

2013 신재생에너지 해외진출지원사업

우수사례집



“ 신재생에너지 해외진출지원 우수사례집 발간을 기념하며 ”



안녕하십니까?
에너지관리공단 신·재생에너지센터 남기웅 소장입니다.

우리나라의 신재생에너지산업은 짧은 기간에 많은 성장을 이룩하였습니다. 2012년기준으로 신재생에너지부문 매출액이 6조 5천억원을 넘고 있으며, 2007년과 비교하여 기업체수 2배, 수출액 규모가 3.4배 증가하는 등 뚜렷한 성과를 보이면서 국가발전의 일익을 담당할 신수종 산업으로 자리매김하였습니다.

이는 그동안 기술개발과 보급확산사업에 대한 정부의 적극적인 의지와 기업들이 어려운 가운데서도 각고의 노력을 기울인 데 힘입은 결과입니다.

그러나, 최근 몇 년사이에 전개된 유럽발 금융위기와 세계적인 신재생에너지산업의 과잉투자, 중국의 저가공세에 따른 수익성 악화 등 신재생에너지 사업 여건은 결코 쉽지 않은 상황입니다. 우리 기업들에게는 좁은 내수시장을 벗어나 더 큰 국제무대에서 경쟁을 하기에는 아직 그 기반이 단단하지 않은게 현실입니다. 더구나 중소기업이 대다수를 이루고 있는 산업의 특성상, 해외진출에는 정부의 역할이 일정부분 반드시 필요하다고 생각합니다.

이러한 관점에서, 에너지관리공단 신재생에너지센터에서는 국내·외기업간의 비즈니스 상담회 개최, 신재생 설비 해외인증획득비용 지원, 해외 프로젝트 타당성조사 지원 등 기업맞춤형 신재생에너지 해외진출지원사업을 운영해오고 있습니다. 이번 신재생에너지 해외진출지원 우수사례집 발간은 그간의 사업경과와 성과를 업계에 공유·확산하여, 해외진출을 희망하는 기업들이 접근방법을 모색하는데 도움이 되기를 바라는 마음으로 기획하였습니다.

2012년도 전세계의 신재생에너지설비용량은 11년도보다 8.5%가 증가했으며 수력부분을 제외한 나머지부분은 21.5%나 증가했습니다. 개도국이 선진국과 투자규모 격차를 크게 좁히면서 세계시장도 개도국 유망시장 위주로 재편되고 있습니다. 이러한 변화와 기회를 잘 활용하여 우리나라 신재생에너지기업들이 지속적인 성장을 이루기를 기원합니다.

현재 진행되고 있는 제4차 신재생에너지기본계획에서는 우리 기업의 해외진출을 위해 필요한 방안 등이 검토되고 있습니다. 아울러 우리 신·재생에너지센터에서도 신재생에너지기업들의 효과적인 해외진출지원방안에 대해서 지속적으로 고민하도록 하겠습니다.
감사합니다.

2013년 12월

에너지관리공단 신·재생에너지센터 소장 남 기 웅

CONTENTS

❖ 신재생에너지 해외진출지원사업 소개	7
❖ 우수사례	15
01. (주)아이솔라 (신재생에너지전, 해외전시회 단체참가)	16
02. 헵시바(주) (신재생에너지전)	19
03. (주)비버코리아 (동남아 시장개척단)	21
04. (주)대진전지 (해외전시회 단체 참가)	24
05. 석화에너지 (신재생에너지전, 동남아 시장개척단)	26
06. (주)동이에코스 (동남아 시장개척단)	28
07. (주)제이에스피브이(JSPV) (신재생에너지전, 해외전시회 단체참가)	31
08. 인테그라글로벌(주) (해외전시회 단체참가)	33
09. (주)도암엔지니어링 (해외 타당성조사 지원)	35
10. (주)짐코(GIMCO) (해외 타당성조사 지원)	38
11. (주)미래에너지 (해외 타당성조사 지원)	41
12. 신양에너지(주) (해외설비인증 지원)	44
13. (주)에스에너지 (해외설비인증 지원)	46
14. (주)솔라파크코리아 (해외설비인증 지원)	49
15. (주)력스코 (해외설비인증 지원)	51
16. 이모스테크놀로지(주) (해외진출지원센터 중소기업수출지원)	54
17. (주)다쓰테크 (해외진출지원센터 중소기업수출지원)	57



신재생에너지 해외진출지원사업

에너지관리공단 신·재생에너지센터에서는 산업통상자원부의 지원으로 국내 중소·중견 신재생에너지기업의 수출 및 해외진출 지원을 위해 시장개척단 운영, 해외인증획득지원 등의 다양한 맞춤형 사업을 실시하고 있습니다. 사업 세부사항에 대하여 안내하오니, 관련 업계의 많은 관심을 바랍니다.

사업개요

■사업목적 태양광, 풍력 등 신재생에너지 신수종 · 신기술 · 부품소재 등 전문화된 기술 산업의 해외진출, 수출, 해외 수주 등을 촉진하여 폭발적으로 성장하는 세계 시장 선점

■추진근거 신에너지 및 재생에너지개발 · 이용 · 보급촉진법 제10조

■전담기관 에너지관리공단 신 · 재생에너지센터

■사업예산	‘11년	‘12년	‘13년	‘14년
	90억원	91억원	40억원	45억원

■기업지원 소요사업비의 50~75% 이내 (기업규모에 따라 차등지원)

■세부사업	해외시장개척	신재생국제전시회	해외진출 기반조성
	• 해외전시 단체참가 지원 (한국관 운영) • 해외전시 개별참가 지원 • 비즈니스 상담회(시장개척단) 운영	• Renewable Energy Korea – ‘14. 10월 COEX 개최	• 해외설비인증 지원 • 해외프로젝트 타당성 조사지원 (F/S) • 해외진출지원센터 운영

※ ‘14년 시행예정 사업기준

추진실적 (‘11년~‘13년)

No	사업명 (단위)		2011년	2012년	2013년	누적실적
1	해외시장개척지원	단체(참여 전시회 수)	6회	7회	4회	17회
		개별(참여 전시회 수)	10회	19회	—	29회
		시장개척단(개최 수)	8회	7회	4회	19회
2	신재생에너지 국제전시회 개최(개최 수)		1회	1회	1회	3회
3	해외 신재생에너지 설비인증 획득지원(획득 인증 수)		21건	21건	14건	56건
4	신재생에너지 해외 타당성조사 지원(지원 과제 수)		22과제	25과제	20과제	67과제
5	신재생에너지 해외진출지원센터 운영(수출지원 기업 수)		25개사	25개사	18개사	68개사
6	해외시장 조사 및 프로젝트 발굴(지원 과제 수)		11과제	17과제	—	28과제
7	전문가 해외연수 · 교육 지원(지원 인원 수)		80명	21명	—	101명

‘13년 사업성과

■세부사업

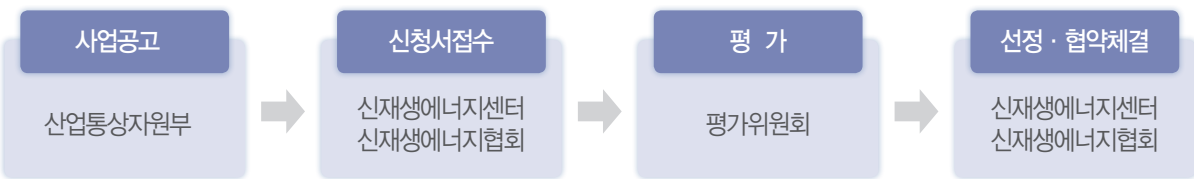
(1\$ = 1,200원)

분 류	참가기업	참가부스	상담건수	심화상담액 (백만원)
해외전시회 단체참가 및 시장개척단 운영				
PV Expo (일본 태양광 전시회)	8	12	272	21,150
Intersolar Europe (독일 태양광 전시회) – 상담회 포함	13	16	537	53,320
Solar Power International (미국 태양광 전시회)	6	10	119	80,560
Renewable UK (영국 풍력 전시회)	6	6	74	720
필리핀 시장개척단	14	해당없음	99	18,120
태국 시장개척단	10		54	7,320
신재생에너지 국제전시회 개최				
신재생에너지 국제전시회 – 상담회 포함	79	201	205	12,359

■해외진출 기반조성

분 류	지원기업	지원건수	비고
신재생설비 해외인증획득 지원	9	14	
해외 타당성조사 지원	20	20	사업진행중
해외진출지원센터 운영	18	18	

‘14년 사업절차



● 담당 연락처

세부사업명	담당기관	연락처	홈페이지
해외시장개척지원	에너지관리공단 신재생에너지센터	031-260-4656~9	www.energy.or.kr (전시회 홈페이지 : www.koreaenergyshow.or.kr)
신재생설비 해외인증획득			
신재생에너지 국제전시회			
타당성조사	신재생에너지협회	031-529-4054~5	www.knrea.or.kr
해외진출지원센터			



Renewable UK 단체참가



동남아 시장개척단 - 태국세미나



동남아 시장개척단 - 필리핀상담회



Solar Power International 단체참가



동남아 시장개척단 - 필리핀세미나



신재생에너지대전



동남아 시장개척단 - 태국상담회





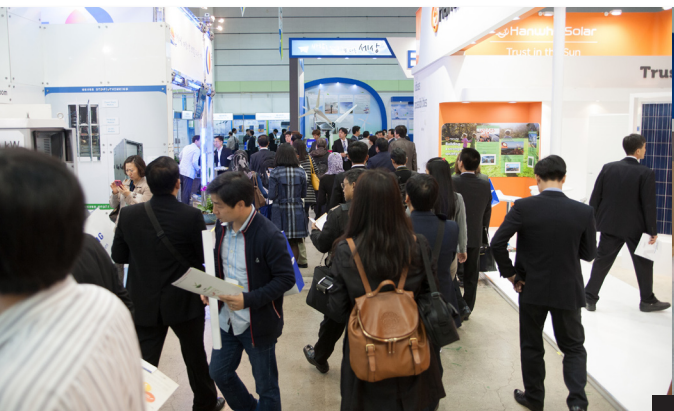
신재생에너지대전



신재생에너지대전



신재생에너지대전 - 수출상담회



신재생에너지대전



❖ 우수사례



(주)아이솔라

‘13년 대한민국 신재생에너지전 출품 및 해외전시 한국관 참여

회사개요 및 지원사업 참가내용

- **참여사업** 2013년 대한민국 신재생에너지전 출품, 일본 PV EXPO, 인터솔라 유럽 한국관 참여 등
- **회 사 명** (주)아이솔라
- **대 표 자** 윤석규
- **주생산물** 태양광 모듈 일체형 지붕재
- **주 소** 경기도 고양시 일산서구 한류월드로407 제2킨텍스 905호
- **연 락 처** 031-902-9933 (Fax : 031-979-9000)

I-SOLAR는 태양광모듈 일체형 지붕패널을 제조·공급하는 기업입니다. 저희의 주력분야는 마운팅 솔라 시스템(Non penetrating Mounting system)으로, 누수 걱정 없이 태양광모듈을 간단히 설치 할 수 있는 태양광 일체형 지붕재입니다. 25년 넘게 샌드위치 패널 분야에 종사한 인재와 지속적인 연구 개발로 다양한 노하우와 기술을 다량으로 보유하고 있습니다.

저희는 에너지 관리 공단의 지원으로 ‘12 ~ ‘13년 2년 연속으로 일본 PV EXPO, 그리고 ‘13년 독일 INTER SOLAR Europe, 미국의 Solar Powr International(시카고)에 참가하였고, ‘13년 10월에는 에너지관리 공단이 주관하는 대한민국 신재생에너지전에 출품 하였습니다.

에너지관리공단이 주관하는 여러 전시회를 꾸준히 참가하였고, 각 전시회마다 많은 바이어들이 당사 부스를 방문하였습니다. 신규 바이어 발굴은 많은 시간과 비용, 그리고 인내가 필요로 하는 작업입니다. 이러한 과정들을 최단으로 줄이고자 저희는 지속적으로 전시회에 참가하고 있습니다.

현지진출(수출)까지의 과정 및 성과

당사의 주력 제품인 태양광모듈 일체형 지붕패널은 모듈을 간단하게 설치할 수 있는 획기적인 건축재료 현장시공에 대한 지식이 적은 사람들도 쉽게 이해할 수 있는 제품입니다. 그러나, 아무리 간단한 시스템의 건축자재라 할지라도 제품을 직접 보고 설명을 듣는 것이 가장 신뢰감을 줄 수 있는 방법이라고 생각하였기에 매회 전시회에 부스를 마련하고, 그곳에서 제품설치 시연 및 해외 영업 담당자들의 제품설명회 등을 개최하였습니다.

그리고, 각 나라별 언어 카탈로그 및 시공매뉴얼과 제품상세도, 그리고 부속자재에 관련된 자료를 준비하는 등, 많은 비용과 시간, 인적 자원을 투자하였습니다. 그리고 샘플설치 동영상과 상세사진으로 제품의 사실성을 높였습니다. 마지막으로, 바이어의 공장견학을 진행하여 제조과정 및 일본현장까지의 수출 과정, 그리고 제품파손에 관련된 가장 중요한 포장 작업까지 바이어들이 직접 눈으로 확인 할 수 있도록 시연을 진행하여 신뢰감을 높이는데 주력하였습니다.

그 결과, 하반기부터 내년에 걸쳐 일본의 로손 편의점 500채 분량의 수출계약을 완료하였고(약600만 불), 현재 일본의 최대 철강제조업체인 신일본 제철과 기술협의 및 로열티 판매에 의한 합병회사 설립을 추진 중에 있습니다. 그 외에도 나라 지역과 오카야마 지역의 업체들과 100만 불 규모의 수출을 하였습니다.

수출시장진출 노하우

세계 어느 나라의 바이어를 만나도 공통적으로 중요시 되는 것이 있습니다. 바로 신뢰입니다. 상호간의 신뢰가 형성이 된다면 제품의 관련된 사항은 그다음의 일입니다. 신뢰를 얻기 위한 방법으로는 우선 매회 전시회에 참가하는 방법이 있습니다. 직접적인 거래 발생 여부에 상관없이 전시회의 정기적인 참가는 기업으로서 신뢰를 보여주는 것이라고 생각합니다.

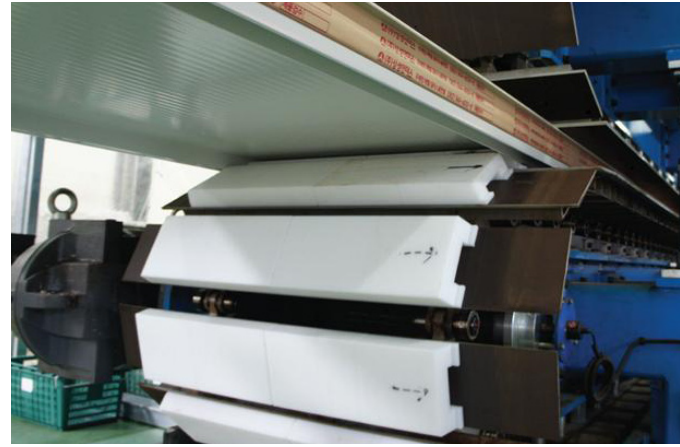
아울러, 서로간의 예의를 지키는 것도 상호간의 신뢰를 구축하는데 중요한 요소라고 생각합니다. 특히 일본은 기본적인 매너에 매우 민감한 국가이기에 더욱이 이러한 부분이 중요합니다. 그리고 상대방 국가에 대한 이해를 높이는 것도 중요하다고 생각합니다.

진행 중에 발생하는 문의사항 등의 자잘한 부분에 대한 피드백 또한 철저하게 이루어져야 합니다. 이러한 과정을 겪으면서 상호간의 신뢰가 쌓이고, 개선점을 찾아가는 것은 일본시장 개척에 가장 중요한 키포인트가 아니었나 생각합니다. 거래의 여부를 떠나서 정기적으로 메일 및 유선상의 연락을 취해 관계 유지를 이어나가는 것은 언젠가 열리게 될 미래의 거래처에 대한 관리라고 생각합니다.

한정되어 있는 짧은 시간 내에서 진정한 파트너를 찾기는 쉬운 일이 아닙니다. 정기적인 전시회 참가, 그리고 그러한 장을 통한 신규거래처 확보는 당사에게 있어서 정말로 귀중한 밑거름이 되었다고 생각합니다.



〈바이어 설명회 / 계약〉



〈제품 생산〉



〈제품 포장 및 운송〉



〈로손 편의점 시공 현장〉



〈로손 편의점 태양광도둑 설치〉



〈로손 편의점 완공〉

헵시바주식회사

‘13년 대한민국 신재생에너지전 출품

회사개요 및 지원사업 참가내용

- 참여사업 2013년 대한민국 신재생에너지전 출품
- 회 사 명 헵시바 주식회사
- 대 표 자 이명구
- 주력상품 인버터, 소형풍력발전기, 하이브리드 가로등 등
- 주 소 인천광역시 남구 주안5동 1385-15
- 홈페이지 www.windrex.com

당사는 전자제어 및 공조분야에서 25년여간 축적된 기술을 바탕으로, 태양광발전, 인버터, 소형 풍력발전기, 하이브리드형 제품을 설계에서 제조, 시공까지 토털 솔루션을 제공하는 신재생에너지 분야 전문기업입니다. 2013년 10월 코엑스에서 개최된 대한민국 신재생에너지전에 참가하여 국내 및 해외 바이어를 대상으로 당사의 신제품인 태양광 인버터, 가로등, 풍력발전기를 소개하였습니다.



〈태양광 인버터 SPC-3000〉



〈상담모델 풍력 - 태양광 하이브리드 가로등〉

현지진출(수출)까지의 과정 및 성과

금번 전시회 참가를 통하여, 다수의 태양광 시공업체, EPC업체를 알게 되었고, 연말이라 테스트차원에서 소량이지만 태양광 인버터를 납품하기 시작하였습니다. 신제품을 런칭할 때, 전문 전시회를 통하여 홍보하는 것이 가장 효과적이라고 판단됩니다. 다가오는 2014년 초부터 시작되는 보급사업과 연계하여 좋은 홍보가 되었다고 생각합니다.

또한, 수출상담회를 통하여 일본, 인도네시아, 필리핀 등 아시아권 바이어로부터 좋은 반응을 얻었고, 당사의 태양광 인버터 외에 풍력-태양광 하이브리드가로등이 동 국가에서 큰 관심을 얻고 있습니다.

필리핀 바이어가 당사의 풍력발전기, 가로등에 대한 관심을 가지고, 지난 12월 6일에 당사를 방문하여 사업관련 협의를 하였고, 내년 초 현지답방을 통하여 새로이 조성되는 아파트 단지 내에 “Carbon-free House” 를 짓고 그 에너지원으로 당사의 풍력발전기와 함께 태양광, 태양열, 지열을 사용함으로써 완벽한 친환경주택 조성에 대하여 논의하기로 했습니다. 여기에 단지 주변으로 보안을 위하여 태양광 가로등, 풍력-태양광 가로등을 세우기로 하였습니다. 상담액은 풍력발전기 10만불, 가로등으로 20만불 규모이고, 답방날짜가 더욱 기다려집니다.

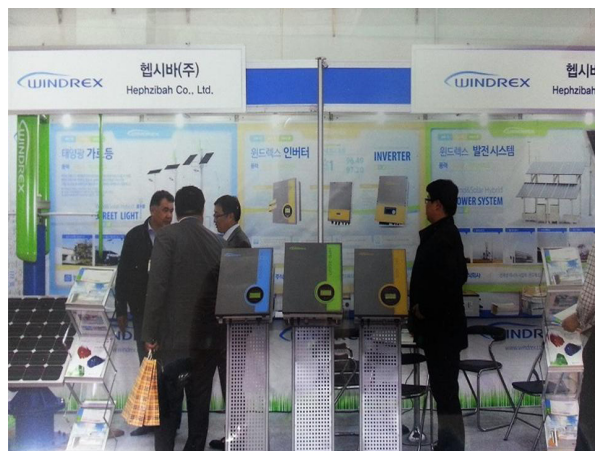
수출시장진출 노하우

당사의 수출시장 진출 노하우는 무엇보다도 국내외의 전문성 있는 전시회에 참가하는 것과 유망 지역에 시장개척단 사업에 참가하는 방법입니다. 두 가지 모두, 가만히 앉아서 온라인 광고하는 것보다 수 십배의 효과가 있으며, 이미 검증된 바입니다.

또한, 업무처리시에 바이어 메일을 접수하고부터 아무리 늦더라도 그날 안으로 회신함이 원칙입니다. 내가 중요하게 생각하는 바이어의 요청에 바로 응대하는 것이 거래 유지, 발전의 기본원칙입니다. 나의 정성된 메일을 통하여 바이어도 감동하게 되는 것은 인지상정인 것처럼 100퍼센트 정확도가 아니더라도, 그날 회신할 것은 바로하고, 못한 부분을 보완하는 방식으로 하고 있습니다.



〈바이어 상담모습〉



〈바이어 상담모습〉

(주)비버코리아

‘13년 동남아권 신재생에너지시장개척단 참여

회사개요 및 지원사업 참가내용

- **참여사업** 2013년 동남아권 신재생에너지시장개척단
- **회사개요** 신재생에너지 목재 펠릿 생산 설비 및 플랜트 수출기업 (2011년 설립후 전량 해외 수출)
- **회 사 명** (주)비버코리아
- **대 표 자** 조문현
- **주력상품** 바이오매스 목재 펠릿 생산 설비 및 생산플랜트
- **주 소** 안양시 동안구 시민대로 161, 안양무역센터 423호
- **연 락 처** Tel : 070-4098-0590 (Fax : 031-380-6937)

당사는 지난 2011년 창업 후 신재생에너지 바이오매스 분야가 유럽에서부터 활황을 보인다는 점을 착안하여 우선적으로 유럽시장 공략을 목표로 회사를 설립하였습니다.

지난 2008년 에너지관리공단(현 한국에너지공단)의 바이오매스 목재 펠릿 생산 R/D program 수행과정 획득한 각종 기술노하우를 실제 산업에 적용하고 우리만이 가진 기술력을 세계 시장에 선보여 기존의 유럽 및 미국 업체와 차별화되고 개량된 생산설비를 생산하였습니다. (블루오션 마켓 창출- 틈새시장 창출)

지난 3년동안 유럽의 펠릿생산 업체들과 긴밀한 협의를 통하여 당사의 설비가 획기적이며 고효율의 생산 설비라는 점을 인정받아 전 유럽으로 수출 2013년 현재까지 지속적으로 수출에 임하고 있습니다. 이에 보다 신속한 사후관리를 위해 리투아니아 국에 A/S센터를 개설하였으며 수출 및 사후관리에 만전을 기하고 있습니다.(수출국; 포르투갈, 독일, 오스트리아, 리투아니아, 라트비아, 에스토니아, 벨라루스, 우크라이나, 불가리아, 루마니아, 러시아, 보스니아 등)

그동안 유럽에서 쌓은 명성(자사 브랜드 부착 수출)과 기술력을 바탕으로 금번 에너지관리공단에서 개최한 2013년 신재생에너지 동남아 수출촉진단의 일원으로 참가 하였습니다. 점증하는 아시아권 바이오매스 에너지 생산(목재펠릿)에 발맞추고자 유럽의 실적과 아시아 2국(인도네시아, 인디아)수출 실적을 보여주었으며, 현지 동남아 국에서도 절대적으로 필요한 설비임을 설명하고 큰 호응을 받았습니다. 기존 유럽이나 미국의 설비보다 간결하며 효율적인 생산체계 및 경쟁력 있는 가격으로 상담한 결과 적극적인 구매를 위한 지속적인 협의를 요청받게 된 것입니다.

현지진출(수출)까지의 과정 및 성과

당사의 설비 설명서 및 생산 영상을 받아본 거래선들이 이 설비가 유럽산 설비인줄 알았다며 유럽전시회에서 들어본 설비로서 원 생산업자를 만나게 되어 반갑다고 구체적인 요청사항을 밝히며 설비구매의사를 제안 받게 되었습니다. 다만 구매선들이 플랜트 및 설비 구매 전 준비해야할 사항 및 설비 공급 기간, 사후관리 등 구체적인 협의는 추후에 하기로 합의하였습니다. 현지의 산림업 체나 바이오 부산물 업체들이 적극적인 신사업 진행을 요청해 왔으며 귀국 후 지속적인 논의를 진행 중입니다.

그동안 바이오매스 생산설비라면 유럽산 제품만이 전부인줄 알고있 는 동남아국 거래선들의 고정관념이 한국의 중소기업이 생산 하는 효율적이고 경쟁력 있는 설비임을 소개하고 현지인들이 인식하게 된 점은 무엇보다 큰 성과로서 향후 한국의 바이오매스 설 비 생산 업체들이 동남아국에 진출하는 발판으로 삼을 수 있는 기회였습니다.

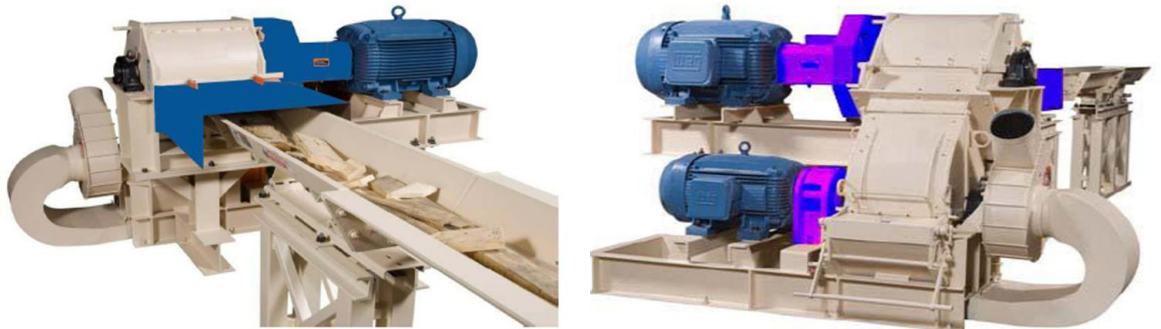
태국 경우 국가적으로 바이오매스 사용이 보편적으로 이루어지고 있으나 고전적 형태로만 활용되고 있음에 태국 과기부 및 기술 개발청 관리자들과 미팅 시 당사의 설비를 태국 바이오매스 생산 업체에 본격적으로 소개, 도입, 보급할 의향을 보이며 구체적인 논의를 하기로 합의하였습니다. 이미 중국의 일부 설비가 가격적인 면은 저렴하나 설비의 품질이 저급하여 현지 시장에서 자리 를 잃어 가고 있는 형편이라 새로운 개념의 당사 설비가 진출할 수 있는 기회가 되고 있습니다. 경쟁력 있는 가격과 가까운 지리 적 이점으로 신속한 사후관리 보장이 되며 무엇보다 합리적이고 효율적인 바이오매스 생산설비이며 새로운 연료시장이 전개되는 이 시점에 적합한 상담의 기회였음을 알 수 있었습니다.

수출시장진출 노하우

바이오매스 목재 펄릿의 설비 특성상 대기업이 진출하기엔 설비규모가 작고 현장의 기술 노하우 운영 전수 및 설비의 효율이 관 건인 바, 중소기업이 진출하기에 적합한 업종으로서 지속적인 기타 국가의 수출상담회 및 전시회 참가가 필요한 상황입니다.

또한 발주처의 금융적인 어려움을 해결키 위해 수출보증 및 정부의 지원이 뒷받침되고 기술 우위를 지키기 위해 보다 개량된 설비 개선 개발의 연구지원 및 수출지원을 한다면 시장성은 대단히 크며 기술 중소기업의 발전에 기여하리라 생각합니다.

또한 동남아의 특성상 금번 에너지관리공단 수출 촉진단처럼 관(官)과 민(民)이 합쳐져 현지 협회와 정부기관의 합동 상담회 등 도 대단히 효율적인 방법으로 민간에서 해결치 못하는 여러 분야의 문제점을 해결할 것이며 이와 같이 지속적인 노력을 기울인다면 꾸준한 성과가 도래할 것으로 기대합니다.



〈 당사 제품사진 〉

2013 동남아권 신재생에너지 시장개척단 참여 주요성과

필리핀

- 목재 펄릿 생산설비 플랜트 80만불 수출 상담. 귀국후 지속적 협의 진행
- 목재 전처리 제조 설비 구매 상담 10만불 상담. 민다나오 바이오매스 발전소 연료 생산을 위한 목재전처리 목재 칩, 톱밥 생산설비 구매 예상
- 바이오 콜(바이오석탄) 생산 설비 기술 협의, 설비수출

태국

- 태국 Innovation Strategy Department(과기부 해당) 프로젝트 기획담당자 및 태국 과학 기술 개발 협의회 이사와의 협무 협의. 목재 펄릿 생산설비, 소개, 확산 보급
- 태국 산림보유업체와 목재 펄릿 제조플랜트 수출 상담 60만불 진행중
- 산림부산물 업체와 50만불 목재 펄릿 제조 플랜트 수출 상담 진행중



〈 필리핀 수출상담회 참여사진 〉

〈 현지 산업정보제공세미나 사진 〉

(주)대진전지

‘11~13년 인터솔라 유럽 한국관 참여

회사개요 및 자원사업 참가내용

- 참여사업 2011~2013년 인터솔라 유럽 한국관
- 회 사 명 (주)대진전지
- 대 표 자 김태경
- 주생산물 산업용 연축전지
- 주 소 서울시 관악구 서원동 10-633 대진빌딩
- 연 락 처 Tel : 02-883-7091 (Fax : 02-882-7094)

(주)대진전지는 산업용 연축전지 전문 생산기업으로 전통의 “NEWMAX”배터리로 축전지 산업을 선도해 왔습니다. 2009년 ISO9001, ISO14001국제인증을 시작으로 KS(KS C 8518)한국산업표준규격, 환경표지 인증, Green Biz(녹생경영) 인증 그리고 UL국제 안전관련 인증을 획득하며 전세계에 대한민국 우수제품으로서 널리 알리고 있습니다. 여러 전시회와 상담회, 포럼등을 참가하며 홍보와 Buyer 발굴에 힘을 기울이고 있으며, 2011년, 2012년 그리고 2013년 3회에 걸쳐 “INTER SOLAR EUROPE” 한국관에 참여하여 여러 우수업체와의 경쟁하고, 더 나은 제품을 제공하기 위해 노력하고 있습니다. 아울러, 현지 업체별 특성에 맞춘 당사의 제품을 도입시켜 test하고 그 결과에 맞게 보완하며 지금의 좋은 결과를 만들어내고 있습니다.



〈 신규업체 바이어 미팅 〉



〈 바이어 미팅 〉

현지진출(수출)까지의 과정 및 성과

당사는 INTER SOLAR EUROPE을 통해 만난 여러업체들과 업체별 현지의 환경(날씨, 온도, 지역, 장소 등)적 요소를 고려한 맞춤형 sample 수출을 시작으로 정기적인 계약을 만들어가고 있습니다.

2011년 INTER SOLAR EUROPE 전시에서 아프리카 나이지리아업체들을 만나 일련의 노력을 통해 2011년 약 52십만 볼, 2012년 약 77만 볼 그리고 2013년에 약 150만 볼의 꾸준한 수출성장세를 이루었습니다. 그 밖에 유럽 및 중동 업체들을 대상으로 수출성과를 이루고 있으며, 이번 2013년에는 동남아시아 업체와의 상담으로 6개월간 약 150만 볼의 수출성과를 이루었습니다.

수출시장진출 노하우

여러 전시회와 상담 회를 통하여 참여와 참관을 하면서 수많은 Buyer를 만나게 됩니다. 그 수많은 다양한 Buyer은 각자 원하는 것이 다르나 크게 두가지 범주로 나눌 수 있습니다.

첫번째는 당사의 제품에 대해 상당한 지식이 있고, 기술적인 면과 질적인 면을 강조하여 Business를 진행하려는 바이어가 있고, 두 번째는 가격을 가장 중시하고 흥정하는 바이어가 있습니다. 이 두 범주의 바이어 모두를 만족시키는 방법은 철저한 준비성입니다. 제품스펙에 대한 측면 및 다양한 견적내용을 항상 준비해놓아야 합니다. 그리고, 각 국가별 현지사정에 대한 사전스터디 및 수출중인 제품에 대한 견적금액과 제품종류 등을 파악하고 철저히 준비하여 비즈니스에 임해야합니다.



〈 바이어 미팅 및 제품 설치 〉



〈 계약 후 제품설치 현장 〉

석화에너지

‘13년 대한민국 신재생에너지전 출품 및 동남아 시장개척단 참여

회사개요 및 지원사업 참가내용

- **참여사업** 2013년 대한민국 신재생에너지전 출품 및 동남아 시장개척단
- **회 사 명** 석화에너지
- **대 표 자** 석옥득
- **주생산물** 목재펠릿 스팀 버너 및 보일러
- **주 소** 대구광역시 달성군 하빈면 하산리 947-107
- **연 락 처** Tel : 053-354-1318, 053-753-2337 (Fax : 053-753-2338)

당사는 목재펠릿 스팀 버너 및 보일러를 제조하고, 목재펠릿 연료를 납품하는 업체로써 현재 상당수의 제조공장에서 저희 기계를 사용하여 연료비를 많이 절감하고 있습니다.

당사에서는 ‘2013 대한민국 신재생에너지전’에 참여하여 회사 제품을 전시 및 홍보하였으며, 그와 연계하여 에너지 관리공단에서 주관하는 ‘2013 신재생 에너지 동남아 시장개척단’에도 참여하게 되었습니다. 목재펠릿 시장이 확립되지 않은 필리핀에 목재펠릿 버너, 보일러의 홍보 및 수출, 필리핀 현지 목재펠릿 제조 공장 설립을 위한 정보 획득을 목적으로 참여하였습니다.



〈상담회 참가사진〉



〈정보제공 세미나 참가사진〉

현지진출(수출)까지의 과정 및 성과

당사는 ‘2013년 대한민국 에너지 대전’에 참가하여 목재펠릿 보일러 제조업체로서의 이름을 알리는 홍보 효과와 보일러 판매처를 확보하였습니다. 당시 방문객으로 내방하셨던 식품회사, 사료제조 업체 등의 국내 업체들과 목재펠릿 버너설치를 위해 최종 조율 중에 있습니다.

필리핀 현지에서 진행된 ‘2013 신재생에너지 동남아 시장개척단’에 참여하면서 주최 측에 만나고 싶은 현지 환경청 및 에너지 관리공단에 해당하는 현지기관의 공무원 등을 지정하여 미팅을 요청하였고, 개인적으로 접촉하는 것보다 훨씬 간편하게 많은 업체 및 국가기관을 만날 수 있었습니다.

또한, 수출을 위해 현지 업체들과의 직접적인 미팅을 진행하여 당사의 보일러에 관심이 있는 현지 업체들과의 장기적인 네트워크 형성에 도움이 되었습니다. 수출계약 등의 당장 눈에 보이는 성과는 아직 나타나지 않았지만, 그 무엇보다 중요한 네트워크 형성, 현지 국가기관 등과의 연계 등 미래를 위한 초석을 다지는 계기가 되었습니다. 특히, 목재펠릿 시장이 확립되지 않았기 때문에 첫 발을 닫기는 힘들어도 시작을 하게 된다면 누구보다 먼저 시장을 누빌 수 있는 계기가 될 것으로 생각합니다.

지원사업이 끝난 후에 현지업체와 지속적인 대화를 통해 현지 식품회사에 보일러 수출 납품 건을 진행 중에 있으며, 목재펠릿 연료 공장 설립을 위해 현지에서 만난 담당 기관 공무원을 통해 해당 법규와 방법 등을 논의 중에 있습니다.

수출시장진출 노하우

어느 수출 시장이나 동일하겠지만, 특히 동남아 시장은 몇 번이고 더 확인하고, 또 확인하는 습관이 필요한 것 같습니다. 또한 환경청, 에너지부 등에 문의하여 믿을 수 있는 현지 업체와 연결되는 것 또한 매우 중요한 일입니다.

신재생 에너지 분야에서 동남아 시장은 굉장히 매력적인 시장으로 그 시장개척을 위해 개인적으로도 여러 현지 회사와 미팅을 추진하였으나, 이러한 지원 사업의 도움을 받는 것이 보다 짧은 시간 안에 많은 효과를 얻을 수 있었습니다. 현지 수출상담 미팅의 경우, 이를 성공적으로 이용하기 위해서는 스스로 만나고 싶은 현지 업체나 현지 국가 기관 리스트를 제출하여 미팅을 요청하는 것이 단순히 알맞은 업체와의 미팅을 기다리는 것보다 훨씬 도움이 될 것이라고 생각합니다.

(주)동이에코스

‘13년 동남아(필리핀, 태국) 신재생에너지 시장개척단

회사개요 및 지원사업 참가내용

- 참여사업 ‘13년 동남아(필리핀, 태국) 신재생에너지 시장개척단
- 회 사 명 (주)동이에코스
- 대 표 자 설상범
- 주생산물 태양광인버터 (계통연계형, 독립형)
- 주 소 부산광역시 사하구 다산로 216 (다대동 1502-1)
- 연 락 처 Tel : 051-266-7755 (E-mail : dongei@dongei.com)

당사는 1993년 창업 후 신재생에너지사업, 태양광발전장치 분야에 기반을 두고 국내 및 국외 시장을 넓혀가고 있습니다. 특히 계통연계형 및 독립형 태양광인버터제품을 주력상품으로, 선도적인 기술을 개발하고 적극적인 시장개척을 추진하는 등, 국내외 태양광인버터 시장을 끊임없이 노크하고 있습니다.

‘13년 필리핀 태국 신재생에너지 시장개척단’ 사업에 참여하게 된 목적은, 동남아시아에서 태양광시장이 점차 그 영역을 넓혀가고 있다는 판단아래, 현지와 관련업체와 만나서 시장의 변화를 알기 위함이었습니다. 또한, 현재 필리핀과 태국에 진출해 있는 해외 기업들의 정보를 수집하기 위한 목적도 있었습니다. 이번 사업을 주관한 에너지관리공단의 철저한 계획 및 노력 덕분에 저희가 사업참여 목적을 충분히 달성할 수 있게 되어 감사한 말씀을 드립니다.



〈 태양광인버터 PVES-010 〉



〈 태양광인버터 PVES-250 〉

현지진출(수출)까지의 과정 및 성과

● 현지진출까지의 과정

이번 ‘2013 필리핀 태국 신재생에너지 시장개척단’ 사업에 참여하면서 당사는 두 가지 방향으로 사전준비를 했습니다. 첫째로는 현지에 필요한 제품이 무엇인가, 둘째로는 그 제품을 현지 관계기업들에 보여주고 반응을 직접 확인해보자는 것이었습니다.

따라서, 현지에 필요한 제품을 선정하는 것이 우선이었습니다. 국내와는 다른 환경이기 때문에, 그에 따른 NEEDS도 다를 것이라는 판단이 있었습니다. 신재생에너지, 특히 태양광분야와 계통시스템의 발전 정도가 우리나라에 비해 상대적으로 더딘 필리핀의 경우 대용량제품을 수출하기에는 초기 투자비용 및 판매처 확보 등에서 부담이 있었기 때문에 우선 소용량 제품에 초점을 맞추어 시장의 NEEDS를 알아보았습니다. 하지만, 중소기업으로서의 시장의 NEEDS를 보다 명확히 분석하기에는 쉽지 않은 일임에는 분명합니다. 과거에도 에너지관리공단에서 추진하는 사업에 여러 차례 참여하여, 목표하는 시장에 대한 최신의 정보를 현지 정부기관과 관련기업의 관계자로부터 직접 들을 수 있었던 것이 큰 도움이 되었습니다.

둘째로, 제품에 대한 현지의 반응을 확인하였습니다. 이번 사업에서처럼 구매력이 있는 BUYER와의 미팅 기회에서, 단순히 카탈로그로 제품을 소개하기 보다는, 실제 태양광인버터 1kw 제품을 직접 보여주고 디자인과 기능을 소개할 수 있었던 것이 그 반응을 확인할 수 있는 효과적인 방법이 되었습니다.

● 성과

필리핀에서 만난 BUYER와의 성과는 기대이상이었습니다. 현지 유통망을 가진 A회사와는 현장에서 제품에 대한 관심이 높았으며, 이후에도 적극적으로 협의를 이끌어 낸 끝에, 현재에는 제품공급에 대한 구체적인 사항이 논의된 단계이며, 2014년 1월 중 계약 체결을 앞두고 있습니다. 계약과 동시에 연간 약 10만불 이상의 제품을 수출할 수 있을 것으로 기대됩니다. 또한 A사의 직원을 대상으로 제품에 대한 교육을 지원할 수 있게 됨으로써, 가장 어려웠던 A/S사항을 해결할 수 있었던 것도 큰 성과입니다.

그리고, 태양광발전사업을 진행하고 있는 B사와 그 파트너사들이 추진 중인 가정용 태양광시스템 구축 계획에 참여할 수 있도록 진행 중입니다. 태양광기술의 노하우를 바탕으로 B사에서 계획하는 사업의 진행방향을 컨설팅하고 발생가능한 문제점 및 해결방안을 제시함으로써 기술 및 제품의 신뢰를 구축해 나가고 있습니다. 앞으로 해당 사업에 대한 참여로 이어져 제품을 수출할 수 있는 성과를 가져올 수 있도록 최선을 다하고 있습니다.

이번 사업의 참여를 통해서 동남아 시장 진출에 대한 자신감을 가질 수 있게 된 것이 가장 큰 성과입니다. 저희 제품에 대한 현지 관련기업의 관심을 확인할 수 있었습니다. 또한, 중소기업이 독자적으로 해외시장을 진출할 경우, 실제로 매출을 얻기까지 많은 시간이 소요되는 경우가 있지만, 이번 사업을 통해서 그 시간을 많은 부분 단축시킬 수 있게 되어, 매출로 이어질 수 있는 발판이 될 수 있었습니다. 활발하게 운용되었으면 합니다.

수출시장진출 노하우

당사는 본 사업참여를 통해 현지시장을 직접 확인한 것이 큰 도움이 되었습니다. 국내와는 다른 환경에 따른 NEEDS를 간접적인 정보를 통해 확인할 수도 있지만, 직접 정보를 확인하는 단계를 거침으로서, 최근의 정보를 수집할 수 있었고 사업방향을 수립하는데 보다 신속하고 정확한 결정을 내릴 수 있었습니다.

또 하나, 저희 회사가 해외진출을 추진할 수 있었던 가장 큰 노하우는 에너지관리공단을 활용하는 것입니다. 그간, 에너지관리공단에서 추진하는 다양한 사업에 참여하여 적은 비용과 시간의 투자로 보다 크고 효율적인 성과를 얻을 수 있는 도움이 되었습니다. 다시 한 번 감사하다는 말씀을 전합니다.



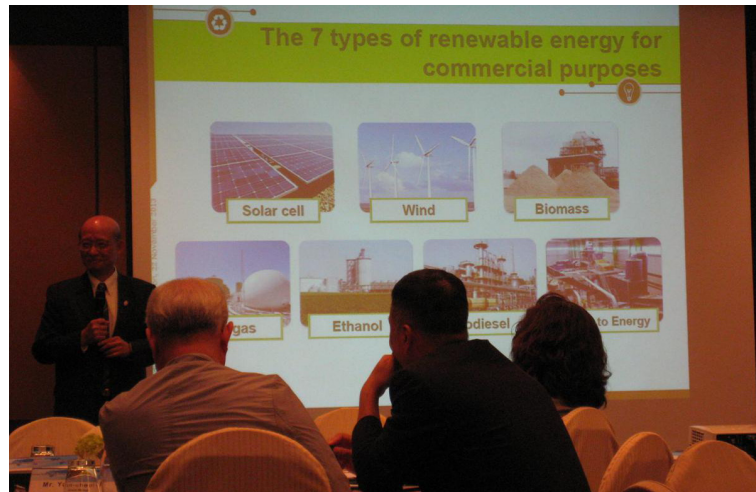
〈바이어 상담회〉



〈바이어 상담회〉



〈현지 정부기관 세미나〉



〈현지 정부기관 세미나〉

(주)제이에스피브이

인터솔라 유럽 등 한국관 및 대한민국 신재생에너지전 참여

회사개요 및 지원사업 참가내용

- 참여사업 인터솔라 유럽 등 한국관 및 대한민국 신재생에너지전
- 회 사 명 (주)제이에스피브이 (JSPV)
- 대 표 자 이정현
- 주생산물 Solar wafer, Solar cell, Solar module
- 주 소 충남 아산시 둔포면 염작리 98-11
- 연 락 처 Tel : 041-549-0600 (Fax : 041-532-5291)

제이에스피브이(JSPV)는 10여년간 Solar wafer, Solar cell, Solar module 수출 기업으로 신재생에너지 사업에 전력을 다하고 있습니다. 한국, 호주, 중국의 법인을 통해 활발한 International Business를 구축했을 뿐 아니라 미국과 일본에 현재 법인설립을 진행 중에 있으며 향후 국내·국외의 태양광시장을 안정, 발전시키기 위한 노력에 박차를 가하고 있습니다.

제이에스피브이(JSPV)는 기존 태양광업체에 비하여 브랜드가 많이 알려져 있지 않아 국내·외 영업할 때 많은 어려움이 있었습니다. 당사는 이를 극복하고자 해외 및 국내전시회 (2013 인터솔라 유럽 한국관, 2013 대한민국 신재생에너지전 등)와 수출상담회 등을 통하여 제이에스피브이(JSPV) 브랜드와 제품의 우수성을 동시에 홍보키로 하였습니다.



〈2013 신재생에너지전 수출상담회〉



〈2013년 충북 마이스터고 MOU 체결〉

현지진출(수출)까지의 과정 및 성과

국내 태양광시장의 불황속에 여러 업체들이 퇴출되는 시련을 겪고 있습니다. 그런 가운데 당사는 위기를 더 큰 기회로 삼겠다는 확고한 의지로 원부자재 Solar wafer, Solar cell의 수직계열화에 성공하였습니다. 또한, 꾸준한 R&D개발을 통하여 Solar cell(태양전지) 19.2% 양산체제를 구축하였으며 2014년 280W 60셀 단결정 고효율 모듈을 세계시장에 선보일 예정입니다.

당사는 인터솔라 유럽 및 미국 솔라파워 인터내셔널 한국관 참여, 대한민국 신재생에너지전 출품을 통하여 브랜드를 홍보할 수 있었으며, 전시된 제품을 직접 Buyer에게 직접 소개함으로써 제품의 신뢰성과 가격 경쟁력을 확보하였습니다. 프리미엄급 셀과 모듈 출시를 통해 저가 시장에 대응한 제품 차별화로 Buyer의 기대를 충족시켰을 뿐 아니라 기존 설비의 투자비용을 최소화함으로써 가격 경쟁력도 높였습니다.

당사는 이러한 일련의 활동을 통해 독일 H사와 매월 3MW(연36MW) 3천백만불 태양광모듈 공급계약, 사우디아라비아 A사와 6개월간 8백만불 계약을 성사하는 실적을 거두는 등 활발한 수출활동이 잇따르고 있습니다.

수출시장진출 노하우

당사는 Buyer 확보를 위해 전시회, 수출상담회, 무역사절단 등을 활용하며 거래처를 확장하고 있습니다. 에너지관리공단 신·재생에너지센터 등 정부기관에서 진행하는 프로그램을 잘 활용하면 정보획득 및 해외진출 등에 큰 도움이 됩니다. 아울러, 회사 홍보 및 제품 브랜드 홍보를 위하여 홈페이지·모바일 앱 활용, 블로그·소셜 미디어 마케팅등 다양한 미디어 매체를 활용하고 있습니다.

수출대금의 경우 샘플이라도 제품대금을 입금 받은 후 발송하고 있으며, T/T 100% 또는 L/C를 기본 결제조건으로 하고 있습니다. 많은 국가의 Buyer회사를 직접 방문하고 신용조사를 하는 것은 어렵기에, 선입금 조건으로 거래를 하고 있습니다. 그 외에도, 문제발생을 대비하여 한국무역보험공사에서 진행하는 “중소 Plus+단체보험” 등 수출대금 관련 보험가입도 준비하는 것이 좋습니다.



〈 2013 독일 인터솔라 유럽 전시회 〉

〈 2013 SPI 미국 시카고 전시회 〉

인테그라글로벌(주)

‘13년 인터솔라유럽 한국관 및 수출상담회 참가

회사개요 및 지원사업 참가내용

- **참여사업** 2013년 인터솔라 유럽 전시회 한국관 및 수출상담회
- **회 사 명** 인테그라글로벌(주)
- **대 표 자** 이원기
- **주력상품** 태양광 패널 자동 클리닝 & 쿨링 시스템
- **주 소** 경기도 수원시 영통구 매탄3동 413-5 디엠아이텍빌딩 1층
- **연 락 처** Tel : 031-889-5551 (Fax : 031-889-5552)

인테그라 글로벌(주)는 2006년 수출입 상사로 설립되었으며 태양광 패널 자동 클리닝&쿨링 시스템 부문은 2011년 국내외 사업 환경 분석 및 관련 기술 확보의 과정을 거친 후 개발이 완료되어, 현재 신재생에너지 산업 분야의 중요한 구성원으로서 빠르게 움직이고 있는 전문 엔지니어링 기업입니다. 해외시장에서의 경쟁력을 키우고 전세계 바이어를 포함한 많은 분들께 소개코자, 세계적으로 영향력이 있는 태양에너지 박람회인 인터솔라 유럽 전시회에 참여하였습니다.



〈 인터솔라 유럽 한국관 전경 〉



〈 인터솔라 유럽 한국관 당사부스 〉

현지진출(수출)까지의 과정 및 성과

인터솔라 전시회 한국관 참가를 통하여 전 세계 여러 나라의 바이어로부터 상담제의를 받았습니다. 독일뿐만 아니라 다양한 나라의 관람객들에게 많은 인기를 끌었습니다.

전시회 참가 이후에 견적을 요청하시는 기업과 가정이 늘어나고 있으며 2013년도 9월에는 Malta의 한 기업과 특정지역의 당사제품(Solmaks)의 독점 공급권과 관련된 MOU를 체결했습니다. 이는 인테그라 글로벌 몰타로서 첫번째 공급 마켓이 형성되었고, 중동 지역과 남부유럽을 총괄하고 있습니다. 이에 따라서 인테그라 글로벌 몰타에서 견적 의뢰가 있었습니다. 또한, 국내 태양광 패널 제조업체에서도 관심이 높아지면서 당사 방문과 함께 기술 세미나 참가, 당사의 제품과 협력하여 판매를 원하는 등 활발한 활동을 하고 있습니다. 앞으로 전 세계에 더 많은 대리점을 설립하고 태양광을 사용하는 분들에게 보다 나은 서비스를 제공할 예정입니다.

수출시장진출 노하우

당사는 설립 이래로 지금까지 보다 더 완벽한 제품을 만들기 위해서 꾸준히 제품 개발을 하고 있습니다. 또한, 영업활동을 함에 있어서 어학능력을 갖추고 있으며 여러 국제 박람회 참가를 통하여 제품 홍보에도 힘쓰고 있습니다. 아울러, 국내 · 외에서 견적요청 시에는 항상 신속하고 정확하게 대응합니다. 개발에 관한 회의를 주최하고, 영업활동에 관한 회의를 하면서 서로의 의견을 공유하고 더 나은 기업으로 성장을 위해 전직원이 모두 노력하고 있습니다.



〈인터솔라 유럽 수출상담회 참가사진〉

(주)도암엔지니어링

신재생에너지 해외타당성 조사지원 사업 참여

회사개요 및 지원사업 참가내용

- 참여사업 신재생에너지 해외타당성 조사지원 사업
- 회 사 명 (주)도암엔지니어링
- 대 표 자 오관준
- 주요업종 건설엔지니어링, 신재생에너지, 에너지절약 · 진단
- 주 소 제주특별자치도 제주시 남광로 206
- 연 락 처 Tel : 064-753-3426 (Fax : 064-756-3426)

당사는 1998년, ‘도암전기’로 창립한 이래, 종합 엔지니어링 기업으로서 여러 풍력발전사업에 대한 용역을 수행하면서 많은 경험과 노하우를 축적하게 되었고, 치열한 경쟁 속에서 엔지니어링 용역만 수행할 것이 아니라 직접 국내의 프로젝트를 개발하여 풍력발전소를 조성해보자는 원대한 목표를 수립하게 되었습니다.

2010년 당시 태국은 풍력에 대한 적극적인 보급정책으로 사업여건이 유리하였고, 다행히 한국내 풍력발전 사업개발에 같이 참여한 경험이 있고 친분이 있는 태국 교민기업이 있어서 파트너십을 맺고 공동으로 풍력 유망 후보지 발굴에 착수 하였습니다. 태국 기상청의 기후 데이터와 정부의 연구자료를 수집하여 분석하고, 유관기관에서 발표한 연구자료를 종합하여 풍력사업의 최적지로 태국 남부지역 동해안으로 사업지역을 압축하고, 부지확보 여건을 비롯한 계통연계, 건설 및 운송 여건 등을 현지답사를 통해 다각도로 평가하여 최종적으로 나콘시탐마랏(Nakhon Si Thammarat)주에 소재한 팍파낭(Pakphanang) 해안 지역을 사업예정지로 선정하였습니다.

풍력발전사업은 천문학적인 자금이 투입되는 사업으로서 부지를 선정한 이후에는 사업에 대한 정확한 타당성 조사가 반드시 선행되어야 하고, 풍속, 풍향 등의 풍력자원을 측정하기 위한 시설을 설치하고 측정된 데이터를 기록 · 수집 · 분석하는 방법으로 조사가 이루어지며, 조사에는 많은 비용과 시간이 소요됩니다. 매마침 신재생에너지 해외진출지원사업이 공고되었고, 해외타당성조사에 대한 지원을 신청한 결과, 선정이 되어 타당성조사 활동을 차질없이 시작할 수 있었고 중소기업으로서 많은 경제적인 도움이 되었습니다.

사업타당성조사의 수행

타당성조사의 시작인 풍황측정 기상탑은 100m 높이로 설치하여 기상데이터를 측정하였는데, 이는 향후 사업예정지 앞바다에 해상풍력이 계획되어 있는 것을 염두에 두었으며, 해당 지역에서의 풍력사업개발의 선두주자로서 지방정부와 지역주민에게 사업 추진에 대한 의지를 표현하고 지역 사회에서 사업추진을 원활히 하기위한 상징적인 목적으로도 사용하기 위해 다소 높게 설치하였습니다. 설치된 기상탑은 예상했던 대로 지역 명물이 되어 유명세를 얻었고, 지역신문에도 보도되었으며, 지역 주민에게는 사업추진에 대한 신뢰감을 심어주는 존재가 되었습니다.

사업타당성 조사를 진행하던 2011년 태국에는 유달리 기상이변이 많이 일어났던 시기이기도 합니다. 기상탑을 설치하는 기간에는 평소보다 비가 많이 내려서 보통 일주일이면 설치할 수 있었던 것이 설치하는데 3주 이상이 소요되었고, 연말에는 전국에 걸쳐 발생한 대홍수로 인해 공항이 폐쇄되기 직전에 겨우 비행기를 타고 출장에서 돌아올 수 있었던 아찔한 순간도 있었으며, 기상탑을 설치한 지역도 일부 침수가 발생하였으나 다행히 시설물에는 아무런 피해가 없어서 데이터 측정과 수집을 무사히 계속할 수 있었습니다.

풍력발전사업에 대한 타당성조사는 풍력자원 측정과 더불어 실제로 해당 지역에서의 사업 타당성을 종합적으로 조사하여 판단해야하므로 측정 데이터를 수집하는 동안에 태국의 관련 법규 및 정책, 전력산업 현황, 신재생에너지 현황, 투자 여건, 건설 여건 등 여러 분야에 걸쳐 자료를 수집하여 정보를 축적해나갔습니다. 자료들은 교민기업에서 수집해온 자료들을 비롯하여 태국 정부부처 및 관련기관의 홈페이지에 수록된 각종 발표자료와 연차보고서에서 중요한 정보들을 얻을 수 있었습니다. 이렇게 수집한 자료들과 측정 데이터를 토대로 분석한 결과, 팍파낭 풍력발전사업은 경제성이 양호한 사업으로 분석되었고 이런 내용을 체계적으로 정리하여 「사업타당성조사 최종보고서」 작성을 완료하였습니다.

사업 인허가 취득과정

풍력발전사업은 사업예정지가 소재한 해당 지역사회에서 지역주민과 원만한 관계를 유지해야 하는 것과 정부기관으로부터 신뢰를 얻는 것이 매우 중요합니다. 사업부지를 선정하는 단계에서부터 지역주민을 만날 때 진정성을 가지고 대화하면서 사업 계획을 제대로 알리고자 노력했고, 풍력발전사업은 지역주민과 함께하는 사업이고 지역경제에 이바지하는 사업임을 꾸준히 알려나간 결과, 지역사회에서는 풍력발전사업을 환영하고 기대하는 여론이 형성될 수 있었습니다. 이는 향후 PPA를 체결하기 위한 초기환경영향평가(IEE; Initial Environment Effect, 한국의 사전환경성검토와 유사함) 수행 중에 반드시 주민공청회를 거쳐야 하는데, 이 때 여론의 힘을 실감할 수 있었습니다. 주민공청회에서는 사업계획, 환경영향 조사내용, 지역사회에 미치는 영향 등에 대한 내용을 상세히 설명해야 하며, 공청회는 한국과 달리 충분한 시간을 가지고 진행되기 때문에, 주민의 질문에는 충실하게 답변해야 하고, 그날의 공청회에서 답변이 충실하게 할 수 없는 경우에는 답변할 내용을 제대로 준비한 후에 공청회를 추가로 열어서 해당 안건을 해결해야 합니다. 이렇게 참석한 모든 주민이 사업에 대한 이해를 하여 별 이의가 없을 때까지 계속되기 때문에 상당히 지루하면서도 어렵지만 사실상 가장 중요한 과정이라고 할 수 있는데, 사전에 많은 준비를 하였고, 그 동안 지역 주민과 원만한 관계를 유지해온 노력이 밑거름이 되어 성공적으로 공청회를 치를 수 있었습니다.

사업의 최종인허가라고 할 수 있는 PPA(Power Purchase Agreement; 전력구매계약) 체결을 위해서는 관할 지자체를 비롯하여 에

너지부(Ministry of Energy) 신재생에너지개발효율국(DEDE), 지방전력청(PEA; Provincial Electricity Authority) 등에 대한 대관(對官) 업무에도 항상 만전을 기하였는데, 신청내용에 대한 현장실사에 문제가 없도록 하였고, 담당 공무원과의 상담은 치밀하게 준비하였습니다. 해외타당성조사 지원사업에 의해 보다 충실하게 작성할 수 있었던 최종보고서는 각 기관마다 사업의 신뢰성을 심어주는 상징물처럼 사용되었고, 지방전력청(PEA)으로부터 발전사업 허가서 성격인 LO(전력매입의향서)를 발급받은 이후에 최종적으로 풍력발전사업에대한 PPA를 체결하는데 성공할 수 있었습니다.

사업 성과 및 계획

현재 팍파낭 풍력발전사업은 투자유치가 확정되어 건설공사가 착공될 예정입니다. 그리고, 한국의 중소기업과 태국의 교민기업이 직접 개발하여 PPA를 성공한 태국 최초의 사업으로, 중소기업의 풍력분야 엔지니어링 기술을 수출한 태국 최초의 사업으로 기록될 것입니다.

우리나라의 우수한 신재생에너지 기술은 해외에서도 충분히 경쟁력이 있음을 느꼈고, 특히 중소기업이 해외진출을 시도하는데 있어서 적절한 정책적인 지원은 성공할 수 있는 힘을 지탱해 주는 든든한 주춧돌이 됨을 체감한 사업이었습니다.



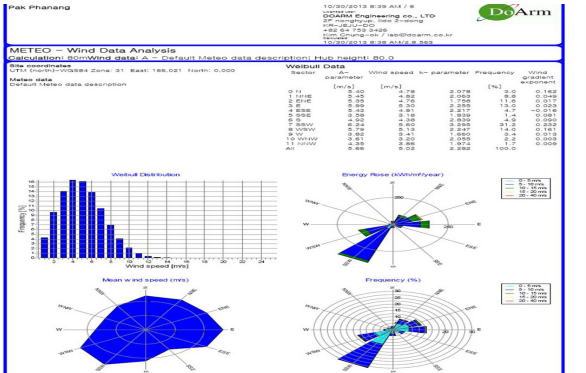
〈 사업예정지에 설치한 풍황측정 기상탑 전경 (높이 100m) 〉



〈 2011.10.1 일차 지역신문 보도기사-풍력사업 타당성조사 연구를 위한 기상탑 설치 내용 〉



〈 팍파낭 풍력발전단지 조감도 〉



〈 풍황측정 기상탑 측정데이터 분석결과 〉

(주)GIMCO

신재생에너지 해외타당성 조사 지원사업 참여

회사개요 및 지원사업 참가내용

- 참여사업 '12년 신재생에너지 해외타당성 조사 지원사업
- 회 사 명 (주)GIMCO
- 대 표 자 김성한
- 프로젝트 10MW Biomass Power Plant Project in Fiji
- 주요업종 목질계 바이오매스발전, 산업용 로(Furnace)분야, 열병합발전 및 CES분야, 지능형전력망 사업
- 주 소 서울시 구로구 구로동 811번지 코오롱사이언스벨리 804호 (152-768)
- 연 락 처 Tel : 02-2108-7942 (Fax : 02-2108-7933)

짐코는 창업이래 목질계 바이오매스 발전 및 연료에 관한 연구와 더불어 국내 발전소의 환경설비개선사업에 중점을 두었습니다. 또한 해외진출을 위하여 여러 차례 필리핀, 파푸아뉴기니 등 바이오매스발전 사업을 진행했지만 생각과 달리 별다른 성과가 없었고 중소기업이라는 한계로 사업을 진행하는데 여러 힘든 상황들이 많았습니다. 그러던 중 우연한 기회에 피지라는 남태평양 한가운데의 작은 섬나라에서 사업할 수 있는 기회가 생겼고 새로운 사업에 부담을 느끼고 있던 터라 신재생에너지협회에서 해외타당성 조사사업(F/S) 지원을 받게 되었습니다. 중소기업이라 그동안 해외타당성조사의 자금, 인력, 시간투자로 힘든 상황이었기에 협회에서의 지원으로 부담을 덜어 낼 수 있었으며 시간적인 여유를 가지고 충분히 조사하며 사업을 준비할 수 있는 좋은 기회가 되었습니다.

현지진출(수출)까지의 과정 및 성과

피지는 인구 약 90만명이며 크기는 우리나라의 경상도만한 작은 섬으로 이루어진 나라이지만 목재자원이 매우 풍부하고 휴양지로 널리 알려 앞으로 전력수요가 지속적으로 증가할 것으로 예상이 되었으며 전력 생산의 50% 이상을 디젤발전하고 있어 바이오매스 발전에 대한 전망이 밝다고 생각했습니다.

피지의 이러한 점이 당사와 같은 중소기업에 적합하다고 판단했고 차근차근 F/S를 진행하던 중 현지에 연료조달을 담당할 현지 파트너사로 적합하다고 생각되는 Fiji Pine Group을 알게 되었습니다. 현지 최대 목재국영기업인 이 회사는 마침 생산부산물 처리로 고심하고 있다는 사실을 듣고 여러 차례 사업제안을 하였으나 이미 중국, 일본, 유럽 등 다양한 국가에서 많은 사업제안서를 받은 상태였습니다. 또한 그동안 수차례 바이오매스 발전시도가 있었으나 O&M능력 부족으로 운영이 원활하지 못하여 바이오매스 발전에 대한 불신이 큰 상태여서 당사도 처음에 Fiji Pine Group과 정부 관계자들을 설득하는 것이 쉽지 않았습니다.



〈 Fiji Pine Group의 바이오매스발전설비 〉



〈 Fiji Pine Group의 보일러 점검 〉

하지만 끈기를 갖고 여러번 설득 하였으며 일부 관계자들을 한국으로 초청하여 안정적으로 운영중인 당사가 설치한 발전소 견학과 함께 운영 노하우를 보여주었고, 이 사업에 대한 열정과 의지를 적극적으로 표현했습니다. 또한 Fiji Pine Group의 골칫거리였던 바이오매스 보일러 수리를 당사가 자신있게 정상화를 시킬 수 있다는 약속을 하였고, 당사와의 보일러 개선공사 계약을 통해 설비 정상화를 시작하였습니다. 이를 계기로 짐코의 엔지니어와 발전소 운영직원들을 Fiji Pine Group 보일러설비 TFT로 파견하여 휴일도 없이 몇 달을 문제 해결하는데 온 힘을 쏟았습니다.

비록 보일러 개선공사를 통해 많은 수익을 낼 수 없었지만 이러한 모습에 당사의 기술과 신뢰를 확인한 Fiji Pine Group은 우리의 사업제안을 받아들였고 IPP사업 파트너사로 참여하게 되었습니다.

2013년 4월 Fiji Pine Group과의 Joint Venture를 설립하였고, 현재는 투자가 확정된 상태이며 피지전력청(FEA)과의 전력구매계약에 대한 세부사항을 최종적으로 조율하는 단계에 이르렀으며 2014년 1월중 계약체결을 앞두고 있습니다.



〈 짐코, Fiji 총리, Fiji Pine Group 대표와의 회의 〉



〈 Fiji Pine Group 보일러설비 TFT의 현장회의 〉

수출시장진출 노하우

당사의 해외진출은 끊임없는 사업발굴과 투자를 통해 얻은 소중한 산물이며 어찌보면 당연한 결과라 자부할 수 있습니다. 작지만 강한 중소기업으로서, 중소기업만이 할 수 있는 인내와 끈기가 있었습니다.

당사는 그동안 많은 실패를 통해 쌓아온, 당사만이 가지고 있는 기술력과 프로젝트 개발 노하우에 대한 자부심 있었으며 항상 성공에 대한 자신감을 갖고 있었습니다. 그리고 무엇보다도 당사가 가지고 있는 가장 큰 노하우는 이 프로젝트가 아니면 안된다는 전 임직원들의 간절함과 절실함이라고 생각합니다.

해외진출을 위해 몇십 번이나 시도했지만 결과를 내지 못하여 지속적인 투자가 힘들었던 시기에 큰 힘이 되어준 신재생에너지협회에 항상 진심으로 감사하게 생각하며 이 글을 마칩니다. 감사합니다.

(주)미래에너지

신재생에너지 해외타당성 조사지원 사업 참여

회사개요 및 지원사업 참가내용

- 참여사업 신재생에너지 해외타당성 조사지원 사업
- 회 사 명 (주)미래에너지
- 대 표 자 장동일
- 사 업 명 필리핀 Ilocos Norte 20MW 태양광발전사업
- 주 소 (427-800) 경기도 과천시 별양동 1-14 과천오피스텔 615호
- 연 락 처 Tel : 02-504-7281~2 (Fax : 02-504-2783)

당사는 2006년 창업 후 태양광발전소 건설, 운영 및 프로젝트 개발에 전념해 왔습니다.

국내에서는 전남 벌교에 2,500kW의 태양광발전소를 운영하고 있으며, 그 외 다수의 프로젝트를 성사시킨 경험을 바탕으로 2011년부터 필리핀 20MW 태양광발전소 건설사업을 추진해 왔습니다.

필리핀 진출 배경

필리핀에 진출하기 시작한 2011년도는 당사가 남아프리카공화국에서 태양광발전소 건설과 관련한 프로젝트를 실패한 뼈아픈 시기였습니다. 굳이 실패한 경험을 먼저 고백하는 이유는 해외사업이 얼마나 많은 불확실성의 연속이며 어려운 일인가를 말씀드리고 싶기 때문입니다. 특히 개발도상국인 경우에는 말할 것도 없지요.

아무튼, 이러한 시기에 필리핀 정부에서는 신재생에너지 지원책인 FIT(발전차액지원)제도를 발표하였습니다. 심각한 전력난을 겪고 있는 나라중 하나이며 7,000여개의 섬으로 이루어진 섬나라의 특성상 앞으로 분산형전원이 해답일 것이라는 판단에 따라 필리핀에 태양광발전소를 건설하겠다는 결정을 내리게 되었습니다.

필리핀 진출 과정과 성과

필리핀에 진출하여 제일 먼저 한 일은 태양광발전소를 건설하기 위한 부지를 선정하는 일이었습니다. 다행스럽게도 이미 풍력발전단지 33MW를 유치하여 신재생에너지를 선도하고 있는 Ilocos Norte¹⁾와 협의가 되어 600,000m²를 50년간 거의 무상에 가까운 조건으로 임대할 수 있었습니다. 이어 필리핀 에너지부에 신재생에너지 사업자로 등록되어 태양광발전소에서 생산한 전력을 판매할 수 있는 자격을 획득하게 되었습니다.

사실 프로젝트 개발과정에서의 가장 큰 어려움은 초기 개발단계에서 오는 타당성조사비용에 대한 경제적 부담입니다. 다행히 (사)신재생에너지협회에서 실시한 해외 타당성조사(FS)지원사업에 선정되어 정부지원금으로 일련의 타당성조사를 원활히 수행할 수 있었던 것이 큰 도움이 되었습니다. 현재 계약 기대규모는 약 5,000만불이며, 2014년 상반기 착공을 목표로 하고 있습니다. 또한 금번 필리핀 태풍 “하이옌” 때에도 다른 사이트와는 달리 저지 사이트는 피해가 전혀 없었던 것도 투자자들에게 큰 호재로 작용을 하였습니다.

해외시장 진출 노하우

돌이켜 보면 당사가 해외시장에서 성공할 수 있었던 것은 철저한 법률분석과 현지시장을 잘 이해했기 때문이 아닌가 싶습니다. 진행과정에서의 어려움과 문제점 등을 여기저기 자문하기 보다는 해당 법률을 이해하고 검토하는 것이 시간낭비를 줄일 수 있습니다.

또한, 현지사정을 아주 잘 아는 현지인을 고용하여 인적자원을 충분히 활용한 것이 많은 도움이 되었던 것 같습니다. 당사는 한국 대기업 현지법인의 임원출신을 부사장으로 고용한 것이 큰 도움이 되었습니다.

끝으로, 특히 개도국의 사업인 경우 이익의 일정부분을 현지에 기여하는 좋은 사례를 남기는 것을 권장합니다. 필리핀의 경우만 보더라도 과거 우리가 어려웠던 시절에 장충체육관을 지어줬을만큼 우방국가였습니다. 지금은 우리가 그 미덕을 보여줘야 할 때라고 생각합니다. 감사합니다.



〈 토지임대 MOU체결 〉



〈 발주처와 현지 답사 〉



〈 타당성조사 과정 〉



〈 현지에 지원할 교육시설 답사 〉

신양에너지(주)

‘12년 신재생에너지설비 해외인증획득 지원 사업

회사개요 및 지원사업 참가내용

- 참여사업 ‘12년 신재생에너지설비 해외인증획득 지원 사업
- 회 사 명 신양에너지(주)
- 대 표 자 박영진
- 주생산품 태양열 집열기 및 지열 히트펌프
- 주 소 대전시 유성구 테크노 6로 36번지
- 연 락 처 Tel : 070-8666-0581 (Fax : 042-936-2216)

당사는 1999년도 창업 후 국내 내수시장을 중심으로 태양열 집열기 및 지열 히트펌프 생산, 설치 사업에 주력하여 왔으나, 관련 업계의 지나친 경쟁업체 증가로 경영 상태가 악화되어 이를 타개할 방법으로 당사의 개량된 집열기의 핵심부품인 흡열판의 성능이 독일의 선진기업 제품의 수준임을 인지하여 해외 수출을 검토하게 되었습니다.

신재생에너지의 선두주자인 독일 등 유럽지역에서의 수출 마케팅을 위해서는 유럽지역의 Solar Key Mark이 필요하므로 2012년 2월 신재생에너지설비 해외인증획득 지원사업을 신청하였고, 9월에 유럽인증(Solar Key Mark)을 획득하게 되었습니다.



〈 러시아 인사 방문 〉



〈 리비아 인사 방문 〉

현지진출(수출)까지의 과정 및 성과

한편, 당사는 해외인증 획득절차 진행 중 2012년 6월 독일에서 개최된 Inter solar Europe 2012에 참가하여 현지 시장의 규모, 성장성 등 수출 잠재력을 타진한 결과 유럽은 이탈리아, 그리스, 스페인 등 재정위기로 정부지원이 중단된 상태로 수출 초보기업으로서 그 장벽이 높음을 절감했습니다. 그러나, 유럽인증 Solar Key Mark가 있었기에 러시아 중남미, 아프리카 등 지역을 노크할 때 해당인증을 제품신뢰성에 대한 근거로 하여 협의를 진행할 수 있었습니다.

2012년 7월과 8월에 우즈베크와 감 지역에서 태양광 모듈에 대한 견적서를 송부한 이후 11월에 러시아에 태양열 집열기 및 지열히트펌프 견적서를 발송하였습니다. 러시아의 경우에는 파트너 사에서 내방하여 공장 시찰 및 사업 협의를 하여 상당히 기대를 하였지만 불행히도 동 사의 자금 검색 등에 따라 사업이 지연되고 있습니다. 최근, 파트너 사에 대한 의향을 타진한바, 사업을 포기한 것이 아니어서 2014년도에 협의를 재개할 것으로 기대되고 있습니다.

2013년 5월에 리비아에 태양열 집열기 및 지열히트펌프 수출에 대한 협의를 시작하였고, 현재, 리비아의 소요사태로 지연되고 있으나 내년에는 협의가 재개될 것으로 기대하고 있습니다.

수출시장진출 노하우

태양열 집열기의 유럽인증(Solar Key Mark) 획득 이후 1년 동안 세계 여러 나라의 사업 파트너를 발굴하여 사업제안, 제품의 견적서 제출, 사업 협의 등을 진행하면서 수출 초보기업으로 값진 경험과 지식을 습득하였습니다. 영문 사업제안서 작성 방법, 운송비를 포함한 적정 수출 견적서 작성, MOU 체결, Local 무역업자와의 업무협력 협약 체결 등 실무를 익힐 수 있었으며, 해외 사업이란 언어나 문화의 차이, 원거리로 통신 등으로 계약까지 오랜 시간이 소요되므로 상당한 인내가 필요함을 이해하게 되었습니다.

한편, 당사의 신재생에너지 제품은 장기간 적절한 열효율을 충족하여야 하며 현지에서 시범 설치 및 전수교육이 필요하므로 충분히 검증된 제품으로 적절한 수출 가격에 설치 교육 경비, AS 비용 등을 고려한 치밀한 계획을 토대로 유리한 조건으로 협상을 진행하여야 소기의 수출 성과를 기대할 수 있을 것입니다.

신재생에너지 수출사업은 에너지 위기와 탄소배출량 저감 차원에서 세계 각국이 정책적으로 지원하는 상당기간 지속적인 성장산업입니다. 따라서 성장 가능성이 매우 크지만 경쟁도 치열합니다. 당사는 이를 위해 열효율의 향상, 설치의 편의성 등을 위해 지속적인 연구개발에 노력하고 있습니다.

앞으로 상당한 수출 결실을 거둘 때까지 당사는 최선을 다할 것이며, 본 지원 사업이 더욱 확대되어 저희와 같은 중소기업이 세계 시장을 개척할 수 있는 무한한 가능성이 있다는 것을 보여드리고 싶습니다.

(주)에스에너지

‘11~13년 신재생에너지 해외인증 취득지원

회사개요 및 지원사업 참가내용

- 참여사업 ‘11~13년 신재생에너지 해외인증 취득지원
- 회 사 명 (주)에스에너지
- 대 표 자 홍성민
- 주생산품 태양광 모듈
- 주 소 경기도 성남시 분당구 판교역로241번길 20
- 연 락 처 Tel : 070-4339-7100 (Fax : 070-4339-7199)

(주)에스에너지는 1983년 삼성전자에 입사 이후 30년간 태양광발전시스템(이하‘PV시스템’)에 관한 연구/개발에 헌신한 홍성민 대표이사와 다른 창립 멤버들이 분사, 독립하여 2001년 창립한 대한민국 최초의 태양광 전문 기업입니다.

2001년 설립 후 첫 사업으로 강원도 삼척에서 개최된 “2002년 삼척세계동굴박람회”의 “동굴탐험관”에 105kW급 지붕구조일체형 PV시스템을 설치하여 불모지와 같았던 국내 태양광산업의 저변을 한 단계 넓히는 계기가 되었을 뿐 아니라 태양광 자체에 대해 생소한 일반인들에게 널리 전파하는 역할을 담당하였습니다. 이를 통해 IEA에 한국을 대표하는 PV시스템으로 소개되었습니다.

같은 해, 이어도 해양과학기지의 전원장치로 신재생에너지원을 도입하는데 있어 에스에너지가 국내 최초로 PV시스템과 풍력발전시스템을 결합한 하이브리드시스템을 적용 현재 운용 중에 있습니다. 이후로도 2004년 국내 최대 규모의 복합에너지사업인 “부산대 제2캠퍼스(경남 양산 소재)”에 지열+태양열+태양광 등 3가지 에너지원을 연동하는 시스템을 개발/설치를 시작으로 국내 태양광 보급사업(주택, 일반, 지방)에 심혈을 기울여 왔습니다.

이러한 도전과 열정을 바탕으로 에스에너지는 태양광발전사업에도 본격적으로 진출하였습니다. 에스에너지는 2006년 국내 업계의 초미의 관심사인 “동해화력 1MW급 태양광발전소”를 성공적으로 설치/완료하여 시장으로부터 그 기술력을 인정받았습니다. 이를 기점으로 2007년 순수 국산형 무안솔라토피아(1MW), 2008년 부안태양광 자체 발전소(1.3MW), 삼성물산 솔루션(3MW)을 설치하는 등 태양광발전소 보급에 앞장서 왔습니다.

국내 태양광 시장에서의 성과를 바탕으로 에스에너지는 2008년부터 해외 시장 공략에 나섰습니다. 해외시장 진출을 위해서는 각 국가별로 필요한 해외 인증의 취득이 필수입니다. 하지만 중견기업으로서 는 부담이 적지 않은 부분이기때 주요 수출국 중 일부인 미주(UL)및 유럽(TUV) 국가에 준하는 해외 인증 획득 비용의 부담을 덜고 활발한 해외수출활동을 통하여 제품을 글로벌화 하고자 에너지관리공단 신·재생 에너지센터에서 운영하는 신재생 에너지 해외인증 획득 지원 사업에 참여하게 되었습니다.

현지진출(수출)까지의 과정 및 성과

2008년 유럽 지역에 태양광 모듈을 판매하기 위하여 필수적인 IEC61215 및 61730인증을 획득한 것을 기점으로 같은 해 3월 유럽 시장에 첫 발을 내딛게 되었습니다.

유럽 시장에서의 성공적인 첫 수출 이후, 직수출의 비율을 늘려가고자 2008년 5월 태양광 업계에서 가장 큰 전시회라고 할 수 있는 독일의 Intersolar 전시회의 한국 공동관에 참가하였습니다. 동 전시회에서 독일 지역으로의 첫 직수출 수주를 따내는데 성공하였으며, 총 83억 가량의 매출을 전시회를 통하여 달성 할 수 있었습니다. 이렇게 처음으로 참여한 전시회에서 매우 좋은 결과가 있었기에, 이후로도 독일, 프랑스, 미국, 일본 등지의 해외 전시회에 더욱 적극적으로 참여하여 더욱 많은 실적을 거둘 수 있었습니다.

이어서, 2011년에는 유럽 법인을 시작으로 2012년 미국 법인, 2013년에는 일본 법인을 설치하여 보다 적극적인 해외 시장 공략에 박차를 가하고 있습니다. 그리고, 이러한 노력들을 바탕으로 2012년에는 해외 수출로만 약 1200억원의 매출을 달성하였습니다.

이렇게 해외진출에 큰 성과를 볼수있게된 계기중 하나는 신재생에너지 해외인증 획득 지원 사업을 꼽을 수 있습니다. 처음 참여한 2011년의 경험을 통해 중견기업이었던 자사에게는 꼭 필요한 지원사업임을 실감하고 2013년까지 매년 참여해왔으며, 그에 따른 해외인증획득비용을 절감하는 동시에 더욱 활발한 해외수출 활동과 제품 글로벌화에 큰 도움이 되었습니다. 앞으로도 이와 같은 지원사업이 자사뿐만이 아닌 다양한 국내기업제품의 원활한 해외진출 및 국내 태양광시장의 글로벌화를 위하여 활발하게 운용되었으면 합니다.

수출시장진출 노하우

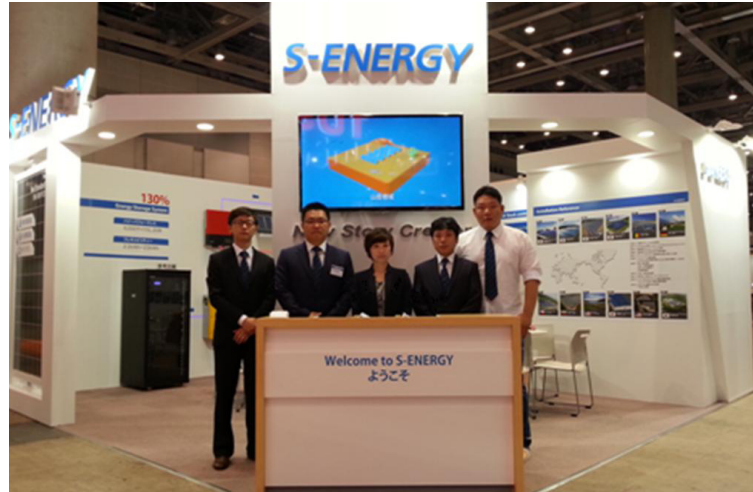
제품 양산과 동시 영업활동을 개시할 수 있도록 시장별로 요구되는 필수 인증에 대한 사전조사 및 제품개발 단계에서 미리 필수인증을 획득할 수 있도록 계획하고 있습니다.

또한, 유럽, 일본, 중국산 등 각국의 제품들로 경쟁이 치열한 태양광 모듈 시장에서 일본, 유럽산에 버금가는 고품질의 제품을 합리적인 가격에 제공한다는 포지셔닝으로 마케팅 전략을 수립하고 있습니다.

그리고 해외전시회 참가, 전문지에 광고 게재 등 적극적인 영업활동으로 잠재 거래선을 확보하고있으며, 해외법인(미주/유럽/일본) 설립으로 현지 고객사들에 대한 밀착 관리 및 발빠른 시장정보를 수집하는 등 지속적인 노력으로 수출시장을 넓혀가고 있습니다.



〈 필수 인증 획득Mark 〉



〈 2013년 PV Japan 전시회 참가 〉



〈 미주 Elk Grove Opening Ceremony 〉



〈 해외법인(일본) 설립 기념식 〉

(주)솔라파크코리아

‘13년 신재생에너지 해외인증 취득지원

회사개요 및 지원사업 참가내용

- 참여사업 2013년 신재생에너지설비 해외인증 취득지원 사업
- 회 사 명 (주)솔라파크코리아
- 대 표 자 박현우
- 주생산품 태양광 모듈
- 주 소 전북 완주군 봉동읍 완주산단 6로 292, 300
- 연 락 처 Tel : 063-710-3055 (Fax : 063-710-3041)

당사는 2008년 독일 태양광 제조 기업인 Solarworld AG와, 자동화기기를 제작하는 자회사인 Inline Mechanics와 합작하여 국내 솔라파크코리아를 설립 하였습니다. 연간 60MW 태양광 모듈 생산 공장으 로 출발하여, 2012년 2공장 증설함으로써, 현재는 연간 600MW 생산능력 가지고 있습니다.

초기 유럽 시장을 중심으로 태양광 모듈을 수출하였으며, 2011년 동일본 대지진 이후에는 일본정부차 원에서 대대적인 신재생에너지 지원정책이 발표되어 당사도 일본 시장진출 및 판매를 위해 일본의 공식 적인 인증서가[JET] 필요하였습니다. 이에, 에너지관리공단 신·재생에너지센터에서 운영하는 “신재생 에너지설비 해외인증 취득지원 사업”에 참여하게 되었습니다.

현지진출(수출)까지의 과정 및 성과

세계 최대의 태양광 모듈 생산국인 중국은 저가모듈을 내세워 일본 시장에 적극적 진출 하였으며, 유럽 모듈 제조사들 또한 경제 불황으로 새로운 탈출구 모색을 위해 일본시장을 선택 하였습니다. 이렇듯, 전 세계 태양광 모듈 제조 메이커들의 각축장이 된 일본시장에 당사는 전자동화, 고품질 기술력으로 일본시장을 모색 하였습니다.

일본 태양광 발전 시장진출의 최대 장애요인은 유통망 확보였습니다. 주택용 태양광설비 판매를 위해서는 주택건설업체, 시공업체 등과 자사제품의 독점적 설치를 위한 연대가 필요하였습니다. 특히, After Service 에 대한 소비자의 불안감이 있으므로, 일본 내 파트너사와의 전략적인 제휴를 통해 소비자들의 불안감을 해소하는 방향으로 수출을 진행하였습니다.

JET 인증 획득 후, 일본 모듈 판매업체인 C사와 태양광 모듈 10MW 공급 계약에 성공할 수 있었습니다.

수출시장진출 노하우

당사는 일본 내에서 가장 규모가 큰 태양광 전시회인 PV EXPO에 참여 하여 잠재적인 고객을 발굴하였고, 짧은 기간 내에 브랜드 인지도향상에도 도움이 되었습니다. 일본고객은 태양광 모듈에 대해 신뢰성에 비중을 두기 때문에 장기 신뢰성, After Service 네트워크를 구축하는 것이 좋습니다. 또한, 일본어 제품 카탈로그, 주택용 시장을 위한 JET인증 및 J-PEC을 제작 및 등록하여 일본 고객이 필요로 하는 부분을 채워줄 필요가 있습니다.



〈 수출제품 다결정 태양광 모듈 〉

(주)럭스코

‘11~12년 신재생설비 해외인증획득지원 사업

회사개요 및 지원사업 참가내용

- 참여사업 ‘11~12년 신재생설비 해외인증획득지원 사업
- 회 사 명 (주)럭스코
- 대 표 자 정용환
- 주생산품 태양전지모듈
- 주 소 경상북도 문경시 산양면 진정리 630-7
- 연 락 처 Tel : 054-566-8580 (Fax : 054-566-8580)

저희 주식회사 럭스코는 지난 1998년 창업이래, 지속적인 경영혁신을 바탕으로 계획적인 연구개발과 과감한 투자를 통해 지역과 국가산업발전에 기여할 수 있는 기업이 되기 위한 다양한 노력과 시도들을 경주해 왔습니다.

수배전반 산업을 기반으로 급변하는 국내외 경제환경에도 불구하고 창업 이후 성장동력을 멈추지 않았던 저희 회사는 선박 및 산업플란트설비용 전기전자 기자재 산업과 태양광 모듈생산 및 발전사업으로까지 사업영역을 성공적으로 확장해 왔습니다.

2009년부터 대기업OEM을 중심으로 회사운영을 하였으며 시장진입가능성을 판단하여 2010년부터 자체브랜드를 걸고 본격적인 매출확보를 일으킬 수 있었습니다.

하지만, 2011년부터 태양광시장은 공급과잉의 국면에 맞닥뜨리게 되었으며 국내시장의 한계를 실감하게 되었습니다. 이에, 해외시장진출을 모색하던 중 에너지관리공단 신·재생에너지센터에서 실시하는 ‘해외 신재생에너지설비 인증획득 지원사업’에 참가하게 되었으며, 중소기업으로서 감당하기 어려운 해외인증비용(미국인증(UL), 독일인증(TUV))을 정부에서 지원받음으로써 큰 힘이 되었습니다.

현지진출(수출)까지의 과정 및 성과

중소기업의 브랜드를 가지고 해외시장에 진출한다는 것은 쉬운일이 아닙니다. 각국의 시장상황을 정확히 파악하는 못했던 당사는 지원사업 신청시 제출한 사업계획서 내용대로 현지시장에 대한 이해도를 높이고자 연관성이 높은 각국의 협력업체를 통해 영업활동을 시작하였습니다.

먼저, 일본시장의 네트워크망이 구축되어 있는 협력업체와 함께 국가방문을 통하여 현지시장내용을 파악할 수 있었으며 당사브랜드의 해외인증의 대한 리포트 및 인증서를 토대로 홍보를 진행하였습니다.

여러 노력 끝에 2012년도에 일본시장에 17만불에 해당하는 첫 수출을 이루었으며, 2013년도 역시 일본시장에 50만불의 계약이 성사되었습니다. 2014년도에는 약 3MW급(900만불)의 대형계약이 완료되었으며 납품시기를 협의중에 있습니다.

또한, 유럽 및 북미시장에 대한 MW급 프로젝트의 입찰을 진행중이며 태양전지모듈뿐만 아니라 전체 Turn-Key 공사에 대한 입찰도 등록되어 있는 상황입니다.

수출시장진출 노하우

태양광은 대표적인 신재생산업의 대표적 분야 중 하나입니다. 하지만, 세계적 경기침체, 수요 대비 공급과다 문제 등으로 국내에서도 여러 업체가 도산하였으며, 태양광모듈 제조공장이 문을 닫았습니다.

이런 악조건 속에서도 현지 대리점조차 갖추질 못했던 당사에서 해외시장에 제품을 판매할 수 있었던 이유는 당사 단독진행이 아닌 현지협력업체 선 발굴에 집중했기 때문이라고 생각합니다.

또한 ‘신재생에너지설비 해외인증획득 지원사업’에 참가하여 각 국가의 기술기준시험을 통과한 성적서 및 인증서를 토대로 당사의 브랜드를 홍보하여 입지를 강화할 수 있는 큰 기회가 되었다고 생각합니다.

앞으로도 여러 지원사업을 통하여 국내 중소기업들이 해외시장에 진출을 모색할 수 있도록 기회를 열어주시길 부탁드립니다. 당사의 해외시장진출에 대한 좋은 본보기가 되었으면 합니다.



〈 해외 프로젝트 입찰참가 〉



〈 해외바이어 초청사진 〉



〈 해외업체 계약 〉



〈 베트남 독립형 시스템 협의 〉

이모스테크놀러지(주)

신재생에너지 해외진출지원센터 중소기업수출지원 사업

회사개요 및 지원사업 참가내용

- 참여사업 신재생에너지 해외진출지원센터 중소기업수출지원 사업
- 회 사 명 이모스테크놀러지(주)
- 대 표 자 안선숙
- 주생산품 중 소형 풍력발전시스템(DBDT Type)
- 주 소 경기도 양주시 덕계동 420-9 영도빌딩 8층
- 연 락 처 Tel : 031-863-800 (Fax : 031-864-8006)

저희 회사는 2006년부터 저풍속지역에 적합한 중 소형 풍력발전기 개발을 시작하여 2009년 저고도·저풍속지역에서도 고효율발전이 가능한 이중의 날개와 두 개의 터빈을 장착한 DBDT Type의 풍력발전시스템 개발에 성공하여 국내외 특허 등록 및 ISO 인증을 획득하였으며 2010년에는 전국 각지에서 실증시험을 완료하였습니다.

기술개발과 실증시험에 이어 사업화를 추진함에 있어 해외사업 부분은 해외 바이어 발굴과 전문인력 부족 등의 어려움으로 사업추진에 많은 어려움이 있었으나 2012년 신재생에너지협회에서 진행하는 해외진출지원센터의 ‘중소기업수출지원사업’에 참여함으로써 수출을 추진할 수 있는 계기를 마련할 수 있었습니다.

상기의 사업을 통해 지원센터와 전담자문위원의 지원으로 해외바이어에게 보낼 거래제의서, 회사와 제품에 대한 영문 전자 및 종이 카탈로그 등을 제작하고 이를 B2B 전자상거래 시스템(ec21)에 등록함으로써 당사의 우수한 제품과 회사를 전 세계에 홍보하고 해외 바이어를 발굴할 수 있었습니다.

특히, 해외진출지원센터로부터 지원받는 B2B 전자상거래 시스템을 통해 당사의 제품이 소개되어 터키, 멕시코, 영국, 스페인 등 여러 나라의 바이어들과 수출 협의를 진행 중이며, 2012년 12월에는 스페인 기업과의 수출계약과 관련하여 자문위원의 방문 상담 등을 통해 영문 계약서 작성, 문안 검토와 실무진행에 있어 세심한 자문지원으로 미니에올리카산초사와 100kW급 300SET 수출계약을 성사시켰으며 2013년 9월에는 당사에서 진행하는 한국의 “평창풍력발전소”건설에 스페인 기업이 재무적 투자자로 참여하는 MOU를 체결하는 성과를 이루었습니다.

현지진출(수출)까지의 과정 및 성과

당사는 전 세계 저풍속 난류지역에서도 고효율발전이 가능한 중 소형 풍력발전기를 개발하여 전 세계적인 제품경쟁력을 확보하였습니다. 이러한 경제성 높은 제품을 바탕으로 협회 해외진출지원센터의 다양한 지원과 온라인 상거래시스템상의 수출기반을 통해 전 세계적으로 홍보를 실시하였으며, 2012년 5월 스페인의 풍력발전단지 개발 전문회사인 미니에올리카 산초사가 당사제품에 관심이 있다는 인콰이어리를 접수받고 자문위원과의 상담을 통해 당사 제품에 대한 다양한 자료를 송부하였습니다. 이후 산초사는 스페인, 중국, 미국 제품을 비교 검토하여 당사 제품의 경제성이 우수하다는 결론을 내리고 2012년 8월 한국을 방문하여 설치현장방문 및 상담후 제품구매 MOU를 체결하였습니다.

2012년 12월에는 미니에올리카 산초사의 초청으로 스페인 대서양연안에 위치한 우엘바시 풍력발전단지 개발지역을 방문하여 마이크로사이팅(발전단지설계)을 실시, 30MW 규모의 풍력발전단지건설을 확정 후 여기에 설치 할 DBDT-100kW 풍력발전기 300Set를 수출하는 계약을 체결하였습니다. 이를 바탕으로 미니에올리카산초사는 우엘바시 인근의 리오틴토풍력발전단지(36MW)개발 및 모로코, 영국등에도 30MW규모의 소형풍력발전단지 인허가를 진행하고 있어 2014년부터는 유럽 및 북아프리카를 중심으로 지속적인 수출이 이어질 것입니다.

향후 수출시 L/C가 발행되면 중소기업의 담보력이 약하기 때문에 정부차원에서 관심을 갖고 L/C를 담보로 자금을 대출해 주는 정책적 지원도 이루어졌으면 하는 바램입니다.

수출시장진출 노하우

스페인, 터키, 영국등 유럽 각국이 대형풍력에 대한 지원을 줄이고 중 소형풍력에 대한 지원을 늘리는 추세에 있으며 또한 풍속이 양호한 육상풍력발전 설치 지역이 포화상태에 이르러 해상풍력으로 이동하는 가운데 당사에서 개발한 저풍속·고효율 DBDT Type 중형급 풍력발전기의 설치지역은 여전히 존재하고 있는 사실을 확인하고 해외진출지원센터에서 지원하는 온라인 상거래시스템을 통해 문의해 오는 바이어들에게 당사의 기술자료(제품소개, 실증시험자료등)를 송부하고 저풍속 지역에 적합한 “소형풍력발전단지” 개발에 대한 마케팅전략 및 노하우도 함께 보내어 바이어들로 하여금 풍력발전기를 구매할 수 있는 환경을 조성해 주었습니다.

즉, 당사의 BDT풍력발전시스템을 구매하여 기존 대형풍력발전기 설치 불가지역에 풍력발전단지를 건설할 경우 정부의 지원이 가능하고 발전효율이 높아 육상풍력에서도 지속적으로 많은 수익을 창출할 수 있다는 사실을 바이어들에게 주지시켜 당사제품의 수출환경을 조성하는 전략을 사용하였습니다.



〈 바이어 당사방문 수출관련회의 모습 〉



〈 바이어상담 모습 〉



〈 스페인 미네올리카사와 수출계약체결 〉



〈 당사주력제품인 DBDT-100kW제품 〉

(주)다쓰테크

신재생에너지 해외타당성 조사 지원사업 참여

회사개요 및 지원사업 참가내용

- 참여사업 신재생에너지 해외진출지원센터 중소기업수출지원 사업
- 회 사 명 (주)다쓰테크
- 대 표 자 금만희
- 주생산물 태양광 인버터(Photovoltaic Inverter)
- 주 소 충북 청원군 오창읍 양청송대길 109
- 연 락 처 Tel : 043-210-8882 (Fax : 043-210-8859)

당사는 2006년도 창업 이래 국내 태양광 인버터 시장에서 꾸준히 안정적으로 성장을 해왔습니다. 태양광 인버터란 태양광 모듈에서 발생하는 직류전기를 교류전기로 변환하는 장치로서 태양광 발전에 있어서 필수 불가결한 제품입니다. 그러나 아직까지는 국내 시장 규모가 전 세계 시장의 약 2~3% 수준으로 매우 협소하고, 업체 간 경쟁도 갈수록 심화되어 자연스럽게 해외시장에 관심을 가지게 되었습니다.

당사는 지방 소재 중소기업으로서 수출을 시작하는데 많은 어려움이 있었습니다. 그 중에서도 수출 및 해외사업 전문인력 부족과 해외시장정보 부재가 가장 절실하였습니다. 이를 단기간에 해결하기 위해 신재생에너지협회, 에너지관리공단 등의 외부 지원사업과 network를 집중적으로 활용하였습니다. 특히, 신재생에너지협회의 해외진출지원센터 중소기업수출지원사업을 통한 해외 플랜트 및 신재생분야에 20여 년의 경험과 노하우를 지닌 자문위원의 자문지원은 기대 이상으로 효과적이었습니다. 태국 등 동남아 지역의 태양광 프로젝트 관련한 영업 및 사업 전략 수립, 프로젝트 관련 타당성 검토 지원과 실제 사업 추진에 있어 상태국 파트너의 컨택포인트 파악과 개인 인맥을 활용한 투자기관과의 면담 주선 등 여러 모로 많은 지원을 받았습니다.

꾸준히 해외사업을 추진한 결과, 태국이 목표 시장으로 부상하였습니다. 태국은 더운 날씨로 인해 에어컨, 냉장고 등을 상시 가동해야 하는 에너지 부족 국가입니다. 또한 BOI(Board of Investment, 해외투자청)를 통해 에너지 관련 해외투자를 적극 유치한다는 사실을 알고서는 직접 발전사업에 참여하기로 결정하였습니다. 제품을 수출하는 방안도 고려하였으나, 아직 시장이 형성되지 않아서 그 보다는 risk가 다소 큰 직접투자 방식을 선택하였습니다.

현지진출(수출)까지의 과정 및 성과

직접투자 방식 가운데 Joint Venture를 선택하였습니다. 1 Megawatt규모의 PPA(Power Purchase Agreement)를 보유한 상대방 기업의 주식을 40%를 인수하고, 10년 간 발전 사업을 하는 것이 계약의 골자입니다. 투자금액이 약 300만 달러가 되기 때문에 상대방과의 협상과 계약서 작성이 가장 중요한 과제였습니다.

이 과정에서 중소기업수출지원사업 자문위원으로부터 영문 계약서 작성부터 사업규모 대비 사업성 검토, 분쟁 사례까지 상담과 조언을 받아가면서 성공리에 계약을 마무리 하였습니다. 이로써 당사는 태국에서 발전소를 직접 운영하는 최초의 국내기업이 되었으며, 얼마가지 않아 태국에 진출하는 다른 국내 기업에게 당사 인버터를 12대 납품(50만 달러) 하는 성과를 이루었습니다.

특히, 2014년부터는 태국 정부가 태양광에너지 사업을 종전 500MW에서 800MW로 확대키로 함에 따라 당사 제품을 더욱 많이 수출할 수 있을 것으로 기대하고 있습니다.

신재생 에너지 사업은 잠재 성장 가능성이 무한할 뿐만 아니라 매우 큰 시장입니다. 특히 태양광은 타 에너지源에 비해 경제성이 뛰어납니다. 앞으로도 해외수출 지원사업이 더욱 활성화되어 국내 중소기업에 큰 힘이 되기를 기대합니다.활발하게 운용 되었으면 합니다.



〈 태국 Lampang 소재 발전소 전경 〉



〈 당사 인버터 설치 사진 〉

발행처  에너지관리공단
신·재생에너지센터

발행일 2013년 12월

문의처 신재생에너지육성실
☎031-260-4658~9

