

해 외 정 보

2003년 對美 타이어 수출 6억달러 전망

지난 2000년도에 전년대비 3.7%의 감소세를 기록한 우리나라의 대미 타이어 수출이 2001년도에 10.1% 증가에 이어 2002년에는 37%의 높은 증가세를 기록한 것으로 추정된다.

2002년 들어 우리나라의 대미국 타이어 수출이 지속적인 상승세를 보이고 있는 것은 미국내 완성차업체간 경쟁심화에 의해 12월 7일까지 미국의 자동차 생산량이 전년동기 대비 7.3% 늘어난 1,178만대를 기록한데다 미국의 경제불안 요인으로 자동차 판매량이 감소세를 보이고 있음에도 불구하고 한국산 자동차는 오히려 1~11월 기간 중 3.5% 늘어난 55만대가 판매된데 영향을 받은 것으로 풀이된다.

<대미 타이어 수출추이 및 전망(MTI 3203 기준)>

구분	1999	2000	2001	2002		2003 전망
				1~11월 실적	1~12월 예상	
수출액 (천달러)	304,102	292,697	322,311	400,296	440,000	594,000
증감율 (%)	13.6	-3.7	10.1	37.0	36.0	35.0

주) 실적치는 KOTIS, 2002년/2003년 연간치는 무역관 자체 전망 기준

이외에 한국산 타이어가 올 들어 북미 타이어 전문지인 Modern Tire Dealer로부터 미국 RE시장에서 판매신장율이 가장 높은 타이어 메이커에게 주는 'Market Winner'로 선정되는 등 브랜드 인지도가 높아지고 최근 급속도로 유통량이 늘어나고 있는 초고성능타이어(UHPT: Ultra High Performance Tire) 시장에서 판매율이 크게 늘어난 때문으로 분석된다.

아울러 한국산 자동차가 수백만달러 규모의

TV광고와 수십만달러 규모의 메이저리그 빌보드 광고 등 공격적인 홍보 마케팅을 추진함과 아울러 품질대비 가격경쟁력과 브랜드 인지도의 꾸준한 확산을 바탕으로 OEM 시장에 대한 진출 확대 노력도 한국산 타이어의 미국 시장 수출확대의 요인으로 작용하고 있는 것으로 해석된다.

2003년도 미국 경제와 소비지출의 회복이 불투명한 상황이나 한국산 자동차의 소비자 인지도 상승과 우리업체의 미국 완성차 장착용 OEM 타이어의 공급량 확대 및 공급선 다변화 노력 등의 긍정적 요인의 강세로 약35%의 증가율로 대미 수출액이 6억달러에 육박할 것으로 전망된다.

2003년도 한국산 타이어의 대미 수출이 호조세를 보일 것으로 예상되는 수출확대의 긍정요인과 사태 추이에 따라 수출확대에 걸림돌로 작용할 수 있는 부정요인은 다음과 같다.

□ 수출확대 긍정요인

○ 자동차 판매경쟁 심화에 따른 완성차 생산량 증가

- 2002.1~11월중 자동차 판매량 2.9% 감소에도 불구하고, 1~12.7일 기간중 생산량은 1,178만대로 7.3%(80만대) 증가세 기록중

○ 미국 완성차업체의 타이어를 포함한 부품조달 아웃소싱 확대

주요 완성차부품업체 39개사에 대한 설문조사 결과, 82%가 글로벌 아웃소싱을 확대할 것이라고 응답

○ 한국산 RE 시장 및 UHPT 타이어 판매 강세

- 한국산 타이어가 북미 타이어 전문지인 Modern Tire Dealer로부터 미국 RE시장에서 판매신장률이 가장 높은 타이어 메이커에게 주는 'Market Winner'에 굿이어, 미셸린, 브릿지스톤과 함께 선정

○ 가격대비 품질경쟁력에 의한 브랜드 인지도 지속 향상

○ 완성차 장착용 OEM 타이어의 공급확대 및 공급선 다변화

- 국산타이어의 Ford자동차 Focus, Escape 모델 장착용 타이어 OEM 공급에 이어 F150 모델에도 추가 납품권 수주

- Ford 자동차 이외에 GM과 3개 모델에 대한 타이어 신규 공급권 수주로 공급선 다변화 활발

○ 한국 타이어업계의 TV광고 등 공격적인 홍보 마케팅 추진

- 수백만달러 규모의 TV광고 및 수십만달러 규모의 메이저리그 빌보드 광고 등

□ 수출확대 부정요인

○ 주가/금리/달러환율 지표 하락 등 미국의 경기회복 지연

- 기업회계관행 및 월가의 신뢰성에 대한 투자자들의 부정적 평가 확산

- 모건 스탠리 및 IMF 등을 중심으로 미국 주가 및 달러화 가치 고평가 주장 제기

- 국내외 투자자본의 금융유입 부진

- 對이라크 침공가능성

○ 소비자 신뢰지수 하락에 의한 전반적인 소비지출 위축세 지속

○ 미국 자동차업계의 이익률 지속 하락시 생산량 감축 가능성 상존

- 미국 자동차업계의 이익률 하락이 지속될 경우, 현재의 대폭적인 구매자 인센티브 제공에 의한 대량판매형 마케팅 전략을 불가피하게 전환함에 따라 생산량이 의도적으로

감축될 가능성 상존

〈자료 : KOTIS 및 무역관 자체분석 종합〉

2002년 굿이어사의 실적

굿이어사는 3/4분기 실적결과를 발표했다. 순이익은 3배 이상 증가한 3,370만 달러를 기록했고 반면에 전반적 세계 시장판매는 약간 떨어져 35억 달러를 기록했다. 환율변동으로, 판매에 있어서는 4백만불, 수익 면에서는 천만불 정도의 손실이 있는 것으로 추정했다. 2002년 1월에서 9월 사이 굿이어사는 전년 동기의 2,960만달러의 손실과 비교하여 60만 달러의 손실을 기록했다. 판매액도 또한 하락해서 103억불을 기록했다. 반면에 타이어 판매량은 2.5% 하락하여 1억 6,070만개를 기록했다.

다음은 타이어와 관련한 여러 사업 부문에서의 결과에 대한 간단한 요약이다.

북아메리카(백만)

	3/4분기		1~9월	
	2002	2001	2002	2001
타이어갯수	26.5	30.2	79.1	84.9
판매액	\$1,738.1	\$1,957.2	\$5,088.3	\$5,409.6
운영수입	10.1	87.9	(1.9)	152.3

포드 대체용 타이어 프로그램으로 2001년 3/4분기에는 상당한 판매를 보였고, 이 때문에 굿이어사는 이 기간 동안 3백만개의 타이어를 제공할 수 있었다는 것을 기억할 필요가 있다. 포드 프로그램의 영향을 배제하면 3/4분기에 2.6%, 1월부터 9월까지 2.5%의 타이어판매량에서의 감소를 보였다. 유닛으로 보면, 교체용 타이어 시장 판매는 3/4분기에 18.8%가 떨어졌고 9개월동안에는 12%가 떨어졌다. 신차용 판매는 3/4분기에 7.7% 그리고 9개월간은 8.3%가 올랐다.

유럽연합(백만)

	3/4분기		1~9월	
	2002	2001	2002	2001
타이어갯수	15.4	15.0	45.3	45.6
판매량	\$846.8	\$770.7	\$2,398.5	\$2,329.7
운영수입	30.2	3.1	81.3	52.1

타이어판매량은 3/4분기에는 증가하였으며 9개월간으로 볼때는 감소하였다. 교체용 판매에서도 비슷한 추세를 보여 3/4분기에 2.5% 증가, 8개월간에는 0.7% 감소를 보였다. 두 기간동안 모두 신차용타이어 판매는 증가했는데 각각 4.2% 그리고 3.7% 증가했다. 환율변동으로 3/4분기에서 6천9백만불, 9개월간에는 1억3백만불의 긍정적인 영향을 받았다. 운영수입은 낮은 원자재비용, 환율변동 그리고 높은 판매가에 의해 긍정적인 영향을 받았다.

북유럽, 아프리카, 중동(백만)

	3/4분기		1~9월	
	2002	2001	2002	2001
타이어갯수	4.2	3.5	11.7	10.3
판매량	\$211.3	\$181.7	\$579.0	\$523.0
운영수입	30.3	6.2	62.6	5.6

라틴아메리카(백만)

	3/4분기		1~9월	
	2002	2001	2002	2001
타이어갯수	4.9	4.9	15.0	14.8
판매량	\$220.0	\$246.4	\$719.6	\$754.8
운영수입	24.3	19.3	75.2	61.5

교체용 타이어 판매는 3/4분기, 9개월간의 두 기간 모두 두배의 증가를 보였다. 반면에 신차용 출하는 두 기간 모두 약간 떨어졌다. 주로 남아프리카에서 환율변동은 부정적인 영향을 받았다. 판매수치에서의 증가는 늘어나는 교체용 타이어의 판매량과 좋은 판매가격

선정의 결과에 따른 것이었다.

3/4분기 판매에서의 감소는 대부분 환율변동에 의한 것이었다. 특히 브라질, 아르헨티나, 멕시코 그리고 베네수엘라 지역은 주목할 만하다. 그러나 운영수입에서의 증가는 낮은 원재료 가격, 향상된 제품믹스, 높은 판매가 그리고 비용 감소 프로그램의 실행을 포함한 여러 요소들이 반영된 결과이다.

아시아(백만)

	3/4분기		1~9월	
	2002	2001	2002	2001
타이어갯수	3.3	3.1	9.6	9.2
판매량	\$136.5	\$122.8	\$393.0	\$370.2
운영수입	11.9	5.1	31.6	15.7

신차용과 대체용 부문 모두 판매량이 증가했다. 그리고 운영수입에서의 증가는 다시 높아진 가격, 낮아진 원자재비용과 비용감소의 효과를 보여준다.

이러한 결과를 보면 굳이어사의 주요 시장 외부에서의 실적은 미국에서보다 더욱 인상 깊다. 회장이자 대표이사인 Sam Gibara씨는 “우리의 국제적 비즈니스 유닛은 고성장과 상당한 수익 향상을 달성하고자하는 우리의 주도적인 노력이 그 결과를 이끌어냈다는 것을 보여준다. 우리의 초점은 이제 북아메리카 전역에 이러한 변화를 이끌어내고 교체용 시장에서 우리의 추진 원동력을 다시 획득하는 것이다”라고 말하면서 이를 인정했다. Gibara씨는 전망에 관해서는 다음과 같이 조심스럽게 언급했다. “우리의 주요 시장에서의 경제적 요건과 원자재비용 상승이 우려되긴 하지만 4/4분기에 운영자금 감소에 계속해서 집중하여 우리는 충분한 자금 유동성 창출을 유지할 것이다.”

<자료 : 영국 「Tyres & Accessories」 2002.12월호>