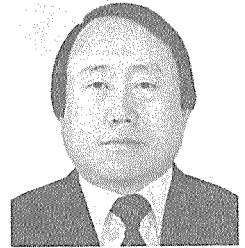


電子製品 輸出 100億弗 時代와 業界의 각오



李 寬 鎭 / (株)韓國사프 社長

電子製品 輸出이 지난 12月初 100億弗을 넘어섰다. 單一業種으로 纖維에 이어 두번째이다. 年末까지는 110億弗에 達해 지난해 76億 2,800万弗 輸出에 비하면 44.2%의 높은 伸張率을 이루게 된다.

돌이켜 보면 30余年의 日淺한 歷史에 지나지않는 우리 業界가 真空管 라디오를 組立해 処女 輸出한 이래 單純 組立加工 輸出의 단계를 거쳐 오늘에 이르렀다. 주로 日本에서 主要 部品을 들여와 組立해서 輸出하는 加工輸出의 단계를 거쳐서 온 것이다. 이러한 輸出型態는 우리 電子産業에 구조적인 脆弱點을 가져왔다. 脆弱點이란 部品産業이 發達되지 못한 것이다. 컬러 TV 등 主要 電子製品의 全般의인 國産化率을 보면 50~90% 까지 伸張되어 있으나 高級品은 各品目別로 20~35% 정도 뒤지고 있다.

이러한 脆弱點을 극복하려고 政府와 業체가 합심해서 部品産業을 擴大하러 하자 요즘은 우리

業界는 큰 隘路에 봉착되고 있다. 日本과 歐美業界의 「덤핑」攻勢와 「바가지作戰」이 그것이다. 이들 外國 電子部品 메이커들은 國內 業체가 國産化했거나 開發中인 電子部品은 價格을 크게 낮추는 한편 國産이 안되는 部品에 대해서는 價格을 20% 이상 引上함으로써 電子部品産業을 흔들어 놓고 있다. PCB 「솔더마스크」, 퍼스컴용 4층 기판제품, 「카드에이지 코백터」 등을 10~20%씩 價格을 낮추는 반면 國內에서 生産이 안되는 電子關聯化 工藝品, FST用 유리 등을 20%씩 價格을 올려놓아 國內 브라운管 業체들은 輸出에 지장이 많을 것이다.

이보다 더 큰 問題點은 元貨와 元貨의 切上問題일 것이다. 元貨가 切上되어 部品을 사올 때 돈을 더 주어야 되고 달러貨에 대해 元貨가 切上되니 物件을 팔고 돈을 덜 받게 된다. 元貨가 앞으로 1 달러에 750원으로 切上되면 바이어들이 이탈할 가능성이 많다. 海外 바이어들은 元貨 強勢

로 韓國商品 값이 5~10% 오를 경우 輸入先을 東南亞로 옮길 움직임을 보이고 있다. 이 後發國으로는 말레이시아, 泰國, 인도네시아, 中共 등이 거론되고 있고 또 실제로 움직이고 있다. 이에 따라 來年에 元貨·價值가 6% 가량 追加 切上될 경우 歐美地域에 對한 輸出은 크게 줄어들 것이다. 더구나 우리商品에 對한 各種 輸入規制는 頻繁하여 各國의 韓國에 對한 GSP 惠沢은 없어질 것 이란 각오하에서 經營을 해야 할 것이다.

이러한 難關을 극복하기 위해서는 무엇보다도 製品을 高級化하고 良質의 製品을 生産해야 할 것이다. 과거와 같이 「소나기式」 輸出은 지양하고 附加價值가 높은 製品을 開發해서 相對國 國民들이 自國市場을 잠식당하고 있다는 생각이 들지 않도록 해야 되겠다. 더우기 歐美 一辺倒의 輸出을 지양하고 門戶를 열기 시작한, 門戶를 열지 않을 수 없는 日本市場을 尙해 總力을 기울여야 할 것이다.

