



KEPCO 중소기업 상생협력 통해 세계 속으로



선 상 진
한국전력공사 기업수출지원팀 팀장

KEPCO는 1993년 공기업 최초로 중소기업 지원 전담조직을 설치하고 다양하고 효율적인 지원 사업으로 전력서비스 향상은 물론 경제 활성화와 기업의 국제 경쟁력 향상에 크게 기여해 왔다. 이러한 노력은 대·

중소기업 상생협력 정부평가에서 최근 3년 연속 최우수 기업으로 선정되는 결과로 이어졌다. 중소기업의 역량을 강화시키고 동반성장을 꾀하며 Great Company로 거듭나기 위한 KEPCO의 지원 대책은 다음과 같다.

중소기업 종합 지원체계 구축

KEPCO는 중소기업에 대한 기술자생력 배양으로 국제경쟁력을 제고하고, 우수한 전력기자재의 개발사용으로 설비신뢰도를 증진하고자 창업, 자금지원, 기술개발에서 세계시장 개척까지 성장단계별 맞춤형 상생 시스템을 구축하고 다각적인 지원을 지속해 왔다.

중소기업의 경쟁력은 KEPCO와 국가 경쟁력으로 직결되므로 상생협력을 경영목표로 정하고, 이를 경영평가에 반영하는 등 One-KEPCO 차원의 중소기업 지원체제로 확대하여 시너지 효과를 극대화하고 있다.

기존의 중소기업지원팀과 수출지원TF팀을 기업수출지원팀으로 확대개편(12명→14명)하고, 본사 1층 로비에 우수 중소기업 기자재 전시관을 마련하는 등 실질적인 지원체계를 마련하였다. 전력그룹사의 중소기업 수출지원 업무를 KEPCO 중심으로 일원화하여 중복 분산에 따른 문제점을 해소하고 비용대비 최대의 효과를 거두고 있다.

중소기업 협력 R&D 선순환 체계 구축 및 맞춤형 기자재 개발 지원

전력산업 전반의 동반성장과 중소기업 상생협력 시너지 극대화를 위하여 ‘연구개발→우수과제 해외수출→수출 주도형 중소기업 육성’의 협력 R&D 선순환 체계를 구축하고, 중소기업과 협력R&D 사업을 통하여 회사에 필요한 맞춤형 기자재의 개발, 활용을 활성화시킴으로써 유무형의 경제적 효과를 창출했다.

이 같은 협력 R&D를 통해, 지금까지 534건의 연구과제를 수행하고 964억 원을 지원했다. 더불어 지식재산권 228건, 국가신기술 19건을 중소기업과 함께 취득했다. 지난해의 경우 16개 과제를 발굴 41억 원을 투입해 2362억 원 매출 증대 효과를 거두었고, 2008년도 28개 확대사용과제를 분석한 결과 46억 원을 투입, 1,900억 원의 매출증대 효과를 본 것으로 집계되었다.

또한 품질개선과 시공품질 향상을 위한 싱글 PPM 품질혁신운동으로 중소기업의 공정불량률은 39% 감소하고 매출액은 14% 증가하였으며, KEPCO의 납품불량률도 67% 감소하는 상생의 효과를 거두었다.

중소기업제품 공공구매 확대, 품질혁신 및 생산자금 지원

이밖에도 중소기업제품 직접구매, 싱글PPM 등을 통한 품질 및 생산성 향상 견인, 국내최초로 2차 협력 회사까지 지원하는 파워에너지론 등을 개발, 중소기업의 생산자금을 지원하고 있다.

2006년부터 2010년까지 ‘파워에너지론’을 비롯한 4개론을 통해 총 6,149억 원을 생산자금으로 지원했다. 또한 중전기기술개발기금 397억 원(86건) 지원과 상환기간 연장(5년→8년)을 통하여, 중소기업의 역량강화와 비용절감에 크게 기여했다.

구 분	네트워크	공공구매론	전자발주론	파워에너지
대출한도	1년간 한전거래실적 1/6한도	선금금을 제외한 계약금의 최대 80%	선금금을 제외한 계약금의 최대 80%	선금금을 제외한 계약금의 최대 80%

수출촉진을 위한 해외마케팅 지원

중소기업의 수출 촉진을 위한 마케팅 지원을 시행하여 최근 가시적인 효과를 거두고 있다. KEPCO의 해외 사업 수주 시 동반진출 하는 방안으로 필리핀 미안마 등지에서 성공을 거두었고, UAE 원전수주와 함께 더욱 적극적으로 추진되고 있다.

또 KEPCO브랜드를 활용, 직접 수출 촉진회를 진행해 해외 시장 개척의 기반을 마련하고 있다. 수출 촉진회는 기존 전시회 중심에서 탈피, KEPCO 주관 하에 현지 전력청과 양국의 전력기술세미나를 개최해 유망 바이어들과의 1 대 1 수출 상담회를 주선하여 효과를 극대화 하고 있다.



기술세미나



수출상담회

수출화기업 운영으로 글로벌 강소기업 육성

수출화기업으로 선정된 280개 기업에게는 성장 단계에 따라 A(수출화 사업적극 지원)와 B(수출화 초기지원) 그룹으로 구분하여 상황에 맞게 지원하고 있다. 이들 기업들에게는 ‘One-KEPCO’ 수출지원 사업과 ‘Hidden Champion’ 육성 프로그램에 참여시켜 관련 정보를 수시로 제공할 계획이다

한편 중소기업의 수출에 가장 큰 어려움인 정보 부재를 해소하기 위해 해외 입찰정보를 제공하고 수출전문가를 양성하는 등 수출촉진 토대를 마련했다. 더불어 중소기업의 의견을 보다 폭넓게 수렴하기 위한 방법으로 온라인 기술지원 상담센터를 운영하고 있다.

A그룹	수출화 사업 적극 지원 해외진출 사업 집중 지원 해외마케팅, 수출시범사업, 수출협의회
B그룹	수출화 초기 지원 수출기반 구축지원을 통한 수출화 기업 육성 수출실무교육, 영문홈페이지, 바이어정보

공동으로 중소기업과 해외시장을 개척

특히 현지 바이어와 1 대 1 현장 매칭을 통해 중소기업의 시장개척을 돕는 One-KEPCO 특화 수출 촉진회를 운영하고, 해외 전력산업계의 유력 인사와 면담 및 기술지원이 가능한 해외협력 네트워크를 구축할 계획이다.

해외 스마트 그리드 사업수주 및 송배전 분야 수출지원을 위한 상품개발 전담조직을 통하여 유럽, 중국, 미국 등 각 나라별 특성에 맞는 제품으로 중소기업과 동반진출을 추진 할 예정이다.

구 분	잠정 예시	확정 예시
시 기	납품 2개월 전	납품 1개월 전
방 법	「공급업체 포탈」 일괄 게시	「예시주문서」 발행(사전검사용)

또한 자재구입 발주예시제를 조기에 정착시키고 본사에서 인도 지시하는 모든 저장품목을 대상으로 월 1~2회 정기 예시하여 중소기업의 원가절감 및 생산성 향상을 유도하는 한편, 신기술 사용물품 및 용역계약을 대상으로 선금지급 비율을 10% 상향하여 중소기업의 자금난을 해소할 계획이다.

전력기술지원 등 기술애로 타개

중소기업의 기술 애로 타개를 위해 2년간 전문 인력 20명으로 구성된 '전력기술지원 기동반'을 요청할 경우 신속하게 해당 전문 인력을 파견하여 기술지원을 수행할 예정이다.

주요임무

- ▶ 중소기업 기술지원 실시간 전화 상담
- ▶ 필요시 중소기업 현장방문 애로기술 해결 및 기술 수준 향상 등

Great Company가 되기 위해서 KEPCO는 중소기업과 동반으로 열심히 세계를 향해서 노력할 것이며, 경쟁력을 갖춘 우수 중소기업이 세계로 뻗어나갈 수 있도록 R&D과제 적극 발굴 및 중소기업의 기술경쟁력 강화에 최선을 다할 것이다. KEA

