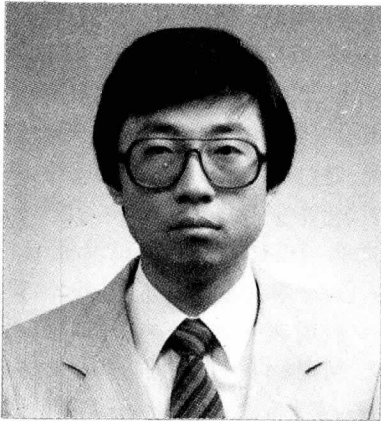


위기를 기회로 바꾸어 나가는 선전을...



목 현 상
(삼보컴퓨터 기술기획부 차장)

지난 해는 국내 통신시장 개방을 줄기차게 요구해 왔던 미국이 소기의 성과를 얻었던 한 해로 기록될 듯 하다. 단순 DB·DP사업에 자유롭게 참여할 수 있게 되었고, 공공기관의 통신장비 구매에 직접 나설 수 있는 길이 열렸으니 미국의 일차 목표는 달성된 것으로 봐도 무리는 없을 것 같다.

한편 우리로서는 지난 연말 UR협상이 결렬됨에 따라 올해 초 재개될 것이 분명한 한미간의 쌍무협상에서 그들의 통신시장 완전개방 요구에 어떻게 대응할 것이냐하는 것을 숙제로 안고 새해를 맞이하게 되었다.

올해는 이때문에 다른 어느해 보다도 정책주무부처인 체신부의 어깨가 무거울 것으로 생각된다. 특히 통신시장개방이라는 명제가 단순히 시장개방 차원에서 다룰 수 있다기보다는 한미간의 총체적인 무역관계 재편성이라는 차원에서 다루어져야 하기 때문에 더욱 부담스럽게 되는 것이다.

체신부가 이같이 타산업부문에 대한 영향을 고려하고 전통적인 한미관계에 바탕을 두고 테이블에 임하는 등 독자적으로 미국측과 협상하고 타협하는 것이 매우 힘든 현실에서는 그 결과가 어떠하리라는 것은 불을 보듯 훤히 일이다.

이러 한 시점에서 우리는 기간통신사업자들의 역할에 큰 기대를 걸지 않을 수 없게 된다. 이는 외부환경이 국내의 통신시장 전면개방을 불가피한 것으로 몰아가고 있

국내 통신사업자들 전반의 육성만이 대외경쟁력 확보의 기본원리임을 알아야……

지만 우리 내부의 역량을 하나로 모아 어떻게 국제경쟁력을 강화해 나가느냐에 따라서 시장개방이라는 악재가 오히려 국내 정보통신산업의 경쟁력을 강화시키는 계기가 될 수도 있기 때문이다.

지난해 시월 체신부는 통신산업구조 조정을 단행, 국제전화부문을 한국통신과 한국데이터통신(주)의 복점체제로 변화시키는 등 각종 관련 법규의 재·개정을 서두르는 모습을 보여주었다. 또 지난 연말에는 그동안 국내 민간기업들이 회선재판매 등 데이터통신 사업에 가로놓인 벽을 철폐해 달라고 꾸준히 요청해왔던 문제들을 포함해 국내 정보통신사업 발전을 위한 포괄적인 육성책을 발표, 시장개방과 더불어 민간업체들이 본격적인 경쟁체제에 나설 수 있게 한 것은 그간의 정책흐름과 비교해 볼 때 참으로 커다란 변화라고 하지 않을 수 없다.

이제 기간통신사업자들은 옛날의 땅짚고 헤엄치던 좋은 시절이 다 지나갔다고 해도 지나친 말은 아니다.

한국 전기통신공사는 이와 같은 추세속에서 회사 약칭을 한국통신으로 정하고, 고객에 대한 서비스 강화를 91년 경영목표로 삼는 등 발빠른 변화를 시도하고 있다.

그러나 지난 수년동안 몸에 밴 습성을 어느 한 순간에 바꾼다는 것은 그리 쉬운일만은 아닐 것이다. 따라서 기간통신사업자들은 친절 봉사만을 주장할 일이 아니고, 다양한 서비스를 개발해

서 더 많은 사람들이 전기통신으로 부터 혜택을 볼 수 있도록 더욱 분발해야 할 것이다.

데이터통신 분야에서는 더욱더 치열한 경쟁이 예상된다. 지금까지는 한국데이터통신(주)만이 이 분야의 사업을 독점해왔기 때문에 사용자들의 불만이 불평으로 그쳐 왔는데 이제는 상황이 크게 달라졌다. 회선속도의 증가, 프로토콜 변환 서비스, 전송속도 변환 서비스 등의 다양한 서비스에 따라 사용자들의 구매형태가 변화할 것으로 예측된다. 즉 데이터통신 기술력에 따라 경쟁적 서비스 업자들의 사업성패가 달려있는 것이다.

조만간에 선진국의 통신서비스업자들이 국내에서의 사업을 본격 추진할 것이 명백한 지금, 그동안 우리의 통신서비스업을 책임져온 기간통신사업자들이 과연 그들과 정면으로 경쟁할 수 있는 위치에 와있고 태세가 되어 있는지 반문하고 싶다.

정부의 집중적인 보호 육성책 속에서도 아직 미숙한 점이 있어 그 보호망에 구멍이 생겼을 때 기 해왔던 자기역할을 제대로 수행하지 못하거나 제 갈길을 향해 똑바로 나아가지 못한다면 국내시장을 외국사업자들에게 고스란히 내어주는 책임을 면키 어려울 것이다.

때문에 기간통신사업자들은 지금까지의 성장과정에서 돌출된 여러가지 경영불합리 요소들을 제거해 나가야 한다. 먼저 내부적인 원가절감 운동을 통하여 가격경쟁력을

가임을 환영합니다

코오롱정보통신(주)



사 장 : 宋大平

설립일 : 1990년 7월 20일

사업내용 : 시스템조사, 교육, 컨설팅

시스템개발

시스템기기 판매

시스템 수탁 운용

네트워크시스템 서비스

통신관련기기 판매

자본금 : 5억원

종업원수 : 197명

소재지 : 서울특별시 무교동 77

전화번호 : (02) 775-9561~80

팩스번호 : (02) 775-2118

가질 수 있도록 해야 하며, 방대한 기구와 엄청난 인력을 자랑하기에 앞서 기술력 축적과 감량 경영을 통한 경영합리화 운동이야말로 경쟁력을 키워나가는 유일한 수단임을 알고 이를 실천해 나가야 할 것이다.

뿐만 아니라 기간통신사업자들은 국내 여타사업자들의 국제경쟁력 배양을 위한 조치를 빼놓아서는 안된다. 국내 통신사업자들 전반의 육성을 통해서만이 통신서비스 산업의 장기적인 경쟁력이 강화된다는 기본적인 원리를 도외시한 채 기업이윤등 당장의 현실에 매달린다면 궁극에 가서는 통신산업의 대외 종속만을 심화시키게 됨을 알아야 한다.

1991년은 우리나라 통신산업에 경쟁이 도입되는 원년이라고 해도 지나침이 없을 것이다. 이 시기에 기간통신사업자들이 앞으로의 경쟁력 확보를 위한 장기계획을 수립하고 단계적으로 추진해 나가야만 통신시장개방이라는 위기를 기회로 바꾸어 갈 수 있을 것이다.

새롭게 출범하는 한국통신과 전환사업에 진출하는 데이터통신(주)의 선전에 기대를 걸어본다.