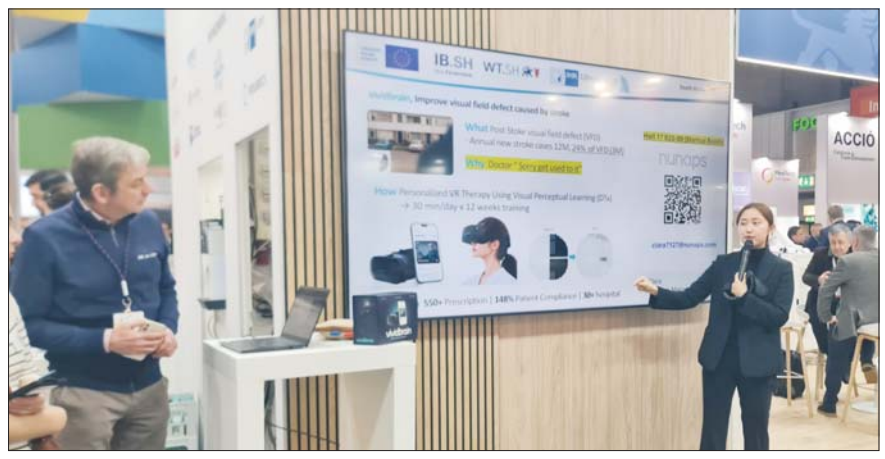
의료시장 세계 2위 유럽 '정조준'
코트라, K-의료기기 수출 다변화

'메디카' 연계 'K-메디테크 데이'
국내 의료기기 기업 46곳 참여
유럽 바이어와 총 270건 상담
치밀한 현지화 전략 병행도 필수



코트라는 11월 16일부터 나흘간 독일 뒤셀도르프에서 열리는 세계 최대 의료기기 전시회 '메디카(MEDICA 2026)'와 연계해 국내 의료기기 기업의 유럽 시장 진출을 지원하는 'K-메디테크 데이' 수출 전시상담회를 개최했다. 국내 기업 관계자가 국제 의료기술 발표회에서 자사의 디지털 치료기기를 소개하고 있다. /코트라

의약품과 의료기기를 아우르는 K-의료 제품의 대유럽 수출이 가파른 성장 곡선을 그리는 가운데, 국내 의료기기 기업들이 세계 최대 의료기기 전시회를 발판 삼아 유럽 시장 영토 확장에 나섰다.

유럽은 최근 K-의료 제품 수출이 빠르게 확대되고 있는 핵심 시장 중 하나다. 지난해 대유럽 의약품과 의료기기 수출액을 합산한 K-의료 제품 수출액은 69.8억 달러를 기록했으며, 최근 3년간 연평균 수출증가율은 16.8%에 달했다. 기존 의료 인프라 현대화 수요에 더해 팬데믹 이후 의료 공급망을 다변화하려는 움직임과 한국 의료 전반에 대한 국제적 인지도 상승이 복합적으로 작용한 결과로 풀이된다.

유럽 의료기기 시장 자체의 외형과 성장성도 주목할 만하다. 유럽의료기기산업협회(MedTech Europe)의 '유럽 의료기술 산업 현황 2026'에 따르면, 2025년 기준 유럽 의료기기 시장은 1730억 유로 규모로 미국에 이어 세계 2위다. 유럽 각국이 인구 고령화와 의료인력 부족 문제에 직면하면서 진료 효율성과 원격·데이터 기반 관리를 높일 수 있는 디지털 전환 및 첨단 의료기기 수요가 커지고 있다. 여기에 팬데믹 당시 겪은 의료공급망의 병목과 불안정성을 교훈 삼아 특정 국가에 대한 수입 의존도를 낮추려는 정책·산업적 기조가 확산되면서 한국 기업들에게는 시장 진입의 폭이 넓어지고 있다.

실제 주요 유럽 국가로의 한국 의료기기 수출도 견조한 증가세를 보이고 있다. 식품의약품안전처의 '2025년 의료기기 생산·수출·수입 실적'에 따르면, 지난해 독일과 프랑스로 향한 우리나라 의료기기 수출은 전년 대비 각각 8.6%, 12.8% 늘어나며 성장세를 뒷받침했다.

대한무역투자진흥공사(코트라)는 이 같은 수출 확대 흐름을 이어가고 시장 다변화를 촉진하기 위해 지난 11월 16일부터 나흘간 독일 뒤셀도르프에서 열린 세계 최대 의료기기 전시회 '메디카(MEDICA 2026)'와 연계해 'K-메디테크 데이' 수출 전시상담회를 열었다.

이 행사에는 국내 의료기기 기업 총 46개사가 참가했으며, 이 가운데 37개사가 수출상담회에 참여해 유럽 현지 바이어들과 일대일 비즈니스 미팅을 진행했다. 코트라는 전시 개최지인 독일뿐만 아니라 이탈리아, 루마니아, 불가리아 등 유럽 지역 무역관들과 긴밀히 공조해 잠재력 있는 현지 바이어를 사전에 발굴하고, 국내 기업과의 수출 및 기술협력 상담을 주선했다.

현장에서는 유럽 바이어 160여 개사와 국내 기업 간 총 270건의 상담이 성사됐으며, 이를 통한 계약추진액은 300만 달러에 달했다. 현지 바이어들은 병원 및 임상 현장의 효율화와 연결된 디지털 헬스케어 솔루션과 첨단 진단·치료기기 등에 높은 관심을 보였다. 일부 상담은 단순 제품 문의를 넘어 구체적인 수출 조건 협의와 기술협력 논의로 이어지며 실질적인 사업화 가능성을 높였다.

코트라는 단발성 상담에 그치지 않고 유럽 시장 진출 과정에서 기업들이 마주하는 구조적 허들을 낮추기 위해 ▲유럽 바이어 수출상담회 ▲유럽 의료기기 인증 상담 ▲국제 의료기술 발표회 등 다층적 지원 프로그램을 운영했다.

특히 유럽연합 의료기기 규정(MDR) 강화 이후 까다로워진 인증 요건과 등록 절차는 국내 중소·중견 의료기기 기업에 대표적인 진입 장벽으로 꼽힌다. 행사 기간 동안 현지 전문 상담기관이 참여해 신청 기업을 대상으로 MDR 인증 요건과 등록 절차, 기술문서 및 규제 대응 방향 등에 대한 맞춤형 자문을 제공하며 현장의 애로사항 해소를 지원했다.

다만 현지 전문가들은 기술력만으로는 시장 안착에 한계가 있는 만큼 치밀한 현지화 전략이 병행돼야 한다고 강조한다. 상담에 참여한 독일 기업 '메디칼 밸리(MEDICAL VALLEY)' 관계자는 "한국 의료기기의 혁신성은 독일 시장에서 강점이 될 수 있지만, 실제 시장 진출로 이어지려면 독일의 시장 수요와 비즈니스 관행을 이해하고 현지 파트너를 확보하는 것이 중요하다"고 조언했다.

김연재 코트라 유럽지역본부장은 "유럽 의료시장은 고령화와 디지털 전환, 공급망 재편 등으로 새로운 의료기술과 협력 파트너에 대한 수요가 확대되고 있다"며 "우리 기업이 우수한 기술력이 실질적인 수출 성과로 이어질 수 있도록 유럽 의료기기 인증 대응부터 현지 바이어 발굴, 기술협력까지 지원을 강화하고 수출시장 다변화에 힘쓰겠다"고 밝혔다.

/세종=한용수 기자
hys@metroseoul.co.kr

원자력 전력, 내년부터 5년간 정부승인 기준가격으로 거래

1월 1일부터 정부승인차액계약 적용
거래량 32% 핵심 전원에 첫 도입
현물 위주→계약·시장 병행 구조 전환



부산 기장군 임랑해수욕장에서 바라본 고리원전 3~4호기 모습. /뉴시스

정부가 2027년 1월 1일부터 5년간 주력 전원인 원자력발전소에 정부승인차액계약(VC·Vesting Contract)을 처음 적용한다. 원자력발전의 전력거래에 기준가격을 미리 정하고 사후 실제 시장가격과의 차액을 정산하는 방식으로, 현물시장 중심이던 전력거래 구조를 계약과 시장이 조화되는 형태로 바꾸는 것이다. 이에 따라 원자력 발전사업자인 한국수력원자력과 전력 판매사업자인 한국전력공사의 재무 예측 가능성이 강화될 것으로 기대된다.

기후에너지환경부는 19일 오전 서울 중구 한국전력공사 경인건설본부에서 '원전 정부승인차액계약 체결 기념식'을 열었다고 밝혔다. 앞서 지난달 말 한수원과 한전은 각각 이사회 의결을 거쳐 원전 정부승인차액계약서에 서명하고, 기후부가 이를 제출받아 지난 13일 전기위원회 심의를 마쳤다.

정부승인차액계약은 한수원과 한전이 계약전력량과 기준가격을 미리 정한 뒤, 실제 전력시장가격(SMP 등)과의 차액을 사후 정산하는 구조다. 전력거래 자체는 전력거래소 급전지시에 따라 기존처럼 시장에서 이뤄지되, 시장가격이 기준가격보다 높으면 한수원이 차액을 한전에 돌려주고 낮으면 한전이 차액을 한수원에 지급한다.

지난 2014년 전기사업법 개정으로 도입된 정부승인차액계약은 2015~2020년 포스코에너지(0.6%)와 현대그린파워(0.9%) 부생가스 발전기에 제한적으로 적용된 바 있다. 지난해 기준 전력시장 거래량의 32.1%를 차지하는 핵심 전원에 정부승인차액계약이 도입되는 것은 이번이 처음이다. 정부는 그동안 제9차 전력수급 기본계획 등을 통해 현물 위주 전력시장을 계약·시장 병행 구조로 전환하겠다고 밝혀 왔으며, 재생에너지의 경우 내년 1월부터 공급의무화(RPS) 제도가 폐지되고 고정가격계약으로 전환된다.

기후부는 원전 수익을 합리적으로 규율해 절감 비용이 소비자에게 돌아가도록 하는 동시에, 발전사업자인 한수원과 판매사업자인 한전의 재무 예측 가능성과 경영 안정성을 높일 수 있을 것으로 기대했다.

안세진 기후부 에너지전환정책실장은 "재생에너지 100GW 목표 달성을 위해서는 전력시장 선진화가 중요하다"며 "현물 중심의 전력시장 구조를 계약과 시장이 조화되는 시장으로 개편해 나가겠다"고 말했다. 정용석 한수원 부사장은 "원전 차액계약을 통해 확보한 재무 안정성을 바탕으로 안전관리 투자를 한층 강화할 것"이라며 "투명한 원가관리와 안정적인 원전 운영으로 전력공급의 신뢰성을 높이는 데 최선을 다하겠다"고 밝혔다. 백우기 한전 부사장은 "전력구입비 안정성을 높이고 합리적 원가에 기반한 원전 전력 구매체계를 구축한 데 의미가 크다"며 "계약의 안정적인 이행과 제도의 실질적인 성과 구현을 위해 구매자로서 계약상 의무를 성실히 이행하겠다"고 밝혔다.

이번 정부승인차액계약에 따른 실제 전력거래는 기후부 인가를 거쳐 2027년 1월 1일부터 개시된다. /세종=한용수 기자

농식품부, 북미 주류 유통망·B2B 시장 공략 본격화

뉴욕서 'K-푸드 수출 프론티어 출정식'
현장 수출 간담회, 업무협약 등 진행

농림축산식품부가 최대 농식품 수출 시장인 미국에서 'K-푸드 수출 프론티어 출정식'을 열고 북미 주류 유통망과 외식·급식(B2B) 시장 공략을 본격화했다.

농식품부는 지난 18일(현지시간) 미국 뉴욕 버진호텔에서 수출기업과 현지 유통·수입 바이어, 유관기관 관계자 등 100여 명이 참석한 가운데 출정식을 개최했다고 19일 밝혔다. 행사에는 삼양·대상 등 수출기업과 H마트·한양마트·벨로팜스(Bello Farms)·왕글로벌넷 등 현지 유통·바이어, 수출입은행·무역보험공사·중소벤처기업진흥공단·수협 등이 함께해 '민·관 원팀(One-Team)' 협력 의지를 다졌다.

출정식에 앞서 열린 현장 수출간담회에서는 통관·환경 규제 대응, 물류비 부담 완화, 현지 맞춤형 마케팅 지원, B2B 공급망 확대 등이 핵심 의제로 다뤄졌다. 정경석 농식품부 식품산업정책관은 "정부와 생산자, 기업, 바이어가 긴밀히 협력해 신선농산물 최초로 포도 수출 1억 달러 조기 달성이라는 쾌거를 이뤄냈다"며 "이러한 성공 방정식을 딸기, 배, 쌀가공식품 등 차세대 유망 품목으로 신속히 확산시키고 현장에서 나온 애로사항은 지원 정책과 사업 개편에 적극 반영하겠다"고 말했다.

실질적인 판로 확대를 위한 업무협약(MOU)도 이어졌다. 한국포도수출연합·한국배수출연합은 미주 아시안 슈퍼마켓 체인 H마트와 신선농산물(K-Fresh) 유통 정보 교류 및 공급망 확대를 위한 협약을 맺었다. 한국농수산식품유통공사(aT)는 미동부 한식세계화추진위원회, 왕글로벌넷과 3자 MOU를 체결해 미국 외식·급식 시장 동향 공유와 한국산 식자재 연계 강화에 나서기로 했다.

현장에서는 미국 시장 개척에 기여한 유공자 10명(장관 표창 8점, 공로상 2점)에 대한 시상도 진행됐다. 샤인머스캣 코스트코·트레이더조 입점을 이끈 타미 서 ESU Farm LLC 대표, 대상 아메리카 박정준 부대표, 왕글로벌넷 이재석 이사, 자이언트 푸드시스템 장진호 대표, 한양마트 한택선 회장 등이 수상 명단에 이름을 올렸다.

농식품부는 19일(현지시간) 추수감사절 대목을 맞아 H마트 롱아일랜드시티점의 'K-Fresh' 판촉 현장을 점검하고, 20일에는 뉴욕 타임스퀘어 전광판 K-푸드 홍보 현장을 찾을 예정이다. /세종=한용수 기자

"공급망·통상 변화 속 AI가 경쟁력 좌우"

KIAT '중견기업 혁신 컨퍼런스'



전윤종 KIAT 원장이 2026 중견기업 혁신 컨퍼런스에서 인사말을 하고 있다. /KIAT

글로벌 공급망 재편과 통상환경 변화라는 이중고 속에서 인공지능 전환(AX)을 중견기업의 돌파구로 모색하는 자리가 마련됐다.

한국산업기술진흥원(KIAT)은 산업통상부 주최로 '2026 중견기업 혁신 컨퍼런스'를 지난 18일 서울 소공동 웨스틴 조선 서울에서 개최했다고 19일 밝혔다. 중견기업 주간을 맞아 열린 이번 행사는 '공급망 재편과 통상 리스크, AI로 산업의 파고를 넘다'를 주제로 진행됐다.

기조강연에 나선 최재붕 성균관대 교수는 '2027 AI 사피엔스 시대 중견기업 생존 전략'을 주제로 AI 확산에 따른 산업 경쟁 구도 변화와 중견기업의 대응 과제를 짚었다. 이어진 패널토론에서는 이상욱 한양대 교수가 좌장을 맡고 최재붕 교수, 박양수 대한상공회의소 지속성장이니셔티브(SGI) 원장, 배순민 삼성SDS 상무, 임수진 BGF리테일 상무가 참여해 중견기업의 성장 전략과 AI 활용 방안을 논의했다.

주제별 강연에서 강문성 고려대 국제학부 교수는 통상정책 변화가 중견기업의 가격 및 투자 결정에 미치는 영향을 분석했고, 이지선 신성이엔지 대표는 스마트팩토리 내 AI 적용 사례를 발표했다. 임수진 BGF리테일 상무는 AI를 업무에 도입해 새로운 사업 기회를 발굴한 중견기업 사례를 공유했다.

전윤종 KIAT 원장은 "공급망과 통상 여건이 빠르게 바뀌는 가운데 중견기업이 AI를 생산과 경영에 어떻게 접목하느냐가 앞으로의 경쟁력을 좌우할 것"이라며 "현장에 맞는 혁신 과제를 찾고 세계시장에서 새 기회를 모색하는 계기가 되길 바란다"고 말했다. /세종=한용수 기자