

방송통신위원회 속기록

☐ 회 의 명 : 제57차 방송통신위원회 회의

☐ 회의일시 : 2014. 12. 4.(목) 09:00

☐ 장 소 : 방송통신위원회 4층 회의실

☐ 참석위원 : 최성준 위 원 장
허원제 부위원장
김재홍 상임위원
이기주 상임위원
고삼석 상임위원 (5인)

☐ 불참위원 : 없 음

제57차 방송통신위원회 회의 속기록

【 09시 00분 개회 】

1. 성원보고

○ 최성준 위원장

- 최현숙 의안조정팀장, 성원보고해 주십시오.

○ 최현숙 의안조정팀장

- 재적위원 전원이 참석하셔서 성원이 되었음을 보고드립니다. 오늘 방청은 총 53명이 신청하였습니다.

2. 국민의례

○ 최현숙 의안조정팀장

- 국민의례가 있겠습니다. 모두 일어서 전면의 국기를 향해 주십시오. 국기에 대하여 경례, (……) 바로. 자리에 앉아 주십시오.

3. 개회선언

○ 최성준 위원장

- 2014년 제57차 방송통신위원회 회의를 개의하겠습니다.

(의사봉 3타)

4. 지난 회의록·속기록 확인

○ 최성준 위원장

- 제56차 회의의 회의록과 속기록을 확인하고 접수하도록 하겠습니다. 제출된 회의록과 속기록에 이의 없으십니까? (“없습니다” 하는 위원 있음) 그러면 동의하신 대로 접수하도록 하겠습니다.

5. 회의공개 여부 결정

○ 최성준 위원장

- 오늘 회의에는 <의결안건> 2건이 공개안건으로 상정되었습니다. 이 안건들을 공개로 심의하는데 위원님들, 이의 없으시지요? (“예” 하는 위원 있음) 그러면 오늘 회의는 공개로 진행하겠습니다.

안건 심의를 시작하겠습니다.

6. 의결사항

가. SK텔레콤(주), (주)KT, (주)LG유플러스 및 유통점의 단말기유통법 위반행위에 대한 시정조치에 관한 건 (2014-57-228~231)

○ 최성준 위원장

- <의결사항 가> ‘SK텔레콤(주), (주)KT, (주)LG유플러스 및 유통점의 단말기유통법 위반행위에 대한 시정조치에 관한 건’에 대하여 오남석 이용자정책국장 보고해 주시기 바랍니다.

○ 오남석 이용자정책국장

- 안건 2페이지 보고 드리겠습니다. 단말기유통법 위반행위에 대한 시정조치에 관한 건입니다. 두 번째, 제안이유입니다. SK텔레콤(주), (주)KT, (주)LG유플러스 및 유통점이 ‘14년 10월 31일~11월 2일 기간 중 단말기 지원금을 이용자에게 부당하게 차별적으로 지급함으로써 단말기유통법을 위반한 행위에 대한 시정조치(안)를 의결하기 위함입니다. 주요내용입니다. 조사배경 및 주요 경과입니다. 조사 배경은 SKT, KT 및 LGU+와 유통점의 ‘14년 10월 31일~11월 2일 기간 중 단말기유통법상 ‘지원금 차별지급 금지’ 및 ‘지원금의 과다지급 제한 및 공시지원금 준수’ 등에 대한 위반행위를 인지하고 ‘14년 11월 3일부터 사실조사를 시작한바 있습니다. 주요 경과입니다. 먼저 이통3사 및 유통망 현장조사가 11월 21일까지 있었고, 22개 유통점에 대한 의견수렴이 11월 17일~11월 26일까지 있었습니다. 그다음에 이통3사에 대한 의견수렴이 11월 24일~12월 3일까지, 이통3사에 대한 형사고발 의결이 지난 11월 27일에 있었고, 12개 유통점에 대한 의견수렴이 11월 27일부터 현재 진행 중에 있습니다. 다음은 3페이지입니다. 사실조사 결과입니다. 먼저 조사대상은 조사대상 기간 중 불법행위 신고 또는 제보를 받은 유통점과 가입자 모집실적 상위 유통점 등 총 44개의 유통점을 대상으로 조사를 실시하였습니다. 위반사항입니다. 먼저 44개 유통점에서 모집한 전체 1,298명의 판매자료를 분석한 결과, 34개 유통점에서 540명의 가입자에게 공시지원금을 평균 27만 2,000원 초과 지급한 사실을 확인하였습니다. 이 중 아이폰6에는 425명에게 공시지원금을 평균 28만 8,000원 초과 지급한 것으로 확인하였습니다. 그다음 대리점의 장려금 상향 시달과 관련해서 이통3사는 가입자 모집을 위해 이용자에게 주는 공시지원금 이외에 단말기 판매장려금(리베이트)을 가입자당 20만원 내외로 대리점에 지급해 오다가 10월 31일 아이폰6

신규 출시를 기점으로 주요단말기에 대하여 판매 장려금을 상향 조정하기 시작하여 11월 1일에서 아이폰6 16G 모델에 대해 최고 55만원 수준까지 장려금을 확대 지급한 사실을 확인하였습니다. 다음은 4페이지입니다. 위법성 판단입니다. 유통점이 공시지원금을 초과하여 일부 이용자에게 차별적으로 지급한 행위는 해당 유통점과 이통3사가 단말기유통법 제3조 부당한 이용자 차별금지 및 동법 제4조 지원금의 과다지급 제한 및 공시 관련 조항을 위반한 것으로 판단됩니다. 그다음에 이통3사가 대리점의 장려금을 대폭 상향하여 일부 이용자에게만 차별적으로 지원금이 지급되도록 유도한 행위는 단말기유통법 제9조제3항을 위반한 것으로 판단됩니다. 다음은 5페이지입니다. 시정조치(안)입니다. 먼저 이통3사에 대한 시정조치(안)입니다. 먼저 시정명령입니다. 지원금 과다지급 및 부당한 차별을 유도한 이통3사에 대하여 단말기유통법 제14조제2항에 따라 위반행위의 즉시 중지, 시정명령 받은 사실의 공표, 재발방지대책 마련 등 시정조치 이행계획서를 제출케 하고, 시행조치 이행결과를 보고토록 명령하고자 합니다. 과징금 부과입니다. 동법 제15조제2항에 따라 과징금을 부과하되, 위반행위 관련 매출액을 산정하기 어렵다는 측면을 고려하여 정액 과징금을 부과하되, 단말기유통법 시행 초기부터 법을 위반한 점을 고려하여 기준금액 최고 한도인 8억원을 각각 부과하고자 합니다. 유통점에 대한 시정조치입니다. 먼저 시정명령입니다. 단말기유통법을 위반한 대리점·판매점에 대하여 단말기유통법 제14조제2항에 따라 공시지원금을 초과하여 지원금을 지급하는 행위의 즉시 중지와 시정명령 받은 사실의 공표를 명령하고, 과태료는 동법 제22조제3항 및 동법시행령에 따라 22개 유통점에 1회 위반에 해당하는 기본 과태료 100만 원에, 위반건수가 1건으로 경미한 3개점을 제외한 19개 유통점에 대하여 50%를 가중하여 150만 원을 부과하고자 합니다. 다음은 6페이지입니다. 피심인 의견은 <붙임>으로 되어 있습니다. 참조해 주시기 바랍니다. 이상입니다.

○ 최성준 위원장

- 관계자 의견진술을 듣기 전에 보고받은 내용에 대해서 논의하실 내용이 있으시면 말씀해 주십시오. 이기주 위원님 말씀하십시오.

○ 이기주 상임위원

- 제가 간단히 말씀 드리겠습니다. 2페이지에 ‘유통점에 대한 의견수렴’이라는 말이 있는데 시정조치(안)에 대해서 해당 유통점의 의견진술을 받는 절차 아닙니까?

○ 오남석 이용자정책국장

- 예, 그렇습니다.

○ 이기주 상임위원

- ‘의견수렴’이라는 말이 적정한 것입니까?

○ 오남석 이용자정책국장

- 위반사항에 대해 의견진술할 수 있는 기회를 주는 것입니다.

○ 이기주 상임위원

- '의견진술', '의견조회'라든가라고 해야지, '의견수렴'이라는 말은....

○ 오남석 이용자정책국장

- '의견진술'이 맞습니다.

○ 이기주 상임위원

- 그런데 22개 유통점에 대한 의견조회는 11월 26일까지 마쳤는데 12개 유통점 의견조회는... 두 단계로 나누어서 했습니까? 아니면 조사의 진척도가 달라서 그렇습니까?

○ 오남석 이용자정책국장

- 진척도에 따라 먼저 의견진술을 받았습니다.

○ 이기주 상임위원

- 그래서 두 차례 나누어서 했습니까?

○ 오남석 이용자정책국장

- 나누게 됐습니다.

○ 최성준 위원장

- 김재홍 위원님 말씀하십시오.

○ 김재홍 상임위원

- '통신시장 대란'은 언론이 붙인 명칭입니다만 이통3사 법인기업과 책임 있는 영업담당 임원에 대한 형사고발을 의결했습니다. 불가피한 결정이라고 생각합니다. 그렇게 해야 차후에 그런 일이 다시 벌어지지 않을 것이라고 생각합니다. 그런데 오늘 보고하신 본문 말고 <붙임 3>을 보면 유통점에 대한 과태료 부과 자료가 있습니다. 유통점이 대개 하나 둘이 아니고 14개를 거느리고 있는 유통점은 유통점입니까? 기업입니까? 이것이 다른 별도 통신사업자입니까? 제가 이름은 지칭하지 않겠지만 이런 유통점들의 연간 매출이 얼마나 되는 것이며, 10개 이상 일선 판매점을 거느린 유통점이 대체로 몇 개나 되는지 파악했습니까?

○ 오남석 이용자정책국장

- 정확하게 파악은 하지 못했습니다.

○ 김재홍 상임위원

- 그것을 파악해야 할 것 같습니다. 시장 대란의 행위자들입니까? 아닙니까? 서울에만 유통점, 판매점 14개를 거느린 이른바 큰손 대기업인지, 판매점인지, 통칭은 유통점인데 연간 외형이 얼마나 되는 큰손들인지 수사해 봐야 나타날지 모르지만, 우리는 수사권이 없습니다. 인력도 제한되어 있습니다. 시간도 참 짧았습니다. 그러나 기초자료를 수집해서 형사고발까지 했고, 또 과징금도 부과하려면 우리가 상대적으로 파악하기 쉽다고 할까, 기업 말고 시장현장의 행위자들도 조사해야 한다고 생각합니다.

○ 최성준 위원장

- 지금 말씀하신 '시장 현장의 행위자'라는 것은 누구를 말씀하시는 것입니까?

○ 김재홍 상임위원

- 큰손 유통점들이지요. 한 20개, 30개 거느린 유통점도 있다고 들었는데 이런 큰손 유통점들이 과연 이번 시장 대란에 관여하지 않았느냐, 또 이런 유통점들이 다른 중소 판매점들과 같은 선상에 있는 유통점이나 하는 것입니다. 연간 매출 규모가 얼마인지를 사후에 파악해서 검토해 주십시오. 이번 대란에 이런 큰손 유통점들이 대체로 전국에 몇 개나 있으며, 수도권에는 몇 개나 있으며 이번 시장 대란에 관계가 있는지 없는지를 사후에라도 파악해서 보고해 주시기 바랍니다.

○ 오남석 이용자정책국장

- 예, 그렇게 하겠습니다.

○ 최성준 위원장

- 유통점에 대해 과태료를 부과하게 되면 <붙임 3>에 있는 각 업체의 대표자에게 부과되는 것이지요?

○ 오남석 이용자정책국장

- 예.

○ 최성준 위원장

- 그러면 14개의 유통점이 이렇게 하나로 묶어져 있는 경우에는 각각 유통점의 대표자가 다 동일합니까?

○ 장대호 통신시장조사과장

- 지금 대리점은 하나지만 세부 판매점들이 다 다릅니다. 그래서 판매점에 과태료를 부과하기 때문에 크게 관계는 없을 것 같습니다.

○ 최성준 위원장

- 과태료 부과 대상자가 유통점의 대표자, 판매점의 대표자에게 부과되는 것이지 않습니까?

○ 장대호 통신시장조사과장

- 예, 그렇습니다.

○ 최성준 위원장

- 그러면 강남점, 강남2호점, 까치산역점, 이렇게 쪽 나오지 않습니까? 이 각각의 것은 물론 별개의 독립된 판매점이긴 할 텐데 이 대표자가 동일한 사람인지를 여쭙 보는 것입니다.

○ 오남석 이용자정책국장

- 대표자가 다릅니다.
- 최성준 위원장
 - 대표자는 다 다르니까?
- 오남석 이용자정책국장
 - 예.
- 최성준 위원장
 - 그러면 이것을 하나로 이렇게 묶어서, 특정업체 이름을 지칭해서 그렇습니다만 드림TCA라고 묶어서 지칭한 것은 어떤 의미를 담고 있는 것입니까?
- 장대호 통신시장조사과장
 - 실제로 가입자 모집은 오른쪽에 있는 '점'이라고 표시해 놓은 데서 가입자 모집이 이루어진 것인데 전산상의 개통은 드림TCA 단위로 이루어집니다.
- 최성준 위원장
 - 드림TCA가 대리점입니까?
- 장대호 통신시장조사과장
 - 예, 대리점으로 보시면 될 것 같습니다. 큰 대리점으로 보시고, 그 밑에 있는 판매점으로 보시면 될 것 같습니다.
- 최성준 위원장
 - 그런데 하나의 대리점 밑에 경우에 따라서는 굉장히 많은 복수의 유통점·판매점이 있는 것은 당연한 것 아닙니까? 지금 다른 데와 달리 이렇게 묶어서 표시된 것에는 그런 이유가 있을 것 같습니다. 그 이유는 무엇입니까?
- 장대호 통신시장조사과장
 - 묶어져 있는 경우가 2가지 경우가 있습니다. 하나는 대리점 밑에 있는 경우가 있고, 판매점의 연합체로 되어 있는 경우가 있는데 지금 실무자 이야기로는 이것이 판매점의 연합체라고 합니다. 여러 개가 모여 있는 판매점의 대표가 드림TCA라고 표시된 것 같습니다.
- 최성준 위원장
 - 그러면 지금 김재홍 위원님께서 지적하신 것처럼 한 업체가 굉장히 많은 유통점, 판매점을 거느리고 있는 것입니까?
- 장대호 통신시장조사과장
 - 예, 그런 경우가 있습니다.

○ 최성준 위원장

- 그런데 각 판매점의 대표자는 별개로 있고…. 그러면 드림TCA라는 연합한 업체의 역할은 무엇입니까?

○ 오남석 이용자정책국장

- 위원장님, 제가 생각하기에는 판매점 여러 개의 주인이 드림TCA라는 이름을 가지고 주인으로 있지만 판매점들의 대표는 따로따로 점주를 다 등록해 놓지 않았겠느냐는 생각인데 자세한 것은 좀 더 파악해서 말씀 드리겠습니다.

○ 최성준 위원장

- 그런 관계를 조금 더 명확하게, 물론 지금 과태료 부과는 각 유통점, 판매점의 대표자에게 부과하면 되지만 이와 같이 서로 연결되어 있는 판매점의 실태에 대해서는 저희가 앞으로 정책을 펴 나가는데 있어 실태를 명확하게 파악하는 것이 중요하기 때문에 나중에 살펴서 정리해서 보고해 주시기 바랍니다.

○ 오남석 이용자정책국장

- 예, 그렇게 하겠습니다.

○ 최성준 위원장

- 김재홍 위원님 말씀하십시오.

○ 김재홍 상임위원

- 지난번 형사고발 때도 법인과 영업담당 임원을 형사고발하는데 동의하면서, 제가 부가적으로 큰손 대리점인지, 중간통신사업자인지 모르겠지만 연간 외형 매출 수백억원 이상에 달하는 대형 큰손들을 파악해서 이번에는 형사고발할 법적 근거가 없으니까 다음에 단통법 개정할 때라도 넣어서 해야 하지 않겠느냐는 의견을 제시했었습니다. 이를 추진해야 하지 않을까 생각합니다. 기왕 이름이 나왔으니까 드림TCA 강남점, 강남2호점, 까치산역점 등 여기는 쪽 서울·수도권의 요지에만 14개의 판매점을 두고 있습니다. 이것이 대리점 드림TCA인지 중간 통신사업자인지 모르겠지만, 여기와 일선 판매점은 고용관계일 수도 있고 투자 협력관계일 수도 있습니다. 그렇게 조직화되어 있는 것으로 보입니다. 저도 언론을 통해 일선 취재진들에게 들은 이야기들을 종합해서 짐작만 할 뿐입니다만 어쨌거나 이 시장에서 큰손들이 개입한 것으로 이야기하고 있고, 그러고서는 단속에 들어가니까 다 문 닫고 도망가는, 우리가 조사하지도 못하는 유통점들이 있지 않습니까? 그런 경우에 우리가 수사권도 없으므로 고발할 수밖에 없는데, 법적인 허점이 있다고 생각하고 그것을 보완해야 한다고 생각합니다. 이번에도 이런 큰손들에 대해 일률적으로 똑같은 기준을 적용해서 과징금을 부과하는 것이 옳은 것이냐, 정당한 것이냐 하는 회의가 듭니다.

○ 최성준 위원장

- 이기주 위원님 말씀하십시오.

○ 이기주 상임위원

- 김재홍 위원님이 문제제기하신 것에 대해 제가 아이디어를 드리겠습니다. 단통법 정의에 보면 이통통신사업자와 제조업체, 대리점, 판매점 그다음에 대규모 유통업자로 되어 있는데 지금 말씀하신 그 경우는 여기 어디에도 해당이 안 됩니다. 그런데 지난번 아이폰6, 소위 말하는 '대란' 이후에 이통3사가 일종의 '대국민 사과'를 발표했을 때 지원금이 이렇게 과도하게 불법적으로 제공된 것이 일부인지, 대다수인지 유통망에서 이렇게 된 것처럼 이야기한 내용이 있었던 것 같습니다. 그런 것들에 대한 시시비비를 가리려고 한다면 이런 단일의 대리점을 운영하거나 단일의 판매점을 운영하지 않고 여러 개의 판매점을 거느린 대규모 대리점이나 대리점을 복수로 운영하는 이런 유통망에 대한 법적근거를 명확하게 할 필요가 있을 것 같습니다. 이동통신사업자도 아니고 우리가 생각하는 평범한 규모의 대리점이나 소규모의 판매점이 아닌 그 중간 정도의 규모나 유통망을 가지고 있는 대리점 영업을 하는 그런 법인에 대한 적절한 제재가 필요하다면 저는 단통법의 정의에서부터 그 개념에 해당되는 사업자인지, 대리점인지를 정의하고, 그다음 뒤에 가서 제재하는 경우에 있어서도 지금은 과태료만 할 수 있다면 과징금 부과대상에도 넣고 필요시에는 형사고발, 형사벌을 할 수 있는 대상으로 넣어야 하지 않느냐는 생각을 해 봅니다. 아까 위원장님께서 말씀하신 대로 이용자정책국에서 이번 사건을 계기로 해서 대규모 대리점에 대한 실태조사를 해 보고 거기에 대한 적절한 법적 지위를 부여하고 위반이 발생했을 때에는 제재하는 방안을 검토했으면 좋겠습니다.

○ 오남석 이용자정책국장

- 예.

○ 최성준 위원장

- 고삼석 위원님 말씀하십시오.

○ 고삼석 상임위원

- 진술 들어가기에 앞서서 한 말씀 드리겠습니다. 제가 항상 의견진술인들 나오면 느낀 겁니다만 대체로 CR 쪽에서는 상무급에 있는 분들이 나오시지 않습니까? 이것은 회사의 공식적인 입장을 전달하는 창구라고 생각해서 그렇게 이해는 됩니다. 다만, 이분들이 똑같이 오셔서 똑같이 진술하시지 않습니까? 제가 알기로 벌써 이분들이 4, 5번 나온 것으로 알고 있습니다. 다음으로 마케팅 담당자를 보면 SKT는 본부장이 나오고, KT는 무선판매담당 상무가 나오시고, LGU+는 영업정책 담당이 나옵니다. 영업정책 담당의 경우 직급이 정확히 어떻게 됩니까?

○ 오남석 이용자정책국장

- 부장입니다.

○ 고삼석 상임위원

- 의견진술인들이 나올 때 당연히 이통사에서 요청해서 나오는 것이지 않습니까? 그러면 저희들 쪽에 진술인들 직급에 대한 기준들이 있습니까, 아니면 그냥 그쪽에서 보내는 것입니까?

○ 오남석 이용자정책국장

- 그 부분에 대한 기준은 없습니다.

○ 고삼석 상임위원

- 왜 그 말씀을 드리느냐 하면 실제로 부장 정도 된다면 물론 회사에서는 중간 간부급이지만 과연 이분들이 책임 있게 회사 입장을 전달할 수 있는지, 예를 들어 저희와 문답을 하는 과정에서 그분들이 책임 있게 답변할 수 있는 위치에 있지 않다고 생각합니다. 그렇다면 회사에서 준 입장을 저희들에게 전달하는 것 외에는 아무런 의미가 없습니다. 그렇다면 굳이 의견진술까지 할 필요가 있겠습니까? 서면진술이면 되지요. 그래서 제가 드리는 말씀입니다. 최소한 이번 불법지원금 지급 같은 문제들은 마케팅 부분에서 책임자급에 있는 분들이 나와야 합니다. 그리고 그 직급은 가급적이면 3사를 동일하게 맞춰주시는 것이 필요합니다. 그렇기 때문에 앞으로 의견진술인들 나오는 기준들도 이통사들과 협의를 하시든지 아니면 저희 내부적으로 기준을 정해서 효율적으로 이루어질 수 있도록 개선방안을 마련해 주시면 좋겠습니다.

○ 오남석 이용자정책국장

- 알겠습니다.

○ 최성준 위원장

- 고삼석 위원님께서 좋은 지적을 해 주셨습시다만, 조금 염두에 두어야 할 부분은 의견진술은 저희의 정해진 절차가 아니고 각 이동통신3사가 다 같이 할 수도 있고 어디는 안 하고 어디에서만 할 수도 있습니다. 그래서 자기네들의 주장, 상황에 대한 진술, 변명 등을 하기 위해 스스로 희망해서 나오는 부분이어서 지금 말씀하신 것처럼 그래도 일정 직위 이상에 계시는 분이 나오셔야 좀 더 책임 있는 진술을 할 수 있다는 점은 저도 전적으로 동의합니다만, 또 자칫 잘못하면 ‘어느 직급 이상 나오시라’ 하면, ‘의견진술은 우리가 하고 싶어서 하는 우리의 권리인데 거기에 대해서 직급을 통일한다든지, 정한다든지 하는 것에 대해서 관여를 한다고 할 여지도 조금 있습니다. 그런 오해를 받지 않는 범위 내에서 지금 고삼석 위원님 말씀하신 것들을 전달해서, 단순히 지금 말씀하신 것처럼 여기에 제출되어 있는 의견서를 여기에서 요약해서 설명만 하고 갈 것 같으면, 이것이 무의미하지 않겠습니까? 뭔가 구두로 저희 위원회에 설득력 있게 설명하기 위해서, 또는 저희 위원님들이 질의를 했을 때 그 부분에 대해서 굉장히 효율적인 답변을 할 수 있기 때문에 이 의견진술이 필요한 절차라고 생각합니다. 그런 점에서 본다면 지금 고삼석 위원님이 지적하신 것처럼 그런 단순히 회사 입장을 적어 가지고 와서 읽는 것보다는 그런 상황에서 회사의 입장을 그 당시 상황에 맞게 잘 정리해서 답변할 수 있는 사람이 필요하다는 측면으로 접근해 주시면 이동통신사들도 오해하지 않고 잘 협조할 수 있지 않을까 생각합니다. 김재홍 위원님 말씀하십시오.

○ 김재홍 상임위원

- 단통법에도 영업담당 임원에 대해서 형사고발을 할 수 있게 되어 있고, 우리도 그렇게 하지 않았습니까?

○ 오남석 이용자정책국장

- 예.

○ 김재홍 상임위원

- 그러면 영업담당 임원 이상은 나와야 하지 않겠습니까? 부장이 나온 것은....

○ 최성준 위원장

- 단말기유통법에도 어느 직급이라고 한정되어 있는 것은 없습니다.

○ 김재홍 상임위원

- 형사고발 대상이 임원으로 되어 있는 것 아닙니까?

○ 오남석 이용자정책국장

- '위반한 자'로 되어 있습니다.

○ 최성준 위원장

- 양벌규정에 의하면 '법인의 대표자, 법인 또는 개인의 대리인·사용인 그 밖에 종업원' 이렇게 표현이 되어 있습니다. 따로 임원이라든지 그런 지칭은 법 자체에는 없습니다.

○ 오남석 이용자정책국장

- 지금 지적하신 사항은 저희가 이통3사와 협의해서 위원님들께서 지적하신 취지가 충분히 고려될 수 있도록....

○ 이기주 상임위원

- 저는 아직 지적을 하지 않았고 기다리고 있었습니다.

○ 최성준 위원장

- 이기주 위원님 말씀하십시오.

○ 이기주 상임위원

- 위원장님이나 위원님들 좋은 말씀을 나누셨는데 저는 무엇이 우려가 되느냐 하면, 의견진술을 할 경우에 사무처에서 일률적으로 "이번에는 다 와서 의견진술을 직접 대면으로 해라, 올 때는 법률대리인과 같이 와라, 오지 마라, 올 때는 CR실에서 와라, 영업에서 와라" 이런 이야기를 저희가 주문한다는 것이 굉장히 리스크가 있다고 생각합니다. 물론, 이 자리에서 직급이 높고 낮고, 임원이고 아니냐에 따라서 저희 위원님들이 의견진술을 받을 때 비중이 달라질 수 있는 측면은 있지만 저는 누가 나오더라도 그 사람은 회사를 대표해서 나와서 발언한다고 생각합니다. 그런데 자칫 사업자들 간에, 이통사 뿐만 아니고 앞으로 어떤 사업자들이라도 이렇게 기준을 준다는지 하는 것이 또 하나의 부담이 될 수 있다는 것입니다. 그래서 이 문제는 공정위나 경우에 따라서는 법원이나 의견진술을 필요로 하는 기관들의 사례도 보고, 저는 어쨌든 신중하게 접근해야 할 것 같다고 생각합니다. 사업자들마다 자기

가 진술하고 싶은 포인트가 다를 수 있고, 강조점이 다르면 여러 명이 올 수도 있고, 또 대리인과 같이 올 수도 있고, 또 아닐 수도 있고, 이렇게 사업자들이 판단해야 할 문제가 아닌가 하는 의견을 제시하고 싶습니다.

○ 최성준 위원장

- 고삼석 위원님 말씀하십시오.

○ 고삼석 상임위원

- 제가 문제제기했으니까 한마디 더 드려야겠습니다. 제가 의견청취하는 데 있어서 위원회의 권위를 내세우기 위해 그런 것은 분명히 아닙니다. 다만, 저희가 심의제재를 결정하는 회의이지 않습니까? 최소한 그러한 회의라면 좀 전에 말씀 드렸듯이 회사의 입장을 분명하게 책임지고 이야기할 수 있는 사람이 필요하다고 봅니다. 그것이 최소한의 예의라고 생각합니다. 또한 저희가 회의에서 의견진술을 듣더라도 효율적으로 서로 어떤 정책을 놓고 논의할 수 있어야 하지 않습니까? 저는 그런 차원에서 이야기하는 것이지, 저희가 사업자에 대해 어떤 권위를 내세운다거나 아니면 저희가 일정 정도 규제적인 성격을 추구하자는 것은 절대 아닙니다. 위원회에서 의견을 들을 때 저희들이 책임자급으로 나와 달라는 정도의 이야기는 할 수 있지 않겠습니까? 이상입니다.

○ 최성준 위원장

- 김재홍 위원님 말씀하십시오.

○ 김재홍 상임위원

- 지난번에 형사고발 문제를 의결할 때에도 논의한 것 같은데 영업부문의 임원 이상으로 해야겠다고 정한 그 이유, 취지가 있지 않겠습니까? 그것은 우리끼리 논의한 내용이긴 하지만 회사별로 부장 이하 직원들에게 책임을 전가하는 일이 있을 수도 있는데 그래서 안 되겠다, 임원 이상이어야 한다고 이야기한 바가 있으면 이 자리에는 임원 이상이 나와야 한다고 생각합니다. 그것은 새로운 규제도 아니고 법적근거가 아닐지 모르지만 형사고발을 의결한 마당에 와서 진술, 소명하는 사람이 임원급이 아니면, 이것은 우리 의결내용과 오늘 의견진술을 듣는 것과는 아주 어긋나는 것입니다.

○ 최성준 위원장

- 부위원장님 말씀하십시오.

○ 허원제 부위원장

- 제가 보건대 LGU+ 에서는 오늘 마케팅 쪽에서만 나왔다면 그렇게 하지 않았을 것인데 지금 CR 쪽의 임원이 함께 나와 있으니까 마케팅 담당자가 나온 것이고, 임원과 그 밑에 실무자로서 내용을 제일 잘 알고 있는 사람, 보다 더 정확한 사실을 전달할 수 있는 사람으로 임원과 같이 온 것이 아닌가 생각합니다. 그런 정도의 선에서 양해하면 어떨까 싶습니다.

○ 최성준 위원장

- 이 부분은 제가 아까도 말씀 드렸던 것처럼, 위원님들 말씀하신 것들이 서로 배치된다기보다는 서로 잘 종합해서 바람직한 방안을 만들어낼 수 있다고 생각합니다. 아까도 말씀 드렸듯이 의견진술이라는 것은 저희들이 요청해서 하는 것이 아니고 각 당사자가 스스로 오늘 논의되는 처분에 대해 자신의 입장을 밝히고, 또 목표로 하는 바는 제재처분이 가벼워지기를 희망하면서 행위의 사유들을 진술하는 자리일 것입니다. 따라서 이해관계가 제일 큰 것도 바로 진술을 하러 오는 당사자, 이동통신3사라고 생각합니다. 그렇기 때문에 의견진술 기회를 요청해서 부여해 줬더니 직급이 낮은 사람이 와서 무성의하게 진술하더라고 하면 어찌 보면 저희가 그런 것도 다 감안해서 어떤 처분에 반영시킬 수도 있는 내용이라고 생각합니다. 따라서 이 부분은 딱 어떤 기준을 정해놓는다든지, 또는 저희가 이동통신3사에게 방침을 전달하는 것보다는 지금 위원회에서 그런 논의가 있었다는 것을 알려서 각 이동통신3사가 이 이후에도 만약에 이런 일이 생긴다면 스스로 자기들의 판단 하에 나와서 진술할 수 있는 기회를 가지면 적절하지 않을까 싶습니다. 오늘도 그런 면에서 보면 KT는 변호사를 대리인으로 같이 데리고 나오기도 했습니다. 이것은 각 사가 자기들의 판단 하에 하는 부분이 상당히 있기 때문에 저희가 어느 정도 권고는 할 수 있을지언정 그것을 어떤 기준을 정해 놓고 이렇게만 해야 한다고 하기에는 어려운 부분이 아닐까 싶습니다. 그래서 그런 부분은 다음에 기회가 되면 좀 더 논의하기로 하고, 오늘은 일단 출석한 각 3사의 임원 및 부장, 또 변호사의 진술을 차례대로 듣도록 하겠습니다. 그러면 먼저 순서는 SK텔레콤부터 시작하겠습니다. 들어오시라고 하십시오.

(SK텔레콤(주) 의견진술인 입장)

앉으십시오. SK텔레콤에서 이상헌 CR부문 정책협력실 상무님 나오셨습니까?

○ 이상헌 SK텔레콤(주) CR부문 정책협력실 상무

- 예.

○ 최성준 위원장

- 김선중 마케팅전략본부장님 나오셨습니까?

○ 김선중 SK텔레콤(주) 마케팅전략본부장

- 예, 맞습니다.

○ 최성준 위원장

- 단말기유통법 위반행위에 대한 SK텔레콤 측의 의견을 진술해 주시기 바랍니다.

○ 이상헌 SK텔레콤(주) CR부문 정책협력실 상무

- SK텔레콤 정책협력실장 이상헌입니다. 단말기유통법의 시장 안착을 위해 모두가 노력하고 있던 중요한 시점에 시장 과열 재현으로 이 자리에 서게 된 점에 대해 송구스럽다는 말씀을 먼저 올립니다. 저희 회사 의견은 이미 서면으로 제출 드린 바와 같고, 이번 아이폰6 건과 같은 과열은 더 이상 발생되어서는 안 된다고 생각합니다. 아울러 이번 아이폰6 건과 같

은 시장과열은 이통사의 판매장려금이 단시간에 급상승하면서 발생한 측면이 있다고 생각합니다. 특히 아이폰6 건의 경우 단말기유통법 시행 이전에 시장의 고질적인 문제였던 단기과열 조장의 구태가 법 시행 이후에도 여전히 나타날 수 있음을 보여준 사례라고 생각합니다. 향후 아이폰6 건과 같은 시장과열이 재발되는 경우 원인제공사업자에 대한 신속하고 엄중한 조치와 함께 지난 11월 27일 위원회에서 상임위원님께서 말씀하신 바와 같이 시장과열 상황의 재발방지를 위한 방안이 조속히 마련되기를 희망합니다. 의도하지 않게 불미스러운 상황이 발생한 점에 대해 다시 한 번 유감스럽게 생각하고, SK텔레콤은 지금까지와 같이 단말기유통법의 시장 안착과 이를 통한 고객의 편익 제고를 위해 더욱 노력해 나가겠습니다. 감사합니다.

○ **최성준 위원장**

- 수고하셨습니다. 위원님들께서 질문 내용이 있으시면 말씀해 주시기 바랍니다.

○ **고삼석 상임위원**

- 이상헌 상무님께 한 가지만 여쭙보겠습니다. SKT 의견서를 보면 ‘이번 불법지원금과 관련된 사태에 대해 경중을 가려 달라’, 이것이 위반행위자를 지칭하는 것이겠지요? ‘위반행위자의 경중을 가려 달라’, 그다음에 ‘주도사업자를 선별해 달라’, 이런 요구를 지속적으로 하고 있습니다. 맞습니까?

○ **이상헌 SK텔레콤(주) CR부문 정책협력실 상무**

- 예, 그렇습니다.

○ **고삼석 상임위원**

- 그러면 어떤 근거에 의해 경중이 있다고 보시는 것이고, 주도사업자가 있다고 보시는 것이겠습니까? 그런 것이지요?

○ **이상헌 SK텔레콤(주) CR부문 정책협력실 상무**

- 예. 이번 건은 워낙 짧은 시간에 일어난 사건이기 때문에 경중을 어떻게 가려낼 수 있을지에 대해 분명히 논란은 있을 수 있다고 생각합니다. 하지만 그동안 저희가 일관되게 말씀드려 왔던 부분이 원인을 제공하거나 촉발한 경우에 이 시장의 구조적인 문제 때문에 이런 과열이 발생할 수밖에 없기 때문에 그 부분에 대해 좀 더 많은 관심과 조사가 이루어져야 한다는 입장을 말씀드려 왔습니다. 이번에도 가능하다면 그런 것들을 볼 수 있지 않을까 하는 생각이었습니다. 크지는 않지만 아마 시간대별로 사업자 간의 리베이트 상향 시간이나 수준에 일정 부분 차이가 있지 않았느냐는 것이 저희 생각이었습니다.

○ **고삼석 상임위원**

- 그러면 SKT 입장에서는 자사는 중한 위반을 하지 않았다, 위반행위를 주도하지 않았다, 어느 정도 그러한 판단이 있는 것입니까?

○ **이상헌 SK텔레콤(주) CR부문 정책협력실 상무**

- 저희도 시장상황을 계속 모니터링 했었습니다. 그렇기 때문에 저희가 볼 때 전체적으로 시장 과열에 다 동참하면서 시장 과열이 발생한 점에 대해서는 저희도 큰 문제라고 생각합니다. 하지만 여러 번에 걸쳐 과열 촉발 부분을 계속 우리가 이야기해 왔었다면 이번도 그런 관점에서 접근할 수 있지 않을까라는 생각이었습니다. 사실은 진짜 드리고 싶은 말씀은 이번 건보다는 앞으로가 더 중요하다는 취지에서 그런 말씀을 드렸다고 오히려 말씀드리고 싶습니다.

○ 최성준 위원장

- 이기주 위원님 말씀하십시오.

○ 이기주 상임위원

- SKT에서 모두발언하시는 것을 보니까 오늘 이 회의에서 적극적으로 SKT 입장을 대변하기 위해 그런 의사를 가지고 오신 것입니까, 아니면 위원님들이 혹시 질문할 것에 대비해서 오신 것입니까?

○ 이상헌 SK텔레콤(주) CR부문 정책협력실 상무

- 서두에 말씀 드렸지만 이번의 시장 현황은 어떤 판단에 있어 상당히 논란의 소지가 있는 부분이 있다고 생각했습니다. 그래서 그 부분을 저희가 말씀 드리고, 앞으로의 시장에 대해 저희가 걱정하는 부분들을 기본적으로 생각하면서 그런 건의사항을 더 드리는 것이 좋다고 생각해서 이 자리에 나오게 되었습니다.

○ 이기주 상임위원

- 이용자정책국에서 조사한 자료에 의하면 SKT는 장려금을 11월 1일 오후 3시에 32만원을 내려 보낸 것을 시작으로 4~5시간 동안 그것이 급격하게 증가했는데 그날 3시에 미래부와 방통위 공동으로 이통사 임원들과 회의를 하지 않았습니까? 제 기억으로는 그런 것으로 알고 있습니다.

○ 이상헌 SK텔레콤(주) CR부문 정책협력실 상무

- 예, 그때 있었습니다. 맞습니다.

○ 이기주 상임위원

- 그 회의 참석은 두 분 중에 어느 한 분이 하셨습니까? 또 다른 임원이 하셨습니까?

○ 이상헌 SK텔레콤(주) CR부문 정책협력실 상무

- 지금 이 자리에는 나오지 않았지만 그 당시에 영업본부장이 참석을 했습니다.

○ 이기주 상임위원

- 제가 회의에 참석하지 않아서 모르겠지만, 영업본부장이 회의에 참석하면서 아이폰6 출시를 계기로 시장이 과열되는 것 같아서 방통위와 미래부 두 부처가 이통사들에게 자제를 당부했을 것으로 추정되는데 영업본부장 책임자..., 오늘 책임자 이야기를 하는데, 그분이 어느

정도 책임이 있는지 모르겠습니다. 장려금을 오전 중에 다른 두 사업자는 높게 책정하고 시달하는 동안에 안 하다가 그 회의 시작 시간부터 지침을 내려 보낸 것 같은데 무슨 특별한 이유가 있습니까?

○ 김선중 SK텔레콤(주) 마케팅전략본부장

- 시장 상황에 따라서 아이폰이 특수상황이라서 회사도 주목하고 있었습니다. 영업본부 입장에서 과거의 경험이 있기 때문에 가급적 시장 과열이 되면 안 되겠다, 그래서 많이 자제를 했던 것 같습니다. 그런데 시장 상황이라는 것이 영업본부장이 어디에 있더라도 밑에 주무 팀장들이 또 실무적으로 해 오던 부분이 있기 때문에 그런 부분들에서 아마 경쟁사를 따라간다는 것이 이상하기는 하지만 쫓아갈 수밖에 없는 상황이라고 판단하고 실무 팀장이 리베이트를 일부 올리지 않았을까 생각하고 있습니다.

○ 최성준 위원장

- 잠깐, 그 부분은 분명히 해야 할 필요가 있을 것 같습니다. 회의가 있었던 것은 11월 2일 오후 3시이고, 그다음에 지금 판매장려금이 급격히 올라간 것은 11월 1일 오후부터 저녁이어서 그것은 조금 다른 것 같습니다.

○ 이기주 상임위원

- 그것은 제가 잘못 안 것 같습니다. 아까 주도사업자를 가려달라는 이야기를 하셨는데 제가 이 자료를 보면 SKT 입장에서 11월 1일 오후 3시부터 장려금을 추가 지원하는 것을 하지 않았으면 아주 명확하게 가려질 것 같은데, 뒤늦게 쫓아가긴 했지만 급속하게 따라가다 보니까 그 문제가 굉장히 어려운 문제로 되지 않았느냐는 생각이 듭니다. 끝으로 앞으로 이런 일이 발생하지 않도록 하는 재발 방지 방안으로서 가장 효과적인 방법이라고 생각하는 것 딱 한 가지만 이야기해 보시지요.

○ 이상현 SK텔레콤(주) CR부문 정책협력실 상무

- 지금 이번 사건에서도 볼 수 있듯이 시장에서 리베이트가 결국 많은 문제를 일으켰던 것 같습니다. 저희가 말하는 판매장려금 부분인데 위원님께서도 말씀하셨지만 판매장려금 부분을 어떻게 모니터링하고 그것을 시장에서 조기에 관리할 수 있는가가 굉장히 중요할 것 같습니다. 그런 부분이 전체적인 시장 감시 기능과 연계되어서 조금 더 제도화되고 체계화되는 형태로 갔으면 하는 생각입니다.

○ 최성준 위원장

- 김재홍 위원님 말씀하십시오.

○ 김재홍 상임위원

- 김선중 마케팅전략본부장이십니까?

○ 김선중 SK텔레콤(주) 마케팅전략본부장

- 예, 그렇습니다.

○ 김재홍 상임위원

- 질문하겠습니다. 사무처 조사에 따르면 위반건수 1,200여명 중 초과 지급된 대상이 전체로 보면 540명, 아이폰6가 425명입니다. 한 70% 이상 되는 것 같습니다. 그런데 아이폰6 말고 다른 폰을 가입시킬 때 그 정도의 초과지원금을 주어도 충분히 영업 마케팅이 된다고 생각하는데 아이폰6에 특별히 이렇게 많이 70% 이상 위반된 초과지급을 한 이유가 무엇입니까? 어차피 분리공시가 안 됐기 때문에 국내 제조사와 아이폰 제조사가 지원금을 내놓지 않는 것은 마찬가지였지요? 원래 외국 제조사는 잘 안 내놓는 것이었고요.

○ 김선중 SK텔레콤(주) 마케팅전략본부장

- 아이폰6는 출시 첫날이다 보니까 특수한 상황이라서 사업자들끼리 가입자 확보경쟁을 하다 보니 아이폰6 중심으로 리베이트가 소위 말해 장려금이 올라가서 불법지원금이 확대된 것으로 보입니다. 나머지 단말기들은 정확하게 시장상황을 리뷰 해 보면 11월 1일, 2일 그렇게 시장에서는 존재가치가 없을 정도로 아이폰6가 팔리고 있는 시장이었기 때문에 실질적으로 나머지 단말기들이 일부 위반된 부분들은 사업자들이 그렇게 크게 감지를 못할 정도로 아이폰6에 골몰하고 있었다고 보시면 될 것 같습니다.

○ 김재홍 상임위원

- 아이폰6가 출시하기 조금 전에 국내 제조사가 갤럭시 S6를 출시했지요? 그런데 그때는 시장 대란이 일어나지 않고 초과지원금도 나타나지 않았는데 왜 아이폰6가 출시할 때 그렇게 됐지요?

○ 김선중 SK텔레콤(주) 마케팅전략본부장

- 이것은 이렇게 보시면 될 것 같습니다. 기존의 갤럭시 시리즈는 3사가 다 시장을 판매해 왔기 때문에 또 단통법 시작과 동시에 시장을 잘 지켜야겠다는 생각들도 굉장히 많았습니다. 그런데 아이폰6는 사업자 간 특수성이 있습니다. 저희 SKT나 KT는 기존 고객들이 많이 있고 LGU+는 기존 고객이 없다 보니까 사실 상황이 특수했다고 보시면 될 것 같습니다. 시간이 지나면서 이 사항들은 평준화될 것으로 보이는데 그때 상황이 월 초이고 아이폰6가 도입되어서 과거 기존의 공산품들이 출시될 때와 다른 양상이 나타났습니다. 저희가 우려했던 부분이 일부 있었긴 했지만 우려가 하루 이틀 일부 현실화된 부분이라고 생각하고 있습니다.

○ 김재홍 상임위원

- 혹시 이용자, 소비자 입장에서 보면 이통사의 지원금은 있고 제조사의 지원금은 없는 상태에서 외국산인 아이폰6도 제조사 지원금은 없고 국내산도 제조사들이 이렇게 팔짱끼고 들여다보고 있었지 지원금을 안 내놓으니까 기왕이면 신세대 감각에도 맞는 아이폰6를 많이 사자, 그렇게 சொ렸다는 이야기도 들었습니다. 맞습니까? 어떻게 생각하십니까?

○ 김선중 SK텔레콤(주) 마케팅전략본부장

- 초기에 아이폰6는 대기 수요들이 있어서 시장에서 일부 활성화 여지를 축적해 왔던 부분이 있습니다. 그러다 보니까 실제 단통법이 시행이 안 됐더라도 아마 이러한 부분들은 있었을 가능성이 있습니다.

○ 김재홍 상임위원

- 그래서 초과지원금을 준 것은 위법이고 잘못된 것이지만 국내 단말기 제조사들이 지원금을 한 푼도 안 내놓고 보고 있었다는 것은 어떻게 보면 지원금 경쟁이 좋은 것은 아니지만 포괄적으로 보면 가격경쟁, 이용자의 복지경쟁을 하지 않고 있었다는 지적도 있는데 그것에 대해서 어떻게 생각하십니까?

○ 김선중 SK텔레콤(주) 마케팅전략본부장

- 제가 영업 담당은 아니지만 과거 단통법 이전에 아이폰6 같은 대란 수준이 제 기억으로는 5번 ~ 6번 신문지상에도 많이 회자됐습니다. 그때는 국산 단말기에 대해 사업자들이 소위 말해 리베이트를 올리고 그때는 또 제조사들도 일부 참여해서 제조사들도마켓셰어(market share) 경쟁을 하니까 그런 부분이 있었습니다. 아이폰6는 약간 다른 사항이지만 실질적으로 국산폰에 대해서도 그런 사항이 있었고, 아이폰6도 상황이 발생했기 때문에 특별히 차이를 두고 이야기하기에는 좀 애매하지 않을까라고 생각하고 있습니다.

○ 최성준 위원장

- 제가 확인해 보고 싶은 것이 있는데 그 당시에 판매장려금이 많이 지급된 것이 아이폰6 중에 16G 모델은 맞습니까?

○ 김선중 SK텔레콤(주) 마케팅전략본부장

- 예, 그렇습니다.

○ 최성준 위원장

- 보도에 의하면 아이폰6가 16G, 64G, 128G 모델이 있는데 그중에 가장 인기가 있는 모델이 64G 모델이라는데 맞습니까?

○ 김선중 SK텔레콤(주) 마케팅전략본부장

- 예, 그렇습니다.

○ 최성준 위원장

- 그리고 애플의 정책에 의하면 이동통신3사가 인기가 있는 품목만 구입할 수 있는 것이 아니고 비록 인기가 없는 품목이라도 16G를 같이 일정량을 구매해야 한다는데 그것도 맞습니까?

○ 김선중 SK텔레콤(주) 마케팅전략본부장

- 그것은 사업자와 제조사의 계약사항이기 때문에 깊게 말씀 드리기는 힘들지만 단말기가 초반에 64G에 수요가 몰리다 보니까 기본적으로 수요공급에 불균형이 난 것은 사실입니다.

○ 최성준 위원장

- 또 확실치는 않지만 보도에 의하면 현재 지금 말씀하신 것처럼 아이폰6 16G에 대한 수요가 많지 않아서 재고가 많이 남아있다는 것이 보도에 나오기도 하던데 그런 상황입니까?

○ 김선중 SK텔레콤(주) 마케팅전략본부장

- 지금 제가 알기로 64G는 부족하고 16G 부분은 일부 재고가 있지만, 재고가 많아서 문제가 될 정도의 상황들은 아닙니다.

○ 최성준 위원장

- 제가 이것을 여쭙 보는 이유는 영업 전략을 알려는 것이 아니고 역시 또 보도에 의하면 아이폰6 16G 모델의 재고가 많아서 앞으로 또 이와 같은 일이 벌어질 소지가 있다는 기사를 본 적이 있습니다. 그래서 그 부분이 걱정되어서 여쭙 봤는데 재고가 그렇게 많은 정도는 아니라고 하니까 앞으로 설사 재고가 있더라도 이런 일은 다시 발생하지 않는다고 믿어도 됩니까?

○ 김선중 SK텔레콤(주) 마케팅전략본부장

- 사실 이번에 사상 초유로 이통사에 대한 형사고발까지 당한 상황에서 책임을 통감하고 있습니다. 오늘 아까 이상헌 실장의 진술도 향후 시장을 잘 안착시켜서 단통법 취지에 맞춰서 우리가 어떻게 할 것이냐에 대한 부분들이 더 크기 때문에 그렇게 할 수 있도록 하겠습니다.

○ 최성준 위원장

- 이것은 제가 확실히 잘 몰라서 여쭙 보는 것입니다. 지금 국내 일부 단말기에 대해서는 출고가들을 인하하고 있지 않습니까? 결국에는 출고가 인하는 시장 경쟁논리에 따라서 아무래도 잘 팔리는 단말기보다는 조금 수요가 덜 있는 단말기 쪽으로 갈 수밖에 없는 것은 당연하다고 생각합니다. 그래서 국내는 이동통신사와 제조사의 협의를 통해 충분히 가능하다고 생각하는데, 애플이라는 회사 정책상 예를 들어 아이폰6 16G 모델의 경우에는 지원금은 상한이 정해져 있기 때문에 시장에서 반응이 약하다면 그것으로 판매를 촉진할 수는 없고 경우에 따라서는 제조사와 협의해서 출고가를 낮추어서 판매를 촉진할 수 있는 것은 불가능합니까?

○ 김선중 SK텔레콤(주) 마케팅전략본부장

- 애플의 정책을 제가 왈가왈부할 것은 아니지만 과거의 흐름을 보면 애플의 경우에 출시 이후에 1년 정도는 출고가 인하를 하지 않는 경향들이 많았습니다. 다음 모델이 나올 때 출고가를 인하하는 경향이 있었습니다. 그것은 국내도 마찬가지입니다. 그런데 애플의 경우 글로벌 정책이다 보니 한국에만 인위적으로 출고가를 낮추는 부분들이 힘든 것으로 보이기 때문에 당분간은 출고가 인하 부분을 기대하기가 힘들지 않을까라고 생각하고 있습니다.

○ 최성준 위원장

- 제가 잘못 알고 있는지 모르겠는데 국내 단말기의 경우 제조사가 스스로 출고가를 인하하지 않더라도 이동통신사가 판매촉진 또는 재고의 부담을 덜기 위해 자신의 부담 하에 출고가를 낮추는 경우도 있다는데 그것은 불가능합니까?

○ 김선중 SK텔레콤(주) 마케팅전략본부장

- 사실 출고가의 영역은 전적으로 제조사의 능력입니다. 협의한다는 이야기는 어떻게 하면 원

원(Win-Win)하기 위해 제조사도 많이 팔고 사업자도 많이 팔기 위해 하는 부분이라서 협의라는 이야기가 들어가는 것입니다. 실제 출고가의 부분은 제조사의 영역이고, 이동통신사업자가 스스로 출고가를 인하한다면 그것은 유사지원금에 해당하는 속성들이 강하기 때문에 그 부분들은 적절하지 않다고 생각합니다. 단, 최근에 법정관리에 들어가고 있는 기업이나 이런 부분들에 대해서는 사회적으로 볼 때, 법 취지에서 볼 때도 어느 정도 허용이 되는 부분, 도덕적인 논리들이 있지 않을까라고 생각하지만 엄밀하게 따지면 출고가 영역은 이동통신사업자가 건드리면 불법지원금, 유사지원금에 속한다고 생각하고 있습니다. 협의를 많이 해서 제조사가 출고가를 인하할 수 있도록 노력하는 것들이 저희가 해야 할 역할이 아닌가 생각하고 있습니다.

○ 최성준 위원장

- 제가 지금 말씀 드린 것은 단독으로 결정하라는 것은 아니고 협의를 하되 출고가 인하에 대한 부담을 누가 안느냐는 부분에서는 원래대로라면 제조사가 당연히 그 부담을 다 안는 것이 출고가 인하겠지만 꼭 그렇지 않고 이동통신사도 같이 부담하면서 출고가 인하를 해 나갈 수 있는 방법도 있지 않겠느냐는 취지로 말씀 드린 것입니다. 서로 제조사와 협의해서 출고가를 인하할 수 있는 것이라면 그것은 지원의 성격은 아니라고 생각합니다.

○ 이상현 SK텔레콤(주) CR부문 정책협력실 상무

- 지금 위원장님 말씀하신 부분은 결국 시장에서 이용자 편익을 제고하는 방향으로 생각하시기 때문에 그렇고, 저희들도 아마 그런 부분은 같이 고민하면서 동참해야 할 것으로 생각하고 있습니다.

○ 최성준 위원장

- 알겠습니다. 다른 위원님들 더 질문할 것 없으십니까?

○ 김재홍 상임위원

- 없습니다.

○ 최성준 위원장

- 수고하셨습니다.

(SK텔레콤(주) 의견진술인 퇴장)

다음은 KT 의견진술인 들어오시라고 하십시오.

(KT 의견진술인 입장)

앉으십시오. 김만식 CR부문 공정경쟁담당하시는 상무님 나오셨습니까?

○ 김만식 (주)케이티 CR부문 공정경쟁담당 상무

- 예.

○ 최성준 위원장

- 그다음에 김영호 무선판매담당 상무님 나오셨습니까?

○ 김영호 ㈜케이티 Sales본부 무선판매담당 상무

- 예.

○ 최성준 위원장

- 김지현 변호사 나오셨습니까?

○ 김지현 ㈜케이티 변호사

- 예.

○ 최성준 위원장

- 의견을 말씀해 주십시오.

○ 김만식 ㈜케이티 CR부문 공정경쟁담당 상무

- 안녕하십니까? KT CR부문의 김만식 상무입니다. 먼저 의견진술의 기회를 주신 위원장님과 위원님께 고마운 말씀 올립니다. 제가 지금 올해 이 자리에 세 번째 진술하게 되었습니다. 매우 부끄럽습니다. 금번 아이폰발 시장 과열에 따른 단통법 위반행위가 발생한 점에 대해 다시 한 번 거듭 죄송하게 생각합니다. 그러나 저희 KT는 아이폰 예약가입자가 많아서 시장 과열을 조장할 하등의 이유가 없었습니다. 금번 시장 과열은 LGU+가 제로클럽과 같은 특정 단말기, 특정 요금제, 과도한 장려금을 운영하여 촉발하게 된 점을 말씀드리고자 합니다. 아울러 조사기간 중에도 LGU+는 지속적으로 5~10만원 높은 리베이트 장려금을 운영하여 10월 31일~11월 4일까지 MNP 시장에서 지속 성장하였습니다. 20,700 가입자를 확보하였습니다. 당사는 즉각적으로 대응하지 않고 인내하고 또 참았습니다. 이러한 결과로 14,000 가입자의 순감이 발생하였습니다. 추가적인 내용은 허락하시면 법무대리인을 통해 말씀 올리도록 하겠습니다.

○ 최성준 위원장

- 예, 그렇게 하십시오.

○ 김지현 ㈜케이티 변호사

- 피심인 KT 대리인 법무법인 태평양의 김지현 변호사입니다. 피심인 KT는 아이폰6 출시 당시인 10월 31일~11월 2일 사이에 유통망 일부에서 단말기유통법에서 정한 기준을 초과하여 단말기 지원금이 지급된 사실 등 방통위 조사결과를 인정합니다. 그리고 이 점에 대해서 죄송스럽게 생각합니다. 다만 처분을 결정하심에 있어서 좀 전에 말씀 드렸던 제반 사정을 감안하여 주실 것을 요청드리고자 합니다. 먼저 피심인의 판매 과정에서 일부 법을 위반한 행위가 이루어진 것은 사실이지만 피심인들은 이러한 상황을 피하기 위해 주어진 여건 하

에서 최대한 노력을 기울였던 것도 사실입니다. 피심인은 아이폰6 출시 이전에 이미 24만명 이상의 예약 판매를 완료하여 시장에서 만약에 지원금 경쟁이 발생한다면 오히려 불리한 입장에 서게 된 상태였습니다. 그 때문에 피심인으로서도 시장 과열 징후를 제보하고 규제 기관의 개입을 요청하는 등 법과 제도의 틀 안에서 아주 짧은 시간이나마 상황이 종결될 수 있도록 하기 위해서 최선으로 노력을 다 하였습니다. 그 과정에서 경쟁사가 단 5일 만에 2만명 이상의 번호이동 등 순증을 기록하는 동안 저희는 14,000명 이상의 순감을 감내한 바도 있습니다. 결과적으로는 저희에게 위법사유가 발생하였고 그로 인한 책임을 져야 한다는 것은 당연하다고 생각합니다. 다만, 피심인이 상당한 피해를 감수하면서도 즉각적인 대응을 자제하고 애초 제도적으로 이 문제를 해결하려고 일부 노력했던 점은 심의절차에서 충분히 살펴 주시기를 당부 드립니다. 다음으로 피심인이 뒤늦게나마 직접 대응에 나서게 된 이유에 대해 한 가지 사정을 말씀드리고자 합니다. 방통위가 부족한 인력과 자원으로 지원금 시장의 모든 상황을 실시간 컨트롤 하실 수 없는 그런 현실적인 어려운 면이 있습니다. 이런 상황에서 방통위가 규제 권한을 발동할 수 있는 것은 각종 시장의 지표가 일정 수치를 이상을 넘어서서 시장의 과열 조짐이 가시적으로 드러나는 경우로 한정될 수밖에 없는 한계가 있습니다. 그런데 만일 1개 사업자가 장려금 수치의 상향조정 등으로 경쟁을 격화시킬 경우에 나머지 사업자가 모든 손실을 감수하고 직접 대응조치를 취하지 않는다면 그 경우 그 사업자는 상당한 손실을 입게 될 것이고, 시장 전체의 지표는 과열 양상을 가시적으로 보여줄 정도로 상승하지는 않는 경우가 많고, 따라서 어떠한 조사나 제재조치도 없이 한 사업자만의 피해로 어떤 상황이 종결되는 경우도 될 수가 있습니다. 이러한 상황을 말씀드리는데는 경쟁사가 과열을 유발할 때 피심인이 이에 대응하는 것이 정당한 행위라는 것을 말씀드리고자 하는 것은 아닙니다. 다만, 한 사업자의 위법한 경쟁 촉발 행위가 궁극적으로는 시장 전체의 과열로 연결될 수밖에 없는 상황이 있을 수밖에 없고, 그 때문에 시장과열을 촉발한 사업자와 그렇지 않은 사업자 간에 제재방법이나 수위에 있어서는 차등을 두는 것이 형평에 부합하지 않느냐는 점에서 이런 말씀을드리고자 하는 것입니다. 저희 피심인의 잘못에 대해서는 응분의 제재를 감수하여야 할 것입니다. 저희도 감수하여야 한다고 생각합니다. 다만, 이번 아이폰 대란의 경우에는 본 사안을 촉발한 사업자와 그렇지 않은 사업자 간에 합당한 차등 없이 동등한 처분이 내려진다면 결국 남보다 발 빠르게 지원금 경쟁을 선도하여 영업성과를 올리는 것이 결과적으로는 가장 이득이 된다는 어떤 부정적인 메시지만을 남기게 될 것이라는 점을 고려해 주시기를 바라는 마음에서 말씀을 드렸습니다. 이상과 같은 사정을 살피시어 피심인에게 법이 허용하는 한도에서 관대한 처분을 하여 주실 것을 말씀드리고자 합니다. 감사합니다.

○ 최성준 위원장

- 수고하셨습니다. 위원님들 질문 있으시면 말씀해 주시기 바랍니다. 이기주 위원님 말씀하십시오.

○ 이기주 상임위원

- 지금 서두에서 5만원~10만원 많은 장려금이 지급됐다고 이야기하셨습니까?

○ 김만식 ㈜케이티 CR부문 공정경쟁담당 상무

- 예, 맞습니다.
- 이기주 상임위원
 - 그것이 LGU+가 그렇다는 이야기입니까?
- 김만식 (주)케이티 CR부문 공정경쟁담당 상무
 - 예, 맞습니다.
- 이기주 상임위원
 - 이용자정책국에서는 그 내용을 파악하고 계십니까?
- 장대호 통신시장조사과장
 - 예, 상황에 따라 다르긴 한데 그런 경우가 있습니다. 24시간 내내 계속해서 매일 같이 초과로 지급하는 것은 아니고 그런 상황이 발생하는 경우가 있습니다.
- 이기주 상임위원
 - 지금 KT에서는 그것이 시장 과열 우려가 있다, 아니면 시장이 그로 인해 과열되고 있다는 문제의식을 가지고 계신 것이지요?
- 김만식 (주)케이티 CR부문 공정경쟁담당 상무
 - 맞습니다.
- 이기주 상임위원
 - 그러면 이용자정책국은 아직 그 정도 수준은 아니라고 보고 계신 것입니까, 아직 파악을 안하고 계신 것입니까?
- 장대호 통신시장조사과장
 - 장려금 수준이나 지원금 수준에 대해서는 시장 상황을 파악하고 있고, 어느 정도 과열 조짐이 보이면 개입을 하고 있는데 매시간 또는 몇 시간 단위로 변동하는 상황에 대해 그때그때 대응하고 있지 않은 것은 사실입니다.
- 이기주 상임위원
 - 아까 말씀하신 것 중에 KT 입장에서 가입자가 순감이 많이 일어나고 있다고 말씀하셨지 않습니까?
- 김만식 (주)케이티 CR부문 공정경쟁담당 상무
 - 예.
- 이기주 상임위원
 - 그런데 특정 사업자의 가입자가 순감하고 MNP가 다른 사업자로 많이 일어나는 것은 바로

다른 경쟁사업자의 시장 과열 촉발이라고 보고 계신 것입니까? 아니면 다른 사업자들의 지원금 수준이나 장려금 수준 외에 나름대로 유통망에서의 또 다른 능력이나 또 다른 어드밴티지가 있어서 그럴 수도 있다고는 생각하지 않고 오로지 그쪽에서 장려금이나 지원금을 높게 내려 보내고 있다, 이렇게 단정하시는 것입니까?

○ 김만식 ㈜케이티 CR부문 공정경쟁담당 상무

- 단정은 아니고 경쟁사업자의 능력과 나름대로 유통망 활용 전문기술은 존중하고 인정합니다. 제가 말씀 올렸던 것은 10월 아이폰 대란이 발생한 시점에서 특정 요금제, 특정 단말기 마케팅 상품에 쏠림현상이 발생했습니다. 그리고 저희는 KT의 아이폰 잠재고객이 160만 정도 됩니다. 사전 예약을 통해 저희들이 24만 명 정도 대기를 하고 있었고 실제 3일 동안 이루어졌던 개통은 6만 정도였습니다. 저희는 수요 욕구가 더 강했었고, 그래서 그런 가입자들에게 단통법 지원금을 위반하면서까지 저희들이 지원할 계획은 없었습니다. 그런데 특정 요금에 중고 선할인제도가 들어오면서 시장에 불이 붙은 것은 맞고, 이 문제 때문에 시장이 지금도 불이 꺼지지 않는 것도 맞습니다.

○ 이기주 상임위원

- 이용자정책국에서 조사한 자료에 의하면 10월 31일 00시에 보면 LGU+의 장려금은 22만 5,000원, KT 장려금은 27만원으로 되어 있고, 이렇게 쭉 가다가 오후 시간대로 오면 KT 장려금이 굉장히 높게 올라가고 있습니다. 그런데 아까 김 상무님도 그렇고, 대리인께서도 그렇고 굉장히 인내하고 방통위에 협조하고 신고했고 이런 말씀을 쭉 하셨는데 제가 인용한 이 부분에 대해서 한 번 설명해 보시지요.

○ 김만식 ㈜케이티 CR부문 공정경쟁담당 상무

- 자세한 내용은 마케팅 상무님께서 말씀해 주실 텐데 저희가 인내하였던 부분들은... 방통위 담당 실무 과장님, 담당 사무관님들이나 저희 사업자들은 유기적으로 시장안정을 위해 같이 계속 노력합니다. 이런 부분을 하는데 기존의 시장에서 2시간 참기가 매우 힘들었던 것은 사실이었는데 이런 시장을 12시간 정도 참는... 각사가 조사한 데이터가 틀릴 것입니다. 방통위가 가장 객관적인 데이터를 내놓고 있고, 저희가 봤던 시각과 경쟁사가 봤던 시각이 또 다를 것입니다. 그런데 굉장히 긴 시간을 참았던 것은 맞고, 저희들이 노력을 많이 했는데 순감이라는 것이 순식간에 발생하기 때문에 굉장히 고통스러움이 따라옵니다. 자세한 것은 마케팅 상무님께서 말씀하시겠습니다.

○ 김영호 ㈜케이티 Sales본부 무선판매담당 상무

- 위원님께서 말씀하신 그 시간대에 그 금액이 정확히 맞는지는 조금 전에 CR 상무가 이야기한 대로 보는 시각과 수집한 자료의 정보의 양에 따라 차이가 있을 수 있습니다. 그런데 10월 31일 오후부터 저희 KT에서 시장을 판단한 것은 새로 아이폰을 출시한 회사의 시장장려금 리베이트가 5~10만원 이상 높게 계속 운영이 됐었고 그 부분을 토요일 오후 늦게 대응했다고 판단했습니다.

○ 이기주 상임위원

- 끝으로 제가 하나만 질문을 더 드리면 앞으로 이런 상황이 재발하지 않도록 하는 방안이 참 중요한 것 같은데, 아까 대리인께서 과열 지표 이야기도 하셨고 앞에 SKT의 진술을 들어보면 장려금 관리방안이 강구 되어야겠다는 이야기도 나왔는데 앞으로 재발방지를 위한 어떤 방안이 있을 것 같습니까?

○ 김만식 ㈜케이티 CR부문 공정경쟁담당 상무

- 재발방지 대책은 사전적 대처가 반드시 필요하다고 판단합니다. 그래서 저희 KT는 모든 지원금은 반드시 단통법 준수를 합니다. 대신 대리점에 나가고 있는 리베이트와 관련된 부분은 저희가 반드시 금액 상한을 철저히 만들어서 처음부터 그런 일이 발생하지 않도록 단속을 해야 할 것으로 판단합니다. 그다음에 시장공동감시단을 사업자와 자율적으로 운영하고 있지만 협회와 정부 참여하에 실시간으로 이것을 운영함으로써 시장에서 혼탁한 부분이 있으면 바로 리스크를 제거할 수 있도록 노력함이 필요하다고 판단합니다.

○ 이기주 상임위원

- 알겠습니다.

○ 최성준 위원장

- 김재홍 위원님 말씀하십시오.

○ 김재홍 상임위원

- 김영호 세일즈본부 상무이십니까? 문제의 큰 흐름을 먼저 짚어보고 디테일한 것을 나중에 알아보도록 하겠습니다. SKT 쪽에도 비슷한 질문을 했습니다만 이른바 시장대란이 아이폰6를 중심으로 일어난 이유가 무엇이라고 생각하십니까? 왜냐하면 우리가 조사한 자료를 보면 위반건수 전체 540건 중에 아이폰6가 425건입니다. 국내폰이나 다른 단말기에서도 조금 위반이 있었는데 70% 이상이 아이폰6인 것으로 나타났습니다.

○ 김영호 ㈜케이티 Sales본부 무선판매담당 상무

- 저희 아이폰은 160만 기존 고객을 보유하고 있습니다. 애플이 관행적으로 1년 또는 1년 반에 한 번씩 신모델을 출시하여 왔습니다. KT는 6번의 아이폰을 출시했는데 아이폰의 경우 매니아들이 많기 때문에 예약가입을 통해 판매가 주로 됐었습니다. 이번은 10월 31일에 아이폰을 새로 취급하는 사업자가 생기면서 기존 고객들에 대한 이동이 요동칠 여지가 충분히 있었습니다. 그다음에 아이폰6와 아이폰6 플러스가 있는데 왜 아이폰6였냐? 그것은 애플에서 3사에 초기에 공급한 80% 이상 물량이 아이폰6 위주로 공급이 됐기 때문에 아이폰6플러스가 아니고 아이폰6로 풀림현상이 심했습니다.

○ 김재홍 상임위원

- 애플은 원래 제조사 지원금이 없는 회사지요?

○ 김영호 ㈜케이티 Sales본부 무선판매담당 상무

- 예.

○ 김재홍 상임위원

- 그러나 국내 제조사들은 통상 자신의 장려금을 공급해 왔지요?

○ 김영호 ㈜케이티 Sales본부 무선판매담당 상무

- 예, 그렇습니다.

○ 김재홍 상임위원

- 그런데 이번 시장대란 기간에 20~30%의 국내폰 가입자를 모집할 때 국내 제조사들이 지원금을 내린 것이 있습니까, 없습니까?

○ 김영호 ㈜케이티 Sales본부 무선판매담당 상무

- 일부 지원금 부담은 하고 있었습시다.

○ 김재홍 상임위원

- 다 밝힐 수는 없지만 있었습니까?

○ 김영호 ㈜케이티 Sales본부 무선판매담당 상무

- 예.

○ 김재홍 상임위원

- 그러면 이통사가 내놓은 지원금의 어느 정도 수준입니까?

○ 김영호 ㈜케이티 Sales본부 무선판매담당 상무

- 한 30% 정도 된다고 보고 있습니다.

○ 김재홍 상임위원

- 이전에 비해서는 그것이 어느 정도 비중입니까?

○ 김영호 ㈜케이티 Sales본부 무선판매담당 상무

- 아이폰 출시 시점에 국내 제조사들이 지원금을 더 추가하지는 않았습시다. 계속 운영되고 있던 부분이 30% 수준입니다.

○ 김재홍 상임위원

- 분리공시가 무산됐습시다만 그것이 이루어져서 이통사와 제조사의 지원금이 공시되고 이용자들이 그것을 알고 소비 선택을 했더라면 아이폰6 대란 같은 것이 있었을까요? 예측입시다만 어떻게 생각하십니까? 조금이라도 도움이 됐을까요? 그냥 이런 정도라면 무의미하다는 정도입니까?

○ 김영호 ㈜케이티 Sales본부 무선판매담당 상무

- 가능성은 많이 줄었을 것으로 예상합니다. 그런데 아이폰의 경우에 좀 전에도 말씀 드렸지

만 이번 아이폰6를 처음으로 출시하는 사업자가 있었기 때문에 거기에서 개연성은 충분히 있습니다.

○ 김재홍 상임위원

- 이통사 중에 처음으로 아이폰6를 가지고 마케팅을 하는 데가 있었다는 말씀이신데요.

○ 김영호 (주)케이티 Sales본부 무선판매담당 상무

- 예.

○ 김재홍 상임위원

- 시장 현장에서 많은 판매점들이 있는데 이통사와 직결 지정되어 있는 대리점을 거치지 않고 유통·판매점이 바로 이통사와 거래하는 경우도 있습니까? 전부 다 대리점을 통합니까?

○ 김영호 (주)케이티 Sales본부 무선판매담당 상무

- 예, 그렇습니다. 사업자가 판매점과 직접 거래하는 경우는 없습니다. 대리점을 거쳐서 갑니다.

○ 김재홍 상임위원

- 판매점에 따라서는 이통사 어느 하나에 고정되지 않고 3개 이통사를 다 가입시키는데요.

○ 김영호 (주)케이티 Sales본부 무선판매담당 상무

- 예, 다 취급할 수 있습니다.

○ 김재홍 상임위원

- 그래도 다 따로따로 대리점을 통해서 합니까?

○ 김영호 (주)케이티 Sales본부 무선판매담당 상무

- 예.

○ 김재홍 상임위원

- 이번 대란에서, 이 '대란'이라는 것은 언론이 쓴 용어입니다만 하여튼 큰손 대리점인지, 중간 통신사업자인지가 얼마나 작용했다고 생각하십니까? 아까 조사한 자료에 따르면 서울·수도권 요지에만 14개의 유통점을 거느리고 있는 대리점 큰손들이 있더라고요. 수도권에만 이런 큰손 대리점인지 중간사업자인지가 대체로 얼마나 됩니까? 서울·경기지역에 수십 개입니까? 10개, 20개 정도입니까?

○ 김영호 (주)케이티 Sales본부 무선판매담당 상무

- 사업자와 위탁계약이 체결된 대리점에 대해서는 3사가 다 공히 데이터베이스를 가지고 있고 정확한 현황은 파악이 됩니다만, 판매점은 어느 사업자에 소속도 안 되고 통제도 안 받기 때문에 그동안 정확한 통계자료를 사무국이나 저희 3사나 다 가지고 있지 못합니다. 위원님께서 말씀하신 그 부분에 대해서는 시장을 매일 보는 사람으로서 감으로 말씀 드리면 한

수십 개 정도는 될 것이라고 예상됩니다.

○ 김재홍 상임위원

- 수도권에요?

○ 김영호 ㈜케이티 Sales본부 무선판매담당 상무

- 전국으로 해서 수십 개 정도 되지 않을까 예상합니다.

○ 김재홍 상임위원

- 마지막 질문입니다. 그 큰손들의 연간 외형 매출액이 최고, 중간 어느 정도 됩니까? 수백억 원입니까, 수천억 원입니까?

○ 김영호 ㈜케이티 Sales본부 무선판매담당 상무

- 아까 말씀하신 사무국 보고 때 나온 경우는 매장을 14개 가지고 있다고 하는데, 큰손들이라는 사람들이 매장을 5개 가지고 있는 데도 있고, 또는 20개를 가지고 있는 데도 있어서 매출액을 정확히 추산하기는 불가능할 것 같습니다.

○ 김재홍 상임위원

- 대체로 수백억 원입니까, 수천억 원입니까?

○ 김영호 ㈜케이티 Sales본부 무선판매담당 상무

- 1,000억 원까지는 안 될 것으로 예상합니다.

○ 김재홍 상임위원

- 수백억 원?

○ 김영호 ㈜케이티 Sales본부 무선판매담당 상무

- 예.

○ 김재홍 상임위원

- 대체로 수백억 원은 되는 것으로 이야기하고 있던데….

○ 김영호 ㈜케이티 Sales본부 무선판매담당 상무

- 연간 합계로 수백억 원은 될 것 같습니다.

○ 김재홍 상임위원

- 대리점 큰손들의 책임을 묻는다고 해서 이통3사의 책임을 결코 가벼이 할 의도는 아닌데 이번 시장 대란에서 큰손 대리점들, 부동산 분야에서 마치 떴다방처럼 단기간 돈 벌고 단속 들어가면 어디로 튀고 도망가는 큰손들에 대해 어느 정도 책임이 있다고 생각하십니까?

○ 김영호 ㈜케이티 Sales본부 무선판매담당 상무

- 정확한 실태파악이 안 돼서 어떤 계량화된 말씀은 드리기는 어렵고, 앞으로 통신시장이 계속 건전하게 유지되고 소비자에게 모든 동일한 혜택을 주기 위해서는 그분들도 같이 고민하고 같이 사업 안정화에 단통법 환경에 동참해야 한다고 생각합니다.

○ 김재홍 상임위원

- 마치겠습니다.

○ 최성준 위원장

- 그것과 관련해서 예를 들어 이동통신사가 대리점을 통해 판매장려금을 지급할 때 그 액수가 변동 없이 판매점에, 유통점에 전달이 되면 그것은 대리점의 관여도가 극히 떨어질 것입니다. 그렇지 않고 저희가 알고 있기로는 이동통신사가 대리점에 판매장려금을 내려 보냈을 때 또 경우에 따라서는 대리점이 거기에 더 추가해서 유통점에 판매장려금을 내려 보내기도 한다는데 그렇지요?

○ 김영호 ㈜케이티 Sales본부 무선판매담당 상무

- 예, 그렇습니다.

○ 최성준 위원장

- 그러면 지금 이번에 아이폰6 사태는 주로 올라간 판매장려금이 대리점에서 추가로 더 지급했다기보다는 이동통신사에서 나온 것이지요?

○ 김영호 ㈜케이티 Sales본부 무선판매담당 상무

- 대리점 추가분도 포함되어 있지만 대부분의 금액이 사업자에서...

○ 최성준 위원장

- 대부분의 금액이 사업자에서 나온 것이지요?

○ 김영호 ㈜케이티 Sales본부 무선판매담당 상무

- 예.

○ 최성준 위원장

- 더 확인할 것 없습니까?

○ 이기주 상임위원

- 김영호 상무님이 아까 답변하신 것 중 판매점 부분에 대해서 실태파악이 안 되어 있다는 이야기를 하시는데, 이것은 비단 KT에 대한 이야기뿐만이 아닌데 단말기유통법 제8조에 보면 판매점 선임에 대한 승낙규정이 있습니다. 거기에 보면 이제는 이통사의 사전 승낙 없이 대리점이 선임을 할 수도 없고 또 이통사가 대리점이나 판매점의 현황자료들을 다 수집해서 정부에 제출하도록 되어 있는데 단통법 이전과 이후는 달라져야 할 것 같은데...

○ 김만식 ㈜케이티 CR부문 공정경쟁담당 상무

- 정정이 필요한 것 같습니다. 지금 사전 승낙에 의해 3사가 다 하고 있는데, 과거 사례를 같이 언급 했던 것 같습니다.

○ 김영호 ㈜케이티 Sales본부 무선판매담당 상무

- 잠시 부연설명 드리면 단통법 도입 시점에 판매점들 사전인증제를 시행하고 있습니다. 그래서 약 2만개 조금 안 되는 판매점들이 등록되어 있습니다. 거기에는 매장 단위로, 아까 예로 나온 매장을 14개 가지고 있는 판매점 전체가 아니고 14개 각각 매장 단위로 되어 있어서 조금 전에 위원님께서 질문하신 대형판매점들의 규모나 현황이 어떻게 되느냐 그런 부분에 대한 파악이 어렵다는 말씀입니다. 각 매장 점별로는 약 2만 여개의 판매점이 사전 인증제를 통해서 등록이 되어 있고 그 부분에 대해서는 단통법 도입 이후에 사업자들도 계속 통계 부분에 예의주시하고 관리를 시작했습니다.

○ 최성준 위원장

- 아까 정부 주도 시장감시단 말씀을 잠깐 하셨습니다. 그렇지요?

○ 김만식 ㈜케이티 CR부문 공정경쟁담당 상무

- 사업자 자율 시장공동감시단과 협회가 시장을 감시하고 정부는 저희들이 요청하면 참여해주셨으면 하는 것입니다.

○ 최성준 위원장

- 정부도 같이 관여하는 시장감시단이 필요하겠다고 말씀을 주셨는데 그런 방안에 대해서는 다른 이동통신사들도 다 찬성하는 입장으로 알고 계십니까?

○ 김만식 ㈜케이티 CR부문 공정경쟁담당 상무

- 예, 찬성하는 것으로 알고 있습니다.

○ 최성준 위원장

- 그러면 정부도 관여하는 그런 시장감시단의 구성에 대해서도 한 번 정책적으로 검토해 보도록 하겠습니다. 그리고 아까 SKT에도 질문을 했습니다만 이번 아이폰6 사태는 주로 일반적인 수요가 적은 16G 제품을 대상으로 해서 이루어진 것이지요?

○ 김만식 ㈜케이티 CR부문 공정경쟁담당 상무

- 예.

○ 최성준 위원장

- 그다음에 아까 다른 위원님도 지적을 하셨습니다만 처음 시작한 이동통신사가 있기 때문에 많이 참다가 어쩔 수 없이 따라갔다는 취지의 진술로 제가 이해했습니다. 그렇지요?

○ 김만식 ㈜케이티 CR부문 공정경쟁담당 상무

- 예.

○ 최성준 위원장

- 그런데 저희가 이런 판매장려금에 대한 것을 100% 완벽하게 파악은 못 했지만, 지금까지 파악한 것과 여러 가지 정황자료를 보면 처음에 혼자서 시작한 이동통신사가 있을 수도 있습니다. 그랬는데 그 이후에 표현은 다 따라갔다고 표현하시지만 저희가 판매장려금 추이를 보면 단순히 따라간 것이 아니고 예를 들어 A사가 판매장려금을 30만원 지급하면 다시 B사는 40만원을 지급하고 다시 또 C사는 50만원을 지급하고 이런 식으로 올라가고 있는 것 같습니다. 그렇다면 과연 이러한 상황이 벌어진 것에 대해 A사만 책임이 있고 B사, C사는 과연 따라가기만 한 것이냐, 그 점에 대해서는 조금 의문이 있을 수 있다고 생각합니다. 혹시 그 부분에 대해서는 어떤 의견이 있으십니까?

○ 김만식 ㈜케이티 CR부문 공정경쟁담당 상무

- 따라간다는 말씀이 그럴 수도 있는데요. 저희도 분명히 잘못이 있습니다. 더 참았어야 했습니다. 과거에 비해서는 오랜 시간을 참았는데도 불구하고 유통망은 본사가 생각하는 것과 다르게 굉장히 민감합니다. 이런 부분들을 저희가 앞으로 항상 말씀 올리지만, 쉽지는 않습니다. 그럼에도 불구하고 더 누르겠습니다. 10월 31일 아이폰 대란이라고 할 수 있는 그 상태에서는 저희도 잘못을 했습니다. 앞으로 이런 일이 다시 발생하면 이틀이든 3일이든 눌러앉겠습니다.

○ 최성준 위원장

- 고삼석 위원님 말씀하십시오.

○ 고삼석 상임위원

- 가볍지만 결코 가볍지 않은 질문을 하나 드리겠습니다. 김만식 상무님, 지금 네 번째라고 하셨습니다?

○ 김만식 ㈜케이티 CR부문 공정경쟁담당 상무

- 세 번째입니다.

○ 고삼석 상임위원

- 다음에 한 번 더 나오시면 어떻게 하시렵니까? 저희가 어떻게 할까요?

○ 김만식 ㈜케이티 CR부문 공정경쟁담당 상무

- 죄송하다고 더 크게 절 올리겠습니다.

○ 고삼석 상임위원

- 여기에서 안 뵙게 되기를 바랍니다.

○ 김만식 ㈜케이티 CR부문 공정경쟁담당 상무

- 죄송합니다.
- 최성준 위원장
 - 김재홍 위원님 말씀하십시오.
- 김재홍 상임위원
 - 많이 참았다고 하셨으니까 나중에 할 수 없이 따라갔다, 방어했다는 말씀이지요?
- 김만식 (주)케이티 CR부문 공정경쟁담당 상무
 - 예.
- 김재홍 상임위원
 - 사흘간 아니면 그 앞뒤로 더 넓혀서 이통3사의 순증, 순감이 어느 정도 되는 것입니까? 얼마나 손해를 보신 것입니까? 김영호 상무님께서 말씀하시겠습니까?
- 김영호 (주)케이티 Sales본부 무선판매담당 상무
 - 그 3일 사이를 보면 10월 31일에서 11월 2일을 놓고 보면 저희가 MNP 판매량에서 평소 판매량 대비 약 5% 정도 손실을 봤고, 그것이 가입자 순감으로 나타난 것은 제가 정확한 수치는...
- 김재홍 상임위원
 - 줄어든 것이...
- 김만식 (주)케이티 CR부문 공정경쟁담당 상무
 - 3일 동안 9,700가입자 정도였습니다.
- 김재홍 상임위원
 - 9,700건을 뺀 건 겁니까?
- 김만식 (주)케이티 CR부문 공정경쟁담당 상무
 - 예, 맞습니다.
- 김재홍 상임위원
 - 줄어든 것입니까?
- 김만식 (주)케이티 CR부문 공정경쟁담당 상무
 - 예.
- 김영호 (주)케이티 Sales본부 무선판매담당 상무
 - 예, 감소했습니다.

○ 김재홍 상임위원

- 늘어난 이통사의 통계를 가지고 있습니까?

○ 김만식 ㈜케이티 CR부문 공정경쟁담당 상무

- LGU+가 1만 몇 가입자 정도 가져갔습니다. SKT도 순감이 있었어요.

○ 김재홍 상임위원

- LGU+는 늘어났고 SKT는 순감이 있었어요?

○ 김만식 ㈜케이티 CR부문 공정경쟁담당 상무

- 예.

○ 김재홍 상임위원

- 1만명 가입자를 뺐었다면 연간 손실액이 어느 정도 됩니까?

○ 김만식 ㈜케이티 CR부문 공정경쟁담당 상무

- 단통법이 실시된 이후에 시장 안정화가 와서 하루에 MNP 물량이 줄어들었기 때문에 뺐고 찾는 숫자가 200, 300, 500 정도 최소 수준을 이루고 있었습니다. 그것이 9,000 정도 올라갔다는 것은 20배가 폭등한 것입니다. 20일 동안 연속 뺐기는 것을 3일에 다 뺐긴 상태입니다.

○ 김재홍 상임위원

- 그것이 영업이익으로 봤을 때 어느 정도 매출로 볼 수 있습니까?

○ 김영호 ㈜케이티 Sales본부 무선판매담당 상무

- 매출로 단순계산하면 한 고객당 한 달 사용료를 4만원으로 가정하면 1만명에 월 4억원이 되는 것입니다.

○ 김재홍 상임위원

- 연간 매출액은 40억원?

○ 김영호 ㈜케이티 Sales본부 무선판매담당 상무

- 40~50억원 사이 정도 됩니다.

○ 김재홍 상임위원

- 40~50억 원을 잃어버렸다고 생각하고 방어하신 것입니까? 지난번에도 한 번 과징금 회의 때 말씀드린 것인데 방어를 하더라도 올바른 방법으로, 정도로 하시는 것이 좋다는 것을 그때도 이야기했을 것입니다. 물론 연간 매출액 수십억 원을 손실을 본다면 영업 담당 책임자로서는 할 수 없다고 따라가든지, 공세적인 방어를 하든지 모르겠는데, 정도로 하지 않으면 시장 안정화를 기할 수 없지요.

○ 김만식 (주)케이티 CR부문 공정경쟁담당 상무

- 예.

○ 김영호 (주)케이티 Sales본부 무선판매담당 상무

- 예, 알겠습니다.

○ 김만식 (주)케이티 CR부문 공정경쟁담당 상무

- 더 준법정신을 지켜 나가겠습니다. 감사합니다.

○ 최성준 위원장

- 누구를 두둔할 생각은 없지만 지금 순증, 순감을 말씀하시는데 사실 이번 경우에는 순증, 순감이 다른 경우와는 차이가 나는 면이 있는 것이 어차피 LGU+는 처음 아이폰을 취급했기 때문에 비정상적인 판매가 아니고 정상적인 판매를 했더라도 새로운 고객이 어느 정도는 그쪽으로 갔을 여지는 있는 것 아닙니까? 그 정도가 많고 적고의 차이는 있겠지만....

○ 김영호 (주)케이티 Sales본부 무선판매담당 상무

- 예, 그렇습니다. 어느 정도는 갈 수도 있었고 또 반대로 역으로 말씀드리면 저희 아이폰 고객들은 충성도가 높기 때문에 말씀하신 대로 이동을 하더라도 이동에 규모의 차이가 있을 수 있습니다.

○ 최성준 위원장

- 규모의 차이는 당연히 있을 수 있지요. 알겠습니다. 수고하셨습니다.

○ 김만식 (주)케이티 CR부문 공정경쟁담당 상무

- 감사합니다.

(주)KT 의견진술인 퇴장)

○ 최성준 위원장

- 마지막으로 LGU+ 의견진술인 들어오십시오.

(주)LG유플러스 의견진술인 입장)

LGU+ 강학주 CR전략실 정책협력담당 상무님 나오셨습니까?

○ 강학주 (주)LG유플러스 CR전략실 정책협력담당 상무

- 예.

○ 최성준 위원장

- 그리고 박근훈 MS본부 영업정책담당께서 나오셨습니까?

○ 박근훈 ㈜LG유플러스 MS본부 영업정책담당

- 예.

○ 최성준 위원장

- 의견진술해 주십시오.

○ 강학주 ㈜LG유플러스 CR전략실 정책협력담당 상무

- 위원장님, 잠시 기회를 주시면 아까 위원님들께서 지적하신 출석자분에 대해 조금 소명을 하고 의견진술하겠습니다.

○ 최성준 위원장

- 예, 그러십시오.

○ 강학주 ㈜LG유플러스 CR전략실 정책협력담당 상무

- 저희가 신중하게 처신하지 못한 점에 대해 먼저 사과를 드립니다. 사정을 말씀 드리면 지난 주 금요일 날 저희가 임원 인사가 있었습니다. 그래서 기존에 담당했던 임원이 다른 데로 가고 신규 임원이 다시 부임을 했습니다. 그래서 고민 끝에 일단 가장 성실하게 답변할 수 있는 담당자를 찾아서 현재 영업정책담당인 박근훈 담당을 데리고 왔습니다. 조금 더 하나 말씀 드리면 저희 회사 조직에 '담당'이라는 조직이 있습니다. 저도 정책협력담당이고, 여기 같이 나오신 분도 영업정책담당을 해서 사실은 똑같이 3개의 부장급 팀장을 거느리고 담당하는 임원급 자리인데 담당자, 실무자라고 오해를 하지 않으셨으면 합니다. 다만, 다음부터는 저희가 적절하게 위원님들 뜻을 받들어서 출석하는 데 신중을 기하겠습니다. 죄송합니다.

○ 최성준 위원장

- 의견 말씀해 주십시오.

○ 강학주 ㈜LG유플러스 CR전략실 정책협력담당 상무

- 의견 말씀 드리겠습니다. 간단히 요약해서 말씀 드리겠습니다. 먼저 단말기유통법이 정착되어 가는 과정에서 본 건으로 물의를 일으킨 점에 대해서는 대단히 송구스럽게 생각하고 있습니다. 그러나 동법 시행 이전에 발생했던 1·23대란, 또 2·11대란, 또 6·9대란 등에 비해 이번 조사 건은 그 규모가 훨씬 작았으며, 이는 단말기유통법이 상당 부분 시장에서 원활히 작동되고 있음을 증명하는 것이라고 판단됩니다. 저희 회사는 조사대상 기간 동안 시장 안정화를 위해 유통망에 대한 주의와 감독에 대한 나름의 노력을 하였습니다. 이러한 결과, 한밤 중 고객의 줄 세우기, 가입계약서 작성 고객에 대한 개통 철회·취소 등의 행태가 발생하지 않았습니다. 또한 시장 과열 조짐이 발생한 직후 관련 내용을 귀 위원회와 미래부에 알려 더 이상 사태가 확대되지 않도록 노력한바 있습니다. 다음으로 시정조치안에 대한 검토 결과를 말씀 드리겠습니다. 먼저 유통망에 대한 장려금 지급은 판매망 확보 및 판매 행

위에 대한 수수료 등의 목적으로 지급하고 있습니다. 판매점은 3사 서비스를 모두 취급하면서 고객의 사업자 선택에 가장 큰 영향력을 행사하는 최초의 접점입니다. 저희 회사는 장려금 일부가 불법지원금으로 지급되지 않도록 내부 교육과 공지, 패널티, 파파라치 등의 여러 가지 제도를 운영·시행하고 있으며, 향후 좀 더 효율적인 관리방안을 찾기 위해 계속 노력할 계획입니다. 다시 한 번 단말기유통법이 정착되어 가는 과정에서 금 번 사건이 발생하는데 대해 다시 한 번 사과드리며, 앞으로 내부 담당 직원 및 유통망에 대한 교육, 위법행위에 따른 조치 그리고 철저한 유통망 관리를 통해서 위법행위가 발생하지 않도록 단말기유통법이 제대로 효과를 낼 수 있도록 노력하겠습니다. 이상입니다.

○ 최성준 위원장

- 수고하셨습니다. 위원님들 질문 있으시면 말씀해 주시기 바랍니다. 고삼석 위원님 말씀하십시오.

○ 고삼석 상임위원

- 박근혜 담당자님께 제가 하나 여쭙 보겠습니다. 저희 안전에 올라온 위법성 판단을 보면 이통3사가 대리점에 장려금을 대폭 상향하여 일부 이용자에게만 차별적으로 지원금이 지급되도록 유도하는 행위, 이것이 단말기유통법 제9조 공정한 유통환경 조성을 위반했다고 저희들은 판단하고 있습니다. 그런데 LGU+에서 제출한 의견서 요약본을 보면 공시된 액수를 초과하는 지원금을 폐사, 여기 폐사는 LGU+지요?

○ 강학주 (재)LG유플러스 CR전략실 정책협력담당 상무

- 예, 그렇습니다.

○ 고삼석 상임위원

- LGU+ 스스로가 지급한 것은 아니며, 나름 주의와 감독을 위해 노력했다, 장려금의 사용 정도는 유통망 스스로가 결정하고 있다, 이런 의견을 낸 것이 맞습니까?

○ 강학주 (재)LG유플러스 CR전략실 정책협력담당 상무

- 예, 맞습니다.

○ 고삼석 상임위원

- 그러면 저희의 위법성 판단근거를 부인하는 것입니까?

○ 강학주 (재)LG유플러스 CR전략실 정책협력담당 상무

- 예, 일정 부분 그런 면이 있습니다.

○ 고삼석 상임위원

- 그러면 지난주 제재도 그랬었고 그 전의 제재도 그랬습니다만 통상적으로 영업현장에서 보면 이통사들이 장려금의 규모를 조절해서, 즉 쉽게 말하면 판촉을 강화해야겠다고 할 때는 장려금 규모를 높여서 그것이 유통점에서 불법지원금의 재원으로 조성되는 것은 지금까지

관행 아납니까?

○ 강학주 ㈜LG유플러스 CR전략실 정책협력담당 상무

- 제가 대답해도 되겠습니까?

○ 고삼석 상임위원

- 상무님께서 해 주시지요.

○ 강학주 ㈜LG유플러스 CR전략실 정책협력담당 상무

- 단말기유통법 관련 조항에서 보면 유통망의 법 위반행위에 대해 양벌규정을 두고 있습니다. 그것에 대한 사업자의 관리책임에 대해 상당 부분 의무를 부여하고 있기 때문에 그러한 관리책임에 대한 부분을 제가 말씀 드렸던 것입니다. 다만, 저희가 직접적으로 유통망에 대해 '리베이트를 많이 줄 테니까 많이 주어라', 이런 행위를 하지 않겠다고 말씀 드린 것입니다. 재원으로 쓸 수 있다는 것에 대한 부분들은 실제로 조사결과에서 나타났기 때문에 그럴 가능성은 있습니다. 다만, 리베이트가 높은지 낮은지 간에 전용 가능성은 항상 있다고 봅니다. 10만원 준다고 하더라도 자기가 박리다매할 경우에는 5만원에 할 수도 있고 리베이트가 높은데도 불구하고 적게 줄 수도 있습니다. 저희가 9월 말 기준으로 해서 유통망 대리점들의 직원들을 살펴봤습니다. 대리점 직원들이 11월 말 기준으로 비교해 보니까 700명 이상이 줄어 들어 있습니다. 대리점들의 직원들이 계속 줄어든다는 이야기는, 리베이트들을 가져가게 되면 그것이 무조건 다 간다기보다는 자기 인력들을 계속 지켜 나가야 하는 것이 현재 더 필요한 부분들일 것이라는 겁니다. 그러다 보니까 실제로 지급할 수 있는 대리점, 또 지급 못 하는 대리점들이 다양하게 나타날 수 있을 것 같습니다.

○ 고삼석 상임위원

- 장려금 변동추이를 보면 시간대별로 장려금의 수준을 달리하고 있지 않습니까? 그리고 조사 결과를 보면 본사에서 영업방침을, 예를 들어 '이번에 장려금이 얼마나 더 추가됩니다', '5만원이 추가됩니다', '10만원이 나갑니다', '총 50 얼마입니다', '60 얼마입니다' 이런 영업방침을 내려 보내는 것은 사실이지 않습니까?

○ 강학주 ㈜LG유플러스 CR전략실 정책협력담당 상무

- 예, 맞습니다.

○ 고삼석 상임위원

- 그리고 실제로 그것이 이용자들에게 지원금 규모를 정하는 기준 내지는 영업방침이 된다는 것은 사실 아납니까?

○ 강학주 ㈜LG유플러스 CR전략실 정책협력담당 상무

- 일반적으로 기업의 마케팅 경쟁에 있어서 이용자에 대한 경쟁뿐만 아니라 유통망에 대한 경쟁도 3사 간에 굉장히 치열하게 발생합니다. 특히 판매점의 경우에는 고객을 제일 앞에서 맞는 점점인데 거기에 처음 들어갔을 때 어떠한 사업자의 상품을 권할 것인지도 굉장히 중

요합니다. 온라인과 오프라인 매장이 있는데 여전히 오프라인 매장이 대세를 이루는 것 자체는 아무래도 현재 거기에 나와 있는 판매사원, 또는 판매점주의 권고가 굉장히 중요하다는 뜻이고 따라서 그 사람들을 우리가 어떻게 확보해 낼 것이냐 하는 것이 중요합니다. 그런데 그분들이 상당 부분 아무래도 장려금 수준에서 많이 움직일 수 있기 때문에 기왕이면 많이 주는 사업자의 것을 많이 팔고 싶어 한다고 생각하고 있습니다. 물론 조성된 재원 중 일부가 활약을 할 수 있을지는 모르겠는데, 저희 입장에서 보면 판매망 확보가 제1번의 목표이고 더 중요하다고 봅니다.

○ 고삼석 상임위원

- 예, 알겠습니다.

○ 최성준 위원장

- 그 부분을 정리하면, 판매망 확보를 위해서는 판매 장려금을 올려주는 것이 적절하다는 판매정책이라면 11월 1일 토요일에 지급했던 장려금 수준이 어느 정도 일정하게 계속 유지가 되어야 하는 것 아닙니까? 그런데 일정한 수준에 올라갔다가 그다음에 문제가 되니까 11월 2일에는 다시 10월 31일 수준으로 내려갔다는 것은 그 중간에 지급한 것이 부적절한 또는 다른 용도를 염두에 둔, 판매 장려금이었던 것을 스스로 인정하는 것 아닙니까?

○ 박근훈 ㈜LG유플러스 MS본부 영업정책담당

- 제가 답변 드리겠습니다. 제 기억으로는 11월 1일에 아이폰에 쓰였던 장려금이 타 모델에 쓰였던 장려금에 비해서 특별히 높았다고 볼 수 없는 정도의 수준이었습니다.

○ 최성준 위원장

- 타 모델을 말씀드리는 것이 아니고 10월 31일에 비해 어땠습니까?

○ 박근훈 ㈜LG유플러스 MS본부 영업정책담당

- 10월 31일 당시 2차점이 받고 있는 장려금 수준이 어느 정도인가를 시장에서 파악하게 되고 그것이 타사에 비해 많이 부족하다 싶으면 올리는 일상적인 경영활동이 11월 1일에 이어졌다고 봅니다. 다만, 그것이 과열되다 보니까 저녁시간대에 들어서면서부터 저희 사를 제외한 타사들이 다소 과대하게 유통망에 특별한 소란을 끼칠 수 있는 수준까지 올라간 적은 있다고 봅니다. 저희가 당시에 방통위와 미래부 쪽에 이러한 장려금 수준은 소란을 일으킬 수 있으니 빨리 개입해 주셔야겠다고 수차례 CR을 통해 전했고, 그 결과로 아주 신속한 개입이 방통위로부터 있었고 그야말로 소란에 그친 것으로 저는 기억하고 있습니다.

○ 최성준 위원장

- 그러면 11월 1일에 판매 장려금을 높인 것은 오로지 다른 이통사의 판매 장려금 수준을 조사해 보니까 우리가 매우 낮더라, 그래서 따라 올렸다는 취지의 말씀이십니까?

○ 박근훈 ㈜LG유플러스 MS본부 영업정책담당

- 예, 통상 판매 장려금의 수준은 어떤 특정 점에 고정되는 것이 아니고 상당히 넓은 분포로

산포됩니다. 특정 시점의 에버리지가 되는 장려금 수준이 타사에 비해 현저히 낮다고 봤을 때에는 2차점의 판매활동이 타사로 흐르게 되는 리스크가 발생하기 때문에 올리지 않을 수 없는, 그런 부득이한 측면은 있습니다.

○ 최성준 위원장

- 설사 그렇게 해서 올렸다 할 경우, 그것이 소위 말 그대로 정상적인 판매 장려금, 다시 말하면 판매점이 자기의 판매활동에 대한 대가로 다 가져가는 것으로 지금까지 쪽 알고 계셨다는 것입니까?

○ 박근훈 ㈜LG유플러스 MS본부 영업정책담당

- 그렇지 않습니다.

○ 강학주 ㈜LG유플러스 CR전략실 정책협력담당 상무

- 그 부분을 말씀 드리면 그렇게 흘러갈 수 있는 가능성이 분명히 있습니다. 그리고 실제 조사 결과가 그렇게 나온 것에 대해서는 저희가 인정하는 부분들입니다. 다만, 저희가 이것을 줄이기 위해 11월 1일 저녁에 타사에 비해 낮게 가져가게 되면서 불법의 가능성을 줄여나가자고 했던 부분들입니다. 다만, 말씀하신 대로 리베이트가 굉장히 높게 된다면 그 부분들이 불법보조금으로 지원될 수 있는 가능성은 충분히 있습니다.

○ 최성준 위원장

- 이기주 위원님 질문하십시오.

○ 이기주 상임위원

- KT에서 MNP가 1만 가입자 가까이 아주 단 며칠 만에 KT의 대부분이 순감, SKT의 일부 순감, 그리고 LGU+의 순증이라고 말해서, 다른 위원님이 물어보니까 연 40억 원의 마이너스가 생긴다고 하는데 매출 40억 원의 문제가 아니고 이틀, 삼일 내 1만 가입자가 빠져나간다는 것은, 바람직하고 안하고와 상관없이 또 어느 사업자가 잘못했냐와 상관없이 이통사 입장에서는 굉장한 큰 데미지입니다. 그 데미지가 왜 굉장히 크냐 하면 그것을 회복하려면 정상적인 장려금 내지는 지원금 가지고는 한 달 이내에 회복하기가 굉장히 힘든 숫자의 번호이동이라는 것입니다. 그런데 LGU+에서 보기에 이것이 짧은 시간 내 이렇게 많은 번호이동이 LGU+ 쪽으로 일어난 이유가 첫째, 아이폰6를 LGU+가 처음으로 공급하게 됐다, 둘째, 중고폰 보상판매 프로그램인 제로클럽 때문이다, 셋째, 단통법을 위반한 지원금 내지 장려금의 지급이다, 이렇게 생각할 수 있는데 그밖에 또 다른 이유가 있는지 LGU+ 쪽에서는 그렇게 짧은 시간 내 타사로부터 번호이동이 일어난 것이 무엇 때문이라고 생각하십니까?

○ 강학주 ㈜LG유플러스 CR전략실 정책협력담당 상무

- 가장 큰 것은 아이폰6 자체가 다른 모델과 달리 대기수요가 굉장히 많습니다. 아까 KT에서 아이폰 고객은 충성도가 높다고 말했는데 사실은 사업자보다는 아이폰에 대한 충성도가 높은 것입니다. 사업자에 대한 부분들은 그것보다는 훨씬 떨어지는 것은 분명히 맞습니다. 다만, 저는 이렇게 보고 싶습니다. 시장 참여라고 하는 것 자체가 시장경쟁에는 일단 긍정적

인 것은 분명한 것처럼 보입니다. 거꾸로 신규 참여자가 들어오면 사실 가입자를 지켜야 하는 사업자도 굉장히 부담이 크다고 생각합니다. 그런데 저희가 상식적으로 본다면 저희가마켓세어 20%를 목전에 두고 있는 사업자로서 누가 보더라도 '저 사업자는 올라가야 할 거야', '시장을 뺏어 와야 하기 때문에 시장을 흔들어 놓고 좀 더 많은 불법지원금을 쓸 것이야'라는 오해들이 있습니다. 그런데 그동안 작년부터 해서 시장조사를 받은 결과에 따르면 이론적으로 보면 항상 저희가 위반 정도가 1위, KT가 2위, SKT가 항상 꼴찌가 되어야 하는데 그동안의 방통위 조사결과를 보더라도 저희가 항상 1위를 한 적은 없기 때문에 꼭 신규 참여자가 시장을 반드시 흔트려놓거나 또는 문제를 야기하는 부분들이 아니라 시장을 지키려고 하는 자들도 그러한 부담 때문에 상당히 그런 불법행위들이 많을 수밖에 없겠다고 생각합니다. 그래서 새로운 참여자가 새롭게 뭔가 많이 가져가는 자체에 대해서 모든 것이 다 불법지원금으로 해석을 하고 있지는 않습니다.

○ **곽근훈 ㈜LG유플러스 MS본부 영업정책담당**

- 타사도 중고폰 선보상 프로그램을 당일에 같이 돌리고 있었고, 저희는 모델이 한정됐던 반면에 타사는 좀 더 광범위한 모델들을 통해 보상을 하고 있는 상황이었습니다. 그 부분을 말씀 드려야 할 것 같습니다.

○ **이기주 상임위원**

- 한 가지만 더 질문 드리면 첫 번째 질문과 유사할 수 있습니다. 다른 사업자들은 왜 LGU+가 이번에 과열 촉발, 유발, 주도 사업자로 주장한다고 생각하십니까?

○ **강학주 ㈜LG유플러스 CR전략실 정책협력담당 상무**

- 이런 것 같습니다. 불법, 합법에 대한 판단이라기보다는 일단 시장경쟁이 뜨거워졌다는 것에 대한 부담으로 이해하고 있습니다. 그러다 보니까 촉발이라는 의미가 불법촉발이 아니고 사업자가 새로 들어오고 경쟁에 참여하다 보니까 시장 자체에 아이폰의 플레이어가 2개였다가 3개가 된 데 따라서 그것을 막아야 하는 입장에서 본다면 시장이 뜨거워졌다는 표현을 쓸 수밖에 없을 것 같다고 봅니다. 왜냐하면 지키기 위한 부담도 굉장히 하기 때문에 그런 표현을 쓴 것 같습니다.

○ **곽근훈 ㈜LG유플러스 MS본부 영업정책담당**

- 그리고 수년 동안 당사에서는 주파수의 한계 때문에 아이폰 고객을 유치할 수 없는 소외상황에 있었습니다. 저희 회사 서비스와 제품을 좋아하지만 아이폰 때문에 타사로 이동했던 많은 고객들이 저희가 아이폰을 보유하게 됨에 따라 다시 돌아올 수도 있는 노릇인데 그 부분에 대한 뼈아프겠지만 좀 더 과민한 대응을 타사에서 하신 것이 아닌가 보고 있습니다.

○ **이기주 상임위원**

- 끝으로 재발방지 방안에 대해서 이야기해 보시지요.

○ **강학주 ㈜LG유플러스 CR전략실 정책협력담당 상무**

- 사실 이번에 아이폰 대란이 일어날 때 그래도 굉장히 빨리 조치가 됐던 부분들은 뭐냐 하면

시장 상황이 조금 심각해졌을 때 움직임들이 통상적으로 실무자 레벨에서 받던 것보다 조금 더 상위 레벨로 올라가게 되면서 조치가 빨리 됐던 것 같습니다. 지금 방통위 사무국과의 협의 중인, 여러 가지 시장 감시에 대한 이야기들이 나오고 있기 때문에 그쪽에 지속적으로 가게 되면서 발생하게 되는 징후가 있거나 또는 발생하게 될 경우에 조속히 조치할 수 있는 방안들을 계속 만들어 나가겠습니다.

○ **최성준 위원장**

- 김재홍 위원님 질문하십시오.

○ **김재홍 상임위원**

- 질문하겠습니다. 저는 시장에서 경쟁이 많을수록 좋다고 생각합니다. 이통3사가 하나는 50% 이상, 2등은 30%, 3등은 20%..., 3개 이통사가 과점상태인데 더군다나 경쟁이 없거나 적어서 그런 시장점유율이 고착되어 있는 것은 옳지 않다고 생각합니다. LGU+는 후발사업자이고 3위 사업자인데 공격적인 마케팅을 하는 것은 좋다고 생각합니다. 그러나 이번 대란을 놓고 보면 좋지 않은 방법으로 이통3사들이 다 위반했다고 합시다만 이는 정말 근절해야 한다고 생각합니다. 이번 통신시장 대란이 아이폰6를 중심으로 이루어진 데 대해서는 국민 정서가 매우 나쁜 것 같습니다. '왜 외국산폰을 가지고 난리야? 국산폰도 많은데' 이런 것이 있는 것입니다. 그러나 이용자, 소비자 입장에서 보면 아이폰6도 제조사 지원금은 없습니다. 원래 외국 제조사는 없지요?

○ **강학주 (주)LG유플러스 CR전략실 정책협력담당 상무**

- 예.

○ **김재홍 상임위원**

- 그런데 국산 고가품도 제조사 지원금이 아주 미미했지요. 통신 대란이 일어났을 당시에 공시지원금이 보통 얼마였습니까? 25만원 안팎입니까?

○ **곽근훈 (주)LG유플러스 MS본부 영업정책담당**

- 아닙니다. 10월 말 상황에서는 그 수준보다 훨씬 낮았습니다.

○ **김재홍 상임위원**

- 낮았습니까?

○ **곽근훈 (주)LG유플러스 MS본부 영업정책담당**

- 10만원~20만원 사이였습니다.

○ **김재홍 상임위원**

- 그러니까 더 문제였다고 생각합니다. 말하자면 공시지원금 34만 5,000원까지 줄 수 있게 되어 있었습니다. 그렇지 않습니까?

○ 강학주 ㈜LG유플러스 CR전략실 정책협력담당 상무

- 예.

○ 김재홍 상임위원

- 이통사와 제조사가 얼마씩 냈는지는 비밀입니다. 분리공시가 무산됐기 때문에 그렇습니다. 분리공시는 말하자면 규제개혁위원회에서 못 하게 막은 것입니다. 우리는 그것을 하려고 했습니다. 분리공시가 이루어져서 이통사가 지원금을 얼마 내고 제조사가 얼마 내고 해서 그 공시지원금이 30만원 이상 됐다면 아이폰6 대란이 있었을까요? 아니면 있었더라도 어느 정도 나왔을까요? 영업담당하시는 분 어떻게 생각하십니까?

○ 박근훈 ㈜LG유플러스 MS본부 영업정책담당

- 제조사로부터 유입되는 재원이 거의 없었기 때문에 아이폰에 대한 단말기 지원금을 10만원으로 낮게 설정했던 것이 사실입니다. 다만, 경쟁 과정 속에서 조금 조금씩 높아져서 시장에서 원하는 균형점을 향해서 현재 나아가고 있다고 봐야 할 것 같습니다. 현재는 약 20만원대로서 아이폰의 상품 특성에 맞는 정도의 포지셔닝(positioning)이 됐다고 보겠습니다. 타 모델은 34만 5,000원까지 간 모델도 많이 있긴 합니다.

○ 김재홍 상임위원

- 어차피 아이폰6가 없는데 국내 신제품이 출시됐지만 별로 지원금을 안 내놓는 것 같다, 그러니까 소비자들로서는 소비자, 이용자 복지에 대한 느낌을 가질 수 없는 것입니다. 그러면 기왕에 좋은 것, 기능도 새로운 것, 아니면 신세대들이 좋아하는 것으로 쓸릴 수 있는 가능성이 있습니다. 그렇다고 해서 이통3사의 위반된 마케팅을 저희가 옹호하는 것은 아니고 면제할 생각은 없습니다만 그것이 이용자 생각이었다는 말씀을 드리는 것입니다. 그래서 그 전에 국내폰 갤럭시6가 출시되지 않았습니까? 그러면 그 제조사가 공시지원금에 포함된 지원금을 많이 올렸더라면 아이폰6 대란은 많이 없었을 것이라고 생각합니다. 어떻게 생각하십니까?

○ 박근훈 ㈜LG유플러스 MS본부 영업정책담당

- 맞는 말씀 같습니다.

○ 김재홍 상임위원

- 맞습니까?

○ 박근훈 ㈜LG유플러스 MS본부 영업정책담당

- 예.

○ 김재홍 상임위원

- 저는 이통사나 또는 정책 당국보다도 시장 현장과 이용자, 소비자들의 마음과 국민 정서를 고려해서 정책을 펴고 제재도 해야 한다고 생각합니다. 그래서 언론이나 이용자 여론층의 이야기를 들어보면 국내 고가폰 제조사들이 지원금을 제대로 주지 않고 팔짱끼고 구경하고

있다가 이용자들의 심리가 아까 이야기한 것처럼 아이폰6로 쏠리고 이통사들이 그쪽으로 마케팅을 치고 나가니까 굉장히 불만을 제기하고 패썹죄를 걸었다는 이야기도 제가 들었습니다. 이런 점이 있다는 것을 말씀 드립니다. 그러나 아까 말씀 드린 것처럼 이용자 복지를 중심으로 경쟁 하시는 것, 시장점유율 변화를 가져오도록 돌연적인 마케팅을 하는 것은 좋습니다. 그런데 단통법이 시행된 지 얼마 안 되고 이렇게 하면 입법 당국이나 정책 당국을 우습게 봤다는 이야기도 많이 나오지 않았습니까? 그래서 앞으로 재발방지를 위해서 형사고 발까지 했습니다. 돈으로 과징금, 과태료 매기는 것은 별 효과가 없다는 것이 많은 분들의 판단입니다. 제가 생각하기에 LGU+는 당연히 공세적인 마케팅을 하는 기업이고 그렇게 해야 합니다. 당연합니다. 그런데 이 점을 유의해 주시기를 부탁드립니다.

○ 강학주 ㈜LG유플러스 CR전략실 정책협력담당 상무

- 예, 그렇게 하겠습니다.

○ 김재홍 상임위원

- 마치겠습니다.

○ 최성준 위원장

- 다른 질문 없으십니까? (“없습니다” 하는 위원 있음) 마지막으로 하나만 여쭙 보면 지금 LGU+의 경우에 아이폰6 16G 재고가 많이 남아 있는 편입니까?

○ 박근훈 ㈜LG유플러스 MS본부 영업정책담당

- 제 기억에 정확치는 않지만 16G 재고가, 전체적으로 아이폰6가 1만대, 아이폰6플러스가 약 2만여대 정도입니다.

○ 최성준 위원장

- 오히려 64G는 물량이 모자라는 형편이지요?

○ 박근훈 ㈜LG유플러스 MS본부 영업정책담당

- 물량이 그때그때 달라지는데, 어제 제가 봤던 기억으로는 총 55,000대 정도 있기 때문에 64G도 충분한 수량으로 되어 있습니다.

○ 최성준 위원장

- 충분한 물량이 됩니까? 제가 여쭙 보는 이유는 일부 보도에 의하면 아이폰6 16G 재고가 상당히 돼서 앞으로 또 11월 1일의 사태와 같은 일이 벌어질 소지를 안고 있다고 해서 걱정 되어서 여쭙 보는 것입니다. 걱정 안 해도 되겠지요?

○ 박근훈 ㈜LG유플러스 MS본부 영업정책담당

- 제가 추측할 수는 없지만 애플에서도 현재 고객들이 어떤 모델로 쏠리는가를 알았기 때문에 생산량 자체를 그렇게 무리하게 사업자로 밀어내지 않을 것으로 판단합니다.

○ 최성준 위원장

- 각 이동통신사도 수요가 적은 아이폰6 16G를 판매하기 위해 11월 1일과 같은 일을 벌이지 않으리라고 믿어도 되는 것이지요?

○ 강학주 (주)LG유플러스 CR전략실 정책협력담당 상무

- 예, 그렇게 하겠습니다.

○ 박근훈 (주)LG유플러스 MS본부 영업정책담당

- 예, 그렇게 하겠습니다.

○ 최성준 위원장

- 수고하셨습니다.

(주)LG유플러스 의견진술인 퇴장)

이상으로 관계자에 대한 의견청취를 모두 마쳤습니다. 이제 보고내용, 의견청취 내용을 종합해서 위원님들께서 시정조치 방안에 대한 의견을 말씀해 주시기 바랍니다.

○ 이기주 상임위원

- 제가 먼저 말씀 드리겠습니다.

○ 최성준 위원장

- 이기주 위원님 말씀하십시오.

○ 이기주 상임위원

- 이용자정책국에서 오늘 준비한 이통3사에 대한 시정조치, 시정명령과 과징금 부과, 유통점에 대한 시정조치, 과태료 부과, 저는 다 동의합니다. 2가지만 주문을 드리면, 과징금 부과가 정액 과징금 중의 최고 한도액인 8억 원을 부과한다는 것은 좋은 것 같습니다. 그런데 문제는 앞으로 이번과 같은 단말기유통법 위반사태가 안 일어나면 좋겠지만 이번 사건을 가지고 여러 가지로 제도적으로도 연구·검토를 해 봐야 한다고 생각하는 것이, 앞으로는 단말기유통법 이전처럼 조사대상 기간이 장기간을 대상으로 하는 것이 잘 상정이 안 될 것 같습니다. 왜냐하면 ‘긴급중지명령’이라는 법적인 톨도 우리가 가지고 있기 때문에 한 달, 두 달 위반상황이 일어나는데 그것을 조사한다고 계속되게 할 수는 없을 것이라고 보기 때문입니다. 하루든 이틀이든 삼일이든 조사해서 위법하다고 판단이 돼서 과징금을 부과해야겠다고 생각했을 때, 위반기간이 단기간이었을 때 적정한 과징금 산정방안에 대한 연구·검토가 필요하다고 생각합니다. 그 과징금의 규모는 적정해야 하지 않겠습니까? 아주 지나치게 적거나 많아서는 안 되기 때문입니다. 두 번째는 유통점에 대한 시정조치는 아까도 주로 김재홍 위원님께서 말씀하셔서 저도 같이 문제에 대한 공감을 했기 때문에 제가 아이디어 차원에서 말씀 드렸지만 대규모 유통망이 단말기유통법상 위법하거나 불법적인 행위를 했을 때 적정한 관리 내지 제재방안에 대한 검토가 있었으면 하는 생각입니다. 이상입니다.

○ 최성준 위원장

- 또 다른 의견 있으십니까? 고삼석 위원님 말씀하십시오.

○ 고삼석 상임위원

- 오늘 상정된 안건을 보면 이동통신3사에 대한 제재뿐만 아니라 유통점의 불법행위에 대해서도 제재가 포함되어 있습니다. 유통점에 대한 제재는 단말기유통법에 따라 최초의 사례이지 않나 생각합니다. 규제와 제재가 만능은 아니지만 불법지원금 지급을 통한 이용자 차별 행위는 명백한 불법이고 절대 용납되어서는 안 된다는 인식이 정착될 때까지 단말기유통법이 허용하는 범위 내에서 강력한 제재가 불가피한 것 같습니다. 이런 차원에서 오늘 올린 안건의 제제안에 대해서 저도 동의한다고 의견을 말씀 드립니다.

○ 최성준 위원장

- 이동통신3사에 대한 과징금 부과에 대해서 현재 보고된 안은 정액 과징금 중에 최고 한도인 8억 원을 각사에 동일하게 부과하는 것입니다. 그런데 오늘 의견진술을 들으신 내용을 토대로 했을 때 여기에 대해서 혹시 다른 의견 있으신 분 있으십니까? 차등 부분에 대한 의견진술이 나왔기 때문에 다시 한 번 의견을 여쭙 봅니다.

○ 이기주 상임위원

- 위원장님, 안건과 직접 관련되는 제 의견을 아까 말씀 드렸고, 직접 관련은 없지만 의견을 말씀 드리려고 했는데 지금 그 말씀을 하셔서 드리는 것이 좋을 것 같습니다. 3사 이야기들을 쭉 들어보면 몇 가지 이슈가 있는 것 같습니다. 이것이 3사 간에 과징금 규모를 차별화해서 부과하는 방안과 직접 관련이 없을 수도 있는데 제일 우려하는 것이 장려금 문제인 것 같습니다. 사업자들 이야기를 들어보면 앞으로 방통위가 장려금을 적정하게 관리를 해줬으면 하는 의견을 낸 것 같은데, 제가 단말기유통법을 쭉 보니까 장려금 수준에 대한 직접적인 규제근거는 없는 것 같습니다. 장려금에 대한 현황이나 장려금 지급 규모는 다 제출하도록 되어 있는데, 예를 들면 이번에 조사에서도 나왔지만 장려금이 이동사로부터 유통망에 30만원 이상 내려오면 공시된 지원금보다 상향해서 지급할 개연성이 있다는 진술은 있긴 하지만, 그러면 장려금은 30만원 이상 내려 보내서는 안 된다, 이런 규제를 할 수 있는지, 또 자칫 장려금에 대한 법적근거가 있고 없고를 떠나서 규제를 한다면 또 시장이 침체될 우려도 있는데, 어쨌든 장려금 수준이 일시적으로라도 올라가면 분명히 시장에 긴장을 주고 과열의 우려가 있는 것 같습니다. 지원금이 과열 지급되지 않도록 장려금 문제를 사전에 예방하는 쪽으로 관리하는 방안이 뭔가를 저희가 연구해 보면 어떨까 하는 생각이 들었습니다. 두 번째는, 이동사들이 이야기하는 것이 다 한다고 하기도 하고 LGU+가 아이폰6에 대해서만 한다고 한, 소위 말하는 중고단말기에 대한 선보상 프로그램, 이것이 지원금에 상당하는 마케팅 프로그램이나 아니냐, 이 문제가 논란이 있는 것 같습니다. 저도 언론에 일부 나오는 것을 봐서 미래부와 우리 사무처에서 검토한다는 기사를 보긴 했지만 거기에 대한 고민이 있어야 하지 않을까 싶습니다. 저희가 단통법을 시행하면서 소모적인 보조금 경쟁보다는 앞으로는 요금경쟁, 서비스경쟁을 해야 한다, 큰 정책방향이 그것이지 않습니까? 그런데 이런 중고폰에 대한 선보상 프로그램이 과거의 소모적인 보조금 경쟁의 카테고리에 해당하는지, 서비스경쟁에 해당 되는지, 요금경쟁에 해당하는지, 아니면 다른 어떤 마케팅

전략으로 봐야 하는지 이런 부분을, 물론 저도 깊이 생각은 안 해 봤지만 아주 고민이 될 것 같아서 그 부분에 대한 여러 가지 다각적인 검토가 있어야 하지 않느냐는 생각을 해 봤습니다. 끝으로 자율적인 공동감시단, 필요하면 정부가 참여하는 감시단 운영도 제안했는데 과거에도 보면 여러 가지 모니터링을 하는 것, 협회를 통한다든가 하는 이런 시도는 많이 있었지 않습니까? 그런데 저는 뭐가 됐든 굉장히 효과적이고 적시에 대응이 가능한 것이 되어야지, 여러 사람 힘을 합쳐서 하는데 별로 효과가 없는 것은 안 맞는다는 생각을 합니다. 우리가 내년에 통신시장조사과의 인원이 늘지 않습니까? 9명 늘어납니까?

○ 오남석 이용자정책국장

- 예.

○ 이기주 상임위원

- 그것이 언제부터지요?

○ 장대호 통신시장조사과장

- 정확하게 시기는 안 정해졌는데요.

○ 이기주 상임위원

- 저는 이렇게 민간 사업자들이 참여하는 자율적인 공동감시단도 필요하면 해 볼 필요는 있을지 모르겠지만 결국에는 방통위의 인력이 이런 취약 시기나 새로운 제품이 나온다는가 아니면 특별한 과거의 전례로 봤을 때 입학시즌이나 연휴기간 중일 때 실제로 시장에 나가서 지도역할을 할 수 있는 우리의 인력들이 현장에 나가는 활동이 필요하지 않을까 생각됩니다. 위원장님, 아까 물어보신 것과 말씀을 드리고 보니까 안 맞는 것 같은데 끝으로 제 의견을 말씀 드렸습니다.

○ 최성준 위원장

- 그 부분에 대해서는 다른 특별한 의견 없으십니까? (“없습니다” 하는 위원 있음) 그러면 지금 조사된 상황, 그다음에 의견진술의 의견을 더 추가해 보더라도 이동통신3사에 대해서 과징금을 차등해서 부과할 만한 사정은 없다고 다들 판단하신 것으로 보겠습니다. 다만, 지금 여러 위원님들이 지적하신 것처럼 대규모 유통망에 대한 관리체제, 그다음에 과징금 산정기준의 재검토, 판매장려금의 수준에 대한 관리, 다만 이것은 공정한 시장경쟁에 어떤 제약이 되어서는 절대로 안 될 것입니다. 그런 것을 염두에 두시고, 그다음에 정부 주도가 됐든 참여가 됐든 그런 시장감시단, 그리고 오늘 보도도 잠깐 있었는데 아마 지금 검토하고 내용으로서, 중고단말기의 선보상과 관련해서 고가요금제와 결합이 되어 있다든지 과연 이것이 중고단말기 선보상이라는 이름으로 되어 있지만 실제로 일정 기간 이후에 실제 중고가를 제대로 반영하는 선보상인지, 아니면 명목만 그렇게 해서 편법적인 지원금으로 볼 여지는 없는지 등등 이런 새로운 문제점도 나오는 것 같습니다. 그래서 이러한 것들을 종합적으로 검토해서 따로 이것에 대해서 한 번 논의할 수 있는 기회를 가졌으면 합니다. 그러면 오늘 이 의결 안건에 대해서는 원안대로 의결하고자 합니다. 위원님들 이의 없으십니까? (“없습니다” 하는 위원 있음) 가결되었습니다.

나. 2013년도 방송평가 결과에 관한 건 (2014-57-232)

○ 최성준 위원장

- <의결사항 나> ‘2013년도 방송평가 결과에 관한 건’에 대하여 김영관 방송기반국장 보고해 주시기 바랍니다.

○ 김영관 방송기반국장

- 보고 드리겠습니다. 먼저 의결주문은 ‘2013년도 방송평가 결과를 <붙임>과 같이 의결한다’입니다. 제안이유는 방송법 제31조 및 「방송평가에 관한 규칙」에 따라, 방송사업자가 2013년도에 실시한 방송의 내용·편성·운영 영역에 대한 평가결과를 의결하기 위함입니다. 방송평가 개요를 말씀 드리면 평가 대상 기간은 2013년 1월 1일~12월 31일까지이고, 평가 대상 사업자는 153개 사업자, 347개 방송국이 되겠습니다. 평가영역은 <표>를 보시면 내용 영역은 심의규정 준수, 수상실적, 프로그램 질 평가 등이 되겠고, 편성영역은 어린이·장애인 프로그램 편성, 편성규정 준수 등입니다. 그리고 운영영역은 재무건전성, 공정거래법 준수, 인적자원 개발 투자 등이 되겠습니다. 평가 절차는 방송평가지원단에서 먼저 방송평가 결과 보고서를 작성한 후에 방송평가위원회에 심의를 거칩니다. 그리고 방송통신위원회에서 심의한 내용을 의결하고 공표하는 절차가 되겠습니다. 다음은 3페이지입니다. 추진경과를 말씀 드리겠습니다. 올해 6월 11일 방송평가위원회에서 ‘13년도 방송평가 기본계획을 의결하고, 6월~7월까지 방송사업자로부터 자료제출을 받았습니다. 그리고 8월, 9월 두 달 동안 자료 검증 및 평가를 실시하였습니다. 그리고 10월 22일, 11월 6일 두 차례에 걸쳐 평가결과를 심의하였고, 그 평가결과 심의된 내용에 대해서 11월 10일~21일까지 사업자의 의견을 수렴 하였습니다. 그리고 11월 27일 사업자 의견 수렴한 것에 대한 반영여부를 평가위원회에서 심의하였습니다. 2013년도 방송평가 결과를 보고 드리겠습니다. 먼저 지상파 방송사업자입니다. 지상파TV의 경우 KBS1을 제외한 다른 채널은 심의규정 위반에 따른 감점이 늘어났으며, 평가결과는 전년과 동일하게 KBS1, KBS2, SBS, MBC 순으로 나타났습니다. KBS1은 심의규정 위반이 0건으로 해당 평가항목에서 100점을 받았으며, 프로그램 수상실적 증가 등으로 인해 가장 높은 평가점수를 획득하였습니다. KBS2는 프로그램 수상실적이 증가하였으나, 어린이 프로그램 편성실적 등이 하락하였습니다. SBS는 방송기술 투자액 중 TTA 인증제품 투자액 비율 등이 개선되었으나, 편성규정 위반으로 점수가 하락하였습니다. MBC는 프로그램 수상실적이 증가하였으나, 매출액 대비 교육비 비율 등이 하락하였습니다. 한편, EBS는 매출액 증가율 상승으로 인한 재무건전성 개선 등으로 전년대비 점수가 상승하였습니다. 다음은 4페이지입니다. 지역민방은 10개 지역민방 모두 장애인 시청지원을 위한 자막방송 편성 실적이 개선되어 전반적으로 평가점수가 상승하였으며, 평가결과는 TBC(대구), JIBS(제주), CJB(청주) 순으로 나타났습니다. CJB(청주)는 유통상 공정거래 질서 확립 노력의 개선으로 인하여 평가점수가 큰 폭으로 상승하였습니다. 지상파 라디오는 전반적으로 방송기술 투자실적이 개선되었으며, 전체 평가점수의 경우 AM은 MBC, KBS1, SBS, KBS2 순이며, FM은 SBS, KBS1, KBS2, MBC 순이었습니다. MBC AM은 방송 프로그램 수상실적 증가 등으로 인해 ‘13년도 평가점수가 큰 폭으로 상승하였습니다. 다음은 5페이지입니다. 지상파 DMB TV의 경우 주로 지상파를 수중계하는 지상파 계열 DMB는 DMB용 프로그램 편성실적이 저조하기 때문에 비지상파 계열 DMB에 비해 점수가 낮았습니다. 지상파 계열의 경우

KBS가 수상실적 개선 등으로 평가점수가 상승하여 1위를 차지하였습니다. 비지상과 계열에서는 한국 DMB가 인적자원 개발투자 향상 등으로 '12년도에 이어 1위를 차지하였습니다. 다음은 비지상과 방송사업자입니다. 종편PP는 4개사 모두 '12년도에 비해 심의규정 위반에 따른 감점 증가 그리고 방송기술투자 하락 등으로 평가점수가 낮아졌으며, 평가결과는 TV조선, MBN, JTBC, 채널A 순으로 나타났습니다. TV조선의 경우 어린이 프로그램 편성실적 개선, 장애인 고용비율 확대 등으로 가장 높은 평가점수를 획득하였습니다. 다음은 6페이지입니다. 보도PP는 전반적으로 평가점수가 소폭 하락하였고 순위는 전년도와 동일하게 YTN, 뉴스Y 순이었습니다. MSO의 경우 지역성 구현 프로그램 편성 실적이 전년대비 10~20% 정도 개선되어서 해당 항목의 평가점수가 전반적으로 상승하였습니다. MSO를 기준으로 5개 MSO의 평가점수가 전년대비 상승하였으며 CJ헬로비전, 현대HCN, 티브로드, 씨앤엠, CMB 순으로 결과가 나왔습니다. 위성방송인 KT스카이라이프는 1인당 교육비 증가로 인적자원 투자항목이 향상되어서 전년대비 소폭의 점수 상승이 있었습니다. 홈쇼핑PP는 모든 사업자들이 유통상 공정거래 질서확립 노력 항목에서 '12년도 대비 낮은 평가를 받았으나, 전반적으로 심의규정 위반에 따른 감점이 줄어들었습니다. GS홈쇼핑이 1위를 차지하였고, 그 뒤를 이어 현대홈쇼핑, CJ오쇼핑, 우리홈쇼핑 등의 순으로 결과가 나타났습니다. 다음은 7페이지입니다. 향후 추진일정입니다. 오늘 위원회에서 의결해 주시면 그 평가결과를 홈페이지에 공개토록 하겠습니다. 또한 방송법 제17조에 따라 방송사 재허가, 재승인 심사시 평가결과를 일정비율 반영토록 하겠습니다. 이상 보고를 마치겠습니다.

○ 최성준 위원장

- 수고하셨습니다. 그리고 방송평가위원회 위원장을 맡으셔서 이 방대한 양의 평가결과를 심의해 주신 김재홍 위원님께도 감사의 말씀을 드립니다. 보고받은 내용에 대해서 의견 있으시면 말씀해 주십시오.

○ 고삼석 상임위원

- 위원장님, 제안을 드리고 싶습니다. 지금 이통사 제재 건에 대한 심의 때문에 시간을 상당히 많이 보냈지 않습니까?

○ 최성준 위원장

- 예, 그렇습니다.

○ 고삼석 상임위원

- 방송평가 결과에 대한 논의, 그리고 평가제도 개선방안에 대한 논의들이 저는 대단히 중요하다고 생각합니다. 그런데 점심시간 등을 생각하면 지금 논의하기에 시간이 충분하지 않은 것 같습니다. 먼저 이 부분에 대해서 논의를 충분히 할 수 있도록 되어야 한다고 생각합니다. 시간을 정해서 몇 시까지 논의하되 이 정도의 시간으로는 제가 봤을 때 저는 절대적으로 부족하다고 생각합니다.

○ 최성준 위원장

- 그러면 우선 오늘 오후에 혹시 시간이 어떠신지 말씀해 주시면 좋겠습니다.

○ 김재홍 상임위원

- 저는 괜찮습니다.

○ 허원제 부위원장

- 저도 괜찮습니다.

○ 이기주 상임위원

- 저는 위원장님 대신에 참석하는 회의가 3시에 있고, 4시에 차관회의가 있어서 여기에서 2시에 나가야 합니다.

○ 최성준 위원장

- 2시에는 출발하셔야 하고, 내일 오후는 혹시 어떠십니까? 제가 오전에는 정보통신전략위원회가 있어서 시간이 그러는데 오후에는….

○ 고삼석 상임위원

- 저는 괜찮습니다.

○ 최성준 위원장

- 부위원장님!

○ 허원제 부위원장

- 저도 됩니다.

○ 김재홍 상임위원

- MBC DMB 사장 의견청취가 11시 반에 있습니다. 그 전에는 괜찮습니다.

○ 최성준 위원장

- 오후에는 괜찮으십니까?

○ 김재홍 상임위원

- 오후에는 괜찮습니다.

○ 최성준 위원장

- 이기주 위원님!

○ 이기주 상임위원

- 오후 4시에 미래부와 회의가 있습니다.

○ 최성준 위원장

- 과천에서 있습니까?

○ 이기주 상임위원

- 예, 4시 전까지는 가능할 것 같고, 그 이후는 1시간이 될지 2시간이 될지 잘 모르겠습니다.

○ 최성준 위원장

- 그러면 금요일 오후 2시부터 3시 반 정도 그렇게 시간을 잡아서 하면 어떨까 싶습니다.

○ 고삼석 상임위원

- 저는 좋습니다.

○ 최성준 위원장

- 다른 위원님들도 괜찮으십니까? (“예” 하는 위원 있음)

○ 김재홍 상임위원

- 시간을 더 길게 하려면 아침에 9시부터 하는 것은 안 됩니까?

○ 최성준 위원장

- 아침에 초연결 창조한국비전 선포식과 정보통신전략위원회 회의가 있어서 제가 거기에 가기 때문에... 그러면 괜찮으십니까? (“예” 하는 위원 있음) 1시간 반 정도면 충분히 논의할 수 있지 않을까 싶습니다.

○ 이기주 상임위원

- 오늘은 안 합니까?

○ 최성준 위원장

- 오늘도 하다가... 그런데 이것이 또 논의가 끊어지는 것이 있지 않을까요? 1시간 반이 확보가 되면 차라리 금요일 오후에 처음부터 논의를 시작하는 것이 더 효율적이지 않을까 싶습니다. 김영관 국장님과 박진희 과장님 괜찮으십니까? 문제가 있으면 말씀을 하시지요.

○ 김영관 방송기반국장

- 이미 공개회의에서 내용을 저희들이 보고를 드린 상황이라서 이것이 언론과의 문제를 어떻게 처리해야 할지 걱정스러운 부분이 있습니다.

○ 박진희 편성평가정책과장

- 위원장님, 오늘 평가결과는 재허가에 반영되기 때문에 이 부분은 의결해 주시고, 개선방안 논의는 별도로 하시는 것이 어떨까 싶습니다.

○ 최성준 위원장

- 혹시 지금 보고받은 평가결과 자체에 대해 이견이 있으신 분 있으십니까?

○ 고삼석 상임위원

- 예, 저는 의견을 드릴 것이 있습니다.

○ 최성준 위원장

- 그러면 평가결과 자체에 대한 논의만 하면 그렇게 시간….

○ 김재홍 상임위원

- 재허가에 반영될 것은 다음 주 DMB 재승인 심사만 있습니다.

○ 최성준 위원장

- 평가 자체가 다 재허가, 재승인에 반영이 되지 않습니까?

○ 김재홍 상임위원

- 의결을 하루 늦추는 것입니다.

○ 최성준 위원장

- 의결과 관련해서 다 이견이 없으신 것 같은데 고삼석 위원님께서서는 이 의결 내용에 대해서도 조금 다른 의견이십니까?

○ 고삼석 상임위원

- 내용과 제도에 대해 많지는 않지만 꼼꼼하게 살펴보고 왔습니다.

○ 최성준 위원장

- 제도는 다 따로 살펴보는데 이 결과를 의결하는 것에 대해서는 혹시….

○ 고삼석 상임위원

- 그것이 제도개선과 연관되는 문제이기 때문에 그래서 내일 종합적인 말씀을 드리려고 합니다.

○ 이기주 상임위원

- 저는 위원회가 경우에 따라서는 속행을 해야 한다고 생각합니다. 그리고 저는 개인적으로는 점심약속이 시내에 있었는데 이것이 늦어질까 봐 그것을 취소했습니다. 그런데 여기에서 끝나면…, 저는 그냥 하는 데까지 하고 나머지는 내일하면 어떨까 싶습니다.

○ 최성준 위원장

- 그러면 이렇게 정리해 보지요. 오늘은 의결과 관련한 논의로 집중해서 하고, 그다음에 방송평가 제도개선은 다양한 이야기가 나올 수 있기 때문에 그것은 금요일 2시에 논의하는 것으로 하고 진행해 볼까요?

○ 고삼석 상임위원

- 다른 위원님 괜찮으시면 저는 그렇게 하겠습니다.

○ 최성준 위원장

- 그렇게 진행해 보겠습니다. 우선 고삼석 위원님께서 의견이 있다면 말씀하시지요.

○ 고삼석 상임위원

- 제도개선은 내일 다시 말씀 드리고, 우선 평가결과에 대해서 그리고 제도개선과 관련해서 총론 차원에서 말씀 드리겠습니다. 방송평가제도는 방송법 제31조, 그리고 방송평가에 관한 규칙에 따라 방송사업자가 실시한 방송내용에 대해 편성·운영영역에 대한 평가를 하는 것입니다. 이 방송평가의 목적이 뭐냐 하면 방송의 공적책임 확보 및 프로그램의 질적 향상을 위한 것입니다. 그래서 저희가 2000년부터 매년 실시하고 있으며, 방송사업자 재허가 및 재승인 심사시 지상파 방송의 경우 40%, 종편의 경우 35% 이렇게 높게 반영하고 있습니다. 제3기 정책과제의 정책방향을 보면 '공정성 관련 엄격한 방송평가'로 되어 있고, 방송심의 관련 제규정 준수 여부 평가기준 중 방송의 공정성 관련 규정을 위반하는 경우 감점 수준을 강화하는 방안을 검토하겠다고 발표한바 있습니다. 그런데 평가결과를 보면 공정성 관련 엄격한 방송평가에 한정해서 방송평가제도를 개선할 것이 아니라 종합편성PP 분야의 경우 방송평가제도의 근간을 다시 설계해야 할 정도로 치명적인 결함을 가지고 있는 것은 아니냐는 의문을 가지고 있습니다. TV조선의 보도편성비율은 아시다시피 지난해 48.2% 정도 됩니다. 금년 특정 시점에 조사한 결과를 보면 전체 방송시간의 절반이 넘는 시간을 시사·보도 프로그램을 방송하는 것으로 조사됐습니다. 종편채널로 승인을 받았지만 종합편성보다는 보도채널에 가까운 편성을 하고 있는 TV조선이 종편 부문 방송평가에서 1등을 했다는 것은 방송평가제도 및 평가결과의 신뢰성 그리고 평가척도의 타당성 등에서 비판의 여지가 있습니다. 한마디로 방통위의 종편PP 정책에 부합하지 않는 종편채널이 방통위 방송평가에서 1등을 했다는 것은 방통위의 정책 실패를 자인하는 것과 마찬가지라고 생각합니다. 이 정도로 평가결과에 대한 평가를 마치겠습니다.

○ 최성준 위원장

- 지금 고삼석 위원님 말씀하시는 부분은 종합편성PP 평가 중에 TV조선, MBN, JTBC, 채널A 순으로 평가결과가 나왔는데 평가에 관한 여러 가지 기준들이 제대로 설정되지 못해서 일반인들이 인식하고 있는 것과는 다른 결과가 나온 것 같다는 말씀이신 것 같습니다.

○ 고삼석 상임위원

- 예, 그렇습니다.

○ 최성준 위원장

- 따라서 앞으로 제대로 된 방송평가가 이루어질 수 있도록 방송평가에 관한 규칙 등 방송평가 항목, 배점 이런 것들을 다시 한 번 종합적으로 조정할 필요가 있겠다는 취지의 말씀이신 것 같습니다.

○ 고삼석 상임위원

- 예, 그렇습니다. 왜냐하면 이것이 앞서 말씀 드렸듯이 재승인 심사에 무려 35% 정도가 반영이 됩니다. 대단히 높게 반영되고, 이것이 예를 들어 3년이 누적되면 재허가 심사시 여타

분야에 아무리 문제가 있더라도 사실상 승인해 주어야 하는 점수를 확보하게 됩니다. 그렇다면 저희가 종합편성PP 정책을 운영하는 데 있어서는 사실상 쓸 수 있는 다른 정책수단들이 없습니다. 그렇기 때문에 방송평가 부분에 있어서는 앞서 말씀 드렸듯이 심의 관련된 제 규정 준수만 평가할 것이 아니라 매체 특성에 맞는 방송평가가 가능하도록 평가항목이나 평가척도들을 상당 부분 개선해야 한다는 입장입니다.

○ 최성준 위원장

- 다시 한 번 마지막으로 한 가지만 확인하면 이번의 평가결과에 대해 새로이 다시 평가해야 한다는 의견은 아니신 것이지요?

○ 고삼석 상임위원

- 할 수만 있다면 제가 내일 논의할 때 지적을 하겠습니다만 종합편성 분야는 전혀 종합편성 PP에 부합하는 평가항목이나 평가척도가 없습니다.

○ 최성준 위원장

- 지금 평가기준을 정해 놓은 것인데 현재의 종합편성PP에 대한 평가는 현재 있는 규칙에 따라서 이루어질 수밖에 없는 상황이지 않겠습니까?

○ 고삼석 상임위원

- 예, 그렇습니다.

○ 최성준 위원장

- 그런데 지금 이것이 현재 규칙에 어긋나게 평가가 됐다는 취지의 말씀은 아니지요?

○ 고삼석 상임위원

- 그것은 아닙니다. 평가규칙까지 바꾸어야 하기 때문에 현실적으로 평가규칙을 개정하고 재 평가하는 것은 불가능하다고 봅니다. 그렇지만 평가규칙과 그 평가규칙에 규정되어 있는 평가항목 및 평가척도 이러한 것들을 제가 구체적으로 살펴보니 근본적인 문제가 있다는 점을 지적합니다. 그렇기 때문에 종편PP 분야의 평가결과에 대해서는 솔직히 쉽게 납득이 안 된다는 말씀을 드리는 것입니다.

○ 최성준 위원장

- 알겠습니다. 김재홍 위원님 말씀하십시오.

○ 김재홍 상임위원

- 제가 얻어맞는 시간인데..., 제가 책임을 느낍니다. 평가위원장으로서 보완적인 설명을 드리고 고삼석 위원님께서 지적하신 문제에 대해서 우선 시간이 짧으니까 그것을 집중해서 말씀 드리면 이번의 방송평가는 아시다시피 이전에 마련해 놓은 방송평가 기본계획과 그 계획에 바탕한 배점표, 채점기준이 있습니다. 거기에 따라서 평가한 것입니다. 말하자면 절차의 정당성은 지켰다고 생각합니다. 평가위원 일곱 위원들께서 저만 상임위원, 위원장이고

다른 분들은 다 외부 교수와 전문가들이신데, 그래서 이 결과가 나오니까 절대 다수가 거의 이구동성으로 ‘아이쿠! 이 결과에 대해서 다들 맞다고 할까’ 하는 탄식이 나온 것이 사실입니다. 그래서 절차를 잘 지킨 것과 별개로 도출된 결과가 타당하나, 적실성이 있느냐 하는 문제가 제기된 것이 사실입니다. 그러면 문제가 무엇이나 하는 것이지요. 기본계획과 배점표를 조정해야 하는 것 아니냐, 개선해야 하는 것 아니냐는 의견이 다수로 나왔다는 보고말씀을 드립니다. 지금 고 위원님께서 말씀하신 것이 다른 지상파들도 포함이 되는 이야기였습니다만 특히 종편으로서 균형 있고 조화로운 편성을 해야 하는데, 이것은 방송법상 규정입니다. 조화로운 편성을 해야 한다고 되어 있습니다. 그런데 이것이 평가항목에 전혀 없습니다. 종편이 균형 있고 조화로운 편성을 했느냐 여부를 평가하는 배점항목이 없습니다. 저는 이것은 반드시 배점 항목으로 신설되고 비중 높게 배점을 해야 한다고 생각합니다. 그 평가를 하면서 계속 위원님들께서 제기하신 문제를 따로 개선안으로 메모해서 정리해 놓았는데 매우 중요한 사안입니다. 최근의 종편, 더군다나 3년이 돼서 국회에서도 학계에서도 토론회가 있었습니다. 거기에서도 가장 많이 등장하는 문제 중의 하나가 종편들의 보도편성 비율이었습니다. 조선일보 48.2%, MBN 37~38%, 채널A 35~36%, JTBC만 자신들이 제출한 계획서 23.4%보다 하회하는, JTBC는 아주 낮습니다. 21% 안팎으로 지키고 있었습니다. 다른 종편들은 아주 높은 보도편성을 하고 있었고, 그 점을 다들 지적하고 ‘이것이 왜 그러냐? 콘텐츠 투자는 안 하고 싸게 먹히는 보도·시사 프로그램만 해서 사회적·정치적 발언권, 영향력만 높이고 무책임한 편향된 보도를 하면서 이렇게 가는 것이다’, 이것은 진짜 아주 치명적인 문제라는 점을 지적한바 있습니다. 그래서 아까 말씀 드린 것처럼 이다음 기본계획과 배점표에는 반드시 종편에게는 종편으로서 균형 있고 조화로운 편성을 했느냐 하는 것을 채점할 수 있는 배점항목을 신설해야 한다고 생각합니다. 그것도 매우 비중 높게 해야 한다고 생각합니다. 그 문제제기에 대해서 답변이 됐는지 모르겠지만 다른 문제들이 많습시다만 오늘 시간 있는 대로 제가 평가위원회에서 나온 말씀을 보고 드리겠습니다. 아까 말씀 드린 종편에 대한 평가에서도 또 하나의 문제는 이것도 신설항목으로 제기하겠습니다만, 콘텐츠 제작의 문제입니다. 보도 편성비율이 아주 높은 것과 연결되는 것입니다. 지상파도 함께입니다만 더군다나 특히 종편이 더 그렇습니다. 종편 PP, 프로그램 프로바이더(Program Provider)이기 때문에 콘텐츠 제작투자가 중요하지요. 그것을 측정 평가하는 배점 항목 하나는 수상실적입니다. 수상실적 있지 않습니까? 그런데 그것만 가지고서 콘텐츠 제작을 열심히 했느냐, 투자했느냐 하는 것을 가릴 수는 없습니다. 두 번째로 콘텐츠 투자실적입니다. 자신들이 최초 허가받을 때 또 금년 1월에 재승인 받을 때 내놓은 콘텐츠 투자계획을 얼마나 이행했느냐를 점검해 보니까 자신들이 내놓은 계획, 약속이지요. 또 그것을 바탕으로 심사한 것입니다. 평균 25% 안팎밖에 안 됩니다. 제일 많이 콘텐츠를 투자를 한 종편은 JTBC로서 50% 안팎은 됩니다. 40 몇 퍼센트 됩니다. 또 딜레마라고 할까, 패러독스(Paradox)는 콘텐츠 투자실적이 제일 낮은 TV조선이 종합 평가 1위, 평가 1위, 콘텐츠 투자실적이 제일 높은 JTBC가 종합 순위도 낮고 평가 3위, 이렇게 나오니까 평가위원들도 당황스러울 수밖에 없지요. 이것은 도대체 아무리 절차를 잘 지켰다고 하더라도 이 결과에 대해 누가 납득하겠는가 하는 의문점을 갖습니다. 그래서 자신들이 약속한 계획서, 콘텐츠 투자실적에 대한 계획대비 이행률을 가지고서라도 평가하는 항목이 있어야 한다고 생각합니다. 또 하나는 콘텐츠의 해외수출이 매우 중요해졌습니다. 특히 한·중FTA 이후 그렇습니다. 그래서 종편이나 지상파나 다 콘텐츠의 해외수출 실적을 점수화하는 평가항목을 새로 신설해야 한다고 생각

합니다. 그것은 정책상 매우 필요성이 높다고 생각합니다. 그다음에 제일 중요한, 방송평가 위원회에서 나온 이야기는 역시 내용영역에서의 공정성 평가와 또 지난번 재승인 또는 최초 허가 심사 받을 때의 내용평가보다 질적으로 얼마나 향상됐느냐 하는 것을 알 수 없다는 지적이 나왔습니다. 질적 향상을 알 수 있는 배점이 있어야겠다, 공정성을 측정할 수 있는 것이 있어야겠다는 말씀들이었습니다. 다만, 객관적인 공정성 평가지표를 만들 수 있겠느냐는 지적을 학계 교수님 한 분이 해 주셨습니다. 거기에 대해서는 제가 전에도 말씀 드린 것처럼 방송·언론계 자체와 시민단체와 또 학계가 토론회를 통해 사회적 합의안을 마련해서 시행할 수 있다고 생각합니다. 그렇게 답변을 드렸고 다들 거기에 수긍하셨다고 보고드릴 수 있습니다. 하나는 공정성 평가지표를 개발해서 새로운 배점 항목으로 신설하자는 것과 다른 하나는 질적으로 내용면에서 향상되었는가를 측정할 수 있는 배점항목을 만들자는 의견이 나왔다는 말씀을 드립니다. 그다음에 제일 큰 문제점 중의 하나는, 그 종편 회사를 거명해서는 안 되겠지만 1등한 TV조선이 점수를 많이 받은 배경이 두어 가지가 있습니다. 제일 큰 것은 어린이 프로그램에서 점수를 다른 사보다 훨씬 많이 얻었습니다. 그런데 그 어린이 프로그램의 방송시간대가 어린이가 보는 시간대가 아니었습니다. 새벽 4시, 새벽 시간에 어린이 프로그램을 방영해서 점수를 받은 것입니다. 이것을 누가 납득하겠습니까? 그런데 이것은 이미 문제제기가 되어서 내년부터는 개선하도록 이미 조치가 된 것 같습니다. 또 하나는 심의제재는 점수를 빼는 것인데 이것 때문에도 차이가 났습니다. 아까 제시한 신설 항목 같은 경우, 심의제재만 평가하는 것이 아니라 공정성 평가 같은 인센티브 요인도 들어가 있는 것입니다. 공정성을 잘 지켰으면 점수를 많이 얻는 것이고 투자실적 같은 것도 그런 것이고, 그렇게 잘하면 점수를 많이 얻을 수 있도록 하는 항목을 많이 넣는 것이 필요하고, 심의는 규정 위반한 것만 최소한으로 할 수밖에 없습니다. 마저 말씀 드릴까요?

○ 최성준 위원장

- 그 정도로 하시고요.

○ 김재홍 상임위원

- 예, 남겨 놓겠습니다.

○ 최성준 위원장

- 아까 말씀 드린 것처럼 방송평가규칙의 개정과 관련된 부분보다는 오늘 이 안건 의결에 대한 의견을 듣고 싶습니다. 이기주 위원님 말씀하시지요.

○ 이기주 상임위원

- 간단히 말씀 드리겠습니다. 추진경과를 보면 이것이 시행규칙으로 평가의 기준, 항목, 배점 등이 다 들어가 있습니까?

○ 김영관 방송기반국장

- 예, 그렇습니다. 방송평가규칙에 기본적인 내용이 다 들어가 있습니다.

○ 이기주 상임위원

- 거기에 금년 6월에 ‘방송평가위원회, 2013년도 방송평가 기본계획 의결 추진경과’의 첫 번째, 그것은 이 위원회가 아니고 방송평가위원회에서….

○ **김영관 방송기반국장**

- 여기에서 보통 방송평가 기본계획이라 함은 일반적으로 방송사업자 허가나 재승인할 경우의 기본계획과는 조금 성격이 다릅니다. 일정이나 방송평가규칙에서 정해진 내용 중에 미비된 부분들의 점수를 어떻게 산정할 것인가, 이런 아주 세부적인 것들을 결정하는 내용입니다.

○ **이기주 상임위원**

- 제 이야기는 저희 위원님들이 평가계획에 대해 논의한 적은 없습니까?

○ **곽진희 편성평가정책과장**

- 방송평가 기본계획은 이전에 방송평가위원회에서 일단 개정규칙을 심의하고 그 규칙 개정은 본 위원회에서 논의하게 됩니다.

○ **이기주 상임위원**

- 그러니까 방송평가는 규칙 개정이 아니고 매년 평가를 하는데, 재허가, 재승인 기본계획이 있듯이 평가기본계획을 우리 위원회에서 의결을 안 하는 것입니까?

○ **김재홍 상임위원**

- 아직 제3기에서는 안 했지요.

○ **김영관 방송기반국장**

- 표현 때문에 오해가 있는 것 같습니다. 일반적으로 방송 재허가나 재승인할 때 기본계획을 위원회에서 논의하고 의결하지 않습니까? 그것에 해당하는 것이 방송평가에 관한 규칙이 되는 것입니다. 그리고 여기에서 말하는 방송평가 기본계획은 그러한 규칙에 따라 아주 세부적으로 평가위원회에서 어떻게 점수를 매길 것이냐 하는 것을 논의하는 것이기 때문에 조금….

○ **이기주 상임위원**

- 방송평가에 관한 한, 규칙 개정을 하면 어떻게 한다, 이런 논의 외에는 우리 위원회에서는 논의할 기회가 없는 것입니까?

○ **김재홍 상임위원**

- 제가 알기로 기본계획은 방송통신위원회 전체회의에서 결정하는 것이 아닙니까? 배점표는 평가위원회에서 의결하는 것이고, 그렇게 알고 있습니다.

○ **최성준 위원장**

- 저도 방송평가 기본계획을 우리 위원회에서 논의한 기억은 안 납니다.

○ 김재홍 상임위원

- 전에 해 놓은 것입니다.

○ 최성준 위원장

- 위원회에서 본격적으로 논의해서 보고를 받든지 의결한 것은 없는 것 같습니다.

○ 김영관 방송기반국장

- 표현을 저희가 잘못된 것 같습니다. 기본계획이라고 하니까 평가를 위한 기본적인 중요한 것들을 정하는 것 같은 느낌이 있는데, 사실 이것은 그런 의미로 저희들이 썼던 것은 아니고, 기본적으로 방송평가 제도를 어떻게 만들 것인가, 그리고 구체적인 평가방법을 어떻게 결정할 것인가는 방송평가 기본계획에 들어가는 부분들이 있습니다. 그런 것은 당연히 방송통신위원회에서 논의가 되는 것이고, 그 틀 안에서 세부적으로 추가적으로 결정해야 할 부분들을 평가위원회에서 결정하는 내용입니다.

○ 최성준 위원장

- 평가위원회에서 세부절차에 대해서만 논의하는 것이지, 전체 평가의 기준, 배점에 대한 논의는 아니라는 말씀이지요?

○ 김영관 방송기반국장

- 예, 그렇습니다.

○ 이기주 상임위원

- 간단히 질문했더니 답이 커졌네요.

○ 김재홍 상임위원

- 시행세칙 결정을 평가위원회에서 합니까, 방통위원회에서 합니까?

○ 박진희 편성평가정책과장

- 평가규칙은 본 위원회에서 의결을 거치고요. 그에 따라서 평가위원회에서 해당 연도의 대상 사업자가 몇 개 사업자인지, 그 규칙 하에서 다시 한 번 의결한다는 취지로 보시면 되고, 새롭게 의결 내용이 추가되는 것은 없습니다.

○ 김재홍 상임위원

- 지금 점수를 조정하는 문제를 평가위원회에서 의결할 수 있느냐, 여기에서 해야 하느냐 하는 문제입니다. 배점표….

○ 박진희 편성평가정책과장

- 전체적인 41개 항목에 대한 배점표는 규칙의 첨부 사항이기 때문에 규칙 개정사항입니다. 규칙 개정사항은 일반적·통상적으로 위원회 의결을 거치고 그런 것을 다 거쳐야 하기 때문에 위원님들이 다 보시게 되는 것입니다. 그 규칙 안에서 세부적으로 이 점수 부여를 상세

하게 봐야 할 부분은 평가위원회에서 하게 됩니다.

○ 이기주 상임위원

- 제가 보기에 개선방안 중의 하나가 그것이 되어야 할 것 같습니다. 다른 것과 안 맞는 것 같습니다. 어쨌든 제 의견은 평가규칙에 따라서 평가위원회에서..., 그러니까 제가 보기에 이 평가결과에 대해서는 최소한 절차적 정당성, 적법성..., 평가위원들이 어떤 분들이 하시는지 모르겠지만 외부 위원님들 위주로 구성되어서 저는 굉장히 객관적인 평가가 되지 않았을까 생각합니다. 단지 평가결과가 보는 사람에 따라 자기가 평소에 갖고 있던 인식이나 느낌과 다를 수는 있다고 생각합니다. 우리 국내에서 일어나는 평가가 정말 많습니다. 수능에서부터 어제 부처별로 청렴도평가에 이르기까지 정말 많은데 그 평가결과가 나오면 항상 평가의 적절성, 결과에 대해서 나름대로 평가대상들의 컴플레인(complain)은 항상 있을 정도로 이 평가라는 것이 참 어렵다고 생각합니다. 그런데 이것이 사후에 평가결과를 가지고 예를 들면 앞으로 규칙을 개선하자, 제도를 개선하자는 논의는 얼마든지 가능하지만 평가결과가 적절치 않기 때문에 평가가 잘못됐다는 것은 곤란하지 않을까 이런 생각이 들었습니다. 두 번째, 사무처에서 예를 들면 '지상파TV 평가결과는 전년과 동일하게' 이런 말을 씁니다. 그리고 보니까 '보도PP도 전년과 동일하게' 이런 말을 쓰는데 저는 그 결과를 보도하는 차원에서 이해를 돕기 위해 그런 표현이 적절한지는 모르겠지만 제가 지금 이야기하려는 것은 나중에 이것을 릴리스(release)하고 국민들에게 알릴 때 저희가 조심해야 할 부분이라고 생각합니다. 일단 이 제도에 대한 설명, 그간의 절차, 평가방법, 배점 이런 것들을 충분히 설명을 전제로 하고 그다음에 평가결과에 대해서는 최대한 표현 자체는 드라이하게 해야 하지 않을까 이런 생각이 듭니다. 보기에 따라서는 '전년과 동일하게' 이런 말들은 불필요한 오해를 줄 수 있지 않을까 그런 생각이 들었습니다.

○ 최성준 위원장

- 부위원장님 말씀하십시오.

○ 허원제 부위원장

- 방송평가와 관련해서 우리 위원회에서 논의를 할 때에는 우리 스스로가 표현에 조금은 자제를 해야 한다고 할까요, 조금 조심할 필요가 있다고 봅니다. 평가에 관한 결과는 어쨌든 우리 위원회에서 정리된 절차에 따라 나온 결과이고, 그 결과에 대해 평소에 본인들의 의견과 다른 결과가 나온 부분에 관해 특정사를 거명한다든지 해서 이 평가의 내용에 대해 그렇게 비판을 하는 것은 적절치 못하다고 생각합니다. 단지 이 평가점수표가 좀 더 보완되어야 할 부분이 있으면 그 부분에 관해 우리 나름대로 다시 진지하게 논의해서..., 우리가 이 <표> 자체의 항목을 설정하는 것은 위원회 의결사항입니까?

○ 김영관 방송기반국장

- 방송평가규칙 개정사항입니다. 그리고 그것은 위원회 의결이 필요한 사항입니다.

○ 허원제 부위원장

- 그러면 그 부분은 우리가 다시 논의하면 된다고 생각하고, 오늘 이 자리에서 우리 위원 한

분 한 분이 이 결과와 어떤 특정사를 그렇게 직접 연결시켜서 표현하는 것은 적절치 못하다고 생각합니다.

○ 최성준 위원장

- 좋은 의견들을 많이 주셨습니다. 그런데 방송평가제도의 개선, 다시 말하면 방송평가규칙의 개정, 그다음에 아까 명칭이 잘못됐다고 했습니다만 방송평가 기본계획을 세우고 의결하는 등등 이런 절차적인 문제까지 포함해서 종합적으로 논의하는 것이 필요하다고 생각합니다. 그래서 그 부분을 앞으로 논의하기로 하고 오늘 의결안건으로 올라온 방송평가 결과에 대해서 아까 일부 의견을 말씀하신 분도 계십니다만 이 안건의 의결에 대해 이의가 있는 것은 아닌 것으로 봐도 됩니까? (“예” 하는 위원 있음) 그러면 그런 의견이면 여러 가지 사정상 오늘 이 안건은 의결하도록 하겠습니다. 그러면 이 안건은 원안대로 의결하고자 합니다. 이의 없으시지요? (“없습니다” 하는 위원 있음) 가결되었습니다. 그다음에 일부 이야기가 나오긴 했는데 아직 충분한 이야기들을 못하신 부분도 있을 것 같습니다. 다시 말하면 방송평가에 관한 규칙 개정과 관련된 다양한 의견들이 있을 것 같습니다. 그런데 제가 생각해 보니까 이것을 일단 오늘 의결했으면 내일 오후에 저희가 논의하기로 한 것을 위원회 회의로 논의하기보다는 저희들끼리 우선 먼저 모여서 논의를 하면서 그것이 좀 더 구체화됐을 때 이 회의를 열어서 하는 것이 더 효율적이지 않나 싶습니다. 의견이 어떠십니까?

○ 김재홍 상임위원

- 일단 의결안건이 아니더라도 보고안건으로 본 회의에서 하고 그다음에 티타임에서 좀 더 자세한 것을 논의할 수도 있겠습니다.

○ 최성준 위원장

- 특별히 보고할 안건내용이 있습니까? 보고안건을 말씀하시니까….

○ 김영관 방송기반국장

- 이 부분과 관련해서 저희가 별도로 당장 보고를 드리는 것보다는, 아까 위원장님 말씀하신 대로 방송평가위원장이신 김재홍 위원님께서 문제점을 말씀하시고 위원님들끼리 논의하는 티타임부터 먼저 하시는 것이 저희 입장에서는….

○ 최성준 위원장

- 일단 경우에 따라서는 쟁점이 많을 수도 있을 것 같습니다. 그래서 먼저 논의를 해서 어느 정도 정리된 상태에서, 또 서로 의견이 갈리는 부분은 갈리는 부분대로 해서 방송기반국에서 정리해서 위원회 회의에 보고해 주시고 다시 저희가 토론하고 이런 식이 좀 더 효율적이지 않겠습니까?

○ 이기주 상임위원

- 제가 의견을 말씀 드리면 아까 김재홍 위원님께서 위원장으로서 평가위원들 간 논의된 것을 간략히 소개해 주셨는데, 사무국에서 평가위원들이 말씀하신 것을 정리해 주시고, 또 고 위원님께서 생각하시는 것을 다 정리해서 빠른 시간 내 티타임을 우선 한 번 하시면 어떨까

싶습니다. 그것을 다 정리해서 다른 위원들도 한 번 내용을 검토해 보고 그렇게 하면 더 토론이 잘 될 수 있지 않을까 생각합니다.

○ 최성준 위원장

- 이렇게 하면 어떨까 싶습니다. 각자 방송평가에 관한 규칙을 검토해 주시고 그다음에 미리 의견을 준비하신 분도 있지만 오늘 나온 이야기를 종합해서 각자의 의견들이 또 다양하게 있을 것 같습니다. 그런 것들을 방송기반국에 주시면 취합해서 논의의 자료로 쓰고, 그다음에 간담회를 통해 논의가 어느 정도 성숙이 되면 그때 위원회 회의에서 본격적으로 논의하는 것이 더 효율적이지 않나 싶습니다. 동의해 주시면 그런 식으로 운영하도록 하고, 그러면 아까 말씀 드렸던 내일 오후 2시 회의는 안 하는 것으로 하겠습니다.

○ 이기주 상임위원

- 위원장님, 아까 의결하신다고 했는데 제가 아까 두 군데 ‘전년과 동일하게’ 이 표현을 이야기했지 않습니까? 그런데 제가 밑에 <표>를 보니까 3년간 평가결과 추이와 그래프를 그려 놓았습니다. 그러려면 2년 전 것도 같이 하든지, 어쨌든 ‘전년과 동일하게’를 두 군데만 넣은 것이 보기에 따라서는 자꾸….

○ 최성준 위원장

- 그 표현을 빼시지요.

○ 김영관 방송기반국장

- 예.

○ 최성준 위원장

- 그래프로 다들 상황을 인식할 수 있는 상황이니까 ‘전년과 동일하게’ 두 군데 있는 부분은 삭제해 주시기 바랍니다.

○ 김영관 방송기반국장

- 알겠습니다.

○ 고삼석 상임위원

- 그리고 아까 지적했던 3페이지 제일 위에 있는 ‘방송평가위원회가 기본계획을 의결한다’ 이것도 정확한 표현은 아니지요?

○ 김영관 방송기반국장

- 방송평가위원회에서 의결할 때는 방송평가 기본계획이라는 표현을 써서 의결을 했습니다. 그런데 제가 드리는 말씀은 방송평가의 기본계획이라는 표현이 방송사업자 재허가, 재승인을 할 때 방통위에서 의결하는 그 기본계획과는 차원이 다른 것이라 말씀을 드린 것입니다.

○ 최성준 위원장

- 그러면 이렇게 합시다. 명칭이 방송평가 기본계획으로 되어 있으니까 그것은 바꿀 수 없는 것이고 괄호 열고 주로 어떤 어떤 내용들이 있었는지, 아까 말한 것처럼 평가 일정 등의 내용들이 있지 않습니까? 그것을 몇 개 나열해 놓으면 이 기본계획의 의미를 알 수 있을 것 같습니다. 그런 식으로 괄호 안에 표현을 해서 오해가 없도록 해 주시기 바랍니다.

○ 김영관 방송기반국장

- 알겠습니다.

○ 이기주 상임위원

- 그런 방법도 있고 거기에 의결 대신에 '확정'이라고 하든지, '의결'이라고 하니까 굉장히 무겁게...

○ 김재홍 상임위원

- 법정위원회니까 의결이긴 의결이지요. 법정기구인데 평가위원회 운영을 제가 두 차례 해 봤으니까 대항목은 기본계획에서 정해 놓았다고 했고, 소항목 배점표는 평가위원회에서 조정할 수 있고 조정해서 평가한 것입니다.

○ 김영관 방송기반국장

- 예, 그렇게 하고 있습니다.

○ 김재홍 상임위원

- 없던 것도 채점하기 편하시라고..., 가령 대항목을 보면 70점 해 놓았는데 '아, 이것 그냥 비례량 평가하라는 이야기냐? 그러지 말고 이러이러한 필요한 것 신설하자'고 해서 소항목을 신설했습니다. 그러니까 아까 말씀 드린 것처럼 큰 것은 우리가 여기에서 의결하는 것이고, 아주 디테일한 세부적인 소항목 배점표는 방송평가위원회에서 했습니다.

○ 김영관 방송기반국장

- 기본적으로 방송사업자 재허가나 재승인할 때도 방통위원회에서 기본적인 틀은 잡지만 실제로 심사위원회에서 세부적인 사항을 정할 수 있도록 되어 있습니다. 방송평가도 동일하게 그렇게 하고 있습니다.

○ 김재홍 상임위원

- 예, 그렇게 한 것입니다.

○ 최성준 위원장

- 오해가 없도록 '기본계획' 괄호 열고 내용을 조금 나열해 주십시오.

○ 김영관 방송기반국장

- 예.

7. 기 타

○ 최성준 위원장

- 오늘 상정된 안건 처리는 이것으로 마쳤습니다. 다른 논의사항 있으십니까?

○ 고삼석 상임위원

- 짧게 한 말씀 올리겠습니다.

○ 최성준 위원장

- 고삼석 위원님 말씀하십시오.

○ 고삼석 상임위원

- 지금 소관 국장님께서 나와 계시니까 말씀 드립니다. 종편미디어랩사의 광고영업활동이 올해부터 본격적으로 시작됐지 않습니까? 이에 따라서 미디어랩사의 관리감독 및 금지행위 업무의 효율성 제고 등을 위해 지금 「방송광고 불공정행위 신고센터」를 지난 11월 14일부터 방송기반국 내 방송광고정책과에 개설해서 운영하고 있지요?

○ 김영관 방송기반국장

- 예, 그렇습니다.

○ 고삼석 상임위원

- 저도 지난번에 MBN 미디어랩 신규 허가 심의·의결 시 센터 설치의 필요성을 제기했었고, 이러한 센터를 개설해서 미디어랩법 위반행위 등에 대해 상시적으로 감시체계를 가동함으로써 당초 법 제정 취지와 방송광고시장의 공정경쟁 환경을 조성할 수 있을 것으로 기대가 됩니다. 국장님, 이것 보도자료 냈습니까?

○ 김영관 방송기반국장

- 그것은 제가 확인을 한 번 해 봐야 할 것 같습니다.

○ 고삼석 상임위원

- 안 냈을 것입니다. 저도 어제 어떤 분에게 연락을 받고 이것이 설치되어 있는지는 확인을 했습니다. 저는 이 좋은 제도를 저희 위원회가 운영하면서 왜 보도자료를 안 냈는지 모르겠습니다. 다른 사소한 것들도 보도자료를 내고 정책브리핑에 올려서 홍보를 하고 있지 않습니까? 더 늦지 않게, 물론 늦었습니다만 보도자료를 내시고, 또 정책브리핑에 올려서 이러한 것들이 잘 알려질 수 있도록 그리고 운영이 효율적으로 될 수 있도록 해 주시면 고맙겠습니다.

○ 김영관 방송기반국장

- 예, 그렇게 하도록 하겠습니다.

○ 최성준 위원장

- 다른 의견 없으시면 다음 회의 일정은 별도로 알려드리겠습니다. 법제사법위원회 일정도 있어서 현재 확정하기가 어려운 상황입니다. 수고하셨습니다.

8. 폐 회

○ 최성준 위원장

- 이상으로 제57차 방송통신위원회 회의를 모두 마치겠습니다.

(의사봉 3타)

【 12시 05분 폐회 】