

1. 서두에

東南亞의 電氣用品市場을 둘러보고

李 正 求 (本會 技術調查部長)

本會는 振興事業의 일환으로 電氣用品分野의 수출 증대를 기하기 위해 우리나라와 강력한 경쟁의 대상이 되고 있는 東南亞 國家들의 電氣用品 現況과 動向을 살펴보기 위해 「東南亞 電氣用品市場 調査團」을 파견한 바 있다.

지난 9月 19일부터 10月 3일 까지 대만을 비롯하여 홍콩, 태국, 싱가폴, 필리핀, 일본 등을 방문하여 輸出 可能 品目을 조사·분석하고 新製品 동향 파악, 主要 製品의 生産 공장 견학 및 유통 구조를 조사, 국내 電氣用品 業體의 사업계획 및 生산 수출 업무에 이 바지한 바 크다. 이에 本誌는 幹事로 참가한 本會 李正求 部長(技術調查部)의 보고서를 요약, 개재하니 업체 여러분의 一讀을 권한다. <編輯者註>

電氣用品工業은 電子電氣 중에서 電子와 強電氣를 제외한 電氣關聯業으로 그 품목과 기술수준이 매우 다양한 분야이며, 전자전기산업에서 차지하는 비율이 5%에 훨씬 미달하며, 관련업체의 규모는 거의가 中小企業으로 전자업체에 비교하면 매우 영세하다. 그러나 전기용품이 전기밥통, 전기다리미 등의 예에서 보는 바와 같이 국민의 가정 생활에서의 편의제공 범위가 매우 광범위하고, 그 편리성이 국민생활의 필수적인 것으로 그 중요성이 매우 강조된다. 電氣用品 제조에 필요한 기술은 하루가 다르게 발전하는 電子分野에 비교하여 그 수준이 낮으나, 전기용품에 관련되는 기술은 電子와 電氣工業의基礎技術이므로, 전자전기공업의 전체적인 발전을 위하여 세계적인 기술수준에 도달하여야 한다. 규모가 中小기업 이하인 전기용품 제조업체가 政府의 中小企業 育成 노력에서 중요시되어 대기업 발전의 基礎가 되어야 한다. 우리나라 전기용품의 시장규모는 매우 협소하여 새로운 모델의 出荷에 있어서 金型製作費의 회수에 신경을 써야할 정도이다. 일본의 경우에 있어서는 하나의 제품을 생산하기 위하여 몇 개의 金型을 제작하여 가면서 개선시키고, 여러 개의 金型 중에서 가장 좋은 제품을 선별해서 대량 생산하여 그 제품이 가격, 외양에 있어서 세계적인 선호를 얻고 있다. 우리나라의 경우는 겨우 제일 처음 만든 金型으로 제품을 생산하니 그 제품은 당연히 일본 것에 뒤떨어질 수밖에 없다. 국내시장은 제한되어 있으므로 海外市場을 개척하여 시장규모를 필연적으로 확대하여 일본 기업이 갖고 있는 거대한 内需市場에 따르는 이익에 필적할 수 있어야 한다.

본회에서는 전기용품업체의 해외시장개척을 위하여 전기용품업체의 해외시장 조사를 위한 해외출장을 주선하고 있으며, 82년도에 東南亞 市場, 83년도에 歐美 市場 그리고 올해에는 東南亞 市場調査團을 파견한 바 있다. 전기용품의 품목이 매우 다양하므로 品目別로 해외시장 조

● 파견업체명단

업체명	직위	성명
한국통신(주)	상무이사	고성욱
원일전기	대표	최규상
코스모스	대표	윤주섭
새한전자	생산부장	최산호
한양전자산업(주)	대표이사	최대영
세신전자	생산부장	이용태
동광전자상사	대표	김기용
조영전자	대표	김수영
빅토리공업사	대표	심재옥
경일산업사	대표	은두하
대신전열공업사	대표	은종억
동방산업	대표	변창기
신광전자공업사	대표	임영준
신광전자공업사	부장	김형직
신광전기공업사	대표	김선철
본회	부부장	이정구(간사)

사단이 구성되어, 1년에 수차례의 해외파견이 바람직하나 지금까지 1년에 한 번으로 그치고 있다. 국내 전기용품 품목별 업체와 특정 품목의 관련품목 업체간의 유대를 본회가 중심이 되어 강화하여 해외시장 조사의 주제와 필요성을 발굴하여야 할 것이다.

소규모 업체의 해외시장 조사에 의하여 輸出相談 등의 직접적인 소득은 얻기 어렵기 때문에 그 필요성에 대하여 회의를 갖는 경우가 많으나 인콰이어리를 받은 후의 해외출장이 아닌 대기업, 수출상사의 경우에도 규모나 경비를 감안하면 그 실적이 뚜렷하지 못한 실정을 감안하여야 한다. 우리나라의 해외여행이 몇년 전부터 자유화되기 시작하여 작년의 경우 그 增加率이 높아 외화수지 방어의 목적으로 금년부터 다시 제한되고 있다. 해외여행이 국내여행 정도로 자유스럽고, 國境이 맞붙어 있기 때문에 여행비도 큰 부담이 되지 않는 EEC 국가에 있어서도 무한정 증가하지 않기 때문에 국내 여행 알선업체에서는 우리 나라도 가까운 시일안에 자유화될 것으로 해석하고 있다. 현재도 이스라엘, 유럽의 성지순례, 꽃꽂이회 등의 주부 회원들의 해외여행을 생각하면, 수출실적이 없기 때문에 여권이 발급되지 않는 소규모업체의 해외시장

조사, 해외시장개척 등 목적의 해외여행이 본회 등의 단체에 의하여 많이 이루어져야 한다. 기업규모에 의하여 여행경비가 부담이 되고 있으나, 해외여행에서 얻는 것이 경비보다 더 크다고 할 수 있을 뿐지, 해외여행 경험이 있는 분들이 사업에 관계되는 해외여행에서 무엇을 얻었다고 생각하는지를 듣고 業體들이 해외여행을 적극적으로 생각하여야 할 것이다. 어떤 분들은 중소업체가 이윤을 얻은 후 생산규모의 확장에 노력할 것이 아니라 연구개발과 해외여행에 이윤을 투자하는 것이 화려한 財閥이 되는 길은 되지 못하나 탄탄한 전문업체로 키우는 길이라고 한다. 연구개발의 중요성은 새삼스럽게 거론할 필요가 없으며, 해외시장의 조사를 통하여 참신한 아이디어를 얻고, 자극을 받고, 구상에 자신을 가질 수 있을 것이다.

2. 대만 등 6개국 순방

83년도 대만의 총수출이 250억弗, 전자전기부문 수출이 38억Fr로, 우리나라의 총수출 244억Fr, 전자전기부문 수출 30억Fr과 비교하면 難兄難弟로 비슷하나, 인구수를 감안하면 대만의 실적은 엄청난 것이다. 83년도 우리나라의 무역수지가 16억Fr인데 반하여, 대만은 흑자가 48억Fr이며, 올해는 그 흑자가 60억Fr 이상이 될 것이라고 하니 부러울 정도인 것이다. 그것도 연간 수출 500만Fr 이하의 중소기업 업체들이 실적을 쌓아올린 것이다. 그리하여 우리나라에서는 금년 초부터 신문 등 言論機關의 보도와 정



동남아 전기용품시장 조사단 일행

동남아 전기용품시장 조사단 일정

일자	시간	주요활동
84. 9. 19(수)	12 : 30	대북도착 대만무역관, TEAM (臺灣電工器材工業同業公會) 및 생산공장 방문 협의
9. 20(목)	오전	무역관 방문 TEAM 방문
	오후	일반시장 개황조사 및 현지 전자전기 밀집상가 수배
9. 21(금)	오전	대북역 주변의 전자전기 밀집 상가에서 전자전기 시장조사
	오후	전기스탠드 제조 소규모 업체 방문 바이어 (2명)의 방문을 받음
9. 22(토)	10 : 30	홍콩으로 출발
84. 9. 22(토)	12 : 00	홍콩 도착
9. 23(일)	오전	중공백화점에서 중공제 전자전기제 품 품질 및 가격조사
	오후	중소업체 밀집지역(단지) 견학
9. 24(월)	09 : 20	태국으로 출발
84. 9. 24(월)	10 : 55	태국 방콕 도착 무역관과 무역관, 현지 전자전기공업협회, 생산공장 방문 협의
9. 25(화)	오전	무역관 방문
	오후	전자전기시장 방문
9. 26(수)	11 : 55	싱가폴로 출발
84. 9. 26(수)	15 : 00	싱가폴 도착 무역관과 무역관, 현지 전자전기공업협회, 생산공장 방문 협의
9. 27(목)	오전	투숙호텔에서 현지 무역관장의 싱가폴시장 개황 및 전자전기제품 진출 방안에 대하여 설명을 받음.
	오후	전자전기 시장 조사. 바이어 (3명)의 방문을 받음
9. 28(금)	09 : 45	필리핀으로 출발
84. 9. 28(금)	13 : 00	필리핀 마닐라 도착
9. 29(토)	오전	무역관 방문
	오후	시장조사
9. 30(일)	14 : 20	일본으로 출발
84. 9. 30(일)	19 : 20	일본 도착
10. 1(월)	오전	도시바 전자전시관 견학
	오후	도시바 전자전시관 견학, 생산공장 방문 대상업체 수배.
10. 2(화)	오전	조명기구 생산업체인 岩崎電氣(株) 생산공장 방문
	오후	바이어 (2명)의 방문을 받음
야간		야끼하바라 시장조사
10. 3(수)	13 : 00	서울로 출발
	15 : 00	서울 도착(귀국)

부 등에서 대만을 배우자는 노력이 일기 시작하여 대만의 현황과 정책을 연구하기 시작하였다. 한국과 대만은 원자재와 부품을 해외수입에 의존하여 가공수출하는 수출입국의 경제성장정책이 같기 때문에 서로 가장 힘겨운 경쟁상대국이다. 대만은 이모작으로 식량의 자급자족이 어느 정도 가능하고, 소규모이지만 석유도 나오는 등 우리나라보다 조금 더 유리한 經濟成長 조건을 갖고 있지만, 내수시장 규모는 우리나라 절반으로 우리가 더 유리하다.



주일무역관 金壽五, 관장(정면)과, 岩崎電氣의 浜二清一, 技術課長(관장 우측 1번쨰)이 필자와 岩崎電氣의 방문일정에 대하여 의논하고 있다.

臺灣電工器材工業同業公會(TEAM)를 방문했을 때 TEAM 회장이 한국과 대만은 전자공업의 부품을 일본으로부터 수입, 조립가공하여, 미국, 유럽 등으로 수출하여 높은 수출 증가율을 유지하고 있으나 일본에 대하여는 만성적인 수입역조, 미국 등에 대하여는 수출역조 현상이 일어나 Anti Dumping 문제의 제기 등의 선진국의 호무역주의 장벽에 막혀 있으므로, 한국과 대만이 상대적으로 경쟁력있는 분야를 개발·특화하여 일본으로부터의 部品輸入을 대만과 한국으로 상호 수입선을 바꿀 필요가 있다. 對日 수입역조를 줄이고, 한국과 대만이 각각 내수 시장을 2 배 확장하는 효과를 노려 두 나라에서 검토할 필요가 있다고 강조하였다. 대만의 컴퓨터의 주변기기 예를 들면 FDD 부품이 한국에서 가격면에서 매우 큰 인기가 있고, 한국의 부품도 대만 측에서 관심을 가지면 대만에서 수입할 수 있는 것이 상당 수 있을 것이다.

東南亞市場調查에서 동남아 각국의 中小企業

을 1개 이상 탐방하고자 계획했으나 대만, 홍콩 등의 국가는 한국을 두려운 競爭相對國으로 인정하여 탐방 기회를 주지 않는다고 하였다. 그리하여 각국 현지 貿易館에도 협조를 부탁하고 현지 여행주선업체에도 부탁하였다. 무역관(K-OTRA)을 통한 공식적인 탐방은 불가능하였고 겨우 탐방할 수 있었던 업체는 照明器具 제조업체로서 수출실적이 연간 10만弗이라고 공장책 임자가 커다란 보안사항을 말해준다는 듯이 자랑할 정도의 영세한 규모였다. 調査團 일행의 국내업체보다 소규모이고, 生產製品의 품질도 떨어지는 것이었지만, 영세업체의 輸出實績이 공식적으로 잡히고 있는 수출제도가 훌륭한 것이 아닌가 하였다. 대만의 수출은 연간 수출실적 500만Fr 미만의 업체들이 전체 수출실적에서 차지하는 비율이 50% 이상이 된다고 한다.

국별 수출입 현황

단위: 百萬弗

구분 국별	산업별	수출	수입
일본	전 산업	146,955	126,351
	전자공업	34,174	3,782
	가정용전기	7,012	810
홍콩	전 산업	20,793	22,700
	전자공업	3,864	4,034
	가정용전기	744	755
대만	전 산업	20,045	20,226
	전자공업	4,487	2,758
	가정용전기	369	112
싱가폴	전 산업	21,850	28,170
	전자공업	4,820	4,905
	가정용전기	187	197
한국	전 산업	24,455	26,192
	전자공업	3,504	3,264
	가전용전기	195	53

각국의 생산공장 방문과 더불어 우리 나라의 청계천, 일본의 아끼하바라와 같은 電子密集商街를 꼭 들러 보고 싶었다. 그러나 대만의 우리나라 貿易館과 TEAMMA를 찾아서 위치를 알려고 하였지만 대만은 그런 밀집상가가 없다고 하였다. 그러나 규모가 커서 유명하지 않지만, 우리나라의 청계천 전자시장과 같은 밀집상가가 꼭 있을 것으로 생각하여 무작정 찾아 보았더니

대북 기차역 가까이에 전자상가가 있었는데 그 규모는 청계천의 몇분의 1 정도였다. 대만제품의 품질은 한국보다 떨어지고 價格이 한국보다 훨씬 싸다고 하였으나, 외양으로 봐서 품질의 차이를 가릴 수 없었다. 대만은 생활 필수품의 가격이 저렴하고 안정되어 있기 때문에 기능공의 임금이 우리나라보다 10~20% 낮지만 불평이 없다고 한다.

새벽 5시에 투숙 호텔 가까이에 있는 공원에 나가봤는데 학생은 등교시간이 빨라서 별로 보이지 않고 중년 남자, 부인, 노인들이 많이 나와서 맨손체조, 사교댄스교습, 쿵후 등을 하고 있었는데, 이들의 차림이 허름하다고 할 정도로 검소하였고, 매우 부지런하다는 인상을 받았다.

國內에서 대만이 컴퓨터 분야에서 우리보다 몇년 앞섰다고 들었는데 조그만 컴퓨터 전시회에서 3만 자에 달하는 漢字를 처리하여 사용할 수 있다는 퍼스널 컴퓨터의 설명을 듣고 소프트웨어 부문에서 우리보다 앞서고 있는 것이라고 생각하였다. 작년도 Show Magazine에서 소개된 TES(대만전자전) 관계기사에서 TES에 출품한 컴퓨터 제조업체는 機器만을 출품하지 않고 부수적인 소프트웨어까지 Booth에서 실연하고 있음을 강조한 기사를 읽었다.

臺灣은 아열대이기 때문에 電氣用品 중 전열기구(Electrical thermal appliance) 등은 우리나라보다 떨어지는 것이 당연하다. 한국을 방문하는 여행객의 우리나라 담요에 대한 人氣가 이를 설명해준다. 태국, 필리핀은 현재 취사용 연료가 속 등으로 더운 지방에서 매우 불편하므로 이들 나라의 所得水準이 일정수준에 도달하면 밥솥 등의 수출 가능성이 높다.

홍콩에서 영세업체 밀집단지를 방문했다. 그 규모나 작업환경이 보잘 것 없었다. 그런데 시장에 나온 電子製品이 매우 저렴하고 품질도 수준급이었다. 홍콩에는 중공 난민이 많아서 이들이 社會的 문제가 되고 있지만 인건비를 크게 떨어뜨린다고 한다. 대만, 홍콩의 중국사람들은 중국인 기질 그대로 信用이 있어서 동업을 하는 경우가 많고, 자금의 일부만 부담하는 同業者는 실지사업을 담당하는 동업자를 절대 신용하

고 2, 3년 동안은 事業에 관여하지 않는다고 한다.

우리나라는 國內貯蓄이 부족하여 차관을 많이 도입하였고, 經濟政策 목표가 貯蓄率 增大에 힘쓰고 있다. 대만의 총 저축율과 가계저축율이 31.4%, 12.7%인데 비하여 우리나라는 22.4%, 12.7%에 그치고 있다. 작년부터 정부에서 中小企業에 대한 은행대출율을 확대하고 각종 기금을 마련했지만, 擔保不足으로 중소기업이 충분히 활동하지 못하고 기금의 미소진 부분이 매우 큰 사실을 볼 때 우리에게 부족한 것이 資金이 아니고 信用이 아닌가 하고 생각해 볼 수 있다. 형제, 친척, 선후배 등 친지의 擔保能力을 신용으로 활용할 수 있다면 정부가 中小企業

우리나라를 추격하는 각국별 주요전자제품 생산전망

단위 : 천대

	한국	대만	홍콩	실포	갈리	말레이시아
컬러TV	6,000	2,900	756	3,500	960	
흑백TV	5,000	2,550		200		
VTR	400	160				
라디오	7,500		4,800	9,660	6,720	
녹음기	14,500		22,300	13,500	2,340	
스테레오	1,500		1,400	660	60	
코돌리스폰	650	1,800	1,620			
퍼스널컴퓨터	1,460	330		3,000		

.....<P. 20에서 계속>.....

이전의 協定에서는 日本 메이커는 EC 内의 輸入業者와 小賣店이 84년에는 83년의 480만대보다 많은 630만대를 수입하는 것으로 예측한 것에 기인해서 VTR의 연간 輸出 대수(완제품 및 半製品)를 395만대로自律規制하였다.

그러나 Philips社의 예측에 의하면, 금년의 歐洲 VTR 市場은, 英國에서의 賣上이 83년의 220만대에서 140만~160만대로 하락된 것이 主要因이 되어서 450만대로 저하할 것이라고 하였다.

최저 100만대의 輸入品이 小賣店의 在庫로 남아 있어서 가격 인하 판매가 확대될 가능성이 있다고 스포스만은 주장하고 있다.

85年度 日本의 할당량을 도매 수량이 83년의 480만대 레벨로 한다는豫測에 기초해서 250만대로 삭감한다고 하는 것이 Philips社의 提案이

을 위하여 어렵게 마련한 기금을 담보할 필요가 없어 이용하지 못하는 경우가 없을 것이다.

홍콩은 자유세계와 중공의 中繼貿易地로 현재 각광을 받고 있다. 중공이 금년에도 한국산 흑백 TV를 대량 수입해가고 있지만, 한국 브랜드로는 수입하지 않고 있다. 홍콩업체가 TV 샷시를 한국에서 수입하여 약간의 가공을 하여 홍콩산으로 중공에 수출하고 있는 것 같다. 중공에 進出하기 위해서는, 社會福止政策 때문에 세금이 높은 홍콩보다 觀光輸入 등으로 재정이 이루어지고 법인세, 특별소비세 등 세금이 낮아 (표준법인세율 15%) 마카오에 현지공장을 세워 TV 샷시와 같은 95% 完製品을 마카오에 수출하고, 마카오 현지공장에서 라벨정도 부착하는 가공을 하여 마카오 產으로 중공에 수출할 수 있지 않을까 한다. 마카오의 對中共 관계에서의 중요성이 인식되어선지 우리나라에서 최근商品展 같은 형식으로 마카오 시장을 연구하고 있다.

대만, 홍콩, 싱가포르, 태국, 필리핀의 전자밀집 상가를 들러보고, 이를 상가가 본래 시끄러운 곳이겠지만 매우 활발하다는 인상이었다. 이들 국가보다 우리나라가 技術과 生產面에서 한발 앞서고 있다고 하지만 이들의 추격이 만만치 않을 것으로展望된다.

다. 또한 同社는 西歐市場 전체에서의 VTR賣上에 대해서, 84년은 83년의 580만에서 510만대로 저하한 것이 85년에는 610만대가 될 것으로 예상하였다. 현재 歐洲의 VTR 메이커에서 대부분의 部品을 현지 조달하고 있는 것은 Philips와 Grundig의 2個社뿐으로, 兩社는 금년부터 V2000에 더하여 VHS의 생산도 개시하였으나 최근 VHS VTR의 Kit를 中共本土에서 組立해서 판매하는 契約을 체결하였다.

또한 日本 메이커에서는 赤井電機가 프랑스에 年產 10만대의 VTR 組立 工場을 건설하는 계획을 발표하였다. 英國이 아닌 프랑스를 선택한 이유에 대해서, 同社에서는 Audio와 컬러TV의 組立 공장이 가까운 점, 프랑스 國內自治團體와 프랑스 정부의 補助金을 손꼽았다.