

2026 유럽 진출전략



Contents

I. 진출 환경



1. 경제 환경	04
2. 정치(정책) 환경	08
가. 정부 현황	08
나. 주요 정책 및 규제 현황	09
3. 주요 이슈 Pick	16
가. 미국발 보호무역 강화, 유럽의 통상 리더십·산업 경쟁력 동시 압박	16
나. EU, 경쟁력 제고를 위한 산업정책 실행 본격화	17
다. EU의 에너지 전환 속 새로운 과제 부상, 전력망 안정성	19
라. EU, 방위 자립을 위한 방위 역량 강화 노력 확대	20
마. 지속되는 유럽 ESG 트렌드, 주목해야 할 ESG 규제	21

II. 시장 분석



1. 시장 현황	26
가. 시장 특징	26
나. 무역	30
다. 산업	45
라. 투자	49
2. 유망 산업	60
가. (모빌리티) 자동차 업계의 경쟁력 제고 위한 新 밸류체인 협력 수요 증대	60
나. (전력기자재) 에너지 전환에 따른 K-그리드 진출기회 확대	65
다. (방산) 유럽의 안보 환경 변화 속 파트너링 니즈 다변화	70
3. 협력 기회	74
가. 통상·G2G	74
나. 프로젝트	77
다. 공급망(자원 개발)	80

III. 진출전략




1. PEST/SWOT 분석	84
2. 진출전략	86
첨부 1. 수출 유망 품목(상품)	101
첨부 2. 수출 유망 품목(서비스)	105
첨부 3. '26년도 KOTRA 주요사업(잠정)	107
첨부 4. '26년도 주요 정치·경제 일정 및 유망 전시회 캘린더	111



I. 진출 환경

1. 경제 환경	04
2. 정치(정책) 환경	08
3. 주요 이슈 Pick	16



I 진출 환경



1. 경제 환경

□ (전망) 유럽 경기, 저점을 지나 내수 중심의 점진적 개선 흐름 예상

- '26년 EU GDP, 전년 대비 1.5%^(유로존 1.4%) 증가 전망(EC, '25년 5월)
 - '23년부터 더딘 성장에 머물렀으나, '26년은 성장폭이 확대되며 민간 소비·투자를 중심으로 경기 회복세 강화 기대
 - * '22년 3.5% 성장 이후 '23년 0.4%로 둔화, '24~'25년 1.0~1.1% 정체를 거쳐 '26년 1.5% 개선 전망
 - * '26년 EU 민간소비는 전년 대비 1.6%, 총 투자는 2.4% 증가 전망 (EC, '25년 5월)
 - 유럽 전반의 회복 흐름 강화로 '26년 EU 회원국 모두 플러스 성장 전환 예상
 - * 서유럽권(독일·프랑스 등)은 1%대, 동유럽권(폴란드·헝가리 등)은 2~3%대로 상대적 고성장 전망

□ (호재 요인) 유럽 제조업 경기 반등은 경기 회복의 추가 동력으로 작용

- 유로존 제조업, 신규 주문 확대에 따른 산업생산 증가로 장기 부진 탈피
 - * '25년 8월 유로존 제조업 PMI 지수, 3년 만에 기준치 50선을 돌파하며 경기 확장 진입(S&P)
 - * 유로존 산업생산 증가율(전년 대비, %) : ('23년) △ 1.0 → ('24년) △ 2.6 → ('25년 2Q) 1.1 (EUROSTAT (유럽연합 통계국))

□ (부진 요인) 미국의 관세 인상 등 통상 환경 변화 부담은 여전

- 미 관세 인상 영향 가시화에 따른 EU 수출 둔화로 회복 속도는 제한적일 전망
 - * '26년 EU 수출 성장폭은 직전 전망('24년 11월) 대비 0.9%p 하향 조정된 2.1% (EC, '25년 5월)

□ 주요 경제지표

주요 지표	단위	2019년	2020년	2021년	2022년	2023년	2024년	2025년	2026년
인구	백만 명	446.2	446.5	445.2	446.3	448.5	449.8	450.7	451.4
명목 GDP	십억 달러	15,812	15,495	17,507	17,040	18,644	19,459	21,096	22,515
1인당 명목 GDP	달러	35,438	34,705	39,322	38,176	41,565	43,263	46,804	49,878
실질 성장률	%	2.0	△5.5	6.4	3.7	0.6	1.1	1.4	1.4
실업률	%	6.8	7.2	7.1	6.2	6.1	5.9	5.9	5.7
소비자물가 상승률	%	1.4	0.7	2.9	9.3	6.3	2.6	2.4	2.2
재정수지(GDP 대비)	%	△0.5	△6.7	△4.6	△3.1	△3.5	△3.1	△3.3	△3.5
총 수출	백만 유로	2,132,048	1,932,076	2,180,664	2,570,215	2,556,629	2,591,820	1,986,676 ^{-Q3누계}	-
(對韓 수출)	"	43,369	45,302	51,831	60,122	57,244	55,718	40,435 ^{-Q3누계}	-
총 수입	"	1,940,369	1,715,119	2,123,271	3,005,720	2,522,437	2,449,860	1,882,441 ^{-Q3누계}	-
(對韓 수입)	"	47,448	44,213	55,485	72,290	73,447	68,608	52,886 ^{-Q3누계}	-
무역수지	백만 유로	191,679	216,958	57,393	-435,505	34,192	141,960	104,235 ^{-Q3누계}	-
경상수지	백만 달러	460,234	375,707	572,902	134,997	470,99	621,393	603,953	626,298
환율(연평균)	EUR/US\$	0.893	0.876	0.846	0.950	0.925	0.924	-	-
해외직접투자	억 달러	5,507	△125	6,945	2,091	1,366	4,461	-	-
외국인직접투자	억 달러	5,698	362	3,100	△498	1,475	2,678	-	-

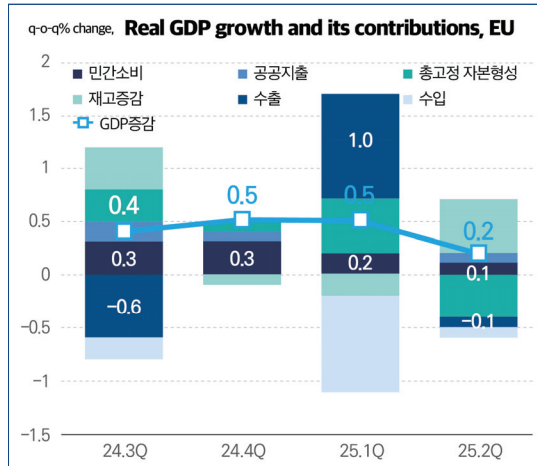
주: '25년은 추정치, '26년은 전망치 기입, '25년 총 수출입액은 '25년 상반기 누계 기준

자료: IMF(인구, 명목GDP, 1인당 명목 GDP, 실질성장률, 소비자물가상승률, 재정수지, 경상수지), UNCTAD(해외·외국인직접투자), ECB(환율), EUROSTAT(총 수출입, 對韓 수출입, 무역수지, 실업률)

□ 현지 경제 상황

- (GDP) '25년 1~2분기 EU GDP, 전년 동기 대비 각각 0.4%, 0.2% 증가하며 완만한 회복
 - 물가 안정에 따른 소비 확대 및 생산 부진 완화로 1분기 성장은 비교적 견조, 2분기는 미국 관세 인상에 따른 수출 둔화·소비심리 위축으로 성장세 약화
 - * '24~'25년 분기별 EU GDP(전기 동기 대비, %) : 0.4^(24년 3Q) → 0.5^(4Q) → 0.5^(25년 1Q) → 0.2^(2Q) (EUROSTAT(유럽연합 통계국))
 - 주요국별로는 독일·이탈리아의 역성장을 프랑스·스페인·폴란드 등의 국가가 일부 보완하며 EU GDP 증가율은 플러스 성장세 유지
 - * EU 주요국별 '25년 1~2분기 GDP 증가율 추이(전기 동기 대비, %) : 독일(0.3 → △0.3), 이탈리아(0.3 → △0.1), 프랑스(0.1 → 0.3), 스페인(0.6 → 0.7), 폴란드(0.7 → 0.8) (EUROSTAT)

〈EU GDP 성장을 및 부문별 성장 기여도〉



EU 및 주요국 GDP 성장을 추이

(단위: 전년비, %)

국가명	'22년	'23년	'24년	'25년e	'26년e
EU	3.5	0.4	1.0	1.1	1.5
독일	1.8	△ 0.9	△ 0.5	0.0	1.1
프랑스	2.7	1.4	1.2	0.6	1.3
네덜란드	5.0	△ 0.6	1.1	1.3	1.2
이탈리아	4.8	0.7	0.7	0.7	0.9
스페인	6.2	2.7	3.2	2.6	2.0
폴란드	5.3	0.2	2.9	3.3	3.0
체코	2.8	0.0	1.2	1.9	2.1
헝가리	4.3	△ 0.8	0.5	0.8	2.5
루마니아	4.0	2.4	0.8	1.4	2.2

자료: EUROSTAT(유럽연합 통계국), EC(EU Economic Forecast, 2025 Spring)

- (소비) '25년 1~2분기 민간소비, 전년 대비 각 1.6% 증가하며 내수 회복 견인

- * '24~'25년 분기별 EU 민간소비 증가율(전년 대비, %) : 1.5^(24년 3Q) → 2.0^(4Q) → 1.6^(25년 1Q) → 1.6^(2Q)

- 물가·고금리 영향 완화로 소비 증가세 지속, 역대 소비심리 회복에 따라 그간의 저축률이 소비로 전환되며 EU 민간소비는 '25~'26년에도 증가 전망

- * EU 가계 저축률, '24년 14.8%에서 '26년 14.2%로 점진적 감소 예상(EC, '25년 5월)

- * '23~'26년 EU 민간소비 증가율(전년 대비, %) : 0.4^(23년) → 1.3^(24년) → 1.5^(25년) → 1.6^(26년) (EC, '25년 5월)

- (생산) 내수 회복에 따른 신규 주문 확대로 장기 부진에서 개선 흐름 관찰

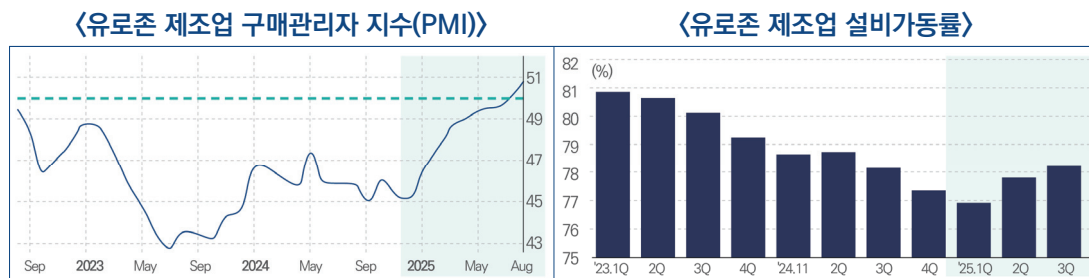
- 유로존 제조업 PMI 지수, '22년 6월 이후 약 3년 만에 처음으로 기준치(50p) 상회, 역대 제조업 경기 확장 국면 진입 시사

- * '25년 8월 유로존 제조업 PMI 지수는 50.5p로 연초부터 8개월 연속 상승

- 유로존 산업생산 증가율은 '23년 1분기 이후 8개 분기 만에 첫 플러스 전환, 제조업 설비 가동률도 '25년 2분기부터 반등하며 생산활동 개선 신호

- * 유로존 산업생산증가율(전년 대비, %) : △ 1.8^(24년 3Q) → △ 1.6^(4Q) → 1.5^(25년 1Q) → 1.4^(2Q)

- * 유로존 제조업 설비 가동률(%) : 77.2^(24년 4Q) → 76.9^(25년 1Q) → 77.8^(2Q) → 78.1^(3Q)



자료: S&P Global(제조업PMI), EUROSTAT(제조업 설비가동률)

- (투자) '25년 1~2분기 EU 총고정자본형성, 전년 대비 각 1.9%, 2.5% 증가하며 민간 소비와 함께 경기 회복의 주요 동력으로 작용
 - 금리 인하에 따른 자금조달 여건 개선, 제조업 부진 완화로 투자심리 회복, '24년 위축됐던 생산설비 투자는 '25~'26년 개선 국면 진입 전망
 - * EU 설비투자 증가율 전망(전년 대비, %) : $\Delta 2.0^{('24년)} \rightarrow 0.5f^{('25년)} \rightarrow 1.9f^{('26년)}$
 - '26년 EU 회복기금 집행 마감으로 인프라 투자 가속화, 정부투자 확대 지속
 - * EU 정부투자 증가율 전망(전년 대비, %) : $3.6^{('24년)} \rightarrow 3.8f^{('25년)} \rightarrow 3.8f^{('26년)}$
- (교역) 글로벌 수요 부진, 미국 관세 인상 등에 따라 교역 환경 부담 확대
 - 관세 이슈에 따른 미국향 조기 선적 수요로 '25년 1분기 EU의 對미 수출이 일시적으로 급등, EU 역외 수출액도 전년 대비 6.3% 반등 후 2분기부터는 주춤
 - * EU 역외 수출액 증가율(전년 대비, %) : $0.4^{('24년 4Q)} \rightarrow 6.3^{('25년 1Q)} \rightarrow 5.2^{(2Q)}$
 - '25년 7월 미국과 무역협상 타결로 불확실성은 완화되었으나, 관세 인상에 따른 유럽산 제품의 해외 수요 감소 우려 등 EU 수출환경 전반에 리스크 요인 부각
 - * '25년 연간 EU 수출 증가율은 직전 전망 대비 1.5%p 하향 조정된 0.7%로 전망(EC, '25년 5월)
- (투자 유입) '25년 1분기 EU 투자유치액, 전년 대비 46% 감소한 600억 달러 기록
 - 코로나 이후 지정학·에너지 위기 속에서 회복·둔화를 반복하며 변동성 확대, '25년 1분기 미국 관세 이슈에 따른 EU向 투자심리 위축으로 다시 감소세 전환
 - * EU FDI(외국인직접투자) 유입액, 코로나 이후 '21년(3,775억 달러) 반등을 거쳐 '22년(36억 달러) 급락, '23~'24년(810억 달러, 2,706억 달러) 회복 흐름을 보였으나, 코로나 이전('17~'19년 평균 4,500억 달러) 대비 저조
 - '25년 1분기 기준, 이탈리아(327%), 프랑스(269%), 독일(5%) 등 7개국을 제외한 대부분의 EU 국가에서 전년 대비 투자유치액 감소(OECD(경제협력개발기구))
- (투자진출) '25년 1분기 EU 투자진출액, 전년 대비 47% 감소한 980억 달러 기록
 - 고금리 여파로 '22년부터 투자진출이 둔화되었으나, 미국 인플레이션 감축법에 따른 對미 투자 확대로 '24년 반등, '25년 1분기는 기저효과로 감소세 전환
 - * EU 투자진출액(억 달러) : $7,570^{('21년)} \rightarrow 2,762^{('22년)} \rightarrow 1,039^{('23년)} \rightarrow 4,202^{('24년)}$ (OECD)

2. 정치(정책) 환경

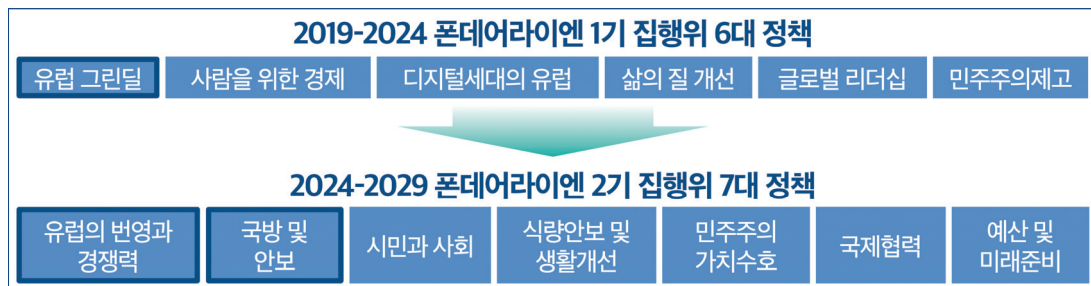
- 2024~2029 EU 집행위 공식 출범('24년12월), 산업 경쟁력 제고 정책 중점 추진
- (통상) EU, 경제안보 중심의 정책 기조 유지하며 글로벌 경제협력 강화 추진
- (산업) EU, 산업 경쟁력 회복과 전략산업 자립 강화를 위한 산업정책 본격화
- (규제) EU, ESG 핵심 법령 간소화 개정안 본격 진행 중

가. 정부 현황

□ 2024~2029 EU 집행위원회 공식 출범('24년 12월), 산업 경쟁력 제고 정책 중점 추진

- 폰테어라이엔 2기 집행위원회, 산업 친화적 정책을 통한 글로벌 경쟁력 제고 주력
 - 폰테어라이엔 1기 집행위원회('19~'24년), '19년 출범 당시 '50년 탄소 중립 실현을 목표로 '유럽 그린딜' 추진, 각종 환경규제와 정책을 도입해 제도적 기반 마련
 - * 탄소국경조정제도(CBAM), 공급망 실사 지침(CSDDD), 그린딜산업계획 등
 - '24년 12월 공식 출범한 2기는('24~'29년) '유럽 그린딜'을 계승하면서도 산업 경쟁력 강화를 정책 우선순위로 두고, 친기업적 기조로 전환
 - 폰테어라이엔, "그린딜 목표는 유지하되, 공급망 안정·친기업 비즈니스 환경 조성 병행할 것" 발언 하며 ('24년7월) 친환경 전환과 산업의 균형 발전 모색
 - * EU 집행위원회, 역내 산업의 탈탄소화 촉진과 경쟁력 제고를 위한 청정산업딜 발표('25년 2월)
 - 정책의제는 △ 유럽의 번영과 경쟁력, △ 국방·안보, △ 시민·사회, △ 식량안보·생활 개선, △ 민주주의 가치 수호, △ 국제 협력, △ 예산 및 미래 준비 등 7대 분야로 재편
 - * 1기와 달리 경제·산업 의제가 1순위로 이동, 국방·안보 의제 신규 추가가 주요 특징
 - 新 EU 집행위원회는 향후 5년간 EU 산업 경쟁력을 높이면서도 지속가능성을 고려한 정책 추진을 통해 그린딜 목표를 달성하고, 환경과 경제 성장 사이 균형을 맞춰나갈 전망

〈EU 집행위원회 정책 의제 변화〉



자료: 유럽지역본부

'24~'29년 7대 정책별 주요 추진 내용

구분	주요 내용
① 유럽의 번영과 경쟁력	청정산업달, 친기업 비즈니스 환경 조성 통한 단일시장 강화, 연구혁신 심화, 인재 육성 등
② 국방 및 안보	유럽방위연합(European Defence Union) 구축, 국방 분야 집행위원직 신설, 국방 미래 백서 발표, 국경 통제 강화 등
③ 시민과 사회	청년층 지원 방안과 양질의 일자리를 위한 로드맵 마련, 복지 정책 강화 등
④ 식량안보 및 생활개선	안정적인 식량 확보, 농업 미래 관련 전략 대화 출범, 유럽형 적정 주택계획 제안 등
⑤ 민주주의적 가치 수호	유럽 근본 가치 수호, 사이버 안보 강화 등
⑥ 국제 협력	광물 및 원자재 파트너십 확대, EU-인도 전략적 아젠다 제안 등
⑦ 예산 및 미래 준비	EU 확대, 신규 예산 자원 확보 및 예산 개편 제안 등

자료: 유럽지역본부

나. 주요 정책 및 규제 현황

□ (통상) EU, 경제안보 중심의 정책 기조 유지하며 글로벌 경제 협력 강화 추진

* EU 집행위원회 통상-경제안보 담당위원 마로시 셰프초비치, 향후 EU 통상정책의 중심을 3Ds, 경쟁력 강화(Driving EU Competitiveness), 비공정 무역관행 대응(Defending EU Business), 글로벌 협력 강화(Deepening Alliances)로 제시('24년11월)

- EU, 경제안보전략('23년 6월)을 통해 기존 자유무역 중심에서 경제안보 기반의 보호무역으로 통상 정책 기조를 전환하고, '전략적 자율성' 확보에 주력

- 공급망 안정화·역내 핵심 산업 보호를 위해 규제 장벽을 강화하고, 해외 투자 심사 강화, 역외 보조금 규정 등 공정 경쟁을 저해하는 역외 기업을 견제

* 핵심원자재법(CRMA), 탄소국경조정제도(CBAM), 배터리법 등

- 폰데어라이엔 2기 집행위원회, 미국과의 통상 갈등 속에서 경제안보 중심의 통상정책을 유지하며 산업 경쟁력 강화 및 글로벌 경제 협력 확대를 병행 추진

- 경제안보를 위한 공급망 안정화·역내 핵심 산업 보호를 주요 과제로 유지하면서, EU 산업 경쟁력 강화를 위한 역내 통상 규제 일부 완화 추진

- 또한, 미국 통상정책 변화에 따른 역내 산업 보호를 위해 기존 무역 방어 조치(반덤핑·상계관세·세이프 가드 등)를 한층 강화하는 동시에, WTO(세계무역기구) 기반 다자 무역체제 복원을 위해 주요 교역국과 협력 확대 및 FTA(자유무역협정) 추진 가속

* EU, UAE와 FTA 협상 개시 합의('25년 4월 11일) 인도네시아와 포괄적 경제동반자협정(CEPA) 합의('25년 7월 13일), EU-일본 경쟁력 동맹 출범 합의('25년 7월 23일) 등 글로벌 협력 확대

□ (산업) EU, 산업 경쟁력 회복과 전략산업 자립 강화를 위한 산업정책 본격화

- 산업 경쟁력 제고를 위한 중장기 로드맵 ‘경쟁력 나침반’ 발표(’25년 1월 29일)
 - EU, 지속가능한 경제 성장을 촉진하고, 유럽 경쟁력 강화를 목표로 향후 5년간의 EU 산업정책 추진 방향을 담은 전략 로드맵 ‘경쟁력 나침반’ 발표
 - * dragged 전 유럽중앙은행 총재가 ’24.9월 발표한 ‘유럽 경쟁력의 미래(The future of European competitiveness)’ 보고서를 기반으로 마련
 - 기존 개별 산업지원 정책을 경쟁력 제고라는 일관된 목표로 통합하고, 3대 핵심 과제를 중심으로 산업정책 재편
 - * 3대 핵심 과제 : △ 혁신 격차 해소, △ 탈탄소 전환·경쟁력 강화 병행, △ 경제안보 강화
 - 또한, 이를 위한 5대 실행계획으로 규제 환경 단순화 등을 제시, 기업 부담 완화를 통해 혁신 산업(AI·생명공학·디지털 등) 육성과 산업 전반의 탈탄소·경쟁력 강화, 경제 안보 강화를 위한 정책(방산, 의약품 등)들을 추진해 나갈 전망
 - * 5대 실행 계획 : △ 규제 환경 간소화, △ 단일시장 내 장벽 제거, △ 저축·투자연합과 재정 효율화를 통한 자금 확보, △ 양질의 일자리 및 기술 장려, △ 역내 정책 조율 개선
- (규제 개혁) EU, 기업 부담 경감 위한 규제 개혁 추진
 - EU, 과도한 규제가 유럽 기업의 경쟁력을 저해한다고 판단, ’25년부터 기존 규제 및 법령을 통합·간소화하는 ‘옴니버스 법안’을 순차 발표 중
 - * 규제 간소화는 ‘EU 경쟁력 나침반’의 주요 실행 계획 중 하나로 집행위원회는 ’29년까지 기업 행정 부담을 25~35% 절감하겠다는 목표 제시(’25년 2월 11일)
 - 옴니버스의 핵심은 △규제 간소화, △행정절차 신속화, △기업의 불필요한 행정의무 축소로, 현재 까지 총 6차례 발표되었으며 ’25년 말에는 7번째 패키지(디지털 분야)가 마련될 예정
 - 또한, EU는 단일시장 전략(’25년 5월)을 통해 EU 단일시장 잠재력을 저해하는 10대 장벽을 제거하고, 경제 성장, 고용 창출, 기업 경쟁력 강화 도모
 - * EU가 직면한 10대 장벽 : ① 기업 설립 및 운영 복잡성, ② 과도하게 복잡한 EU 규정, ③ 표준화 지연, ④ 제품 규정 및 적합성 부족, ⑤ 파견근로자 제도 복잡성, ⑥ 회원국의 이행 의지 부족, ⑦ 전문자격 상호인정 한계, ⑧ 포장·라벨링·폐기물 규정 파편화, ⑨ 서비스 규제의 국가별 상이성, ⑩ 지역공급계약(TSCs) 제약
 - ’26년에도 이 같은 규제 간소화 기초가 지속될 것으로 예상, 현재까지 발표된 옴니버스 법안들의 입법·시행이 본격화될 전망

※ [참고] EU 옴니버스 패키지 현황

- 옴니버스 I (2월 26일) : 기업 지속가능성 보고 지침(CSRD), 공급망 실사 지침(CSDDD), 탄소국경조정 제도(CBAM), 택소노미(Taxonomy) 간소화
- 옴니버스 II (2월 26일) : 투자 관련 정책 간소화(Invest EU)
- 옴니버스 III (5월 14일) : 공동농업정책(CAP, Common Agricultural Policy) 간소화
- 옴니버스 IV (5월 21일) : 중견기업(SME) 기업 분류 신설 및 지원 조치 확대
- 옴니버스 V (6월 17일) : 방위 산업 분야 규제 간소화 및 신규 제도 도입
- 옴니버스 VI (7월 8일) : 화학 산업 관련 정책 및 규제(CLP, 화장품규정 등) 간소화
- 옴니버스 VII (예정) : 디지털서비스법(DSA), AI Act 등 디지털 정책 및 규제 간소화 발표 예정

- (산업 육성) 탈탄소화와 경쟁력 강화를 위한 산업정책 ‘청정산업딜’ 발표(’25년 2월)
 - EU, 1기 집행위원회 ‘그린딜’을 계승한 첫 번째 산업정책 ‘청정산업딜’ 발표하며 환경 중심의 그린딜에서 산업 경쟁력 중심의 확장된 산업정책으로 전환
 - * EU 산업 전반의 청정 전환을 촉진하고, 역내 산업 경쟁력을 강화하여 '40년 90% 감축 목표 달성을 위한 기반 조성 예정
 - EU는 유럽 산업의 탈탄소화·재산업화·혁신을 목표로, 혁신기금 강화·산업 탈탄소화 은행 신설·Invest EU 개정·청정산업 국가 보조금 프레임워크(CISAF) 등을 통해 청정산업딜에 1,000억 유로 이상의 자금 동원 예정
 - 또한, 에너지비용 안정화·청정기술 시장 선도·순환경제 강화 등 6대 과제 이행을 위해 에너지 적정 가격 실행 계획(’25년 2월 26일), 산업 탈탄소화 촉진법(’25년 4분기 예정), 순환경제법(’26년 예정), 산업별 청정산업딜 이행 계획(자동차, 화학, 철강 등) 등 세부 법안들을 마련하여, EU 산업계 지원 예정
 - * EU, 청정산업딜을 통해 유럽 산업 전체 가치사슬 강화를 위한 6대 과제 제시 : ① 에너지 비용 안정화, ② 청정기술 시장 선도, ③ 공공·민간투자, ④ 순환 경제, ⑤ 국제협력 확대, ⑥ 공정 전환
- (안보 강화) 방위·안보 역량 증대를 위한 정책 마련 가속 및 방위 산업 자립 노력 확대
 - 러·우 사태 장기화와 미국에 대한 과도한 방위 의존 우려 속 EU 자체 방위 역량의 중요성이 강조되면서, 유럽 방위 산업 경쟁력 제고 정책 추진 본격화
 - EU, 유럽 방위태세 2030 및 방위 백서를 통해 회원국 간 방위 역량 격차를 해소하고, 역내 방산 생태계 강화를 위한 재정·산업적 조치 발표
 - * 방위태세 2030 : 회원국의 국방 지출 확대를 지원하는 8,000억 유로 방위자금 활성화 계획으로 각 회원국의 국방비 지출을 GDP의 1.5% 확대해 4년간 6,500억 유로 자금을 조달하고, EU산 장비 공동 조달 추진에 1,500억 유로 대출 프로그램 마련
 - 이외에도, 기존 유럽방위기금(EDF)·유럽 방위 산업 프로그램(EDIP) 재정비와 방위 옴니버스 등 관련 규정 개정을 통해 방위 생산 및 투자 가속 지원

□ (ESG 규제 개정) EU, ESG 핵심 법령 간소화 개정안 본격 진행 중

- EU는 ESG 옴니버스(Omnibus I, '25년 2월)를 통해 CBAM·CSDDD·CSRD 등 주요 ESG 제도를 기업 부담을 완화하는 방향으로 개정 중이며, '26년은 이러한 개정 법안이 확정·시행으로 이어지는 시점이 될 전망

- 탄소국경조정제도(CBAM), '26년 1월 1일부 본격 시행 예정
 - (개요) '25년 10월 17일, CBAM 간소화 개정 규정(EU 2025/2083)이 관보에 게재되었으며 10월 20일부터 발효됨. '26년부터 개정된 법안이 본격 시행될 예정
 - * Carbon Border Adjustment Mechanism(CBAM, EU 2023/956) : 철강·알루미늄·시멘트·비료·전력·수소 등 6대 수입품 내 온실가스 배출량에 상응하는 인증서 구매 후 EU에 제출하는 규제
 - (추진 경과) 입법 제안('25년 2월 26일) → 3자 협의 완료(6월 18일) → 유럽의회 승인(9월 10일) → 이사회 승인(9월 29일) → 관보 게재(10월 17일) → 발효(10월 20일) → 시행('26년 1월 1일)
 - (주요 내용) 면제 기준 설정, 기본값 요건 완화, CBAM 인증서 구입 의무 개시일 연기, 제3자 위임 허용, 탄소 가격 등 기존 규제 요건을 대폭 완화
 - * 이번 개정으로 기존 CBAM 적용 대상이었던 EU 수입업체의 약 91%가 면제될 것으로 예상

CBAM 기존 규정 및 개정법 주요 변동 사항

분야	기존	개정
면제 기준	선적당 150유로 * 적용 대상 : 철강, 알루미늄, 시멘트, 비료, 수소, 전력	연간 누적 총수입량 50톤 * 철강, 알루미늄, 시멘트, 비료에만 적용
인증서 일정	판매('26년 1월 1일부터), 제출(매년 5월 31일), 환매(6월 30일), 취소(7월 1일)	판매('27년 2월 1일부터), 제출(매년 9월 30일), 환매(매년 10월 31일), 취소(매년 11월 1일)
인증서 보유	분기별 인증서 보유 의무 비율 : 80%	50%로 완화
배출량 산정	-	△ 강 및 알루미늄의 특정 마감 공정에서 발생한 배출량 △EU-ETS 적용 전구체 생산 배출량은 산정 대상에서 제외
기본값	실제 배출량 확인 불가 시 기본값 사용, 모든 기본값 검증 의무	실제 배출량 또는 기본값 중 선택 가능, EU가 제공하는 기본값 사용 시 검증 면제

자료: EU 집행위원회 및 EU 이사회 토대로 브뤼셀무역관 정리

- 공급망 실사 지침(CSDDD), 간소화 개정안 입법 진행
 - (개요) '25년 2월 제안된 CSDDD 간소화 개정안에 대한 입법 진행 중
 - * Corporate Sustainability Due Diligence Directive(CSDDD, EU 2024/1760) : 일정 규모 이상 기업에 인권·환경 분야 실사 이행과 공시를 의무화한 것으로, '24년 7월 발효 후 '27년부터 시행

- (추진 경과) 입법 제안('25년 2월 26일) → 이사회 입장 채택(6월 21일) → 유럽의회 입장 마련 중(11월 기준)
- (주요 내용) 실사 범위, 기후 전환 계획, 민사책임 조항, 실사 모니터링 주기 등 완화되었으며, 최종 규제 수준을 두고 EU 입법기관 간 입장 조율 중

CSDDD 기존 지침 및 개정안 주요 변동 사항

분야	기존	집행위원회 개정안
실사 범위	기업·자회사·직접 협력사·간접 협력사	실사 의무 대상에서 간접 협력사 제외 * 객관적 정보가 있는 경우에만 실사
실사 주기	매년 시행	5년 단위
기후 전환 계획	기후 전환 계획 채택 및 이행 의무	채택만 의무, 이행 여부는 기업 자율
민사책임	EU 차원으로 일원화 집행	회원국별 기업의 책임 판단 결정
벌금	전 세계 연간 순 매출의 최대 5% 설정	삭제(추후 가이드라인 마련 예정)
중소기업보호	-	직원 수 500명 미만 협력사에는 정보 요구 수준 제한

자료: EU 집행위원회 토대로 브뤼셀무역관 정리

- 기업 지속가능성 보고 지침(CSRD) 개정 추진
 - (개요) 공급망 실사 지침(CSDDD) 개정과 병행해 CSRD 개정안도 함께 추진 중
* Corporate Sustainability Reporting Directive(CSRD, EU '22년·'64년) : 기업의 ESG 정보 공시를 의무화하는 지침으로, '23.1월 발효 후 '25년부터 단계적 적용 중
 - (주요 내용) 적용 대상 기업 범위 및 보고 의무 축소, 보증 수준 완화, 중소기업 요청 정보 제한 등

CSRD 기존 지침 및 개정안 주요 변동 사항

분야	기존	개정
적용 기업 (역내)	250명 초과, 순 매출 5,000만 유로 초과, 자산 2,500만 유로 초과 중 2개 이상 해당 기업	직원 수 1,000명 초과 및 순 매출 5,000만 유로 기업 또는 자산 2,500만 유로 초과 기업
적용 기업 (역외)	역내 연 매출 1억 5,000만 유로 초과, 지점(Branch) 매출 기준 4,000만 유로 초과	역내 연 매출 4억 5,000만 유로, 지점 매출 기준 5,000만 유로 초과
보고 범위	모든 협력사의 데이터 포함	협력사에 요청할 수 있는 데이터는 자발적 보고기준 (VSME*)으로 한정 * Voluntary Reporting Standard for non-listed SMEs

자료: EU 집행위원회 토대로 브뤼셀무역관 정리

□ (화학규제 개정) EU, 화학 옴니버스를 통해 제도 간소화 및 화학물질 규제 강화 추진

- EU는 화학 옴니버스(Omnibus VI, '25년 7월)를 통해 기업 부담을 완화해 경쟁력을 높이면서도, 유해 물질 규제를 강화해 화학물질 안전 관리 체계는 유지하는 방향으로 나아가고 있음. '26년은 REACH 등 주요 규제 개정안이 발표되고, 이미 제안된 개정안들은 이행 단계에 돌입할 전망

• 화학물질의 분류·라벨·포장 규정(CLP)

* Classification, Labelling and Packaging of Chemical Substances and Mixtures(EU 2024/2865)

- (옴니버스 내용) 라벨링·광고 요건의 일부 항목 완화, 적용 시기 연장 등
 - 소형 포장에는 간소화된 라벨 요건 적용, 공급사 연락처를 디지털 방식으로 제공 가능
 - 소비자 대상 광고 시 의무적 위해성 정보 표시는 삭제되고, 대신 제품 사용 전 정보를 확인하라는 안내 문구로 대체
 - 라벨 및 광고 요건 적용 시기를 '26년 7월 → '28년 1월로 연기
- (물질 규제 강화) CLP 규정을 현대화한 개정안 '24년 12월10일부 발효
 - 내분비 교란·잔류성·이동성 물질에 대한 신규 분류 기준을 설정하고, 해당 물질은 위험 물질 표시 의무 적용
 - 원거리 판매 화학물질, 리필 스테이션에서 판매되는 제품, 포장재 없이 판매되는 리필제품으로 적용 대상 확대
 - 유해화학물질의 경우, 무독성 여부 등 소비자 정보 제공 의무화

• 화장품 규정(CPR : Cosmetic Products Regulation(EC) No 1223/2009)

- (옴니버스 내용) 유해 물질의 조건부 사용 허용, 나노물질 신고 절차 간소화
 - 발암성·변이원성·생식독성(CMR) 분류 물질은 예외적인 경우 사용 허용
 - * CMR(Carcinogenic·Mutagenic·Toxic for Reproduction) 물질 중, △ 대체제 부재, △ 안전성 입증, △ 물질 노출경로가 경구·흡입인 경우
 - 나노물질의 사전 신고 의무 폐지, 일반 제품과 동일하게 단일 신고 가능
- (물질 규제 강화) '25년 9월부터 21종의 CMR 물질 사용이 금지되며, 현재 화장품 규정의 전면 개정 작업 검토 중임. '26년에 평가 보고서가 발표될 예정
 - 금지 물질에는 TPO(네일제품 함유 물질) 등이 포함되며, 세부 목록은 EU 집행위원회 규정 부속서 참고 바람(<https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2025/877/oj/eng>)
 - 현재 EU는 화장품 규제에 대한 전면 개정을 검토하고 있으며, '26년 2분기까지 관련 보고서가 발표될 예정으로 개정 가능성 주시 필요
 - * '25년 2~3월 화장품 규정 개정 관련 공공의견 수렴을 진행했으며, 지난 10년간의 현 규제 이행에 대한 평가 진행 중

- 과불화화합물(PFAS)

* Per-and Poly-fluoroalkyl Substances. 1만여 종의 합성 화합 물질로, 전 산업계에서 광범위하게 사용되고 있으나 높은 위해성으로 인해 유해 물질로 분류

- PFAS 관련 역내 규제가 강화되는 추세로, 영향 평가를 거쳐 '26년 중 규제 초안이 발표될 예정
 - ▶ 현재 유럽화학물질청(ECHA)이 입법을 위한 영향 평가를 수행 중이며, 소비재 내 사용은 제한하되 대체재가 없는 산업 응용 분야는 조건부 허용될 전망
- 다만, PFAS가 광범위한 산업에서 필수 물질로 사용되는 만큼 EU 차원의 규제가 지연되고 있으며, 이에 따라 회원국 차원의 개별 규제가 확산되는 추세
 - ▶ 현재 네덜란드('24년 12월), 독일('25년 1월), 프랑스('26년 1월), 덴마크('26년 7월) 등이 EU 규제 마련 전 자체적인 규제를 시행하거나 시행할 예정임
 - ▶ 벨기에 역시 장뤽 크룩(Jean-Luc Croux) 기후 장관이 국내 PFAS 규제안을 곧 마련할 계획이라 밝힘('25년 9월 2일)

EU 회원국 PFAS 규제 현황

국명	주요 내용
프랑스	'26년 1월 1일부터 화장품, 스키 왁스, 의류용 섬유 등 일부 소비재 내 PFAS 사용 금지 * 프라이팬 및 냄비 등은 적용 대상에서 제외
독일	화학물질 처벌 규정(Chemikaliensanktionsverordnung) 강화안 '25년 1월 18일 발효 * 기존 화학물질 처벌 규정을 개정하여, POPs 규정상 금지 물질 사용 시 징역 또는 최대 5만 유로의 벌금 부과 가능
덴마크	'26년 7월 1일부터 제품 무게 1kg당 50mg 이상 PFAS가 함유된 의류·신발 수입 및 판매 금지

자료: Politico, Euractiv 등 현지 언론 토대로 브뤼셀무역관 정리

- 화학물질등록승인제도(REACH) 개정안 '26년 초 발표 예상

* Registration, Evaluation and Authorization of CHemicals로, EU 시장에 연간 1톤 이상의 화학물질을 제조·수입 시 등록·평가·허가 절차를 규정하는 제도로 '06년 도입

- 제도 도입 후 약 20년이 경과했지만, 유독성 물질 사용이 지속되고 있어 환경·인체 보호 차원에서 포괄적인 제도 개편 필요성이 제기됨
- 다만, 러·우 사태 장기화 및 높은 에너지 비용 등으로 산업계가 어려운 상황에서 제도 개편은 업계에 추가적인 부담이 될 것이라는 우려로 입법 지연
 - * 당초 EU는 '22년 개정안을 발표할 예정이었으나, 산업계 반발로 '25년 4분기 발표로 연기
- 개정안은 △ 지속가능한 화학물질 사용 촉진, △ 행정 부담 완화, △ 인체·환경 보호 강화에 초점을 둘 것으로 예상됨. REACH는 완제품에 포함된 모든 화학물질에도 적용되므로, 추후 입법 동향 주시 필요

3. 주요 이슈 Pick

가. 미국발 보호무역 강화, 유럽의 통상 리더십·산업 경쟁력 동시 압박

□ 트럼프 2.0 출범 1년, 보호무역주의 강화로 글로벌 통상질서 균열

- 미국, 관세 기반의 보호무역 공고화·리쇼어링 중심의 제조업 재건 추진
 - WTO 불신임을 명분으로 국별·산업별 관세체계 전면 재조정, 상호관세와 무역법 301조·232조를 재가동하며 주요 품목 고율 관세 부과 확대
 - 상호관세 영향으로 미국의 평균 실효 관세율은 트럼프 취임 직전('24년) 2.5% 수준에서 '25년 8월 기준 16.7%까지 급등(Tax Foundation, '25년 8월 15일)
 - 미국은 고율 관세를 對미 투자 유도 및 무역관계 재조정 의 협상 수단으로 활용, 세제 감면·전략 품목 생산 이전 인센티브 등을 통해 미국 중심의 공급망 재편 시도
 - 트럼프의 '협상형 보호무역' 기조로 글로벌 통상 질서 불확실성 확대 지속

□ 트럼프의 관세 공세, 유럽의 통상 주도권과 산업계를 동시 압박

- 미국 중심의 통상 질서 불확실성 속 유럽 주도권 약화 비판 확대
 - 트럼프 1기 철강·알루미늄 관세('18년) 당시 EU는 상호보복 조치로 단호히 대응했으나, 2기에는 미국이 통상의제를 주도하고 EU는 방어·조정하는 구조로 전환
 - 1기 당시 견실했던 EU 경기가 러-우 사태 이후 둔화, 회원국 간 보복 범위와 보호 산업 지정 이견차로 미국과의 협상에서 신중히 대응하며 협상력 저하
 - EU-미국 무역합의 결과, EU에 부과 예정이던 30% 상호관세는 15%로 조정됐으나, 이는 기존의 對EU 관세율 대비 10배 이상 높은 수준(평균 1.47%) (Brugel, '25년 4월 17일)
 - * EU는 모든 미국산 공산품에 대한 관세 철폐, '28년까지 7,500억 달러 규모의 미국산 에너지 구매 확대, 6,000억 달러 규모의 對미 신규 투자 강화, 최소 400억 달러 규모의 미국산 AI 구매 등을 약속
 - 현지 유료뉴스, '유럽인 대다수가 이번 무역 합의를 굴욕으로 인식', 現 EU 지도부의 유럽 이익 수호 역량 약화에 대한 내부 비판 여론 보도('25년 9월 9일)
- EU 산업계, 관세 리스크로 對미 수출 타격과 수익성 악화에 직면
 - 독일(△ 3.4%), 프랑스(△ 2.0%), 스페인(△ 4.9%) 등 유럽 주요국, 미국 관세정책으로 對미 수출 둔화('25년 7월 누계, 전년 대비), 특히, EU 자동차 산업 수출은 △15.4% 감소
 - * '25년 4월 3일부터 부과되던 유럽산 자동차 및 부품 25% 관세는 '25년 8월 1일부터 15%로 감소('25년 4월 3일 이전 유럽산 승용차 관세율은 MFN(최혜국대우) 세율로 2.5% 수준)
 - 유럽 완성차 기업(폭스바겐), '25년 상반기 영업이익 감소액 33억 유로 중 13억 유로를 미국 관세 영향으로 평가, 메르세데스도 '25년 2분기 4억 유로 추가 손실(Automobilwoche, '25년 8월 4일)

- 업계는 관세 여파가 EU의 對美 수출 둔화에 그치지 않고, 제3국 물량의 역내 유입 확대 및 가격 하락 등으로 이어져 EU 내 공급과잉과 수익성 저하 압박 가중도 우려

나. EU, 경쟁력 제고를 위한 산업정책 실행 본격화

□ ‘경쟁력 위기’ 인식에서 ‘경쟁력 제고’를 위한 산업정책 전환 본격 착수

- EU는 드라기 총재의 정책 제언을 반영, 향후 5년간의 산업정책 추진 방향을 담은 전략 로드맵 ‘경쟁력 나침반’ 발표(’25년 1월 29일)
 - * 3대 핵심 과제로 △ 혁신 격차 해소(디지털 역량 강화), △ 탈탄소 전환·경쟁력 강화 병행, △ 경제안보 강화와 이를 위한 5대 실행계획을 제시
- 기존의 개별 산업정책을 ‘경쟁력 제고’라는 단일 목표 아래 통합하고, 규제 중심에서 투자·혁신 중심의 산업정책 체계로 전환, EU 산업 기반 재설계 추진

□ EU 생산성 둔화 요인을 ‘혁신 격차’로 인식, AI 중심의 디지털화 가속

* ’24년 EU 역내 기업의 AI 활용률은 13.5%에 불과(EU 디지털 10년 보고서, ’25.6)

- EU, 경쟁력 제고의 첫 단계로 혁신 격차 해소를 선정, AI·양자 등 첨단 분야에 지원을 확대하고 ‘경쟁력 나침반’ 출범 8개월 만에 AI 분야에 2,000억 유로 투입
 - 이 중 200억 유로는 AI 기가팩토리에 투입, ’25년 4월 발표한 ‘AI 대륙 행동계획’을 통해 역내 최대 5개의 기가팩토리를 민관합작투자(PPP) 형태로 구축 지원 예정
- ’25년 10월, ‘AI 대륙 행동계획’의 후속 정책인 ‘Apply AI 전략’ 발표, EU의 AI 정책이 기존 규제 중심에서 벗어나, 산업 도입 확대를 위한 육성 기조로 전환됐음을 시사
 - 산업 및 공공부문의 AI 도입 가속화와 함께 EU의 전략산업 10개 분야를 대상으로 부문별 지원 조치를 마련, 10억 유로 규모 자금 투입 예정
 - * 대상 산업으로는 △ 의료·제약, △ 모빌리티·운송·자동차, △ 로봇틱스·제조 엔지니어링·건설, △ 기후·환경·에너지, △ 농식품, △ 국방·안보·우주, △ 전자·통신, △ 문화·창작·미디어
- 유럽국 및 산업계도 AI 중심의 디지털 첨단 기술 투자에 속도
 - 독일·프랑스, 포괄적 협력 로드맵 체결하여 공공부문의 AI 도입 및 생성형 AI 이니셔티브 출범, IPCEI(유럽 공동이익의 중요 프로젝트) AI 공동 참여 등을 통해 첨단 기술 협력 강화
 - 프랑스, AI 생태계 조성을 위해 1,090억 유로 규모의 AI 인프라 투자 발표(’25년 2월), 데이터 센터 구축 및 AI 스타트업 육성 프로젝트 등에 민간자본 대규모 유입 전망
 - * 캐나다 자산 관리사 브룩필드, 프랑스 AI 인프라 구축에 200억 유로 규모 투자 계획 발표(’25년 2월 9일)
 - ’25년 2월 민간 주도로 출범한 ‘AI 챔피언스 이니셔티브’, 역내 기업에 AI 배포, AI 스타트업 지원 및 인프라 구축 등에 5년간 1,500억 유로 투자 예정
 - * VW, 스포티파이, KKR, 블랙스톤 등 60여 개 기업이 참여

□ 규제 중심에서 기업 지원과 산업 육성 중심의 경쟁력 제고 정책 본격 추진

- EU, 신 산업정책 ‘청정산업딜’ 발표(’25년 2월), 기존의 ‘그린딜’ 기후목표는 유지하되, 탈탄소 전환과 산업 경쟁력 회복을 동시에 달성하는 방향으로 정책 전환 추진
 - 탄소중립 이행 과정에서 과도한 규제, 높은 에너지 비용 등이 산업 경쟁력 약화 요인으로 작용하면서, EU 기후정책의 초점이 규제 강화에서 산업 육성으로 이동
 - EU는 청정산업딜을 통해 산업 전반의 청정 전환을 촉진하고, 산업 경쟁력을 강화해 EU 산업의 탈탄소화(Decarbonise), 재산업화(Reindustrialise), 혁신(Innovate) 추진 예정
- 청정산업딜은 에너지 비용 완화·청정산업 선도·투자 촉진 등을 주요 과제로 제시하고, 규제 완화와 기업투자 촉진을 유도하는 전략을 추진
 - * 에너지 비용을 완화하여 에너지 집약 기업을 지원하고(적정가격 에너지 행동계획, ’25년 2월), 청정산업분야 인허가 절차 단축 추진(산업 탈탄소화 촉진법, ’25년 4분기 예정)
 - * 공공투자를 통한 청정산업 지원을 위해 청정산업 국가보조금 프레임워크(CISAF, ’25년 6월) 마련, 국가 지급 보조금 규제 단순화와 유연화 추진
 - * 1,000억 유로 규모의 산업 탈탄소화 은행 신설하고 Invest EU 개정을 통한 민간투자를 촉진하는 한편, 혁신 기금(60억 유로) 및 호라이즌 유럽(6억 유로)을 통해 청정기술 분야 R&D 투자 확대
- 청정산업딜뿐만 아니라, 규제 효율성을 높여 경쟁력을 강화하는 ‘옴니버스 패키지’를 발표, ’29년까지 기업의 행정 부담을 최소 25~35%까지 완화할 계획
 - ’25년 2월 26일 발표된 1차 옴니버스 법안(ESG 규제 연기·간소화)부터 ’25년 7월 8일 화학 산업 규제 간소화를 담은 6차 옴니버스 법안까지 순차 발표
 - 연내 7번째 패키지 마련이 예고되어 있으며, ’26년에도 규제 간소화 기조가 지속되어 현재까지 발표된 옴니버스 법안들의 입법과 시행이 본격화될 전망
- EU는 청정산업딜과 옴니버스 패키지를 양대 축으로, 기후목표와 산업 경쟁력의 균형을 맞추는 산업 정책 기조를 이어나갈 전망

□ 경쟁력 제고를 위한 필수 전제 조건, 경제 안보 강화

- 러-우 사태, 중국의 자원 무기화 등 공급망 리스크 확대로 EU 산업의 취약성이 부각되면서 EU는 경제안보 강화를 위한 공급망 안정화 노력 지속
 - * 폰테어라이엔 위원장, G7 정상회의에서 “중국이 핵심 원자재 생산·정제에서의 우위를 무기화하고 있다” 고 발언, EU 산업이 공급망 리스크에 지속적으로 노출 중임을 지적(’25년 6월 17일)
 - 전략품목(원자재, 배터리, 반도체, 의약품 등)의 역내 제조·가공 역량 확대를 통해 역내 중심의 공급망을 구축하는 동시에, FTA, 청정무역 및 투자파트너십 등 파트너국과 협력을 통해 공급망 다변화를 추진하며 공급망 재편 가속
 - * 핵심원자재법(’24년 5월 발효), 탄소중립산업법(’24년 6월 발효, ’25년 5월 2차 입법 추진), 반도체법(’25년 3월 발효), 핵심의약품법(’25년 3월 제안)

- EU는 공급망 내재화와 다변화를 통해 경제안보를 산업 경쟁력 제고의 핵심 기반으로 강화해 나갈 전망

□ EU, 디지털 혁신·산업 육성·경제안보 강화를 중심으로 경쟁력 제고 본격 추진, 향후 5년간 규제에서 투자·혁신 중심의 산업정책 전환에 역량을 집중할 전망

다. EU의 에너지 전환 속 새로운 과제 부상, 전력망 안정성

□ EU, 탄소중립 달성을 위한 재생에너지 보급 확대 노력 지속

- EU는 Repower EU 정책 일환으로 '재생에너지 지침'을 개정, '30년까지 재생에너지 비중 목표'를 (최종 에너지 소비량 대비) 32%에서 42.5%로 강화('23년 11월 발효)
 - EU의 재생에너지 소비 비중은 '23년 기준 24.5%로 '22년 대비 1.5%p 증가, 연 평균 증가치인 0.7%p를 상회하는 수준으로 꾸준히 확대 중('19년 기준 19.9%)
- 전력 생산 부문에서도 에너지 전환이 가속, '19년 34.6% 수준의 재생에너지 발전 비중은 '25년 10월 기준 48.6%로 확대('24년 연간 기준 48.2%)
 - 보조금 규정 완화, 프로젝트 인허가 간소화 등 정부 지원 정책 확대에 따라 태양광·풍력 중심의 신규 발전설비 확충이 EU 발전원 구조 재편을 견인
 - * 태양광 에너지 전략('22년 5월), 한시적 위기 및 전환 프레임워크('23년 3월~), 풍력발전 패키지('23년 10월) 등
- EU는 청정산업딜('25년 2월)을 통해 '30년까지 매년 재생에너지 발전용량 100GW 설치 목표를 제시, CISAF 등 신규 조치와 기존 정책을 연계하며 에너지 전환 가속 추진
 - * 청정산업 국가보조금 프레임워크(CISAF, '25년 6월), 청정산업 분야 국가 지급 보조금 규제를 유연화

□ 스페인 대정전('25년 4월), 역내 재생에너지 확대 속 전력망 인프라 취약성 부각

- 이베리아반도 전역을 강타한 대규모 정전, EU 전력망의 구조적 한계 노출
 - '25년 4월 28일 스페인 남부 발전소 3개소의 발전 정지에 따른 전압 및 주파수 급변으로 스페인 및 포르투갈 전역의 전력 시스템 붕괴되며 전면 정전 발생
 - * 전력수요 99.95% 복구까지 18시간 30분 소요
 - 전압 제어 미흡, 발전소 제어 실패, 재생에너지 발전 확대에 상응하는 전력망 투자 미비 등이 복합적으로 작용, 스페인 정부는 재발 방지를 위해 전력망 개선과 에너지 저장 시스템의 확충 강조

□ EU, 전력망 현대화 및 인프라 확충을 위한 대응정책 마련

- 역내 주요 재생에너지 생산국 스페인의 정전 사태를 계기로, EU는 에너지 전환 과정에서의 전력망, 에너지 저장 역량의 중요성 재인식, 대응책 마련 가속

- 유럽 의회, 본회의에서 EU 이사회 및 집행위원회와 함께 정전 사태 이후 전력망 회복력 및 국가 간 전력망 상호 연계성 개선 방안 논의('25년 5월 7일)
- EU, 전력망 현대화 전략을 담은 '유럽 전력망 패키지' 연내 발표 예정
 - * 프랑스·독일, '프랑스-독일 경제 로드맵'을 채택하고 EU 전력망 패키지와 연계해 국경 간 전력 인프라 확대 협력 선언('25년 8월 29일)

□ 정전 사태를 계기로 EU는 에너지 전환 과정에서 재생에너지 보급 가속과 함께, 전력망 안정성 확보 과제를 해결하기 위한 조치에 속도를 낼 전망

라. EU, 방위 자립을 위한 방위 역량 강화 노력 확대

□ EU, 자체 방위력 강화를 위한 방위 산업 지원정책 마련 가속

- 러-우 사태 장기화, 영공 침해 등 불안정한 안보 환경과 미국 의존형 안보 체계에 대한 우려 확산으로 EU 차원의 안보 강화 논의 심화
 - * 최근 EU 회원국(독일, 폴란드, 덴마크, 루마니아 등) 내 영공 및 주요기관에 러시아 전투기, 정체불명의 드론 침해 사례가 잇따라 발생
- EU, 역대 자체 방위 역량 확보 요구에 대응하여 '방위태세 2030' 발표('25년 3월), EU 중장기 방위 전략과 구체적 재정·산업 조치를 담은 EU 방위정책 패키지 제시
 - EU, '30년까지 군사력 및 방위 산업 전반을 강화하기 위해 재정준칙을 개정하고 '공공조달 대출 패키지(SAFE)' 등을 포함해 최대 8,000억 유로를 투입할 계획
 - 신규 도입된 'SAFE 패키지'는 방위장비 공공조달을 지원하기 위한 재정 도구로, 회원국에 1,500억 유로 장기 대출을 제공해 핵심 방위장비의 공동 조달 지원
 - * 폴란드·루마니아·프랑스·헝가리·이탈리아 등 상위 5개국에 전체 SAFE 규모의 2/3 이상이 잠정 배정('25년 9월)
- 또한, EU는 국방 분야 5차 옴니버스를 통해 방위 인프라 프로젝트 신속 허가, 방위 조달 지침 간소화 등 규제 완화를 추진, 방위 역량 강화를 위한 제도적 기반도 마련 중

□ '유럽 재무장'을 위한 유럽 국가별 방위비 확대 기조 강화

- 지정학 불안 지속에 따라 EU 국방비 지출은 '24년 3,430억 유로(EU GDP의 1.9%)로 역대 최고치 기록, '25년은 GDP의 2.1% 수준인 3,810억 유로에 달할 것으로 예상(유럽방위청)
- EU 내 GDP 대비 국방비 지출 1위 국가인 폴란드를 필두로 주요 유럽국이 국방 예산을 확대하고 군장비 도입을 가속, 대규모 재무장 계획 추진
 - * (폴란드) '26년 GDP 대비 4.8%로 상향(+0.1%p), 약 60억 달러 규모 증액
 - * (핀란드) '25~'26년 F-35 64대 도입 및 해군함정 현대화 추진
 - * (벨기에) '26~'34년 총 국방 예산을 1,390억 유로로 확대, F-35 전투기 11대 도입, 1,500대 이상의 장갑차 도입 추진

- 또한, '25년 6월 NATO(북대서양조약기구)가 '35년까지 회원국 국방비 목표를 GDP 대비 5%로 합의함에 따라, 향후 유럽국의 국방비 확대 기조는 중장기적으로 더욱 가속화될 전망
- 국방비 확대 외에도, 전략 무기 자립화를 위한 회원국 간 협력도 추진 중
 - * 프랑스·독일, 미국에 전적으로 의존 중인 탄도미사일 조기 탐지 시스템 자체 개발을 위한 경보 시스템 개발 프로젝트 공식 출범('25년 8월 29일)

□ 방산 수요 급증에 발맞춰, 방산 기업도 증산 체제 전환 가속

- 유럽 전역에서 국방 예산 확대 및 방위 수요 급증이 이어지면서, 주요 방산 기업들도 생산라인 증설과 신규 투자에 적극 착수
 - 유럽 37개 방산 기업 생산시설 150개의 면적이 '21년 79만㎡에서 '24~'25년 280만㎡로 약 3배 확대
 - 유럽 탄약 생산지원법(ASAP) 지원 88개 기업 중 Rheinmetall, Roxel, Nammo 등 20개사가 대규모 증설에 나서는 등 EU 보조금 지원제도가 생산 역량 확충을 견인
 - Rheinmetall, 독일 내 5억 유로 규모의 탄약 공장을 준공하고('25.년 8월 27일) 루마니아 내 5억 5,000만 유로 화약 공장 건설 계약 체결, 불가리아 공장도 건설 계약 예정
 - * Rheinmetall, 향후 1년간 자사 방산무기의 발주 수요가 급증할 것으로 전망, '26년 6월까지 800억 유로 규모의 신규 수주 예상
 - 폴란드 국영 방산 기업 PGZ 역시 폴란드 정부 지원(6억 6,000만 달러)을 통해 연간 탄약 생산량 현재 대비 5배 이상 확대 계획('25년 6월 30일)

□ 향후 EU는 공공조달·재정 지원·규정 완화 등을 통해 역내 방위 생태계를 육성하며 방위 산업 자립 기반을 강화해 나갈 것으로 기대

마. 지속되는 유럽 ESG 트렌드, 주목해야 할 ESG 규제

□ 유럽의 新 통상규범 ESG, '25~'26년에도 주요 법안 입법 및 시행 지속

- EU, '50년 탄소중립과 지속가능경제 전환을 위해 산업 전반에 ESG 규제 입법 지속
 - 그린딜('19년 12월) 발표 후 다수의 ESG 법안이 제안되어 '23~'24년 발효 단계로 전환, 이후 전환 기간과 세부 시행규칙(위임법 등) 등이 마련되며 '25~'26년 본격 시행 예정
 - 그간 EU의 ESG 관련 법안은 ①기업·제품 공급망 전반에 환경·인권 보호를 강제하고, ②순환 경제 달성을 촉진하며, ③기후변화에 대응하고 ④ESG 경영활동 공시를 의무화하는 방향으로 추진

- '25~'26년, 탄소국경조정제도(CBAM, '25년 10월 발효), 포장 및 포장 폐기물 규정(PPWR, '25년 2월 발효), 산림전용방지법(EUDR, '23년 6월 발효) 등이 본격 시행될 전망
 - (탄소국경조정제도) '25년 12월 31일 전환 기간 종료 후, '26년 1월 1일부터 본격 시행
 - (포장 및 폐기물 규정) '26년 8월 12일부터 적용, 추후 시행령을 통해 세부사항 업데이트
 - (산림전용방지법) '23년 6월 29일 발효일부터 기업 적용일 전까지 전환 기간으로, '25년 12월 30일부터 중기업과 대기업에 적용 개시, '26년 6월 30일부터 소기업 이하 적용 예정
 - * EU 집행위원회, 중기업과 대기업에 대한 적용 일정은 유지('25년 12월 30일부터)하되, 실사 보고서 확인 및 세관 검사 등 실질적 규제 이행은 6개월('25년 12월 30일~'26년 6월 30일) 유예하고, 소기업 이하 기업의 적용 일정을 6개월('26년 6월 30일~12월 30일) 연기하는 개정안 추진 중('25년 10월 21일)
- 한편, 에코디자인 규정(ESPR, '24년 7월 발효)의 경우, 우선 적용 품목의 위임법이 '26년부터 '29년까지 순차 채택되어 시행될 예정
 - 에코디자인 규정을 통해 도입된 '디지털 제품 여권(DPP)'은 '27년 2월부터 특정 대형 배터리에 한해서 우선 적용, 추후 단계적으로 적용 제품군 확대 예정

□ EU, 1차 옴니버스 패키지를 통해 ESG 규제 간소화 본격 추진

- EU, 과도한 규제로 인한 산업 경쟁력 저하 우려에 따라 ESG 규제 간소화 추진
 - '25년 2월, 탄소국경조정제도(CBAM), 공급망 실사 지침(CSDDD), 기업 지속가능성 보고 지침(CSRD) 등 ESG 규제 완화를 위한 '1차 옴니버스 패키지'를 발표
 - (탄소국경조정제도) 보고 및 행정절차 간소화, 적용대상 및 배출량 산정방식 조정, 집행 및 감독 강화
 - (공급망 실사 지침) 단계적 시행 일정 1년 연기, 실사 대상 축소, 실사 주기 연장, 과징금 상한 폐지
 - (기업 지속가능성 보고 지침) 보고시기 연기, 보고 대상 기업 축소, 보고 기준(ESRS) 간소화, SME 부담 완화
- 규제의 원칙은 유지하되, 이행 속도와 적용 범위의 현실화 추진
 - 기존 ESG 규제의 지속가능성 목표는 유지하면서, 산업 경쟁력 약화 우려를 보완하는 방향으로 조정 중
 - '25년 2월 옴니버스 패키지를 통해 제안된 ESG 법안 개정안의 입법 절차가 진행 중으로 향후 EU 입법기관 간 합의를 거쳐 시행될 예정
 - * (탄소국경조정제도) 입법 제안('25년 2월 26일) → 유럽이사회 승인(9월 29일) → 발효(10월 20일)
 - * (기업 지속가능성 보고 지침) 입법 제안('25년 2월 26일) → 이사회 입장 채택(6월 23일) → 유럽의회 입장 마련 중(11월 기준)
 - * (공급망 실사 지침) 입법 제안('25년 2월 26일) → 이사회 입장 채택(6월 23일) → 유럽의회 입장 마련 중(11월 기준)

□ 규제는 일부 완화되는 추세이나, 시장의 ESG 요구는 강화


- ESG는 유럽 소비자의 구매결정 과정에서 중요한 제품 평가 기준으로 정착
 - BCG 소비자행동 조사결과('25년 6월), 유럽 9개국 1만 6,000명 중 45%가 제품 구매 시 지속가능성을 고려(전년 대비 +5%p), 제품의 지속가능성을 기본 구매조건으로 인식
 - 또한, 같은 조사에서 1/3 이상 소비자가 윤리적·정치적 이유로 브랜드 불매 경험이 있다고 응답(전년 대비 +6%p), 기업의 가치관과 책임경영 태도는 구매행동에 직접적 영향을 미치는 수준으로 강화
- 소비자뿐 아니라, 기업에게도 ESG는 성장과 투자 유치의 필수 조건으로 기능
 - EU 금융시장에서는 'ESG'를 펀드명에 포함한 펀드의 자금 유입률이 1년 내 평균 8.9% 증가, '환경(Environment)' 용어를 포함한 펀드는 최대 16%까지 상승, ESG가 투자자 신뢰와 자금 유입을 견인하는 요인으로 작용(유럽증권시장청, '25년 4월)
 - * EU, ESG 명칭 펀드에 최소 80% ESG 투자 비중 요건을 부과, 그린워싱을 막고 ESG 투자 확대 제도화
 - 이처럼 ESG 성과와 공시는 투자 유치 및 글로벌 공급망 진입을 위한 전제 조건이자, 기업 성장을 위한 시장의 기본 원칙으로 자리 잡음

□ EU의 ESG 규제는 간소화가 진행 중이나, 시장과 제도 전반에서는 ESG가 여전히 '기본 원칙'으로 작동, 기업의 ESG 대응 역량은 필수적 과제로 강화



Ⅱ. 시장 분석

1. 시장 현황	26
2. 유망 산업	60
3. 협력 기회	74



II 시장 분석



1. 시장 현황

- (시장 특징) 유럽은 제도적 통합성과 경제 규모를 동시에 갖춘 4억 5,000만 소비자의 거대 단일 시장으로, 국가별 산업구조·구매력·수요 특성에서 다양성을 보유한 시장
- (전략적 가치) 가치 기반 소비 성향으로 프리미엄 수요를 보유한 시장이자, 핵심 산업 리딩기업이 밀집한 전략적 파트너링 허브로 시장 규모 대비 우리 기업의 점유율이 아직 저조해 진출 확대가 필요한 시장
- (무역) 우리나라 3위의 교역 대상지로 한국-EU 교역 규모는 지난해에 이어 올해도 증가세
- (산업) 기계, 의약, 자동차 3대 산업이 EU의 핵심 수출 산업으로 총 수출액의 37% 차지하며 수출을 견인
- (투자) 유럽은 글로벌 FDI 유입액의 20%를 흡수하는 세계 2위의 투자 유치 지역으로 한국-EU 투자협력은 '25년 전년 대비 회복 흐름

가. 시장 특징

□ 주요 특징

- EU, 제도적 통합성과 경제 규모를 동시에 갖춘 거대 단일시장
 - (시장 규모) 세계 GDP의 약 18%(20조 달러), 2조 6,000억 달러 규모의 수입시장(세계 수입액의 11%, 글로벌 2위)을 보유한 경제권으로 미국에 이은 글로벌 2위 시장
 - * 세계 3대 수입시장 비교 : 미국(3조 3,000억 달러, 13%), EU(2조 6,000억 달러, 11%), 중국(2조 6,000억 달러, 10%) (GTA, '24년)

'25년 세계 GDP 현황

(단위: 조 달러)

1위	2위	3위	4위
미국	EU	중국	인도
30.5(26.8%)	20.0(17.6%)	19.2(16.9%)	4.2(3.7%)

주: 괄호 안은 전 세계 GDP 대비 해당국 GDP 비중, 독일의 GDP는 인도보다 크지만 EU 회원국으로 해당 표에서 제외
 자료: IMF(국제통화기금) '24년 10월 발표치

- (통합성) 회원국 간 무관세·단일규제·공동 표준이 적용되는 단일 경제권으로 역외국보다 지리적·제도적으로 통합된 역내국과의 교역이 활발한 시장
 - * '24년 EU 역내 수입 비중은 61.7%, 동유럽 국가의 경우 역내 수입 비중은 70% 이상
- 국가별 시장 규모·구매력·산업구조 등이 상이, 다양성을 보유한 시장
 - (시장 규모) 단일시장 내 국가별 경제 규모 격차 현저, EU 최대 시장 독일의 GDP는 동유럽 최대 시장인 폴란드의 5배 수준(4조 7,000억 달러 vs 9,800억 달러), EU GDP 최하위국 몰타와 180배 차이(IMF(국제통화기금), '25년)
 - * EU 내 GDP 상위국 vs 하위국 비교 : (상위국) 독일 4조 7,000억 달러, 프랑스 3조 2,000억 달러, 이탈리아 2조 4,000억 달러, 스페인 1조 8,000억 달러 vs (하위국) 라트비아 455억 달러, 에스토니아 450억 달러, 키프로스 387억 달러, 말타 257억 달러
 - (구매력) 임금·물가 수준 등에 따라 구매력 차이도 뚜렷, 유럽국별 시간당 노동비용은 최고 55유로에서 최저 10.6유로까지 분포, 서·북유럽권이 동·남유럽권 대비 높은 소비 여력 보유
 - * EU 내 시간당 임금 상위국 vs 하위국 : (상위국) 룩셈부르크 55.2유로, 덴마크 48.2유로, 벨기에 48.2유로, 네덜란드 45.2유로 vs (하위국) 불가리아 10.6유로, 루마니아 12.5유로, 헝가리 14.1유로(EUROSTAT, 2024)
 - * EU 내 구매력지수^(1인당 세후 가처분소득 기준으로 산출), 룩셈부르크(222.6), 덴마크(149.6), 독일(148.4), 네덜란드(146.8) 등 서·북유럽권은 유럽 평균(100) 상회, 스페인(96), 체코(75.2), 폴란드(66.9), 헝가리(61.6), 루마니아(48.4) 등 동·남유럽권은 평균 이하(GfK Purchasing Power Index 2024)
 - (산업구조) 서·북유럽은 고부가 제조업 및 첨단 산업 중심의 판매·소비거점, 동유럽은 자동차·배터리 제조 등 글로벌 기업의 생산기지로 특화
 - * 타 유럽국 대비 GDP 내 제조업 비중이 높은 체코(24%), 슬로바키아(21%), 폴란드(20%), 헝가리(19%) 등 동유럽 국가의 경우, 역내 제조업 생산기지로써 기능
 - * 독일(21%), 이탈리아(17%) 등은 기술력과 브랜드 파워를 갖춘 고부가 제조강국으로 평가
 - (언어·문화) 27개국이 24개 언어 사용, 국가별 소비문화, 비즈니스·유통 관행 상이, 언어·문화 다양성에 따라 제품 표기·마케팅·비즈니스 에티켓 차이 존재
 - * 유럽은 권역별로 의사결정·협상스타일 등이 상이, (북유럽) 합의 중심·평등적(남유럽) 관계 중심·유연(동유럽) 위계성·신뢰 중시(서유럽) 형식과 절차 중시(Xpert Digital(B2B 리서치 플랫폼), '25년)

□ 구매력, 소비 성향

- (구매력) EU 27 회원국 기준, 총 인구 4억 5,000만명을 보유하며 높은 경제 수준과 구매력을 갖춘 소비 시장
 - 전 세계 인구의 5.7% 차지, 미국 인구(3억 4,000만 명)의 1.3배 규모
 - * EU 역내 시장과 상품·서비스·인력·자본 이동이 자유로운 EFTA 3개국^(노르웨이, 아이슬란드, 리히텐슈타인) 및 지리적·문화적으로 인접한 영국·스위스 인구까지 포함할 경우, 5억 3,000만 명 규모의 시장 형성

- 1인당 국민소득 글로벌 상위 15개국 중 9개국이 서·북유럽 국가에 분포, 소비자의 지출 여력이 높은 시장

* 유럽국별 1인당 국민소득 : 노르웨이(2위, 9만 8,280달러), 스위스(3위, 9만 5,900달러) 룩셈부르크(4위, 9만 1,470달러), 아이슬란드(6위, 7만 8,480달러), 아일랜드(7위, 7만 7,920달러), 덴마크(10위, 7만 3,790달러), 네덜란드(11위, 6만 2,840달러), 스웨덴(13위, 5만 8,820달러), 독일(15위, 5만 4,960달러) (WB(세계은행), '24년)

- (소비 성향) '가치' 제공 기업에게 프리미엄 가격과 기회를 부여하는 선진 시장

- 유럽 소비자, 가격보다 지속가능성·윤리성·사회적 책임 등 가치 중시 성향

* 유럽 소비자 대상 조사 결과 응답자의 59%가 지속가능한 제품을 위해 더 높은 비용을 지불할 의사가 있다고 응답, 특히 북유럽 3국(스웨덴 86%, 핀란드 84%, 덴마크 77%)과 독일(68%), 프랑스(63%)에서 가치 기반 제품에 대한 프리미엄 지불 수용도가 높게 조사(EU 집행위원회, '24년 5월)

- 지속가능성·사회적 책임 이슈가 브랜드 충성도보다 우선적으로 작용, 가치가 기대에 부합하지 않는 경우, 브랜드 교체를 주저하지 않는 경향

* PWC 연구('24년 10월 발표)에서 독일 기업 경영진의 60%가 '소비자들이 과거보다 브랜드를 더 쉽게 교체한다'고 응답('19년 조사 대비 26%p 증가한 수치)했고, 80%의 응답자가 지속가능성이 소비자의 브랜드 교체 의지에 큰 영향을 미친다고 평가

□ 주요 인증

- EU 비관세 장벽으로 CE, CE-RoHS, CE-MDR, IVDR 인증, CPNP, E-Mark, REACH, 에너지 라벨링 등이 EU 공통 규정으로 전 회원국에 적용

- (CE 마크) 유럽 시장에 진출하기 위한 안전 관련 필수 인증으로 광범위한 공산품에 적용

* 완구류, 저전압 기기, 의료기기, 선박용품, 기계류, 통신단말기, 건축자재, 개인보호 장비 등

- (RED) 인터넷에 연결되는 라디오 장비, 개인 데이터 처리 장비 등은 설계·개발·문서화가 추가로 요구되며 CE 적합성 평가에 반영

- (CE-RoHS) 전기·전자제품 내 환경오염 문제를 초래할 수 있는 유해 물질의 사용을 제한하는 지침으로 납, 수은 등의 유해 물질이 규제치 이상 포함된 전기·전자제품의 판매 금지

- (CE-MDR) EU 내에서 의료기기를 판매하기 위해 획득해야 하는 필수 인증, 환자의 안전과 의료기기 추적성 및 투명성 개선을 위해 기존 의료기기 지침을 강화

- (IVDR 인증) 체외진단의료기기의 안전성과 유효성을 보장하기 위해 기존 체외진단의료기기 관련 지침을 규정으로 강화

- (CPNP) EU 역내 유통되는 화장품은 책임자를 지정하여 화장품 등록 포털(Cosmetic Products Notification Portal)에 제품에 대한 정보 등록 의무

- (E-Mark) 승용차, 상용차, 트레일러 등 자동차에 대한 EU 적합성 준수 마크로 역내에 제품 출시 전에 EU 회원국으로부터 승인 필수

- (REACH) 유럽화학물질관리법으로 역내 생산 및 수입되는 화학물질에 대한 등록, 평가, 허가 및 제한을 규정
- (에너지 라벨링) 소비자에게 에너지 효율 관련 정보를 명확히 전달하기 위해 냉장고, 식기세척기, 세탁기, 조명기기, 텔레비전, 스마트폰, 태블릿 등 디스플레이 제품 등의 에너지 사용 제품에 에너지 효율 등급을 표기한 라벨 부착

□ 유럽 시장의 전략적 가치

- 유럽, 글로벌 규제 리더십과 표준을 선도하는 시장
 - EU, '50년 탄소중립을 목표(유럽 그린딜, '19년 12월)로 글로벌 친환경 아젠다를 선도하며, 관련 규제 및 정책을 대거 도입
 - '19~'24년간 EU는 미국의 (3,500여 건) 4배 규모인 1만 3,000여 건의 입법 조치를 시행, 선제적 규제 체계를 구축하며 글로벌 산업표준을 주도
 - * CBAM('23년 5월~), 배터리규정('23년 8월~), 에코디자인규정('24년 7월~), 기업 지속가능성 보고 지침('23.1~) 등
 - EU 규제는 글로벌 기업의 대응 기준으로, 까다로운 EU 규제를 통과한 제품은 신뢰도와 경쟁력을 확보하며 글로벌 시장 확장 기반을 마련할 수 있는 시장
- 핵심 산업 리딩기업이 대거 포진한 파트너링 플랫폼
 - 유럽은 우수한 기술력을 기반으로 전통 제조업 분야 세계 시장 선도
 - Fortune(매출액 기준) 글로벌 500대 기업에 브랜드 파워와 글로벌 경쟁력을 보유한 유럽 기업 228개사 포진('24년)
 - 자동차·기계·화학·제약·항공 등 핵심 제조산업 분야에서 글로벌 리딩기업 다수 보유
 - * (자동차) VW, Stellantis, Mercedes-Benz, (기계) Siemens, ABB, Bosch, (화학) BASF, Linde, (제약) Novartis, Roche, AstraZeneca, Sanofi, GSK, (항공) Airbus, Safran, BAE Systems, Leonardo
 - 주요 산업분야의 유럽 기업들과 기술제휴·공동 개발 등 파트너링 기회를 통해 기업 혁신과 글로벌 공급망 진입 가능성을 동시에 확보할 수 있는 시장
- 시장 규모 대비 우리 기업의 점유율이 아직 낮아 진출 확대가 필요한 시장
 - EU 역외 수입시장 규모는 2조 6,400억 달러로 ASEAN(동남아시아국가연합) 수입시장 규모의 2배이나, 우리 기업의 EU 시장점유율은 2.8%로 ASEAN 시장 점유율의 1/3 수준에 불과
 - * 세계 주요 수입시장 내 한국의 점유율(수입시장 규모 순): 미국(4%), EU(2.8%), 중국(7.0%), ASEAN 5(7.6%), 일본(4.2%), 인도(3%), 멕시코(4.0%) (GTA 기준)
 - 높은 규제, 인증, 역내 중심의 공급망 등이 진입 초기 부담으로 작용하나, 기존 충족 시 안정적 수요와 글로벌 신뢰도, 장기 파트너십을 확보할 수 있는 고부가가치 선진 시장

나. 무역

□ 수출입 동향

- (수출) '25년 7월 누계 기준, 역외 수출액은 1조 7,300억 달러로 전년 대비 5.9% 증가
 - 글로벌 회복 수요 지연으로 EU 역외 수출 증가세는 최근 3년간 둔화
 - * EU 역외수출 증감 추이(%) : ('21년) 16.8 → ('22년) 4.8 → ('23년) 2.3 → ('24년) 1.1
 - '25년은 미국 관세 인상에 대응한 선수출 증가로 전년 대비 수출액 증가폭 확대
- (수입) 같은 기간 역외 수입액은 전년 대비 7.5% 증가한 1조 6,300억 달러 기록
 - '21~'22년 팬데믹 종식과 러-우 사태 이후 급등했던 EU 역외 수입액은 에너지 가격 안정과 역내 경기 둔화에 따라 2년 연속 감소세
 - * EU 역외 수입 증감 추이(%) : ('21년) 28.1 → ('22년) 26 → ('23년) △ 13.6 → ('24년) △ 3.3
 - 역내 경기 회복에 따른 수입 수요 증가로 '25년 수입액 증감률은 플러스로 전환

EU 역외 수출입 규모 동향

(단위: 십억 달러, %)

	2023년		2024년		2025년 7월 누계	
	금액	증감률	금액	증감률	금액	증감률
역외 수출	2,765	2.3	2,794	1.1	1,734	5.9
역외 수입	2,727	△ 13.6	2,637	△ 3.3	1,633	7.5
무역수지	37	-	157	-	10	-
총 교역	5,492	△ 6.3	5,431	△ 1.1	3,366	6.7

자료: Global Trade Atlas

□ 주요 수출국 및 수출 품목

- (수출국) EU 주요 역외 수출대상국으로는 미국, 영국, 스위스, 중국 순
 - * '25년 7월 기준 EU 수출국별 수출 비중(%) : 미국(22.1), 영국(13.1), 스위스(8.2), 중국(7.3)
 - EU 10대 역외 수출국 중 지리적으로 인접한 對영국·스위스·노르웨이 수출 비중은 24%, 그 외 미국(22.1%), 중국(7.3%), 튀르키예(4.3%), 일본(2.5%), 한국(2%) 순
 - 對미국 수출은 '21년부터 의약품 중심 증가세, '25년은 관세 영향으로 미국이 EU산 수입을 선제적으로 확대하면서 1분기 수출액 일시적으로 급등
 - * 對미국 수출 증감 추이(%) : ('21년) 17.6 → ('22년) 4.8 → ('23년) 2.3 → ('24년) 6.3
 - * '25년 對미국 수출 증감 추이(%) : (1분기) 31.1 → (2분기) 5.3 → ('25년 7월) 3.0
 - 對중국 수출은 '22년부터 자동차를 중심으로 둔화, 수출 비중도 '22년 8.9%에서 '25년 7월 기준 7.3%까지 하락하며 수출 3위국에서 4위국으로 하락

* 對중국 수출 증감 추이(%) : ('22년) △ 8.2 → ('23년) △ 0.3 → ('24년) 2.4 → ('25년7월) △ 8.7

- (수출 품목) EU 주요 역외 수출 품목으로는 의약품^(HS 3004), 자동차⁽⁸⁷⁰³⁾, 면역의약품⁽³⁰⁰²⁾, 석유화학제품⁽²⁷¹⁰⁾, 호르몬제⁽²⁹³⁷⁾이며, 총 수출의 23% 차지

* '25년 7월 누계 기준, EU 주요 역외 수출 품목 증감(% , 수출액 순) : 의약품(15.9), 자동차(△ 1.4), 면역의약품(5.6), 석유화학제품(△ 19.8), 호르몬제(640)

- 전통적으로 EU 최대 수출품이던 자동차는 중국 내 수요 둔화, 역내 자동차 산업의 구조적 부담, 미국 관세 인상 등의 요인으로 의약품에 밀려 2위로 하락

* EU 자동차 업계는 전기차 전환, EU 환경정책 대응, 역내 에너지 가격 상승 압력, 경쟁 심화 등의 구조적 문제로 어려움 직면

- 의약품은 글로벌 수요 확대, 관세 영향에 따른 선수출 효과 등으로 '25년 7월 누계 기준 1,198억 달러 수출액 기록, EU 역외 수출 1위 품목으로 부상

□ 주요 수입국 및 수입 품목

- (수입국) EU 주요 수입 대상국으로는 중국, 미국, 영국, 스위스 순

* '25년 7월 기준 EU 수입국별 수입 비중(%) : 중국(21.7), 미국(13.9), 영국(6.4), 스위스(5.7)

- 對중국 의존도 완화 노력에도 중국의 EU 시장 점유율은 여전히 높은 수준
- 미국의 경우 러시아를 대체하는 유럽의 에너지 공급국가로 부상, '21년 EU 수입시장 점유율은 10.9% '25년 7월 기준 13.9%까지 확대

EU 10대 수입국 동향

(단위: 십억 달러, %)

2024년					2025년 7월 누계				
순위	국가명	수입액	증감률	점유율	순위	국가명	수입액	증감률	점유율
1	중국	561	△0.3	21.3	1	중국	355	14.5	21.7
2	미국	357	△3.5	13.5	2	미국	227	7.8	13.9
3	영국	177	△9.5	6.7	3	영국	105	0.6	6.4
4	스위스	146	△2.9	5.5	4	스위스	94	12.5	5.7
5	튀르키예	106	3.2	4.0	5	튀르키예	69	11.1	4.2
6	노르웨이	85	△8.0	3.2	6	노르웨이	49	△2.5	3.0
7	인도	77	9.0	2.9	7	인도	46	0.2	2.8
8	한국	73	△7.2	2.8	8	한국	45	10.1	2.8
9	일본	69	△10.5	2.6	9	일본	41	0.6	2.5
10	베트남	59	15.0	2.2	10	베트남	40	22.2	2.5

자료: Global Trade Atlas

- (수입 품목) 주요 수입 품목은 에너지류(원유, 석유가스), 자동차, 무선통신기기(스마트폰), 자동자료 처리기기 등으로 총 수입액의 21% 차지

* '25년 7월 누계 기준, EU 주요 역외 수입 품목 증감(% , 수입액 순) : 원유 (△ 18.0), 석유가스(25.7), 자동차 (0.3), 무선통신기기(△ 0.5), 자동자료처리기기(15.1)

- 에너지 수입은 에너지 가격 완화 및 에너지 공급망 다변화 영향에 따라 '25년 원유 감소·석유가스 증가 구조로 변화, 자동자료처리기기는 역내 IT기기 수요 확대에 힘입어 2년 연속 수입 증가세

□ 對韓 교역 동향

- 우리나라 3위의 교역 대상지 EU, '25년 8월 누계 교역액은 전년 대비 2.5% 증가한 891억 달러로 전년도 위축에서 소폭 회복

• 교역 규모

- (수출) EU 경기회복 움직임에 따른 수입 수요 증가로 '25년 8월 누계 기준 對EU 수출은 전년 대비 2.6% 증가한 467억 달러 기록
- (수입) 같은 기간 對EU 수입은 전년 대비 2.4% 증가한 424억 달러
- (무역수지) '25년 8월 누계 기준 43억 달러로 '23년부 무역 흑자 기조 유지

* 對 EU 무역수지는 '13~'22년 10년간 적자를 기록했으나, '23년 기준 3억 3,000만 달러 흑자 전환하며, 최근 3년간 흑자폭 확대 추세

• 주요 교역 품목

- (수출) 對EU 수출의 54%는 중간재, 이어 자본재(24%), 소비재(17%) 순, 특히 소비재는 전년 대비 비중과 수출액 모두 확대

* '25년 8월 누계 기준, 가공단계별 對EU 수출액 증감률(전년 대비) : 중간재 △ 6.9%, 자본재 6.9%, 소비재 20.5%

- 對EU 주요 수출 품목은 자동차, 선박해양구조물 및 부품, 반도체, 농약 및 의약품, 자동차 부품 등이며, 수출 상위 10대 품목은 총 수출의 62% 차지
- 역내 경기 둔화와 전기차 수요 부진으로 '24년 감소했던 對EU 최대 수출품 자동차는 전기차 중심의 수출 확대에 힘입어 전년도 위축에서 증가 전환

* '24년 EU 내 전기차 판매량은 전년 대비 △ 5.9% 감소, '25년 8월 누계 기준 24.8% 증가

- 수출 2, 3위 품목인 선박해양구조물 및 부품, 반도체는 2년 연속 수출 호조

한국의 對EU 10대 수출 품목 동향

(단위: 백만 달러, %)

2024년				2025년 8월 누계			
순위	품목명	수출액	증감률	순위	품목명	수출액	증감률
-	총 수출	68,080	△ 0.2	-	총 수출	46,727	2.6
1	자동차	8,058	△25.4	1	자동차	6,291	21.4
2	선박해양구조물 및 부품	7,794	98.1	2	선박해양구조물 및 부품	5,846	21.4
3	자동차부품	3,890	△5.5	3	반도체	2,582	35.4
4	농약 및 의약품	3,734	40.9	4	농약 및 의약품	2,394	△2.4
5	정밀화학원료	3,454	△44.4	5	자동차부품	2,389	△11.2
6	철강판	3,162	3.1	6	합성수지	2,354	11.0
7	합성수지	3,091	2.7	7	무기류	2,280	62.6
8	반도체	2,851	7.8	8	철강판	1,863	△14.4
9	무기류	2,662	250.9	9	정밀화학원료	1,666	△32.8
10	무선통신기기	2,258	44.8	10	컴퓨터	1,297	0.3

자료: 한국무역협회

- (수입) 對EU 주요 수입 품목으로는 반도체 제조용 장비, 자동차, 농약 및 의약품, 신변잡화 등이 있으며, 상위 10대 수입품 중 6개 품목의 수입이 감소
- 한편, 반도체 제조용 장비는 '23년부터 3년 연속 수입 증가세

한국의 對EU 10대 수입 품목 동향

(단위: 백만 달러, %)

2024년				2025년 8월 누계			
순위	품목명	수입액	증감률	순위	품목명	수입액	증감률
-	총 수입	64,749	△4.6	-	총 수출	42,418	2.4
1	자동차	7,841	△16.0	1	반도체제조용장비	5,132	59.1
2	반도체제조용장비	7,068	7.6	2	자동차	5,050	△1.9
3	농약및의약품	5,802	△0.7	3	농약및의약품	3,932	4.9
4	신변잡화	2,243	△11.7	4	신변잡화	1,339	△14.1
5	반도체	2,240	5.1	5	반도체	1,332	△13.2
6	계측제어분석기	1,699	△2.2	6	원동기및펌프	1,279	7.7
7	원동기및펌프	1,659	△0.7	7	계측제어분석기	1,077	△1.0
8	자동차부품	1,658	3.9	8	자동차부품	1,024	△9.8
9	항공기및부품	1,639	1.5	9	기계요소	997	△1.1
10	의류	1,544	△10.0	10	축산가공품	927	14.7

자료: 한국무역협회

• 한국의 EU 수입시장 내 점유율

- '25년 7월 기준, EU 역외 수입시장 내 한국의 점유율은 2.8%로 EU의 10대 역외 수입국 중 8위
- '11년 1.99% 수준이던 EU 수입시장 점유율은 한국-EU FTA 효과와 한국산 제품 인지도 확대, 주력 품목의 수출 호조 등에 힘입어 점진적으로 확대

* 한국의 EU 수입시장 점유율(%) : ('11년) 2.0 → ('16년) 2.2 → ('19년) 2.4 → ('23년) 2.9 → ('24년) 2.8

- 특히, 자동차·선박·의약품 등 고부가가치 품목의 수출 호조가 점유율 확대 견인, 화장품·방산제품(군용차량 등) 등도 인지도 제고를 통해 EU 시장 내 입지 강화

* 자동차, 선박, 의약품은 EU의 對한 3대 수입 품목으로 對한 수입의 28% 차지

최근 10년간 한국의 EU 수입시장 점유율 및 주요 품목의 점유 순위·점유율 변화

품목명 (HS)	2011년	2016년	2017년	2018년	2019년	2020년	2021년	2022년	2023년	2024년	2025년 7월 누계
수입시장 점유율	2.0%	2.2%	2.5%	2.4%	2.4%	2.6%	2.6%	2.4%	2.9%	2.8%	2.8%
자동차 (8703)	5위 9.34%	5위 6.89%	5위 9.3%	4위 10.28%	5위 10.36%	5위 11.09%	3위 13.89%	4위 12.82%	4위 12.19%	6위 10.40%	5위 12.36%
선박 (8901)	2위 34.3%	2위 13.50%	1위 37.72%	2위 24.17%	2위 17.81%	6위 4.92%	2위 22.49%	2위 21.29%	1위 23.20%	1위 48.11%	1위 58.77%
의약품 (3002)	16위 0.05%	5위 2.54%	3위 10.84%	4위 6.60%	3위 7.69%	3위 8.10%	4위 5.87%	3위 5.70%	3위 9.43%	3위 8.99%	3위 9.33%
화장품 (3304)	10위 0.59%	7위 2.53%	5위 3.29%	5위 4.10%	5위 4.20%	5위 5.05%	5위 6.91%	5위 7.55%	5위 10.34%	4위 14.85%	1위 21.27%
군용차량 (8710)	12위 0.03%	20위 0.01%	32위 -	6위 3.02%	7위 0.63%	5위 4.17%	7위 1.18%	1위 38%	1위 44.9%	1위 55.5%	1위 50.91%

자료: Global Trade Atlas

□ 對EU 주요 수출 성공 사례



성공 사례로 보는 이탈리아 진출전략 : H사(현지 D사에 수출 성약)

- 제품의 비교우위
 - H사는 AI 기반 산업용 드론 전문기업으로, 설비 점검·산업 인스펙션 특화 기술을 보유, 현지 드론 제조사 대비 AI 통합·정밀 분석 기능에서 경쟁력 확보
- 필수 인증 : 드론은 CE 인증 및 항공안전 규제(EASA 기준) 충족 필요
- 성약 소요기간 : '24년 10월 박람회 참가 → '25년 3월 첫 수출(약 6개월 소요)
- 바이어 발굴경로 : '24년 10월 볼로냐 DronItaly 전시회 참가, 무역관을 통해 현지 드론 기업 D사 발굴
- 무역관 담당자가 말하는 시사점
 - 이번 사례는 전시회 현장 상담 → 후속 협의 → 파트너십 체결 → 초기 수출로 이어진 수출 성공 모델
 - 특히 기술 기반 제품의 경우, 단순한 전시 참가만으로는 한계가 있으며 후속 협의 관리와 신뢰 구축, 현지 네트워크 연결이 성공의 핵심 요인으로 작용
 - 밀라노무역관은 전시회 매칭부터 온라인 전략회의 주관, 파트너십 성사까지 과정을 체계적으로 지원 하여 빠른 성약과 초기 수출로 이어지도록 기여



성공 사례로 보는 벨기에 진출전략 : B사(현지 BH사에 수출 성약)

- 제품의 비교우위
 - K-드라마 '화려한 날들', '신데렐라 게임', '독수리 5형제를 부탁해' 등 다수의 작품 속 협찬 화장품으로 등장했으며, 이를 통해 드라마 팬들과 해외 시청자 사이에서 K-뷰티 브랜드로서의 인지도를 빠르게 높임
- 필수 인증 : CPNP
- 성약 소요기간 : 약 6개월 소요
- 바이어 발굴경로 : B사와 함께 파리 재팬 엑스포 참가 → 엑스포장에서 프랑스 대형 백화점 BH사의 한류 특별전 홍보 포스터 확인 → 한류 특별전에 참가한 한국 입점 업체를 통해 BH사가 한류 특별전을 한 달 더 연장하며 신규 한국 화장품 브랜드 발굴 진행 중이라는 정보 입수 → BH사에 직접 연락하여 팝업스토어 입점에 성공, 판매 및 홍보 이벤트 진행 → 팝업 스토어 운영을 계기로 프랑스 드럭스토어 체인과 연결되어 납품 가능성 확인 후 미팅 진행
- 무역관 담당자가 말하는 시사점
 - 화장품을 비롯한 소비재의 유럽 진출에는 제품 경쟁력이 기본적으로 뒷받침되어야 함
 - 다만, 그 외에도 초기 샘플 배송과 바이어들의 소량 주문에 신속하게 대응할 수 있는 현지 수입·통관 업체 발굴이 중요
 - B사는 유럽 진출 초기 단계에서 수입·통관·창고 보관 등의 업무를 브뤼셀무역관을 통해 진행하면서 단기간 내 성약 발생 가능



성공 사례로 보는 크로아티아 진출전략 : L사(현지 A사에 수출 성약)

- 제품의 비교우위
 - (기술력 기반의 고성능성 제품) 약 30년간 홍삼 농축액만을 전문 생산한 품질 신뢰성과 자체 개발한 발효 기술 보유
 - (현지 원료(꿀)를 활용한 신제품 공동 개발) 크로아티아산 고품질 꿀과의 조합을 통해, 현지 소비자 기호와 지역 자원에 부합하는 신제품을 개발하고 차별화된 시장 접근 실현
- 필수 인증 : 유럽 건강보조식품 및 식품 관련 규제 준수, GMP, HACCP, FSSC 22000, ISO 등
- 성약 소요기간 : 약 10개월
- 바이어 발굴경로 : 지사화 사업을 통해 현지 수요에 부합하는 적격 바이어 발굴 및 매칭
- 무역관 담당자가 말하는 시사점
 - (현지 자원을 결합한 신제품 개발 전략의 중요성) 단순 완제품 수출을 넘어, 현지 원료와의 조합을 통한 공동 제품 개발을 통해 차별화된 시장 맞춤형 경쟁력 확보
 - (현지 제조 기반 확보를 통한 수출 경쟁력 강화) 현지 생산을 통해 비용·물류·관세 측면에서 경쟁력을 확보하고, 이를 바탕으로 인근 국가로의 수출 확장까지 가능하게 한 전략적 접근



성공 사례로 보는 스페인 진출전략 : 바이오테크 기반 뷰티 디바이스기업 A사 (현지 B, C사에 수출 성약)

- 제품의 비교우위
 - AI 분석 기반의 개인 맞춤형 추천 시스템을 통해 판매자가 제공할 만한 추천 제품 및 기술을 분석 결과에 따라 제안
 - 딥러닝 기반 분석으로 피부 · 두피와 관련된 여러 가지 항목을 자동 진단, 비포 앤 애프터(Before & After) 비교를 통해 소비자 신뢰도를 높이고 관련 제품을 효과적으로 시각화
- 필수 인증 : CE
- 성약 소요기간 : 약 4~5개월
- 바이어 발굴경로 : 2025 바르셀로나 모바일 월드 콩그레스 한국관 참가
- 무역관 담당자가 말하는 시사점
 - 기존 스페인 시장에 없던 AI 기반 맞춤형 솔루션 도입을 통해 기존 제품과의 명확한 차별성을 강조하여 소비자에게 새로운 기능과 사용 경험을 제공한 것이 핵심적인 성공 요인으로 작용함
 - 효능이 명확히 확인 가능한 맞춤형 제품임을 강조하는 것이 시장 진입 및 수요 확보에 효과적



성공 사례로 보는 오스트리아 진출전략 : 스마트 글라스 기업 C사(현지 A사에 수출 성약)

- 제품의 비교우위
 - 망막질환 환자를 위한 AR 안경 제품으로, 제품 개발 후 CES 3년 연속 수상 경력 보유 등 제품력
- 필수 인증 : CE
- 성약 소요기간 : 약 6개월
- 바이어 발굴경로 : 기 접촉 기업
- 무역관 담당자가 말하는 시사점
 - 관련 전시회('25년 3월 개최된 KIMES 2025(국제 의료기기·병원설비 전시회))에 대한 바이어 측의 적극적인 관심 및 참관
 - 무역관 측 전시회·기업 정보 공유 지원을 통한 순조로운 수출기업-바이어의 순조로운 현장 미팅 진행
 - 바이어 측의 발 빠른 후속 작업으로 전시회 이후 현지 고객사 수요 확인 신속 완료
 - 샘플 기기 구매 진행 시, 통관 서류 및 수출기업 사전 준비 사항 등 관련 무역관 측의 적극적 지원



성공 사례로 보는 독일 진출전략 : A사(현지 B사에 수출 성약)

- 제품의 비교우위(전기차 배터리 전력 변환용 컨버터)
 - 생산 자동화를 통한 고객사 수요 맞춤형 제품 개발로 통한 가격 경쟁력 및 고품질 동시 확보
- 필수 인증 : 자동차 부품 관련 필수 인증(E-mark/e-mark 인증, VDA 인증 등)
- 성약 소요기간 : 10개월('24년 10월~'25년 7월)
- 바이어 발굴경로 : 월드옥타 수출상담회 및 KOTRA GP 사업
- 무역관 담당자가 말하는 시사점
 - (수요 연계형 제품 개발) A사는 독일 고객사인 B사의 비즈니스 수요를 기반으로 B사와 맞춤형 제품 공동 개발
 - (현지화를 통한 시장 공략) A사는 B사와의 유럽 시장 공동 공략을 위한 전략적 파트너십 체결하고 독일 법인 설립을 통해 B사와 함께 유럽 내 신규 고객 확보도 적극 추진(B사의 현지 네트워크 활용)



성공 사례로 보는 영국 진출전략 : 산업용 장비 제조기업 M사(현지 C사에 수출 성약)

- 제품의 비교우위
 - 유지보수 대응 및 가격 대비 성능이 우수하며, 현지 최종 사용자(End-user)피드백을 수렴한 신제품 지속 개발
- 필수 인증 : UKCA(EU의 CE 인증에 상응하는 영국 기계류 인증)
- 성약 소요기간 : 1년
- 바이어 발굴경로 : KOTRA 런던무역관 지사화 서비스
- 무역관 담당자가 말하는 시사점
 - 지사화 서비스를 이용해 현지 고객의 피드백을 상시 수집하고, 전시회 참가 및 현지 업체 면담으로 니즈 파악
 - 이를 통해 기존 재활용 센터용 고정형 자력선별기를 영국 탄광에서 수요가 높은 이동식으로 개발, 신규 거래선 창출



성공 사례로 보는 폴란드 진출전략 : 화장품 기업 A사(신규 브랜드 OEM 계약 성사)

- 개요
 - 천연 원료 기반의 고기능성 화장품으로, 유럽 소비자들이 선호하는 클린뷰티·비건 콘셉트를 충족
 - OEM 생산을 통한 합리적인 가격 경쟁력과 트렌드 맞춤형 제품 기획 능력을 바탕으로 폴란드 진출
- 내용
 - 필수 인증/규정 : EU CPNP 등록 완료, EU Cosmetics Regulation(유럽 화장품 규정) 적합성 확보
 - 바이어 발굴·성사 경과(타임라인) : KOTRA 바르샤바무역관에 폴란드 진출 희망 이메일 발송 → 무역관의 지원으로 관심 바이어 C사 발굴 → 협상 및 샘플 테스트 → 2025 한-폴 K뷰티 경제협력 후속사절단 참가 및 상담 → 신규 브랜드 OEM 계약 성사 → 초도 물량 출고 완료 → 총 12개 품목 이상의 대형 프로젝트로 확대될 전망
 - 성약 소요기간 : 약 1년 6개월('24년 3월~'25년 8월)
- 무역관 담당자가 말하는 시사점
 - 폴란드 바이어와 장기간의 신뢰 구축과 후속 관리가 중요함
 - 시장 맞춤형 제품 개발과 정기적인 후속 미팅으로 단순 일회성 거래가 아닌 지속가능한 대형 프로젝트로 발전 가능
 - 폴란드 화장품 시장에 진출하기 위해서는 CPNP 등록을 바탕으로 진출 전략 모색 필요

**성공 사례로 보는 덴마크 진출전략 : 임플란트 기업 O사(덴마크 치과용품 유통망 진입)**

- 제품의 비교우위
 - 임상 데이터와 글로벌 레퍼런스를 보유한 K-덴탈 대표 브랜드로 프리미엄급 제품 포트폴리오 제공
- 필수 인증 : EU 의료기기 규정(MDR, Medical Device Regulation)에 따른 CE 인증 확보 필수
- 성약 소요기간 : 6개월
- 바이어 발굴경로 : '25년 KOTRA 무역관 네트워크를 통해 덴마크 치과용품 전문 유통업체와 매칭 지원
- 무역관 담당자가 말하는 시사점
 - CE 인증 등 필수 규제 대응의 철저한 준비를 통한 품질·가격 경쟁력 확보가 중요
 - 유럽 시장에서 신뢰받는 현지 전문 유통망과의 협력은 초기 시장 안착에 효과적

**성공 사례로 보는 핀란드 진출전략 : 자동차 부품 기업 S사(현지 A사에 수출 성약)**

- 제품의 비교우위
 - 유럽 내 물류센터 운영을 통한 적기 납품 가능
- 필수 인증 : ECE 형식 승인(Type Approval)
- 성약 소요기간 : 1년
- 바이어 발굴경로 : KOTRA 지사화 사업을 통한 잠재 바이어 발굴
- 무역관 담당자가 말하는 시사점
 - TecDoc 등 현지 시장에서 널리 쓰이는 데이터베이스에 제품 등록을 통해 마케팅 효과 제고
 - 현지 출장을 통해 바이어 대면 미팅으로 신뢰 형성

**성공 사례로 보는 그리스 진출전략 : 뷰티 기업 K사(현지 L사에 수출 성약)**

- 제품의 비교우위
 - 해당 기업은 비건 스킨케어 브랜드로서 토너, 세럼, 앰플, 크림, 선크림, 클렌저 등 스킨케어 전 라인업을 갖춘 회사
 - 해당 기업은 현재 인기 있는 '가치소비' 트렌드를 선도하며, 화려한 패키징으로 밝은 에너지를 전달한다는 바이어의 호평을 받음
- 필수 인증 : CPNP
- 성약 소요기간 : 3개월
- 바이어 발굴경로 : KOTRA 아테네무역관의 '1무역관 1유통망' 프로그램 참여, 현지 유망 바이어와 면담 후 성약
- 무역관 담당자가 말하는 시사점
 - 그리스의 대형 화장품 유통망은 대부분 중간 벤더를 이용하기에, 대형 화장품 유통망 입점을 위해선 적절한 벤더와 접촉하는 것이 중요
 - 이에 따라 현지 네트워크를 잘 활용하여 적절한 바이어를 발굴하여야 하며, 현지 시장을 잘 아는 이의 밀착 지원이 중요하므로 KOTRA 무역관의 1무역관 1유통망 사업 등 적절한 서비스를 이용하는 것이 중요



성공 사례로 보는 독일 진출전략 : T사

(ams OSRAM UVC LED 웨이퍼용 MOCVD 장비 계약 체결)

- 개요
 - ‘유럽 반도체 데이(KESD 2024)’를 통해 독일 반도체 공급망 진입 기반 마련
 - KOTRA는 매년 뮌헨 현지에서 KESD 개최, 2024년에는 뮌헨·오버바이에른 상공회의소에서 진행
 - 행사에서 인피니언, 인텔 독일 등 주요 반도체 기업 및 자동차 OEM과 한국 소재·부품·장비 기업 간 비즈니스 매칭 추진
 - 단순 B2B 상담을 넘어, 한국 기업이 독일 내 미래차·반도체 가치사슬에 안정적으로 진입할 수 있는 교두보 마련
 - 특히, 본 행사는 뮌헨에서 열리는 유럽 반도체 산업 전시회(Semicon Europa)와 효과적으로 연계될 수 있는 장점을 보유
- 내용
 - T사는 행사에서 ams OSRAM UVC LED용 웨이퍼 MOCVD 장비 계약 체결
 - ams OSRAM은 독일 레겐스부르크(Regensburg) 공장 증축, 오스트리아 Full Service Foundry에 집중 투자
 - * '23년 ams OSRAM 매출 비중은 ① Asia-Pacific(50%) ② EMEA(29%) ③ Americas(21%)
 - 고전압 CMOS 및 BICMOS 기술을 기반으로 한 애플리케이션 강화
 - 아날로그 반도체 및 Mixed-Signal IC 생산을 지원하는 후공정 장비 수요 확대
- 무역관 담당자가 말하는 시사점
 - 유럽 공급망 진입 가속화 : KESD를 통해 한국 장비·소재 기업의 글로벌 파트너십 구축 가능성 확인
 - ams OSRAM 사례는 독일 내 차세대 LED·아날로그 반도체 투자 확대와 직결 → 한국 기업의 장비·부품 수출 기회 확대
 - 행사-전시회 연계 전략은 한국 기업의 유럽 내 브랜드 인지도와 신뢰도를 강화하는 효과적 수단
 - 한국 기업은 차세대 차량용 반도체, 아날로그·혼합신호 IC, LED 분야에서 적극적인 협력 기회를 모색할 필요 있음



성공 사례로 보는 프랑스 진출전략 : 전통차 기업 A사(현지 K사에 수출 성약)

- 제품의 비교우위
 - 한국의 독자적인 맛과 가치를 담은 전통차로, 일반적으로는 보리차나 둥글레차를 한국 전통차로 떠올리는 경향이 있으나, 본 기업은 인삼누룽지차, 꿀호박차 등 새로운 맛과 형태의 제품을 선보이며 전통차의 다변화를 이끌고 있음
 - 까다로운 국제 식품 인증을 전 제품에 모두 획득하여 제품의 안전성과 신뢰성을 확보, 제품의 품질뿐만 아니라 친환경, 기능성, 합리적인 가격으로 소비자 가치를 극대화
 - 설탕 대신 스테비아를 사용하여 저칼로리 및 건강 지향성을 확보한 점이 차별화 요소로 작용
- 필수 인증 : HACCP, FDA, 할랄, FSC 22000
- 성약 소요기간 : 6개월
- 바이어 발굴경로
 - KOTRA 주관 2024 대한민국우수상품전시회(G-FAIR)에 방한바이어로 프랑스의 K사 참가
 - 바이어는 프랑스 온·오프라인 채널에서 K-뷰티 제품을 주로 유통해왔으나, 매장 방문 고객에게 한국 문화를 더욱 다양하게 소개하기 위해 전통차 수입을 희망함
 - 해당 전시회에서 A사와 1:1 상담 진행한 뒤 KOTRA 파리무역관으로부터 통역, 이메일 및 유선 교신, 규정 검토 등 사후 밀착 지원을 제공받았으며, 이후 수출 계약으로 이어짐
- 무역관 담당자가 말하는 시사점
 - 프랑스로의 식품 수출에는 철저한 수입 규정 확인이 중요함. 프랑스의 까다로운 식품 수입 규정상 꿀 성분이 포함된 제품은 통관이 불가능했으며, 이는 초기 협상 단계에서 주요 제약 요인이 되었음. 그러나 A사가 제품 성분을 스테비아로 신속히 대체하며 문제를 해결한 것이 성약에 결정적 역할을 함
 - 지속가능한 제품 철학이 성과로 연결됨. A사는 제품 품질뿐만 아니라 친환경 포장재(PLA티백), 기능성 성분, 건강 중심 레시피 등 유럽 시장에서 중시되는 요소를 충실히 반영함. 특히 미세플라스틱이 검출되지 않는 티백 소재를 사용하는 등의 노력으로 건강과 환경을 중시하는 프랑스 소비자로부터 긍정적인 반응을 이끌어냄



성공 사례로 보는 네덜란드 진출전략 : 반도체·디스플레이 기업 A사(현지 B사에 수출 성약)

- 제품의 비교우위(Scrubber, Chiller)
 - (Scrubber) 반도체·디스플레이 공정에서 발생하는 불소계·온실가스·유해가스 처리 효율을 국내 최초로 국산화
 - * Edwards, Pfeiffer 등 해외 장비 대비 가격 경쟁력과 공정 맞춤형 주문제작(Customize) 대응에서 강점 보유
 - (Chiller) 반도체 장비·공정의 온도 안정성 확보 및 고효율 냉각 기술 적용
 - * 에너지 효율성을 기반으로 전력 비용 절감 및 온실가스 감축 효과 → EU의 Green Deal, Net Zero Industry Act와 정책적으로 부합
- 필수 인증
 - CE 마킹(Conformité Européenne) : EU 내 기계류, 전기·전자 장비 판매 시 필수
 - RoHS(Restriction of Hazardous Substances, 2011/65/EU) : 전기·전자 제품에 포함된 납, 수은, 카드뮴 등 유해물질 제한
 - REACH(Registration, Evaluation, Authorisation and Restriction of Chemicals, EC 1907/2006) : 장비에서 사용·배출될 수 있는 화학물질(냉각액, 세정가스 등)이 대상일 경우 등록 또는 보고 의무 발생
- 제품 특성에 따라 적용 여부가 달라지는 선택적 의무
 - EcoDesign Directive(2009/125/EC) : Chiller 같은 냉각장치에 적용
 - F-gas Regulation(EU 517/2014) : 불소계 가스 규제
 - WEEE Directive(2012/19/EU) : 전기·전자 장비 폐기물 처리 책임(생산자 의무)
- 성약 소요기간 : 1년 9개월
- 바이어 발굴경로
 - '23년 10월: 2023년 10월 한국-네덜란드 반도체 GP(Global Partnership) 사업 참가 후 현지 바이어와 1차 상담 및 후속 미팅 진행
 - '24년: 계약 체결, 공급 관계 구축
 - '25년 7월: 성약으로 이어지며 본격 납품 개시
- 무역관 담당자가 말하는 시사점
 - 한국 업체들은 종종 ASML과 같은 네덜란드 대형 장비 업체에 직접 수출을 기대하나, 이는 현실적으로 쉽지 않음
 - 1차 협력 업체를 통한 간접 진입이 더 효과적이며, 규모는 작더라도 현지 전문 네트워크를 보유한 기업을 파트너로 삼는 것이 권장됨



성공 사례로 보는 헝가리 진출전략 : 의료기기 I사(현지 A사에 수출 성약)

- 제품의 비교우위
 - 체성분 분석기 분야 선도기업으로 정확한 측정 기술 및 신뢰성 확보
 - 헝가리 내 병원·피트니스센터·클리닉 등 다양한 고객군을 대상으로 활용 가능성이 높은 의료기기 제품군 보유
- 필수 인증 : CE 인증
- 성약 소요기간 : 약 3개월(기존 바이어의 추가 주문)
- 바이어 발굴경로 : KOTRA 무역관 시장 조사
- 무역관 담당자가 말하는 시사점
 - 헝가리 의료기기 시장은 데이터 기반 통계 확보가 제한적인 만큼, 현지 네트워킹과 바이어 협력 구조를 활용한 실질적 접근이 필요
 - 언어적 소통 한계, 현지 시장 특성에 대한 이해도 부족으로 현지 파트너와의 거래가 정체된 상황에서, 온라인 면담을 통해 피트니스센터 등으로의 시장 확장 가능성을 설득하여 최대 수출 성약액 달성



성공 사례로 보는 네덜란드 진출전략 : 음료 수출기업 C사(현지 D사에 수출 성약)

- 제품의 비교우위
 - 국내 식음료 도매 유통 경력과 국내 H사 음료 수출 판권을 기반으로 안정적 공급 역량을 확보
 - 자사 브랜드 음료를 PET, 파우치, 캔 등 다양한 포맷으로 보유하여 바이어·유통채널별 맞춤형 공급 가능
 - 독일 REWE, Lidl 등 메인스트림 유통망 입점을 통해 검증된 품질과 대량 공급 체계를 보유
- 필수 인증
 - EU 식품안전 관련 인증(HACCP, ISO22000 등)
 - EU 식품 정보 규정(FIR)에 따른 영양성분·알레르기 표시
 - 포장재 재활용 규정(EPR) 등 환경 관련 의무
- 성약 소요기간 : 1년
- 바이어 발굴경로
 - '24년 : 붐업코리아 및 독일 지사화 사업 참여로 초기 유럽 네트워크 확보
 - '25년 2월 : 네덜란드 방문을 통해 현지 B2B 수입업체와 수출 상담 후 후속 협의로 MOU 체결
 - '25년 5월 : 현지 수입업체를 통해 자사 브랜드 음료 및 H사 수출 판권 보유 음료의 첫 컨테이너 수출 완료
- 무역관 담당자가 말하는 시사점
 - 네덜란드 시장에는 이미 유사 품목을 공급하는 한국 기업이 활동하고 있어, 같은 제품군에서 가격 경쟁이 발생하지 않도록 사전에 점검하고 진출 전 차별화 전략을 마련하는 것이 중요함
 - 네덜란드 진출은 주변국 공급망과 연계되는 경우가 많으므로, 타 무역관 및 지역 네트워크와의 협력 체계를 적극 활용하면 불필요한 중복과 갈등을 줄이고 안정적인 성약으로 이어갈 수 있음



성공 사례로 보는 체코 진출전략 : C사 스킨케어 및 화장품 수출 성공

- 개요
 - 급성장세인 체코 화장품 시장에 대응하기 위해 지사화 사업 가입, 유통망 MD 및 벤더 수요를 발굴하고, 현지 뷰티 전시회 홍보관에 참여해 바이어의 현장 체험, 성약 유도
- 제품의 비교우위: 품질 경쟁력 및 기능 우위, 차별화된 브랜딩(패키징 및 홍보자료)
- 필수 인증 : CE, CPNP
- 성약 소요기간 : 6개월
- 바이어 발굴경로 : 텔레마케팅(Telemarketing), 전시회, 유통망 입점 지원
- 무역관 담당자가 말하는 시사점
 - (인증 필수) 체코 등 유럽 시장 진출을 위해서는 CE 및 CPNP 인증 사전 준비 필수
 - (바이어 성향 파악) ROSSMAN, NOTINO 등 체코 유통망 취급 품목 중 히트상품의 특성을 파악하는 한편, K-뷰티 인기에 따른 유사품목 증가로 차별화된 제품을 원하는 바이어 증가
 - (벤더와의 협업) 체코 대형 온라인 유통망들은 벤더 또는 유통망에 의해 직접 선정된 기업에게 입점 기회가 주어지므로, 유력 벤더 또는 유통망과의 협업 관계를 쌓아가는 것이 유효
 - (브랜드 홍보) 대형 유통망에 입점한 한국 제품들의 경우, 틱톡 등 SNS 마케팅을 통해 인지도를 넓혀 구전효과를 거둔 브랜드가 많고, 대형 유통망 또한 온오프라인 인지도를 중요시하는 추세

□ 주요 경쟁국 동향

- (중국) '25년 7월 기준 EU 역외 수입시장 점유율 21.7%로 EU 최대 수입국
 - '20년 최고치(22.5%) 기록 후 '23년까지 점유율 하락세가 이어졌으나, 최근 2년간 다시 확대, EU의 對중국 수입의존도 축소 노력에도 여전히 높은 수준
 - 승용차, 축전지, 자동차 부품, 화학 원료 등 분야에서 강세
- (일본) '19년 3.25%까지 점유율을 확대했으나, '25년 7월 기준 2.54%로 하락
 - '21년까지 한국보다 상위 순위를 유지했으나, '22년부터 한국이 일본의 EU 시장점유율을 추월하면서 '25년 7월 기준 EU 역외 수입 9위국으로 둔화
 - 일본은 반도체 제조장비, 분석기기, 인쇄기기 등 기술집약 장비 분야에서 우위를 선점하는 한편, 자동차, 자동차 부품, 면역의약품 등에서 한국과 경합
- (베트남) '25년 7월 기준 2.46%의 점유율을 기록하며 EU 역외 수입 10위국
 - '22년 기준 1.7%(10위권 밖)에서 최근 3년간 빠른 성장으로 일본과 근접
 - 통신기기, 컴퓨터 등 전자조립품과 섬유류, 신발류 등 가격 경쟁력 기반 소비재 품목이 EU 시장 내 점유율 확대 견인

EU 역외 수입시장 내 한국 및 경쟁국의 시장점유율 추이

(단위: %)

국가명	2022년	2023년	2024년	2025년 7월 누계
중국	20.8	20.6	21.3	21.7
일본	2.3	2.8	2.6	2.5
한국	2.4	2.9	2.8	2.8
베트남	1.7	1.9	2.3	2.5

자료: Global Trade Atlas

□ EU의 수입 규제

- EU는 對한국 수입 규제로 총 12개 품목에 대한 반덤핑관세 부과와 2건의 세이프가드를 시행 중
 - (품목별) 철강·금속 5건, 화학 3건, 플라스틱강·고무 2건, 기타 2건
 - (반덤핑관세) 철강제관류연결구류(32.4~44%), 경량감열지(10.3%), 중량감열지(15.8%), 규소 방향성 전기강판(22.5%), 고용성수지(13.4~18.8%), 실리콘 메탈(16.8%, 중국산 우회덤핑), 철강 로프 및 케이블(60.4%, 중국산 우회덤핑), 예폭시 수지(조사 중), ABS 수지 테레프탈산(조사 중)
 - (세이프가드) 역외산 철강 세이프가드 조치('24년 7월 1일~'26년 6월 30일) 조정 시행 중이며, 역외산 특정 합금 원소에 대한 세이프가드 조사 개시('24년 12월 19일~)
- * 망간 및 실리콘 기반 합금(Manganese and Silicon-based Alloying Elements)
- EU는 향후에도 반덤핑관세, 상계관세 등을 통해 교역 상대국의 불공정 무역 관행에 대해 강경한 입장을 유지할 전망으로 국내 수출 업계의 지속적 주의 필요

다. 산업

□ 주요 산업 개요

- 기계·의약·자동차 3대 산업이 EU 역외 수출 주도
 - (주요 수출산업) EU 3대 역외 수출산업은 기계·의약·자동차 산업으로 '25년 상반기 기준 역외 수출 총액의 37%를 차지하며 EU 수출 견인
 - * '25년 상반기 EU 역외 수출 3대 산업(수출액): 기계(2조 2,700억 달러), 의약(1조 7,400억 달러), 자동차(1조 4,500억 달러) (GTA HS 코드 2단위 기준)
 - (산업별 비중 변화) 최근 3년간 전통 제조 산업인 기계·자동차 품목의 수출 비중은 하락한 반면, 의약·정밀화학(유기화학품) 등 기술집약형 산업의 비중은 확대

최근 EU 주요 산업의 전체 수출 비중 추이

(단위: %)

2023년			2024년			2025년 상반기		
HS	산업	비중	HS	산업	비중	HS	산업	비중
84	기계	15.8	84	기계	15.8	84	기계	15.5
87	자동차	11.3	30	의약	11.3	30	의약	11.8
30	의약	10.2	87	자동차	10.5	87	자동차	9.9
85	전기·전자	8.8	85	전기·전자	8.8	85	전기·전자	8.7
27	에너지	5.6	27	에너지	5.1	29	유기화학품	5.3

자료: Global Trade Atlas

- 기계·의약·자동차 산업의 매출액(판매생산액 기준)은 '24년 1조 7,000억 유로로 EU 총 제조업 대비 27%를 차지하며 EU 제조 산업 경쟁력에서 핵심적 역할

* '24년 EU 제조 산업별 매출액 및 증감률(전년 대비): 식음료품(1조 8,100억 유로, 1.8%) 자동차(8,740억 유로, △6.4%), 금속(7,790억 유로, △4.3%), 기계·장비(5,720억 유로, △4.7%), 화학(4,620억 유로, 1.5%), 의약(2,630억 유로, 12.7%) (EUROSTAT '25년 7월)

- 경기 둔화로 '24년 EU 총 제조업 매출이 전년 대비 △ 1.9% 감소하며 2년 연속 하락, 특히 자동차(△ 6.%)·기계 분야(△ 4.7%) 매출이 하락세를 주도
- 반면, 의약 산업은 신약·바이오 의약의 매출 확대로 '24년 제조업 내 유일하게 두 자릿수 성장세(12.7%)를 보이며 EU 제조업의 대표 성장산업으로 부상

□ 현지 주요 산업 최근 동향

- (기계) 역내 제조업 부진과 설비 투자 둔화로 기계류 생산 및 수주 감소

* '24년 기준, EU 역외 수출액의 15.8%, EU 제조업 매출액의 10%를 차지하는 주요 제조 산업

- EU 기계 장비 산업은 독일, 이탈리아, 스웨덴 등 전통 제조강국과 반도체 장비 생산에 강점을 보유한 네덜란드를 중심으로 산업 기반 형성
- '20년 코로나 타격 이후 이어지던 회복세가 '23년부터 둔화, '24년 생산량·매출액 모두 전년 대비 각각 △ 6.9%, △ 4.7% 하락하며 전반적으로 경기 위축

* 같은 기간 EU 기계 산업(HS 2단위 84) 역외 수출은 전년 대비 1.1% 소폭 증가했으나 11.4% 증가한 '23년과 비교 시 증가폭 둔화

- 고금리 및 설비가동을 하락에 따른 설비투자 위축과 주요 수요 산업(자동차, 건설업 등) 업황 부진에 따른 수주 감소가 기계 산업 둔화의 주요 요인

* EU 설비투자는 '23년 기준 전년 대비 2.9% 증가했으나, '24년 △ 2.0%로 급락, '25~'26년까지 점진적 회복 예상('25년 0.5%, '26년 1.9%) (EU 집행위원회, '25년 5월 전망)

- 금리·물가 안정으로 비용 부담은 완화 국면이나, 글로벌 무역 둔화와 미국발 관세 리스크로 수출 및 원자재 소싱 불확실성이 확대되며 수주 회복 지연

EU 기계·장비 산업 경기 동향

(단위: 전년 대비 %)

구분	2020년	2021년	2022년	2023년	2024년
연간 역외 수출액 증감률	23.1	18.4	△4.7	3.8	△3.2
연간 생산액 증감률	△11.9	11.5	5.4	0.9	△6.9
연간 매출액 증감률	△11.4	13.1	12.0	6.2	△4.7

자료: EUROSTAT

- 한편, 기계·장비 산업은 코로나19 이후 역내 제조업 설비의 디지털 전환 수요가 급증하면서 타 산업 대비 가장 빠른 기술 도입률을 기록
 - * EU 산업별 디지털 전환도 설문조사 결과, 코로나19를 계기로 기계·장비 산업 분야의 디지털 기술 도입률이 기타 산업 대비 최고 높은 수준을 기록(83%) vs 건설업의 경우 53%로 최저 수준(유럽투자은행 설문조사 결과('22년, EU 내 1만 2,000개사 대상))
- 또한, 산업 자동화·에너지 효율 설비 중심의 기술 투자 확대와 산업 구조 전환이 본격화되면서, 탄소 중립형 생산설비와 AI·로보틱스 기반의 스마트팩토리 수요 증가는 EU 기계 산업의 중장기적 성장 요인으로 작용할 전망
- 단기적으로는 EU 기금(RRF)과 독일의 인프라·방위 지출 확대 등이 역내 기계 수요 일부를 견인할 것으로 예상
- (자동차) EU 제조업 핵심 산업이나, 수요 둔화·경쟁 심화로 산업 경쟁력 약화
 - EU 제조업 고용의 8.1%, EU GDP의 8% 창출하는 EU 역외 수출 3위 산업으로 '24년 기준 EU 대외무역에서 1,457억 달러 흑자를 기록한 EU 주요 산업
 - * 자동차 산업은 '19년까지 EU 역외 수출 2위 산업이었으나, '20년부터 3위로 하락
 - 회원국별로 제조업 내에서 자동차 산업이 차지하는 비중은 0.5~16%까지 다양, 주요 완성차 기업이 기반을 둔 서유럽과 생산거점인 동유럽을 중심으로 역내에 고도로 통합된 자동차 공급망을 보유
 - * 글로벌 10대 자동차 기업 중 4개 기업의 본사에 유럽에 위치
 - * 프랑스산 자동차 생산과정에서 발생하는 부가가치의 22%가 역내 회원국에서 창출, 독일의 경우 14%
 - EU는 전통적으로 세계 자동차 시장을 선도해 왔으나, 산업 구조 변화와 경쟁력 약화로 생산, 수출, 역내 판매 등이 모두 둔화되는 추세
 - '24년 EU의 자동차 생산량은 1,141만 대로 전년 대비 △6.2% 하락, 코로나 이전('19년 1,451만 대) 대비 80% 수준에 머물며 회복되지 못하고 있는 상황
 - '25년 자동차 생산량 역시 관세 부과에 따른 수출 둔화, 역내 신차 구입 수요 부진 등의 영향으로 전년 대비 약 △2.6% 감소해 2년 연속 생산 감소세 예상
 - 보조금 개편·캐즘(Chasm)현상 등에 따른 수요 둔화로 '24년 판매 부진을 겪었던 전기차는 '25년 8월 누계 기준 전년 대비 25% 상승하며 회복세를 보였으나, 역내 자동차 총 판매량은 전년 대비 △0.1% 감소하며 마이너스 전환

* EU 내 전기차 판매량 Big 5 국가는 독일(39.2%), 프랑스(△2.0%), 벨기에(14.4%), 네덜란드(5.1%), 덴마크(45.4%)이며, 프랑스 제외하고 모두 전년 대비 증가세

EU 자동차 산업 경기 동향

(단위: 전년대비 %)

구분	2019년	2020년	2021년	2022년	2023년	2024년	2025년 8월
자동차 생산량 증감률	3.7	△23.5	△6.7	+8.4	11.6	△6.2	-
자동차 수출량 증감률	△6.8	△15.7	△0.5	10.2	8.8	△6.5	-
자동차 판매량 증감률	1.9	△23.7	△2.4	△4.5	13.9	0.8	△0.1
전기차 판매량 증감률	93.2	117.4	63.1	28	37.0	△5.9	24.8

자료: ACEA

- EU 자동차 산업의 경쟁력 약화 요인으로서는 중국 대비 30% 이상 높은 제조비용, 기술력 부족(EV, 자율주행 기술 등), 핵심 소재 의존 확대, 브랜드 가치 약화 등이 지적
- 기후정책에 대한 공급망 전환 지연, 비일관적이고 중복되는 규제, 높은 운영비용(높은 에너지 가격 및 인건비 등), 낮은 자동화 수준 등도 산업 경쟁력 하방 요인으로 작용
- 특히, 최근 미국의 對EU 자동차 관세 부과(15%) 결정에 따른 수출 리스크 확대 역시 업계 전반의 수익성과 유럽 자동차 산업에 부정적 영향을 미칠 것으로 전망
 - * VW, '25년 상반기 영업이익이 33억 유로 감소, 이 중 13억 유로를 미국 관세 영향으로 평가
 - * 메르세데스, 4월 초부터 2.5%에서 27.5%로 인상된 관세로 인해 '25년 2분기 4억 유로의 추가 손실
 - * 미국 내 생산시설이 없는 포르쉐, '25년 수익 유로의 추가 부담 예상(Automobilwoche, '25년 8월 4일)

• (의약) EU 제조업 내 고성장 산업으로 글로벌 수출 경쟁력 강화

- '24년 EU 의약 산업 매출액은 전년 대비 12.5% 증가한 2,630억 유로로 EU 제조업 매출 내 유일하게 두 자릿수 성장세를 기록한 산업
 - * '24년 EU 의약 산업 매출액은 EU 제조업 총 매출의 4.5% 차지
- '15년 EU 역외 수출 4위 산업이었던 의약품 산업은 코로나 기간을 거치며, 백신뿐만 아니라 항암제·면역치료제 등 고부가 의약품 수출 증가에 힘입어 EU 역외 수출 2위 산업으로 부상
 - * '24년 연간 기준 역외 수출액은 전년 대비 11.4% 증가한 3,156억 달러 기록
 - * 같은 기간 기계(1.1%), 자동차(△ 6.6%), 전기·전자(1.5%) 산업 대비 높은 증가율 시현
- '24년 세계 10대 의약품 수출국 중 미국(3위) 제외, 모든 국가가 유럽국으로 유럽이 글로벌 의약품 수출시장을 주도하고 있으며, Bayer·Merck(독일), Roche·Novartis(스위스), UCB(벨기에) 등 유럽 기반의 세계적 제약 기업 다수 보유
- 유럽 내 5대 의약품 생산국에(아일랜드, 이탈리아, 스위스, 독일, 덴마크)에 주요 제약 기업들이 생산시설을 운영 중이며, 아일랜드의 경우 안센, 화이자 등 다국적 제약 기업의 대규모 생산기지가 다수 분포

‘24년 세계 10대 의약품 수출국(전년 대비)

순위	수출국	금액(백만 달러)	증감률(%)
1	독일	122,976	3.3
2	스위스	110,332	11.5
3	미국	94,467	5.5
4	벨기에	78,041	△4.8
5	아일랜드	89,384	25.1
6	네덜란드	66,060	12.5
7	이탈리아	55,483	10.3
8	프랑스	38,759	1.8
9	영국	27,750	0.9
10	스페인	18,774	△13.9

자료: Global Trade Atlas(좌), EFPIA '25년(우)

〈'23년 유럽 주요 의약품 생산국 및 주요 제약 기업〉



- 유럽 의약 산업은 클러스터 기반 산학연 협력, R&D 투자, 공동 기술개발 등을 통해 글로벌 제약 산업 경쟁 우위 선점 노력 지속

* '24년 유럽 제약 산업 R&D 투자액은 업계 최대치인 550억 유로('23년 524억 유로) (EFPIA)

* 유럽 제약 산업 R&D 집약도(매출 대비 R&D 비중)는 '23년 기준 13.5%로 EU 산업 분야 대비 월등히 높은 수준(ICT 소프트웨어 10.9%, 자동차 4.8%, 화학 2.5% 등) (EFPIA)

- 한편, 인도·중국 중심의 원료의약품 및 복제약 역외 의존도 문제가 부각되면서 EU는 의약품 공급망 강화를 위해 '핵심의약품법'을 제안, 입법 추진 중('25년 3월 11일)

* EU 의약품 부족 문제를 해결하고 활성 화학물질을 포함한 핵심 의약품의 역내 생산을 확대하기 위해 마련, 회원국이 의약품 생산 보조금 지원과 공동 조달을 지원

라. 투자

□ 외국인 투자 동향

- EU 외국인직접투자(FDI) 유입액, '24년 2,706억 달러(전년 대비 234% ↑)로 유럽은 글로벌 FDI 유입의 20%를 흡수하는 세계 2위의 투자 유치 지역

- 코로나 이후 지정학·에너지 위기 속에서 회복·둔화를 반복, '23년부터 점진적 회복 흐름

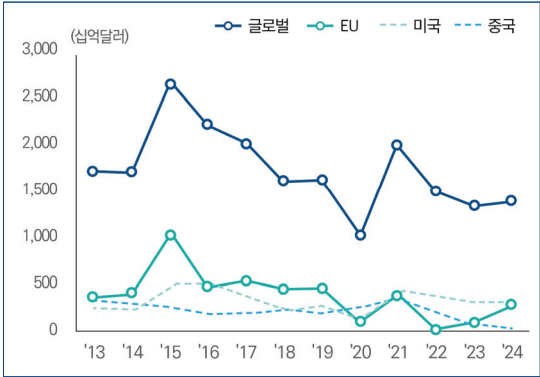
* 다만, 코로나 이전('19년 4,282억 달러) 수준에는 여전히 미달

- '25년 1분기 EU의 FDI 유입은 미국 관세 이슈에 따른 EU向 투자심리 위축으로 다시 감소 전환하며, 전년 대비 △ 45.8% 감소한 600억 달러 기록

- '25년 1분기 감소에도 미국向 투자 둔화로 EU는 세계 최대의 FDI 유입지로 등극

* 동 기간 글로벌 FDI 유입액은 전년 대비 △ 4.3% 감소한 3,890억 달러, 미국은 △ 21.1% 감소한 538억 달러, 중국은 31% 증가한 145억 달러 기록(OECD)

〈글로벌 FDI 유입액 추이('13~'24년)〉



자료: OECD(경제협력개발기구)

EU FDI 유입액 추이('19~'24년)

연도	유입액(백만달러)	증감률(전년대비)
2019년	428,241	2%
2020년	72,373	△83%
2021년	377,533	422%
2022년	3,635	△99%
2023년	81,033	2,129%
2024년	270,607	234%
2025년 1분기	59,996	△45.8%

- 한편, '24년 유럽 신규 FDI 프로젝트 건수는 5,383건으로 전년 대비 △5% 하락, 총 프로젝트의 46%가 Big 3인 프랑스, 영국, 독일에 집중(EY, '25년)

* FDI 프로젝트 건수는 그린필드·증설 프로젝트 중심, M&A·포트폴리오 투자 제외(EY)

유럽 국가별 신규 FDI 프로젝트 유치 현황('23~'24년)

(단위: 건수, %)

순위	국가명	2023년		2024년	
		FDI 프로젝트	증감율	FDI 프로젝트	증감율
1	프랑스	1,194	△5	1,025	△14
2	영국	985	6	850	△13
3	독일	733	△12	608	△17
4	스페인	304	△6	351	15
5	폴란드	229	△3	259	13
6	이탈리아	214	△12	224	5
7	벨기에	215	△8	210	△2
8	포르투갈	221	△11	196	△11
9	네덜란드	157	7	147	△6
10	스위스	89	53	111	25

자료: EY(Into the Storm, '25년 5월)

□ 유럽의 주요 투자 유치 산업

- (총괄) 제조업·서비스업 분야의 FDI 프로젝트 전반적 위축
 - (제조업) 높은 에너지 비용과 업황 회복 불확실성 영향에 따라 '24년 제조업 FDI 프로젝트 유치는 전년 대비 △ 9% 감소
 - * 총 1,594건의 제조업 프로젝트 중 522건이 그린필드 투자로 전년 대비 △ 20% 감소
 - (서비스업) 하이브리드 근무 확산, 소비시장 둔화 등의 영향으로 비즈니스 지원(△ 9%), 판매·마케팅(△ 2%) 등의 분야는 감소, R&D(3%) 및 HQ 신설(13%) 프로젝트는 전년 대비 증가
- (세부 산업별) 주로 유럽 전통 강세 산업에서 투자 부진세를 보였으나, 일부 산업에서 FDI 프로젝트 유치 건수가 증가하며 투자 위축세 일부 완화
 - (소프트웨어·IT 서비스) 비용 상승, 글로벌 불확실성에 따라 미국계 기업의 투자 축소로 전년 대비 △ 17% 감소
 - (자동차) 전기차 전환 지연, 비용 압박 등으로 전년 대비 △ 2% FDI 투자 위축
 - (기계·장비 및 건설) 인프라 투자 및 친환경 건물 수요 확대에 성장
 - (농식품) 지속가능한 식품 전환, 공급망 현지화 수요 등이 투자 확대 견인

'24년 유럽 주요 15대 산업별 FDI 프로젝트 유치 현황

(단위: 건수, %)

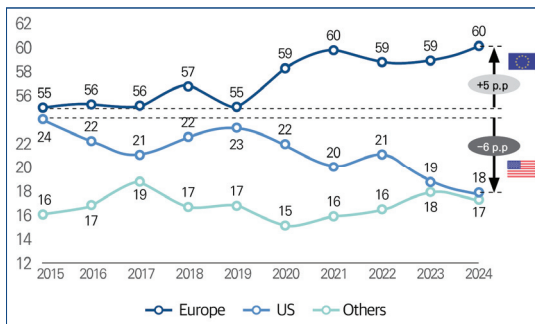
순위	분야	FDI 프로젝트 건수	증감률
1	소프트웨어·IT 서비스	793	△17
2	비즈니스 서비스 및 전문 서비스	687	24
3	기계·장비	454	7
4	자동차·운송기기 제조	437	△2
5	수송·물류	411	△10
6	전자	304	△4
7	금융	293	△11
8	농식품	285	7
9	화학·플라스틱·고무	245	△4
10	공공·유틸리티 서비스	239	△21
11	제약	190	△16
12	건설	179	14
13	가구·목재 등	140	2
14	금속·광물	128	△20
15	의료기기	112	△9

자료: EY(Into the Storm, '25년 5월)

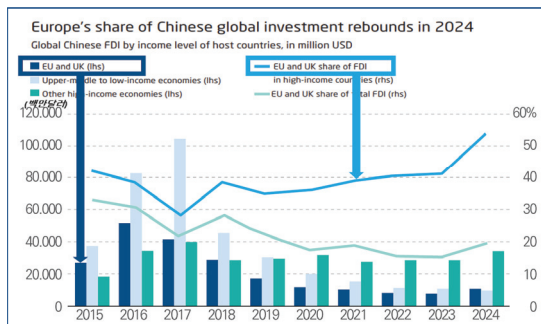
□ 주요 경쟁국의 유럽 투자 유입 동향

- 유럽 FDI는 역내 자본 중심으로 투자 흐름 강화, 미국발 투자는 둔화세
 - '24년 기준, 역내 통합 및 투자 회복력 추세가 강화되면서 유럽 FDI 유입의 60%는 역내국에서 발생, '15년 대비 5%p 상승
 - 반면, 같은 기간 미국발 투자는 18%로 '15년 대비 6%p 하락, 특히 코로나-러-우 사태 등 유럽의 경기 불확실성과 IRA(인플레이션 감축법) 등 미국의 투자 강화 정책 영향에 따라 '20년 이후 하락세 가속
 - * '24년 미국의 對유럽 투자 프로젝트 수는 '23년 대비 △11% 감소하고 '22년 대비 △24% 감소, 최근 10년 내 최저 수준 기록(EY, Into the Storm, '25년 5월)
- 한편, 중국은 헝가리를 중심으로 對유럽 FDI 그린필드 투자 확대
 - '24년 중국의 對유럽 FDI 투자액은 약 100억 유로로 전년 대비 47% 증가, '16년 이후 8년 만에 첫 반등(MERICs Report, '25년 5월)
 - 그간 M&A에 주도되던 중국의 對유럽 투자는 그린필드형으로 구조적 전환, '17년 2%에 불과하던 그린필드 투자액은 '24년 총 투자액의 59% 차지
 - * 그린필드 투자액은 3년 연속 증가하며 '24년 기준 59억 유로를 기록하며 사상 최대치 달성(전년 대비 + 21%), 같은 기간 M&A 투자도 전년 대비 114% 증가한 41억 유로
 - 헝가리는 2년 연속 중국발 FDI 최대 유치 유럽국으로 전기차·배터리 제조 프로젝트 등을 중심으로 '24년 31억 유로 유치, 전년 대비 73% 증가
 - * 중국의 對유럽 투자의 31% 비중 차지, 빅3(독일, 프랑스, 영국) 비중인 20%를 크게 상회

〈주요 투자국별 유럽 FDI 프로젝트 점유율 추이('15~'24년)〉



〈중국의 對 유럽 FDI 투자액 및 비중 추이('15~'24년)〉



자료: EY Into the Storm 2025(좌), MERICs Report(우)

□ 유럽의 對韓 투자 현황

- '25년 상반기 유럽 기업의 對한국 투자는 전년 대비 12.1% 증가한 24억 8,000만 달러
 - 지난해 국내 해상풍력 프로젝트 입찰에 참여한('24년 12월) 유럽 재생에너지 기업들의 투자 신고가 상반기 집계에 반영되며 증가세 견인
 - '25년 상반기 투자 유치 10대 유럽국 중 이탈리아(246%), 독일(237%), 스위스(165%), 룩셈부르크(310%), 덴마크(1,094%)에서 전년 대비 높은 증가율 기록
 - * '25년 상반기 유럽국별 對한국 투자 신고액 : 이탈리아 4억 5,000만 달러, 프랑스 4억 4,000만 달러, 독일 4억 1,000만 달러, 몰타 2억 6,000만 달러, 네덜란드 2억 2,000만 달러, 스위스 1억 4,000만 달러, 룩셈부르크 1억 3,000만 달러, 덴마크 1억 2,000만 달러

최근 3년간 유럽 기업의 對한국 투자 현황

연도	신고금액(백만 달러)	증감률(%)	신고 건수(건)	증감(건)
2023년	10,308	22.0	491	63
2024년	7,015	△31.9	382	△109
2025년 상반기	2,480	12.1	199	4

자료: 산업통상자원부 외국인투자통계

□ 한국의 對유럽 투자 진출

- '25년 상반기 기준 한국의 對유럽 투자는 전년 대비 136.8% 증가한 80억 3,000만 달러로(신고기준) 역대 금리인하 및 경기 회복에 힘입어 '24년부터 점진적 회복세
 - * '22~'23년 기간 우리나라의 對유럽 투자 진출은 유럽 내 지정학 불안·경기 둔화·고금리 등의 영향에 따른 투자 여건 악화로 2년 연속 위축(△ 0.5%, △ 36.5%)
 - 같은 기간 對유럽 신규 법인 설립 건수도 213건으로 전년 대비 109건 증가

한국의 對유럽 투자 진출 동향

(단위: 백만 달러)

구분	2022년		2023년		2024년		2025년 상반기	
	금액, 건	증감률	금액, 건	증감률	금액, 건	증감률	금액, 건	증감률
신고 금액	17,932	△0.5%	11,392	△36.5%	13,003	14.1%	8,027	136.8%
신고 건수	1,336	263건	1,358	22건	1,751	393건	772	△68건
신규 법인 설립 건수	284	49건	249	△35건	213	△36건	213	109건

주: 현지법인·지점·지사 모두 포함, 유럽은 EU 27개국에 포함 영국, 노르웨이, 스위스, 세르비아, 아이슬란드 포함한 32개국 합계
자료: 한국수출입은행

- 최근 5년간('20~'25년 상반기, 총 817억 달러) 한국의 對유럽 진출 업종 비중은 금융업(57%), 제조업(15%), 부동산업(11%), 도매 및 소매업(3%) 순
 * '25년 상반기 기준, 진출 업종별 비중은 금융업(87.1%), 제조업(6.9%), 부동산업(1.7%) 순
- 같은 기간 제조업 내에서는 이차전지 제조업^(제조업 내 28%), 자동차 제조업^(16.4%), 1차 금속 제조업^(11.7%), 화학물질 제조업^(9.9%), 고무 및 플라스틱 제조업^(8.8%), 기타 기계·장비 제조업^(5.4%) 순으로 투자 진출
 * '25년 상반기 기준, 제조업 진출은 자동차 제조업(제조업 내 비중 38%), 금속 가공제품 제조업(15%), 화학물질 제조업(13%), 섬유제품 제조업(19%)을 중심으로 진출
 - '25년 상반기 기준, 제조업 내 최대 진출 업종은 자동차 제조업으로 전년 대비 9.2% 증가(신고 기준), 금속가공 제조업(1,161%), 기타 기계 및 장비 제조업(40.4%) 순으로 전년 대비 진출 확대
 - 이차전지 제조업은 '21~'22년 전기차 배터리 수요 급증 및 동유럽 내 생산기지 확충에 따라 對유럽 투자 진출 회복을 견인했으나, '23년부터 유럽 경기 둔화 및 글로벌 전기차 성장 둔화로 '25년 상반기 기준 전년 대비 △90% 감소
 * '21~'22년 이차전지 제조업은 對유럽 제조업 진출 1위 업종으로 전년 대비 각각 1,300%, 111% 증가했으나 '23년 △ 78%, '24년 +34% 등 감소와 회복을 거치며 성장세 둔화

제조업 세부 업종별 對유럽 투자 진출 동향

(단위: 백만 달러, %)

구분	2022년		2023년		2024년		2025년 상반기	
	금액	증감률	금액	증감률	금액	증감률	금액	증감률
제조업	3,993	64.0	1,487	△62.8	2,011	35.3	554	△3.0
- 기타 이차전지	1,687	111.3	364	△78.4	487	33.9	9	△90.1
- 자동차 및 트레일러	432	101.7	357	△17.2	293	△18.2	212	9.2
- 1차 금속	410	△29.8	215	△47.5	97	△54.9	3	△56.8
- 화학물질 및 화학제품	54	29.2	85	57.1	643	653.4	72	△24.7
- 고무 및 플라스틱	474	6.2	36	△92.3	83	129.7	30	△8.7
- 기타 기계 및 장비	400	923.4	59	△85.3	77	31.2	30	40.4

주: 제조업 세부 업종 순서는 '20~'25년 상반기 누적 신고금액이 높은 순으로 정렬
 자료: 한국수출입은행

- 권역별로는 주로 서유럽에 對유럽 투자 진출 편중, 동유럽 비중 증가세
 * '24년 연간 기준, 서유럽 투자 비중은 對유럽 투자 신고액의 80% 차지(104억 달러)
 - 자동차, 이차전지 등 제조업 투자가 동유럽을 중심으로 집중되며 '12년 7.6%였던 동유럽 투자 진출 비중은 '22년 17.3%까지 확대, '23년 이후 신규 프로젝트는 다소 주춤한 상황
 * '22~'25년 상반기, 동유럽 투자 진출 비중(%) : ('22년) 17.3 → ('23년) 12.2 → ('24년) 12.4 → ('25년 상반기) 2.5

한국의 對유럽 권역별 직접투자 동향

(단위: 백만 달러)

구분	2022년		2023년		2024년		2025년 상반기	
	신규 법인	신고 금액	신규 법인	신고 금액	신규 법인	신고 금액	신규 법인	신고 금액
서유럽	173	13,659	142	9,173	143	10,400	137	7,526
동유럽	69	3,105	79	1,391	39	1,610	42	203
남유럽	31	635	19	132	24	545	28	186
북유럽	11	533	9	696	7	449	6	112
합계	284	17,932	249	11,392	213	13,003	213	8,027

주: 권역별 유럽 국가 구분은 (서유럽) 독일, 프랑스, 네덜란드, 룩셈부르크, 벨기에, 스위스, 아일랜드, 영국, 오스트리아, (동유럽) 폴란드, 헝가리, 체코, 슬로바키아, 루마니아, 불가리아, 슬로베니아, 크로아티아, 세르비아, 리투아니아, (남유럽) 스페인, 이탈리아, 그리스, 포르투갈, 몰타, 키프로스, (북유럽) 스웨덴, 덴마크, 핀란드, 노르웨이, 라트비아, 아이슬란드, 에스토니아

주: 신규 법인은 현지법인·지점·지사 모두 포함

자료: 한국수출입은행

- 서유럽은 판매거점, 동유럽은 생산기지로 총 819개사 진출

* 유럽에 진출한 우리나라 판매법인 200개사 중 129개사가 서유럽에 진출(65%), 생산법인 149개사 중 132개사 동유럽 진출(89%) (KOTRA 해외진출기업 디렉토리, '24년)

- 유럽 진출 생산법인의 89%는 폴란드, 헝가리, 슬로바키아 등 동유럽권에 포진, 유럽 제1공장은 폴란드로 우리 기업 생산법인이 유럽 내 최다 진출(46개사)

* 국별 우리 기업 생산법인 수(개사) : 폴란드 46, 헝가리 41, 슬로바키아 22, 체코 18, 독일 6

- 근거리 내 서유럽 시장, 상대적으로 저렴한 인건비, 임차료 등이 동유럽 장점

- 자동차·전기차 배터리 품목 위주의 국내 대기업과 공급 체인의 동반 진출 다수

□ 우리 기업 투자 진출 사례



주요 투자 진출 사례 : 이차전지 전해질 제조기업 E사, 서유럽 시장 공략을 위한 생산법인 설립

- (기업 정보) E사는 이차전지 및 EDLC용 전해액과 고기능성 첨가제를 개발 및 생산하는 전해액 전문 회사
- (성공 사례) 프랑스 내 국내 진출 기업으로 첫 생산법인 설립, 프랑스 주요 투자 프로젝트로 선정
 - 프랑스 북부 지역 내 생산법인 투자 결정으로, 2024년 프랑스 마크롱 대통령 주재 투자자 초청행사 'Choose France'에서 26개 주요 투자 프로젝트 발표 시 소개됨
 - '25년 1분기부터 전해액 샘플을 공급하기 시작, 8월과 9월에 각각 구매주문서(PO) 취득. 기존 유럽 기가팩토리 공급에 이어 신규 기가팩토리에 추가로 공급하기로 하며, 유럽지역 내 공급 비중을 확대해 나가고 있음
 - '25년 공장 건설 계획 진행 중
- (시사점) 프랑스 2030 정책, 유럽 주요국의 전기차 보조금 확대 정책, 탄소배출 규제 강화 정책 등이 맞물려 배터리 밸류체인 기업에 새로운 돌파구가 될 것으로 전망되는바 향후 진출 확대가 기대됨



주요 투자 진출 사례 : (공급망 거점 확보) 특수 화물 운송 기업 S사, 유럽 시장 공략을 위한 법인 설립

- (기업 정보) 중량물 및 EV 배터리 운송 등 특수 화물 운송에 강점을 가진, 육·해상운송, 3자물류(3PL) 서비스 등을 제공하는 한국 종합물류 기업
- (성공 사례) 항공 물류의 허브로서 지리·인프라적 강점이 뛰어난 프랑크푸르트에 지점을 설립하여 유럽 공급망 거점을 확보하였으며, 향후 항공·도로 복합 운송 서비스 등을 추가하여 사업 확장
 - KOTRA 무역관은 법률 지원 세미나 및 1:1 법률 상담 지원을 통해 현지 물류 관련 규제, 세법, 회사법, 노동법 등 독일 사업 운영에 필수적인 법률적 애로사항을 해소할 수 있도록 지원함
 - 이를 통해 기업은 독일 내 법적 리스크를 사전에 파악하여 경영 안정성을 확보하고, 현지 네트워크 확대 기반 마련
- (시사점) 독일에서 특수 화물(예시: 리튬배터리 등)을 운송·보관 할 경우, 관련 법률 및 안전 규제 숙지가 필수적임
 - KOTRA 무역관 지원을 통해 제한적인 현지 물류 정보와 법제도 이해도를 보완함으로써 안정적 시장 진입 및 장기적 사업 운영 기반을 마련함



주요 투자 진출 사례 : 배터리 전문기업 L사, 프랑스 배터리 시장 공략을 위한 배터리 재활용 JV 설립

- (기업 정보) L사는 글로벌 배터리 전문기업으로 자동차전지, 소형전지, ESS전지 등을 생산하는 기업
- (성공 사례) 한국과 유럽 기업이 유럽 내 리사이클 합작사를 세운 첫 사례
 - 글로벌 배터리 기업인 L사는 프랑스 1위 메탈 재활용 기업 D사와 유럽에 배터리 리사이클 공장을 설립하기로 발표. 가격 및 수급 변동성이 큰 배터리 핵심 원재료 조달을 보다 안정적으로 하여 공급망 경쟁력을 높일 것으로 전망됨
 - 사용 후 배터리와 공정스크랩을 파·분쇄해 검은 가루 형태의 중간 가공품인 블랙매스를 만드는 전처리 공장 설립 목표, '26-27년 프랑스 발두아즈(Val d'Oise) 지역 내 지분율 각 50%로 JV(합작법인) 형태로 진출 예정
- (시사점) EU 규제에 선제적으로 대응하고 지속가능한 생태계 구축에 앞장서는 사례이며, 현지 기업과의 합작법인을 통한 프랑스 및 유럽 시장 진입 및 진출이 보다 수월할 것으로 전망됨



주요 투자 진출 사례 : 자동차 부품 기업 H사, 슬로바키아 전기차 부품 시장 공략을 위한 법인 설립

- (기업 정보) H사는 '24년 슬로바키아에 신규 전기차 부품 생산공장을 설립할 것을 발표함
- (성공 사례) 슬로바키아 정부로부터 640만 달러 규모의 인센티브를 받아 투자진 출
 - H사는 슬로바키아 북부 질리나주 돌니 흐리코프 지역에 유럽 최초의 전기차 부품 생산공장을 신설하기 위해 약 5,800만 유로를 투자할 계획을 '24년 발표함
 - 해당 공장은 전기차에 사용되는 부품인 등속조인트를 연간 80만 대 규모로 양산할 예정이며, 슬로바키아에 231개의 일자리 창출 효과를 가져다 줄 것으로 예상됨
- (시사점) H사의 슬로바키아 진출을 통해 유럽 전기차 시장 공략을 위한 거점을 마련하였음



주요 투자 진출 사례 : 가상 및 증강현실 솔루션 개발 스타트업 V사, 유럽 시장 진출을 위한 현지법인 설립

- (기업 정보) 가상 및 증강현실 솔루션 개발 기업 V사
- (성공 사례)
 - V사는 가상 및 증강현실 솔루션을 개발 공급하는 스타트업으로, 유럽 시장의 성장 가능성을 높게 평가하고 현지 법인 설립 계획을 추진. 스타트업의 특성상 해외 법인 설립 등과 관련한 노하우 및 전문인력 부족으로 필요한 정보 확보에 어려움을 겪던 중에, KOTRA 빈무역관과의 문의를 통해 법인 설립 관련 기초 정보를 얻고 정부 산하 투자유치기관인 ABA를 소개받아 초기 단계부터 법인 형태를 결정. 또한 법무 법인 선정 등 다양한 창업 관련 컨설팅을 받음으로써 초기 정보 수집에 따르는 시간과 비용을 최소화할 수 있었음.
 - V사의 오스트리아 지점은 마케팅 활동 이외에 리서치 센터의 역할도 수행하며 유럽 시장 진출의 교두보로서 중요한 역할을 수행 중
- (시사점)
 - 처음에는 연락사무소 형태의 진출을 고려했으나 ABA의 권유로 해외 지점 형태 설립으로 변경하는 등의 과정을 거쳐, 지점 형태의 현지법인 설립을 이뤄낼 수 있었음. 현지 투자 유치 전담기관의 전문 컨설팅이 기업 차원 장기적 관점에서의 효율적 의사결정 결과로 이어진 좋은 사례



주요 투자 진출 사례 : 반도체 장비 기업 S사, 유럽 시장 공략을 위한 법인 설립

- (기업 정보) 반도체 제조용 증고장비 및 부품 전문 기업으로, 글로벌 fab·IDM으로부터 장비를 매입해 개조·개선 후 재공급
 - 전공정(노광·식각 등) 약 80%, 후공정(패키징 등) 약 20% 비중('24년 기준)
 - 주요 거래처 : 삼성전자, SK하이닉스, TSMC, ASML, TEL, KLA, Bosch 등
- (성공 사례) '24년 뮌헨무역관 GP센터 입주 및 독일 법인 설립으로 유럽 시장 본격 진출
 - NXP, Bosch, Intel Europe 등 기존 고객과 협업 확대, 벨기에 등 유럽 내 부품 매입 거래 진행
 - 현지 전시회 참가, 전담 인력 배치, 채용 등을 통한 고객 접점 강화로, '25년 독일 B사와 3만 8,000 달러 반도체 장비 고급 계약 체결
- (시사점) 미국·일본·중국·대만 등 법인 운영 경험과 공급망 관리 노하우를 유럽 시장에 적용
 - 첨단뿐 아니라 레거시 반도체 장비·부품 수요 대응, 공급망 다변화로 리스크 완화
 - 다국적 IDM 및 소규모 fab 협력 확대, 지정학적 리스크 사전 식별·회피 전략 실행
 - 한국 기업의 유럽 진출 성공 요인 : 글로벌 운영 경험, 현지 법인·전시회 네트워킹, 부품 매입·재공급 체계
 - 유럽 시장은 첨단과 레거시 반도체 수요가 공존하여 공급망 안정화·다변화 전략이 필요
 - 향후 전략 : 장비 클러스터 조성, 다국적 IDM 공동 프로젝트, EU 공급망 전략과의 연계 강화



주요 투자 진출 사례 : 의약품 제조 기업 셀트리온社, 포르투갈 시장 공략을 위한 법인 설립

- (기업 정보) 의약품 제조 기업
- (성공 사례) '24년 2월 포르투갈 법인 설립 및 당해 12월 자가면역질환 치료제를 출시하며 직판 개시. 직판 개시 후, 해당 자가면역질환 치료제는 출시 첫 해 포르투갈 의약품 시장에서 약 60%의 규모를 차지하는 국가 입찰 수주에 성공
- (시사점) 현지 법인 설립 후 직접 판매 전환을 통해 시장 대응력을 높이고, 국가 입찰 수주를 통해 단기간에 시장 점유율을 확보한 능동적인 진출 전략으로서의 의의



주요 투자 진출 사례 : 풍력터빈 타워 제조 기업 씨에스윈드社, 유럽 시장 공략을 위한 법인 설립

- (기업 정보) 세계 1위 풍력 타워 제조 기업
- (성공 사례)
 - 유럽의 시장 수요 대응을 위해, '22년 포르투갈 풍력타워 제조 기업 ASM Industries에 투자(지분 인수) 후 지속적인 생산 확대
 - '24년 기준 매출액은 1억 8,927만 유로(약 3,081억 원)에 달하며, 생산량 대부분을 유럽 내 국가 및 미국으로 수출
 - '24년, CS Wind는 기존 시설 인근의 부지 인수한 뒤 3억 유로(약 4,885억 원) 규모의 신규 공장을 건설하였으며, 이 부지에는 부유식 해상 풍력 기초 시설이 들어설 예정이며, 이를 통해 1,000개 이상의 일자리 창출 기대
- (시사점) 현지 제조 기업 인수 진출 방식을 통해 단기간에 유럽 시장에 안정적으로 안착하고, 생산 기반과 유통망을 동시에 확보

□ 유럽 투자 진출 시 진입장벽

- 유럽은 전반적으로 행정절차 및 규제 복잡성, 강한 노사 제도, 높은 노동비용 및 인력 확보 제약 등이 주요 진입장벽으로 작용
 - (행정) 국가별·지방자치단체별 기업 설립 및 인허가 요건 등의 행정절차가 상이하고 복잡해, 사업 개시까지 리드타임이 길어지는 등 초기 진출 속도 지연 문제 존재
 - (인사·노무) 단체 교섭 구조와 해고 제한, 장기 병가 보전, 높은 사회보장 부담, 숙련 인력 부족 등으로 기업의 인력 운용 운영성이 제한되고, 높은 비용 부담
 - (비자·이민) 국가별로 외국인 전문인력 유치를 위한 비자 제도를 운영하고 있으나, 비자 취득까지 행정절차가 복잡하고, 승인 지연이 빈번히 발생
- 또한, EU 차원의 외국인 투자 심사제도와 보조금, 정보처리 관련 규제 등으로 인해 외국인 투자자의 진입장벽이 다층적으로 존재

* 향후 3년간 對유럽 투자 진출 결정에 영향을 주는 최대 리스크로 설문 참가 투자자 500명 중 41%가 '역내 각종 규제 입법 강화(increased regulatory burden)'라고 응답(EY 투자기업 대상 설문조사 결과, '24년 6월)

- (FDI 스크리닝) EU 전략산업 분야에 대한 외국인 투자 모니터링 및 심사 강화를 위해 EU 외국인 직접투자 심사 시행(20년 10월~), EU 규제와 연계 시행되며 회원국별 심사 대상 산업·지분 기준·승인 절차 등이 상이
 - * '25년 5월 기준, EU 27개 회원국 중 25개 회원국이 투자 심사제도 시행 중(크로아티아, 키프로스는 도입 추진 중) (MERICS, '25년 5월)
- (EU 외국보조금 규정) 비EU 정부 보조금이 개입된 대형 M&A·공공조달은 EU 집행위원회 심사 대상이 될 수 있어 유의 필요
- (데이터·디지털·헬스 규제) GDPR(EU 개인정보 보호법) 외에도 건강·생체·유전정보 처리와 디지털 헬스·AI 기술 관련 별도 요건 존재

2. 유망 산업

가. (모빌리티) 자동차 업계의 경쟁력 제고 위한 新 밸류체인 협력 수요 증대

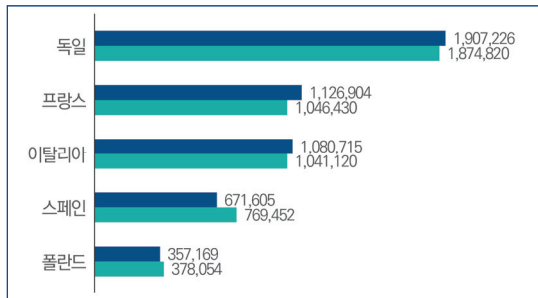
□ 개요

• 산업 규모

- (개황) EU의 신차 등록은 전년 대비 0.1% 감소한 717만 대를 기록, 5대 시장 중 ^{4위}스페인(14.6%), ^{5위}폴란드(5.8%)의 성장에도 불구하고 상위 3개국의 마이너스 성장 등으로 인해 소폭 감소('25년 8월 누계)

EU 상위 5개국의 신차 등록 대수('25년 8월 누계)

순위	국가	2025년 8월 누계 대수(대)	증감(%)
1	독일	1,874,820	△1.7
2	프랑스	1,046,430	△7.1
3	이탈리아	1,041,120	△3.7
4	스페인	769,452	+14.6
5	폴란드	378,054	+5.8



자료: ACEA(European Automobile Manufacturers' Association, '25년 9월 발표)

- (구동유형별) HEV, 휘발유, BEV의 3개 차종이 78.5%의 신차등록 점유율로 시장의 대부분을 차지하였으며, 특히 HEV와 BEV는 휘발유 차량과 달리 주요국 시장에서의 선전으로 전년 대비 등록대수 증가('25년 8월 누계)
 - * 구동유형(등록 대수, 점유율, 성장률) : HEV(249만 대, 34.7%, +16.4%), 휘발유(201만 대, 28.1%, -19.7%), BEV(113만 대, 15.8%, +24.8%)
- (브랜드별) 점유율 기준 5대 브랜드 중 Toyota 제외 4개 브랜드는 선전('25년 누계)
 - * 브랜드(점유율/등록 대수, 성장률) : VW(11.4%, 81만 대, +4.7%), Toyota(7.7%, 55만 대, -7.5%), Skoda(6.5%, 47만 대, +10%), Renault(6.1%, 46만 대, +7.2%), BMW(5.9%, 43만 대, +4.6%)
 - * VW그룹(VW·Skoda·Audi 등) 성장률 : +4.1%(시장 점유율 27.5%, 전년 대비 1.1%p 증가)
- (수출입 동향) EU 자동차 역외 수출액은 '25년 7월 누계 기준 1,075억 달러로 전년 대비 △ 2.1% 감소, 같은 기간 역외 수입액은 0.3% 증가한 477억 달러 기록
 - 최근 3년간('23~'25년 7월) EU의 對중국 자동차 수출이 급감하면서 EU의 자동차 역외 수출액도 '24년부터 2년 연속 둔화(△5.4%)
 - 특히, '25년은 對중국 수출 둔화(△41%)에 이어, 미국의 자동차 수입관세 부과 영향으로 對미국 수출액도 전년 대비 △15.3% 급감

- 자동차 역외 수입액의 경우, 역내 전기차 수요 감소 영향으로 '24년 기준 전년 대비 △8.25% 감소한 821억 달러 기록, 같은 기간 한국산 자동차도 전년 대비 △21.7% 감소(한국산 전기차의 경우 △43.8% 감소)

* '25년 7월 누계 기준 전년도 기저효과와 역내 전기차 수요가 일부 회복되면서 한국산 자동차와 전기차는 전년 대비 각각 16.4%, 58.7% 수입 증가

- 한편, EU 자동차 산업 수출 둔화와 역내 신차 수요 부진 등에 따른 완성차 생산 감소로 '24년 EU 자동차 부품의 역외 수입도 전년 대비 소폭 감소했으나(△0.05%), '25년 7월 누계 기준 전년 대비 회복(7%)

* '25년 자동차 생산량은 '24년 △6.2% 감소에 이어 전년 대비 △2.6% 감소 전망

* 단, 한국산 자동차 부품(HS 8708)의 경우 2년 연속('24년, '25년 7월 누계) 수입이 부진한 상황(△5.3%, △6.2%)

EU의 자동차(8703)·전기차(870380)·자동차 부품(8708) 역외 수출입 현황

(단위: 백만 달러, %)

품목명	2023년 금액	증감률	2024년 금액	증감률	2025년 7월 누계 금액	증감률
자동차 EU 역외 수출	191,533	15.7	181,205	△5.4	107,502	△2.1
자동차 EU 역외 수입	89,544	37.5	82,160	△8.2	47,675	0.3
전기차 EU 역외 수출	31,983	36.5	29,421	△8	19,962	22
전기차 EU 역외 수입	25,540	85.7	16,488	△32.8	9,674	△2.8
자동차 부품 EU 역외 수출	60,707	6.9	59,328	△2.2	33,519	△8
자동차 부품 EU 역외 수입	31,694	6.3	31,677	△0.05	19,989	7

자료: Global Trade Atlas

□ 현지 주요 기업 및 최근 동향

- (주요 기업) 유럽은 글로벌 OEM과 이하 공급업체 생태계가 공고히 구축돼 있어 연구, 설계, 생산, 최종 조립까지를 아우르는 산업의 중심지

* '24년 기준 EU 내 약 255개의 자동차 생산 및 조립 공장 소재(Pocket Guide, '24년·'25년)

* 자동차 산업은 EU 일자리의 7% 차지, 직간접으로 역내 310만 명 고용(Pocket Guide, '24년·'25년)

- 독일(VW, BMW, Mercedes-Benz), 프랑스(Peugeot, Renault), 이탈리아(Fiat) 등의 유럽 주요 국에 소재한 글로벌 OEM은 전 세계 자동차 기술의 표준과 트렌드 주도
- 또한 Bosch, ZF 등 유럽 주요 자동차 부품 공급업체들은 축적된 기술력 및 독자적 R&D 역량을 바탕으로 유럽 OEM의 핵심 파트너로 기능, 이 관계는 신규 공급업체의 진입장벽으로 오랫동안 작용

- (불확실성 가중) 유럽 자동차 산업은 중국 전기차 OEM의 역내 진출 확대, 미국의 관세정책 및 중국 시장에서의 부진 등으로 전례 없는 압력에 직면
 - 과거 유럽 OEM이 보유한 기술 격차가 중국 전기차 산업의 빠른 기술발전으로 인해 좁혀지고 있으며, 중국 전기차 OEM은 가격 경쟁력을 바탕으로 중저가 전기차 세그먼트를 적극적으로 공략 중
 - * 중국 OEM의 EU 판매 대수, 점유율^(25년 8월 누계) : SAIC Motor(14만 대^{전년비 +33.1%}, 1.9%^{+0.5%p}), BYD(7만 대^{+244%}, 0.9%^{+0.6%p})
 - '25년 4월 초부터 관세 인상^{2.5% → 27.5%}, 이후 미국-EU 무역협정에 따라 EU산 자동차 대상 15%의 관세를 적용 등 미국 관세정책으로 인해 유럽 OEM의 수익성 악화
 - * VW그룹의 '25년 상반기 영업이익은 33억 유로 감소하였으며, 이 중 13억 유로는 美 관세 영향으로 평가, 4월 초부터 2.5%에서 27.5%로 인상된 관세로 인해 '25년 2분기 이미 메르세데스는 4억 유로의 추가 손실, 미국 내 생산시설이 부재한 포르쉐도 '25년 수익 유로의 추가 부담 예상(Automobilwoche, '25년 8월 4일)
 - 주요 타깃 시장이었던 중국에서는 전기차 전환 심화, BYD 및 NIO 등 현지 OEM의 시장 지배력 확대 등으로 유럽 OEM은 판매량 감소에 직면
 - * BMW·Mercedes·Audi·Porsche 모두 '25년 3분기 중국 판매 급감, BMW는 높은 할인으로 버텼으나 이익률 5~6%로 하향(Automobilwoche, '25년 10월 13일)

유럽 자동차 산업 주요 기업 동향

기업명	기업 최신 동향
폭스바겐	<ul style="list-style-type: none"> • 미국 관세정책 대응 일환으로 북미 생산 거점을 재편 중 • 산하 스카우트 모터스(Scout Motors)는 2027년 가동을 목표로 사우스캐롤라이나에 신규 공장을 짓고 있으며, 이를 통해 북미 시장 전용 전기차 생산 능력을 확보할 계획 <ul style="list-style-type: none"> * 블루메 CEO는 "현 상황에서 유럽산 차량 수출은 부담이 커져 현지 생산 전략이 절실하다"고 언급 • 그룹 차원에서 배터리 셀 자체 생산 전략을 적극적으로 추진 중 • 2022년 배터리 자회사 PowerCo를 설립 잘츠기터 공장에서는 최대 연간 40GWh 규모 생산을 목표로 하고 있으며, 스페인 발렌시아(Valencia) 공장도 동일 규모로 2026년 가동을 목표로 건설 중 • 현재는 CATL 등 외부 공급사로부터 배터리 셀을 조달하고 있으나, 장기적으로는 PowerCo를 통해 그룹 전체 수요의 대부분을 충당하는 것을 목표로 하고 있음
BMW	<ul style="list-style-type: none"> • 미국 관세정책 대응 일환으로 2027년부터 멕시코 산루이스포토시 공장에서 Neue Klasse 전기를 생산하고, 2026년부터 미국 최대 생산시설인 노스캐롤라이나 스파르탄버그 공장에서도 iX5, iX6 등 전기를 생산해 북미 시장을 공략할 계획 • 이는 북미 자유무역협정(USMCA) 역내 조달 요건을 충족하기 위한 전략이며, 대미 수출 시 관세와 보조금을 함께 관리해 북미 시장에서 경쟁력을 유지하겠다는 방침 • 다만, 15% 관세 시행으로 단기적으로는 관세 인상에 따른 영업이익률 하락과 추가 비용 부담이 예상되지만, 장기적으로는 미국 내 생산 확대와 제품 라인업 조정으로 수익성 방어를 목표 • BMW는 배터리 셀 자체 생산 계획을 공식적으로 추진한 바는 없으나, 셀 기술 역량은 내부적으로 축적해 온 것으로 평가 • 독일 파르스도르프(Parsdorf)에서 차세대 차량 플랫폼인 Neue Klasse에 적용될 원형 배터리 셀(Rundzellen)을 CATL과 개발

기업명	기업 최신 동향
	<ul style="list-style-type: none"> 완성 배터리 셀은 CATL, Eve Energy(헝가리), Envision AESC(미국) 등에서 조달 중, 조립은 독일, 헝가리, 멕시코 등 자사 주요 생산 거점에서 직접 수행
메르세데스-벤츠	<ul style="list-style-type: none"> 미국 관세정책 대응 앨라배마 터스컬루사 공장 생산 능력 확대에 미국 현지화 전략을 강화 2027년 신차 생산 개시를 목표로 라인업 확대를 추진 중 관세 시행 전 미국 내 재고를 선적해 단기 충격을 완화했으며, 관세 부과 후에는 EQS와 EQE 전기차 가격을 인하하고 일부 물량 조정으로 수요 유지에 집중 메르세데스-벤츠는 배터리 셀 관련 자체 연구개발 역량과 시험 생산(Pilot) 설비를 보유하고 있으나, 상용 셀은 중국(CATL), 한국(삼성SDI) 등에서 조달 <ul style="list-style-type: none"> * 배터리 조립은 슈투트가르트 파워트레인 공장 및 자회사 Accumotive(카멘츠 소재)에서 수행 중 벤츠는 앞서 프랑스 배터리 셀 전문기업 ACC와 협력 및 스텔란티스와의 합작 투자에 참여해 유럽 내 3개 부지에 배터리 셀 공장 설립을 추진했으나, 현재는 해당 계획이 모두 보류된 상태 <ul style="list-style-type: none"> * 프랑스에서만 일부 생산이 이루어지고 있음
스텔란티스	<ul style="list-style-type: none"> '25년 상반기 이탈리아 내 생산량은 전년 대비 -27% 감소(22만여 대)하며 국내 생산시설에 노동시간 단축 조치 시행 이탈리아 정부는 스텔란티스에 국내 생산량을 100만 대까지 확대할 것을 요구했으나, 스텔란티스는 일부 주력 모델을 폴란드로 이전하며 정부와 갈등 지속
보쉬	<ul style="list-style-type: none"> '25년 1분기 자동차 부품 부문 7%, 전체 3% 성장, 전기차·소프트웨어·자율주행 강화, 에너지·건물 분야로 사업 다각화(존슨 컨트롤스(JCI)의 냉난방공조(HVAC) 사업부 인수)
콘티넨탈	<ul style="list-style-type: none"> 타이어 고수익(12.7%) 유지, 콘티테크(ContiTech) 감원, Automotive 사업부 분사 준비
세플러	<ul style="list-style-type: none"> 구조적 전환으로 전기차 사업은 50% 성장했으나, 여전히 -19% 손실, 내연기관 부품 축소, 전 세계 4,700명 감원(독일 내 2,800개) 추진
ZF	<ul style="list-style-type: none"> '24~'25년 상반기 연속 적자, '25년 상반기 매출 10% 감소, 독일 내 5,700명 감원 진행 중, 자금시장 악화로 회복 전략 난항

자료: KOTRA 무역관 보유자료 종합

- (경쟁력 제고 노력) 불확실성에 대응하고 시장 주도권을 회복하기 위해 유럽 자동차 업계는 공급망을 다변화하고, 혁신을 통한 신규 모멘텀을 찾는 중
 - 코로나19, 지정학적 갈등, 공급망 병목 등을 거치며 '적시 공급(Just in Time)'에서 '위험 분산(Just in Case)'으로 안정성 추구 움직임이 강화되었으며, 유럽 자동차 업계는 여러 지역과 업체로 소싱 다변화 추진

※ 공급망 다변화 관련 유럽 주요 모빌리티 기업의 협력 수요(KOTRA 프랑크푸르트무역관 인터뷰)

- “글로벌 자동차 산업 재편 속 경쟁력 강화 위해 전통화 전환에 박차를 가하고 있고, 당사 해외 공장 인근에 생산기지를 보유한 한국 기업과의 협력을 희망”(독일 글로벌 OEM)
- “글로벌 불확실성이 공급망 재편을 가속화하고 있고, 당사는 특정국 의존도가 높은 제품에 대해 거래처 다변화를 추진, 경쟁력 보유 한국 기업과의 협력 가능성 점증 예상”(독일 글로벌 Tier 1)

유럽 자동차 업계의 경쟁력 제고 위한 전장화 및 전동화 움직임

기업명	주요 내용
폭스바겐	<ul style="list-style-type: none"> • (전동화) 배터리 자회사 PowerCo 설립 및 각형 셀 개발 중 • (전장화) 차세대 SDV 개발 위해 리비안과 JV(합작법인) 출범('24년)
BMW	<ul style="list-style-type: none"> • (전동화) 신규 플랫폼 'Neue Klasse' 기반의 고효율 배터리 개발 중 • (전장화) 콰לק과 자율주행 소프트웨어 등 공동 개발 및 공개('25년)
Mercedes Benz	<ul style="list-style-type: none"> • (전동화) 독일 내 배터리 리사이클링 플랜트 구축 등 재활용 집중 • (전장화) 인포테인먼트 시스템에 AI 도입('24년)
Stellantis	<ul style="list-style-type: none"> • (전동화) 전기차 부품 생산 위해 이탈리아 공장에 3,800만 유로 투자 계획 • (전장화) 첫 자체개발 자율주행 기술(STLA AutoDrive) 공개('25년)

- (우리 기업 협업 수요) 이와 같은 유럽 자동차 기업의 공급망 다변화, 혁신 수요에 따라 밸류체인 다변화·기술 및 R&D 협력 등 구체화된 협력 수요 확대 중
 - (혁신 수요) 미래차 전환 위해 혁신기업과의 오픈 이노베이션, 공동 R&D 등 협력 희망 범위 확장
 - (소싱처 다변화) 유럽 자동차 업계, 공급망 병목 등을 거치며 위험분산(Just in Case) 위한 공급선 다변화 추진 확대
 - * (유럽 자동차 앵커기업 A社 등) 센서·파워트레인·조향장치 등 제품군 대상으로 공급망 다변화 필요성 표명
 - (협력 방식 확대) 유럽에 진출한 역외 기업 역시 납기, 품질, ESG 대응역량 등을 기준으로 신규 협력 파트너를 물색 중
 - * (일본 글로벌 Tier 1 기업) “자사 유럽 공장에 소싱할 수 있는 현지 생산기지 보유 한국 기업과 긴밀한 협력 희망”(KOTRA 프랑크푸르트무역관 인터뷰)

□ 전망 및 기회요인

- (전망) 유럽 자동차 산업의 전동화, 전장화 움직임이 심화되며, 업계는 배터리 내재화와 소프트웨어 중심의 플랫폼 전환을 가속화할 전망
 - 유럽 주요 OEM이 배터리 셀 자체 생산 체계를 완전히 구축하는 데에는 일정 시일이 소요될 것으로 전망하나, 전기차 전환에 대한 준비는 지속 중이며, 구동 방식과 관계없이 전장화 투자를 지속하는 등 기업 경쟁력 제고를 위해 노력 중
 - 이에 따라 제품 납품을 넘어 공동 개발, 지분투자 등 외부 협력 수요가 확대될 것으로 전망
- (기회요인) 유럽 자동차 업계의 미래차 움직임에 따라 공급망 참여 및 기술 협력 기회 확대 전망
 - (단기) 배터리 내재화 지연에 따라 외부 공급망 의존은 당분간 불가피할 것으로 전망돼, 한국 배터리 업계에 공급 안정성 확보, 장기 계약 체결 등에서 잠재적인 협력 기회로 작용 가능
 - (장기) 또한 유럽 자동차 업계는 경쟁력 강화를 위해 유럽을 넘어 글로벌 레벨에서 안정적 공급망 확보가 필요한 상황으로, 이에 따라 해외 생산기지 보유 혁신적 한국 기업에 대한 관심 증대

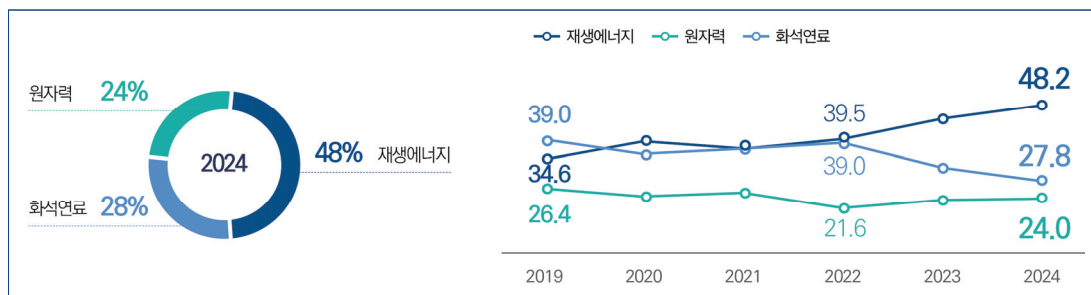
- * “글로벌 자동차 산업 재편 속 경쟁력 강화를 위해 비용 절감과 전동화 전환에 박차를 가하고 있다. 특히, 독일 내에서만 아니라 글로벌 레벨에서 안정적 공급망을 확보하기 위해 당사 해외공장 인근에 생산기지를 보유한 한국 기업과의 협력을 희망한다”(독일 자동차 앵커기업, KOTRA 프랑크푸르트무역관 인터뷰)
- (기타) 자율주행 추진 노력 확대 등 반도체 수요 증가에 따라 안정적 역내 반도체 생태계 구축 위한 설비투자 및 기술협력 니즈 증대

나. (전력기자재) 에너지 전환에 따른 K-그리드 진출기회 확대

□ 개요

- (에너지 산업 현황) 재생에너지 중심의 저탄소 발전으로 에너지 전환 가속화
 - '24년 재생에너지 발전 비중 48%, 원전 24%로 전력분야 탈탄소 빠르게 진행
 - * 발전원별 전력생산 비중('24년, %) : 원자력(24.0), 풍력(18.2), 천연가스(14.7), 수력(14.6), 태양광(10.3), 석탄(9.7) 등
 - 발전량 감소세였던 원자력 발전은 주요 원전 재가동 및 가동률 회복 등에 힘입어 발전량 반등

〈'24년 EU 발전원별 전력생산 비중 및 추이〉



자료: Eurelectric

- (수출입 동향) EU의 주요 전력기자재 수입액은 '25년 7월 누계 기준 전년 대비 9.6% 증가한 497억 달러 기록, 역내 수요 증가에 따라 EU는 최근 5년간('21~'25년 7월) '24년을 제외하고 매년 전력기자재 수입액을 확대
 - * EU의 주요 전력기자재(HS 8504, 8501, 8537, 8544, 8536, 8535) 역외 수입액 증감률 추이(전년대비, %): ('21년) 26.0 → ('22년) 17.5 → ('23년) 5.8 → ('24년) △4.7 → ('25년 7월) 9.6 (GTA)
 - '25년 7월 기준 독일, 프랑스, 네덜란드, 스페인 등에서 전력 기자재 수입 증가, 영국에서도 '21년부터 5년 연속 전력기자재 수입이 증가 중
 - * 유럽 국가별 주요 전력기자재 수입 현황('25년 7월 기준, 전년대비, %): 독일(9.5), 프랑스(5.7), 네덜란드(10.5), 스페인(18.8), 영국(8.2)
 - 對EU 주요 수출국으로는 중국, 미국, 모로코, 튀르키예, 스위스 순이며, 중국이 EU 전력기자재 역외 수입시장의 35.7%를 점유, '25년 7월 누계 기준 177억 달러 수출

- 같은 기간 한국산 전력기자재의 EU 수출액은 전년 대비 △8.7% 감소한 10억 6,000만 달러로 EU 역외 수입시장 점유율은 2.1%로 아직 저조한 수준(12위)

* 다만, 전기회로 개폐·보호·접속용 기기의 경우(HS 8535) 전년 대비 64.1% 증가한 3,890만 달러 수출, 주로 스페인(2,170만 달러, 65.5%)과 그리스(9,300만 달러, 187.9%)를 중심으로 수출 증가 움직임

EU의 주요 전력기자재별 역외 수입 현황

(단위: 백만 달러, %)

HS	품목명	2024년 수입액	증감률	2025년 7월 수입액	증감률
8504	변압기·정지형변환기·유도자	21,659	△15.9	13,582	8.6
8501	전동기와 발전기	9,638	△5	6,241	9.1
8537	전기제어용 및 배전용 보드·패널·콘솔	10,585	1	6,635	8.9
8544	절연전선·케이블	23,294	3.9	15,287	11.8
8536	전기회로의 개폐·보호·접속용 기기 (1,000볼트 이하)와 광섬유·케이블용 커넥터	11,502	△3.5	7,210	5.7
8535	전기회로의 개폐·보호·접속용기기 (1,000볼트 초과)	942	25.1	711	38.5

자료: Global Trade Atlas

□ 주요국 정책 및 기업 동향

- (정책 동향) 재생에너지 및 원전 등을 활용한 저탄소 에너지 균형발전을 추진, 동시에 에너지 전환 대응 위한 전력망 인프라의 현대화 및 스마트화 노력 증대

- (재생에너지) EU는 '50년 탄소중립 목표 도달을 위해 에너지 분야 탈탄소를 중점 추진하고 있으며, 新 EU 집행위원회('24년 12월~)는 친환경 에너지 육성기조를 유지함에 따라 유럽 내 재생에너지 설비 용량은 지속 성장 예상

* (EU) △ 유럽 그린딜('19년, 넷제로 로드맵), △ Fit for 55('21년, 탄소감축 입법 패키지), △ RePower EU('22년, 재생에너지 전환 가속화 전략) 등 관련 정책 지속 발표, 또한 청정산업딜(Clean Industrial Deal) 발표('25년 2월)를 통해 정책 목표로 '30년까지 매년 100GW의 신재생에너지 발전 시설 설치를 제시

* (독일) '45년 기후중립을 목표로 재생에너지 중심의 에너지 구조 전환(Energiewende)을 추진 중이며, '24년 최종에너지 소비 중 재생에너지 비중은 22.4%에 달함

* (영국) 'Great British Energy Act(2025)'를 통해 국영 에너지기업 GB Energy를 신설하여 풍력, 수소, 원자력 등 재생·청정에너지 투자 확대

* (스페인) 2030년까지 최종 소비에너지 48%, 전체 생산 전력 81% 재생에너지로 대체 목표

- (원전) 러·우 사태 등으로 인한 에너지 가격 급등으로 경쟁국 대비 유럽의 산업 경쟁력 약화가 초래됨에 따라, 이에 대응하기 위해 안정적 전력 공급원으로 원전 주목

* 산업용 전기요금('24.9월, US\$/kWh) : 독일 0.42, 영국 0.37, 프랑스 0.32, 일본 0.25, 미국 0.19, 중국 0.08

유럽 내 주요 원전 프로젝트

국가명	프로젝트	국가명	프로젝트
체코	• 두코바니에 2기('36~'38년 완공) + 테멜린에 추가 2기 검토 중	불가리아	• AP 1000 2기(총 2.3GW) '35년 전후 완공 목표
프랑스	• EPR2 6기 건설 계획, 추가 8기 건설 검토 중	스웨덴	• '35년까지 2.5GW(2기) 원전 추가 건설 및 '45년까지 총 10기 검토
루마니아	• Candu 원전 2기(총 1.4GW) '32년 완공 목표 * 1호기 개보수 추진	영국	• 6.5GW → '50년까지 24GW 용량 원전 확충 계획 중(SMR 집중)

자료: KOTRA 무역관 보유자료 종합

- (전력망) 재생에너지 및 원전 등 신규 발전소 확충과 기존 전력망 노후화에 대응한 전력망 신설 및 개선 필요성이 증대하고 있으며, 에너지의 효율적 관리 위한 스마트화 움직임 또한 확산 중

* 유럽은 미국과 함께 전력망 노후화 정도가 가장 심각한 수준(전력망의 40%가 40년 이상 사용 중)으로, 일반적인 수명(50년) 고려 시 40%가 교체 및 현대화 대상

* (EU) 미래 전력망 구축 위한 선제적 투자 가이드선 발표('25년 6월)를 통해, '40년까지 배전망 7,300억 유로, 송전망 4,770억 유로 규모의 투자 필요에 대응하며, 미래 수요 중심의 인프라 투자 프레임워크 제시

* (독일) 연방정부는 재생에너지의 안정적 공급을 위해 송전망 확충, 분산형 에너지 시스템 도입, 에너지 저장 인프라 확대를 핵심 과제로 추진 중

* (프랑스) 프랑스 정부는 송전망 노후화, 저탄소 생산시설(재생에너지 등)과 전력소비 연결망 구축 등을 위해 1,000억 유로 규모 전력망 개선 투자 발표('25년 2월)

* (스페인) 스페인 대정전('25년 4월) 이후 전력망 연계 및 송전 역량 확보 중요성 심화, 스페인 정부는 '30년까지 전력망 강화에 136억 유로 투자 발표('25년 9월)

- (기업 동향) 재생에너지 확대와 함께 송전망 확충, 에너지 저장 분야 투자, 디지털 전환 등을 적극 추진 중

주요국 기업 동향

국가/기업명	현지 정책 및 기업 최신 동향
독일	<ul style="list-style-type: none"> • 스마트 그리드와 고객 솔루션에 집중 • '24년 1월 지속가능한 프로젝트 자금 확보를 위해 15억 유로 규모의 녹색 채권을 성공적으로 발행 → 조달 자금을 스마트 그리드 확장, 전기차 충전 인프라, 에너지 효율 솔루션에 투입
	<p>E.ON SE</p> <ul style="list-style-type: none"> • '24년 3월 향후 5년간의 투자 목표액을 기존보다 27% 상향한 420억 유로로 증액한다고 발표하며, 유럽의 전력망 현대화와 지속가능한 에너지 솔루션 확장에 대한 강력한 의지를 표명 • 노후 전력망 현대화·지능화에 대규모 투자하고 재생에너지의 안정적 통합과 에너지 전환(Energiewende) 기반 마련에 집중
	<p>RWE AG</p> <ul style="list-style-type: none"> • 'Growing Green' 전략으로 재생에너지 선도 • '24년부터 '30년까지 재생에너지·배터리·수소 프로젝트에 전 세계적으로 총 550억 유로 투자 계획 발표('23년) • '24년 해상·육상풍력, 태양광, 배터리 저장 시스템 등에 총 100억 유로 순투자 집행

국가/기업명	현지 정책 및 기업 최신 동향
	<p>→ 신규 발전설비 약 2GW 가동, 재생에너지원 전력 생산량 사상 최고치 달성</p> <ul style="list-style-type: none"> • '30년 석탄 발전 단계적 폐지 계획 발표('22년) → 같은 해 말부터 여러 석탄 화력발전소의 가동을 순차적으로 중단해 왔으며, 마지막 남은 갈탄 발전소들도 2030년까지 모두 폐쇄 예정 * 다만, '24년 말 기준 동사는 탈석탄을 추진 중이나 가스 화력발전소 구축이 '25년 내 입찰 승인 되지 않을 경우 석탄발전소의 가동 연장이 불가피하다고 발표
Siemens Energy AG	<ul style="list-style-type: none"> • 수소 경제의 핵심 플레이어로 부상 • Siemens Gamesa와 오프쇼어 풍력 터빈에 수전해 장치를 결합하는 상업용 시스템을 개발하기 위한 협력 프로젝트 진행('22년 4월~'23년 8월) → 풍력 터빈, 전해조, 배터리 저장 시스템 등을 통합해 풍력을 수소 및 전기로 변환하는 하이브리드 시스템을 시험하고 기술 검증 • '23년 11월 프랑스 에어리퀴드사와 합작하여 독일 베를린에 기가와트(GW)급 PEM 수전해 설비 생산공장을 공식 개소 → 초기 가동 단계에서 연간 1GW 규모 수전해 기기 생산을 시작, 향후 3GW 생산 목표 • '25년 7월 알루미늄 기반의 수소 생산 기술을 산업 규모로 확대하기 위해 영국의 스타트업인 Paragon Resources와 MOU를 체결
Nexans	<ul style="list-style-type: none"> • '28년까지 청정에너지 전환과 AI 등 신기술 발전에 따른 수요 증가에 대응하기 위한 전략 재무지침 발표('24년 11월) • 전력망 운영사 RTE와 '28년까지 5,200km의 지중 케이블 공급 계약('24년 11월)
Schneider Electric	<ul style="list-style-type: none"> • 스마트 변압기, 자동 개폐기, 원격 감시 시스템 등 지능형 송배전 솔루션 제공 • AI 발전 지원 위해 '27년까지 미국 에너지 인프라에 7억 달러 이상 투자 계획 발표('25년 3월)
프랑스	<p>Alstom</p> <ul style="list-style-type: none"> • 프랑스 내 생산능력 향상 위해 1억 5,000만 유로 이상 투자 발표('25년 4월) <p>Chantiers de l'Atlantique</p> <ul style="list-style-type: none"> • 해상풍력 설비의 하부 구조물 제작 • '24년 5월 생나제르 조선소 확장, 500명 신규 직원 채용 <p>LM WindPower</p> <ul style="list-style-type: none"> • 풍력 터빈 블레이드 제조 분야의 선두 기업 • '17년 GE Renewable Energy에 인수되어 현재 GE의 자회사로 운영되고 있음 <p>Simens Gamesa</p> <ul style="list-style-type: none"> • 육상 및 해상풍력 터빈 설계·제조·설치·유지보수 서비스 등 • '17년 Simens WindPower와 Gamesa Corporacion Tecnologica의 합병으로 탄생
영국	<p>Orsted</p> <ul style="list-style-type: none"> • 세계 최대 해상풍력 발전 기업 • Hornsea3 프로젝트의 XXL급 모노파일 하부 구조물 제작을 위해 세아윈드와 계약 체결('22년 9월) <p>Siemens Gamesa</p> <ul style="list-style-type: none"> • 영국의 해상풍력 터빈 블레이드 제조 기업 • Associated British Ports(ABP)와 협력하여 해상풍력 터빈 블레이드를 제조하는 시설인 Green Port Hull(GPH) 설립 * '16년 운영을 시작해 2,500개 이상의 블레이드를 생산하며 크게 성장, 추가로 1억 8,600만 파운드의 민간 투자를 유치할 수 있는 기반을 마련 <p>GE Renewable Energy</p> <ul style="list-style-type: none"> • 해상풍력 설비 제조사로 터빈 제조 기업 • Dogger Bank 프로젝트를 위해 3.6GW 규모의 터빈을 공급하는 계약 체결 • GE가 개발한 해상풍력터빈 할리아드-X 터빈은 업계에서 가장 큰 터빈 중 하나

국가/기업명		현지 정책 및 기업 최신 동향
체코	CEPS	• '25~'34년간 주요 송전 경로 용량 확대, 신규 송전선·변전소 건설, 제어센터 및 보안시스템 현대화 등에 총 32억 유로(800억 코루나)를 투자할 계획
	CEZ Distribuce	• '24년에 재생에너지 연계 인프라, 변전소 및 변압기 현대화 등에 역대 최대 규모인 약 8억 유로(197억 코루나)를 투자
	EG.D	• '24년 배전망 개선 및 신규 재생에너지 연결에 3억 5,600만 유로를 투입했으며, '25년에도 유사한 수준의 투자를 이어갈 예정
	PRE Distribuce	• '24년에 스마트 그리드 구축, 신규 변전소 및 배전망 확충에 8,800만 유로(22억 코루나)를 투자

자료: KOTRA 무역관 보유자료 종합

- (우리 기업 협업 수요) 유럽 내 에너지 전환 및 송배전 인프라 현대화가 본격화되며, 공급 안정성 및 기술 신뢰도 등을 고려한 한국과의 협력 수요 증대
 - 유럽 발주처 등 에너지·전력기자재 업체는 제품의 가격을 비롯해 품질, 납기, 제품 신뢰성 등을 종합적으로 평가하고 있어, 기술력과 신뢰 기반을 동시에 구축하고 있는 한국 기업과의 협력 가능성을 긍정적으로 평가 중
 - * (이탈리아 에너지 기업) “공급망의 안정성과 회복성을 위해 소싱처를 폭넓게 확보하고자 노력하고 있다. 다수의 한국 기업과 오랜 기간 협업해 왔으며 새로운 소싱처 발굴에도 관심이 많다.”(KOTRA 밀라노무역관 인터뷰)
 - * (스위스 전력 기업) “노후 설비 교체와 신규 송전선 구축뿐 아니라, 중·저압망의 디지털 전환도 주요 과제로 추진하고 있으며, 이에 따라 스마트 계량기, 디지털 보호계전기, 원격 리클로저 등 통신형 전력 기자재에 대한 수요가 빠르게 늘어나고 있다.”(KOTRA 취리히무역관 인터뷰)
 - * (스페인 전력 기업) “유럽 주요 전력사들은 기자재 공급선 선정 시 기업의 출신국(EU 역내 조달 여부)보다는 제품의 가격 경쟁력, 품질, 신뢰성, 납기 준수 능력 등을 더 중요한 평가 요소로 고려하는 경향이 있다. 이에 따라 이러한 경쟁력을 갖춘 한국 기업의 스페인 시장 진입이 구조적으로 어렵지는 않을 것으로 평가된다.”(KOTRA 마드리드무역관 인터뷰)

□ 전망 및 기회요인

- (전망) 유럽 내 에너지 전환 및 전력 수요 증가에 따른 송·배전망 확충 및 인프라 현대화 수요가 확대될 전망
 - 산업 탈탄소화를 위한 에너지의 전기화, AI 수요 증가에 따른 데이터 센터 확산 등으로 전력 수요 증가 예상
 - 국가 간 전력망 연결의 필요성 또한 커지고 있으며, 유럽 역내 전력계통 안정성 확보 및 에너지 안보 강화 차원에서 대규모 투자 확대 예상
 - EU의 친환경 에너지 육성 기조가 유지됨에 따라, 재생에너지 발전 설비 확대 및 노후 송배전망의 현대화 프로젝트가 지속 추진될 전망

- (기회요인) 발전소 건설뿐 아니라, 발전-송전-배전-보조 서비스를 아우르는 전력 시스템 구축 전반으로 시장 진출기회 다대
 - HVDC, 변압기·케이블 등 핵심 전력기자재, 스마트 그리드 및 전력관리 솔루션 등 다양한 분야에서 기술력 기반의 협력 수요 확대 예상
 - (진출 Tip) 가격 외에 제품의 수명 주기 비용, 효율, 지속가능성을 종합적으로 평가하며 장기적인 관점에서 최고의 가치를 제공한다는 점을 기술적으로 증명하는 것이 중요

다. (방산) 유럽의 안보 환경 변화 속 파트너링 니즈 다변화

□ 개요

- (산업 현황) 러-우 사태 이후 지속되는 역내 긴장으로 방위비 확대 추세
 - '22년 러-우 사태 이후 역내 안보 강화 위해 유럽 방위비 지출은 지속 상승세
 - * EU 방위비 지출 : 2,590억 달러('22년) → 3,057억 달러('23년, +18%) → 3,685억 달러('24년, +21%) (SIPRI)
 - 러-우 사태 장기화, 유럽 내 테러 등 하이브리드 저강도 분쟁 확대 등에 따라 역내 안보 체계에 대한 우려는 여전히 존재
 - * 최근 EU 회원국(독일, 폴란드, 덴마크 등) 내 영공 등에 정체불명 드론 침해 사례가 잇따라 발생
 - EU 내 GDP 대비 국방비 지출 1위 국가인 폴란드를 필두로, 주요 유럽 국가에서 국방 예산 확대 및 군장비 도입에 적극 나서면서 대규모 재무장 계획 추진
 - * (폴란드) '26년 GDP 대비 4.8%로 상향(+0.1%p), 약 60억 달러 규모 증액
 - * (핀란드) '25~'26년 F-35 64대 도입 및 해군함정 현대화 추진
 - * (벨기에) '26~'34년 총 국방 예산을 1,390억 유로로 확대, F-35 전투기 11대 도입, 1,500대 이상의 장갑차 도입 추진 등
 - 또한, NATO는 '35년까지 회원국 국방비 목표를 GDP 대비 5%로 합의('25년 6월)하는 등 국별 방위비 증액 움직임은 지속 중

유럽 주요국별 방위비 지출 현황

(단위: 억 달러)

국가	2024년 방위비	전년비 증감률	국가	2024년 방위비	전년비 증감률
독일	885	31.5%	이탈리아	380	2.8%
영국	818	8.6%	스페인	246	3.3%
프랑스	647	8.7%	네덜란드	232	39.4%
폴란드	380	44.3%	스웨덴	120	37.5%

자료: SIPRI

- (수출입 동향) EU의 역외 무기 수입액은 '24년 역대 최고치인 46억 6,000만 달러에 이어(전년 대비 13.8%), '25년 7월 누계 기준 35억 달러로 전년 동기 대비 82% 증가
 - '21년부터 무기류 수입이 본격적으로 성장하며 '21~'23년간 연 50% 이상의 역외 무기 수입액 증가율을 기록, '24년은 다소 주춤했으나 최근 다시 증가 추세
 - * EU의 무기류(HS 93류) 역외 수입액 증감률 추이(전년대비, %) : ('20년) 17.5 → ('21년) 40.6 → ('22년) 48.6 → ('23년) 58.7 → ('24년) 13.8 → ('25년 7월) 82 (GTA)
 - 주요 무기 수입국으로는(역내외 수입 포함) '25년 7월 누계 기준 폴란드(21억 달러), 체코(18억 달러), 슬로바키아(7억 5,000만 달러), 루마니아(3억 7,000만 달러) 등 동유럽권 국가로, 폴란드의 경우 '21~'24년 3년간 연평균 130%대의 무기 수입 증가율 기록
 - 한국산 무기류는 '21년 EU 역외 수입시장 점유율 기준 7위 수준이었으나, '22~'23년 급속도로 성장, '24년 EU 역외 수입시장 점유율 1위 국가에 등극
 - * EU의 한국산 무기(HS 93류) 수입액 증감률 추이(전년대비, %) : ('21년) 48.4 → ('22년) 190.6 → ('23년) 65.5 → ('24년) 283.3 → ('25년 7월) 362.6 (GTA)

한국산 무기류(HS 93) 수입 상위 5대 유럽국 현황

(단위: 천 달러)

순위	국가명	2024년 수입액	증감률	2025년 7월 누계 수입액	증감률
1	폴란드	1,215,220	280.1%	90,404	>9,999
2	체코	9,124	40.2%	1,070	>9,999
3	루마니아	47,077	-	174	225.2%
4	스페인	647	7,349.4%	64	△33.97%
5	네덜란드	158	△36.1%	53	>9,999

자료: Global Trade Atlas

□ 시장 여건 및 주요 동향

- (권역별 대응) 권역별 안보 환경에 맞춰 국방력 및 방위 산업 강화 움직임 확대
 - (중동부 유럽) 러-우 사태 이후 전선이 상대적으로 인접해 있어 무기 체계 강화 등 국방력 강화에 집중
 - * (폴란드) '25년 국방 예산을 GDP의 4.7%(1,870억 즈워티, 약 65조 원)로 설정, NATO 회원국 중 국방 분야 최다 투자 중
 - * (루마니아) '23년 국방 예산을 GDP 2% → 2.5%로 증액한 이후 지상 무기체계, 대공 방어체계, 공군력 강화에 집중
 - * (체코) 러-우 사태 이후 에너지, 국가안보가 최대 이슈로 부상하며 현지 주요 방산 업계의 해외 기업 인수 및 직접투자 활발(사례 : CSG社, 스페인 FMG社/이탈리아 Fiocchi Munizioni社 등 역내 탄약회사 지분 투자)

- (북서유럽) NATO의 주요 축이자 경제대국으로 대규모 지원을 우크라이나에 제공, 이에 따른 안보 환경 변화 및 역내 방위 산업 육성에 대한 필요성 체감 중
 - * (독일) '26년 국방비는 총 827억 유로로 전년 대비 32% 증액 예정
 - * (프랑스) 마크롱 대통령, '24년 국방 예산을 413억 유로로 증가시키며 “유럽의 안보는 유럽이 책임져야 한다”고 강조
 - * (북유럽) 스웨덴과 핀란드가 NATO 가입 후 국방비를 증액하고 있으며, 노르웨이와 덴마크도 해양 및 대공방어 체계 강화 중
- (역량 강화) 역내 방산 보호주의와 방산 공급망 복원 정책이 강화되는 중
 - (방산 보호주의) 유럽은 역외 방산 주요국에 대한 의존도를 낮추고, 회원국 간의 공동 투자 및 조달을 촉진하기 위한 'Buy European' 정책 강화
 - * EU는 유럽 방위 산업 지원을 위한 신규 재정 도구(SAFE Instrument)를 통해 회원국의 방위 장비 공동 조달에 최대 1,500억 유로의 자금을 대출 형태로 지원 계획(공동 조달 시 최종 제품의 비용 중 65% 이상이 EU, EEA(유럽경제지역)·EFTA(유럽자유무역연합), 우크라이나에서 발생되도록 해야 하는 등 '유럽산 우선' 요건 마련)
 - (방산 공급망 복원) 러-우 사태 이후 방산 공급망의 취약성이 확인됨에 따라 이를 복원하기 위해 방산 장비 공동 개발·생산 협력을 강화하는 등 신속한 방위산업 증산 체제로 전환하는 추세
 - * 영국-폴란드 방위조약 체결 및 폴란드 차세대 방공 시스템(약 7조원) 파트너십 체결('25년 1월)
 - * 프랑스-독일, '40년까지 차세대 주력전차 공동 개발 추진(MGCS 사업)
 - * 독일 라인메탈, 헝가리 국영 방산 기업 N7 홀딩과의 합작 프로젝트를 통해 헝가리 내 탄약 및 폭발물 생산시설 건설 추진, 불가리아에 화약 및 포탄 생산공장 건설 예정, 또한 이탈리아 방산 업체 레오나르도와 50:50 비율로 합작사 협력을 통해 이탈리아 육군에 전투장갑차 공급 계약 체결
 - * 현지 언론(FT) 분석에 따르면, 유럽 37개 방위 기업의 생산시설 150곳 위성 데이터 조사 결과, 역내 방위생산 시설 면적은 '21년 79만㎡에서 '24~'25년 280만㎡로 확대되어 3배 이상 증가
- (신규 유입) 유럽 내 국방비 확대와 방산 육성 움직임에 따라 유럽 기업은 새로운 수익원을 확보하고 기존 사업의 부진 만회를 위해 방산 진입 모색 중
 - (민간 기술 활용) 기존 민간 기업이 자사의 첨단 기술(민군 겸용 기술)을 군사적 용도로 활용할 수 있는 가능성을 보고 방위 산업 분야로 신규 진입
 - (사업 다각화) 독일 자동차 업계를 중심으로 주력 사업의 부진과 구조조정 압박에 직면한 기업이 군수용 제품 생산으로의 전환 및 확대 추진
 - * ZF 등 독일 주요 자동차 부품 기업은 전기차 수요 부진 등에 대응해 기존의 숙련된 제조 인력과 대규모 생산 능력을 활용해 수요가 증가하는 방위 산업으로 전환하는 방안 검토 중

유럽 기업들의 방산부문 전환 동향

기업명	주요 내용
ZF(독일)	• 군용 장갑차 새시·브레이크 부품을 통해 방산 매출 비중을 확대 모색 중
Continental(독일)	• 방산 기업 Rheinmetall과 자동차 근로자 재교육을 지원하기 위한 MOU 체결(24.6월)
Volkswagen(독일)	• 오스나브뤼크(Osnabrück) 공장 등 생산 중단 예정 공장의 군수 산업 활용 방안 검토 중
KNDS(독일, 프랑스)	• Alstom에서 철도공장 인수, 레오파르트 2전차 및 푸마 보병전투차 등 부품 생산 위해 개조 중
Einride(스웨덴)	• 자율주행 물류기술의 군사용 도입을 위해 군 당국과 논의 중

자료: KOTRA 무역관 보유자료 종합, 외교부 경제안보외교센터 '유럽방위백서 발표 동향 및 우리 방산업계 영향'

- (우리 기업 협업 수요) K-방산제품에 대한 관심이 높아지면서 협력 수요 다양화
 - K-방산의 △ 빠른 납기 △ 높은 신뢰성 △ 경쟁력 있는 가격 등을 바탕으로 유럽 시장에서 호평
 - * 예시 : (루마니아, '24년) K9 자주포 도입 결정, (폴란드, '25년) K2 전차 2차 수출 계약 협상 완료 등
 - 신뢰성 기반 최근 MRO, 신규 제품 개발 등 다양한 분야에서의 협력 수요 존재
 - * 폴란드 국영 항공기 정비 전문기업 그룹 WZL社, FA-50 운용 관련 한국항공우주산업(KAI)과 MRO 협력이 계획되어 있으며, 2025년 이후 폴란드 내 정비·부품 공급 체계를 본격 확립할 계획
 - * 이탈리아 드론기업 D社, 유럽 드론 시장에서 기술력과 신뢰성을 보유한 한국 기업이 새로운 소싱처로 부상하고 있다고 평가(KOTRA 밀라노무역관 인터뷰)
 - * 헝가리 방산기업 F社, 헝가리는 방위산업 확장을 위해 항공·우주 분야 투자를 확대하고 있으며, 공급처 다변화의 일환으로 한국 기업과의 협업수요 언급(KOTRA 부다페스트무역관 인터뷰)

□ 전망 및 기회요인

- (전망) 지정학적 불안 장기화 및 하이브리드 위협 확대 등 안보 환경 변화로 국방 예산 확대와 기존 무기체계 외 새로운 안보 대응 수요가 증가할 전망
 - 지정학적 불안정성 심화에 따라 국방 예산이 확대되는 추세이며, 유럽 각국은 자체적인 국방력 강화를 위한 투자를 지속할 전망
 - 러-우 사태 장기화, 하이브리드 저강도 분쟁 확대로 인해 기존 무기체계 외에도 안티드론 시스템, 국경감시체계, 사이버보안 등 비전통적 안보 분야에 대한 수요가 증가할 것으로 예상
- (기회요인) K-방산제품의 신뢰성과 기술력을 기반으로 MRO, 보안장비 등 안보분야 전반에서 협력 기회가 확대될 것으로 예상
 - (후속 시장) 무기체계 도입 확대에 따라 MRO 및 전·후방 연관 기자재 수요 동반 확대
 - (품목 확대) 한국산 방산제품의 신뢰성과 성능이 유럽 시장 내 입증되면서, 기존 무기체계 외에도 감시장비, 스마트CCTV 등 보안제품으로 진출 품목 확대 가능성 존재
 - * 감시장비 및 보안제품의 유럽 진출 시, 기술규제(RED무선기기지침, EMC전자파 적합성 등)에 따른 CE 인증, 개인정보보호(GDPR) 등 다층적 규제 준수가 요구됨

3. 협력 기회

가. 통상·G2G

□ (무역협정) FTA 활용 등 협력 유망 분야

- 한국-EU FTA 발효 14년차, 양자 교역 확대와 통상 협력의 핵심 기반으로 작용
 - '11년 7월 한국-EU 교역품목의 70% 관세 철폐로 잠정 발효, 발효 5년차인 '16년 98.7% 품목의 관세 철폐(EU산 일부 농산품에 대한 한국 수입관세 제외)
 - FTA 발효 초기 '12년 유로존 재정위기에 따른 수입 수요 감소로 FTA 수혜 효과는 제한적이었으나, '15년 이후 무역적자가 점차 완화, '23년 흑자로 전환
 - * 한국은 '98년부터 EU와 무역수지 흑자를 유지해 왔으나, '13년부터 10년간 장기 적자 국면을 거쳐 '23년부 흑자 전환(K-STAT)
 - 한국-EU FTA는 EU의 아시아 지역 첫 FTA이자, 한국의 對EU 수출·통상 협력의 제도적 기반으로, 단순 관세 철폐를 넘어 비관세 장벽 완화, 지식 재산권, 노동·환경 규범 등에 대한 조항도 포괄한 협정으로 평가
 - 협정 발효 이후, 한국-EU 교역량은 '10년 835억 달러에서 '24년 1,328억 달러로 확대, 기계·자동차·전자·화학·의약품 등 고부가가치 산업 중심으로 교역 확대
 - * EU는 관세 철폐로 섬유(93%), 신발(95%), 철강(93%), 광학기기(91%) 등 주요 산업재의 對한국 수출 기반 강화(EU-South Korea Free Trade Agreement, EC)
- FTA에 따른 한국-EU 상호 경제 교류 강화 속에서, 자동차·배터리·소비재 분야의 對EU 진출 및 통상 협력 유망
 - 우리 기업은 한국-EU FTA를 통해 EU 시장 선점효과를 확보, 자동차, 배터리, 화학 등 주력 산업에서 경쟁국 대비 빠르게 EU 시장 진출과 공급망 협력을 확대
 - * (자동차) FTA 발효 이후 EU 수입관세 철폐로 '10년 29억 달러 → '24년 80억 달러로 2배 이상 증가함. '24년 기준, 정밀화학원료인 배터리와 양극재도 '10년 대비 각각 4배, 7배가량 수출이 증가하며 유럽 완성차 기업과의 합작 및 공급 협력 활발
 - 소비재 역시 FTA를 통해 초기 진입장벽을 낮추고 가격 경쟁력을 확보하며 對EU 진출을 점진적 확대, 특히 코로나 이후 K-콘텐츠 인기에 힘입어 수출액 급증
 - * 對EU 화장품 수출은 FTA 발효 후 '10년 1,300만 달러 → '24년 6억 6,000만 달러로 50배 이상 성장, 한류 인기를 기반으로 온·오프라인 소비재 시장에서 한국-EU 간 브랜드 협력 수요 증가 중
 - FTA 기반으로 자동차·배터리 등 주력 산업의 수출 확대가 지속되는 가운데, 해당 산업 수요가 탄소 중립·공급망 강화·경쟁력 제고 등 EU 주요 정책 아젠다와 맞물리면서 양자 간 산업 협력이 한층 더 확대될 것으로 기대
 - 더불어, 소비재 분야도 유럽 내 한류와 디지털화 확산을 기반으로 온라인 유통채널 진출 확대와 함께 문화 협력 기회도 증가할 것으로 기대

**성공 사례**

- (개요) 주식회사 A사, KOTRA 밀라노 무역관의 지원을 통해 이탈리아 Ovattificio Fortunato Srl사와의 거래를 3년 만에 재개하며 해당 섬유제품의 독점적 공급처로 자리매김
 - '11년 한국-EU FTA 발효로 한국산 섬유제품이 무관세 혜택을 받으면서 가격 경쟁력이 강화, 품질 측면에서도 동유럽산 대비 우수성이 인정되어 바이어가 한국산으로 교체
- (내용) 코로나 기간과 이탈리아 경기 위축으로 2년간 거래가 중단되었으나, 무역관에서 바이어와 주기적 접촉, 현지어 활용 가격 협상, 품질 우수성 강조 등을 통해 신뢰를 유지
 - 원자재·물류비 상승으로 협상이 지연되었으나, FTA 무관세 혜택과 한국산 섬유제품의 품질 강점을 내세워 경쟁사와 비교해 가격 대비 품질 우위를 확보
 - 결과적으로 동유럽 제품을 대체하며, 한국산 섬유제품이 바이어 조달망에 다시 채택, 현재는 한국 기업이 독점적 공급 기반을 유지
- (무역관 담당자가 말하는 시사점)
 - 본 사례는 한국-EU FTA가 단순한 관세 인하를 넘어, 가격과 품질 경쟁력 기반의 시장 재진입 기회를 제공한 대표적인 성공 사례
 - 특히 운임비 및 물가 상승 등 외부 악조건에도 불구하고, FTA 활용과 품질 경쟁력, 현지어 기반 협상 지원이 결합되어 거래가 재개되며 장기적으로 안정적인 수출시장 확보

**성공 사례**

- (개요) 한국-EU FTA 효과 설명으로 바이어의 한국 제품에 관심 유도
- (내용) 현지에서 기계류를 생산하는 바이어는 한국-EU FTA로 한국 제품이 중국과 가격 경쟁력 확보가 가능함을 확인하고 한국산 소재 및 부품 소싱
- (무역관 담당자가 말하는 시사점)
 - 한국-EU FTA 발효에도 불구하고, 이를 인지하지 못하는 바이어가 있어 미팅 시 관련 내용 안내 필요

□ (G2G) 국가 간 협력 유망분야

- (디지털 협력) 한국-EU 디지털경제 전환을 위한 기술 협력 및 제도 마련 본격화
 - 한국-EU 디지털 협력은 디지털 기술 협력(한국-EU 디지털 파트너십), 디지털 기술 및 무역 규범 정비(디지털 통상협정, DTA) 2개의 축을 중심으로 병행 추진
 - 한국-EU, '22년 11월 체결한 '한국-EU 디지털 파트너십'을 통해, 디지털 인프라 고도화, 인적 역량 강화, 공공·산업의 디지털 전환 등 협력 기반을 구축
 - '23년 5월 한국-EU 정상회담을 계기로 기존 협력 범위를 반도체·차세대 네트워크(5G·6G)·양자 컴퓨팅(HPC)·AI 등 첨단 기술로 확대하고, '23~'24년 '한국-EU 디지털 파트너십 협의체'를 정례화 하여 공동 연구 및 실증 프로젝트 추진에 합의
- * (반도체) '한국-EU 반도체 연구자 포럼' 개최 및 뉴로모픽 컴퓨터 등 3년간 1,200만 유로 규모의 공동연구 추진
- * (양자기술) 한-유럽 양자기술 협력센터를 통한 전문가 워크숍 공동개최, R&D 기술협력 강화 등

- 또한, 후속 조치로 '25년 6월 '한국-EU 반도체 포럼'을 개최하고, 차세대 반도체 기술 공동연구 및 정책 교류, 향후 협력 방안을 논의하며 기술협력을 심화
- 디지털 기술협력 외에도, '한국-EU 디지털 통상협정(DTA)'을 통한 제도적 협력도 본격 추진, '23년 10월 DTA 협상 개시 후 7차례 공식 협상을 거쳐 '25년 3월 타결 선언, 한국-EU 디지털 교역의 제도적 기반을 확립
- 한국-EU 디지털 통상 협정을 통해 양자 간 디지털 상품 및 서비스 교역 확대, 전자상거래 활성화 등으로 상호 간 시장 접근성 개선 효과가 가시화될 것으로 기대
 - * 전자서명 상호인정, 데이터 이동 자유화, 온라인 소비자 보호 등 주요 규범이 포함
- 또한, EU뿐만 아니라, 영국과 한국-영국 FTA 개정 협상을('25년 9월 6차 개정 협상 완료) 통해 디지털 무역 협력 관련 논의가 진행 중으로, 향후 디지털 분야에서 우리 기업의 영국 진출 기회도 확대될 것으로 예상



성공 사례

- (개요) '19년 한국-스웨덴 정상외교 이후 양국 간 IT 협력 채널이 본격 가동되었으며, '24~'25년 AI·데이터·사이버보안 등 디지털 기술 관련 분야에서 구체적 성과 창출
- (내용)
 - Ignite Sweden – Startup Matchday 2023 에서 한국 SaaS·디지털 헬스 기업이 스웨덴 기업과 협업 논의를 개시하며 장기 파트너십 모색
 - Korea-Sweden Innovation Week 2024를 통해 한국 ICT 기업들이 스웨덴 대기업·기관과 매칭, 데이터·AI 솔루션 기반 PoC 논의 시작
 - Thales-Kista Science City “Trust My Tech” 프로그램(2025)은 스웨덴 사이버 보안 스타트업 지원을 본격화, 한국 기업에도 참여 기회 열림
- (무역관 담당자가 말하는 시사점)
 - 본 사례는 국가 간 정상외교에서 논의된 G2G 디지털 기술 협력 의제가 양국 간 협의채널로 본격 가동되면서 실제 기업의 진출 성과로 이어진 대표적 사례로서, 한국-EU 디지털 G2G 협력이 기업의 시장 진출로 확장되는 가능성을 보여주는 사례
 - 스웨덴의 데이터·핀테크·E-헬스와 한국의 ICT 역량은 보완적 협력 가능성이 있으며, 6G·AI·디지털 헬스 분야 진입에는 PoC 단계에서 GDPR·EU AI Act 등 규제 적합성 충족 필요



성공 사례

- (개요) '23년 한국 과학기술정보통신부-이탈리아 우주청 MOU 이후 양국 간 우주 분야 협력이 실질 프로젝트로 확산
 - 양국은 정찰위성·항법시스템, 민간 발사체, 우주 데이터 교류 등에서 실질적 협력 프로젝트를 추진
- (내용) 이탈리아 Thales Alenia Space가 한국 정찰위성(K425) 및 한국형 위성항법시스템(KPS) 개발에 참여, 양국은 SAR(합성개구레이다), 환경 모니터링, 재난관리 등 응용 분야에서 연구·세미나·자료 공유를 통해 협력 기반 확대
- (무역관 담당자가 말하는 시사점)
 - 이번 협력은 단순한 정부 간 선언이 아닌 산업·민간 차원의 실질적 협력으로 이어지고 있다는 점에서 의미가 큼. 특히, 우주항공 산업은 다자간 협력 생태계가 중요한 만큼, 우리 기업들은 기술 경쟁력뿐만 아니라 국제 협업 네트워크 구축에 전략적 초점

나. 프로젝트

□ 유망 프로젝트

- EU 방위 역량 제고 및 파트너십을 기반으로 방산 프로젝트 협력 확대 기대
 - 러·우 사태 장기화 및 미국 안보정책 변화에 따라, EU는 자체 방위력 강화를 위해 유럽방위기금(EDF)·방위태세 2030 등을 통해 역내 방위 산업 분야에 투자 확대
 - * 방위태세 2030('25년 3월), 회원국의 국방 지출 확대를 지원하는 8,000억 유로 방위자금 활성화 계획으로 각 회원국의 국방비 지출을 GDP의 1.5% 확대해 4년간 6,500억 유로 자금 조달하고, EU산 장비 공동 조달 추진에 1,500억 유로 대출 프로그램 마련
 - 다만, EU의 방위 산업 정책이 역내 기업을 중심으로 추진됨에 따라, 관련 조달 과정에서 회원국 정부 및 기업과 긴밀한 협력 구축이 필요할 것으로 예상
 - 한국의 경우, '24년 11월 EU와 안보·방위 파트너십 체결하며 유럽 방위 산업 생태계 진입 기반을 확보, 시장 접근성이 부분적으로 개선된 것으로 평가
 - * EU는 강화된 안보 동맹 구축을 위해 '24년부터 양자 협약 형태의 파트너십을 체결, '25년 상반기까지 노르웨이, 몰도바, 한국, 일본, 알바니아, 북마케도니아, 영국, 캐나다 등 8개국과 안보 방위 파트너십 체결
 - 현재 한국-유럽 국가 간 방산 협력 프로젝트들이 논의 및 진행됨에 따라, 한국 방산의 기술력과 생산역량을 바탕으로 진출 기회가 더욱 확대될 것으로 기대
 - * (폴란드) K2 전차, K9 자주포, FA-50, 천무 등 약 15조 원 규모 패키지 계약 체결('22년~) 후 '24~'25년 현지 조립·생산 단계 본격화, 기술이전·부품 국산화·정비(MRO) 등 관련 분야 후속 협력 프로젝트 예상
 - * (루마니아) K9 54문, K10 36대를 공급하는 10억 달러 규모 계약('24년 7월), '27년 초도 인도를 시작으로 5년에 걸쳐 이행 예정
 - * (이탈리아) 한국 과학기술정보통신부-이탈리아 우주청(ASI) MOU 체결('23년) 이후, 정찰위성·항법·발사체 분야 실질 협력 프로젝트 진행, '25년 4분기 개최 예정된 18차 한-이탈리아 방산·군수공동위를 통해 방위 산업의 정부·군·민간기업 참여 확대와 국방우주 협력 등이 논의될 전망



성공 사례

- (개요) 폴란드는 국방 예산을 지속적으로 확대하며, 한국과의 방산 협력을 강화, K2 전차, K9 자주포, FA-50 전투기 등 주요 방산 장비를 중심으로 협력 및 수출 실적 가시화
- (내용) K2 전차 수출 및 생산 협력 : ('25년 8월) 폴란드는 한국의 현대로템과 180대 K2 전차 공급 계약 (약 65억 달러) 체결, 이 중 일부는 글리비체(Bumar-Łabędy) 공장에서 현지 생산
 - K9 자주포 추가 계약 및 현지화 : ('23년 12월), 한화에어로스페이스와 폴란드 정부 간 26억 달러 규모의 추가 K9 자주포 계약 체결, 기술이전 및 현지 조립·부품 제작 포함됨
 - 한화에어로스페이스 및 WB그룹 간 JV(합작법인) 설립을 통해 폴란드 내 현지 생산라인 구축, 탄약·부품·유도체계 일부를 현지에서 국산화하여 폴란드 방산 산업 기반 강화에 기여
- (무역관 담당자가 말하는 시사점)
 - 본 사례는 유럽 각국의 방산 역량 강화 정책과 한국과의 협력 확대가 구체적 수출 실적으로 가시화된 대표적 사례로서, 향후 기술이전·현지 조립·부품 국산화 등 후속 협력으로의 확장 기대
 - 한국 방산 기업이 폴란드 시장에서 실질적 성과를 내기 위해서는 '수출만'이 아니라 현지 생산, 기술이전, 유지보수(MRO)까지 염두에 둔 전략이 필수적으로 민·관 차원에서 공동 지원이 필요

□ 기업 차원의 협력 유망분야

- EU의 에너지 전환 가속에 따른 재생에너지 및 전력망 프로젝트 증가로 우리 기업의 EPC·기자재 협력 진출 기회 확대 예상
 - EU, '50년 탄소중립경제 이행을 위해 재생에너지 중심의 에너지 전환 가속화
 - '22년 5월 발표한 'RepowerEU' 전략을 통해 재생에너지 지침 개정, EU 태양광 에너지 전략, 풍력발전 패키지 등을 발표하며 역대 재생에너지 생태계 강화에 박차
 - * (재생에너지 지침 개정) '30년까지 총 에너지 소비량 중 재생에너지 비중 42.5%로 강화
 - * (태양광 에너지 전략) '30년까지 역대 태양광 발전 인프라 GW 설치 목표 수립
 - * (풍력발전 패키지) 풍력산업 공급망 강화 및 인허가 절차 간소화
 - 또한, EU 경제회복기금(RRF)의 최소 37% 이상을 그린 전환에 배정, 유럽국들은 EU 기금과 국가 예산을 활용해 대규모 재생에너지 인프라 프로젝트 추진 가속화
 - * 회원국별로 배정된 RRF 기금이 '26년 말 집행 완료 예정임에 따라 EU RRF 지급 마감 일정에 맞춰 회원국들의 관련 프로젝트 이행이 가속화될 것으로 예상
 - * (이탈리아) '30년까지 재생에너지 비중 목표를 65%로 확대, 부유식 해상풍력·태양광·ESS(에너지 저장시스템) 프로젝트 추진 중
 - * (그리스) RRF 기금 366억 유로의 38% 이상을 기후 대응 프로젝트 배정, RRF 4차 교부금을 이용해 ESS 설치 프로젝트 진행, '25~'27년 발주 본격화 예상
 - * (영국) 해상풍력(55GW), 태양광(40GW), 수소(10GW) 등 재생에너지 설비 확충 계획 추진
 - 동시에, 재생에너지 간헐성을 보완하고, ESS 및 송배전망 확충·스마트 그리드 구축 등 에너지 인프라 현대화 프로젝트도 확대 추세

※ 국가별 에너지 인프라 프로젝트 추진 동향

- (스웨덴) '26~'28년, 1000억 크로나(약 100억 달러) 투입해 신규 송전선 및 변전소를 확충하고 노후 장비 교체
- (폴란드) 폴란드 전력공사, '25~'34년 약 10년간 150억 유로 규모 송배전망 투자 계획 발표, 400kV 신규 송전선로 4,700km와 변전소 28개 신설·110개 개보수 등 포함
- (벨기에) 북해 해상풍력을 연결하는 에너지 인공섬 프로젝트(Elia), EU 회원국 간 수소·이산화탄소 파이프라인 구축 프로젝트(Fluxys) 등 EU 회원국을 연결하는 차세대 에너지 인프라 프로젝트 추진
- (헝가리) 2030년까지 대용량 배터리 저장소, 분산형 ESS 네트워크 등 에너지 저장장치 구축, 농촌 및 산업단지 유희부지 태양광 설비 설치 등 다양한 프로젝트 추진

- 현지 수요가 확대됨에 따라, 우리 기업은 EPC(설계·조달·시공) 역량을 활용한 프로젝트 수행과 기자재 분야의 직간접 진출 및 협력 기회를 확보할 것으로 기대

* '25년 7월 한화에너지, 이탈리아 환경에너지안보부(MASE)로부터 600MW급 BESS(배터리 에너지 저장장치) 사업 6건에 대한 정부 승인을 획득, 남부 지역서 대형 ESS 설치 준비



성공 사례

- (개요) 겐트항 인근 신규 하수 슬러지 처리 시설 건설에 한국 B 기업 계약 수주('25년)
- (내용) 해당 프로젝트는 플랜더스 지방정부가 참여하는 컨소시엄 Aquafin이 발주한 사업으로 연간 6만 5,000톤의 슬러지 처리 시설
 - '26년 완공을 목표로 한국 B기업의 독일 자회사는 친환경, 자원 순환 분야의 특화된 기술력을 바탕으로 설계-기계 및 전기 장비 공급-시운전을 포함한 턴키 계약 수주
- (무역관 담당자가 말하는 시사점)
 - EU는 기후 대응, 디지털 전환 등을 정책적으로 적극 추진하고 있음, 따라서 관련 인프라 사업에서도 이미 친환경·자원 순환·탈탄소·에너지 절감 등 특화된 기술이 주요한 경쟁력으로 작용하고 있으며 관련 추세가 앞으로도 확대될 것으로 전망됨



성공 사례

- (개요) A사 - 세르비아 재생에너지 프로젝트 수주
- (내용) 2024년 10월, A사는 미국 기업과 컨소시엄을 구성하여 세르비아 내 약 15억 달러 규모의 대형 태양광 발전 프로젝트를 수주함. 이는 한국 기업 최초의 세르비아 에너지 프로젝트 참여 사례로, 현지 정부의 재생에너지 전환 정책과 맞물려 한국 기업의 기술력과 금융조달 역량이 인정된 결과임
- (무역관 담당자가 말하는 시사점)
 - 동 사례는 한국 기업이 현지 대규모 인프라 입찰에 참여할 수 있음을 보여주는 신호탄이며, 향후 원전·수소·스마트 미터링 등 연관 프로젝트로 기회가 확장될 수 있음
 - 우리 기업은 단독 진출보다는 글로벌 기업 및 현지 파트너와의 컨소시엄 구성을 통해 입찰 경쟁력과 정책 연계 효과를 극대화하는 전략이 필요함

다. 공급망(자원 개발)

□ EU, 원자재 공급망 다각화를 위한 제3국 전략적 파트너십 협력 강화

- EU, 전략산업에 필수적인 핵심 원자재를 안정적으로 조달하기 위한 핵심원자재법(CRMA) 제정('24년 5월 23일 발효)
 - * EU 집행위원회는 역내 안정적인 2차 원자재 공급망 구축 및 생산 확대를 위해 추가적인 CRMA 2차 입법 추진, 핵심 원자재의 회수 잠재력이 큰 제품 및 폐기물 목록에 대한 이행법 초안 발표('25년 6월 27일, '25년 11월 기준 정보 확인)
 - 전략산업에 사용되는 34개 핵심 원자재와 17개의 전략 원자재 선정을 통해 역내 원자재 접근성을 확대하고, 공급망 재편 및 다각화 추진
 - * 원자재 목록은 향후 3년마다 개정할 예정
 - 또한, '30년까지 역내 소비량의 최소 10% 채굴, 40% 가공, 25% 재활용 목표 설정, EU 연간 소비량의 65% 이상을 단일 제3국에 의존하지 않는다는 기준 마련
- CRMA 발효 1년, EU는 전략 원자재의 채굴·가공·재활용 역량을 확대하고 제3국으로부터의 공급 다변화를 위해 역내·외 전략 프로젝트 선정('25년 3월 25일)
 - 역내 47개, 역외 13개로 선정된 프로젝트는 17개 전략 원자재 중 14개를 취급, 13개 역내 회원국과 13개 역외 국가에서 추진될 예정
 - * 선정된 60개 전략 프로젝트의 총 예상 투자 규모는 약 280억 유로로, 향후 선정된 프로젝트에 허가 절차 간소화, 자금 지원에 대한 우선권, 시장 접근성 개선 등의 혜택이 제공될 예정
 - 또한, EU 집행위원회는 9월 25일 2차 전략 프로젝트 공모를 발표, 역내·외 국가와 원자재 프로젝트를 지속 추진해 나갈 전망
 - * 공모는 '26년 1월 15일 12시(CET) 마감 예정
- 동시에, EU는 역내 자원만으로 수요를 충족하기 어렵다는 판단 아래, 제3국과 전략적 파트너십을 통해 공급망 외연 확장을 추진
 - '24년 한 해 동안만 노르웨이·우즈베키스탄을 포함한 중앙아시아 국가·세르비아·호주 등과 잇달아 파트너십 체결
 - * EU-노르웨이, 원자재 및 배터리 분야 전략적 파트너십 체결('24년 3월 21일)
 - * EU-우즈베키스탄, 핵심 원자재 관련 협력체계 구축 위한 MOU 체결('24년 4월 5일)
 - * EU-세르비아, 원자재 분야 전략적인 파트너십 협정 체결('24년 7월 19일)
 - * EU-호주 핵심 광물 전략 파트너십 체결('24년 5월 28일)
- 이 같은 EU의 원자재 공급망 재편 움직임 속에서, 우리 기업의 핵심소재 가공, 반도체, 친환경 분야 공급망 협력 기회도 확대될 것으로 기대




성공 사례

- (개요) 초고순도 희귀가스 생산·정제 역량을 갖춘 프랑스 기업 에어리퀴드(Air Liquide)가 충남 천안 공장을 완공함으로써 국내 반도체 기업과의 공급망 협력 강화 기대
 - 충남의 지리적 이점을 활용하여 국내는 물론 아시아 주변국과의 공급망 협력 가능성 확대
- (내용)
 - 에어리퀴드, 충남 천안에 희귀가스 정제 공장 완공 발표('25년 6월)
 - 반도체 제조를 위한 크립톤과 제논 정제 시설이자 극저온 공학 분야 전문성을 토대로 건설된 공장으로, 지역 내 전자 산업 분야 고객에게 크립톤, 제논 등 희귀가스 공급 가능
 - 독자적인 기술과 초저온 공학 분야 높은 전문성을 기반으로 고객의 엄격한 요구사항인 초고순도 기준 충족
 - 천안 공장은 국내 주요 반도체 기업 및 아시아 전역의 다른 고객사와 가까이 위치하여 물류 측면에서 최적의 조건을 갖추고 있으며, 희귀가스 공급망 강화와 효율적인 공급이 보장될 것으로 기대됨
- (무역관 담당자가 말하는 시사점)
 - 본 사례는 EU 기업이 현지 투자를 통해 한국-EU 원자재 공급망 협력을 강화한 대표적 사례
 - 에어리퀴드는 반도체 고객 인접 생산으로 초고순도를 유지하고, 공급 안정성을 높이는 전략을 일관되게 추진해옴
 - 천안 공장은 한국 팹 생태계와 직접 연동되는 대표적인 현지화 투자라고 볼 수 있음
 - 한국 거점이 일본, 대만, 싱가포르 등 아시아 반도체 허브와 연계되어 수요 확대 시 탄력적인 대응이 가능함
 - 장기공급계약, 공동 품질 규격 설정, 국가 간 전략 재고 연계 등으로 협력 확대 가능



Ⅲ. 진출전략

1. PEST/SWOT 분석	84
2. 진출전략	86



III

진출전략



1. PEST/SWOT 분석

PEST 분석



정치정책(Political)

- 2024-2029 EU 집행위원회 공식 출범('24년 12월), 산업 경쟁력 제고 정책 중점 추진
- (통상) EU, 경제안보 중심의 정책 기조 유지하며 글로벌 경제 협력 강화 추진
- (산업) EU, 산업 경쟁력 회복과 전략산업 자립 강화를 위한 산업정책 본격화
- (ESG) EU, ESG 핵심 법령 간소화 개정안 본격 진행 중
- (규제) EU, 화학 옴니버스를 통해 제도 간소화 및 화학물질 규제 강화 추진



경제(Economic)

- (GDP) '25년 1~2분기 EU GDP, 전년 동기 대비 0.5%, 0.2% 증가하며 완만한 회복
- (소비) '25년 1~2분기 민간소비, 전년 대비 각 1.6% 증가하며 내수 회복 견인
- (생산) 내수 회복에 따른 신규 주문 확대에 장기 부진에서 개선 흐름 관찰
- (투자) '25년 1~2분기 EU 총고정자본형성, 전년 대비 각 1.9%, 2.5% 증가하며 민간 소비와 함께 경기 회복의 주요 동력으로 작용
- (교역) 글로벌 수요 부진, 미국 관세 인상 등에 따라 교역 환경 부담 확대
- (투자유입) '25년 1분기 EU 투자유치액, 전년 대비 46% 감소한 600억 달러 기록
- (투자진출) '25년 1분기 EU 투자진출액, 전년 대비 47% 감소한 980억 달러 기록



사회문화(Social)

- (통합성) 회원국 간 무관세·단일 규제·공동 표준이 적용되는 단일 경제권으로 역외국보다 지리적·제도적으로 통합된 역내국과의 교역이 활발한 시장
- (구매력) EU 27개 회원국 기준, 총 인구 4억 5,000만 명을 보유하며 높은 경제 수준과 구매력을 갖춘 소비 시장
- (소비성향) '가치' 제공 기업에게 프리미엄 가격과 기회를 부여하는 선진 시장



기술(Technological)

- (자동차) 유럽 자동차 산업의 전동화·전장화 움직임 지속으로 국내 혁신 모빌리티 기업의 밸류 체인 편입 기회 증가
- (항공) 글로벌 안보 환경 변화 속 유럽 항공 산업계의 공급선 다변화 움직임 증가
- (반도체) 자율주행 및 AI 보급 확대 등 반도체 수요 증가에 따라 안정적 역내 생태계 구축 위한 설비 투자 및 기술 협력 니즈 증대
- (이차전지) 캐즘(Chasm) 후 반등 예상되는 전기차 시장 대응 위한 역내 투자 재개
- (AI) 데이터 연산, AI 학습 및 검증 등 AI 생태계 전반을 구성하는 기술군 수요 증가
- (디지털 전환) 생산성·지속가능성 제고형 하드웨어 및 디지털 솔루션 수요 확대

SWOT 분석

강점(Strength)



- 제조업 생산 및 혁신 개발 역량 축적
- AI·자동화 기술 경쟁력 및 운영 노하우 보유
- 에너지·방산 프로젝트 수주 레퍼런스 증대
- K-브랜드 신뢰자산 확보

약점(Weakness)



- 물류·AS 등 현지 대응력이 유럽 기업 대비 제약
- ESG·필수인증 리스크에 다소 취약
- 현지 네트워크 부족으로 초기 진입장벽 존재
- 언어, 문화, 비즈니스 관행 관련 이해 제고 필요

기회(Opportunity)



- 유럽 앵커기업의 혁신 기업과의 협력 수요 증대
- 유럽 공급망 리디자인으로 신규 진입 가능성 확산
- 에너지 전환에 따른 K-그리드 진출기회 확대
- 유럽의 안보환경 변화에 따른 파트너링 니즈 다변화

위협(Threat)



- 역내 ESG 및 통상규제 지속 도입
- 주요 수출 경쟁국의 역내 진출 확대
- 경제 안보 위한 공급망 내재화 강화
- 유럽 경기 둔화에 따른 소비심리 위축 가능성

SO 전략(적극적 공격-역량 확대)

- 산업 경쟁력 강화 움직임 대응 파트너링 기회 발굴
- K-방산 신뢰 기반 품목 다변화



공급망 재편 활용
제조업 GVC 협력

ST 전략(차별화전략-강점 활용)

- AI·디지털 전환 활용 수요 맞춤형 시장 개척
- K-컬처 및 가치소비 트렌드 활용 소비자 접점 확대



유럽 도전과제 속
진출기회 발굴

WO 전략(단계적 시책-기회 포착)

- 현지 거점 마련을 통한 역내 가치사슬 진입
- 파트너링 및 스마트 운영 노하우 활용 에너지 협력 강화



K-브랜드 연계
유망 품목 진출

WT 전략(방어/철수-위협 대응)

- 협력 네트워크 구축 기반 신뢰 확보형 바이오의료 시장 진입
- EU ESG 규제 선제 대응으로 기업 브랜드 차별화



에너지 전환 대응
시장 진출 확대

2. 진출전략



전략 ①

산업 경쟁력 강화 움직임 대응 파트너링 기회 발굴



전략 수립 배경

- 유럽은 글로벌 시장환경 변화와 제조 산업 위기에 따른 도전에 직면
 - 글로벌 경쟁 및 특정국 의존도 심화 등에 따른 유럽의 산업 경쟁력 저하로, 역내 경쟁력 강화 위한 움직임
- 유럽 글로벌 앵커기업의 공급망 다각화 및 기술 개발 등 기업 역량 강화 움직임 적극 활용
 - 생산역량 등을 바탕으로 최고의 대안(Best Alternative)으로서 강점 부각, 공동 R&D 등을 통해 기술 개발 수요 선점 등

□ 현지 동향

- 대내외 산업환경 변화 속 산업 경쟁력 강화 위한 노력 가속화
 - EU 산업계, 관세 리스크로 對미국 수출 타격과 수익성 악화에 직면
 - * 독일(△ 3.4%), 프랑스(△ 2.0%), 스페인(△ 4.9%) 등 유럽 주요국, 미국 관세정책으로 對미국 수출 둔화('25년 7월 누계, 전년 대비), 특히, EU 자동차 산업 수출은 △15.4% 감소
 - 자국우선주의 강화, 자원 무기화 등에 따른 공급망 분절 사태 빈도 증가로, 특정국 공급망 의존도 심화는 EU 산업계를 위협하는 주요 리스크로 작용
 - * “유럽 수입의 40%는 대체하기 어려운 소수의 업체에 의해 공급되고 있다.”(유럽경쟁력의 미래 보고서)
 - 유럽은 경쟁력 위기 인식을 바탕으로, 새로운 성장 모멘텀 확보를 위한 정책 입안과 함께 자동차 및 항공 등 주요 산업에서의 혁신기술 개발 노력 확대
 - * EU는 향후 5년간의 산업 정책 추진 방향을 담은 전략 로드맵 ‘경쟁력 나침반’ 발표('25년 1월 29일)

□ 유망 품목

- (자동차 부품) 업계의 경쟁력 제고를 위한 新 밸류체인 협력 수요 확대
 - 유럽 자동차산업의 전동화·전장화 움직임 지속으로 국내 혁신 모빌리티 기업의 밸류체인 편입 기회 증가

유럽 자동차 업계의 경쟁력 제고 위한 전장화 및 전동화 움직임

기업명	주요 내용
폭스바겐	<ul style="list-style-type: none"> • (전동화) 배터리 자회사 PowerCo 설립 및 각형 셀 개발 중 • (전장화) 차세대 SDV 개발 위해 리비안과 JV(합작법인) 출범('24년)
BMW	<ul style="list-style-type: none"> • (전동화) 신규 플랫폼 'Neue Klasse' 기반의 고효율 배터리 개발 중 • (전장화) 콰이크와 자율주행 소프트웨어 등 공동 개발 및 공개('25년)
Mercedes Benz	<ul style="list-style-type: none"> • (전동화) 독일 내 배터리 리사이클링 플랜트 구축 등 재활용 집중 • (전장화) 인포테인먼트 시스템에 AI 도입('24년)
Stellantis	<ul style="list-style-type: none"> • (전동화) 전기차 부품 생산 위해 이탈리아 공장에 3,800만 유로 투자 계획 • (전장화) 첫 자체 개발 자율주행 기술(STLA AutoDrive) 공개('25년)

- (항공) 글로벌 안보 환경 변화 속 유럽 항공 산업계의 공급선 다변화 움직임 증가
 - 유럽 항공업계는 지정학 리스크 증대로 대체 공급선 발굴 주력, 신뢰성 및 생산역량을 보유한 우리 기업과의 협력 수요 증대
 - * (S社, 중 소형 항공기) 러-우 사태 이후 공급망 재편 중, 항공기 동체/날개 등에 대한 대체 납품처 발굴
 - * “러-우 사태 이후 공급망 다각화 위해 활발히 움직이고 있으며, 기술력과 신뢰성 갖춘 새로운 파트너 발굴이 주요 과제”(유럽 항공 기업 A社, KOTRA 뮌헨무역관 인터뷰)
 - 또한 드론 제품의 경우, 중국산 의존 심화에 따라 신뢰 가능한 파트너로서 한국 기업 대상 관심 증대
 - * “유럽 드론 시장에서 중국을 제외한 국가로의 소싱처 발굴이 필요해지며, 기술력을 확보한 한국이 새로운 소싱처로 부상”(이탈리아 드론 기업 D社, KOTRA 밀라노무역관 인터뷰)

□ 진출전략

- 유럽 산업계의 공급선 다각화 움직임 활용, 최고의 대안(Best Alternative)으로서의 강점 활용
 - 자동차 등 유럽 제조 기업은 '디리스크(De-risking)' 기조 속에서 터키, 인도 등 신규 대체 공급선을 모색하고 있으나, 품질 및 생산 역량 등에서 대체가 원활하지 않은 사례 존재
 - * “중국 단일 공급에서 벗어나, 인도 등에서 공급처 다변화를 추진했으나, 품질 및 생산 역량에서 기대에 미치지 못한 사례 존재”(독일 글로벌 자동차 부품사, KOTRA 프랑크푸르트무역관 인터뷰)
 - 또한 최근 제조 산업의 전장화가 심화됨에 따라 데이터 보안 등의 중요성이 증대되면서, 검증된 기술력과 신뢰 가능한 품질 체계가 주요 소싱 고려 요소로 부상
 - 따라서 품질 관리 및 납기 준수 역량을 비롯해 한국산 부품 적용을 통한 운영 신뢰성 강조 등을 통해 믿을 수 있는 GVC(글로벌 가치 사슬) 다변화 파트너임을 부각

※ (사례) 국내 드론 제조사, 소싱 다변화 수요 포착 AI 기술력과 신뢰성을 바탕으로 이탈리아 시장 진출

- 국내 AI 기반 드론 제조기업 H사, 설비 점검 및 산업 인스펙션 특화 기술을 보유하여, 이탈리아 현지 드론 제조사 대비 AI 정밀 분석 기능에서 경쟁력 확보
- H사는 중국 외 신규 드론 납품처 발굴을 희망하는 현지 기업 D사의 다변화 수요를 포착, 기술 경쟁력과 보안 능력을 적극 어필해 파트너십과 샘플 수출 성사

- 유럽 앵커기업의 기술 개발 수요 선점을 통해 혁신 파트너로 도약
 - 모빌리티 자율주행 관련 부품 및 솔루션, 차세대 배터리 개발, ^{항공}탄소저감, 경량화 등 기술집약 분야에서 협업을 추진, 단순 공급자에서 공동 개발 파트너로 포지셔닝
 - 특히 공동 R&D 및 실증 프로젝트 참여 등을 통해 기술 신뢰성 확보가 중요

※ '26년 유럽지역본부 주요 사업(잠정)

- GP 독일 모빌리티 앵커기업 상담회('26년 9월, 프랑크푸르트)
 - 독일 완성차 및 부품 기업별 미래 모빌리티 전환 수요에 대응한 종합 진출 지원 사업

전략 ②

현지 거점 마련을 통한 역내 가치사슬 진입



전략 수립 배경

- 유럽 지역가치사슬 및 통상규범 강화에 따른 역내 생산 거점 구축 움직임 활발
 - 공급망 안정화 위해 역내 생산역량 확보 노력, 역내 ESG 규제 대응에 용이한 역내 생산시설 선호 등
- 진출 수요 유형별 맞춤형 대응으로 유럽 RVC 진입 모색
 - 진출 검토 기업은 유럽 기업과의 전략적 협업으로 효율적 역내 진입 모색, 기(既) 진출 기업은 역내 생산이점 활용 공급선 신규 확보

□ 현지 동향

- 유럽 지역가치사슬 및 통상규범 강화에 따른 역내 생산 거점 구축 활발
 - EU는 제조 산업 지역가치사슬 강화를 위한 주요 법률 및 제도 지속 제정
 - * EU 배터리 규정('23년 8월 발효), EU 반도체법('23년 9월), 탄소중립산업법('24년 6월) 등
 - CBAM, 공급망 실사 지침^{CS3D} 등 통상규제 도입 추진으로, 단일 경제권이며 공급망 검증이 용이한 역내 생산시설 선호 증가
 - * (CBAM) 역내 생산이 탄소비용 우위
 - * (CS3D) 공급망 내 ESG가 정착된 역내 조달이 유리
 - * “배터리 공급망을 중국에서 유럽으로 이전하면 탄소배출이 약 37% 감소, 여기에 재생에너지 기반 생산 적용 시 최대 62%까지 감소 가능”(유럽운송환경연합, '24년 5월)
 - 역내 기업은 핵심부품의 안정적 공급과 원가 절감 등을 위해 역내 생산 기반 확충 노력을 지속하고 있으며, 역외 기업의 유럽 내 생산도 활발히 추진 중
 - * (BMW) 전동화 핵심부품^{인버터}을 오스트리아 공장에서 자체 생산해 유럽에 공급하는 'Local for local' 체계 강화
 - * (Infineon) 독일 신규 팹 대상 EU가 9억 2,000만 유로 지원 승인('25년 2월), 전력·차량반도체 역내 증설로 공급 안정 모색

(사례) 역외 기업의 유럽 내 밸류체인 구축 움직임

기업명	주요 내용
헝가리	• BYD('25년 헝가리 유럽본부 설치), CATL('25년 유럽 최대 규모 배터리 공장 준공 예정), 스즈키('25년 공장 현대화에 2,500만 유로 추가 투자 발표) 등
체코	• 도요타('25년 전기차 생산 위한 신설투자 계획 발표) 등
영국	• Chery('25년 영국 R&D 센터 설립 계획 발표), Nissan('25년 20억 파운드 규모 EV 제조 시설 가동 시작) 등

□ 유망 품목

- (반도체) 자율주행 및 AI 보급 확대 등 반도체 수요 증가에 따라 안정적 역내 생태계 구축 위한 설비 투자 및 기술 협력 니즈 증대
 - 단기간 내 생산을 늘려야 하는 유럽 기업, 대기업 협업 레퍼런스 보유 또는 기술 우위^{후공정 분야 등} 점유 등의 강점을 가진 한국 반도체 소부장(소재·부품·장비) 기업에 대한 관심 증가
 - * 한국 반도체 장비 기업 T社, 유럽 반도체 기업의 역내 생산시설 확대 프로젝트 참여('24년)
- (이차전지) 캐즘(Chasm) 후 반등 예상되는 전기차 시장 대응 위한 역내 투자 재개
 - 미국 시장 불확실성 증가에 따라 대체 시장으로 유럽 시장 중요도가 상승 중이며, Lyten의 Northvolt 유럽 자산 인수 통한 공장 재가동^{예정} 등 배터리 산업구조 변화 속 한국 기업의 진출 기회 확대 가능

□ 진출전략

- (진출검토 기업) 유럽 기업과의 전략적 협업(M&A, JV 등)으로 효율적으로 역내 거점 마련
 - 선진 기술 및 거래망을 갖춘 현지 기업 타깃 M&A 및 JV 등을 활용, 진입시간 단축 및 네트워크 확보
- (기진출 기업) 역내 생산이점 활용, 유럽 소재 글로벌 기업 타깃으로 신규 고객사 창출
 - 공급망 안정화 관점(Just in Case)으로 역내 소싱 수요 증가 움직임 활용, 인근지 생산 이점을 바탕으로 신규 판매처 추가 발굴 모색
 - * “자사 유럽 공장에 소싱할 수 있는 현지 생산기지 보유 한국 기업과 긴밀한 협력 희망”(일본 글로벌 자동차 Tier 1, KOTRA 프랑크푸르트무역관 인터뷰)

전략 ③

AI·디지털 전환 활용 수요 맞춤형 시장 개척



전략 수립 배경

- 유럽이 직면한 사회적 과제 해결 위해 AI 및 디지털 전환 적극 추진
 - 미래 전략산업 확보, 인력 및 인프라 제약 해소 등을 위해 AI 및 디지털 전환 노력을 활발히 전개
- 기술 경쟁력 및 ESG 가치 준수 역량 등을 바탕으로 AX(인공지능 전환)·DX(디지털 전환) 수요 대응
 - 우리 기업의 관련 산업 노하우 바탕으로 AI 인프라 시장 진입, 환경 등 ESG 가치 연계 DX 시장 진입

□ 현지 동향

- ‘규제’보다 ‘활용’ 중심으로 전환 중인 EU의 AI·디지털 전환 패러다임
 - 당초 EU는 디지털 및 AI 규제에 초점을 둔 정책 추진
 - * DMA(독점 규제, '22년 발효), DSA(콘텐츠 규제, '22년), AI법(기술 규제, '24년)
 - 그러나 AI 등 미래 전략산업에서 EU가 뒤처질 수도 있다는 위기감 고조 등으로, 최근 EU는 산업 및 공공부문 혁신의 핵심도구로 AI, 디지털 전환 의지 증대
 - * 유럽 1만 5,000개사의 68%가 'EU AI법 이해에 어려움 호소', 또한 IT 예산 중 40%를 AI 규정 준수에 사용, 규제 대응 부담으로 30% 기업이 내년 AI 투자 축소 계획
 - * EU는 AI 대륙행동계획('25년 4월)을 통해 2,000억 유로 규모의 민간합작펀드 조성(InvestAI), 200억 유로를 역내 AI 기가팩토리 구축(최대 5기)에 투입
 - * 또한 산업 및 과학 전반에서 인공지능(AI) 잠재력을 활용하기 위한 'Apply AI', 'AI in Science' 전략 발표('25년 10월)
- 유럽 전역에서 인력, 환경, 인프라 제약을 해소하기 위한 디지털 전환 수요 확대
 - 노동력 부족 및 인건비 상승 등 심화로 제조업 전반 자동화, 로봇공정 도입 확산
 - * '25년 유럽 자동화로봇 시장 규모는 46억 9,000만 달러로 전년 대비 8.5% 증가 전망(Statista)
 - 기후변화와 인력난으로 인한 농업 생산력 저하에 대응, 스마트팜 수요 확대
 - * '22년 유럽 스마트팜 시장은 40억 달러 규모, '27년 약 84억 달러 전망(CAGR 16.09%) (BIS Research)
 - 인프라 노후화 및 에너지 효율 문제 해결 위해 교통·에너지·안전 관리의 디지털화 가속
 - * '25년 유럽 스마트시티 시장 규모 164억 달러 전망, '30년에는 266억 달러로 성장 예상(Statista)

□ 유망 품목

- (AI) 데이터 연산, AI 학습 및 검증 등 AI 생태계 전반을 구성하는 기술군 수요 증가
 - 연산용 칩, 데이터 플랫폼, 검증 솔루션 등 AI 활용 위한 인프라 구축 필요 증대

- (디지털 전환) 생산성·지속가능성 제고형 하드웨어 및 디지털 솔루션 수요 확대
 - (스마트팩토리)공정 자동화 하드웨어 및 솔루션, (스마트팜)수질센서 및 원격제어 등 관개·수자원 솔루션, 드론 방제 및 파종, (스마트시티)스마트시티/ITS 장비 및 소프트웨어 등

□ 진출전략

- 유럽 AI 기업 및 기관과의 제휴 등을 통한 AI 생태계 진입
 - 유럽 기업들은 AI 도입 가속화를 모색, 동시에 데이터 주권을 강조하는 ‘소버린 AI(Sovereign AI)’ 구축을 강화 중
 - * 유럽 기업의 60%, 향후 2년 내 소버린 AI 기술 투자 확대 계획(Accenture, '25년)
 - 또한 EU의 AI Act, GDPR 등 규제는 역외 기업의 단독 진출에 실질적 제약으로 작용
 - 현지 법제 및 인증 체계 등에 대한 이해를 갖춘 유럽 기업 및 기관과의 실증, 공동 개발 등 전략적 협력을 통해 유럽 AI 생태계 진입 필요
- 산업 AX 중인 유럽의 트렌드 활용, AI 인프라 시장 대상 집중 타겟팅
 - 유럽 산업계의 AI 전환을 위해서는 대규모 AI 모델 학습을 위한 고성능 컴퓨팅 설비, 데이터 센터 등 AI 인프라 구축이 핵심 요소로 부상
 - 한국이 경쟁력을 가진 GPU, NPU 등 AI 반도체 부문 기술 협력, 고효율 냉각 및 전력제어 시스템 납품 등을 통해 현지 수요 대응 필요
 - * 독일 반도체 기업 M社, “한국의 주요 반도체 기업들과 긴밀히 협력하여 AI 소재 개발 중이며, AI 반도체는 향후 10년간 핵심 성장동력이 될 것”
- 기술 경쟁력에 더해 ESG 가치 준수 역량을 강조해 디지털 전환 프로젝트 참여
 - 역내 Twin Transition^{디지털 및 그린 전환} 기조에 맞춰, 스마트시티 등의 디지털 전환 분야에서 단순 납품을 넘어 현지 ESG 기준을 충족하는 지속가능 디지털 파트너로 포지셔닝 필요

전략 ④

협력 네트워크 구축 기반 신뢰 확보형 바이오헬스 시장 진입



전략 수립 배경

- 인구 구조 변화와 고령화에 따른 의료 수요 증가
 - 저출산 및 고령화 등에 따른 의료 인프라 개선 움직임 속 헬스케어 관심 증대
- 기술 개발 파트너링, 의료 전문가와의 네트워크 등을 통한 협력 기회 확대
 - 바이오, 의료기기 등 수요처 특성별 차별화된 대응을 통해 시장 진입 기회 확대

□ 현지 동향

- 저출산·고령화, 다수 연령대에 걸친 만성질환 심화 등으로 사회적 부담 증대
 - '23년 EU의 합계출산율은 1.38명^(04년 이래 최저치), 65세 이상 고령인구 비율은 21.3%를 기록하는 등 유럽 사회 전반의 저출산 및 고령화 심화
 - 청·장년층 등 다수 연령대에서의 만성질환 증가에 따른 장기적 관리 필요성 증대
 - * EU 연령대별 만성질환자 비중 변화('23 → '24년): 25.1% → 26.8%^(25~34세), 30.1% → 31.6%^(35~44세), 41.4% → 44.0%^(45~54세), 56.8% → 57.3%^(55~64세), 65.5% → 65.4%^(65세~) (Eurostat)
 - 인구 구조 및 의료 환경 변화 등으로 인해 유럽의 보건의료 지출은 지속적 상승세
 - * EU 보건지출 추이(십억 유로) : 1,599(2021년) → 1,662(2022년) → 1,720(2023) (Eurostat)

□ 유망 품목

- (바이오시밀러·제네릭) 보건의료비 부담 완화 위한 정책 움직임과 연계한 비용 효율형 대체 의약품 수요 증가 예상
 - 신약, 암 치료제 등의 약가 상승이 유럽 보건 재정에 부담으로 작용
 - * '신약과 암 치료제를 중심으로 의약품 가격이 상승하면서 유럽 전역의 보건 지출이 증가하고 있으며, 이로 인해 각국의 재정에 상당한 부담이 가중되고 있음'(Euro News, '24년 10월)
 - 유럽 내 증가하는 보건의료 지출 부담에 대응하기 위해, 각국은 바이오시밀러 및 제네릭 의약품 도입 확대 중, 비중은 국별 상이
 - * 유럽 내 바이오시밀러의 시장 진입 시점 당시 평균 점유율은 소매 시장 7.5%, 병원 7.0%이었으나, 1년 후에는 각각 22.0%, 29.0%로 확대(centerforbiosimilars.com, '23년 5월)
 - * 국가별 제약 시장 내 바이오시밀러 및 제네릭 의약품 매출 비중('23, %) : 폴란드(51), 오스트리아(47.5), 덴마크(39.5), 영국(30.5), 스페인(26.7), 독일(18.7), 프랑스(17.5), 벨기에(17.1), 스위스(14.4)

- (디지털 헬스케어) 노인인구 증가, 만성질환의 장기적 관리 등을 위한 IoT 접목 기기 등 디지털 헬스케어 품목은 성장 예상
 - 일상 속 관리를 위한 IoT 기반 웨어러블 기기, 원격 모니터링 시스템 등 디지털 연계 의료기기가 주요 성장 품목으로 부상
 - * 유럽 디지털 헬스 시장 규모 전망 : 354억 4,000만 달러('25년) → 382억 7,000만 달러('26년) → 407억 9,000만 달러('27년) (Statista)
 - 의료 인력 부족 등에 따라 AI 영상 판독, 자동화 진단 및 모니터링 등 AI 기반 스마트 의료장비 도입 필요성 증대하고 있어, AI 기반 의료기기 부문 우리 기업의 유럽 진출도 본격화
 - * “영상의학과 등 진단 분야에서 AI의 역할은 널리 인정받고 있으며, AI는 정확도를 높이고 결과 속도를 향상시켜 의료 인력 부족의 영향을 완화하는 데 기여”(EU집행위원회, '25년 8월)
 - * (사례) 국내 기업 N社は 영국 신정부 의료 현대화 활용, AI 의료기기 제품 현지 등록 및 파일럿 프로젝트에 참여하고 있으며, C社は 독일 대학병원과 연구 단계부터 협력해 병원 내 AI 진단 소프트웨어 시범 사용 단계 진입

□ 진출전략

- 현지 협력에서 자체 운영 체제로의 단계적 전환 통한 바이오헬스 시장 공략
 - 진입 초기, 보험 및 유통 등 시장 이해도와 네트워크 역량 확보 위해 현지 유통사와 협력
 - 노하우 축적을 통해 직접 유통망 구축 및 현지 유통사 M&A 등으로 독자적 운영 체제로 전환
- 의약품 개발 위한 임상단계 협력 수요 활용, 파트너십 등을 통한 제약 시장 진입 기반 구축
 - 임상단계 규제 강화 및 비용 상승 등에 대응, 임상 효율화를 위한 현지 수요를 활용하여 유럽 기업 등과의 파트너십 구축으로 밸류체인 진입 기반 마련
 - * 국내 비임상 CRO P社, 인간화 동물 모델 등의 노하우 기반으로 다기관 오가노이드 모델 보유 스위스 기업 A社와 파트너십을 통해 약물 유효성 검사 통합 솔루션 개발 및 공동 마케팅 추진
- 의료 전문가와의 네트워크 구축을 통해 의료기기 병원 조달 시장 진입경로 마련
 - 의료기기 실사용자^{의사, 의료기관 등}와의 네트워크 구축^{학회 참여, 시연회 개최 등}으로, 병원 조달 시장 내 Key Opinion Leader(핵심 오피니언 리더) 발굴 및 제품의 임상적 신뢰 확보

전략 ⑤ K-방산 신뢰 기반 품목 다변화



전략 수립 배경

- 유럽 내 국방 및 치안 강화 기조 지속 및 K-방산 신뢰도 상승
 - K-방산제품에 대한 관심 증대로 협력 시장 및 품목 확대 중
- 지속가능한 K-무기체계 수출 모델 구축 및 진출 품목 확대
 - MRO·AS현지화 등 후속 시장 공략, 보안제품 및 소부장 등 진출 품목 다변화

□ 현지 동향

- 안보 환경 변화에 따른 역내 방위 역량 강화 노력 지속
 - 러·우 사태 장기화, 영공 침해 등 불안정한 안보 환경과 대외 의존적 안보 체계에 대한 우려 확산으로 EU 차원의 안보 강화 움직임 심화
 - * EU 내 GDP 대비 국방비 지출 1위 국가인 폴란드를 필두로 주요 유럽국은 국방 예산을 확대하고 군장비 도입을 가속, 대규모 재무장 계획 추진
 - * EU, '30년까지 군사력 및 방위 산업 전반을 강화하기 위해 재정준칙을 개정하고, 공공조달 대출 패키지(SAFE) 등을 포함해 최대 8,000억 유로를 투입할 계획
 - 방위 수요 급증에 따라, 주요 방산 기업들도 생산라인 증설과 신규 투자에 착수
 - * 유럽 37개 방산기업 생산시설 150개의 면적이 '21년 79만㎡에서 '24~'25년 280만㎡로 약 3배 확대
 - * 사례 : (Rheinmetall) 독일 내 5억 유로 규모의 탄약 공장 준공^(25년 8월), (PGZ) 폴란드 정부 지원을 통해 연간 탄약 생산량 현재 대비 5배 이상 확대 계획^(25년 6월) 등
 - 유럽 자동차, 조선 업계도 방위 산업으로의 사업 전환 모색

(사례) 유럽 기업의 방위 산업으로의 전환 움직임

기업명	주요 내용
폭스바겐	독일 오스나브뤼크 공장 등 생산 중단 예정 공장의 군수 산업 활용 방안 검토 중
ZF	군용 장갑차 새시·브레이크 부품을 통해 방산 매출 비중을 확대 모색 중
컨티넨탈	방산 기업 Rheinmetall과 자동차 근로자 재교육을 지원하기 위한 MOU 체결('24년 6월)
Meyer Werft	크루즈 건조를 주력으로 삼았으나, 호위함 등 군함을 본격 건조하는 방안 추진 중

□ 유망 품목

- (무기체계) K-방산제품에 대한 관심이 높아지면서 협력 시장 및 품목 확대
 - K-방산의 빠른 납기, 높은 신뢰성, 경쟁력 있는 가격이 유럽 시장에서 호평
 - * 한국산 무기류, '21년 EU 역외 수입시장 점유율 기준 7위였으나, '22~'23년 급속도로 성장하여, '24년 1위로 등극
 - * 사례 : (루마니아, '24년) K9 자주포 도입 결정, (폴란드, '25년) K2 전차 2차 수출 계약 협상 완료 등

- 무기체계의 안전 재고용 부품류 및 MRO 센터 건립을 위한 설비·기자재 수요 증가
- 무기체계 수출을 넘어서 합작법인 설립, 현지 생산, 공동 R&D 추진 등 유럽 현지화 확대로 파트너링 범위 확대
- (산업재) 안보 환경 변화 및 방산 내재화 대응 소부장 진출 기회 증대
 - 테러 및 드론 출몰 등 하이브리드 저장도 분쟁 확대로 스마트 CCTV, 드론 탐지 레이더 시스템 등 보안 제품 수출 확대 가능성 증가
 - 방산 역량 강화 노력 연계, 생산 설비 기자재 및 부품 수출도 고려 가능

(사례) 새로운 안보 리스크에 대응하는 유럽의 움직임과 기회요인

국가명	주요 내용
폴란드	<ul style="list-style-type: none"> • 동부방패 프로젝트 • (개요) '24-'28년 25억 달러 규모를 투자, 폴란드 동부 국경지대(약 700km)에 장벽 건설, 첨단 감시장비 도입, 전자전 시스템 구축 예정 • (기회요인) K-방산의 높아진 인지도와 신뢰 기반, 백도어 등 보안 이슈로 인해 한국산 제품을 선호하는 현지 트렌드 활용 방산 분야 진출 확대 가능
덴마크	<ul style="list-style-type: none"> • 코펜하겐 공항 드론 탐지 레이더 조달 추진 • (개요) '25년 9월 드론 침범 이후, 기존 탐지 시스템의 한계(특정 제조사 드론의 무선 신호만 감지 가능) 대응 및 공항 보안 강화 위해 탐지 레이더 시스템 신규 조달 추진 • (기회요인) 테르마(Terma) 등 현지 레이더 기업이 시장을 주도하고 있어, 우리 기업은 생산 역량과 신속 납기 등의 강점을 기반으로 현지 기업과의 기술 협력 및 모듈 공급형 진출 모색

□ 진출전략

- 무기체계 외 소부장 수출로 방산 진출 품목 다변화
 - 완제품 중심 K-방산 수출에 이어, 방산설비 기자재 및 배터리 등 소부장 수출을 통해 유럽 방산 기업 공급망 진입 모색
- 절충교역 활용, 유럽 주요 방산 기업과의 공동 개발형 협력 모색
 - 유럽 방산 기업, 우리와의 절충교역 의무 이행 시, 단순 물품조달보다 국내 기업과의 기술 개발 등을 통한 역량 강화형 협력 희망 사례 존재
 - 특히, 최근 유럽 주요 방산 기업은 드론 침범 등 새로운 안보 위협에 대응하기 위한 민간 IT 기업과의 기술 협력을 가속화하고 있어, 디지털 역량 활용 협력 기회 모색 가능
- 유럽 방위 산업의 'Buy European' 기조에 현지화로 대응
 - 유럽의 방산 보호주의와 방산 공급망 복원 노력에 대응, 현지 법인 설립을 통한 유럽화 및 물류센터 운영 등을 통해 조달 시장 접근성 제고

전략 ⑥

K-컬처 및 가치소비 트렌드 활용 소비자 점점 확대



전략 수립 배경

- 유럽 내 K-콘텐츠 등 한류 열풍 확산 등으로 K-소비재 인기 확대
 - K-콘텐츠를 통한 한국 식품 및 뷰티 접촉 경험이 K-소비재 구매로 연계
- 가치소비 기반 체험 마케팅을 통해 보수적인 유럽 소비시장 내 입지 확대 모색
 - 현지 행사 연계 홍보 등을 통해 인지도 확보, 온·오프라인 입점 강화, ESG 스토리텔링 통한 가치소비 트렌드 대응

□ 현지 동향

- 유럽 내 한류 열풍의 주축 'MZ세대', 새로운 경제활동 주체로 부상
 - K-콘텐츠를 통한 화장품 및 식품 등 K-소비재 접촉 경험이 제품 구매로까지 연계
 - * K-콘텐츠의 K-Goods^{제품/서비스} 이용 영향력(긍정:부정) : 독일(50:12), 프랑스(49:16), 영국(58:9) 등 (2025 해외한류실태조사)
 - 한류에 대한 관심과 SNS를 통한 트렌드 수용도가 높은 유럽 MZ세대, 경제활동 참여 비중의 지속적 증가로 유럽 소비시장의 새로운 축으로 부상
 - * 유럽 경제활동 참여 비중^(25년 추정치) : MZ세대(55.7%), X세대(38.9%), 베이비붐 세대(5.4%) (anitalettink.com)
 - * 유럽 MZ세대 구매 결정에 영향을 미치는 소셜미디어^(24년) : Instagram(^{Z세대}38%:^{M세대}30%), Facebook (5%:15%), TikTok(24%:10%), YouTube(9%:9%) 등 (PwC)
- 유럽 소비시장의 핵심 트렌드로 자리 잡은 지속가능성 기반의 가치소비
 - 기후변화와 환경에 대한 지속적인 교육 및 관심 증대로 지속가능성은 유럽 소비자의 구매 결정의 중요 요소로 정착
 - * 유럽 소비자의 45%, 제품 전반에서 '지속가능성'을 구매 결정 기준으로 고려('25년, 전년 대비 +5%p) (BCG)

□ 유망 품목

- (K-푸드) K-콘텐츠로 소개된 한국 식품 인지도 상승으로 K-푸드 수출 증가 및 품목 다양화
 - K-콘텐츠에 소개된 K-푸드에 대한 인지도 제고 등으로 한국산 식품 수출 상승세
 - * 'After K-pop, K-food is conquering France'(Le Monde('23년 4월)), 'Korean spicy noodles are hot in the UK, thanks to KPop Demon Hunters'(The Times('25년 10월))
 - 라면, 김치류 등 기존 K-푸드 베스트셀러와 함께, 최근에는 컵밥 등 간편식 및 조리에 가미하는 소스류(간장, 고추장, 참기름 등) 등 수요 확대
 - * 품목별 對EU 수출액('24년, 전년 대비) : 라면(1억 5,000만 달러, +39.7%), 김치(1,510만 달러, 28.4%), 간장(210만 달러, 4.3%), 고추장(710만 달러, 24.7%) 등 (kati.net)

- (K-뷰티) 유럽 화장품 시장 내 K-뷰티 수요 본격 확대
 - EU 역외수입시장에서 한국산 화장품이 수입액 1위로 도약하고, 유럽 주요 뷰티 유통망^{Douglas, Sephora 등} 내 입점 사례가 증가하는 등 K-뷰티 열풍 확산
 - * EU 역외 수입시장 내 화장품 수입 대상국(점유율, ~'25년 5월) : ^{1위}한국(21.1%), ^{2위}미국(21.1%), ^{3위}중국(17.7%), ^{4위}영국(13.6%) (Global Trade Atlas)
 - 한국 화장품의 성분 구성, 제조 노하우 등을 도입한, 유럽 내 K-뷰티 자체 브랜드 출현에 따라 진출 방식 다변화 기대
 - * 제품을 수출하는 단계를 넘어, 현지 브랜드 공동 개발, OEM/ODM 협력 등 다양한 진출방식 전개 가능

□ 진출전략

- 경험 마케팅을 통한 K-소비재 관심 제고 및 지속구매 채널 확보 동시 추진
 - 한류 행사 및 지역축제 연계 홍보 등으로 세대 전반의 인지도를 확보하고 현지 유통 파트너 등과의 협업을 통해 온·오프라인 입점으로 소비자 접점 강화
- 가치소비 중시 유럽 소비자 대상 ESG 스토리텔링을 마케팅 포인트로 공략
 - 생산과정, 패키징, 유통 전 과정에서 ESG 가치^{친환경, 비건인증, 클린라벨 등} 반영을 부각하여 프리미엄 포지셔닝 강화 필요

※ (사례) 유럽 소비자의 '자연주의 트렌드' 활용, 오스트리아 화장품 시장 진출

- 국내 화장품 기업 I사, 현지 미출시 해조류 성분 사용 화장품 제품을 오스트리아 K-뷰티 전문숍에 입점 성공
- 현지 화장품 시장에 안착한 '자연주의 트렌드' 속 기회 포착, 해당 트렌드에 부합하는 자사 성분의 독창성을 마케팅 포인트로 오스트리아 시장 진출 성공

- 유럽 내 유사 K-푸드 대응 등을 위해 차별화된 제품 개발 지속
 - 타 제품은 경쟁국 대비 차별성 확보가 관건이나, K-푸드는 제품 자체가 고유한 맛과 발효기술 등으로 본질적 차별성 보유
 - 그러나 외국 기업의 K-푸드 모방 제품 출시 사례가 증가하고 있어, 이에 대응해 원재료, 생산 과정 등에서의 지속적 차별화가 필요

※ (사례) 한국의 독자적인 맛과 가치를 담은 전통차로 유럽 K-푸드 신규 수요 창출

- 국내 전통차 기업 A사, 인삼누룽지차, 제로슈거 호박차 등 한국적 재료를 현대적으로 재해석한 제품을 출시하여 프랑스 시장 진출 성공
- 기존 유럽 시장에서 한국 전통차는 보리차, 둥글레차 중심으로 인식되던 상황에서 정통성 기반의 제품 혁신으로 K-푸드 카테고리 확장 및 시장 선점

전략 7

파트너링 및 스마트 운영 노하우 활용 에너지 협력 강화



전략 수립 배경

- 넷제로 및 경제안보 실현을 위한 에너지 전환 노력 가속화
 - 친환경 에너지 육성 기초 유지에 따라 재생에너지 발전 및 전력 인프라 확충·현대화 프로젝트 활발
- 파트너링 및 스마트 운영 노하우 활용, 분야별 협력 수요 대응
 - 민관 및 현지 기업과의 협력 통한 신뢰도와 마케팅 역량 제고, 운영 노하우 기반 에너지 스마트 전환 분야 선제 진입

□ 현지 동향

- 유럽, 넷제로 및 경제안보 실현 위한 에너지 전환 노력 가속
 - EU, 그린 전환 정책 지속 추진에 따라 역내 재생에너지 설비 확대 예상
 - * EU는 청정산업딜('25년 2월)을 통해 '30년까지 매년 재생에너지 발전용량 100GW 설치 목표 제시
 - 그린 에너지 전환과정에서 안정적 에너지 공급을 위한 원전의 과도기적 역할 인지
 - * 사례 : EU는 원전, 가스를 저탄소에너지로 분류('23년, 그린텍소노미), 재생에너지가 주도하는 탈탄소 에너지 시스템 보완 기능 인지
 - 재생에너지 신규 발전소 확충과 기존 전력망 노후화 대응, 전력망 개선 필요성 증대
 - * 현재 EU 배전망의 40%가 40년 이상 된 노후 설비로 구성(EU Grid Action Plan, '23년)
 - * 사례 : EU는 스페인 정전 사태('25년 4월) 이후 전력망 회복력 및 국가 간 전력망 연계성 개선 방안을 논의했으며('6월), 전력망 현대화 전략을 담은 '유럽 전력망 패키지' 연내 발표 예정

□ 유망품목

- (전력망 인프라) 재생에너지 확산에 따른 송배전 설비 확충 및 노후 전력망 교체 수요 증가
 - 분산형 발전 확대에 따라 초고압 송전망(HVDC) 신설과 기존 전력망의 보강이 병행 추진
 - * 스페인 주요 전력기업 Icti, "스페인 재생에너지 발전설비는 대부분 인구 밀집 지역과 거리를 둔 산악 지대 등에 위치해 있어, 장거리 고효율 송전 위한 HVDC 기술의 중요성이 부각"
- (스마트 그리드) 전력 효율 극대화와 재생에너지 간헐성 대응 위한 지능형 전력망 수요 확대
 - 전력의 실시간 제어와 효율적 소비를 지원하는 스마트 그리드^{스마트 미터링 등}, 재생에너지 변동성을 완충할 수 있는 ESS 등 관련 인프라 진입 여건 확대 전망
 - * (세르비아) 주거·상업 시설에는 개별 에너지 사용량 측정 장비가 없는 경우가 많아 에너지 낭비 문제가 심각. 에너지 절감 및 효율화를 위한 세르비아 정부의 스마트 미터링 기술 도입 의지가 높음

□ 진출전략

- 민관 및 현지 기업과의 협력을 통한 강점 결합형 모델로 입찰 경쟁력을 확보
 - 정부·공공기관과 민간기업 원팀으로 공동 컨소시엄을 구성하여 사업 추진의 신뢰성을 확보하고, 기업의 기술 및 시공 역량을 극대화
 - 현지 기업과의 파트너십으로 현지화 요건^{인증, 조달} 등을 충족, 발전 프로젝트 전주기^(설계-시공-운영-유지보수)에서의 지속가능한 서비스 체계를 구축

※ (사례) 강점 결합을 통한 세르비아 스마트 미터링 시장 진입 추진

- 국내 T사, 세르비아 스마트 미터링 프로젝트의 원활한 수주 및 기술 협력을 위해 현지 소프트웨어 D사와 수주 참여 협력 MOU 체결
- T사는 국내 및 동남아 등에서 스마트 미터링 공급 프로젝트 참여 레퍼런스를 바탕으로 영업력 및 운영 현지화에 강점을 보유한 D사와 제휴해 세르비아 시장 공동 진출 모색

- ‘최저가’가 아닌 ‘최고 가치’를 경쟁력으로 시장 수요에 대응
 - 현재 유럽은 재생에너지 확대와 전력망 투자 급증으로 기존 제조사의 생산 여력 부족 발생, 단순 가격만이 아닌 품질, 납기 신뢰성 갖춘 소싱처 발굴 움직임 활용

※ (사례) 기술 경쟁력으로 스위스 대표 전력기자재 기업의 생산역량 강화 파트너로

- 스위스 대표 전력기자재 기업 A사, 주력 제품 생산 공정 내 부품까지 자체 제작해왔으나, 최근 에너지 부문 수요 급증으로 생산역량 애로 직면
- 부품 소싱처 신규 발굴 움직임 활용, 국내기업 J사는 기술력으로 A사와 신뢰 구축을 통해 '25년 제품 납품 성공



전력망 기자재

- 선정사유**
- 2025년 스페인 정전 사태 등을 계기로, 전력망 안정화와 계통 신뢰성 확보의 필요성이 더욱 부각됨
 - 재생에너지 확대와 탈탄소화를 달성하기 위해, 전력망 인프라의 현대화와 디지털 전환이 필수적임
- 경쟁동향**
- GE, Siemens Energy, ABB, Schneider Electric 등 글로벌 기업이 핵심 장비를 주도하며 높은 점유율을 차지하고 있음
- 진출방안**
- 송전장비, 변전소 기자재, 전력 안정화 장비, 에너지저장장치 등 전력망 개선에 필요한 기자재를 현지 에너지 기업에 납품
- 유망국가**
- 스웨덴, 덴마크, 이탈리아, 스페인, 폴란드 등

에너지 저장 시스템

- 선정사유**
- 배터리·에너지 저장장치(BESS)가 재생 가능 에너지 확산 및 전력망 안정성 강화를 위한 핵심 인프라로 부상하며 수요 확대 중
- 경쟁동향**
- GE, Siemens Energy 등에서 높은 점유율 보유 중
- 진출방안**
- 지속적인 연구개발 및 투자를 통한 혁신기술 개발과 경쟁우위 확보 필요
 - 현지 유통 파트너와 협력해 설치 및 유지보수 서비스까지 제공하는 통합 솔루션을 제안하는 것도 유망한 전략이 될 수 있음
- 유망국가**
- 영국, 벨기에, 헝가리 등

자동차 부품

- 선정사유**
- 자동차 산업의 전기차(EV) 전환이 유지되고 있어 수요 예상
 - 한국 자동차 부품기업 배터리, 첨단소재 분야 경쟁력 및 글로벌 OEM 납품 경험 보유
- 경쟁동향**
- 유럽·미국·중국 OEM 등 다양한 완성차 브랜드 및 Tier 1을 비롯한 다양한 기업들이 유럽 진출 중
- 진출방안**
- 유럽 앵커기업의 기술개발 수요 선점을 통해 혁신 파트너로 도약
 - 유럽 자동차 산업계의 공급선 다각화 움직임 활용, Best Alternative로서의 강점 활용
- 유망국가**
- 독일, 불가리아, 슬로바키아, 루마니아 등

산업 자동화 기계

- 선정사유** • 유럽 내 제조업과 산업 자동화 분야에서 IoT, AI, 로봇공학 등 최신 기술이 산업 자동화에 점점 더 많이 적용되고 있음. 특히 자동화 솔루션에 대한 수요가 증가하고 있음
- 경쟁동향** • 독일, 스위스, 미국 등의 글로벌 기업들이 경쟁기업으로 활동하고 있음
- 진출방안** • 유럽의 산업 자동화 시장 동향과 규제, 고객 요구를 충분히 분석, 현지 산업 자동화 전문업체와의 협력, 최신 기술을 활용한 차별화된 제품과 솔루션 제공으로 경쟁력 강화
- 유망국가** • 폴란드, 체코 등

항공기 부품 및 드론

- 선정사유** • 정부의 안보 강화 정책 등으로 항공기 관련 장비 수요 증가 예상
• 경찰 감시용 드론은 군사 분야뿐 아니라, 국경 감시·불법 이주자 감시·대형 행사 치안 유지·산불 및 홍수 감시·재난 구조 등 다양한 민간 분야에서도 활용도가 급속히 확대
- 경쟁동향** • 미국 및 역내 주요 항공 기업, 드론의 경우 유럽의 중국산 의존도가 높음
- 진출방안** • 항공기 부품의 경우 부품 조달 관련 레퍼런스 혹은 최신 기술 및 경쟁력 있는 가격 구조가 요구됨
• 드론의 경우, 보안 솔루션 업체, 군수 관련 기관과 전략적 제휴를 통해 기체 조립·운용·유지보수 서비스를 현지화
- 초기 진입 시 국방용 플랫폼 외에도 재난·치안용 프로젝트를 병행 제안함으로써 시장 저변을 확보하는 것이 효과적
- 유망국가** • 독일, 영국, 프랑스, 이탈리아, 그리스, 헝가리 등

방산 제품

- 선정사유** • 유럽 내 국가들의 국방력 강화 움직임이 확대되고 있으며, K-방산의 빠른 납기, 높은 신뢰성, 경쟁력 있는 가격이 유럽 시장에서 호평 받고 있음
- 경쟁동향** • 미국 및 유럽 현지 방산 기업 등
- 진출방안** • 무기 완제품 외 소부장 수출로 진출 품목 다양화
• 장기적으로는 'Buy European' 기조에 현지화로 대응
- 유망국가** • 벨기에, 핀란드, 루마니아, 슬로바키아 등

화장품

선정사유	<ul style="list-style-type: none"> • 한류열풍, 젊은 층의 SNS 이용 증가 및 인플루언서 영향으로 한국 화장품에 대한 소비자 인지도 지속 상승
경쟁동향	<ul style="list-style-type: none"> • 유럽 대형 브랜드 제품 등
진출방안	<ul style="list-style-type: none"> • 체험 마케팅을 통해 보수적인 유럽 소비자들의 관심 유도 • O2O(온라인-오프라인) 병행 마케팅 전략 • CPNP 등 인증 확보를 통한 바이어 신뢰도 제고
유망국가	<ul style="list-style-type: none"> • 스웨덴, 덴마크, 이탈리아, 스위스 등

식품

선정사유	<ul style="list-style-type: none"> • 한류 확산으로 K-푸드 인지도 급증 • 김치, 만두, 각종 소스류 등 한국 식품의 건강식 이미지 제고 • 인스타그램, SNS 등을 통한 바이럴 마케팅으로 한국 라면 인기 상승
경쟁동향	<ul style="list-style-type: none"> • 유럽 현지 및 아시아 지역 식품 제조업체들도 김치·소스류 등 유사 제품을 자체 생산하며 경쟁 심화 추세
진출방안	<ul style="list-style-type: none"> • 필요 인증 취득, 유럽 내 판매경험 확보 및 현지 기업과 제휴 등
유망국가	<ul style="list-style-type: none"> • 스웨덴, 오스트리아, 체코, 포르투갈 등

의료기기

선정사유	<ul style="list-style-type: none"> • 만성질환 증가 및 인구 고령화로 병원, 클리닉에서 수요 증가세
경쟁동향	<ul style="list-style-type: none"> • GE Healthcare, Philips 등 글로벌 기업이 선도
진출방안	<ul style="list-style-type: none"> • 주요 병원, 클리닉 등에 제품을 공급하는 의료기기 전문 벤더 대상 홍보 강화 • 맞춤형 디자인 또는 솔루션 제공으로 차별화 • EU 의료기기 인증(MDR) 취득을 위한 사전 준비
유망국가	<ul style="list-style-type: none"> • 이탈리아, 핀란드, 폴란드, 불가리아, 세르비아 등

의약품

선정사유	<ul style="list-style-type: none">• 유럽 고령화 심화에 따라 고령층의 다중질환 치료 위한 약물 복용 증가• 가격 대비 효과가 높은 바이오시밀러(복제약) 채택이 정부·의료계 전방위적으로 확대 중
경쟁동향	<ul style="list-style-type: none">• 노바티스, 산도즈(스위스), 암젠(미국), 머크(독일), 화이자 등 글로벌 제약사와 유럽·미국 메이저 기업이 시장 점유율 확보
진출방안	<ul style="list-style-type: none">• EMA 인증(승인 품목), GMP·ISO 등 품질시스템·원료의약품 화이트리스트 등 철저한 규제 대응 필수• 현지 유통사·병원의 네트워크/유통망 구축, 의사·약사 대상 임상·경제성 홍보 강화 필요
유망국가	<ul style="list-style-type: none">• 독일, 세르비아 등



K-콘텐츠

- 선정사유**
- 콘텐츠 플랫폼 시장 확대
 - 넷플릭스 플랫폼을 통해 '오징어 게임'을 시작으로 다수의 한국 콘텐츠들이 계속 흥행 중
 - 최근 넷플릭스 애니메이션 영화 '케이팝 데몬 헌터스' 인기로 K-팝뿐 아니라 K-푸드, K-굿즈로도 저변 확대
- 경쟁동향**
- 넷플릭스 이외 글로벌 유력 콘텐츠 제작업체들이 시장 점유율 확대를 놓고 치열한 경쟁
- 진출방안**
- 현지 공연기획사, 스트리밍 채널과 제휴해 배급·이벤트를 확대
 - 한국문화원 및 지방정부 지원 사업과 연계하여 공동 페스티벌 개최
 - 공연은 로컬 프로모터와 협업해 대형 공연장 유치 및 팬덤 마케팅을 강화해야 함
- 유망국가**
- 스웨덴, 네덜란드, 벨기에 등

에듀테크

- 선정사유**
- 유럽 내 디지털 교육 솔루션과 가상 학습 플랫폼에 대한 수요가 높아지고 있음
- 경쟁동향**
- 현지 시장은 영어·자격증 위주의 전통적 교육이 강세
- 진출방안**
- AI 및 맞춤형 학습 기술 수요 증가와 함께 현지화된 콘텐츠 개발을 위해 현지 파트너십 구축이 중요
- 유망국가**
- 이탈리아, 세르비아 등

디지털 헬스케어 솔루션

- 선정사유**
- 고령화, 높은 임금 등에 기인한 의료 인력 부족으로 디지털 헬스케어 솔루션 수요 증대
- 경쟁동향**
- 필립스(Philips) 등 글로벌 기업이 원격의료·데이터 플랫폼 진출
- 진출방안**
- 현지 기업과의 파트너십 또는 법인 설립을 통한 공동 개발 및 맞춤형 솔루션 제공
- 유망국가**
- 덴마크, 네덜란드, 벨기에, 이탈리아 등

스마트시티 솔루션

- 선정사유** • 유럽 내 스마트시티 프로젝트 확산
- 경쟁동향** • 유럽 ICT·시스템 통합 기업, 기존 스마트시티 프로젝트 참여 현지 기업
- 진출방안** • KOTRA 사업, 전시회 참여 등을 통한 네트워크 확대, 현지 기업과 컨소시엄 또는 기술 협력
- 유망국가** • 프랑스, 체코, 세르비아 등

사이버보안 컨설팅 서비스

- 선정사유** • 유럽 내 디지털 전환 가속에 따라, 기업 및 기관 데이터 인프라의 확장과 함께 보안 수요가 급증
- 경쟁동향** • 지멘스, SAP 등 글로벌·로컬 IT 대기업, IBM·액센추어 등 글로벌 컨설팅 회사가 시장 주도
- 진출방안** • 한국 기업은 방화벽, APT 대응, OT(제조업) 보안 등 특화 기술, 24시간 관제 등 신속 대응 서비스 모델을 강점으로 현지 진출 모색 가능
• EU GDPR 등 규제 준수, 현지 IT·보안 전문가 채용, 현지화된 문서·서비스로 신뢰도 제고 필수
- 유망국가** • 독일, 네덜란드 등



'26년 유럽 지역 KOTRA 주요사업

구분	주요 행사	일시(잠정)/장소
독일 프랑크푸르트 무역관	독일 Automechanika 전시회 연계 미래차 상담회	9월 8~10일/프랑크푸르트
	온보딩 활용 유럽 소비시장 진출사업	연중
	EU-MDR 의료기기 인증 획득 지원 사업	연중
	2026 독일 하노버 산업전	4월 20~24일/하노버
	2026 독일 함부르크 조선해양 전시회(SMM)	9월 1~4일/함부르크
	2026 독일 베를린 철도수송 전시회(InnoTrans)	9월 22~25일/베를린
	2026 해외취업 웨비나	상반기/함부르크
	인터배터리 유럽	2분기 뮌헨
	반도체 시장 전문 컨퍼런스(KES)	4분기 뮌헨
	한불수교 140주년 연계 첨단산업 IR	6월/파리 시내
프랑스	K-소비재 팝업 스토어	하반기/파리 시내
	2026 BETT Show 한국관 운영	1월 21~23일/런던
영국	영국 미래차 산업 진출전략 심층조사	1분기
	해외취업 멘토링 행사	2분기, 4분기/런던
	2026 K-Beauty 유통망 구축 사업	3~5월/스웨덴
스웨덴	Lyten 배터리 진출 지원 사업	9월/스웨덴
	2026 한-스 에너지 전환 포럼	10월/스웨덴
	스웨덴 전력 기자재 조달 지원 사업	연중 상시/스웨덴
	주덴마크 한국대사관 공동 K-문화 축제	9월/코펜하겐
덴마크	해상풍력 글로벌 파트너링 상담회	상반기/코펜하겐
	K-소비재 덴마크 O2O 진출 지원 사업	연중/코펜하겐
	네덜란드 채용 설명회 및 취업 상담회	4월/암스테르담
네덜란드	한-유럽 수소 투자유치 IR 및 비즈니스 파트너링	5월/로테르담
	프라이빗 라벨 전시회(PLMA 2025) 한국관 연계 수출상담회	5월/암스테르담
	2026 네덜란드 방산전 연계 첨단 방산 산업 협력 사업	11월/로테르담
	유럽향 B2C 공동물류 지원 사업	연중/암스테르담
	유류향 B2C 공동물류 지원 사업	연중/암스테르담
벨기에	소비재 분야 수출상담회 및 인증 설명회	2분기/벨기에 브뤼셀
	EU 주요 통상 규제 설명회	연중/벨기에 브뤼셀

구분	주요 행사	일시(잠정)/장소
이탈리아	볼로냐 Cosmoprof 뷰티 전시회 한국관 - K뷰티 현지 인플루언서 마케팅 추진 - 화장품 산업 바이어 매칭 및 후속지원	3월 26~29일/볼로냐
	볼로냐 Cosmoprof 뷰티 전시회 연계 무역사절단 - 1:1 수출상담회 및 샘플쇼케이스	3월 26~29일/볼로냐
	한-伊 조선·해양기자재 GP 상담회 - Fiscantieri Supply Day 연계 핀포인트 상담회	4월/트리에스테
	한-伊 반도체 GP 상담회 - 신규 설립 반도체 제조 기업 프로젝트 수주 지원 - 반도체 후공정 분야 공급망 진입 기회 모색	6월/피에몬테
	밀라노 추계 섬유전시회(Milano Unica) 한국관 - 섬유/직물 분야 바이어 매칭 및 후속지원	7월 7~9일/밀라노
	한-伊 항공우주 로드쇼 - 伊 클러스터 내 기업 ↔ 국내기업 매칭 및 상담주선 - 항공우주 분야 전시회 연계 국내기업 로드쇼 개최	9월/밀라노
	세계의약품 전시회(CPHI) 한국관 - 의료기기/의약품 분야 바이어 매칭 및 후속지원 - K Bio&Pharma 기술세미나 - Next K-Bio Innovators 스타트업 피칭	10월 6~8일/밀라노
	伊 장인전시회(Artigiano) K-소비재 판촉전 - 온·오프라인 홍보 및 현장 판촉전 개최	12월/밀라노
	伊 온·오프라인 유통망 활용 K소비재 팝업스토어	연중/이탈리아
스위스	한-스위스 바이오헬스 파트너십	5월 4~5일/Basel
	Fantasy Basel 연계 K-소비재 쇼케이스	5월 14~16일/Basel
	Zurich Popcon 연계 K-소비재 쇼케이스	9월/Zurich
	유럽 의료기기 사절단	상반기/Zurich
	한-스위스 에너지 파트너십	하반기/Zurich
	스위스 첨단산업 GP(Global Partnering)	연중
	해외지사화사업	연중
스페인	Mobile World Congress 2026 한국관	3월 2~5일/바르셀로나 Fira Gran Via
	Vitafoods Europe 2026 한국관	5월 5~7일/바르셀로나 Fira Gran Via
	화장품(소비재) 판촉 사업	연중 상시
	전력기자재 맞춤형 지원사업	연중 상시

구분	주요 행사	일시(잠정)/장소
오스트리아	원전기자재 수출지원 중점 무역관 운영	연중 상시
	오스트리아 소비재 유통망 입점 및 판촉지원 사업	연중/온·오프라인
	동유럽공동물류사업	연중
그리스	2026 그리스 아테네 포시도니아 국제전시회	6월 1~5일
	GP 센터	연중
	그리스 온라인 플랫폼 입점 사업	연중/온라인
	그리스 의료기기 온라인 수출상담회	미정/온라인
	2026 조선해양기자재 사절단	미정
핀란드	AOC Europe 2026 방산 홍보부스 운영	5월/헬싱키
	핀란드 헬싱키 창업전시회(Slush) 참가 사업	11월/헬싱키
	한국-핀란드 비즈니스 협력 세미나·상담회	미정/헬싱키
헝가리	2026 헝가리 대형 유통망 진출사업	1분기/헝가리 부다페스트 주요 대형유통망
	헝가리 유망분야 무역사절단 운영(화장품·소비재 등)	2~3분기/헝가리
	2026 K-모빌리티 in 유럽	3분기/독일·헝가리
	2026 헝가리 AI·스마트시티 로드쇼	4분기/부다페스트
	헝가리 투자진출 지원 사업(연중)	연중/헝가리 전역
	기업 맞춤형 수출지원 사업(화상상담·지사화)	연중/온라인·헝가리
	헝가리 해외취업 지원사업(연중)	연중/부다페스트 (ELTE대학 등)
폴란드	한-폴란드 AI 비즈니스 파트너십	1, 3분기/폴란드
	Defense & Security 수출지원 사업	연중/폴란드
	[폴.바.찾] 폴란드 수출 불씨 살리기	연중/폴란드
	[폴.바.찾] 찾아가는 폴란드 바이어	연중/폴란드
체코	체코 'For Beauty 2026' 뷰티박람회 한국관 쇼케이스	4월/프라하
	중유럽 스마트시티(AI, 로봇틱스) 수출협력 포럼·수출상담회	10월/프라하
	현지 유통망 협업 K-푸드 온·오프라인 쇼케이스	11월/프라하
루마니아	2026 Korea-Romania GovTech Business Connect	3월 중/부쿠레슈티
	2026 동유럽 소비재(화장품·식품) 사절단	5월 중/부쿠레슈티
	2026 동유럽 스마트팜 로드쇼	10월 중/부쿠레슈티
크로아티아	K-소비재 진출 온·오프라인 사업	3~5월

구분	주요 행사	일시(잠정)/장소
	의료기기 및 헬스케어 진출 사업	9~10월
	중남부 유럽 공동물류 사업	연중
	해군 초계함 입찰 지원, 무인지상시스템, 드론 등 협력	연중
	한수원 SMR 협력 지원	연중
불가리아	소비재 무역사절단	3~5월/9~10월
	국제방산전시회(HEMUS) 한국홍보관 운영	6월 예정(격년 개최)
	중부유럽 의료바이오 사절단	9~11월
	한-불가리아 물산업 협력사절단	10~11월
	한-불가리아 에너지 무역사절단 및 에너지포럼	10월
	불가리아 대형쇼핑몰 연계 Korea-Goods Week	2분기/온오프라인
	주요 에너지 인프라 심층조사 및 투자진출 가이드북 발간	하반기
	한국 유망 프랜차이즈 진출환경 조사(자료발간)	연중 상시
	전력기자재 기업 투자진출 원스톱 창구	연중 상시
슬로바키아	슬로바키아 2026 바이오의료 화상상담회	하반기/온라인(잠정)
	앵커기업 수요별 상시 파트너링 사업	연간/온라인(잠정)
	슬로바키아 K-Culture 통합 상시상담회	연간/온라인(잠정)
세르비아	디지털마케팅 활용 K-소비재·산업재 세르비아 진출 지원사업	상반기/베오그라드
	K-Food 세르비아 유통망 입점 사업	하반기/베오그라드
	세르비아 스마트팜 사절단	하반기/베오그라드
	K-LifeStyle 지원사업	연중/베오그라드
포르투갈	포르투갈 화장품 전시회 연계 융복합사업	4월/포르투
	Tectonica 건설박람회 연계 융복합사업	4월/리스본
	한국의 날 연계 K-Trends 쇼케이스	6월/리스본

첨부 4

'26년도 주요 정치·경제 일정 및 유망 전시회 캘린더



주요 정치 일정

주요 행사	일시(잠정)	비고
(벨기에) 키프로스 - EU 이사회 의장국	1~6월	
(이탈리아) 밀라노-코르티나 동계 올림픽	2월 6~22일	
(스페인) 카스티야-레온주 지방선거	3월	
(독일) 바덴-뷔르템베르크연방주 선거	3월 8일	5년마다 시행
(프랑스) 지방선거	3월 11일(1차) 3월 22일(결선)	
(독일) 라인란트-팔트 연방주 선거	3월 22일	5년마다 시행
(헝가리) 국회의원 선거(총선)	4월	
(영국) 전국 지방선거	5월 7일	
(스페인) 안달루시아 주 지방선거	6월	
(벨기에) 아일랜드 - EU 이사회 의장국	7~12월	
(체코) 상원선거	9월	임기가 만료된 상원의원 27명(상원의 3분의 1) 선출(임기 6년)
(독일) 작센-안할트 연방주 선거	9월 6일	5년마다 시행
(스웨덴) 총선	9월 13일	
(독일) 메클렌 부르크-포어폼머른 연방주 선거	9월 20일	5년마다 시행
(체코) 지방선거	10월 중	프라하를 제외한 13개 주의 지방의회 선거(임기 4년)
(덴마크) 총선	10월 31일 이전	
(스위스) 대통령, 부통령 선거	12월 9일	7명의 연방평의회 각료 중 매년 윤번제로 대통령과 부통령으로 선출
(이탈리아) 전국 지방자치단체선거	미정	
NATO 정상회의	미정	튀르키예 개최

주요 경제·통상 일정

주요 행사	일시(잠정)	비고
전기화 행동계획 및 유럽 그리드 패키지 발표	1분기	
유럽 그리드 패키지 발표	1분기	
해외 보조금 규정 가이드라인 발표	1분기	
공급망 실사 지침(CSDDD) 절차 전반 가이드라인 발표	7월 26일	
순환경제법 발표	4분기	
핵심원자재 전담센터 설립 발표	4분기	
청정 부가가치세 이니셔티브 발표	4분기	
공공조달 지침 개정(비가격 기준 포함)	연내	
표준화 규정 개정	연내	
EU-인도네시아 포괄적경제동맹자협정(CEPA)	'25년 9월	최종 타결 예정, '16년 7월 협상 개시, '26년 연중 비준 및 '27년 1분기 발효 전망
EU-인도 FTA	'25년 말	최종 협상 완료 예정
EU-메르코수르 협정 잠정 발효	'25년 말~'26년 초	'25년 9월 비준 절차 개시
EU-스위스 무역 협정 패키지 협의	1분기	임금 보호, 전력, 이민 등 주요 분야 포함
한-영 FTA 개선 협상 완료 후 비준절차 및 세부 후속조치	연초	
EU-한국 디지털통상협정	'25년 하반기 또는 '26년 초	'25년 3월 타결, 이후 발효 예정
(독일) 정부 예산안 승인	'25년 11월	
(프랑스) 정부 2026년 예산 발표	'25년 4분기	
(체코) 고용법(Act No. 435/2004)개정안 일부 조항 발효	1월 1일	실업 수당 관련 변경 조항 적용
(슬로바키아) 최저임금 인상	1월	
(핀란드) 외국인법 개정(Alien Act)안 발효	1월 8일	영주권 요건 강화 등
(루마니아) 2026년 예산안 발표	2월	
(덴마크) 2026 재정 법안 승인	10월	
(이탈리아) 2027년 예산안 발표	10월	
(스페인) 정부 국가예산안 편성·수립	10월 1일(의회제출) 12월 31일(의회통과)	
(세르비아) 세르비아 유럽 에너지 시장(SDAC) 가입	연말	전일 전력거래시장 참여

유망 전시회 캘린더

산업	전시회·행사명	일자(잠정)/장소
자동차	바르샤바 자동차산업 전시회(Control&Drives)	1월 20~22일/바르샤바
	헝가리 자동차박람회(Automotive)	5월 18~21일/헝가리
	바르샤바 자동차 기술 전시회(Automechanika)	5월 19~21일/바르샤바
	포르투갈 자동차 전시회(Expomecânica)	5월 29~31일/포르투갈
바이오·의료·의약	독일 프랑크푸르트 자동차부품 전시회(Automechanika)	9월 8~12일/프랑크푸르트
	스페인 미용의학학회 연례 학회(SEME Congress)	2월 중/스페인
	유럽방사선학회(ECR: European Congress of Radiology)	3월 5~8일/오스트리아
	영국 디지털 헬스케어 전시회(Digital Health Rewired)	3월 24~25일/버밍엄
	이탈리아 국제 의료 보건 박람회(Expo Sanità)	4월 22일/이탈리아
	스위스 바이오헬스 박람회(Swiss Biotech Day 2026)	5월 4~5일/바젤
	바르셀로나 건강기능식품 박람회(Vitafoods Europe)	5월 5~7일/스페인
	폴란드 제약 전시회(Pharmacy Expo)	5월 5~7일/바르샤바
	네덜란드 헬스테크 전시회(HLTH Europe)	6월 15~18일/암스테르담
	오스트리아 PDA 첨단 치료제 콘퍼런스 (PDA Advanced Therapy Medicinal Products Conference)	6월 25~26일/오스트리아
	체코 프라하 치의학 전시회(PRAGODENT)	10월 8~10일/프라하(잠정)
	스위스 바이오헬스 전시회 (IFAS-International Trade Fair for Health Care)	10월 20~22일/취리히
	불가리아 의료 전시회(MEDICUS, DENTO, GALENIA 2026)	10월 중순(잠정)/플로브디프
	포르투갈 치과 기자재 전시회(Expodentária)	11월/포르투갈
	독일 의료기기 전시회(Medica)	11월(미정)/뒤셀도르프
	스위스 바이오헬스 전시회(Swiss Medtech Day 2026)	미정/베른
선박·기자재	그리스 아테네 포시도니아 조선해양 전시회	6월 1~5일/아테네
	네덜란드 자율운항선박 전시회(Autonomous Ship Expo)	6월 16~18일/암스테르담
	독일 함부르크 조선기자재 및 해양기술박람회(SMM)	9월 1~4일/함부르크
패션·섬유	덴마크 패션의류 전시회 (Copenhagen International Fashion Fair, CIFF)	1월 27~29일/코펜하겐
	이탈리아 밀라노 섬유직물전(Milano Unica)	1월 20~22일, 7월 7~9일/ 밀라노
	프랑스 파리 춘계 텍스월드 전시회(TEXWORLD PARIS)	2월 2~4일/파리
	벨기에 섬유 재활용 박람회(Textile Recycling Expo)	6월 24~25일/브뤼셀

산업	전시회·행사명	일자(잠정)/장소
건설·건축	체코 브르노 건축 전시회(Building Fair Brno)	3월 25~28일/브르노
	세르비아 베오그라드 건축전시회 (International Building Trade Fair : SEEBBE)	4월 21~24일/베오그라드
에너지	폴란드 바르샤바 신재생에너지 전시회 (Solar Energy Expo)	1월 13~15일/바르샤바
	루마니아 재생에너지 전시회 (Green Energy Expo & Romenvirotec)	3월 3~5일(잠정)/루마니아
	폴란드 전기공학 및 재생에너지 전시회(Enex)	3월 4~5일/키엘체
	그리스 아테네 재생 에너지 전시회	3월 12~14일/아테네
	그리스 아테네 친환경 기술 전시회	3월 12~14일/아테네
	스페인 유럽풍력협회 연례 박람회(WindEurope)	4월 21~23일/스페인
	폴란드 배터리 및 에너지 기술 포럼(Battery Forum Poland)	5월 19~21일/바르샤바
	뮌헨 재생에너지 및 에너지 저장 전시회 (The smarter E Europe)	6월 23~25일/뮌헨
	세르비아 국제 에너지 전시회(International Energy Fair)	10월(잠정)/세르비아
	네덜란드 해상풍력 전시회 (Offshore Energy Exhibition & Conference(OEEC))	11월 23~25일/암스테르담
IT 첨단 기술· 신산업	스페인 바르셀로나 모바일 월드 콩그레스 (MWC, Mobile World Congress)	3월 2~5일/바르셀로나
	체코 브르노 전기·전자기술 전시회(AMPER)	3월 17~19일/브르노
	네덜란드 교통 전시회(Intertraffic Amsterdam)	3월 10~13일/암스테르담
	체코 브르노 스마트시티 솔루션 전시회 (URBIS)	6월 2~4일/브르노
	영국 핀테크 주간(UK Fintech Week)	4월 20~24일/런던
	독일 베를린 정보통신 전시회(GITEX Europe)	6월 23~25일/베를린
	독일 베를린 국제가전통신 전시회(IFA)	9월 4~8일/베를린
	바르셀로나 배터리 기술 전시회(Battery Tech Europe)	9월 8~9일/바르셀로나
	독일 3D프린팅 전시회(Formnext)	11월(미정)/프랑크푸르트
	포르투갈 스타트업 전시(Web Summit)	11월/포르투갈
	스페인 바르셀로나 스마트시티 엑스포(Smart City Expo)	11월 중/바르셀로나
	독일 뉘른베르크 자동화 시스템 및 부품 전시회(SPS)	11월 24~26일/뉘른베르크
산업기계·장비· 소재	영국 농기계 및 기술 전시회(LAMMA)	1월 14~15일/버밍엄
	영국 교육장비 전시회(BETT)	1월 21~23일/런던
	헝가리 농업박람회(Agromashepo)	1월 21~24일/헝가리

산업	전시회·행사명	일자(잠정)/장소
산업기계·장비·소재	폴란드 프랜차이즈 전시회(Franczyza Expo)	1월 27~29일/바르샤바
	폴란드 산업용 로봇 전시회(Robotics Warsaw)	2월 3~5일/바르샤바
	독일 국제 건축 조명 전시회(Light+Building)	3월 8~13일/프랑크푸르트
	독일 하노버 산업박람회(Hannover Messe)	4월 20~24일/하노버
	독일 프리드리히스하펜 항공기술 전시회(AERO)	4월 22~25일/ 프리드리히스하펜
	세르비아 노비사드 국제 농업박람회 (International Agricultural Fair)	5월(잠정)/세르비아
	네덜란드 플라스틱 리사이클링 전시회 (Plastics Recycling Show Europe, PRSE)	5월 5~6일/암스테르담
	독일 포장기기 전시회(Interpack)	5월 7~13일/뒤셀도르프
	루마니아 금속가공 전시회(METAL SHOW & TIB)	5월 12~15일(잠정)/ 루마니아
	폴란드 산업 자동화 및 로봇 공학 전시회 (Warsaw Industry Automatica)	5월 12~14일/바르샤바
	헝가리 산업박람회(Industry Days)	5월 18~21일/헝가리
	핀란드 탐페레 산업전시회	9월/탐페레
	체코 기계엔지니어링 전시회(MSV)	10월 6~9일/브르노
	루마니아 농업 전시회(INDAGRA)	10월 28일~11월 1일(잠정)/ 루마니아
	핀란드 헬싱키 창업전시회	11월/헬싱키
소비재	프랑스 파리 메종 오브제(Maison & Objet Paris)	1월 15~19일, 9월 10~14일/ 파리
	벨기에 자전거 전시회(Velofollies Belgium)	1월 16~18일/코르트레이크
	영국 장난감 전시회(The Toy Fair)	1월 20~22일/런던
	오스트리아 유기농 식품 전시회(Bio Oesterreich)	1월 27~30일/오스트리아
	포르투갈 리스본 식품 전시회(Lisbon Food Affair)	2월 9~11일/리스본
	독일 뉘른베르크 유기농식품/화장품 전시회 (Biofach+Vivaness)	2월 10~13일/뉘른베르크
	벨기에 아시아 대중문화 박람회(Made in Asia)	3월, 10월/브뤼셀
	벨기에 뷰티 박람회(Eстетика)	3월 7~8일/브뤼셀
	크로아티아 자그레브 뷰티 전시회 (Beauty & Hair Expo Zagreb)	3월 8~10일/자그레브
	벨기에 자전거 전시회(Bike Brussels)	3월 13~15일/브뤼셀

산업	전시회·행사명	일자(잠정)/장소
소비재	그리스 아테네 식음료 전시회	3월 14~16일/아테네
	이탈리아 볼로냐 미용 박람회(COSMOPROF Bologna)	3월 26~28일/볼로냐
	영국 식음료 전시회(IFE)	3월 30일~4월 1일/런던
	포르투갈 뷰티 전시회(Expocosmética)	4월 11~13일/포르투갈
	스웨덴 맥주 & 위스키 박람회(En Ö & Whiskymässan)	4월 17~18일/예테보리
	스웨덴 예테보리 와인 박람회(Göteborg Vin & Deli)	4월 20~21일/예테보리
	이탈리아 밀라노 가구전(Salone del Mobile)	4월 21~26일/밀라노
	스페인 바르셀로나 전문 미용 전시회(Professional Beauty)	4월 25~27일/바르셀로나
	프랑스 파리종합전시회(Foire de Paris 2026)	4월 30일~5월 11일/파리
	그리스 뷰티 전시회(Beauty Greece)	5월, 11월/그리스
	폴란드 미용 및 웰빙 전시회(Estetica)	5월 5~7일/바르샤바
	밀라노 국제식품전(Tutto Food)	5월 11~14일/밀라노
	독일 반려동물 국제 박람회(Interzoo)	5월 12~15일/뉘른베르크
	스위스 대중문화 박람회 (Fantasy Basel – The Swiss Comic Con 2026)	5월 14~16일/바젤
	폴란드 바르샤바 식품 전시회(Warsaw Food Expo)	5월 19~21일/바르샤바
	네덜란드 자사상표 전시회(PLMA World of Private Label)	5월 19~20일/암스테르담
	독일 자전거 전시회(Eurobike)	6월 24~27일/프랑크푸르트
	독일 게임 전시회(Gamescom)	8월 26~30일/켈른
	영국 버밍엄 하계 소비재 전시회(Autumn Fair)	9월 6~9일/버밍엄
	영국 전문&파인푸드 전시회(Specialty & Fine Food Fair)	9월 15~16일/런던
	스웨덴 주택·생활 종합 박람회(Hem & Villamässan)	10월 9~11일/스톡홀름
	프랑스 화장품 전시회(Cosmetic 360)	10월 13~17일/프랑스
	스페인 마드리드 국제 뷰티 및 미용 전시회(Salón Look)	10월 중/마드리드
	불가리아 바르나 뷰티 스페이스 화장품 전시회 (Varna Beauty Space)	10월 말(잠정)/소피아
	벨기에 식품 전시회(Horeca Expo)	11월/겐트
	불가리아 식품 전시회(Inter Food & Drink Bulgaria)	11월(잠정)/소피아
방산·항공 우주	벨기에 유럽 우주 포럼(17th European Space Conference)	1월/브뤼셀
	슬로바키아 방산 전시회(IDEB)	5월/슬로바키아
	루마니아 흑해 방위 및 항공우주 전시회(BSDA)	5월 13~15일(잠정)/루마니아

산업	전시회·행사명	일자(잠정)/장소
방산·항공 우주	불가리아 국제방위 및 보안 전시회(HEMUS)	6월 3~6일/불가리아
	덴마크 방산 전시회(DALO Industry Days)	8월 20~21일/덴마크
	스웨덴 종합 방위박람회(Totalförsvarsmässan 2026)	10월 20~22일/스톡홀름
물류	포르투갈 포장기술 및 물류 운송 전시회(EMPACK)	4월 22~23일/포르투갈
	네덜란드 화물 전시회(Breakbulk Europe)	6월 16~18일/로테르담

〈작성자〉

연번	작성자	직책	소속	Tel	Email
1	최동규	차장	유럽지역본부	+49-69-242-992-23	choi.dongkyu@kotra.or.kr
2	이주혜	과장	유럽지역본부	+49-69-242-992-57	juhyelee@kotra.or.kr
3	이예나	과장	구미동북아팀	+82-3460-3269	jena0331@kotra.or.kr
4	고서영	인턴	구미동북아팀	+82-3460-7675	sykoh@kotra.or.kr



2026 유럽 진출전략