

## 우리나라 電子部品工業의 現況과 諸般問題點

◇ 參 席 者 ◇

李 承 元 (金岡電子代表)  
 林 盛 浩 (韓國 마벨 專務)  
 金 大 完 (重理重電子 常務)  
 蔡 熙 卓 (三和電機 部長)

金 丙 斗 (東一通信次長)  
 司 會 : 金 在 萬 (當會展示部長)  
 記錄·整理 : 金 世 宗 (當會發刊課長)  
 吳 榮 一 (電子振興編輯担当)

◇ 日時 : 1981. 2. 27. 場所 : 貿易會館會議室

### 國際競爭力이 問題

司會 : 바쁘신 중에 이렇게 참석하여 주셔서 감사합니다. 오늘 좌담은 특히 당회가 發刊하고 있는 月刊「電子振興」誌가 特輯으로 마련하고 있는 “우리나라 電子部品工業의·現況과 諸般問題點”의 一環으로 開催하는 것입니다. 周知하시다 싶이 지난 해 우리 部品業界는 그 어느 때 보다도 심한 不況의 그늘에서 苦戰을 하지 않으면 안 되었었습니다. 컬러 TV의 市販과 放映措置 이후, 서서히 그 不況의 안개가 걷히고는 있습니다만 아직도 심한 沈滯에 놓여 있음도 사실이라 하겠습니다. 此際에 關係當局에서 이의 活性化를 위한 方案이 模索 중이며 곧 發表가 있을 것으로 알고 있습니다. 오늘 座談은 今年度 우리 電子部品工業의 展望과 우리가 當面하고 있는 問題點 및 기타 建議事項에 대하여 諸君의 意見을 말씀해 주시길 바랍니다. 먼저 李社長님께서 말씀을 시작하여 주시길요.

李承元 : 저는 이 座談會에 참석하기 위하여 오늘 아침 일찍 釜山에서 上京하였습니다. 저희는 콘텐츠를 만들고 있는 業體로서 國內販賣 보다는 海外輸出의 占有率이 다른 業體보다 높습니다. 또한 今年度의 展望은 歐羅巴는 작년보다 좀 좋아질 것으로 믿으며 美國과 日本은 昨年 수준이 아닐까 보입니다. 그러나 이를 價格基準으로 볼 때

는 不透明하다고 보겠고 質的인 面으로 볼 때는 그 上昇勢가 상당하지 않을까? 推測됩니다. 특히 우리는 海外市場의 展望에 敏感하지 않을 수 없는데 輸出을 위주로 하고 있기 때문이죠. 즉 臺灣이나 日本의 生産原価나 販賣價格에 맞추어야 하기 때문입니다. 國內에만 販賣한다면 10원에 만들어 11원에 팔아도 된다는 생각이 전혀 없는 것도 아니지요. 問題는 우리의 部品業體가 國際競争에 뛰어들어 勝算을 굳히고 業體 스스로가 近代化를 이루려면 가장 艱難하고 필요한 것이 投資인데 많은 制約이 尚存하고 있습니다. 投資는 물론 施設의 自動化를 말하는 것이지요. 그러나 우리가 가장 惡條件 속에서 苦戰하고 있는 것이 施設에 대한 投資입니다. 물론 이것은 部品業體 만이 유독 苦痛을 느끼는 것이 아니고 電子業界 全般에 걸쳐 해당되는 것으로 電子工業을 發展시킨다는 側面에서 보면 投資의 惡條件 속에 놓여 있는 것이 우리 韓國입니다. 우선 대만의 경우를 보면 工場問題에 關해서는 政府에서 直接 實質的으로 많은 支援과 解決을 해주고 있는 것이 사실입니다. 저희 경우, 釜山의 沙上工業 團地에서는 工場 밖의 물 내려가는 측대공사의 經費도 工場을 所有한 사람이 부담해야 합니다. 工場의 울타리 밖은 이것이 政府財產이며 私有財產이 아닌 데에도 말입니다. 아마 1미터 하는데

4만원의 費用이 所要된다고 합니다. 또한 리스(Lease)에 관한 것도 상당한 문제점을 안고 있습니다. 이를 韓國과 日本의 國家別로 비교하면 상당한 차이가 납니다. 물론 아주 정확한 숫자는 아니지만 근사치에 이를 것입니다. 예를 들어 1천만원짜리 機械를 貸與 받았을 때 日本은 5年後에 原金과 利子를 부담하는데 5年 동안 1천3백8십만원을 支払한다고 합니다. 그리고 만 5년이 지난 후 6年째부터는 1년에 1個月에 해당하는 리스料 만을 支払한다고 합니다. 우리 韓國의 경우는 5年後에 1천8백만원을 지불해야 하며 兩國을 비교하면 한국측이 420 만원을 더 支払해야 하는 立場에 와 있습니다. 이러한 부담을 안고 自動化施設을 해서 國際競争力에 이겨라 하는 것은 無理가 아닌가 합니다. 또한 外債대부에 있어서도 換리스크가 뒤따르는데 이런 危險을 안고 하는 投資가 누구를 위한 것인지 自問하지 않을 수 없습니다. 하여튼 結果的인 모든 責任은 전부 企業이 감당하지 않으면 안되게 되어 있습니다. 일단 스타트는 國家的인 觀點에서 비롯되지만 終局的으로는 個人이 企業이 責任을 져야 하는데 問題가 심각하다고 봅니다. 우리가 韓國人인 이상, 韓國에 살고 있는 한 宿命的인 命題 앞에 投資를 하지 않을 수 없고 이러한 諸般 難關을 克服해 가면서 國際競争에 나서야 하니 정말 어렵습니다.

#### 時急한 需要創出의 方案마련

林盛浩 : 今年度 電子部品の 輸出展望은 그리 밝다고 보지 않으며 아마 平年作을 유지하지 않을까 봅니다. 이미 今年度도 2個月이 지났는데 작년도 보다 훨씬 좋으리라는 展望은 보이지 않고 있습니다. 우리나라 電子製品의 輸出을 主導하고 있는 셋트 메이커의 오더동향과 競争力으로 보아 部品業界가 좋아지리라는 판단은 서지 않고 있으며 셋트業體와 部品業體가 서로 合心해서 상당한 노력을 하지 않는 한 작년보다 어렵지 않을까? 봅니다. 셋트業體가 보다 더 輸出을 많이 하고 國內景氣를 진작시키는 方法으로서 政府 및 關聯業界가 서로 協助가 잘 된다면 与件은 좋아

질 수 있으리라 展望되는데 問題는 國內需要의 創出입니다. 현재 Audio, TV 등은 特別消費稅가 많이 부과되어 國際市場 價格으로 보면은 아주 高價品으로 取及되고 있는데 國內需要家들의 주머니 사정도 그렇고 每年 10~30%의 인플레이 등으로 더욱 어렵게 되어 있어 우선 國內需要를 浮揚시킬 수 있는 모멘트가 있어야겠습니다. 실제로 Audio 나 기타 電子製品은 生活必須品이 되어버렸는데도 초창기 시절의 奢侈品으로 取及되어 外國에 比하면 過重한 稅金이 부과되고 있는 실정입니다. 政府에서도 싼 값으로 製品을 살 수 있는 制度的인 需要創出의 方案이 빨리 나올 수 있도록 해주었으면 합니다. 셋트가 많이 팔리면 더불어 部品도 많이 팔리니까 이 점에 많은 關心과 改善이 있어야 하겠습니다. 그리고 이것이 改善 된다면 많이 좋아질 展望입니다. 특히 國際市場을 展望해 보거나 競争力을 따질 때 상당한 어려움을 業界 스스로가 안고 뛰어야 하지 않을까 우려되고 있습니다. 특히 Audio 는 物量面으로 보면 작년과 비슷하리라 보이며 海外의 輸出需要도 큰 變動이 없을 것으로 추측되어 國際競争力에 달려 있다고 봅니다. 또한 달러價值의 上昇 등 美國市場이라던가 기타 地域도 좋은 展望은 아닙니다.

金丙斗 : 금년도 電子工業의 展望은 첫째 國內은 역시 셋트 쪽의 需要創出이 금년도 電子工業의 向方을 가늠하는 주요한 關鍵이 되지 않겠느냐 보고 있습니다. 좀 전에 林專務任 께서도 말씀이 계셨지만 이러한 需要創出을 위해서는 業界 뿐만이 아니라 諸般 制度上의 支援策이 뒤따라야 되지 않겠느냐 생각됩니다. 둘째로 海外競争力에 있어서 韓國의 製品이 電子工業에 關한 海外競争力이 있다고 자신 있게 말할 수 있는 사람은 별로 없을 것 같습니다. 이는 셋트나 部品이나 素材나 마찬가지라 봅니다. 근자에 와서 저희와 같은 경우를 본다면 지금까지 저희의 強力한 競争國은 日本이었는데 최근 일본에서 사가던 바이어들이 거의 한국으로 물러왔습니다. 작년 하반기부터 저희가 生産하는 品目에 대해



서는 独占輸出을 해 오다 싶이 했는데 이제 우리는 日本을 競争國으로 보지 않고 있습니다. 요즘 바이어들이 물리는 추세로 본다면 이제 우리의 라이벌은 대만이나 싱가포르가 아닌가 봅니다. 이들과의 國際競爭力을 통해서나 國內의 需要輸出로 보아서, 樂觀的인 要因은 별로 두드러지지 않는 것 같습니다. 林專務님께서는 매우 不透明하다, 懷疑的이다 라고 말씀하셨는데 그러나 저희 경우는 일단 81年度의 展望은 樂觀을 하고 싶습니다. 물론 各者가 말고 있는 業種이 다르므로 그 見解 또한 相異하겠지만 제가 國際競爭力이 있는 分野에 있어서 그런지는 모르지만 어느 정도 競争에 이겨 나갈 수 있다고 봅니다.

蔡熙卓 : 제가 電子業界에 몸을 담고 있는 것이 1年 밖에 되지 않아 아직 잘 알지는 못합니다만 電子部品工業은 세일즈 活動이나 무슨 커뮤니케이션에 의해 좌우되는 것이 아니고 技術向上이나 品質管理 등에 의해 큰 영향을 받고 있는 것 같습니다. 저희 회사는 컨센서를 하고 있는데 작년의 輸出実績이 1천백만 달러였습니다. 이는 Local과 Direct를 합한 것으로 그 중 Direct로 輸出한 것이 37%인 3백7십만 달러이며 그 나머지가 國內의 셋트業界에 供給하는 占有率로 Local과 내수가 큰 比重을 차지하고 있습니다. 특히 작년에는 國內景氣가 不振했고 海外의 需要마저 不振한 가운데 저희는 작년 下半年부터 세일즈活動을 強化한 결과 금년 1, 2月부터는 海外部門의 需要가 急增하여 이를 감당하지 못해

Production Part에서 지금은 이를 억제시키려고 있는 실정입니다. 금년도 저희 社의 輸出目標은 1천2백만 달러로 잡고 있으며 數量面에서는 增加할지 모르나 額數面에서의 產出성은 점점 惡化되지 않을까 우려하고 있습니다.

#### 部品과 셋트業界間的 긴밀한 關係造成

司會 : 여러분들의 말씀을 듣고 보니 금년도의 展望 역시 작년과 비슷한 수준에 머물것 같은데 그러면 部品業界가 當面하고 있는 問題點에 관해서 말씀해주시지요.

李承元 : 좀 전에 서두에서 약간 말씀을 드려 중복이 되는 것 같은데 우리 部品業界와 셋트業界間的 긴밀한 對話를 할 수 있는 분위기가 造成되어야 하겠습니다. 물론 제 이야기가 셋트業界에 대한 不評을 하는 것은 아닙니다. 그런데 요즘 電子業界의 풍조 가운데 셋트메이커는 무조건 部品을 싸게만 사려고 드는 傾向이 支配的입니다. 그러나 이렇게 무조건 싼 部品으로 만든 製品이 좋을리가 없으며 國際市場에서 Made in Korea에 대한 나쁜 評이 나들면 셋트나 部品이나 함께 타격을 받는 것은 自明한 일입니다. 이런 각도에서 셋트業界가 部品業界에 얼마만큼 영향을 미치는가는 실로 중대하다고 하지 않을 수 없습니다. 돈을 버는 것도 물론 중요하지만 좀더 긴 眼目으로 앞날을 내다 볼 수 있는 지혜가 있어야 하겠습니다. 한가지 예를 들면 日本에서는 TV면 TV의 모델의 설계 파트에 있는



(李承元社長)



(林盛浩專務)



(金大完常務)

사람이 該当部品을 모두 分類해서 그 部門의 部品業體 사람들에게 充分한 설명을 해서 어떤 開發品을 만드는데 얼마의 코스트가 먹히며 얼마 이하까지 해달라고 주문하는 것입니다. 가령 1백원 하는 製品에 部品이 5%를 차지하고 있을 경우, 5원의 部品 값이 필요한데 이를 최소한 4원 90전으로 引下해주지 않으면 고충과 애로사항을 털어 놓고 이야기 할 수 있는 對話의 場이 마련되어야 하겠습니까. 또 部品業體에서는 셋트 메이커에게 우리 部品이 어디에 所用되며 또 回路의 特性은 무엇인가? 그 重要性을 파악하여 셋트業體가 要求하는 코스트에 맞게끔 生産하면 될 것입니다. 물론 質을 떨어트리지 않고 코스트에 맞추는 것을 말합니다. 그런데 현재 우리의 실정은 무조건 싸게 구입하려고 하는데 문제가 있다고 보며 質도 低下되지 않나 생각됩니다. 質이 나빠지는데 價格이 싸다고 하는 것은 결코 싹 것이 아닐 것입니다. 또 한가지 이미 關係當局에서 系列化問題의 작업을 시작한 것으로 알고 있는데 이것도 셋트業體가 直接 나서서 이를 推進해야지 그렇지 않다면 無意味하고 電子工業 發展에 아무런 影響도 미치지 못할 것으로 생각됩니다. 현재처럼 싸게 만 팔아라, 또 너희가 아니면 다른 곳에서 얼마든지 供給 받을 수 있다 式으로 部品과 셋트業體間的 關係가 持續된다면 製品의 外形은 그럴듯할지 모르겠지만 質은 어떻게 되겠습니까? 1970年代初에 셋트가 5천대다, 1만대다 하고 輸出을 했을 時節엔 크레임이 걸리면 5% 더 無換으로 보내줄테니 아무 소리 하지 말아라 하던 時代는 이제 아닌 것입니다. 이런 観点에서 셋트와 部品業體는 보다 긴밀한 關係를 造成해 나가야 될 줄로 압니다.

林盛浩: 우리나라 電子部品の 共通的인問題點은 모두 잘 아시겠지만 셋트業體가 활발해져야 하며 또한 이를 뒷받침 하고 있는 部品工業이 成長, 發展해야 하겠습니까. 部品工業의 確固한 發展이 없이는 셋트業體도 훌륭한 發展을 할 수 없다고 봅니다. 그러나 部品工業의 成長을 위해서 이 部品을 만드는 素材工業이 아주 중요한데 이 素材工業이 지금 어디쯤 와 있느냐? 하는 것은 심각한 問題입니다. 部品工業의 상당한 部門을 차지하고 있는 素材工業은 모두 外國에 依存하고 있는 실정입니다. 우리가 電子工業을 한지 20년이 지났는데도 말입니다. 지금까지는 그냥 어물어물 해 왔다 치더라도 앞으로 우리나라 電子産業의 劃期的인 發展段階를 마련하려면 政府 및 業界가 힘을 합하여 部品工業의 基礎가 되는 素材産業을 國內에서 育成하여 좋은 製品을 좋은 價格으로 손 쉽게 供給 받을 수 있도록 制度的인 장치를 마련해야 할 것입니다. 이렇게 중요한 素材를 外國에 依存해 가지고는 國際競爭力이 있을 수 없겠죠. 實例를 들어 部品の 素材原料는 주로 日本에서 사오는데 우리가 日本의 自國內 部品業體 보다 20% 높은 價格으로 購入하였을 때 國際競爭力 云云은 곤란하죠. 우리나라도 이제 電子工業을 시작한지 20년이 지나 30年을 바라보는 이 時点에서 合理的으로 또한 巨視的인 眼目을 가지고 素材産業을 發展시켜 制度的인 支援策을 마련해 주어야 하겠습니까.

### 品質競爭의 時代

金丙斗: 國際競爭力의 問題인데 이를 分析하여 보던 첫째가 價格이고 둘째가 品質인데 종전



(蔡顯阜 部長)



(金丙斗 次長)



(金在萬 部長)

에는 價格이 우선이었지요. 品質은 여하간에 우리나라와 競爭이 되는 開發途上國들 보다 우리 製品이 비싸다는데 問題가 되어 있었는데 근래에 와서는 部品도 先進國인 美州나 歐羅巴 쪽으로 많이 進出하고 있어 品質問題의 壁이 자주 우리를 괴롭히고 있습니다. 그리고 電子工業振興會에서도 先進國의 進出을 위하여 몇년 동안 海外展示會參加 및 弘報에 積極인 活動을 벌여 온 것으로 아는데 質의 問題解決이 時急하다고 하겠습니다. 일전 美國의 바이어가 와서 하는 이야기가 이제는 Cheap Price 를 고집하지 않고 Fair Price 를 원한다고 말한 것을 들었습니다. Fair Price 에는 品質에 더 많은 關心을 갖겠다는 意味가 포함된 것으로 저는 보았습니다. 그러면 우리나라의 電子製品이 나쁘다는 이유는 어디서 비롯되는 것이냐를 생각할 때 제 의견을 말씀드리면 첫째가 技術蓄積의 문제입니다. 美國이나 日本의 경우를 보면 한 사람이 한 業種에 10年 혹은 20年씩 종사하고 있는 나라들인데 우리는 기껏해야 5年이 고작입니다. 특히 이것은 現場勤務者나 單純勞動者에게 더욱 심한데 이래가지고서는 技術축적을 이룰 수가 없죠. 둘째로 勞動의 專門化, 또는 分業化가 되어 있지 않다는데 問題가 있습니다. 최근 政府에서도 이 문제에 대한 重要性을 새롭게 認識한 걸로 알고 있는데 좋은 현상이라 봅니다. 中小企業育成과 關聯해서 專門化, 分業化 문제 때문에 各組合別로 指定系列化에 熱氣를 띄우고 있는 것으로 알고 있습니다. 세계, 價格問題인데 우리의 輸出競爭價格이 弱하다는데는 여러가지 要因이 있겠지만 주로 勞賃問題라던가, 關稅率의 問題, 稅制上的 問題, 選給의 複雜性 등에 그 원인들이 內在해 있지 않

나 합니다.

### 素材工業의 育成이 關鍵

司會 : 部品工業의 問題點은 정말 한두가지가 아니군요. 특히 素材工業의 育成에 關해서 좋은 말씀을 해주셨는데 이제 우리 電子工業의 發展과 飛躍을 위한 移行過程에 重要한 Pattern 을 形成하고 있는 것으로 압니다. 특히 셋트業體와 部品業體間에 긴밀한 대화가 필요하다고 말씀하셨는데 좋은 말씀이라 봅니다. 물론 部分的으로는 서로의 의견이 잘 소통되고 있는 것으로 알고 있는데 振興會가 그런 자리를 빈번히 하도록 좀더 노력을 하겠습니다. 또 問題點들을 전부 들추려면 한이 없겠고 이제 政府나 關係當局에 건의하고 싶은 內容들을 말씀해 주시지요.

李承元 : 이젠 輸出檢査制度를 是正해야 하지 않을까? 합니다. 우리도 어느 一定水準 위에 있는 會社의 製品들은 解除해줄 필요가 있다고 봅니다. 현재 부산에 輸出檢査를 담당하고 있는 사람이 女職員을 포함하여 3명이 있는데 여기서 女職員을 뺀 2사람이 釜山과 慶南을 담당한다는 것은 무리라고 봅니다. 이 때문에 하루, 이를 輸出이 지연되고 있는데 특히 般積에 많은 애로 및 장애가 되고 있습니다. 또 輸出推薦問題라던가 銀行業務 등에도 많은 改善이 있기를 건의하고 싶군요.

林盛浩 : 우리는 Polyvaricon 을 香港市場에 每月 1백만개 정도 공급하고 있습니다. 香港市場은 라디오生産이 아주 많을 때에는 500만개, 좀 좋지 않을 때에는 300만개의 需要를 갖고 있

입니다. 우리는 홍콩市場에 약 20%의 占有率을 가지고 있습니다. 그러면 왜 이렇게 많은 量이 홍콩에서 所要되느냐? 하면 全世界的으로 라디오의 총 생산량을 1천만대로 잡고 있는데 그 50%에 해당하는 5백만대를 홍콩이 차지하고 있다고 합니다. 우리는 한달에 70~80만개로 그 5분의 1에 불과하지요. 그러면 홍콩, 대만, 싱가포르 등 우리 韓國과 競爭이 되는 國家들은 相當한 物量을 生産하고 있는데 왜 韓國은 그렇게 하지 못하느냐? 기껏해야 80~90만대인데 왜 그러냐? 하려는 우리에게 競爭力이 없다 그것입니다. 한마디로 말해서 우리의 質이 이들만 못하지 않는데 결국은 競爭價格이 形成되지 않는 것이지요. 輸出入에 대한 節次, 關稅問題 등등이 우리와 比較해서는 아주 간편한 때문입니다. 節次上으로 우리 보다 훨씬 簡便하고 關稅나 金融面에서 우리 보다 훨씬 制度上으로 有利한 立場에 있기 때문에 價格이 有利한 것이지요. 대만의 경우, 人口로 보나 國土面積으로 보나 우리보다 좋은 條件이 아닌 데에도 輸出을 많이 하고 있는 것은 制度的인 問題가 合理的으로 잘 되어 있기 때문입니다. 우리도 대만이나 홍콩의 制度를 比較해서 우리의 不利한 諸般 條件들은 하나씩 풀어나가 複雜한 節次, 經濟的인 부담 등등 우리의 競爭國 보다는 좋지 않더라도 거의 비슷하게라도 改善해주고 是正해 준다면 競爭에서 이길 수 있다고 봅니다. 즉 關稅制度, 金融政策 등 많은 것들을 한꺼번에 다 解決할 수는 없고 좀더 集中的으로 파고들어 研究를 해서 매듭을 풀어나가야 하지 않을까 봅니다.

司會 : 現在 말씀하신 問題點들은 振興會를 중심으로 作業을 하고 있어 政策當局에 많이 反映되리라 기대하고 있습니다.

金丙斗 : 電子部品業體들이 모여서 이야기 할 때 항상 焦點이 되고 있는 것이 大企業 또는 셋트業體에 관한 내용들입니다. 여기서 部品の 範圍를 잡고 넘어 간다면 基礎資料를 들여와 素材를 만들고 部品이 나오고 여기서 또 2차, 3차의 部品이 나와 셋트에 연결되는데 항상 문제가 되는 것은 셋트業體와의 去來上에 있어 利害得失,

또는 去來條件上의 不滿을 露出시키기는 것입니다. 제가 있는 會社는 두개의 法人으로 나누어 있는데 하나는 部品, 하나는 素材입니다. 그러나 우리 業界의 現況을 보면 대부분 部品業體들이 素材에 대해서는 너무 소홀하지 않나 생각이 듭니다. 林專務님께서 部品이 없는 셋트業體가 存在할 수 없지 않느냐고 말씀하셨는데 똑 같은 論理로 素材 없이는 또 部品이 있을 수 없지 않느냐 하는 것입니다. 電子工業 전체로 보아서 基礎素材의 育成은 대단히 중요하고 時急한데 政府에서 이를 中長期的인 면과 中短期的인 것으로 나누어 政府에서 支援해 주어야 하겠습니까. 素材産業을 하루 아침에 軌道에 올려 놓는다는 것은 어려운 것으로 短期的으로 어느 一定水準에 올라가 있는 素材, 또 올라가야 할 素材들을 選別해서 重點的으로 支援해 주어야 되리라 봅니다. 結論的으로 말씀 드리면 素材工業은 部品業體가 共同으로 期待하는 그 이상의 次元에서 다루어져야 되지 않겠느냐 하는 점입니다. 또 制度上의 建議事項을 말씀드리면 Local LC에 대한 換率에 관한 문제인데 韓國銀行金融政策課에서 立案을 해 놓은 “로칼신용장금융취급요령”은 制度의 改善이 되어 있지만 아직도 未備한 점이 있어 말씀드립니다. 첫째 오퍼상에 즉 物品壳渡確約書에 달러貨를 表記하도록 附記하도록 義務化되어 있지 않기 때문에 실제로 원貨 表記 오퍼를 要求하는 業體가 많이 있어 利害當事者間에 齟齬가 잘 되어 있으면 모르지만 反對로 一方의인 方向으로 갈 때는 問題를 일으킬 素地를 안고 있습니다. 그래서 物品壳渡確約書에 달러貨 表示를 附記해 주도록 건의합니다. 또 地方에 納品했을 때, 他銀行에 신용장을 가지고 罷고할 때, 추심을 돌리는데 이 경우, 실제 추심이 떨어지는 다시 말해 Local LC 需給者가 즉 Opener가 銀行에 資金을 집어 넣는 時点에서 換率을 適用해야 마땅한데 현재는 그렇지 못하고 추심을 돌리는 時点에서 罷고 換率을 適用하기 때문에 그 換差額을 로컬 需給者가 취하고 있어 이의 改善이 있어야 하겠습니까. 끝으로 電子部品工業을 育成시키기위하여는 根本的으로 QC를 強化해야 할 것이며 專門

化·系列化를 통한 生産性的 提高, 또 原価節減을 통한 國際競争力を 提高시키기 위하여는 指定系列化를 시켜야 하는데 現在 指定系列化는 部品과 셋트業體 만으로 局限되어 있어 이를 素材産業에도 適用시켜 주었으면 합니다.

### 系列化作業에 慎重을

金大完 : 먼저 말씀하신 분들이 저 이야기까지 모두 해주셔서 특별히 말씀드릴 것은 없습니다. 그러나 우리나라 電子産業이 이 땅에서 시작된지 벌써 20年이 지났는데 과연 어느 지점에까지 와 있는나? 처음 經濟建設을 한다, 輸出을 한다, 하여 셋트業體에 치중하여 輸出高를 올리기 위하여 電子工業을 시작했을 때에는 모래밭 위에 집을 지은 것이고 10餘年 전부터 部品工業을 育成한다고 시작했을 때에는 진흙 위에 집을 지은 것이라면 80年代부터 시작된 素材工業의 育成은 콘크리트 위에 電子工業이란 建物を 세우는 것이라고 비유할 수 있을 것입니다. 그 동안 우리 業界가 오늘과 같이 發展하기까지의 試行錯誤라던가, 中間過程에서 나타날 수 있는 문제들은 이제는 業界 스스로가 解決하지 않으면 안되리라 봅니다. 또한 저 역시 素材工業의 育成, 發展만이 착실하고 튼튼한 電子工業을 發展시킬 수 있다고 確信하고 있으며 이 素材産業은 大企業에서 投資를 해야 하지 않을까 생각합니다. 왜냐하면 아직도 部品業界로서는 資本이나 技術蓄積이 없기 때문이죠. 大企業에서 셋트메이커에서 素材産業에 投資를 한다면 현재 셋트業體와 部品業界 사이에서 派生되고 있는 여러가지 問題점들을 직접 피부로 느낄 수 있어 큰 도움이 되지 않을까 합니다. 특히 이런 문제는 相互補完의으로 國益을 위하여 推進해 가야 하며 相互利益 만을 追求하는 競争者의 立場을 떠나 긴밀한 關係 위에서 成立되어야 한다고 느끼고 있습니다. 또한 이러한 座談會도 部品業體 만으로 할 것이 아니라 셋트業體와 함께 모여 問題를 함께 생각해 보는 자리가 되었으면 합니다. 그리고 셋트業界와 部品業體間의 모든 問題점들은 항상 對話를 통하여 業界 스스로가

突破口를 찾는 相互信賴의 분위기가 造成되어야 하겠습니다.

李承元 : 現在 關係當局에서 系列化作業을 하고 있는 것으로 알고 있는데 形式에 끝일 것이 아니라 셋트業體와 部品業體가 직접 만나 對話를 통하여 作業을 해 주었으면 합니다. 또 셋트業體에서 素材産業을 담당해야 한다고 말씀 하셨는데 저는 反對입니다. 過去에 大企業에서 조그만 利益이라도 있다면 체면불구하고 系列化를 만들어 버린 先例가 남아 있기 때문입니다.

金大完 : 물론 部品業體에서 素材産業을 外面한다는 뜻은 아닙니다. 특히 日本으로부터 脱皮하기 위해서도 말이죠. 특히 우리의 根本的인 基幹産業인 전자급철강이라던가, 전자급합금 Ceramic, 化學系統 등은 政府에서 支援을 해주어야 하겠지요.

金丙斗 : 素材産業에 대한 大企業의 資本參與은 저도 反對입니다. 이를 大企業의 支援事業으로 한다면 모를까 指定系列化가 되면 大企業이 部品이나 素材를 開發하여 자기네 工場의 하나로서 흡수하거나 自體의 系列化를 시키는 것은 禁止되어 있지요.

蔡熙卓 : 系列化에 대하여 저는 잘 모르겠습니다. 다만 간혹 混沌을 할 때가 있습니다. 그러나 系列化에 관한 좋은 實例로서 美國의 自動車産業의 兩大山脈으로 크라이슬러와 포드가 있는데 크라이슬러가 결국은 파산을 했습니다만 그 原因은 포드는 自動車組立 만을 하고 있으며 部品은 全部 系列化를 시킨데 反하여 크라이슬러는 자체에서 投資하여 組立도 하고 部品도 만들고 하였던 결과로 보고 있습니다. 즉 長期的인 眼目에서 이는 独立的으로 存立하는 형태의 系列化가 이루어져야 할 것입니다.

司會 : 이번 “電子振興”誌 特輯欄을 위하여 오랜 시간 감사합니다.