

특집 II

Middle East Electricity 2000 참가결과 보고

한국 전기공업진흥회
기술진흥팀 팀장 박병일

1. 참가배경 및 목적

가. 배경

- 최근 중동지역은 오일가격 상승에 따른 특수로 건설경기가 호황국면에 있으며 이에따른 중전기 기자재의 수요가 크게 급증하는 지역임. 특히 이라크는 석유금수조치가 해제됨에 따라 막대한 석유자금수입으로 국가 재건사업 및 전원 공급 시설을 크게 확충하려는 움직임이 있는 중 전기기 대규모 수주가 예상되는 지역임.
- 또한, UAE 두바이는 중동의 상계무역 중심지로 모든 제품의 중간 전초기지로 매우 중요한 상업 지역이며 동 지역에서 개최되는 중동 전기기기전은 세계유수 30여국의 중전기기 메이커가 한 자리에 모여 중동 중전기기 시장을 점검하는 기회로 우리나라 중전기기 제품을 홍보할수 있는 계기마련과 중동 바이어 확보를 위한 전시회로 예상됨에따라 적극적으로 참가를 추진함.

나. 목적

- 한국의 전기기기 제품 우수성 홍보 및 수출상담
- 중동지역 바이어와 상담을 통해 국산 중전기기 제품 진출가능 품목 발굴
- 중동지역 시장정보 조사 및 수집
- 수출시장 다변화 및 해외업체의 국내 투자유치
- 2000년 서울국제종합전기기기전 참가 및 참관 안내 홍보

2. 한국 홍보관 운용개요

- 기 간 : 2000년 2. 6 ~ 9(4일간)

- 장 소 : Dubai World Trade Center
- 주 관 : 한국전기공업진흥회
- 후 원 : 산업자원부, 대한무역투자진흥공사
- 참가규모 : 12개사 171 (19부스)
- 특전 : 참가한 중소기업에 한하여 참가비(업체 당 1부스 /400만원)를 정부에서 대한무역투자진흥공사를 통해 지원하였음.

〈 참가업체 및 상담실적 〉

(단위:미화 천불)

업 체 명	상 담 바이어수	상 담 금 액	계약체결 금 액	전 시 품 목
삼화기연 (주)	550명	850	400	Electronic Overcurrent Relays, Bag Case Simulator for Relays
오성기전(주)	220명	1,500	350	Auto Transfar Switch(ATS) Air Circuit Breakers(ACB)
(주)광명기전	400명	3,800	100	Vacuum Circnit Breaker(VCB) Load Break Switch, Surge Absorber
신정우산업	100명	3,300	-	Raditor for Oil Immersed Transformer
인택전기전자(주)	300명	4,450	500	Recloser, Wireless-Meter F.C.I
산일전기(주)	150명	1,000	-	Transformer
신한전기공업(주)	150명	1,200	-	Power Transformer
(주)크로스씨이티	100명	6,000	100	UPS, C.V.C.F
보국전기공업(주)	300명	1,950	-	Generators
대연전자(주)	350명	456	150	Power Protective Relay 패널 메타
현대중공업(주)	1,200명	30,000		종합 중전기기류
한국전기공업진흥회	500명	-	-	서울국제종합전기전 안내서 국산 중전기기 제품 소개 '98/'99 Korean Electrical Industry
계	4,320명	54,506	1,600	

3. UAE 전력사업 및 중전기 산업 동향

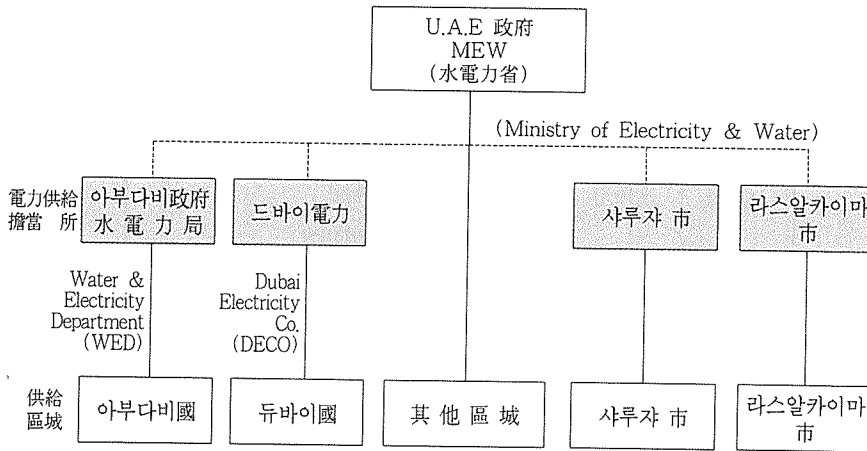
가. 전력사업 동향

- UAE는 7개 토후국으로 연합된 국가로 아부다비, 두바이, 샤루자, 라스알카이마 등 4개 지역은 각각 독자적인 전력회사 및 전기수도국을 갖고 있고 그외에 지역은 전기수도성에서 전력공급을 하고 있음.
- 아부다비 지역은 아부다비 정부의 수전력성(WED)

이 계획, 운전, 보수 등을 담당하고 있으며 두바이지역은 별도 두바이 전력회사(DECO)가 독립하여 전력을 공급하고 있음. 시아루자, 라스알카이마 지역은 시 당국이 전력을 공급하고 있으며, 이외지역은 UAE의 수력성(MEW)이 직접 공급하고 있음.

- MEW(Ministry of Electricity & Water)는 전력공급을 하고 있으며 또한 UAE 전체의 전력공급에 대하여도 조정·계획을 세우고 있는 국가기관임.

〈UAE 전력공급 체제〉



- UAE 현재 국내 발전설비 용량은 5,800MW, 총 발전전력량은 170억kWh이며 아부다비 수도전기국(Abuda Dahabi Water & Electricity Dept)은 아부다비 지구에 4개소, 알아인 지구에 1개소등 2,156MW(기력 985MW, 가스터빈 1,050MW, 디젤 121MW)을 소유하여 운전하고 있음.
- 두바이 전력회사는 3개의 발전소(1,222MW)를 소유, 운전하고 있으며 개통최대의 전력은

여름철이 916MW, 겨울철이 201MW이며 발전 전력량은 43억6,600만kWh임.

- 샤루자 전기수도국은 5개소(798MW)의 발전설비를 소유하여 운전하고 있으며 전원별로 기력 1개소 432MW, 가스터빈 4기계 192MW이고, 디젤4기계 84MW이며 계통최대전력은 여름철이 453MW, 겨울철이 177MW임. 아부다비와 알아인과의 220kV 송전선으로 연결되어 있고 고압 배전망의 전압은 33kV와 11kV이며

두바이에 있어서는 고압 배전망의 전압은 6.6kV이며 계통주파수는 50Hz, 공급 전압은 3상으로 220/415V임.

- 최근 급속한 성장을 하고 있는 지역은 두바이와 아부다비이며 2000년의 최대전력은 두바이가 2,433MW 아부다비가 2,250MW이 되는 것으로 예상하고 있음. 아부다비에서는 북구시 사섬의 배전망을 다바이아 지점에서 연계할 계획이며 이것은 11kV의 헤저 케이블이 채용됨. 아부다비는 또한 알아인 발전소에 가스화력을 증설중임.
- 두바이 전력회사는 석유와 가스를 연료로 하는 합계출력 400MW의 가스터빈(알만자린지점)과 출력 457MW의 발전소, 해수담수 플랜트(Jebel Ali의 가스터빈지점)을 건설 진행중임(해수 담수 플랜트 설비를 한국중공업에서 수주함으로 한국의 이미지는 매우 좋음).

나. 중전기 산업 동향

- UAE는 석유와 관련된 분야(석유화학, 플라스틱 제조업 등)를 제외하고는 제조업이 매우 빈약하며 대부분의 중전기 제품은 외국으로부터의 수입에 의존하고 있음.
- UAE의 중전기 시장은 적은 인구 및 적은 국토면적(남한 면적의 80%)에도 불구하고 1인당 전력소비량이 매우 높고 시장이 완전하게 개방되어 있는 관계로 경쟁은 매우 치열한 편임.

그러나 미국, 유럽, 일본 등 선진국 제품이 시장을 90% 이상을 석권하고 있음. UAE는 중동의 중계무역기지로 재수출 국가가 대부분 후진국이기 때문에 소비재의 경우는 가격이 가장 중요한 구매요인이지만, 전력기자재는 거의

대부분이 정부에서 조달하는 품목으로 가격보다는 원산지, 상표이미지, 성능, 내구성, 기술 서비스, A/S 등 비가격요인을 훨씬 중요시하고 있음

- ABB, 지멘스, GE, HITACHI 등 전세계적으로 유명한 다국적 기업이 모두 진출하여 있으며 이들 유력기업들이 시장을 석권하고 있음.
- * 미국제품에 대하여는 다소 거부하는 느낌을 받았음.
- 선진국 제품이 시장을 석권하고 있는 것은 신뢰도 및 안전성이 중시되는 제품으로 UAE 정부, 특히 아부다비 에미레이드 정부의 자금능력이 충분한 점도 한국 등 개도국의 저가제품 진출을 어렵게 하는 중요한 요인임.
- UAE내 전력기자재 생산현황은 현지 통계 부재로 파악이 불가능하며 전반적으로 매우 미미한 수준인 것으로 보임.
- 전력 케이블의 경우는 전체 수요의 1/3 정도를 영국의 BICC사와 UAE와의 합작기업인 "DUBAI CABLE COMPANY"가 생산하고 있으며 발전기, 트랜스포머, 전동기의 UAE내 생산은 전무함.
- 스위치 기어, 배전제어장치 등은 수량은 많지 않으나 단순조립 생산을 하고 있음. 부품은 모두 수입하고 현지에서 외부 첩관 정도만을 만들어 조립하는 정도임.

다. 중전기 품목별 동향

1) 발전기

- UAE의 전기보급률은 거의 100% 수준에 달하고 있으며 무제한 전기공급이 가능할 정도로 전기 공급량도 매우 풍부함. UAE내 각 에미레

이트간 전력 INTER-CONNECTION 사업에 주력하고 있음

- 향후 2000년까지 발전용량을 대폭 증설할 계획으로 2000부터는 발전기 수요가 크게 증가할 전망(특히 가스터빈 발전기 등 대형 발전기). 그러나 대형 발전기의 대부분을 구매하는 UAE 정부섹터에서는 신뢰성이 높은 선진국 제품을 선호하여 한국산 제품이 진출할 여지는 그다지 높지 않은 것으로 보임.
- 중소형 발전기는 시장규모가 대형 발전기에 비해 매우 적으나 재수출용을 포함 꾸준한 수요가 있었으며 한국산 제품이 진출할 여지가 비교적 큰 것으로 예상됨.
- 발전기 용량별 수요를 보면 대부분의 수요가 전력사업자용 대규모 발전기이며 자가발전용 중소형 발전기의 수요는 적은 편임.
- UAE의 중소형 발전기 수요는 전력 사정이 좋지 않은 인근국으로 재수출하기 위한 수요가 많은 편임.
- 중소형 발전기 시장은 출력 75KVA 이하의 중소형 발전기가 주종을 형성하고 있음.
- 중소형 발전기의 경우 미국은 John Deere를 필두로 Perkins 및 Cummins 브랜드 등과 함께 시장의 40%를 장악하고 있으며, 일본은 Honda 및 Yamaha 등 2대 브랜드와 기타 Robin 및 Isuzu 브랜드 등을 포함, 전체 시장 지분의 30%를 차지하면서 미국 브랜드들과 각축전을 벌이고 있음
- 대형 상가나 빌딩용 중형 발전기는 미국 및 유럽 제품이 우세하나 주택 및 소형 공장용 소형 발전기의 경우에는 일본 제품이 우세한 것으로 알려져 있음.
- 주요 브랜드별 품질인지도를 보면 Honda와

John Deere 브랜드가 최고급품으로 평가되고 있고 Robin 브랜드는 저가 메리트로 별도 수요층을 형성하고 있음. 발전기 출력을 기준으로 볼 때 고 출력 발전기 시장은 John Deere 와 Honda 2대 브랜드가 시장을 압도하고 있는 반면, 중 출력의 발전기 Yamaha가 최대 비중을 점하고 있으며 저 출력 소형의 경우 여러 브랜드가 경쟁하고 있음.

- UAE의 중소형 발전기 시장은 여타 대부분 소비재들이 전통적으로 가격시장인데 비해 품질 시장이라는 특색을 갖고 있음. 이는 발전기 수요자들이 여타 품목에 비해 내구성을 중시하고 있기 때문임.
- UAE내에는 발전기의 생산업체가 1곳도 없으며 전량 수입에 의존하고 있음.

2) 전동기

- 전동기에는 여러 가지 종류가 많지만 UAE에서 많이 사용되는 전동기는 유도전동기(Induction Motor)이며 유도전동기 중에서도 단상유도전동기(Single phase induction motor) 보다는 다양한 용도에 사용되는 3상 유도 전동기임. 3상 유도전동기는 전원이 3상 교류이므로 용도가 다양함.
- UAE내에는 전동기의 생산업체가 1곳도 없으며 전량 수입에 의존하고 있는 실정임.
- 동시장 역시 독일(21.2%), 일본(20.0%), 이탈리아(16.38%), 미국, 영국 등 선진국의 시장 점유율이 매우 높은 편임.
- 수입 전동기의 주종 규격은 230~380볼트 /0.25~40마력/50헤르츠의 전동기이며 저가의 중국산 전동기의 진출이 1995년 이래로 매년 큰폭으로 늘고 있음. 한국산 제품이 직

접 수출된 적은 없으나 일부 진출한 국내 건설업체가 건설공사와 관련하여 수출한 적이 있음.

- 전동기는 공공부분 수요보다는 민간부분의 수요가 많아 가격에 민감한 품목임.

3) 변압기

- 변압기는 UAE내에서는 생산되지 않으며 수요의 100%를 외국으로부터 수입에 의존하고 있음.
- 주요 국별 수입은 대부분 유럽, 미국, 일본 3개 지역에서 수입되고 있으며 이들 국가 기업들은 전통적으로 UAE 전기분야 초창기사업에 참가하여 규격, 제품 성능면에서 호환성이 있는 제품으로 이들 기업의 제품을 선호하기 때문임.
- 한국산 변압기가 국제시장에 상당히 진출하고 있는 반면에 UAE내 한국산 변압기의 이미지는 일반 소비자나 가전제품/승용차 등 일부 내구소비재와는 달리 한국산 중전기에 대한 편견이 부정적인 면이 크기 때문에 진출이 매우 저조한 실정임. UAE는 한국산 전력기자재, 특히 대형 기자재의 경우 선진국에 비해 성능이 한 수 뒤져 있다고 간주하고 있음.

4) 개폐기

- UAE의 연간 스위치기어 수요는 고압 및 저압 용을 합쳐 총 50~60백만불 규모로서 수량으로는 10,000대 이상 수준인 것으로 추정됨 (Circuit Breaker 포함).
- 이중 고압용 스위치기어 300개, 중압 스위치기어 500개 정도가 공급되며 나머지 대부분은 저압용 스위치기어 수요인데 앞으로 전력생산용량 확장이 예상됨에 따라 스위치기어 수요도 향후 수년간 증가할 것으로 예상됨.

- 스위치기어의 가장 큰 End-user는 전력 관련 정부부문으로 80% 이상을 차지하는 것으로 알려져지며 나머지 20% 정도가 대형상가 등 민간 산업부문에 투입됨.

- 현재 소비자에게 인식돼 있는 브랜드별 선호도는 General Electrics, Siemens, Mitsubishi의 순임.

5) 배전제어장치

- 배전제어장치는 제품의 기술적 전기안전상면에서 유럽, 미국등 선진국산을 선호하는 경향이 뚜렷함.
- 현지에서 진출해 있는 외국 유명업체로는 ABB, SIEMENS, SCHNEIDER 등인데 시장 석권을 위해 치열한 경쟁을 벌이고 있음.
- 배전제어장치는 대부분 전력회사의 자본재 설비 확장에 사용되고 있으며 일부 사무용 건물 신축 및 개.보수시 사용되고 있으며 산업용 건물에서 소요하는 제품은 매우 미미한 것으로 알려지고 있음.

6) 전 선

- UAE의 전력케이블 및 통신케이블 수요 규모는 UAE 정부의 각 에미레이트간 전력 INTER-CONNECTION 사업의 영향 등으로 최근 2~3년간 계속 증가세를 보여 왔음.
- 전선 및 케이블은 고압송전용의 나선류, 배전용인 절연전선, 통신용 케이블 등으로 구분하고 있으며 최근 수년간은 고압송전용 전류 등의 수요가 많았던 것으로 알려짐.
- 전화선과 컴퓨터 케이블선으로 쓰이고 있는 통신용 케이블은 계속적인 수요가 늘어날 것으로 보임.

- UAE는 제조업 기반이 극히 취약한 국가임에도 전력용 전선은 상당 규모로 생산하고 있으며 향후에는 생산량이 더욱 늘어날 것으로 예상됨. 이에따라 전력용 케이블은 점차 UAE산 제품으로 대체되어질 전망이다.

4. 참가업체 제품 반응

- 삼화기연(주) - 전기식 과전류 계전기
 - 동 업체 생산품목은 전기식 과전류 계전기(EOCR)로써 현재 ABB, 지멘스 등 주요 선진업체들이 중동 시장에서 약 80% 점유하고 있음. 가격 경쟁력은 선진업체보다 30% 정도 우위에 있으나, 선진국에 비해 Brand 이미지 홍보가 안되었어 시장점유는 한계성이 있음. 현지 바이어와의 상담을 통해 매우 좋은 반응을 얻었으며 약 30만불의 현장 계약을 한바 있음.
 - 동 전시회를 계기로 선진국에 비해 특화된 제품홍보로 확고한 이미지를 구축하였으며, 금번 상담회를 통해 3개국에 대리점을 확보하는 등 현지 Distributor를 통한 판매전략을 구사하여 A/S등을 통한 신뢰성으로 자사 Brand 이미지를 높여 나갈 계획임.
- 대연전자(주) - 보호계전기, 패널 메타
 - 이란, 시리아 등 인근 국가들이 매우높은 관심을 보였으며, 가격 및 기술품질 면에서 선진국에 비해 경쟁력이 있다고 판단됨. 이번 전시회 참가계기로 연간 50만불 정도 수출 가능성이 있으며 현지업체 몇 군데와 에이젠트 계약단계에 있음.
- 신정우 산업 - 변압기 방열판
 - 현지 변압기 제조업체는 거의 전무하나, 인근

지역 사우디아라비아, 이란 등의 주변국에서 관심을 가지고 있어 지속적으로 접촉할 예정임.

특히 선진국에 비해 가격 경쟁력이 있어 변압기 제조업체와의 협력관계를 구축할 예정임.

- 국내 유일의 방열기 수출업체로서 향후 선진국 변압기 업체를 통해 공동 진출하는 방안을 모색중임.

- (주)광명 기전, 오성기전(주) - VCB, ATS
 - ATS, VCB는 가격경쟁력이 있으며, 기술수준 면에서 기본적인 특성 및 품질은 선진국 제품과 대동소이 하나 부가 기능 면에서 떨어지며 디자인 면에서도 다소 조잡하고 열악함.
 - 외국산 가격에 비해 약 60% 정도로 가격경쟁력이 있으며 기술수준 또한, 국제규격인 ASTA를 획득하여 거의 비슷한 수준임에도 불구하고 해외 이미지 형성이 안되었어 다소 어려운점이 있음.

전시기간 중 전문 바이어의 방문 상담을 통해 시장진출 가능성이 충분하다고 판단되며 현지 몇몇 업체와 구체적인 구매 상담이 진행되고 있으며 듀바이를 통한 인근 지역에 진출키 위해 빠른시일내에 현지 에이젠트를 지정할 예정임.

- 보국전기공업(주) - 발전기
 - 중동지역의 이라크, 수단 등 일부지역은 재건 사업 및 전원사업이 크게 활성화 될 예정으로 전력사정이 매우 열악한 실정으로 발전세트에 대한 관심이 매우 높았음.

현지 바이어로부터 당장 입찰에 대한 견적서를 요청 받는 등 진출가능성이 매우 큰 품목으로 적극적인 시장 공략이 필요한 품목임.

대부분 유럽산이 시장을 점하고 있으나, 가

격면에서 우리나라 제품이 약 30% 경쟁력이 있음.

○ 크로스스티이씨 - 무정전 전원장치

- 선진제품보다 가격경쟁력 및 제품기능이 다양성으로 현지 바이어로부터 큰 호평을 받아 현재 중동지역의 시장진출 가능성이 매우 높은 품목임.

인근 지역의 바이어가 내방하여 distributor Ship를 요구하고 있어 향후 시장 다변화 가능성이 높은 품목임.

○ 인텍전기전자(주) - Recloser, Wireless-Meter

- 선진제품보다 가격경쟁력 및 제품기능의 다양성으로 현지 바이어로부터 큰 호평을 받아 중동 지역 시장진출 가능성이 매우 높은 품목이나, 환율이 1불당 1,150원이 적정수준으로 환율 상승시에는 다소 가격경쟁력이 취약할것으로 판단됨.

금번, 전시한 리크루우저 차단기는 세계적인 기술수준으로 인근 지역의 바이어가 내방하여 독점 distributor Ship를 요구하고 있어 검토하고 있음.

○ 산일전기(주), 신한전기(주), 동미전기공업(주)

- 변압기
- 국산 변압기는 적절한 가격 및 높은 기술수준으로 현지 바이어로부터 많은 관심을 유발시켰으며, 특히 몰드 변압기에 대해 관심이 높았으나, 저임금을 바탕으로하는 중국, 인도, 터키 등의 후발국가들의 제품에 비해 매우 불리한 실정임.
- 전반적으로 시장형성 가격이 매우 낮은 수준으로 건별로 경쟁력을 확보하여 요구 스펙에 충분하게 만족시킬수 있는 제품임. 현재 유럽 제품이 다수를 차지하고 있으나, 국산 이미지

에 대한 홍보를 적극 추진한다면 진출 가능성이 매우 높음. 반면에 중국, 인도산은 가격은 낮으나 기술수준에서 일부 문제성있는 제품으로 구매를 꺼려하고 있음.

○ 현대중공업(주) - 종합 중전기기

- 현대중공업은 폭넓은 수출경험을 바탕으로 이미 중동지역에서 브랜드가 알려진 업체로 전반적으로 많은 바이어가 상담하여 우리제품의 우수성을 인정받았으며 인근 이란, 이라크, 시리아 등 중동국가들로부터 구체적인 프로젝트 상담이 논의되었음.

5. 종합의견

가. 중전기기 산업 진출방향

- UAE는 향후 3년간에 발전능력을 현재의 6,800 MW에서 8,500MW(20002)으로 대폭 늘릴 계획이며,

특히 지방지역의 전력공급 확대 계획에 따라 동 지역의 중전기기 수요는 대폭 증가할 것으로 예상되며, 최근의 건설경기 활황에 따른 변압기, 차단기, 배전반의 수요도 상당폭 증가할 것으로 예상됨.

중전기기 수요는 관수가 90%를 차지하고 있으며 관수는 ABU DHABI WATER & ELECTRICITY AUTHORITY, DUBAI WATER & ELECTRICITY AUTHORITY, SHARJAH WATER & ELECTRICITY AUTHORITY, MINISTRY OF WATER & ELECTRICITY AUTHORITY 등 에서 입찰 구매하고 있으며, 추후 서울국제종합전기기기 전시기간중 전력청 구매 관계자를 초청할 예정임.

전체의 10% 정도를 차지하는 민수부문 수요는 대부분 공장, 오피스빌딩, 아파트, 호텔 등으로 국내업체의 노력여하에 따라서는 진출할 여지가 많은 것으로 보임. UAE내에 중전기 제조기업이 거의 없어 세계각국의 중전기 제조업체가 진출하고있으며 UAE 내에 인구가 적어 내수수요는 많지 않은 실정이나, 중동 두바이지역을 통해 인근 중동지역은 물론 아프리카까지도 교류 전파되고 있는 물류중심지라 감안할 때 우리의 관심이 그 어느지역보다 필요한 지역으로 정확한 정보를 수집하여 업계에 전파할 예정임.

- 현지에서 유통되고 있는 중전기 제품별 특징을 보면 미국, 일본, 독일산 품질이 가장 우수한 것으로 현지 업계에서는 평가하고 있으며, 한국산과 대만산은 중급품 정도로 그리고 중국산 인도산 등은 국산 제품보다 품질이 한 단계 낮은 것으로 평가하고 있음.

그러나 최근 중국산의 품질이 날로 개선되고 있으며 가격이 저렴하기 때문에 이를 무기로 시장점유율을 크게 확대하여 나갈 가능성이 있는 것으로 보여 동 지역 및 중동지역에 대한 우리나라 중전기 제품의 수출 상품을 차별화 또는 특화 하는 정책이 요구되는 시점임.

- 한국산 여타 전력기자재의 대 UAE 진출이 거의 미미하나, 변압기, 전선류는 비교적 활발한 수출활동을 보이고 있음. 그러나 금번 전시회를 통해 한국산 제품에 대한 이미지를 크게 신장시켰으며 동 상담을 통해 볼 때 대UAE 수출은 현지에서의 판촉활동 여하에 따라 수출이 크게 늘어날것으로 전망됨.
- 한국산 중전기 제품 수입하고 있는 현지의 한 수입상에 의하면 대한 수입 상담시 가장 문

제가 되고 있는 것은 소량 주문에 대한 업체들의 기피 현상임을 지적하고 있는데 UAE 시장 자체의 규모 협소와 아울러 이 제품의 경우 자국내 생산이 이뤄지고 있는 점을 감안하여, 한국산의 수출확대를 위해서는 무엇보다도 최소주문량 조건에 신축성을 갖고 바이어 요구에 대응할수 있도록 진흥회에서 유도코자 함.

- 또한 현지 판매전담 에이전트를 지정해 판매 책임을 부여하는 방법이 바람직함. 그러나 파트너 선정시 계약 이전에 사전 충분한 시장조사와 UAE 전력청관계자와의 상담을 통해 보는 것이 바람직함. 그러나 중국, 대만, 한국 등 개도국 제품에 대한 브랜드 인지도는 매우 낮은 것으로 바이어들은 평가하고 있음(한국제품을 저가품으로 인식하고있으나, 섬유 등은 일반 소비재 품목은 고급품목으로 인식함).

또한, 선진국들은 평균 1년의 애프터 서비스 보증기간을 설정하고 있는 반면에 개도국 제품에 대해서는 애프터서비스나 부품공급 등에 불안을 갖고 있다고 함.

- 우선 현지 진출을 위하여 로칼(LOCAL) 시장에 적극적인 이미지 홍보를 하고 판매할 적당한 로칼업체(에이전트)를 두는 것이 바람직함.

한국산 제품 또는 브랜드 명을 한글명이 아닌 영문으로 이해할 수 있는 이름 혹은 한국명일 경우 발음하기 쉬운 것으로 하는 것도 제품 인지도를 높여야 함.

신규 계약된 에이전트로 하여금 현지에서 개최되는 산업전 혹은 산업설비전 등에 참가하도록 적극 권유·지원함으로써 소비자들의 제품인지를 높이는 방법도 필요하며 신규 브랜드가 출시 되었을 경우 이의 기술적 특성을 알기 쉽게 설명하는 영문 리플렛을 제작, 현지

에이전트에 제공함으로써 잠재 바이어에 직접 소개하거나 UAE 각 에미레이트내 상공회의소 등에 홍보·소개하는 방법도 바람직한 방법으로 고려해야 함.

- 소량·소액 주문에 대해서도 이를 무시하지 않고 성의껏 회신을 해주는 것도 장기적인 비즈니스 관점에서 바람직함. 중동지역은 대부분 상권이 연계되어 있어 1차 거래가 매우 힘들다. 계속적인 거래가 있을 경우에는 전파되는 가속이 있음.
- 동시장에 진출하기 위해선 영국의 ASTA 인증을 획득해야만 입찰시 유리하며, 민수는 ISO 9000등 국제적인 인증된 품질수준을 갖고 있는 제품이면 현지 시장을 공략하는데 수월하며 중소기업체는 현지 유능한 에이전트발굴 및 무역을 하는 교포를 통하여 전력회사 입찰정보를 입수 및 민수를 통한 시장진출이 용이함.
- 현지에서 유통되고 있는 중전기기 제품별 특징을 보면 미국, 일본, 독일산 품질이 가장 우수한 것으로 현지 업계에서는 평가하고 있으며, 한국산과 대만산은 중급품 정도로 그리고 중국산 등은 이들 제품보다 품질이 한단계 낮은 것으로 평가하고 있음.

그러나 최근 중국산의 품질이 날로 개선되고 있는데다 가격이 저렴하기 때문에 이를 무기로 시장점유율을 크게 확대하여 나갈 가능성이 있는 것으로 보임.

- 한국산 여타 전력기자재의 대UAE 진출이 거의 미미한데도 불구하고 전선류는 비교적 활발한 수출활동을 보이고 있음. 그러나 현지에서의 한국산에 대한 반응도 등을 감안할 때 대UAE 수출은 현지에서의 판촉활동 여하에 따라 더욱 신장될 수 있을 것으로 보임.

- 한국산을 수입하고 있는 현지의 한 수입상에 의하면 한국으로부터 수입 상담시 가장 문제가 되고 있는 것은 소량 주문에 대한 업체들의 기피 현상임을 지적하고 있는데 UAE 시장 자체의 규모 협소와 아울러 이 제품의 경우 자국내 생산이 이뤄지고 있는 점을 감안하면, 한국산의 수출확대를 위해서는 무엇보다도 최소주문량 조건에 신축성을 갖고 바이어 요구에 대응해야 함.

- 또한 현지 판매전담 에이전트를 지정해 판매 책임을 부여하는 방법이 바람직함. 그러나 파트너 선정시 계약 이전에 충분한 연구와 UAE에 직접 방문해 관계자들을 면담해 보는 것이 바람직함.

중동시장에서 경쟁력이 있는 중전기기 품목은 변압기, 차단기, 발전세트 등으로 진출 가능성이 매우크나 ABB, SIEMENS등 유럽 선진제품이 80%이상 시장을 점유하고 있는 실정으로 전력회사 입찰, 건설업체 납품 등 틈새시장을 공략하는 것이 바람직함.

나. 전시회 운영 등 향후 추진계획

- 중동 전기 전시회(Middle East Electricity)는 매2년 마다 아랍에미레이트(U.A.E) 두바이에서 개최되는 중동지역의 유일한 중전기기 전문 전시회로 25개국에서 300개 업체가 참가한 국제 전시회로 2002년 1월에 개최되는 동 전시회에 적극적으로 참여코자 함.
- 중동 전기 전시회에 처음 참가하였지만 바이어와의 상담을 통해 진출가능성을 확인하는 성공적인 계기가 되었으나, 경쟁국에서는 대거 조직적으로 참여한 것에 비해 해외전시참가 경험

많지 않은 국내업체는 홍보 장치물이 다소 조잡한 감이 있음.

추후, 해외전시회 참가 시에는 전시참가업체와의 협의 후 별도 장치물 및 홍보물을 제작하여 참가코자 함.

- 참가업체 중 동종업체 및 품목의 3~4개가 있을 경우 현지 바이어들의 가격등에 큰 영향을 미쳐 서로간의 피해를 입을 발생소지가 많아 진흥회에서 참가업체의 품목을 사전에 조율할 예정임.
- 중동 지역 바이어 대부분은 우리 제품에 대하여 중위권 수준의 품질을 인정하고 있으며 Agent

및 대리점 형태의 계약을 희망하고 있어, 향후 정확한 정보수집을 통해 유망한 바이어를 발굴하여 업계에 정보제공할 예정이며 KOTRA 중동지역 담당자와 협의하여 수시로 세미나를 개최할 예정임.

- 금번, 중소 참가업체에 한하여는 정부지원을 받아 업체별 1부스를 제공한바 있으나, 향후에는 전시장치비 및 운송료까지 지원할 예정이며, 업체에서 수출 유망국가로 선정한 전시회를 발굴하여 적극 지원할 예정임.

