

# ASEM 회원국 기후변화 전문가 '한자리에'

## 중기청·ASEIC, '글로벌 에코이노베이션 포럼'...중기 친환경혁신 사례 소개

최근 세계적으로 이슈가 되고 있는 중소기업의 친환경혁신(Eco-Innovation) 움직임을 조망하는 자리가 마련됐다.

ASEIC(ASEM SMEs Eco-Innovation Center, 이사장 이규대)는 6월 1일 중소기업청 주최, ASEIC 주관으로 서울 인피리얼 팰리스호텔에서 ASEM 회원국 25개국 대표단과 친환경 혁신전문가 150여명이 참석한 가운데 '2016글로벌 에코이노베이션 포럼'을 개최했다.

'신 기후체제와 중소기업의 에코이노베이션 활용방안'을 주제로 열린 이번 행사에서는 아시아-유럽 국가 중소기업에 친환경혁신을 확산하고 발전시키기 위한 방안을 제시하고, 고민하는 시간이 이어졌다.

이번 행사에서는 레이먼드 블루슈비츠 런던대학교 학장이 '새로운 에코산업 동력 엔진'을 주제로, 노동은 한국에너지경제연구원 선임연구위원이 '신 기후체제 달성을 위한 기술의 역할'을 주제로 기조연설을 진행했다.

블루슈비츠 학장은 신 기후체제로 인한 비즈니스 모델 변화와 지속가능한 성장을 위한 친환경산업 등을 소개했다.

노동은 선임연구위원은 최근의 기후변화 추이와 전망, 파리협정, 자발적 기여의 감축효과, 저탄소 경로 달성 방안 등에 대한 정보를 전달했다.

분임세션에서는 국내외 친환경 전문가단이 ▲파리협정의 실행과 중소기업 에코이노베이션 활용방안 ▲신 기후체제와 녹색경제 ▲ASEM 회원국의 신 기후체제 대응 협력 등의 세부 주제를 바탕으로, 신 기후체제 아래 ASEM 회원국들의 친환경혁신을 위한 공동대응 방안을 심층적으로 논의했다.

첫번째 분임세션에서는 ▲안윤기 포스코 경영연구원 상무가 국제 탄소시장 메커니즘을 ▲켄지



아사카와 일본 글로벌환경전략연구소 선임정책연구위원이 일본 공동 탄소크레딧 메커니즘(JCM)의 개요와 현황을 ▲신현우 녹색기술센터 선임부장이 기후기술센터 네트워크·녹색기술교류와 기술이전 등을 발표했다.

두번째 세션에서는 ▲바바라 리스코바 슬로바키아 혁신에너지공단 매니저가 슬로바키아의 녹색경제 현황을 ▲은주 앨리슨 이 세계은행 선임담당관이 세계은행 한국 녹색성장 신탁기금 프로그램을 ▲남기태 한국에너지공단 팀장이 에너지공단 녹색중소기업지원사업(ESCO) 사례를 소개했다.

세번째 세션에서는 ▲박홍석 울산대학교 교수가 ASEM 회원국 사례로 대한민국의 생산산업단지과 비즈니스 모델을 ▲푸코 코펠라보 라오스 국립대학교 교수가 라오스의 에코이노베이션 사례를 ▲안상준 한국생산기술연구원 전문위원이 ASEM 에코이노베이션 컨설팅(말레이시아, 필리핀)을 ▲벤카타찰람 안부모치 ASEAN 경제연

구소 수석연구위원이 ASEAN:순환경제와 2030 목표달성을 위한 중소기업 에코이노베이션 등을 발표했다.

최철환 중소기업청 국장은 "포럼은 최근 국내외에서 나타나고 있는 이상기후와 세계적인 탄소 절감 노력에 대해 논의하는 뜻 깊은 자리"라며 "중소기업들도 기후변화에 대응하고 어떻게 해결할지 고민해야 하며, 중기청도 이 같은 노력에 적극 지원할 것"이라고 말했다.

한편 ASEIC은 2011년 설립된 중소기업 친환경 혁신 국제협력기관으로, 2010년 제8차 ASEM 정상회의에서 ASEM 회원국 중소기업 친환경 혁신 촉진 지원을 위해 인준됐다. 아시아-유럽 간 친환경 성장을 위한 가교 역할을 위해 2014년 제단법인으로 개조해, ASEM 회원국 내 중소기업 간 친환경 기술 협력을 지원하고, 국제 사회의 친환경혁신과 지속가능한 발전을 도모하고 있다.

김병일 기자 kube@

슈나이더 일렉트릭(한국 대표 김경복)이 SK이노베이션에 원유 정보 관리 및 플래닝을 위한 솔루션 '심사이 스파이럴 스위트'를 성공적으로 공급하면서 관련 기술의 우수함을 입증했다.

'심사이 스파이럴 스위트'는 통합된 공급망 관리 플랫폼으로, 고객의 다양한 부서 내 사용자에게 원유 정보 관리와 트레이딩, 플래닝, 스케줄링과 공급 및 유통 최적화에 대한 협력적 환경을 제공하기 위해 철저히 디자인됐다.

심사이 스파이럴 스위트는 일관성 있는 최신식 원유 정보를 바탕으로 중차대한 플래닝 및 스케줄링을 할 수 있도록 돕고, 업계 유일하게 탄화수소 가치 사슬(hydrocarbon value chain)에 걸친 의사 결정을 지원하는 통합 플랫폼을 제공한다.

이번 솔루션은 SK이노베이션의 기존 시스템을 성공적으로 대체했으며, 이에 따라 다양한 현장에서 작업 중인 SK이노베이션의 시금 전문가, 공정 엔지니어 및 설계 담당자 등이 협업을 통해 사업을 관리하고 계획을 최적화해 기업 전반의

### 슈나이더 일렉트릭 원유 정보 관리 솔루션 기술력 최고 입증 SK이노베이션에 '심사이...스위트' 공급

성과를 증진할 것으로 기대된다.

홍광표 SK이노베이션 유통마케팅이전본부 실장은 "심사이 스파이럴 스위트의 도입으로 통합된 산업용 공급망 솔루션이 지원되면서, 생산성 높은 최신식의 공정 과정을 구축할 수 있게 됐다"며 "모든 활동은 버전 관리 및 데이터 관리 제어를 갖춘 하나의 애플리케이션 내에서 지원된다. 심사이 스파이럴 스위트를 통해 단일화된 정보를 다양한 사용자 간에 쉽게 공유할 수 있으며, 트레이더와 플래닝 및 스케줄링 담당자의 협력과 이해를 증진시키고 포인트 솔루션 사이의 간극을 대체할 수 있게 됐다"고 말했다.

슈나이더 일렉트릭 소프트웨어 사업부의 트레

이딩, 플래닝, 스케줄링 부분 부사장인 하프리트 굴라티 박사는 "심사이 스파이럴 스위트는 효율적인 협업과 전반적인 의사 결정을 지원한다"며 "심사이 스파이럴 스위트는 트레이딩 및 플래닝, 스케줄링과 운영 간 작업 과정의 격차를 해소해 SK이노베이션 내 광범위한 사업에 종사 중인 사용자들이 원유 정보 관리와 정제 계획 및 석유 화학 공장 관련해 단일 환경에서 일할 수 있게 됐다. 심사이 스파이럴은 SK이노베이션과 같은 정제 및 석유 화학 공장의 실제 증진에 필수적인 가치성과 협업, 그리고 최적화 서비스를 제공한다"고 말했다.

심사이 스파이럴은 산업공정을 위한 트레이딩, 플래닝, 스케줄링을 제공하는 산업 소프트웨어 포트폴리오이며, 심사이 스파이럴 스위트 및 심사이 스파이럴 어세이에 대한 보다 자세한 정보는 다음 웹 사이트 (software.schneider-electric.com/products/simsci/spiral/)에서 찾을 수 있다.

이진주 기자 jilee@

## 통하는기업 <9>우리카이블

### 탄탄한 기초로 내일이 더 기대되는 기업

우리카이블(대표 민서준)은 설립한지 4년에 불과한 신생 기업이지만, 젊은 열정과 패기를 무기로 빠르게 성장하고 있는 전선 유통 전문기업이다.

역사만 수십년에 이르는 전통의 강호가 준비한 전선 유통시장에서는 이제 막 걸음마를 떼는 단계에 불과하지만, 앞으로의 성장 가능성이 매우 높은 업체로 주목을 받고 있다.

민서준 우리케이블 대표가 2007년부터 전선 유통과 인연을 맺어 창업하기까지 시장에서 쌓은 신뢰와 언제나 초심을 이어가는 모습을 인정받아 꾸준히 거래하고 있는 단골 고객들이 많은 데다, 새로운 거래처도 지속적으로 늘어나고 있기 때문이다. 민서준 대표는 "더 늦기 전에 직접 사업체를 꾸

모자라는 담보를 대신 내주면서까지 물건을 받을 수 있도록 도왔던 것.

민 대표는 "창업 후 첫 6개월은 정말 힘들었지만, 내 일처럼 도와준 거래처 사장님들이 있었기에 고비를 넘길 수 있었다"면서 "도움을 받은 분들에 실망시키지 않기 위해서라도 더 열심히 일해야 한다"고 말했다.

민 대표가 도움준 이들에게 보답하겠다는 각오로 발로 댄 덕분에 우리케이블은 꾸준한 성장을 거듭해 지난해 매출 100억원을 돌파했다. 혼자서 뛰어나니던 과거와 달리 믿음직한 직원들도 생겼다.

100명도 안되던 회사 부지는 500명으로 확대됐



우리카이블 직원들이 창고에서 작업하는 모습.

### 자본금 5천만으로 시작, 지난해 매출 100억 '돌파' 전선업계 위기 상황에도 올해 목표 달성 무난할 듯

리고 싶었고 창업을 결정했다"면서 "주위에서 도와주겠다는 분들이 많아 자신감을 얻을 수 있었다"고 회상했다.

이어 "창업 초창기, 거래처 사장님들의 도움이 없었다면 지금의 '우리카이블'은 없었을 것"이라며 "감사한 분들을 위해서라도 초심을 잃지 않고 사업에 매진할 각오"라고 덧붙였다.

민 대표는 창업 당시 5000만원의 자본금을 들고 사업을 시작하며 "처음엔 수익이 없었지만, 혼자서 좌충우돌하며 뛰어나니던 그는 초창기 의욕적으로 시작했던 것과 달리 힘든 시기를 보냈다.

사업을 시작하며 물건을 받을 수 있는 매입처를 찾는 것이 쉽지 않았기 때문이다.

5000만원의 자본금으로는 임대 보증금이나 지게차 등 준비자금 외에 거래를 위한 담보까지 제공하기는 턱없이 부족했고, 새로운 매입처와 거래를 트기에는 신용만으로는 불가능했다.

살던 집까지 담보로 잡았고, 그럼에도 부족한 부분은 창업 전 거래했던 고객들이 도움을 줬다.

고, 거래처도 1000곳에 가깝게 늘었다.

전선 업계가 사상 최악의 물량난과 원자재값 하락으로 위기에 처한 상황이지만, 올해도 무난히 성장할 것으로 예상된다.

주력인 전선 외에도 새롭게 조명, 배관자재 등 각종 전기자재로 취급 품목을 확대하면서 사업을 다각화했고, 약간의 가격 할인보다 물류비 절약, 편리한 배송 등 고객들의 니즈를 파악해 해소해줄 수 있도록 다양한 혜택을 제공하고 있기 때문이다.

우리카이블은 앞으로 안정적인 성장에 주력할 예정이다. 무리한 사업 확장보다 수익성과 안정성에 중점을 두고, 부실채권의 위험도 최소화할 수 있는 고객 발굴에 치중할 방침이다. 또 회사 부지를 보다 확장하고 취급 품목을 확대할 계획도 세웠다.

민 대표는 "매출에 연연하지 않고 회사의 내실을 강화하면서 직원들과 오래도록 함께 할 수 있는 기업을 만들고 싶다"면서 "기초가 탄탄한 기업, 오늘보다 내일이 기대되는 우리케이블로 성장해 나가겠다"고 다짐했다.

김병일 기자

**“견적, 적산 시스템은 아성정보 COST로 앞서 나가십시오.”**

**전기적산통합(전기, 통신, 소방) CAD파일도면 물량적산까지**

- 국내최초 특허출원 적산프로그램, 획기적인 AutoCAD파일 도면물량적산까지
- 관급, 사급, 설계업체에서 시공업체까지 건설관련 전업종에서 사용가능 (전기, 통신, 소방, 설비, 공조, 토목, 건축, 조경, 문화재, 인테리어, 시설품 등)
- 정부(조달청)인중소프트웨어로 적산과 동시에 내역자동작성
- 최신 자체다가, 입위대가, 정부노임, 품셈, 실적공사비등 자료 제공
- 아성정보 홈페이지->자료실->사용설명서에서 동영상설명서 참고하세요

통합내역 / 전기적산 / 설비적산 / 골조적산 / 마감적산 / 노무관리

★ 아성정보 (株) ■ 문의전화: (053)751-6715 ■ 팩스: (053)753-5015 ■ 홈페이지: www.asungsoft.co.kr

◆공사업을 새로 시작하려고 하십니까    ◆빠르고 안전하게 회사를 인수받고 싶으십니까  
◆면허양도 후 공법인양도양수 가능합니다    ◆회사를 제대로 평가받고 매도하고 싶으십니까

## 공사업 양도양수 전문!

**양도양수**    **전기공사업**    **분할합병**  
**법인전환**    **통신공사업**    **신규등록**  
                  **소방공사업**

**“1:1 맞춤 출장 상담 가능 ☎ 010-5268-4436”**

**(주)건설뱅크**    http://www.clbank.co.kr

서울본사    TEL 02-567-8986    FAX 02-567-3453  
강원지사    TEL 033-761-2324    FAX 033-731-3435

인·터·넷·전·기·신·문    **일렉타임즈**    **www.electimes.com**

1 **빠릅니다!**    전기와 관련된 뉴스의 실시간 전달!  
2 **쉽습니다!**    신문 지면을 보는 것 같은 편안함 구성!  
3 **다양합니다!**    폭넓은 기사와 볼거리, 읽을거리 제공!

**배너광고문의**  
☎ 02)3219-0600  
검색창에서    전기신문