LG전자

■ 국내 최초 美에 cdma2000 1X 시스템 수출

LG전자(대표 구자홍)는 최근 미국의 초고속 무선 인터넷 데이터 서비스 공급 사업자인 Monet Mobile Networks(舊 Burst Wireless Inc.)사와 초고속 무선인터넷 데이터 서비스 제공을 위해 향후 3년간 5천만불 규모의 cdma2000 1X 시스템(모델명: 'STAREX-IS')을 공급키로 하고 이에 관한 계약을 체결했다고 밝혔다.

이번 계약을 통해 LG전자는 1차적으로 올 하반기까지 자체 개발한 동기식 2.5세대 장비인 cdma2000 1X 시스템을 다코타(Dakota) 주(州) 등 미국 중부지역에 공급하게 되며 2002년에는 인근 지역으로의 공급을 확대할 계획이다.

이번에 LG전자가 공급하는 장비는 기지국제어기(BSC), 기지국(BTS) 등 동기식 cdma2000 1X 시스템이며 Monet社는 장비 구축 및 시험운용이 끝나는 12월부터는 현지에서의 상용 서비스에 돌입할 계획이다.

또한 LG전자는 이번에 공급한 시스템을 오는 2002년 상반기까지 cdma2000 1X EV-DO(Data Only) 시스템으로 진화 시킬 계획이다.

LG전자 박정건 부사장은 "Monet사가 현재 확보된 라이센스와 함께 다른 지역에서도 라이센스를 추가로 확보해 무선 데이터 서비스 분야의 美 전국 사업자로서의 위상을 다질 계획"이라고 밝히고, "이에 따라 LG전자의 장비 공급 규모는 점차 확대될 것으로 보여지며, 이번 장비공급을 통해 향후 미국 내 다수의 CDMA 사업자에게 장비를 공급할 수 있는 기회가 확대될 것"으로 전망했다.

■ LG전자, 신세대 위한 '엑스캔버스' 개장

LG전자가 n세대를 위한 첨단 디지털 문화를 느낄 수 있는 체험 공간 「엑스캔버스(X- Canvas)」를 개장했다.

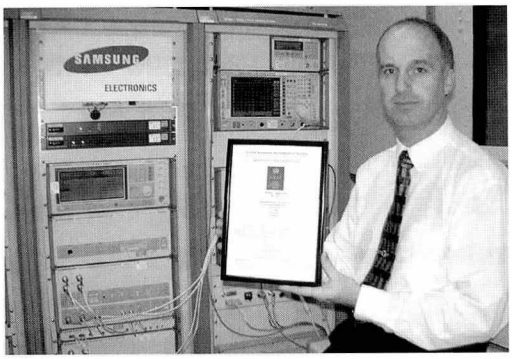
LG전자의 디지털 TV 브랜드 「엑스캔버스」에서 이름을 딴 디지털 문화 공간은 PDP, LCD TV/모니터, DVD, 디지털 사운드 CD 레코더(ACDR) 등 LG전자의 첨단 디지털 제품을 전시할 뿐만 아니라 직접 사용해 볼 수 있어 n세대들이 디지털이 가져다 주는 생활의 편리함을 직접 체험할 수 있는 문화 공간이다.

총 60평의 전시장은 ▲각종 온라인 게임 및 음악을 즐길 수 있는 '인터넷&게임 존(Internet & Game Zone) ▲자신의 노래를 디지털 사운드 CD 레코더를 이용해 CD로 녹음 받을 수 있는 디지털 스튜디오 존(Digital Studio Zone) ▲ 최신영화 및 뮤직비디오 DVD를 감상할 수 있는 디지털 씨어터 존(Digital Theater Zone) ▲휴대폰 충전 및 A/S가 가능한 사이언 존(Cyon Zone) 등으로 구성되어 디지털 제품의 다양한 서비스를 즐길 수 있다.

특히 「엑스캔버스」는 모든 서비스를 무료로 제공하고 있다. 또한 강남역 부근이 젊은이들의 주요 약속장소라는 점을 이용해 휴대폰으로 매장에 문자 메세지를 보내거나 전시장내 PC로 입력하면 대형 PDP TV와 LCD TV를 이용해 알려주는 게시판 서비스도 실시해 「엑스캔버스」가 강남역을 찾는 젊은이들의 인기있는 약속 장소가 될 전망이다.

삼성전자

■ 유럽 GSM 공인시험소 인증



삼성전자(대표 윤종용)의 유럽품질연구소(Samsung Euro Q.A. Lab)는 최근 영국 상무성 산하의 공인기관인 UKAS(United Kingdom Accreditation Service)로 부터 GSM휴대폰 모든 규격에 대한 유럽 공인을 취득했다고 밝혔다.

삼성전자는 이에 따라 그 동안 유럽지역에 휴대폰을 판매하기 위해 반드시 품질규격 공인기관으로부터 받아야 했던 GSM FTA(Full Type Approval)를 외부기관에 위탁하지 않고 자체적으로 수행할 수 있게 되었다.

이는 유럽통신지령(R&TTE Directive)에서 정하는 안전규격(Safety), EMC(전자파적합, Electromagnetic Compatibility), GSM통신규격, 전자파인체유해시험(SAR, Specific Absorption Rate)에 이르는 전 시험규격에 대한 자체적인 원스톱(One-Stop) 인증체계를 갖추게 되었음을 의미한다.

또한, GSM휴대폰에 대한 규격승인 절차를 자체적으로 할 수 있어 휴대폰 수출을 위한 승인 납기단축, 비용절감 등에서 큰 효과를 볼 수 있어 제품 경쟁력을 더욱 높일 수 있게 되었다.

특히, 국내최초로 취득한 전규격 유럽 GSM 공인은 노키아, 모토롤라와 함께 세계 3번째로 인증을 받게 돼, 선발 GSM 휴대폰 업체들과 동등한 입장에서 품질 및 판매 경쟁에 나설 수 있게 됐다.

삼성전자의 이번 GSM공인은 현재 사용되고 있는 GSM 2세대 제품과 2.5세대의 GPRS제품에 대해 인증을 받은 것이나, 향후 GSM의 3세대 규격으로 등장할 W-CDMA분야까지 추가 공인을 취득함으로써, 전 세계 GSM 사용국가에 대한 자체규격승인을 확대해 나갈 계획이다.

■ 차이나유니콤과 차세대 통신 협력

삼성전자가 최대 CDMA 이동통신 시장으로 부상하고 있는 중국통신 시장에서 4개 지역의 2세대 CDMA 장비 수주에 이어 중국 3세대 이동통신 시장의 협력을 본격화하고 있다.

삼성전자는 이달 말에 중국 차이나 유니콤(중국 연통)과 cdma2000 1x 사업 관련, 기술교류회를 개최할 계획이라고 밝혔다.

이번 기술 교류회는 최근 2세대 이동통신 전국망 구축을 위한 1차 CDMA 장비공급계약을 마친 차이나 유니콤이 계약업체들을 대상으로 실시하는 것으로, 기술교류회 결과를 가지고 중국 3세대 이동통신사업의 구체적인 계획을 수립할 예정이다.

삼성전자는 금번 기술 교류회를 통해 cdma2000 1x시스템의 기술력 우위와 앞선 경험을 통한 통신망 안정성 등 삼성 이동통신의 강점 등을 집중적으로 알릴 계획이며, 지난 중국의 2세대 CDMA 입찰에서도 CDMA 기술평가 부문에서 최고 평가를 획득한 바 있어 중국 3세대 이동통신 사업에도 좋은 결과를 예상하고 있다.

차이나 유니콤이 추진하고 있는 cdma2000 1x 시범사업에 삼성전자가 참여하게 될 경우, cdma2000 1x 분야에서 이미 세계적인 경쟁력을 지니고 있는 국내업체들의 중국시장 진출도 훨씬 수월해 질 뿐만 아니라, 전세계 3세대 이동통신시장 진출에도 상당한 이점으로 작용할 것으로 보인다.

콤텍시스템

■ 3개 은행에 350억규모 장비 공급

콤텍시스템(대표 남석우)은 자회사인 인젠트와 공동으로 3개 은행에 350억원 규모의 장비공급 계약을 체결한다고 22일 밝혔다.

콤텍의 남석우 사장은 "현재 국내은행과의 장비공급계약 체결이 마무리 단계에 접어들어 다음주에는 계약체결을 완료할 것"이라며 "솔루션 업체인 인젠트는 금융솔루션을 제공하고 우리 회사는 스위치, 서버 , 단말기 등 네트워크장비를 제공하게 된다"고 말했다.

그는 "다음 달에도 다른 금융권으로부터 이와 비슷한 규모의 대형 프로젝트를 수주할 것으로 예상된다"면서 "이 프로젝트 역시 인젠트와 공동으로 수주하게 될 것"이라면서 "오는 7~8월 세계적인 네트워크업체인 시스코 시스템스로부터 골드 파트너 인증을 추가 획득할 것으로 기대된다"고 덧붙였다.

포스데이타

특허청 지식관리시스템 프로젝트 수주

포스데이타(대표 김광호)는 최근 특허청 지식관리시스템 프로젝트를 수주, KMS 시장에 본격 참여한다고 29일 밝혔다.

이번 특허청 KM사업은 KM 프로세스 정립에서부터 지식맵 구축, 지식마일리지, 지식 포털사이트 구축에 이르기까지 지식관리와 관련한 전 부분을 추진하게 된다.

특허청 지식관리시스템은 이번의 KMS 솔루션 도입을 시작으로, 향후 특허넷 시스템, 전자결재시스템, 검색시스템 등 기간시스템들 간의 통합을 추진, 기업정보포털(EIP)로 발전시키게 된다.

포스데이타 관계자는 "특허청은 국무총리 표창을 받을 정도로 정부내에서 지식관리를 선도하는 기관으로, 이번 사업수주로 향후 공공기관 KMS 시장에서 유리한 고지를 점하게 되었다"고 말했다.

포스데이타는 이번 사업을 포항공대 벤처 투자회사 1호로, KMS 전문 솔루션업체인 사이버다임과 함께 추진하게 된다.

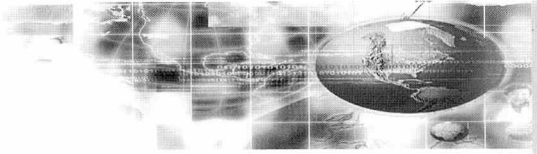
KTF

■ 한통프리텔 · 엠닷컴 합병, 'KTF' 탄생

한통프리텔과 한통엠닷컴의 합병법인인 KTF(대표 이용경)는 지난 2일 신라호텔 다이너스티룸에서 공식 합병선포식을 갖고, 새로운 사명인 'KTF'(㈜케이티프리텔, KT Freetel Co.,Ltd)와 통합대표브랜드 'KTF', 새로운 기업슬로건 '모바일 라이프 파트너(Mobile Life Partner)'와 전략목표로 5년내 '글로벌 톱10(세계 10대 이동통신기업)' 진입 등을 발표했다.

이날 발표된 사명 ㈜케이티프리텔(KT Freetel Co.,Ltd)은 KT그룹차원의 CI전략에 부응하는 한편, 기존 한통프리텔이 쌓아온 초고속성장의 이미지를 세계화시킨다는 취지에서 정해졌으며, 6월7일 임시주주총회 의결을 통해 공식사명으로 결정된다.

통합대표브랜드겸 기업명칭인 'KTF'의 'KT'는 한



국을 대표하는 통신 기업, KT(한국통신)그룹의 일원으로서 그룹의 후광효과와 시너지를 최대화한다는 의미다. 또한, 'KTF'의 'F'는 '무선분야의 선두기업(First in Mobile)'으로서, 재미있고(Fun), 빠르고(Fast), 독창적인(Frontier) 서비스를 제공하여, 고객의 생활에 친근하게(Friendly) 다가가는 기업이 되겠다는 의지의 표현이다.

이에 따라 KTF는 기업비전으로 'Mobile Life Partner', 즉 '고객에게 유익한 정보통신서비스를 언제 어디서나 원하는 모든 형태로 제공함으로써 인류의 삶을 자유롭게 하는 기업'을 선포하였고, 이를 위한 전략목표로서 2005년까지 가입자와 매출액 기준으로 'Global Top 10', 즉 세계 10대 이동통신사업자로의 도약을 선언했다.

이날 선포식에서 KTF 이용경 사장은 "합병의 목적은 무엇보다 고객들에게 더욱 우수하고 편리한 서비스를 제공하기 위한 것"이라며, "016과 018이 '의기투합'한 만큼 '투명하고 합리적인 투합경영'을 바탕으로 시너지 효과를 극대화하여 5년 이내에 명실상부한 '대한민국 대표 이동통신', '글로벌 톱10'으로 도약할 것"이라고 밝혔다.

또한 KT 이상철 사장은 축사를 통해 "양사간 통합은 세계적인 통신사업자의 대형화, 통합화 추세에 적극적으로 대응하는 것이며, KTF가 국내 통신시장에서의 건전한 경쟁을 통해 고객서비스의 질을 향상하고 나아가 국가 정보통신의 발전에 기여하기를 바란다"고 밝혔다.

한편 이날 행사장 입구에는 과거 한통프리텔과 엠닷컴의 발자취를 돌아볼 수 있는 기업역사 전시부스와 KTF가 이달부터 상용서비스에 들어 간 cdma2000-1X 시연코너가 마련되었다.

하이텔

■ PC통신과 인터넷이 연동되는 채팅서비스 개발

한국통신하이텔(대표 최문기)은 PC통신과 인터넷이 호환 가능한 채팅서비스(http://chatting.hitel.net)를 6월 초에 오픈한다.

한국통신하이텔은 지난 2월 VT 모드와 하이텔 전용브라우저 hitel2000의 채팅 서비스를 통합하였고, 6월에는 웹채팅 서비스와 기존 PC통신에서 제공되던 채팅간의 통합을 통해 국내 최초로 PC통신 채팅과 웹채팅의 통합모델을 선보일 예정이다.

따라서 6월부터는 VT모드, H2K(하이텔 전용 브라우저), 웹채팅 이용자간의 채팅이 가능해지며 아바타는 물론 화상 및 음성채팅기능을 포함한 업그레이드를 통해 채팅 포탈서비스로 발전시킬 계획이다.

현재 인기를 끌고 있는 공주방은 여성 참여자만이 방을 만들 수 있으며, 여왕 또는 공주의 직위에 올라 남성 참여자의 직위를 조정할 수 있는 권한을 행사 할 수 있다. 이에 비해 남성 참여자는 공주의 추천에 의해 작위를 수여받으며, 스토커(?)와 유사한 남성 채팅 상대자에게 마법을 걸어 '개구리'로도 만들 수 있는 등 테마 채팅의 재미를 한껏 만끽할 수 있다.

하이텔 채팅서비스는 www.hitel.net에서 사용할 수 있다.

PC방 게임종량제 국내 최초 서비스 오픈

한국통신하이텔은 ㈜소프트웨이시스템과 공동으로 전국 PC방을 대상으로 게임소프트웨어 종량제 서비스를 실시하기로 하고, 5월 31일 하이텔 보라매 사옥에서 전략적 제휴를 체결하였다.

게임 종량제 서비스란, 기존의 패키지 구매방식의

게임 유통방식과는 달리 게임을 사용한 시간에 따라 종량제로 요금을 지불하는 새로운 형태의 게임 유통시스템이다.

PC방 사업자들은 게임 소프트웨어 구입비용을 초기에 들이지 않고 일단 설치한 뒤 사용량에 따라 요금을 지불할 수 있어 컨텐츠 다양화에 어려움을 겪고있는 PC방 사업자들에게 큰 호응을 얻으리라 예상된다.

하이텔은 이용자 인증 및 네트웍, 빌링시스템 구축 및 운용을 담당하며, 소프트웨이시스템은 게임컨텐츠 확보 및 마케팅을 담당한다.

게임 종량제 서비스는 www.testgame.net 사이트를 통해 제공되며, PC방 사업자들만을 대상으로 실시할 계획이다.

현재 소프트웨이시스템은 레인보우식스등 20여개의 게임 컨텐츠를 확보하고 무료 시범 테스트를 실시 중이며 6월 중순부터 본격적인 서비스를 할 예정이다.

동양시스템즈

■ 마이크로소프트와 전략적 제휴

국내 시스템통합 전문업체인 동양시스템즈㈜(대표 황태인)는 31일 인터컨티넨탈호텔에서 ㈜마이크로소프트와 전격적으로 닷넷(.NET)전략 파트너쉽 제휴를 체결하고 공동 마케팅을 전개하기로 했다.

동양시스템즈는 엔터프라이즈 솔루션(Enterprise Solution)시장에서 막대한 영향력이 예상되는 마이크로소프트의 닷넷 전략 파트너쉽을 맺음으로써 기존의 금융 SI사업을 중심으로 한 시스템통합 및 솔루션 사업의 시장점유율 확대에 획기적인 계기를 마련하게 되었다. 또한 닷넷 센터의 구축을 통해 고객에게 검증된 솔루션을 제공할 수 있게 되었고, 닷넷 전략의 핵심기술을 가장 빨리 수용하여 이를 비즈니스화 할 수 있는 기반을 마련하였다.

마이크로소프트는 국내 시스템통합 시장에서 풍부한 개발경험과 시장 인지도가 있는 동양시스템즈와의 공동 마케팅을 통해 국내는 물론 아시아 소비자 소프트웨어(End-User Software)시장과 엔터프라이즈 솔루션 시장을 효과적으로 공략하여 시장 점유율을 확대해 나간다는 전략이다.

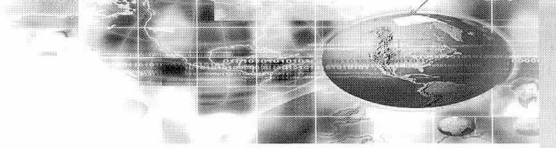
양사는 이번 전략적 제휴체결과 함께 송파구 오금동 소재 동양시스템즈 본사에 닷넷 센터를 구축하기로 했다.

닷넷 센터는 마이크로소프트 닷넷 솔루션 중심의 웹서비스(Web Service) 연구센터로서 국내 최초로 구축되는데, 고객들은 이곳에서 기존 애플리케이션의 마이그레이션(Migration) 및 컨버전(Conversion), 최신 기술 및 제품정보를 습득할 수 있게 된다.

양사는 이 센터를 통해 파일럿프로젝트(Pilot Project)를 수행하고 웹서비스 기술 개발자들의 전문 교육도 지원할 예정이다.

양사는 우선 MS 솔루션 인프라를 기반으로 3개월 이내에 공동 프로젝트를 수행하며, 이를 시작으로 향후 국내 및 아시아 엔터프라이즈 솔루션 시장에서 공동영업 및 마케팅을 확대해 나가기로 했다.

동양시스템즈의 관계자는 "이번 제휴를 통해 동양시스템즈는 기존의 보유솔루션과 병행하면서 마이크로소프트 플랫폼기반의 솔루션 사업을 추진하는 것이며, 앞으로 마이크로소프트 비즈니스 네트워크를 활용하여 양사가 공동으로 해외, 특히 아시아 IT시장에도 진출할 수 있게 되어 동양시스템즈가 국제적인 수준의 솔루션 제공업체로 도약할 수 있는 중요한 기회가 됐다"고 밝혔다.



NDS

■ NDS · 현대택배 컨소시엄, 한국산업단지공단 공동물류지원사업 수주

NDS(대표 김용서)와 현대택배 등이 참여한 컨소시엄이 한국산업단지공단의 공동물류지원사업을 수주했다.

산업자원부와 산업단지공단은 국내 물류산업의 구조개선과 물류공동화 및 정보화 촉진을 위해 '산업단지 공동물류 지원 사업 전략수립 및 공동 수·배송 시범사업'을 추진하고, 지난 29일 1차년도 사업자로 현대택배-NDS-에스엘아이-삼성테크원-SK㈜가 참여한 컨소시엄을 선정해 본격적인 범국가적 물류공동화 시범사업에 착수했다.

현대택배는 컨소시엄의 주관사로 산업단지간 공동수·배송 시범 사업을 실시하고, 물류정보시스템 ISP 및 공동수·배송 시범시스템 구축은 NDS, 공동물류지원사업 추진 전략 및 기본계획 수립은 에스엘아이, 공동물류지원 사업 및 물류 인프라 기본계획 수립은 삼성테크원, 내트럭 서비스를 연계한 모바일 서비스 제공은 SK㈜가 담당하게 된다.

두루넷

■ 전국 70개 SO로 서비스 확대

두루넷(대표 이홍선)이 멀티ISP정책에 참여함에 따라 서울 동작, 경북 상주 등 15개 SO 지역에 추가로 서비스를 확대했다.

이로써 두루넷 초고속인터넷 서비스는 전국 77개 SO지역 중 총 70개 SO지역에서 서비스가 가능해졌다.

이번에 두루넷이 서비스를 확대하는 지역은 기존에 SO와의 계약이 없거나, 시장 수요가 많지 않아 자가망 구축 등 대규모 투자비를 필요로 하는 비즈니스 모델하에서는 서비스가 불가능한 지역들이었다. 그러나 이번 두루넷의 멀티 ISP정책 참여에 따라 합리적인 투자비만으로도 서비스 확대가 가능해졌다.

이로써 두루넷은 전국의 총 77개 SO지역 중 70개 SO지역에서 서비스가 가능해지게 되었으며 전국적인 홈패쓰도 178만 가구가 늘어 전체 830만 가구로 서비스 커버리지가 넓어졌다.

또한 CMTS, DHCP서버 등 국사 장비 투자가 절감되므로써, 더 이상 네트워크 투자규모가 축소돼 조기에 BEP를 달성할 수 있을 것으로 기대되며, M-ISP수수료 대비 적정 가입자 유치시 EBITDA 개선에도 긍정적인 효과를 거둘수 있을 것으로 보인다.

멀티ISP정책은 기간통신사업자들이 보유한 케이블 통신 선로와 CMTS장비를 임대해 사용하는 새로운 형태의 서비스로 초고속인터넷 서비스 사업자들의 비용절감이 가능해지는 제도이다. 현재 초고속인터넷 서비스를 제공하기 위해 다수 서비스 사업자들이 파워콤의 네트워크를 공동으로 임대해 쓰는 것도 M-ISP정책의 일환이라고 할 수 있다.

98년부터 케이블방식의 초고속인터넷 서비스를 제공해 온 두루넷은 멀티 ISP제도 시행에 따라 서비스 제공 원가가 절감됨으로써 좀 더 경제적인 수익구조를 갖출 수 있게 됐다.