

유무선 대체 현상 분석 및 통신시장 규제에 관한 연구

조진오*,신민수**

*한양대학교 일반대학원 정보기술경영학과, **한양대학교 정보통신대학 정보기술경영전공

A Study Of Fixed-to-mobile Substitution Analysys & Regulatory issues around Telecommunication market

Cho, Jin O, Shin, Min Soo

Hanyang University, Hanyang University

E-mail : chojino@paran.com, minsooshin@hanyang.ac.kr

요 약

유무선 대체 및 경쟁관계는 통신시장 규제정책의 관점에서 매우 중요한 시사점을 가진다. 이제까지 유선전화시장에서는 기존 지배적 유선전화 사업자의 각종 활동을 규제해 기존사업자와 신규사업자간의 공정경쟁을 확보해 왔으나, 유무선 통신시장의 역전현상과 함께 유무선 대체 및 경쟁관계가 진행되면서, 유무선간 비대칭규제는 그 유용성을 점차 상실하고 있다. 그에 따라 음성전화 부문의 새로운 시장확정 및 지배력 평가와 규제접근법의 정립이 필요하게 되었다. 이에 본 연구에서는 유무선 대체 현황 분석 및 전망, 우리나라의 불균형한 유무선 규제제도에 대해 알아보하고자 한다.

1. 서론

이동전화서비스가 제공된 초기에는 유선전화 서비스의 보완적 또는 부가적 서비스로 제공되었다. 이동전화의 존재는 통화할 수 있는 상대방의 수를 증가시켜 기존의 유선전화 가입자들에게도 혜택을 가져다 줄 뿐 아니라, 이동전화에서 발신되어 유선전화로 착신되는 통화 역시 유선전화 가입자들의 효용을 증가시켰다. 그런데 이동전화 가입자 수가 증가하고 이동전화 요금이 하락하면서, 이동전화와 유선전화의 관계에는 변화가 발생하였다. 유선전화의 통화량은 급격히 감소하는 반면 이동전화 가입자 수 및 이동전화 관련 통화량이 지속적으로 증가하는 유무선 대체 현상이 현재 빠른 속도로 진행되고 있다.

유무선 대체 및 경쟁관계는 통신시장 규제정책

의 관점에서 매우 중요한 시사점을 가진다. 이제까지 유선전화시장에서는 기존 지배적 사업자의 각종 활동을 규제해 기존사업자와 신규사업자간의 공정경쟁을 확보해 왔으나, 유무선 통신시장의 역전현상과 함께 유무선 대체 및 경쟁관계가 진행되면서, 유무선간 비대칭규제는 그 유용성을 점차 상실하고 있다. 이동전화의 확산은 유선전화시장에 상당한 경쟁 압력으로 작용하고 있으며, 유무선 경쟁관계로 인해 유선전화사업자의 시장지배력은 상당히 약화될 수밖에 없다. 이와 같은 시장 환경 하에서 유선전화사업자가 독점적 가격설정이나 약탈적 가격설정을 할 가능성은 상대적으로 낮은 것으로 보인다. 유선전화시장의 경쟁상황을 분석하면서 더 이상 이동전화시장과 분리해서 생각할 수 없는 시장상황이 도래한 것이다. 그에 따라 음성전화 부

문의 새로운 시장확정 및 지배력 평가와 규제접근법의 정립이 필요하게 되었다. 이에 본 연구에서는 유무선 대체 현황 분석 및 전망, 통신 산업 규제제도에 대해 알아보려고 한다. 먼저 전체 유무선 시장규모 현황을 알아본 뒤 유무선 대체 현황 및 우리나라의 유무선 불균형 규제제도를 검토해 보았다.

2. 본론

가. 전체 유무선 시장규모 현황

먼저 전체 유무선 시장의 규모 및 현황을 유무선 통신 시장의 각 지표를 비교하여 살펴보고자 한다. 매출액 및 가입자 수로 대변되는 성장성으로 유선 시장은 산업의 성장 사이클에 있어서 도입기, 성장기, 성숙기를 거쳐 쇠퇴기로 진입해 심각한 위기를 맞고 있다. 현재 우리나라의 유무선 매출액 비중은 6:4 정도로 유선은 2000년 이후 격감한 반면, 무선은 매년 10% 이상의 고성장을 지속하고 있다. 특히 음성부문의 유무선 비중은 7:3 정도로 무선이 압도적이다.

[표1] 유무선 매출액 비중

(단위 : 조원)

구분	2000년	2001년	2002년	2003년	2004년	2005년
유선	11.1 (47%)	12.8 (48%)	13.6 (47%)	13.4 (46%)	13.5 (45%)	13.6 (44%)
무선	12.3 (53%)	13.7 (52%)	15.2 (53%)	15.7 (54%)	16.7 (55%)	17.4 (56%)

* 유선은 음성 + 전용회선 + 초고속의 합계
무선은 음성 + 데이터 합계
자료 : 정보통신부 홈페이지

유무선 가입자 점유율은 유선이 2천3백만명에서 정체한 반면, 무선은 2006년에 가입자가 4천만명을 돌파하여 82.5%를 점유하고 있다.

[표2] 유무선 가입자 점유율

(단위 : 백만명)

구분	2000년	2001년	2002년	2003년	2004년	2005년
유선	21 (48%)	22 (45%)	24 (42%)	23 (41%)	23 (38%)	23 (37%)
무선	23 (52%)	27 (55%)	32 (58%)	34 (59%)	37 (62%)	38 (63%)

자료 : 정보통신부 홈페이지

다음으로 영업이익 및 당기순이익의 수익성 측면에서는 유선이 과도한 규제 및 경쟁으로 인하여 수익구조가 불안정하여, 무선과의 투자를 외면한 성장 없는 경쟁으로 이어지고 있다. 유무선 영업이익의 비중을 알아보면 지난 수년간 유선시장은 경영악화에 시달려 왔으며, 무선의 영업이익은 유선보다 무려 200% 이상 높다.

[표3] 유무선 영업이익 비중

(단위 : 조원)

구분	2003년	2004년	2005년
유선	1.4(25%)	2.4(44%)	1.9(33%)
무선	4.1(75%)	3.0(56%)	3.8(67%)

* 유선은 KT, HT, 데이콤, 무선은 SKT, KTF, LGT
자료 : 각사 홈페이지

위에서 살펴 본 것처럼 현재 이동통신서비스가 통신시장을 주도하고 있으며 새로운 성장 동력으로 무선인터넷이 비약적 발전을 하고 있는 반면에 유선통신서비스의 경우 성장원을 상실하고 있다. 특히, 음성시장의 경우 마이너스 성장 등 시장축소가 현저하며 2000년 이후 유선통신시장을 견인하였던 초고속인터넷서비스도 많은 수의 신규사업자가 진입함으로써 치열한 가격경쟁이 진행되고 있는 상황이다. 또한 유선통신부문을 중심으로 한계사업자가 출현하고 있는데, 성장을 둔화하는 수익성 하락으로 이어지고 나아가 수익성 개선을 도모하는 해당 기업의 불확실성을 확대하고 있다. 이는 통신서비스의 중심축이 유선에서 무선으로 이동함에 따른 유무선 사업간 불균형 심화로 더욱 확대되고 있는 상황이다.

나. 유무선 대체 현황 및 앞으로의 전망

유무선 대체(Fixed-to-mobile-substitution)란 이동전화기 기존의 유선전화를 대체하는 현상으로 '통화대체'와 '가입대체'로 구분할 수 있다. 통화대체란 유선전화의 착발신이 가능한 상황에서 유선전화 대신 이동전화를 이용하는 것을 의미하며, 가입대체란 유선전화의 가입이 이동전화의 가입으로 대체되는 것으로 기존의 유선전화 가입자가 유선전화를 해지하고 이동전화에만 가입하거나, 고객이 신규 가입할 때부터 이동전화에만 가입하는 경우를 의미한다.[1]

이동전화 단말기는 편리성과 개인전용성을 특징

으로 어느새 우리생활의 필수재로 인식되고 있으며, 최근 이동전화 요금의 모바일 프리미엄 하락과 품질 향상 그리고 무선데이터 서비스에 대한 수요 증가는 이동전화가 유선전화를 대체하도록 하는 요인이 되고 있다. 이러한 일방적 대체만을 의미하는 이유는 이동전화는 유선전화의 도입 이후에 새롭게 도입된 서비스이므로 수요가 새롭게 형성되는 시점에서 유선전화에 의한 이동전화 수요의 대체라는 것을 정의하기 어렵다는 점과 이동전화의 경우 유선전화에 제공하기 불가능한 기능상의 대체 불가능성이 고려된 것으로 이해할 수 있다.[2]

현재 음성통화시장에서 기존 유선전화를 이용해 왔던 이용자에게 있어 점차 이동전화의 사용 비중이 높아지면서 통화대체 현상이 나타나고 있으며, 향후 유선전화의 요금 인상 시 이러한 통화대체는 가입대체로까지 확대될 것으로 전망되고 있다.

실제로 국내 유무선 통화유형에 따른 통화량을 살펴보면 2000년 이후 유선통신(LL)의 발신통화량은 9%씩 줄어드는 반면, 이동전화(MM)간 통화량은 17%씩 증가하고 있다. 또한 유선시장을 지탱해온 LM통화량이 2004년이후로 하락하기 시작했으며 지속될 것으로 보인다. 이러한 급속한 통화 대체속도를 볼 때 다음에 설명하고 있는 '가입대체 가속화' 시나리오로의 진행 가능성도 예측해 볼 수 있겠다.

[표6] 통화유형별 통화량

(단위 : 억분)

구분	00년	01년	02년	03년	04년	05년	CAGR
시내	509	428	398	370	318	318	△9.0%
시외	269	251	244	253	237	226	△3.4%
LM	231	245	249	256	238	235	0.3%
ML	119	135	152	157	159	162	6.0%
MM	297	373	452	509	600	646	16.8%

자료 : 정보통신부 홈페이지

KISDI에서 2003년도에 진행된 유무선 대체와 관련된 설문조사[3]를 분석해 보면, 가정 내 유선전화 이용량의 변화추이에서 2002년에는 유선전화를 더 많이 이용한다는 이용자의 비율이 81%에 이른 반면, 2003년에는 71%로 감소하고, 이동전화를 더 많이 이용한다는 가구가 7%에서 15%로 대폭 증가하여 유무선간 통화대체가 매우 활발하게 이루어지고 있음을 보여주고 있다. 유선전화 월 지출 증가가 이용패턴에 어떠한 효과를 미칠지에 대해 살

펴보게 되면, 유선 요금지출액이 10%, 30% 증가하는 경우 이동전화를 더 많이 사용하겠다는 가구 수가 각각 13%, 26%로 나타나는 반면, 요금지출액이 50% 증가하는 경우 이동전화를 더 많이 사용하겠다는 가구 수가 무려 63%로 증가하여 이동전화가 유선전화를 제치고 지배적인 음성통신수단으로 자리 잡았음을 보여주고 있다. 유선전화와 이동전화의 필수성에 대한 인식도 살펴보면, 2002년에는 유선전화에 필수품이라는 견해가 31%, 이동전화에 필수품이라는 견해가 28%로 나타났으나, 2003년에는 이동전화에 필수품이라고 인식하는 응답자가 무려 32%에 달한 반면, 유선전화에 필수품이라고 응답한 이용자는 18%에 불과해 향후 더욱 빠른 속도로 이동전화에 대한 필수재로서의 인식이 높아질 것으로 전망되었다.

한편 성낙일(2003)에 따르면 이동전화의 편리한 통신수단, 다양한 요금제, 가격의 변동추세, 3G 서비스 전략 등의 요인에 의하여 유무선대체가 더욱 촉진될 것으로 보고 있다.[4]

OVUM은 가입 및 통화 대체의 개념을 고려하여 유무선 대체 현상이 앞으로 어떻게 전개 될 것인가를 판단하여 다음과 같은 세 가지 시나리오를 도출하였다.[5] 첫째는 '현상황 유지'시나리오로 이동전화 가입자가 이미 포화치에 근접했기 때문에 트래픽 측면에서도 이동에 의한 유선 대체가 현 수준에 머무를 것이라는 가정이다. 둘째는 '점진적인 통화대체'시나리오로 전체 음성 트래픽 성장분에서 이동전화가 차지하는 비중이 많을 것이며, 유선전화는 유선 가입을 유지·선호하는 이용자들의 의해 트래픽이 소폭 증가할 것이라는 가정이다. 셋째는 '가입대체의 가속화'시나리오로 요금격차 축소, 편의성 등을 종합적으로 고려하여 유선전화를 해지하고 음성통화의 수단으로 이동전화만을 이용하는 가입자들이 증가한다는 가정이다. 이러한 시나리오는 현 상황을 설명하고 향후 현상을 예측하는데 큰 무리가 없을 것이다. 또한 시나리오의 실현 가능성은 다음에 설명할 유무선 대체 현상의 주요 동인으로 파악되고 있는 유무선 상대 요금격차, 통화품질, 단말기 기능 등과 유선전화사업자가 통화 및 가입대체에 대해 수립한 방어 전략의 성공 여부에 따라 달라질 것이다.

유무선 대체의 결정요인을 수요측면과 공급측면

으로 구분하여 살펴보면 다음과 같다.[6] 수요측면에서 보면 유선과 무선의 상대 가격 차이와 품질 차이는 가입수요와 통화수요 결정에 영향을 미치는 가장 중요한 요인이다. 요금격차에 민감한 이용자 일수록 유무선전화의 동시 이용 가능한 경우 유선전화를 사용할 것이며 요금격차가 클수록 요금격차에 민감하게 반응하는 이용자들의 수가 증가할 것이다. 따라서 요금격차가 클수록 이동전화는 유선전화의 보완재적 성격이 커지는 반면 격차가 작아질수록 대체재적 성격이 커진다고 할 수 있다. 또한 통화성공률, 통화 단절을 및 통화품질 등 이동전화의 전체적 품질이 상대적으로 안정된 고품질의 음성전화를 제공하는 유선전화에 근접해질수록 유무선 대체가 촉진될 것이다. 최근 추세로 볼 때 이동전화요금은 유선전화에 비하여 큰 폭으로 하락하였고 이동전화 부문의 기술발전 및 중계기 증설을 통한 음영지역 해소 등 품질향상 노력에 의해 유무선 간 품질격차가 해소되고 있으므로 유무선 대체현상은 지속될 것으로 전망된다. 유무선 대체를 유발하는 또 다른 요인의 하나로 이동전화 단말기 기술진보에 따른 편리성의 증대는 이동전화를 통한 발신을 유도함으로써 유선전화의 발신대체를 촉진시킬 것이며, 이동전화를 개인이 휴대함으로써 통화를 원하는 상대방과 '항상' 그리고 '직접' 통화의 가능성은 이동전화로의 착신을 유도함으로써 유선전화의 착신대체를 촉진시킬 것이다. 또한, 단말기시장의 경쟁강화와 단말기보조금 등에 따른 단말기 가격인하는 단말기 편의성이 유무선 대체를 촉진하는 수단으로 작용할 것이다. 전자파가 인체에 미치는 영향에 대한 우려가 이동전화에 대한 수요에 영향을 줄 수도 있다. 이동전화의 이용은 사람들의 생활 속에 깊숙이 파고들어 있으며, 건강상의 해악에도 불구하고 이동전화 이용이 필요할 경우가 있다는 점, 이동전화 업계에서 건강상의 해를 최소화시키기 위해 지속적으로 노력할 것이라는 점 등을 고려하면 이동전화 사용이 건강에 미치는 영향의 장기적 효과는 현재로서는 불확실하다.

공급 측면에서 유무선 대체를 결정하는 요인으로서 주파수 제약에 의한 이동망의 용량제약과 이에 기인하는 신규진입의 제한 등 이동전화 부문의 구조적 경쟁 활성화 제약 요인을 들 수 있다. 이러

한 경쟁 활성화 제약 요인은 궁극적으로 이동전화 부문의 요금경쟁에 영향을 미쳐 장기적으로 유무선 대체를 제약하는 요인으로 작용할 수 있으나 이동전화 부문의 기술진보 등 공급 측면의 제약을 극복하려는 노력이 지속될 것으로 보여 공급의 제약에 의한 유무선 대체의 제약 보다는 수요측 요인에 의한 유무선 대체의 진전이 더욱 중요한 요인으로 작용할 것으로 보인다.

[표7] 무선이 유선을 대체하는 주요 원인

긍정적 요인	<ul style="list-style-type: none"> ● 유무선간 요금격차가 적을수록 ● 유무선간 품질(통화성공율, 단절을 등) 차이가 적을수록 ● 혁신에 의해 이동전화의 편의성(이동성, 통합성)이 커질수록
부정적 요인	<ul style="list-style-type: none"> ● 이동전화 전자파의 유해성이 커질수록 ● 주파수 한계에 따르는 구조적 경쟁 제약이 커질수록

또 다른 연구[7]에 의하면 이동전화와 유선전화 요금 간의 상대적인 차이는 가장 중요한 요인 중 하나이며 요금격차가 줄어들수록 이동전화 사용은 증가할 것이라고 보고 있다. 이러한 요금격차를 고려할 때 절대적 요금수준의 차이도 중요하지만 선택요금제, 선불요금제 등 다양한 서비스 패키지 제공으로 인해 발생하는 실질적인 요금 차이도 생각해야 한다. 즉, 현재 이동전화 상품들은 개인화된 이동전화 특성을 고려하여 계층별, 이용량별 선택요금 상품을 고려한다면 유선과 이동 간의 실질적인 상대요금차이는 더욱 줄어들 것이며, 이는 통화대체를 가속화시키는 요인이 될 것이다. 요금차이 축소에 따라 통화대체는 급속히 일어나고 있다.

[표8] 유무선 가입대체의 동인과 장애요인

가입구분	동인	장애요인
가정용	<ul style="list-style-type: none"> ● 이동편의성 ● 단말기 기능 ● 기본통화 제공 ● 편재성 ● 개인 액세서리 	<ul style="list-style-type: none"> ● 이동전화요금 ● 통화품질 ● 인터넷 사용 ● 전자파 문제 ● 유선전화를 필수품 인식
기업용	<ul style="list-style-type: none"> ● 이동편의성 ● 단말기 기능 ● 비용절감 ● 편재성 	<ul style="list-style-type: none"> ● 통화품질 ● 인터넷 사용 ● 고객의 이동전화요금 부담 ● 전자파 문제 ● PBX 기능성

자료 : "Voice in future", OVUM, 2003

OVUM에 따르면 선진국의 경우 이동전화에 의

한 유선전화 가입대체는 아직 미미한 수준으로 전체 인구의 약 5~8%가 이동전화만(mobile-only) 사용하는 것으로 조사되었다. 미국의 경우 유선전화 가입자가 점차 감소하는 것으로 나타나고 있으나 이는 추가 회선(second lines)의 해지 때문으로 추정되고 있으며, 실제 가정에 필수적으로 갖춰진 유선전화에 대한 가입 해지가 이루어지고 있다는 증거는 충분하지 않은 것으로 보인다.[4]

유무선 대체는 유선통신사업자가 트래픽 이탈 및 가입해지를 방어할 수 없을 때 가속화 될 것이다. 하지만 유선통신사업자는 이동전화부문으로 가입 및 통화대체가 진전되는 것에 대응해 여러 가지 방어 전략을 추진하고 있다.[6]

첫째는 가입자를 유선망에 붙잡아 두기 위해 요금조정을 실시하는 것으로 기본료를 높게, 통화료를 낮게 유지하는 전략이다. 이의 극단적인 형태가 정액제(flat-rate tariffs)이다. 정액요금제 실시의 전제조건은 트래픽을 제공하기 위한 한계비용이 매우 작아야 한다는 것이다. 따라서 유선전화의 지배적 사업자가 아닌 경쟁사업자들은 교환기 수용용량을 고려하는 경우 정액제 제공이 어려울 수 있지만, 후발사업자들이 정액제 상품을 제공하는 경우도 있다. 한편 전통적으로 시내전화요금은 요금 설정 시 원가에 기반 해야 하는 등 규제요금인 경우가 대부분이므로 가입자들에게 유선망 잔류유인을 제공할 수 있는 선택요금의 범위를 넓히기 위해서는 요금규제 변화의 필요성에 대해 제기할 필요도 있을 것이다. 둘째는 초고속인터넷사업과 음성서비스를 연계하는 것이다. 초고속인터넷서비스는 유선통신사업자에게 제공되고 있으며, 우리나라에서도 ADSL 및 VDSL서비스가 초고속인터넷 접속서비스의 주를 이루고 있다. 한편, 무선인터넷서비스의 새로운 전기를 마련할 것으로 기대되는 3G망은 유선인터넷에 비해 인터넷접속과 다양한 콘텐츠를 안정적으로 제공하기에 한계가 있을 것이다. 따라서 유선통신사업자는 유선망에 가입자를 유지하기 위한 전략으로서 초고속인터넷과 음성서비스를 번들링하여 제공하는 방안을 고려할 수 있을 것이다. 하지만 이 또한 요금 및 결합상품의 규제 등의 제약 요인은 여전히 존재한다. 셋째는 통화품질의 우수성을 강조하는 전략이다. 기업고객의 경우 더욱 설득력 있게 받아들일 수 있는 전략이

다. 넷째는 이동전화기와 같이 다양한 기능성을 갖는 단말기 제공을 고려하는 것이다. 간단한 문자메세지 송수신, 다수의 전화번호 저장 등의 기능을 추가하는 것은 그렇게 어려운 일이 아닐 것이다.

다. 우리나라의 유무선 불균형 규제제도

우리나라에서는 통신시장의 경쟁도입과 함께 시장지배력의 강도에 따른 차별적 규제로서 비대칭 규제가 시행되어 왔으며, 외형적으로 우리나라 유무선통신시장의 비대칭규제는 국제적 기준에서 볼 수 있는 규제를 적용하고 있다. 그러나 외형적 규제방식과 절차보다는 실제 규제기관의 개입의 정도에 따라 비대칭규제의 강도는 훨씬 강화될 수 있다. 특히 우리나라에서 유무선 비대칭규제와 국제비교를 더욱 어렵게 만드는 것은 정부가 산업정책 관점에서 비대칭규제를 위해 유선통신시장의 선발사업자에 대한 지배권 또는 규제권한을 사용해 왔다는 점이며, 이 점이 선진국과 큰 차이를 보이고 있다.

유무선 대체 현상이 활발하게 진행되고 있는 상황에서 여러 가지 측면에서의 통신시장의 유무선 불균형 규제제도[8]를 검토해 보았다. 먼저 유무선 접속료 규제의 불균형이 있다. 우리나라를 비롯한 주요 선진국에서 상호접속 규제를 시행하는 이유는 신규사업자의 원활한 시장진입을 촉진하여 경쟁을 활성화시키고 가입자가 이용 가능한 통신망 규모를 확대하여 망 외부효과를 가져 오며, 서비스 원가에 반영되는 접속료의 불합리한 인상으로 이용자 요금이 인상되는 것을 방지하기 위해서이다. 지금까지 정부는 선발사업자와 후발사업자간 유효경쟁정책에 대해서 매우 고심한 흔적을 볼 수 있으나, 유선사업자와 무선사업자간의 관계가 상호 보완적 관계에서 대체적 관계로 전환되었음에도 불구하고 이를 고려한 보완이 이루어지지 않고 있다는 생각을 갖게 한다. 즉, 유선사업자의 접속료는 분당 18원 수준이나, 이동사업자의 접속료는 최대 분당 55원 수준을 책정하고 있는 등 상호 형평성 있는 접속료를 주고받는 것으로 판단하기에는 어려움이 있다. 또한 유선 부문의 경쟁 활성화를 위해 전화망, 데이터망, VoIP망 등에 대해 상호접속 규제를 하고 있으나, 무선 부문에 대해서는 전화망에 대한 규제만을 시행하여 최근 급성장하고 있는 무선인터넷

넷, SMS 등에 대한 경쟁 활성화 방향 제시가 미흡하다.

요금규제에서 살펴보면 정부는 그간 이동사업자에 대한 조기 시장육성이라는 목표를 인위적으로 달성하기 위해 유무선사업자 간 요금수준에 대한 차별적인 정책을 시행하여 왔다. 시장규모가 7조원인 유선전화는 시내·시외전화로 구분되어 요금규제를 받고 있으나, 시장규모가 20조인 이동전화는 단일 요금상품을 자유롭게 출시하고 있다. 유선 시내외통신시장과 이동통신시장의 지배적사업자는 각자 요금규제(인가제 적용대상)를 받고 있으나, 실질적으로 유선 시내외통신시장의 지배적사업자에게 규제의 정도가 더 강하다고 할 수 있다. 즉 유선통신시장에서 지배적사업자의 시내전화는 엄격한 인가제를 적용하고 있어, 시내전화 요금상품이 단1개에 불과하지만, 이동통신시장에서 지배적사업자의 이동전화는 선택적 요금상품 출시가 가능하기 때문에 그 상품 숫자가 30여개에 달하고 있어 유무선간 요금규제의 불균형이 심각한 상황이라고 보여 진다. 이는 유선시장의 요금을 비탄력적으로 만들고 있으며, 소비자의 선택권을 박탈하고 있다.

다음으로 역무분류의 측면을 살펴보면, 국내 통신시장은 역무(서비스)별 진입규제를 통한 사업자 수 제한 및 시장 내에서의 요금설정, 영업행위 등에 대한 각종 행위규제를 통해 시장구조가 형성되어 왔다. 유무선간 대체의 진전으로 통신시장의 중심이 유선에서 무선으로 이동하여 왔고, 과거에 비해 비중이 낮아진 유선시장은 단일 역무인 무선시장과 달리 세분화된 역무별 규제를 받고 있어 상당히 불균형적인 상황이 발생하고 있다. 즉 유선통신 분야는 서비스 특성(음성, 데이터 등)에 따라 역무를 분류하는 반면 무선통신 분야는 서비스 제공의 매개체인 “주파수”를 할당받아야만 서비스 제공이 가능한 역무가 구분의 기준이 되고 있으며, 주파수를 할당 받지 못한 사업자에게는 원천적으로 시장진입이 봉쇄되고 있다.

이러한 비대칭규제환경 아래에서 이동전화의 확산은 유선전화시장에 상당한 경쟁 압력으로 작용하고 있으며, 유무선 경쟁관계로 인해 유선전화사업자의 시장지배력은 상당히 약화될 수밖에 없다. 한편 유무선 대체는 이동통신시장으로부터의 경쟁

압력은 과거 독점적 유선통신사업자이었던 KT의 시장지배력을 억제하는 효과가 있는 반면에, 유선통신시장의 경쟁상황은 과거 독점적 이동통신사업자 이었던 SKT의 시장지배력에 영향을 미치지 못한다.[4]

3. 결론

유선 및 이동전화 수요의 사회적, 문화적 특성에 따라 이용자의 수요가 점차 전이 되어 가는 현상의 진단도 중요하겠지만, 이슈의 중요성은 전통적인 독점시장으로 간주되어 왔던 유선전화시장이 바야흐로 이동전화에 의해 경쟁에 놓이게 된 것으로 봐야 하는가에 있다. 지금까지의 연구들은 유무선 전화가 대체관계인가에 대한 결론은 명확치 않으며 보완재로 인식하던 단계에서 대체재로 인식되는 단계로 접어들었다는 평가들이 대부분 이었다. 또한 대체로 통화대체는 인정하면서도 가입대체로의 진전은 이루어지 않는 것으로 보아왔다. 하지만 시장상황의 급속한 변화로 현 상황에서 지난 몇 년 동안 진행되어온 가입대체 현상을 정확히 분석할 필요성이 있다고 할 것이다. 앞으로 유무선 대체의 상황에 발맞춰 통신 시장에 대한 더욱 세밀한 연구가 필요하며, 이를 통하여 통신시장 규제 정책에 대한 전반적인 정비 방안을 모색해야 한다.

[참고문헌]

- [1] 유무선 대체와 사업 기회로서의 유무선 통합 분석, 한지연, 정보통신정책연구원, 2005
- [2] 음성전화 유무선 대체 현상의 분석, 이종화 외, 정보통신정책연구원, 2004
- [3] 통신서비스 수요행태 및 수요의사 결정요인에 관한 연구, 김민철 외, 정보통신정책연구원, 2004
- [4] 유무선 대체현상과 통신시장 규제모형, 성낙일, 통신시장(통권 제46호), 2003
- [5] Voice in future, OVUM, 2003
- [6] 유무선전화의 대체성에 관한 계량적 분석, 변정욱 외, 정보통신정책연구원, 2003
- [7] 유무선전화 대체현상에 대한 시나리오와 주요 동인, 김남심, 정보통신정책연구원, 2003
- [8] 유무선 균형성장을 위한 통신정책방향, KT경영연구소, 2004