

기술력으로 국내외 발전기시장 공략

중단 없는 전력공급을 위한 기술 및 서비스 개발을 사명으로 하고 있는 코스탈파워는 지난 1987년 설립된 이후 수입에 의존하던 디젤 발전기의 국산화를 이끌며 업계를 대표하고 있다. 업계 시장점유율 1위를 고수하고 있는 코스탈파워는 국내에서 인정 받은 기술력을 바탕으로 지난 2007년부터 해외시장 개척에도 나서 짧은 기간에 100만달러 수출이라는 성과를 거두기도 했다.



김익선 (주)코스탈파워 대표

“국내에서도 100년을 가는 중소기업이 있다는 것을 보여주는 것이 저의 목표입니다.”

김익선 (주)코스탈파워 대표는 기술력을 바탕으로 한 지속가능기업의 모델이 되는 중소기업상을 이루겠다고 이와 같이 말했다.

국내시장 1위를 고수하고 있는 디젤발전기 제작업체인 코스탈파워는 50여명의 직원으로 지난해 매출 500여억원을 기록한 견실한 중소기업으로 김 대표는 이러한 성과를 인정받아 지난 3월 중소기업청과 중소기업중앙회가 공동으로 선정하는 ‘2월의 자랑스러운 중소기업인’으로 선정되기도 했다.

김 대표가 코스탈파워를 이끌어가면서 가장 중요시하는 것은 직원과의 화합이다.

김 대표는 “팀워크 없이는 품질도 없다는 신념으로 사무

실 내에서도 모든 공간이 개방돼 있으며 사장실까지도 항상 문을 열어놓고 업무를 보고 있다”며 “사내 지위를 구분하지 않는 이러한 업무 분위기는 모든 직원이 자연스럽게 의견을 교환함으로써 업무능률도 올릴 수 있고 인간적으로도 가까워지게 함으로써 우리 회사에서는 10년 이상 장기근무를 하고 있는 직원이 많으며 이직율도 낮은 편”이라고 밝혔다.

김 대표의 이와 같은 경영방침으로 코스탈파워는 공장에 근무하는 식당 아주머니까지 모두 정규직 직원이며 많은 업체들이 공장운영을 위해 외국인 노동자를 고용하는 현실 속에서도 모든 직원이 한국인으로 구성돼 있다. 또한 정년을 따로 정하지 않음으로써 코스탈파워에서 근무하는 직원들은 노후에 대한 걱정을 하지 않는다는 것이 김 대표의 설명이다.

그러나 전통적인 제조업으로 힘든 일을 기피하는 요즘 청년층들이 코스탈파워에 입사하는 것을 꺼리는 것이 김 대표의 고민이다.

김 대표는 “중소기업으로서 대기업과 같은 지원은 힘들더라도 서로 편한 분위기에서 안정적으로 근무할 수 있는 환경을 구축하는 데 노력해왔지만 신입직원을 찾는 것은 점점 더 힘들어지고 있다”며 “기술력과 노하우가 풍부한 직원들이 많은 것은 코스탈파워의 경쟁력이지만 직원들의 평균연령이 높아지는 추세를 보이고 있는 것에 대해서는 걱정될 때가 많다”고 말했다.

인재를 구하는 데 어려움을 겪는 또 다른 이유로 창업하는 사람들이 너무 많은 우리나라 현실을 지적한 김 대표는 우리나라도 창업만 고집할 것이 아니라 선진국과 같은



M&A도 활성화돼야 한다고 강조했다.

김 대표는 “역량 있는 사람들이 한 회사에 모이면 그만큼의 가치를 창출해낼 수 있는데 그런 사람들이 어떻게든 회사를 차려서 독립하려고 하므로 업계가 고비용 저효율이라는 문제점이 만연하게 됐다”며 “대부분의 사람들이 창업을 하고 나서야 장사꾼 또는 기술자의 역할과 기업가의 역할은 분명히 다르다는 것을 느끼게 되고 이 부분에서 많은 어려움을 겪기도 하는데 일단 창업을 했으면 죽을 각오로 일에 매달려야 성공할 수 있을 것”이라고 말했다.

이와 함께 유럽 등 선진국에서는 일반적으로 이뤄지고 있는 기업의 매수가 국내에서는 아직까지 부정적인 시각으로 보는 경우가 많은데 이러한 선입견도 이제는 버려야 한다는 것이 김 대표의 생각이다.

김 대표는 “창업을 하는 것보다 그와 같은 회사가 있다면 그 회사를 인수해서 사업을 하는 것이 더 효율적이고 경제적인데 국내 현실을 그렇지 못하다는 것이 안타깝다”며 “회사사정이 나빠서 문을 닫는 기업이라 할지라도 그 기업이 갖고 있는 경쟁력과 가치는 분명히 있으므로 이러한 회사를 인수해서 사라질 위험에 처한 기업의 가치를 더욱 성장시켜나가는 것이 우리나라 경제를 위해서도 더 의미 있는 일이라고 생각한다”고 말했다.

고객의 요구에 맞는 발전기를 주문제작하는 코스탈파워는 지난해 폭등한 원자재가격과 환율 등으로 인해 올해 매출목표도 지난해 수준을 유지하는 것으로 정했다.

김 대표는 “원자재가격과 환율이 올랐다고 해서 납품하는 발전기의 가격을 올리지 못하는 현실로 인해 올해는 힘든 시기를 보내고 있다”며 “상용발전기를 제작하는 코스탈



파워의 입장에서는 우리나라 전기사정이 좋지 않았다면 많은 사람들이 발전기 구입에 관심을 기울일 텐데 현실적으로 너무 좋은 전기사정으로 인해 그렇지 못하다는 것이 코스탈파워의 아이러니한 고민이기도 하다”고 말했다.

이러한 어려움을 극복하기 위한 방안으로 코스탈파워도 베트남을 비롯한 동남아 국가로의 수출확대를 추진하고 있으며 사업분야도 확장해나가고 있다.

얼마전 매스컴에서 집중적으로 보도된 바 있는 유도탄고속함(PKG)인 운영하함에 코스탈파워의 발전기가 탑재된 것을 비롯해 선박용 발전기 분야의 진출을 가속화하고 있으며 베트남, 캄보디아 등에 대한 수출도 점차 확대해나갈 계획이다.

김 대표는 “코스탈파워가 육상, 산업용 발전기를 제작하는 업체로서의 이미지가 많이 부각돼 있는데 최근에는 선박용 발전기에 대한 수요도 많아지고 있는 추세”라며 “군에서 요구하는 조건이 까다로워 일단 군에 납품한 업체라고 하면 업계에서도 기술력을 충분히 인정받는 계기가 된다”고 말했다.

사업확대의 일환으로 신재생에너지 분야에도 관심을 갖고 있다고 밝힌 김 대표는 기술개발을 비롯해 난관이 많기 때문에 지금 당장 구체적인 사업계획을 구상하고 있지는 않다고 밝혔다.

김 대표는 “신재생에너지사업을 위해서는 막대한 자금이 필요하고 기술개발을 위한 노력도 이뤄져야 하는데 중소기업으로서 원 없이 기술개발에만 매달릴 수는 없다”며 “자본과 인력이 풍부한 대기업에서 국내 신재생에너지의 성장을 이끌어가야 할 필요성이 있다”고 말했다. **Kemc**