

단 . 신

미, 하이브리드차량 2010년에 가셔야 6배 성장

미국시장에서의 하이브리드 차량에 대한 소비자 인기상승과 다양한 모델출시 계획에도 불구하고 2010년에 가셔야 시장은 현재보다 6배 상승한 3%에 미칠 것이라는 전망치가 나왔다.

JD파워 LMC에 따르면, 지난해 미국시장에서 판매된 하이브리드 차량은 전체판매차량의 0.5%에 불과한 88,000대 수준이라고 하면서 금년에는 20만대로 판매량이 늘고, 시장비중도 1.2%로 늘어날 것으로 전망하였다.

또한, 하이브리드 차량의 모델도 2011년에 이르러서는 38개에 달할 것이라고 하면서 승용차 17종, 트럭 및 SUV 21개로 구성될 것으로 예견하였다. 또한 판매량은 535,000대에 달해 시장비중은 3%로 높아진다는 결론도 이끌어냈다.

하이브리드 차종에 대한 인지도 상승에도 불구하고 시장성장이 더딘 이유에 대해 소비자들이 하이브리드 차량구입을 위해 추가로 3천-4천달러를 지불해야 하므로 이에 대한 부담 때문에 선택 구매에 나서지 않고 있으며, 06년에 출시예정인 연료절약형 차량 및 디젤차량도 요인이 된다고 설명하였다.

일부 완성차 메이커들도 하이브리드 차량에 대해 높은 평점을 주지 않고 있다.

JP파워에 따르면, 하이브리드 차량의 판도에 대하여는 도요타 자동차가 현재 미국 하이브리드 시장의 60%를 석권하고 있는 선두업체로서 2011년까

지 1위를 유지하겠지만 시장점유율은 40%로 떨어질 것으로 전망하였다.

혼다는 31%를 점유하고 있으나 2011년에 20%로 떨어지며, GM의 시보레 브랜드가 국내업체로서는 최대의 하이브리드 차량을 생산하며 시장비중을 15%까지 늘릴 것으로 예측하였다.

도요타, 혼다 그리고 포드는 이미 미국시장에 선진형 하이브리드차량을 판매하며 선두권을 형성하고 있다. GM이 경쟁대열에 합류하면서 하이브리드 차량을 둘러싼 완성차업체들의 시장경쟁도 더욱 치열해질 전망이다.

<자료 : KOTRA 디트로이트 무역관, 05년 2월>

한국산 타이어, 미국 품질테스트 상위권 포진

Consumer Reports지가 미국에서 유통되는 22개 주요브랜드를 대상으로 실시한 경트럭용 타이어 품질평가에서 한국산 타이어 브랜드가 상위권을 차지하며 미국에서도 높은 품질을 인정받는 것으로 나타났다.

Consumer Reports지는 소비자 관점에서 객관적인 사실과 실험을 통해 소비자들의 합리적인 선택을 돕기 위해 품질평가를 실시 발표하는 전문잡지로서, 11월호에는 경트럭 타이어에 대한 품질테스트 결과를 내놓았다.

Consumer Reports지는 미국에 소요되는 타이어

는 2억5,000만개에 달하며, 수입브랜드 중 한국산 타이어가 빠르게 미국시장을 확대해가고 있다고 전했다.

한국산 타이어의 품질이 미국에서 인정받으며 수출도 크게 늘고 있는데, 03년 타이어 수출은 약 4억 5,744만달러에 그쳤으나 금년 1-10월에는 전년동기보다 무려 35.5%나 증가한 5억902만달러를 기록, 전년 총수출을 이미 넘어섰고 연말까지는 6억3천만불에 달할 전망이다.

타이어는 자동차, 자동차부품과 함께 트로이카를 형성하는 대미수출 제9위(MTI 4단위 기준)의 효자 품목으로서 향후에도 품질제고와 브랜드 인지도 향상에 힘입어 미국시장 개척이 더욱 활발히 진행될 전망이다.

중국 타이어 시장, 외자기업간 경쟁 치열

중국 타이어 시장이 확대되는 가운데 외자기업이 강세를 보이고 있다. 중국 자동차 시장이 확대됨에 따라 타이어 시장에 진출하는 외자기업이 늘고 있으며 빅 메이커간 생산 판매 경쟁도 점차 치열해지고 있다.

중국 자동차 생산 및 보유대수 증가에 따라 타이어 생산 및 판매도 최근 수년간 연평균 두자리수의 증가율을 보이며 성장하고 있다. 특히 내마모성, 연비 등 기능이 뛰어난 레디알 타이어에 대한 수요가 증가하고 있어 승용차용 타이어 시장에서 레디알 타이어가 차지하는 비중이 점차 확대되고 있다.

현재 중국에는 300여개의 타이어 생산업체가 있는 것으로 알려져 있으나 절반 이상이 연간 생산량 50만개 이하의 중소기업체이다. 레디알 타이어는 미

쉐린, 브리지스톤, 굿이어 등 대형 외자기업체가 시장의 70% 이상을 점유하고 있는 양상이다.

유럽, 미국계 생산업체는 투자를 확대하고 있으며 이들에 비해 뒤늦게 진출한 일본계 업체들도 중국에 생산 거점을 이미 확보한 상태이다.

타이어 산업이 현재 중국 자동차 수요 확대로 탄력을 받고 있으나 타이어 업계 내 경합 격화와 자동차 산업 미래의 불투명성 등을 이유로 우려의 목소리도 일부 존재한다. 전문가들에 따르면, 타이어 업계에서는 투자 효과를 고려한 점포망 확충과 브랜드 이미지 강화 외에도 원부자재 현지 조달을 통해 비용 절감을 꾀해야 하며, 중국 자동차 시장의 변화에 유연하게 대처할 수 있도록 소규모 생산라인 도입과 제3국 수출 고려, 다양한 물류채널 구축과 같은 대책을 수립해야 할 것이라고 밝혔다.

중국내 주요 외자 기업 현황

(1) 금호타이어

96년 남경에 연산 300만개 생산규모의 공장을 증설, 1기 증설을 통해 680만개로 늘린 뒤, 05년말까지 2기를 증설, 연 1,260만개 규모의 생산능력을 갖출 계획이다. 그리고 04년 천진경제기술개발구와 연산 500만개 생산규모의 중국 제2공장 설립을 위한 양해각서(MOU)를 체결했으며, 05년 3월말까지 본계약을 체결하고 07년초 공장을 완공하고 생산에 들어갈 예정에 있다.

(2) 한국타이어

96년 절강성 가흥시 경제개발 특구에 설립되어 레디알 타이어와 튜브를 생산하며 연간 480만개의 생산능력 보유하고 있다. 96년 강소성 회안시 창강 타이어의 경영권을 인수하여 연간 210만개의 레디알 타이어와 110만개의 바이어스 타이어를 생산중

이다. 07년에는 트럭, 버스용 레디알 타이어를 포함하여 연간 580만개의 생산체제를 갖출 예정이다.

(3) 스미토모 고무공업

강소성 상숙시에서 04년4월부터 생산을 개시했다. 하루 5천개의 생산 능력을 05년에는 1만개로 확대할 계획이며, 상해 던롭 특약점을 시작으로 05년말까지 대리점을 300개로 확충할 예정이다.

(4) 토요 고무공업

95년 12월에 대만과 합자하여 강소성 곤산시에 합자공장을 설립하였으며, 하루 2만8천개의 생산 능력을 가지고 있다. 04년 여름부터 복건성 샤먼에서 트럭, 버스용 타이어를 생산. 당초생산능력은 연간 30만개였으며, 06년 중반에는 75만개로 확대할 계획이다. 03년 11월 상해, 04년 7월에 북경과 광주 변화가에 각각 네온광고탑을 설치하였다.

(5) 요코하마 고무공업

절강성 항주 공장이 03년10월부터 본격 가동되었다. 연간 75만개의 생산능력을 05년에는 150만개로 확대할 계획이며, 04년 5월에 합자 파트너로부터 주식을 매입하여 실질적으로 독자로 전환하였다. 중국 제2공장의 건설을 검토 중인 것으로 알려져 있으며, 자사 전문 판매점을 06년까지 200개로 확대할 계획에 있다.

(6) 브리지스톤

04년 9월에 강소성 무석시에 중국내 세번째의 공장을 완성하였다. 당초 하루 생산량은 4천개였으나, 05년에는 8천개로 증산할 예정이다. 천진, 심양에 하루 생산량 2만5천개 생산체제 확립하였고, 천진에서는 승용차용 타이어, 심양에서는 트럭, 버스용 타이어 생산하고 있다. 04년9월에 개최된 F1상해 그랑프리에 타이어를 공급하여 지명도가 제고되고 있다.

(7) 굿이어

94년 대련에 합자공장을 설립하였다. 200개의 판매점, 1,600개의 서비스센터를 보유하고 있으며, 향후 수년 내에 ‘金鷹店’이란 고급 점포를 100개 이상으로 확대할 방침이다.

(8) 컨티넨탈

중국 청도쌍성타이어공장과 합자기로 합의하였고, 2005년초에 합자회사를 설립할 예정이다.

(9) 미쉐린

95년 심양에 생산거점을 설립하였고, 심양의 거점에는 지금까지 1억 5천만달러를 투자하였다. 01년에는 2억달러를 투자해 현지 브랜드 ‘回力’을 생산하는 상해타이어와 합자공장 설립, 승용차용 타이어를 생산하기 시작하였다. 향후 중국에 수억달러를 추가로 투자할 계획이다. 또, 소매 체인점 TyrePlus를 03년 1월부터 개시, 04년 6월에 100번째 점포를 대련에 개점한 바 있다.

<자료 : KOTRA 大連한국무역관, 04년 11월>

일본, 신차 장착 타이어 고객만족 조사

일본 CS (고객만족도) 조사·컨설팅 전문 회사인 J.D. 파워 아시아·퍼스픽은 「04년 일본 신차용 OE 타이어 고객 만족도 조사」 결과를 발표했다. 종합 만족도 집계 순위를 살펴보면 미쉐린이 총 602 포인트로 02년 이후 3년 연속하여 수위를 차지했다. 뒤를 이어 일본의 브리지스톤이 589 포인트로 2위를 차지했고, 상위 1, 2위사의 획득 점수가 업계 평균인 574 포인트를 상회했다.

신차 장착 타이어의 종합 만족도 조사 항목은 크게 「디자인」, 「품질/내구성」, 「승차감」, 「핸들링」, 「그

립 성능», 「연비 공헌도」 등 6개 요소로 구성되었다. 미쉐린은 전 항목에서 부동의 최고 점수를 획득했고 특히 「디자인」의 평가 점수가 타 경쟁메이커를 압도했다. 일본의 자존심 브리지스톤은 6개 요소 가운데 「그립 성능」의 평가가 높았다.

차량 세분화에 따른 고객 만족도를 종합한 바, 고급 차량의 OE 타이어 만족도가 가장 높았다. 한편 고객만족도 점수 결과가 가장 저조한 분야는 대형밴(VAN)의 OE 타이어로서 543 포인트에 그쳤다.

설문 응답 고객의 타이어메이커에 대한 이미지를 살펴보면 브리지스톤, 던롭, 요코하마 3개 메이커에 대해 「다양한 상품 라인/구매 편리성」로 지적한 것이 특징이다. 한편 BF 굿리치, 컨티넨탈, 굿이어, 미쉐린, 피렐리에는 「브랜드/퍼포먼스 우수」 및 「특정 차량용 타이어」 이미지가 강한 것으로 드러났다. 컨티넨탈은 「고급차용 타이어」, 굿이어, 미쉐린, 피렐리는 「스포츠카용 타이어」, BF 굿리치는 「SUV용 타이어」 인식이 강한 것으로 밝혀졌다.

〈자료 : KOTRA 나고야무역관, 04년 12월〉

이와 같이 브라질 자동차 시장이 본격 회복세를 보이자 피렐리, 굿이어, 파이어스톤 등 브라질 타이어 제조 3사가 일제히 대규모 투자확대 계획을 발표했다.

이미 브라질에 타이어 생산체제를 구축한 세계적인 다국적기업들이 브라질자동차 시장의 회복세가 본격화되자 생산능력 확대를 통해 브라질 및 중남미 판매확대를 추진하고 있다.

우리나라는 브라질과 중남미지역에 타이어 생산체제가 전무한 실정으로 성장하는 브라질 및 중남미 타이어시장과 고 관세 장벽, 역내 무역자유화 확대에 능동적으로 대응하기 위해 브라질을 중심으로 한 생산체제 구축이 필요한 것으로 분석된다.

04년 10월 말 현재 우리나라의 대브라질 타이어 수출은 1,500만달러로 전년동기대비 12.4% 증가에 그쳐 같은 기간 우리나라의 대브라질 총 수출증가율인 59.1%증가에 크게 못 미치고 있는데, 이는 현지 제조업체들의 생산능력 제고와 고 관세장벽에 따른 것으로 분석된다. 우리나라의 대브라질 주요 타이어 수출품목은 버스 및 트럭용이다.

〈자료 : KOTRA 상파울루무역관, 04년 12월〉

브라질 타이어제조업계 투자확대 붐

브라질의 경기회복으로 자동차산업이 빠른 성장세를 보이자 브라질에 생산기반을 구축한 세계적인 다국적 타이어제조업체들이 대규모 투자계획을 잇달아 발표해 주목된다.

브라질의 04년 자동차 생산대수는 국내 자동차시장 회복 및 수출호조에 힘입어 전년대비 15% 증가한 210만대로 사상 최고치를 기록할 전망이다. 특히 브라질의 트럭시장은 미국에 이어 세계 제 2위 시장으로 트럭 수요가 빠르게 증가하고 있다.

2004년 칠레 타이어시장

칠레 타이어 시장은 세계 주요 50여 브랜드가 판매되고 있어 자동차 시장 만큼이나 경쟁이 치열하다.

거시경제와 소비심리 회복으로 금년 자동차 판매가 작년 대비 23% 증했으나, 이에 따른 타이어 시장 확대는 타이어 교체수요가 발생하는 3년 내외 기간에 일어날 것으로 보인다.

주요 관련업체의 분석을 종합해 보면, 04년도 칠레시장 타이어 총판매수는 수입품, 칠레국산을 합해

282만3,000개, 금액으로는 1억4,200만달러로 전망되고 있는 데 이는 03년 판매량, 판매액 대비 약 4.6% 증가한 수치이다.

이중 승용차 타이어는 192만7,000개, 금액으로는 3,300만달러이며, 버스 및 트럭용 타이어는 89만6,000개, 109만개로 추정되고 있다.

승용차용 타이어는 2만~3만페소(33~50달러) 정도이며, 버스, 트럭용 타이어는 15만~20만페소(250~330달러)에 판매되고 있으며, 04년 중 승용차용 타이어 판매는 5.5%, 버스, 트럭용 타이어는 3% 가량 성장할 것으로 보인다.

브랜드별 판매비중을 살펴보면, 굿이어 36%, 브리지스톤 25%, 피레리 10%, 미쉐린 10%, 그리고 나머지 브랜드가 10%를 이루고 있다. 수입타이어와 칠레국내생산 타이어 비중은 50.3%, 49.7% 수준이다.

승용차 및 상용차용 타이어 수입은 한국타이어, 던롭 브랜드를 수입하고 있는 Derco사가 전체수입의 27%로 선두에 있으며, 피레리가 11.4%, 굿이어가 9%를 기록하고 있다.

버스 및 트럭용 타이어 수입은 굿이어가 21%, 미쉐린 11%, 피레리 10% 순이다.

칠레에서 생산되는 타이어 브랜드는 굿이어, 브리지스톤 화이어스톤으로 04년 11월까지 7,600만달러(FOB기준)에 달하는 타이어를 미국, 푸에르토리코, 멕시코, 아르헨티나 등에 수출하고 있다.

〈자료 : KOTRA 산티아고 무역관, 04년 12월〉

한국산 타이어, 대 사우디 수출 적신호

사우디 투자청이 사우디 동부 산업도시 주바이 산

업단지 내에 사우디-이란 합작 타이어 공장 건설 허가를 발급함으로써 사우디 최초의 자동차 타이어 생산 공장이 설립될 예정이다.

회사명은 Goldstone Saudi Arabia Tire Manufacturing Co.로 사우디 측이 지분의 80%, 이란 측이 20%를 차지하게 되는 데 고용인원은 약 1,000명 수준으로 예상된다.

사우디는 현재 타이어 전량을 수입에 의존하고 있으며 03년도에 중량 기준 20만톤, 금액 기준 15억 리얄(미\$1=3.75리얄, 고정 환율)을 수입했다.

한편 한국의 대 사우디 타이어 수출액은 01년 7,200만달러, 02년 6,600만달러, 03년 6,600만달러, 04년 1~10월 4,600만달러로 소폭 감소 추세를 보이고 있는데, 상기 공장이 정상 가동돼 국내 수요를 상당량 충족시킬 경우 대 사우디 수출이 더욱 크게 위협받게 될 것으로 보여 이에 대한 대비책의 마련이 시급한 시점이다.

따라서 어느 정도 정착된 브랜드 이미지를 선진국 제품과 동일한 수준으로 상향 조정하면서 고가품 시장에서 경쟁하는 방법을 모색하고 기존의 에이전트와 더욱 긴밀한 협조 관계를 유지해 판매 확대 전략을 수립하며 바이어 브랜드를 활용한 OEM 수출 확대를 시도해야 할 것으로 판단된다.

〈자료 : KOTRA 리야드무역관, 04년 12월〉

케냐, 주목받는 재생타이어 시장

케냐에 재생 타이어 바람이 불고 있다. 케냐 정부도 자원 절약과 고용증진 차원에서 재생 타이어 산업을 보호하는 정책을 펼치고 있다. 정부는 99년부터 일반인들의 재생 타이어 수입을 전면 금지한 반

면 재생 타이어업계는 수입을 허용하고 있다.

타이어 수입 관세율은 아래 표에서 볼 수 있는 바와 같이 재생 타이어 수입 관세를 25%로 한데 반해 재생 목적의 중고 타이어 수입 관세는 5%만 부과하고 있다. 물론 신형 타이어 수입관세가 35%임을 감안할 때 케냐 정부가 케냐의 유일한 타이어 생산업체인 화이어스톤과 재생 타이어 업체를 보호하는지 엿볼 수 있다.

타이어 수입관세

구 분	신형 타이어	재생 타이어	중고 타이어
관세율	35%	25%	5%

자료원 : Central Bureau of Statistics

이처럼 케냐에 재생 타이어 바람이 불고 있는 것은 두가지 이유이다. 첫번째, 국민들의 낮은 소득수준이다. 1인당 300달러 이하의 소득에서 상품 구매 행태가 품질보다 가격을 우선시 하는 소비문화가 정착되었기 때문이다. 재생 타이어가 신형 타이어 가격의 50% 수준에 구입할 수 있는 점이 저소득층에게 어필하고 있다. 두번째, 운전자들의 구매패턴이다. 케냐의 도로는 파이고 포장되지 않는 곳이 많아 타이어 소모가 많은 편이다. 운전자들은 정품보다 시중 재생 타이어 판매점에서 쉽게 재생 타이어를 구입하고 빠르게 교체하는 이상한 구매관행을 보이고 있다.

재생 타이어는 주로 대형 트럭에서 사용되고 있다. 아마도 안전에 관심이 없는 업계 관행 때문이며, 케냐 자동차협회(Kenya Automobile Association)에 따르면 전체 타이어 시장의 15%가 재생 타이어를 이용하고 있다.

한편, 케냐의 신형 타이어 시장은 사하라 이남 아프리카에서 남아공에 이어 두번째로 큰 시장이다.

이는 케냐 자체시장뿐 아니라 우간다, 탄자니아, 콩고 민주공화국, 남부 수단, 소말리아 등 중동부 아프리카를 커버하는 병참기지 역할을 하고 있기 때문이다. 케냐를 통해 중동부 아프리카에 공급되는 전체 타이어 시장 규모는 7,500만불 규모이다. 화이어스톤이 65%를 차지하고 나머지 미쉐린, 이태리 피렐리, 컨티넨탈 등 수입 브랜드가 10%를 차지하고 있으며 재생 타이어 15% 그리고 타 브랜드가 10%의 시장을 점유하고 있다.

케냐의 확대되고 있는 재생 타이어 시장 진출을 위해서는 중고 타이어 수출을 권해 본다. 물론 수출 시 케냐 정부의 까다로운 감시의 눈을 통과해야 하지만 우간다, 탄자니아 등 인접국에서 들어오는 중고 타이어에 비교해 가격만 저렴하게 맞출 수 있으면 좋은 시장으로 기대된다.

〈자료 : KOTRA 나이로비 무역관, 04년 12월〉