



## 生産性 向上에 의한 國際競爭力 強化

趙 錫 九 / 東原電子(株) 社長

丙寅年の 희망찬 새해가 밝았다. 새해에는 国内의 모든 電子人들에게 幸運이 깃들기를 바란다. 지난 '85년은 美國이 韓國産 알범에 대한 덤핑 판정, 섬유류 수입규제법안을 마련하는 등 國際間的 貿易戰爭이 치열했던 한해가 아니었던가 생각된다. 어려운 국제환경 속에서도 國內輸出業界는 비록 당초 輸出目標에는 미달하였지만 연간 輸出實績이 300億 弗에 달하는 輸出史의 大記録을 수립하게 된 것은 매우 뜻깊은 일이 아닐 수 없다.

우리회사가 속해 있는 전자부문은 당초 수출목표를 전년(84년) 대비 약 30% 증가한 55億 弗로 설정했으나 연초 美國 달러貨의 強勢 및 치열한 國際競爭으로 실제 實績은 84년 실적을 약간 상회하는 43億 弗 수준에 그친 것으로 나타났다.

물론 이와 같은 實績도 모든 電子人들이 열심히 노력한 결과라고 생각되며 어려운 상황하에서의 몸부림친 노력은 오히려 各 企業체의 內實 기반을 확충하는 좋은 기회가 되어 86년도에는 對外競爭力을 높여 우리나라의 輸出신장에 유리한 여건으로 이끌어 나갈 것을 믿어 의심치 않는다.

86년도는 우리나라 電子部門 輸出目標를 53억 3,000만 弗로 정해 85년대비 약 24%의 증가를 이룩해야 한다는 意志를 보이고 있고 전체 수출부문에서 차지하는 비중이 16%를 차지할 것으로 보이며 앞으로는 전체 산업에서 電子部門이 차지하는 비중이 더욱 높아질 것으로 전망된다.

금년도에는 「86아시안 게임」이 있는 해이다. 아시안 게임이나 올림픽경기 그 자체는 그렇게 커다란 것은 아니나 그것에 의한 타분야에의 파급효과는 엄청나게 큰 것이며 한 나라의 성장에 하나의 기록제가 되는 것이다.

國家的으로는 86아시안 게임이 하나의 기록제가 될 수 있듯이 當社는 어떻게 企業을 運營하므로써 86년이 企業成長의 기록제가 되는 해로 이끌어 나

갈 수 있을 것인가?

당사는 다음 몇가지 事項에 重點을 두어 86년도 企業을 經營하고자 한다.

첫째, 當社는 今年를 「品質革新의 해」로 정해 企業을 運營하고자 한다. 그 동안 당사가 추진해 온 TQC운동을 적극 추진함과 동시에 全社員이 經營에 참여하는 기회를 더욱 넓혀 나아가기 위해서 提案制度를 더욱 活潑히 추진할 계획이다. 또 外國의 바이어 및 國內 消費者에게 좋은 品質의 商品을 싸 가격에 供給하고자 노력하겠지만 가장 중요시해야 할 項目으로 品質을 믿고 消費者가 商品을 구입할 수 있게끔 不良 ZERO化 運動을 추진해 나아가게 계획이다.

둘째, 生産性 向上이다. 그동안 불가능하게만 생각해 왔던 Audio 製品에 대한 자동삽입기 사용은 당사가 개발에서부터 이를 고려한 회로설계를 하므로써 상당한 成功을 거두었으며 品質의 向上 즉, 작업자의 실수 등에 의한 오삽, 미삽 등을 방지하므로써 제품의 質을 向上시켜왔고 앞으로 生産設備에 대한 自動化를 적극 추진하여 生産性을 向上시킬 계획이다. 또한 生産設備뿐만 아니라 관리업무 즉 컴퓨터에 의한 資材管理, 生産管理, 會計管理 및 販買管理 등 事務自動化를 기하므로써 經營陣의 신속한 의사결정과 사무의 정확성 및 客觀化를 추진하여 生産性의 向上을 기하고자 한다.

셋째, 개발부문의 R&D에 대한 投資增大이다. 電子部門에 대한 技術은 하루가 다르게 변화해 가고 있으며 尖端技術을 적용한 商品을 값싸게 만들어 내지 않으면 市場점유 및 개척이 매우 힘든 것이 現實이다. 물론 지금까지도 買出額의 약 2.5%를 R&D에 投資해온 當社는 금년에는 작년도에 設立한 동원중앙기술연구소에 賣出額의 3% 이상을 R&D에 投資하므로써 新製品 開發뿐만 아니라 電子의 基礎部門에 대한 研究를 확대해 나아가게 予定이다.

네째로 지속적인 VI制度의 推進이다. 85년부터 當社는 對外 價格競爭力을 向上시키기 위해 製品 및 工程에 대한 VI(價値革新)制度를 導入, 실시하므로써 상당한 효과를 보았다고 생각된다. 따라서 今年度에는 새로이 개발되는 新製品에는 물론 소프트웨어 분야인 工程에 대한 VI를 확대 실시하므로써 對外 價格競爭力을 強化시켜 나가고자 한다.

다섯째로 海外市場의 多邊化이다. 우리나라의 경우 지금까지 日本 및 美國市場을 中心으로 輸出을 伸장시켜 왔으며 우리 會社의 경우는 美洲 및 유럽市場을 中心으로 Audio 製品의 輸出을 伸장시켜 왔다. 이로 인하여 國家間 貿易不均衡이 發生하였으며 貿易不均衡의 해당국가들은 市場開放 압력과 自國産業을 보호하려는 輸入規制 政策을 펴는 등 여러가지 조처들이 취해지고 있는 實情이다. 따라서 이러한 貿易分爭을 米연에 방지하기 위해 今年度는 海外市場을 多邊化하여 지금까지 거의 輸出實績이 미미하였던 東南亞諸國, 中南美, 아프리카, 中東지역 등에 대한 輸出을 伸장시켜 나가고자 하며 이로 인해 특정 國家의 經濟狀況 및 여러가지 여건에 의한 수출 위험부담을 분산시키고자 한다.

여섯째 人材育成政策이다. 기업을 이끌어 나가는 主役은 바로 人間이며 그 企業에 속해있는 구성원의 資質 및 協同力에 따라 그 企業의 장래가 판가름된다고 할 수 있다. 따라서 당사는 그동안 生産中心的 經營에서 市場中心的 經營으로 經營을 발전시켜 왔으며 앞으로는 人間中心的 經營으로 經營型

態를 발전시켜 나아가고자 한다. 따라서 人間中心的인 經營을 하기 위해서 필요한 것은 기존의 사원들의 能力을 向上시키는 일과 우수한 社員을 새로이 뽑아 活用할 수 있을 것이다. 따라서 技術開發部門의 경우 能力있는 社員에게는 해외연수를 확대시켜 나갈 計劃이고 全社員에 대해서는 語學教育 및 實際 業務教育을 대폭 強化함과 동시에 모든 人事處理에 있어서는 교육에 대한 평가를 적용할 計劃으로 있다.

또한 會社內 自体 教育을 강화시켜 각 해당업무의 質을 향상시켜 全般的 會社業務의 質을 향상시켜 나가고자 하며, 매년 일정한 우수 新입사원을 확보하여 기업의 활력을 불어 넣을 수 있게끔 新입사원 공개채용을 제도화하고자 한다. 이상 금년도 會社에서 計劃하고 있는 몇가지 事項에 대해서 언급하였다. 今年度는 當社로서는 제 4차 5개년 計劃이 시작되는 元年임과 동시에 1990년대에 도약하는 企業으로 成長하기 위한 기반을 확충하는 해이기도 하다.

어려운 國內外 經濟與件 속에서도 今年度에는 어떤지 모든 計劃하고 있는 일들이 잘 진행될 것 같은 예감이 들기도 한다. 지금 가지고 있는 予感과도 같이 今年 한해가 국내전자업체 종사자 모두와 정부 및 관련기관의 총력 협동으로 電子立國의 지위를 확고히 하는 한해가 되기를 간절히 바라면서 東原電子도 더욱 힘차게 매진할 것을 약속드린다.

