

開途國의 셀룰러 市場 動向

主任研究員 姜 恩 卿

셀룰러 이동체통신 부문은 선진국에서의 발전을 필두로, 개도국에 있어서도 기존의 '특정소수'를 대상으로 하던 부문에서 탈피, 보다 경쟁자유화하는 규제체제를 배경으로 비약적인 발전을 보일 전망이다. 본고에서는 그러한 개도국내의 셀룰러시장현황 및 사업체동향*에 대해 살펴보았다.

I. 概 況

셀룰러 이동체전화 서비스 부문은 이미 미국과 유럽 그리고 일본 등의 선진국을 중심으로 급속한 성장을 해 오고 있는 가운데, 개도국에서의 셀룰러에 대한 관심도 점차 증가됨에 따라, 향후 5년간에 이 분야의 성장은 개도국을 주축으로 전개되어 나갈 전망이다. 현재로서는 아-태 지역(일본, 호주, 뉴질랜드 제외), 라틴아메리카-카리브해지역, 아프리카-중동지역 및 동유럽(소련 포함)지역에서의 셀룰러 가입자수가 1990년 현재 89만에 이르고 있다. 이러한 수치는 다시 1995년에는 약 600만으로 증가할 것으로 예상되고 있는 바, 이는 이 지역 운영자들의 연간 수익이 50억 달러 이상이 될 것임을 나타내는 것이다. 한편, 이러한 추세에 더하여 1991-95년의 향후 5년간의 개도국 운영자들의 통신망설비투자액은 70억 달러 이상이 될 것으로 전망되고 있는 현황이다.

이와같은 현상이 의미하는 것은, 이제 셀룰러 전화서비스부문이 개도국에 있어서도 “주변적(peripheral)”이 아닌 “본질적(substantial)”으로 중요한 사업분야

* 본고는 “Cellular Markets in Developing Countries”, Telecommunications Development Report, 1991, 5를 번역하였음.

로 대두되고 있다는 것임을 알 수 있다.

물론, 현재까지의 개도국의 셀룰러부문은 미약하다고 할 수 있다. 예컨대 선진국의 경우를 보면, 지난 3년간 미국과 서유럽, 일본의 총 셀룰러 가입자수는 약 200만에서 900만으로 증가하였으며, 미국의 경우 1987년 말에 0.5%의 보급율을 보이던 것에서 1990년 말에는 2%이상으로 증가하였다. 한편, 유럽의 경우는 0.4%에서 1%, 그리고 북유럽의 경우 4-6%의 증가율을 보인 바 있다. 이에 반해, 개도국의 경우 전반적인 전기통신부문의 낙후성과 높은 가입료로 인해, 그간의 셀룰러 보급율은 극히 미미함을 알 수 있다. 1990년의 경우를 보더라도, 아시아지역의 셀룰러 보급율은 약 0.022%에 불과했으며, 아프리카/중동지역이 0.031%, 라틴아메리카와 카리브해지역이 0.035%였다는 점에서도 그러한 현상을 잘 알 수 있다. 그나마 아시아 국가 중에서는 발달한 편에 속하는 홍콩과 싱가포르, 그리고 산유국인 중동지역의 바레인 같은 국가가 약간의 예외로서 1~2%에 달하는 보급율을 보이고 있다.

이와같이 개도국에서의 셀룰러부문이 미진한 발달을 해 온 이유로는, 앞서 언급한 전반적인 전기통신설비의 낙후성을 들 수 있는 한편, 기존에는 셀룰러부문이 보다 저렴한 비용으로 기본적인 전화서비스를 제공하고 있는 지상전화설비에 대한 대안이나 부가물로 간주되었기 때문이라고 할 수 있다.

그와같은 이유로 인하여, 특정의 부유층 고객을 대상으로 해 오던 셀룰러 서비스가, 보다 접속가능성이 확대된 고도의 전기통신서비스에 대한 수요가 새로운 사업계층으로부터 증대되어 나타남에 따라 보다 일반화되는 계기가 되었다. 즉, 이제 셀룰러 서비스는 다른 여러가지 약조건에서도 유일하게 통화가 가능할 수 있다는 기능이 부각되기 시작한 것이다.

II. 規制現況

셀룰러통신망의 도입은, 이미 추진중에 있던 개도국내의 전기통신자유화에 보다 박차를 가하게 하는 요인이 되었다. 이에선 전통적으로 독점정책에 익숙해져 있던 전기통신행정부들도 점차 비규제화 및 민영화의 장점을 인식해 가고 있었던 것도

주요 배경으로 작용하였다. 특히, 셀룰러 서비스의 경우 일부 특정엘리트 고객을 대상으로 하는 부가적인 서비스라는 인식이 지배적이어서, 이에 대해 PTT행정부는 경쟁적인 위협을 그다지 느끼지 않은 것이다. 이에 따라, 개도국의 PTT는 셀룰러 운영을 외국운영업체에 맡기려는 경향이 커져 왔었다.

그와같은 배경외에도, 개도국 정부가 셀룰러운영을 민영화할 것을 선택한 데에는 여러가지 다른 이유가 있다. 첫째, 대다수의 PTT가 셀룰러의 초기 시스템에 대해 투자할 만한 충분한 재정적인 능력이 없다는 것이다. 두번째, 그렇다고 해서 다른 서비스운영부문으로부터 셀룰러 서비스를 위해 필요한 기술적 혹은 경영적 재원을 충당하거나 전환할 수도 없는 상황이라는 것이다. 끝으로, 셀룰러의 민영화를 허용하게 되면 이는 결국 셀룰러시장에 있어서의 경쟁성이 도입되어, 이 부문의 급속하고도 효율적인 개발이 촉진될 것이라는 생각에서이다.

특히, 개도국의 대다수 국가들은 셀룰러부문의 개발을 위해 대부분 미국을 그 모델로 설정하고 있는 바, 그에 의하면 유선 및 무선면허는 각기 하나 혹은 몇개의 해당면허지역내에서 공중전기통신사업자(common carrier) 및 독립운영자(independent operators)에 의해 운영되고 있다는 사실이다. 따라서, 현재 아시아 국가들의 대부분의 국가 및 남미의 대규모 국가들의 대다수가 이와같은 전략을 따르고 있다.

한편, 동부유럽 및 소련에서 우선적으로 추진되고 있는 또다른 전략으로는 합작사업 운영기업체의 형성으로써, 예컨대 PTT와 외국사업체간의 협력이 그 대표적인 예라 하겠다.¹⁾ 대부분의 경우에 있어서, 개인운영자에게 면허가 부여된 이후 어느 정도의 시일이 지난 후 경쟁이 도입될 예정이다.

- 1) 동구권에서의 셀룰러통신망 발전은 다음과 같은 공통적인 양상을 보여 왔는 바,
- ① 초기에는 주요도시 몇개 지역에서 제공되던 셀룰러 서비스가, 수요확대로 인하여 전국적으로 확대되어 가고 있다.
 - ② 셀룰러구축 방식으로 PTT와 외국기업과의 합작형태가 가장 보편적인 형태를 이루고 있다.
 - ③ 셀룰러 방식으로는 Nordic Mobile Telephone(NMT) 시스템을 표준으로 하고 있다는 것이 그것이다.
- 이중, 외국기업과의 합작사업의 사례로서 구체적으로 추진 중에 있는 것은 다음과 같다.

그밖에 터키나 타이완 같은 국가의 경우는 셀룰러운영에 국가독점정책을 지속시켜 왔으나, 향후에는 전기통신자유화 추세에 힘입어 셀룰러부문도 민영화할 것으로 예상되어 진다.

이와같이, 전기통신서비스부문의 민영화 및 비규제화 추세는 아시아, 아프리카, 라틴 아메리카, 동부유럽 및 중동지역에 있어서의 셀룰러발전을 촉진시키는 계기가 되고 있다. 지난 2~3년간, 다수의 정부가 셀룰러면허를 이미 민영기업체에 부여하였으며, 이중 대다수는 외국이나 지역 파트너기업으로 형성되어 왔다.

일례로, 1990년에만도 총 19개의 셀룰러면허가 아시아, 아프리카, 라틴아메리카 및 동부유럽내의 12개국가의 민영사업체(private consortia)에게 부여되었다. 그중 파키스탄, 구아테말라 그리고 모리셔스와 같은 몇몇 국가들은 전적으로 민영부문에만 면허를 부여하고 있다. 그밖에 베네주엘라, 푸에르토리코, 필리핀 그리고 타일랜드 등 기존에 국가가 셀룰러 통신망을 소유해 왔던 국가들도 최근에는 점차 민영부문에 경쟁면허를 부여하고자 하는 경향을 띠어가고 있다.

1991년의 경우, 현재 베네주엘라와 필리핀과 가나가 민영셀룰러 운영면허를 부여하였으며, 파라과이와 폴란드 등에서도 그러한 경향을 보이고 있다. 한편, 브라질에서는 최소한 5개의 민영면허가, 헝가리에서는 두번째 민영면허가 그리고 소련에서는 새로운 면허가 부여될 예정에 있다. 또한, 홍콩에서도 네번째 민영셀룰러 면허가 올해 부여되어 그간 오랫동안 시간을 끌어온 디지털시스템을 운영하게될 예정이다.

보다 장기적인 전망으로는 모잠비크, 짐바브웨 및 여타국가를 포함한 다수의 아

-
- ① 1990. 10 : 헝가리 전기통신기업과 US West의 합작사업체인 Westel이 헝가리 국내최초의 셀룰러 통신망 개시.
 - ② 체코슬로바키아 행정부와 US West, 그리고 Bell Atlantic 사 간의 합작사업인 Eurotel은 체코슬로바키아에서의 NMT 450MHz 통신망 설비개시를 거의 완료중으로, 서비스 개시시기는 올해 중순쯤으로 예상된다.
 - ③ 소련의 모스크바에서는 US West와 Bell Atlantic이 경쟁적인 셀룰러통신망을 구축하도록 선정되었는 바, 두 기업 모두 소련측 파트너와 합작사업을 구성할 것이 예상되나, 구체적인 사항은 아직 결정되지 않았다.
"Eastern Europe Cellular Sets Sail", Telecommunications Development Report", 1991. 2.

프리카 국가를 비롯해 소련, 아르헨티나, 콜롬비아 그리고 중앙아메리카 등에서도 계속 면허가 부여될 전망이다. 보다 구체적인 사항은 1991년 말에서 1992년말에 걸쳐 자세한 내막이 드러날 것으로 보인다.

Ⅲ. 企業體間 셀룰러免許 競爭

앞서 살펴본 바와 같은 개도국의 셀룰러부문의 자유화추세는 국제 공중통신사업자(international common carriers)의 개도국진출에 대한 관심을 보다 고조시키고 있다. 일례로, 1990년 초기에 있었던 멕시코내의 8개의 셀룰러면허에 대해 104개의 기업체가 입찰에 응했던 것을 들 수 있다. 그러한 관심은 바로 셀룰러사업의 성장잠재성을 평가하는 증거라고 할 수 있는 한편, 그러한 셀룰러부문을 시발점으로 하여 향후 다른 서비스부문에로의 진출도 의도하고 있는 것이라 하겠다.

그러나, 이와같은 선진국 측의 개도국진출에 대해 개도국 역시 나름대로의 대응을 하고 있다. 즉 어떤 개도국들은 셀룰러면허를 부여하는 데에 대한 댓가로서 상당한 보수(substantial fee)를 요구하고 있는 것이다. 베네주엘라의 무선면허 입찰에 응한, Bellsouth 주도의 콘소시엄은 약 1억달러에 달하는 액수로 낙찰되었으나, 이 액수는 시스템투자액과는 별도의 것이며, 대부분의 경우 정부측에서는 셀룰러 운영업체의 향후 수익의 어느정도를 요구하고 있는 실정이다. 멕시코의 경우도, 면허 소유자들은 수익의 5~10%를 정부에 인계하도록 되어있는 것이다.

개도국에 있어서의 각 기업체별 활동상황을 요약해 보면 다음의 <表 1>과 같다.

<表 1> 개도국내의 국제기업체의 면허활동상황

기업체명	활동현황
Millicom	<ul style="list-style-type: none"> • 셀룰러면허 입찰에서 가장 성공적인 위치를 점유한 기업체중의 하나. • 셀룰러와페이징시장에 주력하고 있으며 특히 개도국의 셀룰러시장에 초점을 맞추어 성공한 경우로서, 소규모 국가의 수요대응 및 지역적 관심을 주요한 파트너와의 합작사업으로 시장내 주도권 장악. • 현재 홍콩, 파키스탄, 스리랑카, 코스타리카, 구아테말라, 멕시코, 모리셔스에서 셀룰러통신망을 운영중이며, 스웨덴의 Comvik International과 Millicom International Cellular라는 합작사업체 추진 중.

기업체명	활 동 현 황
U.S. RBOCs	<ul style="list-style-type: none"> • 미국 RBOCs의 경우, 자국내의 거대한 시장점유에 대처하는데에 주력하느라 개도국의 셀룰러시장에는 뒤늦게 진출한 경향이 있다. • 그러나, 자국내의 셀룰러성장의 둔화는 Bell South International이나 US West 등으로 하여금 외국진출에 힘쓰게 하는 요인이 되었으며, 이에 더하여 RBOCs의 미국내의 지역적인 제한요소는 오히려 외국셀룰러 면허에 대한 관심을 증대시킨 요소가 되었다.
Bellsouth	<ul style="list-style-type: none"> • Bellsouth는 지난 2년간, 아르헨티나, 멕시코, 우루과이 및 베네주엘라에서 면허를 획득하면서 주요경쟁자로 부상. • 주로 라틴아메리카와 아-태지역의 대규모시장을 초점의 대상으로 하고 있는 바, 이는 자사의 재정적 자원 및 미국내 경험이 가장 유리하게 작용할 수 있는 곳이라는 판단을 하였기 때문.
US West	<ul style="list-style-type: none"> • US West는 주로 동부유럽에서 우세한 위치를 확보하여 왔는바, 현재 헝가리, 체코슬로바키아 및 소련으로부터 면허를 부여받은 상태. • 한편, 라틴아메리카에도 관심을 갖고 있기는 하나 최근의 아르헨티나와 멕시코에 있어서의 면허입찰에서 실패.
Motorola	<ul style="list-style-type: none"> • 이미 셀룰러기기시장에서는 주도권을 쥐고 있는 Motorola는 통신망운영에도 진출하고 있다. • 현재 아르헨티나와 우루과이에서, Bellsouth International과 합작, 두 국가내의 셀룰러 면허획득에 주력하고 있다. • 또한 멕시코와 칠레에서도 성공적인 콘소시엄의 한 회원으로 활동중.
기 타	<ul style="list-style-type: none"> • Cable & Wireless : 카리브해지역과 아시아지역에서 통신망 운영중. • Racal Telecom : 최근 Bellsouth International과 공동으로 베네주엘라와 멕시코에서의 면허확보. • Cellular International : 멕시코와 페루에서의 셀룰러통신망 운영할 합작사업체 구성중.

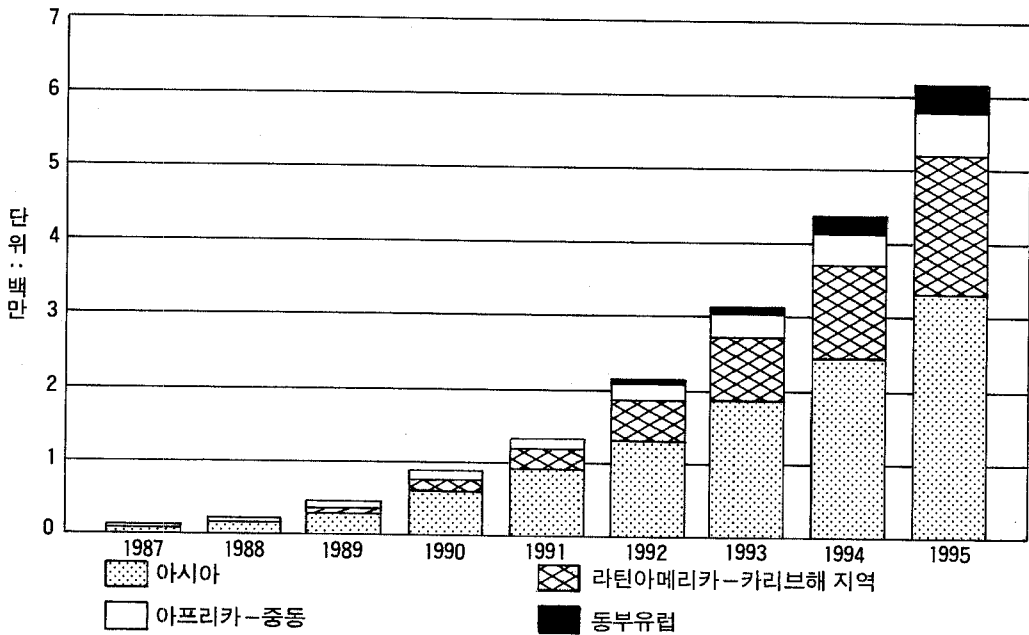
資料 : Telecommunications Development Report, 1991. 5. pp3~4. 요약.

IV. 셀룰러 加入者 增加現況

개도국내의 셀룰러 서비스제공상의 경쟁은 셀룰러 가입자수의 급속한 증가를 초래하고 있는 바, 이러한 현상은 1990년대 중반까지 이어질 전망이다.([圖 1] 참조)

다음의 [圖 1]에서 보면 개도국의 셀룰러 가입자수가 1987년 말 현재 10만이던 것에서 1990년 말에는 89만으로 증가하고 있음을 알 수 있다. 또한 이 기간 중 특히

[圖 1] 개도국의 셀룰러 가입자 증가현황(1987-1995)

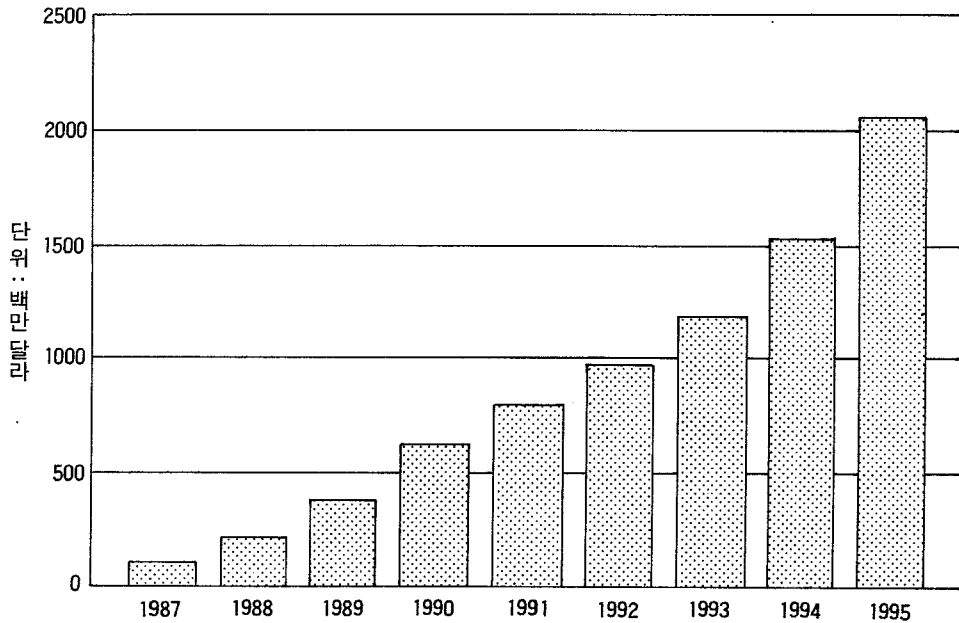


資料 : Pyramid Research

빠른 성장율을 보인 곳은 라틴아메리카이며 가장 큰 지역시장을 형성하고 있는 곳은 단연 아시아지역임을 알 수 있다. 따라서, 이와같은 추세로 향후 발전해 나간다고 할 경우 1995년까지는 600만 이상의 가입자수에 달하리라는 전망을 보이고 있다.

한편, 이와같은 셀룰러 가입자수가 늘어나게 됨에 따라 기기시장 또한 활성화하게 되었는데, 교환기(switching), 무선기지국 및 셀룰러전화기 등이 그 대표적인 것이다. 이와같은 셀룰러 통신망 기기시장의 경우도 1987년에 1억 600만 달러이던 시장규모가 1990년에는 6억 2,400만 달러로 증가, 향후 1995년에는 20억 달러에 달할 것으로 추진되고 있다. ([圖 2] 참조)

[圖 2] 개도국의 셀룰러 통신망 기기시장(1987-1995)



資料 : Pyramid Research

V. 셀룰러 機器提供業者間 競爭樣相

셀룰러시장의 비규제화 추세는 셀룰러 기기 제조업체의 시장구도도 보다 복잡하고 경쟁적으로 만들어 왔다. 다수의 시장에서의 경쟁도입은 결국 기기 제조업체에게도 그만큼 셀룰러서비스 운영업체에 대한 선택범위를 넓혀주는 것이다. 또한 다양한 표준방식설정은 제조업체로 하여금 광범위한 생산공정을 요구하는 것이다.

물론, 개도국에 있어서의 셀룰러기기부분이라는 것이 아직까지는 전체 전기통신 설비시장의 일부분에 지나지 않겠지만, 그럼에도 불구하고 이 부문에는 상당히 거대한 국제유수의 전기통신기기 제조업체들이 앞다투어 경쟁을 해 나가고 있을 정도로 중요한 부문임에는 틀림없다.

즉, 셀룰러라는 잠재성높은 사업인식을 하고 투자에 나서고 있는 그러한 거대기

업에는 LM Ericsson, Motorola, NEC, Nokia, AT&T 그리고 Northern Telecom 등을 들 수 있다.

한편, 거의 대부분의 제조업체들은 현재 이동전화교환기 (MTX:mobile telephone exchanges), 무선기지국 및 셀룰러 전화 등을 포함한 셀룰러기 전반적으로 제공하고 있다. 이들 제조업체들의 대부분은 이미 기존에도 개도국에 공공 전기통신 시스템을 제공한 광범위한 경험을 지니고 있다.

이들 기기제조업체들은 그러한 과거의 경험을 토대로 하여, 경쟁적인 셀룰러시장에 새로이 참여하기 위해 다양한 전략을 개발해 왔다. 예컨대 Ericsson과 NEC와 같은 주요 공공 시스템 제조업체들은 개도국 PTT와 셀룰러부문에 대한 확장계약의 강화에 주력해 왔으며, Northern Telecom은 민영운영업체로부터의 계약획득에 보다 초점을 맞추어 왔다. 한편 Nokia의 경우는 터어키와 타일랜드에서의 PTT와의 계약에 성공을 거둔바 있는데, 이는 부분적으로는 경쟁력있는 가격책정에 기인한 것으로 분석되고 있다. 이에 비해 NovAtel이나 Plexsys 같은 또다른 제조업체들은 오히려 대중화된 기기나 서비스제공을 통해 보다 적지만 핵심시장(niche market)을 그 목표로 하고 있는 등, 각기 나름대로의 자구책을 펴고 있는 추세이다.

또한, 기기제조업체들은 그들 고유의 지역적·정책적 요인들을 그들에게 유리한 점으로 개발하고자 노력하고 있다. 일례로 Motorola의 경우는 주로 아-태지역을 중심으로 하여 셀룰러기술상의 주도적인 위치로 자사를 설정하고 있으며, Northern Telecom은 지역적으로 가까운 위치에 있는 라틴아메리카와 카리브해 지역시장에 초점을 맞추고 있다.

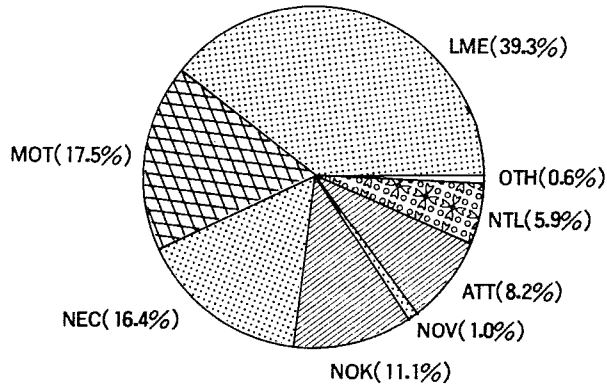
한편, Northern Telecom은 보다 지역적으로 가까운 위치에 있는 라틴 아메리카와 카리브해 지역시장에 초점을 맞추고 있다.

Ericsson과 Motorola는 자사의 전반적인 기업전략구상 안에서도 셀룰러기술 부문을 강조함으로써, 셀룰러산업 부문에서는 이미 주도적인 위치를 장악하고 있다. 예컨대 Ericsson의 1990년도의 전체 판매액수 중 셀룰러 무선통신부분의 비율은 25%였으며, Motorola의 경우는 23%를 차지한 것에서도 그들 기업내에서 셀룰러 부문이 차지하고 있는 규모를 짐작할 수 있다. 이 두 기업은 마찬가지로 개도국의

셀룰러시스템 시장에서도 이미 우세한 시장점유율을 보이고 있는 바, 1990년 말 현재 개도국내에 설치되었거나 주문중인 셀룰러교환기 및 기지국의 50%를 앞의 두 기업이 점유하고 있다. ([圖 3] 및 [圖 4] 참조)

[圖 3] 개도국의 셀룰러 교환기 시장 점유율 (1990-1992)

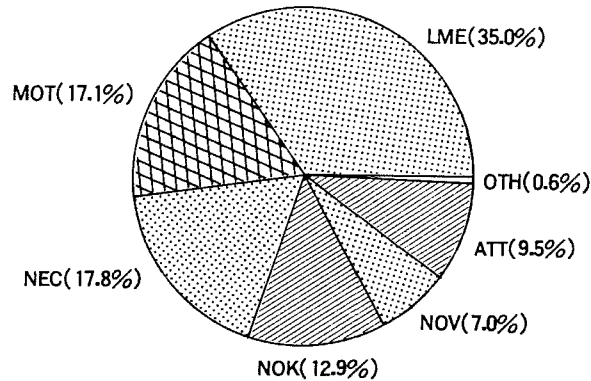
(설치된 설비 및 주문중인 설비포함)



資料 : Company Reports, Pyramid Research

[圖 4] 개도국의 기지국 시장 점유율 (1990-1992)

(Tx/Rx 설치설비 및 주문중인 설비 포함)



資料 : Company Reports, Pyramid Research

이에 비해, NEC는 브라질, 칠레 그리고 자마아카 지역 등에서의 상당량의 주문에 의거하여 매우 빠른 속도로 주도기업의 위치로 진출하였다. [圖 3]에서도 보는 바와 같이, NEC는 16.4%라는 시장점유율로서 이미 개도국내 셀룰러 교환기 시장의 점유율의 3위를 차지하고 있으며, 무선 기지국의 경우는, 17.1%의 Motorola보다 높은 17.8%라는 시장점유율을 보이고 있을 정도로 빠른 속도로 성장하고 있다.

Nokia와 AT&T의 경우는, 소수의 한정된 국가시장을 대상으로 커다란 계약을 체결해냄으로서 셀룰러 교환기 및 무선기지국 부문에서 새로이 부상하고 있는 기업체라고 할 수 있는데, 현재 Nokia는 개도국의 셀룰러 교환기 및 기지국 시장점유율이 각각 11.1% 및 12.9%, AT&T는 8.2% 및 9.5%를 보이고 있다.

Northern Telecom과 NovAtel은 개도국 셀룰러시장의 상당부분을 차지하기 위해 상호 보조를 취하고 있는 현황이다. Northern은, 현재 셀룰러 교환기 시장의 5.9%를 NovAtel이 제조한 기지국과 함께 자사의 DMS-MTX를 판매하여 왔다.

VI. 向後展望 및 結語

앞서 살펴본 것과 마찬가지로, 개도국에서의 셀룰러 부문은 상당한 발전을 할 전망인 가운데 향후에는 셀룰러의 범세계적인 추세인 디지털 셀룰러 도입이 이어질 예정이다. 디지털 셀룰러의 도입은 이제 범세계적인 추세로서, 이는 1990년대 중반을 통하여 급속히 조성되고 있는 개도국내의 경쟁적인 셀룰러 환경을 보다 변화시킬 전망이다. 유럽의 경우는 이미 GSM 디지털표준을 범유럽적으로 시행하기 위한 빠른 움직임을 보이고 있다.²⁾

이와같은 새로운 표준이 시행될 경우, 경쟁적인 제조업체의 각 시스템간에도 호환성이 이루어지게 될 뿐만 아니라, 운영업체의 구매선택범위 증가 및 시장경쟁성 제고 등이 예상되어진다. 또한, 개도국의 경우도 이 부문의 시장에 Alcatel,

2) 유럽내에서 추진해 온 범유럽 셀룰러 표준방식인 GSM (Groupe Speciale Mobile)은 올해 말 시행될 예정으로 있는 바, 이것이 이루어지게 되면 그 첫번째 단계로서는 18개의 유럽국가들이 단일한 종합통신망으로 연결가능해 진다. 한편, 동구권의 나머지 국가들도 향후 GSM에 통합할 것으로 전망되고 있다.

Siemens 및 GPT 등 GSM을 시도하는 기업체들이 새로이 진출하게 됨에 따라 보다 발전될 전망이다.

한편, 유럽의 경우 앞서 언급한 바와 같이 꾸준히 GSM 표준화에 주력해 왔는 반면 미국의 경우 아직까지도 이렇다할 디지털 셀룰러 표준에 합의를 보고 있지 못한 상황이다. 따라서, 그에 대한 결정이 향후 시장구도에 커다란 영향을 미칠 것으로 보인다. 그러나, 만약 미국에 있어서의 표준설정이 앞으로도 계속 지연될 경우 유럽의 GSM이 범세계적인 표준이 될 가망성도 없지 않아 향후 귀추가 주목된다.

그러한 반면, 아-태 지역이나 라틴아메리카 및 카리브해 지역과 같이 기존의 미국의 AMPS 표준이 지배적인 지역의 경우는, 일단 미국의 디지털표준이 확정된다면 미국 제조업체들에게 보다 유리하리라는 전망이다. 현재 고려되고 있는 미국의 표준은 단일한 단말기를 아날로그와 디지털 통신망 양 쪽으로 운영가능케 함으로써 보다 자연스럽게 아날로그에서 디지털로 전환해 나갈 수 있도록 하려는 것에 초점을 두고 있는 것으로 보인다. 그러할 경우, 결과적으로 AMPS 운영업체들이 디지털화 과정에 있어서 이윤면에서 보다 유리한 상황이 될 것임은 분명한 것이다.

현재, Motorola와 Northern Telecom의 경우, 기존의 시스템에 새로운 디지털 장치(digital upgrades)를 추가함으로써, 기존의 AMPS 설비기반을 이용하고자 하는 경향이 있다. 이에 비해, AT&T는 이제 막 국제 셀룰러 시장에 진출하는 단계인 만큼 새로운 디지털 기술을 강화하여 기존의 AMPS 시장인 아시아 및 라틴아메리카에의 진출을 순조로이 진행시킬 의도를 보이고 있다.

Ericsson의 경우는 AMPS 부문만이 아닌 NMT와 TACS시장에서도 우세한 위치를 차지하고 있어 보다 장기적으로 전망에서 개도국에서의 셀룰러시장의 지배권을 유지할 것으로 전망되고 있다.

한편, Nokia, Alcatel 및 Siemens와 같은 다른 유럽 제조업체들은 개도국을 포함하여 범세계적으로 GSM시장점유율을 확대해 나가기 위해 치열한 경쟁을 벌이게 될 전망이다.