

# [종합 토론]

토론문

장준영 변호사  
(법무법인(유)세종)



## 토론문

법무법인(유) 세종 변호사 장준영

- 불법 지원금 문제는 단말기 유통구조의 본질적 문제점이 해소되지 않는 이상 극복될 수 없는 문제로서, 이를 고려한 맞춤형 해법 제시가 필요한 시점
  - 이동통신시장(단말기 포함)은 이통사(+제조사) → 대리점 → 판매점 구조로 계층화
    - 이통사는 대리점과 직접 계약(위탁)하고, 대리점은 판매점과 계약(재위탁)을 체결(이통사 사전승낙)
    - 판매점은 이통사와는 직접적인 계약관계가 없고, 대리점과 계약을 체결한 통신매장으로 1개 대리점이 100개 이상의 판매점과 계약하는 경우도 다수 존재
  - 판매점은 전체 매장 수와 판매량이 가장 많은 유통 채널로 이동통신 시장에 있어 영향력이 큰 반면, 역설적으로 관리의 사각지대에 존재
    - 전체 오프라인 통신매장(대리점+판매점) 중 판매점은 70%('19년)이고, 이동통신가입자 유치의 약 44%('19년)를 차지하고 있음에도 불구하고, ▲과도한 매장 수 ▲빈번한 개·폐점 ▲복잡한 영업형태딜러, 온라인 업체 등 등의 이유로 정확한 영업행태를 파악·관리하는데 한계
- ※ 판매점 창업비용의 80% 이상은 임대료 및 인테리어 비용으로 파악되며, 온라인 판매점의 경우 별도의 인테리어도 필요 없이 자유롭게 개·폐업 가능
- ※ 매년 5천개 이상의 판매점이 신규 진입 및 퇴출(전체 판매점의 25%가 매년 바뀌는 상황)되며, '19년 약 21,000개로 파악 (참고: 치킨 프랜차이즈 매장(26,000개))

- 불·편법 영업, 이용자 차별 등 대부분의 불법지원금 문제는 정부 및 이통사의 실효성 있는 관리·감독이 어려운 판매점에서 집중적으로 발생
  - 반면, 이통사와 직접 계약관계 있는 대리점은 품질, 요금 등 서비스 경쟁력에 대한 비교 중심으로 이용자에게 권매를 할 수 있도록 이통사에서 철저히 관리하는 측면이 존재
    - ※ 이통사는 대리점주 및 직원을 대상으로 서비스 경쟁력을 설명할 수 있는 자료를 제공하고 주기적으로 실습교육을 시행하는 것으로 파악
  - 이통사가 자신과 직접적인 계약관계가 없는 판매점에서 발생하는 불·편법营业을 관리·감독하는데 한계가 있음(관리감독 실효성의 제도적 한계)
  - 현행 계층적 유통구조 하에서는 불법 지원금 등 단말기유통법 위반 행위가 지속적으로 발생될 수밖에 없는 실정
- 일부 판매점은 생존전략으로서의 불법지원금을 지급하고 있는바, 이를 무조건 탓하기도 어려운 상황
  - 모든 판매점에서 판매되는 단말기나 요금제 상품은 동일한바, 결국 판매점이 경쟁우위를 얻기 위해서는 불법지원금 지급 등으로 고객 유인을 하여야 하는 생존경쟁 상황으로 내몰리게 되는 상황
- '14 단말기유통법 도입 이후에도 수년간 불법지원금 지급이 지속적·정례적으로 문제 되고 있는바, 이는 "유통구조"의 본질적 한계가 해소되지 않는한 해소될 수 없는 문제로서 이제는 제도개선을 통한 근본적인 해결을 진지하게 모색할 시점

□ **건전하고 투명한 유통구조 개선방안 마련시 고려사항**

- 전기통신사업법과 달리 단말기유통법에서는 대리점, 판매점을 직접적인 수범자로 일부 포섭하기는 하였지만, 과징금, 형사처벌은 모두 관리감독권자인 이통사에게 집중
  - 추가적인 행위규제(지원금 세분화 또는 장려금 규제 등) 도입여부 등과는 별도로 현행과 같이 계층화된 단말기 유통구조가 유지되는 환경 하에서는 궁극적 책임 귀속(집중 또는 합리적 분산)에 대한 논의가 수반될 필요
  - 즉, 실효성 있는 이통사의 관리감독권 행사기반 마련(책임의 집중) vs. 실질 위반 행위자에 대한 맞춤형 제재환경(합리적 분산) 간의 조화로운 균형점을 본격적으로 모색하여야 할 것임
- ※ 정보통신망법에서는 개인정보 처리에 있어 수탁자 역시 위탁자와 동일하게 책임을 부과할 수 있도록 명시적으로 개정('16.3.)