

국내 전자산업의 전반적인 부진, 특히 세트업계의 수출둔화·내수침체로 인해 국내 부품업계는 어느 해보다도 어려운 일년을 보낸 것 같다.

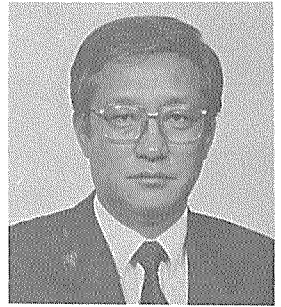
그 원인으로 부품산업의 수요 특성을 분석해 보면 불황극복의 길은 반드시 있다고 생각된다. 아직도 수입의존도가 큰 핵심부품이 엄연히 존재하고 있고, User가 제품을 생산하는 제조업체이기 때문에 품질과 가격면에서 경쟁력을 갖출 경우 얼마든지 수요확대가 가능한 것이다.

당사의 경우 작년보다 대외활동을 강화하고 뼈를 깎는 자구노력을 전개한 결과, 매출신장률이 30%에 달하고 특히 직수출은 전년대비 신장률이 70%를 기록하고 있다. 또한 생산기지의 해외 Shift를 적극 추진하여 포르투갈공장이 정상궤도에 들어선것 외에도 중국공장이 가동을 개시하였고, '93년부터 가동에 들어갈 태국공장 건설이 착착 진행되는 등 알찬 결실을 거둔 한해였다고 자부한다.

이와 같은 당사의 '92년 경영활동을 거울삼아 몇가지 위기극복 방안을 소개하고자 한다.

제일 시급한 것이 직수출 비중의 확대이다. 부품산업의 입장에서 볼 때 숙명적인 국내 시장여건, 즉 세트의 수출부진으로 인한 로컬부문의 축소, 해외 shift로 인한 세트생산 감소현상을 극복하기 위해서는 해외영업활동 강화를 통한 직수출의 확대가 유일한 돌파구이다. 이 과정에서 일본시장(일본내 수요업체 또는 해외진출한 일본계 수요업체)에 대한 공략이 중요한데, 이는 일본기업에 공급

## 신 성장전략이 요구되는 부품업계



황선두 / 본회 비상근 이사  
삼성종합화학(주) 사장

필자는 삼성전기(주) 사장에서 삼성종합화학(주) 사장으로 이동되었음을 알립니다.

할 수 있어야 세계적으로 품질을 인정받는 것이 되며, 세계부품수요의 60% 이상을 공급하고 있는 일본 부품업계와 직접 부딪히지 않고는 해외시장 개척이 불가능하기 때문이다. 둘째는 생산거점의 국제화인데 여기에는 두가지 목적이 있다. 하나는 해외에 진출한 국내 세트업체의 부품현지화율을 충족시키는 동시에 주요시장의 수입규제를 뛰어넘기 위해서는 수요가 있는 곳에서 생산할 수 밖에 없다.

또 하나는 이미 경쟁력을 상실한 조립형 저부가가치 부품은 해외생산을 통해 역수입하는 것이 부품업체는 물론 세트업체의 경쟁력확보에도 도움이 된다. 결국 이제 우리의 싸움터는 국내가 아니고 해외에 있다는 점을 인식해야 한다.

세째는 품질의 중요성을 재인식하는 일이다. 세트의 성능을 좌우하는 부품산업이야말로 품질을 도외시하고는 성장이 한계가 있기 때문이다. 최근 전자신문사의 조사 결과 국내 세트업체가 국산부품을 사용하지 않는 이유를 보면, 가격이 비싸기 때문이라는 응답이 예상외로 적은 반면(10%에 불과), 품질에 문제가 있다는 응답

은 64%나 되어 국내부품업계의 품질향상 노력이 시급한 것으로 나타났다. 이를 위해서는 제품의 특성이나 현재의 품질수준에 맞는 품질관리 체계를 재정립해야 하며 In-Line된 자동화 검사시스템의 도입 등 현장중심의 품질관리가 요구된다. 다음으로 중요한 것은 수요창출형 신제품개발이다. 국내 일반부품산업의 수입의존도는 아직도 높은 수준(91년 21%로 22억 달러 규모)으로 핵심부품의 상당수를 수입에 의존하고 있다. 따라서 수입의존도가 큰 핵심부품을 적극 국산화하여 부품업체 스스로 새로운 수요를 개척해야 하며, 세트업체와의 공동개발체제를 구축함으로써 안정된 판로를 확보해야 한다.

또한 한정된 개발능력을 가지고도 경영효과를 극대화하기 위해서는 경쟁우위확보가 가능한 제품에 집중투자하여 타사제품과의 차별화를 도모하고, 나아가 세계 Market Share의 10% 이상을 차지하는 몇개의 NO. 1제품을 만들어야 한다. '92년이 내실을 다지면서 해외를 지향하기 위해 기반을 구축한 한해였다면 '93년은 이를 더욱 심화시키는 중요한 일년이 될 것이다.