업계동정

現代重工業(株), 쿠웨이트 납품 자격획득

現代重工業(株)(代表 : 趙忠彙)은 쿠웨이트 수전력청(MEW)으로부터 대형변압기 등 주요 전력설비를 납품할 수 있는 자격을 따냈다고 지난 22일 밝혔다.

현대는 선진국수준의 품질을 자랑하는 대형 변압기, 초고압 차단기, 수배전반 등 전력설비와 풍부한 수출실적을 내세워 지난 10년간 쿠웨이트 수전력청에 수차례 납품자격을 따내려 시도했지만 발주처의 보수적인 구매성향과 까다로운 자격조건 때문에 번번이 좌절하곤 했다.

쿠웨이트에 전력설비를 납품해온 곳은 유럽의 ABB 지멘스, 일본의 도시바 히타치 등 손꼽을 정도에 불과했다. 현대가 이번에 전력설비 수주 및 납품자격을 얻은 것은 지난 8일부터 14일까지 정덕구 산업자원부 장관의 중동지역 순회방문 성과중의 하나로 풀이되고 있다.

이번 자격획득으로 현대는 이달말 예상되는 2억달러 상당의 내년도 수요분 쿠웨이트 변전설비 턴키공사 입찰에 참여, 세계적인 업체들과 수주를 다투게 됐다. 또 원유가 상승으로 활발하게 추진되고 있는 이 지역의 신규공사에도 적극 참여할 수 있게 됐다. 이로써 현대는 사우디아라비아, UAE, 카타르 뿐만 아니라 올해 새로 진출해 1500만달러 상당을 수주한 이집트 등 전 중동지역에 거래관계를 맺게 됐다.

現代重工業(株), 협력업체 비전 2010 선포식

現代重工業(株)(代表 : 趙忠彙) 협력업체들이 모기업과의 상호공존을 위해 독자설계 능력 등 기술수준을 대폭 끌어올리기로 했다.

지난 25일 현대중공업은 현대중공업 350여 협력업체 대표가 참가한 가운데 22일부터 이틀간 '비전 2010' 달성을 위한 결의대회를 실시했다고 밝혔다. 이 자리에서 협력업체들은 현대중공업이 최근 수립한 장기발전전략에 맞춰 세계 최고의 협력업체가 될 것을 선언했다.

이같은 현대중공업 협력업체들의 다짐은 현중이 최근 '비전 2010'을 발표, 오는 2010년

까지 매출 3백억달러를 달성하기로 했기 때문이다.

이를 위해 현중은 협력업체의 기술을 모기업 수준으로 끌어올린다는 방침을 세웠다.

전제품의 고도기술화 및 소프트화가 요구되는 신규사업 진출을 위해서는 기존 협력업체의 독자설계 능력과 벤처기업을 중심으로 한 협력업체의 추가 육성이 시급하다는 판단에 따른 것이다.

現代重工業(株), 권혁준 연구원, 올해 우수자본재 개발 유공자로 산업포장

現代重工業(株)(代表 : 趙忠彙) 산업기술연구소 권혁준(權赫俊/42세) 연구원이 한국기계공업진흥회와 산업자원부가 실시한 「'99 우수자본재 개발 유공자 포상」에서 울산에선 유일하게 산업포장을 수상했다.

지난 16일(土) 서울 인터콘티넨탈 호텔에서 있은 수여식에서 권氏는 자신이 개발한 「강관(鋼管) 무인 생산시스템」과 「다전극(多電極) 자동용접시스템」의 높은 기술력을 인정받아 민간기업체 연구원으로서는 드물게 산업포장에 선정됐다. 권씨는 이에 앞서 지난 9월에도 「다전극 자동용접시스템」으로 과학기술부 장관상을 수상한 바 있다.

사내 연구원들 사이에서도 가장 활발한 연구활동을 펼치는 것으로 소문난 권씨는 이밖에도 조선 생산공정을 획기적으로 단축시킨 「주판 판계 자동용접장치」를 비롯해 「보일러 및 운반기계 생산라인 자동화」, 강교 및 형강 생산라인 자동화」, 「발전설비 및 특수 접합장치 개발」 등 수없이 많은 신기술을 개발해 소속사인 현대중공업의 경쟁력을 한층 높인 것은 물론 권씨가 개발한 신기술이 해외에까지 수출되는 등 뛰어난 연구 활동을 펼치고 있다.

올해 연구경력 11년째인 권씨가 짧은 경력에도 불구하고 이처럼 왕성한 연구활동을 펼칠 수 있었던 데에는 연구원으로서는 특이한 남다른 이력 또한 단단히 한몫을 하고 있다. 권씨는 대학졸업후 곧바로 연구원으로 입사한 동료들과는 달리 현장기능사원 출신이다.

'77년 고교졸업후 현장 근로자로 입사해 10년 가까이 생산현장에서 근무하며 틈틈히 공부, 대구기능대학을 졸업한 후 생산팀장까지 역임한 뒤 설계실로 자리를 옮겨 2년여를 근무하는 등 주요공정을 모두 거친다음 연구소로 옮겼다.

따라서 생산현장에서 요구하는 새로운 기술이 무엇인지를 누구보다도 빨리 꿰뚫을 수 있었던 권씨는 이를 곧 연구과제로 활용, 짧은 연구경력에도 불구하고 무려 9차례의 대표이사 표창과 과학기술부 장관상을 비롯 5차례의 정부기관 표창이 그의 뛰어난 연구성과를 뒷받침 해주고 있다.

각종 실험기기들이 가득한 연구실에서 매일 밤늦도록 자신이 개발한 신장비와 씨름하고 있는 권씨는 "규모로써의 최대가 아니라 기술로써 최고가 되어야만 냉엄한 국제 경쟁시장에서 앞질러 갈 수 있다"며 "앞으로는 신기술의 개발이 기업의 사활을 좌우할 것"이라고 말하여 기술개발의 중요성을 밝혔다.

LG産電(株), 베트남 전력설비 수주

LG産電(株)(代表 : 孫基洛)이 베트남 전력청에서 발주한 220kV, 110kV급 변저소 입찰에서 12개 변전소의 전력 설비를 수주하였다.

이번에 LG산전이 수주한 변전소 입찰은 변압기, 차단기, 배전반 등으로 구성된 변전소 설비로서 470만불 규모이며, 이는 베트남 전력청 변전소 입찰 물량의 64%에 다다른다.

베트남은 지난 '97년 전력 현대화 사업의 강화로 전력 사용량이 급증하고 있는데, LG산전이 해외업체로는 최초로 전력제품 생산기지를 설립하였다.

LG산전은 생산기지를 통한 현지화 작업과 함께 영업력을 강화, 베트남 전력시장의 15%를 점유하며, ABB, SIEMENS 등 서구 선진기업과 동등한 시장 경쟁력을 확보하고 있다.

LG산전은 베트남 전력시스템 공장과 인도네시아 자카르타 공장, 중국 대련 공장의 본격 가동으로 현지 생산 체제를 정착시켜 중국 및 동남아 시장에서의 시장 점유율 확대와 함께 세계적인 중전기 업체로 도약할 계획이다.

LG産電(株), 분전반용 차단기 칠레서 IEC 규격 획득

LG産電(株)(代表 : 孫基洛)의 분전반용 차단기가 칠레에서 국제전기위원회(IEC) 규격 시험에 합격, 연 1000만달러에 달하는 칠레 차단기시장 진출의 발판을 마련했다.

지난 19일 LG산전은 칠레 공인시험소에서 2개월에 걸쳐 실시된 전기적 충격보호시험,

이상 발열에 대한 변화성능시험 등 총 13개 항목의 시험을 통과해 칠레 전기·전력제품 형식승인을 취득했다고 밝혔다.

LG산전은 이번 규격 획득을 기반으로 칠레를 비롯한 중남미·유럽 분전반용 차단기시장에 적극 진출할 계획이다.

중남미 및 유럽 국가는 IEC규격에 의해 관급공사를 허가하는 등 자국내 전기제품에 대해 사용승인을 하고 있으며 수입제품에 대해서도 동일한 시험을 실시해 이를 통과해야만 판매가 가능하도록 하고 있다.

분전반용 차단기는 전력계통상에서 부하설비에 따라 전력을 배분해주며 전력계통내에 이상 발생시 이를 감지하여 사전에 사고를 방지해주는 보호기기로, 이번 IEC 규격시험에 합격한 LG산전의 제품은 차단용량을 증대시켜 최대 10kA까지 보호할 수 있고 제품이 작고 가벼워 부착면적을 최소화했다. 또한 바이메탈에 의한 과전류 보호와 사고전류에 대한 보호가 가능하다.

LG電線(株), 박막형 스위치전선 개발

LG電線(株)(代表 : 權文久)이 박막형 스위치전선을 개발, 내년부터 국내시장에 공급한다.

LG전선의 한 관계자는 "온도가 올라가면 저항도 함께 증가하는 PTC 현상을 이용해 박막형 스위치전선을 개발했다"며 "반복사용이 가능하고 기존 1회용 퓨즈와 달리 사용중 교환할 필요가 없는 것이 특징이다"고 설명했다.

또 두께가 0.1~1.0mm, 면적이 1cm^{2}로 제품 크기를 최소화 한 것도 장점이다.

LG전선은 제품 신뢰 특성에 대한 평가를 마치고 현재 특허 출원중이며 양산체제를 갖추기 위해 50억원 규모의 설비투자를 준비중이다.

LG전선은 이 제품이 내년부터 양산되면 200억원 규모의 국내 박막형 스위치전선 시장의 50% 가량을 차지할 수 있을 뿐만 아니라 3억달러에 달하는 세계시장에도 진출해 연간 2,000만달러의 수출을 할 수 있을 것으로 내다보고 있다.

박막형 스위치전선은 그동안 전량 수입에 의존해왔던 제품으로 전기, 전자회로에서 발생하는 열이나 과전류로부터 제품손상을 방지하는 부품으로 2차전지, 컴퓨터, 통신기기, 자동차 등에 주로 사용된다.

(株)眞露産業 최첨단 SSCV 공장 준공

케이블 전문생산업체인 (株)眞露産業(代表 : 朱相勳)이 국내에서는 처음으로 SSCV (Superteam Cable Vulcanizer) 설비를 도입하고 지난 15일 충남 천안 풍세공장에서 준공식을 가졌다.

SSCV설비는 전선을 만드는데 핵심공정인 고무 가교폴리에틸렌 절연 및 피복을 하는 최신설비로 핀란드 NEXTROM사(NOKIA사 계열 설비제조회사)에서 제작, 현재 유럽과 미국 등 세계일류전선회사에서만 보유하고 있다.

진로산업은 이 설비를 국내 최초로 도입, 10개월에 걸쳐 자동화 등 레이아웃에 총 15억원을 투자했다고 밝혔다.

SSCV는 작업속도, 온도, 압력 등 제반 작업조건을 최적으로 지정해 주는 첨단 자동화 시스템인 PUS(Process Supprting Unit)에 의해 작업이 진행되며 시스템과 질소가스로 가류를 할 수 있어 고무선·선박선 및 고압전력선의 겸용생산이 가능하다.

또 기존 가류 설비인 CCV(Catenary Continuous Vulcanizer)와는 달리 200℃ 이상의 적정온도를 유지하면서도 압력은 3-6 bar로 낮게 유지해 깔끔한 제품외관은 물론 원전용케이블 특수고무전선 해상구축물 및 시추선용케이블 등 고품질 전선을 66kV까지 생산할 수 있는게 특징이다.

진로산업은 이로써 고무선과 선박용전선분야에서 세계 일류수준의 기술력과 품질을 보유할 수 있게 됐으며 생산능력 역시 현재보다 25%가 늘어난 연 3,000톤 정도 증가, 연간 200억원 이상의 매출증대가 예상된다고 내다봤다.

(株) 케이디파워, 협력사에도 주식배분 '눈길'

벤처기업들이 가진 공통적인 전략가운데 하나가 철저한 아웃소싱(외부조달)이다. 핵심기술만으로 작게 사업을 시작하고 빠른 기업이 되는데 가장 효율적이기 때문이다. 문제는 질, 납품받는 제품이나 서비스 수준은 물론 안정적이고 장기적인 제휴선을 유지하는 것이 말처럼 쉽지는 않기 때문이다.

이런 문제를 해결하기 위해 거래선 임직원

에게까지 주식을 나눠주고 있는 업체가 있어 화제다. 지능형 변전실·전력제어기와 웹기반 전력감시제어시스템 등으로 잘 알려진 (株)케이디파워(代表 : 朴錤朱)는 자사 임직원에게만 적용하던 자사주 분배를 제휴업체로 확대했다.

전력기기를 만들기 때문에 케이디파워의 주요 공급선은 계측기를 만드는 동일계기, 외함을 만드는 삼신, 조립업체인 중앙 등 수십군데나 된다. 이들에게 케이디파워는 총 발생주식 79만주 가운데 2만주를 할당했다. 아직 코스닥등록 전이지만 대략 3만원 가량 정도로 장외 거래되고 있는 이 주식을 8,400원에 나눠줬다.

朴사장은 『각 분야에서 1등인 업체를 파트너로 잡아야만 1등 제품이 나오는데 이를 위해서는 획기적인 발상이 필요했다』고 배경을 설명했다. 지명도가 낮아 전문인력 확보에 어려움을 겪은 협력업체에는 신규인력을 뽑을 때 케이디파워 주식을 배분해주는 방법도 쓰고 있다고 朴사장은 덧붙였다.

이 회사는 영업에서도 주식을 활용하고 있다. 전국 19개 지사 및 대리점 가운데 영업실적이 좋은 곳을 뽑아 100주 가량씩을 상으로 주고 있다.

지난 '90년 전력시공 전문업체로 출발한 이 회사는 '97년 전력분야 벤처기업으로 전환한 이래 변전실 크기를 4분의 1로 줄인 지능형 패키지 제품을 내놓아 관심을 모았다. 올해 매출목표는 150억원, 인터넷을 통해 전력시스템을 제어할 수 있는 제품을 개발해 놓고 있는 케이디파워는 내년 3월 코스닥 등록을 추진중이다.(문의 : 02-515-3304)

(株)瑞日機電 "전기사고 방지장치 올 100만弗 수출"

(株)瑞日機電(代表 : 李永鎬)이 세계시장을 무대로 알차고 힘찬 도약을 하고 있다. 누전 등 각종 전기관련 사고를 사전에 차단해 줄 수 있는 기중차단기(ACB)와 비상전원 절체 개폐기(ATS)를 주력 생산하고 있는 서일기전은 중국과 동남아, 호주 등 세계 곳곳을 누비며 새로운 밀레니엄을 향해 달려가고 있다.

이영호 사장(43)은 『절대규모는 크지 않지만 매년 착실한 성장을 실현, 서일의 위상을 세계속에 심고 있다』고 밝혔다.

서일기전은 올해 지난해보다 배정도 늘어난 60여만달러의 직수출을 예상하지만 간접부분까지 합하면 100만달러는 넘을 것으로 보고 있다. 대기업중심인 전기용품 수출시장에서는 적지않은 물량이다. 특히 직수출물량의 대부분은 李사장이 직접 해외를 뛰어다니며 이룬

성과다.

그는 매년 10여 차례의 해외출장으로 새로운 바이어를 직접 발굴하고 있다.

언어소통이 유창하진 않지만 품질에 대한 확신과 자신감을 바탕으로 대부분의 상담을 성공시키고 있다. 또 구매고객은 즉시 국내로 초청, 장비이용법과 AS 등에 관련된 내용을 교육시켜주고 있다. 특히 그동안 접촉한 500여명 이상의 고객에게는 매년 연하장을 발송하는 등 철저한 고객관리로 지속적인 성장의 밑바탕이 되고 있다.

ACB의 경우 최근 영국전기용품규격(ASTA)를 획득한데 이어 내년에는 미국에 이미 2건의 특허를 신청하고 있는 ATS와 함께 UL마크 획득도 자신하고 있다.

李사장은 『현지 문화와 시장성을 감안, 고객의 욕구에 맞춘 품질을 바탕으로 바이어들이 신뢰를 갖도록 확신을 심어준다』고 비결을 소개했다.

그는 많은 상담을 직접 하다보니 이제는 바이어의 자세와 눈빛만봐도 상담 성공여부를 알 정도의 노하우를 구축했다고 귀띔했다.

내년에는 남미시장에 대한 공략을 강화하기 위해 미국에 현지사무소 설립을 추진하는 한편 2003년께는 현지조립공장까지 세울 계획이다.

李사장은 『고압기기 개발을 위해 최근 기술연구소도 설립했다』며 『항상 도전하는 자세로 신제품 개발 등을 통해 차근차근 수출하면서 세계시장을 파고들겠다』고 밝혔다.

전선업계, 인터넷 마케팅 '총력'

전선업체들이 홈페이지의 신설 및 재정비를 통한 인터넷 마케팅 활동에 본격 나서고 있다.

지난 21일 관련업계에 따르면 인터넷이 주요한 마케팅 수단으로 대두되자 대한전선·극동전선·일진전선 등 주요 전선업체들은 최근들어 자사 홈페이지를 새롭게 구축하거나 기존 홈페이지를 대폭 개선하는 홈페이지 재단장작업에 총력을 경주하고 있다.

大韓電線(株)(代表 : 兪彩濬)은 인터넷을 통해 회사의 인지도를 제고하기 위해 이달 말까지 새로운 홈페이지를 구축할 예정이다. 이 회사는 신설한 홈페이지에 우리말과 영문으로 된 자사제품 소개란을 만들어 국내외 바이어들의 구매활동을 지원할 계획이다.

이와 더불어 대한전선은 국제산업정보연구소(KOMPASS) 등 해외유명사이트와의 연계를 통해 해외바이어들의 홈페이지 접속을 용이하게 하기로 했다.

최근 홈페이지 구축작업을 완료한 극동전선

(대표 : 최병철)은 내년초까지 자사 홈페이지를 환전히 새단장, 개통한다는 목표 아래 콘텐츠 수집에 주력하고 있다.

이 회사는 제품소개 외에 전선과 관련한 기술 등 다양한 정보를 제공하는 한편 고객들의 요구사항을 수렴하는 게시판도 신설할 계획이다.

현재 우리말 사이트 구축작업을 진행중인 일진전선(대표 : 이교진)도 이달 말까지 회사 홈페이지 구축작업을 마무리하고 내달부터 본격적인 마케팅 활동에 돌입할 계획이다.

일진전선은 특히 국내외 바이어들이 사이트에 접속해 원하는 정보를 쉽게 얻을 수 있도록 정보검색기능을 대폭 강화키로 했다.

전선업계 관계자들은 『장치산업인 전선산업의 특성상 그동안 인터넷을 활용하는 전선업체들이 많지 않았으나 최근 들어 인터넷이 중요한 마케팅 수단을 인식되면서 홈페이지를 개설하거나 강화하려는 업체들이 늘어나고 있다』 고 설명했다.

UPS 업계, 신개념 UPS 판매 호조

디지털방식·무선제어방식 등 신개념을 채택한 무정전전원공급장치(UPS)의 판매가 급격히 늘고 있다.

지난 12일 관련업계에 따르면 연말로 접어들어 국내 경기가 호전되면서 All-IGBT(Insulated Gate Bipolar Transistor)방식 UPS를 비롯해 디지털 UPS, 무선제어 UPS 등 기존 제품에 비해 효율이 뛰어나거나 감시·제어 및 유지·보수가 용이한 제품들이 시장에서 호조를 보이고 있다.

이는 경기회복과 함께 신뢰성을 요구하는 고품질 제품을 선호하는 수요처를 대상으로 한 UPS 업체들의 영업전략이 효과를 거두고 있기 때문이로 분석된다.

수영전기(대표 김학준)는 지난 3월 All-IGBT 방식 UPS 300kVA급 3대, 75kVA급 2대 등 총 5대를 인천 신공항에 설치한 것을 비롯, 연세대 전산센터, 대구은행 등에 공급했다. 이 제품은 시장에 선보인지 6개월만에 40억원 이상의 수주실적을 기록했다. 이 제품의 올해 총 판매액은 회사 전체 매출 190억원의 30%를 넘어서는 60억원에 달할 것으로 예상되고 있다.

이에 따라 수영전기는 300kVA급 3대를 병렬 연결해 900kVA급까지 용량을 확대한 제품을 개발하는 한편 지난달 출시한 5kVA급 이하 소형제품의 영업에도 주력키로 하는 등 All-IGBT 방식에 힘을 쏟을 계획이다.

지난달 디지털 UPS(모델명 사이버UPS) 개발을 완료한 챔프전원기술(대표 이용승)은

이 제품을 대형 유통점인 까르푸를 비롯해 전북대에 공급하는 등 10월에만 4억원 가량을 판매했다. 이 회사는 이 제품이 올해 말까지 국내에서 4억원 정도 더 판매될 것으로 예상했다.

이와 함께 종합상사를 통해 일본과 동남아시아 시장진출을 모색하는 한편 이번 디지털 제품의 출시를 계기로 아날로그 생산라인을 폐지하고 디지털 제품의 개발·마케팅에 주력할 계획이다.

크로스티이씨(대표 권용주)가 지난달 출시한 UPS「멀티뷰」시리즈도 판매 호조를 보이고 있다. 무선 RF 통신방식을 통해 원거리에서 현장을 제어할 수 있는 이 제품은 10월까지 4억원의 수주를 기록하고 있다. 이 회사는 이 제품을 말레이시아·필리핀 등 동남아시아로 수출할 계획이다.

이에 대해 업계 관계자들은『일본 등 선진국시장은 이미 이같은 신개념 제품이 주도하고 있다』면서『이들 업체가 마케팅력을 기반으로 판매 강화에 나설 경우 내년에는 국내시장도 선진국과 유사한 시장양상이 전개될 것』이라고 내다봤다.

전기·전력기기 업체, 원격감시 전기·전력기기 '봇물'

중앙통제실에서 현장에 있는 각종 시설물의 상태를 효율적으로 감시·제어할 수 있는 원격 감시기능을 지난 전기·전력기기가 잇따라 출시되고 있다.

지난 18일 관련업계에 따르면 정보통신 및 컴퓨터기술을 접목, 시스템의 운용 상태를 원거리에서 자동감시·제어할 수 있는 첨단기능을 지닌 원격 감시 전기·전력기기의 수요가 늘어나는 추세를 보임에 따라 피에스디테크·프로컴시스템·아시아계전·케이디파워 등 주요 전기·전력기기 업체들은 관련 신제품을 경쟁적으로 내놓고 있다.

피에스디테크(대표 강창원)는 최근 변압기 절연유의 열화 정도를 원거리에서 측정할 수 있는 시스템(모델명 TOID 시리즈)을 출시했다.

이 제품은 RS-232S/435 통신포트를 이용해 변압기를 정지시키지 않고도 절연유의 상태를 실시간으로 진단할 수 있다. 또한 데이터 저장·분석이 용이해 절연유의 열화추이는 물론 여과 정도, 교체시기등을 예측할 수 있다.

프로컴시스템(대표 윤상현)도 전자동 보조계전기 시험장치(모델명 ProRT 시리즈)를 개발, 이달 초 시장에 내놓았다. 마이크로프로세서를 채택해 시험계전기의 코일저항 및 인덕턴스, 최소 동작전압 등을 측정할 수 있는

이 제품은 RS-232C 포트를 통해 원격 제어가 가능한 것이 특징이다.

아시아계전(대표 이병설)은 RS-232/485 포트를 갖는 전자식 수배전반(모델명 KDR-1000)을 발표했다. 이 제품은 모든 계측량을 디지털화해 중앙센터로 전송하는 기능을 지니고 있다.

케이디파워(대표 박기주)는 지난달 지능형 모터컨트롤센터(MCC) 패널을 유닛화한 MCC 패널셀(상품명 KEMP)을 출시한 바 있다. 이 제품은 100% 디지털방식으로 설치가 쉽고 RS-485/422 포트를 통해 최대 256개의 부하까지 원격 감시할 수 있다.

관련업체들이 이같은 기능을 탑재한 제품 출시에 경쟁적으로 나서고 있는 것은 정보통신기술이 전기·전력 분야로 접목되고 있는 추세고 원격 감시기능을 활용할 경우 기기 운용인력을 최소화할 수 있는 등 장점을 지니고 있기 때문인 것으로 풀이된다.

국내외 인증기관·전기용품 제조업체들, '안전관리법' 개정안 촉각

국내외 인증기관 및 업계가 11월 중순에 공포될 전기용품안전관리법 시행령 개정안에 촉각을 곤두세우고 있다.

현재 쟁점이 되고 있는 사항은 안전인증 수수료, 기술기준, 외국인의 인증기관 참여 문제다. 특히 안전인증 수수료 문제는 인증기관과 업계의 주장이 팽팽히 맞서는 초미의 관심사다.

인증기관들은 『기존 수수료가 일본 등 외국의 100분의 1 수준에 불과하다』고 수수료 현실화를 강하게 요구하는 반면 전기용품 제조업체들은 『제조원가와 직결되는 인증수수료 인상은 내수 및 수출 경쟁력에 지대한 영향을 미친다』며 수수료 인상요구에 반발하고 있기 때문이다.

물가를 맡고 있는 재정경제부에서도 물가인상 요인을 들어 수수료의 대폭적인 인상에는 부정적인 입장을 보이고 있는 것으로 알려졌다.

그러나 품목당 3만원에서 10만원인 수수료를 100배 인상한다 해도 300만원에서 1000만원으로 제조원가에 큰 영향을 미치지 못할 것이라는 반론도 만만치 않다. 따라서 산자부가 이러한 양측의 입장 가운데 어떤 입장을 수용할지 관심이 모아지고 있다.

기술기준을 국제적인 수준으로 향상시키는

문제는 『업계 현실을 고려해 단계적으로 기준을 높여야 한다』는 의견이 없지 않으나 『세계가 하나의 시장으로 통합되는 추세에 부응하려면 기술수준을 높여야 한다』는 주장이 설득력을 얻고 있어 반대하는 목소리는 크지 않을 전망이다.

하지만 외국 인증업체들의 자격취득에 대해서는 거세게 반발하고 있다.

UL · SGS · 넴코 등 한국에 전기안전시험소 등 거점을 확보하고 있는 외국 인증업체들에 자격을 주게될 경우 국내 인증기관들이 큰 타격을 입을 것이 자명하기 때문이다.

국내 인증기관들은 외국 인증기관에 자격이 부여되는 일은 없을 것으로 낙관하고 있으나 개정안이 모습을 드러낼 때까지 시간이 남아있기 때문에 촉각을 곤두세우고 있는 실정이다.