

電力機資材 對日 진출 교두보 마련 — 對日 수출촉진단, 東京·關西·中部電力과 상담회 —

일본전력회사의 엔高에 따른 해외 기자재 조달 수요에 적극 대응하고 韓·日 전력업계간의 정보교류를 위해 지난 9月17일부터 23일까지 일본의 東京·關西·中部電力에 파견된 “대일전력기자재 수출촉진단”이 만족할 만한 성과를 거두고 돌아왔다.

振興會 이회중 회장을 단장으로 현대 중공업, LG산전, 대성전선 등 국내 메이커 24개사와 통산부, 전선공업 협동조합, 한국전력공사, KOTRA 관계자 등 총 43명으로 구성된 이번 대일 전력기자재 수출 촉진단은 각 기자재별 국제조달팀, 기술팀과 개별적으로 상담은 물론 각 전력회사의 개요와 향후 구매계획 등의 설명회를 통해 한국산 기자재의 對日 직수출 가능성을 모색했다.

국내업체 관계자들은 일본전력수요의 약 3분의 1을 차지하고 있는 도쿄전력측이 한국으로부터 최초로 미션단을 초청, 상담에 응한 점을 중시해 사전에 철저하게 준비한 카달로그, 기술사양서 등을 보여 주면서 회사개요, 생산제품별 특징, 사양, 국내판매실적, 수출실적 등을 설명하고 도쿄전력이 국내업체가 생산하고 있는 제품과 동일한 제품을 직접 또는 간접(도쿄전력 등록업체)으로 조달하고 있는지 여부를 확인했다.

특히 이번 상담회는 국내 24개 참가업체의 규모, 생산품목을 고려해 ▲차단기, 개폐기, 변압기그룹 ▲전선, 케이블 6kV미만그룹 ▲화력, 원자력 등 電源그룹 등 4개분야로 나눠 일본전력회사 구매 및 기술담당자가 배석한 가운데 개최되었다.

도쿄전력측은 국내업체와의 상담시 국내업체 생산제품과 도쿄전력이 조달하고 있는 제품(부품)과의 차이를 비교적 소상하게 선명했으며 한국산 전력기자재가 도쿄전력이 규정해 놓은 기술사양, 품질, 성능 등과 부합할 경우 도쿄전력에 직접 납품할 것인지 또는 일본의 기존등록업체(메이커)를 통해서 납품해야 할 것인지에 대해서도 상담에 응하는 등 한국산 기자재의 조달에 상당한 관심을 보였다.

오사카에 있는 關西電力은 사전에 입수한 한국기업의 개요와 생산제품특성을 기준으로 국내업체를 6개 그룹으로 구분, 개별상담을 실시했다. 상담은 지상배전, 지중배전, 시스템, 송전, 변전 및 화력·원자력 등 6개 부문으로 나뉘 개최돼 총 33건의 개별상담이 이뤄졌다. 상담진행은 관서전력측의 각 부문별 구매담당자와 구매실 국제구매담당자가 배석해 한국업체의 회사현황과 제품설명을 들은 후 관서전력측의 의견, 요구사항 등을 전달하는 방식으로 진행되었다.

또한 관서전력의 현황 및 거래기준, 구매방침, 계약절차 등의 구매절차에 대해 상세한 안내를 받았으며 특히 관심있는 품목의 경우 단시일내에 재상담을 요청하는 적극적인 자세도 보여 국내기업의 진출가능성을 한층 높게 했다.

나고야에 있는 중부전력의 경우 지난해부터 對韓 전력기자재 구매에 대해 상당한 관심을 보여왔다. 특히 금년 4월에 자체구매단을 한국으로 파견해 국내업체와 상담한 바 있는데 최근에는 몇몇 국내업체와 구체적인 상담결실을 눈앞에 두고있다. 중부전력은 국내전력기자재 업체의 대일진출의 시발점이라고 할 수 있을 만큼 한국기업으로부터의 자재조달에 관심이 높다.

이번 상담회에서는 중부전력의 개요, 발전설비건설계획과 향후 구매조달계획 등이 구체적으로 설명되었으며 나아가 한국업체의 조달을 위한 업체등록, 규격심사 등의 절차, 그리고 각 생산제품별로 4그룹으로 나누어 상담이 이루어졌다.

일본 민간전력 10개사는 최근 진전되고 있는 엔高에 대응해 사내에 '수입확대위원회'를 설치하고 독자적으로 기자재조달 시장조사단을 해외에 파견하는 등 해외조달을 모색하고 있다.

이번 상담회 개최를 통해 입수한 도쿄전력에 등록된 일본메이커 현황, 도쿄전력의 품목별 기술 사양, 해외 기자재에 대한 사내 검사제도, 해외조달절차 등을 활용하고 향후 동종메이커간의 기술 및 정보교류를 보다 활성화할 경우 현재 전선, 철탑, 변압기 등 일부 품목에 국한되어 있는 전력기자재의 對日 수출은 더욱 늘어날 것으로 보인다.

이번 시장개척단은 도쿄전력과의 상담을 계기로 도쿄전력으로부터 이 회사에 등록된 '일본 메이커 600여개사의 리스트'를 입수해 국내업체에 제공했으며 도쿄전력의 해외자재 조달절차 및 국제조달창구 등을 파악해 국내업체가 개별적으로 도쿄전력과 접촉할 수 있는 계기를 마련했다.

다만 이들 전력회사는 국내업체의 구체적인 회사현황자료, 제품스펙 등을 제출하면 각 부문별로 기술적인 면과 A/S등을 검토한후 구매실에서 최종적으로 구매여부를 결정할 것이라고 하면서 최종구 매결정 까지는 많은 시간이 걸리겠지만 인내를 가지고 대응하면 적극적으로 구매를 검토하겠다는 입장을 보였다.