

신세기통신의 사업추진 방향과 계획

권혁조

(신세기이동통신(주) 대표이사)

□ 차 례 □

- | | |
|-------------------|-----------------|
| I. 통신산업의 환경변화 | III. 중장기 사업계획 |
| II. 신세기통신의 사업추진방향 | IV. 95년 중점 추진계획 |
| | V. 맺는말 |

I. 통신산업의 환경변화

1995년 올해년의 여명이 밝혔다. 올해는 우리나라 통신 산업이 지난날의 성과를 바탕으로 한 단계 더 도약하고, 한 차원 높게 성숙하는 해가 될 것으로 기대된다.

그런가 하면, WTO체제의 본격 출범에 따른 새로운 무역질서의 형성과 통신시장의 개방이라는 시대적 흐름에 부응해야하는 변화의 한해가 될 전망이다.

우리 모두가 함께 느끼는 바와 같이, 세계는 미·소를 중심으로 한 이데오르기 전쟁의 종식이후 지역별로 다극체제가재편되고 있는 가운데, 무한 경쟁과 기술패권주의, 자국 산업보호 등을 골격으로 하는 새로운 형태의 경제질서를 확립해가는 중에 있다.

과거 반세기동안 국제 무역질서를 규율해 온 GATT체제가 막을 내리고, WTO체제가 출범한 것은 이러한 경제질서재편의 서막에 불과하며, 세계 무역질서와 국제 경영환경은앞으로 그 변화 속도와 폭이 더욱 확대될 전망이다.

“국경없는 무한경쟁의 시대”로 상징되는 국제 경영환경의변화는 예외없이 세계 통신산업에도 엄청난 영향을 미치고 있다. 세계 통신업계는 불확실한 변화의 시대에 생존하기 위한 핵심전략의 일환으로 보다 적극적으로 해외시장에 진출하는

한편, 외국의 경쟁기업들과 협력을 모색하는 등 국경과이념을 초월한 글로벌라이제이션을 도모하고 있다.

또 국가적 차원에서는 각국은 그들 기업들이 세계시장에서경쟁력을 확보할 수 있도록 각종 규제를 완화하고 정책적인지원을 강화 하는 등 통신산업의 세계화에 대응할 수 있는 내부의 경쟁 여건 조성에 정책의 최우선 순위를 두고 있는 추세이다.

이러한 추세에 따라 싫든, 좋든 우리는 세계를 상대로 한 경쟁을 피 할 수 없게 됐으며, 해외시장에서 세계적인 업체들과 자웅을 겨루는 한편, 이를 위한 내부역량을 강화해야하는 이중적인 과제를 풀어나가지 않으면 안된다.

II. 신세기통신의 사업추진방향

본격적인 시디틀 시대 개막

짧은 역사에도 불구하고 국내 통신산업은 그간 매우 빠른속도로 발전하여 현재는 세계 상위권 수준에 근접해 있다.

정부는 통신산업을 21세기 선진국 진입을 위한 기반사업으로 육성하겠다는 의지를 강력하게 나타내고 있고, 국내 굴지의 대기업들은 이 분야에 지속적으로 대규모 투자를 단행하고 있다. 이에 힘입어 국내 통신산업은 당초의 예상을 뛰어 넘

는 높은 수준의 성장세를 지속하고 있다.

그러나 이러한 발전은 주로 양적인 면에 치우친 경향이 없지 않다. 서비스의 질과 기술수준 등 질적인 면에서는 여전히 선진국들과 상당한 격차를 보이고 있는 것이 엄연한 현실이라 하겠다.

통신산업중 그 핵심으로 인식되고 있는 이동전화의 가입자가 세계 10위권, 무선호출 가입자가 세계 3위권에 진입하는 급성장을 이뤄냈으나, 통화품질과 부가서비스 등이 초보적 상태에 머무르고 있는 것은 우리 통신산업의 양면성을 극명하게 보여주고 있다.

국제경쟁환경의 변화와 세계 통신산업의 판도 변화 추세에 적극 대응하는 한편, 국내 통신산업이 강력한 국제 경쟁력을 확보하기 위해서는 이러한 질적인 면에서의 한계극복이 선결과제로 인식되고 있다.

이러한 점에서 이동전화사업의 경쟁체제 개막, 즉 신세기 통신의 출현은 때늦은 감은 없지 않으나, 우리나라 무선통신 산업의 질적인 성장을 위해서 매우 적절한 조치이며, 특히 다음 두가지 측면에서 상당한 의미를 갖는다고 생각한다.

첫째는 무선통신산업에 본격적인 디지털시대가 개막하게 됐다는 점이다. 그간 아날로그에 의해서 발전돼온 무선통신산업이 이 보다 한차원 높은 디지털 기술로 전환됨에 따라 우리나라 무선통신산업은 질적인 면에서 획기적인 발전의 전기를 맞게 됐다.

특히 우리나라는 미국에 이어, 세계에서 두번째로 CDMA 기술을 상용서비스하게 됨에 따라 이 분야에서 세계 선두에 설 수 있는 유리한 조건을 갖추게 됐다.

둘째는 본격적인 경쟁체제 개막으로 무선통신산업의 대외경쟁력이 한층 강화될 수 있게 된 점이다.

양사업자간에 경쟁이 시작됨으로써 그간 독점체제에 오는 여러가지 부작용이 지양되고 고객들은 경쟁에 따른 수많은 과실을 기대할 수 있게 됐다.

또 국가적 차원에서는 신세기통신에 에어터치 등 세계적인 기업들이 핵심주주로 참여함에 따라 외국의 선진기술 습득과 해외진출 등을 통한 무선통신산업 전반에 걸쳐 대외 경쟁력을 보다 제고할 수 있을 것으로 기대된다.

아울러 세계 통신사업자들과 본격적으로 경쟁

하기에 앞서 국내 양사업자가 대등한 여건에서 선의의 경쟁을 벌임으로써 국내사업자들의 체질 강화에도 상당한 기여를 할 전망이다.

고객만족, 기술우위, 국제화 추구

정부가 제2이동전화사업자를 선정하게 된 본래의 정책취지가 경쟁을 통해 통신산업의 대외경쟁력을 강화하고 국민생활의 질적 향상을 도모하자는데 있는 만큼, 신세기통신은 이를 구현하는데 혼신을 다하려 한다.

4년여에 걸친 각고의 노력끝에 전국경제인연합회의 자율조정을 기친 국민적 성원속에 맞을 올린 기간통신사업자로서, 사회전반에 걸쳐 파급효과가 매우 큰 통신사업을 성공적으로 수행하여 21세기 복지통신시대를 개막하는 주역으로서의 역할을 성실히 수행하겠다는 것이 이동전화사업에 임하는 신세기통신의 일관된 의지이다.

신세기통신은 이러한 의지의 구체적 실천방안으로서 고객만족, 기술우위, 국제화(세계화)의 3대 지표를 경영이념으로 하여 이를 중점적으로 달성후 나갈 방침이다.

첫째, 지금까지와는 전혀 다른 한차원 높은 서비스를 제공하여, "고객만족"을 극대화한다는 것이 우리의 일차적인 목표이다.

이를 위해 우선 디지털방식의 CDMA기술이 가진 본래의 장점을 잘 활용할 수 있도록 CDMA 운용기술 확보에 매진하는 한편, 품질좋은 장비를 확보하는데도 노력을 경주할 것이다.

CDMA 운용기술 확보의 일환으로, 오는 7월부터 세계에서 처음으로 미국 L.A. 지역에서 이루어지는 CDMA망 구축 및 시험에 에어터치사와 공동으로 참여, CDMA운용기술을 사전에 확보함과 함께, CDMA 상용화일정이 매우 촉박한데 따른 위험요소를 제거할 계획이다.

신세기통신은 이와 함께 우수한 이동전화서비스를 근간으로 무선FAX, 데이터통신 등 다양한 부가서비스를 보급하여 고객들의 통신욕구를 충족시키는데 최선을 다할 것이며, 언제, 어디서나 신속하고 확실한 사후서비스를 제공하여 우리나라 이용자들이 세계 최고수준의 이동전화서비스 혜택을 누리는 국민이 될 수 있도록 노력할 것이다.

둘째, 이동통신분야의 최첨단 기술방식인 CDMA를 세계에서 두번째로 상용서비스하는 회

사로서, 이 분야에서 확실한 “기술우위”를 유지해 나가려 한다.

CDMA 운용기술의 완벽한 자립을 이뤄 디지털 셀룰러 시대를 선도하는 업체로서의 위상을 확보하고, 이를 기반으로 PCS, 위성 이동통신사업 등 차세대 무선통신사업에서의 관련기술을 선점해 나갈 것이다.

이를 실현하기 위한 방안으로 매년 매출액의 10% 이상을 연구개발에 투자하는 한편, 전문인력의 양성에 크게 매진할 계획이다. 또 대학과 관련연구소, 기기제조업체를 총망라하는 산학연 협동체제를 구축하여 신세기통신이 국내 무선통신 연구개발에 산실역할을 할 수 있도록 할 방침이다.

셋째, 세계 경영환경과 통신산업의 급격한 구조개편 추세에 부응, 국내 무선통신산업의 세계화에 첨병역할을 할 수 있도록 “국제화”를 적극적으로 추진해 나가려 한다.

신세기통신은 국제화를 21세기에 대비한 생존 전략의 핵심으로 인식하고 있으며, 이에 따라 창업된지 불과 7개월만인 작년 12월까지 전체직원의 1/3수준인 83명을 연 10,000시간 동안 해외에 연수시키는 한편, 미국인 고급기술자 40여명을 초빙하여 통신망 설계에 동참케 하는 등 창업초기부터 세계화 활동을 강력히 추진해 왔다. 또 작년 12월에는 국제 해사위성기구(인마새트)가 추진하고 있는 위성이동통신사업인 “Project-21”에 자본참여를 결정하고 투자합의서에 서명했다.

신세기통신은 이러한 세계화활동에 더욱 박차를 가해, 앞으로 에어터치, 싸우스웨스턴 벨, 쿨컴 등 외국인 주주사와 공동으로 해외진출을 추진해 나갈 것이며, 아울러 CDMA를 성공적으로 운용하여 국내 CDMA운용기술과 국산기기제품이 해외로 수출될 수 있는 토양을 진실히 다져 나갈 것이다. 또 장기적으로는 세계 주요국에 현지 법인을 설립하여 글로벌 사업영역을 구축하도록 노력할 것이다.

III. 중장기 사업계획

3년내 전국서비스 제공

이동전화는 언제, 어디서나, 누구와도 편리하게 정보교환이 가능하다는 장점에 힘입어 수요가 급격히 증가하고 있으며, 이로 인해 수요적체 현

상이 점차 심화되고 있다. 또 급격한 수요팽창에 따라 기존의 통화다발지역은 말할 것도 없고 이외의 많은 지역에서도 심각한 통화불량현상이 나타나고 있다. 특히 터널, 지하철, 빌딩밀집지역 등에서의 통화완료율이 극히 저조하다는 것은 누구나 쉽게 느끼는 부분이다.

신세기 통신은 첨단기술로 우수한 통신망을 구축하여 이러한 통화불량현상을 획기적으로 개선함은 물론, 사업개시 3년내에 서비스 보급율을 인구대비 96% 수준까지 확대할 계획이다. 즉, 98년까지는 우리나라 대부분의 국민들이 전국 어디서나 한차원 높은 디지털 이동전화서비스의 혜택을 누릴 수 있도록 하려는 것이다.

96년초 서울과 수도권을 시작으로 3년간에 걸쳐 단계적으로 실시하게 되는 서비스 보급계획을 보면, 우선 96년초 서울, 인천, 대전과 수도권 21개 시를 대상으로 상용서비스를 개시하고, 4월부터는 부산과 인근 4개시로 서비스를 확대할 계획이다. 또 7월부터는 대구, 광주와 이지역 인근 5개 시, 제주, 춘천과 수도권 12개 읍지역에 서비스를 제공하는 한편, 97년 1월부터는 강원, 부산, 대전, 광주권 10개시와 수도권 10개 읍으로 서비스를 확대, 제공한다.

97년 7월에는 강원, 부산, 대구, 광주, 대전권 30개 시와 읍지역에 서비스를 제공하고, 98년말까지는 이외의 전국 군지역과 국도에까지 서비스를 보급하여 국토면적 기준으로 60% 이상, 인구 기준으로는 96% 이상의 서비스 보급율을 달성할 방침이다.

가입자 부담요인 완화

현재 100만명 규모로 집계되고 있는 우리나라 이동전화 가입자는 앞으로 매년 30~40%대의 고 성장을 지속하여 오는 2000년에는 가입자수가 500만명 수준에 육박할 것이라는게 관련기관들의 공통된 전망이다.

신세기통신은 디지털기술에 바탕을 둔 우수한 통화품질과 고객감동의 서비스체계, 차별화된 요금 등을 기조로 오는 2000년까지 선발사업자와 대등한 수준의 가입자를 확보할 수 있도록 최선을 다할 것이다. 이를 위해 우선 고품질 서비스를 제공함과 함께, 통화품질 수준을 결정하는 척도가 되는 통화완료율(Call Completion)과 통화차단율(Blocking Probability)를 크게 향상시켜

통화 품질면에서 선발사업자 비해 확고한 경쟁우위를 갖추고자 한다.

또 이동전화 기본서비스 외에도 고객들의 욕구를 수시로 파악, 유익한 생활정보를 제공하고 기호와 취미생활에 맞는 다양한 부가서비스를 개발하여 이동전화서비스의 다원화를 이뤄나갈 것이다.

정보화사회의 핵심적인 통신수단인 이동전화를 국민 누구나 큰 부담없이 이용할 수 있도록 정책당국과 협의, 가입자 부담요인을 최대한 완화하도록 할 것이다.

가입등록 절차의 간소화, 단말기 및 각종 부속장치에 대한 완벽한 A/S, 신속, 정확한 과금 및 고지 등을 통해 고객이 불만을 갖지 않도록 할 것이며, 이용자들이 불이익을 받지 않도록 이용자 보호에도 최선을 다할 것이다. 또 고객대표자 회의, 고객제안제도 등을 통해 고객의 경영참여를 적극적으로 유도해 나갈 계획이다.

통화품질로 커버리지 극복

신세기통신은 이처럼 고객을 최우선으로 하는 고객밀착경영을 통해서 상용서비스 첫해인 96년에 24만명의 가입자를 확보하고, 97년에 40만명, 98년에는 100만명을 확보, 서비스 개시 3년내에 국내 이동전화 시장의 35% 수준을 점유할 수 있을 것으로 기대하고 있다.

일각에서는 신세기통신이 초기 서비스 지역의 열세로 전국 서비스를 실시하고 있는 선발사업자와의 경쟁에 큰 어려움을 겪을 것으로 우려하고 있는 것이 사실이다. 그러나 전국 이동전화 가입자의 57% 수준을 차지하고 있는 서울과 수도권을 시작으로, 상용서비스 첫해에 전국 대부분의 주요도시로 서비스를 확대하게 되므로, 빠른 시일내에 선발사업자와 대등한 수준의 경쟁기반을 갖출 수 있을 것으로 생각한다.

특히 독일과 일본에서 후발 신규사업자로서 높은 통화품질을 강점으로 사업개시 2~3년내에 선발사업자와 거의 대등한 시장점유율을 확보하고 있는 사례를 볼 수 있듯이, 신세기 통신은 디지털방식에 따른 우수한 통화품질로 초기 서비스 커버리지의 약점을 충분히 상쇄할 수 있을 것으로 낙관한다.

3년내 800여개 기지국 건설

통신서비스를 조기에 전국으로 확대하고, 이용자들에게 우수한 품질의 통신서비스를 제공하기 위해서는 기지국과 교환국 건설 등 기반시설 구축이 선결과제임은 두말할 필요가 없다.

신세기통신은 오는 98년까지 전국에 800개 이상의 기지국, 10개소의 교환국을 각각 설치하여 사업개시 3년내에 우리나라 인구의 99%가 원하기만 하면 이동전화서비스의 혜택을 받을 수 있도록 할 방침이다. 또 통화밀집 지역, 전파차단 지역 및 일시적 통화량 지역 등 통화음영지역을 해소, 전국 어디에서나 고품질서비스가 이루어질 수 있도록 특수지역에 대해서는 이동기지국을 설치하거나 분산안테나를 도입할 계획이다.

신세기통신은 이러한 기반시설 구축을 위해 오는 98년까지 1조 2,000억원을 시설 투자할 계획이며, 사업초기의 투자 소요에 능동적으로 대처하면서 재무구조를 건설화하기 위해 현재 1,000억원인 자본금을 98년까지 4,000억원으로 확대할 예정이다.

매출액의 10% 연구개발에 투자

신세기통신은 CDMA기술의 조기 국산화와 국내 통신산업발전을 위해 작년에 일시금 800억원을 정부에 출연한데 이어, 앞으로 매년 매출액의 10% 이상을 연구개발부문에 투자할 방침이다. 또 중앙연구소를 설립하여 이 연구소로 하여금 국내외 고급기술과 인력을 효과적으로 결집, 연계시키는 구심적 역할을 수행해 나가도록 할 것이다.

기술이전과 기술자립을 앞당기기 위해 에어터치, 싸우스웨스턴 벨, 쉐컴 등 외국인 주주와의 협력을 한층 강화해 나갈 것이며, 전문인력의 양성에도 혼신을 다할 방침이다. 연구개발 분야로는 망 설계 기술과 망 운용 및 보전기술, 서비스 품질관리, 고객서비스 및 과금기술 등 CDMA 이동전화 분야에 우선 주력하고, 장기적으로는 PCS, 위성이동통신 등 차세대사업에 대한 연구 개발에 주력할 계획이다.

IV. 95년도 중점 추진계획

95년은 신세기통신에 있어서 남다른 의미를 갖는 중요한 시기이다. 내년초로 예정된 이동전화 상용서비스 개시를 앞두고, 사업준비에 박차를

가해 고객들에게 고품질 이동전화 서비스를 제공할 수 있는 확실한 사업기반을 구축해야 하기 때문이다.

신세기통신의 성공적인 사업준비는 단순히 한 기업의 사업성패를 좌우한다는 차원을 넘어, 우리나라 무선통신산업의 장래에까지 큰 영향을 미친다는 점에서 95년에 대한 신세기통신의 의지는 남다를 수 밖에 없다.

신세기통신은 이에 따라 올해를 신세기통신의 백년대계를 설계함과 함께, 우리나라 무선통신사업에 새로운 도약의 전기를 마련하는 원년으로 인식하고, 성공적 서비스 개시를 위한 총력경쟁을 금년중에 펼쳐나가기로 했다.

CDMA 장비 적기 조달

첫째, 최상의 서비스를 실현하기 위한 완벽한 시스템을 구축하는데 혼신을 다할 것이다.

이를 위한 방안으로 서비스 보급지역을 기준으로 단계별로 CDMA 공급업체를 선정하여 CDMA 장비를 적기에 조달해 나갈 것이다. 96년 초 서비스 보급지역은 1월에, 96년 4월 서비스 보급지역은 3/4분기, 96년 7월 서비스 보급지역은 4/4분기에 장비 공급업체를 각각 선정하여 각 지역별 상용서비스 실시에 차질이 없도록 할 방침이다.

또 서울지역에 2개를 비롯해 부산, 대구, 광주, 대전에 각각 1개씩 모두 6개의 교환국을 건설하고, 266개의 기지국을 건설하여 최적의 서비스를 제공할 수 있는 완벽한 통신망을 구축할 것이다.

이와함께 이동전화사업의 성공여부가 통화품질에서 결정되는 만큼, 전국망 관리 및 감시시스템을 구축하여 운용보전 기술을 효율화하는 한편, 선진기술의 조기 습득과 운용분야 전문인력의 양성을 위해 직원들에 대한 교육훈련을 강화할 것이다.

CDMA엔지니어링, 망기술, 무선기술 등 핵심 기술에 대한 연구개발활동을 추진하여 기술자립을 도모하고, 에어터치, 싸우스웨스턴벨, 쉘컴 등 외국인 주주사 연수, 해외 망운용 현장 파견교육(OJT), 장비제조업체 및 ETRI 파견교육 등을 통해 선진기술 확보에도 가일층 노력할 계획이다.

신세기통신은 이러한 사업기반을 바탕으로 오는 10월부터는 이동전화 시범서비스를 실시, 96

년초 상용서비스를 제공하는데 따른 완벽한 기틀을 마련할 것이다.

9월부터 영업망 가동

둘째, 경쟁우위 확보를 위한 고객지향적 마케팅 체제를 확립할 것이다.

상반기중에 시장점유율, 매출목표, 서비스 요금 등을 총망라하는 중장기 영업계획을 최종 확정할 것이며, 이와 함께 안정적 시장진입을 위한 유통망 건설에 매진할 예정이다.

96년초 서비스 개시지역인 서울, 경기, 대전, 충남지역의 영업망을 상반기중에 선정하여 9월부터 가동하고, 이어 3개월 간격으로 부산·경남지역, 대구·경북권과 광주·전라권 지역으로 영업망을 확대하여 3년내에 전국망, 전국서비스를 가동할 것이다.

고객지원부문에 있어서는 올해중에 전국 2곳에 고객센터를 설립, 운영하고 내년까지 이를 5곳으로, 그리고 98년까지는 7곳으로 각각 확대할 예정이다. 또 각 지역별 시범서비스 실시시점에 맞춰 각 지사 및 영업소에 A/S센터를 가동할 것이다.

고객의 입장을 우선적으로 고려하여 고객지원 및 과금시스템(CSBS)을 완벽하게 구축하는 한편, 고객들이 다양한 서비스의 혜택을 누릴 수 있도록 다양한 부가서비스를 개발할 것이다. 이와 함께 CDMA 단말기를 적기에 확보하며, 기업이 미지 및 신뢰성을 제고할 수 있도록 홍보, 판촉활동을 적극 추진할 방침이다.

한편 등을 돌린 고객은 다시 돌아오지 않는다는 것이 영업분야의 정설이다. 또 최근 모기관의 조사자료에 의하면, 고객이 기업을 외면하는 이유중 68%가 종업원의 친절하지 못한 태도 때문인 것으로 나타났다.

신세기통신은 이러한 사실을 타산지석으로 삼아 고객을 최우선으로 하는 고객감동의 마케팅정책을 서비스 개시 전단계에서부터 적극적으로 구현해 나간다는 방침이다.

CSBS, MIS 가동

셋째, 미래지향적 전략경영 기반을 완비해 나가려 한다.

통신시장 환경변화에 능동적으로 대처하고 21세기에 대비한 기업비전을 명확히 제시하며, 대외경쟁력을 지속적으로 도모하기 위한 전략경영

체제를 보다 확고히 구축하도록 노력할 것이다. 이를 위한 방안으로 목표관리를 효율화하기 위해 프로젝트 매니지먼트(Project Management)를 고도화할 것이며, 아울러 중장기 경영계획을 조기에 확정할 계획이다.

타사업자와의 설비제공 및 상호접속 협약을 조속히 마무리하여 96년초 상용서비스 기틀을 공고히 하는 동시에, 외국인 주주사와의 기존 협력관계를 강화하여 핵심기술 이전에 차질이 없도록 할 것이다.

작년말 위성 이동통신사업인 인마샤프트(INMARSAT)의 "프로젝트-21"에 자본참여한 것을 계기로 PCS, LEO, 이동위성사업 등 신규사업 진출을 전향적으로 추진하여 21세기 복합통신 기업으로 성장하기 위한 기틀을 다져나갈 것이다.

또 △ 장기저리의 시설자금 조달 △ 투자시기가 적극 감안된 자금의 효율적 운용, △ 예산회계시스템 정착 등을 추진하여 교환국과 기지국 건설, CDMA장비 구매 등 설비투자가 본격적으로 이루어지는데 따른 투자재원의 안정적 확보와 운용코스트(COST)의 최소화를 도모할 방침이다.

96년초 상용서비스 실시에 앞서 고객만족체제를 완비하기 위해 기간 정보시스템 구축을 적극 추진하여 연내에 고객 서비스 및 과금시스템(CSBS), 관리지원시스템(MIS)을 개발, 가동할 예정이다.

인력의 정예화 및 교육훈련을 강화한다는 방침 아래 능력과 업적을 중시하는 토달인사관리제도를 상반기중에 실시하고, 전문기술인력을 양성하기 위한 해외연수를 전사적으로 실시할 예정이다.

특히 무선통신산업과 같은 첨단분야의 업종에서는 직원 개인의 역량이 곧바로 경쟁력의 원천이 된다는 점을 감안, 직원들에 대한 체계적이고 장기적인 교육훈련을 담당하게 될 연수원 설립을 전향적으로 검토할 것이다.

신세기통신은 이러한 계획사업을 성공적으로 추진하고, 기지국 및 교환국 건설 등 기반시설을

적기에 구축할 수 있도록 금년중에 4,000여억 원을 시설 투자할 계획이며, 상반기중에 자본금 2,500억원을 증자, 이러한 투자소요에 능동적으로 대처할 방침이다. 또 상용서비스 준비에 따른 내부역량을 강화하기 위해 현재 450명인 인력을 대폭적으로 확충, 연내에 700명 이상으로 늘릴 계획이다.

V. 맺는말

신세기통신의 상용서비스 개시와 이에 따른 국내이동전화 사업에의 경쟁체제 개막이 350여 일 앞으로 다가왔다. 신세기통신은 경쟁이 본격화되는 96년초부터 국내 무선통신산업사에 새로운 장표를 열어가겠다는 각오로 전임직원과 주주들이 혼연일체로 사업준비에 최선을 다하고 있다.

이동전화 경쟁시대를 선도하는 기간통신사업자로서, △ 품질좋은 이동전화 서비스를 제공하고, △ 이동통신 기술의 자립을 이루며, △ 해외통신시장 진출을 앞당겨 우리나라 무선통신사업의 선진화에 첨병역할을 다하려는 각오이다.

신세기통신은 이를 구현하기 위해 선발사업자와는 공동의 운명체라는 인식을 갖고 선의의 경쟁과 협력관계를 유지해 나가려고 노력하고 있으며, 또 이동전화사업이 "전과"라는 소중한 국가 공용자산을 사용한다는 점을 고려하여 공익성과 기업성을 균형있게 조화시키며 사업을 준비해 가고 있다.

신세기통신은 이러한 정신을 근간으로 내년초로 예정된 상용서비스 개시에 차질이 없도록 사업준비에 만전을 다함으로써 96년초부터는 우리나라 이용자들이 한차원 질 높은 이동전화 서비스의 혜택을 누릴 수 있도록 할 것이다.

신세기통신이 예정대로 내년초에 우수한 품질의 이동전화 상용서비스를 개시하고, 나아가 국내 무선통신산업에 새로운 활력소 역할을 할 수 있도록 한국통신학회와 관련교수님들의 지속적인 관심과 지도편달을 부탁드립니다.



권혁조

- 1938년 1월 15일생
- 1963년 : 서울대학교 문리대 외교학과 졸업
- 1971년 : 미국 워싱턴대학 경영대학원 수료
- 1992년 : 광운대학교 경영학 박사
- 1982년 2월 : 동양시스템산업(주) 대표이사 사장
- 1983년 12월~1991년 : 동양정밀공업(주) 사장 / 그룹 부회장
- 1987년~1991년 : 한국정보산업연합회 부회장
- 1989년 1월~1992년 1월 : 성남상공회의소 회장
- 1992년 3월~1994년 4월 : 포항제철 이동통신 사업추진본부장 / 사장
- 1994년 5월 현재 : 신세기이동통신(주) 대표이사 사장