

2026년 3월 자동차산업 동향

2026. 3. 30.

<편집자 주>

○ 3월 자동차산업 동향은 관세와 산업정책의 충격이 결국 노동과 일자리의 문제로 귀결되고 있음을 보여주고 있음. 미국의 통상 불안정은 북미 생산과 가격결정, 투자 배치에 혼선을 주고 있고, 각국 정부는 자국 생산과 공급망 방어를 위한 산업정책을 강화하는 중임.

○ 미국은 임시 관세와 소송이 반복되는 불안정 체제로 들어갔고, EU는 'Made in EU'형 산업정책을 제도화했으며, 한국은 어정쩡한 태도 위에서 미래차-배터리 투자 기조만 확인하고 있음. 완성차업체들은 EV 확대 전략을 시장별로 다시 계산하고 있고, 그 충격은 성과급, 임금교섭, 노조 선거 같은 현장 노동 이슈로 구체화되고 있음. 주목할 만한 점은 각국 노동조합 별로 자신만의 산업정책을 갖기 위해 노력하고 있다는 점임.

○ 동시에 완성차업체들은 EV 전환의 속도를 조정하며 수익성과 생산거점을 재배치하고 있으며, 그 과정에서 성과급 축소, 임금인상 갈등, 노조 영향력 경쟁 같은 노사관계 문제가 전면으로 떠오르기도 함. 이번 동향에서는 이러한 변화가 자동차산업을 어떻게 다시 '생산지의 문제', '공급망의 문제', '노동의 문제'로 재구성하고 있는지를 살펴보았음.

1. 세계 각국 자동차 산업정책·무역정책 동향

1) 미국 우회 관세, 3월 들어 다시 소송전 : 자동차산업엔 '세율'보다 '관세의 수명'이 더 큰 리스크로 작용

▲참조할 만한 기사

<https://apnews.com/article/global-15-tariffs-trump-lawsuit-2247451a7cbc9b8283c4574e3ee54537>

- 2월 20일 연방대법원은 IEEPA가 대통령에게 관세 부과 권한을 주지 않는다고 판시했고, 이에 따라 2025년 IEEPA 기반 관세는 위법이 되었음. 같은 날 백악관은 무역법 122조를 근거로 150일 한도의 10% 임시 수입부과금을 발표. (2월 동향 참조)

- 미국의 자동차 통상 리스크는 이제 관세율 자체보다 관세가 얼마나 오래 유지될 수 있는지, 그리

고 어떤 법적 경로로 계속 이어질지의 문제로 옮겨가고 있음. 게다가 3월 들어 이 새로운 관세 역시 주 정부들의 소송 대상이 됐고, AP 통신에 따르면 트럼프 행정부가 122조 외에 다른 장기적 관세 경로를 병행 준비 중이라 전하고 있음. 기사에 따르면 소송을 낸 주들은 이번 조치가 대통령 권한 남용이라고 보고 있으며, 문제의 대상은 전 세계 상당수 수입품에 적용될 10% 관세와 15% 인상 계획임.

- 파이낸셜타임즈도 122조가 최대 150일의 시간 제한과 비차별 적용 원칙에 묶여 있어, 장기적인 산업별 관세정책을 설계하기엔 한계가 크다고 지적. 결국 3월 시점의 미국 통상은 “관세 충격”이라기보다, 임시 관세-소송-대체 법률-재설계가 반복되는 불안정 체제로 보는 편이 더 정확하다 할 수 있음. 자동차산업은 부품·배터리·완성차가 긴 공급망으로 연결돼 있어, 이런 법적 불안정성이 투자·생산배치·가격결정 지연으로 직결될 가능성이 큼.

2) EU 산업 가속화 법안(IAA), ‘Made in EU’식 산업정책을 제도화

▲ 유럽연합 집행위 IAA 법안 관련 보도자료 링크

https://commission.europa.eu/news-and-media/news/commission-proposes-new-measures-boost-eu-industry-and-jobs-2026-03-04_en

- 유럽연합 집행위원회는 3월 4일 산업 가속화 법안(Industrial Accelerator Act, IAA)을 제안하며, 2035년까지 제조업 비중을 EU GDP의 20%로 끌어올리겠다는 목표를 제시했음. 이 법안은 인허가 신속화, 공공조달·공공지원에서의 저탄소·유럽산 조건, 전략 부문 외국인투자에 대한 조건부 승인 등을 한 묶음으로 제도화함.
- 자동차산업에서는 배터리·전동화 부품·기업용 차량 지원·공공조달 차량까지 ‘made in the EU’ 기준과 연결되며, 단순 관세를 넘어 공급망·보조금·투자규칙을 결합한 산업정책형 방어가 본격화되는 의미가 있음. 다만 최종안은 완전한 폐쇄형이 아니라, 상호주의를 보장하는 FTA·GPA 파트너국에는 일정한 우회 경로를 열어둔 ‘유럽 우선이되 우방 포함’ 모델에 가깝다고 할 수 있음.
- 중국은 유럽연합의 이 정책에 대해 기술이전, 지분제한, 현지조달·현지고용 요구를 담은 차별적 투자장벽이라며 강하게 반발했음. 중국이 그렇게 나온 이유는 분명한데, 특정 외국인투자에 대해 매우 강한 조건부 승인 체계를 넣고 있기 때문임. 적용대상은 배터리, 전기차·플러그인하이브리드·연료전지차와 관련 전동화·디지털화 부품, 태양광, 핵심원자재 채굴·가공·재활용 등이며, 해당 제3국이 세계 제조능력의 40%를 넘게 보유한 경우 더 엄격한 심사대상이 됨.
- EU의 IAA 법안은 중국산 전기차 공세에 대한 유럽의 대응이 이제 관세 중심의 방어에서 산업정책 중심의 재편으로 이동하고 있음을 보여줌. 유럽 시장에 접근하려면 유럽 안에서 더 많이 투자하고, 더 많이 생산하고, 더 많이 고용하라는 규칙으로 시장 접근 자체를 재설계하는 것

3) EU의 대중국 자동차·부품 무역구조 역전, 이제 “가격 경쟁”이 아니라 “산업구조 위기”로

▲ 참조할 만한 기사

<https://www.dailysabah.com/business/automotive/eu-car-imports-from-china-surpass-exports-for-1st-time-ey>

- EY 분석에 따르면 2025년 EU의 대중국 자동차·부품 수출은 160억 유로로 전년 대비 34% 감소한 반면, 중국으로부터의 수입은 220억 유로로 8% 증가해 처음으로 수입이 수출을 앞질렀음. 독일은 특히 타격이 컸는데, 대중 수출은 2022년 약 300억 유로에서 2025년 136억 유로로 줄었고, 중국산 차량 수입은 74억 유로까지 커졌음.
- 이 수치는 유럽이 더 이상 “중국에서 벌고 유럽 시장은 지키는” 구조를 유지하기 어려운 구조로 변화하고 있음을 보여줌. 즉, 중국 시장에서 유럽 브랜드의 입지가 약해지는 동시에, 유럽 내에서도 중국산 차량·부품의 압박이 커지는 이중 압박이 확인된 셈.
- 이 때문에 중국차 문제는 이제 단순한 가격경쟁이 아니라, 유럽 제조기반의 구조적 역전 가능성으로 받아들여질 공산이 커졌음. 이런 맥락에서 최근 EU의 산업 가속화 법안(IAA)이나 현지투자 조건 강화는 단순한 보호무역 조치로서만이 아니라 제조기반 역전을 막기 위한 산업정책적 방어로 읽을 수 있음.

4) 한국 정부, 미국식 충돌형 관세전쟁도 EU·캐나다·브라질의 관리형 무역정책도 아닌 완충형·실무형 통상대응

▲ 산업통상부 보도자료 : “對美 통상 현안, 체계적이고 차분하게 대응” “산업부, ‘26년 자동차 산업에 4,645억 원 투자”

<https://www.motir.go.kr/kor/article/ATCL3f49a5a8c/171617/view>

<https://www.motir.go.kr/kor/article/ATCL3f49a5a8c/171496/view>

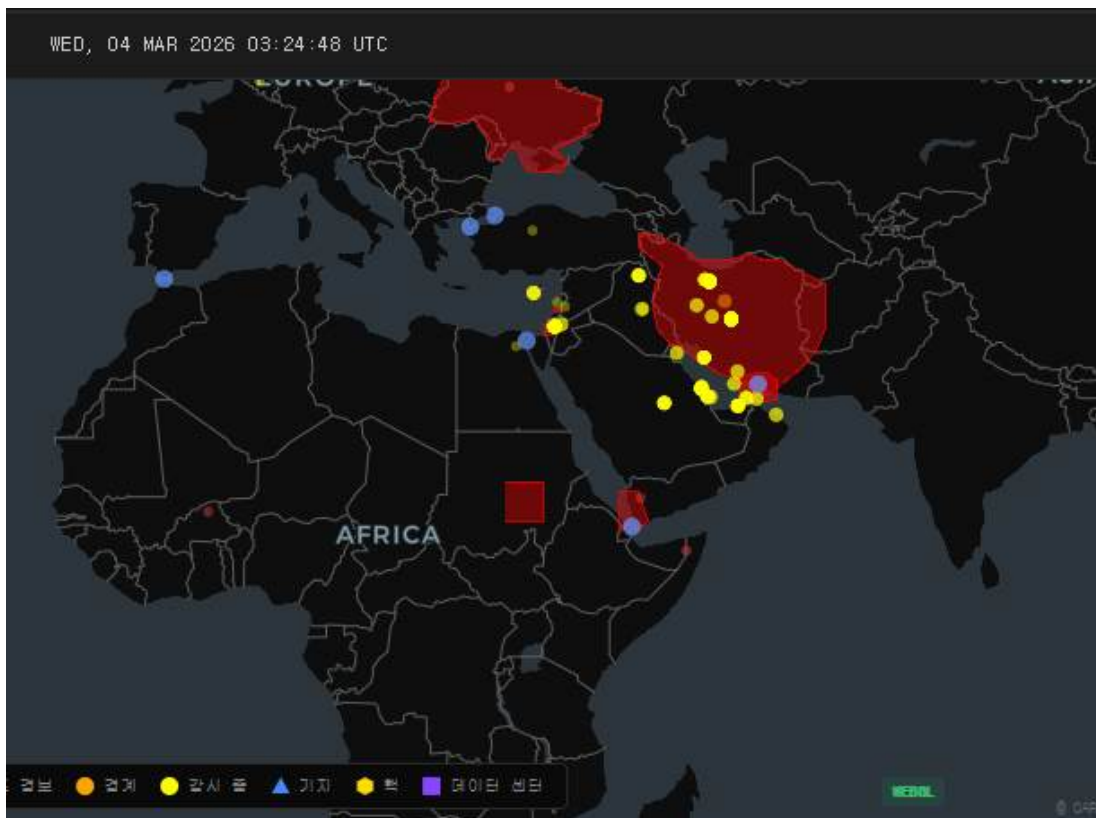
- 한국 정부 산업정책·무역정책은 미국처럼 충돌형 관세전쟁을 하거나 EU처럼 노골적인 “Made in Korea”식 관리무역을 제도화하는 단계라기보다, 대미 통상 리스크를 완화하면서 국내 자동차·배터리 생태계를 보강하는 정책 유지.
- 정부는 2026년 자동차산업에 4,645억 원을 투입하기로 하면서 미래차 전환을 계속 밀고 있음. 산업통상부는 2월 5일 자율주행, 전기·수소차 핵심기술 R&D에 3,827억 원을 투자하고, 그중 1,044억 원을 44개 신규 과제에 지원한다고 밝혔음. 미국 통상 리스크가 커지는 국면에서도 한국 정부가 기본 축을 내연기관 방어가 아니라 미래차 전환 투자 지속에 두고 있다는 점.
- 대미 통상정책은 ‘불리하지 않은 대우 확보’에 초점이 맞춰져 있음. 3월 20일 산업부 발표에 따르면 정부는 통상추진위원회와 민관합동 회의를 열어 301조 등 미국의 추가 관세조치와 비관세 합의 이행을 점검했음. 한국 정부의 통상 대응은 미국에 맞대응이나 분쟁을 거는 방식이 아니라, 미국의 새 조치가 나올 때마다 한국 자동차·부품이 일본·EU보다 불리해지지 않도록 협상과 후속 이행 점검에 집중하는 구조.
- 배터리를 자동차와 분리하지 않고 경제안보·첨단산업 정책의 핵심축으로 다루고 있다는 점도 중요함. 3월 19일 정부 발표에 따르면 배터리 산업이 EV 성장 둔화와 중국 기업 점유율 확대라는 압박을 받고 있다고 인정하면서도, ESS 확대와 재생에너지 확산을 새로운 수요 기반으로 제시했

음. 이는 자동차산업 정책이 완성차만의 문제가 아니라, 배터리 공급망·핵심광물·첨단부품을 포함한 산업 생태계 전체의 경쟁력 유지 문제로 재구성되고 있음을 보여줌.

5) 중동 전쟁, 자동차 공급망을 다시 ‘에너지-해운-부자재 비용’ 국면으로

▲참조할 만한 기사

<https://apnews.com/article/iran-war-supply-chain-disruption-8f262bb210710b7509221a3dccb787c9>



- 미국-이스라엘과 이란의 전쟁은 아직 러시아-우크라이나 전쟁 때의 니켈 쇼크처럼 특정 핵심광물 하나가 가격을 폭발시키며 자동차 생산을 직접 멈춰 세운 단계로까지 발전하지는 않았음. 하지만 이미 호르무즈 해협 차질, 석유·가스 운송 불안, 석유화학 공급 차질이 겹치며 자동차산업에 매우 불리한 비용 압박 신호가 나타나고 있음.
- 그러나 자동차산업에 중요한 건, 이번 충격이 완성차 부품 품질보다 먼저 원가와 리드타임을 흔든다는 점임. 아울러 실제 물류와 공급망에 문제가 생기기 시작하고 있음. 먼저 완성차 물류 차질인데, 페라리는 전쟁 여파로 중동향 차량 출하를 일시 중단했다가 우회 해상운송과 항공운송을 섞어 재개했음. 람보르기니와 마세라티도 같은 권역 출하에 차질을 겪고 있음. 아직 글로벌 생산 중단은 아니지만, 해상 경로 불안이 자동차 물류를 실제로 멈춰 세운 사례로 볼 수 있음.
- 아울러 석유화학·플라스틱 가격의 실제 전가도 시작되었음. 월스트리트저널은 다우(Dow)가 호르무즈 차질을 이유로 플라스틱 수지 가격 인상폭을 두 배로 키웠다고 보도. 당초 4월 인상 계획보

다 더 큰 폭으로 올린 것인데, 이는 나프타와 글로벌 수지 공급이 타이트해졌기 때문. 자동차 한 대에는 범퍼, 내장재, 와이어 피복, 각종 하우징, 접착·실링 소재 등 광범위한 플라스틱·수지가 들어가므로, 이런 인상은 완성차와 부품업체의 원가에 단계적으로 반영될 가능성이 큼.

- 알루미늄 조달 불안도 현실화되고 있는데, 완성차 업체들이 알루미늄 재고를 늘리고 있고 일본 자동차업체들이 대체조달까지 검토하고 있는 실정임. 파이낸셜타임즈도 세계 주요 자동차업체들 사이에서 알루미늄 “panic buying”이 나타나고 있다고 보도함. 알루미늄은 차체 경량화, 휠, 구조 부품, 배터리 케이스 등에서 중요하기 때문에, 자동차 제조원가와 부품 납기 리스크로 곤장 이어질 수 있음.

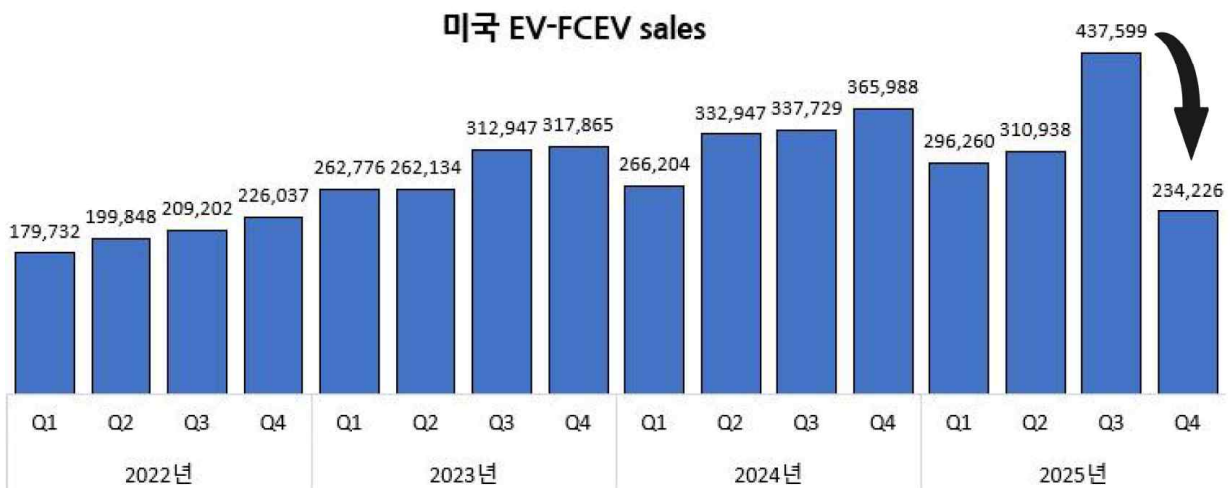
6) 미국 세액공제 종료 후 EV 시장 급랭, 전기차 성장배터리 소진?

▲참조할 만한 기사

<https://www.coxautoinc.com/insights/q4-2025-ev-sales-report-commentary/>

<https://www.coxautoinc.com/insights/ev-market-monitor-january-2026/>

- 2026년 1~2월 미국 자동차 시장은 전체 판매 기준으로는 1월 부진 뒤 2월 소폭 반등하는 흐름이었지만, EV는 여전히 훨씬 약한 상태라 할 수 있음. Cox Automotive가 발행하는 Kelley Blue Book에 따르면 1월 EV 판매는 6.6만 대, 2월은 6.9만 대로 각각 전년 동월 대비 29.9%, 26.8% 감소했으며, 시장점유율도 6% 안팎에 머물렀음.



- 트럼프 행정부는 전기차 구매시 최대 \$7,500의 세액공제 혜택 제공을 2025년 3분기까지만으로 제한했으며, 이에 따라 4분기에 EV 판매량이 23.4만대로 급감해 2022년 2분기 수준으로까지 떨어진 바 있음.(위 그래프 : 수치 출처 Kelley Blue Book) 세액공제 혜택이 사라진 뒤 소비자들이 신차 EV보다 가격 부담이 낮은 중고 EV로 이동하는 흐름도 일부 나타나고 있음.
- 이는 2025년 3분기 말 세액공제 종료 이후 4분기에 발생한 급락이 일시적 조정이 아니라, 2026년 1분기까지 이어지는 수요 위축임을 보여주는 것임. 높은 가격과 경제 불확실성 속에서 EV는 신차보다 중고차 쪽이 더 강한 흐름을 보이고 있어, 미국 EV 시장은 현재 성장 정체 및 가격 의

존 국면에 들어선 것으로 해석됨.

- 다만 1~2월 EV 판매가 전년 동월 대비로는 낮아졌지만, 지난해 4분기보다 더 가파르게 무너졌다고 볼 수는 없음. 2025년 4분기 월평균 EV 판매가 약 7.8만 대였고, 2026년 1~2월 월평균은 약 6.8만 대이기 때문. 즉 보조금 중단 충격 이후 낮은 판매수준이 그대로 지속된 것이며, 낮아진 판매량 회복이 안 되고 있다고 볼 수 있음.

7) 중국, 내수 판매 부진을 수출로 메우다 : 중국차 탈출구 되어가는 해외시장

▲참조할 만한 기사

<https://www.caixinglobal.com/2026-03-12/china-auto-sales-plunge-23-as-policy-changes-cool-demand-102421988.html>

<https://www.yicai.com/news/china-auto-sales-slide-in-february-byds-exports-provide-bright-spot>

- 2026년 1~2월 중국 자동차시장의 핵심은 내수 수요 약세를 수출이 메우는 구조가 더 뚜렷해졌다는 것으로 요약할 수 있음. 1~2월 중국 국내 자동차 판매는 전년 대비 23.1% 감소했고, 승용차 소매판매도 18.9% 감소했음. 이는 춘절 계절효과뿐 아니라 신에너지차 구매세 우대 축소, 보조금·보상판매 제도 전환, 가격전쟁 피로, 달러 재고 부담이 겹친 결과로 보임.
- 반면 같은 기간 중국의 자동차 해외시장 수출은 48.4% 증가했고, 2월에는 전체 출하의 37%를 차지할 정도로 비중이 증가하였음. 최근 중국 OEM 역시 내수 압박이 해외 밀어내기과 가격 경쟁 심화로 이어질 가능성을 보여주고 있음. 2월 BYD 판매가 약 19만 대로 전년 대비 40% 넘게 줄었지만, 해외 판매는 10만 대를 넘어 처음으로 국내 판매를 웃돌았음.
- 특히 타격이 큰 쪽은 저가중저가 NEV 세그먼트였음. Caixin 보도에 따르면 1월 자동차 판매 감소의 배경으로 세계 변화와 보조금 전환이 있었고, 그 충격이 저가형 NEV에 더 크게 작용했다고 전함. 아울러 1월 수출이 전년 대비 44.9% 급증했고, 승용차 판매에서 차지하는 비중이 29.6%까지 올라갔다고 보도하고 있음.

8) 멕시코의 대중국 관세 인상, 북미 공급망 재편의 정치적 신호

▲참조할 만한 기사

<https://www.ft.com/content/677df57b-6c83-48c6-9ec5-57bd0eb4693f?syn-25a6b1a6=1>

<https://www.chinadaily.com.cn/a/202603/25/WS69c3a26fa310d6866eb3fd54.html>

- 멕시코는 지난해 9월 중국산 차량에 50%의 관세를 부과한데 이어 최근 중국산 일부 품목에 대한 관세를 인상했고, 중국은 이에 대해 보복 권리가 있다며 강력 반발하고 나섬. 이번 조치는 자동차만을 겨냥한 것은 아니지만 멕시코가 미국과의 경제관계, 북미 공급망 재편, 대중국 의존 축소를 함께 고려해 통상정책을 조정하고 있음을 보여줌.
- 또 하나의 핵심은 멕시코가 이제 스스로를 단순한 저임금 조립기지가 아니라, USMCA 체제 안

에서 “정치적으로 신뢰 가능한 제조거점”으로 포지셔닝하고 있다는 점임. 미국 트럼프 행정부와 의 관계를 적극 개선하기 위해, 중국 자동차업계의 최대 판매시장에서 미국과 함께 중국을 견제 하고 나선 행위이기 때문.

- 중국 상무부는 멕시코의 관세 인상과 관련 조치가 무역·투자 장벽에 해당한다고 판단했고, 필요한 경우 대응조치를 취할 권리가 있다고 밝혔음. 중국계 및 홍콩계 매체 보도에 따르면 중국은 이번 조치가 약 300억 달러 규모의 대멕시코 수출에 영향을 줄 수 있다고 보고 있으며, 특히 기계·전기전자·자동차 부문을 민감하게 보고 있음. 다만 아직 구체적 보복이 시행된 것은 아니라서, 현재 단계는 외교적 경고와 법적 명분 축적에 가깝다고 볼 수 있음.

2. 세계 주요 완성차업체 동향

1) 일본 완성차의 미국산 자사차 일본 역수입 : 판매 전략보다 통상전략 성격

▲참조할 만한 기사 : <https://global.toyota/en/newsroom/corporate/43750365.html>
<https://www.japantimes.co.jp/business/2026/03/05/companies/honda-car-import-us-china/>

- 도요타는 2026년부터 미국 생산 Camry, Highlander, Tundra를 일본 시장에 판매하겠다고 공식 발표했고, 혼다도 미국산 차량의 일본 도입 확대에 나서겠다고 밝혔음. 도요타의 발표문에 보면 이 조치의 목적이 단순 판매가 아니라 “일본-미국 무역관계 개선에 기여“하는 것이라고 직접 적혀 있다는 점임. 또 일본 시장 도입 준비 과정에서 양자 협상 이후 국토교통성이 검토 중인 새로운 제도를 활용하겠다고 밝히는 등, 도요타 스스로도 이 조치를 순수한 상품전략이 아니라, 통상협상 결과를 활용한 제도·시장 신호로 설명하고 있는 셈.
- 올해 3월 보도에 따르면 혼다는 미국과 중국에서 생산한 차량을 일본 라인업에 더 많이 들여오겠다고 밝혔고, 그 배경으로 트럼프 행정부의 미국산 자동차 판매 확대 요구 이후 마련된 간소화 인증제도를 활용하고 있다고 설명함. 혼다의 경우는 미국산뿐 아니라 중국산도 함께 언급된다는 점에서 도요타와 다르지만, 핵심은 동일하다고 볼 수 있음.
- 즉 최근 일본 완성차의 일본 판매 전략은 더 이상 “어디서 만들고 어디서 파느냐”의 단순 수익 계산만이 아니라, 정부 간 협상으로 바뀐 인증·통상 환경에 맞춰 생산지와 판매지를 다시 엮는 문제가 되고 있다는 뜻. 즉 일본 내 생산이 불가능해서라기보다, 미·일 통상합의 이후 도입된 미국 안전기준 차량의 간소화 인증 제도를 활용해 “미국산 자동차가 일본에도 실제 들어온다”는 신호를 만드는 성격이 강하다는 점.
- 최근 일본 완성차의 역수입은 판매 확대만의 문제가 아니라, 미국의 시장개방 요구를 완화하고 통상마찰을 조정하기 위한 정치적 메시지의 비중이 큼. 이 사례는 완성차 전략이 더 이상 제품 가격·시장만의 문제가 아니라, 정부 간 협상 결과에 맞춰 생산지와 판매지를 다시 설계하는 단계로 넘어가고 있음을 보여주는 대목.

2) 현대차·기아, 미국 수출용 차량 일부 EV/트림 출시 중단·연기, 관세와 수요 둔화가 동시에 작동

▲참조할 만한 기사

<https://electrek.co/2026/02/04/hyundai-pausing-production-electric-suv/>

<https://www.caranddriver.com/news/a69532523/tariff-turmoil-keeps-kias-us-ev-lineup-from-expanding-at-least-for-now/>

- 현대차·기아는 미국 시장에서 일부 수입 EV와 저회전 고성능 트림부터 우선 조정하는 흐름을 보이고 있음. 현대차의 경우 2026년형 코나 일렉트릭의 미국 투입을 건너뛰고, 일반형 아이오닉 6를 미국 라인업에서 제외한 대신 아이오닉 6 N만 제한 물량으로 들여오기로 했음. 기아 역시 EV6 GT와 EV9 GT의 출시를 “추후 공지 시까지” 미뤘고, EV4의 미국 출시 역시 무기한 연기한 상태임.
- 이는 단순한 미국 EV 수요 둔화만이 아니라 한국 생산분에 대한 관세 부담, 세액공제 종료, 달러 재고와 가격경쟁 심화가 겹치면서 미국 수출용 EV의 수익성이 급격히 악화된 결과로 해석됨. 따라서 최근 움직임은 현대차·기아의 미국 EV 철수라기보다, 미국 수출용 EV와 고성능 트림부터 먼저 재편되는 단계로 볼 수 있음.
- 따라서 이는 미국 시장에서 철수한다기보다 전략의 재조정으로 해석해야 함. 현대차의 경우 판매 회전이 느린 세단과 엔트리 EV는 빼고, 미국 생산 IONIQ 5와 IONIQ 9, 이미지 메이커 역할의 N 모델 쪽으로 무게를 옮기는 재배치가 진행 중.
- 기아의 경우 출시 연기 대상인 EV6 GT와 EV4가 한국 생산분인 반면 일반 EV9은 조지아 공장에서 생산되는 북미 생산 모델이어서, 같은 EV라도 미국 현지 생산 여부에 따라 사업성이 달라지고 있음을 보여주는 것임. 미국 EV 수요 둔화와 관세 효과가 겹쳐지고 있는 것.

3) Honda, 북미 EV 3종 취소 : 전동화 ‘속도전’에서 수익성 재조정으로

▲혼다 공식 보도자료 : <https://global.honda/en/newsroom/news/2026/c260312eng.html>

- 혼다는 3월 12일 공식 발표를 통해 북미 생산 예정이던 Honda 0 SUV, Honda 0 Saloon, Acura RSX의 개발·출시를 취소하고, 자동차 전동화 전략을 재조정하겠다고 밝혔음. 최근 사업환경 변화 속에서 조기 수익성 회복을 우선시한 결정이라고 설명했으며, 대신 하이브리드(HEV) 라인업을 강화해 제품 포트폴리오의 균형을 다시 맞추겠다는 것.
- 이번 결정으로 혼다는 영업비용, 지분법 손실, 특별손실을 합쳐 최대 2조 5,000억 엔 수준의 부담이 발생할 수 있다고 추산. 이는 단순한 모델 정리를 넘어, 북미 EV 확대 시간표를 사실상 접고 ‘HEV+선별 EV’ 중심의 수익성 우선 전략으로 후퇴한 사례라 할 수 있음. 즉, 전동화는 계속 되지만 기업들이 더 이상 적자를 감수하며 속도만 올리지는 않는다는 점을 보여주는 신호임.
- 이번 결정은 단순한 모델 정리가 아니라 혼다가 불과 2년 전까지 내세웠던 북미 EV 로드맵의 핵심 축을 직접 철회한 것이라는 점에 주목할 필요. 혼다는 2024년 연례보고서에서 Honda 0

Series를 'EV 전략의 핵심'으로 설명하며, 2026년 북미에서 먼저 출시하고 2030년까지 전 세계적으로 7개 모델을 내놓겠다고 밝힌 바 있음. 그런데 2026년 3월 공식적으로 그 첫 북미 주력 차종 세 개를 한꺼번에 취소한 것임.

4) Rolls-Royce, 2030 전동화 목표 수정 : 럭셔리 부문도 예외 아니다

▲참조할 만한 기사

<https://www.theguardian.com/business/2026/mar/18/rolls-royce-scrap-all-electric-car-company>

- 롤스로이스도 3월 들어 2030년 전기차 전용 브랜드 전환 목표를 철회했음. 새 경영진은 V12 차량에 대한 고객 수요가 여전히 강하고, 글로벌 규제·입법 환경도 이전과 달라졌다고 설명. 이는 대중차 시장의 EV 둔화와는 결이 다른 것이며, 롤스로이스처럼 초고가 럭셔리 브랜드에서는 충전 인프라나 보조금보다 엔진의 감각, 상징성, 브랜드 정체성이 더 직접적인 변수로 작동함.
- 롤스로이스는 2022년 전기차 Spectre 공개 당시 2030년까지 순수 전기차 전용 브랜드가 되겠다고 밝힌 바 있음. 그런데 2026년 3월 CEO 크리스 브라운리지(Chris Brownridge)는 이 목표에서 물러나겠다는 입장을 밝힌 것임. 언론 보도에 따르면 그는 이전의 2030 목표가 “당시에는 맞는 판단”이었지만, 지금은 고객 수요와 정책 환경이 달라졌다고 설명함.
- 그럼에도 이 사례의 의미는 분명한데, 전동화가 더 이상 모든 브랜드에 동일한 속도로 적용되는 단일 해법이 아니라, 브랜드별·세그먼트별로 속도와 시점을 다시 계산하는 단계로 들어섰다는 점을 보여주는 것. 따라서 롤스로이스 사례는 ‘럭셔리도 예외가 아닌 전동화 재시간표화’의 대표적 사례로 해석할 수 있음.
- 혼다의 EV 취소, 롤스로이스의 목표 수정, 현대차·기아의 미국향 일부 EV 조정, 중국 업체들의 내수 부진은 서로 다른 사건처럼 보이지만 공통분모가 있음. 바로 완성차업체들이 이제 전동화 자체를 부정하는 것이 아니라, 어디서 어떤 차를 얼마나 팔아야 수익이 나는지 다시 계산하고 있다는 점.
- 즉, 2025년까지가 “전동화 확대 선언의 시대”였다면, 2026년 1분기는 전동화 시간표를 지역·차종·브랜드별로 다시 짜는 시기로 들어섰다고 볼 수 있음. 이 때문에 앞으로는 “누가 EV를 많이 만든다”보다 누가 EV·HEV·내연기관·EREV를 어떤 시장에 어떻게 조합하는지가 더 중요한 경쟁력이 될 가능성이 큼.

5) GM 멕시코·브라질 공장 : 북미는 감산·감원, 남미는 신차 전환 준비로 갈린다

▲참조할 만한 기사

<https://clusterindustrial.com.mx/la-reduccion-a-40-horas-laborales-en-mexico-un-cambio-estrategico-para-impulsar-productividad-y-bienestar-mercader/>

<https://motor1.uol.com.br/news/790554/chevrolet-sonic-exportado-am%C3%A9rica-sul/>

- 감원·구조조정의 대표적 사례 멕시코 Ramos Arizpe 공장 : 2026년 1월 이 공장에서 두 번째 교

대를 없애고 약 1,900명을 감원 강행. GM 설명에 따르면 미국 EV 수요 약화와 시장환경 변화에 따른 조정이었으며, 이는 단순한 공장 효율화가 아니라 북미 EV 속도 조정이 멕시코 생산과 고용에 바로 반영된 사례임.

- 특히 이 공장은 2024년 이후 전용 EV 생산공장으로 재편되며 Equinox EV, Blazer EV, Cadillac Optiq, Honda Prologue 등을 생산하는 거점이었음. 불과 몇 달 전까지만 해도 이 공장은 GM의 멕시코 EV 전략의 상징처럼 다뤄진 바 있음. 따라서 감원은 멕시코 자동차산업이 아니라 북미 수출 EV 밸류체인 자체가 조정되는 신호.
- 신차 Sonic 투입 준비 중인 브라질 Gravataí 공장 : 이 공장의 경우 그동안 Onix/Onix Plus 중심의 볼륨 생산 거점이었는데, 2026년 들어서는 Onix 계열과 플랫폼을 공유하는 신형 Chevrolet Sonic(프로젝트 Carbon) 투입 준비가 본격화되고 있음. 언론보도에 따르면 Sonic은 2026년 상반기 출시 예정이며, Gravataí 공장에서 Onix와 함께 생산되고 브라질 시장뿐 아니라 남미 주변국으로 수출될 계획임. 즉 Gravataí는 감산·감원보다 기존 볼륨카 체제를 유지하면서 신차를 추가 투입해 남미 수요에 대응하는 보수적 확장/전환 단계라 볼 수 있음.
- Gravataí 공장의 중요성은 이 공장이 북미 EV 전환 압력보다 남미 대중차·소형 SUV 시장 변화에 더 직접 연결되어 있다는 점. Sonic은 Onix 기반의 엔트리급 쿠페형 SUV로, Tracker 아래급 시장을 노리는 모델이라 할 수 있음. 다시 말해 브라질 거점은 지금 전동화 속도전의 희생양이 되기보다, 내연기관/저전동화 중심 남미 시장에 맞춘 상품재배치가 일어나는 곳입니다. 이 점에서 Gravataí는 멕시코 거점들과 대비된다고 할 수 있음.

6) GM의 한국 투자 확대, 안도와 불안이 교차하다

▲참조할 만한 기사 : <https://www.motormag.co.kr/news/articleView.html?idxno=21312>
<https://www.laborplus.co.kr/news/articleView.html?idxno=40569>
<https://www.khan.co.kr/article/202603252041015>

- GM은 3월 25일 한국 사업장에 총 6억달러(약 8,800억원)를 투자하겠다고 발표했다. 이는 지난해 12월 발표한 3억 달러에 추가로 3억 달러를 보탠 것으로, 부평공장 프레스 설비를 포함한 생산시설 현대화와 안전·효율 개선이 핵심 내용임.
- GM은 한국지엠을 트랙스 크로스오버와 트레일블레이저를 생산하는 글로벌 소형 SUV ‘센터 오브 엑셀런스’로 규정했지만, 이번 투자에는 EV 생산이나 차세대 플랫폼 배치 계획은 포함되지 않았음. 따라서 이번 발표는 단기적으로는 철수설을 누그러뜨리는 신호이지만, 장기적으로는 한국 사업장의 역할을 ‘현재 수익이 나는 소형 SUV 생산거점’으로 고정하는 성격도 함께 갖고 있음.
- 노동조합이 일단은 환영 입장을 표명하면서도 2028년 이후 생산계획과 미래차 전환 계획을 함께 요구하는 이유가 여기에 있음. 이번 8,800억원 투자계획 발표내용 중에 프레스 설비, 생산효율, 품질, 안전에는 투자하지만, 전기차 생산, 신형 플랫폼, 프리미엄 차종, 소프트웨어 중심 미래차 역할에 대한 약속은 거의 없었기 때문.

3. 세계 주요 부품업체 동향

1) 북미 배터리 산업, 증설 경쟁에서 구조조정 국면으로

▲참조할 만한 기사 : <https://news.lgensol.com/company-news/press-releases/4601/>
<https://www.wardsauto.com/news/ford-scraps-ev-plans-focusing-hybrids-erevs-new-trucks-battery-storage/808026/>

- 북미 배터리 산업이 2026년 1분기에 공통적으로 ‘증설 경쟁’에서 ‘가동률·소유구조·고용조정’ 국면으로 넘어가고 있음. 북미 배터리 산업의 핵심은 이제 누가 더 큰 기가팩토리를 발표하느냐가 아니라, 낮아진 EV 수요와 세액공제 약화, 완성차의 전략 수정 속에서 누가 고정비를 줄이고 공장 가동률을 버티며 JV 구조를 다시 짤 수 있느냐에 있음.
- 가장 상징적인 사례는 SK Battery America의 조지아 감원 사태 : 회사는 3월 WARN 통지로 958명 감원을 알렸고, 언론들은 이 조치로 현지 인력이 약 1,600명 수준으로 줄어든다고 보도했음. 단순히 한 공장의 일시 조정이라기보다, 북미 배터리 산업이 더 이상 “증설 = 성장” 공식을 유지하지 못하고 있다는 점을 보여주고 있음. 특히 이 공장은 현대차기아, 포드 등 북미 EV 확대 기대와 맞물려 선제적으로 키워졌던 거점이었음.
- BlueOval SK는 이 흐름을 더 선명하게 보여주고 있음. 원래 포드와 SK On의 BlueOval SK는 2021년 총 114억달러 규모, 테네시 1개와 켄터키 2개 공장을 축으로 북미 EV 배터리 확대의 상징처럼 제시됐고, 2024년 말에는 미 에너지부의 96.3억달러 대출까지 확정되었음. 그런데 2025년 12월 포드는 EV 계획을 축소하고 하이브리드·EREV 중심으로 선화하면서, BlueOval SK JV를 사실상 해소하는 방향으로 합의했고, 켄터키 공장의 대규모 감원도 논의되었음. “합작의 시대”에서 “공장별 생존전략”으로 넘어간 셈.
- NextStar는 같은 변화가 다른 방식으로 나타난 사례라 할 수 있음. 2월 6일 LG에너지솔루션은 Stellantis의 49% 지분을 인수해 NextStar Energy를 100% 자회사로 전환한다고 밝혔음. LGES는 이를 “상호 합의된 전략적 결정”이라고 설명했고, 노동조합 Unifor도 고용·단체협약은 유지된다고 발표. 중요한 것은 이 변화가 단순히 파트너가 빠진 사건이 아니라, 완성차가 EV 불확실성 속에서 대규모 공동 고정비를 떠안기보다 배터리 조달을 더 유연하게 가져가려는 재편이라는 점. 이제 북미 배터리 산업이 “합작이 기본”이던 단계에서 벗어나, 소유는 배터리사, 조달은 고객사라는 보다 가벼운 구조로 이동할 가능성을 보여줌.
- Stellantis와 Samsung SDI의 StarPlus Energy는 아직 최종 결론이 난 것은 아니지만, 같은 재편 압력의 연장선에 있음. 양사는 2022~2023년에 인디애나 코코모에 1공장 33GWh, 2공장 34GWh, 총 60GWh대 북미 배터리 허브를 약속했음. 그러나 2026년 2월 Stellantis가 삼성SDI 합작에서 지분 정리 또는 이탈 가능성을 검토 중이라는 언론 보도가 나왔고, Stellantis는 삼성SDI와 JV의 미래를 논의 중이라고 밝힌 상태임. 아직 공식 확정은 아니지만 가장 공격적으로 추진되던 완성차-한국 배터리사 합작모델 자체가 재검토 대상이 된 것.
- 정리하자면 북미 배터리 산업은 지금 세 가지 재조정을 동시에 겪고 있다고 할 수 있음. 첫째,

가동률 조정인데 SK On 조지아 감원이 상징하듯, 생산능력 확대보다 라인 가동과 인력 수준 조절이 더 중요한 과제가 되었음. 둘째, JV 구조조정으로 BlueOval SK의 해체적 재편, NextStar의 단독화, StarPlus 불확실성은 완성차들이 대규모 공동투자를 그대로 끌고 가길 꺼린다는 의미. 셋째, 용도 재조정인데 NextStar처럼 EV 배터리뿐 아니라 ESS 등 다른 수요처까지 염두에 두는 움직임이 나타나고 있는 것.

2) EV 둔화에도 하이브리드 회귀가 다시 키우는 전동화 부품시장

▲참조할 만한 기사

<https://www.spglobal.com/automotive-insights/en/blogs/2026/03/the-price-premium-of-hybrid-electric-vehicles>

<https://www.automotivepowertraintechologyinternational.com/news/hybrid-powertrain-technologies/horse-powertrain-reveals-amorphous-steel-hybrid-motor-that-achieves-98-2-efficiency.html>

- S&P Global Mobility 전망을 인용한 최근 보도에 따르면 미국 신차시장에서 하이브리드 비중은 2023년 7.3% → 2025년 12.6% → 2026년 18.4%로 높아질 것으로 예상됨. 반면 순수 EV 비중은 2025년 8.0%에서 2026년 7.1%로 낮아질 전망. 이는 소비자들이 전기차를 완전히 거부한다기보다, 충전과 가격 부담은 피하면서 연비 개선은 원하는 중간지대로 이동하고 있음을 보여줌.
- Horse Powertrain이 3월 공개한 98.2% 효율 하이브리드용 모터는 비정질강 적용으로 손실을 줄여 차량 전체 연료소비를 1% 낮출 수 있다고 설명했는데, 이는 배터리 대형화보다 모터·변속기·전력전자 효율을 끌어올리는 경쟁이 다시 중요해졌음을 보여주는 대목.
- 이에 따라 완성차업체들은 하이브리드 시스템을 자체개발만이 아니라 외부 기술 도입과 공동개발로 빠르게 확대하고 있으며, Stellantis의 Toyota 계열 BluE Nexus·Bosch 기술 활용, Nissan의 Rogue e-Power 투입은 이런 흐름을 잘 보여주고 있으며, 모터·e-axle·하이브리드 변속기·전력전자 발전기 일체형 시스템이 다시 중요한 부품 경쟁영역으로 떠오르고 있음.
- 가격구조도 무시할 수 없는 변수인데 S&P Global Mobility에 따르면 2026년 2월 기준 미국 시장에서 같은 모델의 하이브리드 버전은 가솔린 버전보다 평균 약 4,300달러 비싸고, 할인폭도 그 프리미엄을 충분히 상쇄하지 못하고 있음. 그럼에도 하이브리드 수요가 늘어난다는 것은, OEM과 부품사가 일정한 부가가치를 확보할 수 있는 공간이 남아 있다는 뜻.

3) 휴머노이드 로봇과 제조 자동화가 부품공정부터 시험 적용

▲참조할 만한 기사

<https://robotics.hexagon.com/bmw-deploys-aeon-hexagon-robotics-humanoid/>

<https://www.press.bmwgroup.com/global/article/detail/T0455864EN/bmw-group-to-deploy-humanoid-robots-in-production-in-germany-for-the-first-time?language=en>

- 3월 들어 자동차 제조 자동화의 새 흐름은 휴머노이드 로봇이 완성차 최종조립 전체보다 배터리·

부품 공정에서 먼저 시험 적용되고 있음. BMW는 라이프치히 공장에 Hexagon Robotics의 AEON을 도입해 고전압 배터리 조립과 부품 제조에 투입할 계획이라고 밝혔고, 이는 2025년 스파르타버그 공장에서 Figure 02가 3만 대 이상의 X3 생산을 지원한 실험을 유럽으로 확장한 것.

- BMW와 관련 보도들은 라이프치히 파일럿의 대상 업무를 반복적이고, 인체 부담이 크며, 안전 기준이 엄격한 작업으로 설명. 특히 고전압 배터리 조립은 작업자가 보호장비를 착용해야 하고 공정 편차 허용범위가 좁기 때문에, 완전한 범용 지능보다 정해진 동작을 꾸준히 반복하고, 스캐닝·그리핑 도구를 바꿔 끼우며, 안전하게 핸들링하는 능력이 더 중요하다는 것.
- ‘완성차 한 대를 처음부터 끝까지 만드는 로봇’이 아니라, 부품공급·적재·패널위치조정 같은 부분 공정에서 먼저 검증됐다는 것이 중요함. 즉 휴머노이드의 현재 산업적 유효성은 범용 조립공이 아니라, 복수 작업장 오가며 특정 부품 작업을 수행하는 유연한 핸들러에 가까움.
- Xiaomi도 EV 공장에 휴머노이드 2대를 시범 투입해 너트 체결과 자재 이동 작업을 맡기고 있으며, 공장 라인 속도인 76초 택타임을 따라갈 수 있는지를 시험하고 있음. 이 사례들은 휴머노이드의 초기 산업 적용처가 완성차 전체 조립보다, 반복적이고 인체 부담이 크며 안전 기준이 엄격한 배터리팩 조립, 부품 핸들링, 검사 공정이 될 가능성을 보여주고 있음.

4) 북미 생산 재배치, 배터리산업 재조정이 고용과 일자리를 위협

- 미국 수출용 EV의 한국 생산이 줄어든다는 것은 일자리 문제로 연결될 가능성을 안고 있음. 다만 곧바로 한국 공장 대규모 감원으로 직결된다고 보기는 이르고, 더 정확하게는 미국 수출용 한국 생산 EV, 일부 전동화 부품부터 물량 압박이 커지면서 그 충격이 완성차보다 부품사에 더 먼저 더 거칠게 나타날 가능성을 배제할 수 없음.
- 이미 현대차그룹의 대미 EV 수출은 2025년에 거의 90% 급감했고, 그 배경으로 미국 현지 생산 확대와 미국 EV 수요 둔화가 함께 지목된 바 있음. 현대차그룹은 조지아 HMGMA에서 아이오닉 5와 아이오닉 9를 생산 중이고, 2026년에는 첫 기아 모델도 이 공장에 들어올 예정임. 기아도 조지아 공장에서 EV9을 생산하고 있음. 즉 미국 판매가 유지되더라도 그 물량이 한국이 아니라 미국 공장으로 옮겨가는 구조가 이미 진행 중.
- 정리하자면 고용과 일자리 발생 가능성은 있지만 그 경로는 대개 다음 순서일 것으로 추정됨. 미국수출용 한국산 EV/고성능 트림 축소 → 한국 공장 특정 차종 라인 가동률 하락 → 특근·잔업 축소, 일부 휴업·전환배치 → 관련 부품사 발주 감소 → 협력사 고용불안 심화. 이 과정은 완성차 본공장보다 부품사, 비정규직, 외주·물류, 지역 하청망에서 더 먼저 나타날 가능성이 높을 것임.
- 북미 배터리산업 구조조정은 결국 SK On의 대규모 감원, BlueOval SK의 재편과 감원 등의 쟁점을 낳으며 모두 “EV 전환의 속도 조절이 실제로는 누구의 일자리를 흔드느냐”라는 질문을 던지고 있음. 특히 배터리 산업은 미래차 전환의 핵심으로 포장됐지만, 2026년 들어서는 완성차 계획 변경과 정책 불확실성의 직접 피해를 받는 쪽으로 바뀌고 있음. EV 둔화는 결국 배터리 산업이 미래 일자리의 상징에서, 조정과 불안정의 상징으로 흔들리는 과정으로 볼 수 있음.
- 미국의 관세 불확실성과 GM·현대차 등의 생산지 재배치는 완성차 이슈처럼 보이지만, 실제 충격은 부품사에 더 빠르게 갈 가능성이 높음. 이를테면 미국이나 멕시코 공장에 납품하던 부품사들은 물량 조정, 원산지 규정 변화, 현지조달 비중 확대 압력을 동시에 받게 됨. 현대차·기아 일부

EV 수입 조정, 일본 업체의 미국산 차량 역수입, GM의 멕시코/미국 재배치 같은 흐름은 모두 한국 부품사의 수출 구조를 더 불안정하게 만들 수 있는 외생 변수라 할 수 있음.

- 지난달 동향에서 살펴본 현대모비스 램프사업 매각은 드러난 사례일 뿐이고, 실제로는 내연기관 의존도가 높은 중견·중소 부품업체들에서 더 많은 압박이 누적되고 있을 가능성이 큼. 앞서 언급한 북미 생산 재배치, 중국차-중국산 부품 공세, EV 전환 속도조절이 겹치면, 한국 부품사들은 한쪽에선 내연기관 부품 수요 감소, 다른 한쪽에선 신사업 투자 부담을 동시에 떠안게 됨. 향후 동향 자료를 살펴면서 지속적인 추적 조사 필요한 대목.

4. 주목할 만한 기술 동향

1) 나트륨이온 배터리, 실험실을 넘어 초기 양산 국면 진입

▲참조할 만한 기사 : <https://www.catl.com/en/news/6720.html>

- 2026년 2월 CATL과 창안은 세계 최초 양산형 나트륨이온 배터리 승용차를 공개했고, BAIC도 3월에 에너지밀도 170Wh/kg 이상, 4C 급속충전, 혹한 성능과 안전성을 강조한 시제품을 발표했음. HiNa Battery와 EVE Energy 등도 상용차-저장장치용 제품군과 생산체계 구축을 본격화하고 있어, 나트륨 배터리는 이미 단일 셀 시연을 넘어 산업화 단계로 이동하는 흐름을 보이고 있다 해도 과언이 아님.
- 즉 나트륨이온 배터리는 이제 더 이상 실험실 단계의 차세대 기술이 아니라, 중국에서 승용차-상용차-ESS를 중심으로 초기 양산 국면에 들어선 기술로 발전하고 있는 것임. 다만 현재 수준의 에너지밀도로는 장거리-고성능 전기차의 주류 배터리가 되기보다는 (A-세그먼트 중심의) 저가형 승용 EV, 상용차, 정지형 저장장치 같은 분야에서 먼저 확대될 가능성이 큼.
- 결국 나트륨이온 배터리는 리튬이온을 전면 대체한다기보다, 원료 풍부성과 저온 성능 및 안전성을 강점으로 삼아 LFP와 병존하는 보완재형 배터리 플랫폼으로 자리 잡을 가능성이 높아보임. 국제재생에너지기구(IRENA)는 2030년에도 EV 배터리 수요 중 나트륨이온 비중을 10% 미만으로 보고 있음. 차세대 주인공이라기보다 LFP 옆에서 특정 영역을 먹는 2군 대형 플랫폼이 될 것으로 추정해볼 수 있음.

2) 저시계 안전성과 법규 위반, 테슬라 FSD를 겨누는 두 개의 조사

▲참조할 만한 기사

<https://www.automotiveworld.com/news-releases/nhtsa-upgrades-tesla-fsd-probe-to-engineering-analysis/>

- 미국 도로교통안전국(NHTSA)는 3월 Tesla의 FSD(Supervised) 조사를 엔지니어링 분석 단계로

격상하며, 약 320만 대를 대상으로 저시계 조건에서의 안전성을 정밀 점검하고 있음. 당국은 안개·햇빛 눈부심·먼지 등으로 카메라 시야가 저하된 상황에서 FSD가 성능 저하를 적절히 감지하지 못하거나 충돌 직전까지 경고를 주지 못했을 가능성을 문제 삼고 있으며, 조사 대상에는 사망사고도 포함되어 있음.

- 이는 단순 사고 뉴스가 아니라, 카메라 기반 자율주행·운전자보조 시스템의 핵심 쟁점이 ‘정상 주행 성능’에서 ‘시야 저하 시 안전한 성능 축소와 운전자 경고’로 이동하고 있음을 보여줌. 조사 결과에 따라 Tesla는 대규모 소프트웨어 수정이나 리콜 압박을 받을 수 있어, 최근 기술 경쟁이 규제 적합성과 안전 검증 경쟁으로까지 확장되고 있다는 점을 시사하는 대목.
- 이와 별개로 Tesla FSD는 또 다른 규제 리스크를 안고 있음. ODI는 2025년 10월 별도 예비조사를 열어, FSD가 적색신호를 무시하고 교차로에 진입하거나 맞은편 차선으로 들어가는 등 교통안전 법규를 위반했는지를 보고 있음. 공식 문서 기준으로 이 조사 대상은 약 288만 대이며, ODI는 58건의 관련 사건을 확인했다고 밝혔음. 즉 현재 Tesla FSD는 저시계 조건 안전성과 기본 교통법규 준수성이라는 두 축에서 동시에 규제 검증을 받고 있는 상태.

3) 플랫폼도 사서 쓰는 시대 : E/E 아키텍처, 완성차의 새 거래 자산으로

▲참조할 만한 기사 : <https://eu.36kr.com/en/p/3709965457240197>

- Mercedes-Benz가 Geely의 GEEA 4.0 전자·전기(E/E) 아키텍처를 바탕으로 신규 글로벌 엔트리 EV 플랫폼 ‘Phoenix’를 중국 주도로 검토·개념검증 중이라는 보도는, 최근 자동차 기술 경쟁의 무게중심이 어떻게 바뀌고 있는지를 잘 보여주고 있음.
- 그동안 완성차업체들은 플랫폼과 차량 두뇌를 내부에서 통제하는 방향을 강조해 왔지만, 엔트리급 EV 시장에서는 개발 속도와 원가 절감 압박이 커지면서 검증된 E/E 아키텍처를 외부에서 가져와 활용하려는 유인이 강해지고 있다는 것.
- Mercedes-Benz가 공식적으로 MB.OS를 자사 핵심 운영체제로 유지하겠다고 밝힌 점을 감안하면, 이번 흐름의 의미는 ‘차량 플랫폼의 중국 의존’이라기보다 하부 E/E 골격은 외부 아키텍처를 활용하고, 상부 소프트웨어와 브랜드 경험에서 차별화하는 분업 모델이라 할 수 있음. 이는 E/E 아키텍처가 더 이상 완성차 내부 기술에만 머무르지 않고, 비용·속도·확장성을 좌우하는 거래 가능한 핵심 기술모듈로 자리 잡고 있음을 보여주는 장면.

5. 글로벌 및 한국 자동차산업 노사관계 동향

1) 트럼프 관세의 청구서, 미국 빅 3 노동자에게 돌아오다

▲참조할 만한 기사

<https://libertystreeteconomics.newyorkfed.org/2026/02/who-is-paying-for-the-2025-u-s-tariffs/>

- 트럼프 행정부는 관세 부담을 해외 수출업자와 수출국이 진다고 주장해 왔지만, 실제 자동차산업에서는 그 비용이 미국 안으로 되돌아오는 양상이 뚜렷하게 보이고 있음. 뉴욕연은 2025년 첫 8개월 동안 관세 부담의 94%가 미국 내에 남았다고 추정했고, AP도 미국 기업들이 관세를 먼저 떠안은 뒤 이를 가격과 비용절감으로 전가하고 있다고 보도하고 있음.
- 자동차업계에서는 그 충격이 북미 사업부 수익성 악화와 UAW 성과급 축소로 드러났음. 2026년 지급된 UAW 성과급은 GM 1인당 10,500달러, 포드 6,780달러였고, Stellantis는 손실로 인해 0달러를 기록했음. (최근 5년간 빅 3 생산직 성과급 변동표는 아래 참조)

생산직 성과급 (단위 : \$)	2022년	2023년	2024년	2025년	2026년
General Motors	10,250	12,750	12,250	14,500	10,500
Ford	7,377	9,176	10,400	10,208	6,780
Stellantis	14,670	14,760	13,860	3,780	0

- 빅 3 노동자들 모두 전년 대비 4천 달러 가량 줄어든 성과급을 받은 것이어서, 관세 부담은 결국 미국 노동자의 주머니와 소비 여력에도 직접적인 타격을 주고 있음을 보여준다고 할 수 있음. 특히 Stellantis의 경우 성과급이 0달러를 기록한 것은 15년 만에 처음 있는 일이었음.
- 이 대목은 미국 정치권 중요한 논쟁거리 중 하나인데, 트럼프 행정부는 시종일관 해외 수출업자가 부담한다고 주장해왔음. 즉, 미국에 수출하는 나라와 기업들이 비용을 낸다는 논리였으나 실제로는 미국 노동자와 소비자의 부담이 늘어나고 있다는 점을 반증하고 있음. 노동자들 호주머니가 줄어들면 미국 경제의 원동력인 민간 소비도 얼어붙을 것.

2) UAW, 관세 지지 유지하되 ‘질서 없는 관세’에는 선을 긋다

▲ UAW의 2026년 핵심 의제 관련 pdf 문서 링크 :

<https://uaw.org/wp-content/uploads/2026/01/UAW-2026-Guide-of-Our-Issues-26-01-29.pdf>

▲ 참조할 만한 기사

<https://apnews.com/article/fed-interest-rates-inflation-jobs-powell-trump-5ff8aec596588afed4a7449322bf956c>

- 전미자동차노조(UAW)는 여전히 관세를 미국 제조업과 좋은 일자리를 되살릴 수 있는 산업정책 도구로 보고 있음. UAW는 2025년 3월 트럼프 행정부의 새 관세 조치에 대해, 자유무역 체제를 끝내고 기업의 행동을 바꿔 미국 재투자를 유도하는 방향이어야 한다고 공개적으로 환영한 바 있음. 또 2025년 7월 미-일 무역협약에 대한 공식 성명에서는 “잘 설계된 관세는 효과가 있다”고 재확인하면서도, “일정이 계속 바뀌고 목표가 흔들리는 집행”이 기업 신뢰를 약화시키고 투자 결정을 지연시키고 있다고 비판에 나서기도 했음.
- 이어 2026년 3월에는 Detroit Diesel의 3교대 복귀, 해고자 복귀, 신규채용 확대를 관세 압박의

성과 사례로 직접 홍보하기도 했음. 이는 UAW가 관세 철폐를 요구하는 것이 아니라, 리쇼어링·고용·노조 일자리로 이어지는 더 타깃형, 예측가능한 관세를 원하고 있음을 보여주는 대목.

- 그러나 2026년 3월 현재 UAW의 관세 논리는 더 무거운 역풍도 함께 맞고 있음. 첫째, 관세가 실제로 미국 노동자에게 일자리로 돌아오는 사례가 있더라도 그 성과는 아직 제한적이고 공장별 편차가 크다는 점. 둘째, 중동 전쟁과 에너지 가격 상승, 수입물가 압박이 겹치면서 “관세가 생활비를 더 밀어 올리는 것 아니냐”는 질문이 커지고 있다는 점 때문.
- 3월 연준 회의 뒤 제롬 파월 의장은 에너지 가격 급등이 3월 물가를 상당히 끌어올릴 수 있다고 말했고, AP는 관세와 유가 충격이 함께 인플레이션 상방 압력을 키우는 맥락을 짚었음. 이런 상황에서 UAW는 여전히 문제의 핵심을 관세 자체보다 기업의 비용 전가와 장기 자유무역 체제에 두고 있지만, 실제 조합원과 노동자 가계 입장에서는 “좋은 일자리 회복”과 “생활비 상승” 사이의 긴장이 더 커질 수밖에 없음.
- UAW는 지난 2월에 내놓은 “2026년 핵심 이슈” 문서에서 트럼프 행정부의 관세에 대해 이렇게 입장을 정리한 바 있음. 품목별 관세에 대해서는 지지할 수 있으나, 정치보복 성격을 갖고나 객관적 기준 없이 오락가락하는 상호관세에 대해서는 지지할 수 없다는 것.

“트럼프 대통령은 자유무역 패러다임을 극적으로 바꾸어 놓았다. 그의 행정부는 무역확장법 232조에 따라 자동차, 대형 트럭, 철강 및 알루미늄에 대한 표적 관세를 시행했는데, UAW는 이를 국내 생산과 노조 일자리를 보호하는 데 필요한 조치로 지지한다. 그러나 동시에 트럼프 행정부는 국제비상경제권한법(IEEPA)을 새로운 방식으로 활용해, 국내 제조업이나 노조 일자리와는 무관한 목표를 위한 협상 수단으로 광범위한 별도 관세를 혼란스럽게 집행해 왔고, UAW는 이를 지지하지 않는다.” (UAW 2026 Guide of Our Issues)

3) Unifor, GM 구조조정에 맞서 ‘산업정책형 노조’로 더 선명해지다

▲ 캐나다 연방정부의 자동차 산업정책 관련 라나 페인 위원장의 공개 서한 :

<https://www.unifor.org/news/all-news/lana-payne-message-members-federal-auto-policy>

▲ 캐나다 보수당(야당)의 자동차 산업정책 관련 라나 페인 위원장의 공개 서한 :

<https://www.unifor.org/news/all-news/unifors-assessment-conservatives-proposed-auto-strategy>

- 캐나다 노동조합 Unifor는 2026년 들어 GM Oshawa의 3교대 폐지와 700개 이상 직접 일자리 감축, Brampton·Ingersoll의 유희·불안정 상태에 맞서 단순한 해고 반대가 아니라 “캐나다에서 팔려면 캐나다에 투자하라”는 산업정책형 메시지를 더 강하게 밀고 있음.
- 특히 GM Oshawa 공장 감원의 경우, 2025년 120억 달러 넘는 세전이익과 배당 확대·자사주 매입을 발표한 바로 그 주에 발표한 조치임을 강조함. 즉 Unifor는 구조조정을 단순한 경기조정이 아니라, 수익은 주주에게 돌리고 생산과 일자리는 캐나다에서 빼는 기업 전략으로 비판.
- 올해 2월 새로운 연방 자동차 정책에 대해 Unifor는 방향 자체는 환영하면서도, Brampton과

Ingersoll에 실제 물량과 프로그램을 배정할 강한 조치, 대미 보복관세 유지, 중국산 차량 급증 방어를 함께 요구했음. NextStar 배터리공장 소유가 LGES 단독으로 바뀐 뒤에도 Unifor는 단체 교섭 관계를 유지하며, 핵심은 합작법인 형식이 아니라 캐나다 안에 생산과 일자리를 계속 묶어 두는 것이라고 밝혔음.

- Unifor는 또한 멕시코 독립노조 운동과 노동권 강화를 지원하는 Mexico Workers' Rights Action Project, CUSMA 검토 국면에서의 기술지원 연장 요구를 통해 북미 공급망의 저임금 경쟁구조 자체를 바꾸려 시도하고 있음. 즉 2026년의 Unifor는 GM 비판, Buy Canadian, 투자조건, 무역 방어, 국제연대를 하나의 패키지로 결합하는 노조 전략을 더 선명하게 드러내고 있음.
- Unifor는 지난 2월 연달아 발표된 연방정부(자유당) 및 보수당의 자동차 산업정책에 대해 라나 페인 위원장 명의로 공개 서한을 띄워 노동조합 입장을 천명한 바 있음. 해당 문서들에 Unifor의 노동조합 차원 산업정책이 담겨져 있음. 각 당 산업정책에 대한 평가를 비교해보면 다음과 같음.

항목	자유당 정부 자동차정책 평가	보수당 자동차정책 평가
첫 반응	“자동차산업 보호에 분명한 초점이 있어 고무적”	“노력은 고무적이지만, 계획이 유휴공장 재가동에 도움이 될지 회의적”
핵심 원칙	“캐나다에서 팔고 싶다면 캐나다에서 만들어야 한다”	동일한 원칙에는 공감하지만, 보수당 방식으로는 그 원칙이 제대로 실현되지 않는다고 봄
긍정적으로 본 요소	관세 환급 강화, 전략적 투자자금 확대, 연비기준 강화, EV 구매 인센티브 복원, 충전 인프라 투자	자동차산업 문제를 정책 의제로 올린 점, 북미 생산·판매 불균형을 문제로 지적한 점, 미·캐 무관세 접근 복원 목표 일부
핵심 비판	계획은 아직 불완전하고, 더 대담한 행동이 필요함	‘무관세 Auto Pact’ 설계가 수학적으로도 산업적으로도 맞지 않으며, 브램튼·잉거솔 미래를 위협할 수 있음
생산·투자 관점	정부가 자동차회사에 더 단호하게 대응해 공장에 일감을 되돌려야 한다고 봄	CUSMA 북미 생산만 기준으로 잡으면 추가 투자 유인이 줄고, 오히려 캐나다 내 신규 생산 확대를 막을 수 있다고 봄
유휴공장 문제	브램튼·잉거솔 조합원 미래 확보를 중시	보수당안이 브램튼·잉거솔의 장기 존속 가능성을 해칠 수 있다고 직접 경고
무역·관세 관점	미국산 경량차 상계관세 유지 긍정, 중·대형 트럭 제외는 비판	균형적 대미무역관계 회복 목표엔 일부 동의하나, 북미 외 수입차 문제 충분히 다루지 못함
중국 관련 입장	최근 캐나다-중국 EV 협정에 우려, 중국산 수입 급증 방지장치 요구	중국 OEM 수입쿼터와 우회수입 통제 필요성에 강하게 공감, 안전장치 강화 요구
EV/전환 정책	EV 인센티브 복원, 충전 인프라 확대 등은 긍정 평가	EV 전환 그 자체보다는 생산입지·조달구조·무역 설계 쪽 비판이 중심

4) GM 멕시코 실라오, 파업 위기 직전까지 간 임금교섭

▲참조할 만한 기사

<https://www.jornada.com.mx/noticia/2026/03/25/sociedad/gm-silao-y-sindicato-alcanzan-acuerdo-preliminar-de-aumento-del-15-prorrogan-huelga-al-15-de-abril>

<https://www.am.com.mx/industria-automotriz/2026/03/25/ofrecen-a-trabajadores-de-general-motors-silao-15-de-incremento-salarial-1769629.html>

- GM 멕시코 실라오 공장 임금교섭은 3월 25일 파업 직전 잠정합의로 일단 연기되었음. 독립노조 SINTTIA는 애초 임금·복리후생 20% 인상을 요구했으나, 현재는 조합원 투표에 부칠 잠정안으로 직접임금 10% 인상안이 제시된 상태이며, 현지 보도 기준으로는 복리후생을 포함한 총 15% 패키지로 알려져 있음.
- 멕시코 현지 매체들은 잠정합의 내용을 총 15% 인상 패키지로 설명하면서, 구성은 대체로 직접 임금 10% + 10월 추가 1% + 일부 직군 12월 1% + 복리후생 4.2% 개선이라고 전하고 있음. 무료 통근, 저축기금 인상, 보너스, 더 공정한 노동조건 등도 포함된 것으로 보임.
- 독립노조 SINTTIA는 이번 잠정합의를 ‘역대 최고 수준’으로 평가하고 있지만, 조합원들의 최종 판단절차가 아직 남아 있음. SINTTIA와 현지 매체들은 이번 안을 “지금까지 멕시코 자동차산업 교섭 가운데 가장 높은 수준의 합의”라고 부각하고 있음.
- 잠정합의에 대한 조합원 투표는 4월 9~10일이며, 만일 부결될 경우 새로운 파업 시한은 4월 15일로 정해졌음. 실라오 공장은 GM 북미 풀사이즈 픽업 공급망의 핵심 거점이자, 멕시코 노동개혁 이후 독립노조 체제의 상징 공장이라는 점에서 이번 교섭은 북미 공급망 안정성과 멕시코 자동차산업의 임금구조 재편 가능성을 동시에 가늠하는 시험대로 평가될 수 있음.

5) Tesla Berlin 직장평의회 선거, 독일식 공동결정과 테슬라식 경영의 충돌

▲참조할 만한 기사

<https://www.industrialunion.org/ig-metall-challenges-tesla-works-council-election-over-intimidation-and-threats/>

<https://www.igmetall-bbs.de/presse/pressemitteilung/tesla-betriebsratswahl-ig-metall-wird-trotz-aller-widerstaende-zweitstaerkste-kraft>

- Tesla Berlin(그린하이데) 공장 직장평의회 선거에서 독일 금속노조(IG Metall) 계열 리스트는 37석 중 13석에 그치며 과반 확보에 실패했고, 24석은 비노조 성향 리스트가 차지했음. 최대 단일 그룹은 친경영 성향의 Giga United였으며, 투표율은 약 87~90%로 높았음.
- 선거 과정에서 몰래 녹음 의혹, 형사 고발, 상호 비방, 투자 중단 시사 발언 등이 겹치며 극심한 갈등이 이어진 바 있음. 이후 독일 수사당국은 녹음 의혹과 관련해 증거를 찾지 못해 수사 종결 방침을 밝혔음.

- IG Metall 지역조직은 경영진이 공장 집회, 개별 면담, 심지어 화장실 라디오 같은 채널까지 활용해 선거에 영향을 미치려 했다고 주장했고, Elon Musk와 공장장 André Thierig가 “IG Metall이 이기면 투자 확대가 멈출 수 있다”는 취지의 메시지를 던졌다고 비판.
- IG Metall은 경영진의 위협과 부당개입을 이유로 선거 무효 소송을 제기함. 이번 사건은 독일식 공동결정 제도 자체는 수용하면서도 노조 영향력은 제한하려는 ‘테슬라식 공동결정’의 특징을 보여주며, 전통 OEM과 신규 EV 공장 사이 산업관계의 차이를 선명하게 드러내주는 사건.
- 만일 법원이 IG Metall 소송을 인용할 경우 현 직장평의회가 해산되고 재선거로 갈 가능성도 있음. 따라서 이번 사안은 “IG Metall 선거 패배로 종료”가 아니라, 법적 분쟁과 현장 대표성 경쟁이 계속되는 국면으로 보는 것이 타당함.

※ 본 동향은 금속노조의 의뢰로 노동문제연구소 解放 오민규 연구실장께서 작성하셨습니다.