

콘텐츠-플랫폼 수직관계와 협상모형

아주대 경제학과 김성환

2019. 8

우리나라 유료방송 및 OTT의 수직관계

◆ 유료방송 플랫폼의 주요 콘텐츠 접근

- 2009년 통신3사가 IPTV 서비스를 시작하면서 이슈화
- 공정위 규제(2010년 CJ-온미디어 인수 시정조치, 2011년 MSO 담합 시정명령)
→ 주요 PP 콘텐츠 접근 확보
- 수직통합(MSP)이 일부 존재하지만, IPTV 및 종편 PP의 성장으로 콘텐츠와 플랫폼 영역의 구분은 더 명확해짐

◆ OTT 시장의 경우, 전략 및 협상에 따라 선택적 관계 형성

- POOQ (지상파 3사) vs. Tving (CJ ENM)
- 지상파 콘텐츠의 통신3사 OTT에 대한 공급 차별화/변동성
- OTT는 유료방송을 보완하는 성격이 강하므로, 콘텐츠와 플랫폼 양측 모두 블랙아웃을 두려워하지 않고 자유로운 협상과 전략적 선택이 가능

시장의 동향

◆ 국제적 동향

- 넷플릭스, 아마존 프라임과 같은 수직통합형 OTT 사업자들이 시장의 변화를 주도 → 콘텐츠의 투자, 제작, 편성, 유통의 전 과정 수직통합
- 수직통합 효율성 인식↑: ① 콘텐츠-플랫폼 협상 거래비용 절감 ② 이용자 데이터 분석을 통한 수요창출, 광고 타겟팅 → AT&T-TimeWarner 수직결합
- 반면, 콘텐츠 자체는 중요하지 않고 플랫폼의 '연결성' 극대화가 미디어 전략의 핵심이라는 주장도 있음 (Anand, 2016)

◆ 국내 최근 동향

- 일등 콘텐츠였던 지상파 콘텐츠의 시청률/화제성 감소
- LGU+와 넷플릭스 제휴, 넷플릭스 가입자 급증 → Game Changer?
- POOQ+ 옥수수(=웨이브) 기업결합

AT&T-Time Warner 기업결합 사건

◆ 플랫폼과 콘텐츠의 수직결합

- AT&T: DirecTV(위성방송)와 U-verse(IPTV) 등 소유
- Time Warner: Turner, HBO, WB 등 주요 콘텐츠 사업 소유

◆ 미국 DOJ의 기업결합 반대 (40년만의 수직형 기업결합 반대 결정)

- 기업결합후 협상력 우위로 더 높은 콘텐츠 사용료 부과
(partial input foreclosure → 협상모형 사용)
- 유료방송 요금 인상으로 전가될 것

◆ 2018년 미국 지방법원(Leon 판사)은 DOJ 기업결합 반대 청구 기각

- 플랫폼-콘텐츠 수직 결합/분리의 과거 사례들에서 콘텐츠 가격이 크게 영향을 받지 않았다는 실증적 근거 언급

협상모형: 콘텐츠(투입물) 가격 설명/추정

- 수직결합 → 경쟁 플랫폼으로의 콘텐츠 제공의 기회비용 상승
→ 콘텐츠 사용료 협상의 레버리지 상승 (increased-leverage theory)

투입물 가격의 결정

$$\text{투입물 가격} = \mu \times (\text{투입물의 가치}) + (1 - \mu) \times (\text{투입물의 비용})$$

투입물 가격의 증분

$$\text{증분가격} = (1 - \mu) \times (\text{증분비용})$$

증분비용의 추정

$$\text{증분비용} = \alpha \times d \times (\text{하류부문 마진})$$

협상모형의 활용 관련 쟁점

◆ Comcast-NBCU 기업결합 (FCC 심사, 2011년)

- 협상모형을 이용하여, 결합기업이 지상파 재송신료와 케이블 채널 번들 사용료를 현저히 인상할 가능성이 있다고 추정

◆ AT&T-Time Warner 기업결합 사건에서 지방법원(2018년)은 협상 모형의 적용에 대해 두가지 의문을 제기하여 쟁점화

- ① 수직결합 기업이 실제로 과연 joint-profit maximization을 하는가?
 - ② 장기적 블랙아웃 사례와 가능성이 거의 없는 시장환경에서, 블랙아웃 위협과 그에 따른 협상 레버리지가 가능한가?
- 기본입장: "antitrust theory and speculation cannot trump facts"

<참고문헌>

- 김성환, 박민수 (2013) “MPP사업자간 기업결합에 따른 시장지배력 효과 분석 – 수신료 수익을 중심으로,” *산업조직연구*, 21집4호.
- 남재현, 김성환, 정진화 (2017) *경제분석의 이해와 활용*, 공정거래위원회.
- Anand (2016) *The Content Trap*, Random House.
- Caffarra, Crawford, and Weeds (2018) “Kabuki Dances or Rube Goldberg Machines? Vertical Analyses of Media Mergers,” *Antitrust Chronicle*, August Volume 2.
- Rogerson (2013) “Vertical Mergers in the Video Programming and Distribution Industry: The Case of Comcast-NBCU,” *The Antitrust Revolution (6th edition)*, Oxford University Press.
- United States District Court for the District of Columbia (2018) “United States of America v. AT&T Inc., et al.,” Memorandum Opinion, Civil Case No. 17-2511 (RJL)