

★★★★
★★★★
★★★★

인도네시아 타이어 시장 동향

★
★
★
★
★
★

大韓貿易振興公社

★★★★ 金 元 謙★★★★

1. 生産現況

最近 인도네시아 政府가 밝힌 바에 依하면 1969年 4 月부터 始作된 5 個年 經濟計劃 期間中 現在의 타이어 工場을 擴張하고 새로히 타이어工場을 新設하여 타이어의 生産能力을 5 個年 計劃이 끝나는 1974 年度에는 이를 1,500,000 本으로 늘려 國內需要를 充足시킬 計劃이라 한다.

인도네시아에는 INTIRUB 라는 國營타이어生産業體와 美國係工場으로 Goodyear Tire Co. 가 있다.

Intirub Co. 의 日間生産能力은 타이어 650 本 튜브 5,000 本이며 最近數年間의 生産實績은 다음과 같다.

Intirub Co의 生産실적

區 分	1965	1966	1967	1965 (1-5)
타이어(本)	84,798	76,594	48,049	1,399
튜우브(本)	63,205	46,874	22,688	529

資料 : Centrol Bureau of Statistics 1968

上記에서와 같이 Intirub Co. 의 生産實績은 每年 減少하고 있는데 이는 쏟아져 들어오는 外國製 때문에 非能率的인 經營으로 同社製品이 品質과 價格面에서 輸入品과 競爭할 수 없기 때문이다. 한편 Goodyear Tire Co. 는 1959 年度에 인도네시아 側에 依하여 接受되어 基幹工業省下의 國營企業體로 運營되어 오다가 1968 年 5 月에 새로운 外資導入法에 依하여 同工場을 Goodyear Co. 에 반환하는 同時에 새로이 US\$ 1,310 만을 投資하여 施設을 복귀 擴張키로 合議가 되었다. 그런데 同社 1967 年度 生産實績을 보면 아래와 같다.

Tires for Motar-Vehicles	94,508本
Tires for Truck	88,621本
Tires for Motor-biker	10,665本
Tires for Bicycle	1,675,940本
Tuber for Motor Vechicles	152,524本
Tuber for Biker	231,077本

그러나 現在 Goodyear 工場은 그 生産을 일시 중단하고 있는데 그 理由는 舊經營陳에 依하여 조약한 原料로 만들어낸 同製品이 品質이나 價格面에서 外國産과 競爭할 수 없고 재고품을 처리 할 方法이 없기 때문이다.

2. 需給狀況

타이어 튜우브 需要量에 결정적인 영향을 미치는 것은 車輛으로 現在 인도네시아가 保有하고 있는 車輛現況을 보면 다음과 같다.

인도네시아의 車輛保有臺數

種別 年度	승용차	트럭	버스	모터 사이클	총 계
1966	173,494	92,891	19,584	280,799	573,784
1967	184,954	94,892	18,840	207,522	586,208

資料 : Traffic Section of Police Department 1968

上記 統計에서는 軍部에서 保有하고 있는 軍用車輛과 인도네시아駐在 外交館員의 保有車輛은 除外되고 있는바 60 萬 兵力을 유지하고 있는 軍部の 軍用車輛保有臺數는 비밀로 되어 있으나 業界의 추산으로는 保有臺數中 85%가 Jeep 이고 passenger car 는 民間保有臺數의 15%가량이며 트럭도 역시 民間保有臺數의 15% 그리고 Bus 는 約 5% 정도 라는 것이다. 1967 年度 民間이 保有하고 있는 승용차, 트럭, 버스 등을 합한 保有臺數는 298,686 臺로써 約 30 萬臺에 가까운 數量이다.

東南亞의 여러나라에서와 마찬가지로 道路事情이 나쁘고 Wer Loading 으로 有名한 인도네시아에서 타이어의 수명이 극히 짧다는 것을 도의시 하고 上記 1967 年 民間保有車輛 30 萬臺가 臺當 최소한도로 年間 約 4 個의 타이어 튜우브를 消費한다 하더라도 인도네시아는 總 年間 約 120 萬本の 타이어 튜우브가 소모되는 것으로 추정 할 수 있다. 이와 같은 所要타이어中에서 約

20萬個는 國內의 2個 工場製品으로 供給되고 約 50萬個가 정식輸入으로 充當되며 나머지는 謄수 등 非公

式루트를 통하여 들어오고 있다.

인도네시아의 타이어 輸入實績

Statistical Number	Weight in 1,000kgs			Price in 1,000 Rupiahs		
	1965	1966	1967	1965	1966	1967
(3,660) Automobile tires	14,175	19,930	6,146	904,843	94,843	67,289
(3,620) Motorcycle tires	115	264	332	15,781	4,266	3,825
(3,640) Bicycle tires	591	825	2,190	22,170	12,360	21,498
(3,660) Other kinds of tires	630	83	135	13,189	1,740	3,100

資料 : Central Bureau of Statistics

위에서 보는 바와 같이 1965년 이래 自動車타이어의 輸入은 量的으로나 金額上으로 每年 減少되고 있다. 인도네시아의 自動車保有臺數가 每年 늘어나고 있는데도 불구하고 타이어의 輸入量이 줄어들고 있다는 것은 外貨不足으로 말미암아 그만큼 타이어의 供給事情이 어려운 처지에 있다는 것을 말해주는 동시에 많은 量이 前述한 바와 같이 非公式루트를 통하여 들어오고 있다는 것을 말해주기도 하는 것이다. 위의 表에서는 輸入量이 重量으로 表示되었기 때문에 年度別 輸入타이어의 本數를 正確히 알 수 없으나 中央統計局 關係者에 依하면 65年度에 約 120萬本 66年度에 約 150萬本 67년에 約 50萬本으로 추산하고 있다.

기 때문에 자세한 謄수 없으나 相當數에 達하고 있으며 따라서 自轉車타이어 需要, 또한 막대하다. 1967年 부터 中共으로 부터의 輸入이 禁止되었기 때문에 그 후로는 日本, 西獨, 和蘭, 벨기 등으로 부터 들어오고 있다.

나. 競爭國別 輸入販賣價格

인도네시아 市場을 거의 獨占하다시피 하고 있는 日本의 타이어 Maker 들은 從前에는 對인도네시아 타이어 輸出에 대하여 輸出 Check price 를 적용하여 自律的인 規制를 해 왔었다. 이 Check price 에 대하여 그들은 輸入業者에 대한 Commission 을 갖이고 自社製品의 인도네시아 進出을 爲해 同業者끼리 치열한 경쟁을 벌여왔다. 그리하여 Check price 에 대하여 20%내지 30%의 Commission 裏面決濟를 해주는 例가 허다했다. 그러나 今年 7月 1日 부터 日本의 타이어 Maker 들은 The Japanese Automobile Tire manufacture Association (JATMA)를 組織하여 L/C 를 개설해야 하며 JATMA 는 每月 7日마다 會合하여 注文量을 다음과 같은 比率로 分配하고 있다.

Bridgestone 45%, Toyo 9.6%, Yokohama 23%, Ohtan 8%, Sumitomo 9.5%, Nitto 4.9%

Commission 에 關係서는 10萬弗 未達의 注文일 경우 輸入業者는 JATMA 로 부터 7% 그리고 인도네시아 駐在 타이어 Maker 代理店으로 부터 3%를 받고 있으며 10萬弗 以上の 注文일 경우는 각각 10%, 5%를 받고 있다. 한편 같은 日本產이라 해도 인도네시아 市場에서는 Bridgestone Co. 製가 가장 인기가 좋으며 그 밖에 日本製타이어들은 國內價格이 Bridgestone 에 비하여 5%내지 10%가 저렴하다.

3. 競爭要因

가. 競爭國別 市場占有率

인도네시아 自動車타이어 市場은 日本製의 독무대라 해도 과언이 아닐 정도로서 日本製는 인도네시아 全輸入額의 75%를 차지 하고 있다.

日本製 外에 中共, 蘇聯製가 홍콩, 싱가포르를 통해서 들어오고 그밖에 美國製, 西獨製 등이 들어오고 있으나 日本製에 눌려 그 存在가 미비하다. 오토바이用 타이어 分野에 있어서도 Honda, Susvki, Jamaha, 등 日本製 오토바이 輸入과 더불어 日本產 오토바이 타이어가 인도네시아 市場의 50% 내외를 차지하고 있다. 日本製 다음으로는 이태리製의 Lambretta, Vespa 등 Scooter 가 타이어와 더불어 수입되고 있는데 그 人氣가 대단하다.

자전거 타이어는 中共製가 首位를 차지하고 있다. 中共製 自轉車타이어는 주로 홍콩, 싱가포르를 거쳐 들어오고 있다. 이것도 또한 自轉車 以外에 자카르타 市內에 만도 約 4萬臺가 있다는 “배차”라는 3륜차 용으로도 쓰이는데 中共製가 수명이 길고 가볍기 때문에 2個月에 3臺의 타이어를 소비해야하는 “배차”用으로는 아주 적합하다는 것이다, 自轉車臺數에 對해서는 通計가 없

4. 法規關係

가. 暫定的 措置

인도네시아 政府는 Goodyear, Intirub 등 國產타이어

의 保護措置로서 지난 9月 10日字로 트럭用 타이어중 7.50—20 Jeep 타이어 6,00—6, 6.50—15 Passenger 타이어중 6.70—15 그리고 自轉車타이어 28—1½에 대하여 輸入禁止措置를 취하였다. 同告示에도 잠정적인 措置라고 明記되어 있는 바와 같이 인도네시아 타이어 需要가 國內供給事情으로 보아 이는 결코 항구적인 措置라고는 볼 수 없으며 Goodyear 측의 低價타이어 재고치분을 위한 잠정적인 조치라고 간주된다.

이밖에 BE List Group B에 속하는 자동차 타이어의 輸入을 통제하는 特殊法規은 없으며, 借款 BE 또는 一般 BE 를 재원으로 하여 自由로 輸入할 수 있다.

나. 輸入關稅 및 課稅基準

인도네시아 타이어 輸入關稅

Tariff Number	Article	Import Duty	Surtax	Amount of Tariff	Sales Tax	Group	GATT Tariff
235	Tires(Pneumatic or other, also innertube)						
I	For Perambulators, Sports Carriages. Etc.	70	100	140	10	—	—
II	Airplane tires	0	0	0	0	B	20
III	ⓐ Tire(all kinds) for Bicycle Measurement (28×1½)	30	200	90	10	C	30
	ⓑ Other	20	200	60	5	C	20
IV	Others (all kinds)	20	200	60	5	B	20

5. 進出展望

前述한 바와 같이 인도네시아의 국내 차량보유 대수의 증가와 함께 앞으로 타이어 튜우브 需要量은 계속 증가 될 것으로 前출되며 더욱 社會間接資本擴充에 우선 권을 주고 있는 인도네시아의 5개년 經濟開發計劃이 進전 됨에 따라 所要타이어 튜우브도 急增 할 것이 分明하다.

한편 인도네시아 정부는 國內生産増大에 注力하고 있으며 인도네시아 當局으로부터 工場을 引受한 Goodyear 社도 國際規模를 증가한 1,400萬弗의 投資를 計劃하고 있으며 同社 製品에 대하여 保護措置를 취하고 있으므로 앞으로 이들 國內生産業體와 인도네시아 市場에서 이미 확고한 基盤을 갖고 있는 日本 Maker들과의 경쟁은 더욱 치열해 질 것이 豫상된다.

이와 같은 展望속에서 우리는 다음과 같은 점에 유의하여 우리나라產 타이어 튜우브의 對 인도네시아 輸出増大에 努力해야 할 것이다.

첫째 韓國產타이어는 인도네시아市場에서 전혀 알려

다음에서 보는 바와 같이 승용차, 트럭, 버스 등 自動車타이어의 基本輸入稅는 20% 同附加稅 200% 合計 60%의 關稅를 支拂해야하며 이밖에 5%의 販賣稅를 支拂해야한다. 그리고 항공기 타이어는 無稅이다.

BE List 중 Group C에 屬하는 自轉車타이어는 基本稅가 30% 同附加稅 200% 計 90%의 關稅에다 10%의 販賣稅를 支拂해야 한다.

課稅基準은 C&F 價格 us\$1에 대하여 RP 305로 計算한다. 輸入外貨財源에 關係서는 BE List 中 Group B에 屬하는 自動車타이어는 輸出에서 획득한 一般 BE 또는 外國借款 Credit BE로 輸入할 수 있으며 Group C에 屬하는 自轉車타이어는 一般 BE로만 輸入 할 수 있다.

지지 않고 있으며 또한 品質과 底價格面에서도 기존輸入타이어와 競爭하기 爲해서는 Grade를 높히거나 價格을 대폭 引下하는 획기적인 措置가 필요하다.

둘째 宣傳活動의 強化로 直接 Sample이나 Cordalog를 현지 輸入商에게 送付하여 소량注文에도 성실히 應해야 할 것이다.

셋째 現在 인도네시아는 많은 군수용차량을 보유하고 있으므로 이에 소요되는 타이어 튜우브 역시 그 量이 막대하다. 따라서 우리는 對인도네시아 軍納方案을 强구해야 할 것이다.

끝으로 우리나라도 先進諸國과 같이 國內商社가 直接 現地에 追出해야 할 것이다. 인도네시아는 商組織이나 商관습이 극히 복잡 할 뿐더러 各種 輸出入規定이 수시로 改正되고 있어 종종 혼동을 일으키고 있다. 따라서 이러한 문제에 대처하고 그때 그때 적합한 販賣促進方法을 强구하여 이곳 市場을 擴大하기 爲해서는 신축성 있는 代理商을 갖인 商社의 代表가 現地에 進出해야 한다는 것은 제삼 强조 할 필요 조차 없는 것이다.