

MEMBERSHIP TREND

회원사 동향

現代重, 내화(耐火)형 부스덕트 개발

현대중공업(대표: 민계식)은 최근 변압기와 배전반간의 전원을 공급, 연결해 주는 내화형 부스덕트(BUS-DUCT)를 개발했다.

내화(耐火)형 부스덕트는 600V급 이하의 저압용 부스관으로써 산업용 파워 연결 및 대형빌딩 등의 파워 연결용으로 사용되는 장치이다.

이 제품의 특징은 1천200도까지 견딜 수 있는 부스 외부면의 마이카(Mica) 필름으로 화재시 누전방지 및 2차 안전사고를 예방할 수 있게 했으며, 외함의 색상을 2원화 시켜 제품의 고급화를 이루었다. 한편 이 제품은 지난해 12월 한국방재시험연구원에서 750도의 화염에도 견딜 수 있는 국제규격인 「IEC60331」내화시험을 거친 제품으로 고객들의 다양한 사양을 만족시키고 품질향상 및 경쟁력 확보에 기여할 것으로 기대하고 있다.

LG산전, 중국에 전력기기 공장 설립

LG산전(대표 김정만)은 LG트윈타워에서 중국 장쑤성(江蘇省) 우시시(無錫市)와 투자협정서를 체결했다. 우시시 신규(新區)개발구에 자본금 6백만弗 규모의 전력·자동차기기 생산판매법인을 설립한다고 밝혔다. LG산전은 이번 전력기기 및 자동차기기 생산판매 법인 설립으로 기존의 전력시스템 생산판매 법인인 다롄(大連)법인과 무역법인인 상하이(上海)법인을 연계하여 기기에서부터 시스템까지 종합 생산판매 체제를 구축함으로써 중국의 제2내수 시장화에 박차를 가할 수 있게 되었다.

LG산전이 단독 출자 예정인 신규 법인은 약 2만평 규모로, 2006년까지 약 1천3백만弗를 투자할 예정이다. 이 법인은 올해 4월 기공하여 12월 준공할 예정이며 내년 6월부터 본격적인 생산에 들어갈 예정이다. 급신장하는 중국의 제2내수 시장화와 현지 기업 수준의 가격경쟁력 확보 차원에서 이번에 법인을 설립함으로써 신규법인의 예상 매출은 2006년 7천만弗, 2007년에는 약 1억6천만弗이 기대된다

효성, CTO 직제 신설등 기술인력 강화를 위한 임원인사 단행

효성그룹이 2004년도 정기 임원인사를 단행했다.

효성은 올해부터 품질 경쟁력을 강화하기 위해 CTO(기술전담임원) 직제를 신설하는 등 기술인력을 대폭 강화했고 이를 인사에 반영했다고 설명했다.

특히 이번 인사에서는 신회승 전력PU 기술기획담당 이사가 상무로 승진하는 등 중공업 부문에서 모두 9명이 승진인사 대열에 포함됐다.

〈효성중공업 승진 인사〉

〈상무〉▲신회승 전력PU 기술기획담당

〈이사〉▲윤경혁 중공업PG 중국사업담당 ▲차능빈 전력PU 중전영업 1, 2팀 담당 ▲이학성 중공업 PG 중공업연구소장

〈이사대우〉▲박정석 전력PU 조차원공장장 ▲박상욱 기전PU 전동기 생산 설계 담당 ▲안기철 전력 PU 민수영업담당 ▲김덕형 건설PU 공사담당 ▲강수현 중공업PG 수출팀 전력담당

LG전선, 원전케이블 대규모 낙찰

LG전선(대표 구자열)과 진로산업(대표 박광준)이 최근 대규모 원전용 케이블을 낙찰받았다.

진로산업은 이날 한국수력원자력이 발주한 신고리·신월성원전 1·2호기 안전등급 제어계장용 케이블을 약 56억원에 수주하였으며, 또한 LG전선은 안전등급 전력용케이블을 약 25억원에 낙찰받았다. 두 회사는 오는 3월말경 정식 공급계약을 체결, 오는 2006년 3월부터 2008년 7월 까지 수주물량을 공사 현장에 납품할 예정이다.

한편, 한수원은 신고리·신월성 1·2호기 총 4개 원전을 2011년까지 완공하기 위해 건설기자재(주기기 제외) 총 1조4천억원 어치를 구매할 계획이며, 특히 전기기자재 공급계약은 작년 말 착수해 내년 말까지 품목별로 이뤄질 예정이다.

보국전기, 열병합가스발전기 7월 처녀 납품

외국산 일색인 국내 열병합가스발전기 시장에 토종기업이 도전장을 내밀었다.

보국전기공업(주)(대표 곽기영)은 지난해 열병합가스발전기를 국산화한데 이어 올해 7월경에는 처녀 납품이 이뤄질 것으로 기대된다.

곽기영 보국전기 사장은 “390kW급 열병합가스발전기 납품 계약에 대한 협상을 한창 진행 중이며 오는 7월경 처음으로 국산 제품이 현장에 설치될 것”이라고 밝혔다.

곽 사장은 또 “이 제품은 효율 측면에서 외국산에 비해 손색이 없을 뿐 아니라 가격이 저렴하고 A/S가 신속하기 때문에 주문량이 크게 늘어날 것”이라며 “효율 극대화와 대용량 제품 개발에 계속 매진할 것”이라고 덧붙였다.

열병합가스발전기는 전기와 열을 동시에 생산하는 발전기로서 현재 전국에 외국산 56기가 설치, 가동 중이다. 한편, 오는 7월 구역전기사업자가 신설됨에 따라 앞으로 열병합발전기를 이용한 소규모 발전사업자가 크게 늘어날 것으로 보여 열병합발전기 시장도 함께 확대될 전망이다.



보성파워텍·제룡산업, 한전과 총67억원대 물품계약

보성파워텍(대표 임도수)과 제룡산업(대표 박종태)이 약 57억원에 달하는 배전선로용 부품인 '가공지선지지대'를 한전에 납품한다.

한전은 가공지선지지대 24만3960개를 사기 위해 보성파워텍, 제룡산업과 총 57억4979만8120원 상당의 제품공급계약을 체결했다고 밝혔다.

'가공지선지지대'는 전봇대 등에 벼락이 내리쳤을 때를 대비해 낙뢰가 땅속으로 방전하도록 돕는 '지선' 받침대로, 삼각뿔 모양이다.

보성파워텍은 이와 관련, 전봇대들이 직선이 아닌 각을 이루며 세워진 곳에 설치하는 내장주용 가공지선지지대 15만3706개를 36억3514만6900원에 한전으로 납품할 계획이다.

또, 제룡산업은 전봇대가 일렬로 늘어서 있는 곳에 설치하는 직선주용 가공지선지지대 9만254개를 한전에 공급하며, 납품가격은 모두 21억1465만1220원이다.

비츠로테크, 전력기기 토털솔루션 개발

(주)비츠로테크(대표 양흔)는 그동안 고압 차단기, 개폐기류 등 중전기기를 주력으로 생산해 왔지만, 최근에는 로켓추진장치 등 우주항공사업과 플라즈마 응용기기 등을 생산, 대대적인 변신을 추진 중이다. 이같은 변신은 이 회사가 지난 2000년 비츠로테크라는 상호변경과 함께 코스닥시장에 등록하면서 가속화됐다. 특히 우주항공품질시스템 AS9100 인증을 취득, 우주항공 부문에 회사의 모든 역량을 집중시키면서 올해부터 이 분야 매출이 대폭 늘어날 것으로 기대하고 있다. 물론 배선용차단기 등 저압기 기분야에도 신규 진출, 중전기기 분야의 품목을 다양화했다. 또 중국 현지공장을 본격 가동, 해외생산 기반도 구축했다.

비츠로테크는 이에 힘입어 올 한 해 동안 매출 465억원, 영업이익 45억5000만원을 달성한다는 목표다. 지난해에 비해 매출은 40.19%, 영업이익은 무려 455%나 늘려 잡았다.

특히 주목을 끄는 분야는 진공차단기 핵심기술을 응용한 로켓추진장치와 플라즈마 응용 신기술인 바

위파쇄장치 부문. 여기에도 지난 1월 전자사업부를 신설해 전자식계전기 사업에도 신규 진출, 전력기기 종합 생산체제를 구축하고 있는 점이 돋보인다. 지난해 하반기부터 생산, 시판하고 있는 배전용차단기, 누전차단기 등 저압기기 분야도 해당 업계의 주목을 받고 있다.

비츠로테크는 이같은 변신을 위해 마케팅부문을 강화했다. 전국적인 영업망을 갖추고 공격적인 시장공략에 나설 방침이다. 이와함께 내부적으로 경영혁신 활동에도 적극 나서고 있다. 오는 6월까지 경영혁신컨설팅을 모두 마치면 설계, 생산, 영업, 관리 전 분야에서 획기적인 혁신이 이루어질 것으로 기대하고 있다.

■ LG전선(주), 선박용케이블 600만달러 계약

LG전선(주)대표 구자열은 지난 4일 미국 제너럴 다이나믹스社와 4만톤급 함정에 들어갈 선박용케이블(사진) 600만달러 어치를 공급키로 계약을 체결했다.

이번 계약 물량은 선박용 케이블 단일 수출규모로는 국내 최대 규모다.

현재 선박용 케이블 세계시장은 LG전선, 극동전선, 진로산업 등 국내 3사가 주도하고 있으며 LG전선은 지난해 이 분야에서 450억원 이상의 매출을 올렸다. 올해는 이보다 45% 늘어난 650억원 이상을 달성할 계획이다.

한편 LG전선은 지난해 세계 일류 상품으로 선정된 해양용 케이블과 선박용 케이블 부문에 주력, 올해는 기존 일본 및 동남아시아 시장 외에 미주 시장 진출을 본격화할 계획이다.



MEMBERSHIP TREND

