

# 단신

미 · 웨 · 린

## ○ 폴란드 Olsztyn 공장에 2억 파운드 투자

동사는 향후 3년간 폴란드 Olsztyn의 타이어 공장을 확대하기 위해 2억 5,300만 파운드를 투자할 것이라고 밝혔다. 이는 자동차와 경트럭용 타이어 생산을 겨냥한 것이며, 공장 확대는 타이어 제조, 가황, 정련과 보관을 위한 별도시설을 포함할 것이다. 이 프로젝트로 520개의 일자리가 공장에서 창출될 것이며, 연간 약 300만개까지의 생산이 이루어 질것으로 예상하고 있다.

〈유럽 「European Rubber Journal」 05. 3-4월호〉

## ○ 원자재가격 관련 우려 피력

올 상반기에 개최된 제네바 모터쇼에서 동사는 원재료를 둘러싼 상황이 “매우 우려되는” 수준이며 가격 상승은 05년간 계속해서 큰 부담을 초래할 것이라고 밝혔다. 동사의 제네바 R&D 부문 이사는 “올해, 원재료관련 상황은 지속적으로 어렵고, 원자재 가격은 큰 부담을 초래하고 있어 비용에 있어서도 큰 부담을 초래하고 있다”고 말했다.

한편, 동사는 원재료 비용 상승에 따른 마이너스를 상쇄하기 위해 유럽시장에서 05년 7월까지 평균 5%의 가격 인상을 계획했다.

〈영국 「Tyres & Accessories」 05. 4월호〉

브 · 리 · 지 · 스 · 톤

## ○ 멕시코 공장 설립 계획

동사는 멕시코 Monterrey에 승용차와 경트럭용 타이어 제조를 위한 새로운 타이어 공장을 설립할 계획이며, 투자 예정 금액은 약 22,000달러이고 림 직경이 큰 타이어

와 초고성능 타이어 제조에 초점을 둘 것이라고 성명서를 통해 발표했다. 새로 설립될 이번 멕시코공장에는 BIRD(Bridgestone Innovative and Rational Development) 기술을 채용할 예정인데, 이 하이테크 제조시스템은 일본 밖에서는 처음으로 이용되는 것이다. 또한 이 공장의 관리는 Bridgestone Americas Holding INc.이 맡을 계획이며, 약 200명이 고용되고, 07년 7월 정도에 생산을 시작할 예정이다. 이번 Monterrey 멕시코 공장은 멕시코 지역에서 동사의 세 번째 타이어 공장이 될 것이며, 전세계 23개국에 걸쳐 설립되어 있는 동사 전체의 공장으로는 49번째 타이어 공장이 된다.

〈유럽 「European Rubber Journal」 3-4월호〉

## ○ 초대형 타이어 품질관리 강화

동사는 세계적인 자원개발 의욕이 높아짐에 따라 광산 등에서 사용하는 초대형 덤프트럭용 타이어의 품질 관리체제를 강화한다. 세계 최대급의 직경 4.02m, 폭 1.47m, 중량 약 5.3t의 거대 타이어의 내구성을 시험할 수 있는 설비를 5억엔 투자해 연내에 호후(防府)공장(아마구찌현)에 증설한다.

호후(防府) 공장에 있는「OTR(off the road 타이어=건설 기계용)시험센터는 2004년에 570개의 OTR 타이어를 시험해 풀가동 상태에 있다. 이 중에서 광산용 덤프트럭에 사용되는 초대형 타이어는 약 100개를 검사하고 있다.

이 분야의 타이어는 수출이 90%를 차지하며 브리지스톤은 해외에서 사용된 타이어를 사용자로부터 인수해 엄격한 환경에서 사용 후의 타이어도 검사해 신상품 개발에 유용하게 쓰이고 있다. 이러한 품질 관리체제를 강화하기 위해서는 타이어의 내구성을 주로 검사하는 드럼 시험기 가이제는 추가로 1대 필요하다고 판단한 것이다.

세계의 타이어 시장 전체로 볼 때 동사는 시장점유율

20% 전후에서 프랑스 미셸린과 치열한 경쟁을 전개하고 있는데, 이 분야에서도 마찬가지로 초대형타이어 분야의 부동의 1위 자리를 목표로 향해 간다는 전략이다.

(KOTRA 도쿄무역관, 05. 4.18)

### ○ 향후 제조 계획

동사는 세계 타이어 제조에 관한 지속적인 자금 투자 프로그램을 확대할 것이며, 총 투자액은 향후 5년간 2,270 억엔이 될 것이라고 밝혔다. 동사는 이 프로그램 목표달성의 일환으로 신규공장 설립도 계획 중인데, 아직 구체적인 공장 위치는 미정이다. 공장 설립 위치는 많은 기준에 달려있지만, 설립에 있어 동사가 생각하는 중요한 2가지 사항은 고품질 제품을 생산하는 능력과 신규 공장의 예상되는 비용구조라고 밝혔다.

(미국 「Modern Tire Dealer」 05. 4월호)

## 컨 · 티 · 낸 · 탈

### ○ 러시아 시장에서의 전략 변화

동사는 러시아 시장에 대한 접근법에 있어 조용히 변화를 추진해 왔으며, 모스크바 타이어 공장(Moscow Tyre Plant)과의 합작 사업을 철회결정 이후 더 이상 러시아 지역에 제조기반 설립 추진을 하지 않고 있다. 대신에 동사는 러시아가 세계무역기구(WTO) 가입 시 수입관세가 떨어질 것을 기다리면서 도소매 사업을 증강시키는데 초점을 맞추고 있다. 동사는 러시아에서 사업을 감독할 'Continental Tyres Russ' 사를 새로이 설립했다. 이 회사의 책임자인 Jaron Wiedmaier에 따르면 새로운 전략을 가지고 루마니아, 체코 그리고 그 밖의 다른 지역에서 타이어를 러시아로 수입할 것이라고 한다. 동사는 모스크바 타이어 공장과 맺었던 합작협정을 철회하면서 그곳에서의 장비를 모스크바 공장에 매각했다. 동사는 전년도에 백만개의 승용차용 타이어를 러시아에 판매했으며, 그 시장의 약 45%가 '170-70 R 13' 한 사이즈에 집중되어 있는데, 동사의 타이어 전문가는 이 사이즈는 러시아의

Lada 자동차에 잘 맞기 때문에 가장 잘 판매된다고 설명한다. 러시아에서 다음으로 잘 팔리는 사이즈는 '195-65 R 16' 로 시장의 약 8%를 차지하며, 이외에는 1-2%를 초과하는 사이즈가 없다.

(유럽 「European Rubber Journal」 05. 3-4월호)

### ○ 중국 합작 사업 철회

컨티넨탈사는 중국의 Qingdao Doublestar Tire Industrial Co. Ltd. 와의 중국 합작 사업건을 철회했다. 하지만 여전히 동사는 중국에서의 또 다른 파트너를 모색 중이며, 중국지역에 공장을 설립하기 위한 계획은 여전히 있다고 밝혔다.

(미국 「Modern Tire Dealer」 05. 4월호)

### ○ 미국 OTR 공장 매각 추진

동사는 미국 오하이오주 Bryan의 OTR 제조시설과 관련 사업체의 매각을 위해 구체적인 협상을 추진 중이다. 이번에 추진되는 OTR 공장의 매각은 "핵심 사업이외의 부문과 수익목표를 달성하지 못하는 부문 그리고 가까운 장래에 주도적인 시장 입지를 구축하지 못할 부문에 대한 정리"라는 동사의 전략에 의한 것이다.

(미국 「Modern Tire Dealer」 05. 4월호)

## 한 · 국 · 타 · 이 · 어

### ○ 동유럽 공장 슬로바키아로 결정

한국타이어의 유럽 타이어시장 공략을 위한 중·동유럽 공장 설립 대상지가 슬로바키아로 결정됐다.

슬로바키아의 루스코(Pavol Rusko) 경제부 장관은 지난 9일 한국타이어의 슬로바키아 투자와 관련 4개월을 끌어 온 협상이 최종 타결되었으며 이번 달 말까지는 투자 계약을 체결할 것이라고 발표하였다.

한국타이어는 유럽내 생산기지 건설을 위하여 슬로바키아, 폴란드, 체코, 헝가리의 중부유럽 4개국을 대상으로 투자 적격지역을 모색해 왔으며 마지막까지 폴란드와

## 피 · 렐 · 리

### ○ 북미지점 05년 계획

05년도 피렐리사 북미지점(Pirelli Tire North America Inc)이 가장 주목해야 할 것은 빠르게 성장하는 타이어 시장과 지속적으로 강조되고 있는 MIRS(Modulated Integrated Robotized System) 제조 공장이라고 피렐리 측은 밝혔다. 타이어 신제품 개발이나 타이어 신규 사이즈도 같이 언급되었는데, 피렐리는 런플랫 타이어인 Eufori 라인의 완성단계에 있으며, MIRS 기술을 사용하여 만들어지는 17-19인치 Eufori 런플랫 타이어는 BMW의 일부차량에 장착될 OE를 수주했다.

(미국 「Modern Tire Dealer」 05. 4월호)

## 금 · 호 · 타 · 이 · 어

### ○ 이스라엘 시장 휩쓴다

이스라엘 자동차 시장에서 한국산차가 20% 이상의 시장 점유율을 확보하고 있는 가운데, 한국산 타이어도 소비자들로부터 선풍적인 인기를 끌고 있다. 이 중 특히 금호타이어는 현지 승용차용 타이어 시장에서 10대 브랜드에 들어갈 뿐만 아니라 특장차용 타이어 시장에서는 5대 브랜드 안에 들어가는 간판 타이어로 위치를 굳히고 있다. 금호의 이 같은 성공은 현지 최대 버스회사(Dan Bus)가 자사의 버스에 필요한 타이어 수요의 80%를 금호 브랜드로 조달할뿐만 아니라 2003년부터 본격적인 시장개척에 나선 GM-대우의 쉬브롤레가 금호타이어를 장착하여 수출한데에 크게 기인한 것으로 분석되고 있다.

금호타이어 이스라엘 에이전트회사 나아만 타이어의 사장인 데이빗 베르코비츠씨에 의하면, 지난해 수입 실적은 40피트 짜리 컨테이너 166개의 물량을 수입했던 2003년도 보다 더 좋았고 이 같은 추세는 금년에도 지속될 것으로 전망하고 있다.

(KOTRA 텔아비브무역관, 05.3.8)

## 노 · 키 · 안

### ○ 러시아 두 번째 공장 설립 계획

동사는 러시아 지역에 두 번째 타이어 공장을 설립하기로 결정했다. 현재로서는 St Petersburg 공장에 2008년까지 4백만개의 타이어 생산능력 보유를 목표로 2004년에 총 1,780만 루블을 투자했다.

새로운 공장은 공사가 진행 중이며, 생산은 2005년에 시작될 것이고 06년까지 150만개의 타이어 제조를 계획하고 있다. 추진 중인 공장에서는 주로 러시아 시장 공급용으로 노키안 브랜드의 승용차용 타이어를 생산할 것이며, 약 200만명의 현지인들을 고용할 예정이다.

(유럽 「European Rubber Journal」 05. 3-4월호)