



趙 錫 九 / 東原電子(株) 社長

物量為主보다는 内実있는 經營을

電子輸出 100億弗 돌파라는 역사적 사실은 電子人의 한 사람인 나에게 많은 것을 느끼게 한다. 물론 금년들어 纖維輸出 100億弗 돌파라는 업적이 먼저 이루어진 까닭에 약간의 빛바랜 듯해 보이는 점도 없지는 않았으나 그 의의 만큼은 컸던게 사실이다.

우리나라는 纖維産業이 전통적으로 강세를 보여왔다. 그도 그럴 것이 과거 우리의 어머니, 할머니 그 이전의 세대에서도 베풀는 기술에는 일가견들이 있었으니 말이다.

그러나 電子産業이 이토록 짧은 기간 동안에 성장일로에 들어서서 우리나라가 電子立國으로 발돋움하게 되리라는 것은 그 누구도 예견하지 못했을 것이다. 그러나 業界의 노력과 政府, 有關機關의 적극적인 지원시책이 융화되어 이같은 결실을 보게 된 것은 뜻깊은 일일 것이며 미비하나마 일조를 하게 된 것은 크게 보람된 일이라 아니할 수 없다.

우리는 이같은 고무적인 사실에 만족해야할 일만은 아니다. 물론 연간 수출 100億弗 돌파라는 것은 더없이 좋은 일이겠으나 혹시 우리의 대부분이 物量為主의 經營을 하지 않았나 하는 우려가

일곤한다. 외형을 증시한 나머지 우선 팔고보자는 심리가 팽배했었다면 이같은 업적은 하나의 기록에 지나지 않을 것이다.

이제 세계인들이 韓國을 찾고 韓國의 電子製品을 선호하는 단계에 접어들었다. 이럴때 얼마나 内実있는 輸出政策을 전개하느냐가 중요하다 하겠다. 電子産業은 그야말로 尖端産業이다. 이는 高附加價値의 분야를 개척해 나아가야 한다는 뜻이다.

이를 실현해 나가기 위한 방법론에는 여러가지가 있겠으나 우선은 部品の 自給自足이 급선무라 하겠다. 물론 완제품 제조업체의 高附加價値의 추구 성향도 병행되어야 함은 두말할 나위도 없지만 기초분야의 육성없이 응용분야의 발전을 기대할 수 없기 때문이다. 지금까지는 대부분의 尖端部品은 日本으로부터 들여와 電子産業이 對日貿易 逆調를 일으키는 장본인으로 여겨져왔다. 그러다 보니 円高 현상으로 제조원가 상승부담이 가중되어가고 있는 것이나 이같은 문제는 지금도 그러 하거니와 앞으로 輸出伸張에 큰 장애요인이 될 것이다. 따라서 國內의 핵심 部品産業 育成은 조속히 이루어져

야 하리라고 본다.

한편 輸出先의 多變化도 시급한 문제라 하겠다. 미주, 유럽 중심의 수출지향은 각종 무역마찰을 불러 일으키고 있는 것이다. 선진 각국들의 반덤핑 제소라든가 최근의 EC공동체의 우리나라에 대한 GSP철회 등은 우리나라에 큰 마이너스 요인이 아닐 수 없다. 이같은 문제는 장기적으로 발생될 소지가 높은 것들이어서 우리나라에서 적극적인 대처없이 해결해 나가기가 힘들리라 본다. 현재 日本 電子製品이 80~90% 이상의 시장점유율을 유지하고 있는 東南亞 地域이나 南美 아프리카 등지의 수출시장 개척도 적극화 할 필요가 있다.

이제 우리나라 電子産業은 일대 전환기를 맞이 했다할 수 있다. 지금까지는 物量為主의 經營을 하였다면 앞으로는 内実있는 經營을 추구해야 하겠다. 지금까지 지내온 과거의 일도 중요하지만 연간 100億弗 輸出時代를 맞이한 현재 이후의 미래전략은 더욱 중요한 것이다.

우리전자인 모두가 힘을 모아 内実있는 경영추구에 배전의 노력을 기울여 주었으면 하는 바램이다.

