



# 두바이, 그곳엔 우리 IT 없다



김기현 대표이사  
전자신문사  
02-2168-9200

얼마전 두바이를 다녀 왔다. 명목상 목적은 뻔하다. 모든 사람이 그러하듯이 사막위에 최첨단 도시를 건립해 중동지역의 물류 관광 거점을 마련하겠다는 셰이크 모하메드의 상상력을 보기 위한 것이었다. 하지만 IT분야에서 오랫동안 기자생활을 해 온 나로서는 또 다른 목적이 있었다. 이곳에서 우리나라의 IT기술을 엿볼 수 있을까 그것이 더 궁금했다.

결뜨연안의 작은 도시 두바이.

그곳의 첫인상은 그야말로 도시 전체가 '커다란 공사 현장' 같았다. 끝없이 펼쳐진 도시의 스카이라인은 타워 크레인으로 뒤덮혀 있고, 삼성건설이 건설중에 있는 버즈두바이는 도시 한복판에서 그 위용을 드러내고 있었다. 참으로 대단했다. 빌딩이 동시다발적으로 이루어지는 것도 그렇지만 건설중인 빌딩들이 대부분 30층이상 매머드급이었다. 두바이는 더 이상 중동국가가 아닌 것 같다. 도시의 모든 관공이 영어로 표기되어 있고, 현지인 보다 외국인이 더 많아 보였다. 실제로 전체 인구 150만 명 중에 80%가 외국인이라고 한다. 현지인은 두바이를 '중동의 라스베이거스' 라고 했다.

그곳에서 나는 우리나라의 '저력' 을 보았다. 삼성을 비롯해, GS, 현대, 두산, 쌍용 등 내로라하는 건설회사들의 벌이는 공사현장이 많이 눈에 띄었다. 반도, 성원 신성 등 중견건설업체들도 나름대로 한 몫하고 있는 듯 했다.

우기훈 현지 무역관장이 들려 준 얘기다. 삼성건설이 세계에서 가장 높은 버즈두바이를 짓고 있는 것 이외에도 우리 기업들의 활약은 눈부시다고 했다. 현대건설은 두바이 발전소 건설에 정심없고, 두산건설은 10년치이상의 담수시설 건설프로젝트를 수주해 놓았다고 한다. 현재 두바이 정부가 의욕을 갖고 추진하고 있는 110억달러 규모의 운하사업도 삼성, GS, 현대 등 국내업체들이 수주를 위한 경합을 벌이고 있다고 귀뜸해 줬다.

건설부문에서 우리의 위상은 말그대로 '최상' 이다. 하지만 그곳엔 우리 IT가 없었다. 우리가 그토록 자랑스럽게 여기는 첨단 IT기술의 흔적은 찾아 볼 수 없었다.

그동안 우리나라 IT기업들은 세계 각지를 누비며 IT기술 수출에 혼신의 힘을 쏟아 왔다. 세계 곳곳에 우리 IT기술을 수출한다고 하지만 중동의 정보통신 기술의 테스트



베드가 될 수 밖에 없는 두바이에 그 힘이 미치지 못한 것 같아 안타깝다.

사실 두바이는 도시전체가 새로 조성되면서 유비쿼터스 기술을 적용한 U시티를 비롯해 인텔리전트빌딩관리 시스템(IBS), RFID, 무선인터넷 등 각종 첨단기술이 필수적이다. 하지만 여기에 참여하고 있는 기업은 전무하다는 게 현지 무역관 담당자의 얘기다. 최근 한 중견 기업이 태양열을 이용한 풍력발전 프로젝트를 수행하고 있는 게 고작이란단.

현지 IT단지에는 세계 유명 IT기업들이 대거 입주해 있다. IBM, HP, 마이크로소프트, 델 등 미국의 IT업체들은 물론이고 소니, 후지쯔, 도시바 등 일본 유명 업체들도 그곳에 있었다.

하지만 우리나라 IT기업은 찾아 볼 수 없었다. 두바이가 세계 최대의 인공섬으로 만들고 있는 '팜 주메이라' 프로젝트의 IT부문을 포함해 중요한 IT프로젝트가 미국 등 세계 유명업체들이 맡아 진행하고 있다는 현지인의 얘기는 나를 답답하게 했다. 현지인은 대부분 우리나라의 IT기술에 대한 관심은 별로 없었다. 두바이 공공기관 직원도 우리나라 IT기술에 대한 질문에 대해 핸드폰, 디지털TV 정도를 설명하는게 다였다.

두바이, 우리가 포기할 수 없는 시장이다. 분명 우리 IT가 개척해야 할 신천임에는 틀림없다. 지금이라도 늦지 않았다. 우리 기업들이 장래의 성장가능성을 고려해 지금부터라도 의욕적으로 개척했으면 한다. 늦었다고 생각할 때가 가장 빠르다고 하는 말이 있지 않는가. IT프로젝트를 수행할 수 있다면 두바이는 다른 어느 국가보다 오일머니가 많아 대금받기 유리하다는 점도 있지만 그보다 더 중요한 것은 중동지역에서 두바이의 위상이다. 두바이는 이제 세계 모든 국가 벤치마킹하는 국제프로젝트이다.

이집트, 사우디아라비아, 카타르 등이 이의 성공여부를

예의주시하고 있으며, 비슷한 프로젝트추진에 착수했다.

이제 우리는 그동안 동남아를 포함해 개도국을 중심으로 추진해 온 IT수출 전략에서 벗어나 두바이를 포함한 중동지역으로 확대했으면 한다. 중동지역, 물론 생각만큼 쉽지 않을 것이다. 언어권이 아니라는 점 때문에 어려움도 있지만 포기하기에는 너무나 큰 시장이다. 2010년 이 지역의 경제통합이 이루어지면 세계 18위의 경제규모가 형성된다. 산유국으로서 정부의 오일머니도 넘쳐난다. 개도국처럼 차관을 쥐가면서 프로젝트를 추진하지 않아도 된다. 여러 가지 점에서 중동국가는 우리에게 매력적인 시장임에는 틀림없다.

그런 점에서 두바이의 IT시장 개척은 우리의 중동지역 진출의 시금석이 됐으면 좋겠다. 특히 우리가 국제적으로 경쟁력을 갖고 있는 U시티, 전자정부, 무선인터넷 기술이 두바이 건설에 우선적으로 적용됐으면 한다. 이것이 성공적으로 운영된다면 그 효과는 엄청날 것이다. 현재 비슷한 프로젝트를 추진하고 있는 사우디아라비아, 이집트, 카타르, 쿠웨이트 등으로 확대해 나갈 수 있을 것이다.

두바이에서 IT기업이 성공을 거두기 위해선 건설분야 성공사례 연구가 필요하다고 한다. 우선 체계적인 시장 조사와 현지기업과 협력을 위해 사전준비에 만전을 다해야 한다는 현지무역관의 조언은 우리 IT기업들이 새겨야 할 말이다.

현지출장을 마치고 돌아오는 길에 공항에서 반가운 사람들을 만났다. 오수영 한국전자통신연구원(ETRI) IT융합부품연구소장과 유승삼 벤처테크 사장이 바로 그들이다. 오랜만에 이국 공항에서 만난 것도 반가운 일이지만 그들의 두바이 방문목적이 나를 더욱 들떠게 했다. 오랫동안 개발한 태양열을 이용한 풍력발전 기술을 두바이에 전수하기 위해 두바이에 왔다가 돌아간다는 그들의 얘기는 우리의 IT기술의 전무함을 느끼고 돌아가는 나에게는 신선한 청량제와 같았다. 우리 IT기술의 희망을 보는 것

기술표준 2008.3