

美·日 半導体産業의

貿易과 發展 比較

美国 議会の 上下兩院 經濟合同委員會는 지난 2月18日 「尖端産業分野에서의 國際競争, 半導体産業의 貿易과 發展」이라는 報告書를 發表하였다. 이 報告書는 SIA(美国半導体工業會) 수뇌들과 半導体 專門家들의 의견을 集約한 것으로서 美国半導体産業의 장래와 行政의 方向을 제시하고 있으며, 半導体에 관한 貿易 마찰 문제 報告書로서 가장 최근의 새로운 내용이다. 本 報告書의 內容은 全四章으로 되어 있는데 本誌에서는 第3章 美·日半導体産業의 貿易과 發展 比較를 소개한다.」(編輯者 註)

半導体産業은 情報處理技術에 따라 이루어지는 産業變化의 中相이다. 情報處理技術이 데이터處理, 自動生産, 로봇工学, 通信, 軍事시스템 등에 應用되어 이 應用이 우리들이 使用하는 물건이나 그것을 製造하는 方法 및 우리가 相互通信하는 方法 등을 크게 바꾸기 때문이다. 先進諸國은 製品의 多樣化나 複雑한 裝造 시스템의 채용을 통하여 競爭力을 確保하고 있으나 이는 어떤 경우이던 IC가 제공하는 可能性에 의해 실현된 것이다. 그 결과 우리가 보기에 는 다가오는 數10年間의 先進工業國의 상대적 힘은 이들 電子部品技術을 開發應用하는 各國의 能力에 따라 크게 左右될 것이다.

政策課題로서는 本産業의 最前線에 머물러 있고자하는 美國의 希望과 장차 電子工學의 물결을 극복할 수 있는 水準에 自國産業을 올려 놓으려는 日本이나 歐州의 希望을 調和시키는 것이 될 것이다.

1980年代에는 關稅나 기타에 관한 論平 보다 爭도 調達이나 促進에 관한 政府의 政策을 中心으로 貿易論爭이 進行될 것이다. 國家의 政策이 매우 重要한 IC의 경우가 다음 10年間의 貿易對立의 샘플이 될지도 모른다. 真正한 危險은, 各國이 自國利益만 追求한 나머지 世界의

IC産業이 國家의 調達이나 補助政策에 의해 國別로 形成되는 市場으로 分割되어 버리는데 있다. 美國의 경우 緊急課題는 밀어 닥치는 日本 IC産業이었기 때문에 우선 日本에 초점을 맞추고자 한다. 그러나 여기에서 注意해야 할 것은 美日의 對立도 歐州의 立場에 注目하지 않고서는 解決할 수 없다는 것이다.

美國의 電子메이커는 半導体産業의 탄생 以來 日本메이커가 16K·RAM 美國市場에서 42%의 畵어를 占有한 1979년까지 半導体部品の 世界市場을 支配하여 왔다. 日本메이커의 出現은 高度電子工業에서의 美國支配에 대한 排戰의 始作이었다. 高度技術産業에서의 成功은 日本電子産業의 經濟的, 技術的 競爭力의 強함을 과시하는 것이다. 2次大戰 終了時만해도 日本은 農業에 크게 依存하여 世界市場에서 販賣하는 工業製品은 勞動集約的 製品이 中心이었다. 政府는 通產省이 中心이 되어 世界經濟上 日本의 地位向上을 目標로 一致團結된 行動을 취하여 急速한 工業開發과 資本集約生産 확대를 促進하였다. 日本國內市場은 外國의 直接投資와 輸入으로부터 保護되었다. 外國企業은 日本市場 進出이 認定되지 않았으므로 日本企業에 技術을 팔았다.

이렇게해서 1970年代 중반경에는 世界市場에서 日本메이커는 鉄鋼, 船舶, 自動車, 民生用, 電子製品 등에서 하나의 勢力을 形成하기에 이르렀다. 이 시점에서 日本은 勞動集約生産으로부터 資本集約生産으로의 첫번째 移行을 達成한 셈이다.

日本政府의 政策과 民間企業의 形態는 國際競争에서 日本企業을 有利하게 하고 그렇지 않으면 競争력이 있는 美国企業을 엄격한 市場壓力下에 두도록 되어 있다. 이와같이 日本企業의 有利한 立場은 美国企業의 短期的인 市場計劃作戰을 強要 당하고 있는 것과는 反對로 日本企業에게 長期的 계획을 짤 수 있도록 可能케 하고 있다. 더욱 구체적으로 말한다면 日本企業은 거의 모든 美国企業이 取할 수 없는 獨特한 生産戰略을 扞할 수 있었다. 國際競争력이 있는 日本電子産業은 다른 主要産業과 마찬가지로 國家의 積極적 支援으로 育成되고 있다.

日本産業의 發展側面에서 貿易政策은 直接的 産業振興策과 마찬가지로 重要하다. 우리가 주장하여 온 것처럼 長期間에 걸친 日本政策의 가장 큰 威脅은 美国企業의 強力함을 中和시키는 수단으로서 國內市場 접근을 操作하는 것이었다. 최소한 1978년까지 日本政府는 美国企業에 대하여 日本에서 製造販賣 하도록 許可하는 대신 日本企業에게 特許權 및 Know How를 売渡하도록 強制하였다. 外国企業에 대한 日本에서의 販賣나 直接投資를 제한하는 公式 措置는 대부분 제거되어 가고 있으나 外国메이커의 日本 進出은 여전히 매우 困難한 狀態이다. 공식적으로 市場이 폐쇄되어 있던 時代에 構築된 企業間의 關係는 政府가 보다 개방적인 政策을 發表하였다고 해서 갑자기 사라지는 것은 아니다. 예를 들면 IC市場은 六大메이커에 의해 支配되고 있고 各메이커는 最新製品에 IC를 쓰고 있는 電子시스템·메이커의 一部門을 이루고 있다. 各 電子企業의 최종 시스템 製品의 特性은 그 메이커가 製造하는 半導體裝置의 종류에 反映되나 이는 별로 놀랄만한 일은 아니다. 그러나 平均적으로 各메이커 生産量 중 自社에서

며
스트
하고 있

커이기 때문에 生産能力을 補完할 수 있다.

이와 같이 構造化된 市場은 日本경우에서도 볼 수 있는 것으로서 二重의 市場인 것이기는 하나 電子産業 전체에 대해 관리되고 構造化되어 있다.

日本業界發展의 배경과 美国貿易 政策

日本の 各企業은 外國의 技術的 進歩에 따라 폐쇄된 國內市場에서 販賣가 可能하였으므로 設備을 擴大하고 製造技術을 改良할 수 있었다. 그리고 이와 같은 生産을 주체로 한 戰略은 規模와 広範圍한 借入金 이용으로 이루어진 資金力에 의하여 더욱 促進되었다.

強力한 態勢를 整備하여 生産을 始作하고 이미 確立되어 있는 市場部門에 販賣함에 의해서 技術의리더 및 市場리더를 쫓아가는 戰略을 채용하고 있는 電子部品企業은 日本企業만은 아니다. 一部 美国企業도 어떤 의미에서는 技術의리더를 뒤쫓는 「技術의追從者」 또는 技術의리더의 뒤를 따라 우왕좌왕하는 商品販賣業者였다. 그러나 日本企業은 특수한 타일의 「追從者」였던 것 같다. 그 증거로서 日本企業은 극히 最近까지만 해도 自社製品을 業界 標準製品으로 確立하려는 競争을 벌인 일이 없었음을 들 수 있다. 日本企業은 오랜 세월에 걸쳐 開發에 多額의 資金을 投入함이 없이 製造技術 改良에 專念할 수 있었다. 오늘날 日本企業은 수많은 技術에서 美国企業과 대등한 位置에 있으며 대거 超LSI 競争에 參與하고 있다. 記憶回路에서의 技術的 進歩는 現在로서도 뛰어난 狀態이고 이 市場部門은 이미 確立되어 大量生産이 可能해지고 있다. 이와 对照의으로 日本企業은 業界

出
가는
는 製
의 金
保證하고 있다. 각각
고 集的으로 專門化 되어 있
生産戰略이 要求하는 安定 需要
어내고 있다. 外國 특히 美國企業
市場 침투가 制限되면 그만큼 需要가
十.

輸入品 代替패턴은 원래 政策的으로 強制된 것이었는바 分明히 오늘날까지도 지속되고 있다. 그 理由로서는 여러가지 說明이 있다. 첫째 日本企業은 어떤 製品의 生産을 開始 하자마자 美國메이커보다 生産的으로 有利한 立場에 선다. 두번째 說明은 直接的 証據는 없으나 日本企業은 美國에서 이룩되는 것보다 훨씬 높은 良品率을 確保하여 이로 인하여 成本 大幅 인하가 가능한 生産技術을 習得하고 있다는 것이다. 세번째 說明은 美國企業이 日本市場에서의 利點을 追求하고 있지 않다는 것이다. 다만 이 意見은 美國의 多國籍半導체企業들이 全世界에서 積極的인 확장을 거듭하고 있는데 따른 잘못된 意見인 것 같다. 네번째 說明은 여기에서 論議되고 있는 주장인데 日本企業의 國內市場에서의 安定된 立場은 歷史的으로 보아 國內市場 침투를 抑制하는 日本政府의 明確하고도 強制的 政策의 結果라는 것이다. 그리고 그 立場은 現在 前述한 企業間 專門化에 의해 維持되고 있다. 우리가 보는바로는 日本메이커들은 國內市場이 眞正한 의미에서 開發되어 있었다면 이러한 生産계임을 이만큼 効果적으로 實行해 나올 수는 없었을 것이다. 日本의 이와같은 構造가 美國의 電子産業에 미친 影響을 說明하려면 美國半導体産業의 活動에 대하여 생각해 볼 필요가 있다.

美國半導体産業의 競争은 계속적인 製品革新과 새로운 市場을 向한 끊임없는 進出이 中心이 되어왔다. 새 世代의 技術은 항상 급속하게 前世代 標準回路로 얻어진 生産上 利點을 無用之物로 化하게 했다. 美國半導体産業의 構造는 단순히 기존商品의 生産成本을 끌어내리기 보다는 새로운 市場으로의 進出이나 新製品開發에 의한 競争을 促進하여 왔다.

業界는 數個社의 巨大綜合企業, 多數의 綜合 시스템 메이커 및 販賣業者로 構成되어 있다. 美國에서는 日本과 對照的으로 ATT 및 IBM 등 最大메이커들은 法院의 命令과 企業선택에 따라 半導体部品을 다른 需要者들에게 販賣하지 않는다. 그러므로 美國巨大企業의 市場地位는 日本의 綜合企業의 地位와는 根本的으로 다르다. ATT가 一般部品市場에 販賣할 수 있도록 許容된다면 日本메이커들과 같은 立場에서 起되는 셈이 된다. 現實的으로 日本企業들은 相互補完을 通하여 電氣通信機器 메이커로서의 特權을 利用하여 一般 半導体市場에서 特別한 힘을 얻고 있는 것이다.

그러므로 ATT 및 IBM이 製品을 他社에 販賣하는 販賣業者가 아니라는 것, 그리고 自家製造를 補完하기 위한 購入 目的만으로 一般市場에 進出한다는 것은 重要한 대목이다. 兩社는 一般市場에서 販賣가 아니기 때문에 開發契約 및 特許權이나 Know How를 他메이커들과 交換하므로써 自社技術을 擴散시키는 傾向을 나타낸다. 兩社는 巨大企業으로서 그 광범위한 研究계획으로 充分한 社內利益을 거둘 수 있는 立場에 있다. 그 결과 巨大企業은 業界 전체에 基礎研究의 利益을 提供하고 있다. 部分的으로는 巨大企業이 自社 生産力을 商業部門에 活用하지 않기 때문에 IC메이커의 競争은 製品革新과 擴散이 中心이 되어왔다. 部品을 製造해서 시스템 메이커에 販賣하는 것을 主事業으로 하고 있는 商業部門은 모든 電子製品 競争에 대한 決定的 자극이었다. 電子시스템 메이커는 半導体메이커에 依存하여 自社の 最終市

場에서 힘을 確保하고 한편 部品메이커는 시스템·유지에 依存하여 製品開發 및 設備 확장에 대한 投資를 正當化하기 위한 量을 確保한다. 半導체業者의 世界的 競争에서의 相對的 힘은 製品革新과 新市場 開拓에 있다. 美國의 産業, 특히 商業部門은 용도의 革新이나 製品技術의 良改에 의하여 新市場을 開拓하는데 그 힘과 시 하였으나 오늘날 一般商品의 大量生産 으로 日本메이커의 격렬한 排戰을 받고 있다. 日本메이커의 힘이 가장 強力한 大量市場을 잃게 된다면 美國企業은 자기의 힘을 獨創的인 革新에 쏟지 않을 可能性이 있다.

이 점에서 日本의 特別한 政策과 市場構造가 가장 심각한 問題를 야기한다. 日本企業은 技術面, 販賣面에서 놀라운 能力을 나타내고 있으나 日本國內의 市場構造는 美國市場에서의 一般 半導체製品部門 競争時 日本企業에게 重要한 利点を 부여하고 있다. 日本市場이 外國企業에 對해서 폐쇄되어 있는 한 世界市場에서의 경쟁조건은 日本企業에게 유리하고 美國企業에게 불리하다. 그 주요한 이유는 네가지가 있다.

첫째: 日本메이커는 결국 단순한 半導체製品業者가 아니고 IC를 使用하는 一連의 最終시스템業者이다.

둘째: 격리·분할된 市場에서 個個企業은 外國의 競争相對가 있는 경우 혹은 國內 專門化의 정도가 現在보다 낮은 경우보다 더 安定된 需要패턴을 얻게 된다. 이 安定된 需要는 보다 急速한 設備擴張과 製造工程의 보다 광범한 自動化를 가능케 한다.

셋째 國內需要의 과대 예측결과로 생긴 과잉能力은 輸出市場에 돌릴 수 있다. 대조적으로 美國의 메이커는 市場上昇에 대비하여 需要增大에 맞춰 能力擴大를 할 경우 增加分을 自國市場만으로 처분하던가 남는 生産能力을 늘리던가 그중 한가지 길을 선택해야 한다. 그러므로 폐쇄된 國內市場 속의 日本企業이 급속한 能力확장을 할 경우 外國市場은 日本의 과잉生産能力에 대한 殘存市場 또는 二次市場으로 化

할 危險이 있다. 이는 덤핑이나 약탈적 價格을 의미하는 것은 아니나 日本이 自國市場 基盤을 保護하고 있는데서 발생한 당연한 結果이다. 그러므로 비교적 隔離된 市場에서 조차 日本企業에게는 生産上 利점을 주는 동시에 需要低下로부터 日本企業을 격리하게 된다.

네째 日本國內의 構造가 코스트나 品質面의 利점에 相關없이 國內메이커로부터 購入토록 日本企業에게 獎勵한다면 美國企業은 日本市場에서 基盤을 構築할 수 없다.

美國에 대한 긴급한 問題는 日本政府의 電子産業에서 競争力이 있는 部門의 發展을 지원하는 政策과 그 遺産이 世界半導체競争의 條件을 生産上 強점이 있는 日本企業을 보다 有利하게 그리고 市場開拓이나 技術革新面에서 強점이 있는 美國企業을 보다 不利하게 하고 있다는 점이다. 광범한 政策的 課題는 美國이 美國産業의 장래가 걸려있는 高級技術部門에서 相對的 強점을 이룩해 내려는 外國의 努力에 餘하히 対応할 것인가 하는 점이다.

美國政府는 GATT 加盟 諸國과의 關稅와 貿易에 관한 교섭을 통해서 非關稅障壁의 剷除를 要求하고 있으나 高級일렉트로닉스 製品에서 美國이 確保하고 있는 地位를 지켜나가기 위해서는 당연하다. 高級技術 諸産業市場에서 政府支援과 民間協力 체제가 있으면 실리를 追求하는데 크게 기여할 것이다.

IC의 케이스는 그 典型的 事例로 보아야 할 것이다. IC産業의 리더쉽 쟁탈전은 巴야흐로 美國市場이나 歐洲市場에서 美·日半導체 메이커의 一大 決戰相을 떠기에 이르렀다. 美半導체 産業은 여러가지 問題를 안고 있으나 최대의 問題는 日本의 拾頭이고 우리가 이 論文에서 거론코자 하는 것도 바로 이 점이다.

日本은 巴야흐로 成熟段階를 맞은 高度産業 經濟國家이다. 그 일렉트로닉스分野는 強대한 資金力에 의한 國際競争力을 지닌 巨大企業으로 構成되고 있다.

日本이 自國의 일렉트로닉시스템市場, 일렉트로닉·컴퍼넌트 市場에 外國메이커의 自由로

은 接近을 인정하는 오픈·엑세스政策으로 전환하면 그 反動으로 日本은 國際 日렉트로닉스 市場으로 進出을 도모하게 될 것이다. 在日·美企業에 대하여 日本政府가 取하고 있는 政策은 이와는 다른 問題이기는 하나 目標은 同一하다.

우리는 이 論文에서 日本國內에는 政府의 諸 政策과 企業相互間의 專門化패턴이 實在하고 있다는 사실, 그리고 이것이 日本市場에서 美企業이 배제되는 원인이 되고 있음을 살핀 바 있다.

우리는 日本이 國際市場에서 強力해져 감에 따라 自國市場의 開放度를 擴大하려 努力하고 있음을 인정하나 여기에서 중요한 것은 그 市場開放의 範圍와 그 市場開放의 템포이다.

이 論文의 論點으로 거론된 폐쇄市場과 美企業에 대한 差別 대우는 國際市場에서 日本企業의 市場競爭力에 큰 메리트를 부여하는 것이었다. 日本은 自國市場을 폐쇄하고 美國企業을 差別 대우하므로써 日本企業에게 市場競爭力을 부여함과 同時에 國際市場에서의 相對的 利益 追求機構의 再編成을 圖謀하려 하고 있다. 따라서 問題는 이와같은 國際市場을 再編成하려는 努力에 대하여 美國政府가 対応 내지 対応하는 政策을 取할 수 있는지 어떤지, 対応, 対応政策을 取해야 할 것인지 어떤지의 綜合政策上의 問題인 것이다.

일렉트로닉스製品만으로 問題를 限定 한다면 어떤 國家가 처음에는 輸入에 依存하면서 폐쇄市場政策과 政府主導促進 政策으로 國內産業의 育成을 꾀하고 이윽고 輸入依存 體制로부터 自國製品을 輸出하는 體制로 轉換하는 패턴은 거의 同一한 경과를 보인다. 最高度 技術製品은 自國企業이 生産할 수 있을 때까지 輸入을 계속한다. 自國메이커가 生産할 수 있게 되면 輸入은 돌연 自國生産으로 전환되는 패턴이 되풀이 된다.

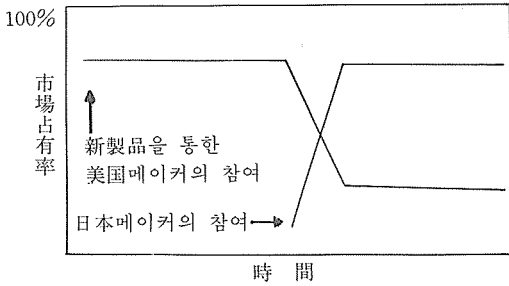
여기에서 중요한 問題는 이와같은 同一패턴

가운데서 볼 수 있는 國內메이커는 그 初期단계에서 價格·品質 條件에 관한 限 그때까지 輸入하여 왔던 外國製品메이커와 완전한 市場競争이 될만한 狀態에 이르지 못하고 있음이 틀림없다는 事實을 大前提로하여 論議하고 있다는 점이다. 이 전제에 잘못이 있다면, 自國生産을 開始한 初期단계에서 그때까지 輸入하던 外國製品과 完全한 競争이 可能한 狀態라면, 保護政策 그 自体가 무의미하고 必要없는 것이기 때문이다.

그러나 일렉트로닉스産業의 經濟構造面에서 보는 한 우리는 日本메이커가 처음으로 自國生産에 들어가는 단계에서 그때까지 日本市場에 高度技術製品을 輸出하여 온 美國企業을 능가하는 強力한 市場競爭力·市場支配力을, 그것도 初期生産 開始 投階에서 단숨에, 뿐만 아니라 몇 번이고 되풀이 되어온 同一패턴 가운데서 예외 없이 이룩하였다는 類의 주장은 아무리 首肯하려 해도 納得이 가지않는 理論으로 생각하고 있다.

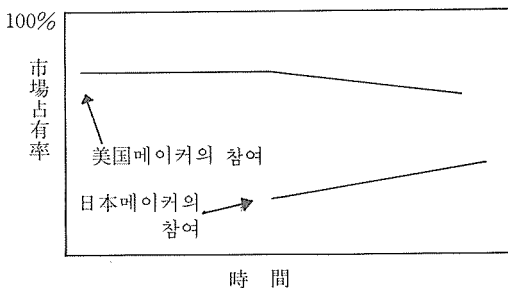
日本國內에서의 오픈市場競争 속에서 美國메이커는 당초에 획득한 技術上의 独占狀態를 최소한도 그 市場의 一部 혹은 特定製品에서 만이라도 그대로 지켜나가야만 하는 것이다. 폐쇄市場 속에서는 그 나라의 메이커는 그것이 自國市場이기 때문에 生産 開始 初期投階의 販賣面에서 外國메이커에게 이길 수 있을지도 모르고 生産能力을 自社 消費專用으로 利用하므로써 外國메이커의 生産코스트와 对应할 수 있을 정도의 量産體制도 可能할지 모른다. 그러나 지금까지의 패턴을 보는 한 어떤 오픈市場에서 이 건 美國企業은 日本企業이 生産을 開始하면 점차적으로 市場세어를 잃어버리고 만다. 오픈市場의 경우와 폐쇄市場의 경우의 차이는 오픈市場의 경우 美國企業의 市場세어가 슬로우 템프로 사라지는 반면 폐쇄市場의 경우에는 돌연히 그리고 急激하게 사라진다는 것이다. 이 現象을 나타내는 것이 第1圖이다. 製品에 따라 그 패턴이 다를 경우도 있다.

第1圖 폐쇄市場



日本企業은 輸入에서 製品生産으로 전환하는 初期投階에서 단순히 製品을 供給할 수 있는 能力을 가지고 있는 것인지도 모른다. 혹은 어떤 特定製品을 生産하는 경우 他의 추종을 不許하는 어떤 힘을 가지고 있는 것인지도 모른다. 그러나 開市場에서의 半導체製品에 關해 전반적인 通常거래의 패턴은 美半導체메이커의 市場쉐어는 日本半導체메이커에게 점진적으로 슬로우 템포로 빼앗기기는 하나 이 경우는 다른 케이스와는 달리 美国半導체메이커는 初期에 획득하여 확보한 市場地位를 變함없이 영구적으로 지켜나가고 있음을 알 수 있다. 開市場에서의 이와 같은 패턴을 나타낸 것이 第2圖이다.

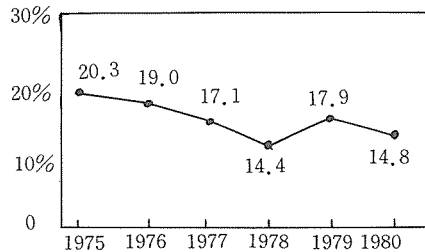
第2圖 開市場



第3圖에서 볼 수 있는 것처럼 同一패턴이 연속적으로 되풀이 되고 있으나 一見 美国 메이커의 売上高가 폐쇄市場에서 급격한 下降 現象을 보임을 알 수 있다.

美国半導체메이커들은 各社 모두 예외없이 광범위한 製品에 걸쳐 國際市場에서 리더쉽을 지켜나가고 있다. 이 사실에서 보는 한 美半導체메이커가 市場競爭力이 弱하기 때문에 日本市場 進入에 실패했다는 類의 理由는 成立될 수 없는 것으로 생각할 수 밖에 없다. 뿐만 아니라, 在日美企業에 對한 差別 대우의 역사가 있다.

第3圖 美国系 메이커 製輸入 IC 日本国内 消費率 推移(推定, 金額베이스)



그러나 그렇기 때문에 오늘날 日本은 自國市場 을 정말로 開放하지 않으면 안되게 되었고 自國市場이 開市場임을 事實로서 立証해 보여야하는 무거운 짐을 지게 되었다.

在日 美企業에 對한 差別 대우가 없어 졌는지 어떤지는 在日 美企業을 포함한 關連 美企業의 日本市場 活動이 어떤지, 美企業의 日本国内 工場建設, 나아가서 日本国内에서의 日本 바이어의 活動 상황 등을 監視하고 있노라면 알 수 있는 일이다.

어떤 形態의 監視機構가 設置되어야 할 것인지는 政治 교섭의 마당에서 큰 論議의 對象이 될 것이지만 어떤 形態의 것이든 監視機構가 이루어지기만 한다면 美国 国内에서 지금까지 여러 갈래로 論議되었던 견해, 主張이 옳은 것이었는지 혹은 그른 것이었는지 어느 정도까지 是 分明해지리라 생각된다.

이와 같은 監視機構가 생기면 日本市場이 日本의 주장처럼 정말로 開市場이라면 지금까지 여러나라가 비난하여 왔던 差別 대우의 불만은

근거를 잃게 될 것이고 監視機構 자체도 不必要한 것이 되어버릴 것이다. 또한 지금까지 여러 나라의 비난의 대상이 되어왔던 差別대우 사실이 만일 있다면 自由貿易을 저해하여 왔던 모든 機構를 交渉을 통하여 찾아내고 그것을 배제, 철폐토록 努力하면 될 것이다. 우리의 政策은 差別대우가 현실적으로 있다면 신속하게 결말을 짓자는 데 목적이 있는 것이지 美国企業의 日本市場 参与에 대한 障壁을 時間이 걸리더라도 漸進적으로 際去해 나가자는 데 있는 것은 아니다. 사실 監視機構가 設置된다면 단순히 市場開放의 스피드 앞이 이루어질 수 있을 것이다.

이 監視機構가 구체적으로 어떤 形態를 取할 것인지, 어떤 機能을 다하게 될 것인지 最終적으로 그 메카니즘이 定해지기 까지는 어느 정도의 期間이 필요하겠지만 그 論理는 극히 明快하다. 監視機構의 機能은 通常去來의 흐름의 세가지 形式에 대하여 監視하게 한다.

1. 우리는 日本市場에서의 美国企業의 地位에 대하여 監視하여야 할 것이다. 輸入에서 急激하게 国内生産으로 전환되는 경우에는 종전과 같은 諸政策을 企業과 政府가 答습해 나간다. 그 결과 日本企業参与의 初期段階에 이어 美国企業의 高級製品売上이 급격히 下落하고 關聯市場에서의 美企業의 市場畵어는 항구적으로 低下 減少하는 패턴을 보인다. 이는 日本市場이 폐쇄市場이었을 경우이다. 그러나 日本市場이 오픈市場이었다면 日本企業이 新製品을 導入한 후 美国企業의 市場畵어는 점차적으로 슬로우 템포로 천천히 減少, 低下되어 갈 것이다. 하지만 美国企業은 어디까지나 市場畵어 가운데 가장 重要한 部分을 영구적으로 계속 지켜 나갈 수 있을 것이다.

따라서 이와 관련되는 의문의 내용은 극히 基本的인 事項들에 極限된다. 의문점을 要約하면 다음과 같다.

美国半導체메이커는 製品革新을 베이스로 하여 日本市場에서 長期間에 걸쳐 確固한 地

位를 유지하는 것이 認定될 것인가? 혹은 美半導체메이커가 日本市場에서 初期段階에 確保한 地位는 日本政府의 諸政策 내지 日本 日렉트로닉스産業 戰略에 의해 犧牲되어야 하는가?

2. 우리는 日本메이커의 製品, 生産, 設備, 機器裝置, 技術 Know How가 美国半導체메이커들에게도 入手되도록 主張하여야 할 것이고, 그 여부를 監視해야 한다. 소문에 따르면 美半導체메이커들은 日本市場에서 日本메이커라면 入手 可能한 日本製品, 生産設備, 機器裝置, 技術 Know How를 美国企業이기 때문에 入手할 수 없도록 되어 있다고 전해진다. 市場競争에 이기기 위해서는 절대적으로 필요한 日本市場의 生産設備, 機器裝置는 쉽사리 美企業이 손에 넣을 수 없는 狀態라고 지적되고 있다.

3. 우리는 日本메이커가 美国市場에 製品을 参与시킬 경우의 戰略을 注意깊게 監視하지 않으면 안된다. 半導체關聯市場의 市場競争을 監視하는 것도 必要하나 이밖에도 注意깊게 監視하지 않으면 안될 사항이 두가지 있다.

(1) 일렉트로닉스 시스템 最終完成 製品市場을 開放토록 要求하는 것도 필요하나 이것과 半導체디바이스市場의 開放을 要求하는 것과는 別問題이다. 貿易上의 差別대우를 完全히 없애기 위해서는 일렉트로닉스 完成製品 뿐만 아니라 半導체디바이스에 대해서도 市場이 開放되지 않으면 안된다. 시스템과 디바이스의 境界線은 分明해지지 않고 있다. 따라서 한쪽 市場에서 차별대우가 行해지면 다른 市場에서도 차별대우를 行하는 것이 된다. 일렉트로닉 시스템에 관한 차별대우를 없애기 위해서는 日本政府에 대해서 政府調達, 政府政策面에서 美国메이커를 日本메이커와 同一 대우할 것, 日本民間企業바이어의 日本製 裝置購入 장려를 中止할 것 등 두가지를 要求해야 할 것이다.

(2) 日本의 研究開發諸計劃은 日本国内에서 生産하고 있는 美企業에 대해서도 公開되지 않으

면 안된다. 日本메이커에게 開放되고 있는 技術開發 成果는 모두 美國企業도 日本 메이커와 마찬가지로 入手할 수 있도록 하여야 할 것이다.

研究開發諸計劃은 綜合의 高度技術開發을 目標로 하는 것이든 商業的 開發을 直接目的으로 하는 것이 아니든 간에 日本은 美國企業이 이와같은 研究開發諸計劃에 參加하는 것을 환영해야 할 것이며 이것이 實現되지 않으면 日本의 研究開發諸計劃은 日本메이커 各社間의 特定市場 專門企業化 傾向을 장려하고 日本메이커의 市場競爭力을 높이는 目的에만 利用되는 結果가 된다. 上述한 技術開發 成果를 美企業이 入手할 수 없을 경우, 研究開發計劃에 美企業이 전면적으로 또한 完全하게 參加할 수 없을 경우 이는 美國電子産業에 대한 政府主導의 排戰으로 看做하여야 한다.

日本の λεκ트로닉스諸産業의 組織構造와 美

國의 그것과는 큰 差異가 있다. 各國의 産業構造의 差異, 政府와 産業과의 關係의 差異가 지금까지의 國際일렉트로닉스 貿易의 패턴에 直接的인 影響을 주어왔다.

各國의 國內構造가 보이는 여러가지 상위점이 通商貿易에 미치는 影響은 매우 크고 특히, 일렉트로닉스 産業分野에서는 이와 같은 各國의 國內構造의 차이는 극히 뿌리깊은 것이어서 各國 상호간의 교섭에서는 各國의 國內 諸政策을 교섭의 主題로 삼지 않을 수 없으며 이를 避할 수는 없다. 일렉트로닉스分野에서 開放市場, 自由貿易이 行해지기 위해서는 國境의 開放과 함께 外國企業에게 自國企業과 同一한 대우를 하는 것이 要하다. 이것이 實現되지 않는다면 世界市場은 果實없는 分割狀態를 맞을 뿐이며 끝없는 國際通商 貿易투쟁을 招來할 뿐이다.

□ 알 림 □

業界의 각종 소식과 주소·전화·생산제품 등의 변경사항 등을 신속히 알려 주시면 즉시 本誌에 게재하여 드리고 있습니다. 많은 이용 바랍니다.

〈問議電話：778-0913/8 調查課〉