

‘5G 주파수 추가 할당’ 통신3사 신경전

SKT·KT “불공정”, LGU+ “전국 서비스 개선, 환영”

과기부, 내달 주파수 경매 추진
SKT-KT
“특정수요자 정해진 짝짜미 경매”
LG유플러스
“농어촌 등 이용자 편익 고려해야”

정부의 5G 이동통신 3.4~3.42GHz 대역의 20MHz 추가 할당에 대해 SK텔레콤과 KT는 “특정 사업자인 LG유플러스에 대한 주파수 단독 공급의 특수성을 가져 불공정하다”며 반발하고 나섰다.

반면 LG유플러스는 주파수 할당은 대국민 서비스를 개선한다며 환영한다는 입장이다.

이번 추가 할당이 결정된 대역은 LG유플러스가 차지한 블록과 인접해 LG유플러스는 추가 투자 없이 곧바로 대역폭이 넓어지는 효과를 누릴 수 있는 반면 SKT와 KT는 주파수 집성 기술(CA)을 통해 해당 대역 활용은 가능하지만 전국에 기지국을 추가 증설해야 한다는 한계를 지닌다

◆주파수 할당 혼합경매로 진행

과학기술정보통신부가 LG유플러스가 요청한 5G 이동통신 3.4~3.42GHz 대역의 20MHz 추가 할당 계획을 이달 확정, 내달 할당 계획을 공고하고 경매를 추진할 예정이다.

이번 할당은 혼합경매로 진행된다. 1단계인 ‘다중라운드 오름입찰’은 통신



과학기술정보통신부는 4일 오후 서울 양재동 더케이호텔에서 ‘5G 주파수 할당계획(안)’에 대한 공개토론회를 개최했다. /과기정통부

3사가 각 라운드마다 할당희망 대가를 써내는 방식으로, 각 라운드 입찰에 참여한 사업자가 써낸 최고가가 다음 라운드 최저경매가격이 되며, 50라운드까지 진행된다. 1단계 입찰의 시작가는 과거 경매대가와 가치상승요인 등을 반영해 산출하는데, 5G 주파수를 처음 할당한 2018년을 고려하면 20MHz 폭은 1355억원이며, 여기에 할당 후 시장가치 등을 반영해 결정할 계획이다. 2단계는 ‘최고가 밀봉입찰’로 50라운드의 최고 입찰가를 기준으로 입찰 참가자 중 가장 최고가를 써낸 사업자에게 할당된다.

과기정통부는 ▲2025년까지 총 15만국의 5G 무선국 구축목표를 달성할 것 ▲통신재난 상황에 대비하기 위해 이동통신 네트워크 안정성과 신뢰성 강화방

안 제출 등 2가지 할당조건을 내걸었다. 과기정통부는 4일 오후 서울 양재동 더케이호텔에서 ‘5G 주파수 할당계획(안)’에 대한 공개토론회를 개최했다.

SKT와 KT는 이번 주파수 할당에 대한 강한 불만을 드러낸 반면, LG유플러스는 “현재 할당받은 주파수 대역으로는 5G 속도가 다른 이동통신보다 느릴 수밖에 없어, 농어촌에서도 차별 없는 서비스를 위해 20MHz 폭 주파수가 확보되어야 한다”고 주장했다.

◆SKT·KT “짝짜미 경매”

SKT측은 이번이 추가로 공급되는 5G 주파수 대역은 현재 LG유플러스가 이용 중인 주파수 대역인 3.42~3.5GHz에 붙어 있는 인접대역인 3.4~3.42GHz으로, LG유플러스만 추가적인 투자 없이 바로 이용

할 수 있는 특별한 대역이라며 주파수 단독 공급의 특수성을 가져 ‘공정성’ 문제가 규명되어야 한다고 주장했다.

SKT 정책혁신실 이상현 실장은 “이번 주파수 할당은 특정 사업자만 사용할 수 있는 단일 주파수가 공급된 경우”라며 “이번 주파수 할당이 일반 주파수 공급처럼 취급된다면 공정하지 않다는 것이 남아 통신 시장의 왜곡을 가져오게 되며, 나머지 사업자들은 불리한 경쟁논리에 처하게 된다”고 강조했다.

SKT 관계자는 “이번 주파수 공급은 수요자가 이미 정해진 사상 초유의 ‘짝짜미’ 경매로 국내 주파수 공급 역사상 단 한번도 경쟁수요가 없는 경매를 실시한 사례가 없었다”며 “이는 상대방을 임의로 정해놓고 진행되는 사업자의 ‘수의계약’ 특혜를 정부가 사실상 수용한 것”이라고 주장했다.

이어 “정부는 2019년에 발표한 5G 스펙트럼 플랜을 통해 5G 차기 주파수를 2023년 이후 공급하겠다고 밝힌 바 있다”며 “주파수 할당 현황, 주파수 포화 정도, LGU+의 품질 수준 등 기존 주파수 정책을 변경해야 할 합리적인 요인이 없음에도 특정 사업자만을 위한 정책 변경의 명분이 부재한 상황”이라고 말했다.

KT 김광동 정책협력 담당 상무는 “경매제 도입 이후 모든 주파수 할당은 3사가 참여하는 경쟁방식이었지만, 이

번 근본할당은 수요를 제기한 사업자에 게만 독점 할당될 수 밖에 없는 구조라 특히 논란이 생길 수밖에 없다”며 “우리는 이번에 주파수 할당을 받으면 신규 기지국 구축에 막대한 투자 비용이 들어 효용성이 현저히 낮다. LGU+는 이번 할당으로 100m 달리기를 하는데 20~30m 앞을 달리는 결과가 벌어진다”고 주장했다.

KT측은 “LGU+에서 2013년 주파수 경매시 1.8GHz 인접대역에 대한 KT 할당이 제기되자 지금과 정반대로 강력하게 특혜 논란을 제기했었다”며 “LGU+는 당시 속도 경쟁력은 영업에서 가장 중요한 데 정부 주파수 할당으로 속도 격차가 발생하게 된다며 특정사업자에 특별한 혜택이 돌아가는 것은 금지되어야 할 사항으로, KT 특혜를 주장해 결과적으로 특혜 차단을 위한 할당조건을 부과했었다”고 말했다.

반면, 김인호 LG유플러스 상무는 “이번 할당과 유사한 과거 사례를 볼 때 인접대역 경매 시 낙찰가 이외의 추가 대가를 부과한 사례가 없다. 2018년 경매 당시 지불한 주파수 위치 가격을 통해 이미 가치 상승 요인을 지불했다고 볼 수 있다. 과도한 할당 대가는 사업자의 투자 여력과 추후 신규할당 대가에도 영향을 주는 만큼 과대평가되서는 안 될 것”이라고 주장했다.

/채윤정 기자 echo@metroseoul.co.kr

프레시지, 허닭·라인물류와 합쳤다… 유니콘기업 도약

허닭·라인물류시스템 등과 M&A
생산부터 유통·물류 경쟁력 확보

fresheasy

Dr Kitchen
NO.1 식이요법 전문 연구기업

HEO DAK

(주)라인물류시스템
LINE LOGISTICS SYSTEM CO., LTD.

프레시지가 전략적 인수합병(M&A)을 통해 간편식 사업 영역을 확장하고 인프라 투자를 강화한다.

프레시지는 지난해 11월 건강, 특수 간편식 기업 닥터키친에 이어 5일 캐주얼 간편식 기업 허닭, 물류 기업 라인물류시스템 등과 M&A를 진행했다고 5일 밝혔다. 이를 통해 프레시지는 식품 시장 내에서 주목받는 기업들과 연합전선을 구축하며 차별화된 제품 생산, 유통, 물류 경쟁력을 확보하게 됐다.

프레시지의 전략적 M&A는 ‘간편식 퍼블리싱 강화 전략’의 일환으로 진행

됐다. ▲간편식 퍼블리싱 품목 다각화 ▲온, 오프라인 채널 유통망 확대 ▲생산, 물류 인프라 투자를 통해 기업 경쟁력을 강화하며 2022년 중 1조 원 이상의 기업가치를 지닌 유니콘기업으로 도약할 계획이다.

이번 M&A가 진행된 허닭은 가공육과 볶음밥을 비롯해 소비자들이 식사 대용으로 간편하게 즐길 수 있는 ‘캐주얼 간편식’ 전문 기업이다. 2020년 340억원 매출에 이어 지난해 약 700억원의 매출을 달성하였으며, 최근 3년간 연평균 2배 가까운 매출 성장을 기록하는 등

성장도를 달리고 있다.

라인물류시스템은 전국 단위 콜드체인을 구축한 물류 전문 기업이다. 총 1만2000여 개에 달하는 편의점과 프랜차이즈 매장에 상온, 냉장, 냉동 상품을 공급하고 있다. 연간 출하액 3600억원 수준의 물동량을 운용하고 있으며 2021년에는 약 1350억원의 매출을 기록했다.

이번 M&A는 프레시지와 각 사간 지분을 교환하는 방식으로 진행했다. M&A 이후에도 허닭의 허경환·김주형 공동대표와 라인물류시스템의 김강수 대표 경영 체제는 그대로 유지되며 프

레시지의 주요 경영진으로 합류하여 주요 의사결정 과정에 함께 참여한다.

프레시지는 허닭과의 M&A를 통해 주력 상품인 밀키트 외 허닭이 보유한 총 362종에 달하는 캐주얼 간편식 제품을 퍼블리싱 제품으로 확보할 수 있게 되며, 허닭의 경우 제품 생산부터 온, 오프라인 채널 유통, 해외 수출 등 전 사업 과정에서 프레시지의 탄탄한 인프라를 활용할 수 있게 된다.

특히 허닭의 자사물 ‘허닭물’을 통해 온라인 판매 경쟁력을 강화한다. 허닭은 2021년 8월 ‘허닭프렌즈’라는 자회

사를 설립하며 ‘허닭물’을 종합 간편식 온라인 쇼핑몰로 확장 운영하고 있다.

‘허닭물’은 허닭이 자체 개발한 빅데이터 기반의 AI 시스템으로 운영된다. 상품의 수요에측부터 소비자들의 구매 주기 및 빈도에 따라 즉각적으로 최적의 상품 구성과 가격을 설정하는 AI 시스템을 통해 2021년에만 3900만개에 달하는 제품을 판매했다.

프레시지는 ‘허닭물’을 퍼블리싱 제품의 주요 판매 채널로 활용함과 동시에 허닭이 보유한 AI 시스템을 프레시지와 닥터키친 자사물에 도입하여 온라인 판매 효율성을 강화할 계획이다.

아울러 라인물류시스템과 M&A를 통해 전국 단위의 콜드체인 물류망을 확보하며 간편식과 식자재 유통을 기반으로 한 B2B 사업과 ‘비온드 리테일’ 신사업을 본격적으로 진행한다.

/신원선 기자 tree6834@

“2050 탄소중립’ 실현 위해 中企·벤처 지원이 중요”

중진공 ‘제6호 KOSME정책@知’
사업전환지원·인식개선 등 제안

정부가 목표한 ‘2050 탄소중립’ 목표를 달성하기 위해선 중소기업과 벤처기업을 지원하는 것이 무엇보다 중요하다는 분석이 나왔다.

2018년 기준으로 300인 미만 사업체가 내뿜는 온실가스 배출량만 1억8000톤(t)으로 이는 전산업부문 탄소배출량의

30%를 차지하고 있기 때문이다.

중소벤처기업진흥공단은 탄소중립 목표 달성을 위한 중소기업 대응 전략과 지원 정책 방향을 담은 정책 뉴스레터 ‘KOSME정책@知(이지)’ 제 6호를 발간했다고 5일 밝혔다.

중진공은 정책 뉴스레터에서 중소벤처기업의 탄소중립 실현을 위한 주요 지원 방안으로 ▲공정혁신을 통한 에너지 효율화 지원 ▲탄소중립 관련기업

사업전환 지원 강화 ▲신재생 에너지 관련 기업육성 지원 ▲탄소중립 관련 중소기업 인식개선 ▲통합지원 온·오프라인 플랫폼 등을 제안했다.

특히 탄소감축을 위해 탄소를 많이 배출하는 공정을 저탄소 공정으로 전환할 수 있도록 탄소중립 스마트공장 구축을 지원하고 내연기관차 퇴출, 기후위기 이슈 등으로 기존 사업 영역에서 변화가 불가피한 기업에 대한 사업전환

지원 강화가 필요하다고 밝혔다.

아울러 신재생에너지 분야 기업 창업 지원, 기후위기 대응기금 신설을 통한 탄소중립 이행 시설투자 확대도 제안했다. 또 탄소중립 영향이 산업·업종·규모별로 다르게 발생한다는 점을 고려해 면밀한 중소기업 영향 분석을 통한 업종과 규모별 맞춤형 지원이 도모될 것으로 보고 있다.

중진공은 또 급격한 글로벌 경영환경에 개별대응이 어려운 중소기업에 탄소중립의 동향과 필요성에 대한 인식 개선 교육을 병행해 나갈 것도 제안했다.

앞서 중진공이 조사한 결과에 따르면 응답기업의 80.6%가 탄소중립 대응 필요성을 인식하고 있지만 ‘준비가 됐다’는 곳은 15.1%에 그쳤다.

김학도 중진공 이사장은 “탄소국경세, 내연기관 자동차 판매금지, 탄소중립 법제화 등을 고려할 때 이제 탄소중립은 수출 경쟁력, 나아가 기업의 생존과 직결되는 문제가 됐다”면서 “중진공은 Net-Zero 자금, 탄소중립형 스마트 공장 구축 사업 등을 통해 중소기업이 탄소중립을 실현할 수 있도록 지원을 아끼지 않겠다”고 전했다. /김승호 기자 bada@