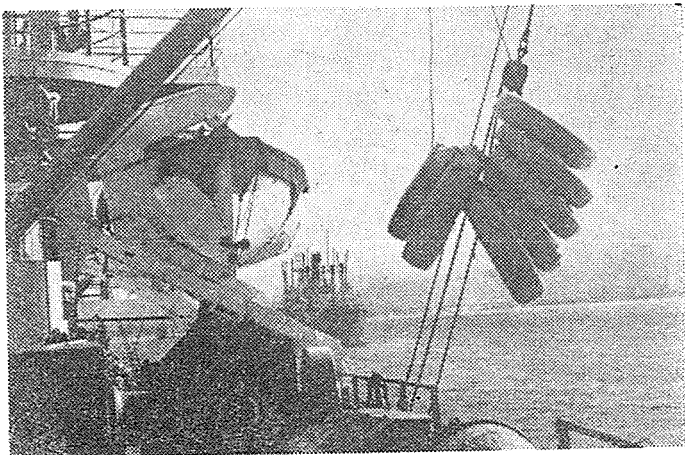


<타이어輸出船積實況>

座 談 會

輸 出 增 進  
의  
方 案



參 席 者	李 大 植
商工部 輸出課 第2係長	鮮 于 榮 一
大韓貿易振興公社 調查部	許 權
與亞타이어株式會社 輸出課長	李 榮 喆
韓國타이어製造株式會社 貿易部	金 宜 洙
東信化學工業株式會社 輸出課長	尹 元 求
三洋타이어工業株式會社 輸出課長	金 韓 聖
司 會	

日時 1968年 5月 9日 午後二時

場所 本 會 議 室

1967年度 타이어業界의 輸出目標은 120萬弗이었으며 實積은 目標을 上廻하는 136萬餘弗이었다. 한편今年度 政府가 策定한 目標은 昨年보다 16.7%가 增加한 140萬弗이다.

國內 타이어業界의 海外輸出은 他部門에 比한다면 많은 比重을 占하는 것은 아니나 激深한 海外市場에서의 競爭에서 앞서기 爲해서는 國內外的으로 많은 問題點을 內包하고 있다.



<座談會光景>

量産體制確立이 時急

司會：바쁘신 중에도 參席하여주시는 여러분께 感謝를 드립니다. 오늘의 座談會는 今年度 우리나라 타이어業界의 輸出目標을 達成하고 앞으로의 海外市場進出에 對한 業界 및 關係機關相互間의 意見交換을 하고자 모였습니다.

그러던 大韓貿易振興會社 (KOTRA) 調查部에 제시는 鮮于氏께서 우리나라의 對外輸出에 있어서 가장 큰 競爭國 中の 하나인 日本의 境遇에 對해서 좋은 말씀을 부탁드립니다.

鮮于：저는 타이어에 對해서 別로 많이 아는 것은 없습니다만 타이어協會에서 發刊하는 月刊 “타이어·고무”誌에 定期的으로 海外市場情報에 對해서 寄稿하다보니 남보다는 注意깊게 自動車타이어의 海外市場動向에 對해서 關心을 갖게 되었습니다. 특히 저의 大韓貿易振興公社 (KOTRA) 調查部의 業務가 바로 海外市場調査가 아닙니까?

그러던 東南亞 및 中近東市場에서 우리나라의 가장



許權錫

에 對處할 수 있는 量産體制가 確立되어 있으며 輸送이 容易하여 海外의 大量注文에 對한 適時 Delivery가 可能하다는 점,

다음으로는 迅速하고 正確한 海外市場情報을 入手하는 勿論 輸出産業에 對한 거의 完全한 保險制度가 있다는 점입니다. 日本의 保險制度에 對해서 簡單히 말씀드리자면 一般輸出에 對한 支援은 勿論이러니와 심지어는 海外市場調査에 드는 費用에 對해서 까지 各種 保險으로 業者의 損失을 Cover해 주는 實情입니다.

이러한 점들을 감안하여 볼 때 日本이 東南亞, 中近東, 아프리카 더나가는는 全世界市場에서 先頭구루우프에 속한다는 것이 별로 이상한 일은 아니지 않을까?

큰 競爭國인 日本의 現況에 對해서 말씀드리겠습니다.

日本은 現在 約 140餘個國에 對해서 타이어 및 튜우브를 輸出하고 있으며 輸出額은 每年 增加하고 있습니다. 1967年 日本 타이어業界의 輸出總額은 約 7800萬弗에 達했습니다.

그 結果 日本은 東南亞市場을 거의 席卷하고 있으며 Africa, 中近東市場에 對한 進出狀況을 보더라도 어느 國家보다도 깊은 뿌리를 박고 있으며 심지어는 歐羅巴 및 美州市場에 對한 輸出도 나날이 늘어가고 있는 實情입니다.

日本의 이와같은 好伸長에는 여러가지 좋은 與件이 있습니다만 특히 몇가지 指摘할 수 있는 強點은,

첫째로, 日本은 타이어輸出國으로서 오랜 歷史를 지니고 있으며 世界 여러나라의 Buyer들이 日本製品이라던 安心하고 살 수 있다는 評을 들을 만큼 品質이 優秀하다는 點,

둘째로, 日本의 타이어輸出業者들은 對外 P.R.에 특히 많은 比重을 두고 있다는 점,

셋째로, 日本의 타이어業界는 海外市場의 大量需要



李大植

國家別 特殊性에 留意해야

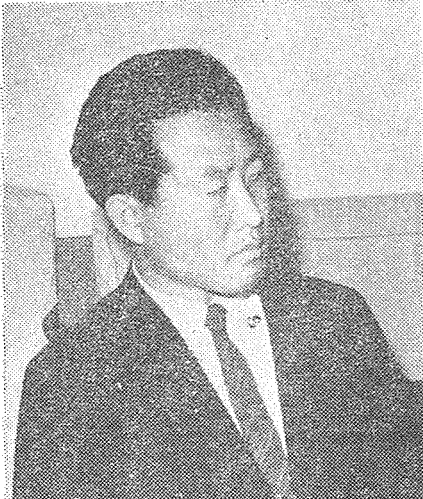
司會：정말 부러운 이야기입니다. 그러던 繼續해서 市場問題에 對해서.

鮮于：제가 보기에는 그렇습니다. 비단 타이어나 튜우브같은 어떤 限定된 品目뿐만 아니라 모든 品目이 마찬가지입니다만 우선 우리나라 타이어를 輸入하는 各國의 特徵, 다시말해서 國家別 市場의 特殊性에 敏感하게 對處해야 할 줄로 압니다. 細分하여 말씀드리자면 그 國家의 自然條件, 그 國民의 기호성, 그 國家의 輸入政策, 需給動向등을 恒常 正確히 파악해야 하겠지요. 이러한 市場情報에 어두우면 自然히 外國의 競爭社에게 Line을 빼앗기지 않을까? 지금 말씀드

런 特殊性에 첨가해서 한가지 예를 말씀드리겠습니다. 여러분께서도 잘 아시겠지만 中近東에 있어서 우리나라 타이어의 큰 輸入國인 이란의 自然條件을 살펴보면 이란은 첫째로 氣候가 매우 더운 나라라고 합니다. 또한 이란의 道路事情은 相當히 나쁜 便입니다. 포장된 도로는 全體道路中 約 10%에 不過하다고 합니다. 그 밖의 도로는 울퉁불퉁한 자갈길이거나 또는 뜨거운 사막길로 알려져 있습니다. 이밖에도 이란의 氣候는 항상 더운 것만이 아니고 高地帶의 氣候는 서늘하다고 합니다. 그리고 보면 이란의 自動車들은 서늘한 高地帶를 달리다가는 계속해서 뜨거운 사막길로 접어드는 경우가 허다하다고 합니다. 저는 技術의인 問題는 잘 모르지만 이런 境遇에 타이어의 수명이 단축되거나 파손이 생기지 않습니까? 그래서 몇년 전인가 이러한 파손이 잘 생겨서 타이어 不信傾向이 꽤 심했지요.

許: 그게 韓國產타이어는 아니었지요? 우리 製品은 그럴리 없을 것입니다.

鮮于: 글썽요 어느 나라 製品인지는 지금 確實히 記憶할 수는 없읍니다만 이런 점들 특히 조심해야 할 것



李  
榮  
喆  
씨

같아요. 國際市場에서 한번 信用을 잃으면 다시 回復하기가 매우 어려울 테니까 말이죠. 그리고 앞으로의 輸出展望은 國際競爭이 한층 심해지고 아직까지 海外로 부더의 輸入에 大部分의 國內需要를 依存하던 開發途上國家들이 主로 先進外國과의 合作投資로 타이어生産을 始作하고들 있습니다만 車輛臺數의 增加로 需要는 줄지않을 것으로 생각합니다.

結局 展望이 어둡다고는 말할 수 없습니다. 輸出에 입하는 우리의 態度가 重要하지 않을까요?

Buyer의 動態把握이 必要

司會: 좋은 말씀 感謝합니다.

아닌게 아니라 輸出도 하나의 "장사"라고 생각할 때

Seller는 恒常 Buyer의 動態를 파악한다는 것이 重要한 일일 것 같습니다.

다음에는 昨年부터 海外輸出에 많은 努力을 하고 있는 興亞타이어의 許課長께서 보시는 海外市場에 대해서 부탁드립니다.

許: 네, 우리 興亞타이어가 近年에 輸出에 力點을 두고 있고 또한 많은 實積을 거둔 것은 事實입니다.

그런데 현재까지의 輸出에도 많은 隘路가 있었읍니다만 今後에는 좀 더 심각해 질 것 같아요. 흔히들 國際競爭力強化를 論難하지만 그게 어디 하루아침에 이루어 질 수 있는 것인가요? 더우기 業者들의 努力만으로는 도저히 不可能할 것 같아요. 제가 한가지 예를 들겠습니다.

얼마전 中東에 있는 어떤 나라의 輸入商이 要請한 것입니다만 그 商社는 우리社와는 얼마간의 去來도 있었고 信用狀態도 괜찮은 便이었읍니다.

그런데 지난번에는 우리에게 D/A로 物件을 달라는 것입니다. 그사람들 말이 日本은 D/A로 物件을 주는데 그것도 品質이나 價格面에서 韓國보다 有利한 條件



鮮  
于  
榮  
一  
씨

인데 왜 韓國만 1/6 Base를 고집하느냐는 것입니다. 그사람들 要求가 무리는 아닌 것 같아요. 우리도 生고무, 合成고무等 AID品目を 除外한 大部分의 原資材를 D/A로 輸入하고 있잖아요? 그렇게보면 原資材는 D/A로 輸入하고 製品은 1/6 Base를 고집한다는 것은 考慮해야 할 것 같아요. 우리나라도 하루바삐 日本과 같이 業者들이 安心하고 輸出할 수 있도록 輸出保險制度가 確立되어야 해요. 그 問題에 대해서 政府에서는 어떤 支策이 없을까요?

李: 네, 政府로서도 輸出保險問題의 重要性을 잘 알고 있습니다. 그래서 各國의 輸出保險制度를 檢討하여 우리 實情에 맞는 案을 만들어 現在 審議中에 있습니다. 제가 알기에는 멀지않아 實施될 것으로 믿고 있습니다.

許 : 그밖에도 輸送問題에 對해서 政府의 支援을 바라고 싶습니다.

現在 東南亞나 美洲等에는 定期船이 있어서 많은 不便은 없으나 中近東이나 Africa에 對해서는 定期船이 없어서 적기 Delivery에 많은 지장이 있습니다. 그래서 品質이 나빠서가 아니라 Delivery가 늦었다고 不平하는 때가 많습니다.

그리고 國際入札의 경우에는 政府에서 가능한 모든 支援을 해주어야 할 것 같아요. 지난번 버마政府에서 實施한 入札에 저의 會社가 落札되었다는 通報가 왔더군요. 그래서 저희들 생각에는 아마 入札한 全額이 다 된줄 알고 生産計劃을 해 놓았는데 알고보니 一部가 저희에게 落札되었다는 거예요. 勿論 이번 入札에는 駐버마領事館에서 애를 쓰셨습니니다만 事後情報을 알 수 없어서 펍 곤란했습니다.

李 : 네, 잘알겠습니다. 그런데 船舶問題는 여러번 關係者들의 意見을 들어 보았습니니다만 가령 아프리카같은 경우는 定期船이 있다고 하더라도 그때 그때 集荷



金 宜 法 씨

가 잘 안된다고 하더군요.

앞으로 그쪽으로 나가는 貨物이 많아지면 船舶問題는 自然히 解決될 것입니다. 그렇다고 이問題에 對해서는 商工部가 直接 어떤 Action을 取할 수가 없습니다.

司會 : 入札問題에 關해서 한가지 첨가해서 말씀드리겠습니다. 다음아니라 작년 12월에 있었던 越南 AID購買入札結果를 알고보니 우리나라에서 入札한 것이 모두 期限이 지났던가 格式이 틀렸다는 것입니다. 앞으로 國際入札에 있어서 이러한 點들 留意해야 하지 않을까요?

許 : 우리 會社에 온 回答은 그런 얘기가 아니더군요. 中繼商을 통해서 入札해 달라는 것입니다.

李 : 그 問題는 우리가 다시 調査해 보겠습니다.

鮮于 : 對越輸出에는 저희 公社가 設置한 保稅倉庫를

利用하는 方法이 없을까요? 지금 사이공, 퀴는 및 나트랑 등 세곳에 있습니다만……

對越軍納의 길 열어야

金 : 제 생각으로는 貿易振興公社에서 設置한 駐越保稅倉庫가 現在로 봐서는 커다란 效用價値가 없다고 봅니다. 왜냐하면 越南의 境遇는 輸入制度가 수시로 바뀌지 않습니까? 그런데 物件이 팔릴 것 같은 展望도 없고 또한 그에 對한 何等의 保險制度도 없고보니 만약 保稅倉庫에 많은 物件을 貯藏했다가 팔리지 않으면 業者側으로는 큰 損害를 입게 될 것이 아닙니까?

그렇고보니 自然히 保稅倉庫의 利用을 꺼리는 것입니다. 앞으로 어떤 方法으로라도 業者들의 損害에 對한 얼마간의 保障措置라도 있다면 問題는 조금 달라질 줄로 압니다.

그리고 對越軍納에 對해서 政府나 業界의 좀더 積極的인 努力이 必要할 줄로 압니다. 제가 昨年에 越南에 갔을 때 들은 얘기인데 말입니다만 駐越韓國軍의 軍需



尹 元 求 씨

關係를 맡고있는 우리將校들은 可能한 限 모든 軍需品을 韓國에서 購入하려는 것입니다. 심지어는 軍에서 使用하는 Sand bag(모래주머니)있지 않습니까? 그것도 韓國軍에서는 外國製 Sand bag보다는 國產가마니가 훨씬 좋다고 우겼다는 것입니다. 駐越軍納이 잘 안된다면 越南에서 싸우고 있는 韓國軍用만이라도 韓國에서 供給할 수 있는 品目이면 우리가 供給하도록 해야하겠습니다.

尹 : 同感입니다. 우리나라 타이어의 品質은 先進國의 製品에 비해 손색이 없잖습니까? 만약 對越軍納問題만 제대로 解決된다면 우리 타이어業界도 좀더 活氣를 가질 수 있을 것입니다. 그리고 지난번에 駐韓유송을 통해 받은 越南民需用타이어入札書를 보니 入札資格이 美國에 限定되어 있더군요. 가끔 AID受援國家全

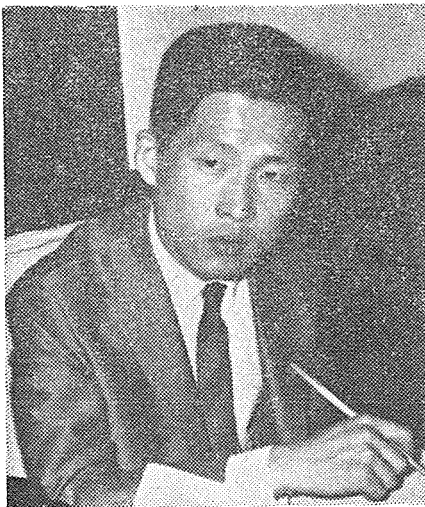
體에 入札을 許容하는 境遇도 있으나 그래도 比較的 稼得率이 높은 大型타이어의 경우에는 大部分 入札資格을 美國에 限한다는 但書가 붙어있음.

이러한 制限措置가 하루빨리 없어져야 하겠읍니다.

司會: 協會로서도 駐韓美大使館, 유승 및 關係機關과 繼續的인 접촉을 하고 있습니다. 그런데 軍納問題는 節次가 複雜하기 때문에 高次的인 努力이 必要할 것 같읍니다.

그리고 타이어의 對外輸出促進을 爲한 業界의 意見を 말씀해 주십시오.

金: 앞으로의 對外輸出은 아직까지 우리가 取해 왔던 姑息的인 方法에서 하루바삐 脫皮해야 할 것으로 생각합니다. 海外市場에서의 競爭은 漸次 熾烈해가고 있고 各 競爭國들의 市場開拓活動은 한층 더 熱을 띄고 있는 實情아닙니까? 그런데 우리나라의 경우는 軍隊式의 表現을 빌리자면 外國의 Search and Destroy作戰에 比해서 우리는 Sit and Wait作戰에 비유할 수 있지 않을까요? 현재까지의 우리나라 對外市場活動은 참으로 安易한 方法이 었읍니다.



金 聖 棋 씨

尹: 그렇읍니다. 國內에 가만히 앉아서 代理店의 注文만 기다리다보면 어느새 그 Line을 다른 곳에 빼앗겨 버리고 말지요. 勿論 가장 理想的인 市場開拓方法이 海外에 우리 駐在員을 파견하는 것이 겠읍니다만 經費等等의 問題로 常駐員의 파견이 어렵고 보니 事實 새로운 市場開拓이 결코 容易하지는 못할 것읍니다.

보다 効果的인 P.R.을

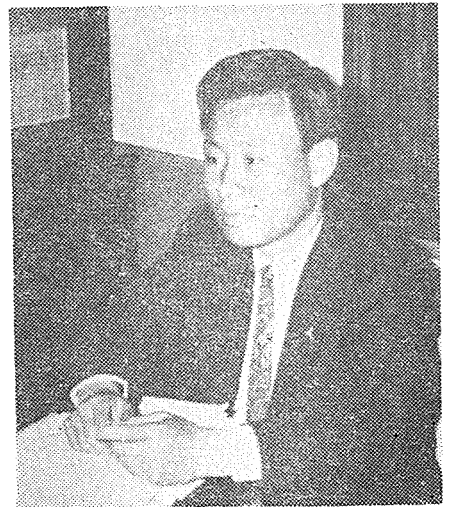
司會: 그밖에도 우리 業界의 市場開拓에 敷衍하여 말씀드리고 싶은 것은 우리 業界가 P.R.에 무척 消極的인 것 같읍니다. 海外旅行에서 돌아온 사람들의 한결같은 歸國談이 韓國商品은 우선 P.R.에서 外國商品에 뒤지고 있다는 것읍니다. 지난번에 南美洲를 다녀

온 어떤 Salesman의 말이 南美洲의 그 廣大한 市場에 韓國이 전혀 알려지지 않고 있다는 것읍니다.

더우기 심한 例로는 南美洲에서 몇나라를 除外하고는 韓國에서 타이어를 生産하는지조차 모르고 있다는 事實입니다. 이렇게 되면 비단 타이어뿐만 아니라 其他 商品의 輸出에도 많은 影響이 있을 것으로 생각합니다. 海外에 駐在員도 없는 우리의 처지이고 보면 P.R.에 좀더 노력해야 하지 않을까요?

許: 商品을 輸出하는데 P.R.이 重要하다는 것은 잘 알고 있습니다. 그런데 P.R.이 어디 공짜로 됩니까? 經費가 많이 들어요. 그 宣傳에 必要한 費用을 海外에 送金할 적절한 方法이 없어요. 그렇다고 輸入商이나 代理店에 依存하는 것도 困難하고……政府에서는 善意의 輸出業者들에겐 적절한 措置를 講究해야 할줄로 압니다.

金: 그點 相當히 時急한 問題라고 생각합니다. 그렇지 않아도 海外競爭에서 우리가 不利한 것이 한 두가지가 아닌데 P.R.까지 하지 않는다면 앞으로 더욱 난처해 집니다.



韓 啓 鎬 씨

그리고 지난번 朴大統領의 東南亞巡訪 때의 일인데 泰國에 있는 우리 代理店에서 환영아취를 겸한 선전탑을 세우겠다는 連絡이 있었읍니다. 우리도 좋다고 했지요. 그때 다른 나라의 宣傳塔은 없고해서 많은 效果가 있었읍니다. 그後 代理店에서 우리에게 宣傳費用을 請求했는데 送金하려고 하지만 어디 方法이 있어야지요. 이렇게되니 다음 부터는 P.R.을 하려고도 하지 않더군요. 結局 우리 損害아닙니까?

李: 宣傳塔같은 경우는 우리나라에서 製作해서 보내주는 方法이 없을까요?

許: 그건 輸送費가 製作費 보다 더 먹힐 것 같아 現實的으로는 不可能할 것 같아요.

體抵抗에 影響을 끼칠 것이며 이것은 粒子크기에 따라 增加한다고 생각된다.

Mullin의 補強理論은 고무와 充填劑間에 強한 接着이 있으면 增加된 Hysteresis가 增加된 強度와 相關하고 있다는 것이다. 흠을 가져오는 內面의 破損은 단지 큰 Stress일 때 分明해 진다. Mullin은 여러번의 內面破損으로 많은 內面을 갖게되며 따라서 消失이 많아진다. 그리고 強하게 接着한 充填劑 때문에 고무體積을 增大시키고 破壞 工程中에서는 많이 늘어나야 한다는 것이다.

Houwink와 Van Alphen은 樹脂로 引裂과 引張 強度를 補強시킬 때 粒子크기와 連鎖形成의 影響에 關하여 檢討하였다. 그들은 結合고무測定에 따라 나타난 것으로 Urea樹脂 보다 Aniline의 優秀性은 化學的 結合에 依한 것이라고 하였다. 또 天然고무에서 週期的인 고무粒子가 어떤 補強作用을 갖기에는 너무 작다는 것을 보여 줌으로서 粒子徑의 役割에 關한 上記의 說明을 支持하였다. 樹脂가 Latex에서 처음 形成할 때 粒子들은 補強性블랙보다도 매우 크다는 것이 記錄되었다. Houwink와 Alphen에 依해 提起된 週期的 고무粒子는 매우 크기 때문에 어떤 面에서 카아본粒子 보다는 카아본 膠片에 보다 더 類似하다. 補強對 混合構造相關性의 檢討에서 最終的으로 樹脂補強의 問題는 限界

性을 갖는 것으로 證明되고 있다.

위의 아이디어는 粒子徑의 役割에 關한 純粹理論의 考察에 依해 支持될 수 있다. 고무에 있어 充填劑粒子組織을 생각할 때 體積濃도가 固定되었다. 補強이 連鎖에 依한다는 假定을 할 때 가장 簡單하며 最少限 問題視되는 附加假定은 補強이 粒子當 連鎖 $\mu$ 의 基本的 變化數와 混合物의 一定體積當 粒子數의 函數가 되는 것이다. 單純히 두 基本的 變化에 대한 假定은 粒子크기가 各粒子로 因해 連鎖形成을 造成하는 方途로 매우 重要하다. 그러나 最少限 두 基本的 變化에 關한 補強의 依存方法에는 假定이 없다. 連鎖를 形成하는데 比表面積項으로 補強을 說明하기 爲하여 特別히 두 假定을 갖는 것이 分明하다. 이종의 한가지는 確實히 正當化되지 않았으나 이들 附加的 假定은 ① 粒子當 連鎖數와 粒子數의 影響이 그들의 生成物 Nu의 函數로 表示될 수 있고 ② 粒子當 一次連鎖數 u는 粒子表面積  $\pi d^2$ 에 比例한다는 것이다. 여기서 Nu는  $1/d$ 에 即 比表面積에 比例하게 된다. 引裂과 磨耗抵抗같은 이들 性質이 고무에서 粒子들에 依해 形成되는 不連續的인 球內面이 大多數에 依해 어떻게 影響을 받는가 하는 것을 說明하도록 內面積을 使用하는 假定에 對해 別로 正當化할만한 것이 없다. (完)

<P. 35에서 계속>

司會 : 그리고보니 費用이 많이 드는 宣傳은 困難할 것 같습니다.

다른 方法을 講究해야 할 것 같군요.

尹 : 다른 方法이라야 Catalog나 Brochure를 Buyer들에게 보내주는게 고작 일 것 같습니다. 效果는 現地에서 하는 P.R.보다는 적을 테지만 우리가 할 수 있는 方法中에서 가장 손쉬운 것이 아닙니까?

司會 : 그런데 그 Catalog 말씀이죠. 業界에서 만드실 때 좀 더 神經을 써주셔야 할 것 같습니다.

例를들면 어떤 宣傳 Catalog의 印刷를 보니 말이 아 니더군요.

우리나라 傭傭트印刷도 이제는 꽤 좋은 便아닙니까? 國內用도 그렇지만 적어도 海外에 보내는 Catalog는

조심해야 할 것 같습니다.

또한 宣傳文句도 가끔 誤植이 있거나 文言이 무척 Old fashioned한 것이 많이 눈에 띄이는 것 같습니다. 심하게 말하자면 10年前에 만들었던 Catalog의 文句를 修正도 않고 그대로 자꾸 적어내지 않습니까?

그러니 1968년의 Buyer들은 1950年代의 宣傳文句로 우리 製品을 評價하게 되지요.

鮮于 : 저도 同感입니다. 그리고 近來의 Catalog製作 傾向을 보면 과거와 같이 不必要한 많은 文句를 나열 하지 않는 것 같아요. 代身 製品의 強點만을 要領있게 Buyer들에게 Appeal하도록 하는 것이 必要할 것 같아요.

司會 : 네 바쁘신중에도 長時間 感謝합니다.