

OECD 주요국의 도매제공 조건 · 절차 · 방법 관련 사례

A Study on Wholesale Terms, Procedures, Methods in OECD Countries

New IT 정책 및 전략 특집

김병운 (B.W. Kim) 사업전략팀 팀장
조수미 (S.M. Cho) 서비스기반정책연구팀 Post-Doc.
신현문 (H.M. Shin) 서비스기반정책연구팀 선임연구원

목 차

-
- I. 서론
 - II. 도매제공의 개념 및 유형
 - III. OECD 도매제공 사례 연구
 - IV. 결론

규제당국은 설비를 보유하고 있지 않는 다양한 형태의 사업자들의 서비스 시장 진입장벽을 낮추기 위한 제도적 장치로서 전기통신사업법 개정을 통하여 공정경쟁과 이용자 보호를 위한 도매규제방안을 강구하고 있다. OECD 국가들은 도매제공 도입 등으로 인해 고용증대효과, 요금인하효과가 발생하였다. 특히, 도매제공 및 요금규제를 하고 있는 노르딕 국가들은 OECD 전체 회원국 중 가장 낮은 이동전화 요금수준을 유지하고 있다. 국내의 경우 해외와 같이 도매제공(무선재판매) 의무화를 위해서는 먼저 현행 법규정에 무선재판매 의무제공에 대한 근거를 마련해야 한다.

I. 서론

1990년대 전기통신산업에 경쟁이 도입된 이후 유선전화, 인터넷서비스 그리고 이동전화서비스에 다수 사업자들이 시장에 진입하여 정보통신수요를 견인하였다. 그러나 이들 사업자들의 서비스는 정부의 설비기반경쟁정책 하에서 막대한 설비투자에 바탕을 두고 있어, 네트워크 크기에 적합한 일정 수준 이상의 가입자유치가 필요하고, 경쟁적 가입자 유치를 위해 정보통신서비스 요금경쟁보다는 투자 및 마케팅경쟁에 보다 집중하게 됨에 따라 요금인하 혜택을 이용자들이 얻지 못하고 있다.

규제당국은 설비기반 경쟁 이외에 서비스기반 경쟁정책을 적극 도입하여 설비를 보유하고 있지 않은 다양한 사업자들의 서비스 시장 진입장벽을 낮추기 위한 제도적 장치로서 전기통신사업법 개정을 통하여 공정경쟁과 이용자보호를 위한 도매규제(wholesale regulation) 방안을 강구하고 있다. 이러한 법·제도 개정에 따라 도매제공 사업자와 도매이용 사업자간의 도매서비스 제공 및 이용에 관한 협정체결에 따라야 할 도매제공의 조건·절차·방법에 관한 합리적이고 구체적인 기준이 필요하게 되었다. 이미 영국, 스웨덴, 독일, 아일랜드 등의 EU 국가들과 일본 및 홍콩 등의 아시아 국가들은 도매규제를 통한 소매시장의 요금경쟁활성화, 중계전송망 독점력 해소, 이를 통한 이용자의 이익 증대를 추구하고 있다.

본 연구는 해외 주요국의 통신규제 변화와 국내의 제도적 필요성 하에서 규제에 의한 부작용을 최소화하고 도매서비스 시장경쟁을 활성화 할 수 있는 구체적이고 현실적인 도매제공 조건·절차·방법을 제안하는 것을 목적으로 한다.

II. 도매제공의 개념 및 유형

1. 도매제공의 개념

1996년 미국 FCC는 도매제공, 즉 재판매(resale)

란 통신사업자의 통신서비스나 통신설비를 구매하여 여기에 부가가치를 더하거나 그대로 일반이용자에게 상업적으로 제공하는 행위로 정의하고 있으며[1], 1996년 통신법에서 모든 시내전화사업자(LEC)에게 자사의 통신서비스 재판매를 금지하거나, 비합리적 혹은 차별적인 조건이나 제한을 설정하지 아니할 의무(제251조 (a)(1))를 부과하고 있다. 추가로 기존 시내전화 사업자(ILEC)에게는 재판매서비스를 도매가격(wholesale rates)으로 제공하도록 하는 의무(제251조 (c)(4))를 부과하고 있다. 초기 셀룰러 면허의 경우, 먼저 면허를 받은 제1사업자는 제2사업자의 요청이 있을 경우 시스템용량을 도매요금으로 판매하도록 규제하였다.

일본 총무성은 2003년 전기통신사업법 제29조 제1항 제11호(업무개선명령)에서 재판매를 ‘도매전기통신역무제공’이란 용어로 사용하고 있다. 2007년 2월, MVNO 가이드라인은 시장지배력(SMP)을 보유한 이동통신사업자(MNO)에게 전기통신사업법 제30조 제1항에 근거하여 MVNO 제공을 의무화하고, MVNO는 전기통신사업법 제29조 제1항 제11호(업무개선명령)와 전기통신사업법 제32조 제1항(전기통신회선설비와의 접속)에 근거하여 MNO로부터 ‘도매전기통신역무’를 제공 받아 서비스이용자에게 재판매하도록 하고 있다.

따라서 본 연구에서 ‘전기통신서비스의 도매제공(또는 재판매)’은 기간통신사업자가 다른 전기통신사업자에게 자신의 특정전기통신역무를 재판매 할 수 있도록 자신의 특정전기통신역무를 적정대가를 받고 제공하거나, 특정전기통신역무의 제공에 필요한 전기통신설비의 전부 또는 일부를 적정 대가를 받고 제공하는 것으로 정의한다.

2. 도매제공의 유형

도매제공의 정의를 바탕으로 MVNO는 도매제공 의무사업자의 전기통신설비 의존도에 따라 크게 순수재판매형, 단순 MVNO형, 부분 MVNO형, 완전 MVNO형의 4가지 유형으로 구분된다.

순수재판매형은 전기통신시설비 없이 망설비를 MNO에게 의존하여 이동통신서비스를 제공하며, 도매대가는 소매가할인(retail-minus) 또는 원가가산(cost-plus) 방식이 적용된다.

단순 MVNO형과 부분 MVNO형은 전기통신회선설비(HLR)를 자체적으로 설치하고, 이동통신서비스를 제공하며, MNO의 MNC와 SIM 카드를 사용하지만 자체브랜드 전략을 갖는다. 음성서비스 부분의 일부를 이동망사업자에게 의존하고 부가서비스는 자체서비스 플랫폼을 통해 제공하며 도매대가는 소매가할인 또는 원가가산방식이 적용된다.

완전 MVNO형은 전기통신회선설비(교환설비, 전송망)를 자체적으로 설치하고, 이동통신서비스를 제공한다. 이 경우 재판매사업자는 독립적 가격정책, 자체 브랜드, 보유인프라 그리고 SIM 카드를 사용하며 도매대가는 원가가산방식이 적용된다.

Ⅲ. OECD 도매제공 사례 연구

1. OECD 주요국의 도매제공 조건·절차·방법

가. 미국

미국의 통신규제기관인 FCC는 앞 절의 재판매사업자에 대한 정의를 바탕으로 재판매를 크게 회선재판매(line resale)와 서비스재판매(service resale)로 나누었다. 현재, 미국 통신법은 통신서비스 사업자를 설비보유여부와 관계없이 영리를 목적으로 공중에게 비차별적으로 전기통신서비스를 제공하는 Common Carrier와 그 외 서비스를 제공하는 Non-common Carrier로 제공서비스의 성격에 따른 단일 기준으로 분류하고 있다.¹⁾ 미국에서 재판매사업을 하기 위해서는 통신법 214조에 따라 주간과 국제서비스인 경우, FCC로부터 사업자면허를 취득해

야 하고 주내사업을 수행할 경우에는 각 주(state)의 면허를 취득해야 한다. 이때 재판매사업자를 포함한 모든 Common Carrier는 보편적서비스 제공과 같은 공중통신사업자로서의 의무를 부담한다. 무선재판매의 경우, FCC는 1983년 10월 이동전화서비스 제공 초기부터 시내전화시장의 재판매와 마찬가지로 셀룰러 MNO에게 비차별적 조건으로 서비스를 재판매사업자에게 도매가로 판매할 의무를 부과하고 있다. 초기 셀룰러 면허는 각 MSA별로 RBOC과 RCC에 각각 하나씩 부여되었는데, 먼저 면허를 받은 제1사업자는 제2사업자의 요청이 있을 경우 시스템용량을 도매가로 판매하고 비차별적 조건으로 판매가격 및 조건을 설정하도록 규제함으로써 셀룰러사업자가 재판매를 제한하거나 차별적으로 서비스를 제공하지 못하도록 하였다. 더불어 셀룰러 면허를 받은 지역유선전화사업자(RBOC 계열)는 지역내 독점전화사업자이기 때문에 경쟁저해 행위를 방지하기 위해 자회사 설립을 통해서만 서비스를 제공하도록 규제하고 있다.

이와 같이 FCC가 초기부터 이동전화의 선발사업자에게 후발사업자 및 재판매사업자에 대한 제한 없는 도매서비스 제공의무를 부여한 것은 선발사업자의 선점이익(head-start advantage) 완화와 공공의 이익촉진을 고려한 결과였다. 이러한 후발사업자에 대한 재판매의무는 1992년 이후부터 규제일몰제가 적용되었는데, 제2사업자의 면허취득 후 5년이 경과한 뒤에는 제공의무가 면제되도록 함으로써 장기적으로 선·후발사업자간의 설비기반경쟁이 촉진될 수 있도록 규제의 균형을 확보하였다. 이와 같은 도매제공의무는 1996년 말부터 새롭게 시장에 진입한 PCS 사업자에게로 확대되어 적용되었는데, 마찬가지로 일몰규정이 적용되어 경매를 통한 PCS 주파수 할당이 마무리된 1997년 11월 25일부터 5년 동안 불합리한 재판매의 제한을 금지하였다[1]. 2002년 11월 24일, 규제일몰 이후 재판매서비스의 제공의무가 폐지됨에 따라 사업자의 자율적인 협상에 의해 무선재판매가 이루어지고 있다.

1) 이 기준에서 재판매사업자는 Common Carrier에 포함된다.

나. EU

1) 영국

1982년 BT Cellnet과 Vodafone에 처음으로 이동전화서비스 면허가 부여되었을 때 영국의 규제당국은 이동사업자들이 서비스를 직접 고객에게 제공하는 것을 금지하고 독립서비스제공사업자(ISP)나 MNO의 자체서비스제공 자회사(TSP)를 통해서만 가능하도록 규제하였다. 이는 2개의 망사업자만으로는 경쟁을 통한 이용자 이익증대라는 목표를 달성할 수 없기 때문에 다수의 서비스제공사업자(SP)를 진입시킴으로써 이동전화공급에 대한 경쟁을 활성화하기 위한 조치였다.

그 후, 1993년 및 1994년에 각각 One2One, Orange가 추가로 이동전화시장에 진입하였으며, 이들 사업자에 대해서도 SP에 대한 통화량(airtime) 도매 의무가 부여되었다.²⁾ Oftel은 진입장벽이 있는 상황에서 이들 4개사 간의 경쟁이 치열하게 전개될 것이지만 사업자간 담합의 가능성이 커질 것을 우려하였다. Vodafone Group은 1997년에 조직개편을 통해 이동서비스 제공을 3개 자회사(Vodafone Corporate Ltd, Vodafone Retail Ltd, Vodafone Connect Ltd)에서 수행하도록 하였다.³⁾ 이들 3개 자회사를 통한 매출 및 Vodafone Ltd의 직접 매출은 전체 Vodafone Ltd 매출의 약 60%를 점유하였고, 전체수입의 50%를 차지하였다. 나머지 매출 및 수입은 Vodafone Group 통제밖에 있는 26개 ISP에 의해 발생하였다. BT Cellnet은 자신이 직접 또는 지주회사인 BT 산하의 서비스제공사업자(SP)인 BT Mobile Communications를 통해 서비스를 제공하였다. BT Cellnet의 직접제공은 전체 통화량의 약 49%를 점유하였고, BT Mobile Communications를 통한 것이 약 25%, 그리고 나머지 26%는 독립적인 서비스제공사업자에 의해 제공되었다. BT

Cellnet과 Vodafone은 소매시장진입이 허용된 이후에도 영국 경쟁법에 근거한 시장영향력(MI) 보유 사업자로 지정하여 SP에 대한 도매판매의무 등을 2002년까지 추가적인 면허조건으로 부여하였다.⁴⁾

1997년, Oftel은 Orange와 One2One에 대해서는 시장지배력이 없다고 판단하고 재판매 의무를 면제하였다. 그러나 One2One은 자체적으로 ISP에게 통화량 도매서비스를 제공하였다. 이후 망사업자들은 다수의 ISP를 통합하였다. 면허(license) 조건에 의해 망사업자는 ISP에게 TSP와 같은 조건 하에서 도매요금적용이 의무화되어 있었다. 그러나 이동망 사업자들이 TSP에 제공하는 도매가격을 높이고 TSP의 마진을 축소하는 대신 내부보조를 통해 TSP를 지원하여 ISP의 입지가 축소되었다.

1999년부터는 Vodafone과 O2의 이동망 착신서비스를 독점력을 가진 서비스로 규정하고, 고정망에 적용하고 있는 원가에 근거한 착신접속료 규제도입도 병행하고 있다. 또한, 1999년 6월 영국의 Oftel은 “Mobile Virtual Network Operators: Oftel inquiry into what MVNOs could offer consumers”라는 자문서를 발표하고 업계의 의견을 검토한 후, 1999년 10월 “Oftel Statement on Mobile Virtual Network Operator”를 통해 MNO와 MVNO를 희망하는 사업자들은 상업적 협상을 통해 자율적으로 MVNO가 운영될 수 있도록 하였다. 아울러 자율적인 협상 하에서 MVNO에게 공급하는 서비스요금은 소매요금 할인 방식으로 결정되기를 희망하였다. 1999년 12월, Oftel은 Vodafone과 BT Cellnet을 시장영향력 보유 MNO로 발표하였다. 그리고 이들 사업자들은 2000년 1월 1일부터 ML과 MM에 대하여 간접접속(IA) 제도의 의무가 부여되었다. Vodafone과 BT Cellnet은 상호접속서비스를 제공하여야 하며, 비차별원칙(non-discriminatory basis)에 따라 제3의 사업자에게 소매가할인방식으로 간접접속 협상을 이행해야 하는 의무가 부과되었다.

2) 경쟁진전에도 불구하고 통화량 도매의무가 지속되고 있는 것은 Oftel(현, Ofcom)이 주파수자원의 한정으로 이동시장에 시장진입 장벽이 존재한다는 판단 때문이다.

3) 이들 3개사는 지주회사인 Vodafone Distribution Ltd의 자회사이다.

4) 이때 독립계 재판매사업자에게 제공되는 도매가(wholesale rates) 할인율은 이동망사업자 계열 재판매사업자에게 제공되는 수준과 동등하도록 규제하였다.

2003년, 영국은 유럽연합(EU) 차원의 새로운 규제지침(Directive)을 반영하여 통신법을 개정함으로써 기존의 서비스별 면허제도를 폐지하고 새로운 서비스 및 사업자 분류체계를 도입하였다[2]. 통신사업자를 크게 망사업자(NO)와 서비스사업자(SP)로 이원화한 새로운 규제체계에서 공중전기통신망(PECN)을 이용하여 PECS를 제공하는 사업자에 속하는 재판매사업자는 통보만으로도 진입이 가능하게 되었다. 2006년 2월, Ofcom은 전통적인 재판매사업자와 MVNO를 분리하여 설명하고 있다. MVNO는 망설비와 SIM 카드를 발행하고, HLR의 코어망을 보유한다는 것이 전통적인 재판매사업자와의 다른 점이다[3].

2) 프랑스

Commission Consultative des Radiocommunication(CCR)은 2002년 2월 MVNO에 관한 최종보고서를 발표하였다. 이 보고서에서 CCR은 ART(전기통신규제당국)와 GITEPTICS(정보통신기술산업단체)의 협력으로 MVNO에 대한 정의를 내리고, MVNO에 대한 경제적·규제적 입장을 정리하였다. 이 보고서에 따르면, MVNO를 최소 MVNO와 최대 MVNO로 구분하고,⁵⁾ MNO와 MVNO 간에 이루어질 수 있는 모든 협정 가능성의 극히 일부분만을 고려하여, 향후 사업추진의 기반이 될 MVNO 모델을 제시하고 있다. 한편, 경제적 관점에서 CCR은 MVNO가 도입되어 서비스공급업체가 이동통신업체의 네트워크에서 발전하게 되면 3세대이동통신서비스 시장환경 발전에도 기여를 할 수 있을 것으로 보았고, UMTS의 3G 발달과 성공을 위해 이동통신사업자들이 내놓았던 서비스들을 보충해 줄 수 있는 다양한 혁신적인 서비스들이 만들어질 것이며, 이는 소비자의 편의와 3세대 이동통신 시장에서 활동하는 관계 사업자들 모두에 이익을 가져다 줄 것으로 보고하였다. 프랑스의 통신규제기관인 ART는 MVNO

의 진입을 자유롭게 하고 있으며, MVNO와 MNO의 자유교섭에 맡긴다는 것이 기본 방침이다.

3) 네덜란드

네덜란드 통신규제기관인 OPTA는 MVNO 제도 도입에 긍정적인 입장이다. OPTA는 1999년 모든 MNO들이 MVNO에게 합리적인 비용(reasonable costs)으로 MVNO 접속을 제공하도록 의무화하는 법률을 제정하였다[4].

4) 아일랜드

아일랜드의 통신규제기관인 ODTR(현, ComReg)은 2002년 12월 발표된 3G 사업권 요구사항에 MVNO를 지지하는 조항을 삽입하였다. 클래스 A 사업자에게 MVNO 접속을 의무화하는 대가로 900 MHz 주파수를 배분할 것을 규정하였다. MVNO에게 망을 개방하는 3G 지원자에게 사업자 배분시 우선순위를 부여하였다. 2005년 2월 22일, ComReg는 Vodafone과 O2가 도매접속 및 호발신 시장에서 시장지배력이 있다고 발표하고, 양 사업자에게 접속 제공의무를 부여하였다[4].⁶⁾

5) 스페인

스페인의 통신규제기관인 CMT는 3G 사업자의 MVNO 진입을 인정하고 있다. 단, MNO에 대해 MVNO로의 회선대여의무는 강제하지 않았다. 2002년 3월 CMT는 MVNO 서비스를 규정하는 제도는 명확하지 않았으나, 27개 기업에 이동통신서비스 소매예비면허를 부여했다. 예비면허는 2년간 유효하여 MVNO 관련 규제가 정비되지 않으면 1년 더 연장된다. MVNO는 자사의 번호대역, SIM 카드 발행, 다른 망과 상호접속의 권리를 가지고, 전송 및 교환 설비를 운영하고 가입자 관리를 할 수 있다. 2006년 2월, 모든 MNO는 합리적 비용과 비차별적인 조건에 의하여 2개월 이내에 MVNO에 대한 접속을 제공할 의무가 있다.

5) 최소 MVNO는 고객관리를 보장하고, 최대 MVNO는 액세스 네트워크를 제외한 이동망 구성요소, 이동망에 연결된 지능망형 서비스 플랫폼 및 인터넷 콘텐츠에 애플리케이션 서버 등의 구성요소를 확보한다.

6) 아일랜드에서 MVNO는 교환기, HLR, AUC를 보유해야 한다.

그리고 CMT는 2008년 12월 13일, 자체 망설비와 번호자원을 가지고 있는 MVNO의 착신접속료를 MNO와 같은 수준으로 규제하기로 하였다. CMT는 완전 MVNO(full MVNO)의 경우, host MNO와 독립적으로 착신접속서비스 규정을 결정할 수 있다고 판단하고, SMP를 가지고 있는 완전 MVNO에 대해서는 접속의무(obligations of access), 비차별(non-discrimination) 의무, 요금규제(price control) 의무를 부여하였다. 따라서 2008년 12월 13일부터 2009년 9월까지 완전 MVNO는 원가기반요금(cost-oriented prices)으로 착신서비스를 제공하게 된다[5].

6) 이탈리아

이탈리아 정부는 UMTS 비용의 회수 및 이동데이터시장의 성장을 위하여 MVNO 관련법을 2010년에 결정하기로 하였다. 이탈리아 규제기관은 3G 사업권 조건의 일부로 3G 사업을 시작한 후 8년 동안 MVNO 접속을 금지하였다. 이 규정은 MVNO에 의해 MNO의 수익성이 잠식당할 수 있다는 우려를 불식함으로써 3G 사업권 경쟁을 높이기 위한 것이었다. 2007년 현재, 이탈리아는 선불시장이 이동통신시장의 91% 이상을 상회하고 있다[6].

7) 독일

독일은 T-Mobile, Vodafone의 GSM 면허조건에 MNO가 재판매사업자(SP)를 비차별적으로 취급하도록 하고 접속규제를 하였다. MNO는 소매판매를 허용함으로써 재판매사업자의 활용은 선택사항으로 되었다. 이동망사업자별로 재판매사업자의 수를 10~12개로 제한하고, 충분한 재정적 뒷받침을 확보한 재판매사업자에 대해서만 진입을 허용하였다[7].

8) 폴란드

폴란드의 통신규제기관인 URTiP(the Office of Telecommunication and Post Regulation)는 2002년 8월, MVNO를 위한 모바일시장을 개방하기 위한 절차에 착수했다. 2003년, URTiP는 MVNO에게 이동통신시장을 개방하였고[5], MVNO 사업권을

Lublin에 위치한 통신업체 Teleplus에 허가해 주었다. Teleplus는 Tele2, SM Media, Nasza Telekomunikacja 및 Premium Internet과 함께 MVNO 사업권자가 되었으며 모든 업체는 앞으로 5년 동안 MVNO 서비스를 시작하기 위한 요금으로 5천 유로를 지급했다.

9) 노르딕 국가

덴마크의 통신규제기관인 NRA는 2000년 7월, 통신법 개정으로 유선통신시장의 가입자망세분화(LLU)와 같은 수준의 규제를 MNO에게 부과하였는데, 시장지배력을 보유한 MNO에 한하여 신규사업자에게 로밍서비스 및 접속서비스를 접속규약에 따라 원가가산 도매대가로 개방하도록 명시하였다.

스웨덴의 통신규제기관인 PTS는 2000년, 통신법 58조 2항에서 MVNO나 국내로밍에 대한 사업자간 협상에서 법적용과 관련한 사업자간 분쟁이 발생하는 경우, 이를 조사할 수 있는 권한을 부여하였다. 그러나 특별한 이유가 없는 경우 당사자간의 조정에 의해 결정하도록 하고 있으며, 특정 당사자의 요청이 있는 경우에만 이를 중재하도록 규정하고 있다. 2004년 7월, PTS는 TeliaSonera, Tele2, Vodafone, Hi3G 및 Telenor/Djuice를 SMP를 소유한 사업자로 지정하였다. 그리고 TeliaSonera, Tele2 및 Vodafone사에 대해서는 원가기반요금의 가격통제(price control)가 부과되었고, Hi3G 및 Telenor 사업자에게는 공정하고 타당한 요금으로 요금변경을 명령하였다.

노르웨이의 통신규제기관인 NPT는 1998년 유선시장과 같이 이동시장에 지배력을 가진 사업자에 대하여 접속의무(access obligations)와 원가기반대가의무(obligations of cost-oriented charges) 규제를 적용했다. 시장지배력을 보유한 Telenor에게 Sense와 MVNO 계약을 체결할 것을 명령하는 결정을 발표하였다. 최초의 Telenor의 재판매사업자(SP) 계약은 1999년 Telenor와 Sense 사이에 체결되었으며, 이후 재판매사업자가 지속적으로 시장에 진입했다. 2002년 NPT는 SP에 대한 접속

도매요금을 최소 25%까지 인하할 것을 Telenor에게 명령함으로써 SP의 수는 더욱 증가하였다.

핀란드의 이동망 접속과 관련된 모든 계약은 상업적인 이해를 바탕으로 협상되었다. 최초의 독립 SP(ISP)는 1998년 Sonera의 네트워크에서 운영을 시작했다. 새로운 규제프레임워크 하에서 원가기반 모델(cost-based model)에 따라 모든 사업자는 요금통제의 대상이 된다[4]. 2004년 2월, 핀란드의 FICORA는 Sonera Mobile Networks, Elisa 및 Finnet를 SMP를 보유한 사업자로 결정하고 상호접속의무 등을 부과하였다. 또한 전기통신사업자는 법률에 따라 요금이 책정되었는지 확인할 책임이 있다. FICORA는 요금을 사전에 결정하지 않으며, 통신사업자가 자체요금을 책정한다. FICORA는 요금이 원가기반(cost-orientation)인지 여부를 사례별로 감시하며 통신망운영자가 제출한 원가 데이터를 기초로 요금체계를 평가한다. 원가기반요금은 완전배부원가 모델을 사용해 평가한다. 자본원가(capital cost)는 주로 현재 원가회계(CCA) 방법으로, 운영원가(operating cost)는 역사적 원가회계(HCA) 방법을 사용해 결정한다. 네트워크 운영자본은 현재 원가를 기준으로 계산한다.

아이슬란드의 통신규제기관인 PTA는 1999년 Siminn, 2003년 Og Vodafone을 지배적사업자로 지정하였다. 2006년 8월 28일, PTA는 시장분석 결과 Siminn이 시장에서 단독지배력(single dominance)이 있고, SP와 MVNO에 대한 접속과 기존사업자간의 경쟁부족이 시장의 주요 실패원인이라는 결정을 내렸다. 또한 GSM 망의 가입재판매는 소매가할인을 기초로 최소 25%를 적용하고, NMT 망의 경우에는 최소 20%를 적용한다[8].

다. 아시아

1) 일본

2002년 6월, 총무성은 이동통신분야의 경쟁을 촉진하고 저렴한 서비스 제공으로 이용자 이익을 실현하기 위해 기존 이동통신사업자의 무선 네트워크

를 활용하여 다양한 서비스를 제공하는 MVNO의 진입을 촉진하는 MVNO에 관한 전기통신사업법 및 전파법의 적용관계에 관한 가이드라인(안)을 책정·공표하였고[9], 2007년 2월에는 기존의 목적에 '전파의 공평하고 능률적인 이용을 확보하기 위해', MVNO의 정의에 '접속'을 추가하였다[10].

총무성은 MVNO를 MNO가 제공하는 전기통신역무로서의 이동통신서비스(이하 단지 이동통신서비스라 한다)를 이용하거나 또는 MNO와 접속하여 이동통신서비스를 제공하는 전기통신사업자이며, 해당 이동통신서비스와 관련한 무선국을 스스로 개설 운용하지 않는 사람으로 정의하고 있다[10].

MVNO의 사업형태 및 사업개시의 필요절차는 사업법 제16조 제1항의 신고가 필요한 사업에 해당하는 것으로 해당 사업을 운영하려 할 경우, 사업법 및 전기통신사업법 시행규칙(이하 시행규칙이라 한다) 제9조 제1항에 근거해 해당 사업을 운영하려는 뜻을 총무대신에게 신고해야 한다. MVNO와 MNO간 계약관계는 도매전기통신역무의 제공 또는 접속이라는 형태 중 하나를 채용할지는 당사자 간의 협의에 의한다. MVNO가 MNO로부터 전기통신역무의 제공을 받아 해당 전기통신역무를 이용해 자체적으로 이용자에게 전기통신역무를 제공하는 경우, MVNO는 전기통신사업자이므로 MNO가 MVNO에게 제공하는 전기통신역무는 도매전기통신역무에 해당한다(사업법 제29조 제1항 제11호).

전기통신사업자는 전기통신역무의 제공에 대해 부당한 차별적 취급을 해서는 안된다(사업법 제6조). 때문에 MNO는 MVNO로부터 다른 일반 이용자나 다른 MVNO에게 제공하고 있는 서비스와 동일한 서비스 제공의 신청이 있을 때는 합리적인 이유가 없는 한 이것을 거절해서는 안된다. 또한 MNO가 도매전기통신역무의 제공에 있어서 MVNO에 대해서 부당한 차별적 취급 및 기타 부당한 운영을 실시하고 있는 경우에는 총무대신에 의한 업무개선명령의 대상이 되는 경우가 있다.

사업자간 접속에 의한 경우, MVNO는 MNO 및 유선망사업자를 포함한 복수의 사업자의 네트워크

와 접속을 실시해 전기통신역무를 제공하는 것이 가능하다(사업법 제32조 제1항). 또한 구체적인 접속 형태, 접속에 있어서 MVNO가 취득하는 정보, 기타의 접속조건에 대해서는 MVNO가 판단해야 하는 것이며, MNO는 이것을 근거로 하여 접속에 응할 필요가 있다.

또한 MNO가 접속에 있어서 MVNO에 대해 부당한 차별적 취급 기타 부당한 운영을 실시하고 있는 경우에는 총무대신에 의한 업무개선명령의 대상이 되는 경우가 있다. 전기통신사업자인 MVNO가 MNO에 대해 도매전기통신역무에 관한 계약 또는 접속에 관한 협정체결을 신청했음에도 불구하고 해당 MNO가 그 협의에 응하지 않거나 또는 해당 협의가 성립되지 않은 경우에는 총무대신에 의한 협의 개시·재개의 명령을 제기할 수 있으며 도매전기통신역무에 관해 요금·제공의 조건 기타 계약의 세부사항에 대해 당사자 간의 협의가 성립되지 않은 경우 또는 접속에 관해 요금·접속조건 기타 협정의 세부사항에 대해 당사자 간의 협의가 성립되지 않은 경우, 해당 MVNO는 총무대신에게 재정을 신청할 수 있다(사업법 제35조 제1항, 제3항, 제4항 및 제39조).

2) 호주

호주는 1997년 통신법 개정을 통해 통신사업자를 제공역무와 관계없이 통신설비운영 여부라는 단일기준에 따라 Carrier와 SP로 구분하고 있다. Carrier는 설비를 직접 보유하거나 설비보유자로부터 운영을 위임받은 자로서 ACMA로부터 사업자면허를 취득해야 한다. Carrier의 설비를 이용하여 재판매서비스(SP)를 제공하는 사업자는 CSP로서 허가는 필요 없다.

사업자의 접속체계를 관할하는 ACCC는 이용 가능한 서비스(eligible service)를 지정하고 접속 제공하도록 고지하며, 그 서비스를 제공하는 Carrier나 CSP는 표준접속의무(standard access obligation)에 따라 반드시 서비스제공사업자에게 합리적이며 비차별적인 접속을 제공해야 한다[11].

대표적인 예로 이동전화시장에 진입한 호주의 제2사업자인 Optus가 초기(1992년 6월)에 Telstra의

아날로그 이동전화서비스를 도매로 구입하여 재판매하였고, 2000년 이전까지 Hutchison은 Optus의 이동전화를 재판매(resale)하는 사업자였다.

2. OECD 도매제공의 요금책정 사례

가. 통신규제기관의 도매요금 책정

1) FCC 통신법의 소매가할인 책정

FCC(1996)는 기존사업자의 소매요금에서 소매 활동을 하지 않는 데 따른 회피비용(보다 엄밀하게는 회피가능비용(avoidable costs))을 제외하여 소매가할인요금을 책정하였다.

$$c_1 = RP(1 - \gamma(\delta)) \quad (1)$$

여기서 소매요금(즉 RP)은 시내전화 소매요금(정액제), γ 은 할인율을 의미하는데, 영업비용에서 소매비용(retail cost: 판매수수료, 판매촉진비, 광고선전비 등)이 차지하는 비중을 의미한다. 미국의 FCC는 FCC 96-325에서 회피비용이란 LEC가 도매가 아닌 소매활동을 함으로써 발생하는 모든 비용을 포함한다고 규정하고 있으며, 실질적으로 회피가능비용임을 명시하고 있다. δ 는 회피가능비용으로 직접비용과 간접비용으로 구분하며 FCC는 직접 회피가능비용의 10% 정도로 추산한 바 있다[1].

만약 회피가능비용을 추정하여 도매요금을 결정하기 어려운 경우, 각 주위원회는 ILEC의 소매요금에 17~25%의 할인을 적용하여 잠정적 도매요금으로 설정하고 적정한 기간 내에 회피가능비용에 대한 연구를 통하여 도매요금을 다시 산정하도록 규정하였다. 이러한 FCC의 소매가할인 책정방안은 망보유사업자의 전기통신역무의 전기통신서비스를 이용하는 대가에 일반적으로 적용되고 있다. 최근 EU 국가들은 기본료 도매제공(WLR)의 소매가할인 요금을 11~21% 수준에서 결정하고 있다.

2) Ofcom의 소매가할인 요금책정

Ofcom은 이동전화의 간접접속방식 도매제공에

따른 소매가할인 요금산정방식으로 다음의 세 가지 방안을 검토하였다. 첫째, 단일소매할인요금(single representative retail minus charge)은 대표적인 소매요금 1개를 선택하여 여기에서 회피가능 비용을 제외한 요금을 간접접속요금으로 적용하는 방식으로 선택된 요금이 전체 이동전화호의 소매요금을 대표할 수 없다는 문제점이 있지만, 적용이 매우 간단하며 단일 접속료에 익숙한 통신사업자에게 부담이 없는 제도라는 장점이 있다.

둘째, 단일평균소매할인요금(single charge derived as an average from a number of representative charges)은 단일소매할인요금의 문제점 해결을 위해 고안된 안이다. 대표성 문제 해결을 위해 모든 호에 대한 평균요금 적용 방식으로 결정과정의 투명성을 장점으로 들 수 있다. 그러나 계산이 매우 복잡하고, 평균요금이 도출된다 하더라도 망사업자의 소매요금 변경시 매번 재산정이 필요하게 되는 문제점이 있다.

셋째, 개별소매할인요금(retail minus charge based on each type of call having its own charge)은 대표요금제가 갖는 문제점 해결을 위해 고안된 것으로 호 유형별로 다른 요금을 적용하는 방식이다. 즉 호 유형별로 회피가능비용을 차감한 가격(망사업자의 원가, 이익, 공통비가 포함됨)이 간접접속 접속료가 되는 것이다.

3) Oftel의 요금책정

Oftel은 이상의 세 가지 소매가할인 요금설정안 중에서 세번째로 언급한 개별소매할인요금을 가장 합리적인 안으로 평가하였다. 이는 단일소매할인요금 및 단일평균 소매할인요금은 단일요금을 적용함으로써 간접접속사업자가 수익성이 보장되는 특정 서비스만을 제공하도록 유도하는 결과를 초래할 수 있지만 개별소매할인요금은 각 서비스의 소매요금을 간접접속요금에 반영함으로써 특정서비스만을 선호하는 현상을 제거할 수 있기 때문이다.

2000년 5월, Oftel은 BT Cellnet 네트워크에서의 간접접속 잠정요금 계산방식을 발표하였다. 후불

요금(post-pay tariff)에 해당하는 소매요금에 해당되는 간접접속요금은 식 (2)로 계산한다.

$$C = (0.8 \times RRP) - OP \quad (2)$$

- C(charge): 간접접속사업자에게 부과되는 요금
- RRP(recommended retail price): 권고소매 요금(부가세 제외)
- OP(outpayment): 호에 대해 착신사업자(그리고 다른 중계사업자)에게 지불되는 외부지불금

또한, 선불요금에 해당되는 간접접속요금은 식 (3)으로 계산한다.

$$C = (0.8 \times RP) - OP \quad (3)$$

- C(charge): 간접접속사업자에게 부과되는 요금
- RP(retail price): 소매요금(부가세 제외)
- OP(outpayment): 호에 대해 착신사업자(그리고 다른 중계사업자)에게 지불되는 외부지불금

간접접속 잠정요금 중, 소매가할인에서 “마이너스(minus)”의 근거는 호가 간접접속사업자에 의해 취급될 경우 네트워크 사업자가 더 이상 제공하지 않는 서비스의 주요 요소 두 가지가 있다. 첫번째 요소는 호가 일단 이동네트워크를 떠난 후의 호의 전달 및 착신이다. 이 비용은 일반적으로 호스트 이동네트워크가 다른 사업자들에게 호를 목적지에 전달하는 데 그리고 호를 전달하기 위해 착신사업자에게 지불하는 금액이므로 ‘외부지불금(outpayments)’으로 불린다. 두번째 요소는 고객서비스와 관련이 있는 소매비용(retail costs)이다. 이 측면은 마케팅과 판매로부터 고객지원, 요금청구(후불고객들을 위해서), 선불영수증(선불고객들을 위해서) 발급까지에 이른다.

나. 통신사업자의 도매요금 책정

2001년 영국의 Vodafone은 MVNO 도매통화요금(the wholesale call charges)으로 분당 0.33유로(peak), 0.1유로(off peak)로 책정하였다. 이 도매요금 수준은 MNO 요금수준의 72.5~78% 수준이다. 이 요금수준은 가입자 수에 따라 차등적으로 적용되

<표 1> Vodafone의 도매대가 적용 현황(2007년 기준)

1단계	2단계
0~2,500명	20만 명 이상
22% 할인	27.5% 할인

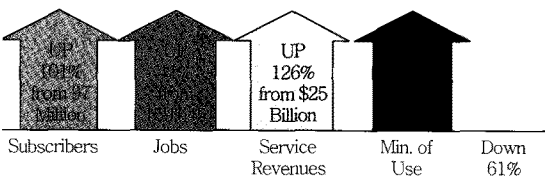
있는데, 가입자 수가 0~2,500명인 경우 78%, 가입자 수가 20만 명을 초과하는 경우에는 72.5%를 적용하였다(<표 1> 참조).

3. OECD국 도매제공의 도입효과

가. 미국

무선재판매 의무규제 폐지와 함께 이동전화시장이 안정기에 접어들에 따라 MNO가 직접 가입자를 확보할 수 있는 유통망이 구성되어 재판대서비스가 위축되기도 하였으나, 전국사업자가 초점을 맞추기 어려운 틈새시장을 위주로 고객특성에 맞는 특화된 서비스를 제공하여 수익을 얻고 있다. 특히, 최근 들어 재판대의 발전된 형태로 간주되는 MVNO 모델을 통해 저소득, 소량사용자, 젊은 층 등 특정 고객을 대상으로 자체 브랜드의 서비스를 제공함으로써 영역을 확대하고 있는데, 대표적으로 Virgin Mobile(Sprint PCS), Qwest(Sprint PCS), AT&T(Sprint PCS) 등 대표적인 MVNO형 재판대사업자들의 진입활성화에 따라 2001년 이후 재판대가입자 수의 비율이 지속적으로 증가하고 있는 것으로 나타나고 있다.

195 Million Subscribers in 2005 225,162 Jobs in 2005 \$56 Billion Revenue in 2005 623 Average MOUs/Month in 2005 Price per Minute 8¢ in 2005



US Commercial Mobile Market June 2000-June 2005
 <자료>: CTIA, Background on CTIA's Semi-Annual Wireless Industry Survey; FCC Tenth Annual CMRS Competition Report

(그림 1) 미국 주파수 접속 등의 유효경쟁정책 결과

그 결과 FCC는 최근 이동시장경쟁보고서를 통해 시장구조, 사업자행위, 소비자대응력, 시장성과 측면에서 분석한 이동시장 경쟁상황 평가에서 이동전화시장이 사업자간 경쟁이 활발하게 이루어지고 있는 유효경쟁상태로서, 이를 통해 소비자들이 지속적으로 상당한 편익을 얻고 있다고 밝히고 있다.

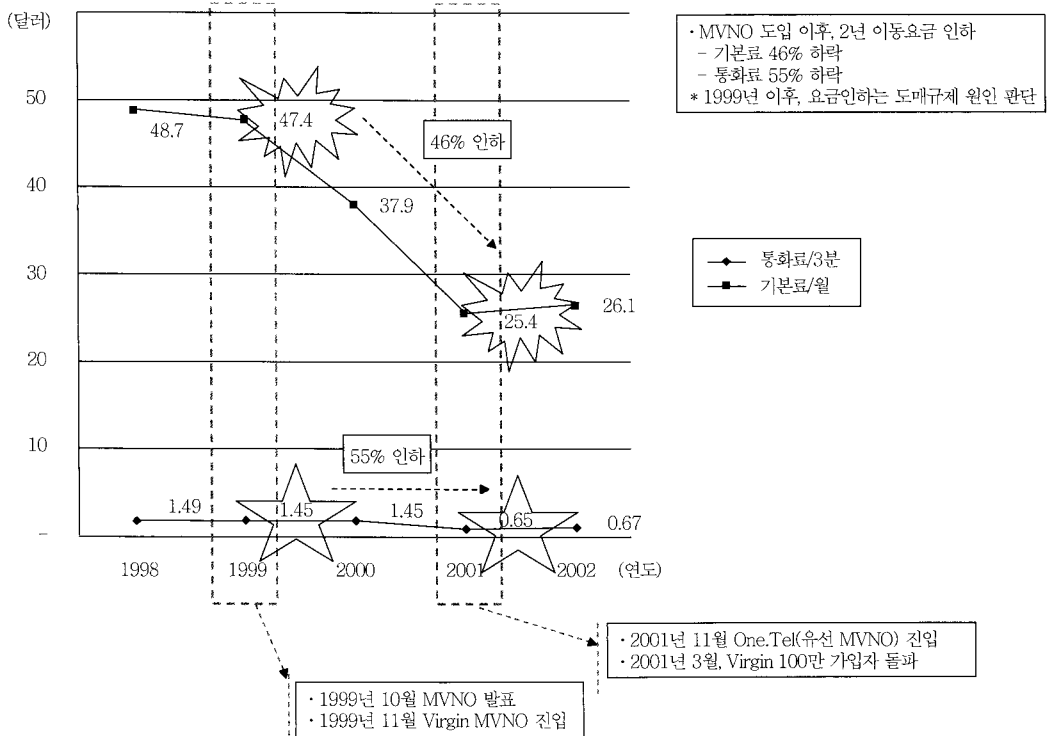
FCC는 무선시장의 주파수접속(spectrum access) 등의 도매시장 경쟁정책으로 2005년 기준 2000년 대비 고용증가는 41%, 서비스수익 182%, 분당요금은 61%가 감소하였다고 발표하였다(그림 1) 참조[12].

나. 영국

영국은 이동도매시장의 활성화 정책으로 인해 영국에서는 다수의 재판대사업자(SP)가 진입을 할 수 있었고, 경쟁을 통한 차별화된 서비스 제공을 촉진하여 이동전화시장의 건전한 성장·발전에 기여하는 밑거름이 되었다. 그 결과 모든 MNO의 시장점유율이 황금분할 되었고, 2003년 10월 Ofcom은 이동전화 도매가입접속 및 발신시장에서 경쟁하는 4개 사업자 중 어느 사업자도 시장지배력(SMP)을 보유하지 않았다고 발표하였다. 이와 같은 영국의 이동시장은 유효경쟁체제 구축의 모범사례로 평가되고 있다.

2005년 기준, 영국의 이동통신 가입자 수는 약 5천7백만 명이고 4개 이동통신사업자들이 이들 가입자들을 거의 균등한 수준으로 분할 보유하고 있다. Vodafone, O2, Orange, T-Mobile 등은 각각 1천3백만 명, 1천5백만 명의 가입자를 두고 있다. 이러한 수치는 사업권을 가진 MNO의 통신망에서 운영되고 있는 SP들의 가입자 수도 포함한 것이다.

SP/MVNO의 시장점유율은 전체 가입자 수의 약 13%를 차지하고 있다. 최대 규모의 SP는 Virgin Mobile로서 2004년 9월 현재 460만 명의 가입자를 두고 있으며 시장점유율은 8%에 달하고 있다. ITU 자료를 활용하여 분석한 결과, MVNO 등의 도매제도 도입으로 인해 2년간 이동전화 요금이 45% 수준으로 감소된 것으로 나타나고 있다(그림 2) 참조.



(그림 2) 영국 도매제공에 따른 이동전화 요금인하

다. 독일

2007년 현재, 독일의 이동통신시장은 T-Mobile International, D2 Vodafone Mobilefunk, E-Plus Mobilefunk, O2 Deutschland 등 네트워크를 보유하고 있는 4개의 이동통신사가 경쟁하고 있다. 이 가운데 T-Mobile과 Vodafone의 두 사업자가 약 72%의 시장점유율을 차지하고 있으며 2강 2약의 경쟁구도를 보이고 있다.⁷⁾ 이들은 선불시장에서 네트워크 용량을 임대하여 각자의 브랜드로 모바일서비스를 재판매하는 MVNO와 치열한 경쟁을 벌이고 있다. 이런 치열한 경쟁 속에서 독일의 통신사업자인 E-Plus는 지난 몇 년 동안 시장점유율 증가차원에서 다수의 MVNO를 소유해 왔고, 1년도 안돼 MVNO가 시장의 3%를 차지했다. 2005년 9월, 독일의 휴대폰 요금은 분당 0.4유로로 3년 전의 50% 수준으로 떨어졌지만 유럽 평균과 비교해보면 높은 편이었다. 그

러나 이동업계 1, 2위인 T-Mobile과 Vodafone은 MVNO의 시장진입을 의식해 기본요금과 가입절차가 없는 분당 0.2유로로의 균살을 뺀 휴대폰 서비스를 내놓았다. O2는 커피체인점 Tachibo를 통해 단말기를 판매하고 고객을 유치하는 등 영업비용을 줄이기 위한 노력을 하고 있다. 2006년 한해 동안에만 독일은 재판매 및 MVNO들의 진입에 따른 통신시장의 활발한 경쟁으로 평균 12%의 이동전화 요금 인하가 이루어졌다.

라. 노르딕 국가

덴마크는 강력한 재판매사업자들이 덴마크 이동통신시장에 진입하였다. 그러한 SP들은 기존의 SP에 비해 훨씬 저렴한 요금으로 이동통신서비스를 제공하고 있다.⁸⁾ 이들의 영업은 인터넷을 마케

7) 독일의 규제체제 하에서 SMP를 가진 MNOs는 없으므로의 무조항이 적용되지 않는다.

8) 4~5개의 망보유사업자(NO)가 존재하여 독립적인 재판매사업자(SP)들은 경쟁력 있는 가격조건으로 접속(access)을 할 수 있었다(Post & Telestyrelsen, 2006).

팅 도구로 사용해서 이루어지고 있다. 고객은 인터넷으로 가입하고 우편으로 자신의 SIM 카드를 수령할 수 있다. 요금청구는 인터넷 또는 SMS를 통해 이루어진다. 요금이 저렴한 SP들은 이동통신 통화시장에서 23%의 점유율을 차지하고 있고 SMS 시장에서는 거의 30%의 점유율을 보이고 있다. 최대 SP인 Telmore 및 CBB Mobile은 2001년부터 2003년 2분기까지 신규 가입자의 43.7%를 유치했다. 그러나 Telmore 및 CBB Mobile이 독립적 SP가 아니고, Telmore는 TDC의 자회사이며 CBB Mobile은 Sonofon이 소유하고 있다. 저렴한 요금을 제공하는 SP들의 성공은 Telmore의 실적에서 살펴볼 수 있다. 2003년 3분기, Telmore는 전체 Dankort & Visa/Dankort 인터넷 거래의 약 40%를 차지했다. 저렴한 요금을 제공하는 SP들로 인해서 2004년 이동전화 요금이 약 50% 하락했고, 2004년 말 분당 9유로 센트(VAT 포함) 수준이 되었다. SMS 요금이 7유로 센트에서 3유로 센트로 하락했다. 가입비가 6.7유로에서 아예 폐지되었다[13].

스웨덴의 경우 SP와 MVNO의 시장점유율은 모두 합해서 전체 이동통신 가입자 수의 4.3%에 해당한다. 현재 SMP 사업자에 대한 규제 이외에 추가적인 규제이슈는 더 이상 생겨나지 않고 있다.

그리고 노르웨이의 경우 2005년 12월 31일 현재, SP/MVNO 시장점유율은 19% 수준을 보이고 있다(<표 2> 참조).

<표 2> 노르웨이 이동시장의 시장점유율(2005년 12월 기준)

운영자	사업개시 년도	기술	시장점유율 (가입자, %)
Telenor	1994	GSM 900/1800, UMTS	57.4
NetCom	1993	GSM 900/1800, UMTS	23.5
Teletopia	2003	GSM 1800	< 0.1
Tele2	2002	MVNO	6.1
SPs	2000~		12.9

마. 호주

2005년 현재 이동망을 보유한 Telstra, Optus, Vodafone, Hutchison 등 4개 사업자뿐 아니라 재판매사업자, MVNO 등 총 27개 CSP가 활동하여 2002년 12개 사업자에 비교해 증가하고 있는 추세이다(AMTA, 2005). 대표적인 재판매사업자는 Primus Mobile, SIMplus, B-Digital로서 이동망과 주파수를 보유하지 않았지만, 각각 Telstra, Optus 등의 이동망사업자로부터 서비스를 구매하고 자체 브랜드로 과금하고 있다. 이보다 한 단계 발전한 MVNO로서는 대표적으로 Virgin Mobile, AAPT 등이 각각 Optus, Vodafone 등 기존의 이동망사업자의 설비를 이용하여 도매서비스 용량을 구매하고, 자체 보유한 교환설비와 고객정보에 대한 향상된 접근성을 통해 서비스를 제공하고 있다.

Mobile CSP의 산업총생산(Industry Gross Product)이 2000~2001년과 비교해 약 30% 증가하였으며, 이중 망사업자의 CSP 비중이 96%, 재판매사업자의 비중은 4%로 나타나고 있다. Mobile CSP의 고용증가에서는 재판매사업자가 전체의 7%를 차지하고 있으며, 이는 1998~1999년에 비교해 110% 증가한 수치이다. 그러나 2000~2004년 동안 유선음성시장에서의 재판매 매출은 연평균 4% 감소, 무선음성시장에서는 연평균 1.6% 감소한 것으로 나타나(Australian Business Report, 2003), 지역 및 유무선 서비스 제공의 제한이 없는 상태에서 기존 Carrier들의 가격인하와 결합서비스(bundling) 제공으로 수익성이 떨어져 재판매사업자들의 입지 구축이 쉽지 않은 것으로 분석되고 있다.

IV. 결론

미국, 네덜란드, 스페인, 홍콩, 호주 등은 모든 MNO를 도매제공의무사업자로 규정하고 있으며 영국, 아일랜드, 노르딕(덴마크, 스웨덴, 노르웨이, 핀란드, 아이슬란드) 5국, 일본 등은 SMP를 가진 MNO만을 제공의무사업자로 규정하고 있다. 또한,

덴마크, 스웨덴, 핀란드, 일본, 홍콩 등의 국가들은 망이용지불방식을 원가기반으로 의무화하고 있으며 영국, 노르웨이, 아이슬란드 등의 국가들은 소매가 할인으로 요금을 책정하고 있다. 특히, 영국은 간접 접속사업자의 도매이용 대가를 “(소매요금×할인율) - 착신접속료”의 소매가할인 산정방식으로 BT Cellnet과 Vodafone에게 적용하도록 결정하였다.

OECD 국가들은 도매제공 도입 등으로 인해 고용증대효과(미국 5년간 41% 증대, 호주 5년 110% 증대), 요금인하효과(미국 5년 61% 인하, 영국 3년 45% 인하, 덴마크 4년 50% 요금인하)가 발생하였다. 그리고 도매제공 및 요금규제를 하고 있는 노르딕 국가들은 OECD 전체회원국 중 가장 낮은 이동전화 요금수준을 유지하고 있다. 특히 일본은 요금인하, 부가가치창출(통신방송, 정보가전 등), 단말업체의 국제시장 경쟁력 강화, 주변산업군의 콘텐츠, 소프트웨어 등의 국제경쟁력 강화 등을 목적으로 MVNO 규제를 강화하고 있다.

국내의 경우 도매제공(무선재판매) 의무화를 위해서는 먼저 현행 법규정에 무선재판매 의무제공에 대한 근거를 마련해야 한다. 현재 전기통신사업법은 기간통신사업자의 재판매 제공여부나 판매조건을 기간사업자가 정한 이용약관에 따라 체결하는 이해당사자의 합의에 맡기고 있다. 이것을 전기통신사업법에 재판매를 목적으로 하는 사업자에 대한 기간통신사업자의 도매서비스제공의무 근거조항을 신설하거나 사업법 제29조에 별정사업자용 별도 이용약관을 마련하도록 하는 조항 삽입이 필요하다.

다음으로 무선재판매 이용대가 및 조건을 규정해야 한다. 2003년 정부는 별정사업자를 대상으로 별도 이용약관을 마련하도록 하였으나, 현재 재판매 제공근거 관련 상위법령 미비로 강제성이 없다. 따라

서 무선 재판매사업자에 적용되는 별도 이용약관을 마련하도록 상위법인 전기통신사업법 제29조에 시장지배적사업자에게 적용되는 별도고시를 마련하여 이용약관에 반영 후 인가받도록 해야 할 것이다.

약어 정리

ACMA	Australian Communications and Media Authority
CCA	Current Cost Accounting
CSP	Carriage Service Provider
HCA	Historic Cost Accounting
HLR	Home Location Register
IA	Indirect Access
ISP	Independent Service Provider
LEC	Local Exchange Carrier
LLU	Local Loop Unbundling
MI	Market Influence
ML	Mobile to Land
MM	Mobile to Mobile
MNC	Mobile Network Code
MNO	Mobile Network Operator
MSA	Metropolitan Statistical Areas
NO	Network Operator
OPTA	the Onafhankelijke Post en Telecommunicatie Autoriteit
PECN	Public Electronics Communications Networks
RCC	Radio Common Carrier
SMP	Significant Market Power
SP	Service Provider
TSP	Tied Service Provider
WLR	Wholesale Line Rental

참고 문헌

- [1] FCC, First Report and Order in the Matter of Interconnection and Resale Obligations Pertaining to Commercial Mobile Radio Services(CC Docket No. 94-54), FCC 96-263, 1996.
- [2] European Commission, Directive 2002/19/EC of the European Parliament of and the Council of 7 March 2002 on a Common Regulatory for Electronic Communications Networks and Services, 2002.

● 용어해설 ●

소매가할인방식(Retail-minus): 도매대가는 통화요금에서 마케팅 및 유통비용 등 회피가능비용을 차감하는 수준에서 결정되는 방식

원가가산방식(Cost-plus): 통신망 원가에 적정수준의 수익률을 보장하는 수준에서 결정되는 방식

- [3] Ofcom, The Communications Market, Interim report, 2006.
- [4] Yankee Group, MVNO Regulation: Limited Precedents and Signs of Increased Interconnection Regulation, 2005.
- [5] Ovum, CMT regulates Spanish MVNO termination rates, 2008.
- [6] ITU, World Telecommunications/ICT Indicators, 2007.
- [7] ERG, Mobile access and competition effects, 2006.
- [8] Post & Telestyrelsen, Competition and regulation in the Nordic mobile markets, 2006.
- [9] 총무성, MVNO에 대한 전기통신사업법과 전파법 적용 관계에 관한 가이드라인, 2002.
- [10] 총무성, MVNO에 대한 전기통신사업법과 전파법 적용 관계에 관한 가이드라인(개정안), 2007.
- [11] Commonwealth of Australia Law, Trade Practice Amendment(Telecommunications) Act 1997 section 152AR, 1997.
- [12] FCC, Wireless Telecommunications Bureau(WTB), Agenda Meeting, Jan. 20, 2006.
- [13] Ministry of Transport and Communications, MVNO Pricing Structures in Finland, 2005.