

'82年度 電子工業 輸出市場 景氣展望

* 일 시 : 81. 1. 14(P.M : 2)

* 장 소 : 本會 會議室

* 참석자 : 한국전기음향(株) : 최 지우 전무이사
 삼성 전자(株) : 김 영운 수출부장
 (株)금 성 사 : 신 동기 수출부장
 모 토 로 라 : 이 낙호 무역부장
 삼성 전자(株) : 권 혁배 국제과장
 KOTRA : 박 영복 전자전기과장
 * 사 회 : 本會 박 재린 기획과장

사 회 자 : 우리나라의
 금년도 輸出展望에 대한
 이야기로서 電子製品의
 輸出動向을 전체적으로
 보면 81年度の 연초에는
 수출이 많았던 것으로
 집계 되었습니다.



박재린과장

6월경까지는 상당한 기세로 성장하다가 7월 이후에는 둔화되어 현재 81年 10月末까지의 통계를 보면 前年對比 약 9% 정도의 성장을 가지고 있습니다.

그러나 우리나라에 비해서 現在 美国이나 日本 등과 우리의 경쟁국이 되고 있는 대만, 홍콩 등의 輸出伸長率이 상당히 높습니다. 이것을 비교하여 볼때 우리의 輸出動向은 어려움에 빠져 있고 또한 전체적으로 보아서도 부진한 것입니다.

오늘 이야기는 각 지역별로 지금 우리나라 상품을 輸入하는 나라들의 市場動向이 어떠한가를 말씀해 주시기 바랍니다.

김 영운 부장 : 우선 美国市場을 보면 81年 1/4분기부터 Video의 공급이 과잉 상태이며 컬러TV와 黑白TV도 재고가 쌓여 있습니다. 우리 家電業界는 컬러TV와 黑白TV가 주종을 이루고 있는데 美国의 컬러TV의 경우 1,300만대

의 공급이 있었는데 수요량은 1,100만대라 재고가 200만대가 쌓이지 않겠나 하는 예측에 현재 컬러TV시장은 금년 1/4분기에는 어려움을 겪을 것 같습니다.

黑白TV도 가격경쟁이 심하기 때문에 대만 등 기타 여러나라의 가격덤핑의 문제가 있어 出血 輸出을 감행할 수 있느냐 하는 것이 問題이고, 우리나라에서는 아직 양산단계는 아니지만 美国市場은 VTR도 수요 감소의 추세에 있습니다.

미국시장의 금년도 黑白TV 수요는 600만대로 예측하고 있는데 前年對比 2%정도 신장을 보이는 것이며 컬러TV는 1,200만대로 前年對比 3~5% 신장을 보일 것으로 예상합니다.

美国의 家庭用 電子製品의 성장은 기대할 수 없습니다. 그러나 군수용 電子製品은 성장이 활발할 것이라고 예상됩니다. Data Process 등 사무기기와 VDP, Electronic Game 등은 성장할 것으로 기대되는데 VDP는 133.4%, Video는 60%, Micro Wave Oven은 30~40% 신장할 것으로 예상되나 전반적인 동향은 1/4분기에는 신장이 어려울 것 같으며, 3/4분기부터는 재고의 소멸 등에 때맞추어 약간 신장할 것 같습니다.

이 낙호 부장 : 모토로라 코리아는 100%외국인 투자회사로 輸出 Sales를 모토로라 세계주



요 Sales office를 통하여 하고 있습니다.

금년의 輸出目標을 1억3,500만弗로 낮추어 본사에 보고 했습니다. 경기는 금년 ¼분기도 작년의 ¼분기처럼 나쁠 것으로 보고있으며, ¾분기부터는 나아질 것으로 예상되어 目標달성은 무난할 것입니다. 원래 금년에는 2억弗의 目標을 잡았다가, 81年 많은 자료수집 및 시설 확장으로 나아가다가 ¾분기의 하락으로 수정되어 앞에 말씀한 바와 같이 정하였습니다.

미국의 市場은 계속 오름세로 展望하고 있습니다. 이는 반도체도 官需用, 우주항공 때문에 많은 도움이 되므로 半導體 需要는 늘 것으로 생각하고 모토로라는 계속 生産의 自動化를 추진하고 있습니다.

모토로라의 제일 큰 市場은 美国으로서 輸出의 65~70%를 차지하고 있으며 그다음 市場은 EC市場입니다. 美国市場은 계속 Order가 증가하고 있으며 EC중 불란서가 20%정도 차지하고 있는데 불란서 국내정세의 불안정으로 市場은 불투명한 상태입니다.

사 회 자 : EC지역의 電子市場의 불투명 등 어두운 이야기가 나오는데 구라파지역은 어떤지 말씀좀 해주십시오.

신 동기 부장 : 제가 피상적으로 느끼는 것은 레이전대통령이 당선되어서 자국산업보호와 실업자 또는 인플레이의 상승을 막는데 고금리 정책을 쓴 것이 결과적으로 통화감축의 이유가 된 것이고, 또 이사사람들이 自國 통화로 輸出을 하다보니까 통화량은 자꾸 내려가고 그러니 Order

활동을 안하는 것이죠. 결과적으로 우리가 輸出하는 것을 딜레이 시키다가 딜레이를 시킨 것을 반환 시키겠다, 가격을 깎아달라 이렇게 요청해 오고 있습니다.

그중에서 경제사정이 가장 나빴던 이탈리아가 굉장한 타격을 받았습니다. 독일도 이탈리아와 국경을 맞대고 있어선지 경기가 좋지 않고 스웨덴도 마찬가지 입니다. 유럽 경기의 좋지 않은 상태가 지난 연말을 정점으로 피치를 올리다가 지금은 조금 나아진 것 같습니다.

현재 상태에서는 제가 직접담당을 하지 않기 때문에 Order가 얼마나 왔는지 모르겠습니다만 통화 問題 때문에 Order가 주춤하고 있는 것은 사실입니다.

사 회 자 : 금년도에는 플러스성장이 가능할 것이라는 이야기가 있는데 그것이 美国금리문제에 있는 것이 아닐까요?



신동기부장

신 동기 부장 : 금리가 옛날에 한 20%이상을 넘다가 얼마후 15.75%로 내렸었죠. 이 상태에서 조금만 더 내려주면 좋겠는데 그 상태에서 자꾸만 올라가려

고 하고 있습니다. 그러나 17~18%선에서 유지되지 않을까 생각하니 그렇게 나쁘지는 않을 것입니다. 과거와 같이 만족할 만한 신장은 좀 어려울 것 같지만.

사 회 자 : 電子部品은 東南亞市場이 큰 줄로 알고 있습니다. 東南亞市場의 동정에 대해서 말씀주시길 바랍니다.

권 혁배 과장 : 저희 会社는 合作業체입니다. 合作선 line을 최대한 이용하여 輸出하고 있습니다만, 部品の 독자line은 어렵습니다. 昨年에 8억個를 輸出하였는데 日本에 80% 정도를 輸出 하였습니다. 日本의 部品業체가 世界市場을 지배하고 있는 감이 있습니다. 앞으로의 中共

은 큰 수요가 잠재되어 있습니다.

홍콩을 통해 輸出해야 하는 것과 가격이 맞질 않는 문제가 있는데 싱가포르의 인건비가 저렴해 그곳에서 제작하면 좀 나갈듯 합니다. 삼영 전자로선 구주 및 미국에의 輸出은 예년에 비해서 떨어졌습니다.

최 지우 이사: 部品은 Set와는 다릅니다. Set는 世界경기를 많이 타는데 部品은 그렇지 않습니다. 部品은 Set와는 달라서 美国이 좋은 部品市場이 되죠.



최지우이사

왜냐하면 美国은 앞으로 部品の 자체生産이 줄고 海外에서 도입하여 쓰는 경향이 크기 때문에 그점에서 좋은 市場이 되고 있습니다. 東南亞市場도 全世界的으로 개척할 수 있는 市場이라 展望이 밝습니다.

신 동기 부장: 東南亞市場은 크게 나누어 두 市場으로 나눌 수 있습니다. 中共을 위시한 하나의 市場과 인도네시아 등 기타시장으로 나뉘어 집니다.

中共은 예측이 어렵고 自体 벨리바리가 맞지 않는 市場이고 해서 지난해는 에이젠트가 뛰어서 좀 활발 했었는데 현재에는 조금 둔화되어 있습니다. 구정을 회계년도의 연장으로 보기 때문인지 구정전까지는 전년도의 연속으로 보고 그 이후를 새해의 시작으로 취급하는 것 같습니다. 금년의 Order는 1/4분기에는 좀 힘들지 않겠는가 하는 생각이 듭니다.

앞으로를 생각하면 처음 完製品이 輸出되었다가 SKD가 되고 후에 CKD가 됩니다. 이것이 어느정도 지나면 바팅조건이 있을 것입니다.

기타시장에는 저희가 日本과 대만의 사이에 있어 어려움이 있고 우리의 프라이스가 일본의 프라이스보다 높다는 것도 있고 또 東南亞 지역들이 외화가 부족한 실정이기 때문에 輸入에 클랭을 가하기 시작했습니다. 그래서 그쪽 市場

도 전부 반으로 기울지 않을까 생각합니다.

사 회 자: 지역별 말씀을 들어보니까 東南亞市場과 美国市場도 1/4분기에 대해서는 어두운 면이 있군요. 그러나 3/4분기 이후에는 美国 全体的 市場과 구라과 쪽은 昨年보다 낮지 않을까 하는 생각도 드는군요. 品目別로 보면 어떤 品目이 금년도의 輸出伸張이 어떤 것인가를 이렇게 생각해봅니다. 금년도 컬러TV는 內需 기반의 덕을 보아서 高신장세를 이룰 것 같고 스피커도 크게 신장할 것으로 생각되는데 반면에 電子時計라든지 P.C.B. 종류는 전년에 비해서 부진한 것 같은데 올해의 展望은 어떠한지, 대개 어떤 品目들이 성장세에 있으며 어떤 品目이 전체적으로 어려움에 있을 것 같은지, 컬러브라운관과 컬러TV 部品들은 內需市場에 들어오니 신장하지 않겠는가 하는 생각이 드는데 部品에 관한 말씀을 해주십시오.

김 영은 부장: 컬러TV의 경우 일본의 현재 주요 市場은 유럽과 東南亞에 상당한 포지션을 차지하고 있습니다. 우리나라의 Set메이커들의 輸出을 보면 美国 지향적으로 40~50%를 美国



김영은부장

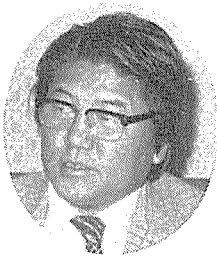
市場으로 보고 있는데 日本은 아시아, 동남아시아, 구주시장을 차지하고 있습니다. 우리나라의 컬러TV시장은 커다란 발전을 기대합니다.

美国市場으로만 봐서는 금년도 하반기부터 쿼터가 철폐될 때 需要가 늘지 않을까 하는 반면에 대만의 타이완에 있는 여러 業체들이 쿼터에 묶여있다가 새로이 進出할 것이고, 일본은 경쟁력 심화로 금년에는 昨年の 수준을 넘지 않을 것 같습니다. 이에 기타市場과 東南亞, 中東, 유럽市場 등을 잘 겨냥하면 신장하지 않을까 생각합니다. 그리고 지금 오디오카세트 종류가 前年水準 이상을 예측하며 部品으로서 VTR

○ 新春座談/82年度 電子工業 展望

에 들어가는 드럼 종류들이 상당히 日本으로 재수출되고 있어 部品도 伸張이 예측됩니다.

사 회 자 : 部品 중에 TR은 어떤지 말씀해 주십시오.



이낙호부장

이 낙호 부장 : 우리 모토로라 코리아가 67년 창설 당시 TR은 이제 사양産業이라고 하였습니다. 그러나 모토로라는 TR과 반도체를 같이 시작하였습니다. 몇년 전 Hitachi의 어느 간부

이야기가 「Hitachi는 TR에서 손을 떼고 IC自動化에 주력하고 있다. 韓國이 TR의 유일한 生産國이 될 것이며 韓國이 TR에 손을 떼게되면 다음은 인도네시아 등으로 이관될 것이다」고 하였습니다. TR은 81年 4분기부터 하락세에 들어갔습니다.

사 회 자 : 세라믹 콘덴서는 어려움다던데요?

권 혁배 과장 : 저희는 주로 고정식 콘덴서를 生産하는데 部品業체는 Set業체가 밀어주어야 합니다. 서로 밀접한 관계에 있는데도 많은 문제점을 가진 것 같습니다.

부품도 미국시장에 전망이 밝습니다. 스피커가 더욱 활발할 것으로 예상됩니다.

사 회 자 : 컴퓨터는 시스템 産業인데, 우리나라에서도 터미널 등 주변기기는 상당한 수준에 있는줄로 알고 있는데 어떤지요?

최 지우 이사 : 컴퓨터 市場은 展望이 밝습니다. 美國市場은 날로 發展할 것입니다. 家庭에서도 이미 MiCom시대에 들어서서 급속도로 성장하고 있으며 日本도 이를 뒤따르고 있습니다. 현재 저희 회사는 터미널용 모니터를 製作해서 輸出中입니다. 상당한 Order가 밀려오고 있어 많은 독촉을 받고 있습니다. 黑白모니터

의 需要가 100~120만대인데 美國에는 黑白TV를 生産하지 않고 있기 때문에 대부분의 Order가 韓國에 올듯하여 전망이 밝습니다. 현재 우리나라 몇몇 業체가 모니터 生産에 들어가서 있습니다. 시스템산업으로서의 좋은 展望입니다.

사 회 자 : 家電 3社は 계속 성장해 나가고 있는데 금년에는 어떤 계획이 세워져 있는지요?

김 영은 부장 : 매년 40~50%의 성장을 해왔는데 81년에 들어서서 브레이크가 걸린 것 같습니다. 금년에는 3억5,000만弗의 目標을 가지고 있는데 내년에 가야만 활발해 질 것 같습니다.

신 동기 부장 : 금년에 20~30%의 성장을 예상하고 있습니다. 지금 한계에 와 있다고 보고 있어 어렵습니다.

사 회 자 : 모토로라는 작년부터 生産 시설을 늘리고 있다는데요?

이 낙호 부장 : 모토로라는 작년에 1억2,500만弗을 輸出했습니다. IC가 主要製品이었습니다. 작년에 시설투자를 한 것은 통신기기의 製作입니다. Paging System과 Warkie-Torkie 등을 확장했습니다. 國內의 고급 通信機器는 輸入에 의존하고 있는 실정인데, 83년부터는 通信機器로 東南亞市場을 겨냥하면 展望이 밝을 것으로 생각합니다. 通信機器는 고도의 기술을



박영복과장

요하기 때문에 앞으로는 通信機器도 半導體와 더불어 성장할 것으로 예상됩니다.

박 영복 과장 : 저의 KOTRA는 世界 88개 무역관을 갖고 있어 市場動向의 신속한 정보 입수가 가능합니다. 電子·電氣製品의 輸出증진

을 위하여 KOTRA에서는 미국에 Center를 設立했습니다. 在美, 在日교포들의 많은 이용으로 Sales의 검토를 할 수 있고 광고 효과에 적극적입니다.

사 회 자 : 합작회사의 輸出 문제는 어떤지요?

이 낙호 부장 : 제약과 도움이 다 있습니다. 간혹 합작선과 경합이 있긴하지만 우리의 경우는 경합보다는 도움이 많습니다. 중소기업의 輸出을 예로들면 海外市場의 개척과 정보수집, 海外 Sales 등 많은 것이 힘에 벅칩니다.



권혁배과장

사 회 자 : 처정부의 요망사항이나 경영에 대하여 한 말씀 해주십시오.

최 지우 이사 : 지원을 바라는 것 보다는 中小企業 입장에서 말씀드리면 大企業과 中小메이커는 일심동체라고 생각합니다. 중소기업의 部品들이 대메이커의 製品에 따라 품질수준이 높아야 하는데 아직은 수준이 낮아 대메이커들은 外國에서 輸入해 오는 경우가 많습니다. 대메이커에서 중소기업자를 이끌어 준다는 자세에서 중소기업자를 키워줘야지 중소기업자를 경쟁상대로 생각하는 것은 잘못된 생각이라고 봅니다. 電子部品을 輸入대체하기 보다는 계열화시켜서 모기업은 組立生産, 開發, 시장개척에 주력하고 계열업체는 部品生産에 주력하는 것이 실질적으로 이루어져야 합니다. 大企業이 部品業體를 살려줘야죠.

사 회 자 : 國產部品 사용율에 따라 금리 및 상환조건 등 輸出 및 금융지원제로 유도시키는 것이 좋지않을까요.

최 지우 이사 : 우선은 대메이커와 中小메이커의 호흡이 맞아야 합니다.

박 영복 과장 : 中小企業을 育成하려면 中小企業은 Sales에 약하니까 電子工業振興會가 주축이 되어 해외 Sales에 주력해야 되겠지요. 가령 순회 Sales보다는 Sales Center나 공동구매센터를 현지에 설치하는것도 상당한 도움이 되리라 여깁니다.

KOTRA에서는 공작기계 구매센터가 1月末에 미국에 개설될 예정이며 인도네시아, 유럽 등에도 연내 개설할 계획입니다. 電子工業界도 이러한 Center가 필요할 것입니다.

김 영은 부장 : 電子의 輸出問題는 企業의 성장에 대한 적극적인 지원책이 있어야 합니다. 開發 및 研究에도 많은 힘을 기울여야 되며 특히 세계상의 問題가 해결되어야 합니다. 內需市場의 침체에다 內需販賣의 세율이 높아 개발, 투자 등에 기할 수 없어 高品質開發에 힘쓰질 못하고 있습니다. 또한 部品産業 育成이 긴요합니다. 部品の 품질이 Set메이커의 품질을 쫓아와야 합니다.

박 영복 과장 : 현지에서 느낀 것인데 世界는 自動車の IC化를 서두르고 있습니다. 우리나라는 Sales의 숙련이 필요하며 그쪽으로도 관심을 가져야 할것 같습니다.

이 낙호 부장 : 金星, 三星 등 큰메이커들은 연구진이 많이 있습니다. 美國은 우주산업에 의해 타이트한 Speed製品을 요구하고 있으며 또한 우주산업의 製品이 輸出에 직결되니까 技術의 급속적인 發展을 이룰 수 있습니다. 韓國의 半導體業界는 성장이 빠릅니다.

사 회 자 : 바쁘신데 장시간 좋은 말씀 해주신 여러분에게 감사드립니다. 82년에는 業界가 輸出市場에서 좋은 成果를 얻어 電子産業發展에 기여하기를 함께 바라면서 계속 일선에서 열심히 뛰어 주시길 부탁드립니다.