

I. 최근 통상 이슈

▪ The reshuffle of GVCs in the era of US-China decoupling and COVID-19 ----- Sébastien Miroudot | 01

1. The re-centering of the Chinese economy and a change in US policy
2. Digitalization, servitization and new consumers' preferences
3. The impact of COVID-19
4. What will happen after COVID-19?
5. What can governments and companies do?

[국문 요약]

▪ 우리나라 자동차산업의 Global Value Chain 현황과 변화 전망 --- 이항구 연구위원 | 05

1. 머리말
2. GVC에서 RVC와 LVC로의 전환과 자동차산업의 패러다임 변화
3. GVC 분석의 한계
4. 시사점

II. 주요 통상 일지

박정준 연구위원 | 08

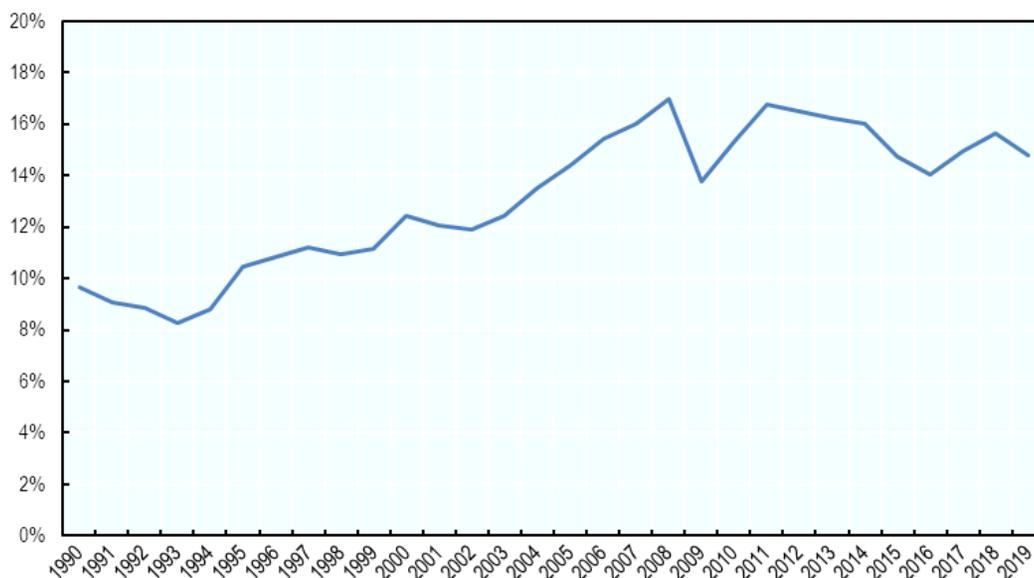
『광장 국제통상연구원』은 흔들리는 다자무역체제와 자유무역 기조 등 새로운 국제무역 질서에 대응하기 위해 「법무법인(유) 광장」의 산하 기관으로 설립되었습니다. 급변하고 있는 국제통상환경을 면밀히 파악해 국내외 전문가들의 지식과 경험을 한 데 모아 이를 소통하고 공유하는 열린 토론의 장으로 발전해 나갈 것입니다.

I. 최근 통상 이슈

The reshuffle of GVCs in the era of US-China decoupling and COVID-19

In the 1990s, the fall of communism, the IT revolution and the creation of the World Trade Organization opened a new era of globalization characterized by the rise of global value chains (GVCs). Thanks to trade liberalization and technological progress, companies could fragment production processes across countries and their increase productivity by relying on outsourcing and offshoring. The accession of China to WTO in 2001 accelerated this trend. Globalization peaked in 2008 (Figure 1). This is the year where the import intensity of world production was the highest. For each dollar of output in the world, there were 17 cents of trade in intermediate inputs corresponding to all trade flows needed for GVCs to operate. While the Great Financial Crisis led to a trade collapse, the fragmentation of production was almost back to its 2008 level in 2011. However, we have since then entered into a new era where there is some form of 'deglobalization'.

Figure 1. Global import intensity of production (1990-2019): share of trade in intermediate inputs in world production



Source: OECD.

1. The re-centering of the Chinese economy and a change in US policy

Why 2011? Nothing exceptional happened during this year. However, it is one year after China overtook the US as the world's largest producer of manufacturing goods and the year that marks the beginning of a shift in Chinese and US policies. In China, the 12th Five-Year Plan put the emphasis on domestic consumption as opposed to investments



Sébastien Miroudot

- Senior Trade Policy Analyst, OECD Trade and Agriculture Directorate
- Advisor for 「Lee&Ko Global Commerce Institute」

E. sebastien.miroudot@oecd.org

and exports. The re-centering of the Chinese economy on its domestic market explains part of the trend observed in Figure 1 after 2011. The plan also involved fiscal incentives and subsidies to develop seven 'strategic emerging industries', including clean-energy vehicles, next-generation IT and high-end equipment manufacturing. This type of industrial policy based on state capitalism was not new. But the fact that it was aimed at sectors increasingly competing with products from developed nations triggered a change in US policy.

While the rise in trade tensions and the US-China 'trade war' is generally associated with the presidency of Donald Trump, it is actually under the Obama administration (with Joe Biden as vice-president) that the first measures were taken against China. Part of the strategy was to sign a large trade agreement in the Asia-Pacific that would exclude China (the Trans-Pacific Partnership that was finally ratified without the US). The other part was based on trade enforcement and trade remedies. The Obama administration brought 11 new cases against China at WTO and introduced a series of anti-dumping and countervailing duties targeting Chinese products. This change in US policy encouraged other countries to take action, with the paradox of more protectionist policies adopted to react to unfair competition and the lack of trade liberalization in China.

2. Digitalization, servitization and new consumers' preferences

Other underlying trends explain the change in the organization of GVCs observed after 2011. The IT revolution in the 1990s allowed firms to more easily communicate and manage activities across countries. Today, the digital transformation further facilitates operations of multinational firms but also reduces the need for physical trade flows and their value. As data and services are exchanged on electronic platforms, the value of goods traded is more and more limited to their manufacturing and new business models create value in the distribution stage or through services (a phenomenon called 'servitization'). These services are produced in the headquarters of companies or close to consumers in each market, leading to shorter value chains and higher levels of domestic value added. New technologies such as 3D printing might further accelerate

the dematerialization of trade flows.

Moreover, the digital revolution involves technologies such as artificial intelligence and advanced robotics that can lower manufacturing costs in developed countries. With rising wages in China and other emerging economies, this could offset the gains from offshoring and reduce the incentives to produce in locations with low labor costs.

Finally, one should not underestimate the role played by consumers in the current reshuffling of GVCs and their new aspirations for greener and more socially responsible products, as well as locally produced goods. As economies become richer, consumers are ready to pay slightly higher prices for products that reflect certain values or meet social standards. Economic nationalism is also on the rise with consumers convinced that buying local products is better for the economy.

3. The impact of COVID-19

While the above trends were already emerging before COVID-19, the pandemic has triggered a new debate on GVCs where international production and sourcing are seen as a factor of risk and where domestic sourcing and reshoring could lead to more resilient supply chains. The origin of this debate may be related to the trauma associated with the shortage in face masks and other key medical supplies, such as ventilators, at the height of the crisis in some countries.

However, it is not clear that there was a specific issue with GVCs and international sourcing during COVID-19. Despite important disruptions related to health measures put in place by governments to limit the spread of the virus (including the full lockdowns of some economies), companies have managed to mitigate the impact of the crisis on the operations of their supply chains. OECD work (including interviews with many companies) indicates that GVCs were rather resilient during COVID-19. Industries producing essential goods, such as the agro-food sector or the pharmaceutical sector, did not report any major disruption. The fear that the Chinese lockdown would put a halt to world manufacturing did not materialize, with Korea a good example of how a country dependent on Chinese inputs did rather well to mitigate the impact of the crisis

(Korea being the OECD economy with the lowest projected fall in GDP in 2020).

As face masks were mostly produced in China and the pandemic started in China, one can understand why COVID-19 drew the attention to GVCs and re-ignited the debate about their dependence on China. However, international production is not what explains this type of shortage. What happened with face masks is an unexpected surge in demand (with OECD estimating the demand to be multiplied by 50), making it impossible for any country (including China) to increase production sufficiently quickly to meet demand. Reshoring and domestic production are not answers to such issue. It is rather through stockpiling strategies and contingency plans for the reconversion of some manufacturing plants that governments can address surges in demand for essential goods.

4. What will happen after COVID-19?

It is very unlikely that companies will resort to reshoring once the COVID-19 crisis is finished. There is no economic rationale in dismantling GVCs and in renouncing to the gains permitted by offshoring. Moreover, global firms will continue to produce across several markets and close to their customers. OECD analysis and firm-level evidence highlight that GVCs are the solution to disruptions in supply chains rather than the problem. For example, Samsung could shift the production of its high-end mobile phones from Daegu to Viet Nam when the pandemic came to Korea. Global production networks offer additional flexibility for firms to manage risks.

However, if the US-China decoupling intensifies, there will be more companies moving part of their operations outside China. Since these companies will still be interested in serving the large Chinese market, the decoupling will concretely mean that redundant supply chains will be created for products sold in China and in the rest of the world. This involves higher costs but also implies that investment or production in China will not significantly decline.

GVCs will also continue to change as a result of the digital transformation, servitization and the evolution of consumers'

preferences in a world where climate change might be increasingly influencing the organization of production. This does not imply that production will be less global but that it could be global in a different way with possibly shorter physical value chains.

5. What can governments and companies do?

The main risk in the post-COVID-19 world will be the policy risk associated with rising trade tensions. Unlike changes related to technology and consumers' preferences, restrictive trade and investment policies bring inefficiencies and lower levels of productivity and income. Trade tensions can be addressed in the context of WTO or through regional organizations. It is not clear at this stage whether the opposition between China and the US will allow WTO to be again the main body where trade disputes are resolved and where new disciplines can consolidate a rule-based multilateral trading system. The appointment of a new Director-General and the preparation of the 12th Ministerial Conference next year will be key to see whether a new consensus can be found. But if it does not happen at WTO, there are other regional fora where the dialogue can continue. It is important for the private sector to encourage governments to resort to international cooperation rather than unilateral action.

[국문 요약]

미-중 커플링 심화와 코로나 확산에 따른 글로벌가치사슬(GVC) 재편과 시사점

1990년대 공산주의 체제의 붕괴와 IT혁명, 세계무역기구(WTO) 설립으로 세계화 시대가 개막하면서 GVC가 주목받기 시작했다. 기업들은 GVC를 통하여 생산성을 제고시킬 수 있었고 중국이 2001년 WTO에 가입하면서 이러한 현상은 가속화됐다. 그러나 GVC 효과가 2008년 정점을 찍은 이후 2011년부터 관련 중국의 정책이 바뀌면서 변화가 감지됐다.

내수에 집중하며 산업경쟁력 키운 중국과 미국의 정책 변화

중국은 12차 5개년 계획의 일환으로 내수에 집중하고, 이를 위해 재정유인과 보조금을 활용해 미국과 경쟁구도에 있는 친환경차, 차세대 IT 및 첨단장비 개발에 열을 올렸다. 이 시기 미국의 중국에 대한 견제가 시작되었는데 이는 TPP에서 중국을 배제한 것이나 중국에 대한 공격적인 반덤핑 및 상계관세 조치에서도 나타난다. 미-중 디커플링의 전조는 트럼프 대통령 이전 오바마 대통령 시절부터 나타났다고 이해할 수 있다.

디지털화, 서비스화 그리고 새로운 소비기호

1990년대 IT혁명은 GVC 형성에 큰 도움이 되었다. 오늘날 디지털화 현상은 이를 한층 더 발전시키고 있다. 이러한 일련의 현상들은 다국적기업들에게 있어 물자의 물리적 이동에 대한 필요성과 가치는 축소시키는 한편 이들을 유통하고 서비스화하는 것에 대한 가치를 확대시키고 있다. 동시에 인공지능(AI)이나 로봇 기술들이 선진국들로 하여금 생산비용 절약이 가능하게 해주면서 과거 인건비 경쟁력으로 주목받았던 중국과 기타 개도국들에게는 새로운 고민을 안겨주고 있다. 또한, 보다 친환경적이고 보다 사회적 책임감이 강하며 지역 내 생산품을 선호하는 소비자들의 기호변화 역시 GVC 재편에 기여하고 있다.

코로나의 영향

위와 같은 내용들은 코로나 사태가 발생하기 이전의 현상들인데 코로나 사태는 GVC에 대한 새로운 논쟁의 불을 지폈다고 할 수 있다. 이번 사태로 국내 공급이나 제조업의 본국 회귀(reshoring)가 보다 안전한 가치사슬이라고 인식되고 있기 때문이다. 그러나 코로나 사태에서도 오히려 GVC가 안정적으로 도움이 되었다는 연구도 있다.

코로나 이후에 대한 전망

코로나 사태 이후에도 기업들은 GVC 전략을 포기하진 않을 것이다. OECD 연구결과와 개별 기업들에서 나타난 현상은 GVC가 글로벌 공급망 붕괴에 대한 해결책이지 문제점이 아니라는 것을 강조해주고 있다. 만약 미-중 디커플링이 심화되면 기업들의 탈(脫)중국 현상이 확대될 수는 있지만 중국의 거대한 시장이 가진 매력도 여전히 있다는 사실을 고려하면 중국이 투자나 생산 측면에서 겪는 피해는 크지 않을 전망이다. 오히려 디지털화, 서비스화 그리고 소비자의 기호변화가 가치사슬의 변화를 초래할 수 있다.

정부와 기업에의 시사점

코로나 이후 가장 큰 위기는 무역긴장 고조로 대변되는 정책적 위험이다. 국가간 제한적인 무역과 투자정책은 생산성 및 수입 측면에서의 비효율성과 저하를 불러올 것이다. 일반적으로 이러한 갈등은 WTO 등 국제기구에서 해결될 수 있지만 미국과 중국이 대립하고 있는 현재로서는 이를 기대하기도 쉽지 않다. 이 때문에 올해 선출될 WTO 신임 사무총장과 내년의 제12차 각료회의에 많은 관심이 모아진다. 꼭 WTO가 아니더라도 다양한 지역적 협의를 통해 대화를 지속하고, 기업들 역시 정부의 일방적 조치보다는 협력을 호소할 필요가 있다.

**세바스티앙 미루도**

- 선임 무역정책 분석관,
OECD 무역농업국
- 「광장
국제통상연구원」
자문위원

E. sebastien.miroudot@oecd.org

I. 최근 통상 이슈

우리나라 자동차산업의

Global Value Chain 현황과 변화 전망

1. 머리말

자동차산업에서의 해외직접투자는 20세기 초 미국 기업들이 물류비 절감과 관세 회피를 위해 유럽에 투자 진출하면서 시작되었다. 자동차업체들은 2차 세계 대전 이후 주요국들이 자동차 수입 관세를 인상하고 1970년대 이후 자국 내 생산비용이 상승하는 한편 1980년대에 들어서서 보호무역주의가 대두되자 해외직접투자를 확대했다. 자동차업체의 해외직접투자는 수출을 위한 판매법인 설립에서 현지 생산을 위한 법인 설립으로 확산하였다. 이 과정에서 물류, 판매 후 서비스(AS)와 연구개발 기반의 구축도 이루어졌다. 이처럼 자동차산업의 세계화가 본격화하자 1980년 중반에 등장한 가치사슬(Value chain)의 개념은 글로벌가치사슬(GVC)로 확장하였다. 그러나 1980년대 말 이후 지역무역협정(Regional Trade Agreement)의 확산으로 회원국 간 교역과 투자가 증가하자 자동차산업은 범세계산업(Global Industry)에서 지역산업(Regional Industry)으로 변화했으며, 자동차업체들은 GVC와 RVC(Regional Value Chain)의 균형과 최적화에 자원을 투입하기 시작했다. 한편 금융위기 이후 자동차산업의 패러다임이 빠르게 변화하자 자동차산업 가치사슬에 참여하는 경쟁의 주체가 바뀌면서 가치사슬 구조와 생태계도 변화하고 있다. 신생기업인 테슬라가 전기동력자동차 판매를 주도하고 있으며, 구글의 자회사인 웨이모가 자율주행자동차 기술개발을 선도하고 있다. 또한, 우버 등 공유차량 업체가 자동차 관련 서비스업의 지형을 바꾸고 있다. 이와 함께 미국이 자국우선주의를 강화해 통상마찰이 증가한 가운데 코로나19의 확산으로 인해 세계 자동차산업의 공급망(Supply chain)이 단절되는 사상 초유의 사태가 발생했다. 주요국 정부는 자국 내 가치사슬(Local Value Chain)의 유지와 복원을 위한 정책을 강화하고 있으며, 자동차업체들은 원자재와 부품소재 조달 및 공급망 관리 전략을 재검토하고 있다. 이처럼 자동차산업 환경이 급변하자 정부의 지원 정책이 세계시장 개척보다는 수입대체를 통한 자국 산업 보호와 투자 및 고용 증대에 초점을 맞추어야 한다는 주장도 대두되었다.¹⁾ 본 고에서는 자동차산업의 가치사슬 구조가 어떻게 변화하고 있는지와 패러다임 변화의 영향을 살펴본 후 GVC 분석의 한계와 우리 자동차산업에의 시사점을 도출해 보기로 한다.

2. GVC에서 RVC와 LVC로의 전환과 자동차산업의 패러다임 변화

자동차산업에서의 GVC 관련 연구는 1980년대 이후 세계화(Globalization)가 가속하면서 기업 내 교역(Intra-firm trade) 관련 연구를 통해 진행되어 왔다. 자동차업체를 포함한다국적기업들이 해외직접투자를 증대하고 기업 내 교역이 증가하자 GVC는 2008년까지 세계 교역의 52%를 차지하면서 확장을 지속해 왔다. 금융위기 전까지 선진국의 자동차생산 기반이 약화한 반면 신흥개도국 부품소재 기업들은 GVC에 참여해 자국 경제성장에 기여해 왔다.²⁾ 1980년대 이후 각종 규제로 인해 자동차 제조원가가 지속해서 상승하자 완성차업체들은 적기공급(Just in time)과 공급망 효율화를 위한 집적화(clustering)를 추진했다. 또한 RTA의 확산에 따라 원산지 규정이 강화되자 RVC와



이항구 연구위원

- 한국자동차연구원
연구위원

T. 041-559-3243

E. hglee@katech.re.kr

투자국내 가치사슬(LVC)의 효율성 제고에 적극적으로 나섰다. 완성차업체들은 중국의 부상과 함께 주요 시장 소비자들의 욕구가 다양해지자 '소비가 있는 곳에서 생산한다.'라는 목표 아래 GVC 구조를 재편하기 시작했으며, 그 결과 자동차 및 부품 관련 교역구조와 투자 방향이 바뀌기 시작했다. 동북아 3국이 RTA 체결을 확대하고 미국이 보호무역과 기술보호주의를 강화하자 RVC 구조가 변화하고 있으며, LVC의 중요성이 또다시 강조되고 있다.

이러한 변화에 따라 우리 정부도 2013년부터 U-턴 정책을 운용해 왔다. 그러나 해외에 투자 진출했던 자동차기업의 U-턴 건수는 소수에 불과하다. 국내 자동차 부품업체들은 주요 시장 국가에 국내 완성차업체와 동반 진출해 왔으며, 현지에서 국내 기업 간 LVC와 RVC를 구축하고 있다. 국내 완성차업체는 인도, 중국, 미국, 멕시코, 체코, 슬로바키아, 러시아, 터키, 브라질에 대규모 생산공장을 설립했으며, 베트남, 이집트, 알제리, 우즈베키스탄 등지에서 소규모 합작 생산법인을 운영하고 있다. 자동차 부품소재 기업들은 이들 국가나 인접국가에 투자 진출해 국내 완성차업체와 현지 실정에 맞는 공급망을 구축하고 있다. 이에 따라 동반 진출 부품업체가 독자적인 의사결정에 의해 국내로 회귀하기는 어려운 실정이다. 또한 세계자동차산업에서 각종 보호주의가 확산하고 있는 가운데 회귀 후 수출을 통해 주요 시장을 공략하기도 어려운 상황이다.

한편 20세기 말의 정보화 혁명 이후 소비자들이 안전과 편의를 중시하면서 자동차는 바퀴위의 컴퓨터로 변화하고 있다. 이에 따라 자동차 조립에서 차지하는 기계기술 기반 부품의 비중은 점감하고 전기전자 부품의 비중이 증가하고 있다. 또한 금융위기 이후 자동차산업의 패러다임이 내연기관 개인운전에서 전기동력 자율주행으로 변화하고, 공유경제가 도래하자 완성차와 대형 부품업체들은 주력 사업 분야를 제조업에서 모빌리티서비스업(Mobility as a Service)으로 전환하고 있다. 이러한 변화가 자동차산업의 가치사슬 구조를 빠르게 변화시키고 있다.

3. GVC 분석의 한계

자동차산업의 GVC 연구는 제한적이다. 자동차가 2만~3만 개의 부품으로 조립되고, 관련 산업 범위가 매우 넓으며, 전장화와 함께 전동화(Electrification)와 연결성(Connectivity) 및 지능화(Intelligence)가 동시에 추진되면서 관련 통계를 추적하기가 용이하지 않기 때문이다. 또한 자동차업체는 자사의 공급망 관련 정보를 공개하지 않고 있어서 GVC를

분석하기가 어려운 실정이다.

이에 따라 교역 통계를 이용한 GVC 분석은 한계를 노정할 수 밖에 없다. 전통적 방식의 무역통계인 총량 무역통계는 국가 간 생산의 수직분업을 분석하지 못하고 있다. 이에 따라 2013년 이후 국제산업연관표를 활용한 부가가치 원천별 분해를 통해 GVC를 규명하고 있다. 하지만 국제산업연관표 작성 통계가 현시점보다 4~5년 늦어 현실에 적용하기에는 한계가 있다. 자동차산업의 4~5년은 승용차 신모델 개발 주기보다 길며³⁾, 동 기간 중 개발한 신모델 양산에 투입되는 부품소재 구성이 변화하기 때문이다.

국내에서는 지난해 일본이 국내 제조업 생산에 중요한 일부 부품 소재의 공급을 중단한 후 금년 초에 중국으로부터 와이어 하네스 공급이 차질을 빚어 국내 자동차 공장이 가동을 멈추자 GVC에 관한 관심이 고조되었다. 이에 따라 근래 GVC 연구가 확산하고 있으나, 전술한 바와 같은 한계를 고려해야 한다. 금융위기 이후 우리 정부는 구미 자동차산업이 대대적인 구조조정을 단행하고, 중국 자동차산업이 부상하자 동북아 중심의 RVC 연구를 진행한 바 있다. GVC나 RVC 연구는 국가 간 완제품과 중간재 교역구조는 파악할 수 있으나, 기업 간 거래 데이터에는 접근할 수 없어 큰 틀에서의 추세만 파악할 수 있다. 아직까지 자동차산업의 가치사슬을 기업 간 거래 데이터를 활용해 분석한 연구는 찾아보기 어렵다. 자동차산업에서 개방형 조달이 증가하면서 기업 간 거래 데이터의 추적이 복잡해지고, 대부분의 업체가 기업 간 거래 데이터를 비밀에 부치고 있기 때문이다. 또한 자동차를 구성하는 부품 및 소재 구조와 자동차산업의 가치사슬 구조가 빠르게 변화하고 있으나, 자동차산업의 관세분류방식(HS)과 산업분류기준(ISIC)이 변화의 속도를 쫓아가지 못하고 있다. 이처럼 자동차산업의 패러다임이 급변하고 있는 상황에서 과거의 데이터를 가지고 분석한 결과가 유용한 정보를 제공하기는 어려운 실정이다.

4. 시사점

GVC의 재편과 코로나19 사태는 주요국 정부가 자국의 주력 산업에 대한 지원을 강화하는 계기로 작용하고 있다. 미국에 이어 EU가 전기차용 배터리 생산기반 구축을 위해 32억 유로를 지원하고 있으며, 미국 의회는 반도체 생산기반 강화를 위해 250억 달러를 지원하기 위한 법안을 상정했다. 자동차에 탑재하는 반도체 수요가 지속해서 증가할 예상인 가운데 미국업체들은 2019년 기준으로 세계 반도체시장의 47%를 점유하고 있다. 하지만 미국의

반도체 생산 점유율은 12%⁴⁾에 그치고 있고 중국의 점유율이 15% 수준이나 10년 후 24%까지 증가할 것으로 전망되자 미국 의회는 반도체산업을 재육성하기 위해 발 벗고 나섰다.

최근 보호무역주의와 기술보호주의에 이어 자원보호주의 움직임마저 가시화하고 있다. EU가 유럽원자재제휴(European Raw Materials Alliance) 체제를 출범하였고, 미국이 대통령명령으로 주요 광물질(Minerals)의 국내외 공급망에 대한 보호와 규제를 천명하고 나섰다. 주지하다시피 우리나라는 자원빈국으로서 세계적인 제조업 기반을 구축한 후 수출에 의존해 성장을 구가해 왔다. 1980년대 중반의 3저에 힘입어 자동차 수출이 탄력을 받은 후 국내 자동차업체들은 해외 판매망과 생산기지를 구축해 GVC를 형성하면서 성장 기반을 강화했다. 그러나 그만큼 외생 변수에 의한 잠재적 위험도 커졌다. 우리 자동차산업은 금융위기 이후 중국이 희토류 금속 수출에 대한 규제를 강화하자 위기감을 느꼈으나 무난히 극복한 바 있다. 또한 미국이 한미 FTA의 개정을 요구하고, 일본이 주도하는 포괄적·점진적 환태평양경제동반자협정(CPTPP)이 발효되는 한편 북미자유무역협정(NAFTA)이 USMCA로 전환하자 교역과 투자에 미칠 영향을 분석해 대응하고 있다. 나아가 지난해 일본의 수출 규제와 같은 상도덕과 신뢰를 저버린 행위에도 별 탈 없이 대처하고 있다. 내연기관 자동차의 국산화율⁵⁾이 2018년 기준 94%를 상회했고, 수직계열 및 통합적인 거래구조를 유지하고 있기 때문이다.

한편, 미·중 통상마찰이 지속하고 선진국들이 중국 고립화 정책⁶⁾을 운용하더라도 자동차기업에게 중국시장은 버릴 수 없는 시장이다. 막대한 성장잠재력을 넘어서 전기동력자동차의 최대 시장이자 자율주행자동차의 시험장으로 부상하고 있기 때문이다. 이미 다임러 벤츠는 독일 중심의 생산전략에서 벗어나 중국에 대한 직접투자를 확대할 것을 밝혔다. 또한 BMW는 중국 내 전기동력차 사업 확대를 위해 150억 달러를 투자할 계획이다. 도요타도 수소전기차 분야에서 중국 업체와 협력을 강화하고 있다.

자동차산업의 GVC 확장세가 꺾이고 구조가 변화하더라도 국내와 동북아 가치사슬을 재정비해 대부분의 부품소재와 장비 생산기반을 국내에 구축하기는 불가능하다. 또한 자동차업체가 천재지변과 질병으로 인한 공급망 단절 등의 긴급사태에 대비하기 위해 적기(Just In Time)공급 시스템을 변경해 적정 재고 수준을 유지하기도 유연성이 점차

중요해지고 있는 상황에서 어려운 실정이다. 이미 자동차업체들이 소비자 욕구의 다양화에 따라 주문양산(Mass Customization) 방식을 넘어서 본격적인 주문생산(Build to order) 시스템을 구축하고 있기 때문이다. 최근 무디스의 설문 조사에 따르면 세계 자동차업체들은 코로나19로 인한 공급망 교란이 예상보다 크지 않다고 평가하면서 원가절감을 위해 재고 최소화를 포함한 린(Lean) 공급망을 재구축하고 있는 것으로 나타났다. 공급망의 민첩성(Agility) 제고 문제는 최근 우리 정부와 기업이 추진하고 있는 전자상거래(e-Commerce)를 통한 수출에도 큰 영향을 미친다는 점을 선진국 기업들이 익히 알고 있기 때문이다.

최근 정부는 국내 자동차산업의 가치사슬과 공급망 관련 빅 데이터 기반을 구축하고 있다. 자동차산업이 우리 경제에 미치는 영향이 증대할 것이라는 점에서 데이터 수집은 중요하다. 그러나 데이터를 정보와 지식으로 승화하기 위해서는 기존 자동차 관련 데이터베이스와 기업이 보유하고 있는 데이터의 연계 및 전문가의 지식 통합이 필요하다. 이를 위해서는 기업 간 제휴가 활성화 되어야 하며, 학제 간 통합도 가속해야 한다. 끝으로 자동차산업의 패러다임 변화에 선제적으로 대응하기 위해서는 우리 산업계와 학계 및 연구계의 사일로(Silo) 조직문화부터 개선해야 한다. 그래야만 1980년에 일본이 주창했고, 외환위기 이후 국내에서 유행처럼 번지고 있는 산업 전반의 창조적 지식집약화와 지능화 및 GVC 변화에 능동적인 대응이 가능하리라 생각한다.

1) Friedrich Ebert Stiftung(2017)

2) World bank group, Trading For Development in the Age of Global Value Chain, 2019

3) 맥킨지 컨설팅은 완성차업체의 신모델 개발 기간을 평균 36~44개월로 평가

4) Information Technology and Innovation Foundation & Boston Consulting Group. NVidia나 퀄컴과 같은 미국 반도체업체들은 설계, 연구개발과 판매에 치중하고 생산은 외부에 위탁하는 Fabless 기업이 대부분. 중국은 자국 내 수요 반도체의 70%를 2025년까지 자국 내에서 생산하기 위해 2019년에만 205억 달러를 지원했으며, 누적 지원 금액은 약 730억 달러

5) 2018년 한국은행 기업경영분석의 부품산업 매출액 대비 자동차 부품(MTI 742 기준) 수입액 비율은 3.6%, 통계청의 자동차 부품 및 트레일러 제조업 생산액 대비 수입액 비율은 6%

6) 일본이 중국산업 성장에 대응한 선진국 협력체 구성을 주도하고 있으며, 미국 의회는 반도체산업에서 일본과 EU가 공동으로 다국적 기금을 조성하자고 제안

II. 주요 통상 일지

| 날짜 | 내용 |
|-----------|---|
| 7.8 |  세계무역기구(WTO) 신임 사무총장 입후보 마감 |
| 7.9 |  역내포괄적경제동반자협정(RCEP) 제31차 공식협상 |
| |  한국, 캄보디아와 FTA 협상 개시 선언 |
| 7.20-23 |  한국, 중국과 제8차 FTA 서비스·투자 후속협상 개최 |
| 7.29 |  WTO, 일본의 對한국 수출제한조치 분쟁(DS590) 패널 설치 |
| 7.30-31 |  한국, 캄보디아와 제1차 FTA 협상 개최 |
| 7.31 |  한국, 우즈베키스탄과 FTA 공청회 개최 |
| |  WTO, 사무총장 대행 지명 실패 |
| 8.1 |  한국, 중국과 제24차 경제공동위원회 개최(중국 칭다오) |
| 8.3 |  한국, 중국과 제3차 FTA 공동위원회 개최 |
| 8.25-26 |  한국, 인도네시아와 경제협력위원회 개최 |
| 8.29 |  한국, 아세안과 제17차 경제장관회의 개최(서울) |
| 8.31-9.3 |  한국, 캄보디아와 제2차 FTA 협상 개최 |
| 9.7-16 |  WTO, 사무총장 선출 제1라운드 |
| 9.24-10.6 |  WTO, 사무총장 선출 제2라운드 |
| 10.6 |  한국, 캄보디아와 제3차 FTA 협상 개최 |
| 10.19-26 |  WTO, 사무총장 선출 제3라운드 |



박정준 연구위원

T. 02-772-4806

E. jeongjoon.park@leeko.com

약력보기 ▶

III. 『광장 국제통상연구원』 Issue Brief 발간 목록

❖ 2020년

| No. | 제목 | 작성자(소속) | 발간시기 |
|-----|--|------------------------------|---------|
| 1 | The Reshuffle of GVCs in the Era of US-China Decoupling and COVID-19 | Sébastien Miroudot 박사 (OECD) | 2020.10 |
| 2 | 우리나라 자동차산업의 Global Value Chain 현황과 변화 전망 | 이항구 연구위원 (한국자동차연구원) | |
| 3 | USMCA 발효의 의미와 한국에의 시사점 | 강준하(홍익대) | 2020.7 |
| 4 | 포스트 COVID-19 시대의 중국의 외국인 투자제도 | 안유화(중국증권행정연구원) | |
| 5 | Brexit: The imminent crisis in the EU-UK trade negotiations and the implications for Korea | 이호석 박사(ECIPE) | 2020.3 |
| 6 | 우리나라 기업지원프로그램의 보조금 특정성 사례분석 및 시사점 | 조영재 변호사(광장) | |
| 7 | 2020년 글로벌 통상여건의 불확실성과 대응방향 | 『광장 국제통상연구원』 | 2020.1 |
| 8 | [Special Issue Brief] 미-중 경제 · 무역협정: 주요 내용 및 분석 | 『광장 국제통상연구원』 | |

❖ 2019년

| No. | 제목 | 작성자(소속) | 발간시기 |
|-----|---|------------------------------|--------|
| 1 | [Special Issue Brief] 프랑스의 디지털세 도입에 맞선 미국의 무역법 301조 조사 개시: 디지털세 관련 국제 규범 논의 동향 및 시사점 | 허난이 연구위원(광장) 박정준 연구위원(광장) | 2019.8 |
| 2 | [Special Issue Brief] 일본의 전략물자 수출통제와 우리기업의 대응방향 | 이재원 연구위원(광장) | 2019.7 |
| 3 | 다시 숨 고르기에 들어간 미중(美中) 무역분쟁, 그 다음 수순은? | 이재민 교수(서울대) | |
| 4 | 미중(美中) 무역협상 동향과 우리 기업의 대응 | 장윤종 원장 (포스코경영연구원) | |

❖ 2019년

| | | | |
|----|---|---|--------|
| 5 | Trade Policy Implications of the Digital Transformation | Sébastien Miroudot 박사 (OECD) | 2019.7 |
| 6 | 미국 보호무역조치의 새로운 무기(new weapon), 통화보조금: WTO 보조금 협정 합치성 분석을 중심으로 | 주현수 변호사(광장) | |
| 7 | BREXIT의 배경, 현황 및 전망 | 박성훈 교수(고려대학교) | 2019.5 |
| 8 | BREXIT에 대비한 "무역연속성협정": 영국-칠레 간 협정 분석을 중심으로 | 허난이 연구위원(광장) | |
| 9 | WTO 개혁 논의: 상소기구 개혁을 중심으로 | 김혜수 변호사(광장) | |
| 10 | CPTPP on the Go: Next Step is Enlargement | Shujiro Urata(와세다대학교) | 2019.1 |
| 11 | The USMCA: What it Tells us about U.S. Trade Policy and What it Means for Korea | Richard O. Cunningham 변호사 (Steptoe & Johnson LLP) | |
| 12 | 미국의 독자적 경제 제재와 기업의 딜레마 | 이현송 변호사(광장) | |

❖ 2018년

| No. | 제목 | 작성자(소속) | 발간시기 |
|-----|---|---|---------|
| 1 | Targeting China | Jeffrey J. Schott 박사(PIIE) Lucy Lu 애널리스트(PIIE) | 2018.10 |
| 2 | Moving from One Landmark to the Next: What the New EU-Japan EPA Means for Korea | 이호석 박사(ECIPE) | |
| 3 | 국제통상과 안보: 미국 무역확장법 232조를 중심으로 | 정기창 변호사(광장) | 2018.7 |
| 4 | 최악의 세계무역환경과 우리의 대응 | 박태호 원장(광장) | |
| 5 | 미국 무역확장법 232조에 따른 수입규제 현황과 평가 | 최석영 고문(광장) | |
| 6 | EU의 무역구제규범의 현대화: 최근 규범 개정에 대한 분석 및 WTO 합치성 검토 | 허난이 연구위원(광장) | |

- 법무법인(유) 광장 [\[홈페이지\]](#)에서 모든 이슈브리프 발간물들을 보실 수 있습니다.
- 이 뉴스레터는 일반적인 정보 제공만을 목적으로 발행된 것으로서, 법무법인(유) 광장의 공식적인 견해나 법률의견이 아님을 알려드립니다. 『광장 국제통상연구원』에서 발송하는 뉴스레터를 원하지 않으시면 [\[수신거부\]](#)를 클릭해 주십시오.