

중국의 WTO 가입 영향 분석(日 마루베니 분석)

중국의 WTO 가입은 최대교섭상대국인 EU와의 양자간 교섭을 남겨두고 있으나, 금년 내에 최종 합의에 달할 것이 확실시 되고 있다. 이와 관련 최근 일본의 마루베니가 현지 조사 결과를 토대로 중국의 WTO 가입영향을 분석한 결과를 요약 발표했다.

이번 조사에서 인상 깊었던 점은 '중국은 WTO 가입을 계기로 구조개혁을 실시한다.'는 강한 자세를 나타낸 점이라 할 수 있다. 국영기업과 농업 등에 대한 보조금을 장기적으로 지속할 만큼의 재정면의 여유는 없으며 한편으로 국내 기득권층의 저항을 감안하면, 개혁을 '내압'으로 실행해 가기는 어려운 점이 있었다.

그래서 WTO라는 '외압'을 이용해 구조문제를 해결할 수밖에 없다. 그러나 중국이 자국의 경제시스템을 개혁하겠다는 의지가 명확한 이상 WTO 가입이 단기적으로 '큰 시련'이기는 하나 중장기적으로는 '큰 기회'가 될 가능성이 높다.

향후 무역, 투자면의 변화는 주로 3가지로 축약될 것으로 예상된다. 첫째는 중국에 최혜국대우가 공여되기 때문에 대중 수입수량한도가 삭감 내지 철폐되거나 수입 관세인하 조치가 취해질 것이라는 점이다. 이에 의해 중국의 섬유제품과 경공업제품 등 노동집약형 상품의 수출이 증가될 것으로 예상된다.

둘째, 중국 스스로의 관세인하로 중국의 수입이 증가할 것이라는 점이다. 특히 화학제품, 철강 등 소재는 외국산에 대한 수요가 크기 때문에 그 효

과도 작지 않을 것으로 보인다.

한편 자동차, IT제품 등은 현지 생산용부품과 수입제품 쌍방에 관세인하의 효과가 나타나기 때문에 현지생산품과 수입제품간의 경합이 치열해지므로 외자계 메이커는 현지생산과 대중 수출을 구분하는 전략을 보다 철저히 해야 할 것으로 생각된다. 현지 생산에 주력하게 되면 제품보다는 오히려 부품의 수입이 증가하는 결과를 초래할 것이다.

세 번째는 외자에 대한 규제가 완화되기 때문에 전기통신과 유통 등 서비스분야 진출이 유리해진다. 다만 이 분야에서는 중국의 국내시장에 대한 역세가 필요해지므로 외자 단독보다는 개인정보에 정통한 중국 현지기업과의 제휴가 필요할 것이다.

중국의 WTO 가입에 따라 중국에 대한 수출과 투자기회가 증가하게 될 것으로 전망되나 그 속도에 대해서는 신중한 전망이 더 많은 것으로 나타나고 있다.

그 이유로는 첫째, 대외개방이 3~5년에 걸쳐 단계적으로 실시되기 때문이다. 사회적인 마찰을 회피하기 위해 중국이 개도국대우로 가입을 고집한 이유도 여기에 있다. 이 조정기간 동안에 중국 기업이 경쟁력을 확보한다는 것이다.

둘째, 외자진출에 대해서도 '허인가권을 교묘하게 행사하면서 실질적으로는 외자진출을 방해할 가능성이 있다'는 의견도 많다. 국내법의 정비, 정책결정의 투명성 등은 일조일석에 되는 것이 아니기 때문에 제도면의 개선에는 상당 기간이 소요될

● 중국의 WTO 가입에 의한 주된 영향

가입 후의 변화	결 과	플러스, 마이너스 요인	주 산 업
차별적 대우 철폐	수출증가	생산 증가, 고용 증가	섬유, 경공업제품
관세인하	원료, 부품 코스트 하락	가공, 조립기업의 코스트 저하로 가격 하락, 수요 증가	식품, IT기기, 자동차
	수입증가	구조개혁압력이 발생, 경영효율화가 진전	자동차, 소재
	수입증가	국내생산이 감소해 실업증가	농산물, 소재
투자장벽의 경감	투자유입, 노하우 이전	고부가가치화, 서비스가격의 인하가 실현	유통, 은행, 정보통신 서비스
	투자유입	국내기업의 경쟁력 취약, 도태개시	유통, 정보통신서비스

것으로 전망된다.

셋째, 중국에 투자하는 기업 측에도 문제가 있다. 예를 들어 외국은행에 대해 중국기업과 개인용 위안화업무가 개방되어도 '위안화 조달이 용이하지 않은데다 융자선은 외자 또는 우량기업 중심이 될 수밖에 없어 국내업무를 급속하게 확대하는 데는 장애가 될 것'이라는 의견과 '유통과 정보통신서비스 분야에서는 적절한 파트너 물색이 가능한지가 문제'라는 분석도 나오고 있다.

이처럼 외국기업 입장에서 보면, WTO 가입효과를 단기간에 과도하게 기대하는 것은 적절하지 않은 것으로 평가되나 향후 소위 '중국시스템'이 서서히 변화되어 비즈니스 기회가 확대될 가능성은 높다.

WTO 가입의 혜택은 미, 일, 유럽, 아시아 기업에 동등하게 돌아가게 되므로 기업간 경쟁이 한층 격화될 것이라는 점도 유의해야 할 것이다.

㉔ 전선업체, 주력품목 변경 확실시

일본 대규모 전선업체들의 脫전선으로의 노선 변경이 한층 분명해지고 있다. 대규모 6개사 가운데 하위 쇼와전선과 미쓰비시전선공업이 잇따라 3개년 中期계획을 발표했는데 양사 모두 비전선 부문으로의 이전을 강조했다.

미쓰비시전선은 전선사업에 대해 경우에 따라서는 사업전환도 고려한다고 전선사업으로부터의 철

수 의미를 나타내는 표현까지 사용했다. 작년 9월 중기계획을 발표한 히다치전선이나 머지 않아 공표할 후지쿠라도 사정은 크게 다르지 않다. 그러나 脫전선은 업계 특유의 전통체질로부터의 결별이라고 하는 무거운 과제가 기다리고 있다.

스미토모전기공업과 고압전력용 전선 사업통합을 결정한 히다치전선 사장은 지금까지의 업계 상

식으로는 생각하지 않았던 것으로 글로벌화를 위한 커다란 진일보라며 그 의의를 강조했다. 같은 업종끼리의 제휴가 당연한 시대에 있어서 전선공업은 서로간의 경쟁의식이 강하고 지지부진해 채편이 진행되지 않았기 때문에 더욱 그렇다.

통합하는 사업은 양사 사장이 적자라고 입을 모으듯 전력과 통신용 전선은 성숙에서 사양산업으로 몰락하고 있다. 인터넷 시대의 도래로 수요가 신장하고 있는 광섬유 케이블도 어렵기는 마찬가지다.

통신사업 확충을 목표로 하는 동경전력이 최근 전년비 25%나 저렴한 가격으로 1만km를 조달한 것이 밝혀져 각 전선업체에게 충격을 주었다. 당연히 그 가격 인하율은 또 다른 대규모 수요처인 NTT의 조달가격에도 큰 영향을 주었다. 이미 성장세라 할지라도 큰 이익은 바라볼 수 없다.

그렇지만 같은 업종의 다른 회사와의 제휴 카드를 끊기 어려운 업계 특유의 분위기 때문에 각사 모두 독자적으로 비전선 분야의 강화에 주력하지 않을 수 없는 사정이 있는 것이다.

물론 비전선으로의 이전도 그렇게 간단하지는 않다. 그 이유의 하나가 인력이다. 미쓰비시전선은 광부품사업 등 중점분야에 엔지니어 300명을 대규모 배치하지만 모두가 관리직 수준의 30대 전반

의 젊은 직원으로 중고령층 인재를 이동시키지 않고 있다.

System Integration(SI) 사업 확대를 추진하고 있는 쇼와전선도 인재가 적은 것이 고민이다. 어떻게 인재를 모을 수 있을까가 중기계획 달성의 열쇠라고 하는 것처럼 SI에 정통한 인재 확보에 골머리를 앓고 있다. 그 때문에 이 회사에서는 연봉제나 성과급 도입 등으로 기업체질을 바꿈으로써 우수한 인재 획득을 목표로 하고 있다.

그러나 성과주의 도입은 적자가 만성화하고 있는 앞으로의 신장도 예상할 수 없는 전선부문 종업원에 있어서는 역효과가 될지도 모른다. 쇼와전선 사장은 성과의 기준은 "개선율로 측정하며 전선 부문에서 비전선으로 이동할 수 있는 입후보 제도도 마련한다고 하지만 무언지 명확히 딱 자를 수 없다. 전선업계는 상당히 평등주의였다. 그렇게 평등해서는 경영자원이 움직이지 않는다. 이번 인사 제도는 그러한 반성하에서 마련되었다"고 정직하게 토로한다.

전선업체가 주시하는 탈전선 시장에는 이미 많은 경쟁상대가 존재하고 있다. 게다가 경쟁업체끼리의 제휴, M&A, 사업부문 분리 등 무엇이든 존재하는 시장이다.

도쿄전력, 6,000V급 주상용 기중 개폐기 개발

도쿄전력은 구조를 간략화하고 부품수를 줄여 부품의 교환을 쉽게 한 6천V주상용기중개폐기를 개발했다. 이 개발품은 개폐기구를 2점 단락에서 1점 단락으로 바꾸는 등 구조의 간소화를 도모했다.

동시에 이제까지 인입용으로서 300A기를 일률적으로 사용했지만, 대부분의 수용가가 100A로 대응할 수 있기 때문에 새로 인입전용의 100A개폐기 사양을 제정했다. 재료비의 저감이나 소용량의

도입으로, 현행대비 1~2할 정도의 원가절감을 기대할 수 있다. '99년 하반기부터 일부 점소에서 시험적용을 개시해 올해 말까지 모든 점소에 도입한다.

신형개폐기는 종래의 로터리 식 2점 단락의 개폐기구를 1점 단락으로 개선한 것이 최대 특징이다. 요구성능의 변경에 의해 부하개폐수를 종래의 100회에서 200회로 바꿨다.

현장의 사용실적을 토대로 구조의 간소화나 접촉자 구조를 개선한 결과, 부품의 재활용도 가능해져 무품점수를 줄였다. 수리할 때 전부 분해하지 않아도 푸싱등의 부품을 교환할 수 있는 구조로 개폐기용량에 관계없이 공용할 수 있는 부품도 채용하고 있다.

아울러 인입용은 대부분이 100A로 대응할 수

있기 때문에 최소용량개폐기로서 100A기를 새로 사양제정했다. 인입용 개폐기는 보통, 수요가설비에서의 부하 차단후에 조작, 전기가 흐르는 상태에서 개폐하는 기회가 적기 때문에 개폐수도 50회로 줄여 구조의 간소화도 도모했다.

인입용 기중개폐기의 경우, 현행 300A기에 비해 통상 약 25%, 강화내후형으로 약 18%의 재료비의 원가절감이 가능하다. 선로용기중개폐기로도 현행대비 재료비에서 11~17%의 원가절감 효과를 기대할 수 있다.

'99년 하반기에 가나가와, 다마의 두 지점에서 약 200대를 시험 적용해 올부터 모든 점소에의 전개를 추진하고 있다. 올 상반기는 신설이나 교환 수요의 반수에 해당하는 약 4천5백대 정도를 배치한다.

일본, 원전용 180만kW급 터빈 발전기 개발

일본이 최근 원전용 180만kVA급 터빈발전기를 개발, 상용화를 준비중인 것으로 나타났다.

일본 주요 전기기자재 제작사인 미쓰비시사는 최근 차기 원자력발전소용으로 180만~200만 kVA급 대용량 터빈발전기의 설계·제작기술을 확립 및 각종 검증시험을 거쳐 기술적인 문제도 해결하여 건설 계획중인 180만kVA급의 원전에 적용할 것으로 알려졌다.

미쓰비시 전력·산업시스템 사업부에 따르면 구조를 간소화하고 신뢰성과 품질을 안정시킨다는 것을 개발원칙으로 우선 대용량화 기술을 중심으로 한 4극 터빈발전기의 요소기술을 개발했다고 밝히고 원전에서는 높은 신뢰성이 요구되기 때문에

기본적으로는 화력용 대용량기 등에서 실적을 쌓은 기술을 적용했다고 덧붙였다고 일본 전기신문 최근호는 보도했다.

특히 미쓰비시는 신뢰성 검증이나 실물로 확인할 수 없는 특성의 검증을 위해 실물과 동일한 단면으로 축 길이가 4분의 1 정도 단축된 모델 발전기를 새로 제작해 회전시험, 통전시험 검증을 실시한 것으로 알려졌다.

미쓰비시의 원전용 100만kVA 이상의 터빈발전기 제작실적은 130만kVA급 3대, 131만kVA급 4대로 현재 대만 수출용으로 160만kVA급의 터빈발전기를 제작중에 있다.

또 화전용의 경우 공기냉각 터빈발전기로는 세계

최대급인 25만kVA 발전기를 계열사인 마쯔비시 중공업의 가스터빈용으로 출하한 것으로 나타났다.

도시바, 중국과 진공차단기 합병회사 설립

도시바는 최근 발전소나 변전소, 공장 등에서 사용되고 있는 진공차단기를 제조·판매하는 합병회사 '寧波東芝華通開關設備有限公司'를 중국 浙江省 寧波市에 설립한다고 발표했다.

寧波華通電器集團有限公司와의 공동출자로 이번 달에 설립, 8월부터 조업을 개시한다. 중국시장에 있어서의 2만2천V 진공차단기를 연간 2,000대 이상 생산할 계획이다.

점진적으로 생산규모를 늘려 2004년에 15억엔의 매출고를 확보한다는 목표를 세우고 있다.

중국에서는 1998년부터의 3년간에 총투자액 3조6천억엔에 달하는 송변전망의 정비를 준비중이다.

이에 따라 진공차단기의 시장도 급속히 확대되

어 1만2천V 제품의 수요는 연간 7만대에 달하고, 앞으로도 연평균 10% 이상의 성장이 예상되어지고 있다.

도시바는 이러한 수요를 노리고 합병회사를 설립, 사업확대를 도모하게 된 것이다.

합병 상대인 寧波華通은 스위치기어 유력메이커의 하나로 도시바와는 1998년부터 진공차단기의 설계·제조에 관한 기술제휴를 맺어왔다.

합병회사의 자본금은 약 9,200억엔. 도시바가 41%, 東芝中國社가 10%, 寧波華通이 49%를 출자한다.

도시바의 중국에 있어서의 중전기기의 제조거점은 1995년에 설립된 '常州東芝變壓器有限公司'에 이어 이번이 두 번째 건이다.

중국, 청두 경제기술개발구 세금우대 정책

최근 국가급 경제기술개발구로 승격된 중국 사천성 청두 경제기술개발구는 국내외 업체의 투자 유치를 위해 10가지 세금우대정책을 발표했으며 주요 내용은 다음과 같다.

- 외국 투자 생산업체는 15% 세율의 소득세를 징수한다. 경영기간이 10년 이상인 기업은 최초 이익년도부터 첫해와 두 번째 하는 기업소득세를 면제하며 세 번째 해부터 다섯 번째 해

까지는 50%를 면제한다.

- 신규 설립 첨단기술 업체에 대해서는 15% 세율의 소득세를 징수한다.
- 수출제품의 생산에 소요되는 원자재, 부속품 및 포장물 등에 대해서는 관세와 수입시의 증치세를 면제한다.
- 외국투자기업과 외국기업은 도시유지 건설세를 면제하며 삼자(三資)기업은 경작지 점용세를 면제한다.

- 를 면제한다.
- 중외합자기업에 대해서는 부동산세, 토지사용세, 자동차, 선박 번호판 사용세를 8년 동안 면제한다.
- 신규 설립된 정부 중점 제조업체는 투자생산 일로부터 2년기간 지방 세무국에 납세한 증치세의 50%를 환급해 생산발전에 사용케 한다.
- 외국투자 수출기업은 규정에 따라 면세, 감세기간이 만기된 후 당해연도 생산제품의 70%

- 이상을 수출시 11%의 기업소득세만 납세한다.
- 개발구에 투자한 기업은 2000년 1월 1일부터 잠시기간 고정재산 투자방향 조정세를 면제한다.
- 신규 설립된 정부 중점 공업기업은 투자생산 일로부터 첫해와 두 번째해는 龍驛개발구 세무국에 납세한 전액을 환급하며 세 번째해부터 다섯 번째 해까지는 50%만 납세한다.

독일 전력업체 지멘스社, 북한 SOC사업 참여의사 표명

전력업체로 알려진 지멘스가 북한 사회간접자본(SOC) 확충사업 참여의사를 표명했다.

지멘스코리아 권터 슈스터 사장(한독상공회의소 회장)은 지난달 25일 서울힐튼호텔에서 가진 기자간담회에서 분위기가 조성되고 북한지역에서 대규모 SOC사업이 시작되면 삼성, 현대, LG 등 한국 대기업들과 공동으로 사업에 참여할 의사가 있다고 밝혔다.

그러나 슈스터 사장은 현재까지 구체적인 제안을 받은 사실은 없다며 정치적 상황이 바뀔 수도 있어 당장 사업타당성을 타진하기는 이르다는 점

을 강조하고 경험은 정치와는 무관하게 확대되는데 바람직하다는 견해를 밝혔다.

또 슈스터 사장은 지멘스가 1930년대 북한에 수력발전소를 건설한 바 있어 북한에서의 사업이 처음이 아니라며 현재도 가동중인 것으로 알려진 이 설비는 독일통일의 전례에 비춰볼 때 상당히 노후화돼 있을 것이라고 밝혔다. 한편, 지난 60년대 우리나라에 진출한 지멘스는 발전·송전 등 전력설비 이외에 산업설비·통신·운송·의료장비 그리고 전자부품과 조명사업도 벌이고 있는 상태다.

미국, 광섬유 수요급증

광케이블의 핵심 소재인 광섬유 수요가 급증하고 있다.

미국 통신산업협회와 다중매체통신협회가 공동으

로 조사해 최근 발표한 자료에 따르면 미국의 광섬유 수요는 '90년에 41억달러 규모였으나 '98년 120억달러 '99년에는 146억달러로 늘어 지난 10

년간 3배 이상 증가한 것으로 나타났다.

2001년에는 210억달러, 2002년에는 250억달러로 전망돼 향후 3년후에 '99년 대비 2배 정도 증가할 전망으로 가히 폭발적 수요증가 현상을 나타내고 있다.

광섬유의 폭발적인 수요증대 이유는 지역 및 장거리 전화회사들이 기존의 전화선을 대체하는 새로운 매개체로 선택했으며 광섬유가 더 넓은 대역과 빠른 송수신 속도를 가지고 있어 새로이 개발되는 기술에 합당한 것으로 조사됐다.

소비자 편에서도 광대역서비스를 받기 원하는 요구가 계속 증가하고 있으며 비즈니스와 커뮤니케이션 도구로 사용하는 인터넷 사용 의존도가 계속 증가하고 있어 더더욱 광섬유의 소비증가 전망은 대단히 높은 것으로 나타났다.

이러한 수요증가에 따라 광섬유가격도 상승해 배어 싱글 모드의 경우 '99년 3월 가격이 '97년 1월보다 20% 이상 상승한 것으로 나타났다.

광섬유를 설치하는 추세를 살펴보면 내부교환장

치회사는 '99년에 비해 85.5% 증가해 450만 마일을 설치했는데 이것은 지난 '95년에 비해 15배나 증가한 것이다.

케이블회사들의 광섬유 설치는 '99년에 12.3% 증가했는데 이는 '98년의 10.3%의 증가율보다 다소 높은 것이다. 케이블회사들은 '99년에만 260만 마일을 설치했으며 전체 광섬유 설치량의 약 22%를 차지하고 있는 것으로 조사됐다.

광섬유의 설치분야 중 가장 큰 폭의 성장률을 나타낸 것은 지역 교환회사로 이제는 상업용뿐 아니라 주거지역에까지 설치하고 있어 '99년에 33만 2천마일에서 2003년에는 220만마일로 증대할 것으로 전망되고 있다. 이러한 증가율을 매년 61% 이상의 증가율로 기록될 것이다.

한편, 광섬유의 수요증가로 인해 관련장비의 수요도 증가하고 있는데 '99년에는 122억달러에서 매년 23.1%씩 증가해 2003년에는 280억달러 규모로 성장할 전망이다.

파나마, 광케이블시장 급속 확대

파나마 주요 통신업체들의 주요 지역 광케이블 설치가 계속 확대되고 있어 우리 관련 수출기업들의 관심이 요망된다.

현지 통신업체인 Cable & Wireless은 지난해 1,191km의 광케이블을 수입해 파나마시에 설치했다.

이어 금년에는 약 4천만달러의 광케이블을 구매해 파나마시는 물론 인구밀집지역에 광케이블 설치 공사를 계속 확대할 계획이다.

또한 '98년 인터넷 사용이 본격화된 이후 인터넷과 케이블TV 서비스를 제공하는 Cable Onda도 연간 300Km의 광케이블을 설치하는 등 파나마 통신기반시설에 대한 투자가 급속도로 확대되면서 광케이블 수요가 수년간 지속적으로 높은 신장세를 보일 것으로 예상된다.

이와 같이 광케이블 설치공사가 계속되고 있는 것은 디지털통신, 인터넷, 위성통신 및 무선통신 등의 발달로 정보전달 속도와 효율성을 높이기 위

한 광케이블 설치가 필수적인 상황인데다 파나마 정부가 통신산업을 민영화하면서 파나마 통신시설 현대화를 위한 투자확대를 매각조건으로 했기 때문이다.

현재 파나마에 주로 공급되고 있는 광케이블은 AT&T, 에릭슨, 알카텔사 제품이며 한국산의 경우 L사가 '99년 파나마 통신업체인 Cable & Wireless사에 납품했으나 파나마의 높은 습도를 견딜 수 있도록 특수 처리하지 않은 제품을 수출해 클레임이 제기됐다.

이와 관련 Cable & Wireless사 구매책임자는 우리나라가 충분히 생산이 가능한 제품임에도 불구하고 무성의한 수출로 한국산 광케이블에 대한 이미지가 많아 훼손되었으나 가격과 조건이 맞는다면 한국산 수입을 검토하겠다고 밝히고 있어 재진출 가능성은 높은 편이다.

현재 최대 수요처인 Cable & Wireless사에 따르면 현재 보유하고 있는 광케이블은 7만5,517km이며 이중 단지 1천km만이 Nodo Modo ITUG-652 제품으로서 향후 이 제품을 가장 많이 구매할

계획이다.

아울러 EU의 자금 지원으로 수행되는 Panama-Aguadulce, 그리고 파나마와 콜롬비아 그리고 베네수엘라를 연결하는 Proyecto Cable Panamericano 등의 해저 케이블 공사도 현재 추진되고 있어 앞으로 광케이블 수출 전망은 매우 밝다.

※ 주요 구매기관 연락처

○ Direccion de Operaciones de La Red Cable & Wireless, Panama S.A.

Tel : 507-264-9038

Fax : 507-265-6486

E-Mail : ramon.soto@cwpanama.com

Contact : Mr. Ramon Soto, Director

○ Purchasing Manager

Tel : 507-206-7583

Fax : 507-206-7585

E-Mail : rmccollins@cableonda.com

Contact : Mr. Rodrigo McCollins

덴마크, 동력톱 수입 급증세

덴마크는 동력톱 생산업체가 없는 관계로 국내 수요 전망을 수입에 의존하고 있다.

덴마크내 전기코드를 사용하는 동력톱의 연간 수요량은 '98년 약 4만2천개로 '97년에 비해 240%의 수입 급증세를 나타냈다.

동력톱 소비자들은 제품 선택시 주요 고려요인으로 사용상 안전성, 진동 및 소음정도를 가장 중요시하고 있으며 전문적인 기술자일수록 구매시 이

러한 요인을 더욱 중요하게 고려하고 있다.

일반가정용으로 사용하는 제품 특성상 제품의 무게가 비교적 가벼운 제품이 선호되고 있으며 일반적인 제품의 무게는 4.1~6.9kg까지의 제품으로 톱의 길이는 28~38cm, 모터 1,200~1,600W가 시중에 판매되고 있다. 색상면에서는 Red, Yellow, Green 계통의 색상이 특히 선호되고 있다.

● 수입실적

(단위 : D.Kr. 천, 개)

국 별	1997		1998		1999	
	수 량	금 액	수 량	금 액	수 량	금 액
벨기에	1,493	2,066	343	524	1,507	2,385
화란	-	-	12,785	3,537	17,494	4,029
독일	81,630	19,972	80,823	40,482	85,305	38,439
스웨덴	14,112	4,459	31,734	8,972	12,966	4,972
스위스	1,146	923	1,057	501	1,156	935
중국	6,825	811	5,905	1,043	21,190	3,106
일본	471	555	160	201	1,687	1,228
대만	207	312	1,043	840	21,339	837
총계	107,718	30,769	135,719	57,478	163,791	56,908

[자료 : 덴마크 통계국]

* US\$ 1 = D. Kr. 6.6086(97), 6.6970(98), 6.9762(99)

제품 소매가격은 제품에 따라 다르며 일반 가정용으로 주로 사용되는 제품의 경우 가격대는 D.Kr. 1,298~2,906 수준에 판매되고 있다. 겨울이 길고 여름이 짧은 덴마크의 기후 특성상 봄시즌을 이용한 정원가꾸기에 많이 사용되므로 4월 이후 휴가시즌에 주로 구매되고 있다.

덴마크는 '97년 D.Kr. 3,076만9천, '98년 D.Kr. 5,747만8천, '99년 D.Kr. 5,690만8천의 수입실적을 기록했다. 독일이 최대 수입대상국으로 '99년 D.Kr. 3,843만9천을 수출해 덴마크 전체 수입시장의 68%를 차지했으며 스웨덴, 화란 등이 제2위 그룹을 형성하고 있다.

동력톱은 중량제품인 관계로 수송비용이 높아 한국을 비롯한 동남아에서 수입을 꺼리고 대부분 유럽내에서 수입이 이루어지고 있다.

일반적으로 덴마크를 비롯한 스칸디나비아 3국은 인구가 적고 시장이 협소해 스칸디나비아 국가 또는 EU 국가의 수입상으로 하여금 스칸디나비아

3국을 공동으로 관리할 수 있도록 에이전트십을 부여하는 것도 바람직한 방법이다.

동력톱 수입시 1.7% 수입관세가 부과되며 GSP 특혜관세 예외품목이며 덴마크에서 판매되는 모든 제품에는 25%의 부가가치세가 부과된다. 쿼터(할당량)는 없다.

※ 바이어 리스트

- Makita Elvaerktoj
Sandovej 11, DK-8700 Horsens, Denmark
Tel : (+45) 7625 4400
Fax : (+45) 7625 4401
Contact : Ms. Susanne Langhoff
- Gardena Denmark A/S
Bejlerholm 10, DK-9400 Norresundby, Denmark
Tel : (+45) 9632 1300
Fax : (+45) 9819 3266

Contact : Mr. Jens Bindslev
 ○ Elektro Nico I/S
 Vandvaerksvej 8, DK-8900 Randers,
 Denmark
 Tel : (+45) 8642 2311
 Fax : (+45) 8642 2315
 Contact : Mr. Benny Nicolaisen

○ Niels Moller Maskiner Odense ApS
 Stenhuggervej 26, DK-5230 Odense M,
 Denmark
 Tel : (+45) 6615 8808
 Fax : (+45) 6593 1008
 Contact : Mr. Niels Moller

오만, 전력인프라 확충 본격화

오만정부가 최근 들어 전력인프라 확충 사업을 활발히 추진하고 있다. 수전력성(MEW : Ministry of Electricity & Water)은 오랫동안 미뤄져 왔던 바르카(Barka) 발전소 및 담수설비(Barka Project) 개발 계획을 확정하고 IPP(Independent Power Project)업체 선정을 위한 입찰 계획을 발표했다.

이로써 금년초 입찰 결정된 Salalah 발전소, 현재 추진되고 있는 Al Kamil 발전소, Sharqiya T/L(Transmission Line) 등과 함께 전력사업 개발이 한층 본격화 될 전망이다.

이번에 실시하는 바르카 발전·담수설비 개발사업의 1단계는 400MW 발전소 건설, 일산 1,400만갤론의 담수플랜트 건설과 132kV T/L 공사 등으로 약 7억달러 규모로 추정된다.

발표된 입찰일정은 오는 6월 28일까지 입찰서 구입, 2000년 8월 21일까지 입찰서를 제출케 되어 있으며 입찰서 구입비는 RO 1,500(4천달러)이다.

IPP 사업은 정부가 직접 투자하지 않는 일종의 민자유치사업으로 선정된 개발자(IPP업체)가 투자자금을 조달해 발전소 등을 건설, 운영하고 생산된

전력은 정부에 파는 방식으로 투자자금을 회수하게 된다.

통상 입찰을 통해 가장 저렴한 개발비와 전력료를 제시하는 외국인 등 민간기업을 개발자로 선정하게 된다. 이번 바르카 프로젝트는 BOOT(Build-Own-Operate-Transfer) 방식으로 추진되며 25년의 운영기간이 주어진다.

■ 입찰서류 구입 및 제출처

○ Tender Board
 P.O. Box 787, Postal Code 133, Sultanate of Oman
 Tel : (968) 602583
 Fax : (968) 602063
 Contact : H.E. Juma Ali bin Juma Al Juma Secretary General of Tender Board

■ 프로젝트 주무부처

○ Ministry of Electricity & Power(MEW)
 P.O. Box 105, Postal Code 112, Sultanate

of Oman

Tel : (968) 600999

Fax : (968) 605367

Contact : Mr. Mohd. Redha Hassan Ali
Director, General, Directorate
General of Electricity

바르카 프로젝트는 2010년까지 1,800MW 발전과 일산 5,600만갤론의 담수설비로 확장할 계획으로 있어 총투자 10억달러 이상이 소요되며 오만 최대 발전·담수설비로 자리매김을 하게 된다. IPP업체 입찰에는 AES, EnBW AG, National Power, PSEG, Tractebel 등 미국, 영국, 벨기에 등 선진국 전력회사 및 전문 Developer 등이 참가할 것으로 보인다.

이 부문의 개발경험이 적고 투자여력이 충분하지 않은 우리기업으로서는 IPP업체 입찰에 직접 참가하기 보다는 IPP입찰에 참가하는 외국기업과 컨소시엄 구성, EPC(Engineering, Equipment & Contracting) 부문에 참가하는 것이 바람직하다.

EPC 금액은 총투자금액의 약 50%가 될 것으로 보이며, 발전·담수설비분야에서 우리기업이 상당한 경쟁력이 있는 것으로 평가되고 있으므로 입찰참가가 예상되는 외국전문기업들과 발 빠른 협력이 요망된다.

전국적으로 31개 발전설비에 1,794MW 시설용

량을 갖추고 있지만 대부분 디젤유를 원료로 하는 노후, 소규모 시설이며 또한 전력망이 제대로 구축되어 있지 않아 연생산은 800MW 수준이다.

전력부족을 해소하고 야심찬 공업화 계획에 따라 예상되는 전력수요 급증에 대비하기 위한 전력 인프라 개발사업이 국왕의 직접적인 관심속에 진행되고 있다.

환경보호와 가스자원 활용 측면에서 기존 디젤 발전소 대부분이 가스터빈 발전소로 대체된다. 외국 컨설턴트사에 국가 전력사업 마스터플랜 작성을 의뢰했으며, 기존 발전시설의 민영화 추진과 함께 신규 대형 발전프로젝트는 모두 IPP사업으로 추진할 계획에 있다.

지난 2월에 약 2억5천만달러, 200MW 규모의 살라라(Salalah) 발전소 건설에 미국 PSEG GLOBAL과 10여개 로칼업체로 구성된 Dhofar Power Consortium(DPC)이 IPP업체로 낙찰되었다. 살라라 발전소는 기존의 50MW짜리 디젤 발전소를 대체하는 것으로 2002년에 완공 예정이다.

또한 250MW 규모의 Al Kamil 발전소 IPP 입찰이 지난 5월 1일 마감되어 AES, National Power 등 7개 컨소시엄이 입찰서를 제출, 현재 관련부처가 각 컨소시엄의 제출된 입찰서를 평가중에 있다.

루마니아, 수출산업 호조 전망

EU가 2000년부터 발칸지역 국가에도 EU 가입 조건 충족을 돕기 위해 경제체질개선과 재건을 하

도록 막대한 돈을 풀기 시작하고 있다.

루마니아의 경우 EU는 2000~2006년 기간중에

약 48억달러의 무상원조가 배정되어 있다. 이와는 별도로 유럽투자은행은 매년 5억1천만달러 정도를 차관제공 한도로 설정해 놓고 있으며, 유럽개발은행도 러시아 다음으로 대규모 투자를 하고 있는데, 2000년에 1억5,300만달러를 배정하고, 내년에는 배정액을 더욱 확대할 계획이다.

루마니아는 최근 3년동안 개혁·개방정책을 추진해 외국기업이 투자하기 유리한 시장으로 바뀌고 있고, 경제도 회복기로 돌아서고 있으며 주력시장인 EU 등 서유럽시장이 금년에는 순조로운 성장이 기대됨에 따라 저임금을 바탕으로 의류, 신발, 전자 등 임가공 수출산업이 호조를 보일 것으로 전망된다.

따라서 우리업체의 이들 임가공산업의 수출용 원부자재 수출 기회가 늘어날 것으로 기대된다. 또한 도로·통신·철도·전력 및 가스, 환경 등 인프라 개체 수요가 급증하고 국영기업 민영화 가속화로 국제입찰기회가 확대되면서 이들 분야의 진출이 유망시 된다.

루마니아시장은 연간 수입규모가 100억달러 시장인데다 저임금과 세계 2대 시장인 유로지대(Euro Zone)시장과의 지리적인 인접성, 서유럽 및 중부유럽국가(체코, 폴란드, 헝가리 등 7개 회원국), 터키와 자유무역협정 이점을 살려 의류·신발·전자 등 저임금 임가공산업이 점차 주요 수출산업으로 부상되고 있어 수출용 중고급품 원부자재에 한국산의 수요가 증가하고 있다.

루마니아산업은 높은 에너지 및 자원낭비형 중화학산업구조가 특징인데다 기술수준 및 시설이 낙후되어 플라스틱원료, 중고급 철강판 및 건축자재, 섬유원료 및 사, 절전형 및 에너지절약형 장비, 단열재 등 건축자재의 시장개척 여지가 높다.

인구의 약 5%로 추정되는 고속소득층은 고금리와

각종 세제의 맹점으로 가처분소득이 증가하고 있다.

이들은 대형 TV, 룸에어컨, 대형 냉장고, 중형 이상의 자동차, 시설자체방범을 위한 경보장치 등 홈시큐리티시스템, 인테리어, 의류 및 신발, 안경, 시계 등에서 외국 유명브랜드를 선호하는 신분과 시적인 소비행태를 보이고 있다.

이들 부유층과는 달리 1인당 연간 GDP 1,500달러대의 루마니아 서민은 가격위주의 구매성향을 보이고 있어 소득계층별 시장차별화가 필요하다.

서민층이나 저소득층은 의류, 신발, 가정용품 등에서 중동산, 중국산 저가 의류나 중고품, 밀수품을 주로 이용하고 있다.

생활수준 및 식문화 변화로 펩칩 등 플라스틱 원료, 포장재료, HDPE/LDPE, 플라스틱, 성형기계, 중고 금형 수입수요가 높다.

여성의 권익신장, 생활고 때문에 맞벌이 부부가 크게 증가하고 있으며, 많은 사람들이 야간부업을 하고 있을 뿐만 아니라 1가구당 1자녀가 정착단계에(가구당 자녀수가 1.6명 수준) 있다.

따라서 시간이 부족한 맞벌이 부부를 위한 생활 편의용품, 하나뿐인 자녀를 위한 어린이용품, 가족 건강에 대한 관심증가로 위생용품, 의약품수요가 증가하고 있다. 일회용 주사기, 혈액백, 수술용품, 초음파진단기, 혈압측정기 등 의료기기 등이 일례이다.

루마니아 의류산업은 루마니아 전산업의 종업원 월평균 총소득이 152달러에 불과한 저임금과 비교적 온순한 노동문화, 유럽시장과의 지리적 인접성으로 이탈리아, 프랑스, 독일 등 서유럽 의류업체의 주요 하청생산기지가 되고 있어 직물, 섬유사, 공업용 재봉기·다리미 등 봉제라인, 넥타이용 원단, 신발부자재 수입이 크게 늘어나고 있다.

인터넷이 본격적으로 보급될 조짐을 보이고 있어 휴대폰 충전기, 케이스 등 휴대폰 부품 및 액세서리 컴퓨터 부품 및 액세서리, 전화기부품, 통신부품, 광케이블, 케이블 커넥터 등의 수요가 일어나고 있다.

루마니아인들은 인구 8명당 승용차 1대를 보유하고 있으며 젊은 전문직 직장여성의 최대 꿈이 소형자동차를 구입한다고 말할 정도로 자동차에 대한 관심이 높다.

상수 및 도시가스관 및 밸브, 중앙난방장치, 전화기(키폰), 휴대폰, 통신케이블 및 통신기기부품, 컴퓨터 및 주변기기, 교통신호 및 관제시스템은 물

론 루마니아 시장점유율이 2위인 한국산 승용차 부품의 대체수요가 많다.

유통혁명이 점차 일어나고 있고 루마니아 정부도 유통구조 현대화 및 질서확립을 위해 현금등록기, 전자저울의 사용을 업종 및 매출규모에 따라 의무화하고 있어 수요가 높다.

빈부격차 확대와 치안이 점차 불안해짐에 따라 CCTV/도난경보기, 자물쇠(키, 카드), 자동차경보기 수요가 높으며 아파트 대부분이 노후되어 있어 소용량 엘리베이터, 아파트내부시설 개보수 관련 자재수요가 증가하고 있다.

국제유가급등! 에너지는 달려입니다.

