

국내지게차 시장현황 및 향후전망

대우중공업(주) 신차영업팀
부장 오 순 관

I. 서언

'96년 하반기 이후 하락추세를 보이고 있는 국내경기는 최근의 금융시장의 불안으로까지 이어져 전산업의 급격한 위축현상을 초래하였으며 아울러 지게차 시장의 대폭적인 축소를 나타나게 되었다. 이러한 현상으로 제조 Maker들의 구조조정은 물론 시중 자금의 흐름을 막고있어 부도업체가 속출하고 있는 실정이다.

또한 IMF관리 체제하의 경제운용으로 '98년도 경제성장률은 3%이하로 책정되어 시장의 축소현상은 더욱 더 가속화될 전망이며 공장가동율의 저하로 장비가동율은 역시 급격하게 떨어질것으로 판단되어진다. 여기에 수입선 다변화제도의 조기해제 움직임은 아직 완전하지 않은 국내 지게차시장의 일대 혼란을 가져올 것은 자명한 일이다.

그러나 이러한 일련의 (-)요인들은 우리가 한번은 겪고 넘어야할 부분들이며 이런 장벽을 넘지 못하고서는 국내시장은 선진Maker들의 차지가 될 것이다. 이런 불행한 사태를 미연에 막기위해서는 정부와 Maker의 긴밀한 협조체제를 구축하여 철저하게 대비책을 수립하여야 할 것이다.

여기에서는 국내시장의 현실과 향후 대처방안에 대한 집중조명으로 국내 지게차시장을 한단계 발전시키고 선진제품과의 경쟁에서 우위를 점할수 있는 방향을 제시하고자 한다.

II. 국내 지게차시장 현황

1. 지게차시장변화 및 특성

구 분	시 대	경쟁형태	시장특성	경쟁참여자
제 1기	80년대중반	독과점시장	Seller Market	한라, 동명
제 2기	80년대후반	과점+경쟁시장	Buyer Market	삼성, 현대
제 3기	90년대	완전경쟁시장	Super Market	금성, 두원, 기아
제 4기	90년대 후반	무한경쟁시장	World Market	수입자유화

2. 경쟁현황

상기 표1에서와 같이 80년대까지만해도 독점적 시장구조였으나 90년대 경쟁체제가 가열되기 시작하면서부터 시장변화는 눈에 띄게 수요자중심으로 바뀌고 있다. 더욱이 경쟁업체가 증가하면서 가격 및 조건의 악화는 제조업체를 심각한 지경으로 몰아가고 있는 실정이다.

또한 수요자들의 복잡하고 다양한 욕구는 더욱 심해지고 있으며 90년대 중반이후 수입선다변화 해제 예상으로 선진Maker들의 국내시장 공략이 증가하고 있으며 국내 우수업체들의 기술제휴, 수입 판매등이 늘어가고 있는 실정이다.

최근의 시장상황은 경기침체, 대형업체부도, 자금압박등 한국 경제의 전반적인 불황과 경쟁업체들 간의 시장점유율 우선의 치열한 경합으로 수익성의 대폭적인 하락을 나타내고 있으며 사업을 지속하기 어려운 실정이라 해도 과언이 아니다. 이러한 이전투구식 경쟁의 결과가 기업을 존폐의 위기로 몰아갈수도 있다는 위기의식이 팽배해지고, 아울러 각 업체도 자성의 목소리로 현재와 같은 시장구조를 불식시키고자 하는 노력을 기울이고 있다.

또한 2000년대 해외의 선진Maker들과의 경쟁에서 절대적 우위를 차지할 수 있는 기회를 확보하기 위하여 상호간의 전략적 제휴움직임이 가시적으로 진행되고 있다.

3. 경쟁업체현황

경쟁업체	M/Share	판매방법
대우	46%	달러판매
삼성	23%	달러판매
현대	12%	직영판매
한라	11%	달러판매
동명	8%	직영+달러

Ⅲ. 당사 사업현황

1. 사업연혁

- 1968. 8 지게차 1호기 생산
- 1974. 11. 일본 KOMATSU사와 기술제휴
- 1983. 1 미국 CATERPILLAR사와 OEM공급 계약체결
- 1984. 1 일본 KOMATSU사와 기술제휴 종료
- 1988. 12 수출 1억\$ 돌파
- 1991. 1 독자모델 개발
- 1992. 8 미국 CATERPILLAR사와 기술제휴 종료
- 1993. 8 북미 현지 판매법인 설립

2. 제품 Line-Up

3. 제품특징

- ▶ 최첨단 Aero-Dynamic Style
- ▶ 타사 동급대비 강력한 출력(디젤식 당사 엔진 탑재)
- ▶ 부품수급 용이(전국 부품대리점 300여개소)
- ▶ 신속 정확한 A/S체계(SVC센터 및 전국 A/S요원 100여명, 지정정비공장 100개소)
- ▶ 신속한 납기

- ▶ 다양한 Attachment & Option 확보로 고객 욕구 충족
- ▶ 철저한 품질 Check로 하자발생을 저조

IV. 수입선 다변화해제 영향분석 및 대응전략

1. 영향분석

- ▶ 단기적으로는 국내시장의 특성(가격, A/S의 중요성, 영업사원 유대관계중시등)과 국내업체의 영업망 및 영업력으로 큰 타격은 없을것으로 예상되나,
- ▶ 장기적으로는 일본업체의 해외시장 침투전략과 같이 우수한 제품을 바탕으로
 - * 한국내 판매가격을 시장가격보다 낮게하여 시장질서를 붕괴하고
 - * 국내 유통망 확보를 위한 최대의 Margin제공으로 국내 딜러를 회유하거나 국내기업과 판매제휴를 통해 유통망을 와해시키고
 - * 저금리를 활용한 금융상품으로 고객을 현혹하고
 - * 국내 경쟁업체를 붕괴시켜 독자 공급력을 확보한 후 단계적으로 완제품 및 부품가격을 상승시켜 시장지배력을 확대시킬 것으로 판단됨.

2. 시장판도 변화 예측

- ▶ 지게차 제조 Maker의 급속한 구조조정 진행예상
- ▶ 일본업체와의 극심한 경쟁으로 인한 수익성 악화 가능성 내포
- ▶ 업계 자체의 부분적 M&A와 생존기 위한 업계 자구노력 강화
- ▶ 수입판매업체의 난립으로 구매 혼선 야기
- ▶ 철저한 고객중심의 시장질서 확립
- ▶ PL제도 조기도입 가시화

3. 대응전략

구분	업 계	정 부
단기전략	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 유통망 점검 및 강화 ▶ 일본업체동향 분석철저(동향, 제품) ▶ A/S기능강화 및 차별화전략 모색 ▶ 수요동향 철저분석 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 업계 구조조정 불가피에 따른 신속한 정책 결정 ▶ 부품업체 상호활동 제도화 추진 ▶ 수입차량 형식승인 요건 강화
장기전략	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 원가절감을 통한 가격경쟁력 확보 ▶ 다양한 제품개발 ▶ 제품경쟁력 배양(품질, 성능등) ▶ 유통망의 전문성유지 및 사업확대 ▶ Marketing능력 제고 ▶ 판촉 Program의 다양화, 고급화추구 ▶ 영업사원 관리 및 교육강화 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 각종 관련법규 개정으로 수입Cost 상승 유도 ▶ 공정거래가격 실사제도 도입강화 ▶ 부품공동개발유도(세제지원등) ▶ 현지 A/S제도 강화 ▶ 부품 Depot확보 의무화 ▶ 금융거래조건 강화(국내자금이용)