

## “CP 살아남을 수 있는 방법

## 구상하느라 하루가 짧아”

“올 하반기는 무선망 개방 등 콘텐츠 업체들에게 큰 변화가 예상된다. 국내 콘텐츠 업체들이 흩어져 활동하고 있는 각종 협회들을 연합해 한 목소리를 낼 수 있도록 규합할 생각이다. 그리고 콘텐츠 업체들마다의 강점을 살려 ‘버тикаլ 포탈’을 운영해 무선망 개방 후 유선포탈과의 경쟁력을 갖출 수 있도록 노력하겠다.”

모바일 콘텐츠 업체인 옴니텔의 김정선(39) 사장은 한국디지털콘텐츠산업협회 공동회장직을 수행하게 됐다. 옴니텔 내부적으로는 해외진출 가시화와 신규사업 발굴 등의 과제를 안고 있는 상황에서 콘텐츠 업계의 핫 이슈인 ‘무선망 개방’에 관한 의견까지 조율해야 하는 ‘1인 2역’을 맡게 됐다. 몸이 두 개라도 모자랄 지경이라며 바쁜 일정을 소화하고 있는 옴니텔 김정선 사장을 만났다.

취재 김진경 기자 사진 조민영 기자

“원래 협회 회장 자리에 있는 사람치고 자기 사업 잘하는 사람 없다는 편견을 갖고 있었다. 그런데 내가 협회 회장이 될 줄은 꿈에도 생각지 않았던 일이다. 하지만 그런 마음의 경계가 있다면 회사일도, 협회일도 다 잘해낼 수 있다고 마음먹기로 했다.”

김정선 회장은 “10년 넘게 몸담아온 콘텐츠 산업을 위해 뭐가 할 수 있는 일이 생겼다”며 “지난해 코스닥에 등록된 데 이어 올해 해외 진출을 가시화하는 시점이라 옴니텔 대표 이외에 협회장이란 직함이 하나 더 느는데 대해 부담을 느낀다”며 “콘텐츠산업 환경이 좋아진다면 옴니텔도 득을 보는 것 아니겠냐며, 이제 막 틀이 잡히기 시작한 콘텐츠 분야가 산업으로서 생명력을 가지려면 현재 여러 가지 불리한 사업여건을 개선할 필요가 있다”며 업계의 목소리를 모아 발전방향을 제시하도록 하겠다며 포부를 밝혔다.

### KIBA와 KIWI 통합…DC업계 발전위해 ‘한 목소리’

김 회장이 올해 가장 중점을 두고 있는 부분은 콘텐츠 관련 ‘군소협회의 발전적인 합종연횡’이다. 이미 결과가 가시적으로 나오고 있다. 한국디지털콘텐츠산업협회(KIBA)와 한국무선인터넷협



회(KIWI)가 통합됐다. 새로운 통합 협회는 KIBA의 한글명칭인 '한국콘텐츠산업연합회'를 그대로 사용할 예정이다. 대신 영문 명칭이 일부 수정되며 공동 회장제로 전환될 예정이다. 이에 따라 현 김근태 회장과 함께 KIWI 성규영 회장이 통합협회의 공동회장으로 취임할 전망이다. 또 KIBA 산하 단위협회인 한국인터넷콘텐츠산업협회도 한국디지털콘텐츠산업협회로 명칭이 변경되며 역시 김경선 회장 역시 공동 회장직을 수행하게 될 예정이라고 한다.

김경선 회장은 "지난해부터 추진해온 협회통합이 결실을 맺게 됐다"며 "앞으로 유해콘텐츠 자율 규제, 저작권 문제 공동 대응, 콘텐츠업체 감세 혜택 등을 주요 사업으로 추진할 것"이라고 말했다. 업계에서도 연관사업의 중복 등 유사협회 난립에 따른 문제가 많았으며 이번 통합이 콘텐츠산업 발전에 크게 기여할 것이라고 평가하고 있다고 덧붙였다.

## 망개방 후 CP 수익구조 더 나빠질 수 있어

요즘 디지털콘텐츠 업계의 초미의 관심사는 '무선인터넷망 개방 문제'다.

"무선인터넷망 개방으로 유·무선의 경계가 사라지는 것은 콘텐츠업체들에도 새로운 사업 기회가 될 것임이 분명하다. 하지만 기회를 놓치면 오히려 도태되고 말 것이다."

김 회장은 이통사와 CP간의 불평등한 수익분배 구조는 꼭 개선돼야 한다고 강조한다. 일반적으로 1:9의 비율로 알려지고 있지만, 통화연결음서비스의 경우 인프라에 투자된 비용이 많다는 이유로 3:7 혹은 5:5 정도까지 CP에게 요구하고 있는 상황이라는 것.

"지금 있는 제도로는 통화료 수익을 모두 이통사가 취하고, 콘텐츠업체들은 정보이용료만 수익으로 가질 수 있다. 이통사 포탈과 경쟁하려면 서비스 차원에서 정보성 콘텐츠에 대해서는 무료로 제공한다면 해야 하는데, 계속 이런 식이라면 망 개방을 한들 콘텐츠업체들이 무슨 경쟁력을 가질 수 있겠는가."

김 회장은 CP들의 요구에 의해 이뤄진 '망 개방'이지만, 그것이 오히려 CP의 발목을 잡게 될 수도 있다고 지적한다. 대형 포탈과 CP가 맞서는 것은 '계란으로 바위치기'에 비유될 정도로 힘겨운 경쟁이 될 것이라며, CP들을 위한 정부측의 배려와 '정책'이 필요하다고 강조한다. 김 회장은 무선망 개방 후 발생하게 될 몇 가지 문제를 지적했다.

첫째, 유해 콘텐츠 범람을 방지하기 위한 제도가 마련되어야 한다. 모바일콘텐츠 심의 기구가 필요할 것으로 본다. 둘째, 수익성을 위한 저질 유해콘텐츠 뿐만 아니라, 유사 콘텐츠의 '저

가경쟁'도 문제가 될 것이다.

김 회장은 "이런 문제를 해결하기 위해서는 콘텐츠의 '가격 가이드라인'을 정해서 따르도록 해야 할 것이다. 그래서 공정거래를 위한 가격을 위반할 경우 과징금을 부과하는 등의 정책이 마련돼야 한다고 본다"며 "또 망 개방 후 업체들의 난립을 막기 위해 '일정 규모 이상의 자본금과 규모를 갖춘 업체들만 콘텐츠를 생산하고 서비스할 수 있도록 규제하는 방안도 필요하다'는 입장을 밝혔다.

"무선인터넷은 '유료'에 대한 인식이 확산돼 있어 CP들이 매력적으로 생각하는 시장이다. 유선인터넷에서는 웬만큼 매력적인 콘텐츠가 아니면 비용을 지불하려고 하지 않는 것과는 다른 양상을 보이고 있는 것이다. 무선인터넷의 콘텐츠 사용에 관해 '유료화'가 자리잡은 상황에서 '무선망 개방'은 오히려 역효과를 야기할 수 있다. 업체가 범람하면서 시장을 선점하려는 업체들이 마케팅 전략의 일환으로 '무료 서비스'를 시도할 것이라는 것.

김 회장은 "유선포탈 등 거대자본을 확보하고 있는 업체들의 마케팅 공세를 막을 방법은 없을 것"이라며 "이런 상황에서 다음, NHN 등 포탈업체들이 중소CP에게 1~2억 준다고 하면 못 하겠다고 하는 업체들 별로 없을 것"이라며 오히려 종속관계를 야기할 것이다.

## 옵니텔, 해외사업·신규사업개발에 주력

CP 업계 현안에 대해 한동안 얘기하던 김 회장은 "그래도 옵니텔의 얘기는 조금 해야 하지 않겠느냐"고 웃으며 어느새 옵니텔의 '사장'으로 돌아가 사업계획에 대해 얘기했다.

2003년 옵니텔의 비즈니스에서 가장 큰 중점분야는 해외사업에서 가시적 성과를 이루는 것과 신규사업을 개발하는 것이다. 지난해 말 늦게 시작한 통화연결음서비스의 정상궤도 진입을 위해 마케팅도 강화해야 할 것이라고 말했다.

김 사장은 "11월 GSM 기반의 몽골 제1이동통신사업자 모비콤과 모바일 방송을 위한 방송플랫폼 공급계약과 서비스운영 협력에 관한 수익배분 계약을 체결하는 등의 성과를 올렸다"며 "경쟁이 치열한 국내 시장보다 해외진출로 승부를 걸 것"이라고 자신감을 보였다. 지난해 6월 코스닥에 등록된 옵니텔은 올해 206억원의 매출과 45억의 순이익을 달성해 지난해보다 70% 정도 늘어난 매출을 목표로 하고 있다.

"협회와 옵니텔 자체 비즈니스 두 가지 다 잘해야 인정받을 수 있을 것이다. 2003년 어떤 것도 포기할 수 없다"고 말하는 김경선 사장의 눈빛이 빛나고 있었다.