Digital & IT

집 전화 VS 인터넷 전화 진검승부

통화료 내려 시장 지키기 '혈투'

KT "시내외 요금 통합·품질 우수… 갈아 타면 손해"

LG데이콤·SKB "싸고 편리…가입 확산 막을 수 없다"

집 전화와 인터넷 전화의 진검 승부가 시작됐다. 인터넷 전화가 집 전화 시장을 야금야금 빼앗자, 국내 최대의 유무선 통신업체인 KT가 본격적인 집 전화 시장 지키기에 들어간 것이다.

집 전화와 인터넷 전화의 진검 승부는 전통적인 통신수단과 첨단 통신 수단의 대결일 뿐 아니라 업계가 유무선과 인터넷 등 가능한 통신라인을 모두 동원해 다양한 요금제를 선보이며 벌이는 업계 1위를 차지하기 위한 '전화 전쟁'이어서 귀추가 주목된다.

KT 쿡(QOOK) 집 전화는 지난 5일 전국 어느 곳에 전화를 걸어도 저렴한 시내요금(39원/3분, 3년 약정 기준)으로 시외통화가 가능한 '전국통일 요금제'를 내놓았다.

이 요금제에 인터넷전화를 추가로 결합하면 인터넷전화의 기본료(2천원)가 면제되고 집 전화에서 이동전화로 거는 통화(LM) 요금도 10% 할인된다.

3분당 38원의 요금을 내는 LG데이콤, SK브로드밴드의 인터넷 전화와 경쟁이 가능해진 것이다.

특히 KT는 시내전화 요금으로 시외전화를 걸 수 있다면 일반 전화(PSTN)와 인터넷전화와 요금 차이가 거의 없어서 굳이 통화 품질이 떨어지고 개인정보 보안에서 취약한 인터넷전화로 이동할 이유가 없다고 강조하고 있다.

KT는 유선전화 가입자가 광주·전남에서만 123만명에 이르는 등 경쟁업체보다 월등히 많은 업계 1위인 만큼 이번 요금제 개선안으로 유선전화 시장을 지킬 수 있을 것으로 보고 있다.

인터넷 전화의 기세도 만만치 않다. 이날 현재 SK브로드밴드의 광주·전남지역 인터넷전화 가입자 수는 5만2천명으로 지난해 12월 7천600명에 비해 무려 7배나 급증했다. LG데이콤의 광주·전남 인터넷 가입자도 갈수록 늘어 현재 9만3천여명에 달한다.

인터넷 전화 가입자의 증가로 인해 KT 유선전화 가입자는 지난해 말에 비해 2만여명 감소하는 등 압박이 계속되고 있다.

인터넷 전화가 시외 통화는 물론 국제전화, 유선에서 무선으로 거는 전화 등 전반적으로 요금이 싼 것이 결정적인 역할을 했다.

KT의 시내외 통합요금 중 유선전화에서 무선전화로 거는 LM 통화는 10초당 14.5원으로 LG데이콤과 SK브로드밴드 인터넷전화의 10초당 11.7원보다 30%가량 비싸다.

국제전화는 KT 일반 전화가 10초당 282원으로 인터넷전화의 10초당 50원과는 더욱 크게 벌어진다.

더욱이 인터넷 전화업체들은 "KT의 할인혜택이 별것 없다"며 신경을 곤두세우고 있다.

이번 요금 할인이 지난 2007년 KT가 출시한 '전국 단일요금제'와 크게 다르지 않는데다,3년 약정을 감안하면 2천원의 할인은 의미가 없다는 것이다.

업계 관계자는 "광복 이후 처음으로 시·내외 전화 요금을 통합, 집 전화 시장에서의 아성을 스스로 허물어버린 KT와 싼 요금을 무기로 집 전화 시장을 잠식해 온 인터넷 전화와의 진검 승부가 시작됐다"고 말했다.

/강필상기자 kps@kwangju.co.kr

일반전화와 인터넷전화 요금 비교

구분	기본료	가입 설치비	통화료							
			시내·시외 전화	이동	가입자간	타사 인터넷전화	국제 (1분당) 미국	중국	일본	캐나다
LG데이콤 인터넷전화	2,000원	1만원	38원/3분	11.7원/10초	070번호끼리 무료 번호이동 가입자는 38원/3분	38원/3분	50원	50원	50원	50원
KT 인터넷전화	2,000원	1만원	39원/3분	13원/10초	39원/3분	39원/3분	50원	50원	50원	50원
SK브로드밴드 인터넷전화	2,000원	1만원	38원/3분	11.7원/10초	070번호끼리 무료 번호이동 가입자는 38원/3분	38원/3분	50원	50원	50원	50원
KT 일반전화 전국 통일요금제	2,500원	6만원	39원/3분	14.5원/10초	39원/3분	49원/3분	282원	990원	696원	1,290원

삼성전자 영업이익 4조 벽 넘었다

반도체·LCD 회복… 3분기 실적 사상 최대

삼성전자가 2004년 1분기에 기록한 최대 실적을 능가하는 올 3분기(7~9월) 실적 전망치를 내놓았다.

삼성전자는 올 3분기에 국내외 시장을 합한 연결기준으로 매출 36조원, 영업이익 4조1천억원의 실적을 낸 것으로 잠정 집계됐다고 6일 공시를 통해 밝혔다.

이 같은 실적은 올 2분기의 연결기준 매출(32조5천100억원)과 영업이익(2조5천200억원)과 비교해 각각 10.7%, 62.7% 증가한 것이다. 또 본사기준으로 발표가 이뤄진 2004년 1분기의 최대 영업이익(4조90억원)도 넘어서는 실적이다.

2004년 당시에는 반도체와 LCD는 물론 휴대전화와 TV의 국내 생산 비중이 높아 본사 기준과 연결 기준 영업이익의 차이가 크지 않았다는 점을 고려하면 올 3분기 영업이익 전망치는 분기 기준으로 사상 최고 수준이다.

삼성전자는 시장의 혼선을 피하기 위해 올 2분기 전망치 공개 때와는 달리 이번에는 영업이익의 폭을 밝히지 않고 최대, 최소 실적 추정치의 평균값을 제시했다.

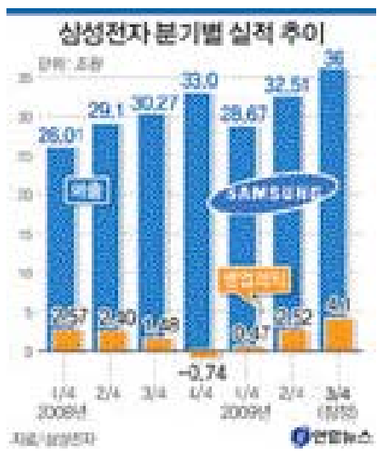
삼성전자가 추정한 3분기 매출과 영업이익 폭은 각각 35조~37조원, 3조9천억~4조3천억원이다.

이에 따라 오는 30일 예정된 실적 발표 때 실제 영업이익은 이번 전망치를 넘을 수도 있다.

2분기 때도 삼성전자의 실제 영업이익은 2조5천200억원으로, 예상 범위(2조2천억~2조6천억)의 평균을 넘어섰다.

삼성전자가 3분기 사상 최대 실적을 낸 것은 반도체와 LCD 부문의 시황이 회복된 데다 휴대전화와 TV 부문도 2분기의 실적 호조를 이어갔기 때문으로 보인다. 특히 4조원대 영업이익은 반도체, LCD, 정보통신(휴대전화), 디지털미디어(TV) 등 4개 사업부문에서 모두 1조원 안팎의 영업이익을 내야 가능한 규모여서 이달 말 실적 발표 때 이 부분이 관심을 끌 전망이다.

/연합뉴스



韓日 경제인 광주서 교류회의 개최

오늘부터… 40여명 참가

한국과 일본 규슈(九州) 경제인들이 광주에서 모여 경제교류 협력방안을 논의한다.

6일 광주시에 따르면 7일부터 3일 간 광주시 서구 치평동 라마다프라자호텔에서 양국 정부 관계자, 경제단체, 기업인 등 각각 40여명이 참석하는 '제16회 한·일본 규슈 경제교류회의'가 열린다.

한·일본 규슈 경제교류회의는 지난 1992년 일본 규슈지역 기타규슈(北九州) 시의 '코리아 페스타'(한국 우량제품 전시상담회) 개최를 계기로, 이듬해 '제1회 한·일(九州) 경제교류회의'가 개최된 이래 매년 양국이 번갈아가며 개최하고 있다.

이번 경제교류회의는 한국과 일본 규슈지역의 중소기업을 중심으로 각 지역이 보유하고 있는 자금·기술·인재 등의 지역자원을 상호 보완하여 무역·투자 및 산업기술 교류 확대와 지역간 교류를 촉진하기 위해 마련됐다. 이번 교류회의에 일본에서는 일본의 경제산업성 큐슈 경제산업국장을 수석대표로 7개 현(縣), 2개 정령시(政令市), 20여 개 경제단체가, 우리나라에서는 지식경제부 무역투자실 통상협력정책관을 수석대표로 정부와 지자체, 광주금형산업진흥회 등 30여 개 경제단체가 참가하게 된다.

또 이번 회의기간에 일본 참가자들은 기아자동차 광주공장 등 4개 업체를 시찰할 예정이다.

시 관계자는 "이번 교류회의를 통해 일본 경제인들에게 광주지역의 경쟁력 있는 금형산업과 광산업을 알려 지역기업의 새로운 활로를 개척해 나가는 중요한 계기로 만들겠다"고 말했다.

/윤현석기자 chadol@kwangju.co.kr

광주 IT기업 '참교닷컴' 中 스톡이미지시장 진출

지역 IT업체가 우리나라 인물, 풍경 사진 등을 중국시장에 수출하는 데 성공했다.

광주 금호생명 빌딩에 위치한 (주)참교닷컴은 6일 중국 상하이에서 이미지 공급업체 카차뱅크(Kachabank)와 연간 100만달러의 스톡이미지 독점 수출계약 및 업무협약을 체결했다고 밝혔다.

40여만장의 이미지를 보유한 참교닷컴은 인터넷이나 광고·홍보물 등에 들어가는 배경 및 인물 등의 스틸사진 스톡이미지를 중국의 대형 광고 대행업체에 공급하게 되면서 우리나라를 알리는데 기여할 것으로 보인다.

한편, 지난 2000년에 설립된 참교닷컴은 이러닝(e-learning) 콘텐츠제작, 솔루션 개발 등을 비롯해 기업 산하 연구소를 통한 꾸준한 연구개발 사업을 하고 있다.

/강필상기자 kps@kwangju.co.kr