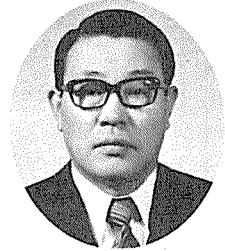


# 셋트메이커가

## 部品業체에게

東原電子株式会社  
代表理事 趙東植



### 製品の 問題点에 関心을

韓國의 電子工業도 1958年 최초의 라디오를 생산하기 시작한 때를 始發点으로 보면 20余年이 경과, 活動力이 가장 왕성한 青年期에 접어들었다 할 것이다.

規模面으로 보아도 괄목할 만한 성장을 거듭하여 1978년에 이미 總生産額이 1 조원을 넘어섰으며 아울러 韓國의 總輸出額의 12~13%, 總GNP의 6% 정도를 占하기에 이르렀다. 또한 1985년에는 輸出 50억 달러를 擔當하여야 할 우리나라의 重点育成産業으로 그 一翼을 擔當하여야 하는 막중한 사명감으로 보아 그 어느 때보다도 電子業界의 한 사람으로 가슴 뿌듯함과 막중한 책임감을 느끼지 않을 수 없다.

그러나 表面的으로 이렇게 눈부시게 發展을 거듭하여 왔다고는 하지만 그 동안 電子工業의 發展이란 그 構造自体가 너무나 허술하지 않았나 생각된다.

즉 日本의 業체와 손을 잡거나 日本이나 美國市場을 한바퀴 돌아보고 이런 製品을 만들면 되겠구나 하는 주먹 구구식의 허술한 상황들이었다. 이러한 상황에서 技術開發이나 品質向上에 投資를 한다는 것은 不可能하거나 바보짓으로 간주되었으며 外國製品을 카피(Copy) 하거나 單純組立段階를 벗어나지 못하는 실정이었다.

主要部品の 大部分을 日本에서 輸入하는 형편이었고 간단한 포장제나 스크류 정도를 國內에서 조달하는 등 電子工業이란 싼 勞賃에만 의존하는 勞動集約産業의 代名詞처럼 불리했었다.

이것은 비단 우리나라 뿐만이 아니고 開發途上國에서는 불가피한 過程이 아닌가 생각된다. 그러나 최근 4~5年 사이에 狀況이 많이 달라져 가고 있었으며 電子業界 또한 스스로의 反省과 改善이 이루어지고 있음은 多幸한 일이라 생각된다 하지만 우리를 에워싸고 있는 國內外的 狀況은 여전히 不透明하고 世界經濟의 不

況, 國際的인 石油値引上, 失業問題, 先進諸國의 保護貿易政策 등으로 海外市場에서 需要減退와 더불어 우리의 競争國인 開發途上 國家들의 電子製品의 生産이 增大됨으로써 競争은 더욱 더 熾烈해지고 있다.

이제 우리 業界는 現在까지 와는 判異한 굳은 意志로 國際競争에 対処할 수 있는 風土를 造成하고 또한 經營者들도 意識構造의 改善이 時急히 要求되고 있다고 보겠다.

“電子振興”誌로부터 新年에 셋트業체가 部品業체에 바라는 內容의 글을 請託 받았으나 이는 部品業체에만 局限되는 것이 아니고 우리나라 電子業界의 全般的인 問題点이거나 筆者 스스로 平素에 생각해왔던 바를 部品業체에 바라는 形式을 취하여 피력코자 한다.

첫째, 部品業체는 部品の 納品에만 그치지 말고 반드시 納品한 部品들이 셋트業체에서 어떻게 使用되고 그 使用結果가 어떠한지를 確認하여 주었으면 한다. 모든 業체가 다 그렇지는 않겠지만 그저 단순히 開發担当者에게서 承認書만 받는다거나 購買担当者에게 注文 받는 일, 受入檢査의 合格與否, 代金の 回収 등에만 神經을 쏟고 있지 생산라인에서의 問題点이나 製品販賣後의 問題点 등에 関하여는 거의 無關心한 形편이다.

물론 定당한 節次를 밟아 納品檢査에서 合格되면 그만이지 그 以後까지 責任을 져야 하느냐고 反問하면 할 말이 없다. 그러나 내가 納品한 部品이 生産라인에서 問題点은 없었는가? 作業者가 作業하는 데 不合理한 点은 없었는가? 보다 効率的인 使用을 위하여 改善할 点은 무엇인가? 不良率은 어느 정도인가? 등의 정도는 항상 関心을 갖고 納品을 해주었으면 한다.

이웃 日本의 部品業체들은 셋트業체를 찾아다니며 自己製品에 대한 教育과 올바른 使用法을 가르쳐 주고 있다고 한다. 部品業체 스스로가 보다 좋은 製品을 開發하여 셋트業체로 하

어금 使用하도록 권장하는 적극적인 販賣活動을 한다고 한다. 우리나라의 경우는 어떠한가? 셋트業体에서 要求하는 事項도 제대로 시정이 되지 않고 있는 실정이다.

業体를 바꾼다, 代金支拂을 保留한다, 不合格判定을 내린다 등의 강경한 방법을 동원하여야 겨우 是正이 되는 실정이다. 셋트業体는 完製品을 販賣하게 되면 반드시 애프터서비스까지 항상 연결하여 생각하지 않으면 안된다. 최근에는 애프터서비스에만 그치지 않고 消費者가 무엇을 願하는가? 어떤 製品이 消費者의 生活를 豊饒하게 할 수 있는가까지 調査하여 製品開發에 反映시키는 Before Service 까지 登場하게 되었다. 그러나 筆者는 아직까지 部品業体에서 애프터서비스운동이라든가 이의 專擔部署를 갖고 있다는 소식을 들은 적이 없다. 1981年은 部品業体的 애프터서비스 運動이 展開되는 한해가 되었으면 한다.

둘째, 技術開發과 品質의 向上이다. 品質向上과 技術開發은 우리나라 電子工業의 生命이라 하겠다. 한국을 찾아오는 외국의 바이어들에게 흔히 듣는 질문이 하나 있다. 『왜 한국의 생산라인에는 망치며 줄칼이며 드릴(Drill) 같은 것이 작업자 옆에 놓여 있느냐?』하는 것이다.

여기서 国内的 部品이 質的으로 나쁘다고 說明할 수는 없는 노릇이다. 또한 이렇게 갖고 두들겨 組立한 製品들이 海外市場에서 온전할리 없으며 그 信賴性 또한 상당한 問題를 안게 된다.

日本에서 모든 部品을 가져다 生産하고 있는 韓·日合作会社의 生産라인을 보고 깜짝 놀라면서도 한편으로는 부러운 생각이 들었다. 불필요한 作業이 없으니 生産라인은 마치 圖書館처럼 조용하고 從業員들은 생기에 넘쳐 있는 것이 아닌가?

技術開發과 品質向上은 가만히 앉아서 될 수는 없는 것이다. 끊임없는 노력과 投資와 공부하는 姿勢를 갖추지 않으면 불가능한 것이다. 언제까지나 日本을 模倣하고 셋트業体的 開發에만 의존해서는 안될 것이다.

部品業体的 技術과 Know-how가 셋트業体的 그것을 능가하여야 한다. 오늘의 日本의 電子工業은 모두가 技術開發과 品質管理運動의 成功에 기인한 것이다.

오히려 美国에서조차도 日本式的 品質管理

를 하지 않으면 日本의 品質을 앞지를 수 없으며 이러한 方法을 취한다 하더라도 5年 이상은 所要되어야 可能하다고 한다.

政府当局이나 電子工業振興會 등에 建議하고 싶은 事項이 하나 있다. 즉 外國의 展示會에 셋트業体 만을 參加시키지 말고 部品業体的 代表들도 參加시켰으면 한다.

世界市場의 品質水準을 알지 못하면서 品質의 向上은 있을 수 없다. 셋트業体가 새로운 技術의 製品을 開發하여 部品業体에 供給을 의뢰하면 우선 拒否反應부터 보이는 것이 우리의 실상이다.

어려운 試鍊에 挑戰하지 않고서는 技術의 發展을 期待하기란 어렵다.

#### 納期를 정확하게

세계, 納期를 꼭 지켜주었으면 한다.

필요한 部品을 필요한 때에 供給하여 주어야 製品을 販賣할 수 있음은 再言할 필요조차 없다. 대부분의 셋트業体들은 반드시 아침 또는 午後에 資材關係會議가 매일매일 있게 마련이다.

아마 없어도 무방할 그러한 會議이다. 또한 會議內容이란 大部分 어느 部品이 없어서 生産라인이 정지될 것 같으니 購買担当者를 部品業体에 보내 納品을 독촉하여 달라는 것이다. 셋트業体 幹部社員의 50% 이상이 하루 日課時間의 60% 이상을 資材의 調達과 管理를 위하여 시간을 허비하고 있다. 10余年 동안 電子業体를 운영하여 오면서 資材에 구애됨이 없이 모든 生産라인이 稼動하여 본 것은 열 손가락으로 셀 수 있을 정도이다. 月間 수천시간에서 수만 시간, 조금 規模가 큰 会社는 수십만시간을 部品供給지연으로 時間을 浪費하고 있다. 예를 들어 5,000名의 從業員이 勤務하는 会社에 每日 한 時間씩 部品の 供給지연으로 作業을 하지 못한다면 月間(5,000×1×25=125,000) 시간을 虛費하게 되는 것이다. 그 뿐만이 아니라 作業을 못한 만큼의 日課後에 殘業을 하게 되니 2重·3重의 損害를 입게 되는 것이다. 이러한 모든 것이 國際競爭力을 弱화시키는 要因이 되는 것이다.

물론 納期問題를 포함한 지금까지 言及한 事項들이 部品業体만의 탓은 아니다. 時間도 주지 않고 生産計劃을 變更한다던가, 이미 만든

## \* 81 年에 바란다 \*

물건은 納品을 拒否하고 새로운 것을 독촉한다던가 適正價格을 認定하지 않는다던가, 代金 決済을 120日, 150日 어음으로 주어 좋은 部品은 커녕 工場의 存立마저도 위태로운 지경에 이르러 技術開發이며 納期며 品質水準을 向上시킬 수 있겠느냐 反問하는 사람이 없지 않을 것이다.

그러나 이러한 問題點은 셋트業체에게도 同一하게 適用되는 것이다. 이 問題의 根本原因은 만들어만 놓으면 팔리던 生産指向(Production Oriented)의 時代에서 팔릴 수 있는 製品을 生産해내야 하는 市場指向(Market Oriented)의 時代로 轉換되었기 때문이다.

이러한 時代의 變遷에 積極적으로 対処하고 克服해낼 수 있는 方法을 摸索하는 데 주의를 기울여야 하는 것이다.

### 相互信賴의 분위기 조성

넷째, 價格問題에 關한 것이다.

이 問題에 關해서는 그 동안 많은 사람들이 기회 있을 때마다 지적하여 온 것으로 몇가지만 부탁드리고 싶다.

石油價格上, 인플레이션, 換率變動 등 價格 引上要因이 있을 때마다 이것을 100% 部品價格에 轉嫁시키지 말아달라는 것이다. 生産性으로 補完할 것은 補完하고 客觀性和 妥當性이 있는 水準에서 價格을 引上해 주었으면 한다.

예를 들어 換率變動으로 10%의 價格 引上 要因이 發生하였을 때 價格도 10% 引上한다는 일들이 없지 않았다. 原價計算方法을 좀더 科學的으로 体系的으로 해주었으면 한다.

東大門이나 南大門市場式的 前近代의 方法의 原價計算은 体系가 잡혀 있는 企業間的 商去來에 막대한 影響을 초래하고 있다.

2~3年前의 일이다. 國內의 興件이 아주 不利했던 때로서 部品業체들이 너도 나도 앞을 다투어 價格 引上을 要請하여 왔다. 이때 美國의 某 半導體會社로부터 書信을 받았는데 내용인즉 지금 貴社에 納品하고 있는 部品の 價格을 引下해주겠다는 것이었다. 業체 스스로가 生産性을 向上하여 單價가 下落하였다는 것이다. 우리가 要請한 것도 아니고 價格 引下란 엄두도 내지 못할 때 스스로 引下를 提議해온 그들에게 고맙기도 하였지만 이러한 것들이 모두 現在의 그들이 잘 살고 있는 原動力이구나 하고 감탄한 기억이 지금도 머리에서 떠나질 않고 있다.

다섯째, 企業人 相互間에 信義와 友好關係를 계속 유지하자는 것이다.

우리는 셋트業체와 部品業체間的 商道義가 지켜지지 않고 또한 部品業체 相互間에 友好關係가 잘 유지되지 않고 있음을 도처에서 發見할 수 있다.

라이벌 意識이 너무 強하고 사촌이 땅을 사면 배가 아픈 傳統的인 韓國人의 意識構造의 所産인지도 모르겠다.

또한 價格을 깎는 方法 중에 라이벌 關係에 있는 業체끼리 競争을 붙이는 方法이 있다. 물론 이런 方法들은 셋트業체가 더 盛行했었고 셋트業체가 풍조를 만들어 놓지 않았나 셋트業체의 한 사람으로 부끄럽게 생각하고 있다.

또한 部品業체와 셋트業체間的 信義만 하여도 그렇다. 物量不足, 技術不足으로 초창기의 어려움을 겪고 있을 때 모든 노력을 기울여 成長시켜 놓으면 지금까지의 모든 關係는 아랑곳하지 않고 兇心처럼 背信하기가 일수였다.

몇해 전 自動車業界가 한참 好況을 누릴 때 電子業界는 이러한 事實들을 實感하지 않으면 안되었다. 많은 部品業체들이 電子業체를 內동맹이친 것이다. 그러나 2~3年後 自動車業界에 急激하게 不況이 닥치자 다시 電子業界로 돌아 왔으며 일부는 工場이 閉鎖되는 悲運을 맛보아야 했었다. 그리고 部品業체 内部에서도 이러한 事實들을 많이 경험할 수 있다.

技術集約的인 會社를 만들지 않고 單純 工程의 단계를 벗어나지 못하고 있기 때문에 특하면 社員 몇몇이 뭉쳐 뛰어나가 同一한 部品業체를 만들어 하루 아침에 자기가 근무하던 會社를 망쳐버리는 일들을 종종 목격할 수 있다. 相互間的 믿음과 協助없이 이루어지는 일은 하나도 없다.

部品業체는 部品業체끼리 또한 셋트業체는 셋트業체間 相互協助의 바탕 위에서 서로 손잡고 나아갈 때 우리나라의 電子工業은 밝은 來日이 期約될 수 있으며 또한 國民과 政府의 聲援과 期待에 보답하는 길이 될 것이다. 우리 電子業界에 종사하는 사람들은 모두가 使命感과 責任感과 自負心을 가지고 努力하여 갈 때 福祉國家의 發판을 굳히는 隊列에 堂堂히 설 수 있는 電子工業이 되리라 믿어진다. 우리 모두 힘차게 열심히 밝은 내일의 電子工業을 위하여 奮發해야 될 것이다.