

통신·네트워크 업체 경기 침체, 탈출구는 없는가?

잇따른 구조조정... 다시 성장할 수 있는 방안 시급

올해 초, 해외 네트워크 업체들은 잇따라 강도높은 구조조정을 단행했다. IT 거품 속에서도 청바지와 곡괭이처럼 필수요소로 안정세를 유지하던 네트워크 업체들이 실질적으로 IT 불황을 타기 시작한 것이다. 이 일은 IT 시장 및 관련 종사자들에게 큰 충격을 주었다.

구조조정 원인은?

많은 업체들이 그 이유를 전세계적인 경기 불황에서 찾았다. 시장의 침체로 설비투자 축소와 투자 심리 위축 현상이 나타나고, 이 분위기가 장기간 계속되자 채산성을 개선하기 위한 방안으로 구조조정을 실행했다는 것이다.

한 업체는 네트워크 시장의 급격한 성장에 따른 후유증으로 해석했다. 최근 2-3년간, IT 분야의 성장은 기록에 남을 정도로 단기간에 큰 폭으로 성장했으나, 다른 산업분야의 발전은 이에 미치지 못해, 지속적으로 큰 폭의 수요가 이어지지 어려웠다는 것이다.

또한 네트워크 기술의 초점이 고속화에 모여져, 업체마다 앞다투어 초고속 인터넷망 및 광전송망의 확충이 크게 필요하다고 판단, 초기 투자비용 지출을 늘린 것도 문제점으로 지적되었다. 초기과다 투자비용은 치열

한 경쟁과 예상 수요가 빛나가 적자로 이어졌다. 계속적으로 사용자가 많이 늘어나야 하는데 설비투자비용에 비해 설치 이용률이 낮아 통신서비스 사업자들의 지속적인 투자가 어려워 수요 창출로 이어지지 못했다. 즉, 수요가 공급에 미치지 못했다.

한국 지사를 둔 해외벤더들은 본사의 구조조정이 지사에는 영향을 주지 않을 것으로 내다 봤다. 한국 지사의 경우 그동안 실적이 좋았기 때문에 구조조정의 영향을 상대적으로 적게 받을 것이라는 의견과 벌써 지사를 철수했거나 고려하는 업체가 있다는 반대의 의견도 나오고 있다. 하지만 향후 국가 또는 기간통신사업자들의 향후 정보화 인프라 투자 정도에 따라 구조조정의 수준이 결정될 것으로 예상된다. 노텔의 경우, "현재까지 이번 감원계획의 일환으로 퇴직한 직원은 없다"고 말했다. 시스코 또한 "현재 적정인원을 유지하고 있어, 단기간에 강제적인 감원은 계획하고 있지 않다"고 조심스럽게 언급했다.

국내 업체들은 해외벤더의 구조조정이 국내에 미치는 영향은 크게 없을 것으로 보고 있으나 그 동안 다른 나라에 비해 빠르게 발전하는 국내 시장의 선점을 위해 치열한 경쟁을 하던 해외벤더들의 가격 정책이 과거보다는 원활하지 못할 것으로 예상했다. 일부 국산제품들이 그 틈을 비집

고 들어 갈 수 있을지 의문을 남겼다.

해결방안은 없는가?

원인이 있으면 결과가 있고, 문제점이 있으면 해결책이 있기 마련이다. 우선 경기 회복이 이루어져야 하며, 위축되어 있는 투자심리를 푸는 것이 중요하다. 또한 새로운 수익모델의 창출도 중요하다. 불경기 해결 방안에 대한 각 업체들의 생각은 다음과 같다.

● 시스코

줄어든 고객의 투자를 가능한 많이 유지하는 것이 중요하다. 이를 위해 고객의 특성과 니즈를 정확히 파악한 후 그에 따른 적합한 솔루션을 개발하여, 고객의 투자회수율을 단축할 수 있는 방안을 제시해야 한다.

또한 정부의 역할이 크다고 본다. 정부가 경제발전을 위한 지원책을 미래지향적으로 준비하여, 사회 정보화, 전자 정부 등이 빨리 이루어질 수 있도록 과감한 투자를 하는 것이 중요하다. 기본적으로 한국정부가 세계에서 가장 정보화가 잘된 전자정부가 되어야 한다. 다시 말해 국가 브랜딩이 마련되어야 한다. 그러면 결과적으로 한국의 하드웨어, 소프트웨어, 기타 등에 대한 신뢰성을 갖게 되며 세계시장에서 경쟁력을 높일 수 있다.

● 노텔

우선 비용절감 및 수익 회복이 중요하다. 또한 지출, 재고, 자산, 미수금 등의 효율적인 관리를 통해 유동성 확보해야 한다.

이를 위해 노텔의 핵심 사업 분야에 비즈니스 역량을 집중할 예정이다. 핵심 사업 분야는 옵티컬 메트로, 옵티컬 롱홀, 무선 인터넷, 인텔리전트 인터넷 그리고 음성데이터통합을 꼽을 수 있다.

옵티컬 메트로는 DWDM 분야 높은 위치를 차지하는 만큼 옵티컬 인터넷의 본격적인 시장을 공략할 것이며, 옵티컬 롱홀은 비용에 있어 효과적인 제품 생산과 가치 창출을 위해 크로스 커넥트로의 신속한 이동을 준비할 것이다. 무선 인터넷은 일명 '빛의 날개' 전략으로 IP, 옵티컬, 무선 솔루션을 통합하며, 인텔리전트 인터넷은 새로운 서비스와 솔루션을 개발, 코어 IP 분야에서 최고의 자리에 오를 수 있도록 할 예정이다. 마지막으로 음성데이터통합은 캐리어급 VoIP 솔루션과 엔터프라이즈 애플리케이션을 공급할 것이다.

스톡 옵션 교환 프로그램 등의 종업원 인센티브 도입에도 관심을 기울일 것이며, 주요 고객에 대한 영업 강화로 매출 극대화 및 고객 만족에 힘쓸 것이다. 또한 고성장 시장을 타겟으로 한 제품 개발에도 노력할 것이다.

● 넷스케이프

다양한 단위 솔루션을 조합하여 고객에게 최적의 종합적인 솔루션을 제공할 수 있도록 충분한 기술력과 서비스 능력을 갖추어야 한다. 업체간 경쟁이 심화될 가능성이 높아지므로 중소기업들은 경쟁관계보다는 협력 체계를 구축하여 모자라는 부분을 상호 보완하는 것이 필요하다. 자신 있는 분야 및 핵심역량에 대한 인식을 시장에 확실하게 심어주고, 자기만의 특정한 영역을 확장해 나가며 이를 기반으로 넓혀 나가야 한다.

● 다산인터넷

해외수출과 같은 시장확대가 당분간 현 상황을 극복할 수 있는 방안으로 본다. 하지만 이 또한 경쟁이 심해 채산성이 예전만 같지 않다. 전체적으로 인터넷을 중심으로 정보통신 인프라 투자가 활성화 될 때까지는 특별한 대책은 없다고 생각한다. 따라서 현재 시장상황은 얼마나 신뢰성 있는 제품을 저렴하게 시장에 공급할 수 있는 능력이 중요하다. 또한 백본급이나 국가기간망 수준의 고부가 네트워크 장비시장에 본격진입을 얼마나 앞당기는가가 중요하다고 본다.

업체마다 앞으로의 계획에 대한 여러 가지 방안을 세우고 있으나, 결국 전세계의 경기가 풀려야 회복될 것으로 보여진다. 당분간은 불경기가 계속 될 것이라는 전망이 우세하다. 하지만 IT분야가 세계경기를 이끌고 있기 때문에 장기침체는 없을 것이라는 장미빛 전망도 나오고 있다. 대부분 올해 4/4분기를 기점으로 회복하여, 내년 2/4 분기에는 호전될 것이라는 예상했다. 다른 분야에 비해 구조조정이 빠른 만큼 e비즈니스의 바탕이 되는 네트워크 사업이 다시 성장할 것을 기대해본다. ☞