

세계 농기계 시장의 변화와 우리 산업에 대한 시사 *

강 창 용
(한국농촌경제연구원 선임연구위원)

1. 세계 농기계시장과 무역

1.1. 미래 농기계시장의 규모

미래 세계 농기계 시장은 과거와 비슷한 추세를 보이며 성장할 것으로 보인다. 물량을 기준으로 할 경우 세계 농기계 시장은 2013~2018년 800만 대에서 1,000만대로 연평균 4.5%의 증가를 예측하고 있다. 같은 기간 금액으로 환산된 농기계 시장의 규모는 약 1,500억 달러에서 2,100억 달러로 연평균 6.9%성장을 기대하고 있다<표 1 참조>.

농기계 시장에서 가장 중요하면서 비중이 큰 농기계는 트랙터이다. 세계 트랙터 시장의 규모는 연간 5,500만대에서 5년 후에는 7,700만대로, 금액으로 보면 현재 550억 달러 시장에서 5년 후에는 770억 달러로 성장할 것이다. 이는 전체 농기계 성장의 규모를 약간 상회하는 수준이다.

트랙터 다음으로 중요한 기종은 수확기계이다. 수확기계는, 비록 대수에 있어서 상대적으로 적지만 대당 가격이 매우 높기 때문에 금액 기준 시장규모는 트랙터 다음이다. 2013년 수확기계 시장의 규모는 272억 달러지만 2018년에 가면 약 4,000억 달러, 연평균 5.4%의 성장률을 기대하고 있다. 물량이나 금액 모두 농기계 시장의 평균 성장

* (cykang@krei.re.kr 02-3299-4273).

률을 증가하고 있다.

세 번째로 규모가 큰 시장은 이식 및 시비기인데, 2013~2018년 약 110억 달러에서 150억 달러로 성장할 것으로 예상된다. 이식 및 시비기 시장의 성장세 역시 수확기계와 마찬가지로 농기계 평균치를 웃돌 것으로 전망된다.

농기계는 아니지만 농기계 공급과 보유가 증가하면서 농기계 부품시장이 증시된다. 그 규모는 농기계 시장의 성장과 비례적으로 커지고 있다. 단순히 금액만을 비교할 경우 수확기계 다음으로 큰 시장이다. 세계 농기계 부품시장의 규모는 현재 260억 달러인데 2018년에 가면 340억 달러로 성장할 것이다.

표 1 세계 농기계 시장 전망

단위: 백만 달러, 천대

구분	2008		2013		2018		CAGR (2013~2018)	
	금액	대수	금액	대수	금액	대수	금액	대수
농용트랙터	44,850	2,280	54,500	2,550	76,800	3,180	7.1	4.5
수확기계	21,200	335	27,200	380	39,750	495	7.9	5.4
이식기및시비기	8,520	555	10,650	610	15,150	770	7.3	4.8
건초기계	7,630	960	9,200	1,030	12,850	1,285	6.9	4.5
축산기계	7,390	1,660	8,690	1,740	11,900	2,140	6.5	4.2
경운기계	5,700	585	7,570	690	10,800	875	7.4	4.9
기타농기계	4,210	935	5,190	1,030	7,100	1,255	6.5	4.0
부품	20,500	-	26,000	-	33,650	-	5.3	-
계	120,000	7,310	149,000	8,030	208,000	10,000	6.9	4.5

자료: The Freedom Group, Inc, 「World Agricultural Equipment」, 2014, 7

세계 농기계 시장을 권역별로 구분해서 보면, 2000년대 초반의 경우 북미와 서유럽, 그리고 아시아·태평양 지역을 제외한 기타지역의 시장이 비슷하였다. 2003년도 북미와 서유럽의 농기계 시장은 각각 약 170억 달러였으며, 기타지역은 130억 달러였다. 아시아 태평양 지역은 이들의 약 2배정도의 시장을 형성하고 있었다.

그러나 이러한 세계 농기계시장의 기본적인 구도는 2000년대 후반, 그리고 2010년대에 접어들면서 확연하게 달라지고 있으며, 미래에도 달라질 것으로 예상하고 있다. 2008년도 권역별 농기계시장의 점유율을 보면 북미와, 서유럽, 그리고 기타지역이 각각 21.0%, 22.5%, 22.9%였다. 그러나 2013년 북미와, 서유럽의 비중이 모두 20%이하인

약 18% 수준을 보였으며 2018년에는 16%로 떨어질 것으로 예상하고 있다. 기타지역의 비중은 그리 큰 변화를 보이지 않지만 아시아·태평양 지역의 비중은 2008~2018년 사이 33.6%에서 46.0%로 12.4% 포인트가 증가할 것이다. 북미와 서유럽의 감소분을 모두 아시아·태평양 지역에서 흡수하게 되는 것이다.

표 2 권역별 세계농기계시장 예측

단위: 백만 달러

항목	2003	2008	2013	2018	CAGR(2013~2018)
세계농기계수요	70,700	120,000	149,000	208,000	6.9
북미	16,780	25,230	27,700	34,400	4.4
미국	15,000	22,100	23,900	29,500	4.3
캐나다와 멕시코	1,780	3,130	3,800	4,900	5.2
서유럽	16,800	27,000	26,800	33,600	4.6
아시아·태평양	24,550	40,300	63,700	95,600	8.5
중국	6,000	12,800	26,600	43,600	10.4
인도	4,760	7,270	10,800	15,900	8.0
일본	5,070	5,260	6,120	7,490	4.1
기타	8,720	14,970	20,180	28,610	7.2
기타지역	12,570	27,470	30,800	44,400	7.6
중미/남미	4,990	9,950	11,850	17,500	8.1
동유럽	4,200	11,750	10,100	14,000	6.7
아프리카/중동	3,380	5,770	8,850	12,900	7.8

자료: The Freedom Group, Inc, 「World Agricultural Equipment」, 2014, 7.

2018년도 북미와 서유럽 농기계 시장은 각각 약 340억 달러에 이를 것이다. 기타지역은 이보다 큰 440억 달러가 넘는 농기계시장을 형성할 것이다. 가장 주목하고 있는 아시아·태평양 농기계 시장은 무려 960억 달러로 서유럽 시장의 거의 3배 크기로 성장할 것으로 보인다.

아시아·태평양 지역 농기계시장의 폭발적인 성장의 배경에는 중국과 인도, 그리고 한국과 일본을 제외한 나머지 개발 도상 국가들의 강력한 농기계 수요가 자리하고 있다. 중국 농기계시장은 매 5년마다 2배 정도의 매우 빠른 성장세를 보여 왔다. 2013년~2018년에도 과거보다 그 속도가 느리지만, 매우 빠른 성장을 보여서 2018년에는 단일시장으로서 서유럽과 북미 시장의 크기를 훨씬 넘어서게 된다. 무려 440억 달러를

예측하고 있다. 이는 세계 농기계 시장의 20%가 넘는 엄청난 규모이다. 인도 역시 2018년 160억 달러를 기록하여 단일국가로서 세계 3위의 대규모 농기계 시장국가가 될 것이다. 아시아·태평양 기타국가(중국과 인도, 일본 제외 국가들)의 규모 역시 2013년~2018년 사이에 연평균 7.2% 성장세를 보여 약 290억 달러의 규모로 확대될 것이다. 이는 미국 농기계 시장에 버금하는 수준이다.

1.2. 농기계 수출입

농기계는 상당한 수준의 기술이 요구되는 장치산업을 통해 생산된다. 달리 말하면 어느 정도 소재와 기계 기술, 그리고 주변의 기반시설이 지원되어야 농기계를 생산, 판매할 수 있다. 이러한 특징으로 인해 비록 개발 도상 국가들의 경우 수요는 많지만 자체적으로 농기계를 생산하기가 어렵다. 이러한 농기계가 가지는 특성으로 인해 시장의 규모와 무관하게 선진 국가들이 많은 권역에는 농기계의 수출이 많다. 반대로 개발도상 국가들이 많은 지역은 비록 농기계 시장이 빠르게 성장은 하지만, 필요한 농기계를 수입에 의존하여 농기계 순 수입이 많다.

권역별 농기계의 순 수출을 보면, 역시 서유럽과 북미가 정(+)의 수치를 보이고 있다. 이는 농기계의 수출이 수입보다 크다는 의미이다. 반면 기타지역을 보면 농기계

표 3 권역별 세계 농기계 순수출

단위: 백만 달러

구분	2003	2008	2013	2018	2023
북미	-80	1,770	1,700	2,600	4,100
미국	310	2,450	2,300	3,350	5,000
캐나다/멕시코	-390	-680	-600	-750	-900
서유럽	3,600	8,850	8,600	11,700	15,100
아시아·태평양	-550	-500	-700	600	2,500
중국	90	1,050	1,200	2,700	4,700
인도	40	130	400	850	1,600
일본	770	1,930	1,230	1,690	2,100
기타	-1,450	-3,610	-3,530	-4,640	-5,900
기타	-2,970	-10,120	-9,600	-14,900	-21,700
중미/남미	-60	-1,000	-850	-1,800	-3,400
동유럽	-830	-5,460	-3,360	-5,020	-6,700
아프리카	-2,080	-3,660	-5,390	-8,080	-11,600

자료: The Freedom Group, Inc, 『World Agricultural Equipment』, 2014. 7.

수입이 수출을 훨씬 많이 초과하여 순 수출은 부(-)를 기록하고 있다.

세계적인 굴지의 농기계 기업들 가운데 상당수는 독일과 이태리, 화란 등지에 포진하고 있다. 이들에 의한 세계적인 농기계 수출이 많다보니 순수출금액이 80억 달러를 넘고 있으며 앞으로 5년 후에는 120억 달러, 10년 후에는 150억 달러를 넘을 것이다. 북미 역시 40억 달러 이상으로 늘어날 전망이다. 다만 캐나다와 멕시코는 순수입국가로 될 것으로 예측된다.

아시아·태평양 권역의 경우 점차 수출이 증가해서 순수출국가로 되겠지만 순수출금액은 그리 크지 않을 것이다. 중국과 인도, 일본을 제외한 개발도상국들이 대부분인 이들 기타 국가의 순수입은 오히려 증가할 것이다.

기타 지역인 중미와 남미, 동유럽과 아프리카 등지의 농기계 생산은 미미하다보니 필요한 농기계를 서유럽과 미국, 일본과 중국 등지에서 수입할 수밖에 없다. 갈수록 농기계 무역수지가 적자, 순수입국으로 남아 있을 것으로 보인다.

2. 주력 농기계시장의 변화

2.1. 트랙터 시장

2013년 현재 트랙터의 세계 연간 수요대수는 255만대인데 5년 후가 되면 320만대로 증가할 것이다. 10년 후 2023년에는 연간 약 4백만 대가 판매될 것으로 보인다. 매년 증가하는 13,000대는 우리나라의 연간 판매량(12,000대 수준)보다 많다. 자주형인 바퀴·궤도형 트랙터는 전체에서 약 60% 수준을 유지할 것이며, 40%는 보행형이 차지할 것으로 예상된다.

트랙터는 보행형과 자주형으로 양분되는데, 자주형이 보다 많다. 보행형이란 사람이 걸으면서 트랙터를 조작하는 것을 의미한다. 우리나라 경운기를 연상하면 된다. 후자인 보행형은 자주형에 비해 상대적으로 규격도 작고 가격도 저렴하여 많은 개발도상국가들에서 사용된다. 2013년도 대당 가격을 보면 자주형은 2.5만 달러인데 반해 보행형은 1,000달러를 조금 상회하는 정도이다.

이와 같은 가격의 차이로 인해 금액으로 본 트랙터 시장에서 자주형의 비중은 98%에 이른다. 2013년도 자주형 트랙터 시장의 규모는 530억 달러이다. 반면 보행형은 11억 달러에 불과하다.

표 4 트랙터 시장의 규모변화

단위: 천대, 백만 달러

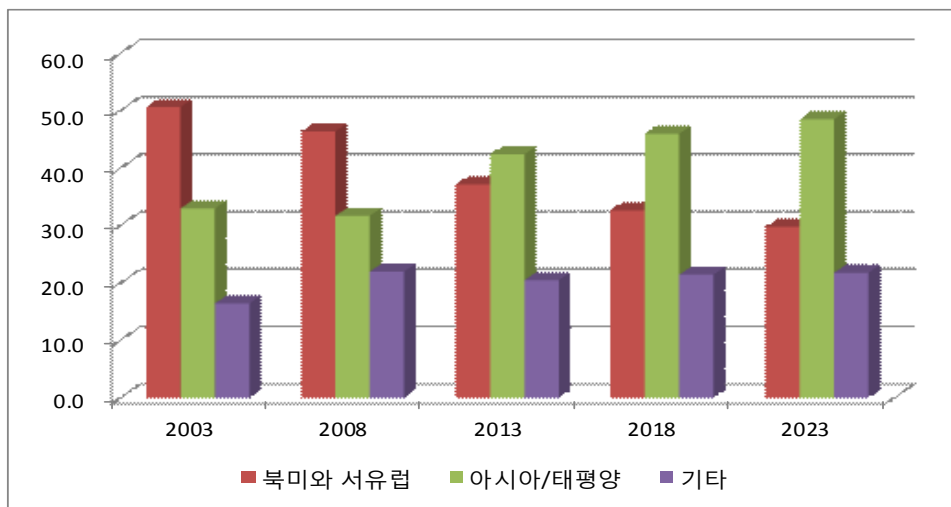
구분		2003	2008	2013	2018	2023
수요대수 (천대)	바퀴/궤도형	910	1,380	1,530	1,930	2,410
	보행형	570	900	1,020	1,250	1,510
	총대수	1,480	2,280	2,550	3,180	3,920
수요금액 (백만 달러)	바퀴/궤도형	25,800	43,950	53,400	75,300	104,600
	보행형	500	900	1,100	1,500	2,000
	총금액	26,300	44,850	54,500	76,800	106,600
대당가격 (달러/대)	바퀴/궤도형	28,350	31,850	34,900	39,000	43,400
	보행형	880	1,000	1,080	1,200	1,320
	평균	17,750	19,650	21,350	24,150	27,200

자료: The Freedom Group, Inc, 「World Agricultural Equipment」, 2014. 7 내용 편집.

권역별 트랙터 시장의 분포를 보면, 2003년까지만 해도 북미와 서유럽의 세계 트랙터 시장에서의 비중이 50%를 상회하였다. 하지만 갈수록 이 비중은 줄어들어 2008년 30%수준 대에서 2023년에 가면 30%이하로 줄어들 것으로 전망되고 있다. 이와 달리 아시아·태평양의 세계 트랙터시장에서의 비중은 점점 증가해서 2023년에는 거의 50% 수준 대에 이를 것으로 보인다. 금액으로 보면 2023년 520억 달러에 육박할 것이며,

그림 1 권역별 트랙터 시장의 구조 변화

단위: %



자료: The Freedom Group, Inc, 「World Agricultural Equipment」, 2014. 7.

단일 국가로 최대시장이던 미국을 2013년 중국이 추월할 것이다. 나아가 5년 후에는 북미와 서유럽 전체 시장을 능가하는 최대 규모의 250억 달러 시장이 형성될 것이다. 물론 인도 역시 단일시장으로는 세계 3위 트랙터 시장을 형성할 것인데, 이 규모는 중남미, 동유럽과 아프리카 등의 시장규모와 비슷한 것으로 보고 있다.

2.2. 수확기 시장

세계 농기계 시장의 18.3%(2013년 금액기준)를 차지하고 있는 수확기의 연간 수요대수는 2013년 38만대에서 2018년에는 약 50만대로 증가할 것으로 예상된다. 수요대수 면에서 트랙터의 1/7 수준으로 매우 작지만 대당 가격이 7만 달러를 넘고 있기 때문에 시장규모는 연간 272억 달러, 트랙터의 절반정도 가까이 된다.

권역별 수확기 시장의 구조변화는 그 속도 면에서 약간의 차이, 즉 변화의 속도가 조금 느리지만 트랙터와 매우 유사하다. 북미와 서유럽의 비중이 줄어들고 있고 아시아·태평양 지역에서의 비중은 증가하는 추세이다. 2003년 세계 수확기시장에서 북미와 서유럽의 비중은 48%, 아시아·태평양 지역은 31%이었다. 이것이 2023년이 되면 전

표 5 권역별 수확기 시장의 규모변화

단위: 천대, 백만 달러

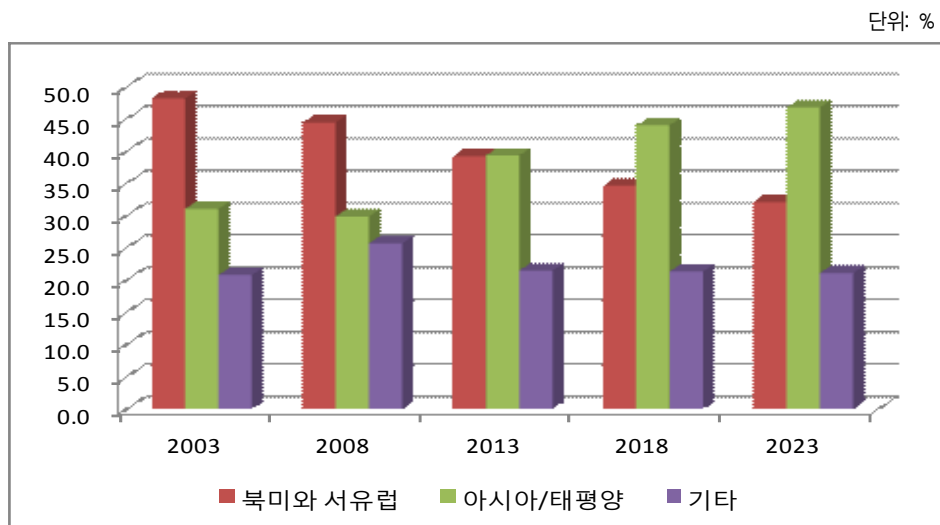
구분	2003	2008	2013	2018	2023
총수요대수	205	335	380	495	620
대당 가격(달러)	55,600	63,300	71,600	80,300	90,300
총 수요금액	11,400	21,200	27,200	39,750	56,000
북아메리카	2,960	5,100	6,270	8,170	11,000
미국	2,630	4,490	5,450	7,060	9,510
캐나다/멕시코	330	610	820	1,110	1,490
서유럽	2,530	4,320	4,390	5,600	6,980
아시아·태평양	3,540	6,330	10,700	17,500	26,200
중국	660	1,830	4,490	8,560	13,600
인도	890	1,370	1,850	2,670	3,860
일본	720	760	990	1,230	1,470
기타	1,270	2,370	3,370	5,040	7,270
중미/남미	910	1,900	2,160	3,190	4,560
동유럽	890	2,550	2,010	2,740	3,580
아프리카/중동	570	1,000	1,670	2,550	3,680

자료: The Freedom Group, Inc, 「World Agricultural Equipment」, 2014. 7 내용을 편집.

자가 32%, 후자가 47%로 역전이 된다는 것이다. 나머지 지역의 비중은 21% 수준으로 안정적인 전망이다.

아시아·태평양 수확기 시장의 성장도 중국과 인도와 같은 국가에 의해 견인되고 있다. 2008년 중국 수확기 시장은 미국의 절반에도 미치지 못하는 18억 달러에 불과하였다. 그러나 2013년에 이미 서유럽시장의 수준을 넘어 45억 달러를 넘어섰고, 2018년에 이르면 미국을 능가하는 세계 최대, 140억 달러에 가까운 수확기 시장이 될 것으로 보고 있다. 인도 역시 2013년 20억 달러 이하의 시장이었지만, 2023년경에는 거의 40억 달러에 육박하는 시장으로 성장할 것으로 예측된다.

그림 2 권역별 수확기 시장의 구조 변화



자료: The Freedom Group, Inc, 『World Agricultural Equipment』, 2014. 7.

2.3. 이식·시비기 시장

이식·시비기의 시장은 전체 농기계 시장의 7.1%(2013년, 금액기준)를 차지하였는데, 연간 수요대수는 2013년 61만대에서 점차 증가하여 2018년에는 약 77만대, 2023년에는 거의 100만대에 육박할 것으로 예상되고 있다. 금액을 기준으로 한 시장의 규모는 대수의 증가, 그리고 대당 가격의 빠른 증가로 인해 2013~2023년 사이 거의 두 배로 늘어날 것으로 보인다.

이식·시비기 시장에서 중국의 시장 확대 역시 괄목할 만한 수준이라고 할 수 있다. 2000년대 후반 이미 서유럽 전체와 미국시장을 넘어섰고, 2018년경이 되면 서유럽과

표 6 권역별 이식·시비기 시장의 규모변화

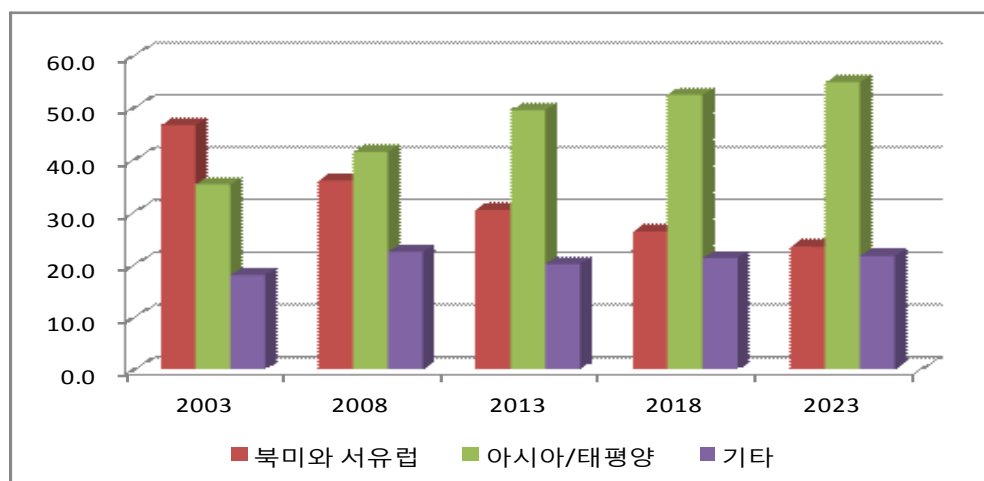
단위: 천대, 백만 달러

구분	2003	2008	2013	2018	2023
총수요대수	315	555	610	770	960
대당가격(달러)	13,400	15,350	17,450	19,700	22,400
총수요금액	4,220	8,520	10,650	15,150	21,500
북아메리카	1,210	1,610	1,650	2,000	2,580
미국	1,110	1,440	1,420	1,700	2,190
캐나다/멕시코	100	170	230	300	390
서유럽	760	1,460	1,590	1,990	2,460
아시아·태평양	1,490	3,540	5,270	7,940	11,800
중국	340	1,660	2,660	4,230	6,630
인도	350	500	680	950	1,330
일본	230	250	330	420	510
기타	570	1,130	1,600	2,340	3,330
중미/남미	340	740	890	1,350	1,990
동유럽	260	840	720	1,040	1,430
아프리카/중동	160	330	530	830	1,240

자료: The Freedom Group, Inc, 『World Agricultural Equipment』, 2014. 7 내용을 편집.

그림 3 권역별 이식·시비기 시장의 구조변화

단위: %



자료: The Freedom Group, Inc, 『World Agricultural Equipment』, 2014. 7.

미국을 합한 시장보다 큰 시장이 만들어질 것이라는 전망이 나오고 있으며, 연간 약 43억 달러에 이른다. 이는 세계 이식·시비기 시장의 28%에 이르는 규모이다. 당연히 아시아·태평양 이식·시비기 시장은 세계 시장의 1/2을 넘게 된다.

이식·시비기의 권역별 시장 구조를 살펴보면 이 구조 역시 아시아·태평양 국가를 중심으로 성장할 것이라는 예측을 하게 하는 구조와 변화라고 볼 수 있다. 이러한 구조적인 변화는 트랙터와 수확기보다 빠르고 강하다. 즉 2003년도 북미와 서유럽의 세계 이식·시비기 시장에서의 비중이 47%에 이르렀는데 2018년에는 26%, 2023년에는 23%로 떨어진다. 반면 아시아·태평양 지역의 비중은 2003~2023년 사이에 35%에서 55%로 20%포인트 가량 증가한다.

3. 세계 농기계기업

세계 농기계 메이저 5대 대기업의 연간 농기계 총매출은 620억 달러 가까이에 이른다. 이는 세계 농기계 시장의 40%를 웃도는 규모인데, 이를 확대해서 10대기업의 농기계 매출액은 720억 달러로 전체에서의 비중이 거의 50% 수준에 육박한다.

가장 규모가 큰 농기계 기업은 'Deere'인데 연간 무려 257억 달러(28조원, 환율 1,100 원/달러 기준)의 농기계를 팔고 있다. 국내에서 농기계 시장을 확대하고 있는 일본 기업 'Kubota'가 세계 랭킹 4위이며, 연간 60억 달러의 매출을 기록하고 있다. 우리나라 기업인 대동공업은 21위에 놓여 있다. 'Kubota'는 '대동'의 10배가 넘는 농기계 판매실적을 가지고 있다.

농기계 기업들의 총매출에서 농기계 매출의 비중은 41.4%로 낮다. 이는 기업별 포트폴리오 전략의 결과이다. 일부는 전문화로 일부는 다각화로 기업을 경영하고 있는데, 예를 들면 5대 기업 가운데 비교적 농기계에 전문화된 회사는 Deere(67.9%), AGCO(85.3%), CLAAS(97.0%) 등이다. 이와 달리 CNH Industrial(Fiat)(46.5%)와 Kubota(39.9 %)는 상대적으로 덜한 전업적 농기계 생산, 다각화를 고려한 경영의 모습을 보이고 있다.

세계적인 메이저 기업들은 오랫동안, 그리고 다양한 형태의 전략적인 제휴, 합병 등을 통해 자신의 시장을 확장해오고 있다. 강력한 모습 가운데 하나가 합작투자인데 현지 국가와 수요자들로부터의 거부감을 완화하는 방법이다. 최근 이러한 합작투자가 활발해지고 있다. 세계 두 번째 대기업인 CNH의 최근 합작투자를 보면 매우 다양한 국가의 다양한 기업, 그리고 포괄적인 내용의 합작투자를 하고 있음을 알 수 있다.

표 7 세계 주력 농기계 기업의 매출

단위: 백만 달러

회사명	회사총매출액	농기계매출액	농기계/전체(%)
Deere	37,795	25,650	67.9
CNH Industrial(Fiat)	34,225	15,900	46.5
AGCO	10,787	9,200	85.3
Kubota	15,056	6,000	39.9
CLAAS	4,946	4,800	97.0
(5대기업 소계)	(102,809)	(61,550)	(59.8)
Yanmar	6,494	2,600	40.0
Mahindra & Mahindra	12,232	2,250	18.4
China National Machinery Industry	37,444	1,950	5.2
Foton Lovol International Heavy	3,654	1,740	47.6
SAME DEUTZ-FAHR	1,609	1,600	99.4
(10대기업 소계)	(164,242)	(71,690)	(43.6)
Bucher Industries(Kuhn Group)(	2,903	1,400	48.2
Iseki	1,688	1,260	74.6
Tractors and Farm Equipment	1,600	1,150	71.9
Tetra Laval International	17,851	1,100	6.2
Valmont Industries	3,304	880	26.6
Exel Industries	957	680	71.1
AMAZONEN-Werke	684	620	90.6
ARGO	637	600	94.2
Escorts	801	590	73.7
Netafim	700	550	78.6
Daedong Industrial	561	500	89.1
합계	195,928	81,020	41.4

자료: The Freedom Group, Inc, 「World Agricultural Equipment」, 2014, 7.

합작투자 이외에도 기술협력과 공유, 유통망 공유, 제조와 마케팅 등 다양한 형태의 협력방안을 강구하고 있다. 여기에 강력한 기업 간 일부의 사업영역을 인수·합병하는 형태가 나타나고 있다. 예를 들면 미국 Alamo Group의 경우에는 영국과 호주 농기계 기업으로부터 일부, 즉 자체 동력이동 분무기, 다용도 운반 트랙터, 제조와 관련 제품 부분만을 인수하였다. 새로운 기업들의 세계 시장진출이 갈수록 어려워질 수밖에 없는 상황의 전개이다.

표 8 CNH 의 합작투자 현황

협정대상회사	해당분야
OJSC KAMAZ(러시아)	Production of NEW HOLLAND agricultural, 유통과 농업관련서비스, 건설장비
Quimmco(Mexico)	NEW HOLLAND 트랙터, 트랙터 부품 & 교환분야 & CASE IH & NEW HOLLAND 농업장비
Shanghai Automotive Industry(Shanghai Tractor and Internal Combustion Engine—중국)	트랙터 & 트랙터 부품
Uzselhozmash—holding(우즈베키스탄)	트랙터, 콤파인 & 채면기
Uzagromashservice association(우즈베키스탄)	농업장비수리& 정비업무 & 예비 부품 등
Shibamoto & company(일본)	NEW HOLLAND & 농업장비
Koc Holdings(터키)	트랙터

주: Fiscal years for total corporate sales may vary.

자료: The Freedom Group, Inc, 「World Agricultural Equipment」, 2014, 7에서 발췌.

표 9 선택적 합병/인수(매각과 매입)

회사	인수
Alamo Group(미국)	Kellands Agricultural (영국—자체추진 분무기 & 다용도 운반 트랙터)
	Superior Equipment Australia (agricultural mowing equipment & 부가장치 관련)
CLAAS(독일)	majority interest in Shandong Jinyee Machinery Manufacture (중국—곡물 & 밀 수확기)
Deere & Company(미국)	Bauer Built 제조(미국—파종기)
Exel Industries(프랑스)	Agrifac Machinery (네덜란드—농약분사기, 사탕무 수확기, 감자 수확기 & 배수관 청소기)
	Holmer Maschinenbau (독일—사탕무 수확기, 클리닝 로더 & 배수관 청소기)

자료: The Freedom Group, Inc, 「World Agricultural Equipment」, 2014, 7에서 발췌.

또한 세계 굴지의 농기계 회사들은 자신들의 농기계 판매확대를 위해 판매금융을 실시하고 있다. 미국 농기계 시장에서의 예를 들면, 미국 내 트랙터 판매 시 도매와 소매금융이 활용되고 있다. 도매금융이란 법인과 딜러(Dealer)사이에서 발생하는 금융이며 소매금융은 딜러와 트랙터 구매자와의 사이에서 발생하는 금융을 말한다. 대표적으로 Deere사와 Kubota가 가장 적극적으로 신용을 활용하고 있으며, 이러한 경영전략은 동남아시아 시장에서도 볼 수 있다.

4. 국내 농기계산업의 수출입

4.1. 국내 농기계시장

우리나라 농기계 시장은 1990년대 후반 연간 약 30만대에 육박하였으나 이후 감소의 길을 걷기 시작해 현재는 연간 5만대 수준에 불과하다. 감소 이유를 살펴보면 전체적인 수요의 감소도 영향을 미쳤겠지만, 농기계의 성능이 다목적·고성능화되고 있기 때문이라고 볼 수 있다.

국내 농기계 시장은 용자기종을 중심으로 보면 약 1조 정도로 추정하고 있다. 1990년대 중반 이후 농기계 시장은 정체 단계에 접어든 것으로 판단하고 있다. 이러한 국내 시장의 성장정체와 달리 수출은 매우 빠르게 성장하고 있다. 2013년에는 국내 시장의 규모와 비슷한 수준을 보이고 있다.

표 10 국내기업 당면 농기계시장

단위: 억 원

	1990	1995	2000	2005	2010	2013
내수	4,523	9,064	10,561	6,363	10,506	9,252
수출	104	329	1,698	3,751	4,770	9,188
계	4,627	9,393	12,259	10,114	15,276	18,440

주: 내수는 정부 용자를 받는 기종을 기준한 수치임.

자료: 강창용 외, 「농기계산업의 발전 및 수출확대 방안 토론회 자료집」, D383, 2014. 10, p.7.

우리나라 국내시장에서 겪고 있는 국내 기업의 문제는 일본의 주력 농기계에 의한 국내 시장 잠식이 매우 빠르고 광범위하게 이뤄지고 있다는 사실이다. 자칫 일본 농기계 기업들에게 우리의 농기계 시장을 모두 내줄 판이다.

한국 진출 초창기인 1990년 전후만 하더라도 일본 기업들의 한국 시장 확대전략은 조심스러웠었다. 10% 이하의 시장을 유지하는 것을 목표로 하였다. 하지만 지금은 아니다. 예를 들면 트랙터의 경우 오랫동안 같은 수준이었던 10% 시장 점유를 넘어선 13% 수준으로 진입하였고 계속하여 증가하고 있다. 지금과 같은 추세가 계속될 경우 이양기는 조만간 50%에 이를 것이며 콤팩트 역시 30%를 넘길 것이다. 국내 기업으로는 매우 위중한 상황의 전개이다. 내수기반이 약할 경우 장기적인 수출 성장도 어렵기 때문이다.

표 11 국내시장 일본제품의 시장점유

단위: 대, %

구 분	2010	2011	2012	2013
트랙터	1,284	1,196	1,249	1,450
(%)	9.2	9.2	10.2	12.4
트랙터총수요	13,891	12,992	12,246	11,688
이앙기	1,391	1,328	1,437	1,524
(%)	26.0	30.3	36.6	43.0
이앙기총수요	5,354	4,387	3,921	3,543
콤바인	623	690	652	735
(%)	17.5	23.1	26.2	27.4
콤바인총수요	3,565	2,992	2,490	2,682

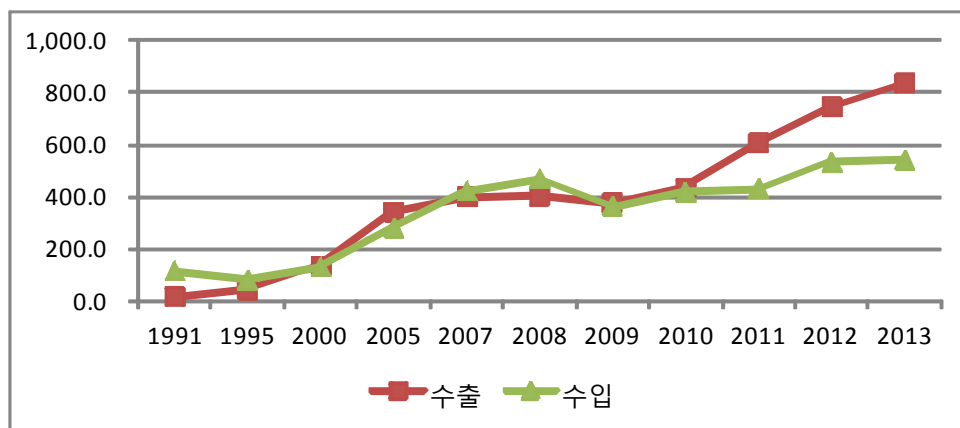
자료: 한국농기계공업협동조합, 「농업기계연감」, 해당년도.

4.2. 농기계 수출입

과거 우리나라 농기계 수출은 미미하였다. 내수에 치중했었기 때문이다. 하지만 내수시장이 정체현상을 보이자 국내 기업들은 수출을 위해 노력해 오고 있다. 이 결과 1990년대 중반까지도 1억 달러 이하이던 수출규모가 이제는 8억 달러를 넘어섰으며 머지않은 장래에 10억 달러를 달성할 것으로 보인다.

그림 4 한국 농기계 수출입 추이

단위: 백만 달러



자료: 한국농기계공업협동조합 제공.

가장 선두에 있는 수출 기종은 트랙터로 4억 2,000만 달러이다. 다음으로 부품수출 규모가 1억 4,000만 달러에 이른다. 각종 작업기가 8,700만 달러, 다음으로 양수기와 이앙기, 콤바인의 뒤를 잇고 있다.

국가별로 농기계 수출 규모를 보면 미국이 전체의 33%, 2억 7,000만 달러를 차지하고 있다. 다음으로 중국과 호주, 태국, 일본 등이 7,000만~2,600만 달러 범위에서 수출되고 있다. 권역별로 보면 아시아·태평양 주변의 비중이 22.9%이지만 소규모 수출(기타국가)을 고려하면 25% 이상은 차지할 것으로 보고 있다. 점차 이 지역의 수출 비중이 증가할 것으로 예상하고 있다.

국내 기업별 수출 금액을 보면 5대 기업이 전체 수출의 70%를 중소기업이 30%를 담당하고 있는 구조이다. 주로 미국과 동남아 지역을 중심으로 수출하고 있는데 가격과 품질 양면에서 일본과 중국 등의 견제를 심하게 받고 있다고 한다. 일부, 예를 들면 동양의 경우 Mahindra, LS 엠트론의 경우 CNH의 OEM 제품들이 적지 않아서 장기적인 자사 브랜드 가치제고에 문제가 있다는 지적도 있다.

5. 미래 농기계 시장과 시사

5.1. 시장 확대 및 억제 요인

다양한 농기계 수요 증대 요인 가운데 다음의 변수들은 대체로 농기계 수요를 증가시키는 방향으로 작용하게 될 것이다. 첫 번째, 식량수요 증대와 생산성 증대요구, 두 번째, 농촌 노동력의 부족, 세 번째, 정밀농업에 대한 수요 증대와 강도 높은 육체 노동기피 현상 심화, 네 번째, 세계적인 경제회복과 농산물에 대한 수요 증대 등이다.

농기계 수요 증대 요인과 대척점에서 수요를 억지하는 요소들도 등장하게 되는데 다음과 같은 요인을 들 수 있다. 첫 번째, 환경 친화적 농기계 요구 증대, 두 번째, 안전성과 편의성 강화 요구 증대, 세 번째, 스마트 농업대응 정밀, 로봇화 농기계 수요 등이다.

5.2. 미래시장 전망

세계 농기계 시장에 대한 성장요인과 제한 요인을 종합할 경우 성장 요인이 더욱 강하게 작용하게 되어 농기계 시장의 성장은 7% 가까운 수치를 기록할 것이다. 한마디로 세계 농기계시장의 미래는 밝다고 할 수 있다.

기종별로 보면 트랙터와 수확기 중심으로 농기계 시장이 성장할 것이며 이들 기종의 전체 시장에서의 비중이 절반 이상으로 증가할 것이다. 특히 용도가 다양하고 국가 간 사용차이가 크지 않은 트랙터가 전체시장의 1/3이상을 차지할 것이다. 즉 미래 농기계 시장을 주도적으로 이끌고 갈 것이라는 의견이 지배적이다.

권역별로 보면 역시 아시아·태평양과 기타지역의 비중이 증가하게 된다. 개별 국가로는 과거 미국과 서유럽 중심에서 중국과 인도 중심으로 시장이 재편되고 있다. 규모는 아직 미미하지만 중남미와 동유럽, 아프리카, 중동 등이 가세할 것으로 보인다.

그럼에도 불구하고 세계 농기계 무역시장에서 유럽과 미국의 비중은 크게 유지될 것이다. 가장 먼저 기계화가 된 지역이고 동시에 이곳에 세계 굴지의 농기계기업들이 포진하고 있기 때문이다.

세계적인 메이저 다국적 주력 기업들의 시장장악과 합종연횡은 더욱 강화되고 있다. 10대 농기계기업들의 시장 지배율이 50% 수준대로 확대되고 있다. 다양한 모습의 전략적인 제휴가 성행하고 있다. 중소회사에 대한 합자투자, 기술협력과 마케팅 공유 등과 함께 선택적 생산 부분별 흡수, 인수 등이 일반화되고 있다.

5.3. 국내 산업에 대한 시사

현재 우리 농기계 기업들은 일본을 중심으로 하는 외국기업들의 한국시장 잠식에 대비하면서 당면한 시장을 수출을 통해 확대해야 하는 이중고를 겪고 있다. 나름대로의 노력의 결과 조만간 수출 10억 달러를 달성할 것으로 보인다. 국내 시장과 맞먹는 규모가 될 것이다.

내우외환과 같은 상황에서 우리 농기계 기업들이 성장하기 위해서는 무엇보다 수출에 매진해야 한다. 이를 위해서는 다음과 같은 점을 고민해야 할 것이다.

가장 먼저 국제 농기계 생산과 기업들의 행태 등에 관련된 정보를 조직적으로 수집하고 가공한 다음 분산해 주는 시스템을 구축해야 한다. 이 과정에서 국내 기업 간 정보공유가 매우 중요하다. 물론 중소기업과 대기업간의 협력도 중요하다. 다음으로 현지에 적합한 농기계를 개발해야 한다. 예를 들면 우리의 콤팩트는 남부 베트남에서 사용하기 어렵다. 늪지와 같은 토질에서 사용이 어렵다. 물론 중량이 많이 나가는 트랙터는 바퀴가 아닌 궤도식이어야 한다. 이와 관련된 기술을 개발, 적용해서 현지화 농기계를 생산, 수출해야 한다.

세 번째로 중요한 것은 현지 금융지원이다. 금융과 실물이 결합된 현지 진출과 수출

중대가 상대적으로 유리하기 때문이다. 미국 시장에서 우리의 몫을 확대하는 데 여러 어려움 가운데 이 금융부분이 가장 중요한 장애물이다.

기술적인 면과 판매망의 확보 면에서 기존 세계적인 메이저 농기계 기업들과의 연대가 당분간 필요할 것이다. 단기적으로 어쩔 수 없는 OEM 수출이 중시되고 있지만 장기적으로는 우리가 오히려 현지 기업을 OEM 파트너로 활용하는 방안을 강구해야 한다.

아시아·태평양 권역 내 개발도상국과의 개발협력 시 경험자금(EDCF)와 ODA를 적극적으로 활용해야 한다. 그들도 원하고 있다. 이외에도 우리 기업 간, 대기업과 중소기업 합동 판매 및 국내 굴지의 기업과의 연대 판매등도 신중하게 고려해야 한다.

참고문헌

The Freedom Group, Inc, World Agricultural Equipment, 2014. 7.

강창용·한혜성. 2013. 12. 「농기계산업의 발전방안」. R691-1. 한국농촌경제연구원.

강창용 외. 2014. 「농기계산업의 발전 및 수출확대 방안 토론회 자료집」. D383. 한국농촌경제연구원.

한국농기계공업협동조합. 2008~2013. 「농업기계 연감」. 한국농기계공업협동조합.