

〈主 題〉

한국통신프리텔의 PCS사업 추진

이 상 철

(한국통신프리텔(주) 사장)

□ 차 례 □

- I. 머리말
- II. 사업추진 방향

- III. 사업추진 방향
- IV. 맺음말

I. 머리말

이동통신이 통신의 자유를 가져다주어 언제 어디서나 통화 할 수 있다는 것은 이미 보편화된 사실이다. 그러나 이제 이동통신은 정보화를 활성화 한다는 보다 더 큰 의미를 지니게 되었다. 곧, 정보화의 가장 중요한 요소인 Network에 이동성을 부여할 수 있게 된 것이다. 따라서 네트워크를 개인이 들고 다니는, Personal Network Service(PNS)의 개념이 도입될 시기가 왔다고 생각한다. 한국통신이 자회사인 한국통신프리텔(주)를 설립하여 PCS사업을 적극적으로 추진하고 있는것은 한국통신이 보유하고 있는 유선 네트워크를 개인이 들고 다니는 개인 네트워크의 개념으로 확장하고자 하는데 그 기본목적이 있다고 하겠다. 한국통신프리텔을 소개하는 이 지면을 통해 간단하나마 회사의 현황 및 사업추진 방향을 알려드리고자 한다.

II. 한국통신프리텔 현황

통신시장의 전면개방으로 향후 전개될 치열한 경쟁 시장에서 승리하기 위하여는 경쟁환경에 발빠르게 대응하고 개인의 역량을 최대한 발휘할 수 있는 유연한 조직을 구성하는등 민간경영기법을 도입할 필요가 있다. 이를 위하여 한국통신프리텔(주)는 한국통신 본체의 안정적 경영권은 보장하되

경영체제는 완전한 민간기업의 형태를 유지할 수

있도록 하였다.

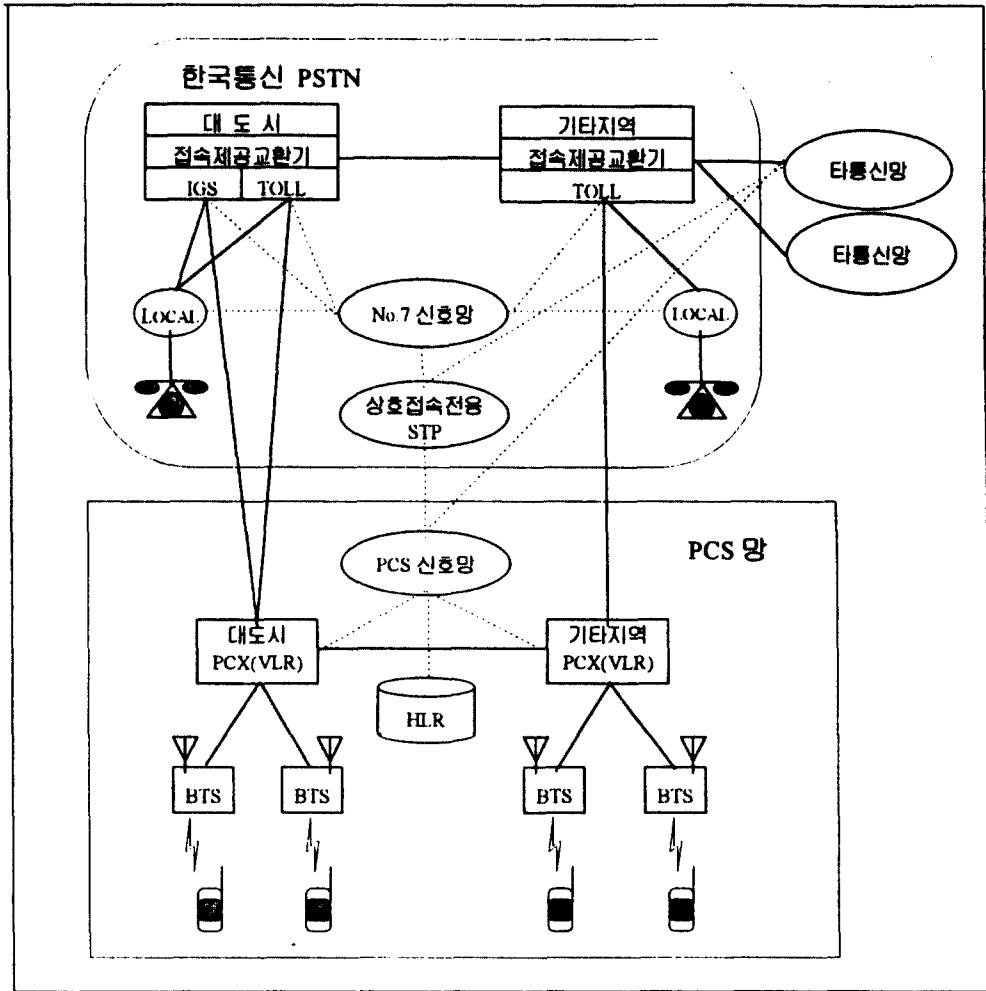
2-1. 설립개요

한국통신프리텔주식회사(Korea Telecom Freetel Co., Ltd.)는 한국통신이 1대주주인 상법상 주식회사로 초기 설립자본금이 5,000억원이며 96. 12. 27 창립총회를 갖고 97. 1월 법인을 설립하였다.

2-2. 컨소시엄 구성

한국통신은 PCS자회사를 설립함에 있어 안정적인 경영권을 유지하되, 대기업 및 유망 중소·중견기업의 참여를 통하여 사업의 경쟁력을 제고하고 핵심기술력을 확보하고자 중소·중견기업이 참여하는 대규모 컨소시엄 구성을 추진하였다. 컨소시엄 구성은 한국통신이 안고있는 취약한 유통구조를 개선하고 기지국상면 확보등 통신망구축에 기여할 수 있는 전략적 파트너의 확보에 주안점을 두었으며, 또한 해외 우수사업자와의 전략적 제휴를 통해 외국 선진사업자의 경영기법 및 핵심기술력을 확보할 수 있는 기반을 마련 하였다.

그간 언론 및 PC통신을 통한 공개모집과 중소기업 협동중앙회로 부터 적정기업을 추천받아 총14,577개의 기업이 참여하였으며, 참여 기업들과는 주주협력 사항에 관한 협상을 통하여 96.11월 협력계약을 체결하고 컨소시엄 구성을 완료하였다. 지분구조는 한국통신 본체 33.33%, 전략적 제휴기업 및 관계 협력기관 21.47%, 중소·중견기업 33.2%, 개인(KT 및 KT



<범례>

- 통화로(E1)
- 신호링크(No.7)
- HLR : Home Location Register (가입자정보처리장치)
- PCX : Personal Communication eXchange (개인통신교환기)
- VLR : Visitor Location Register (방문가입자등록장치)
- BSC : Base Station Controller (기지국제어장치)
- BTS : Base Transceiver Station (기지국장치)

개인휴대통신망 구성도

자회사 직원) 12%로 구성되었으며, 주요주주는 대우 그룹, 효성그룹, 현대그룹, 국민은행, 상업은행, 한일은행, 동아일보, 중앙일보등이며 외국주주로는 모토로라사가 참여하였다.

2-3. 인력육성

한국통신 전직원을 대상으로 PCS자회사 근무희망자를 세부 분야별로 공개 모집하였으며 직원들의 신규 무선사업에 대한 높은 의욕과 열기로 우수 직원이 대거 응시하였다. 초기 인력규모는 320여명으로 이들은 통신에 대한 교육, 경험, 노하우가 가장 많은 엘리트 직원들로서 이러한 고급인력은 장차 회사발전에 결정적인 원동력이 될 것으로 기대하고 있다. 이들중 이미 상당수의 직원들이 국내외의 전문기술교육을 이수하였으며 97년중에도 국내외 교육을 포함한 전문기술교육을 실시하여 전직원이 최고의 기량을 유지할 수 있도록 할 것이다. 또한 마케팅부문에 대하여는 외부 전문경영인을 공개채용하여 민간기업의 창의력과 전문성을 보강하는등 경영체질의 변화에 역점을 두고 있다.

III. 사업추진 방향

3-1 통신망 구축

전국서비스를 조기에 제공하기 위하여 PCS 망구성은 기본적으로 독자망 형태로 구축을 추진중이다. 이를 위하여 PCX간 중계망은 대도시(서울, 부산, 대구, 광주, 대전) 지역의 특정PCX를 로컬탄검용 교환기로 지정하여 망형으로 회선을 구성하고, 그외의 교환기는 인접 검용교환기로 이원화하여 루트를 구성하되, 통화량을 고려하여 수도권지역의 교환기간은 망형으로 구성할 예정이다. 또한, 전국에 신호중계전용 교환기 2쌍을 설치하여 신호망을 구성하고 한국통신의 공통신호망발전 기본계획에 따라 타신호망과의 연동을 추진할 예정이다. 공중통신망과의 상호접속은 타사업자와 공정하고 동등한 관계로 이루어 지도록 한국통신의 상호접속망 기본체계에 의거 추진할 것이다. (그림 개인휴대통신망 구성도 참조)

무선망 구축은 통화량의 지리적 분포와 지형특성을 고려하여 장기적인 관점에서 다양한 형태의 기지국을 배치할 계획으로 현재 서울 및 수도권, 부산, 경부고속도로의 기지국 후보위치 선정을 완료하였으며 97년까지 1,000여개의 기지국을 설치할 예정이다. 또한 97년 완료를 목표로 최적 무선망설계 및 운용을 위한

KT-PCS Cell Planning System을 개발중에 있으며 98년부터는 상용화할 계획이다. 전국망은 2000년까지 완성하고 이후 FPLMTS(플림스)로의 단계별 망진화에 대비할 것이다.

시스템의 운용 및 관리를 위하여는 서비스 초기부터 효율적이고 경제적인 망자원 관리능력을 확보할 수 있도록 관리통신망(TMN, Telecommunication Management Network)기술에 근거한 전국적인 집중 운용망 관리시스템을 조기 개발하여 전국의 트래픽을 실시간 집중 관리하고 장애발생시 유지보수요원에게 자동으로 페이징되어 신속한 복구처리가 가능토록 할 것이다.

통신장비의 구매를 위하여는 그동안 외부 업체들과 PCS시스템 공동개발을 추진하여 96.11월 시험평가를 마치고 1차 조달물량(기지국 170여대 분)에 대한 최종 제안을 요청하였으며, 또한 98년 초기 전국망 구축을 위하여 PCS시스템 2차 조달물량(기지국 800여대 분)에 대하여도 국내외 6개 업체에 대하여 제안을 요청한 상태이다.

3-2. 마케팅 추진 방향

3-2-1 서비스 제공 계획

이동전화의 열악한 통화품질이 현재 이동전화 가입자의 최대 불만요인이라는 점을 감안하여 규모와 질적인 면에서 수준급을 자랑하는 공중전화망(PSTN)을 KT-프리텔의 기간망으로 활용하는 등 통화품질 향상방안을 적극적으로 모색하고 있다. 또한 날로 고도화, 다양화 하는 고객 욕구를 충족시키기 위하여 유무선서비스의 bundling을 통한 패키지서비스를 개발하고 있으며, 다양한 형태의 부가서비스를 개발하여 특정집단의 고도화된 통신욕구까지도 충족될 수 있도록 추진할 것이다.

3-2-2 유통계획

오랜 기간 독점적 지위에 있어왔던 한국통신의 상품판매는 공급자 위주로 이루어져 왔으며 유통망 또한 일선 전화국에 의존하는 등 매우 소극적인 영업활동을 전개하여 왔다. 즉 경쟁시장에서 한국통신의 유통분야는 매우 열악한 위치에 있으며 이것은 한국통신프리텔이 중점적으로 개척하여야 할 매우 현실적이고 중요한 부분이다.

시장신점 및 가입자 확보를 위하여는 이를 극복할 수 있는 다양한 유통망을 구축하는것이 선결과제이다. 이를 위하여 한국통신프리텔의 전속유통망 구축

은 물론, KT가 보유하고 있는 전화국 및 위탁대리점, 컨소시엄 참여업체의 유통망 등을 최대한 활용하여 고객이 언제 어디서나 쉽게 찾을 수 있는 고객밀착형 유통망을 구축하여 운용할 계획이다. 또한 고객을 특성·따라 자영업자, 기업고객, 일반고객 등으로 세분화하고 각 집단의 특성에 적합한 판매경로를 설정할 것이다. 즉 기업고객에 대하여는 전담요원(AM : Account Manager)과 텔레마케터를 주로 활용하고, 자영업자에게는 판매사원을 통하여, 개인고객은 대리점과 전화국등을 활용하여 가입자확보에 나설 예정이다.

3-2-3 요금계획

전국단일 요금체계를 적용하며 요금구조는 보증금, 가입비, 기본료, 통화료 등 기존 이동전화와 동일하게 하되 요금은 이동전화보다 저렴하게 책정할 것이며, 고객의 편익증진과 설비비용의 효율성을 제고하기 위하여 선택통화요금제, 시간대별 차등요금제등을 도입할 것이다. 선택통화요금제의 경우 고객 개개인에 대한 통화정보를 DB로 구축함으로써 고객의 통화성향에 가장 알맞는 요금제도를 개발하고 이용자가 유리한 요금을 선택할 수 있도록 할 예정이다.

IV. 맺음말

한국통신프리텔(주)는 사업초기년도인 98년 부터 인구밀도가 극히 낮은 일부지역을 제외한 전국 전지역에서 PCS가 상용화 될 수 있도록 사업목표를 정하여 추진중에 있다.이동통신의 핵심기술을 확보하여 고품질의 서비스를 제공하고, 유통망등 시장경쟁기반을 전국에 조기 확산시키며, 보다 저렴한 요금으로 보다 많은 고객이 이 서비스를 이용할 수 있도록할 것이다. 그리하여 국민의 편익을 증진함은 물론 통신시장의 전면개방에 대비하여 국가경쟁력 강화에도 기여하게 될 것이다.

한국통신은 현재 2천만 유선전화 가입자를 확보하고 있으며 세계 8위의 통신업체로 성장하는등 국민의 편익을 추구하는 기업으로 고객에게 매우 우호적인 기업 이미지를 갖고있다. 한국통신프리텔은 이러한 긍정적인 기업 이미지가 계속하여 이어질 수 있도록 고객의 편익을 최대한 도모하는 한편, 그동안 축적한 국내 최고수준의 유선망 인프라 및 운용경험이 민간기업의 경영기술에 성공적으로 접목될 수 있도록 역점을 두고 있다. 그렇게 함으로써 PCS를 언제, 어디

서, 누구나 사용할 수 있는 보편적 서비스로 제공할 수 있도록 할 것이다.



이 상 철

- 1976년~1979년 : 미국 Westrn Union Spacecom 선임연구원 - NASA 통신위성 설계담당
- 1979년~1982년 : 미국 Computer Sciences Corp. 책임연구원 - 국방성 지휘통신자동화체계 설계담당
- 1982년 9월~1991년 5월 : 국방과학연구소 책임연구원
- 1991년 5월~1992년12월 : 한국전기통신공사 기간통신 연구본부장
- 1992년12월~1993년 6월 : 통신망연구소장
- 1993년 6월~1995년 3월 : 사업개발담당
- 1995년 2월~1995년12월 : 무선통신 사업추진담당
- 1996년 1월~1996년 9월 : 무선사업본부장
- 1996년 9월~1996년12월 : PCS사업실무추진위원장
- 1997년 1월~현 재 : 한국통신프리텔(주) 사장