

美·日 通商問題와 美 業界의 対応

John P. Starn

AEA (American Electronics Association)
日本 事務所長

1. AEA·美 商務省의 事務所 開設

日本の 業界組織은 제법 오래전부터 美國에 事務所를 두고 있으나 美國 製造業界의 業界組織이 日本에 常設事務所를 둔 것은 극히 최근의 일이다. 東京에 事務所를 차리고 이미 오랜 역사를 가지고 있는 美國의 大豆農協 등은 있지만 美國의 鐵鋼, 自動車, 工作機械 등과 같은 業界의 日本事務所는 없었다. 美國 電子業界도 우리들이 事務所를 開設하기까지는 마찬가지였다.

日本은 大豆를 輸出하고 있지 않기 때문에 大豆의 貿易摩擦 등을 들어본 적이 없지만 電子

業界를 말한다면 美國企業은 日本과는 서로 輸出入關係에 있을 뿐만 아니라 第3國市場에서는 日本과 경쟁관계에 있다. 美國의 電子관련 企業은 日本市場이라든지 日本企業, 나아가서 日本의 研究面에서의 傾向과 日本政府의 規制 등에 관해 보다 조리있는 情報를 대단히 많이 필요로 하고 있다. 美國의 電子관련 企業은 日本市場에서의 賣上增加를 달성할 수 있도록, 또 國際競爭力을 유지할 수 있도록 하기 위해 市場動向에 대한 올바른 정보를 수집할 수 있는 代表를 日本에 駐在시키는 것이 대단히 중요했기 때문이다. 美國政府와 業界는 그러한 點에 있어서 일치된 생각을 갖고 있었다. 이 결과 當事務所가 開設된 것으로서 이의 50%를 AEA (American Electronics Association)이 출자하고 처음 2년간은 나머지 50%를 美國商務省이 出資하는 것으로 합의했다.

이와 같은 事務所 開設은 兩파트너로서는 획기적인 생각이었다. 왜냐하면 美國商務省이 業界組織의 海外事務所를 지원한다는 것은 전에 없었던 일이기 때문이다. 出資支援을 받은 Program을 보면 이전에 美國의 작업용 장갑업계라든지 버섯栽培業界 등이 지원을 받은 일이 있으나 이른바 충분히 경쟁력을 갖추고 있는 尖端企業이 支援을 받는다는 것은 前例에 없었다. 美國最大의 電子業界組織인 AEA도 海外事務所를 개설하는 것은 처음이다.

當事務所의 業務는 크게는 4개로 나누어지고 있다. 첫째 美國企業에게 市場의 分析情報를 제공하는 것이다. 예를 들면 生産統計라든지 市場動向, 代理店 候補者와 專門商社의 이름, 나아가서 合作会社의 相對가 된 候補者 등과 같은 情報를 제공하고 있다.

둘째는 美國電子業界를 대표하여 日本政府의 관청과 國會에 美國電子業界의 견해를 전달하는 것이다. 日本의 報道關係者에게도 市場의 動向에 대해 美國側의 사고방식에 대해, 그것을 전하는 것도 우리들 업무의 한 분야이다.

셋째는 세미나라든지 프로그램을 取材하므로써 이미 日本에 진출한 美國企業의 日本에서의 發展에 도움을 주는 것이다.

本稿는 지난 9월 14일 日本電子機械工業會 電子 디바이스業務委員會의 합동총회에서 美 AEA(美國 電子工業會)의 일본 사무소장인 John P. Starn씨의 강연 내용으로 「電子」에서 인용, 소개하는 것임.

(編輯者 註)

끝으로 日本의 研究와 技術面에서의 경향에 대해 美國에 보고하는 것도 当事務所의 重大한 업무의 하나가 된다.

美國企業이 日本에서 營業을 할때 직면하는 문제는 대단히 넓은 범위이며 이들 기업의 日本에서의 舍어 擴大를 주임무로 하고 있는 伊 事務所는 当然히 이와 같이 갖가지 일을 한다. 여러가지 面에서 여러가지 활동을 하여 미국 기업의 日本市場 舍어 擴大에 노력할 생각이다.

2. 日本市場에서의 數 많은 成功事例

1984년 6월에 当事務所를 開設, 金년 7월에 美國電子工業會(EIA)가 AEA와 더불어 共同事務所를 設립하게 되었다. 현재 兩機關을 代表하고 있다.

지금부터 美國의 木材와 自動車部品業界도 아마 日本에 駐在事務所를 設立할 것으로 생각되지만 앞으로의 경향은 美國의 業界組織이 잇달아 日本에 駐在事務所를 設立하여 좀더 세밀하게 日本市場을 연구하게 될 것으로 생각된다.

우리 事務所가 現時点에서 직면하는 재미있는 사실은 電子關連分野에서는 美日貿易에 關하여 잘못된 情報가 너무나도 많다는 것이다. 例를 들면 尖端技術 貿易摩擦이라는 말을 가끔 듣는데 AEA의 會員社가 日本에서 판매하는 48品目 가운데 41品目은 “貿易摩擦”이라는 말을 일체 듣지 못한다.

例를 들면 日本에서 測定器를 판매하는 美國企業가운데는 「日本顧客의 요구를 들어 줄 수 있을 만큼의 재고량을 확보하는 것이 最大의 문제」라고 할 정도로 대단히 잘 팔리고 있는 美國의 電子製品도 있다. Connector分野에서는 日本에서 가장 큰 舍어를 갖고 있는 것은 美國企業의 子會社인 日本AMP이며, 같은 美國企業의 子會社인 日本모텍스도 日本의 Connector 市場에서 차지하는 舍어는 상당한 것이다. Software, Laser 光線등 각分野에서도 美國企業의 日本市場에서의 賣上은 눈부시다.

폐쇄적인 市場이라고도 일컬어지고 있으나 美國電子關聯企業은 잇달아 日本市場에 진출하고

있으며 그 數도 기록적이다. 金년 1월부터 7월에 걸쳐 美國電子關聯企業의 23社가 새로 日本에 營業所를 設立하였으며 이로서 在日美國電子關聯企業은 總 322社가 되었다. 每月 平均 約 5 個社가 늘어나고 있는 셈이 된다. 在日美國電子企業의 數가 在美日本系 電子企業의 數보다 많은 것이 아닐까 하는 것을 나타내고 있다.

또 美國半導體企業이 日本市場에서 직면하는 어려운 상황이 가끔 新聞에 나오는데 美半導體企業의 日本子會社 가운데는 작년에 33% 增收한 메이커도 있다. 伊회사는 金년 日本에서 엔화 表示로 賣上에서 12% 성장할 것을 전망하고 있다.

컴퓨터分野 美國電子會社의 子會社는 작년에 收益을 144.9% 增加시켰다. 많은 電子關係企業의 日本의 子會社는 그 會社가 거느리고 있는 海外法人 가운데 가장 급성장하고, 또는 가장 이익을 많이 내고 있는 것으로 전해지고 있다. 말하자면 여러 美國의 電子關係會社는 日本市場은 가장 발전하고 가장 이익을 올리고 있는 시장이 되는 셈이다.

3. 美國側에 부족한 日本語 能力

이로서 의문이 되는 것은 美國電子企業이 日本에서 이같이 進展하고 있는데 왜 貿易摩擦이 존재하느냐 하는 것이다. 그것에는 여러가지 原因이 있지만 한 原因은 美國企業에는 日本語의 能力, 또 日本語의 讀解力을 갖고 있는 사람이 아직도 부족하다는 것이다. 日本語力을 가진 美國人중 대부분은 教授 또는 政府關係者 그리고 在美日本系企業에 근무하고 있는 사람들이다. 이 결과는 日本語情報가 英語로 번역되는 일이 없고 美國의 대부분의 事業家는 日本의 市場에서 성공하기 위해 불가결한 情報를 수집하지 못하고 있는 것이다.

최근 美國下院 科學技術委員會가 주최한 公聽會에 출석한 증인의 말에 따르면 日本에 존재하는 日本語의 技術文獻은 25%밖에 英語로 번역되지 못하고 있다는 것이다. 그것은 農業

이나 다른 分野를 넣어 그렇게 높은지 모르겠으나 電子만을 보면 실제의 수자는 4%도 되지 않을 것이라고 나는 생각하고 있다. 그것은 電子關係技術을 발표하고 있는 日本의 잡지는 英語版을 전연 出版하지 않는 것이 120 종류나 되는 것을 봐도 알 수가 있다.

在日美國商工会議所가 최근 실시한 調査에 의하면 調査對象이 된 日本事業家の 84%가 日本에서 일을 하는 데는 日本語를 이해하지 못하면 能力을 발휘할 수 없다고 대답한 것이다. 그러나 놀라운 것은 이에 비하여 AEA가 1984년, 美國電子企業의 本社를 대상으로 실시한 調査에서는 회담자의 87%가 美國企業의 駐日社員은 日本語를 배울 필요가 없다고 대답하고 있다. 이와 같이 前者와 後者の 견해 차이가 貿易摩擦을 일으키고 있는 것이라고 생각된다. 왜냐하면 美國企業은 日本市場의 展開를 잘 몰라서 日本市場의 발전에 대응하지 못한 面도 多數 있다고 생각된다.

예를 들면 日本에 존재하는 技術規格에 대한 情報는 그 수가 대단히 增加하고 있다. 通産省은 현재 JIS規格閱覽을 추진하고 있으며 郵政省도 어느 정도까지 새로운 규격을 발표하고 있다. 더구나 임의의 규격을 신문에 掲載하는 業界組織도 적지 않다. 그러나 이들 규격은 항상 日本語로 通告되기 때문에 일반外國企業의 美國人經營者가 規格에 생각이 미치지 않는 것은 사실인 것이다. 이들 企業은 製品이 규격에 위배되고 있으므로 고객으로부터 クレーム을 받는다든지 법률에 定해진 규격에 합격하지 못하기 때문에 政府로부터 販賣許可 등을 받지 못하는 문제에 부딪칠 때 비로소 그 規格이 존재하고 있다는 것을 알게 되는 것이다. 당연히 이것이 貿易摩擦이나 非難이 되고 있는 것이라고 생각된다.

長期的으로는 이 상태를 개선하기 위해 AEA는 과거 3년간 美國에서 工學을 공부하고 있는 大學의 學生에게 日本의 奨學金制度를 소개하여 앞으로 美國에서 日本語의 能力이 있는 工學者를 양성하기 위해 美國工學部の 大學生이 6개월 내지 1년동안 日本企業의 研修所에서

공부하여 日本의 研究生活을 배우도록 추천하고 있다. 이들 學生은 終了後 美國에 되돌아가서 卒業課程을 끝내어 企業에 들어가든지 教授가 되든지 하고 있다. 우리들은 장래 美國에서 日本語의 讀解力, 會話力을 갖춘 技術者가 더욱 늘어날 것을 기대하고 있다.

4. 서둘러야 할 世界의 規格統一

그런데 誤解하기 쉬운 것은 美國企業은 日本의 規格에 대응하기 어렵다고 말하고 있는데 이것은 日本語의 敎育이 부족하기 때문이라고만 말할 수 없는 것을 나타내는 것이다. 이와 같이 言語와 전혀 관계가 없는 문제도 있는 것이다. 나의 경험으로는 日本의 競争相對會社가 外國企業의 日本規格 作成에 참여하는 것을 거부했기 때문에 外國企業이 참가 못한 문제도 과거 2년간 약간 있었다. 이에 비하면 같은 技術을 연구하고 있는 美國의 規格作成委員會는 그때 日本企業의 5개 회사를 美國子會社에서 연구할 수 있도록 참가를 인정한 사실이다.

유감스럽게도 이같은 差別이 있었지만 앞으로 이러한 것은 줄어들 것으로 생각된다. 이미 알고 있듯이 國際標準化機構(ISO)의 會長에 올해는 역사상 첫 日本人, 三井造船의 山本勇氏가 就任했다. 더우기 갖가지 日本의 規格을 만들고 있는 것이 世界의 規格을 통일하도록 꾀하려고 노력하고 있다. 日本도 諸外國도 技術規格의 통일을 相互利益이 된다고 결론을 내고 있으며 앞으로 技術規格이나 認定制度에 대한 차이가 貿易摩擦의 원인이 되지 않는다는 것을, 적어도 그러한 전망이 있을 것이라고 생각하고 있다.

또 하나 주의해야 할 것은 美國의 잡지·新聞과 日本의 잡지·新聞의 차이이다. 美·日貿易에 관해 대중의 思考方式에 크게 영향을 주고 있는 것은 報道 매스컴이다. 이러한 점에 있어서 美國의 一流新聞은 掲載하는 記事에 책임을 가지고 있는 한편 日本의 新聞 일부는 소극적이라 할 수 있다. 나는 内外의 200명 이상의 記者를 만나봤다. 그 과반수는 倫理가 올바른

쪽이라고 생각하고 있으며 日本의 TV나 잡지도 公平하다고 생각하고 있지만 일반적으로 말하면 日本의 日刊紙 記者는 뉴스를 日本人의 見解, 또는 日本人에 맞도록 왜곡해서 보도하는 경향이 있다고 생각한다.

이와는 반대로 美國의 新聞의 경우에는 本社는 물론 美國人の 견해를 이해하고 있으며 在日特派員은 日本人의 견해를 잘 알고 있어 가끔 日本人의 입장에 서서 자기의 記事를 쓴다. 이와 같은 편견을 피하기 위해 記者에게는 記事를 쓸 경우에는 兩側의 입장을 대표하는 말을 취재하도록 지도하고 있는 新聞이 質이 좋은 新聞이라 할 수 있다.

「실제에는 日本新聞協會의 新聞倫理綱領에 記者는 加급적으로 직접적인 會話, 直接的인 會見을 바탕으로 하여 記事를 써야 한다」고 써 있다. 그것은 偏見을 피하기 위해서라고 생각된다. 예를 들면 日本의 新聞에서는 美國의 半導體製品의 이른바 결함은 잘 보도가 되지만 일본의 대형 半導體 메이커가 美國의 대형 컴퓨터회사에게 輸出한 결함품, 즉 256KDRAM에 대해서는 日本신문에서 記事화된 것을 본적이 별로 없다.

가장 많이 구독되고 있는 日本의 新聞은 이 기사를 쓰고 있는 記者의 이름을 명확하게 쓰지 않는다는 것이다. 즉 이 記事는 누구의 責任인가 하는 것을 전연 發表하지 않은 例도 많다. 또 日本의 新聞이 각각 報道한 문장의 잘못을 訂正하는 記事라든지 訂正하는 발표는 그다지 없는 것으로 생각한다.

유감스럽게 日本 新聞의 貿易에 관한 記事는 그다지 公平한 見解를 말하려고 노력하지 않는 것으로 생각되며 우리들로서는 시정해 주었으면 한다. 특히 나는 個人的으로 가끔 매스컴에 나오지만 보통 外國人 事業家가 무엇을 생각하고 있는가를 꼭 日本人들에게 발표해 주었으면 하는 생각 간절하다.

모든 貿易摩擦의 원인이 努力 不足에서 오는 것이라는 견해는 지나치게 단순한 것이며 실제의 문제를 충분히 독자에게 알리지 않았기 때문이라고 생각한다. 예를 들면 韓國이나 싱가포르

폴도 日本의 市場에 대해 불만을 가지고 있으나 韓國人이나 싱가포르인을 게으름뱅이라고 하는 日本人은 적을 것이라고 생각한다. 또 高度技術을 갖고 있는 西獨도 技術面에서는 아직도 開途國인 泰國과 마찬가지로 日本市場에 대해 불만을 가지고 있다.

5. 美企業이 日本에 綜合研究所 設立

그런데 日本의 對美技術輸出入을 비교하면 美國으로의 輸出보다도 美國으로부터의 技術輸入 쪽이 증가하고 있다. 83년의 통계가 가장 최근의 데이터인데 日本이 輸入하고 있는 技術을 비교하면 美國으로부터의 技術輸入은 미국으로의 技術輸出의 約3倍가 된다. 즉 技術이 좋지 않으므로 外國기업이 日本市場에서 成功을 거두지 못한다는 간단한 설명도 앞뒤가 안 맞는 것이라고 생각된다.

또 하나의 원인은 美·日兩國은 事業面에서나 技術面에서도 상당히 달라지고 있다. 이러한 것도 貿易摩擦의 원인이 되고 있다. 예를 들면 과거 5년간에 日本은 많은 技術分野에서 급속히 發展했으며 이제 많은 製品에서 世界第一의 生産國이 되었다. 美國人の 사업가 가운데는 美國의 技術을 흉내만 내는 日本이라는 이미지가 남아 있다.

그같은 사실을 겨우 깨달았을때 이제는 日本에게 추월당했다든지 日本사람들이 부당하게 일을 했다고 많은 사람들이 생각하는 것이다. 특히 60代의 會長이나 社長이 된 美國企業의 經營者로서 日本이 短期間에 이같은 發展을 보인데 대해 믿지를 않는다. 실제로 市場問題가 있지만 그 때문에 일부러 다른 원인을 찾는 사업가도 있으며 市場上, 貿易上의 불공평한 利害關係, 利害問題를 찾고 있는 사람도 있다.

이 문제를 해결하는 방법은 얼마든지 있으나 가장 유의할 점은 美國企業이 日本에 綜合研究所를 건설하고 있다는 것이다. 최근의 예를 들면 美國企業인 日本코닥이라든지 코닝, 日本D-EC 등 회사가 日本에 綜合研究所를 두어 적극적으로 日本의 技術開發, 日本의 規格, 日本의

製造技術에 참가하기로 결정한 것이다. 이와 같은 회사는 日本市場의 존재를 대단히 長期的으로 생각하여 실제로 日本은 어떠한 技術을 開發하고 있는지, 어떠한 면에서 진전되고 있는지, 자기의 本社 經營知識을 넓히고 있는 것이다. 또 하나 기뻐해야 할 경향은 美國사업가도 우리 事務所에 오는 사람은 보통 한달에 약 120명에 달하고 있다는 것이다. 그들 대부분이 충분한 시간을 갖고 日本市場을 상대로한 製品計劃을 철저히 연구하고 日本語의 매뉴얼을 만든다든지 팜프렛을 작성한다든지 長期的인 市場戰略을 생각하고 있다.

특히 재미있는 것은 우리들이 만나는 회사의 약 40%가 通信機器를 만들고 있는 美國의 회사들이다. 또한 半導體를 만들고 있는 회사라 할 수 있다. 美國의 新聞에 掲載되는 日本의 通信機市場이나 半導體市場에 관한 기사가 美國 經營者의 흥미를 끌게 하여 스스로 日本까지 視察하러 오도록 할 정도로 자극을 주고 있다고 할 수가 있다.

의외로 日本의 市場에 관한 記事는 評價를 하면서도, 무엇을 쓰든지 아직도 진출하지 않은 사업가에는 영향을 주지 않는다는 것이다. 시끄러운 것은 정말인가, 과연 무엇이 있는지, 왜 우리 회사의 경쟁상대는 모두 日本에 까지 가고 있는가 스스로가 찾아보는 사업가도 많다.

이와 같은 경향은 특히 자기 눈으로 본다는 지 여기에 研修所를 둔다든지 좀 더 日本語를 아는 技術者를 고용하기도 한다. 또 일본어를 할 수 있는 기술자를 양성한다는 경향은 貿易摩擦의 해소에 크게 작용하지만, 유감스럽게도 지금까지의 電子關聯 貿易摩擦은 그렇게 간단하게 없어지지 않을 것이며 장래에는 半導體만이 아니라 半導體製造裝置의 분야에서도 貿易摩擦의 中心이 될 것이라고 생각된다.

6. 美·日兩國의 相互理解를 위해

이같은 속에서 政府와 産業界의 經營者, 그리

고 業界組織은 대단히 重大한 역할을 가지고 있으나 日本市場이 어떻게 外國人에게 이해될 것인가는 個人的인 意見, 個人的인 發言도 큰 영향을 주는 것이다. 日本에 오는 외국인이나 日本에 진출하고 있는 外國企業은 더욱 늘어나고 있기 때문에 日本의 平均的인 샐러리맨도 外國流 사업가가 하는 방법에 접하는 일이 많아진다고 생각된다.

日本이 海外市場과 自由輸出을 계속하고 싶다면 外國企業이 단순한 外國籍이라는 이유만으로 日本의 市場에 참가할 수 없다는 느낌을 가급적 없애고 싶다. 各社 모두 단순한 美國籍이라든지 日本國籍이 아니라는 것을 이유로 고의이든 본의가 아니든 자기의 供給先이나 調達先의 隊列에서 제외하여 차별을 하는 일이 없도록 철저히 조사하여 자기 회사의 調達規則, 調達方法을 또 한번 다시 볼 필요가 있는지 꼭 검토할 필요가 있다.

當事務所는 營業을 시작한지 수년사이 美·日企業間의 합작회사 설립에 많은 성공사례를 보았다. 日本側도 美國側도 충분한 정보를 파악하여 상대방을 이해하려고 노력한다면 各企業도 사업이 순탄하게 진행될 것이라는 것을 알 수 있을 것이다. 個人수준에서 잘 되면 企業수준에서도 잘되는 사례가 많은 것이다. 결국 美·日企業의 쌍방이 바라고 있는 것은 같다. 그것은 서로가 상대의 시장에서 장사를 할 수 있는 거래환경을 만들므로써 그 거래환경을 지키는 것이다.

최후에 日本電子機械工業會의 배려로 이와 같이 美國人의 입장에서 電子關聯貿易에서의 美·日間의 관계를 설명할 수 있는 기회를 갖게 된 것을 감사하게 생각한다. 美·日間에 대해 모든 점에서 同意를 얻을 수 없을지도 모르지만 美·日兩國의 電子關聯企業의 相互理解를 위해 여러분과 더불어 노력해 나아갈 생각이다.