

主 題

시내전화 서비스 제공 전략

하나로통신 사장 신 윤 식

차 례

- I. 사업추진 목적
- II. 사업계획 개요
- III. 서비스 차별화 전략
- IV. 기대효과

하나로통신은 WTO 체제의 출범에 따른 국내 통신시장 개방에 대비, 통신산업의 국제 경쟁력 확보를 위한 정부의 "선 국내경쟁, 후 대외개방" 원칙에 의해 '97년 6월 제2 시내전화사업자로 선정됐다.

'97년 9월23일 하나로통신이 정식 출범함으로써 1백년 간 지속돼 온 시내전화사업의 독점체제는 종지부를 찍게 됐으며, 국제 및 시외, 이동전화에 이어 모든 통신분야에 경쟁이 도입됨으로써 명실상부하게 모든 통신산업이 무한 경쟁의 시대로 접어들게 된 것이다.

I. 사업추진 목적

하나로통신은 고도화된 시내통신망의 조기 구축을 통해 언제, 어디서, 누구나가 초고속 멀티미디어 서비스를 편리하고 저렴하게 이용할 수 있는 기반 환경을 구축한다는 사명을 띠고 있다.

특히 아직까지 국내에 소개된 적이 없는 신개념의 초고속 멀티미디어서비스를 개발, 제공함으로써 기존의 음성 위주의 시내전화시장을 잠식하기보다는 신규 멀티미디어 서비스 시장을 적극 창출, 멀티미디어 서비스의 활성화를 꾀할 방침이다.

또한 현재까지 통신사업에 있어 애로설비(Bottleneck)

성격을 띠고 있는 시내 가입자망을 모든 통신사업자들에게 비차별적으로 제공함으로써 통신사업의 공정경쟁 환경을 조성할 방침이다.

II. 사업계획 개요

가. 서비스 보급계획

하나로통신은 이를 위해 '99년 상반기중 서울과 부산, 대구, 광주, 대전, 인천, 울산등 6대 광역시 및 제주등 전국 8대 주요 도시에 서비스를 개시함으로써 인구대비 서비스 보급율 54.5%를 달성할 계획이다.

이어서 2000년 인구 40만이상 시급 지역, 2001년엔 인구 20만이상 시급 지역, 2002년엔 시급 이상 지역으로 서비스 제공지역을 점차 확대함으로써 서비스 개시 5년 후인 2003년 전국서비스를 제공하게 된다.

나. 시장목표

'99년 서비스 제공 첫해엔 국내 전체 시내전화 시장의 2.6%인 1천5백억원의 매출을 올리고 2002년 1조6천억원, 2003년 2조2천억원의 매출을 각각 달성, 국내 전체 시장의 20.4%와 24.6%의 시장점유율을 확보하는 한편

서비스 개시 5년후인 2004년 1천8백억원 규모의 당기순이익을 목표로 하고 있으며 2006년에는 5천9백억원의 당기순이익을 기록, 누적 이익을 실현할 계획이다. (표. 참조)

하나로통신매출 목표 (단위 : 억원)

| 구분 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
|----------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 시장전체 | 56,650 | 62,730 | 69,950 | 76,270 | 88,820 |
| 하나로통신매출액 | 1,500 | 5,220 | 10,400 | 15,540 | 21,880 |
| 시장점유율 | 2.6% | 8.3% | 14.9% | 20.4% | 24.6% |

다. 주주구성

하나로통신은 현재 총 357개의 우량 기업이 주주로 참여하고 있으며, 구성 주주로는 기간통신사업자, 주요대기업, 자가통신설비 보유업체, 정보통신관련 유망 중소기업 등으로 구성돼 있다. 지분율 5% 이상을 보유하고 있는 주요주주와 1~5%의 중견주주, 1% 미만의 중소주주의 지분 비율은 57%(12개 회사) : 20%(12개 회사) : 23%(33개 회사)이다.

라. 주요 재무계획

하나로통신은 2003년까지 총 5조8천억원의 설비투자를 계획하고 있는데, 이 가운데 전송설비 부분에 31.6%, 선로설비 25.5%, 단말장치 20.3%로 최첨단 멀티미디어 서비스를 제공하는데 기반이 되는 가입자망 고도화를 위한 투자가 77.4%를 차지하고 있다.

또한 건실한 재무구조를 유지하기 위해 '98년 상반기까지 초기자본금 규모를 1조원으로 확대하고, 아울러 장기적으로 2천년대 초까지 단계적 증자를 통해 자본금 규모를 2조원으로 끌어올릴 방침이다. 이 경우 하나로통신은 책임경영 실현을 위해 납입자본금과 타인자본금의 조달비율을 1:1.5이하로 유지할 방침이다.

부채비율은 2001년까지 150% 이하로 유지되며, 2002년과 2003년에는 중소도시 및 군단위의 서비스 보급 확대에 따른 투자 증가로 인해 254%, 295%까지 일시적으로 상승할 것으로 보이지만 2004년 이후 영업수익 증가 및

투자비의 감소에 따라 2004년 269%, 2005년 167%로 점차 안정화될 것으로 예상하고 있다.

마. 영업전략

하나로통신은 성공적인 시장진입과 정착을 위해 요금 및 상품개발, 상품판매를 위한 다양한 전략을 마련, 서비스 제공에 나설 계획이다.

우선 요금전략 측면에서 경쟁사에 비해 저렴한 요금, 다양한 요금제도의 개발을 통해 이용자의 요금선택권을 확대하고 통합과금(One-Bill) 서비스등을 제공함으로써 이용자 편의 증진에 만전을 기할 방침이다. 예를 들어 음성 및 64Kbps급 데이터 2회선을 기준으로 한 기본서비스의 초기가입비의 경우 현행 50만원인 경쟁사보다 41만원이 저렴한 9만원으로 책정함으로써 서비스 가입의 부담을 최대한 줄일 계획이다. 특히 고속데이터 및 초고속 멀티미디어 서비스의 경우 경쟁사의 유사 서비스보다 최고 37%까지 저렴하게 제공함으로써 초고속 멀티미디어 서비스 시장창출 및 이용활성화를 도모할 방침이다. 아울러 시간대별 차등요금, 사용자 또는 용도별 할인요금, 지정번호 통화 할인제등 다양한 선택요금제를 도입하고 우수 고객에 대해서는 통화요금을 대폭 할인해줄 계획을 마련해 놓고 있다.

상품전략 면에서는 기존 경쟁사에서 제공되지 않는 회선 교환방식의 차별화된 고속, 고품질의 멀티미디어서비스, 고객별 맞춤서비스 및 다양한 지능망서비스의 개발·보급을 통한 신규 시장을 창출하고 선점한다는 전략이다. 기본적인 상품구성은 음성 및 기본데이터를 동시에 제공하는 기본서비스, N*64Kbps의 고속서비스 및 2Mbps 이상의 초고속서비스로 구성된다.

아울러 효과적인 시장진입을 위한 판매 및 판촉전략으로는 3백57개에 달하는 주주사의 영업망을 최대한 활용한 마이크로푸쉬마케팅의 전개함으로써 고객의 서비스 이용편의를 극대화할 방침이다.

바. 기술전략

하나로통신의 가입자망은 광케이블, 광대역 무선가입자

망(B-WLL) 등 광대역매체 위주로 확보하여 2003년까지 광대역 가입자회선의 비율을 전체의 70%까지 확대 할 방침이다. 구체적인 광대역 가입자망 비율은 광가입자망 23%, B-WLL 12%, CATV 가입자망 35%로 예상하고 있다.

광가입자망 구축의 경우 기업용 광가입자망(FTTTO)과 밀집지역 가정용 광가입자망(FTTTC)을 우선적으로 구축하고, 2002년부터 가정고객 댁내까지 광케이블이 인입되는 FTTH 방식을 적용할 계획이다. 또한 B-WLL은 N*64Kbps, DS1E급의 가입자접속 및 기지국간 중계접속용으로 활용할 계획이며, CATV 가입자망은 초기에는 750 MHz의 주파수 구조로 구축하되, 향후 1GHz의 주파수 구조로 확대 적용할 계획이다.

아울러 초고속국가정보통신망과 기지국용 안테나철탑 등 기존의 통신자원을 효율적으로 활용함으로써 가입자망 구축비용을 최소화하고, 미래 첨단 정보통신서비스 기술의 연구개발에 주력하기 위해 2003년까지 매출 대비 12% 규모인 6,522 억원 투자할 계획이다.

Ⅲ. 서비스 차별화 전략

가. 개요

하나로통신이 향후 제공할 시내전화 서비스는 무선가입자망(WLL), CATV망 및 광가입자망 등과 같은 신기술이 효율적으로 조합된 고도화된 가입자망을 통해 기존의 단순 음성전화는 물론 음성·데이터·영상이 복합된 초고속 멀티미디어서비스를 가능케하는 신개념의 미래 통신서비스이다.

이같은 서비스 차별화 전략은 상품을 비롯, 요금 및 billing, 고객센터, 지능망 및 부가서비스등 여러 가지 측면에서 동시에 진행된다.

나. 주요 서비스 측면

우선 제공되는 서비스 상품 측면에서 보면, 일반고객을 대상으로 한 고속·고품질의 음성전화 및 데이터통신 서

비스와 첨단 지능망 장비를 이용한 다양한 부가서비스로 구분할 수 있다.

일반고객 대상의 서비스로는 첫째, 기존의 시내전화와는 달리 음성전화와 데이터통신이 동시에 가능한 기본서비스(2*64Kbps)로써, 이 서비스는 한번의 가입으로 복수회선 및 복수전화번호가 부여되며, 별도의 모뎀이 없더라도 데이터전용망(TCP/IP망 등)을 통해 고품질의 데이터통신 서비스가 가능하게 된다. 또한 이용하고 있는 시내전화 사업자 변경시 기존에 사용하던 전화번호를 변경하지 않고 자유롭게 사업자를 전환할 수 있는 번호 이동성, 즉 Number Portability를 최대한 보장받을 수 있도록 함으로써 사업자 변경으로 인한 혼란을 최소화하는 방향으로 서비스 제공을 추진하고 있다.

둘째, 기존의 시내전화 서비스에서는 제공되지 않는 회선교환방식의 고속데이터서비스(N*64Kbps)를 제공함으로써 기업망이나 고속 PC통신 및 고속 인터넷 서비스를 가능케 하고 셋째, 멀티미디어용 초고속 통신서비스로써 2Mbps 이상의 광대역서비스를 통해 화상전화나 홈쇼핑, 주문형 비디오(VOD), 원격교육, 원격의료, 원격민원처리, 화상회의, 멀티미디어 데이터베이스, 원격게임, 원격 컴퓨팅등 다양한 첨단 멀티미디어 통신서비스 시대가 열리게 된다.

첨단 지능망 장비를 이용한 부가서비스로는 가족 개인별 별도 번호를 부여하여 전화벨 소리를 서로 다르게 울리게 함으로써 통화를 원하는 사람이 직접 수화기를 들어 통화를 할 수 있는 멀티벨(Multi-Bell) 서비스를 비롯, 고객의 댁내에 설치된 가입자 접속장치의 LCD 상에 일기예보, 핫뉴스, 주식정보, 각종 지역정보 및 광고를 제공함으로써 이용자의 정보욕구를 충족시키는 통화중 문자정보서비스 및 기타 부가서비스로써 카드계열서비스, 착신과금, 전자회의, 전화투표, 전국대표번호, 개인번호, 전화비서, 가상사설망 등을 제공할 계획이다. (별첨 서비스 종류 참조)

특히 하나로통신은 자체적으로 개발, 제공할 시내전화 서비스 이외에도 관련사 상품을 패키지로 하여 개별고객의 다양한 통신욕구를 충족시킬 수 있도록 맞춤서비스(Customer Tailored Service)를 제공할 예정이다. 즉, 하나로통신 서비스에 한 번의 가입만으로 시내전화는 물

론 시외, 국제전화와 이동전화, 무선호출, 인터넷등 모든 통신서비스를 고객의 취향에 맞도록 선택적으로 구성해 이용할 수 있게 할 방침이다.

다. 요금 및 빌링 측면

요금 및 빌링 측면에서의 차별화 전략으로는 우선 멀티미디어 및 데이터통신서비스의 이용촉진을 위해 대폭 할인된 이용요금을 적용할 계획이다. 설비비 폐지 및 초기 가입비용을 최소화하는 한편 현재 제공되고 있는 유사 서비스에 비해 훨씬 저렴한 요금을 적용함으로써 이용자의 편익을 증대할 계획이다.

둘째, 개별 고객의 이용형태를 고려한 다양한 요금제도를 도입함으로써 이용자의 요금선택권을 보장함과 함께 정액 및 종량 요금제, 시간대 한정형 요금제, 소량 및 한시 요금제, 종량할인제, 시간대별 요금차등제, 요금감면제등 다양한 요금체계를 마련하고 있다.

셋째, 이용자들의 편리한 요금납부를 위해 다양한 과금매체와 납부장소, 타 통신사업자와의 제휴를 통한 통합과금(One-Bill) 서비스를 제공한다. 구체적으로는 납부장소를 대리점, 은행, 우체국, 카드사 등으로 다양화하고 온라인과금, 인터넷 과금, CD 과금, 지로 과금등 다양한 과금매체를 활용하고 시외, 국제, 이동통신, 무선호출사업자 등의 통신요금 및 전기요금 등과의 통합 과금을 실시함으로써 복수의 이용요금을 하나의 고지서로 납부하도록 할 방침이다.

라. 고객센터 측면

고객서비스 측면에서는 이용자보호를 위한 조직을 독립적으로 구성하고 다양한 고객 의견을 수렴할 수 있는 기구를 운영함으로써 이용자보호의 실효성을 증대할 계획이다. 이의 일환으로 고객만족위원회, 고객만족추진실 등 사내조직을 설치하고 고객대표자회의, 고객평가자문단, 고객보호심의위원회등 사외기구를 정기적으로 운영할 방침이다.

아울러 다양한 이용자 보호제도의 도입으로 고객에게 기쁨과 감동을 주는 진정한 의미의 고객센터를 제공토록

할 계획이다. 이를 위해서는 서비스품질 보증제, 고객응대 실명제, 통화중 장애보상, 불만처리지체 보상제, 통신보안제도 등을 도입함으로써 이용자 권익을 최대한 보장할 계획이다.

마. 지능망서비스 및 부가서비스 종류

기존 서비스와는 차별화된 하나로통신만의 서비스로는 지능망서비스와 첨단 부가서비스가 있다. 이중 지능망서비스는 일반 전화망에 대용량 컴퓨터시스템과 공통신 신호방식을 도입한 지능망(Intelligent Network)에서 제공되는 각종 고부가가치 통신서비스로써 고객의 다양한 욕구에 부응하는 신규서비스를 신속히 제공하고, 유연한 통신망 구조를 갖추으로써 패킷망, ISDN 및 이동체 통신망 등에도 적용이 가능하며, 통신사업자 및 이용자에게 고부가가치를 창출하는 고도통신망이라는 점이 특징이다. (표 참조)

부가서비스는 전화 교환 및 선로설비에 별도의 기능을 추가하여 전화이용 외에 다양한 기능을 부가적으로 제공하는 서비스로 부재중 안내, 지정시간 통보 등과 같이 현재 제공되는 서비스와 제3자 요금부담, 착신거부 등과 같이 현재 국내에서는 제공되지 않는 서비스가 있다. (표 참조)

IV. 기대효과

하나로통신의 서비스 제공으로 인한 기대효과는 일반 이용자 측면과 통신사업 및 산업측면에서 살펴볼 수 있다.

먼저 일반 이용자 측면에서는 저렴한 이용요금과 다양한 요금상품, 편리한 과금 등의 혜택을 거둘 수 있게 된다. 하나로통신 서비스의 전체적인 요금수준은 유사서비스와 비교할 때 약 15%~37% 낮게 책정할 방침으로, 이를 바탕으로 연평균 시내전화와 데이터통신 이용요금의 절감액을 계산할 경우 기본서비스 이용자들은 약 5만원, 고속 및 초고속 서비스 이용자들은 각각 40만원에서 1백만원 이상 통신비용의 절감이 가능해 진다.

일반 이용자들은 또 고품질의 다양한 통신서비스를 이용할 수 있게 된다. 먼저 하나로통신은 복수 회선 및 번호

■ 지능망 서비스 종류

| 서비스명 | 서비스내용 | 현재제공여부 |
|---------------|---|--------|
| 단축다이얼 | 서비스가입자가 착신번호를 단축 형태로 입력할 수 있도록 하는 발신자 서비스 | × |
| 전화카드서비스 | 이용자가 아무전화에서나 통화를 하고 요금은 카드번호에 따라 정해진 계정번호로 부과되는 서비스 | ○ |
| 선택과금서비스 | 이용자는 어느 전화에서나 통화를 하고 요금은 발신 번호나 착신번호가 아닌 그 서비스에 특정한 이용자의 계정에 부과되는 서비스 | × |
| 호 분배서비스 | 서비스 가입자로 향하는 착신호를 할당 방식에 따라 여러 착신지로 분산시켜주는 서비스 | × |
| 착신호 전환서비스 | 가입자 번호로 착신되는 모든 호를 새로운 전화번호로 전환하게 되며, 가입자의 제어하에 활성화/비활성화되는 서비스 | × |
| 착신호 재연결서비스 | 통화중, 무응답, 호제한 등일때 호는 다른 번호로 다시 루팅하거나 대기시킬 수 있는 서비스 | × |
| 회의전화서비스 | 여러사람이 대화를 하는 서비스 | × |
| 신용카드 통화서비스 | 모든 형태의 발신 호에 대해서 은행카드 계정으로 자동 과금하는 서비스 | ○ |
| 선택적 착신지 변환서비스 | 가입자로 하여금 착신호들을 발신자에 따라 다른 곳으로 보낼 수 있게 하는 서비스, 선택사항으로 가입자에게 통계를 제공하거나 시간, 요일 등의 자세한 기준들을 추가할 수 있다. | × |
| Follow-Me 서비스 | 서비스 가입자의 수신호에 대한 전환을 원격적으로 제어하는 서비스 | × |

를 기본으로 제공하기 때문에 음성전화와 PC통신을 동시에 사용할 수 있다. 현재 음성전화와 PC통신을 동시에 이용하기 위해서는 2회선을 가입해야 하므로 약 50만원의 높은 설비가 필요하다.

둘째, 고품질의 데이터통신을 위한 DSU (64Kbps)를 무상으로 제공받으므로 PC통신 이용을 위해 별도의 모뎀을 구매할 필요가 없다.

셋째, 현재 기업용 위주로 전용회선에 의해 제공되는 고속 PC통신, 인터넷 서비스, 화상전화 등의 멀티미디어서

비스를 회선교환방식에 의해 일반가정에서도 저렴한 요금으로 이용이 가능하다.

넷째, 현재 20여개 수준인 지능망서비스 및 부가서비스를 미국 RBOC 수준인 100여개 이상 이용할 수 있으며 다섯째, 시외, 국제, 이동전화 및 홈쇼핑, 주문형 비디오, DBS 등 타 통신사의 상품을 결합한 패키지 상품이 제공됨에 따라 각자의 생활패턴에 부합하는 맞춤형 통신서비스를 선택할 수 있게 된다.

마지막으로 원콜(One Call) 해결 종합안내서비스와 멀

| 서비스명 | 서비스내용 | 현재제공유무 |
|--------------------|--|--------|
| 착신과금서비스 | 착신자가 요금을 내는 역과금 서비스 | ○ |
| 착신정보 보관서비스 | 이용자가 착신호에 대한 정보를 보관하도록 요청할 수 있는 서비스 | × |
| 집단호출 | 망 운용자가 임시로 번호하나를 가입자에게 부여한후, 이용자가 안내방송에 따라 추가적인 번호입력으로 최종 가입자에게 연결해주는 서비스 | × |
| 발신호선택통화 | 발신자에 따른 선택적 통화가 가능케 하는 서비스 | × |
| 정보료수납대행 | 정보이용자에게 이용료를 수납하여 정보제공자에게 정산하여 주는 서비스 | ○ |
| 보안검색서비스 | 비밀번호에 의한 접근 통제, 이용자 사용내역 기록등 보안용 통신서비스 | × |
| 선택적 착신호 전환 | 특정 조건에 의해 (가입자가 통화중이거나 지정시간 및 지정 회수) 연결이 안되었을 경우 특정 번호로 호를 전환해주는 서비스 | × |
| 분할과금 | 특정 번호에 의해 과금을 착/발신간 분산하는 서비스 | × |
| 전화투표 | 전화를 통한 투표서비스 | 예정 |
| 착신호선택통화 | 가입자가 착신축 호를 선택적으로 통화를 제어하는 서비스 | × |
| 단일전화번호 서비스 | 하나의 전화번호를 시간별로 여러 단말기에 사용하는 서비스 | × |
| 개인번호서비스 | 여러망에 걸쳐 개인별로 단일번호를 제공해주는 서비스 | ○ |
| 이용자 지정 통화경로 서비스 | 이용자의 요구에 따라 통화경로를 지정하여 주는 서비스 (예 : 공중망, 사설망, PABX 등 다양한 경로를 이용자가 사전 지정) | × |
| 가상사설망서비스 | 공중망을 이용 사설망처럼 사용가능케 하는 서비스 | ○ |
| 통화중 자동연결 | 통화중일 경우 통화완료후 자동으로 호를 연결하여주는 서비스 | × |
| 개인통신 서비스 | 이동전화서비스와 개인번호서비스 등 다양한 지능망 서비스를 연결한 지능형 이동통신 서비스 | × |

■ 부가서비스 종류

| 서비스명 | 서비스내용 | 현재제공유무 |
|---------|---|--------|
| 부재중 안내 | 가입자에게 걸려오는 전화에 대해 '부재중'이라는 내용의 메시지를 보내는 서비스 | ○ |
| 지정시간통보 | 현재 시각으로부터 24시간이내의 지정시간을 등록하면 지정된 시간에 메시지를 보내는 서비스 | ○ |
| 3인 통화 | 현재 통화중인 가입자를 보류시키고 제3의 가입자를 호출한 후, 다시 보류되어 있던 가입자를 호출하여 3인이 동시통화할 수 있는 서비스 | ○ |
| 회의 통화 | 현재 통화중인 가입자가 다른 4명의 가입자를 호출하여 6인이 동시에 통화할 수 있는 서비스 | ○ |
| 단축다이얼 | 자주 사용하거나 번호가 긴 전화번호를 1~2자리수로 저장하고 필요시 저장된 번호만으로 상대방을 호출하는 서비스 (최대 20개) | ○ |
| 발신번호추적 | 통화중 특정번호를 교환기에 보내면 전화를 호출한 상대방의 전화번호를 가입자에게 알려주는 서비스 | ○ |
| 직통전화 | 가입자가 전화기를 들고 대기시간(5초) 동안 기다리면 지정된 가입자에게 전화를 연결하는 서비스 | ○ |
| 즉시직통전화 | 가입자가 전화기를 들면 미리 등록된 전화번호로 바로 연결되는서비스 | × |
| 통화중대기 | 통화 중인 가입자에게 새로운 전화가 걸려오고 있음을 대기 표시를 이용하여 알려주는 서비스 | ○ |
| 통주중대기거부 | 통화중 대기기능을 등록한 가입자가 원하는 시간동안 통화중 대기기능을 수행하지 못하도록 서비스를 제한할 수 있는 서비스 | × |
| 착신통화 전환 | 착신통화 전환기능을 가진 가입자가 자기번호로 착신 예정인 전화를 다른번호의 가입자에게 전환시킬 수 있는 기능, 착신되는 모든 호를 전환. | ○ |
| 호 전환 | 통화중인 전화를 보류시키고 제3자를 호출하여 보류시킨 통화와 연결시켜 전환할 수 있는 서비스 | ○ |
| 호 보류 | 통화중인 전화를 보류시킨 후 다른 번호를 발신할 수 있는 서비스, 한 통화에 대해서만 보류 가능 | × |
| 호 걸취 | 그룹내의 다른 가입자에 걸려오는 전화를 전화기의 특정코드를 눌러 대리응답하는 서비스 | × |
| 착신거부 | 가입자가 자신의 전화기나 사용자 장비(CPE)를 이용하여 서비스개시를 통보하면, 그 회선으로 걸려오는 전화에 대해서 '응답할 수 없음'을 안내하는 서비스 | × |

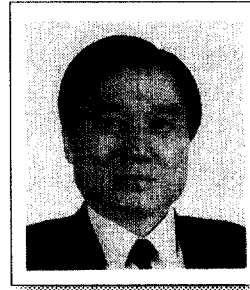
| 서비스명 | 서비스내용 | 현재제공유무 |
|--------------|--|--------|
| 호 재시도 | 통화하려는 번호가 통화중일 때 간단한 조작으로 교환기가 상대방의 상태를 확인하여 통화가 종료되면 자동으로 연결해 주는 서비스 | × |
| 선택호 제한 | 가입자가 특정한 번호로부터 걸려오는 전화에 대해 응답할 수 없음을 알리는 서비스 | × |
| 제3자 요금부담 서비스 | 특정 전화번호를 요금부담자로 지정하여 통화하면 통화요금이 착신자에 부가되는 서비스 | × |
| 교환기 서비스 | 발신금지, 착신금지, 호제한, 우선통화, 호 감시, 녹음안내, DID, DOD, 특수번호서비스, 자동응답서비스, 사전등록제 기능등 | × |

티미디어 공중전화서비스 등 멀티미디어 시대에 적합한 공익서비스도 이용할 수 있게 된다.

통신사업 및 산업 측면에서 하나로통신의 출범으로 인한 기대효과는 크게 통신사업의 경쟁환경 조성과 통신산업의 규모 확대, 멀티미디어 산업의 활성화 등으로 구분할 수 있다.

우선 하나로통신은 모든 통신사업자에게 비차별적으로 동등한 접속서비스를 제공함으로써 통신사업의 경쟁환경 조성할 방침이다. 최첨단 신호방식인 공통신 신호방식(No. 7)의 신호망 제공과 타사업자가 원하는 계위의 접속허용, 동등한 접속대가를 통한 동등접속을 보장하고 고속 데이터회선을 통해 가입자정보를 온라인으로 제공하며, 국사 상면적의 20%를 추가로 확보해 타 통신사업자에게 제공할 계획이다.

가입자망 고도화를 통한 통신산업 규모 확대 측면에서는 2006년까지 누계로 약 12 조원의 데이터 및 멀티미디어 통신시장의 창출효과를 거둘 수 있다. 또한 PC통신, 인터넷 및 다양한 멀티미디어 응용서비스의 개발을 촉진하는 계기를 마련할 수 있으며, 고도화된 신규서비스의 개발에 따른 5조원 이상의 국내 통신기기 및 소프트웨어 산업의 활성화를 꾀할 수 있을 전망이다.



신 윤 식

- 1964년 1월 : 제1회 행정고시 합격
- 1964년 7월 : 체신부 전무국 사무관
- 1971년 5월 : 진해우체국장
- 1979년 10월 : 우정연구소장
- 1980년 8월 : 전남체신국장
- 1983년 1월 : 체신부 우정국장
- 1987년 8월 : 체신부 기획관리실장
- 1988년 12월 ~ 1990년 12월 : 체신부 차관(20대)
- 1991년 3월 ~ 1994년 3월 : (株)이콤 사장(3대)
- 1994년 12월 : 美 허버드대 정보통신정책연구소 종신연구원
- 1996년 3월 ~ 1997년 8월 : 순천대 객원교수
- 1997년 : 초대 우정사업운영위원회 위원장
- 1997년 9월 : 하나로통신 초대사장