14. 르포］휴대전화 지원금 상한제 폐지설, ‘조삼모사 정책에 정부 불신 고조’

**-소비자들, ”경기 좋아지면 다시 지원금 상한액 부활하는 것 아니냐“ 정부 불신**   
  
**-일선 매장 “수익성 당장 좋아지지는 않을 것…기존 판매 노하우 모두 헛수고” 한숨**  
  
[헤럴드경제=이혜미 기자] ”정책이 이렇게 조삼모사로 바뀌어도 되는 것인지 모르겠다. 경기가 좋아지면 또 다시 지원금 상한액을 부활시키겠다고 할 거 아니냐”(마포 거주 40대 소비자)  
  
휴대전화 지원금 상한제 폐지 논란으로 떠들썩했던 지난 한 주를 보낸 소비자들의 반응은 싸늘했다.   
  
지난 주말 시내에서 만난 소비자들은 규제 완화 차원에서 단말기 지원금 상한액 폐지를 검토하고 있다는 정부 정책에 대해 대부분 비판적이거나 무관심했다. 환영한다는 의견은 없었다.

그보다는 불과 한 달 전까지 지원금 상한액의 긍정적인 효과를 홍보하던 정부가 한 달 여 만에 입장을 뒤바꾼 데 대한 정부 정책에 대한 실망감이 크게 묻어났다. 여기에 지원금 상한제 폐지 보도에 적극 부인하면서도 개선안을 검토하고 있다는 애매한 입장을 취한 방송통신위원회의 태도는 정부에 대한 불신에 기름을 붓는 격이 됐다.  
  
신도림에서 만난 한 소비자는 “당장 휴대폰이 급한데 언제 시행될 지 알고 그걸 기다리고 있겠느냐”고 목소리를 높였다. 매장을 찾는 소비자들의 발길도 평소와 큰 차이는 없었다.   
  
판매점(대리점과 계약을 맺고 제품 판매하는 매장)의 분위기도 아직 썰렁했다.   
  
직영점(본사가 직접 관리하는 매장)과 대리점(본사 대리로 판매 및 CS업무 위임된 곳) 업주들의 얼굴에는 우울한 기색이 읽혔다.   
  
종로 지역의 A 대리점의 점주는 “소비자 입장에서는 지원금 상한선이 폐지되면 장기적으로는 유리하겠지만 판매하는 입장에서는 (단통법 이후 정책이)이제 어느 정도 정착됐는데 혼란스러울 수 밖에 없다”고 지적했다. 단통법 이후 뜸해진 소비자들을 잡기 위해 시간과 돈을 투자한 판매 노하우가 모두 헛수고가 돼 버릴 수 있기 때문이라는 것이다.  
  
같은 지역 B 대리점 매니저는 “아무래도 지원금 상한선이 없어지면 단말기가 전보다 잘 팔리긴 하겠지만 그렇다고 매장 수익성이 당장 좋아질 것 같지는 않다”며 “공시지원금이 늘어나면 통신사에서 그만큼 수수료를 덜 주지 않겠느냐”고 말했다. 그러면서 “(단통법이)이제 자리잡아가는데 또 바뀌면, 다시 영업을 예전처럼 해야하는 지 고민이 된다”고 말했다.   
  
B 대리점에서 만난 소비자들은 지원금 상한선 폐지 소식에 “모르고 있었다”, “관심있게 뉴스를 안 봐서 잘 모르겠다”고 갸우뚱했다.   
  
영업점들 중에서도 아예 상한제 폐지 얘기에 대해서 모르는 곳이 상당수였다.   
  
종로구의 C 판매점은 “기사로만 접했지 아직까지 얘기 나온 게 없어서 체감은 못하고 있다“며 ”손님 수도 평소와 비슷하고 아직까지 감지되는 변화는 없다”고 말했다.   
  
은평구에 위치한 D 판매점은 “지원금 상한선이 없어진다는 얘기는 아직 못들었다”면서도 “그렇게만 된다면 지금보다 손님들은 더 몰리지 않을까 싶다”고 다소 기대감을 드러냈다.   
  
이 지역 E 판매점 업주도 지원금 상한제 폐지와 관련해 “들은 게 없다”면서도 “뚜껑을 열어봐야 알겠지만 우리 입장에서는 썩은 동아줄이라도 잡고싶은 심정”이라고 토로했다.   
  
이어 이 업주는 “얼마 전까지만 해도 단통법이 시장 안정화에 기여했느니 어쩌니 하더니, 결국 지원금 상한제를 폐지한다는 것은 정책이 실패했음을 인정하는 것 아니냐”고 꼬집기도 했다.