

# 한·미 타이어 업체간 경쟁과 협력 전략

이 항 구 | 산업연구원, 수송기계산업팀장

최근 한미 자유무역협정(Free Trade Agreement, 이하 FTA) 체결을 위한 협상이 가속화되고 있는 가운데 원고와 엔저가 진행되면서 일본 타이어업체들은 반사이익을 얻고 있다. 그 동안 전세계 타이어업체들은 원자재 가격 상승으로 인한 가격인상 압력에 직면해 왔으나, 일본 타이어업체들은 엔화의 평가 절하로 이러한 압력에서 벗어나고 있다. 여기에 세계 각국의 FTA 체결이 확산되면서 국내외 타이어시장에서의 업체간 경쟁이 더욱 심화될 전망이다. 본 고에서는 최근 한미 양국이 추진하고 있는 FTA의 현황과 미국 자동차 및 타이어산업 현황 및 한미 FTA가 타이어산업에 미치는 영향에 대해 분석해 보기로 한다.

## 1. 한미 양국의 자유무역협정 체결 현황

일반적으로 FTA는 협상 당사국간 관세 및 비관세 장벽의 철폐 뿐 아니라 법, 제도 및 관행에 대한 조화를 통해 기본적인 시장 통합을 목표로 하고 있다. 세계무역기구(WTO)도 회원국간 FTA 체결에 대해 긍정적인 평가를 내리고 있으며, 현재 193개의 FTA 협정이 세계 각국간에 체결되어 있다.

최근 한미 양국은 동시다발적이며 전방위적인 FTA를 추진하고 있다. 미국은 1994년에 출범한 북미자유무역협정(NAFTA)를 기본 골격으로 MERCOSUR, Andean Group, CACM, Caribbean Community 등을 포함한 미주지역의 23개 자유무역협정 내용을 조정하여 미주자유무역지대(Free Trade Area of the Americas)의 창설을 추진하고 있다. FTAA 협상은 지난 수년간에 걸쳐 진행되어 왔으나 미국과 브라질간의 주도권 경쟁과 최근 좌경화의 길을 걷고 있는 베네수엘라, 볼리비아 등의 반대에 부딪혀 진전을 보지 못하고 있다. 미국은 2001년까지 3개의 FTA(이스라엘, 캐나다, NAFTA)를 체결하였으나, 2005년 말 현재 16개를 체결하고, 현재 11개 협상을 진행 중에 있다. 미국은 호주, 바레인, 오만, 요르단, CAFTA 5

국(과테말라, 엘살바도르, 온두라스, 코스타리카, 니카라과), 도미니카, 콜롬비아, 칠레, 파나마, 싱가포르(한국, 태국, 말레이시아), 모로코, South African Customs Union(보츠와나, 레소토, 나미비아, 남아공, 스와질랜드)과 FTA를 체결하였다. 또한 미국은 중동국가를 대상으로 Middle East Free Trade Area Initiative를, 아세안 국가와는 Enterprise for ASEAN Initiative를 추진하고 있다. 중동국가와의 FTA 체결은 경제적인 목적보다는 정치적인 목적에 우선순위를 두고 있으며, 우리 나라 및 말레이시아와의 협상은 미국 제조업체협회(NAM)가 전폭적인 지지 의사를 밝히고 있어 가속화될 전망이다.

최근 전미제조업체협회는 말레이시아의 높은 경제성장세가 이어지고 있는 가운데 FTA가 체결될 경우 2010년까지 미국의 대말레이시아 수출이 현재보다 배증한 220억 달러에 달할 것으로 추정하면서 지지 의사를 표명하였다. 미국과 태국간의 협상은 태국의 정정불안으로 교착상태에 빠졌으나 재개되었으며, 미국은 일본 자동차업체의 태국내 1톤 픽업트럭공장에서 생산된 차량이 미국시장에 진입하는 것을 막기 위해 상용차 관세 인하에 소극적인 태도를 보이고 있다. 이와 같이 미국은 전통적으로 경제유대관계가 깊거나 성장잠재력이 높은 국가와 FTA를 체



결해 왔다. 미국은 10대 교역국중 캐나다(1), 멕시코(2)와 NAFTA를 체결한 데 이어 우리 나라(7) 및 말레이시아(10)와 FTA 협상을 진행중에 있다. 이와 함께 미국은 현재 진행중인 도하개발아젠다(DDA)와 같은 다자간 협상이 교착 상태에 빠질 경우 소수의 국가(minilateral)가 참여하는 FTA협상을 가속화하여 다자간 협상 타결의 지렛대로 활용해 왔다.

한편 미국정부는 대통령이 보유하고 있는 무역촉진권한(Trade Promotion(과거 Fast Track) Authority)의 종료 시점인 2007년 7월 1일 전까지 현재 진행중인 협상을 마무리할 전망이다. 일각에서는 양원을 지배하고 있는 공화당이 금년 의회 중간선거에서 패배할 경우 TPA의 재연장이 어려워 미국 정부의 FTA 추진이 벽에 부딪힐 것으로 우려하고 있으나, 공화, 민주 양당이 자유무역협정 체결을 지지하고 있어 이후에도 미국의 자유무역협정 체결은 증가할 전망이다. 다만 민주당이 의회를 장악할 경우 노동과 환경 조항을 대폭 강화한 협상안을 요구할 전망이어서 협상 체결에 다소 시간이 소요될 것으로 예상된다.

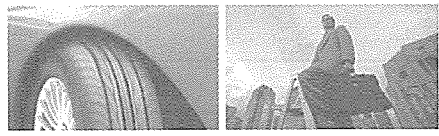
최근 추진되고 있는 한·미 FTA 역시 농산물을 포함한 모든 상품의 관세 및 비관세 장벽의 철폐뿐만 아니라 서비스, 투자, 지적재산권 등 전분야를 협상 대상에 포함하고 있다. 이는 전술한 바와 같이 미국이 예외 조항을 두거나 일부 업종에 국한된 FTA보다는 포괄적인 FTA를 선호하고 있기 때문이다. 양국간 FTA 체결에 따라 예상되는 거시경제적 효과로는 제조업 부문에서의 대미 수출 증대에 따른 GDP증가, 생산성 증대, 국내 투자촉진 및 고용확대 등이 있는 반면, 농업, 서비스 부문에서의 일부 구조조정이 예상된다.

한편 한미 FTA가 체결될 경우 타이어업체를 포함한 우

리기업은 세계 최대의 시장인 미국시장에 미국 기업과 동등한 자격을 가지고 접근할 수 있다. 미국시장의 중요성은 그 크기 뿐만 아니라 최근 사상 최고의 이익을 갱신하고 있는 일본의 도요타와 혼다가 순이익의 60~70%를 북미, 특히 미국시장에서 창출하고 있는 점에서도 잘 나타나고 있다. 아직까지 협상 초기단계라서 미국측이 제시할 개방의 최우선 분야를 파악하기 어려우나 자동차산업은 별도로 협상단을 구성하여 양국의 관세 및 각종 비관세 장벽을 철폐하기로 합의할 정도로 미국측의 관심이 높은 분야다.

그 동안 미국이 FTA를 체결한 국가중 대규모 자동차산업을 보유한 국가는 캐나다와 멕시코에 불과하다. 이들 양국 역시 자체 브랜드의 완성차업체는 보유하고 있지 못하나 자동차 부품의 생산과 외국업체의 직접투자에 의한 완성차 생산이 이루어지고 있다. 참고로 NAFTA 3국은 승용차, 트럭, 버스 및 부품 등에 대한 무역장벽 및 투자제한을 협정 체결 후 10년에 걸쳐 철폐하였다. 당시에는 FTA 체결에 따른 관세 철폐가 최장 15년에 걸쳐 이루어질 수 있었던 점에 비추어 볼 때 조기 철폐가 이루어진 것이다. 이미 미국은 금번 FTA 협상에서 우리나라 자동차 시장의 완전 개방을 천명한 바 있다. 미국은 관세 철폐와 함께 국내 자동차세를 자국산 자동차에게 유리한 방향으로 개선하고 환경 기준 등도 자국 기준에 맞추어 줄 것을 요구하고 있다.

반면 우리 업체는 미국에 진출해 있는 일본과 유럽 자동차업체의 우회 수출을 방지하기 위해 원산지 규정의 강화를 요구하고 있다. 현재 일본 자동차업체는 북미에 450만 대 규모의 생산능력을 보유하고 있으며, 유럽업체중에는 다임러벤츠와 BMW가 미국내에서 완성차를 생산하고 있다. 이들 업체의 북미산 부품 사용 비율은 80% 수준인



것으로 나타나고 있으며 미국산 부품의 사용 비율은 추정하기 어려운 실정이다. 그러나 최근 이들 업체들이 비용 절감을 위해 미국내에서 조립하고 있는 자동차에 멕시코와 캐나다산 부품의 사용 비율을 늘리고 있고, 미국의 빅 3도 북미산 부품 뿐 아니라 중국 등 신흥개도국에서 생산된 부품의 사용 비중을 늘리고 있어 우리 입장에서 원산지 규정의 강화는 필요한 실정이다.

한편 NAFTA의 자동차 원산지 규정은 세번변경과 부가가치기준을 채택하고 있는데 부가가치비율이 미·캐 자유무역협정의 50%에서 62.5%로 상향 조정된 바 있다. 미국은 멕시코가 실시해 왔던 자동차 및 부품의 수입시 요구되는 수출이행 요건의 완화뿐만 아니라, 일정한 과도기간 후 멕시코내의 조립업자에게만 차량수입을 허용하는 요건의 철폐도 포함하는 등 교역 상대국의 자동차 관련 관세 및 비관세 장벽의 철폐에 노력을 기울인 바 있다.

< 표-1 > NAFTA의 관세인하 스케줄

국별	대상품목	현행관세율	NAFTA 관세스케줄
미국	승용차	2.5%	1994 : 철폐
	경트럭	25%	1994 : 10%로 인하 5년 이내 철폐
	부품	3.1% (평균)	1994 : 대부분 철폐
멕시코	승용차	20%	1994 : 1/2로 인하 10년 이내 철폐
	경트럭	10-20%	1994 : 1/2로 인하 5년 이내 철폐
	부품	10-15%	1994 : 일부 철폐 대부분 5-10년 이내 철폐

주 : 캐나다·미국간의 관세인하 스케줄은 미·캐 FTA를 적용하며, 캐나다의 대 멕시코 관세는 멕시코의 대 캐나다에 대한 조치와 동일

< 표-2 > NARTA 자동차 원산지 규정

(단위 : %)

	1994. 1. 1	1998. 1. 1	2002. 1. 1
승용차, 15인승 이하 트럭	50	56	62.5
16인 이상 자동차	50	55	60

한편 미국은 1984년과 1985년에도 비공식적으로 우리나라

라에 대해 FTA 체결 의사를 타진해 온 바 있다. 1984년 4월에 브록 USTR 대표가 서울 국제 무역회의 참석시 자유무역협정 체결과 관련하여 비공식적인 견해를 밝힌 바 있으며, 1985년 5월 머피 GATT 주재 미국대사가 일부 국가들이 신라운드 추진을 방해 할 경우 미국은 한국과 FTA 체결을 고려할 수 있다고 발언한 바 있다. 이와 함께 1988년 미상원 재무위가 미 국제무역위원회(USITC)에 대해 한국을 포함한 아시아, 태평양 국가와의 FTA 타당성에 대한 보고서 제출을 요구하였으며, USITC는 1989년 3월에 제출한 보고서에서 한국과의 FTA 체결은 시기상조라고 평가 한 바 있다. 또한 1992년에 미하원에 한·미 FTA 추진법안(HR 4380)이 다시 제출되었으며 이후 의회 일각에서 양국간 FTA 필요성이 제기된 바 있다.

## 2. 미국 자동차 및 타이어산업 현황

국내 제조업체들은 한미 FTA에 대해 긍정적인 반응을 보이고 있다. 주요 연구기관들이 평가한 분석에 따르면 한미 FTA는 제조업 전반에 다소 긍정적인 영향을 미칠 것으로 나타났다. 주요 업종별로는 섬유업종이 긍정적인 영향을 받을 것으로 예상되며, 다소 긍정적인 영향이 예상되는 산업은 제지, 목제품, 전기기계, 통신기기, 자동차 산업 등을 들 수 있다. 자동차산업은 현지 생산이 확대되고 있는 완성차보다는 부품에서 긍정적인 효과를 기대할 수 있다.

### (1) 미국 시장 현황

한미 FTA에 따른 긍정적인 효과를 극대화하기 위해서는 미국시장에 대한 정확한 분석이 필요하다. 지난해 우리나라의 대미 수출은 미국의 수입 증가세가 지속되었음에도 불구하고 환율절상의 영향으로 인해 감소한 바 있다. 미국은 세계 전체 수입의 18%를 차지하고 있는 대규모 시장이다. 그러나 우리는 그 동안 미국시장을 수입시장에 국한하여 평가하는 우를 범해 왔다. 2004년 미국의 상품 내수시장은 5조 3,622억 달러에 달한 것으로 추정되어 상품수입의 3.6배를 기록하였으며, 우리 상품 내수시장

의 8.5배에 달하고 있다. 여기에 미국 기업의 국제경쟁력은 세계 최고 수준을 보이고 있다. 미국은 1990년대 중반 이후 정보기술(IT)을 산업 전반에 접목하여 효율성을 제고하였다. 그 결과 미국 제조업의 생산성은 연평균 5%대의 성장세를 나타내고 있으며, 기술혁신이 지속적으로 일어나고 있다. 일부 연구분석에서 미국의 국제경쟁력을 낮게 평가하고 있는 이유는 수출 실적을 바탕으로 경쟁력을 평가하고 있기 때문이다. 미국기업들은 거대한 내수시장을 보유한 관계로 수출에 커다란 관심을 보이지 않고 있다. 자국 내수시장 규모만해도 세계 수출시장의 60%에 달하고 있는 현실과 미국의 대기업들이 전통적으로 해외 현지생산을 통해 해외시장을 공략해 왔기 때문이다.

구매력지수(PPP)로 한미 양국 시장의 규모와 성장 전망을 평가해 볼 때 미국은 2020년에 GDP 규모에서 중국에 이어 2위를 차지하고, 한국은 2005년의 13위에서 11위로 성장할 전망이다. 이와 같이 미국은 중국과 세계 1, 2위의 시장 지위를 다투고 우리 나라의 경제 규모도 지속적으로 확대될 예상에 따라 한미 양국은 FTA 체결에 적극 나서고 있다.

\*1) Economist Intelligence Unit, 2006. 4

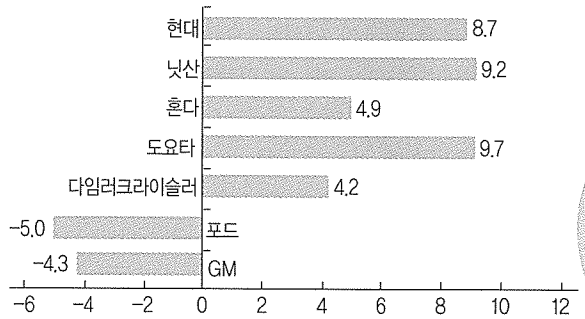
## (2) 미국 자동차시장 현황

한편 대미 수출 타이어의 가장 큰 수요자인 미국의 자동차산업은 경제성장세의 지속과 자동차업체간 가격 인하 경쟁이 심화되면서 성장세를 유지해 왔다. 그러나 최근 미국의 금리가 연이어 인상되면서 자동차 수요가 둔화될 조짐을 보이고 있다. 이러한 가운데 미국 자동차산업을 대표하는 GM과 포드의 경쟁력 저하로 미국 Big 3의 시장점유율은 1995년의 73.1%에서 2005년에는 56.9%로 대폭 감소한 반면, 일본과 한국업체의 점유율은 각각 22.9% 및 1.3%에서 32.2% 및 4.3%로 증가하였다. 2006년 1/4분기에도 GM과 포드의 미국 승용차 시장점유율은 전년 동기비 각각 1.6% 포인트와 0.8% 포인트가 하락한 24.1%와 18.7%로 감소하였다. 반면 일본업체의 점유율은 32.0%에서 33.3%로, 한국업체는 4.2%에서 4.3%로

유럽업체는 6.0%에서 6.5%로 증가하였다.

이와 같이 미국시장에서 빅 3의 시장 점유율이 하락하자 미국 정부는 자동차산업의 경쟁력 회복을 위해 다각적인 방안을 모색하고 있다.

〈 미국 자동차 시장판매 증감률 (2005년) 〉 (단위 : %)



주 : 전년대비 증가율

자료 : Auto Data

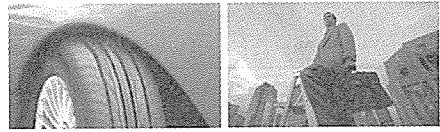
이와 같이 미국의 Big 2(GM, 포드)와 함께 유로 Big 3(폴크스바겐, 르노, 푸조시트로엥)의 위상이 약화된<sup>2)</sup> 반면 크라이슬러<sup>3)</sup>와 일본 Big 3(도요타, 혼다, 닛산)의 위상이 강화되자 미국의 뉴욕타임지는 이러한 자동차산업의 구도변화를 Big 2에서 Next 4(크라이슬러, 도요타, 혼다, 닛산)로 주도권이 옮겨가고 있다고 평가<sup>4)</sup> 한바 있다.

이들 Next 4는 Big 2와는 달리 2~3개의 브랜드를 보유하고 하면서 시장의 변화에 적절하고 빠르게 대응하고 있으며, 과감한 합리화를 추진하여 경영의 비효율성을 줄여 경쟁력을 제고하고 있다. 특히 도요타는 산업환경변화에 신속히 대응하고 제품개발 과정, 지식습득 방법에 있어 단순하면서도 효율적인 접근방식을 채택하면서 세계시장에서 급속히 성장하여 최근 경영위기를 겪고 있는 GM과 포드를 제치고 세계 1위로 급부상하고 있다.

\* 2) 2006년 4/분기 유럽시장 판매는 VW이 전년 동기대비 13.6% 증가한 반면 PSA는 0.3%가 증가하는데 그쳤으며, 르노는 8.9%가 감소

3) 메르세데스벤츠의 경영실적을 분리한 경영실적 기준임.

4) The NewYork Times, 2006. 2. 5.



< 표-3 > 주요업체의 미국내 승용차 시장점유율 동향 (단위: 만대, %)

	GM	포드	DCX	도요타	닛산	혼다
2005년 1-3월	25.7	19.5	15.2	13.0	6.8	7.9
2006년 1-3월	24.1	18.7	15.6	13.8	6.7	8.5

한편 세계시장에서의 판매가 증가하면서 한·일 자동차 업체들은 대규모 이익을 달성하고 있다. 지난해 영업이익률이 업계 평균 이상인 업체는 고급차 전문생산업체인 BMW를 제외하면 모두 한·일 업체들이 차지하였다. 주요 업체중에서는 2004년에 피아트와 미쓰비시 등이 적자를 기록하였으며, 2005년에는 GM이 대규모 적자를 기록하였다. GM은 2005년 1,926억 달러의 매출을 올렸으나 106억 달러의 적자를 기록하였으며, 적자원인은 북미시장 판매감소와 함께 소위 유증(legacy) 비용의 상승과 여타 구조적 비용 절감 부진에서 찾을 수 있다. 포드는 2005년에 예상보다 실적이 좋았지만 렌트카나 금융사업의 호조에 따른 것이고, 자동차부문은 적자를 기록하였다. 이러한 경영실적 부진에 따라 2005년에 GM과 포드의 채권 신용등급은 정크본드 수준으로 하락한 바 있다.

최근 미국내 수요가 증가하면서 우리 완성차업체가 지난해부터 미국에서 자동차를 생산하고 있는 반면 일본 업체는 미국시장 판매 물량의 2/3가량을 북미에서 생산하고 있다. 현대자동차는 2005년 하반기부터 소나타를 미국 내에서 생산한데 이어 금년부터는 산타페의 생산도 계획하고 있어 향후 현대자동차의 현지생산 차량 판매가 확대될 것으로 예상된다. 일본업체들은 일반 대중차를 주로 북미에서 생산하고, 고급차량을 일본에서 수입하는 전략을 구사하고 있다. 도요타의 렉서스, 닛산의 인피니티 등은 대부분 일본에서 생산하여 미국에 수출하고 있고, 혼다의 아쿠라도 절반 정도는 일본에서 생산하여 수출하고 있다.

< 표-4 > 미국 자동차 시장의 원산지별 판매현황 (단위: 대, %)

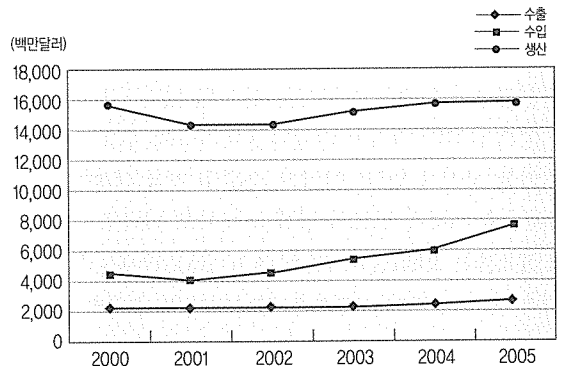
북미산					
	Big3	일본업체	한국업체	유럽업체	소계
대 수	9,516,828	3,729,095	65,309	227,977	13,539,209
점유율	56.2	22.0	0.4	1.3	79.9
수입차					
	유럽차	일본차	한국차	Big3	소계
대 수	642,320	1,633,630	848,753	283,594	3,408,297
점유율	3.8	9.6	5.0	1.7	20.1

자료: 한국자동차공업협회

### (3) 미국 타이어시장 현황

미국 타이어산업의 생산은 지속적으로 증가하여 2004년에는 타이어 생산만 156억 7,600만 달러를 기록하였으며, 미국의 타이어 수요는 2001년 이후 자동차 판매가 호조를 보이고 운행 대수도 증가함에 따라 꾸준히 증가하고 있다. 미국의 타이어 수출은 완만한 증가세를 보이고 있는 반면 타이어 수입은 외국 브랜드 자동차의 판매가 증가하면서 2002년 이후 빠른 성장세를 나타내고 있다. 이러한 추세는 전술한 국산 타이어의 대미 수출에서도 잘 나타나고 있다.

< 미국의 타이어 생산 및 수출입 추이 >



자료: 미 상무부

주: 수출입은 HS4011, 생산은 NASIC326210 기준

2004년 매출액 기준 세계 75대 타이어업체 중 미국은 6개, 우리 나라는 3개업체가 등재되어 있으며, 50대업체



중에는 각각 4개와 3개 업체가 등재되어 있다. 미국 업체 중에서는 굿이어사가 3위, 쿠파사가 8위, 카리슬사가 35위, GTY사가 47위, 덴만사와 갤럭시사가 62위에 각각 등재되어 있다. 한미 양대 타이어업체의 2004년 실적을 비교해 볼 때 매출은 미국업체가 우리의 6.4배, 자본지출은 1.9배, 연구개발 투자는 4.4배에 달하고 있다. 연구개발 투자 증가율에서는 우리 업체가 미국업체를 앞서고 있으나, 미국 업체들은 자본지출 증가율면에서 우리 업체를 상회하고 있다.

< 표-5 > 한미 주요 타이어업체 현황 (단위 : %)

업체	매출	자본지출	연구개발 투자
굿이어	18,370	519	378
쿠파	2,082	159	18.6
한국 2대 업체	3,184	352	83

자료 : European Rubber Journal, 2005. 11 / 12

한편 미국시장에서 최근 수익성이 높은 고성능 타이어의 수요가 점증하고 있다. 많은 운전자들이 자신의 승용차를 보다 스포티하게 보이려고 low-profile, wide-tread의 '성능' 타이어를 구매하고 있기 때문이다. 지난해 미국에서 판매된 타이어의 20%가 '성능' 타이어 이상의 등급을 가진 타이어였으며, 이는 2000년의 12%에 비해 대폭 증가한 것이다. 최근 미국 젊은 소비계층에게 선풍적인 인기를 끌고 있는 도요타의 tC 쿠파 모델의 판매 가격은 1만 6,740달러로 상대적으로 저렴하나, 기존 타이어를 굿이어사의 Eagle F1 타이어로 교체할 경우 908달러의 비용을 지불해야 한다. 2인치가 작은 도요타의 코롤라용 일반 굿이어 타이어의 가격이 492달러인 것에 비하면 매우 고가인 것을 알 수 있다. 이와 같이 미국의 젊은 소비계층이 악세사리 부품과 함께 고성능 타이어의 장착을 선호하고 있어 우리 업체는 고부가가치 제품의 수출을 확대할 필요가 있다.

이러한 대형 성능 타이어의 선호 경향은 SUV에서도 나타나고 있는데 지난해 말 피렐리가 출시한 28인치 타이어의 소매가격은 1,800달러에 달하고 있다. 그러나 이들

타이어의 내구성이 일반 타이어에 비해 떨어지고 있다는 지적도 나오고 있다. 도요타는 렉서스 ES 세단에 장착하고 있는 2,060달러짜리 휠 사이즈 17인치 타이어의 내구성이 일반 타이어보다 2만 마일 짧은 것으로 평가하고 있다.

또한 미국 소비자들의 타이어 브랜드 로열티도 강화되고 있는데 브리지스톤/화이어스톤의 조사에 따르면 2000년에 신차 구매시 기존 브랜드 타이어를 장착하겠다고 응답한 비율이 30%를 기록한 반면 지난해에는 동 비율이 45%로 증가한 것으로 나타났다.

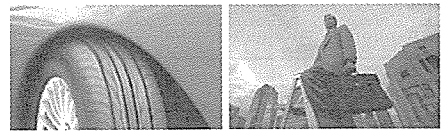
한편 우리 나라의 대미 타이어 수출은 품질경쟁력의 제고와 국내 완성차업체의 현지 판매 및 생산이 증가하면서 꾸준히 증가하고 있다. 세계 최대의 자동차시장을 보유하고 있는 미국은 타이어의 수요에 있어서도 1위를 차지하고 있다.

우리 나라의 대미 타이어 수출은 2000년대에 들어서서 지속적으로 증가하고 있다. 특히 타이어 수출은 지난 5년간 2배 이상 증가하여 우리 나라는 미국의 제 4위 타이어 수입국의 자리를 차지하고 있다. 미국의 타이어 수입은 자동차 판매와 보유 대수가 증가하면서 꾸준히 증가하고 있는데 2000년 45억 8,579만 달러에 달하던 수입이 2005년에는 74억 4,526억 달러로 증가하였다. 한편 미국의 타이어 수입 관세는 4%인 반면 한국의 수입관세는 8%에 달하고 있어 FTA를 통해 양국 관세가 동시에 철폐될 경우 대미 타이어 수출보다는 수입이 더 큰 폭으로 증가할 전망이다.

< 표-6 > 미국의 대한 타이어 수입 추이 (단위 : 천달러)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
트레드 및 코드	35	2	2	3	43	100
타이어	293,269	312,185	413,965	448,110	601,254	659,002
기타 타이어	5,616	5,049	3,504	2,810	3,540	4,240
튜브	13,359	18,270	18,915	18,861	24,058	25,640

자료 : 미 상무부



〈 표-7 〉 미국의 대한 타이어 수출 추이 (단위 : 천달러)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
트레드 및 코드	1,110	752	1,138	841	285	0
타이어	11,582	5,830	6,288	11,170	8,681	8,987
기타 타이어	250	600	517	478	462	502
튜브	4,083	3,204	1,256	142	224	34

자료 : 미 상무부

또한 협상이 타결될 경우 타이어 제조업체 뿐 아니라 미국 최대의 타이어 유통업체인 Tire Rack 등 타이어 유통업체의 대한 진출도 확대될 전망이다.

### 3. 한미 FTA가 타이어산업에 미치는 영향

국내 제조업계가 한·미 FTA의 긍정적인 효과를 누리기 위해서는 산업계와 정부 및 소비자의 결집된 추진 의지와 양국 시장의 개방에 대비한 정부와 기업의 대응 전략이 모색되어야 한다.

#### (1) 한미 FTA의 경제효과

한·미 FTA가 산업간 무역(Inter-Industry Trade)보다 산업내 무역(Intra-Industry Trade)을 촉진시킨다면 산업구조조정에 따른 비용은 예상보다 크지 않을 것으로 보인다. 선진국간 FTA 뿐만 아니라 NAFTA와 같은 선진·개도국간 FTA체결도 산업내 무역을 촉진시킬 수 있다는 실증적 분석이 제시된 바 있다. 특히 한미 양국간 산업구조는 보완성이 커 산업내 분업을 촉진시켜 양국 모두에게 이익을 가져다 줄 가능성이 높다. 이와 함께 한·미 FTA는 한국의 투자환경 개선에 유리하게 작용하여 미국 뿐만 아니라 일본, 유럽 등 주요 선진국 기업의 對韓 직접투자 증대를 유발할 것으로 예상되며, 이러한 투자증대에 따른 고용증대 그리고 선진국으로부터의 기술이전이 비교적 용이하게 이루어질 것으로 기대된다.

미국의 대한 직접투자는 한국과의 경합관계가 적은 첨단 제조업 부문과, 미국기업의 경쟁력이 높은 은행, 증권, 보험, 유통 등의 서비스업종에서 우리나라의 내수시장 확보

뿐만 아니라, 중국, 일본 등의 동북아시아 진출을 위한 교두보를 확보할 목적에서 확대될 것으로 보인다.

한·미 FTA는 한·미 통상마찰의 해소와 미국시장의 안정적인 확보 및 대미수출 증대를 통한 경제성장과 고용증대효과를 유발할 수 있다. 우리 제조업체는 미국의 관세가 철폐되는 만큼 상대적인 가격경쟁력이 강화되어 대미수출이 증가할 것이며, 산업구조 고도화를 통해 제 3국 수출도 증가할 예정이다. 이와 함께 우리 나라의 투자자 유화 조치와 한국내에서의 생산을 통한 대미 수출의 무관세 혜택은 미국을 포함한 선진국들의 대한 투자 진출을 확대할 것이며, 이에 따른 대미 수출 증대의 기회가 확대될 예정이다.

#### (2) 타이어 산업에 미치는 영향

한미 FTA의 자동차분야와 관련한 민감사안중 하나는 전술한 원산지 규정이다. 미국은 자동차원산지를 평가할 때 순비용(Net Cost) 방식을 도입할 것을 희망하고 있다. 그러나 국내 자동차업체는 순비용 방식에 익숙치 않아 학습비용이 발생할 것을 우려하여 보다 단순한 방식을 채택하기를 희망하고 있다. 또한 국내 자동차업체는 비회원국의 자동차 우회수출을 방지하기 위해 원산지 비율을 높은 수준에서 설정해 주도록 요구하고 있다. 그러나 현실적으로 볼 때 미국의 자국 제도의 개선 요구를 쉽게 수용하지 않는 경향이 높아 두가지 사안 모두를 협상에서 관철시키기는 어려울 전망이다.

최근 자동차산업에서의 글로벌 소싱이 증가하고 있는 가운데 미국 자동차업체는 우리 업계보다 글로벌 소싱 비율을 확대하고 있다. 따라서 원산지 규정을 강화할 경우 비회원국의 우회 수출 방지와 미국 자동차업체의 한국산 사용 비준 제고 및 경쟁환경을 유리한 방향으로 조성할 수 있는 긍정적인 면이 있으며, 이는 국산 타이어의 대미 수출 증대에도 기여할 가능성이 높다.

한편 미국산 타이어의 수입은 현재보다 증가할 것으로 예



상된다. 우리 나라의 8% 수입관세가 철폐될 경우 미국산 타이어는 그만큼의 가격경쟁력을 확보할 수 있기 때문이다. 최근 국내 소비자들의 외국인 자동차와 타이어에 대한 선호도<sup>5)</sup>가 높아지고 있는 가운데 미국산 타이어의 가격이 저렴해 질 경우 수요가 증가할 전망이다.

\* 5) 브리지스톤의 국내 매출은 지난해에 전년비 22% 증가한 170억원을 기록

이와 같이 한미 FTA는 국내 타이어업계에게 기회와 위협으로 다가오고 있다. 한·미 FTA는 미국의 빈번한 대한 수입규제를 사전에 방지함으로써 미국시장의 안정적 확보를 가능케하고 우호적인 한·미 교역관계의 조성에 기여할 수 있는 대안으로서 뿐만 아니라, 대일 무역역조를 완화시키고 EU, 중국, 일본 등이 추진하고 있는 FTA를 포함한 지역무역협정에 대한 대응책이 될 수 있다. 그러나 한·미 FTA를 통해 미국시장을 안정적으로 확보하면서 미국을 포함한 선진국으로부터의 용이한 기술도입 등 긍정적인 효과를 극대화하기 위해서는 기업과 정부의 보다 많은 노력이 필요하다.

기업은 FTA 체결에 따른 가격경쟁력의 개선만으로는 대미 수출증대와 국내시장에서의 체질 강화가 이루어질 수 없다는 점을 인식하고, 연구개발투자의 효율성 제고에 의한 신제품·신공정개발과 우수한 디자인의 고부가가치 상품의 생산에 의한 제품차별화, 마케팅 능력 강화 등 비가격경쟁력을 제고하여야 한다. 정부는 미국 기업의 기술 이전과 투자 유치를 위해 안정적인 거시경제 환경의 조성 과 외국인 투자에 대한 일관성 있는 제도의 시행 및 사회 간접시설의 확충 등 정책적·제도적 개선노력을 지속적으로 추진하여야 한다. 한미 FTA에 대한 막연한 기대와 우려보다는 관세 및 비관세 장벽의 철폐가 10년에 걸쳐 진행되는 점에서 우리 스스로의 경쟁 체질을 강화하여 적극 대응할 필요가 있으며, 한미 산업협력을 강화하여 양국 기업이 시장개방의 효과와 제 3국 시장 점유율을 공동으로 확대할 수 있는 전략을 적극 모색해 나가야 할 것이다.

