

# 이스라엘의 고무 및 타이어産業

李 源 善\*

## 1. 이스라엘의 고무 및 타이어産業現況

여기에서는自動車用 타이어(주로 乘用車用 타이어) 및 기타 고무産業의 現況에 대하여 설명하고자 한다. 최근 이스라엘의 고무産業은 이스라엘의 모든 産業 가운데서는 정상적으로 성장하고 있는 비교적 安定的인 産業이다.

이스라엘의 타이어産業은 외국으로부터 移民의 증가 및 投資擴大, 특히 經濟成長 및 生活水準의 向上에 따라 급속히 성장할 것으로 전망된다.

이스라엘의 고무産業은 타이어産業과 기타 고무産業으로 나눌 수 있으며, 타이어産業은 Alliance 타이어 및 고무會社가 이스라엘의 타이어 總賣出額의 약 반을 占有하여 타이어産業을 主導하고 있으나 몇 개의 再生타이어會社도 있다.

Alliance社는 몇년전부터 經營의 어려움을 겪어왔으며, 1988年 이후부터는 法院의 決定에 따라 銀行管理를 받고 있다.

非타이어産業部門, 즉 기타 고무産業은 키부츠(kibbutz) 형태의 중소기업의 많으며,

여기에서 생산된 고무製品은 주로 自動車用 고무部品으로서 고무製品 總賣出額의 3/4을 占有하고 있으며, 自動車會社에 納品되고 있다. 이 自動車用 고무部品賣出額은 年間 약 7,000萬弗에 이르고 있다.

이스라엘의 고무産業은 內需市場이나 原資材面에서 볼때 競爭力面에서 유리한 産業은 아니다. 原資材는 주로 輸入에 의존하고 있으며, 生産技術도 世界的인 水準에는 미치지 못하고 있다. 그럼에도 불구하고 이스라엘 고무産業의 內需市場은 이스라엘 國防部에서 고무製品을 購入하였기 때문에 成長할 수 있었으며 또한 國防部の 고무製品購入이 內需市場이 成長하는 데 많은 기여를 하여왔다. 이와 같은 이유 때문에 이스라엘의 고무産業은 安定的으로 成長할 수 있었으나, 急成長할 수는 없었다.

1950年代부터 이스라엘에서는 産業化가 시작되었으며 또한 이때부터 고무産業도 시작되었다. 1948년에 이스라엘 政府가 수립되면서 들어온 수십만명의 移民들을 고용하기 위한 雇用規定도 만들어졌다. 그 당시 설립된 수많은 會社들 가운데는 輸入을 代替하기 위하여 설립된 會社도 있고 또 回敎國家에서 온 사람 및 Holocaust에서 살아남은

\*大韓타이어工業協會 技術部長

사람들에게 일자리를 마련해 주기 위하여 설립된 會社들도 있다.

이스라엘의 고무産業은 國內經濟의 成長과 比例하여 成長하였으며, 1970年代初까지는 매년 GDP의 약 10%씩 急成長하였다. 이스라엘의 고무産業은 1960年代 및 1970年代에 큰 比重을 차지하게 되었는데, 이와 같이 된 이유는 1970年代에 고무産業이 防衛産業으로 轉換됨에 따라 需要가 증가한 데다 需要者가 要求하는 高品質의 고무製品을 만들기 위하여 고무産業에 많은 投資를 하여야 하였으며 또한 高品質의 고무製品을 만들어야 되었기 때문이다.

이때 키부츠 회원들은 자기들의 收入源을 多變化하고 또 많은 키부츠 회원들의 일자리를 만들기 위하여 지금까지의 키부츠 형태의 農業生産에서 키부츠 형태의 새로운 小規模 會社를 설립하기 시작하였다. 키부츠 회원들은 고무關聯 産業體에서 일하는 것을 더 좋아했다. 왜냐하면, 이 고무關聯 産業體들은 비교적 資本集約的이며, 또한 많은 從業員이 필요없기 때문이었다. 이와 같이 키부츠 회원들이 고무關聯 産業體에서 일하게 됨에 따라 키부츠 회원들 사이의 平等主義原則이 무너지게 되었다.

이스라엘의 産業은 최근 國內經濟與件의 급격한 變化로 인하여 많은 어려움을 겪고 있다. 1985년부터 시작된 인플레이션 抑制政策으로 企業體에 주던 정부의 特別補助金도 大幅 削減되고 1985~1987年 사이에는 利率이 上昇하였으며, 처음으로 國防豫算도 계속 削減됨으로써 國防調達品購買도 減少되었다. 1988年 및 1989년에는 産業生産도 減少하였다가, 1990年初부터 회복되기 시작하였다.

이스라엘의 고무産業은 이와 같이 이스라

엘의 전반적인 不況의 영향을 받아 위기를 맞게 되었으며, Koor 및 키부츠 형태의 회사들까지 어려움을 겪게 되었다. Koor社는 勞組(General Federation of Labour)가 經營하는 회사로서 이스라엘 總産業生産의 13%를 생산하고 있다. Koor社는 1983年 Alliance社를 買收하여 經營하고 있으며, 몇개의 조그마한 회사도 갖고 있다.

키부츠 형태의 中小企業들은 모두 資金面에서 어려움을 겪고 있는데, 이와 같은 현상은 經營面에서 어떤 획기적인 變化가 있어야 함을 의미하는 것이다.

1986年 및 1987년에 Alliance社의 문제가 다시 대두되었으나, 1988年 이스라엘의 産業은 投資 및 販賣不振으로 인하여 不況을 겪었다. 1989년에 들어와 이스라엘의 고무産業은 內需 및 輸出市場이 더욱 惡化되었다. 內需市場이 惡化된 原因은 이스라엘의 經濟不況과 고무製品에 대한 國防部調達金額이 감소하였기 때문이었으며, 輸出市場이 惡化된 原因은 이스라엘 貨幣의 對달러貨 弱勢, 製品價格의 上昇, 인플레이션 때문이었다.

이스라엘 고무産業의 內需市場은 1990년에는 好轉된 것으로 보이나, 輸出市場은 그렇게 밝지 않을 것으로 보고 있다. 이스라엘에는 고무 및 타이어會社가 個人所有의 小規模會社 및 키부츠 형태의 회사를 모두 합쳐 50餘個社가 있다. 이 가운데 이스라엘 製造業協會의 하나인 고무協會 會員社 가운데서 가장 작은 회사는 제외하였다.

1990年 4月 고무協會와 규모가 큰 플라스틱協會(200個會員社)가 合併하여 플라스틱協會로 되었다. 이와 같이 合併함으로써 機構가 축소되어 管理費의 節減은 물론 중복되는 업무도 줄일 수가 있었다. 이 두協會가 合併되기 전에는 고무協會는 고무協會대로,

플라스틱協會는 플라스틱協會대로 Haifa에 技術研究所를 갖고 있었는데, 이 技術研究所에서는 技能工들에 대한 研修도 했다. 이 두 協會가 合併됨에 따라 고무業界는 큰 파트너인 플라스틱業界를 맞아들이면서 많은 혜택을 누릴 수 있었다. 특히, 技能工研修에 많이 참가할 수가 있었다.

플라스틱産業界에서는 2年 코스의 技能工研修를 운영하고 있었는데, 이 技能工研修는 실제로 고무産業界에서도 필요한 교육이었다. 이 技能工研修에 필요한 經費는 각 회사의 內需販賣額에서 0.1%, 輸出額에서 0.05%를 받고 있다. 앞으로는 다른 産業界에서도 이와 같이 할 것으로 보인다.

이스라엘의 타이어産業은 이스라엘의 유일한 타이어會社인 Alliance社가 主導하고 있으며, 從業員은 약 700名이다. 이 會社의 1989年度 賣出額은 9,000萬弗로서 總고무製品 內需賣出額의 1/3, 總고무製品 輸出額의 2/3를 占有하고 있다. 이와 같이 이 會社의 賣出額은 이스라엘 고무製品賣出額의 1/2 이상을 占有하고 있기 때문에 이것이 문제가 되어 會社를 분리하려고 하고 있다.

또한 Alliance社 외에도 몇개의 商用車用 再生타이어 會社가 있다. 가장 큰 再生타이어 會社인 Hazav社는 Tel Aviv의 남쪽 Rishon Lezion 및 Haifa 근처의 Kiryat Bilaik에 工場을 갖고 있으며, Isratyre社는 Jordan의 Beit Shean에 工場을 갖고 있다. 이들 會社에서 일하고 있는 從業員은 약 100名 정도이고, 年間總賣出額은 1,000萬弗 정도로서 주로 內需販賣를 하고 있다.

商用車用 再生타이어의 主顧客은 Egged 버스회사인데 이 회사는 이스라엘의 國營運輸會社이다. 이 會社는 자체적으로 再生타이어 生産施設도 갖고 있기 때문에 다른 再

生타이어會社에서는 이 會社에 再生타이어를 販賣하려고 하지 않고 있다. 또한 다른 再生타이어 會社에서는 이 會社 이외에도 販賣할 市場이 많이 있다.

기타 고무製品은 自動車産業에서 사용하는 自動車用 고무部品과 一般産業用 고무用品이다. 이스라엘의 非타이어 部門의 賣出額 및 輸出額을 보면 <表 1>과 같다.

<表 1> 이스라엘의 비타이어 部門의 총매출액 및 수출액(1985~1989) (單位: 100萬弗)

年度	區分	總賣出額	輸 出
1985		53	23
1986		63	34
1987		74	33
1988		68	41
1989		70	29

資料: 이스라엘 고무協會(Rubber Manufacturers' Association)

이스라엘의 고무 및 타이어産業에 종사하고 있는 從業員은 1983~1984년에 최고에 달해 약 4,000名이었다. 그 후 Alliance社의 經營難으로 인해 종업원은 1/3로 감소하였다. 지난 2~3년 전부터 고무 및 타이어製品의 需要減少로 종업원도 몇백명이나 감소되었다. 그러나, 이러한 과정에서도 生産性은 向上되었다. 최근 이스라엘의 고무 및 타이어産業에 종사하고 있는 종업원 현황을 보면 <表 2>와 같다.

<表 2> 이스라엘의 고무 및 타이어산업에 종사하는 종업원수(1985~1988)

年度	從業員	從業員 數(名)
1985		1,870
1986		1,840
1987		1,690
1988		1,550

資料: RMA

1989年度 統計는 아직 나와 있지 않으나, 1988年度보다 減少할 것이 틀림없을 것이며, 1990年度에는 약 1,500名 정도가 될 것으로 보인다.

고무製品 生産會社는 타이어 生産會社와 비교하여 獨占會社가 없다. 가장 규모가 큰 고무製品 生産會社의 年間賣出額은 4~8百萬弗이며, 中間規模의 고무製品會社는 약 2~4百萬弗이고, 가장 작은 規模의 고무製品 生産會社는 약 1百萬弗 정도이다.

## 2. 고무 및 타이어會社 現況

### (1) 大規模 會社

- ① Ein Shemer : 키부츠 형태의 회사로서 고무 파이프, 고무押出製品, 고무호스 生産
- ② Solit : 個人會社로서 再生타이어用 材料 生産
- ③ MGM : 個人會社로서 自動車用 고무部 品, 産業用 고무製品 生産
- ④ Duram : 個人會社로서 自動車用 액세서 리 生産
- ⑤ Shalon : 個人會社로서 特殊고무製品 生産會社. 최근 걸프灣事態로 인하여 生産 量이 많이 증가하고 있으며, 특히 가스 마스크 生産이 늘어나고 있다.

### (2) 中間規模의 會社

- ① Atamco : 個人會社로서 技術을 필요로 하는 고무製品, 즉 再生타이어를 만드는데 필요한 패치(patch) 및 쿠션(cushion) 生産
- ② Zomet : Tse'elim 키부츠가 소유하고 있는 工場으로서 트랙터用 솔리드 타이어를 生産하고 있으며, 生産量의 90% 이상을

美國, 西유럽, 南아프리카, 오스트레일리아, 極東, 日本에 輸出하고 있다.

### (3) Alliance 타이어 및 고무會社

Alliance 타이어 및 고무會社는 이스라엘의 유일한 타이어會社로서 1988年 5月 이후 法院의 決定에 따라 銀行管理를 받고 있다. 이 기간동안 이 會社는 組織을 改編하고 經營을 合理化함으로써 計劃보다 1年 앞당겨 損益 分岐點에 이를 수 있었다.

이 會社는 지금으로부터 37年前 美國의 投資家들이 설립하였는데, 이때 Koor 그룹도 少額의 持分參與를 하였다. 同社는 이스라엘의 産業化促進期間中에 輸入代替産業으로 설립된 會社이다. 이러한 美國系企業의 資本參與로 Alliance社는 Tel Aviv 株式市場은 물론 美國 株式市場에서 그 株式이 賣買된 최초의 이스라엘 企業 가운데 하나가 된 셈이다.

Alliance社의 全盛期는 美國의 타이어市場에서 래디알 타이어가 競爭上 優位를 차지했던 1970年代이다. 이 好況期間 동안에 Alliance社의 年間賣出額은 1億弗을 기록하였으며, 從業員은 현재보다 2배가 많은 1,800名을 고용하였었다. 이 會社는 從業員을 많이 고용한 데다 賃金도 많이 올려줌에 따라 래디알 타이어의 競爭이 치열했던 1970年代末에는 競爭力이 弱化되어 래디알 타이어市場에서 市場占有率이 떨어졌다. 마침내 Alliance社의 美國內 市場占有率은 回復不能이 되어 오늘날까지도 美國보다는 주로 西유럽으로 輸出하고 있는 실정이다.

1983년부터 Alliance社는 赤字를 나타내기 시작하였고 美國의 投資家들은 同社株式의 賣却을 서둘렀다. 同社는 그 당시 小株主였던 Koor그룹에 그들의 持分을 賣却하여 同社가

會社를 資産處理 專門業者에게 팔 수 있도록 하든가 또는 Koor社가 同社의 株式을 買入하여 大株主가 될 것을 요청하였던바, Koor社는 利益率이 떨어지는 한이 있더라도 雇 用機會를 마련해주기 위하여 株式을 買入하였다.

그러나, Alliance社의 經營權이 Koor社로 넘어감에 따라 勞組에서는 賃金을 더 많이 올려줄 것을 요구하고, 게다가 Koor社가 原價節減計劃을 추진함에 따라 勞使關係가 더욱 惡化되었다. 이와 같은 현상은 1988年 여름 Koor社가 수백명의 從業員을 해고하고 14%의 賃金削減案을 내용으로 하는 會社再 建案을 제시하였을 때 Alliance社의 勞組가 이를 거부함으로써 그 絶頂에 달하였다. 그 이후 오랜 기간에 걸친 職場閉鎖가 뒤따랐고, 同社가 다시 문을 열게 되었을 때는 銀行管 理로 넘어간 뒤였으며, 남은 從業員들은 이 로써 同社의 장래가 위태롭다는 것을 충분히 인식하게 되었다.

1989年初 Alliance社가 다시 문을 연 후에 法院에서 會社再建計劃을 승인함에 따라 勞 使關係는 좋아졌다. 同社의 1989年度 總賣 出額은 9,000萬弗을 上廻하였는데, 이 가운 데 2/3는 輸出에 의한 것으로서 이는 1987年에 비해 20%가 증가한 것이다. 1989年度에 英 國, 이탈리아, 西獨, 프랑스 등 西유럽으로의 輸出額은 3,500萬弗이었으며, 美國으로의 輸出額은 2,000萬弗이었다.

Alliance社는 지난 2년동안 트랙터用 래디알 타이어, 乘用車用 래디알 타이어, 트럭 및 버스用 래디알 타이어 등 새로운 製品의 輸 出을 증가시켰다. 이와 같은 새로운 타이어는 高性能 타이어이기 때문에 國內에서는 運送 費中 타이어經費를 節減시킬 수 있었으며, 輸出에 있어서는 外國製品과 비교하여 價格

및 品質面에서 競爭力을 갖게 되었다. 또한 同社는 海外市場에 대한 投資도 검토하고 있으며, 1989년에는 美國의 뉴욕에 販賣會 社를 설립하였고, 유럽의 프랑크푸르트에도 販賣事務所設立을 검토하고 있다. Alliance社가 海外販賣子會社 또는 販賣事務所를 설립 하기 전에는 Koor社內에 있는 Koortrade의 지시를 받았으며, Alliance社 獨自的으로는 할 수 없었다.

이 會社는 지난날 잃어버렸던 內需市場 占有率을 높이기 시작하였다. 1990年 1月 1日부터는 自由貿易協定(Free Trade Agreement)에 따라 E.C로부터 輸入되는 타이어에 대해서는 關稅가 철폐됨으로써 Alliance社의 타이어 內需販賣가 1988年の 4,000萬弗에서 1989년에는 3,000萬弗로 減少하여 어려움을 겪고 있다.

Alliance社에서는 1990年 上半期에 새로운 製品인 래디알 타이어를 販賣함으로써 內需 賣出이 증가할 것으로 展望된다. 비록 同社의 1990年度 內需賣出이 1989年度보다 증가할 것으로 展望할지는 모르지만, 同社는 1990年度 上半期 內需賣出額을 발표하지는 않을 것 같다.

Alliance社의 1990年度 內需賣出은 이 부문에서 중요한 비중을 차지하고 있는 이스라엘 國防部の 緊縮豫算計劃 때문에 타이어 購 買量이 減少할 것으로 보인다. 또한 이스라엘 國防部에서는 타이어 購入은 美國의 이스라 엘 國防援助計劃(American Programme of Military Aid)에 의한 援助資金으로 購入하여 야 하는데, 이 資金으로는 美國에서만 타이어를 購入하여야 한다고 말하고 있다.

현재까지는 美國에서 타이어를 購入하고 있지 않지만, 이처럼 美國에서 타이어를 購 入하는 것은 매우 敏感한 問題로 대두되고

있으며, 이스라엘의 타이어 內需販賣에 큰 충격을 안겨줄 것으로 보인다.

이스라엘의 고무 및 타이어産業이 國防部の 고무 및 타이어 調達에 많이 의존하고 있으며, Alliance社를 비롯하여 많은 고무會社들이 國防部の 調達依存度を 낮추어보려고 노력을 기울이고 있다. 이스라엘 國防부에 納品한 타이어 賣出은 별도로 계산하고 있기 때문에 外國의 輸入 타이어가 Alliance社의 賣出에 얼마나 충격을 줄 것인가를 數値로 정확히 分析하는 것은 불가능하다.

Alliance 타이어社의 本社 및 工場은 Haifa 항구 남쪽 Hadera에 있으며, Tel Aviv 외곽의 Petah Tikva에 있는 Shimshon 타이어社는 農業機械用 및 産業用 타이어를 생산하고 있다.

이스라엘 타이어業界에 종사하고 있는 從業員은 Alliance社가 銀行管理를 받기 전인 1988년에 1,450名이었으나, 현재는 약 900名이다. 從業員 1人當 賣出額은 1987년에 57,000弗에서 1989년에는 95,000弗이 됨으로써 西유럽 國家들의 수준에 이르렀다.

또한 從業員의 賃金은 14%가 削減(1987年の 從業員 1人當 人件費는 22,400弗로서 美國, 英國, 西獨보다도 높음) 되었으며, 1988年度の 會社再建計劃 때문에 3년간 凍結되었다. 지난 몇년동안 美國 및 西유럽 타이어會社들은 賃金이 上昇되었기 때문에 Alliance社의 賃金凍結은 國際競爭力을 向上시켰다.

Alliance社의 會社再建計劃은 1987년에 870萬弗의 赤字를 기록한 후 작성되었다. 會社側에서는 1989년에는 赤字가 적은 것으로 발표하였으며, 또한 1990年 上半期에는 會社再建計劃에 따라 損益分岐點을 넘을 것이라고 非公式적으로 말하고 있다.

이와 같은 Alliance社의 會社再建計劃에는 展望이 不透明한 子會社인 Shimshon타이어社의 閉鎖와 長期負債의 解決 등도 들어있을지 모르나 國內 및 外國資本家들이 이 會社를 買收하여 經營하는 방안도 있다. 不實企業의 管理 및 많은 子會社의 賣却을 推進해온 Koor社와 Koor社가 主顧客인 이스라엘 銀行들이 가능한 한 빨리 Alliance社의 賣却을 검토하고 있다.

앞으로 이스라엘의 고무産業은 特殊고무製品의 市場開拓에 달려있으며, 특히 유럽 市場開拓에 重點을 두어야 된다. 이 市場開拓은 여러 會社의 事例를 참고로 하면 좋을 것이며, 키부츠 형태의 會社들이 開拓하는 것이 효과적일 것이다.

#### (4) Ein Shemer社

고무 호스 및 再生타이어 材料를 생산하고 있는 會社로서 최근 이스라엘에서는 유일하게 內需 및 輸出이 증가하고 있는 會社이다. 同社는 20년전 Member of Kibbutz Ein Shemer에 의해서 설립된 會社로서 Hadera 지방의 북쪽 해안지역에 자리잡고 있다. 지난 3년동안 다른 고무會社들은 生産量이 많이 減少하였는 데 반하여 同社의 生産量은 5~7% 증가하였다.

이처럼 生産量이 증가한 이유는 Ein Shemer社가 美國 및 北유럽, 특히 베네룩스國家 및 스칸디나비아國家들에 輸出을 많이 하였기 때문이다. 1989년에 總賣出額의 70%인 500萬弗을 美國이나 北유럽에 輸出했다. 會社側에서는 앞으로도 이와 같은 水準의 輸出增加率이 계속될 것이라고 말하고 있으며, 美國 및 北유럽國家 이외에도 英國, 홍콩, 싱가포르, 트리니다드를 포함한 그밖의 國家에도 수출하고 있다.

과거 美國에 있던 販賣代理店인 Solcoor(이 Solcoor는 이스라엘 Koor그룹의 北美에 있는 販賣代理店임)는 3年前 經營狀態가 惡化되었기 때문에 Ein Shemer社가 美國에 이스라엘의 키부츠 형태의 販賣代理店을 설치하여 市場을 擴大하려고 하고 있다. Ein Shemer社는 美國에 6개의 販賣代理店을 갖고 있는데, 이 6개의 販賣代理店 가운데는 美國에서 유명한 再生타이어會社도 있다. 美國에 있는 Ein Shemer社의 販賣代理店들은 적극적인 판매활동을 전개하여 Ein Shemer社의 總輸出額의 1/3을 美國市場에 輸出하게 되었다.

Ein Shemer社의 製品이 北유럽地域에서 競爭相對國인 極東地域國家들의 製品보다 값은 비싸지만 品質이 良好하다는 평을 받고 있으며, 品質이 거의 유럽基準에 도달하고 있다. 製品의 價格 또한 유럽에서 생산된 製品보다 싼 것으로 알려져 있다. 이러한 이유 때문에 Ein Shemer社의 工場은 유럽의 고무製品 生産工場의 週5日 勤務보다 많은 週6日 勤務를 하고 있다.

賃金도 키부츠 원칙에 따라 대단히 低廉하고, 키부츠 회원들에 대하여는 賃金を 지불하지 않고 있다. Ein Shemer社의 65名の 從業員 가운데 키부츠 회원이 아닌 10名の 從業員에 한하여 賃金を 지불하고 있다. 從業員이 키부츠 회원들로 구성된 會社가 非會員들로 구성된 會社들보다 창의적이며 활력에 차있다. 이들 工場은 일반적으로 1日 2交代로 作業하고 있으며, 경우에 따라 3交代로 作業을 하는 工場도 있다. 이들 工場은 月間 50,000個의 고무 호스와 170톤의 再生用 트레드 고무를 생산하고 있다.

Ein Shemer社는 利益을 내고는 있으나 정확한 利益金額에 대해서는 말하려고 하지 않고 있다. 키부츠 형태의 會社들이 보다

個人所有의 資本主義 구조로 점차 變化하게 될 것으로 보이며, 앞으로는 더욱 經營 및 財務關係를 公開하지 않을 것으로 보인다.

### (5) Zomet社

Zomet社는 Kibbutz Tse'elim이 經營하는 會社로서, 이 會社를 앞으로써 이스라엘 회사들이 어떻게 市場을 開拓하고 販賣를 하고 있는가를 알 수 있는 좋은 예가 될 것이다. 1990年 中半에 이 會社는 火災場所에서 사용할 수 있는 특수한 forklift용 타이어를 개발할 것이라고 발표하였다.

이 타이어는 스파크가 원인이 되어 인근 지역에 發火할 수 있는 정전기가 일어나는 것을 방지하는 配合고무로 만든다고 한다. 또한 Zomet社는 일반적으로 기름이 타이어를 분해시키기 때문에 기름이 많은 지역에서 사용할 수 있는 耐油性 타이어를 개발하고 있다.

### 3. 타이어 輸入

이스라엘의 타이어 內需市場은 國內生産 (Alliance社) 및 輸入으로 충당하고 있다. Alliance社가 일시적으로 稼動을 中斷하고 위기에 처하기 전 輸入 타이어는 內需市場의 약 1/2을 약간 넘었다.

Alliance社가 몇달동안 稼動을 中斷하였을 때인 1988년에는 輸入이 조금 증가하였다가 1989년에는 다시 감소하였다. <表 3>에는 최근 이스라엘의 타이어 輸入量이 나타나 있으며, <表 4>에는 이스라엘의 타이어 종류별 輸入比重이 나타나 있다.

주로 乘用車用 및 트럭·버스用 타이어가 E.C國家로부터 輸入되고 있다. <表 5>와 <表 6>에는 타이어 種類別, 國家別 輸入比重이

〈表 3〉 이스라엘의 타이어 수입량(1987~1989)  
(單位: 100萬弗)

年 度	金 額
1987	34
1988	38
1989	35

資料: 이스라엘 商工部(Ministry of Trade and Industry)

〈表 4〉 이스라엘의 타이어 종류별 수입비중(1989)  
(單位: %)

타이어 種類	비 重
乘用車用 타이어	45
버스 및 트럭용 타이어	40
트랙터용 타이어	9
튜브	6
計	100

資料: 이스라엘 商工部(Ministry of Trade and Industry)

〈表 5〉 이스라엘의 승용차용 타이어 국가별 수입 비중(1989)  
(單位: %)

國 家	比 重
프 랑 스	37
네 델 란 드	20
日 本	10
美 國	7
英 國	6
스 페 인	6
其 他	14
計	100

資料: 이스라엘 商工部(Ministry of Trade and Industry)

나타나 있다.

타이어 輸入을 주로 E.C로부터 하게 된 것은 地域的으로 가까운 거리에 있기 때문이 아니라 E.C로부터 輸入되는 타이어에 대해서는 輸入關稅를 물리지 않기 때문이다. 원래 輸入關稅는 國內産業을 보호하기 위한 것이

〈表 6〉 이스라엘의 트럭 및 버스용 타이어 국가별 수입비중(1989)  
(單位: %)

國 家	比 重
네 델 란 드	30
西 獨	25
스 페 인	10
이 탈 리 아	6
프 랑 스	6
其 他	23
計	100

資料: 이스라엘 商工部(Ministry of Trade and Industry)

었다. 이스라엘政府는 國內生産品 및 輸入品에 대하여 15%의 購買稅(purchase tax)를 부과하고 있다.

#### 4. 原資材

고무産業에서 사용하는 天然고무는 極東地域에서 직접 輸入하거나, 런던市場의 天然고무價格으로 西유럽의 輸入代理店을 통하여 輸入하고 있다.

그리고, 고무産業에서 많이 사용하고 있는 合成고무는 주로 美國이나 E.C國家로부터 輸入하고 있다. 合成고무를 공급하는 會社는 유명한 Hoechst, Bayer, Du Pont 등이다. 이들 會社들은 이스라엘에 販賣代理店을 갖고 있으며, 사람이 常駐하고 있다.

최근에는 東유럽, 즉 폴란드, 체코슬로바키아와 같은 東유럽國家의 合成고무價格이 低廉하기 때문에 이들 國家로부터의 輸入을 검토하고 있다. 그러나, 品質을 信賴할 수가 없고, 이스라엘의 고무會社에서 東유럽産 合成고무 사용에 익숙하지 않기 때문에, 東유럽産 合成고무 사용에 익숙하게 될 때까지는 輸入이 제한될 것 같다.



5. 展 望

이스라엘의 고무産業은 과거와 같이 急速한 成長은 기대할 수 없을 것으로 보인다. 이스라엘의 景氣回復은 걸프灣事態 및 油價上昇의 直·間接的인 영향을 받아 가까운 시일내에는 기대할 수 없을 것 같다. 景氣回復이 늦은 데다 移民이 많아 失業을 촉진시키고 인플레이션을 부추기게 될 것이다. 投資와 觀光輸入도 감소하고 있다.

이스라엘의 고무産業은 利益이 적은 單純

工程에서 生産하는 고무製品보다는 특수한 고무製品이 競争力도 있고 展望도 밝을 것으로 보인다. 새로운 고무製品의 開發과 함께 마케팅技術을 向上시켜야만 競争에서도 이길 수가 있을 것이다.

이스라엘 會社들은 E.C 및 美國의 自由貿易協定에 따라 주어진 많은 혜택을 잘 活用함으로써 E.C 및 美國市場에 침투할 수가 있으며, E.C나 美國에 있는 회사들의 파트너가 될 수 있을 것이다.

(Rubber Trend, September 1990)

<25페이지에서 이어짐>

<表 5> 디젤 승용차의 배기가스 규제치

自動車の 種類	規制値(g/km)			適用時期
	CO	HC	NOx	
GVW1 265kg 이하의 디젤 乗用車	2.70	0.62	0.72	新型車 1990年 12月 1日 新造車
	(2.10)	(0.40)	(0.50)	1990年 11月 1日 輸入車 1993年 4月 1日
GVW1 265kg을 超過하는 디젤	2.70	0.62	0.84	新型車 1992年 10月 1日 新造車

乗用車	(2.10)	(0.40)	(0.60)	1993年 9月 1日 輸入車 1994年 4月 1日
-----	--------	--------	--------	-----------------------------------

[註] GVW : Gross Vehicle Weight(車輛總重量)  
( )内는 平均規制値

(clean energy)를 사용하는 엔진이 요구되고 있다. 그러나, 이들 새로운 에너지를 이용한 엔진技術은 性能, 耐久性, 原價 등을 포함하여 아직까지 技術的으로 解決하지 않으면 안되는 課題가 많이 있어 量産體制에까지 이르기에는 더 많은 시간이 걸릴 것 같다.

(다음號에 계속)