

Ⅱ 通信 시장개방 小考

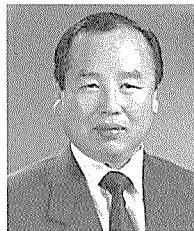
경쟁의 시대에서 살아 남을 수 있는 길은 힘(?)을 키우는 도리밖에 없다. 지난해부터 국제통신 시장이 개방되면서 세계가 들이닥치고 있는 외풍에 대한 대응책은 자립기술을 축적하는 것이 최우선 과제라는 뜻이다.

사실 통신시장개방에 대해 당초 예상했던 것보다 훨씬 큰 파고가 우리에게 밀어닥치고 있다. 당초에는 외국통신업체들이 한국시장 정황에 밝지 않다는 점을 감안, 국내업체의 대리 판매 계약을 맺고 단계적으로 기술제휴 또는 합작회사 성립을 추진할 것으로 예측했다.

그러나 요즘 상황을 보면 당초 예상과는 완전히 빗나가고 있다. 외국통신업체들은 때를 기다렸다는 듯이 아예 제품을 들고 들어와 직접판매에 나서고 있는 판이다.

그동안 언론에 자주 거론되던 AT&T, 노던텔리컴, 스프린트 인터내셔널 등은 이미 국내지사를 운영함은 물론 중소정보통신업체들까지 직접 진출을 서두르고 있는 것으로 전해지고 있다.

실제로 국내 모회사와 판매계약을 맺어오던 패킷교환기 업체인 미국의 유수한 업체가 대리점계약을 파기하고 시내 모처에 사무실을 내고 인력확보에 적극나서고 있는 것만 봐도 외국통신 업체들의 對韓 진출전략이 얼마나 가궁할 만한지 잘 알 수 있을 것이다.



金鎮述

삼보SI(주) 대표이사

외국통신업체들은 한쪽으론 정부차원 또는 외교적 압력을 가하면서 다른 편에서 구매를 자극하는 온갖 지혜를 다 짜내고 있다.

국내 정보통신 관련시장 규모는 DB·DPV·AN 서비스를 포함해 모두 합해 약 1천5백억원을 넘는 것으로 알려져 있다. 여기에다 정보통신장비 시장규모 2천5백억원까지 포함시킨다면 그야말로 포기할 수 없는 황금시장임에 틀림없다. 또 정보산업발전과 더불어 매년 20~30%이상의 성장을 거듭할 것이라는 정부측의 관측을 고려할 때 시장규모확대는 가속화될 것이 확실하다. 외국업체들의 입장에서 보면 군침을 삼키기에 충분한 시장인 셈이다.

그렇다면 우리는 두손 놓고 이 시장을 몽땅 내줘야 하는가.

물론 우리가 원치않는다 해도 어쩔 수 없이 외국정보통신업체에게 일정부분 잠식당하겠지만 조속히 외국에 전될 수 있는 저력을 갖춰야 할 것이다.

즉 기업은 고칠 것을 과감히 뜯어 고치고 지원할 것이 있다면 망설임이 없어야 할 것이다. 뿐만 아니라 소비자들의 책임도 고려되어야 할 것이다. 국내 시장이 빠르게 붕괴되느냐 아니냐는 마음가짐에 달려 있다. 업계와 당국이 합심하고 고객들이 뒷받침해 준다면 현재 우리의 당면 과제로 남아 있는 정보통신시장 개방 파고를 유연하게 넘길 수 있을 것으로 판단된다.