▣ 철강가격 급등으로 자동차부품 수출 위축

○ 우리나라 자동차부품의 對美 수출이 꾸준히 상승하고 있으나 주요 원자재인 철강가격의 대폭적이고 지속적인 인상에 따라 자동차부품업체의 채산성이 악화되고 있음. 이는 향후 수출증가세에도 악영향을 미칠 것으로 전망됨.

○ 한국의 對美 자동차부품 수출은 1월~9월까지 8억4천8백만불로서 전년동기대비 25.8%가 증가하였으나, 9월에는 17.9% 성장에 그쳐 지난 6월부터 3개월간 이어온 30%대의 증가세에 종지부를 찍고 10%대로 추락했음. 자동차부품의 對美 수출비중은 매년 늘어나 '02년도 2.5%에서 금년도에는 2.7%까지 확대됨.

對美 자동차부품 수출액 및 비중

(단위 : 백만불, %)

구분		2002년	2003년	2004.1-9
차부품(A)	금액	808	900	848
	증감율	25.0	11.3	25.8
對美 총수출(B)	금액	32,780	34,219	31,153
	증감율	5.0	4.4	29.2
차부품 수출비중(A/B)		2.5	2.6	2.7

(자료원 : KOTIS)

○ 향후 자동차부품 수출이 타격을 입을 것으로 전망되는 이유는 원자재 가격상승에도 불구하고 부품 수출가격을 인상하지 않는 업체들의 이윤율(profit margin)이 점차 줄어들고 있어, "제로 마진"으로 수출하는 업체가 생기는 등 채산성이 악화되고 있다는 점임.

○ 부품제조업체나 수출업체들이 철강가격 인상분을 부품가격에 반영하지 못하는 이유는 크게 두 가지로 분석됨.

- 자동차시장 침체와 완성차 업체간의 극심한 판매경쟁으로 인해 완성차 업체들이 자동차 판매가격을 올릴 수 없다는 점
- 완성차업체에서 Tier1(1차 부품공급업체)의 원자재 인상분에 대한 보존은 감안하고 있으나, Tier 2 또는 Tier 3의 경우에는 스스로 부담을 떠안아야 한다는 점

○ 지난 9월 미국자동차 판매량은 지난해 9월보다 2.8%가 줄어든 588만대가 판매되었음. 9월 들어 완성차업체에서 판매량 증대를 위해 4년 무이자 할부판매, 현금 리베이트 등 각종 프로모션 행사를 벌였음을 감안할 때 이러한 결과는 매우 부정적인 것으로 판단됨.

○ 금년 10월 중반까지의 생산은 전년보다 0.05% 늘어난 1,305만대를 기록하는데 그쳤으며, 자동차 판매부진으로 인해 완성차 업체들도 원자재 가격인상에 따른 부품업체들의 상황을 인지하고는 있음. 그러나 시장여건을 고려할 때, 현 자동차 가격을 고수하거나 오히려 인하해야 할 어려운 입장에 처해있음.

○ 완성차 업체 빅3는 steel resale program에 의거, tier 1에는 철판을 공급해 주거나 철강 인상가격을 반영하여 납품을 받고 있기는 하지만 tier 2 또는 tier 3은 이에 해당하는 계약조건이 없는 경우가 대부분이기 때문에 원자재 가격 인상분에 대한 부담을 고스란히 떠안을 수밖에 없는 상황임.

○ 세계 철강가격은 급속도로 치솟아 열간압연판(hot rolled plate) 기준 2년 전보다 두 배 이상 인상되었고, 자동차용 부품소재로 많이 사용되는 냉연코일(cold rolled coil)의 톤당 가격은 '04.7월 기준 전년동기보다 58% 오른 685달러에 거래되었으며, 열연코일(hot rolled coil)은 77.8% 인상된 585달러를 기록하였음.

< 세계 철강가격 (World Carbon Steel Product Prices) >

(단위 : US$/t)

시기	열연코일 (Hot Rolled Coil)		열간압연판 (Hot Rolled Plate)		냉연코일 (Cold Rolled Coil)	
	가격	증감률	가격	증감률	가격	증감률
2002.8월	320	-	313		391	-
2003.8월	327	2.2%	343	9.6%	418	6.9%
2004.7월	585	77.8%	633	82.9%	685	58.0%

(자료원 : www.meps.co.uk)

* 주 : 가격은 톤당 가격임.

○ 철강가격 인상 부담을 안고 있는 부품업체들의 반응은 크게 3가지로 요약됨.

- 우선, 원자재를 더 저렴한 가격에 납품할 수 있는 업체를 발굴하는 것임. D사는 지난해 3월 납품계약을 맺고 거래를 추진하다가 철강가격의 급속한 인상으로 마진이 거의 없게 되자 새로운 소재업체를 발굴하여 위기를 넘겼음.
- 둘째, 가격협상을 다시 하는 방법이 있음. S사는 원자재 가격으로 인해 오히려 수출시 손해를 볼 입장에 처하자 납품업체와의 가격협상을 다시 벌여 가격인상에 대한 합의를 얻어낸 바 있음.
- 셋째, 추가 오더 수주를 하지 못하는 경우임. K사는 3가지 품목을 미국에 수출하고 있었으나 채산성이 악화되자 기존 계약이 종료되는 2개 품목에 대해 가격인상을 요구하였으나 이에 대하여 추가 오더를 받지 못한 상태임.

○ 현재 우리나라 차부품의 수출가격이 중국, 인도 등에 비해 상대적으로 높기 때문에 가격인상요인을 흡수하기가 매우 어려운 상태이며, 동일한 비율로 가격을 올릴 경우 한국의 가격인상이 높을 수 밖에 없기 때문에 미국 완성차업체들은 시장여건이 개선되지 않는 한 점차 가격이 낮은 국가로 아웃소싱을 확대할 가능성이 있어 對美 수출 경쟁력의 급속한 상실이 우려되고 있음.

(문의처 : 디트로이트무역관 이지형 leejih@kotra.or.kr)