

# Europe 電子業界의 動向

## 1. 개 요

電子業界의 「統·廢合」이라는 용어는 금년도 유럽 전자업계의 모토였다. 점증하는 가혹한 國際競争에 대처하기 위하여 이들 유럽 전자업계는 유럽 대륙과 美國, 日本 國內에서 자신들의 경쟁자들과 협력의 바탕을 마련하기 시작한 것이다. 매주마다 유럽 전자업계의 合併, 提携, 合作 등의 내용이 꾸준히 발표되어왔다. 이들 움직임은 電子部品이나 컴퓨터 産業, 通信分野의 자신들 시장점유를 확장하고 또한 자신들의 시장을 지키기 위하여 투쟁한다는 이들의 새로운 戰略을 세웠음을 반영하는 것이다.

매출을 늘리고 生産品種을 더욱 많이 多品種, 多樣化하는 길만이 大會社들이 살아남을 수 있는 유일한 길일 뿐 아니라 한 국가의 경제력을 강화시키는 유일한 방법이라고 주장하게 된 것이다. 유럽 電子会社들이 경제규모를 확장시키고 능력을 집중시킬 수 있는 유일한 방법은 企

業의 合併과 提携밖에 없다는 것이다.

유럽의 電子業界는 政府가 지원하는 Esprit 나 Eureka같은 개발 프로젝트 이전에 스스로 제후하여 대처해 오고 있는 실정이다. 그러나 이와 같은 全유럽國家가 참여하는 정부 주도의 프로젝트는 그 진척도가 느리기 때문에 이에 기대하는 것보다는 스스로 참여하여 자신들의 주도하에 시장세를 결정짓게 하기를 선호하는 경향이다.

유럽국가들의 경제가 활기를 잃어감에 따라 이를 극복하는 방법이 생산을 늘리고 시장세를 확장시키는 길이라고 믿게 된 것이다. 세계 증권시장의 붕괴현상, 對美 달러화 가치의 하락으로 日本을 비롯한 西歐國家들은 1,000억달러를 들여 달러화 가치의 하락을 막아보려고 노력하는 등 자구책에 급급하게 되었고 西歐 先進 24개국이 가입되어있는 OECD에 의하면 1987년도 유럽국가의 經濟成長은 2% 이내에 머물 것으로 전망하고 있다.

이와 같은 經濟成長率로는 유럽국가 전체 노동인구의 12%라는 실업률을 흡수하기에는 너무 모자라는 수치가 아닐 수 없다. OECD는 美國이 과거 8년간 실질 경제성장률 33%를 기록하였고 日本이 17%의 경제성장률을 달성하였음에 비추어 유럽은 12%를 기록함으로써 격차가 벌어졌다고 지적하고 있으며 이 8년동안 유럽은 실제로 취업의 증대가 전혀 이루어지지 않았다고 지적하고 있다.

EC 12개 국가들은 거시 경제정책 (Macro-Economic policy)을 지극히 제한적 의미로 받아들이고 있을 뿐 아니라 많은 유럽 전자회사들은 사업성의 추구나 경쟁에 있어서 중요성을 너무 뒤늦게 깨달은 느낌이다.

이와 같은 환경하에서 정부 보호하에 자국시장에서만 보호받기를 선호하여 왔을 뿐 아니라 외국시장에서의 경쟁에서는 자신들을 스스로 제외시켜 놓았던 것이다. 그럼에도 불구하고 정부 지원없이 유럽의 high-tech분야에서 성공을 거둔 이탈리아의 Olivetti사나 독일의 Nixdorf 같은 컴퓨터 회사들의 성공담은 놀라운 것이 아니다.

또한 英國의 ICL Ltd와 같은 컴퓨터 메이커도 한때는 각광을 받던 회사였다. 오늘날 이들 회사들은 경쟁적 여건을 조성할만한 능력이 있음을 입증해 보이고 있는 것이다.

Nixdorf사는 外国会社와의 合併이나 提携같은 것은 거부하는 회사로 유명하나 요즘은 제품의 브랜드를 구입함으로써 매출을 신장하는 것은 환영한다는 태도이며 아직도 이 회사는 자신들의 고유 기업문화를 유지시키고 더 많은 자국민을 고용하여 훈련시키는 것을 선호한다고 천명하는 실정이다.

## 2. 動向 · 合作 · 提携

금년도 유럽 전자업계의 가장 큰 변화는 연간 600만 달러의 電子通信市場에서 ITT가 철수하기로 결정한 것이며 ITT는 프랑스 Compagnie Generale d'Electricite에게 同通信分野를 넘겼으며 CGE社は 5년간 프랑스 정부가 소유한 끝에 금년 여름 민영화된 기업이다.

ITT와 CGE社は 통신분야의 새로운 회사 Alcatel N.V社를 탄생시켰다. CGE社 지분 55%, ITT 37%, 나머지 지분은 벨지움과 프랑스 참여자들의 지분이 되었다.

CGE社나 ITT社は 개별회사로서는 AT&T나 Siemens, Ericsson社 등과 경쟁을 할 수 없음을 이유로 합병하기에 이르렀다고 했다.

이렇게 하여 Alcatel 합작회사는 30개의 계열 기업을 거느리고 세계 79개국에서 연간 매출액 134억 달러라는 AT&T 다음의 세계 2위 通信會社가 되었다.

뿐만 아니라, 이탈리아 STET社 (이탈리아 정부 소유)와 스페인의 Telefonica社 (스페인 정부 소유 電話會社)와의 電話通信網 사업에서의 提携, STET社와 이탈리아 민간기업 Italtel社와의 합작사 Telit社의 탄생, 서독의 Siemens AG社와 스웨덴 Telefon AB LM Ericsson社의 提携 등 通信分野에서의 合作, 統合, 提携 등의 움직임이 큰 주목의 대상이 되고 있다.

유럽 전자업계의 장래는 이와 같은 合作, 統合, 提携 등의 실현으로 크게 좌우될 것으로 전

유럽전자회사명	합작상대업체	합작내용
CGE (프랑스)	ITT (미국)	합작회사 Alcatel탄생 세계 2위로 부상
STET (이탈리아)	Telefonica (스페인)	신기술개발 등 제휴 통신망
Italtel (이탈리아)	Telettra (이탈리아)	합작회사 Telit탄생
Thomson (프랑스)	SGS Microelectronics (이탈리아)	비군사용 반도체분야 합병
Thomson (프랑스)	GE (미국)	Thomson사의 의료기기 분야와 GE가전분야 교환
Thomson (프랑스)	Thorn-EMI (영국)	Thomson사는 Thorn-EMI사의 TV공장 등 1억4,600만불 지불
Philips (네델란드)	GEC (영국)	유럽 최대의 의료기기메 이커로 등장
ITT (미국)	STC (영국)	STC의 ITT지분 23% 를 매각
Philips (네델란드)	North American Philips (미국)	미국회사지분 42%를 매수
Philips (네델란드)	Siemens (서독)	Megaproject라는 공동 Project추진: 4 메가칩 개발 총10억달러 투자
Siemens (서독)	GTE (미국)	GTE사의 변전기 분야, 이탈리아, 벨지움, 대만 의 스위치분야 매입
Ericsson (스웨덴)	Matra (프랑스)	유럽 M bile-telephone 망의 Digital phone 개발 합작.
Groupe Bull (프랑스)	Honeywell (미국)	3 각합작형태 형성 컴퓨터시스템설치/판매
Brown Boveri (스위스)	NEC(일본) ASEA (스웨덴)	중전기기 분야. 공장자동화, 대형제어장 치분야에서 합작.

망되며 기존의 家電業界의 제왕으로 군림해 온 Philips社 외에 프랑스 Thomson社は 정부 지원금 10억 달러를 받았을 뿐만 아니라 유럽 내의 家電工場을 사들이고 있는 실정이며, 다른 한편 EC 조직을 이용하여 外國產 家電製品(특히 韓

유럽 30대 전자회사(1986년도 매출기준)  
단위: 백만달러

순위	회 사 명	매출액	국 명
1	Philips	16,895	네덜란드
2	IBM	16,224	미 국
3	Siemens	11,631	서 독
4	CGE	11,500	프 랑 스
5	Thomson-CSF	5,610	프 랑 스
6	GEC	4,979	영 국
7	Olivetti	4,940	이탈리아
8	Ericsson	3,659	스 웨 덴
9	Robert Bosch	3,409	서 독
10	Digital Equipment	3,253	미 국
11	STET-IRI	2,840	이 태 리
12	Groupe Bull	2,769	프 랑 스
13	STC	2,555	영 국
14	Rank Xerox	2,555	미 국
15	Nixdorf	2,336	서 독
16	Hewlett-Packard	2,197	미 국
17	Plessey	2,193	영 국
18	Racal	1,902	영 국
19	Matshushita	1,900	일 본
20	AEG	1,816	서 독
21	Grundig	1,769	서 독
22	Unisys	1,750	미 국
23	Sony	1,718	일 본
24	Canon	1,516	일 본
25	NCR	1,359	미 국
26	Bayer	1,038	서 독
27	Motorola	1,000	미 국
28	Schlumberger	1,000	미 국
29	Thorn-EMI	960	영 국
30	Ferranti	960	영 국

国産 家電製品) 등에 대한 수입규제 압력을 가중시키고 있다.

### 3. 对処 方案

밀월방식의 合作, 統合, 提携를 맺은 이들 電子会社들은 그 성격이나 본질에 있어서 서로 다른 결합이었음을 발견하곤 하나 유럽은 이제 더 이상의 시장상실을 방관하지 않겠다는 의지를 실천했을 뿐 아니라 경쟁에 있어서의 취약점을 강력하게 보완했음을 보여주고 있다.

이와 같은 유럽 電子業界의 변화된 모습은 우리로 하여금 많은 대책을 요구하고 있다. 지속적인 EC지역에로의 현지 投資擴大, 지속적인 輸入先 轉換 노력, 또한 업계간의 광범위한 협력체계 구축노력, 뿐만 아니라 상호 比較優位的인 産業分野에서의 업무제휴 노력 등을 통하여 韓國産 電子製品의 유럽진출의 기회를 지속적으로 호위하여 가야하는 어려운 문제들이 도사리고 있다고 할 수 있다.

전통 보수주의가 지배하는 이들의 다른 문화권으로의 진출을 위하여는 단순한 사업상의 진출 모색보다는 이들 지역의 문화권과 사회·경제 구조, 투자환경 등에 대한 철저한 연구 또한 중요한 과제라고 할 수 있다. 美國으로의 편중에서 탈피하고 이들 EC국가들과의 협력분위기 조성이 시급한 과제라고 할 수 있겠다.

「유럽 모 전자소에 출품한 韓國産 high-tech 제품을 보고 同製品의 유럽진출을 규제하려는 움직임이 일어났다」는 EC 전자관련 단체장의 말을 듣고 놀라지 않을 수 없다. 이는 단순한 상품의 진출만을 목표로 해서는 이들과 친할수 없다는 의미로도 이해되었다. 그 이전단계로 이들과의 잦은 접촉과 교류가 충분히 선행된 후에야 가능한 것이 아니냐는 의문도 생기게 되었다.

공식석상에서 거론되는 힐난의 말들도 상호 이해부족에서 오는 지나친 보수주의에서 파생되는 것이라고 믿게 되었다. 단, 호혜의 의미를 알아야 하겠다.

EC 12개국 3억 2,000만명의 인구가 1992년까지 유럽시장을 통합, 단일화 시킨다는 계획을 갖고 있기는 하지만 각국가간의 내부 국경선이 존재하는 한 단일 시장을 형성한다는 것은 의미가 없다는 합리적인 비평도 뒤따르고 있기도 하다. 경제적 United States of Europe 은 정치적 United States of Europe 없이는 의미가 없다는 뜻일 것이다.

