



보성파워텍, 신개념 H형 Steel Pole개발

원가절감, 환경친화성 실현성공

전력공급에 필요한 전력선을 지지하는데 사용돼 왔던 기존 I형 강관전주(Steel Pole)의 단점을 대폭 보강하면서, 동시에 가격 경쟁력도 갖춘 새로운 H형 Steel Pole이 개발됐다.

산업용 전력기기 생산업체인 보성파워텍(대표 임도수)은 한전과의 협력연구개발과제로 추진중인 기존 대구형 파이프인 I형 Steel Pole을 대체할 신개념의 154kV H형 Steel Pole을 개발하고, 최근 효성중공업 조치원 공장에서 하중시험확인행사를 가졌다.

한전 양덕수 수원전력관리처장, 전력연구원 안정식처장, 효성 노철웅 전무 등 한전 및 업계 관계자 200여명이 참석한 가운데 개최된 이날 행사에서 장문명 보성파워텍 사장은 인사말을 통해 "이번 개발된 H형 Steel Pole은 기본 I형에 비해 많은 장점을 가지고 있는 반면, 가격은 상대적으로 저렴해 충분한 경쟁력을 가지고 있으며, 일본 등 선진국에서는 H형의 우수성으로 인해 이미 사용하고 있어, 국내뿐만 아니라 수출증가에도 크게 기여할 것"이라고 밝혔다.

이 제품은 한전과의 협력연구개발과제로 보성파워텍이 연구개발비 총 1억7천만원(한전 60%, 보성파워텍 40% 부담)이 투입, 9개월간의 연구기간을 거쳐 개발됐다.

▲제품특징

보성파워텍이 개발한 H형 Steel Pole은 관 직경을 기존의 2.6m에서 1.3m 이하로 대폭 줄였으며 Pole의 단위길이도 6m에서 9m로 연장해 Flange 접속개소를 30%이상 줄이는 한편 기초물량도 약 20% 감량할 수 있는 특징이 있다.

H형 Steel Pole은 고강도의 중구경 파이프 재질을 사용, 경량화 제작이 가능해 운반 및 설치 등이 간편하며 그 동안 부분도금으로 인한 도금 품질상의 문제점도 한층 개선됐다.

또 H형으로의 구조변경을 통해 기존 I형에 비해 안전성이 뛰어나고 주변의 도심 지역 경관을 고려한 환경친화적이라는 평을 받고 있어 철탑 설치를 위한 부지면적의 축소는 물론 그동안 거대한 구조물로 인한 중압감 등으로 주변지역에서 자주 발생했던 민원 해결에도 도움이 될 것으로 보인다.

이처럼 제작품질의 획기적 향상과 시공의 편이성이 크게 제고됐으며 무엇보다 제조원가의 절감과 팔목할만한 환경친화성을 시현시킴으로서 향후 국내 수요뿐만 아니라 해외수출에까지 크게 기여 할 것으로 기대되고 있다.

LG전선, 대규모 인도 광통신 구축사업 수주

LG전선(대표 한동규)이 최근 인도 전력청이 실시한 4천만 달러 규모의 인도 광통신 인프라 구축 사업을 터키 프로젝트로 수주했다.

이 사업은 인도의 주요 4대 주요 도시인 MOMBAI, HYDRABAD, CALCUTTA, CHENNAI를 연결하는 광통신 기간망 선로 공사로 현재 설치되어있는 전력송전용 철탑 상단에 광 복합 가공지선 (OPGW/Optical fiber Overhead Ground Wire)을 총 연장 5,531km를 설치하는 공사이다.

LG전선은 이 달부터 시공에 들어가 2년내 공사를 완료할 계획이며 특히 이 공사에서는 현재 송전 중인 전력을 차단하지 않는 상태에서 OPGW를 설치하는 Live-Line(활선) 공법으로 공사를 하게 된다. 이 시공 기술은 세계에서 소수의 업체만 가능한 첨단 공법으로 국내에서는 LG전선이 처음으로 설치한 경험을 가지고 있다.

LG전선은 일본을 비롯한 세계에서 유수의 업체를 제치고 이번 공사의 수주를 따냄으로써 인도 시장의 광통신 기간망 구축 사업의 공사 총 연장 규모면에서 7,500km가 되어 1위 업체로 부상하게 되었으며 세계 주요 업체간의 최대 경쟁 시장인 인도에서 경쟁력을 확보함으로써 주변국으로의 시장 확대에 유리한 위치를 갖게 됐다고 밝혔다.

LG전선의 한 관계자는 “올해 초부터 OPGW 등 15개 품목을 세계화 제품으로 선정, 집중 육성하여 왔는데 이번 수주가 이러한 사업성과의 신호탄이 될 것”이라고 말했다.

또한 LG전선의 OPGW가 현재 세계 TOP 수준의 기술력을 가지고 있고 현재 추진 중인 요르단, 이집트 등 중동 시장과 중국, 동남아 등지에서 충분한 경쟁력을 확보하고 있어 또 다른 대형 수주를 기대하고 있으며 이에 따라 OPGW 단일 제품으로 올해 해외 사업 목표인 3,800만 달러를 훨씬 초과하여 1억 달러 규모의 실적을 거두게 될 것으로 내다보고 있다.

LG전선은 지난해부터 이 제품에 대한 생산 능력을 올해 말까지 2배 이상 증설할 예정이며 세계 시장에 본격적인 참여를 위해 해외 현지화를 검토하는 작업에 이미 들어가 있는 상태이다.

- 용어해설 : OPGW(광복합 가공지선) : 철탑으로 연결되는 전력 송전용 Wire의 낙뢰 방지를 위해 송전 철탑 상단에 철탑과 철탑 사이를 연결하는 알루미늄 소재의 Wire를 설치하는데 이 Wire 안에 광통신용 섬유를 내장하여 통신 용도로도 사용할 수 있게 한 Wire로 국내에서는 파워콤 이 기존의 송전철탑을 이용하여 장거리용 통신 사업을 하고 있음.

한양전기, 건식변압기 日 야스가와 공급

한양전기(대표 이지수)가 일본 야스가와전기에 위상제어용 수직형 건식 변압기를 수출했다.

한양전기는 야스가와전기와 15만 달러(9대) 상당의 독점 공급계약을 체결, 앞으로 수출 물량이 꾸준히 늘어날 것으로 예상된다.

위상제어용 수직형 건식 변압기는 아직 국내 전력설비에선 사용되지 않지만 일본과 유럽지역에서 널리 사용되는 변압기다. 국내에선 한양전기가 처음 개발했으며, 고압 대용량 인버터 패널에 사용된다.

이 변압기를 패널에 설치할 경우 패널의 부피를 30% 이상 줄일 수 있다.

특수 권선방식을 사용해 냉각효과를 높였으며, 철심 적층 기술을 향상시켜 무부하 손실을 줄인 저손실 변압기다.

인버터 제어 시 발생하는 고조파를 방지하도록 설계됐다.

이 제품은 3월 13일 특허청으로부터 실용신안을 획득했으며, 일본에서도 특허를 획득했다.

이지수 사장은 “대용량 유도전동기를 사용하는 철강공장, 시멘트공장 등에서 고압 대용량 인버터 사용이 늘고 있어 시장 전망이 매우 밝다”고 말했다.

한양전기는 야스가와전기 뿐만 아니라 고압 대용량 인버터를 제작하는 선진 외국기업으로 수출선을 다변화 할 계획이다.

삼창기업, ‘원전안전마크’ 획득

삼창기업(대표 이두철)과 한국원자력연구소가 과학기술부로부터 원자력안전마크를 받았다.

과학기술부는 원자력안전에 기여한 11개 기술·제품을 심사해 원자력안전마크 수상대상을 선정, 관련자들이 참석한 가운데 3일 과기부 회의실에서 수여식을 가졌다.

이번에 원자력안전마크를 수상한 기술은 삼창기업의 ‘원전 전자제어카드 정비기술’과 한국원자력연구소의 ‘획률론적 안전성 평가용 전산체계(KIRAP/CONPAS)’ 등 2건이다.

세광전기, 회사이전

세광전기(대표 유영국)가 2003. 4. 19(토) 공장신축에 따른 자축연을 갖고 새출발을 하였다.

- 주소 : 경기도 화성시 팔단면 노하리 621-19 노하산업단지
- Tel. 031-354-4652 / Fax. 031-354-4649

KMA
MEMBER
NEWSLETTER

KD파워, 유통망·직원 대규모 모집

고효율 제품 판매 확산 유도, 전국순회 세미나 예정

케이디파워(대표 박기주)가 고효율에너지기자재 인증 제품의 판매 확대를 위해 유통망 및 신입·경력직원 모집에 나선다.

케이디파워는 지난달 17일 지능형 수배전반이 고효율에너지기자재 "복합기능형 수배전시스템" 1호 획득에 이어 2호부터 9호까지 획득함에 따라 고효율 기자재 판매가 확산될 것으로 보고 판매망과 내부 조직을 확대강화하기로 했다.

이를 위해 센터, 지사, 대리점, 특약점 등 전부문에 걸쳐 유통망을 수시 모집하고 영업, 설계, 연구개발, 회계, 기획 등의 업무를 담당할 경력(12) 및 신입(20) 직원 32명을 충원할 계획이다.

이 회사 관계자는 유통망 및 직원 모집과 관련해 "최근 관공서, 설계사무소 등 실수요처로부터 고효율 제품에 대한 문의가 쇄도하고 있다"며 "고효율 제품의 판매가 급속히 확산될 것을 대비한 장기적인 조치"라고 설명했다.

케이디파워는 기존의 101유통망 중 실적이 뛰어난 50여개만 남기고 이번에 모집하는 유통업체와 통합해 운영한다는 방침이다. 또 영업, 회계, 기획 등 유통망과 밀접한 부서는 일정기간을 정해 모집하고 나머지 설계, 연구개발 등 엔지니어 부문은 수시 모집한다.

한편 케이디파워는 이번달 초부터 중순까지 관공서, 설계사무소, 엔지니어, 학계 관계자들을 대상으로 전국순회 고효율 세미나를 개최해 '고효율 봄'을 전국으로 확산시키겠다는 계획이다.

이티아이, 이화전기공업으로 상호 재변경

이티아이(대표 김육동)는 지난 3월 31 상호를 이화전기공업으로 변경했다고 밝혔다.

이로서 이티아이는 2002년 1월 상호를 (주)이티아이로 변경한 후 3년만에 원래 이름을 되찾게 되었다.

이 회사 관계자는 "이화전기공업이라는 브랜드가치가 현 이티아이로 변경후 영업활동 이익보다 상당히 클 것으로 판단했다"고 말했다.

LG전선 한동규 대표이사, 전기산업촉진대회에서 금탑산업훈장 수상

제19회 전기산업진흥촉진대회가 지난 10일 오전 한전 본사 대강당에서 개최되었다.

격년제로 시행되는 이번 대회에는 윤진식 산자부 장관과 강동석 대한전기협회장을 비롯해 전기관

련 단체장 등 1천여명의 전기계 관계자들이 참석하였다.

특히 이날 행사에서는 LG전선(주)의 한동규 대표가 금탑산업훈장을, (합)자유전기 김창준 대표이사가 은탑산업훈장을 수상하는 등 총 55명의 전기계 인사들이 정부포상을 받았다.

또 전력기술 정책의 방향을 제시하는 '전력기술 세미나'가 부대행사로 실시되며, 전기공학도 양성을 위한 장학금 수여식도 열렸다.

주요 수상자 명단은 다음과 같다.

△금탑산업훈장-한동규 LG전선 대표이사 △은탑산업훈장-김창준 자유전기 대표이사 △동탑산업 훈장-김창무 전력거래소 상임이사 △철탑산업훈장-권태원 한전 송변전처장 △철탑산업훈장-송재오 대우건설 전무 △석탑산업훈장-강영식 전기연구원 책임기술원 △석탑산업훈장-최의신 한전기 공 서인천사업소장

現代重, 해외에 기술 수출

- 국내최초 대만 타통社에 가스절연개폐장치 기술 수출
- 총 5건의 기술이전 통해 130만불 수입

현대중공업(대표 최길선)은 국내 최초로 대만의 중전기 전문업체인 타통(Tatung)사와 GIS(Gas Insulated Switch, 가스절연개폐장치) 기술 수출 계약을 체결했다.

계약조건은 기술 이전에 따른 선불금 60만불과 수주실적에 따른 별도의 로열티를 지급받는 조건으로, 로열티는 타통사가 대만전력청으로부터 수주하는 GIS 수량에 따라 지급된다.

그러나 현대중공업은 매출 확대를 위해 2년 단위로 단계별 기술 이전을 진행하되 GIS의 핵심부품인 차단부(CB), 구동장치(Mechanism) 등은 현대중공업이 계속 공급하기로 했다.

현재 대만전력청은 제 6차 장기 변전설비 확장 계획(2002년-2006년)을 추진 중에 있어 현대중공업은 이번 기술 수출을 통해 단순 기술료 수입보다는 타통사를 통해 대만시장에 장기적으로 GIS 부품을 공급할 수 있는 토대를 마련함으로써 대만시장 내 현대중공업의 이미지 제고 및 매년 3백만불 이상의 매출 확대를 기대하고 있다.

타통사와의 이번 계약으로 현대중공업은 98년 11월부터 현재까지 인도, 이란 등의 해외업체와 총 5건의 기술 수출계약을 체결하였으며, 기술료 수입액만 130만불에 이른다.

현대중공업은 수출시장별로 경쟁력이 점점 저하되고 있거나 가격 등의 이유로 현지시장 진입이 실질적으로 어려운 제품에 대하여는 과감히 현지 업체에 기술을 이전키로 했다.

특히 전기전자시스템사업부의 경우 기술 이전을 통해 기술료 수입과 더불어 부품공급 기회를 확보한다는 전략 하에 가급적 성숙기에 있는 기술을 중심으로 기술 수출을 지속적으로 확대해 나갈 방침이다.

신정우산업, 일본 수출 본격화

발전설비인 변압기용 라디에이터·열교환기 및 오일 쿨러 전문생산업체인 신정우산업(대표 두석만)은 최근 재팬 에이파워사(구 히타치사)와 변압기용 대형 라디에이터 수출계약을 맺고, 지난 4월부터 본격 선적에 나섰다.

신정우산업은 지난 1월부터 이 회사의 공장 기술진으로부터 공장심사·제품검사 및 샘플검사 등 엄격하고 까다로운 품질검사에 합격했으며, 지난 3월 25일 첫 발주분인 520mm(폭)×3500mm(길이)×34(열수) 열의 대형 라디에이터 100개를 수출키로 합의했다.

특히 이번에 수출되는 제품은 두께 1.0mm의 철판에 아연도금한 초박판(超薄板) 대형 라디에이터인 고부가가치 제품이며, 세계적 라디에이터 메이커인 독일의 맹크사 제품과 비교해도 손색이 없다는 평가를 받고 있다.

이번 일본 수출은 국내 동종업계 최초로 세계적 다국적기업인 호주 알스톰사와 2년 전 대형 도금 라디에이터 수출계약을 체결한 후 또 하나의 커다란 성과라고 회사 측은 밝혔다.

두석만 사장은 “첫 발주분의 오더 금액은 20만 달러에 불과하지만 앞으로 후지·메이덴사와 지속적인 수출계약 상담을 통해 올해 안에 이들 회사에 총 100만 달러 이상을 수출할 것으로 기대된다”며 “특히 이번 수출을 계기로 일본의 발전설비 도금용 라디에이터 시장을 적극 공략해 나갈 계획”이라고 밝혔다.

두 사장은 또 “현재 세계적인 다국적기업인 A사와 수출계약 상담을 추진중”이며 “앞으로 미국 서부 최대의 변압기 회사인 B사와 협의중인 초대형 라디에이터의 도금기술 수출에 성공하면 일본·미국은 물론 전세계의 라디에이터 시장을 석권할 수 있는 발판을 마련할 수 있을 것”이라고 덧붙였다.

제룡산업, 日 기자재 공급 업체로 등록

배전기자재를 전문으로 생산하는 제룡산업(대표 박종태)이 국내 중전기 업체 중 처음으로 일본 도쿄전력 기자재 공급 업체로 등록됐다.

회사 고위 관계자는 “지난해 10월 수출한 배전자재에 대한 최종 검사에서 우수한 평가를 받아 최근 기자재 공급 업체로 선정됐다”며 “앞으로 배전선로에 사용되는 플라스틱 제품류를 도쿄전력에 추가로 수출할 계획”이라고 밝혔다.

제룡산업은 지난해 10월 국내에서 처음으로 일본의 도쿄전력 등 전력회사에 전주 발판 볼트와 슬리브 커버를 각각 1만개씩 수출하기로 계약을 체결했다.

제통산업은 수출을 성사시키기 위해 까다로운 품질검사 등 약 1년 6개월간 엄격한 품질시험 기간을 거쳐 처녀 수출에 성공하면서 일본 시장 진출의 물꼬를 뚫다.

최근 일본 도쿄전력을 방문한 박승윤 이사는 “도쿄전력에서 제통이 생산하는 배전자재에 대한 평가가 높아 다양한 제품의 공급을 요구하고 있다”며 “앞으로 금구류, 플라스틱 제품 등 다양한 제품을 수출할 계획”이라고 밝혔다.

제통산업은 일본에서 제품의 품질을 인정받은 만큼 그동안 국내영업에 치중하면서 소홀히 한 해외시장 개척에 적극 나설 방침이다.

▣ 효성, 중국서 이사회, 전사적 중국진출 본격화

효성(대표 김재학)이 중국 현지업체 인수를 통해 중공업 부문의 중국 진출을 추진하는 등 전사적인 중국시장 공략을 가속화하고 있다. 효성은 “화섬에 이어 중공업, 정보통신 등 주력 사업부의 중국 진출을 본격적으로 추진하고 있다”며 “이를 위해 오는 17~20일 조석래 회장을 비롯한 사내외 이사들이 중국을 방문, 현지에서 이사회를 개최할 예정”이라고 지난 16일 밝혔다.

임원들은 이번 중국 방문을 통해 최근 1차 중설을 완료한 저장(浙江)성 가흥시 스펜텍스 공장을 둘러보고 중국 정부 고위 관리들을 만나 중국 진출에 관해 협의할 예정이라고 회사 관계자는 설명했다.

효성은 현재 중국에 스판덱스, 폐트병, 타이어코드지 등 화학 및 섬유분야의 생산기지를 갖추고 있으며 현지업체 인수 등을 통해 올해안에 중공업 부문의 중국진출을 가시화시킨다는 계획이다.

효성 관계자는 “지난달 중국 중전기업체 두 곳과 각각 인수와 합작을 위한 양해각서를 체결해 중국 진출을 위한 기반을 마련했다”며 “다음달쯤 본 계약이 체결될 것으로 보인다”고 말했다.

효성이 이처럼 중공업 부문의 중국진출에 적극 나서고 있는 것은 중국 정부가 베이징 올림픽을 앞두고 추진하는 대규모의 전력 인프라 전환사업에 참여하기 위한 것이라고 회사 관계자는 설명했다.

효성은 최근 국내에서 단기간에 초고압 변압기로의 교체작업을 성공적으로 수행한 점을 감안할 때 중국사업 참여 가능성이 높을 것으로 보고 이를 통해 우리나라의 3배 수준인 1조5천억원 규모의 중국 전력시장을 선점한다는 방침이다.

중공업 사업부 외에 정보통신 계열사인 노틸러스효성도 중국 진출을 본격화하고 있다.

노틸러스효성은 중국 은행에 초소형 금융자동화기기(ATM) 공급을 추진, 현재 농업은행 등 4대은행에서 시범운영 중이며 하반기부터 제품 공급이 본격화될 것으로 보고 있다.

노틸러스효성 관계자는 “중국 ATM기 시장규모는 현재 5만대에서 오는 2010년 10만대 수준으로 성장할 것으로 보고 있다”며 “중국 진출을 통해 연간 100억원의 매출을 올릴 수 있을 것으로 보인다”고 말했다.