

<輸出資料>



大韓貿易振興公社 研究部

◆ 泰國市場

~現地 入札에 國內業體間的
過當競爭 피해야~

<禁輸 海제코 關稅 大폭引上>

태국에는 현재 Firestone, Bridgestone, Goodyear 등 3개의 타이어 生産工場이 稼動하고 있으며 이들의 연간 생산량은 120 만개나 되어 국내 需要를 충족하고도 남는 실정이다.

따라서 1969년 6월 3일까지는 국내생산품이 수요를 충족할 수 없어 輸入制限品目으로서 수입을 허가하였다가 6월 3일 이후는 規格에 따라 한때 수입을 금지한 바도 있다. 그러나 그후 국내산이 수요를 충족하고 또 品質도 改善되어 수입품과도 競争할 수 있게 됨에 정부에서는 금지조치를 해제함과 동시에 關稅를 大幅引上하여 수입품이 국내산과 도저히 경쟁할 수 없도록 하였다(수입세를 종전의 kg 당 Baht 5에서 kg 당 Baht 20으로 인상하였음).

따라서 民需用 타이어는 고율의 관세로 인하여 도저히 수입할 수 없어 이후부터는 관세가 면제되는 군사용 타이어만 진출할 수 있게 되었다.

현재 우리 나라에서 수출되는 타이어는 전부 軍納用으로 경쟁입찰을 통하여 수출되고 있는 바 우리나라의 S, HK 타이어 등이 현지 代理店을 통하여 가장 저렴한 가격으로 入札하게 되어 전체 입찰액의 90% 이상이 한국에 낙찰되고 있다.

<應札價格 조정방안 모색해야>

그러나 한가지 문제가 되는 것은 태국 입찰시 각국의 應札價格을 보면 우리 나라의 3개업자의 가격이 대부분 가장 저렴하여 우리 나라 업자간의 경쟁이라 할 수 있기도 한 바 이는 국가적으로 손실을 가져오기도 하므로 이를 조정하는 方案 모색이 요망된다.

우리나라 타이어의 태국 軍部 納品實績을 보면 70년에 \$46만, 71년에 \$26만 9천이나 된다. 70년도에 비하여 71년도 납품실적이 적은 것은 태국의 입찰이 적었음에 기인된다. 앞으로 문제가 되는 것은 태국의 생산업자들이 정부에 대하여 軍에서 태국산 타이어를 사용할 것을 강력하게 요청하고 있는 것이다.

즉 작년도에 있어서 3월에 실시한 入札에서 우리나라가 90%에 달하는 \$24만이 落札되었으나 업자들의 태국산 타이어를 사용하라는 강력한 요청에 의하여 정부에서 검토한다는 이유로 승인을 하는데 3개월 이상이 소요되었다. 다행히 태국 병기창에서 태국산은 가격이 비싸서 책정된 豫算으로 所要量을 구입할 수 없다고 하여 후에 정부에서 입찰을 승인하게 되었다.

그러나 얼마동안은 입찰을 계속한다 하더라도 앞으로 國產保護를 위하여 군에서도 국내산 타이어를 사용하게 될 것으로 전망되므로 이에 대하여 우리나라업자의 對備策이 필요한 것으로 보인다.

한편 금년도의 태국군 타이어 입찰액은 약 \$50만 정도로 추정하며 그중 우리나라에서 공급 가능한 타이어는 약 \$40만 정도로 보고 있다. 참고로 금년도 입찰 타이어의 규격을 다음과 같이 表示한다.

□ 72年度 入札 規格

Description	Specification
Passenger Car, Truck and Bus Tires	6.00-16
	7.00-16
	7.50-16
	8.25-20
	9.00-16
	9.00-20
	11.00-15
Tractor and Earth Moving Tires	11.00-20
	14.00-20
	17.50-25
	16.25" × 5" × 11.25"
	16.25" × 6" × 11.25"
Tubes	22.00" × 8" × 06.00"
	7.50-20
	9.00-16
	9.00-20

◆ 越南市場

~小型 Tire 에 注力코 低價,
少量注文 등으로 침투해야~

<年間需要 \$4.5 백만으로 輸入에 의존>

월남의 타이어 및 튜브 需要는 연 \$4.5 백만으로서 自轉車 타이어 및 튜브를 제외하고 전적으로 수입에 의존하고 있다.

이중 트럭 및 大型車輛의 타이어 需要가 연 \$2.5 백만선, 일반 승용차용이 \$800 천~\$1 백만, 오토바이 및 三輪車用이 약 \$800 천으로 推定된다.

현재 월남 전역에는 공식적으로 월남 정부에 등록된 차량은 Truck 이 6 만대, 일반승용차가 9 만대. 기타 오토바이가 80 만대, 3 Weels motor vehicles 이 약 5 만대로 이는 순전히 민간인이 家用 또는 營業用으로 보유하고 있는 수량이다.

<適正價格의 有名 Brand 가 人氣>

이곳의 타이어 需要動向은 이미 잘 알려진 Brand 와 適正한 價格에 의하여 결정되는데 15kg 이하 승용차 타이어의 경우, 일본의 Yokohama 가 Bridgeston, Toyo 가 人氣가 있으며, 小型 택시 및 삼륜차용 小型 Tire 의 경우는 대만의 Namkang Brand 가 絶對의 人氣를 확보하고 있다.

한편 트럭용 大型 타이어 15kg 이상은 AID 資金으로 USA Only 購買品이므로 미국의 Royal Goodrich, Fire stone, Armstrong 및 Goodyear 가 비슷한 인기를 가지고 需要되고 있다.

◎ 연도별 · 국별 수입실적

(단위 : US\$)

연도	미 국	일 본	대 만
1970	1,150,000	680,000	470,000
1971	3,461,000	750,286	909,282
72. (4월말)	233,275	930,000	640,000

상기 實績表에서 미국으로부터 수입실적은 15kg 이상 타이어이며, 일본은 15kg 이하 승용차용이며 대만은 오토바이 및 삼륜차용 小型 타이어가 각각 대부분을 占하고 있다.

□ 輸入制度

① 輸入資金 : 월남정부는 현재 15kg 이상되는 타이어 및 튜브는 AID 資金을 配定하면서 그 購買地域을 U.S.A. Only 로 규정하고 있고, 15kg 이하되는 타이어 및 튜브는 GVN 資金을 방출하면서 輸入自由措置를 취하여 수입업자가 임의로 L/C 를 開設하여 수입할 수 있다.

② 輸入關稅 및 적용換率

71년 11월 15일 환율개정과 함께 타이어 및 튜브의 輸入關稅는 50%이다.

한편 수입자금 적용환율은 US\$1 대 420 Piaster 를 적용하고 있다.

<대만, 小型 타이어 및 튜브 거의 獨占>

현재 한국이 供給可能한 15kg 이하 타이어 및 튜브의 주요 수출국가는 일본과 대만인바, 일반 승용차 타이어에 있어서 일본의 가격이 약 10% 대만보다 高價로 수출하고 있으나 오토바이 및 삼륜차 용 小型 타이어 開發輸出로 타이어의 시장 침투를 增大시키고 있는 대만이 일본과 일반 승용차 타이어에 대해서도 치열한 Sales 活動을 전개하고 있으므로 漸進的으로 일본도 價格을 引下하지 않으면 점차적으로 수출이 감소될 전망이다.

한편 대만이 거의 獨占的으로 수출하고 있는 小型타이어 및 튜브의 가격은 오토바이 타이어의 경우 일본의 가격은 약 1% 대만가격보다 높게 수출하고 있다.

<低價, 代理店 活用, 少量注文 등으로 市場開拓 적극화해야>

상기한 바와 같이 현재 월남에는 타이어 및 튜브 生産工場이 없어서 전적으로 수입에 의존하고 있으므로 한국도 自動車 타이어 및 튜브의 이곳 시장개척에 노력한다면 어느 設점에서는 상당한 量을 수출할 수 있을 것이다.

한국 타이어의 이곳 진출은 전연 생소한만큼 첫 開拓段階에서 많은 난점이 있으나 아래의 점에 유의하여 總力을 경주한다면 멀지 않은 기간내에 대만과 함께 日本을 물리치고 이곳 시장에 진출할 수 있을 것이다.

첫째, Brand 와 品質이 전연 알려져 있지 않은 만큼 시장개척 단계에는 價格을 대만보다 약 15% 引下해야 한다.

둘째, 당지 시장의 主要 役割이 有能한 Agent 에 달려 있는만큼 유능한 Agent 를 통하여 活用하게 하되 Agent 가 한국 타이어를 취급할 의욕을 갖도록 5% 이상의 手數料를 支拂하여야 하며,

셋째, 국내 수출업체에서 적극적인 수출의욕을 가지고 시장개척을 장기적으로 기도하여야 한다.

과거 당관에서 몇 차례 한국 타이어의 이곳 거래를 推進하였으나 첫 Offer 기간을 1개월 미만으로 하여 시장침투를 기하다가 다시 수출업체에 Offer 効力 여부를 문의하면 回信이 없어서 중단할 수 밖에 없는 쓰라린 경험이 많이 있다.

첫 開拓段階에는 국내 수출업체가 다소 出血을 자오하여 최소 6개월간은 價格變動을 固定化시켜 offer 하

여 주어야만 당관이나 Agent가 안심하고 계속 접촉, 침투가 가능하다.

네째, 첫 개척단계에서 少量注文에 응하여야 한다. 아무리 당관에서 品質과 船積에 대하여 Importer에게 보장한다고 약속하여도 첫 注文을 大量으로 기대할 수 없는 것은 常識화된 일이라 하겠다.

대체로 장기한 방법으로 韓國 타이어의 이곳 진출을 기도한다면 15kg 이하의 타이어에서의 시장침투는 물론, 앞으로 언젠가 AID 資金의 배정이 중단되고 GVN으로 轉換될 15kg 이상 大型타이어에 있어서 비교적 한국이 競爭적으로 수출할 수 있다 하므로, 이의 수출이 아울러 가능할 것이다.

◆ 日本市場

日本の 다른 많은 企業分野가 아직도 沈滯狀態에 머물러 있는 데도 타이어 製造業者들은 아주 훌륭한 景氣를 맞고 있는 것 같다.

실제로 1/4 分期의 好調로운 Pace가 금년 전체를 통하여 계속 유지된다면, 그 결과는 業界分析家들이 지금까지 예측하여 왔던 매우 낙관적인 예상치를 능가할 수도 있다. 國內需要가 安定되어 있고 輸出은 지난 雜貨의 平價切上에도 아직 影響을 받고 있지 않으며 原資材 역시 價格은 낮은 水準이며, 가까운 將來에 上昇될 전망이 아니므로 이러한 好調가 계속되고 있는 것이다. 在庫는 正常的이며, 販賣는 迅速히 이루어지고 있고 Radial Tire에 있어 生産性 利益도 높다. 오직 하나의 支障요인은 勞賃上昇 뿐이다. 日本 自動車 타이어 協會에서 밝힌 統計에 의하면, 1971년도에 403,245%의 고무를 포함한 73,475,000개의 타이어를 生産하여 1970년보다 각각 6%와 8%의 增加를 보였다. 이 協會의 展望으로는 今年에는 1971년보다도 4.8% 增加 生産될 예정이다. 특히 1/4 分期에는 前年同期보다 11.2% 증가한 103,249%의 고무 使用을 보이고 있는데, 이의 主要因은 豫想外的 輸出增大에 있는 것이라고 한다. SANWA 銀行 研究部の 신도 마사오씨에 의하면 全年度의 고무所要量 增加는 약 7%에 이를 것 같다고 하는데 最大 타이어 生産會社인 Bridgestone Tire Co.,의 통계는 이와 일치하는 方向을 보이고 있다. 타이어會社의 幹部들은 輸出上 隘路點들이 많다고 말하고 있으나 신도씨에 의하면 日本의 타이어 輸出은 특히 美國市場에 대하여 日本業者들이 美國輸入商들과 良好한 關係에 있으므로, 이 好調는 繼續 유지될 것이라고 한다.

Yokchama Rubber Co.,의 販賣部長인 고바야시 시게노부씨에 의하면 同社는 특히 對유럽 市場에 있어서 그들의 새로운 바이어와 協商을 始作함에 많은 困難을

겪고 있다고 한다. 日本 타이어 業者들에게 있어서 유럽市場은 비교적 새로운 對象이며, 雜貨 平價切上以後로 展望이 어두워지자 많은 타이어 메이커들은 일본의 전통적인 出口였던 東南亞 市場에 注意를 돌리고 있다 한다. 그러나 고바야시 씨에 의하면 거기에 또 다른 種類의 難點은 있다고 한다. 그에 의하면 大部分의 發展途上國들은 製造品의 輸入을 抑制하고, 直接 投資를 歡迎하고 있으며, 美國이나 歐洲國家 타이어 製造業者들은 아시아와 中東地域으로 生産施設들을 移動시키고 있다 한다.

日本은 1971년도에 94,454%의 고무를 所要하는 9,478,000개의 타이어를 輸出, 前年對比 각각 9.3%와 20%의 上昇을 보였다. 昨年度 輸出은 金額으로 換算하면 US\$ 167백만에 달하는 것이었다. 一部の 觀測으로는 日本의 雜切上이 韓國과 臺灣에게 日本市場에 浸透할 機會을 주었다고 본다.

財政的인 面에서 보면 Bridgestone社는 6월 30일까지의 上半期中에 9%의 上昇인 總 3,300백만圓의 純益 增加와 9.3%의 販賣高 增加를 기대하고 있다. Yokohama社와 Toyo社도 만찬가지로 利益增大을 전망하고 있다. 日本의 企業景氣 後退에도 不拘하고 타이어 業界의 純所得이 增大되고 있는 主된 要因은 낮은 原料價格에 있다. 業界 消息에 의하면 타이어 會社들은 現在 天然고무 1톤당 약 雜 100,000을 支拂하고 있으며, 이는 1969년의 1톤당 雜 160,000에 비해 떨어진 것이다. 合成고무는 1톤당 雜 80,000이다. 이는 國際的 標準值에 비해 매우 낮은 것이다. 同 業界는 40%의 天然고무와 60%의 合成고무를 쓰고 있다고 한다. 日本의 石油化學工業은 施設過剩과 超過生産으로 苦悶하고 있으며, 그 결과로 타이어 業者들은 가까운 장래에 고무價格이 引上되리라고는 보지 않고 있다. 分析家들은 이것이 對 海外 雜切上에도 不拘하고 日本業者들이 그 영향을 克服할 수 있었던 原動力이라고 보고 있다. 現在 勞賃이 계속 上昇되고 있으니만큼 日本의 타이어 業界는 높은 生産성과 高價品 生産으로 그들의 利潤低下에 對處하려 하고 있다 한다. 同 協會에 의하면 今年度에 勞賃上昇은 이 業界에 있어 前年對比 16%에 이르러 있다 한다. 특히 Radial Tire는 日本 타이어 業界의 主力이며, 高利潤을 주는 品目이라 하는데 昨年度에는 동타이어 生産高의 20%가 輸出되었다고 한다.

◆ 이란市場

~ 輸入規則을 一部 變更 ~

이란 政府는 이번 72/73年度 輸出入規則에 關하여 아래 品目에 대해, 不許可 品目으로부터 許可品目으로

移行하고, 수입에 있어 「경제성의 사전허가」가 不必要하다는 것을 각 의환은행에 시달하였다.

Tire, Tube 및 자동차 부품

4月 11日付 中央銀行 Circular No. Na 4/1160에 의하여 경제성은 Tube(관세번호 375) 및 자동차 부품(관세번호 893) 가운데 下記品目を 自由化하였다.

Tube

	단 위	관 세 (Rial)	상 업 이득세
375-C-2-1 승용차 타이어 用	상자들이 1kg	20	0
375-C-3-1 Truck 타이어 用	"	10	"
375-C-3-2 Bus 타이어 用	"	10	"
375-C-3-3 Trbck 타이어 用	"	10	"

자동차 부품

稅番 893에 해당되는 品目으로 다음 表 이외의 것

□ 경제성 사전허가를 요하는 品目

品 目	對象車種
(1) 샤시 및 관련 부품	全車種
(2) Front and Rear Shields	※國產車
(3) 굴곡 또는 Press 된 Body 部品	"
(4) Stake Body 및 部品	全車種
(5) Spring, Half, 크래프 (단 15t 이상 Truck 用은 제외)	國產車
(6) Kagiator—同部品	全車種
(7) Fan-Belt	國產車
(8) Fan	"
(9) Air-Filter	"
(10) Engine의 본넷트, 흡탕회피 및 部品	國產車
(11) 座席, 실내장식	전차종
(12) 排氣管, 머플러 同部品	"
(13) 연료 Take	國產車
(14) 電導 Wire 및 크래프	"

※ 國產車種이란 아래 Brand를 말한다.

승 용 차 : Paykan (Hillman), Land Rover, Aria and Shabin(Ramber), Jeep, Citroen의 5 Brand

◆ 美國市場

Radial Tire의 國內生産 가능

금년도는 長期間 사용할 수 있는 放射狀型 Tire가 도입되어 Tire市場에서 代替率에 감소될 것이라는

Wall街의 우려에도 불구하고 美國의 Tire 및 Rubber 工業界의 展望은 매우 밝다고 Barron's Financial Weekly誌가 발표했다.

放射狀型 Tire(Radial Tire)는 과거 수년동안 유럽 시장의 대부분을 휩쓸어 同 Tire의 製造業者인 프랑스의 Michelin씨는 엄청난 販賣高를 올렸었다. 그러나 美國에서는 總賣上高의 4~5%에 불과했다.

美國會社들은 在來式型보다도 50~100% 더 오래 사용할 수 있는 Tire를 製造하기 위하여 막대한 돈을 투자하여 工場을 지을려고 하기를 꺼려해 왔다.

그러나 이제는 변해가고 있다. 프랑스의 Michelin씨는 캐나다의 Nova Scotia에 거대한 工場을 건설하고 있으며, 거기로부터 美國에 放射狀型 Tire를 Duty-Free로 輸出할 수 있는 것이다. 이에따라 미국의 주요제조업자인 Uniroyal Inc.는 서둘러서 完全生産段階에 들어가게 되었으며, 다른 業者들도 위치를 설정 중에 있다.

이같은 변천은 69년과 70년에 부진한 실적을 보였던 때로부터 고무工業界가 販賣高와 利潤에서 회복을 보이기 시작할 즈음에 나타난 셈이다.

작년도에는 販賣高가 \$ 10,300백만으로 늘어났으며 商務省의 추산에 의하면 輸出分은 10%가 늘어나 \$227백만에 달했다고 한다. 그러나 금년에 들어서 增加率은 더욱 가속되고 있다. 고무會社들은 凍結令 이전인 1971년 중반에 價格引上을 단행했으며, Goodyear會社는 物價委員會의 동의아래 이번 달에도 1.5~2.5%의 價格引上을 다시 단행하였던 것이다.

기타 다른 會社들도 이를 뒤따를 것으로 보인다.

한편 原材料 Cost는 상대적으로 安定되고 있으며, 天然고무의 경우에는 실제적으로 Cost가 引下되었다. 높은 勞務費는 勞組가 作業規制를 변경하는데 어느 정도 融通성을 보여주자 漸增하는 生産性으로 부분적으로 相殺되고 있다.

Uniroyal대변인은 『Tire의 品質은 과거 1세기의 3/4분기동안 꾸준히 향상되어 왔으나 販賣高는 계속 늘어나고 있다. 보다 나은 製品이 등장하였다고 企業이 타격을 받는 것은 결코 아니다』라고 말하고 있다.

美國에서 판매되고 있는 外製 Tire의 대부분은 물론 美國街道에서 운행되는 7백만대나 되는 外製自動車에 적합한 Size를 가지고 있다. 그러나 최근에 와서는 美國內에서도 放射狀型을 포함하는 여러가지 外製小型 Model에 적합한 Tire를 만들어 내고 있다. 이렇게 하여 모든 종류의 Tire에서 代替市場의 대부분을 점유하기 시작하고 있다. 이같은 경향은 지난해 Dollar의 平價切下로 더욱 촉진되었는데 이로 말미암아 美國市場에서 外國製 Tire의 Cost를 높여주는 효과를 나타냈다. <72. 5~6日刊海外市場誌에서 轉載—註>