

모바일 일등 국가 건설...M1 프로젝트 추진

특구 조성으로 혁신 제품 개발 지원

CDMA 성공 신화를 이어 글로벌 모바일 일등 국가 달성을 위한 프로젝트가 추진된다.

정보통신부는 지난달 8일 2006년 주요 업무 계획을 발표하면서 2010년 세계 모바일 시장을 선도할 수 있는 국가 건설을 위한 'M1(Mobile Number One)프로젝트'를 발표했다.

정통부는 이를 위해 ▲차세대 모바일 환경 구축을 위한 모바일 특구 구축 ▲모바일 환경 조성 ▲글로벌 모바일 시장 선도를 위한 기술경쟁 우위 확보 ▲새로운 모바일 비즈니스 창출 환경 구축 ▲모바일 산업의 지속 성장을 위한 토양 조성 등 5대 추진전략을 발표했다.

모바일 특구는 여러 종류의 서비스를 기술, 표준의 장애 없이 사용할 수 있는 기술자유포로로서의 역할을 담당할 예정이다. 이를 통해 혁신적인 모바일 제품 개발이 가능해질 전망이다. 즉, DMB·DVB-H·미디어플로우·와이브로·CDMA·GSM 등 현존하는 모든 방식의 모바일기간 통신이 가능하도록 망 구축을 비롯한 제반 환경을 조성한다는 것. 따라서 국내 통신사업자 및 단말제조업체를 비롯 해외 연구단지 유치 등 관련 산업 활성화에 큰 기여를 할 수 있을 것으로 전망되고 있다.

또한 이동통신 서비스 이용이 곤란한 계층의 서비스 이용을 지원하고 통신사업자에게 무선데이터통신과 정보이용료를 구분하여 보고하게 하는 등 사업자간 품질과 요금경쟁을 촉발할 수 있는 경쟁 활성화 정책을 펼쳐나갈 계획이다.

이 밖에 휴대전화 결제서비스 방식의 표준화, 헬스케어 등 신산업 분야의 법·제도 개선과제를 발굴하고, 모바일 행정서비스 및 와이브로 이용자 확대 등 모바일을 기반으로 한 서비스 확산을 추진할 예정이다. 이외에도 모바일 바이러스를 사전 차단하기 위해 바이러스 발



생 조기경보 및 백신 프로그램을 배포하고, 모바일 서비스 이용자의 안전성 향상을 위한 보안·인증체계를 구축기로 했다.

기술경쟁 우위 확보를 위해서는 기술개발·표준화·지재권을 통합 고려한 전략적 R&D 체계를 마련하고 차세대 이동통신 시스템, 단말기, 핵심부품 등 4G 시대에 대비한 차세대 모바일 기술 개발을 추진할 계획이다.

아울러 모바일 디지털콘텐츠 발전 로드맵을 수립하여 관련 산업을 체계적으로 육성하고 경쟁력을 가진 모바일 소프트웨어를 적극 육성한다는 방침이다.

정통부는 M1 프로젝트가 성공적으로 추진된다면 오는 2010년 전 세계 핵심 부품 시장의 50%, 하이엔드 단말기 시장의 30%를 점유하는 명실공히 글로벌 모바일 일등 국가로 성장할 것이라고 전망했다.

글 박현수 기자

정통부 2006년 연두 계획 발표

정보통신부가 IT839 전략을 수정, 보완한 u-IT839전략과 본격적으로 유비쿼터스 사회를 조성하기 위한 정책 등이 포함된 올해 주요 업무 계획을 발표했다.

정통부는 올해 ▲2010년까지 생산액 576조원, 부가가치 266조원 달성을 위한 u-IT839전략 본격 추진 ▲100만원대 국민로봇 출시 ▲M1 프로젝트 추진 ▲와이브로 상용서비스 개시 ▲지상파 DMB 방송지역 확대 ▲지상파 디지털TV 전국방송 실시 ▲인터넷 제한적 실명제 도입 등을 중점적으로 추진할 방침이다.

MS 미디어 플레이어 ‘끼워팔기’ 설왕설래

산업조직학회 주최 세미나서 경제학자들 공방 이어져

마이크로소프트의 미디어 플레이어 끼워팔기가 과연 정당한가.

한국산업조직학회가 최근 ‘마이크로소프트의 시장지배적 남용행위 사건의 경제적 분석’이라는 주제로 개최한 세미나에서는 공정위의 ‘끼워팔기’ 결정에 대한 학계의 의견이 팽팽하게 대립해 눈길을 끌었다.

첫 번째 주제 발표에 나선 이인호 서울대 교수는 “최근에 발표된 여러 논문들을 살펴볼 때 마이크로소프트의 끼워팔기 전략은 반경쟁적인 효과가 있다는 것이 입증됐다”며 “아울러 이번 공정위의 시정조치가 미래에 시장지배력을 가진 사업자들의 결합판매 수단으로 사용될 위험이 있다”고 지적했다. 또한 세미나에서는 MSN 메신저가 독점이 아니라는 근거로 내세운 네이트온 메신저의 높은 시장점유율에 대해서도 반박하는 주장이 나왔다.

김재홍 한동대 교수는 “최근 네이트온의 시장점유율이 급성장한 것은 싸이월드와의 연동 때문이며 네이트온의 사용비율이 높은 것은 커뮤니티시장에서의 독점력이 메신저 시장으로 전이된 것”이라고 전체하고 “그러나 이는 다른 메신저 업체들과 비교할 수 없는 특수한 상황”이라고 말했다. 네이트온 성공을 일반화하는 오류를 경계해야 한다는

주장이다. 이에 반해 유진수 숙명여대 교수는 끼워팔기 판결과 관련, “서버는 PC와 달리 1:1의 비율로 이뤄지지 않기 때문에 시장점유율을 매출액 기준으로 산정해야 한다”며 “이 경우 MS의 서버 운영체제 점유율은 전세계적으로 19%에 불과하다”고 밝혔다. 결국 MS사는 서버 운영체제 시장에서 시장지배적 사업자에 해당되지 않는다는 것이 유 교수의 판단이다.

또 이상승 서울대 교수는 “공정위의 주장은 객관적 시장 상황과 동떨어져 있는 것”이라고 비판하고 “우리나라의 메신저 시장은 세계 어디보다 치열한 경쟁이 벌어지고 있다”고 주장했다.

그는 또 “국내의 초고속 인터넷 보급률을 감안할 때 인터넷을 통한 경쟁사 프로그램의 다운로드 역시 쉽게 가능하다”며 “윈도 운영체제에 미디어 플레이어와 메신저를 기본적으로 장착한다고 해도 소비자의 선택권이 침해받는 것은 아니다”고 강조했다. 특히 이 교수는 이에 대한 근거로 곰플레이어가 지난 3년간 다운로드 횟수가 3,000만건을 돌파한 것을 상기하고 이는 공정위의 경쟁봉쇄 이론으로 설명할 수 없다고 말했다. 글 양기석 기자

“한국은 모바일 솔루션 허브”

이데토크리아, 지사 및 R&D 확대 주력

콘텐츠 보호 솔루션업체인 이데토크리아가 최근 한국을 모바일 솔루션 허브로 개발하기 위해 한국 시장에 대한 투자를 늘리고 한국 지사를 확대 운영기로 했다고 밝혔다.

이데토크리아는 한국 지사를 확대 운영하기 위해 전체 직원 수를 늘리는 한편, R&D에 대한 투자

를 확대할 방침이다. 또 이데토크리아는 전세계 모바일 TV 개발에 대해서도 직접 참여하게 된다.

현재 이데토크리아는 삼성, LG를 포함한 20여개 대형 단말기업체들과 함께 모바일 TV 솔루션을 개발하고 있다. 특히 TU미디어가 위성 DMB서비스를 지난해 5월에 시작한 이래, 100

만개 이상의 보안 모듈을 30여개 단말기업체들에게 공급해오고 있다.

우병기 이데토크리아 지사장은 “전세계적으로 모바일TV 및 비디오에 대한 수요가 크게 증가하는데 한국은 모바일 콘텐츠 전송 수요 면에서 세계시장을 선도하고 있고 있다”며 “한국에서 새롭고 다양한 모바일 기술이 성공적으로 안착한 만큼 본사 차원에서 한국을 전세계의 모바일 허브로 지정하게 됐다”고 말했다.

글 양기석 기자

삼성전자, 전세계 와이브로 마케팅 강화

2007년 유럽 상용 서비스 계획

삼성전자는 올 해 서비스 예정인 차세대 통신서비스 '와이브로'가 동계 올림픽이 열리는 토리노에 선을 보이며 글로벌 마케팅을 강화하고 있다.

올림픽 무선통신부문 공식 스폰서인 삼성전자는 지난달 10일부터 26일까지 열린 '2006 토리노 동계올림픽' 기간동안 세계 각지에서 모여 든 사람들에게 시연 서비스를 선보였다. 국내가 아닌 해외에서 와이브로 시연 서비스가 이뤄지는 것은 이번이 처음으로, 와이브로 시연은 TI에 제공된 PDA 형태의 와이브로 단말기와 노트북에 장착하는 PCMCIA 카드 등을 이용해 삼성 올림픽 홍보관 등에서 이뤄졌다.

삼성전자는 이번 와이브로 시연에서 메달집계, 경기결과 등 올림픽 관련 뉴스를 실시간으로 찾아볼 수 있는 정보 검색과 화상 회의 및 동영상 통화 등의 서비스를 선보여 관람객들의 눈길을 끌었다. 또한 경기일정, 경기결과 등 올림픽 관련 정보를 휴대전화를 통해 실시간으로 제공하는 'WOW(Wireless Olympic Works)' 서비스를 실시했다. 이번 토리노 올림픽에서 제공된 WOW 서비스는 기존의 텍스트 기반의 정보에서 벗어나 각종 동영상과 이미지를 활용한 그래픽 위주의 정보를 제공하는 것으로 업그레이드 됐다.

특히, 자신이 원하는 경기 정보를 미리 예약해두면 시합 종료에 맞춰 결과를 보내주는 맞춤형 경기정보 서비스인 IOD(Information On Demand), 조직위 스태프간 실시간으로 집단 메시지를 주고받을 수 있는 OCM(Olympic Community Messaging)등의 서비스를 선보였다.

한편 삼성전자는 지난달 10일 토리노에서 텔레콤 이탈리아(TI)와 공동 기자회견을 갖고 올해 시범서비스를 거쳐 오는 2007년부터 이탈리아에서 와이브로 상용 서비스를 시작할 계획이라고 발표했다.

이기태 삼성전자 사장은 "와이브로를 통해 일상생활과 비즈니스의 패러다임이 바뀌게 될 것"이라며 "지금까지와는 전혀 다른 새로운 세상이 열릴 것"이라고 말했다.



삼성전자가 동계올림픽이 열리고 있는 토리노에서 와이브로 시범 서비스를 선보이며 글로벌 마케팅에 나섰다.

이어 지난달 17일에는 크로아티아의 포르투스와 와이브로 시스템 및 단말기 공급을 위한 전략적 제휴를 체결, 와이브로의 확산에 박차를 가하고 있다. 삼성전자와 포르투스는 시범서비스를 거쳐, 올해 말부터 와이브로 상용서비스를 시작할 계획이다.

삼성전자와 TI의 이번 발표로 와이브로는 올해 상반기 한국에서의 상용 서비스를 시작으로, 하반기에는 베네수엘라 유니비전사가 상용 서비스에 들어가는데 이어 2007년부터 유럽에서도 상용 서비스가 이뤄질 전망이다.

삼성전자는 그동안 이탈리아 TI를 비롯해 일본 KDDI, 미국의 스프린트, 이탈리아 TI, 영국 BT, 브라질 TVA 등과 와이브로 공급 계약을 체결했다.

글 박현수 기자

세중나모, 소니 PSP에 제품 공급

인터넷 연결 없이 웹콘텐츠 이용 가능

세중나모인터랙티브(이하 세중나모)의 모바일 콘텐츠 뷰어 <나모 핸드스토리>가 소니컴퓨터 엔터테인먼트의 엔터테인먼트 시스템 PSP에 탑재된다.

나모 핸드스토리는 PDA, PSP와 같은 모바일 기기에 최적화된 다양한 웹 콘텐츠를 보여주는 소프트웨어. 이 제품은 사용자가 원하는 웹 사이트를 적절하게 변환시켜 인터넷 연결 없이도 언제 어디서나 PSP를 통해 볼 수 있게 해 준다.

나모 핸드스토리가 탑재되는 PUD(Personal Utility Disc) 서비스는 PSP에서 텍스트·이미지·만화·웹 클립·MP3 등 다양한 디지털 콘텐츠를 온오프라인으로 즐길 수 있도록 해 주는 것으로 지난 2월



세중나모의 나모 핸드스토리가 소니의 PSP에 탑재돼 사용자 편의성이 크게 향상될 것으로 보인다.

16일에 발표했다.

PSP사용자들은 PUD 서비스를 통해, PSP용 게임 공략집이나 실시간 뉴스·매거진·교육·생활정보 등도 함께 볼 수 있으며, 인터넷 연결 없이도 다양한 웹 콘텐츠를 볼 수 있어 사용자들의 만족도가 높아질 것으로 기대하고 있다.

류철운 세중나모 부장은 “그동안 PDA 사용자들에게 인정받아 온 나모 핸드스토리가 이제 PSP에서도 널리 사용될 것”이라며 “앞으로 모바일 기기 전체에서 나모 핸드스토리를 사용할 수 있도록 사업을 계속 확대해 나갈 계획”이라고 말했다.

글 양기석 기자

한국DB진흥센터 제15회 정기이사회 개최

IT지식 서비스 산업 육성, 등 신규사업승인

한국데이터베이스진흥센터(이사장: 방상훈)는 지난달 23일 코리아나 호텔에서 제15회 정기이사회를 개최했다. 이사회에서는 올해 주요 사업으로 IT 지식서비스 산업육성과 DAP(Data Architecture Professional) 자격검정을 비롯해 DB 품질관리 체계 구축, 공공정보 유통지원, DB 지식정보 제공, DB 전문인력 양성, DB 원가산정 등 총 16개 사업을 확정했다.

올해 창립 14년째를 맞는 센터는 특히 국내 DB의 대외 인지도 개선 및



홍보를 위해 자사 DB 품질을 객관적으로 입증할 수 있는 제도인 DB 품질 인증 제도를 추진하고, 민간 차원의 DAP 자격 검정 사업 등을 통하여 DB 전문가로서 확고한 위상을 정립할 계획이다.

센터는 이사회에서 확정된 2006년도 DB산업육성 사업을 통해 유비쿼터스 컴퓨팅 환경에 대비하기 위한 청사진을 그려나갈 계획이다.

글 박현수 기자

디지털 확산 정점에 컨버전스 있다

다보스 포럼서 논의, 기술 자체보다 비즈니스모델 정립 중요

스위스 다보스에서 열려 일명 다보스 포럼으로 불리는 세계경제포럼(World Economic Forum)이 지난 1월 25일부터 29일까지 5일 동안 개최됐다. 이번 포럼의 테마는 '창조적 추진(Creative Imperative)'으로 WEF측은 세계가 안고 있는 숙제에 대처하기 위한 상상력과 혁신, 창의력이 절실하다고 판단해 이 같은 테마를 정했다고 밝혔다. 2006년 다보스 포럼에서 논의된 주제 중에서 디지털콘텐츠와 관련된 몇 가지 주요 테마에 대해 정리했다.

정리: **한인규** 한국IDC 선임연구원

디지털 확산: 'e' 나 아니나 그것이 문제

미국 매사추세츠공대(MIT)의 교수이자 MIT 미디어 연구소 소장인 니콜라스 네그로폰테 교수와 위즈너(Wiesner)는 '디지털 확산(digital inclusion)'이라는 용어를 선호하는데, 그 이유는 이 단어가 교육을 위한 코드 용어이기 때문이라고 설명했다.

네그로폰테 교수는 디지털 개발에 대한 오프닝 세션에서 복잡한 기술이 너무나 빨리 변하고 있는 현 상황에서 개발도상국들이 이런 기술을 어느 정도 습득하고 받아들이고 있는지 의문을 제기했다.

크레이그 배럿 인텔 회장과 존 চে임버스 시스코시스템즈 CEO는 "최고의 인프라와 교육이 있는 곳에 직업이 따라 간다"고 언급했다. 앤 리버모어 HP 수석 부사장은 "인도와 중국의 경우 매년 100만명의 엔지니어가 졸업하고 있으며, 미국은 7만, 유럽은 이보다 좀 더

적은 수치의 졸업생을 배출하고 있다"며 인도와 중국 시장의 잠재력에 주목했다.

칼레어스 주마 하버드 대학 교수와 모잠비크 상무성의 안토니오 페르난도(Antnio Fernando)는 기업들과 비영리 재단, 정부 기관이 연계해 인프라와 설비가 취약한 나라를 지원해 국가들이 스스로 콘텐츠를 개발할 수 있도록 해야 한다고 호소했다. 페르난도는 모잠비크의 경우, 인프라를 구축하기 위해 기존의 기술과 재정적인 리소스를 어떻게 활용해야 하는지에 대한 교육을 포함한 몇 가지만 원하고 있다고 말했다. 그는 "우리는 소모적인 투자 즉, 이미 충분하거나 완전한 상태에서 무리하게 그 이상의 것을 발명하고자 하는 것이 아니다"면서, "우리가 현재 필요한 것을 충족시킬 수 있는 새로운 커뮤니티를 토대로 한 최적의 실행 방안과 e정부 구현을 원하고 있다"고 설명했다.

리버모어 부사장은 "개발도상국들은 현재의 인프라를 감안한다면 충분히 도약할 가능성이 많다"며 "통신 분야를 보면 알 수 있듯이, 유선보다는 무선으로 즉시 이동하고 있으며, 유선 인프라를 구축하는 것보다는 그보다 진보된 기술인 무선으로의 전환을 서두르고 있다"고 설명했다.

배럿 회장 역시 그 나라 고유의 콘텐츠와 접속이 중요하다는 의견에 동의하고 있다. 그는 "독단적인 디바이스로서의 성공 가능성은 매우 낮으며, 이제 그 이상으로 나아가고 있다"고 말하며 "여전히, 다음 세대를 교육 시키는 것은 컴퓨터와 같은 도구가 필요하다. 사람들을 교육시켜 저렴한 하드웨어와 국가 고유의 소프트웨어 및 접속 기술을 활용해 다음 세대에게 전해줄 수 있을 것"이라고 전했다.

디지털 2.0: 창조적인 경제를 위한 추진력

존 체임버스 시스코시스템즈 CEO와 윌리엄 게이츠 III 마이크로소프트 최고 소프트웨어 개발자, 에릭 슈미트 구글 CEO, 니콜라스 젠스트림 스키이프 테크놀로지스의 설립자이자 CEO 등은 기술의 본질과 향후 미래의 모습에 대한 토론을 위해 세션에 참석, 주목을 끌었다.

토론 사회자인 지오프리 무어(Geoffrey Moore)는 e월드를 비롯해 현재 직면하고 있는 복잡하고 급변하는 이슈에 대한 논의를 진행했다. 그는 “기술이 기술을 만나게 되면 개별 기술들이 융합되면서, 통신과 의학, 금융, 공급망 등 전체 산업에 파급된다”며 산업의 지각 변동이 일어나기 시작했다고 서두를 꺼냈다.

이어 토론 참가자들의 자유로운 논의가 뒤를 잇기 시작했다. 젠스트림은 ‘유비쿼터스’가 대체를 이룰 것으로 내다봤다. 상호연동하는 인터넷 접속의 활성화로 인한 컨버전스 역시 주류로 성장하고 있다는 설명이다. 그는 소규모 회사라도 전세계에 엄청난 영향을 미칠 수 있는 환경이 조성되었으며, 이제 상세한 기술을 모두 알 필요가 없게 되었다면서, “시스코 라우터가 어떻게 작동하는지 몰라도 된다”고 말했다.

스카이프는 전세계에 7,500만 가입자를 확보하고 있지만 매출을 창출하는 사용자는 ‘한 자릿수’에 불과한 상황. 하지만 실제 장비나 비즈니스에 투입되는 비용이 거의 없어 이러한 모델이 많은 기업들에게 관심을 받고 있다. 윌리엄 게이츠는 보다 많은 사용자를 확보하는 것이 기본적인 목표라는데 동의했으며, 체임버스 회장은 “실제로 대역폭이 저렴해지고 있으며, 기업 고객과 소비자들은 기술보다는 비즈니스 모델에 대해 더 큰 관심을 표명하고 있다”고 밝혔다.

에릭 슈미트 구글 CEO는 “구글의 경우, 검색의 문제를 해결하고 광고를 발견해냈다”면서, “전세계의 모든 정보를 보유하고 있어야 한다는 임무가 있지만 저해 요인도 있다는 점을 감안해야 했으며, 사용자 친화적인 형태로 개발하는 것이 바로 솔루션”이라고 말했다.

젠스트림은 현재의 기술 변화가 새로운 비즈니스 전략을 가능하게 해주고 있다고 설명했다. 젠스트림은 “스카이프는 이베이에 인수됨으로써 스스로 전송하는 P2P 모델로의 확장이 가능해 졌다”며 “스카이프 기술의 인수로 이베이 고객들도 스카이프 고객이 될 수 있으며, 비디오와 음성인 결합된 진보된 경험을 누릴 수 있는 것”이라고 강조했다.

게이츠는 “전화를 이용할 수만 있다면 엑셀 스프레드시트를 공유할 수 있으며, 이것이 바로 가치가 부가된 것”이라면서, “결국에는 전화번호가 없어도 된다”고 부연했다. 하지만 음성 인식의 경우 언어가 매우 모호하기 때문에 상용화에 어려움이 있다고 설명하면서 중국에는 음성 애플리케이션 역시 통합 추세를 거스르기는 어려울 것으로 전망했다.

기술이 다른 많은 산업에 파급되고 있지만 법과 규제에 의해 다소 유동적인 상황이라면서, 비즈니스의 경계가 허물어지고 있으며 경쟁이 심화되고 있다는 점을 감안해볼 때 상호간의 연계는 더욱 가속화되고 있다는 것이 젠스트림의 설명이다.

무어의 법칙은 기술 발전이 매우 급박하게 이루어진다고 정의했으며, 그 속도는 더욱 빨라지고 있다. 이번 폐널에 참여한 사람들이 공통

적으로 동의한 미래상은 다음과 같다:

- 모든 것의 디지털화
- 트랜잭션에서 인터랙션(interaction)으로의 전환
- 신규 사업 및 엔터테인먼트 모델에서의 음성과 데이터, 비디오의 통합
- 개인화 및 부가가치 서비스에 대한 유료화를 위해 많은 가입자를 확보할 수 있는 새롭고 저렴한 모델
- 서로 의사 소통이 가능한 새로운 종류의 가상 커뮤니티 형성

컨버전스와 고객

최근의 고객들은 언제, 어디서나, 모든 사람들과 이동 중에도 접속을 유지하고 싶어한다. 이러한 상황은 이동통신 업계에 많은 과제를 안겨주고 있다. 네트워크와 단말기에 대한 음성, 데이터, 비디오 통합은 새로운 제품과 서비스에 대한 기회의 장을 제공하고 있지만 대부분의 기업들에게 이러한 환경에서의 생존을 위한 위험 부담 및 비즈니스 모델의 재정립을 요구하고 있다.

MTV 네트워크의 사장 겸 최고운영책임자(COO)인 마이클 J. 울프(Michael J. Wolf)에 따르면, 다음 단계가 이미 도래해 있다고 말한다. 그는 “현재 고객들은 자신이 보유한 휴대전화에서 완벽한 동영상 이 구현되길 원하고 있다”고 말했다. 또 다른 트렌드는, 어른들이 대형 플라즈마 TV 화면으로 방송을 시청하고 있을 때 아이들은 훨씬 작은 화면에서 주문형 비디오를 프라임 시간대에도 동시에 시청할 수 있는 것이다.

기업의 대표적인 과제는 과연 고객은 무엇을 원하는지를 빨리 파악하는 것이다. 마이클 T.프라이스 리버티 글로벌 CEO는 iPod의 두가지 성공 요인을 꼽았는데, 첫째는 아주 단순하다는 점, 그리고 두번째는 매우 저렴하다는 점을 들었다. AMD의 사장이자 CEO인 헥터 드 J. 루이즈는 “우리는 지금 엄청난 파도 앞에 놓여있다. 우리는 복잡성에 초점을 맞추고 있지만 간단하고 저렴한 기기로 포장하는 것이 관건”이라면서 고객이 원하는 것을 파악하는 것이 최선이며, 그것을 잡아내는 기업이 성공을 거두게 될 것이라고 말했다.

이들은 또한 기술이 실제로 중요한 문제는 아니라는 데에 동의했다. 켄더는 실제 문제는 사용자에게 ‘신선한’ 경험을 제공하는 것이라고 말했다. 루이즈 AMD CEO는 “신선한 것을 찾기 위해서는 원활한 구동을 보장해야 한다”며 “상호 분리되어 있던 것들을 연결하는데 있어서, 기술 문제는 논의의 대상”이라고 설명했다. 사용자들에게 항상 신선한 경험을 제공하려면 리더십이나 업계 표준, 협력 등의 문제를 해결해야 한다는데 의견이 모아졌다.

기술과 마찬가지로 콘텐츠 지불과 관련된 문제 역시 그다지 중요하지 않다고 참석자들은 말했다. 폐널에 참석한 사람들은 일반적으로 소비자들이 처음에는 구매를 주저하지만 품질에 만족하게 되면 구매가 확산된다는데 동의했다. 이를 위해 어떤 가격이든지 디지털콘텐츠와 서비스를 매매할 수 있도록 쉽고 안전한 소액지불결제 시스템이 구축되어야 한다고 강조했다. ●