

國 內 外 新 聞

페루, 타이어 年間需要 110萬個

페루政府는 國內乘客輸送 및 貨物運送問題가 시급히 해결되어야 한다는 지적을 받고 있다.

'88年中 旅客 및 貨物의 公共運送 서비스는 車輛部品, 특히 타이어의 심각한 부족으로 인해 큰 타격을 받았다. 페루의 年間 타이어 總需要量은 110萬個 정도인데, 이 가운데 약 50%인 55萬個가 乘客 및 貨物運送車輛에 소요된다.

그러나 버스 및 트럭 타이어가 크게 부족한 데도 페루政府는 乘客 및 貨物의 公共運送 서비스용으로 쓰일 16萬個의 타이어에만 限時的으로 輸入 關稅를 면제하였고, 乘用車 타이어도 10萬個 정도가 부족함에도 불구하고 輸入을 허락하지 않고 있다.

페루 市場은 우리나라產 타이어가 진출하는 데 적합한 조건을 갖추고 있다. 타이어의 심각한 부족과 페루產 타이어의 높은 價格條件이 수입에 대한 필요성을 더욱 부추기고 있다. 우리나라產 타이어는 品質이 좋고 價格이 상대적으로 싸기 때문에 페루의 消費者들에게 잘 알려져 있다.

페루의 타이어 수입실적
(單位: US\$ 1,000)

국 별	1986	1987	1988
일 본	1,565	3,165	3,521
콜 롬 비 아	17	5	1,097
아르헨티나	1	7,219	956
네덜란드	336	383	753
브라질	126	440	153
기 타	1,007	2,473	1,607
합 계	3,052	13,685	8,087

資料: Instituto de Comercio Exterior.

버스와 트럭용 타이어에 대한 免稅措置는 더 많은 소비를 촉진시키면서 값싼 輸入 타이어의 流入을 가져올 것으로 전망되어, 이에 따른 관련업체의 진출확대가 기대된다.

○ 輸入政策: 制限輸入承認

□ 進出擴大方案

페루 交通部에 登錄된 乘客 및 貨物輸送業者에게는 關稅없이 타이어를 수입할 수 있도록 輸入關稅免除와 輸入免狀이 허가되고 있다.

일반적으로 이들 最終實需要者들은 外國商社와의 직접적인 비즈니스 능력이 없기 때문에 交通部에 등록된 運送業者이면서 수입능력이 있는 업체를 발굴, 이들을 통해 적극적인 세일즈 활동을 해야 할 것이다.

[參考] 輸入商 리스트

● Distribuidora Nomura Hnos SA

Av. Grau 495 Lima 1, Peru

Tel: 28-7204

Attn: Kasuo Nomura

● Barusa

Av. Nicolas Arriola 781 Lima 13, Peru

Tel: 71-4195

Attn: Guillermo Barrantes

● Rowsa

Jr. Raimondi 113-117 Lima 13, Peru

(KOTRA 海外市場, '89. 8. 1)

EC, 타이어 磨耗限界 1.6mm로

EC(유럽共同體)는 최근 열린 閣僚理事會에서 自動車用 타이어의 磨耗限界(트레드의 남은 홈깊

이)를 1.6mm로 하는 共通規則을 최종적으로 채택했다.

이에 따라 EC加盟各國은 1991年度初까지 각각 필요한 方法・行政節次를 밟아 1992年 1月 1日부터 施行하도록 되어 있다.

磨耗限界 1.6mm가 적용되는 타이어는 乘用車用, 小型 버스用 및 3.5ton 미만의 小型 트럭用 타이어이다.

乘用車, 小型 트럭用 타이어의 磨耗限界規制 1.6mm는 美國이 일찍부터 실시해오고 있으며, 日本에서도 1979年 12月부터 실시하고 있는데, 유럽에서는 나라에 따라서 다르기 때문에(예컨대 英國에서는 1mm로 規定) 1992년부터 유럽 統合에 앞서 磨耗限界를 統一하게 될 것으로 보여진다.

(タイヤ新報速報版, '89. 7. 28)

'88年度 日本 타이어業界的 生産實績

日本の 6個 타이어 製造會社, 즉 Bridgestone, Yokohama, Sumitomo, Toyo, Ohtsu, Okamoto의 1988年度 賣出額은 總 1兆 4千億圓에 達하여 前年度對比 10.1% 伸張했다. 이 가운데 타이어部門의 賣出額은 처음으로 1兆 円線을 넘어서 1兆 60億圓이 되어 前年度對比 8.8% 증가했다.

타이어部門의 賣出額은 10年前인 1978年度에 6,141億圓이었는데, 10年 동안에 63.8%나 伸張되어 비로소 1兆 円臺에 達한 것은 주목할 만하다.

한편, 타이어 各社가 向後의 成長部門으로서 主力하고 있는 非타이어部門은 1978年度에 1,781億圓에 達하여 前年度對比 2.3倍로 늘어나 伸張率面에서 타이어部門의 2倍強에 맞먹는 눈부신 증가를 보였다.

그 결과 業界平均 타이어部門構成比는 1987年度の 77.5%에서 1988年度에는 70.7%로 6.8포인트 낮아졌다. 그리고, 經營利益은 1978年度の 372億圓에서 1988年度에는 2.7배가 증가한 999億圓으로 확대되었다.

1987年과 1988年에 好調를 보이고 있는 日本의 交換用 타이어市場을 떠받쳐 주는 Bridgestone,

Yokohama고무, Sumitomo고무 등이 기록적인 實績을 計上한 것이 이처럼 經營利益이 增加하게 되었던 것으로, 經營利益率은 1978年度가 4.70%였던 데 대해 1987年度에는 6.81%, 1988年度에는 7.02%로 높은 수준을 나타냈다.

이와 같이 賣出額과 利益이 伸張되고 있는 것과 반대로 從業員數는 減少하고 있다. 業界 全體的으로 볼 때 1978年度에 38,455名이던 것이 1987年度에는 34,201名, 1988年度에는 33,862名으로 10年 동안에 4,593名, 11.9%나 減少했다. 이는 타이어 各社의 合理化・生産性的의 向上이 着實하게 進展되고 있음을 反證하는 것이다.

業界平均 1人當 年間賣出額은 1978年度の 2,060萬圓에서 1988年度에는 4,201萬圓으로 2倍強이나 生産性이 向上되었다. 이처럼 實績이 向上된 것은 環境의 變化는 물론이지만, 各社의 이와 같은 合理化 努力에 起因한다는 事實도 看過해서는 안될 것이다.

〔總賣出額〕

1988年度에는 Bridgestone이 처음으로 6,000億圓臺에 到達, 6,214億圓을 기록함으로써 前年度對比 11.5% 증가하여 6個社 가운데 가장 높은 伸張率을 나타냈다. 이는 10年前인 1978年度에 비하여 68%나 伸張된 것이다.

Yokohama고무는 2,453億圓으로서 前年度對比 8.4%, Sumitomo고무는 2,200億圓으로서 10.8%, Toyo고무는 1,943億圓으로서 7.5%, Ohtsu타이어는 671億圓으로서 7.8%, Okamoto는 741億圓으로서 11.1% 증가하게 되어 各社 모두 順調롭게 伸張되었다.

10年前에 비하면 Sumitomo고무가 2.25倍로서 가장 높은 伸張率을 나타냈고, 그 다음으로 Toyo고무 및 Ohtsu타이어의 2.02倍 順으로 되어 있다. Sumitomo고무・Ohtsu 聯合의 높은 伸張率이 注目된다.

〔타이어部門〕

Bridgestone의 타이어部門은 1988年度와 1989年

타이어 6社の '87, '88년도 실적과 10년전의 비교

(金額: 百萬円)

會社名	項目	1978年度	1987年度	1988年度	前年度比	78年度比	88年構成比
Bridgestone (決算期) (12月)	總賣出額(A)	369,949	557,243	621,416	111.5	168.0	43.7
	타이어部門(B)	310,504	440,995	489,113	110.9	157.5	48.6
	非타이어部門(C)	59,445	116,248	132,303	113.8	222.6	
	타이어構成比(B/A)	83.9%	79.1%	78.7%	—	—	
	經常利益(D)	31,602	65,674	70,207	106.9	222.2	70.3
	經常利益率(D/A)	8.54%	11.79%	11.30%	—	—	
	從業員數(名)	17,849	16,077	15,889	98.8	89.0	46.9
Yokohama (決算期) (12月)	總賣出額(A)	150,441	226,344	245,364	108.4	163.1	17.2
	타이어部門(B)	120,607	166,191	175,942	105.9	145.9	17.5
	非타이어部門(C)	29,834	60,151	69,422	115.4	232.7	
	타이어構成比(B/A)	80.2%	73.4%	71.7%	—	—	
	經常利益(D)	△1,900	8,334	11,667	140.0	—	11.7
	經常利益率(D/A)	—	3.68%	4.75%	—	—	
	從業員數(名)	8,878	6,380	6,231	97.7	70.2	18.4
Sumitomo (決算期) (12月)	總賣出額(A)	97,775	198,718	220,083	110.8	225.1	15.5
	타이어部門(B)	76,648	137,077	148,782	108.5	194.1	14.8
	非타이어部門(C)	21,127	61,640	71,300	115.7	337.5	
	타이어構成比(B/A)	78.4%	69.0%	67.6%	—	—	
	經常利益(D)	2,688	6,306	8,810	139.7	327.8	8.8
	經常利益率(D/A)	2.75%	3.17%	4.00%	—	—	
	從業員數(名)	4,059	4,912	4,861	99.0	119.8	14.5
Toyo (決算期) (12月)	總賣出額(A)	96,070	180,832	194,384	107.5	202.3	13.7
	타이어部門(B)	69,522	105,913	110,742	104.6	159.3	11.0
	非타이어部門(C)	26,548	74,919	83,642	111.6	315.1	
	타이어構成比(B/A)	72.4%	58.6%	57.0%	—	—	
	經常利益(D)	1,779	2,436	3,428	140.7	192.7	3.4
	經常利益率(D/A)	1.85%	1.35%	1.76%	—	—	
	從業員數(名)	4,410	3,586	3,556	99.2	80.6	10.5
Ohtsu (決算期) '78年度=3월 '81年度以後=12月)	總賣出額(A)	33,208	62,318	67,159	107.8	202.2	4.7
	타이어部門(B)	28,078	62,318	67,159	107.8	239.2	6.7
	非타이어部門(C)	5,130	—	—	—	—	
	타이어構成比(B/A)	84.6%	100.0%	100.0%	—	—	
	經常利益(D)	114	1,662	1,988	119.6	1,743.9	2.0
	經常利益率(D/A)	0.34%	2.67%	2.96%	—	—	
	從業員數(名)	1,652	1,553	1,620	104.3	98.1	4.8
Okamoto (決算期) (3月)	總賣出額(A)	44,807	66,775	74,193	111.1	165.6	5.2
	타이어部門(B)	8,794	12,213	14,277	116.9	162.3	1.4
	非타이어部門(C)	36,013	54,563	59,916	109.8	166.4	
	타이어構成比(B/A)	19.6%	18.3%	19.2%	—	—	
	經常利益(D)	2,979	3,571	3,817	106.9	128.1	3.8
	經常利益率(D/A)	6.65%	5.35%	5.14%	—	—	
	從業員數(名)	1,607	1,693	1,705	100.7	106.1	4.9
合計	總賣出額(A)	792,250	1,292,230	1,422,599	110.1	179.6	100
	타이어部門(B)	614,153	924,707	1,006,015	108.8	163.8	100
	非타이어部門(C)	178,097	367,521	416,583	113.3	233.9	
	타이어構成比(B/A)	77.5%	71.6%	70.7%	—	—	
	經常利益(D)	37,262	87,983	99,917	113.6	268.1	100
	經常利益率(D/A)	4.70%	6.81%	7.02%	—	—	
	從業員數(名)	38,455	34,201	33,862	99.0	88.1	100

資料: 日本 ゴム報知新聞 調査.

度에도 가장 높은 伸張率을 나타내고 있다. 이는 全國에 걸쳐 10個의 타이어工場을 두어 綜合的인 生産體系를 갖추고 있기 때문이다. 이에 비해 他社는 需要는 있으나 受容能力이 충분하지 않아 Bridgestone만큼의 伸張率을 높이지 못하고 있는 것이 現狀이다.

10年前과 比較하면 Sumitomo·Ohtsu 聯合이 타이어部門에서 거의 倍 가량 증가하여 飛躍的인 成長을 한 것이 注目된다.

1988年度 타이어部門의 業界合計는 처음으로 1兆円産業으로 되었는데, 이를 賣出 세어로 보면 다음과 같다.

- Bridgestone48.6%
- Yokohama고무17.5%
- Sumitomo고무14.8%
- Toyo고무11.0%
- Ohtsu타이어 6.7%
- Okamoto 1.4%

Sumitomo·Ohtsu 聯合合計는 21.5%로서 Yokohama 고무를 제치고 第2位로 올라섰다.

[非타이어部門]

타이어 各社는 모두 非타이어部門의 확대에 힘을 쏟고 있다. 前記한 바와 같이 非타이어部門은 10年前的의 2.3배에 達하고, 構成比 또한 30% 가까이 다달았다.

1987年 이후 타이어部門은 2자리수 前後의 伸張率을 나타내어 活況을 보이고 있으나, 長期的으로 볼 때 타이어部門은 成熟期를 맞아 伸張率이 떨어지고 있어, 向後 國際化에 어떻게 對應할 것인가에 따라 企業의 死活이 左右될 것이다.

이 때문에 各社 모두 領域을 넓혀 工業用品이나 化成品, 스포츠用品 등의 非타이어部門에 主力하고 있으며, 新製品開發에의 意欲도 높다.

Bidgestone의 非타이어部門은 化工品과 스포츠用品으로서 1988年度 賣出額은 1,323億圓에 달하여 前年度對比 13.8%나 伸張했다. 非타이어部門이 차지하는 比率는 1978年度の 12.1%에서 1988年度에는 21.3%로서 9.2포인트나 上昇했다. 今年에는

1,450億圓에 달할 展望이어서 非타이어部門이 차지하는 比率는 거의 20%에 이를 것으로 보인다.

Yokohama고무의 非타이어部門은 MB(Multiple Bussiness)로서 從來부터 生産해오고 있는 벨트, 호스, 産業資材로 비롯하여 接着劑, 航空部品, 스포츠用品 등 계속해서 領域을 넓혀가고 있으며, 賣出額 1,000億圓 達成을 目標로 하고 있다. 1988年度에는 15.4%의 伸張率을 나타냈고, 賣出額構成比에서는 28.3%로 되었다.

Sumitomo고무의 非타이어部門은 스포츠用品 및 特殊製品으로서 10年間 3.3배로 늘어나 타이어 業界 가운데서는 가장 높은 伸張率을 기록했다. 同社 역시 非타이어部門에서 賣出額 1,000億圓 달성을 目標로 하고 있으며, 賣出額構成比에서는 32.6%까지 높였다. 同社는 골프用品을 중심으로 한 스포츠用品을 生産하고 있다.

Toyo고무의 非타이어部門은 工業用品 化成品이 中心이지만, 需要先으로서는 自動車依存度가 높다. 積極적인 新製品開發을 目標로 하고 있으며, 스포츠用品分野에도 進出하고 있다. 同社 또한 賣出額 1,000億圓臺 達成을 目標로 하고 있는바, 함께 1,000億圓을 指向하는 Yokohama고무, Sumitomo고무의 3社 가운데서는 同社가 가장 빨리 그 目標을 達成할 것으로 보인다.

[經營利益]

Bridgestone이 1988年度에 702億圓을 마크함으로써 業界全體의 70%를 차지했다. 1989年度에도 各社 最高는 확실하다.

[從業員數]

從業員數에 있어서는 賣出額과는 반대로 10年 동안 11.9%나 減少하였다. 10年 사이에 從業員數가 가장 많이 減少한 會社는 Yokohama고무이다. 즉, 1978年度에 8,878名이던 것이 1988年度에는 6,231名이 되어 2,647名, 29.8%라고 하는 큰 폭으로 減少했다.

1人當 賣出額을 보면 1978年度에 1,694萬圓으로서 業界 가운데서는 最低를 기록했으나, 1988年度

에는 1人當 賣出額이 3,938萬円을 기록, Bridgestone의 3,911萬円을 앞질렀다.

Bridgestone도 10年 사이에 1,960名, 11.0% 減少했고, Toyo고무도 854名, 19.4% 減少했다. 이에 대

하여 Sumitomo고무는 10年 사이에 802名, 19.8%나 增加한 것이 注目된다.

(日本 ゴム報知新聞, 89. 8. 21)

隔月刊 **라이아고무** 9~10月號

發行日字 1989年 10月 1日

登錄日字 1973年 1月 31日

登錄番號 (바) (서) 바-4 호

發行人 洪 健 憲
編輯人 金 址 柄
印刷人 宋 秉 燁

發行所 大韓타이어工業協會

서울特別市江南區三成洞 159

☎ 135-729(貿易會館 1910號)

電話 (551) 1907~9 FAX (551) - 1910

印刷所 文善社印刷社