

IT 산업을 보는 새로운 '창'

# IT DAILY

## 인도 IT업체 국내 시장 본격 진출

TATA커뮤니케이션, 중국, 아프리카 등의 인프라 활용 국내 공략

2009년 11월 19일 (목) 13:19:05

차정석 기자 [cjs@itdaily.kr](mailto:cjs@itdaily.kr)



▲ TATA 조쉬오닐 대표(아태)

[싱가폴=차정석 특파원] 타타커뮤니케이션이 한국시장에 진출한다. 이를 위해 타타는 국내 기업과 협상을 하고 빠른시일 내에 구체와 한다는 계획이다.

18일 카카커뮤니케이션의 서닐 조쉬 대표(인도 및 아태지역 ME&NA 부문)에 따르면 타타는 인도와 중국을 거점으로 수주내에 한국시장에 노크한다.

서닐 조쉬 대표는 "몇주 뒤 한국 기업과의 비즈니스 협의건에 대해 공식 발표를 할 것"이라고 밝혔다. 아직 구체적인 내용은 밝히지 않았으나 타타가 보유한 네트워크 인프라를 활용해 우리나라 기업이 인도, 아프리카 등의 신흥시장에 진출 할 때 가교역할을 하는 내용으로 국내 그룹과 논의되고 있는 것으로 보여진다.

인도에 본사를 둔 타타커뮤니케이션은 대륙간 해저 케이블 구축사업, 콜센터와 비디오 등을 서비스 하는 매니지드 서비스, DDoS 감지 및 차단 보안서비스 등을 중점으로 하고 있는 네트워크 솔루션 기업이다.

서닐 조쉬 타타커뮤니케이션 대표는 그룹미팅을 통해 "타타는 인도, 중국, 아프리카 시장에서 큰 폭으로 성장해 왔으며 현재 구축된 인프라를 적극적으로 활용해 아시아, 중남미 등 신흥시장 진출에도 가속도를 붙일 계획"이라고 말했다.

그는 "글로벌 보이스 부문의 경우 해마다 10~15% 증가세를 보이고 있다. 신흥시장의 새로운 리더로 자리매김하기 위해 이러한 보이스 관련 서비스와 더불어 글로벌 데이터 전송, 브로드밴드 등의 서비스에 집중할 계획"이라고 덧붙였다.

글로벌 네트워크 시장도 적극적으로 진출한다는 계획이다. 타타는 새로운 비즈니스 영역으로 웹2.0, 매니지드 서비스, 클라우드 컴퓨팅 기술들을 비즈니스 영역에 접목시켜 신흥시장을 선점하겠다는 태세다.

이외에도 타타는 글로벌 CDN 서비스를 통한 TV인터넷생방송, 대륙간 해저 케이블 구축 사업, 데이터 센터 구축, 화상네트워크 시스템 등의 비즈니스 모델 확장에 집중하고 있는 것으로 나타났다.

이날 그룹미팅에 함께 참석한 시몬 쿠퍼 부사장은 “싱가포르, 베트남, 홍콩, 일본 등을 연결하는 대륙간 해저 케이블 구축을 확장하고 있다. 이러한 구축 사업에 5억 달러가 소요된다”며 “타타가 구축중인 대륙간 해저 케이블은 3.84terabits/sec에 10년간 별무리 없이 운영될 것으로 기대된다”고 전했다.

이어 그는 “대만 해역은 지진 때문에 타 기업의 대륙간 해저 케이블이 끊기는 등 위험 지역”이라며 “하지만 타타는 지진 발생이 적은 해저 지역을 파악해 대륙간 해저 케이블을 구축하고 있어 고객의 리스크를 최소화 했다”고 설명했다.

또 타타는 화상시스템에 대한 새로운 비즈니스 모델을 공개해 눈길을 끌었다. 타타는 신용카드 결제 시스템 등을 도입해 기업, 개인, 여행객 등이 보다 쉽게 퍼블릭룸을 이용할 수 있도록 화상네트워크 시스템을 구축한다는 방침이다. 타타의 퍼블릭 룸은 보스톤, 런던, 마닐라, 홍콩, 뉴델리 등에 약 3천 개소에 구축돼 있다.



▲ TATA의 화상회의 솔루션

지금까지 화상네트워크 시스템 구축비용은 매우 비싸다고 알려졌으나 이 같은 퍼블릭룸 임대 서비스로 화상시스템 이용 기업이 증가할 것으로 기대되고 있다.

크리스토퍼 스테펜스 디렉터(화상네트워크 부문)는 “시카고, 토론토는 특정 호텔에 화상시스템 이용이 가능한 퍼블릭룸 구축을 진행 중이고 내년에는 샌프란시스코, LA, 파리 등의 지역에도 퍼블릭룸 구축을 계획하고 있다”라며 “한국과 도쿄 등의 국가와도 퍼블릭룸 구축에 대해 활발한 의견을 교류 중이다.

한국은 시스코네트웍스와 이에 대한 의견을 나눴다”고 덧붙였다.