

5. 자동차 산업

일 시 : 1994년 1월 20일

장 소 : 본원 회의실

사 회 : 이두환 박사(현대경제사회연구원)

참석자: 박중구 박사(산업연구원)

이대창 박사(기아경제연구소)

정 리: 전병유 책임연구원(현대경제사회연구원)

사회자: UR의 타결이 국내자동차산업에 미치는 영향과 효과를 검토하기 위해 이자리를 마련하였습니다. 우선 UR이 당장 국내시장에서 자동차산업에 어떠한 영향을 미칠 것인가를 먼저 검토하고, 그 다음에 한국자동차산업 자체가 수출산업이기 때문에 해외수출 시장에서 어떤 영향을 받을 것인가를 한번 검토해 볼 필요가 있겠습니다. 수출시장은 크게 북미시장과 유럽시장 그리고 아시아시장 세 지역으로 나누어서 토론해볼까 합니다. 그러면 우선 전체적으로 UR 협정의 배경과 경과 내용을 산업연구원의 박중구 박사님께서 요약해주시기 바랍니다.

관세 인하의 효과

박 박사: UR 협정의 배경과 경과 내용에 대해서는 아마 다 아시는 내용이기 때문에 여기서는 UR의 의의에 대해서만 한가지 말씀드리겠습니다. UR 체제 하에서는 국제화, 개방화가 과거와는 본질적으로 다른 양상을 띠게 될 것으로 예상됩니다. 과거와 같이 단순한 시장개방이나 무역장벽의 축소가 아니라 선진국 기업이건 개도국 기업이건 이제 똑같은 시

장에서 완전하게 똑같은 룰에 따라서 경쟁을 벌이게 되었다는 것이 UR협정 타결의 의의라고 생각합니다.

그에 따른 수출환경의 변화도 국내 자동차 업계에만 주어진 것이 아니고 현재 모든 자동차 수출국들이 똑같이 누릴수 있는 환경의 변화라는 점도 중요합니다. 따라서 이러한 UR의 의의를 생각할 때 이제는 과거와는 다른 측면에서 접근을 해야 된다고 생각합니다.

사회자: 이제 2월 15일이면 가트 가입국들이 관세양허를 비롯한 각 국의 실행계획을 가트사무국에 제출해야 됩니다. 그것이 심사되어 4월 국내 기준을 거치면 발효됩니다. 따라서 국내에서도 관세 및 비관세 장벽을 비롯하여 여러 제도와 법들을 정비할 것은 정비하고 새로 만들어야 할 것도 있을텐데 자동차산업이 어떤 영향을 받게 될 것인지를 살펴볼 필요가 있겠습니다.

우선 관세 측면에서는 1994년부터 자동차 관세가 승용차, 승합차, 화물차 모두 일률적으로 10% 수준으로 결정될 것입니다. 86년도에는 60%로 상당히 높은 수준이었는데 점차 해마다 떨어져서 작년에 15%로, 올해는 10%까지 떨어졌습니다. 앞으로 어떻게 될 것인가에 대해 1월에 재협의하기로 되어있습니다. 이 관세율 10%가 앞으로 우리가 관세양허안을 다시 제출할 때 더 떨어뜨릴수 있는 것인가, 전자(電子)의 경우에는 2천년 가까이 가면 무세화(無稅化)를 한다고 하는데 자동차도 무세화될 수 있는 것인가, 무세화되는 경우 국내시장의 파급효과는 어느 정도인가, 하나씩 짚어보

있으면 합니다. 우선 이대창 박사님께서서 관세 동향이 앞으로 어떤 것인지 설명해 주시죠.

이 박사: 정부는 공산품 부문의 관세양허 문제와 관련해서 여러가지 복안을 가지고 있는 것같은데, 저희가 파악하기로는 여러가지 양허안중에서 자동차부문은 개방폭을 더 넓히는 대상으로 생각하지 않고 있는 것 같습니다. 자동차의 경쟁력을 전체 제조 품목과 비교해 볼 때, 우리가 그렇게 쉽게 개방할 수 있는 그런 단계의 경쟁력을 갖추고 있다고 보기는 힘든 상황입니다. 특히 우리나라 자동차공업이 80년대-90년대 초에 걸쳐 크게 발전했지만, 아직도 대다수 메이커들이 독자 모델도 갖추지 못하고 있습니다. 아직은 보호시장의 상태가 어느 정도 지속되어야만 살아남을 수 있는 상황입니다. 그래서 지금의 10%라는 수준이 선진국에 비해서는 상당히 높은 수준이지만 다른 개도국 수준으로 볼 때는 그렇게 높은 수준은 아니기 때문에 적어도 2천년대까지는 5-10%수준을 유지할 수 있는 시간적 여유가 있다고 생각합니다.

그리고 이박사님이 말씀하신 무관세화는 적어도 2천년 내에는 좀 힘들지 않은가, 우리나라 업체들이 적어도 소형차, 중형차에서 세계적인 경쟁력이나 비교우위를 가질수 있는 시간적 여유를 확보한 후에나 가능한 것이 아닌가하고 생각합니다.

사회자: 역시 관세를 더 낮출 수 있는 가능성은 2000년이 넘어가야만 어느 정도 가능할지 모른다. 당분간 5-10% 정도는 계속 유지될

것이다는 말씀인데요. 어떻습니까? 박 박사님.

박 박사: 관세인하의 영향에 관해서는, 수입승용차 가격이 국산승용차 보다 아직 높기 때문에 국산차의 가격경쟁력은 당분간 유지될 것으로 전망됩니다. 단 관세율 인하로 고급승용차나 특장차의 수입은 늘 것으로 예상됩니다. 그러나 수입승용차의 판매망과 A/S망의 구축에 시간이 필요하고 또 동차종들이 시장 규모면이나 기술면에서 국내현지생산이 곤란하기 때문에 늘어나는 정도도 미미할 것으로 봅니다.

사회자: 역시 관세는 지금 10%이지만 떨어져봤자 5% 정도 이상 가기는 어려울 것이라는 말씀인데 그래도 역시 우리는 관세가 절반 정도가 떨어지는 것인데 그렇게 될 경우에 과연 현재보다도 수입차들의 가격경쟁력이 과연 5%만 강화될 것이냐하는 문제가 있습니다. 특소세와 같은 국내 세금 관련 문제가 있기 때문입니다. 예를들어 11%가 무관세가 될 경우를 계산해 보았어요. 1500cc 미만 차종의 경우 관세가 10%이던 것이 0%로 되면 가격경쟁력 회복수준이 외국차가 12.43% 정도 나와요. 그런데 고급차종으로 올라갈수록 폭이 커지는데 2000cc 이상의 경우는 10%관세가 무세화되면 약 15%정도로 가격경쟁력이 개선되요. 그러니까 관세가 10% 떨어진다고 해서 관세만 떨어지는 것이 아니고 소비자가격의 차이는 세금에 의해 더 늘어난다고 봅니다. 우리가 한 5%정도만 떨어진다고 해도 수입차 가격의 경쟁력은 한 6-7% 정도 이상 강화되

는 것입니다.

그러면 관세는 그렇게 보고 수입선 다변화 제도 해제 문제에 대해 알아보시다. 현재는 일본차들이 전혀 못들어 오고 있는데, 올해부터 2000까지 단계적으로 이것을 폐지하기로 되어 있습니다. UR에서도 빨리 철폐하라고 되어 있습니다. 만일 수입선 다변화가 폐지될 경우에 국내시장에 어떤 과급이 올것인가 한번 짚어 볼 필요가 있다고 봅니다. 어떻습니까? 이박사님.

수입선 다변화 조치 폐지의 전망과 효과

이 박사: 방금 이박사님께서 무관세화가 될 경우의 국내시장에 미치는 영향을 주로 가격 효과 측면에서 말씀해 주셨는데, 일본차나 외국차들의 경쟁력이 국내에 미치는 영향은 외국업체들이 국내의 판매망을 어느 정도 빠른 속도로 정비할 수 있는가에 달려있습니다. 현재의 관세율 15%도 사실 외국메이커 입장에서 볼 때 높은 수준은 아닙니다. 그래도 한국에 외국차들이 침투를 못하고 있는 이유는 제도적인 장벽 측면에서 유통업의 장벽이 크기 때문입니다.

실제로 가격 구성을 볼 때도, 우리나라 수입상들의 딜러 마진이 거의 차량판매가격에 맞먹고 있어 그것이 수입차의 소비자 가격을 높이고 있습니다. 그래서 관세가 낮아진 상황에서 수입선다변화까지 해제되어 일본차가 들어온다고 했을 때 상당히 큰 영향을 받을 것입니다. 그렇지만 판매망을 얼마나 빨리 구축할 수 있는가 또 거기에 따르는 A/S망 같은것을 갖출수 있는가가 그 영향의 크기를 좌우할 것입니다.

사회자: UR과 개방으로 국내자동차시장에 영향을 미치는 항목들이 여러가지가 있을 수 있습니다. 관세, 수입선다변화, 보조금, 서비스 시장 개방, 부품문제 등 여러가지가 있을 수 있는데 이를 한꺼번에 묶어서 이야기하기에는 좀 복잡해서 각 주제별로 어떤 효과가 기대될 것인가에 대해 말씀을 나누어 보았으면 합니다. 그래서 방금 말씀하신 유통시장 개방이라든가, 판매망 측면도 중요하기 때문에 나중에 더 자세하게 말씀해주셨으면 하고, 우선 수입선다변화가 폐지될 경우 어떠한 영향을 받을 것인지에 대해 검토해보았으면 합니다.

이 박사: 일본차가 현행관세율로 들어왔을 때 가격경쟁력이 어떻게 변하는가를 저희 연구소에서 비교해 보았습니다. 역시 소형차라든지 준중형차만해도 우리나라차들이 어느 정도 가격경쟁력을 확보할 수 있는 여지가 있는데 반해, 중대형으로 갈수록 가격경쟁력면에서 우리나라 차들이 심각한 위협을 받을 수 있다고 생각합니다.

사회자: 박박사님 의견은 어떻습니까?

박 박사: 일본차에 대한 수입선다변화 조치를 제외하고는 현재 별도로 수입 제한 조치가 없습니다. 그런데 UR타결로 수입선다변화 제도가 폐지될 경우 사실 일본차의 내수시장 잠식이 우려되는 사항입니다. 특히 중·대형 갈수록 가격 개념이 떨어지기 때문에 품질 문제까지 고려하면 중·대형 이상 시장에서는 우리가 상당히 타격을 장기적으로 입지 않을까 생각합니다.

사회자: 완제품이 아니고 부품까지 일본산이 들어오게 된다면 국내 부품기업에 영향을 주어 전반적으로 자동차업체의 수익성(사실 지금 중·대형차만이 수익성이 있는걸로 보이는데) 측면에 상당히 마이너스 효과를 가져오지 않을까 우려됩니다. 또한 국내시장이 개방되어 서로 맞붙어 경쟁한다고 할 경우에는 기술이전이 매끄럽지 않을 가능성도 있습니다. 심한 경우에는 기술이전을 지연하거나 중단할 가능성도 예상할 수 있을 것입니다. 그래서 앞으로 중·대형 이상 차에 대한 품질과 기술 면에서 대비해야 할 것입니다.

이와 관련해서 부품수입추천제도가 있습니다. 현재는 산업기술진흥협회의 추천을 통해 부품을 수입하게 되어 있지 않습니까? 이것이 UR에서는 수입허가조항이라고해서 금지하고 있습니다. 이 경우 부품산업도 큰 영향을 받을텐데 사실 부품이 완성차 조립에 못지 않게 중요한 부분인데 여기에 대해 어떠한 대책이 필요할 것같습니까?

UR과 부품 산업

이 박사: 이는 일종의 비관세장벽이라고 할 수 있습니다. 산업을 보호한다는 측면에서 볼 때 가장 정도가 센 것이 수량제한이고 그 다음이 비관세장벽입니다. 그리고 어느 정도 경쟁력이 회복된 다음에 관세로 나가고 있습니다. 그동안 우리나라 부품산업의 경우도 이런 부품수입추천제도와 같은 비관세 장벽을 통해서 어느 정도 중소기업부품업체들을 보호해왔는데, 이것이 UR타결로 유지하기가 힘들어지는 상황입니다. 그래서 점차 이 부분도 관세

화 쪽으로 가고 관세율도 점차 인하되는 추세로 정책이 변화될 것입니다.

박 박사: 저는 한국자동차 산업이 국제화 그러니까 세계 수출시장에서 경쟁력을 갖기 위해서는 국내부품산업이 제대로 되어 있어야 한다고 생각합니다. 그래서 향후 우리나라 자동차 경쟁력 향상을 위해서는 우선 신차개발에서 부품기업이 상당한 기여를 해야 한다고 생각합니다. 부품기업과 완성차업체가 협력관계를 제대로 맺지 못했을 때 신차개발의 사이클에 문제가 생깁니다.

따라서 UR타결이 부품업체에 미치는 영향을 생각할 때 완성차업체와 부품기업간의 협력 강화 그리고 기술 개발이 절대로 필요하다고 봅니다. 또 하나 측면은 부품기업도 완성차 업체의 도움을 받아 자체 규모를 확대해야 합니다. 그리고 이 박사님이 말씀하셨듯이 UR타결로 국내 부품사용에 대한 정부의 지원이 부분적으로 중단됨에 따라 부품생산 중소기업이 가장 큰 피해를 당할 것으로 예상됩니다. 여기에 대한 대응책이 마련되어야 합니다.

사회자: 역시 부품영세공급업체가 많은 것은 아직 우리나라의 자동차 산업의 발전 단계가 낮기 때문일 것입니다. 어차피 경쟁력을 키우려면 자동화나 대형화의 방향으로 가야되겠는데, 실제로 완성차 메이커들은 부품쪽에 기술을 이전하고 있지만 나름대로 첨단기술 개발이라든지 기초기술개발에 정신이 없거든요. 실제로 부품까지 다 짊어지게 되면 상당히 어려운 문제가 발생합니다. 그래서 부

품은 아무래도 국가적 차원에서 전략적으로 육성해야 합니다.

UR에서는 수출보조금이니, 금지보조금, 상계보조금같은 각종 보조금들을 폐지하기로 되어 있는데 이것 역시 완성차 메이커에게는 커다란 영향을 주지는 않을 것입니다. 그러나 부품기업에게 상당한 금융 비용 부담의 증가로 나타날 것으로 생각되는데 어떨까요? 이 보조금 문제가.

이 박사: 어떤 상품이 그 나라에서 내부적으로 거래될 때는 보조금 자체가 문제가 되질 않는데, 그 제품이 수출을 할 때 즉 다른나라의 제품하고 경쟁하는 단계에서 보조금이 영향을 미쳤을 때는 문제가 됩니다. 그래서 보조금을 우리 스스로 없애야 할 것은 아니라고 보지만 외국에서 어떤 압력이나 폐지 요청이 왔을 때 장기적으로 전부 없애야 하는 상황입니다.

사회자: 기술도입과 관련해서 국산화 의무조항 철폐 문제도 있습니다. 지금은 우리가 기술을 해외에서 도입하거나 외국 모델을 도입할 때 장래 국산화하겠다는 계획을 제출해야 합니다. 그런데 UR아래서는 무역 관련 투자 조치에 의해 자국수출의무라든지 자국산 부품사용의무와 같은 규제 조항은 선진국의 경우 2년, 최극빈개도국의 경우 7년 이내에 없애달라는 이야기인데 어떻습니까? 박 박사님. 앞으로 기술국산화의무조항이 없어진다면 어떻게 될까요?

박 박사: 외국기술을 막 들여와서 지금 겨우 일어서려고 하는 국내자동차 기술개발 노

력을 꺾어버릴 우려도 있습니다만 저는 두가지로 봅니다. 첫째, 신기술이 이전되어 한국자동차 산업의 기술개발을 촉진시키는 측면도 있습니다. 일단 UR이 세계시장을 상대로 하기 때문에 우리 자체의 기술개발을 추진하기 위해서는 결국 세계의 첨단화 기술과 접할 수밖에 없다는 것입니다. 이것을 일부러 묶을 필요는 없다는 것이죠. 그래서 들어오게 하고 들어왔을 때 이것을 어떤 식으로 역엔지니어링(reverse engineering)할 것인가 이것에 초점이 맞추어질 것이라 생각합니다.

그러나 또 한 측면은 현재 한국의 자동차 생산업체간 경쟁 양태로 볼 때, 이미 한국에서도 표준화된 기술이 다시 도입될 수 있습니다. 이 경우 기술개발의 속도가 느려질 가능성이 있습니다. 그러니까 보다 좋은 기술이 들어오면 그것과 경쟁하기 위해서 우리가 기술개발을 하지 않을 수가 없는 측면이 있고 이미 있던 기술이 들어오면 기술개발 속도가 늦어진다는 측면도 있습니다.

사회자: 과거 일본의 경우 자동차산업을 발전시킨 60년대를 보면, 일본은 대개 4~5년 이내에 외국의 기술을 국산화했어요. 특히 혼다와 같이 기술이 좋은 회사를 보면 처음엔 외국 기술에 많이 의존했지만 빨리 그것을 국산화했는데 우리가 과연 그렇게 할 수 있을까 하는 의문이 있습니다.

세계일류기업하고 비교해 볼 때, 경쟁력이 상당히 떨어져 있는 상태에 있는데 그런 막강한 일류기업들의 기술력하고 우리가 겨루었을 때 과연 우리가 빨리 기술을 개발해야겠다는

식으로 어느 정도 쫓아갈 수 있는가가 문제입니다. 최근에는 실제로 기술을 거의 이전해주지 않고 있어요. 지금 우리가 개발하고 있는 기술도 아마 오래전의 기술일지도 몰라요. 현대에서 개발한 알파엔진을 보더라도 다른 회사에서 쓰던 것을 조금 변형시키는 정도에서 그치는 것입니다. 기술은 그만큼 보호가 강하고 캐치업(Catch-up)하기가 상당히 어렵다는 것입니다.

박 박사: 제가 분석한 결과를 한가지 말씀드리겠습니다. 한국의 경우의 기술도입이나 도입된 기술을 자체 소화해 내는 기간을 보니 대체로 2년이 걸립니다. 아까 일본의 경우 4년을 말씀하셨는데 일단 일본보다 우리가 후발이고 일본이 받아들인 정도의 기술은 이미 표준화되어 있어서 응용개발하기 쉽다는 점도 있습니다. 그러나 일본의 4년에 비해 우리나라는 2년으로 짧아진 것으로 보아, 우리나라의 기술개발 능력은 있다고 저는 생각합니다. 단 아주 최첨단기술의 경우에 늦어질 가능성은 있습니다. 이것도 국내업체간 기술개발의 협력관계를 통해서, 늦어질 수 있는 것을 빨리 앞당기는 방법이 있지 않나 생각됩니다. 혼자하기는 너무 부담이 크죠. 지금 외국의 일부 메이커들이 그렇게 하고 있는 경우도 있습니다.

사회자: 어떻습니까? 이 박사님 생각은? 좋은 기술들이 들어와서 결국은 한국이 그 기술의 하청공장이 될 수도 있다는 비관적 전망까지도 해볼 수 있을 것으로 보는데.

이 박사: 궁극적으로 세계자동차산업의 기술 발전 속도에 많이 의존할 것 같습니다. 자동차기술이라는 것이 역사적으로 볼 때 2차대전 전에 굉장히 급속한 발전이 있었고 2차대전 후 50-60년대는 기술의 정체 기간이었습니다. 그런 의미에서 일본이 구미의 선진자동차업체들의 기술수준을 따라잡는데 상당히 유리한 측면이 있었다고 봅니다. 80년대 이후에는 상당히 빠른 속도로 기술 발전이 진행되고 있습니다. 그래서 개방화로 외국 기술을 받아들이는 여건은 많이 좋아졌지만, 구식 기술이 들어올 가능성이 많고 그나마도 우리나라 메이커들이 거기에 대응하기가 그리 쉽지 않은 상황이라고 봅니다. 그래서 이 우리나라 메이커들의 기술자립화 문제와 관련해서는 상당히 주의를 기울여야한다고 생각합니다.

그리고 지금 박 박사님께서도 기술 공동 개발 문제를 제기하셨는데, 우리나라 메이커들의 경우 업체별로 수준 차가 많아 그런 노력을 하기에는 좀 여건이 덜 성숙되었다고 생각됩니다.

사회자: 빅3의 경우 거의 비슷비슷하여 서로 협력할 수 있는 여지가 많이 있지만 우리는 아직 업체별로 차이가 큼니다. 아직까지 심지어 독자 모델이 없는 회사도 있습니다. 시험적 형태로라도 공동 개발을 해보는 것도 쉽지 않은 문제라는 것입니다.

그래서 승용차나 중·대형차 기술개발을 독자적으로 하지 못하게 되면 외국기술을 가져와서 그냥 복사해서 쓰겠다고 나올 경우에 그것이 시장에서 또 인기를 얻고 시장점유율을

높이개 될 때, 기존의 기술개발에 쏟던 힘과 의욕이 상실되지 않을까하는 문제도 있습니다.

실제로 데이터를 보면 로얄티 지급은 많이 떨어지고 있어요. 이는 국내에서 기술개발이 많아진다는 것을 의미합니다. 국산화의무조항이 폐지되더라도 우리가 어떻게 대응하느냐에 따라 다른 효과를 기대할 수 있을 것입니다. 어쨌든간에 협력관계를 통해서 공동개발을 해서 좀 더 좋은 기술을 만들어야겠죠.

이 박사: 미국의 엔티트러스트법을 보면, 물론 지금은 상황이 많이 달라진 것같지만, 공동개발 연구와 관련해서 그것이 경쟁을 오히려 제한하는 요인으로 간주되어 한때 금지되기도 했습니다. 컨소시엄에 들어간 업체들끼리의 일종의 담합 행위로 여겨질 수 있어 이에 못들어간 업체들 입장에서 생각해 볼 때는 기술 장벽이 더 높아지고 새로운 기술에 대응할 수 있는 여지가 줄어드는 것입니다.

예를 들어 현대와 기아가 공동으로 부품개발을 한다고 했을 때 대우라든지 쌍용이라든지 이런 업체에서 어떤 시각을 가지고 대응할 것인지 그런 점들도 고려를 해야될 것 같습니다. 쉬운일이 아니죠.

사회자: 실제로 어쨌든간에 국산화부품의무화 규정이 폐지되면, 이에 대한 우리의 대응이 간단하게 생각할 문제가 아니라는 쪽으로 의견이 나오는 것 같습니다.

다음으로 유통시장 개방 문제가 있습니다. 유통시장이 올해 4월 1일 부터는 일단 개방되고 그 다음에 운수업과 금융시장까지도 개방

됩니다. 멀지않아 외국메이커들이 들어와 판매망을 구축하고 거대한 자본과 판매기술까지 동원해서 국내시장을 잠식하면 국내시장 판매에 상당히 영향이 줄 것입니다. 또 운수업도 개방되어 외국업체가 화물차를 그냥 갖고 들어온다면 우리 화물차 시장에도 상당히 타격을 줄 수 있을 것으로 보입니다. 이런 문제는 금융시장 개방에서도 나타날 것입니다. 이런 것들을 한꺼번에 묶어서 박 박사님께서 한번 말씀해 주시죠.

자동차 유통 시장의 개방

박 박사: 자동차산업의 유통시장은 89이후에 지속적으로 개방되어 96년 이후에는 완전 개방될 것입니다. 이런 개방의 수준이 이미 진행되어 왔기 때문에 업계에서는 미리 대비를 해야만 했고 또 대비를 해오지 않았나 생각합니다. 유통시장의 개방과 그에 따른 자동차판매 또는 A/S 그리고 각종 보험 및 판매·금융면에서 외국인 직접 투자가 가능하게 됩니다. 제 생각으로는 이것이 국내자동차 시장에 자극제가 될 것이라고 생각합니다. 물론 다른 위험요소로 작용해서 국내자동차산업을 위축시킬 우려도 있을 수 있는데 제 생각으로는 89년 이후의 개방 과정에서 국내 자동차업체들이 경쟁력 강화를 위해 노력했기 때문에 유통시장, 금융시장 개방이 오히려 한국자동차 시장 경쟁력 향상에 기여할 것으로 저는 전망합니다.

사회자: 경쟁력 향상에 도움이 될것이라는 말이죠. 실제로 경쟁력 향상에 도움이 되어야

죠. 그보다 더 좋은 이야기가 없죠. 이 박사님은 어떻게 생각하십니까?

이 박사: 특히 유통시장 개방은 말씀하신 대로 정부에서 계획과 스케줄을 가지고 진척 시킨 것으로 알고 있고 업계도 이것을 충분히 예측하고 준비했습니다. 그러나 문제는 준비 정도가 과연 선진국의 판매경쟁력에 대응할 수 있는 수준이냐에 있습니다. 특히 판촉활동이나 판매서비스 그리고 금융제도와 A/S 측면에서는 우리나라 메이커들이 열세라고 생각됩니다.

또한 외국업체들이 UR과 관련해서 본격적으로 우리나라시장을 목표로 삼아서 들어왔을 때 지금까지의 상황과는 완전히 달라지지 않았는가 그리고 서비스 측면에서의 열세로 생각했던 것보다는 많은 내수기반을 잠식당할 수 있다고 봅니다.

사회자: 자동차의 서비스라면 결국 차를 살 때부터 시작해서 그 차가 고장이 났을 때 A/S를 받는 과정이 하나의 시스템으로 이루어져서 체계적으로 되어 있어야 하는데, 지금 우리나라는 A/S하나 받으려면 조그마한 A/S 업체, 정비업체와 같은 구멍가게 형식의 업체에 의존하는 경우가 많습니다. 대형업체들은 그렇게 많지 않아요. 그리고 지금 대형메이커들이 A/S를 할 수 있는 여건도 마련되어 있지 않습니다.

반면에 해외자동차 메이커들은 이러한 자동차 A/S를 일괄적으로 운영하기 때문에 소비자들이 그쪽을 선호하게 될 것이라는거죠. 우

리는 어느 정도 대형화된 A/S업체들을 키우지도 못한 상태에서 외국업체에게 그 자리를 내주고 마는 꼴이 될 가능성이 큼니다.

유통 및 금융 시장 개방이 자극제는 자극제인데 잘못하면 기회도 못살리고 국내 시장만 그냥 빼앗길 수 있습니다. A/S도 복잡한 법이 정비되어 대형화하고 경쟁력있는 쪽으로 끌고 가야 할 것입니다.

박 박사: 서비스시장이 개방될 경우 국민경제 전체의 차원에 미치는 영향을 소비자 and 생산자 두 부문으로 나누어 생각할 수 있습니다. 소비자들이 양질의 서비스를 받을 수 있기 때문에 소비자잉여는 커질 것으로 봅니다. 제가 미국에 있을 때 자동차보험료를 6개월에 5만 원을 냈습니다. 그런데 지금 우리나라에서는 책임보험까지 합쳐 약 80만 원 가량 내고 있습니다. 이것은 말도 안되는 이야기입니다. 이걸 생산자 또는 보험회사를 보호하기 위해서 소비자 잉여부분을 아주 극도로 축소시키는 것인데 저는 여기에 반대합니다.

사회자: 소비자한테는 여러 기업이 경쟁을 해서 양질의 서비스를 해주는 것이 분명히 좋은 것입니다. 그러나 생산자들이 시장을 잃고 생산활동이 위축되면 소비자가 과연 어디서 소득을 구할 수 있게 될 것이냐 이것도 문제가 되지 않겠습니까?

박 박사: 그건 이렇게 보야합니다. 세계자동차업계는 과점생산체제입니다. 미국의 BIG3, 일본의 BIG5 그다음에 프랑스, 이태리,

스웨덴, 독일의 몇몇 업체간 과점 생산 체제인데 우리 업체가 여기에 끼여들 수 있도록 노력을 해야 합니다. 우리가 시장을 이런 상태로 두고 여기서 어떻게든지 이익을 남겨서 그 이익으로 기술개발 투자도 하고 그렇게 점점 커져 과점체제에 침입할수 있다는 예상도 할 수 있겠지만, 제 생각으로는 이제 한국의 자동차 산업은 보호받을 만큼 받았고 또 성장할 만큼 했습니다. 그러면 이제는 정말 국제 경쟁 속에서 살아남는 방법을 찾아야한다고 생각합니다.

사회자: 자동차가 사실은 국가적 산업이라는 측면이 아무래도 강합니다. 그러나 개방이 되어도 소비자들이 여전히 우리 자동차를 사 줄 것인가에는 의문이 있습니다. 자동차산업의 발전 단계를 보면 내수가 상당한 기여를 하고 있는데, 이를 상당 부분 빼앗기게 되면 치명적이지 않을까 생각됩니다. 일본은 그런 경험을 겪지 않으면서 60년대에 자동차 산업을 발전시켜 왔거든요. 따라서 우리의 유통시장이 개방되면 A/S나 부품쪽의 공급 측면에서 선진 메이커들이 벌이는 체계적인 서비스 활동에 비해 우리는 상당히 열악하기 때문에 소비자들을 뺏길 수 있습니다. 특히 우리는 교통 환경 자체가 열악합니다. 따라서 서비스를 잘해 주는 쪽으로 몰릴 가능성이 높다고 봅니다.

이 박사: 물론 박 박사님께서 말씀하신 소비자 잉여 측면도 국가 전체적으로 볼 때에 간과할 수 없습니다. 그렇지만 우리나라 메이커들이 다른 나라 우수한 메이커들에 대응할

수 있는 여건들을 정부에서 마련해야 합니다. 특히 A/S망을 확충하는데 있어 여러가지 제약조건이나 할부금융과 관련되어 우리나라 메이커들이 안고 있는 금융상의 제약조건들을 정부에서 풀어주어야 합니다.

사회자: 지금까지 자동차관세라든지 수입선 다변화제도, 부품수입추천제도, 국산화의무화제도, 유통시장개방, 보조금철폐 이런쪽으로 말씀을 나눠 보았습니다. 국내시장과 관련해서는 이것으로 마치고 해외시장 쪽으로 눈을 돌려 보겠습니다.

우선 북미시장에서는 올해부터 나프타 체제가 시작이 되었습니다. 이 나프타 지역에서는 관세가 상당히 많이 달라지고 있고 원산지 규정도 바뀌고 해서 역내국과 역외국에 몇가지 차이가 발생하고 있으며 특히 또 일본의 수출 자율규제도 해제될 것으로 보여 UR과 더불어서 북미시장 여건이 많이 바뀔 것 같습니다.

이를 관세, 원산지규정 이런 순으로 검토해 보고자 합니다. UR 아래서 이런 것이 과연 어떻게 더 바뀔 것인지에 초점을 두고 말씀을 해주시길 바랍니다. 나프타는 역내국에 대해 나프타관세를 실시하고 역외국가에 대해 자국 관세 체제를 그대로 유지하게 됩니다. 그런데 이것을 UR에서는 만 4년 이내에 관세를 1/3로 다운시키도록 되어 있는데 과연 자동차관세가 역외국에 대해서 좀 떨어질 것 같습니까? 박박사님이 좀 말씀해주시길 바랍니다.

UR과 해외 시장 여건의 변화

박 박사: 대외환경을 볼때 세계시장은 하나

라는 자유무역주의와 역내 이익만을 강조하는 지역주의가 교차되고 있는데 UR타결로 인해 지역주의는 약간 완화될 것입니다. 그러나 제 생각으로는 국제통상무역에서의 자유무역주의와 보호주의는 계속 교차됩니다. 다자간 협상을 하면서도 쌍무협상을 하고 쌍무협상 결과를 따라서도 다자간협상을 하게 될 것입니다.

그러니까 이렇게 교차되는 양쪽측면을 다 보아야 됩니다. 그래서 이런 대외관계의 변화에 대응하기 위해서는 수출지역에서 한국자동차의 가격탄력성 및 소득탄력성을 산정하고 국제분업구조의 변화 속에서 한국자동차산업의 동태적 비교우위를 확보하는 전략을 구상할 필요가 있다고 생각합니다.

이를 위해서는 각 지역별로 가격탄력성과 소득탄력성을 산정해 볼 필요가 있습니다. 한국의 대미수출은 미국의 소득변화에 민감하게 영향을 받습니다. 미국에서는 가격탄력성보다 소득탄력성이 크고 반면에 대유럽수출, 대일본수출은 가격탄력성의 효과가 컸습니다. 즉 대미수출은 품질이라든지 중간소득계층에 맞는 자동차의 품질을 못 맞추면 수출증가에 애로를 겪을 수 있다는 이야기입니다. 그러나 일본이나 유럽 또는 아시아 개도국 쪽에서는 가격탄력성이 크기 때문에 가격이 약간만 떨어져도 수출이 상당히 늘어날 수 있습니다. 그래서 저는 향후에 북미 3국과 유럽 자동차 시장, 개도국 시장을 얘기할 때 이런 지표를 먼저 말씀을 드리고 여기에 맞춰 해석을 해 보겠습니다.

그 다음에 국제 경제 속에서의 동태적 비교우위를 확보할 필요가 있는데 결국 동태적

우위를 나타내는 것은 기술입니다. 한국의 수출과 기술 개발 투자는 생산에 직접 기여를 합니다. 포지티브 관계를 나타내고 있는 것이죠. 수출과 기술 개발은 서로 네가티브한 관계를 보였습니다. 수출과 기술개발이 경쟁관계에 있는 것으로 나왔습니다. 즉 한국의 수출 증가를 위해 기술 개발을 덜 했다는 얘기가 됩니다.

일본의 수출이 증가함에 따라 한국의 수출은 직접적으로 감소를 합니다. 그리고 기술개발 투자의 경우는 일본이 기술개발투자가 늘어남에 따라서 한국의 기술개발이 늘더군요. 일본으로부터 수입기술이전을 많이 받아서인지 일본의 기술개발이 많으면 많을수록 한국의 기술개발도 많아집니다.

그래서 저는 이 결과에 기반을 두고서 나머지 북미 3개국의 시장을 분석해 보고 싶습니다.

첫번째 북미시장으로 볼 때는 나프타의 효과와 UR의 효과를 동시에 교차시키면서 봐야 한다는 것입니다. 나프타의 경우 관세 철폐, 비관세 장벽 철폐, 원산지 규정강화, 노동이나 환경과 관련한 긴급 수입제한 조치 등의 보안협정이 주 내용입니다. 그런데 이런 보안협정의 내용은 실제로 미국내 근로자 실업문제를 해결하기 위한 규정이 많습니다.

제 생각으로는 나프타가 발효됨에 따라서 한국의 대미수출은 약간 부정적인 영향을 받을 것으로 생각합니다. 이것은 특히 원산지 규정 강화로 인해 미국기업의 부품 수입선이 역내로 전환되는데 이 역내전환에 따라서 대미부품수출의 감소가 예상되기 때문입니다.

여기서는 부품별로 효과가 틀리는데 원산지규정 강화 적용품목의 대미수출 비중이 80% 이상인 품목 예를 들면 '엔진을 갖춘 샤시'와 같은 부품이 그런 네가티브 인팩트를 많이 받을 것으로 예상됩니다. 반면 승용차나 화물차 등 완성차는 거의 대부분이 미국 내에서 소비용으로 쓰이기 때문에 원산지 규정 강화로 인한 대미수출 감소 가능성은 거의 없을 것으로 생각됩니다.

그 다음에 이런 나프타 효과에 비해 UR 효과는 제 생각으로는 관세나 비관세 장벽의 철폐, 원산지 규정강화, 보조금 철폐로 한국차의 대북미수출 확대라는 낙관적인 희망을 가지게 하지만, 제 생각으론 다음과 같은 요인 때문에 급격히 확대되지는 않을 것으로 봅니다.

왜냐하면 첫째로 미국에서는 승용차 관세가 2.5% 밖에 안됩니다. 향후에 이것이 낮아진다고 할지라도 판매가격에는 별 영향을 미치지 못할 것으로 예상합니다. 반면 상용차에 대한 미국의 관세율은 25%로 높은데 이걸 관세율 인하 효과를 많이 받습니다. 상용차의 경우는 관세율 인하에 따라 한국의 대미수출이 가능해질 것으로 예상됩니다.

다음 UR타결에 따라 일본의 대미수출 자율 규제협정이 철폐될 것으로 예상되는데 이로써 일본산 자동차 수출 물량은 크게 확대 될 것입니다. 이래서 결국은 한국차의 상대적 입지가 약화될 것으로 예상됩니다.

결국 미국의 경우는 제 생각으론 관세가 직접적으로 영향을 주는 가격탄력성이 작기 때문에 관세 인하로 인한 수출확대 효과는 그렇게 크지 않을 것으로 생각됩니다. 그래서 향

후에 미국의 수출은 소득 탄력성이 높은 쪽 예를 들면 중대형차 쪽에 관심을 두어야 하지 않느냐 생각됩니다.

UR이 북미 시장에 미치는 효과

사회자: 현실적으로 보면 관세 몇% 때문에 우리가 수출이 늘거나 줄어드는 않을 것 같습니다. 가격보다는 우리차의 품질이나 이미지가 더욱 문제입니다. 실제로 품질 측면에선 많이 개선되었어요. 그럼에도 그에 걸맞는 이미지를 갖지 못하고 있어요. 그게 상당히 문제인데 물론 합리적인 소비자라면 그걸 제대로 판단해서 사면 되는데 그렇지 못한 거예요.

박 박사: 저는 이미지 구축을 위해서는 미국 내 시장에서 딜러망 구축에 상당히 노력을 해야 한다고 봅니다. 품질면에서 경쟁이 되면 판매망이나 A/S망은 결국은 한국업체가 딜러망 확보에 얼마나 노력하느냐에 따라 결정됩니다.

사회자: 딜러망도 그렇습니다. 차가 팔려야지 운영이 되고 딜러망을 구성할 수 있지 팔리지 않아 유지비도 안나오면 딜러망을 구성하는 것이 쉬운 일이 아니죠. 한편 일본차의 자율규제가 폐지된다고 할 경우에 일본차 수출이 늘어나지 않을까하는 우려가 있는데 UR에서는 예외적인 세이프가드 규정도 있습니다. 그래서 아마 갑작스럽게 늘어나 마찰이 될 정도라고 하면 빅3가 가만있지 않을거예요. 따라서 일본차는 서서히 자기영역을 넓혀가리라 생각됩니다.

그렇게 보면 우리는 북미 시장 전체에서 현

재 가장 우려가 되는 건 미국이 멕시코에 가서 소형차 기지를 만들게 될 경우입니다. 이제 미국 시장에서 우리가 어느 정도 소형차 부문을 파고 들어가고 있는데 그 부분을 갉아 먹게 되면 우리에게 치명적이지 않을까 하는 게 걱정이 되는 부분입니다. 어떻습니까. 이 박사님.

북미시장 나프타구역 내에서 생산기지나 부품기지가 멕시코로 이동하고 우리가 현재 멕시코에 생산기지를 가지고 있지 않는 상태에서 앞으로 어떤 영향을 받게 될까요.

이 박사: 나프타와 관련해서 단기적으로 볼 때는 2.5%라는 관세율이 시장판도에 큰 영향을 주지 못하고 멕시코 자동차산업이 우리나라에 비해 그렇게 발전한 단계가 아니기 때문에 큰 영향을 미치지 않을 것으로 보는데요.

장기적으로 볼 때는 미국의 완성차 업체들이 멕시코로 들어와 부품기와 완성차를 만들어내겠지만, 지금까지는 미국업체들이 비용면에서 큰 절감 효과를 보고 있는 것 같지 않습니다. 저임금의 효과는 보고 있지만, 부품조달문제와 같은 측면에서 역효과가 나타나기 때문에 오히려 비용이 미국내에서 생산하는 것보다 좀 높게 나타난다는 보고까지 나오고 있습니다.

물론 장기적으로 멕시코 내에 부품기지가 좀 더 성숙되면 상당히 달라질 것입니다. 특히 미국이 좀더 노동집약적인 소형차, 중소형차 부문을 멕시코로 옮겨 왔을 때 멕시코가 직접적으로 우리나라하고 경쟁 대상이 될 것이라고 생각하고, 특히 미국의 소형차 부문의

경쟁력이 과거 80년대에 비해서 지금은 상당히 높아져 있기 때문에 멕시코 이전으로 노동비용 절감 효과까지 누리게 된다면, 우리나라가 상당히 타격을 받을 것으로 생각됩니다.

일본같은 경우 어느 정도 준비가 되었고 특히 미국내 플랜트 경험도 있어서 자신감도 있는 것 같은데 거기에 비해서 우리나라는 아직 비교가 안되고 기아나 다른 후발업체 입장에서 볼 때는 더욱 그렇다고 봅니다.

미국뿐 아니라 중남미 시장도 상당히 큰 비중으로 성장하고 있는데 우리 국내업체도 멕시코 진출을 심각하게 고려해야 하지 않는가 생각됩니다.

사회자: 실제로 어떻습니까? 중남미 시장 자체를 염두에 둔다는 측면에서는 중남미 거점 센터로 멕시코를 기지화할 수 있겠는데 우리가 막상 멕시코로 들어간다고 할 때 부정적 측면도 많이 있지 않겠어요.

이 박사: 아무래도 현지생산이 단순히 CKD조립이 아니라면 현지에서 부품조달을 해야 하는 부담이 가장 큼니다. 원산지 규정을 충족시키지 않는다면 가서 생산할 필요가 없죠. UR협정이 어느 정도 원산지 규정같은 것을 좀 더 완화하고 해외 투자진출의 자유도를 늘렸다는 의미에서 오히려 멕시코 진출이라든지 해외진출 여건을 확대시켜 주는 효과가 있지 않나 생각합니다.

사회자: 저는 조금 다르게 생각하는데 UR에서 말하고 있는 원산지규정은 특혜 부분을

제외시키고 있어요. 나프타는 특혜 부분이거든요. 자기들끼리 60%로 정해놓고 대외적으로는 62%로 올려 놔달말예요. EC도 마찬가지로입니다. 그런 부분을 제외시켜놓고 97년까지 일반적인 원산지 규정을 객관적이고 자의적으로 하지말라고 해놨습니다. 실제로 우리에게 중요한 것은 나프타지역이라든지 EC지역에서 자유수출을 할 수 있는 여건인데 이를 위해서는 원산지 규정을 완화시키는 방향으로 해야 합니다. 그러나 UR에서는 그것에 대해 입을 딱 다물었거든요.

미국하고 EC가 로비를 해서 우리는 병어리 냉가슴 앓는 꼴이 아니냐 이거죠. 쉽게 말해 결국은 자유무역을 한다고 해놓고 자기 시장은 그냥 자물쇠를 잠궈 놓은 꼴입니다. 그렇게 보면 우리가 멕시코로 간다고 할 경우에도 원산지 규정 못맞추면 거기 가서 할 일이 별로 없습니다.

더구나 거기 인건비도 싸다고 알려져 있는데 최근 시간당 10달러 가까이 올라 있어요. 자동차 노동자의 경우 우리와 거의 비슷한 것으로 알고 있습니다. 자동차 특히 빅3나 닛산, 폭스바겐이 들어가서 인건비를 많이 올려 놔어요. 노동자의 근로 자세도 썩 좋은 편은 아니고 생산성도 마찬가지예요.

다른 산업에 비해서 멕시코에 간다는 것은 상당히 부담스럽고 조심해야 되지 않을까 생각합니다. 북미시장에서는 이런 점에서는 크게 기대할 만한 게 없지 않나 생각합니다.

이 박사: 한가지 확실히 해두어야 할 것은 원산지 규정이 UR상황에서 금지되는 조항인

지 아니면 불력간에 계속 유효하게 적용될 수 있는 것인지를 판단하는 것입니다. 해외투자조치와 관련해서 내국민대우 조항이 있습니다. 그래서 해외 업체들에 좀 불리한 여건이 될 수 있는 조항 중의 하나로 local content rate policy가 대상이 되고 있는 것으로 알고 있습니다. 그래서 이 제도 자체가 지역간의 특혜조치로 쓰이는 한 점차 폐지되는 쪽으로 나가는 것이 UR의 정신이라고 보는데 어떻습니까?

사회자: 지금 EC나 NAFTA 모두 2000년 초에 가면 무관세로 한다고 합니다. 하나의 관세동맹이지요. 그러나 관세동맹이 역외국가에 대해서는 거의 제외시켜놨어요. 이를 역외 국가들이 뛰어넘으려면, 로칼 콘텐츠(local content)라는 것을 들고 나와요. 이걸 만족시키면 즉 원산지를 충족시키면 관세를 감면해 줄 수 있다. 이런 식이죠. 문제는 여기에 있어요. 로칼콘텐츠 자체는 무역관련 투자조치와 관련해서 폐지하도록 되어 있어요. 그러나 EC나 미국은 이것을 원산지 규정 쪽으로 가져갔어요. 원산지 충족 요건으로 로칼 콘텐츠를 쓰라는 거죠. 사실상 현지 부품사용의무화 조항을 그 쪽으로 가져간 것으로 생각합니다. 그러나 현지 부품사용 의무화 조치란 무엇이나 하면 바로 수입제한 조치입니다.

원산지 규정은 개도국이 산업육성을 위해 한시적으로 운영하는 수입제한조치인데 이걸 미국에서 도입했어요. 현재 EC는 이 규정이 없어요. 원산지 규정자체가 없어서 현지 부품 사용 의무화를 EC에선 계속 안하겠다고 했어요. 그런데 영국산 일본차들이 프랑스에 들어

와 문제를 일으키면서 70%의 규정이 도입되고 있습니다.

박 박사님은 어떻게 생각하십니까? 원산지 조항하고 현지 부품사용의무화조항하고 상당히 애매하게 되어 있는 것 같은데.

박 박사: 원산지 규정이 나프타에 따르면 향후에 더 강화되는 것으로 되어 있습니다. 이게 실제로 역내 부품사용을 강제하고 있다고 저는 봅니다. 저는 원산지 규정이 강화되고 있는데서 벗어날 방법은 없다고 생각합니다. 그래서 오히려 해외 현지생산을 부품업체까지 같이 따라 나가서 하는 방법도 있지 않나 생각해 봅니다.

사회자: 좋은 말씀인데 과연 우리 부품업체가 실력이 될까하는 것이 큰 문제인 것 같습니다. 어쨌든 UR로 인해 북미시장에서 크게 기대할만한 사항은 없지않을까 생각되기 때문에 더 경쟁력 강화에 힘을 쏟아야 한다고 생각합니다.

이 박사: 그런데 제가 한가지 의문을 갖는 것은 만약 그런 식으로 선진국에서 local content rate를 가지고 물고 늘어진다고 하면 당연히 후발 개도국이나 후진국에서도 그것을 가지고 보복할 수 있는 여지가 충분히 있다고 봅니다. 따라서 미국이 그런식으로 차별을 한다고 하면 우리나라도 당연히 로칼 콘텐츠를 가지고 적용해야 되겠죠. 우리나라만 이렇게 문을 연다는것은 말이 안되니까요.

사회자: 그건 좋은 말씀인데 과연 가트에

가서 협상 실력이 있어서 버티고 앉아 있을 수 있느냐는 문제가 있습니다. 북미시장은 그 정도로 말씀드리고 유럽시장 한번 살펴보죠.

유럽 역시 관세가 10%로 되어 있습니다. 그리고 EFTA지역은 스웨덴이나 핀란드 같은 경우엔 조금 낮지만 오스트리아, 스위스, 노르웨이와 같은 곳은 기준이 달라 상당히 높은 편이고 동유럽의 경우엔 엄청나게 높아 80%가 넘는 나라도 있어요. 전반적으로 EC나 EFTA나 동유럽이 관세가 어떻게 될것이고 또 원산지 규정도 현재 EC에선 없어요. 유일한 게 EFTA하고 EC간에 있는 자동차 원산지 규정이에요. 그것도 지금 UR에서는 명확하게 정하라는 이야기거든요. 그러니까 95년부터 3년 이내에 원산지 규정을 정해야 합니다. EC쪽에서도 앞으로 현지사용부품 조달율이 몇%까지 갈 것인가, 그다음에 EC가 공동체 차원에서 규제하고 있는 일본차총량규제하고 각국별 차원에서 규제하고 있는 국가별규제가 폐지되도록 되어 있는데 이는 어떤 영향을 주게 될 것인지, 그리고 일본차 수입규제가 해제되고 나면 결국 일본에게 시장을 더 넓혀주는 것인데 이 때 한국차들이 EC나 EFTA 지역별로 전략을 어떻게 세워야할 것인지 한꺼번에 묶어 말씀해 주시기 바랍니다. 이 박사님 먼저 해주시겠습니까?

URI EC 시장에 미치는 효과

이 박사: 관세 인하 측면에서 볼 때는 선진국 시장이라는게 워낙 기존의 관세 수준이 낮기 때문에 관세인하로 인한 시장 개척효과는 그다지 크지 않으리라 봅니다. 말씀하신 대로

가장 중요한 이슈가 될 것은 이른바 회색조치들인데 일본하고 EC간에 적용되고 있는 자율 규제가 향후 어떻게 될 것이냐 그 방향 하고 그 다음 local content rate 정책이 어떻게 변화될 것인가. 이 두가지가 가장 큰 요건이 되고 또 한가지 우리 기업이 현지 진출을 할 경우에 EC 쪽으로 하느냐 아니면 동구 쪽으로 하느냐에 따라서 변수가 많이 달라질 것으로 봅니다.

지금 EC 상황에서 볼때 특히 local content rate를 명시적으로 적용하고 있는 나라가 제가 알기로는 영국하고 스페인입니다. EC 내에서 이 문제로 계속 논란이 되었고 결국 상당히 애매모호한 형태로 처리되고 있는 것으로 알고 있습니다만 확정된 단계까지는 않은 것으로 판단되는군요. 지금 상황에서는 영국과 스페인 시장을 빼놓고는 그 자체를 문제 삼지 않기 때문에 별문제가 없지 않은가 그런 생각이 드는데 앞으로 향후 EC의 정책이 어떻게 되느냐에 따라 상당한 변화가 예상되는 부분입니다.

또 한가지는 유통 단계에서 차별을 두고 있는 것으로 알고 있습니다. 같은 EC 역내 국가라 하더라도 local content rate가 지켜지고 있는 나라와 그렇지 않은 나라와 차이가 나기 때문에, 당연히 역외국가들이 로칼 콘텐츠 레이트가 없는 나라로 들어와서 다시 있는 나라로 우회 수출하는 전략을 취하게 되고 이를 저지하기 위해서 EC내에서 중계거래에 대한 관한 조치를 둔 것으로 알고 있습니다.

그 조치가 사실상 로칼 콘텐츠 레이트 조항을 좀 더 확대 적용하는 효과를 가지고 있기

때문에 어떤 것은 카트 정신에 위배하고 어떤 것들은 향후 당연히 협상의 어젠더로 들어갈 가능성이 있어서 아직까지는 전반적인 영향력을 파악하는데는 여러가지 변수가 남아있다고 생각합니다.

사회자: 어쨌든 원산지 규정을 정하겠죠. 애매하게 돼있는 상태로 계속 규제를 할 수는 없고 특히 원산지 규정하고 관련해서는 일본차 현지 생산으로 인해 문제가 많이 되지 않습니다. 영국에서 만들어진 일본차가 유럽산이냐 아니냐는 문제는 이것을 일본산으로 봐서 규제에 포함시키느냐 마느냐로 두번이나 문제가 된 경우가 있지 않습니까? 앞으로도 영국이나 EC지역에서도 조금 후발국들에 진출한 일본의 생산기지가 원산지 규정을 충족할 경우에는 상당히 큰 혜택을 누리는 것이죠. 따라서 이것이 어떻게 타결될 것인가를 예상하고 준비해 나가는 것도 상당히 중요한 일이라고 생각합니다. 어떻습니까? 박 박사님?

박 박사: 저는 유럽시장을 볼 때도 두가지 측면을 같이 봐야 한다고 생각합니다. EC의 자체 시장 보호 노력과 UR에 따른 자유무역주의를 동시에 교차시키면서 봐야 한다고 생각합니다. 1990년대에 EC는 역내 시장통합으로 자동차 산업을 주력산업으로 정하고 있습니다. 그러면서 공동으로 투자도 하고 기업간 전략적 제휴도 도모하고 있습니다. 그리고 EC는 환경규제 및 안전기준의 강화 등 44개 정도의 강제규정으로 역내 부품 사용을 강제하고 있습니다.

이런 EC의 노력의 일환으로써 EC자동차 생산자협회에서는 한국의 고관세 특별소비세, 과소비 억제정책 등 자동차 수입장벽에 대해 비판하고 있습니다. 지금까지 말씀드린 것은 EC가 역내산업을 보호하기 위한 조치들입니다. 이에 반해 UR은 EC의 현재 승용차 관세를 10%, 상용차 관세를 11% - 22%를 점차적으로 철폐하도록 유도하고 있습니다. 그러니까 EC가 자국 내의 역내산업을 보호육성하기 위한 정책과 UR협정에 따른 자유무역협정 효과가 반대로 나올수 있다는 겁니다. 특히 처음에 말씀드린 바와 같이 EC시장에서는 한국차가 소득탄력성보다 가격탄력성이 큽니다. 따라서 관세인하 효과는 미국에 비해 커서 가격경쟁력은 더욱 강화될 것으로 저는 생각합니다. 이는 아까 이대창 박사님과 조금 다른 의견인 것 같습니다.

그런데 여기서도 하나 문제가 되는 것은 미국에서와 마찬가지로 일본산 차와 가격경쟁이 심해짐에 따라 수출에 애로를 겪을수 있다는 것입니다.

또 EC에 지금 현재로 원산지 규정을 강화하고 있는 나라가 두나라 밖에 없는 것으로 알고 있는데 아까 이두환 박사님 말씀하신대로 결국은 원산지 규정을 강화하는 데로 갈 것입니다. 그러면 지금까지는 일본산 자동차 수출을 억제하는 차원에서 원산지 규정을 두고 있는데, 앞으로 우리나라 자동차산업의 대 EC 수출 규모가 커짐에 따라 문제가 될 수 있다고 생각합니다.

특히 한국의 경우는 86년부터 대유럽 자동차 수출이 시작되면서 EC 자동차나 일본산 자

동차의 경계 대상이 될 것으로 전망되어 시장 기반을 획기적으로 넓히기는 어려울 것입니다.

정리하자면 이렇습니다. 유럽 역내 자동차 보호를 위한 효과는 네거티브 또 UR의 효과는 가격탄력성이 크기 때문에 관세인하효과에서는 포지티브 그러나 또 일본차와 유럽차와의 경쟁관계에서는 네거티브 효과를 가집니다. 따라서 유럽시장에 대한 UR과 EC 통합의 효과를 분석할 때 이것은 상당히 판정하기 어려운 수준이 아닌가 생각하고, 한국의 자동차 수출에 미치는 효과도 그리 크지 않다고 생각합니다.

사회자: 상당히 예측하기가 어렵게 되겠네요. EC는 EC나라대로 자동차 사업을 육성해야 할 것이고 우린 우리 대로 그것을 뚫고 들어가야 할 것이고 더구나 거기에 일본차에 대한 규제까지 해제되면 치열한 경쟁을 벌이는 시장이 된다는 말씀인 것 같습니다. 우선 일본차들은 앞으로 EC시장이 수출물량규제 자체를 해제하면 역시 일본이 차지하는 시장규모는 넓어지겠지만, 각국별로 자동차 산업을 굉장히 보호하려 할테고 특히 승용차 부문에서 경쟁력이 약하기 때문에 긴급수입제한조치같은 것을 예외적으로 발동할 가능성이 없지 않다는 거죠.

한편 이제 우리가 유럽시장 전체로 볼 때는 현지 생산도 앞으로 원산지 규정 조치에 비추어 보면 필요할 것으로 보이는데, 현지 진출 형태와 투자 시기라는 측면에서 한번 짚어 볼 필요가 있지 않나 생각됩니다. 이대창 박사님 어떻습니까?

우리가 과연 유럽지역의 현지 진출을 어떤 규모와 어떤 형태로 들어가는게 바람직스럽다고 생각합니까?

이 박사: 최근 경기 침체로 유럽 메이커들은 상당히 고전을 하고 마이너스 10%, 20%까지 경영실적이 떨어지고 있는 상황에서 우리나라의 대EC수출은 최근 비약적으로 늘고 있는 상황이기 때문에 상당히 주목을 받고 있습니다. 앞으로 일본 다음으로 우리가 타겟이 되지 않을까하는 우려도 있고, 전반적인 시장 규모로 볼 때 투자의 우선순위와 관련해서 상당히 어려운 선택이 되리라고 생각이 드는데요.

아무래도 여러가지 상황을 볼때 우리나라 업체들이 EC의 진출과 관련해서 EC의 선진국으로 들어가는데는 여러가지 장애가 있지 않을까 생각됩니다. 기술중진국이 현지 생산을 한다는 자체는 상당히 주목을 받게 되고 그만큼 타겟이 될 가능성도 있습니다. 그래서 아무래도 동구권 쪽이 전략적으로 유리하지 않겠는가 생각됩니다. 그리고 또 한 가지는 EC가 어디까지 적용되는지는 모르겠는데 그리스나 터키 방면도 유럽하고 중동쪽하고도 연결할 수 있는 지역이고 최근에 보면 이쪽 중동지역도 잠재시장으로써 부상하고 있고 해서 현지 진출 노력이 이미 이루어지고 있고 K.D 수출이 활발히 진행되고 있습니다. 동구나 중동지역을 통해서 EC로 진출하는 전략이 가장 현실적으로 가능성있는 전략이 아닐까 생각해 봅니다.

사회자: 일본은 영국에 상당히 많이 가 있

습니다. 네델란드, 벨기에 이런 쪽으로 많이 가 있구요.

이 박사: 일본의 영국 진출은 영국이 70년대 후반에 경제가 침체된 상황에서 오히려 영국쪽에서 투자 유치를 많이 한 경우이죠. 그렇지만 지금은 상황이 좀 어렵고, 독일의 구동독 지역에서 적극적으로 투자를 유치하고 있지만, 기존 다른 나라에서 더 현지 공장을 적극적으로 유치하려는 의사가 과연 있는지 의심스럽습니다.

사회자: 영국같은 경우는 아직도 투자유치의욕이 상당히 강하며, 사회간접자본도 잘 갖추어져 있고 또 인건비 측면에서 봐도 다른 유럽국가(독일, 프랑스)에 비해 싸서 우리와 거의 비슷한 수준이고 그쪽에서는 받아 들일 자세가 상당히 많이 되어 있는데, 왜 우리 업체들이 영국가서 자동차 공장을 안 만들려고 하는지 모르겠습니다. 어떻습니까? 언어도 영어지 않습니까?

박 박사: 이박사님 말씀 대로 동구권 지역이나 중근동 지역에서 현지 생산을 강화하는 것에 동의합니다. 그런데 한국업체 단독으로 나가는 게 아니라 유럽 최우수 업체와 제휴하는 것, 임금만 보고 가는 것이 아니라 기술 그러니까 정말 팔 수 있는 품목을 생산할 수 있는 유럽의 최첨단 업체와 제휴를 모색하는 것이 어떤가 하는 생각을 해 봅니다. 그를 통해서 서유럽 우회 수출도 할 수 있고, 동구에서 시장 개척도 할 수 있구요.

이런 현지 생산이 향후에 더욱 더 강화될 것으로 생각됩니다. 그런데 또 하나, 서유럽이나 동구권에 대해 수출이 늘어나면서 그 나라로부터의 긴급 수입제한조치도 예상된다는 것입니다. 그래서 이런 모든 점을 고려할 때 유럽에서 현지 생산을 강화하는 것이 좋다고 생각하고 아무래도 잇점이 더 많지 않을까 생각합니다.

UR이 아시아 시장에 미치는 효과

사회자: 현지 생산 자체가 잇점은 많죠. 아무래도 소비자 근처에서 소비자 기호를 제대로 파악할 수 있고, 이동도 쉽게 할 수 있고 접근도 쉽게 할 수 있죠. 그런데 이게 상당히 리스크가 많이 따르는 것이니까 현지 중심 생산 자체가 우리나라기업에게는 아직까지 생소합니다. 하지만 앞으로 유럽에서도 역시 현지 생산 중심 체제로 가야 된다는 말씀이네요. 이제 유럽시장은 그렇게 하고 마지막으로 아시아 시장을 보겠습니다.

아시아는 나라들이 좀 많지 않습니까? 그러나 AFTA가 올해 1월 1일 부터 발효되고 있습니다. AFTA역내국가(말레이시아, 태국, 인도네시아, 싱가포르, 필리핀, 부르나이)의 역내관세 인하 계획을 보면 1998년부터 2001년까지는 20%까지 내리기로 했습니다. 자동차도 여기에 포함됩니다. 그리고 2단계로 2008년까지는 0-5%까지 거의 무관세나 마찬가지인 수준까지 내린다는 것이죠.

또 아시아합작사업이라고 해서 아시아 회원국이 지분을 출자하는 회사에서 생산한 제품에 대해서는 수혜국 관세율까지 적용하고 자동차

브랜드별 보안제도라 해서 지역별로 부품을 특화시켜서 생산해서 완성차 하나에 탑재하는 것을 가능하게 했습니다. 관세혜택을 보고서도 요타나 미쓰비시는 이런 것을 하고 있죠.

반면에 역외 국가에 대해서는 관세가 상당히 높게 되어 있어요. 고율관세가 어떤 나라의 경우는 300%까지 되는 경우도 있어요. 시장은 별로 크지도 않아 중국을 빼고 나면 상당히 소규모 시장들입니다. 이 나라들에 대해서 관세나 수량 규제, 원산지 규제 등이 앞으로 어떻게 될 것인가를 한번 간추려 보고 관세가 앞으로 어떻게 될 것인가, 현지 진출을 한다면 우리가 어떤 형태로 하는 것이 좋을 것인가, 아시아 시장 대책을 어떻게 할 것인가를 전체적으로 묶어서 말씀을 해주시죠. 박 박사님께서 먼저...

박 박사: 작년 1993년 한국자동차 수출중에 아시아 지역과 중남미 국가들이 16%까지 차지했습니다. 특히 작년에 대폭 늘어났습니다. 이것은 한국자동차 업계의 수출 다변화 노력이 상당히 주요했기 때문이죠.

여기서도 두 가지를 동시에 보겠습니다. 개도국들 자체내에 산업 보호하는 노력이라는 측면과, 다음으로 UR에서 힘이 약해 가장 협정문의 적용을 많이 받는 나라이기 때문에 나타나는 효과를 보는 측면입니다.

일단 개도국들은 자체의 자동차 산업의 육성을 위해 관세가 고율입니다. 그리고 수입규제조치와 같은 제한조치를 많이 실시하고 있고요. 그런데 UR타결에 따라 99년 1월까지 예정된 관세인하는 자동차수출에 긍정적인 영

향을 미칠 것으로 생각합니다. 그래서 개도국들에 대한 자동차 수출을 아주 낙관적으로 전망하고 계신 분들도 있습니다. 그러나 저는 거기에 대해 약간은 반대입니다. 왜냐하면 사실 86년도의 개도국의 관세하고 93년도 6월의 관세와 비교하면 반 이상으로 줄었거든요. 이미 적용을 다해왔습니다. 그래서 개도국들의 관세가 계속적으로 인하되었다고 볼 때 한국산 자동차 수출 증대 효과는 아주 낙관적인 예상보다는 적을 수도 있다는 얘깁니다. 다음으로 비관세 수입 규제 철폐, 보조금 철폐, 무역관련 투자 자유화 등으로 한국산 자동차 수출은 증대될 것으로 전망되고 특히 무역관련 투자 규정이 완화될 경우에 해외 현지 투자 여건은 개선될 것으로 생각합니다. 또 하나는 개도국들이 대부분 완성차 수입을 제한하고 있는데 저희들로서는 현지 생산을 좀 많이 해야 되지 않는가 생각합니다.

개도국들은 자동차 산업을 적극 육성하려는 의도로서 보조금을 주고 있고 시장도 억제하고 있었지만, UR을 통해서 보조금도 철폐되고, 시장도 개방됨에 따라 위기감을 느끼고 있습니다. 그럴 경우 요즘 최근에 나오는 글로벌라이제이션(Glocalisation)의 개념을 현지 생산에 적극 도입하는 것이 좋다고 생각합니다. 글로벌라이제이션을 인정하면서도 로컬라이제이션하는 것이 상당히 중요하다고 생각합니다. 그리고 개도국들의 자동차 수요를 보면 소형승용차 수요가 아주 급격히 증가하고 있습니다. 대중화 단계에 들어가지 않았나 싶을 정도인데요. 이러한 수요 증대에는 가격탄력성이 중요 변수가 될 것으로 보입니다. 한국

산자동차 수출이 개도국에 대해서도 가격 탄력성이 상당히 높지 않을까 생각합니다.

사회자: 아시아 지역은 시장 규모는 좀 작긴 하지만 지역 마다 문화가 상당히 다릅니다. 그러니까 조그만한 시장을 대상으로 해서 각양 각색한 수요를 맞춰 나가려면 수출 쪽에서는 상당한 어려움이 있을 것입니다. 현지 생산을 할 경우에는 현지와의 마찰적인 요소도 있습니다. 이 박사님 어떻습니까? 앞으로 UR과 관련해서 아시아 시장이 우리에게 어떠한 의미를 가질까요?

이 박사: UR과 관련해서 아시아 시장이 우리 자동차 산업에 주는 의미는 관세를 중심으로 한 무역 제한 조치들이 철폐됨으로써 수출 기반이 늘어나는 가시적인 효과가 다른 시장에 비해서 크게 나타날 수 있다는 점입니다.

얼마전에 IMBP의 조사를 보았습니다. 여기서 우리나라가 조립과정에서의 제품의 다양성이나 복잡성 측면에서 세계 다른 공장에 비해서 가장 높은 수준에 있다고 해서 놀랐는데 그 원인이 우리나라 기술 수준이라든지 제품의 다양성에 있는 것이 아니고 우리나라 공장 규모에 비해 수출 대상국이 너무 많기 때문이라는 것입니다. 각 국의 인증조건들을 맞추다 보니까 그렇게 되었겠지요.

그래서 그런 쪽으로 생각을 하면 지금 말씀대로 각 나라에 들어가서 현지 생산하는 것도 좋지 않겠느냐는 생각도 들지만, 아시아국들이 후발개도국으로서 우리나라를 굉장히 맹렬하게 쫓아오는 나라라서 현지 생산의 기술

전파효과 즉 부메랑 효과같은 것도 고려해야 하지 않을까 생각합니다.

지리적으로 볼 때는 가장 가까운 시장이고, 그래서 지금의 녹다운 생산 방식을 확대하는 것이 더 합리적인 수출 전략이 아닐까 생각합니다.

그리고 아직까지는 아세안 각국의 시장 규모가 그렇게 큰 단계는 아니기 때문에 다른 EC나 북미 시장의 현지화 노력에 비해서 투자 우선 순위는 좀 떨어지는 지역이라고 생각됩니다.

사회자: 아시아 지역이 지금은 개발도상국이지만 상당히 성장하는 속도가 빠릅니다. 그렇기 때문에 자동차 부분에선 상당히 취약한 상태에 있지만 일본 업체가 거기에 들어가 있고 나름대로 공장을 세우고 부품을 생산하는 것을 보면, 이 지역이 우리 자동차 업계가 관심을 가질 수 있다고 봅니다. 단기적으로는 우리와 경쟁이 아직 안 될 것이라고 볼 수 있지만 중장기적으로는 얼마가지 않아서 경쟁력 있는 자동차 산업이 육성될 것이고 여기에 자꾸 투자하는 일본에 대해 위협을 느끼지 않을 수 없을 것이라 봅니다.

박 박사: 저도 특별히 일본기업들이 동남아시아에서 하는 형태들을 분석해 왔습니다. 저는 우리가 부메랑 효과를 이야기하기에는 이미 지나지 않았느냐는 생각입니다. 일본의 진출이 현지하기 때문에 시장접근을 위해서 현지 생산하는 것이 더 좋겠다고 생각합니다.

사회자: 그런 측면에서 보면 아시아 쪽의

지역 전문가를 양성할 필요가 있고, 단기적으로는 수출에 주력을 해야겠지만 중장기적으로는 현지 생산 판매가 바람직한 것 같습니다.

그런데 부메랑 효과 걱정하는 것은 결국 국내 생산공동화의 문제와 관련되는 것 같습니다. 따라서 국내시장 규모가 어떻게 될 것인가, 앞으로 대체 수요가 어떻게 될 것인가, 그 다음에 사회 간접적으론 투자가 어떻게 되서 어떤 수요를 유발할 것인가에 대한 분석이 있어야 되고 그 다음에는 결국 해외 현지 생산을 할 때의 생산품목과 국내에서 만들어서 수출해야 할 품목을 차별화해야 한다고 생각됩니다. 제 생각으로는 해외 현지 생산은 저부가가치차량으로 하고 고부가가치자동차는 국내에서 만드는 형태가 되지 않을까 생각됩니다.

이상으로 UR이 국내 자동차 산업에 미치는 영향을 대강 살펴본 것 같습니다. 여러가지 이야기가 많이 나왔습니다마는 역시 한국의 자동차산업이 UR하의 무한 경쟁에서 살아남으려면 기술개발을 통한 지속적인 경쟁력 향상의 길 밖에 없는 것 같습니다. 국내 시장을 넘보는 외국업체들에 이기기 위해서는 무엇보다도 자동차관련 서비스 경쟁력의 확보가 중요하고 해외 시장에서는 현지화 전략과 품질 및 이미지의 개선으로 파고들어야 할 것 같습니다. UR은 한국 자동차산업에 커다란 위협요인이기도 하지만 기회요인일 수도 있습니다. 이에 어떻게 대응하느냐에 따라 한국자동차업체들이 세계 빅5나 빅10에 들어갈 수 있느냐가 결정될 것으로 보입니다. 오늘 참석해주신 이대창 박사님과 박중구 박사님께 다시 한번 감사드립니다. ♣