

3. 업종별 세계 시장 전망

(1) 자동차산업

- 아시아 경제 위기가 세계 자동차산업에 심각한 타격을 주지는 않을 것이며, 오히려 과열된 설비 확장 경쟁을 제어하는 긍정적 효과도 기대됨
- 구미메이커들의 아시아 진출 전략이 가속화될 것이므로 국내업체들은 적극적인 대응 방안을 모색해야 할 것임

○ 아시아 경제 위기와 영향

- 아시아 경제 위기는 세계 자동차산업에 심각한 타격을 주지는 않음
 - 일부 분석가들은 장기적으로 세계 자동차산업에 오히려 긍정적인 영향을 미칠 수도 있음을 지적하고 있음
 - 연간 50만대를 넘어서는 세계 자동차 생산능력의 확장 경쟁에 상당한 제동이 걸릴 것이라는 점임
- 과도한 차입을 통해 사업을 확장했던 일부 메이커들을 중심으로 구조조정이 불가피하게 이루어질 것으로 예상됨
 - 이미 쌍용자동차는 대우자동차에 인수되었음
 - 말레이시아와 인도네시아에서도 '국민차 사업' 계획이 재검토되어야 하는 상황에 이르고 있음
- 유럽과 미국 시장의 활황세가 지속되는 한, 아시아 메이커들의 저가격차 공세의 영향은 그리 크지 않을 것으로 보임
 - 내수 부진을 수출 확대로 만회하려는 아시아 메이커들의 저가 공세가 본격화됨에 따라 歐美 메이커들이 일본과 한국산 자동차의 판매 상황을 모니터링하는 등 사태 추이에 촉각을 곤두세우고 있으나, 유럽과 미국 시장의 활황세 지속으로 아시아 경제 위기의 영향은 그리 크지 않을 것으로 보임

○ 지역별 시장 전망

- 유럽 및 미국 시장의 활황세는 당분간 이어질 것으로 보이며, 동유럽 및 CIS 지역에서의 외국인 직접투자도 확대될 것으로 전망됨
 - 7년 연속 활황세를 보이고 있는 미국 시장은 당분간 현후세가 계속될 것으로 예상되며, 일부 국가들의 수요 확대 인센티브 정책으로 예상보다 높은 판매 실적을 보이고 있는 유럽 시장도 당분간 성장세를 이어갈 것으로 전망됨
 - 동유럽 및 CIS 시장도 강한 성장세를 지속할 것이며, 외국인 직접투자도 더

속 확대될 것임

- 반면 남미의 상황은 다소 불투명한 상태인데, 이는 최대 시장인 브라질 시장이 자국통화 방어를 위해 금리를 인상한 작년말 이후 크게 위축되고 있기 때문임. 따라서 1998년 브라질 시장은 금리가 언제 얼마나 하락할 것인지에 달려 있음

○ 歐美 메이커들의 전략

- 歐美 메이커들은 RV 등 신제품 개발, 제품개발기간 단축, 생산비용 절감, 유통 부문 합리화 등 모든 부문에서 경쟁력 강화를 추진하고 있음
 - 특히 생산과 조달 부문에서의 합리화에 뒤이어 올해는 각 메이커들에게 유통 부문의 합리화가 비용 절감에서의 주요 테마가 될 것임
- 시장의 모든 니치마켓을 커버할 수 있는 신제품 개발 경쟁이 가열되고 있음
 - 유럽에서는 메간 세닉(르노)의 히트에 대응하기 위해 다목적차 개발 경쟁이 가속화될 것이며, 도시형 미니카 수요도 성장세를 유지할 것으로 전망됨
 - 미국에서는 세단형 승용차의 수요 감소를 만회하기 위하여 RV, 특히 대형·고급화 사양의 SUV(Sports Utility Vehicle) 개발 경쟁이 치열해질 것임

(Financial Times, Jan. 13, 1998)

○ 시사점

- 아시아 국가들의 통화가치 하락으로 歐美 메이커들의 아시아 진출 전략은 더욱 강화될 것으로 예상됨
 - 달러화 가치 상승으로 인한 투자 부담 경감, IMF 금융지원에 따른 인도네시아 국민차사업의 관세혜택 폐지, 일본 메이커들의 동남아 현지투자 침체, 외환위기 극복을 위한 아시아 각국의 외국인투자 유치정책 등 歐美 메이커들의 진출 여건도 크게 개선되고 있음
 - 歐美 메이커 특히 미국 메이커들은 현지 공장 설립 외에도 현지 업체에 대한 M&A 전략도 동시에 펴 나가는 한편, IMF 금융지원을 배경으로 과잉 생산설비에 대한 구조조정, 시장개방 압력 등도 강화하고 있음
- 국내 메이커들은 경영체질 강화 및 전략적 제휴 등에 적극 나서야 할 것임
 - 歐美 시장 수출 확대를 적극 추진할 경우에 뒤따를 수 있는 시장개방 압력에 대해 민관 공동으로 대응 방안을 미리 강구해야 할 것임
 - 특히 적대적 M&A 허용에 따른 경영권 위협에 대응하기 위해 재무구조 개선 등 경영체질 강화, 우호적 메이커와의 전략적 제휴를 적극 활용하여 경영권 보호와 시너지 효과를 통해 경쟁력도 강화할 수 있는 방안 마련에 나서야 할 것임

(2) 화학산업

- 서구화학업체들의 범용 제품 사업 퇴출과 스페셜리티 사업 확대가 가속화되고 있음
- 국내업체들은 이들 지역에 대한 범용 제품 수출 확대를 추진하고, 중장기적으로는 전략적 제휴 등을 통한 스페셜리티 사업 진출을 모색해야 할 것임

○ 세계 화학 시장의 양분

- 아시아 지역 업체들은 설비 확장을 통해 범용 제품 사업을 급격히 확대하고 있는 반면, 유럽 생산자들은 범용 제품 사업을 분리·매각함과 동시에 스페셜리티 분야로 집중하고 있음
 - 아시아 지역 기업들이 범용 제품 생산에 주력하는 주된 이유는 설비의 건설로 비교적 쉽게 운영될 수 있기 때문임
 - 이로 인해 이들 분야는 신규 진입이 쉽고 사업 수익성이 낮으며 가격이 균등해지는 경향을 가지고 있음
 - 아시아 기업들이 서구 경쟁자들에 비해 단기이익을 바라는 주주들의 요구를 덜 받으며 신규 설비 투자를 할 수 있다는 것도 주요한 요인 중의 하나임
 - 반면 스페셜리티 제품의 생산에는 상당한 기술적 전문성이 요구되어 신규 진입이 어려움
 - 유럽 국가들은 플라스틱과 화섬 등 범용 제품 분야에서 순수출국에서 수입국으로 전환되기 시작하였음

○ 스페셜리티화의 원인과 현황

- 서구 업체들의 스페셜리티화는 범용 제품 분야의 세계적인 공급 과잉, 경쟁 우위 상실, 수출 판로 협소 등에 기인하고 있음
 - 동남아뿐 아니라 미국 업체들도 수익을 신규 설비에 거의 재투자함에 따라 미국내 에틸렌 생산 능력이 지난 4/4분기에만 9% 정도 증가
 - 그동안 유럽 화학업체들은 범용 제품에서 수익성을 개선하는데 주력해 왔으나 개선 정도가 한계를 보이면서 아시아산 제품에 비용 경쟁 열위를 보여옴
 - 아시아 시장의 자급 체제 구축 및 경기 위축도 서구 업체들로 하여금 범용 분야에서의 철수를 가속화함
- 서구 업체들은 기존 범용 제품 분야에서의 과감한 퇴출, 기업간 사업 제휴, 독자적인 사업 단위 설립 등을 통해 스페셜리티 분야로 진출하고 있음
 - UK 그룹은 비료사업, 화약, 석유화학, 할로케미컬 등을 전부 처분키로 결정

- 영국의 ICI는 97년에 유니레버사의 스페셜리티 화학부문을 인수하고 자사의 폴리에스터, 티타늄 디옥사이드 사업을 미국 듀폰에게 매도
- 또한 기존 사업 부문과 독자적인 사업 단위를 구축하여 스페셜리티 부문에 진출하고 있는데, 일례로 Ciba 스페셜리티 화학은 스위스 Novartis의 독립 부서로 만들어져서 독자적인 사업 단위로 영위하고 있음

○ 향후 전망

- 스페셜리티 시장은 3-5% 정도의 안정적인 성장을 지속해 나갈 것으로 예상됨
- 달러화가 강세를 보이면서 유럽 스페셜리티 화학 회사들의 對美 수출이 확대되면서 97년 스페셜리티 제품 수요는 약 7% 이상의 높은 증가세를 보였음
- 금년에는 스페셜리티 제품에 대한 세계 수요 증가 추세가 다소 완만해져 전년 대비 3~4% 정도 증가할 것으로 예상되고 있음
- 서구 업체들은 향후에도 스페셜리티화를 더욱 가속화시킬 것으로 예상되나, 그 정도는 아시아 지역의 신규 진입과 현 호조 국면의 지속 여부에 상당한 영향을 받게 될 것임
- 인도, 중국 등의 화학 업체들은 선진업체와의 제휴를 통해 의약 중간재, 최종 의약품 등과 같은 스페셜리티 품목에 신규 진입하고 저가 제품을 중심으로 세계 시장에 수출할 계획을 추진하고 있음
- 현재의 스페셜리티 제품 시장 상황은 지난 해보다 호전 양상을 보이고 있으나 이러한 호전된 상황이 얼마나 지속될 것인가는 불투명한 상태임

(Financial Times, Jan. 13, 1998)

○ 시사점

- 서구 화학 업체의 스페셜리티화에 따라 범용 제품의 늘게 될 것임. 국내 업체들은 현지 유통망의 강화 등과 같은 수출 확대 노력에 힘써야 할 것임
- 특히 범용 제품의 아웃소싱을 추진하는 유럽 현지 업체들과 전략적 제휴를 체결하여 안정적인 수출선 확보 방안도 모색해야 할 것임
- 중장기적으로는 세계적인 공급 과잉 시장인 범용 제품으로는 수익성 확보가 점점 어려워질 것이므로 국내 업체들도 스페셜리티 부문으로의 진출을 도모해야 할 것임
- 물론 단기적으로는 진출이 어려울 것으로 보이지만 중장기적인 차원에서라도 반드시 고려해야 할 것임
- 이를 위해 국내 업체들도 선진 화학 업체와의 제휴 확대를 통한 기반 조성 작업과 동시에 독립된 사업 단위를 운영하여 스페셜리티 분야로의 진출에 필

요한 제반 사항들을 준비해 나가야 할 것임

(박 송 동)