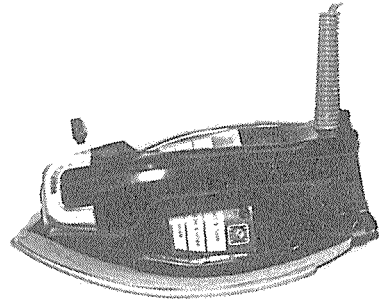


電氣用品 製造業體의 先頭走者인 코발트電氣(株)



品質管理運動에 주력하고 있다는
코발트電氣(株)의 강문환社長



6.25의 傷痕이 채 아물기도 전인 1957年 4月, 慶北 大邱에서 대동공업사란 이름으로 出發한 電氣用品製造業體의 先頭走者 코발트電氣는 家內工業形態의 영세한 規模로 다리미, 옷핀, 가위 등을 生産하기 시작하였다고 한다.

당시만 하여도 國內에는 變變한 工場施設마저 全無한 形편이었고 外製商品의 洪水 속에 國產品은 國民의 認識, 技術水準의 隔差로 苦戰을 면치 못하던 試鍊期였다고 한다. 「물론 현재에도 이러한 문제들이 모두 해결된 것은 아니지만 60年代 초기까지만 하여도 50개 업체가 난립하여 流通秩序가 確立되지 않았고, 덤핑작전이 공공연히 成行하던 시절이라 양심적인 製品을 만들기에 힘겨운 한마디로 물고 늘어지기 작전의 시대였지요. 아마 이런 混亂은, 1960年代 중반까지도 계속되었지요」 30代 初盤의 弱冠의 나이로 會社經營을 맡고 있는 강문환 社長의 이야기다.

이때부터 同社는 「良心的인 製品을 만들자!」라는 姜社長의 先親 姜贊泳會長의 企業信念으로 消費者로부터 信用을 얻기에 약 10년의 歲月이 흘러갔다고 姜社長은 당시를 회고한다. 또한 슈퍼마켓이나 Chain Store 등이 많이 생겨 당시까지 成行하던 行商들의 덤핑판매를 지양, 品質改善에 주력한 것도 一助가 되었다고 말한다.

숯불다리미로부터 製品을 生産하기 시작한 同社는 製品水準化를 이룩하려는 이의 노력과, 형식승인의 획득, 品質向上에 力點을 둔 결과 1980年 7月 31日 전기다리미로 KS마크를 획득, 月間 1만 5천대의 生産을 하고 있다고 한다.



그러나 製品 자체가 耐久性이기 때문에 消費패턴이 단조롭고 재작년부터 일기 시작한 經濟沈滯로 苦戰을 면하지 못하고 있다면서 「호황일 때에는 그 파도를 파지 못하고 불황일 때에는 아주 심각해지죠. 또한 盛需期가 9월에서 1월말까지 4개월인데 반하여 非盛需期는 나머지 7~8個月로 문제가 있으며 다리미, 전기곤로, 커피·포오트 등이 저희 회사의 주종 생산품인데 전기곤로, 커피·포오트 등의 物品稅가 62%로 量產이 어렵다」고 털어 놓는다.

그러나 同社는 이제 國內市場의 범주를 脫皮하여 國際市場으로 눈을 돌려 1978년부터 79,80년까지 3年間 1년에 약 10만 달러의 Inquiry를 받아왔으며 그 對象國도 아프리카, 中東, 東南亞, 기타지역으로 市場이 放大하다고 한다.

그러나 國際市場에서도 質보다는 價格에 문제가 있어 出血輸出로 그렇게 활발하지는 못하다고 말하면서 오일·쇼크, 人件費의 상승으로 매만, 홍콩과 價格競爭에 뒤져 있어 이를 따라 잡으려고 畝선을 다하고 있다고 한다.

요즈음, 많은 論難거리의 하나로 消費者告發問題로 探訪者가 話題를 돌리자 姜문환社長은 「不良率 自體는 生産量에 비하여 미미한 편으로 다리미 제품으로 KS 마크를 획득한 업체는 몇군데

되지 않아 有明 메이커의 제품을 사용한다면 별 문제가 없으리라 봅니다. 그러나 아직도 덤핑의 문제와 型式承認의 製品을 써야 하는데 월부 등 不合理한 流通構造를 時急히 解決해야 하며 無分別한 業界의 '亂立도 정비를 단행해야 하겠읍니다. 또한 히터, 조절기 등 주요부품도 형식승인을 받아서 納品하도록 해야 하겠읍니다. 그리고 使用者도 주의를 기울리 하지 말아야 하겠읍니다. 특히 電熱製品을 혹사시키는 일이 없어야 하겠고 家庭用器機를 營業用으로 轉換시켜 사용하는 경우도 허다하며 使用說明書를 쉽고 간단하게 만들어 배포하는 國民적 계도가 아쉽다」고 말한다. 姜社長은 특히 社內의 品質管理教育에 깊은 關心을 가지고 있다 전하면서 1980年 4月 第1回 社內品質管理促進大會를 가졌으며 現在에도 每月 3시간씩 定期的으로 社內教育時間을 통하여 社規說明, QC수법, 분임조활동요령 등을 外部 및 자체강사를 통하여 교육함으로써 社員들의 QC에 대한 열의와 이해를 돕고 있다고 말한다.

「앞으로도 家庭用品에 技術水準을 向上시켜 再投資하여 이를 계속적으로 拡大해 나가겠다」고 계획을 밝히는 姜문환 社長의 얼굴엔 젊음과 패기가 함께 배어 있었다.

