



Publication: eWEEK

Date: 2008/07/05

Subject: Information-Based Enterprise can only survive



DEBATE SESSION I: Panellists
“정보 기반 기업만이 생존”

네트워크·커뮤니케이션 기술이 생존 경쟁력
Current Analysis Senior Analyst

TippingPoint Robark Pollock
 Director of Product Marketing

symantec Peter Sparkes
 Senior Manager

SPIRENT Angus Roberts
 Director

CISCO Sharat Sinha
 Director of Operations, APAC

bda Ted Dean
 President & MD

넷이벤트는 아시아태평양 기지단을 대상으로 글로벌 통신 네트워크 솔루션 업체들이 자사의 비전과 경쟁력을 소개하는 자리다. 올해 말에 아시아에서 개최된 2008 넷이벤트 아태 기지간담회에서는 우리나라를 포함해 중국, 인도 등 신흥 시장을 활발하게 차지하려는 글로벌 네트워크 및 커뮤니케이션 솔루션 기업들의 열띤 홍보가 이어졌다. 이들은 자마다 자사의 비전과 전략, 솔루션 로드맵이 IP NGN이 요구하는 기술과 부가 서비스를 만족시킬 수 있다고 강조했다.

■ 권수만 기자 lyl@inn@commeda.co.kr
 - 일제아시아 할카워 현지 취재





넷이벤트가 주최하는 2008 아시아태평양 기자간담회가 지난 5월 30, 31일 양일간 말레이시아의 아름다운 섬 랑카위에서 열렸다. 네트워크 관련 업계들의 공동 기자간담회라고 할 수 있는 넷이벤트는, 아태지역 각국의 다양한 배제 기자들을 대상으로 네트워크 주요 기업들이 자사의 제품과 서비스, 사업 전략과 로드맵을 발표하고 네트워크의 미래 트렌드를 발표하는 글로벌 미디어 행사이다.

이번 기자간담회에는 알카텔-루슨트, 시스코, 이더넷얼라이언스, 익스트림네트웍스, 티핑포인트, HP 프로커브 네트워크, 신광업체인 링크드, 제네시스 등 15개 업체가 참여했고, IDC, 마이스페이스 등 전문 조사 업체와 미디어에서도 대거 참여해 열띤 논쟁과 토론을 펼쳤다. 또한 이번 행사에서는 한국을 포함한 일본, 중국, 호주, 싱가포르, 인도 기자들과 전문 패널들이 100여 명 참석해 토론을 펼치는 형식으로 진행됐다.

현재 IPTV가 전 세계적인 화두인 만큼 2008 넷이벤트에서는 그에 대한 이야기가 주를 이뤘다. 이와 더불어 IPTV 관련 표준 수립과 수익 모델 창출에 대한 패널들의 열띤 토론이 인상적인 강담이었다.

넷이벤트 기조연설을 맡은 HP 프로커브 아시아태평양 일본 지역 마케팅 디렉터 아틀 미즈라(Ayumi Mizu)는 "정보를 기반으로 하는 기업이 마지막 승자가 될 것"이라면서 "정보의 융합(Integration Asimilation), 가상화, 보안, 에지 인터페이스(Ridge Interface) 4가지 분야를 강조했다. "이 4가지는 IT의 트렌드로 자리잡고 있으며, 이러한 트렌드에 잘 적응하는 것이 중요하다"고 강조했다.

많은 IT 비전들이 발표되지만 비전의 실현은 다른 문제다. 하지만 "사람들이 알지 못하는 새 비전은 권력이 실현된다. 우리가 눈치채지 못하고 있는 것일 뿐, 30년 전과 비교해 IT 기술은 눈에 띄게 발전했다"고 HP 아틀 미즈라는 주장했다.

이 중 네트워크 기술, 특히 무선통신이 발전하면서 이동중에도 자유롭게 정보를 얻을 수 있게 됐고, 온라인 기반 업무 시스템에 접속할 때 휴대 스키프 등 신기술에 의한 아이덴티티(Jimmy) 확인 등 삶의 전반에 걸쳐 많은 변화들이 현실화되고 있다. 이러한

변화는 어느날 갑자기 일어나는 것이 아니라 서서히 일어나는 것이며, 오래 전에 등장한 제품이라고 해도 기술 변화에 빠르게 대처하고 사용자 편의성을 높일으로써 계속 시장을 이어가기도 한다. 그 대표적인 제품이 블랙베리다.

기술의 발전에서 현재 가장 관심을 끌고 있으며 기업의 부차 우선순위에 있어서 상위에 랭크돼 있는 것이 보안과 가상화다. 이 두 가지 기술은 신뢰할 수 있는 안전한 IT, 그린 컴퓨팅 환경을 구현하는 데 기여한다.

또한 에지 인터페이스(Ridge Interface)는 사용자의 접근성을 고도화하는 것에 초점을 맞추고 있다. IT 장비를 사용하는 데 보안 수준과 편의성이 모두 떨어지는 아이디, 비밀번호 입력보다 목소리 인식이나 홍채 인식 등의 방법으로 사용자들은 보안, 편의성을 함께 만족시킬 수 있다. HP 아틀 미즈라는 아틀 퍼제팅 디렉터는 올 크루즈 주연의 <아이더리 리모트>의 예를 들면서, "홍채를 스캔해서 로그인하는 날이 멀지 않았다. DNA를 신뢰하는 것처럼 네트워크도 시간이 가감에 따라 신뢰를 얻을 것"이라고 네트워크의 중요성을 한 번 더 부각시켰다.

예산 절감과 부가 서비스 개발의 딜레마

두 번째 세션에서는 아시아 통신 사업자들의 도전 과제가 주제였다. 인포텍스 리서치의 캐슬리스트 아이클 하워드는 "통신 사업자들 역시 예산 감축의 필요성에 직면했지만 서비스는 추가해야 하는 상황에 직면했다"고 지적한다.

그러나 "IP NGN이 보급되면 이러한 고민은 사라질 것"이며, "스위스컴, 텔레콤이달리아 등은 유 - 무선으로 통합해 IP NGN을 구축한 대표적 사례로, 비디오, VoIP, IPTV의 다양한 형태로 서비스를 제공하게 되어 사용자들이 IPTV나 브로드밴드 네트워크에 접속하면 할수록 경쟁력을 갖게 될 것"이라고 강조했다.

통신 서비스 업체들의 이러한 고민과 과제는 미단 아시아 지역에 국한된 것이 아니다. 미국과 유럽 등 전세계 통신 서비스 업체들은 대응스러운 문제로 고민하고 있다. 결국 제일의 압박은 경제제재를 강타하고 있지만, 이미 눈높이가 높아진 사용자들에게 더욱 다채롭고 안정된 부가 서비스를 제공해야 하는 것은 불



신 서비스 업계의 생존이 걸린 문제기 때문에 투자를 받을 수는 없다.

특히 한국의 경우 통신 서비스 업체들의 문제는 더욱 가중되고 있다. 예를 들어 한국은 현재 음성, 문자 메시지를 비롯해 데이터와 더 나아가 장래의 얼굴을 마주보면서 통화하는 영상통화가 한국 시장을 강타하고 있다. 때문에 통신 사업자들은 더 많은 용량의 데이터를 저장해야 하는 스토리지, 더욱 높은 처리 수준을 보여야 하는 높은 사양의 서버가 필요하며 소비자가 원하는 서비스를 위해서 이러한 장비를 구매해야 하는 것은 현실이지만 그에 대한 이익은 과거만큼 크지 않은 것이 한국 통신 사업자들의 고민이다.

따라서 대안은 결국 IP 네트워크의 발전이다. IP는 영상, 음성, 데이터를 통합 전송하는 유일한 프로토콜이며, IP 기반의 TDM과

Play Service) 더 나아가 QPS(Quad Play Service)로 단일 네트워크 상에서 부가 서비스를 확산시킴으로써 수익 모델의 가능성을 넓게 하고 있다.

IP 기반의 NGN은 단일 공동 네트워크 환경을 사용함으로써 기술 개발, 부가 서비스 확산, 그리고 관리에 필요한 고정 운영비 절감의 효과를 통신 사업자들에게 제공할 수 있다. 그러나 문제는 여전히 권리의 애플리케이션이다.

주요한 부가 서비스 가운데 사용자들의 손길을 잡아줄 수 있는 컬러 서비스는 무엇일까. PSTN을 이용한 전화가 길issima 걸리던 시절이 있었고, 휴대폰 사용자가 급속도로 확산되던 시절이 있었다. 또 인터넷 회선 사업이 통신 사업자들의 수익을 담보했던 적도 있었다. 그러나 현재, 통신 서비스 업체들의 컬러 서비스라고 할 만

Interview

“VOD, 스트리밍 서비스로 수익 창출”

레드백-액세스의 요즘 한국 내 사업은 어떤가.

KT의 브랜드 서비스를 위한 장비를 공급했으며 근 날을 전문 채널 파트너도 있다. 한국에서는 라우터 사업에 주력하고 있으며, 스마트 이더넷 스위치를 발표하기 위해 넷이벤트에 참가했다.

이번 넷이벤트에서 발표한 신제품은 어떤 특징을 가지고 있는가.

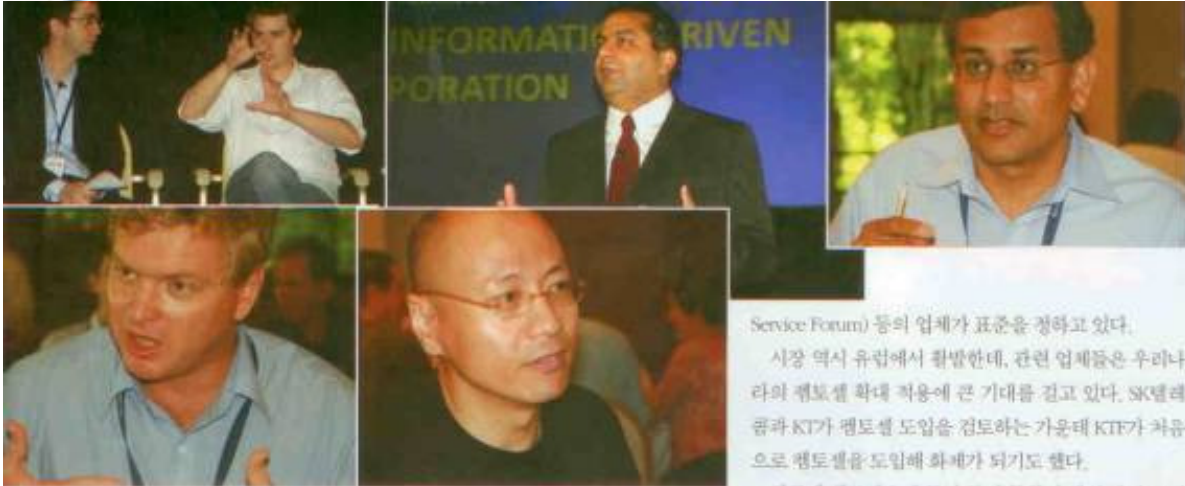
통신 사업자들을 위한 스마트 이더넷 스위치로, MCF14 인증을 획득했으며 총 480Gbps의 브랜드 서비스를 제공할 수 있다.



레드백-액세스
마케팅 디렉터
도우 윌스

VOD와 IPTV가 가입자 확대를 위해 무료 혹은 저가의 서비스로 제공되기도 한다. 수익 창출을 위한 방안은,

IPTV에 대해 다른 생각을 갖고 있다. 스케줄 터치, 인터넬으로 보는 비디오 등 통신 서비스 업체는 다양한 명칭과 방법으로 서비스를 제공할 수 있고 사용자들은 이를 VOD라고 부르기도 한다. 통신 사업자들은 이러한 VOD 방식의 서비스에서 수익을 창출할 수 있을 것으로 예상된다. 또한 많은 인터넷 다운로드와 스트리밍 서비스를 통해서도 수익 창출이 가능할 것이다. (수)



Service Forum) 등의 업체가 표준을 정하고 있다.

시장 역시 유럽에서 활발한데, 관련 업체들은 우리나라의 팜토셀 확대 적용에 큰 기대를 걸고 있다. SK텔레콤과 KT가 팜토셀 도입을 검토하는 가운데 KTF가 처음으로 팜토셀을 도입해 화제가 되기도 했다.

최근 팜토셀은 유무선 통신 통합의 핵심 장비로 더욱 각광 받고 있다. 가정과 사무실에 들어온 유선 초고속 인터넷망에 초소형 기지국 장비를 연결하고 전화, 컴퓨터 등 유무선 인터넷 접속이 가능한 각종 단말기를 이용해 인터넷을 사용할 수 있다. 팜토셀은 중계기를 거치지 않고 가정, 사무실의 초소형 기지국에서 통신사의 교환기로 음성 데이터를 직접 전송하므로 통신 사업자는 통신망 구축 비용을 줄일 수 있다.

이런 넷이벤트의 기자회견담회는 미국과 유럽 또한 우리나라와 IT 환경과 고민이 크게 다르지 않다는 점을 느끼게 해준 자리였다. 전세계 통신 사업자들 또한 비용 절감과 IPTV 등 차세대 수익 모델에 대한 고민을 안고 있다.

통신 기술 개발과 서비스 모두에서 우리나라는 전세계 통신 사업자는 물론 장비 업체들의 러브콜을 받고 있다. 결국, 네트워크 융합은 가속화되며 IP 네트워크와 이동통신의 융합이 우리나라 통신 업계에도 적지 않은 영향을 미칠 것으로 보인다. 우리나라 이동통신 분야의 경쟁력이 IP 네트워크 융합 환경에서도 유지되기 위해서는 사업자들의 적극적인 기술 개발과 이천이 요구받고 있다. e

한 것은 없다.

그나마 최근 들어 화상 등을 포함한 다기능 WCDMA(Wideband Code Division Multiple Access) 휴대폰이 가입자를 끌어들이고 있다. WCDMA가 상용화된 현재, 이동통신 서비스 업체들은 이제 포스트-WCDMA를 고민해야 할 시가다.

실제 모바일은 소비자 기호가 변화함에 따라 사업 모델도 변하고 있다. 이러한 변화를 충족시키기 위해 기술은 더욱 복잡해질 것이다. 이동중에도 인터넷을 사용할 수 있고 더욱 간편하고 고성능, 다기능화된 디바이스가 요구되고 있다. 이러한 변화의 중심에서 브로드밴드로 직접 연결되는 기술이 있는데 이는 바로 팜토셀(Femtocell)이다.

유무선 통신 소형 기지국 팜토셀

팜토셀이란 이동통신 기지국보다 서비스 범위가 훨씬 작은 가정이나 사무실 단위로 통신 서비스를 제공하는 차세대 통신 기술을 말한다. 이러한 기술은 아직 시범 적용 단계이기 때문에 표준 확립이 시급하다. 이에 미국과 유럽의 경우 표준 제정 작업이 활발하게 진행되고 있으며 MEF(Metro Ethernet Forum), MSF(Multi

Interview

“사용량 기준 과금해 텔레프레즌스 구축비 경감”

한국 고객과 시장에 대한 견해는.

한국의 대부분 통신 사업자들이 우리 장비를 이용하고 있다. 케이블과 이더넷 모바일과 와이어리스 등 커뮤니케이션과 액세스 인프라가 뛰어난 한국은 가장 빠른 도입과 적응력을 보이고 있다.

시스코는 텔레프레즌스를 강조하고 있는데.

시스코 텔레프레즌스는 혁신적인 기술로, 거리에 상관없이 마치 마주보고 앉은 것처럼 의견을 나누고 교류할 수 있도록 해주는 협업 커뮤니케이션 툴이다. 많은 기업들이 출장 비용을 줄이기 위해 사



시스코 시스템즈 서비스 프로바이더 시장 디렉터 시라트 신하

용하고 있고 시스코도 자체 적용하고 있다. 한국에서도 텔레프레즌스 영업에 많은 노력을 기울이고 있다.

그러나 한국 고객들은 텔레프레즌스의 초기 도입 비용에 부담을 느끼고 있다.

텔레프레즌스를 일단 구축하면 운영비 절감의 효과가 뚜렷하다. 특히 사용량에 따라 비용을 지불하는 방법도 있다. 본사 차원에서 고객 확보를 위해 캠페인을 벌이고 있으며, 기업 혹은 가정에서도 사용할 수 있다. (수)