말레이시아의 타이어산업 현황

기 술 부

1. 개 황

말레이시아는 자전거용 타이어에서부터 최첨단기술의 항공기용 타이어에 이르기까지 여러 종류의 타이어를 생산하고 있다(1996년 5월에 말레이시아에서 생산되는 항공기용 타이어가 미국의 항공기에 사용해도 좋다는 승인을 받았으며, 현재 이와같이 승인을 받고 생산되는 항공기용 타이어는 영국, 프랑스, 독일에서 생산되는 항공기용 타이어뿐이다). 말레이시아의 1995년도 타이어 생산량은 1,140만개로 추정되고 있다.

타이어 매출액은 1980년에 M$ 3억에서 15년 후인 1995년에는 M$ 11억($ 4억 4,000만)로 증가하여 연평균증가율은 8.7%였으나 연간증가율은 일정하지 않다.

타이어 매출액은 1980년대 중반에 급속히 증가하였으며 자동차 생산량의 증가 또는 감소에 따라 타이어 매출액도 증가 또는 감소하였다.

2. 생산 및 수출입 현황

타이어 매출액은 1983년에 M$ 3억 9,000만에서 1986년에 M$ 3억 6,000만으로 감소하였으며, 특히 1980년도 초에는 많이 감소하였다. 이와같이 매출액이 감소한 이유는 타이어 매출을 주로 내수에 의존하고 있는데 이 시기에 경기가 침체되었기 때문이다.

1982년도 타이어 총매출 중 수출은 약 3%에 불과한데 1980년대 하반기부터 증가하기 시작하였다.

말레이시아 국내 타이어회사들은 회사 규모가 비교적 작고 또한 유능한 경영자가 없기 때문에 타이어 제조원가가 높아 해외에서 경쟁을 하는 데 어려움을 겪고 있다. 그러나 타이어업계는 경기침체에 따른 위기를 적극적으로 대처하고 있으며 수출도 많이 좋아지고 있다.

또한 타이어산업에 대하여 많은 투자를 하여 생산능력을 증가시키고 생산성도 향상시키고 있다.

국내 타이어 내수시장은 계속 침체되어 판매가 부진하였지만 수출은 1984년에 M$ 1,600만을 하였으나 1994년에는 M$ 1억 6,400만을 하여 10배나 증가하였다. 이와같이 수출이 증가하게 된 것은 정부의 적극적인 수출촉진정책과 해외 타이어시장 여건이 좋아졌기 때문이다.

1984~1992년 사이에 말레이시아의 화폐인 링기트(ringgit)가 미국 달러에 대하여 14.8% 평가절하되었으며 또한 타이어 생산액 및 수출국가수도 이와 비슷한 비율로 감소하였다.

정부에서는 고무제품 수출을 촉진시키기 위하여 수출용 고무제품에 사용하는 천연고무에 대하여는 kg당 20센(sen)(톤당 $ 73~77)을 할인해 주고 있으며 또한 고무제품 수출용 모든 원자재에 대하여는 관세

〈표 1〉 말레이시아의 타이어 수출 및 수입 현황 (1980~1995)

(단위 : M$ 100만, %)

구분 / 연도	수 출	증가율	수 입	증가율
1980	8.1	—	21.2	—
1981	10.5	29.6	23.0	8.5
1982	11.7	11.4	44.4	93.0
1983	8.2	-29.9	43.4	-2.3
1984	16.1	96.3	44.8	3.2
1985	17.9	11.2	27.0	-39.7
1986	22.8	27.4	24.7	-8.5
1987	40.0	75.4	35.8	44.9
1988	39.8	-0.5	42.2	17.9
1989	46.4	16.6	54.9	30.1
1990	57.0	22.8	46.2	-15.8
1991	91.4	60.4	59.6	29.0
1992	142.3	55.7	65.6	10.1
1993	162.0	13.8	71.9	9.6
1994	164.0	1.2	100.2	39.4
1995	182.0	11.0	136.0	35.7

자료 : Jabatan Perangkaan Malaysia(통계청)

도 환급해 주고 있을 뿐만 아니라 고무산업 투자에 대하여는 인센티브도 주고 있다.

2.1 타이어산업 보호

최근 정부의 정책은 국내 타이어회사들끼리 경쟁을 하게 하여 생산성이 향상되도록 하고 있다.

아직도 타이어 내수판매에 있어서는 보호규정(국내 자동차회사에서는 신차용 타이어를 국내 생산 타이어를 사용해야 하는 내용 포함)이 있으나 타이어 수입관세도 많이 인하되었다(1994년도 정부 수입예산에서 관세수입을 가장 많이 삭감하였다).

수출촉진정책 중에는 GATT 규정을 따르지 않는 것도 있으며, 이와같이 GATT 규정을 따르지 않음으로써 타이어회사에서 사용하는 부틸 및 다른 합성고무에 관세를 부과하지 않아도 됨에 따라 정부에서는 타이어산업에 대한 허가건수도 줄일 수 있게 되었다.

또한 정부는 경쟁력을 향상시키기 위하여 국내 타이어회사로서 실버스톤(Silverstone) 타이어회사 설립을 추가로 허가하였다.

타이어업계에서는 생산성 및 품질향상과 타이어 디자인 개발을 위하여 많은 투자를 하고 있다. 또한 래디알 타이어가 바이어스 타이어보다 천연고무를 많이 사용하기 때문에 천연고무 생산국인 말레이시아에서는 래디알 타이어가 유리하여 바이어스 타이어 대신 래디알 타이어 생산시설에 투자를 많이 하고 있다.

수출용 타이어 및 국내 자동차회사의 부품수입 조립자동차(CKD : Complete Knock Down;1980년대말부터 생산량이 급속히 증가)의 신차용 타이어 수요가 증가함에 따라 타이어 생산량이 1986~1992년 사이에 연평균 12%나 증가하였다.

국내 자동차회사 및 부품수입 조립자동차의 신차용 타이어는 국내에서 생산되는 타이어를 사용해야 된다는 규정이 있으나 교체용 타이어는 위와 같은 규정이 없으며 개방되어 있어 수입도 되고 있다.

대부분의 국내 타이어회사들은 수요가 많은 승용차용, 밴용 및 경트럭용 타이어를 많이 생산하고 있으며 수요가 비교적 적은 대형트럭용, 건설차량용, 항공기용 타이어 등은 수입하고 있지만 이와같이 수입하는 특수한 타이어도 국내에서 생산하기 위하여 생산시설을 완료하였다.

2.2 1990년대의 저성장

타이어 생산액은 1986년 이후 계속 증가하였으나 1993~1994년에는 급격히 감소하였다. 이와같이 감소한 이유는,

첫째, 1993년의 자동차 생산량 감소에 따른 신차용 타이어 감소

둘째, 타이어 수입관세 인하에 따른 교체용 타이어 수입 증가

세째, 주요 선진국의 경제불황 및 외국 타이어회사들과의 치열한 경쟁에 의한 수출

부진 때문이다.

그러나 아직도 타이어회사 중에는 총매출액 중 수출이 10~35% 점유하고 있는 회사도 있다.

1995년도에는 다시 매출액이 M$ 10억 5,100만으로 되어 최고에 이르게 되었으며 이는 전년대비 16.5%가 증가한 것이었다. 매출액 16.5% 증가 중에서 수출증가율이 차지하는 비율은 타이어회사 평균 11.0% 전후이지만 이 외에도 매출액이 증가한 이유는 1995년도 자동차 생산량이 1994년 대비 42.6%나 증가함에 따라 자동차 중 특히 승용차의 판매량이 급증하여 신차용 타이어 수요가 증가하였기 때문이다.

교체용 타이어 수입도 꾸준히 증가하여 1994년도의 M$ 1억에서 1995년도에는 M$ 1억 3,600만으로 늘어났다.

3. 타이어 제조회사 현황

현재 말레이시아 국내에는 DMIB, Goodyear(Malaysia), Sime Tyre, Silverstone의 4개 회사가 있으며, 이들이 내수시장을 장악하고 있다.

내수시장 매출액을 보면 DMIB가 33%, Goodyear가 22%, Sime Tyre가 19%, Silverstone이 16%이다. DMIB 및 Sime Tyre사는 Darby그룹의 자회사로서 이 두 회사가 타이어 내수시장의 50%를 점유하고 있지만 만약 두 회사가 Darby그룹 소유에서 분리되어 경영이 된다면 치열한 경쟁을 하게 될 것이다.

DMIB사는 말레이시아에서 각종 타이어를 생산함으로써 타이어시장을 주도하고 있다. 즉, DMIB사는 승용차용 및 트럭·버스용 타이어뿐만 아니라 말레이시아에서는 유일하게 건설차량용, 항공기용, 군용(runflat 모델) 타이어도 생산하고 있다.

말레이시아의 타이어 내수시장은 약 M$ 10억인데 4개의 타이어회사가 치열하게 경쟁을 하고 있으며 이에 따라 가격도 할인을 해주고 있는데 특히 과잉생산을 하였던 1995년 이전에는 신차용 타이어 판매에서 가격할인을 많이 해주었다.

그러나 1995년도에는 자동차회사는 자동차 판매량이 급증함에 따라 생산능력을 증가시켰음에도 불구하고 국내 타이어회사들은 국내시장에서뿐만 아니라 해외시장에서도 치열한 경쟁을 했다. 여기에다가 타이어 수입도 증가하여 내수시장에서의 수입타이어 비율이 10% 이상이나 되었으며, 특히 교체용 타이어시장에서의 점유율은 점점 증가하고 있다.

앞에서 설명한 4개의 큰 타이어회사 이외에 중간 규모의 타이어회사로서는 Fung

〈표 2〉 말레이시아의 타이어 제조회사 현황

회 사 명	공 장	연간매출액 (M$ 100만)	종업원수	타 이 어 종 류	브 랜 드
DMIB	Selangor (Petaling Jaya)	307.0	1,452	승용차용, 밴용, 트럭용, 항공기용, 건설차량용, 산업용	Dunlop, Simex
Goodyear (Malaysia)	Selangor(Shah Alam)	210.0	733	승용차용, 밴용, 트럭용, 트랙터용	Goodyear
Silverstone	Perak(Taiping)	125.5	700	승용차용, 밴용, 트럭용, 건설차량용, 그레이더용, 각종 자동차용 튜브	Silverstone
Sime Tyres	Kedah(Mergong)	150.0	1,063	승용차용, 밴용, 트럭용, 건설차량용, 스쿠터용, 재생용	Sime, Terco Monza

자료 : 말레이시아 타이어공업협회(Malaysian Tyre Manufacturers' Association)

Keong사가 있다. 이 회사는 모터사이클 및 자건거용 타이어와 튜브를 제조하고 있는 회사로서 1994~1995년 연간 총매출액은 M$ 5,700만이었다.

3.1 재생타이어회사 현황

말레이시아의 재생타이어회사로는,

- Autoways(Malaysia)
- Kayel Retreads
- Sime Tyre International
- Sun Organisation
- Syarikat Nam Meow
- Tai Hin & Son(Penang)

가 있다.

4개의 신생 타이어회사들은 타이어 고객들에게 재생타이어 대신 신생 타이어를 사용하도록 유도하고 있다.

재생타이어회사들도 계속 품질을 향상시키고 있으며, 말레이시아에서 主宗 승용차용 재생타이어의 가격은 신생 승용차용 타이어 가격의(M$ 120) 약 1/3인 M$ 40이다.

그러나 현재 신생 승용차용 타이어의 수명이 재생타이어의 4배나 되므로 실제로는 신생 타이어를 선호하게 된다. 신생 타이어회사들이 수명이 긴 타이어를 할인판매하고 있기 때문에 재생타이어회사들이 경쟁하기 위해서는 가격을 인하하지 않을 수 없다.

신생 타이어회사들이 재생타이어시장을 잠식하고 있기 때문애 재생타이어회사들도 자기들끼리 치열한 경쟁을 하지 않을 수 없게 되었으며 또한 매출을 유지하기 위하여 서로 판매가격을 인하하고 있다.

재생타이어회사들은 위와같은 치열한 경쟁이 앞으로도 계속될 것으로 전망하고 있다. 어떤 재생타이어회사는 위와같은 것을 예측하고 다른 사업 진출을 검토하고 있으며, 그 예로서 Autoways사는 건설 및 부동산개발업도 하고 있다.

3.2 타이어 제조원가

말레이시아 정부의 제품의 고부가가치화를 위한 제조공정 및 제조방법 개선전략에 따라 말레이시아 정부는 고무제품, 특히 그 중에서도 가장 자본투자가 많은 타이어회사들이 타이어의 제조공정 및 제조방법을 개선하는 데 적극적으로 지원하였다.

승용차용 타이어의 새로운 생산라인 건설에는 약 M$ 1억이 소요된다. Silverston사는 기존의 타이어공장 증설(건물 및 설비)에 M$ 2억 5,000만을 투자하였으며, 이 투자액은 말레이시아의 신생 4개 타이어회사의 내수시장 규모와 거의 같다.

이와같이 자본투자를 많이 함에 따라 자연히 타이어 원가가 높아져서 특수한 브랜드 타이어를 만들어낸다고 해도 예상했던 많은 이익을 낼 수가 없게 되었다.

경기가 좋을 때에는 이익이 15%까지 되었으나 좋지 않을 경우에는 7.5%까지 떨어졌다. 그러나 타이어회사의 이익은 타이어 시장 여건에 의해서만 결정되는 것은 아니다. 각 타이어회사들의 결산서를 보면 치열한 경쟁 때문에 이익이 적은 것을 알 수 있다.

타이어회사들은 불황이었던 1985~1986년에서 1989~1990년까지 많은 이익을 냈으나 그 이후부터 이익이 줄어들었다. 불황기 때의 평균이익률은 8.2%였으며, 1989~1990년에는 16%까지 되었으나 1994~1995년에는 8.8%로 줄어들었다.

이와같이 이익률이 감소한 원인은 국내 타이어회사끼리의 경쟁, 타이어 수입관세 인하, 인건비 상승, 천연고무 리베이트 중지 때문이다.

Silverstone사는 이익을 많이 낸 회사로 유명하다. 그러나 이 회사도 초기 시설규모가 작았을 때에는 이익이 적었으며 그 후 증설을 함에 따라 시설이 경제규모가 되어 이익을 많이 내게 되었다.

최근 Goodyear(Malaysia)는 계속 많은 이익을 내고 있다. 이 회사는 경쟁이 치열하고 여러가지 어려운 경영여건에도 불구하고 1990~1993년 사이의 평균이익률이 18.5%나 되었다. 그러나 1994~1995년에는 이익률이 15.9%로 떨어졌으나 이 이익률은 다른 3개 타이어회사(DMIB, Silverstone, Sime Tyres) 이익률의 2~3배가 된다. Sime 타이어사는 1990~1991년 이전에는 타이어시장 여건이 좋았기 때문에 거의 20%에 가까운 아주 높은 이익을 냈으나 그 이후에는 이익률이 13% 이상에서 6% 이하로 떨어졌다.

Silverstone사의 이익률은 경쟁이 치열한 타이어시장에 새로운 경쟁자가 출현하느냐의 여부에 따라 달라질 수 있을 것이다. 이 회사가 경영실적, 즉 이익을 가장 많이 냈던 해는 1994~1995년이었으며 이익률은 5% 이하였다.

4. 타이어시장 현황

4.1 유통구조

말레이시아에서는 아직도 타이어를 전문 판매점에서 많이 판매하지 못하고 있다. 교체용 타이어는 주로 자동차 수리점에서 많이 판매하고 있으나 최근에는 자동차 수리도 하고 있는 주유소에서도 판매하기 시작하였다.

4.2 타이어 가격

주요 승용차용 타이어 소매가격은 〈표 3〉에 나타냈다.

타이어 가격은 국내 타이어회사가 자유롭게 가입할 수 있는 말레이시아 타이어공업협회(Malaysian Tyre Manufacturers' Association)에서 모니터링한 것이며 재판매 가격은 아님. 앞에서도 설명한 바와 같이 타이어 가격이 관세인하 및 치열한 경쟁 때문에 많이 떨어졌다.

〈표 3〉 승용차용 타이어 소매가격

규 격	제 조 회 사	가격(M$)	비 교
173-13 (기본)	Silverstone	120	
	Goodyear	130	
	Michelin	150	수 입
185-14 (광폭, 스포티한 것)	Silverstone	140	
	Goodyear	160	
	Michelin	200	수 입
145-12	Silverstone	70	신차용
	Goodyear	80	

자료 : 타이어업계 인터뷰 조사.

말레이시아에는 프로튼(Proton) 모델과 소형 모델인 칸실(Kancil)을 조립하는 2개의 소규모 자동차 조립회사가 있다. 이 2개의 자동차 조립회사는 신차용 타이어를 국내에서 생산되는 타이어를 사용하여야 되기 때문에 타이어 購買先이 한정되어 있어 저렴하게 구입하는 데는 한계가 있다.

프로톤 자동차는 신차용 타이어를 4개의 국내 타이어회사 제품중에서 구입하여 사용하고 있다.

칸실 자동차 모델은 1994년말 이후부터 조립생산되고 있으며 신차용 타이어로는 주로 Goodyear(Malaysia) 제품을 장착하는 것으로 알려져 있다.

4.3 타이어시장

말레이시아의 대부분의 도로는 엄격한 도로관리기준에 따라 관리되고 있어 타이어의 이상마모는 발생하지 않는다.

타이어 고객들이 타이어회사에 크레임을 청구하는 타이어는 주로 도시에서 40,000~50,000km(2~3년 사용)를 주행한 타이어이다. 지방도로는 대부분이 포장이 되어 있지 않아 여기에서 사용하는 타이어는 도시에서 사용하는 타이어보다 수명을 약 50% 이상 길게 만들어야 할 것이다.

위와같은 점을 고려하여 말레이시아의 승용차용, 4륜자동차용(트럭 및 버스용 타이어 포함. 건설차량용 타이어 제외), 모터사이클용, 스쿠터용 타이어의 출하현황을 추

〈표 4〉 자동차용 타이어 출하현황(1980~1995)

(단위 : 1,000개, M$ 100만, %)

구분 / 연도	모터사이클용	승용차용			4륜자동차용	자동차용 타이어총계*	금 액	증가율
		신차용	교체용	계				
1980	960	400	820	1,220	1,538	2,498	312.5	조사불가
1981	1,071	440	923	1,363	1,643	2,715	362.9	16.1
1982	1,217	525	1,017	1,542	1,892	3,109	423.1	16.6
1983	1,356	481	1,156	1,637	2,405	3,761	425.6	0.6
1984	1,437	463	1,302	1,765	2,603	4,039	404.8	-4.9
1985	1,489	340	1,444	1,783	2,650	4,138	383.5	-5.3
1986	1,486	257	1,521	1,777	2,386	3,872	363.6	-5.2
1987	1,479	186	1,600	1,786	2,214	3,693	406.7	11.9
1988	1,554	290	1,692	1,982	2,571	4,125	498.6	22.6
1989	1,649	396	1,802	2,198	3,209	4,858	595.7	19.5
1990	1,858	584	1,943	2,527	4,128	5,986	660.4	10.9
1991	2,016	651	2,137	2,787	4,446	6,462	731.1	10.7
1992	2,139	585	2,321	2,906	4,077	6,216	778.7	6.5
1993	2,284	643	2,492	3,135	4,325	6,609	785.0	0.8
1994	2,490	779	2,673	3,452	4,874	7,363	878.6	11.9
1995	2,671	900	2,968	3,868	5,437	8,108	1,005.4	14.4

*트럭 및 버스용 타이어 포함.

자료 : 필자가 자동차등록대수 자료를 기준으로 하여 추정한 것임.

정하여 〈표 4〉에 나타냈다(교체용 타이어 중에는 소량의 재생타이어가 포함되어 있다).

말레이시아에서 운행되고 있는 모터사이클 및 스쿠터는 승용차의 약 2배 정도가 되는데 이와같은 비율은 앞으로도 계속 유지될 것으로 전망된다. 왜냐하면 새로운 모터사이클 등록대수가 새로운 승용차 등록대수의 2배가 되고 있기 때문이다.

1980년대말부터 모터사이클 판매가 좀 부진하였으나 그 이후부터는 새로운 모터사이클 등록대수가 새로운 승용차 등록대수보다 많아졌다. 최근에 새로운 모터사이클 등록대수가 증가하였음에도 불구하고 실제로 운행되고 있는 모터사이클은 연간 새로운 모터사이클 등록대수의 14~15배로 추정된다.

모터사이클용 타이어를 승용차용 타이어보다 더 오래동안 사용할 수는 없다. 일반적으로 새로운 승용차 등록대수가 증가하면 보유대수도 증가하는 관계가 있으며 또한 4륜자동차가 모터사이클보다 더 많은 타이어를 사용할 뿐만 아니라 4륜자동차가 모터사이클보다 빈번하게 그리고 장거리를 운행하고 있다.

위와같은 사항을 고려해볼 때 승용차용 신차용 및 교체용 타이어 판매량이 총모터사이클용 신차용 및 교체용 타이어 판매량보다 50~55%나 많다.

승용차용 신차용 및 교체용 타이어 판매량이 소형 4륜구동 자동차(지프형 자동차) 및 스포츠용 자동차의 신차용 및 교체용 타이어 판매량보다 많다.

재생타이어는 승용차용 교체용 타이어보다는 버스용 교체용 타이어로 많이 판매되고 있다.

4.4 증기전망

1994~1995년에는 매출액이 11.5% 증가하였으나 앞으로 2년동안에도 이와같이 증가할 것으로는 전망되지 않고 오히려 낮아질 것으로 전망된다.

말레이시아의 자동차판매협회(Malaysian Motor Traders Association)에서는 1996년도에는 승용차 판매량을 6% 증가시킬 계획을 갖고 있다. 이와같은 계획의 성공여부는 전적으로 새로 만들어내는 밴(van) 자동차인 "Perodua Rusa"와 합작으로 새로 만들어내는 승용차인 "Proton-Citroën Tiara"가 잘 판매되느냐의 여부에 달려있다.

국내 타이어 생산량의 약 80%가 국내시장에서 판매되고 있고 또한 교체용 타이어 시장에서 수입타이어 점유율이 증가하고 있기 때문에 앞으로 타이어 판매량 증가분(생산량 증가)은 단지 승용차 생산량 증가에 따른 타이어 판매량 증가 정도뿐이다.

수출은 동유럽, 아시아-태평양지역, 남아메리카 및 남아프리카지역 같은 새로운 시장을 개척하였기 때문에 증가하고 있다.

또한 국내에서도 각종 대형 토목 및 건설

공사 등 사회간접자본투자를 많이 함에 따라 건설차량 및 이에 필요한 타이어 판매량도 증가하였다. 그러나 타이어 수량은 적으며 1996년도 생산량은 1995년도 대비 8% 밖에 증가하지 않았다.

4.5 이익증대

타이어회사들의 이익은 계속 감소하고 있다. 1996년도 천연고무 가격은 1995년도 초보다는 하락하였으나, 과거의 가격보다는 높으며 또한 1995년도 이전 가격으로 하락할 것 같지는 않다. 그러나 다른 타이어 제조원가들은 상승하였으며, 또한 앞으로도 계속 상승할 것으로 전망된다.

타이어회사들의 마케팅에서는 "품질"을 가장 중요시하고 있으며, 이와같이 좋은 품질의 타이어를 만들기 위하여 공장의 현대화(施設改替, 自動化)를 하고 있다. 그러나 이와같은 공장의 현대화에는 막대한 자본이 투자됨에 따라 금리부담도 많고 감가상각도 많이 하여야 된다. 이외에도 다른 타이어 원자재가격이 상승함에도 불구하고 타이어 회사끼리의 치열한 경쟁으로 가격은 하락하고 있다.

공장현대화를 함으로써 생산성 및 收率을 향상시킬 수 있어 감가상각비를 어느 정도는 감소시킬 수 있을 것이지만 아무리 타이어회사가 1996년도에 이익을 많이 내려고 최선을 다한다고 하더라도 1995년도 수준의 이익은 낼 수 없을 것으로 보인다.

만약 타이어 내수시장이 약 8% 성장할 경우 타이어회사가 증설 또는 가동률을 높임으로써 10% 정도의 이익을 낼 수 있을는지도 모르지만 이 이익률은 경제불황에서 타이어회사가 생존하기 위한 최소한의 이익률이다.

장기적으로 보면 타이어회사의 이익이란 자기들에게 주어진 기회를 잘 활용하는 데 달려 있다. 타이어 내수시장을 볼 때 그동안에는 자동차 생산량이 급증하였지만 앞으로는 생산이 둔화되면서 신차용 타이어 수요도 감소될 것으로 전망된다. 교체용 타이어시장도 중요한 시장으로 대두되고 있는데 이 교체용 타이어시장에서 수입타이어와 경쟁하기 위해서는 국내 타이어회사끼리 치열한 경쟁을 해서는 안될 것이다.

4.6 장기수출전망

타이어회사들은 내수시장은 크게 성장하지 않을 것으로 보고 있는 반면 수출시장은 밝게 보고 있다. 타이어회사들이 타이어를 세계적인 타이어회사의 품질수준으로만 만들어낸다면 수출을 많이 할 수 있을 것으로 보고 있다.

말레이시아의 타이어 및 튜브 수출은 세계 총 타이어 및 튜브 수출의 약 0.44% 밖에 차지하지 못하고 있기 때문에 이 점유율을 조금만 높인다면 수출은 급증하게 될 것이다.

정부의 수출촉진정책은 타이어회사들이 새로운 수출지역(아프리카, 남미, 동유럽 등)을 개척하여 수출을 많이 하도록 도와주는 데 있다.

타이어회사들은 선진국의 타이어회사들과 해외시장에서 경쟁하여 생존하기 위해서는 좋은 품질의 타이어를 생산하지 않으면 안된다.

GATT 대신 새로운 WTO체제가 출범함에 따라 수출측면에서 보면 낙관적이며 그리고 만약 금세기말까지 수출측면에서 급격한 변화만 없다면 급성장을 할 것으로 전망할 수 있다.

자료 : EIU Rubber Trends 3rd quarter 1996.

저자 : Baran Razali/OSK(仲介)會社의
産業分析家 및 파트너(쿠알라룸푸르)
역자 : 李源善/大韓타이어工業協會 常勤理事