

2002

전자업계 신년설계

(주)남성

윤 봉 수 회 장

대덕전자(주)

김 정 식 부회장

삼성전자(주)

윤 종 용 부회장

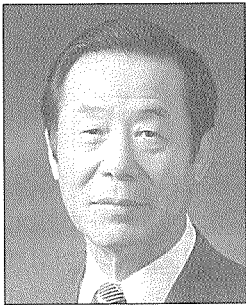
(주)KEC

곽 정 소 회 장

희망찬 임오년 새해를 맞이하여 본회 부회장사들로부터
전자업계의 신년설계를 들어봅니다.(편집자)
(단, 순서는 회사명의 가나다순임)



전자산업의 기업경쟁력



대덕전자(주) 김정식 회장

대 망을 가슴에 품고 출발한 21세기 첫해를 보내고 두 번째 해를 맞게 되었습니다. 지난 한해에도 급변하는 경영여건에서도 최선을 다하신 전자산업계 임직원 여러분에게 아끼없는 박수를 보냅니다. 전자산업진흥회로부터

2002년 신년설계에 대한 원고를 부탁 받으신 열흘이 지나도록 아무것도 쓸수 없었습니다. 내년이 아니라 당장 내일도 예측할 수 없는 상황이 우리 앞에 전개되고 있습니다. IMF이후 확실히 우리나라 재무구조는 개선이 되었습니다. 1997년 말 39억불에 불과했던 외환보유고는 이제 1,000억불에 이르고 무역수지도 지난해 100억불의 흑자를 포함해서 지난 4년동안 800억불의 누적 흑자를 달성했습니다. 물가도 4\$대로 안정되고 실업률도 8%에서 3%로 급감하였습니다.

지난해에는 일본, 대만, 싱가포르, 홍콩이 마이너스 성장을 우리나라는 둔화되긴 했지만 25%의 경제성장을 한 것도 사실입니다. 그러나 기업이나 국민이 느끼는 체감경기는 조금도 나아지지 않았고 해도 지나치지 않습니다. 대학졸업생의 취업률도 여전히 바늘구멍이며 수출시장에서 메이드 인 코리아는 찾아보기 어렵다고 합니다. 실업률이 감

소하긴 했지만 구조적으로 시간제 근로 등 임시직 비중이 50%를 넘고 있는 가운데 사회문제로 대두되고 있습니다. 저 성장시대로 접어들면서 사회구조가 바뀌고 있다고 볼 수 있습니다. 우리가 몸살을 앓고 있는 동안 이웃나라인 중국은 대변혁을 일으키고 있습니다. 10%대에 성장률을 지속하면서 정치적으로는 공산주의를 유지하면서 시장경제기반을 착실히 구축하고 있습니다. 오히려 기업경영에 있어서는 우리보다 훨씬 자본주의적이며 정부정책은 기업활동을 적극적으로 지원하는데 포커스를 맞추고 있습니다. 더구나 지난해 11월에 WTO 가입으로 이제 중국경제는 날개를 달았다고 해도 과언이 아닐 것입니다.

지난해 12월에 중국 상해 인근지역과 광둥성 지역을 돌아볼 기회가 있었는데 어디를 가나 활기가 넘쳐 나고 있었습니다. 자신감도 있고 우리 서울보다 더 깨끗하고 정돈된 도시들을 보면서 중국의 위력을 실감했습니다. 중국은 확실히 우리에게 기회와 위협이 되고 있습니다. 중국은 미국을 제치고 틀림없이 세계 경제의 새로운 축으로 등장할 것입니다. 아직도 한 달 평균 100불에 불과한 저임금에도 불구하고 우리보다 30%이상의 높은 생산성은 우리의 절대적인 위협이 아닐 수 없습니다. 메이드 인 차이나는 중저가품이라는 생각은 버려야 옳다고 봅니다. 세계 PC부품의 80%가 중국에서 만들어집니다. 전자, 조선산업은 이미 한국을 앞서기 시작했고 곧 이어 통신, 자동차 산업도 뒤를 이을 것

입니다. 정책의 투명성, 개방화, 시장 경제화, 저임금 등 외국인 투자환경에서 우리보다 유리한 조건들을 가지고 있으며 공항, 항만, 도로, 전기, 용수, 공업지역 개발 등 사회간접자본에 대한 투자도 늦추지 않고 있습니다. 특히 관세제도의 개선으로 고부가가치 산업에 기업투자를 촉진시키고 있습니다. 이러한 중국의 벽을 넘을 수 있는 대응책이 우리에게 그다지 많지 않다는 데에 우리는 위기라고 말하지 않을 수 없습니다. 우리는 분명히 벼랑 끝에서 있습니다. 이 사실을 부정하면 아무런 해답을 찾을 수 없습니다. 그러나 우리가 처한 현실을 직시하면 분명 위기를 기회로 만드는 길이 있다고 봅니다.

첫째 고급인력을 육성하여 기술우위를 가져야 합니다.

중국은 정부지원으로 이미 미국이나 선진국에 수많은 인원을 파견해서 두뇌집단을 육성해 왔습니다. 정부가 할 수 없다면 기업에서 인재를 육성해야 합니다. 특히 중국전문가를 키우고 핵심기술자를 양성해야 한다고 생각합니다. 산학협동을 통해서 신상품개발과 연구개발에 주력해야 합니다.

둘째, 상품의 고부가가치를 실현해야 합니다.

브랜드를 만들어 내야 합니다. 중국에서 핸드폰 가게에 가보았더니 삼성 애니콜은 천불에도 불티가 나고 타사제품은 200~300불에 팔리는 것을 보고 교환을 얻었습니다.

셋째, 마케팅에 주력해야 합니다.

기술을 파는 것은 마케팅 기술입니다. 좋은 상품도 파는 기술이 없으면 부가가치를 만들지 못합니다. 마케팅 전문가를 키우고 CRM경영을 제대로 실천해야 합니다. 경쟁자와 차별화하는 마케팅 전략이 필요합니다.

넷째, 국제협력을 도모해야 합니다.

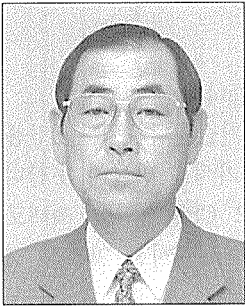
21세기는 글로벌 시대라고 합니다. 국제협력시대라고 할 수 있습니다. 경쟁자와의 협력관계는 물론 고객과 공급자간의 협력은 보다 더 중요하게 되었습니다. 독불장군은 살아 남기가 어려워지고 있습니다. 정보가 많을수록 전문가의 조언이 더 필요하고 시장이 다양해 지고 복잡해지수록 기업간의 유기적인 관계가 필요할 때입니다. 전자상거래 질서의 표준화, 상품의 표준화 등 협력해야 할 부분이 다양하다고 봅니다. 이러한 글로벌 협력관계에서 소외되면 기업활동의 기회를 잃어버릴 수 있습니다.

지난해에 이어 금년에도 경기는 불투명하고 침체분위기는 지속될 것이라고 합니다. 자신을 잃지 않고 신뢰와 강건한 의지로 제도약의 기반을 다지는 한해가 되었으면 합니다. 여러분의 가정과 기업에 하느님의 축복이 넘치시기를 기원합니다. 감사합니다.

2002

전자업계 신년설계

Digital - ε Company 실현을 위하여...



삼성전자(주) 윤종용 부회장

壬 午년 새해를 맞이하여 모든 분들의 가정에 건강과 행복이 가득하시길 바랍니다.

지난해는 세계 전자산업계에 매우 힘든 한해였습니다. 세계적인 우량 기업들조차도 극심한 불황에 적자를 기록하는 등 많은 어려움을 겪었습니다.

이에 비하면 삼성전자는 IMF 이후서 꾸준한 구조조정과 위기에 대비한 여러 가지 노력들로 인해 상대적으로 나은 실적을 냈던 것 같습니다.

올해의 경영 여건도 지난 해 못지 않게 어려움이 클 것으로 예상됩니다. 미국 경제 등 세계 경제 회복은 여전히 불투명하고, 엔화가치 급락, 아르헨티나의 금융 위기 등으로 금융 시장의 불안도 확산되고 있습니다. 특히 IT 산업의 불황이 장기화되면서, 기업간 M&A, 한계기업의 퇴출 등 업계간 구조조정은 더욱 가속화될 것입니다.

경쟁업체들이 극심한 불황으로 많은 어려움을 겪고 있는 속에 삼성전자는 IMF 이후 지난 4년간 지속적인 구조조정으로 남보다 앞서 내실과 미래 기반을 다져 왔습니다. 따라서 이러한 여건을 잘 활용한다면 삼성전자에게 올해는 위기를 기회로 바꿀 수 있는 한 해가 될 수 있을 것으로 기대합니다.

따라서 올 해에는 미래 사업 강화와 각종 경영혁신 활동을 더욱 가속화하여 Digital - ε Company를 실현함으로써 초일류 기업으로 비상하는 한 해로 만들어 나갈 것입니다.

이를 위해 금년에 중점 추진해야 할 사항은 다음과 같습니다.

첫째, 사업과 제품 혁신을 통한 Digital 경영성과를 가시화할 것입니다.

우리는 지난 2년간 Digital Convergence시대의 승자가 되기 위해 Home, Mobile, Office N/W 및 핵심부품의 4대 전략사업 기틀을 마련하였고, 전사적인 공감대를 이루어 왔습니다.

금년 한해는 기존의 강한 사업을 더욱 강화시키고, 이를 기반으로 4대 N/W 사업을 더욱 구체화시키고 가시화할 것입니다. 우선 경쟁사가 가지지 못한 우리만의 차별화된 역량을 최대한 활용할 것입니다.

이를 위해 디지털미디어, 정보통신, 반도체, 그리고 생활가전이라는 Digital Network 시대의 역량을 고루 갖춘 장점을 적극 살려, 각 부문간의 시너지를 더욱 높이고 이를 디지털 컨버전스 시대의 핵심 경쟁력으로 키워 나갈 것입니다.

특히 지난해 말 통신연구소가 수원단지로 이전한 것을 계기로 통신과 디지털미디어가 컨버전스 될

수 있는 기틀이 마련되었는데, 금년에는 이를 토대로 제품간, 기술간 융복합 시너지를 낼 수 있는 체제로 확실히 정착시켜 나갈 것입니다.

또한, 창립 33주년을 기념하여 기존 제품의 경쟁력 강화를 위해 모든 GBM이 1개 이상의 Hit 제품을 발굴·육성하여 회사의 Brand 위상 제고를 적극 추진할 것입니다. 지난 해에 고객의 잠재 욕구를 정확히 예측하여, 남보다 한 발 앞서 출시하여 성공한 Combo DVD와 같은 성공 사례를 전 부문으로 확산시켜, 회사 전체의 경쟁력을 높일 수 있는 기반이 되도록 할 것입니다.

한편, Digital Convergence시대를 리드해 나가기 위해서는 선진 일류업체와의 제휴를 확대하고, 글로벌 Standard 활동도 적극 전개해 나갈 것입니다.

둘째, Market Driven Change를 전 부문으로 확산, 본격화할 것입니다.

변화를 예측하기 어려운 지금과 같은 사업 환경에서는 고객 니즈를 제품과 서비스에 철저히 반영하여 시장에서의 부가가치를 창출하고, 고객의 Royalty를 높이는 것이 매우 중요합니다.

이를 위해서 상품기획, 개발, 마케팅, 영업 등 경영의 모든 Process를 시장과 고객 중심으로 전환하고, Simple, Speedy한 의사 결정 체제를 통해 고객 대응력을 높일 수 있는 체제를 더욱 강화할 것입니다. 또한 디자인 역량을 강화하여 삼성 고유의 Identity를 확립하고, 현지 중심의 마케팅 기능을 확충하는 등 마케팅 역량 강화에도 더욱 주력할 것입니다.

그리고, 진정한 Market Driven Change는 회사 임

직원 모두의 사고방식과 문화가 바뀌어야 가능한 것이므로 지속적인 의식 개혁과 시장과 고객 중심의 평가체제 개선을 통해 전사에 Market Driven Change의 공감대를 확산시키고, 시장지향 조직 문화를 정착되도록 할 것입니다.

셋째, 그동안 추진해 온 각종 경영혁신 활동을 質적으로 한 단계 높여 가속화해 나갈 것입니다.

Simple하고 Speedy한 경영 체제를 통해 최대 경쟁력을 확보하기 위해서는, 개발, 공급, 고객, 경영관리의 4대 Mega Process를 기반으로 사외 부문과의 연계를 강화함으로써 사내-협력업체-고객을 모두 통합하는 Global ε Process를 정착시킬 것입니다.

ERP, SCM, CRM 등 IT 기반의 선진 경영관리 체제를 정착시키고, 업무 매뉴얼에 의한 사무 효율화, 재고·채권관리, 원가절감 등 사업 전 부문의 낭비와 비효율을 철저히 제거해 나갈 것입니다.

지난 2년간 추진해 온 6시그마 활동을 지속해오면서 상당한 추진 기반을 갖춘 만큼, 새해에는 이를 전 부문으로 확산, 정착시키고 체질화함으로써 경영관리의 질을 일류 수준으로 높이도록 할 것입니다.

끝으로 삼성전자가 진정한 초일류기업이 되기 위해서는 바른 경영, 믿음을 주는 경영으로 국가와 사회의 올바른 발전에 기여하고, 고객의 사랑과 신뢰를 받는 것이 필수적입니다. 따라서, 건전하고 투명한 기업활동을 통하여 고객, 주주, 협력사 등 모든 동반자에 대한 책임과 역할을 다하여야 하며, 건전한 기업윤리와 깨끗한 조직문화를 정착시키는데도 배전의 노력을 기울여 나갈 것입니다.

2002

전자업계 신년설계

사업구조 고도화와 선진화된 경영시스템 구축으로 글로벌 경쟁에 대응하자



(주)KEC 광정소 회장

지난 2001년은 한국 전자산업에 있어서 최근 들어 가장 어려웠던 한 해로 기억에 남을 것입니다. 특히, 국내 전자산업을 대표하면서 수출을 주도해 오던 메모리반도체의 경우는 선진국 경기부진과 함께 IT 산업

의 심각한 불황으로 가격폭락에 이어 국내외 주요 공급업체들의 향후 사업지속 여부를 거론하고 있는 단계까지 이르렀습니다. 또한, 뒤이어 발생한 9·11 테러와 미국의 아프가니스탄 보복은 국내는 물론 세계 경제에 어두운 그림자를 드리웠지만 나름대로 슬기롭게 역경을 극복해 나가고 있습니다. 그러나, 지난 연말부터 계속되고 있는 엔저와 아르헨티나 및 중동지역의 경제적·정치적 불안은 신년을 맞이하면서 국내외 경기회복을 기대하는 마음을 무겁게 하고 있습니다. 여기에다 지난해 중국이 세계 전자산업의 중요한 수출기지와 내수시장으로 한 걸음 더 나섰다는 것은 국내 전자업계에 경각심을 자아내고 있으며, 나름대로 우려되는 것은 너도나도 뚜렷한 전략적인 접근없이 시장확보와 추락하는 경쟁력 강화를 위해 중국으로 생산공장을 경쟁적으로 이전, 국내 전자부품산업의 공동화현상을 초래함은 물론, 국내 부품산업 기반이 붕괴되는 것이 아니냐는 우려를 갖게 하고 있습니다.

그러나 이제 대망의 2002년을 시작하며 국내 전자산업은 도약의 발판을 마련하는 한 해가 되어야 할 것입니다. 특히, 세계 빅 이벤트인 월드컵이 우리나라에서 개최됨으로써 세계의 눈과 귀가 우리에게 집중됨에 따라, 세계 최고의 INTERNET 관련 기술과 DIGITAL 가전 기술을 중심으로 새로운 비즈니스 기회의 창출을 통해 국내 전자산업의 기술력을 다시 한번 세계에 알릴 수 있어야 할 것입니다. 아울러, 중국의 WTO 체제 가입과, 유로화 시대의 개막 등 세계 경쟁시대에 능동적으로 대처해 나갈 수 있는 글로벌 경쟁력을 강화하는 데 각 기업은 힘을 쏟을 한해가 되었으면 합니다.

KEC는 이에 2002년에는 성장보다는 경영의 질적 개선에 역점을 두어 내실을 기하고, 무엇보다도 글로벌 경쟁에 대응할 수 있는 경영 SYSTEM을 재구축하는 데 역점을 두고자 합니다. 특히 올해는 마케팅과 관련한 정보시스템의 통합과 물류체계의 개선을 통해 고객에게 경쟁사와 차별화된 서비스를 제공할 수 있도록 하고, 반도체사업에 대한 효율적인 해외사업의 전개와 해외법인의 현지인의 능력 강화를 통해 글로벌화 된 기업으로서의 경쟁력을 확보하는 데 주력하고자 합니다.

KEC는 설립부터 수출을 중심으로 세계시장을 바라보며 성장하였습니다. 80년대부터 성장시장에 판매법인을 설립하고 생산거점을 현지에 이전하였으며, 지난 99년 초에는 일본에 R&D 거점까지 진출시킴으로써 일본 및 동남아 지역의 글로벌화는 거의 마무리 단계에 와 있으며, 현재는 중국의 시

사업구조 고도화와 선진화된 경영시스템 구축으로 글로벌 경쟁에 대응하자

장선점을 위해 판매법인 및 생산거점의 증설을 추진하고 있습니다. 미국에는 현재 판매법인을 두고 있으며, 빠른 시일 내에 EU 지역까지 거점을 확대해 나가 전세계에 네트워크를 구축할 것입니다.

이와 함께 KEC는 2002년에는 주력사업인 반도체사업과 신규사업인 고주파부품과 전장사업을 중심으로 향후 성장시장에 대한 사업능력을 강화해 나갈 것입니다. 특히, 정보통신용 부품의 초절전화, 소형화, 복합화 추세에 대한 대응을 통해 고부가가치 신상품 개발에 박차를 가하고, 멀티미디어 기기, IMT-2000 대응 핵심부품의 개발 및 기술력 강화에 주력해 나갈 것입니다.

반도체사업은 L-MOS, S-MOS 등의 초절전형 소자의 LINE-UP을 확충하고, 표면실장형 PACKAGE를 다양화해 이동통신기와 DIGITAL CONSUMER기기의 수요증대에 적극적으로 대응한 신상품 확대와 생산능력을 확충해 나갈 것입니다. 또한 다국적 기업과의 판매 및 생산 네트워크 강화를 통해 세계시장 지위 향상에 역점을 두고자 합니다. 이동통신기기용 부품사업은 지난해 유전체 세라믹스 기술과 고주파 설계기술을 활용하여 개발 가능한 PCS, 셀룰러폰, CDMA, IMT-2000 등 모든 이동통신단말기에 적용되는 이동통신기기용 고주파 핵심부품의 LINE-UP을 갖췄다고 평가하고 있습니다. 이에 국내 및 중국시장을 중심으로 판매 신장에 역점을 둘 계획입니다. 또한 유전체 세라믹 파우더의 국산화 개발을 적극적으로 추진하여 경쟁력과 기술력을 강화해 나갈 것입니다. 자동차용 부품인 전장사업부문은 향후 가장 전망이 좋은 분야로 보고 있습니다. KEC는 그 동안에 쌓은 기술력과 신뢰도를 바탕으로 자동차 엔진용 알터나이

터 다이오드(Alternator Diode)에 대해서는 일본 및 중국시장 개척에 역점을 둘 계획입니다. 또한, MEMS 기술을 기반으로 하는 압력센서를 지난해에 국내 최초로 개발한 바 있으며, KEC는 압력센서를 시작으로 자동차용 흡입공기압(MAP), 온도 및 가스 측정 등 각종 정밀센서를 단계적으로 개발해 나가, 자동차용 센서와 CONTROL 기능을 복합화 한 CUSTOM IC 등 관련 상품개발 능력을 강화하여 상품군을 확대해 나갈 것입니다.

KEC는 부품사업을 하는 기업으로서 변화에 빠르고 적절하게 대응해 나갈 수 있는 경영시스템의 구축과 인재발굴 및 육성에 중점을 두고자 합니다. 이를 위해 현재 추진 중인 6시그마 운동과 ERP 시스템의 완성을 통하여 의사결정의 신속화와 비용절감은 물론, 경영의 모든 PROCESS에 대해 고객중심의 사고로 전환해 나갈 것입니다. 또한, 능력주의 인사실천을 위한 조직 및 개인평가 SYSTEM, 보상 SYSTEM과 함께 효율적인 인재육성 SYSTEM을 유기적으로 운영해 나가 향후 글로벌 인재양성을 구체화해 경영의 질적 향상을 추진하고자 합니다. 이와 더불어 효율적인 KEC 브랜드 이미지 제고와 적극적인 IR 활동을 전개하여 기업가치를 제고해 나갈 것입니다.

‘위기는 곧 기회’라는 말이 있습니다. 지난 몇 년 동안 우리가 힘들고 어려운 위기를 잘 이겨내 왔듯이, 2002년은 이제 우리나라가 세계 속의 주역으로 우뚝 설 수 있는 기회를 열어놓고 있습니다. 이를 위해 우리 전자업계는 선진화된 경영시스템과 사업구조 고도화로 무장하고 글로벌 경쟁시대에 앞서 나갈 수 있도록 노력해야 할 것입니다.