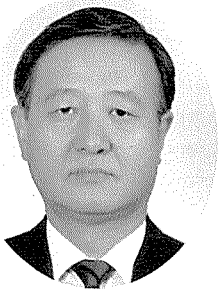


진흥회 동정

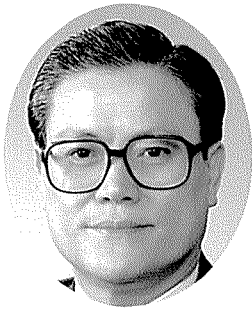
現代重工業 劉在皖 社長, 제5대 振興會 會長으로 再 選任



韓國電機工業振興會는 '99년도 定期總會에서 現代重工業(株)중전기사업본부 사장인 劉在皖 社長을 제5대 會長으로 再 選任했다.

劉在皖 社長은 延世大 전기과를 나와 61년부터 현대와 인연을 맺은 것을 시작으로 줄곧 현대에서 재직하였으며 '94년부터는 現代重工業(株)중전기 사업본부 사장으로 재직하고 있다.

常勤副會長에 孔昌德씨 選任



韓國電機工業振興會(會長: 劉在皖)는 최근 '99년도 제1차 이사회를 개최하고 임기 만료된 李壽珍 常勤 副會長 후임으로 孔昌德

(58세)씨를 신임 常勤 副會長으로 選任했다.

신임 孔昌德 常勤 副會長은 경희대 행정학과를 나와 전라남도 의회 의원, 자민련 담양·장성 지구당 위원장을 지냈다.

1999년도 定期總會 開催

한국전기공업진흥회는 지난 2월 11일 한국종합전시장(COEX) 4층 회의실에서 회원업체 대표 100여명과 정부관계관 등이 참석한 가운데 1999년도 정기총회를 열고 '98년도에 추진한 주요 업무 실적을 보고하고 '98년도 수지결산(안) '99년도 업무계획 및 수지예산(안)과 비상근 임원 선임 및 해임(안)을 의결하였다.

또한 이화전기공업(주) 배문영, (주)우진산전 김영창 사장을 신임 비상근 부회장으로 선임한 것을 비롯하여 대연전자(주) 이창근, 성원전기공업(주) 이경호 사장등을 신임 이사사로 신규 선임했다.

한편, 산업자원부와 한국전력공사가 추진하는 전력업계 인터넷 구축 지원 사업과 관련하여 참여

업체의 이해를 돕기 위하여 홍보자료 제출 방법 등의 설명회도 함께 가져 업체의 높은 관심을 보였다.

1999년도 제1차 이사회 개최

한국전기공업진흥회는 무역회관 51층에서 '99년도 제1차 이사회를 개최했다. 이번 이사회에서는 지난해 진흥회에서 추진한 주요 업무 보고와 함께 '98년도 수지결산(안) '99년도 업무계획 및 수지예산(안)과 총회 부의(안)을 심의하고 동 안건을 모두 원안대로 가결했다.

인도 전기전자전(ELECRAMA '99) 75백만\$ 상담 성과

한국전기공업진흥회에서는 지난 1. 21~27일까지 인도 뭄바이에서 개최된 제4회 인도 전기전자전에 참가하여 75백만\$의 수출 상담 성과를 올렸다.

이번 전시회에는 3년마다 개최되는 전기기기 전문 전시회로 15개국 500개 업체가 참가했으며, 5만여명의 관람객이 내방했고 국내 업체들은 공동으로 한국관을 구성 참가단을 파견했다.

한국 전력기자재 산업 홍보관은 대기업인 현대중공업(주)을 중심으로 10개 업체 및 전기연구소(KERI), 진흥회 홍보관을 설치하여 매우 짜임새 있는 운용으로 현지 인도업체로부터 많은 관심을 불러 일으켰으며 또한, 전시회 개막일에 한국전기공업진흥회 회장이 참석하여 IEEMA 회장과 양국간의 업무협조를 논의하는 등 매우 성과있는 전시회였으며 올해 열리는 '99 서울국제 종합전기기기전에 인도 전기업체에서 다수 참가해 주기를 요망하였다.

한편, 서남아 및 중동 국가들의 전력사정이 매우 심각하여 국가 차원에서 전원개발 확장 사업을

추진중에 있으며, 또한 대규모 발전설비 프로젝트 및 송·배전 전력기자재의 구매가 활발히 전개되고 있어 우리 전기공업계의 잠재적인 시장 진출 가능성이 한층 높아졌다.

■ 종합 결과

○ ELECRAMA '99 전시회

동 전시회에 우리 전기공업계에서는 처음 참가하였으나, 우리나라 전기공업 제품의 우수성에 대한 이미지를 인도 등 서남아 지역에 알리는 좋은 계기가 되었음.

인도 사람들은 과거 식민역사에 대한 피해의식으로 외국의 대형 중전기 제조업체에 대하여 거부감을 가지고 있으며, 중국에 대하여는 경쟁관계로 의식하는 것으로 보이나, 우리나라에 대하여 매우 친밀감을 보임.

그러나 일부 한국홍보관을 방문한 관람객은 한국에 대해 전혀 모르는 관람객도 있음을 고

려하여, 향후에는 국가 이미지를 홍보하는 계기 마련이 필요함(예 : 전시기간중 한국의 날 행사 - 민속 춤 또는 이미지 상영).

동 전시회를 주관한 IEEMA측에서는 참가 업체의 제품, 업체별 국가별로 구분하여 전시를 유도하였으며, 외국 유명 증전기 제조업체 GE, SIEMENS, 슈나이더, 머린제린 등 다수업체가 출품하고 있으나, 대부분 제품보다는 업체의 이미지 홍보에 국한되고 있다는 느낌이 듦.

주관 기관인 IEEMA에서는 전시기간에 특별 행사(인도전기공업 동향 및 투자환경 세미나, 민속행사 등)을 기획하여 참가업체의 관심을 고조시키는 등 전반적으로 국제적인 전시회에 손색이 없었음.

- 한국 전력기자재 산업 홍보관은 대기업인 현대중공업(주)을 중심으로 10개업체 및 전기연구소(KERI), 진흥회 홍보관을 설치하여 매우 짜임새 있는 운용으로 현지 인도업체로부터 많은 관심을 불러 일으킴.

또한, 전시회 개막일에 한국전기공업진흥회 회장이 참석하여 IEEMA 회장과 양국간의 업무협조를 논의하는 등 매우 성과있는 전시회였으며 오는 SIEF '99에 인도 전기업체에서 다수 참가해 주기를 요망하였음.

- 동 전시회에는 약 15여국에서 500개 업체가 참가하였으나, 국가관으로 참가한 국가는 독일, 한국, 대만 등 3개국이며 외국에서 특히, 말레이시아, 중동에서 참가단을 파견하였으며, 약 5만명이 참관했다.

그러나, 전시기간이 너무 길어(7일간) 참가업체에서는 카탈로그 또는 자료가 부족한 경우도 발생되었으며 주변환경(전화설비, 식당, 도로 교통 등)이 열악하여 체류기간중 많은 어려

움이 있었음.

○ 전시기간 중 수출상담 결과

- 인도지역은 대부분 영어를 구사하여 수출상담에는 문제가 없으나, 인도 자국내 외환 부족으로 직접 수입은 어려움이 있으며 또한, 인도지역 시장은 관세가 매우 높아 직접 L/C 방식에 의한 수입보다는 대부분 기술협력에 의한 Joint Venture 또는 CKD, SKD에 의한 수입 후 완제품을 조립하여 판매하려는 업체가 많음.

(예) 인도의 수입관세(전기기기 : HS Code - 8501 전동기류).

- 수입관세 : 46.9%
 - Basic Custom Duty : 20%
 - Special Duty : 5%
 - Add Duty : 13%
 - Special Add Duty : 4%
 - 기 타 : 4.9%

• C.V.D (Counter Volume Duty) : 13%

* 수입상 또는 단순 Distributor인 경우 동 세율을 납부해야 함. 단, 제조업체가 완제품을 조립키 위하여 수입시에는 추후 환급해 주는 방식임.

• Octory(물품 입시세) : 4%

@ 품목에 따라 관세율이 차이가 있으며, 수입세율 이외에 각주(뭄바이는 마다라카스 주에 속해 있으며 총 수입금액의 부가세 13%를 부과함.) 마다 별도 세율에 따라 징구하고 있음.

- 인도에서는 저압 제품은 상당히 많이 개발되어 있으나, 대부분 조잡해 보이며 단락성능에 대한 성능평가가 대부분 없는 것으로 보임. 고압은 대부분 세계 대기업들이 현지공장에서

생산하거나 기술제휴로 생산하고 있으며 초고압은 주로 수입에 의존하고 있음을 고려하여 우리나라에서도 Medium Voltage급을 생산하는 현지공장을 건설하여 이를 거점으로 저압, 초고압급에 진출한다면 상당한 성과가 있을 것으로 직접 수출보다는 간접적인 기술전수 및 핵심부품을 공급하는 형태가 이상적이라 사료됨.

▣ 향후 추진계획

- 금번, 전시기간중 한국 제품에 대한 관심을 가지고 한국홍보관을 방문한 업체에 대하여는 업체별 요구사항을 정리하여 빠른 시일내에 회신코자 하며 계속적으로 우리 전기공업 신제품에 대한 News도 알려 줄 예정임.
- 차기 2002년에는 좀더 세밀하게 기획하여 대기업 2~3개사, 중견기업 30개사, 한국전기연구소, 한국전기공업진흥회 등으로 구성된 한국전력기자재 산업 홍보관을 설치하여 운용할 예정임.
특히 이번 전시회에는 한국전력공사에서 중소기업에 한하여 전시회 참가비를 전액 지원함에 따라 우리 중소기업은 이번 전시회를 통하여 해외진출에 대한 가능성을 가지게 되는 등

매우 가시적인 성과를 거둔바 있으며, 향후에도 한국전력공사와 협의하여 중소기업체의 해외진출을 위한 각종 사업을 추진할 예정임.

(금년도 해외전시회 참가 : '99. 5 말레이시아 전기 전시회 등)

또한 진흥회에서도 해외 전시회에 Korean Business Center를 설치하여 현장에서 업체의 각종 요망사항을 신속하게 안내해 주는 서비스 체제를 구축할 예정임.

- 인도 정부는 과거 60년대에는 소련의 계획 경제에 따라 사회경제를 추진하였으며 1970년대부터 일부 자유경제를 도입하여 1990년대부터 완전 자유경제를 추진하고 있음. 수입관세는 2005년까지 WTO 권유 관세율까지 낮출 예정이며 인도 정부는 부족한 전력공급(현재 95,000MW)를 계속 늘려가기 위하여 2010까지 계속적으로 발전설비를 구축에 많은 투자를 할 예정이라고 함. 이러한 잠재적인 인도 전력기자재 시장에 우리 전기공업계가 진출할 수 있도록 각종 정보를 수집하여 우리 업계에 제공할 예정이며 우선 진출가능 품목을 특화하여 각종 정보를 우선 제공할 예정임. 인도전기전자공업협회(IEEMA)와 수시로 정보교환 및 무역상담회를 개최하여 양국간의 교역을 늘려 나가기록 유도할 예정임.

중소기업을 위한 홈페이지 무료 구축

한국전기공업진흥회에서는 전력분야 산업정보망 구축의 일환으로 중소기업의 인터넷 홈페이지 구축을 추진중에 있다.

이번 홈페이지 구축사업은 산업자원부와 한국전력공사가 전력유관기관간에 기술·경영정보공유 환경을 구축하고 중소기업 생산제품의 판로 지원

을 위해 금번 구축되는 홈페이지에는 전력유관기관이 보유하고 있는 각종 기술정보 및 중소기업의 생산제품 정보를 중점적으로 제공할 예정으로 13억원을 투입하여 10개의 전력 유관기관과 200여개의 전력 중소기업에게 웹서버, 스캐너, 홈페이지 개발등을 무상 지원하는 「전력업계 인터넷 홈페이지 개발지원」 사업으로 추진하는 것이다.

우리 진흥회에서도 신청을 받은 결과 60여개사가 신청서를 제출하여 업계의 높은 관심을 보였으

며, 신청서를 제출한 업체는 한전 심사를 거쳐 7월부터 서비스를 제공할 예정이다.

이번 사업의 효과는 전력기관과의 원활한 기술 정보 교류와 판로확대 및 인터넷 전자상거래의 환경조성 등으로 기업의 정보화 사업이 한 단계 높아지는 계기와 수출활성화 및 기업홍보 등 눈에 보이지 않는 시너지효과 등을 고려해 보면 그 파급효과는 상당히 클 것으로 내다보고 있다.

대일전력기자재 수출촉진단 4천2백만불 상담 성과

한국전기공업진흥회에서는 지난 '98. 11. 30~12. 5(6일간)까지 일본의 주요 전력회사들과 구매촉진을 위해 수출촉진단을 파견하여 상담실적 4천2백만불의 성과를 올렸다.

삼흥중전기기기공업(주) 등 8개사와 한전등 13명으로 구성된 이번 수출촉진단은 일본전력회사의 협력업체와 수출상담 및 구매자와의 교류를 통한 시장 진출 확대 방안 등과 우리 중전기기의 현황 소개 및 기술교류 창구 마련과 '99 서울국제종합

전기기기전 홍보등 양국간의 교역증진에 큰 성과가 있었다.

한편, 이번 수출촉진단은 '95년부터 매년 추진하는 사업으로 작년에는 '98 서울국제종합전기기전 전시기간중 일본전력회사의 구매담당자를 초청하여 우수업체의 공장견학등 우리 중전제품의 우수성을 홍보하는 등 우리 업계의 대일 진출을 위한 교두보를 마련하는데 큰 의의가 있다고 하겠다.

▣ 종합 결과

1. 수출 상담실적

(단위 : 미화 만불)

| 지 역 | 동 경 | 오 사 카 | 나 고 야 | 계 |
|--------|----------|----------|----------|------------|
| 계약 상담액 | 1,983 | 1,913 | 320 | 4,216 |
| 내방 바이어 | 57개사 77명 | 19개사 27명 | 26개사 44명 | 102개사 148명 |

2. 지역별 상담 내용

- 오사카 상담에서는 인근 간사이 전력, 추고쿠 전력, 시코쿠 전력 등에서 동 축진단에 대하여 많은 관심을 갖고 적극적으로 상담에 참여하였으며, 또한 수입에 대한 의지가 매우 높아 금번 상담업체중에는 구매계약을 가시화 하려는 움직임도 있었으며 대부분의 참여업체들도 만족할만한 성과를 거두었음.

각 전력회사에서는 기술자 및 실무 구매책임자가 함께 상담에 임하여 실질적인 상담 효과가 있었으며, 금번 상담을 통하여 오사카 지역에 전력기자재 분야 수출가능성을 확인함.

- 동경전력은 최근에 구매방식을 저가격, 고품질 위주로 해외구매를 적극 추진하고 있어 일부 우리 중전기기 제품의 수출가능성이 매우 유망함. 품질개선을 통하여 가격경쟁력을 높이고 가격경쟁력을 확보한다면 대일 수출전망이 매우 높음.
- 나고야 상담회에서는 중부전력, 북륙전력 및 도시바 등 중전기기 대기업에서 참가하였으며 한국산 전력기자재에 높은 관심을 가짐.

3. 결 론

- 이번 수출축진단에 참가한 국내업체는 3회 상담회를 통해 일본전력회사 및 업체들이 적극적인 구매 의사를 보이고 있어 동 상담회 기간중 약 4천만불 규모의 구매상담을 하는 등 매우 만족할 만한 성과를 거두었음.

중전기기는 제품 특성상 장기간 거래를 해야 하는 관계로 꾸준한 관계 개선이 필요하며 품질개선을 통한 기술력을 높이는 것이 우선적 과제임.

- 금번 수출축진단 파견을 계기로 대일 전력기자재 수출 가능성을 확인하였으며, 향후 일본지역으로 수출을 촉진키 위해서 계속적인 수출축진단 파견이 요망되며, 우리 제품을 소개할 수 있는 일어판 전기공업 소개 책자 발행이 시급한 실정임.
- 진흥회 주최로 개최되는 “ '99 서울국제종합전기기전 ” 기간중에 일본전력회사를 초청하여 구매상담회를 개최할 예정이며, 한국전력공사와 협의하여 중소기업 진출을 위한 일어판 전기공업 소개 책자를 발행 추진할 예정임.