

한전KPS(주) 태성은 사장



[프로필] ≡D

태성은

- 1970년 대구 대륜고
- 1974년 경북대 물리학과
- 1990년 한국전력공사 월성원자력본부 부장
- 2001년 한수원 발전운영실장
- 2004년 한수원 영광원자력본부 제1발전소장
- 2005년 한수원 영광원자력본부 본부장
- 2010년 한전KPS(주) 사장

“Feel the Master's Touch – 명품 정비의 차이를 느껴 보세요.”

한전KPS 홈페이지 Skip 화면에 보여지는 헤드카피다. 다부진 자부심에 더한 리딩 컴퍼니로서의 자신감, 그리고 초일류 글로벌 발전설비 정비회사로 거듭나겠다는 열정이 통렬하게 느껴진다. 뒤 이어 펼쳐지는 인트로 페이지에는 ‘Global New Frontier!’, ‘발전설비 정비의 명가’ 등 태성은 사장의 4대 핵심 경영방침이 함축된 문구들이 시퀀스 처리되어 이목을 끈다.

지난해 9월 한전KPS(주) 제 11대 사장으로 부임한 태성은 CEO.

매일 매일 성실하게 사는 것이 삶의 신조라는 그를 통해 지나온 한전KPS호의 역정(歷程)과, 신세계를 향한 미래 항로(航路)에 대해 들어보았다.

‘소통’과 ‘협력’, ‘무결점 고객서비스 실현’ 지상목표 2020년 해외사업 기반확대 등을 통한 초일류 기업 재도약 세계 최고의 플랜트 정비회사 성장에 All In

“부임 후 글로벌 일류 지향, 고객과 시장 중시, 소통과 협력 증진, 사회적 책임 이행을 통한 ‘지속적 성장경영’을 경영방침으로 정했습니다.

이는 무한경쟁의 글로벌 시장에서 살아남기 위한 성장동력과 핵심역량을 무기로 차별화된 경쟁력을 지속적으로 강화해야 하며, 끊임없이 변하는 시장과 고객의 요구에 민첩하게 대응해야 합니다. 또한 과감한 연구개발 투자와 이를 통한 차별화된 기술경쟁력을 바탕으로 해외시장에서 공격적으로 사업을 확대하여 글로벌 컴퍼니로의 성장 발판을 확보함은 물론 변화하는 환경에 대비한 미래성장동력 확보 및 사업화에도 선제적인 접근이 필요하기 때문입니다.”



이를 위해 태성은 사장은 글로벌 최고 수준의 인재 채용 및 육성시스템 구축과 해외시장 개척을 위한 기술서비스 영역의 지속적 확대, 발전설비 위탁 운영에 필요한 솔루션 확보, 글로벌 O&M 업체의 해외시장 진출 사례 벤치마킹 활용, 그리고 수출형 원전 관련 사업역량 확보 등을 통해 글로벌 일류 기업으로서의 한전KPS를 지향해 나갈 것임을 밝혔다.

이에 덧붙여 그는 고객 및 시장 니즈에 기반한 사업 수행과 고객 및 시장의 눈높이에 맞춘 고객만족 노력 경주, 한전KPS만의 차별화된 서비스 브랜드 가치 제고 등을 통해 고객과 시장 중시의 경영을 펼쳐나겠다는 의지를 표명했다.

이와 함께 회사의 비전, 전략, 경영방침의 전 구성원 공유와 열린 조직문화 구축, 상생의 노사관계 정착, 지식경영 활동 활성화, 그리고 성과주의에 기반한 공정한 인사정책 시행을 통한 소통과 협력증진을 특히 강조했다. 조직의 전 구성원이 비전과 전략을 공유함으로써 명확하게 목표를 인식하고, 목표달성을 위해 자발적으로 참여하고 또 서로 협력하는 열린 조직문화는 조직성과를 극대화 할 수 있는 중요한 최선의 경영요소로 꼽았다.

새롭게 선포된 Vision 2020

“저희 회사는 지난 3월 초 ‘녹색에너지 서비스 산업을 선도하는 글로벌 비즈니스 파트너’ 라는 ‘Vision 2020’ 을 새롭게 선포하고 ▲기존 사업 경쟁력 강화 ▲Globalization 강화 ▲사업영역의 수평/수직 다각화 ▲Enabling 체계 구축 이라는 4대 중장기 전략 방향을 설정한 바 있습니다. 또한 글로벌 리딩(Global leading), 비즈니스 파트너(Business Partner), 그리고 그린 에너지 매니지먼트(Green energy management)를 키워드로 삼고 2020년까지 해외 선진사 수준의 경영성과 창출과 함께 사업과 기술 측면에서 글로벌 리딩 기업으로서 지위를 확고히 구축해 나갈 계획입니다.”



4대 중장기 전략 방향에 대해 말씀드리면,

첫째, 기존 사업의 경쟁력 강화를 위해 매출 원가율을 보다 정확히 분석하여 원가 절감을 이루어 나갈 것입니다. 또한 아웃소싱의 확대, 장비 공동 활용 체계 도입, 인력활용의 최적화 등을 통해 사업 수익성 개선에 만전을 기해 나갈 방침입니다.

둘째, Globalization 강화를 위해 한

전과 발전회사의 해외시장 동반 진출과 해외 선진 기업 등과의 협력을 통한 파트너십 구축에 최선을 다해 나갈 것입니다.

셋째, 사업영역의 수평, 수직적 다각화를 위해 저희 회사는 녹색기술과 수평, 수직 다각화 관련 R&D 투자를 활성화 하고, 다각도의 신규사업을 개발해 나갈 것입니다.

마지막으로 Enabling 체계 구축을 위해 신규사업 전담 추진 조직 신설과 전략 주도적 R&D 체계를 구축하고, 해외사업 전문 인력을 양성함으로써 해외사업 추진 조직을 강화해 나갈 예정입니다.

이를 통해 저희 한전KPS는 2020년까지 매출액 신장과 더불어 해외 매출비중 향상을 통해 글로벌 초일류 기업으로 재도약해 나갈 것입니다.

해외사업 추진전략

한전KPS는 지속성장 동력으로써 수익원 확보를 위한 해외사업 확대 기반을 구축해 나갈 것입니다. 특히 한전KPS가 보유하고 있는 최고의 정비품질과 특화기술을 활용한 해외시장 개척에 더욱 힘을 기울여 나갈 것이며, 해외사업 확대를 위한 사업수행 전문 인력을 양성하고 전력그룹사와의 해외시장 공동 진출, 영업네트워크 확대, 지분참여 사업개발 등을 중점적으로 추진해 나갈 계획입니다.

또한 동남아시아, 서남아시아, 호주, 중동, 아프리카, 중국 등을 집중영업시장으로 설정하고, 발전설비 O&M, 경상정비, O/H, 시운전, 기술용역 등을 주력사업으로 펼쳐나갈 예정입니다.

이처럼 외형 확대 중심의 공격적인 세계화 추진 방안을 통해 저희 회사는 2011년까지 세계화를 위한 기반을 구축하고, 2015년까지 본격적인 해외 진출을, 2020년에는 이를 기반으로 보다 포괄적인 해외시장 확대를 실현하겠다는 각오로 노력하고 있습니다.

UAE 원전정비사업 전망

KEPCO 컨소시엄의 정비 분야를 담당하고 있는 저희 회사는 UAE 원전 건설단계의 시운전정비를 비롯해, 향후 60년간 원전 유지보수 업무를 수행할 것으로 기대하고 있습니다.

그동안 저희 회사는 원자력 분야에서는 경영진의 의지와 활발한 사업개발 노력에도 불구하고, 원자력 사업 특성상 원천기술 보유사가 주도하는 원전시장에서 미미한 실적을 기록하였습니다. 그러나 금번 UAE 원전사업을 계기로 원자력 분야 해외사업은 모회사인 KEPCO의 해외사업에 적극 부응하여 동반진출 함으로써, 향후 화력분야와 더불어 우리회사 해외사업의 활발한 성장을 이끄는 쌍두마차로서 역할을 할 것으로 예상하고 있습니다.

이번 UAE 원전사업을 저희 회사가 '글로벌 한전KPS'로 성장할 수 있는 전략적 거점으로 육성해야 한다는 중요한 의미를 갖는 만큼, 앞으로의 원전수출에 있어서 저희 한전KPS의 역할은 더욱 증대될 것으로 기대하고 있습니다.

한전KPS의 기술개발 및 인재육성 전략

우리 한전KPS는 해외 및 신규사업 진출 기회를 확대하고 발전정비시장에서 필요로 하는 새로운 기술을 확보하기 위해 중장기 기술개발계획을 수립하고, 연 매출 대비 5% 수준의 R&D 투자 및 인재육성을 통해 정비기술 역량 강화에 만전을 기하고 있습니다. 특히 연구 수행주체인 기술연구원, 정비기술센터에서는



발전설비별 정비기술력을 확보하여 기술패키지를 구축하고 있으며, 이를 바탕으로 기술교육, 기술자문, 기술용역 등의 엔지니어링 서비스를 수행하고 있습니다.

이와 함께 저희 한전KPS는 글로벌기업으로서의 지속성장과 회사 미래가치 극대화를 통한 계속기업으로의 발전을 위하여 핵심적 실행주체가 되는 인적 자원의 중요성을 인식하고 회사 경영활동의 중추적 역할을 수행할 인적자원 양성을 위해 전략과 연계된 시스템적 인적자원관리 및 개발을 수행하고 있습니다.

특히 저희 회사는 체계적인 인적 자원 양성을 위해 2개의 연수전문시설을 운영하여 연중 전문교육을 시행하고 있으며, 교육과 현장 경험을 통해 육성된 전문기술을 사내자격제도로 인증하여 동기부여를 하고

있습니다. 이러한 인적자원 육성활동을 통해 연평균 4천4백여 명을 교육하고 있으며, 1인당 기술자격 보유 건수가 2.44건에 달하는 높은 기술 수준을 유지함으로써 무결점 정비서비스 제공의 기반을 구축하고 있습니다.

한전KPS의 품질경영활동방안

한전KPS의 품질경영은 끊임없는 혁신활동을 통한 지속 성장을 목표로 하고 있습니다. 2009년 6시그마 활동을 도입하여 한전KPS만의 독창적인 혁신기법인 'KPS Way'를 고안하였으며, 전사적 혁신운동인 'Change-Up 10·10·10% 운동', 'Challenge 6 Sigma 운동'을 꾸준히 전개해 나가고 있습니다.

또한 체계적인 지원을 위해 '업무개선활동지침'을 제정하고, '실시간 개선활동관리시스템'을 개발하여 혁신을 통한 성과 창출의 기업문화를 정착시켰습니다. 이를 통해 매년 업무효율을 10% 이상 향상시키며 연 200억 원 이상의 유형효과를 창출하여 공공기관 개선활동분야의 벤치마킹회사로 자리매김하였습니다.

아울러 저희회사의 가장 커다란 특징은 유형의 제품 없이 정비서비스 제공을 통해 고객가치를 창출하는데 있습니다. 이를 위해 말콤 볼드리지(Malcolm Baldrige) 모델을 축으로 품질경영시스템을 체계화하여

글로벌 경쟁력을 갖춘 경영프로세스를 구축하였으며, 그 결과 지속적으로 회사의 매출 및 생산성이 크게 향상되고 있는 것이 사실입니다.

또한 저희회사는 그동안 공공기관으로서 다소 부족했던 고객만족활동에 역점을 두어 고객지향적 혁신 활동인 'Trouble-Free Value-Up 운동', 'Be the Master 운동' 등을 전개하여 2004년까지 하락하던 고객만족도를 2005년 이후 상승시켜, 현재 저희회사의 발전설비 무결점서비스 제공능력은 해외고객들로부터 호평을 받고 있으며 2010년 15개국에서 44개 프로젝트를 수행하고 있습니다.

2011년도 중점 추진전략

우리 한전KPS는 2011년에도 지속적인 성장을 이어가기 위해 기존사업 지속성장 추구, 미래 성장기반 확충, 글로벌 경쟁력 확보, 효율적 경영시스템 구축 등 4가지 중점 추진 전략을 정하였습니다.

첫째, 기존사업 지속성장 추구를 위해 수익성 위주의 사업을 전개해 나갈 것이며, 차별화된 고객서비스 창출과 무결점 정비 실현을 위해 더욱 노력해 나갈 것입니다.

둘째, 미래 성장 기반 확충을 위해 글로벌 비즈니스 확대와 더불어 사업영역 다각화를 이루어 나갈 것입니다.

셋째, 글로벌 경쟁력 확보를 위해 핵심기술 개발 고도화와 인재육성체계 선진화를 위해 노력해 나갈 것입니다.

마지막으로 효율적 경영시스템 구축을 위해 성과지향 조직 운영과 지속가능 경영기반을 확립해 나갈 것입니다.

취임시부터 제가 직원들에게 가장 강조하고 있는 점이 바로 '소통과 협력'입니다. 소통은 업무효율과 밀접한 관련이 있는 만큼, 부서별로 소통이 안되면 본사 업무가 제대로 추진되지 않으며, 자연스럽게 사업소에서도 업무수행에 지장을 받게 되고, 결국 회사 전체적으로 업무효율이 떨어지는 것은 자명하지 않겠습니까? 공자는 '아는 것은 좋아하는 것만 못하고, 좋아하는 것은 즐기는 것만 못하다.(知之者 不如好之者, 好之者 不如樂之者)' 라는 이야기를 한 바 있습니다.

이는 어떤 분야에서든지 자신의 일에 열정을 가지고 일을 즐길 수 있는 사람이 최고가 될 수 있다는 의미를 가지고 있습니다. 그리고 사람은 자신이 좋아하는 일을 할 때 정말 열심히 할 수 있으며, 그 노력이 쌓이면 누구보다 잘할 수 있게 되는 것입니다. 또한 이런 마음가짐이 모이게 되면 자연스럽게 즐거운 직장 문화가 만들어지는 것입니다.

원활한 소통과 협력을 통해 원대한 꿈이 실현되는 그 날까지 함께 노력하는 전기인들의 힘찬 열정과 지상최고의 하모니가 지속되길 기대해봅니다. KEA