

제3부  
조합원사 이야기

# 기술로 이룬 성공신화

# KEMC 60 Years

한상준



금성제어기(주)

이병균



(주)동남

양태권



동방전기공업(주)

장세용



(주)베스텍

곽종보



보국전기공업(주)

임도수



보성파워텍(주)

박성대



상도일렉트릭(주)

이해규



송암시스템(주)

유문영



유호전기공업(주)

양규현



한양전공(주)

# 생산성의 기반, 지난 45년간의 '작업지시서'

한상준 / 금성제어기(주) 회장



우리가 나아가야 할 시장은 저 넓은 세계에 산재해 있는데 여러 가지 조건이 과거와 같지 않아 그 어느 때보다 답답한 것이 요즘의 심정이다.

지난 45년간 수배전반과 관련한 업을 해오면서 국내는 물론 해외에서도 인정받는 기술력으로 국내외 시장에 진출했지만, 최근에는 각종 규제와 생산원가의 급격한 상승으로 경쟁력이 약해져 시장진출에 곤란을 겪고 있는 것이 사실이다.

외함도 함께 생산하고 있는 관계로 고객인 업체들과의 경쟁은 되도록 피하려고 노력하고 있기도 하지만, 내 신념 자체가 엔지니어로서 세계시장에 진출하는 것을 중요시했고, 또 국가의 이익을 우선시했기 때문에 수출에 많은 노력을 기울여 왔다.

그 결과 전체 매출의 40~50%가량을 수출이 차지하고 있고, 해외에서도 우리의 기술력을 믿고 중요한 프로젝트를 맡기고 있다. 우리의 기술력이 국내외 시장에서 인정받기까지는 지난 기간 회사를 운영하면서 한 번도 빠트리지 않고 기록한 나의 작업지시서가 그 기반이 되고 있다.

두꺼운 책으로 한 권이 넘는 분량의 작업지시서는 내가 독일에서 자동화 분야 교육을 받고 돌아와 현장에서 터득한 각종 경험과 노하우를 회사를 운영하면서 적용한 기록물로서 우리 회사의 현재 생산성의 바탕이 되고 있다.

이 작업지시서에 기반해 생산하고 있는 우리 제품은 아마 자동화가 되어 있지 않은 분야에서는 생산성이 가장 높을 것이라고 자신한다. 사우디아라비아, 오만, UAE 등 중동지역을 비롯한 해외시장의 굵직굵직한 공사 현장에서 수행한 프로젝트들의 성공은 해외 진출에 좋은 경험이 되었다. 하지만 반대로 시장을 기존에 접수하고 있던 독일을 비롯한 유럽 등 선진국들이 경계하게 만들기도 했다.

실제 몇 년 전 사우디아라비아 프로젝트에서는 그곳에서 강세를 보이던 유럽 회사가 만들어 놓은 기술 장벽을 저압 45kA부터 100kA까지 성공해 납품해 내기도 했다.

개발비 부담 등 어떤 어려움이 있어도 반드시 해내겠다는 각오로 극복해낸 것은 아직도 기억에 생생하다. 이러한 과정에서 수요국의 기술자는 우리의 기술력에 엄지를 치켜세우는데 그 기술력을 인정했고, 그 결과 국내 주요 건설사들이 해외공사에서 어려운 프로젝트를 만날 때면 우리에게 협조를 구하는 경우가 빈번해질 수밖에 없었다.

최근에 있었던 약 200억 원에 달하는 오만 프로젝트에서는 원가가 10~15%가량 비싸 전체적인 수주는 포기하는 대신 눈물을 머금고 30억 원가량의 메인 설비만 수주하기도 했다.

앞으로 인건비 등 각종 생산 여건의 부담이 증가하여 경쟁력 약화로 이어짐으로써 해외시장 진출에 어려움이 지속될 것으로 전망된다. 이에 대한 대책을 마련하는 것은 우리 회사뿐만 아니라 해외에 진출하고자 하는 모든 국내기업이 짊어진 숙제가 아닐 수 없다.

공대 출신으로 전기를 전공하고, 대한석탄공사에서 근무하면서 독일에서 자동화 공부를 한 엔지니어이자 'KS 심사위원', '표준화 심의위원'을 역임했던 기술인의 한 사람으로서, 또 국내를 대표하는 배전반 업체 경영인으로서 바라는 것이 있다면 배전반과 관련된 규격의 표준화다.

외국의 경우는 규격 표준화는 물론 그와 관련된 개선도 지속적으로 이루어지고 있지만, 우리나라에는 관련 규격이 없어 각 생산업체마다 규격이 다를 수밖에 없는 상황이다. 이러한 상황은 현대사회에서 배전반업체가 경쟁에서 뒤처지는 결과를 초래하게 되므로 반드시 이에 대한 검토와 노력이 필요하다고 생각한다.

우연한 기회에 사업에 입문해 기업을 운영한 지도 45년이 지났고 그동안 수많은 어려움도 있었고, 기쁨의 순간도 있었지만 중요한 것은 우리의 분야에서 기술력을 배양하면서 발

전을 지속하고 있다는 것이다. 10년을 버티는 기업이 드물다는 말이 있는데 그 5배에 달하는 시간을 관련 분야를 지키며 발전해 왔다는 것은 나 자신의 자긍심이기도 하다.

특히, 더욱 다행인 것은 대내외적으로 어려운 환경 속에서도 아들이 마다하지 않고 회사경영에 나섰다 것이다. 공대를 졸업하고 27년간 회사에서 밑바닥부터 일을 배워온 관계로 회사를 이끌어 가는 데 큰 문제는 없을 것으로 기대하고 있다. 새로운 시각과 판단으로 새로운 환경에 부응하면서 또 다른 발전의 역사를 써내려갈 것으로 믿고 있다.

최근 회사 발전의 한 전환점으로 충청남도 계룡에 제2공장 준공을 추진하고 있다. 이곳에서는 안산공장과 달리 자동화 라인을 통한 제품 생산이 이루어질 전망이다. 많은 것을 이루었다고 할 수는 없어도 엔지니어이자 기업가로서 할 수 있는 한 최선의 노력을 항상 기울여 왔다고 생각한다.

지금보다는 내일이 더 나은 세상을 위해 기술 차별화를 위한 우리 회사의 지속적인 투자와 노력은 끊임없이 이어질 것이고, 내 작업지시서의 두께는 한 장 한 장 더 늘어날 것이다.

기업개요



업체명: 금성제어기(주) | 대표자: 한형섭  
주생산품: 배전반 및 전동기제어반, 외함  
본사: 경기도 안산시 단원구 강촌로 90 반월공단 607B 24L  
전화: 031-363-6000 | 팩스: 031-363-6119  
홈페이지: <http://www.igsec.co.kr/>  
조합 가입일자: 1986년 2월 18일

# 기술로 GIS업계 선두주자 '우뚝'

이병균 / (주)동남 회장



그동안 기업을 경영하면서 큰 수익을 얻지는 못했지만 주요 전력기기의 국산화 개발에 대한 사명감과 그 실현을 통한 보람으로 이어진 시간이었다고 할 수 있다.

일부 대기업만이 지배하던 국내 초고압 GIS(가스절연개폐장치) 시장에 중소기업으로서 당당히 도전장을 내밀고 입성해 존재감을 입증하기까지는 여러 어려운 점이 많았지만 오직 기술력만이 승패를 가릴 수 있다는 생각으로 기술개발에 매진해 온 것이 오늘날과 같이 GIS 전문업체로서 자리매김할 수 있게 된 배경이다.

1984년 탄탄대로를 걷던 직장을 그만두고 회사를 차린다고 할 때 대다수의 사람들이 의아해했던 것이 사실이다. 국내를 대표하는 기업 중 하나인 한국전력에서 요직을 두루 거치며, 퇴직 당시 국산화부장을 역임했던 나는 한국전력에 계속 남아 있을 경우 남들이 생각할 수 있는 안정된 생활은 보장된 것이나 마찬가지였다. 또 재직 당시 주요 전력기기들의 국산화율이 20%에도 미치지 못하는 상황에서 각종 국산화 모델을 기업들에 소개하는 등 전력기기의 국산화를 선두에서 지휘하는 등 공헌을 함으로써 내 앞날은 그야말로 장밋빛이었다고 할 수 있다.

그런 상황에서 자진해 사표를 내니 주위에서 이상하게 볼 수밖에 없었을 것이다. 하지만 나는 한국전력에서 국산화 업무를 진행하면서 얻게 된 경험을 나 자신이 직접 사업을 차려 적용하기로 굳게 마음먹었고, 또 성공할 자신도 있었다. 한전에서 퇴직할 때 받은 퇴직금으로 사업을 시작하려니 자금이 넉넉지 못한 상황에서 우선 알기 쉽고 접근이 용이한 송배전용 금구류부터 취급하기 시작했다. 하지만 얼마 되지 않는 자금은 금방 바닥이 났고, 필요한 자금을 충당하기 위해 백방으로 뛰어다님과 동시에 제품 판매를 확대하기 위한 다양한 노력을 기울일 수밖에 없었다.

그런 와중에 당시 한전에서 사용하는 금구류를 2개 회사가 거의 양분해 차지하던 상황에서 나는 전기조합이 단체수의 계약을 운영하던 것을 알고, 한전에 금구류를 조합과 계약해 줄 것을 줄기차게 요구해 결국 이를 관철하는 데 성공했다. 이를 통해 많은 업체가 금구류를 안정적으로 한전에 납품할 수 있는 길이 열렸고, 조합의 안정적인 운영에도 기여할 수 있었다.

우리 회사가 금구류에서 GIS로 사업방향을 돌리게 된 것은 갑과 을이 존재하는 국내 사업 현황의 영향이 컸다. 모 대기업에 GIS용 알루미늄 탱크를 납품하던 우리에게 그 대기업이 계속 가격 인하를 압박해 왔던 것이다.

### '이럴 바엔 우리가 직접 GIS를 생산하자.'

일단 방향을 정하고 실행에 나섰다. 금구류 수출로 관계를 맺고 있던 일본의 히타치와 기술제휴를 맺고 2만kV급 GIS를 개발한 데 이어 각고의 노력 끝에 170kV GIS를 개발·생산하기에 이른 것이다. 그동안 4개 대기업이 나누어 차지하고 있던 국내 초고압 GIS시장에 중소기업으로서 최초로 입성하게 된 것이었다.

후발주자로서 대기업과 싸워 이기려면 제품이 우수해야 하는 방법밖에 없었다. 알루미늄 특수합금으로 만든 탱크로 제작된 제품은 다른 제품들과 비교해 월등한 성능을 보이고 있으며, 지금까지 사고 한 번 없는 등 제품의 성능만큼은 최고를 자신하고 있다.

하지만 하늘은 평탄한 길만을 안내하지는 않는 모양이다. 제품개발에 필요한 자금을 엔화로 차입했던 것이 2008년 외환위기 때 문제가 된 것이었다. 치솟는 환율 탓에 하루하루 기하급수적으로 늘어만 가는 이자의 압박은 목을 졸라왔고, 은행에서도 도움을 받지 못한 우리는 결국 회생을 신청

하게 됐다. 그로 인한 마지막 빚을 2021년에 비로소 다 갚게 되었지만, 그때의 일은 아마 절대 잊히지 않을 것이다. 역경 속에서도 어려움을 이겨낼 수 있었던 것은 그래도 한국 전력 물량이었다. 전라남도 나주에 에너지밸리가 조성될 때 우리 회사는 초창기 가장 먼저 입주한 기업 중의 하나가 됐으며, 한국전력이 발주한 물량을 이곳에서 2017년부터 생산하기 시작했다.

몇 년 전부터는 철도 분야 물량도 수주하기 시작해 경영 안정화에 큰 도움이 되고 있으며, 이를 토대로 GIS 분야에서 대기업군에 이어 중소기업 중의 선두주자를 차지하고 있다. 기술인력을 육성해 놓으면 경쟁업체에서 빼내 가는 악습이 우리 업계에도 만연하고 있어 서로의 발전을 해치고 있는 것은 우리 스스로가 개선해 나가야 할 과제이다. 당장의 이익에만 몰두한 그러한 처사는 궁극적으로 모두에게 피해가 돌아가기 때문이다.

이제 우리 회사도 더 넓은 분야로 눈을 돌려야 할 시기라고 본다. 변전자동화, 송전용보호배전반 등 4차 산업혁명과 접목된 고부가가치 분야로의 진출 등을 계획하며, 제도약을 설계하는 것은 시대적인 요청이다.

기업개요



업체명: (주)동남 | 대표자: 이승현, 우미애  
주생산품: 개폐기(GIS)  
본사: 전라남도 나주시 왕곡면 혁신산단5길 54  
전화: 061-803-2000 | 팩스: 061-803-2001  
홈페이지: http://dncorp.co.kr/  
조합 가입일자: 1985년 8월 26일

# 변압기 업계 대표주자로서 글로벌 시장 도전

양태권 / 동방전기공업(주) 대표이사



기업은 자신만의 독특한 색깔이 있어야 한다. 그것은 무엇보다 그 기업을 대표할 만한 제품이 존재해야 가능하다. 1973년 설립해 국내 변압기업계를 대표하는 업체 중의 하나로 성장하기까지 여러 과정을 겪었지만, 동방의 숨결을 느낄 수 있는 제품을 만들기 위한 전 임직원들의 노력은 끊임이 없었고, 지금도 그 노력은 계속되고 있다.

다소 보수적인 느낌이 풍기는 변압기를 생산하고 있지만 우리 회사는 그동안 한국전력을 비롯한 공공기관과 극동미공병대(FED) 등 수요자들의 요구사항을 누구보다 정확하고 신속히 파악해 그에 맞는 제품 개발에 앞장서 온 것이 사실이다. 우리 회사의 제품은 기본이 튼튼하다는 평가를 받고 있는데 그것은 회사의 출발에서부터 그 연유를 찾을 수 있다. 회사 설립 당시 변압기, 용접기 및 철탑 등의 부품 생산부터 시작했기 때문에 제품 생산의 기초가 누구보다 튼튼할 수밖에 없는 것은 당연한 일일 수도 있다.

서울 노원구 공릉동에 소재했던 회사를 1979년 당시 허허벌판이었던 반월공단에 두 번째 입주기업(현재 남아 있는 기업 중에는 첫 번째 입주기업)으로 자리를 잡고 본격적인 안산시대를 개막하여 현재에 이르고 있다.

1982년 대학을 졸업하고 선친이 경영하고 있던 회사에 합류한 나는 1984년 변압기 제조업체로서의 본격적인 생산 및 검사설비를 갖추고 KS규격을 획득하며 한국전력 개발시험에 통과함으로써 한국전력에 제품을 납품하기 시작했다. 당시 소수의 업체만이 한국전력 납품 자격을 지니고 있던 상황에서 부품을 제조·납품하는 회사가 완성품 대열에 합류하니 그에 대한 견제가 만만치 않았던 것이 사실이었다. 그로 인해 매출이 급격히 감소하는 등 큰 타격도 입었지만 관련 업체들과의 원만한 관계 개선을 통해 어려운 시기를 넘기고, 변압기 제조업체로서의 입지를 공고히 다질 수 있었다.

끊임없는 개발과 자기혁신이 제조업체의 살길이라는 신념으로 제한된 상황에서도 지속적인 노력을 기울인 결과 변

압기 업체 중에서는 처음으로 가스개폐기를 생산하기 시작했고, 지금은 변전소용 GIS까지 생산품목이 확대됐다. 다른 회사보다 제품 개발에 더욱 능동적일 수 있었던 것은 나 자신이 전기공학을 전공했기 때문이기도 하다. 무엇보다 제품에 대한 개선 및 품질관리에는 짧은 시절 교육받은 많은 시간의 품질 관련 교육이 큰 도움이 되었다.

한국전력 패드변압기의 기술표준 정립 및 고온변압기 기술을 이용한 SLIM형 변압기 개발로 같은 체적 내에 1.73배의 변압기 용량을 증가시키는 제품을 세계 최초로 상용화하여 한국전력에 납품함으로써 도심의 밀집된 지역 내에서의 전기 공급을 원활하게 했다. 또한 지상변압기의 점검 및 안전을 위해 변압기 무선측정장치 및 순간압력저감장치를 세계 최초로 개발하여 소중한 인명과 재산을 보호하는 데에도 앞장섰다.

기업을 경영하는 데 있어 또 하나 중요한 것을 꼽는다면 인적교류를 통한 정보의 소통을 들 수 있다. 나는 경영 초기부터 지역 내 이업종교류회에 적극 참여했는데, 이를 통해 이루어진 각종 정보 교류와 상호 보완은 기업을 경영하는 데 여간 큰 도움이 된 것이 아니었다. 서로 기업을 경영하는 과정에서의 경험과 노하우를 교류하면서 자신이 필요로 하는 것을 보완하거나 혼자서는 해결이 어려운 상황을 기업 간의 협력을 통해 극복하는 등 그 효과는 기대 이상이었다.

본인이 기업을 경영하면서 남들과는 달리 항상 부담스러운 것이 2세 경영인이라는 점이다. 어려운 환경에서 회사를 창업하신 선친의 회사를 더욱 발전시키고 성장시켜야 한다는 압박감이 늘 마음속에 내재되어 있는 것도 사실이다.

직원들의 화합과 단결을 강조하시고 어렵더라도 월급은 정해진 날짜에 꼭 지급할 것을 강조하시던 선친의 유지를 지금까지 지켜온 것과 이명박 대통령이 재임 중 우리 회사를 방문해주신 것은 회사를 경영하면서 얻은 또 하나의 보람이자 긍지다.

최근 전기업계에도 2세 경영인이 증가하자 조합에서 2세 경영인들의 화합과 소통, 정보교류를 위해 ‘차세대 CEO 포럼’을 구성했는데 내가 그 모임의 대표를 맡게 됐다. 이는 2세 경영인들이 선대보다 더 훌륭한 기업인으로 성장하여 전기산업계를 발전시키고 나아가 세계 일류의 대한민국을 만드는 데 목적이 있다 하겠다.

국내 모든 산업계가 마찬가지이지만 변압기업계의 경우 아쉬운 점이 있다면 변압기와 관련된 기술이 체계적으로 축적·보관·계승되지 않아 훌륭한 기술을 가진 기술자가 은퇴하면 그에 따라 그 기술도 자연스럽게 사장된다는 점이다. 이에 대해서는 조합과 전기 관련 학회 등에서 많은 관심을 기울여야 할 것이며, 나를 포함한 국내 업체들도 이에 대한 협력을 아끼지 말아야 할 것이다.

2020년 초부터 발생한 코로나19로 인하여 국내 및 해외 경기가 위축되어 수출에 어려움이 있지만 미국과 중동 및 남미에 많은 물량을 수출하여 축적된 기술력과 노하우로 글로벌 시장을 향해 달려갈 준비를 하고 있다.

새로운 분야의 개척에 앞장서온 동방은 성장을 위한 역량 강화를 통하여 앞으로도 국내시장은 물론 해외시장 진출을 선도함으로써 관련 업계를 대표하는 기업으로 자리매김할 것을 확신한다.

기업개요



업체명: 동방전기공업(주) | 대표이사: 양태권  
주생산품: 변압기, 리액터, 개폐기(GIS)  
본사: 경기도 안산시 단원구 원서로 119 반월공단 3B-10  
전화: 031-494-2279~80 | 팩스: 031-491-6951  
홈페이지: <http://www.dbeco.co.kr/>  
조합 가입일자: 1975년 6월 26일

# ‘기술개발’이라는 시대적 판단이 성공의 핵심

장세용 / (주)베스텍 회장



기술개발을 통해 혁신을 거듭해온 우수한 제품만이 시장에서 인정받을 수 있다는 시대적인 흐름을 정확히 읽고, 그 흐름에 대응해 기업을 운영한 것이 지금의 베스텍으로 자리 잡을 수 있었던 결과라고 생각한다. 또 그 배경에는 비록 성장이 느릴지는 몰라도 열악한 환경에서도 꾸준히 우리에게 필요한 성실한 인재를 육성한 노력이 뒷받침하고 있다.

아직도 가야 할 길이 멀기는 하지만 적어도 현재 생산하고 있는 품목에서만큼은 경쟁할 수 있는 최소한의 기반을 갖추게 됐다고 생각한다.

지난 시간을 돌아보면 지금도 가슴을 쓸어내리곤 하는 일이 있다. 기업을 운영하는 경영자의 위치에 있는 사람치고 위대한 두 번 맞지 않은 사람이 있느냐고 말하지만 나와 우리 회사에도 심각한 위기가 있었다. 현재 공장으로 사용하고 있는 경기도 포천공장 인수가 그 하나다.

지금은 회사 발전의 전진기지 역할을 하고 있지만 2000년대 초반 인수 당시에는 8개 동종업체가 정부자금과 각사가 출연한 자금을 통해 공동으로 개발하던 포천 화현단지가 난관에 부딪치면서 참여회사들이 하나둘씩 모두 떨어져 나가게 된 것이었다. 60억 4,000만 원에 이르는 그 큰 규모의 공장을 혼자서 인수하기에는 무리일 수밖에 없었지만 포기하면 어차피 끝장이라는 생각에 인수하기로 했던 것이다.

주위에서는 열이면 열 모두가 이제 망했다고 생각했지만 ‘지금 매출의 열 배만 올리면 반드시 현재의 어려움을 극복할 수 있다’는 각오로 노력하고 또 노력했다.

인수 후 첫째 70억 원, 그 다음해 130억 원, 포천공장 인수 2년 만에 ‘이제 살았다’는 느낌과 함께 그 다음 190억 원, 260억 원, 300억 원을 차례로 돌파하면서 ‘이제는 됐다’는 안도감이 드디어 들었다.

동종업체의 우리 회사에 대한 특허소송도 한때 우리를 곤란하게 만들었던 문제이기도 했지만, 당시 그에 대해 유연하

게 대처했던 것은 지금 생각해도 잘한 처사로 기억된다. 상대 업체는 이를 세력화해서 우리를 압박했지만 우리는 차분하게 정당한 우리의 입장만을 고수하며 맞섰고, 결국 법원은 우리의 손을 들어 줬다. 이전에도 생각했던 일이지만 그 일로 해서 다시 한 번 더 느끼게 된 것이 모든 일은 나 혼자 아닌 함께 할 때 더 발전할 수 있다는 것이었다.

정부의 중소기업을 위한 단체수의계약이라는 제도가 지속될 것이라는 막연한 기대감으로 안일함에 빠져 있던 업계의 분위기 속에서 ‘앞으로는 기술개발 제품만이 살 길’이라는 것을 남들보다 일찍 깨달은 것이 나에게서는 행운이라고 할 수 있다.

“단체수의계약이 없어질 수도 있다”는 내 말에 아무도 동의하는 사람이 없던 당시에 나는 전기에 디지털을 도입해보는 등 다양한 시도를 하면서 기술개발에 매진했고, 그것이 현재의 우리 회사를 만들 수 있는 바탕이 됐다고 생각한다.

우리 업계에 기술개발이 필요하다는 말을 처음에는 거의 모든 사람이 무시하고, 이를 실천해나가는 나에 대해 동종업계 사람들이 적대감마저 갖고 있다는 느낌을 받은 적도 있었지만, 이제는 기술개발을 통해 출시한 우수제품이 사회적으로 인정받고, 이에 대해 많은 업체에서 관심을 갖고 동참하게 된 데에 대해 기술개발에 가장 먼저 뛰어든 업체 중의 하나로서 너무도 반갑고 감사한 생각이 든다.

처음에는 성장이 느렸는지 몰라도 성실하게 자기 분야를 개척하고 발전시켜 온 직원들은 우리 회사를 대표하는 자산이며, 이들을 볼 때 현재와 미래의 우리 회사를 볼 수 있어 뿌듯한 마음이 든다.

성실하게 자기개발에 임하고 있는 직원들과 함께 노력함으로써 모 언론에서 선정한 일하기 좋은 중소기업 ‘잡월드 600’에 뽑히기도 했다. 기술개발에 매진하고 공헌한 공로로 ‘2013 신기술실용화촉진대회’에서 은탑산업훈장을 수훈하

면서 그간의 노력에 대한 격려이자 보상을 받기도 했다. 또 사단법인 정부조달우수제품협회 제7대 회장을 역임한 데 이어 현재 제8대 회장으로 활동하면서 국내 우수제품업체들의 활동을 독려하는 등 기술개발업체로서의 모범을 보이고 있다.

기업인에게 욕심이 없다면 거짓말이다. 나와 우리 회사도 앞으로 더 발전하고 싶고, 하고 싶은 일도 많다. 하지만 하고 싶다고 해서 무턱대고 다 할 수 있는 것은 아니다. 이전에도 회사의 상장을 비롯해 많은 것들을 기획했다가 명확한 목적의식이 없이는 성공하기 힘들다는 생각에 철회하기도 했다. 남들이 볼 때 개척정신이 부족하다고 할지 몰라도 잘 모르는 분야에 선불리 뛰어들기보다는 늦더라도 보다 면밀히 연구하고 분석한 다음 결정하는 자세를 취하고 싶다.

우리의 미래는 아직 진행형이지만 만약 새로운 탈출구를 찾지 못하더라도 현재에 최선을 다함으로써 후회는 없을 것이라 생각한다.

기업개요



업체명: (주)베스텍 | 대표자: 장세용  
 주생산품: 배전반 및 전동기제어반, 외함  
 본사: 경기도 포천시 화현면 문암동길 33  
 전화: 02-866-3156 | 팩스: 02-865-7813  
 홈페이지: http://www.bestec2000.co.kr  
 조합 가입일자: 1986년 12월 23일

# 한 분야 최고를 이루고자 하는 노력의 연속

곽종보 / 보국전기공업(주) 명예회장



많은 사람들이 “발전기’ 하면 ‘보국’이란 단어가 떠오른다”고 하는 말을 듣게 될 때, 우리 회사가 한 분야에 매진함으로써 전문기업이 되기까지의 쉽지 않은 여정에 함께 했던 가족을 비롯해 전·현직 임직원, 여러 가지 도움을 아끼지 않았던 국내외 관계자 여러분께 깊은 감사의 말씀을 전하고 싶다. 본인은 1961년 5·16 이후 피폐한 이 땅에 새로운 길을 개척해야겠다는 마음으로 다니던 직장생활을 정리하고, 1961년 8월 1일 대구에서 전동기 및 발전기 수리를 전문으로 하는 ‘보국전공사’를 창업하였다. 이것이 오늘날 보국전기공업의 시발점이다. 당시는 대구뿐만 아니라 우리나라에서 전동기를 생산하는 기업은 일본이 태평양전쟁에서 패망한 후 그동안 국내에서 가동하다가 남겨두고 간 공장을 이어받아 운영하던 한 곳밖에 없었다. 뿐만 아니라 그 생산품의 품질 또한 매우 낮았기 때문에 전동기를 비롯한 전기제품의 고장이 잦아 항상 수리가 필요하게 되었다. 이러한 일련의 여건은 우리 회사가 창업 후 성장할 수 있는 계기가 되었다.

1959년 부산을 비롯한 우리나라에 잊지 못할 큰 피해를 입었던 태풍 ‘사라’의 영향과 함께 당시 우리나라 섬유산업이 발전하면서 섬유기계용 전동기 수요가 폭증하였다. 이를 전환점으로 삼았던 우리 회사는 1960년대 중반 보국이라는 자체 브랜드로 전동기를 개발해 생산하기 시작했고, 왕성한 전동기 수요에 따라 당시 한 달에 1,000대 이상의 전동기를 생산할 정도였다. 이렇게 전동기 사업으로 승승장구하던 1970년대 초반 우리 회사에 또 다른 전환점이 찾아왔다.

당시 우리나라는 농어촌 전력화사업을 비롯해 각종 사회간접자본 및 산업시설이 한창 건설되면서 전기 수요량이 급증하였다. 반면 한국전력에서 국민들에게 제공하는 전기가 절대적으로 부족한 실정이었다. 이로 인해 국내에서는 과거 일제강점기와 한국전쟁 당시 사용하던 발전기를 수리·제작해 재사용하는 경우가 많았다. 급기야는 우리 정부와 일본 정부의 국교 정상화 협상으로 이루어진 대일청구권 자금으로 일본산 발전기를 도입해 국내에서 운용하면서 모자라는 전기를 공급하는 데 일정 부분 대응하고 있는 상황이었다.

이러한 상황에서 우리 회사는 1973년 일본의 발전기 전문 회사 오하츠(주)와 기술협약을 맺으면서 발전기를 생산하게 되었고, 생산된 발전기를 국내에 공급함은 물론 일부는 OEM으로 일본에 공급함으로써 발전기 전문회사로서의 모습을 갖추게 되었다. 이때 우리에게 큰 역할을 해준 곳이 바로 한국전기공업협동조합이었다.

1960년대 후반 우리 회사는 대구에서는 유일하게 부산의 2~3개 기업과 함께 조합에 가입했고, 이후 조합으로부터 많은 도움과 지원을 받을 수 있었다. 조합 활동을 통해 얻을 수 있었던 것 중에서도 가장 잊을 수 없고, 중요하게 생각하는 것은 우리나라를 넘어 더 넓은 세계로 시야를 확대할 수 있었고, 그것을 통해 우리가 필요한 기술과 정보를 해외에서 얻을 수 있었던 것이다. 외국으로부터의 초청장 없이는 해외로 나갈 수조차 없었던 당시 상황에서 1973년 조합이 상공부의 지원을 받아 수출촉진단을 파견했을 때 나는 그 일원으로서 처음으로 해외 출장에 나섰고, 그것이 그 후 회사의 발전을 위한 큰 원동력이 되었다고 생각한다. 나 또한 조합이 한창 성장의 기틀을 닦을 시절 조합의 감사와 이사직을 수행하면서 조합 발전에 일정부분 기여했다고 자부한다.

일본 오하츠(주)와의 기술협력과 함께 중소기업진흥공단의 적극적인 협조로 독일 기술진으로부터 발전기 설계기술을 전수받았는데, 이는 우리 보국이 발전기 전문업체로서의 입지를 다지는 데 크나큰 역할을 담당했다. 짧지 않은 시간 동안 우여곡절도 많았지만 때때로 찾아온 어려움을 견딜 수 있었던 것은 하나의 분야에서 최고가 되고자 했던 신념이 있었기 때문이라고 생각한다.

어느 순간 다른 분야로의 진출을 시도했던 적도 있었지만, 자신의 전문분야가 아닌 곳에서 성공하는 것은 어려울 수밖에 없었다. 결국 하나의 기업이 성공하기 위해서는 반드시 전문화되어야만 한다는 것을 확인할 수 있었다. 시중에서 중고 발전기가 유통될 때 발전기에 보국이란 명판이 부착되어 있

어야 제대로 된 가격을 받을 수 있다는 말을 들었을 때 그동안 열심히 노력한 결과가 소비자들로부터 인정을 받고 있다는 것에 세상 감사한 마음을 가지게 됐으며, 이는 결국 우리 회사가 나아가야 할 길을 보여주는 것이 아닌가 생각한다. 전문화의 길을 걷다 보니 그로 인해 주어진 보상도 있었다. 김영삼 대통령 시절 받은 ‘신한국인상’과 기타 여러 가지 축하 상패들은 기업가로서, 또 엔지니어로서 그동안 걸어온 길에 대해 큰 위로와 격려가 되었다. 1992년 ‘100만불 수출의 탑’부터 시작해 ‘500만불 수출의 탑’, ‘1,000만불 수출의 탑’, 2015년 ‘2,000만불 수출의 탑’을 차례로 수상하게 되기까지의 역량은 그 하나하나의 과정마다 나와 우리 회사 모든 관계자의 열정과 노력이 쌓여 이루어진 것으로, 그 자체가 우리 회사와 나 자신의 자부심이 아닐 수 없다.

‘1인당 전기소비량이 곧 그 나라의 국력’이라는 말이 있다. 우리 보국은 우리나라 전력산업의 발전을 선도하는 중추적인 전문기업으로서 그 심장소리를 크게 울리며 앞으로도 더욱 발전해 나갈 것이며, 한국전기공업협동조합 또한 창립 60주년을 맞아 우리나라 전기산업의 중추적인 기관으로서 막중한 역할과 책임을 더욱 확대해 나갈 것이라고 확신한다.

기업개요



업체명: 보국전기공업(주) | 대표자: 곽기영  
 주생산품: 발전기  
 본사: 대구광역시 달성군 구지면 국가산단동로42길 90  
 전화: 053-615-2111~5 | 팩스: 053-614-3552  
 홈페이지: http://www.bokuk.co.kr  
 조합 가입일자: 1969년 4월 22일

# 신뢰와 정도경영을 통한 인맥이 최고의 자산

임도수 / 보성파워텍(주) 회장



인간은 누구나 태어날 때 부모로부터 받은 DNA(유전자)가 각기 다르기 때문에 주어진 환경과 마음가짐이 삶의 방향에 매우 중요한 영향을 끼친다. 내가 태어난 때는 나라를 잃고 초근목피로 하루를 살아가기도 매우 어려운 시절이었다. 시골에서 형제가 많은 집안의 장남으로 태어나 6.25 전쟁을 겪었고, 서울에 유학하여 생존경쟁에서 이길 수 있는 강인한 체력과 정신력을 갖고 있었다.

기업가의 한 사람으로서 수많은 우여곡절과 시련 속에서도 살아남을 수 있었던 것은 신뢰를 바탕으로 한 인간관계를 가장 중요시했기 때문이라고 생각한다. 회사를 경영하면서 정부, 유관기관, 단체 등과의 관계에서 다양한 경험을 하며 쌓아온 신뢰를 통해 주위의 도움으로 난관을 극복할 수 있었고, 지금도 나에게 그 인맥이 무엇보다 큰 자산이라고 생각한다.

1978년 한국전력을 퇴직할 당시 우연히 알게 된 보성물산 조관행 사장님과 인연이 되어 그 후 회사를 인수할 기회를 얻었고, 내가 자체 공장을 확보할 때까지 서울 구로동 공장을 운영하는 조건의 편리를 봐 주셨다. 1980년 반월공단이 조성되어 2,500여 평의 부지를 구입해 공장건물을 신축하고 준공하면서 사업장을 이전하였다. 그 시기에 우리나라 농어촌전화사업이 활발해짐에 따라 생산한 자재들의 판매에 큰 애로가 없었으며, 전 직장의 선후배와 전기공사 동업자, 특히 입사 동기들의 많은 배려와 도움으로 회사경영이 잘 되어 1983년 2공장을 증설하여 철탑생산을 시작하였다.

1989년 2월 전기공업협동조합 이사장 선거에 참여하여 3인의 출마자 중 과반수의 득표로 14대 이사장에 취임하였다. 그때 협조해 주신 전기공업인에게 늦으나마 감사의 말씀을 드리고 싶다. 지나간 에피소드를 소개하면, 1983년 회사 운영 초기에 평소 알게 지내던 거래처와 융통어음을 이용하다가 상대가 부도내어 당시 5억 3,000만 원이라는 거액의 빚을 저 동반 부도 위기를 맞았다. 당시 거래은행 지점장과 상

담한 결과 한국전력 근무경력과 기업 신용, 거래처 평판 등 신뢰를 바탕으로 무담보 3억 원을 지원받아 부도 위기를 극복했고, 그것을 계기로 정도경영을 경영철학으로 삼고 있다. 이사장 취임 후 정부의 중소기업육성방안의 하나인 조달청 '단체수의계약제도'에 따른 수의계약 대상품목의 확대로 연간 3,000억 원 정도의 지원에 힘입어 조합 재정이 좋아졌으며, 조합원사 간의 화합을 도모하고 애로사항을 청취하여 당시 상공부에 건의한 결과 '전기공업진흥회' 설립허가를 받아 경기도 성남시 분당구 야탑동에 연수원 부지 1,820평을 확보하는 쾌거를 이루었다.

개인적으로도 전기조합의 발전과 더불어 1994년 보성과워텍(주)을 코스닥 시장에 상장시키는 성과를 거두었으며, 1996년 안산상공회의소 회장 선거에 당선되어 2008년 2월 말까지(4대-8대) 반월공업단지의 배후도시인 안산시 내의 1만여 개 기업 대표들과 끈끈한 인맥을 쌓게 되었다.

1997년 IMF 외환위기가 발생하여 중소기업의 연쇄 부도가 속출하고 공장 가동률이 65% 이하로 떨어져 회원사들은 신용보증기금 보증서 발급이 되지 않아 정부의 특별지원 대책 회의를 반월공단회관에서 개최하였다. 당시 임창열 재정경제원장관 주재로 각 은행장과 신용보증기금 이사장이 배석한 자리에서 회원사를 대표하여 보증 한도가 없어 부도 직전인 상황을 "나도 6개월 후면 5억 원의 채무를 막을 길이 없어 부도를 낼 수밖에 없다"고 어려움을 토로하고 폐회하였다. 그 후 IMF 자금 지원으로 중소기업 보증서 발급이 완화되어 한숨을 돌리고 경기가 회복되었던 기억이 생생하게 난다.

보성파워텍(주)도 도산 위기에서 극적으로 살아남아 3개 공장을 일부 정리하여 충주에 있는 신호기공이란 부도회사를 인수하고 인근 부지를 확보하여 2003년 6만여 평에 공장을 이전하기로 확정하고, 2009년에 충주 2공장을, 2016년에는 3공장을 차례로 준공하여 1공장은 원자력 철골(플랜트), 2공장은 철탑과 철구조물, 3공장은 ESS 및 신재생에너지 공장으로 운영하게 되면서 30여 년 정든 안산시를 떠나게 되었다.

2000년 보성전기를 보성파워텍으로 상호를 변경하였고, 한

국전력 본사가 나주로 이전함에 따라 2017년 나주시 산업단지 에너지밸리 1호 기업'으로 나주공장을 준공하면서 모든 중전기를 전담 생산하고 있다.

얼마 안 되는 퇴직금과 신뢰 하나를 자산으로 1978년 기업가로서 전력산업에 몸을 담은 지 26년 만에 2005년 전기의 날에 '금탑산업훈장'을 받는 영광을 얻었다. 그리고 70세가 되던 2008년에 2세 경영을 선언하고 장남인 임재황이 대표를 맡아 에너지신사업과 해외사업에 더욱 힘쓰고 있다.

정부의 신재생에너지 정책에 부응하기 위하여 독일 SMA사 인버터 총판, 한국전력에 ESS 및 전기충전기 납품, 한국전력의 기술지원과 협조로 필리핀 22.9KV 송압공사를 적극 추진하고 있다. 2020년에는 필리핀 태양광발전사업에 양국 대통령이 합의한 프로젝트를 남동발전과 협의하여 추진 중에 있으나 코로나19 팬데믹으로 지연되고 있다. 2세 경영을 시작한 이후 임재황 대표도 2020년 전기의 날을 맞아 '은탑산업훈장'을 받아 부자가 함께 훈장을 받는 영광을 이루었다.

'신뢰를 바탕으로 한 인맥관리와 정도경영'은 오늘의 보성과워텍(주)과 나를 있게 한 소중한 경영철학이다. 그동안 보성파워텍(주)을 물심양면으로 도와주고 협조해 주신 모든 분들께 감사 말씀을 드리며 건강을 기원한다.

기업개요



업체명: 보성파워텍(주) | 대표자: 임재황  
 주생산품: 철탑, 관형지지물, 변압기  
 본사: 충청북도 충주시 주덕읍 대창길 70  
 전화: 043-857-0311 | 팩스: 043-852-0397  
 홈페이지: http://www.bosungpower.co.kr/  
 조합 가입일자: 2004년 8월 3일

# 항상 깨어 있는 자세로 솔선수범해온 40년

박성대 / 상도일렉트릭(주) 회장



사업을 하는 사람이라면 누구나 잘 되기도 하고 어려운 시기를 만나기도 하듯이, 나 자신에게도 지난 40년은 순탄 등락을 거듭해온 시간이었다. 물론 시기와 장소를 가리지 않고 솔선수범하며 최선을 다하는 성격 덕분에 어려운 위기를 만나도 그 어려움에서 남보다 일찍 벗어날 수 있었고, 그러한 행동이 오늘날의 위치에 이르는 기틀을 만들어 줄 수 있었다고 생각한다.

고향인 경상북도 포항에서 전기와는 전혀 무관한 일을 하고 살아가던 내게 서울에서 전기·조명·통신 관련 대리점을 하고 있던 형님이 “천호동에 있는 대리점을 맡아보라”는 제안을 승낙해버린 것이 내가 전기와 처음 인연을 맺게 된 계기였다. 불철주야 뛰고 또 뛰는 노력 끝에 대리점을 인수한 지 3개월 만에 손익분기점을 돌파하면서 업계에서 A급 대리점으로 성장시킬 수 있었다. 그러나 고향에 계신 어머니께서 “대리점을 형편이 어려운 막내 여동생에게 넘겨주라”며 권하신 말씀에 두말없이 대리점을 여동생에게 인계하고 다른 사업을 찾아보게 됐다. 그러던 중 우리 대리점과 거래하던 차단기 업체 사장님께서 자신의 회사를 인수해 운영해보라는 제안을 받아들여 1986년 회사를 인수한 것이 오늘날 상도일렉트릭에 이르게 된 것이다.

인수 초기 어려웠던 회사는 타고난 성실함과 시대의 흐름을 읽는 제품개발로 빠른 성장을 거듭했다. 회사의 대표 상품인 누전차단기와 배선기구, 세대분전반, 통신단자함은 우리나라 어느 가정에 가더라도 쉽게 볼 수 있을 정도로 절정의 인기를 누리고 있었다. 밖에서 버튼을 눌러 분전반을 열리게 하는 제품은 특허를 받기까지 하면서 경쟁사와 크게 차별화해 소비자들의 사랑을 듬뿍 받기도 했다.

하지만 우리에게도 큰 어려움이 닥쳐왔으니 당시 온 국민이 혼란을 치렀던 IMF 외환위기가 그것이었다. 용산사옥과 공장을 매각해 1997년 천호동에 사옥을 건립했으나 IMF

외환위기로 인해 신축 사옥에 입주하기로 했던 계약자들이 줄줄이 계약을 파기하였다. 결국 늘어나는 이자를 견디지 못해 혈값에 신축 사옥을 매각하고, 매출 또한 반 토막이 나는 어려움을 겪을 수밖에 없었다. 부도의 위협에 시달리면서도 위안을 삼을 수 있었던 것은 사옥을 매각한 자금으로 우리에게 납품하던 협력업체들에게 지불해야 할 대금을 모두 처리하면서 그들과 같이 생존해 나아갈 수 있었다는 것이다. 사옥 매각 후 노원구 월계동에서 공장과 사무실을 함께 쓰는 어려움을 보낸 뒤 공장을 의정부로 옮기고 노력에 노력을 거듭하면서 의정부 공장 이전 3년 만에 어려움을 극복했다. 그리하여 마침내 2021년 1월 파주로 새 사옥을 마련해 사무실과 공장을 합쳐 이전할 수 있었다.

이 과정에서 또 하나 잊을 수 없는 것은, 한창 회사가 힘든 시기였던 2015년에 어려운 상황에서도 최선을 다하는 직원들의 사기를 진작시키기 위해 전 직원을 태국으로 여행하게 해준 것이다. 비록 본인은 건강이 좋지 않아 여행을 함께 하지는 못했지만, 그때 여행을 준비하며 즐거워하던 직원들의 밝은 모습을 생각하면 조만간 또 한 번의 목표 달성을 통해 전 직원 해외여행을 할 수 있을 것 같아 벌써부터 기분이 좋아진다. 40여 년 회사를 운영해온 기간 내내 풍족했던 기억보다는 어려웠던 기억이 훨씬 많은 것이 사실이다. 하지만 항상 조금이라도 형편이 나아지면 기업가로서 나라와 사회를 위해 봉사하고 싶다는 생각을 줄곧 해왔던 것을 최근에 실천으로 옮기게 됐다.

2021년 1월 서울의 본사와 의정부 공장을 파주로 통합이전하면서 사회에 조금이라도 보탬이 되고자 개인적으로 1억 원 기부자 모인인 사회복지공동모금회(사랑의 열매) 아너 소사이터티 회원이 되었고, 이와 함께 법인 명의로도 사회복지공동모금회에 1억 원을 기부해 파주 2호이자 경기북부 3호 ‘나눔 명문기업’으로 등록하여 지역사회와 함께 성장하는 기업의 모범을 보이고 있다.

기업이 시대의 흐름을 읽지 못하면 경쟁에서 결코 앞설 수가 없다. 다른 것은 몰라도 이 부분만큼은 항상 솔선수범하여 실천해 왔고, 현재도 가장 중요하게 생각하고 있는 사항이다. 오래전 우연히 이어령 교수의 강의에서 “앞으로는 정보화시대가 도래할 것”이라는 강의를 듣고 국내에 컴퓨터가 갖 도입되기 시작하던 때에 1대당 750만 원에 달하던 286 컴퓨터 20대를 구입해 회사를 전산화하기도 했다. 컴퓨터에 적응하지 못하고 회사를 그만두는 직원이 생기기도 했지만 사장인 본인이 앞장서 컴퓨터를 배우고 다루는 덕분에 직원들도 다른 회사보다 훨씬 일찍 컴퓨터와 인연을 맺을 수 있었고, 그 결과 회사의 업무 효율화도 꾀할 수 있었다.

그동안 컬러비디오폰 등 많은 획기적인 제품들을 개발했지만, 시기적인 상황 등 여러 가지 문제로 인해 빛을 보지 못하고 사라진 제품들도 많다. 하지만 이러한 경험들은 더 큰 발전을 위한 소중한 요소로 작용할 것이라고 생각하며, 앞으로 그동안 축적된 노하우를 바탕으로 지속적인 연구개발을 통해 차단기, 개폐기, 배선기구, 분전반에 이르기까지 상도일렉트릭의 제품들이 국내뿐만 아니라 해외에서도 최고의 성능을 인정받을 수 있도록 최선의 노력을 다할 것이다.

기업개요



업체명: 상도일렉트릭(주) | 대표자: 박재현  
주생산품: 차단기, 배선기구, 분전반  
본사: 경기도 파주시 월롱면 한태말길 214  
전화: 02-907-5656 | 팩스: 02-906-0228  
홈페이지: http://www.sangdo.com/  
조합 가입일자: 1981년 11월 25일

# ‘신뢰’를 바탕으로 한 국내 최고 전력IT 기업으로 성장

이해규 / 송암시스콤(주) 회장



“기술은 오래되면 새로운 기술에 밀려 가치가 사라지지만 믿음과 신용은 쌓일수록 더 건강해진다.”는 말이 있다. 회사 창립 30년 동안 크게 가진 것은 없어도 가장 큰 자산은 그동안 쌓아온 고객들의 우리 회사에 대한 ‘신뢰’라고 자신한다.

전력IT를 비롯한 관련 분야 최고의 연구진과 최고의 프로젝트 매니저 능력을 보유함으로써 확보한 고객의 ‘신뢰’는 과거와 현재는 물론 앞으로의 회사 발전을 보장해줄 가장 중요한 자산으로서 그 빛을 더욱 발할 것이라고 생각한다.

1991년 창립 초기 막 사업을 시작한 회사에 자금압박이 조금 있었지만 다른 회사와는 달리 대체로 순탄한 길을 걸어온 것이 사실이다. 특히 많은 국내 기업들이 아픔을 겪었던 IMF 외환위기는 오히려 우리에게는 기회가 되기도 했다. 한국전력이 관련했던 통신회사 주식을 IMF 외환위기가 터지기 전에 좋은 조건으로 매각하고, 환차익으로 생긴 이익 등으로 당시 천정부지로 올랐던 금리 혜택까지 받으면서 자금 면에서 크게 여유가 생겼고, 여기에 기업경영이 더욱 활성화되면서 2002년에는 ‘무차입 경영’을 선언하기도 했다.

또 2009년에는 원주로 공장을 이전함으로써 각종 세금혜택을 받아 경영에 크게 이득이 됐음은 물론 현재 IT연구의 핵심으로 부상한 판교에 일찌감치 설치한 기업연구소는 회사의 성장을 진두지휘하는 ‘심장’ 역할을 톡톡히 하고 있다. 우리 회사는 전력네트워크에 강점을 지닌 유일한 회사로서 한국전력을 비롯한 전기 관련 산업에 많은 기여를 했다고 자신한다.

외국 기술에 의존하던 수많은 기술을 국산으로 대체하는 한편 기술적으로 해결하지 못하던 문제를 수없이 해결하기도 했고, 비싸게 치르던 비용을 크게 낮추는 데 기여하기도 했다. 한국전력이 비싼 값에 사용하던 회선임대료를 우리가 획기적으로 낮추게 한 것은 한국전력에는 큰 이익으로 작용했

지만, 이 때문에 그와 관련된 통신회사는 우리 회사를 죽도록 미워하게 만들기도 했다.

매년 총 매출의 20% 이상을 R&D 관련 분야에 투자함으로써 전력IT 등에 관해서는 타의 추종을 불허할 만큼의 실력을 보유했다고 자신한다. 그러나 우리가 보유한 기술을 더욱 효과적으로 활용하지 못하고 도리어 관련 업체에서 이를 견제하는 모습을 볼 때면 아쉬울 따름이다.

최근의 상황에서 중전기는 IT를 배제하고는 발전할 수 없다. 그것도 중전기에 IT를 더하는 것이 아니라 IT에 중전기를 더하는 것이 더 올바른 방향으로 발전할 수 있다고 생각한다.

전기산업의 구조를 생산과 수송, 품질로 구분할 때 우리는 전력고객에게 영업서비스 차원에서 전기의 품질을 더욱 좋게 만드는 역할을 수행한다고 할 수 있다. 전기산업은 앞으로 계속 좋은 품질의 전기를 요구할 것이고, 그러한 상황에서 우리의 역할은 더욱 중요해질 수밖에 없을 것이다.

우리 회사가 중전기 분야로 적극 진출하고자 했을 때 업계에서 이를 견제했던 것은 우리 회사 차원에서가 아니라 우리나라 전체 전기산업의 발전을 위해서 너무나 안타까운 일이었다고 생각한다. 조그마한 이익을 위한 잘못된 판단이 엄청난 규모의 시장을 잃어버리고, 또 세계시장에서 우리 기업들의 경쟁력도 뒤떨어지게 만들까 우려된다.

오는 2025년 한·중 FTA가 종료되는 시점에 우리나라가 어떻게 중국산 제품에 대응할 것인지 생각하면 마땅한 답이 나오지 않는다. 기술, 가격, 규모 등 모든 면에서 그들을 대적할 힘이 없는 것이 사실이다.

과거 우리나라 산업을 대표했던 섬유를 비롯해 전자, 통신 등 많은 산업이 세계시장에서 최고를 자랑했지만 유독 중전기산업만은 세계 제1의 자리를 엿본 적이 없는 것이 사실이다. 그만큼 IT를 근간으로 하는 시대적 흐름에 중전기가 둔감했다는 반증이다. 이제 우리나라 중전기는 깨어나야 하

고, 벽을 허물고 서로의 머리를 맞대면서 새로운 분야에 대한 도전을 멈추지 말아야 한다.

과거 회사 초창기에 취급하던 종목을 아직도 계속 유지하고 있다고 자랑하는 업체가 있다. 그 품목에 대한 오랜 연륜을 인정하지만, 더 이상의 발전이 없고 새로운 것에 대한 도전이 없다면 과연 이 기업을 성공한 기업으로 봐야 할까?

멈춰 있는 기업은 기업이 아니라고 생각한다. 기업은 움직이고 변신해야 하며, 새로운 것을 먹고 살아야 한다.

그런 면에서 우리 회사는 항상 움직이고 새로운 것에 대한 도전을 두려워하지 않으면서 계속 변화를 시도하고자 한다.

정보해킹, 양자암호통신, 정보저장 등 새롭게 떠오르는 시장에 대한 신기술 개발과 도전을 지속할 것이다, 우리의 끊임없는 도전과 혁신이 국내 전기산업 발전에 큰 밑바탕이 될 것이라는 믿음과 신념은 앞으로 더욱 강해질 것이다.

기업개요



업체명: 송암시스콤(주) | 대표자: 김도완, 이지학  
주생산품: 광전송장비, 광모뎀, 전력IT  
본사: 강원도 원주시 문막읍 동화공단로 32  
연구소: 경기도 성남시 분당구 판교로228번길 17, 1동 8층 (판교세븐벤처밸리2단지)  
전화: 031-8018-7000~4 | 팩스: 031-8017-9988  
홈페이지: http://songam.co.kr/  
조합 가입일자: 2007년 11월 2일

# 연구개발이 회사 발전의 중추적 역할 수행

유문영 / 유호전기공업(주) 회장

창업한 지 40년을 훌쩍 넘은 지금, 제품 하나 더 판매하려고 같은 업종에 속해 있는 업체끼리 치열하게 경쟁하는 수준은 벗어난 것 같다는 생각도 해보게 된다.

열악한 환경에 많은 어려움이 따랐지만 새로운 제품의 개발을 통해 우수한 제품으로 승부한다는 회사의 방침에 묵묵히 따르고 노력해준 모든 직원들에게 감사한 마음이다.

그간 회사 발전의 기반을 마련해줬던 수배전반, 중앙집중감시장치, 선로보호장치 등을 선두로 시대에 부응하는 종합 예방진단시스템, 디지털변전소운영시스템, 전력구운영시스템 등은 우리 유호만의 특색을 지니며 더 큰 발전을 견인하는 데 기여하고 있다.

특히 140여 명에 달하는 전 직원 중 본사와 판교 양 연구소에서 근무하고 있는 30여 명의 연구인력은 오늘날 우리 회사가 있기까지의 원동력이자 희망찬 미래의 우리 회사를 이끌어갈 힘의 원천이기도 하다. 이러한 뒷받침이 있었기에 이제 우리 회사는 전체 매출 중에서 정부 연구개발(R&D) 과제와 연관된 매출이 상당 부분을 차지하고 있고, 회사의 운영 방향도 그에 맞춰 과감하게 변화해 나갈 수 있게 되었다. 기업을 운영해오는 동안 아주 큰 위기는 없었지만, 모든 기업이 그렇듯이 처음부터 순탄한 길만을 걸어온 것은 아니다. 시시각각 정부와 한국전력 등 관계부처에 협력을 구하는 등 각고의 노력을 펼치면서 우리의 시장을 조금씩 확보해 나갈 수 있었던 것이다.

회사가 창업한 초창기 우리나라는 중요한 전기제품을 내자와 외자로 구분해 구매하고 있었는데 중앙감시집중제어반, 선로보호장치 등 대다수의 제품을 외자를 통해 외국기업으로부터 구매해오고 있었다.

이것을 당시 동력자원부와 한국전력 등을 찾아다니며 설득하고 이해시키며 우리 회사 등 일부 국내 회사가 국산으로 대체하는 데 성공한 것은 이후 전기업계에서 국산화가 활발

히 진행되었던 결과로 미루어 볼 때 지금 생각해도 회사의 입장에서뿐만 아니라 향후 국내 전기업계의 발전을 위해서도 큰 역할을 했다고 평가해도 될 것으로 생각한다.

또 일부 대기업만이 생산·납품하고 있던 제품을 우리 회사 등이 앞장서 중소기업이 제작해 납품할 수 있게 한 것도 당시 협조했던 중소기업의 시장참여 확대에 큰 기여를 한 것으로 기억에 남는다. 물론 그 배경에는 우리 회사를 비롯한 기업들의 역할도 있었지만, 단체수계약을 운영하는 한국전기공업협동조합이 있었기에 가능한 일이기도 했다.

사업 초창기 모든 것이 열악할 수밖에 없었던 상황에서 조합이 운영하고 있는 전도금 제도는 우리와 같은 작은 규모의 기업에게는 너무도 큰 버팀목이 될 수 있었다.

한국전력 등 구매처와의 구매계약서만 있어도 생산에 필요한 자금을 구할 수가 있었으니 신용에 대한 객관성이 미흡했던 중소기업으로서의 천군만마와 같은 제도라 하지 않을 수 없었던 것이다.

전기조합과 그동안 누구보다 많은 관계를 맺어 왔고, 누구보다 더 깊은 애정을 지니고 있는 나는 지금도 조합에 감사한 마음을 갖고 있고, 중소기업들의 발전과 육성을 위해 더 많은 역할을 수행하면서 발전하기를 바라는 마음이다.

다만 단체수계약을 운영하면서 전기조합이 전성기를 누리던 당시 조합이 조합원을 대리해 구매처와 계약한 물량을 업체들에게 그냥 일률적으로 배정하기보다는 신기술 개발이나 수출 등 일정한 목표를 제시하고 그에 따라 계약물량을 차등적으로 배분해 주는 등 제도적인 개선에 조금 더 노력했다면 우리 업계의 수준을 더욱 발전시킬 수 있었을 것이라는 아쉬움이 남기도 한다.

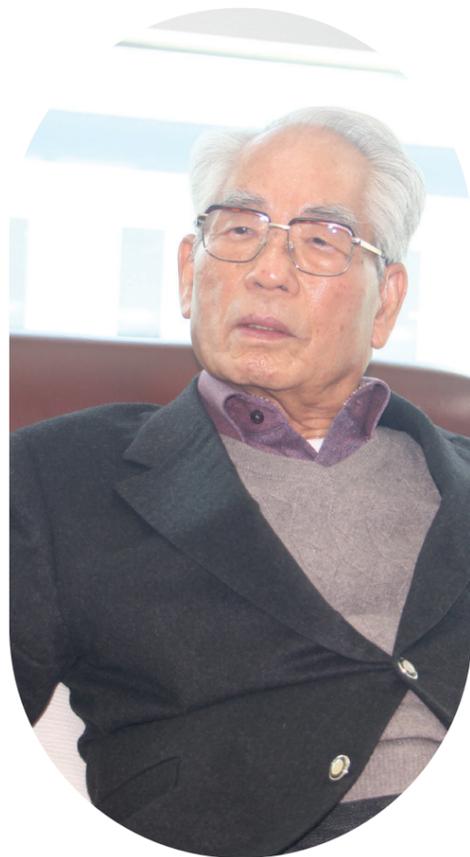
또 현재는 변압기 품목만 조합이 한국전력과 계약을 체결하고 있는 것으로 알고 있는데 다른 품목들도 조합이 참여할 수 있는 방법을 찾을 수 있다면 업체들이나 조합의 발전에

도움이 되지 않을까 생각한다.

한편 회사가 순탄하게 운영되면 남의 시기도 받게 되는 모양인지 기억에서 사라지지 않는 일이 있다. 회사가 한창 성장 중이었던 시기에 누군지 알고 싶지도 않지만 우리 회사를 감사원과 수사기관에 고발한 사건이 발생했던 것이다. 별 문제가 되지 않은 채 마무리되었지만, 평소 남의 것을 취하기보다는 도리어 남에게 베풀려고 노력해 왔던 입장에서 약간 씁쓸한 일이 아니었다.

척박했던 환경에서 시작한 사업이 어느새 시간의 흐름을 겪으면서 지금의 회사로 발전하게 됐다. 지금까지의 과정에서 회사 발전에 도움이 됐던 모든 것에 감사한 마음을 가지며, 초심을 잃지 않고 항상 최선을 다하며 노력하고자 한다.

전 직원들과 가치 있는 생산 활동에 임하고 있다는 자부심을 가지고 변화하는 사회에 능동적으로 부응하는 자세로 국가경제와 사회발전에 기여하는 지속가능한 기업으로 발전해 나가고 싶다.



기업개요



업체명: 유호전기공업(주) | 대표자: 유인창, 한국찬  
주생산품: 배전반 및 전동기제어반  
본사: 경기도 양주시 백석읍 권율로1253번길 39-42  
전화: 031-828-9000 | 팩스: 031-871-8810  
홈페이지: <http://www.youho.co.kr/>  
조합 가입일자: 1981년 4월 28일

# 품질 최우선으로 지켜온 배전반 외길 50년

양규현 / 한양전공(주) 회장



배전반업계 외길 50여 년. 크게 이루었다고 할 것은 없지만 1978년 회사 설립으로부터 무한경쟁시대인 오늘에 이르기 까지 우리는 판매실적도 중요하지만 제품의 품질만큼은 반드시 책임진다는 신념을 이어오고 있고, 앞으로도 이어질 것이다.

우리 회사의 주거래처인 삼성그룹의 이미지에서 보듯 조그마한 결함도 인정하지 않고 평소 품질과 하자보수에 최선을 다했던 것이 치열한 경쟁에서 생존할 수 있었던 비결이다.

이러한 국내시장에서의 신뢰를 기반으로 중국, 베트남 등지에 약 1,300만 달러의 수출 실적도 보유하고 있다. 우리는 품질검사와 사후관리(QC와 AS)에 가장 많은 비중을 두고 있으며, 국내외 각 현장에도 시운전 및 사후관리(AS)를 담당하는 별도의 3~5개 팀이 상주하며 항상 제품의 이상 유무를 실시간으로 감시하면서 비상 시 신속 대응하는 체제를 갖추고 있다.

회사가 우수한 품질을 인정받기까지 기울였던 노력은 결코 만만치 않았다. 배전반 업계 최초로 1980년 초 당시 대당 7~8,000만 원에 달하는 아마다 펀칭을 도입해 작업 정밀도를 높여 품질 향상과 작업시간 절감을 이루고, 1983년에는 설계에 CAD시스템을 최초로 도입했다.

이밖에도 국내에서는 용접식 고정형이 일반적이었던 큐비클을 업계 최초로 조립식으로 설계·제작하는 한편 스테인리스 도장 기술을 일본으로부터 전수받아 국내 최초로 실현하는 등 배전반업계의 기술수준 향상을 선도해 왔다. 수배전반 오퍼레이팅 매뉴얼, PANEL 제작 기준서, 태양광발전소 시공 기준서 등 자체 제작한 매뉴얼과 기준서를 보유하고 활용 중이다.

그동안 어려움이 없었던 것은 아니다. 1994년 2년 정도밖에 거래가 없었던 (주)한양이 부도가 나면서 당시로서는 감당하기 힘들 정도의 거액인 20억 원 가까이 연쇄 부도를 맞고 말았다. 이후 IMF 외환위기가 터지고 환율과 이자가 급상승

하는 부담을 감당할 수 없어 반월에 공장 부지로 매입했던 3,200평에 달하는 땅을 헐값에 매각할 수밖에 없었던 것은 아직도 두고두고 아쉬움이 남는다.

“불행은 사방에서 오고, 행복은 외길로 온다!” 했던가? 비슷한 시기 품질검사 담당자가 조작실수를 저질러 감전사하는 안타까운 사고가 발생해 수습에 어려움을 겪는가 하면, 일본에서 2년간 기술연수를 하던 직원이 마치고 돌아올 시점에 고혈압으로 쓰러져 또 한 번 어려운 과정을 넘겨야만 했다.

하지만 죽으라는 법이 없듯이 나쁜 일만 계속 생기는 것도 아니었다. 삼성자동차에 제품을 납품하던 당시 일부 협력업체와 우리를 비교하던 외국에서 초청된 감리가 우리 제품을 극찬해준 것이다. 또 한국전기안전공사 담당자가 사용전 검사를 하면서 품질에 감사를 표시하는 등 제품의 우수성을 인정받는 일이 이어졌다. 이러한 과정을 통해 우리는 거래처들로부터 품질을 확실히 인정받았고, 삼성엔지니어링 협력업체단 회장을 역임하는 등 업계에서 더욱 기반을 탄탄히 다지는 계기를 마련할 수 있었다. 우리 모두가 품질에 최선을 다한 결과라 하지 않을 수 없다.

내가 한국전기공업협동조합 이사장직을 수행하던 2000년대 초반기는 조합이나 업계 모두 최고의 혼란기를 지나고 있었다. 조합은 극렬하게 पै가 갈려 조합원 간의 이익 추구로 서로 으르렁대고 있었고, 업계에서는 그동안 힘없는 중소기업의 울타리 역할을 해왔던 단체수의계약이 폐지되는 수순을 밟고 있는 등 그야말로 풍전등화의 위기에 몰려 있었다. 또 조합을 재정비하는 과정에서 대다수의 직원들이 퇴직하면서 업무 인수인계가 진행되지 않아 조합 업무가 마비되는 상황도 발생했다.

그래도 문제를 해결해 나갈 수 있었던 것은 조합의 정상화와 업계 발전을 위해 뒤에서 묵묵히 뒷받침해준 조합원들이 있었기 때문이었다. 또한 당시에는 몰랐지만 조합 이사장을 그만두고 얼마간의 시간이 흘러 그때를 뒤돌아보니 당시 김홍

배 전무이사가 얼마나 큰 역할을 했는지 느낄 수 있었다. 만약 김 전무가 없었다면 조합이 정상화되기까지는 더 많은 시간이 걸렸을 것이다. 이번 기회를 빌려 김 전무에게 진심으로 감사의 말씀을 전하며, 조합의 무궁한 발전을 기원드린다.

“흐르는 물은 썩지 않는다”는 말이 있다. 우리 회사도 지속적인 발전을 위해 현재에 머물러 있지 않고 내일을 향해 계속 전진해 나갈 것이다.

우리 한양전공은 배전반사업 외에도 신재생에너지의 태양광발전용 접속함과 인버터를 개발하고, 수상 및 해양 태양광사업, 풍력발전사업에 참여하는 등 새로운 분야에 도전을 지속하고 있다. 칠레에 현지법인을 설립해 한국수력원자력과 태양광사업을 추진하는 등 국내외 신재생에너지 사업 확장에 주력하고 있으며, 태양광 발전장치 시스템 및 화재예방 감지장치가 장착된 수배전반이 조달 우수제품 인증을 획득하여 관수시장으로의 진출에 집중하고 있다.

비록 현재까지 괄목할 만한 성과는 없지만, 에너지산업 분야 등 다방면에 투자·노력함으로써 멈추지 않고 계속 발전해 나가는 미래지향형 기업의 면모를 갖추어 나갈 것이다. 코로나19로 인한 어려운 현실에 조합 모든 기업들의 인력과 자구력을 바라며, 조합의 성장과 발전을 기원한다.

기업개요



업체명: 한양전공(주) | 대표자: 양정일, 양규현  
 주생산품: 배전반 및 전동기제어반  
 본사: 경기도 평택시 서탄면 수월암2길 98-23  
 전화: 031-945-4461 | 팩스: 031-945-4460  
 홈페이지: http://hyele.co.kr/  
 조합 가입일자: 1983년 5월 11일