

2026년 4월 자동차산업 동향

2026. 4. 30.

<편집자 주>

○ 4월 자동차산업의 키워드는 “전환”이 아니라 “계산”이라 할 수 있음. 완성차기업들은 전기차 전환을 말하지만, 실제로는 어디에 투자하고 어디에서 물러날지 다시 계산하고 있음. GM은 전기 트럭보다 내연기관 픽업·SUV의 현금창출력을 먼저 지키려 하고, Honda는 한국시장 철수와 북미 EV 3종 취소로 후퇴선을 그었음. Volvo EX30의 미국 철수는 저가 전기차조차 관세와 공급망 규칙 앞에서 흔들릴 수 있음을 보여주고 있으며, Tesla는 Cybercab·Optimus·AI 서사로 미래가치 방어에 나서고 있음.

○ 이 계산은 기업의 회의실에서 끝나지 않으며, 계산 청구서가 공장과 부품망, 노동자에게 도착하고 있음. Volkswagen의 대규모 감원 계획, Bentley의 사무직 감축, 현대모비스 램프사업 매각 저지 파업은 모두 같은 질문을 던지고 있음. 전환은 누가 결정하고, 비용은 누가 부담하며, 노동자는 그 과정에 어떤 권리를 갖는가. 중국차 충격과 보호무역, 현지화 경쟁, SDV와 휴머노이드 로봇 실증이 자동차산업의 미래를 말하고 있다면, 노사관계는 그 미래가 누구에게 기회가 되고 누구에게 위기가 되는지를 묻고 있음.

1. 세계 각국 자동차 산업정책·무역정책 동향

1) EU, 중국차 수입이 수출을 추월 : IAA 법안 추진의 배경

▲참조할 만한 기사

<https://www.theguardian.com/world/2026/apr/27/eu-faces-china-shock-as-ev-imports-drive-beijings-record-surplus-with-bloc>

<https://www.reuters.com/business/british-carmakers-seek-clarity-made-eu-rule-trade-risks-grow-2026-04-15/>

- EU가 IAA(산업 촉진법, Industrial Accelerator Act)와 “Made in Europe” 정책을 서두르는 배경에는 무역구조의 급격한 변화가 놓여 있음. 과거 유럽 자동차산업은 중국을 거대한 판매시장으로 활용했는데, 독일 프리미엄 브랜드와 유럽 부품업체들은 중국 소비자와 중국 완성차 공장에 의존하며 성장한 바 있음.

- 그러나 최근에는 그 흐름이 반대로 뒤집히고 있는 양상. 중국산 전기차와 하이브리드 차량이 유럽으로 대거 유입되는 반면, 유럽의 대중국 자동차·부품 수출은 악화되고 있기 때문.
- The Guardian은 2026년 1분기 중국의 대EU 무역흑자가 830억 달러에 이르렀고, 중국의 EU 수출액은 약 1,480억 달러였던 반면 EU로부터의 수입은 약 650억 달러에 그쳤다고 보도함. 특히 중국산 전기차와 하이브리드차의 유럽 판매액은 2025년 1분기 110억 달러에서 2026년 1분기 206억 달러로 거의 두 배 증가하였음. 영국·노르웨이·스위스를 포함하면 유럽은 중국 전기차 수출의 42%를 차지하는 시장이 되었음.
- 로이터 보도 역시 비슷한 구조 변화를 보여주고 있는데, 2025년 중국의 EU 자동차 수입액이 EU의 대중국 차량·부품 수출액을 처음으로 넘어섰고, 2019년 EU가 230억 유로 흑자를 보던 구조가 2025년에는 60억 유로 적자로 전환된 것으로 나타남. 특히 독일의 대중국 수출 감소가 두드러졌고, 이는 유럽 자동차산업 고용에도 압박을 주고 있는 형편.
- 이 변화는 단순한 무역수지 문제만이 아니며 자동차산업 중심축이 “유럽의 기술 + 중국의 소비 시장”에서 “중국의 기술 + 유럽의 소비 시장”으로 이동하고 있다는 신호라 할 수 있음. 과거 유럽에게 있어 중국은 ‘생산기지이자 소비시장’이었지만, 이제 중국은 유럽 완성차기업의 경쟁자인 동시에 유럽 소비자가 선택하는 대안 브랜드가 되고 있는 것.
- EU가 추진하는 IAA 법안 등 산업정책은 중국산 전기차를 직접 금지하는 대신 EU 보조금과 공공구매 시장에 들어오려면 EU 안에서 만들고, EU 공급망을 써야 한다는 구조를 만드는 것임. 관세가 국경에서 작동하는 방어막이라면, IAA는 시장 안쪽에서 작동하는 산업정책 장치로 활용. 중국 기업이 유럽 시장에 계속 접근하려면 단순 수출이 아니라 유럽 내 생산, 유럽 내 배터리·부품 조달, 유럽 내 고용 창출을 일정 부분 받아들여야 한다는 조건을 내거는 것.
- 중국은 이에 대해 강하게 반발하고 있음. 중국 상무부는 EU의 IAA가 중국 기업에 차별적 투자장벽을 만들고, 시장경제의 기본 원칙에 어긋난다고 비판에 나섬. 반면 EU는 이 정책이 WTO 규칙에 부합하며, 전략산업 보호와 경제안보를 위한 정당한 조치라는 입장. 가디언 보도에 따르면 EU는 중국산 전기차 수입 급증과 대중국 무역적자 확대를 배경으로 “Made in Europe” 산업전략을 추진하고 있으며, 중국은 차별이 확인될 경우 대응조치를 경고하고 있음.

2) 미국 자동차업계의 중국산 차량 규제 유지 요구

▲참조할 만한 기사

<https://www.reuters.com/world/house-democrats-urge-trump-keep-us-ban-chinese-cars-place-2026-04-28/>

- 미국은 EU보다 더 직접적인 차단 전략을 취하고 있음. 미국 업계와 정부의 핵심 논리는 두 가지인데, 하나는 중국산 차량이 미국 제조업과 일자리를 위협한다는 것이고, 다른 하나는 커넥티드카가 수집하는 데이터와 소프트웨어·하드웨어 보안 문제가 국가안보 위협이 될 수 있다는 것.
- 2026년 4월 말, 미국 하원 민주당 의원 70명 이상은 도널드 트럼프 대통령에게 중국 자동차기업이 미국에서 차량을 판매하거나 생산하는 것을 허용하지 말라고 촉구하였음. 이들은 중국 완성차기업이 미국 시장에 어떤 방식으로든 진입해서는 안 된다고 주장했고, 기존 규제를 유지하거나

강화해야 한다는 입장을 밝힘. (트럼프 전임자인 민주당 바이든 행정부는 2025년 1월 커넥티드 차량의 데이터 수집과 보안위험을 이유로 중국 자동차기업의 미국 승용차 판매를 사실상 금지하는 규제를 도입한 바 있음)

- 미국 자동차업계도 같은 방향으로 움직이고 있음. Reuters 보도에 따르면 주요 완성차기업과 자동차단체들이 중국 자동차기업을 미국 시장에서 배제하는 규제를 유지해달라고 요구하였음. 포드, GM, 현대차 등 외국계·미국계 완성차기업 모두 중국차의 미국 진입을 경계하고 있으며, 중국차가 멕시코나 캐나다를 우회 통로로 활용할 가능성도 중요한 쟁점이 되고 있음.
- 이 대목에서 미국의 논리는 EU와 다소 다르다고 할 수 있음. EU는 중국기업이 유럽에 투자하고 현지생산을 확대하는 조건부 접근을 열어두는 반면, 미국 정치권에서는 “중국기업이 미국 안에서 생산하더라도 안 된다”는 목소리가 커지고 있음. 트럼프 대통령은 2026년 1월 중국 자동차기업이 미국에 공장을 짓고 미국인을 고용한다면 긍정적으로 볼 수 있다는 취지의 발언을 한 바 있지만, 의회와 자동차업계는 이를 강하게 견제하고 있는 것.
- 따라서 미국의 자동차 산업 및 무역정책은 단순 관세정책을 넘어 국가안보형 산업봉쇄에 가까워지고 있음. 중국산 완성차뿐 아니라 중국산 소프트웨어, 중국산 차량 하드웨어, 중국기업과의 합작·라이선스·우회진입까지 모두 규제대상으로 삼으려는 방향.

3) 캐나다의 대중국·현지생산 논쟁 : 미국식 봉쇄와 다른 길?

▲참조할 만한 기사

<https://apnews.com/article/china-canada-carney-xi-beijing-b71c1b67d3489a8b4058c650152b0cb9>

<https://www.motortrend.com/news/canada-chinese-ev-imports-impact-reaction>

- 캐나다는 미국과 같은 북미 자동차산업권에 속해 있지만, 2026년 들어 중국산 전기차 정책에서는 미국과 다른 길을 열고 있음. 바이든 행정부 집권기간이던 2024년까지만 해도 캐나다는 중국산 전기차에 100% 고율 관세를 부과하며 미국과 보조를 맞췄지만, 트럼프 행정부가 집권한 이후인 2026년 1월에 중국과의 합의를 통해 일정 물량의 중국산 전기차를 낮은 관세로 수입할 수 있도록 했음.
- AP 보도에 따르면 캐나다는 중국산 전기차에 대한 100% 관세를 6.1%로 낮추되, 첫째 수입물량을 4만9천 대로 제한하고, 5년 안에 7만 대까지 늘릴 수 있도록 했음. 그 대가로 중국은 캐나다산 카놀라 등 농산물에 대한 보복관세를 낮추기로 함. MotorTrend는 이 합의에 따라 4.9만 대의 중국산 전동화 차량이 6.1% 관세율로 캐나다에 들어올 수 있고, 이는 캐나다 연간 신차 판매의 약 2.5% 수준이라고 설명함.
- 이 결정은 캐나다 내부에서 큰 논쟁을 낳고 있음. 소비자 관점에서는 저렴한 전기차 선택지가 확대될 수 있고, 캐나다 정부 입장에서는 중국과의 농산물 무역갈등을 완화하고 중국 전기차기업의 현지 투자나 합작생산을 유도할 수 있음.
- 하지만 캐나다 자동차노조 Unifor와 완성차업계는 이 조치가 캐나다 자동차 공급망과 일자리를 위협할 수 있다고 비판하고 나섬. 캐나다의 관세 완화가 중국산 상하이 생산 차량을 캐나다로 다

시 수출할 수 있는 Tesla에 초기 혜택을 줄 수 있고, BYD 등 중국 기업에도 진입 기회를 열어줄 수 있다는 것.

- 캐나다 논쟁의 핵심은 값싸고 그럴듯한 성능의 중국 전기차를 받아들일 것인가, 아니면 북미 자동차산업 기반을 보호할 것인가에 있음. 더 복잡한 쟁점은 현지생산인데, 중국 기업이 캐나다에 공장을 짓거나 기존 완성차 공장을 활용해 조립을 시작한다면 그것은 일자리 창출인가, 아니면 중국산 부품을 단순 조립하는 우회기지인가라는 쟁점이 있음. 이 문제는 앞으로 캐나다 자동차산업의 노조·정부·완성차기업 사이에서 가장 민감한 쟁점이 될 가능성이 큼.
- 이 사례는 단순히 캐나다에서 벌어진 색다른 논쟁이 아니라 무역전쟁 시대를 살아가는 자동차산업이 발전한 모든 나라에서 발견할 수 있는 논점이라 할 수 있음. 한국 역시 르노와 지리의 협업을 통해 르노코리아가 점점 중국산 부품을 수입해 꺾데기만 부산공장에서 조립하는 생산하청기지가 되어가고 있다는 지적이 있기 때문.

4) 멕시코·브라질·남아공 : ‘중간지대 생산거점’ 경쟁

▲ 참조할 만한 기사 : <https://oica.net/03-19-2026-oicas-5-major-news-items-summarized/>

- 미국·EU·캐나다가 중국차에 대한 규제를 강화하거나 조건부 개방으로 전환하는 동안, 중국 완성차기업들은 새로운 생산거점을 찾고 있음. 여기서 주목할 지역이 멕시코, 브라질, 남아공인데 이들 국가는 전통적으로 글로벌 완성차기업의 생산기지였지만, 이제는 중국 OEM이 관세와 무역장벽 우회, 현지 시장 공략, 제3국 수출을 확대하는 전략적 거점으로 부상 중
- 멕시코는 미국 시장과 인접해 있고 USMCA 공급망에 편입되어 있다는 점에서 가장 민감한 지역이라 할 수 있음. 중국 OEM이 멕시코에 생산기지를 만들 경우 미국은 이를 “중국차의 우회진입”으로 볼 가능성이 높음. 미국 정치권과 자동차업계가 중국산 차량이 북미 국경협정이나 인접국을 통해 들어오는 문제까지 경계한 것도 바로 이 때문이라 할 수 있음.
- 브라질은 조금 다른 성격을 갖는데, 거대한 내수시장과 남미 수출거점이라는 장점을 갖고 있기 때문. BYD는 브라질 바이아주 카마사리에 있는 옛 포드 공장 부지를 활용해 현지 생산을 확대하고 있음. 2026년 말까지 브라질 공장에서 생산되는 차량 부품의 50%를 현지에서 생산·조달하는 것을 목표로 하고 있다고 함. 단순 조립이 아니라 현지 부품 공급망 구축을 통해 브라질 시장에서 정당성을 확보하고, 기존 완성차업계의 반발을 완화하려는 전략으로 볼 수 있음.
- 남아공도 중요한 후보지라 할 수 있는데 OICA가 정리한 언론보도에 따르면 Great Wall Motor (장성기차)는 중국산 수입 의존도를 줄이기 위해 남아공에서 계약조립 또는 공장 인수를 통한 현지 생산을 검토하고 있으며, 메르세데스-벤츠·닛산 등과도 논의가 진행 중인 것으로 알려짐. 남아공은 아프리카 자동차 생산의 핵심 거점이자, 유럽·중동·아프리카 시장을 연결하는 위치에 있음. 중국 OEM 입장에서는 남아공을 활용해 아프리카 시장뿐 아니라 일부 수출시장까지 겨냥할 수 있는 것.
- 멕시코·브라질·남아공 세 지역 모두 ‘중간지대’라는 공통점을 갖고 있음. 미국·EU처럼 중국차를 직접 차단할 만큼 강한 시장을 가진 나라들은 아니지만, 일정한 내수시장과 생산기반, 무역협정, 기존 완성차 공급망을 갖고 있는 곳임. 중국 OEM에게는 이들 지역이 관세장벽을 넘는 다리가

되고, 해당 국가 정부에게는 투자·고용·전기차 전환을 끌어오는 협상카드가 되는 것.

5) 중국 OEM의 해외진출·현지화 : 수출에서 '현지 생산 + 현지 부품'으로

▲참조할 만한 기사

<https://www.reuters.com/business/autos-transportation/chinas-chery-seeks-be-toyota-plus-tesla-it-targets-global-expansion-2026-04-28/>

- 중국 완성차기업의 해외전략은 빠르게 바뀌고 있음. 과거에는 중국에서 만든 차량을 수출하는 방식이 중심이었다면, 이제는 현지 생산, 현지 부품 조달, 현지 브랜드 운영, 현지 파트너십을 결합하는 방식으로 전환되고 있는 것.
- Chery : 중국 최대 자동차 수출기업으로, 스스로의 전략을 “Toyota plus Tesla”라 부르고 있음. 품질 면에서는 Toyota를, 기술 혁신 면에서는 Tesla를 지향한다는 의미임. Chery는 스페인 바르셀로나의 옛 Nissan 공장에서 현지 합작을 통해 Ebro 브랜드 차량을 생산하고 있으며, 유럽 내 추가 생산능력 확대와 기존 유럽 완성차기업과의 생산시설 공유도 검토 중.
- BYD : 앞서 언급한 브라질 사례를 볼 필요가 있는데 브라질 공장에서 차량을 생산할 뿐 아니라, 부품 현지화율을 높이고 있음. 이는 브라질 정부와 기존 산업계의 우려를 의식한 대응이기도 함. 브라질 정부에서는 중국 메이커의 시장 잠식을 우려한 듯 현지공장 설립 과정에 중국 본토에서 노동자를 데려와 강제노동을 시켰다는 의혹을 제기하고 실제 적발하기도 했음. 브라질 입장에서는 값싼 중국산 완성차 수입이 기존 산업을 무너뜨리는 것은 부담스럽지만, 중국기업이 현지 공장과 부품망을 만들고 고용을 창출한다면 이야기가 달라질 수 있음.
- Great Wall Motor(장성기차) : 남아공에서 계약조립이나 공장 인수를 추진하는 것은 중국 내 생산 후 수출하는 모델을 넘어, 아프리카와 제3국 시장을 겨냥한 현지화 전략으로 볼 수 있음.
- 중국 자동차산업 내부에서는 세 가지 흐름이 동시에 나타나고 있음. ① 내수시장의 성장률 둔화, ② 수많은 브랜드가 가격전쟁을 벌이며 수익성 악화, ③ 살아남기 위한 출구로 수출과 해외생산 확대
- Reuters 보도에 따르면 Chery 회장의 중국 자동차산업의 구조조정 가능성 발언을 전하고 있음. 중국에는 100개가 넘는 자동차 브랜드가 존재하고 치열한 가격전쟁이 벌어지고 있으며, Chery 회장은 앞으로 몇 년 안에 “아주 소수만 살아남을 수 있다”는 취지로 얘기함. 이는 중국 자동차산업이 외부에서 보기에는 강력한 성장산업이지만, 내부적으로는 과잉생산·과잉경쟁·수익성 압박에 시달리고 있음을 보여주고 있음.
- 이런 상황에서 중국 OEM에게 해외시장은 선택이 아니라 생존전략이 되고 있음. Chery는 2020년부터 2025년까지 글로벌 판매가 거의 네 배 증가했고, Omoda와 Jaecoo 같은 해외전략 브랜드를 키우고 있는 상황임. BYD는 중국 내 1위 전기차 기업을 넘어 세계 5위권 완성차기업으로 부상했고, 유럽·브라질·동남아·중동·중남미에서 생산과 판매망을 확대하고 있음.

2. 세계 주요 완성차업체 동향

1) GM의 현실주의 : 전기 트럭보다 먼저 지켜야 할 픽업·SUV

▲참조할 만한 기사

<https://gmauthority.com/blog/2026/04/gm-purchases-piston-automotive-plant-in-auburn-hills-michigan/>

- GM은 과거 NBA 디트로이트 피스톤스 홈구장이었던 Palace of Auburn Hills 부지에 신축된 Piston Automotive 시설을 인수했음. 이 시설은 원래 GM의 Orion Assembly 전기차 생산계획과 연계해 협력사가 운영할 예정이었으나, GM은 이를 직접 인수해 내연기관 트럭·SUV 생산 지원 시설로 활용하기로 함. GM Authority와 MarkLines에 따르면 해당 시설은 가솔린 모델인 Cadillac Escalade, Chevrolet Silverado, GMC Sierra 생산을 지원하며, Orion Assembly의 내연기관 트럭 생산 흐름을 최적화하는 역할을 맡게 될 것으로 알려짐.
- 이 조치는 GM의 전기차 전략이 중단되었다기보다, 전기 트럭 대량생산의 속도를 늦추고 수익성이 검증된 대형 픽업·SUV를 우선순위에 올리는 움직임으로 해석할 수 있음. 특히 Silverado, Sierra, Escalade는 GM의 북미 수익성을 떠받치는 핵심 차종이라 할 수 있음. 전기차 수요가 기대만큼 빠르게 성장하지 않고, 전기 픽업 시장의 가격·충전·수익성 문제가 커지는 상황에서 GM은 당장 현금을 창출할 수 있는 내연기관 트럭 생산체제를 안정화하려는 것.
- GM은 여전히 Ultium 기반 전기차와 배터리 투자를 유지하고 있지만, 투자 배분과 생산 일정은 훨씬 보수적으로 조정하는 것으로 보임. 이 흐름은 한국지엠에도 중요한 시사점을 던져주고 있는데, 한국지엠에 대한 추가 투자 발표가 있더라도 EV 생산 배정이 명확하지 않다면 이는 단순 설비 유지·개선 투자에 그칠 가능성이 높기 때문. 결국 GM의 글로벌 생산전략에서 한국이 어떤 차종과 플랫폼을 배정받는지 핵심이라 할 수 있음.

2) Tesla의 Cybercab과 Optimus : 전기차 성장 둔화 뒤의 AI 서사

▲Tesla 1분기 실적 발표 프리젠테이션 pdf 바로 가기

<https://assets-ir.tesla.com/tesla-contents/IR/TSLA-Q1-2026-Update.pdf>

▲참조할 만한 기사

<https://www.barrons.com/articles/tesla-stock-robot-optimus-elon-musk-c629ad83>

- Tesla는 2026년 1분기 실적에서 매출과 이익 모두 회복세를 보였음. Tesla의 1분기 업데이트 자료에 따르면 GAAP 순이익은 5억 달러, 비GAAP 순이익은 15억 달러였고, 회사는 Robotaxi와 미래 로봇 사업을 뒷받침하는 AI 소프트웨어·인프라 구축이 진전되고 있다고 밝혔음. 또한 Tesla는 Megapack 3, Cybercab, Tesla Semi 생산 준비도 언급하였음.
- 그러나 Tesla 최근 동향에서 더 중요한 것은 실적 자체보다 미래 서사의 강화라고 할 수 있음.

Tesla는 더 이상 단순 전기차 제조사로 평가받기를 원하지 않으며, Cybercab은 로보택시 사업의 상징이고 Optimus는 휴머노이드 로봇 사업의 상징이며 AI 컴퓨팅 투자는 이 둘을 묶는 핵심 기반 역할을 하고 있음.

- 다만 Cybercab과 관련해서도 신중한 해석이 필요한데, Elon Musk가 Cybercab 생산라인 영상을 공개하면서 생산 개시 기대가 커졌지만, 이를 곧바로 대량 양산이나 상업운행의 본격화로 보기는 어렵다는 것이 중론. 현재 단계에서는 초기 생산 준비 또는 파일럿 생산 진입을 통해 로보택시 사업화 가능성을 시장에 보여주는 신호로 해석하는 것이 타당할 것임.
- Optimus 역시 비슷한데 일론 머스크는 Optimus V3 공개를 미루면서 경쟁사 모방 우려를 언급했고, Fremont 공장에서 생산을 시작한 뒤 2027년 이후 더 큰 물량을 기대한다는 식의 메시지를 내고 있음. 이는 Tesla가 전기차 판매 성장률 둔화 국면에서 “자동차 마진”이 아니라 “AI·로봇 플랫폼 가치”로 기업가치를 방어하려는 전략을 보여준 것.

3) Stellantis : 14개 브랜드를 모두 먹여 살릴 수는 없다

▲참조할 만한 기사

<https://www.reuters.com/sustainability/boards-policy-regulation/stellantis-focus-funding-core-car-brands-ceo-drives-turnaround-sources-say-2026-04-24/>

- Stellantis는 2026년 4월, 그룹 내 14개 브랜드를 모두 동등하게 끌고 가는 방식에서 벗어나 Jeep, Ram, Peugeot, Fiat 네 브랜드에 투자를 집중하는 방향을 준비하고 있는 것으로 알려짐. Reuters에 따르면 Antonio Filosa CEO가 5월 21일 발표할 새 사업계획에서 이 4가지 브랜드를 핵심 브랜드로 삼고, 나머지 브랜드는 폐쇄하지 않되 지역적 역할과 플랫폼 공유를 강화하는 방향을 제시할 예정이라고 보도.
- 이 전략은 다브랜드 제국 Stellantis가 처한 구조적 딜레마를 보여주고 있음. Stellantis는 Jeep, Ram, Peugeot, Fiat, Chrysler, Dodge, Alfa Romeo, Maserati, Citroën, Opel, Vauxhall, DS, Lancia, Abarth 등 업계 최대 수준의 브랜드 포트폴리오를 보유하고 있으나 전동화, 배터리, 소프트웨어, 플랫폼 개발, 배출규제 대응 비용이 동시에 증가하는 상황에서 모든 브랜드에 독립적 투자와 신차 개발비를 배분하기는 어려운 조건. 따라서 Stellantis는 가장 수익성이 높거나 지역 기반이 강한 브랜드를 중심으로 투자를 재배치하려는 것.
- Jeep과 Ram은 북미 수익성을 떠받치는 핵심 브랜드라 할 수 있음. Peugeot와 Fiat는 유럽과 남미 등에서 볼륨과 지역 기반을 가진 브랜드인 반면 Chrysler, Dodge, Alfa Romeo, Maserati, DS, Lancia 등은 브랜드 정체성은 강하지만 판매량, 투자회수 가능성, 지역별 존재감에서 부담이 큰 상황임.
- 이 흐름은 자동차산업 전반의 변화를 상징하고 있는데, 과거에는 다브랜드 전략이 시장 세분화와 프리미엄 이미지 구축에 유리했음. 그러나 전기차 전환기에는 플랫폼과 배터리, 소프트웨어, 인증 비용이 너무 커져 브랜드 다양성보다 규모의 경제와 투자 집중이 중요해진 것. Stellantis의 선택과 집중은 브랜드 구조조정인 동시에, 향후 공장·부품사·고용 구조조정의 전조일 수 있음.

4) Honda의 후퇴선 : 한국 철수, 중국 축소, 북미 EV 취소

▲참조할 만한 기사 : <https://global.honda/en/newsroom/news/2026/c260312eng.html>

- Honda의 최근 동향은 세 가지 축으로 정리할 수 있음. 첫째, 한국 자동차 시장 철수. 둘째, 중국 사업 축소. 셋째, 북미 전기차 3종 개발·출시 취소. 이 세 가지를 함께 보면 Honda가 전기차 전환과 지역별 사업 부진 속에서 비핵심 시장·비수익 프로젝트를 정리하는 단계에 들어섰다는 점이 눈에 들어옴.
- Honda는 2026년 말까지 한국에서 자동차 판매를 중단하기로 했음. 언론보도에 따르면 Honda는 2004년 한국 자동차 판매를 시작했지만, 현대차·기아가 지배적인 한국 시장에서 존재감을 확대하지 못했음. 2025년 한국 판매량은 2천 대 미만으로 전년 대비 20% 이상 줄었고, 현재 판매 차종도 Accord, CR-V 등 제한적인 라인업에 머물러 있음. 다만 AS, 부품, 보증 서비스는 일정 기간 유지하고, 모터사이클 사업은 계속할 예정.
- 중국에서도 Honda는 어려움을 겪고 있는데 Honda의 중국 소매판매가 2025년 약 64만6천 대로, 5년 전보다 약 60% 감소했음. 중국 현지 브랜드와 BYD 등 전기차 기업의 부상, 일본 브랜드의 전동화 대응 지연, 가격경쟁 심화가 복합적으로 작용한 결과라 할 수 있음. Honda는 중국 합작 공장 중 일부를 폐쇄하거나 조정하는 방향으로 사업을 재편 중.
- 북미 전기차 전략도 조정되면서 북미에서 생산할 예정이던 전기차 3개 모델의 개발과 출시를 취소한다고 공식 발표했음. (3월 동향 참조) 이 흐름은 Honda가 전기차를 포기했다는 뜻은 아니지만, 하이브리드와 수익성 있는 지역·차종에 더 집중하면서 EV 수요 둔화에 대응하겠다는 것.

5) Volvo : EX30 미국 철수, ‘저가형 전기차’ 전략의 흔들림

▲참조할 만한 기사

<https://www.businessinsider.com/volvo-cancels-ex30-ev-electric-cars-2026-3>

<https://www.belganewsagency.eu/volvo-to-halt-ex30-sales-in-us-affecting-exports-from-ghent-factory>

- Volvo는 미국 시장에서 소형 전기 SUV EX30과 EX30 Cross Country 판매를 2026년형 이후 중단하기로 했음. EX30은 2025년 미국에서 약 5,400대 판매되어 Volvo 미국 판매의 4.4% 정도를 차지한 차종인데, Volvo가 2026년 말 이후 미국 판매를 중단하되 캐나다·멕시코 등 다른 시장에서는 판매를 지속한다는 것.
- EX30은 원래 “합리적 가격의 프리미엄 소형 전기차”로 주목받았음. 그러나 미국 시장에서는 상황이 달라졌는데 중국산 또는 중국 공급망 기반 전기차에 대한 관세, 미국 EV 세액공제 종료 또는 축소, 수요 둔화, 수익성 압박이 겹치면서 EX30의 가격경쟁력이 약화된 것. Business Insider 보도에 따르면 EX30이 3만5천 달러 미만 전기차로 홍보됐지만, 무역정책과 비용 상승으로 가격이 4만 달러 이상으로 올라갔다고 전하고 있음.
- Volvo는 중국 생산분에 대한 관세를 피하기 위해 EX30 생산을 벨기에 Ghent 공장으로 옮겼지

만, 미국 시장에서 완전히 비용 부담을 해소하지 못했음. 벨기에 통신사 Belga는 EX30 미국 판매 중단으로 Ghent 공장의 대미 수출도 중단될 것이라고 보도하였음.

- 이 사례는 미국 EV 시장의 중요한 변화를 보여주고 있는데, 저가 전기차가 성공하려면 배터리·부품 조립 비용이 낮아야 하지만, 미국의 통상정책은 중국 공급망 의존 전기차의 가격경쟁력을 약화시키고 있는 상황임. 결과적으로 미국 소비자는 저렴한 EV 선택지를 잃고, 완성차업체는 미국 현지 생산 또는 북미 공급망 전환 압박을 받고 있음.

6) 현대차 : 호르무즈가 막히자 희망봉으로 - 현대차 공급망의 긴 항로

▲ 참조할 만한 기사 : <https://www.mk.co.kr/en/business/12012883>

<https://www.bloomberg.com/news/articles/2026-04-08/hyundai-reroutes-ships-with-hormuz-blockage-disrupting-supplies>

- 현대차는 4월 중동 지역의 군사적 긴장과 해상운송 차질로 인해 유럽·북아프리카 수출 및 부품공급망에 압박을 받고 있음. 현대차가 유럽과 북아프리카로 향하는 수출이 중동 지역을 통과하는 경로에 의존해 왔으며, 지역 분쟁으로 물류 차질과 비용 상승, 납기 지연 압력이 커지고 있음.
- 특히 현대차는 한국에서 유럽 공장으로 보내는 부품 운송에서 호르무즈 해협 통과가 어려워지자, 아프리카 남단 희망봉을 우회하는 항로를 활용하고 있음. 여러 언론보도에 따르면 이 우회는 운송기간을 약 10~15일 늘리고, 공급망 비용과 재고 부담을 키우는 요인이 되고 있음.
- 이 문제는 단순한 해운 차질이라 치부할 수 없음. 현대차는 체코, 슬로바키아, 튀르키예 등 유럽권 생산체계를 운영하면서도 일부 핵심 부품을 한국에서 조달해왔음. 그러나 전쟁, 관세, 해상운송 리스크가 반복되면 한국에서 부품을 보내 유럽에서 조립하는 구조의 취약성이 커진다는 사실을 확인한 것. 현대차는 중동 전쟁 이후 기존 호르무즈 경로 대신 희망봉 항로를 활용하고 있으며, 장기적으로 유럽 현지 조달을 확대하려는 방향은 단기 대응을 넘어 공급망 구조를 바꾸려는 선언에 가깝다고 볼 수 있음.
- 현대차의 대응은 세 가지로 요약되는데 첫째, 단기적으로는 희망봉 우회와 재고 확대로 생산 차질을 최소화. 둘째, 중기적으로는 유럽 현지 부품 조달과 생산 유연성을 확대. 셋째, 장기적으로는 미국·유럽·인도·동남아 등 주요 권역별 생산·부품망을 재구성해 지정학 리스크를 줄이는 것.
- 이 흐름은 한국 부품사에도 양면적이라 할 수 있음. 유럽 현지 조달이 늘어나면 한국에서 수출하던 부품 물량은 줄어들 수 있는 반면 현대차·기아와 동반 진출한 한국 부품사는 유럽 현지 생산 확대 기회를 얻을 수 있게 됨. 결국 물류위기는 한국 부품산업에 수출형 부품공급에서 현지생산형 공급망으로의 전환 압력을 가하는 수단이 될 것으로 보임.
- 현대차의 희망봉 우회는 일시적 물류대응이지만, 그 배경에는 글로벌 공급망 구조 변화가 놓여 있음. 세계 어디서든 가장 싸게 만들어 보내는 global sourcing 방식은 전쟁, 관세, 해상로 봉쇄 앞에서 점점 불안정해지고 있음. 현대차의 유럽 부품공급망 재편은 자동차산업이 저비용 세계화에서 리스크 분산형 현지화로 이동하고 있음을 보여줌.

3. 세계 주요 부품업체 동향

1) Magna의 포트폴리오 다이어트 : 조명·루프탑 팔고 미래부품에 집중

▲참조할 만한 기사

<https://www.magna.com/stories/news-press-release/2026/magna-announces-sale-of-its-lighting-and-rooftop-systems-businesses>

- Magna는 2026년 4월 조명사업과 루프탑 시스템 사업을 매각한다고 발표함. Magna에 따르면 조명사업과 루프탑 시스템 사업은 2025년 각각 약 10억 달러, 1억 달러의 글로벌 매출을 냈으며, 총 11억 달러 규모의 사업임. 매각 거래는 세 건으로 나뉘어 진행되고 2026년 하반기 종료될 예정이며 Magna는 이번 매각이 기존 2026년 조정 주당순이익 전망에는 영향을 주지 않을 것이라고 밝혔음.
- 이 사건은 단순한 사업부 매각이 아니라, 대형 부품사들이 “모든 부품을 다 하는 종합 부품사” 모델에서 벗어나고 있다는 신호로 볼 수 있음. Magna는 차체, 새시, 파워트레인, 전장, ADAS, 완성차 위탁생산까지 폭넓은 포트폴리오를 가진 대표적 글로벌 부품사임. 그러나 전동화·소프트웨어·자율주행 전환이 동시에 진행되면서 투자해야 할 분야가 너무 많아졌고, 수익성이 낮거나 전략적 우선순위가 떨어지는 사업은 정리할 필요가 커진 것.
- 조명과 루프탑 시스템은 여전히 차량 디자인과 기능에서 중요한 부품이지만, Magna가 향후 집중하려는 핵심 영역과 비교하면 상대적으로 주변부 사업으로 분류될 수 있음. 특히 SDV, ADAS, 전동화 구동계, 경량화 구조부품, 통합 전장 시스템처럼 고부가가치·고투자 영역이 커질수록, 대형 부품사들 입장에서는 사업 포트폴리오를 정리하고 자본을 재배치할 수밖에 없다는 것.

2) Valeo의 텍사스 투자 : 부품사가 ‘차량의 두뇌’를 만든다

▲참조할 만한 기사

<https://www.valeo.com/en/valeo-breaks-ground-on-225-million-high-tech-plant-in-mcallen-texas-for-software-defined-vehicle-technology/>

- Valeo는 2026년 3월 말 미국 텍사스주 McAllen에 2억2,500만 달러를 투자해 첨단 제조시설을 짓겠다고 발표함. Valeo에 따르면 이 공장은 33만7천 제곱피트 규모이며, 향후 5년간 투자와 함께 최대 500개의 일자리를 만들 예정. 생산은 2027년 말 시작될 계획이며 Valeo는 이 공장이 소프트웨어 정의 차량, 즉 SDV 기술을 위한 고도화된 부품 생산시설이라고 설명함.
- 이 공장의 핵심은 GM의 차세대 차량용 중앙컴퓨팅 장치 생산인데 현지 언론보도와 Valeo 발표에 따르면 McAllen 공장은 GM 차량의 중앙 컴퓨팅 플랫폼을 생산할 예정이며, 이 장치는 차량의 추진, 조향, 안전, 소프트웨어 업데이트, AI 기반 기능을 통합적으로 제어하는 “차량의 두뇌”에 가깝다고 볼 수 있음.

- 이 투자는 부품사 역할이 어떻게 바뀌고 있는지 한 단면을 보여주는 사례. 과거 부품사는 엔진 부품, 변속기 부품, 램프, 시트, 새시 등 물리적 부품을 납품하는 기업으로 이해되었음. 그러나 SDV 시대에는 중앙컴퓨터, 센서, 액추에이터, 전력전자, 열관리, 소프트웨어 업데이트 기능이 모두 연결되고 있어서, 부품사는 더 이상 “하드웨어 납품업체”가 아니라 완성차의 소프트웨어 아키텍처에 깊숙이 들어가는 시스템 파트너로 변모하고 있음.
- Valeo의 텍사스 투자는 미국 산업정책과도 연결되어 있음. 미국은 중국산 커넥티드카·소프트웨어·하드웨어에 대한 규제를 강화하고 있고, 완성차업체들은 핵심 전장·컴퓨팅 부품을 북미권 안에서 안정적으로 조달하려 하고 있음. 따라서 McAllen 공장은 단순한 비용절감형 현지공장이 아니라, GM의 SDV 전략과 미국의 공급망 재편이 만나는 투자로 볼 수 있음.

3) CLEPA : 유럽 부품사의 경고, 전환비용은 누가 감당하는가

▲참조할 만한 기사

<https://www.clepa.eu/pulse-check/one-in-four-european-automotive-suppliers-bracing-for-losses-in-2026-clepa-survey-reveals/>

- 유럽 자동차부품공급업체협회 CLEPA는 2026년 유럽 부품사 수익성에 대해 어두운 전망을 내놓았음. CLEPA의 2026년 봄 Pulse Check 조사에 따르면 유럽 자동차 부품사 중 24%가 2026년 영업수익성이 -1% 이하의 적자를 기록할 것으로 전망했음. 이는 이전 조사에서 15%였던 것보다 크게 높아진 수치이며, 또한 76%의 부품사가 지속가능한 수준으로 간주되는 5% 미만의 수익성을 예상했음.
- CLEPA는 이미 유럽 부품산업의 고용조정도 심각하다고 경고해왔음. CLEPA는 2025년에만 약 5만 명의 일자리 감축이 발표됐고, 2024년 이후 누적 감축 발표가 10만 명에 달한다고 밝힘. 이는 전기차 전환, 유럽 완성차 생산 둔화, 중국 업체와의 경쟁, 미국 관세 리스크, 에너지·원자재 비용 부담이 동시에 작용한 결과로 볼 수 있음.
- 부품사의 어려움은 완성차업체보다 더 구조적이라 할 수 있음. 완성차업체는 전기차 속도조절을 하면서 내연기관·하이브리드 판매로 수익을 방어할 수 있는 반면, 부품사는 어느 기술에 맞춰 설비를 투자해야 할지 불확실성이 크기 때문. 내연기관 부품 수요는 장기적으로 줄어들 가능성이 높지만, 전기차 수요는 예상보다 느린 상황. 그 사이 하이브리드 수요가 늘어나면 부품사는 내연기관, 전동화, 전력전자, 소프트웨어 관련 투자를 동시에 감당해야 하는 조건.
- 특히 유럽 부품사는 중국으로부터 오는 이중 압박을 받고 있음. 한편으로는 중국산 전기차와 중국 부품·배터리 기업이 유럽 시장에 들어오면서 가격경쟁이 심해지고, 다른 한편으로는 EU가 역내 생산과 역내 부품 조달을 강화하려 하지만 단기간에 유럽 공급망을 재구축하려면 비용이 올라감. 즉, 보호정책이 부품사에 기회가 될 수도 있지만 동시에 비용 부담이 될 수도 있음.

4) CATL·BAIC·Chery가 보여준 중국 배터리 기술의 다층화

▲참조할 만한 기사 : <https://www.catl.com/en/news/6811.html>

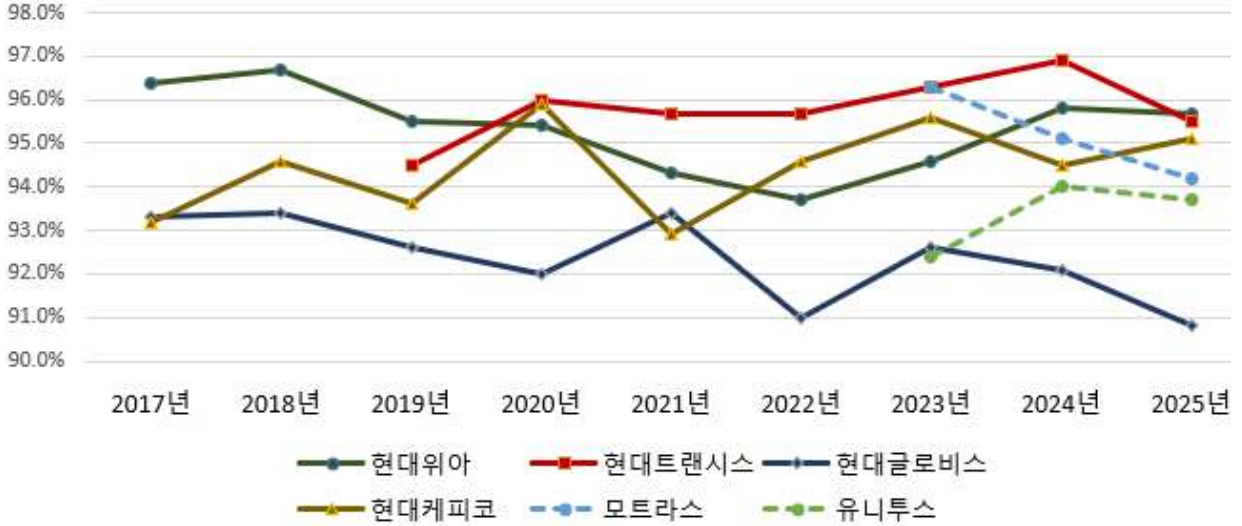
- 중국 배터리 기술 경쟁은 리튬인산철, 삼원계 배터리의 경쟁을 넘어 나트륨이온, 초급속충전, 전고체 배터리까지 확장되고 있음. 2026년 4월 CATL은 Naxtra 나트륨이온 배터리를 2026년 말까지 본격 양산하겠다고 발표함. CATL은 나트륨이온 배터리 양산을 위해 수분 제어, 하드카본 가스 발생, 알루미늄 포일 접착, 자체 형성 음극 시스템 등 네 가지 핵심 제조 병목을 해결했다고 설명했다.
- BAIC도 나트륨이온 배터리 기술을 공개. CnEVPost에 따르면 BAIC의 나트륨이온 배터리는 450km 주행거리와 4C 급속충전을 지원하고, 약 11분 만에 급속충전이 가능하다고 설명함. Electrek은 BAIC의 Aurora 배터리 시리즈가 리튬이온, 전고체, 나트륨이온을 모두 포함하며, 나트륨이온 배터리 팩의 에너지밀도가 170Wh/kg 이상이라고 보도.
- 나트륨이온 배터리의 의미는 분명한데 리튬보다 원료가 풍부하고 가격 변동성이 낮으며, 저온 성능과 안전성에서 장점이 있음. 다만 에너지밀도는 고성능 리튬이온 배터리보다 낮기 때문에 장거리 프리미엄 전기차보다는 소형차, 저가차, 상용차, 에너지저장장치, 저온지역 차량에 먼저 적용될 가능성이 크다고 할 수 있음. 따라서 나트륨이온은 리튬이온을 완전히 대체하기보다는, 배터리 용도를 세분화하는 기술로 보아야 함.
- Chery는 전고체 배터리 쪽에서 공격적인 메시지를 내고 있음. CnEVPost는 Chery가 2026년 Battery Night 행사에서 1,500km 주행거리를 목표로 하는 전고체 배터리 전략을 공개했고, Exeed ES8을 통해 실증할 계획이라고 보도했음. Chery는 또한 8분 충전으로 500km 주행거리를 추가할 수 있는 Rhino 액체 배터리도 공개.
- 이 흐름의 핵심은 중국 업체들이 더 이상 “저가 LFP 배터리”에만 머물지 않는다는 점. CATL은 나트륨이온, 초급속충전, 배터리교환, 고에너지밀도 배터리를 동시에 제시하고 있고, Chery는 완성차기업이면서도 자체 배터리 기술 포트폴리오를 강화하고 있음. 이는 배터리 경쟁이 단일 기술의 승부가 아니라, 차종·가격대·지역·기후·충전 인프라에 따라 서로 다른 배터리 조합을 제공하는 포트폴리오 경쟁으로 이동하고 있음을 보여줌.

4. 한국 주요 부품업체 동향

- 이번 동향에서는 한국의 개별 부품업체 동향을 정리하기보다 현대차그룹 주요 계열사들의 매출 원가율과 영업이익률을 비교해보는 특별 섹션으로 진행함.
- 지난 3월에 대부분의 업체들 사업보고서 및 감사보고서가 전자공시시스템에 공시되었음. 해당 보고서에 적시된 매출액, 매출원가, 영업이익 수치를 바탕으로 매출원가율과 영업이익률 계산 및 비교분석이 가능함.
- 특히 현대차그룹의 경우 현대차·기아·현대모비스라는 3개 핵심 회사와 이들의 자회사·손자회사 격인 현대위아·현대트랜시스·현대캐피탈·현대글로벌·모트라스·유니투스의 희비가 엇갈리는 현상이 극명하게 드러남.

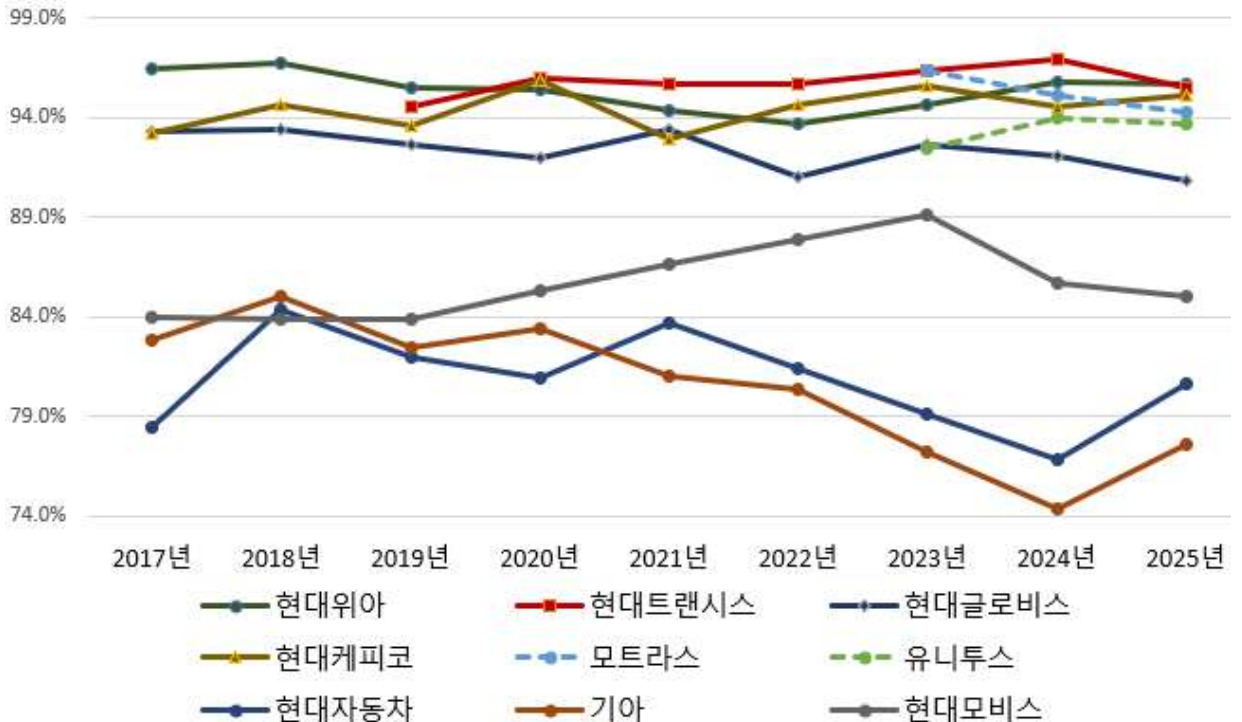
○ 우선 자회사·손자회사에 해당하는 6개의 주요 자회사들 매출원가율 연도별 수치를 2017년부터 시작해 그래프로 나타내보면 아래와 같음.

현대차그룹 주요 자회사 매출원가율 추이



- 대부분의 자회사·손자회사들 매출원가율이 95% 안팎에서 형성되고 있음. 제조업 기업의 매출원가율이 이 정도에 달하는 것은 사실상 수익을 내는 것이 불가능한 구조라 말할 수 있음.
- 이런 구조는 사실상 2017년부터 10년째 이어져오고 있으며 비교적 최근에 탄생한 유니투스·모트라스도 동일한 상황임을 확인할 수 있음.

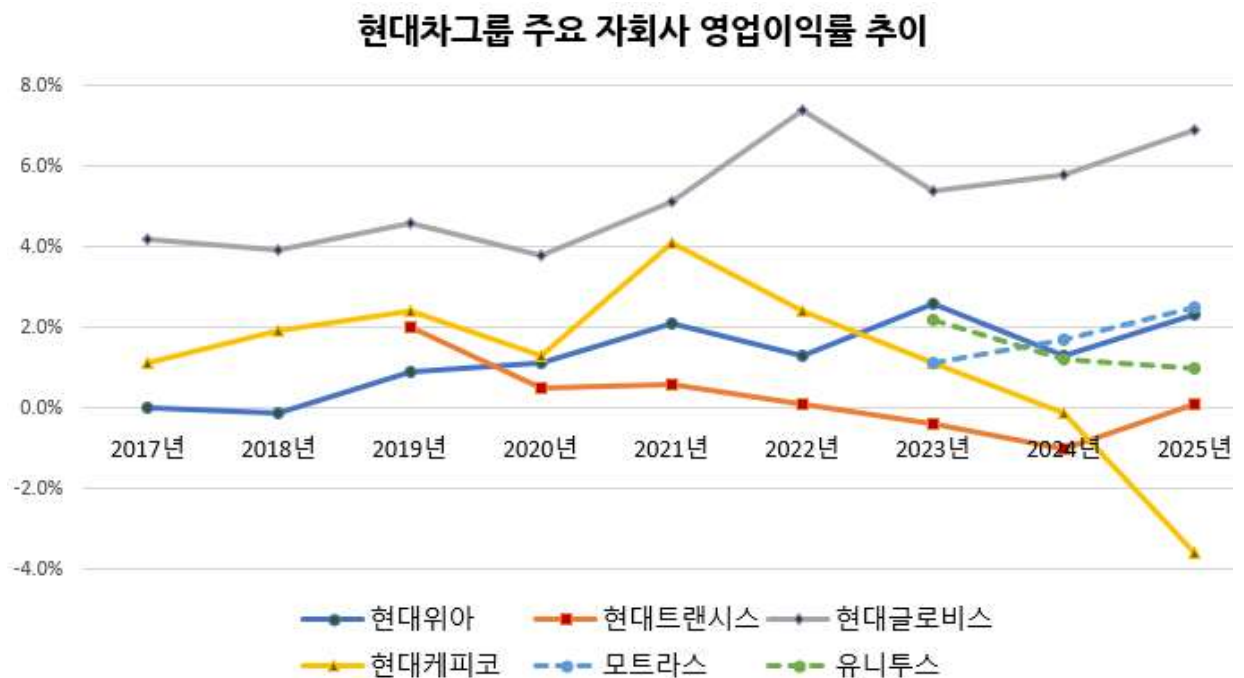
현대차그룹 주요 회사 매출원가율 추이



- 여기에 현대차그룹 핵심기업이라 할 수 있는 현대차·기아·현대모비스의 매출원가율 그래프를 보 태보면 차이가 분명히 드러남.
- 현대차와 기아의 경우 매출원가율이 80% 안팎에서 형성되고 있으며, 현대모비스는 85% 언저리 에서 매출원가율이 나오고 있음. 이들 기업 매출원가율 변동을 표로 나타내보면 아래와 같음.

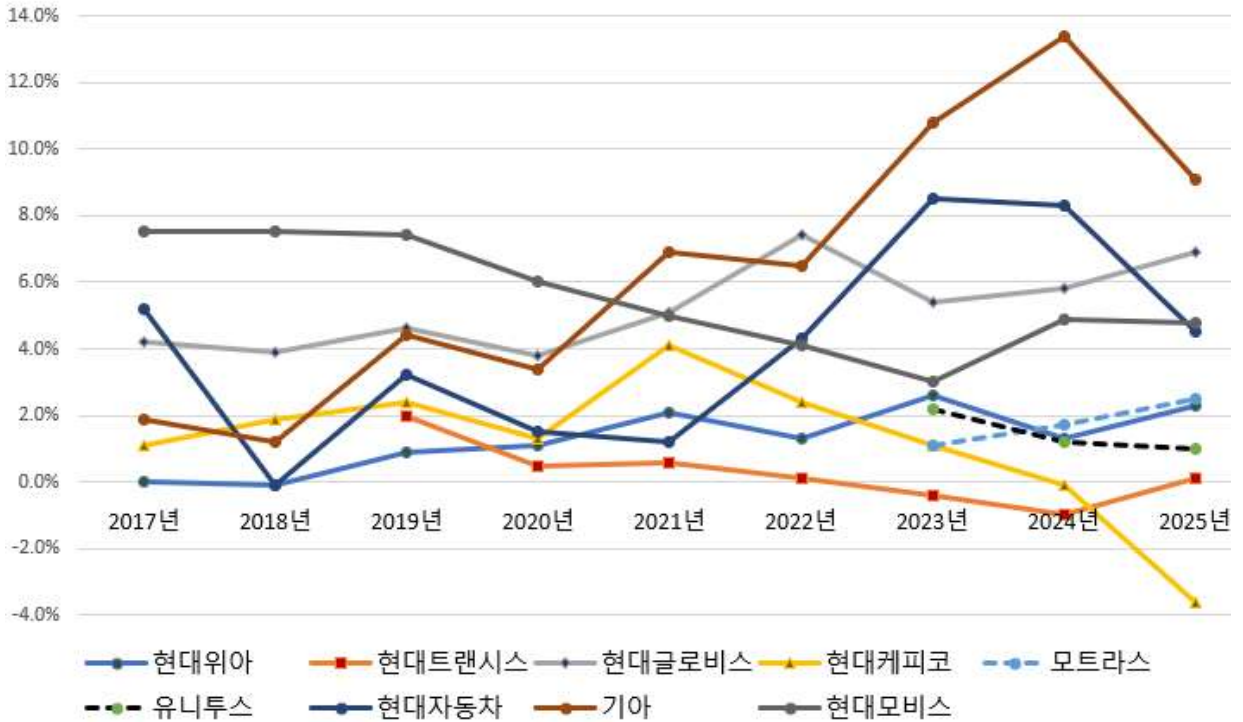
| 매출원가율 | 2017년 | 2018년 | 2019년 | 2020년 | 2021년 | 2022년 | 2023년 | 2024년 | 2025년 |
|---------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 현대위아 | 96.4% | 96.7% | 95.5% | 95.4% | 94.3% | 93.7% | 94.6% | 95.8% | 95.7% |
| 현대트랜시스 | | | 94.5% | 96.0% | 95.7% | 95.7% | 96.3% | 96.9% | 95.5% |
| 현대글로벌비스 | 93.3% | 93.4% | 92.6% | 92.0% | 93.4% | 91.0% | 92.6% | 92.1% | 90.8% |
| 현대케피코 | 93.2% | 94.6% | 93.6% | 95.9% | 92.9% | 94.6% | 95.6% | 94.5% | 95.1% |
| 모트라스 | | | | | | | 96.3% | 95.1% | 94.2% |
| 유니투스 | | | | | | | 92.4% | 94.0% | 93.7% |
| 현대자동차 | 78.4% | 84.3% | 82.0% | 80.9% | 83.7% | 81.4% | 79.1% | 76.8% | 80.6% |
| 기아 | 82.8% | 85.0% | 82.4% | 83.4% | 81.0% | 80.3% | 77.2% | 74.3% | 77.6% |
| 현대모비스 | 84.0% | 83.9% | 83.9% | 85.3% | 86.6% | 87.9% | 89.1% | 85.7% | 85.0% |

- 같은 방법으로 현대차그룹 주요 자회사·손자회사의 연도별 영업이익률 추이를 2017년부터 그래 프로 그려보면 아래와 같음.



- 현대글로비스만 4~5%의 영업이익률을 기록하고 있을 뿐 대부분의 자회사·손자회사 영업이익률은 2% 미만에서 형성되고 있음. 현대트랜시스·현대케피코는 최근 영업손실을 기록하기도 했음.
- 마찬가지로 현대차그룹 핵심기업들인 현대차·기아·현대모비스 영업이익률을 그래프에 보태보면 양상이 달라지게 됨.

현대차그룹 주요 기업 영업이익률 추이



| 영업이익률 | 2017년 | 2018년 | 2019년 | 2020년 | 2021년 | 2022년 | 2023년 | 2024년 | 2025년 |
|--------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 현대위아 | 0.0% | -0.1% | 0.9% | 1.1% | 2.1% | 1.3% | 2.6% | 1.3% | 2.3% |
| 현대트랜시스 | | | 2.0% | 0.5% | 0.6% | 0.1% | -0.4% | -1.0% | 0.1% |
| 현대글로비스 | 4.2% | 3.9% | 4.6% | 3.8% | 5.1% | 7.4% | 5.4% | 5.8% | 6.9% |
| 현대케피코 | 1.1% | 1.9% | 2.4% | 1.3% | 4.1% | 2.4% | 1.1% | -0.1% | -3.6% |
| 모트라스 | | | | | | | 1.1% | 1.7% | 2.5% |
| 유니투스 | | | | | | | 2.2% | 1.2% | 1.0% |
| 현대자동차 | 5.2% | -0.1% | 3.2% | 1.5% | 1.2% | 4.3% | 8.5% | 8.3% | 4.5% |
| 기아 | 1.9% | 1.2% | 4.4% | 3.4% | 6.9% | 6.5% | 10.8% | 13.4% | 9.1% |
| 현대모비스 | 7.5% | 7.5% | 7.4% | 6.0% | 5.0% | 4.1% | 3.0% | 4.9% | 4.8% |

- 즉, 기아는 때때로 두자릿수 영업이익률을 보여주기도 하며 현대차의 경우 4~8% 정도의 영업이익률을, 현대모비스는 3~4%의 영업이익률을 기록하였음. 지난해 영업이익률이 전반적으로 떨어졌는데 아마도 트럼프의 관세전쟁에 따른 대미관세 영향이 큰 것으로 해석해볼 수 있음.

○ 매출원가율·영업이익률 비교에서 다음과 같은 분석 포인트 및 시사점을 정리해볼 수 있음.

- 95% 안팎의 매출원가율에서도 1~2%의 영업이익률이 나온다는 사실 자체가 경이로운 일임. 이는 사실상 현대차그룹 자회사·손자회사의 납품사가 현대차·기아·현대모비스로 정해져 있기 때문에 별도의 판매비·관리비가 발생할 이유가 크지 않기 때문인 것으로 추정됨.
- 이 정도의 매출원가율이라면 시장 경쟁 과정에서 형성된 원가율이라기보다 사실상 공급망의 우두머리인 현대차·기아·현대모비스가 사업계획 및 예산 책정 수준으로 미리 정해놓은 원가율일 가능성이 높을 것으로 보임.
- 전반적으로 현대차·기아·현대모비스에서 영업이익을 내기 위해 자회사·손자회사들의 매출원가율을 매우 타이트하게 설정하고 있다고 볼 수 있음. 이러한 사실들을 종합하면 노조운동에 다음과 같은 2가지 시사점을 준다고 할 수 있음.
 - ▲ 최종 조립과 판매가 이뤄지는 핵심기업들 영업이익을 내기 위해 공급망에 위치한 부품사·협력업체가 높은 매출원가율과 낮은 영업이익률을 감내하고 있다는 점. 이는 최근 한국 사회를 뜨겁게 달구고 있는 ‘삼성전자 영업이익은 누구의 것인가’라는 문제를 다른 각도에서 바라볼 수 있는 시각을 제공해 준다고 할 수 있음.
 - ▲ 자회사·손자회사 노동자들의 노동조건을 사실상 핵심기업들이 결정하고 있다는 것. 소수점 자리까지 그들이 결정한다고 볼 수는 없지만, 최소한 임금 수준과 노동조건 수준의 바운더리를 핵심기업들이 정한다고 말할 수 있음. 이는 노조법 2조 시행에 따른 ‘원청의 사용자책임’ 또는 ‘공급망에서 노동·환경지침 실사 원리’의 정당성을 보여준다고 할 수 있음.

5. 주목할 만한 기술 동향

1) BMW·Xiaomi·SAIC-GM : 휴머노이드 로봇, 자동차 공장 인턴으로 투입

▲ 참조할 만한 기사

<https://finance.yahoo.com/news/bmw-group-deploy-humanoid-robots-123743817.html>

<https://cnevpost.com/2026/03/02/xiaomi-deploys-humanoid-robots-ev-factory/>

- 최근 기술 동향에서 가장 눈에 띄는 변화는 휴머노이드 로봇의 생산현장 투입임. 기존 고정형 로봇팔이 아니라, 사람처럼 이동하고 보고 잡고 판단하는 ‘피지컬 AI’ 또는 ‘체화된 지능’ 로봇이 실제 생산라인에 들어오기 시작했다는 점.
- BMW는 이 분야에서 가장 앞선 공개 사례를 보여주고 있음. BMW는 2025년 미국 사우스캐롤라

이나 Spartanburg 공장에서 Figure AI의 Figure 02 로봇을 투입했고, 10개월 안에 이 로봇이 BMW X3 3만 대 이상 생산을 지원했다고 밝혔다. BMW 공식 발표에 따르면 Figure 02는 월요일부터 금요일까지 하루 10시간 교대근무를 수행하며 실제 생산조건에서 측정 가능한 부가가치를 보여주었다고 함.

- Xiaomi도 자체 전기차 공장에 휴머노이드 로봇을 시험 투입했음. CnEVPost는 Xiaomi의 휴머노이드 로봇이 EV 공장의 셀프태핑 너트 조립 공정에서 3시간 연속 자율작업을 수행했다고 보도함. 해당 작업은 단순해 보이지만, 실제로는 부품 위치 인식, 힘 조절, 정밀 체결, 생산라인 택 타임(takt time) 준수가 필요한 공정임. Xiaomi 사례는 중국 전기차기업들이 차량 제조뿐 아니라 공장 자동화와 로봇 기술까지 수직통합하려는 흐름을 보여주고 있음.
- SAIC-GM은 상하이 Ultium Center의 Buick Electra E7 배터리 생산라인에 ‘Nengzai No. 1’이라는 휠 기반 휴머노이드 로봇을 투입했음. CnEVPost에 따르면 이 로봇은 AgiBot A2-W 기반으로 개발되었으며, 배터리 생산라인에서 고정된 프로그램에만 의존하지 않고 시각 인식과 양팔 협응을 통해 소재를 인식하고 집는 경로를 계획한다고 함. 이는 중국 자동차산업에서 체화지능 로봇이 실제 양산라인에 들어간 초기 사례로 평가됨.
- 다만 이 흐름을 곧바로 “인간 노동 대체의 본격화”로 단정하기는 어려움. 현재 휴머노이드 로봇은 고속·고정밀·고신뢰성이 요구되는 전체 조립공정을 대체하기보다는, 특정 반복작업, 부품 이송, 배터리 셀 취급, 위험하거나 자세 부담이 큰 작업에서 먼저 시험되고 있음. 특히 자동차 조립공정은 차종·옵션·부품 편차가 크고, 품질검사와 예외처리가 중요하기 때문에 휴머노이드 로봇의 즉각적 전면 대체는 쉽지 않은 것으로 전해짐.

2) Tesla FSD : 미국에서는 조사 강화, 네덜란드에서는 제한적 승인

▲참조할 만한 기사

<https://www.reuters.com/business/autos-transportation/us-auto-safety-regulator-opens-probe-into-tesla-vehicles-with-fsd-2026-03-19/>

<https://www.rdw.nl/en/news/2026/rdw-explanation-of-european-type-approval-tesla-with-provisional-validity-in-the-netherlands>

- Tesla FSD는 하나의 골칫거리라 할 수 있음. 한편으로 미국에서는 NHTSA가 Tesla FSD 조사를 강화했다는 보도가 나왔고, 다른 한편으로 네덜란드 규제기관이 FSD Supervised에 대해 네덜란드 내 제한적 사용을 승인했고, 이를 EU 차원의 승인 절차로 확장하려 하고 있다는 보도가 이어지고 있음.
- 미국에서는 NHTSA가 Tesla FSD 관련 조사를 예비평가에서 엔지니어링 분석 단계로 격상시켰음. Reuters에 따르면 이 조사는 약 320만 대의 Tesla 차량을 대상으로 하며, FSD가 저시정 조건에서 도로 상황을 제대로 감지하지 못하거나 운전자에게 충분히 빠르게 경고하지 못했는지를 살펴보고 있다고 함. 조사 대상 사고는 9건이며, 이 중에는 사망 사고 1건과 부상 사고가 포함되어 있음. NHTSA는 특히 Tesla의 카메라 기반 Tesla Vision 시스템이 눈부심, 먼지, 안개, 기타 시야 방해 상황에서 제대로 작동했는지 검토하고 있음.

- 반면 네덜란드에서는 정반대 흐름이 나타났는데, 네덜란드 차량 규제 당국 RDW는 Tesla FSD Supervised에 대해 네덜란드 내에서 임시적 효력을 갖는 유럽 형식승인을 부여했음. RDW는 FSD Supervised가 자율주행 시스템이 아니라 운전자가 계속 책임을 지는 운전자 보조 시스템이라고 명확히 설명했음. 운전자는 항상 차량을 통제해야 하고, 필요한 경우 즉시 개입할 수 있어야 한다는 것.
- 이 사례를 보면 자율주행 기술이 더 이상 단순 기술경쟁이 아니라 규제경쟁이라는 점을 보여주고 있음. 미국은 Tesla FSD의 안전성과 책임 문제를 강하게 들여다보고 있고, 유럽은 엄격한 운전자 모니터링과 형식승인 체계 안에서 제한적 도입을 실험하고 있음. 같은 기술이라도 각국 규제기관이 어떤 이름을 붙이고, 어느 수준의 책임을 운전자에게 남기며, 어떤 조건에서 허용하느냐에 따라 상용화 속도가 달라진다는 것.

3) Cruise 이후의 GM : 로보택시보다 개인차량 레벨3

▲ Super Cruise 관련 GM의 보도자료 :

<https://news.gm.com/home.detail.html/Pages/topic/us/en/2026/apr/0428-super-cruise.html>

▲ NVIDIA와 GM의 협력 관련 양사 공동 보도자료 :

<https://nvidianews.nvidia.com/news/general-motors-and-nvidia-collaborate-on-ai-for-next-generation-vehicle-experience-and-manufacturing>

- GM은 Cruise 로보택시 사업을 축소·정리한 이후, 자율주행 전략을 개인 소유 차량 중심의 Super Cruise 고도화로 재편하고 있음. 2026년 4월 GM은 Super Cruise 누적 주행거리가 10억 마일을 넘어섰다고 발표한 바 있음. GM에 따르면 북미 지역에서 약 75만 대의 Super Cruise 지원 차량이 운행 중이며, 23개 모델이 이 기술을 제공하고 있다. GM은 이 대규모 실제 주행 데이터를 바탕으로 자율주행 로드맵을 가속하겠다고 밝혔음.
- GM의 다음 목표는 레벨3 수준의 eyes-off driving이다. GM은 2025년 10월 GM Forward 행사에서 2028년 Cadillac Escalade IQ에 eyes-off driving을 도입하겠다고 발표함. 이는 기존 Super Cruise처럼 손을 떼는 수준을 넘어, 일정 조건에서 운전자가 도로를 계속 주시하지 않아도 되는 조건부 자율주행을 의미. GM은 해당 시스템이 고속도로에서 먼저 작동하고, 카메라·레이더·라이다를 함께 활용할 것이라고 설명했음.
- 이 전략은 Tesla와 뚜렷하게 대비되는 것인데, Tesla는 카메라 기반 FSD를 통해 범용 자율주행에 가까운 방향을 강조하는 반면, GM은 고정밀 지도, 제한된 운행영역, 운전자 모니터링, 다중 센서 조합을 통해 단계적으로 레벨3에 접근하려 하는 것.
- Nvidia와의 협력도 중요한데 GM과 Nvidia는 2025년 GTC에서 차세대 차량, 공장, 로봇을 위한 AI·시뮬레이션·가속컴퓨팅 협력을 발표함. Nvidia는 GM이 AI를 활용해 제조공정을 최적화하고, 가상 테스트를 가속하며, 더 스마트한 차량을 개발할 수 있다고 설명했음. 이 협력은 단지 자율주행 칩 구매가 아니라, 차량 개발·공장 운영·로봇·시뮬레이션 전반을 AI 컴퓨팅 플랫폼으로 묶는 방향이라 할 수 있음.

6. 글로벌 및 한국 자동차산업 노사관계 동향

1) Volkswagen : 2030년까지 5만 명 감원, 독일 자동차 고용모델의 균열

▲참조할 만한 기사

<https://www.euronews.com/business/2026/03/10/volkswagen-slashes-50000-jobs-after-profits-collapse-by-nearly-half>

- Volkswagen 그룹은 2026년 3월 실적 발표와 함께 독일 내 인력 약 5만 명을 2030년까지 줄이겠다는 계획을 밝혔음. Euronews는 Volkswagen 그룹의 2025년 순이익이 44% 감소한 69억 유로로 떨어졌고, 이에 따라 독일에서 5만 명 규모의 감원을 추진한다고 보도함. 수익성 악화의 배경에는 중국 시장 부진, 무역갈등, Porsche 전략 변화, 전동화 비용 부담이 함께 작용하고 있음.
- 다만 이 감원은 당장 대규모 정리해고를 단행한다는 의미라기보다, 기존 노사합의에 따라 조기퇴직, 자연감소, 전환배치, 고용보장 조건 조정 등을 통해 단계적으로 인력을 줄이는 방식이 될 것으로 보임. Volkswagen이 2024년 말 독일 노동자 12만 명을 대상으로 한 임금·고용 합의에서 2030년까지 공장 폐쇄와 강제해고를 피하되, 3만5천 명 이상을 조기퇴직·퇴직보상 방식으로 줄이기로 합의한 바 있음. 동시에 Dresden 생산 중단, Osnabrück의 T-Roc 생산 종료, Golf 생산의 멕시코 이전, Wolfsburg 개발직 4천 명 감축 등이 합의에 포함되었음.
- Volkswagen 사례가 중요한 이유는 독일식 공동결정과 고용보장 모델조차 자동차산업 전환 앞에서 방어선으로 제대로 작동하지 못하고 있다는 점. 독일 자동차산업은 오랫동안 강한 노조, 직장 평의회, 공동결정, 고속련 제조업 일자리의 상징이었음. 그러나 전기차 전환은 내연기관보다 부품 수와 조립공정이 줄어드는 경향이 있고, 중국 시장에서 독일 브랜드의 수익성이 약화되면서 기존 고용모델이 흔들리고 있는 것.

2) Bentley : 고급차 시장 둔화와 사무직 중심 인력감축

▲참조할 만한 기사

<https://www.theguardian.com/business/2026/mar/17/bentley-to-cut-hundreds-of-uk-jobs-amid-challenging-global-market-environment>

- Bentley는 2026년 3월 영국에서 최대 275명을 감축하겠다고 발표했다. 이는 전체 인력의 약 6%에 해당하는 규모인데, The Guardian은 감축 대상이 주로 사무직·관리직이며 생산직은 직접적인 감축 대상이 아니라고 보도함. Bentley는 2025년 영업이익이 42% 감소한 2억1,600만 유로를 기록했고, 미국 관세, 중국 수요 약화, 환율 영향, 모회사 Volkswagen의 비용 압박 등이 수익성 악화 요인으로 제시됨.
- 이 사례는 전기차 전환이 대중차뿐 아니라 고급차 시장에서도 쉽지 않다는 점을 보여주고 있음.

고급차 고객층은 전동화에 대한 관심이 늘고 있지만, 동시에 내연기관 고성능차에 대한 선호도 여전히 강한 편이라 할 수 있음. Bentley는 전기차 전환 계획을 조정하면서 내연기관 차량 판매를 2035년까지 연장하는 방향으로 전략을 수정하고 있음. 즉, 고급차 브랜드조차 전기차 전환을 계획대로 밀어붙이기보다 수요와 수익성을 다시 계산하고 있는 것.

- 노사관계 측면에서 Bentley 감원은 제조직이 아니라 사무직 중심이라는 점도 중요하게 볼 필요가 있음. 자동차산업 구조조정은 흔히 생산직 감원으로만 이해되지만, SDV·전동화·비용절감 국면에서는 관리·기획·개발·지원부서도 감축 대상이 된다는 점. 기업은 공장 투자는 유지한다고 말하면서도, 조직 효율화라는 이름으로 사무직과 간접부문을 줄일 수 있음.

3) 현대모비스 램프사업 매각 저지 무기한 파업 : 미래차 집중이라는 이름의 사업부 매각, 노동자는 어디에 서야 하는가

▲ 현대모비스 램프사업 매각 저지 무기한 파업 금속노조 보도자료

https://kmwu.kr/bbs/board.php?bo_table=ce_B12&wr_id=220509&page=2

▲ 참조할 만한 기사 <https://www.viva100.com/article/20260427500821>

<https://www.megaeconomy.co.kr/news/newsview.php?ncode=1065572783594357>

- 현대모비스 램프사업 매각을 둘러싼 갈등은 4월 한국 자동차 노사관계에서 가장 중요한 사건 중 하나라고 할 수 있음. 현대모비스는 프랑스 OPmobility와 램프사업의 경영권 지분 매각을 검토하는 MOU를 체결함. OPmobility는 현대모비스 조명사업 인수가 자사의 제품 포트폴리오, 고객기반, 지역적 입지를 강화할 수 있다고 설명했고, 2026년 내 최종계약 체결을 목표로 한다고 밝혔음. 여러 언론들도 OPmobility가 2026년 말까지 현대모비스 조명사업 지분 인수를 완료할 것으로 기대한다고 보도함.
- 유관 노동조합은 이에 강하게 반발하고 있다. 금속노조 구미지부 김천현대모비스지회와 경주지부 현대아이에이치엘지회는 4월 27일 7시부터 무기한 전면 파업에 돌입하였음. 이들 노조는 회사가 노조와 충분히 협의하지 않은 채 매각을 추진했다는 점을 파업의 핵심 이유로 꼽았음. 노동조합은 과거 회사가 일방적 매각을 추진하지 않겠다고 합의했다는 점을 들어 매각 절차 중단과 고용·노동조건 보장을 요구하고 있음.
- 또한 금속노조 현대모비스 사무연구직지회도 서울 역삼동 현대모비스 본사 앞에서 램프 사업부 매각 반대 릴레이 1인 시위에 돌입했다고 밝혔음. 지회는 이날 1인시위 폼보드에 “미래차 핵심기술 해외 매각 중단하라”, “밀실 매각 중단, 노조와 대화하라”, “일방적인 강제 전적 우리는 거부한다”, “현대모비스, 우리는 하나다. 끝까지 함께한다”는 구호를 내걸었음. 생산직과 사무·연구직 모두 한목소리로 매각 반대를 외치고 있는 것.
- 이 갈등은 단순히 한 사업부 매각 문제가 아니며, 앞서 글로벌 부품사 동향에서 본 Magna의 조명·루프탑 사업 매각과 마찬가지로 램프사업은 자동차산업 포트폴리오 재편의 대상이 되고 있음. 램프는 여전히 차량 디자인과 안전, 디지털 커뮤니케이션에서 중요한 부품이지만, 대형 종합 부품사 입장에서는 전동화, SDV, 중앙컴퓨팅, 로봇 등 미래사업에 자본을 집중하기 위해 매각 대상으

로 분류되고 있는 것.

- 노동자 입장에서 문제는 “사업의 전략적 우선순위”가 바뀌는 순간 고용과 노동조건이 어떻게 되는가라고 할 수 있음. 매각 이후 사업주가 바뀌면 단체협약 승계, 고용보장, 임금·복지, 근속, 전환배치, 향후 투자계획이 모두 불확실해질 수 있기 때문. 특히 램프사업이 OPmobility 같은 전문 업체로 넘어갈 경우 규모의 경제와 고객 다변화라는 긍정적 논리가 제시될 수 있지만, 동시에 구조조정과 생산거점 재배치 가능성도 배제하기 어려움.
- 이 사건은 한국 자동차부품산업의 전환기 노사관계를 압축적으로 보여주고 있음. 완성차·부품 대기업은 “미래차 집중”과 “수익성 개선”을 내세우고, 노동자는 “고용보장”과 “교섭·협약 없는 매각 반대”를 요구하고 있음. 결국 쟁점은 사업 매각 자체만이 아니라, 전환기의 의사결정에 노동자가 참여할 권리라고 정리해볼 수 있음.
- 4월의 자동차 노사관계 동향은 전환의 비용이 추상적 숫자가 아니라 감원계획, 임금교섭, 매각 반대 파업, 현지공장 노동조건으로 나타나고 있음을 보여줌. 완성차기업은 수익성과 미래투자를 말하고, 부품사는 포트폴리오 재편을 말하며, 정부는 현지화와 산업경쟁력을 말하고 있음.
- 그러나 그 모든 전략의 끝에는 일자리 문제가 놓여 있음. 문제는 전환을 할 것인가 말 것인가가 아니라, 누가 전환을 결정하고, 누가 비용을 부담하며, 노동자는 그 과정에 어떤 권리를 가지고 참여할 것인가에 있음.

※ 본 동향은 금속노조의 의뢰로 노동문제연구소 解放 오민규 연구실장께서 작성하셨습니다.