

APEC 기후센터

기후분야의 국제협력수요와 대응방안

International Developments



강의 목차

I. 기후분야의 국제협력 수요

II. Key words

III. Climate Change in ADB

IV. 국제개발협력 사업 참여 전략

환경분야 경쟁력

- 상대적으로 우리 기업들의 경쟁력이 강한 분야
- 중국, 인도 등, 잠재 경쟁국들이 아직 환경규제를 완비하지 못해 자국 내에서 기업들이 경험을 축적할 기회가 없었기 때문.

MDB 집중 분야

- **WB: 에너지 효율 + 재생**
- **ADB: 현재까지 기후변화 기금으로 5천만 달러 집행. 재생에너지 + 에너지 효율에 집중. 75%-기후변화 완화; 25%-기후변화 적응에 배정**
- **IDB: 재생에너지+에너지 효율기술+탄소금융 접근성 향상, 중남미지역 범분야 기후변화 정책 및 프로그램 지원 (Sustainable Energy & Climate Change Initiative Fund)**
- **AfDB: Clean Technology Fund+Strategic Climate Fund 조성. 역내 환경 및 에너지 관련 프로젝트에 투자**
- **EBRD: 기후변화 프로젝트에 총 235 유로 투자. 재생에너지 및 에너지효율성 증진 프로젝트에 집중**

ADB의 에너지 사업 수주 국내기업

유형	수주 기업	수원국	참여사업	계약금액 (USD)	
재화 및 공사	현대건설	베트남	MFF - Mong Duong 1 Thermal Power Project - Tranche 2	1,274,570,888	
	현대건설-대우인터내셔널 컨소시엄	우즈베키스탄	Talimarjan Power Project	821,566,053	
	한국전력-Megha Engineering JV	인도	Madhya Pradesh Energy Efficiency Improvement Invest.	76,817,678	
	대우인터내셔널	방글라데시	Gas Transmission and Development Project	73,022,510	
	삼성물산-한백 컨소시엄	방글라데시	Sustainable Power Sector Development Project	27,285,000	
	한국전력	인도	Madhya Pradesh Energy Efficiency Improvement Invest.	25,882,330	
	효성		베트남	Northern Power Transmission Expansion (Sector) Project	2,737,014
			인도	National Power Grid Development Investment Program	13,982,618
	LS전선		인도	MFF - National Power Grid Development Investment	4,293,381
인도			MFF - Assam Power Sector Enhancement Investment Program	2,028,057	
테크프로	파키스탄	MFF - Power Distribution Enhancement Investment Program	1,168,013		

* 재화 및 공사 수주기업 : 총 9개사

기후분야 국제협력

- 기후변화에 따른 대응책 마련=국제기구 공통의 화두. 모든 프로젝트에 환경지속가능성 필수
- 환경과 에너지 관련 사업에 대한 자금지원, 투자 증대
- 외교적, 실질적으로 매우 중요한 분야
- APCC와 같은 전문기관의 체계적 역할 수행이 중요.

APCC의 역할

- **환경분야 우리 기업의 해외진출 위한 Catalyst**
- **APCC의 기후예측 기술 및 기후정보 활용 노하우를 아태지역 개도국에 전파, APEC 회원국의 기후변화 대응 능력 향상 및 지속적 발전에 기여.**
- **국제기후 네트워크 활성화로 후속 협력사례 창출 및 국가 위상 제고.**
- **기후 예측 교육훈련 프로그램 + 젊은 과학자 양성 지원 = Win Win ODA**

Key Words - I

- **Upstream:** Project Development with Financial Packaging (KOICA+EDCF+KSP)
(발주처, MDB, 발주처와 잘 통하는 현지업체 공략)
- **Downstream:** 국제공개경쟁입찰 참여 (EOI, Technical & Financial Proposal)
- **Convergence (기후변화 분야는 모든 프로젝트와 융합, Green 프로젝트로!)**

Key Words - II

- **Entry – Downstream** (50 EOIs/month, Building a pipeline of projects)
- **Once become an insider, go for Upstream** (Prove your capability, develop follow-up projects (if possible, standard model for replication in the other countries – 범용 가능한 모델 개발)

Key Words - III

- **Convergence**
- **Business Development –Upstream**
(선비의 문제의식 + 상인의 현실감각)
- **Localization (현지화 필수)-현지인 지사장**
- **Information**
- **3D Networking**
- **Global mindset - Global Packaging**
- **Financial packaging - 동반진출**

Key Words - IV

- **100% Compliance with**
 1. Requirements stated in RFP
 2. Unstated requirements

- **자사의 Solution을 정확히 파악**
- **고객의 Needs를 정확히 파악**
- **고객의 Needs와 자사의 Solution을 연결시키는 능력**

사업 참여 전략 - 1

- ❖ 적자사업은 No more! 반드시 흑자→지속가능
- ❖ (성급히 계약체결하고, claim에 시달리면, 앞으로 남고 뒤로 밀린다. Penny Wise and Pound Foolish)
- ❖ 들러리인지, 수주가능성 확인 후 참여 (정보채널 중요)
- ❖ 수주작전 + 영업역량 + financial literacy
- ❖ 발주처와 잘 통하는 현지회사 선정하면 수주 가능성 높음
- ❖ 발주처와 친한 현지법인이 추천하는 사업 (합작선에서 합작제외가 들어오는 사업)

사업 참여 전략 - 2

- ❖ CPS 와 RCS에서 국별 우선순위 및 Needs 확인
- ❖ 전담인력 (인력확보, 역량강화 필수)
- ❖ staff incentive (제대로 된 동기부여), 내부공조
- ❖ Networking (ADB사업 참여 업체들, ADB staff, 수원국 담당자 - ODA 담당부처 + 발주처 직원들)
- ❖ Brown bag seminar 활용 - 기업 홍보
- ❖ Global packaging (외국인 컨설턴트), Global Solution 제시
- ❖ 등록 - 수시 update - project data sheet
- ❖ EOI - 매월 20~50개 (우리 업체 수주 성공률, 15% 수준)

사업 참여 전략 - 3

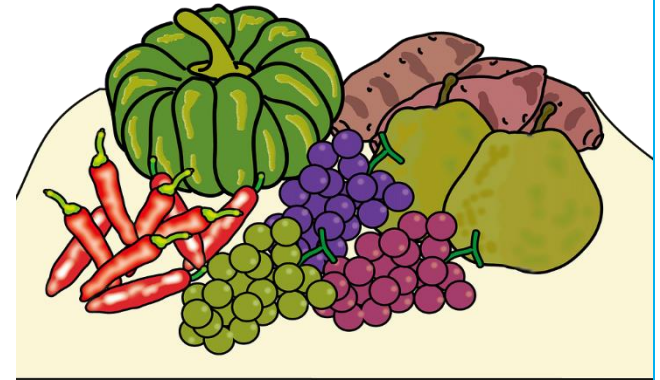
- ❖ **Competitive Advantage (경쟁 우위) 기술력 확보**
- ❖ **Comparative Advantage (비교우위) 만으로는 부족**
- ❖ **초기 진입비용 투자 적극적 자세 (해외출장, Brown bag seminar, 지역정보 및 네트워크 구축 위한 장기파견, incentive 마련)**
- ❖ **ADB 사업 절차 및 과정 숙지 (Guidelines for Procurement & Consulting Services: ADB website)**
- ❖ **외국어 및 제안서 작성/발표 실력 향상: Shipley Korea (수주 성공률: 85% / 성공보수)**

사업 참여 전략 - 4

- ❖ 제품이나 서비스가 아닌 솔루션을 판매한다는 점 인식
- ❖ 수주영업: 차별화된 정보와 이에 기반을 둔 전략과 적절한 관계형성의 병행
- ❖ 평가위원회의 집단적 의사결정: 재무담당: 솔루션 가격의 합리성; 기술전문가: 기술의 혁신성과 타당성; 사용자: 편리성과 단순성을 설득할 수 있는 전문적인 역량이 필요
- ❖ 단순한 관계에 기인한 영업 (Alcohol-based selling)이 아니라 고객과 솔루션을 완벽히 이해한 전문가 영업 (Solution-based selling).

기억 할 격언

- **There is no free lunch in life.**
- **Hard work does not go unnoticed.**
- **What goes around comes around.**
- **Chance favors the prepared mind.**



경희대학교 국제대학원

함미자 교수

email: meejahamm@gmail.com

여러분을 응원합니다~

