



국내 VoIP 서비스 시장현황 및 전망

VoIP 서비스 시장은 일반적으로 소비자, 기업 이용자, 정부 및 관공서 등과 같은 이용자, 인터넷 인프라 구축업자, 인터넷 인프라 제공업자, 인터넷 기술 제공업자, VoIP 서비스 제공업자, VoIP 제품 공급업자, VoIP 기술 제공업자 및 기술, 제품, 서비스 경쟁자와 같은 요소로 구성될 수 있으며, 이들 각각은 독자적인 하부 연결 관계를 구축하고 있다.

국내 서비스 시장현황 및 전망

VoIP 서비스는 지금까지 역무 구분, 상호접속, 번호 체계와 같은 환경 및 제도적 측면, PSTN 시장 축소를 의식한 KT의 소극적 시장 대응 및 별정 업체 난립과 같은 경쟁적 측면, 시장 초기에 형성된 품질에 대한 부정적 인식과 같은 사용자 측면 등이 시장 확산에 걸림돌로 작용했다. 그러나 정통부에서는 올해 안으로 VoIP 관련 제도들을 확정짓기로 했고, 하나로 통신, 데이콤 등의 적극적인 시장 참여가 시장에 활기를 불어넣을 것으로 예측된다. VoIP는 IP망을 이용해 음성을 전달하기 때문에 PSTN에 비해 저렴한 가격에 서비스를 제공할 수 있다는 경제적 장점뿐만 아니라 음성과 데이터의 통합 경향과도 부합돼 앞으로 큰 성장이 기대된다. VoIP 서비스는 장기적으로 통신 사업자의 IP 망으로의 진화에 따라 PSTN 시장을 잠식하겠지만, 중기적으로는 PSTN의 대체재 보다는 보완재 역할을 할 것이다.

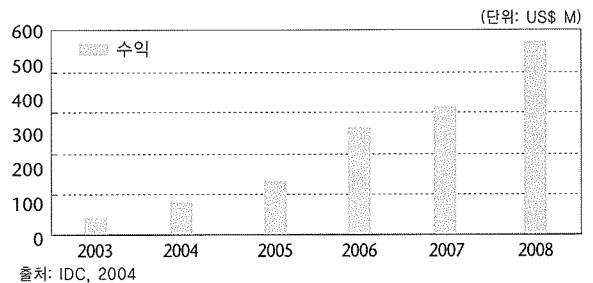
VoIP 서비스를 사용하는 기업의 경우, 아직까지 중소기업 및 SOHO가 많으며, 일부 도입한 대기업도 중요한(mission critical) 업무에는 PSTN을, 그렇지 않은 업무에 VoIP를 사용하고 있다. 향후 VoIP 서비스 시장은 기간 및 대형 사업자에 의해 주도될 것이다. 이는 기존에 도매에 주력하던 사업자들이 소매시장에 본격적으로 집중하는 것과 별정 사업자들의 높은 망 이용료 부담 및 부가서비스에서 열세를 나타내는 등에 기인한다.

VoIP 서비스는 개인 시장보다 기업 시장에서 우선적으로 많은 수요가 발생할 것이며, 이는 IP VPN과 같은 IP 서비스의 확산과 상대적으로 부가 서비스의 활용이 높기 때문인 것으로 분석된다. 반면 개인용 서비스는 초고속 인터넷과 함께 번들링으로 제공되면서 그 수요가 확산될 것이다.

VoIP 서비스는 최근 통화 품질이 초기에 비해 많이 향상되었고 유료화가 점차 정착됨에 따라 새로운 전기를 맞고 있으며, VoIP 서비스는 PSTN에 비해 요금이 저렴할 뿐만 아니라,

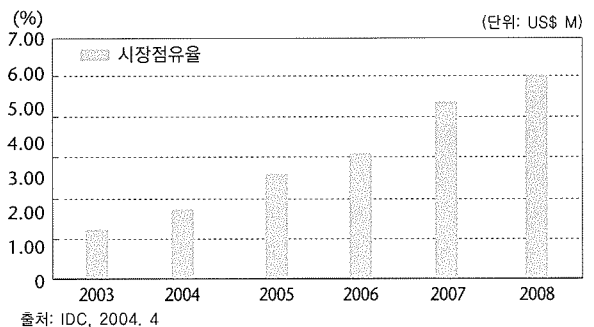
음성 네트워크와 데이터 네트워크를 통합 운영할 수 있어 관리가 쉽고 운용비용 및 인력을 절감할 수 있다. 표준화와 호환성과 같은 기술적 측면, 역무 구분, 상호접속과 같은 제도적 측면이 아직 서비스 확산의 걸림돌로 남아있지만 올해를 시작으로 시장의 급속한 확산이 예상된다. IDC는 한국의 VoIP 서비스가 이동전화 서비스와 결합되어 제공될 것이라 기대했다. 현재 한국에는 VoIP 프로토콜의 표준이 정해지지 않은 상태로 SIP과 H.323이 동시에 운용되고 있다. 로컬 VoIP 장비 사업자들은 H.323을 더 선호해왔고, 많은 서비스 사업자들이 이미 H.323을 기본으로 백본 네트워크를 구성해 온 상태이다. 이러한 시점에서 SIP으로의 급속한 전환은 장비 사업자들에게 큰 영향을 줄 것으로 예상된다.

[그림 21] 한국의 VoIP서비스 수익 전망, 2003-2008

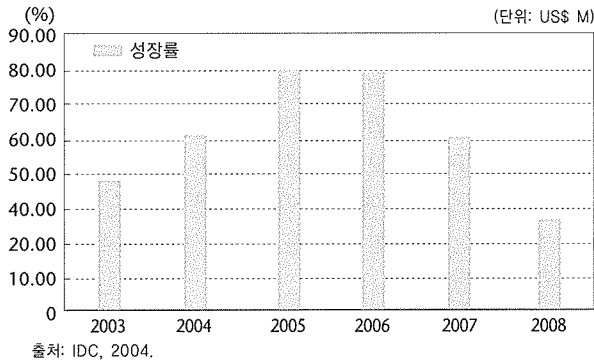


IDC는 한국에서 VoIP 서비스에 매우 비약적인 성장을 기대하고 있다. 위의 [그림 21]에서 보는 것과 같이, 2003년의 5,037만 달러에서 2008년 5억 7,770만 달러까지 연평균 성장률이 63%에 이를 것으로 예측하고 있다. 2008년의 예측치는 일본을 제외한 아시아/태평양 시장에서의 점유율 5.9%에 이른다.

[그림 22] 아시아/태평양 지역에서 한국의 VoIP 서비스 시장 점유율

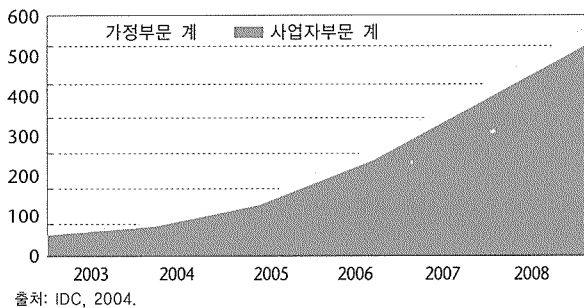


[그림 23] 한국 VoIP서비스 시장 성장률 전망, 2003-2008



위 [그림 22]에서 볼 수 있듯이, 2004년에서 2007년 사이 한국의 VoIP 서비스 시장의 성장률은 특히, 2005년 80.37%, 2006년 79.79%로 2년간 높을 것으로 전망되며, 위의 <그림 24>에서와 같이, 이미 한국의 VoIP 서비스 시장의 수익 중 89%는 사업자 부분에서 발생하고 있다. 예측된 기간의 VoIP 서비스 수익 중 국내 범위에서의 수익은 59 ~ 61%에 그칠 것이라는 전망이다.

[그림 24] 한국 VoIP서비스 시장 부분별 성장률 전망, 2003-2008



미국이나 유럽, 일본 등지에서 기업의 사설망을 통한 인터넷 폰 서비스가 확산되면서 한국시장에서도 VoIP 서비스에 대한 계획들이 속속 발표되고 있다. 현재 하나로텔레콤, 데이콤 등 기간통신사업자와 삼성네트웍스, 애니유저넷, 큰사람컴퓨터 등 별정통신사업자가 두 축으로 기업형 VoIP 서비스를 제공하고 있다. 최근에는 인터넷 포털업체들도 VoIP 사업 분야를 차세대 성장 동력의 하나로 놓고 주력하고 있어 VoIP의 대중적 확산이 앞당겨 질 것으로 예상된다. 가격과 서비스 품질 측면에서 사업 성공 가능성이 있다는 게 업계의 판단이다. 국내 인터넷 보급율과 속도를 생각하면 다른 어느 나라

보다 더 좋은 통화 품질 등을 보장 할 수 있어 장기적으로 사업성이 높다고 판단할 수 있다. 포털들이 대부분 서비스를 하고 있는 메신저에 VoIP 기능을 다양하게 활용할 수 있어 인스턴트 메신저 시장의 새로운 강자가 될 수 있다는 것도 포털들이 VoIP 사업에 뛰어드는 이유 중 하나이다.

최근 정보통신부에서는 2005년 내에 VoIP 서비스 이용자 100만명을 확보하겠다는 계획을 발표했다. 또한, 케이블 TV 방송사업자(SO)들이 추진중인 VoIP 사업의 가치가 오는 2010년 말에는 352억원 규모에 이를 것으로 추산됐다. 한국 케이블TV방송협회의 SO VoIP TF팀이 최근 주요 MSO 대표들에게 보고한 VoIP 추진 관련 보고서에 따르면 SO들이 VoIP를 자체적으로 제공할 경우 기존 서비스들의 해약율이 감소되고, 영업권을 유지할 수 있는 등의 효익을 산출한 결과 2010년까지 352억원 어치의 효과를 발휘할 것으로 확인됐다. 만일 통신사업자와 협업하는 방식으로 VoIP를 제공할 경우에는 2010년까지 175억원의 가치를 낼 수 있을 것으로 보고서는 분석되었다. 이 같은 분석은 SO들이 정보통신부로부터 기간 사업자로 승인을 받고 VoIP 상용화에 최대한 빠르게 시작한다는 것을 전제로 한 것이다. VoIP는 초고속인터넷·방송서비스 등과 함께 트리플플레이(TPS)를 이루며 외국에서는 케이블TV방송사(SO)의 성장성을 지속시키는 사업 모델로 자리 잡고 있다. 유선전화 시장의 경쟁도 뜨거워 질 것으로 예측하고 있다. 후발 통신사업자들은 전화시장을 공략키 위해 초고속 인터넷을 주축으로 VoIP와 방송이 동시에 제공되는 트리플플레이 서비스(TPS)를 강화할 움직임을 보이고 있기 때문이다.

