

# 전략정보시스템과 그 활용

## Strategic Information System

李 敬 德\*

Lee, Kyoung dok

### 1. 전략정보시스템이란 무엇인가?

정보의 역사를 돌아해보면 5단계의 커다란 진전이 있었다고 볼 수 있다.

첫째는 기원전의 언어이다. 말을 사용하여 사람과 사람사이의 의사소통 원활하게 소통되었다. 둘째는 고대의 문자이다. 문자의 출현으로 공간적으로 멀리 떨어진 곳으로 의사를 전달할 수 있었고, 시간적으로도 후세에 정보의 기록이 남겨지게 되었다. 셋째는 15세기의 인쇄기술의 발전이다. 인쇄술의 발달로 커뮤니케이션의 범위가 무한히 넓어지게 되었다. 넷째는 19세기에서 20세기 초까지 전화, 무선통신의 발명에서 라디오, TV 등 전파매체의 등장으로 이르기까지 정보가 物的制約에서 해방되어 순식간에 무한한 공간으로 확산되게 되었다. 다섯째는 20세기 후반에서 오늘날에 이르기까지의 컴퓨터, 통신기술의 발전이다. 컴퓨터로 엄청난 정보처리가 가능하게 되었고 통신기술과의 결합으로 무한한 양의 정보를 순식간에 무한한 공간으로 전송이 가능하게 되었다. 즉 컴퓨터와 통신기술의 결합이 정보시스템 혁명으로 발전하게 된 것이다.

특히, 컴퓨터 산업의 발전은 짧은 기간에도 불구하고 그 발전속도가 다른 산업에 비해 그 유례를 찾아보기 힘들 정도로 급속하고도 광범위하게 우리의 생활과 사회환경에 큰 영향

을 미치고 있다. 결과적으로 이러한 급격한 변화는 기업에도 커다란 영향을 주고 있으며, 정보시스템은 여러 발전단계를 거쳐 '전략적 정보시스템(SIS : Strategic Information System)시대'가 도래하게 되었다. 전략적 정보시스템의 의미를 요약하면 "정보통신기술을 이용하여 경쟁우위를 획득·유지하기 위하여 구축한 시스템"이라고 말할 수 있다. 이제는 SIS는 미국이나 일본과 같은 선진국에서는 커다란 관심의 대상이 되어있고, 일본에서는 중간지에도 SIS에 대한 소개가 나올정도로 보편화된 개념이 되고 있다.

### 2. 왜 SIS가 중요한가?

격심한 변화가 일고있는 경영환경속에서 기업이 생존하기 위해서는 경쟁에서 승리하지 않으면 안된다. 선진국의 산업전체가 「성숙에서 도태의 시대」로 접어들고 있다. 수출은 환율변동과 무역마찰로 인하여 악화되고 있으며, 내수확대는 소비자의 욕구다양화, 과잉생산 등으로 점차 어려워지고 있다. 뿐만 아니라 고품질의 상품을 저렴하게 대량으로 공급한다는 종래의 사고방식이 이제는 통용되지 않고 있다. 이것이 전략적 경쟁우위를 필요로 하는 이유인 것이다. SIS는 일반적으로 컴퓨터나 통신 네트워크로 구성되는 것이 기본이며 POS(판매시점정보관리)나 AI(인공지능) 등 최신

\*정보관리 기술사, 한신증권 이사

의 컴퓨터기술을 이용하는 경우가 많다. 그러나 SIS는 특정 컴퓨터기술에 주안점을 두는 것이 아니고 지금까지 구축한 데이터베이스와 통신네트워크를 경쟁우위가 가능하도록 재구축하고 최대한 재활용하는 등 그야말로 '공격적 경영'의 무기로서 이용한다는 발상이라고 할 수 있다.

### 3. SIS의 영향과 효과

SIS의 영향은 크게 다음의 4가지로 요약할 수 있다.

첫째는 경쟁우위를 확보할 수 있다는 것이다. 대폭적인 경비절감, 서비스 제품의 차별화, 상권의 확대 등이 SIS에 의해 창출될 뿐 아니라, 이러한 우위성으로 거래처와의 관계가 굳건해지고, 거래선이 경쟁업체에게 넘어가는 것을 방지하며, 경쟁자가 신규참여시 높은 장애장벽을 형성하게 된다.

둘째는 업계구조를 변화시켜 그 결과로 업계의 경쟁조건을 바꾸어 자기회사에게 유리하도록 변경시킬 수도 있다.

셋째는 신규사업을 창출할 수 있다는 점과 가장 중요한 것을 기업전체의 혁신을 기할 수 있다는 점이다.

### 4. SIS의 추진사례

과거의 경우, 업계에서 정통한 인물들이 업계의 공존공영의 노선을 구축하고 유지하며 업계의 룰을 만들 수가 있었으나, 공존공영 체계가 무너지고 경쟁이 불가피해짐에 따라 종래의 리더쉽은 통용되지 않게 되었다.

“독특한 기업전략을 입안하고 그것을 강력히 실행할 수 있는 신선한 두뇌와 행동력을 가진 경영자”가 요구되는 시점이다. 환경변화는 싫든 좋든간에 발상의 전환을 필연적으로 요구하고 있는데, 이러한 상황에서 SIS를 구축하여 성공한 사례가 많이 나타나고 있다. 여기에서는 AHS(America Hospital Supply)사의 SIS

구축 및 성공사례를 설명하고자 한다.

AHS사의 1976년 매출액은 10억달러였고 1986년에는 34억달러로 크게 증가되었는데 이것을 가능케한 것이 'ASAP'라고 불리는 자동發注시스템이다. 즉 고객인 병원과 공급업자인 AHS를 연결하는 컴퓨터네트워크에 의한 자동발주를 통해 경쟁사에 대한 차별화에 성공했다. 그 당시 병원측의 골치거리인 ① 조그만 가계로부터 커다란 수술대에 이르기까지 방대한 用品의 재고관리문제, ② 재고의약품이 없을 경우의 다소 비싼 긴급 Spot 발주문제, ③ 메이커별로 수천가지 품목에 달하는 발주서의 작성 및 청구전표의 체크, 납품확인 등에 관련된 방대한 시간과 비용의 낭비 등이 커다란 문제였다.

만일 이와같은 문제를 안고있는 병원의 코스트삭감에 협력할 수 있다면 공급업자가 늘 열위의 입장에 있을 수 밖에 없는 역학관계의 벽을 깰 수 있을 것이라는 결론을 얻게 되었다. 그래서 AHS사의 단말기를 들여놓으라고해도 병원측이 허락하지 않을 것이므로 '단말기는 긴급발주용이므로 재고창고의 구석에 놓으시고 그날의 발주는 지금처럼 순회방문하는 영업사원의 카탈로그로 보고하세요. 단, 휴일이나 야간방문은 불가능하므로 긴급발주는 이 단말기를 사용하시어 우리 배송센터에 직접 부탁해주세요.'라는 작전을 전개했다. 물론, 진정한 목적은 매일의 발주까지 AHS가 받고자 하는 것이었다. 병원측의 경우에는 아무때나 물품의 주문이 가능했기 때문에 긴급발주의외에도 자주 이용하기 시작했고 재고관리나 발주사무처리를 대행시킴으로써 비용의 절감이 가능하게 되었다.

이러한 편의성이 미국전체의 병원에 전해지자 다른 의료기관들도 AHS사의 단말기를 넣어달라고 부탁함으로써 AHS에의 발주는 급격히 증가하였고, 그후에는 환자의 카르텔 관리 등의 서비스메뉴를 추가하게 되었다. 현재에는 ASAP 시스템은 8,500사에 이르는 메이커 제품을 10만 이상의 고객에게 공급하고 있으며 그

중 6,000개에 달하는 전미(全美)구급병원의 반수가 고객에 포함되어있다.

### 5. SIS 실현을 위한 과제

SIS를 지향하기 위해서는 두가지 과제를 해결해야 한다.

그 첫번째는 「정보시스템을 적극적으로 사업전략으로 활용하기 위해 사내전체를 의식을 개혁하여 SIS를 지향해 갈 것인가?」 하는 점

이고 두번째는 「경영의 도구로서 중요성과 비대화하는 경비와의 균형을 어떻게 유지할 것인가?」라는 비용의 문제이다. 그러나 「시스템개발은 그 효율성(경비 대 효과)·공헌도를 검증해가고 대응하여 유연하게 대처해야하며, 또한 최고경영층의 경영의사의 범주내에서 추진해야 한다.」는 말과 같이 최고 경영층이 SIS에 의해 유연한 태도로 임한다면 두 가지 과제는 훌륭히 극복될 수 있으리라고 생각되어진다.



## '94 기술사 검정 시행 일정

### 1. 검정시행일정

회 별	원서접수	필기시험	필기시험 합격(예정) 자 발표 (예 정)	• 필기시험면제자 원서 접수 • 응시자격서류제출및 필기시험 합격자 결정 • 면접시험실비 납부	면접시험	합격자 발 표 (예정)
제41회	3월 7일~3월 9일	4월 3일	6월 7일	6월 7일~ 6월 10일	7월 11일~7월 16일	8월 8일
제42회	8월 8일~8월 10일	9월 4일	11월 7일	11월 7일~11월 10일	12월 12일~12월 17일	95년 1월 6일