

소기업 조합 추천제 등 조합원 판로 확대 총력

▶ 한국전기공업협동조합



단체수계의약제도가 활성화됐던 2000년대 초반 4000여 원 판로의 판매실적을 올리며 중소기업협동조합 중에서도 손꼽히는 규모를 자랑했던 한국전기공업협동조합(이사장 박기영·사진)은 이 제도가 폐지되면서 직격탄을 맞았다.

연간 40억원 규모의 조합수입 가운데 절반 이상을 단체수계(배전반, 변압기, 발전기, UPS 등) 수수료로 충당했던 전기조합은 제도 폐지 이후 수수료 수입 급감과 조합원 감소라는 이중고에 시달리면서 최대의 위기상황에 처한 것이다.

그 결과 2004년 48명에 달했던 전기조합 직원은 2005년 38명, 2006년 27명 등으로 해마다 줄었고, 단체수계가 완전 폐지된 2007년에는 12명까지 축소됐다. 불과 3년 만에 조직이 4분의 1로 축소된 셈이다.

그렇게 단체수계 폐지 이후 후발사업의 부재로 곤란을 겪고 있는 상황에서 변압기, 개폐기 업체들이 사업조합을 구성해 떨어져 나간 것도 전기조합 입장에선 큰 부담으로 작용했다.

그러나 전기조합은 다수공급자계약제도(MAS) 보급에 박차를 가하는 한편 2009년 공동브랜드인 '위제스(WEZES)'를 제정, 반전을 꾀했다. 이를 통해 조달청으로부터 조합을 대표법인으로 해서 27개사가 우수조달 공동상표 업체로 지정돼 공공기관에 수의계약으로 납품할 수 있는 자격을 획득했다.

한편으로는 한국전기연구원이 기초연구를 완료한 복합 신소재 '엘크바'의 상용화 사업에 투자하고, 발전기(디젤엔진), 무정전전원장치(UPS), 변압기 품목에 대한 자격조합 인가와 조달청 MAS 등록 등을 통해 공공기관 입찰에 참여할 수 있는 통로를 열었다.

소액수계의약 추천업무 위해 수의계약 한도 상향한 건의안 결과 계약금액이 2000만원에서 5000만원으로 인상되고, 조합에 추천권이 주어졌던 것도 이 무렵이다.

전기조합은 이외에도 태양광 등 단체표준인증사업, KAS(한국제품인증기구) V체마크 인증사업, 교육인력양성사업, 각종 연구개발과제 등 다양한 업무를 수행하며 수익원 확보에 총력을 기울였다.

전기조합 관계자는 "단체수계 폐지 이후 전기조합도 직원이 대폭 줄어드는 등 구조조정을 겪었고 재정적으로도 적자가 불가피했는데, 당시 모든 중소기업협동조합이 비슷한 처지였다"면서 "때문에 다른 수익사업을 발굴하기 위해 다각도의 노력을 펼쳤다"고 밝혔다.

지난해 중소기업중앙회를 비롯해 전기조합 등이 의욕을 갖고 추진한 소기업 공동사업제품 조합추천제도 역시 단체수계 이후 조합 운영을 활성화할 수 있는 대안으로도 관심을 끄는 사업이다.

이 제도는 협동조합과 3개 이상의 소기업·소상공인이 공동사업(단체표준인증, 공동상표, 특허권, 기술혁신혁신사업(공동예로기술개발사업), 협업사업)을 통해 개발한 제품이 있을 경우 수요기관은 해당제품을 조합이 추천한 업체 간 지명경쟁 또는 제한경쟁 형태로 구매할 수 있는 중기지원제도다.

2015년 5월 개정된 '중소기업제품 구매촉진 및 판로지원에 관한 법률(제7조의2)(이하 판로지원법)'에 따라 도입됐으며, 대상은 중소기업자간 경쟁제품 204개 전체(금액제한 없음)와 중소기업자간 경쟁제품 이외의 물품·용역(기재부 고시금액 2억1000만원 미만) 사업이다.

따라서 이 제도를 활용한 구매가 활성화되면 소기업의 판로확대는 물론 전기조합의 위상강화와 수익증대에 보탬이 될 것이라는 게 조합의 판단이다.

전기조합의 한 조합원사 대표는 "단체수계의약제도 폐지는 잘 된 일이지만 그동안 열악한 중소기업의 판로확보를 위한 대안제도 마련은 표류해왔던 게 사실이다. 대안으로 제시된 중소기업 기술개발제품 우수구매제도 역시 일부기업이 물량을 독식하는 양극화 문제를 초래했다"면서 "단체수계도 폐지의 문제가 아니라 운영의 문제였던 것처럼 소기업 공동사업제품 조합추천제도도 이해당사자가 윈윈전략으로 투명하게 운영해야 도입취지를 충족할 수 있을 것"이라고 밝혔다.

윤정일 기자 yunji@

공동구매·공인시험 등 업계 고충해결 위해 다양한 사업 추진 미래 먹거리 발굴 나서

▶ 한국전선공업협동조합



한국전선공업협동조합(이사장 김상복·사진)은 공동구매사업을 넘어 공동구매, 공인시험, 각종 연구용역 등 업계 고충 해결과 수익 증대를 위한 다양한 사업을 통해 새로운 역할모델을 만들어 가고 있다.

전선조합은 1990년대까지만 해도 단체수계의약을 통해 1000억원이 넘는 판매실적을 올릴 정도로 단체수계가 활성화됐다.

하지만 이후 단체수계 품목이 줄고 수요처 몰라도 축소되면서 단체수계 폐지 직전에는 300억원대로 급감했다. 20여개에 달하던 지정 품목 수도 제어케이블, 옥외용 비닐절연전선, 감시알루미늄연선, 600V 비닐절연전선 등 4개로 대폭 줄었다.

이에 따라 조합은 새로운 수익원이 될 만한 대안 사업을 모색하면서, 조합의 역할 모델까지 재정립했다.

공동구매사업을 통해 업체들의 수익을 도모하는 것을 넘어서 전선업 대표 단체로서 업계에 대변하고 권익을 보호할 수 있는 사업 모델을 고민하기 시작한 것이다.

고심 끝에 조합은 2005년부터 중소기업들과 컨소시엄을 구성해 입찰에 참여하는 방식을 새롭게 추진, 단체수계를 대체하고도 남은 새로운 수익사업을 발굴해왔다.

조합 컨소시엄 사업은 2005년 FR CNCV-W 325SQ 한전 연간단기입찰에서 전체 물량의 73%(187억원)를, CNCV-W 325SQ 입찰에서 28%(39억원)를 낙찰받는 등 가능성을 증명해냈다.

이듬해인 2006년에는 1000억원이 넘는 물량을 수주, 단체수계를 뛰어넘는 실적을 만들어내 타 조합들의 부러움을 사기도 했다.

컨소시엄 사업은 현재까지도 조합의 주요 수익사업 중 하나로 운영되고 있다.

조합은 공동구매사업과 함께 업계 고충 해결을 위한 다양한 사업을 지속적으로 발굴·추진하고 있다.

단체수계 폐지 전후로 전선업체들은 성장 한계에 다다른 내수 시장을 벗어나 수출 시장의 필요성을 절감하던 상태였다. 초고압 중심의 업계 대기업들은 이미 해외시장에서 승승장구하던 상황이었다.

이에 조합은 업계 중견·중소기업들과 컨소시엄을 구성하고, 카자흐스탄, 우즈베키스탄, 동남아시아 등 당시 주목받던 해외 시장의 민·관수 현황과 진입 전략, 바이어 상담 등을 거쳐 기업들의 해외진출을 지원했다.

이와 함께 불법·불량전선 제조·유통을 근절하기 위해 불량전선고발센터를 설립·운영했으며, 업계의 의견을 정부와 발주처에 효과적으로 전달하기 위한 간담회 등을 주최하기도 했다.

조합은 나아가 환경부의 환경부담금 부과 움직임에 맞서 플라스틱 폐기물 회수와 재활용을 위한 자발적 협약사업을 만들어냈으며, 회원사들이 출연한 기금을 통해 공제기금을 제공하는 공제사업을 추진하는 등 새로운 사업을 계속해서 발굴했다.

조합은 더불어 전선업계의 난제로 꼽히는 여러 현안을 해결하는 업계 '해결사'로도 활약하고 있다.

업계 최대 난제로 꼽히는 구리-알루미늄 케이블 신뢰성 비교, 자발적 구조 조정 추진을 위한 공론화, 시험 비용 부담을 줄이기 위한 공인시험기관 설립 등 업계의 가려운 부분을 시원하게 긁어주는 사업을 통해 단순히 이익을 추구하는 협동조합을 넘어 전선업 대표단체로 거듭나고 있다.

김상복 전선조합 이사장은 "업계가 어려움을 극복하는 데 힘이 되는 조합이 되도록 최선을 다할 것"이라며 "다양한 사업을 통해 조합과 회원사들의 상생과 지속가능 경영을 위해 노력하겠다"고 밝혔다.

김병일 기자 kube@

회원사와 동반성장 위한 공동사업 중점 추진

▶ 한국조명공업협동조합



▶ 한국전등기구조합



단체수계의약은 조명 업체들의 한 해 매출을 좌우할 정도로 영향력이 큰 제도였다.

조명 업계는 산업자원부(현 산업통상자원부)의 단체수계의약 폐지결정을 두고 자체 수익 및 조합 역할 축소 등의 부작용으로 중소협동조합이 더 이상 설 자리가 없어진다면 강력 반발한 것도 이 같은 이유에서다.

당시 한국조명공업협동조합(이사장 강영식·사진 왼쪽)과 한국전등기구조합(이사장 박현주)은 단체수계 폐지는 중소 조명 업체들의 매출 저하는 물론 중소협동조합의 기능을 상실시키고 결과적으로 고사로 이어질 수밖에 없다고 주장하며 결사 반대를 외쳤다.

하지만 정부는 2006년 3개월 간의 유예 기간을 거쳐 조명을 단체수계 품목에서 제외시켰고 중소기업 간 경쟁제품으로 지정했다.

조합 관계자는 "당시 조명 업체들이 매출 확대를 위해 기술 개발과 원가 절감 노력, 신제품 출시 등 경쟁력을 강화하기 위한 노력보다 단체수계의약을 이용해 안정적인 회사 경영에만 주력한 것은 사실"이라며 "중소기업의 성장동력을 만들겠다는 제도의 취지와 다르게 로비와 불법 비리, 임원사의 부정 등 부정적인 요소가 많아 제도 폐지는 당연한 수순"이었다고 회고했다.

이후 정부는 다수공급자계약제도(MAS)를 적극 도입했고 조합은 새로운 경쟁제도에 대해 조합원에게 상세한 정보 교환의 자리를 마련하는 등 닥친 변화에 적응하기 시작했다.

이후 조명조합은 정부 주도의 'LED경관조명용 소프트웨어 및 멀티터치용 인터페이스 개발', '단체표준인증 신규신청 시험검사', '직접생산 확인 업무' 등을 진행하며 조합의 수익 사업을 확대하고 자생할 수 있는 기반을 다지는 데 초점을 맞췄다.

특히 회원사와 동반 성장할 수 있는 공동사업에 중점을 뒀다. 단체수계의약도 공동사업 중 공동구매사업에 포함되지만 폐지 이후 공동구매와 소액수계의약 추천제도에 힘을 쏟고 있다.

조명조합은 2009년 나트륨램프의 연색성 논란과 메탈램프의 효율 문제로 새롭게 부각된 세라믹램프의 핵심 부품 세라믹아크튜브를 계약하며 공동구매사업의 새로운 전환기를 맞이하게 됐다.

이후 자동점멸기와 터널등기구에 들어가는 누전차단기를 구매하고 LG전자와 LED모듈 및 캔버터 공급 계약을 체결하는 등 지속적인 아이템 개발과 공급선 다변화에 주력하고 있다.

소액수계의약 추천제도도 조합 기능을 활성화하기 위한 주요 사업으로 확대시키려는 계획이다. 중소기업자간 경쟁제품 중 공공기관에서 적격 업체 추천을 요청하면 구매 조건에 맞춰 조합이 적합한 회원사를 선정하는 방식으로 활로를 모색하고 있다.

조명조합 관계자는 "단체수계의약이 폐지된 지 10년 이후 직접생산능력을 철저히 확인하면서 시장 질서를 유지하고 회원사의 이익 창출과 자생 기반 마련에 최선을 다하고 있다"며 "단체표준인증 품목을 늘려 사업 기반을 확충하는 등 조합의 역량 강화에도 주력하겠다"고 말했다.

김승교 기자 kimsk@

“견적, 적산 시스템은 아성정보 COST로 앞서 나가십시오.”

전기적산통합(전기, 통신, 소방) CAD/파일도면 물량적산까지

- 국내최초 특허출원 적산프로그램, 획기적인 AutoCAD파일 도면물량적산까지
- 관급, 사급, 설계업체에서 시공업체까지 건설관련 전업종에서 사용가능 (전기, 통신, 소방, 설비, 공조, 토목, 건축, 조경, 문화재, 인테리어, 시설물 등)
- 정부(조달청)인증소프트웨어로 적산과 동시에 내역자동작성
- 최신 차세대, 일위대가, 정부노임, 품셈, 실적공사비등 자료 제공
- 아성정보 홈페이지->자료실->사용설명서에서 동영상설명서 참고하세요

통합내역 / 전기적산 / 설비적산 / 골조적산 / 마감적산 / 노무관리

★ 아성정보 (株) ■ 문의전화: (053)751-6715 ■ 팩스: (053)753-5015 ■ 홈페이지: www.asungsoft.co.kr

◆ 공사업을 새로 시작하려고 하십니까 ◆ 빠르고 안전하게 회사를 인수받고 싶으십니까
 ◆ 면허 양도 후 공법인 양도양수 가능합니다 ◆ 회사를 제대로 평가받고 매도하고 싶으십니까

공사업 양도양수 전문!

양도양수 전기공사업 분할합병
법인전환 소방공사업 신규등록

“1:1 맞춤 출장 상담 가능 ☎ 010-5268-4436”

(주)건설뱅크 http://www.clbank.co.kr

서울본사 TEL 02-567-8986 FAX 02-567-3453
 경남지사 TEL 055-763-6677 FAX 055-763-6678

www.electimes.com **일렉타임즈**

1 **빠릅니다!** 전기와 관련된 뉴스의 실시간 전달
 2 **쉽습니다!** 신문 지면을 보는 것 같은 편안함 구성!
 3 **다양합니다!** 폭넓은 기사와 볼거리, 읽을거리 제공

전기신문 매너광고
 ☎ 02)2168-1300

검색창에서 **전기신문**