

08

원산지 관리, 현장의 목소리

미국 통상환경 변화와 자동차 부품 기업의 대응 전략



미국 통상환경 변화와 자동차 부품 기업의 대응 전략



최연혜
에스엘 글로벌통상운영팀장

들어가며

글로벌 자동차 산업은 전동화·지능화 전환과 함께 공급망 구조가 빠르게 변화하고 있습니다. 세계 최대 수요 시장인 미국을 중심으로 관세 정책과 통상 규제가 강화되면서, 자동차 부품 기업들에게는 생산 거점 운영, 원산지 관리, 글로벌 공급망 전략이 그 어느 때보다 중요한 경영 과제로 부각되고 있습니다. 완성차 업체 부품 기업들은 단순한 부품 공급을 넘어, 안정적인 공급망 구축과 통상 리스크 대응 역량을 동시에 확보해야 하는 환경에 직면해 있습니다.

한국 자동차 부품 산업 역시 이러한 변화 속에서 글로벌 시장에서 경쟁력을 유지하기 위해 다양한 대응 전략을 모색하고 있습니다. 특히 자동차 산업 특성상 차종별 맞춤형 부품 공급과 장기간의 개발·양산 체계를 기반으로 하는 만큼, 단기간의 공급망 조정보다는 중장기적인

현지화 전략과 원산지 관리 체계 고도화, 품목분류 및 관세 대응 역량 확보가 중요한 요소로 작용하고 있습니다.

이번 인터뷰에서는 글로벌 자동차 부품 기업 에스엘(SL)의 사례를 통해, 자동차용 램프와 전장 부품을 중심으로 한 글로벌 공급망 운영 방식과 대미 수출 구조를 살펴보고자 합니다. 아울러 미국의 관세 정책 변화와 통상 환경 불확실성 속에서 기업이 어떤 방식으로 공급망 전략을 재검토하고, 품목분류·원산지 관리 등 실무적 대응 체계를 구축하고 있는지 구체적인 현장의 목소리를 들어보고자 합니다.

Q 안녕하세요. 먼저 귀사(에스엘)의 주요 사업 분야와 함께, 자동차 부품을 중심으로 한 주요 수출 품목 및 미국 시장 진출 현황에 대해 소개 부탁드립니다.

A 당사는 1954년 설립 이래 자동차용 램프를 주력으로 성장해 온 글로벌 자동차 부품 전문 기업입니다. HEAD LAMP, REAR LAMP, FOG LAMP 등 자동차용 조명 및 시각신호를 위한 램프가 주력으로 생산이 되어 왔으며, 현재는 램프류 외에도 미러, FEM(Front End Module), BMS(Battery Management System) 등 전장 부품 및 로보틱스로 사업 영역을 확장하고 있습니다.

당사는 한국 본사를 중심으로 중국, 북미, 인도, 멕시코, 폴란드, 브라질 등에 약 20여개 생산거점을 운영하며 완성차 고객을 위한 글로벌 공급망을 구축하고 있습니다. 주요 수출 품목은 당사의 각 생산거점에서 램프 및 미러 품목의 양산을 위한 KD(Knock Down)¹⁾ 또는 Sub KD로 공급되는 램프류 부분품입니다.

최근 1년 기준 당사 전체 수출기준 대미 비중은 약 88%로 HKMC, GM, BMW 등 완성차로 공급될 전장 및 전동화 제품 생산을 위해 당사의 알라바마 및 테네시공장으로 공급되는 KD품목이 대부분을 차지하고 있습니다.

Q 자동차 산업 특성상 글로벌 공급망과 현지 생산 체계가 중요한데요. 귀사의 자동차 부품은 현재 어떤 방식으로 시장에 공급되고 있는지 설명 부탁드립니다.

A 당사는 국내 생산 후 수출과 현지 생산을 위한 KD품목 수출 두 가지 방식으로 공급망을

1) KD 방식이란 Knock-Down의 약자로, 완성차를 부품이나 반제품 형태로 수출한 후 현지 공장에서 조립·판매하는 방식을 뜻함

운영하고 있습니다. 완성차 고객의 생산 거점을 중심으로 가장 경쟁력 있는 공급망(당사의 생산거점)을 선정하여 국내 생산 후 수출 또는 KD품목 수출 후 현지생산하여 완성차 고객사에 공급하고 있습니다. KD품목은 각 국가의 자동차 관련 법규에 영향을 받지 않고 내수용과 수출용 구분이 필요 없이 사용할 수 있는 Sub assy²⁾품이 대부분을 차지하고 있으며, 현지의 협력사로부터는 단순사출품 또는 Sub Assy로 조립하여 공급받고 있습니다.

Q 최근 미국의 고관세 정책 및 통상 환경 변화로 자동차 및 부품 산업의 부담이 커지고 있습니다. 이러한 대미 고관세 리스크에 대해 귀사에서 ▲공급망 재편 ▲생산 거점 조정 ▲원산지 전략 등 어떤 방식으로 대응하고 계신지요?

A 차종별 특화된 제품으로 OEM방식 공급되는 자동차 산업의 특성에 따라 단기간에 공급망 재편 또는 생산거점 조정은 불가합니다만, 중장기적인 관점에서 북미지역의 공급망을 재검토하고 멕시코공장을 활용하여 원산지 규정 충족과 관세 리스크 완화를 달성하는데 기여할 수 있도록 현지화 전략을 추진하고 있습니다.

아울러, 변동성이 큰 미국관세정책에 대해서는 CBP(Customs Boarder Protection)의 GUIDANCE를 모니터링하며 고객사와 함께 관세 크레딧 협의 및 환급정책의 변화에 대응하고 있습니다. 또한 미국 관세당국의 과세가격 및 원산지에 대한 검증도 증가할 것으로 예상되어 즉각 대응체계를 마련하기 위해 사내에서는 원산지 등 증빙서류의 체계적인 관리, 사외에서는 협력사의 원산지관리 능력 향상을 위해 담당자 정기교육 등을 진행하고 있습니다.

Q FTA 활용 과정에 있어서, 자동차 부품의 원산지 판정이나 협정 적용 과정에서 어려웠던 점과 이를 해결하기 위해 취했던 대응 사례가 있다면 공유 부탁드립니다.

A 대부분의 대미 수출품은 KD 또는 Sub-KD 형태로, 협력사가 생산한 부품이 그대로 수출되는 구조이기 때문에 협력사의 원산지 관리 역량이 원산지 판정의 핵심 변수가 됩니다. 이로 인해 원산지확인서 수취 지연, 제출 자료의 정합성 오류 등으로 원산지증명서 발급 리스크가 빈번히 발생하는 어려움이 있었습니다. 특히 최근 미국의 통상 리스크 강화로 '일반원산지(실질적변형기준)'에 대한 중요성이 대두되고 있으며,

2) Sub assy란 최종 제품을 구성하는 여러 부품을 미리 소규모로 조립해둔 단위를 뜻함

협력사들이 미국에서 요구하는 실질적 변형기준에 대해 이해하기에는 많은 어려움이 있었습니다.

예를 들어, 헤드램프(HS 8512.20)의 경우 한-미 FTA는 원산지결정기준 CTSH 충족 시 비교적 판정이 용이했으나, 일반 원산지 판정에서는 PCBA SMT(인쇄회로기판 조립 표면 실장 기술) 수행국이 결정적 요소가 되어 협력사로부터 정확한 SMT 수행국 정보를 확보해야만 했습니다. 이 과정에서 협력사가 일반원산지 판단 기준을 이해하지 못해 증빙 확보와 판정 과정이 지연되는 사례도 있었습니다.

Q 고관세 적용 가능성을 줄이기 위해 귀사에서 실무적으로 중점을 두고 있는 부분은 무엇인가요? 예를 들어, 품목분류 관리, 원산지 관리 체계 고도화, 사전판정(E-ruling) 활용 등과 관련한 실무 경험이나 노하우가 있다면 말씀 부탁드립니다.

A 관세는 HS CODE에 따라 부과되는 관세율이 다르므로 품목분류가 중요합니다. HS CODE에 대한 각 수입국가별 이견에 대응하기 위해 품목분류 사전심사 제도를 적극 활용하여 사내 품번별 분류근거를 확보하여 사내직원 누구나 시스템으로 조회가



가능하도록 하고 있으며, 특히 미국으로 수출되는 품목은 CBP Ruling 정보를 확인하여 유사사례 확인 및 신규 신청으로 관련 자료를 확보하여 사후 검증에 대비하고 있습니다. 또한, ERP와 연계한 원산지 시스템으로 원산지를 판정하고 원산지관리사 자격을 보유한 전담인원들의 역내외 전환 분석활동을 통해 정합성을 높이는 활동을 진행하고 있습니다.

Q 미국의 자동차·부품 관련 관세 정책과 통상 규제 변화에 대해 업계 전반에서는 어떤 변화를 체감하고 계신가요? 또한 귀사에서 향후 대미 통상 환경 변화에 대비해 중장기적으로 어떤 전략을 준비하고 계신지 궁금합니다.

A 최근 대미 수출 환경은 관세에 대한 불확실성이 증가하고 있습니다. 관세의 적용은 HS코드가 어떻게 분류되는지에 따라 변동성이 있으며, FTA에 따른 원산지가 증명이 되더라도 실질적 변형기준에 따른 원산지가 변동이 발생될 경우 적용되는 관세는 달라질 수 있는 것이 현재 미국의 관세 환경입니다.

따라서 실무적으로는 미국 CBP의 Ruling 기준에 따라 제품의 '실질적 변형(Substantial Transformation)' 여부를 판단하기 위해 핵심 기능 수행지, 주요 제조공정의 수행 위치 및 부가가치 비중 등을 면밀히 검토하고 있습니다. 또한, 유사 판례를 지속적으로 수집·분석하여 D/B화함으로써 리스크 발생 시 신속하게 대응할 수 있는 체계를 구축하고 있습니다. 나아가 당사의 협력사도 관리 체계를 구축할 수 있도록 실무 교육과 공공 시스템 안내 등을 병행하여 리스크 최소화 및 대미 수출 안정성을 확보하고자 합니다.

Q 마지막으로, 대미 고관세 등 불확실성이 확대되는 통상 환경 속에서 자동차 부품 기업의 경쟁력 유지를 위해 정부나 유관기관에 바라는 점이나, 특히 필요하다고 생각되는 지원(정보 제공, 원산지·관세 컨설팅, 제도 개선 등)이 있다면 말씀 부탁드립니다.

A 급변하는 통상 환경에 대해 정부나 유관기관에서 대응을 준비하고 정보에 대해 기업이 확인할 수 있는 사이트 운영이 되면 좋을 것 같습니다. 정부기관에서 대응을 준비하고 있는 정보를 바탕으로 기업도 변화에 대응하기 위한 사전준비를 하는데 도움이 될 것 같습니다.

마무리하며

이번 인터뷰를 통해 자동차 부품 산업이 직면한 통상 환경 변화와 이에 대응하는 기업의 공급망 전략을 살펴볼 수 있었습니다. 자동차 산업은 장기적인 개발·생산 체계를 기반으로 하는 만큼 단기간의 공급망 조정이 쉽지 않지만, 기업들은 북미 생산 거점 활용·협력사 원산지 관리 강화·품목분류 사전심사 활용 등 다양한 방식으로 관세 리스크에 대응하고 있음을 확인할 수 있었습니다.

앞으로도 미국의 관세 정책과 통상 규제 변화에 따라 원산지 관리와 품목분류 대응 역량의 중요성은 더욱 커질 것으로 보입니다. 이에 따라 기업의 실무 대응 역량과 함께, 정부와 유관기관의 정보 제공 및 제도 지원 역시 중요한 역할을 할 것으로 기대됩니다.

통상 환경 변화 속 수출 경험과 인사이트를 공유해주신 에스엘 관계자분들께
다시 한 번 감사의 말씀을 전합니다.

