

## 정보사회 앞당길 신규통신사업 열풍

“단군 이래 최대이권사업 쟁탈전”

오는 6월 허가할 7개분야 30여개 신규통신사업자 선정경쟁을 두고 이르는 말이다. 모두 53개 컨소시엄이 출사표를 던졌고 여기에 줄잡아 1만7천3백여개 기업이 참여했다. 주식회사 간판을 단 기업치고 한다리 걸치지 못하면 불출 소리를 들을만큼 국내에 내노라하는 기업은 빠짐없이 참여한 셈이다. 허가대상 사업권의 방대함은 물론 참여열기 면에서도 유례가 없이 뜨겁다.

오 형 규 내외경제신문 정보과학부 기자

오는 6월 허가할 7개분야 30여개 신규통신사업자 선정경쟁을 두고 이르는 말이다. 모두 53개 컨소시엄이 출사표를 던졌고 여기에 줄잡아 1만7천3백여개 기업이 참여했다.

주식회사 간판을 단 기업치고 한다리 걸치지 못하면 불출 소리를 들을만큼 국내에 내노라하는 기업은 빠짐없이 참여한 셈이다. 허가대상 사업권의 방대함은 물론 참여열기 면에서도 유례가 없이 뜨겁다.

따라서 재계에선 신규 통신사업권 경쟁을 4.11총선에 빗대 (재계의 6월 총선)이라 부른다. 재계는 지난 4월 17일 허가신청서 접수마감으로 일단 전초전을 끝냈다.

이제 약 2개월에 걸친 선정심사의 본게임만이 남았다.

신규 통신사업에 걸린 30여장의 티켓가운데 최종 허가대상은 모두 28개 사업권으로 결정됐다.

회선임대사업을 제외한 29개 사업권중 강원, 충북, 전북 등 3개지역 TRS(주파수공용통신)사업권에 신청업체가 없고, 적격업체면 제한없이 허가하는 회선임대에 2개 컨소시엄만 허가신청을 냈기 때문

이다.

여기에 53개 컨소시엄이 출사표를 던져 사업권 경쟁률은 대략 1.9대1이다.

그러나 총 28개 사업권중 한국통신의 PCS(개인 휴대통신) 전국 CT-2(발신전용휴대전화), 국제전화, 8개 지역 CT-2, 2개 지역 TRS, 2개 회선임대 등 15개 사업권에는 1개업체 단독출마로 경쟁이 없다. 이들은 특별한 하자가 없는한 무혈입성이 가능하다.

그러나 나머지 13개 사업권에는 38개 컨소시엄이 뛰어들어 실질경쟁률은 약 3대1에 달한다. 정보통신부의 연합컨소시엄 유도로 당초 예상보다 경쟁률이 다소 낮아졌지만 그 내용을 들여다보면 누구든 결코 한발도 물러서지 않는다는 점에서 사활을 건 격전이 예고되고 있다.

이번 사업자선정에서 최대격전지는 예상외로 6개업체가 각축을 벌이는 수도권 무선호출이 떠오랐다. 이어 수도권 TRS가 5대1, 전국 TRS와 부산경남권 TRS는 각기 4대1을 기록, TRS분야의 경쟁이 두드러진다.

하지만 가장 관심을 끄는 메인이벤트는 아무대론

PCS메이저리그(장비제조)의 에버넷(삼성-현대 컨소시엄)과 LG텔레콤(LG그룹)의 한판승부라는데 이견이 없다. 재계 빅 3가 편을 갈라 사업권 경쟁을 벌이면서 서로 승리를 장담하고 있다.

처음엔 「세기의 결혼」 「재계 1백년사의 대사건」 등으로 불리는 삼성-현대의 연합을 계기로 무계중심이 기우는 듯했다.

하지만 이석채정통부장관이 「연합컨소시엄을 우대하는 방침을 정한바 없다」고 밝힘에 따라 지금은 승부를 예상하기 어려운 「눈터지는 계가바둑」이다는게 일반적인 분석이다.

LG는 그동안 쌓아온 국내 정보통신분야에서의 앞선 기술력을 내세우고 있다. 삼성-현대의 연합군은 반도체와 조선에서 세계 1위를 해냈다는 세계화된 기업능력을 강조한다.

정통부의 심사기준은 기술력에 높은 비중을 두고 있지만 이부문에선 백중세 또는 간발의 차이라는게 일반적인 분석이다.

LG는 도덕성·신규사업진출 등의 심사항목에서 다소 유리한 반면 삼성-현대는 명분이나 자금조달면에서 앞서 있다는 자평이다. 따라서 심사항목의 가중치를 사전에 확인하기 어려운 이상 어느쪽이 앞선다고 단언하기에 이르다.

PCS마이너리그(비제조군)에선 글로텔(금호-효성) 한솔PCS(한솔-데이콤) 그린텔(중소기업컨소시엄)의 3파전을 벌이게 됐다.

이들은 모두 일장일단을 갖고 있고 허가과정에서 가장 외풍이 개입되기 쉽다는 점에서 흥미로운 싸움이 예상된다.

글로텔은 호남기업(금호)에 대한 배려기대와 다른 경쟁자에 비해 뒷말이 덜하다는 점이 장점이다. 반면 한솔PCS는 데이콤의 통신은 경험이 최대무기이고 그린텔은 정부는 물론 여야를 막론하고 경제정책의 지상과제로 강조하는 중소기업 육성정책에 강한 기대를 걸고 있다.

하지만 각기 아킬레스건도 하나씩 갖고있다. 글로텔은 기술력면에서 크게 내세울게 없고 그린텔은 자금, 기술이 모두 열세이다. 이들 가운데 낙점된

다면 기술력중심의 심사기준에 대한 시비가 우려된다.

한솔PCS가 사업권을 딸 경우에 한솔과 데이콤이 삼성, LG와 간접적인 연관을 가져 장비제조군의 사업자 선정에 애로가 생긴다. 가장 말썽이 덜한 쪽으로 사업권이 돌아갈 것으로 짐쳐지고 있다.

국제전화는 출사표를 냈던 8개기업간 그랜드컨소시엄(한국글로벌텔레콤)의 단독입후보로 결론이 났다. 특별한 문제가 없는이상 내정된 셈이다. 그러나 내연합을 성사시키기까진 우여곡절이 많았다. 통신장비를 생산하는 일진이 상대적으로 우위를 보였으나 정통부가 데이콤의 소유 경영분리를 강하게 밀어붙여 결국 공정거래법 위반시비까지 낳은 끝에 동등지분(각 8.4%)의 대연합을 구성했다. 그 배경엔 한국통신 다음가는 광케이블망을 가진 한전이 캐스팅보트를 쥐고 실질적인 영향력을 행사했다는 후문이다.

TRS전국사업권은 기아, 동부, 아남, 한진등 4개 경쟁업체들의 우열을 가리기가 쉽지않다. 정통부가 기술표준을 단지 디지털방식으로만 규정, 이들업체는 해외제휴선의 대리전을 치르는 양상이다.

모토로라(기아), 에릭슨(동부), 지오텍(아남)등 미국의 3대 TRS장비업체들은 서로 기술우위를 주장하고 있어 심사위원들이 어느쪽의 손을 들어줄지 궁급하다.

한진은 먼저 기술제휴를 할 경우 나중에 사업권을 따냈을 때 기술중속이 우려된다는 점을 들어 제휴선을 미리 잡지않는 신토불이론을 주장해 이채를 띠고 있다.

이와함께 전국사업권 경쟁업체들은 TRS지역사업 참여업체들을 규합하는데 골몰하고 있다. 어차피 기술표준이 정해지지 않은만큼 많은 업체들이 도입하는 3장의 티켓이 걸린 무선데이터통신은 진로, 한보등 2개 그룹과 고려아연, 한국컴퓨터, 대한펄프, 인텍크산업 등 4개 중견기업이 맞물어 2대1의 경쟁률을 보이고 있다.

진로와 한보는 기업규모의 우위를 내세우고 고려아연은 무선데이터 시범사업을 벌였던 데이콤의 컨

소기업에 참여시켜 기술면에서 유리하다는 입장이다.

대한펄프는 가장 먼저 사업진출을 선언했고 한국 컴퓨터는 무선데이터 관련장비를 공급하고 있다. 버스카드시스템 공급업체인 인텍산업은 전문기업임을 강조한다. 뚜껑을 열어봐야겠지만 대기업과 중견기업에 고루 사업권이 돌아갈 것으로 예상된다.

‘들고다니는 공중전화’인 CT-2의 전국사업은 한국통신에 내정됐고 수도권을 제외한 8개지역사업자는 각지역 015빼빼사업자들이 단독으로 선정해 사업권 경쟁의 무풍지대로 남게됐다.

2개사업자를 뽑는 수도권에서만 서울 나래이동통신외에 윤희유체제조업체인 이수화학이 참여를 선언해 경쟁률 1.5대1의 묘한 구도를 엮어냈다. ‘들고다니는 공중전화’로 비유되는 CT-2는 수신기능이 없어 빼빼와 연결해 쓰지않으면 별 효용가치가 없어 빼빼사업자들의 독무대가 될수 밖에 없다.

이수화학은 CT-2사업보다는 이를통해 정보통신사업에 발을 들여놓겠다는 의지가 더 강해보인다.

CT-2는 현재 값비싼 휴대전화를 사긴 어렵고 이동통신수단은 갖고싶어하는 학생·주부등이 주고객층으로 보여진다. 그러나 홍콩등 CT-2 성공지역에서도 사업성에 의문을 표시하고 있어 이동전화를 대중화할 PCS가 나오기까지 한시적인 서비스라는게 일반적인 분석이다.

수도권무선호출은 성미전자(동원) 전방 대응계약 코닉스컴퓨터 엔케이텔레콤(삼미기업) 오리엔트시계-하이게인안테나 연합컨소시엄등 6개업체가 치열한 접전을 벌인다.

수도권 빼빼가입자가 이미 5백만명에 달해 더이상 끼어들 여지가 없다는 지적에도 불구하고 이처럼 경쟁이 치열한 것은 빼빼가 큰돈을 안들이고도 통신사업의 교두보를 마련하고 수익도 짝잘할 것이란 기대가 작용한 때문으로 풀이된다.

동원은 015사업자 선정때 수도권에서 수석(3위)으로 탈락한이후 절치부심하고 있고 전방은 빼빼사업을 사업구조변신의 중대기로 삼고 있다.

남경그룹의 세이콤인 엔케이그룹은 삼미기업을

인수하면서 통신사업에 강한의지를 보이고 있고 코닉스컴퓨터나 대응계약은 빼빼사업이 자신들과 같은 기업규모에 적합하다는 점을 강조한다. 당초 별도로 사업을 추진해온 오리엔트시계와 하이게인안테나는 전격적인 연합으로 다크호스로 떠올랐다. 대략 2강 2중 2약 정도로 분류된다.

이 밖에 회선임대사업에는 한전이 간판으로 내세운 삼보컴퓨터와 대한송유관광사가 나섰다. 한전은 유유시설로 썩여온 광케이블망을 활용하기 위해 그동안 집요하게 통신사업을 노크해왔다. 공기업은 현행 전기통신사업법상 10%이상 대주주가 될수 없다는 규정에 따라 삼보를 대타로 세운 것으로 보인다. 대한송유관공사는 정부재무자기관으로서 의외로 출사표를 냈다.

그동안 참여가 예상했던 도로공사와 철도청은 지분제한규정에다 당황 허가신청을 내지않더라도 어차피 내년중엔 관련법개정에 따라 자유신청이 가능하므로 서두를 이유가 없다는 입장이다.

이상에서 살펴본 통신사업권 경쟁구도는 앞으로 5~6월중 사업계획서 심사와 청문회등을 통해 최종낙점업체를 가려낼때까진 선부른 예상을 할 수 없다.

심사기준의 가중치가 어떤 분야에 더 주저졌느냐에 따라 희비가 엇갈릴수도 있고 예상밖의 법적인 하자로 경쟁대열에서 조기에 탈락하는 업체도 생겨날 수 있다. 또 사전에 예상되는 잡음은 경쟁업체들이 허가전까지 ‘도 아니면 도’ 식으로 홍보전을 벌이고 선정후엔 특혜시비를 제기할 가능성이 높다는 점이다.

정통부 고위관계자는 ‘이런 문제를 사전에 예방하기 위해 이번이 막차는 아니며 앞으로 통신사업의 기회는 얼마든지 있다는 점을 조만간 발표할 계획’이고 말했다. 모처럼 고조된 세계의 통신사업진출열기를 국가적인 차원에서 수용할 필요가 있다는 계산이다.

우선 울하반기엔 전국 2백 26개 공항, 항만, 공단등 특정지역의 초고속망사업자를 선정한다. 초고속망에 투자할 용의가 있는 기업이라면 누구든 허

가를 받는대로 방송 통신사업자가 될수 있다. 또 올해 법개정으로 내년부터 통신사업 참여를 원하는 기업이면 언제든지 허가를 신청할 수 있고 정통부는 자격을 갖추고 주파수가 허락하는 한 이를 인가해줄 방침이다.

또 '98년이후엔 외국자본의 유입과 더불어 통신사업자의 합병과 분할도 허용된다. 따라서 경영이 어려운 신규사업자의 경우 M & A의 티켓이 될수도 있다.

이와함께 향후 통신수요전망을 보면 신규 통신사업자들이 과연 황금알을 잡게 될것인가 의문을 제기하는 사람도 많다.

한국이동통신이 60만원대의 주가에다 엄청난 이익을 내는 것은 독과점에 따른 반사이익일뿐 앞으로라도 그럴것으로 기대하기 어렵다는 지적이다.

'98년이후 이동전화 2개, PCS 3개등 모두 5개사업자가 경쟁을 벌일경우 적어도 1개정도는 대열에서 발탁할수도 있다.

따라서 통신사업이 지금처럼 앞으로도 황금알이라고 장담하기 어렵다.

전자통신연구소는 국내 PCS가입자가 '98년 서비스 첫해 50만명, '99년 1백20만명, 2000년 1백87만명으로 예상했다.

반면 한국이동통신과 신세기통신의 이동전화가입자는 '98년 5백27만명에서 2000년엔 7백22만명에 이를 것으로 점치고 있다. 3개 신규 PCS사업자들은 고작 60만명정도씩 나눠갖는 셈이어서 고전이 불가피하다는 얘기다. 적어도 2005년은 돼야 PCS 가입자수가 이동전화를 앞설 것으로 예상된다. 이는 10년후의 얘기다.

TRS시장도 전파진흥협회의 예상에 따르면 전국 지역사업자를 통털어 '98년 12만명, 2000년 37만명 선이다. 이역시 적어도 3~4년정도는 큰 수익을 기대하기 어렵다는 계산이다. 시장형성을 낙관하기 어려운 CT-2나 무선데이터통신은 더욱 사정이 나쁠 전망이다.

이와 함께 이번 통신사업자 선정을 계기로 총체적으로 점검해야할 분야는 통신장비와 관련 소프트

웨어 및 부품산업에 대한 육성책이다.

통신서비스의 사업자를 선정하지만 궁극적으로 제조업을 포함한 통신산업 육성의 중대전기라는 점에서 특히 중요하다. 2000년까지 5조원으로 추산되는 통신장비시장은 지금부터 발벗고 뛰지않으면 외국업체에게 고스란히 내줄 공산이 크다.

국내산업의 전반적인 취약점으로 지적되는 기초·기반기술 부재, 부품, SW의 열세는 통신산업의 경우 그 증상이 더욱 두드러진다. CDMA(코드분할다중접속)방식의 이동전화서비스를 세계처음으로 상용화했다지만 냉정하게 들여다보면 외국기술을 사다가 우리식으로 조립한 수준에 지나지 않는다. 단말기는 외국독점기업에서 핵심부품(칩)을 공급하지 않을 경우 만들 능력이 없다.

다행히 정통부가 사업계획서 심사때 관련제조업 및 부품 SW산업에 대한 육성지지를 중요한 기준으로 삼겠다고 밝혀 일말의 기대를 갖게한다.

그러나 사업자 선정이후에도 사업자들의 약속이 제대로 이행되는지를 철저히 점검하는 것도 정통부의 몫이다.

어쨌든 28개나 되는 신규 통신사업자의 등장은 뒤늦은 감은 있지만 앞으로 국민들에게 값싸고 질 좋은 서비스를 골라 쓸수 있는 기회를 마련하게 됐다는 점에서 뜻깊다.

그동안 시내전화는 한국통신뿐이고 이동전화는 한국이동통신 밖에 없어 국민들로선 통화품질이 형편없어도 울며 겨자먹기로 이용해야 했다.

앞으로 사업자간, 통신서비스간의 가입자 확보경쟁은 결과적으로 요금인하와 서비스경쟁을 유발해 국민편익을 증진시킬 것이다. 여기에서 정부의 역할은 불공정경쟁이나 담합을 철저히 규제하는 쪽으로 모아져야 한다.

결국 신규 통신사업자를 허가하는 목적은 산업 측면에서 21세기초반에 우리경제를 이끌어갈 성장권 인차를 만들어내는 것이라면 국민들에게 편익증진과 정보화사회를 앞당겨주기 위한 것이라 할 수 있다. ●