

# 스페인의 타이어산업 및 시장현황

## 업 무 부

### 1. 스페인의 자동차산업

#### (1) 승용차 및 상용차 생산

만약 스페인의 1991년도 자동차 생산에 대한 예측이 빗나가지 않는다면(이탈리아에서의 예측도 포함하여), 스페인은 처음으로 이탈리아를 제치고 독일, 프랑스에 이어 유럽 제3위의 자동차 생산국이 될 것으로 예상된다. 1991년도 자동차 생산에 대한 Anfac의 추정에 의하면 스페인은 이탈리아의 165만대보다 앞선 170만대의 자동차를 생산하게 될 것으로 예상된다.

1990년에는 스페인의 국내수요가 감소하였으

〈표 2〉 스페인의 회사별 승용차 생산현황(1987~1991)

(단위: 대)

회사	연도	1987	1988	1989	1990	1991*
Citroën Hispania		112,985	110,925	119,298	113,541	**
Fasa-Renault		237,736	253,953	274,334	253,866	222,603
Ford España		263,382	266,565	293,927	325,890	288,797
General Motors		294,090	354,208	369,727	377,314	323,305
Peugeot-Talbot		107,960	105,722	131,425	141,398	209,478
Seat		386,421	301,520	326,288	323,900	428,221
VW		-	105,074	123,616	143,392	***
계		1,402,574	1,497,967	1,638,615	1,679,301	1,472,404

\*1991년 1월~10월. \*\*Peugeot-Talbot와 합병.

\*\*\*Seat와 합병.

자료: Anfac.

〈표 1〉 스페인의 자동차 생산현황(1987~1991)

(단위: 대)

구분	연도	1987	1988	1989	1990	1991*
승용차		1,402,574	1,497,967	1,638,615	1,679,301	1,472,404
승용차 견인 밴		191,223	224,294	258,358	236,555	140,366
소형 밴		63,755	66,001	68,703	60,939	52,561
경트럭		10,553	12,561	14,474	11,581	9,014
대형트럭		8,191	10,472	9,605	6,591	4,158
버스		1,415	1,358	1,065	788	486
기타		41,628	47,997	49,858	54,607	45,578

\*1991년 1월~10월.

자료: Anfac.

나, 수출증가로 인하여 실제 생산량에는 변동이 없었다. Renault와 Seat-VW는 1991년도에 수출업체로서 중요한 역할을 하였는데, 특히 Seat-VW는 스페인의 Seat공장에서 생산한 Polo를 유럽시장에 공급하고 있다.

〈표 1〉에 나타나 있는 바와 같이 거의 모든 종류의 상용차는 지난 3년동안 그 생산량이 감소하였는데, 버스와 같은 대형 상용차의 경우는 더욱 큰 폭으로 감소하였다.

**(2) 신제 승용차 판매현황**

1991년도 스페인의 신제 승용차시장에 대한 Anfac의 추정자료에 의하면, 신제 승용차 판매량은 1990년도의 982,305대보다 9.8%나 감소한 886,312대를 기록하였다. 부가가치세 및 수입관세의 인하로 1992년 1월에는 1991년 12월보다 판매량이 7.8%가 증가하였다. 그러나 신규등록대수를 토대로 하여 마련된 Ganvam의 자료에 의하면 스페인 본토와 발레아레스 제도(카나리아 제도는 제외)에서 1991년도 11개월동안 신제 승용차 총등록대수는 770,229대로서 1990년도 같은 기간 동안의 등록대수 884,381대보다 13%나 감소하였다. 최종수치가 어떻든지 간에 1991년도 판매량이 1990년도에 비해 30%나 감소한 영국과 그밖의 유럽시장에 비해서 스페인의 신제 승용차 판매량은 크게 감소하지 않았다.

1992년 1월의 판매량은 현저한 회복세를 나타내고 있어 1991년 1월에 비해 30% 이상 증가하였다. 이렇게 된 데는 다음과 같은 2가지 이유 때문인 것으로 풀이된다. 즉,

- 1991년 1월의 판매량은 걸프전으로 인하여 매우 부진하였고,
- 부가가치세가 5%까지 인하되었다.

**(3) 신제 상용차 판매현황**

스페인의 자동차시장에서 1991년도에 판매된 상용차는 96,403대로서 1990년도의 107,353대보다 10% 이상 감소하였는데, 이 수치는 자동차 유형간에 중요한 차이가 있음을 보여 주고 있다.

상용차시장 내부의 주요 변동사항은 다음과 같다.

- 경상용차(2~6톤 GVW)···5.6% 감소
- 중형상용차(6~11톤 GVW)···27.5% 감소
- 중·대형상용차(11~16톤 GVW)···16.8% 감소
- 대형상용차(16톤이상 GVW)···24.6% 감소
- 산업용 트랙터···22.5% 감소

- 미니버스, 16인승 이상의 일반버스, 대형버스···9.4% 증가

**2. 타이어 생산****(1) 스페인의 타이어산업**

스페인의 타이어산업에서 매우 큰 비중을 차지하고 있는 고무산업은 1990년도에 3,500억페세타의 매출액을 기록하였으며, 총생산량은 1989년도보다 3.8%가 감소한 550,000톤으로서 이 가운데 62%에 상당하는 339,137톤은 타이어를 만드는 데 사용되었다. 이를 가격으로 환산하면 타이어부문의 생산액은 2,193억 8,500만페세타에 달한다.

총생산량 및 매출액을 비교해보면 기타부문은 1989년도보다 생산량이 3.8%나 감소하였으나, 매출액은 4.7%가 증가하였다. 반면에 타이어부문은 1989년도보다 각각 3.8%와 2.4%가 감소한 것으로 나타났다. 이는 지난 2년동안 타이어 가격이 거의 인상되지 않았다는 사실을 뒷받침하는 것이다.

대체로 이 부문(타이어 이외의 고무제품도 포함)에는 33,700명이 고용되어 있고, 약 250개의 회사가 있다. 최근 스페인에서 성장하고 있는 3개 타이어회사는 다음과 같다.

**① Michelin**

스페인 국내 3개 타이어회사 가운데 가장 규모가 큰 회사로서 최근 노동조합 개혁안을 내놓았다. 이 개혁안의 시행으로 타이어산업에 종사하고 있는 총 11,746명의 15%에 해당하는 1,805명이 감원될 것이지만, 향후 3회계연도에 걸쳐 91억 5,000만페세타의 투자가 이루어지게 될 것이다. 이러한 투자는 주로 최신의 타이어 제조기술의 개발을 통하여 생산성을 향상시키기 위한 것이다. 그럼에도 불구하고, 이 회사는 현재의 상황에 대처하기 위한 단기적인 재정조치로 투자계획의 축소와 약간의 고정자산의 판매를 고

려하고 있다.

종업원의 감축은 조기퇴직과 자발적 퇴직을 유발하여 향후 2년간에 걸쳐 완료될 것으로 보인다.

4개의 타이어공장(Aranda de Duero, Lasarte, Valladolid, Vitoria)을 소유하고 있는 이 회사는 1989년도에는 1,429억 9,600만페세타의 매출액을 기록하여 77억 2,000만페세타의 흑자를 보았으나, 1990년도에는 1,410억 8,500만페세타의 매출액을 기록하여 100억 4,800만페세타의 적자를 본 것으로 밝혀졌다.

### ② Firestone Hispaña

Firestone/Bridgestone그룹의 子會社인 이 회사는 1989년도에는 1억 5,400만페세타의 흑자를 보았으나, 1990년도에는 17억 7,200만페세타의 적자를 보았다. 1990년도의 매출액은 1989년보다 9.4%가 감소한 543억 1,400만페세타를 기록하였고, 1990년도 수출액은 1989년도보다 11.1%가 감소한 237억 2,000만페세타를 기록하였다.

그러나, 투자액은 62억 1,000만페세타에 달하였는데, 이는 이 회사가 Bridgestone의 새로운 타이어 제조기술을 적용하여 Burgos와 Basauri 공장을 개량하는 데 많은 자본을 투자하였기 때문인 것으로 보인다. 투자액의 일부인 3억 5,000만페세타는 지방정부(Castilla-Leon과 Basque)로부터 보조를 받았다.

이 회사는 1990년도 상반기에 9억 8,300만페세타의 흑자를 보았으나, 1991년도 상반기에는 33억 4,700만페세타의 적자를 본 것으로 알려졌다. 1991년도 상반기의 매출액은 1990년도보다 11%가 감소한 247억 5,900만페세타를 기록하였다. Michelin과 마찬가지로 이 회사도 현재의 위기를 타개하기 위한 해결책은 철저한 노동력 감축밖에 없다고 말하고 있다. 이와 같은 노동력 감축은 4,400명에 달하는 종업원의 거의 1/3에 영향을 미치게 될 것이며, 3년동안에 걸쳐 이행될 것이다.

Basque에 있는 Firestone공장에서는 1991년 3월부터 Bridgestone의 트럭용 래디알 타이어를 만들기 시작하였고, 1990년 12월부터는 Burgos 공장에서 Bridgestone의 승용차용 래디알 타이어를 만들고 있다. 트럭용 타이어 생산계획을 보면, 315/80R 22.5 규격의 트럭용 타이어 550,000개를 생산할 예정이다. Basauri공장에서 생산되는 타이어는 두가지 브랜드의 지분이 50 : 50으로 될 것이다.

Firestone은 자기네 회사에서 만든 트럭용 대형 타이어의 평균수명은 40만km로 연장되었을 뿐만 아니라 흠을 다시 팔 수 있고, 재생할 수 있는 특성을 갖고 있다고 말하고 있다. Firestone은 스페인내에 Firestone과 Bridgestone 브랜드의 타이어를 재생하는 Faderesa라는 타이어 재생업체를 갖고 있다.

### ③ Pirelli

스페인에 있는 3대 타이어회사 가운데 제3위를 차지하고 있는 이 회사는 1989년도에 250억페세타, 1990년도에는 255억페세타의 매출액을 기록한 것으로 알려져 있으나, 13억 1,000만페세타의 흑자를 기록한 1987년도 이후 적자를 나타내고 있는 것으로 보인다.

1990년에 이 회사는 1990년부터 1993년까지 4년동안에 걸쳐 Barcelona에 있는 Manresa공장에 80억페세타를 투자할 것이라고 발표했었다. 이것은 연간 기준으로 볼 때 이 회사가 1984년 이래 Manresa공장의 설비개선을 위해 유지해왔던 투자수준(1984년부터 1989년까지의 총투자액 105억페세타)과 거의 맞먹는 수준이다. 이 기간동안에 이루어진 투자액의 15%는 생산능력을 증가시키는 데 사용되었으며, 나머지는 공장설비의 현대화 및 품질향상을 위해 사용되었다.

1년전에 발표되었던 이 회사의 투자계획이 Continental과의 기업합병협상이 실패로 돌아감에 따라 빚어진 설비전반의 개조계획에 의해 얼마나 영향을 받게 될 것인지는 알려지지 않았다.

같은 시기에 이 회사는 기존의 시장을 대체하게 될 2000시리즈 타이어를 만드는 데 착수했다고 발표했다.

**(2) 타이어 생산량**

「Rubber Trends」에 발표된 스페인의 타이어 산업에 대한 이전의 논문에서 설명된 것처럼 타이어산업의 생산규모에 대한 정리된 자료는 없다. 오직 National Rubber Industries Consortium을 통하여 발표되는 공식적인 통계수치에만 전체적인 생산량 및 가격에 대하여 언급하고 있을 뿐이다. 국제단체인 Blic과 Assogoma에서 나온 가장 최근의 비교자료에 의하면, 스페인은 이탈리아와 영국을 제치고 통일전의 서독과 프랑스에 이어 유럽에서 세번째로 큰 타이어 생산국이다.

〈표 3〉 스페인의 타이어 생산량 및 생산액 현황 (1988~1990)

구분 \ 연도	1988	1989	1990
생산량(톤)	143,500	352,600	339,137
생산액(100만페세타)	214,874	224,800	219,835

자료 : Consorcio Nacional de Industrias del Caucho (CNIC).

National Rubber Industries Consortium에 의하면 1990년도의 타이어 생산량은 1989년도보다

3.8%가 감소한 339,137톤으로서 1988년도의 생산량을 밀도는 수준이었다. 가격은 1989~1990년 사이에 2.2%가 인하되었다. 〈표 3〉에는 1988~1990년 3년동안의 스페인 타이어 생산량 및 생산액을 보여주고 있으며, 〈표 4〉에는 1990년도 타이어산업의 부문별 생산량 및 가격의 증가율 및 감소율을 보여주고 있다.

스페인의 무역통계자료에 의하면 타이어 생산량은 약 2,100만개에 달한다.

〈표 4〉 스페인의 타이어산업 부문별 생산량 및 가격변화를 추이

부문별	구분	(단위 : %)	
		생산비율	가격비율
승용차용 타이어		-4.0	2.1
상용차용 타이어		-10.8	0.4
농경용차량용 타이어		-1.7	3.6
승용차용 튜브		-2.7	4.5
상용차용 튜브		-23.2	1.4

자료 : CNIC.

**3. 수입 및 수출**

스페인의 타이어 해외무역수지는 지난 3년동안 흑자를 보았지만, 수입이 증가되고 수출이 다소 둔화되면서 점차 적자로 반전되고 있다. 1990년도에는 수출이 물량면에서는 전년도보다 4.5% 감소한 206,393톤, 가격면에서는 0.8%가 감소한

〈표 5〉 스페인의 신제 타이어 종류별 수입량 및 수입액 현황(1988~1990)

(단위 : 100만페세타, 개)

타이어 종류	연도 구분	1988		1989		1990	
		수입액	수입량	수입액	수입량	수입액	수입량
승용차용 타이어		12,811	3,614,163	17,434	4,776,067	19,573	5,048,504
트럭·버스용 타이어		10,786	680,515	13,035	743,280	13,943	826,598
항공기용 타이어		160	7,453	243	7,144	209	8,981
모터사이클용 타이어		985	775,890	1,236	702,519	1,758	1,287,203
자전거용 타이어		837	2,121,091	1,420	2,969,254	1,258	3,303,120

자료 : Estadística del Comercio Exterior de España.

〈표 6〉 스페인의 신제 타이어 종류별 수출량 및 수출액 현황(1988~1990)

(단위 : 100만페세타, 개)

타이어 종류	연도 구분	1988		1989		1990	
		수출액	수출량	수출액	수출량	수출액	수출량
승용차용 타이어		34,330	10,001,512	34,862	9,516,115	32,315	9,066,097
트럭·버스용 타이어		28,443	1,773,285	29,246	1,874,419	30,340	1,850,757
항공기용 타이어		178	14,025	180	12,148	169	13,243
모터사이클용 타이어		973	462,993	1,157	450,532	1,693	478,666
자전거용 타이어		69	154,827	36	54,921	24	29,610

자료 : Estadística del Comercio Exterior de España.

843억 900만페세타를 기록하였고, 수입은 물량면에서는 9.4%가 증가한 85,906톤, 가격면에서는 440억 7,000만페세타를 기록하였다.

또한 1990년도에는 15억 900만페세타 상당의 재생용 중고타이어 12,778톤을 수입하였고, 7억 7,700만페세타 상당의 재생용 중고타이어 3,855톤을 수출하였다.

〈표 5〉에는 1988년부터 1990년까지 3년동안의 신제 타이어 종류별 수입량 및 수입액이 나타나 있다.

그리고 〈표 6〉에는 1988년부터 1990년까지 3년동안의 신제 타이어 종류별 수출량 및 수출액이 나타나 있다.

#### 4. 타이어시장 현황

##### (1) 신차용 타이어 판매현황

1991년까지는 자동차 생산량의 증가에 힘입어 신차용 승용차 타이어 판매량은 증가하였다(표 1 참조). 신차용 승용차 타이어 판매량을 보면 1988년도에는 170만개, 1989년도와 1990년도에는 190만개, 그리고 1991년도에는 전년도보다 약간 줄어든 180만개로 추정된다.

상용차용 타이어 판매량은 비교적 규모가 작아 경상용차 타이어가 70만개, 대형 상용차용 타이어는 약 155,000개로 추정된다. 상용차 생산과 비례하여 출하량도 감소하고 있는데, 1988년부터

1990년까지 3년동안에 소형 밴 생산량은 10%가 감소하였고, 경상용차 생산량은 8%가 감소하였으며, 대형 산업용 차량 생산량은 거의 40%나 감소하였다. 최근 몇년동안 서서히 감소되어온 일반버스 및 대형버스 생산량이 1990년도에는 1987년도와 1988년도의 절반수준에 머물고 있다.

신차용 타이어시장은 국내의 3개 타이어회사들이 주도하고 있는데, 지난 3년동안 이들 타이어회사들의 신차용 타이어시장 점유율은 실질적인 변화가 없었다. 하지만 신차용 타이어시장은 교환용 타이어시장보다는 이익이 훨씬 적었다. 즉, 1990년도에 타이어 1개당 평균소매가격을 보면, 교환용 타이어시장(소매)에서는 10,000페세타였고, 자동차 제조회사에 공급된 가격은 단지 4,000페세타에 불과했다.

스페인의 신차용 타이어시장에서 타이어회사들의 시장점유율은 자동차 제조회사들의 구매정책이 주요 변수로 작용하고 있다. 즉, 스페인의 자동차 제조회사에서는 범유럽적이고 지명도가 높은 타이어회사들로부터 타이어를 구매하는 정책을 쓰고 있다. 때문에 비유럽계 타이어회사인 Firestone과 같은 회사는 신차용 타이어시장점유율이 1988년도의 24%에서 1991년도에는 18%로 낮아졌다.

##### (2) 타이어 수입현황

신차용 타이어부문에서 그밖의 주요 현상은

수입타이어의 점유율이 증가하고 있는 것이다. 1987년도의 수입타이어의 시장점유율은 1% 또는 그 이하로서 유명무실했었다. 그 이후 승용차용 타이어의 시장점유율은 5%, 경상용차용 타이어의 시장점유율은 14%로 추정되나, 대형 상용차용 타이어의 시장점유율은 별다른 진전이 없었다. 신차용 타이어시장을 잠식하고 있는 브랜드를 보면, 승용차용 타이어부문에서는 Dunlop, Uniroyal, Continental을 들 수 있으며, 경상용차용 타이어부문에서는 Dunlop과 Continental을 들 수 있다. 경상용차부문에서 14%를 점유할 수 있었던 것은 Venette와 Santana에서 Nissan을 구매하였기 때문이다. Renault는 자신의 승용차에 Continental 타이어가 알맞다고 발표했다.

**(3) 신차용 타이어시장에서의 브랜드별 점유율**

스페인의 신차용 타이어시장에서 차종별 브랜드

〈표 7〉 신차용 타이어의 시장점유율(1991)  
(단위: %)

차종별 브랜드별	승용차용	경상용차용	대형 상용차용
Michelin	60	42	85
Firestone	18	30	10
Pirelli	17	14	5
기타(수입타이어)	5	14	-
계	100	100	100

자료: 업계 추정.

〈표 8〉 신차용 타이어시장에서의 시리즈별 판매비율(1991)  
(단위: %)

시 리 즈 별	판 매 비 율
80 시리즈	45
70 시리즈	40
65 시리즈	10
60 시리즈	4
60 시리즈 이하	1
계	100

자료: 업계 추정.

드별 시장점유율을 보면 〈표 7〉과 같다.

1991년도 스페인의 신차용 타이어시장에서 시리즈별 판매비율은 〈표 8〉과 같다.

**5. 교환용 타이어시장**

교환용 타이어시장에서의 신제 승용차용 타이어 판매량은 지난 4년동안 급격하게 증가하였다. 즉, 1987년도의 약 560만개에서 1991년도에는 730만개로 증가하였다. 수입량 및 수입업자수의 증가에 따라 발생한 다음 2가지 이유로 인하여 판매량을 정확히 추정하기는 어렵다.

- 재고요소(수입량과 판매량의 차이)가 크기 때문에 변화가 많다.

- 수입통계의 발표지연

값싼 신제 타이어의 수입(스페인에서 제조된 브랜드와 유사한 브랜드의 수입뿐만 아니라 상대적으로 잘 알려지지 않은 브랜드 타이어의 수입)으로 재생타이어시장이 위축되었다. 동시에 지난 4년동안 가격인상이 거의 없었을 뿐만 아니라 할인전쟁은 여러가지 제안을 하도록 유도했다. 즉, '3개의 가격으로 4개를' 이라든가 '2개의 가격으로 3개를' 제공한다는 제안을 함으로써 운전자들로 하여금 전보다 더 빨리 타이어를 교체하게끔 유도하였다.

교환용 승용차용 타이어시장은 최근 몇년간 흥미있는 발전을 이룩했는데, 그 주요특징은 아마도 자동차보유대수 증가에 따른 질적인 변화일 것이다. 지난 3년동안 전통적으로 차량의 수명이나 주행성능면에서 EC평균치에는 미치지 못하지만 주행성능 테스트를 강화하고, 운전자들이 새 차로 교환하는 것을 조건으로 노후차량의 폐차시 행정편의를 제공하였으며, 게다가 시장경기의 호전에 힘입어 자동차보유대수가 증가하였다.

이와 같은 추세는 일시적으로는 신차용 타이어시장에 유리하게 작용할 것이지만, 지난 2,3년 동안에 구입한 새차가 교환용 타이어를 장착하기

시작할 것이기 때문에, 아직 즉각적인 효과는 나타나지 않고 있다. 1987년에서 1991년 사이의 거래실적에 의하면 대부분의 거래는 1988년에서 1990년까지의 3년동안에 이루어졌으며, 1991년에 들어와 다소 수요가 안정되었다.

**(1) 타이어 및 자동차 주행성능검사**

스페인에서 1987년 이후 주행성능검사(Inspeccion Technica de Vehiculos ; ITV)가 필수요건으로 된 이래 타이어도 검사를 받아야 하게 되었다. 그러나 사실상 테스트에 참여한 100%의 차량들이 주요한 타이어의 결함(부정확한 alignment나 비규격 타이어 장착)에도 불구하고 주행성능검사에 합격했다. 약 15%의 차량 소유주가 사소한 결함으로 경고를 받았다.

스페인에서는 승용차용 타이어의 트레드 홈깊이는 1.6mm로 규정되어 있으며, 그밖에 각각의 차축에는 동일한 브랜드 및 모델의 타이어를 장착하도록 되어 있다.

현재 법적으로는 출고된지 3년이 된 차량은 최초의 ITV를 받아야 하며, 5년이 되면 두번째 ITV를 받아야 하고, 그 이후에도 매년 ITV를 받아야 한다. 검사에 참여하는 자동차의 비율은 검사대상 차량비율보다 훨씬 낮다. 즉, 1989년에는 검사대상 차량의 60%만이 검사를 받았다. 적어도 1995년이 되어야만 모든 검사대상 차량이 검사를 받게 될 것으로 추정된다.

독일과는 달리 스페인에서는 운전자들이 ITV에 대비하여 임기응변의 기지를 발휘하기 때문에 1989년에는 타이어의 결함으로 인하여 검사에 불합격한 차량은 없었다. 스페인의 운전자들은 타이어판매업자, 폐차장, 무허가업자들의 도움과 부추김으로 타이어 때문에 검사에 불합격하는 일은 없다. 즉,

- 타이어판매업자들은 검사에 대비하여 고객들에게 새 타이어와 휠을 빌려준다.
- 폐차장에서는 외관상 하자가 없는 타이어를

싼값으로 판매한다(현재 불법).

- 더 대담한 무허가업자는 검사기간동안 ITV본부 근처에 ‘타이어대여점’을 개업해왔다.

**(2) 가격전쟁**

스페인의 교환용 타이어시장의 주요 특성은 계속적인 할인전쟁이다. 할인전쟁은 모든 타이어 소매상들과 관련되면서 악순환을 거듭해왔다. 그 원인은 다음 세가지 이유 때문이다.

- 시장자유화에 따른 수입업자들의 등장으로 국내 타이어제조회사에 의해 관리되고 있는 소매망과 대치하게 되었다. 그들의 효과적인 시장진출을 위한 무기는 가격 및 후한 거래상의 할인이었다. 실제로 스페인의 타이어시장을 석권하게 된 것은 스페인 국내에서 제조된 브랜드나 다른 수입 브랜드가 아니라 포르투갈로부터 수입된 값싼 신제 및 재생 타이어였다. 이 가운데 대표적인 브랜드는 Camac과 Mabor이다.
- 하이퍼마켓이 타이어 소매업계에 진출하였다. 하이퍼마켓이 증가하고 있기는 하지만 시장점유율은 아직 높지 않다. 그러나 다른 이익이 많이 남는 상품을 구매할 고객을 유치하기 위하여 타이어를 판매하고 있다.
- 독립 타이어판매업자(타이어 제조회사의 자회사로 있는 판매업자 포함)들은 여전히 경쟁을 벌이고 있다.

**(3) 타이어 형태의 변화추세**

스페인의 교환용 승용차용 타이어시장에서 각광을 받고 있는 타이어는 폭이 넓은 저편평 타이어(HR/VR/ZR 70시리즈 및 그 이하)이다. 1991년도 교환용 승용차용 타이어의 시리즈별 판매비율은 <표 9>와 같다.

**(4) 상용차용 타이어 판매량**

1991년에 교환용 상용차용 타이어시장에서 판

〈표 9〉 교환용 승용차용 타이어의 시리즈별 판매비율(1991)  
(단위: %)

시 리 즈 별	판 매 비 율
80 시리즈	50
70 시리즈	36
65 시리즈	5
60 시리즈	7
60 시리즈 이하	2
계	100

자료: 업계 추정.

매된 타이어는 약 135만개로서, 경상용차용 및 대형 상용차용 타이어의 판매비율은 거의 같다.

(5) 브랜드별 시장점유율

무역관계 전문간행물인 「Neumáticos y Accesorios」에 의하면, 1990년 스페인의 교환용 타이어시장에는 최소한 40개의 각기 다른 타이어 브랜드가 경쟁을 벌이고 있는 것으로 나타났다. 이와 같은 수치는 교환용 타이어시장의 90% 이상을 3개의 스페인 국내 타이어회사가 점유하고 있었던 지난 5년전과는 매우 다른 양상을 보이고 있는 것이다. 이들 브랜드의 시장점유율이 아직은 불과 7%에 지나지 않지만, 이들 수입 브랜드는 안정적으로 시장점유율을 높여가고 있다. 1991년도 수입 타이어의 차종별·브랜드별 시장 점유율은 〈표 10〉과 같다.

〈표 10〉 스페인 교환용 타이어시장에서의 차종별·브랜드별 점유율현황(1991)

브랜드별	차종별		
	승용차용	경상용차용	대형 상용차용
Michelin	36	47	58
Firestone	23	29	22
Pirelli	15	12	10
기 타	26	12	10
계	100	100	100

자료: 업계 추정.

(6) 수입타이어

스페인이 EC에 가입하기 전인 1985년에 수입 타이어의 교환용 타이어시장 점유율은 약 12%였다. 이 수치는 현재 승용차용 타이어부문에서는 약 25%, 상용차용 타이어부문에서는 약 12%로 높아졌다. 수입타이어의 브랜드별 점유율은 Continental이 6%로 가장 앞서 있고, 그 다음으로는 Uniroyal이 4%, Goodyear가 3%의 순으로 되어 있다.

Continental은 포르투갈의 타이어회사인 Mabor와의 새로운 합작투자에 의해 1990년에는 스페인 신차용 타이어시장의 10%를 차지하려는 야심적인 계획을 발표하였다. 이 계획에는 Continental이 60%의 주식을 보유하게 될 회사에 140억페세타에 달하는 막대한 자본을 투자할 것이라는 내용이 포함되어 있다. Continental은 한 때 스페인에서 제조업에 투자할 것을 고려중이라고 보도되기도 했다. 그러나 스페인에서의 Continental의 산업활동은 마드리드 근처에서의 타이어 재생사업과 소규모 타이어제조업을 위해 제한될 것이다. Continental은 스페인 전역에 2,000개 이상의 판매 및 서비스점을 설치하려고 하고 있다.

최근까지도 스페인에서 포르투갈 브랜드인 Mabor의 수입업자로 알려진 Continorte는 스페인에 자신의 자회사를 세웠으며, 지난 여름부터는 바르셀로나에 있는 다른 자회사와 함께 마드리드의 Coslada에서 그 자회사를 직접 운영하고 있다. 이전에 포르투갈 브랜드인 Mabor의 수입업자였던 Continorte는 스페인의 북부와 서북부 지역, 그리고 카나리섬에서 그 회사의 제품을 계속해서 취급하게 될 것이다. Continorte의 통상 정책은 통상적인 거래할인보다 더 많은 10%를 할인하는 후한 거래할인에 많은 비중을 두고 있다. 이 회사는 시장점유율을 현재의 2.1%에서 1995년까지 4.5%로 증가시킬 계획이라고 발표했다(1990년도 판매량 142,000개에서 1995년도에



는 250,000개로 증가시킬 계획).

1986년에 Goodyear Española SA라는 공식명칭으로 스페인에 설립된 Goodyear는 현재 스페인에서 세번째로 큰 수입타이어 브랜드로서, Zaragoza에 있는 현대식 중앙유통도매점과 Madrid에 있는 지점을 통해 타이어시장에서 중요한 위치를 차지하고 있다.

통상정책에 의하여 Goodyear는 할인전쟁에 적극적으로 참여하려고 하지 않는다. 오히려 통상적인 거래할인을 지속하기보다는 품질과 서비스에 중점을 두어 제품을 판매하려고 하고 있다. 이와 같은 측면에서 볼때 유통조직에 뛰어들기 위한 주된 수단으로 정가와 할인을 이용하는 다른 수입업자들보다 주요 국내 타이어회사들과 경쟁하고 있다.

이전에 바르셀로나에 근거를 두고 있던 Labi Export에 의해서 스페인에 알려진 Kleber는 1991년 9월 스페인에 자회사를 설립할 것이라고 발표하였다. Kleber España로 알려진 이 회사는 현재 해체된 Labi Export를 대신하게 될 것이다. 특히 상용차용 타이어부문에서 활약하고 있는 나머지 회사들을 보면 다음과 같다.

① Neumi

전체 상용차용 타이어시장 점유율이 1% 이상이라고 주장하고 있으나, 이 가운데 수입분이 8.9%를 차지하고 있다.

② Semperit

1987년 이후 Ibetsa에 의해 스페인에 알려진 Semperit는 생산제품이 대부분의 주요 상용차 제조업자들에 의해 신차용 타이어에서 공인된 사실에 힘입어 상용차용 타이어시장의 3%를 점유하였다. 이 회사는 1989년과 1990년 사이에 타이어 판매량이 12%나 증가하였다.

③ Hankook

몇개의 다른 브랜드의 타이어를 수입하고 있는 Ruedas & Neumaticos SA의 자회사인 Gascoaragon에 의해 유통되고 있다.

④ Uniroyal

Remosa라는 이름으로 알려져 있다.

(7) 자동차제조회사별 타이어 판매량

Neumaticos & Accesorios의 자료에 나타난 매출액기준 1990년도 교환용 승용차용 타이어시장 점유율을 보면 Renault가 26%로 가장 높고, 그 다음으로는 Seat가 15%, Ford가 13%, Citroën이 8.9%를 차지하고 있는 것으로 추정된다.

6. 유통구조

(1) 개요

업계자료에 의하면 스페인의 타이어판매점수는 5,000~10,000개인 것으로 추정된다. 스페인에는 언제라도 타이어를 갈아 끼울 수 있는 10,000개 정도의 타이어판매점들이 있으나, 이들 판매점의 거의 절반은 규모가 작은 비전문점들이다. 주로 타이어를 취급하거나, 오직 타이어만을 취급하는 진정한 의미의 타이어판매점은 약 6,000개 정도로 추정된다. 이 가운데 약 2,500개는 한가지 브랜드만을 취급하는 소규모 판매점이고, 약 500개는 실질적으로 스페인 국내 타이어제조회사의 자회사이다.

(2) 하이퍼마켓

전문 타이어판매점을 위협하고 있는 하이퍼마켓의 높은 경쟁력은 타이어판매업체들로 하여금 그들의 이익을 대변할 수 있는 타이어판매업자 협회를 만들도록 자극해왔다. 사실상의 구매조직인 타이어판매업자협회는 타이어제조회사로부터 보다 싼 값으로 타이어를 구입하여 하이퍼마켓과 더 효과적으로 경쟁하는 것을 목적으로 하고 있다.

하이퍼마켓에서 취급하는 타이어는 대부분 A/B/C급 자동차에 장착하는 값이 싸고 품질이 낮

〈표 11〉 유통경로별 교환용 타이어 판매비율(1991)  
(단위: %)

종 류	판 매 비 율
전문 타이어 판매점	69
독점 타이어 판매점	15
스페어 타이어 판매점	7
하이퍼마켓	7
기 타	2
계	100

자료: 업계 자료.

은 타이어이다.

하이퍼마켓의 시장침투는 몇몇 지역에서 더욱 두드러지고 있다. 예컨대, Valencia에서는 1991년 12월에 위험수위에 도달하였고, 처음으로 지역 타이어판매업자협회가 창설되기에 이르렀다. 타이어판매업자들이 같은 목적을 가지고 모임을 갖고 있는 지역은 La Rioja(Tudela)와 La Coruña이다.

1991년 늦여름에 하이퍼마켓 Continent와 Alcampo가 제시한 '세계의 가격으로 내게를'이란 정책이 Pirelli와 Dunlop이 제시한 '두개의 가격으로 세계를'이란 정책을 도입한 것보다 더 좋은 성과를 나타내고 있다. 9월과 10월은 승용차부문에 있어서 대체수요가 일반적으로 낮은 시기이다. 고객들은 여름휴가를 다녀왔기 때문에 돈이 별로 없는 데다 제조회사들에 의한 가격인상이 대체로 이 시기에 이루어지기 때문이다.

### (3) 전문 타이어판매점

스페인에서 가장 큰 전문 타이어판매회사는 약 30년전 Seville에서 창설된 Konz그룹이다. 이 회사는 재생타이어회사를 운영하였었고, 현재 스페인 전역에 약 116개의 판매 및 서비스점을 갖고 있다. 또한 이 회사는 현재 Michelin의 자회사로 알려져 있는 Konz Holding(네덜란드계 회사)의 자회사이다.

이 회사는 실질적으로 교환용 타이어시장에서

Michelin 타이어의 주요 판매대리점으로서, La Coruña에 있는 Negasa, Basque지방에 있는 Eneusa, Segocia에 있는 Enecasa, Madrid에 있는 Sertrans와 Genesa, Barcelona에 있는 Commercial Poli와 같은 지역 타이어판매점들을 매수하여 판로를 확대하고 있다. 이들 각 회사들은 Konz그룹의 느슨한 통합하에 1991년말까지는 자신들의 이름으로 회사를 운영해왔으나, 1992년 1월 1일부터는 Konz Ibérica라는 이름으로 운영하게 될 것이다. 이와같은 통합에 힘입어 이 회사는 스페인에서 Tiremaster 브랜드를 독점 판매하고 있다. 그밖에 Semperit, Viking, Pneumant 브랜드도 취급하고 있다.

### (4) 독점 타이어 판매점

Konz가 다른 판매점들을 매수하여 판매망을 확대해나가고, 그 소매점들을 직접 통제하고 있는 데 비하여, 다른 기업들은 독점판매망을 개발하고 있다. 그 가운데 하나가 2년동안 주로 Catalunya를 무대로 판매활동을 하고 있는 Vulcopneu로서, 이 회사는 점차 다른 지역으로 확대해나가고 있다. 이 판매체인은 1991년 9월 현재 약 44개의 타이어판매점을 갖고 있으며, 그 중 39개는 Catalunya에 있고, 나머지는 Albacete, Navarra와 Andorra에 있다.

Vulcopneu는 약 20년전에 프랑스에서 창설된 회사로서 중앙구매기구인 Europneu Distribution을 통하여 타이어, 완충장치, 휠 등의 자동차 부품을 소매업자에게 공급하는 '조합을 통한 강화'라는 철학을 바탕으로 하고 있다.

### (5) 수입 타이어 도매업자

수입자유화에 따라 처음 몇년동안은 스페인의 도매업자와 독점판매점을 통하여 많은 수입 브랜드가 선을 보였지만, 최근에는 유럽의 타이어 도매업자들이 스페인의 타이어시장에 참여하고 있는데, 유럽의 그밖의 지역 도매업자들의 구매

력에 힘입어 스페인에서는 타이어를 바람직한 가격으로 공급할 수 있게 되었다.

이 가운데 하나가 네덜란드의 타이어 도매회사의 자회사인 Iberpneus로서 1990년 9월부터 스페인에서 영업활동을 하고 있다. 이 회사는 Coslada사의 주식 약 40,000~50,000주를 소유하고 있으며, 스페인의 국내실정에 알맞게 제조된 3가지 브랜드로 전체 판매량의 2/3를 차지하고 있다. 그 나머지는 Kleber, Goodyear, Continental, Uniroyal 및 그밖의 회사들이 차지하고 있다.

또 하나의 규모가 큰 판매점은 마드리드에 있는 Sadeco로서 총 23개의 판매점을 갖고 있는 9개의 타이어판매점으로 구성되어 있다. 이 그룹은 다른 지역에도 새로운 소매점을 개설할 계획이다. 이 그룹 자체의 추정에 따르면, 20억페세타의 매출실적을 가진 스페인에서 다섯번째로 큰 독립 타이어 판매점이다.

Central del Neumatico SA(Balart y Badia SA)는 Central de Neumaticos 로고 아래 15개의 독립 타이어판매점을 거느리고 있는 회사로서 Catalunya에서 가장 큰 타이어 판매그룹의 하나이다. 이 회사는 Coner(Comercial de Neumaticos Reunidos)라는 이름을 사용하는 타이어 도매점도 가지고 있으며, Catalan 교환용 타이어시장의 12%를 점유하고 있다. 이 회사는 이 지역에서 판매된 약 800,000개의 교환용 타이어 가운데 연간 약 100,000개의 타이어를 타이어 소매점과 도매점을 통하여 절반씩 판매하고 있다. 이 지역에서의 연간 매출액은 5억~6억페세타이다.

### (6) 페타이어 처리문제

몇몇 지역에서 더 침예하지만, 국가 전반적으로 타이어 판매업자에게 점증하고 있는 문제점은 소비자가 사용하고 버린 페타이어의 처리문제이다. 마드리드와 같은 몇몇 도시들은 지역 당국에 의해 특별한 처리시설이 준비되어 있지만, 바르셀로나와 같은 다른 도시들은 페타이어 처리를

위해 소비자들이 비용을 부담하고 있다(소형 승용차용 타이어의 경우는 150페세타, 대형 상용차용 타이어의 경우는 500페세타의 처리비용을 부담하고 있음).

### (7) 광고

1991년에 타이어업계에서는 10억페세타 이상의 광고비를 부담하였다. <표 12>는 스페인 국내 타이어제조회사와 수입업체들이 광고비를 얼마나 소비했는가를 나타내고 있다. 흥미로운 사실은 스페인의 타이어시장에서 불과 3%의 점유율을 차지하고 있는 Goodyear가 이보다 5배나 더 큰 Pirelli와 광고비가 거의 비슷할 정도로 많은 점이다.

<표 12> 타이어 제조회사의 광고비 지출현황

(단위 : 100만페세타)

회 사 명	광 고 비
Michelin	355
Firestone	252
Pirelli	151
Goodyear	131
Uniroyal	76

자료 : 업계 자료.

### 7. 전 망

타이어시장은 자동차시장과 불가분의 관계를 맺고 있는데, 스페인의 경우 자동차산업의 수출 비중이 높기 때문에 교환용 타이어보다 신차용 타이어의 판매전망이 밝다.

스페인의 타이어시장은 신차용 및 교환용 타이어부문을 합하여 향후 3~4년동안 1~2%의 성장률을 지속할 것으로 전망된다. 1991년에 3~10%의 성장을 이룩한 신제 승용차시장은 1992년에도 더욱 성장할 것으로 전망된다.

자료 : EIU Rubber Trends/March 1992

번역 : 李成殷/協會 總務課長