

리포트

세계 타이어산업 현황(III)

업무부

차례

□ 개요

1. 타이어산업의 배경(기업합병, 품질개발, 설비자동화)
2. 유럽의 타이어산업
3. 미국의 타이어산업
4. 일본의 타이어산업
5. 중남미의 타이어산업
6. 동유럽의 타이어산업
7. 주요 타이어회사
8. 세계 타이어산업 분석

3. 미국의 타이어산업

(1) 실적추이

1991년 미국의 타이어 판매량(승용차용, 트럭용, 농경기용)은 1990년의 2억 4천만개 내지 2억 4천 800만개에 비하면 약 3% 정도 감소한 것으로 추정된다. 이는 최고치를 기록하였던 1988년의 2억 5천 500만개에 비하면 6%나 떨어진 셈이다. 특히, 승용차용 타이어는 동기간(1988~1991)에 17% 이상이나 감소하였다. 교체용 승용차 타이어는 경기불

황으로 크게 타격을 받아 1991년도에는 1990년도 대비 약 14%나 감소하였다. 타이어 판매량중 82%는 승용차용 타이어이고, 16%는 트럭용 타이어이며, 나머지 2%는 농경기용 타이어이다. 승용차용 타이어의 75%는 교체용 타이어이고 나머지 25%는 신차용 타이어이다.

〈표 9〉 미국의 승용차용 타이어 브랜드별 시장점유율 현황(1990)

(단위 : %)

브랜드별	신차용	교체용	계
Goodyear	37	14	20
Michelin ^①	33	16	20
Bridgestone ^②	17	12	13
Continental ^③	12	4	6
Cooper	-	5	4
Sumitomo ^④	1	3	3
Pirelli ^⑤	-	3	2
기타	-	43	32
계	100	100	100

(註) ① Uniroyal-Goodrich 포함. ② Firestone 포함.

③ General Tire 포함. ④ Dunlop 포함. ⑤ Armstrong 포함.

자료 : Modern Tire Dealer, 저자 추정.

Goodyear는 미국 최대의 타이어제조업체로서 신차용 타이어시장의 37%를, 교체용 타이어시장의 14%를 장악하고 있다.

기타 타이어제조업체로서는 Michelin (Uniroyal-Goodrich 포함), Continental Tire (General Tire 포함), Bridgestone(Firestone 포함)과 Cooper Tire가 있다.

1980년대 전반기의 타이어 판매량은 연평균 3%가 성장한 반면에 후반기에는 1989년과 1990년의 생산량 감소에 따라 연평균 판매 성장률은 1%로 떨어졌다. 미국의 타이어제조업체들은 1986~1988년에 수익을 올렸지만, 그 이후에는 기업합병과 수요감소의 영향을 받아 가격이 떨어졌다.

1988년에 Bridgestone이 Firestone을 인수하고 난 뒤 General Motors가 Firestone으로부터 타이어 구매를 중단하기로 결정하자 General Motors에 대한 타이어 판매 싸움이 벌어져 신차용 타이어 판매가격이 형편없이 떨어지게 되었다. 그로 말미암아 타이어산업의 수익성은 떨어졌다. Cooper Tire만이 1990년에 미국시장에서 유일하게 흑자를 내었다. Cooper Tire는 신차용 타이어를 판매하지 않고 있다.

수요의 감소도 문제이지만 설비투자도 문제이다. 주요 타이어제조업체들이 과거 호경기를 누릴 때 충분히 투자를 하지 않았기 때문에 낡은 생산시설을 고치는 데 애를 먹고 있다.

교체용 타이어시장에서도 가격하락 압력이 있었다. 미국의 자동차 판매량은 만 3년동안에 20%나 감소함으로써 신차용 타이어시장이 어렵게 되자 그 물량이 교체용 타이어시장으로 몰려 과거 2년 이상 교체용 타이어의 가격도 떨어졌다. 즉, 1986년의 래디알 타이어 평균소매가격은 53.80달러였는데, 1990년에는 52.70달러였다.

(2) 전 망

우리들이 보기에는 미국의 타이어산업은 이익전환점으로 들어선 것 같다. 공장폐쇄가 잇따라 생산능력은 줄어든 반면에 수요감소는 바닥에 이르러 신차용 타이어 판매는 늘어나고 교체용 타이어 판매도 부진을 벗어나 1992~1993년에 수요는 5~6%가 증가할 것으로 보인다. 따라서, 수급에 균형을 이룬다면 가격은 다시 한번 상승국면을 맞게 될 것이다. 지난 3년간 북미에서는 수요부진으로 생산능력이 약 20%나 초과되었던 것으로 추정된다. 이것은 1일평균 생산능력이 1980년의 716,000개에서 1990년에는 663,000개로 7%가 감소하였음에도 불구하고 나타난 현상이다. 문제는 미국의 승용차 판매가 1991년중에 1986년 대비 28% 밑으로 감소한 것이다.

1991년에는 高金利, 低販賣價格, 販賣不振으로 인하여 3개의 타이어공장이 문을 닫았는데, 이는 북미 생산능력의 6%에 상당하는 규모이다. 다른 공장들 가운데는 수요와 가격이 상당히 호전될 때까지 쉬고 있는 데도 있다.

결국 미국 타이어회사들의 가동률은 1991년의 정상수준보다 15% 정도 떨어진 것 같다. 공장폐쇄로 생산능력이 6% 감소한 것이 시황개선에 도움이 될 것으로 보이나, 아직은 수요가 가격상승을 부추길 정도는 아닌 것 같다.

신차용 타이어시장의 시황이 상당히 좋아지고 그 영향이 교체용 타이어시장의 시황을 호전시킬 것으로 보아 1992~1993년의 승용차용 타이어 수요는 연평균 5~6% 정도 증가할 것으로 예상된다. 과거 두번에 걸친 불경기회복의 예를 보면, 첫번째 첫해에는 신차용 타이어 판매량이 29%나 증가하였었고, 두번째 첫해에는 17%가 증가하였었다. 교체용 타이어 판매량도 불경기회복 뒤 첫번째

두해는 5%씩 증가하였었는데, 불경기때 타이어를 바꾸지 않던 자동차소유자들이 비로소 타이어를 바꾸었기 때문이다.

1992~1993년의 승용차용 타이어 수요가 예전의 경기회복 때와 같이 급격히 증가할 것으로는 보이지 않는다. 그러나, 수요가 회복되고 재고수준도 60일분에서 45일분으로 떨어진 점을 감안할 때 1992~1993년의 신차용 타이어 판매량은 연평균 10%, 교체용 타이어 판매량은 5% 정도 증가할 것으로 보인다.

1991년도의 교체용 타이어 판매량은 약 14%가 감소한 것으로 추정되는데, 1990년도에 이미 불경기의 영향을 받기 시작한 신차용 타이어 판매량은 1991년도에 약 6%가 감소하였다(표 10 참조). 교체용 타이어 수요는 이미 회복되고 있는 것으로 보인다. 교체용 타이어 판매량은 6~8월중에 약 3%가 증가하였다. 1994~1995년에는 타이어 수요가 감소할 것으로 보이는데, 주로 교체용 타이어 판매부진 때문일 것이다.

미국의 타이어업계는 공급부진의 기회를 이용하여 1991년 여름동안에 교체용 타이어 가격을 평균 3% 정도 인상하였으며, 대기업의 대부분이 1991년 10월 1일부터 4~8%의 가격인상을 발표하였다. 업계소식통에 의하면

실제 가격인상은 발표된 것의 절반 정도 인상되는 것으로 추정된다. 그동안의 자동차산업의 침체, 경기불황을 감안한다면 이 정도의 가격인상도 만족할 만한 수준이다. 가격인상이 현실적으로 가능하고, 수요가 이미 회복된 점을 고려할 때 앞으로 가격인상은 더 있을 것으로 예상된다.

신형 차종의 판매가 아직 부진한 실정이지만, 신차용 타이어부문에서 1991년중에 약 10%(900만개)의 타이어 판매량 증가가 있을 것으로 보이며, 1992년 하반기까지 신차용 타이어 판매가격은 최소 3% 정도 인상될 것으로 예상된다. 그러나, 한가지 불확실한 것은 Sears와 같은 독자 브랜드 제품의 판매체인들의 영업전략이다. 시장점유율이 약 21%나 되는 이들 체인이 점유율을 더 늘리기로 한다면 가격이 떨어질 것이 확실하다.

미국은 도매상들이 교체용 승용차 타이어 판매시장의 약 66%를 장악하고 있는데, 이 비중은 그대로 유지될 것으로 보인다. 한편, 타이어제조회사의 점포가 교체용 타이어시장을 차지하고 있는 점유율은 13%에 지나지 않는다. 이들이 시장점유율을 늘리고자 한다면 심각한 판매경쟁을 감수해야 할 것이다. 따라서, 제조회사들은 그러한 판매경쟁보다 기술개발을 통한 제품의 이미지 제고, 제품의

〈표 10〉 미국의 타이어 생산 및 판매 현황(1988~1995)

(단위 : 100만개)

종류	연도	1988	1989	1990	1991	1992*	1993*	1994*	1995*
	○승용차용 타이어 생산		174.3	175.0	174.8	163.5	174.0	181.3	185.0
- 교체용 타이어		155.3	153.3	152.3	151.5	155.8	160.5	163.7	167.0
- 신차용 타이어		54.1	51.2	47.2	41.6	45.8	50.3	51.0	52.5
○상용차용 타이어 생산		37.0	37.8	35.8	32.8	34.3	36.0	38.6	37.6
- 교체용 타이어		33.9	35.4	36.6	37.0	38.5	40.4	42.0	40.0
- 신차용 타이어		8.8	8.2	7.0	5.7	6.1	7.0	8.2	8.9

* : 예측.

자료 : 업계 통계, 저자의 추정/예측.

차별화에 노력을 경주하고 있다. 그와 같은 대응책이 장기적으로 볼때 더 유리할 수도 있다.

북미시장에서 매출액의 2/3를 얻고 있는 Goodyear는 자국내의 시황이 호전되면 역시 가장 큰 덕을 볼 것이다. 신차용 타이어시장의 약 37%, 교체용 타이어시장의 30% 이상을 차지하고 있는 동사의 입장에서 볼때 가격인상은 대단히 중요할 것이다. 미국내 영업부문에서 가격이 1%만 올라도 동사의 순이익은 2천 500만달러가 늘어나 주식 1주당 45센트의 이익이 붙게 된다.

Cooper도 상당한 이익을 볼 것이다. Cooper사는 교체용 타이어 판매영업만 하고 있는데, 이 시장의 가격상승이야말로 동사의 영업이익에 최고의 영향을 미칠 것이다. 우리들이 평가하기에는 가격이 1% 오른다면 이 회사의 순이익은 약 500만달러가 늘어나 주당 13센트의 이익이 발생한다.

4. 일본의 타이어산업

일본의 타이어시장은 다른 어느 나라 타이어시장보다도 신차용 타이어의 비중이 크다. 미국과 유럽의 1990년도 교체용 타이어 시장의 비중이 각각 75%, 60%인 데 비하여 일본은 50%에 지나지 않기 때문이다. 즉, 신차용 타이어가 절반이나 차지한다.

이와 같이 차이가 큰 이유는 일본의 자동차 평균수명이 4~5년인 데 비하여 다른 나라들은 9~10년이나 되기 때문이다. 이것은 자동차 자체의 수명이 짧아서 그런 것이 아니라 중고차 수출이 상당히 많고 그에 따른 해외에서의 교체용 타이어 수요가 많기 때문이다.

일본의 타이어산업은, 다른 산업도 그렇지만 수출이 수입의 두배가 넘는다. 이와 같은 현상은 특히 요즈음 정치적인 주요 쟁점이

되고 있는데, 프랑스의 타이어 수출은 수입의 2.5배가 넘는 무역흑자를 보이고 있는 사실을 주목할 필요가 있다. 수출통계에 구체적으로 나타나 있지는 않지만 우리가 알기에는 일본이 수출하고 있는 타이어의 대부분이 교체용 타이어이다. 이는 대부분의 국가들이 자국내에서 생산하는 자동차(비록 그것이 일본의 자동차공장이라고 하더라도)에는 자국내에서 생산한 타이어 제품을 쓰도록 엄격하게 규제하고 있기 때문에 일본에서 해외의 신차용으로 타이어를 수출하기는 어렵다.

〈표 11〉 일본의 타이어제조회사별 타이어 생산 현황(1989)
(단위: 톤, %)

회 사 별	중 량	비 율
Bridgestone	495,818	49
Yokohama	192,237	19
Sumitomo Tyre & Rubber	151,788	15
Toyo Tyre & Rubber	101,177	10
Ohtsu Tyre & Rubber	58,583	6
Okamoto Industries	11,130	1
기 타	962	-
계	1,011,695	100

자료: Yano Research, 「Japan Market Share Book」

4대 업체가 일본 국내 타이어 생산량의 93%를 차지하고 있다. Bridgestone, Yokohama Rubber, Sumitomo Rubber Industries와 Toyo Tyre & Rubber가 그들이다. 〈표 11〉에 나타나 있듯이 Sumitomo와 Ohtsu는 분리되어 있는데 사실은 Sumitomo가 Ohtsu의 타이어 생산지분의 48%를 갖고 있다. 따라서 실제로는 Sumitomo가 Yokohama보다 더 크게 시장을 점유하고 있다고 보아야 할 것이다.

지난 10년간 일본의 타이어 생산량은 자동차산업과 경제성장을 반영하여 급격히 증가하였다. 1980년대 중반의 자동차 판매량은 1980년대 후반의 교체용 타이어시장을 자극함으로써 지난 수년간 교체용 타이어시장이

급속히 성장하였다. 완만하나마 판매가격도 상승하였고 성능이 좋은 비싼 가격의 고품질 타이어를 개발함으로써 이 기간동안에 타이어업체의 매출액을 크게 늘릴 수가 있었다. 그러나, 이와 같은 외형상의 배경에도 불구하고 기업의 수익성은 오히려 악화되었는데, 그것은 제조원가, 특히 원자재비와 인건비 상승 등의 영향 때문이다.

1990년도 일본의 타이어 생산량은 1억 6천 400만개로서 국내 판매액은 약 9천 740억엔(74억달러)이었다. 우리가 알기에는 같은 해 일본 타이어업체들의 총매출액은 1조 5천 520억엔으로서 690억엔의 순이익을 남겼는데, 매출액에 대한 이익률은 4.4%로서 다른 나라의 이익률에 비하여 매우 높은 편이다.

1991년도 신차(승용차)용 타이어 판매량은 2% 정도 감소하였는데, 이는 자동차 생산량 감소 때문이다. 반대로 교체용 타이어 판매량은 약간 증가하였는데, 이는 1989/1990년대의 자동차 판매부의 영향을 받았기 때문인 것으로 보인다.

일본 최대의 타이어 메이커인 Bridgestone은 기업의 국제화가 어떠한 문제점을 가져오는지 보여준 대표적인 모델 케이스이다. 동사는 1988년 4월에 Firestone을 인수한 후 한때 일시적이거나 세계 최대의 타이어 메이커의 꿈을 이루었다. 그러나, 수익성면에서는 최악의 상태를 맞았다. 동사의 미국 자회사인 Bridgestone/Firestone Inc.는 1990년에 3억 4천만달러의 적자를 보았는데, 1991년에는 4억달러의 손실이 예상된다. 이와 같은 적자규모는 동사의 일본내 영업이익을 상쇄하는 것이다.

생산능력이 다소 남는 것은 일본에서는 크게 문제가 되지 않는다. 그것은 국내 수요 기반이 탄탄하기 때문에 수출시황이 좋지 않더라도 이를 보상할 수가 있기 때문이다. 1989

년에 타이어 및 관련업체가 갖고 있는 공장은 44개이며, 26,220명의 종업원을 고용하고 9천 880억엔 어치의 제품을 국내에 팔았다. 우리가 알기에는 공장가동률은 오랫동안 거의 100%에 달하였으며, 1990~1991년에는 약간 떨어졌다.

일본의 향후 타이어산업 전망은 1992~1993년에 약 3~6% 성장할 것이며, 1994~1995년에는 거의 수평을 이룰 것이다. 경제성장의 쇠퇴로 트럭·버스용 교체용 타이어 수요는 1992~1995년 사이에 상당히 부진할 것으로 예상된다. 경기침체와 함께 승용차 수요가 하강국면을 맞음으로써 이와 맞물려 국내의 신차용 타이어 수요도 향후 2년 이상 부진할 것으로 예상된다. 트럭·버스용 타이어 역시 1992년말까지 부진할 것으로 보인다.

지난 2년간 일본의 타이어회사들은 수요를 자극하기 위하여 교체용 타이어시장에 고성능 광폭타이어를 발매한 바 있다. 이들 제품은 상당히 호평을 받아 새로운 수요를 창출하여 꾸준히 팔리고 있다. 최근 법개정으로 스파이크 타이어를 쓰지 못하게 하자 스테드레스(studless) 타이어의 수요가 일시적으로 증가한 바 있다. 이러한 영향으로 1991년도 하반기의 국내 매출액과 수익성은 상당히 좋아졌다.

신차용 타이어의 판매수익성은 교체용 타이어의 판매수익성에 비해 낮다. 그 이유는 자동차 메이커의 주문규모가 커서 가격경쟁력을 크게 유발시키기 때문이다. 또한 최초로 타이어를 교체할 때 브랜드의 영향을 너무나 잘 알고 있기 때문이다. 따라서 장래의 교체용 타이어시장을 장악하려면 OE영업이 매우 중요하므로 가격경쟁은 폭발적인 경향을 띤다. 이것은 신차용 타이어시장보다는 교체용 타이어시장에서의 가격인상이 그래도 쉽다는 것을 의미한다. 1990년 1월 교체용 타이어

〈표 12〉 일본의 타이어 생산 및 판매 현황(1988~1995)

(단위 : 100만개)

종류 \ 연도	1988	1989	1990	1991	1992*	1993*	1994*	1995*
○승용차용 타이어 생산	97.3	101.8	100.4	100.3	100.3	101.7	99.0	99.3
-신차용 타이어	42.0	41.5	42.7	41.9	41.8	41.3	40.9	40.5
-교체용 타이어	29.8	30.8	32.3	33.0	35.0	36.0	35.3	36.0
○상용차용 타이어 생산	49.9	50.0	49.6	49.8	49.6	49.5	49.6	49.7
-신차용 타이어	13.5	13.6	13.8	13.5	13.4	13.4	13.5	13.6
-교체용 타이어	23.4	23.4	23.1	23.2	23.3	23.3	23.4	23.5

* : 예측.

자료 : EIU, Rubber Trends. 저자의 추정/예측.

가격이 평균 5.5% 인상되었는데, 걸프전쟁 때 10% 뚝 국내 합성고무 가격의 인상을 보전하는 데 크게 도움이 되었다. 신차용 타이어 판매가격을 인상시키기 위하여 자동차 메이커와 협의중에 있으나, 물가상승률을 초과하지는 못할 것으로 보인다.

다국적기업이자 일본 최대의 타이어 메이커인 Bridgestone의 향후 성장전망은 경쟁업체와의 키싸움이 될 것이다. 1991년도의 수익이 보잘것 없었다 하더라도 1992년도에는 회복되기 시작할 것으로 보인다. 미국, 유럽과 같은 거대시장의 가격인상이 그런대로 유지되고, 따라서 자회사인 미국의 Bridgestone/Firestone Inc.가 1992년도에는 흑자로 돌아설 전망이 있기 때문이다.

신차용 타이어보다 수익성이 좋은 교체용 타이어 시황이 좋아질 것이므로 비록 원가상승의 문제가 있기는 하지만 국내 타이어산업의 수익성은 호전될 것이다.

5. 중남미의 타이어산업

중남미지역의 타이어 생산량이 서방세계의 타이어 생산량에서 차지하는 점유율은 7% 정도인데, 이 지역의 자동차 생산량의 40%를 차지하는 브라질이 역시 최대의 타이어 생산

〈표 13〉 중남미의 주요 타이어공장 현황(1991)

국가명	회사명	공장수(개)	종업원수(명)
아르헨티나	Goodyear	1	1,025
	Bridgestone	1	820
	Pirelli	1	620
브라질	Pirelli	5	5,700
	Goodyear	2	4,500
	Bridgestone	1	4,060
	Michelin	1	-
멕시코	Goodyear	1	2,100
	Continental	2	1,215
	Michelin	2	1,050
	Bridgestone	2	1,000
베네수엘라	Goodyear	1	1,150
	Bridgestone	1	1,015

자료 : European Rubber Journal.

국이다. 한편, 멕시코는 브라질의 약 1/3 정도의 타이어 생산규모를 가지고 있는데, NAFTA 협정 발효와 함께 자동차 생산붐을 타고 향후 급속한 성장을 이룰 것으로 예상된다.

브라질의 3대 타이어 메이커는 Pirelli, Goodyear, Bridgestone/Firestone인데, 이들이 이 나라 타이어의 92%를 생산하고 있다. Pirelli는 다른 두개의 타이어회사보다 모기업은 작지만 적어도 브라질에서는 Pirelli가 시장점유율의 35%를 장악하고 있으며, 그 다음으로는 Goodyear가 32%, Bridgestone/Firestone이 25%를 차지하고 있다.

Michelin은 비교적 늦은 1981년에 작은 규모로 브라질에 진출하였다. 이 공장은 트럭·버스용 래디알 타이어를 생산하고 있는데 이 제품의 브라질 시장을 30% 정도 장악하고 있다. 이 시장은 아직 별로 크지 않으나 Michelin은 향후 2년내에 브라질내에서의 생산량은 2배로 늘리고자 계획하고 있다. 그렇게 하더라도 Michelin의 브라질내 생산점유율은 4%를 밑돌 것이다. 중남미에서는 트럭·버스용 타이어는 아직도 래디알 타이어가 아닌 바이어스 타이어 수요가 압도적으로 많다.

〈표 14〉 브라질의 타이어 판매구조(1990)
(단위: %)

구 분	생 산 점 유 율
신차용 타이어	20
교체용 타이어	60
수출용 타이어	40

자료: Pirelli.

최근까지도 브라질은 타이어 수입관세를 60%로 하여 원천적으로 수입을 막고 있다. 그러나, 이웃 중남미국가에서 생산한 타이어에 대해서는 수입관세율을 35%로 낮추어 주고 있다. 브라질의 타이어산업의 경쟁력이 인근 국가보다는 강하다고 믿고 있기 때문이다. 그러나, 브라질의 타이어제조업체들은 소매 가격에 대한 정부의 통제나 원자재 구입에 대한 정부의 간섭을 배제하기 위하여 맹렬한 로비활동을 펴고 있다. 그 결과 정부는 1991년 5월에 천연고무 수입관세를 5%로 인하하였다. 그러나, 브라질 타이어제조회사들은 1990년대 말까지는 정부가 정한 가격으로 국내에서 생산된 천연고무를 사지 않으면 안될 것이다.

브라질은 광적인 인플레이를 꺾기 위하여 새로운 경제개혁을 도입하였는데, 타이어 수요에 심각한 영향을 끼쳐왔다. 승용차 생산

량은 1988년을 정점으로 하여 감소하였는데, 1991년에는 약 20%가 감소하였으며, 타이어 생산량은 25%나 감소한 것으로 보인다. 업계의 수익성 역시 은행이 대출을 동결할 정도로 악화되었다.

높은 인플레이 때문에 은행예치금 이자는 아무것도 아니다. 1980년대말까지만 하여도 하루 예치금 이자가 기업의 수익성에 큰 보탬이 되었었다. 그러나, 이제는 그와 같은 메리트도 없고 타이어 수요도 종잡을 수 없어 기업의 채산성은 악화일로를 걷고 있다.

1992년도 브라질의 산업전망을 예측한다는 것은 매우 어렵고 실망스러운 것이다. EIU가 발간하고 있는 계간지인 Rubber Trends (1991년 12월호)에 의하면, 자동차 생산은 침체에 빠지고, 타이어 생산량도 감소할 것으로 예측되고 있다. 인플레이 고삐가 잡힌다면 장기적으로 보아 수요는 늘어날 것이다.

그러나, 멕시코의 경우 단기적인 청사진은 한결 밝다고 하겠다. 승용차 생산량 및 판매 대수는 지난 몇년동안 상당히 호전되었다. 1991년도 생산량은 브라질을 능가하였다. 멕시코와 미국간에 체결된 NAFTA 협정은 멕시코의 자동차산업에 큰 활력소가 되었다. 저임금은 미국과의 가격경쟁에서 강점으로 작용할 것이다. 따라서, 자동차 생산량은 1990년도에 비하여 50%나 증가하여 특히 Volks-

〈표 15〉 중남미의 승용차 생산 현황(1988~1995)

(단위: 1,000개, %)

연도	1988	1989	1990	1991	1992*	1993*	1994*	1995*
국가								
브 라 질	782	731	663	625	625	740	840	930
멕 시 코	354	439	598	670	700	760	790	830
아르헨티나	142	112	87	93	104	118	140	160
계	1,278	1,282	1,348	1,388	1,429	1,618	1,770	1,920
증 가 율	14.6	0.3	5.1	3.0	3.0	13.2	9.4	8.5

*: 예측.

자료: 저자의 추정/예측.

wagen이나 Nissan의 멕시코 공장 가동에 크게 이바지하게 될 것이다.

결국 중남미지역의 경제전망은 아직도 어렵지만, 이 지역내의 각 국가들이 여러가지 경제문제를 해결한다면 장기전망은 상당히 매력적인 것이다.

6. 동유럽의 타이어산업

세계의 타이어 시장의 어려움에도 불구하고 Continental과 Pirelli와 같은 대기업들은 동유럽의 타이어업체들과 제휴를 하기 위하여 노력을 해왔다. 지난날 동유럽은 코스트가 낮고 품질이 나쁜 타이어 생산국으로 비취졌지만, 향후 10년이 지나면 자동차 생산국으로서 상당한 매력에 있는 곳으로 인식되기 시작하였다. 따라서, 우리가 보기에 1990년대 중반에는 타이어부문도 상당히 호전될 것으로 생각된다.

1990년에 구소련과 동유럽지역 국가들은 1억 7,000만달러 어치의 타이어를 서유럽에 수출한 반면, 서유럽업체들이 이곳에 수출한 것은 약 6,000만달러에 지나지 않는다. 1990년도 동유럽의 타이어 생산량은 약 1억 1,000만개로서 서유럽 타이어 생산량의 15~20%에 불과하다. 한편 차량보유대수는 승용차가 약 3천 200만대, 트럭이 약 250만대 정도이다. 도로상태가 나쁜 데다 세계적으로 보편화되고 있는 래디알 타이어 대신에 아직도 바이어스 타이어를 많이 사용하고 있기 때문에 타이어의 평균수명이 서유럽의 3~4년에 비하여 2년이 채 안된다.

우리가 알기에는 서유럽의 타이어 메이커들이 동유럽지역에 래디알 타이어 생산기술을 제공하거나 할 것이 확실하다. 이 지역의 임금은 서구에 비하면 1/10도 안되고, 제조경비도 1/3 정도 밖에 안되므로 서유럽의 많은 기업들에게 매력이 있다. 서유럽의 자동차 메이커들은 1995년까지 동유럽의 자동차 생산능력을 1/3 정도 늘리려 하고 있다. 서유럽의 타이어업체들이 이런 기회를 외면할 리가 없다.

〈표 16〉에 나타나 있는 바와 같이 Pirelli와 Continental이 지금까지는 동유럽 진출에 가장 성공을 거두고 있지만, Goodyear의 Fulda 타이어공장이 독일국경으로부터 불과 수마일 밖에 있고, 미국의 타이어회사들도 헝가리, 체코슬로바키아, 폴란드에 타이어공장 부지를 물색하고 있다.

〈표 16〉 서유럽·동유럽의 타이어산업 협력형태

국 가	공 장 명	서 방 참 여
CIS 동 독 체코슬로바키아	Nizhkenamsk-공장	Pirelli(33%의 주식 소유)
	Pneumant	다각적인 합작투자 협상중
헝가리	Barum	Continental(합작투자 협상중) Pirelli(기술 및 설비)
	Taurus	Firestone(기술협력) B.F.Goodrich(농경용 타이어부문의 합작) Pirelli(협의중)
폴란드	Stomil-Olsztyn	Continental(기술협정 체결)
	Ciech Stomil	Pirelli(합작투자 협상중)

자료 : Press reports.

(다음호에 계속)

자료 : EIU, 「The World Tyre Industry」

번역 : 金 民/協會 業務部長

우리도로에는 우리나라 타이어