



# “더 이상 하락은 없다”... 비상 준비 완료

다사다난했던 2005년이 저물고 있다. 지속된 경기침체속에서 지난해보다 나으리라는 희망속에 출발했던 2005년은 오히려 IT 경기침체에 악간의 반동을 보이며 전반적으로 지난해 보다는 나아진 모양새다. 지난 상반기까지는 대체적으로 지난해와 비슷한 수준이었으나 하반기부터 체감경기가 조금씩 개선되고 있으며 주가, 경기지표 등도 차츰 상승곡선을 그리고 있어 내년 시장에 대한 전망을 밝게 하고 있다. 특히 RFID, 무선 VoIP, 휴대인터넷 등이 확산되며 엔터프라이즈 무선 시장에 새로운 이정표가 만들어지고 있고, 통합보안, IPS 등 국내 보안 시장도 꾸준한 상승세를 보이고 있다.

또한 사업사업 등에 착수한 BcN, 와이브로, 유무선통합, DMB 등 통신사업자들의 투자 확대 및 신사업들이 내년부터 본격적으로 실체를 드러낼 전망이다. 또 디지털 데이터의 증가로 정전적인 성장이 예상되는 스토리지 소프트웨어, 하드웨어 솔루션이 내년 시장을 정조준하고 있다. 제조, 금융, 공공기관 등에서 인식이 확산된 BPM과 중소기업 시장으로 영역을 넓힌 ERP 등도 내년 시장에서 올해보다 더 좋은 수익을 올릴 수 있을 것으로 한껏 기대를 높이고 있다.

올해보다 더 나은 내년을 기대하며 치열한 경쟁을 준비하고 있는 국내 IT 시장에 새로운 모멘텀이 될 IT 20개 분야의 올해 평가와 내년을 전망해본다. (편집자)

## ▶ 이번호

1. 무선	136 쪽
2. 통합보안	140 쪽
3. 스토리지 소프트웨어	144 쪽
4. 스토리지 하드웨어	148 쪽
5. 스위치	152 쪽
6. BPM	156 쪽
7. IP 커뮤니케이션	160 쪽
8. IPS	164 쪽
9. ERP	168 쪽

## 2006년 1월호

1. 라우터
2. 유틸리티
3. BcN
4. 홈네트워킹
5. VPN
6. 방화벽
7. RFID
8. 트래픽 관리
9. 서버
10. ITSM
11. BI



# 통합보안이 대세, 시장 도입기 지나 성숙기로 '진군'

방화벽 · VPN · IPS 기반 통합 비람 ...  
네트워크 장비와 본격 결합 '눈앞'



**방**화벽, VPN, IDS, IPS, 안티바이러스 등의 기능이 통합된 통합보안장비의 인기가 더불어 부상하기 시작한 통합보안솔루션은 올해도 꾸준히 그 인기를 이어왔다. 관련 전문가들은 지난해까지 국내 통합보안시장이 도입기였다면 올해를 지나 내년에는 본격적인 성숙기를 맞을 것이라고 평가한다.

통합보안이라는 애매한 구분이 어떠한 기능들이 결합돼야 진정한 통합보안 솔루션인지, 어떤 장비를 통합보안 솔루션이라고 말할 수 있는지 혼란의 단계를 넘어 이제 통합보안 솔루션은 방화벽을 기본으로 VPN, IPS, 웹 필터링, 안티바이러스, 스팸, 스파이웨어 등 각사의 성격에 맞는 보안 솔루션을 결합, 경쟁력을 강화시키는 단계로 발전했다.

또한 국산과 외산 업체들도 각자의 성격에 맞는 제품들을 속속 출시하며 시장 경쟁이 강화. 내년도 통합보안 어플라이언스는 보안 시장 최고의 점유율을 차지하며 인기를 지속할 전망이다.

## 통합보안의 기능 강화 '속속'

글로벌 독립 보안 테스트 기관인 NSS그룹의 정의에 따르면 통합보안 어플라이언스가 갖춰야 할 기본적인 7가지 기능은 방화벽, VPN, IPS, 웹 필터링, 안티바이러스, 스팸, 스파이웨어 등이다. 이 중 실질적으로 사용자들에게 주로 쓰이는 기능은 방화벽, VPN, 안티바이러스, IPS 등을 꼽을 수 있다.

업체의 관계자들은 "방화벽은 기본이고 고객의 취향에 따라 이 중에서 기능들이 더하고 빠질 것"이라며 "각 벤더마다 자사 고유의 강점을 점유했던 기능을 전면내 내세우며 고객들을 끌어들이는 전망"이라고 언급했다.

IDC에서는 지난 2004년 통합보안 장비를 뜻하는 UTM(Unified Threat Management)이라는 용어를 정의

하고 네트워킹 보안 시장에 대한 분석 및 예측 자료에 이를 따로 분류하고 있다. 또 외국에서는 이미 UTM을 통합보안 시장을 대표하는 용어로 사용하는 추세다.

UTM을 내세운 자사 장비의 홍보로 말빠르게 시장에 뛰어들어 포터넷을 비롯해서 위치가드, ISS 등 해외 벤더들도 자사 제품의 UTM 기능을 강조하는 제품을 홍보중이며, 퓨처시스템, LG엔시스 등 국내 업체들도 UTM을 전면내 내세우고 있다. IDC는 하나의 하드웨어에서 모든 기능을 수행하는 통합위협관리(UTM) 어플라이언스 시장이 급성장하고 있다고 설명하고, 지난해 26%의 시장 비중을 차지한 UTM은 오는 2008년에는 전체 보안 시장의 44%를 차지할 것으로 전망했다.

관련전문가들은 "올해 통합보안 시장의 가장 큰 특징은 방화벽/VPN 시장의 대형 업체들이 경쟁적으로 통합 보안 시장에 뛰어들기 시작했다"는 것과 이들 업체뿐 아니라 기존 통합보안 업체들도 SMB급 이상의 제품들을 발표하기 시작했다는 것이다"고 언급하고 있다. 이와 같이 관련 전문가들은 2006년 통합보안 시장은 제품 내부적 관점과 시장 관점에서 크고 작은 변화들을 통해 본격적인 성숙기로 접어들 것으로 예상하고 있다. 일단 제품 내부적으로는 통합보안제품의 기능들이 보다 다양화될 것이라는 것.

현재 국내외 시장에 나와 있는 제품들만 보더라도 대부분의 업체들이 방화벽, IPS, 바이러스스윙 외에 VPN, 스팸차단, URL 필터링과 같은 기능들을 제공하고 있으며, 이러한 기능

추가는 경쟁적 차원에서 보다 가속화될 전망이다. VPN의 경우, 기존 IPSec 뿐만 아니라 SSL을 통합하고 있는 추세이며 체크포인트는 신제품인 NGX 플랫폼을 통해 내부 망에서 발생하는 유해 트래픽을 탐지하고 차단할 수 있는 기능과 웹 방화벽 기능을 추가로 통합했다. 국내업체들의 상황도 마찬가지다. 방화벽은 기본이고 SSL VPN, 웹 방화벽, IPS, QoS, 스파이웨어 등 국내 고객들이 선호하는 각종 기능을 추가해 복합적인 장비를 속속 내놓고 있는 추세다.

### SMB에서 중대형으로 시장 확대중

한편 통합보안의 시장적인 측면에서도 보다 다양한 형태로 발전할 전망이다. 먼저 SMB에 치중돼있던 통합보안 시장이 내년에는 중대형 시장으로 더욱 확대돼 나갈 것이라는 것. 이는 지금까지 찾아보기 힘들었던 기가급 통합보안 장비들이 시장에 등장하기 시작했다는 것에서 짐작이 가능하다. 윈스태크넷은 10기가비트를 지원하는 IPS 장비를 내년 상반기에 출시할 계획이며 백아피에서도 12기가급 장비를, 포티넷에서도 10기가비트 인터페이스를 갖춘 장비를 내년엔 선보일 예정이다. 이처럼 내년에는 기가비트에서 10기가 네트워크로의 전이와 함께 10기가급 통합보안 장비의 출시도 줄을 이을 전망이다. 특히 기존 전문 보안벤더와 네트워크 벤더들의 합종연횡도 눈에 띈 전망이다. 전문 보안장비가 앞단에서 위협을 감지하면 네트워크 장비로 스위치, 라우터 등의 백본단에서 이를 제어, 백본부터 최종 사용자까지 엔드 투 엔드의 보안을 실현하기 위한 업체간 파트너십이 강화될 것이라는 것. 관련 전문가들은 "내년에는 프론트 엔드의 보안장비와 스위칭 장비가 서로 연동되는 사례가 급격히 늘어날 것"이라며 "이렇게 되면 네트워크 상단의 보안 솔루션이 백본 스위칭 장비에 연결돼 있는 하단 클라이언트까지 제어하기 때문에 특정 클라이언트에서 발생한 보안 위협이 네트워크 내 전체로 확대되는 것을 미연에 방지할 수 있다"고 언급했다.

이와 같은 기술 발전을 통해 통합형 장비의 성능이 향상되고 제품의 안정성이 증대되면서 비용 절감, 관리적 간소화라는 사용자의 요구를 만족시키면서 가장 관건이었던 속도 보장이라는 난제를 해결시킬 수 있는 열쇠로 작용, SMB뿐만 아니라 중대형 시장의 요구 조건들을 만족시킬 예정이다.

또 다른 변화 요소는 기존 방화벽/VPN 관련 대형 업체들의 통합보안 시장 진출이다. 올해 시스코, 주니퍼, 쓰리콤 등의 통합보안 어플라이언스 제품의 잇따른 발표 및 관련 벤더들이 인수, 합병 등을 가속화함으로써 제품 라인을 강화하려는 시도가 어느 해보다 두드러졌다. 아직까지는 업체별로 2~3개 제품만으로 한정돼 있지만 앞으로는 라인업 구성을 다양화하면서 통합보안 시장에 본격적으로 가세할 것으로 예상된다. 이는 SMB에 치중돼 있던 통합보안 어플라이언스가 대

형 네트워크, 보안 업체들의 본격 가세로 보다 신뢰성을 획득하며, 고용량의 제품을 통해 고객군을 넓혀갈 수 있는 기반으로 작용할 전망이다.

따라서 내년 통합보안 어플라이언스 시장은 기존의 성능이 부족하다. 다양한 기능을 동시에 구현하면 퍼포먼스가 떨어진다 등의 기존 인식을 뒤집고 중대형 고객 나아가 캐리어급의 통신사업자에게까지도 접근할 수 있는 기초를 마련할 수 있을 것으로 예상된다.

올해 통합보안 시장은 방화벽 증설 및 교체시기에 맞춰 더욱 탄력을 받을 전망이다. 기존 방화벽의 교체를 염두에 둔 고객들이 단순 방화벽 장비보다 통합장비쪽을 구매하기를 원하는 경향이라 올해는 통합보안 시장이 국내 보안시장을 대표하게 될 것이라는 예측이다.

한편, 통합보안 시장의 성장 속도가 보다 많은 탄력을 받기 위해 통합보안 제품들이 풀어야 할 과제도 만만치 않다. 우선은 개별 성능의 고도화를 통해 통합 성능을 보다 향상시켜야 하며 많은 보안 기능들이 추가되면서 사용자에게 불필요한 기능에 대한 비용 낭비를 방지하기 위해 고객이 필요한 기능들만 취사, 선택할 수 있어야 한다.

### 성능 강화·고도화된 공격 막아낼 수 있어야

한 업계의 관계자는 "통합보안 솔루션이 갖춰야 할 기능이 무엇인지 고객의 요구를 파악하고 이를 반영하기 위한 끊임 없는 업체의 연구, 개발 노력이 필요하다"고 지적했다.

그리고 다양한 기능들을 간편하고 효율적으로 관리할 수 있도록 관리 센터의 사용자 인터페이스나 관리 기능들이 보다 정교화 돼야 한다. 관리 센터의 사용에 익숙치 않거나 이를 전담할 인력 등 내부 여건이 부족한 고객들을 위해 원격으로 고객의 통합보안 장비를 관리해주는 서비스를 제공하는 방안도 고려해 보아야 한다. 이런 요소들은 통합보안 장비들이 풀어야 할 과제이기도 하지만 현재 나와 있는 제품들을 평가할 수 있는 잣대가 되며 타 벤더들과의 차별화 요소로 작용할 수도 있을 것이다. 또한 최근 공격의 양상을 보면 기존에는 네트워크 마비 또는 서비스 중단을 목적으로 한 시위성 공격 중심이었던 것에 반해 돈벌이 등을 목적으로 한 상업적인 공격이 늘어나고 있다. 이에 따라 관련전문가들은 보다 정교하고 복합적인 보안이 필요하며 통합보안 솔루션도 단순 보안 기능에서 다양한 보안위협을 종합적으로 차단할 수 있는 형태로 변화해야한다는 지적이다.

올해를 기점으로 본격적인 향해를 시작한 통합 보안 구현을 위한 관련 업체들의 행보는 내년 시장에도 이어져 오는 2006년은 통합 보안이 확실한 실체를 보이며 고객의 환경에서 속속 적용, 자리잡는 한 해가 될 전망이다.

(정윤정 기자 · linda@datanet.co.kr)

# 폭발적 성장보다 점진적 성장 기대

연초 성장 예상보다 저조 ...  
고객 기대와 성능 차이 해결 급선무



**지**난해 엄청난 인기를 모으며, 가파른 성장을 꾀했던 IPS(Intrusion Prevention System) 시장의 성장은 기대보다 저조했다. 지난해 본지가 조사한 바에 의하면 지난 2004년 약 300억원대의 시장을 형성, 올해 약 700억원대까지의 성장을 내다봤지만 실질적으로 전체 시장규모는 지난해와 비슷한 수준에 그쳤다.

이는 고객 도입 사례는 늘어났지만 전체적으로 낮은 가격과 CC인증 등으로 인해 중저가의 국산 제품을 중심으로 한 공공, 금융, 대학 등의 시장이 주를 이뤘기 때문인 것으로 분석된다.

또한 고객의 기대에 비해 낮은 제품의 성능과 속도, 고객 요구에 맞춘 기능 부족 등은 아직 IPS가 폭발적인 성장을 구가하게 될 필수적인 보안제품으로 자리매김하기 보다 조금씩 고객의 요구와 눈높이를 맞춰가며 점진적인 성장을 지속할 전망이다. 그러나 올해 KT 등을 비롯한 통신사업자들의 본격 IPS 도입과 발맞춰 오는 2006년에는 하이엔드 IPS 시장이 형성, 여전히 보안시장의 화두로서 성장을 계속해갈 것이라 예측되고 있다.

## 퍼포먼스·커스트마이징 난제

관련 전문가들은 IPS 시장이 기대보다 성장이 저조했던 가장 큰 이유로 여전히 고객의 기대만큼에 미치지 못하는 퍼포먼스와 개별 고객들의 커스트마이징 요구에 따라가기 어려웠다는 점을 들고 있다. ASIC, 기가급 성능이 IPS의 기본 형태로 자리잡으며, 고성능화재가는 모습을 보여줬지만 하이엔드급 고객이 원하는 만큼의 고성능은 아니었다는 것. 또한 로우엔드급 고객에게는 비싼 가격에 비해 하는 일(?)이 적어 SMB급 고객은 IPS 제품보다 오히려 통합보안제품을 보다 선호하는 추세였다.

이 예  
따라 연초  
기대했던 700억

원 시장 형성은 커녕 약 300억원대 미만의 시장을 형성, 지난해와 비슷한 수준의 규모를 기록했다. 한 업계의 관계자는 "IPS가 국내에 도입된지 약 3년 가량이 경과했으며 상위 IPS 벤더들이 밝힌 바에 의하면 약 700개 가량의 IPS 레퍼런스가 있는 것으로 조사된다"며 "이는 IPS를 도입할만한 고객들의 약 30% 가량이 도입한 것으로 조사되며 아직 성장의 여지는 많지만 방화벽 같은 보안제품처럼 전 사이트에 확대되기에는 성능과 가격, 사후지원 등의 문제로 어려울 전망"이라고 언급했다.

또한 고객들이 더 높은 성능의 제품 출시를 기다리며 도입을 미루는 사례가 올해의 경향이었다. 업계 관계자들은 연초 한껏 달아오른 분위기속에서 IPS BMT를 실시하자는 고객들의 주문은 많았지만 BMT가 실제 구매로 이어진 사례는 드물었다는 전언이다.

한 업계의 관계자는 "네트워크 인프라가 10기가급으로 바뀌는 추세 때문에 10기가비트 인터페이스를 원하는 고객들이 많다"며 "서버기반의 호스트 IPS들이 ASIC 기반, 스위치 기반의 IPS로 발전하고 기가급을 지원하는 것이 기본이 됐다해도 10기가비트를 지원하는 IPS는 드물었다. 그러나 2006년 실제로 10기가비트 인터페이스를 지원하는 IPS들이 속속 출시되며 고성능을 원하는 고객들의 입맛을 맞춰줄 것"이라고 전망했다.

포타넷, 맥아피, ISS, 윈스테크넷 등 대부분의 IPS 주요 벤더들은 내년 상반기 10기가비트 네트워크를 지원하는 IPS장

비를 내놓고 내년 시장을 선점하겠다는 계획이다. 또한 이런 고성능 제품과 함께 새롭게 시장이 열리고 있는 중소기업용 저가 IPS 제품도 속속 출시가 잇따라 IPS업체들의 새로운 수익원이 될 전망이다. 따라서 내년 시장은 10기가비트 이상의 고성능 제품과 중소기업용을 위한 저가 IPS 제품으로 양분되며 양극화 현상이 더욱 심화될 전망이다.

### 취약점 분석 등 부가기능 지원 '속속'

한편 올해 IPS 시장 성장을 위축시켰던 또 하나의 요인은 IPS의 CC인증으로 인한 외산제품의 공공, 금융 등 시장진입의 제한이었다. 이에 따라 업계의 경쟁이 축소되며 국내 업체 중심으로 전개. 윈스테크넷, LG엔시스 등의 국내 업체들이 공공과 대학, 금융 등을 중심으로 제한된 성장이 이뤄졌다는 것.

외산 IPS 벤더들은 CC인증을 받기 어렵다는 제한사항으로 인해 올해 가장 수요가 많았던 공공시장에 본격 진입하지 못했고 상대적으로 엔터프라이즈 시장은 앞서 언급한 것처럼 보다 고성능의 제품을 기다리며 관망하는 추세였기 때문에 본격적인 영업을 펼치지 못했다고 토로한다. 또한 올해 가장 이목을 끌었던 KT IPS BMT에서도 가격과 커스터마이징 등에 국내 업체가 보다 유리. 통신사업자 등 국내 고객들의 다양한 요구에 발맞춰간다는 측면에서도 외산에 불리하게 작용했다. 허나 외산벤더들은 그간 관망에 그쳤던 엔터프라이즈 고객들이 10기가급 제품 등의 강화된 성능을 바탕으로 내년 부터 실질적인 구매에 들어갈 것이라 예상하고 IPS 영업을 강화. 엔터프라이즈 고객 확보에 총력을 가한다는 방침이다.

또한 조사기관인 가트너는 IPS에서 취약점 분석 및 리스크 관리 기능 등이 IPS에 속속 적용되며 IPS의 위협 대응능력을 향상시키고 있다며 이와 관련된 새로운 IPS 제품들이 2006년경 속속 선보일 것이라고 예견하고 있다.

실제로 지난해부터 TMS(위협관리 솔루션)와 IPS를 결합시킨 제품, EMS(통합보안관리)+IPS, 정책관리 기반의 IPS, 리서치 기반의 IPS, RMS(Risk Management System)+IPS, VPS(Virus Protection System) 등 보다 강화된 보안 기능을 IPS와 결합시키려는 노력들이 시도됐다. 따라서 내년경에는 퍼포먼스를 떨어뜨리지 않으면서도 부가기능이 강화된 IPS를 실제 고객단에서 만나보게 될 수 있을 전망이다.

특히 IPS는 늘어나는 통합보안 솔루션의 수요에 부응되는 통합보안 어플라이언스 장비의 주요 기능으로 지속적으로 고객의 호응을 받을 것으로 예견되고 있다. 또한 최근 부상하고 있는 웹 애플리케이션 공격에 대한 취약성을 방어한다는 측면에서 부각되는 웹 애플리케이션 방화벽이 시그니처 기반의 패턴 분석, 정책 설정, 패킷 검사 등의 측면에서 IPS와 유

사해 IPS와 웹 애플리케이션 취약성을 결합시킨 제품이 역시 내년경 속속 등장하며, IPS의 활용도를 더욱 높여줄 수 있을 것으로 기대되고 있다.

한 업계의 관계자는 "IPS가 올해 기대만큼의 성장을 이루지는 못했지만 일단 거의 모든 수요층에서 IPS 도입을 염두에 두고 있다는 것은 긍정적인 변화"라며 "급격한 성장을 기대하기 보다 점진적으로 성장. 향후 2~3년간은 IPS의 성장이 계속될 것"이라고 전망했다.

### 향후 2~3년간 점진적 성장 지속할 것

이처럼 IPS가 향후 보안 시장에서 지속적인 성장을 구가하리라는 데는 이견이 없다. 한국정보보호산업협회는 올해 정보보호 제품 및 서비스 분류에서 정보보호 하드웨어 중 침입탐지 시스템인 IDS의 항목을 빼고 아예 IPS쪽으로 편입시켰다.

2006년에는 성능과 기능이 강화된 IPS가 속속 출시되며 IPS의 안정적 운영에 대한 신뢰도가 커지면서 고객군 또한 넓어질 것으로 기대된다. 지난 2004년 엔터프라이즈나 제1금융권 등 트렌드에 따른 일부 고객들에 집중적으로 한정됐던 시장이 올해 제2금융권, 공공 등으로 확대되고 중견기업의 대형 보안 프로젝트 등에도 IPS가 포함됐다는 것은 긍정적인 변화다.

또한 KT 등 대형 통신, 공공의 IPS 도입도 줄을 이었으며 기존 IPS 장비에 취약점 관리 분석 기능, 스파이웨어 기능 등 다양한 기능이 추가된 장비들이 선보였으며 중소기업에서도 멀티기가급의 다양한 성능의 제품이 도입되는 등 IPS의 제품 라인이 넓어진 것은 지난해에 비해 올해의 특기할 만한 변화라고 관련 전문가들은 입을 모은다.

관련 전문가들은 IPS가 폭발적으로 IT 시장을 휩쓸고 가는 트렌드에 그치는 것이 아니라 조금씩 변화, 발전해가는 진화의 단계를 거치며 최소 2~3년 이상의 점진적인 성장이 계속될 것이라며 단기간에 승부를 보기보다 차분히 미래 시장을 대비하는 자세를 갖추는 것이 중요하다고 지적한다.

업계의 관계자들은 "보다 빨라진 속도, 보다 다양한 기능, 그리고 경쟁업체보다 저렴한 가격은 향후 IPS 시장에서 살아남기 위한 승패의 열쇠가 될 것"이라며 "가장 중요한 것은 고객의 요구이며 고객의 요구와 향후 방향을 읽어가는 업체만이 장기적인 승자가 될 수 있을 것"이라고 언급하고 있다. 또한 "단순히 현재 잘 팔고 보자는 식이 아닌 IPS의 진화 방향을 내다보고 미래를 준비하는 회사만이 고객의 선택을 받을 수 있을 것"이라고 지적하고 있다.

(장윤정 기자 · linda@datanet.co.kr)