



## 第2의 跳躍과 和合의 힘찬 한해가 되자

邊東俊 三營電子工業(株) 社長/本會 非常勤 理事

돌이켜보면 지난 한해는 실로 激動의 한 해였다. 나라밖으로는 東西間의 화해조성과 동구권의 改革熱風 등 변화의 물결이 그 어느때보다도 거세었으며, 나라안으로도 激烈했던 민주화로의 소용돌이속에, 勞使紛糾과 景氣沈滯은 우리경제를 혼미하게 하여, 모처럼 이룩한 經濟發展에 위협을 느끼게 하고 있다. 우리 三營電子 또한, 지난 해에 勞使紛糾로 인하여, 너무나 엄청난 피해와 손상을 입게되어, 제2의 跳躍을 향하여 전진하는 우리의 앞길에 試鍊과 값비싼 敎訓을 남겨 주기도 하였다. 이미 메스컴을 통해 발표된 여러 經濟研究團體의 '90년 經濟展望報告書도 이를 잘 말해주고 있지만, 수출도 안되고 投資도 부진한 가운데 成長率은 둔화되고 物價不安이 가속화 되는 본격적인 低成長·高物價 시대가 될 것임을 짐작하는 것은 그리 어려운 일이 아닐 것이다. 더욱이 걱정되는 것은 올해 만약,

작년과 같은 勞使紛糾가 재연된다면 우리經濟는 침체의 늪에서 결코 헤어나지 못할 것은 自명한 일이다. 그러나 '90년대의 元年인 1990년을 맞이하여 混沌과 葛藤의 '80년대를 깨끗이 마무리하고 大躍進과 화합의 한 해로서 우리는 '90년 會社目標을 다음과 같이 설정하였다.

첫째: 社風刷新이다.

企業의 대내외적인 環境變化가 급속도로 이루어지고 있으며, 이러한 변화는 우리에게 능동적이고도, 적극적인 體質改善을 요구하고 있다. 차라리 강요하고 있다해도 과언이 아닐 것이다. 이제부터는 격렬한 競爭에서 이기는 것만이 생존의 길이라는 각오로 每事安逸을 배척하는 意識의 개혁만이 이에 대처할 수 있는 힘이 될 것이다.

둘째: 總力販賣이다.

販賣는 영업담당부서인 營業部만이 하는 것이 아니다. 우리모두가 영업일선에 나와 있는 Salesm-

an이라는 全社的 販賣概念이 그어느때보다도 절실히 요구되는 때이다. 각자가 맡고 있는 부문과 担當業務가 곧 販賣와 직결되어 있음을 인식하여야 할 것이다. 예컨대, 하나의 製品이 여러 공정을 거칠 때마다 다음 공정에 製品을 판매한다는 투철한 사명감으로 임해야만 격렬한 販賣競爭에서 살아남을 수 있을 것이다.

세째: 技術革新이다.

격렬한 販賣競爭에서의 승리와 生産性提高를 위한 技術의 변신은 企業의 존속 그 자체를 대변해줄 과 동시에 우리가 헤쳐 나아가야 할 중요한 難題가 아닐 수 없다. 고객의 요구에 대응한다는 消極的 자세에서, 新製品開發을 통해 고객을 개발하고 需要를 창출하는 積極的인 자세로의 전환은, 부단한 研究開發과 努力을 통해서만 가능한 것이다. 끝으로 '90년 庚午年 새해를 맞이하여 여러분의 健勝과 회사의 무궁한 발전을 祈願한다.

