

대성전선(주)

작년 5800만\$ 수출

大成電線(대표 : 梁始伯)은 업계의 전반적인 경기침체에도 해외 시장공략에 성공, 높은 신장세를 보이고 있다.

대성전선은 지난해 전기대비 49.1% 신장된 5800만달러의 수출실적을 올려 전체매출액 1044억원의 45%를 차지했다고 밝혔다.

대성전선은 중국시장진출을 본격화하기 위해 지난해 8월 중국 廣西省 南寧市에 南寧華成 電纜有限責任公司를 준공(투자액 5백만달러), 통신케이블 생산체제를 구축했으며 중국 남부를 중심으로 판매활동에 들어갔다.

또 '93년 베트남 체신청(DGPT)과 합작 투자한 해외현지법인 비나대성이 지난해 7월 제2공장을 준공하는 한편, 통신케이블라인을 증설해 생산규모를銅량기준 1천톤에서 2,400톤으로 2배 이상 늘렸다.

증설된 라인인 기존의 CCP 등 단순케이블이 아닌 선진국형 폼스킨(Foam Skin)라인으로 베트남 통신케이블시장 점유율을 배가시킬 것으로 대성전선은 기대하고 있다.

대성전선은 지난해 필리핀 마닐라 전력청(MERALCO)과 전력케이블 공급계약을 체결, 내년까지 3천만달러 규모의 전력 송·배전용 케이블을 공급키로 했다.

중국 및 베트남에 현지법인을 구축하고 있는 대성전선은 동남아, 중국, 일본 등 58개국에 전력 및 통신케이블을 수출하고 있으며 지난해에는 5천만달러 수출탑을 수상하기도 했다.

한편, 대성전선은 국내시장은 이제 포화상태에 이른 만큼 수출시장공략이 가속화될 것이라며 올해 6천만달러의 수출실적을 포함, 1200억원의 매출액을 계획하고 있다.

LG전선(주)

SCR 생산설비 증설

LG 電線(대표 : 權煥久)은 최근 구미 공장에 SCR 생산라인 증설을 모두 마치고 최근 본격적인 가동에 들어갔다.

SCR(Southwire Continuous Copper Rod 銅연속 주조압연 설비)은 電氣銅을 녹여 주조, 압연공정을 거쳐 지름 8mm의 구리선을 만드는 것으로 모든 전선의 기본 도체가 되는 소재다.

LG전선은 작년 9월부터 60억원을 투자해 4개월만에 설비 증설을 모두 마쳤는데 이로써 SCR 생산능력은 연간 18만톤에서 24만톤으로 33%가 증가해 세계 7위의 생산능력을 보유하게 됐다.

LG전선이 이번에 설치한 SCR설비는 초대형 주조휠을 사용해 주조바(Bar)의 단면감소량을 줄이고 인장강도를 높이는 등 품질의 고급화를 기할

수 있고 전기컨트롤도 아날로그에서 디지털 방식으로 바뀌 작업성과 정밀도를 높인 것이 특징이다.

LG전선은 이번 SCR설비 증설과 함께 각종 시험과 검사를 할 수 있는 분석실을 설치해 성분, 공정조건, 외관 등의 검사기능을 강화하고 전 공정을 컴퓨터로 제어함으로써 제품의 품질을 높이는 데 주력했다.

LG전선은 이번에 설비를 증설함으로써 늘어나는 케이블의 해외 수요에 대처하는 동시에 국내 전선업체에도 원활한 공급을 할 수 있게 되었다고 밝혔다.

대한전기학회

창립 50주년 기념 국제학술대회 등 개최

大 韓電氣學會(회장 : 변승봉)가 오는 7월 9일 창립 50주년을 맞이하게 됨에 따라 올해 다양한 기념행사를 준비하고 있다.

창립 50주년 기념을 위해 지난해 전반기 기념기획위원회를 구성·운영해온 電氣學會는 50주년 기념식에 정부고위관계자 및 美·中·日의 학계 대표들을 초청, 행사를 대형·국제화하기로 했으며, 이와 함께 7월 6일부터 10일까지 국제학술대회를 국내에서 유치, 외국의 학자 3백명을 비롯 국내학자를 다수 참가시킬 예정이다.

7월 21일부터 7월 23일까지 무주리조트에서 개최되는 하계학술대회는 1천 5백명 이상의 회원을 참여시키는 등 50

주년 기념행사의 일환으로 사상 최대의 학술대회로 치를 계획이다. 또 그동안 다방면으로 자료를 수집, 발간을 준비해온 「大韓電氣學會 50年史」는 오는 7월 9일까지 전회원에게 배포를 완료하기로 했다.

LG산전(주)

**노동조합이 앞장서서
자사제품 판매에 나서**

LG 産電(대표 : 李鍾秀) 노동조합 천안 지부(지부장 : 崔眞九)는 최근 경기가 장기 침체되자 노동조합 차원에서 자사제품에 대한 판촉 활동에 들어가 관심을 끌고 있다.

LG산전 천안 공장노조 지부 산하 700여명의 조합원이 중심이 되어 전개하고 있는 이번 활동은 자신들이 생산한 제품에 대한 직접 판매로 경기가 장기 침체되어 올해 사업계획에 차질이 예상되자 자발적으로 나선 것이다.

이 공장 노조원들이 이처럼 직접 회사 제품 판매에 나서게 된 동기는 사업부 경영수지가 악화되고 이에 따른 고용불안이 가정경제까지 영향을 끼칠 수 있다는 소식을 접하고서부터이다. 작년 경영실적 보고회에 참석했던 崔眞九지 부장과 대의원들을 통해 “다른 사업부와는 달리 전동공구 재고가 누적돼 회사의 경영에 누를 끼치고 있다”는 사실이 알려지면서 이심전심으로 회사의 경영상태를 개선하는 것이 급선무라는 인식이 확산 되었기 때문이다.

崔眞九 LG산전 천안 지부장은 조합원에게 보내는 격려문을 통해 “무조건 요구하는 식의 권리 쟁취에서 이제 벗어나 회사가 어려울 때 우리가 회사의 주인으로서 역할을 다 할 때 떳떳하게 우리의 몫을 요구할 수 있다”고 전제하고 “현재의 어려운 여건을 극복하고 사업 목표를 달성하는데는 회사 경영진의 노력도 필요하지만, 그에 못지 않게 조합원들의 의지와 노력이 절대적으로 필요하며 이렇게 할 때 노경화합이 선진 노사 관계로 발전할 수 있을 것이다”라며 적극 동참해 줄 것을 당부했다.

한국전기공업협동조합

**조합원사의 판로확대 등을
3대 주요사업계획 추진**

韓 國電氣工業協同組合(이사장 李龍熙)의 올해 사업계획은 한마디로 국내외적인 여건변화에 기민하게 대처, 조합원사의 지속적인 발전을 꾀함은 물론 조합의 새로운 역할 창출과 위상 정립에 매진한다는데 초점을 맞추고 있다.

이를 위한 電氣組合의 '97년도 사업계획은 ▲조합원사의 판로확보 및 확대 ▲정책당국의 수출진흥책에 적극 부응한 해외시장의 능동적인 개척 ▲조합의 새로운 활로 개발을 위한 전기산업정보망의 구축 등을 들 수 있다.

올해 총 40억원의 사업예산을 책정하고 있는 電氣組合은 조합원사의 판로확대를 위한 집행부의 활동강화에 상당한 관심을 표명하고 있으며, 이를 위해 전

무이사를 주축으로 한 판로확대거래가 없었던 대책위원회를 구성, 그동안 수요처나 단체수의계약을 통한 거래가 미미했던 수요처를 집중적으로 개발한다는 복안이다.

또 조합의 공동판매 배정을 품질위주 방식으로 시행한 결과 전반적인 조합원사의 품질수준이 향상되었음은 물론 스스로 판로를 개척하고자 하는 발전적인 측면이 발견된 점을 중시, 조합원간의 품질 경쟁을 더욱 활성화시킨다는 방침이다.

電氣組合은 올해를 그간 단체수의 계약 등 정책적 지원을 받아 일구어온 역량을 국내를 떠나 해외로 쏟아붓는다는 원년으로 삼고 있다.

각종 해외전시회에 참가하는 조합원사에게 그에 소요되는 모든 비용의 70%를 조합에서 부담한다는 것이 그 의지의 하나이기도 하다.

GATT 정부조달협정의 급격한 변화 등 대외적인 정세속에서 電氣組合이 자신의 역할을 다하기 위한 새로운 위상정립을 위해 전기산업정보망을 구축한다는 것은 특기할 만한 사항 중의 하나이다.

조합의 새로운 활로 개발을 위한 전기산업정보망·구축 계획은 올해가 초기연도로서 조합원사에게 절대적으로 필요한 정보를 조합원에게 제공함은 물론 각 관계기관과 네트워크를 구성, 각종 정보를 교환함으로써 조합과 조합원사의 발전에 적극 기여할 방침이다.

이같은 3대 주요사업계획을 세우고 있는 電氣組合은 특히 그동안 지속적인 노력을 기울여온 임직원 및 조합원사에 대한 교육에 더욱 많은 투자를 단행, 목표달성에 차질이 없도록 할 계획이다.