

제 품 안 전 // // // 업체탐방

# 70년 외길을 걸어온 한국타이어 글로벌 TOP5를 향하여!

# HANKOOK

고집스럽게 70여년간 타이어만을 생각해 온 한국타이어는 이제 국내를 넘어 글로벌기업으로 성장하고 있다. 해외에서 인정받는 기술과 고객만족 경영으로 오늘도 빠르게 성장하고 있는 한국타이어의 문동환 상무를 찾아가 인터뷰해 보았다.

“ 한국타이어의 역사에 대해 소개하신다면? ”

1941년 조선다이하공업사로 시작된 한국타이어는 70년의 자랑스러운 역사를 가지고 있으며 명실상부한 Global 타이어 제조업체로서 성장하였습니다. 한국타이어는 지속적으로 브랜드를 발전시켜 나가며, 전 세계 우수 자동차 업체와 딜러들 사이에 혁신적이며 탁월한 품질의 고성능 타이어 제조업체로서 확고한 명성을 쌓아가고 있습니다.

1962년 파키스탄 수출을 시작으로 세계각지에 타이어를 수출하기 시작하였으며, 1979년 대전공장을 준공하기 까지 많은 기다림과 노력이 있었습니다. 1991년 폭스바겐(멕시코)에 타이어 공급을 시작으로 첫 OE공급을 하였습니다. 그 이후로 한국 타이어는 지속적인 제품개발을 위하여 대전 중

앙연구소와 미국 애크론기술센터를 1992년에 설립하여 신기술도입과 안전성 확보에 지속적인 투자를 시작하였습니다.

1994년 중국 베이징지점 설립을 시작으로 중국 진출을 활발하게 진행하여 중국 타이어 시장에서도 확고한 입지를 굳히고 있으며, 유럽물류센터를 2001년에 준공하여 유럽시장에서도 괄목할만한 성과를 이루었습니다.

2014년 Global TOP5 입성을 목표로 발전하고 있는 한국타이어는 이제 국경을 넘어 세계와 경쟁하는 기업으로 성장하고 있습니다.



한국타이어 문동환 상무

“ 한국타이어만의 경영방침은 무엇인가요? ”

올해는 한국타이어가 창립된지 70주년이 되는 뜻깊은 한해입니다. 그동안 한국타이어는 타이어 전문회사의 외길을 걸어왔습니다.

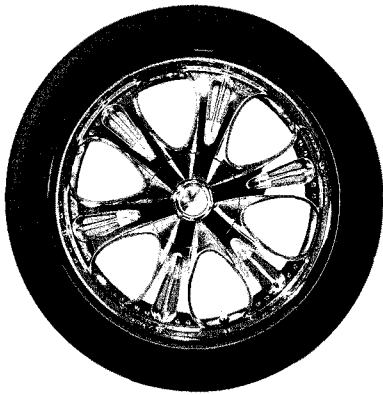
처음 시작은 작았지만 지금은 세계 TOP7에 드는 글로벌 기업으로 성장한 한국타이어의 경영방침은 “선택과 집중”이라는 단어입니다. 다른 국내 기업들이 문어발식 확장에 눈 돌리고 있을 때, 한국타이어는 경쟁력 있는 분야, 바로 타이어에만 집중하여 오늘에 이르렀습니다.

지속적인 기술력 개발을 통한 우수한 상품 공급 하였으며, 이를 통해 소비자 만족도 지속적 상승시킴으로써 글로벌 타이어브랜드로 도약할 수 있었

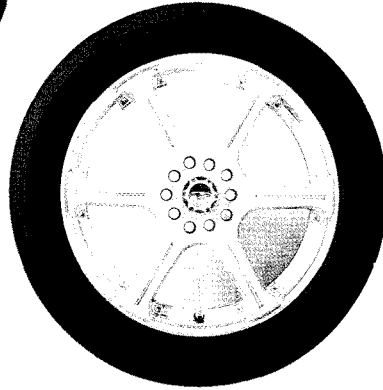
습니다. 또한, 건전한 노사관계를 통한 안정적인 회사경영을 중요시하고 있습니다. 1941년 설립이후 70년간 협력적인 상생의 노사관계와 창의적인 조직문화를 구축하고 있으며, 그 결과 어려운 경제 상황과 글로벌 시장의 치열한 경쟁 속에서도 글로벌 시장 7위라는 놀라운 성과를 이룩할 수 있었습니다.

모든 경쟁력은 ‘사람’에게서 나오는 것이라는 생각으로 한국타이어의 최고 경영진들은 보통 10년 정도 그 일을 맡아 온 사람들로 구성되어 있습니다. ‘좋은 인재를 기업이 키운다’라는 생각으로 다양한 임직원 교육 프로그램을 꾸준히 실시하여 글로벌 경쟁력을 갖춘 인재육성을 위해 힘쓰고 있습니다.

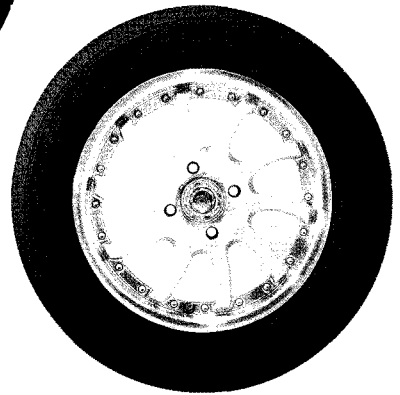




◀ 벤투스 S1 "에보(evo)"



◀ 벤투스 S1 "노블(noble)"



"앙프랑(enfren)" ▶

“ 대표 제품에 대해 소개해 주신다면? ”

한국타이어의 모든 제품은 장인정신으로 만들고 있습니다. 이러한 생각은 창립때부터 지금까지 변함없는 필수 요소이며, 한국타이어가 발전할 수 있었던 이유이기도 합니다.

한국타이어에서 생산하는 제품들을 간략하게 소개해드리자면,

우선 럭셔리 프리미엄 스포츠를 지향하는 초고성능 타이어인 "벤투스 S1 에보"를 들 수 있습니다. 이 제품은 뛰어난 조종안정성과 제동성능을 겸비한 신개념 초고성능 제품으로 쾌적한 고속주행을 실현해 줍니다. 또한 고분산 실리카 컴파운드를 사용하여 빗길 주행에서 기존 상품보다 유리한 성능을 제공해 줍니다.

럭셔리 세단을 위한 프리미엄타이어인 "벤투스 S1 노블" 제품도 눈에 띄는 제품입니다. 이 제품은 초고성능(UHP) 타이어를 접목시킨 신개념 타이어로써, 고급스러움과 편안함, 그리고 최고 성능을 동시에 추구하는 소비자들에게 만족감을 줄 수 있는 제품입니다.

마지막으로 요즘 대두되고 있는 "환경문제"를 해소하기 위해 제작된 "앙프랑" 제품입니다. 이 제품은 연비를 크게 개선시키고 이산화탄소 배출량을 획기적으로 줄인 국내 최초의 저연비친환경 타이어로써, 앙프랑 제품 사용만으로도 녹색생활을 실천할 수 있는 길을 열어준 제품입니다.

“ 국내 타이어 시장현황과 문제점은 무엇이며,  
그 해결방안은 무엇이라고 생각하시나요? ”

국내 타이어 시장의 2010년 연간 총시장은 전년 동기 대비 25.8% 증가한 1조 5,792억원으로 집계되었으며, 2010년 연간 한국타이어의 마켓쉐어는 52.5%, 수입산의 마켓쉐어는 10.0%로 분석되었습니다. 여기서 문제점은 수입산 중 불법 불량 타이어가 무분별하게 국내에 유통되고 있다는 것입니다. 국내에 수입되는 타이어 중 50% 이상이 자국에서 운영하는 인증마크조차 없는 제품으로 안전성이 미확보된 이러한 제품이 국내 타이어 시장을 어지럽히고 있는 실정입니다.

저가의 타이어 제품은 중국 및 동남아에서 제작

되어 저렴한 가격에 국내에 유통되는 구조로 이러한 불법불량제품의 유통은 소비자의 안전을 확보할 수 없으며, 이로인해 발생하는 각종사고 등, 사회적 비용은 꾸준히 늘어나고 있습니다.

제조 당시부터 저가형인 질 낮은 타이어가 문제입니다. 질 낮은 저가 타이어는 고무배합 및 설계 기술력이 떨어지는 회사에서 만든 제품입니다. 당연히 연구비 및 기술개발비 등이 포함되지 않았거나 조금 포함되어 있기 때문에, 저가형으로 판매가 가능합니다. 그러나, 타이어는 단순히 고무만으로 이루어진 것이 아니고, 내부에 가는 철심이 들어 있



습니다. 고무와 철심의 밀착성능은 접합력과 관계가 있는데, 이 또한 매우 중요한 노하우로 기술력의 뒷받침이 없을 경우, 완벽한 성능을 기대할 수 없습니다. 상기 두가지 종류의 성능이 떨어지는 타이어가 수입될 수 있는 이유는 간단합니다. 우리나라 타이어 수입이 인증제가 아니고 신고제이기 때문입니다. 유럽은 E 마크, 중국조차도 CCC 등 자체 품질 검증을 통한 인증제를 실시합니다. 이러한 인증제는 어느 정도 자국 사업을 보호하기 위한 무역 장벽의 성격도 띄고 있습니다만, 품질 인증제로 인해 타이어의 성능이 최소한으로 보장되어 있습니다.

하지만 국내 소비자의 안전을 위하여 수입산 타이어 대한 체계적인 안전기준이 아직 마련되어 있지 않아 이를 관리하고 단속할 수 있는 시스템이 미비한 것이 국내 타이어 산업의 실정입니다. 이를 해소하기 위해서는 지금부터라도 안전성을 철저히 검사하고 관리할 수 있는 제도구축이 우선적으로 마련되어야 할 것입니다.

### “ 협회 임원사로서의 소감과 향후 활동계획은? ”

과거에는 기업 생존의 필수조건을 대량생산에 따른 단가경쟁에서 찾았지만, 이제는 제품의 "품질"에서 그 해법을 찾고 있습니다. 그만큼 소비자의 의식이 높아졌으며, 이를 만족시키지 못할 경우 기업의 존폐까지 걱정해야 합니다. 품질은 고객이 평가하며, 기업은 이러한 고객들에게 꾸준한 사랑을 받

기 위해 지속적으로 노력해야 하는 고객중심의 경영시대에 살고 있습니다.

품질은 곧 안전과 직결된다는 것은 당연한 공식입니다. 소비자의 안전을 위해 금년 2월 5일부로 제품안전기본법이 시행된 것은 소비자를 위하여 어쩌면 당연한 시대의 흐름이었다고 생각합니다. 또한, 기업의 입장에서 체계화된 제품안전관리 시스템이 도입되면 시장의 자정작용이 올바르게 작동되며, 바르게 경영하는 기업만이 살아남을 수 있는 환경이 마련된다는 점은 긍정적이라고 생각합니다. 하지만, 제도를 시행하면서 체계적으로 관리하고 운영할 수 있는 기관의 육성 또한 필요하다고 생각합니다. 이러한 목적으로 설립된 한국제품안전협회에 임원사로 추천되어 대단히 뜻깊게 생각합니다.

협회는 정부와 기업간의 교두보 역할을 하고 소비자에게는 안전에 대한 홍보를 추진하여 제품안전과 관련한 종합적인 업무를 수행하는 제품안전 전문기관으로 육성하는 것이 중요하다고 생각합니다. 이를 위해 한국타이어는 다양한 활동을 협회와 추진할 계획이며, 협회 임원사로서의 역할도 꾸준히 수행할 계획입니다. 협회와 기업은 견제의 대상이 아닌 상생의 관계로써 함께 발전하기 위한 방안을 모색하는 것이 중요하다고 생각합니다.