

① 해외동향 ①

미국, 텍사코社 일본 발전사업에 참여

미국 텍사코社가 일본에서 발전사업에 착수함에 따라 일본 전력시장이 단숨에 국제화 시대로 돌입한다. 전력자유화가 발달한 歐美에서 가격경쟁에 대한 경험이 풍부한 해외 IPP(독립계 발전사업자)의 참여에 따라 내년 3월 대규모 고객에 대한 전력小賣가 자유화되는 일본시장에서 전기요금 인하경쟁이 본격 시작되는 것이다.

外資기업들이 일본정부에 대해 소매자유화 대상확대 등 규제완화에 대한 요구가 예상되고 있어 지역독점에 안주해 온 일본 전력회사들은 철저한 경영 효율화를 강요받고 있다.

일본의 전력자유화는 구미에 비해 20%나 높은 전기요금 인하를 목적으로 시작되어 처음으로 '96년부터 도매 전력입찰이 시작되었다. '98년까지 도쿄전력 등 8개 전력이 입찰을 실시해 신일본제철, 고베제강소, 닛세키·미쓰비시정제, 쇼와전공 등 28개사가 낙찰되었다. 낙찰기업의 발전단가는 전력회사가 상정한 원가보다 20~30% 저렴했다.

28개사의 발전능력은 합계 683만kW에 이르는데 이것은 일본내 총 발전설비능력(자가 발전을 포함) 2억4,244만kW의 3%에 해당되지만 신규참여업자의 잠재 발전설비 능력 등

을 고려하면 전체의 10% 이상이라고 말할 수 있다.

이러한 잠재능력도 전력회사들이 도매전력을 구매하지 않으면 그 이점을 살릴 수 없는 것이다. 내년 3월부터 고객에게 전기를 직접 판매하는 전력소매가 자유화되지만 대상은 큰 공장 등 대규모 수요처에 한정된다. 총 전력 수요에서 차지하는 대규모 수요처 비율은 약 30%에 지나지 않으며 수요 대부분을 차지하는 일반 가정은 자유화의 계획이 수립되어 있지 않다.

이 때문에 일본정부는 전력회사에 대해 경영

● 일본 도매전력 입찰 주요 낙찰기업

(단위 : kW)

| 회 사 명 | 발전능력 | 공 급 선 |
|------------|------|---------------------|
| 고베제강소 | 137만 | 간사이전력 |
| 신일본제철 | 80만 | 홋카이도전력, 도호쿠전력 등 4개사 |
| 가와사키제철 | 39만 | 도쿄전력 |
| 이데미쓰고산 | 22만 | 츄부전력 |
| 닛세키·미쓰비시정제 | 44만 | 도쿄전력, 홋카이도전력 |
| 코스모석유 | 20만 | 츄부전력 |
| 코아석유 | 13만 | 간사이전력 |

효율화에 의한 가정용 전기요금 인하를 요구하고 있고 전력회사는 내년에도 요금인하를 강요받을 가능성이 있다.

구미 메이저(국제석유자본)나 미국의 전력, 가스 등 대규모 종합에너지회사는 미국, 중국에 이어 세계 3위의 전력 소비국인 일본으로의 진출에 의욕을 나타내고 가정용 전력 공급도 구상하고 있다.

예를들면 미국 가스전력회사인 엔론은 일본에서 도매 전력사업에 착수하기 위한 사업화 조사를 추진하고 있어 대일 진출은 초읽기 단계에 들어갔다고 말할 수 있다.

금년봄 엔론과 미국 정부는 일본의 전력자유화를 논의하는 전력사업심의회(통산성장관 자문기구)에 대해 자유화 범위 확대를 요구하는 의견을 제출했다. 이를 받아들여 3년후에

는 가정용 등의 자유화가 검토과제에 오를 전망이다.

구미 메이저와 미국의 대규모 종합에너지회사는 앞으로 전력수요의 확대가 예상되는 아시아를 중심으로 업무의 다각화를 위해 발전과 전력판매사업에 진출함으로써 해외시장 진출을 가속화하고 있다.

미국 엑손은 중국에서, 영국·화란 Royal Dutch Shell은 인도와 인도네시아 등에서 발전사업에 진출하고 있다. 일본 전력시장도 해외 IPP의 투자대상이 되는 것은 시간문제가 되었다.

내년 3월부터 시작되는 전력 소매자유화로 일본의 전력회사들은 처음으로 요금경쟁에 노출되기 때문에 경비절감을 서두르고 있다.

포르투갈, 아시아産 퓨즈 수입증가

포르투갈 퓨즈시장은 '96년에 전기부문 대규모 투자로 급속한 수요증가(전년대비 20%)가 있었으나 '97년부터는 연간 5% 수준의 안정적인 성장을 하고 있다.

그러나 퓨즈는 저비용, 저부가가치성 제품으로 분류되어 국내생산 규모가 계속 감소하고 있어 현재 Siemens, Schneider, GE, ABB 등 몇 개의 다국적기업 현지 생산법인들만이 생산하고 있다.

하지만 이들 기업들도 부가가치가 높지 않아 노동력이 더 저렴한 아시아, 동유럽 등으로 생산공장을 이전할 것으로 전망되어 가격경쟁력이 우수한 수입품의 진출이 유망되고 있다.

한편 소비자들은 브랜드 인지도를 선택의 가장 중요한 요소로 보고 있는데 이는 품질 및 내구성면에서 우수하다고 인정을 받고 있기 때문이다. 가격경쟁력은 브랜드별 차이가 크

지 않아 브랜드 인지도만큼 중요한 사항이 되지 않는다.

현재 퓨즈시장을 주도하고 있는 유명브랜드로는 Siemens, ABB인데 특히 포르투갈의 전기관련제품은 Siemens가 오래전부터 시장을 주도하고 있으며 전기관련 제반규정이 독일기준을 준용하고 있어 가격이 높음에도 불구하고 Siemens 브랜드를 일반적으로 많이 선호하고 있다.

소비자들이 가장 많이 사용하고 있는 퓨즈는 실린더형의 경우 직경이 8~14mm와 52mm로 글래스 재질이며 나이프형은 직경이 6~7mm로 글래스 또는 세라믹 제품이다.

● 수입현황

(단위 : US \$ 천)

| 국 별 | 1996 | 1997 | 1998 |
|---------|--------|-------|-------|
| 독 일 | 1,567 | 1,771 | 1,941 |
| 화 란 | 2,062 | 1,948 | 1,755 |
| 스 페 인 | 1,256 | 987 | 1,574 |
| 프 랑 스 | 3,363 | 1,381 | 1,069 |
| 일 본 | 741 | 897 | 872 |
| 영 국 | 1,206 | 126 | 205 |
| 이 탈 리 아 | 460 | 438 | 188 |
| 대 만 | 66 | 65 | 51 |
| 한 국 | - | 0.3 | 17 |
| 홍 콩 | 4 | 1 | 8 |
| 기 타 | 1,099 | 426 | 466 |
| 총 계 | 11,824 | 8,040 | 8,146 |

[자료 : 포르투갈 통계청]

퓨즈는 수입자유화 품목으로 2.3%(한국)의 수입관세와 CE마크 획득이 필수적이며 전기 부품인 까닭에 소비자의 안정성을 고려해 품질인증을 위한 형식승인이 필요하다. 그러나 BS(영국), TUV(독일) 등 EU 국가의 품질 인증을 받았을 경우 별도 형식승인 획득은 불필요하다.

한편 전류가 아닌 히터, 전자제품 등 온도에 영향을 받는 제품에 사용하는 온도퓨즈의 경우 포르투갈은 전기·전자제품 제조업체가 많지 않아 OEM용 수요보다는 A/S용으로 사용하고 있다.

또한 전류퓨즈는 브랜드인지도가 가장 중요한 선택기준이나 온도퓨즈는 가격경쟁력이 무엇보다 중요하다. 그러므로 바이어들이 제시하는 수입가격(CIF)이 5×20mm/Fast Speed/5A 사양의 경우 0.03달러, 섭씨 100도용이 0.17달러 수준이므로 가격선만 적정할 경우 한국산의 시장진출 여지는 충분하다는 분석이다.

다국적기업의 유명브랜드 퓨즈는 이미 계열기업들이 진출해 있으나 부가가치가 낮으므로 인해 사업을 축소하고 있는 상황이며 바이어들도 점차 아시아산 수입선을 찾고 있기 때문에 시장진출 여지는 충분하다는 분석이다.

그러나 시장규모가 크지 않고 아직 유명브랜드가 시장을 주도하고 있기 때문에 단기적인 수출확대 전략보다는 브랜드 인지도 제고 노력이 선행되어야 한다. 이를 위해서는 최소

주문량 및 지불조건이 다소 기대이하일 경우라도 시장진출에 목적을 둔다는 생각으로 유연성 있는 협상이 요구된다.

※ 수입상 명단

- Tecnitel, Lda
R. Luis Pastor Macedo, Lote 32-C,
1769-003 Lisboa Portugal
Tel : 351-1-754-5500
Fax : 351-1-754-5555
Contactdra. Odete Silvestre(Mrs.)
- Sotecnica, S. A.
R. Vale Do Pereiro, 8-2, 1250-271
Lisboa Portugal
Tel : 351-1-387-6481
Fax : 351-1-385-8349
Contacteng. Ramalho Amaral
- Lusoelectrica, S. A.
Largo Vitorino Damasio, 5, 1249-081
Lisboa Portugal
Tel : 351-1-390-2061
Fax : 351-1-390-0715
Contactmr. Alberto Ferreira
- Casa Das Lampadas, Lda.
R. Da Arroiteia, 894, 4465-586 Leca
Do Bailio
Tel : 351-2-905-9000
Fax : 351-2-902-4593
Contactmr. Manuel Oliveira
- Henvi, Lda
R. Sofia De Carvalho, 44-1495-121
Alges Portugal
Tel : 351-1-412-6070
Fax : 351-1-410-6063
Contactmr. Vitorino Bras
- J. Montenegro, Lda
R. Joao Pedro Ribeiro, 725-4000-307
Porto Portugal
Tel : 351-2-509-5897
Fax : 351-2-509-2695
Contacteng. Montenegro

칠레, 최악의 단전사태로 변압기 수요 폭발

세계 제1위의 구리 수출국인 칠레는 주변 국가들의 경기침체와 아시아 등의 원자재 수요 급감현상으로 어려움이 날로 가중되고 있는 등 몇 년만에 최악의 상황에 처해있다.

지난 3월부터 수력발전이 중단되면서 그 여파로 하루최고 3시간씩 단전하는 최악의 전기 부족사태를 경험했다. 수력발전 중단에 따라 화력발전소를 전면 가동했으나 화력발전소도

정기 점검 및 고장 등으로 일부 발전이 중단되는 사태가 발생되면서 단전사태는 더욱 악화되었다.

그러나 최근에는 가뭄이 해소돼 수력발전이 가능해짐으로써 어느 정도 전기부족 사태는 해결되었으나 여전히 불안한 상태가 지속되고 있다.

이에 따라 칠레 전기회사들은 노후된 변압기 교체 및 가스터빈발전소 등 중소형 발전소를 긴급히 건설하기 시작했으며 그에 따른 변압기 특수가 일고 있다.

최근 수요가 늘고 있는 변압기는 일반 중소형 변압기를 포함해 30~133MVA에 이르는 초고압 변압기에 이르기까지 다양한데 우리 업체들은 특히 초고압기 분야 진출에 관심을 가져야 할 것으로 보인다.

○ 품질관리에 신경써야

300만달러 규모의 칠레 변압기 시장은 전통적으로 미국, 프랑스, 독일, 이탈리아 등이 시장을 장악해 왔으며 우리나라는 지난해까지 진출이 전무한 상태였다. 그러나 최근 전기부족사태를 활용해 우리업체가 Endesa, Chilectra 등 칠레의 대표적 전기회사들에 초고압 변압기 위주로 변압기 납품에 성공하면서 판도 변화가 예상되고 있다.

칠레시장은 여타 중남미와는 달리 매우 까다롭기로 정평이 나 있다. 기술부서가 독일 등 선진국에 기술연수과정을 마친 전문가들로 구성돼 있고 각종 엄격하고 높은 수준의 기술

표준과 규격을 적용하고 있다. 이들은 최고 품질에 최고 낮은 가격을 모토로 구매에 임하고 있는데 최근 한국산 변압기가 까다로운 기술규격과 가격조건을 뚫고 납품에 성공(총 10대중 4대는 이미 설치 완료)되면서 향후 진출 전망이 밝아지고 있다.

칠레 변압기 시장의 지속적 진출 확대를 위해서는 품질유지 및 철저한 A/S가 관건이라 할 수 있다.

이를 위해서는 한국내 기술인력들에 대한 철저한 교육과 인식제고가 필요하다. 대다수 한국 기술자들이 칠레를 잘 모르거나 중남미 국가중 하나로만 인식하고 있어 칠레로 나가는 물건이면 대충 만드는 경향이 있기 때문이다. 이 경우 거의 100% 클레임을 당하며 고스란히 손해배상을 해야 할 뿐만 아니라 이미지에 타격을 받아 더이상 칠레시장에서 발붙일 길이 없게 된다는 점을 명심해야 한다.

※ 수입상 명단

- Empresa de Transporte de pasajeros metro sa
Av. Libertador Bernardo O'higgins 144, Santiago. Chile
Tel : 562 671 3119
Fax : 562 699 2475
E-Mail : despinoza@metro.chile.cl
Contact : Ms. Angela Callao
- Norgener sa

Miraflores 222, Piso 4

Tel : 562 632 6291

Fax : 562 686 8110

E-Mail : mvalenzu@gener.cl

Contact : Mr. Miguel Valenzuela

○ Corporacion Nacional del Cobre de Chile

Huerfanos 1270, Santiago, Chile

Tel : 562 690 3242

Fax : 562 690 3833

E-Mail : epardov@stgo.codelco.cl

Contact : Mr. Esteban padro/vice

president of procurement & supplies

아르헨티나, 경기침체로 절전형 형광등 인기

아르헨티나는 유럽식 조명문화를 가지고 있어 형광램프보다는 백열등과 할로젠램프에 대한 수요가 전통적으로 많은 편이었으나 최근 경기침체의 영향으로 절전효과를 거둘 수 있는 형광램프 수요도 증가세에 있어 '97년에 처음으로 형광등 수입액이 기타램프 수입액을 능가했고 그중에서도 절전형 독일산 Oslam 제품이 가장 많이 팔리고 있다.

형광램프 수요는 공장, 사무실에서 점차 가정으로까지 확대추세에 있고 할로젠 램프는 백화점 쇼윈도용으로 수요가 증가하고 있다.

형광램프의 경우는 최근 초절전형 다양한 곡선형태의 Oslam 신제품이 선보였고 할로젠램프의 경우는 조명도가 높으면서도 절전형의 Philips 및 Oslam 신제품들이 나와 새로 들어서는 건물에 설치되거나 도심 상가의 쇼윈도 기존 램프들을 교체해 가고 있다.

한편 아르헨티나 램프시장에서는 백열등 기준으로 선진국제품으로 독일의 Oslam, 화란

Philips, 미국 GE, 개도국으로는 홍콩의 Fondgear, 중국 Nanjing과 한국산이 시장 경쟁을 벌이고 있다.

이중 독일 Oslam 제품이 23%로 시장점유율 1위이며 현지인들 사이에는 화란의 Philips를 최고급 브랜드로 인지하고 있는데 가격은 Philips가 한국산보다 70%, Oslam은 50%

● 수입 동향

(단위 : US \$천, %)

| 국 별 | 1997 | 1998 | 증감율 |
|-----|------------|------------|-------|
| 독 일 | 11,190,461 | 10,345,847 | -7.5 |
| 브라질 | 4,745,208 | 4,541,331 | -4.3 |
| 화 란 | 4,198,208 | 4,008,484 | -4.5 |
| 미 국 | 4,008,607 | 3,881,341 | -3.2 |
| 칠 레 | 2,331,916 | 2,000,486 | -14.2 |
| 중 국 | 905,030 | 911,339 | 0.7 |
| 홍 콩 | 720,458 | 733,671 | 1.8 |
| 한 국 | 612,678 | 625,764 | 2.1 |
| 기 타 | 6,790,349 | 5,662,979 | -16.6 |
| 총 계 | 35,502,915 | 33,042,672 | -6.9 |

[자료 : 아르헨티나 국립통계원(INDEC)]

정도 비싼 수준이다.

그리고 현지 램프시장의 유통구조는 다국적 기업의 현지 에이전트, 수입업자, 도매상, 소매상으로 되어 있는데 최근에는 수입업자가 도매업을 하는 사례가 증가하고 있다.

○ 한국산, 품질인정으로 수출확대 기대

아르헨티나는 최근 경기침체의 영향으로 절전형인 산업용(공장용) 형광램프가 증가할 것으로 예상되며 유통업 경쟁이 가열되면서 상점, 하이퍼마켓 등이 상품진열에 신경을 많이 쓰고 있어 할로겐램프의 수요는 증가할 것으로 예상된다.

한국산의 경우 과거 아르헨티나 소비자들에게 인지도가 낮은 편이었으나 최근 한국산 수입경험이 있는 바이어들 사이에 한국산의 품질에 만족한다는 평가를 받고 있어 향후 수출이 점증할 것으로 전망된다.

○ 유력 에이전트 선정이 관건

현재로서는 현지에 독자 진출하는 것은 기존 유통체계가 견고한 현지 시장 사정상 어려울 것으로 보이며 현지에서 여러지방 상권에 유통망을 보유하고 있는 유력 에이전트를 모색해 물품을 공급하는 형태의 진출을 시도하는 방식이 효과가 있을 것으로 보인다.

일반 백열등보다는 형광램프 및 할로겐램프 구매수요가 증가하고 있기 때문에 이 제품 위주로 시장을 공략하고 경쟁국인 중국, 브라질, 칠레에 비해 디자인면에 신경써서 다양한 제품을 선보이면 현지 진출이 용이할 것이다.

특히 할로겐램프의 경우는 바이어들이 가격조건과 함께 디자인을 구매기준으로 삼는 경우가 대부분이므로 국내업체의 경우 현지에 직접와서 현지 디자인 동향을 파악하는 것이 선행되어야 할 것으로 판단되어 해외 세일즈 출장 및 시장개척단에 참가해 현지 시장동향을 파악하는 것이 필수적일 것이다.

아르헨티나 현지에는 조명관련 전시회는 없으나 아르헨티나 전기재료조합이 있어 조명관련 수입업자 리스트를 보유하고 있고 격월로 조합지도 발간하고 있으므로 이 조합을 접촉하는 것도 필요하다.

- 아르헨티나 전기재료조합(Camara Argentina de Materiales Electricos)
- Alberti 1074, Buenos Aires
- 전화/팩스(겸용) : 54-1-942-8642
- Contact : Mr. Carroli Antonio

※ 수입상 명단

- Todo En Iluminacion S.R.L.
Av. Uruguay 363 (1015), Buenos Aires
Tel : 54-11-4375-1037
Fax : 54-11-4325-5688
Contact : Mr. Marcelo Paulini
- Lamparas Dilam S.A.
Montenegro 153/55 (1427), Buenos Aires
Tel : 54-11-4855-9736/8740

Fax : 54-11-4856-5595/857-1548

Contact : Mr. Ortega

○ Caminport S.R.L.

24 de Septiembre 2447 (2000),

Rosario, Santa Fe

Tel : 54-41-318717/318494

Fax : 54-41-314735

Contact : Mr. Carlos Allerme

○ Candil Iluminacion

Av. Gaona 2400, Buenos Aires

Tel : 54-11-4582-5545

Fax : 54-11-4584-3800

Contact : Mr. Jorge Mileni

○ Modulor S.A.

Paraguay 789, Buenos Aires

Tel : 54-11-4312-8486/8487

Fax : 54-11-4312-8489

Contact : Mr. Varones

영국, 전동공구 시장 현황

영국에서 가정 DIY(Do-it-yourself, 손수 만드는 취미)가 가족 여가활동으로 자리잡으면서 가볍고 사용이 편한 전동공구 구매가 늘어나고 있다.

'98년 기준으로 영국의 가정용 DIY공구 시장규모는 £79억으로 매년 5~8%씩 성장하고 있는데 이중 전동공구 시장규모는 £1억 7,500만~1억8천만으로 추산되고 있다.

영국시장 최대 공급업체는 미국계 Black and Decker사로 전체 시장의 49%를 점유하고 있는데 영국내에 제조공장을 가지고 내수공급은 물론 일부 유럽국에도 수출하고 있다. 그다음으로는 시장점유율 29%를 차지하고 있는 독일계 Bosch사로 Black and Decker와 반대로 고급품 시장을 주대상으로 하고 있으며 소비자가격도 높은 편이다. 그외

에 Makita, Hitachi, Draper Tools, Earlex, Wagner 등의 브랜드가 시장을 분할하고 있다.

가정용 DIY공구 시장은 '80년대 후반 블랙 앤 데커사가 VersaPak이라는 충전지 사용 무선 전동공구를 시장에 내놓으면서 소비자 수요가 전동공구로 급속히 전환되어 현재는 전동공구 시장의 대부분을 무선 전동공구가 차지하고 있다.

최근 현지시장에서 인기있는 전동공구는 Dulax Paint사와 공동으로 블랙 앤 데커가 개발, 판매하고 있는 Paintmate라는 자동 페인트 롤러로 힘들이지 않고 단시간에 넓은 면적을 칠할 수 있다는 점 때문에 호평받고 있다.

또한 다양한 공구를 하나로 묶어 편의성을

● 수입실적

(단위 : US \$천)

| 국 별 | 1996 | 1997 | 1998 |
|-------|---------|---------|---------|
| 중 국 | 24,684 | 53,306 | 57,464 |
| 독 일 | 56,414 | 46,863 | 45,704 |
| 이탈리아 | 9,870 | 17,379 | 32,106 |
| 스 위 스 | 23,591 | 34,603 | 31,417 |
| 일 본 | 22,472 | 21,298 | 26,623 |
| 미 국 | 13,185 | 22,603 | 18,098 |
| 한 국 | 31 | 36 | 290 |
| 총 계 | 203,029 | 250,232 | 272,705 |

[자료 : World Trade Atlas]

높인 멀티키트 제품도 많이 선호되고 있는데 가격대는 스크류, 드릴, 톱, 샌더(Sander)를 묶은 블랙 앤 데커의 Wizard 브랜드제품이 £73.00~89.75, 유사한 종류의 Bosch사 Dremel Multi 브랜드제품이 £86.50에 판매되고 있다.

전동공구의 최대 판매시기는 성탄절 집안치장 수요가 높은 12월과 집안보수가 활발한 4월의 부활절 휴가시즌을 꼽을 수 있다. 그러나 전동공구 시장에 가장 큰 영향을 미치는 주택경기가 지난 '95년이후 호황이 계속되고 있어 주택 매매 및 이동증가에 따라 연중내내 수요증가 현상이 나타나고 있다.

전동공구 최대 판매처는 DIY공구 전문소매점과 하드웨어 전문점으로 전체 시장의 각각 74%와 4%를 점유하고 있다. 그외 Argos와 같은 카탈로그 주문 판매점 및 통신판매가

10%, 전자재 및 목재상이 10%를 차지하고 있다.

수입통계상 산업용 및 가정용 전동공구가 분리되어 있지 않아 정확한 수입규모를 알 수는 없으나 산업용 및 가정용을 합해 영국의 전동공구 수입규모는 '98년 기준으로 총 £2억7,300만에 달하고 있다.

국별로는 중국과 독일이 각각 수입시장의 21%, 17%를 차지해 시장을 거의 독점하고 있으며 이탈리아, 스위스 제품도 대량 수입되고 있는 것으로 나타났다. 우리나라는 총 £29만을 수출해 수입시장 점유율이 0.1%에 머무르고 있으나 소량이나마 최근 급속한 수출신장세를 보이고 있다.

전동공구의 영국 수입관세는 3.1%이며 특별한 수입장벽은 없다. 그러나 전기기구로 안전사고 발생가능성이 있기 때문에 CE마크 획득을 의무화하고 있다. 또한 강제사항은 아니나 영국시장 판매를 위해서는 영국공업표준규격(BSI) 인증을 획득하는 것이 좋다. 보쉬사의 경우도 BSI 인증획득증명인 Kitemark를 제품에 표시해 소비자들로부터 신뢰를 얻고 있다.

영국의 전동공구 시장이 현재 수개의 유명 브랜드에 의해 주도되고 있으나 최근 중국이 급속히 시장점유율을 높여가고 있음을 볼 때 소비자 관점에서 새로운 상품을 개발하고 대형 DIY 소매점을 적극 공략한다면 시장확대 가능성은 충분하다.

일례로 12년전 영국 중소기업인 Earlex사는 도배작업시 낡은 벽지를 쉽게 뜯어낼 수 있게 스팀분사기능을 덧붙인 '벽지 제거기'를 개발해 블랙 앤 테커 및 보쉬 등 기존 대기업을 물리치고 현재 시장의 70%를 석권하고 있다.

또한 여성들이 페인트, 도배, 간단한 집안 수리 등 직접 DIY를 즐기는 추세에 있는 만큼 여성친화적인 디자인과 색상도입, 제품의 경량화를 통해 기존 브랜드와 차별화된 전략으로 나서야 한다.

※ 수입상 명단

- B&Q PLC
Portswood House 1 Hampshire
Corporate Park Chandlers Ford
Eastleigh SO53 3YX
Tel : 01703 256 256
Fax : 01703 257 480
Contact : Mr. Keith Scorgie
(Category Controller-
Electrical)
- Homebase Ltd
Beddington house Railway Approach
Wallington SM6 0HB
Tel : 0181 784 7200
Fax : 0181 784 7755
Contact : The Power Tool Buyer
- Wickes PLC
120-138 Station Road Harrow HA1
2QB
Tel : 0181 901 2000
Fax : 0181 901 2283
Contact : Mr. Andy Rudd (Power
Tools Buyer)
- Do-It-All ltd
Perry Road Nottingham NG5 1HH
Tel : 01384 456 456
Fax : 01270 250 501
Contact : Mr. David Kearsley
(Buyer-Power Tools)
- John Lewis Partnership
Central Management and Buying
171 Victoria Street London SW1
5NN
Tel : 0171 828 1000
Fax : 0171 592 6413
Contact : Mr. Ian Thompson (Senior
buyer-Electricals)

대만, 對한국 수출마케팅 강화

대만이 한국시장 개척에 적극적인 움직임을 보이고 있다. 대만은 수차례의 한국 산업시찰과 자료수집을 통해 한국 경제가 빠른 회복세를 보이면서 상당한 구매력을 지니고 있다고 판단하고, 동북아 시장개척단을 구성해 9월초 한국을 방문, 한-대만 무역적자 해소에 적극 나설 계획인 것으로 알려졌다.

올들어 7월말 현재 대만의 무역적자 규모는 25억6천만달러로 일본에 이어 2위를 기록하고 있다.

또한 CETRA는 대만업체들의 한국시장 개척을 지원하기 위해 전문요원을 한국에 파견해 자료수집과 시장개척단 방문 일정을 사전 안내하도록 조치하는 한편 경제부에 대만업체의 한국시장 진출을 확대하기 위해 한국주재 무역사무소 설치를 강력히 건의하고 있다.

경제부 통계에 따르면 그동안 일본과 한국은 대만의 최대 무역적자국이었으나 금년들어 컴퓨터, 반도체산업 호황에 힘입어 대만의 對韓 수출이 대폭 증가되고 있다.

특히 '99년 7월 대만의 대한민국 수출 성장률은 115.4%에 달하는 등 금년들어 월별 기준 최고 성장률을 기록했다. 또한 1~7월중 대만의 대한민국 수출 성장률도 65.4%를 기록하면서 빠른 성장세를 보이고 있는 것으로 나

타났다.

또한 금년 1~7월 대만의 대한 무역적자는 일본 경기침체에 따른 대만업체들의 한국 전자부품, LCD등 정보산업 관련부품 수입 증가로 전년동기대비 10% 성장한 25억6천만달러를 기록했다.

國貿局 陳端隆 국장은 한-대만 무역은 상호 보완성을 지니고 있으나 그동안 대만은 소극적인 방법으로 양국 교역에 대처해 왔었다고 밝히면서 향후에는 무역 상담회 및 전시회에 대한 적극적인 참가를 통해 대한 수출을 적극 확대해 나갈 것이며 필요하다면 한국주재 무역사무소를 설치할 계획이라고 밝혔다.

CETRA 鄒榮光 부비서장은 9월 5일부터 12일까지 금년 동북아 시장개척단을 인솔해 도쿄, 오사카, 후쿠오카, 서울 등을 방문, 무역 상담회를 개최할 예정인데 100여개 업체가 일본시장 개척에 참가한 후 26개 업체가 서울로 향할 것으로 알려지고 있다.

경제부는 '98년부터 中國輸出入銀行에 수출보험부보용 NT\$ 6천만을 위탁해 대만업체의 한국시장 개척을 지원함과 동시에 수차례 한국시장 개척단을 구성해 한국을 방문한 바 있다.

한편 한국통계기준 금년 1~6월중 한-대만

교역액은 41억5천만달러, 이중 수출은 전자 및 정보통신산업 호황으로 인한 반도체, 액정 디바이스 등 전기·전자부품류 수입수요 확대와 대만 휴대폰 수요 확대에 의한 OEM 공급 증가, 동남아 경기침체로 인한 대만시장 수출마케팅 강화 등에 기인해 전년대비 14.9%

증가한 28억3천만달러를 기록했다.

수입은 대만산 컴퓨터 부품, 반도체 등 전기 전자 제품류의 수입 증폭과 원화 안정으로 인한 수입량 증가, 대만의 대한 수출시장 개척 강화 등으로 인해 67.8% 증가한 13억2천만달러를 기록했다.

일본, 규슈전력 다기능 배선테스터 개발

규슈전력은 수요가의 옥내에 있는 누전차단기(ELB)가 작동했을 때의 원인판정 등을 단시간에 실행할 수 있는 다기능배선테스터를 개발했다. ELB의 기능확인이나 검출시험등이 가능할 뿐 아니라 교류 및 전류측정 등의 각종 측정기능도 갖추고 있다.

누전·결상의 판정이 종래에 비해 약 4분의 1시간으로 가능하고 제조코스트도 각종 기능을 1대에 통합함으로써 약 1할 낮추었다. 동사에서는 올해안에 약 50개 영업소에서 이 테스터를 본격 도입한다. 2000년도 말에는 85개 영업소에 전부 배치할 예정이다.

이번 개발한 다기능 배선테스터는 ELB기능시험이나 누전전류측정, 결상검출시험, 교류전압 전류측정, 절연저항측정시험 등을 할 수 있다. 이제까지 수요가의 옥내에 있는 ELB가 동작한 경우 누전이나 中性線의 결상, ELB 본체의 불량 등 ELB의 동작원인을 특정하는 일이 어려워 장시간의 작업이나 현장작업원의

경험이 필요했었다. 또 결상, 接觸불량등을 판정하는 장치가 없었기 때문에 현장작업원이 옥내배선 등을 눈으로 보면서 작업해야 했다.

이 테스터를 사용함으로써 3相배선의 결상이나 접식불량의 판정작업이 종래에 비해 1건당 약 4분의 1인 약 15분으로 단축됐다. ELB의 기능확인도 약 5분의 1인 약 3분에 이루어진다. 테스터에는 액정화면이 있어 대화방식으로 배선접속이나 조작방법을 확인, 현장경험이 적은 사원에게도 확실히 작업을 하도록 지도할 수 있다.

더구나 ELB의 작동상황을 시험하는 경우, 수요가에 대해 시각적인 설명도 가능하다. 테스터 본체의 크기는 높이 27cm, 폭 15.6cm로 무게는 1.9kg이다.

규슈전력에서는 '98년 8개 지점에 이 테스터를 도입했다. ELB동작상황에 대한 문의는 연간 약 1만2천건이고 이중 실제 이 테스터를 사용한 ELB동작시험은 약 3천건 이상인 것으로

로 나타났다.

일본, 동경가스 시험용 순간정전발생장치 개발

동경가스는 최근 순간적인 정전발생때나 전압강하가 일어났을 때 전기기기 본체가 어떻게 영향받는가를 평가하기 위해 강제로 정전상태를 만드는 '순간정전발생장치'를 개발했다고 발표했다.

유사기능을 가진 릴레-시험기와 같은 가격 이면서도 출력용량을 20배 이상 향상시켰고 전기기기의 정전시 거동평가를 처음으로 운전상태 그대로 실시할 수 있게 했다. 대학이나 기업의 연구기관, 생산공장의 검사부문 등을 대상으로 판매할 방침이다.

시험용 순간정전발생장치는 각종 전원이나 변압기등의 메이커인 동경이공사(본사 : 동경도기타구)와 공동으로 개발했다. 히가시가스의 코제너레이션시스템의 사용자로부터 요망이 많아 정전시의 중요부하를 무정전에서 계속 운전하기 위해 시스템 개발중에 탄생했다.

순간정전과 3相불평형전압(U상, V상, W상의 각상의 전압이 균일하지 않은 상태)를 간단히 재현할 수 있다. 가격은 290만엔부터 600만엔이다.