

- NGNs와 관련되어 계획 및 실행단계에서 발생하는 모든 영업상의 분쟁들은 협의시간 약정 및 비공개 협의를 통해 Operational dispute adjutor의 권고에 따름
- 모든 정책적 분쟁사항은 Ofcom과 협의

참고자료:

- [1] Ofcom, "Next Generation Networks - Future arrangement for access and interconnection", 2004. 11. 24
- [2] _____, "Next Generation Networks: Further consultation", 2005. 6. 30

Telstra의 최근 시장성과 발표

공정경쟁연구실 연구원 윤선희
(T. 570-4212, shyun@kisdi.re.kr)

1. 개 요

호주 최대 통신사업자인 Telstra는 2005년 7월에 지난 회계기간(2004. 7~2005. 6)의 성과를 발표하였다. Telstra는 대부분의 사업에서 성장이 주춤한 가운데 주요 전화(core telephony)부문의 손실이 가속화되고 있다. 본 고에서는 유선사업과 초고속사업을 중심으로 Telstra의 성과와 향후 당면 과제에 대하여 살펴보고자 한다.

2. Telstra의 지난 회계기간 성과 부진

Telstra는 지난 회계기간 동안 44억 4,700만 달러의 순이익을 보고하였으며, 3G에 대한 투자(acquisition)로 인해 약 7억 달러를 획득하여 지난해 보다 8% 성장하였음을 발표하였다. 세전 영업이익(EBIT)은 7백만 달러로 6.8%가 증가하였으며, 반면 비용(expense)도 1,570만 달러로 6.3% 증가하였다. 그러나 신규투자(acquisition)를 제외하고 보면, Telstra의 기본(underlying picture)은 상당히 취약하다고 할 수 있다. 매출은 산업 성장률의 최저수준인 3.7% 증가에 그쳤으며, 지난해 하반기 회계기간 동안 보여준 5.1%의 성장률 이후 더욱 실망스러운 수치를 나타냈다. EBITDA(법인세 이자 감가상각비 차감전 영업이익) 마진이 49.4%에서 0.4%로 하락하면서, 비용(underlying expense)도 4% 증가하였으며, 이 모두가 2005

년 상반기 회계기간동안 발생하였다. 이러한 현상은 8.4%의 지속적인 모바일 수익증가율과 36%의 Internet 및 IP수익에도 불구하고 발생한 것이다.

Telstra의 새로운 CEO인 Sol Trujillo에게 당면한 과제는, 최근 상반기 성과의 악화로 인해 지난해 하반기의 성과가 상쇄된 것에 대하여 이번 회계기간 동안의 전반적인 성과를 명확히 분석하는 일이다. PSTN의 손실이 증가되고 있으며, 모바일과 초고속인터넷에서의 성장이 경쟁의 심화로 인한 마케팅 비용의 증가와 수익하락에 대한 압력, 도매로의 이동 등으로 인해 상쇄되고 있다. 기본적 소매 증가율은 단지 1%였으나 비용은 10%, 도매는 13% 증가하였으며, 따라서 Telstra는 현재 전략적인 변화가 필요한 상황에 처해있다.

〈표 1〉 Telstra의 2004년 하반기 서비스별 매출액

	Half-year ended 31 December	
	2004 \$m	2003 \$m
Information about our sales revenue from products and services		
PSTN products		
Basic access	1,700	1,610
Local calls	689	778
PSTN value added services	126	134
National long distance calls	527	578
Fixed to mobile	806	808
International direct	124	139
	<u>3,972</u>	<u>4,047</u>
Mobiles		
Mobile services	1,896	1,740
Mobile handsets	198	186
	<u>2,094</u>	<u>1,926</u>
Data and internet services		
Internet and IP solutions	624	469
ISDN products	453	473
Specialised data	495	516
	<u>1,572</u>	<u>1,458</u>

자료: www.telstra.com, "statement of financial performance"

3. PSTN 사업 적신호

Telstra의 PSTN 매출액이 지속적으로 하락하고 있다. PSTN 수익은 2005년 상반기에 1.9%나 하락하였으며, 하반기에는 3.4%까지 하락이 가속화될 전망이다. 이러한 하락의 가속화는 주로 시내전화 부문(14.6% 하락)과 국제전화 부문(12% 하락)에서 일어나고 있으며, 이는 기본료를 1.6% 줄이고 통화당 요금을 낮춘 요금 재조정과 연관이 있는 것으로 분석된다.

유선전화 서비스의 매출액 추이는 이처럼 큰 폭으로 감소하거나 하락하고 있으며, 2001년 이후부터 이동통신과 부가서비스가 Telstra의 매출액 증가 중 가장 큰 비중을 차지하고 있다. 따라서 현재는 이동통신과 초고속인터넷 서비스 부문에서 PSTN의 부진을 만회하기 위하여 마케팅 및 고객서비스 관리에 집중하고 있다. 현재 Telstra는 PSTN 감소추세가 내년에는 두 배가 될 수 있음을 인지하고 있다.

음성시장에서의 증가된 경쟁, 특히 사업자들이 보유하고 있는 세분화된 가입자선로(unbundled local loop)를 통해 VoIP나 음성을 제공할 준비를 하고 있는 것 또한 PSTN이 감소하는 데 영향을 미치고 있는 요소이다. 또한 초기에 높았던 모바일 가격 프리미엄을 80%에서 90%~150%까지 낮춤으로써 유무선 대체는 자연스럽게 발생하고 있는 추세이다. 이에 대해 Ovum은 2004년에 호주의 음성 통화량의 74%가 유선망이었으며, 2006년에는 64%로 더욱 낮아질 것으로 전망하고 있다.

〈표 2〉 Telstra의 시내전화 매출액 추이

구 분		2003년	2004년	성장률
				2004/2003
통 화	소매	1,348	1,263	-6.3
	도매	219	241	10.0
	소계	1,567	1,504	-4.0
부가서비스	소매	240	221	-10.5
	도매	32	38	15.2
	소계	272	259	-7.5
총 계		1,839	1,763	-4.1
총 호수		9,794	9,397	-4.0

자료: www.telstra.com, "Telstra Corporation Limited Full Year end results and operations review"

4. 도매 초고속인터넷(wholesale broadband)의 증가

Telstra는 지난 하반기에 도매 초고속인터넷(wholesale broadband) 회선수가 888,000회선으로써 856,000회선인 소매 초고속인터넷(retail broadband) 회선수를 능가하였다. Telstra의 평균 유선 소매수익은 가입자 1인 당 1달 기준으로 68 달러이며, 유선 가입자의 평균 도매 수익은 42 달러이다. 한편 도매에서는 추가적인 마케팅과 인수비용이 발생하지 않는다. 그러나 여기에서 나타날 수 있는 위험은 많은 재판매상들이(resellers) Telstra에게 지불하는 도매수수료를 1/3까지 삭감함으로써 저렴한 가격으로 세분화된 접속(unbundled access) 서비스를 제공하고 있으며, 또한 이들은 협상(bundled deals)으로 인하여 더 낮은 비용의 음성 서비스를 제공하는 수단으로써 도매를 이용하고 있다는 점이다. 그러므로 Telstra는 도매수익 뿐만 아니라 가입자회선(access line)과 통화량(traffic)에서도 손해를 보게 된다.

5. 당면한 과제

Telstra의 이러한 최근 상황은 성숙된 통신시장 환경에서 영업하는 지배적 사업자의 일반적인 징후를 여실히 보여주고 있다. 성장률은 마이너스로 감소세를 보이고 있으며, 비용절감과 자본비용 축소도 어려운 상황에 놓여 있다. 또한 명확히 정의된 성장전략이 현재 부재한 상황이며, 시장에서는 여전히 방어적인 전략에 치중하고 있는 상황이다.

Telstra의 CEO인 Sol Trujillo는 현재 수행하고 있는 Telstra의 여러 사업 부문들에 대한 전략적 검토를 통하여 2006년을 준비하기 위한 방안을 마련하는 데 신중을 기하고 있다. 그는 기존 사업자들이 이와 비슷한 많은 이슈들을 지니고 있는 유럽 시장을 벤치마킹하여 얻은 교훈들을 자사에 적용하고 있다. Telstra를 위한 전략적 초점은 Telstra의 다양한 비즈니스에 맞는 고객 세분화(customer segmentation)를 합리적으로 수행하는 작업일 것이다. 이와 더불어 서비스 결합과 통합(bundling and integration)이 세분화 전략(segmentation strategy)에 의한 제품 혁신과 함께 병행되어야 한다. 이는 현재 일반적으로 행하여지는 대중제품과 가격할인 전략으로부터의 전환을 나타내며, Telstra가 초고속인터넷과 모바일 성장에 투자(capitalise)하기 위한 위치를 선정해 줄 것이다.

따라서 이를 위해서는 더욱 적극적인 투자 노력이 필요하며, 이는 ULL(unbundled local loop) 가격에 대한 규제에도 영향을 받을 것이다. 한편 이는 빠른 시일 내에 쉽게 이루어지지 않을 것이다. 2006년에도 지속적인 PSTN의 손실과 느린 모바일 성장이 예상되며, 자본적지출(capex)에의 투자로 인한 현금흐름, 3G 인프라스트럭처 합작회사(joint venture)인 Hutchison에 대한 3G지출 등이 여전히 예상되고 있다. Telstra는 2006년에 약간의 매출 성장은 있을지

라도 EBITDA와 EBIT는 감소될 것으로 전망하고 있다.

이러한 상황에서 Telstra가 시장에서 지속적으로 행해야 할 일은 더욱 명확한 전략적 비전을 갖는 일이다. 이는 CEO인 Sol Trujillos가 이번 회계기간의 성과에 대해 전략적으로 검토한 결과로써 나타날 것이며, 한편 3사분기 결과가 발표되는 오는 10월, 이러한 Telstra의 전략적 비전을 가지고 수행된 단기 성과를 기대해 본다.

참고자료:

- [1] 정보통신정책연구원, 통신시장 환경변화에 따른 주요 외국 통신사업자의 대응전략 분석, 2003. 12
- [2] Ovum, "Telstra's growth runs out of steam, while core telephony losses accelerate", 2005. 8. 23
- [3] www.telstra.com, "statement of financial performance(2004)"