

〈主 題〉

CT2 사업의 추진계획

김 영 환

(서울이동통신(주)대표이사)

□차 례□

- | | |
|--------------------|------------------|
| I. 개 요 | IV. '97년도 사업추진전략 |
| II. CT2 사업의 시장성 분석 | V. 결 론 |
| III. 사업추진계획의 기본틀 | |

I. 개 요

수도권의 CT2 상용서비스가 '97년 2월로 예정됨에 따라 CT2 서비스 제공사업자 및 관련 업체들은 적기 서비스 제공 및 품질향상을 위하여 전력을 다하고 있다. 그런데, 신규통신사업의 초기정착 여부가 성공의 향방을 좌우한다고 볼때, 여타의 신규서비스 사업과 마찬가지로 CT2서비스도 초기 정착을 위하여 수반되는 많은 내적·외적인 현안 문제들을 안고 있다. 그러한 현안 문제들로서는 셀룰라의 지속적 성장, PCS 등 타서비스 개시의 압박 및 WTO, 기본통신협사에 따른 시장개방 등 외부환경 요인과 초기 CT2서비스의 착신·핸드오버(Handover)불가 등의 서비스 기능 제한성, 많은 기지국의 소요, 가용주파수의 부족으로 인한 망진화의 어려움 등 CT2사업 성공의 내적인 제약요인들로 인해 파생되는 문제들이다. 그러나 이러한 어려움은 향후 통신기술의 지속적 발달 및 통신사업종사자들의 노력으로 능히 극복하리라 생각된다.

본고에서는 '97년도를 중심으로 사업의 성공적인 정착을 위한 CT2사업추진계획을 소개하고자 한다. 이를 위하여 서두에서 사업의 기본방향을 설정하고 이후 구체적인 추진계획을 마련하기로 한다. 기본방향은 첫째로, 많은 지방사업자가 선정되고, 기지국이 많이 소요되는 관계로 중복투자 등 초기 투자비용이 많을 수 밖에 없는데 이를 극복하기 위하여 CT2 사업자들간의 상호협력에 절실히 필요하다. 때마침 한

국통신과 015지역사업자들간의 상호협력에 관한 협정서를 체결하여 기지국을 공동이용하게 되었고, 경쟁경쟁협력을 위한 기틀이 마련되었다는 점에서 CT2사업의 성공적인 출발을 보이고 있다. 둘째로 보행자 중심의 차별화된 서비스 보급 및 향후 망진화·부가서비스 개발 등의 기술개발이 활발히 이루어져야 할 것이다. 셋째로 초기 시장진입의 성공을 위하여 고객 위주의 서비스제공 및 홍보활동의 강화 등 적극적인 영업을 실시하여야 할 것이다.

II. CT2사업의 시장성 분석

CT2사업은 발신전용이라는 서비스 제한성에도 불구하고 많은 이용고객을 확보할 것으로 보인다. 그 이유는 보완재적 성격인 국내 무선호출 시장이 엄청난 속도로 성장하였고, 이들 무선호출 수요자들 상당수가 CT2이용고객으로 유도될 수 있을 것이라 생각되며, 이용요금측면에서 기존의 셀룰라보다 약 1/3수준의 저렴한 선에서 요금이 결정될 것으로 보여, 소득이 상대적으로 낮은 이용자들의 선호가 있을 것이다. 또한, 무선호출 등 기존의 유통망 체계를 그대로 이용할 수 있어 영업활동상의 상당한 잇점이 예상된다. 그러나, 이러한 사업의 초기정착을 위한 제반조건에도 불구하고, 015사업자들은 지역적 제한성과 설비의 KT에 대한 의존성으로 수반되는 대KT 비용부담 및 인·허가에 드는 비용 등으로 요금정책 등에서 많

〈표 1〉 수도권지역 수요예측

구 분	'97년	'98년	'99년	2000년	2001년
총수요(천명)	600	900	1,200	1,500	1,800
매출액(억원)	942	1,869	3,021	3,855	4,692

★ 가정조건 1 : ° 기본료 : 7,500원, ° 가입비 : 27,000원, ° 부가서비스(Meet Me) : 3,000원
 ° 시내통화 : 10원/10초, ° 시외통화 : 15원/10초
 ° 가입자 월평균 사용요금 : 23,205원

★ 가정조건 2 : 수도권지역과 지방지역의 총수요는 5:5로 보기로 하며, 전국규모의 매출액은 수도권 지역의 2배로 봄

은 어려움도 겪고 있다. 어쨌든 CT2사업은 그 나름대로의 수요를 창출할 수 있는 시장이 존재하고 이를 서비스 사업자들이 상호 협력하에 공정경쟁으로 영업 활동을 전개한다면 보다 많은 CT2서비스 수요자를 확보할 수 있을 것으로 보인다. 참고로 〈표 1〉에서 당사가 예상하는 수도권 지역의 CT2시장규모 및 매출액에 따른 사업전망을 살펴보면, '97년도 총수요는 약 600천명으로 2001년까지 매년 30만명의 순수요증가를 보이는 것으로 전망하고 있다. 이는 사업개시 3년차인 '99년에는 당기순이익이 발생하고, 5년차인 2001년에는 누적 손익분기에 도달할 것으로 예상된다. 따라서 사업의 조기 성공을 위하여 지속적인 시장규모확대 및 다변화를 꾀하여야 할 것이다.

이러한 CT2 사업의 시장성을 뒷받침해 주는 기회요인 및 위협요인을 살펴보면 다음과 같다.

기회요인으로는 첫째로, CT2의 보완제인 Pager 보급율이 세계 최고수준이라는 것이다. 둘째는, 전국사업자와 지역사업자간의 기지국 공동사용 및 공정경쟁 협력을 위하여 상호협력을 맺음으로써 투자비용의 부담을 줄일 수 있는 계기를 마련하였다. 셋째로, 대국민서비스로서 저렴한 서비스를 제공하는 CT2 사업을 위하여 정부차원에서 지속적인 규제 완화 정책이 추진되고 있다. 넷째로, 우리나라의 경우에 일반인들의 이동성 전화에 대한 선호도가 높아 향후 서비스 예정인 PCS등과의 차별화를 통하여 CT2고유의 위치를 확보할 것으로 보인다.

반대로 시장경제체제하에서의 서비스라는 점과 변화를 요구하는 소비자들의 선호도에 비추어 볼때, 시장확보에 어려움도 따를 것으로 보인다. 우선, 무선통신사업시장의 경쟁 심화를 들 수 있는데, 셀룰러 단말기 및 이용요금의 인하가 지속될 것이고, '98년부터 서비스가 실시될 예정인 PCS간의 상용서비스 시기가 1년밖에 차이가 나지 않는다는 점이다. 또한 소비자

들의 선호도의 변화로써 삶의 질이 높아짐에 따라 보다 고급화된 서비스를 선호함으로써 PCS나 향후 FPLMTS 등에 수요의 초점이 맞추어질 수도 있다.

III. 사업추진계획의 기본틀

CT2사업의 성공여부는 사업초기에 기존의 셀룰러·PCS와의 차별화를 통하여 CT2 이용고객을 얼마나 확보할 수 있는가에 달려 있다고 할 수 있다. 이것은 단순히 CT2 서비스가 가지는 장점만을 이용한다면 불가능할 것이며, 더욱이 통신서비스의 다양화 추세 및 통신산업의 개방에 비추어 볼 때 내적·외적 환경의 고려는 물론 국가 제도적인 차원에서도 CT2 서비스 현실에 대한 정확한 이해를 통한 각종인·허가 절차의 간소화 등의 정책 마련이 시급하다 할 것이다. 이러한 현실을 감안할 때 CT2사업의 초기시장의 성공적 진입 및 활성화를 위하여 가급적 최대한의 변수들을 고려하여 사업추진계획을 마련하여야 할 것으로 본다. 본고에서는 〈그림 1〉과 같이 사업성공을 위한 기본틀을 전반적인 관점에서 구성하여 보기로 한다.

IV. '97년도 사업추진전략

앞에서 고려한 CT2 사업성공을 위한 기본틀에서 각 변수를 고려하여 도출한 '97년도 사업추진전략으로 5가지를 설정하였다. 첫째는 서비스 지역확대 및 통화품질 향상을 위하여 기지국 장비의 적기·적소의 설치, 통화밀집지역의 통화량 측정 및 채널 증설 등이 지속적으로 전개되어야 할 것이다. 둘째로 운용/보전체계 구축으로 망의 조기 안정화를 위한 장비의 정기적 점검을 하여야 할 것이다. 셋째로 교육훈련을 통한 기술자립기반 확보를 위하여 각종 기술교육을

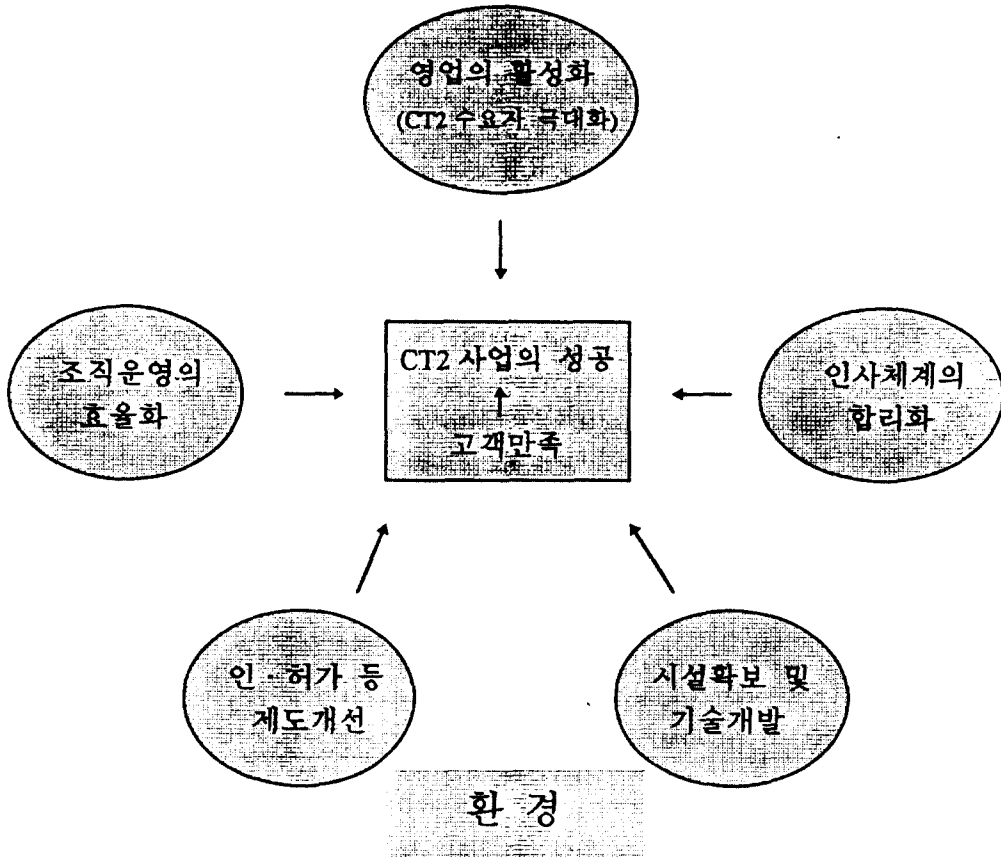


그림 1. 사업추진계획의 기본틀

강화하여야 할 것이다. 네째로 타서비스와의 경쟁력 제고를 위하여 부가서비스 개발 및 서비스 진화를 서둘러야 할 것이다. 마지막으로 초기시장 확보를 위한 사업자간의 과당경쟁보다는 CT2서비스에 대한 대공중 홍보가 필요하다. 이러한 중점전략을 토대로 구체적인 실행계획을 다음 <표 2>에서 제시하여 본다.

V. 결 론

앞에서 CT2 서비스의 사업성 여부와 사업추진계획에 대하여 살펴보았다. CT2 서비스에 있어서 서비스 제공상 가지고 있는 제한성에도 불구하고 CT2사업자들간의 협력 및 사업자들이 서비스 품질을 높이기 위하여 노력한다는 점에서 사업성공의 제반여건이 조성되고 있다고 보여진다. 이러한 관점에 비추어 볼때 보다 적극적인 영업의 전개 및 대국민보급형 통신서비스로의 이미지 확보가 필요할 것이다. 결론적으로

CT2 서비스의 생존은 저가격유지 정책, 즉 단말기 및 요금의 타서비스에 대한 비교우위를 확보하고, 양질의 통화품질 확보 및 꾸준한 망진화 등의 노력이 있어야 할 것이다.

끝으로 몇가지 측면에서 향후 추진되어야 할 사항 및 검토가 요망되는 것들을 살펴보고 끝을 맺기로 한다.

1. 제도 및 규제완화 측면

통신산업은 공익적 성격이 강할 뿐만 아니라, 자원의 제한성 때문에 정부가 개입하는 영역이 다른 산업보다도 넓은 것이 사실이다. 그러나 향후 시장개방에 비추어 볼때, 정부의 이러한 개입 및 규제정책은 크게 완화 내지는 민간에 이양될 부분이 상당 수가 있을 것으로 보인다. 내년 2월에 서비스가 실시되는 CT2역무에 있어서는 당장에 선행되어야 할 규제완화 부문이 산적해 있다. 대표적으로 무선국에 대한 허가

<표 2> '97년도 사업추진전략

중점전략과제	실 행 계 획
서비스 지역확대 및 통화품질 향상	<ul style="list-style-type: none"> • 서비스 개시 일정에 맞는 차질이 없는 기지국장비 설치 • 주기적 전파환경분석 및 기지국 이설 • 통화밀집지역의 통화량 측정 및 채널 증설 • 전송로 품질개선(아날로그 → 디지털 회선)
망의 조기 안정화	<ul style="list-style-type: none"> • NMS 운용보전체계 수립 및 운용기술 자립 • NMS, UPS 등 장비의 정기적 점검 • 네트워크의 신뢰성 확보
부가서비스 개발 및 서비스 진화	<ul style="list-style-type: none"> • Meet-Me 서비스 등 부가서비스 개발 • 착신서비스 방안 수립 등 망진화 방안 강구 • 망 식별번호 및 주파수 추가 확보
기술자립기반 확립	<ul style="list-style-type: none"> • 기술교육 강화(자체기술교육 및 협력업체 기술 교육) • 기반기술 구축 및 기술기준자료 작성
적극적 영업 전개	<ul style="list-style-type: none"> • CT2 사업자간 브랜드 공동사용 및 광고 제휴 • 유통망의 다양화 및 교육 실시 • 사업자간 불량가입자 공유 체계 수립 시행 • 지속적인 고객의 불만사항 Monitoring 및 A/S 강화

는 CT2 기지국 1대가 가지는 coverage가 다른 서비스의 기지국에 비해 월등히 작으므로 셀룰라 등의 서비스와 같은 통화 coverage를 갖기 위해서는 훨씬 많은 수의 기지국이 필요하고 이에 드는 비용도 자연히 많아질 수 밖에 없다. 이러한 상황에서 기지국에 대한 허가사항 및 절차에 대한 간소화가 요망된다. 향후 제도적인 측면에서는 CT2가 가지는 대국민 보급형의 서비스의 특성을 살려 각종 규제의 완화가 필요하리라 본다.

2. 시설/기술 측면

CT2가 대국민보급형 서비스로서의 위치를 확고히 하기 위하여는 조기에 통화 지역의 확대 및 통화품질의 향상을 기하는 것이 급선무라 할 것이다. 이미 수도권지역은 '97년 2월 1일을 서비스 상용시기로 결정하였는 바, 이후 서비스 권역의 확장을 계속 추진하고 있다. (<표 3> 참조) 이를 위하여 시설공급계획으로 '96년부터 3개년 사업으로 전국 시·군지역까지 공급을 완료할 계획이고, '97년도에는 사업자들간의 망연동 등의 시설 공동이용으로 통화 coverage를 서

비스 공급지역의 95%이상 끌어 올릴 계획이다.

서비스진화계획으로는 무선호출망을 이용한 간접착신서비스를 '97년도내에 실현하고 향후 Handover, 직접착신서비스가 빠른 시일내에 가능하도록 추진할 것이다.

3. 사업협력측면

CT2서비스의 성공을 위하여 KT와 015간 CT2서비스 상호협력에 관한 협정서를 체결하여 기지국을 공동이용하고 브랜드명을 공동 사용함으로써 CT2사업자들의 협력 구도가 자리잡기 시작하였다. 이는 CT2사업자 뿐만 아니라 국민의 입장에서 조기에 양질의 통화서비스를 제공받을 수 있다는 측면에서 바람직한 것이었다. 그러나 한편으로는 상대적으로 KT에 많은 기지국이용료와 상호접속료를 지불하게 되는 CT2지역사업자들은 단독서비스 제공에 못지않는 초기 투자비용을 부담해야 하는 어려움을 겪을 것으로 예상된다. 따라서 CT2사업의 사업성공여부의 불투명 및 초기투자비용의 부담을 줄이기 위한 정책적인 배려가 있어야 할 것으로 기대되며, 나아가 정부차원의

〈표 3〉 '97년도 수도권 서비스제공 계획

시 기	서비스지역
1차('97. 2. 1)	• 서울지역 (과천, 광명 포함)
2차(97. 4. 1)	• 수도권 주요도시 (인천, 수원, 성남, 의정부, 안양, 부천, 안산, 구리, 남양주, 군포, 의왕, 하남, 시흥, 고양)
3차('97. 8. 1)	• 인구 10만이상 주요도시 (송탄, 평택, 동두천, 오산, 파주, 용인, 이천)
4차('97년말)	• 주요군단위

CT2에 대한 지원이 있어야 할 것이다.



김 영 환

- 해군사관학교(12기)
- 1959년~1981년 : 해군복무
- 1982년 : 동영해원 기술관리실장/선박관리이사
- 1992년 : 서울이동통신(주) 전무이사
- 1996년 : 서울이동통신(주) 대표이사 사장