

북미지역

■ 캐나다, 자동차 산업의 중국러시와 우리의 대응 방향

[중국-캐나다간 자동차부품 교역동향 및 향후 시장 전망]

□ 최근 5년간 중국-캐나다간 자동차 및 자동차부품 교역량 지속 증가

- 현재 Big3 를 비롯하여 일본의 주요 자동차 메이커들도 생산원가 절감을 통한 경쟁력 확보를 이유로 중국 현지투자 및 소싱의 범위를 늘려 나가고 있음.
- 이러한 성향은 중국뿐만이 아니라 인근 동남아 국가로까지 확대될 것으로 전망하고 있는 바, 우리 기업들의 높은 기술력과 인지도를 바탕으로 북미의 수요를 한국으로 전환시키려는 노력이 절실히 요구되는 상황이라 할 수 있음.

<최근 5년간 캐나다의 자동차부품 수출입 현황>

(단위 : US\$ 천)

	1999년	2000년	2001년	2002년	2003년
수출	100,138	285,543	161,612	301,718	518,432
수입	97,859	118,929	124,335	144,690	194,535
수지	2,279	166,614	37,277	157,028	323,897

(자료원 : 캐나다 산업부)

□ 정부의 적극적인 지원을 바탕으로 캐나다의 자동차 산업은 지속 발전

- 캐나다 전체 수출의 60%를 담당하는 온타리오주는 캐나다 자동차 산업의 메카로 자리잡고 있으며, 이 이외에도 금융, 행정을 비롯하여 캐나다의 전반적인 경제 요충지로서 그 중요성을 더해가고 있음.

<캐나다의 국별수출(전품목)>

(단위: US\$백만, %)

국가	2002	2003	증감율	점유율
미국	219,929	233,803	6.3	86.1
일본	5,327	5,771	8.3	2.1
영국	2,822	4,111	45.7	1.5
중국	2,630	3,325	26.4	1.2
독일	1,882	2,027	7.7	0.7
기타	19,824	22,573	13.8	8.4
총계	252,414	271,600	7.6	100.0

(자료원: 캐나다 산업부)

<캐나다의 상위 5 대 수출 품목>

(단위: U\$백만, %)

품목	2002	2003	증감율	비중
자동차	32,081	31,433	-2.0	11.6
액체/기체 석유	12,985	20,517	58.0	7.6
원유	11,472	14,573	27.0	5.4
자동차 부품	10,744	11,819	10.0	4.4
트럭	9,146	9,167	0.2	3.4
기타	175,986	184,071	4.6	67.7
총계	252,414	271,600	7.6	100.0

(자료원: 캐나다 산업부)

- 최근 온타리오 주수상인 달튼 맥퀀티가 자동차부품산업협회(APMA) 연례총회에서 자동차부품 산업 진흥을 위해 향후 5 억불을 지원할 예정임을 발표함. 이에 따라 중국을 비롯한 동남아 국가들과의 더욱 활발한 교역활동이 예상되며, 우리나라도 이와 마찬가지로 캐나다 자동차 부품산업 시장 참여 기회가 획기적으로 증가될 것으로 전망됨.

[중국 자동차산업에 대한 캐나다의 시각]

□ 중국의 자동차 생산능력은 날로 발전

- 캐나다 자동차부품생산협회(APMA : Auto Parts Manufacturer's Association)의 보고에 따르면 향후 5 년내에 중국의 자동차 생산능력은 일본을 앞지를 것으로 예상됨. 이에 따라, 현재 캐나다와 중국이 무역균형을 이루고 있지만 날로 발전하는 중국의 기술력과 값싼 노동력을 감안한다면 이러한 추세는 오래 이어지지 않을 전망이다.

□ 중국은 위협(Threat)인 동시에 기회(Opportunity)

- 현재까지 기술 집약적 부품에 있어서는 캐나다가 우위를 차지하고 있지만, 날로 발전하고 있는 중국의 기술력과 값싼 노동력이 더해진다면 캐나다뿐만 아니라 세계시장 전체에 위협(Threat)으로 다가올 것임.
- 그러나 대중국 투자와 소싱확대를 통한 원가절감의 측면에서 아직까지 중국은 기회(Opportunity)일 수 밖에 없으며, 중국 시장에 대한 전략적인 사고와 대비책이 없는 기업의 미래는 어두울 것으로 판단하고 있음.

[우리 업계의 대응책 및 시사점]

□ 북미 자동차 시장에 대한 모니터링 강화

- 캐나다를 비롯한 북미의 자동차 업계들이 중국진출 확대를 모색하고 있는 상황임에 따라, 전체적인 자동차 부품업계의 동향 파악을 토대로 적극적인 마케팅 활동 강화 필요함.

- 특히 글로벌 소싱이 지속 확대될 예정이므로, 향후 중국으로의 소싱 수요를 한국으로 전환시킬만한 전문성 강화 및 바이어와의 유대관계 증대가 요구됨.

□ 중국 시장에 대한 전략적 분석

- 북미를 비롯한 선진국들의 중국러시에 대한 분석을 통해 우리 업계의 문제점 발견과 중국과의 경쟁에 있어서 향후 보완해야 할 분야에 대한 지속적인 지원체계 마련이 필요함.
- 또한 중국에 대한 시각을 경쟁관계로만 인식하기 보다는 장기적인 비즈니스 파트너로서 협력관계 구축을 통한 시너지 효과 증대 및 발전적인 관계 지속이 필요함.

(문의처 : 토론토무역관 김종현 raycool@hotmail.com)