

별정통신의 사업성 및 전망

별정통신사업이란 기간통신사업자의 전기통신회선설비 또는 기간통신역무를 이용하여 기간통신역무를 하는 사업이며, 구내에 전기통신설비를 설치, 또는 이를 이용하여 구내에서 전기통신역무를 제공하는 사업이다. 기간통신사업자, 부가통신사업자와 함께 틈새형 시장을 활성화시킬 수 있다.

WTO기본통신협상에 의거 98년 부터 재판매 허용되는데, 음성 공전공의 경우 99년 49%, 2001년 100% 외국인 지분을 허용하며, 음성재판매는 98년부터 허용된다.

최 흥 식 국민대학교 경상대학 교수

서 론

별정통신사업자 분류

- 별정 1호 : 음성회선 재판매, 국제콜백, 인터넷 전화
 - 자체적으로 교환설비를 갖추어야 하는 사업
 - 자본금 30억이상
- 별정 2호 : 재과금 사업(Rebiller), 호집중사업

- (Aggregator), 무선재판매 (Airtime Reseller)
 - 자체교환설비가 필요없는 사업
 - 자본금 3억이상
- 별정 3호 : 구내통신사업
 - 건물 내에 통신시설 구축
 - 자본금 5억이상
- 데이콤, 온세통신, 하나로통신 등 전화업체에 주주로 참여한 재벌의 비상임이사로서 경영에 참여하는 것을 금함

재판매사업자 출현에 따른 시장 구도 전망

시내	한			한			한		
	국	데	아	국	데	아	국	데	아
시외	통	이	콤	통	이	콤	통	이	콤
국제	신	콤		신	콤		신	콤	
	'96			'98			2000		

별정통신의 사업성

별정통신사업의 Arbitrage효과

국제전화서비스

- 1996년 현재 세계시장규모 : 785억 달러, 2005년 1,430억달러 예상
- 20여개의 독점적인 대규모 사업자들에 의해 지배(전체수익의 70%)
- 국제전화서비스는 상대적으로 높은 요금으로 제공

- WTO기본통신협상에 따른 개방화와 규제완화
- PSTN과 회선임차에 의한 요금의 격차이용 : 국제음성재판매(33억달러)
- 착신통화와 발신통화요금의 차이를 이용 : 콜백 서비스(15억달러)
- 저가의 데이터 통신망인 인터넷을 이용 : 인터넷전화
- 대용량 할인제도에 의한 재판매 : 무선재판매, 호집중사업, 무선재판매 등

망사업자와 대표적인 별정통신 사업자의 매출액(단위 : 억원)

구 분		'95	'96	'97	'98	'99	2000	2001
암 사업 자	시 외	19,447	21,756	24,695	26,772	29,522	32,073	34,423
	국 제	6,423	7,530	9,790	12,726	15,156	17,221	19,312
인 터 넷 전 화	시 외	-	-	-	122	304	728	1,346
	국 제	-	-	-	60	160	400	752
	합 계	-	-	-	182	464	1,128	2,098
재 판 매	시 외	-	-	-	1,660	1,835	2,006	2,171
	국 제	-	-	-	-	482	554	665
	합 계	-	-	-	1,660	2,317	2,561	2,836
콜 백	국 제	-	-	-	590	531	478	430
합 계	시 외	-	-	-	1,782	2,139	2,734	3,516
	국 제	-	-	-	650	1,173	1,462	1,847
	합 계	-	-	-	2,432	3,312	4,166	5,363

자료 : 정보통신발전 중기전망, 97, 정통부

기업군별 사업성

중견기업

- ISP 사업을 기 영위하고 있는 기업은 인터넷 전화사업 선호

구 분	교환설비보유	인터넷 전화
초기시설 투자비용	100억원	106억원
전송로 비용	53억원	32억원

- 기존 ISP이외의 사업자는 교환설비보유 재판매 선호
 - 인터넷전화는 기존 ISP가 아니면 사업영위 곤란
 - 품질 문제로 인하여 할인폭이 커야하고 전국적인 인터넷백본을 구성하는데 막대한 투자가 소요되므로 수익성이 적음
- 교환설비보유재판매 : 투자비/수익성 감안 국제분야에 우선 진출

구 분	시 외	국 제	
초기시설 투자비	66억원	32억원	
수익성	초기년도	17억 적자	10억 흑자
	손익분기	사업개시 5년후	사업개시년도

- 국제분야 재판매사업은 시외분야보다 경쟁이 치열할 것으로 예상
- 장기적으로 매출증대와 국내통신망 확보측면에서 시외분야 진출

구 분	시 외	국 제
초기년도 매출액	99억원	51억원
사업개시 5년후	141억원	84억원

대기업

- ATM으로 백본을 구축, 고속의 음성 및 데이터서비스를 동시에 구현
- 교환설비보유 재판매, 인터넷전화, ISP등을 총괄해서 제공
- 궁극적으로 기간통신사업자로 발전 추구
- 인터넷전화로 국제/시외 동시 진입시 사업개시년도에 흑자 실현

구 분	98	99	2000	2001	2002
시외(억원)	-9.36	-4.86	-0.51	3.01	5.72
국제(억원)	10.29	12.78	17.17	21.51	26.96
시외+국제	0.93	7.92	16.66	24.52	32.68

- 교환설비보유 재판매로 국제/시외 동시 진입 시 손익분기는 사업개시 2년후에 도달

구 분	98	99	2000	2001	2002
시외(억원)	-16.72	-11.77	-7.12	-2.73	0.54
국제(억원)	9.5	13	19.58	25.37	33.46
시외+국제	-7.22	1.23	12.46	22.46	34

분야별 사업전망

국제전화

- 지속적인 요금인하의 예측
 - 연평균 12~15%씩 인하될 전망
 - 인하요인으로는 아직 원가와 가격의 차이가 크며, 통신시장 개방에 따른 외국사업자들의 주요 시장(재판매, 인터넷전화)에의 진입 및 미국의 지속적인 정산요금인하 압력

재판매사업자

- 요금정책 : 기존사업자보다 40~59%까지 저렴한 요금으로 시장공략
- Calling Card를 활용하여 적극적인 판매 시도

콜백사업자

- 시장 진입초기 40~50%의 요금격차로 시장에 진입
- 목표시장은 중소기업, 유학생, 다량이용 일반 고객
- 향후 국제통화요금의 지속적 인하에 따라 사업 입지가 약화되어 궁극적으로 소멸될 서비스

국제전화사업전망

인터넷전화 사업자

- 컴퓨터 이용집단 및 중소기업을 표적으로 하여 집중공략 예상

- 전화사업자 매출액이 매년 20%이상 감소예측됨. 이는 인터넷전화가 기존 국제전화요금의 40%정도로 시장을 잠식당할 것으로 예측되기 때문 (Anderson Consulting)
- 이용의 불편 및 징수요금이 시내요금체계에 근거하므로 매출규모는 크지는 않을 것이라는 견해도 있음(한국통신)
- 한국통신, 데이콤, 온세통신 등 국제통신사업자도 인터넷전화 사업에 참여할 것이므로 군소 인터넷전화사업자의 시장점유율에 한계가 있을 것으로 예상
- 이용고객과 물량은 급성장하겠지만 이용의 대중성이 떨어지고, 요금이 시내요금 수준이므로 매출액 규모로 볼 때 큰 편은 아님

시외전화사업의 전망

공중망과 접속한 음성재판매사업자

- 교환설비보유 재판매 사업자
 - 고수익구간에서 전용회선을 임차하고 교환기를 설치하여 시내망과 접속
 - 시외망을 우회함으로써 기존사업자의 시외통화를 잠식
 - 자체망을 보유함으로써 가입자관리 및 요금 책정에 독립성이 높음
 - 한국통신등 시외전화사업자와 직접적인 경쟁관계
 - 데이터망을 보유한 부가통신사업자, 대기업들과 같은 기업전용망을 보유한 사업자, 회선설비임대사업자 진입 예상
- 인터넷전화 사업자
 - 전송로는 인터넷을 이용하고 게이트웨이를 설치하여 일반 전화가입자에게 phone-

to-phone의 서비스 제공

- 인터넷서비스와 연계한 요금의 저렴성 최대 활용
- 기술발전 추세에 따라 통화품질의 향상기대
- 인터넷백본 보유 기간통신사업자, ISP들의 진입예상

시외전화사업의 전망

공중망과 접속에 의하지 않은 음성재판매사업자

- 재과금사업자(Rebiller)
 - 교환기는 보유하지 않으나 가입자의 통화기록을 처리할 수 있는 과금처리시스템을 보유
 - 자신도 공중망사업자로 부터 대량 이용할인 대상의 고객으로서 과금의 대상이며, 이를 기초로 하여 자신의 가입자에게 일정요율에 따라 재과금
 - 미국, 영국, 일본과 같이 장거리 요금의 대량 이용할인 시스템이 존재해야 가능
- 호집중사업자(Aggregator) 및 다단계판매사업자
 - 다수의 지역에 산재한 고객들을 할인요금 대상의 단일고객으로 모으거나 공중망사업자의 위탁대리점으로서 일정 요율의 수수료를 보장받으며 사업활동
 - 기존의 무점포 조직을 활용하여 각종 통신 상품을 재판매하는 다단계판매업자의 통신 시장 진입
 - 시외전화시장에서 사전등록제가 도입됨에 따라 각 사업자별로 가입자 확보에 총력을 기울임에 따라 각종 유통조직을 활용한 마케팅 전략의 활성화 예상

사업자별 시장점유율 분석

구 분		98	99	2000	2001	2002
한국통신	매출액	20,680	21,008	20,372	20,532	21,048
	점유율	86	78	83	68	65

구 분		98	99	2000	2001	2002
데 이 콤	매 출 액	2,405	2,925	3,629	4,227	4,857
	점 유 율	10	11	13	14	15
제 3 시외 전화사업자	매 출 액	0	1,064	1,953	2,567	3,238
	점 유 율	0	4	7	8.5	10
재 판 매 사 업 자	매 출 액	962	1,596	1,953	2,869	4,348
	점 유 율	4	6	7	9.5	10
매 출 액 계		24,047	26,593	27,907	30,195	32,381

출처 : KISDI, 단위 : 억원, %

- 사전등록제의 시행에 따라 호집중사업자 및 다단계판매사업자 등 유통망조직의 활용여하에 따라 타 사업자의 시장 점유율이 변동될 가능성 있음

무선재판매사업의 전망

정 의

- 이동통신사업자로부터 일정규모의 통화시간을 할인가격으로 임차하여 이를 다시 일반 이용자에게 판매하는 사업

국내의 현황

- 유선통신사업자에게 급속도로 발전하는 이동전화 시장에서의 발판을 마련, 자금력과 마케팅 능력을 이용한 종합적인 서비스 추구
- 유연한 요금체계에 의한 수요확대로 특징적이 고도 독창적인 계약, 청구 및 지불형태의 서비스 제공 예상
- 전국적인 영업기반을 가지고 있는 유통분야 전문업체와의 재판매사업 제휴 가능성이 있음
- 단순한 할인된 통화시간의 재판매보다는 부가 가치의 창출에 의한 상품의 차별화에 의한 재판매 시장형성 움직임이 있음

구내통신사업의 전망

정 의

- 한정된 구역내에서 교환시설 및 전송설비를 이용하여 전화, 컴퓨터, 자동화기기, 기타 통신기기등을 유/무선으로 연결, 다수의 이용자가 소리, 문자, 영상 등의 데이터(멀티미디어)를 상호 전달하거나 외부통신망과 접속하여 통신하는 것

이용형태

- 음성통신 : 전화교환기, 무선 PBX, ARS, PC 영상전화 등
- 데이터통신 : LAN, 통합 OA, 빌딩정보안내, 통합 security 등
- 방송통신 : CATV, TV 회의, VOD 등
- 빌딩관리시스템(IBS) : 빌딩설비제어, 빌딩시설물 관리 등

특 징

- 구내통신사업자는 구내통신설비의 설치, 운용, 유지보수 및 구내통신서비스 역무의 제공을 할 수 있음

- 구내통신사업은 초고속망 사업의 활성화도 의 미함
- 구내통신망 설치현황
 - 전화회선 : 97년 전국에 약 10만 회선으로 9만 가입자 확보
 - 광케이블 : 사업용건물 550개, 공공용 건물 290여개
 - CATV보급현황 : 97년 9월 현재 2백만 가 입자
- 건물주와의 계약관계가 성공의 관건이며 대형 건물 건물주가 직접 사업을 수행 때 사업성이 있음
- 중형건물은 건물주가 전문사업자에게 위탁
- 소형건물은 사업성이 거의 없음
- 그 외에도 구내회선설비의 낙후, 구내설비시공 업체의 영세성, 정보통신분야의 인력부족 등의 문제가 있음

결 론

국내 별정통신 사업의 시장점유율 예상(2001년)

- 시외전화 : 전체 매출액 (3조 8천억원)
 - 망사업자 : 3조 4000억원(90%)
 - 음성재판매 : 2200억원(6%)
 - 인터넷전화 : 1350억원(4%)
- 국제전화 : 전체 매출액 (2조 1천억원)
 - 망사업자 : 1조 9300억원(91%)
 - 음성재판매 : 665억원(3%)
 - 인터넷전화 : 752억원(4%)
 - 콜백서비스 : 430억원(2%)

음성재판매 사업성

- 시외전화 : 사업개시 후 5년에 흑자 전환, 10년 후 누적적자 해소
- 국제전화 : 진입초기부터 흑자 실현

인터넷전화 사업성

- 시외전화 : 사업개시 후 4년에 흑자 전환, 6년

후 누적적자 해소

- 국제전화 : 진입초기부터 흑자 실현

국제 콜백서비스 사업성

- 재판매 사업 초기 주자로서 시장 진입 예상
- 매년 매출액 10%씩 감소

기업군별 사업성

- 중견기업
 - 인터넷 전화사업, 교환설비 비보유 사업에 진출
 - 교환설비를 갖추어야 하는 경우 초기 비용 이 큼
 - 국제분야에 우선 진출
- 대기업
 - 인터넷 전화 사업, 시외 /국제 전화 동시 진 입해도 초기부터 흑자 실현
 - 교환설비 보유인 경우 손익분기 2년 후 도달

별정통신사업의 전망

- 음성재판매 사업 : 지속적인 증가 예상
- 인터넷 사업
 - 국제전화의 40%정도의 요금으로 중소기업 이나 컴퓨터 이용집단에게 집중서비스
 - 유선통신사업자, ISP등의 참여 예상
- 콜백서비스 : 초기엔 강세이나 지속적인 매출액 감소
- 무선재판매
 - 단순히 할인된 재판매보다는 유연한 요금체 계를 갖춘 부가가치 창출에 의한 차별화 시 장 형성
 - 유선통신사업자, 대규모 유통업자의 진출 가능성이 큼
- 구내 통신사업
 - 대형건물주가 직접 운영하는 소규모의 재판 매 시장 형성
 - 초고속망 사업의 활성화라는 의미가 큼 ●