

이동망 간접접속제도 활성화 방안

변재호

I. 머리말

이동전화 시장에 경쟁이 도입된지 5년이 지난 지금 국내 이동전화시장은 사업자간의 치열한 경쟁으로 인해 보급율이 58%에 달하는 등 급격한 성장을 이룩하여왔다. 그러나 이러한 외형적인 성장에 비추어 이용자 입장에서의 경쟁 활성화 효과는 극히 미미한 실정이다. 오히려 부당가입사례, 의무가입기간 설정, 사업자변경 곤란 등 불만이 제기되고 있으며 서비스 품질 및 요금 측면에서도 여전히 이용자의 불만이 제기되고 있다. 이러한 문제의 근본 원인은 이동망을 운영하고 있는 사업자들이 일단 가입자가 확보되면 확보된 가입자에게는 거의 독점적인 권한을 행사할 수 있는 시장구조에서 비롯되고 있다. 본 고에서는 이러한 이동망의 배타적 사용문제를 해결하기 위한 수단으로써 간접접속(Indirect Access)제도를 검토하고 그 구체적 운영방안을 영국 및 호주사례를 중심으로 살펴보고자 한다.

II. 영국의 간접접속제도

영국의 통신산업 규제당국인 OFTEL은 이동전화시장에 경쟁이 불충분하다고 판단하고 경쟁활성화를 위한 조치를 취하고 있다. 이는 경쟁활성화만이 소비자에게 진정한 혜택을 부여할 수 있다고 판단하고 있기 때문이다. 이를 위해 OFTEL은 이동전화서비스 도입 초기부터 이동망사업자에게 재판매사업자에게 에어타임을 도매가격으로 제공하도록 의무화하고 있다. 또한 1999년에서 이동망 착신서비스를 독점력을 가진 서비스로 규정하고 고정망에 적용하고 있는 것과 같은 원가에 근거한 착신접속료제도를 도입하도록 한 바 있다. 더욱이 2000년에는 이동망사업자에게 간접접속(Indirect Access)의무를 부여함으로써 고정망에 버금가는 규제의무 및 경쟁활성화 시책을 시행하고 있다.

1. 간접접속의 개념

간접접속(Indirect Access: A)은 이동망에 대한 소비자의 선택안중에 하나로서 이동망 가입자가 착신자에게 호를 전달하는 방법을 선택할 수 있도록 하는 제도이다. IA제도를 보다 정확히 이해하기 위해서는 IA제도가 도입되어 있지 않는 현행 제도하에서의 호의 흐름을 살펴볼 필요가 있다.

현재 이동망 고객이 원거리에 있는 BT 고객에게 통화할 원할 때 고객이 다이얼하면

이동망사업자가 자신이 편리한 곳에서 BT망으로 호를 인도하고 있다. BT는 호를 인도 받은 후 착신가입자가 위치한 교환기에 전송하고 호가 완료된다(그림 1 참조). 이 경우 요금은 이동망사업자가 발신가입자에게 청구하거나(Orange 및 One2One의 경우), SP가 발신자에게 청구(Vodafone과 Cellnet의 가입자의 경우 대부분) 하게 된다. 청구된 요금 중 일부는 접속료로 BT에 지불된다. 이동망사업자는 BT를 이용하지 않고 BT와 경쟁관계에 있는 장거리망을 통해 장거리구간 호를 전송 한 후 최종적으로 BT망에 호를 인도하는 방식을 선택할 수도 있다(그림 2 참조). 그림 1 및 그림 2의 경우 모두 이동망사업자가 호의 전달 경로에 관한 결정권을 가지고 있으며, 고객은 결정권이 없이 단지 설정된 요금을 지불하게된다.

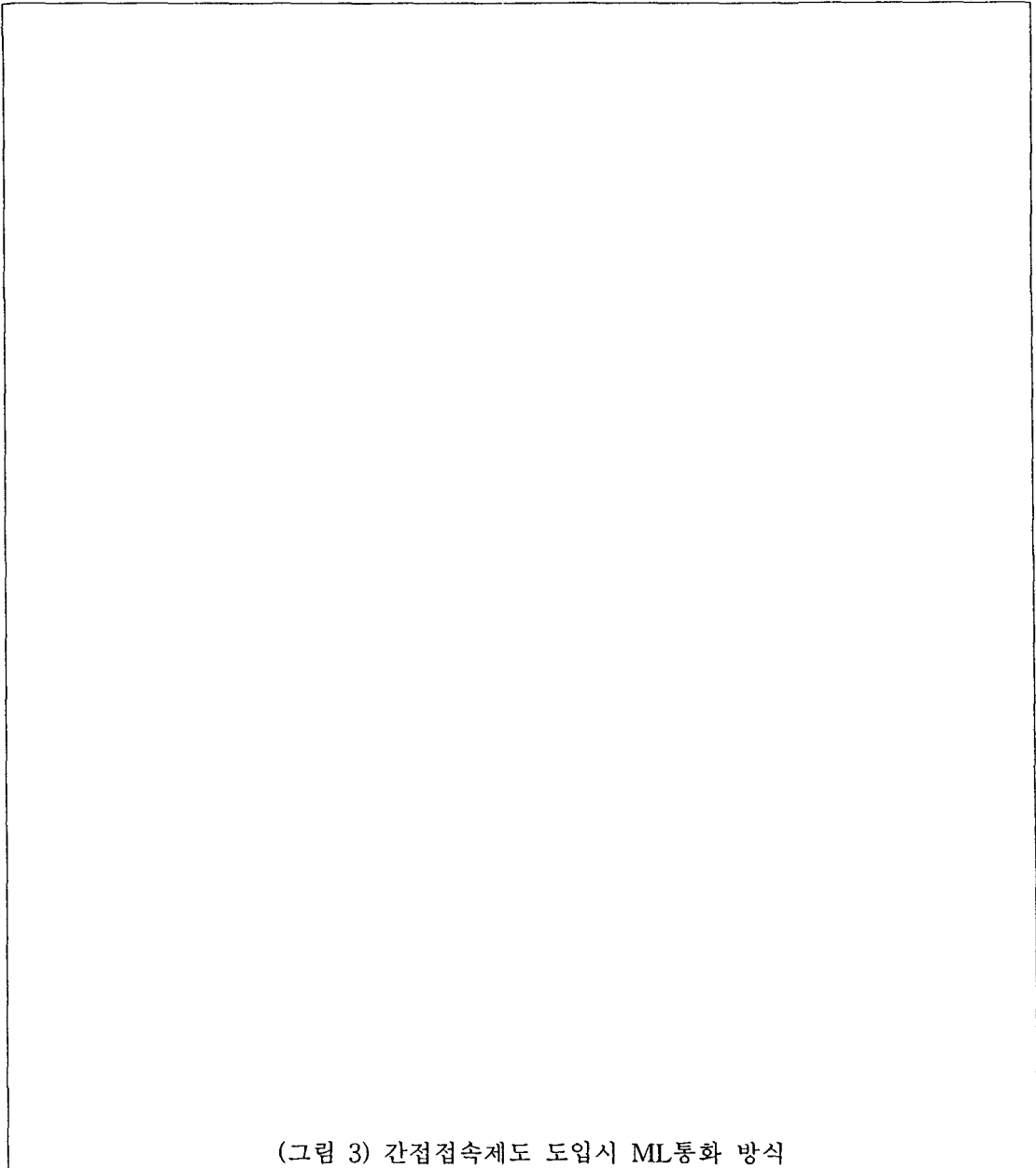
반면에 간접접속(IA)은 이동망 가입자에게 호 전달 경로를 선택하도록 하는 제도이다. IA제도하에서 고객이 IA사업자의 접속번호(통상 4자리)를 다이얼할 경우 이동망교환기는 호를 IA사업자의 시스템으로 전송한다. IA는 통상 최소한 1개 이상의 교환기를 보유하고 있다. IA사업자의 교환기는 넘겨받은 호를 가장 바람직한 경로를 사용하여 착신자에게 전달하게된다.

간접접속을 이용하게 될 경우 발신가입자는 IA사업자와 해당 IA의 4자리수 접속번호를 이용하여 호가 이동망사업자가 아닌 IA사업자가 결정한 방식에 따라 전송되도록 하는데 필요한 계약을 맺게된다. 이 경우 이동망사업자가 아닌 IA사업자가 발신자에게 과금하게 되며, IA는 발신고객으로부터 징수한 요금을 다음과 같이 사용하게된다.

- 이동망사업자에게 발신호 수집에 사용된 이동망 사용대가 지불
- 이동망에서 IA사업자의 설비까지 호 전송(또는 IA설비에서 착신자가 속한 교환기까지)을 위해 사용된 대체사업자(있을 경우)에 대한 이용대가 : transit conveyance
- IA사업자 자신의 비용
- 경우에 따라서 BT의 최종가입자에 호를 최종적으로 전송한 대가를 BT에 지불 : call termination

(그림 1) 간접접속제도 미도입시 회 회 방식(BT망 이용시)

(그림 2) 간접접속제도 미도입시 ML통화 방식(타망 이용시)



(그림 3) 간접접속제도 도입시 ML통화 방식

2. IA제도 도입 배경

고정망에 대한 IA는 1984년에 경쟁망사업자에게 시장이 개방되면서부터 의무화되었으며 이는 그 동안의 경쟁이 소비자에게 다양한 선택권 제공 및 요금인하 혜택을 충분히 제공하지 못하고 있다고 판단한 OFTEL의 요구에 의해 결정된 것이다. 이러한 의무는 BT의 경쟁자들이 자체망 개발을 통해 직접 고객에게 서비스를 제공할 때까지 기다리지 않고 바로 대체서비스를 제공하도록 허용하기 위해 부과되었다.

이동망 대해서는 최근까지 간접접속제도 도입이 의무화되지 않았으나 1998년 시작된

OFTEL의 조사에서 이동망시장에 경쟁도입이 여전히 불충분하다는 결론이 제시되면서 경쟁활성화 방안으로 검토되기 시작하였다. 더욱이 SP사업자인 INMS사가 Vodafone과 BTCellnet을 대상으로 IA 서비스 제공을 요구하였으나 이동망사업자가 이를 거부하면서 발생한 분쟁해결 과정에 OFTEL이 개입하면서 IA가 소비자 선택권을 확대하고 이동망에 경쟁을 활성화 할 수 있는 유용한 대안으로 등장하였다. INMS는 OFTEL에게 이 문제를 EU상호접속지침상의 분쟁해결조건에 따라 해결하도록 요구하여 왔다. OFTEL의 결정에 따라 이동망에 대한 IA는 2000년부터 실시된다.

3. 이동망 IA제도 도입이 미치는 영향

요금인하효과

IA제도가 도입될 경우 예상되는 영향으로 이동전화요금 인하 효과를 들 수 있다. IA제도 도입으로 어느 정도 요금이 인하될 것인지는 이동망사업자에게 지불하는 이동망 이용대가에 따라 달라지게 될 것이다. 만약 IA요금이 원기기준으로 설정된다면 잠재적인 인하분은 상당한 수준일 것이다. 그러나 요금이 소매요금기준으로 설정된다면 인하분은 상대적으로 적을 것이다.

한편 이러한 IA 요금인하에 따른 요금인하 이외에도 소비자 선택권확대에 따른 경쟁효과로 인한 요금인하도 기대된다. 영국에서 실시되고 있는 기존 SP제도는 SP가 단순히 기존 망사업자의 end-to-end 서비스를 재판매하는 역할에 한정하고 있는 실정이다. 즉 국제호의 경우 이동망사업자가 국제교환센터까지 호전송방식 및 교환센터에서 해외까지 호 전송 방식에 대해서 모든 결정권을 보유하고 있다. 반면에 SP는 전혀 결정권이 없으며 고객 역시 이러한 결정과정에서 전혀 선택권이 없는 상태이다. 그러나 IA가 제공될 경우 SP가 자체적으로 다양한 요금패키지를 개발하여 고객에 접근을 시도할 것이기 때문에 SP간 경쟁이 치열해지고 결과적으로 고정망에서와 같이 상당한 요금 인하효과 발생 기대되고 있다.

소비자 선택권 및 SP의 사업기회 확대

현재 이동망발신고객은 호전송에 대해서 선택권이 없으며 이동망사업자 경로 및 요금을 통제하고 있다. 이러한 선택권부재는 국제시장에서 특히 두드러진다. 이동망 고객이 국제호와 관련하여 선택권을 행사하는 유일한 방법은 사업자를 변경하는 것이다. 즉 고객이 매호마다 선택권을 행사할 수 있는 방법이 없는 것이다. 비록 이동망사업자간 번호이동성이 도입되었지만 여전히 고객입장에서 이동망을 변경하는 데는 상당한 비용이 소요된다.

이러한 선택권제한은 국내호의 경우에도 마찬가지로 발생한다. OFTEL은 이러한 현상이 고객의 이익을 침해한다고 판단하며, 시장에서 경쟁이 부족할 경우 시장지배력을 갖는 이동통신사업자에게도 고정망의 경우와 같은 사업자선택권이 부여되어야 한다고 판단한다.

소비자 선택권의 부재하에서 이동통신사업자는 착신고객에게 호가 전달되는 경로를 선택할 수 있는 시장지배력을 갖게된다. 현재 이동통신 트래픽 특히 발신트래픽은 급격히 증가하고 있고 향후에도 급속히 증가할 것으로 보여 이동통신 트래픽 전송기회 손실은 타전송사업자에게는 커다란 사업기회손실이 되며 반면에 이동통신사업자에게는 강력한 협상무기가 된다. 이러한 지배력은 이동통신 고객이 IA를 통해서 호전송의 대체사업자를 자유롭게 선택하게 될 경우 크게 감소하게 될 것이다.

□ 다양한 요금패키지 도입

IA제도 도입시 고객은 음성이동전화뿐만 아니라 다양한 서비스 패키지를 이동통신사업자 또는 SP로부터 직접구매하는 것보다 저렴한 가격으로 구입할 수 있게 된다. 특히 IA는 사업자로서 자격을 갖춘 SP에게 이동통신 고객에게 직접 마케팅 할 기회를 제공하게 될 것이다. 물론 IA제도가 도입된다하더라도 서비스 자체에 혁신적 변화가 기대되는 것은 아니다. 그러나 IA는 SP에 비해 자체요금설정이 가능하므로 요금상의 유연성을 바탕으로 다양한 서비스 패키지 개발이 가능하다는 점에서 이점을 보유하고 있다. 앞서 언급한 바와 같이 현재 이동통신 고객은 이동통신사업자가 일방적으로 제공하는 패키지 및 요금을 받아들여야만 하는 실정이다. 그러나 IA제도하에서 IA사업자는 일단 이동통신을 떠난 호에 대해서 통제가 가능하며 과금에 대한 책임을 지게된다. 따라서 IA사업자는 다양한 요금 구조를 갖는 다양한 대체패키지서비스를 제공할 수 있으며, 고객의 특수한 요구에 대응한 맞춤형서비스를 제공할 수 있다. IA사업자는 이동통신사업자에 의해 제공되는 서비스에 대한 대체안으로 음성메일서비스를 제공할 수도 있고 완전히 다른 방식으로 요금을 부과할 수도 있을 것이다.

4. IA제도 도입방안 검토

Oftel은 IA 제도 도입과 관련하여 요금설정방식을 기준으로 다음과 같은 두 가지 대안을 중심으로 검토하였다. 각 대안에 대한 검토시 Oftel이 4가지 평가기준(EU 상호접속지령¹⁾, 이동전화의 특성, 이동전화 발전과정, 외국의 사례²⁾) 으로 각 안의 장단점을 평가하

1) EU 상호접속지령(ICD)에서는 이동통신사업자가 타사업자와 협상 의무가 있으며 IA도 협상대상으로 포함시키고 있다. 아울러 ICD에서는 각국의 규제기관(National Regulatory Agency: NRA)이 상호접속관련 분쟁해결시 소비자 이해고려, 경쟁촉진, 창조적 시장환경조성 및 소비자 선택권확대, 당사자의 시장지위 등을 고려하여야 한다고 명시하고 있다.

2) OFTEL의 조사결과 EU 일부국가에서 이미 이동통신IA를 의무화하고 있고, 일부국가에서는 국제

였다.

가. 대안 1 : Cost-Plus 방식

이 방식은 IA 신청사업자가 제시한 방식으로 상호접속료를 기준으로 한 IA제공 방식이다. 즉 이동망사업자가 IA사업자에게 호 인계 시까지 사용한 망요소의 원가 및 투입한 자본에 대한 합리적 보수율을 감안한 요금으로 IA 사업자에게 호를 인계하는 방식이다.

1) 장점

요금인하 효과

요금인하 효과는 이동망이 담당하는 호모집 및 전달 부분의 요소에 대해서 cost plus 요금만으로 IA사업자가 서비스를 이용할 수 있기 때문에 발생한다. 특히 발신호의 직접비용만을 고려한 요금일 경우 이동망 소매가격의 상당한 절감효과를 기대할 수 있다. 이로 인해서 요금인하효과 뿐만 아니라 신규사업자의 시장진입을 용이하게 하는 효과를 기대할 수 있다.

2) 단점

Cost-Plus 요금 적용시 타 요금 인상 우려

Cost-Plus 방식의 IA 요금설정은 단기적으로는 효과가 크나 장기적으로 지속될 수 없는 방식이다. IA에 의한 통화요금 인하는 네트워크사업자가 수익보상차원에서 다른 요금 인상(기본료 인상등)을 시도할 가능성이 매우 높기 때문이다. 특히 시장에서의 지속적인 경쟁압력 없이는 어떠한 조치도 손실보전차원의 행위를 막을 수 없을 것으로 판단된다. 따라서 OFTEL은 현상황하에서 단지 이동전화의 높은 소매요금 해결수단으로써 Cost-Plus 방식의 IA를 도입하는 것은 부적절한 것으로 판단한다.

장기적 소비자 이익 침해

Oftel은 망요금이 소매요금보다 훨씬 저렴한 cost plus 방식으로 설정될 경우 재판매만을 목적으로 다수의 IA 사업자가 진입하여 장기적인 투자없이 수익만을 노리는 현상이

호에 대해서만 이동망IA 의무를 부과하고 있는 것으로 나타났다. 또한 상당수 국가에서 이동망 IA도입문제를 검토중에 있는 것으로 나타났다.

발생 우려가 높다고 판단하고 있다.

이동망사업자의 재무건전성 악화 및 네트워크투자 저해

상호접속료수준의 IA제공은 이동망사업자의 매출과 순이익을 잠식하여 재무건전성을 악화시킬 것으로 판단된다. 이는 IA에 의해 제공되는 호를 이동망사업자가 자체제공시 호 제공에 소요되는 관련비용과 적절한 자본보수율이 oftel에 의해 보장되나 Cost-Plus방식의 IA제공시 이러한 기회를 상실하는데서 발생한다. 또한 IA도입시 이동망사업자의 자체 트래픽하락, 경쟁확대에 따른 요금하락으로 신규사업자인 Orange 및 One2One이 망건설에 필요한 자금을 조달하는데 어려움을 겪을 것으로 예상된다. 이 경우 네트워크 경쟁을 저해하는 결과를 초래할 수 있으며 또한 기존 4개사업자의 3세대망 투자준비에도 차질을 초래할 수 있다는 점이 고려되어야 할 것이다.

3) 제1안에 대한 Oftel의 결론

Oftel은 앞서 언급한 4가지 기준을 근거로 제1안을 검토한 결과 Cost-Plus 방식의 IA도입이 소비자 이해를 보호하는 최선의 방법이라는 근거를 발견하지 못하였으며 오히려 현재의 망사업자간 경쟁이 소비자 이익을 확보하는데 유리하다는 결론에 도달하였다. 특히 제1안은 망사업자의 미래투자에 악영향을 미치고 이로 인해 망 경쟁이 저해되어 장기적으로 소비자 이해를 침해할 수 있다고 판단하고 있다.

나. 대안 2 : Retail-Minus 방식

이 안은 이동망사업자가 호의 end-to-end connection을 제공하지 않는데서 오는 비용절감분을 제외한 소매가격(retail-minus)으로 IA를 제공하도록 의무를 부여하는 안이다.

1) 장점

투자를 저해하지 않으면서 IA를 허용할 수 있는 방안

대안 1은 BT 고정망에 적용하는 방식대로 cost-plus 요금을 적용함으로써 네트워크경쟁을 저해하고 IA사업자가 신규서비스 개발 및 소비자에 대한 장기적 관심을 갖지 않을 우려가 있다는 점이 문제점으로 지적되고 있다. 이에 대한 개선안은 소비자, SP, IA사업자가 의존하고 있는 망의 수익성에 영향을 주지 않으면서 선택안을 확대할 수 있는 IA 요금을 설정하는데 있다. 네트워크경쟁을 저해하지 않는 방식으로 IA를 의무화하면서 반

면에 요금경쟁보다는 진짜 신규서비스 기회를 제공하는 방식이 필요하다.

OFTEL은 IA요금은 단순히 호 발신에 따른 직접비용을 합산한 것에 기초로 하여서는 않되며, 소매요금에서 이동망이 IA호에서 발생시키지 않은 비용 요소를 차감한 것에 기초로 하여야 한다고 판단하고 있다. IA 호의 경우에 네트워크사업자는 소매비용이 발생하지 않으며, 판매 및 과금관련비용은 IA사업자가 부담하게 된다. 또한 네트워크사업자는 이동망을 벗어난 호의 전송에 따른 비용을 부담하지 않아도 된다. 이러한 비용은 IA의 retail minus 요금에서 제외되어야 할 비용들이다.

효율적 사업자의 진입유도

Retail-Minus 방식의 요금설정은 IA 사업자가 네트워크사업자나 기존 SP사업자에 비해 보다 효율적인 운영을 통해 저렴한 이동서비스를 제공할 수 있는지를 검증하는 수단이 될 수도 있다. 즉 보다 효율적인 마케팅과 과금, 호전달 과정의 효율성이 없이는 retail minus 요금 방식으로 IA 서비스 제공이 불가능하기 때문이다.

5. Oftel의 IA 제도 도입 계획

INMS와 Vodafone, INMS와 BTCellnet간의 분쟁 해결을 위해 OFTEL은 1999년 2월에 IA제도 도입방안을 제시(Customer Choice : OFTEL's review of indirect access for mobile networks)하고 각계의 의견을 구하였다. OFTEL 청장(Director General of Telecommunications)은 각계 의견을 바탕으로 1999년 12월에 IA제도 도입방안을 최종 결정 발표하였다. 그 주요 내용은 다음과 같다.

1) OFTEL은 또한 EU 상호접속지령(ICD)하에서 시장지배적사업자인 BTCellnet 과 Vodafone에 대해서 IA제공 의무화가 필요함을 재확인한다. 의무부여는 1984년에 발두된 면허수정을 통해서가 아니라 이미 제기된 두 개의 분쟁에 대한 해결절차를 통해 부여될 것이다.

2) 모든 상호접속권한을 갖는 사업자는 IA 사업자로서 자격이 있는 것으로 간주한다.

3) OFTEL은 또한 IA제공조건은 사업자간 상업적 협상을 통해 결정되어야 한다고 판단하지만 retail minus 요금이 바람직하다고 판단한다(BT 고정망에 대한 간접접속의 경우 현재 cost-plus 요금이 적용되고 있음).

4) 다만 OFTEL은 사업자간 합의가 실패하고 사업자의 개입 요청이 있을시 retail

minus 요금을 적용할 것이다.

5) 이미 제기된 INMS와 Vodafone, INMS와 BTCellnet간의 분쟁 해결을 위해 Vodafone과 BTCellnet가 INMS사에게 IA서비스를 제공하도록 의무를 부여하며 기타 IA사업자 자격이 있는 모든 사업자에게 INMS사에 제공한 것과 같은 조건으로 IA서비스 제공을 의무화한다. 구체적인 실행일정으로 Vodafone은 2000.3까지 제공조건에 관해 합의하여야 하며 2000.5월까지 IA를 제고하여야 한다. BTCellnet은 2000.4까지 제공조건에 관해 합의하여야 하며 2000.6월까지 실시하여야 한다.

III. 호주의 간접접속제도

1. 접속경로선택서비스(Routing Option Service) 도입 검토

호주에서는 최근에 이동망 접속경로를 둘러싸고 사업자간에 분쟁이 발생하고 있다. 분쟁의 대상은 Routing Option Service³⁾를 상호접속대상서비스(declared services⁴⁾)로 인정할 것인가 여부이다. Routing Option Service는 서비스 공급업자(Service Provider: SP)인 One. Tel과 AAPT Limited사가 제안한 것으로 SP가 기존 mobile 망의 장거리 전송구간을 우회함으로써 최종 소비자 요금을 인하할 수 있다는데서 착안한 것이다⁵⁾. 현재 호주의 이동망사업자는 Telstra, Optus, Vodafone 등 3개 사업자이며, 3개 사업자의 네트워크는 서로 직접 연결되고 있지 않고 PSTN을 통해 연결되어 있다. 따라서 이동망간 통화의 경우 PSTN을 경유하게 된다. 그러나 동일 이동망 내 통화의 경우 PSTN을 경유하지 않는다. 이러한 구조하에서 현재 이동망사업자들은 mobile to mobile호의 장거리구간의 경로를 자체적으로 결정하고 있다. 그러나 이동망에서의 이러한 경로설정 관행은 장거리서비스사업자가 PSTN 발신 및 착신접속서비스를 구입하고 이를 자신의 장거리전송망과 연결하여 제공하는 고정망의 경우와 상당한 차이를 보이고 있다. 이에 따라 일부 SP들이 이동망발신(mobile to land) 장거리서비스(국제전화포함)에 대해서도 SP가 장거리전송구간에 대해서 선택권을 부여해야 한다고 주장하고 있다⁶⁾.

3) mobile to land 서비스 제공시 서비스제공사업자(Service Provider)가 장거리 또는 국제구간을 임의로 선택할 수 있게 함으로서 mobile to land 접속시장에 경쟁을 도입하는 결과를 초래하는 서비스를 말한다.

4) 호주에서는 통신법상의 상호접속의무가 부여되는 서비스를 declared service라 한다. declared services는 규제기관인 ACCC(the Australian Competition and Consumer Commission)가 공공을 대상으로 한 청문회를 거쳐 결정된다.

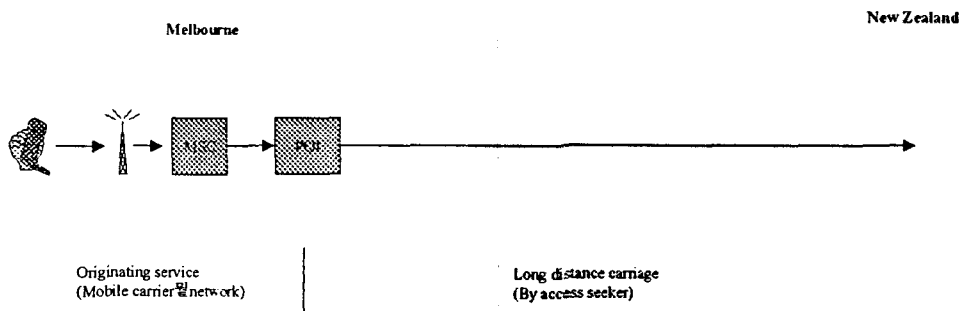
5) 전국단일요금체제인 국내 이동전화요금체제와는 달리 호주의 이동전화요금은 통화시간, 거리에 따라 달라진다. Optus와 Telstra의 경우는 단거리, 국내장거리, 국제호로 거리를 구분하고 있고 단거리는 165km 미만, 국내장거리는 165km 이상에 적용한다. 반면에 Vodafone은 국내와 국제만 구분하고 있으며 국내호는 거리에 관계없이 균일요금을 적용하고 있다.

6) 이러한 주장의 근거로서 호주 SP들은 초기에 전국 커버리지 달성을 위해 소요되는 대규모 투자가 이동망

2. Routing Option service의 개요

Routing Option Service는 이동망사업자(AP)가 서비스제공업자(AS)에게 제공하는 서비스로서 구체적으로는 다음과 같은 내용이 포함된다.

- ① 이동전화호의 종류별 경로에 관한 정보를 DB에 저장
- ② 이동전화호가 MSC에 도달되면 MSC는 발신자(calling party)를 확인하기 위해 DB를 검색, DB에 있는 정보를 통해 발신자가 access seeker의 고객임을 확인
- ③ MSC는 해당호가 어떤 access seeker의 망(또는 access seeker가 선정한 망)으로 인도되어야 할 호인지 여부를 확인하기 위해 착신자(called party)의 번호를 확인
- ④ 만약 해당호가 access seeker의 망으로 인도되어야 할 호라면 상기 정보가 이동망사업자의 GMSC로 전송된다. GMSC는 해당호를 access seeker(또는 access seeker가 선정한 망)의 망으로 인도한다.
- ⑤ 마지막으로 해당호는 access seeker에 장거리망 또는 access seeker를 대리하는 타 서비스제공업자를 통해서 착신자에게 인도된다. 이 경우 호완료는 access seeker의 책임이다.



(그림 4) 국제전화의 경우 Routing Option Service 제공 사례

3. Routing Option Service와 사전선택제의 차이점

Routing Option Service는 사전선택제(pre-selection) 또는 사업자식별번호에 의한 접속 방법과 유사한 특성이 있지만 구체적으로 살펴보면 상당한 차이점이 있다. 우선 사전선택제는 이용자 또는 이용자가 선택한 서비스제공업자(SP)가 장거리구간전송사업자를 선택하며 선택된 사업자는 이용자가 연결된 접속망을 운영하지 않고 있다. 사업자식별번호에

사업의 진입장벽으로 작용한다는 점을 들고 있다. 즉 이동망 사업의 경우 커버리지가 사업의 가장 중요한 관건이며 따라서 트래픽 증가에 맞춘 투자가 아니라 사업초기에 전국 커버리지를 달성하기 위한 대규모 투자가 필요하다. 그러나 이러한 비용은 신규사업자의 진입을 막는 진입장벽으로 작용하기 때문에 경쟁활성화를 위해서는 이동망 서비스의 언변들화가 필수적이라는 점이다.

의한 접속(over-ride dial codes)은 매호마다 사업자식별번호를 통해 장거리구간전송사업자를 선택하는 방식이다. 반면에 Routing Option Service는 이용자가 이동망접속서비스 및 모든 이동전화서비스를 제공하는 SP를 선택하면, SP가 모든 호에 대해서 제공방법을 결정하는 방식이다. 만약 SP가 자신이 직접 운영하는 장거리망이 있다면 자신의 망으로 호를 인도하여 Routing Option Service를 제공할 수 있을 것이다.

<표 1> Routing Option Service와 사전선택제와의 차이점 비교

서비스	특 징
pre-selection 및 over-ridedial codes	사전선택제와 사업자 식별번호방식은 이용자와 SP가 모두 장거리사업자를 선택할 수 있음(도매 및 소매서비스의 공급이 세분화상태로 공급됨).
Routing Option Service	SP만이 장거리사업자를 선택할 수 있음(즉 도매서비스만이 세분화 상태임). 사전선택제의 하나로도 분류할 수 있을 것임.

IV 맺음말

1980년대 중반이후 전세계적으로 통신산업에 대한 규제완화가 추진되면서 고정망에 대한 다양한 경쟁 활성화 정책이 도입되어 왔다. 그 중에서도 대표적인 경쟁활성화 방안중의 하나가 사전선택제와 사업자 식별번호에 의한 접속 방식 도입을 들 수 있을 것이다. 통상적으로 가입자망을 확보하지 못한 신규사업자(특히 중계망사업자)는 위에서 언급한 경쟁활성화 방안이 제공되지 않을 경우 기존사업자와 실질적인 경쟁체제를 구축한다는 것이 불가능하다고 볼 수 있다. 따라서 우리나라를 포함하여 상당수의 국가에서 이용자들이 장거리 및 국제호 발신을 위해서 접속서비스를 제공하는 사업자가 아닌 사업자를 이용하고자 할 경우 사전선택제 또는 사업자 식별번호를 이용하여 이를 허용하고 있다. 그러나 이동망의 경우에는 아직까지 이러한 간접접속제도가 일부국가를 제외하고는 일반화되지 않고 있다. 과거에는 이동전화서비스가 일부계층에서만 이용되었기 때문에 이러한 문제가 중요한 이슈가 아니었지만 이동전화보급율이 50%를 상회하는 현시점에서 이동망 간접접속서비스 도입은 이용자 입장에서 매우 중요한 사안으로 등장하고 있다. 이는 이동망의 특성상 주파수 부족으로 경쟁이 활성화되기 어렵고, 일단 가입한 후에는 가입을 해지하는 것 이외에는 망사업자의 부당한 행위에 대해서 대항하기가 매우 어렵기 때문이다. 이러한 문제를 해결하기 위해서는 이동전화 가입자가 접속서비스를 제공하는 망사업자가 아닌 재판매사업자나 타 망사업자의 망을 이용하여 서비스를 제공받을 수 있는 길을 제도화하는 것이 필요한 실정이다. 이러한 인식하에서 핀란드, 덴마크, 스페인, 포르투갈 등에서는 이미 이동망사업자에게도 사전선택제를 위무화 하였으며 영국에서는 2000년 6월부터 사업자 식별번호에 의한 간접접속제도가 실시될 예정이다. 또한 호주에서는

Routing Option Service 도입논의가 진행중이고 아일랜드에서도 사전선택제 도입논의가 진행중이다.

국내에서도 2000년 4월말 현재 이동전화 보급율이 58%에 달하고 있으며 고정망 가입자수를 훨씬 추월하고 있다. 따라서 이동망가입자의 이익을 보호하고 경쟁을 활성화하기 위해서는 이동망에도 고정망 수준의 경쟁활성화 조치를 검토할 필요가 있을 것이다. 특히 이미 제외국 이동망사업자에게 의무화되고 있는 사전선택제 및 사업자 식별번호에 의한 간접접속제도 활성화를 통해서 접속서비스 시장에서 독점적 지위를 보유하고 있는 이동망에 경쟁을 도입할 필요가 있을 것이다. 현재 국내에서는 별정통신사업자가 이동전화서비스를 재판매할 수 있도록 되어 있으나 실제로 이동전화 서비스 재판매에 나서고 있는 사업자는 한국통신을 제외하고는 전무한 실정이다. 만약 이상에서 언급한 간접접속제도가 도입된다면 이동전화 재판매사업이 활성화 될 것이며 그로 인한 경쟁활성화 효과를 이용자들이 누릴 수 있을 것이다.