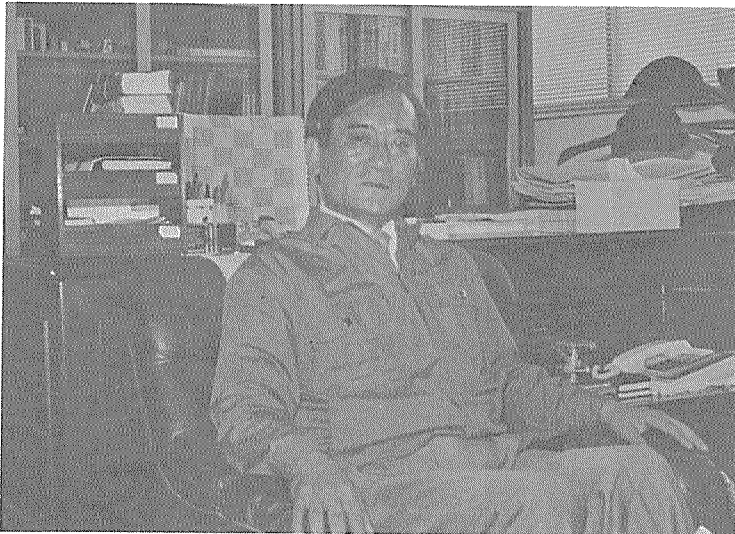


기업생존은 끝없는 개혁정신이다

유 병 화 사장



• 약력 : 1935년생, 건국대 경제학과 졸,
캐나다 웨스턴대 경영학 전공
(현) 부품산업협회의 감사,
同협회의 변성기 분과 위원장

오성전자산업(주)의 주력 사업분야는?

저희는 SMPS를 생산하고 있는데 그중에서도 Trans, Coil이 주력 품목들입니다. 특히 소프트 웨이트를 이용한 Transformer, SMPS Transformer를 만드는 것이 주 사업분야입니다.

귀사의 경영여건 전망은?

우선은 생산인력 확보가 문제가 되고 있습니다. 중소기업라면 다들 같은 상황이었지만 대

기업의 임금수준에 맞추어 채용할 수 있는 실정이 아니거든요. 아주 심각합니다.

두번째는 필요자금 확보입니다. 정부에서는 통화팽창을 억제하고 있는 실정인데 전에는 담보를 제공하면 쉽게 대출도 받았는데 요즘에는 그것마저 아주 힘들어 졌어요. 그래서 운영자금, 부족자금을 구하기가 어려워 졌지요. 제2금융권의 콜금리도 20%까지 올라갔습니다. 이러한 것들이 경영을 어렵게하고 있습니다. 매출면에서도 가령 TV만 하더라도 동남아권에서 공급받는 부품값이 우리와 같더라도 그들은 상당히 저렴한 노동

력을 이용해서 조립하고 있기 때문에 국내 세트업체들이 치열한 국제경쟁 시장에서 경쟁력을 갖추려면 가격을 내려야 하는 문제가 나와요. 따라서 세트업체들은 내리자고 하고 부품업체는 올라가는 인건비를 부담해야 하고 원자재공급은 하나도 해결할 길이 없고 말이지요.

중소기업은 세트업체의 가격 인하 요구에 동조하지 않을 수 없는 실정이지요. 그래서 금리, 원가, 인력 등의 문제들로 적자가 누증되는 결과가 되고 있어요.

평소 사장님의 경영철학은?

"사고의 기초"가 원리적이고 합리적이어야 한다는 것입니다. 또한 기업의 힘은 조직에서 나오기 때문에 "사람을 존중"하는 이념이 저희가 가지고 있는 삶이지요.

그리고 기업생존을 위해 끝없는 개혁정신이 있어야 한다는 것이고 이러한 정신이 "불퇴진의 의지"로 한번 결정했으면 반드시 밀고 나아가야 한다는 것입니다. 오늘날과 같은 복잡하고 어려운 현실 속에서는 이러한 굳은 의지만이 급속한 사회변화와 싸워서 이길 수 있기 때문입니다.

중국 현지공장을 '91. 7. 15 준공하셨는데 진 출전략이라고 한다면?

중국 공장이 '91년 6월 5일 가동을 하고 7월 15일 준공을 했어요. 이것은 '87년 10월부터 구상했던 것인데 6공화국 출범당시 우리나라 노동운동의 양상을 살펴보면서 케도를 벗어나는 노동운동이 실은 안타까워 우리 중소기업들이 큰 어려움을 겪는게 아니냐는 생각을 했지요. 프랑스, 영국, 인도네시아, 말레이시아, 필리핀 등 여러나라를 돌아보는 가운데 중국 산둥성의 텐진(天津)을 적격지로 보았지요. 그것은 우리의 심각한 인력난과 비싼 인건비 그리고 장기적으로 나아진다는 보장도 없고 해서 진출하게 됐는데 실은 저렴하고 양질의 노동력을 이용하려고 했습니다. 노동의 질이라고 한다면 우리 수준의 80~90% 밖에는 안되지만 좋아질겁니다.

두번째는 세계 각국들이 중국 시장 잠재력에 많은 관심을 가지고 있는데 현지내수시장은 당장 기대하기 어렵습니다. 그러나 매년 기대이상으로 성장하고 있죠. 확실한 것은 단가를 낮추고 경쟁력을 높여 보겠다는 전략입니다.

국내 업체들의 전자부품 수입에 대한 견해는?

현재 국내 기업들이 수입하고 있는 핵심기술부품이라고 하는 것은 기술이전이 되지 않아 불가피하게 도입되는 것으로 알고 있습니다. 더불어 국내 업체들이 개발노력을 하고 있지만 이

제는 R&D, 투자확대 등은 설득력이 없어지는 것 같습니다. 물론 중요한 것이지만 미국, 일본 등의 선진기술을 지원받지 않으면 안되지 않나 생각합니다. 첨단선진기술을 정부지원에서의 좀더 적극적인 지원이 있어야 하고 그래야 핵심기술부품들이 국산도 가능하리라 봅니다. 문제는 기술도입에 따른 제품단가 문제가 발생합니다. 또 국산제품과 수입대체한 부품과의 단가 문제도 야기됩니다. 지금은 부품, 생필품 등등이 국경이 없는 시대가 되지 않습니까? 정부가 지원한다 하더라도 결국은 일본, 대만보다 싸게 만들지 않으면 경쟁력에서 지는 결과가 되죠. 정부지원이나 보호에 연연한 시기가 아니고, 지금까지도 살아 왔는데 앞으로도 살아남을 것이라는 생각은 정말 위험한 생각입니다. 가능하면 지금부터라도 각 부품업체들이 부품산업 협의회에서 서로 논의하고 피부에 와 닿은 이야기들을 나누고 피나는 노력을 해야 한다는 것입니다.

국내 부품업체들의 기술 고도화를 위해서는?

기술고도화는 첨단기술, 하이테크분야를 지향해 나아가는 것을 말하는데 정부, 기업 등이 독자적으로 이를 수 있는 것은 아니지요. 초기 우리 전자산업이라니요. TV를 만들고 했던 것은 미국, 일본 등에서 기술을 넘겨준거 아닙니까? 우리기술이라는 것이 이런 식이었지요. 이제는 업체는 물론 대학과 정부가 공동으로 사명의식을 가지고 검토,

연구, 해 나아가야 선진기술도 확보될 수 있다는 얘깁니다. 쉽게 고도화를 말할 수 있겠지만, 삼위일체가 되어서 땀을 흘려야 합니다. 저는 요즘쯤 전자업체가 수출이 늘고 있다고 하지만 현실점이 "바로 벼랑에서 있구나"하는 생각을 떨칠 수 없습니다. 누가 때 밀어도 밀리지 않게 굳굳하게 서 있어야 이런 위기를 넘길 수 있고 특히 자기 모든 것을 바쳐서 노력해야 합니다.

부품산업협의회 활성화 를 위해서는?

협의회가 목적하는 바대로 가슴을 열고 진지하게 대화를 해 나아가면 좋은 결과를 가져올 것으로 봅니다.

현재 많은 전자단체들이 있는데 Set 업체 중심으로 움직이고 있는 실정 아닙니까? 부품업체의 애로사항이 제대로 반영되지 못하고 있죠. 그리고 동남아국가들이 빠르게 추격해 오는 상황에서 고부가가치 실현이 필요한 기술도입은 힘들어지고 있는 데다 노사문제, 인력난 등 경영여건조차 악화되고 있는 시점에서 국내 부품산업의 경쟁력 강화에 힘을 쏟아야 합니다. 따라서 이러한 구체적인 내용이 협의회에서 논의되고 정리될 수 있도록 적극적으로 참여해야 합니다.

의견제시하고 마음 속으로 받아 들이고 서로 이해 해 나아가야 합니다.

회의가 끝나면 너는너 나는나 식으로 돌아서 버리면 안되겠다는 것입니다. 이러한 모습은 우리가 지양해야 될 일입니다.