

# 미국 케이블TV 시장의 재편과 시사점: 컴캐스트와 타임워너케이블 합병을 중심으로

▣ 박 병 선\*

2014년 2월 14일 미국 최대 케이블TV 사업자인 컴캐스트(Comcast)는 2위 사업자 타임워너 케이블(Time Warner Cable)을 452억 달러(약 48조 원)에 인수함을 공식발표하였다. 두 사업자가 합병하게 되면 컴캐스트는 미국 케이블 가입자의 3/4에 해당하는 규모의 가입자를 보유하게 되며, 초고속인터넷 가입자 수에 있어서도 미국 시장의 36%에 해당하는 점유율을 가지게 된다.

양사의 합병은 미디어 시장에서 고전하고 있는 케이블TV 업계의 위기와 그에 대한 대응책으로써 규모의 경제를 확보하고자 하는 시장 재편의 움직임을 보여주는 동시에, 콘텐츠를 가진 케이블 사업자와 콘텐츠가 없는 통신 사업자간 동일 시장에서의 경쟁이 가시화되었음을 보여준다.

또한 합병 발표와 연달아 이루어진 컴캐스트-넷플릭스(Netflix) 간 전용망 계약 등 일련의 후속 사건은 망중립성 원칙의 실효성과 같은 문제를 함께 제기하고 있으며, 2013년 SO 가입자 수 규제 완화를 계기로 촉발될 국내 유료방송 플랫폼 시장의 재편에도 시사하는 점이 있기에 귀추가 주목된다.

**목 차**

I. 서 론 / 2

II. 컴캐스트와 타임워너케이블 합병과 미국 케이블TV 시장의 변화 / 2

1. 합병건의 개요 및 경과 / 2

2. 예상되는 미국 케이블TV 시장의 변화 / 4

III. 각 계의 입장 / 5

1. 규제 당국의 입장 / 5

2. 관련 이해당사자의 입장 및 여론 / 10

IV. 전망 및 시사점 / 11

1. 합병의 영향 및 전망 / 11

2. 시사점 / 15

\* 정보통신정책연구원 방송미디어연구실 연구원, (02)570-4311, bspark@kisdi.re.kr

## I. 서 론

2014년 2월 14일 미국 최대 케이블TV 사업자인 컴캐스트(Comcast)는 2위 사업자인 타임워너케이블(Time Warner Cable)을 452억 달러(약 48조 원)에 인수함을 공식 발표하였다. 컴캐스트는 2013년 말 기준 약 2,200만 명의 가입자를 보유하여 미국 내 최대 규모를 자랑하는 유료방송 사업자로, 케이블TV뿐만 아니라 초고속 인터넷에서부터 지상파 방송까지를 아우르는 글로벌 미디어그룹이다. 타임워너케이블은 컴캐스트에 이어 미국 2위 케이블 사업자로, 2013년을 기준으로 약 1,100만 명의 가입자를 확보하고 있다.

두 사업자의 합병이 승인되면 컴캐스트는 미국 케이블 가입자의 3/4에 해당하는 규모의 가입자를 보유하게 되며, 초고속 인터넷 가입자 수에서도 미국 시장의 35.9%에 해당하는 점유율을 가지게 되기 때문에<sup>1)</sup> 이번 합병은 미국뿐만 아니라 글로벌 미디어 시장 차원에서 주목할 만한 사건이다.

## II. 컴캐스트와 타임워너케이블 합병과 미국 케이블TV 시장의 변화

### 1. 합병건의 개요 및 경과

2009년 타임워너 미디어그룹으로부터 분사한 타임워너케이블이 매각 대상으로서 표면화된 것은 2013년 9월경이다. 미디어 거부(巨富) John Marlon 회장이 이끄는 리버티미디어(Liberty Media)가 최대 지분(27%)을 보유하고 있는 차터커뮤니케이션(Charter Communications<sup>2)</sup>)은 타임워너케이블의 가격을 주당 135달러로 제시하였으나, 이후 컴캐스트가 더 높은 가격에 매입 의사를 밝히면서 컴캐스트가 타임워너케이블을 매입하는 것이 유력해졌다. 2013년 말 로이터는 “컴캐스트는 타임워너케이블

1) inews24(2014. 2. 14)

2) 미국의 케이블, 초고속인터넷 및 전화 사업자

매입 방식으로 세 가지 선택지를 가지고 있다”고 밝혔는데, 그 세 가지 방안은 1) 공개매입, 2) 타임워너케이블 시장의 일부 매입, 그리고 3) Charter 외의 타사와 함께 연합을 구성해 매입하는 방안이었다.<sup>3)</sup> 이번 최종 합병 건의 경우 공개매입의 형태로 이루어졌다.<sup>4)</sup>

타임워너케이블이 M&A 시장에 나오게 된 이유는 모기업인 타임워너 미디어그룹의 콘텐츠 중심 기업으로의 전향 기치와 연관되어 있다고 추측할 수 있다. 2007년 부임한 CEO Jeffery Bewkes를 필두로 타임워너 그룹은 콘텐츠 제작에 필요한 자금을 확보하기 위해 AOL, 타임워너케이블 등 자회사를 분사시키기 시작했다.<sup>5)</sup> 이러한 노력의 일환으로 타임워너 그룹은 타임워너케이블을 매각했고, 90억 달러의 자금을 확보하였다.

컴캐스트의 타임워너케이블 인수는 100% 주식으로 대금을 지급하는 방식으로 합의되었으며, 합병이 성사될 경우 타임워너케이블 주주들은 1주당 컴캐스트 신주 2.875주를 받게 된다. 2014년 2월 13일을 기준으로 컴캐스트의 주식시장에서의 종가는 55.24달러, 타임워너케이블의 종가는 135.35달러로, 타임워너케이블 한 주당 17.5%의 프리미엄이 붙은 것이라고 할 수 있다.

<표 1> 컴캐스트와 타임워너케이블의 기업개요

	컴캐스트	타임워너케이블
매출액(2013년)	약 646억 달러	약 221억 달러
영업이익(2013년)	약 136억 달러	약 46억 달러
직원수	약 3만 명	약 4만 5,000명

자료: mediait(2014. 2)

3) Reuters(2013. 12. 17)  
 4) 공개매입: 정해진 양의 주식을 단기간 내에 취득하고자 하는 자가 공고 등에 의해 시가보다 높은 매입가격을 주주에게 제시하고 증권거래시장 외에서 매입하는 방법으로, 회사지배권의 획득을 목적으로 실행되는 경우가 많음  
 5) NYT(2009. 4. 29)

합병 최종 승인까지는 두 회사 주주들의 승인 및 규제 당국(FCC, 법무부)으로부터의 승인이 필요한 상황이다.

## 2. 예상되는 미국 케이블TV 시장의 변화

가입자 기반에서 보면, 2013년 12월을 기준으로 약 2,200만 명의 가입자를 확보하고 있는 컴캐스트와 약 1,100만 명의 가입자를 확보하고 있는 타임워너케이블과의 합병이 성사되면 컴캐스트는 3,300만 가구의 가입자를 확보하게 되며, 이는 전체 미국 케이블 가입자의 3/4에 해당한다.<sup>6)</sup> 컴캐스트의 초고속 인터넷 가입 가구 역시 2,300만 가구로 늘어나 미국 초고속 인터넷 시장의 35.9%를 차지하게 된다.<sup>7)</sup>

〈표 2〉 컴캐스트와 타임워너케이블의 가입자수 현황

	컴캐스트	타임워너케이블
가입자수 (2013년 12월 기준)	약 2,200만 명	약 1,100만 명
2013년 4분기 가입자수 증감 현황	4만 3,000명 신규 가입	21만 7,000명 감소

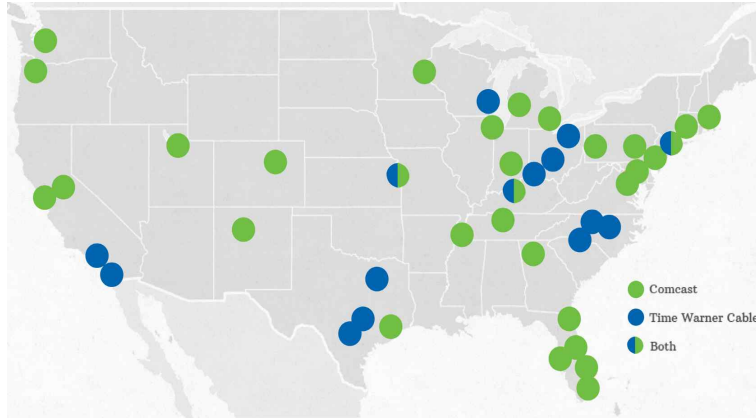
자료: mediait(2014. 2)

지역 안배 면에서 보면, 그동안 컴캐스트는 시카고, 덴버, 보스턴, 워싱턴DC, 필라델피아 등이 주요 가입자 기반이었던 반면, 타임워너케이블이 점유하고 있던 뉴욕과 LA 지역에서는 가입자 기반을 확보하지 못하고 있었다. 그러나 이번 인수 건으로 주요 시장 중 하나인 뉴욕과 LA를 확보하게 됨으로써 컴캐스트는 미국 전역의 방송 및 통신시장에 걸쳐 영향력을 행사하는 사업자가 되었다.

6) mediait(2014. 2. 13)

7) 1)과 같은 출처

[그림 1] 미국 50개 주 TV시장에서의 컴캐스트 및 타임워너케이블 점유 현황



\* 각 원은 15,000명 이상의 가입자를 나타냄  
 자료: CNN Money Infographics(컴캐스트 데이터 재인용)

### Ⅲ. 각 계의 입장

#### 1. 규제 당국의 입장

합병의 규제당국은 연방통신위원회(FCC)와 법무부이며 FCC의 평가 기준은 합병 회사가 ‘공공의 이익’에 해가 될 것인지의 여부인 반면, 법무부는 합병이 독점금지법에 위배되는지의 여부 중점적으로 심사를 진행할 예정이기 때문에 심사에 있어 서로 다른 두 규제 당국의 입장이 반영될 것으로 보인다.

##### (1) FCC의 입장

FCC의 경우, 망중립성<sup>8)</sup> 훼손 가능성과 관련해 합병을 금지할 가능성도 있으나, 오히려 합병을 통해 망중립성이 강화될 수도 있다는 명분으로 승인할 가능성 또한 있다.

8) 망중립성: 인터넷 망을 이용하여 전달되는 인터넷 트래픽에 대해 데이터의 내용이나 유형을 따지지 않고, 이를 생성하거나 소비하는 주체에게 차별 없이 동일하게 취급해야 한다는 것을 의미

망중립성 훼손과 관련해 FCC가 우려하고 있는 부분은 케이블부터 동영상 서비스에 이르기까지 막강한 영향력을 자랑하게 될 합병 회사가 망을 통해 횡포를 부릴 가능성이 있다는 점이다. 반면, 2011년 컴캐스트의 NBC 유니버설 인수<sup>9)</sup> 당시 2018년까지 ‘오픈 인터넷 규칙(〈표 3〉)’을 준수하겠다고 서약했는데, 두 회사가 합병할 경우, 이 원칙이 타임워너케이블에도 적용될 수 있기 때문에 오히려 시장 전체로 보았을 때 망중립성이 강화되는 결과를 낳아 승인 가능성이 높아진다는 전망 또한 존재한다.

〈표 3〉 오픈 인터넷 규칙의 4대 원칙

원칙	내용
투명성 Transparency	유무선 인터넷 접속 서비스 제공자는 네트워크 관리 및 기타 행위에 관한 정보를 합리적 수준에서 공개하여 이용자 및 콘텐츠, 어플리케이션, 서비스 제공자들이 합리적인 서비스 선택, 제공을 할 수 있도록 해야 한다.
차단금지 No Blocking	유선 인터넷 접속서비스 제공자는 합리적 네트워크 관리를 위한 경우를 제외하고 이용자가 선택한 합법적인 콘텐츠, 어플리케이션, 서비스, 유해하지 않은 합법적 기기를 이용자가 선택하여 유선네트워크에 연결, 이용하는 것을 막을 수 없다. 모바일 인터넷 접속서비스 제공자는 합리적 네트워크 관리의 경우를 제외하고 이용자가 선택한 합법적인 웹사이트에 접속하는 것을 막아서는 안되며 제공자의 음성, 비디오 통신 서비스와 경쟁하는 어플리케이션을 차단할 수 없다.
비차별성 No Unreasonable Discrimination	유선 인터넷 접속 서비스 제공자는 합리적 네트워크 관리의 경우를 제외하고 합법적 네트워크 트래픽 전송을 불합리하게 차별해서는 안된다.
합리적인 네트워크 관리 Reasonable Network Management	Case-by-case 고려/ 단, 합리적이고 합법적 목적의 네트워크 관리는 허용됨을 일반 기준으로 제시 합리성=초고속 인터넷 접속 서비스의 특정 네트워크 아키텍처와 기술을 고려, 합법적인 네트워크 관리 목적을 달성하는데 적절하게 조정되었다면 합리적인 것으로 인정된다. 합법적 목적: 네트워크보안 및 신뢰성관리 (유해하거나, 이용자가 원치않는 트래픽 제한), 혼잡관리 등은 합법적인 목적으로 인정된다.

9) 2011년 컴캐스트는 GE가 가지고 있던 케이블 업체 NBC유니버설의 잔여 지분 49%를 167억 달러에 매입한 바 있음(전자신문(2013. 2. 13))

오픈 인터넷 규칙은 FCC가 2009년 말부터 망중립 기준에 대한 본격적인 법제화를 추진하면서 2012년 12월 21일 최종 가결한 FCC 운영조항의 시행령이다. 오픈 인터넷 규칙은 투명성, 차단금지, 비차별성, 합리적인 네트워크 관리 등 4대 원칙을 골자로 하며, 각 원칙의 세부 내용은 앞의 <표 3>과 같다.

심사에 있어 FCC가 중점을 두고 볼 또 하나의 쟁점은 방송시장 내의 독점 행위에 대한 것이다. 합병 회사는 가입자 수를 기준으로 보았을 때, 케이블 시장에서 3/4의 점유율을 가지게 된다. 뚜렷한 제3의 케이블 회사가 없는 가운데 합병 회사가 사실상 케이블TV 시장을 독점하게 되는 셈이다. FCC는 시장 경쟁 감소를 방지하기 위해 주요 사업자들의 인수 및 합병을 반대해 온 전력을 가지고 있는데, 2011년 이동통신 1위 사업자인 AT&T가 4위 사업자인 T-Mobile을 390억 달러에 인수하려던 계획 신청을 거부하기도 했으며, 2014년 2월 초에는 일본 소프트뱅크의 T-모바일 인수에 대해 시장 경쟁 감소를 이유로 반대를 표명한 사례 또한 있다.

그러나 전체 통신사업자, 위성TV 사업자 등 모든 유료TV 서비스를 포함한 시장으로 확대해서 볼 경우, 합병 회사의 점유율은 30% 정도로 떨어지게 된다는 것이 컴캐스트 측에서 반박 가능한 논리이며,<sup>10)</sup> 이를 위해 컴캐스트는 300만 명의 가입자를 다른 사업자에 매각하는 데에 이미 합의한 상태이다.<sup>11)</sup>

FCC와 합병 회사의 관계에 있어 주목해야 할 또 다른 부분은 컴캐스트의 로비력이다. FCC를 이끌고 있는 Tom Wheeler 위원장은 케이블 쪽 로비스트로 활동한 전력이 있고, 컴캐스트가 2013년 한 해 동안 워싱턴에서 로비 자금으로 쓴 돈이 무려 1,800만 달러(193억 원)에 이르는 것으로 미루어 보았을 때, 합병 성사에 있어 컴캐스트의 로비력이 실질적인 영향력을 미치지 않으리라고 보기는 힘들다.

10) 컴캐스트는 버라이즌의 FiOS, AT&T의 U-verse, 위성TV 등 케이블TV뿐 아니라 위성TV, IPTV 까지 포괄한 전체 유료TV 서비스 시장을 기준으로 독점 여부를 검토해야 한다고 주장하고 있음  
11) 9)와 같은 출처

〈표 4〉 컴캐스트 – 타임워너케이블 합병 관련 FCC의 주요 검토 이슈

주요 이슈	금지 가능성	승인 가능성
망중립성 훼손/강화 여부	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 케이블부터 동영상서비스까지 막강한 영향력을 가질 합병 회사가 망을 통한 횡포를 부릴 가능성이 있음</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 2011년 컴캐스트의 NBC유니버설 인수 당시 2018년까지 ‘오픈 인터넷 규칙’을 준수하겠다고 서약했는데, 두 회사가 합병할 경우 이 원칙이 타임워너 케이블에도 적용될 수 있음</li> </ul>
반(反)독점법 검토	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 합병 회사는 케이블 시장에서 가입자 수 기준으로 3/4의 점유율을 가지게 됨</li> <li>• 제3의 케이블 회사가 없는 가운데 케이블TV 시장을 사실상 독점하게 됨</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 전체 통신 사업자, 위성TV 사업자 등 모든 유료TV 서비스를 포함한 시장으로 확대하면 시장점유율이 30%로 떨어짐</li> <li>• 이를 위해 컴캐스트는 300만 명의 가입자를 다른 사업자에 매각하는 데에 합의한 상태임</li> </ul>
컴캐스트의 로비력	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>• FCC를 이끌고 있는 Tom Wheeler 위원장이 케이블 쪽 로비스트로 활동한 전력이 있음</li> <li>• 컴캐스트가 2013년 한 해 워싱턴에서 로비 자금으로 쓴 돈은 1,800만 달러 (193억 원)에 이룸<sup>12)</sup></li> </ul>

FCC의 행보는 유럽의 미디어 시장 규제와 종종 비교되기도 하는데, 유럽의 미디어 시장 규제는 미국에 비해 ‘이용자 보호’에 더 방점을 찍고 있기 때문에 지역 케이블, 이동통신 및 유료방송 간의 합병이 어렵다.

이러한 유럽식 규제는 이용자에게 돌아가는 통신 요금 부담을 줄인다는 장점을 지니고 있다. 세계이동통신사업자연합회(GSMA)에 따르면, 유럽 통신 이용자의 월 평균 통신 요금은 38달러 선으로, 미국의 동일 서비스 요금의 절반 정도에 해당한다. 그럼에도 불구하고 EU 집행위원회는 이동통신 로밍 요금의 대폭 삭감 등 추가 규제를 염두에 두고 있다.

하지만 이용자 보호에 중점을 두고 있는 유럽의 규제는 사업자의 더 나은 서비스를

12) 연합뉴스(2014. 2. 24)



위한 투자를 제한한다는 한계점도 지니고 있다.

유럽에서는 사업자들이 대단위 망 투자를 단행하기 어렵기 때문에, 스마트폰이나 태블릿 등의 기기와 연결하는 데이터 서비스의 수요가 만족되지 못하고 있다. 이러한 상황을 개선하기 위해 사업자들은 인수인계를 통해 서비스 질을 높이려는 노력을 계속해왔다. 영국 보다폰(Vodafone)의 경우 2013년 미국 버라이즌 와이어리스(Verizon Wireless) 보유 지분 45%를 1,300억 달러에 팔고 대신 독일의 케이블 사업자 카벨도이칠란트를 105억 달러에 사들였으며, 나아가 스페인의 케이블 사업자 ONO를 약 100억 달러에 인수하는 안을 추진 중이다. 스페인의 텔레포니카(Telefonica)는 독일 이동통신사 이플러스(E-Plus)를 116억 달러에 인수하기로 합의했으며, 독일 도이치 텔레콤은 중앙 및 동부 유럽에 걸쳐 여러 인수를 성사시키고 있다. 그러나 이러한 움직임들에도 불구하고 인수합병을 제한하는 규제들은 개선되지 않고 있는 상황이기 때문에 사업자들의 불만은 누적되어가고 있다.

## (2) 법무부의 입장

한편 컴캐스트와 타임워너케이블의 합병 회사는 케이블을 비롯한 유료TV 시장부터 광대역 통신망까지 막대한 영향력을 가지게 되기 때문에 합병의 성사 여부에 있어 법무부의 역할 또한 중요하다.

법무부가 관심을 가질만한 주요 이슈는 반(反)독점법 검토와 브로드밴드 시장에서의 경쟁 약화라고 볼 수 있다. 반(反)독점법과 관련해서는 합병 회사가 콘텐츠 제공업체들과의 협상 시 실질적으로 시장에서 독점적 영향력을 행사할 우려가 있다는 점에 주목할 것으로 보인다.

이와 관련해서는 2013년 타임워너케이블과 콘텐츠 사업자로서의 CBS간 재송신료(retransmission fee)를 두고 벌어진 공방이 시사점을 줄 수 있다. 2013년 타임워너케이블과 CBS간 재송신료를 두고 벌어진 분쟁으로 인해 뉴욕, LA, 댈러스 등지에서 수백만 명의 타임워너케이블 가입자들은 약 한 달간 CBS 프로그램을 시청하지 못하였다. 이 사건으로 타임워너케이블에서 30만 명이 넘는 가입자가 빠져나갔으며, 2012년

에서 2014년에 걸쳐 미국 전역에서 재송신을 둘러싸고 유사한 사례가 80건 넘게 발생한 바 있다.<sup>13)</sup> 월스트리트저널에 따르면 당시 타임워너케이블-CBS 간 협상에서는 CBS를 비롯한 콘텐츠 사업자들이 승리한 것으로 평가되었으나,<sup>14)</sup> 타임워너케이블과 컴캐스트가 합병할 경우 콘텐츠 사업자들이 불리한 입장으로 전환될 수 있다.

또 다른 이슈는 브로드밴드 시장에서의 경쟁 약화이다. 합병회사의 데이터 관련 ARPU는 월 43달러 수준이며, 여기에 마진율이 높은 음성 전화 매출(컴캐스트의 경우 월 29달러, 타임워너케이블의 경우 월 40달러)을 더하면, 동영상 사업의 순수 ARPU<sup>15)</sup>인 43달러보다 높다.

<표 5> 컴캐스트 - 타임워너케이블 합병 관련 법무부의 주요 검토 이슈

주요 이슈	금지 가능성	승인 가능성
반(反)독점법 검토	<ul style="list-style-type: none"> <li>합병 회사가 콘텐츠 제공업체들과의 협상 시 독점적 영향력을 남용할 가능성(예: 2013년 타임워너케이블과 CBS의 재송신료 공방)</li> </ul>	-
브로드밴드 경쟁 약화	<ul style="list-style-type: none"> <li>합병회사의 데이터 관련 ARPU는 월 43달러 수준이며, 여기에 마진율이 높은 음성 전화 매출을 더하면, 동영상 사업의 순수 ARPU인 43달러보다 높음</li> </ul>	-

## 2. 관련 이해당사자의 입장 및 여론

컴캐스트의 공식발표 이후 타임워너케이블 주주 Breffni Barrett은 컴캐스트와의 인수합병을 막기 위해 뉴욕 주 대법원에 소장을 제출하였다. Barrett은 타임워너케이블

13) 연합뉴스(2014. 2. 18)

14) 1)과 같은 출처

15) UBS 증권자료에 따르면 컴캐스트의 2013년 이용자 1인당 ARPU는 151.30달러였고, 타임워너케이블은 148.70달러였음. 이 중 두 회사의 동영상 관련 ARPU는 월 78달러였으며, 이 중 35달러는 동영상 프로그램 제공자들에게 지불되어, 동영상 사업의 순수 ARPU는 43달러라고 할 수 있음(1)과 같은 출처)

의 사장 Rob Marcus와 이사회에 다른 구성원들이 회사보다는 본인들의 이익을 챙기는 과정을 통해 컴캐스트에 매각하는 것을 막기 위해 소송을 제기했다고 밝혔다.<sup>16)</sup> 그는 컴캐스트의 케이블TV업계 시장지배력을 감안할 때, 두 회사의 합병은 반독점법 위반이 될 수 있다는 점 또한 지적했다.<sup>17)</sup>

주요 언론 및 여론 또한 현재까지는 양사의 합병에 회의적인 시각을 보이고 있다. 워싱턴 포스트, 로스앤젤레스 타임스, USA 투데이 등 주요 미국 언론들은 사실을 통해 컴캐스트와 타임워너케이블 간의 합병에 부정적이거나 회의적인 의견을 피력하였다.<sup>18)</sup>

워싱턴 포스트는 2014년 2월 18일 <네이션(Nation)>지 발행인 겸 편집인인 Katrina Vanden Heuvel의 기명 칼럼을 통해 “이번 합병이 성사되면 이용자들에게 비용이 전가될 것”이라는 우려를 전하였으며, 실리콘 벨리의 최대 일간지인 <새너제이 머큐리 뉴스(SJMN)>는 2014년 2월 23일 ‘컴캐스트와 타임워너케이블 간 합병에 거부권을 행사하라’는 제목의 사설을 신기도 하였다.

## IV. 전망 및 시사점

### 1. 합병의 영향 및 전망

#### (1) 시장에서의 영향

타임워너케이블과의 합병이 성사될 경우, 컴캐스트는 넷플릭스와 같은 스트리밍 비디오 서비스 사업자들과의 협상에 있어 이전보다 큰 협상력을 가질 가능성이 농후해진다. 현재 스트리밍 비디오 서비스 사업자들은 미국 내 네트워크 트래픽의 2/3를 차지하고 있을 정도로 큰 영향력을 행사하고 있다.

이러한 예상을 반영하듯 컴캐스트의 타임워너케이블 인수가 합의된 지 10일 만에 미국 최대 스트리밍 업체 넷플릭스는 컴캐스트에게 추가적 망 사용료를 지급하겠다는

16) The Huffington Post(2014. 2. 18)

17) 조선비즈(2014. 2. 15)

18) 12)와 같은 출처

다년 계약을 체결하였다.

넷플릭스와 컴캐스트는 2014년 2월 23일 “고객이 품질 높은 동영상을 시청할 수 있도록 상호 이익이 되는(mutual beneficial) 계약을 맺었다”고 발표하였는데, 블룸버그 통신에 따르면 세부적 계약 내용은 공개되지 않았으나 넷플릭스가 빠른 속도의 인터넷 전용 회선을 사용하는 조건으로 해마다 수백만 달러의 추가 비용을 컴캐스트에 주는 것이 핵심인 것으로 밝혀졌다.<sup>19)</sup>

이 경우 넷플릭스는 단기적으로 재정적 부담을 안을 수 있으나, 초고화질 및 3D 동영상 스트리밍 서비스의 질 보장과 신규 고객 확보를 위해서는 ISP와의 협력이 필수적이라고 판단한 것이다.<sup>20)</sup> 넷플릭스는 그동안 인터넷 중개업체를 통해 간접적으로 컴캐스트의 망을 사용해 왔으나, 최근 인기드라마 <하우스 오브 카드(House of Cards)>의 영향으로 트래픽 양이 급격히 늘면서 2013년 10월부터 2014년 1월까지 스트리밍 속도가 27% 느려진 바 있다.<sup>21)</sup>

넷플릭스와 컴캐스트의 계약은 그동안 인터넷망 개선비용 부담을 두고 통신업체와 콘텐츠 업체들이 벌여온 논란<sup>22)</sup>과 관련해 시사하는 바가 있다. 그간 통신업체들은 ‘수익자 부담 원칙’을 들며 트래픽의 가장 많은 부분을 차지하면서 수익을 올리고 있는 VOD, 스마트TV 업체 등이 통신망에 무임승차해서는 안 된다고 주장해 왔다. 이후 페이스북, 구글, 마이크로소프트 등 대형 인터넷 업체들이 망 사용료를 내기 시작하면서, 스트리밍 동영상 서비스 사업자들만이 통신업체와 대립하고 있었다.

그러나 접속자가 가장 많은 시간대에 미국 전체 데이터 트래픽의 1/3을 차지<sup>23)</sup>하는 동시에 3,000만 명의 유료 가입자를 보유한 미국 최대 스트리밍 업체인 넷플릭스가 컴캐스트의 주장을 수용하면서 논쟁은 망 사업자의 승리로 돌아가고 있는 형국이다. 넷플릭스와 컴캐스트의 이번 계약은 넷플릭스가 미국 최대 통신사업자인 버라이즌

19) 중앙일보(2014. 2. 25)

20) 전자신문(2014. 2. 24)

21) 한국경제(2014. 2. 24)

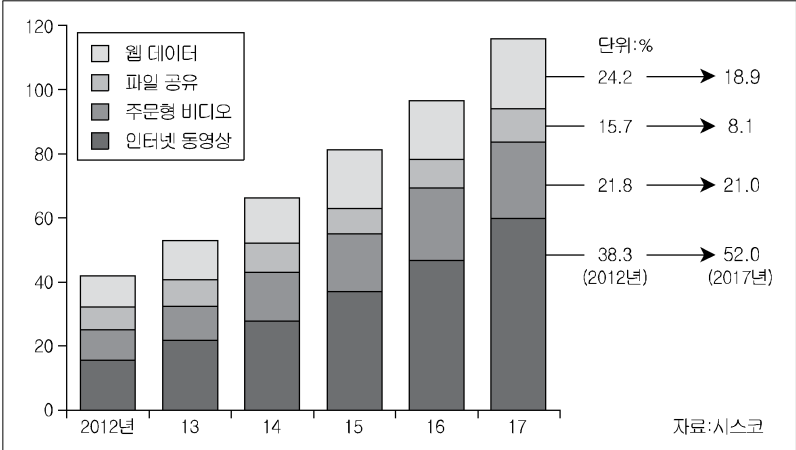
22) 20)과 같은 출처

23) 18)과 같은 출처

(Verizon) 및 AT&T 등과 벌이고 있는 협상에서도 망 사용료 지급에 합의할 가능성이 큼을 보여준다.<sup>24)</sup>

[그림 2] 인터넷 트래픽 전망

(단위: 엑사바이트,<sup>25)</sup> 월 기준)



자료: Cisco(중앙일보 2014. 2. 25. 재인용)

한편 이 계약은 국내 통신업계와 스마트TV 제조사 간 갈등에도 영향을 미칠 것으로 예상되는데, 2012년 12월 KT는 네트워크 무임승차를 막고 적정한 망 이용 대가를 받겠다는 이유로 삼성의 스마트TV 서비스 트래픽에 대해 5일간 접속 제한 조치를 취했다가 해제한 바 있다.<sup>26)</sup>

컴캐스트와 타임워너케이블의 합병은 통신 시장에 있어 적법성 여부를 검토해야할 또 다른 이슈를 제기하는데, 컴캐스트가 운영 중인 케이블 라우터를 활용한 와이파이 핫스팟(Wifi hotspot)이 그것이다.

현재 컴캐스트와 타임워너케이블, 콕스 커뮤니케이션(Cox Communications) 등은

24) 20)과 같은 출처  
 25) 엑사바이트(Exabyte, EB): 디지털 신호의 처리 속도 또는 용량을 표시하는 단위. 10의 18제곱을 의미하는 SI 접두어인 엑사와 컴퓨터 데이터의 표시단위인 바이트가 합쳐진 자료량을 의미하는 단위로, 1 엑사바이트는 125,000,000,000,000,000바이트이다.  
 26) 19)와 같은 출처

‘케이블와이파이(CableWiFi)’라는 프로젝트를 통해 미국 전역에서 20만 여개의 와이 파이 핫스팟을 운영하고 있는데, 컴캐스트는 최근 자사의 케이블 라우터를 공개적으로 접근 가능한 와이파이 핫스팟으로 전환시키고 있다.<sup>27)</sup> 이는 각 가입자 가정에 두 개의 와이파이 신호를 전송하는 새로운 게이트웨이를 연결하는 듀얼모드(dual-mode) 방식이다. 타임워너케이블까지 인수하면 컴캐스트는 총 2,900만의 가구와 소(小)기업을 듀얼모드 와이파이 가입자로 확보하게 된다.<sup>28)</sup>

문제는 케이블 업체들이 와이파이 서비스를 제공하고자 하는 2.4GHz 대역에 주파수 충돌이 일어나고 있다는 것이다. 따라서 이 서비스를 원활하게 도입하기 위해서 컴캐스트는 2013년 3월 FCC에서 추가적으로 할당할 5.1GHz 대역의 100MHz폭을 할당받아야 하는 상황이다.<sup>29)</sup>

이를 위해 컴캐스트는 타임워너케이블과의 합병을 발표한 것과 동일한 날짜인 2013년 2월 13일 와이파이 접근성 향상을 목표로 하는 연합체인 ‘와이파이포워드(WifiForward)’를 출범했다. 이 연합은 미국케이블방송통신협회(NCTA)뿐만 아니라 구글, 마이크로소프트와 같은 인터넷 사업자를 포함한다. 이러한 일련의 움직임은 컴캐스트가 무선 네트워크 제공에 있어 버라이즌, AT&T, T-Mobile USA와 같은 사업 자들과 경쟁하는 유일한 케이블 사업자가 될 수 있음을 시사한다.

합병 회사가 시장에 가져올 영향과 관련해 프로그램 편성권 독점에 대한 우려 또한 존재한다. 케이블 업계 1위인 컴캐스트는 2011년 NBC유니버설을 인수합병해 NBC, CNBC, MSNBC, E!, 훌루(Hulu) 등의 편성권을 확보했는데, 타임워너케이블까지 인수하면 CNN, HBO 등의 편성권까지 확보하게 되기 때문이다.

## (2) 이용자에의 영향

합병에 따른 이용자 측면에서의 영향은 무엇보다 서비스의 질 하락 및 가격 상승과 관련된 측면이 우선적으로 지적된다.

27) CBS(2014. 2. 22.)

28) Bloomberg BNA(2014. 3. 5)

29) 28)과 같은 출처

먼저 서비스의 질과 관련해 American Customer Satisfaction Index의 상무이사 David VanAmburg은 현재 케이블 이용자 만족도 하위 1위인 컴캐스트와 하위 2위인 타임워너케이블 간 합병 회사의 서비스 질은 최소한 2년 동안은 낮은 이용자 만족도를 보일 것으로 예상하였다.<sup>30)</sup> 게다가 타임워너케이블의 가입자들은 이전에는 없던 300GB의 데이터 제한 또한 적용받게 될 예정이다.

서비스의 가격과 관련해서는 장기적으로 보았을 때 브로드밴드 및 TV 시장에서 주요 사업자가 줄어들 경우, 하드웨어(셋톱박스, 라우터 등) 판매 수익이 줄어들기 때문에 몇 년 안에 서비스 가격의 상승이 예상된다.<sup>31)</sup>

이러한 단점들이 있는 반면 이전 타임워너케이블의 이용자들의 경우 케이블 채널 및 서비스의 선택 폭이 확장된다는 장점도 있다. 컴캐스트의 '엑스피니티(Xfinity)' 서비스는 5만여 개의 TV VOD 및 30만개 이상의 스트리밍 콘텐츠를 제공하고 있으며, 엑스피니티의 모바일 앱은 35개의 실시간 스트리밍 채널을 제공하고 있기 때문에 기존 타임워너케이블 이용자들의 경우 더 넓어진 선택폭을 누릴 수 있게 된다.<sup>32)</sup> 또한 컴캐스트는 X1<sup>33)</sup>과 클라우드DVR<sup>34)</sup> 서비스의 제공도 앞두고 있어 이용자들의 선택폭은 더욱 넓어질 전망이다.

## 2. 시사점

### (1) 글로벌 미디어 시장의 합의

컴캐스트와 타임워너케이블의 합병 건은 글로벌 미디어 시장에서 고전하고 있는 케이블TV 업계의 위기와 그에 대한 대응책으로 규모의 경제를 확보하고자 함으로써 비

30) CNN(2014. 2. 13)

31) 27)과 같은 출처

32) 19)와 같은 출처

33) X1: 클라우드를 기반으로 케이블, 모바일, 데스크톱 등의 플랫폼을 통합한 컴캐스트의 자체 차세대 셋톱박스

34) 클라우드DVR: 클라우드 중심의 비디오 레코딩 솔루션으로, 엔드 디바이스 대신에 클라우드 상에 비디오를 캡처, 저장해 줌

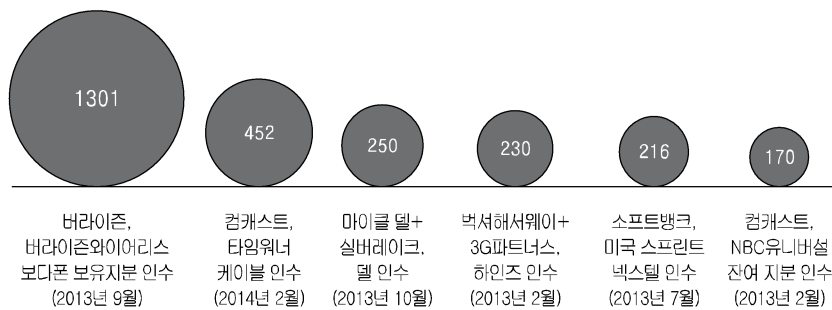
롯된 시장 재편의 움직임을 보여준다.

현재 미국에서는 넷플릭스, 아마존 등 온라인 동영상 스트리밍 서비스 업체와의 경쟁 속에서 케이블 서비스의 가입자 수가 감소하고 있다. ad-free 넷플릭스와 HBO를 보고 자랐으며, 광고 없이 프로그램을 녹화하기 위해 TiVo를 사용하는 세대들에게 평균적으로 월 75달러 정도인 케이블 서비스 가격은 스트리밍 서비스에 비해 비싸다고 인식되고 있기 때문이다.<sup>35)</sup>

여기에 위성방송사업자와 통신사업자들도 동영상 제공 서비스 대열에 동참해 동영상 서비스 업계의 경쟁은 더욱 치열해지고 있다. 또한 한때 협력관계였던 PP들이 경쟁 틈바구니 속에서 이익을 추구하면서 비용 인상을 요구하는 것도 케이블 방송사들에게 압박이 되고 있다.<sup>36)</sup> 이러한 위기 상황에 대한 대응은 비단 케이블TV 업계에 국한되지 않고 방송·통신 사업자들 전반에 있어 넓은 이용자 기반을 확보하고자 하는 일련의 인수·합병 움직임으로 나타나고 있다((그림 3)).

[그림 3] 미국에서 최근 성사된 대형 M&A

(단위: 억 달러)



자료: 한국경제(2014. 2. 13)<sup>37)</sup>

방송시장에 국한해 보면, 콘텐츠를 가진 케이블 사업자와 콘텐츠가 없는 통신 사업자간 동일 시장에서의 경쟁이 가시화되었음을 알 수 있다.

35) The New Yorker(2014. 2. 13)

36) 13)과 같은 출처

37) 한국경제(2014. 2. 13)



NBC, 유니버설픽처스(Universal Pictures)와 케이블 네트워크를 가진 컴캐스트의 타임워너케이블 인수는 콘텐츠 프라이싱, 패키징 및 편성 전반에 막대한 영향을 미칠 거대 콘텐츠 사업자의 탄생을 예고한다. 수십 년 전 미국 정부는 케이블TV 산업 활성화를 위해 케이블 사업자들이 콘텐츠를 제공하는 것을 허용해 왔으나, 케이블 산업이 정체되어 있는 현 시점에서는 정책을 개선할 필요가 있다는 의견이 제기되고 있는 것 또한 같은 맥락이다.<sup>38)</sup>

이와 함께 망중립성 원칙의 실효성에 대한 논란 또한 커지고 있는데, 컴캐스트와 타임워너케이블의 합병 발표 직후 컴캐스트-넷플릭스 간 전용망 계약이 이루어진 후 속 사건에서도 볼 수 있듯, 인터넷 서비스 사업자가 트래픽을 많이 일으키는 콘텐츠 가입자에 망 이용 대가 요구 수위를 높일 것이라는 우려가 현실로 나타나고 있기 때문이다.

## (2) 국내 시장에 주는 함의

미국 시장과 마찬가지로 국내 케이블방송 시장 역시 성장이 정체된 상태로 고객 쟁탈전이 심화되는 위기상황을 맞고 있다. 여기에 IPTV가 급성장하고 OTT(Over-the-top)<sup>39)</sup> 서비스가 부상하는 것 또한 케이블 시장에 위협적인 요인이다.

2012년 12월 기준 전체 유료방송 가입자 2,526만 명 중 케이블TV 가입자 수는 1,480만 명으로 가장 큰 비중(59%)을 차지하기는 했으나, 그 성장세는 전년도 대비 0.1%에 불과했다. 이는 2010년의 1,486만 명에도 미치지 못하는 수치다. 반면 2012년 IPTV 가입자 수는 전년대비 33.8% 성장해 2010년(365만 명)부터 2012년(655만 명)까지 매년 두 자릿수의 성장을 거듭하고 있다.<sup>40)</sup>

한편 미국에서 넷플릭스를 비롯한 OTT 사업자가 기존 유료방송 사업자의 시장을 잠식하고 있는 것과 같이 국내에서도 OTT 사업자들의 본격적 진출이 이루어지고 있

38) CNET(2014. 2. 15)

39) OTT(Over-the-top): 개방된 범용 인터넷망을 통해 방송프로그램, 영화 등 동영상을 전달하는 인터넷 동영상 서비스

40) 머니투데이(2013. 12. 22)

다. 넷플릭스는 미국에서 케이블 방송보다 3~4배 저렴한 가격으로 콘텐츠를 제공해 가입자를 빠르게 흡수하며 ‘코드 커팅(cord cutting)’<sup>41)</sup> 현상을 촉발하고 있다.<sup>42)</sup> 국내에서는 폭(pooq), 티빙(tving) 등의 OTT 서비스들이 성장해 콘텐츠 유통뿐 아니라 독자적인 콘텐츠 확보 및 제작에 나서고 있다. CJ헬로비전의 티빙은 2012년 생중계를 시작한 ‘투르 드 프랑스(Tour de France)’<sup>43)</sup>를 시작으로, 2013년 12월에만 영화 <용의자> 쇼케이스를 비롯한 6개의 생중계 방송을 제작하였다. 현대HCN과 판도라 TV가 합작한 무료 OTT 사업자 에브리온TV도 2013년 11월 말부터 웹툰 채널, 매거진 채널 등 새로운 컨셉트의 웹 채널을 마련해 시청자들의 선택권을 확장시키고 있다.<sup>44)</sup> IT서비스 기업인 LG CNS는 ‘망고채널’이라는 OTT 서비스를 출시하고, 워너브라더스(Warner Bros.), 폭스(fox), BBC 등 해외 메이저 방송사 판권을 확보해 1,700여 편의 해외 드라마를 제공할 계획이라고 밝혔다.<sup>45)</sup>

국내 유료방송서비스 가격이 미국 시장과 달리 상대적으로 저렴하기 때문에 OTT 서비스가 기존 유료방송을 코드커팅할 가능성은 아직 크지 않다고 전망되고 있으나,<sup>46)</sup> 실시간 및 다시보기 방송을 N스크린을 통해 볼 수 있다는 장점이 콘텐츠 다양성과 결합될 경우, 국내에서도 OTT 방송서비스가 케이블을 비롯한 유료방송 시장을 잠식할 가능성이 있다.

이러한 위기상황에 대해 인수합병이 하나의 대응책이 될 수 있다면, SO 가입자 수 규제 완화를 계기로 2014년이 국내 유료방송 플랫폼 시장 재편의 시발점이 될 수 있다. 국내 케이블방송 플랫폼도 상위사를 중심으로 재편 속도가 빨라져서, 상위 MSO인 CJ헬로비전, 티브로드, 씨앤엠 사이에 M&A 이슈가 재부각될 것으로 보인다. 씨

41) 코드커팅(cord cutting): 유료방송 서비스 계약을 해지함을 일컫는 용어

42) 이데일리(2013. 10. 24)

43) ‘투르 드 프랑스(Tour de France)’: 매년 7월 프랑스에서 개최되는 세계 최고 권위의 일주 사이클 대회로, 프랑스 전역을 23일 동안 일주하며 4,000여 킬로미터를 달리는 경기

44) 서울경제(2013. 12. 29)

45) 42)와 같은 출처

46) 42)와 같은 출처

앤앰의 M&A, 티브로드홀딩스의 외부투자 유치 후 기업 공개 추진, CJ헬로비전의 M&A 행보, 중소 독립 SO들의 피인수 마무리 국면 등 대형사업자 위주의 시장재편이 가속화될 가능성이 있기 때문이다.<sup>47)</sup>

따라서 컴캐스트와 타임워너케이블 양사의 합병을 통해 광범위하게는 글로벌 미디어 시장에 주는 함의를 분석할 뿐만 아니라, 협의로는 국내 방송시장에 제시하고 있는 화두 또한 주목되어야 할 것이다.

## 참고문헌

- inews24 (2014. 2. 14), “美 케이블 1~2위 초대형 합병, 성사될까?”.
- mediat (2014. 2. 13), “컴캐스트, 타임워너 케이블 전격 인수”.
- 머니투데이 (2013. 12. 22), “성장세 멈춘 ‘케이블’... 날개단 ‘IPTV’”.
- 서울경제 (2013. 12. 29), “‘TV는 가라’ OTT 시대 열린다”.
- 아시아경제 (2014. 2. 16), “美 컴캐스트의 타임워너케이블 인수로 본 국내 MSO시장”.
- 연합뉴스 (2014. 2. 18), “美 1~2위 케이블TV 합병에 고객부담 증가 우려”.
- \_\_\_\_\_ (2014. 2. 24), “美서 컴캐스트-타임워너케이블 합병 반대여론 거세”.
- 이데일리 (2013. 10. 24), “한국판 넷플릭스 늘어난다... 유료방송시장 지형 바꿀까”.
- 전자신문 (2013. 2. 13), “1위 컴캐스트 2위 ‘타임워너’ 합병... 美 초대형 케이블TV 사업자 탄생”.
- \_\_\_\_\_ (2014. 2. 24), “넷플릭스, 컴캐스트에 인프라 구축 비용 준다”.
- 조선비즈 (2014. 2. 15), “타임워너케이블 주주 ‘컴캐스트 인수 반대’ 소송”.
- 중앙일보 (2014. 2. 25), “미국서 넷플릭스 올라, 한국 KT가 웃는 이유”.
- 한국경제 (2014. 2. 13), “美 컴캐스트, 타임워너 48조 원에 인수... 업계 1, 2위간 합병 ‘케이블 공룡’ 탄생”.
- \_\_\_\_\_ (2014. 2. 24), “넷플릭스도 결국... 망 사용료 낸다”.

47) 아시아경제(2014. 2. 16)

Bloomberg BNA (2014. 3. 5). “After Missteps and Delays, the Cable Industry Is Once Again Remaking Its Wireless Future”.

CBS (2014. 2. 22). “Comcast’s mega-merger changes more than your TV”.

CNET (2014. 2. 15). “If the US government allows this acquisition to go through, it has to make the deal conditional on a spin-off of the content business”.

CNN (2014. 2. 13). “What a Comcast-Time Warner deal could mean for you”.

NYT (2009. 4. 29). “Time Warner Is Moving Closer to AOL Spinoff”.

Reuters (2013. 12. 17). “Comcast Weighs three options for Time Warner Cable deal: Sources”.

The Huffington Post (2014. 2. 18). “Time Warner Cable Shareholder Sues To Prevent Comcast Merger”.

The New Yorker (2014. 2. 13). “Why Comcast Wants to Buy Time Warner Cable”.