

해외 MVNO 규제 도입 논의 및 시사점

- 스페인, 프랑스, 아일랜드 사례를 중심으로 -

강인규* · 오기석**

방송통신위원회가 통신시장의 경쟁 활성화를 위해 재판매제도 도입 등을 주요 내용으로 하는 전기통신사업법 개정을 추진하고 있는 상황에서 EC의 새 규제프레임워크 하에서 시장분석을 바탕으로 MVNO 접속제공 의무화를 추진하였던 스페인, 프랑스, 아일랜드 사례는 우리나라에 시사하는 바가 크다.

MVNO 규제도입 논의 당시에 있어 각국의 시장상황은 시장구조 측면에서 MNO 3사에 의한 경쟁체제로 선후발 사업자간 점유율 격차가 상당한 기간 동안 유지되는 등 경쟁양상이 고착화되는 추세를 보였고, 스페인과 아일랜드에서는 MVNO 사업자의 진입이 전혀 이루어지지 않았다. 또한, 요금경쟁이나 수익성 측면에서도 성과가 상당히 미흡함으로써 신규 진입을 통한 경쟁활성화를 위하여 MVNO 규제를 도입하고자 하였다. 특히, 규제도입을 검토한 스페인, 프랑스, 아일랜드 가운데 실제로는 스페인에서만 MVNO 접속제공 의무화가 제도화되었고, 프랑스의 경우 제도화되지는 않았지만 규제 검토를 통해 실질적으로 MNO의 자발적인 접속제공을 유도한 측면을 감안하면 아일랜드만이 유일하게 개입하지 않았다. 규제도입을 유보한 아일랜드에서는 경쟁상황에 커다란 변화가 감지되지 않고 있는 상황인데 반해, 프랑스와 스페인의 경우 MVNO가 시장에 진입한 초기임에도 시장에 일정 정도 영향을 미치고 있는 것으로 나타나고 있다.

이처럼 MVNO에 관한 규제도입 논의 당시 스페인, 프랑스, 아일랜드의 시장 및 경쟁상황이 우리나라와 매우 유사하다는 점은 국내에서 이루어지고 있는 재판매 규제도입 논의가 세계적인 논의 동향에서 벗어나 있지 않음을 시사한다. 아울러, 주파수 제약에 따른 진입장벽이 존재하며, 사업자간 자율적인 협상에 의해 MVNO 진입이 보장되지 않은 상황에서 시장분석을 통한 규제기관의 개입이 경쟁활성화라는 정책목표를 달성하는데 도움을 줄 수 있다.

* 정보통신정책연구원 공정경쟁정책연구실 주임연구원, (02)570-4138, yeenkyu@kisd.re.kr

** 정보통신정책연구원 방송통신정책연구실 주임연구원, (02)570-4243, ksoh@kisd.re.kr

목 차

- I. 서 론 / 2
- II. 스페인 / 4
 - 1. EC 새 규제프레임워크 시행 이전의 규제 동향 / 4
 - 2. 규제 도입 논의 당시의 시장 및 경쟁현황 / 5
 - 3. 규제 내용 / 8
 - 4. 규제 도입 이후의 시장영향 / 9
- III. 프랑스 / 11
 - 1. EC 새 규제프레임워크 시행 이전의 규제 동향 / 11
 - 2. 규제 도입 논의 당시의 시장 및 경쟁현황 / 12
 - 3. 규제 내용 / 15
 - 4. 규제 도입 이후의 시장영향 / 17
- IV. 아일랜드 / 19
 - 1. EC 새 규제프레임워크 시행 이전의 규제 동향 / 19
 - 2. 규제 도입 논의 당시의 시장 및 경쟁현황 / 20
 - 3. 규제 내용 / 24
 - 4. 시장분석 이후의 상황 / 26
- V. 결론 및 시사점 / 26

I. 서 론

기관마다 상이한 개념을 사용함으로써 일치된 개념은 없으나, 가상이동망사업자(MVNO: Mobile Virtual Network Operator)란 일반적으로 무선주파수를 보유하지 않은 상태에서 무선주파수 사용 권한을 보유하고 있는 이동망사업자(MNO: Mobile Network Operator)의 망을 임차하여 소비자에게 이동통신 서비스를 제공하는 사업자를 의미한다. 1999년 영국

에서 최초의 MVNO인 Virgin Mobile UK가 사업을 시작한 이후 시장진입이 본격화되어 2006년 6월 기준으로 전세계에서 약 200여 개의 사업자가 서비스를 제공하고 있다. Juniper Research에 따르면 전 세계 MVNO 가입자 수는 2006년 9,300만명에서 2012년 3억 5,200만명으로 늘어날 것으로 전망된다. 가입자 수의 증가에 따라 매출도 2006년 154억 달러에서 2012년 4배 가량 증가한 674억 달러로 급증할 것으로 예상된다.

우리나라의 경우 약 20개 업체가 상업적 협정을 통해 KTF와 LG텔레콤의 망에서 무선재판매 서비스를 제공하고 있으나 2007년말 가입자는 KT-PCS를 제외하면 약 44만명으로 전체 가입자의 1%에 불과하며, 후발사업자와 달리 SK텔레콤은 아직까지 재판매를 제공하지 않고 있다. 이러한 상황에서 정부는 새로운 사업자의 진입이 어려운 현행 시장구조 하에서는 경쟁을 촉진하는데 한계가 있어 신규 진입을 활성화하기 위한 도매규제 도입을 골자로 하는 ‘통신서비스정책 로드맵’을 2007년 3월 발표하여 전기통신사업법 개정을 추진하였으나 국회에서 의결 정족수 미달로 폐기된 바 있다.

2008년 11월 방송통신위원회는 통신시장의 경쟁 활성화를 위해 재판매제도 도입 등을 주요 내용으로 하는 전기통신사업법 개정을 재추진하고 있다. 방송통신위원회는 재판매 사업자가 기존사업자에게 지불하는 대가의 경우 시장 자율적으로 결정하도록 하되, 의무적으로 도매제공을 해 줘야 하는 사업자와 서비스를 지정하고 90일 이내 기존사업자와 재판매사업자가 협정을 체결하도록 기존사업자에게 의무를 부과하는 한편, 도매제공 시 차별·거부·협정 불이행 등을 사후적으로 규제할 계획이다.

한편, 덴마크, 네덜란드 등 일부 유럽 국가에서는 일찍부터 MVNO 규제를 도입하여 상당한 성과를 거둬서 따라 EC는 2002년 새 규제프레임워크를 채택하여 도매규제를 부과할 수 있는 근거를 마련하였다. 구체적으로 새 규제프레임워크 체계 하의 Framework Directive는 시장분석을 바탕으로 SMP 사업자가 존재할 경우 규제조치를 부과할 수 있는 권한을 각국 규제기관에 부여하였고, Access Directive에서는 도매시장의 SMP 사업자에 대해 부과할 수 있는 규제조치로서 접속(Access to, and use of, specific network facilities) 의무, 투명성(Transparency) 의무, 비차별(Non-discrimination) 의무, 회계분리(Accounting separation) 의무, 대가규제 및 원가회계(Price control and cost accounting) 의무를 규정하고 있다. 따라서 ‘이동전화망에서의 접속 및 발신 도매시장’에 대한 경쟁상황을 평가한 후 SMP 사업자가 존재하면 지배력 해소를 위한 규제조치의 하나로서 재판매 제공¹⁾을 의무화할 수 있게 되었고, SMP 사업자를 식별한 규제기관에서는 각국의 실정에 적합한 규제조치를 추진하였다.

이에 따라 본 고에서는 EC의 새 규제프레임워크 하에서 시장분석을 바탕으로 MVNO 접속제공 의무화를 추진하였던 국가 가운데 우리나라와 유사한 시장환경을 지닌 스페인, 프랑스, 아일랜드에서의 추진배경, 규제내용 및 시장영향을 비교·검토함으로써 시사점을 모색하고자 한다.

1) 제3자에 의한 재판매(MVNO 포함)를 위한 특정 서비스의 도매제공

II. 스페인

1. EC 새 규제프레임워크 시행 이전의 규제 동향

2000년 11월 스페인 과학기술부(Ministry of Science and Technology)는 이동전화 시장의 경쟁을 활성화시킬 수 있는 대안 가운데 하나로서 MVNO와 재판매사업자의 신규 진입을 검토하고, 이를 실행하기 위해 새로운 사업권을 부여하되 MNO와의 협상이 상업적 기반에서 체결되도록 권고하였다. 한편, 같은 해 12월 통신규제기관 CMT (Comisión del Mercado de las Telecomunicacione)는 이동전화 시장의 경쟁상황에 관한 보고서에서 커버리지 및 투자 의무가 진입장벽으로 작용함을 지적하고, 이를 제거하기 위한 대안으로 MVNO에 의한 서비스기반 경쟁을 강조하였다.²⁾

이에 따라 2001년에 총 119개 사업자가 이동통신 서비스의 재판매에 필요한 사업권을 부여받았으며,³⁾ 2002년 3월 20일에는 MVNO를 위한 사업권(A2 Licence⁴⁾⁵⁾을 신설하는 장관령(order)이 발효되어 2002년 9월 Tele2가 처음으로 A2 Licence를 획득한 이후 2005년 6월까지 BT Ignite Espana, Grupalia Internet, Meflur Communi-carte, Jazztel 등 4개의 사업자가 신규로 면허를 부여받았다.

CMT는 MVNO에 관해 MNO의 접속망을 활용해 이동전화 서비스를 제공하는 사업자로 정의함으로써 무선재판매 사업자도 MVNO의 한 유형으로 분류하였다.⁶⁾ 무선 재판매 사업자는 설비를 보유하지 않은 채 MNO가 제공하는 도매 서비스에 전적으

2) GRETEL(2002)

3) CMT(2006) pp.45~50

4) 스페인의 경우 폐쇄형 이용자 그룹(closed user group)을 대상으로 통신서비스를 제공하기 위한 사설망(private network)의 구축·운영에 필요한 A Licence, 공중을 대상으로 통신서비스를 제공하기 위한 공중통신망(public telecommunications network)의 구축·운영에 필요한 B Licence와 공중데이터통신망(public data communications network)의 구축·운영에 필요한 C Licence 등 3가지의 사업권이 있고, 특히 B Licence는 유선망과 무선망에 따라 B1, B2로 구분된다.

5) A2 Licence는 MVNO가 MNO와 협정을 체결하면 상호접속 및 로밍에 대한 권리를 지니도록 함과 동시에 독립적인 망 식별번호가 부여되도록 규정하였다.

6) CMT(2008) p.88

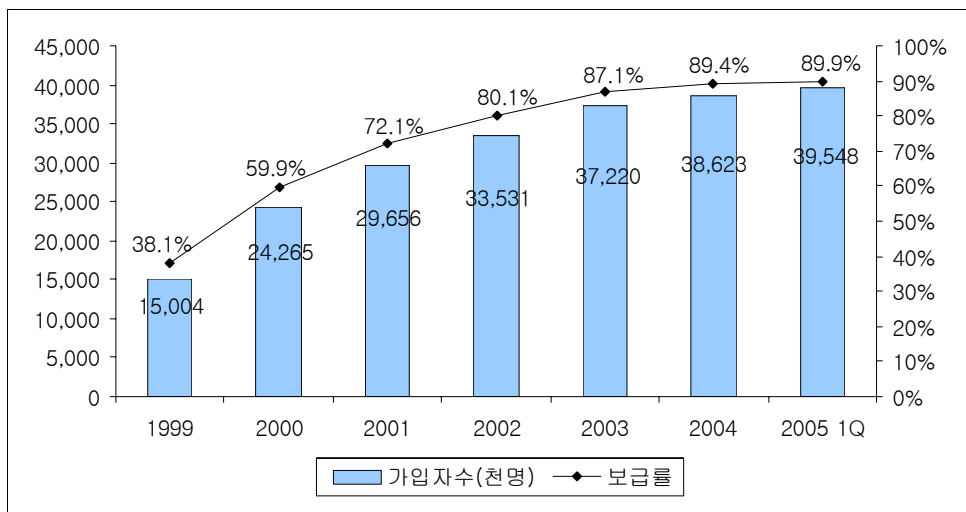
로 의존하는 사업자를 지칭한다. 한편 완전 MVNO의 경우 무선 주파수를 제외한 이동전화 서비스를 제공하는데 있어 필요한 모든 설비를 보유하여 착신 서비스를 위한 상호접속을 제공할 수 있는 사업자로 간주하였다.

2. 규제 도입 논의 당시의 시장 및 경쟁현황

(1) 시장상황

스페인 이동전화 시장의 보급률은 2002년에 이미 80%를 넘어섰으며, 2005년 3월 말 기준으로 3,955만명이 이동전화에 가입하여 89.9%의 보급률을 기록하였다. 1997년 출시된 선불 요금제는 꾸준히 증가하여 2000년에는 전체 가입자의 65.7%까지 증가하였으나, 이후 후불제 가입이 늘어나 2005년 1분기에는 51.1%까지 감소하였다.

[그림 1] 스페인 이동전화 가입자 수 및 보급률 추이



자료: CMT(2006)

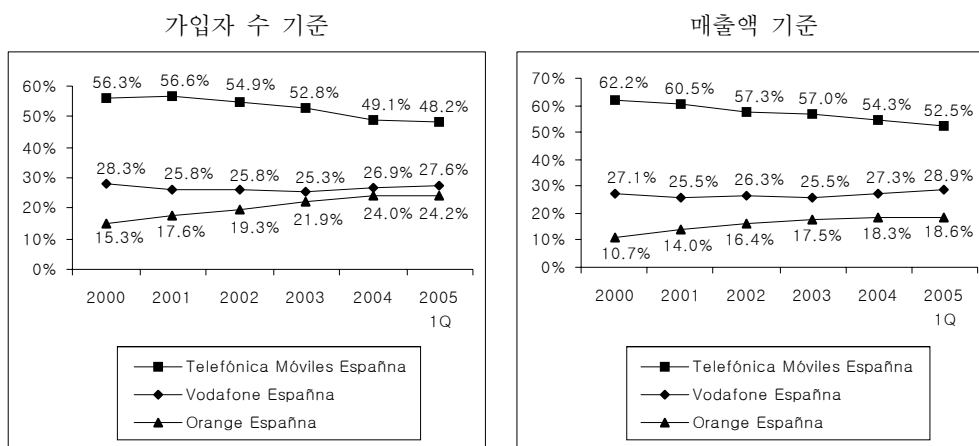
(2) 경쟁상황

1982년 11월 Telefónica(Telefónica Móviles España의 전신)가 NMT 450 방식을

통해 처음으로 이동전화 서비스를 개시하였으며, 1995년 8월 Telefónica가 Movistar 라는 브랜드를 통해 디지털 서비스를 상용화하였고, 10월에는 Airtel Móvil(현재의 Vodafone España)이 서비스를 시작하면서 비로소 경쟁체제에 돌입하였다. 1998년에는 Retevisión Móvil(현재의 Orange España)이 DCS 1800 표준의 면허를 획득하여 1999년부터 Amena라는 브랜드를 통해 서비스를 개시함에 따라 3사 경쟁체제가 이루어졌다. MVNO와 재판매에 대한 수요가 꾸준히 존재하였음에도 2006년 2월까지 MNO는 이동망을 MVNO 사업자에게 개방하지 않았다. 한편, 2000년 3월 CMT에 의해 이루어진 3G 주파수 경매에서 기존 GSM 면허사업자 이외에 신규 사업자인 Xfera Móviles이 면허를 획득하였으나, 2005년말까지 서비스를 상용화하지 않았다.

선발사업자인 Telefónica Móviles España의 점유율은 Orange España의 진입 이후 지속적으로 감소하고 있으나, Orange España의 성장세가 둔화됨에 따라 감소 폭이 점차 줄어드는 양상을 보이고 있다. 2005년 1분기 Telefónica Móviles España, Vodafone España, Orange España의 매출액기준 점유율은 각각 52.5%, 28.9%, 18.6%이다.

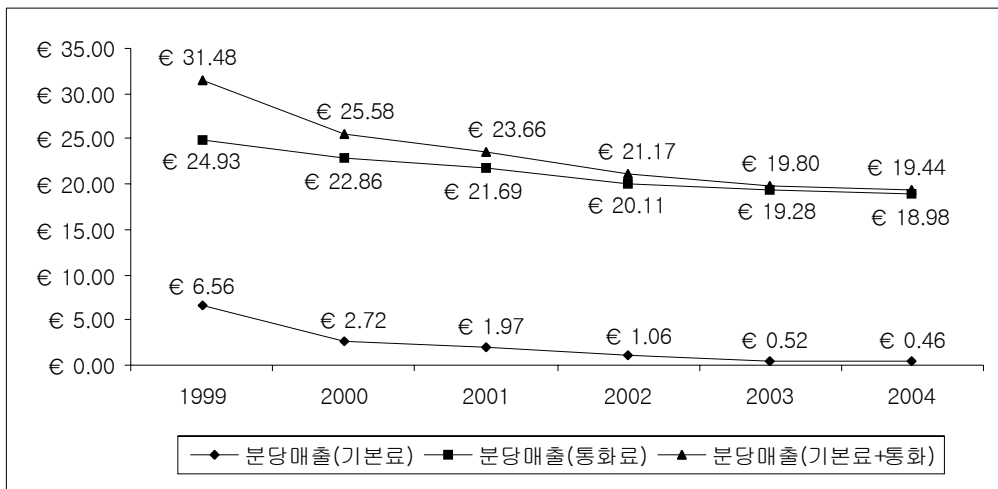
[그림 2] 스페인 이동전화 사업자별 점유율 추이



자료: CMT(2006)

발신통화에 대한 분당매출(revenue per minute)로 측정된 요금수준은 지속적으로 인하되어 왔으나 통화료보다는 기본료의 인하폭이 컸으며, 2002년 이후에는 인하가 거의 이루어지지 않았다. 또한 큰 폭의 통화량 증가(1999년 104억분에서 2004년 428억분)와 이에 따른 매출 증대에 비추어 볼 때, 요금인하 폭은 미흡하다. 특히, 중·다량 이용자를 대상으로 한 요금제의 요금이 유럽 평균보다 높은 상황이었다.

[그림 3] 스페인 이동전화 분당매출(revenue per minute) 추이

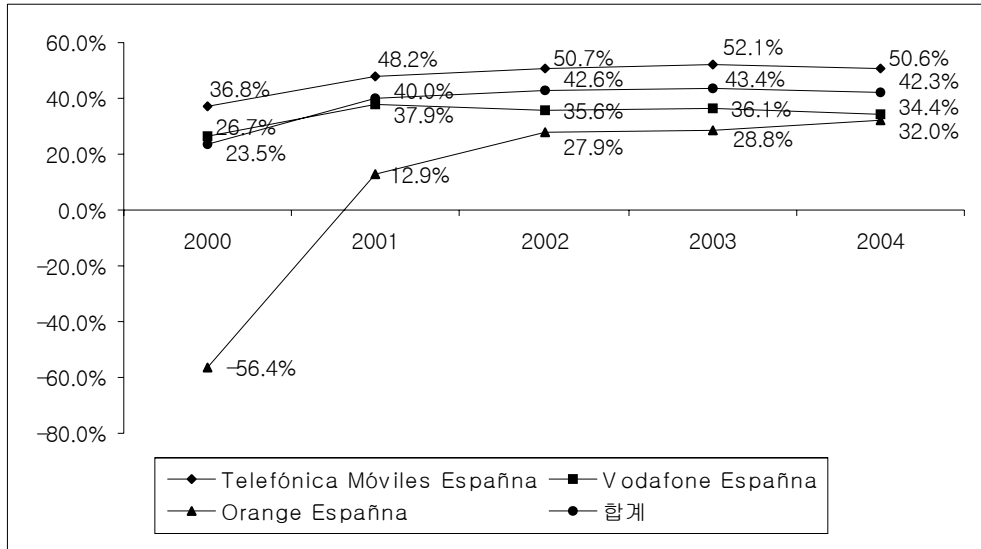


자료: CMT(2006)

수익성 측면에서 이동전화 3사의 2004년 자본수익률(ROCE: Return on Capital Employed)은 적정투자보수율을 상회하며,⁷⁾ 특히 EBITDA margin은 2002년 이후 상당히 안정적인 모습을 보이고 있다. 전반적으로 2004년 스페인 이동전화시장은 MNO 3사가 상당한 수익을 향유하는 과점구조이며, 요금수준 역시 유럽 평균에 비해 상대적으로 높아 경쟁활성화가 필요한 상황이었다.

7) Telefónica Móviles España의 자본수익률과 가중평균 자본비용(WACC: Weighted Average Cost of Capital)은 각각 32.75%, 13.27%이고, Orange España, Orange España는 23.67%, 13.27%와 16.67%, 13.01%이다.

[그림 4] 스페인 이동전화 사업자별 EBITDA margin 추이



자료: CMT(2006)

3. 규제 내용

스페인 정부는 EU의 새 규제프레임워크를 반영하여 2003년 11월 5일에 제정된 통신법에 따라, 시장분석을 바탕으로 지배적사업자에 대해 사전규제를 부과할 수 있는 권한을 CMT에 부여하였다. 이후 CMT는 이동전화 도매 접속 및 발신시장(wholesale access and mobile call origination market)에 대한 시장분석과 규제방안에 관해 이해관계자 및 경쟁당국의 의견수렴 과정을 거쳐 2005년 12월 30일 EC에 통보하였다.⁸⁾ 시장분석 결과 Telefónica Móviles España, Vodafone España, Orange España가 결합지배력을 보유한 것으로 판단하여 모든 MNO에게 합리적인 접속요청에 대해 접속을 제공하고, 이의 대가를 합리적으로 산정하도록 제안하였다.⁹⁾ 2006년 1월 EC의

8) SG-Grefe(2006) p.1

9) 결합지배력 판단의 주요 논거는 MVNO와 재판매 사업권을 각각 10개와 119개 사업자에 부여하여 접속에 대한 수요가 존재함에도 불구하고 MNO간에 암묵적 협력이 이루어져 서비스 제공이 이루어지지 않았다는 점이다.

승인이 이루어짐에 따라 2006년 2월 이동전화 도매시장에서 결합지배력을 보유한 Telefónica Móviles España, Vodafone España, Orange España에게 합리적인 요청에 대해 접속을 합리적인 대가로 제공하도록 의무를 부과하였다.

한편, 접속 제공과 관련하여 분쟁이 발생할 경우 규제기관은 다음 요소를 고려하여 요청의 합리성을 판단할 것을 표명하였다.

- 협정이 장기적인 소매시장 경쟁활성화에 기여할 수 있는지 여부
- 서비스 제공에 있어 필수적인 인프라의 복제가능성
- 투자회수 보장 측면에서의 대가의 적정성
- 서비스 제공에 필요한 특정 요소에 대한 기술·경제적 가능성
- 여유용량의 존재
- 접속거절을 정당화할 수 있는 기타 요인

2006년 4월 Orange España는 CMT의 일방적인 MVNO 접속제공 의무가 부당하다며 대법원에 이의를 제기했으나, CMT는 10월까지 MVNO 협정이 체결되지 않으면 강제로 개입할 것임을 발표함으로써 제도화하였다.

4. 규제 도입 이후의 시장영향

정책적 지원에 힘입어 2006년 10월 Carrefour Móvil이 Orange España의 망을 통해 처음으로 서비스를 제공하기 시작하였고, 2006년말까지 Euskaltel, Happy Movil 등이 추가로 진입하였다. 2007년 동안 LebaraMobile, Eroski, Pepephone, Diamóvil, R Cable, Ono io 등이 신규로 서비스를 제공함에 따라 2007년말 총 9개사가 사업을 수행중이며, 2008년에도 다수의 사업자가 진입할 계획을 발표하였다. 기존 사업영역에 따라 MVNO의 전략은 다양하게 나타나고 있다.¹⁰⁾

- Euskaltel, R Cable, Ono io 등과 같이 기존에 통신사업을 영위하던 기업들은 라인업을 추가하기 위한 목적으로 MVNO를 수행

10) CMT(2008) p.88

- Lebara, Phone House 등은 특정 이용자 계층에 초점을 맞추어 영업을 전개중
- Pepephone, Carrefour, Eroski, Diamóovil 등은 광범위한 유통망을 기반으로 브랜드 이미지를 활용하고자 함

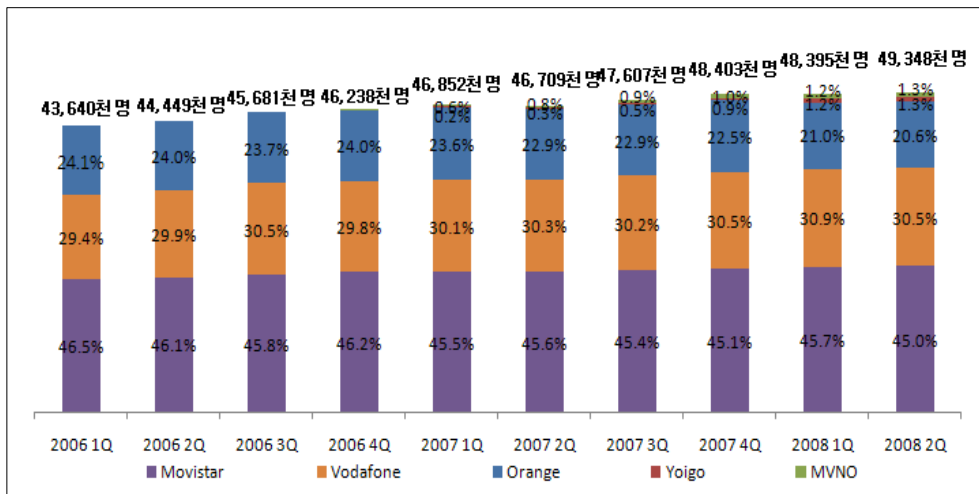
〈표 1〉 스페인 MVNO 사업자 현황

사업자	host MNO	서비스 개시일	비 고
Carrefour Móovil	Orange España	2006년 10월	- 모회사: 프랑스 최대 할인점 Carrefour - 주요 고객: 자사 할인점 고객 - 서비스: 선불제 - 판매망: 스페인 Carrefour 대형점포(154개) + Carrefour Express(82개)
Happy Móovil	Orange España	2006년 12월	- 모회사: 영국 Carphone Warehouse의 자회사인 The Phone House - 주요 고객: 외국인 및 국제로밍 서비스 이용자 - 서비스: 선불제 - 판매망: The Phone House의 400개 점포 및 기타 판매점(담배가게, 신문잡지 판매대, 공항, 환전소 등)
Euskaltel	Vodafone España	2006년 12월	- 모회사: 바스크 자치구에서 유선전화, CATV, 초고속인터넷을 서비스하는 Euskaltel - 주요 고객: 바스크 자치구의 자사 고객 - 서비스: 선불제 및 후불제
LebaraMobile	Vodafone España	2007년 1월	- 모회사: 영국 Lebara - 주요 고객: 외국인 및 국제로밍 서비스 이용자 - 서비스: 선불제
Eroski	Vodafone España	2007년	- 모회사: 스페인 최대 슈퍼마켓 체인점 Eroski 그룹
PepeMobile	Vodafone España	2007년 12월	- 모회사: PePe Car(렌터카), PePe Room(호텔), PePe Travel(여행사), Air Europa(공항) 등을 자회사로 둔 Globalia
Diamóovil	Orange España	2007년 12월	- 모회사: 스페인 최대 할인매장인 Dia는 Carrefour 그룹의 자회사
R Cable	Vodafone España	-	- 모회사: 케이블사업자
Ono io	Telefónica Móviles España	-	- 모회사: 스페인 최대 케이블사업자

자료: ATLAS(2008)

2008년 상반기를 기준으로 MVNO는 전체 가입자의 약 1.3%를 점유하고 있어 규제도입에도 불구하고 아직까지는 시장에 커다란 영향은 미치지 못하고 있는 실정이다.

[그림 5] 스페인 이동전화 사업자별 가입자기준 점유율 추이



자료: CMT 홈페이지

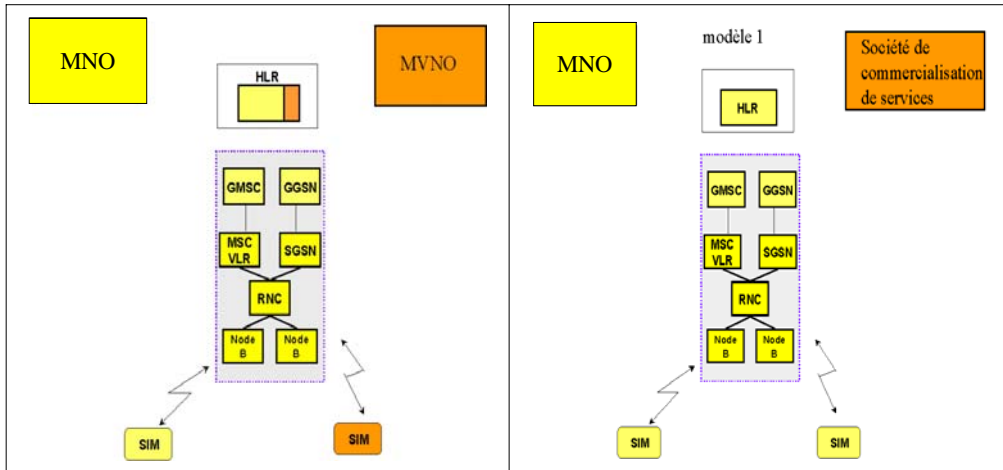
III. 프랑스

1. EC 새 규제프레임워크 시행 이전의 규제 동향

프랑스의 통신규제기관 ARCEP는 MVNO에 대해 최소한 host MNO의 가입자위 치인식장치(HLR)에서 자신의 가입자를 관리할 수 있도록 SIM 카드를 발행할 수 있어야 하는 것으로 규정하며, 독자적인 SIM 카드를 보유하지 않아 네트워크 요소에 대한 통제권한을 지니지 못한 채 과금, 고객관리 등 마케팅에 초점을 맞추는 경우에는 MVNO로 간주하지 않고 있다.¹¹⁾

11) ART(2002)

[그림 6] 프랑스의 최소 조건에 의한 MVNO 개념도



EU의 새 규제프레임워크가 통신법상에 반영되기 이전까지는 MVNO 접속에 관한 법적 근거가 마련되어 있지 않았고, 이와 관련하여 2002년 12월 MVNO 협정에 관한 Tele2 France와 Orange France간의 분쟁에 대해 중요한 심결이 이루어진 바 있다. ARCEP는 상호접속이나 접속에 대한 권리를 규정한 EC와 프랑스 구(舊) 법률이 MVNO 접속까지 포괄하지 않는 것으로 판단하였으며, 이에 따라 MVNO가 MNO에 대해 접속을 요청할 권리가 없는 것으로 결정하였다. 하지만 2002년 4월 발효된 EU의 새 규제프레임워크가 법제화되는 대로 MVNO를 포함한 이동전화 시장에 대한 전반적인 시장분석을 수행할 것임을 밝혔다.¹²⁾

2. 규제 도입 논의 당시의 시장 및 경쟁현황

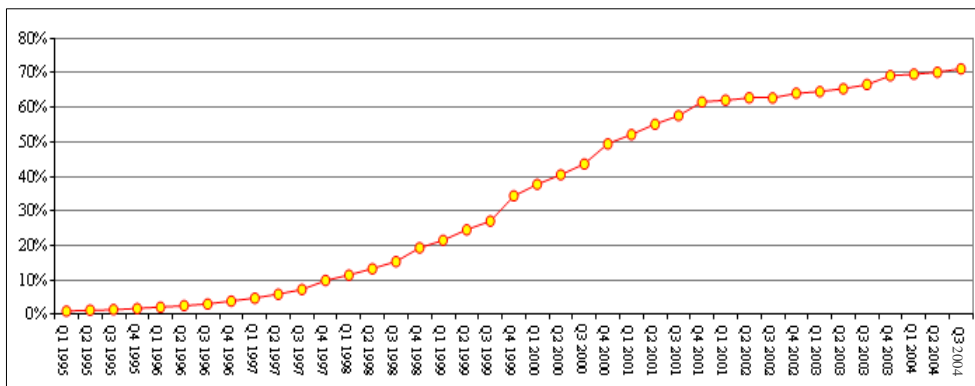
(1) 시장상황

2003년 중반 유럽의 이동전화 보급률이 이미 80%를 넘어선 가운데 프랑스에서는

12) ARCEP Press release on "ART publishes its ruling on a dispute between Télé2 and Orange", 2002. 12. 23.

2004년 9월말 보급률이 약 71.0%로 유럽 국가 중 가장 낮았다. 다른 국가에 비해 보급률이 높지 않아 여전히 성장잠재력은 큰 편이었지만 시장이 성숙기에 접어들어 따라 보급률 증가가 둔화되는 등 과거와 같이 높은 성장을 기대하기는 어려운 상황이었다. 특히, 유럽의 다른 국가와 달리 선불제 가입자 비중이 2004년 9월말 약 38.6%로 후불제가 상대적으로 활성화되었다.

[그림 7] 프랑스의 이동전화 보급률 추이



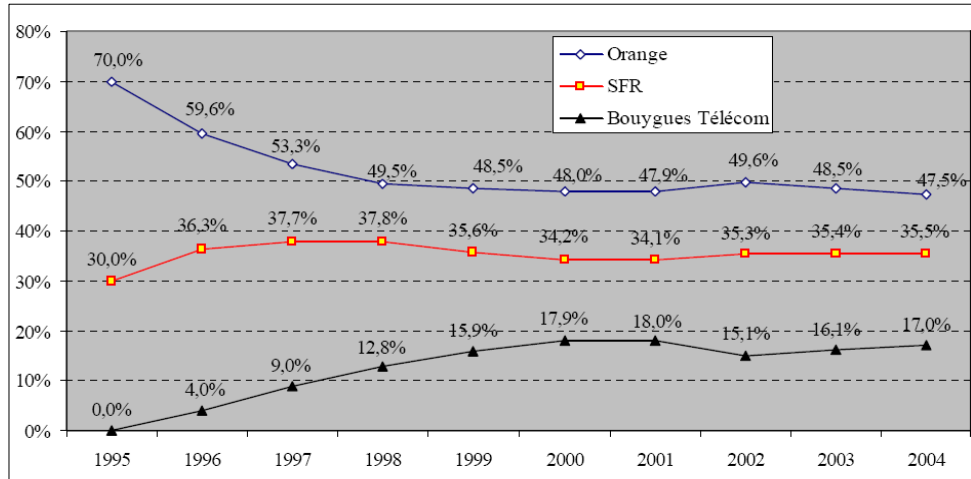
자료: ART(2004)

(2) 경쟁상황

프랑스의 이동전화 서비스는 1985년 FT(현재의 Orange)가 RC2000방식에 의한 아날로그 서비스를 제공하면서 시작되었고, 1989년 SFR이 NMT 450방식을 통해 서비스를 제공하면서 경쟁이 도입되었다. 이후 1992년에 FT와 SFR이 GSM 방식에 의한 디지털 서비스를 시작하였고, 1996년에는 Bouygues Telecom이 DCS 1800 방식에 의한 PCN서비스가 개시되면서 본격적인 3사 경쟁체제에 돌입하였다.

1999년 이래 가입자 수 기준 점유율이 상당히 안정된 양상을 보이며, 실제로 1999~2004년 동안 Orange France의 평균 점유율은 48.3%로 큰 변화를 보이지 않았다. 매출액과 통화량 측면의 점유율 역시 가입자 수와 마찬가지로 안정적인 모습을 보이고 있었다.

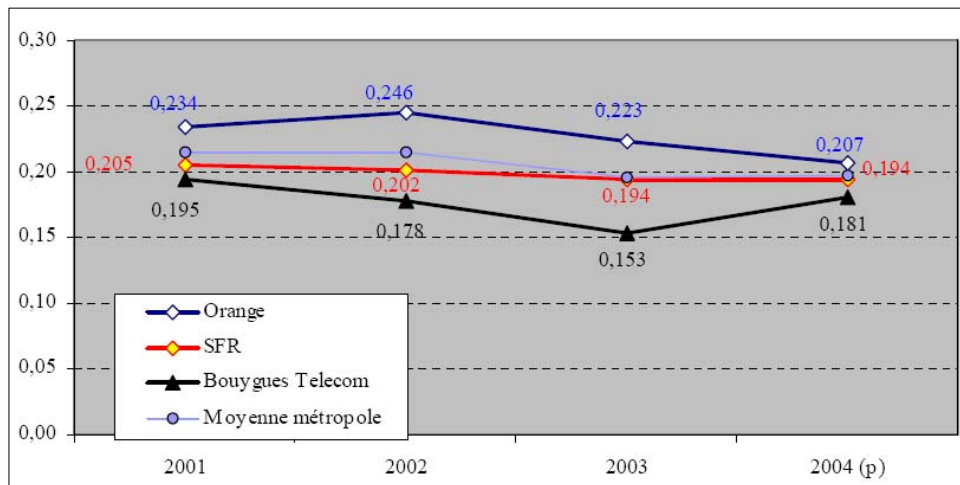
[그림 8] 프랑스 이동전화 사업자별 가입자 수 기준 점유율 추이



자료: ART(2004)

발신통화에 대한 분당매출로 측정한 요금수준은 2001~2004년 동안 상당히 안정적이며, 이러한 추이는 다른 자료에서도 확인되고 있다.

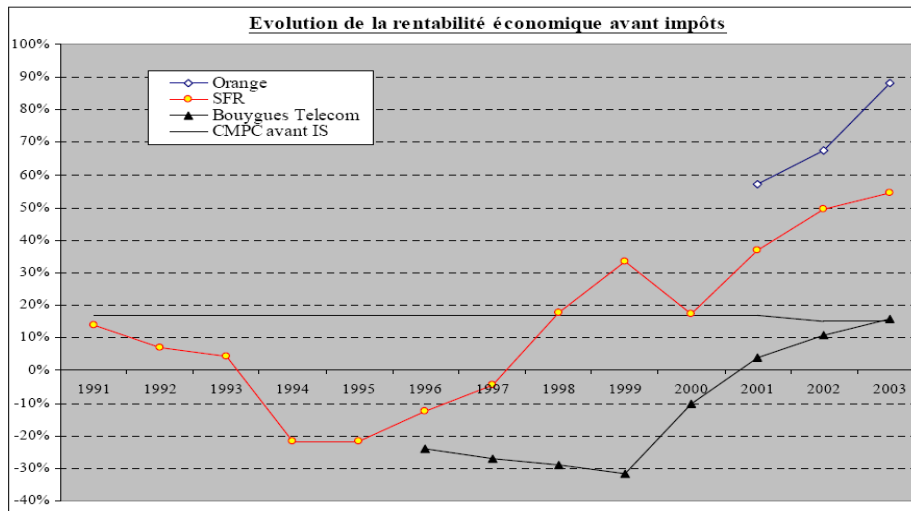
[그림 9] 프랑스 이동전화 사업자별 분당매출(revenue per minute) 추이



자료: ART(2004)

적정투자보수율을 2002년까지 매년 17%, 2003년에는 15%로 추정한 가운데 수익성 측면에서 이동전화 3사의 자본수익률(ROCE: Return on Capital Employed)은 적정투자보수율을 상회하며, 특히 Orange France와 SFR의 수익성은 2001~2003년 사이에 견조한 성장세를 보였다.

[그림 10] 프랑스 이동전화 사업자별 ROCE(Return on Capital Employed) 추이



자료: ART(2004)

MNO 3사가 상당한 이윤을 얻고 있으며, 요금수준이 안정화되는 등 프랑스 이동전화 시장의 경쟁은 2000년 이후 상당히 둔화된 상태였다.

3. 규제 내용

EU의 새 규제프레임워크를 반영하여 2004년 6월 3일 통신법 개정이 이루어짐에 따라 시장분석을 바탕으로 지배적사업자에 대해 사전규제를 부과할 수 있는 권한이 ARCEP에 부여되었다. 이후 2004년 12월 17일 이동전화 도매 접속 및 발신시장(wholesale access and mobile call origination market)에 대한 시장분석과 규제방안

이 담긴 초안이 발표되었고, 의견수렴에 들어갔다.¹³⁾ 이동전화 도매시장에 대한 분석을 바탕으로 ARCEP은 Orange France, SFR 및 Bouygues Telecom이 결합지배력을 보유한 것으로 결정하여 MNO에 의해 주도되고 있는 시장상황을 타개하기 위해서는 장기적으로 영향력을 지닌 MVNO의 출현이 필수적인 것으로 판단하여 모든 MNO에 대한 MVNO 접속제공 의무화를 제안하였다.¹⁴⁾ 분석이 시작된 이후 다수의 MVNO 협정이 체결되었으나, MVNO가 소매시장에서 효과적으로 경쟁할 수 있을 만큼 충분한 경제적 유인을 장기적으로 제공하지 않아 ARCEP은 경쟁활성화 측면에서 충분하지 않은 것으로 간주하였다.

ARCEP의 MVNO 접속에 관한 규제방안은 이해관계자 및 경쟁당국의 의견수렴 과정을 거쳐 2005년 4월 14일 EC에 통보되었다. EC 역시 프랑스 이동전화 소매시장에 경쟁압력이 상당히 부족한 것으로 분석하였으나, SFR과 Orange France가 최근 MVNO 사업자와 다수의 협정을 체결함에 따라 규제계획을 철회하고 MVNO 진입에 의한 경쟁상황의 변화를 지속적으로 관찰할 것을 권고하였다.¹⁵⁾ EC는 모니터링을 통해 MVNO가 경쟁활성화를 위한 촉매제로서 기능하는지 여부를 평가할 수 있을 것으로 판단하였으며, MVNO의 영향이 구체화되는 2006년말까지는 이동전화 도매시장에 관한 분석을 제출할 것을 요구하였다.¹⁶⁾ 결국 2005년 5월 30일 ARCEP은 EC의

13) ARCEP Press release on “ART proposes requiring three Metropolitan mobile operators to accede to reasonable access requests from virtual operators(MVNO)”, 2004. 12. 17.

14) 2001년부터 Transatel이 Bouygues Telecom 망을 통해 프랑스와 벨기에 간 여행객을 대상으로 서비스를 제공하고 있으며, 2004년 여름 Debitel, Breizh Mobile이 서비스를 개시함으로써 분석 시점 당시 MVNO 3사가 존재함에도 Transatel과 Breizh Mobile이 틈새시장을 공략하는데 주안점을 두고, Debitel 역시 점유율 확보에 소극적이라는 점에서 경쟁에 미치는 영향이 제한적인 것으로 평가하였다. 결합지배력 판단의 주요 논거는 MVNO의 출현이 소매시장의 요금경쟁을 촉발할 수 있다는 우려로 인해 MNO들이 이에 대한 접속제공을 회피한다는 점이다. ART(2004) 참조

15) The European Commission press release “Markets for mobile telephone: the Commission welcomes the French regulator’s decision to deepen its market analysis”, 2005. 5. 30.

16) ARCEP(2006)에 따르면 3G 신규 사업권의 부과를 검토함에 따라 이를 고려하기 위하여 EC에 의해 2006년말까지 제출되도록 요구된 시장분석을 연기하기로 결정하고, 모니터링을 지속적으로 수행할 계획을 밝혔다.

권고에 따라 새로이 체결된 MVNO협정으로 인해 이동전화 도매시장에 대한 사전규제의 필요성 여부를 결론짓기에는 이른 감이 있어 규제방안을 철회하는 대신 시장상황을 모니터링하기로 결정하였다.¹⁷⁾

4. 규제 도입 이후의 시장영향

꽤 오래전에 협정을 체결하였음에도 Futur Telecom과 Altitude Telecom은 아직까지 서비스를 제공하고 있지 않고, 또한 MNO의 MVNO 인수합병으로 인해 2008년 5월 30일 현재 9개의 독립적인 MVNO가 서비스를 제공중이다. 대부분의 MVNO가 하나의 MNO와 협정을 체결하고 있으나, Auchan과 NRJ Mobile은 MNO 두 사업자와 체결하고 있다. 또한, 모회사의 핵심사업 영역에 따라 MVNO의 사업전략이 다양하게 나타나고 있다. 먼저, Coriolis, Tele2, Omer, Transatel은 통신산업에 기반하여 사업을 영위하고 있고, 특히 Tele2와 Omer Telecom의 경우 여러 국가에서 MVNO로서 활동하고 있으며, Auchan, Carrefour와 같이 대규모 유통회사의 MVNO는 소매 유통고객을 유지하는데 목적을 가지고 있다. 이와 달리 NRJ Mobile은 청소년층을 대상으로 마케팅을 전개하고 있다.

〈표 2〉 프랑스의 MVNO 사업자 현황

MVNO/브랜드	Host Operator	협정체결일	서비스 개시일	주요 사업부문	비고
Transatel	Bouygues	'01년 4월 9일	2001년	통신	
Debitel	SFR	'04년 6월 8일	2004년		SFR 인수
Omer Telecom/ Breizh Mobile	Orange	'04년 7월 7일	'04년 여름	통신	
Futur Telecom	SFR	'04년 12월 7일	-		서비스 미제공

17) ARCEP Press release on “ARCEP monitors the wholesale and retail access and call origination markets”, 2005. 5. 31.

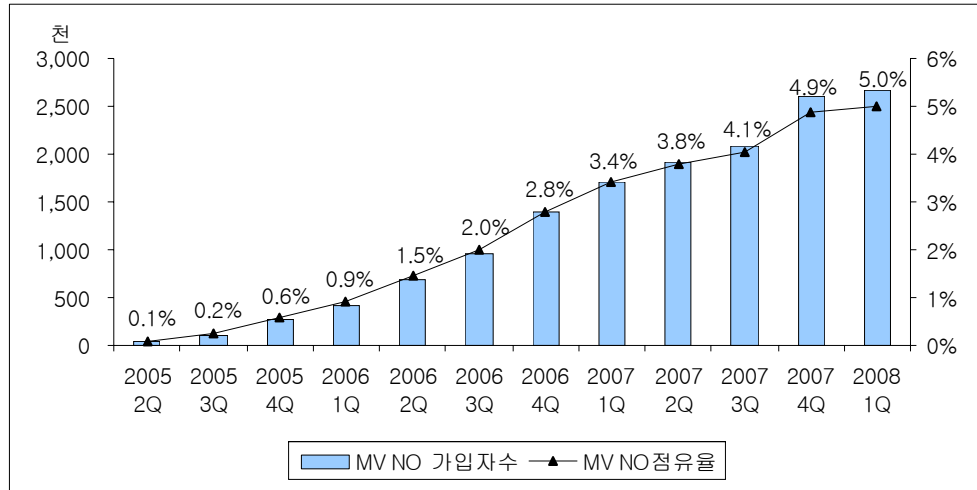
초 점

MVNO/브랜드	Host Operator	협정체결일	서비스 개시일	주요 사업부문	비고
NRJ Mobile	SFR	'05년 2월 4일	'05년 11월 1일	youth	
Neuf Telecom/ Cegetel	SFR	'05년 3월			SFR 인수
Tele2 mobile	Orange	'05년 4월 13일	'05년 7월 17일	다국적 통신	
CGBC/Ten mobile	Orange				Orange 인수
Coriolis mobile	SFR	'05년 6월 7일	'06년 5월 18일	통신	
Omer Telecom/ Virgin Mobile	Orange	'05년 10월 18일	'06년 4월 5일	다국적 통신	
Saham Telecom/ Mobisud	SFR	'05년 12월 16일	'06년 12월 1일		
Auchan/Amobile	SFR	'06년 4월 12일	'06년 10월 16일	소매 유통업	
Auchan/Amobile	Bouygues	'07년 10월 30일		소매 유통업	
Carrefour Mobile	Orange	2006년 2Q	'06년 10월 23일	소매 유통업	
Altitude Telecom	Bouygues	'06년 12월 29일	-		서비스 미제공
Afone/Leclerc Mobile	SFR	'07년 5월 11일	'07년 12월 5일	소매 유통업	
Noos-Numéricable	Bouygues	'07년 7월 12일	'08년 5월 23일		
NRJ Mobile	Orange	-			
Symacom	Orange	'08년 2월 26일	-		

자료: Conseil de la concurrence(2008)

2005년 이래 MVNO의 가입자 수는 지속적으로 증가하여 2008년 1분기 현재 2,670,000명으로 전체 가입자 53,583,500의 약 5.0%를 점유하고 있다. 하지만 매출액과 통화량 측면의 점유율은 가입자에 비해 제한적이어서 2007년말 MVNO의 매출액과 통화량 점유율은 각각 2.4%, 1.4%에 불과하다. 이는 MNO의 경우 후불제 가입자 비중이 큰데 비해 MVNO는 선불제와 후불제 가입자 비중이 거의 같아 ARPU가 상대적으로 낮은데서 기인한 바가 크다.

[그림 11] 프랑스의 MVNO 가입자 수 및 점유율 추이



자료: Conseil de la concurrence(2008)

MVNO의 시장진입으로 서비스의 다양성이 증가하고 있으나 아직까지는 MVNO가 시장의 경쟁을 촉발하는데 있어 많은 제약이 존재함을 경쟁당국은 지적하고 있다. MVNO의 서비스 제공이 틈새시장 위주로 이루어지다보니 MNO가 경쟁압력을 느낄 정도의 과급력을 보이지 않고 있으며, 특히 MVNO가 선불제 위주로 마케팅을 전개해 요금경쟁 역시 후불제에 한정되는 양상을 보이고 있다.

IV. 아일랜드

1. EC 새 규제프레임워크 시행 이전의 규제 동향

2000년 5월 ODTR(Office of the Director of Telecommunications Regulation)은 이동전화 시장의 경쟁을 촉진시키기 위해 이동망에 대한 접속을 의무화하는 사전규제 도입 필요성에 대해 검토하였다.¹⁸⁾ 재판매, 간접접속, MVNO 각각의 장단점 및 필요

18) ODTR(2000a)

성에 대한 의견수렴 결과를 바탕으로 상업적 협상에 기반하여 이동망 접속의 제공을 권장하되 협상이 실패할 경우 분쟁해결을 위해 적극 개입할 것을 천명하였다.¹⁹⁾ 특히, 재판매, 간접접속, MVNO 도입이 초래할 수 있는 투자유인 저해와 관련하여 투자에 대한 적정한 수익을 보장하는 수준에서 대가가 설정되는 이상 투자에 부정적인 영향을 끼치지 않는다는 입장을 표명하였다.

또한, ODTR은 2000년 12월에 3G 사업권을 부여하기 위한 제도 수립 과정에서 서비스기반 경쟁을 활성화하기 위해 MVNO에 대한 접속제공을 심사조건 가운데 하나로 포함시켰다.²⁰⁾ 4개의 3G 사업권을 class A와 class B로 구분하여 class A에 해당하는 1개 면허에 대해서 MVNO 접속제공 및 이의 이용조건(retail-minus에 기반한 할인율)에 가중치를 부여하기로 하였다. 특히, class A 면허권자가 MVNO 접속을 수용할 경우 900MHz 주파수를 추가적으로 할당받을 수 있는 권리를 함께 부과하였다. 이에 따라 2002년 6월 Hutchison 3G Ireland가 class A의 3G 사업권을 획득하였으며, 면허조건에 의해 2G 및 3G에 대한 MVNO 접속제공과 적어도 소매요금의 35%를 할인한 수준에서 이용대가를 산정하도록 의무가 부과되었다.

아울러 ODTR은 class A의 3G 면허에 대한 심사조건 가운데 하나인 MVNO 이용대가를 산정할 수 있도록 MVNO에 관해 ‘무선가입자망은 보유하고 있지 않으나 최소한 MSC, HLR 및 인증센터로 구성된 물리적 망을 운영하며, 독자적인 이동망식별 번호를 보유하고, 자신의 브랜드화된 SIM카드를 발급하는 사업자’로 정의하였다.

2. 규제 도입 논의 당시의 시장 및 경쟁현황

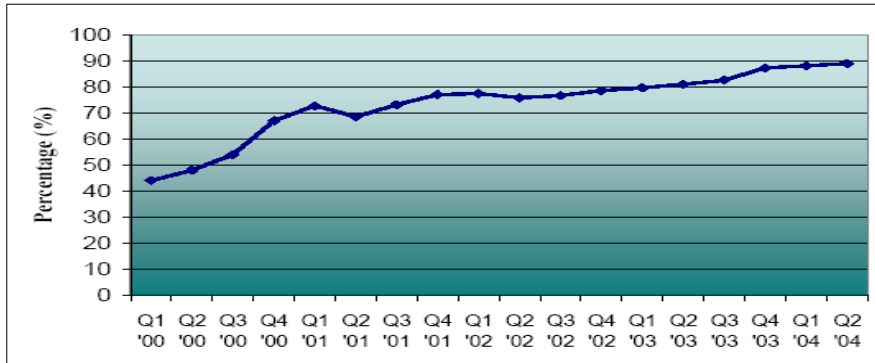
(1) 시장상황

2004년 상반기를 기준으로 아일랜드 이동전화 시장의 가입자 수는 350만명, 보급률은 87%를 기록하였다. 선불 요금제 가입자수는 '04년 상반기 기준으로 258만명이며 전체 가입자의 73.7%를 차지하고 있다.

19) ODTR(2000b)

20) ODTR(2000c)

[그림 12] 아일랜드 이동전화 보급률 추이

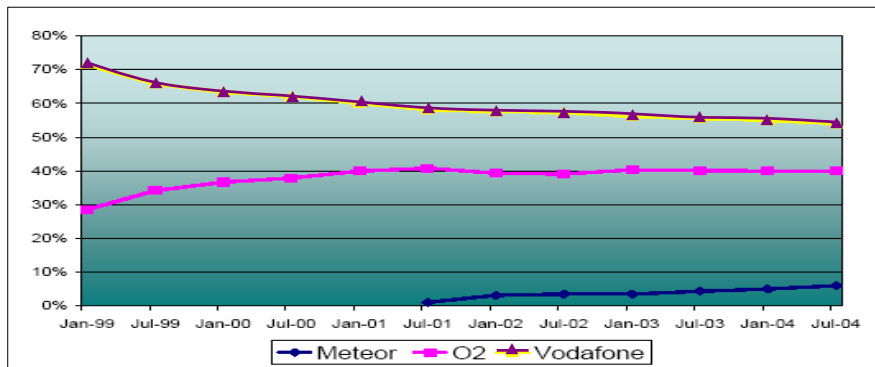


자료: ComReg(2004)

(2) 경쟁상황

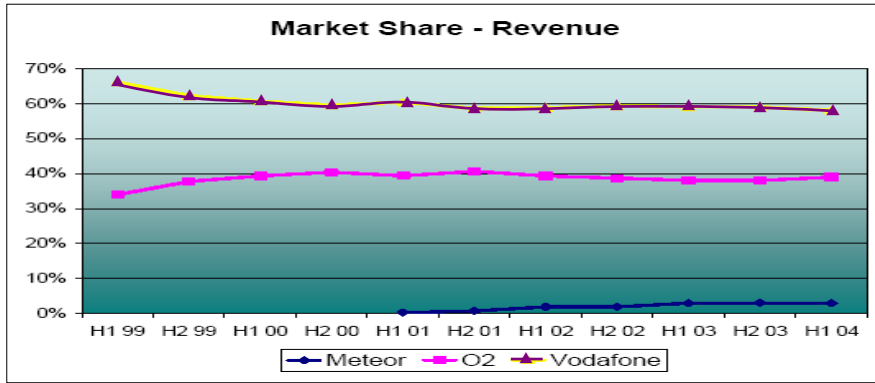
아일랜드 이동전화시장은 Vodafone Ireland(이전 eircom의 무선자회사 Eircell)가 1985년 12월 TACS900서비스를 개시하면서 시작되었다. 이후 O2 Ireland(이전 Esat Digifone)가 1997년에 GSM900서비스를 개시하면서 경쟁체제로 되었으며, Meteor Mobile이 2001년 2월 GSM1800서비스를 개시하면서 3사 경쟁체제로 재편되었다.

[그림 13] 아일랜드 이동전화 사업자별 가입자 수 기준 점유율 추이



자료: ComReg(2004)

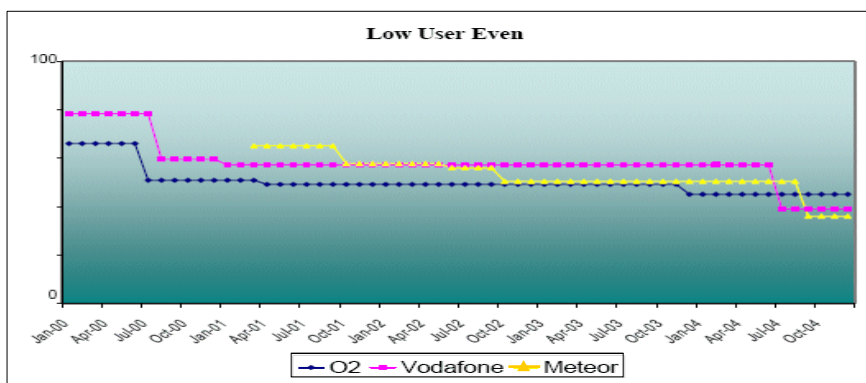
[그림 14] 아일랜드 이동전화 사업자별 매출액기준 점유율 추이



자료: ComReg(2004)

2004년 9월말 기준 Vodafone과 O2의 가입자기준 점유율은 각각 54%, 40%이며, O2의 시장점유율은 2001년 초 이후 40% 근처에서 정체되고 있다. 2001년 2월 세 번째 사업자인 Meteor이 시장에 진입하였으나 기존의 2사 경쟁구도를 변화시키지는 못했으며, Vodafone과 O2가 실질적으로 시장을 양분하였다. Vodafone과 O2는 상대적으로 안정적이며 높은 가격과 시장점유율을 유지하고 있는데 이는 시장에서 경쟁이 활발하게 이루어지지 않음을 보여 준다.

[그림 15] 아일랜드 이동전화 요금지수(소량 이용자) 추이

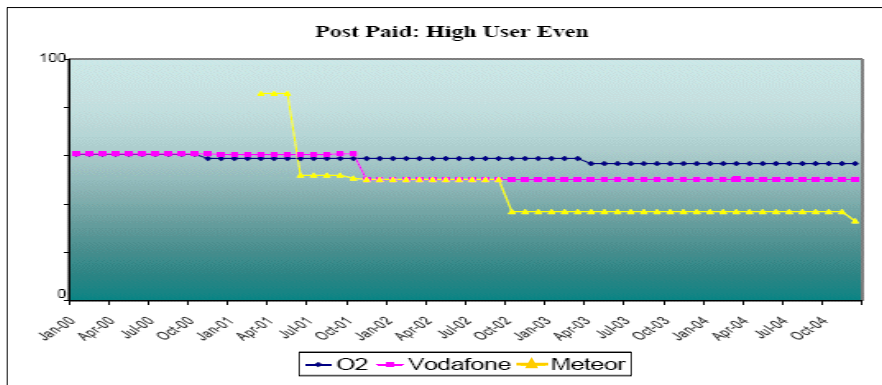


자료: ComReg(2004)

요금지수 변화 추이를 토대로 요금변동 현황을 살펴보면, '00년 하반기 이후 '04년 상반기까지 요금인하가 거의 이루어지지 않았으며, Vodafone과 O2간 요금경쟁이 활발히 일어나지 않았다. 소량 이용자의 요금지수는 큰 변동이 없이 Vodafone, O2 양사간 요금격차가 일정하게 유지되어 왔으나, 2004년 6월 Vodafone 요금의 큰 폭 인하로 인해 O2의 요금이 상대적으로 더 높게 유지되었다.

다량이용자 요금지수도 사업자간에 일정한 격차가 유지되면서 지속되어 왔는데, 이는 사업자간 경쟁이 활발하게 이루어지지 않았음을 의미한다. 다량이용자에 대해 Meteor가 상당히 낮은 가격에 제공하였으나, 충분한 가입자 기반을 확보하지는 못하였다. 이러한 경쟁적 요금이 Vodafone과 O2에게 경쟁압력으로 작용하지 못했는데, 일정 정도 양 사업자가 가격설정 능력을 갖고 있음을 시사한다. ComReg²¹⁾은 특히 다량이용자가 사용하는 후불요금제에서 가격의 암묵적 담합이 존재하는 것으로 추정하였으며, Meteor가 요금 경쟁력을 확보하기 어렵다고 판단하였다.

[그림 16] 아일랜드 이동전화 요금지수(다량 이용자) 추이



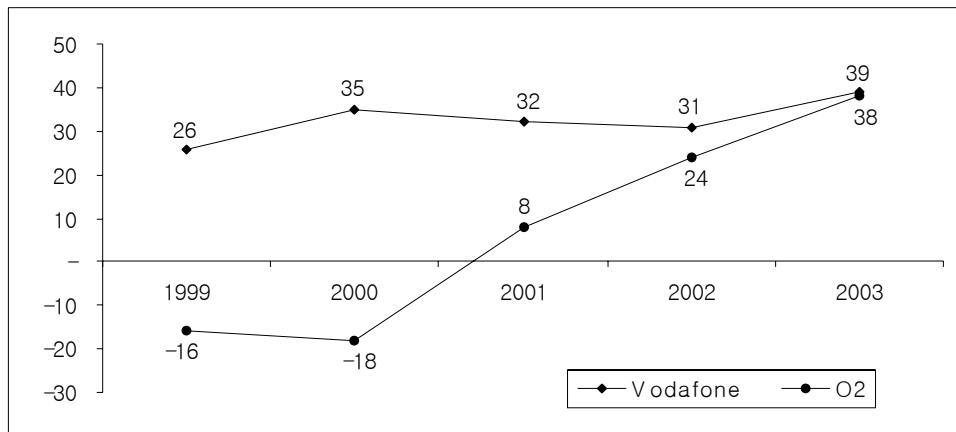
자료: ComReg(2004)

Vodafone과 O2의 자본수익률은 30% 이상을 기록하였는데, 이는 두 사업자가 상당한 초과이윤을 확보하고 있으며, 추가적인 경쟁여지가 있음을 의미한다.²²⁾ 자본수익

21) 2002년 12월 ODTR의 규제기능을 이양받아 설립된 통신규제기관

률의 추이를 보면 O2가 2000년 이전에는 (-)를 기록하였으나, 이후 지속적으로 증가하여 2003년에는 Vodafone 수준에 도달하였다.

[그림 17] 아일랜드 이동전화 사업자별 자본수익률 추이



자료: ComReg(2004)

유럽 국가 가운데 자본비용이 가장 높은 경우는 벨기에로서 19.5%이며, 가장 낮은 국가는 12%의 영국이다. 이를 고려할 때 Vodafone과 O2의 자본수익률 수치는 초과이윤의 존재를 의미하며, 이는 결국 도소매 수준에서 경쟁이 아직 유효하지 않음을 의미하는 결과이다.²³⁾

3. 규제 내용

EU의 새 규제프레임워크가 반영된 통신규제법이 2003년 7월 발효됨에 따라 시장 분석을 바탕으로 지배적사업자에 대해 사전규제를 부과할 수 있는 권한이 ComReg에 부여되었다. 이후 규제기관은 이동전화 도매 접속 및 발신시장(wholesale access and

22) 자본수익률이 자본비용을 지속적으로 초과한다면, MNO가 부과하는 요금이 유효경쟁시장의 가격수준에 비해 높다고 판단

23) ComReg(2004) p.66

mobile call origination market)에 대한 시장분석과 규제방안에 관해 이해관계자 및 경쟁당국의 의견수렴 과정을 거쳐 2004년 12월 10일 EC에 통보하였다²⁴⁾

ComReg은 이동전화 도매시장에 대한 분석결과 Vodafone Ireland와 O2 Ireland가 결합지배력을 보유한 것으로 판단하고 이에 대한 조치로 양 사업자에 대한 접속 제공 의무를 제안하였다.²⁵⁾

- 재판매, MVNO, 로밍 등 이동 도매서비스에 대한 수요가 지속적으로 존재하였음에도 불구하고 Vodafone Ireland와 O2 Ireland의 접속 거부로 인해 MVNO 서비스가 이루어지지 못함
- 이동전화 소매시장에서 암묵적 담합이 존재하며, 이는 Vodafone Ireland와 O2 Ireland라는 결합지배적 사업자의 재판매나 MVNO의 접속에 대한 거절을 통해 유지·강화된다고 판단
- ComReg은 MNO들이 자율적으로 협정을 체결할 것을 원하지만 과거의 경험에 비추어 볼 때 규제개입이 불가피한 것으로 인식하여 Vodafone Ireland와 O2 Ireland에 대해서 접속 제공의무의 부과를 제안함

ComReg의 시장분석과 규제조치에 관해 EC의 승인이 이루어짐에 따라 2005년 2월 22일 Vodafone Ireland와 O2 Ireland를 SMP사업자로 지정²⁶⁾하고, 3월 24일에는 해당 사업자에 대해 관련 규제조치를 부과하기로 결정하였다.²⁷⁾ ComReg은 시장상황과 접속협정 지연을 고려하여 서비스기반 경쟁을 촉진하는데 있어 MVNO가 중요한 역할을 하리라 기대함으로써 SMP사업자에 대해 접속제공과 함께 비차별성 의무를 부여하였다. 아울러 접속에 관한 상업적 협상이 결렬될 경우 이를 보장하기 위해 규제기관이 개입할 수 있는 근거를 마련하였다. 한편, 대가규제, 회계분리, 원가회계에 관련한 의무는 의견수렴을 거쳐 추후에 부과할 계획을 발표하였다.

24) SG-Grefe(2005) p.1

25) ComReg(2004)

26) ComReg Media Release on 'ComReg designates Vodafone and O2 as having Significant Market Power', 2005. 2. 22

27) ComReg Decision Notice -Decision on SMP Obligations, 2005. 3. 24

Vodafone Ireland, O2 Ireland, Meteor에 의해 제기된 소송(appeal)에서 ECAP (ELECTRONIC COMMUNICATIONS APPEAL PANEL)는 당사자간 합의에 의해 ComReg의 SMP 결정 및 SMP 의무부과를 파기하기로 하였다.²⁸⁾ 따라서 현재까지 아일랜드 시장에는 SMP 사업자가 존재하지 않으며, 사업자에 대하여 어떠한 의무도 부과되지 않고 있다.

4. 시장분석 이후의 상황

Tesco Ireland와 Telefónica O2 Ireland의 합작에 의해 설립된 Tesco Mobile Ireland는 2007년 10월 29일 Telefónica O2 Ireland를 망을 이용해 이동전화 서비스를 개시함으로써 아일랜드의 첫 MVNO가 되었다.²⁹⁾ MVNO 출현에 따른 시장영향은 지속적인 관찰이 필요한 상황이다.

V. 결론 및 시사점

MVNO 규제 논의 당시에 있어 각국의 시장상황을 간략히 살펴보면 다음과 같다. 첫째, 시장구조 측면에서 MNO 3사에 의한 경쟁체제로 신규 사업자가 진입한 이래 일정 정도 경쟁이 진전되었으나, 이후 선후발 사업자간 점유율 격차가 상당한 기간 동안 유지되는 등 경쟁양상이 안정화되는 추세를 보였다. 특히, 프랑스의 경우 MVNO가 존재하였으나 경쟁에 미치는 영향은 제한적이었고, 스페인과 아일랜드에서는 MVNO 사업자의 진입이 전혀 이루어지지 않았다.³⁰⁾ 둘째, MNO간의 경쟁이 안정화됨으로써

28) ECAP6/2005/03, 04, 05, 06, 07, 08(2005. 12. 14.)

29) Tesco Ireland press release on '[Tesco Mobile becomes Ireland's newest Mobile Operator](#)', 2007. 10. 29

30) 새 규제프레임워크가 시행될 당시의 EU 회원국 가운데 시장분석 당시 스페인, 프랑스, 아일랜드와 마찬가지로 MNO 3사에 의한 경쟁체제를 지닌 국가는 핀란드, 벨기에, 룩셈부르크, 포르투갈이 있었으나, 핀란드와 벨기에의 경우 일찍부터 상업적 협상에 기반하여 MVNO의 진입이 이루어졌다.

요금수준 역시 큰 변화 없이 유지되어 요금경쟁이 미흡한 상황이었다. 마지막으로, 초과수익 확보 시점은 국가·사업자별로 차이를 보였지만 모든 MNO가 적정 수익 이상을 확보하는 것으로 나타났으며, 이러한 초과수익이 상당한 기간 동안 지속된 것으로 나타났다. 이와 같은 시장상황을 감안하되 주과수 제약에 따른 진입장벽이 존재하는 이동전화 시장에서 신규 진입을 통한 경쟁활성화를 위하여 이들 국가에서는 MVNO 규제를 도입하고자 하였던 것이다.

〈표 3〉 스페인, 프랑스, 아일랜드의 MVNO 규제 도입 검토 당시 시장상황

국가	보급률	선불요금제 가입비율	MNO 수	MNO 점유율	요금변동 추이	초과수익
스페인	89.4%	50.0%	3개	TME: 49.1% Vodafone: 26.9% Orange: 24.2%	02년 이후 정체	MNO 3사 모두 상당한 초과수익 확보
프랑스	71.0%	38.6%	3개	Orange: 47.5% SFR: 35.5% Bouygues Telecom: 17.0%	큰 폭의 요금변동 없이 안정적으로 유지	MNO 3사 모두 적정투보율 상회
아일랜드	87.0%	73.7%	3개	Vodafone: 54% O2: 40% Meteor: 6%	큰 폭의 요금변동 없이 안정적으로 유지	선발사업자가 안정적으로 초과수익 확보, 후발사업자 동일 수준 달성

이처럼 스페인, 프랑스, 아일랜드의 MVNO에 관한 규제도입 논의 당시 시장 및 경쟁상황이 우리나라와 매우 유사하다는 점은 국내에서 이루어지고 있는 경쟁상황에 대한 진단과 이를 바탕으로 한 재판매 규제도입 논의가 세계적인 논의 동향에서 벗어나 있지 않음을 시사한다. 뿐만 아니라 국내에서는 시장이 성숙기에 접어들어 따라 제도의 실효성에 대해 의문을 제기하는 일부 의견도 존재하나 스페인, 프랑스, 아일랜드 역시 이동전화 보급률이 70~80%를 넘어서 이미 시장성장이 정체된 상황이었으므로 타당한 문제제기라 볼 수 없다. 특히 방송통신 융합의 진전으로 개별 서비스 단위의 경쟁에서 결합서비스 경쟁으로 전환되어감에 따라 이를 보장할 수 있는 환경조성을

위해 재판매 규제가 더욱 중요해지고 있다.

스페인, 프랑스, 아일랜드의 경쟁상황이 유사함에도 불구하고 제안된 MVNO 규제 내용에 있어 상당한 차이를 보이고 있다는 점은 상당히 특징적이며, 이는 각국이 식별한 경쟁제한 요소가 상이한데서 기인한 것으로 판단된다. 프랑스의 경우 접속제공 의무만을 부과하기로 계획한데 비해 아일랜드에서는 접속제공 의무와 더불어 비차별 의무도 함께 부과할 것을 검토하였다. 특히, 스페인에서는 접속이용 대가와 관련하여 요율을 특정하기 보다는 합리적인 수준에서 산정되도록 규정하여 사후적으로 개입할 수 있는 근거를 마련한 것으로 판단된다.

〈표 4〉 스페인, 프랑스, 아일랜드의 MVNO 규제 부과 현황

국가	SMP 사업자	규제조치					비고
		접속	투명성	비차별	회계분리	대가규제 및 원가회계	
스페인	TME, Vodafone, Orange	●				●	규제부과
프랑스	Orange, SFR, Bouygues Telecom	●					EC 권고에 의한 철회
아일랜드	Vodafone, O2	●		●			사업자와의 협의에 의한 철회

MVNO 규제 도입을 검토한 스페인, 프랑스, 아일랜드 가운데 실제로는 스페인에서만 MVNO 접속제공 의무화가 제도화되었고, 프랑스의 경우 제도화되지는 않았지만 규제 검토를 통해 실질적으로 MNO의 자발적인 접속제공을 유도한 측면을 감안하면 아일랜드만이 유일하게 개입하지 않은 것으로 평가할 수 있다. 규제도입을 유보한 아일랜드에서는 경쟁상황에 커다란 변화가 감지되지 않고 있으며, 최근에는 MVNO

진입이 이루어졌으나 첫 MVNO의 설립에 MNO가 참여함으로써 독립 MVNO의 진입에 비해 경쟁에 미치는 영향은 제한적일 것으로 예상된다. 반면에 프랑스와 스페인의 경우 MVNO가 시장에 진입한 초기임에도 시장에 일정 정도 영향을 미치고 있고, 특히 프랑스에서는 시장진입이 이루어진지 불과 4년만에 MVNO가 시장의 5%를 점유한 것으로 나타나고 있으나³¹⁾ 아직까지 MVNO 정책의 성과를 언급하기에는 이른 감이 있다. 영국, 미국 등과 같이 규제기관의 개입 없이도 사업자간 자율적 협상에 의하여 MVNO가 활성화된 많은 국가가 존재한다. 그럼에도 불구하고 사업자간 자율적인 협상을 통한 진입이 보장되지 않을 경우 시장분석을 통한 규제기관의 개입이 경쟁활성화라는 정책목표를 달성하는데 도움을 줄 수 있다. 신규 사업자의 진입을 통한 경쟁활성화라는 정책목표를 달성하기 위해서 규제기관의 개입이 이루어졌음을 알 수 있다.

앞서 언급한 바와 같이 우리나라에서도 MVNO 도입을 포괄하는 전기통신사업법 개정 안을 준비하고 있다. MVNO 접속 제공 의무화의 구체적 실행을 위해서는 제공대가, 제공 절차 등에 대한 보다 명확한 규정이 필요하며, 이것이 규제 도입의 실효성을 결정한다고 해도 과언이 아니다. 만일 우리나라에서도 재판매법안이 통과된다면 시행령 등을 제정하여 의무제공사업자 지정과 구체적인 제공절차, 재정 등에 관하여 논의하게 될 것으로 예상되므로 위 국가들의 사례를 좀 더 심도있게 연구할 필요성이 있을 것이다. 특히, 프랑스의 경쟁당국이 지적한 바와 같이 MNO와 MVNO간 협정에 있어 불공정행위가 발생될 수 있으므로 주기적인 모니터링을 통한 사후적인 개입이 필요할 수 있다.

31) 1999년 7월 재판매를 시작한 KT-PCS가 10년이 지난 2008년 12월말 시장의 약 6.2%를 차지하는 것에 비추어 이는 상당한 성과라 할 수 있다.

참고자료

- ATLAS(2008), 「스페인 유무선 통신시장 총람」.
- ART(2002), “Rapport de la Commission Consultative des Radiocommunications sur les opérateurs mobiles virtuels(MVNO)”, 2002. 3. 22.
- _____(2004), “Analyse des Marchés pertinents: Consultation publique sur l’analyse du marché de gros de l’accès et du départ d’appel sur les réseaux mobiles ouverts au public”, 2004. 12.
- ARCEP(2006), press release on “ARCEP is preparing to launch an application procedure to assign the fourth 3G mobile license”, 2006. 11. 23.
- Central Statistics Office(2006), “Information Society and Telecommunications 2006”.
- CMT(2006), “DEFINICIÓN DEL MERCADO DE ACCESO Y ORIGINACIÓN DE LLAMADAS EN LAS REDES PÚBLICAS DE TELEFONÍA MÓVIL, EL ANÁLISIS DEL MISMO, LA DESIGNACIÓN DE OPERADORES CON PODER SIGNIFICATIVO DE MERCADO Y LA PROPUESTA DE OBLIGACIONES ESPECÍFICAS”, 2006. 2. 13
- _____(2008), Annual Report 2007, 2008. 6. 17
- ComReg(2004), “Market Analysis—Wholesale Mobile Access and Call Origination”, 2004. 12. 9
- Conseil de la concurrence(2008), “relatif à la situation des opérateurs de réseaux mobiles virtuels(MVNO) sur le marché français de la téléphonie mobile”, 2008. 7. 30
- GRETEL(2002), “New European Design for Telecommunications, Audiovisuals and the internet, Colegio Oficial de Ingenieros de Telecomunicación”.
- ODTR(2000a), “The Regulatory Framework for Access in the Mobile Market”,

Consultation paper, 2000. 5

ODTR(2000b), “The Regulatory Framework for Access in the Mobile Market”,
Report on the Consultation, 2000. 7

_____(2000c), “Opening the Market for Third Generation Mobile Services(3G
Mobile), Response to the Consultation”.

SG-Greffe(2005), “Case IE/2004/0121: Access and call origination on public
mobile telephone networks in Ireland”, 2005. 1. 20

_____(2006), “CASE ES/2005/0330: ACCESS AND CALL ORIGINATION
ON PUBLIC MOBILE TELEPHONE NETWORKS IN SPAIN”, 2006. 1. 30