

제1회 망 중립성 이용자 포럼

모바일인터넷전화(mVoIP) 차단과 비용부담 논란 어떻게 볼 것인가!

2. 이동통신사는 스마트폰이 늘면서 지속적인 음성통화 수익 감소로 가입자 1인당 매출이 줄어들고 있다며 투자 여력 감소를 호소하고 있다. 네트워크 투자 재원을 위해, 적정 수준의 이윤이 필요하다는 통신사 주장이 ‘mVoIP’ 차단의 배경으로 있는데 이런 통신사들의 주장은 타당한 주장인가?
 - 이통사들은 VoLTE가 서비스될 경우, 무료 문자메시지 앱으로 문자 수익이 날아간 것처럼 기존의 음성판매 수익이 잠식당해 기존 통신사의 요금과 수익구조 자체가 붕괴할 것을 우려하고 있다. 이통사들이 기존 수익원을 대체하는 서비스에 대해 저항하는 것도 당연한 반응으로 보이는데, 이는 무조건 부당한 것인가?
3. 통신사들은 인터넷을 이용한 콘텐츠 서비스 업체에 대해 ‘과다트래픽 유발’과 ‘무임승차’라며 과금 및 투자비 분담 논리를 요구하고 있다. 이런 주장은 망 사업자, 콘텐츠사업자, 이용자 측면에서 어떤 함의를 갖는가? 어떤 결론이 내려지게 세 이해당사자를 위해서 바람직한가?

□ 김기창 (고려대 법과대학 교수, 오픈웹 대표)

- 트래픽이 많이 생겨서 모바일 인터넷전화를 규제해야 한다는 솔직히 거짓말이다. 기술적으로 합당한 이유가 있어서 규제해야겠다고 하면 그것은 수용해야 할 것 같은데. 지금 통신사의 입장은 오로지 사업적인 이유로 이런 경쟁 서비스는 못하게 하겠다 라는 말이다. 자신들이 진출한 소프트웨어나 서비스 영역에서는 다른 경쟁 사업자의 진입을 막기 위해 아이টে를 자의적으로 결정하고 있다. 신기술이 개발되고 서비스 시장에 나오는 것들을 망 사업자의 이익 때문에 제한이 되어서는 안 된다.

- 또한 통신사들은 네트워크 인프라에 투자를 하기 위해서는 일정 정도 이익이 보장되어야 한다는 주장을 펴고 있다. 하지만 실질적 이윤과 이익을 공개를 하지 않는 상황에서 무조건적인 보장이 뒤따라서는 안 된다. 오히려 투명하고 치열한 경쟁 속에서 혁신이 이루어 질 수 있다.
- 3번 문제와 관련하여, 트래픽 많이 불러일으키는 콘텐츠 사업자들이 부담을 하라는 통신사의 주장은 문제가 있다. 망 설비 투자와 관련해서는 이미 가입자들에게 요금 회수를 했다.

□ 김성천 (한국소비자원 정책위원)

- 이용자 측면에서 보면, 이는 사업자 간의 논리 싸움이다. 아까 말이 나왔듯이 모바일 인터넷전화를 허용한다고 해도 실질적 수익 감소는 0.74%에 불과하다. 중요한 것은 콘텐츠 사업자와 망 사업자 간의 논리 싸움에 너무 중점을 두지 않아야 한다는 것이다. 이러한 논리 속에서는 포럼은 물론이고 직접적 이해당사자인 이용자들 역시 어느 한쪽의 입장에 현혹 될 위험성이 있다.

□ 김혁 (SBS 정책팀 차장)

- 대표적으로 과다 트래픽 유발하고 무임승차하는 서비스를 방송사가 하고 있다. Qook이라는 플랫폼을 통해 400만 가까운 앱 다운과 고화질 영상을 무료로 제공하고 있다. 결국 통신사로부터 연락을 받게 되었다. 서비스 이용이 많은 날에는 영상 화질을 조금 낮춰서 제공해달라는 요구가 있기도 하였다.
- 망 고도화, 4G를 방송사는 물론 이용자가 요구한 것이 아니다. 통신사들이 사용자들을 유혹하기 위해 진화를 하고 있는 것이다. 실제 자신들이 트래픽 과다를 유발하는 콘텐츠를 요구하면서 스스로 트래픽이 문제라고 하고 있는 것은 모순이다. 또한 자신들이 트래픽 과다를 유발하는 서비스를 제공하는 것은 가능하나 남이하면 문제라고 문제제기하는 것 역시 모순이다.

□ 이영국 (CJ헬로비전 실장)

- 망 중립성 논의를 할 때 문제가 되는 건 유선과 무선의 문제이다. 분명 유선 사업자와 무선 사업자의 망 중립성은 같을 수가 없다. 하지만 한국에서는 망 사업을 유선 사업자와 무선 사업자가 동시에 시행하고 있다. 이것이 근원적인 문제이다.
- 또한 이 문제를 야기한 것은 모바일 사업자 당사자들이다. 자신들의 과도한 경쟁 때문에 초기에 데이터 사용량에 따라 과금을 하지 않았고 무제한 요금제를 내놓았으면서 현재 자사가 힘들다고 하고 있는 것은 모순이다.
- 그렇기 때문에 모바일 인터넷전화 같은 서비스를 사용할 수 있다 없음을 이야기하기 전에 정확한 종량제의 문제가 우선되어야 할 것이다. 미국 등 외국에서는 모바일 인터넷전화를 사용하기 위해서는 얼마정도의 진입비용을 받고 있다. 대신 그 진입비용을 내고 난 후에는 데이터량과는 상관없이 모바일 인터넷전화를 사용할 수 있도록 정해놓고 있다.
- 결국 우선적으로는 현행 무제한 요금제에 대한 제고가 선행되어야 한다고 생각한다.

□ 전용휘 (녹색소비자연대 상임이사)

- 대역폭의 효율적 관리를 위한 여러 가지 방법을 잘 사용하는 것은 필요하다고 생각한다. 그런데 현재 이통사의 주장들처럼 수익성의 심각한 문제가 있다는 말은 받아들일 수가 없다.
- 한국에서 가입자당 매출액은 비정상적으로 높게 책정되어있다. 예를 들어 3G로 넘어오면서 과거 2G 사용시 가입자당 매출액이 약 30% 증가하였다.
- 문제는 가입자당 매출액은 무한정으로 증가할 수 있는 것이 아니다. 소비자입장에서 보면 이는 월 지출에 해당하기 때문에 끊임없이 상승할 수는 없는 것이다. 하지만 현재 이통사의 가입자당 영업수익은 약간씩 증가하는데, 영업비용은 큰 폭으로 상승하고 있다. 그래서 결국 영업비율이 하락하고 있다. 이는 결국 자신들이 장사를 잘못하고 있는데 문제가 심각하다 라고 말하고 있는 것이다.

- 결국 적절한 가입자당 매출액 수준이 어느 정도인가, 독과점 가격이 아닌 경쟁 가격수준에 따른 가입자당 매출액의 적정수준이 어느 정도인가를 보려면 가격 책정에 영향을 주는 요소들에 대한 정보를 보아야 하는데 지금 이러한 관련정보를 방통위는 전혀 공개하지 않고 있다. 그래서 가입자당 매출액의 적정수준을 논의하자면 관련 정보의 공개가 선행되어야 한다.

□ 한중호 (NHN 정책커뮤니케이션실 이사)

- 인터넷 경제의 당사자인 콘텐츠 사업자, 망 사업자, 이용자가 상호의존하면서 나아가야 한다. 하지만 그 중 두 당사자만을 끊어서 무임승차를 이야기 하는건 문제가 될 수 있다.
- 통신사에서 무임승차를 주장하는 것은 분명 문제이다. 인터넷 경제는 콘텐츠 사업자가 돈을 많이 들여서 좋은 서비스 만들어 제공하면, 이용자들은 무료로 이용하면서 대신 그 이용 대가를 통신사에게 주는 것은 상호 의존적 작동을 하고 있다. 그렇기 때문에 무임승차 논란은 옳지 못하다.
- 또한 통신사들의 투자 여력의 감소라는 말을 다시 한 번 생각해 봐야한다. SK가 1분기 실적발표를 했는데 1인당 매출이 줄었다고 발표를 하였다. 하지만 데이터사용만 추출하여 본다면 개인당 매출은 급속도로 증가한 것을 볼 수 있다. 결국 음성 매출이 감소한 것이다. 결국 이는 음성 서비스 수익에 안주하고 있던 통신사가 스스로 자초한 위기라고 생각한다.
- 그리고 통신 3사가 과도 경쟁 때문에 마케팅 비용이 과도한 것으로 나타나고 있다. 3사가 망 설비에 투자한 돈이 6조 몇천억이다. 그리고 마케팅에 사용한 비용 역시 6조가 넘는다. 결국 통신사들의 자구 노력이 있어야만 한다.
- 그리고 신규 설비 투자액이 감소하고 있다. 시스코는 Gbps 당 매년 23%씩 장비 가격이 하락할 것으로 예상했으며, 오범(OVUM)은 전송에 따른 비용 역시 매년 40% 가량 감소할 것으로 전망했다. 또한 방통위에서 주제하는 망중립성 포럼에서 연세대 교수의 발표 자료를 보면 매년 23~30% 가량 설비장비 가격이 하락하고 있다고 주장하였다. 30% 장비 가격이 하락한다면, 트래픽이 증가해도 오히려 투자비는 줄어드는 상황이 발생한다는 연구결과도 있다.

- 마지막으로 네트워크 투자자원이 과도하게 낭비되고 있는 실상 역시 문제이다. 기존 설비를 잘 활용하고 아껴 쓰다면 좀 더 나은 망 환경을 조성할 수 있을 것이다. 하지만 현재 한국에서는 과도한 경쟁에 의해 스스로 좋은 환경을 저해하고 있다.

+ 결론

이통사의 주장은 근거가 없다.

가. 트래픽 문제 :

사업상의 문제로 차단하는 것이므로 이는 경쟁제한적인 행위이다. 대책기관의 연구자료에 따르면 0.74%에 불과하다는 근거가 있다. 사실 트래픽 문제가 아니다.

나. 경쟁제한을 시켜 영업이익을 보호해 주어야 추가투자를 한다는 주장 :

경쟁을 제한시킨다고 추가투자를 한다고 볼 근거가 없다. 특히 지금까지의 투자비용은 이용자들이 대부분 지급하였다. 특히 영업이익증가와 영업비용증가를 비교하여 볼 때, 영업비용 증가가 과도하게 증가하는 것은 mVoIP때문에 영업이익이 감소한다는 주장과 다르다는 점을 보여주는 점이라 할 것이다.

다. 망고도화 문제 :

망고도화는 이용자를 유인하기 위한 통신사업자들의 이윤추구행위이므로 이를 이용자와 콘텐츠사업자에게 투자비분담을 요구하는 것도 타당하지 않다. 특히 설비투자 비용은 계속 감소하고 있으므로 트래픽이 증가해도 오히려 투자비는 줄어드는 상황이 될 것이다.

라. 근본적으로 이 모든 문제는 방송통신위원회와 통신사업자들이 자료를 전혀 공개하지 않고 허위의 추정에 근거하여 주장하는 문제이므로 이의 입증 없는 주장으로 통신사업자들의 차별행위의 합리성을 인정하는 것이 더욱 이상한 일이다.