Global Business Report 08-027 | 2008. 07. 14

아프리카 이동통신시장 빅뱅

kotra
Korea Trade-Investment Promotion Agency

CONTENTS

목 차

요 약 / 1

Ⅰ. 시장 개황 / 3

Ⅱ. 최근 동향 / 6

Ⅲ. 아프리카 주요국별 이동통신 시장현황 / 10

10 1. 남아공
22 2. 이집트
29 3. 나이지리아
35 4. 케냐

Ⅳ. 향후 전망 시사점 / 42

요 약

아프리카 이동전화 가입자 수가 폭발적으로 증가하고 있다. 아프리카 이동전화 가입자 수는 2001년 이후 전 세계 평균을 상회하는, 세계 최고 증가율을 기록하고 있다. 2007년 말 기준 2.6억 명 수준으로 보급률이 27%에 불과, 여전히 낮은 수준에 머물러 있어 향후 성장잠재력이 매우 크다고 할 수 있겠다.

최근 아프리카 이동통신시장의 주요 특징으로는 첫째, 유선전화 정체, 이동전화의 높은 성장률 둘째, 여러 국가를 목표시장으로 하는 지역 또는 범대륙 이통사업자의 등장, 셋째, 대형 글로벌 이통사업자의 아프리카 진출 가속화, 넷째, 휴대단말기로 접속이 가능한 무선인터넷의 발전 가능성 등을 들 수 있다.

현재 아프리카 각국은 막대한 예산이 소요되는 유선망 대신 비용이 저렴한 이동통신 인프라 구축에 주력하고 있다. 또한 서비스요금 인하와 가입자 수 확대여지가 커 앞으로 이동통신시장의 급속한 발전이 전망된다.

이러한 아프리카 이동통신시장의 발전전망과 더불어 선진국 통신시장의 성장정체에 따라 세계적 이동통신기업들의 아프리카 진출도 활발히 전개되고 있다. 우리나라의 경우 지리적, 문화적 연계성이 낮은 아프리카 지역으로의 진출에는 활발하지 못한 편이다.

아프리카 통신 산업은 무선(Wireless)이 대세로, 전화뿐만 아니라 인터넷 보급도 무선위주로 이뤄져 앞으로 무선인프라 구축을 위한 대규모 투자가 예상된다. 현재 3G 무선통신기술방식으로 WCDMA와 WiMAX가 경합중인데, WiMAX가 도입될 경우 우리나라가 기술력을 확보하고 있는 WiBro 통신기술·장비, 단말기, 모바일 솔루션, 콘텐츠 등의 수요도 급증, 우리 기업의 진출기회가 크게 확대될 전망이다.

아프리카 시장이 경쟁국에 선점되기 전에 우리 기업의 아프리카 이동통신 시장에 대한 보다 많은 관심과 적극적 시장개척이 시급하다.

※ 아프리카 주요국의 이동통신 가입자 수 및 사업자 현황

국 명	가입자 수 (천명)	100명당 가입자수	이통사업자	시장점유율 (%)	무선통신기술
남아공	44,000	87.08	Vodacom	54.9	GSM Mobile
			MTN	33.5	GSM Mobile
			Cell-C	10.9	GSM Mobile
			Virgin Mobile	0.7	GSM Mobile
이집트	28,422	39.80	Mobinil	49.1	GSM Mobile
			Vodafone Egypt	42.8	GSM Mobile
			Etisalat Misr	8.1	GSM Mobile
나이지리아	40,396	27.28	MTN Nigeria	44.9	GSM Mobile
			Glo	24.6	GSM Mobile
			Celtel	23.8	GSM Mobile
			M-Tel	5.2	GSM Mobile CDMA Fixed
			Starcomms	1.3	CDMA Mobile & Fixed
			Intercellular	0.9	CDMA Fixed
케냐	11,440	30.48	Safaricom	53.2	GSM Mobile
			Celtel Kenya	28.0	GSM Mobile
			Telkom Kenya	18.8	CDMA Fixed

I. 시장 개황

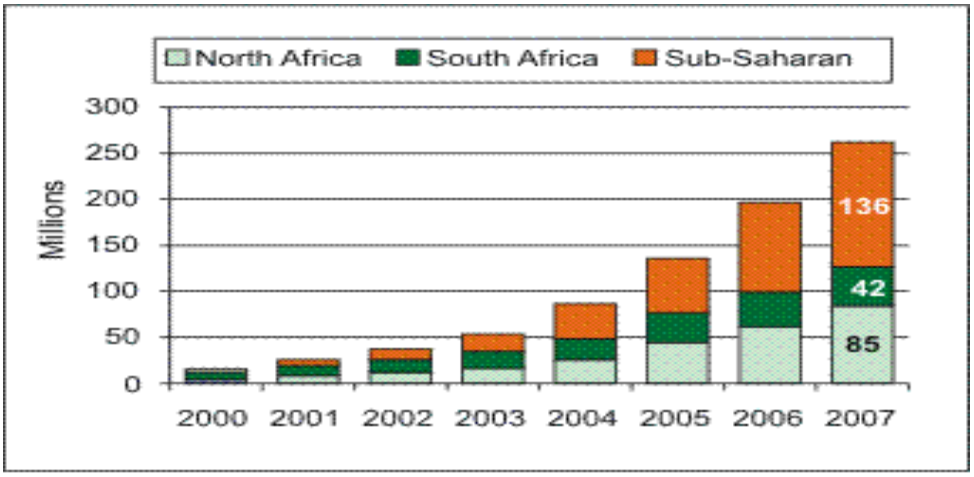
□ 가입자 수 폭발적 증가

○ 아프리카의 이동전화 가입자 수는 2001년 유선전화 가입자 수를 초과한 뒤 매년 폭발적인 증가를 보이고 있음.

- 이는 무선이 유선통신에 비해 구축비용 적고, 편의성 등 여러 장점을 갖고 있는데다, 저소득계층을 위한 선불카드(Prepaid) 서비스가 가능하였기 때문임.

○ 아프리카의 이동전화 가입자 수는 2007년 말 기준 약 2.6억 명으로 추산되며, 2007년 한해에만 6,500만 명이 신규 가입함.

〈아프리카 이동전화 가입자 증가 추세〉



Source: World Telecommunication/ICT Indicators Database.

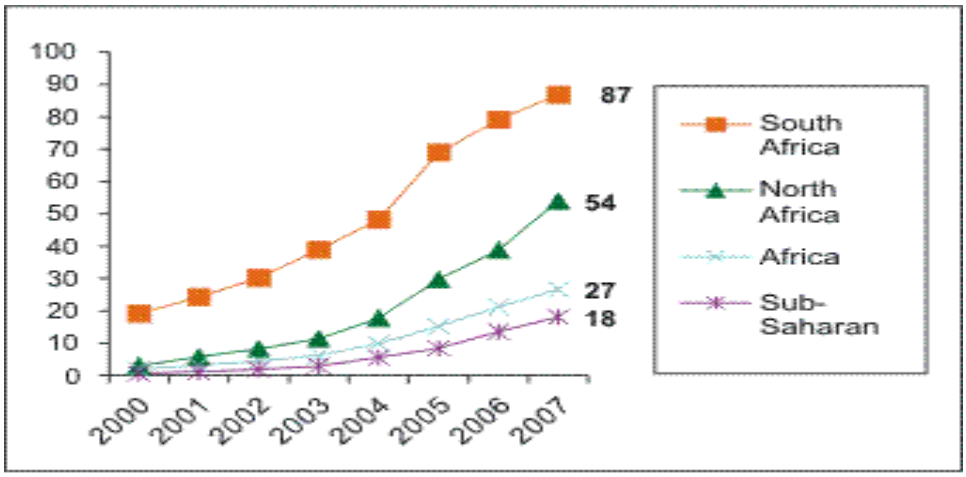
□ 낮은 보급률 수준으로 향후 높은 성장잠재력 보유

○ 폭발적인 이동전화 가입자 수 증가에도 불구하고 아프리카 이동전화 보급률(가입자 수/전체인구)은 아직도 매우 낮은 수준으로 향후 성장잠재력이 매우 큼.

- 보급률이 비교적 높은 남아공, 북아프리카를 포함한 아프리카대륙 전체로는 2007년 기준 27%의 보급률을 보이고 있으며, 사하라이남 아프리카의 경우는 18%에 그침.

- 2007년 기준 인구 100명당 이동전화 가입자수는 북부아프리카 53명, 남아공 87명으로 비교적 높은 편이나, 남아공을 제외한 사하라이남 아프리카 국가의 경우 18명 수준으로 매우 낮은 수준임.

〈아프리카 이동전화 연도별 보급률〉



Source: World Telecommunication/ICT Indicators Database.

□ 연간 가입자 증가율 세계 최고

○ 2001년 이후 아프리카의 이동전화가입자 증가율은 전 세계 평균을 훨씬 초과, 세계 최고의 증가율을 기록함.

- 북아프리카는 2001~2005년간 연평균 50.2%, 사하라이남 아프리카는 51.4% 증가율 기록

○ 아프리카 이동전화가입자 수가 유선전화 가입자 수를 초과한 2001년부터 이동전화부문 폭발적인 성장을 거듭함.

- 나이지리아 이동전화 가입자 수는 2000년 이후 연평균 100%이상 성장했으며, 리비아를 제외하고는 대다수 국가의 이동통신 가입자 비중이 90% 이상을 차지함.

〈전세계 대륙별 연간 가입자 증가율〉

(단위 : %)

구 분	2001	2002	2003	2004	2005
북부아프리카	64	32	36	49	70
사하라이남아프리카	59	48	47	54	49
아메리카	18	12	25	37	35
아시아태평양	45	32	26	23	21
유럽	26	14	16	21	20
중동	36	30	23	27	33
세계	31	21	22	24	23

자료원 : Wireless Intelligence

□ 이동통신 시장, 독과점 체제에서 자유경경 체제로 변화

○ 아프리카 이동통신 시장의 약 60%가 독과점적 체제에 있음에 따라 통신산업 경쟁력이 떨어지고 있음.

- 남아공, 튀니지, 알제리, DR콩고, 나이지리아 등은 다수 시장참가자로 경쟁이 치열한 편이나, 르완다, 에티오피아의 경우 정부의 통신산업 독점으로 인해 가장 낮은 보급률을 보이고 있음.

○ 아프리카 각국은 이동통신 시장 발전을 위해 자유경쟁체제 도입을 통한 효율적 시장구축에 나서고 있으며, 글로벌 이동통신업체의 진출로 시장개방이 가속화되고 있음.

II. 최근 동향

□ 유선전화 정체, 이동통신 활발

○ 다양한 저가 요금제 도입에 따라 이동통신 신규 가입자수가 하루 5만명 수준으로 증가

- SIM카드를 이용한 선불카드, 'pay as you go' 등 다양한 저가 이용요금제도 도입으로 저소득계층의 신규 가입을 유도, 선불요금제 가입자(prepaid subscriber)가 93.8%를 차지하고 있음.

○ 인구 분산도가 높은 지리적 특성상 이동통신 발전이 유망

- 도시거주비율이 높은 선진국과 달리 아프리카는 인구분산도가 높아 유선전화망 구축 및 전화가설에 엄청난 예산 소요되므로 이동통신이 대안이 되고 있음.

- 통신사업자 입장에서도 통신기술 개발비용 부담 필요 없이 선진국의 최신 기술을 도입함으로써 구축비용 절감 가능

□ 국가 단위가 아닌 지역 또는 범대륙 사업자의 등장

○ 지금까지 경쟁력 있는 이동통신 서비스를 활발히 제공해 온 아프리카의 이동통신사업자의 큰 애로점으로 해외 로밍 서비스 부재가 지적됨.

- 이로 인해 대외업무가 많은 비즈니스맨들의 경우 여러 대의 핸드폰을 구입해야 하는 낭비와 번거로움이 있었음.

○ 아프리카의 경우 협소한 개별국가 시장규모를 극복하기 위해, 인근국가 일부를 묶거나 범 대륙 통합시장을 대상으로 하는 이동통신사업자가 등장하기 시작함.

- 셀텔(CELTEL)은 2006. 9월부터 케냐, 우간다, 탄자니아, 콩고공화국, 민주콩코, 가봉 등 6개국을 하나의 통신시장으로 통합하는 'One-Network' 프로젝트를 아프리카 최초로 시행, 별도의 로밍 사용료 없이 통화할 수 있게 함.

- 2006. 11월에는 남아공의 보다콤(Vodacom)이 케냐와 이집트를 제외한 범아프리카 무선통신서비스 공급계획을 발표함으로써 이동통신 국경을 허물고 있음.

□ 글로벌 이동통신사의 아프리카시장 진출 가속화

○ 신규 사업허가권 취득, M&A 및 전략적 제휴를 통해 글로벌 이동통신사의 아프리카 시장진출이 최근 들어 가속화되고 있음.

- 선진국 글로벌 이동통신업체들은 국내시장 포화와 세계 이동통신시장의 개방화에 따라 성장잠재력이 높은 신흥시장 진출시도를 통해 수요창출을 노림.

- 영국의 보다폰(Vodafone)은 2000. 5월 사파리콤 주식 40%를 획득, 케냐에 진출한 바 있으며, 남아공 통신공사 텔콤(Telkom; Vodacom 지분 50% 보유)이 보유하고 있는 보다콤 지분의 추가 인수를 추진 중

- UAE에 본사를 두고 중동아프리카 15개국에 진출해 있는 에티살랏(Etisalat)도 지난 2006. 8월 이집트 3번째 이동통신사업권을 23억 유로를 들여 획득하였으며, 텔레콤이집트와 협력, 여타 아프리카 국가로의 진출에 적극 나서고 있음.

○ 인도, 중국 통신업체의 아프리카 진출 시도도 두드러지고 있음.

- 인도 2위의 통신기업 릴라이언스커뮤니케이션은 중동 및 아프리카 21개국에 진출해 있는 MTN과 주식교환 등 전략적 제휴를 추진 중이며,

- 2006년 남아공 통신업체 밀리콤 인수를 시도했다가 포기한 차이나모바일과 차이나텔레콤도 MTN 인수전에 참여할 것으로 알려짐.

□ 휴대단말기로 접속이 가능한 무선인터넷 발전 가능성 높아

○ 아프리카의 이동통신 방식은 그동안 GSM이 근간을 이루었으나, 3G 이동통신에서는 동기식인 cdma2000이 WCDMA보다 우세한 편이며, 최근에는 WiMAX 채택도 확산되는 추세임.

- CDG(CDMA Development Group)에 따르면, cdma2000 상용서비스는 2006. 10월말 기준 76개국 180개 통신사업자가 서비스 중으로 약 2.7억 명의 가입자가 있으며, 중동아프리카에는 17개국 27개 사업자가 있음.

- WCDMA는 2001. 10월 일본 NTT DoCoMo의 상용서비스 개시 이후 2006. 10월 기준 55개국, 123개 사업자, 8,800만 명의 가입자가 있음.

○ WiMAX의 장점은 아프리카와 같이 인구밀집도가 낮은 지역에 적합하며, 대용량의 데이터를 초고속으로 저렴한 비용에 보낼 수 있다는 점이나 아직 시장 초기단계로 WCDMA와 경쟁관계임.

- 2007년 말 현재 15개 이동통신사가 WiMAX를 도입했으며, 남아공, 코트디브아르, 케냐 등에서 서비스되고 있음.

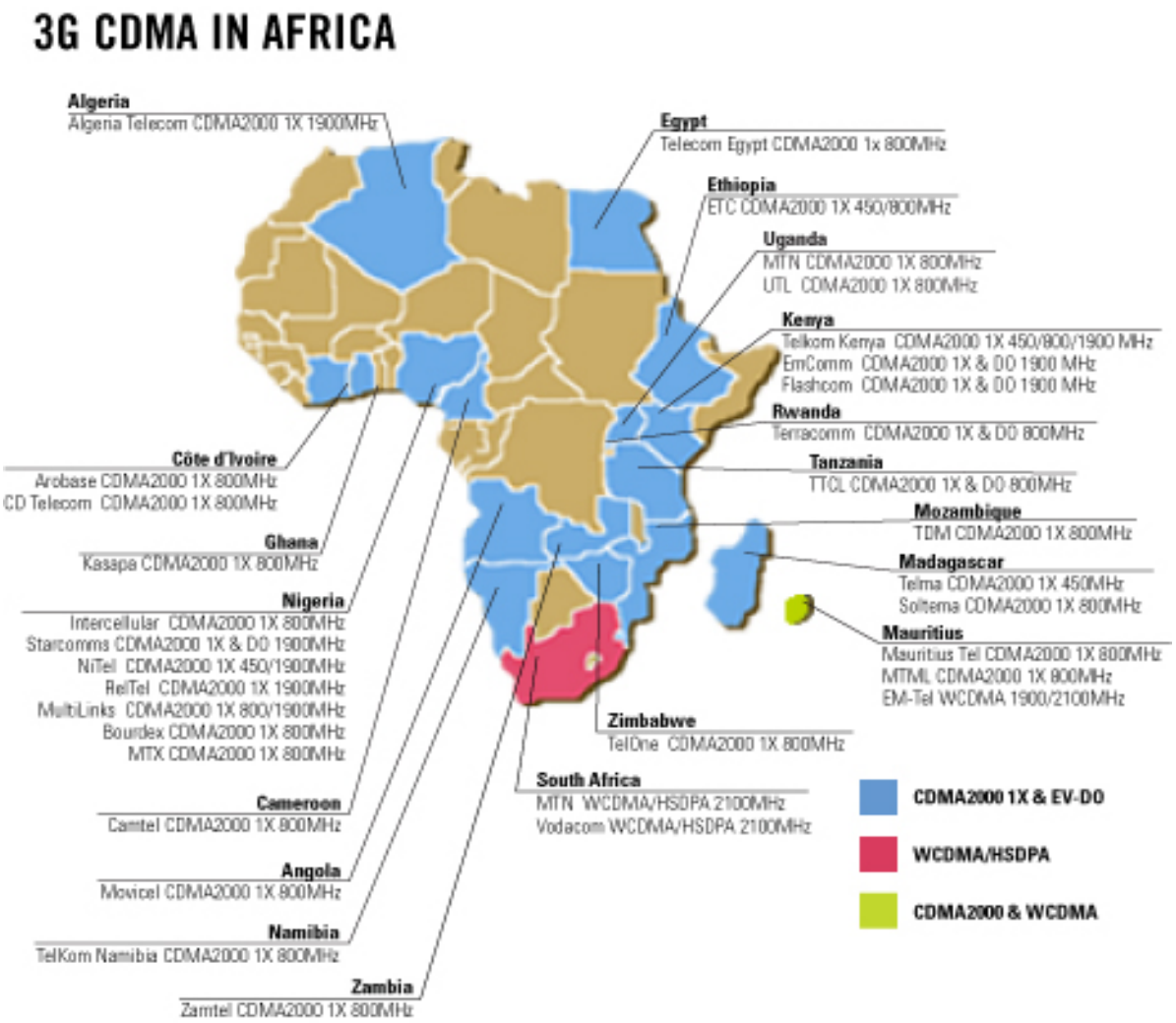
○ 아프리카의 낙후된 통신인프라를 감안할 때, 앞으로 유선보다는 무선통신의 성장가능성이 훨씬 높을 것임.

- 무선인터넷은 인프라 구축비용 등의 면에서 DSL보다 경제적이고 요금 또한 규모의 경제가 실현되면 충분히 경쟁력을 갖출 수 있기 때문임.

- 향후 아프리카의 대형 이동통신사들은 mobile WiMAX를 이용한 ISP로 부상할 것으로 전망됨.

☞ 3G 이동통신은 IMT-2000으로 유럽방식의 비동기식인 WCDMA와 북미 방식의 동기식인 cdma2000 1X로 구분되며, 전자는 EDGE, HSDPA, HSUPA 등으로, 후자는 cdma2000 1X EV-DO, cdma2000 1X EV-DV로 진화해 가고 있음.

〈아프리카 3G CDMA 서비스 현황〉



자료원 : ITU (2006. 10월 기준)

III. 아프리카 주요국별 이동통신 시장현황

1. 남아공

가. 시장 개황

□ 이동통신 가입자 현황

○ 이동통신 가입자 수 4,400만 명, 휴대폰 보급률 93%

- 2007년 말 기준, 남아공의 이동통신 가입자 수는 약 4,400만 명이며, 휴대폰 보급률은 93%

- 남아공 인구의 80%를 차지하고 있는 흑인계층의 소득증대에 따라 최근 이동통신 가입자 수 급증 추세

  ※ 연도별 가입자 수 증가율 : 45.9%('05) → 22.8%('06) → 16.9%('07)

- 남아공은 유선전화 보급률(9.6%)에 비해 휴대폰 보급률이 월등히 높은데, 이는 유선전화에 비해 이동통신 인프라 구축이 상대적으로 용이하며 선불요금제도(Prepaid)[1]로 인해 저소득층의 휴대폰 구입이 증가하였기 때문

  ※ 남아공 이동통신 가입방식 : 선불요금제도(Prepaid) 85%,
  사후요금제도 (Postpaid) 15%

〈남아공 이동통신 가입자 추이〉

(단위 : 천명, %)

구 분	2003년	2004년	2005년	2006년	2007년	2008년
가입자 수	17,100	21,083	30,755	37,766	44,154	48,864
보급률	38	46	66	80	93	101

주 : 연도 말 기준 가입자 수, 2008년은 전망치
자료원 : Business Monitor International, 남아공 이동통신사 발표자료

1) 이동통신 가입 시 별도의 계약을 하지 않고 이동통신 업체들이 판매하는 휴대폰 통화권(Airtime)을 미리 구입하여 구입 금액 내에서 휴대폰을 사용하는 사전 요금납부 제도를 말함.

□ 이동통신 시장구조

○ 남아공 이동통신 시장은 상위 2개 업체가 시장을 장악하고 있는 복점(Duopoly) 시장

- 남아공 내 이동통신 사업자는 Vodacom, MTN, Cell-C, Virgin Mobile 등 4개 업체인데, 이중 상위 2개 업체(Vodacom, MTN)의 시장점유율이 88.5% 달하고 있음.

- Vodacom 및 MTN은 1993년 이동통신 사업면허 취득 후 1994년부터 본격적인 영업을 시작한 업체들로서 남아공 이동통신 시장을 사실상 장악하고 있음.

- Cell-C는 남아공 정부의 이동통신 시장 경쟁체제 도입정책에 따라 지난 2001년도에 사업면허를 발급받아 영업을 하고 있으나, Vodacom 및 MTN에 비해 시장점유율은 미미

- Virgin Mobile[2)]은 영국 Virgin Mobile과 Cell-C가 각각 50%의 지분을 출자하여 설립한 합작법인으로서 2006. 6월부터 본격적인 영업을 시작

〈남아공 이동통신 사업자 현황〉

사업자	가입자 수(천명)	시장점유율(%)	매출액(U$백만)	설립년도
Vodacom	24,255	54.9	5,469	1993
MTN	14,799	33.5	4,000	1993
Cell-C	4,800	10.9	1,063	2001
Virgin Mobile	300	0.7	-	2006

주1 : 가입자 수 및 시장점유율은 2007년 말 기준
주2 : Vodacom 매출액은 2006/2007 회계연도 기준, MTN 및 Cell-C는 2007년 말 기준
자료원 : Business Monitor International, 이동통신사 발표자료 종합

2) Virgin Mobile은 자체적인 이동통신망 없이 Cell-C의 이동통신망을 사용하고 있는 가상이동망사업자(Mobile Virtual Network Operator(MVNO)

□ 남아공 정부의 이동통신 관련 정책

○ 이동통신 산업 발전을 위한 정책 및 감독기관 독립성 강화

- 남아공 정부는 통신, 방송, IT 산업의 급속한 발전에 따라 새로운 법령의 필요성을 인식, 지난 2006년도에 기존 통신법(Telecommunication Act)을 대체하는 새로운 법률인 전자통신법(Electronic Communication Act)을 시행

- 전자통신법은 통신, 방송, IT의 융합을 통한 남아공 통신산업 발전을 유도하기 위해 제정된 법령으로서 남아공 통신산업 자유화, 사업면허 발급의 투명성, 시장경쟁 확대 등을 골자로 하고 있음.

- 남아공 정부의 통신시장에 대한 지나친 개입과 규제를 방지하기 위해 남아공 내 방송통신 감독기관인 ICASA(Independence Communication Authority South Africa)의 독립성을 강화

- ICASA의 독립성 강화를 위한 주요 조치는 통신·방송 사업면허 심사과정에서의 정부개입 제한, ICASA의 결정에 대한 남아공 정부의 거부권 폐지 등임.

○ 이동통신 산업 자유화 조치 확대

- Vodacom 및 MTN 등 2개 이동통신 사업자가 시장을 사실상 장악하고 있는 남아공 이동통신 시장의 경쟁체제 도입을 위해 2001년 및 2006년도에 신규 이동통신 사업자 면허 발급

※ 2001년 : Cell-C 사업면허 발급, 2006년 : Virgin Mobile 면허 발급

- Vodacom, MTN의 높은 시장지배력 견제 및 이동통신 사업자 간 경쟁 확대를 위해 2006. 11월부터 번호이동제도(Mobile Number Portability) 시행

- 번호이동제도는 남아공 이동통신사업자들이 시행하고 있는 의무계약제도 및 Vodacom, MTN의 높은 브랜드 이미지 등으로 인해 기대만큼 성과가 나타나고 있지 않음.

- 남아공 내 2개 유선통신 사업자는 정부가 26~50%의 지분을 보유하고 있으나, 이동통신 사업자 중 정부가 직접 보유하고 있는 지분은 없을 정도로 남아공 이동통신 시장은 상당히 민영화되어 있음.

나. 주요 이동통신 사업자

□ Vodacom

○ 업체개요 : 남아공 내 최대 이동통신 사업자

- 사업면허 취득년도 : 1993년
- 영업시작 연도 : 1994년
- 가입자 수 : 24,255천명(2007년 말, 남아공 가입자 수 기준)
- 매출액 : U$5,469백만(2006/2007 회계연도, 남아공 내 매출액 기준)
- 종업원 수 : 4,148명
- 지분구조 : Telkom(50%), Vodafone(50%)

○ 서비스 현황 및 전략

- 현재 남아공 전역에 약 6,400개의 기지국을 보유하고 있는데, 이러한 인프라를 통해 남아공 전 국토의 6%, 인구 거주지역의 97%에 대해 이동통신 서비스가 가능
- 음성통화 위주의 서비스 탈피 및 수익원을 다양화 측면에서 무선인터넷, 모바일 TV 등 데이터 통신 서비스를 확대해 나가고 있음.

○ 매출액

- 2006/2007 회계연도 기준 매출액은 약 U$60억이며, 이중 남아공에서의 매출액이 전체 매출액의 90%를 차지
- 매출 부문별로는 통화요금 매출액이 약 U$35억(2006/2007 회계연도 기준)으로 전체 매출액의 57.7%를 점유하고 있으며 데이터 통신 매출액은 약 U$5억으로 전체 매출의 8.1%에 불과하나 최근 급증 추세

  ※ 데이터 통신 매출비중 : 4.9%(2005년) → 6.0%(2006년) → 8.1%(2007년)

○ 아프리카 이동통신시장 진출 현황

- 1995년 이후 남아공 외에 탄자니아, DRC, 레소토, 모잠비크 등 남부 아프리카 국가 이동통신 시장 진출 확대

- Vodacom의 서비스를 이용하고 있는 상기 아프리카 5개국의 가입자 수는 약 33,000천명(남아공 24,255천명, 남아공 외 : 8,786천명)

※ 남아공(24,255천명), 탄자니아(3,945천명), DRC(3,269천명), 레소토(365천명), 모잠비크(1,207천명)

○ 향후 투자계획 : 향후 5년간 약 U$3.5억 투자

- 데이터 통신서비스 확대를 위해 U$1.6억을 투입, 요하네스버그 등 남아공 내 주요 대도시에 광케이블 매설을 추진하고 있는데, 올해 상반기 중 완공 예정

- 이와 함께 3G, HSPDA, EDGE, GPRS 등 데이터 통신 서비스 확대를 위한 기자재 및 소프트웨어 구입에도 상당금액을 투자할 계획

□ MTN(Mobile Telephone Networks)

○ 업체개요 : 중동아프리카 최대 이동통신 사업자

- 사업면허 취득년도 : 1993년

- 영업시작 연도 : 1994년

- 가입자 수 : 14,799천명(2007년 말, 남아공 가입자 수 기준)

- 매출액 : U$4,000백만(2007년 말, 남아공 내 매출액 기준)

- 종업원 수 : 6,258명

- 주요주주 : PIC(13.12$), Newshelf(13.09%), LODHC(9.85%), Old Mutual(6.4%)

○ 서비스 현황 및 전략

- MTN은 1998년 이후 중동아프리카 이동통신 시장에 대한 진출을 가속화 하여 현재 남아공 포함 21개국에 진출

- 2007년 말 기준 중동아프리카 21개국의 MTN 서비스 가입자는 약 5,400 만명에 달하고 있음.

※ 주요국 가입자 현황 : 남아공(14,799천명), 나이지리아(14,985천명), 가나(3,872천명)

- MTN은 향후 북부 및 중동지역 이동통신 진출을 더욱 확대함과 동시에 기존 이동통신 네트워크 확충 및 3G, EDGE 등 데이터 통신 서비스 부문에 대한 투자를 확대할 계획

○ 매출액

- 2007년 말 기준 MTN 전체 매출액은 U$103억으로 전년 대비 42% 증가 하였으나, 순수익은 U$16.8억으로 전년 대비 1.5% 감소

- 지역별로는 남동아프리카 지역 매출액이 U$44.6억으로 가장 높으며, 중서부 아프리카(U$43.7억), 북아프리카/중동(U$15.3억) 순

○ 향후 투자계획

- MTN은 2007년도에 U$31억 규모의 투자 프로젝트를 승인하였는데, 이중 60%는 남아공 및 나이지리아에 투자될 예정

- 남아공에는 약 U$6.2억이 배정되어 있는데, 주요 투자부문은 3G 등 데이터 통신 서비스 분야임.

- 현재 MTN은 데이터 통신 서비스 인프라 확충을 위해 남아공 요하네스버그 지역에 U$140만을 투입하여 유선 네트워크를 구축하고 있으며 향후 2년 간 U$1.8억을 투자하여 5,000Km 연장의 광케이블 매설 예정

□ Cell-C

○ 업체개요

- 사업면허 취득년도 : 2001년

- 영업시작 연도 : 2001년

- 가입자 수 : 4,800천명(2007년 말 기준)
- 매출액 : U$1,063백만(2007년 기준)
- 종업원 수 : 2,563명
- 지분구조 : Saudi Oger(60%), CellSAf(25%), Lanun Securities SA(15%)

○ 서비스 현황 및 전략

- 남아공의 3번째 이동통신 사업자인 Cell-C는 남아공 내 2,100개의 기지국을 통해 일반 통화 서비스와 데이터 통신 서비스를 제공하고 있는데, 데이터 통신 서비스는 GPRS 서비스 단계에 머물러 있음.

- Vodacom, MTN 등은 일반 통화 서비스보다 데이터 통신 서비스 확대에 주력하고 있는 반면, Cell-C는 저소득층을 대상으로 일반 통화 서비스 확대에 주력한다는 계획

- 남아공 이동통신사업 후발 주자인 Cell-C는 Vodacom 및 MTN과의 경쟁에 밀려 현재 시장점유율이 10%에 불과한 상황이어서 서비스 다각화 보다는 가입자 수 확대에 치중하고 있음.

○ 매출액

- 2007년 Cell-C의 매출액은 U$1,063백만으로 전년 대비 17% 증가하였으며 세전이익은 U$1.4억으로 전년 대비 236% 급증

- 이처럼 2007년도에 영업실적이 크게 호전된 원인은 가격인하를 통해 저소득층 및 20~30대 소비자들을 대거 유치했기 때문

※ Cell-C 가입자 수 변화 : 330만명(2006년) → 480만명(2007년), 44% 증가

○ 향후 투자계획

- Cell-C는 아직 초기 설비투자 비용을 회수하지 못한 상태이며, 현재 부채 규모가 약 U$8억에 달하고 있어 당분간 신규 투자계획 없음.

- 다만, 현재 3G 및 HSPDA 등 광대역 데이터 통신 부문 시장진출에 관심을 보이고 있어 가입자 수 확대를 통해 자금력이 확보될 경우, 데이터 통신 부문에 대한 투자를 확대할 것으로 전망

□ Virgin Mobile

○ 업체개요

- 설립년도 : 2005년
- 영업시작 연도 : 2006년
- 가입자 수 : 30만명(2007년 말 기준)
- 매출액 : 미발표
- 종업원 수 : 350명
- 지분구조 : Cell-C(50%), Virgin Mobile UK(50%)

○ 서비스 현황 및 전략

- 2005. 12월 Cell-C와 영국 Virgin Mobile의 합작법인으로 설립된 Virgin Mobile는 2006. 6월부터 영업을 시작하고 있으며, 2007년 말 기준 가입자 수는 약 30만명

- Virgin Mobile은 Cell-C의 이동통신망을 사용하는 가상이동망 사업자로서 저가 요금 및 다양한 계약기간제도 도입 등을 통해 현재 가입자 확보에 치중하고 있음.

  ※ Virgin Mobile은 2011년까지 남아공 이동통신 시장 점유율 10% 달성을 목표로 설정

- Virgin Mobile은 현재 남아공 이동통신시장 진출 초기이므로 데이터 통신 서비스 진출보다는 일반 통화 서비스 부문에 치중하고 있음.

○ 매출액

- Virgin Mobile은 2007년 말 현재 영업을 시작한지 18개월에 불과한 상황으로 아직 매출액을 발표하고 있지 않음.

○ 향후 투자계획

- Virgin Mobile은 자체적으로 보유하고 있는 이동통신 인프라 없이 Cell-C의 이동통신망을 통해 서비스만을 제공하고 있는 업체로서 현재까지 발표된 투자계획은 없음.

다. 통신사간 경쟁동향

○ 데이터 통신 서비스 제공 확대

- 남아공의 휴대폰 보급률은 현재 93%로 이미 포화상태에 도달해 있어 음성통화 시장의 성장이 둔화되고 있으므로 각 이동통신 사업자들은 통신 서비스 다각화 및 신규 수익원 창출을 위해 데이터 통신 서비스를 확대

- 이에 따라 Vodacom, MTN, Cell-C 등은 3G, HSPDA, EDGE, Wimax 등 무선 데이터 통신 서비스에 대한 투자를 확대해 나가고 있음.

  ※ 현재 남아공 3G 시장규모는 전체 이동통신 시장의 1.9%로 향후 성장 가능성 다대

○ Vodacom

- 지난 2004. 6월에 남아공 통신위원회(ICASA)로부터 3G 면허를 취득한 후 2004년 말까지 남아공 내 주요 도시에 총 470개의 3G 기지국을 건설하였으며 2005. 3월부터 본격적인 3G 서비스 개시

- 2006년부터는 HSDPA 및 Mobile TV 서비스를 제공하고 있는데, 2007. 9월 기준 Vodacom의 데이터 통신서비스 가입자는 약 350만명에 이르고 있음.

- Vodacom은 데이터 통신 서비스 부문 가입자 수 확대를 위해 2007. 4월에 3G 및 HSPDA 이용 요금을 최대 61%까지 인하

  ※ MTN은 이에 대응하여 데이터 통신 사용요금을 20% 인하

- Vodacom은 2006년 이후 Wimax 서비스 출시를 위해 현지 무선 인터넷 기업인 WBS의 지분 10%를 인수하여 2008년 1분기부터 Wimax 서비스를 제공하고 있음.

○ MTN

- MTN은 Vodacom의 3G 서비스 출시 3개월 후인 2005년 6월부터 3G 서비스를 제공하고 있는데, 동 서비스를 위해 U$83백만을 투자하였음.

- 이후 MTN은 3G 인프라 투자를 지속하여 2007. 6월 기준 3G 기지국 수를 1,152개까지 확대(2006년 말 기지국 수 : 793개)

- MTN은 2006. 3월부터 3G 외에 남아공 내 4개 도시에서 HSDPA 서비스도 제공하고 있는데 HSDPA 서비스 인프라 구축에 투자한 금액은 약 U$88백만

- 2007년 말 기준, MTN 가입자들이 보유하고 있는 3G 휴대폰 수는 약 51만대에 이르고 있는 것으로 발표되었으나, 3G 서비스 가입자 수는 공개되지 않고 있음.

- MTN은 현재 Wimax 시범면허(Test License)는 보유하고 있으나, 사업면허 발급은 거부된 상황으로 당분간 Wimax 서비스 시행은 어려울 전망

○ Cell-C

- 현재 3G 사업면허는 보유하고 있으나, 영업 전략상 데이터 통신 보다는 저소득층 대상 통화시장 시장점유율 확대에 주력하고 있으므로 당분간 3G 서비스는 출시하지 않을 전망

- 데이터 통신 분야에 있어서 Cell-C는 3G 보다 한단계 낮은 EDGE 서비스를 2005. 11월부터 실시하고 있는데, 데이터 처리 속도는 80Kbps~100Kbps로 매우 느린 편

  ※ Vodacom 및 MTN의 HSDPA 데이터 처리 속도는 3.6Mbps 수준

라. 시장전망

○ 향후 가입자 수 증가율은 둔화될 전망이나, 성장 가능성은 충분

- 남아공은 현재 휴대폰 보급률이 93%에 달하고 있어 표면적으로는 이동통신 시장이 포화상태에 이르러 향후 성장률은 둔화될 것으로 보이나, 소위 휴면사용자(Inactive Subscriber)가 많아, 향후 성장 여지는 충분함.

- 이 외에 최근 흑인계층 소득 급증에 따라 이들 계층의 이동통신 수요가 꾸준히 증가하고 있는 점도 긍정적인 요인

- 남아공은 국토면적이 넓어 유선통신 인프라 확충에는 제약이 있는 바, 향후 이동통신에 크게 의존할 수밖에 없는 상황

〈남아공 이동통신 가입자 수 전망〉

구 분	2008년	2009년	2010년	2011년	2012년
가입자 수(천명)	48,864	51,945	54,564	56,625	57,965
보급률(%)	101	106	110	113	114

자료원 : Business Monitor International

○ 데이터 통신 서비스 부문 비약적인 발전 전망

- 남아공 이동통신 사업자들이 서비스 고부가가치화 및 수익원 다양화 측면에서 데이터 통신 서비스를 확대해 나가고 있어 향후 남아공 이동통신 시장 성장은 데이터 통신 서비스가 주도해나갈 전망

- 남아공은 차세대 이동통신 초기 상황으로 향후 이동통신 시장 성숙에 따라 향후 3G 서비스 사용자가 급증할 전망

〈남아공 3G 휴대폰 시장규모 전망〉

구 분	2007년	2008년	2009년	2010년	2011년	2012년
가입자 수(천명)	850	1,700	2,600	3,700	5,500	7,400
시장비중(%)	1.9	3.5	5.0	6.8	9.7	12.8

주 : 시장비중은 전체 이동통신 시장대비 3G 시장 규모
자료원 : Business Monitor International

[진출 사례] 화웨이사의 블랙 아프리카(Sub-saharan Africa) 진출

○ 중국의 통신장비 제조업체인 화웨이(Huawei Technologies)는 블랙 아프리카 이동통신 시장의 높은 성장가능성을 인식, 지난 1998년도에 남아공에 블랙아프리카 지역본부를 설립, 이후 철저한 현지화 전략을 통해 블랙 아프리카 30개국 이상에 진출해 있음.

○ 화웨이는 현지화 전략의 일환으로 기술교육센터 설립, 현지인력 채용확대(현재 아프리카 근무인력의 60% 이상 현지채용), 아프리카 국가들에 대한 무상 이동통신 인프라 지원 등을 시행하고 있음.

※ 사례 : 케냐 정부의 전자정부 및 전자교육 정책 지원을 위해 관련 시스템 무상 제공, 튀니지의 3G 통신 시스템 도입 지원을 위해 U$16백만 규모의 UMTS 네트워크 지원 등

○ 블랙 아프리카 주요 진출 실적

- 모리셔스 : Emtel에 3G 네트워크 구축 입찰 수주 (2004년)
- 나이지리아 : Multi-Links의 CDMA2000 네트워크 구축 입찰 수주 (2006년)
- 남아공 : Cell-C에 IP/MPLS 기반 송신 네트워크 공급 (2006년)
- 케냐 : Safaricom의 U$34백만 규모의 이동통신 인프라 업그레이드 입찰 수주 (2004년)

2. 이집트

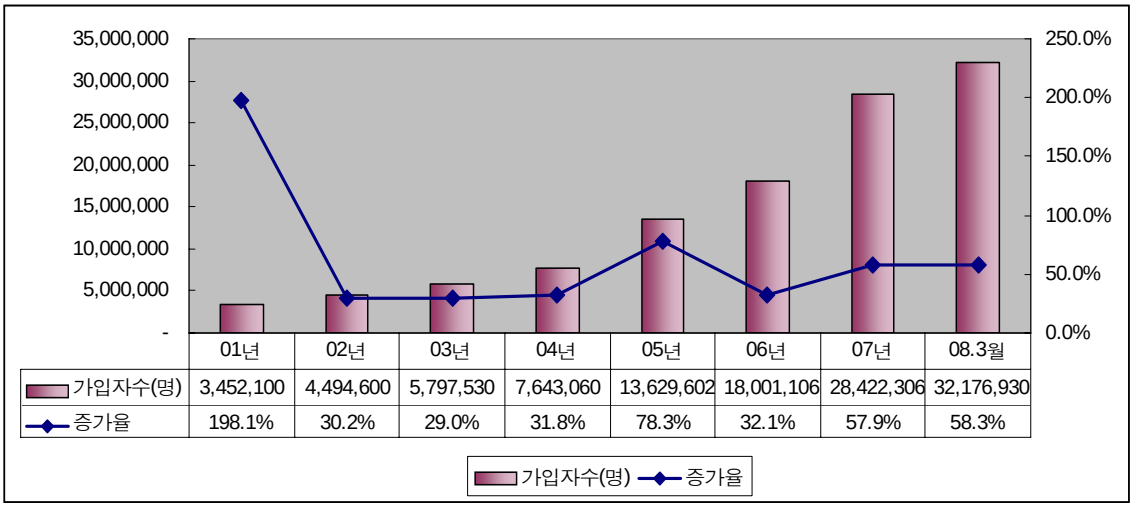
가. 시장 개황

□ 가입자 현황

○ 이집트의 이동통신 시장은 매년 급격한 증가세를 보이고 있으며, 2008. 3월 기준 총 가입자 수는 3천176만 명으로 전년 동기대비 58.3%의 증가율을 보임.

- 3개의 이동통신 사업자가 치열한 경쟁을 벌이고 있는 가운데 2012년 총 가입자 수는 8천만 명이 될 것으로 예상되며, 전체 가입자의 95.6%가 Prepaid Card를 사용하고 있음.

〈연도별 이동통신 시장 가입자 현황〉



	01년	02년	03년	04년	05년	06년	07년	08.3월
가입자수(명)	3,452,100	4,494,600	5,797,530	7,643,060	13,629,602	18,001,106	28,422,306	32,176,930
증가율	198.1%	30.2%	29.0%	31.8%	78.3%	32.1%	57.9%	58.3%

주 : 2008.2월 (3 사업자인 Etisalat 포함, Etisalat는 2007.5.1부터 사업 개시)
자료원 : Ministry of Communications and Information Technology,
NTRA (National Telecommunication Regulatory Authority)

□ 정부의 이동통신 관련 정책

○ 이집트 정부의 이동통신 허가 및 요금정책을 담당하는 통신위원회(NTRA)는 사업자간 경쟁을 통해 산업경쟁력 확보 및 요금 인하를 유도, 2006. 8월에 29억 불의 제3사업자 허가권을 공개입찰을 통해 선정 완료하였음.

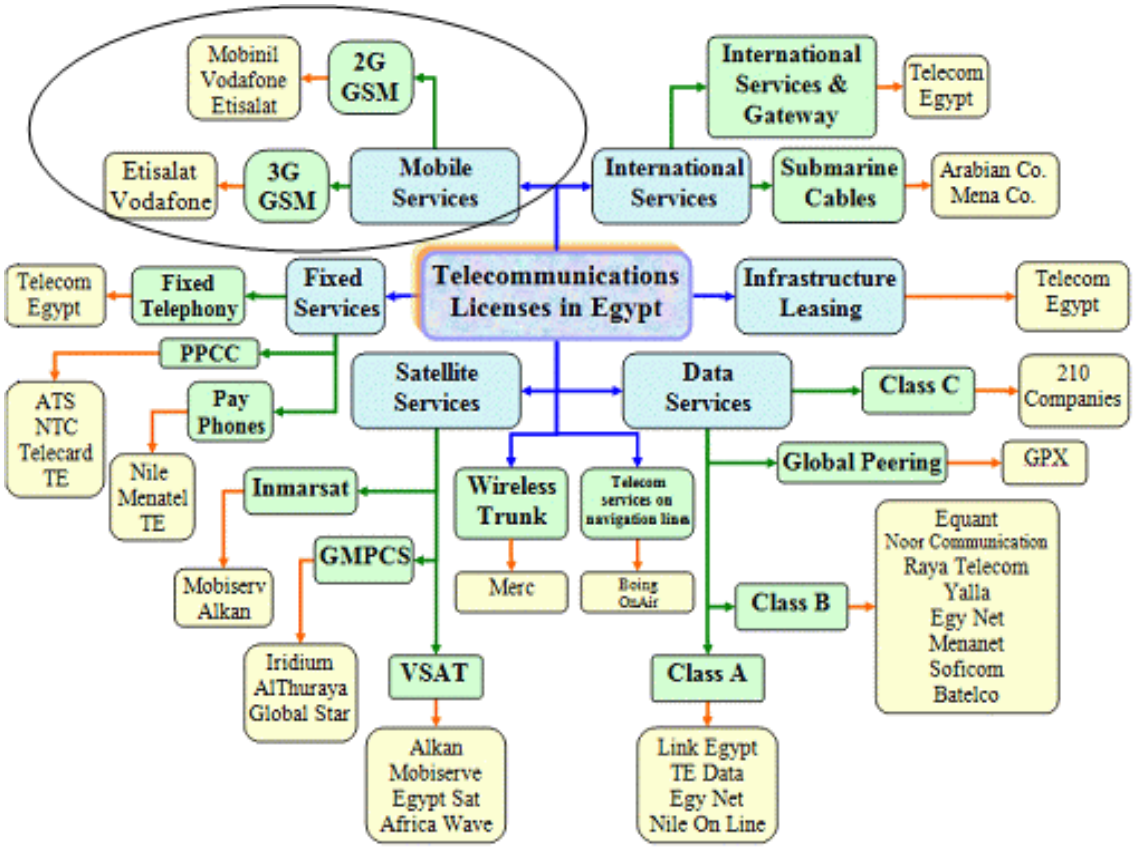
- 이집트 통신위원회는 유선통신 분야에서도 기존의 독점체제를 경쟁체제로 유도하기 위해 제2 유선사업자 선정예정이며, 독점 유선통신 기업인 Telecom Egypt의 단계적 민영화방안을 검토하고 있음.

나. 주요 이동통신 사업자

□ 사업자 운영 현황

○ 이집트 이동 통신 사업자는 Mobinil, Vodafone, Etisalat 3개 기업이 참여하고 있으며 2006. 8월 이동통신 사업권을 획득한 Etisalat의 경우 2007. 5. 1일부터 이동통신 서비스를 개시하였음.

〈이집트 통신분야 사업허가권 현황〉



자료 : NTRA

- 3대 이동통신 회사 중 기존의 Mobinil과 Vodafone이 시장을 양분하고 있는 가운데 신규 사업자인 Etisalat는 2007. 5. 1일부터 사업을 개시하여 사업개시 10개월 만에 시장 점유율을 8.1%로 급속한 성장을 하고 있는데 동사는 향후 5년 내 시장 점유율을 25~30%를 목표로 하고 있음.

〈이집트 이동통신 사업자 현황〉

업체명	Mobinil	Vodafone Egypt	Etisalat Misr
설립년도	1998	1998	2006
가입자 수	15,794,197	13,765,929	2,616,804
시장점유율	49.1%	42.8%	8.1%
연매출액(백만LE)	8,200	8,132	NA
지분구조	Orange - France Telecom자회사(71.25%) Orascom Telecom(28.75)	Vodafone(54.9%) Telecom Egypt(44.7%) 기타(0.4%)	Etisalat(66%) Egypt Post(20%) National Bank(10%) Commercial Bank(4%)

주 : 1U$=5.33LE(이집트 파운드)
자료 : BMI, HC Securities Brokerage

□ 이동통신사의 통신기술

○ 이동통신 3개사는 상호 경쟁 우위를 위해 3G 기술을 모두 도입하고 있으며 Vodafone의 경우 인터넷 서비스업체인 Raya Telecomo의 지분 51%를 5천만 LE에 매입하여 인터넷과 이동통신간의 시너지 효과를 강화하고 있음.

- 제3사업자인 Etisalat도 HSUPA(High Speed Uplink Packet Access) 신기술을 이용한 통신망 확충에 12억 달러를 투입할 예정이며 3G 사업에 가장 늦게 참여한 Mobinil은 통신망 확충을 위해 Soft Switch 기술을 이용한 통신망 확충사업에 5억3천만 불을 투자할 예정임.

□ 이동통신사의 네트워크 구축 현황

○ 2007년 기준 3대 기업 중 네트워크 구축이 가장 잘 되어 있는 기업은 시장 점유 1위 기업인 Mobinil로 전체 인구 기준 99.66%, 전 국토 기준 22.15%의 비율로 네트워크 구축 작업이 이루어졌으며 Vodafone의 경우 대도시에서도 일부 통화가 불가능한 현상이 발생하고 있음.

- 3개사의 경쟁으로 네트워크 구축이 이루어지고 있지만 아직 실제 사용자의 경우 통화불통 지역과 자주 끊어지는 불편함도 발생하고 있음.

□ 통신 장비 및 네트워크 사업자

○ 이동통신 서비스 시장의 확대로 GSM 네트워크 및 통신기지 관련 업체가 최대의 수혜기업으로 부상하고 있는데 이동 통신 3개사의 주요 장비 및 네트워크 구축 프로젝트 참여 벤더로는 Alcatel(프랑스), Motorola(미국), Ericsson(스웨덴), Huawei(중국)이며 벤더에 제품 납품 및 기지국 건설을 지원하는 Sub-Contractor가 있음.

○ 이집트 통신 장비 시장은 사업자-벤더- Sub-Contractor이 강하게 연결되어 있으며 각 프로젝트별로 사업자를 선정하는데 통상 벤더가 제공한 제안서를 서비스 운영자가 검토하여 프로젝트 담당 벤더를 선정하며 선정된 벤더는 자사와 유대관계가 형성되어 있는 Sub-Contractor에 하위 작업을 일임하고 있음.

- 현지업체 접촉 결과 이집트 시장에서 가장 영향력을 발휘하는 벤더와 Sub-Contractor은 Motorola-Systel이라고 하며 품질도 인정을 받고 있음.

〈이동통신 관련 주요 벤더 및 프로젝트 현황〉

비 고	Mobinil	Vodafone	Etisalat
주요 벤더	Alcatel, Motorola, MobiServe, Huawei	Ericsson	Huawei, Ericsson
주요 프로젝트	- GSM N/W 확충 (Motorola, '07.1) - GSM 솔루션 업그레이드, N/W 관리 (Alcatel, '07.10) - Soft Switch기술의 중앙 N/W 구축 (Huawei, '07.10)	- Mobile TV서비스 (Kamera, '07.4)	- 네트워크 기반 및 기지국 구축 (Ericsson, Huawei, '06.9)
Sub-Contractor	- Systel - Mobiserve(오라스콤자회사) - Unipower	- Glaxtel - Super Service	

다. 통신사간 경쟁동향

□ 3G 도입

○ 향후 이집트 무선 통신 시장 경쟁은 더욱 치열해 질 것으로 예상되는 가운데 3개 기업간에는 신기술을 활용한 데이터 서비스 확충을 통해 고객 기반을 확보해 나가겠다는 전략을 구사하고 있음.

- 무선통신 신규 진입자인 Etisalat의 경우 무선 통신 사업 허가 획득시 2G 및 3G 이동통신 허가권을 함께 획득하여 차세대 신기술 활용에서 가장 유리한 입지를 구축하였으며 2007. 11월부터 3.75G 으로 업그레이드하여 금년 말까지 이집트 전역을 커버할 수 있는 네트워크를 완료하겠다는 계획임.

- Vodafone의 경우 3G 허가권에 대해 오랫동안 관망세를 유지해 오다 결국 2007. 1월 약 5.86억 불을 지불하고 15년간 운영 허가권을 받았음.

- Mobinil의 경우 당초 3G 도입에 부정적인 반응을 보여 2G를 기반으로 하는 EGDE (Enhanced date-rate for GSM evolution)서비스로 경쟁하겠다고 3G 허가획득을 유보하였음.

- 하지만 이집트 통신위원회 (NTRA)가 EGDE를 운영하기 위해서는 3G 허가권을 획득해야 한다는 유권해석을 내리고 3G 기술 기반 서비스 필요성이 제기됨에 따라 2007. 10월 마지막으로 6.03억불을 지불하고 15년간 운영 허가권을 획득하였음.

○ 이동통신 3사 모두 3G 허가를 획득함에 따라 향후 서비스는 3G 기술 기반 구축을 통한 다양한 서비스를 선보일 것으로 예상되는데 3G 기술 서비스 기반 확충 공사 준비 기간 등으로 2009년부터 본격적 사업 개시가 예상됨.

□ 신규 통신서비스 경쟁

○ 이동통신 3사의 향후 신규 서비스 분야는 아랍뉴스, 스포츠, 오락 채널 시청이 가능한 Mobile TV, 단말기를 이용한 Video Conference 등이며 한국에서 시행되고 있는 이동통신을 이용한 대금 결제 서비스는 고려치 않고 있음.

○ 이는 현금 거래를 선호하는 이집트인의 특성 때문인데 향후 3G 서비스의 주력은 Mobile TV가 될 가능성이 많음.

라. 시장 전망

○ 본격적인 경쟁체제와 가입비율을 고려해 볼 때 2012년 까지 이동통신 시장 규모는 현재보다 약 2배가량 증가할 것으로 예상되어 연 평균 약 40%의 시장규모 확대가 예상되고 있음.

○ 2009년부터 본격적인 서비스가 개시될 3G 시장은 이집트의 전반적 구매력으로 볼 때 성장 속도는 이동통신 전체 시장의 성장률에 비해 훨씬 저조할 것으로 예상됨.

- 이집트의 향후 주력 3G 서비스가 Mobile TV가 될 것으로 예상되고 있는 가운데 전체 가입자의 약 95%가 pre paid 서비스를 이용하고 있어

- 현재의 부가 서비스도 주로 문자 메시지 정도로 한정되어 있는 등 실제 이동통신 가입자의 소득수준이 3G 서비스가 호황을 누리고 있는 인근의 쿠웨이트나 UAE에 비해 크게 떨어지고 있는 점이 그 이유임.

- 다만, 오락이나 음주 문화가 없는 이집트인이 가장 즐기는 것이 TV 시청인 만큼 이외의 반응을 보일 수도 있을 것으로 전망됨.

〈이집트 이동통신 시장 전망〉

구 분	2008	2009	2010	2011	2012
가입자(천명)	43,926	55,788	65,650	73,512	80,374
가입률 (%)	53.9	69.6	80.6	88.6	95.1
3G서비스 가입자(천명)	120	270	490	740	1500
3G 비중	0.3	0.5	0.9	1.2	2.2

자료 : BMI

[진출 사례] 화웨이, 이집트를 거점으로 중동·아프리카 시장 공략

○ 기업명 : 화웨이(Huawei, 중국)

○ 진출연도 : 1988년 (중동 및 북부아프리카 지역본부)

○ 진출분야

- 유무선 통신 네트워크 장비 및 솔루션 구축(GSM, GPRS, W-CDMA, CDMA 2000)
- 유선장비 제조 (Telecom Egypt 자회사 ETC와 공동 제조)
- 무선단말기 (Vodafone에 직접 납품)

○ 주요 내용

- 화웨이사는 중동 및 아프리카를 진출 거점으로 선정하여 카이로에 지역본부를 두면서 중동 아프리카 지역 20개 연락 사무소를 개설하는 등 중동아프리카 지역에서 대표적 통신 벤더 역할을 강화하고 있음.
- 전체 매출액 85억 달러 중 중동 아프리카 지역에서만 15억 달러의 매출을 올린 것으로 나타나고 있는데, 진출 초기 국영 이집트텔콤 사업으로 진출하면서 이동통신 네트워크 및 장비사업으로 영역을 넓혀가고 있음.
- 이집트 진출 후 화웨이사는 시장점유 1위기업인 Mobinil사의 약 5억3천만 달러 규모의 GSM 중앙 네트워크 구축 사업자로 선정 ('07.10월), 신규 사업자인 Etisalat 네트워크 및 기지국 구축 ('06.9월) 등의 이동통신 사업과 함께 이집트 텔콤의 CDMA WILL 통신망 구축 ('03.9월), 카이로 통신망 개선 사업 ('06.8월)사업에 참여하고 있음.

○ 성공 요인 및 시사점

- 화웨이의 이집트 성공 요인은 전략적 거점을 중동 및 아프리카 지역으로 명확히 하여 초기 경쟁국이 외면한 이집트 시장의 유선 네트워크 일부를 무상으로 공급 시공하여 기술력을 인정받음으로써 통신시설 진출 기반을 마련하였음.
- 가격 경쟁력과 함께 이동통신사와의 긴밀한 협조관계 유지를 위해 각종 지역 컨퍼런스에 스폰서로 참여하여 자사의 기술을 다양하게 알리는 마케팅 전략과 3백만 달러를 투자하여 이집트 교육 훈련센터를 운영하면서 이집트 기술 인력 양성을 지원하는 전략을 구사하여 인지도를 높이고 있음.
- 이집트의 경우 초기 진출이 까다롭지만 일단 진출 후 기술력을 인정받고 사업에 한번 참여하고 나면 여타 사업 참여기회가 많은 특징을 보이고 있는데 화웨이사는 이러한 특성을 활용하여 초기 무상지원을 통한 시장 선점을 통해 시장을 확대해 나가고 있는 대표적 사례임.

3. 나이지리아

가. 시장 개황

□ 이동통신 가입자 현황

○ 나이지리아는 인구 1억4천만 명으로 거대 시장을 형성하고 있으며, 2008. 3월 기준 이동통신 가입자 수는 5천8백만 명으로 추정됨.

- GSM 가입자 수가 약 5천7백만 명으로 전체 가입자의 98.5%를 차지하였으며, 이는 2005년 대비 3배 증가한 수치임.

〈가입자 수 현황〉

구 분	2005	2006	2007	2008. 3월
Connected Mobile (GSM) Lines	18,295.9	32,184.9	54,413.0	57,622.9
Connected Mobile (CDMA) Lines	N/A	N/A	824.7	780.9
Connected Fixed Lines	1,223.3	1,673.2	2,449.0	2,537.5
Active Mobile (GSM) Lines	N/A	N/A	40,011.3	43,786.5
Active Moblie (CDMA) Lines	N/A	N/A	384.3	567.2
Active Fixed Lines	N/A	N/A	1,579.7	1,546.0
Teledensity (Lines/100 inhabitants)	16.3	24.2	30.0	32.8

자료원 : Nigeria Commnunication Commission 최신 통계자료

□ 정부의 통신 정책

○ 나이지리아 정보통신위원회(NCC, Nigerian Communication Commission)는 통신부문의 개혁을 위해 통신시장 자유화 정책을 도입함.

- 이에 따라 유선 및 무선 통신시장의 확대, 인터넷, 공중전화망, VANS, VSAT 등의 다양한 통신 서비스가 도입되었음.

○ 또한 통신시장 자유화 정책은 MTN, Celtel, Glo 등 21개의 개별 이동통신 사업자의 시장 진입을 허용하였으며, 이동통신 사업자들은 이동통신 서비스 공급 및 가입자 수 확보를 위해 무선통신망 구축, 기지국 건설 등 기초 인프라 시설의 확충에 주력하였음.

○ 나이지리아 통신시장이 공급자에서 수요자 중심 시장으로 변화함에 따라, 기존 나이지리아 국영 정보통신이 독점적으로 운영하던 요금제에서 시장 자율에 의한 요금인하가 이뤄지고 있음.

〈나이지리아 주요 통신사 요금 현황〉

(요금단위 : USD per minute)

이동통신 사업자	SIM카드 (가입비)	국내요금			국제요금	부가서비스
		ON PEAK	OFF PEAK	타 통신 사업자		
MTN	2.99	0.24	0.20	0.33	0.33	SMS, WAP Mobile Internet
celtel	1.57	0.31	0.17	0.16	0.26	SMS Mobile Internet 3G, Wi-Fi
glo	1.57	0.23	0.19	0.33	0.31	SMS Mobile Internet
M-Tel	15.74	0.28	0.22	0.33~0.27	0.78	SMS
Starcomms	46.85	0.09	0.09	0.13	0.12 (미국) 0.46 (영국) 0.31 (한국)	SMS (International) Mobile Internet
Multilinks	74.80 110.02 165.35	0.05	0.05	0.07	0.09 (미주) 0.16 (기타)	SMS Mobile Internet
Intercellular	27.56 47.24 55.12	0.17	0.17	0.17	0.39	SMS

□ 통신 방식

○ 나이지리아는 GSM과 CDMA 2가지 통신 방식을 사용하고 있으며, 각 통신 방식의 사업자 권한은 나이지리아정보통신위원회에서 부여하고 있음.

○ 나이지리아에 이동통신이 처음 도입된 것은 1997년 GSM의 전신인 TDMA방식이며, GSM 방식의 이동통신이 도입된 것은 2001년부터임.

○ CDMA 이동통신이 사업을 개시한 것은 2004년 부터이며, 24개 민간 전화 사업자가 CDMA 운영 인가를 받았으나, 현재 Starcomms, Multilink 등이 실제 CDMA 서비스를 운영하고 있음.

○ 2006년부터 나이지리아 정보통신위원회는 CDMA와 GSM를 통합한 사업권을 부여하고 있으며, 기존 이동통신 사업자 및 신규 사업자들은 2016년에서 2022년까지 사업권을 획득한 후, 서비스를 제공한다는 계획임.

나. 주요 이동통신 사업자

□ MTN, Glo, CELTEL 등 과점 체제

○ 나이지리아 최대 이동통신사 MTN은 전체 가입자 수의 44.9%를 차지하고 있으며, Glo 24.6%, CELTEL 23.8%로 뒤를 잇고 있음.

- Celtel은 자사의 네트워크 확장, 가입자 수 확보 및 통신품질 개선을 위해 2007년 2월 Motorola와 5억 달러의 계약을 체결하였음.

○ MTN, CELTEL, Starcomms는 향후 CDMA와 GSM을 동시 제공하는 사업권을 획득함에 따라 3G시장에서 WAP, Wi-Fi 등의 서비스를 제공하기 위해서 급성장하는 CDMA 시장에서도 선두주자로 나타날 것으로 예상됨.

□ CDMA 사업자, 시장점유율 낮은 편

○ Starcomms, Multilink 등 CDMA 이동통신 사업자들은 행정수도 아부자를 비롯하여 라고스, 카노 등 나이지리아의 일부 도시를 대상으로 고객을 확보하고, GSM 대비 저렴한 요금 제도로 틈새시장을 겨냥하고 있음.

- 이는 CDMA 통신방식이 위성을 이용하는 것이 아니라 기지국을 통해 셀 방식으로 분할되기 때문에 기지국을 세울 수 있는 지역이 한정될 수밖에 없음.

- 그러나 CDMA 이동통신 사업자들은 저렴한 요금정책과 더불어 WAP 및 3G 기술을 도입하여, 가입자를 대상으로 인터넷 서비스를 제공하고 있음.

- 특히 Starcomms의 경우 중국 화웨이와의 기술협력으로 PC카드와 USB 단말기를 통해 노트북에 연결, 사용할 수 있는 서비스를 제공하고 있음.

〈나이지리아 주요 이동통신사 시장점유율〉

업체명	MTN	Glo	CELTEL	M-Tel	Starcomms	Multi-Links	Intercellular
점유율(%)	44.9	24.6	23.8	5.2	1.3	0.7	0.9

자료원 : Economic yearbook 2007, R&D Publication

다. 통신사간 경쟁동향

□ 새로운 무선통신 기술의 시험장

○ 2006. 11월 Celtel은 3G 서비스 런칭 세러머니를 수도 아부자에서 개최한바 있으며, Glo와 MTN도 현재 GPRS 네트워크에서 3G로 업그레이드 할 계획임을 발표함.

- Celtel의 3G 서비스는 향후 Wi-Fi를 통해 영화, 스포츠, 공중파 방송을 서비스할 예정이며, 현재 WAP (Wireless Application Protocol) 서비스를 제공하고 있는 MTN은 뉴스, 스포츠, 시사정보 등 다양한 모바일 컨텐츠를 개발, 곧 서비스 제공 예정임.

○ 2007년 기준 나이지리아 3G 서비스 시장은 전체 이동통신 시장의 약 1%로 가입자 수가 40만 명에 불과하나, 신규 사업자 진출과 관련 기술 및 인프라 시설이 확충될 경우 2012년까지 전체 이동통신 시장의 약 4.2%인 4백만 명으로 가입자 수가 늘어날 것으로 전망함.

〈3G 가입자 수 및 향후 전망〉

(단위 : 천명, %)

구 분	2007e	2008f	2009f	2010f	2011f	2012f
가입자수	400	950	1,500	2,300	3,450	4,485
시장점유율	1.0	1.9	2.4	3.0	3.7	4.2

자료원 : ITU 2007, BMI research. e/f=BMI 추정 및 예상치

□ 신규 사업 참가자로 경쟁 치열

○ 최근 나이지리아 3G 이동통신 시장에 Visafone, Starcomms, Globalcom 등이 후발 주자로 진출하면서 시장경쟁이 한층 치열해 지고 있음.

○ 나이지리아 무선통신 사업자의 선두주자인 5G Wireless Communication은 2006. 1월 Delta State에서 Wi-Fi 솔루션 컨셉 테스트를 완료하고, 같은 해 2월 라고스 및 아사바 지역에서 Wi-Fi 서비스를 실시함.

○ Afribank, GT-Bank 등 나이지리아 주요 은행들은 GSM 이동통신 사업자들과 기술제휴를 통해 자사 고객들이 GSM 휴대전화를 통해 은행계좌를 확인할 수 있는 M-Banking 서비스를 도입하였으며, 향후 은행거래까지 가능한 기술을 도입할 계획임을 발표함.

라. 시장 전망

○ 나이지리아 이동통신 시장은 NOKIA 및 화웨이 등 저가 휴대폰 공급 및 통신요금 인하로 가입자 수가 대폭 늘어날 것이며,

○ 신규 사업 참가자와의 치열한 경쟁으로 3G, GPRS, HSDPA, WAP, Wi-Fi 등 최신 무선 인터넷기술들의 시험장이 될 것으로 전망하고 있음.

- 현재까지는 음성통화 및 SMS 등 기본서비스 이용자가 대부분이었으나, 앞으로 게임, 뉴스, 동영상 등 다양한 모바일 컨텐츠 도입이 필요한 상황임.

[진출 사례] MTN - 대대적인 투자, 기술개발 및 마케팅을 통한 시장선점.

○ 나이지리아 이동통신 시장점유율 1위 기업인 MTN은 나이지리아 이동통신 시장 자유화에 따라 2001년 5월에 나이지리아 GSM 사업자 권한을 취득함으로써 나이지리아 통신시장에 진출하였음.

- MTN은 자사의 가입자 현황을 공개하고 있지 않지만, 나이지리아 정보통신 위원회(NCC)에 따르면 약 2천만 명이 MTN을 사용하고 있는 것으로 추정하고 있음.

○ 기존까지 나이지리아 이동통신 시장의 가장 큰 문제점은 나이지리아 국영 정보통신의 방만한 독점 경영과 부실한 통신망 관리로 인하여 이동통신 서비스 공급이 원활히 이뤄지지 않았음.

- 이에 MTN은 자사의 이동통신 시장의 확대 및 가입자 확보 등 나이지리아 이동통신 시장 진출을 위하여 약 1억8천만 달러를 통신망 구축을 위하여 투자하였음.

- 특히 2003년 3,400km의 Y'elloBahn이란 백본(Backbone)을 구축하여 음성 및 데이타 정보를 전송할 수 있는 통신망을 구축함으로써 나이지리아 차세대 이동통신 시장에 진입할 수 있는 계기를 마련하였음.

- 이로써 MTN은 나이지리아 36개 주(州)의 223개 대도시와 1만개의 소도시에 무선통신 서비스를 제공하고 있으며, 시장점유율 1위를 달성하게 되었음.

○ MTN은 라디오, 텔레비전, 옥외 광고 등 대대적인 마케팅 활동을 펼치고 있으며, 나이지리아 최초, 최고라는 브랜드 이미지를 고수하고 있음. 특히 나이지리아 최초의 GSM 사업자라는 선점 효과를 통해 많은 가입자 수를 확보하고 있음.

○ 아울러 '아프리칸컵 2007' 및 'FIFA Worldcup 2009' 등 주요 국제경기의 공식 스폰서로서 활동함으로써, 나이지리아를 비롯하여 아프리카 이동통신 시장에서의 시장점유율 1위를 고수하고 있음.

MTN의 옥외 광고

4. 케냐

가. 시장 개황

□ 가입자 현황

○ 케냐통신위원회에 따르면, 2000년 이동전화 가입자가 약 11만 명 수준에서 2005년에는 5백만 명을 넘었으며, 2008년 3월까지 약 1,200만 명에 육박하고 있는 것으로 나타남.

- 인구대비 휴대폰 가입률도 2000년 0.38%수준에서 2005년 16%, 2008년 3월까지는 35%이상으로 급격히 증가함.

〈케냐 이동전화 가입자〉

구 분	2000년	2005년	2007년	2008.3월
휴대폰 가입자(명)	114,000	5,263,676	11,440,077	11,986,007
휴대폰 가입률(%)	0.38	15.74	33.65	35.25

자료원 : 케냐통신위원회, www.cck.go.ke

○ 케냐 내 이동통신 분포 상황을 보면, 2004년에는 이동통신 기지국이 626개국에 불과하였으나 2007년말 1,924개국으로 늘었으며, 인구대비 이용률은 동 기간 52%에서 77%로 증가

- 반면 면적대비 이용자 비율은 증가율이 높지 않아 휴대폰 이용 인구가 나이로비를 비롯한 대도시로 편중되어 있는 것으로 나타남.

〈케냐 이동전화 이용률〉

구 분	2004년	2005년	2006년	2007년
송신기지국(BTS, 수)	626	1,144	1,606	1,924
인구대비 이용률	52%	62%	65%	77%
면적대비 이용률	11%	13%	19%	27%

자료원 : 케냐통신위원회, www.cck.go.ke

○ 이동통신 연간 수입을 보면, 2002년에 2억 불 수준에서 2006년에는 6억4천만 불에 달하고 있으며, 이동통신 관련 연간 투자금액도 2002년 2억4천만 불 수준에서 2006년에는 6억2천만 불 수준으로 꾸준히 증가하는 추세를 보이고 있음.

〈이동통신 연간 수입 및 투자〉

(단위 : U$백만)

구 분	2002년	2003년	2004년	2005년	2006년
연간 수입액	207	293	358	498	644
연간 투자액	244	312	365	512	619

자료원 : 케냐통신위원회, www.cck.go.ke

□ 통신 방식

○ 케냐의 이통통신 시장은 현재 사파리콤(Safaricom)과 셀텔(Celtel)의 양대 회사가 GSM방식 이동통신 시장을 장악하고 있으며 2003년부터 국영 통신공사인 텔콤케냐(Telkom Kenya)가 CDMA방식으로 이동통신 시장에 진입함.

- 최근에 Econet으로 불리는 제3의 GSM 공급자가 케냐 통신위원회의 승인 절차를 밟고 있는 것으로 파악되고 있어 케냐도 점차 자유경쟁 체제로 급전하고 있는 것으로 보임.

○ 특히, 유선전화를 독점하던 텔콤케냐의 민영화가 되었고 자회사인 사파리콤이 2008년 초부터 공모주(IPO)를 통해 자금을 유치, 정부에서는 통신공사 외에 제2의 통신서비스 제공자를 이미 승인하고 이동통신사업까지 승인할 것으로 기대되고 있어 케냐 내의 이동통신 시장 열기가 점점 뜨거워지고 있음.

□ 주재국 정부의 이동통신 관련 정책

○ 케냐 통신사업관련 정책입안 및 승인은 대통령 직속기관인 케냐통신위원회가 주관함.

○ 케냐 정부는 현재 점점 가속화되는 경제와 사회의 발전을 위한 중요한 키로서 현대적 통신인프라와 정보 네트워크의 중요성을 깨닫고 효과적이고 신뢰성 높은 통신서비스의 확대를 위해 새로운 통신정책들은 수립하고 있음.

- 동아프리카 지역 허브 국가로서의 역할을 감당할 현대적 통신인프라 구축

- 통신사간 경쟁을 촉진하여 소비자의 선택을 다양화하고 통신 산업에 대한 투자를 가속화

- 네트워크와 서비스 통합을 배제하고, 세분화하여 질 높은 서비스가 제공될 수 있도록 인프라의 공유와 재배치 장려

○ 케냐 정부는 투자 유치를 통해 통신시설 인프라구축을 확대하는데 중점을 두고, 모든 이동통신사 주식 30%이상을 케냐인이 소유토록 규정하고 있음.

- 현재 아프리카 통신시장 흐름을 고려할 때, 외국인 투자유치를 저해하는 규정은 점차 바뀌어 나갈 것으로 전망됨.

○ 또한 통신터미날 설비와 네트워크에 대해서는 거의 모든 부분 자유화되어 있는데, 케냐통신위원회에서는 통신서비스 제공자에게도 동 사업권을 포함하여 인가를 내주고 있음.

나. 주요 이동통신 사업자

□ 사파리콤 (Safaricom)

○ 케냐의 최대 이동통신사인 사파리콤은 약 608만 명의 가입자를 확보, 높은 성장속도를 보이고 있음.

- 사파리콤은 사회공헌에 직접적으로 관여, 보건, 건강, 문화와 교육 등 지역 사회개발 프로그램에 여러 가지 서비스와 재정적인 후원을 하고 있어 회사 이미지 관리에도 주력하고 있음.

○ 사파리콤의 지분구조는 케냐 정부가 60%를 영국계 Vodafone Kenya가 40%를 소유하고 있음.

- 2008. 4월부터 한 주당 5실링(약 미화 8센트)씩 공모주를 통해 나이로비 주식시장에 상장하여 현재 정부가 35%, Vodafone Kenya가 40%, 일반인 25%로 지분 비율이 바뀌었음.

○ 2007년도 매출액은 475억 실링(약 U$ 6.8억 불)으로 전년대비 35.7% 증가하였으며, 이는 2006년도 매출액 증가율 30% 보다 높은 것으로 당분간 증가세에 지속될 것으로 전망됨.

□ 셀텔 케냐 (Celtel Kenya)

○ 셀텔케냐는 2004. 11월에 셀텔 인터내셔날의 케냐 지점으로 출발하여 국제로밍, 국내외 문자 메시지, 24시간 Customer Service, 인터넷 등 일반 서비스를 비롯하여 사전 조회, Me2U등의 다양하고, 차별화된 서비스를 제공하고 있음.

○ 2006. 9월, 팬-아프리카 이동통신그룹을 이끌던 셀텔 인터내셔날은 전세계 국경없는 이동네트워크 개념을 최초로 도입한 One Network 서비스를 개시하였음.

- 이는 셀텔이 진출한 아프리카 15개국의 네트워크내에서는 동일한 가격으로 로밍 서비스를 가능하게 하는 것임.

○ 타 이동통신사에 비해 셀텔케냐의 현지 경쟁력은 이용료에 있는데, 2007년말 부터 1분당 6실링(미화 10센트)이라는 "맘보서비스" 패키지를 제시, 경쟁사인 사파리콤의 요금수준(1분당 14실링) 대비 파격적인 요금 인하임.

□ 텔콤 케냐 (Telkom Kenya)

○ 텔콤 케냐는 1999년부터 정부투자기관으로 정부가 주관하던 정부통신 사업자로 케냐 내 전화는 물론 데이터, 우편, 전신 서비스를 총괄하여 왔음.

○ 현재는 유선전화, 방송, 데이터, 국제전화, 그리고 ISDN 등의 총괄적인 서비스뿐만 아니라 CDMA방식의 텔콤 와이어리스(Telkom Wireless)라는 무선인터넷 및 이동통신 서비스를 개시하였음.

○ 텔콤의 CDMA 이동통신서비스는 현재 중국의 ZTE, HUAWEI와의 기술제휴로 가입비만으로 거의 무료에 가까운 CDMA용 휴대폰을 번들로 제공하면서 사파리콤이나 셀텔케냐 서비스 이용이 어려운 외딴지역이나 저가 사용자들을 공략하고 있으며, CDMA라인을 통한 VOIP서비스가 부가된 다이알플러스, INSTAFON 서비스 등을 제공하고 있음.

다. 통신사간 경쟁 동향

□ 통신요금 경쟁

○ 현재 통신 3사는 통신요금 경쟁이 핵심을 이루고 있는데, 기술 및 신규 서비스에서 뒤처진 셀텔케냐의 경우 타 경쟁사대비 파격적 가격인하를 2008년 초부터 단행, 향후 치열한 휴대폰 요금인하 경쟁을 예고하고 있음.

〈이동통신 3사간 휴대폰 이용료〉

통신사	동일 통신사	타 이동통신	유전전화
사파리콤	10실링	25실링	25실링
셀텔케냐	7실링	14실링	14실링
텔콤Wireless	7.7실링	26.4실링	15.12실링

자료원 : 각 통신사 홈페이지 및 브로슈어

□ 통신서비스 경쟁

○ 사파리콤은 2년 전부터 M-pesa라는 서비스를 도입하여 타 경쟁사와 서비스 차별화를 선도하여 왔으며, 2007년 하반기부터 중국 통신사들과의 기술제휴로 3G 이동통신 서비스를 개시하였음.

- 2008. 5월부터는 Pay-TV, DStv(유료 디지털 위성TV 서비스)사 등과 합작하여 케냐 최초의 휴대폰 TV서비스를 개시, 현지 10개 채널과 CNN, BBC World 등의 해외채널을 매월 1,000 실링(약 U$17)의 가입비로 시청할 수 있음.

○ 셀텔은 아직 3G나 휴대폰 TV 서비스 도입 계획은 없으나, 휴대폰으로 인터넷을 활용할 수 있는 GPRS/EDGE 서비스를 제공하고 있음.

- 속도는 현저하게 떨어져도 가격이 1MB당 4 실링(1.7센트)으로 저렴하여 저소득층 휴대폰 사용자들에게 효과적인 서비스로 평가되고 있음.

〈이동통신사별 비교〉

이동통신사	가입자	연간 매출액	제공 서비스	향후 계획
사파리콤 (Safaricom)	608만명	7.9억 불	Telephony, GPRS, 3G, EDGE, Data	나이로비 주식시장 상장
셀텔케냐 (Celtel Kenya)	320만명	미공개	인터넷, 국제로밍, GSM, WCDMA, 3G	고객서비스 향상을 위한 인프라 투자
텔콤케냐(Telkomkenya)	미확인	미확인	무선인터넷, VOIP, GSS	-

자료원 : 각사 홈페이지

라. 시장 전망

○ 케냐의 이동통신 시장은 매년 50~60%를 상회하는 성장률을 보이고 있으며, 앞으로도 약 20% 추가 성장여력이 있는 것으로 평가되고 있음.

○ 이동통신을 이용한 인터넷 서비스 기회도 늘면서 이동통신의 역할은 갈수록 커질 것이며, 케냐 정부도 현재 4%에 불과한 인터넷 보급률을 높이기 위해 ADSL과 더불어 cdma2000 1X, WiMAX 등 광대역무선통신 서비스 등을 위한 인프라스트럭처 개발에 노력중임.

○ 또한 인터넷전화 VoIP, 신용카드 단계를 뛰어넘는 모바일 결제서비스인 M-pesa 등 현지에 특화된 새로운 통신서비스 시도가 급속하게 진행되고 있어 선진국과의 디지털 정보격차를 크게 좁힐 것으로 예상됨.

[성공 사례] 사파리콤, 신규서비스 개발·도입으로 시장주도권 유지

○ 사파리콤은 1997년 텔콤 케냐의 자회사로 출범하여 2000. 5월, 세계적인 통신사인 영국의 Vodafone 그룹이 지분 40%를 매입, 회사운영과 경영에 참여하게 되었음.

○ 2006. 5. 17일 마이클 조셉이 CEO로 취임, 1,500명이 넘는 직원을 거느리면서 케냐 나이로비 본부와 몸바사, 키수무, 나쿠루, 엘도렛 등 대도시에 지점을 개설, 운영하면서 케냐내 최대 이동통신 회사로 자리매김하고 있음.

○ 사파리콤은 최근 들어 이용자들에게 대한 A/S 강화에 역점을 두면서 전국 어디서나 손쉽게 가입하여 원활한 서비스를 받을 수 있도록 전국적 송수신 망 확장은 물론 신호증폭 기지국, 제어국를 설치하여 이용서비스 품질을 높임으로써 서비스 경쟁을 선도하고 있음.

○ 동사는 또한 이동통신사업뿐만 아니라, 수익금의 사회환원 정책을 도입, 저소득 소외계층을 위한 사회공헌활동도 활발히 전개하고 있어 전체 기업 이미지관리에 주력하고 있음.

○ 지난 2008. 4월에는 나이로비 주식시장에 상장, 공모시 국내는 물론 해외 투자가들의 높은 관심을 끌었으며, 이를 통해 지분구조가 정부(텔콤케냐) 35%, Vodafone그룹 40%, 일반인 25%로 구성되어 향후 사파리콤의 이동통신 시장 주도권은 꾸준히 유지될 전망임.

○ 사파리콤의 이러한 이동통신시장 주도권 행진의 성공요인은 GPRS/EDGE 서비스를 최초로 도입하였을 뿐만 아니라, 중국계 통신장비 업체들과의 합작을 통한 3G서비스, DVB-H시스템을 이용한 휴대폰TV 등 끊임없는 신규서비스 개발 및 도입에 있다고 할 수 있음.

IV. 향후 전망 및 시사점

1. 향후 전망

□ 서비스요금 인하 및 가입자 수 확대로 급속한 발전 전망

○ 아프리카 각국 정부는 막대한 예산이 소요되는 유선전화망 대신 비용이 저렴한 이동통신 인프라 구축에 주력하고 있어, 향후 서비스 지역 증가에 따른 서비스요금 인하 및 가입자 수 확대로 이동통신시장의 급속한 발전이 전망됨.

- 아프리카 최초의 가상이동망사업자(MVNO)[3]인 남아공의 버진모바일(Virgin Movile)사는 다양한 계약기간과 실질적 요금인하 마케팅(초당 요금부과) 전략을 통해 영업개시 6개월 만에 가입자 30만 명을 확보, 향후 타국가로의 확산이 예상됨.

□ 신기술 도입으로 다양하고 거대한 비즈니스 기회창출 가능

○ 신기술 개발 및 적용에 많은 비용을 투자하고 있는 선진국과 달리 아프리카는 기 개발된 기술을 도입함으로써 Digital Divide의 우려 없이 이동통신 분야에 다양하고, 거대한 비즈니스 기회창출이 가능할 것으로 전망됨.

- 남아공, 나이지리아, 케냐 등지에서는 수년전부터 모바일-뱅킹(M-Banking) 서비스가 제공되고 있으며, 케냐 사파리콤은 '08. 5월부터 휴대폰을 통한 TV시청 서비스도 제공하고 있음.

3) Mobile Virtual Network Operators의 약자로 기존 통신사업자의 망 또는 설비 등을 임대해 독자적인 요금과 서비스를 제공하는 이동통신사업자임. SK텔레콤이 미국시장 진출을 위해 2005. 2월 미국 인터넷업체 어스링크와 공동지분을 출자해 설립한 합작법인 힐리오도 동일한 형태. 힐리오는 지난 6.27일 미국 Virgin Mobile사에 매각되었음.

□ 통신관련 사업환경 개선으로 외국인 투자유입 증가 예상

○ 아프리카 국가들의 통신시장 자유화와 경쟁도입, 공정경쟁 확립을 위한 통신규제위원회 설립 등으로 사업환경이 개선되면서 외국인 투자유입도 크게 증가할 것으로 전망됨.

- 현지정부의 급작스런 사업권 재협상 요구나 이동통신사업자의 국영통신망 사용료의 급격한 인상 등 법적, 제도적 시스템 미비에 따른 사업환경 불안요인이 점차 감소하는 추세

- ITU(International Telecommunications Union) 보고서에 따르면 2007년 중 아프리카 내 국영통신업체가 26개사 있었으나, 2008년 들어 민간 통신업체 수가 이를 추월한 것으로 나타남.

2. 시사점

□ 세계적 이동통신기업들의 아프리카 진출에 대비

○ 선진국의 통신시장 성장 정체, 신기술 개발비용 급증 및 WTO 체제하의 시장개방화 등을 배경으로 글로벌 이동통신기업들의 미개척, 신흥시장 진출이 가속화되고 있음.

- 보다폰, 도이체텔레콤 등은 신규 사업허가권 취득, M&A, 기존 사업자와의 전략적 제휴 등 다양한 형태로 해외에 진출하였음.

· 보다폰은 세계 27개국에 진출, 가입자 수가 1.7억 명 수준
· 도이체텔레콤, 미국 3위 이통사 스프린트넥스텔 인수 추진
· 인도 릴라이언스커뮤니케이션스, 아프리카 최대 이통사 MTN과 전략적 제휴 추진

○ 우리나라 이동통신 기업들도 국내시장 포화에 따른 해외시장 진출욕구가 커지고 있으나 아직 활발하지 못한 편이며, 선진 이동통신기업들의 M&A를 통한 몸집불리기와 신흥시장 선점 전략에 맞설 수 있는 대응방안 마련이 필요한 상황임.

· SK텔레콤 : 베트남 S-폰('01), 미국 힐리오('05), 중국 차이나유니콤('06) 등에 지분투자 및 합작의 형태로 진출
· KT와 KTF : 러시아 연해주 이동통신업체 NTC 인수('97), 우즈벡 ET, SiMAX 지분 투자('07), 말레이시아 U모바일('07) 인수 등

○ 중소기업으로서는 대형 이동통신사를 중심으로 하는 선단형 진출이 해외마케팅 비용을 절감할 수 있는 바람직한 방안이 될 수 있으며, 대기업도 통신기기업체·솔루션업체·콘텐츠 개발업체 등 관련 중소기업의 동반진출로 상승효과를 거둘 수 있을 것임.

□ 무선인터넷 시장 확대에 따른 우리기업 진출기회 다대

○ 아프리카의 경우 무선(Wireless)이 대세로 인터넷 보급도 무선위주로 이뤄져 앞으로 WiMAX 도입이 확대될 것으로 기대되면서, 무선인프라 구축을 위한 대규모 투자가 예상됨.

- 이에 따라, 우리나라가 기술력을 확보하고 있는 WiBro 통신기술·장비, 관련 제품 및 모바일 솔루션, 콘텐츠 등의 수요도 급증, 우리 기업의 진출기회가 확대될 전망이므로 적극적 시장개척이 요망됨.

2008년 KOTRA 발간자료목록

GBR

번 호	제 목	발간일자
08-001	한-EU FTA가 수출/투자유치에 미치는 영향 : 유럽 바이어 및 대한 잠재투자가 설문조사 결과	2008.1
08-002	대중 섬유수입규제 해제와 세계 섬유시장의 변화	2008.1
08-003	일본 소비패턴 동향 및 시사점	2008.2
08-004	주목해야 할 이머징 마켓의 소비 패턴 변화	2008.3
08-005	아세안 주요국 프랜차이즈 산업 분석 및 진출 전략	2008.3
08-006	유럽 그린구매 동향과 진출확대를 위한 키워드	2008.3
08-007	한-GCC FTA 체결에 대한 시각 및 반응	2008.3
08-008	중국의 최저임금 인상 동향과 전망	2008.4
08-009	중동·아프리카 프론티어 시장 유망품목과 성공전략	2008.4
08-010	중남미 보안시장 동향	2008.4
08-011	중국·인도·일본의 아프리카 시장쟁탈전	2008.4
08-012	러시아기업의 해외진출확대에 따른 우리의 대응방안	2008.4
08-013	2008 서남아시아를 주목하라	2008.4
08-014	미국 FDA 통관정책 및 우리 상품 통관거부에 대한 대응	2008.4
08-015	노동계약법 실시조례(초안)의 해석	2008.5
08-016	해외자원개발 피해사례 및 국가별 유의사항	2008.5
08-017	주요국의 서비스장벽 현황과 대응방안	2008.6
08-018	세계 섬유시장변화와 우리 해외생산전략	2008.6
08-019	베트남 경영환경 변화와 대응전략	2008.6
08-020	해외무역관에서 바라본 2008년 하반기 수출전망	2008.6
08-021	중, 하이테크 기술기업 우대혜택 변화와 전망	2008.6
08-022	대중국투자 뉴 트렌드와 시사점	2008.6
08-023	중동 주요국의 제조업 육성정책 및 우리의 진출전략	2008.6
08-024	떠오르는 마그레브 시장, 이렇게 공략하라	2008.6
08-025	베이징올림픽의 중국 소비경제 효과	2008.6
08-026	초고유가 시대 : 해외 주요국의 에너지 절약상품 동향	2008.7

KOTRA자료

번 호	제 목	발간일자
08-001	2008년 지역별 진출확대 전략	2008.1
08-002	러시아 투자실무 가이드	2008.1
08-003	중국 최고인민법원 지식재산권 10대 판례집	2008.2
08-004	멕시코 투자실무 가이드	2008.4
08-005	청산매뉴얼	2008.5
08-006	중국지재권대리사무소 디렉토리	2008.5
08-007	중국 유통시장 진출 가이드	2008.5
08-008	EU 현지 기업들의 REACH 대응사례와 시사점	2008.5
08-009	중국 신노동법 下 인력관리 매뉴얼	2008.5
08-010	2007 외국인투자옴부즈만 연차보고서	2008.6
08-011	Foreign Investment Ombudsman Annual Report 2007	2008.6
08-012	북미 유통시장 진출 가이드	2008.6
08-013	중국투자가 심층조사 보고서	2008.6
08-014	말레이시아 투자실무가이드	2008.6
08-015	2007년 북한의 대외무역동향	2008.6

설명회자료

번 호	제 목	발간일자
08-001	2008 세계시장진출전략 설명회	2008.1
08-002	2008 세계시장진출전략 비즈니스포럼	2008.1
08-003	2008 세계시장진출전략 설명회 및 비즈니스 포럼 가이드북	2008.1
08-004	한-아세안 FTA순회설명회 (Korean -Asean FTA Seminar)	2008.5
08-005	몽골투자포럼(Mongol Korea Investment Forum)	2008.5
08-006	러시아 우랄시장 설명회	2008.5
08-007	극동 시베리아 개발 프로젝트 설명회 및 상담회	2008.5
08-008	중국 사업환경 변화와 대응전략 설명회	2008.5
08-009	중동 산유국 진출전략 설명회 및 상담회	2008.6
08-010	Global Project Plaza 2008	2008.6
08-011	한일 에너지절약환경 포럼	2008.6
08-012	2008 한중일산업교류회 심포지움	2008.6
08-013	러시아 중앙아시아 진출전략 설명회	2008.6
08-014	2008 한중일산업교류회 심포지움	2008.6
08-015	미국 유통시장 진출전략 설명회	2008.6

작성자

나이로비 무역관	나창엽 관장
카이로무역관	권세영 차장
요하네스버그 무역관	고일훈 과장
라고스 무역관	심자용 과장
중아CIS팀	박태화 차장

Global Business Report 08-027

아프리카 이동통신시장 빅뱅

발 행 인	홍기화
발 행 처	KOTRA
발 행 일	2008년 7월
주 소	서울시 서초구 염곡동 300-9 (우 137-749)
전 화	02) 3460-7114(대표)
홈페이지	www.kotra.or.kr

Copyright ⓒ 2008 by KOTRA. All rights reserved.
이 책의 저작권은 KOTRA에 있습니다.
저작권법에 의해 한국 내에서 보호를 받는 저작물이므로
무단전재와 무단복제를 금합니다.

kotra

Korea Trade-Investment
Promotion Agency

CLEAN KOTRA
GREEN KOTRA