

이슈브리프 877호
(2026. 8. 3)

미국의 대(對)캐나다 추가 관세 부과 의미와 시사점

제877호

홍건식 hks21c@inss.re.kr
김경숙 kgs0717@inss.re.kr



국문초록

2026년 7월 미국은 캐나다산 와인·하키스틱·시멘트 등 일부 품목에 50%의 추가 관세 부과를 예고했다. 미국과 캐나다는 안보동맹이자 미국·멕시코·캐나다 무역협정(USMCA)으로 연결된 핵심 경제 파트너이지만, 목재·낙농업·철강·자동차·주류 유통 등을 둘러싼 갈등이 누적돼 왔다. 캐나다는 보복관세와 미국산 주류 판매 제한으로 대응했고, 미국은 이를 차별 조치로 규정하며 추가 압박의 근거로 삼았다. 미국 대법원이 국제비상경제권한법(IEEPA)에 따른 관세 권한을 제한했음에도 트럼프 행정부는 무역법 제122조와 제301조, 관세법 제338조 등 다양한 국내법을 활용해 관세 기조를 이어가고 있다. 특히 트럼프 행정부가 1930년에 제정된 관세법 338조를 처음으로 동원해 캐나다산 제품에 50%의 추가 관세 부과를 예고했다는 점에서 그 배경과 파장에 대한 우려가 커지고 있다. 캐나다 사례는 동맹과 자유 무역협정만으로 통상 갈등을 피할 수 없고, 보복관세 역시 협상력보다 기업·소비자의 비용과 공급망 불확실성을 키울 수 있음을 보여준다. 우리는 미·캐나다의 통상 갈등을 반면교사 삼아 미국 국내법과 비관세장벽, 노동·디지털 규제 동향을 상시 점검해야 한다. 또한 북미 생산거점의 원산지와 관세 부담을 재검토하고, 협상·법적 대응·산업협력·공급망 다변화를 결합한 실용적 통상전략을 마련해야 한다.

키워드: 추가 관세 50%, 제338조, 미국·멕시코·캐나다 무역협정(USMCA), 차별 대우, 보복 관세, 새로운 관세 체계 개편

지난 7월 20일 도널드 트럼프(Donald Trump) 미국 대통령은 캐나다산 와인과 하키스틱, 시멘트 등 일부 품목에 50%의 추가 관세를 부과하는 포고령에 서명했다. 트럼프 행정부가 1930년 제정된 이후 사실상 사문화되었던 법조항인 ‘관세법 338조’를 최초로 발동한 것이다. 트럼프 행정부는 캐나다가 미국산 제품에 대해 차별 대우하고 있으며, 중국을 제외하고 미국의 관세 조치에 보복한 몇 안 되는 국가 중 하나라는 점을 들어 관세 조치의 정당성을 주장하고 있다. 해당 관세는 발표 30일 후인 8월 19일부터 약 200억 달러(한화 약 29조 원) 규모의 캐나다산 상품에 적용될 예정이다. 이는 미국의 전체 캐나다산 상품 수입액 가운데 약 5%에 해당하는 규모이다.

마크 카니(Mark Joseph Carney) 캐나다 총리는 “자유롭고 공정한 무역의 이점을 믿는다”고 밝히면서도 미국이 계획대로 관세를 시행할 경우 캐나다 역시 이에 상응하는 대응에 나설 것임을 분명히 했다. 캐나다는 미국의 이번 조치가 미국·멕시코·캐나다 무역협정(USMCA)을 정면으로 위반한 것이라고 지적했다. 이에 따라 협상을 통한 외교적 해결과 강력한 보복 조치 감행이라는 투트랙(Two-track) 전략으로 대응하고 있다. 미국과 캐나다는 세계에서 가장 긴밀한 안보동맹이자 경제 파트너이지만, 이번 조치로 인해 양국 간 무역 갈등이 다시 격화할 가능성이 커졌다.

사실 미국과 캐나다의 관계는 일반적인 국가 간 무역관계와는 성격이 다르다. 양국은 지리적으로 인접해 있을 뿐 아니라 자동차와 철강, 알루미늄, 에너지, 농업, 목재 등 주요 산업의 공급망과 생산체계가 유기적으로 연결돼 있다. 특정 제품이 최종 완성되기까지 부품과 원재료가 국경을 여러 차례 넘나드는 구조이다. 따라서 양국 간의 관세 부과는 단순히 상대국 수출기업에만 타격을 주는 것이 아니라, 미·캐나다 기업 모두의 생산 비용을 높이고 최종 소비자 가격 인상으로 이어질 수 있다. 미국이

이번 관세 대상 품목에서 에너지와 일부 핵심 광물 등을 제외한 것도 바로 이러한 연유에서 이다.

그동안 양국은 북대서양조약기구(NATO) 등을 통해 안보 분야에서 긴밀히 협력해 왔으며, 경제적으로도 북미자유무역협정(NAFTA)과 USMCA를 통해 자유무역 체제를 발전시켜 왔다. 그러나 이러한 특수 관계에도 불구하고 미국이 캐나다를 고율 관세의 표적으로 삼았다는 사실은, 기존의 동맹 관계나 자유무역협정이 통상 갈등을 원천 차단하는 절대적인 안전판이 될 수는 없음을 여실히 보여준다.

상호주의를 앞세운 트럼프식 관세정책

트럼프 행정부의 이번 조치는 캐나다 정부를 압박해 향후 무역협상에서 유리한 위치를 확보하려는 의도로 해석된다. 특히 미국·멕시코·캐나다 협정, 즉 USMCA 체제의 유지와 개편을 둘러싼 논의가 진행되는 상황에서 발표됐다는 점에 주목할 필요가 있다. 트럼프 행정부는 멕시코·캐나다와 USMCA 후속 협상을 앞두고 고율 관세라는 강압적 수단을 동원해 미국의 협상력을 극대화하려는 것으로 보인다.

이번 관세 부과는 트럼프 행정부의 향후 통상정책을 가늠하는 바로미터로서의 의미도 있다. 트럼프 행정부는 관세가 정부 세수를 늘리고 미국 소비자의 자국산 제품 구매를 장려하며, 외국 기업의 미국 투자를 촉진한다고 주장해왔다. 또한 무역적자를 줄이고 미국 제조업과 일자리를 회복하는 데도 관세가 필요하다는 입장이다.

이러한 논리의 중심에는 상호주의가 있다. 상대국이 미국산 상품에 높은 관세를 적용하거나 미국 기업의 시장 진입을 제한하면 미국 역시 이에

상응하는 조치를 취해야 한다는 것이다. 문제는 미국이 관세뿐 아니라 보조금과 정부조달, 디지털 규제, 주류 유통제도, 농업시장 보호와 같은 국내 정책까지 자국 기업에 대한 차별로 규정할 수 있다는 점이다. 이에 따라 통상 갈등의 범위가 상품 관세를 넘어 각국의 산업·사회 정책 전반으로 확대될 가능성이 있다.

반복돼온 미국과 캐나다의 무역 갈등

미국과 캐나다의 통상 갈등은 이번에 처음 시작된 것이 아니다. 양국은 자유무역협정을 유지하면서도 목재와 낙농업, 철강·알루미늄, 자동차, 농산물과 주류 유통 등을 둘러싸고 지속해서 충돌해왔다. 특히 미국은 캐나다의 낙농업 공급관리제도와 주정부별 주류 유통정책이 미국 기업의 시장 접근을 제한한다고 비판해왔다.

트럼프 행정부 출범 이후 양국 관계는 더욱 악화했다. 미국은 2025년 초 국제비상경제권한법(IEEPA)을 근거로 캐나다와 멕시코, 중국을 겨냥한 관세를 부과했다. 이후에도 캐나다산 철강·알루미늄·구리, 침엽수 목재, 자동차와 부품 등에 다양한 관세를 적용해왔다.

캐나다도 수동적으로 대응하지 않았다. 미국산 철강과 알루미늄, 자동차 등 일부 수입품에 보복관세를 부과했고, 상당수 주정부는 미국산 주류의 판매를 중단하거나 제한했다. 캐나다는 미국의 관세로 피해를 본 자국 산업과 지역경제를 보호하는 동시에 미국 내 정치적 영향력이 큰 품목을 대상으로 압력을 가하려 했다.

미국은 이러한 캐나다의 대응을 자국 상품에 대한 차별 행위로 규정했다. 제이미슨 그리어 미국 무역대표부(USTR) 대표도 이번 조치가 캐나다의

보복과 차별 행위에 책임을 묻고 무역 불균형을 시정하기 위한 것이라고 강조했다. 미국의 관세에 대한 캐나다의 보복이 다시 미국의 추가 관세 명분으로 사용되는 악순환이 반복되고 있다.

양국의 사례는 관세가 반드시 상대국의 양보를 끌어내는 것은 아니라는 점을 보여준다. 캐나다와 같이 국내의 대미 강경 여론이 강하고 정치적으로 양보가 어려운 국가에는 관세 압박이 오히려 보복과 국민의 반발을 유발할 수 있다. 그 결과 협상의 공간은 좁아지고 양국 기업과 소비자의 부담만 커질 가능성이 있다.

미 대법원 판결 이후에도 지속되는 관세 기조

트럼프 행정부는 미국 연방 대법원의 상호관세 위법 판결 등 사법부의 제동에도 불구하고 새로운 관세 체계 개편에 나서고 있다. 미국 연방 대법원은 2026년 2월 20일 IEEPA가 대통령에게 관세를 부과할 권한을 부여하지 않는다고 판결했다. 이는 IEEPA를 근거로 한 광범위한 관세 정책에 제동을 건 결정이었다. 그러나 트럼프 행정부는 판결 당일 무역법 제122조를 근거로 2월 24일부터 10%의 임시 수입부과금을 도입했다. 제122조 관세는 시한이 150일로 정해져 있어 2026년 7월 24일 자정을 기해 법률상 자동 만료되었다.

여기에 더해 국제무역법원은 지난 5월 7일 행정부가 제122조가 요구하는 구체적인 국제수지 적자 요건 대신 일반적인 무역적자를 근거로 관세를 부과해 권한을 넘어섰다고 위법 판결을 내렸다. 다만 연방항소법원이 6월 11일 이 판결의 집행을 정지하면서 항소심이 진행되는 동안에는 관세 징수가 유지됐다.

제122조의 시한 만료가 다가오자 행정부는 무역법 제301조와 1930년 관세법 제338조 등 대안 법령을 순차적으로 활용해 강경한 관세 기조를 이어가고 있다. 2026년 7월에는 강제노동 생산 제품에 대한 수입금지 의무를 충분히 이행하지 않았다는 이유로 한국을 포함한 60개 교역국을 상대로 무역법 제301조를 근거로 관세를 부과했다. 이에 따라 노동권과 공급망 관리, 강제노동 방지 제도가 새로운 통상 쟁점으로 부상했다.

특히 이번 캐나다에 부과한 관세의 법적 근거로 1930년 관세법 제338조가 활용됐다는 점이 눈에 띈다. 이 조항은 미국 상품이나 무역을 부당하게 차별하는 국가의 수입품에 최대 50%의 추가 관세를 부과할 수 있도록 규정한다. 장기간의 별도 조사 없이 비교적 신속하게 조치를 시행할 수 있다는 점에서 미국 행정부에 강력한 협상 수단을 제공한다.

향후 제338조의 활용이 법적으로 인정되고 실제 협상에서 효과를 거둔다면 트럼프 행정부는 다른 교역국에도 이를 적용하려 할 가능성이 있다. 제122조의 시한 만료와 제301조의 확대, 제338조의 발동이 겹쳐 있다는 사실은 미국이 하나의 법적 수단이 소진되면 곧바로 다른 수단으로 이동할 수 있음을 보여준다.

이는 동맹국과 자유무역협정 체결국도 예외가 아니라는 점에서 중요하다. 미국은 국제협정만이 아니라 자국 국내법을 근거로 관세를 상시적인 협상 수단으로 사용할 수 있으며, 그 적용 범위도 상품에서 노동과 공급망, 디지털 규제와 비관세장벽으로 확대할 수 있다. 다시 말해서 미국은 연방대법원의 IEEPA 위법 판결 이후에도 모든 법적 수단과 근거를 총동원하고 기존 무역 합의는 상호주의를 근거로 언제든 무력화할 수 있다는 것이다.

캐니 정부의 실용외교와 협상의 제약

캐나다 정부는 미국과의 협상을 신속히 추진하겠다고 밝혔지만, 타협은 쉽지 않을 전망이다. 캐니 총리는 취임 이후 미국에 쉽게 양보하지 않는 지도자라는 이미지를 구축하는 동시에, 대미 경제 의존도를 관리하고 캐나다의 협상 자율성을 확대하려는 실용외교를 추진해왔다.

캐나다 입장에서 미국과의 안정적인 경제관계는 매우 중요하다. 캐나다 상품 수출의 상당 부분이 미국 시장으로 향하고 있으며, 에너지와 자동차, 금속, 목재 등 주요 산업은 미국 시장 및 기업과 긴밀하게 연결돼 있다. 미국과의 갈등이 장기화하면 캐나다 기업의 수출과 투자, 고용에 상당한 충격이 발생할 수 있다.

반면 미국도 캐나다와의 공급망을 단기간에 대체하기 어렵다. 미국 제조업은 캐나다산 에너지와 원자재, 중간재에 의존하고 있으며, 고율 관세는 미국 내 생산비용과 물가 상승으로 이어질 수 있다. 특히 자동차 처럼 양국의 생산공정이 통합된 산업에서는 캐나다산 부품에 대한 관세가 미국 완성품의 가격 경쟁력까지 약화시킬 가능성이 있다.

이러한 높은 상호의존성은 양국 모두에 협상 유인을 제공하지만 동시에 갈등의 비용도 증폭시킨다. 미국은 시장 규모와 캐나다의 대미 수출 의존도를 바탕으로 협상에서 상대적으로 우월한 지위를 확보한다. 그러나 캐나다 역시 에너지와 핵심 원자재, 지역별 보복 조치 등을 통해 미국에 일정한 비용을 부과할 수 있다.

캐나다 국내의 정치·경제적 이해관계도 협상을 어렵게 한다. 낙농업 보호와 주류 유통정책을 둘러싸고 연방정부와 주정부, 지역 산업 간

이해관계가 복잡하게 얽혀 있다. 연방정부가 미국의 요구를 일부 수용하려 하더라도 주정부 소관 정책까지 일괄적으로 조정하기는 어렵다. 캐나다 국민 사이에서는 반복되는 대미 갈등에 대한 피로감이 누적되는 한편, 미국의 압력에 굴복해서는 안 된다는 여론도 강하다. 카니 정부가 미국의 요구를 과도하게 수용하면 국내 정치적 반발이 커질 수 있다. 이는 캐나다 정부가 실제 협상에서 양보할 수 있는 범위를 제한한다.

결국 미국과 캐나다의 갈등은 경제 규모에서 우위에 있는 국가가 관세를 부과한다고 해서 반드시 신속한 양보를 얻어낼 수 있는 것은 아니라는 점을 보여준다. 상대국의 국내 정치와 연방제 구조, 산업별 이해관계, 국민 여론이 결합하면 관세 압박은 오히려 장기적인 대립을 초래할 수 있다. 8월 중순 50% 추가 관세 발효 전까지 양국 무역 대표단 간의 치열한 막판 기싸움과 협상이 이어질 전망이다.

미국·캐나다 갈등이 한국에 주는 시사점

이번 캐나다에 대한 조치는 미국 행정부가 다른 무역 파트너 국가들을 대상으로 향후 부과할 관세의 시험대(Testbed)가 될 수 있다. 첫째, 동맹과 자유무역협정도 통상 갈등의 안전판은 아니다. 캐나다는 미국의 핵심 안보동맹이자 최대 교역 상대국 중 하나이며 USMCA 당사국이다. 그럼에도 미국은 캐나다를 고율 관세의 예외로 인정하지 않았다. 이는 안보동맹과 자유무역협정이 통상 압박을 자동으로 차단하지 못한다는 점과 거래적 동맹관을 재확인시켜준다. 미국은 자국산 차별 대우에 따른 대응을 명분으로 새로운 관세 체계로의 개편과 무역협상 주도권 확보를 위해 100년 전 법률도 활용하고 있다. 한국도 한미동맹과 한미 FTA만으로 안정적인 통상환경이 보장될 것이라고 기대해서는 안 된다. 안보협력과 통상 문제를 구분해 관리하고, 미국 기업 관련 규제와 비관세장벽, 노동·디지털·

플랫폼 정책 등이 미국의 상호주의 논리에 따라 통상 쟁점으로 전환될 가능성에 대비해야 한다.

둘째, 보복관세는 협상력보다 상호 비용을 키울 수 있다. 캐나다는 미국의 관세에 실질적인 경제적 효과를 수반하는 보복 조치로 대응해왔다. 그러나 양국의 관세정치는 협상력을 높이기보다 기업과 소비자의 비용을 증가시키고, 공급망의 불확실성과 동맹 간 긴장을 확대했다. 한국은 미국의 관세에 단순히 맞대응하기보다 협상과 산업협력, 공급망 협력을 병행해야 한다. 보복관세는 국내 기업과 소비자에게도 부담을 줄 수 있으므로 한미 통상협의 채널과 산업·안보 협력을 우선 활용하고, 필요할 경우 법적 대응과 제한적 대응조치를 단계적으로 검토해야 한다.

셋째, 북미 생산거점도 안정적인 관세 회피 수단이 아닐 수 있다. USMCA 당사국인 캐나다조차 미국 국내법에 따른 추가 관세의 대상이 됐다는 사실은 북미 지역에 생산시설을 두는 것만으로 미국 시장 접근이 안정적으로 보장되지 않을 수 있음을 보여준다. 한국 기업은 캐나다나 멕시코에서 생산한다는 이유만으로 지속적인 관세 혜택을 기대해서는 안 된다. 미국의 궁극적인 목표는 미국 중심으로 공급망을 재편해 미국 제조업을 부활시키고 일자리를 창출하려는 것이다. 따라서, 제품별 원산지 규정과 미국산 부품 비중, 생산공정, 공급망 경로, 계약상 관세 부담 조항을 재점검하고, USMCA 개편 과정이 한국 기업에 미칠 영향을 면밀히 분석해야 한다.

넷째, 미국 국내법을 중심으로 한 통상 리스크 관리가 필요하다. 미국은 IEEPA가 제한되자 무역법 제122조를 활용했고, 이어 제301조와 관세법 제338조 등으로 통상 압박을 지속했다. 이는 미국 통상정책이 특정 법률이나 일회성 조치에 그치지 않고 다양한 국내법을 통해 연속적으로

추진될 수 있음을 보여준다. 한국은 한미 FTA만을 근거로 안심하기보다 제122조와 제301조, 제338조 등 미국 국내법의 적용 가능성을 상시 점검해야 한다. 미국이 한국에 대해서도 농축산물 시장 개방 미비나 국내 빅테크 규제 법안 등을 ‘미국에 대한 차별적 행위’로 규정할 수 있다. 노동권과 강제노동, 보조금, 디지털 규제, 플랫폼 정책, 정부조달과 비관세장벽이 어떤 방식으로 통상 쟁점화될 수 있는지 사전에 분석하고, 정부와 기업, 법률·통상 전문가가 참여하는 조기경보 체계를 구축할 필요가 있다.

다섯째, 국내 이해관계 조정이 곧 통상 협상력이다. 카니 정부는 미국과의 협상 필요성을 인식하면서도 주정부의 권한과 지역 산업의 이해관계, 대미 강경 여론 때문에 양보할 수 있는 범위가 제한돼 있다. 이는 통상 협상이 대외협상만이 아니라 국내 정치와 이해관계 조정의 문제라는 점을 보여준다. 한국도 미국과의 통상협상에 앞서 관계 부처와 국회, 산업계, 노동계 및 이해관계자 사이의 입장을 조율해야 한다. 국내 합의가 부족하면 협상 과정에서 정책의 일관성을 유지하기 어렵고, 미국의 압박에도 취약해질 수 있다.

국익을 중심으로 한 실용적 통상외교

미국과 캐나다의 갈등은 동맹국 사이에서도 통상 문제가 안보 협력과 별개로 전개될 수 있음을 보여준다. 동시에 관세와 보복관세의 반복이 협상력을 높이기보다 상호 비용을 확대할 수 있다는 점도 확인시켜준다. 한국은 미국의 요구를 무조건 수용하거나 즉각적인 보복으로 대응하는 양극단을 피해야 한다. 한미동맹과 산업협력을 적극적으로 활용하되, 국내 제도와 핵심 산업의 이익을 지키기 위한 협상·법률·공급망 전략을 함께 마련해야 한다. 한국 기업의 미국 내 투자와 고용, 공급망 안정에 대한

기여를 구체적으로 제시하고, 미국 의회와 주정부, 산업계와의 협력을 확대해야 한다. 동시에 수출시장과 공급망을 다변화해 특정 국가의 통상조치가 한국 경제 전체로 확산하는 위험을 줄여야 한다.

결국 캐나다 사례가 한국에 주는 교훈은 국익을 기준으로 협력할 부분과 방어할 부분을 구분하고, 사전 예방과 협상, 법적 대응 및 산업전략을 결합한 실용적 통상외교가 필요하다는 것이다.

//끝//

본 내용은 집필자 개인의 견해이며,
국가안보전략연구원의 공식입장과는 다를 수 있습니다.