

디지털경제시대의 생존전략

지금 우리는 디지털경제(digital economy)의 시대에 살고 있다. 디지털경제는 노동과 자본 등 전통적인 생산요소에 의존하는 기존의 경제와는 달리 경제활동이 디지털화되고 네트워크화된 정보와 지식이라는 생산요소에 주로 의존하는 경제를 말하는데 정보통신(IT)산업과 생명공학(BT) 산업 및 전자상거래가 중심역할을 한다.

디지털경제의 가장 큰 특징은 생산과 소비가 중간단계를 거치지 않고 직접 연결됨으로써 비용을 크게 절감할 수 있다는 것과 정보와 지식 등 생산요소들이 어디든지 빠른 시간 내에 자유롭게 이동될 수 있다는 것이다. 따라서 디지털경제에서는 최신설비를 갖추고 제품을 생산하여 판매함으로써 부를 축적하는 대신에 공장과 유통망 없이도 세계를 상대로 영업할 수 있어 경제의 글로벌화가 촉진된다.

경제의 디지털화에 따른 생산성 증대효과가 미국경제에서 입증된 이후 디지털경제의 과실을 선점하기 위해 여러 국가들이 치열하게 경쟁하고 있다. 이렇듯 치열한 경쟁 속에서 우리가 생존하고 발전하기 위해서 무엇을 해야 할까?

첫째, 중앙 및 지방정부는 하부구조(infrastructure)의 구축에 전력해야 한다. 세계 각국들은 정보가 새로운 권력의 원천이라는 인식 하에 초고속정보통신망의 건설에 주력하고 있으며 우리 나라도 2010년까지 초고속정보통신기반을 완성할 계획으로 있다. 이와 같은 하드웨어(hardware)적 하부구조의 건설과 함께 디지털경제에 적합한 법과 제도의 틀을 새로 짜는 등 소프트웨어(software)적 하부구조의 건설에도 많은 노력을 기울여야 한다. 또한 인적자본(humanware)의 확충에도 노력해야 할 것이다. 현재의 교육제도로는 디지털경제에 필요한 창의력 있는 지식인을 양성하기 어려우므로 정부는 과감한 교육혁신을 통해 디지털형 인재 양성에 노력해야 할 것이다.

둘째, 기업은 수익모형의 개발에 힘써야 하고 기업간 전략적 제휴를 해야 한다. 미국의 나스닥 시장에서 닷컴 기업(아마존, 아메리칸 온라인 등과 같이 인터넷을 기반으로 한 벤처기업)들의 주가가 폭락하고 우리 나라에서도 벤처기업들의 거품이 꺼지는 이유는 지속적으로 이윤을 창출할 수 있는 기업모델이 없기 때문이다. 따라서 닷컴 기업들이 계속기업으로서 생존하기 위해서는 안정된 이윤을 확보할 수 있는 확실한 수익모델을 갖추어야 한다. 이와 함께 전통기업과 벤처기업 간 전략적 제휴도 매우 중요하다. 제조업이 디지털경제의 추세를 무시하고 기존 패러다임만을 고수하고서는 선진국들과 경쟁에서 결코 이길 수 없고, 제조업이 뒷받침되지 않는 on-line기업 역시 장기적이고 안정적인 이윤을 창출하기가 매우 어렵기 때문에 on-line기업(벤처기업)과 off-line기업(전통기업)은 전략적 제휴를 통해 서로에게 이익이 되는 동반자관계를 유지하는 것이 필요하다.

셋째, 개인들은 자신의 부가가치를 높이는 신지식인으로 변신해야 한다. 우리 사회도 개인 가치의 기준이 기존의 연공서열 위주에서 철저한 성과급 위주로 바뀌고 있으며, 일자리도 평생 일자리의 개념에서 고용과 해고가 자유로운 탄력적인 일자리로 바뀌고 있다. 디지털시대의 진전과 함께 이에 적응하는 계층과 적응하지 못하는 계층간의 디지털 격차(digital divide)가 더욱 확대되고 이로 인해 소득의 격차도 확대될 것이기 때문에 디지털시대에 생존하고 발전하기 위해서는 자기가 맡은 분야에서는 그 누구와도 경쟁할 수 있는 전문가가 되어야 할 것이다.

(濟州大 經濟學科 姜起春)