



Prospects in the Asia Pacific Region

By Michael MacMillan
Business Development Director Asia Pacific, Siebe Environmental Controls

In the past two to three years, North American ESCOs have been exploring the opportunities that lie in the Asia Pacific Region. In light of the recent market downturn within the tiger economies, particularly Hong Kong, Indonesia, Thailand, Malaysia, and Korea, as well as in markets like Japan, Australia, and Singapore, you might ask whether it is prudent to enter these markets at this point. In fact, if you are currently considering any of the Asian markets, you would be right to be cautious. However there are also opportunities. I will try to outline some of the problems and opportunities that ESCOs might encounter, but due to the limited space available I will focus on only two, Japan and Korea.

Japan is a country that most ESCOs would consider a reasonable opportunity, however, the pitfalls are numerous but not insurmountable. Apart from the obvious language issues, the normal process of acceptance for project approval is bottom up and consensus driven, so going to the top is often unappreciated and considered somewhat rude. The result is an increase in business development costs that can be extreme on a project by project basis. Secondly there is turmoil in the financial markets and most institutions are not jumping at the opportunity to finance ESCO projects, and why should they when the interest rates in Japan are not the most exciting for financiers. Another is the standards used in Japan are not the same as the U.S., one example is that the norm is 70 foot candles and the average Japanese office worker would like to keep it that way. Also, there are many major local players that have already moved to establish ESCOs, so they will be waiting. On the positive side, the Japanese government is supportive of performance contracting and the energy costs are reasonably high (at least until deregulation which is expected in the near future). The average Japanese engineer is well trained and the available technology is of

outstanding quality, although pricing will be an issue. You will not see too many three-year paybacks, even from lighting. The estimated market share will make most of you salivate, but I would suggest some serious time should be spent in assessing whether you should enter this market. Be prepared to spend some time (possibly two to three years or more to really get going). Korea is also an interesting market. It is a very high technology country and, as you know, several of its leading companies are household names in North America. What might surprise you is that the likes of LG, Hyundai, Samsung, and other Korean technology giants have already formed ESCOs. Many have completed projects and most have the engineering know how, capital, and equipment to slug it out with the best of us. The Korean Performance Contractors are supported through an excellent program set up by KEMCO (the Korean Equivalent to the U.S. DOE) and KEMCO is an enthusiastic and committed group. Most ESCOs will find products and technology that they are familiar with in Korea. However the Korean electrical system is 220 volt and standards are probably closer to European standards than those in the U.S., combine this with the language issues and the considered risk of offering finance (take a look at the recent currency movements) and many of you will probably adopt a wait and see attitude. I would suggest that Korea is a good opportunity for those that are prepared to invest before they receive profits. It is not a place for a quick buck, and given the U.S. dollar exchange with the won, it is hard to bring in the technologies the Korean ESCOs do not have. On a final positive note, KEMCO is providing some DSM monies to their pre-qualified ESCOs, but you have to invest in a list of equipment that includes renewables before you qualify. I will say that this is probably not the last you will hear about the ESCO industry in Korea. Who knows, it might be the next NAESCO trade mission.

외국인의 눈에 비친 일본 · 한국의 ESCO 시장 -

아시아 태평양 지역의 전망

글 ■ 미첼 맥밀란 (Siebe Environmental Controls 아 · 태평양 사업개발 부장)

과거 2~3년간, 북미 ESCOs는 아시아 태평양 지역에 잠재해 있는 기회를 탐구해 왔습니다.

일본, 오스트레일리아, 싱가포르 시장뿐만 아니라 특히 홍콩, 인도네시아, 태국, 말레이시아 및 한국이라는 거대 경제국이 당면한 최근의 경기 침체와 관련해서 귀하는 현 시점에서 이들 시장에 진출하는 것이 유리한지 질문할 수 있습니다.

사실상, 귀하가 현재 아시아 국가의 시장을 고려하고 있다면 신중한 것이 좋습니다.

그러나 아시아 시장에는 기회도 있습니다. 본인은 ESCOs가 직면할 수 있는 문제점과 기회에 대해 대략적으로 설명하고자 하지만 지면의 제약상 일본과 한국에 초점을 맞추고자 합니다.

일본시장, 메리트 많지만 신중해야...

일본은 대부분의 ESCOs가 큰 기회로 간주하는 나라이지만 함정이 많습니다. 그러나 그 함정은 극복할 수도 있습니다.

명백한 언어 문제는 별도로 하더라도 프로젝트 승인을 위한 일반적인 수용 절차가 하의상당 방식이고 여론 지향적이기 때문에 상부로 직접 가는 것은 종종 인정받지 못하며 무례한 것으로 간주되기도 합니다.

그 결과 프로젝트별로 사업 개발 비용이 크게 증가될 수 있습니다.

두 번째, 금융 시장에 혼란이 있어서 대다수 조직들이 ESCO 프로젝트에 투자할 기회에 뛰어 들지 않고 있다는 것입니다.

일본의 이자율이 자본가들의 흥미를 끌지 않는 현 시점에서 그렇게 할 이유가 없는 것입니다. 또 다른 문제는 일본에서 사용하는 규격이 미국의 규격과 같지 않다는 것입니다.

그 한 예가 70 피트 축광인데 대다수 일본 사무 직원들은 이 방식을 유지하고 싶어합니다. 또한, 이미 ESCOs 수렵에 착수한 주요 지역 회사들이 많습니다.

긍정적인 측면에서 일본 정부는 학력 향상 계약을 지원하며 에너지 비용이 상당히 높습니다(적어도 가까운 장래에 예상되는 규제 철폐까지는). 일본의 엔지니어들은 평균적으로 훈련이 잘 되어 있으며 가격이 문제가 되긴 하지만 가용 기술은 품질이 뛰어납니다.

조명에서도 그렇게 많은 3년간의 환불을 볼 수 없을 것입니다. 평가된 시장 공유를 보면 대부분의 사람들이 욕심을 내지만 귀하가 이 시장에 실제 진출해야 하는지의 여부를 평가하기 위해서는 신중하게 생각해야 합니다.

어느 정도의 여유를 가지십시오(실제 진출하려면 2~3년 또는 그 이상의 기간이 필요함).

한국시장, 장기적 무역기지로 투자유리

한국도 흥미로운 시장입니다. 한국은 고도의 기술 국가이며 알려진 바와 같이 몇몇 선두 회사들의 가전제품을 북미에서도 볼 수 있습니다.

놀라운 것은 LG, 현대, 삼성 및 한국의 다른 기술 주도 회사들이 이미 ESCOs를 조직했다는 것입니다. 많은 회사가 프로젝트를 완성했으며 대다수 회사가 우리와 경쟁할 수 있는 기술적인 노하우, 자본 및 장비를 보유하고 있습니다.

한국의 학력 향상 계약자들은 KEMCO(에너지관리공단)가 만든 우수한 프로그램을 통해 지원되며 KEMCO는 열정적인 전담 그룹입니다.

대다수 ESCO는 한국에서 익숙해진 제품과 기술을 발견할 것입니다.

그러나 한국 전기 시스템은 220볼트이고 규격이 미국보다는 유럽 규격과 유사합니다. 이와 함께 언어 문제, 재정 투자의 위험(최근의 통화 유통을 고려해볼 것)으로 인해 많은 사람들이 기다리면서 상황을 지켜보는 쪽을 선택할 것입니다.

한국은 이윤을 얻기 전에 투자할 준비가 되어 있는 회사들에게 좋은 기회가 된다고 생각합니다. 한국은 성급하게 진출할 시장이 아니며 원화에 대한 미국 달러 환율을 보더라도 한국 ESCO가 보유하지 않은 기술을 투자하기는 어렵습니다.

긍정적인 현상으로 KEMCO가 사전에 자격부여된 ESCO에 DSM 자금을 제공하고 있지만, 자격부여하기 전에 회복가능성이 있는 장비 목록에 투자해야 합니다.

그러나 이것이 한국의 ESCO 산업에 대한 최종적인 평가는 아닙니다. 한국의 ESCO 산업이 장래에 NAESCO 무역 기지가 될 지도 모르는 일입니다.