

KEMC 60 Years History

제2부 부문사



제1장

대정부 정책 건의

제2장

교육, 기술지도, 세미나

제3장

수출진흥 사업

제4장

대내외 협력활동

제5장

홍보 및 각종 사회 활동

대한민국 산업 발전의 토대를 이루는 전기공업인들이 모여
시련과 위기를 극복하며 발전을 거듭해온
한국전기공업협동조합 60년의 역사 속에는
다가올 100년의 미래를 열어갈 비전이 담겨 있습니다.

1

대정부 정책 건의

대정부 정책 건의 활동은 조합원사의 권익을 보호하고
키우는 데 가장 중요한 활동이며, 나아가 비조합원을 포함한
전체 전기공업계 관계자들의 권익과 중소기업의 성장·발전에
필수적인 활동 중 하나이다.

01 조합원의 권익 보호를 위한 다양한 정책 건의



조합원사의 권익 보호를 위한 건의 활동(1960~1970년대)

대정부 정책 건의 활동은 조합원사의 권익을 보호하고 키우는 데 가장
중요한 활동이며, 나아가 비조합원을 포함한 전체 전기공업계 관계자들
의 권익과 중소기업의 성장·발전에 필수적인 활동 중 하나이다.

조합은 1962년 설립 이후 정부와 공공기관과의 관계를 유지하며 조합원
사의 권익 보호를 위한 건의 활동을 꾸준히 해왔다. 특히 1960년대에는
상공부와 세관을 중심으로 수출입과 관련한 건의가 많았다. 1962년에는
특수 소전구의 미국지역 수출 가능성 여부 등을 검토한 종합 의견조사건
의서를 상공부에 제출했다. 이후 주로 국산화가 가능한 제품에 대한 수
입 금지조치와 주요 수입물품의 국내 도매가 고시 제정 등의 건의가 이
어졌다. 1967년에는 정부의 수출입 관련 네거티브 시스템(Negative List
System, 무역자유화) 실시에 따른 대책을 건의했으며, 관세율 인하, 전기
용품 제조면허제 확립 촉구 등과 더불어 원자재 수입에 대한 가격과 자
금 배정 등에 대해서도 건의했다.

1970년대 들어서며 원자재 가격 인상 등으로 인해 제품 원가가 오르자

제품에 대한 세율 인하와 가격 인상을 건의했다. 1973년에는 물품세 인하를 건의하여 전기냉장고, 공기조화기, 세탁기, 전기 오븐 등 일부 전기용품의 물품세가 인하되어 가격을 낮추게 되었다. 같은 해 8월에는 5개 조합원사 대표가 모여 원자재 가격 인상에 따른 민간 사용 변압기 가격 현실화를 결의하며 변압기 가격을 24% 인상해줄 것을 경제기획원, 상공부, 조달청에 건의하는 등 가격 조정에 대해 지속적으로 건의했다.

조합은 또 전기공업이 기간산업임에도 전자산업과 차별화되지 못하고 지원책도 미비하자 '전기공업진흥을 위한 특별법' 제정을 강력히 주장하며 추진하는 데 전력을 다했다. 또 정책 건의 자료를 만들고, 정부 관계기관과 학계·업계 유력 인사들을 초청하여 두 차례 공청회도 열었다.

1970년대 말 제2차 석유파동 등으로 국내외 경제 여건이 악화되어 중소기업 가동률이 급격히 떨어지자 조합은 중소기업협동조합중앙회의 업종별 간담회 중 전기기기업종 간담회에 참석해 조합원사의 애로 사항을 건의하여 다음과 같은 조치사항을 이끌어냈다.

○ 간담회 건의사항과 답변 및 조치내용

구분	건의사항	답변 및 조치내용
제도개선 (상공부)	전기공업진흥에 관한 특별법 제정	기계공업진흥법과의 연관성을 검토하여 제정의 필요성과 방향 등을 비교 검토 중
원자재확보 (조달청)	규소강판, 규소강대, 전기동, 절연물 등 중소기업용 수입원자재의 정부비축 조기공급	· 전기동은 1979년 7월 현재 협동조합 소요분 이상을 비축하고 있고 국내 가격상승 시 방출할 계획 · 규소강판(대), 절연물 등은 1979년도 비축품목이 아니므로 비축 불가하며 1980년도 비축계획 수립 시 검토하겠음
	담보물 감정가액의 100% 대출	· 중소기업특별자금과 국민생활 긴요물자 생산자금 등 정책자금은 대부분의 은행이 감정가액의 100%까지 대출하고 있으며 담보초과분에 대해서는 신용대출도 다루고 있어 사실상 전액 대출되고 있음 · 담보가 부족하면 보증보험, 신용보증 제도를 활용해 대출이 가능함
금융 (재무부)	수입어음결제기간(B/L 도래 후 3일)중 공체일은 기간산정에서 제외	· 어음은 B/L 도래 즉시 결제하게 되어 있으나 현행 제도는 은행이 수입업자에게 B/L 도래 사실을 통지하는데 필요한 일수와 수입업자의 자금준비기간을 감안하여 B/L 도래 후 3일이 되는 날까지 결제하도록 하는 것임. · 결제기간 만료일이 공체일인 경우 만료당일에 결제가 불가능하므로 민법 제161조에 따라 다음 영업일까지 연장되나 동 기한 만료일 이의 공체일은 만료일의 결제 시 결제지장이 없으므로 기간연장의 사유가 되지 않음 · 다만 같은 기간 중 통지결제에 소요되는 기간을 최소화하고 통지접수 지연으로 인한 결제자금 준비에 지장이 없도록 금융기관이 서면통보와 전신통보를 병행하도록 조치

구분	건의사항	답변 및 조치내용
기타 (상공부)	전기제품에 대한 성능보장 · 한국전기기기시험연구소 조기완공 · 외국기관과 제휴하여 공동 시험알선	· 한국전기기기시험연구소(현 한국전기연구원)는 1981년 완공 예정대로 건의, 추진 중(현 건설 진도 43%) · 현재 시험연구소에서 시험 불가한 품목은 외국기관에 시험을 알선하고 있으며 앞으로 알선업무를 더욱 적극화 하여 시험에 불편이 없도록 할 계획
	중전기에 대한 국산대책 · 부품 및 소재공업의 육성 · 원조기술도입 장려 및 알선 · 중소기업의 국산개발 지원 및 보호	· 중전기의 주원자재인 규소강판을 포철에서 생산 공급할 계획 · 원천기술 도입을 적극 권장하며 전기기기시험소를 통한 알선을 적극 추진 · 국산개발 지원을 위해 시작품에 국고보조, 국민투자기금에 의한 국산화 자금지원 등의 대책을 실시 중이며 앞으로 확대하도록 관계기관과 협의

8

업계 현안 건의(1980년대)

1980년대 초반 경기 침체로 인한 휴폐업 사태가 이어지자 조합은 정부의 강력한 경기부양책과 연간 조달 물량 조기 발주, 정상 수요 외의 예비소요를 감안한 충분한 수급 책정 등을 요청했다. 또 상공부장관 초청 간담회를 열어 중소기업의 어려움을 토로하고, 대책으로 시설근대화 실현을 위한 장기저리자금 용자 확대, 노후시설 개선·교체 보조금 지원 확대, 업체당 용자 한도 확대 및 적금대출 의무 완화, 기술개발비 보조, 기계공업육성자금 지원 강화, 단자(短資)회사 등 제2금융권의 중소기업 대출

- 1983.06.02 김형배 공업진흥청장과 류기정 중소기업중앙회장 초청 품질관리촉진간담회
- 1983.11.25 품질관리담당 품질관리전문가 초청강연회



의무화 등을 강력히 요청했다. 관수품의 계획 발주는 물론 공급 체제 확립 및 물가연동제 계약방식 채택 등 가격의 현실화, 업체 규모별 특화품목 확대 지정, 전기공업진흥법 제정을 다시 요청하기도 했다.

품질관리에 대한 인식이 강해지던 1983년에는 공업진흥청장과 중앙회 회장을 초청하여 품질관리 촉진을 위한 간담회를 열어, 기술지도의 전문화 및 집단화, 주도적인 품질관리와 사후관리, 부품공급업체에 대한 품질교육지도와 수입부품에 대한 형식 승인 강화 등을 건의했다. 이에 공업진흥청장은 즉석에서 관련 답변을 하는 등 발전적인 시간을 보냈다.

1980년대 중반에는 주로 중소기업 고유업종 침해와 단체수의계약에 관련된 건의 등을 이어갔다. 특히 1984년에는 조합 단체수의계약 품목 중 변압기를 비롯한 수배전반 등 전기 기자재에 대해 일부 수요관청에서 공사 건설에 포함해 일괄 발주함으로써 도급 업체가 이들 품목을 지입(持入)하는 사례가 있다고 지적하고, 이를 시정해 줄 것을 상공부와 동력자원부 등에 강력히 요청했다. 이에 상공부는 전기기기의 품질향상과 중소기업 보호 육성 차원에서 시정 조치가 바람직하다고 회신하며 한전에 분리 구매를 적극 종용했다. 또 조합 소관 중소기업 고유업종인 무정전전원장치(UPS)제조업체의 고유업종 지속을 요청했으며, 1986년에는 앞서 1983년 8월 11일 중소기업 고유업종으로 추가된 CVCF/UPS와 정류기



1985.07.30
상공부 전자전기공업국장이 참석한
제2차 전기공업발전민간협의회 회의

○ 조합은 전기공업계를 대표하는 단체로서 창립 이래로 조합원사와 업계의 어려움을 정부에 끊임없이 건의하여 산업이 발전하는 데 긍정적인 역할을 담당해왔다.

제조업에 대한 지정을 존속해줄 것을 상공부에 건의했다. 특히 대기업의 중소기업 업종 침해와 관련해 1986년 상공부장관 초청 간담회를 열고 대기업의 경제력 집중 방지와 중소기업 경쟁력 제고를 위한 공정거래법 조기 개정과 중소기업 고유업종 확대 지정, 대기업이 영위하는 사업의 중소기업 이양, 중소기업사업조정법의 사후관리 강화 등 중소기업 업종 영역 보호를 건의했다. 이에 상공부장관은 공정거래법 개정안을 국회에 상정할 예정이라는 긍정적인 답변을 했다.

이 밖에 1980년대 말에도 상공부장관 초청 간담회를 개최하여 전기공업단지 조성 등을 건의했다. 당시 조합원사 359개 중 서울(41.0%)과 인천·경기지역(41.9%) 업체가 82.9%(287개)를 차지하고 있었다. 1988년 8월, 전 조합원사에 공업단지 입주수요를 조사한 결과 수도권 조합원사 대부분이 이전할 계획으로 나타났고, 이전촉진지역이 41개사, 제한정비지역이 37개사, 개발유보지역이 3개사, 자연보호지역이 4개사로서 총 85개사의 조합원이 개발을 추진하던 반월시화공업단지와 인천남동단지 입주를 희망하고 있었다. 조합은 이러한 조사를 바탕으로 전기제조 관련 업체 간 계열화·협동화와 조합원 간 부품 및 원부자재의 교류 판매, 정보 교환 등 조합원의 자주적인 경제 활동을 조장하고 전기공업과 중소기업의 육성발전을 위하여 공단 내에 중소기업형 전기공업단지를 조성해줄 것을 건의했다.

8

현장 애로사항 건의(1990년대)

1990년대 들어서면서 조합은 지방자치제 실시에 대비해 지역별 협의회를 구성·운영하면서 이들의 생생한 목소리를 반영한 건의 활동에 주력했다. 1994년 7월에는 상공부를 초청해 단체수의계약제도 추진 방향에 대한 정부·업계 간 간담회를 개최했다. 1996년에도 1월 전기공업 간담회를 비롯해 6월에는 통상산업부 전기공업과장 등 총 18명이 참석한 가운데 수출·입금 등의 지불 조건 개선, 문제점 및 애로사항 해소를 위한 정부 시책 추진 방향, 품목별 회의, 민간 주도 활성화 추진, 중소기업 기술개발 전담 기구의 적극적인 활용으로 업체 경쟁력 강화 유도, 대정부 건의사항

등을 토의했다. 또 같은 해 6월 21일에는 통상산업부 중소기업정책관이 참석한 가운데 중소기업 육성방안에 관한 조찬간담회를 개최, 정부의 중소기업 육성방안과 중소기업의 역할에 관해 토의하며 변압기 단가계약 납기 연장 등 11건에 대한 의견을 수렴했다.

이후에도 1997년 9월 통상산업부 생활공업국장 외 2명이 참석한 간담회를 개최, 첨단기기 및 자동화 설비의 수입 관세 인하와 400kW 이상 발전기 용 디젤엔진 할당 관세 면제, 해외 전시회 참가 시 정부 지원, 한전의 중소기업 기술개발자금 지원 지속, 수입품 시험·검사 강화, 제품 규격 한글 표준화, 공장 설립에 대한 행정 간소화 등을 건의했다.



1994.07.19
상공자원부 초청
단체수의계약 추진방향에 대한
정부·업계간담회

2009
포스코 전기강판 판매팀장과
중소변압기사 14개사 참석 간담회



단체수의계약 유지에 전력을 기울이다(2000년대)

2002년 조합은 수배전반의 관납가격 현실화를 위한 추진위원회를 구성하고 정부 관계기관에 현실화를 요청하며 다양한 공청회와 간담회 등을 통해 건의했다.

2004년부터 불거진 단체수의계약 폐지와 관련해서는 ‘단체수의계약제도 개선방안 공청회’에 참가해 의견을 개진하려 했으나 무산됨에 따라 감사원을 항의 방문했다. 2005년에는 ‘배전반 비상대책위원회’를 발족하고 조합별 비상대책위원회를 만들어 조합원사들의 적극적인 참여 아래 강력한 건의를 이어 나갔다. 또 전기공업계 신년 좌담회와 기자간담회 등을 통한 간접 건의도 적극 활용했다. 단체수의계약 폐지 이후에는 2006년 서울지방조달청 주관 오찬 간담회를 열어 현황을 논의하고 애로사항을 건의했으며, 서울지방조달청장은 이에 대한 합리적인 답변을 약속했다.

2009년에는 포스코 전기강판 판매팀장을 비롯해 중소 변압기업체 14개사가 참석한 가운데 간담회를 개최해 전기강판 생산현황과 향후 판매방식 그리고 전기강판 공급 부족으로 인한 현장의 어려움과 건의사항을 논



조합원과 업계 상생을 위한 건의활동(2010년대 이후)

이재광 조합 이사장은 2014년 4월 22일 중소기업중앙회관에서 열린 ‘중소기업 적합업종 대책위원회’ 출범식에서 위원장으로 선임되었다. 이날 대책위원회는 중소기업 적합업종 제도를 규제개혁 시류에 편승해 대기업을 옥죄는 ‘나쁜 규제’로 몰아가며 본래 취지를 왜곡하는 것에 대한 대책으로 다음과 같은 사항을 두고 국회·정부와 소통에 나섰다.

- 중소기업 간 균형적 성장을 위한 적합 업종제도 점검 및 방향 제시
- 적합업종 재지정에 대한 대응방안 수립 및 입장 조율
- 제도의 안정적 정착을 적합 업종제도의 존속과 품목 재지정

이재광 이사장은 “위와 같은 사항은 양극화된 우리 경제의 ‘비정상적 정상화’를 위해서라도 ‘선택이 아닌 필수’”라고 강조했다.

조합은 2014년 4월 29일 한국토지주택공사에서 주최한 간담회에 참석하여 공공구매 관련 업무절차의 애로사항 시정과 공공구매제도 활성화를 건의했다. 시정요구 사항은 물품대금 지급 관련 2건, 물품규격 1건, 소송고지 1건이었으며, 건의사항으로 우수조달공동상표와 MAS계약제도 및 소액수의계약 추천제도를 통한 계약을 적극 활용해줄 것을 요청했다. 이에 한국토지주택공사는 “조합의 의견을 적극적으로 검토하겠다”고 답변했다.

2014년 중으로 중소기업적합업종 합의 기간이 만료되는 82개 제조업품목에 대해 2014년 5월 20일 중소기업연구원이 주최한 전문가회의에서는 대기업과 중소기업 전문가 50여 명이 참석하여 열띤 토론을 벌였다. 대기업은 “적합업종의 엄격한 기준을 설정하여 재지정을 제한해야 한다”고 주장한 반면 중소기업계는 “대부분의 선진국처럼 대기업이 중소기업의 생존권 보호 차원에서 철수해야 한다”고 주장했다. 조합은 “물품제조 경우 중소기업적합업종 지정을 받았음에도 하도급 관행을 답습하고 있어 적합업종 지정 효과가 유명무실하므로 동반성장위원회에서 대기업의 수주 내역을 주기적으로 점검하여 하도급 관행을 뿌리 뽑고 적정이윤을 보장하는 제도적 장치를 마련해야 한다”고 건의했다.

이어 2014년 8월 조합은 중소기업중앙회로부터 ‘조합 추천 소액수의계약제도 개선사항 실태조사’ 요청을 받았다. 조합은 이 제도의 문제점으로 “수의계약이라는 용어를 사용하고 있으나 현실은 경쟁으로 운영되고

있으며 의무규정이 아닌 임의규정, 번거로운 절차 등으로 공공기관 담당자가 이 제도의 이용을 회피하고 있어 매년 실적이 감소하고 있다”고 밝혔다.

그리고 “이 제도를 법령에 의무화하고 중앙회 전산을 경유하지 않고 조달청 나라장터로 전산을 일원화하며 그간의 물가상승률을 감안하여 수의계약금액 한도를 1억 5,000만 원 이하로 상향 조정하여 내수경기 침체로 어려움을 겪는 소기업·소상공인의 수주와 계약기회를 확대하고 조합 기능을 활성화하게 해달라”고 개선을 요청했다.

2014년 9월 2일에는 중소기업중앙회에서 개최된

2014.07.16
이재광 이사장, 중소기업중앙회
제2차 중소기업 적합업종
대책위원회 공동위원장으로 참석



○ 2010년대에도 조합은 중소기업 적합업종, 공공구매제도, 조합 추천 소액수의 계약제도 개선 등 다양한 정책이 중소기업의 성장을 지원하고 어려움을 해소할 수 있도록 기회가 있을 때마다 적극적으로 건의해왔다.

‘내수회복과 경제 활성화를 위한 최경환 경제부총리 초청 중소기업인 간담회’에 이재광 이사장이 참석하여 중소기업 적합업종 재합의에 대한 정부의 지원을 요구했다. 또 같은 해 11월 4일에는 중소기업중앙회에서 열린 ‘경제 활성화를 위한 새누리당 대표 초청 간담회’에서 다음과 같이 건의했다.

- 조합추천 소액수의 계약제도: 이 제도가 의무규정이 아닌 사실상 일반경쟁이므로 수의계약을 의무화하여 균등한 기회를 제공하게 해달라.
- 소기업·소상공인 우선구매제도: 지나치게 까다로운 대상 물품 지정요건을 완화하여 중소기업 간 경쟁품목을 포함하고 수주 상한을 2억 3,000만 원 미만으로 제한해달라.
- 우수조달 공동상표 구매제도: 지방계약법에 수주금액을 국제 입찰 개방 기준 금액인 3억 5,000만 원으로 상향 조정해달라.

2014년 12월 11일 중소기업중앙회에서 열린 ‘공공조달시장 참여 확대 및 애로 해소를 위한 조달청장 초청 간담회’에서 조합은 조합 추천 소액수의 계약제도 개선방안을 제출했다. 이 방안에서 조합 추천 소액수의 계약제도를 법에 의무화하여 줄 것, 수요기관이 중소기업중앙회 SMPP와 조달청 전산을 이중으로 접속하는 번거로운 절차 때문에 기피하고 있으므로 조달청 나라장터로 일원화하고 조달청 나라장터에 상시 홍보판을 개설하여 제도를 활성화해줄 것, 2009년 개정된 수의계약 금액 한도를 물가상승률을 반영해 1억 5,000만 원으로 상향 조정하여 소기업·소상공인의 수주기회를 확대해줄 것 등을 요청했다.

2015년 5월 14일 중소기업중앙회에서 열린 조달청장 초청 간담회에서는 “기술력이 영세한 업체들이 공공시장에 진입하기 어려운 상황이므로 조합이 조합원사와 공동기술개발을 할 경우 조합을 계약 주체로 인정하여 기술개발에 참여한 조합원사와 공동으로 우수조달물품인증을 획득할 수 있도록 해줄 것”과, “공공구매시장에서 기술력이 영세한 일반업체도 일정 부분 수주가 가능하도록 제도적 보완이 필요하다”는 건의를 했다. 이에 조달청장은 “조합의 계약 주체 인정은 계약법령이 요구하는 요건에 미비하여 수용이 곤란하지만 기술력이 영세한 일반업체의 수주 부분은 점진적으로 진입 제한 등을 완화하여 수주기회를 상대적으로 늘리기 위한 노력을 계속하겠다”고 답변했다.

2015년 5월에는 중소기업중앙회에서 열린 중소기업 공정경쟁정책협의회에서 “대기업은 유보금을 5~10% 설정하고 전체공사가 끝나야 해당 금액을 지급한다”며 “공정위가 대기업의 유보금 설정 관행에 대한 현황을 파악하고 직권조사를 해달라”고 요청했다. 이어 같은 해 9월 11일 조합원사 대표들은 김상규 조달청장을 초청하여 다음과 같은 업계 현안과 애로사항에 대한 간담회를 실시했다.

- 소기업 제품 우선구매제도의 조기 정착: 이 제도는 소기업과 소상공인이 공공조달시장에서 수주를 확대할 수 있는 제도인 만큼 조달청이 적극 홍보해달라.
- 협동조합의 공동기술 개발 활성화: 조합이 우수조달물품 지정을 받아 계약 주체가 되어 조합원과 공동계약을 이행할 수 있는 제도적 장치를 마련해달라.
- 5,000만 원 이하 소액 중소기업 간 물품은 조합 추천 소액수의계약제도를 의무화해달라.
- MAS 신규 신청 시 납품실적을 3건 이상 제출해야 하는 기존 제도를 완화해달라.
- 적격성 평가 전산시스템과 조달청 원가산정 프로그램을 개선해달라.



2017.02.01
정양호 조달청장 초청 간담회



2020.03.16
박기영 조합 이사장
한국전기연구원 방문

이에 대해 김상규 조달청장은 “협동조합이 직접 생산의 주체가 되면 공공기관과 계약할 수 있는 방법을 검토하겠다”고 언급했으며, “MAS 신청 시 납품실적 완화는 소기업 배려 차원에서 검토하겠다”고 답변했다. 2017년 2월 1일에는 정양호 조달청장을 조합으로 초청하여 업계 현안에 대한 간담회를 열었으며, 소기업·소상공인 참여 공동사업제품 금액 상향 조정, ESS 중소기업자 간 경쟁물품 지정, 중소기업인 사기 진작을 위해 조달청장 표창 추가 배정, 우수조달물품 지정 심의위원 선정, 조합과 조합원 공동기술개발제품 활성화, 배전반 원가계산 설치비 산출 시 법적 경비 계상, 나라장터 시스템 개선, 5,000만 원 이하 우수조달물품 및 우수조달공동상표 물품 조달청 직접 계약 등 다양한 개선사항을 건의했다. 조달청장은 “투명하고 효율적인 조달행정과 중소기업을 위한 판로 확보라는 조달청의 책무를 종합적으로 고려하여 긍정적으로 검토하겠다”고 답변했다. 이후 2019년 1월 1일부터 PCS 기준 250kW 이하의 에너지저장장치가 중소기업자 간 경쟁제품으로 지정되었다.

조합은 2020년 3월 한국전기연구원을 방문해 중전기 시험비용 경감을 위한 지원방안 등을 논의했으며, 이 자리에서 조합원사의 의견을 거쳐 시험비용 경감 지원방안 마련, 시험일정 통보 및 성적서 신속 발행, 한전용 고효율 아몰퍼스 주상변압기 시험의 신속 진행 등을 한국전기연구원에 건의했다. 한국전기연구원은 시험비용 경감과 관련, “중소벤처기업부에서 시행하는 ‘연구기반활용사업-바우처 방식’을 적극 활용해 변압기·개폐기·배전반 등 고비용 시험 제품에 대한 활용 설비를 늘리는 등 적극 협조하겠다”고 답변하고, “중소기업의 애로사항과 건의사항 등을 들을 수 있는 창구를 조합이 마련해달라”고 요청했다.

02 한전과의 간담회를 통한 건의

조합은 상공부나 공업진흥청 등 정부 외에도 한전이라는 거대 수요자와 밀접한 관계에 있었기에 다양한 채널을 통해 한전과 소통을 이어 나갔다. 특히 1980년대 말부터는 한전 사장을 초청, 조합원사와 서로의 어려움을 허심탄회하게 토의하며 상생을 추진해 나갔다.



한전 사장 초청 간담회를 통한 다양한 건의

조합은 한국전선공업협동조합·한국시멘트가공업협동조합과 공동으로 1987년 12월 9일 63빌딩에서 한국전력공사 사장 초청 간담회를 개최, 다양한 건의사항을 토의했다. 이날 간담회에서는 1988년 발주물량의 조기 발주를 통해 비수기인 월동기간에도 관련 업계가 계속 가동할 수 있도록 조치를 부탁했다. 또 대부분의 조합원사에서 원자재로 사용하는 전기동·철판·규소강판 가격이 대폭 상승하여 기업 경영에 압박을 받고 있음을 감안, 1988년도 단가계약에 적극 검토할 수 있는지를 질의하고, “예치제 실



1993.07.09
한국전력공사 사장 방문 간담회

1994.05.27
국가경쟁력 강화를 위한
조찬대회

시는 업체의 계획생산에 많은 도움이 되고 있으나 연간 발주물량을 연중 균등 발주함으로써 더욱 경제적인 계획생산을 하도록 배려해 주었으면 한다"고 건의했다. 이러한 분위기는 1993년에도 이어져 중소기업에 위한 지원 확대를 다음과 같이 요청하여 한전으로부터 관련 회신을 받았다.

○ 한국전력공사 사장 초청 간담회 검토 내용

항목	건의사항	한전 회신 내용
1. 구매규격 개선	<ul style="list-style-type: none"> 기존 규격을 국제규격, KS 등과 호환할 수 있는 방안 규격 제정 및 운용의 보편화, 국제화 한국전력표준규격의 국제 규격화 	<ul style="list-style-type: none"> 한전 규격의 국가 규격화 추진 예정 <ul style="list-style-type: none"> 한전규격(ES)의 KS화 : 55개 규격 <ul style="list-style-type: none"> 한전규격 보완 개정 KS규격을 한전 규격 수준으로 개정 KS규격 신규 제정 기타 규격도 타당성 검토 후 단계적으로 KS화 추진 각종 규격 관련 위원회에 한전이 적극 참여할 예정 <ul style="list-style-type: none"> 단체 규격의 한전규격화 유도 활발한 정보교류로 신속한 규격 변경
2. 시험검사제도 개선	<ul style="list-style-type: none"> 검사(시험)는 생산 공장에서 하는 방안 	<ul style="list-style-type: none"> 생산공장에서의 시험 시행 확대 검토 <ul style="list-style-type: none"> 납품기자재의 90% 이상을 현재 제작자의 생산 공장에서 직접 시험검사하고 있음 일부 애자류, 금구류 및 주상변압기는 발체시험시료를 입고 검사하고 있으나 주상변압기는 공장시험으로의 전환 검토 중 재개발시험 완화 방안 지속 추진 <ul style="list-style-type: none"> 재개발시험은 업체 부담 최소화를 위해 필요한 성능 확인만 하고 있음 재개발시험의 간소화 및 제조업체가 품질을 보증하는 방향으로 개선 추진 중

항목	건의사항	한전 회신 내용
2. 시험검사제도 개선	<ul style="list-style-type: none"> 공업표준화법 제15조에 의한 KS표시품 또는 공산품품질관리법 제7조에 의해 등급이 사정된 물품의 시험검사 면제 요청 생산공장의 자체 시험 성적서를 인정하는 방안 	<ul style="list-style-type: none"> 시험면제품 운영지침 개정 검토 중 <ul style="list-style-type: none"> 적용범위의 확대 <ul style="list-style-type: none"> 공업표준화법에 의한 KS 표시제품 공산품품질관리법에 의한 '폼'자 표시제품 우수 자재를 납품하는 제조회사의 품목 1993년 9월 시행 예정 주기인정시험제도 개선 방안 검토 중 <ul style="list-style-type: none"> 대상 : COS 등 44품목
3. 물품 구매 예시 제도 및 운영	<ul style="list-style-type: none"> 품목에 따라 발주시기를 월 단위, 분기 단위 등으로 예시 계획생산이 가능하도록 연간 또는 상, 하반기의 정확한 물량 예시 	<ul style="list-style-type: none"> 현행 <ul style="list-style-type: none"> 연간 분기별 구매량 예시(물자수급계획서) 3개년 구매량 예시(중기물자구매계획서) 문제점 <ul style="list-style-type: none"> 저장 품목은 수요 추세에 따라 발주하므로 품목별, 규격별 정확한 예시가 불가능함. 예시물량 발주 지연 시 업계 반발 및 민원발생 우려 조치사항 <ul style="list-style-type: none"> 분기별 물량 예시 : 분기개시 1개월 전에 월별 물량예시 연간, 상하반기 발주물량 예시 : 당해 연도 물자수급계획 수립 후 통보 중기물자구매계획 예시기간확대시행 검토 중 : 3년~5년
4. 초도개발제품의 구매보호	<ul style="list-style-type: none"> 개발 채택된 제품의 일정기간 보호 및 우대조치 중소기업의 제품전문화 유도 및 최초 개발제품의 일정기간 우선 구매 	<ul style="list-style-type: none"> 개발 채택품에 대한 우대방안 강구 중 <ul style="list-style-type: none"> 초도개발의 일정기간 경과 후 개방방안 국산화율 제고 및 품질향상 등 기술자립 달성 업체의 우대방안 <ul style="list-style-type: none"> 국산화율, 경제성 등을 고려한 품목별 전문업체 육성방안
5. KS표시품 우선 구매 확대	<ul style="list-style-type: none"> KS품목 우선 구매 확대 요망 	<ul style="list-style-type: none"> KS표시품의 우선구매를 위해서는 한전 규격의 국가 규격화(KS화)가 선행되어야 하므로 구매 규격 개선 건의(1항)와 동일 건으로 처리 <ul style="list-style-type: none"> DEADEND CLAMP : 한전규격의 KS화 추진 대상 품목 25kV GAS SW 및 압축 Sleeve : 타당성검토 후 단계적으로 KS화 추진
6. 수배전반의 단체수의계약 범위 확대	<ul style="list-style-type: none"> 지명경쟁입찰 제도를 지양하고 단체수의계약으로 구매 	<ul style="list-style-type: none"> 발전소 건설용 기자재는 발전소 품질 및 성능 보장을 위해 사전품질평가제(P. Q)제도에 의한 발전설비 제조 가능업체를 선정하여 지명경쟁입찰을 시행하고 있음. <ul style="list-style-type: none"> 발전소 건설용 배전반은 사전 품질평가제가 적용되는 품목으로 현재로서는 조합에 직접 발주하기는 곤란함 향후 배전반 제조업체의 기술 수준이 향상되어 품질에 문제가 없다고 판단되면 조합에 직접 발주 가능

항목	건의사항	한전 회신 내용
7. 연구개발 지원 및 기술정보 제공 범위 확대	<ul style="list-style-type: none"> •업체의 기술개발 촉진을 위하여 한전의 필요 기술 및 기자재에 대한 정기계획 고시 •매년 기술개발 과제를 선정하여 자금지원 및 일정기간 수요 보장하는 등 지속적인 지원을 제도화 •개발과정에서 획득된 특허는 한전 규격에 명시하되 일정기간 경과 후 특허 개방 •한전 기술연구원에서 신기술개발 연구 시 업체 참여 요망 •한전의 기술 자료실 이용 편의 제공 	<ul style="list-style-type: none"> •중소기업 기술지원 계획(안)에 포함
8. 중소기업의 진출 기회 제공	<ul style="list-style-type: none"> •한전 주도로 전력그룹사가 베트남 등 동남아 국가에 진출, 건설 및 운영에 직접 관여하여 국산기자재 사용 유도 •한전이 동남아 국가와 기술지원 관계를 가짐으로써 국내 시스템 및 기자재의 해외 소개 창구 역할 필요 	<ul style="list-style-type: none"> •동남아 등 외국방문단의 한전 및 전력그룹사 방문 시 희망 중소기업의 공장 및 제품 생산과정을 시찰케 하여 해당업체 및 제품 PR기회 제공 •한전 및 전력그룹사가 해외시장 진출 시 우수 국내업체 및 국산 제품을 소개하고 계약체결 및 사업 수행 시 국산제품의 최대한 사용 유도 •상기 관련업체 및 제품 PR과 해외사업 수행에 따른 국산품 사용 등을 전력그룹 협력회 해외사업분과위원회에서 협의를 통한 지원체제 강화 •해외시장 진출과 관련 한전 및 전력그룹사의 해외사업에서 국산품으로 참여 희망업체를 관련 부서에서 파악, 해외사업 추진팀에 제출
9. 시험설비 확충지원	<ul style="list-style-type: none"> •서울에 소용량 단락발전기 설치 요망 	<ul style="list-style-type: none"> •단락발전기 설치방안 검토 중 - 중전기 산업 발전을 위한 지원대책의 일환
10. 장기 계약물품의 중간 기성금 지급 요청	<ul style="list-style-type: none"> •물품의 제작, 생산납품에 장기간 소요되고 외제부품을 수입 사용할 경우 중소기업에 한하여 중간 기성금 지급요청 	<ul style="list-style-type: none"> •제작기간이 장기간 소요되거나 수입부품을 사용할 경우 특히 중소기업의 자금 부담이 완화되므로 중소기업에 한하여 선금금 지급방안을 재검토

1994년에도 조립과 한국전력공사는 5월 '국가경쟁력 강화를 위한 조찬 대화'를 개최하여 한전과 중전기기업계 상호 간의 현안 및 관심사에 대하여 폭넓은 의견을 교환했으며, 국내 전력사업의 발전과 중전기 산업의 진흥에 다 같이 협력하고 국내외 기업 환경변화에 적극 대처하여 경쟁력을 높여 가도록 결의했다.

○ 국가경쟁력 강화 조찬대화 건의사항

구분	현행 및 문제점	건의사항
1. 공동사항	<ul style="list-style-type: none"> •연간 단가계약 <ul style="list-style-type: none"> - 현재 한전은 연간 단가계약으로 운영하는 품목의 기준납기를 30일로 운영하고 있음 - 검수기간이 납기 9일 전인데 실제 제작기간은 21일 정도이므로 납기가 촉박하여 사전 제작이 불가피하므로 재고부담 및 원가상승으로 인해 자금압박 초래 •설치유보금 제도 개선 <ul style="list-style-type: none"> - 계약조건에 따라 유보금에 대하여는 계약금액의 5%를 물품구매대금에서 공제한 후 시운전이 완료되면 구매부서로 통보하여 유보금을 환불하고 있음(운전개시 통보가 지연되면 1~2년씩 유보금이 적체되고 있음) •적정원가 적용 요망 <ul style="list-style-type: none"> - 예정가격 결정시 최저 실례가를 적용하므로 업체 채산성이 악화되어 품질저하 우려 - 실소요 비용은 원가에 반영요망 	<ul style="list-style-type: none"> - 현행 30일에서 50일로 연장 요망 - 구매물량 예시를 사전인도지시서로 대체 요망 - 설치유보금은 현금으로 유보하고 있으나, 이를 이행보증증권으로 대체 요망 - 증권으로 대체 납부가 불가능할 시는 현금유보금에 대한 법정금리를 가산적용 환불 요망 - 업체 원가계산 자료 최대한 반영 적용 요망 - 연간 단위로 공인기관의 원가조사 의뢰 요망 - 납품현장 여건(지하실 또는 지상 3, 4층)에 다른 장비임대 및 현장소요 인건비, 경비 등 반영 요망 - 산간 및 오지지역은 공장상차도 또는 자재 관리소 하차도로 반영 요망
2. 납품시험 관련	<ul style="list-style-type: none"> •VCB 및 GCB용 부품(BCT, Bushing)의 사전시험완화 <ul style="list-style-type: none"> - 구매요구서 접수 후 부품의 사전시험을 시행하고 있어 납기 촉박 등 어려움 발생 •철탑하중 시험장 설치 요망 <ul style="list-style-type: none"> - UR에 의거 1996년부터 5억 원 이상 구매 시 수입개방화에 따라 건마다 철탑하중시험 실시(전체 발주물량의 50% 이상) - 대기업(현대, 효성)에서는 수출품에 대해 시험장을 대여하나 한전 물량에는 대여 거절 - KS품목 사전시험 - 변압기에 소요되는 O.T유(KS품)사전시험 시행 	<ul style="list-style-type: none"> - 연간 생산 물량을 추산하여 구매요구서와 관계없이 사전에 시험 시행 요망 - 시험장설치에 20~30억 원이 소요되므로 중소기업의 어려움을 감안하여 한전에서 설치 대여방안 강구 요망 - O.T유에 대한 시험성적서로 대체 요망
3. 지입자재 관련	<ul style="list-style-type: none"> - 한전규격에 맞지 않는 불량자재 사용 우려 - 단일공사임에도 관급과 지입으로 분리 처리되므로 적기공급이 어려워 공사 지연(일부 제품은 중요자재임에도 생산중단 상태 발생) 	-
4. 변압기 관련	<ul style="list-style-type: none"> •일단접지주상변압기 하자처리 <ul style="list-style-type: none"> - 한전 「하자변압기 관리지침」에 의거 납품 후 1년 이내에 발생한 하자변압기는 제작업체에서 신품 교환과 동시에 교체공사 비용을 전액 부담하고 있음 	<ul style="list-style-type: none"> - 하자변압기에 대한 한전 자체분석 결과에 의하면 소손원인의 80% 이상이 천후 및 자연열화에 의한 것으로 나타났으므로 하자기간 내 발생한 소손품의 20%만 신품교환 요망 - 하자변압기 교체공사비 한전 자체부담 요망
5. 발전설비 및 발전기 관련	<ul style="list-style-type: none"> •발전프로젝트 입찰 건 <ul style="list-style-type: none"> - 유찰로 인해 계약이 지연되면 절대 제작기간을 고려치 않고 입찰 계약되므로 계약자 연체 불가피 •발전기 발주 요망 <ul style="list-style-type: none"> - 각종 건설공사 현장 수요 발전기는 건설공사와 함께 일괄계약 발주함 - 하도급으로 저가구매로 품질저하 우려 	<ul style="list-style-type: none"> - 납기를 계약일 기준하여 실제 제작 기간 적용 반영 - 디젤엔진 발전기는 단체수계약 지정물품으로 건설공사와 분리하여 조합으로 발주 요망

구분	현행 및 문제점	건의사항
6. 154, 345kV 선로보호 배전반	<ul style="list-style-type: none"> 표준도면 승인 수배전반 - 한전 측 사정으로 공사 지연에 따른 장기간 납기 연기로 인하여 제작공정의 혼란과 외 자재수입 환차손 발생 등 자금압박 초래 - 납품검사 완료 후 현장 납품 시 한전 현장의 납품 여건 미비에 따라 납품 지연(업체에서 검사품 보관 대기) 	<ul style="list-style-type: none"> - 6개월 이하 납기 연기 시에는 각 사업소 자재창고에 보관하여 납기 변경되지 않도록 요망 - 현장 여건 미비 시 업체 책임하에 보관하고 납품서만이라도 처리 요망
7. 기타	<ul style="list-style-type: none"> 특수기관과의 수의 계약 -보훈복지공단, 재향군인회 등 특수 원호단체의 생산능력, 기술력 등을 고려치 않고 높은 비율로 수의계약 할당 	<ul style="list-style-type: none"> - 중전기기의 전문화와 기술향상을 위하여 특수기관과의 수의계약을 축소 또는 폐지하고 관련 조합과 전략 계약 체결 요망 - 부득이 특수기관에 발주하는 경우 발주 비율을 생산능력에 따라 발주 요망

1996.04.08
한국전력공사 이종훈 사장
초청 리셉션



2019.08.21
곽기영 이사장, 한국전력공사 사장
초청 간담회 참석



2012년 12월 지식경제부 기술표준원의 KAS 공인 제품인증기관 인정에 이어 조합은 우수조달공동상표 품질인증 가점 대상에 KAS 인증을 포함 해줄 것을 지속적으로 요청하여 2014년 11월 조달청 가점 대상 인증대 상에 KSA 인증이 등록되었다.

2019년 8월 21일 중소기업중앙회에서 열린 '한국전력공사 사장 초청 간담회'에 곽기영 이사장이 참석하여 간담회를 열었다. 간담회 주요 내용으 로 한전의 발주량이 급감하면서 협력사의 경영여건이 악화되는 문제점 에 대해 곽기영 이사장은 “노후 변압기가 무더위로 늘어난 전력소비량을 버티지 못해 정전 피해 등을 유발하고 있다”며 “안정적 전력공급과 협력 사의 경영안정을 위해 주상변압기 실태 점검을 실시, 노후 기기를 교체해 야 한다”고 강조했다.

2

교육, 기술지도, 세미나

조합은 조합원사의 권익 보호를 위한 다양한 활동 중에
신기술이나 시장 현황과 같은 정보 외에도 급변하는 정책
등을 알리기 위한 교육이나 세미나 등을 꾸준히 개최해 왔다.

01 전기공업 향상에 이바지해온 각종 교육 실시



각종 정보와 정책 등을 알리기 위한 교육 및 세미나

조합은 조합원사의 권익 보호를 위한 다양한 활동 중에 신기술이나 시장
현황과 같은 정보 외에도 급변하는 정책 등을 알리기 위한 교육이나 세
미나 등을 꾸준히 개최해 왔다.

1962년 조합 설립 후 줄곧 전기공업계의 애로점
이나 부당한 점에 대한 건의와 다양한 조사를 통
해 정부 정책에 기여해 온 조합은 1969년, 당시
환율 인상 등으로 어려워진 내수 시장과 무역 역
조로 인한 원자재 구입난을 겪던 조합원사를 위
해 신제품 개발 등에 대한 계몽 활동으로 12월
12-13일 양일간 서울특별시 중구 수표동 전기회
관 강당에서 중소기업협동조합중앙회 산하 조합
으로서 처음으로 기술 및 경영 세미나를 개최
했다.

이후 1973년 하반기부터 중소기업협동조합 등에

1982.02.17
김형배 공업진흥청장을 초청한
품질관리촉진간담회



서 중소기업 제품의 경쟁력 강화 등을 목표로 시행한 기술지도사업에 적극 참여했으며, 1976년에는 중소기업협동조합중앙회 기술지도센터, 한국과학기술연구소(KIST), 한국정밀기기센터(FIC) 등 각급 지도기관의 전문기술 지도 요원을 일정 기간 직접 현장에 상주시켜 제조 기술상 어려운 문제의 해결책을 지도받게 하는 지도사업에 많은 업체를 참여시켰다. 또 같은 해 5월 12일에는 규모강관의 효율적 사용에 대한 기술세미나를 개최하여 조합원사 17개사 23명이 교육을 받았다.

8 경영자 대상 교육

1978년 3월에는 공업진흥청이 선정한 기술지도 대상업체 경영주를 대상으로 공업진흥청이 주관한 최고경영자 교육을 실시하여 조합원사 중 전기·전기용접기 등 19개사가 참가했다. 조합이 참여한 최초의 경영자 대상 교육이었다.

또 같은 해 6월에는 사내표준화교육을 공업진흥청과 공업표준협회 당당 하에 78개사 총 112명이 참석하여 공업표준화 현황과 정책 방향, 사내표준화 및 품질관리 총론, 사내 규격 작성 방법, 관련 KS 규격 및 심사표준해설 등에 대한 교육을 받았다.

조합은 1982년 2월 '전기공업분야 품질관리추진본부'를 설치하면서 본

1983.06.02
83년도 전기공업분야공장
새마을품질관리 경진대회

1983.11.25
품질관리월 품질관리전문가
초청강연회



격적인 조합원사들의 품질관리를 위한 노력을 경주했으며, 경진대회를 비롯하여 다양한 세미나와 강연회를 개최했다. 당시 조합이 시행했던 품질관리 및 기술지도 사업은 주로 교육과 강연회, 우수공장 견학, 간담회, 슬라이드 순회교육, 관련 자료 대여 등이었다.

1980년대 초에는 교육 지원이 많았으나 1980년대 후반으로 가면서 강연회에 참석하는 인원수가 늘어났고, 슬라이드 순회교육도 더욱 활발하게 이뤄졌다. 특히 1988년과 1989년에는 품질관리 진단을 받는 업체가 늘어나면서 1990년대 초 품질관리 인증업체가 생겨나기 시작했다.

8 1982~1989년 품질관리 및 기술지도사업 현황

구분	1982년	1983년	1984년	1985년	1986년	1987년	1988년	1989년
경진대회	1회	1회	1회	1회	1회	1회	1회	1회
교육지원	3회(47명)	-	-	1회(43명)	1회(47명)	1회(50명)	1회(50명)	1회(43명)
우수공장견학	1회(39명)	1회(37명)	1회(34명)	1회(40명)	1회(40명)	1회(38명)	1회(40명)	1회(40명)
규격제정보급	-	-	폐쇄배전반 외 9종	-	-	-	-	-
간담회	1회(57명)	1회(32명)	-	2회(25명)	2회(35명)	1회(185명)	1회(275명)	1회(262명)
강연회	-	1회(58명)	-	4회(207명)	3회(168명)	2회(80명)	1회(105명)	4회(510명)
슬라이드 순회교육	-	-	10회	18회(998명)	6회(588명)	21회(1,034명)	23회(1,415명)	24회(1,404명)
관련 자료 대여	-	-	24건 69종	26건 76종	12건 34종	13건 20종	13건 29종	11건 29종
품질관리진단	-	-	-	-	-	-	24개사	26개사

8 기술지원센터 설립과 본격적 기술 관련 교육

1990년대 초 급격한 산업여건 변화와 다양한 소비자의 요구에 부응하고 종래 관리통제 위주의 품질관리에서 벗어나 기업마다 전 계층이 개발설계 단계부터 생산판매에 이르기까지 전 분야를 상호 유기적으로 추진하는 고객지향적 품질경영체제로 전환할 필요성이 대두되었다. 이에 조합은 1992년 8월 18일 '전기분야 중소기업품질경영추진본부'를 설치했다.



1992.07.08
전기공업분야 품질관리 분임조
경진대회

1993.10.11
제1회 한·러 기술세미나

품질경영(Quality Management) 체제의 도입은 국제표준화기구가 제정한 'ISO 9000' 국제품질보증체제가 전 세계적으로 보급·확산되면서 1993년 EC 통합과 함께 새로운 무역장벽으로 등장할 것으로 예상되어 인증 획득에 필요한 선진 품질경영체제의 도입이 시급한 실정이었다.

이에 따라 조합도 기술 경쟁력을 높이는 방법으로 1993년 기술지원센터를 설립·운영하면서 기술 관련 교육을 본격적으로 시행하기 시작했다.

이전까지의 전기공업분야 시책설명회, 조합원사 생산제품 인식 교육, 전기공업분야 품질관리분임조 경진대회, 조합원사 최고경영자 세미나, 우수품질관리공장견학 및 기술세미나, 조합원사 최고경영자 TQC 추진 세미나, 품질관리추진자 교육 외에도 신기술 정보 수집과 배포를 위한 세미나를 다양하게 개최했다. 센터는 조합원사의 기술 개발·지원에 관한 문제점과 어려움 등을 수집 발굴하고, 정기적인 조사로 기술 개발·지원이 필요한 기술 과제를 찾아내는 것은 물론 국내·외 신기술의 해설, 논문 및 동향과 전문분야별 기술정보 특집, 조합원사가 개별 요청한 신기술 정보 등을 수집하여 조합원사에 전달하는 역할을 맡았다. 또 해외 신기술 및 시장 정보를 빠르게 전달하고자 1993년 10월 11일에는 제1회 한·러 기술세미나를 개최하여 당시 미개척 시장인 러시아에 대한 정보 습득의 기회를 가졌다.

이어 1994년에는 우루과이라운드(UR) 협상 타결 등에 따른 전기공업 발전시책 설명회 개최를 시작으로 3월 31일 품질경영 추진시책 및 의식 개혁 세미나를 개최했다. 같은 해 6월 21일 조합이 단체표준 품질인증 단체로 지정되면서 조합원사 경영자를 위한 QM 특별세미나를 8월에 개

최한 후 10월 초 SCADA 및 DCS를 응용한 최신 자동화제어기술 세미나를 개최하는 등 보다 전문화되고 다양한 교육을 시행했다.

1995년에는 3월 변압기 절연유 열화센서를 이용한 진단기법 기술세미나와 8월 최신전력 반도체 응용기술 세미나를 개최했으며, 품질경영과 관련해서는 7월 KSA/ISO 9000 품질 매뉴얼 작성 교육과 8월 공장품질경영 등급제 및 100PPM 품질혁신운동 설명회를 개최했다.

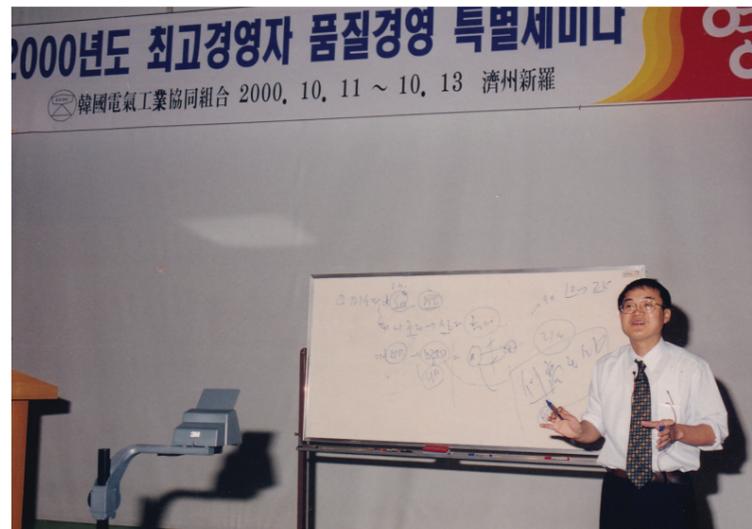
1990~1999년 품질관리 및 기술지도사업 현황

구분	1990년	1991년	1992년	1993년	1994년
경진대회 (날짜, 참가 분임조, 최우수상 순)	6월 28일 8개조 계양전기(주)	6월 28일 9개조 동미기업(주)	7월 8일 12개조 신아전기공업(주)	6월 17일 14개조 (주)광명전기	6월 23일 11개조 동방전기공업(주)
교육지원 (교육, 설명회)	3회 231명	4회 231명	5회 351명	3회 148명	6회 369명
강연회(세미나)	2회 163명	1회 87명	1회 69명	3회 197명	3회 236명
우수공장견학	1회 41명	1회 40명	1회 42명	2회 78명	1회 31명
슬라이드 순회교육	25개사 1,511명	24개사 5,569명	32개사 2,392명	25개사 908명	6개사 226명
관련 자료 대여	7개사 6종	-	-	10개사 855명	33개사 1,539명
품질관리진단	31개사	37개사	69개사	24개사	
품질관리 인증업체	8개사	11개사		33개사	40개사
구분	1995년	1996년	1997년	1998년	1999년
경진대회	6월 23일 11개조 신한전기공업(주)	6월 28일 11개조 제룡산업(주)	6월 27일 10개조 일진전기공업(주)	6월 19일 13개조 신영중전기(주)	6월 22일 9개조 신한전기공업(주)
교육지원 (교육, 설명회)	5회 316명	5회 190명	7회 406명	5회 389명	3회 121명
강연회(세미나)	4회 194명	7회 382명	4회 336명	2회 281명	2회 493명
우수공장견학	2회 72명	2회 44명	1회 31명	-	-
슬라이드 순회교육	3개사 230명	-	-	-	-
관련 자료 대여	37개사 1,266명	39개사 834명	38개사 812명	-	-
품질관리진단	24개사	8개사	2개사	-	-
품질관리 인증업체	35개사	89개사	72개사	69개사	135개사

품질 및 기술세미나

매년 조합원사 경영자를 대상으로 열리던 품질경영 특별세미나를 1996년에는 국제화 시대를 맞이하여 미국 괄에서 개최해 많은 호응을 얻기도 했다.

1997년에는 7월에 PLC 기술 동향 및 응용기술 세미나를 열면서 기술세미나를 이어갔으나 그해 말 외환위기를 맞아 1998년 5월 IMF 체제 극복 조합원 경영혁신 전략세미나를 개최하는 등 조합원사에게 보다 실질적인 세미나를 개최했다. 새로운 천년을 시작한다는 기대와 달리 회생의 기미가 보이던 경제가 대기업의 급격한 구조조정으로 인해 투자와 소비 심리가 크게 위축되면서 중소기업 위주의 조합원사들도 경제 여건이 악화되었으며, 연쇄적 금융사고의 여파로 인한 자금 조달 마비 등 어려움이 더했다. 이에 조합원사를 위한 교육도 위축되었으나 2002년 7월 1일 제조물책임(PL)법 시행에 대비하여 조합원사의 지식재산 창출 및 활용 지원을 통해 지식집약형 구조로 유도·개선하기 위한 제조물책임(PL) 및 지식재산권 설명회를 개최하는 등 어려움 속에서도 필수적인 교육은 시행하는 노력을 기울였다.



2000.10.11~13
최고경영자 품질경영 특별세미나

2000~2007년 품질관리 및 기술지도사업 현황

구분	2000년	2001년	2002년	2003년	2004년	2005년	2006년	2007년
교육지원 (참가인원)	3회(216명)	2회(131명)	2회(217명)	2회(227명)	2회(216명)	1회(40명)	3회(223명)	2회(170명)
강연회 (참가인원)	2회(395명)	2회(370명)	2회 (464명)	3회(475명)	3회(476명)	4회 (406명)	1회(221명)	1회(202명)
단체표준 인증업체	214개사	221개사	236개사	254개사	272개사	203개사	70개사	96개사
ISO인증업체	-	-	-	20개사	23개사	30개사	10개사	4개사

인력개발원 개원 및 전문적 인력 개발 교육

2008년 5월 그동안 조합이 꾸준히 설립을 추진해 왔던 기술인력 양성을 위한 인력개발원이 개원하면서 본격적이고 전문적인 인력 개발 교육이 시작되었다.

조합은 인력개발원을 통해 배전반 설계 입문(AutoCad) 교육, 중간관리자 인적자원 연수교육, 최고경영자 인력관리 및 경영혁신 연수교육(단체수의계약 폐지 후 조합과 한국전등기구조합 공동 실시, 270명 참가), 중전기 설계교육(14개사 22명 참석) 등을 시행하고, 단체수의계약 폐지 후 조합의 새로운 이슈가 되었던 다수공급자 물품계약(MAS)을 위한 등

록 설명회 등을 개최, 기술인력 양성과 새로운 정책홍보에 나섰다.

이후 2009년에는 중전기 설계 관련 교육을 한 단계 더 나아가 중전기 설계 및 제작 기술(AutoCAD) 교육으로 시행했으며, 수배전반원가 계산(CADES) 프로그램 설명회와 전략적인 인적자원 선진화 교육, 중전기설계 1급 인정자격 교육 등과 함께 전기공업계 CEO 인력관리 선진화 세미나를 개최하면서 보다 전문화되고 세분화된 교육에 나섰다.

인력개발원에서는 다양한 기술교육과 인적자원

2009.04.07
조달청 다수공급자 물품계약(MAS)
특별과정 광주지역 설명회





2009.04.20~24
중전기 설계 및
제작기술(AUTOCAD) 교육선

개발은 물론 하계학술대회 등을 개최하며 조합원사의 기술 발전과 미래를 위한 기술인력 발굴을 위해 매진했다.

이 밖에도 조합은 조합 직원들을 위한 다양한 교육을 실시했다. 1993년 11월 직원 문서 실무교육을 실시한 것을 시작으로, 1994년 11월에는 홍문화 박사 초청 건강관리 강연회를 개최하는 등 단순한 지식뿐 아니라 실생활에 필요한 내용도 교육했다. 또 1997년 조합 내 전산망을 본격적으로 구성, 운영하기 시작하면서 조합 직원은 물론 조합원사 및 기타 교육생들과 함께 본격적인 전산화 교육을 시작했다. 조합은 1997년 6월 서울중앙정보처리학원에서 전기조합 전 직원을 대상으로 전산교육을 실시했으며, 이 교육은 업무수행 효율화와 사무행정 간소화로 업무 생산성을 증대하고 직원의 전산 마인드 제고, 조합 경영정보 시스템 활용에 도움을 주었다.

8

산업 구조의 고도화를 위한 부단한 교육 프로그램

2010년대 들어와 조합은 정부 지원 중소기업청 인력구조 고도화사업 참여를 통해 중소기업 개별 근로자를 산업 내 핵심 자산으로 인식하여 인적 자원의 미래 자산 가치를 증대하는 것을 목적으로 전기기기산업의 경쟁력을 향상하기 위한 다양한 교육을 실시했다. 중간관리자의 역할과 역할을 중심으로 환경의 변화와 패러다임, 코칭의 실행과 피드백 등을 실시하는 '중간관리자(HRM) 인력관리능력 향상' 교육 및 조달청 MAS 제도의 규정, 관련 법률, 나라장터 사용법, MAS 영업 및 구매기술 등을 집중 교육했으며, 해당 교육 수료 시 단체표준인증 심사 사후관리교육으로 인정하여 조합원사의 교육 참여를 독려했다.

더불어 중소기업 재직자 직무능력 향상을 위한 중전기 설계 및 제작기술 노하우를 학습 과정을 담은 '중전기 설계 및 제작기술 향상' 교육과 함께 품질관리 담당자 교육(기초·양성·보수교육), 생산경영기술리더 양성 교육 등 다양한 생산·사무 분야의 재직자 직무능력 향상 교육을 기획 및 실시했다.

2013년 조합은 한국산업인력공단에서 주관하는 국가인적자원개발 컨소시엄사업에 파트너사로 참여하여 '중전기 설계 및 품질향상' 교육을 실시했다.

2014.04.17~18
제품인증 실무세미나



이 컨소시엄사업은 대·중소기업 상생 교육을 통한 중소기업 재직 근로자의 직업훈련 참여 기회를 확대하고, 우수인력 공급, 신성장동력과 융복합 분야 등 전략산업의 인력육성과 산업계 주도의 지역별 직업훈련기반 조성 등을 위한 정부 지원 사업이다. 조합에서는 전문분야인 중전기 설계 과정을 위탁받아 중전기 제품설계와 관련된 여러 기술사항과 제품 설계 표준화, 규격 및 현장실무를 접목한 신기술 습득, 중전기 설계기술의 체계화, 제품의 표준화 및 고급기술력 등에 초점을 맞춰 교육을 실시했다.

조합은 2014년 4월 17일부터 이틀 동안 대전 유성에 있는 호텔 리베라 유성에서 제품인증 제도 전반에 대한 업계 이해를 돕기 위해 ‘제품인증 실무세미나’를 개최했다. 인증업체의 실무책임자를 대상으로 제품인증 정부 정책 및 방향, 조합 인증제도(KAS 인정제도, 단체표준 인증제도), MAS(다수공급계약), 인증업무 해설, KAS 인정과 인증시스템, 경영 간부의 바람직한 역량, 위험성 평가 인정제도 등의 강의와 토론을 실시하고, 경영 간부의 스트레스 및 건강관리를 위한 강의와 청남대 문화체험을 통한 심신 단련의 시간을 가졌다.

342

2015년 조합은 13개 협·단체 기관으로 구성된 전기·에너지·자원산업 인적자원개발위원회에 회원사 자격으로 참여했으며, 전기산업 전반에 걸친 인력양성 정책 및 인력난 해소 극복을 위해 꾸준히 다양한 의견을 개진했다.



2020.10.16
변압기 손실저감 및 저압차단기 설계
기술인력 양성교육

2021.05.13
한국전기설비규정(KEC)
제 개정 해설 교육



이어 2018년 6월 조합은 고용노동부 산하 직업능력심사평가원(KSAQA)로부터 직업능력개발 훈련기관 인증심사를 통과했다. 이 제도는 국비지원 직업훈련사업의 품질관리를 위해 마련된 국가 인증제도로써, 종합적인 평가를 통해 교육 및 역량이 검증된 훈련기관만 주요 정부 지원 직업훈련사업에 참여할 수 있도록 매년 심사하고 있다.

그리고 인증 자격 획득을 바탕으로 정부 지원 훈련사업 중 ‘통합심사’ 교육 과정을 실시하기 위해 배전반 설계 과정과 AutoCAD 2D 실무향상 과정을 새롭게 편성하여 별도의 심사인증을 승인받아 직종별 단가 정부 지원비 외 유급휴가훈련비용 등을 추가로 지원받을 수 있게 되었고, 이를 바탕으로 적극적으로 해당 교육을 운영 및 실시했다.

2020년 조합은 예기치 못한 코로나 19 사태로 인해 정부의 강화된 거리두기 단계에 따른 제한적인 집체교육 여건에서도 철저한 방역지침을 모두 준수하여 새롭게 개정된 한국전기설비규정(KEC)에 대한 해설 교육을 실시하는 등 일정을 최소화한 직무교육 세미나 위주로 집체교육을 개편했다.

아울러 공간의 제약을 받지 않는 비대면 교육 활성화를 위해 인력개발원 별도의 학습관리지원시스템을 갖춘 홈페이지 등을 구축하고, 현재는 다양한 온라인 콘텐츠를 제공할 수 있도록 시범 운영하고 있다.

343

3

수출진흥 사업

1970년대 초 경제성장의 달콤함은 오래 가지 않아
1974년 성장 둔화 속 물가 급등이라는 스태그플레이션으로
한국 경제는 시련을 겪게 된다. 또 전 세계를 경제 위기로
몰아갔던 국제통화체제의 불안과 외환 시장의 혼란,
오일쇼크 등 대외 경제 여건은 자원이 부족하고
국내시장이 좁으며 해외 의존도가 높은 우리의 수출 주도
전략에 큰 타격을 주었다.

01 해외시장 조사 및 파견

8

국내 경제의 어려움을 극복하기 위한 해외시장 개척

1970년대 초 경제성장의 달콤함은 오래 가지 않아 1974년 성장 둔화 속 물가 급등이라는 스태그플레이션으로 한국 경제는 시련을 겪게 된다. 또 전 세계를 경제 위기로 몰아갔던 국제통화체제의 불안과 외환 시장의 혼란, 오일쇼크 등 대외 경제 여건은 자원이 부족하고 국내시장이 좁으며 해외 의존도가 높은 우리의 수출 주도 전략에 큰 타격을 주었다.

이에 정부는 1974년 1월 14일 국민 생활의 안정과 성장을 위한 대통령 긴급조치 제3호를 발동, 특별 경제 조치를 단행했다. 이 조치는 국제적 시련기를 맞아 해외 여건 악화에 따른 외적 충격 요인을 완화하여 국민 생활의 안정을 보호하고 우리 경제의 안정 성장을 유지한다는 기본 목표 하에 취해졌다. 이 조치로 조합과 관련된 중소기업 특별자금 300억 원이 긴급 방출되었고, 대기업과 중

1973.10
이학명 전무이사, 베트남 사이공
화력발전소 방문



소기업이 상호 보완적 협력 관계를 유지하기 위한 중소기업계열화촉진법도 이 무렵 제정되었다.

조합도 이러한 어려움을 극복하고자 국내시장에서 눈을 돌려 해외시장을 개척하기 위한 노력을 시작했다.

8

동남아를 무대로 막을 열어 중동과 유럽으로

1974년 조합은 필리핀·싱가포르·인도·태국·말레이시아·인도네시아 등에 동남아지역 시장조사단을 파견, 변압기·전동기·변전기기 등에 대한 적극적인 상담을 통해 7만 3,000달러 상당의 계약은 물론 약 100만 달러의 국제입찰의 길을 터놓았다. 이러한 해외시장 개척은 당시 조합원사는 물론 국내 전기공업계에서도 필요한 일이었으므로 호응은 매우 좋았다. 이에 조합은 이듬해 일본·필리핀·태국 등 동남아는 물론 쿠웨이트·사우디아라비아·스위스·이란·서독 등 세계 곳곳을 돌며 시장 정보를 수집하고 3만여 달러의 계약을 성사시켰다.

이어 1976년에는 지구를 반 바퀴 돌아 남미 시장 정보를 수집하고 일본·북미 지역 등 6개국에 시장조사단을 파견해 각국의 전기공업 현황, 시장성 검토 등을 파악하고 오게 했다. 조사단은 귀국 후 가진 보고회에서 “무역공사의 경우 기술지원이 부족하므로 기계, 특히 중화학 분야 기술자를 보강하여 기술 문제 수집과 도입에 역점을 두어야 한다”고 밝혔다. 또 “선진국의 경우 중전기기를 수출하기는 불가능하므로 부품 공급을 위한 계열 공장 설립을 추진할 수 있도록 정부에서 적극적으로 지원해 줄 것”을 요구했다. “국제입찰의 경우 현지 요구사항을 본국에서 조정 제시함에 따라 시일이 걸리는 단점이 있으므로 현지 무역관과 종합상사를 국가적 차원에서 보강해 현지에서 신속히 처리할 수 있도록 개선하는 일이 시급하다”는 말도 덧붙였다. 이러한 생생한 현장 정보와 함께 캐나다 및 아르헨티나와 상설전기공업협의 기구 설치를 합의한 것도 큰 성과였다. 이후에도 매년 동남아를 비롯한 다양한 나라에 시장조사단을 파견하여 현지에서 열리는 전시회에 참가한다거나 수출상담회를 숙소 호텔에서 여는 등의 노력을 꾸준히 펼쳐 나갔다.

1975.09.12
이란 테헤란 국제무역전람회 참가



1982.10
아프리카 무역사절단,
라이베리아 한국무역관 방문

1985.11.16~18
스리랑카, 파키스탄, 방글라데시,
홍콩 파견 중 파키스탄 카라치에서의
환영회



8

아프리카를 비롯한 전 세계를 무대로

1982년에는 이집트·나이지리아·아이보리코스트·라이베리아 등 아프리카에 최초로 시장조사단을 파견하여 시장 정보는 물론 계약 79만 달러, 137만 달러 상당의 상담을 추진하고 돌아오는 성과를 거뒀다. 또 1988년에는 베네수엘라·페루·칠레·브라질 등 중남미 시장조사단을 파견하여 한국 중전기기를 홍보하고 중전기기류의 신시장 개척 및 효과적인 진출 방안을 모색하며 중남미 지역의 합작투자 및 기술이전 가능성을 조사하게 했다. 조사단은 귀국 후 가진 보고에서 “중남미 지역의 중전기기류 시장은 조사단에게 매우 생소한 지역이었으며, 이 지역의 에이전트와 제조업자들도 한국의 중전기기류 기술 수준이나 각종 정보가 부족한 실정임을 감안할 때 매우 유익하고 실질적이었으며 향후 전망이 밝다”고 밝혔다. 또 “특히 한국 대기업이 자동차·가전제품 등을 진출시킨 것은 괄목할 만한 일인 반면 중전기기류는 대단히 미흡하다고 느껴 좋은 기회라 생각하고, 중남미 국가들은 일찍부터 서구화되어 국민의 의식 수준이 상당히 높은 편이기 때문에 이들의 수준을 충족하려면 한국 제품도 고도의 기술과 고급화가 절실히 요구되며, 지리적으로 가까운 주변 선진국들과의 경쟁력 구축에 보다 집중해야 한다”고 보고했다. 아울러 “중남미 국가들은 외채부담으로 경제 사정이 극도로 악화되고 있지만 장기적 안목을 갖고 기술자와 무역담당 등 실무진으로 구성된 사절단을 파견하여 구체적인 상담을 추진함이 바람직하다”고 시장 전망에 대한 보고서에서 밝혔다.

거대 시장 중국과 소련의 문을 열다

1989년은 거대 시장인 중국과의 중전기 분야 교류가 시작된 해였다. 조합은 대중국 교역 및 투자조사단을 광저우·베이징·시안 등으로 파견하여 중국의 전기공업 실태와 투자환경 조사 등의 정보를 수집하고 중전기류 제조업체와 투자 상담을 하는 등의 성과를 거두었다. 특히 당시 전기공업계의 관심사였던 중국 투자에 필요한 많은 과제들을 확인하고 “타당성 조사 등 면밀한 조건 하에서 장기적인 안목으로 투자해야 할 것”이라는 보고를 통해 중국에 대한 실질적인 정보를 주었다는 데서 소기의 목적을 달성했다는 평을 들었다.

1990년부터 1992년에는 소련을 비롯한 동유럽과 서유럽 여러 나라들과 국제협력 강화, 투자 교역 증진, 수출시장조사 등의 활동을 펼쳤으며, 이후 1996년에는 1982년에 이어 두 번째로 아프리카에 발을 내디뎠다. 중전기 해외투자 및 수출진흥조사단은 남아프리카공화국 등 아프리카 3개국과 독일 하노버에 파견되어, 중전기 수출 진흥 및 해외시장 동향 파악, 신기술 견학 및 정보 수집, 유관 단체와의 업무 확대강화, 아프리카 지역 전력 현황 파악 등을 수행하고 돌아왔다. 특히 조사단은 남아프리카공화국 요하네스버그 상공회의소(JCCI)와 긴밀한 업무 협조를 약속하고, 이후 ESKOM 사를 방문해 전력수급 현황을 돌아보았으며, 케냐에서는 Kenya Power & Lighting 사를 방문해 케냐의 전력 현황을 돌아보고 국내 기업 진출을 위한 여건 등을 조사했다. 이러한 성과를 바탕으로 시

1994.06.28
제1회 한·중전기공업협의회 참가

2003.08.13
아프리카 시장 개척단 수출상담



장조사단은 2003년과 2006년에 다시 남아프리카공화국과 케냐를 찾아 아프리카 시장 공략에 나섰다.

아시아 시장 공략과 괄목할 성과

조합은 특히 지리상 가까워 상대적으로 진출하기 쉬운 아시아 시장 공략에 주력하여 동남아 시장 조사와 수출 상담에 많은 성과를 올렸다. 1997년 베트남·미얀마·파키스탄·인도 등 서남아시아에 수출촉진단을 파견, ‘베트남 엑스포 97’에 조합원 업체 8개사가 참가해 방문자 수 3,864명, 합작 요청 94건, 상담 351건, 상담액 146만 달러의 실적을 올렸다. 당시 베트남 시장은 중전기 수출을 위하여 합작하거나 베트남 정부와 깊은 관계가 있는 바이어의 협조, 한국 진출기업과의 컨소시엄 등 여러 형태의 수출 촉진을 위한 시장 개척의 가능성이 있었으므로 조합의 활동은 베트남 시장 진출의 교두보 역할을 했다. 특히 배전반류, 비상용발전기, 전동 공구류 등의 교역이 활발해지는 계기를 마련했다. 또 파키스탄 전력공사(KESC)와 파키스탄 전기·전자사업자협회(PEEMA)를 방문해 양국간 전력 현황에 대해 상호교류·협의를 한 뒤 인도전력청(DELIH VIDYUT BOARD)도 방문해 협의를 마치고 돌아왔다.

IMF 외환위기 이후 수출촉진단의 활동은 더욱 활발해졌다. 1999년 필

1997.07.04
제7회 베트남 국제무역전 참가

2000
Electric Indonesia 2000에 참가한
조합 부스



리핀과 인도네시아 등에 동남아시아 지역 시장 개척을 위한 수출촉진단을 파견했다. 수출촉진단은 당시 외환위기를 극복하며 우리 제품의 해외 시장 진출을 모색하기 위해 중전기기업계의 구심체인 조합원을 주축으로 구성하였다. 특히 중소기업청과 한국전력공사도 열악한 중소기업의 경제적 지원을 위해 아낌없이 경비를 지원하고 배려하여 필리핀과 인도네시아에서 기대 이상의 성과를 거두었다.

특히 수출촉진단은 필리핀과 인도네시아에서 160만 달러의 수출 상담과 함께 당장 계약하자는 상담액도 200만 달러에 이르렀으며, 동남아시아의 무한한 시장성에 대응하여 우리 중전기제품의 우수성과 신뢰도를 대대적으로 홍보하여 앞으로 세계시장 진출의 교두보를 마련하게 되었다.



중소기업 글로벌 전략품목 수출 컨소시엄 주관단체 선정

2000년대 들어서면서 해외시장 개척에 대한 조합의 활동은 1년에 1회 또는 2회 파견되었던 것을 횡수를 늘려 1년에 2~4회 나가는 해도 생겨났다. 특히 2003년에는 3월 아시아(인도·방글라데시·태국), 6월 유럽(러시아·폴란드), 8월 아프리카(남아프리카공화국·케냐), 10월 아시아 및大洋주(호주·필리핀) 등 1년에 4번 나가기도 했다. 그만큼 해외시장 개척에 대한 조합의 노력이 더욱 가해졌다는 의미이기도 하다.

이렇게 꾸준히 해외시장 개척에 노력한 점을 정부로부터 인정받아 조합은 중전기제품 수출과 관련해 ‘2008년도 중소기업 글로벌 전략품목 수출 컨소시엄 주관단체’로 선정되어 2012년까지 10억 원의 지원금을 받아 사업을 추진하게 되었다. 이에 조합은 1차 연도인 2008년 변압기·개폐기 등 제조사 중 수출경쟁력이 있는 10개사를 선정, 전략 국가를 중심으로 수출고도화 사업을 추진했다.



2003.04.01
전기산업무역사절단 인도 뉴델리
수출상담



**한전 및 중소기업중앙회 해외사업개척 지원사업을 통한
중소기업 해외판로 확대**

2010년 이후로는 한전 및 중소기업중앙회와의 동반협력 기반을 강화하기 위해 한전과 중소기업 해외 마케팅 촉진산업 업무협약을 체결하고, 중소기업중앙회의 해외사업 수출컨소시엄 사업에 조합이 주관단체로 선정되면서 본격적인 전력 분야 중소기업의 해외시장 동반 진출과 해외 판로 개척지원을 매년 7~9회 추진하고 있다. 장치비·운송비·통역비 등 제반 비용을 지원해 중소기업의 비용을 절감하고 해외 진출의 교두보 역할을 담당하는 한편, 사업 관련 정책 및 중소기업의 애로사항을 건의하여 제반 비용의 50~100%를 지원받을 수 있도록 하는 등 해외 마케팅 사업의 체계적 운영을 도모했다.

또한 내수위기를 극복하고, 무역환경 변화에 따른 해외시장 진출 전략

수립과 해외 파견지역 다변화를 위해 전력 기자재 품목 수출국 현황 및 한국제품의 수입품목 등 시장조사 분석을 실행함으로써 아시아 거점지역을 벗어나 중남미·아프리카·독립국가연합(CIS) 등 신흥국으로의 진출을 확대해 균형적인 수출환경을 조성하고자 노력했다.

나아가 해외 전시회 참가 시 한전의 글로벌 브랜드를 활용한 통일성 있는 한국관 장치디자인의 구축을 유도하고, 전시회에 상담회를 접목하여 전시회에 자발적으로 방문한 바이어 외에도 바이어 매칭을 별도로 추진해 전시회에 참가하는 중소기업의 성과를 제고하는 데 기여했다.

● 코로나19로 인한 마케팅 방식 변화

코로나19로 인해 해외시장 개척사업이 취소되거나 사업 규모가 대폭 축소되면서 그동안 추진해온 해외판로개척 방식의 변화가 이루어졌다. 대면 방식에서 비대면으로 마케팅기법을 전환한 것이다.

오프라인 전시회는 온라인 전시회로 전환되고 주로 화상을 통한 수출 상담회가 이뤄지면서, 조합은 중소기업의 비대면 해외 진출 지원을 위해 2020년 중소벤처기업부의 '온라인 공동활용 화상회의실 구축사업'을 활용해 조합 2층에 중형 규모의 온라인 비대면 화상회의실을 구축하고 10월 이를 활용한 첫 동남아시아(베트남·말레이시아) 화상수출상담회를 개

2009.11
베트남 국제전력전 참가

2012.06.28
한국전력공사, 한국수력원자력 공동 필리핀 수출상담회



2021.03.23~04.09
동유럽지역 화상수출상담회 지원

2021.08.25~09.03
동남아시아(베트남, 라오스) 온라인 수출상담회

최했다. 이를 통해 중소기업이 온라인 수출지원 방식을 경험하고 앞으로 지속될 비대면 시대 수출지원 방안을 대비했다.

2021년에는 1건의 온라인 전시회와 6건의 화상 수출상담회를 추진하여 비대면 시대에 실질적인 중소기업의 판로개척을 지원했으며, 2022년 워드코로나 시대에 중소기업이 대면 방식으로도 해외에 진출할 수 있도록 지원단체와의 공동협력을 추진할 예정이다.

● 1974~2010년 수출촉진단 파견 성과

파견기간	파견 인원	조합 원사	파견국	성과 (천달러)	
				계약	추진
1974.10.27~11.30	15	12	일본, 필리핀, 태국, 인도네시아, 말레이시아, 싱가포르	73	-
1975.09.03~10.07	18	16	일본, 필리핀, 태국, 쿠웨이트, 사우디아라비아, 스위스, 이란, 서독, 호주	30	-
1976.11.03~12.04	18	15	일본, 미국, 베네수엘라, 캐나다, 브라질, 아르헨티나	기계공업 현황, 시장성 검토 등	
1977.10.12~11.14	15	14	일본, 덴마크, 스위스, 영국, 프랑스, 서독, 이탈리아, 터키, 이란, 태국, 싱가포르, 필리핀, 호주	동남아 기계류 전시회 출품 (마닐라, 방콕 등)	
1979.10.14~11.15	17	15	일본, 덴마크, 스웨덴, 영국, 이탈리아, 서독, 프랑스, 오스트리아, 네덜란드	제7회 한일전기공업협의회 참석, 중소기업 국제심포지움 참석(서독), 전기공업제조업체 방문	
1980.07.09~07.23	10	8	태국, 필리핀, 싱가포르, 인도네시아, 말레이시아, 홍콩	1,365	2,870

파견기간	파견 인원	조합 원사	파견국	성과 (천달러)	
				계약	추진
1981.11.11~11.30	10	8	태국, 필리핀, 인도네시아, 말레이시아, 싱가포르	557	11,910
1982.10.29~11.24	10	7	이집트, 나이지리아, 아이보리코스트, 라이베리아	791	1,372
1983.09.04~10.01	10	8	페루, 파라과이, 아르헨티나, 브라질	10	12,126
1984.06.02~06.26	13	10	태국, 싱가포르, 필리핀, 호주	498	18,984
1985.11.12~11.26	11	9	스리랑카, 파키스탄, 홍콩, 방글라데시	2,950	1,920
1986.11.03~11.17	10	9	태국, 말레이시아, 싱가포르, 인도네시아	100	6,059
1987.11.04~11.19	10	9	이탈리아, 서독, 영국, 프랑스	산업시찰단	
1988.06.01~06.15	14	12	대만, 태국, 홍콩, 말레이시아	2,885	1,434
1988.10.22~11.07	12	10	베네수엘라, 페루, 칠레, 브라질	120	28,800
1989.08.09~08.25	13	13	중국 광저우, 베이징, 시안, 상하이	투자교역 증진	
1990.03.28~04.11	18	16	소련, 헝가리, 서독, 폴란드	투자교역 증진	
1991.07.16~07.29	15	14	소련, 중국	북방지역 국제협력강화, 수출시장조사	
1992.04.04~04.14	13	11	독일, 스위스, 이탈리아, 프랑스, 러시아	산업시찰단	
1992.11.02~12.05	11	10	베트남, 미얀마, 태국	투자교역증진	
1994.12.03~12.09	17	-	일본	대일전력기자재, 수출촉진단	
1995.04.05~04.09	-	-	베트남 하노이	베트남 국제 무역전람회 참가	
1995.11.07~11.11	-	-	일본	우수품질경영 공장견학 및 System Control Fair'95	
1996.04.12~04.26	16		남아프리카공화국, 케냐, 독일	-	
1997.04.01~04.13	22		베트남, 미얀마, 파키스탄, 인도	베트남 엑스포 참가(국제전기(주) 등 8개사 13개 품목) 94건 146만 달러 상담	
1997.11.03~11.16	20		멕시코, 쿠바, 파나마, 미국	'97 아바나국제박람회, 애틀란타 T&D World Expo '97 참관	
1998.06.23~07.01	18		독일, 폴란드, 체코	뮌헨 전기엔지니어링 및 기술박람회(ELTEC) 참관, 폴란드 전기연구소 및 상공회의소, 체코 전력청 및 전기전자협회 등 방문	
1999.09.13~09.19			필리핀, 인도네시아	마닐라 Power Trends 2000+ 참관(한국관 개설, 10개사 10부스), 인도네시아 Indosanya 사 및 PESA 방문 및 상담	
2000.09.25~10.01	19		베트남, 태국	수출상담회, 해외시장 조사	
2000.11.04~11.12	20		칠레, 브라질	브라질 ITAIPU 수력발전소 시찰 등	
2001.04.22~05.01	20		독일, 체코, 프랑스	하노버 산업박람회 참관	
2002.05.27~06.05	20		오스트리아, 헝가리, 이탈리아	-	
2002.10.20~10.27	20		미얀마, 베트남, 홍콩	하노이 전기박람회 참관	
2002.11.30~12.08			도미니카공화국, 과테말라, 미국	과테말라 전력공사(INDE) 방문 등	

파견기간	파견 인원	조합 원사	파견국	성과 (천달러)	
				계약	추진
2003.03.30~04.06	20		인도, 방글라데시, 태국	수출상담회, 해외시장 조사	
2003.06.06~06.15	20		러시아, 폴란드	전력설비 해외전시회 참관(모스크바), 러시아 전기연구소 방문 등	
2003.08.08~08.17	20		남아프리카공화국	수출상담회, 해외시장 조사	
2003.10.24~11.02	20		호주, 필리핀	수출상담회, 해외시장 조사	
2004.11.29~12.12	22		브라질, 페루, 아르헨티나	수출상담회, 해외시장 조사	
2005.05.13~05.22	19		그리스, 이집트, 요르단	수출상담회, 해외시장 조사	
2005.10.15~10.23	18		베트남, 캄보디아	수출상담회, 해외시장 조사	
2006.05.18~05.25	13	9	카자흐스탄, 우크라이나	수출상담회, 해외시장 조사, 상담액: 4,300	
2006.08.17~08.24	15	10	대만, 필리핀	16,333	3,100
2006.11.06~11.17	8	5	남아프리카공화국, 케냐	870	110
2007.10.01~10.11	12	8	루마니아, 헝가리, 폴란드	-	2,830
2008.08.27~09.06	14	10	멕시코, 쿠바, 콜롬비아, 페루	-	5,337
2009.06.07~06.13		14	러시아, 우즈베키스탄	-	3,500
2010.06.19~06.25	13	10	러시아, 우즈베키스탄	-	3,000
2010.10.11~10.14	10	9	인도네시아(자카르타)	동남아시아 수출컨소시엄 사업, 현장 계약액 : 62,300	

4

대내외 협력 활동

조합은 조합원사의 이익 증진을 위해 활동하는 만큼 다양한 대내외 협력활동도 적극적으로 추진했다. 특히 해외시장 개척을 위한 정보 수집과 협력활동을 위해 일본·중국과는 긴밀한 협조 체제를 갖고 꾸준히 협력 관계를 유지했다.

01 한일전기공업협의회



최초의 국제협력 관계국, 일본

조합은 조합원사의 이익 증진을 위해 활동하는 만큼 다양한 대내외 협력 활동도 적극적으로 추진했다. 특히 해외시장 개척을 위한 정보 수집과 협력활동을 위해 일본·중국과는 긴밀한 협조 체제를 갖고 꾸준히 협력 관

1976.10.22
제4차 한일전기공업협의회 회의
·
1980.02.19
일본 도쿄 MIPRO전시관에서 열린
한국기계전시회 참가
·



계를 유지했다.

조합은 1973년 5월 12일 일본전기공업회에서 21명으로 구성된 산업시찰단이 한국을 방문한 것을 계기로 국제협력 추세에 발맞추어 상설기구로서의 ‘한일전기공업협회’를 설치·운영하기로 합의하고 본격적인 한일 간 협력사업을 추진하게 되었다. 이후 1974년 수출입 업무의 알선과 중개, 투자 관계(합작 포함)와 보세 가공의 알선과 중개, 기술 제휴의 알선과 기술정보 교환, 기타 양 단체의 공동이익을 추구하기 위한 제반 업무에 대한 논의가 본격적으로 추진되었다.

1980년에는 일본 도쿄 MIPRO전시관에서 열린 한국기계전시회를 계기로 한국 제품 및 부품을 평가한 다음 수입할 수 있는 품종을 선정하기로 합의하는 등 1981년까지 양국 간 협의회 활동은 기술 제휴는 물론 기술 훈련생 파견, 시장 정보 교환 등 다양하게 펼쳐졌다. 이후 교류에 어려움을 겪었으나 1985년 5월 제2기 제1회 정기회의에서 수입자유화정책과 관련한 업계의 대응책 등 5개 항에 대한 향후 대책 및 협력 방안을 토의하며 활동을 재개했다. 이 회의 기간 중 일본 쓰쿠바 국제과학기술박람회에도 참관해 첨단 기술을 직접 확인하는 기회를 가졌다.

상호 이해와 신뢰 구축

1986년부터는 형식적 협의회 운영을 지양하고 양국 기업의 실무위원회를 구성하여 인간관계를 형성하고, 상호 이해와 신뢰를 바탕으로 운영하는 데 합의했으며, 한국 기업과 합작으로 현지 생산 공장을 설립하는 문제도 좀 더 구체화하기로 하는 등 더욱 실질적인 협의회로 이끌어 가자는 변화가 있었다. 이후 1987년 이런 운영 방침에 따라 발전기·차단기 2개 분과로 구분, 실질적인 협력 방안 검토와 설계, 생산 및 자동화 분야의 기술 이전을 촉구했다.

협의회 운영은 1988년 업종별 교류회를 가지면서

1986.10.10
제2기 제2회 한일전기공업협의회 정기회의



보다 직접적인 교류를 시작, 일본의 대표적인 전시회인 공장자동화 전시회(System ControlFair) 참관과 공장 견학 등 새로운 기술 교류를 시작했다.

한국과 일본을 오가며 열린 협의회는 양국 간 중전기공업 현황 설명은 물론 당시 이슈가 되던 일들에 대한 논의도 꾸준히 이어졌다. 1989년에는 생산 요원의 현장 적응과 훈련 협력 증진 방안에 대한 제의와 논의가 이뤄졌으며, 1991년에는 환경 문제에 관한 정보 교환 교류 등에 대한 토의도 가졌다.

1992년 열린 협의회에서는 한국 측에서 “한일 양국의 상호협력 체제 구축이 시급하다”라는 제의에 일본 측에서도 “양국 교류 활성화에 최선을 다할 것”이라며, “특히 인적자원의 교류를 위해 양국 업체들 상호 협의회에 단계적 추진할 것”이라는 응답을 하며 조금 더 진전된 모습을 보이기도 했다. 또 1994년에는 당시 심각했던 대일 무역 역조 개선 방안 등에 대해 진지한 토의를, 1995년에는 주변 국가 및 신흥공업국들과 밀접한 유대관계를 맺는 것과 교역 및 정보 교류 확대에 관한 논의를 했다.

이후 1996년에는 전 세계적으로 환경 문제가 대두되면서 ‘ISO 14000’에 대응하기 위한 환경 관리 시스템에 관련한 사업형태와 종류에 대해서도 중점 토의하는 등 실질적인 기술 교류를 이어갔다.

한국의 IMF 외환위기 이후 열린 1998년 협의회에서는 경제 위기에 따른 한국 전기 관련 중소기업의 경영내용 방안, 일본경제의 현황 및 기업도산 관계, 경부고속철도 설치에 따른 국가적 이익과 기업에 미치는 영향 등에 대해 의견을 나누는 등 현안에 대한 심도 있는 토의를 나누기도 했다.

보다 실질적 발전 도모를 위한 협력 전담창구 개설

2000년대에 들어서면서 보다 실질적 발전을 도모하기 위해 협력 전담창구를 마련하고 이를 통해 기술 교류 및 투자, 수출입 업무 상호지원하는데 합의하면서 관계를 더욱 긴밀하게 가져갔으며, 도시바 FUTYU 공장 방문과 각종 전시회 참관 등을 통해 일본 시장과 기술에 대한 정보의 질을 높였다.

2000년대에 들어서면서 보다 실질적 발전을 도모하기 위해 협력 전담창구를 마련하고 이를 통해 기술 교류 및 투자, 수출입 업무 상호지원하는데 합의하면서 관계를 더욱 긴밀하게 가져갔으며, 도시바 FUTYU 공장 방문과 각종 전시회 참관 등을 통해 일본 시장과 기술에 대한 정보의 질을 높였다.

2000년대에 들어서면서 보다 실질적 발전을 도모하기 위해 협력 전담창구를 마련하고 이를 통해 기술 교류 및 투자, 수출입 업무 상호지원하는데 합의하면서 관계를 더욱 긴밀하게 가져갔으며, 도시바 FUTYU 공장 방문과 각종 전시회 참관 등을 통해 일본 시장과 기술에 대한 정보의 질을 높였다.

2000년대에 들어서면서 보다 실질적 발전을 도모하기 위해 협력 전담창구를 마련하고 이를 통해 기술 교류 및 투자, 수출입 업무 상호지원하는데 합의하면서 관계를 더욱 긴밀하게 가져갔으며, 도시바 FUTYU 공장 방문과 각종 전시회 참관 등을 통해 일본 시장과 기술에 대한 정보의 질을 높였다.

보다 실질적 발전 도모를 위한 협력 전담창구 개설

2000년대에 들어서면서 보다 실질적 발전을 도모하기 위해 협력 전담창구를 마련하고 이를 통해 기술 교류 및 투자, 수출입 업무 상호지원하는데 합의하면서 관계를 더욱 긴밀하게 가져갔으며, 도시바 FUTYU 공장 방문과 각종 전시회 참관 등을 통해 일본 시장과 기술에 대한 정보의 질을 높였다.



1999.10.06
제2기 제13회
한일전기공업협의회

2003
아시아시장개척단의 일본 도시바
방문

광복 후 가까우면서도 먼 나라였던 일본과의 협의회는 전기 기술 선진국인 일본과의 협력활동이 여러 면에서 필요하다는 이유와 함께 원자재 수입 관련하여 대일 무역역조 현상이 일어나게 되었을 때에도 조합원사에게 유리한 방향으로 일을 처리할 수 있게 하는 등 많은 도움을 줬으며, 일본전기공업회와는 아직도 긴밀한 유대관계를 가지며 교류하고 있다.

연도별 한일전기공업협회 활동

개최연월일 및 장소	참석자	주요 내용
1973년		· 일본 측 20명 산업시찰단 방한 · 정기적 협의회 개최 합의
1974년 1차 서울, 2차 도쿄	한국 15명, 일본 20명	· 일본 港工(주)로부터 대만과의 정상 교역이 안 되므로 CT, PT의 수출을 위한 기술 및 설비를 합작 투자 또는 지원코자 하는 한국 측 희망 업체 추천을 요청받음 · 기술 제휴기술훈련 각 1건, 정보교환 3건
1975년 도쿄		· 4개 사에 대한 기술 제휴 제안 · 기술훈련생 파견 제안(부산전업사 등 4개 사 10명 추천) · 기술 제휴 2건, 기술훈련 1건, 정보 교환 2건
1976년 서울	한국 20명, 일본 7명	· 그동안의 성과와 앞으로 기술 제휴 및 지원 사업, 기술훈련 분야의 활동을 더욱 활발히 추진 합의 · 기술 제휴는 동일전기(주)가 (주)高岳제작소와 차단기 분야에서 신아전기공업(주)는 (주)戶上전기와 주상지락유입차단기 분야에서 각각 정부 승인 · (주)세전사는 일본의 三信船舶電具(주)에 4월부터 약 6개월간 조명기구 분야에 대한 연구 받기로 합의 · 기술 제휴 4건, 정보 교환 2건
1977.10.13 도쿄	양국 각 15명	· 국진전자(주) 등 4개사 기술 제휴 · (주)세전사 등 2개사는 기술훈련 합작(1명) · 기술 제휴 2건, 정보 교환 1건

개최연월일 및 장소	참석자	주요 내용
1978년 서울	한국 23명, 일본 17명	· 전기공업의 현황 및 전망 설명 · 각 회원사별 기술협력 및 정보 교류에 관한 토의 · 정보 교환 2건
1979.10.16 도쿄	조합 이사장 등 17명	· 해외시장 조사단 파견 활동 중 참석 · 기술 제휴 1건, 기술훈련 1건, 정보 교환 5건
1980.02.19 도쿄	조합 전무이사 등 14명	· 양국 간 무역역조 시정과 관련 도쿄 MIPRO전시관에서 열린 한국기계전시회를 계기로 한국 제품 및 부품을 평가한 다음 수입할 수 있는 품종을 선정하기로 합의 · 한국: 보다 구체적인 협력방안 검토 위해 기계공업의 품목별 가공도별, 등급별 협력 대상의 모색 · 한일 양국의 협력은 경쟁 관계가 아닌 상호보완 관계로의 유지 촉구(국제입찰 참가의 분업화 협력 등) · 정보 교환 3건
1981.04.03 서울		· 일본의 품질관리추진 방법의 실제 사례와 방향 등 실질적인 상호 의견 교환 · 기술 제휴 1건
1985.05.30 도쿄	조합 전무이사 등 16명	· 1981년 이후 중단되었던 협의회 제2기 제1차 회의 재개 · 수입자유화정책 관련 업계 대응책 등 5개 항목 상정, 향후 대책 및 협력 방안 토의 · 일본 쓰쿠바 국제과학기술박람회 참관
1986.10.10 서울	양국 대표단 22명	· 양국 기업 실무위원회 구성 합의 · 한국 기업과 합작으로 현지 생산공장을 설립하는 문제 등도 구체화
1987.10.27 도쿄	양국 대표단 37명	· 환율 절상에 따른 대응책 강구 · 발전기, 차단기 등 2개 분과로 구분, 실질적인 협력방안 검토와 설계, 생산 및 자동화 분야의 기술 이전 촉구
1988년 도쿄	명광산업(주) 등 14개사 21명	· 제1차 업종별 교류회: 배전-제어반, 제어기기의 기술 업무 등과 업무적 교류를 위한 실무자 회의
1989.11.06 서울		· 양국 중전기공업 현황 설명 · 한국: 생산요원의 현장 적응 훈련협력증진 방안 제의
1989.11.28~12.03 도쿄		· 제2회 업종별 교류회 · 최신 일본 기술 자동화기술 개발 현황, 산업기기의 응용 현황 등 비교 검토 · 공장자동화 전시회(SCF, System Control Fair, 이하 SCF) '89 참관
1990.11.27 도쿄	한국 20여 명	· 양국 중전기 공업 현황 설명 · SCF '90(오사카) 참관 · 일신전기(주)와 정흥전기제작소 등 견학
1991.11.07~11 도쿄	상공부 전기공업과 사무관 등 27개사	· 한일업종별 교류회 · SCF '91 참관 및 송하전공 견학 · 일본제어기기공업협회(NECA)와 간담회
1991.11.19 서울	한국 19명, 일본 9명	· 신뢰를 바탕으로 한 상호 협력 다짐 · 한국: 마케팅에 관한 양국의 협력방안 제의에 따른 토의 · 환경 문제에 관한 정보교환 교류 등
1992.10.05 도쿄	한국 12명, 일본 15명	· 한국: 한일 양국의 상호 협력체제 구축이 시급 · 일본: 양국 교류 활성화에 최선을 다할 것. 특히 인적 자원 교류를 위해 양국 업체들 상호 협의 하에 단계적 추진 · 히타치 나라시노 공장 견학
1993.09.08 서울	한국 8명, 일본 6명	· 한일 양국 전기공업 현황 설명

개최연월일 및 장소	참석자	주요 내용
1994.10.24 도쿄	한국 9명, 일본 11명	· 양국 전기공업 현황과 대일 무역 역조 개선 방안 및 기타 현안 문제 토의 · SCF '94 참관 및 관서전력(주), 도쿄전력(주), 큐슈전력(주) 방문, 판매 촉진에 관한 협의
1995.09.11 서울	한국 9명, 일본 9명	· 한국: 주변국가 및 신흥공업국들과 밀접한 유대관계 정립과 교역 및 정보 교류 확대 강조
1996.11.12~15 도쿄	한국 13명, 일본 11명	· 일본 전기업계 현황과 중전기 산업의 정보화, 지구환경 및 에너지 문제 등 논의 · 한국: 해외생산거점 SHIFT에 따른 산업구조 변혁의 공동화(空洞化) 현상 방지에 대한 대응방안, ISO14000 대응을 위한 환경 매니지먼트 시스템에 관한 사업형태와 종류 중점 토의 · 일본: 한국 위원의 잦은 교체로 지속적인 의견 개진이 어려워 이에 대한 대비책 마련 필요 · 양국 전기공업 발전을 위한 상호 공동의제 상정, 구체적인 토의와 협력방안 도출 및 상호 조치방안을 강구하도록 방법 논의
1998.10.06~10 도쿄	한국 11명, 일본 14명	· 일본전기공업의 ISO14001 추천 및 JEMA의 역할 · 일본경제의 현황 및 기업도산 관계 · IMF 이후 한국 전기 관련 중소기업의 경영내용 방안 · 경부고속철도 설치에 따른 국가적 이익과 기업에 미치는 영향 등 토의 · 일본전자기기전(Japan Electronics show '98) 견학, DAIHEN(주) 공장 방문 · 일본 지역의 수출시장성 조사와 전력유통 및 제어통신 분야의 기술정보 수집
1999.10.06 서울	한국 9명, 일본 6명	· 한국: 국내 중전기산업 현황 발표 · 일본: 일본 전기산업 현황 발표 등 양국 전기산업 정보 교환
2000.10.04~07 도쿄	한국 9명, 일본 12명	· 실질적 발전 도모 위해 협력 전담창구 마련, 이를 통해 기술교류 및 투자, 수출입 업무 상호 지원하는 데 합의 · 도시바 FUTYU 공장 방문 · 일본 정보통신기기전시회(CEATEC JAPAN) 2000 참관
2002.11.06 서울	한국 10명, 일본 5명	· 양국 전기공업현황 및 협의회 발전 방안 논의 · 기술자료(변압기 코아 재질 등) 관련 협의
2003.11.11~15 도쿄	한국 11명, 일본 13명	· 양국 전기공업 발전 방안 모색 위한 다양한 의견 교환 · 도시바 FUTYU 공장 견학 및 SCF 2003 참관
2004.11.04 서울	한국 9명, 일본 5명	· 양국 전기공업 현황 소개 · 양국 중전기 관련 정보 교환
2005.11.15~18 도쿄	한국 25명, 일본 16명	· 일본 배전반 표준화부문, 대체에너지 개발 현황, 변압기 부문, 일본 배전반공업회 현황 소개 · 도시바 FUTYU 공장 견학 및 SCF 2005 참관
2006.10.16 서울	한국 7명, 일본 5명	· 양측 단체의 주요활동 사항에 대한 협의 및 질의
2007.11.11~14 도쿄	한국 10명, 일본 7명	· SCF 2007 참관 · 현지 배전반 생산 공장 방문, 회사 및 제품생산 현황 견학
2009.11.25~26 도쿄	한국 7명	· SCF 2009 참관 · 양국 전기공업계 현안사항 논의
2011.11.16~18 도쿄	한국 33명	· 양국 전기공업계 현안사항 논의 · SCF 2011 참관 · 히타치 고쿠부 공장 방문

8

기술동향 파악과 기술교류회를 통한 양국 간 관계 개선

2010년대 후반 조합이 진행한 일본과의 교류는 주로 일본에서 열리는 시스템컨트롤 박람회와 전설공업전을 참관하면서 일본전기공업협회도 방문해 교류회를 열거나 일본 기업 공장을 방문하는 방식이었다. 일본 시스템컨트롤 박람회는 중전기기와 전선, 배선, 조명 등 전력기기를 총망라한 전시회로 2019년부터 혁신산업전시회로 명칭을 변경했으며, 일본 전설공업전 역시 같은 주제로 (사)일본전설공업협회가 매년 도쿄와 오사카에서 교대로 개최하는 전시회다.

조합은 해마다 두 전시회에 참관단을 파견하여 일본의 새로운 기술동향과 흐름을 파악하고 신제품 개발과 제품 홍보 등에 필요한 유용한 정보를 모았다. 가령 2015년 12월 도쿄에서 개최된 일본 시스템컨트롤 박람회에 참가함과 동시에 일본전기공업협회와의 정보교류회를 열고 향후 IoT 기술교류회 등 지속적인 상호교류와 기술정보교환을 통해 미래 대응방안을 모색하고 협력을 증진하기로 하였다. 광기영 이사장은 정보교류회에서 “양 단체 간 전기공업제품과 신재생에너지 분야의 기술정보교류와 상호협력체계가 강화되길 희망한다”라고 말했다.

조합은 2016년 5월 제64회 전설공업전 ‘JECA FAIR 2016’에 26개 조합원사와 함께 참관하고 2017년 5월 제65회 전설공업전에는 39개 조합원사와 함께 방문하였으며, 메이텐샤도 방문해 차단기, 피뢰기 등 생산라인과 고객센터를 견학했다.

2016.05.26
제64회 일본 전설공업전 참관

2017.11.30
일본전기공업협회 정보교류회



2017년 열린 시스템컨트롤 박람회(SCF) 2017에는 조합을 포함한 3개사가 한국관으로 참여하고, 조합원사 7개사로 구성된 참가단이 참가해 상담액 44만 달러의 실적을 거뒀으며, 조합은 박람회 기간에 일본전기공업협회와 정보교류회를 열어 한일 양국의 전기계 발전을 위한 협력을 증진하는 데 의견을 모으고, 내진설계 등 기술적 교류를 요청했다.

2018년 전설공업전에는 21개 조합원사가 참관단을 파견했으며, 2개 조합원사는 자사 주력제품을 소개했다. 특히 이 기간에 일본 최대 중전기 기업인 미쓰비시 이타미제작소를 방문해 초고압 가스절연개폐기의 생산·검수라인과 모니터링시스템 홍보관 등 현장을 견학했다.

2019년 5월에는 조합원사 38개사로 구성된 참관단을 파견하여 22일 전설공업전(JECA FAIR 2019)을 관람하였으며, 23일에는 도시바에너지시스템즈 케이힌사업소를 방문해 대형발전설비 생산라인 등 현장을 둘러보며 상호 관심사항에 대한 의견을 교환했다. 또한 같은 해 11월에는 일본 혁신산업전시회에 광성계측기와 남성기업사 2개 조합원사가 주력제품을 소개하기 위한 전시 참가단을 파견하였다.

02 중국·러시아와의 교류협력

2015~2019년 일본 전시회 참가 및 교류 활동

일시 및 장소	참가인원	주요 내용
2015.12.02~04 도쿄	5개사 5개(부스 참가), 10개사 15명(참관)	•2015 일본 시스템컨트롤 박람회 참가 및 참관
2015.12.03 도쿄	15명	•일본전기공업협회 정보교류회 •IoT 기술교류회 MOU 체결을 통한 양국 전기계 대응방안 모색 및 협력 증진
2016.05.25~27 오사카	27개사 49명	•제64회 일본 전설공업전 참관
2017.05.17~19 도쿄	39개사 68명	•제65회 일본 전설공업전 참관
2017.05.18 시즈오카	39개사 68명	•메이덴사 공장 방문 및 견학
2017.11.29~12.01 도쿄	4개사 4개(부스 참가), 8개사 9명(참관)	•2017 일본 시스템컨트롤 박람회 참가 및 참관
2017.11.30 도쿄	11명	•일본전기공업협회 정보교류회 •양 기관 및 양국 전기계 발전을 위한 협력 증진 •내진설계 등 기술적 교류 요청
2018.05.23~25 오사카	21개사 39명	•제66회 일본 전설공업전 참관
2018.05.23 효고	21개사 39명	•미쓰비시 이타미제작소 견학
2019.05.22~24 도쿄	38개사 63명	•제67회 일본 전설공업전 참관
2019.05.23 요코하마	38개사 63명	•도시바에너지시스템즈 케이힌사업소 견학
2019.11.27~29 도쿄	4개사 4개(부스 참가)	•2019 일본 혁신산업전시회 참가



한중전기공업협의회

우루과이라운드 체결 등으로 세계 속의 경쟁력 강화를 위한 노력을 기울일 때 가장 큰 규모의 해외시장인 중국과의 협력이 시작되었다. 조합은 국제화 시대를 맞이하여 국제시장의 다변화와 기술정보 교류 등 국제협력 강화를 위해 한중전기공업협의회를 구성 운영하기로 합의했다.

한중전기공업협의회는 1993년 6월 중국 북경에서 중국 전기기술협회와 업무 제휴 회의를 비롯하여 중국 국제전기설비, 기술전 참관, 중전기 제조업체(2개사)를 방문하는 것으로 시작하여 거의 매년 양국 간을 오가며 상호협력을 다져 나갔다.

1995년에는 조합에서 중국전공기술학회(CES, China Electrotechnical Society) 자오밍성 이사장 등 7명의 대표단을 초청, 회의 후 한국의 중전기 산업 제조업체인 효성중공업(주), 선도전기(주),

1995.10.09
제2회 한중전기공업협의회



(주)광명전기, 동미전기공업(주), 이화전기공업(주) 등과 한국전기연구소를 방문, 한국의 중전기제품 생산 라인을 시찰하고 엄격한 품질관리와 제품 시험 절차 등을 돌아보기도 했다.

이후 1998년까지 매년 서울과 북경을 오가며 협의회를 가졌으며, 중국에서 열리는 전시회 참가 등을 통해 중국시장에 조합원사의 제품을 널리 알리는 노력을 기울였다. 또 양국 간 기술이전과 합작투자, 양국 교역 품목 확대 및 기술 동향, 정보교류에 관한 사항을 중점적으로 논의하며 긴밀한 관계를 유지했다.

당시 신흥 거대 시장으로 떠오른 중국의 경제 정책 및 수출여건 등의 정보 수집과 함께 한·중 전기공업의 지속적인 발달과 교류 확대를 통한 양국의 상호 이익 증진 도모를 위해 양국 간 협의회는 꾸준히 개최되었다. 1997년부터는 본격적으로 전문위원회 구성과 업무수행창구 일원화를 제안했고, 관세를 인하 정부 건의와 품목별 협작을 희망하는 등의 제안들이 오간 후, 2000년부터는 보다 실질적인 업무 협력에 관해 논의를 가졌다.

2001.11.01
한중 전력기기 기술세미나



2002.09
중국 베이징 IPEE 전시회

2004.07.06
한중전기공업협의회



당시 중국 측 대표단은 북경 China Architecture Culture Center에서 개최되는 제4회 중국국제전력·전자 및 전기전시회(IPEE 2000, International Exhibition on Power Electronics & Electrical Drive)에 한국 업체들의 많은 참여와 이에 대한 조합의 노력을 부탁했으며, 특히 “중국의 전력사업 확대에 따라 배전반 분야의 수요가 크게 늘어날 것”이라면서 “한국의 우수한 품질과 기술력을 중국의 전력화 사업 증진을 위해 적극적인 참여를 바란다”고 했다. 또 양국은 자국 제품에 대한 상호 간 인증 또는 보증제도를 마련하여 납품 검사를 면제함으로써 교류 확대 방안을 모색할 것을 건의했다. 이에 따라 조합은 IPEE 2000에 (주)한국기술서비스 등 조합원 14개사와 참가해 발전기를 비롯한 제품을 전시하고 수출 상담활동을 벌였다.

이후 꾸준히 양국 간 전기공업 교류를 위한 논의와 함께 중국 내 전기 관련 전시회에 조합원사와 함께 참가하여 좋은 성과를 올리는 등 긴밀한 협조 체제를 구축해 갔다.

2006년에는 중국의 CCC제도 운영 및 관계규격, 양국 간 합작교류를 할 수 있는 방안 등 실질적이고 필수적인 현안에 대한 의견을 교환했으며, 2007년에도 중국의 태양광 발전 등에 관한 토의와 함께 중국시장 정보를 교환하는 등 긴밀한 관계를 유지했다.

○ 한중전기공업협의회 활동

개최연월일 및 장소	참석자	주요 내용
1993.06.28 베이징	한국 4명, 중국 4명	· 양국 전기공업 현황 및 기술 교류 품목 발굴, 교역 및 투자 확대 방안 협의
1994.02.27~03.06 서울	중국 4명	· 한중전기공업협의회 구성 및 제1회 중국 국제전력전자 및 회전기기 제어장치 전시회 참가 협의 · 1994.06.28.~07.02 전시회 참가(보국전기공업(주) 등 5개사)
1995.10.09 서울	한국 9명, 중국 7명	· 무역제도(관세 장벽 등) 토의 · 합작 투자 및 현지공장 설립 업체 문의 · 국내 중전기기 업체 방문, 제품 생산라인 시찰 후 엄격한 품질관리와 제품 시험 절차 등 견학 · 방문업체: 효성중공업(주), 선도전기(주), ㈜광명전기, 동미전기공업(주), 이화전기공업(주), 한국전기연구소 등
1996.09.02~10 베이징	한국 30여 명	· 중국 국제전력전자전시회(IPEE'96) 개막식 참석 등 · 중국 경제 정책 및 수출여건 정보 수집 · 한·중전기공업의 지속적인 발달과 교류확대를 통한 양국의 상호 이익 증진 도모 · 북경 변압기창, 북경 제2개폐창, 상해 화통개폐창 공장 방문
1997.07.06~16 서울	한국 12명, 중국 8명	· 전문위원회 구성 제안 · 업무수행 창구 일원화 제안 · 관세율 인하 정부 건의, 품목별 합작 희망(CES) · 효성중공업(주) 창원공장 등 8개 공장 방문
1998.10.27~11.03 베이징, 상하이	한국 11명	· 국제전력전자, 제어기기전시회(IPEE'98) 참가 · 베이징 Switchgear 공장, 상하이 Electrical Appara 공장 및 중국전기공업회(CEEIA) 방문 · 수출 상담 및 시장 조사
2000.08.14~17 베이징	한국 6명, 중국 4명	· 한·중 양국 전기산업 현황 설명 · IPEE 2000 참관 · 중국 배전반 분야 수요 급증에 따라 중국전력화 사업 증진을 위해 한국의 적극적인 참여 요망 · 양국 제품의 상호 인증 또는 보증제도 마련과 납품 검사 면제 통한 교류 확대 방안 모색 건의
2001.10.15 서울	한국 12명, 중국 18명	· 양국 간 전기공업 교류를 위한 논의
2002.09.23~26 베이징	한국 15명	· 제5회 IPEE 2002 전시회(The 5th International Exhibition on Power Electronics & Electrical Drive) 참관 및 조합 홍보관 설치, 조합 업체 홍보
2003.11.17 서울	한국 13명, 중국 12명	· 중국의 CCC 인증 및 기타 주요 의제 협의
2004.07.06~09 베이징	한국 10명	· 양국 전기공업 현황 소개 · 양국 중전기기 관련 정보교환 · EP CHINA 2004 전시회 참가, 조합 업체 홍보
2006.10.19 서울	한국 10명, 중국 10명	· 양국 전기공업현황 소개 및 현안 토론, 의견 교환 · 중국 CCC제도 운영 및 관계 규격, 양국 간 합작 교류 방안 등 논의 후 실무 담당 창구 통해 긴밀한 협조 합의
2007.09.11~14 베이징	한국 8명, 중국 10명	· 양국 전기산업동향 소개 및 합작 관련 의견과 중국 태양광 발전 등 토의 · 특히 중국은 2025년까지 1,000만kW 생산 계획, 매년 500만kW 증가 설명 · 한전 베이징지사 방문, 중국의 전반적인 전력설비현황, 분야별 발전전망, 전력분야 정책방향, 한전의 중국사업 소개 등 · 전력박람회 2007 관람 및 배전반, 차단기, 개폐기를 생산하는 Beijing Beikai Electric Co., Ltd 방문, 제품생산 현황



러시아와의 기술 및 정보 교류

조합은 일본과 중국과의 협의회 운영과는 별도로 1992년 4월 당시 소련과 업무협정을 체결하고 7월 러시아연방공업기술정보협회와 업무 협의 후 10월 11일 서울에서 양국 관계자 100여 명이 참석한 가운데 제1회 한·러 기술세미나를 개최했다.

세미나에서는 러시아의 첨단 기술과 한국의 자본 투자로 신기술분야 진출 및 초고압 분야에 대한 공동연구 등을 통해 중전기기 산업기술 경쟁력 확보를 위한 기술협력 체계 구축이 필요한 것으로 논의됐으며, 양국의 실질적인 교역 확대를 위해 중전기기공업 분야에 관한 정보교환 및 기술협력, 신품목 발굴 등 단계적 확대 방안 등을 갖기로 했다.

이 밖에도 개별 상담을 통해 DC CIRCUIT BREAKER, CONTACTOR 기술협력, POWER CABLE, TELEPHONE CABLE 기술 도입, 컨버터

1993.10.11
제1회 한·러 기술세미나 교역상담



합작투자 가능 여부 및 제3국 시장 공동개척, 2kVA급 소형변압기 기술협력, 인버터, UPS 분야 기술 비교와 GAS TURBINE GENERATOR, 모터의 수입에 따른 가격, DELIVERY 등 교역 문제, 350kV 특고압용 애자의 재질, 특성, 기술적인 노하우 등 기술 이전과 관련된 협의를 가졌다. 또 MV GAS CIRCUIT BREAKER, GAS INTERRUPTER SWITCH 기술 도입과 관련된 러시아 측 규격 요청과 러시아의 LAMP, BALLASTER 등 조명기기 기술 수준 등 교역 가능 여부 검토, 765kV SHUNT REACTOR의 기술 도입, 러시아의 MOULDED CASE CIRCUIT BREAKER 기술이전 가능 여부 및 합작투자 여부, SF6GAS CIRCUIT BREAKER 기술이전 및 협력 관계, TRANSFORMER 합작공장 설립 관계와 러시아 중전기 생산공장 현황 및 수출입 동향 등에 대한 구체적이고 세부적인 정보를 협의했다.

03 주요 업무협약과 다양한 대외협력

8

기업·연구기관과의 업무협약

조합은 국내 사업자 및 연구기관 등과도 업무협약을 통해 새로운 기술 연구나 조합원사 업무에 도움을 주려고 노력했다.

1994년 조합이 단체표준 품질인증 단체로 지정된 후 이를 보다 효율적으로 추진하기 위해 1995년 한국전기전자시험연구원과 'KSA/ISO 9000' 인증 업무협약을 체결했다. 조합은 협약 체결에 따라 'KSA/ISO 9000' 인증 관련 홍보 및 진단·지도 사업을 본격 추진했으며, 특히 품질경영진단기관은 조합원의 품질향상 도모 및 경쟁력 강화 그리고 'KSA/ISO 9000' 인증 획득 방안 마련에 주력했다. 한국전기전자시험연구원은 관련 정보제공 및 심사·인증사업의 내실화 도모와 함께 조합을 통해 인증심사를 신청할 경우에는 심사비용의 5%를 경감해 주기로 하는 등 서로가 윈윈(Win-Win)하는 관계를 유지해

2005.08.17
한국전기연구원과 기술개발 협력을 위한
협약서 조인



나갔다.

1997년 2월에는 정기총회 승인을 얻어 한전정보네트워크(주)와 산업정보망 전기정보 DB 구축협약을 체결하여 전산망을 구축했으며, 이후 2005년에는 국내 굴지의 전기연구 기관인 한국전기연구원과 기술 개발 관련 협력을 맺었다. 조합원사의 기술 개발 관련 노력을 지원하여 보다 나은 연구 실적을 올리는 데 노력하는 차원에서의 업무협약이었다.

조합원사를 지원하기 위한 업무협약 중 대표적인 것은 2007년 기업간(B2B) 전자상거래를 위하여 e-MP사인 (주)컴에이지와 업무협약을 체결한 것이다. B2B 전자상거래는 판매기업과 거래를 위해 구매기업이 신용보증기관의 신용평가로 대출한도를 보증받은 후 금융기관으로부터 대출 약정액을 체결하고 은행이 판매기업에 대금을 결제하는 차세대 전자결제제도이다. 이 결제 제도를 이용함으로써 구매기업은 신용보증 한도 증가로 장기여신을 자재구매대금으로 사용할 수 있고, 판매기업은 100% 매매대금 회수가 가능하다는 장점을 갖고 있다. 따라서 이 업무 제휴 협약을 통해 조합의 공동구매 및 공동판매 사업은 물론 조합원사에게는 B2B 가입을 통한 보증한도액 확대 등 실질적인 구매자들의 유동성 확대에 크게 기여했다.

2008년에는 인도의 Press Gel Insulations Private Limited사(대표 Bipin Shan)와 동북알루미늄 신소재 공급에 관한 양해각서를 체결하고, 조합이 동북알루미늄 복합신소재를 인도시장에 판매할 경우 최우선적으로 이 회사를 통해 공급하기로 했다. 이에 따라 본격적인 인도시장 진출

2012.02.15
원광대학교와 연구개발 및
인력양성에 대한 MOU 체결

2010.04.15
한국전기전자재료학회와
업무협약 양해각서(MOU) 체결



과 더불어 인도네시아·말레이시아·중국 등 현지 업체와도 꾸준한 수출 상담을 통해 동북알루미늄 복합신소재 수출에 발판을 마련했다.

같은 해 조합은 한전 전력연구원 배전연구소와 배전 분야 기술협력을 위한 MOU를 체결하고 앞으로 배전 분야의 연구개발 및 기술교육, 기술 및 연구개발품의 상품화, 해외시장 개척, 규격 및 표준화사업 등을 협력해 나가기로 했다. 또한 신기술·신제품 개발과제를 발굴하고 시행하는 경우, 연구원은 기술과 시험설비 및 장비를 제공하고 조합은 시제품제작 등 제작기술을 제공하는 것도 협력기로 하는 등 배전분야의 기술 개발에 더욱 박차를 가할 수 있게 되었다.

2000년대 말에 들어서면서 조합은 보다 다양한 업무협약을 통해 상생하는 전기공업계의 모습을 보여 주려 노력했다.

먼저 2009년 서울전선주식회사와 1월 신제품개발사업 제휴를 위한 양해각서(MOU)를 체결하고, CCA전선 개발 및 상품화, 제품 규격의 제정 및 표준화, 제품의 공급 및 판매, 기술 개발 및 품질향상을 위해 상호 협력해 나가기로 했으며 신제품 개발과 개발한 제품의 품질향상 등 기술지원을 제공하기로 했다.

또 조합원사의 기업신용평가 업무지원 및 수수료 절감을 위해 기업신용평가 전문기관인 (주)나이스디앤비와 업무협약을 체결했다. 이에 따라 조합 홈페이지 신용평가업무지원메뉴를 통해 신용평가를 신청하면 10%의 평가 수수료를 할인받을 수 있게 되어 조합원사의 신용평가 관련 부담을 덜 수 있게 되었다.

2010년부터는 관련 단체들과 더욱 실질적이고 구체화된 업무협약을 체결했다.

2010년 4월에는 한국전기전자재료학회와 상호협력과 발전을 도모하기 위한 업무협약 양해각서(MOU)를 체결하여 기술개발과 자문, 교육을 통한 인력양성, 표준화 업무 등 협력체제를 구축해 나아가기로 했으며 조합 이사장이 추천하는 회원사는 재료학회의 특별회원으로 우대하기로 했다. 또 수도권기공업고등학교와 산·학 협력 양해각서를 교환, 상호협력과 발전을 도모했다. 이 MOU를 통해 조합과 수도권기공고는 기술인재양성을 목표로 추진되는 '영 마이스터(Young Meister)육성'을 위해 체계적 직무능력 향상을 위한 산업체 맞춤형 교육과 재학생과 졸업생의 취업지원 서비스 제공 등 상호협력 체제를 구축해 나아가기로 했다.

조합은 2011년에도 대한전기학회를 비롯한 전기분야 단체와 전기 분야의 기술인 양성을 위한 협약(MOU)을 체결했으며, 5월에는 한국전기산업진흥회·한국전선공업협동조합과 해외사업 공동추진을 위한 업무 양해각서(MOU)를 교환했다.

8 대외협력 업무의 다각화 및 고도화

조합은 2013년 10월 24일 평화통일국민포럼과 조합 발전 및 '조국 통일과 세계 평화 번영을 위한 범국민운동' 추진을 위한 통일기금 운동 모금 전개에 대한 업무협약 양해각서를 제주 그랜드호텔에서 체결했다.

이어 2014년 1월 22일에는 한국화학융합시험연구원과 '우리나라 전력 산업 및 전기공업의 발전을 위한 시험검사 관련 기술의 선진화'를 위해 상호협력협약서(MOU)를 체결했다. 이 MOU 체결은 조합 제품인증시스템, 기술개발, 시험비용 절감 등에 적용되었으며, 전문인력양성, 기술정보 교류, 산학협력 등 조합원사 활용이 크게 기대를 모았다.

그동안 전량 수입에 의존해오던 지상 변압기 핵심부품인 스위치 타입 보호장치(Switch Type Protector, STP)의 국산화 개발 관련, 2016년 6월 16일에는 전기조합 사옥에서 대만 JAKER ELECTRIC사와 기술·산업협력 MOU를 체결했다. 이 MOU 체결을 통해 조합은 JAKER ELECTRIC사의 국내 진출 협력을, JAKER ELECTRIC사는 조합의 STP 개발과 관련 기술 등을 지원키로 했다. STP는 2차 측의 단락과 같은 과부하로 인한 과전류로부터 변압기를 보호하는 장치이자 변압기 내부에 설치되어 부하전류, 고장전류 차단 등 변압기를 위한 완벽한 보호장치로, 그동안 해외 특정 기업의 제품이 국내에 유통되어 왔다. MOU 체결에 이어 변압기 기술실무위원회 위원들을 대상으로 JAKER ELECTRIC사의 STP와 변압기 관련 부품들에 대한 기술설명회도 열었다.

한국전기안전공사는 2017년 6월 이후 정부 정책에 의해 KAS-V체크마크 인증업무를 중단할 예정으로, 한국전기안전공사에서 KAS 제품인증을 받은 기업은 타 인증기관으로 이전해야 했다. 이에 조합·한국전기연구원·한국기계전기전자시험연구원·한국화학융합시험연구원이 2017년 2월

17일 한국전기안전공사 경기지역본부에서 이전에 따른 설명회를 개최했다. 그리고 조합은 한국전기안전공사와 2월 24일 인증 이전에 따른 업무협약을 체결했다.

2018년 3월, 조합은 충북도립대학 산학협력단과 '물적·인적 교류를 통한 협력'을 위한 산학협력협약을 맺었다. 조합과 충북도립대는 이후 산학협력위원회 구성 및 참여, 상호 시설 및 장비 교류, 온·오프라인을 통한 협력활동, 산학협동 교육 실시, 연구개발 기술지원 및 연구 활성화, 현장 애로사항 컨설팅 및 경영 컨설팅 지원, 학생 특강·취업·현장 실습 지원 등을 공동으로 추진했다.

이어 조합은 2020년 9월 24일 품질경영 인증시스템(ISO) 인증기관인 엔트리인증원 및 에이케이인증원과 '조합원사의 ISO 인증을 지원하기 위한 업무협약'을 체결했다. 조합에서는 그동안 조합원사의 80%가 ISO 인증을 가지고 있었으나, 매년 발생하는 인증비용에 부담을 느끼고 있는 문제점을 해소하기 위해 인증 분야 전문기관과의 업무협약을 추진해왔다. 업무협약 체결 후 세 기관은 전기산업의 발전을 위한 정보교류, 경영시스템 인증 관련 분야 협력, ISO 9001과 14001에 대한 교육 및 인증지원 등에 대해서도 상호 협력하기로 했다. 박기영 이사장은 "ISO 업무협약 체결로 중소기업의 품질경영 시스템이 한층 더 강화돼 신뢰성 및 경쟁력이 있는 제품을 생산할 것으로 기대한다"며 "비용 절감을 통해 중소기업의 인증제도 부담을 덜어주는 효과가 발생할 것"이라고 말했다.

2013.10.24
평화통일국민포럼과 MOU 체결



5

홍보 및 각종 사회 활동

조합은 해외시장 개척단을 파견하여 해외시장 정보를 수집하고 현지 관계자와 협의하며, 해외 현지에서 열린 각종 전시회에 참가해 조합원사 제품의 홍보 및 판매를 지원했다. 또한 국내외 주요 전기기기 관련 전시회에도 적극 참여하여 조합원사 제품의 우수성을 알리고 판매촉진과 상담 실적을 올리기도 했다.

01 전시회 참가를 통한 홍보 활동



1962년 첫 박람회의 기억

조합은 해외시장 개척단을 파견하여 해외시장 정보를 수집하고 현지 관계자와 협의하며, 해외 현지에서 열린 각종 전시회에 참가해 조합원사 제품의 홍보 및 판매를 지원했다. 또한 국내외 주요 전기기기 관련 전시회에도 적극 참여하여 조합원사 제품의 우수성을 알리고 판매촉진과 상담 실적을 올리기도 했다. 조합의 전시회 참가는 1962년 열린 군사혁명 1주년 기념 산업박람회가 최초였다. 당시 참가한 조합원사의 전기제품이 최고 대상을 차지했을 뿐만 아니라 출품한 전 품목이 입상하여 국산 전기제품의 우수성을 대내외에 알리는 계기를 만들었다. 또 같은 해 7월 1일에는 중앙 상공장려관 상설전시장에 조합원 업체 생산제품을 출품, 상설 전시함으로써 국산품 보급과 수요자의 인식 제고에 노력했다.

1968년에는 제1회 한국무역박람회에 조합원 업체의 제품을 출품하기 위해 출품전시 자문위원회를 구성, 조합원 업체를 우수전시품 수출대상 업체로 선정하여 출품할 수 있도록 조치함으로써 조합원사 제품 판로 개척 지원에 적극 나섰다.

8

해외 무대에서의 첫 전시회

1976년에는 대통령이 참석한 가운데 열린 수출진흥확대회의에 조합 수출 주력 제품인 중전기제품과 가전·조명기구 등 유력 제조업체의 제품을 전시했다. 또 해외시장 개척을 위해 1976년 10월 19일부터 11월 1일까지 테헤란에서 열린 제4차 무역박람회(9개사 88점 출품)와 같은 해 12월 3일부터 12월 12일까지 아프리카 세네갈에서 열린 제2차 다카르 국제박람회에 각각 조합원 생산제품을 전시했다. 특히 다카르 박람회는 처음 참가했으나 조합 기술부장이 현지 활동의 책임을 맡아 전시회에 대한 활동뿐 아니라 세네갈의 전기공업 현황, 시장 정보와 참가국에 대한 정보 수집 등으로 아프리카 시장 개척의 발판을 마련했다는 호평을 받았다.

8

전기제품 상설전시장 개관

1987년 6월에는 서울에서 열린 국제전기기자재전에 24개 조합원사가 참가했다. 조합은 이런 전시회를 통한 조합원사 제품의 홍보가 중요하다는 것을 절감하고 1989년 신길동 전기조합회관을 마련하면서 1층에 전기제품 상설전시장을 개장했다. 그동안 업계의 염원이던 상설전시장을

1989.05.26
전기조합회관 전기제품
상설전시장 개장

1990.11.16
제2회 서울국제전력산업전을
둘러보는 임인택 상공부차관과
임도수 조합 이사장 외 내빈들



1995.04.05
베트남 국제 무역전람회 마련된
조합관 전경

개장하면서, 조합은 이 전시장이 조합원사 제품을 널리 홍보하고 판로 확대와 시장 개척에도 크게 기여할 것으로 기대했다. 전시장 규모는 총면적 90평이며, 27개 사가 673종의 제품을 전시했다. 또 같은 해 그동안 수동적으로 전시회에 참가해 조합원사 제품을 출품한 것에서 벗어나 국내외 중전기 분야 생산제품과 전기 기자재 등 관련 업계의 신제품을 소개하고 신기술의 현주소를 한눈에 살피는 것은 물론 관련 산업 육성을 도모하기 위해, 조합은 정부 관련 부처와 한전의 후원을 받아 제1회 서울국제전력산업전을 11월 4일 코엑스

에서 개최했다. 이 전시회는 국내 최초 개최된 것으로, 개막식에는 동력자원부장관, 과학기술처장관, 상공부차관 등 정부 및 관련 단체, 업계 대표 200여 명이 참석하여 성황을 이루었다. 총 45개 업체가 참가한 가운데 1만 2,000여 명의 관람객이 다녀가 성공리에 막을 내렸다. 이런 성공을 바탕으로 조합에서는 1991년까지 이 전시회를 개최하면서 국내 전기공업 기술에 대한 홍보에 앞장섰다.

1994년에는 당시 가장 주목을 받았던 중국 시장 개척을 위해 중국에서 열린 '제1회 중국 국제 전력전자 및 회전기기 제어장치전(IPEE 94)에 국내 단위조합으로는 최초로 이화전기공업(주), 보국전기공업(주), 보영전자(주), 서호전기(주), (주)태진전기 등 5개 업체와 함께 자체 조합관을 설치하여 총 1,560만 달러어치의 수출 상담 실적을 올렸으며, 우리 제품의 우수성을 중국 시장에 널리 전파하는 계기를 마련했다. 또 국내에서도 7월 4일 한국종합전시장에서 열린 '94 서울국제종합 전기기자재전에 참가해 조합의 현황 및 간행물 전시와 함께 500여 조합원사의 생산제품 카탈로그를 전시 배포했다.

1995년에는 조합원의 대외경쟁력 강화를 유도하고 시장 확대를 통한 국제 기술시장에서의 우위 확보를 지원하기 위해 4월 베트남 하노이에서 개최된 베트남 국제 무역전람회에 참가해 조합원사의 제품을 전시하고 베트남 현지 업체들과의 기술·상품 교역을 위한 상담을 진행했다. 특히 이 전시회에 참가하는 동안 조합은 베트남 전기공업 분야(생산·판매·교역)를 총괄하는 기관인 베트남 전력청(ELECTRICITY OF VIETNAM)과 양국 상호 유익한 정보 교환과 교역 확대를 추진하기 위한 발판으로 이해각서를 체결하는 등 전시회 이외의 성과를 올리기도 했다.



떠오르는 시장 중국 공략

중국과의 교역은 꾸준히 이어져 1996년 9월에는 우리나라와 중국 등 7 개국이 참가한 '제2회 국제전력전자 및 회전기기전(IPEE 96)'에 참가했다. 이 전시회는 중국의 제9차 5개년계획 기간 동안 매년 15~20%의 전력전자 산업 발전을 이루고 1996년부터 2000년 사이에 부품 수요가 8,000만에 이르는 경제 상황에서 개최된 중국 유일의 전력전자 국제전시회였다. 조합은 보국전기공업(주) 등 7개사가 참가하여 1,700만 달러 상당에 달하는 상담 성과와 58건의 합작 요청을 받았다. 또 한국업체 전시관에 1만여 명의 방문객들이 몰려 우리 제품의 우수성에 세계가 높은 관심을 보이는 등 좋은 성과를 거두었다.

1998년에도 이 전시회에 참가하여 전기조합관을 설치·운영하면서 한국의 중전기 현황과 590여 조합원 제품을 소개하는 등 한국 중전기제품의 대중국 수출시장개척을 위한 교두보를 마련했다.

국내에서도 1999년 5월 여의도종합시장(SYEX)에서 열린 '99 대한민국 조달물자전에 조합 독립 부스로 참가해 조합원 제품의 우수성을 홍보하고 해외시장에 우리 제품을 소개하는 기회를 가졌다. 또 10월에는 무역 전시장에서 개막된 '99 서울국제종합전기기기전에 독립 부스를 마련하여 조합 홍보물과 조합원 카탈로그 등을 배포했으며, 전시회 참관을 위해 방문한 해외 바이어를 비롯한 국내 방문객과 수요 상담을 했다. 아울러 전시회에 참가한 39개 조합원사는 각 회사의 신기술과 첨단제품을 전시해 판촉 활동을 벌였으며, 일본 및 동남아시아 바이어들과 수출 상담을 통해 해외시장 개척의 기회를 가졌다.

● '99 대한민국조달물자전 참가 현황

업체	대표자	출품품목
한국전기공업협동조합	이병설	조합원 카탈로그, 전기공업현황 등
동미전기공업(주)	한상철	변압기
(주)서일기전	이영호	ACB, ATS, ATS콘트롤러
(주)크로스티이씨	권용주	무정전전원장치
수영전기기업(주)	김학준	무정전전원장치, 정류기
(주)유성계전	이진락	지연시간조절용릴레이, 자동전압조정장치
삼흥중전기공업(주)	조형기	SF6 가스개폐기, 애자류(고무)



1998.10.28
제3회 중국 IPEE(국제전력전자 및 전기전동전람회) 참가

1999.09.15~17
필리핀 Power Trends 2000+에 참가한 10개사 참가단



21세기의 새로운 기회를 맞이하려는 조합의 노력은 1999년 9월 필리핀 마닐라에서 열린 Power Trends 2000+(에너지 및 발전설비전시회)에서도 빛을 받았다.

조합은 (주)크로스티이씨(대표이사 권용주) 등 10개사를 이 전시회에 참가시켜 우리 중전기제품과 우수성을 알리는 것은 물론 독립 부스인 한국관을 마련해 우리의 위상을 높이고 국산 제품 홍보를 위해 각종 안내 팸플릿과 정보를 제공해 우리나라 중전기 현황을 널리 소개했다. 뿐만 아니라 Mario V. Thaoqui 필리핀 에너지부 장관이 한국관을 방문해 한국 제품에 대한 높은 관심을 보이며 우리 측 참가자들을 격려했다. 더욱이 처음 진출한 한국관에 450여 명의 해외 바이어들이 찾아와 수출 상담과 현지법인 설립, 합작 관계 등을 논의하는 등 많은 성과를 거두었다.



기존 동남아 시장 적극적 개척

21세기에 들어서면서 조합은 다양한 전시회에 적극적으로 참여, 새로운 시장 개척은 물론 조합원사 제품 판로 개척에 노력했으며, 2000년대 초반에는 주로 중국과 국내 전시회에 참가하며 많은 성과를 거두었다. 또 우리나라 전기공업계가 그동안 꾸준히 수출 계약과 대리점 개설 등의 노력을 들인 동남아 시장에 대한 판로 구축에도 노력을 기울이지 않았다.

조합은 2005년에 하노이에서 열린 베트남 전력 박람회(Electricity Expo 2005)에 조합원사 9개사를 참여시켜, 상담 실적 37여억 원, 대리점 계약 20억 원, 실제 계약 4억 5,000만 원의 성과를 거두었다.

2006년에는 말레이시아 쿠알라룸푸르에서 개최된 'TENAGA 2006'에 조합원사 10개사와 함께 참가하여 현장 상담액 173만 달러, 현장계약액 3만 5,000달러와 함께 대리점 계약도 6건이나 체결했으며, 중국 북경에서 열린 'EP China 2006'에도 10개사 참가해 현장 상담액 66만 달러, 계약액은 7만 달러의 성과를 거두었다.

보다 적극적인 동남아 시장 개척을 위해 2007년 10월에는 조합원 및 중소기업 10개 업체와 함께 '2007 인도네시아 국제전력 및 전기기기전'에 참가했다. 특히 최초로 조합이 한국관의 주관자로 선정되어 좋은 성과를 거둔 것은 물론 인도네시아 시장에 대한 전반적인 흐름을 읽기에 매우 좋은 기회가 되었다. 또 12월에는 베트남 국제전력전시회에 조합원사 10개 업체 14명, 중기청 및 중기특위 사무관 2명과 함께 참가, 행사 기간 동

2008.06.04
제13회 아시아 Elenex
국제전기전 개막식 참가



안 관람객들의 많은 관심과 호응을 이끌어냈다.

조합은 이후에도 인도네시아에 상설전시관을 2008년에 개관, 본격적인 해외시장 개척에 나섰다. 상설전시관은 약 73.5㎡ 규모로서 인도네시아 자카르타 한국대사관 옆 한인회관에 입주했으며, 남성기업사·동방전기공업·유성계전·송암시스콤·세중·이천엔지니어링 6개 조합원사 제품과 함께 전기조합의 엘크바 등이 전시되었다.

또 6월에는 Hong Kong Convention and Exhibition Centre에서 18개국(한국·미국·중국·스페인 등) 254개 업체가 참가한 가운데 개최된 '제13회 아시아 Elenex 국제전기전'에 참가했다. 조합이 한국관의 주관자로 선정되어 가창산기, 이텍, 성신전기공업(주), NTC, (주)이천엔지니어링, (주)크로버, 세코(주), 프로텍솔루션인크, (주)제일피앤피, (주)성진기계 등 총 10개 조합원사가 참가한 전시회로, 아시아 국제전기전(ASIAN ELENEX) 외에도 Asian Building Technolog 등 4개 전시회가 동시에 개최되어 관련 산업들의 시너지 효과를 얻었던 전시회였다.

8

실질적인 시장관로 개척을 통한 다양한 성과

조합은 신기술 등의 정보 수집은 물론 실질적인 시장관로 개척이라는 목표를 위해 꾸준히 국내외 다양한 전시회에 참가하여 좋은 성과를 올렸다. 2009년 11월에는 베트남 하노이 국제컨벤션센터에서 조합원사 7개사 8명이 참석한 가운데 제3회 베트남 국제전력전 2009에 참가하여 현장에서 15만 달러의 계약을 체결했다. 또 인도네시아 자카르타에서 개최된 국제전력전기전에 조합원사 9개사와 참가해 현장계약액으로 6,230만 달러를 올리는 성과를 거뒀다.

이후 2010년에도 베트남 국제전기전에 10개사가 참가해 11만 6,000달러의 계약을 성사시켰으며, 이후에도 수출 컨소시엄과 관련하여 해외 전시회 참가를 다각적으로 고려하여 시행했다.

2000년대 조합 참가 전시회

개최연도	전시회명(개최지)	조합 참가업체	주요 내용
2001	제4회 대한민국 우수조달물자전	4개사	· 조합 홍보관 2부스, 조합원사 5부스, 총 7부스 · 조합 간행물 전시 배포
	EP Shanghai 2001 전시회(상하이)		조합원사 제품 전시 및 간행물 배포
2002	IPEE 2002 전시회(베이징)		조합원사 제품 전시 및 간행물 배포
2004	EP China 2004(제10회 국제 전력설비 및 기술박람회) (베이징)	14개사	조합원사 제품 전시 및 간행물 배포
2005	2005 전력분야 신개발 기자재 전시회		· 조합 홍보관 부스 · 조합 간행물 전시 배포
	EP Shanghai 2005 전시회(상하이)	14개사	조합원사 제품 전시 및 간행물 배포
2006	베트남 전력 박람회(Electricity Expo 2005)(하노이)	9개사	상당실적 370여억 원, 대리점 계약 20억 원, 실제 계약 4억 5,000만 원
	2006 국제 전력전자 전기설비전		한국전력기술인협회 주최
	말레이시아 전기박람회(TENAGA 2006)(쿠알라룸푸르)	10개사	현장 상담액 173만 달러, 현장계약액 3만 5,000달러 대리점 계약 6건
2007	EP China 2006(베이징)	10개사	현장 상담액 66만 달러, 계약액 7만 달러
	2007 서울국제종합전기기기전		조합 간행물 전시 배포
	인도네시아 국제전력전기전 (자카르타)	10개사	현장 계약액 18만 달러
2008	베트남 국제전력전시회 (하노이)	10개사	현장 계약액 2만 7,000달러
	2008 국제전력 IT 및 전기설비전		
	제13회 아시아 국제전기전(홍콩)	10개사	현장 계약액 420만 달러
2009	베트남 국제전기전(호치민)	10개사	현장 계약액 16만 8,000달러
	서울국제종합전기기기전 'IEEE T&D Asia'		조합 간행물 전시 배포
	베트남 에너지 포럼 & 전시회(하노이)	10개사	현장 계약액 15만 달러
2010	인도네시아 국제전기전(자카르타)	9개사	현장 계약액 6,230만 달러
	베트남 국제전기전 (호치민)	10개사	현장 계약액 11만 6,000달러

02 발간사업과 대외 홍보



전기공업계의 유일한 전문정보지로서의 임무

조합은 조합원사에게 보다 빠르게 정보를 수집·전달하고 전기공업 기술 개발 향상을 위한 선진기술정보를 소개하며 보다 신속한 해외시장정보 등을 업계에 홍보해야 한다는 필요성에 따라 1975년 7월 업계 최초로 산학협동으로 「월간 전기공업정보」를 창간, 배포했다. 이 잡지는 (사)한국 과학기술정보센터의 협조를 받아 월 500부를 제작해 비조합원을 포함한 전기공업계와 공과대학, 연구기관, 관계 당국 등에 배포했다. 특히 제조부문에서는 유일한 전기공업 전문지로 기술 및 각종 정보를 소개하면서 큰 각광을 받았다.

또 전기공업계의 유일한 전문정보지로서의 임무를 다하고자 편수위원을 위촉하여 보다 전문적인 정보 게재와 신뢰감 있는 내용을 담으려 노력했다. 이 잡지는 1997년 「전기정보」로 제호를 바꾼 후 꾸준히 발행되었으며, 2021년 2월까지 월간으로 발행하다가 2021년 3월부터는 격월간으로 발행하고 있다.

이 밖에도 조합은 당시 현황에 맞는 정책 자료를 알리기 위한 자료집

과 다양한 종류의 기술 세미나 관련 책자를 만들어 보급
1992년에는 「중소기업 기술혁신 성공전략」, 「신경제 품목 어떻게 추진하나」 등과 같은 책자들을 발행하기도 했다.



2021
2021년 11-12월 전기정보 표지

8 기술지원센터 설립

1993년 기술지원센터를 설립한 이후로는 조합원의 기술 고 및 국제 경쟁력 향상을 도모하고자 국내외 중전기기술 신기술 정보를 한국전기연구소의 협조를 받아 매년 전력 및 시험 분야, 전력전자·전기재료·전력계통, 차단기 및 기 일반 및 정책 분야로 나누어 발간했다.

8 본격적인 전산화 시대 개막

1996년부터 추진해 왔던 정보화 사업은 정부의 지원에 힘입어 한국전력 공사와 공동으로 전기산업 DB를 개발하여 전기산업정보망을 구축, 조합원 무료 홈페이지 구축과 단독 인터넷 주소를 부여했으며, 조합원에게 인터넷과 PC 통신을 이용하여 공동판매의 수주 정보 수급 및 기업정보 등을 제공은 물론 Y2K 문제 해결 등의 노력을 꾸준히 펼쳐 나갔다. 그리고 마침내 1997년 12월 전기산업정보망 시스템 구축에 따른 운영 시연회를 개최하고 본격적인 전산화 시대를 열었다.

이후 조합에서는 조합 직원은 물론 전산 교육을 필요로 하는 조합원사 및 비 조합원사 직원들도 교육에 참가할 수 있도록 하여 전산망 구축과 운영에 차질이 없도록 만전을 기했다. 이런 노력으로 인하여 경영정보 시스템을 구축하고 조합원 관리는 물론 공동 구·판매 관리, 자금 및 채권 관리, 회계 관련 문서 관리, 인사 관리 등을 전산화하여 운영했으며, 조합의 홈페이지 구축도 꾸준히 관리·업그레이드하여 기업 정보(신규 조합원

2022
조합 홈페이지



소개 등), 산업 동향(공동 구·판매 사업), 사업지원(공구판 자금 지원, 어음 할인지원, 수출입 업무 지원, 기업신용평가 업무 지원 등) 품질인증(단체 표준인증, ISO 9000, ISO 14001, ISO 및 우수 EQ 인증 심사 등)과 함께 통신광장 커뮤니티 등으로 구성된 홈페이지를 운영했다.

조합은 2017년 스마트폰으로 보는 회원수첩인 'e수첩'을 제작하여 배포했다. 2년에 1번 격년으로 발간하는 포켓용 조합원수첩은 조합원사의 정보 변경을 빠르게 반영하지 못하며 직접 소지하고 다녀야 하는 불편함이 따랐다. 이에 비해 'e수첩'은 1년에 4회 업데이트해 조합원 정보 변경을 빠르게 반영할 수 있으며, 휴대폰에 프로그램을 설치하여 이용할 수 있어 별도로 수첩을 갖고 다닐 필요가 없다는 장점이 있다.

03 각종 동호회 운영 및 사회 공헌 활동

조합은 1988년 조직이 확대되면서 내부 직원들과 조합원사 간 화합과 홍보에도 심혈을 기울였다. 내부 직원을 위한 자리로 매월 말일을 '임직원 대화의 날'로 정해 운영했으며, 5월에는 창립 제26주년을 기념하는 제1

1988.12.22
전기공업인 송년간담회

1990.05.24
조합창립 28주년 기념
제2회 조합원 체육대회



차 체육대회를 개최하여 조합원 상호 간 친목을 돈독하게 하고 유대를 강화하는 노력을 기울였다. 또 연말에는 공업진흥청과 상공부 관계자, 한전 사장, 서울대와 한양대 교수 등 관계 기관 및 업계, 학계의 300여 명의 인사를 초청하여 '전기공업인 송년간담회'를 개최하며 업계의 친목을 도모했다.

이러한 행사 중 조합과 조합원사의 참여가 가장 높은 행사가 바로 체육대회였다. 체육대회는 거의 매년 조합 창립기념일에 즈음하여 열렸다. 조합원사와 조합 직원 모두가 참여하여 조를 나누고, 운동을 통한 경쟁 속에서 협력하는 시간을 가짐으로써 서로를 보다 자연스럽게 알아가는 시간을 만들어 주었다.

1990년 조합창립 28주년 기념 제2회 조합원 체육대회에서는 전국 400여 명의 조합원 임직원이 업종별로 화합(수배전반), 성실(전력전자), 협동(회전기기), 인화(철탑·금구류), 창의(개폐기), 단결(변압기) 등 총 6개 팀으로 구성·참가하여 기량을 겨루는 등 즐거운 시간을 보냈다.

동호회 발족과 성장

조합에서는 운동에 관심이 많은 직원들이 모여 1989년 6월 24일 한강시민공원 이촌지구에서 '제브라(ZEBRA)'라는 이름의 야구단 창단식을 열었다. 당시 전무이사가 단장을, 기획관리실장이 부단장을 맡았으며 이외 직원 20명이 단원으로 참여했다.

'얼룩말'을 뜻하는 '제브라(ZEBRA)'는 협동과 단합을 상징하는 동물이며, 안정과 화합 속에서 발전하는 조합을 상징하는 명칭이기도 하다. 이러한 야구단에 대한 관심과 화합은 1990년 6월 한강시민공원에서 열린 제8회 중소기업협동조합 체육대회에 첨단기기업종 팀으로 참가하여 종합우승을 차지하는 등의 성과로 이어졌다.

제브라는 1991년 3월 사회 체육 원진리그(Wonjin League)에 가입하고 4월 7일 국제화재보험(주)와의 리그 첫 경기에서 첫 승을 거두었으며, 1992년 11월에는 원진리그에 참가해 창단 4년차에 종합우승을 거두는 활약을 펼쳤다.

1989.06.24
조합 야구단 ZEBRA 창단기념 페넌트



1989.06.24
조합 야구단 ZEBRA 창단식



한편 1991년 4월에는 조합 내 불링동호인 '리틀 제브라'가 만들어졌다. 조합원사 대표들을 중심으로 구성된 전기공업인산악회는 우리나라 전기 관련 수많은 단체의 다양한 동호회 중에서도 깊은 연륜과 전통, 그리고 활발한 활동을 보이는 대표적인 동호회다. 전기공업인산악회는 조합원사들의 우애와 협력을 증진하기 위해 당시 임도수 조합 이사장 시절인 1990년 11월 중순 8명의 동호인으로 출발하였다. 당시 발기인 대표는 이명언 사장이 맡았으며, 발기인으로는 유문영 사장, 주영철 사장, 이희영 사장, 최성일 사장, 이수목 사장, 고봉화 사장 등이 참가했다. 이후 1991년 1월 18일 창립총회를 열고 정식 발족하였다. 창립총회에서는 산악회 회칙을 제정하고 초대 회장에 유문영 사장, 산악대장에 고봉화 사장, 총무에 장세용 사장, 감사에 윤극영 사장을 선임했다. 이후 1991년 3월 강화도 마리산으로 첫 등반을 갔으며, 이때 임도수 이사장이 자사 버스를 산악회에 빌려줘 첫 출발의 의미를 더했다.

창립 당시의 집행부는 이후에도 계속 이어져 2대, 3대까지 연임이 되었다. 1997년 4대 회장으로는 이명언 사장이 취임했으며, 감사에 김영철 사장, 총무에 정효순 사장, 산악대장에 박정배 사장이 선임되어 산악회를 이끌었으며, 이 체제는 5대, 6대까지 이어졌다. 이후 2003년 7대 회장으로 현재는 고인이 된 김영성 사장이 취임했으며, 부회장에 이만구 사장, 총무에 박정배 사장, 산악대장에 김갑룡 사장이 선임되어 집행부를 이끌었고,

이 체제가 9대까지 이어졌다. 10대 회장으로는 2009년 이만구 사장이 취임했고, 부회장에 박정배 사장, 감사에 정효순 회장, 산악대장에 문중섭 사장, 총무에 임병우 상무가 선임되어 집행부를 이끌었으며, 11대에서는 산악대장이 문중섭 사장에서 나호경 사장으로 교체되었다.

전기공업인산악회는 그간 국내 모든 산을 두루 섭렵했다고 할 정도로 많은 산을 등반했다. 가장 많은 산행을 한 북한산과 관악산을 비롯해 설악산·한라산·오대산·소백산·월출산·태백산·무등산·대둔산·도비산 등을 다녀왔으며, 부산 금정산과 대구 팔공산 등은 지역조합원과의 유대강화를 도모하는 산행으로도 기억에 남아 있는 곳이다.

이밖에도 하절기에는 회원들이 다양한 레저를 즐길 수 있도록 한탄강 등지에서 레프팅 행사를 갖는 등 새로운 아이템의 개발에도 노력했으며, 매년 1회 이상 회원들의 결속력을 강화하기 위해 삼계탕데이 등의 행사도 개최했다. 또 2012년 3월 17일 시산제를 겸한 정기산행은 전기공업인산악회의 제250차 산행이어서 그 의미가 각별했다.

이 밖에도 조합에서는 1991년 조합원이면서 군 장교 출신인의 모임인 ‘전장회(電將會)’를 8월에 결성했는데, 이 모임은 회원 상호 간 친목 도모는 물론 상부상조를 바탕으로 향후 각 군부대와 자매결연, 위문 등을 통해 민·군간의 협력을 도모하는 데 앞장섰다.

아울러 조합은 골프를 통한 조합원의 성장과 발전, 화합을 꾀하기 위해 ‘전기조합 골프회’를 만들고, 매월 행사를 진행했다. 2010년 조합원사 130여명이 참가한 가운데 ‘친선골프대회’를 개최, 단체팀과 개인별 35개 팀이 운동을 통한 단합의 시간을 가졌다. 또 한전·전기공사·중전기기업계

1993
전기공업인산악회 시산제

2011
전기공업인산악회 시산제



2018.04.14
제15회 전기사랑 마라톤대회 참가

2020.05.18
창립 58주년 기념
제2회 조합원 골프대회



등 전기인들의 공감대를 형성하기 위해 2004년부터 매년 개최된 ‘전기사랑 마라톤대회’에 조합원사와 함께 참가하며 단합을 다졌다.

8 ‘차세대CEO포럼’을 통한 경영후계자 경영능력 배양 및 친목도모

2019년 11월에는 조합 내 경영후계(예정)자 및 2세 경영인 간담회를 최초로 개최했다. 전기업계 선배 CEO들의 현실적인 조언 등으로 경영능력을 배양하고, 친목도모 등 지속적인 모임을 갖고자 회장단을 선출한 후 ‘(가칭) 차세대CEO포럼’으로 명칭을 결정했다.

그러나 2020년 이후 코로나19로 계속 첫 모임이 미루어지다가 2020년 11월 24일 조합 강당 5층에서 차세대CEO포럼 창립총회를 개최했다. 조합원사에 재직 중인 경영후계자, 예정자 및 2세 경영인들을 대상으로 경영능력 배양과 기업가 정신 함양, 친목도모를 위해 발족한 ‘차세대CEO포럼’의 초대 회장단은 초대회장 동방전기공업(주) 양태권, 부회장은 협화전기공업(주) 정재현, (주)디지털파워 이태호, 총무에는 대원계전(주) 안태영, (유)영가실업 권종순, (주)신성이엔티 허지윤 등이었다.

사회적 행사 참여와 봉사·자선 활동

조합은 전기공업계를 대표하는 협동조합으로서 사회적인 행사에 대한 적극적인 참여는 물론, 봉사 및 자선 활동에도 적극 나섰다.

조합은 1989년부터 산학협동사업의 일환으로 장학생선발위원회가 추천한 공학도에게 매년 꾸준히 장학금을 수여하며 어려운 형편에서도 열심히 공부하는 학생들을 격려했다. 또 수해로 어려움을 겪고 있는 국민들을 위해 수재의연금금을 전달하는 것은 물론 연말에는 조합회관이 있는 구역의 불우이웃돕기 성금을 내고, 구역 파출소를 찾아 금일봉을 전달했다.

2002년에는 전국을 강타한 태풍 ‘루사’로 인해 고통을 겪는 수재민들을 위해 수재의연금금을 조합 차원에서 모금했으며, 조합 임직원은 물론 많은 조합원사들이 참여하여 온정을 모았다. 당시 조합은 특히 피해가 심했던 강원도 강릉시·삼척시·동해시 및 경상남도 김해시를 방문하여 각 300만 원씩 전달했고, 경상북도 김천시 및 충청북도 영동군과 기협중앙회에 각 300만 원씩을 전달했다.

또 전 임직원이 참가한 가운데 거의 매년 관악산 등을 찾아 ‘자연보호 캠페인 및 산악정화대회’를 갖고 봉사와 대화를 통해 임직원들 간 친목과 화합을 다지기도 했다.

1991년에는 조합 내 여직원 모임인 ‘반딧불회’가 12월 12일 불우이웃돕기 자선회를 개최하는 등 사회봉사 활동에도 적극적으로 나섰다. 또

1991.12.12
조합 여직원 모임 반딧불회
불우이웃돕기 자선회



2015.11
미얀마 국제전기전력전시회에서
현지 언론과 인터뷰하는
곽기영 이사장

2021.12.28
성남시청에 불우이웃돕기 성금으로
마련한 쌀 전달



1997년에는 당시 어려운 경제 상황을 감안하여 연말에 전 직원의 적극적인 참여 속에 ‘물자절약’ 캠페인을 가졌다. 조합 총무과를 중심으로 펼쳐진 이 캠페인은 정부의 긴축정책에 적극 부응하고 조합의 예산도 절약하기 위한 방안의 일환으로 전개되었다.

2014년 4월에는 세월호 사고와 관련하여 조합 성금 1,000만 원과 조합원 모금운동으로 마련한 650만 원 등 총 1,650만 원을 중소기업중앙회에 성금으로 전달했다.

2015년 11월에는 미얀마 광산 붕괴 대참사 현장에 발전기와 성금을 기탁했다. 곽기영 이사장은 조합 방문단과 함께 미얀마 국제전기전력전시회(26~28일) 참관을 위해 현지를 방문했다가 미얀마에서 광산 붕괴사고로 수백여 명의 사상자가 발생한 소식을 접하고 U Khin Maung Win 미얀마 전력청 차관보를 만나 50kW급 발전기 무상 기증과 함께 성금을 전달했다. 미얀마 붕괴 현장은 전기가 끊기고 장비가 부족해 시신발굴과 복구작업 등에 애로를 겪고 있었다.

2019년 4월에는 강원도 산불 피해 구호를 위해 조합과 조합원 모금운동으로 마련한 300만 원을 전국재해구호협회에 전달했다.

2021년 12월 28일 곽기영 이사장은 연말연시를 맞아 지역의 어려운 이웃과 사회취약계층 지원을 위해 모금된 전기기업인의 불우이웃돕기 성금 1,290만 원으로 마련한 쌀 438포대를 성남시청을 방문하여 전달했다.

내부 직원 역량 강화를 위한 워크숍

조합은 내부 직원들의 역량 강화와 단합을 위해 1999년 제1회 워크숍을 계기로 매년 워크숍을 가졌다. 특히 1999년에는 총 3차례의 워크숍 및 단합대회를 가지며, ‘업무효율의 극대화’와 ‘조합원의 서비스 강화’(6월), ‘조합의 발전 방향’과 ‘조합예산(추가경정예산)’(10월) 등에 관한 주제 토론과 함께 ‘조합과 조합원 대화의 광장’을 마련, 화합하고 단합하여 조합의 발전을 위해 상호 이해하고 노력할 것을 다짐하는 시간을 가졌다.

또 2009년에는 창립 제47주년을 기념하는 행사로 조합의 창립목적을 되새기고 조합의 새로운 도약을 위한 임·직원 단합대회를 개최하며, 조합을 사랑하는 마음과 입사했을 때의 초심을 잊지 말자며 단합 의지를 다지는 행사를 가졌다. 이후 조합은 매년 시간을 내어 전기공업계 현황 문제에 관한 토의는 물론 지나간 해의 사업성과 발표와 아울러 다가오는 해의 역점사업 및 운영계획 등 조합의 발전방안을 위한 내부 토의를 통해 역량 및 결속력을 강화하는 데 중점을 두고 워크숍 및 단합대회를 실시했다.

2012년 11월 30일부터 12월 1일까지는 중소기업인력개발원에서 조합 임직원 워크숍을 개최하고, 2012년도 사업실적 분석 및 2013년도 운영계획을 토의했다.

2014년 11월 8일 열린 추계 임직원 체육행사에서는 늦가을 단풍의 정취가 무르익은 남한산성 둘레길 함께 걸으며 화합과 단합을 다졌다.

1999.06.26~27
1999년도 제2차 임직원 워크숍

2017.05.12~13
조합 임직원 워크숍



2020.06.12~13
조합 임직원 워크숍



2017년 조합 임직원 워크숍은 5월 12일부터 이틀 동안 델피노 골프 앤 리조트에서 개최, 주요 업무에 대한 토론과 설악산 토왕성폭포 전망대 산행 등을 가졌다.

또 2018년 조합 임직원 워크숍은 5월 11일부터 이틀 동안 홍천 대명리조트 소노빌리지에서, 2019년 조합 임직원 워크숍은 5월 31일부터 이틀 동안 가평 아난티 펜트하우스 및 유명산에서 개최, 직원 워크숍 등 친목활동, 산행 등을 통해 화합과 단합의 시간을 가졌다.

2020년 조합 직원 워크숍은 6월 12일부터 이틀 동안 대부도 호텔 마리나에서 열렸으며, 1일차에는 본부별 준비한 업무계획 발표 및 토론하는 자리를 마련하고, 2일차에는 친목활동 및 해솔1길(구봉도) 도보여행으로 60주년을 맞은 조합의 의미를 되새기는 화합과 단합의 시간을 가졌다.