

# 1992年 이후 유럽 電子産業의 展望

## 1. 1992年 이후 유럽 電子産業의 展望

EC의 전자업계는 국제적인 영향력 강화를 위한 개혁운동을 전개해 나가고 있다. 이와 보조를 맞추지 못하는 EC 역외국가의 전자업계는 1992년 이후 고립될 수 밖에 없다고 할 수 있다.

유럽의 주요 전자기업들은 국제화를 위한 정지작업에 박차를 가하고 있으며 하이테크의 개발을 위한 재정을 마련하고 필요한 경제규모를 만들기 위하여, 무엇인가 조치를 취해야 된다는 것을 인식하고 있다.

EC 역내 시장에서의 미국과 일본의 경쟁을 뿌리칠 수 없다는 것과 일부 시장은 위축되고 있다는 긴박감이 이들로 하여금 무엇인가를 해야 된다는 압박감을 주고 있는 것이다.

기술개발과 시장의 국제화를 위하여서는 상품개발에 있어 국제화를 이룩하지 않을 수 없는 처지에 놓이게 된 것이다. 1992년의 EC 단일 시장 계획은 이들 역내국가들간의 재정적 장벽이나 무역장벽

제거될 때에 EC 전자업계의 국제적 확장을 달성할 수 있는 기회가 될 수 있는 것이다. 이 단일 시장계획안의 실현은 EC 전자업계에게는 미국보다 많은 인구나 미국과 비슷한 GNP를 가진 시장으로의 진출을 보장받고 있는 것이다.

소위 「United States of Europe」은 4년 앞으로 다가와 있는 시점에서 이들 EC 전자업계는 역내 시장 공략을 위한 각종 조치들을 취하기 시작한 것이다.

영국의 Plessey사는 「국제개발그룹」을 형성하여 이 새로운 거대한 시장에서의 영역확장을 위한 준비를 하고 있다.

「1992년은 전유럽에 걸쳐 산업계의 분수령이 될 것이다」 전 산업계에 근본적으로 변혁을 가져 올 것이다.

그러나 많은 유럽 실업가들은 「공동체내에서의 국경을 제거하는 것 만으로는 충분하지 않다」고 우려를 나타내고 있다.

결과적으로 주요전자업계 기업들은 「비유럽제품」을 견제하기 위하여 더 높은 장벽을 쌓기를 원하게 될 수 있기 때문이다. 공동시장을 조성한 이후에는 집중적으로 보호주의로 기울 수 있기 때문에 우려하고 있는 것이다. 최소한 몇몇 EC의 전자업계는 관세문제, 쿼타 또는 1992년 이후 무역규제를 위한 로비 활동을 하고 있는 것으로 나타나고 있다.

예를 들자면 Philips사는 EC 공동체가 CTV 시장을 지키기 위하여 EC 시장에 홍수처럼 밀려 들어오는 CTV 수입을 막아 주길 원하고 있으며 일본과의 VCR 싸움에서 입은 상처를 잘 기억하고 있다. Philips는 사실상 VCR을 발명했었으나 일본이 더 경쟁력이 있는 표준형을 가지고 경쟁했기 때문에 Philips사는 생산라인을 철거할 수 밖에 없었다.

그러나 EC 역내의 외국투자기업이나 유럽 파트너들과 협작을 한 외국기업들은 EC 공동시장 단일화에서 오는 모든 이익을 함께 나눌 수 있을 것이다.

유럽의 3위 랭킹에 기록되는 전자회사들로서는 Philips사, IBM, Siemens사 순이며 IBM은 완전한 유럽회사로서 면모를 제정립했으며 Philips사와 Siemens사도 시장변화에 대비한 극적인 전환 노력을 기울이고 있는 중이다.

그러나 전자회사들이 EC 역내 시장이 더욱 확장되기를 원한다면 아직 해야 할 일들이 많이 남아 있다. 유럽의 전자회사와 EC내 일본회사, 미국회사들을 비교분석한 보고서에 의하면 EC 회사들은 현재의 전략을 바꾸지 않는다면 EC 역내 일본회사나 미국회사들과 경쟁에서 뒤떨어질 수밖에 없다고 지적하고 있다.

동 보고서는 영국의 전자업체는 EC 역내 시장이나 기타 국제시장에서의 영역을 넓히지도 못하면서 국내방위산업이나 성장률이 둔화되고 있는 통신 분야에 너무 많이 의존하고 있다고 지적하고 있다. 근본적으로 세계시장에서의 경쟁력을 키우기 위한 다량 생산을 위한 투자가 절대 필요하다는 것이다.

이와 같은 배경하에서 근본적인 개혁을 하지 않는 한 경쟁력을 키울 수 있는 가능성은 희박할 수

밖에 없고 살아 남기가 힘들 것이라는 어두운 전망이다. 뿐만 아니라 자국내 시장에서마저도 경쟁력을 상실하게 되어 1976년에 영국의 총 전자 매출의 50%를 점유 하던 것이 1986년에는 30% 이하로 감소되어 그 심각성을 드러내고 있는 실정이다.

영국의 전자업체는 자국내에서의 시장을 잃어버린 것 뿐만 아니라 국제시장에서의 외국기업과의 경쟁에서도 패하게 되어 외국시장 영역확장에 실패하고 말았으며 여타 서부 유럽회사들-Philips, Thomson-CSF, LM, Ericsson Olivetti사뿐 아니라 미국, 일본 회사들이 국경없는 유럽시장을 맞을 준비를 더 잘하고 있는 실정이다.

이들 서유럽회사나 미국, 일본회사들이 이미 국제적 조직을 운영하기 위한 경영조직을 만들어 놓고 있는 실정이다.

유럽의 30大 電子 業体 現況 (1987년 말 현재)

순위	업 체 명	전자매출액 (百万弗)	총매출대비 전자매출(%)	국 가 명	종업원수 (명)
1	Philips	18.825	72	네덜란드	336.700
2	IBM	18.332	34	미 국	389.300
3	Siemens	15.098	55	서 독	358.995
4	CGE	12.770	60	프 랑 스	219.500
5	Thomson	9.012	90	프 랑 스	86.000
6	GEC	5.756	61	영 국	157.600
7	Olivetti	5.121	90	이탈리아	109.000
8	Ericsson	4.238	83	스 웨 덴	70.880
9	Robert Bosch	3.954	28	서 독	161.300
10	Xerox	3.325	32	미 국	99.000
11	DEC	3.253	35	미 국	110.500
12	STC	3.147	93	영 국	34.900
13	STET	3.113	26	이탈리아	124.300
14	Groupe BULL	3.007	100	프 랑 스	26.340
15	NIXDORF	2.817	100	서 독	29.440
16	British Telecom	2.805	16	영 국	237.210
17	Hewlett-Packard	2.667	33	미 국	82.000
18	Unisys	2.400	25	미 국	92.500
19	AEG	2.333	36	서 독	80.000
20	SONY	2.290	22	일 본	60.500
21	Matsushita	2.233	6	일 본	134.200
22	PLESSEY	2.216	100	영 국	30.150
23	RACAL	2.113	91	영 국	31.900
24	CANON	2.058	30	일 본	37.520
25	NCR	1.797	32	미 국	62.000
26	NOKIA	1.499	47	핀 랜 드	38.900
27	Grundig	1.524	100	서 독	19.480
28	Thorn EMI	1.352	26	영 국	64.000
29	Schlumberger	1.300	30	네덜란드	50.000
30	Motorola	1.200	18	미 국	97.600

이들 회사들의 해외 판매를 살펴보면 Philips 사는 해외 판매가 93.3%, 미국의 Xerox사는 84.3%, 스웨덴 Ericsson사는 78%, 일본의 Sony 사는 70.5%, 이탈리아 Olivetti사는 65.7%, 프랑스 Thomson사는 60%, 영국의 Aerospace 사는 66%, 영국의 Racal사는 60%, 서독의 Siemens 사는 50%를 해외시장에서 판매하고 있다. 그러나 비율이 낮은 회사들은 극적으로 전략을 바꾸고 있는 중이다.

영국의 General Electric사는 120여개의 방계 기업을 거느리고 있으며 최근 기술개발에 집중적인 노력을 기울이기 위한 중앙관리 체제를 갖추게 되었다.

가전분야에서의 가격 압박은 주로 한국, 홍콩, 대만, 싱가포르 같은 NICs 국가들로부터의 저가품의 범람으로 인하여 유럽전자회사들의 합병, 매수를 촉진시키게 되었고 지난해 영국의 Plessey사와 GEC 사는 정보통신분야를 합치게 되었고 Plessey 사는 이탈리아 Elettronica의 주식 49%를 사들이게 되었다. 스웨덴의 Asea AB사와 서독의 Brown Boveri사는 세계적인 통합을 이룩하게 되었다.

한편 전세계적으로 34만명의 고용인을 가지고 있는 Philips 사는 금년에 3억 7,400만 달러의 코스트 절감을 위한 대대적 내부조직 정비를 하느라고 어려움을 겪고 있다. 필립스사는 금년 유럽내의 중간경영층 중에서 2만명을 줄일 계획이라고 한다. 앞으로 5~10년내에 유럽의 70개 공장을 폐쇄하고 이미 6,000명의 유럽인을 감원했다. 앞으로 4,000~1만 4,000명이 더 직장을 잃을 전망이다.

서부 유럽의 최대 반도체 및 가전제품 제조 회사인 Philips사는 1985년 이후 줄곧 매출이 줄고 있으며 1980년대의 이익마진은 1960년대와는 비교할 수 없을 만큼 낮아지고 있다.

Philips 사는 가전분야에서의 경쟁력 상실이 한국과 일본으로부터의 덤핑 수출 때문이라고 단정적으로 말하고 있다. 그러나 일부 전자관련 실업인은 「반덤핑 규제만 가지고는 문제를 풀 수 없다. 이는 덤핑 수출국에게 시간만 벌어주고 있다」고 말한다. 이런 이유에서 Philips 사는 유럽내 공장을 폐쇄하는 대신 이들 공장을 극동이나 남미 지역으로 옮겨가고 있는 중이다.

Philips사는 경제규모와 저가품생산으로부터 얻

는 비교 우위에서만 살아남을 수 있다고 믿게 된 것이다. Philips 사는 이미 일본, 홍콩, 기타 아시아 국가가 등에 25개 공장과 2만 7,000명의 고용인을 가지고 있다. 앞으로 더 많은 공장을 이들 지역으로 옮겨 갈 것이며 멕시코, 브라질 등으로도 옮겨 가고 있다. 이들 지역에서 생산하는 B/W TV, RADIO, VCR 등을 전세계로 수출하고 있다.

전세계적으로 전자업계의 회오리 바람 속에서도 유럽의 컴퓨터 제조회사들은 아직까지도 국내시장에 집착하고 있을 뿐 외국시장진출 활동이 거의 없는 실정이다.

서독의 Siemens 사는 유럽시장에서의 점유율을 넓히기 위해 대대적으로 노력하고 있으며 Nixdorf 사는 유일하게 세계 시장을 겨냥하고 있다. 아직까지는 컴퓨터분야의 통합이나 매수행위같은 것은 없었기 때문에 앞으로 이분야의 재조정이 이루어질 전망이다.

EC역내 컴퓨터시장은 완전히 미국의 공급자들에 의하여 점령당하고 있으면서도 너무 많은 EC 기업간의 경쟁이 난무하고 있는 실정이다. 미국 컴퓨터 회사들은 EC역내 시장에서 강력한 선두주자로 머물러 있는 실정이며 이중 IBM사는 EC역내 시장에서 100만불이 넘는 산업용 컴퓨터의 56%를 점유하고 있다. 또한 미국의 Digital Equipment 사는 7만 5,000달러~25만달러 가격대의 컴퓨터 시장의 20%를 점하고 있다.

따라서 유럽의 컴퓨터 회사들은 필연적으로 통합이나 합병, 매수를 하지 않을 수 없다는 것이다. 미국의 대 회사들에 비교하여 유럽회사들은 상대적으로 작기 때문에 합병이나 기업매수가 불가피하다는 것이다. 특히 하드웨어와 소프트웨어분야가 활발할 것으로 예상된다. 이제는 하드웨어의 판매뿐 아니라 하드웨어에 장착된 소프트웨어도 함께 팔아야 된다는 것이다.

1988년 1월 Siemens사와 BASF사는 IBM 호환기종의 Mainframe을 개발하여 Comparex를 생산 5억불의 매출을 올렸다.

1987년 3월에 프랑스의 Groupe Bull사와 미국의 Honeywell Inc, 일본의 NEC Corp 사 등은 21억달러의 판매를 담당하는 기구를 만들었다. 영국의 STC사는 ICL이라는 컴퓨터 회사를 사들였

고 서독의 소프트웨어 전문회사를 물색하고 있다.

시장 단일화에 대비하여 유럽전자 회사들은 역내에서 합병, 매수 행위를 계속하면서 한편으로는 미국시장에서의 영업활동을 한층 강화시키고 있다.

지난해 7월 서독의 Siemens사는 Bendix 자동차 전자그룹 중에서 전자관련 회사인 Allied Signal Ine사를 2억 5,000만달러에 매수하였고 마이크로 컴퓨터 분야에서 미국의 Intel사와 합작을 추진중이다. 또한 Siemens사는 미국의 Advanced Micro Devices사와는 통신분야 및 반도체분야의 합작을 그리고 웨스팅하우스사와는 공장자동화 및 산업제어장치 등에 합작을 추진중이다.

그러나 미국이나 일본회사들이 이 분야에서 유럽회사들을 매수하거나 합병하려는 움직임은 거의 없다는 보고도 있다.

미국의 웨스팅하우스사만이 프랑스의 Thomson-CGR사와 의료기기 분야에 관심을 가지고 있으며 이와 같은 거래의 일환으로 Thomson사는 미국 GE사의 가전분야를 매수한 바 있다. 컴퓨터와 가전분야 쪽에서는 미국과 일본이 유럽을 능가하는 경쟁자들 입에는 틀림없다.

그러므로 공공 통신분야에서 만은 유럽전자업계가 양보를 하지 않을 것으로 예상되며 이 통신분야 쪽

도 미국과 일본에서는 쉽게 진출할 것으로 기대하고 있으나 그 가능성은 두 나라가 동일하다고 볼 수 있다.

스웨덴의 Ericsson사는 국내시장에서는 생존할 수 없음을 알고 일찌기 세계시장으로 진출하여 현재 세계 Cellular radio 시장의 40%를 점령하기에 이르렀다.

결과적으로 유럽의 전자업계는 EC 역내시장을 지키기 위하여 경제규모를 확장하는 작업을 계속 실행해 나갈 것이며 한편으로 EC 역내시장에서 상품경쟁력 상승을 위한 모든 수단을 강구하게 될 것이다.

'87년부터 성행하는 기업의 통합, 합병, 매수는 1989년에도 계속 진행될 전망이다. 전자산업의 전분야에 걸쳐 활발할 것으로 전망된다.

이에 대비하는 Outsider로서의 한국의 전자업계는 모든 것이 시작에 불과한 현지투자나 합작사업을 보다 적극적으로 추진해 나아가야 할 것이며 기업의 국제화를 위한 실질적인 조치를 적시에 단행하여 나아가야 할 것이다. 규모나 시장성에 있어서 오히려 미국을 능가하는 시장이 될 유럽의 공동시장을 경시해서는 안 될 것이다.

