

일본 자동차의 국내 진출에 따른 영향과 대책

윤창호 · 현대경제사회연구원 연구위원

IMF 긴급 금융 지원으로 국내 시장 개방이 더욱 빠르게 진행될 전망이다. 수입선다변화제도도 조기 폐지될 가능성이 높아지고 있다. 따라서 그동안 수입 금지 품목으로 묶여있던 일본차의 국내 시장으로의 직접 진출이 가시화되고 있다. 초기품질결함지수(Initial Quality Survey: IQS)에 따르면 일본 자동차의 국내 진출시 일본 자동차의 품질 경쟁력은 국내 자동차에 비해 상당히 높은 수준이다. 그러나 최근 원화의 대폭적인 절하로 인해 가격 경쟁력은 단기적으로 국내 자동차에 비해 크게 떨어질 것으로 예상된다. 중장기적으로는 원화의 절상 가능성, 수입차 관세의 인하, 일본 자동차 업체들의 직판체제 구축, 일본 할부금융 회사의 진출 등이 현실화된다면, 일본 자동차의 가격 경쟁력은 크게 향상되어 국내 자동차 시장을 위협할 수준인 것으로 전망된다. 따라서 국내 업체들은 최악의 상황까지 고려한 대비 전략을 적극 마련해야 할 것으로 판단된다. 우선적으로 국내 업체들은 가격 경쟁력을 확보할 수 있도록 생산성을 향상시키고, 금융 비용 부담률을 낮추고, 업체간 전략적 제휴 추진, A/S 부문의 강화 등을 적극 추진해야 한다.

의 수입을 제한한 조치이다. 정부는 그동안 국내에서 생산되지 않거나 수요가 거의 없는 품목, 국산 제품이 경쟁력을 갖춘 품목 등에 대해서는 지속적으로 수입선 다변화 품목에서 해제해왔다.

작년말 통상산업부는 세계무역기구(WTO)에 수입선 다변화 운영 일정에 따라 25

수입선다변화제도의 조기 폐지

수입선다변화제도는 만성적인 대일 무역 적자를 해소하기 위해 1978년에 도입된 제도로 특정 품목에 대해 일본으로부터

개 품목을 1998년 1월 1일부로 해제하기로 통보하였다. 여기에는 배기량 1,000 cc 이하 가솔린 엔진 세단형 자동차 및 기타 자동차, 배기량 1,000~1,500 cc 가솔린 엔진 지프형 자동차, 차체의 기타 부분

(표 1) 자동차와 관련된 수입선 다변화 해제 품목

일자	품목
1995년	· 배기량 1,500~3,000 cc 휘발유 엔진, 1,500~2,500 cc 디젤 엔진의 캐리올 트럭형, 세단 딜리버리형 및 이와 유사한 형태의 자동차
1996년	· 3,000 cc 초과 스테이션 왜건 · 3,000 cc 가솔린 엔진 지프형 차량 · 1,500~2,500 cc 디젤 엔진 세단형 자동차, 자동차 장치를 갖춘 구동 차축
1997년 7월 1일	· 1,000 cc 이하의 가솔린 엔진 지프형 자동차 · 1,000~1,500 cc 가솔린 엔진 기타 자동차(승합차) · 1,500~3,000 cc 가솔린 엔진 기타 자동차
1998년 1월	· 1,000 cc 이하 가솔린 엔진 세단형 자동차 및 기타 자동차 · 1,000~1,500 cc 가솔린 엔진 지프형 자동차

자료: 하나로문화(1997. 9), AUTO 및 각종 보도 자료.

품과 부속품 등 자동차 관련 품목이 포함 되어 있다. 정부는 수입선 다변화 대상 품목을 매년 두 번씩 1999년 말까지 네 차례에 걸쳐 점차 축소, 이 제도를 2000년 1월 1일자로 완전 폐지할 예정이었다.

그러나 국제통화기금(IMF)이 긴급 자금 지원의 조건으로 수입선다변화제도의 조기 폐지를 강력히 요구함에 따라 기존의 수입선 다변화 품목인 일본 자동차 수입이 조기에 해제될 것으로 예상되고 있다. 본고에서는 이에 따른 일본 자동차 직수입의 영향과 대책을 분석하고자 한다.

수입차 시장의 특성

1997년 수입차의 국내 판매 현황은 총 8,136 대로 전년 대비 21.1%의 감소율을

기록하였다. 이와 같이 수입차 판매가 큰 폭으로 감소한 것은 대기업 부도 사태, 외환 위기에 따른 IMF 자금 지원 등 국내 경기 위축에 따른 수요 감퇴에 따른 것이다. 특히 1997년 12월에 수입차 판매는 국내 경기 위축과 함께 원화의 대미 달러 환율의 대폭적인 절하로 인한 수입차 가격 상승으로 173 대에 그치는 부진 현상을 보였다.

배기량별 수입차 판매를 살펴보면, 2,000 cc 이하 수입차 판매가 가장 높은 비중인 27.0%를 차지하였고, 그 다음으로 2,500 cc 이하가 차지하였다. 특이한 사항은 3,500 cc 이하 수입차는 수요 위축으로 전년에 비해 전체 판매 감소율보다 높은 28.5%가 감소하였다. 그러나 3,500 cc 초과 수입차 판매는 수요 위축에도 불구하고 전년 대비 42.9% 증가한 1,519 대를 기록

〈표 2〉 배기량별 수입차 판매 대수 및 비중

구분	1996		1997	
	판매 대수	비중(%)	판매 대수	비중(%)
2,000 cc 이하	3,080	29.9	2,197	27.0
2,500 cc 이하	3,017	29.3	2,069	25.4
3,000 cc 이하	2,010	19.5	1,895	23.3
3,500 cc 이하	1,143	11.1	456	5.6
4,000 cc 이하	544	5.3	860	10.6
4,000 cc 초과	521	5.1	659	8.1
합계	10,315	100.2	8,136	100.0

자료: 한국수입자동차협회 회원사 실적 기준.

하였다. 전반적인 경기 위축으로 판매가 감소하였음에도 불구하고 대형차의 판매가 오히려 증가한 것은 특이한 현상이라 할 수 있다.

국내 수입차 시장의 특성 가운데 하나는 2,000 cc를 초과하는 중대형 승용차의 비중이 1996년 70.1%, 1997년 73.0%로 거의 대부분을 차지하고 있다. 이는 수입차 업체들의 주된 전략이 가격보다 품질의 선호도가 높은 수요자를 대상으로 하고 있기 때문이다.

일본 자동차의 직수입 차종 및 경쟁력 평가

1) 직수입 차종

현재는 수입선다변화제도에 묶여 미국에서 생산된 도요타자동차의 아발론이 수입·판매되고 있다. 1998년 1월 1일부터

는 배기량 1,000 cc 이하 가솔린 엔진 수단형 자동차 및 기타 자동차, 배기량 1,000~1,500 cc 가솔린 엔진 지프형 자동차, 차체의 기타 부분품과 부속품 등이 수입선 다변화 대상 품목에서 제외되었다. 이들 차종은 주로 국내에서 시판되는 경차·경승합차와 경쟁하게 될 것이다.

수입선다변화제도가 완전히 폐지될 경우 일본 자동차의 직수입 차종으로는 국내 시장에서 높은 비중을 차지하는 차종, 시장 점유율을 신속히 확보할 수 있는 경쟁력을 갖춘 차종으로 예상된다.

1997년 국내 시장에서의 베스트셀러 차종은 쏘나타가 15만 8,396 대가 판매되어 1위를 차지하였으며, 아반떼가 13만 882 대로 2위, 레간자가 9만 3,916 대로 3위, 누비라가 9만 3,266 대로 4위, 크레도스가 8만 1,288 대로 5위를 차지하였다. 국내 시장에서 쏘나타, 레간자, 크레도스 등 중형차의

판매가 증가하는 추세를 보이고 있다. 이와 함께 수입차 시장에서도 2,000 cc급을 초과하는 중대형 승용차가 전체에서 70% 이상의 비중을 차지하고 있다.

따라서 향후 일본 자동차 업체들은 우선적으로 가격 경쟁력을 확보할 수 있는 중대형 승용차를 중심으로 진출 전략을 추진할 것으로 예상된다. 또한 경차의 경우도 IMF 구제금융, 국내 경기 위축 등으로 국내 시장 확대 예상에 따라 가격 경쟁력만 확보되면 진출할 여지가 충분히 있는 것으로 판단된다.

2) 경쟁력 평가 .

○ 품질 경쟁력

각종 조사에서 한국 자동차 업계의 기술력은 미국, 일본 등 선진 자동차 업체의 60~90% 수준으로 평가받고 있다. 생산 기술은 선진국의 90% 수준에 이르고 있지만, 신제품 기술은 80%, 디자인은 70%, 연구 개발(R&D)은 60% 수준으로 현저히 떨어지고 있다.

세계 자동차 업체들의 경쟁 시장이라고 볼 수 있는 1997년 미국 자동차 시장에서

의 J.D. Power社의 초기품질결함지수(Initial Quality Survey: IQS)에 따르면, 국내 1위인 현대자동차의 결함 건수는 128 건으로 일본의 혼다, 도요타자동차의 60, 64 건에 비해 두 배를 넘어서고 있으며, 닛산의 78 건에 비해서도 상당히 높은 결함 건수를 나타내고 있다. 도요타 터셀의 경우, 결함 건수가 65 건이나 현대자동차의 액센트는 105 건으로 거의 두 배에 달하고 있다. 이와 같이 아직까지는 품질 경쟁력에서 국산 자동차가 일본 자동차에 비해 상당히 열위인 것으로 나타났다.

○ 가격 경쟁력

1998년 1월 1일부터 수입선 다변화 대상 품목에서 해제된 경차 및 경승합차는 국내 경쟁 차종보다는 가격 경쟁력이 낮은 것으로 판단된다. 일본 경차 생산 차종은 마쓰다 캐롤 등 무려 14 개에 이르고 있다. 이들 차종의 국내 예상 판매 가격은 관세 8%와 달러 마진 등을 감안하면 840만~1,300만 원¹⁾ 정도로 300만~400만 원대의 국내 경차에 비해 가격 경쟁력이 훨씬 낮은 것으로 예상된다. 1,000 cc 이하 승합차의 경우는 국산차에 비해 150만

1) 원화의 연화 환율을 1,200 원으로 가정했을 때의 국내 예상 판매 가격임.

〈표 3〉 금년(1998. 1. 1)부터 직수입이 가능한 일본차의 국내 예상 판매 가격

품목	국내 차종	일본 차종	가격
1,000 cc 이하 세단형 승용차(경차)	현대 아토스, 대우 티코, M-100(1998년 3월 출시 예정)	마쓰다 캐롤, 미쓰비시 미니카, 닛산 마치, 혼 다 투데이, 다이하쓰 미라, 스즈키 알토 등 14 개 차종	국산 300만~400만 원대 일본 840만~1,300만 원
1,000 cc 이하 기타 차종 (승합차 등)	대우 다마스, 아시아 타운너	미쓰비시 브라인, 마쓰다 스크림, 다이하쓰 아트라이, 스즈키 에버리, 혼다 스트리트 등	국산 500만 원 정도 일본 650만~1,000만 원
1,000~1,500 cc 지프형 승용차	없음	닛산 라신, 미쓰비시 파제로, 다이하쓰 테리 오스, 스즈키 짐리 등 4종	일본 1,200만~1,800만 원

자료: 「문화일보」(1997. 12. 23).

~500만 원 정도 비싸 국내 동급 차종에 비해 가격 경쟁력이 낮으나, 경차보다는 다소 나은 것으로 평가된다. 그러나 1,000~1,500 cc 지프형 승용차는 국내에서 생산되는 차종이 없어 소형 레저용 차량으로 틈새 시장을 형성할 가능성이 있는 것으로 판단된다.

향후 수입선 다변화의 조기 폐지로 국내 직접 진출이 예상되는 1,500 cc급, 2,000 cc급, 3,000 cc 초과급의 가격 경쟁력을 동급의 국내 차종과 비교해보기로 한다.

1,500 cc급의 도요타 터셀의 경우, 구입 과정에서의 세금과 딜러 마진 등을 포함한 국내 예상 판매 가격은 원화 환율이 100 엔당 1,200 원으로 가정했을 때, 2,391만 원 수준으로 국내 동급 차종인 아반떼, 누비라 등에 비해 가격이 두 배 이상으로 예상된다. 이러한 가격차는 품질 우위로서는 수요를 확보하기 어려울 것으로

판단된다.

2,000 cc급의 닛산 프리메라의 경우, 국내 예상 판매 가격은 약 3,818만 원으로 국내 동급 차종인 쏘나타, 레간자 등에 비해 2.6 배 달할 것으로 예상된다.

3,000 cc를 초과하는 도요타 크라운 마세스타의 경우, 국내 예상 판매 가격은 8,894만 원 수준으로 다이너스티, 엔터프라이즈 등에 비해 두 배를 넘을 것으로 예상된다.

이처럼 수입차 관세가 8%, 원화의 對 엔화 환율이 1,200 원, 딜러 마진 10% 등의 경우, 일본 자동차의 가격 경쟁력은 국내 동급 차종보다는 크게 낮을 것으로 예상된다. 따라서 이러한 상황 하에서의 일본차의 직수입은 가격 경쟁력의 열위로 현재의 수입차 시장 구조와 별다른 변화가 없을 것으로 예상된다.

〈표 4〉 배기량별 한일 자동차의 가격 비교

(단위: 만 엔, 만 원)

차종	차급	일본내 가격	CIF 가격	관세 후 (8%)	세금 부과 후	달러 마진 (10%) 후	예상 판매 가격
아반떼GLS	1.5 l	-	-	-	-	-	894
누비라DOHC	1.5 l	-	-	-	-	-	943
도요타 터셀VX	1.5 l	145.6	134.93	145.72	164.66	181.13	199.24(2,390.88)
쏘나타Ⅲ DOHC	2.0 l	-	-	-	-	-	1,450
레간자DOHC	2.0 l	-	-	-	-	-	1,398
닛산 프리메라DOHC TM	2.0 l	208.2	203.73	220.03	262.93	289.22	318.15(3,817.8)
다이너스티	3.5 l	-	-	-	-	-	4,190
엔터프라이즈	3.6 l	-	-	-	-	-	4,150
도요타 크라운 마세스타 4.0DOHC F	4.0 l	460.0	450.11	486.12	612.51	673.76	741.1(8,893.7)

주: 1) 모든 차량은 자동 변속기 장착.

2) CIF 가격은 일본내 가격에서 달러 마진 5%를 감한 가격에 운임·보험료 3%를 더한 값임.

3) () 안은 100 엔당 1,200 원일 때 국내 예상 판매 가격임.

4) 세금은 특별소비세·특별교육세이고, 예상 판매 가격은 달러 마진을 포함한 가격에 부가가치세를 적용한 것임.

5) 일본차는 기아자동차의 「자동차경제」에서 인용한 것임.

영향

1) 단기적 영향

이미 직접 진출이 가능한 경차의 경우, 일본차의 가격 경쟁력이 국산차에 비해 상당히 낮으며, 배기량도 660 cc로 국산 경차의 800 cc보다 낮아 단기적으로는 영향이 없을 것으로 예상된다. 그러나 1,000 cc 이하 승합차의 경우, 국내 차종과의 가격차가 150만~500만 원 정도로 경차에 비해 가격 경쟁력 차가 작아서, 품질 경쟁력을 감안하면 국내 동급 차종에 영향을 미칠 가능성이 높은 것으로 예상된다.

1,000~1,500 cc 지프형 승용차는 국내에서 생산되지 않는 차종이기 때문에 틈새 시장을 형성할 가능성이 높은 것으로 판단된다.

그러나 일본 자동차 업체들은 금년 1월부터 직접 진출이 가능한 차종의 판매 및 A/S체제 구축은 아직 투자 채산성이 낮다고 판단하고 있다. 여기에다가 한국 경제가 IMF관리체제 하에 있는 등 위기적인 상황 하에서 일본 자동차의 직수출은 한국 내 소비자들을 자극할 수 있다는 역효과 등으로 인해 일본 자동차 업체들의 조속한 진출이 어려울 것으로 보인다. 따라서 단기적으로 일본차의 국내 직수출 허용으로

인한 영향은 거의 없을 것으로 예상된다.

2) 중장기적 영향

수입선다변화제도가 완전히 폐지되어 중대형차뿐만 아니라 소형차의 직접 진출이 가능하게 되면 국내 자동차 시장에 미치는 영향은 상당히 클 것으로 예상된다.

그 이유로는 첫째, 원화의 對엔화 환율의 절상 가능성이다. 1998년 1월 31일 현재 원화의 對엔화 환율이 100 엔당 1,238.21 원으로 1997년 1월 평균 720.6 원에 비해 거의 두 배 절하된 상태이다. 중장기적으로 원화 환율이 국내 경제 회복으로 1997년 1월 수준으로 절상된다면 일본 자동차의 가격 경쟁력은 크게 향상될 것이다.

둘째, 자동차 관세 인하라고 할 수 있다. 현재 수입차에 부과되는 관세는 8%이다. 관세 인하 문제는 한미 자동차 협상에서의 가장 큰 쟁점이었고, 현재에도 한미 간 자동차 협상의 미타결로 슈퍼301조가 진행되고 있는 상태이다. 수입차 관세가 현행 8%에서 미국 수준인 2.5%로 인하될 경우, 일본 자동차 가격은 인하폭뿐만 아니라 부과되는 각종 세금으로 인해 관세 인하 효과보다 더 큰 폭으로 하락할 것으로 예상된다.

셋째, 일본 자동차 업체들의 진출 전략이 시장 확보에 있다면 일본차의 가격도 그만큼 낮아질 전망이다. 즉, 직관체제를 구축하고 노마진 전략을 추진할 경우 가격 경쟁력도 향상될 것이기 때문이다.

넷째, IMF 구제금융으로 외국인 투자에 관한 규제 완화가 예상되고 있다. 이에 따라 일본 자동차 할부금융 회사의 진입이 실현될 경우, 저리의 일본 자금이 유입되면 그만큼 일본차의 가격 경쟁력도 높아질 가능성이 있다.

다섯째, 일본은 한국과 지리적으로 가깝게 위치하고 있기 때문에 그동안 어려움을 겪었던 미국 업체나 유럽 업체에 비해 부품 수급 문제 해결이 용이해져 A/S 문제를 보다 쉽게 해결할 수 있을 것으로 예상된다.

이와 같이 원화가 100 엔당 700 원으로 절상, 관세가 2.5%로 인하, 일본 업체들의 직관체제 구축으로 인한 달러 마진 제거 등이 현실화된다면, 일본 자동차의 가격 경쟁력은 크게 향상될 것으로 예상된다. 도요타 터셀의 경우 1,203만 원, 닛산 프리메라는 1,921만 원, 도요타 크라운 마세스타는 4,476만 원으로 앞에서 분석한 경우에 비해 가격 경쟁력이 대폭 강화될 전망이다. 여기에다가 할부금융 회사 진출에

따른 저리의 일본 자금 유입, 국내 자동차 세금이 운행 중심으로 전환될 경우, 일본 자동차의 가격 경쟁력은 그만큼 더 높아질 전망이다.

대책

위에서 살펴본 바와 같이 중장기적으로 일본차의 진입은 국내 자동차 업계에 커다란 영향을 미칠 것으로 예상되기 때문에 국내 자동차 업체들도 여기에 대비한 전략을 적극 마련해야 할 것으로 판단된다.

일본차와의 경쟁에 있어서 가장 핵심적인 요소는 가격 경쟁력이라 할 수 있다. 국내 자동차 업체들은 관세 인하, 환율 절상 등 위에서 언급한 요인들이 모두 실현되는 최악의 경우까지 상정한 대비책을 준비해야 할 것으로 판단된다.

국내 자동차 업체들이 가격 경쟁력을 확보하기 위해서는 첫째, 생산성을 지속적으로 향상시켜나가야 할 것이다. 생산성은 제조 비용을 낮춤으로써 가격 경쟁력을 향상시킬 수 있다. 1996년 국내 자동차 업계 전체의 1인당 생산 대수는 26.12 대로 도요타자동차의 1인당 49.63 대(1994년)에 비해 크게 낮은 수준이다.

둘째, 매출액 대비 금융 비용을 낮추어

나가야 한다. 상장된 국내 자동차 업체의 1996년 금융 비용 부담률은 적게는 3.9%, 많게는 17.1%에 이르고 있으나 도요타자동차는 0.23%에 불과하다. 이는 한일간 금리차에서 연유한 바가 크다고 할 수 있다. 그러나 재무 구조 개선을 통해 해외 전문 신용 평가 기관으로부터의 높은 신용 등급을 획득함으로써 해외 저리의 자금을 조달할 수 있도록 여건을 마련해나가야 할 것이다.

셋째, 국내 자동차 업체간 전략적 제휴를 통해 불필요한 비용을 감축해나가는 방안도 적극 검토해야 할 것이다. 범용 부품의 공용화를 통해 품질과 가격 경쟁력을 동시에 향상시키고, 공동 개발 프로젝트를 통해 개발 비용 감축, 공동 수송 및 하치장 건설을 통해 물류의 효율화 등을 적극적으로 추진시켜야 할 것이다.

넷째, A/S 부문의 효율화를 통해 소비자 만족도를 높여나가야 할 것이다. 외국 자동차 업체들에 비해 경쟁력있는 전국적인 A/S망을 적극 활용하여야 할 것이다.

이외에도 품질을 높이는 노력을 지속적으로 추진하여 국내 자동차 업체들의 기반이라고 할 수 있는 내수 시장 방어를 위해 끊임없이 노력해야 할 것이다. 