

# 生存戰略에 나선 美國의 Perscom 業界

美國의 Perscom市場은 IBM을 비롯하여 모든 메이커들이 販賣擴大策으로 Perscom의 機能強化와 特定市場을 겨냥, 모든 戰略에 나서고 있다.

대메이커들은 在庫누적, 격심한 가격경쟁, 중소기업들의 탈락 등으로 가격이나 성능 등을 보완하기 위한 戰略으로 방향을 전환하고 있다. 예를 들면 IBM社는 3270PC 등의 關聯製品, 製造用 PC의 産業用Version, 시리즈/1PC, 시리즈/36PC의 基本要素로 定着하고 있다.

IBM社는 비즈니스, 홈, 教育用의 폭넓은 Software Base에 이어 두개의 Local Area Network (LAN), MS/DOS, XENIX 두개의 Operating System으로 Multi tasking機能을 제공하는 供給하고 있다.

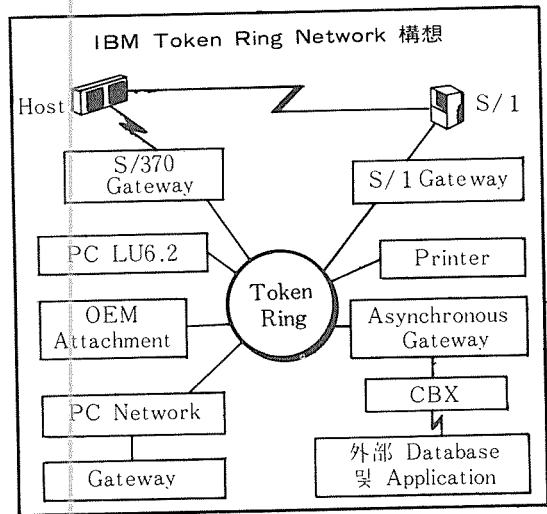
또한 IBM社는 上位시스템의 販賣를 유지하기 위해 가격인상을 단행하였으며 소프트웨어의 내용도 더욱 충실하게 했다.

한편 業界에서는 IBM社가 머지않아 PC2를 발표할 것이라는 소문이 나돌고 있으나 同社는

이와 같은 억측이 PC販賣에 오히려 逆效果를 나타낼 것이라고 우려하고 있다.

컴팩크業의 M·스웨브리 販賣担当 副社長은 同社가 비즈니스市場에만 主力하고 있으며 家庭이나 教育市場에는 전혀 關여하지 않고 있다고 지적하고 있다.

컴팩크社에서는 현재 Perscom 機種을 販賣하고 있으며 이 가운데서 最新 모델인 「Deskpro」 286」과 「Portable 286」은 IBM·PC/AT 互換機種이다. 業界측에서는 IBM互換機로 상당한 市場을 占有하고 있다고 말하고 있다.



애플 컴퓨터社는 애플 II 시리즈로 快走를 지속해 왔으나 최근에 이르러 이같은 位置를 더욱 굳히기 위해 새로 特定市場 개척에 나서고 있다. 同社는 당면한 목표로 딜러를 통해 Perscom 市場에 어필할 수 있는 附加價值가 높은 워크스테이션 메이커로 成長시키기 위해 폭넓은 워크스테이션과 Third Party나 딜러가 적극적으로 서포트할 수 있는 製品을 공급해야 한다고 강조하고 있다.

同社의 스카리社長은 비즈니스市場에서의 位置를 확보하기 위해 MacIntosh를 하나의 基盤으로 하고 있다고 말하고 있으나 業界측에서는 Mc Office로 불리는 同社의 네트워크 戰略에는 아직 연결되지 않고 있다고 지적하고 있다.

ATT인포메이션 시스템즈社는 지금까지의 Perscom 販賣実績에 만족하고 있으며 작년에는 특히 좋은 実績을 올렸다고 밝히고 있다. ATT社는 재작년의 3만대에서 작년에는 약 23만대로

비약적으로 신장했다고 한다.

스코트 副社長은 「通信機能이 Perscom市場에 있어 가장 중요한 열쇠가 된다」고 말하고 있으며 Perscom으로부터 Perscom에의 通信과 Perscom에서 메인프레임에의 通信에 적극적으로 나서고 있다고 설명하고 있다.

IBM社나 콤팩크社와 같이 ATT社도 아직 家庭대상이나 教育分野보다 비즈니스市場 쪽으로 主力하고 있다. 「UNIX를 통한 通信, Multi-User Multi-Tasking 등의 戰略的 利点의 일부는 비즈니스市場에 있어 더욱 적용될 것으로 생각한다」고 스코트 副社長은 밝히고 있다.

9,118개 店補의 라디오 샤크 체인을 갖고 있는 스탠디社は 지난 9월의 Perscom賣出이 前年同期對比 17% 늘어났다고 주장하고 있다. MS-DOS를 採用한 IBM 互換機種인 「맨디 100PC」와 「맨디1200HD」는 同社의 製品라인 중에서 최고의 販賣実績을 올리고 있는 製品이라고 한다.

맨디는 家庭, 教育, 비즈니스 등 모든 市場을 겨냥, 총공세를 펴고 있다고 한다. E. 조지 販賣企副部長은 「当社에 있어서의 최대의 成長分野는 MS-DOS製品」이라고 말하고 있다.

또한 同部長은 「맨디社は 다른 메이커에 비해 다소 유리한 입장에 있다고 한다. 왜냐하면 當社は 小賣業者이기 때문이라고 한다. 流通이 그들의 최대의 強点」이라고 밝히고 있다.

달려 왔다. 그러나 최근에 와서 겨우 回復 기미를 나타내고 있어 새로운 跳躍期를 맞으려 하고 있다. 그러나 이같은 물결에 상승, 生存하기 위해서는 아직도 해결되어야 할 문제들이 남아 있다. 生存하기 위해서는 무엇이 필요한가, 또한 무엇을 해야 하는가, Hewlett-Packard社의 존·A·양社長의 秋季 COMDEX '85(11월 20일-24일)에 있어서의 基調演說 「Surviving the Industry Downtown」의 概要를 다음에 소개한다.

컴퓨터 業界가 直面하고 있는 문제에 대해 그리고 거기에 우리들이 어떻게 대처해야 하는가를 論하려고 한다.

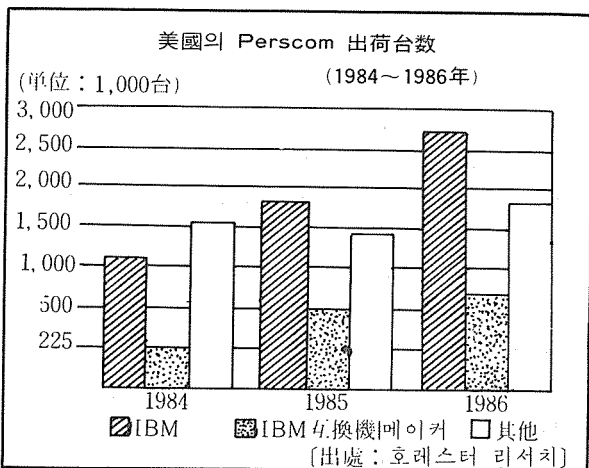
컴퓨터 業界에서 生存하기 위해 먼저 명심해야 할 것은 우리들의 競走가 어떤 種類의 레이스인가를 인식할 필요가 있다는 것이다. 生存하기 위한 레이스는 단거리가 아닌 마라톤이라고 말하고 있다.

컴퓨터 業界는 아직 젊으며 그의 成長은 너무나도 급속적이었으므로 우리들은 지나치게 樂觀的이었다고 한다. 최근까지 Venture Capital은 용이했으며 무엇보다 필요한 것은 아이디어와 Marketing Plan이었으며 젊은 企業들은 하루 밤 사이에 그 규모가 두배로 늘어났다.

1984년만으로 약 700만대의 Perscom이 出荷됐다. 그러나 지금에 와서는 지나친 樂觀主義가 生存에 관한 의문으로 변해가고 있다. 悲觀主義는 正当化될 것인가, 나는 그렇게는 생각하지 않는다. 1983년에서 1984년에 걸친 봄은 우리들을 無能하게 했다. 어떤 사람은 長期展望을 상실하였으며 어떤 사람은 우리들이 마라톤을 하고 있다는 것을 忘却하고 있었다고 말했다.

비즈니스 사이클은 電子産業에서 끊임없이 존재해 왔다. 이번의 Slow Down은 다만 컴퓨터에 한한 것만은 아니다. 이와 같은 경향은 部品에서도 나타나고 있다. 모든 것에 관련되고 있는 것이다.

当社에서는 이와 같은 비즈니스 사이클을 分析한 바 있다. 美國에서는 電子機器의 購入은 資本投資와 밀접하게 관련되고 있다. 실질적으로 60년대, 70년대에 있어서 電子機器 出荷의 成長率은 資本投資를 겨우 1% 上回했으며 80년대에 들어와서는 電子機器 賣出에 彈力이 생겼으며 그 出荷는 設備投資의 두배 이상의 속도



美國의 Personal Computer業界는 80年代에 이르러 急成長하고 있으며 재작년 이후 不況에서

로 成長했다.

오늘에 와서는 電子機器의 購入은 資本投資의 40% 상당에 이르렀다.

지금까지의 5년간 電子産業에 있어서의 急成長은 두가지의 경향으로 나타나고 있다. 그 하나는 Customer Base의 成長率이며 또 하나는 電氣機構裝置의 일렉트로닉스에 의한 Placement이다.

여기에서 강조하고자 하는 것은 電子機器의 購入은 資本投資의 많은 부분을 차지함으로써 景氣가 Slow Down되었을 때 더 한층 危機感을 갖게 된다는 것이다. 資本投資는 84년에 15% 증가했으나 85년에는 3.7%로 低下해 우리 業界는 過剩能力과 生存에 대해 우려하게 되었다.

우리들의 運命은 Customer의 運命과 더욱 密接度를 더해가고 있다. Customer가 直面하고 있는 비즈니스 問題에 진정한 해결책을 제공함으로써 비로소 電子業界가 成長할 것이며 단지 어떤 裝置를 販賣하는 것만으로는 特効藥이 될 수 없다.

비즈니스 사이클과 低成長期를 피할 수 없을 경우 Perscom業界는 지금까지 필요로 하지 않았던 自己修練이 요구된다. 業界에서는 이제 겨우 競争 레이스가 마라톤이란 것을 인식하게 되었다. 마라톤에는 끈기가 필요하며 그것은 自己修練에서만 탄생되는 것이다. 우리들은 資産管理 등 비즈니스의 基本要素에 눈을 돌려야 한다.

資金を 용이하게 얻을 수 있거나 成長이 急速의 일 때에는 在庫管理 등 기본적인 것은 쉽게 망각해 왔다. 当社에서는 企業들의 努力 結果, 과거 5년간에 在庫率을 끌어 내렸으며 外上代金を 4 億弗까지 삭감시켰다.

製品 生産은 우리들이 무엇보다 力点を 두어야 하는 基本要素이다.

日本을 비롯한 極東 메이커들은 가격, 品質에 있어 美國製品에 비해 더욱 매력적인 製品을 製造해 왔다. 이것은 量産技術에 대한 많은 投資와 TQC(Total Quality Control) 追求의 결과이다. 이것은 우리들이 명심해 두어야 할 값진 教訓이다.

나는 지금까지 美國의 Perscom메이커들이 生存하기 위해서는 長期展望과 기본적인 문제들에 주의를 기울여야 할 것이라고 주장한다. 다음에

나는 長期展望을 우리들의 비즈니스에 적용해야 할 것이라고 提言하고 싶다. 協力關係를 구축하고 信賴性을 굳힌다는 것은 우리 業界가 진심으로 대처해 나아가야 할 과제이다. 여기에서는 再販業者와 메이커간의 協力關係를 특히 강조하고 싶다.

메이커들은 再販業者들을 각각의 組織에 있어서의 하나의 延長線으로 생각해야 한다고 느낀다.

지금까지 生存하기 위해 필요하다고 생각되는 두가지에 대해 언급했으나 그 하나는 레이스에 있어 長期展望으로 대처하고 또 하나는 信賴와 相互理解를 뒷받침한 비즈니스 關係를 구축해야 한다는 것이다.

그리고 세번째로 提言하고 싶은 것은 우리 業界의 成長力을 유지할 수 있을 것인가 하는 것은 Customer Needs를 만족시킬 수 있을 것인가의 여부에 좌우된다는 것이다.

Customer Needs를 충족시키기 위해 무엇을 제공해야 할 것인가, 먼저 LAN, Wide Area Network, Remote Communication을 統合하는 완전한 情報配給 시스템이다. 둘째로 Personal Workstation을 비롯한 一連의 製品을 공급해야 한다. 우리들은 Perscom을 가족의 일부로 생각해야 한다.

生存하기 위한 네번째 提言은 Perscom을 용이하게 사용할 수 있게 해야 한다는 것이다. Perscom本體의 機能의 강화를 Customer의 見地에서 용이하게 사용할 수 있게 전환할 필요가 있다. 우리들이 追求해야 할 목표는 결국 사용이 용이해야 한다는 것이다. 그리고 여기에 가장 바람직한 것이 人工知能(AI)이다.

Personal Computer가 폭넓게 추구하고 있는 인텔리전스를 얻을 때 현재 道具로써 이용되고 있는 이상으로 그 有効性을 더욱 늘려야 한다는 것이다. Perscom은 우리들이 이미 소유하고 있는 能力 즉 기억하거나 判斷하거나 意思를 전달하거나 하는 能力을 擴張한 것으로 될 것이다.

Perscom業界에 몸담고 있는 우리들은 이와 같은 목표에 도달하기 위해 아직도 成就해야 할 많은 문제들을 안고 있으나 이같은 길이 결코 먼 것은 아니다. 그리고 우리들이 목표에 도달했을 때 Personal Computer의 이용에 있어 새로운 巨

(P. 40으로 계속)

## 5. 한글 워드프로세싱 시스템의 종합화

2, 3, 4장에서는 한글 워드프로세서의 기본이 되는 에디터, 포매터 및 한글 Bit-map display system에 대해 설명하였다. 여기서는 이것들이 종합된 한글 워드프로세싱 시스템에 대하여 이야기한다. 기본적으로 한글 워드프로세싱 시스템은 에디터, 포매터의 기능은 물론 도움말 시스템 및 화일처리에 필요한 Utility 명령어 시스템 등이 추가가 되어 menu driven 시스템으로 운영이 된다. 도움말 시스템은 전체적인 한글 워드프로세서의 사용법 및 동작법에 대한 설명 및 스스로 한글 워드프로세서를 배울 수 있는 학습 menu로 구성이 되며 화일처리 Utility는 화일에 관계된 UNIX 명령어를 효율적으로 쉽게 불러서 연결시켜 주는 menu-driven으로 되어 있다.

실제 한글워드프로세싱 시스템의 수행시에는 사용자가 선택할 menu에 따라 여러개의 process가 존재한다.

## 6. 결론

본 논문에서는 에디터, 포매터, Bit-map display 시스템 등이 종합된 UNIX O.S용 한글 워드프로세싱 시스템에 대하여 이야기하였다.

이 시스템의 특징은 UNIX Machine에 쉽게 Porting되어 사용될 수 있다는 점과, 여러 한글 터미널을 사용할 수 있도록 쉽게 변환 가능하다는 점 및 한글의 display를 위하여 Bit-map graphics 방식으로도 Implement하였기 때문에 한글의 글자체, 글자크기의 변환을 쉽게 처리할 수 있다는 점 등이다.

앞으로 한자처리 및 graphics와 text의 종합적 처리 등의 과제가 남긴 하였지만 Bit-map display 방식의 잇점을 이용하여 쉽게 기능추가가 가능할 것으로 본다.

---

### 참고 문헌

- 1) N. Meyrowitz, A. Van Dam, Interactive Editing System:Part I, acm computing surveys, Vol 14 No. 3 Sept. 1982.
- 2) N. Meyrowitz, A. Van Dam, Interactive Editing System:Part II, acm computing surveys, Vol 14 No. 3 Sept. 1982.
- 3) B. W. Kernighan, Software tools, Addison-wesley, 1976.
- 4) 오길록 외 36명: 사무자동화 시스템 개발에 관한 연구, 1984. 3. '83년도 파기처 특정 연구 사업.

### P. 34에서 계속

대한分野가 展開될 것이다.

美國에는 약 6,000만명의 知的 勞働者가 있으나 이 가운데 불과 10~15%의 사람만이 Perscom을 소유하고 있다. 우리들이 成長할 소지는 충분히 존재한다. 현재의 Perscom業界는 잠시 휴식을 취하고 있는 것이며 다시 그 위력을 발

휘하게 될 것이다. 마라톤 레이스에 대비하기 위한 휴식에 불과한 것이다.

비즈니스의 기본적인 요소에 있어 自己修練을 成就한다면 相互利益, 信賴, 誠實에 바탕을 둔 비즈니스 관계를 구축한다면 바로 이때 우리들은 生存하게 될 것이며 繁榮하게 될 것이다.