

# 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 調查團」을 파견한 바 있다.

지난 9月 19일부터 10月 3日 까지 대만을 비롯하여 홍콩, 태국, 싱가포르, 필리핀, 일본 등을 방문하여 輸出 可能 品目을 조사·분석하고 新製品 동향 파악, 主要 製品의 생산공장 견학 및 유통 구조를 조사, 국내 電氣用品 業體의 사업계획 및 생산 수출업무에 이바지한 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, 게재하니 업체 여러분의 一讀을 권한다. <編輯者註>

## 1. 서두에

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 가정생활에서의 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 중소기업 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 製品은 당연히 일본 것에 뒤떨어질 수밖에 없다. 국내시장은 제한되어 있으므로 海外市場을 개척하여 시장규모를 필연적으로 확대하여 일본 기업이 갖고 있는 거대한 內需市場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 東南亞市場調查團을 파견한 바 있다. 전기용품의 품목이 매우 다양하므로 品別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	심재욱
경일산업사	대표	은두하
대신전열공업사	대표	은종억
동방산업	대표	변창기
신광전자공업사	대표	임영준
신광전자공업사	부장	김형직
신광전기공업사	대표	김선철
본회	부장	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, 꽃꽃이회 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 있을런지, 해외여행 경험이 있는 분들이 사업에 관계되는 해외여행에서 무엇을 얻었다고 생각하는지를 듣고 業體들이 해외여행을 적극적으로 생각하여야 할 것이다. 어떤 분들은 중소기업이 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 38억弗로, 우리나라의 총수출 244억弗, 전자전기부문 수출 30억弗과 비교하면 難兄 難弟로 비슷하나, 인구수를 감안하면 대만의 실적은 엄청난 것이다. 83년도 우리나라의 무역수지가 16억弗인데 반하여, 대만은 흑자가 48억弗이며, 올해는 그 흑자가 60억弗 이상이 될 것이라고 하니 부러울 정도인 것이다. 그것도 연간 수출 500만弗 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

일	자	시	간	주	요	활	동
84. 9. 19(수)		12: 30		대북도착			
				대만무역관, TEAMA(臺灣電工器 材工業同業公會) 및 생산공장 방문 협의			
9. 20(목)	오	전		무역관 방문			
				TEAMA 방문			
	오	후		일반시장 개황조사 및 현지 전자전 기 밀집상가 수배			
9. 21(금)	오	전		대북역 주변의 전자전기 밀집 상가 에서 전자전기 시장조사			
	오	후		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)	오	전		중공백화점에서 중공제 전자전기계 품 품질 및 가격조사			
	오	후		중소업체 밀집지역(단지) 견학			
9. 24(월)		09: 20		태국으로 출발			
84. 9. 24(월)		10: 55		태국 방콕 도착			
				무역관과 무역관, 현지 전자전기공 업협회, 생산공장 방문 협의			
9. 25(화)	오	전		무역관 방문			
	오	후		전자전기시장 방문			
9. 26(수)		11: 55		싱가폴로 출발			
84. 9. 26(수)		15: 00		싱가폴 도착			
				무역관과 무역관, 현지 전자전기공 업협회, 생산공장 방문 협의			
9. 27(목)	오	전		투숙호텔에서 현지 무역관장의 싱가폴시장 개황 및 전자전기계품 진출 방안에 대하여 설명을 받음.			
	오	후		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)	오	전		무역관 방문			
	오	후		시장조사			
9. 30(일)		14: 20		일본으로 출발			
84. 9. 30(일)		19: 20		일본 동경 도착			
10. 1(월)	오	전		도시바 전자전시관 견학			
	오	후		도시바 전자전시관 견학, 생산공장 방문 대상업체 수배.			
10. 2(화)	오	전		조명기구 생산업체인 岩崎電氣(株) 생산공장 방문			
	오	후		바이어(2명)의 방문을 받음			
	야	간		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 힘든 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 우리 나라 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 1번째)이 필자와 岩崎電氣의 방문일정에 대하여 의논하고 있다.

臺灣電工器材工業同業公會(TEAMA)를 방문했을 때 TEAMA 회장이 한국과 대만은 전자공업의 부품을 일본으로부터 수입, 조립가공하여, 미국, 유럽 등으로 수출하여 높은 수출 증가율을 유지하고 있으나 일본에 대하여는 만성적인 수입억조, 미국 등에 대하여는 수출억조 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 수입억조를 줄이고, 한국과 대만이 각각 내수시장을 2배 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



고 2, 3년 동안은 事業에 關여하지 않는다고 한다.

우리 나라는 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. 작년부턴 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

	한 국	대 만	홍 콩	싱 가 포 르	말레이 지 아
컬러 T V	6,000	2,900	756	3,500	960
흑백 T V	5,000	2,550		200	
V T R	400	160			
라 디 오	7,500		4,800	9,660	6,720
녹 음 기	14,500		22,300	13,500	2,340
스 테 레 오	1,500		1,400	660	60
코 들 리 스폰	650	1,800	1,620		
퍼스널컴퓨터	1,460	330		3,000	

..... (P. 20에서 계속) .....

이전의 協定에서는 日本 메이커는 EC 內的 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하였었다.

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 스폭스만은 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, 社會福祉政策 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 가하여 마카오 産으로 중공에 수출할 수 있지 않을까 한다. 마카오의 對中共 關係에서의 중요성이 인식되어선지 우리나라에서 최근 商品展 같은 형식으로 마카오 시장을 연구하고 있다.

대만, 홍콩, 싱가포르, 태국, 필리핀의 전자 밀집 상가를 둘러보고, 이들 상가가 본래 시끄러운 곳이었지만 매우 활발하다는 인상이었다. 이들 국가보다 우리 나라가 技術과 生産面에서 한발 앞서고 있다고 하지만 이들의 추적이 만만치 않을 것으로 展望된다.

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 年産 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 工場이 가까운 점, 프랑스 國內自治團體와 프랑스 정부의 補助金을 손꼽았다.