

제2의 도약을 준비하며

한전KPS(주)

지난해 우리는 직원 모두의
염원을 담아 사명을 「한
전KPS주식회사」로 변경
하였다.

기존의 사명은 30여 년의 세월
속에 글로벌 기업으로 훌쩍 성장한
우리 회사의 높아진 위상을 담기에는
부족함이 있었으며, ‘기공’이라는
단어가 기계공업의 줄임말로 플랜트
종합서비스를 제공하는 우리
회사의 이름으로는 부적합하다는
것이 직원 대다수의 생각이었다.

또한 강력한 브랜드가 기업의 경쟁력
과 미래를 좌우하는 세계적 추세
속에 세계 최고의 플랜트 종합
서비스 회사를 지향하는 이번 사명
변경은 고객과 주주는 물론 국민들
로부터 신뢰받고 사랑받는 기업
이미지 제고를 위한 시대적 요구이기도
한 것이다.

뿐만 아니라 디지털 시대, 국제화
시대에 걸맞는 회사의 이미지를 창출
하고 회사의 중장기 전략 경영 계획
인 「ACT KPS 2015」의 비전 달

성을 위한 새로운 마음가짐이 필요
한 시점이기도 하였다.

사람이나 회사가 이름을 바꾼다는
것은 어떤 변화가 생기거나, 새
로운 각오나 의지를 다지기 위해서
일 것이다.

우리 회사 역시 세계 최고의 플랜트
종합 서비스 제공 회사로 도약하기
위한 직원들의 간절한 소망과 의
지를 담아 사명을 변경하게 된 것
이다.

따라서 우리 회사는 이번 기회를
계기로 변화와 혁신에 대한 의지와
각오를 다시 한 번 확인하고, 고객
의 관심과 사랑으로 대한민국을 대
표하는 글로벌 기업으로 성장한 만
큼, 고객을 위한 보다 나은 서비스
와 가치를 제공하는 데 총력을 기울
일 것이다.

지난간 2006년은 우리의 혁신
활동이 가시적인 효과를 나타내며
고객 만족, 사회 공헌, 품질 혁신, 노
사 화합 등 다방면에 걸쳐 좋은 성
과를 보이면서 회사의 위상을 드높

였을 뿐만 아니라 신규 사업 분야를
적극 개척함으로써 차별화된 서비스
와 가치를 제공한 의미있는 한 해
였다.

그러나 세계 경제가 ‘개방’이라는
하나의 커다란 흐름 속에서 정비
시장 개방에 대한 압력이 갈수록 거
세지고 있는 게 오늘날 우리가 처한
상황이다.

이에 새로운 마음가짐으로 출발
하는 한전KPS주식회사의 원년이 될
2007년에 중점적으로 추진해야 할
사업 방향을 다음과 같이 제시한다.

고객 중심 경영의 실현

우리 회사는 올해 어려운 경영
환경 속에서도 매출액의 꾸준한 성
장세와 함께 공기업 최초 품질 경쟁
력 우수 기업 8년 연속 인증, 대한
민국고객만족경영대상 등을 수상하
며 고객 만족 활동의 우수성을 고객
들로부터 인정받았다.

이 모든 성과는 혁신의 토대 위

에 고객의 개념을 새롭게 정립함으로써 항상 새로운 고객 가치 창출에 힘써 온 직원들의 노력이 밑거름이 되었다.

우리 회사의 최고 경영 방침은 『최상의 고객 가치 창출』이다.

지난해 우리가 선포한 중장기 전략 경영 계획인 'ACT KPS 2015' 역시 고객의 믿음과 신뢰가 있어야만 가능한 일일 것이다.

이같은 목표를 실현하기 위해 우리는 『고객을 위한 혁신』에 회사의 모든 역량을 집중하고 있다.

올해 우리의 혁신 활동은 'Change-up 10·10·10% 운동'을 정착화하고 전사적 자원 관리(ERP) 시스템을 구축하는 등 본격적인 혁신 시스템화 작업을 진행하게 될 것이다.

이 모든 혁신 활동 역시 궁극적으로는 고객을 제대로 알고 올바른 가치를 제공하기 위한 것이다.

혁신은 거창한 것이 아니다. 지금 서 있는 이 자리에서 나부터 변화를 시작한다면 회사의 미래는 100% 달라질 것이다.

우리 회사는 개인의 자발적인 변화 노력 없이는 아무리 거창한 혁신 운동도 한낱 물거품으로 끝날 수밖에 없음을 명심하면서 그에 따라 최상의 고객 가치 창출을 위해 배전의 노력을 기울일 것이다.

기술력의 국제 경쟁력 강화

이미 세계 경제는 WTO, FTA

등 자유 무역 경제 체제에 돌입하면서 하나의 거대한 시장을 형성하고 있다.

주지하다시피 우리의 주요 업무인 발전 설비 정비 시장 개방 역시 시기의 문제일 뿐 경쟁은 벌어질 수밖에 없다.

또한 해외 설비 제작사들의 국내 정비 시장 진출이 가시화되고 있는 등 작금의 경영 환경은 낙관적이지 않다.

따라서 우리는 이같이 급변하는 경영 환경에 대비하기 위해서 세계 시장에 내놓아도 손색이 없을 정도의 높은 기술력을 갖추는 데 모든 역량을 집중해야 할 것이다.

21세기 지식 혁명의 시대에 있어 국가 간 경쟁이 '거대 지식(Mega Knowledge)' 경쟁의 양상을 보이는 것이 바로 그 이유이다.

거대 지식 경쟁이란 국가와 민간의 합동 프로젝트나, 국가 간 제휴를 통해 경쟁력을 키우는 것을 의미한다.

다시 말해 우리 회사가 GE 등 선진 설비 제작사와 업무 제휴를 맺고 제품 개발 및 해외 시장을 함께 공략하는 것과 같은 개념이다.

독자적인 기술 개발도 물론 중요하지만 해외의 우수한 정비 업체와 양해각서(MOU)를 체결하고 기술 협력을 통한 공동의 노력으로 상호 간 Win-Win하는 전략이 필요하다는 것이다. 이를 위해 회사에서는 국제 경쟁력 강화를 위한 다양한 방안을 마련해 놓고 있다.

우리는 경쟁력 강화를 위한 주체는 우리 자신일 수밖에 없음을 명심하면서 나의 경쟁력이 곧 회사 경쟁력의 총체라는 마인드를 갖고 개인의 경쟁력 강화에 혼신의 힘을 기울일 것이다.

신성장 동력의 확보

21세기는 20세기 정보 혁명에 이어 지식이 경쟁력 강화와 가치 창조 의 핵심이 되는 지식 혁명(Knowledge Revolution)의 시대라고 할 것이다.

우리나라가 기적적인 경제 성장을 이뤄낼 수 있었던 원동력은 노동력과 자본이었다. 하지만 시대가 바뀌었고 지식 창조와 기술 발전을 위한 노력 없이 우리 경제가 고도 성장을 유지할 수 없다는 것은 주지의 사실이다.

불과 몇 년 전까지만 해도 우리는 기존의 고객으로부터 물량을 받아 정비만을 수행해 왔다. 하지만 지금은 발전 설비 부품 제작, 신재생 에너지, 송전선로 건설 및 감리, 운전 용역 등 사업 영역을 넘나들며 플랜트 종합 서비스 회사로서의 역할을 충실히 수행하고 있다.

이는 우리의 성장 전략인 기존 발전 회사의 정비 시장을 공고히 하되 경쟁에 따른 사업 물량의 부족분을 신규 시장 개척을 통한 수익 창출로 채워야 함을 의미한다.

국가적 대의(大義)인 발전 설비 정비 업무의 완벽한 수행을 최우선

과제로, 현장에서 습득한 지식을 바탕으로, 신성장 동력을 발굴하는데 우리 모두의 노력을 기울일 것이다.

유능한 핵심 인재 양성

초일류 기업의 성장 배경에는 인재 경영이 자리잡고 있다는 것은 부인할 수 없는 사실이다.

GE는 2~3년차 최우수 사원으로 구성된 '에비 드림팀'을 운영하고 있으며, 소니는 '디지털 드림 키드(Digital Dream Kid)'라는 프로그램을 통해 핵심 인재를 육성하고 있다.

또한 세계가 놀란 삼성의 비약적인 발전 이면에도 유능한 인재 양성을 위한 삼성의 숨은 노력이 자리잡고 있다는 것을 모르는 사람은 아마도 없을 것이다.

미래 경쟁력을 확보하기 위해 기업들이 전방위로 인재 경영을 펼치고 있는 것과 마찬가지로, 우리 회사도 핵심 인재 육성을 위한 다양한 인력 육성 방안을 마련해 놓고 있다.

발전 정비 기술의 국제 경쟁력을 강화하고 급변하는 환경변화에 능동적으로 대응하기 위해 슈퍼마이저를 꾸준히 육성하고 있으며, 발전 설비가 다양해지고 첨단화되면서 요구되는 새로운 기술 습득을 가능케 할 선진 종합 연수 시설을 확충해 가고 있는 것이 바로 그것이다.

그러나 핵심 인재를 양성하는 것 못지 않게 중요한 것이 인재들을 유지하고 관리하는 것이다. 경쟁이 가속화되면서 경쟁 업체들의 스카웃 전쟁이 심화될 것이기 때문이다.

우리 회사는 현재 운영하고 있는 멘토-멘티 활동을 강화하면서 인맥보다는 개인의 노력과 능력을 통한 성과를 높이 평가할 줄 아는 아낌없이 배려 깊은 기업 문화를 조성해 나갈 것이다.

윤리 경영 및 상생의 노사 문화 정착

기업 윤리는 기업 스스로 바른 기업이 되기 위해 추구하는 자율 규범이며 주주, 고객 등 이해 관계자에게 사랑받는 기업이 되고자 하는 경영 패러다임이다.

이미 많은 기업들이 윤리 경영의 중요성을 깨닫고 실천하는 것 역시 기업 이미지가 중요한 자산이 되고 있기 때문이다. 하지만 윤리 경영에 임하는 자세가 말과 행동이 일치하지 않는 형식에 불과해서는 안 된다.

우리 회사는 회사가 제정한 기업 윤리헌장과 행동강령을 준수하여, 실천적 윤리 경영에 나날 할 것이 앞장설 것이다.

지난해 우리 회사 노사는 한전 그룹사 가운데 제일 먼저 임금 협약을 체결하였으며, 생산성협약임금제를 도입하는 등 생산적이고 협력적인 노사 문화를 보여주었다.

또한 지난해 여름 발생한 수해

지역에 노사가 함께 참가해 국가적 재난 상황에 대처하고 지역 사회 봉사 활동에 솔선수범하는 등 공익 기업의 사회적 책임 이행을 완수하였다.

이렇듯 안정적인 노사관계야말로 고객들에게 무한한 신뢰를 심어주는 우리 회사의 커다란 경쟁력이 되는 것이다.

노사는 상호 신뢰와 원칙을 바탕으로 회사의 발전적 미래상을 함께 만들어 가기 위한 성숙하고 건강한 노사문화를 정착시켜 나가는 데 함께 노력할 것이다.

또한 우리 회사는 직원들이 현장에서 열심히 일할 수 있도록 복지 부분에 있어 가능한 한 전폭적인 지원을 아끼지 않을 것이다.

복지 향상은 직원들의 사기와 근로 의욕을 북돋워 일할 맛 나는 직장 분위기를 형성시켜, 결과적으로는 조직에 활력을 불어넣는 매우 중요한 부분이기 때문이다.

올 2007년은 우리 회사가 한전 KPS로 새로운 도약의 전기를 맞이하게 되는 원년이 될 것이다.

1974년 한아공영으로 시작해 오늘의 한전KPS주식회사에 이르기까지 오랜 시간 동안 지속적인 성장을 거듭하며, 국내 발전 설비 정비 시장을 세계적인 명성의 반열에 올려놓은 한전KPS는 올 한해를 세계 최고의 플랜트 종합 서비스 회사로 도약하는 한 해로 기억할 수 있도록 후회없는 노력을 경주할 것이다. 