

타이어산업의 한미 FTA 대응 방안

이항구 | 산업연구원, 수송기계산업진흥장



한미 양국은 자동차분야의 협상 타결을 위해 막판까지 팽팽한 줄다리기를 벌였다. 우리나라는 자동차가 우리의 대미 최대 수출 품목으로 2.5%의 관세가 철폐될 경우 2.4%만큼의 가격 인하 효과를 가져와 우리 자동차의 수출 증대에 긍정적인 영향을 미칠 것으로 판단한 반면 미국은 최대의 수입 품목인 자동차 관세를 즉시 철폐해 줄 경우 구조조정을 겪고 있는 미국 자동차 빅 3에게 부정적인 영향을 미칠 수 있다고 평가했기 때문이다. 오랜 산고 끝에 협상이 타결된 만큼 그 효과를 극대화하기 위해서는 우리 자동차 업계의 철저한 대응책이 필요한 시점이다. 본고에서는 한미 FTA 협상의 자동차부문 주요 협상 타결 내용과 양국 타이어 산업의 수급현황에 대해 살펴 본 후 자동차와 타이어산업에 미칠 영향과 대응 방안에 대해 살펴보기로 한다.

1 자동차협상의 주요 내용

한미 양국은 금번 협상을 통해 양국 자동차시장을 완전 개방하는데 합의하였으며, 그 주요 내용은 다음과 같다.

■ 관세 양허

미국은 우리나라 대미 자동차 수출의 73%(2003-05년 평균, 67억 달러)를 차지하는 3,000cc이하 승용차의 관세를 즉시 철폐하기로 하였으나, 3000cc 초과 대형승용차는 3년에 걸쳐 점진적으로 관세를 철폐(매년 0.83%씩 인하)하기로 합의하였다.

주요 차종별 관세 철폐 합의 내용을 살펴 보면 미국은 1000-1500cc 가솔린승용차, 1500-3000cc 가솔린 승용차, 트럭(5톤-20톤 샤시), 부품의 관세는 즉시 철폐, 3000cc 초과 가솔린승용차와 버스 등 기타차량은 3년내에 점진적 철폐, 타이어는 5년내 철폐,

pickup을 포함한 트럭은 10년내에 관세를 점진적으로 철폐할 계획이다. 우리나라는 대부분의 자동차와 부품관세를 즉시 철폐하는데 미국과 합의하였다.

〈표-1〉 자동차 관세 철폐 계획

(단위: 개, 백만 달러)

구 분 (자동차)	즉시철폐	3년	5년	10년	계	
미 국	품목수	18	16	0	6	40
	수입액	6,779	2,309	0	0.02	9,088
한 국	품목수	116	0	0	1	117
	수입액	99.7	0	0	0.014	99.7

주: 2003-05년 평균, 자동차 품목수는 양측분류기준 차이로 인해 상이

■ 자동차 배기량 기준 세제 변경

금번 협상을 통해 우리나라는 현행 3단계인 특소세를 2단계로 개편하고, 1000cc 이하 차량에 대해서는 특소세를 면제하는 한편 2000cc 초과차량은 발표시 8%로 특소세를 인하한 후 3년후 5%로 인하하는데 합의하였다. 우리 정부는 특소세율을 협정 발효후 매년 1월 1일에 단계적으로 인하할 계획이다. 또한 우리 정부는 현행 5단계의 자동차세를 아래 그림과 같이 3단계로 개편하는데 미국과 합의하였다. 한편 우리나라는 배기량에 기초한 새로운 세제를 도입하지 않기로 하였으며, 배기량별 요율 차이를 변경시키지 않기로 합의하였다.

차 종	경차 (800cc이하)	소형차 (800~1,000, 1,000~1,600)	중형차 (1,600~2,000)	대형차 (2,000초과)
현 행	80원	100원 140원	200원	220원
단계축소	80원	140원		200원

■ 안전 기준

우리나라는 2003년 1월에 안전기준을 형식승인제도 (type approval)에서 미국식 자기인증제도 (self-certification)로 전환한 바 있다. 이는 1998년 한미 자동차협상의 양해각서 체결에 따른 조치로 우리나라는 미국, 캐나다에 이어 세계에서 3번째로 동 제도를 도입하였다. 자기인증이란 제작사가 자율적으로 안전 기준을 충족시키게 하고 차량 판매를 허용하되, 정부는 사후적합성 검사를 실시하고 문제가 있을 경우 강제 리콜(recall)을 실시하는 제도다. 우리는 그 동안 수입차에 대해 국내 안전기준을 적용하지 못했으나,

금번 협상을 통해 미국산 차를 포함한 수입차에 대해 강제리콜을 명령할 경우 우리 안전기준을 적용할 수 있게 되었다. 다만, 외국 완성차업체들이 한국에 소량을 수출하는 경우 한국의 안전기준을 맞추기 위해 별도 생산 라인 구축이 어려운 점을 감안하여 한국내 판매 물량이 6,500대 미만인 수입차 제작사에 대해서는 우리기준과 미국기준을 선택해서 사용토록 허용하였다.

■ 자동차 표준 작업반

그 동안 미국은 한국의 안전기준 및 환경기준의 제·개정 절차가 불투명하며, 충분히 이해관계자의 입장을 반영하고 있지 않다고 주장해 왔다. 이 때문에 자동차 안전 기준 및 환경기준과 관련하여 1990년대부터 많은 통상 분쟁이 발생하여 왔다. 금번 한미 FTA 협상에서 양측은 이러한 우리 규제의 제·개정시에 발생할 수 있는 불필요한 오해를 사전에 방지하면서, 상호주의에 따라 우리 기업의 대미 진출시 유사한 애로사항 해소를 도모한다는 차원에서 자동차표준 작업반(Automotive Working Group)을 설치하기로 합의하였다. 양국은 자동차 표준 작업반을 통하여 자동차 관련 새로운 안전기준과 환경기준을 도입할 때에는 관련 정보를 상호 교환하고 협의하기로 합의하였다. 자동차 작업반은 외교통상부와 미국 무역대표부가 조정자로서의 역할을 담당하고, 미 교통부, 환경보호청, 한국 정보통신부, 산업자원부, 환경부, 건설교통부 등 그밖의 관련 규제 기관을 포함하기로 합의하였다. 작업반은 양 당사국이 필요하고 적절하다고 판단하면, 다른 전문가 및 이해당사자를 포함하거나 이들과 협의를 실시할 수 있으며, 매년 최소 1회 개최하

기로 합의하였다. 동 작업반은 관련 표준, 기술규정 또는 적합성 평가절차의 개발·이행 및 집행과 관련하여 당사국이 제기하는 문제를 해결하기 위하여 협의하고, 양 당사국과 이해당사자간의 협력 증대를 원활히 하고, 자동차 규제 문제를 다루는 다자간 국제무대에서 양 당사국간의 협력을 증진하기 위하여 노력하는 한편 자동차 규제와 관련하여 우수규제관행의 개발을 촉진하기 위하여 관련 표준, 기술규정 및 적합성 평가절차의 개발·이행과 집행을 점검하는데 설치목적이 있다. 또한 양 당사국은 개발중인 관련 표준, 기술규정 및 적합성 평가 절차와 관련하여 규제영향 분석과 같은 가용한 정보를 작업반에 제공하기로 합의하였다. 동 작업반은 당사국이 제공하는 정보를 평가하고, 정보를 제공한 양 당사국에게 견해를 제공할 계획이다. 한편 양 당사국이 채택한 표준, 기술규정 또는 적합성 평가절차에 대해 당사국이 사후 이행검토를 수행하는 경우, 결과의 요약을 작업반에 제출할 계획이다.

■ 표준협력

양 당사국은 국제연합 유럽경제이사회(UN/ECE)의 자동차 규제 조화를 위한 세계총회(WP-29) 등에서 자동차의 환경 및 안전기준의 조화를 위하여 양자적으로 협력하기로 합의하였다.

■ 자동차 신속분쟁 해결절차 및 관세 Snap-back

양국은 협정내 자동차 내용 관련 분쟁해결 신청에 대해 일반적인 분쟁해결 절차보다 신속한 절차를 적용

하기로 합의하였다. 즉 분쟁이 발생하였을 경우 일반적인 분쟁해결 절차의 1/2 수준으로 기간을 단축하기로 합의하여 통상적으로 분쟁해결에 소요되던 14개월을 7개월 미만으로 단축할 수 있는 기반을 마련하였다. 이에 따라 ① 일반 양자간 협의를 생략하고, ② Joint Committee 협의를 60일 ⇨ 30일로 단축하고, ③ 패널설치후 최초보고서 제출 기간을 180일 ⇨ 120일로 단축하는 한편 ④ 최종보고서 제출 기간을 45일 ⇨ 21일로 단축하기로 합의하였다. 이때 패널이 특정 조치가 1) 협정 위반 또는 관련 이익을 무효화·침해하고, 2) 심각하게 판매 및 유통에 영향을 미친다고 판정할 경우, 승용차에 한해 특혜관세의 이전 관세(미측 2.5%, 우리측 8%)로의 복귀가 가능(snap-back)하도록 규정하였다. 분쟁해결 절차는 우리 통상교섭본부장과 미국 USTR 대표가 공동의장인 공동위원회(Joint Committee)에서 우선 협의 절차를 밟게 된다. 또한 문제가 된 협정 위반 조치가 시정될 경우, 관세 환원 조치도 다시 철회되게 된다. 더불어 금번 규정이 10년간 활용되지 않을 경우(패널에서 협정위배 등의 판정이 없을 경우) 자동차 신속분쟁 해결 절차는 자동 종료되게 된다.

■ 원산지 규정

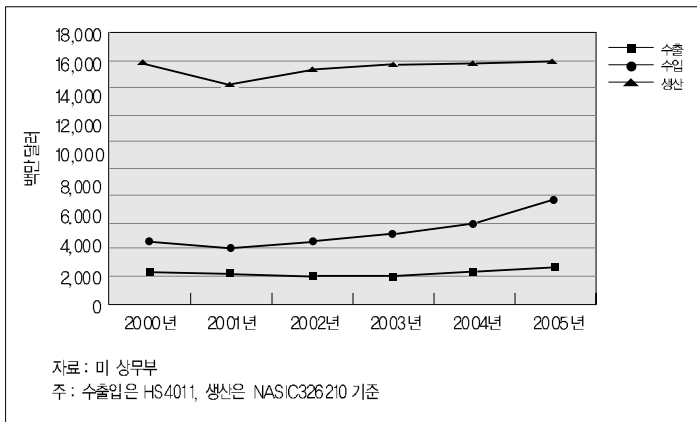
미국측이 주장해 온 순원가법(Net Cost Method, 순비용으로 역내부가가치계산)과 우리측이 주장해 온 공제법(build-down)/집적법(build-up)을 자동차 원산지 계산시 선택적으로 사용하는데 합의하였다. 일반적으로 역내 부가가치를 계산하는 방식에는 크게 집적법과 공제법의 2가지 방식이 사용되어 왔다. 여

기서 공제법이란 역내 부가가치 비율(RVC) = (물품가격 - 역외산 재료비)/물품가격 X 100, 집적법이란 역내 부가가치비율 = 역내산 재료비/물품가격 X 100의 계산식을 사용하게 되며, 물품가격은 공장도 가격(ex-works price) 또는 본선인도가격(FOB) 등을 사용하게 된다. 그동안 미국은 북미자유무역협정(NAFTA)과 미-호주 FTA에서 순원가법을 사용하기로 합의함으로써 이의 관철을 주장해 왔다. 이와 같이 양국간에 자동차 관련 관세 및 비관세 장벽의 철폐에 합의하고 향후 양국간 협력을 강화하는데 합의함으로써 양국 자동차산업의 협력과 경쟁을 통한 지속적인 성장이 예상된다.

2 한미 타이어산업의 수급 현황

미국 타이어산업의 생산은 지속적으로 증가하여 2005년에는 158억 5,000만 달러를 기록하였다. 미국의 타이어 생산은 2001년 이후 자동차 판매가 호조를 보이고 운행 대수도 증가함에 따라 꾸준히 증가하여

〈그림-1〉 미국의 타이어 생산 및 수출입 추이



2001-2005년중 연평균 2.2%가 증가하였다. 그러나 2006년부터 미국 자동차산업의 구조조정에 따라 미국 타이어산업도 어려움에 직면해 있으며, 미국 최대의 타이어업체인 굿이어사는 비용 절감을 위해 공장을 폐쇄하는 등 대대적인 구조조정을 추진하고 있다. 굿이어사는 금년 1/4분기 매출이 45억 달러로 지난해 동기에 비해 소폭 증가하였으나, 수익은 지난해의 7,400만 달러 흑자에서 금년에는 1억 7,400만 달러의 적자로 반전되었다. 굿이어사는 최근 구조조정의 일환으로 호스, 컨베이어벨트와 파워트랜스미션벨트를 생산해 온 엔지니어링제품사업부를 칼라일사에게 14억 7,500만 달러에 매각하고, 연 2,500만개의 북미 생산능력을 축소하여 2009년까지 1억 5,000만 달러의 비용을 절감하며, 회사 전체로는 18억-20억 달러의 비용을 절감할 계획이다.

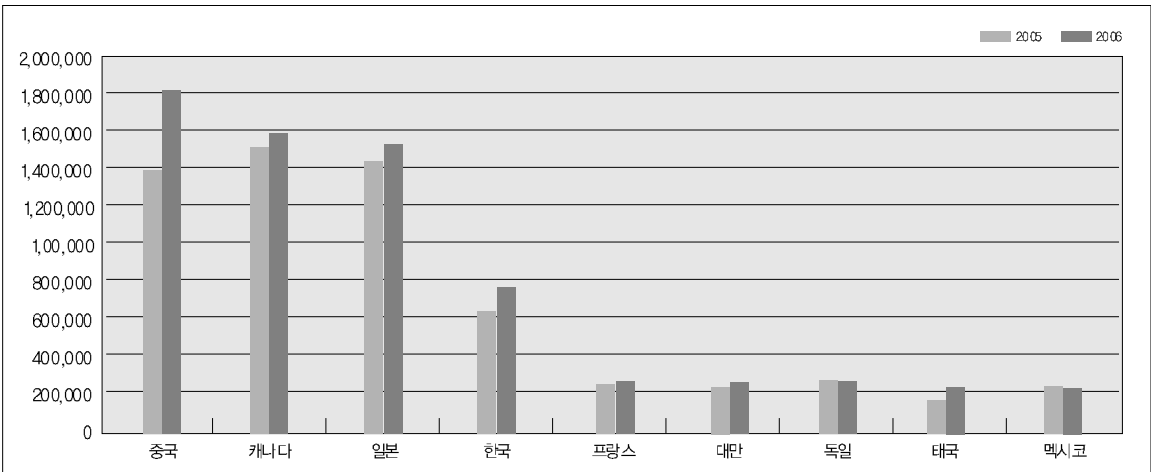
한편 미국의 타이어 수입은 외국 브랜드 자동차의 판매와 보유 대수가 증가하고 화이어스톤 사태 이후 미국 소비자들이 외국산 타이어에 대한 수요를 증대하면서 2002년 이후 빠른 증가세를 나타내고 있다. 미국의 타이어 수입은 지난해에 전년비 12.2%가 증가한 83억 5,484만 달러에 달하였으며, 금년 1/4분기에 전년 동기비 4.8%가 증가한 21억 1,794만 달러를 기록하였다. 반면 수출은 지난해에 전년비 11.3%가 증가한 31억 4,596만 달러에 달하였으며, 금년 1/4분기에는 5.6% 증가한 7억 8,635만 달러를 기록하였다. 우리나라의 대미 타이어 수출은 품질경쟁력의 제고와 국내 완성차업체의 현지 판매

및 생산이 증가하면서 2000년대에 들어서서 꾸준히 증가하고 있다. 우리의 대미 타이어 수출은 지난 5년간 2배 이상 증가하여 우리 나라는 미국의 제 4위 타이어 수입국의 자리를 차지하고 있으나, 미국의 타이어 수출국중 우리나라는 24위를 차지하고 있다. 미국은 우리의 최대 타이어 수출대상국인데 금년 1~4월중 우리의 대미 수출은 4.7%가 증가한 2억 4,738만 달러를 기록하였다. 미국은 우리나라의 제 3위 타이어 수입대상국이며, 동기간중 대미 타이어 수입은 67.5%가 증가한 547만 달러를 기록하였다. 대미 타이어 수입은 2003년 큰 폭으로 증가하였다가 그 후 3년간 지속적으로 감소하였으나 금년 들어서 큰 폭으로 수입이 증가하고 있다. 대미 수출은 2000년에 소폭 감소한 후 지속적으로 증가해 왔다. 그러나 미 상무부 통계로 살펴 보면 금년 1/4분기 우리의 대미 타이어 수출은 전년 동기비 14.4%가 감소한 1억 7,159만 달러에 그쳤다. 중국이 미국의 최대 타이어 수입국의 위치를 차

지하고 있으며, 그 뒤를 캐나다와 일본이 잇고 있고, 독일, 프랑스, 태국, 대만, 멕시코가 우리를 추격해 오고 있다. 중국의 대미 타이어 수출은 금년 1/4분기에 전년 동기비 21.2%가 증가하였으나, 캐나다와 일본의 대미 타이어 수출은 각각 5.0%와 10.6%가 감소하였다. 반면 독일은 45.5%, 프랑스는 25.9%, 태국 41.9%, 대만 29.2%가 증가하였다.

한편 2004년 매출액 기준 세계 75대 타이어업체 중 미국은 6개, 우리 나라는 3개업체가 등재되어 있으며, 50대업체중에는 각각 4개와 3개 업체가 등재되어 있다. 미국 업체중에서는 굼이어사, 쿠파사, 카리슬사, GTY사, 덴만사와 갤럭시사가 등재되어 있다. 한미양대 타이어업체의 2004년 실적을 비교해 볼 때 매출은 미국업체가 우리의 6.4배, 자본지출은 1.9배, 연구개발 투자는 4.4배에 달하고 있다. 연구개발 투자증가율에서는 우리 업체가미국업체를 앞서고 있으나, 미국 업체들은 자본지출 증가율면에서 우리 업체를 상

〈그림-2〉 미국의 국별 타이어 수입 현황



회하고 있다.

미국시장의 수요 구조를 살펴 볼 때 최근 수익성이 높은 고성능 타이어의 수요가 점증하고 있는 것으로 나타났다. 이에 따라 프리미엄 브랜드 타이어의 생산과 판매가 증가하고 있다. 미국내 타이어 판매구조는 프리미엄 브랜드 타이어와 중저가 타이어가 상이한 편이다. 일반적으로 미국 소비자들은 프리미엄 브랜드 타이어를 직접구매하고 있는 반면 중저가 브랜드의 판매는 딜러가 좌우하고 있다. 따라서 프리미엄 타이어는 소비자들에게 직접 다가갈 수 있는 판촉 활동이 필요하며, 중저가 타이어는 딜러를 대상으로 한 판촉 활동이 효과적일 수 있다. 화이어스톤은 자사 타이어 구매 결정의 70-80%를 딜러가 결정한다고 평가하고 있으며, 브리지스톤사는 브리지스톤 타이어를 완성차 업체에 신차용으로 공급하고 있다. 컨티넨탈사도 프리미엄 브랜드인 컨티넨탈 타이어를 완성차업체의 신

차용 타이어로 납품하고 있다. 굿이어사 역시 제품을 광고하라는 컨셉에서 벗어나 브랜드와 라이프스타일을 강조하는 방향으로 광고전략을 수립하여 운영하고 있으며, 소비재기업으로의 기업 이미지 전환을 모색하고 있다. 이를 위해 굿이어사는 소비자와의 긴밀한 관계와 브랜드 인지도의 제고를 강조하고 있다. 또한 굿이어사는 던롭 브랜드의 인지도를 높여가면서 굿이어 브랜드는 혁신, 안전과 신뢰성을 제고하는데 노력하고 있다. 여타 업체들도 F1과 운동경기, 혹은 음악회 등을 후원하면서 브랜드 인지도를 높여가고 있다. 이와 같이 타이어업체들이 브랜드경영을 강화하고 있는 이유는 미국의 향후 소비를 주도할 젊은 소비계층에서 악세사리 부품과 함께 고성능 타이어의 장착을 선호하는 소위 "트레이딩 업" 현상이 나타나고 있기 때문이다. 미국 소비자들의 타이어 브랜드 로열티 강화 추세는 브리지스톤/화이어스톤의 조사에서도 나타

〈표 2〉 미국의 대한 타이어 수입 추이

(단위 : 천달러)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
타이어	293,269	312,185	413,965	448,110	601,254	659,002	758,192
기타 타이어	5,616	5,049	3,504	2,810	3,540	4,240	4,052
튜브	13,359	18,270	18,915	18,861	24,058	25,640	22,259

자료 : 미 상무부

〈표 3〉 미국의 대한 타이어 수출 추이

(단위 : 천달러)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
타이어	11,582	5,830	6,288	11,170	8,681	8,987	9,988
기타 타이어	250	600	517	478	462	502	251
튜브	4,083	3,204	1,256	142	224	34	3

자료 : 미 상무부

나 바 있는데 2000년에 신차 구매시 기존 브랜드 타이어를 장착하겠다고 응답한 비율이 30%를 기록한 반면 2005년에는 동 비율이 45%로 증가하였다.

〈표 4〉 한미 주요 타이어업체 현황 (단위 : 백만달러)

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

3 자동차 및 타이어산업의 효과 분석

미국의 완성차와 부품 수입이 꾸준히 증가하고 있는 가운데 한미 양국간에 각종 무역 장벽이 폐지되고 관련 제도가 조화를 이룰 경우 국내 자동차업체의 대미 진출 환경이 개선되어 우리 완성차와 부품의 수출이 증가할 예정이다. 근래 미국 소비자들이 한국차의 품질과 내구성을 높이 사면서 소비자만족도가 높아지고, 우리 완성차업체의 미국내 생산과 마케팅 강화로 이미지가 제고되면서 자동차업체의 대미 수출은 꾸준히 증가해 왔다. 특히 향후 미국의 자동차 수요를 견인할 20대 젊은 소비계층이 한국차의 매를 확대하고 있어 관세인하로 인해 가격경쟁력이 제고될 경우 완성차의 판매에 긍정적인 영향을 미칠 예정이다. 대미 부품 수출 역시 미국 완성차업체와 대형 부품업체들이 한국산 부품의 품질과 성능을 인정하면서 꾸준히 증가하고 있다. 또한 한국산차의 판매가 증가함에 따라 A/S 부품의 미국내 수요와 미국내 생산 우리 완성

차업체의 한국산 부품에 대한 수요도 증가하고 있다. 따라서 부품관세가 철폐될 경우 가격에 민감한 부품 수출도 탄력을 받을 예정이다. 물론 현대와 기아자동차의 현지생산이 증가하면서 완성차수출을 제약할 것이나, GM이 우리나라를 소형차의 생산과 연구개발 기지로 육성할 계획이어서 새로운 대미 수출 기회가 확보될 예정이다.

또한 한국과 미국에서의 생산 차종 차별화와 수출 차종의 고급화를 이룰 경우 대미 수출은 금액면에서 증가세를 유지할 것으로 보인다. 한편 대미 완성차 및 부품의 수입은 소폭 증가하는데 그칠 예정이다. 미국 자동차업체가 구조조정중인 가운데 조기에 경쟁력을 회복할 가능성이 낮고, 우리 소비자들의 미국산차에 대한 낮은 선호도와 미국 완성차업체의 한국내 판매 기만이 취약하기 때문이다.

이에 따라 한미 FTA가 발효될 경우 완성차의 대미 수출은 향후 10년간 연평균 6억 9,000만 달러가 증가하고, 수입은 연평균 7,400만 달러가 증가할 것으로 추정된다. 또한 중장기적으로 생산성 향상이 이루어질 경우 대미 수출은 추가적으로 연평균 1억 2,000만 달러가 증가할 것이나, 수입은 국내 자동차산업의 경쟁력이 강화되면서 둔화될 예정이다. 여기에 여타 지역으로의 수출도 자동차산업의 경쟁력이 강화되면서 증가하는 반면 수입은 둔화될 전망이다.

우리 타이어산업 역시 대미 수출 비중이 높고 미국이 세계 최대의 타이어시장을 보유하고 있다는 점에서 한미 FTA를 통해 긍정적인 효과를 거둘 것으로 예상된다. 우리나라의 타이어 생산량은 연간 8,150만개(4

조 2,000억원)으로써 세계 4위를 기록하고 있으며, 생산량 중 70% 이상을 수출하고 있다. 지난해 우리나라의 타이어 수출은 23억 9,000만 달러로 증가하였으나, 수입은 2억 8,000만 달러에 그쳐 21억 1,000만 달러의 흑자를 기록하였으며, 타이어산업은 14만 6,000명을 고용하고 있어 수출 증대가 이루어질 경우 신규 고용창출도 예상할 수 있다.

한편 한미 FTA 체결로 관세가 철폐될 경우 상대적으로 우리의 관세 수준(한국 8%, 미국 3.4%)이 높아 대미 수입급증을 우려할 수 있으나, 양국 교역 구조를 감안할 때 대미 수입증가보다는 대미 수출증가 폭이 클 것으로 예상된다. 미국의 타이어 내수는 2004년 기준으로 4억 4,100만개에 달하였으며, 이중 수입타

이어가 27.1%를 차지하였고 한국산은 3.8%를 점유하였다. 수입타이어 중 한국산의 비중은 13.5%로 높은 편이어서 관세 철폐로 가격경쟁력이 향상될 경우 판매 증대가 기대된다. 미국의 수입관세가 철폐될 경우 한국산 타이어의 대미 수출은 2006년 기준으로 15%가 증가(1억 달러)할 예상이나, 대미 타이어 수입증가는 상대적으로 크지 않을 예정이다. 이는 대미 타이어 수입 규모가 수출규모의 2%에 불과하고, 타이어 총수입 중 미국으로부터의 수입 비중이 5%에 불과하여 우리의 수입 관세가 철폐되더라도 대미 수입이 급증할 가능성이 낮기 때문이다.

〈표 5〉 자동차산업의 효과

(단위 : 천달러)

	수출			수입		
	단기대미	장기대미	장기세계	단기대미	장기대미	장기세계
완성차	659,095	106,834	275,496	19,817	-403	-5,876
부품	33,841	13,386	66,210	54,121	-1,301	-6,780
자동차산업	692,936	120,220	341,707	73,937	-1,704	-12,656

자료 : 산업연구원

주 : 장기세계는 미국을 포함장기대미와

장기세계 수입이 감소하는 이유는 국내 자동차산업의 경쟁력 강화의 결과

〈표 6〉 대미 자동차 타이어 수출실적

(단위 : 백만 달러, %)

구 분	04년	증가율	05년	증가율	06년	증가율
총수출	1,890	22.7	2,227	17.8	2,393	7.5
대미수출	608	34.8	679	11.8	719	5.8
대미비중(%)	32.1		30.5		30.1	

자료 : KOTIS

4 타이어업계의 대응 방안

한미 FTA는 우리 타이어업체의 국제경쟁력을 증강기적으로 강화시킬 수 있는 환경을 조성해 줄 것이다. 이미 미국을 비롯한 선진국 기업들이 대한 투자를 증대할 움직임을 보이고 있다. 외국인 직접투자는 구조조정을 겪고 있는 미국 자동차업체보다는 민간자본과 제 3국 자동차업체의 대미 우회수출 등을 위한 투자가 주류를 이룰 전망이다. 특히 수익성과 성장성이 상대적으로 높은 자동차부품업체에 대한 외국 자본의 투자가 증가할 것으로 보인다. 이러한 외국인 투자의 증가는 국내 부품업체의 재무구조 개선과 경쟁역량 강화에 기여할 것이며, 대미 부품공급 기회를 확대하는 지렛대 역할을 수행할 전망이다.

한편 한미 FTA로 인해 각종 표준과 규격 등이 통일될 경우 전통적으로 전략적 기술제휴를 선호하고 있는 미국기업과 국내 기업간 제휴가 확대될 전망이다. 이미 완성차업체와 미국에 동반 진출한 국내 부품업체와 미국 부품업체간의 합작투자가 증가하고 있는 가운데 양국 자동차 관련 기업간 기술제휴가 확대될 경우 국내 부품업체의 기술경쟁력 향상과 미래형자동차의 공동개발 및 국제 표준화를 통해 세계시장에서의 경쟁역량을 강화할 수 있을 것이다. 이는 결국 우리 자동차산업의 구조고도화로 이어져 핵심부품의 대일 수입의존도를 낮추고 EU 및 일본과의 FTA 협상에도 긍정적인 영향을 미쳐 우리 완성차 및 부품의 수출 증대에 기여할 전망이다. 또한 미국의 선진 경영기법과 제도와 함께 개선되고 있는 미국의 유연 노사문화가 도입될 경우 국내 자동차산업의 경직된 노사관계를

개선하면서 고용 안정과 생산효율성 제고에 기여할 전망이다. 이와 같이 한미 FTA는 우리 자동차산업에게 새로운 성장기회를 부여할 것이다. 최근 미국의 자동차수요가 둔화되면서 수출 증가율도 둔화되고 있으나, 인구와 소득의 꾸준한 증가에 따라 미국의 자동차 수요는 2010년에 1,800만대를 넘어서면서 사상 최고치를 갱신할 전망이다¹⁾이다.

한미 FTA를 우리 자동차산업과 타이어산업의 구조고도화와 성장 기회로 활용하기 위해서는 우선 미국시장과 경쟁사에 대한 분석을 강화하여야 한다. 전술한 바와 같이 미국의 자동차 주 수요계층이 변화하고 있고, 미국시장에서의 경쟁이 심화되고 있기 때문이다. 지피지기면 백전불태라지만 아직까지 우리 기업의 미국시장과 기업에 대한 이해는 부족한 실정이다. 일본 자동차업체들이 미국 시장에서 점유율을 유지 확대해 나가고 있는 이유는 철저한 시장 분석의 결과라고 평가할 수 있다. 둘째, 미국기업과의 협력을 강화하기 위해서는 미국 자동차업체의 전략에 대한 이해가 필요하다. 미국 자동차업체가 구조조정중이나 생산성 수준, 기술력과 마케팅 역량은 우리 업계의 수준을 상회하고 있으며, 미국기업들은 스피드를 중시하면서 정보기술(IT)을 경영 전반에 적극 도입하고 있다. 또한 미국기업들은 보완적인 기능이나 역량을 보유하지 못한 기업과의 협력은 회피하고 있다. 따라서 국내 자동차업체는 노사 화합속에 비용절감, 품질향상, 적기 납기라는 기본역량을 강화해야 하며, 이를 바탕으로 미국 기업과의 다양한 협력을 추진해야 한다.

1) AutoPacific, 2006. 10

셋째, 우리 자동차업계의 브랜드 이미지 제고를 위한 산학관 노력이 강화되어야 한다. 미국시장에서의 판매는 브랜드력이 결정하고 있기 때문이다. 따라서 판매 차종 및 제품의 다양화와 디자인 차별화, 고품질의 지속적인 유지와 판매후 서비스의 강화가 필요하다. 최근 미국의 18-29세를 대상으로 실시한 설문조사 결과 향후 미국내 자동차 수요를 주도할 이들 세대는 디자인을 가장 중요한 구매 결정요인으로 간주하고 있는 것으로 나타났다. 또한 미국내 한국차 딜러들은 가격경쟁력을 보유한 소형차와 픽업트럭의 판매가 이루어져야만 국내 자동차업계가 미국시장에서 경쟁력을 유지할 것으로 보고 있다. 따라서 미국 소비자들의 취향에 맞는 차종 및 타이어의 개발이 이루어져야 하고 각종 매체를 통한 광고와 기업의 이미지 제고 및 브랜드력을 중장기적으로 강화해 나가야 한다. 넷째, 지속적으로 비용을 절감해 나가야 한다. FTA가 발효되더라도 원화절상과 생산비용이 상승할 경우 그 효과가 감소할 것이기 때문이다. 또한 중국 타이어업계의 미국시장 진출이 가속화될 것이기 때문이다. 이미 중국은 미국의 최대 타이어 수입국으로 부상하였다. 내년 부터 중국산 자동차가 미국시장에 진출할 경우 중국산 타이어의 수요도 증가할 전망이다. 따라서 중국산 타이어와 가격 경쟁에서 우위를 점할 수 있도록 비용을 절감하고 생산성을 높여 나가야 한다. 마지막으로 산학관 협력을 통해 완성차업계에 비해 경쟁력 수준이 상대적으로 낮은 타이어를 포함한 부품업계의 역량을 강화하고, 인력 양성, 기술개발, 공정개선과 국

제화를 지원해야 한다. 한미 FTA가 발효될 경우 우리 자동차업계의 미국시장에서의 경쟁력은 강화될 것이다. 그러나 협정이 발효될 것으로 예상되는 2009년에 미국 빅 3의 구조조정이 일단락되고 중국산 자동차의 수출이 본격화될 것이며, 일본자동차업계의 미국내 경쟁기반이 더욱 강화될 것에 대비하여야 한다. 이미 선진국 타이어업체들은 전술한 브랜드력을 강화하기 위해 새로운 전략을 수립하고 있다. 따라서 한미 FTA 협상이 타결되었지만 우리 자동차업계가 안주할 시간이 없다. 한미 FTA가 자동차산업에 미칠 영향은 협상의 내용보다는 국내 자동차업계의 지금부터의 경쟁력 강화노력과 대미진출 전략에 좌우될 것이기 때문이다.

