

# 이동통신시장 폭풍의 물결 몰아친다

## 비대칭 규제 양극화 논란 심화될 듯

과연 이동통신 시장에 2차대전이 일어날 것인가? 어느 때 보다도 전문이 감도는 이동통신 시장은 SKT가 7월 대란을 일으키기 위해 준비중에 있으며, 이에 대해 KTF의 맞대결과 비대칭 규제를 지지하는 LGT의 방어 태세가 귀추를 주목하고 있다.

전쟁은 시작 될 것인가? 또한 승자는 누구일까? 이동통신 상반기 시장을 분석하고 하반기 시장을 조망해 본다.

국내 이동통신 시장은 이젠 변화를 요구하고 있다. 그 동안 성장세를 이어 오던 신규가입 현황도 한계점에 달한 것으로 분석되고 있고, 효자로만 여겨지던 차세대 이동통신(IMT-2000)은 시기와 수익성에 대해 전망이 갈수록 불투명해지고 있는 실정이다.

### 상반기 시장

상반기 시장은 그저 조용한 숲과 같았다. 지난 해 상반기와 같이 이동통신 시장이 마치 전쟁터를 방불케 하던 모습도 사라졌고, TV속의 광고나 거리의 가판도 이젠 예전처럼 어지럽지는 않다. 그런 조용한 숲속에서 SKT는 잠들어있고, 그 동안 눈치만 보던 KTF가 나와 사자노릇을 하며 먹이를 독식하고 있으며, 다른 쪽에선 LGT가 잠자는 SKT와 손잡고 먹이를 찾고 있는 모습이다.

### KTF의 호가호위 기간



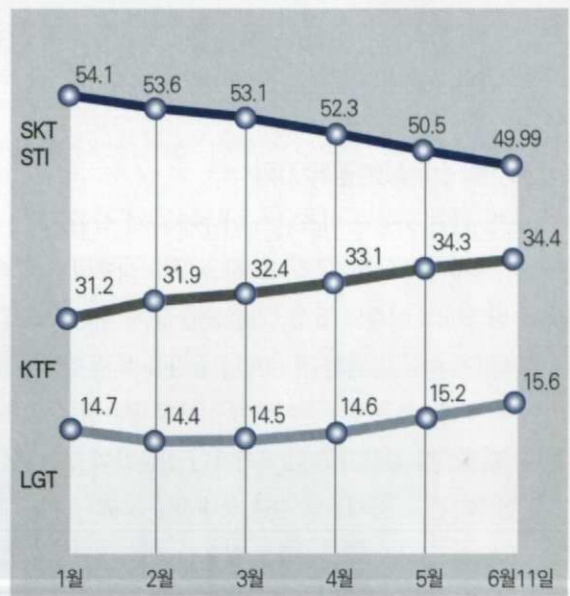
한마디로 표현하면 KTF의 호가호위(狐假虎威) 기간이었다.

SKT(SK Telecom)가 SK신세기통신(STT)의 지분을 인수하며 지난 해 5월 16일 공정거래위원회로부터 2001년 6월 30일까지 두 회사의 시장점유율을 50% 미만으로 낮추라는 시정조치를 받고 몇 번의 항고 끝에 가입자 중단, 나아가 불량가입자 해지 등의

극단의 처방을 내리면 50%미만을 맞추기 시작한지 어느덧 1년. SKT와 STT는 지난 6월 11일로 시장 점유율 49.99%를 맞추면서 처음으로 50% 미만으로 시장 점유율을 낮췄다.

SKT 발표 자료에 의하면 6월 11일 현재 SKT가 38.89%, SKI가 11.10%로 두 회사가 모두 합친 것이 49.99%가 되었다. 그리고 KTF가 34.36%, LGT가 15.64%를 기록했다.

이 수치는 현재 모두들 만족해하는 수치이다. SKT와 STT는



(자료출처 : 정보통신부) \*6월11일은 이동통신 사업자간 교환자료

〈표-1〉 이동통신사 점유율 추이



**SK** 신세기통신

50% 미만으로 맞추면서 그 동안 고질적인 불량 가입자를 해결할 수 있었고, KTF는 마음대로 이동통신시장에서 힘을 발휘하면서 가입자를 늘릴 수 있는 계기가 되었다.

LGT 역시 2강속에서 힘없이 있다가 한시적 계약이기는 하지만 011에서 019재판매를 통해 가입율을 높일 수 있는 계기가 됐다. 실제로 LGT 관계자는 "019가 011재판매를 시작하고 나서 1일 5,000대의 가입 증가율을 나타냈다"며, "이번 재판매로 인해 실제로 효과가 있었다"고 말했다.

6월 11일 현재 가입자는 SKT가 10,654천명, STT는 3,042천명, KTF는 9,414천명, LGT 4,286천명을 보유하고 있다.

그러나 이러한 신규 가입자 현황은 올 초를 기점으로 둔화를 나타내면서 한계점을 나타내고 있다. 따라서 각 이동통신사들은 단말기 교체를 통해 무선인터넷 단말기를 보급하여 무선인터넷을 활성화하는 전략을 추진하고 있다. 이와 함께 1인 통화 사용량을 증대시키기 위해 마케팅을 강화하고 있다.

**보조금 금지 불구하고 지속적 지원**

신규 가입 창출은 기존 타 이동통신사 고객을 유지하는 방법과 10대와 주부 등 아직 휴대폰 비 사용자에게 타겟을 마치고 있는 실정이다. 실제로 이러한 마케팅 때문에 정부에 금지하고 있는 보조금정책을 몇몇 업체들이 지원하고 있는 것으로 나타났다.

지난 6월 12일 규제개혁위원회는 경제 5단체가 건의한 2/4분기의 24개 규제개혁과제를 심의하여 이동통신단말기 보조금 지급제도의 부활은 수용하지 않을 것이라고 밝혔다.

규개위는 지난 해 6월 폐지된 이동통신단말기 보조금 지급제도를 부활해달라는 업계의 건의와 관련 과도한 보조금 지급은 중고 단말기 양산과 기존가입자에 대한 요금 전가 등 커다란 사회적 피해를 초래할 것으로 지적하고, 특정 이동전화 사업자 중심의 시장 독점적 지배구조가 심화 될 가능성이 높고 기타 사업자는 부실화 될 우려가 있어 이를 수용하지 않기로 했다고 설명했다.

그러나 각 업계에서는 보조금 지급과 관련하여 지난 5월 28일 총 19억원의 과징금을 부과한 바 있다. 69차 통신위원회는 이날 통신위원회 사무국이 지난 4월 이동통신업체에 대해 단말기 보조금 지급 실태를 조사한 결과 SK글로벌은 SKT의 모든 대리점을 통해 019PCS 가입자를 대행 모집하면서 4월 6일부터 5월 20일까지 모집한 신규가입자중 7,055명에 대해 가입자당 평균 13만 7,400원의 단말기 보조금을 지급한 것으로 드러났다고 발표했다.

또한 KTF는 올 1월부터 4월까지 2,122명(016 1,396명, 018 726명)에게 평균 8만 9300원을 LG텔레콤은 같은 기간 동안 697명의 신규가입자에게 평균 8만9,100원의 단말기 보조금을 지급했다.

이에 따라 통신위는 SK글로벌은 적발건수가 다른 사업자보다 많은 점을 고려하여 전기통신사업 법령상 과징금 부과 상한액인 1억원을 KTF와 LGT는 같은 위반행위를 여러 차례 재발한 점을 고려해 10억원, 8억원의 과징금을 각각 부과했다.

또한 지난 6월 25일 한달 전인 5월 28일 이동전화 단말기 보조금 지급금지명령을 받고도 이용약관을 위반해 계속 단말기 보조금을 지급해 온 SK글로벌에게 사업정지 3개월과 과징금 1억원을 부과했다.

**SK글로벌 3개월 사업 정지**

통신위는 이날 제70차 통신위원회를 열어 이 같이 결정하고 같은 행위를 한

**SK Telecom**

KTF와 LGT에게도 과징금 21억원과 11억원을 각각 부과했다. 통신위 사무국 조사에 따르면 SK글로벌은 SKT 모든 대리점을 통해 019PCS 가입자를 대행 모집하면서 지난 6월13일, 14일 이틀 동안 모집한 650명의 신규 가입자에게 가입자당 9만5,000~21만 7,000원의 단말기 보조금을 지급한 것으로 드러났다.

또 KTF는 6월13~20일까지 모집한 신규 가입자중 451명에게 가입자당 5만 5,000~21만4,000원을, LG텔레콤은 같은 기간 모집한 241명에게 6만~22만원의 단말기 보조금을 각각 지급했다.

통신위는 "SK글로벌은 지난 6월17일 가입자모집 대행업무를 중단하기 전까지 이동전화시장의 불공정 행위를 주도했고 가입자 모집 대행업무를 다시 할 경우 공정경쟁 질서를 해칠 수 있어 국제임대로밍서비스를 포함한 모든 별정통신 사업에 대해 전기통신사업법령상 최대기간인 사업정지 3개월과 과징금 부과상한액 1억원을 부과했다"고 밝혔다.

다만 KTF·LG텔레콤은 사업정지를 명령할 경우 가입자에게 큰 불편을 끼치고 지배적 사업자의 시장지배력을 오히려 강화시켜 경쟁구조를 왜곡시킬 수 있어 과징금만을 부과했다.

한편 통신위는 이번 시정조치에도 단말기보조금 지급행위가 재발돼 이동전화 시장 공정경쟁질서가 문란해질 경우 단말기보조금 지급여부를 계속 조사해 적발되는 사업자에게는 법이 허용하는 범위안에서 강력히 제재할 방침이다

그러나 이러한 제재에도 불구하고 보조금 지원은 좀처럼 사라



지지 않을 전망이다. 현재 거리에서 판매되고 있는 PCS 단말기가 적게는 5만원에서 15만원대에 거래되고 있어 이를 뒷받침해 주고 있다.

**PCS 보조금 지원 사라지지 않을 듯**

이에 대해 SKT 한 관계자는 “우선 SKT는 보조금 정책에 반대를 공식적으로 표명하고 있지만, 어느 정도는 정부에서 인정해줘야 할 것”이라고 말하고, 이러한 보조금 지원을 하려는 원인은 “무엇보다도 단말기 보급의 확대로 CDMA를 활성화시킬 수 있는 효과가 있기 때문”이라고 설명하고 있다. 곧 CDMA의 확산은 IMT-2000으로 이어질 수 있을 것이라는 게 업계 의견이다.

따라서 CDMA 사용자가 많아지면 요금 인하와 새로운 요금 할인제도가 등장하게 될 수 있으며, 이는 곧 시장을 더욱 활성화시킬 수 있을 것으로 전망하고 있다. 이러한 시장 활성화는 모바일 광고 시장이 형성되는 것을 비롯하여 부가적인 새로운 시장 등을 창출할 수 있으며, 각종 프로모션이 가능하게 될 것이라고 보고 있다.

반면에 보조금을 지원했을 경우 단기적으로는 수익이 감소하여 주가에 영향을 주게되는 점이 단점으로 작용하고 있다.

그럼에도 불구하고 업계는 공식적으로는 보조금 지원에 반대를 표명하고 있지만, PCS업체를 중심으로 지속적으로 보조금을 지원하려고 편법과 눈치를 살피고 있다.

또 하나 눈에 띄는 상반기 시장의 전략은 타겟 마케팅의 주류를 이루고 있다는 것이다.

〈표-2〉 이동통신사 상반기 매출액 현황

구분	1/4	상반기(예상)
SKT	14,200억원	-
STI	4,440억원	10,000억원
KTF	7,500억원	12,500억원
LGT	4,550억원	10,000억원

■SKT 상반기 매출액 미발표 (자료출처 네트워크뷰팅)

SKT의 TIL, STI의 i-Touch, KTF의 ‘나’, ‘드라마’ ‘Biz’, LGT의 ‘카이’ 등 주 타겟을 설정하여 집중공략을 시작했다.

상반기의 가장 큰 변화 중 하나는 지난 5월 기존의 한국통신프리텔과 한국통신엠텔컴의 공식합병이다. 두 회사는 지난 5월 2일 공식합병을 발표하고 KTF로 공식 출범했다.

**KTF 향후 상당한 영향력 발휘**

또한 지난 6월 25일 SKT 본사사옥에서 SKT와 STI의 사장 및 관련 임원이 모여 양사 합병에 관한 논의를 갖고 주주총회 등 필요한 절차를 거쳐 2002년 1월중 SK신세기통신을 SK텔레콤에 합병키로 합의했다.

한편 각 이동통신 업체 매출현황은 SKT가 지난 1/4분기 동안 총 매출액 1조4,216억원을 기록하고, 순이익 3,996천억원을 기록했다.

2/4분기 매출액은 아직 결산이 이루어지지 않았지만 1/4분기 매출액과 비슷한 수준에서 집계될 것으로 전망되고 있다.

KTF는 1/4분기 7,500억원 규모의 매출과 590억원의 순이익을 기록하고 상반기에는 1조2500억의 매출액 규모가 이루어질 것으로 예상되고 있다. 따라서 올 연말에는 5조 매출액과 2,500억원의 순이익이 형성될 것으로 전망되고 있다.

STI는 1/4분기 4,400억원 매출을 기록했고, 상반기에는 1조원대의 매출액을 형성할 것으로 전망했다. LGT는 1/4분기 4,550억원 매출 규모에 순이익 514억원을 기록했고 상반기 매출액은 1조 원대로 집계될 예정이다. 따라서 LGT는 올 전체 예상 매출액을 2조 5천억원을 목표로 하고 있다.

**하반기 전략**

상반기의 조용한 시기를 지나 하반기가 시작되는 7월부터는 서서히 폭풍이 몰아닥칠 것으로 예상되고 있다. 6월 11일 시점으로 시장점유율을 50%미만을 맞춘 SKT가 7월부터 본격적으로 마케팅을 실시할 것이라고 밝힌 바 있다.

이에 대해 SKT 관계자는 “KTF의 방해만 없으면 무난히 공정위의 시정명령을 맞출 것으로 전망되어 현재 공격적인 마케팅을 위해 준비중에 있다”고 설명했다.

이는 지난해에 공정위가 내린 시정명령은 2001년 6월까지 50% 미만으로 시장점유율을 맞추라고 했기 때문에 6월 이후부터는 상관이 없는 것으로 SKT는 해석하고 있기 때문이다. 그러나 이에 대해 KTF와 LGT는 부정적인 반응을 나타내고 있다.

**7월 대란 올 것인가?**

KTF는 “시장 점유율이 50%가 넘는다는 것은 한 시장내에서 독과점 위치를 차지하게 되는 것”이라고 지적하고, 이는 “SKT와 STI는 합병발표 당시부터 독과점 위치에 올라서지 않기로 하는



조건으로 합병을 진행한 것이기 때문에 SKT가 7월에 공격적인 마케팅을 실시한다는 것은 정상은 아니다"라고 반박했다.

LGT 한 관계자는 "최초 이동통신 시장이 형성될 때 SKT는 높은 가입비와 사용료를 받으며 많은 수익을 확보하면서 시장을 진입했다"고 설명하고, "향후 시장에 진입하게된 PCS업체는 시장 진입에 많은 어려움을 느낀다" 강조했다.

따라서 "SKT와 동일한 환경에 처하게 되면 시장에서 공정 경쟁이 어려워질 것"이라고 답변했다.

현재 PCS업체가 이러한 주장을 제기하는 것은 통신시장에서 제공되는 서비스는 연속적인 서비스이기 때문에 한번 만회하지 못하게 되면 회복하기 어렵기 때문인 것으로 분석되고 있기 때문이다.

SKT 관계자는 "7월 이후까지 지속적으로 규제를 가하는 것은 시장원리에 맞지 않는 것"이라고 토로하고, "지금 외자 유치를 위해 적극 추진해야 할 때인데 결코 바람직하지 못한 결과를 가져다 줄 것"이라고 주장했다.

SKT는 향후 마케팅 전략에 있어 고객 계층에 따른 특화된 마케팅을 적극적으로 해나갈 계획이다. 이에 대해 SKT측은 "제2의, 제3의 TTL을 개발하여 마케팅을 실시할 것"이라고 설명했다. 뿐만 아니라 해외시장에도 지속적으로 마케팅을 강화해 나갈 방침이다.

현재 SKT는 몽골, 베트남, 중국에 진출해 있으며, 향후 동남아를 비롯해 해외 시장에 진출해 가입자를 해외에서 모집할 방침이다.

## 시장 규모 12조원대에 이를 것



STT도 7월부터 다양한 이벤트를 통해 공격적인 마케팅을 위해 준비중에 있으며, SKT와의 통합을 위해 작업을 진행중에 있으며, 이에 따라 R&D 부분과 기지국 부분 등 중복되는 부분에 있어서는 모두 사업분야를 철수 하고 있으며, 무선인터넷 부분도 SKT와 통합 작업을 추진중에 있다.

KTF는 016·018 통합 작업을 완료하고, 지속적으로 마케팅을 강화할 방침이다.

이에 대해 KTF 한 관계자는 "SKT의 신규가입 재개는 여론에 맡기고, 통합이후 보다 질적으로 향상된 서비스로 고객에게 다가갈 것"이라고 설명했다.

LGT는 하반기 전략에 있어 상반기와 동일하게 타겟 마케팅을

실시할 것이며, 이는 SKT의 마케팅에 따라 탄력적으로 진행될 것이라고 방침을 밝혔다.

현재 연말 가입자 현황은 3,000만명에서 2,500만명 수준에 이를 것으로 업계에서는 내다보여 지고 있다. 또한 전체 시장 규모도 약 12조원대에 이를 것으로 전망되고 있다.

## 비대칭 규제에 관해

업계에서는 비대칭 규제에 관한 논란이 양극화 현상을 빚고 있다. 우선 SKT와 STT는 시장원리를 깨친다는 이유를 들어 적극적인 반대를 표명하고 있으며, KTF와 LGT는 후발 시장 진입업체와 동등하게 경쟁할 수 있게 상황을 만들어 줘야 한다는 이유를 들어 적극적인 찬성을 보이고 있다.

비대칭 규제는 정부가 통신시장을 3강구도로 가져간다는 정책을 세운 이래 이동통신시장에 정부의 적극적 개입을 통해 동등한 경쟁력을 갖게 해준다는 원리이다.

## 입장에 따라 업계 의견 엇갈려

이에 대해 SKT 관계자는 "시장 점유율을 맞추기 위해 한시적으로로는 유용할 지 몰라도, 시장원리에 있어서는 절대 바람직하지 못한 정책"이라고 주장하고, STT 관계자는 "시장을 정부가 통제한다는 것은 무리"라고 지적하고, "비대칭규제가 시장을 안정적으로 가져갈 것인지도 의문스럽다"고 반박했다.

이에 반해 KTF측은 공식적인 입장을 표명하기는 꺼리고 있지만, SKT의 독주는 막아야 한다는 입장이다. LGT의 한 관계자는 "기존의 통신시장의 경쟁구도에서는 후발 사업자들이 공정한 경쟁을 하기에는 무리"라고 토로하고, "공정한 경쟁을 하기 위해 유효경쟁 환경을 만들어 줘야 한다"고 말했다.

현재 이러한 비대칭 규제는 지속적으로 정부가 시행할 것으로 보아 앞으로도 논란이 지속될 것으로 보인다.

업계 관계자들은 통신시장을 특수 시장으로 불리고 있으며, 정부의 규제에 의해 앞으로의 시장 환경을 예측하기가 불가능하다고 보고 있다.

정부가 규제하는 시장과 완전 자율경쟁에 의해 시장 둘 다 모두 국내 현실에서는 장·단점을 지니고 있을 것이다. 중요한 것은 무엇보다도 국내 현실에 맞는 정책을 통해 통신시장이 글로벌한 경쟁력을 갖추어야 할 것이다. 