

LG산전(주)

호이스트 사업 양도

LG산전(대표:金正萬 www.lgis.co.kr)은 최근 사업구조조정 차원에서 호이스트 사업을 (주)LGM 호이스트社(대표: 정우철)에 양도하였다고 밝혔다.

호이스트는 전동모터를 이용하여 와이어 로프가 감겨있는 드럼을 감속 회전시켜 화물을 들어올리는 장치로 LG산전은 지난 '88년부터 호이스트 사업을 영위하여 왔으며 국내시장 규모는 연간 약 400억원이다.

LG산전은 이번에 호이스트 사업을 양도하면서 생산, 기술 및 영업 인원뿐만 아니라 미쓰비시 기술제휴 및 LG 특허권, 전동호이스트 생산, 판매 및 서비스 일체 등도 양도한다고 밝혔다.

LGM 호이스트社는 자본금 10억원, 종업원 20명으로 설립된 신규 회사로 인천에 본사를 두고 있다.

한국남부발전(주)

본격적 外換危險管理에 돌입한 南部發電

한국남부발전(주)는 체계적인 재무관리의와 기업 경쟁력을 강화하고자 환율의 변동에 효과적으로 대응할 수 있는 환위험 관리시스템을 개발, 5월 3일부터 시행에 들어갔다.

이미 작년 4월에 정부의 '환위험 관

리 표준지침'이 적용되어 공기업의 환위험 관리 업무가 중점관리 되어 왔으나, 이번처럼 자체 시스템을 개발하여 체계적으로 환위험관리를 하게 된 기업은 발전회사 중 한국남부발전이 처음이다.

이번에 도입한 시스템은 VaR(Value at Risk)라는 통계학적 기법을 이용한 위험경영 관리 기법 중 하나로, 기업의 외화자산 및 부채가 환리스크에 노출되어 입을 수 있는 손해를 계량추정 및 평가하여 적절한 수준으로 관리하는 선진 시스템이다.

남부발전의 '환위험 관리시스템'은 국제결제은행이 국내의 은행들에게 적극 권장하고 있는 검증되고 안정된 시스템으로, 환위험 및 금리위험도 측정, VaR분석 및 사후 검증기능을 제공하고 있다.

두산중공업(주)

"2006년 매출 5조 2000억원 달성", 비전선포

두산중공업(www.doosanheavy.com)이 기업가치 극대화를 통해 세계 톱 클래스(Top Class)의 중공업체로 성장한다는 내용의 비전을 수립하고 민영화 이후 본격적인 경영 개선활동에 들어갔다.

두산중공업은 13일 창원 본사에서 김상갑(金相甲) 사장 등 임직원 250여 명이 참석하고, 사내방송으로 생중계되

는 가운데 비전 선포식을 갖고 "세계 수준의 기술과 가격 경쟁력으로 최고의 가치를 추구하는 종합 플랜트 회사"라는 21세기 비전을 실현하기 위한 중기 경영목표와 세부 전략을 발표했다.

두산중공업은 중장기 경영목표로 2006년까지 매출은 현재의 2배 수준인 5조 2000억원, 영업이익은 6배 수준인 5900억원을 달성함으로써 기업의 가치를 현재의 3배 수준으로 끌어올린다는 계획이다.

또한 세계적인 경쟁력을 갖추고 있는 발전설비 사업과 담수 사업에 핵심역량을 주력하는 한편, 발전소 설계, 개보수 사업 등 신규사업에도 적극 진출해 2006년까지 매년 평균 4조 7400억원 이상을 수주해 안정적 물량을 확보키로 했다.

두산중공업은 발전설비 사업부문에 서 국내 발전시장 마켓리더(Market Leader)로서의 기반을 바탕으로 미국 원전시장, 중국을 비롯한 해외 시장 진출을 강화시켜 나가기로 했으며, 세계 시장의 30%를 차지하고 있는 담수사업도 신기술 개발과 아프리카 등 물 부족 국가를 중심으로 시장을 확대시켜 나간다는 방침이다.

기업의 수익성을 좌우하는 영업이익률 부문에서는 미국, 일본의 우수 중공업체 수준인 11.4%까지 끌어올리고, 투자자본수익률(ROIC, Return on Invested Capital) 역시 20.6%까지 향상시킴으로써 주가를 현재의 3배 수

준인 33,000원 이상 높여나갈 계획이다.

두산중공업은 이같은 증장기 경영 목표를 달성하기 위해 가치중심경영, 책임경영체제, 성과지향문화에 초점을 맞추고, △경영(Operation) 효율 극대화, △독자설계기술 확보 및 제작기술 개선, △사업 포트폴리오 고도화, △성과문화 정착을 위한 인프라 구축 등 4대 달성 전략을 전개해 나가기로 했다. 또 기술개발, 시설, 정보화 부문에 2006년까지 총 3960억원을 집중 투자할 계획이다.

두산중공업은 경영효율을 높여나가기 위해 구매/설계 개선, 프로세스 혁신 등을 통해 원가경쟁력을 확보하고, 무수익 자산을 줄여, 자산활용률을 제고해 나감으로써 내부 경영체질을 강화시킨다는 계획이다.

또한 독자설계기술 확보와 사업 포트폴리오 고도화를 위해서 발전 AE (Architecture Engineering) 기술 등 핵심 제품별 설계기술 자립을 통해 대외 의존도를 낮추고, 서비스, AE 등 유망 신규사업을 확대키로 했다.

이와 함께 선진국형 성과문화를 조기에 정착시키기 위해 사업부별 책임경영체제를 강화시켜 나가고 이에 따른 인센티브 제도와 성과중심의 인사제도를 확대해 직원들의 근로의욕을 높여나간다는 계획이다.

김상갑 사장은 이날 선포식에서 “지난 20년 이상 공기업 특성상 갖은 경영진의 교체로 일관성 있는 경영을 펼치

지 못했다”고 말하고, “이번 비전 선포는 두산중공업이 가치중심의 경영과 책임경영체제, 성과지향 문화의 경쟁력 있는 민간기업으로 새롭게 태어나는 계기가 될 것이다”고 덧붙였다.

한편, 두산중공업은 1/4분기 동안 매출과 당기순이익 부문에서 6575억원, 333억원을 올린 것으로 잠정 집계됐다. 이 수치는 지난해 같은 기간에 비해 각각 5%, 197% 상승된 것이다.

두산중공업은 현재 8조 2000억원 가량의 수주잔고가 있고, 무수익자산 매각 등 경영체질개선 노력이 성과를 맺고 있어 올 목표인 매출 2조 9539억원, 당기순이익 1300억원도 무난히 달성할 수 있을 것으로 보고 있다.

(주) 효성

ATM, 미국수출 3만대 돌파

효성이 독자개발한 ATM(Automated Teller Machine: 현금자동입출금기)이 미국시장 진출 4년 만에 수출 30,000대를 돌파했다.

이번에 3만대를 돌파한 ATM기는 Mini-CD 시리즈 기종으로 기존 ATM의 높은 가격, 큰 외관, 넓은 설치장소 등의 단점을 개선하는 저렴한 비용과 최대의 효율성을 보장하는 고성능 ATM 제품으로 호텔, 백화점, 편의점, 주유소 등 다양한 장소에 설치가능하여 미국내 소형 ATM 시장에서 인기 제품으로 각광을 받아 왔다.

효성은 지난 1998년 독자 개발한 ATM을 국내 최초로 미국에 수출하기 시작하여 현재 미국내 소형 ATM 시장의 약 35%를 점유하고 있으며, 미국내 2위, 세계 ATM 시장 6위에 랭크되는 등 World Best상품으로 세계시장에서 그 기술력을 인정받고 있다.

수출물량도 금년 1/4분기에만 3천여대를 수출하는 등 매년 50% 이상 급상승해 올해 목표인 12,000대를 초과 달성할 전망이다.

이번 효성 ATM의 미국 수출 30,000대 돌파는 기존 해외시장의 높은 벽을 뛰어넘어 세계적인 경쟁력을 인정받았다는 점에서 의미가 있다.

효성은 그 동안 세계 금융기관들의 편의점, 주유소, 백화점 등 점외 시장의 확대 추세에 대응하기 위해 ATM의 가격과 Space 등의 단점을 지속적으로 개선함으로써 미국 등 해외시장에서 경쟁력을 키워왔다.

뿐만 아니라, UL291 Level 1 규격을 획득함으로써 보안성을 확보하고, 확장성 및 각종 멀티미디어 기능을 구현할 수 있도록 설계하였으며, 부품의 독립 설계로 유지·보수의 편의성까지 배려했다.

효성은 지난해부터 초소형 ATM인 '나노 캐쉬(Nano-Cash)'를 호주 시장에 수출하고 있으며, 미국의 경우 Mini-CD 시리즈의 성공적인 진출 이후, 후속 모델인 'MB-1500'과 차세대 ATM인 Kiosk-ATM, Nano-Cash

II를 발표하여 좋은 반응을 얻고 있다. 또한 2002년 3월 유럽시장을 겨냥한 CeBIT 전자전 제품 이후, 유럽지역 ATM 전문업체들과 MOU를 추진하고 있어 하반기 중 유럽의 주요 무대인 영국 및 스칸디나비아 지역으로의 수출도 예상되고 있다.

효성의 관계자는 "점의 시장의 확대는 세계적 추세이며 국내에서도 점차 증가 추세에 있다"며 "향후 지속적인 시장차별화 전략과 신제품 개발 등 활발한 시장개척 활동을 통해 미국, 호주를 비롯하여 유럽, 일본, 인도 등 선진 시장 확대에 주력할 것"이라고 말했다.

한편 효성은 5월 27일 구미에 위치한 컴퓨터공장에서 국내외 고객을 초청하여 3만대 수출 달성 기념행사를 가질 예정이다.

연대중공업(주)

6,730TEU급 컨테이너선 두 척 동시命名

現 代重工業(대표: 崔吉善)은 지난 5월 3일, 회사 내 안벽에서 스위스 MSC社로부터 수주한 6,730 TEU급 초대형 컨테이너선 두 척에 대한 동시 명명식을 가졌다.

이날 명명식은 송재병 조선사업본부장(부사장)과 MSC社의 아니엘로 마스텔로네(Mrs. Aniello Mastellone) 전무를 비롯해 관련인사 70여명이 참석한 가운데 거행되었다.

이들 선박은 MSC社로부터 2000년 2월과 3월에 수주한 6척의 동형선박 중 3, 4번째 호선으로, 길이 304미터, 폭 40미터, 깊이 24.2미터이며, 자체 제작한 7만 7600마력급 초대형 엔진을 탑재하고 25노트의 고속으로 운항할 수 있다.

이들 선박은 MSC社의 영국 감독관인 데이비스 씨의 부인, 바바라 데이비스 여사와 MSC社의 남아프리카 담당이사 모디노스 씨의 딸인 미카엘라 모디노스 양에 의해 「MSC 바바라(MSC BARBARA)」號와 「MSC 미카엘라(MSC MICHAELA)」號로 각각 명명되었다.

「MSC 바바라」號는 5월 6일, 「MSC 미카엘라」號는 5월 30일에 선주측에 인도되어 각각 전세계 항로를 운항하게 된다고 한다.



「MSC 바바라」, 「MSC 미카엘라」호

대한전선(주)

【음토매직】 광섬유 본격 양산

대한전선(대표 이청용) 계열사인 음토매직(대표 김정훈)이 14일

연 2백만파이버킬로미터(f.km: 광섬유단위, km와 동일)규모의 최첨단 자동화 광섬유생산공장 준공식을 가졌다. 이날 행사에는 설원량 대한전선 회장과 오가야마 일본 스미토모전기 사장 등 관계자 100여명이 참석했다.

음토매직은 경기도 안산의 1만평 부지에 일본 스미토모전기로부터 연 2백만.fkm 생산규모의 설비를 도입해 이미 이번 달 1일부터 본격 양산에 들어갔다. 이에 따라 대한전선그룹은 현재 대한전선 안양공장 1백만.fkm를 포함해 총 3백만.fkm를 생산할 수 있는 광섬유 생산설비를 갖추게 됐다.

음토매직이 이번에 설치한 광섬유생산설비는 최고의 품질과 생산성이 높은 VAD(Vapor place Axial Deposition) 공법으로 프리폼(Preform)을 수입해 Fiber를 생산하는 타 경쟁업체와 달리 프리폼과 Fiber 모두 자체 생산함으로써 생산성이 2배 이상 달하고, 프리폼 로트당 뽑을 수 있는 광섬유 길이도 1천km 이상되 단위당 생산원가가 획기적으로 낮다는 것이 회사측 설명이다. 또 인장강도가 뛰어나고 광전송특성도 우수해 10Gbps급 이상의 초고속 광대역통신에 적합한 우수한 품질의 Fiber를 생산할 수 있다고 덧붙였다.

한편, 이 회사 관계자는 "음토매직과 대한전선을 각각 광섬유와 광케이블 생산업체로 분리전문화시켜 세계적인 경쟁력을 갖추도록 할 계획"이라고 말했다. [X]