

국내 비메모리 반도체의 나아갈 방향



김 학 근
넥서칩스 대표

격동의 시대엔 그 누구도 '풍파'로부터 자유롭지 못하다. 안철수 연구소의 소장이었던 안철수씨는 “1위 기업이 추락할 수도, 5위 기업이 1위로 올라설 수도 있는 시기가 격변기이다”라고 말한 바가 있다.

한치 앞을 내다볼 수 없을 만큼 첨예한 경쟁의 시대엔, 한 번의 실수와 한 번의 기회가 많은 것을 바꿀 수 있단 의미로 해석된다. 과거 PDA OS 분야 절대강자였던 팜이 스마트폰 같은 새로운 시장에 제대로 대응하지 못해 몰락의 길로 접어들었던 게 안 소장 말을 단적으로 대변한다.

최근 인텔과 AMD 등 컴퓨터 프로세서 강자였던 이들은 모바일 사업을 매각하는 것으로 세인의 이목을 집중시켰다. 인텔은 스마트폰 및 PDA 제품이었던 베이스밴드와 애플리케이션 프로세서 사업을, AMD는 PMP에 즐겨 사용되던 애플리케이션 프로세서 '알케미'를 매각했다.

이들의 모바일 사업 매각은 많은 것을 시사한다. 양사 브랜드 정도라면 그 어떤 분야에서도 경쟁력을 가질 수 있을 것으로 믿었던 이가 적지 않았는데, 결국 철퇴를 맞았다. 이는 모바일은 역시 '모바일'이란 생각을 지울 수 없게 만든다.

컴퓨터용 반도체 업체들이 '우르르' 모바일 시장에 출사표를 던지던 시기가 있었다. 시장 성숙이 담

‘무리한’ 컨버전스(융복합화) 시도 역시 짊고 넘어갈 대목이다. 경쟁력을 강화하기 위해 컨버전스를 시도하는 건 일견 당연해 보이지만, 자사 강점을 제대로 살리지 못한 ‘결합’이 결국 국내 비메모리 업체들의 경쟁력 약화를 야기한다는 지적도 새겨들어야 할 대목이 아닐까 싶다.

보돼 있어 진입만 한다면 ‘황금’을 거머쥘 수 있을 것으로 믿었던 탓이다.

인텔과 AMD 외 사이프레스와 ATI, 엔비디아 등이 모바일 시장 석권 야심을 불태우며 출사표를 던진 대표적 기업이다. 그러나 이들은 대부분 모바일 시장에서 성공하지 못했다. 사업을 접은 업체가 있는가 하면, 제품 출시 이후 상용화에도 성공하지 못한 기업이 부지기수다. 그 결과, 이들 중 일부는 사업 철수를 단행했고, 그들 중 일부는 로드맵을 다시 짜고 있다. 그것이 현실이다.

그렇다면 막강 브랜드를 앞세우고도 그들은 왜 실패 했을까? 혹자는 이에 대해 “모바일 시장을 PC 시장처럼 대했기 때문”이라고 지적했다. 프로세서를 개발해 시장에 던지지만 하면 완제품 업체들이 알아서 채용을 하는 PC 시장과 달리 모바일 시장은 완제품 업체와 동고동락해야 하는데, 그런 마인드가 부족했다고 많은 이들은 입을 모았다.

또 일각에선 ‘묻지마 투자’ 처럼 그들 대부분이 자사 기술력을 담보로 모바일 시장에 진출했던 것이 아니라 관련 기업을 인수하는 행보를 취했다는 것도 실패 이유로 꼽고 있다. 인수 합병이 비교적 자유로운 외국계 회사들이 모바일 시장에 진출하기 위해 관련 기업 매수 방식을 취하는 건 새삼스러운 게 아니지만 불행히도 성공확률은 그리 높지 않았던 셈. 성공확률을 수치로 단정지을 순 없지만 “30% 정도”라고 말한 업체 간부도 있었다.

이처럼 해외기업들 실패 사례를 구구절절 논하는 건 그들의 실패를 접하면서 국내 기업들의 향후 방향을 모색하는 게 중요하다는 생각 때문이다.

국내 비메모리 반도체의 전성시대로 불리는 작금, 이 전성시대가 향후에도 계속 이어질 것으로 내다보는 이는 불행히도 많지 않다. “메이저 기업에게 인수되는 게 그나마 성공 사례”라고 농담아닌 농담을 던진 한 업체 대표의 말도 국내 비메모리 반도체 업체의 현실을 대변하고 있다.

웬지 탐나는 시장이 있다 해서 무턱대고 덤벼드는 그런 마인드를 가진 국내 비메모리 반도체 업체들이 적지 않다. 해외 업체 실패를 거울삼아 한 번쯤 이를 되새김질 해볼 필요가 있을 것 같다는 생각이다.

또한 ‘무리한’ 컨버전스(융복합화) 시도 역시 짊고 넘어갈 대목이다. 경쟁력을 강화하기 위해 컨버전스를 시도하는 건 일견 당연해 보이지만, 자사 강점을 제대로 살리지 못한 ‘결합’이 결국 국내 비메모리 업체들의 경쟁력 약화를 야기한다는 지적도 새겨들어야 할 대목이 아닐까 싶다.☒