

《 主 題 》

'95년 경영전략과 중·장기 기술개발계획

박 성 규
(대우통신 회장)

□ 차 례 □

I. 서론
II. 본론

III. 결론

I. 서 론

대우통신의 기업비전은 『세계수준의 종합정보통신 업체』, 『고객의 꿈을 실현하는 기업』, 『종업원에게 희망을 주는 회사』이며, 2000년 경영목표는 「매출액 2조원 달성」, 「경상이익률 5% 이상 실현」, 「국제경쟁력 확보」, 「종합통신사업 기반기술 확립」, 「고객만족 경영체제의 구축」이다.

'83년 출범한 대우통신은 통신과 시스템의 통합을 기업성장의 기반으로 10년의 짧은 역사 속에서도 비약적인 발전을 거듭하여 정보통신산업의 중추적 역할을 맡고 있다.

컴퓨터 부문에서는 '85년 컴퓨터를 수출한 이래 300만대를 돌파했고, 93년 486원프로가 미국 PC전문지에 최우수 제품으로 선정되면서 20만대를 판매했고, '94년엔 노트북PC가 최우수제품으로 선정되는 등 꾸준히 기술력을 과시해 왔다.

교환기 부문에서도 기술력을 인정받아 이란 미얀마 알제리아 우즈베크공화국 중국 타지키스탄공화국 방글라데시 네팔에 TDX교환기를 이미 수출했고, CIS 지역을 비롯한 세계 여러 나라와 수출상당이 진행되고 있다. 특히 러시아로부터 교환기형식승인을 획득했고, 수출교환기 2종도 상품화한 대우통신은 제1세대 무궁화 통신위성산업을 위한 위성통신 지구국장치 상용화에 성공했다.

또한 국책개발사업인 중형컴퓨터에 있어선 독자모델을 아시아에서 최초로 패킷교환망과 연결시키는 한국통신의 EDS사업을 성공적으로 완수하여 대도시에서 운영되고 있다. 시스템의 다운사이징화에 발맞춰 중형컴퓨터와 병렬처리성능을 높이는 관계형 데이터베이스 소프트웨어도 개발했다.

컴퓨터는 물론 주변기기, 시스템, 전전자교환기, 전송시스템, 위성통신, 이동통신, 광케이블, 통신용 단말기, OA기기 등에 이르기까지 사업영역을 넓히고 있는 대우통신은 출범당시 146억원이던 매출이 연평균 38%이상 성장을 거듭해 '94년 5,900억원에 이르렀고, '95년에는 6,500억원을 계획하고 있다.

더구나 국제화시대에 앞서가기 위해 미국현지 컴퓨터판매회사인 리딩에지, 현지연구소인 산타클라라 개발센터, 유럽현지법인인 DAEWOO TELECOM EUROPE등을 통해 세계화를 추진하고 있다.

본문에서는 국내·외 정보통신업계 전반적인 경영환경과 통신시장의 부분별 전망과 문제점을 고찰하겠다. 그리고 대우통신의 '95년 단기 및 중·장기 영업전략과 주요부분별 영업전략을 살펴보고 통신시장의 변화에 대한 중·장기 기술개발전략을 목표와 전략, 주력부문으로 구분하여 고찰하겠다. 끝으로 대우통신의 국제화 전략을 살펴봄으로써 정보통신업계의 나아갈 바를 제시해 보겠다.

II. 본 론

2.1. 정보통신업계의 경영환경

세계 각국은 현재 범국가적 차원에서 정보인플라를 구축하기 위해 혼신의 노력을 다하고 있다. 하지만 정보통신사업은 H/W산업과 S/W산업의 병행발달이 요구되는 기술집적사업이다. 더구나 통신사업의 고부가가치성으로인해 기술력을 우위로한 선진국의 시장선점 전략이 팽팽히 맞서면서 새로운 부의 원천으로 부상하고 있다.

우리나라의 경우 정보통신산업이 외국에 비해 미미한 형편이지만 매년 높은 증가율로 '93년 시장규모는 6,684억원으로 집계됐다. 각 사업별로는 정보처리 4,209억원, D/B 884억원, 부가통신서비스 524억원, 데이터단순전송 504억원의 순으로 집계됐다.

정보화가 앞선 미국의 경우를 보면 규제완화와 사업자들 간의 경쟁적 참여로 새로운 서비스가 창출되고 있는 상황이다. CATV업체는 점차 시장이 확대되고 있고, 기술적으로는 화상전화, VOD, 쌍방향서비스가 가능하지만 광대역기술개발이 지연되어 재투자 자원확보에 어려움을 겪고 있다. 위성통신업체는 ATM, ISDN 기술을 도입 중에 있으나 주파수에 한계가 있다. 정보서비스 업체는 궁극적으로 통신사업자와 경쟁하게 될 것이며, 영화산업에서는 신규 채널 확보에 서부터 경쟁이 시작되고 있다. 데이터 전송업체는 비교적 표준화가 되어 있고, 전송속도도 고속화되고 있지만, 광대역 응용제품의 출시가 미미한 형편이다. 교환기업체의 경우는 소수사업자가 시장을 독점하고 있으나, 대규모의 투자를 전제하기 때문에 어려움을 겪고 있다.

또한 차츰 중요성이 증가하고 있는 개인통신서비스(PCS)는 PCS스펙트럼 할당으로 PCS의 상용서비스화가 머지 않아 광대역 네트워크와 더불어 통신장비산업의 향후 양대 기둥으로 표면화되고 있다. 더구나 이동컴퓨터 사용자의 성장과 원거리 LAN액세스의 필요성이 대두되고 있으며, ISDN하부구조가 출현기미를 보이고 있다. 더구나 ISDN의 상용화에 중요한 ATM교환기의 실용화가 가시화 되고 있으며, 세계 각지에서 비디오 회의를 포함한 멀티미디어 애플리케이션의 출현이 빈번해지고 있는 상황이다. 북미전기통신연합(NATA)에 의하면 '94년 미국통신시장은 기존의 거래에서 683억달러가 발생할 것으로 보고 있다. 데이터 통신장비는 359억달러, 네트워크 기간설비 부문은 144억달러로 예측하고 있다.

국내 정보통신업계는 기존의 한국통신(KT) 외에 데이콤, 한전, 도로공사 등의 신규. 복수통신사업자 진출이 점차 가속화되고 있으며, 대고객 서비스의 질적 향상을 추구하는 과정에서 자가통신망 구축으로 통신망 시장 다변화가 예상된다.

이동통신 분야에선 PCS사업에 경쟁적으로 투자가 집중되고 있으며, 6월 발사 예정인 무궁화호에 따른 기대효과로 위성이동통신사업이 차세대 이동시스템으로 급격히 부상하고 있다.

통신장비에 있어선 이미 국내 기업들과 외국기업들의 춘추전국시대를 방불케하는 경쟁이 치열하게 전개되고 있으며, 안정적인 수요처를 구하기 위해 개도국 통신망 현대화 추세에 편승, 통신기기 제품의 수출 활성화가 기대된다.

2.2. 부문별 통신시장 전망과 문제점

사설교환기 시장은 연평균 시장 성장률이 10%대에 이르고 있으며 점차 System Integration 능력 및 고객 서비스 향상요구가 늘고 있다.

전송부문에선 국내기간통신사업자 다각화로 KT 외에 한전, 데이콤, 도로공사 등 자가통신망이 확대추세에 있으며, 향후 이 시장은 계속 증가할 전망이다.

전송망 구축에 있어선 155M급 개발완료 및 2.5G급 FLC 개발이 진행 중에 있으나 2.5G급 등 외국전송장비 도입으로 국내시장 잠식 우려가 있다.

영상 및 통합배선시스템(IBDN)부문에 있어선 KT의 원격교육, 영농, 의료시스템 '94시범사업 및 '95확대공급과 대그룹 및 금융기관 영상회의 시스템 도입 증가 추세로 시장이 날로 커지고 있다.

전송기 수출에 있어선 각국의 통신망 현대화에 따른 광전송장비 수요증가 지속되고 있으며 중앙아시아 지역 TDX 수출과 연계한 광전송장비 수요가 증가하고 있다. 하지만 155M급 광전송장비를 보유하고 있으나 북미방식으로 중앙아시아 지역에 수출이 불가능한 형편이다.

광케이블 시장은 초고속국가정보통신망 구축 및 CATV 가입자망 등 국내수요가 폭발적으로 증가하고 있어 수요특수를 이루고 있는 실정므로, 이 현상은 당분간 지속되리란 전망이다. 하지만 외국업체의 직판 및 중소기업 참여로 경쟁이 치열해지고 이에 따른 가격하락은 불가피할 것으로 보인다. 광케이블의 수출은 통신산업 발전과 개도국 통신망 현대화 추진으로 수요증가가 지속될 전망이며, 선진국업체들의 시장 선점을 위한 치열한 경쟁으로 가격하락이 예상된다.

더구나 가격경쟁력 부족과 공사수행능력, 광전송장비의 미비로 Turn-Key Project 수행능력이 부족한 형편이다.

정보통신기기는 '95 무궁화호 위성서비스를 계기로 위성통신사업 확대 추세에 있고, 2.5G급의 국내개발 지연으로 외국장비 도입이 우려된다.

국내 교환기 시장에 있어선 TDX-10 개량형 교환기를 KT에 '96사업분부터 공급하고, KT와 한국이동통신(KMT)의 PCS가 본격적으로 개발될 예정이다. 또한 KT의 ATM 교환기 조기 시험사업 구축계획으로 국내에도 지속적으로 수요가 예상되나 안정적 수요처의 확보가 필요하다.

교환기 수출에 있어선 중·대용량 교환기를 수출하여 중앙아시아 우즈베크, 페르가나 사업의 성공적인 수행과 시르다니아, 듀산베 사업체결에 따라 계속적인 Order 수주 가능성 높고 Barter Trade나 Financing 제공요구가 증대하고 있다. 러시아 시장은 개방에 따른 수요의 증가와 더불어 대규모 국영기업들도 사설통신망 현대화 사업 추진으로 대폭적인 수요증가를 이루고 있으며 Barter Trade나 Financing 제공요청 및 BOT 사업참여 요구가 증대하고 있다. 아시아 시장은 규제완화 추세에 따른 민간업자의 통신사업참여 허용으로 BOT사업 증가 추세에 있다.

소용량 교환기의 경우 개발도상국의 농촌지역 통신망 확충으로 수요가 지속적으로 증가하고 있으며, 특히 중국시장의 경우 수요에 비해 공급능력 과다로 경쟁이 과열되어 시장가격의 하락이 지속되고 있다. 더구나 소용량교환기의 경우 가격경쟁력이 떨어지며 단기개발한 제품으로 신뢰성이 부족하다는 단점이 있다.

2.3. 영업전략

2.3.1. 단기 및 중·장기 영업전략

대우통신의 영업전략은 크게 단기영업전략과 중·장기영업전략으로 나누어 볼 수 있다. 우선 단기전략은 『'95년 중점전략 사업제품군』과 『근간 유지사업제품군』으로 이원화를 통하여 중점전략군에 대한 집중투자로 정보통신의 매출 및 이익을 극대화하고 근간유지제품군의 설정으로 Application 및 신규 Service의 제안으로 지속적인 수요를 창출한다.

대우통신의 중점전략제품군은 광케이블, 전송, 영상시스템, TDX, Workstation으로 구성되며 근간유지제품군은 사설교환기(PBX), 정보통신기기, 중형컴퓨터, 특수사업제품으로 이루어진다.

중·장기전략은 초고속정보통신망 등 국가정책에 적극편승하여 국내핵심 정보통신업체로 부상하는 것이다. 또한 KT 외에 데이콤, KMT, 한전, 신세기이동통신 등 국내통신사업자 증가에 따른 판매시장 확대를 이용해 시장점유율을 확대하며, 이동통신, ATM교환기, 전송장비 등 첨단제품에 집중투자하여 미래수요에 적극 대처하는 것이다. 또한 CIS, 중국, 미얀마 등지의 판매실적을 토대로 아시아, 아프리카 등 수출지역 확대를 통하여 안정적인 내수공급과 적극적인 수출지향전략을 동시에 취한다.

2.3.2. 주요 부문별 영업전략

대우통신의 주요부문별 영업전략은 다음과 같다.

중·대용량 교환기는 우즈베크 주정부와 Bater Base 사업추진 및 EDCF 차관을 이용한 타지역 진출을 적극 모색하며, 기타 중앙아시아는 타지키스탄 추가 Order 및 키르키스탄, 아르메니아 사업을 추진하고, 러시아에선 형식승인을 계기로 전담요원을 현지에 장기파견하므로써 러시아 시장 진출을 추진하며 사업추진 경과에 따라 모스크바 지사에 주재원 파견을 적극 검토한다. 아시아에선 한국통신과 공동으로 BOT 사업에 참여하며, 아프리카 지역에선 EDCF 차관 및 기타 Financing 제공을 통한 사업을 추진한다.

소용량교환기의 경우는 제품의 신뢰성 제고 및 원가절감 방안을 강구하고 주요기능의 보완, 개발을 통한 성능향상을 적극 추진한다. 또한 중국 상덕과의 J/V설립과 함께 가능한 부품의 Localization 극대화로 가격경쟁력 확보에 노력하며 중국 이외 시장진출을 위한 Marketing 활동을 강화한다.

전송장비수출에 있어선 중앙아시아 지역 TDX수출 사업에 광전송장비가 포함되기에 대우통신 보유 155M급 장비를 유럽방식으로 개조하고 Multiplexer도 러시아 Signaling Interface로 개발하여 수출을 추진한다.

광케이블 수출에 있어선 수출증대를 통한 원가절감 추진으로 가격경쟁력을 확보하고 교환기와 함께 Turnkey Base로 납품한다.

2.4. 중·장기 기술개발전략

2.4.1. 기술개발전략 개요

21세기를 향한 오늘의 세계는 커다란 변환기를 맞고 있다. 특히 정보화사회의 커다란 변화는 사용자 세대의 변화, 정보형태 및 요구의 변화가 정보통신, 컴퓨터, 반도체 기술의 발전과 함께 일치되어 멀티미디어 산업이 등장했다. 따라서 멀티미디어 기술은 매우

광범위한 기술로 멀티미디어 서비스 기술, 멀티미디어 정보네트워크 기술, 시스템 기술, 주변기기 및 부품 기술, 멀티미디어 공통핵심기술 등으로 분류할 수 있다. 그 중에서도 시스템 기술은 컴퓨터 분야, 통신/방송 분야, 가전분야로 쌍방향 TV 또는 케이블TV, 정보고속도로, 개인휴대통신기기 등도 역시 멀티미디어 기술의 범위는 벗어날 수 없으리라 보인다.

멀티미디어 산업의 전망은 1단계로 오디오나 비디오 등의 정보를 멀티미디어 정보화하기 위한 하드, 칩 개발 등 PC에 장착할 수 있는 주변기기의 보급단계일 것이며, 2단계는 시스템 개발 및 멀티미디어통신 위주로 초고속통신망과 결합되어 멀티미디어서비스 단말기나 서버 등의 시스템과 멀티미디어 정보네트워크 소프트웨어 서비스 산업이 활성화될 것이다. 3단계는 서비스의 일반화 및 고급화로 관련 정보기기가 기반산업으로 역할을 할 수 있는 핵심기술이 될 것이다.

따라서 멀티미디어 기술개발 기본 전략은 초고속 정보통신망 기반구축을 전인자로 활용, 이에 집중투자 성공시킴으로써 정보사회의 핵심기술인 멀티미디어 기술발전을 가속화시킬 수 있을 것이다. 초고속정보통신 기반구축의 기술이 산업전반에 미치는 파급효과가 막대하고, 선진국 진입의 성패가 달려 있으므로 국가의 전략이나 산. 학. 연의 역할 분담이 효과적으로 이뤄지며 투자 우선 순위에 따라 지속적이고도 전략적인 기술개발 및 추진의지가 필요하다.

차세대 통신 방식의 핵심으로 대두되는 개인휴대통신 기술은 기지국과 가입자 단말기사이의 무선접속기술, 각 기지국들을 연결, 교환하는 이동 교환기술, 네트워크 속한 이동 자원들을 관리하는 데이터베이스관리기술로 세분할 수 있다. 대우통신은 현재 개인휴대통신 전단계 사업으로 소위 CT-3급으로 불리는 유럽형 무선 전화 시스템(DECET: Digital European Cordless Telephone)을 자체 개발 완료했고 이 시스템 기술을 바탕으로 국내용 개인 휴대통신 시스템 개발 사업을 진행중에 있다. 현재로서는 국내 개인휴대통신 표준이 정립되지 않은 상황이지만 예상되는 통신사업자들과의 공동개발에 시스템 전 분야에 걸쳐 참여하여 이동통신 신기술 개발에 앞장 설 것이다.

국내의 동기식 광전송장치 개발은 1989년부터 KT 및 ETRI 기술 전수에 의한 산업체 공동개발로 155M급 동기식 장치 개발을 시작으로 1994년 현재 155M급 및 622M급은 상용화 단계에 있으며, '95년 말까지 상용화를 완료할 예정이다. 국내의 동기식 광전송장치는 한국통신 동기식 표준계위에 따라 개발된 상비

로 미국의 SONET 방식과 유럽의 SDH 방식을 혼합한 동기식 계위를 따르고 있다. 즉, 한국형 동기식 광전송장치라고 볼 수 있으므로 노던텔레콤, AT&T, SIMENS 등의 북미 또는 유럽동기식 장치와는 신뢰성 및 운용성면에서 충분히 경쟁력이 있으며, 특히 종합망관리(TMN) 또는 시스템 운용 및 유지보수 관련 소프트웨어는 동기식 전송망에서 가장 중요한 분야로 국내 동기식 전송장치의 통합 TMN망이 구축될 경우 국내식 장치에 대한 소프트웨어 보완 및 Version-Up이 외국장비보다 훨씬 유리하다고 생각한다. 또한 핵심 ASIC등이 국산화 개발이 완료됨으로 광소자 및 전자소자 등이 조기 국산 상용화된다면 가격 경쟁 면에서도 뒤지지 않을 것이다.

대우통신의 중장기 경영전략은 전략경영의 추진과 전략경영체제의 구축을 통한 경영의 전략화, 경영전략과 연계강화, 연구개발체제의 고도화와 영업기술, 생산기술강화를 통한 기술중심의 경영혁신과 고부가가치사업육성과 사업구조 재구축을 통한 이익우선의 경영으로 이뤄진다.

이를 성취하기 위한 기술개발의 목표는 제품경쟁력우위의 확보, 종합정보통신 기술의 확립, 기술의 글로벌화다. 그에 따른 기술개발 전략은 경쟁력 있는 중점과제 추진, 소요기술의 확보 및 축적, 연구관리의 고도화로 대별된다.

2.4.2. 기술목표와 기술개발전략

대우통신의 중장기 기술목표는 제품 경쟁력 우위 확보, 종합정보통신 기술의 확립, 기술의 글로벌화다. 이를 이루기 위한 기술개발전략을 살펴보면 크게 세 가지로 볼 수 있다.

첫째, 경쟁력 있는 중점과제 추진이다. 이를 위해선 고개지향의 경쟁력 있는 제품을 개발하고, 수출지향의 전략상품을 개발하며, 중점과제를 통해 미래 경쟁력을 확보하는 것이다.

둘째, 소요기술의 확보 및 축적이다. 보유기반기술의 응용 및 기술축적, 국내외 산·학·연을 통한 기술의 습득과 정보통신기술의 공유 및 결합을 의미한다.

셋째, 연구관리의 고도화다. 기획 및 연구개발체제의 확립, 연구관리 및 지원체계 확립 및 우수인력의 확보 및 육성책이다.

2.4.3. 주력 부문별 기술개발전략

교환기 시장은 음성교환기 시장의 축소에 따라 전략상품에 의한 수출지향의 사업을 추진하고, 국내 ISDN

및 지능망 구축사업에 참여한다. DTS 계열 교환기 개발은 자체보유기술을 이용한 용량별 전략제품 확보하고 지능망/무선/위성 종합기술 등의 신기술을 지속적으로 접목시켜 간다. TDX 계열 교환기 개발은 ETRI 공동개발을 이용해 기술을 확보하고 통신사업자의 사업계획 참여로 매출에 연계시킨다.

네트워크 시장은 전체적으로 수요의 증가가 기대되는 부문이다. 우선 KT망관리 시스템의 적용확대 및 KTRC를 중심으로 각종 망관리 시스템을 개발하고 통신시스템 망관리 체계에 TMN 개념을 도입한다. 95년 1세대 무궁화 위성통신의 상용서비스 예정 및 응용분야를 확대하며 98년 국내 PCS를 목표로 KT와 KMT가 국내업체와 공동개발 사업 추진한다. 정보의 초고속정보통신망과 KT의 초고속공중정보망 구축계획에 참여하여 기술력을 확충, 시장성 있는 제품을 개발한다. 또한 KTRC와의 망관리시스템 및 동기식 광전송망관리 공동 개발하고 장비별 TMN 기능 개발을 통한 기술을 습득·확대한다. DAMA-SCPC 지구국의 조기개발로 국내위성통신 중점 서비스 장비로 육성 및 군장비로 납품하며 KT의 PCS개발사업에 적극참여하고 IAE와의 공동개발로 최소비용, 인력으로 개발효율을 증대한다.

시스템 시장은 다운싸이징이 계속되고 개방화에 따른 경쟁력 약화가 예상되는 부문이다. 특히 소비자의 토달솔루션 요구가 증대하고 있으며, 다운싸이징과 라이트싸이징이 가속화되면서 표준화, 개방화가 예상된다. 따라서 지속적인 투자와 개발로 경쟁력 있는 제품 개발, 영업전략 중심의 개발 프로젝트 진행, 선진기업과의 전략적 제휴로 요소기술력을 확보하고 정보통신과 연계한 Total Solution 제공능력을 확보한다.

PC시장은 향후 완만한 저성장이 예상된다. 따라서 가격경쟁이 더욱 심화되고, 환경보호와 아울러 Green 개념의 PC시장이 더욱 확대될 전망이다. 또한 PC의 사용환경이 변화되고, Portable 시장의 고성장이 지속될 전망이다. 따라서 Portable 부문을 강화하고, 개발일정의 단축과 전략제품군의 집중개발이 요구된다. 이에 따라 개발요원의 전문성을 높이고 관련부서와의 유기적 협조체제를 유지하면서 시장의 급격한 변화에 대응한다.

OA부문 시장은 점차 신규참여업체가 늘어 더욱 치열한 경쟁이 지속되리라 보며, 따라서 중소기업과의 협조체제가 중요하게 대두되는 부문이다.

팩시밀리 시장에 있어선 감열기록 팩시밀리의 수량증가 및 가격 하락추세는 둔화되리라 판단된다.

프린터 시장은 소비자의 쾌적한 환경 추구로 NON-IMPACT화가 지속될 것이며, 다양한 정보처리 고품위 COLOR화 및 복합기능화가 주요 추세로 보인다. 전화기 시장은 무선전화기 디지털 방식(CDMA, TDMA) 기술개발이 이뤄지며, 아날로그방식(AMPS) 휴대형 전화기의 소형화, 저가격화가 이뤄질 전망이다. 또한 단순기술제품의 중소기업 이양이 본격화될 전망이다. 따라서 팩시밀리에선 감열기록 FAX 주력개발화와 일반용지 FAX를 계속 개발하며, 프린터에 있어선 프린팅 기반기술을 확립하고, COLOR 복합기능 제품을 개발할 예정이다. 전화기 부문에 있어선 유·무선 전화기 개발 우수중소업체를 발굴하여 기술을 이전하며, TDMA방식의 이동전화기, 코드리스 폰을 개발할 예정이다. 또한 ISDN기능을 수용하는 소용량 무선 키폰 시스템을 개발할 예정이다.

광케이블 시장은 특수가 예상되는 부문이다. 따라서 기술개발에 주의해야 할 부문으로 보인다. 국내가 입자선로 광케이블화 추진에 따른 케이블의 용도가 다양화될 것이며, 대량 수용자의 다변화로 넓은 시장이 형성될 것으로 보인다. 또한 케이블의 증가로 낙뢰방지, 난연 등 특수기능 케이블의 수요가 증대될 것으로 보인다. 또한 부수 사업으로 광커넥터 참여 업체가 증가할 것이며, 설계기술 향상에 따른 집적화·저가격화가 이뤄질 것이다. 또한 시장 개방으로 가격의 인하와 더불어 선진기술의 대거 유입이 예상된다. 대관 수요자의 증가로 산, 연 공동기술개발에 적극 참여해 수요 예상제품을 우선적으로 생산하고, OPGW, 광 COUPLER 등 조기 수요예상 제품을 개발한다.

2.5. 국제화 전략

대우통신의 국제화 전략은 세계지향 현지화 전략, 세계적인 정보 NETWORK의 구축, 전략제휴활동의 적극적인 추진으로 구별된다.

세계지향 현지화 전략은 경영의 현지화를 통한 현지화 전략이다. 이를 위해선 해외거점을 단계적으로 확대하며, 거점간의 유기적 연결을 통해 시장을 확보하고 우회수출 등을 위해 생산거점을 구축한다. 또한 현지시장에 맞는 제품 개발·생산·판매를 강화한다.

다음은 해외시장 정보수집기능 강화와 현지인 고용 및 현지컨설팅 기관의 적극활용을 통한 세계적인 정보NETWORK의 구축전략이다. 개발·생산·판매·구매거점의 네트워크화, 분야별·지역별 정보의 종합 분석, 첨단정보통신기술의 시장정보습득, 풍속·관습·사고방식 등 문화적 차이를 극복한다.

마지막으로 해외기업과 협력체제의 구축과 국제분업의 적극추진을 통한 전략적 제휴활동이다. 지방기업 및 구공산권의 지역기업과의 제휴와 합작생산 및 공동판매를 하고 부품공동연구개발을 추진한다.

Ⅲ. 결 론

정보통신 시장의 전망은 밝다. 정보마인드의 저변확산으로 서비스의 대상이 산업계에서 국민계로 확대되어 수요시장은 꾸준히 증가할 것이기 때문이다. 그리고 공공프로젝트의 수행, 금융·무역·유통에서 VAN구축활동, 네트워크 서비스지역의 확대와 정부의 세제지원 및 육성방안의 수립 등으로 정보통신산업의 높은 성장이 지속될 전망이다. 또한 국영통신사업의 민영화 정책도 계속 추진될 전망이며, 국내통신사업자들의 국제화 추진이 가속화될 것으로 보인다.

하지만 국내 정보통신시장엔 이미 외국기업들이 들어와 시장선점에 각축을 벌이고 있으며, 정보통신업체의 급증과 이와 관련된 각종 사업체들이 생겨나 신종 업체를 만들고 있다. 또한 아직 정보통신 부문에 있어 [규격화]가 이뤄지지 않은 상태에서 각 사업체별로 제품의 개발과 기술향방이 추진되고 있는 상황이다. 현재 일부 선진국가와 기업들간에 규격화를 위한 협력체가 구성되어 공유기술과 제품을 만들려 하고 있고, 일부에선 상용화 단계에 있기도 하지만 아직 전세계를 총괄하는 방안은 만들어지고 있지 않다.

또한 정보통신산업은 기술의 발전이 급격히 이뤄

지는 특징을 갖고 있다. 따라서 많은 고급전문인력을 필요로 하는 사업이 될 수밖에 없다. 하지만 우리의 경우엔 아직 정보통신에 관한 전문인력이 수요에 비해 매우 부족한 실정이다.

이러한 상황에서 정보통신 산업체는 장·단기 경영전략과 기술개발전략을 국내 여건에 가장 적합하게 세워야 함은 재삼 거론할 필요가 없다. 국내 산업체간 전략적 제휴를 통하여 기업간의 중복투자를 막고, 중소기업체와의 공동참여 속에 전문인력과 기술의 집중투자를 해야 하며, 학계와 연구소의 개발기술을 상품화하여 다양한 사용자의 욕구를 만족시켜야 하며, 해외 우수기관과의 공동개발 및 기술교류로 국내의 미흡한 기술을 보완하며, 정보통신 관련 국제표준화 작업에 적극 참여하여 입지를 넓히고, 표준화에 관련된 전문인력을 양성하여 정보통신 기간산업을 구축해 나가는 것이 가장 현실적이라 본다.

또한 경쟁의 원리에 입각해서 정보통신 사업에 다수가 참여하여 일반가입자를 상대로 시범사업을 활성화시키고, 통신망 사업의 문호를 개방하여 참여의 기회를 제공하고, 참여업체의 위험부담을 감소시키기 위해 세제, R&D자금의 지원 및 개발업체에 대한 지적재산권을 적극 보호해야 한다. 게다가 통신기술의 조기확보를 위해 핵심기술을 산·학·연이 공동개발하여 경쟁력 있는 분야를 최우선으로 개발, 세계시장의 표준화에 대응하고 선진국과의 협력체제를 통해 세계적인 정보통신사업의 흐름에 편승을 도모해야 할 것이다.



박 성 규

- 1959년 2월 : 서울대학교 공과대학 화공학과 2년 수료
- 1963년 : 美 MIT卒(전자공학사 취득)
- 1964년~1966년 : 美 Northeastern Univ.卒(전자공학석사 취득)
- 1967년~1971년 : 美 Univ. of Texas at Austin卒(전자공학박사 취득)
- 1970년 : Institute for Aerospace and Astrophysics 수료(NASA 후원)
- 1975년 : Digital Equipment Corporation Computer Course 수료
- 1976년 : International Human Resources Development Corp.의 유전개발 Course 수료
- 1961년 : Gilbert Associate, Inc. 연구원 근무
- 1964년~1966년 : Cambridge Thermionic Corporation에서 New Product Development Engineer로 근무
- 1966년~1967년 : KEL Corporation에 선임연구원으로 근무
- 1967년~1973년 : 美 Univ. of Texas at Austin 공과대학 전자공학과 조교수 근무
- 1973~1978년 : Schulumberger, Ltd.에서 연구실장 근무
- 1978년 3월 : 대우실업(주) 이사
- 1980년 4월 : 대한통신공업(주) 전무
- 1983년 4월 : 광진전자공업(주) 부사장
- 1983년 9월 : 대우통신(주) 부사장
- 1987년 3월 : 대우통신(주) 사장
- 1995년 2월~현재 : 대우통신(주) 회장