

미국 자동차산업의 글로벌 소싱 현황

이 항 구 | 산업연구원, 수송기계산업팀장

한미FTA 협상이 가속화되면서 자동차산업에 어떠한 영향을 미칠지가 초미의 관심사로 부상하고 있다. 지난 호에 한미FTA가 타이어산업에 미칠 영향에 대해 살펴 보았으나, 이번 호에서는 우리 타이어의 주요 수출시장인 미국 자동차산업의 근황과 글로벌 소싱 현황에 대해서 살펴보고자 한다. 지피지기면 백전불퇴라 했으나, 아직까지도 우리는 미국 자동차산업에 대해 정확히 이해하지 못하고 있는 듯하다. 최근 자동차산업이 한미FTA의 수혜산업중 하나로 평가되면서 노동계와 일부 식자들은 근거없는 논리를 바탕으로 국내 자동차산업의 피해를 주장하고 있다. 자동차산업은 다양한 산업과의 연관성 뿐 아니라 수 많은 전략을 바탕으로 성장하고 있는 역동적인 산업이다. 따라서 한미FTA가 자동차산업에 미칠 영향을 정확히 분석하기 위해서는 관세 및 비관세 철폐의 효과 뿐 아니라 양국 정부의 자동차 산업정책, 산업의 구조, 경쟁의 주체인 기업의 경쟁력 수준 및 전략과 소비자들의 선호도 등을 종합적으로 고려하여 정태적인 영향과 동태적인 영향을 분석할 필요가 있다. 본고에서는 미국 자동차산업의 근황과 글로벌 소싱 현황에 대해 살펴보고 이러한 글로벌 소싱이 한미FTA 자동차분야 협상에 미칠 영향에 대해 살펴 본 후 시사점을 도출해 보기로 한다.

1. 미국 자동차산업의 동향과 글로벌 소싱 현황

1990년대에 들어서서 미국 완성차업체는 부품업체와의 거래관계를 대대적으로 개편하였다. 자신들의 경쟁력 제고를 위해서는 그 동안 수직계열적 거래관계를 유지해 왔던 1차 부품업체들을 분사화하고 이들 업체를 포함한 전 세계 모든 부품업체들로부터의 조달을 확대할 필요가 있었기 때문이었다. 그 결과 미국 완성차업체는 2004년까지 10년 이상 흑자를 기록하였으나, 지난해부터 부품업체의 줄도산과 함께 GM과 포드의 대규모 적자라는 예상치 못한 결과에 직면하게 되었다. 이는 GM과 포드가 경쟁환경의 변화를 간과하고 무리한 구조개편을 추진한 결과라고 평가할 수 있다. 자동차산업의 국제경쟁력 제고를 위해서는 부품업체와의 긴밀한 협력이 필요한 상황이나 빅 3는 미국내 생산비용이 급증하자 저임금국가에서의 생산과 조달을 확대함으로써 자국 부품업체의 어려움을

가중시켰다. 그러나 빅 3의 글로벌 소싱 확대는 국내 자동차부품업체에게 대미 수출 증대 기회를 부여해 주고 있다. 이러한 상황에서 우리 자동차업체는 한미 FTA가 체결될 경우 예상되는 일본 자동차업체의 우회 수출을 방지하기 위해 원산지규정을 강화할 것을 주장해 왔으며, 미국 정부도 공동 보조를 맞추겠다는 입장을 밝힌 바 있다. 그러나 향후 원산지 규정 협상은 매우 복잡한 양상을 띌 수도 있다. 원산지 규정이 대폭 강화될 경우 양국 자동차산업에 예상하지 못했던 상황이 벌어질 수도 있기 때문이다.

(1) 미국 자동차산업의 동향

□생산 감소하에 외국업체의 시장 점유율 증가
최근 진행되고 있는 미국 자동차산업의 구조개편이 미국 내에서 초미의 관심사가 되고 있는 이유는 미국 자동차산업이 GDP의 약 4%와 제조업 생산의 11%를 점유하고

있기 때문이다. 그 동안 미국 정부는 자국 자동차산업의 어려움이 가중될 때마다 적극적인 개입을 통해 자동차산업이 위기에서 탈출할 수 있도록 지원해 왔다. 그러나 금번 구조개편에 대해서는 한 동안 냉담한 반응을 보인 바 있으며, 최근엔 대체연료의 개발에 대한 지원을 검토하는 등 과거의 직접지원에서 간접지원으로 지원 방식을 변경하고 있다. 세계 자동차산업의 경쟁구조 변화에 따라 과거와는 달리 정부의 개입으로 문제를 해결할 수 있는 상황이 아니라고 판단하고 있기 때문이다.

매가 증가하였으나, 2005년에는 대형승용차의 판매가 큰 폭으로 증가하였으며, 경트럭의 판매는 소폭 증가하였다. 그러나 고유가가 지속되면서 최근에는 소형 상용차의 수요가 큰 폭으로 감소하고 있는 반면 중소형승용차의 수요가 증가하고 있다. 이러한 추세는 지난해부터 이미 시작되었으며, 이는 2001년부터 시작된 상용차 판매 위구 구조를 다시 역전시킬 가능성도 높은 것으로 평가되고 있다.

<미국의 자동차 생산 현황> (단위 : 만대)

		2001	2002	2003	2004	2005
총 계		1,117	1,202	1,183	1,160	1,152
업체별	Big 3	853	919	867	820	764
	일본계	244	262	291	319	355
	유럽계	20	21	25	21	23
	한국계	0	0	0	0	9
차종별	승용차	488	502	451	423	432
	상용차	629	700	732	737	720

자료 : Ward's Communications, Ward's Automotive Yearbook, 각호

<미국의 차종별 판매 현황> (단위 : 만대, %)

		2001	2002	2003	2004	2005	증/감
승용차	소형	242.9	246.2	235.3	230.1	232.0	0.8
	중형	403.6	373.7	346.3	337.7	337.1	-0.2
	대형	54.3	49.6	48.2	54.8	71.8	31.0
	고급	141.5	140.8	131.3	128.0	125.8	-1.7
	합계	842.3	810.3	761.1	750.6	766.7	2.1
소형 상용차	CUV	100.7	123.8	167.0	194.6	220.8	13.5
	SUV	295.7	297.5	286.5	278.1	241.6	-13.1
	밴	153.5	147.0	139.8	145.6	146.8	0.8
상용차	픽업트럭	319.6	302.3	308.9	316.9	318.1	0.4
	기타	0.3	0.6	0.8	0.8	0.8	-1.7
	합계	869.9	871.3	902.9	936.1	928.0	-0.9

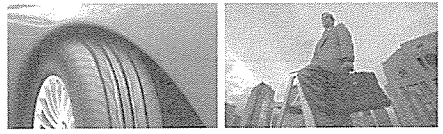
자료 : Ward's Communications, Ward's Automotive Yearbook, 각호

GM과 포드로 대표되는 미국의 완성차산업은 크라이슬러를 포함할 경우 177개의 사업장에 약 40만명을 고용하고 있으며, 이들 3대 업체의 R&D 비용만 연간 160억 달러에 달하고 있다. 지난해 미국의 자동차 생산은 1,152만대로 전년대비 0.7%가 감소하였으며, 차종별로는 승용차가 432만대로 전년대비 2.1%가 증가한 반면 소형 상용차는 전년대비 2.3%가 감소한 720만대를 기록하였다. 업체별로는 미국 빅 3의 생산이 6.9% 감소한 반면 외국업체들의 현지생산은 14.3%가 증가하여 미국의 자동차 생산에서 차지하는 빅 3와 외국업체의 비율은 2001년의 76.3%와 23.7%에서 66.3%와 33.7%로 격차가 크게 축소되었다.

이와 같이 미국시장에서 빅 3의 아성이자 미국 자동차시장의 절반 이상을 차지하고 있는 소형 상용차의 판매가 급감하면서 빅 3의 어려움이 가중되고 있다. 금년 1~7월 중 미국의 자동차 판매는 5.0%가 감소하였으며, 승용차 판매가 2.2% 증가한 반면 소형 상용차를 대표하는 경트럭의 판매는 10.7%가 감소하였다. GM의 경트럭 판매가 16.8%가 감소하였으며, 포드의 경트럭 판매는 16.4%가 감소하였고 크라이슬러의 경트럭 판매도 12.8%가 감소하였다. 일본업체중에서는 닛산의 경트럭 판매가 7.5%, 미쓰비시의 판매가 11.2% 감소한 반면 도요타의 경트럭 판매는 7.8%가 증가하였고, 혼다의 판매는 5.0%, 마즈다의 판매는 12.5%가 증가하였다.

미국의 차종별 판매현황을 살펴보면 2004년에는 크로스 오버유틸리티자동차(CUV)를 중심으로 소형 상용차의 판

우리 업체중에는 현대의 경트럭판매가 17.0% 감소하였으나 기아는 9.1%가 증가하였다. 이와 같이 미국 자동차



시장에서 점유율을 증대하고 있는 일본업체가 미국자동차업체가 지배해 온 경트럭시장을 잠식해 나가고 있다. 상대적으로 크기가 작고 연비가 높은 일본업체의 경트럭 판매가 증가하고 있으나, GM은 최근에도 과거와 같은 크기와 연비를 가진 대형 픽업트럭을 새로이 선보이면서 기대를 걸고 있어 귀추가 주목된다.

〈미국의 자동차 판매 현황〉 (단위: 만대, %)

		2002	2003	2004	2005	증가율	점유율
총 계		1,681.7	1,663.9	1,686.7	1,694.8	0.5	100.0
차종별	승용차	810.3	761.0	750.6	766.7	2.1	45.2
	상용차	871.4	902.9	936.1	928.0	-0.9	54.8
업체별	빅3	1,059.7	1,028.1	1,013.5	986.9	-2.6	58.2
	일본업체	465.3	480.7	516.1	547.8	6.1	32.3
	유럽업체	91.7	91.3	88.3	87.0	-1.5	5.1
	한국업체	65.0	63.8	68.9	73.1	6.1	4.3

자료 : Ward's Communications, Ward's Automotive Yearbook, 각호

급증하고 있는 초소형 승용차 판매

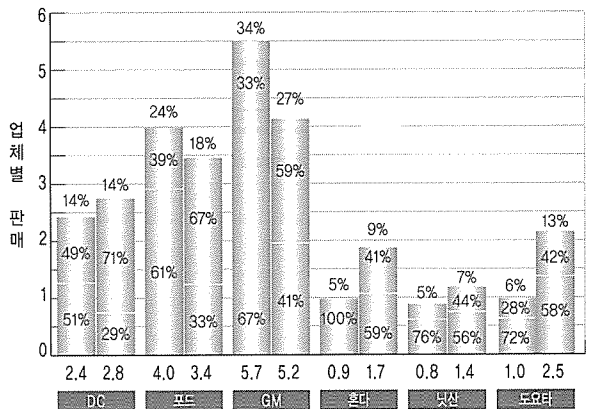
이러한 가운데 미국시장에서는 소위 B-cars로도 불리는 초소형승용차(Subcompact)의 판매가 급증하고 있으며, 동 차종의 스타일링, 인테리어와 외형의 개선이 이루어지고 있다. 지난해에 17만 5,387대의 판매 실적을 기록한 초소형승용차는 금년 1~7월중 전년 동기비 43%가 증가한 15만 1,848대가 판매되었다. 현재 미국에서는 7개의 완성차업체가 8개 모델의 초소형자동차를 1만~1만 6,000달러에 판매하고 있다. 물론 금년 1~7월중 승용차와 경트럭의 판매 대수 980만대에 비하면 매우 적은 판매 물량이나, 미국시장에서의 경쟁이 치열한 만큼 완성차업체들은 새로운 수요가 발생하고 있는 시장을 적극 공략하고 있다.

금년 초에 도요타자동차가 GM이 매각한 후지중공업의 지분을 인수한 후 후지중공업의 미국내 공장 생산능력을 5만대 증설하기로 결정한 것도 이와 같은 추세를 간파한 도요타의 선견지명으로 평가할 수 있다. 도요타의 야리스와 혼다의 Fit 모델은 주문이 밀려 프리미엄을 지불해야

구매할 수 있으며, 닛산, 포드와 크라이슬러도 신형 모델을 출시할 계획이다. GM대우가 시보레 브랜드로 수출하고 있는 아베오(Aveo) 모델은 미국내 최대 판매 초소형승용차이며, 도요타의 야리스와 치열한 경쟁을 벌이고 있다.

신형 아베오모델은 경쟁우위를 확보하기 위해 새로운 소재와 기능을 강화하였으며, 포드도 디자인과 소재를 변경하고 인테리어를 대형차 수준으로 개선한 신형 모델을 출시할 계획이다. 특히 포드는 미국내 초소형승용차 판매가 2010년에 60만대에 달할 것으로 예상하면서 시장 선점을 위해 품질, 안전성과 성능을 강화할 계획이며, 다임러 크라이슬러는 2008년부터 스마트모델을 미국시장에 본격 출시할 계획이다.

〈주요 업체별 북미시장 점유율(1989~2005)〉



자료 : Harbour
주 : 막대그래프의 상단은 트럭, 하단은 승용차 판매 비중

이와 같이 미국 자동차시장에서의 경쟁이 치열해지면서 최근 도요타가 포드를 제치고 사상 처음으로 미국내 판매 2위의 자리를 차지하자 미국 자동차산업의 위기감이 더욱 고조되고 있다. 미국 완성차업체의 위기는 〈표-4〉에서 보는 바와 같이 빅 3가 지난 1년 동안 가격을 평균 2.1% 인하하였음에도 불구하고 판매가 큰 폭으로 감소한 반면 외국업체의 판매는 가격 인상에도 불구하고 증가하고 있는 데서도 잘 나타나고 있다.

〈미국시장에서의 가격 및 판매 동향〉

	평균 가격 변동율	판매대수 변화
미국 빅 3차	2.1% 인하	398,488대 감소(-8.0%)
일본차	1.8%인상	141,014대 증가(5.2%)
한국차	1.7%인상	13,098대 증가(3.6%)
유럽차	1.1%인상	42,620대 증가(8.3%)
독일차	1.0%인상	53,244대 증가(13.5%)
수입차	1.8% 인상	179,671대 증가(10.6%)

주 : 가격변동은 2005년 5월과 2006년 5월 기간중
 판매변화는 2005년 상반기 대비 2006년 상반기 실적 변화
 미국 빅3는 GM, 포드, 크라이슬러
 일본차, 한국차, 유럽차(독일차)는 현지 생산물량 포함
 ()안은 증가율

한편 미국 완성차업체의 위기에도 불구하고 미국의 자동차 수요는 2010년에 1,770만대¹⁾, 2015년에 1,840만대, 2018년에 1,870만대에 달할 전망이다. 그 이후에도 지속적으로 증가할 전망이다. 이러한 이유로는 우리나라와 일본이 고령화와 저출산의 영향으로 인구가 감소할 것인데 비해 미국은 2030년에 최대 현재보다 1억 명의 인구가 증가할 것으로 예상되고 있기 때문이다. 이미 2000년 미국의 인구조사에서 0세에서 5세까지의 인구가 증가한 것으로 나타나 2020년 이후 2차 베이비 붐 시대²⁾가 전개될 것으로 예상된 바와 같이 미국의 인구가 선진국 중에서 가장 큰 폭으로 증가할 것으로 예상되어 미국 자동차 시장에 대한 관심이 또 다시 높아지고 있다. 이와 같이 미국내 자동차 판매가 지속적으로 증가할 예상인 가운데 빅 3의 미국시장 점유율은 2010년 이후 50% 아래로 떨어질 것으로 예상되고 있어 미국 완성차산업이 경쟁력을 회복하기는 당분간 어려울 전망이다.

〈북미 경자동차 생산 및 빅 3의 미국시장 점유율 전망〉 (단위 : 천대, %)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
생 산	15,789	15,828	16,100	16,321	16,768	17,057	17,088	17,121
점유율	63.6	62.0	54.5	53.0	51.5	50.5	-	-

자료 : CSM Interantional; Desrosiers Automotive Consultants Inc. 2006

따라서 금번 미국 자동차산업의 구조개편은 과거와 달리 장기화될 가능성이 높다. GM과 포드는 적자의 늪에서

벗어나지 못하고 있으며, 대형 부품업체들의 영업 실적도 개선될 기미를 보이지 않고 있기 때문이다. 특히 GM의 자체적인 구조개편 전략이 단기간내 성과를 보이지 않을 것으로 예상되자 GM의 최대 주주인 커코리언은 르노자동차의 카를로스 곤회장과 전격적인 면담을 통해 GM과 르노닛산간의 전략적 제휴를 추진하고 있다. GM의 경쟁력이 최근 회복세를 나타내고는 있으나, 지속 가능성에 대해서는 회의적이기 때문이다.

한편 GM과 델파이 사태로 인해 상대적으로 가려져 있던 포드의 어려움은 도를 더해가고 있다. 포드의 적자는 단기간내 해결될 가능성이 낮으며, 포드는 기업문화의 개선, 기본역량의 강화와 디자인 경쟁력의 강화 등 모든 수단을 동원하여 경쟁력을 회복하려 노력하고 있으나, 외국 업체의 인수합병 가능성까지 점쳐지고 있다.

1) Level Field Institute, Does What You Drive, Still Drive America?, 2007. 6
 2) 2000년 미국의 인구통계조사 결과 5세 이하의 인구 수가 증가한 것으로 나타나, 2차 베이비 붐시대의 도래를 예상

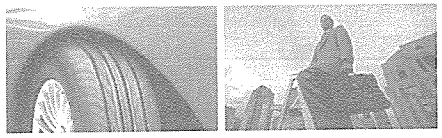
(2) 미국 자동차산업의 글로벌 소싱 현황

0빅 3의 외국산 부품사용 비중 증가

한미FTA 체결로 인해 우리의 부품수출이 큰 폭으로 증가할 것으로 예상되는 가운데 2004년 미국 자동차부품산업의³⁾ 출하는 2,143억 달러, 수입은 827억 달러, 수출은 527억 달러로 내수시장 규모는 2,440억 달러에 달하였으며, 수입의존도는 33.9%를 기록하였다. 미국의 자동차부품 시장 규모는 2005년에 2,387억 달러로 감소하였으며, 완성차 조립용(OE) 부품이 1,860억 달러로 77.9%를 차지하였고, 애프터마켓 부품이 527억 달러로 22.1%를 차지하였다.

미국 자동차업체의 외국산 부품 사용 비율이 증가하면서 우리업체의 대미 자동차부품 수출이 증가하고 있으나 아직까지 국산 부품의 미국 내수시장 점유율은 0.5%에 불과한 실정이다. 반면 미국 자동차 부품 시장에서 차지하

12
+13

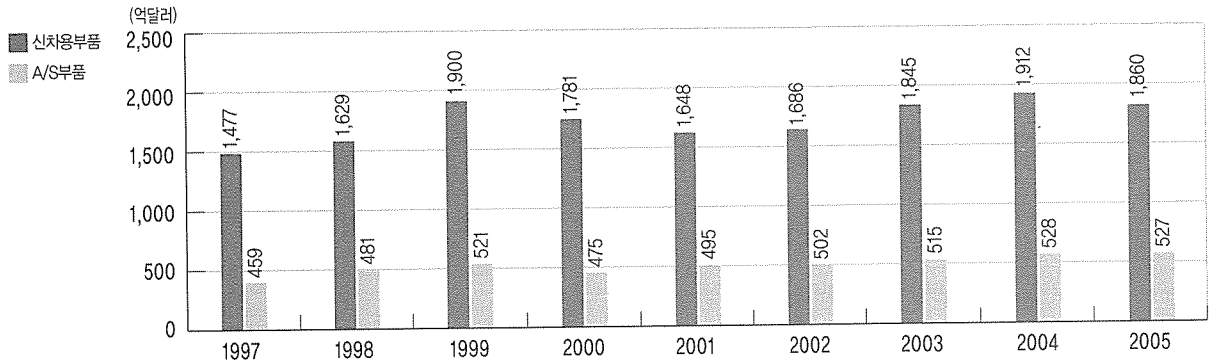


| 테 | 마 | 특 | 집 |

는 캐나다와 멕시코산 부품의 비중은 1997년의 11.2%에서 2005년에는 15.5%로 증가하였으며, 여타 주요 지역으로부터의 수입 부품이 차지하는 비중은 동 기간중 9.1%에서 14.0%로 증가하였다.

체의 경쟁환경을 개선하는데 목적을 두고 있다. 미국은 독일에 이어 세계 2위의 수출 대국이며, 지난 100여년간 세계 자동차산업을 지배해 왔으나 자동차분야에서는 만성적인 적자에 시달리고 있다. 그러나 미국이 세계 최대의 수입국으로 막대한 무역수지적자에 직면해 있다고 해

<미국 자동차 부품 판매 추이>



자료 : Desrosiers Automotive Consultants Inc. 2006

3) 미국 자동차부품산업의 고용은 2002년의 72만 1,000명에서 2004년에 64만 4,000명으로 감소하였으며, 최근의 구조조정으로 60만명 이하로 고용이 감소할 전망이다

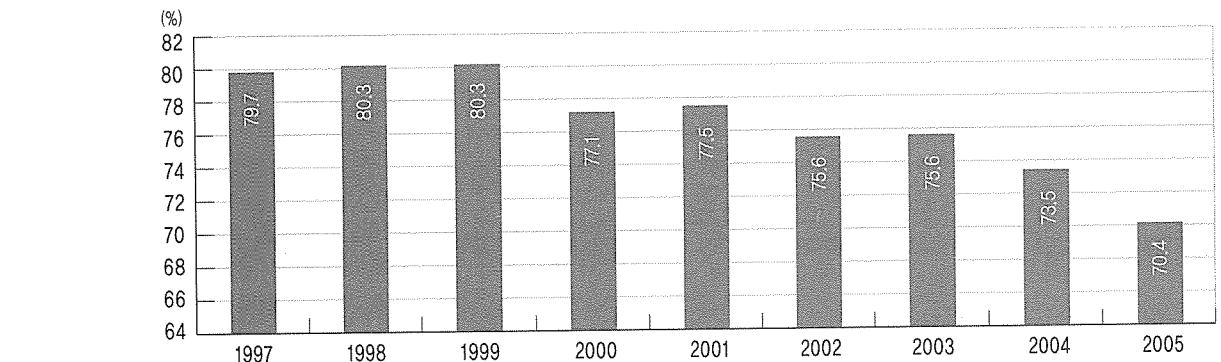
서 자동차산업을 포함한 미국 제조업의 수출경쟁력을 알아 봐서는 안된다.

□자유무역협정 체결 증가에 따른 수입 증가 예상

그 동안 주요 교역 상대국과 자유무역협정을 체결해 온 미국 정부는 도하라운드 결렬로 인해 자유무역협정 체결국가 수를 지속적으로 증대할 전망이다. 미국이 자유무역협정을 포함해 다양한 수단을 동원하여 교역자유화를 추진하고 있는 이유는 자국 자동차업체를 포함한 제조업

미국의 수출은 28만여개의 중소기업이 주도하고 있으며, 대기업들은 해외직접투자를 통해 주요 시장에 생산기지를 구축한 후 이들 시장을 적극 공략하고 있다. 단지 미국이 세계 최대의 내수시장을 보유하고 있는 관계로 미국경

<미국산 자동차부품 조달 비율 추이>



자료 : 전계서

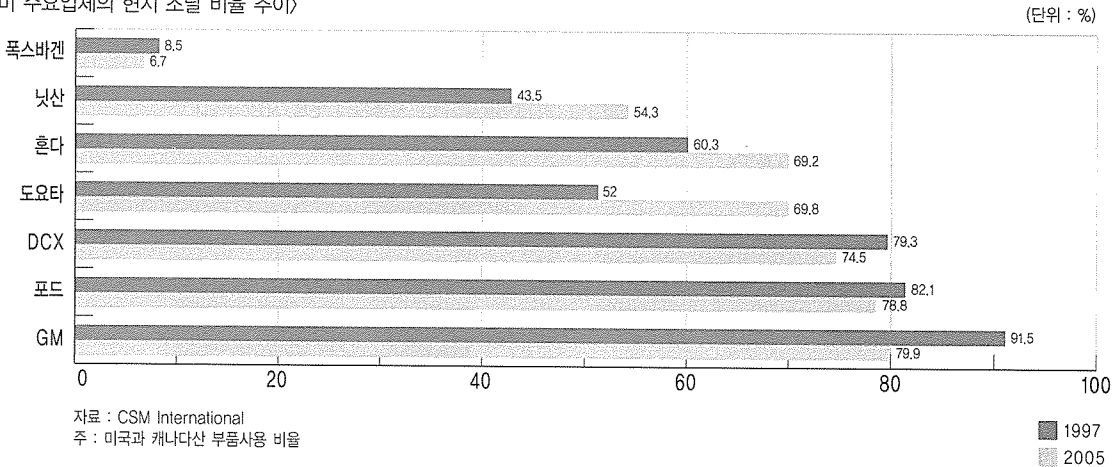
기가 양호할 경우 미국기업들이 수출보다는 내수시장 확보에 치중하게 되고 세계 각국으로부터 양질의 저렴한 제품을 수입함으로써 무역수지적자가 확대되는 경향이 있다. 최근 우리나라의 수출 중소기업 수가 3만개 아래로 떨어지면서 우려의 목소리가 높아지고 있으나, 우리나라에 수출하고 있는 미국 중소기업 수는 1만 5,000여개를 상회하고 있으며, 점차 그 수가 늘어나고 있다. 이러한 가운데 미국기업의 글로벌 소싱이 다양한 형태로 증가하자 미국 정부도 이에 대한 조사를 실시하여 새로운 기업지원 정책을 모색하고 있으며, 이는 미국기업의 구조개편과 경쟁력에도 영향을 미치고 있다.

생산한 제품을 역수입하는 형태인 오프쇼어링(Offshoring)과 해외 3자 기업으로부터 조달하는 형태인 오프쇼어아웃소싱(Offshore Outsourcing)으로 구분할 수 있다. 현재 오프쇼어 아웃소싱의 비중은 미국 제조업 전체 원부자재 조달의 11% 가량을 차지하고 있으며, 점차 그 비중이 증가하고 있다.

□ 자동차산업의 글로벌 소싱과 원산지 규정

이러한 미국기업의 글로벌소싱은 전자산업에서 자동차 산업으로 확산되고 있으며, 미국 자동차업체들은 중국, 한국과 인도로부터의 조달을 확대할 계획이다. 미국이 자유무역협정을 체결하였거나 협상을 추진중인 국가

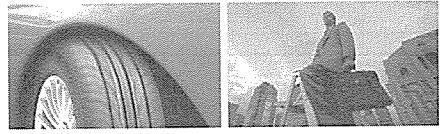
〈북미 주요업체의 현지 조달 비율 추이〉



미국이 막대한 무역수지적자에도 불구하고 세계 최고의 국제경쟁력을 유지하고 있는 이유는 우선 미국의 무역수지적자의 1/3가량이 국내의 미국기업간의 거래인 기업내 교역(Intra-firm trade) 형태로 이루어지고 있어 실질적인 부담은 외형에 비해 크지 않으며, 미국기업들이 일정 수준의 품질기준을 설정한 후 가장 저렴한 가격에 원부자재를 공급할 수 있는 국내의 기업들로부터 조달을 확대하고 있기 때문이다. 이러한 미국기업들의 아웃소싱은 세가지 형태로 이루어지고 있는데 국내의 제 3자 기업으로부터 조달하는 전통적인 형태인 아웃소싱(Outsourcing), 미국기업이 해외에 생산공장을 설립한 후 이들 공장에서

중 자동차산업 기반이 강한 국가는 우리나라를 포함해 캐나다, 멕시코, 호주, 태국, 말레이시아 등을 들 수 있으며, 이러한 점에 비추어 볼 때 미국과 이들 국가간의 자동차 부품 교역이 증가할 전망이다.

한편 미국은 교역 상대국과 FTA 체결시 원산지기준을 자국 기업에게 유리하거나 자국 산업이 피해를 입지 않도록 신중한 검토를 거쳐 마련하고 있다. 일반적으로 미국은 자동차와 섬유산업의 원산지기준은 자국 기업의 의견을 적극 수렴하여 마련하고 있는데 금번 한미FTA협상에서도 원산지규정에 대한 신경전이 벌어지고 있다. 자동차



산업의 원산지규정 협상에서 우리나라는 미국내 생산 일
본자동차의 우회 수입을 방지하기 위해 미국과 NAFTA
수준보다 높은 원산지기준을 설정할 것을 검토하고 있다.
미국은 1994년에 제정한 자동차라벨링법(American
Automobile Labelling Act)에서 미국과 캐나다산 부품
만을 국내산으로 인정하고 있다. 이를 기준으로 미국내
에서 생산활동중인 자동차업체의 북미산 부품 사용비율
을 평가해 보면 1997년의 77.8%에서 2005년에는 71.7%
로 낮아진 것으로 나타났다.⁴⁾ 4)CSM Worldwide

특히 미국 빅 3의 북미산 부품 사용비율은 낮아지고 있는
반면 일본 자동차업체의 사용 비율은 높아지면서 미국 부
품업체와 소비자들의 일본 자동차업체에 대한 인식이 개
선되고 있다. 일 예로 포드자동차의 2005년 머스탱 모델
의 북미산 부품 사용비율은 65%로 하락한 반면 도요타의
시에나 모델의 사용비율은 90% 수준에 달해 어느 모델이
진정한 미국산이냐에 대한 논란이 일고 있다.

한편 미국 빅 3의 자국 부품 사용 비율은 2005년 현재
GM이 81%, 포드가 82%, 크라이슬러가 76%로 1995년에
비해 10%포인트, 4%포인트와 13%포인트가 각각 하락하
였다.

<미국 완성차업체의 부품 조달 추이>

(단위: %)

연도	미국내 부품		미국내 외	
	미국업체	외국업체	미국내	미국내 외
1997	67.7	12.0	11.2	9.1
2000	57.0	20.0	12.6	10.3
2003	50.6	24.9	13.3	11.1
2004	46.3	27.2	14.2	12.3
2005	40.9	29.6	15.5	14.0

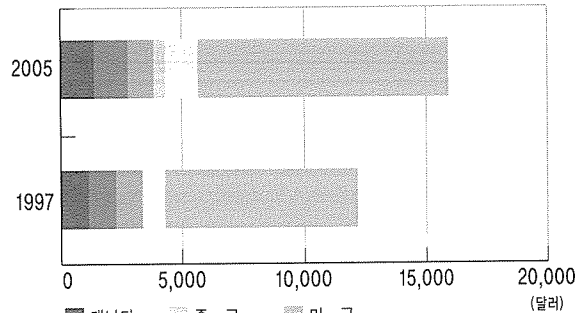
자료 : Desrosiers Automotive Consultants Inc. 2006

이와 같이 미국의 빅 3가 글로벌 소싱을 확대하면서 순수
미국계 부품업체가 생산한 부품의 사용 비율은 1997년
~2005년중 67.7%에서 40.9%로 감소한 반면 미국내 외
국업체가 생산한 부품의 사용 비율은 12%에서 29.6%로

두배 이상 증가하였다.

이러한 글로벌 소싱의 확대로 금년 미국 빅 3의 미국산
사용 비율은 60%대로 낮아질 예정이다. 이러한 상황에서
한미FTA가 체결될 경우 예상되 미국산 일본자동차의 수
입을 억제하기 위해 원산지규정을 강화해야 한다는 주장
은 좀 더 면밀한 검토가 이루어진 후 제기되어야 한다고
본다. 미국산 일본 자동차업체의 현지 부품사용 비율이
모델에 따라 90% 수준에 이르고 있고 일본 완성차업체와
부품업체가 미국에만 장부가격으로 300억 달러 이상을
투자하여 현지 생산공장을 구축해 놓고 있는 현실을 감안
하면 일본업체의 우회 수출을 억제하기 보다는 미국과 우
리나라 자동차업체에게 부담이 될 수 있음을 간과해서는
안된다.

<미국내 생산 자동차의 부품 사용 구성>



자료 : 전계서

미국 자동차업체의 외국인 부품사용 비율이 증가하고 있
고 우리 완성차업체도 비용절감을 위해 중장기적으로 중
국 등으로부터 부품 조달을 확대할 계획이기 때문이다.
미국내에서 생산되고 있는 자동차의 미국산 부품 사용 비
율을 정확히 산출하기는 어려운 실정이나 지난해에
63.8%를 기록한 것으로 추정되고 있는 가운데 일본업체
들은 일본산 부품의 사용비율을 점차 낮춰가면서 미국산
부품 사용 비율을 높여가고 있다.

<미국내 일본 완성차업체의 미국산 부품사용 현황> (단위 : 달러, %)

	1997	2005
미국산 일본차의 일본산 부품 사용액	3,893	3,001
대당 부품 비용	12,176	15,567
일본산 부품 사용 비율	32	19

자료 : Desrosiers Automotive Consultants Inc. 2006

이러한 점을 고려할 때 한미 FTA 원산지규정이 회원국 부품 사용 비율을 70% 수준 이상에서 설정하지 못할 경우 일본업체의 우회 수출을 억제하지 못할 가능성이 높다. 그러나 원산지비율을 동 수준에서 설정할 경우 미국 완성차업체들이 곤경에 빠질 가능성도 배제할 수 없어 향후 협상에서 이를 잘 활용할 경우 일석이조의 효과도 거둘 수 있을 예정이다.

이처럼 자동차산업의 세계화로 인한 글로벌소싱과 원산지규정간의 충돌 가능성이 높아가고 있으나, 우리가 일본 자동차업체의 우회수출을 두려워하여 자유무역협정 협상에 소극적으로 임하거나 원산지 규정을 무리하게 강화할 필요는 없다. 일본 자동차업체는 이미 국내 생산량보다 해외생산량이 더 많은 구조를 가지고 있다.

지금도 일본 자동차업체의 세계화는 가속화되고 있기 때문에 우리가 미국 이외의 EU나 중국과 FTA 협상을 전개하더라도 일본산 자동차의 우회 수출문제는 계속해서 대두될 수 있다. 따라서 일본산 자동차의 우회 수출을 두려워할 것이 아니라 한미 양국 자동차업체간에 협력을 강화하여 일본 자동차업체와 경쟁할 수 있는 방안을 마련하는 것이 더 효과적일 수 있다.

3. 시사점

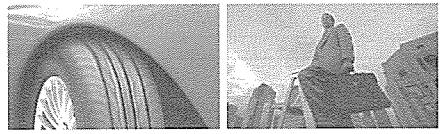
지금까지 살펴 본 바와 같이 미국 자동차산업의 글로벌 소싱이 확대되고 있는 가운데 한미 FTA가 체결되면 우리 자동차산업에 상당한 상승효과를 미칠 예정이다. 그러나 이러한 기회를 국내 자동차업체가 활용하기 위해서는 철저한 준비가 필요한 상황이다.

□국내 타이어시장의 개방은 불가피한 실정

타이어의 원부자재 가격 상승으로 인해 원가 부담이 가중되면서 지난 2/4분기 국내외 타이어업체들의 순익은 전년 동기비 큰 폭으로 하락하였다. 여기에 고유가로 자동차 수요가 둔화되면서 타이어업체들은 생산과 판매에 어려움을 겪고 있다. 국제 통상환경도 다자간 통상협상이 당분간 재개되기 어려워 소수 국가간의 자유무역협정(FTA)을 비롯한 지역무역협정 체결이 증가할 예상에서 불투명한 실정이다. 특히 한미FTA가 국내 타이어산업에게는 기회보다 위협적인 요인으로 작용할 예상에서 업계 공동의 사전 대응책이 필요하다.

이미 국내 타이어업체들은 가격경쟁력 제고와 시장선점을 위해 신흥개도국에 생산공장을 건설하여 글로벌 생산네트워크의 구축을 위한 토대를 마련하였다. 그러나 선진국 타이어업체의 연구개발 투자 확대와 중국 등 신흥개도국의 타이어산업 육성으로 세계시장에서의 경쟁은 점차 심화되고 있다. 또한 장기적으로 볼 때 세계 타이어 시장의 교역과 투자 자유화는 이번 도하라운드 결렬에도 불구하고 쌍무간, 소다자간, 다자간 협상을 통해 가속화될 전망이다. 이는 지난번 우루구아이 라운드 협상이 1990년에 교착상태에 빠진 후 3년 후인 1993년 11월에 미국과 동아시아 국가들의 주도로 아시아태평양경제협력체(APEC)가 출범하면서 다시 재개되어 다음해에 타결된 사례에 비추어 볼 때 가능성이 높기 때문이다. 도하라운드 침몰한 가운데 금년 11월에 개최되는 APEC 정상 회의에서 APEC을 진정한 의미의 자유무역지대로 발전시키기 위한 아시아태평양자유무역지대(FTAAP) 구상이 나올 가능성도 배제할 수 없다.

이미 미국내 일부 전문가들은 FTAAP 형성을 주장하고 있으며, 일본은 인도, 호주와 뉴질랜드를 포함하는 '범아시아 포괄 경제 협 의 체 (PACEP; pan-Asian Comprehensive Economic Partnership)'의 형성을 주장하고 있다. 일본의 주도로 PACEP가 형성될 경우 세계 경제는 NAFTA, EU와 PACEP의 3극 체제로 재편될 가



능성이 높다. 따라서 국내 타이어업계는 한미FTA를 세계 타이어시장 개방에 대비한 경쟁력 강화의 수단으로 삼아야 한다.

그러나 개별업체만의 노력으로 어려움을 극복하기 어려운 게 현실이라면 업계 공동의 경쟁력 강화 방안을 마련하여 정부에 건의하여야 한다. 이미 우리 정부는 '한미FTA 체결 지원위원회'를 구성하여 피해가 예상되는 산업에 대한 지원을 적극 모색하고 있기 때문이다.

▶ 업계 공동의 경쟁력 강화 방안 수립

이와 함께 한미FTA를 통해 국내 타이어업체의 대미 진출을 확대하기 위해서는 미국 완성차업계의 구매전략에 대한 분석이 필요하다. 최근 국내 타이어를 포함한 자동차부품의 품질이 개선되자 미국 자동차업계의 국산 자동차부품 수요가 증가하고 있다.

미국 자동차업계는 중국으로부터 부품을 대량 조달하고 있으며, 자국 자동차부품업체들의 구조개편이 단기간내에 마무리될 조짐을 보이지 않자 우리나라로부터의 조달을 확대할 것을 검토하고 있다. 그러나 국내 자동차부품업체들이 미국 자동차업계에 부품 납품을 확대하기 위해서는 몇가지 문제를 선결해야 한다. 우선 미국 자동차업계도 저가에 고품질의 부품을 납품할 수 있는 업체와의 거래를 선호하고 있어 국내 업체의 지속적인 비용절감이 필요하다. 최근 GM이 우리나라를 대표하는 굴지의 부품업체에게 중국산 부품의 가격과 유사한 수준에서 부품을 납품할 수 있다면 조달 물량을 대폭 확대하겠다는 의사를 밝힌 것은 이제 세계 자동차부품시장에서는 중국산 부품 가격이 표준가격으로 통하고 있다는 것을 의미한다. 따라서 국내 부품업체는 도요타자동차가 21세기에 들어서서 어떻게 비용을 30% 이상 절감하였으며, 금년부터 중국산 자동차와 경쟁할 수 있도록 추가적인 '가치혁신' 비용절감 프로그램을 어떻게 운영하고 있는지를 면밀히 분석해 볼 필요가 있다.

또한 미국 자동차업계와 장기 거래관계를 구축하기 위해서는 다음과 같은 점을 인지하여야 한다 우선 미국 완성차업체는 부품공급업체가 원가 상승 요인을 합리적으로 입증하지 못할 경우 공급가 인상을 불허하고 있다. 또한 가격 인상 허용전에 부품업체가 디자인과 제조 공정상 낭비를 상당수준 제거했다는 점을 입증해야 한다.

더불어 미국 완성차업체들은 공동 비용절감을 위해 제품 디자인과 엔지니어링 초기단계부터 부품업체의 참여를 독려하고 있다. 이러한 점을 고려할 때 국내 부품업체가 지속적인 품질개선과 비용절감 및 적기 납품역량을 강화하지 못할 경우 미국 자동차업계의 글로벌 소싱 확대를 활용한 대미 수출 증대는 한시적인 효과에 그치고 말 가능성이 배제할 수 없다.

따라서 중국산 부품의 가격 수준과 일본산 부품의 품질 수준을 확보해야만 우리나라가 진정한 의미에서 자동차 부품의 글로벌 공급기지로 성장할 수 있다는 점을 인식하여 타이어업계 공동의 경쟁력 강화 방안을 하루 속히 수립하여야 할 것이다.