본란의 기사는 미국내 통상자문회사인 Manchester Trad社의 통상보고서 및 EC주재 변호사의 보고서를 기재한 것이며 세부사항에 대한 문의는 本會國際部(TEL : 553-0941/7)로 연락 바랍니다.

1. 世界FD 수요 급신장 지속

플로피디스크(FD)의 세계수요가 지난해에 이어 올해도 큰 폭으로 신장할 것으로 예측됐다.

지난해 2자리수의 신장을 보였던 FD수요는 저가 퍼스컴의 본격 출하에 따른 퍼스컴 경기 회복에 힘입어 올해도 2자리수에 가까운 성장을 시현, 고성장 상품으로 완전히 자리를 굳힐 것으로 전망되고 있다.

일본의 자기미디어공업회 예측에 따르면 지난해 FD의 세계수요는 전년비 12% 신장한 30억 780만장(추정실적)에 달했으며 올해도 전세계적인 판매호조에 힘입어 전년비 8% 증가한 33억 3,000만장을 기록할 것으로 조사됐다.

특히 지난해 수요급증을 보였던 품목은 3.5인치이었던 것으로 나타났다.

지난해 일본의 FD 국내생산은 3.5인치를 중심으로 한 큰 폭의 수출증가로 전년비 45%증가한 것으로 추정되고 있는데 올해도 이같은 현상은 지속돼 생산이 전년비 11% 신장할 것으로 예상되고 있다.

올해 FD세계수요를 지역별로 보면 일본시장이 4억 2,900만장으로 전년비 4,900만장 늘어날 것으로 예상되는 것을 비롯, 북미시장이 전년비 8,500만장 신장한 15억 6,300만장, EC가 전년비 8,400만장 증가한 9억 9,200만장에 각각 이를 것으로 분석됐다.

한편 지난해 FD의 세계시장이 큰폭으로 확대된 데는 소프트메이커의 공헌이 큰것으로 평가되고 있다. 소프트메이커들이 새로운 시스템 소프트를 개발, 신규수요를 개척했기 때문에 FD수요가 증가했다는 지적이다.

FD수요 증가로 북미, EC, 일본의 관련업계가 잇따라 생산능력을 확대하고 있는 가운데 특히 주목을 받고 있는 것은 중국의 생산능력 확대이다.

FD생산 업체가 50社에서 최근 70社로 늘어났고 이에 따라 공급능력도 2억장대로 증가했다.

2. 歐 통신업계 설비판매 회사설립 운영

유럽 통신업계가 이른바 아웃 소싱(Out Sourcing)이라 불리우는 새로운 방식의 매출전략에 적극 나서고 있다.

아웃소싱 매출방식이란 수요기업에 통신시스템을 매출하면서 이 시스템을 제어, 통제 및 관리할 수 있는 부서나 계열기업을 동시에 설립, 이를 시스템 매각회사의 운영에 맡기는 독특한 형식의 매출을 말한다.

지금까지 이같은 아웃소싱 매출방식에 선두를 달리고 있는 기업은 브리티쉬 텔레코뮤니케이션즈의 자회사인 신코르디아社와 독일, 스웨덴, 스위스 등 3개국 기업의 출자회사인 유니소스社 양사로 알려져 있는데 이들 양사는 아웃소싱 매출방식으로 매우 양호한 매출성과를 기록하고 있다.

유니소스의 경우 현재 네덜란드 유력 화학회사인 DSM과 아웃소싱 방식의 계약을 추진중인데 시스템 설비 매출과 동시에 유니소스사는 DSM으로부터 약 300여명의 고용인원을 가진 자회사를 인수, DSM 기업 내의 전자통신과 컴퓨터 관련업무를 일괄 담당하게 된다.

아울러 몇몇 다국적 기업들과도 아웃소싱 방식에 의한 계약을 진행중에 있는 등 아웃소

싱 방식의 매출에 전에 없이 높은 관심을 보여주고 있다.

신코르디아 역시 최근 스위스의 다국적 식품기업인 피르메니시 인터내셔널社와 네번째 아웃소싱 방식의 매출계약을 체결함으로써 그동안 유니소스의 단골기업을 빼앗아 가는 등 치열한 경쟁에 나서고 있다.

신코르디아는 오는 3월말까지 아웃소싱 방식에 의한 계약을 모두 8건으로 끌어올릴 것으로 장담하고 있는데 현재 계약체결된 4개사로부터의 연간 수익이 1개 기업당 평균 8백만달러부터 1천만달러에 이를 것으로 추정하고 있다.

신코르디아는 향후 수년동안 아웃소싱 방식에 의한 통신시스템 시장규모가 연간 40억달러내지 60억달러에 이를 것으로 보고 이 중 20%의 시장셰어를 확보한다는 경영계획을 세우고 있다.

이같은 아웃소싱 방식의 매출은 관련 기업들이 전세계에 고루 퍼져있는 다국적 기업들로부터의 수요가 매우 높은 편인데 매출기업 편에서도 향후 수요기업에 대한 입지를 강화한다는 측면에서 매우 유리한 매출방식인 것으로 지적되고 있다.

특히 그동안 통신시장의 문을 굳게 닫아왔던 EC측이 점차 개방을 추진해 나감에 따라 앞으로 유럽시장에서 아웃소싱 방식에 의한 전자통신업체들의 매출전략도 크게 강화될 것으로 전망되고 있다.

3. 美, 日·中에 시장개방 촉구

미키 캔터USTR(美무역대표부) 대표가 2월 18일 미국의 對日·對中무역적자가 우려할 만한 수준에 이르고 있다고 지적하고 일본과 중국에 대해 미국상품에 대한 시장개방 약속을 이행할 것을 촉구했다.

캔터 대표의 이날 발언은 지난해 미국의 무역적자가 '91년에 비해 무려 29%나 급증한 843억달러에 달했으며 이중 對日무역적자는 14% 늘어난 183억달러에 달했다는 美상무부의 발표가 나온 직후 나온 것이다.

캔터 대표는 이같은 무역통계는 우울한 소식이라고 밝히고 클린턴 행정부는 무역적자를 줄이기 위해 일본과 중국정부에 대해 시장개방압력을 강화할 계획이라고 강조했다.

그는 이어 "자유무역의 원칙에 충실한 국가가 그렇지 못한 국가보다 빠른 속도로 성장할 수 있다는 것은 역사적으로 증명된 사실"이라며 시장개방의 당위성을 강조했다.

지난 '87년 1,521억달러로 사상최대에 달했던 미국의 무역적자가 이후 꾸준한 감소세를 나타내다 지난해 다시 증가세로 돌아선 것은 주요 교역상대국인 일본과 EC의 경기가 좋지 않아 미국의 수출은 벽에 부딪히고 있는 반면 미국의 경기가 지난해 4·4분기 이후 회복기미를 보이면서 수입이 늘어나고 있기 때문인 것으로 풀이되고 있다.

캔터 대표는 지난 4년간 개선기미를 보였던 미국의 對日무역역조현상이 원상대로 돌아섰다고 밝히고 일본은 수출증대를 통해 경기침체의 부작용을 상쇄할 것이 아니라 미국과 같이 경기부양책을 통해 이를 극복해 나가야 할 것이라고 말했다.

4. 歐, PC시장 작년 4분기販賣 21%늘어

4·4분기중 유럽PC시장의 판매는 전년 동기비 20.8% 증가한 340만대에 달했다. 작년 한해 동안은 12% 증가한 939만대를 기록했다.

분석가들은 이같은 판매호조가 특히 미국·프랑스 등의 PC판매가격 인하경쟁에 힘입었다고 보고 있다.

지난해 프랑스시장에서는 PC판매가격이 61%나 떨어졌었다.

또 유럽PC시장이 급격히 커지면서 유명메이커들과 소매점들이 마케팅에 적극나선 것도 이같은 판매호조를 부채질 한 것으로 분석되

고 있다.

이탈리아 올리베티社의 에르네스토 무주메씨 부사장은 'EC컴퓨터시장에서 PC부문이 가장 빠른 속도로 성장하고 있다"고 말했다.

그는 이같이 유럽시장에서 PC판매가 급증하는 현상은 美소비자들과 달리 가처분 소득이 상대적으로 낮은 유럽소비자들에게는 상전벽해와 같은 변화라고 덧붙였다.

시장조사회사인 인터내셔널 데이터社에 따르면 독일과 네덜란드 가계의 평균 PC보급률은 15%에 불과하여 EC전체로는 6%에 그치고 있는 실정이다.

따라서 IBM, 올리베티, 콤팍 등 유명메이커들은 유럽시장에서 그동안 기업판매쪽에 주력해 온 나머지 개인소비자판매에는 큰 신경을 쏟지 못했었다.

그러나 최근 들어 모든 상황이 달라졌다. 유럽소비자들이 가격인하 경쟁에 따라 유명메이커 PC를 살 수 있는 여유가 생겼고 유럽경제의 전산화가 새 단계에 진입해 PC수요가 날로 늘고 있는 것이다.

이 때문에 최근부터 코모도레, 아타리, 암스트래드 컨슈머 일렉트로닉스 등이 IBM, 콤팍, 애플 컴퓨터 등에게 PC시장을 점차 빼기는 현상이 벌어지고 있다.

컴퓨터전문가들은 금세기말에 멀티미디어로 불리는 PC 마이크로프로세서가 컴퓨터시장의 핵심을 차지할 것으로 예상하고 있다.

세계컴퓨터산업의 주요메이커들은 금세기말에 멀티미디어로 승부를 걸려면 판매경험을 축적해 나가는 한편 소매계약도 체결해야 할 것으로 판단하고 있다.

한편 컴퓨터 전문딜러들보다 전통적인 소매체인점들이 현재의 유럽시장 소비동향에서 더 많은 혜택을 누리고 있다.

프랑스 최대의 전자소매점인 FNAC는 지난해 프랑스 PC시장이 18.9% 신장한데 비해 무려 30%의 판매신장률을 과시했다.

5. 美하원 輸出관리법 延長결정

美하원이 공산권에 대한 수출통제를 주요 내용으로 하고 있는 수출관리법을 내년 6월까지 한시적으로 연장키로 2월 16일 결정했다.

수출관리법은 이미 지난 '90년 9월에 시효가 끝났으며 이에 따라 미국은 지금까지 대통령令으로 전략품목 및 수출민감품목의 수출을 통제하는 것이 법률적인 타당성을 지니지 못한다는 지적에 따른 것이다.

美하원은 시효가 끝난 수출관리법의 한시적인 연장을 통해 대통령令을 대신할 새로운 수출관리법을 제정할 토대를 마련했다.

그동안 수많은 의회지도자들은 동구 공산권이 몰락했음에도 불구하고 아직 이들 국가들에 대한 민감품목의 수출이 통제되고 있는 점을 지적, 세계정치판도를 반영하는 방향으로 수출관리법이 대폭 개정돼야 한다고 주장해 왔다.

토비 로스(공화·위스콘신) 하원의원은 대통령令을 포함한 미국의 현행 수출통제제도는 냉전시대의 낡아빠진 제도라고 지적하고 미국의 가장 가까운 우방국가들조차도 때로는 공산권에 대한 민감품목의 수출을 허용하고 있는 마당에 유독 미국만 수출통제제도를 고수, 그동안 미국기업들이 상대적으로 큰 손해를 입었다고 강조했다.

로스 의원은 새로운 수출관리법이 마련되면 동구권 국가들에 대한 민감품목의 수출통제는 해제될 것이지만 이라크·리비아·북한 등의 국가들과 테러를 지원하는 국가들에 대한 수출은 여전히 통제될 것이라고 밝혔다.

6. 國産반도체D램 反덤핑관련 美, 조사中止요청 拒否

美상무부는 우리정부 및 업계가 그동안 요청해온 국산 반도체 D램에 대한 반덤핑 조사 중지협정체결안을 수용할 수 없다고 최종통보

해 왔다.

2월 17일 駐美대사관 및 貿協 워싱턴사무소에 따르면 美상무부는 16일 오후7시(현지시각) 우리정부 및 업계가 요청한 덤핑조사 중지협정체결(Suspension Agreement)방안에 대해 덤핑제소자인 마이크론 테크날러지(MT)社가 아직도 강력하게 반대하고 있는데다 상무부 자체적으로도 우리측이 제시한 SA내용이 덤핑방지에 충분하지 않은 것으로 판단하고 있다며 이같이 통보했다.

또 USTR(美무역대표부)에서도 상무부 및 제소자가 SA체결을 완강하게 반대하는 상황에서 SA체결을 전제로 한 정부간협정체결이 어렵다는 입장을 밝혔다.

우리정부 및 업계는 지난해 4월 22일 美마이크론 테크날러지社에 의해 덤핑제소된 반도체 D램의 덤핑조사를 중지시키기 위해 지난해 10월부터 美상무부와 덤핑조사중지협정의 체결을 모색해 왔으며 금년 1월 15일 三星·金星·現代 등 3개업체명의로 SA안을 정식 신청했었다.

특히 2월 2일에는 업계의 SA체결을 지원하기 위해 반도체·장비·부품 등에 대한 관세감면, 반도체분야에서의 지적재산권 보호강화, 미국산 반도체장비구매 확대방안 등을 포함한 포괄적인 정부간 반도체협정안을 제시하고 美상무부·USTR·국무무 등 여러 관계기관과 협의해 왔다.

또 美상무부가 초기부터 MT社의 반대, SA 실효성여부 불투명, 상무부의 행정부담 등을 이유로 SA자체에 대해 매우 부정적인 입장을 보여 왔음에도 우리정부 및 업계에서는 美행정부요로, 관련업계·단체 등을 접촉해 한·미간의 반도체분야협력이 양국을 위해 모두 유익함을 강조해 왔다.

이와 함께 분기별로 반도체가격 관련자료를 美상무부에 제출하고 美상무부에서 필요하다고 생각되는 경우 실사도 할 수 있도록 하는 형태의 수정안을 제시하는 등 다각적인 노력을 전개해 왔다.

그러나 이같은 노력에 대해 12개 美컴퓨터업체의 협의체인 컴퓨터정책협의회(CSPP) 및 반도체장비협회(SEMI)에서는 SA체결을 적극 지지하고 반도체협회(SIA)에서는 중립적인 태도를 견지했으나 제소자인 MT社가 끝까지 반대함으로서 SA체결방안이 무산됐다.

7. 日, 貿易장벽제거 등 7개項 제시

美 통상정책자문위는 美·日간의 무역불균형 해소방안으로 지난 '90년 구조조정협의(SII)에 따른 양국간 협정준수 등 일련의 정책방향을 제시했다.

美 대통령이 지명한 45명의 업계대표로 구성된 이 자문위는 최근 미무역대표부(USTR) 등 정부관련 기관에 보낸 보고서에서 현재의 美·日간 무역불균형은 양국관계를 심각하게 해치는 정치적 기폭제가 되고 있다고 지적, 이의 해소를 위해서는 구조조정협의에 따라 지난 90년 체결된 양국간 협정의 성실한 이행과 일본의 관세 및 비관세 장벽제거 등 7개항의 정책방안을 제시했다.

美 통상정책자문위가 제시한 7개항의 양국간 무역불균형 해소방안은 다음과 같다.

● 구조조정협정상의 약속이행. 지난 90년 6월 체결된 양국협정에는 91년부터 오는 2천년까지 일본이 공공 사회간접자본시설에 430조엔을 투자하고 미국이 재정적자를 감축하며 양국의 세제개혁과 미국의 반독점법 개혁 및 일본의 반독점법 강화, 일본의 외국인 직접투자제도 개정 등이 포함돼 있다.

● 오는 '90년대 말까지 일본의 공산품 수입비중을 현재의 두배로 확대한다.

● 일본의 관세 및 비관세장벽을 제거한다.

● 일본의 소비자 및 기업들이 상품을 구매할때 가격과 품질 등 상업적인 요인만을 고려하고 있는가에 대한 잠정적인 계측방법을 마련한다.

● 미국의 경쟁력 확보 및 기술력 우위확보 방안의 일환으로 미국의 현 GDP대비 자본형성 비율을 오는 '90년대 말까지 두배로 확대한다.

● 일본과 통상협상에 대한 최대 목표를 미국의 對日수출확대와 고기술 고용창출, 전략기술분야에서의 미국의 경쟁력 강화에 둔다.

● 일본이 미국의 불공정거래법을 위반하거나 미 산업의 구조조정을 반해 어느정도 수입규제조치가 필요한 경우에 한해 일본에 일방적인 수입규제를 실시할 수 있다.

명랑한 직장만들기 캠페인

점심식사를 마치고 사무실로 돌아온 총무과 미스 정은 창가로 걸어가 창문을 활짝 열었습니다. 하루종일 밀폐된 사무실에 앉아 일을 한다는 것이 신입사원 미스 정에게는 아직 익숙해지지 않았기 때문입니다.

창 밖을 바라보던 미스 정은 기분이 상쾌해지는 것을 느꼈습니다.

꽃잎을 머금은 오월의 싱그러운 바람이 미스 정의 답답했던 가슴을 활짝 열어 주었기 때문입니다.

미스 정은 문득 어제의 일들을 생각합니다.

"미스 정! 이 서류 좀 경리과에 갖다줘요, 미스 정 내 것도, 미스 정 내 것도, 미스 정, 미스 정, …"

과장님을 비롯한 총무과 사원 모두가 미스 정의 도움을 바라고 있었습니다.

정신 없이 그들의 목소리를 따라다니던 미스 정은 한순간 정작 자신이 해야 될 일은 못하기 때문이었습니다.

그렇습니다. 명랑한 직장생활이란 자기가 맡은 일은 최대한 자기 스스로 먼저 해결하려는 노력이 있어야 합니다. 그런 다음 남의 도움을 부탁하는 것이 순서일 것입니다.

창립 17주년을 맞은 이 3월, 우리 모두 자기가 맡은 일은 자기 스스로 해결하는 책임의식을 가져야겠습니다.

이와 함께 자신의 잘못된 실수나 부탁을 할 때는
'미안합니다'라는 반성의 마음과 함께
'수고하셨습니다'라는 감사의 마음을 갖는다면
자칫 짜증이 많아지기 쉬운 계절에 명랑한 직장생활이 되지 않을까요.

전자진흥 편집실