

디지털위성방송의 개화와 함께 활발하게 사업을 추진하고 있는 (주)머큐리, AP위성산업(주)을 방문하여 그들의 활동내역을 살펴봄으로써 우리나라 위성통신발전에 일조함을 기대해 본다.

-편집기자-

## 위성통신 장비업계의 선두주자

### 주식회사 머큐리를 찾아서...



- 대표자 : 김 진 찬
- 설립일 : 2000. 11. 1
- 주 소 :  
본사(광케이블공장) - 인천시 서구 가좌동  
(생산제품 : 광섬유, 광케이블, 광커넥터)  
시흥공장 및 중앙연구소 - 시흥시 대야동  
(생산제품 : 전자교환기, 네트워크장비)  
서울 사무소 - 서울 강남구 청담동 41 - 2  
금하빌딩 3,6,7층
- 전 화 : 02-2009-6114
- 팩 스 : 02-2009-6600
- http : //www.mercurykr.com

#### 1. 회사연혁

주식회사 머큐리는 정보통신장비 전문업체로 최

근 정보통신 산업 초유의 관심사인 IMT-2000장비를 비롯, 교환기, 광케이블과 함께 각종 광부품, 전송장비, 망관리 장비, 가입자장치, SI 및 위성통신 장비에 이르는 각종 통신 장비를 생산, 판매하고 있다. 머큐리는 대우통신 시절인 지난 '84년 8월 국설교환기(TDX) 개발 사업에 참여하면서 정보통신 사업을 개시했다. 이후 '84년 광케이블 공장 준공, '88년 TDX-1B(2만회선 용량)를 개발하였고, '95년 국내 최초로 TDMA(시분할)방식의 PCS 시스템, 위성통신 지구국 장비(DAMA-SCPC)를 개발하였다.

한국형 CDMA PCS교환기를 최초로 개발한 곳도 바로 머큐리다.

지난 2000년 11월, 대우통신으로부터 분리 독립한 머큐리는 끊임없는 연구개발과 국내외 우수 기업들과의 기술 제휴, IMT-2000과 네트워크 사업, 국내 최고의 기술력을 자랑하는 교환기 사업과 광케이블 사

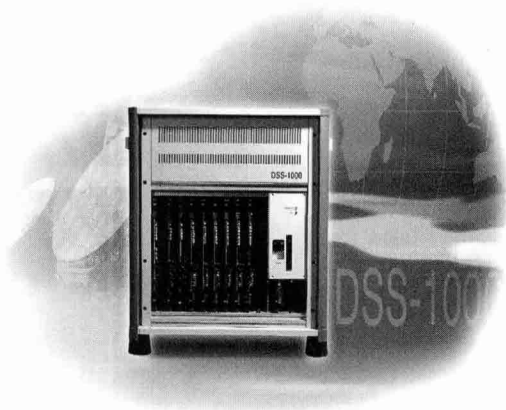
## <머큐리의 사업영역>

네 트 워	IMT-2000	광케이블	교환시스템
전송 MSM 2500 ADSL Pan OMS Data/위성 Satellite Communication CATV Videoconferencing System	부가서비스 장비(Aux) SCP, SCE, SMS, 등 핵심망 장비 HLR / AuC SGSN GGSN	광섬유 SMF MMF FDF 광케이블 LAP PSP APE 등	국설 교환기 TDX - 100 사설 교환기- OPT11C OPT61C OPT81C EATM - 100 SL - 1 IX,VX
교통통신 Transportation ITS 솔루션 eBusiness / wireless internet	무선접속 장비(RAN) 기지국 기지국제어기(RNC) 망관리 장비(OMC) 무선망관리 망서비스플랫폼	광응용제품 FDF Closure EDFA 등	키폰 Norstar

업을 중심으로 유무선 통신시장의 선두기업으로서 위상을 확실하게 정립해 나가고 있다.

## 2. 사업개요

머큐리의 주요 사업 분야는 네트워크 및 교환기 사



▲ DSS-1000 위성통신시스템

업, IMT-2000 및 광케이블 사업 분야로 나뉘어 진다. <머큐리의 사업영역>과 같이 각 분야마다 다양하고 수요가 두드러지는 사업들로 구성되어 있다.

### ■ 네트워크 위성 사업

초기 단순한 제품 공급업체서 Total solution 제공 업체로의 변신에 성공한 머큐리는 비대칭디지털가입자회선(ADSL) 및 데이터 통신장비를 중심으로 다양한 자체 Solution을 확보한다는 전략적 ITEM 운영으로 전송 및 망관리장비 시장에서 경쟁우위를 차지하고 있다. 또한 차세대 통신망(Next Generation Network) 사업과 관련하여 소프트웨어, 미디어 게이트웨이 등을 포함한 토털 솔루션과 같은 新성장 사업도 적극 추진하고 있다.

국내 최초로 머큐리가 개발에 성공한 위성통신 시스템인 DSS-1000은 지리적으로 분산되어 있는 지구국들간에 최소의 비용으로 음성 및 데이터 서비스를 제공하는 DAMA-SCPC(Demand Assigned Multiple Access-Single Channel Per Carrier) 시스템이다. 이 위성통신장비는 머큐리가 자체 기술로 국

# 탐방기

산화에 성공한 시스템으로 통신 위성을 이용해 음성 및 데이터 통신이 가능하고 사설 기업망과 기간통신망들과도 연결해 사용할 수 있는 최첨단 위성통신 시스템으로 '97년 이후 한국통신에 지속적으로 공급되고 있으며, 아프리카 지역의 2개 사업자로 수출한 바 있고, CIS 지역 등으로도 수출협상을 활발히 진행하고 있다.

방위산업 분야에서도 첨단화된 군 작전 능력 향상을 목표로, 해상이동위성통신체계 사업을 업체 자체 개발로 성공적으로 완료하여, 2001년부터 양산 및 배치, 운용 단계에 있다. 또한, 2006년부터 군에 배치, 운용될 군 위성통신체계 사업에서도 수상함/항공기/수중함용 위성단말 탐색개발을 성공적으로 완료하였고, 현재 체계개발을 수행 중에 있다. 이를 토대로 국내에서 민수와 군수를 위한 위성통신 장비 제조업체로서의 위상을 공고히 하고, 위성관련 사업 확장에 박차를 가하고 있다.

KT, 하나로통신 등 국내 주요 통신사업자와 해외의 세계적인 장비업체인 Alcatel, Cisco, Nortel과의 긴밀하고도 안정적인 Relationships을 통해 머큐리는 최고의 네트워크 분야 솔루션을 확보하고 있다는 평을 얻고 있다.

## ■ 교환기 사업

교환기 사업은 머큐리가 국내 최고의 기술력을 자랑하는 분야다.

머큐리는 지난 '84년 국설교환기(TDX) 개발 사업에 참여하면서 정보통신 사업을 시작했다. ETRI 및 교환3사(삼성, LG, 한화) 등과 공동으로 TDX계열 교환기(1A, 1B, 10, 10A)를 개발, 우리나라 정보통신 산업을 리드해 온 머큐리는 지난 '97년 말에는 여타 경쟁사들을 물리치고, 단독으로 KT의 TDX-100 교환기 공급업체로 선정되었으며, 2000년부터 본격적으로 제품을 공급하기 시작한 머큐리는 TDX계열 교환기(1A, 1B, 10, 10A)를 TDX-100으로 통합하는 고도화 작업도 주도하고 있다.

또한 머큐리는 지난 1월에는 차세대 통신망(Next Generation Network) 사업과 관련된 액세스 게이트웨이 제품인 '헤르메스 2000'을 개발하는데 성공했다. 액세스 게이트웨이란, 가입자 단말기에서 교환기까지 통신망 전체를 패킷 방식으로 구성, 기존 음성전화 서비스는 물론 데이터와 영상 등 통합 멀티미디어 서비스를 제공할 수 있는 차세대통신망(NGN) 구축을 위한 전단계 제품으로 올해만 약 150만회선의 시장규모가 형성될 것으로 전망되고 있다.

아울러 머큐리는 올 상반기내에 국내 업체로는 최초로 전전자교환기(TDX)내에 액세스 게이트웨이 및 트렁크 게이트웨이를 내장한 차세대 교환기 'TDX-100 NGN'도 개발할 예정이다.

## ■ IMT - 2000 사업

머큐리는 순수 국산 기술로 비동기전송모드(ATM) 기반의 이동통신교환기(MSC; Mobile Switching Center)와 코어네트워크(Core Network) 개발에 성공하였으며, 세계적인 이동통신 장비 회사인 노텔네트웍스와 IMT-2000 컨소시엄을 구성, KT아이컴 및 SK IMT의 장비시장 선점에 나섰다.

지난해 10월 29일부터 한국통신 신금천 전화국에서 진행하고 있는 KT아이컴의 BMT시험에서 머큐리는 자사가 개발한 이동통신교환기(MSC)와 가입자 위치등록기(HLR), 노텔의 무선 제어장비군 간에 실시된 시스템간 연동시험 및 음성통화 시험에서 단일 공급업체의 장비가 아닌 멀티벤더 제품으로 3GPP(Third Generation Partnership Project) 디지털 무선기준에 기반한 음성통화 시험에서 세계 최초로 성공하는 성과를 거두었다.

이에 따라 머큐리는 다른 회사 어떤 장비와도 연동할 수 있는 기반시스템을 갖추게 되었으며, 앞으로 머큐리는 3G 부문 장비 제품군 중 아직 보유하고 있지않은 장비인 기지국 장비 부문의 개발을 위해 노텔과 협력(기술이전)해 자체 국산장비를 개발해 나갈 계획이다.

특히 머큐리의 한국형 MSC는 대용량, 초고속 정보처리가 가능한 ATM 기반의 교환기로서, 국내 통신 사업자의 운용규격에 맞도록 설계되었으며, 접속 규격 및 프로토콜에 오픈 스펙을 적용, 장비간 호환성을 보장할 뿐 아니라, 향후 망 진화시 최소의 추가비용으로 MSC를 MGW(Media Gate Way) 형태로 발전시킬 수 있도록 설계되었다는 평가를 받고 있다.

■ 광케이블 사업

광케이블 사업은 안정적인 수익성과 무한한 성장 잠재력을 갖고 있는 분야이다.

지난해 우리나라에선 최초로 세계적인 품질시스템 규격인 TL9000 R3.0 인증을 획득하여 제품 품질 및 서비스에 대한 신뢰도를 대폭 향상시킨 머큐리는 올해에도 생산능력 확충을 통해 규모의 경제를 실현해 나갈 방침이다. 아울러 각종 국내외 전시회에 참가하여 광통신 제품 등의 우수성을 널리 홍보, 내수는 물론 해외시장에서도 그 성가를 높여 나갈 계획이다.

현재 주요 생산품으로는 최고 수준의 단일/다중 모드 광섬유, 광증폭 광섬유(EDF) 그리고 관로형 케이블, 직매형 케이블, 가공형 케이블 등의 루즈 튜브형 케이블과 특수 목적을 위한 ADSS 케이블, 리본형 케이블, 광성단 케이블, ONU 케이블 등을 공급하고 있다. 또한, 광점퍼 코드, 광분배함, 광케

이블 접속함, 다심 분리형 광코드, 광증폭기 등의 공용용 부품을 공급하는 등 광범위한 시장을 가지고 있다

3. 머큐리 기업문화

머큐리는 21세기 IT 리더가 되기 위해 창조적이고 생산적인 기업문화 정립에 앞장서고 있다.

머큐리는 직원들에게 높은 도덕적 기준과 행동규범을 제시하기 위해 지난해 2월부터 직원윤리강령을 만들어 실천하고 있다. 직원윤리강령은 모든 업무상의 중요한 결정과 행동에 있어서 판단기준으로 삼는 선진 문화를 본받아 세계적인 기업으로 성장하겠다는 강한 의지를 담고 있다. 직원윤리강령은 직원들에 대해 기회균등을 바탕으로 한 고용 유지와 고객들과 합법적이고 윤리적인 거래를 중요시하고, 주주들에게는 투명성을 보장, 주주들의 투자가치를 보호하며 최종적으로 지역 사회의 책임있는 기업시민이 될 것을 다짐하는 내용을 포함하고 있다.

또한 머큐리는 지난해 3월 경기도 분당에서 서울 강남구 청담동으로의 사옥 이전을 계기로 주 5일 근무제를 시행하고 있다. 임직원들의 삶의 질 향상에 앞장선다는 기본 취지 하에 직원들에게 더 많은 자기 계발 기회 부여 및 충분한 여가 활동을 통해 업무 능률을 향상시켜 나가겠다는 뜻이다.

김진찬 사장은 “앞으로 머큐리는 한국에서 가장 내실있고 모두에게 감동을 주는 회사라는 비전을 가지고 국내기업과 외국기업의 좋은 문화를 본받아 머큐리만의 새로운 기업문화를 창조해 나갈 것이다”라고 밝혔다.

4. 김진찬 사장 경영철학

머큐리의 김진찬 사장은 경북 군위 출신으로 40년 이상을 정보통신 업계에 종사, 한국 통신산업의 산 증인으로 평가 받고 있다. 정보통신부(전 체신부)에서 16년, 대우통신의 전신인 광진전자를 거쳐 대



▲ 위성통신연구실 직원들

# 탐방기

우통신에서만 27년을 정보통신의 발전을 위해 헌신한 인물로 평소 대인관계가 원만하고 성격이 후덕하여 많은 사람으로부터 존경을 받고 있다.

머큐리의 사령탑을 맡은 후 김 사장은 핵심 경영이념으로 내실 경영과 스피드 경영, 그리고 고객감동 경영을 제시했다. 또한 그 동안 외형 위주로 사업 확장을 꾀해왔던 성장전략은 이제 더 이상 통하지 않기에 오로지 내실경영을 통해 수익성 있는 사업에 힘을 쏟아야 한다고 강조했다. 약속된 과실을 확보하기 위해서는 기초를 철저히 다져야 하고, 최고의 기술력과 경쟁력을 배양함과 동시에 무차입 경영을 통해서만이 가능하다는 것이다.

김 사장은 “정보통신 사업에 있어서는 스피드가 생명이다. 먼저 생각하고, 먼저 실행해야 경쟁력이 있는 기업으로 거듭날 수 있다.”고 늘 말한다. 남보다 앞선 서비스, 빠른 의사 결정만이 치열한 정보화 사회에서 살아 남을 수 있기 때문이다.

마지막으로 김 사장이 강조한 것은 고객감동 경영이다. 단순히 이익만을 추구하는 회사가 아닌, 고객에게는 최고의 품질과 서비스로, 주주에게는 최고

의 신뢰와 수익으로, 직원들에게는 최고의 자부심과 성과에 대한 보상을 제공함으로써 모두에게 감동을 주는 경영을 제시하였다.

김진찬 사장은 약 870여 명에 이르는 직원 한사람 한사람에게 아버지처럼, 때로는 친형님처럼 따뜻한 격려와 가르침을 아끼지 않는다. 인터뷰를 마치고 나오는데 이러한 사실을 증명해 주듯 만나는 직원들마다 환한 미소로 인사를 한다.

21세기 머큐리는 이와 같은 사업들을 중심으로 세계적인 IT업체로의 도약을 준비하고 있다. 적절한 투자와 내실있는 경영을 통해 외형 위주에서 수익 중심으로 사업 아이템을 선정해 현금 이익 중심의 경영을 정착시키고, 스피드 경영을 통해 급변하는 정보통신 기술 및 시장 흐름에 적극 대처하여 주주·고객·종업원 모두가 감동하는 경영을 실현한다는 신념아래 최선을 다해왔다.

모든 정보와 자료에서 객관성과 투명성을 유지할 것이며, 모두가 정보를 공유하겠다는 김진찬 사장의 열린 경영처럼 머큐리의 미래도 활짝 열려 있음을 확신한다. 