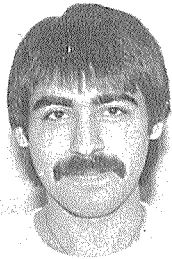


外国人이  
韓國電子業界에  
계



V. S. Sujamani  
Director,  
Hemandas & Co.,

東南亞地域에 事務所 設置

먼저 韓國電子工業振興會의 電子振興誌 특집 欄에 제 이야기를 配慮해 주신데 대하여 感謝 드립니다.

저는 Hemandas & Co. 의 Mr. V. S. Sujamani로 저희 会社 그룹에서 家庭用機器 電子製品의 購買와 販賣를 担当하고 있는 Marketing Director입니다.

저의 会社는 약 26余年前에 저의 敝親에 의해 香港에 本社를 設立하고 그동안의 主要去來는 政府間의 次元에서 이루어지던 穀物, 시멘트 그리고 纖維事業을 하여 오던 중, 벌써 電子에 入門한지도 10餘年이 되었고 이제는 Korea, Japan, Singapore 그리고 香港에 Buying 그리고 Financial를 위한 事務所를 두고, Sales 会社로는 独逸과 Switzerland에 있으며, 앞으로 머지않아 美国 그리고 南美地域에 現地法人을 設立할 豫定으로 있습니다.

저는 1977년도부터 本格的으로 韓國電子製品을 購買하여 왔으며 1980년에는 Audio 分野를 중심으로 Video 製品까지 약 4,500万弗 購買額中 韓國電子品目的 比重이 반을 차지하였습니다. 昨年에는 韓國國內의 12個 会社로부터 購買를 하였으나 85% 정도가 OEM去來方式으로 Hemandas & Co. 또는 저희의 供給先과 共同으로 現代感覺에 맞도록 Design 그리고 金型을 製作하여 購買 또는 販賣하는 데 成功하였습니다. 아마 金型의 投資만도 약 60余万弗을 上廻하리라 믿어집니다.

저희들은 End User로서의 Importer는 물론 特別히 Europe 各國에 貿易을 통한 製品製造 및 販賣를 하여 왔습니다. 1980年을 되돌아 볼 때 全世界가 마이너스 成長이 계속되고 이에 따른 失業率의 增加, 그리고 인플레이는 물론 原油價의 폭등 등의 雜多한 이유로 販賣展望이 처음부터 불투명했습니다. 그럼에도 불구하고 80年 電子製品輸出目標을 거의 達成한 것은 多幸이 아닐 수 없습니다.

저희들도 1980年度 1월부터 4월까지의 予想額의 절반 밖에 안되는 注文으로 많은 고민을 하여 왔으나 계속적인 노력과 信用으로 高額の 信用狀을 開設하여 놓고 저희 供給先으로 하여금 部品를 備蓄케 하고 製品에 Brand만 넣도록 準備시켜 놓고 수시로 유럽 各地를 방문하면서 短時日의 船積 그리고 去來條件의 여러 가지 혜택을 주면서 販賣함으로써 몇개월의 고비를 넘겼고 4月 이후에는 Spring Season과 함께 풀리기 시작한 경기에 適應하여 많은 去來를 이룬 것 같습니다. 그래서 저희들의 主Item이었던 Stereo Radio Cassette만도 韓國에서 年間 30余万台를 購賣하기에 이르렀습니다.

어떻던 그렇게도 美貨對 日本의 兪貨 그리고 도이치의 마르크 등의 계속적인 換率의 變動으로 Buyer들이 購買에 고통을 느껴 왔으며 비싼 돈으로 사서 貨弊로 販賣하여야 하는 어려움과 現地販賣가 不振하여 많은 Stock으로 Warehouse 마다 가득차 있던 상황이였음에도 불구하고 韓國電子工業이 購買力減退 그리고 電子機器 需要鈍化를 극복하였음은 1981年度의 成功을 占쳐 주는듯 합니다.

外国人의 눈에 비친 韓國電子工業의 面面을 느낀대로 頭屑없이 이야기한다면,

첫째 品質向上이 아직도 絶실히 必要함을 느

## \*81년에 바란다\*

집니다. 저는 다행스럽게도 品質不良으로 그리 큰 難関이 없었던 것을 이 機會를 빌려 수고하여 주신 저희 供給先 여러분들께 感謝드립니다. 그러나 아직도 世界的 有數한 業체에 見本을 보이고 販賣하는 데는 그리 容易치 않으며 그중의 많은 会社들이 이미 한국製品을 가지고 數年前에 고생을 한 적이 있었으므로 이들을 確信시키는 데는 더 많은 努力이 必要하였음을 말씀드리고 싶습니다.

둘째, Safety Regulation에 더욱 더 關心을 가져 주시길 바랍니다. 獨逸地域의 FTZ/VDE만 하여도 每年 얼마나 強化되는지 마치 輸入 規制方法으로 利用하는 듯한 느낌입니다. 올해는 1980년과는 比較키 어려울 정도로 모든 安全 關係가 強化될 것으로 보면, 그 情報의 迅速入手는 물론 積極的인 対策이 바람직 하리라 봅니다.

### After Sale 에 關心을

세계, After Sale 關係입니다. 죄송한 말씀이오나 韓國電子業체만큼 After Sale을 통한 Spare 및 Repair Parts의 供給이 어려운 곳은 없으리라 느껴집니다. 저희들도 直接 日本의 Deck회사에 信用狀을 열고 多量으로 輸入하여 各Customer들에게 供給한 적도 있습니다. 販賣后의 Repair Parts 供給의 원활이야 말로 Repeat Order의 捷徑임에 틀림없습니다. 우리가 英國의 最大規模인 Department Store에 TV를 판매할때 最小限 5年前 修理部品을 供給하여야 된다는 條件앞에 얼마나 주저했는지 모른적이 있습니다.

After Sales 用的 部品輸入時나 発送時 稅關側의 積極的인 協助가 요망됩니다.

언제인지 數量은 많으나 金額으로는 100弗 미만인 修理部品인 데도 稅關에서 無換으로는 3個程度 밖에 나갈 수 없다고 하여 時急히 보낼 수 없다는 速絡을 받고 저는 어찌 당황했는지 몰랐습니다.

셋째, 見本관계를 말씀드리지 않을 수 없습니다. 제가 아는 常識으로 보아 모든 電子製品은 Sales by Sample 및 그 Quality의 承認으로 본다면, 韓國業界로부터의 適時 또는 正確한 見本の 入手가 先行되지 않았던 것 같고 이를 위한 稅關側의 넓은 雅量이 있어야 하겠습니까.

다섯째, 香港業界만 보아도 同一部品을 A 와

B 会社가 같이 使用할때 설혹 競争業체라 하더라도 A 会社가 部品の Shortage로 生産 Line에 문제가 생길시는 서로 빌려쓰고 갖는 경우를 흔히 볼 수 있는 데, 이는 韓國에서는 制度上 그리고 關稅法上 B.P.U E.X. 工場이니 하여 거의 어려운 것으로 보아 아직도 制度가 복잡하고 본인으로서는 理解하기 어렵습니다.

輸出促進을 위한 그리고 業界끼리의 相扶相助가 이루어지도록 電子振興會에서 政府側에 建議함도 바람직 하지 않을까요?

여섯째, 무엇보다 難関에 처해 있는 것은 모든 새로운 Item의 開發이 너무도 日本에 依存하고 있는듯 합니다. 예를 들어 Car Cassette with Radio의 S.K. (Traffic Decoder) 開發 및 SDK를 시작할때 그에 따른 모든 部品을 日本에서 사다가 利用하여야 한다고 볼 때, 日本보다 引導時期가 늦는 것은 물론 비싸게 部品을 살 수 밖에 없고 보니 솔직히 저희 立場에서 볼 때 日本에서 소량이라도 韓國 價格으로 購買하여 販賣할 수 있음을 参照하여 주시기 바랍니다.

일곱째, 見通(Think of View) 및 그에 따른 適応力 問題입니다.

實例를 든다면, 現在 韓國內의 약 20余 会社들이 日本의 Sony 스타일의 Walkman with Stereo HeadPhone을 開發하고 Offer 하고 있다고 들었습니다.

물론 日本, 台灣, 香港 등 Far East의 各國에서 모두 血眼이 되어 있음은 事實이나 台灣만 보아도 어느 한 日本會社の Deck Mechanism에만 의존하여 重點的으로 開發되어 있지 않은 편이고 그 Design도 또한 누가 보아도 相異하여 설령 價格이 어느 하나에 의하여 떨어진다 하여도 他會社の 販賣에 별다른 지장은 없을 것으로 보나, 제가 보기에는 韓國은 어느 한 Source에 倚重하여 의존되어 있고 그의 Delivery가 아직 確認도 되기 전에 開發이 着手되고 서로간의 價格競争이 불가피할 것으로 저희들도 購買하면서 不安感을 느끼지 않을 수 없습니다.

適応 또는 見通(Think of View)에 처한 다른 例를 하나 더 든다면, Singapore에서 製造되어 France Market으로 輸出될 때 特惠關稅가 해당됨은 누구나 알고 있으나, 아직도 크게 Singapore 地域에 활발한 기세를 펼치지 않는 것은

한국電子工業이 주어진 佛蘭西의 Quata로 만족을 하던지 또는 Set Maker들이 部品 또는 SKD, CKD 등의 輸出에는 関心が 덜 한 것으로 느껴집니다. 그러나 日本企業들은 어찌든 활발한지 1980年の 最高輸出者가 저는 日本의 Sanyo로 展望되며 그들은 Singapore의 地域的 利点を 充分히 利用하고 있음이 틀림 없습니다.

또한 많은 業界를 처하다 보면, Buyer와 Seller 간의 생각하고 계획하는 見通이 서로 많이 다른 것을 보면 小会社에서는 아직도 Market의 傾向에 그리 敏感하지 않은 것 같이 보였고 어느 한 Item의 開發·販賣 후 1~2年이 지나도록 그 이후의 새로운 Generation의 진척이 없다보니 市場의 變化가 생길 때에는 Maker는 물론 Buyer도 그 適応이 용이치 않아 서로 당황케 되겠지요.

여덟째,

저희들의 몇가지 모델은 이미 우리와 거래하는 生産会社에서 開發完了하여 生産되는 Item을 活潑히 판매하고 있는데도 무역을 通해 販賣한 정도였었는데 그때는 물론 Front의 Exclusive이든 또는 地域的 限定으로 独点販賣키로 契約이 되어 있었던, 서로의 事情이 있었음은 理解되나 한 두번 去來後 많은 会社들이 우리가 販賣하고 있는 價格보다 훨씬 싸게 Direct로 Maker에서 Offer하게 되어 Importer 그리고 우리, Maker들 모두가 價格問題로 時間만 消費케 되고 결과적으로 그 Item의 去來가 中斷되어진 일이 想起됩니다. 그러나 그러한 Route의 企業倫理는 아직도 日本에서는 正確히 잘 지켜지고 있고 去來 当事者간에 그러한 문제로 얼골 붉히는 일이 없는 듯 합니다.

#### 多様な 디자인 開發

아홉째로는 Design이 더 참신하였으면 좋겠습니다. 홍콩은 금형製作 時間도, 金型代金도 韓國보다 현저히 低廉하고 빠르다 보니 아무래도 새롭고 Attractive한 Design이 쉽게 만들어지는 것 같습니다. 많은 새로운 Item이 生産도 되기 전에 이미 Fashion이 지난 것 같은 것도 많이 보았습니다.

열번째, Buyer들이 처음 見本을 받고 Evaluation Report와 함께 修正 또는 改善 要求를 Zero Defect의 品質을 위해 보면 후 確認을 시키고 量産에서는 문제가 없을 것으로 보아 시간을 Save하기 위해 現地에서 몇가지 部品를

바꾸고 安全規格에 맞도록 實驗하고 Approve를 받게 되지요. 그 후 通報된대로 Unit에는, FTZ NR.는 붙여서 오나 2~3個月 후에 到着된 物件을 검토하여 보면 工場으로부터 改善하여 준다고 確認된 곳이 전혀 고쳐지지 않은 것을 보고 現地에서는 깜짝 놀랄 수 밖에 없었습니다. 이는 한번 確認해 놓은 事項이 生産 또는 船積時에 正確히 適用되고 있지 않는 데 있습니다. 事實上 몇번의 Improvement의 要求事項에 따라 시행하다 보면 工場 Side에서 미처 생각치 못했던 点까지 보완되어 技術蓄積은 물론 大量生産에 많은 도움이 된다고 봅니다.

열한번째, 대체로 Unit의 Finishing 作業이 깨끗치 못함을 指摘할 수 있겠습니다. 특히 Front의 色相, 調和가 어려운듯 느껴지며, 生産Line에서 여러번 再作業時에는 Spray가 벗겨진다든지하여 마치 船積品이 Second Hand 製品과 같이 되어 現地에서 Spray를 다시 한다든지 Cabinet 全体를 바꿔야 할 때도 없지 않았습니니다.

열두번째, 큰 会社의 支社나 現地法人을 통해 計劃된 実績을 達成키 위해 現地에서 販賣時에는 특별히 價格의 Structure를 신중히 검토하여 주셨으면 좋겠습니다. 現地에서 小量으로 값을 싸게 파는 경우가 있다면 그 뒤의 同一 Item을 韓國에서 購買하여 販賣는 대단한 어려움을 가져오게 되며 이미 市場은 교란 되어 再整理는 不可能하게 되고 일단 輸入된 物品은 損害가 되는 줄 알면서도 싼 經路를 통해 팔지 않을 수 없습니다.

調査된 主要市場의 販賣內容과 1981年度의 대략적인 展望을 살펴보면, 世界 最大의 電子製品市場인 美國의 경우, 지난해 電子製品販賣는 前年 보다 약 10%가 增加된 것으로 推定됩니다.

西歐도 79년의 伸張率 11.5%에는 미치지 못했지만 지난 해에는 9.5%의 販賣伸張을 記錄했다고 합니다.

그러나 日本만은 3大 市場가운데 唯一하게 昨年보다 높은 販賣增加를 나타낸 것 같습니다. 10.2%('79年 9.8%)의 伸張이 予想되는 日本은 지난해 上半期中 内需好調에 힘입어 前年보다 높은 伸張을 이룩할 수 있었던 것으로 指摘되고 있습니다.

그러나 지난 數年동안 急速한 成長을 보여 온 韓國 등 東南亞 電子工業國들은 油價의 引上 등 國際環境의 惡化로 마이너스 成長으로 떨어지

## \* 81년에 바란다 \*

면서 몸부림쳐야 했음도 事實입니다.

특히 이들 모두가 對外的으로 美國·EC 등 主要電子市場에서 국제수지의 惡化 및 自國産業保護라는 理由로 輸入장벽의 加重된 어려움을 겪어야 했던 것 같습니다.

機器部門別 수요動向을 보면 VCR·VTR 등 錄化再生機類와 電子장난감, 전자Game등의 家庭用機器 수요가 크게 늘어난 것이 특징이라 하겠습니다.

80年中 西歐地域 市場의 動向을 보면 主要 11個 國家 中 Italy, Benelux 등 몇個國 이외는 買氣가 不振하였고 自國의 保護貿易을 強化할 움직임으로 強경한 立場에 있는 것 같습니다.

81년도의 전자市場은 電子製品의 消費가 急增하거나 크게 好轉될 것 같지 않다는 것이 定評인지 모르겠습니다. 그러나 家庭用機器와 關聯部品の 不透明에도 불구하고 半導體나 컴퓨터

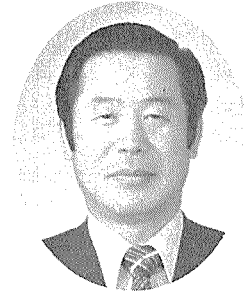
터 關係의 需要는 急增하리라고 報道된 바 있습니다.

結論적으로 큰 産業의인 배경과 國家的인 次元에서 電子工業의 育成에 注力하는 點을 볼 때 韓國電子工業의 發展은 눈앞에 있음을 確信케 됩니다. 이제는 모든 電子製品의 Range를 品質向上(Better Quality) 및 高度의 技術(Highest Technology)를 통한 製品을 生産함으로써 小規模, 小資本으로 만들 수 있는 Item의 品質競爭者인 香港 또는 台灣과의 比較보다는 그들이 전혀 따라 올 수 없는 더욱 Up-Grade한 Item으로 移行되어 가 있으나 더욱 더 積極的인 方法이 바람직하다 하겠습니다.

짧은 경험으로 너무 率直히 記述한 點을 誤解없이 들어 주시면 감사하겠습니다. 1981年度에 는 더욱 더 革新的인 韓國電子工業의 發展이 있기를 祈願하겠습니다.

## 部品業체가

## 셋트業体에게



大德産業株式會社

代表理事 金 貞 植

### 國際競爭力은 部品에서

最近 先進各國의 新保護貿易主義와 資源保有國의 賦存資源保護政策, 開發途上國들의 對外指向的인 經濟政策의 強化等 外部환경의 惡化와 國內的으로는 80年度 한해 동안에 있는 數次의 油價引上, 換率의 上昇, 인프레, GNP의 마이너스 成長等으로 우리나라의 經濟는 極甚한 어려움을 겪고 있다.

이러한 國內外的인 어려움 속에서 우리 電子工業界도 最底圈에서 벗어나지 못하는 不況下에 內需는 침체해 있었고 輸出마저도 不振하여 좀처럼 活路를 打開치 못하고 있던 中 景氣부양

을 위한 經濟措置로 多少나마 回生의 氣味가 보이고는 있으나 역시 어려운 狀況임에는 틀림 없는 事實이다.

景氣不況으로 늘어나는 失業을 防止하고 急迫한 國際收支를 방어하기 위하여는 高度의 技術과 勞動集約的인 電子工業을 育成發展시켜 輸出促進으로 國際收支改善에 이바지하여야 함이 電子工業의 當面課題인 것이다.

電子工業이 輸出主力産業으로 계속 成長되기 위하여는 外國의 製品보다 品質이 우수하고 競爭力이 있는 價格이어야 되는 바. 이러한 競爭