

세계에 韓國의 이미지를 심는 企業

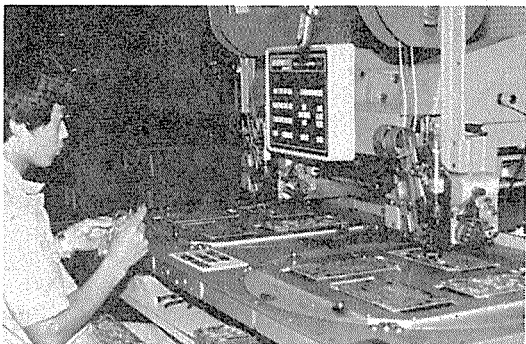
— 急成長의 베일 속에서 모습을 드러내는 작은 巨人 —

□ 不況을 모르는 企業

대규모 市場을 거느리고 있는 先進 工業國의 景氣 악화가 極에 달했던 82年은 國內 電子業界에도 힘든 한해였으며 輸出 不振을 면치 못하여, 韓國 電子工業의 限界가 거론되기도 하였다. 그러나 다행스럽게도 금년에 들어와 美·日을 필두로 완만한 회복세에 들기 시작하여, 우리 電子업체는 모처럼의 바쁜 나날을 맞고 있다.

이렇게 급변하는 상황 속에서도 높은 輸出 성장과 뛰어난 資本 回轉으로, 82年과 같은 침체를 물리치고 國內外의 注視를 받고 있는 企業이라고 하면 누구든 별힘들이지 않고 떠올리는 업체가 있다.

馬山輸出自由地域에 위치한 韓國TC電子(株)와 朴清明 社長은 이미 一心同體가 되어 있다 해도 과언이 아닐 것이다. 폭염이 계속되던 지난 8月 19日 오후 2時, TC電子의 진면목과



同社의 製造 라인 중의 一部

實體를 알아보기 위해 自由地域에 발을 들여놓았다. 아파트團地같이 깨끗하게 정리된 속에 同社는 모습을 쉽게 드러냈고, 한낮의 햇볕도 개의치 않고 トレ일러 작업에 열중하고 있는 사람들을 볼 수 있었다.

標準工場 제 2동의 사무실 한옆에 연해 있는 社長室은 일반 사무실과 크게 다른 게 없을 만큼 검소하여 상상했던 바와는 크게 어긋났다. 바쁜 미팅 중에서도 朴清明 社長은 밝은 얼굴로 맞아 주었다. 평소 理事會나 懇談會 등의 모임에서 예리한 발언과 식견으로 다소 위압감을 느끼게 하던 모습과는 달리 인자하기만 하였다.

□ TC電子大學의 오늘과 내일

TC電子가 이 땅에 설립된 것은 72年으로, 전액 美國의 Tandy社에 의해서였다. 원래 朴清明 社長은 우리나라 電子産業의 여명이라 할 수 있는 64年에 東南전기의 設立者로 출발하였으나, 수출을 하면서 절감하게 된 것이 너무 內需 市場이 협소하다는 점과 市場의 안정, 技術 문제를 해결해야겠다는 사실에 눈을 뜨게 되었다. 國內에 본격적으로 電子工業을 일으켜 놓고 싶은 충동은 강한 반면, 資本도 技術도 없었다. 마침 이때 Tandy社가 韓國에 工場 설립 의사를 밝혀 100% 外資(150만弗) 설립에, 전문 經營人으로서 朴清明 社長이 취임, 금년에 11주년을 맞게 된 것이다. 단 한명의 Tandy社 任員도 없이 獨步를 내딛기 시작하여 10여년 만에 內外에 그 經營 솜씨와 기업 정신을 높이 평가받기에 이르렀다.

Tandy社는 美國에 26개소의 工場을 비롯, 佛·日·대만·韓國·캐나다에 1개소씩 모두 31개소의 규모에서 生産을 전담하고, 販賣는 美國에 6,400개소, 캐나다에 800여개소, 濠洲 307, 英國 300개소, 日本 110개소 등 총8,800개소의 훌륭한 組織網을 이용하는 기업으로 製造를 맡고 있으며, 64년에 賣入한 Radio Shack은 子會社로서 판매에 주력하고 있다.

國內의 많은 企業이 苦戰했던 82년에 韓國TC는 8,200만弗 수출 목표에 8,500만弗을 달성하여 81년의 6,200만弗에서 무려 45%의 高伸張을 기록하였는데, 금년 목표는 內實을 다지기 위해 9,000만弗을 책정해 놓고 있다. 금년의 목표 달성 여부는 Personal Computer가 쥐고 있다는 朴清明 社長은, 82년 10월부터 수출을 시작, 현재 2개 모델을 내놓고 있으나, 세계 각처의 경쟁이 극심해서 價格이 續落, 판매가 부진해지는 추세를 보이고 있음을 우려하였다. 한편으로는 이에 대비하기 위해 모델 교환 및 部品 개선에 주력하고 있음을 밝히면서, Computer의 어려움은 機能은 증가되는 반면 계속 가격 引下를 해 나아가는 데에 있지만 필연적으로 해야 할 品목이라는 점을 강조하였다.

현재 同社는 약 110가지의 家庭用 및 産業用 機器를 生産, 수출하고 있는데, 主宗은 HiFi Stereo Receiver, Tester, Intercom, Telephone Answering Machine, Personal Computer, Security Model, CB Transceiver, Radio 등으로, 生産 種類 수에 있어서 아마 國內 首位가 아닐까 짐작된다. 외부적인 규모는 3개 棟의 工場 등 建坪이 모두 5,500坪, 종업원은 1,600명, 同社의 下請 전담 인원이 400여명에 달한다.

놀라운 것은 150만弗(당시 6억원 상당)의 資本으로 82년의 경우 8,500만弗의 賣上高를 기록 月間 5배 이상의 경이적인 資本 회전을 보이고 있는 점이다.

同社의 특징 두 가지를 든다면, 첫째 대표적인 다국적 기업임을 손꼽을 수 있다. 經營과 資本이 11년째 100% 완전 분리된 채 韓國人의 손에 의해서 100% 經營되고 있는 사실이 그것을 뒷받침해 주고 있다. 둘째로 子會社간의 국제적 협력 체제가 잘 되어 있는 점이다. 日本과 臺灣

에도 TC電子는 있는데, 100% 한 資本이기 때문에 협력이 잘 이루어지고 있다.

100% 外資 企業이 과연 어느 정도나 國內에 기여했기에 그리 自負心이 강한 것인가. 資本은



韓國TC電子(株)의 朴清明 社長

6억원 그대로인데 全社員의 共有 財産이 27억~28억원이라는 사실에 우선 놀라게 된다. 퇴직 적립금이 13억원, 재형저축 3억원, 새마을저축 3억원, 저축 장려금 5억, 보험금 등의 내역은 他企業에서도 유례를 찾기 어려운 규모이다.

또한, 82년에 國內에서 賣入한 部品과 原資材 대금이 340억원에 달하였다.

同社의 急成長 要因으로 朴 社長은, (1) 販賣가 아주 안정되어 있는 점, (2) 勞使가 一心全力이 되고 있는 것, (3) 部品 업체에 대해 長期 Order 및 현금 구입이므로 상호 협력이 양호한 것, (4) 계속적인 新製品 개발을 추진해 온 것을 들고 있는데, 특히, 경쟁이 심한 제품을 피하고 Item을 많이 확보하고 있다는 사실이 成長의 核心이 된 것 같다는 分析이다.

馬山輸出自由地域에 入住해서 불편한 점은, (1) 市販을 못함으로 인해서 知名度가 낮아 실력 있는 技術人力 확보가 쉽지 않다는 것인데, 또 다른 이유로는 地方에 소재한다는 것과 外資라는 점이며, (2) 지역 外의 업체에 비해 물품의 輸出入 절차가 번거로운 것이며, 유리한 점으로는 (1) 部品 및 素材의 情報 입수가 신속하고, 쉽게 다양하게 구입할 수 있는 점으로 完製品 업체로서 유리하다는 것, (2) 稅制面에서 설립 후 8년까지 혜택을 본다는 것을 들 수 있다. 혜택 기간이 지난 同社는 82년에 모두 27억원의 稅金을 납부하여 釜山, 慶南 지역에서 2位인 現代造船

을 누르고 1위를 차지하기도 하였다.

資本과 經營이 분리된 상태에서, 이제는 선진국의 꽤 많은 經營을 배웠다고 말하는 그는, 유능한 전문 經營인도 없고 또한 남의 손에 맡기면 잘 안된다는 先入觀에 대한 解答 그 자체로 우뚝 서 있음을 느낄 수 있다. 이익을 기업과 종업원의 教育에 再投資하기를 서슴지 않고 행해 온 지난 11年の 歷史는, 아무의 도움이나 支援도 없이 기업의 확대와 技術人力의 양성, 발전에 밀거름이 되어 오늘의 韓國TC를 가능케 하였다. 현재까지 同社는 製造를 이해하고 터득하는 준비 기간을 가졌던 것으로 풀이하는 朴社長은, 건전한 財政·풍부한 경험과 技術의 축적을 기반으로 이제야말로 한 10년간 본격적으로 사업 전개를 해 나아갈 수 있는 출발점에서 서게 되었다는 所信을 밝히면서 D&R(研究開發)에 주력할 것임을 강조하였다.

82年만 하더라도 年中 쉬임 없는 각종 社內教育 외에도 100여명의 技術者에 대한 海外 練修를 마쳐 현재 약 300여명의 연수 교육을 끝냈지만 매년 100여명 이상을 해외로 내보내어 技術, 語學, 製造 요령을 익히게 할 方針으로 있다. 그래서인지 同社의 勞使 협조는 同自由地域 내에서도 定評을 얻고 있으며 離職率과 스카우트가 적기로 소문나 있다고 한다.

□ 세트 메이커 育成이 時急

美·日·臺灣에 흩어져 있는 系列 기업과 販賣 조직에 항상 접하고 있는 朴清明 社長은, 어느 자리에서거나 日本과 臺灣의 實情을 토로하며, 우리가 대처해 나아가야 할 길을 찾아 나서야 한다는 요지의 발언을 사양하지 않기로 有名하다. 그 핵심은, 우리나라 전체를 살펴볼 경우 部品業體의 발전 육성이 필연적으로 요청되는데, 이를 위해서는 강력한 세트 메이커가 우선 성장, 육성되어야 한다는 것이다. 그 예로 RCA, Zenith, Sony, National을 손꼽는다. 3大 메이커인 Philips, RCA, Zenith가 모두 臺灣으로 들어갔기 때문에 우리보다 나올 게 없던 대만의 部品業體가 興盛하게 되어 部品の 國産化率 95

% 수준인데 비해 우리나라는 60%에 그치고 있어 輸出 경쟁력이 약화되어, 이제는 그들이 우리를 앞질러 가게 되었다. 日本이 美國만을 염두에 두고 경쟁해서 成長하였지만, 우리나라는 많은 경쟁 國家를 의식해야 하는 불리한 위치에 있는 만큼, 홍콩·대만·싱가폴의 開放政策에 주의해야 한다. 경쟁국들이 外資 유치로 성장해 가는 상황에서 民族 資本만으로는 어렵지 않겠느냐는 것이다.

한편 政府와 業界에 다음과 같이 建議, 要望하고 있다.

(1) 公的 研究機關과 企業과의 연결을 통해 産學 협동을 갖추자, 그리고 政府 기관에 企業 출신을 많이 채용, 交流를 이루어야겠다. (2) 세트 메이커의 外資 도입을 적극 권장해야 한다. (3) 電子産業을 과감히 輸出主導型으로 이끌어 가자. (4) 關稅 政策은 財務部가 아닌 商工部에서 이루어져야 한다. (5) 學校 課程에 分任討議, QC 서클 방법 등을 삽입해야 한다. (6) 大學 2, 3년에 現場實習을 義務化시켜야 한다. (7) 賃金 격차 해소에 국가적 先導가 요구된다. (8) 語學 教育을 會話 중심으로 강화시켜야 한다, 는 등 귀를 기울여야 할 사항이 꽤 많이 쌓여 있었다.

韓國TC의 제일 큰 공은, 물론 Radio Shack의 세계적인 販賣網에 힘입은 바 큰 것이지만 Made in Korea의 品質과 技術을 인정받게 하면서 價格面에서도 先進 메이커와 똑같이 취급 받을 수 있게 부단히 분투노력해 온 데에 있다고 할 것이다.

「저는 페스타로치가 되는 것이 꿈입니다. 지금도 사장이라는 생각은 없고 TC電子大學의 學長이나 總長이 꿈이며, 모든 사원들이 弟子라는 것으로 만족합니다. 앞으로 이 회사를 세계적인 TC電子大學으로 만들어 보자는 게 남은 꿈입니다.」

수백 마디의 말보다 더 진한 뜻을 담고 있는 朴清明 社長의 이 한마디 말은, 지나온 TC電子를 이해하기 위해서도 또한 世界的인 電子業體로 성장해 가는 道程을 이해하기 위해서도 꼭 새겨 두어야 할 것 같다. (朴俊九)