

TRADE & ORIGIN REPORT



07

원산지 관리, 현장의 목소리

K-부품, FTA로 세계 산업을 잇다





K-부품, FTA로 세계 산업을 잇다



김현경
일진글로벌 부장

들어가며

한류 열풍이 문화 콘텐츠를 넘어 다양한 산업 분야로 확산되는 가운데, 철강산업 역시 한국의 우수한 제조 역량을 바탕으로 글로벌 시장에서 주목받고 있습니다. 특히 철강제품은 자동차, 건설, 조선 등 주요 산업의 기반 소재로서, 품질과 기술력을 인정받아 해외 수요가 꾸준히 증가하고 있는 추세입니다.

이처럼 우리 철강과 자동차 부품 산업의 수출 비중이 확대되고 글로벌 시장에서 경쟁이 치열해지는 가운데, 각국의 통상 정책과 규제 변화는 우리 기업들의 수출 전략에 직간접적으로 영향을 미치고 있습니다. 이러한 환경 속에서 FTA의 전략적 활용은 시장을 안정적으로 넓히고 경쟁력을 강화하는 데 중요한 역할을 할 수 있습니다.

이번 인터뷰에서는 철강재와 자동차 부품을 생산·수출하는 기업 '일진글로벌'의 사례를 통해, 변화하는 통상환경 속에서 이들이 어떤 전략으로 해외 시장을 넓혀가고 있는지, FTA가 실제로 어떤 역할을 하고 있는지 살펴보고자 합니다.

Q 안녕하세요. 현재 귀사의 주요 수출 품목과 시장 진출 현황 소개를 부탁드립니다.

A 일진그룹은 자동차 부품 및 산업용 베어링을 전문으로 생산하는 기업으로 국내 완성차는 물론 글로벌 주요 자동차 메이커에 휠 베어링을 공급하고 있으며, 주요 수출 지역은 유럽·북미·아시아 이외 다수 국가에도 수출하고 있습니다.

당사의 주요 수출품목인 휠 베어링은 세단(SEDMAN), 스포츠유틸리티차(SUV), 픽업트럭(PICK UP), 전기차(EV) 등 다양한 차종에 적용되며, 전체 판매의 약 90%가 해외에서 이루어질 정도로 수출 비중이 높은 편입니다.

Q 귀사에서는 대표 부품의 수출이 현재 어떤 방식으로 이루어지고 있나요?

A 당사는 국내 영월, 제천, 경주 공장 등에서 단조 공정을 거쳐 베어링을 완성품 형태로 생산하고, 이를 국내 자동차 업체와 해외 고객사에 공급하고 있습니다. 원활한 공급을 목적으로 미국, 독일, 프랑스, 스페인, 슬로바키아, 이탈리아 등 주요 해외 거점을 창고를 운영하고 있으며, 안전재고를 비축해 고객사의 요청에 적시 대응할 수 있는 체계를 갖추고 있습니다.

또한, 일부 지역에서는 물류비 절감과 공급 효율성을 높이기 위해 현지 생산 거점을 활용해 CKD(완전분해부품)를 조립 및 최종 생산하고, 이를 현지 고객사 또는 제조법인에 납품하는 방식도 병행하고 있습니다.

Q 해외시장에서 귀사 제품이 경쟁력을 유지하고 있는 핵심 요인은 무엇이라고 생각하시나요?

A 국내 휠 베어링 시장의 수입 의존도가 높았던 시기, 일진글로벌은 1990년대부터 3세대 휠 베어링을 독자 개발하며 국산화를 이끌었고, 이를 기반으로 국내 시장을





선점했습니다. 현재는 축적된 기술력과 안정된 품질, 가격 경쟁력을 바탕으로 전 세계 시장의 약 30%를 점유하고 있습니다.

특히, 미국과 유럽 등 주요시장에 설립된 판매사무소와 기술센터(Tech Center)는 신속한 고객대응을 가능하게하여 글로벌시장에서 경쟁력을 유지하는데 핵심적인 역할을 하고 있습니다.

Q FTA 적용과 관련해 수출 과정에서 겪는 주요 어려움은 무엇인가요?

A FTA 발효 이후, 원산지 판정 및 원산지증명서(C/O) 발급 시 정확한 HS CODE 확인이 필수로 요구됨에 따라 미국 내 관세사 또는 관세 전문 변호사의 자문을 통해 내부 원산지 관리와 수출 절차 등을 체계적으로 정비하였습니다.

다만, 한국에서는 HUB 장차 휠 베어링을 HS 8708.50호로 분류하지만, 미국에서는 수입자에 따라 요구하는 HS CODE가 상이할 수 있습니다. A사는 HS 8708.99.5800, B사는 HS 8482.10.5056, C사는 HS 8708.99.8115를 요구하는 등, 고객사별 요청하는 HS CODE 기준에 따라 C/O를 발급해야 하는 상황이 발생하면서 국가별·고객별로 HS CODE를 이중·삼중으로 관리해야 하는 부담이 있습니다.

또한, 기본적인 원산지 판정이나 증명서 발급보다 더 어려운 점은 사후 검증 대응입니다. 당사는 EU 세관으로부터 연 1회, 미국 세관(CBP)으로부터는 연 2~3회 정도의 사후 검증 요청을 받고 있습니다. 작년에는 완제품 40종(하위 단품 약 100개 포함)에 대해



검증 요청을 받아, 약 한 달간 타 업무와 병행해 자료를 준비해야 했습니다.

특히 협력업체 중에는 영세한 기업이 많아 FTA 실무에 대한 이해가 부족한 경우가 있으며, 협력사 작성 자료가 세관 해석과 달라질 수 있어 최종 제출자인 당사가 이를 이중으로 면밀히 검토해야 하는 어려움도 있습니다.

Q 앞서 언급하신 수출 애로와 관련해, 귀사에서는 어떤 방식으로 대응하고 있으며, 실무적으로 참고할 만한 팁이 있다면 공유 부탁드립니다.

A FTA 활용의 기본은 철저한 HS CODE 관리입니다.

먼저 한국 기준으로 품목분류 사전심사를 받아 원산지 사전판정을 받고, 수출 대상국에서 적용되는 HS CODE를 반드시 재확인해야 합니다. 국가별로 동일한 품목에 대해서도 품목분류 불일치가 있을 수 있으므로, 현지 세관이나 관세사를 통한 검토가 필수입니다.

또한 HS CODE는 5년 주기의 정기 개정 외에도 각국이 자국 기준에 따라 HS 6단위 이하를 수시로 조정할 수 있으므로, WCO(세계관세기구)와 해당국 관세청의 개정 사항을 주기적으로 확인해야 합니다. 단, WCO 고시는 법적 효력이 없는 권고사항에 불과하므로, 변경된 코드에 대해서는 반드시 수출 대상국 세관을 통한 검증이 필요합니다.

특히 미국의 경우, 한국 관세청처럼 수출입물품에 대한 HS CODE 품목분류 변경 고시를 따로 발표하지 않기 때문에, 미국 세관(CBP) 웹사이트에서 자사 제품에 대한 타사의 품목분류(Ruling) 정보를 주기적으로 조회하는 것이 필요합니다.

가장 안전한 방법은 수출 대상국 세관에 직접 품목분류를 신청하는 것입니다. 다만, 한번 HS CODE가 확정되면 추후 변경이 어려워, 수출 전에 분류 가능한 HS CODE별 FTA 활용 시나리오를 검토하고 현지 관세사 자문을 통해 신중하게 결정할 것을 권장합니다.





Q 현재 미국 관세 부과 정책이 업계에 미치는 영향은 어떻게 체감하고 계신가요? 아울러, 기업 차원에서의 대응 계획도 궁금합니다.

A 당사가 특히 체감하고 있는 부분은 5월 초 발표된 철강 및 자동차 부품에 대한 미국의 관세 부과 정책입니다. 일부 재고 물량은 3~4월 중 선행 선적을 통해 관세 부담을 피할 수 있었지만, 5월 이후 선적분부터는 25%의 추가 관세가 부과되고 있습니다.

또한, 기존 0%였던 관세가 6월 초에는 50%까지 상향되면서, 한국에서의 수출 대신 현지 생산 전환을 다각도로 검토 중입니다.

아울러, 트럼프 행정부에서 2년간 한시적으로 완화한 자동차부품관세에 대해 당사가 수출 후 납부한 관세금액이 고객사의 환급 대상에 포함될 수 있도록 완성차 업체들과 긴밀히 협의하고 있습니다.

미국 내에서 최종 조립된 자동차 제조사 대상 2년간 관세 부담 완화 시행

- (대상) 미국 내 자동차 제조업체
- (내용) 미국 내 최종 조립된 자동차의 일정 비율*을 정하고, 그 가치에 적용되는 관세(25%) 부담분을 상쇄**
- * (1년차) 전체 자동차 가치의 15%, (2년차) 전체 자동차 가치의 10%
- ** Import Adjustment Offset amount
- (2025.4.3. ~ 2026.4.30.) 미국 내 조립된 자동차 생산자권장가격의 3.75%
 - * 전체 자동차 가치의 15% x 관세 25% = 3.75%
- (2026.5.1.~ 2027.4.30.) 미국 내 조립된 자동차 생산자권장가격의 2.5%
 - * 전체 자동차 가치의 10% x 관세 25% = 2.5%
- 제조업체가 필요 서류를 구비해 제출하면 상무부가 승인 후 CBP에 통보, 이후 CBP가 조치

출처 : 백악관 대통령 포고문



Q 끝으로, 급변하는 통상 환경 속에서 정부나 유관기관에 바라는 점이 있다면 무엇인가요?

A 트럼프 행정부의 관세 정책 이슈 이후, 출근길마다 현지 법인과 관세 동향을 점검하고 관련 뉴스를 실시간으로 확인하는 것이 일상이 되었습니다. 정부나 유관기관에서도 많은 노력을 기울이고 계시겠지만, 기업이 보다 신속하고 정확하게 대응할 수 있도록 통상 뉴스에 대한 신속한 정보 제공과 실무 중심의 세미나·설명회가 보다 정기적으로 운영되길 바랍니다.

또한, 최근 비특혜(일반) 원산지 관리에 대한 규제가 강화되고 있음에도 불구하고, 관련 가이드라인이나 교육 자료는 부족한 상황입니다.

특히 자동차 산업에서는 완성차 업체의 요구에 따라 부품사에 대한 일반 원산지 관리가 강화되고 있어, 현장의 혼란을 줄이기 위한 정부 차원의 지원사업 확대되기를 바랍니다.

마무리하며

이번 인터뷰는 급변하는 통상 환경 속에서 철강 및 자동차 부품 수출기업들이 해외 시장에 어떻게 대응하고, FTA를 실제로 어떻게 활용하는지 현장의 목소리를 담고자 진행되었습니다.

일진글로벌 사례를 통해 주요국 관세 정책 변화 속에서 우리 기업들이 FTA를 전략적으로 활용하고 복잡한 수출 실무를 극복하는 과정을 확인할 수 있었습니다.

특히 HS CODE 관리, 원산지 검증 대응, 현지화 전략 등은 FTA 활용을 넘어 수출 경쟁력 유지의 핵심 요소임을 알 수 있었습니다.

앞으로도 일진글로벌을 비롯한 철강 및 자동차 부품 수출기업들이 지속가능한 방식으로 시장을 확대하며 성장하기를 기대하며, 이번 인터뷰가 유사한 환경에 있는 수출기업들에 실질적인 도움이 되길 바랍니다.

FTA 활용에 있어서의 소중한 경험과 인사이트를 공유해주신 일진글로벌 관계자분들께 다시 한 번 감사의 말씀을 전합니다.