

미국 주요 통신사업자의 유무선결합서비스 제공 현황 및 FCC의 규제정책 분석

Analysis of the FMC Bundling Services Provided by Major Common Carriers in USA and the Regulation Policy of FCC on the Service Bundling

김주성(J.S. Kim)

정보기반연구팀 책임연구원

최근 들어 통신시장이 성숙단계에 도달하여 성장이 한계를 보임에 따라 선진 각국의 통신사업자들은 유무선 결합서비스 제공을 통해 새로운 돌파구를 찾고자 노력하고 있다. 본 고에서는 이러한 유무선 결합서비스와 관련된 최근동향을 위주로 하여 미국내 3개 장거리통신사업자 및 4개 지역통신사업자(RBOC)의 유무선 결합서비스 제공현황을 분석하고, 미국 정부의 결합서비스에 대한 규제정책을 살펴본 다음 결론으로서 시사점을 제시하였다.

I. 서론

최근 들어 통신시장이 성숙단계에 도달하여 성장이 한계를 보임에 따라 선진 각국의 통신사업자들은 유무선 결합서비스 제공을 통해 새로운 돌파구를 찾고자 노력하고 있다. 이에 따라 미국의 대표적인 장거리 통신사업자와 지역 통신사업자(RBOC)들도 새로운 유무선 결합서비스의 발굴 및 조기출시를 위해 전력을 기울이고 있다.

한편으로 미국 FCC는 통신서비스 제공에 있어서 결합판매를 허용하는 방향으로 정책을 선회하였다. 예를 들어 규제대상 서비스인 지역전화와 장거리전화서비스의 결합판매에 대해서도 원칙적으로 허용하는 정책을 택하였다. 이는 결합서비스 제공으로 인한 가입자 효용이 시장지배적 사업자의 반경쟁 행위에 따른 비용을 초과한다고 보고 있기 때문이다.

본 고에서는 이러한 유무선 결합서비스와 관련된 최근동향을 위주로 하여 먼저 3개 장거리사업자 및 4개 지역사업자의 유무선 결합서비스 제공현황을 분석하고, 미국 정부의 결합서비스에 대한 규제정책을 살펴본 다음 결론으로서 시사점을 제시하고자 한다.

II. 미국 주요 통신사업자의 유무선 결합서비스 제공현황

1. 장거리사업자

먼저 장거리전화서비스와 이동전화서비스의 서비스결합에 대한 미국 정부의 규제정책에 대해 살펴보면 FCC는 AT&T와 McCaw의 합병을 허용하면서 셀룰러와 장거리 전화서비스를 결합판매할 수 있는 조건으로서 절감되는 원가범위 내에서 가격 할인을 허용하는 가격하한(price floor)을 제시(FCC, 1994. 9. 19.)하였다. FCC는 장거리전화와 이동전화의 결합은 요금구조의 혁신적 개선 및 가격인하 유도로 소비자의 이익을 증진시킬 수 있다고 보았다. 이에 따라 자회사 분리규정이 있었지만 자사 서비스 제공지역 내라 할지라도 자회사의 이동전화 서비스를 본체가 재판매 형태로 판매하는 것과 통합요금 및 서비스 결합에 대해서는 별다른 규제를 적용하지 않고 있다.

가장 대표적인 장거리 전화사업자인 AT&T는 1999년에 장거리전화, 이동전화 및 인터넷서비스를 통합 제공하고 과금고지서도 통합한 personal network service를 제공하였다. 이 결합서비스는 이동전화, 장거리전화 및 카드전화서비스를 분당 10센트

의 단일요금에 단일고지서로 통합 제공했는데, 추가적으로 월 39.99달러의 요금에 200분의 이동전화서비스를 제공하고 분당 10센트의 요금으로 장거리전화서비스를 제공하였다. 그러나 이 결합서비스는 1년 후 서비스 제공이 중단되고 말았다. 주요 실패원인은 이동전화와 인터넷서비스의 과금 및 계정시스템을 기존의 음성서비스 계정시스템과 통합하지 못한 기술상의 문제로 판단되고 있다. 이러한 실패경험을 토대로 하여 AT&T는 2003년 7월에 AT&T OneSM을 의욕적으로 새로이 출시하였다. 이 결합서비스는 시내전화, 장거리전화, 이동전화를 통합한 것으로 가입시 소비자는 월정요금을 내고서 시내전화를 무제한 사용하며, 야간 및 주말동안 댁내에서의 장거리전화(home long distance) 및 이동전화를 무제한으로 사용할 수 있다. 지역에 따라 요금체계는 다소 차이가 있는데, 샌디에고 지역의 plan price는 <표 1>과 같다.

한편 WorldCom은 장거리전화, 이동전화, 무선호출과 인터넷서비스를 통합한 MCI One을 제공하고 있다. 이는 이동전화 통화시간을 구입해서 시내전화, 장거리전화, 국제전화, 페이징, 인터넷 및 전자메일을 번들링해서 재판매하는 상품으로서 고객 서비스 창구 및 요금청구 단일화를 통해 소비자의 편익을 제고시키고자 하고 있다.

Sprint는 PCS와 장거리전화를 통합한 Sprint PCS&Sprint 50 at Home을 제공하고 있다. 이 서비스를 이용하는 경우 PCS 서비스 이외에 매달 50분의 무료 장거리전화(추가 분당 7센트 지불)를 제공하며, 월 5.95달러의 기본료를 면제해준다.

<표 1> AT&T OneSM의 Plan Price

이동전화	댁내에서의 장거리전화 (센트)	월정요금 (달러)
200분까지 자유롭게 사용	분당 7(주중)	55.49
550분까지 사용	분당 7(주중)	64.49
700분까지 사용	분당 7(주중)	73.49
1,100분까지 자유롭게 사용	분당 7(주중)	98.49

2. 지역사업자(RBOC)

FCC는 이동통신사업허가를 받은 RBOCs에 대

한 규제를 대부분 폐지하였다. 이에 따라 시장지배적 사업자인 RBOCs에 의해서도 유무선 결합서비스가 활발하게 제공되고 있다.

BellSouth가 제공하는 BellSouth Solutions는 BellSouth의 모든 서비스(시내전화 + 장거리전화 + 인터넷/무선전화/무선호출)를 하나로 묶어서 통합 과금하는 결합 서비스이다. BellSouth Complete Choice Plan과 Area Plus Plan이 있으며, 이중 하나를 이용할 경우 인터넷, Cingular Wireless, 또는 무선호출서비스를 할인 받게 된다. 각 plan의 요금 적용방식은 <표 2>와 같다.

한편 BellSouth가 제공하는 대표적인 결합서비스 프로그램인 BellSouth Answers에 포함되어 있는 7개의 결합서비스 중 유무선 통합서비스에 속하는 Wireless Answers의 주요 내용은 <표 3>과 같다.

BellSouth가 제공하는 영업통합을 통한 번들링 서비스로는 시내전화, 인터넷, 셀룰러, Long Distance Calling Card 등에 대해서 통합고지서를 발부하는 One Bill과 BellSouth가 제공하는 다양한 서비스에 대해서 의문이나 불만이 있을 경우 한 곳으로 전화하면 모든 서비스를 제공받을 수 있도록 하는 One Customer Service Number가 있다.

Verizon은 Verizon Freedom이라는 프로그램

<표 2> BellSouth Solutions의 요금적용 현황

Plan 명	주요 내용
Complete Choice Plan	- 시내전화서비스 및 무제한 장거리전화서비스 제공 - Caller ID, Call Waiting, Call Return, 3-Way Calling 등의 기능 추가 - 무선전화요금 및 인터넷서비스 요금을 하나의 청구서에 통합
Area Plus Plan	- Expanded local calling area 내에서의 무제한 통화가 가능한 시내전화서비스 제공 - 시간대에 상관없이 사용 - 단일요금 적용

<표 3> Wireless Answers의 주요 내용

서비스명	기본 서비스	선택 서비스	월요금
Wireless Answers	- 가입비 면제 - 시내통화 무제한 - 시내부가서비스	- 발신자 확인 - 시외할인요금 - 이동 표준 250분, 할인 시간대 1,000분 무료	66.89 달러

주) 월 4.95달러를 내면 분당 7센트의 할인요금 적용

<표 4> Verizon Freedom 계열의 결합서비스

서비스 명	Local & Toll Calling	장거리전화	DSL	이동전화	월정요금(달러)
Verizon Freedom	무제한	무제한			59.95
Verizon Freedom All	Plan에 따라 변동	Plan에 따라 변동	무제한	Plan에 따라 변동	124.89
Verizon Freedom with DSL	Plan에 따라 변동	Plan에 따라 변동	무제한		89.90
Verizon Freedom with Wireless sm	Plan에 따라 변동	Plan에 따라 변동		Plan에 따라 변동	94.94
Verizon Freedom Options	Plan에 따라 변동	Plan에 따라 변동			38.95

주 1) 세금과 기타 부가요금은 제외한 금액
 2) Plan은 Calling Plan을 의미함

을 통해 결합서비스를 제공하고 있다. 세부서비스의 제공내용은 <표 4>와 같다.

이중 유무선 결합서비스인 Verizon Freedom with Wirelesssm은 다양한 Local Calling Plan과 장거리 전화, Verizon Wireless의 America's Choice 서비스로 구성되어 있는데, 할인된 정액요금(94.94 달러)이 단일고지서로 청구된다. America's Choice는 400분 이상 정액 통화 및 야간, 주말 무제한 통화와 1,000분의 이동전화 통화 중에서 택일하는 서비스이다. Verizon Freedom Allsm의 서비스 구성은 다양한 Local Calling Plan과 장거리 전화, DSL 인터넷접속 서비스, Verizon Wireless의 America's Choice 서비스이며, 역시 할인된 정액요금(124.89 달러)이 단일고지서로 청구된다.

SBC Communications는 유선고객을 대상으로 하여 유무선 결합서비스를 사용하는 경우 단일고지서로 청구하는데, 이중 Cingular Local Plans는 10%, National Plans는 5%의 요금 할인 혜택을 받는다. 한편 Work at Home: Wireless Solution은 시내전화, 시내부가서비스(발신자확인, 호전환, 통화중 대기, 3자 통화 등), 이동전화(이동통신 자회사인 Cingular Wireless의 서비스), 음성메일이 통합된 서비스로서 월정요금인 59.95달러이다. 이는 개별 서비스 구매시보다 30% 할인된 금액이다. 한편 인터넷 서비스와 위성 TV 서비스가 통합된 서비스는 EchoStar Communications와의 전략적 제휴를 통해 인터넷 서비스와 EchoStar의 DISH 위성통신서비스를 결합하여 제공하고 있다.

Qwest는 Qwest Total Package라는 결합서비

<표 5> Qwest Total Package의 서비스 구성

서비스 명	주요 내용
CustomChoice	- Home phone service - Calling features - 2-line CustomChoice: 월 7달러 추가로 2회선 사용
Qwest Wireless	- Basic wireless minutes: 200 daytime minutes - Bonus wireless minutes: 1,000 weekend minutes - Wireless minutes over plan: 0.40 dollar/minute
High-speed Internet Access	- 무제한 인터넷 접속서비스 - 하나의 전화회선을 통해 음성통화 및 인터넷 접속 동시 수행
Add-on Options	- Voice messaging service: 월 4.95달러 (25% 할인) - One Number service: 월 4.95달러

스를 통해 유무선서비스, 인터넷 접속서비스 등을 모두 통합하여 할인된 요금(월 99.89달러)으로 제공하고 있다. Calling features(Caller ID, Call waiting 등)는 무료이며, 음성 메시징 서비스 및 One Number 서비스는 각각 월 4.95달러로 이용할 수 있다(<표 5> 참조). 한편 One Number 서비스는 PCS 번호를 가정 또는 직장번호와 동일하게 한 것으로서, PCS 단말기가 켜져 있으면 가정 또는 직장으로 걸려온 전화는 자동적으로 PCS 단말기로 넘어오게 된다. 월 이용료는 4.95달러이다.

III. 미국 FCC의 결합상품별 규제정책 분석

1. 기본 방향

결합판매와 관련된 미국 정부의 종래 기본입장은

독점서비스와 경쟁서비스의 서비스 결합은 기본적으로 제한한다는 것이었다. 예를 들어 『Sherman Anti-Trust Act』에서는 거래 또는 통상에 대한 어떠한 독점화 시도도 불법으로 규정하고 있다. 즉, 공급자가 결합대상 상품 또는 서비스에 대해 독점력을 가지고 있으면 반경쟁적 행위여부에 관계없이 그 자체가 불법이었다. 다만 비독점서비스 간의 서비스 결합은 반경쟁적일 가능성이 적고 이용자 편의를 증진하는 효과가 강하므로 허용되어 왔다.

그러나 지역전화시장 등에서의 유선사업자의 입지 약화, 다양한 대체서비스의 등장으로 지역전화서비스와 타서비스간의 결합제공을 허용하는 방향으로 정책이 전환되어 왔다. FCC는 SBC와 Pacific Telesis간 합병에 관한 명령서(1997)에서 규제서비스인 시내전화와 비규제서비스인 장거리전화의 결합판매에 대해서도 긍정적인 입장을 표명한 바 있다. 예를 들어 시내전화서비스와 장거리전화서비스의 결합판매는 일부가입자에게는 오히려 바람직한 현상이며, SBC와 Pacific Telesis가 합병 이후 결합판매 혹은 one-stop shopping 제공능력이 증가한다고 하더라도 그 자체로 불공정행위에 해당되지 않는다고 결론을 내렸던 것이다.

FCC는 또한 2001년 3월에 CC Docket No. 01-98을 발표하여 Computer II proceeding에서 채택되었던 결합 판매에 대한 제약(기간사업자가 통신서비스와 전화단말기(CPE)를 결합하여 할인요금으로 제공하는 것 금지)을 폐지하였다[3]. 이와 더불어 설비기반 사업자가 고도서비스(enhanced services)와 기본통신(basic telecommunications) 서비스를 패키지화하여 단일 요금으로 제공하는 것을 허용하였다. CPE와 관련된 결정은 ① 서비스와 기기의 혁신적이고 매력적인 패키지를 사용함으로써 소비자들의 편의를 제고하고, ② CPE 시장, 고도서비스 시장, 통신서비스 시장에서의 경쟁을 촉진하며, ③ 현재의 기술, 시장 및 법적 조건의 견지에서 더 이상 의미가 없는 규제 요구사항(regulatory requirements)을 폐지한다는 측면에

서 내려진 것이다.

2. 결합서비스 유형별 규제정책

가. 장거리전화와 지역전화의 서비스 결합

미국은 1996년 통신법 개정을 통하여 시장지배력을 가진 지역전화사업자의 장거리시장 진입에 대한 규제를 통하여 경쟁의 촉진을 도모해 왔다. FCC는 14개 항목의 체크리스트 및 자회사 설립 등 비차별 보장장치를 통해 지역전화시장의 경쟁상태가 FCC 제시요건을 충족하지 못할 경우 장거리전화시장에의 진출을 불허함으로써 서비스결합을 사실상 규제(통신법 271조)해왔다. 이는 경쟁시장(장거리시장)에 독점력을 보유한 사업자(RBOC)가 아무런 제약없이 진입할 경우 당해 독점력이 경쟁시장으로 전가되어 경쟁시장의 경쟁상황을 저해할 수 있는 가능성을 배제하기 위한 것이다. 특히 독점력의 근원이 필수설비보유에 있을 경우 독점력을 가진 사업자로 하여금 독점부문에 경쟁이 성숙되기 이전에는 경쟁부문으로 진입을 규제하는 데 그 목적이 있다.

그러나 최근 들어 장거리 및 지역사업자의 상호 진입을 허용하는 추세이며, 장거리전화와 지역전화간 서비스결합도 허용될 것으로 전망되고 있다. 실제로 2001년 4월 FCC는 시내전화와 장거리전화의 결합판매가 경쟁저해적 행위로 볼 수 없다는 인식하에 결합판매를 원칙적으로 허용하는 정책을 채택하였다. FCC는 가입자의 지속적 수요 증가, ILEC의 가입자 선로 공동사용 규제로 경쟁사업자도 동일한 결합판매 서비스를 제공할 수 있는 여건이 마련되었다는 점에서 결합판매를 허용하기 시작했다. 미국은 통신법을 개정하면서 시내전화 시장을 개방했을 뿐만 아니라 ILEC의 가입자 선로 공유 및 재판매를 의무화하고 있다. 이에 따라 경쟁사업자가 원할 경우 재판매 혹은 가입자선로 부분을 구매하여 경쟁사의 서비스와 결합하여 ILEC가 제공하는 것과 동일한 결합서비스를 제공할 수 있으며, 이는 통신시장의 경쟁촉진에 기여할 수 있을 것으로 FCC는 판단하고 있다.

나. 지역전화와 이동전화의 서비스 결합

1) 이동전화 자회사 분리 규정

FCC는 이동통신사업허가를 받은 RBOC들이 필수설비를 이용하여 이동통신서비스를 제공할 경우 경쟁을 저해할 수 있는 가능성이 존재함을 인식하여 이동전화의 제공은 독립된 자회사의 설립을 통해서만 제공할 수 있다는 FCC 규칙(CFR Sec.22.903)을 1981년에 제정하였다. 이에 의거하여 설립되는 자회사는 ① 모회사와의 회계분리가 이루어져야 하고, ② 동일 시장 내에서 지역전화서비스의 제공을 위하여 모회사가 보유 또는 이용하는 전송/교환설비를 공동 소유하여서는 안되며, ③ 경쟁사업자에 대하여 차별적인 서비스 제공이 금지되도록 하였다.

이 이동전화 자회사 분리규정은 보다 확대되어 1997년 10월부터는 종래 RBOC에서 모든 ILEC로, 셀룰러서비스 뿐만 아니라 모든 광대역 CMRS 서비스를 제공하는 경우로 확대 적용되었다. 이러한 자회사 분리조건은 CMRS 서비스지역의 총 인구 중 10% 이상이 ILEC의 지역전화서비스 제공지역 내에 있는 경우에만 적용되도록 하였는데, 이러한 자사서비스 지역 내에서의 서비스 제공시 자회사 분리규제는 규제 일몰제에 따라 2002년 1월 1일부터 폐지되었다[1].

2) 무선재판매를 통한 이동전화서비스의 제공

ILEC가 설비를 기반한 이동통신서비스를 자신의 서비스 지역 내에 제공하기 위해서는 자회사 설립을 통해서만 가능하다는 강한 제한을 두고 있지만 무선재판매를 통한 이동전화서비스의 제공은 이에 비해 완화되어 있다. 이는 FCC가 이미 이동통신시장의 경우 다수의 사업자가 경쟁을 하고 있어 지역전화사업자들이 자회사의 이동통신서비스를 재판매하는데 불공정행위를 할 가능성이 적고 규제를 할 경우에는 오히려 경쟁을 저해할 수 있다는 판단에 근거한 것이다. 즉, FCC가 지역전화사업자에 대하여 규제를 하는 목적은 첫째, 지역전화사업자가 필수설비나 시장지배력을 이용하여 다른 사업자와 자회사를

부당하게 차별하는 행위를 방지하고 둘째, 지역전화회사의 자회사들이 지역전화사업자에게 과격적인 할인율을 제시하여 다른 재판매사업자들이 유무선 결합서비스를 제공하는 데 부당한 차별을 받지 않도록 하는 데 있다.

현재 미국의 이동전화시장은 가용주파수가 충분히 확보되어 있고 이동전화사업자들이 경쟁상태에 있어 지역전화사업자의 자회사가 경쟁사업자에 대하여 차별적인 조건으로 이동전화서비스를 판매할 수 있는 능력이 없으므로 별도의 규제를 마련하고 있지 않다.

다. 장거리전화서비스와 고도서비스의 서비스 결합

모든 설비기반 사업자는 기존의 제한 조건(safeguard) 하에서 고도서비스와 기본통신서비스의 결합판매 패키지를 제공할 수 있다. 고도서비스는 1980년의 Computer II Order에서는 주로 데이터 처리 서비스(data processing services)를 의미했는데, 현재는 “정보서비스(information services)”로 불리우며 음성메일, 이메일 및 기타 인터넷 서비스, IVR(Interactive Voice Response), 음성문서(audiotext) 정보서비스 및 프로토콜 프로세싱 등의 서비스로 구성되어 있다[2].

Computer Inquiry II에서는 고도서비스를 제공하고자 할 경우 별도 조직을 만들도록 규정함으로써 장거리서비스와 고도서비스의 서비스 결합에 대해 일정조건을 부여하였다. 보다 구체적으로 지배적 사업자는 고도서비스와 기본통신서비스를 단일의 요금으로 제공할 수 없으며, 고도서비스 제공을 위해서는 완전히 분리된 자회사를 설립해야 하고, 이 자회사는 독립적인 영업, 마케팅, 유지보수 인력을 보유해야 한다. 또한 지배적 사업자는 자사의 전송설비를 모든 경쟁적인 고도서비스 사업자에게 자회사와 동등한 조건으로 제공해야만 한다.

한편 Computer III에서는 구조규제에서 비구조규제로 기본방향을 전환하였는데, 지배적사업자는 고도서비스와 기본통신서비스를 통합할 수 있으나,

전송설비를 모든 경쟁적 고도서비스 사업자에게 동일한 조건으로 제공해야 한다는 조건을 준수해야 한다. 결합판매 관련 준수 요구사항은 결합서비스의 할 인금액은 원가절감 수준 이내이어야 하며, 모든 ILECs는 시내교환서비스를 세분화되고(unbundled), 고시된 요금으로, 비차별적으로 제공해야 한다는 것이다. 따라서 소비자는 고도서비스는 경쟁사업자로부터, 그리고 시내서비스는 고시된 요금으로 기존사업자로부터 구매할 수 있는데, 이는 기존사업자가 경쟁사업자로부터 고도서비스를 구매하는 소비자들을 차별화하는 것을 방지해준다.

FCC는 장거리전화시장이 경쟁상태에 도달해 있고, 인터넷서비스가 일반화되어 있다고 판단하여 장거리서비스와 고도서비스의 서비스 결합에 대한 제한이 무의미하다고 인식하고 있는 것으로 보인다. 실제로 최근 들어 FCC는 장거리서비스 사업자의 지역전화시장 진출을 허용하는 추세이며, 유선사업자에 대한 규제강도는 점차 완화되고 있는 추세이다.

라. 단말기(CPE)와 지역전화와의 결합

FCC는 CPE와 시내교환서비스의 결합판매를 허용하는 것이 공익에 부합한다는 결론을 이미 내린 바 있다. CPE 결합판매를 금지한 Computer II Order 이후 시내시장에서의 경쟁은 아주 제한적이고 ILECs가 시장지배력을 가지고 있지만, 결합판매에 따른 소비자의 편익이 ILECs가 지배력을 이용하여 경쟁을 저해할 위험보다 더 크다고 판단하였다.

역사적으로 볼 때 FCC는 통신서비스와 CPE의 결합판매를 규제하여 왔다. 이는 사업자가 결합판매를 반경쟁적으로 이용할 수 있는 개연성(이용자가 자신이 원하는 통신서비스를 제공받기 위하여 원하지 않는 CPE를 강매당할 우려)을 방지하는 데 그 목적이 있었다.

Computer II Order에서는 모든 기간통신사업자가 자신의 규제되는 통신서비스와는 별도로 CPE를 판매하거나 임대하도록 요구하였다. 그 이후 FCC는 결합서비스를 구성하고 있는 각 요소의 시장이 상당

히 경쟁적이어서 사업자들이 반경쟁적 행위를 할 유인이 없다면 결합서비스의 제공은 이용자의 편익을 제고하고 경쟁을 촉진할 수 있다는 견해를 공식적으로 밝혔으며, 명령서 CC Docket No. 01-98(2001년 3월)을 통해 Computer II Order에서 채택되었던 CPE와 통신서비스의 결합판매 규제를 폐지하였다.

결합판매의 반경쟁적 행위의 가능성에 대해 FCC는 시내전화시장의 경쟁에도 불구하고, ILECs가 시장지배력을 가지고 있으므로 반경쟁적 행동을 할 가능성은 있다고 보고 있다. 그럼에도 불구하고, 현재의 시장환경에서 CPE와 시내교환서비스의 결합판매에서 ILECs에 의한 반경쟁행위의 위험은 낮고 이러한 결합판매 허용에 따른 소비자 편익이 훨씬 클 것으로 결론내렸다. 결합판매 허용에 따른 편익은 ILECs의 주장에 따르면 CPE의 높은 가격은 고객들의 신규서비스에의 가입을 저해하는 장벽 중의 하나이므로 결합판매는 신규 고객에게 CPE와 시내교환서비스를 더욱 저렴한 요금으로 제공함으로써 이러한 장벽을 감소시킬 수 있으며, 결합판매는 더욱 발전된 통신서비스 개발을 촉진할 수 있다는 것이다.

마. 장거리전화서비스와 이동전화서비스의 서비스 결합

FCC는 AT&T와 McCaw의 합병을 허용하면서 셀룰러와 장거리전화서비스를 결합판매할 수 있는 조건으로서 절감되는 원가범위 내에서 가격할인을 허용하는 가격하한을 제시하였다. FCC는 장거리전화와 이동전화의 결합은 요금구조의 혁신적 개선 및 가격인하 유도로 소비자의 이익을 증진시킬 수 있다고 보았다. 이에 따라 자회사 분리규정이 있었지만 자사 서비스 제공지역 내라 할지라도 자회사의 이동전화 서비스를 본체가 재판매 형태로 판매하는 것과 통합요금 및 서비스 결합에 대해서는 별다른 규제를 적용하지 않았다.

바. 기타 서비스

장거리전화서비스와 인터넷서비스간의 서비스결

합과 관련하여서는 결합을 제한하는 규정이 없으며, 현재 AT&T 등 주요 사업자에 의해 제공되고 있다. IXC는 결합판매에 찬성하지만 인터넷사업자는 반대하는 입장인데, 그 이유는 IXC가 인터넷서비스의 접속시 차별적 대우를 하지 않을까 하는 우려 때문이다.

유선전화와 비디오서비스와의 서비스결합에 있어서는 ILEC의 서비스권역 내에서 케이블사업에 대한 투자를 금지하고 있어, 사실상 서비스결합을 규제(통신법 652조)하고 있다.

IV. 결론

앞에서 살펴본 바와 같이 미국의 주요 통신사업자들은 다양한 유무선 통합서비스를 개발하여 제공하고 있다. 특징적인 점으로는 월정액요금을 달리하는 다양한 통합서비스를 제공하고 있다는 점, 대부분 이동통신 자회사와의 협력을 통해 통합서비스를 제공하고 있다는 점 등을 들 수 있다. 특히 AT&T의 경우 과거 실패사례를 반면교사로 하여 새로이 의욕적으로 통합서비스 제공을 시도하고 있다는 점에서 타 통신사업자에게 주는 시사점은 매우 크다고 할 수 있다.

또한 미국 정부는 유선전화와 케이블 TV 서비스 간의 결합을 제외한 거의 대부분의 서비스 결합판매를 허용하고 있다. 특히 그동안 비교적 엄격하게 규제되어 왔던 지역전화와 타 서비스간의 결합판매도 지역전화사업자의 장거리전화시장 진입 허용에 따라 점차 허용되고 있는 단계이다.

지역전화사업자인 Verizon이 이동전화부문 등에서 성장할 수 있었던 요인은 사업자의 전략적인 노력뿐만 아니라 미국 정부의 유무선 결합을 촉진하기 위한 규제 완화정책이 큰 역할을 하였다. 이러한 추세에 따라 장기적으로 지역전화 사업자들은 자사의 경영전략에 따라 보다 다양한 결합상품을 제공하게 될 것으로 전망된다.

이렇게 지역전화시장의 경쟁상황이 별로 개선되지 않았음에도 불구하고 소비자의 편익을 고려하여 결합판매를 허용한 미국의 사례에 비추어 볼 때, 국내 시장지배적 사업자의 경우에도 규제회피를 위한 상품개발 보다는 결합판매에 대한 규제 자체의 완화를 시도하는 정면돌파가 바람직하다고 생각된다. 한편 규제당국은 통신시장 개방의 취지를 살려 시장에서 사업자가 어떠한 결합서비스를 개발하고 제공하는지는 전적으로 시장에 맡기고, 시장경쟁을 저해할 수 있는 여지만 규제하도록 정책방향을 전환하여야 할 것이다.

참고 문헌

- [1] 김봉주, 김현경, 이용훈, 통신서비스 결합판매와 규제정책 개선방안, KT 경영연구소, 2002. 10.
- [2] 한국전자통신연구원 통신경영연구팀, 통신서비스 번들링 규제 현황 및 개선방향, 기획보고서 02-006, 2002. 12.
- [3] FCC, Report and Order 01-098, 2001. 3.
- [4] 분석대상 통신사업자의 홈페이지 참조