

## 회원사동정

### 현대중공업(주)

### 765kV급 송전철탑 제작공사 수주

**現** 代重工業(株)가 단일 철탑 공사로 국내 최대규모인 765kV급 송전철탑 제작공사를 2500억원에 韓國電力으로부터 수주했다.

총 8만 7750톤 규모인 이 송전철탑 공사는 국내 정격전압 345kV를 765kV로 승압키로 한데 따른 1차분 686기 중 484기 물량이다.

이 철탑은 '98년까지 1차 승압구간인 당진~신서산, 신서산~신안성, 신태백~신가평 등 3개지역 2백35km 구간에 설치된다.

이 철탑은 765kV의 고압송전용이기 때문에 종전에 비해 6배의 전력을 수송할 수 있고 높이도 4배 크기인 1백m의 초대형으로 제작된다. 따라서 철탑의 외력 풍압력 송전선의 장력 등도 동시에 높아져 그동안 제작해 오던 방식과는 다른 고도의 기술력이 요구된다.

現代重工業은 이를 위해 그동안 765kV의 실규모 실증시험탑에 대한 하중, 파괴시험을 거쳐 실증시험철탑 2기를 제작했다.

한편, 現代重工業은 국내를 비롯 동남아 등지의 발전소 수요 확대를 겨냥, 공격적인 마케팅에 나설 계획이다.

동사는 오는 2000년까지 국내 발전설비시장의 50%, 세계시장의 5%를 점유한다는 목표를 세우고 발전설비 사업의 국제경쟁력 강화에 주력키로 했다.

동사는 현재 회사 인근 2만1천평 부지에 건설중인 터빈·발전기 생산공장의 완공을 최대한 앞당기는 한편 '96년 초부터 부분가동에 들어가는 인천 LNG 복합화력소용 소형터빈과 보일러 및 소형터빈 등 발전사업과 연계된 제품생산도 적극 추진할 계획이다.

이와 함께 선진국과의 격차가 불가피한 동남아 시장의 본격적인 개척을 위해 핵심 기술인력 및 엔지니어링 조직의 재정비와 함께 BOT(Build-Operate-Transfer) 및 BOO(Built-Own-Operate)방식 등 해외시장에서 요구되는 대규모 프로젝트 공사 추세에 적극 대응, 영업조직을 강화할 방침이다.

또한 발전설비 사업을 중전기기와 송·배전 철탑 제작사업 등과 연계해 나가며 이같은 전략으로 해외금융선과 협력, 인도·파키스탄과도 대형 화력 발전소 건설을 협의중에 있다.

2010년까지 총 122개의 발전소가 신규 건설되는 국내시장 공략을 위해 현대중공업은 대형 발전기부분의 설계 기술·제작·시운전 등에 대한 기술력을 높이기 위해 웨스팅 하우스사와 기술협력을 강화하는 한편 '96년부터 미국현지에 기술자를 파견, 기술연수를 실시할 계획이다.

### LG전선(주)

### 중장기 경영 계획 발표

### 2000년 매출 2배·이익 15% 목표

**LG** 전선(주)(대표 : 권문구)은 오는 2000년 매출 2조원, 투자

수익률 15%의 고부가가치 사업구조 실현을 내용으로 한 중장기경영계획을 지난 1월 3일 발표했다.

LG전선은 2000년대 초우량기업으로 발돋움하기 위해 성숙기에 접어든 전선에 대한 사업의존도를 점차 줄이고 시스템, 네트워크, 소재·부품 등 비전선 부문을 강화, 고수의 사업구조로 전환할 계획이다. 이를 통해 LG는 현재 9% 수준의 투자수익률을 15%로 끌어올리고 20%에 머물고 있는 비전선 부문의 비중도 40%로 확대키로 했다.

LG는 이를 위해 오는 '99년까지 3천억원을 투자해 광케이블과 초고압케이블 생산라인 증설을 단행하고 고무제품과 반도체용 리드프레임, 알루미늄 합금 사업 등의 신규사업을 적극 전개할 방침이다.

또한 말레이시아, 베트남 등 해외현지 생산을 확대, 지난해 3천만달러 규모의 해외생산 규모를 오는 2000년 3억달러 수준으로 늘릴 계획이다.

LG엔지니어링(대표 : 洪海竣)도 올해 수주규모를 지난해에 비해 41% 늘어난 1조원, 매출을 30% 늘어난 7440억원으로 확정한 「'96년 사업계획」을 발표했다.

LG는 또 오는 2005년에 세계 상위권의종합엔지니어링회사(EPC:Engineering Procurement Construction)로 도약하기 위한 중장기 경영계획도 밝혔다.

LG는 올해 해외영업을 활성화해 전체 매출의 50% 이상을 해외에서 달성한다는 계획을 세우고 영업조직을 확충, 고객밀착·발굴형 영업을 강화하며 해외 유력사와의 공동영업을 적극

## 회원사동정

추진키로 했다.

LG는 이같은 중장기경영계획 달성을 위해 설계에서부터 시공, 시운전에 이르는 전부분을 독자적으로 수행할 수 있는 능력을 확보하고 기술경쟁력 및 마케팅역량을 확보하는데 주력할 계획이다.

### 동미전기공업(주)

#### ISO 9001 인증획득

**변** 압기 전문 생산업체인 東美電機工業(株) (代表 : 韓斗錫)은 지난해 12월 29일 한국표준협회 부설 한국품질인증센터(KSA-QA)로부터 ISO 9001 인증을 획득했다.

동미전기는 시장개방과 국제화 시대에 살아남을 수 있는 길은 오직 품질로서 경쟁할 수밖에 없다는 인식하에 전 사원이 품질보증 체제 확립을 위한 준비 작업에 매진, '94년 12월에 ISO 9002 인증을 획득한 후 이번 인증범위 및 규격 확장이라는 또 한번의 쾌거를 이루었다.

이번에 획득한 ISO 9001의 인증범위는 자사 생산품목인 154kV 미만 배전용·전력용 변압기(배전용 주상변압기, 자기진단형 변압기, 지상설치형 변압기, 건식변압기, 부하시텟변환 변압기, 기타 특수변압기), 몰드변압기 및 전자렌지용 고압변압기의 개발, 설계, 생산 및 판매로 국내 및 해외 수출 활동에도 밝은 전망을 가져올 것으로 기대된다.

1972년 12월 29일 법인 설립된 이

후 1976년 11월에 KS C 4306 일단 접지 변압기와 1종을 KS마크 획득 후 성장기를 거쳐 1988년 9월 HVT UL 마크 획득과 1992년 12월 공장품질경영 1등급을 획득하였고 또한 공업진흥청에서 '94년도 처음 실시한 품질경영 100선에도 선발된 바 있는 동사는 앞으로도 새로운 기술개발과 품질향상에 더욱 매진할 것이다.

### 이천전기공업(주)

#### 자동화설비 대폭 확충

**중** 전기업체인 利川電機工業(株) (대표 : 성기설)가 자동화설비를 도입하는 등 대대적인 설비증설에 나선다.

동사는 총 2백억원을 투입, 인천 동구하수동 2만4천여평 부지에 최근 완공한 건평 2천여평의 회전기 전문공장에 CNC 시험설비 등 각종 자동화설비를 확충키로 했다. 설비증설은 오는 2월말 끝날 예정이다.

그간 수작업에 의존해 온 생산라인을 자동화설비로 교체하는데 초점을 맞춘 이 회사는 설비증설이 끝나면 기존생산능력보다 30% 늘어난 연간 4백억원 상당의 발전기와 모터생산체제를 갖추게 된다고 밝혔다.

그간 노후화된 설비를 교체, 생산체계를 합리화하고 사회간접자본확충 등으로 날로 늘어나는 중전기수요에 대처하기 위해 설비를 증설케 됐다고 회사측은 설명했다.

변압기 모터 발전기 수배전반 펌프

등을 생산해온 이 회사는 지난 '94년 국제품질보증규격인 ISO 9001 인증을 획득했으며 일본 방글라데시 말레이시아 파키스탄 등 5개국에 수출해 왔다.

이천전기는 올해 매출액 목표를 9백억원으로 잡고 있다.

### 한국원자력문화재단

#### 대학생 논문 입상자 시상

**한** 국원자력문화재단(이사장 : 崔震碩)은 지난 12월 21일 서울 서초동 사무실에서 제1회 전국대학생 원자력논문 입상자 시상식을 가졌다.

「지구환경보전을 위한 원자력의 역할」 등 5개의 주제로 공모한 이번 논문모집에서 영예의 최우수상은 동국대 행정학과에 재학중인 최기웅군의 「원자력시설과 지역과의 공존 공영방안」이 뽑혀 통상산업부장관상과 부상으로 2백만원의 장학금을 받았다.

차세대에게 원자력에 대한 깊은 관심과 우수한 인재의 원자력분야 진출을 유도키 위해 '92년부터 시행하고 있는 중고등학교 작문모집과 더불어 올해 처음으로 실시된 대학생 논문모집에는 정창현 서울대 원자핵공학과 교수 등의 엄격한 심사를 통해 최우수 1편, 우수 1편,佳作 3편, 입선 4편 등 모두 9편이 선정됐다.

한편 시상식이 끝난 후 이들은 1박2일로 영광원전 견학을 포함하는 원자력학술회를 열어 자신들의 작품을 한층 깊이 되돌아 볼 수 있는 기회를 가졌다.

## 회원사동정

### 국제전선(주)

#### ISO 9001 인증획득

**전** 력·통신케이블을 생산하는 전선전문 제조회사인 國際電線(株) (代表 : 裴恩出)는 품질경영체제를 기반으로 대외 경쟁력 강화를 위한 일환으로, 전력 및 통신 케이블에 대한 ISO 9001/KS A 9001 인증을 한국전기전자시험원(KETI)으로부터 획득하였다.

동사가 이번에 취득한 ISO 9001 인증은 제품 및 공장의 설계·개발·제조로부터 시험·설치·애프터서비스에 이르는 전과정을 포함한 것으로, 지난해부터 품질관리 및 생산 경쟁력 재고 차원에서 자체적으로 추진한 전사 혁신활동인 JUMP 2000 경영혁신활동이 그 근간을 이루고 있다.

이를 계기로 완벽한 전사적 품질보증시스템 구축 및 품질경쟁력을 바탕으로 국내외 시장을 공략하며, 고객에 봉사할 수 있는 체제로 발전시킬 계획이다.

한편 국제전선은 "신바람나게 일체가 되어 최고의 품질과 납기 그리고 서비스로 우리의 목표인 21세기 초우량기업을 달성한다"는 JUMP 2000 경영혁신활동을 추진하였다. 이는 외부적으로 무한 경쟁시대와 다양한 고객의 요구에 부응하며, 내부적으로 도전의 식으로 재무장한 인재육성, 원자재 및 제품의 품질안정, 혁신적인 생산성 향상, 획기적인 물류 시스템의 개선을 통

한 통합경쟁력의 강화를 꾀하고 있다.

이를 위해 국제전선의 품질방침으로 소비자의 요구 목적과 일치하는 품질보증, 사양, 표준 및 계약에 일치하는 품질보증을 수립하고, 이를 바탕으로 고객의 시방에 일치하는 제품 및 서비스를 제공하여 '96년도 회사의 최우선 경영목표인 해외시장 개척에 기여하며, 중국을 포함한 필리핀, 인도네시아 등 동남아 국가의 신규 진출로 시장 다변화가 예상되고 있다.

### 대한전기기사협회

#### 전기계 주요단체장 간담회 개최 전력기술관리법 등 논의

**권** 용득 대한전기기사협회회장은 지난 1월 10일 강남구 삼성동 무역회관 51층 무역클럽으로 최현수 전기공사공제조합 이사장, 양시백 전선공업협동조합이사장, 임인주 전기공업진흥회부회장, 유석구 대한전기학회회장 등 전기계 주요인사를 초청, 간담회를 갖고 전력기술관리법 제정 등 당면 현안에 대해 의견을 교환했다.

이날 주최자인 대한전기기사협회의 권용득회장과 박희택상근이사는 지난 12월 제정된 전력기술관리법의 제정 취지와 관련 『전기설비의 설계·감리를 강화하고 전기전문인력의 양성, 인지기술자격제도의 도입이 이 법의 목적이다』라고 설명했다.

이날 참석자들은 이 법의 입법취지는 좋으나 건축전기설비의 설계권이 여전히 건축사에게 주어져 있는 것은

문제라고 지적했으며 전기기사협회측은 금명간 추가 개정을 통해 건축전기분야도 이 법의 적용을 받도록 하겠다고 밝혔다.

최현수 전기공사공제조합이사장도 이날 발언을 통해 정기총회의 효율적 개최를 위해 대의원제 도입의 명문화 등을 목적으로 전기공사공제조합법의 개정을 추진중이라고 밝혔다.

최이사장은 또한 조합원을 위해 연금제도의 도입도 검토중이라고 말했다.

### LG산전(주)

#### 매출 1조 8천억원 규모의 '96 사업계획 확정

**LG** 산전CU(CU장 : 李鍾秀)는 지난해 3社(LG산전, 금성계전, 금성기전)의 통합에 따라 올해를 「제2의 창업의 해」로 정하고 매출 1조 8천억원, 경상이익 900억원, 총투자 2200억원의 '96 사업계획을 확정했다.

이는 전년대비 매출액 20%, 경상이익은 무려 100% 증가의 도전적인 목표로서 지난 '87년 산전CU 창립당시보다 매출액 500%, 경상이익 1,200% 성장의 괄목할 만한 수치이다.

이와 같은 LG산전CU의 고속성장은 단순한 수치개념의 양적 측면뿐만 아니라 국내 산업계에 "산전분야"의 위치를 확고히 구축했다는 질적인 측면에서도 큰 의미를 갖는다.

LG산전CU는 '96사업계획 달성을 위해서 첫째, 글로벌화 본격추진 둘째,

## 회 원 사 동 정

현장중심의 혁신활동 가속화 셋째, 핵심기술 확보 및 신사업 적극 전개 넷째, '도전과 성과'의 문화정착이라는 경영방침을 정하고 이에 따른 세부 구체적인 실행방안을 수립하였다.

먼저 글로벌화의 본격 추진을 위해 해외부문의 매출을 전체매출의 18%인 2,800억원으로 정하고 현재 동남아 및 중국을 중심으로 8개 현지법인 및 7개 지사를 중남미 및 유럽지역으로 확대 올해안에 5개를 신설하는 등 해외거점을 적극적으로 개척해 나가기로 했다. 이를 위해 본사의 해외 사업조직도 사업부 단위에서 사업본부 단위로 확대 개편하고 전략지역인 중국과 동남아 지역을 단위 사업부로 격상하여 책임 경영제를 도입하였다. 특히 현지법인도 독립 채산제를 적용, 성장에 박차를 가할 방침이며 지역전문가도 현재까지 60여명을 육성하였는데 올해에도 30여명을 더 늘리는 등 지속적으로 육성할 계획이다.

수익성측면에서는 올해의 경영환경이 크게 어려워질 것으로 전망됨에 따라 각 단위사업별 내실화에 주력키로 하고 조직단위별 업적 평가에 의한 체질을 강화시키는 한편 경영혁신 활동인 「BEST 21」 운동을 지속적으로 전개하고 Quality, Cost, Lead Time의 획기적 개선 등을 통한 원가절감, 주요도시 물류센터 건립에 따른 물류비용 절감 등으로 이익극대화를 실현할 계획이다.

R&D 부분에서는 총 800억을 투자키로 하고 각 사업분야별로 세계일류제품의 벤치마킹을 통한 Global제품과 수입선 다변화 해제 등에 따른 전략제

품 개발을 위한 핵심기술 확보에 중점을 두기로 했다.

이를 위해 연구소 운영 시스템을 중앙연구소와 각 사업 Group 연구소도 이원화하여 중앙연구소에서는 산전분야의 기초 및 공통기술을, 각 사업 Group 산하연구소에서는 상품과 관련된 연구를 담당키로 했다. 또한 국내기술의 부족부분을 해외에서 보완한다는 아웃소싱(Out-Sourcing) 전략에 따라 국내는 물론 해외 우수 대학 및 기업과 공동연구도 적극적으로 추진하며 해외연구소 설립도 검토 중에 있다.

특히, 기술특허 분야가 국제 비즈니스에서 강력한 무기로 등장함에 따라 국내·외 특허정보의 공유화를 위한 네트워크도 구축키로 했다.

시설투자는 1400억원으로 책정하고 생산라인의 자동화에 주력을 두었다. 특히, 신사업의 적극 전개 방침에 따라 사업화 즉시 생산을 할 수 있는 체제를 갖추는데 초점을 맞추었다. 또한 지난해 강서 물류센터를 건립, 산전업계 최초로 물류개념을 도입한데 이어 올해에도 전국 주요도시(서울, 부산, 대구, 광주 등)의 물류거점 확보계획에 따라 선행투자 계획도 포함되어 있다.

LG산전CU는 2000년대에 매출 5조 달성을 비전으로 설정하고 M&A 및 자본참여를 통한 해외시장의 지속적 전개, 환경설비·SOC 사업·제어용기기 등 사업화 가능성이 큰 영역의 신사업 진출 등에 역점을 두고 사업을 전개할 계획이다.

한편, LG産電은 최근 유가공제품, 주류 및 음료를 보관할 수 있는 소형 냉장리치인 쇼케이스(REACH-IN

SHOW CASE)시리즈 3개모델(제품명: LSR-300, 400, 500 RD)을 개발 완료하고 이달부터 판매에 들어갔다.

이번에 개발한 제품은 지난 '94년부터 2년간 4억원을 투자하여 개발한 것으로 냉장제품에서 필수적으로 요구되는 단열성을 높이기 위하여 2중 유리에 외부의 열을 차단해 주는 열반사필름을 부착하였고, 회전날개에 의해 증발기의 냉기를 분사하는 간접냉각방식을 채택하여 상품의 신선도를 유지하게 했으며, 소비자가 보다 손쉽게 설치·운영할 수 있도록 냉동기가 내장된 기계실을 슬라이드 방식으로 설계하여 서비스 및 편리성을 높였다.

뿐만 아니라 국내최초로 초소형 리치인의 개발로 아이들도 쉽게 구매할 수 있도록 제품의 높이는 물론 손잡이의 높이를 낮춤과 동시에 광고성을 증대시키기 위하여 상부에 투명 아크릴로 광고판을 설치하였고, 자동온도조절기가 부착되어 냉장물의 특성에 따른 적정온도(0~10℃)를 유지할 수 있으며, 힌지(Hinge)타입 오토클로즈(Auto Close)도어 방식을 채택하여 도어의 개폐를 손쉽게 했다.

또한 이번 제품은 기존의 냉장 쇼케이스(LSC-260, 370 RD)보다 물건을 진열할 수 있는 유효 내용적이 클 뿐만 아니라 상품을 보고 구매를 유도하는 전시성이 뛰어나며 좁은 공간에서도 설치가 가능한 것이 특징이다.

LG산전은 이번 제품의 개발로 약 70억원으로 예상되는 냉장 리치인 쇼케이스 시장의 72%에 해당되는 50억원을 금년도 매출목표로 잡고 본격적인 영업에 들어갔다.