

유선사업자의 MVNO 시장진입 사례와 규제방안

MVNO Regulations for Fixed Network Operators

김병운(B.W. Kim)

공정경쟁연구팀 선임연구원

최근 국내에서도 이동망 경쟁활성화를 위한 방안으로서 MVNO 규제제도를 도입해야 한다는 논의가 진행되고 있다. 이미 주요 선진국들은 이동통신망의 경쟁활성화, 유무선통합의 추진, 이동통신네트워크 여유용량 해소, 모바일인터넷의 활성화를 위해 다소 입장의 차이는 있지만 MVNO 규제제도를 일반적으로 도입하는 추세이다. 또한, 새로운 MVNO 규제제도 하에서 다양한 신규사업자들이 이동통신시장에 진입하고 있다. 지난 2002년 10월 1일에는 영국의 유선사업자인 BT가 자회사인 MMO2를 MNO로 하여 MVNO 시장에 진입하여 이동통신 이용자들을 대상으로 서비스를 개시하였다. 국내에서도 MVNO 제도가 도입될 경우 BT와 같은 유선사업자들이 시장에 진입할 수 있을 것으로 사료된다. 따라서 본 고에서는 국내의 유선사업자들이 MVNO로서 국내 이동통신시장에 진입할 수 있는 제도적 방안을 검토하였다.

I. 서론

주요 선진국들은 MVNO(Mobile Virtual Network Operator)에 대한 입장의 다소 차이는 있지만 일반적으로 MVNO 제도를 도입하는 추세이다. 또한 영국의 BT는 자회사인 MMO2(구 BT Cellnet)를 호스트 네트워크로 하여 2002년 10월 1일 “MOBILE SENSE” 서비스 명으로 MVNO 시장에 진입하였다. 그리고 Kingston Communications는 자신의 유선서비스 고객에게 이동서비스 제공을 위해 MMO2를 MNO(Mobile Network Operator)로 하여 서비스를 MVNO 서비스 제공을 준비하고 있으며, Energis는 기업용 고객을 대상으로 한 융합서비스 제공 및 광대역 유선망서비스의 보완서비스로 Orange를 MNO로 하여 MVNO 시장 진입을 계획하고 있다. 이는 1999년 11월 MVNO 서비스를 개시한 Virgin Mobile 성공사례와 OVUM 및 ARC 그룹과 같은 시장조사기관들의 수익성에 기인한 것으로 사료된다. 특히, OVUM(2000)에 의하면 2005년

전체의 이동통신 시장에서 이동통신 매출액 대비 MVNO(ESP 포함)가 차지하는 비중이 2.6%가 될 것이며 한국의 경우 2.4%를 점유할 것으로 전망하고 있다. 더욱이 이동통신 매출액에는 수익뿐만 아니라 접속료 등과 같은 기타 이익이 포함되어 있고 MVNO 시장점유율이 꾸준히 증가하는 것을 감안하면, 3% 이상의 시장점유가 가능하다고 전망된다. 이와 같은 유선사업자의 잇따른 MVNO 시장진입과 성장성에 비추어 국내의 KT, 하나로통신, 데이콤, 온세통신과 같은 유선사업자들은 이동통신시장에 진입할 수 있는 MVNO 규제방안에 매우 큰 관심을 가지고 있다.

최근 국내에서는 이동전화시장의 경쟁미흡, 효율적 투자, 이용자 편익증진 등으로 인해 MVNO에 대한 규제 방안이 심도있게 논의되고 있다. 국내에서의 MVNO의 사업형태는 통신규제기관인 MIC가 MVNO를 기간통신사업자로 간주할 것인지 별정통신업체로 간주할 것인지에 따라 달라질 것이다. 전자로 분류될 경우 규제기관의 규제를 받아야 하며

전기통신사업법 등 관련규정을 준수해야 한다. 후자로 분류되면 사업진입이 쉬워진다. 현행 별정통신업체는 자본금 30억 원 이상인 업체이면 정보통신부(MIC)에 신고만으로 사업을 개시할 수 있으며 이동통신업체와의 계약은 시장 자율에 맡겨지게 된다. 국내에서는 2002년 11월 현재, 2000년에 설립된 F.I.TEL이 LG 텔레콤의 이동통신 장비를 빌려 “DialOne”이라는 서비스 명으로 가입자에게 국내요금으로 국제전화를 사용할 수 있는 서비스를 제공하고 있는 실정이다.

따라서 본 연구에서는 외국의 MVNO 관련 규제 방안 및 유선사업자의 MVNO 시장진입 현황을 검토한 후 국내 유선사업자들의 이동통신시장 진입을 위한 MVNO 규제방안을 제시하고자 한다.

II. MVNO 개요

1. MVNO 정의

영국 OFTEL에서는 MVNO에 대해 “고객에게 이동통신 전화 서비스를 제공하고 있으나, 주파수는 보유하고 있지 않은 조직”이라 정의하고 있다[1], [2]. 즉, MNO(Mobile Network Operator)의 설비와 네트워크 시스템에 다양한 유형의 MVNO가 존재한다는 것을 전제로 하여 비교적 폭넓게 정의하고 있다[3]. 협의의 MVNO 정의로는 Ovum사가 ① 고객에게 이동통신서비스 제공, ② 독자적인 모바일 네트워크 코드(SIM 카드에 기록되는 사업자번호) 보유, ③ 독자적인 SIM 카드 발행, ④ 직접 이동통신 교환국(HLR 포함) 운용, ⑤ 자신의 주파수를 미보유하고 있는 사업자로 정의하고 있다. 일본 총무성은 MNO가 제공하는 전기통신역무(도매 전기통신역무 포함)로서의 이동통신서비스를 이용하여 이동통신서비스를 제공하는 전기통신사업자로서, 해당 이동통신서비스에 관한 무선국을 직접 개설하고 있지 않은 자로 정의하고 있다[4],[5]. 홍콩의 OFTA는 MNO의 무선통신 인프라에 상호접속하여 고객에게 이동통신서비스를 제공하는 것으로 정의를 하

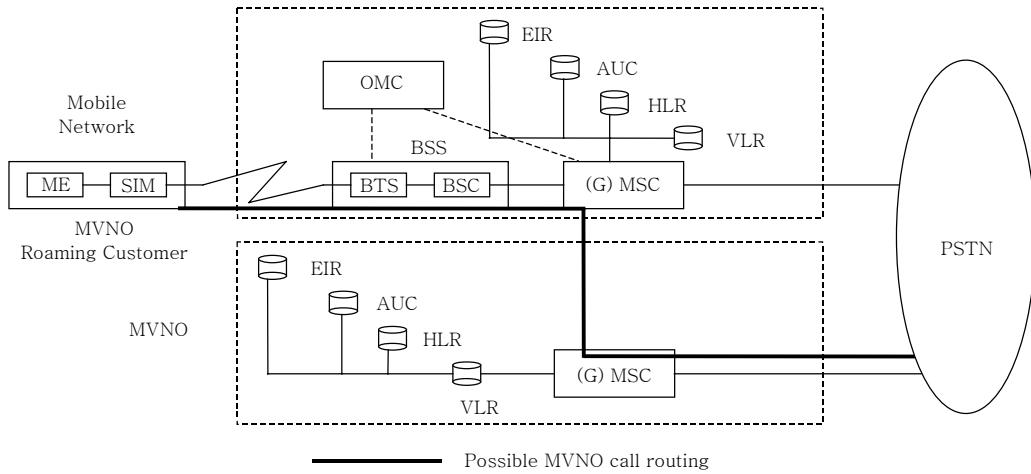
고 있다[6]. 이와 같이 MVNO에 대한 정의는 현재까지 일률적이지 않다.

2. MVNO 서비스 개요(OVUM의 MVNO 정의 기준)

MVNO는 이동통신사업자에게 대체 불가능한 이동통신인프라인 기지국, 기지국 제어기, 무선전송 등을 임대하여 자신들이 보유한 대체 가능한 인프라인 가입자 관리, SIM 카드, 교환국, 마케팅 등과 결합하여 서비스를 제공한다. (그림 1)의 망 구성도에서 볼 수 있듯이 MVNO는 이동통신사업자의 인프라를 이용하지만 그 외의 지능망은 자체적으로 분리되어 있어 현재 사업자들이 실행하는 로밍서비스와 비슷하다고 할 수 있다. 또한 MVNO는 자신만의 이동전화 네트워크 식별번호(Mobile Network Code: MNC)가 있어 자신의 지능망을 이용하는 모든 전화를 구분하고 관리할 수 있다. MVNO가 GSM 네트워크상에서 이동국에서 유선망으로 호를 걸 경우, 그 이동국은 호를 발신하기 위해 이동망 사업자의 기지국에 접속을 요청하게 되고 기지국은 채널을 할당하여 MSC로 호를 라우팅한다. MSC는 이동국이 속한 MVNO의 MSC로 호를 전환하고 전환된 호는 PSTN으로 라우팅된다. 이동단말기의 SIM 카드는 네트워크에 고객을 확인하는 기능을 수행하며 서비스에 대한 과금은 MVNO의 MSC에서 이루어진다. 가입자는 제공된 서비스에 대하여 MVNO에게 요금을 지불하며 MVNO는 호스트사업자에게 호의 발신과 착신에 따른 무선망 사용에 대한 대가를 지불한다.

3. MVNO의 유형

MVNO는 <표 1>에서 보는 바와 같이 제공서비스, 가격정책, 브랜드, 보유인프라, SIM 카드사용 등 각 부문에서 SP(Service Provider)와 IA(Indirect Access)의 그것을 커버하면서 보다 독립적이고 향상된 기능을 수행할 수 있으며 이는 기존 이동통신사업자(MNO)와 비교해도 결코 뒤지지 않는다. MVNO는 IA 사업자와 마찬가지로 호 서비스 지배



(그림 1) MVNO 서비스 개요

<표 1> 이동통신서비스 제공 유형별 특징 비교

	SP	IA	MVNO		MNO
			부분 MVNO	완전 MVNO	
제공 서비스	· 서비스 가입권 · 호재판매	· 선택된 호중계 · 발신호만 서비스 · 독자적인 부가서비스 개발가능	· 서비스가입권 (단, 부분 MVNO는 음성서비스에 대해서는 전적으로 MNO에 의존함)	· 호서비스	· 서비스가입권 · 호서비스
가격 정책	· 한계있는 자체 요금설정	· 한계가 있는 자체 요금설정	· 한계가 있는 자체 요금설정	· 자체 요금 설정	· 자체요금설정
브랜드	· 망사업자브랜드	· 다소 독립적인 브랜드	· 다소 독립적인 브랜드	· 독립적인 브랜드	· 독립적인브랜드
보유 인프라	· 과금설비	· MSC와 전송장비	· 매우 다양하며 없을 수도 있음	· MSC, HLR, 전송장비	· MSC, HLR, VLR, 전송장비
SIM 카드	· SIM 카드 미보유	· SIM 카드 미보유	· MNO의 SIM 카드를 자사상표로 판매	· 자체 SIM 카드발급	· 자체 SIM 카드 발급

주) SP: Service Provider
IA: Indirect Access

MSC: Mobile Switching Center
SIM: Subscriber Identity Module

HLR: Home Location Register
VLR: Visitor Location Register

권을 갖게 되지만 고객이 접속코드를 다이얼 할 필요가 없으며, IA 사업자와는 달리 고객의 가입서비스에 대해 완전한 지배권을 갖게 된다. 가입자는 MVNO와 모든 서비스에 대해서 계약을 맺을 수 있으며 이동통신 사업자와의 계약은 필요가 없다. MVNO는 착·발신호 모두에 대한 완전한 지배력을 갖고 있기 때문에 이동통신사업자와 동등한 수준의 수입구조를 가지며, 지출 부문에서 발신호와 착신호 모두에 대해 무선접속망 사용료를 이동통신사업자에게 지불한다는 측면에서만 이동통신사업자와 차이가 있을 뿐이다. 이와 같이 MVNO는 광범위한

지배력을 보유하여 완전히 독자적인 호 서비스와 요금 패키지를 개발할 수 있으므로, SP와 IA 사업자뿐만 아니라 이동통신사업자와의 경쟁도 가능한 것이다.

한편으로, MVNO는 크게 부분 MVNO와 완전 MVNO로 분류될 수 있는데 완전 MVNO는 MNC와 SIM 카드를 모두 확보하고 있으며 이를 통해 음성 및 부가서비스 모두 자신들의 서비스 플랫폼을 통해 제공하는 사업자를 의미한다. 반면, 부분 MVNO는 호스트 이동통신사업자의 MNC와 SIM 카드를 사용하지만 자체 브랜드 전략을 취하며, 음성서비스 부

<표 2> MVNO 시장전망

(단위: 백만 회선, 백만 달러)

국가	서비스		연도	2003	2004	2005	2006
세계	접속 회선	MVNO		2.83	6.65	12.30	22.75
		ESP		3.72	6.90	12.43	20.37
	소계			6.55	13.55	24.73	43.12
	수익	MVNO		2,437	4,793	8,080	13,024
		ESP		2,722	4,939	7,677	11,493
	소계			5,159	9,733	15,757	24,517
이동통신 매출액			476,057	529,716	584,022	-	
한국	접속 회선	MVNO		0.13	0.21	0.34	0.54
		ESP		0.08	0.13	0.21	0.33
	소계			0.21	0.35	0.55	0.87
	수익	MVNO		104	170	248	370
		ESP		65	106	153	223
	소계			169	275	401	593
이동통신 매출액			13,022	14,155	16,508	17,296	

<자료>: OVUM(2000)을 재구성

문은 이동망 사업자에 전적으로 의존하지만 부가서비스는 자체 서비스 플랫폼을 통해서 제공하는 사업자를 의미한다. 부분 MVNO는 부가서비스 측면을 강조한다는 의미에서 고도서비스사업자(Enhanced Service Provider: ESP)로 불리기도 하는데, 이는 단문메시지서비스와 무선인터넷 등 망과의 밀접성이 떨어지는 부가서비스가 등장하고 음성서비스보다는 부가서비스 부문에서 높은 성장률이 예상됨에 따라 가능해진 비즈니스 모델이다.

III. MVNO 시장전망 및 Virgin Mobile의 성공사례

OVUM의 전망에 따르면, 2005년 전체 이동통신 시장에서 세계 MVNO 시장은 2.6%, 한국의 경우 2.4%를 차지할 것으로 전망하였다. 더욱이 이동통신 사업자의 매출액에는 수익뿐만 아니라 접속료 등과 같은 기타 이익이 포함되어 있고, 꾸준히 늘어나고 있는 MVNO 시장점유율을 감안하면 최소 3% 이상 될 것으로 전망하고 있다(<표 2> 참조).

한편, Virgin Mobile의 경우 이동통신 시장에

대한 경험과 무선 인프라가 없음에도 불구하고 One2One(MNO)과 50대 50의 투자로 1999년 11월부터 영국에서 서비스를 시작한 후 2002년 3분기 현재, 총가입자 수가 전체 영국 이동통신 시장의 4.25%에 해당하는 2,013천 명을 달성하였으며 연말까지 225만 가입자를 달성할 것으로 전망하고 있다. 또한, 2002년 1분기부터 3분기까지 총매출액이 1억9천9백만 파운드이며, 연말까지 2억5천 파운드 (£1/4billion) 이상의 수익을 달성할 것으로 당사는 전망하고 있다(<표 3> 참조). 2백만 명 가입자 수는 Orange 4년 이상, T-Mobile 5년 이상, Vodafone 과 10년 이상과 비교할 경우 월등히 짧은 기간에 달성된 것이다(<표 4> 참조).

또한, Oftel 경쟁동향보고서(2001. 2.)에 따르면 MVNO를 통해 이동통신에 가입한 이용자 수는 전체 이용자 수의 7%에 해당한다고 발표하였다[7]. 국내에 있어서 가장 시장진입에 관심을 가지고 있는 KT, 하나로통신, 데이콤 그리고 온세통신의 경우 Virgin Mobile 보다 여러 가지 측면에서 우월한 위치에 처해 있기 때문에 한국에서의 시장점유율은 최소 3% 이상을 차지할 수 있을 것으로 사료된다.

<표 3> Virgin Mobile 가입자 현황

(단위: 천 명, %)

가입자 수	2001. 3분기	2001. 4분기	2002. 1분기	2002. 2분기	2002. 3분기
총가입자 수	1,181	1,445	1,610	1,781	2,013
시장점유율	2.70	3.22	3.48	3.80	4.25
순가입자증가율	19.72	53.62	-37.88	4.35	35.56
총가입자증가율	17.05	22.38	11.36	10.65	13.04

<자료>: www.virginmobile.com, 2002. 9. 30. 현재

<표 4> 가입자 비교

	Orange	T-Mobile	Vodafone	O ²	Virgin Mobile
영업개시일	1994. 4.	1993. 9.	1985. 1.	1985. 1.	1999. 11.
가입자 2백만 돌파	1998. 12.	1999. 1.	1995. 6.	1995. 8.	2002. 9.
소요기간	56개월	64개월	125개월	127개월	34개월

<자료>: www.virginmobile.com, 2002. 9. 30. 현재

IV. 주요국의 MVNO 규제관련 동향

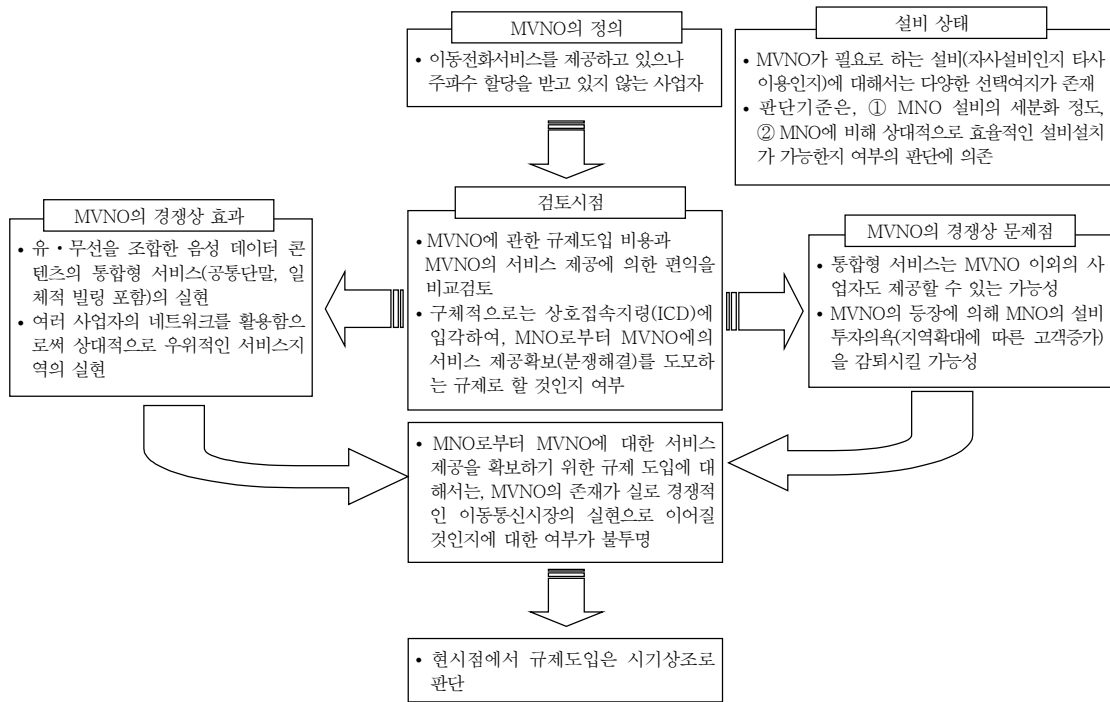
1. 영국

OFTEL은 1999년 6월 “Mobile Virtual Network Operators: OfTel inquiry into what MVNOs could offer consumers”라는 제목의 자문서를 발표하였다[1]. 이 자문서를 통해 OFTEL은 MVNO 등장과 관련하여 서비스제공업자, 이동통신망사업자, 고정망사업자, 소비자, 기타 이해 당사자의 의견을 구하였다. 조사의 배경은 OFTEL이 실시한 이동통신시장에 관한 조사결과, 사업자들의 DIT 상담, 다른 규제당국과의 협의 과정에서 GSM 망을 통한 MVNO 도입을 희망하는 사업자가 있다는 것을 파악하였기 때문이다. 이 자문서의 목적은 MVNO 서비스와 관련하여 사업자간에 합의점을 찾지 못해 OFTEL이 중재 요청을 받을 경우 고려해야 할 요인에 대해서 공개토의를 통해서 의견을 구하고자 하는 것이었다. 보다 구체적으로 보면, MVNO 수, 경쟁촉진, 경쟁촉진효과와 소비자가 기대할 수 있는 이점, 사업자간 협상에 의한 MVNO의 도입이 어려울 경우 규제당국의 개입이 필요한지 여부, 규제당국의 개입이 타당하다면 그 근거가 무엇인지, MVNO 도입시 기술적 과제 등에 대한 조사목적이었다.

OFTEL의 자문서에 대해서 MVNO에 대한 MNO의 서비스 제공의무 규정에 찬성하는 많은 응답자들

은 MVNO가 사업운영을 할 수 있도록 하기 위해서는 OFTEL의 개입이 필요하다고 주장하였다. MNO에게 MVNO에 서비스를 제공의무화 할 경우 경쟁이 증대되고 폭넓은 선택, 확대된 혁신적 서비스 그리고 소비 가격의 인하와 같은 혜택이 소비자들에게 돌아간다는 것이 이들의 주장이다. 반면에 OFTEL의 규제개입을 반대하는 측은 이동시장은 이미 경쟁 상태에 놓여 있거나 완전경쟁시장에 근접해가고 있으므로 OFTEL의 규제개입은 시장을 붕괴시킬 위험이 있으며 소비자의 혜택을 감소시킬 수 있다는 점을 강조했다.

OFTEL은 업계의 의견을 검토한 후 1999년 10월 “OfTel Statement on Mobile Virtual Network Operator”를 통해 업계의 종합적인 의견과 OfTel의 검토결과를 발표하였다[2]. 그 결과 OFTEL은 현재로서는 OFTEL의 개입을 정당화할 만한 충분한 증거가 없다고 결론을 내렸다. 이러한 결론의 배경은 이동전화시장에서의 실질적 경쟁의 가능성이 보이고 있고, 특히 이동망 간접접속(IA) 제도의 성과가 아직 확실히 측정되지 않고 있는 상황이며, 3G 주파수 경매로 신규 사업자의 진입 및 경쟁 확대의 가능성이 있는 상황에서 MVNO에게 서비스 제공을 의무화하는 것이 적절한 조치라는 확신을 가질 수 없다는 점을 들고 있다. 따라서 현재로서는 OFTEL은 이동망 사업자와 MVNO를 희망하는 사업자들간



(그림 2) 영국의 MVNO에 관한 OFTEL 설명(1999. 10.) 개요

에 상업적 협상을 통해 자율적으로 MVNO가 운영되기를 희망하고 있다. 아울러 자율적인 협상 하에서 MVNO에게 공급하는 서비스 요금은 소매요금할인 방식으로 결정되기를 희망하고 있다. 그러나 OFTEL은 이러한 결정이 최종적인 것은 아니며 향후 이동전화 시장의 경쟁진척 상황에 따라 MVNO에 대한 OFTEL의 규제개입 여부를 언제든지 재검토할 수 있음을 밝히고 있다(그림 2) 참조).

2. 일본

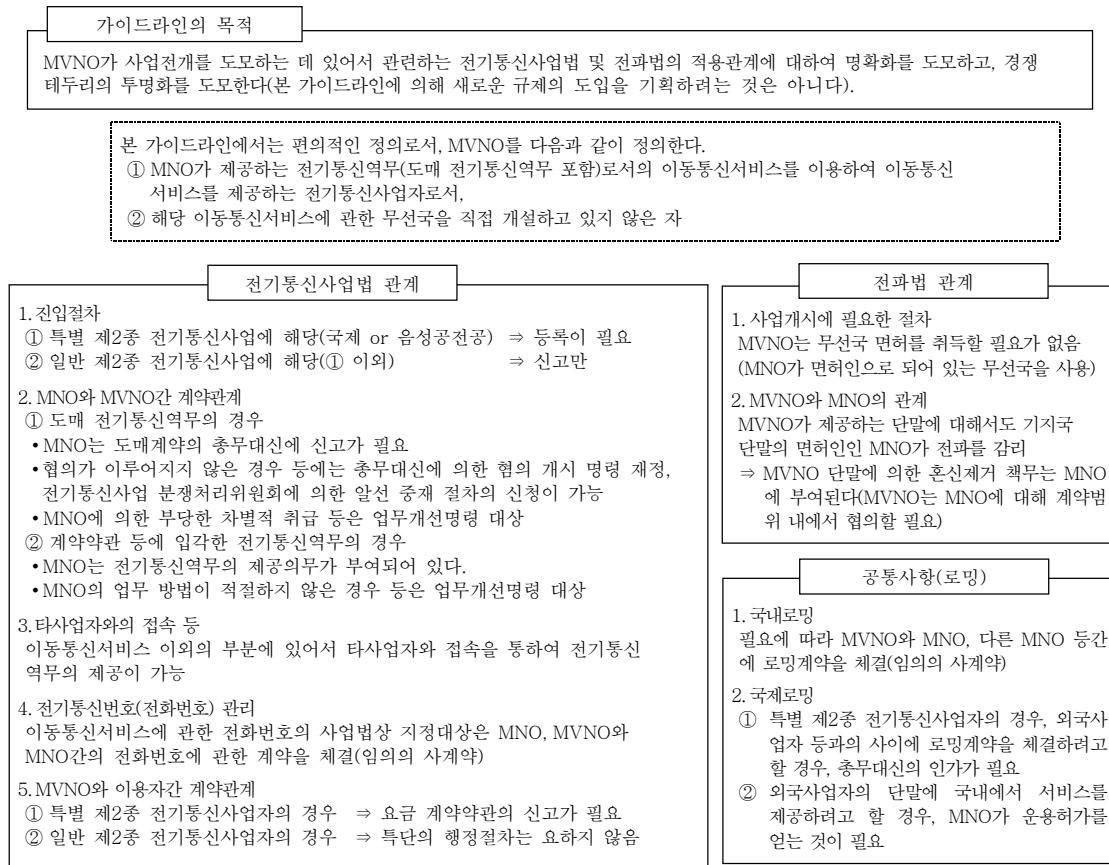
일본 총무성은 2002년 6월 11일 「MVNO에 관한 전기통신사업법 및 전과법의 적용에 관한 가이드라인」(안)을 책정·공포하였다[4],[5]. 본 가이드라인에서는 편의적인 정의(working definition)로서 MVNO를 다음과 같이 정의하고 있다. 즉, MVNO란 MNO가 제공하는 전기통신역무(도매 전기통신역무 포함)로서의 이동통신서비스를 이용하여 이동통신서비스를 제공하는 전기통신사업자로서 해당 이동

통신서비스에 관한 무선국을 직접 개설하고 있지 않은 자로서 정의하고 있다.¹⁾ 또한 MVNO 사업은 제2종 전기통신사업에 해당하므로 사업을 하고자 할 경우 사업법 및 전기통신사업법시행규칙에 근거한 절차를 요구하고 있다.

해당사업이 「公專公接續」에 의해 음성서비스를 불특정 다수의 이용자에게 제공하거나 외국과의 통신을 하기 위한 전기통신설비를 이용하는 제2종 전기통신사업인 경우는 특별 제2종 전기통신사업에 해당하고, 이 경우 총무성에 사업등록 하여야 한다. 그러나 이 외의 경우는 일반 제2종 전기통신사업으로 분류하여 총무성에 신고만으로 사업을 할 수 있다.

MNO와 MVNO간 계약도 도매계약 또는 사용자 약관에 따라 정하도록 규정하고 어떤 계약을 채택하

1) 여기서 MNO란 이동통신서비스를 제공하는 제1종 전기통신 사업을 운영하는 자로서 해당 이동통신서비스에 관한 무선국을 직접 개설하여 그 면허(포괄면허 포함)를 받고 있는(면허 불필요국 제외) 자를 말한다.



(그림 3) 일본의 MVNO 관련법 가이드라인(안) 개요

는가에 대해서는 각 전기통신사업자의 자율적 판단에 맡기도록 하였다. 다만, 제1종 사업자의 경우에는 주파수 면허를 획득하지 않고도 이동통신업무를 제1종 사업면허에 추가할 수 있으며, 이동통신업무만 제2종으로 제공하는 방식도 허용하고 있다. 그러나 MVNO에게 별도의 번호는 부여하지 않고 있으며, MNO와 MVNO간 전화번호 계약은 양자간 자율에 맡기도록 하였다(그림 3) 참조.

3. 홍콩

홍콩의 경우 MVNO에게 강력한 법적 권리를 부과하고 기존 이동통신사업자에게 MVNO에 대한 접속 개방을 의무화한 대표적인 사례이다. 홍콩은 MVNO 사업자에게 공중비독점통신사업자(Public

Non-exclusive Telecommunications Service: PNTS)²⁾ 면허를 발부하여 상호접속제도를 통해 3G 망 및 2G 망과의 상호접속을 의무화하였다(<표 5> 참조). 또한, 3G 사업권 요구사항으로 3G 네트워크 용량의 초외 30% 이상을 콘텐츠 및 서비스제공업자(service provider: 재판매사업자)나 MVNO 등에 제공하도록 규정하고 있다.

무선망 접속대가에 대해서는 업체간 자율협상을 원칙으로 하나, 실패 시에 cost-plus 방식을 적용한 가격결정방식을 강제하며, MVNO 사업자와 콘텐츠 및 서비스제공사업자간에 별도의 방식이 적용된다[6].

2) PNTS는 국내 부가통신사업자와 별정통신사업자 개념으로 국제전화카드사업, VAN 사업 등을 포함한다.

<표 5> 홍콩의 MVNO 면허 발급 현황

면허번호	사업자 명	발급일
905	Trident Telecom Ventures Limited	2001. 11. 29.
908	China Motion Telecom (Hongkong) Limited	2001. 12. 3.
922	China Unicom International Limited	2001. 12. 29.
935	Shell & SUNDAY Mobile Communications Limited	2002. 2. 26.
946	i100 Wireless(Hongkong) Limited	2002. 4. 12.
951	China-Hongkong Telecom Limited	2002. 4. 29.

<자료>: www.ofta.gov.hk/tele-lic/operator-licenesees/pnets-mvno.html.[8]

V. 유선사업자의 MVNO 시장진입 현황

유선사업자들은 통신시장에서 발생하는 유·무선 통합에 대처하기 위해 MVNO 시장진입을 고려하고 있다. 유선사업자들은 자사가 보유하고 있는 지능망 및 코어 네트워크와 MNO의 무선 접속망을 연결하여 유·무선 통합 번들서비스를 제공할 수 있다. MVNO 서비스를 준비하고 있는 기업으로는 영국의 Kingston Communications와 Energis가 있다. Kingston Communications는 자사의 유선서비스 고객에게 이동 서비스 제공을 위해 MMO2를 MNO로 하여 서비스를 MVNO 서비스 제공을 준비하고 있으며[9], Energis는 기업용 고객을 대상으로 한 융합서비스 제공 및 광대역 유선망서비스의 보완서비스로 Orange를 MNO로 하여 MVNO 시장진입을 계획하고 있다. 그리고 현재 MVNO 서비스를 제공하고 있는 유선사업자로는 영국의 BT가 대표적이다. BT는 자회사인 MMO2를 호스트 네트워크로 하여 2002년 10월 1일 “MOBILE SENSE” 서비스 명으로 MVNO 시장에 진입하였다[10]. 이 서비스를 이용할 경우 이용자들은 매일 유선전화, 무선전화 및 텍스트메시지 통화를 고려하여 다양한 요금을 선택할 수 있게 하고 있다[11]. BT “MOBILE SENSE”의 요금을 다른 MVNO 및 Vodafone (MNO)과 비교하면 <표 6>과 같다.

<표 6>에서 보면, BT “MOBILE SENSE”의 요금은 유선사업자가 아닌 Virgin Mobile(MVNO), OneTel(MVNO)을 비교할 경우 각각 10.49파운드, 5.5파운드 높음을 보여주고 있다. 그러나 Vodafone(MNO)과 비교할 경우 2.5파운드로 낮음을 보여주고 있다. 통화료의 경우에는 Virgin Mobile (MVNO), OneTel(MVNO)과 비교하여 MM(동일망)의 경우 비슷하지만 MM(다른망)의 경우 요금이 열위에 있음을 알 수 있다. Vodafone(MNO)과 비교해서는 MM(동일망)의 경우에는 비교열위에 있으며 MM(동일망)의 경우에는 주간요금이 20% 낮고 야간 및 주말요금은 25%가 높음을 보여주고 있다. 따라서 유선사업자가 MVNO로 시장에 진입하게 될 경우 재판매형에 가까운 MVNO 보다 기본료 및 통화료 측면에서 경쟁 열위적이며 이동통신 사업자 (MNO)와 비교할 경우 기본료에서는 경쟁우위적이고 통화료에서는 비슷함을 알 수 있다.

VI. 유선사업자의 MVNO 시장진입을 위한 규제방안

위에서 검토한 바와 같이 주요 선진국들은 MVNO 규제에 대해 다소 차이는 있지만 일반적으로 MVNO 제도를 도입하고 있다. 그리고 영국에서는 1999년 11월 Virgin Mobile에 이어 2002년 10월 1일부터 BT가 MVNO 시장에 진입하여 서비스를 시행하고 있다. 현재 국내에서는 MVNO를 수용할 수 있는 법적인 근거는 부재한 상태이다. 브랜드와 완전 독립적인 요금설정권을 가지는 MVNO는 없고 무선재판매 형태로 이동전화서비스가 운영되고 있다. KT의 경우 KTF와 KT 파워텔의 PCS 및 TRS를 재판매하고 있으며, F.I.TEL은 LGT의 PCS를 재판매하고 있다. 이들 별정2호 무선재판매는 MNO의 망을 임대하여 서비스한다는 점에서는 부분 MVNO와 유사하나 독자적인 브랜드와 요금체계를 수립할 수 없다.

국내에서도 MVNO 진입을 위한 규제방안이 요구되고 있다. 특히, 유선사업자가 MVNO 진입을 위

<표 6> 사업자별 요금구조

구분 \ 사업자	BT(MVNO)	Virgin Mobile(MVNO)	OneTel(MVNO)	Vodafone(MNO)	
계약	-	없음	최소 12개월	-	
기본료	10.49파운드	없음	4.99파운드	12.99파운드	
음성메일	15펜스/분(peak) 10펜스/분(off-peak)	무료	10펜스/분	10펜스/분	
텍스트메세지	12펜스/텍스트	10펜스/텍스트	10펜스/텍스트	-	
ML	15펜스/분(peak) 10펜스/분(off-peak)	매일 최초 5분간 15펜스, 그 이후 5펜스	주간	15펜스/분	-
			야간	5펜스/분	
			주말	3펜스/분	
MM(동일망)	15펜스/분(peak) 10펜스/분(off-peak)	매일 최초 5분간 15펜스, 그 이후 5펜스	주간	15펜스/분	15펜스/분
			야간	5펜스/분	5펜스/분
			주말	5펜스/분	5펜스/분
MM(다른망)	40펜스/분 (peak, off-peak)	35펜스	주간	40펜스/분	50펜스/분
			야간	30펜스/분	30펜스/분
			주말	30펜스/분	30펜스/분

<자료>: 각 사업자 홈페이지, 2002. 11. 21. 현재.

해서는 첫째, 현행 통신역무제도 개편이 필요하다. 유선사업자의 경우 자사의 망 활용시 별정통신사업 형태로 MVNO 제공이 불가능하다. 무선주파수 면허를 보유하지 않고 이동통신서비스 제공이 가능하도록 기간통신역무로의 개편이 요구된다. 현재 전기통신사업법상 “주파수를 할당 받아 제공하는 역무”를 “주파수보유 이동통신역무”와 “주파수 미보유역무”로 구분하여 MVNO 서비스 제공에 대한 법적 근거를 확보하는 것이 필요하다. 따라서 유선사업자들은 기간통신사업으로 홍콩의 사례에서와 같이 MNO와 상호접속하여 MVNO 서비스를 제공하게 하고, CP 등은 별정통신 사업의 형태로 일본의 사례에서와 같이 MVNO 서비스를 제공하도록 구분하여야 한다. 무선망 대가결정 방식은 기간통신사업인 경우의 MVNO에 대해서는 영국에서와 같이 소매요금할인(retail-minus)이나 홍콩에서와 같이 원가기준요금 관점에서 계산하는 방안이 고려될 수 있다. 별정통신사업의 MVNO에 대해서는 현재 일본에서와 같이 이용약관의 할인방식이나 도매계약 방식이 고려될 수 있다. 셋째, 번호운영체제는 기간통신사업 형태의 MVNO에게 별도의 번호체계를 부여하는 방

안이 있고 MNO의 번호 중 일정범위를 강제 할당하는 것이 필요하다. 별정통신사업의 MVNO는 MNO와의 계약을 통해 MVNO의 일정 번호대를 할당 받아 서비스가 가능하도록 하는 방안이 제시될 수 있다.

참고 문헌

- [1] OFTEL, *Mobile Virtual Network Operators: OfTel inquiry into what MVNOs could offer consumers*, June 1999.
- [2] OFTEL, *OfTel Statement on Mobile Virtual Network Operators*, Oct. 200.
- [3] OVUM, *Virtual Mobile Services: Strategies for Fixed and Mobile Operators*, 2000.
- [4] 總務省, MVNOに係る電氣通信事業法及び電波法の適用關係に關するガイドライン, 2002. 6. 12.
- [5] 總務省, 「MVNOに係る電氣通信事業法及び電波法の適用關係に關するガイドライン」の公表, 2002. 6. 12.
- [6] OFTA, *GUIDELINES FOR THE APPLICATIONS FOR PUBLIC NON-EXCLUSIVE TELECOMMUNICATIONS SERVICE(PNETS) LICENCES*, Oct. 2001, <http://www.ofta.gov.hk>
- [7] OFTEL, *Effective Competitions, Review: Mobile*, Feb. 2001.

- [8] www.ofta.gov.hk/tele-lic/operator-licenses/pnetsmvno.html.
- [9] Mobile - Kingston Communications ready to do business, 2002. 10. 25., <http://www.kingstoncommunications.com/aboutus/news/news11.shtml>.
- [10] BT faces fresh mobile challenge, 2002. 10. 1., <http://www.news.bbc.co.uk>
- [11] <http://www.bt.com>
- [12] <http://www.kcltd.co.uk>
- [13] <http://www.energis.co.uk>
- [14] <http://www.soumu.go.jp>
- [15] <http://www.virginmobile.com>
- [16] <http://www.vodafone.com>