

대만, 민영발전소 건설계획 초안 발표

대만이 제4차 민영발전소 건설계획 초안을 발표했다. 이 초안에 따르면 총용량 420만kW규모인 제4차 민영발전소 건설은 2단계로 나뉘 민간업체에 개방하는데 2007년에 가동될 100만kW 발전소는 북부지역에 천연가스발전소를 건설한다는 방침을 세웠고 2008년, 2009년에 가동될 320만kW의 발전소에 대해선 지역과 발전방식에 대해 어떠한 제한도 두지 않았다.

경제부는 바르면 5월말에 입찰내용을 공고한 뒤 내후년에 순차로 착공할 수 있을 것이라고 밝혔다.

심사방법은 台灣電力公司(Taiwan Power)의 구매비용을 낮추기 위해 응찰업체의 전력가격을 비교하는 방식을 채택했다.

한편 2007년 북부지역 천연가스발전소는 신청 - 심사 - 발표까지의 기간(等標期)을 6개월로 정했고 2008년, 2009년에 가동될 발전소에 대해서는 만일 화력발전소 업체들이 응찰할 경우, 환경영향 평

가 작업이 포함되어 총 18개월 정도 소요될 것이라고 밝혔다.

린신이(林信義) 經濟部長은 국영업체인 台灣電力公司가 2008년에는 이미 민영화작업이 마무리 되기 때문에 동사 직원들의 일할 권리를 보장해준다는 차원에서 2008년, 2009년에 가동되는 총 320만kW 규모의 발전소에 대해 동사에 우선적으로 공사권을 줄 방침이라고 밝혔다.

이에 대해 경제부 산하기관인 能源會 천짜오이(陳昭義) 집행비서는 경제부가 대만전력에 수주여부를 결정할 시간을 2주 동안 쬐으며 동사가 320만kW 발전소의 모든 공정을 단독 처리한다고 할지라도 경제부가 이에 동의할 의사를 갖고 있다고 전해향후 대만전력이 공사권을 어느 정도 갖느냐에 따라 나머지 공사권이 민간업체에게 돌아갈 것으로 전망되고 있다.

日, 변전·배전 합작 움직임

일본의 히타치제작소, 후지전기, 明電舎는 전동기 및 발전기 사업에 관해 제조부문을 통합하기 위한 협의를 개시했다.

3사는 이미 고압모터 및 중소용량의 발전기 분야에서 개발·설계 합병사업을 스타트시키고, 이 제휴효과를 최대한 발휘할 수 있는 체제를 구축하

기 위해 제조부문의 통합도 검토하기로 했으며, 이번 여름 경에 결론을 내릴 것으로 보인다.

이번 모터, 발전기 외에 3사는 올해 7월을 목표로 전력유통기기에 관한 제조합병회사 설립을 위한 준비를 추진하고 있어 2개의 제조합병회사가 동시에 출발할 가능성도 있다.

이들 3사는 지난해 7월 '저팬 모터 앤드 제너레이터'를 설립, 고압모터와 중소용량 발전기의 설계·개발부문을 통합했다.

제품경쟁력의 강화, 우위기술의 융합에 의한 신제품 개발의 스피드업을 목표로 하고 있다.

업무를 스타트시켜 상당한 코스트다운을 실현할 수 있는 신제품의 설계를 마치고, 조기에 시장에 투입할 예정이다. 이러한 실적을 바탕으로 3사에서는 '제휴 효과를 한 단계 더 끌어올리기 위해서는 개발·설계에다가 제조통합까지 이루어야 할 필요가 있다'고 판단함에 따라 제조부문의 통합을 위한 본격적인 검토에 나서게 된 것이다.

이 협의 가운데 초점이 되는 것은 생산거점.

생산성향상 효과를 최대한 끌어올리기 위해서는 생산거점의 통폐합이 불가피하지만 실질적으로는 사람의 이동, 설비의 폐각과 이설등 여러 가지 고통

이 수반될 수밖에 없기 때문에 3사간의 세심한 조정이 필요하다.

따라서 이번 여름까지 방향이 설정될지 어떨지 방향을 점칠 수 없어 경우에 따라서는 계속 협의를 해야 할 가능성도 있을 것으로 점쳐지고 있다.

또 제조합병의 사업형태도 협의의 포인트가 된다. '저팬 모터 앤드 제너레이터'에 제조부문을 그대로 이관할 것인가 아니면 그 회사를 한번 청산하고, 개발부터 제조까지를 담당하는 새로운 회사를 세울 것인가를 깊이 고려해야 하기 때문이다.

일본의 중전기메이커들의 어려움이 가중되고 있는 가운데 모터, 발전기, 수변전 등의 유통기기 사업에 관해 히타치·후지·明電舎 연합 외에 도시바·미쓰비시전기도 같은 형태의 포괄제휴를 체결, 일본의 중전기업계도 서구와 같은 본격적인 연합을 통한 대형 기업의 시대를 맞고 있다.

中, WTO 연내 가입 힘들듯

중국의 연내 세계무역기구(WTO) 가입이 멕시코와의 쌍무협상의 난항으로 불투명해지고 있다.

홍콩 영자지 사우스 차이나 모닝 포스트의 보도에 따르면 중국은 멕시코에 '보상 관세 5년 연장'을 양보안으로 제시했으나 멕시코가 '15년'으로 맞서고 있다.

멕시코는 방직업계를 비롯한 노동집약적 산업 분야에서 현재 세계 시장에서 중국의 저가 공세로 고전하고 있으며 이로 인해 멕시코의 대중(對中) WTO 협상팀이 이같은 입장을 고수하고 있다는 것.

탕자쉬엔(唐家璇) 외교부장을 비롯한 중국 관리들은 WTO 가입이 계속 지체되고 있는 주요 이유

로 멕시코 문제를 거론하면서 "멕시코는 터무니 없고 비상식적인 요구를 내세워 WTO 가입을 막고 있다"고 비난해 왔다.

중국은 지난해 9월 스위스와의 협상을 어렵게 타결하는 등 37개 WTO 회원국과 쌍무협상을 마무리했으나 마지막 쌍무협상국인 '멕시코 복병'을 만나고전하고 있다. WTO는 136개 회원국의 만장일치로 새 회원국의 가입을 결정하게 돼 있다.

방직공장 600여개가 몰려 있는 멕시코의 공업도시 푸에블라의 섬유상공인협회장인 애라스트 데 이타 아베드는 "공정경쟁 풍토만 조성돼 있다면(중국의 가입을) 반대하지 않는다"면서 중국업체들이 정

부 보조금에 저임금, 덤핑관행 등 불공정 행위를 계속하는 한 중국의 WTO 가입을 허용해서는 안 된다고 강조했다.

중국은 특수한 상황을 감안해 일부 업종에 대한 정부 보조금 지급을 허용해야 한다고 강력히 주장해 왔다.

멕시코의 대중 협상팀은 업계의 이같은 압력으

로 인해 지난 1년 여 협상이 거의 원점을 맴돌자 지난 '94년에 도입된 '보상 관세'를 15년간 연장하고 양말과 장난감 등 섬유업종을 주축으로 한 중국의 노동집약 상품 1천400여 항목에 400%의 관세를 부과하는 내용 등의 타협안을 제시했다고 신문은 전했다.

브라질, 일정기간 전력 쿼터제 도입 검토

최근 브라질 경제는 아르헨티나의 금융 불안, 미국의 경기둔화, 상원의 비밀투표법 위반 스캔들 그리고 전력부족 문제 등으로 어려움을 겪고 있다.

특히 전력부족 문제 해결을 위해 금년 6월부터 11월까지 한시적으로 전력쿼터제를 도입할 예정이며, 이 경우 5%에서 최대 25%까지 전력공급이 축소될 것으로 전망된다.

전력공급이 최대 25%까지 축소될 경우, 금년 경제성장률이 당초 전망치인 4.5%에서 1.6% 수준으로 낮아지는 등 경제전반에 걸쳐 부정적인 영향을 미칠 것으로 전망되고 있다.

브라질은 전력생산의 90% 이상을 수력발전에 의지하고 있으나 지난해부터 가뭄이 지속되면서 저수량이 줄어들어 수력발전소의 전력생산에 차질을 빚으면서 전력 공급이 중단될 위기에 처해 있다.

국가 전력시스템 운영국(ONS)은 전력공급을 중단하지 않기 위해 필요한 저수지 수위는 평균 50%인데 비해, 현재 주요저수지의 수위는 35% 수준에 불과하다고 밝혔다.

그러나 경기가 회복되면서 수요는 오히려 증가해, 4월 초 국내 전력수요는 5만5,775MW의 최고

치를 기록하고 있다.

전력부족 문제가 심각해지자, 브라질 정부는 6개월간(6~11월) 한시적으로 전력쿼터제를 도입해 전력소비를 억제하는 한편 남동부, 중서부 지역 전력 공급량을 증가시키고, 아르헨티나로부터 400MW의 전력을 수입하고 발전소 건설을 장려하는 것을 골자로 하는 긴급에너지 대책을 발표하고 구체적인 시행방안을 마련 중에 있다.

한편 까르도주 대통령은 전력쿼터제를 도입하더라도 전력 공급 제한은 불가피할 것이라고 언급했다. 까르도주 대통령은 현재 전력 문제 해결을 위한 프로젝트를 진행중이다.

또한 현재의 전력 부족 사태는 이전정부에서 전력 분야에 대한 투자가 부족했고 수력발전에 대한 의존도가 너무 높기 때문이라고 지적했다.

한편 국내 전력공급회사들은 전력쿼터제보다는 일정시간동안 전력공급을 중단하는 단전조치를 적용해 줄 것을 에너지정책위원회(CNPE)에 제의하고 있는데, 이는 단전 조치가 시행이 편리하고 요금 징수시스템 등에 대한 추가비용을 지출하지 않아도 되기 때문이다.

FGV(제폴리오 바르가스 대학)의 웨르난도 가르씨야 교수는 전력공급 제한이 이루어질 경우 올 경제목표 달성에 어려움을 겪게 될 것이라고 전망하고 있다. 그는 만약 전력공급 제한 조치가 2002년 5월 까지 연장될 경우 2002년 5개월 동안의 경기가 1.5% 하락할 것이라고 전망하면서, 전력공급 제한은 경제성장 둔화 뿐 아니라 취업률하락, 세금징수액 감소, 무역적자 확대 등의 결과를 낳을 것으로 예상된다고 밝혔다.

FGV 연구소의 연구결과에 따르면, 전력공급이 25% 축소될 경우, 올해 경제성장률은 당초의 4%보다 훨씬 밑도는 1.6%까지 떨어질 수 있다고 한다.

한편 페트로브라스사는 천연가스 판매가격을 헤알화로 표시하기로 결정했다. 이는 민간기업의 화력 발전소 건설을 장려하기 위한 조치로, 그동안 투자자들은 페트로브라스사로부터 천연가스를 달러로 구입해 생산된 전기를 헤알화로 판매함에 따라 발생할 수 있는 환차손을 우려해 화력 발전소 건설에 대한 투자를 꺼리는 경향을 보여왔기 때문이다.

브라질 경제는 '98년이래 지속된 외환위기의 충

격에서 벗어나 지난해 4.2% 성장했으며, 금년도 4~4.5%의 성장세를 지속할 것으로 전망되고 있다.

그러나 올들어 아르헨티나의 금융불안과 미국 경기침체, 상원의 비밀투표법 위반스캔들 이외에도 전력부족 문제가 새로운 변수로 작용하면서 여기저기서 경제불안 조짐이 나타나고 있다.

아직 단전과 같은 에너지 위기가 현실화된 것은 아니나, 6월 이후 전력 소비량 축소를 위한 전력 쿼터제 시행 이후에도 전력 소비가 감소하지 않고, 가뭄 지속으로 전력공급에 차질이 발생할 경우에는 부분적인 단전조치 등 전력공급 축소가 불가피할 것으로 전망된다.

한편 브라질은 전력부족에 대한 우려가 높아지면서 중소형 발전기 임대, 생산이 크게 증가되는 현상이 나타나고 있으며 전력설비 확충을 위한 발전프로젝트(발전설비 및 송배전망)도 추진을 서두르고 있어, 이 분야에 대한 우리 기업의 브라질 진출 기회('99~2008년 브라질 전력분야 투자 소요액은 총 500억달러)로 활용할 필요가 있는 것으로 보인다.

배전전압 승압시 年 70억kW 절약 효과

일본전기공업회는 최근 2만2000V-400/230V 배전으로의 배전전압 승압과 전선지중화의 실시를 요구한 '배전전압 승압과 전선지중화 추진을 위한 제언'을 종합했다.

이에 따르면 이 전압승압에 의해 전력유통설비의 간소화에 의한 전기요금의 저감 외에 '적지 않은 효과를 얻어 연간 70억kW의 절약효과가 있다'고 강조했다.

구상실현에 있어 '향후 수년간 방향설정을 하고, 그 후 15년~20년에 걸쳐 새로운 배전방식으로 이행한다'는 것을 목표로 국가에 대해 추진기관의 설치 등의 선도적 역할을, 또 전력회사에게는 현재의 지중화계획에서 2만2000V 케이블의 도입을 권유한다.

한편 전기업계로서도 제품의 코스트다운을 추진, 새로운 배전방식으로의 이행을 촉진할 것을 고려하

고 있다.

이번에 제언을 실시한 것은 전기공업회의 '전선 지하매설 등의 검토위원회.'

전력용변압기, 개폐기 등 유통기기의 시장은 전력 회사의 설비투자 억제책 등으로 피크시의 절반 가까이 떨어져 배전전압 승압과 전선지중화를 추진하는 것으로 새로운 수요를 창출하고, 전기업계의 활성화를 도모하는 것이 활동의 목적.

전기메이커 7개사가 참가, 1999년 10월부터 전

기사업연합회, 전기협동연구회와 연락을 취하면서 조사·검토회 등을 해왔다.

그 제언으로서 ▲배전전압 승압과 전선지중화의 병행 실시 ▲배전전압을 현행 6600V-200/100V에서 2만2000V-400/230V로의 승압 ▲지중화 촉진을 위한 공사규제 완화와 저코스트 매설법의 제안 ▲안정적인 가격의 기기개발과 제공에 의한 사회공헌과 전기업계의 활성화 등 4개 항목을 들고 있다.

일본의 관서전력 저풍압절연전선 개발

일본의 關西電力은 低風壓 효과와 눈이 쌓이기 힘든 효과를 함께 지닌 電柱를 포함한 가공배전설비의 코스트다운을 도모한 저풍압절연전선을 古河電氣工業과 공동으로 개발했다.

개발된 것은 종래에는 저풍압화가 기술적으로 곤란했던 외경 25mm 이하의 전선.

關西電力에서는 이미 작년 12월부터 단면적 150 평방mm의 개발품을 대용량화 공사시에 적용하기

시작했으며, 향후 다른 사이즈로의 적용을 확대시킬 방침이다.

연구기간은 1998년부터 3년간.

전선의 절연체 표면에 30분의 도량을 배치한 형상으로 하는 것에 의해 보통 전선에 비해 풍압하중을 15% 저감했다. 도량이 눈의 회전성장을 방지, 눈이 쌓이기 어려운 효과가 있는 것을 실험에서 확인하고 있다.

중국 전동공구시장 현황

계양전기가 지난달 27일 중국소주에 현지공장을 준공하고 본격적인 중국시장 공략에 뛰어 들었다. 중국 전동공구 시장은 일본의 마끼다, 히다찌, 독일의 보쉬 등 유명 전동공구 메이커들의 치열한 '격전장'이다.

지난해 중국내 전동공구 판매대수는 720만대로

세계전동공구 시장의 30%에 육박한다.

금액으론 5억3천500만달러로 국내시장의 5배 수준.

하지만 앞으로 성장 가능성은 무궁무진하다. 중국 건설시장이 활기를 띠면서 매년 10%이상씩 꾸준히 성장하고 있기 때문.

중국은 또 세계 전동공구 메이커들의 해외시장 개척을 위한 전초기지 역할을 한다. 중국현지 공장에서 만든 제품은 우리나라를 비롯한 동남아 등 제3국으로 대부분 수출되고 있다.

일본의 마끼다는 곤산에 생산공장을 갖고 있으며 생산품의 90%를 수출하고 있고, 보쉬는 항주 공장에서 40%를, 디월트는 소주 공장에서 95%를 수출하고 있다.

국내시장에서 팔리는 해외 유명제품 상당수도 중국에서 만든 제품들이다.

각 업체의 중국내 시장 점유율을 보면 마끼다가 13%, 히다찌 12%, 보쉬 12.4%, 국내업체로는 LG산전이 약 1%, 계양전기가 0.4% 등 메이저급 3개업체를 제외하곤 수백개의 업체가 시장 선점을 위해 치열한 경쟁을 벌이고 있다.

중국이 해외유명 업체들의 격전장이 된다는 중국 정부의 적극적인 해외자본 유치 정책 때문. 중국 정부는 해외자본 유치를 위한 당근책으로 세금혜택과 파격적인 공장부지 임대 조건을 제시해, 세계적인 공구 메이커들이 중국으로 몰려들었다. 또싼 임금도 한 몫 했다.

해외 유명업체의 진출은 중국 현지업체의 기술수준을 향상시켰다.

중국현지 업체들은 해외기업의 생산설비와 기술을 이전받아 제품수준을 세계적인 수준으로 끌어 올렸다. 태호전동공구, 드라곤, 동방전동공구 등 중국 전동공구 생산업체들은 생산 제품의 90% 이상을 유럽, 일본 시장에 수출, 세계 시장에서 인정받고

있다.

계양전기도 중국공장에서 생산한 제품을 국내시장에 들여오지 않고 중국현지과 동남아 등 해외시장에 판매할 계획이다.

최근 중국시장에서 눈에 띄게 성장한 업체는 LG산전.

LG산전은 올해 1·4분기중 중국시장에서 전동공구 매출은 전년 동기 대비 68% 신장한 124만달러로 올 연말까지 전년 대비 50% 신장한 약 5백만달러는 무난히 달성할 것으로 예상하고 있다.

특히 4인치 그라인더는 중국시장에서 보쉬, 마끼다, 히다찌, 드래곤 등 세계 우수 전동공구업체들을 제치고 시장점유율 10%로 1위를 달성했다.

LG산전 해외영업팀은 “중국지역 영업호조는 LG산전이 다양하고 차별화된 마케팅전략으로 중국지역을 적극적으로 공략한 결과”라고 설명했다. LG산전 마케팅 자사 대리점과 영업소를 중심으로 이뤄진다.

LG산전은 중국 대리점을 대상으로 인센티브 제도를 시행, 판매 목표를 달성할 경우 TV 등 푸짐한 경품을 제공하고 있으며, 우수 대리점을 선발해 국내 공장 견학, 세미나 등 고객 밀착형 마케팅을 펼치고 있다.

업계 한 전문가는 “중국전동공구시장은 국내외 전동공구 업체들에겐 ‘기회의 땅’이다. 하지만 치밀한 계획없이 무작정 뛰어들었다간 손털고 나오는 경우가 허다하다”고 경고했다. 실례로 중국에 진출한 몇몇 업체가 심각히 사업철수를 고려 중이다.

美 캘리포니아주 전력난 심화로 50MW급 이하 발전설비 수출유망

미국 캘리포니아 지역은 전력공급회사(PG&E) 도산과 심각한 전력난으로 발전설비 추가 건설이 절실한 상황이어서 50MW급 이하 발전설비 수출이 유망시 되고 있다.

실제로 샌프란시스코 한국무역관에는 1~3MW급의 소형 열병합 발전설비의 수입문의, 태양열 발전설비 부품 구입문의 등 관련 미국업체들의 문의가 이어지고 있다.

이는 현지 전기가격이 Kw/h당 33~35센트로 치솟아 전력생산 단가 11센트를 고려할 때 관련업체들은 최소 200%의 이윤을 남기고 있기 때문이다.

이에 따라 일부 전력회사는 수익이 400% 이상 증가한 것으로 최근 조사되었다.

특히 1~3MW급 소규모 발전설비는 발전소 건설에 따른 장소 확보가 문제시 되지 않고 발전설비 건설도 3개월 정도면 가능하므로 이러한 소규모 설비 시장이 유망시 된다.

컨설턴트인 Mr. Nadir에 따르면 캘리포니아 주 정부는 50MW 이하의 발전설비 건설은 7일내에 허가를 내준다는 방침을 정했으며 배기가스 기준 9PPM만 충족하면 어떠한 연료를 사용한 발전설비도 모두 허가받을 수 있다.

스페인, 초경질삭공구 성장·개척 가능성 커

스페인의 초경질삭공구(carbide cutting tools) 시장은 독일이나 이탈리아, 영국 등 다른 유럽국가와 비교할 때 아직 덜 개척되었으며 고속도강공구와 비교해 볼 때 시장규모도 훨씬 적다.

한 수입상은 고속도강공구와 초경합금공구 시장을 비교해보면 9대 1 정도로 고속도강공구 시장이 크다고 평했다.

스페인 공구시장은 전반적으로 성장세를 타고 있으나 다른 공구시장들이 어느 정도 성숙단계에 접어든 것과는 달리 초경합금 공구의 경우 계속 성장할 가능성이 많다는 것이 수입상들의 공통된 의견이다. 국내 제조업체들은 대형업체보다는 소규모 영세업

체들이 대부분이며 엔드밀 제조업체가 주를 이루고 있고 드릴류는 수입비중이 높다.

초경질삭공구에 대한 수요가 적다 보니 고속도강공구를 취급하는 업체들이 초경질삭공구를 같이 취급하는 것이 대부분이며 수입도매상뿐 아니라 고속도강공구 제조업체가 주요 수입처를 구성하고 있다. 대부분의 고속도강공구 제조업체들이 공급제품 확대 차원에서 초경질삭공구를 수입하기 때문이다.

적은 시장을 놓고 국산과 수입산이 경쟁하다 보니 가격경쟁이 아주 치열한데 한국으로부터 수년째 초경합금공구를 수입하고 있는 C사에 따르면 이 점이 한국산에는 오히려 유리하게 작용하고 있다고 한다.

스페인에서 한국산의 품질에 대한 이미지가 많이 개선된 탓도 있겠지만 가격경쟁이 치열해지다 보니 유럽산보다 상대적으로 가격이 낮은 한국산의 매력 이 더 커지고 있다고 한다.

그러나 이와는 반대로 한국산 가격이 이탈리아, 스페인산보다 높다고 평가한 수입상도 있으므로 현 지 수입상들에게 제시되는 가격에 편차가 큰 것으로 보인다.

엔드밀과 드릴, 리머를 통틀어 독일산이 가장 많 이 수입되고 있으며 스위스, 이탈리아, 영국산이 그 뒤를 잇고 있다.

한국산 초경합금공구가 제한된 스페인 시장에서 입지를 강화하려면 가장 먼저 해결되어야 하는 것이 납품기일이다. 같은 유럽 국가들은 근거리이므로 납 품기일이 짧은 것이 당연하고 미국 공급업체들은 대 부분 항공편으로 물건을 보내기 때문에 납품기일에 서 뒤지지 않으려면 항공수송이 필수적이다.

또한 수입상들의 까다로운 다품종 소량 주문을 맞 춰 줄 수 있어야만 시장에서 오래 버틸 수 있다.

절삭공구 수입상들은 제고부담을 지지 않기 위해 그때 그때 소량씩 수입하는데 경쟁대상인 유럽과 미 국 업체들은 수입상의 이러한 요구를 맞춰주고 있기 때문이다.

최근 중국산 절삭공구가 저가를 무기로 스페인 시 장에 파고들었으나 품질이 너무 떨어져 아직까지는 한국산의 경쟁대상으로 부각되지 않고 있다.

※ 수입상명단

- Ferreteria unceta
B San Antolin, 9(Poligono Oleta)
20870 Elgoibar(Guipuzkoa)
Tel : 34 943 74 4000
Fax : 34 943 74 3902
Homepage : www.unceta.com
E-Mail : unceta@unceta.com
Contact : Mr. Edie Dalkam
- Izar
Sabino Arana, 37 48340 Amorebieta
(Vizcaya)
Tel : 34 94 630 0241
Fax : 34 94 630 0236
Homepage : www.izar-tool.com
E-Mail : export@izar-tool.com
Contact : Mr. Carlos Pujanay
- Aghasa Madi, S.A.
Embajadores, 97 28045 Madrid
Tel : 34 91 468 4300
Fax : 34 91 468 4258
Contact : Mr. Dario Alonso,
Ms, Mari Cruz
- Torrents Margarit
Entenza, 4 08015 Barcelona
Tel : 34 93 423 0946
Fax : 34 93 424 6507
Contact : Mr. Jose Maria Torrents

스페인, 전기식 네온변압기 수요증가

지난 '94~'95년 스페인의 네온 변압기 시장은 호 황을 누리다가 '98년 각 지방자치주 별로 관련규정

을 정비하면서 네온사인 설치를 과거보다 엄격하게 제한함에 따라 건물 외벽 네온사인 설치가 줄어들어 변압기 수요도 자연스럽게 줄게 되었다.

전기식과 전자식 네온변압기 시장규모는 7대 3 정도로 전기식 시장규모가 더 크다. '98년 네온사인 설치 규정이 엄격해짐에 따라 외벽에 설치되는 수가 줄어들어 실내용에 사용되는 전자식 변압기 수요가 전기식을 앞서는 듯했다.

그러나 건물 내장형 네온사인 홍보효과가 외장형보다 떨어져 결국 전자식 변압기에 대한 수요는 반짝 증가로 그치고 말았다. 무역관이 인터뷰한 바이어는 '99년 전기식 네온변압기 수요가 약 5만개에 불과했으나 2000년부터 수요가 늘기 시작해 시장이 본격적인 성장단계에 접어들었다고 평가했다.

스페인에서 수요가 많은 네온변압기 사양은 2천~1만V에 18mA, 25mA, 35mA, 50mA 짜리이다. 시장을 주도하는 제품은 이탈리아 제품인데 스페인 제조업체가 있기는 하나 이탈리아 제품에 비해 가격경쟁력이 떨어진다고 한다.

이탈리아 제품의 바이어 입고가격은 282×84×59mm 짜리 사이즈에 1만V, 35mA 사양 변압기가

개당 6천페세타로 약 32.4달러이다.

따라서 한국산이 가격경쟁력을 가지려면 운송비와 수입관세를 더한 가격이 6천페세타 이하가 되어야 할 것이다.

한편 스페인을 비롯한 연합회원국에 네온변압기를 수출하려면 필수적으로 CE마크를 획득해야 한다.

※ 수입상명단

- Ingenieria Electrica naval E Industria, S.A.(Ienisa)
Rio pas, s/n 39011 Santander
Tel : 34 942 33 4200
Fax : 34 942 33 3698
Contact : Mr. Jose Luis Ocejo Gandarillas
- Disenos Y Tecnicas De Luminoso, S.L.
Candelaria mora, 6 28045 Madrid
Tel : 34 91 304 510
Fax : 34 91 390 977
Homepage : <http://www.fluo-neon.es/>
E-Mail : rotulos@fluo-neon.es
Contact : Mr. Antonio Robledo

