



보도시점 2024. 1. 24.(수) 14:00  
< 1.25.(목) 조간 >

배포 2024. 1. 24.(수)

## 장관, 「2024년 세계시장 전략회의」 개최

- 수출 7,000억 불 달성 위해 시장별 목표 설정...무역관·상무관 총력 경주
- 공급망 재편, 탄소중립, 디지털전환, 신(新)소비경향, 환경·사회·지배구조(ESG) 등  
메가 트렌드를 기회로 활용
- 해외무역관 전면 개방...글로벌 수출원팀 코리아 핵심 플랫폼으로 활용

산업통상자원부 안덕근 장관은 1월 24일(수) 주요 수출국 10개 권역 상무관과 KOTRA 해외무역관의 지역 본부장을 화상으로 소집하여 「2024년 세계시장 전략회의」를 개최하고, 2024년 역대 최대 수출 실적 달성을 위해 각 시장별로 설정한 수출 목표와 시장 진출 전략을 점검하였다.

첫째, 금번 회의에서는 우리 수출시장을 특성에 따라 3개 시장인 주력, 전략, 신흥시장으로 구분하고 시장별 수출 지원 전략을 논의하였다.

먼저 우리 수출 비중이 50% 이상 집중된 주력시장에서는 공급망 재편, 산업구조·소비시장 세분화 등 전방위적 변화가 일어나고 있는 만큼 이에 선제적으로 대응할 계획이다. △미국 시장에서는 첨단 산업 중심의 공급망 재편의 핵심 파트너 위치를 선점하고, △중국 시장은 소비계층 다변화·구매력 상승에 따른 새로운 소비 트렌드를 공략한다. △아세안 시장은 역내밸류체인(RVC) 진입과 한류 마케팅을 적극 활용할 계획이다.

다음으로 전략시장은 올해 최대 수출 실적 달성을 위해서는 반드시 돌파가 필요한 시장으로 민·관 협력 기반 수출·수주를 총력 지원해 나갈 계획이다. 각 시장별로 △유럽연합(EU)의 공급망 재편, 탄소중립에 따른 수출기회 선점, △일본시장은 스마트 제조화·그린전환이라는 변화 속에서 진출기회 포착, △중동은 정상외교·자유무역협정(FTA) 경제협력 확대 기반의 수출 진흥, 원전·플랜트 등 수주 밀착지원, △인도시장은 글로벌 기업의 설비 투자 확대와 중산층의 구매력 성장을 기회요인으로 활용한다.

신흥시장에서는 새로운 수출수요 발굴에 집중한다. △중남미의 니어쇼어링 기회를 활용한 소·부·장 기업의 수출기회 발굴, △독립국가연합(CIS) 지역은

지정학적 불확실성에 따른 역내 공급망 재편 기회, △고(高)성장이 예상되는 아프리카 시장의 신규 거래선 확대 등을 집중 논의하였다.

둘째, 산업부는 전 세계 129개 KOTRA 해외무역관을 통해 해외수출 지원의 구심점으로 농식품부·문체부·중기부 등 각 부처의 수출정책을 적극 지원하면서, 유관기관의 해외네트워크를 무역관 중심으로 결집하는 원-루프 기능을 강화할 계획이다. 이를 위해, 중소·중견 기업이 해외 무역관만 찾으면 무역금융부터 마케팅·인증·물류까지 수출지원 서비스를 원스톱으로 제공받을 수 있도록 해외무역관을 전면 개방한다.

마지막으로, 정부는 무역금융 355조 원과 수출마케팅 약 1조 원 등 역대급 수출 지원사업을 차질없이 이행하고, 신통상 협정 등 통상네트워크 확대와 바이오 데스크, GP센터 구축, 해외전시회 참가 확대 등 수출 유망품목 지원도 지속해서 강화해 나갈 계획이다.

안 장관은 “2024년 수출은 플러스를 넘어, 역대 최대 수출이라는 도전적인 목표를 달성하여 우리 경제의 새로운 성장 돌파구를 제시해야 한다. 이를 위해서는 주력시장에서 공급망 재편의 핵심 파트너 입지 강화, 전략시장 수출확대를 위한 민·관 협력 기반의 수출·수주 총력지원, 신흥시장의 신규 수출기회 발굴을 성공적으로 추진해야 한다”고 강조했다. 이를 위해 “정부와 수출지원기관이 모두 글로벌 수출원팀으로 움직이며 우리 중소·중견기업이 세계 시장도 안방처럼 누비도록 총력 지원하고, KOTRA 해외 무역관이 중소·중견 기업의 원스톱 해외수출 지원의 핵심 협업 플랫폼이 되어줄 것”을 당부하였다.

이어, 안 장관은 회의에 참석한 반도체, 자동차, 철강, 방산 등 주요 수출 업종의 대표 기업과 세계 각국의 수입규제, 수출통제 제도, 신(新)통상 이슈, 홍해 사태 등에 대한 신속하고 정확한 정보 공유, 수출현안에 대한 민·관의 공동 대응 필요 등 수출 애로를 청취하였다.

담당 부서	무역정책관	책임자	과 장	박재정 (044-203-4030)
	무역진흥과	담당자	사무관	장지혜 (044-203-4017)

## □ 회의 개요

- 내용 : '24년 역대 최대 수출실적 달성을 목표로 통상환경 및 수출 시장을 점검하고, 세계 시장별 맞춤형 수출전략 논의
- 일시 : '24.1.24(수) 14:00~15:30 (90분)
- 장소 : KOTRA 10층 대회의실(영상회의)
- 참석자
  - (정부) 안덕근 산업부 장관, 조익노 무역정책관, 박재정 무역진흥과장
  - (수출업계) 김동섭 SK하이닉스 사장, 서강현 현대제철 사장, 윤종호 한국항공우주산업주식회사 부사장, 김동욱 현대기아차 부사장
  - (수출지원기관) 유정열 KOTRA 사장, 이인호 무역보험공사 사장, 조상현 국제무역통상연구원장
  - (영상참석) 주요 수출국 상무관\*, KOTRA 해외무역관\*\*(10개 지역본부)
    - \* 미국(김성열, 권영희), 중국(이재근), 일본(서가람), 독일(우성훈), 베트남(민문기), UAE(조근상), 인도(조성중), 러시아(정병락), 멕시코(이진우)
    - \*\* 북미(박성호), 중국(홍창표), 동남아대양주(이희상), 유럽(김현철), 일본(김삼식), 중동(양기모), 서남아(빈준화), 중남미(김상순), CIS(김성수), 아프리카(김명희)

## □ 세부일정(안)

시 간	주요 내용	비 고
14:00-14:03 (03')	• 모두 말씀	산업부 장관
14:03-14:08 (05')	• 2023년 수출시장 평가 및 2024년 전망	국제무역통상연구원장
14:08-14:50 (42')	• 현지 시장 분석 및 수출전략 발표	KOTRA 10개 지역본부
14:50-15:28 (38')	• 자유토론	수출지원기관 기업 상무관 등 참석자 전원
15:28-15:30 (02')	• 마무리 말씀	산업부 장관

※ 모두 말씀까지 공개

**<인사 말씀>**

반갑습니다.

산업통상자원부 장관 안덕근입니다.

우리 수출의 최전선에서

치열한 전투를 치르고 계시는 여러분과 만나 반갑습니다.

참석해주신

SK하이닉스 김동섭 사장님, 현대제철 서강현 사장님,

한국항공우주산업(KAI) 윤종호 부사장님, 현대기아차 김동욱 부사장님,

수출원팀 코리아 멤버이신

KOTRA 유정열 사장님, 무역보험공사 이인호 사장님,

조상현 무역통상연구원장님 감사합니다.

특히, 시차에도 불구하고 해외 각국에서 온라인으로 참여하신  
상무관, KOTRA 지역 본부장에게도 감사 인사 전합니다.

**<회의 의의>**

새해를 맞이하여

전세계 129개 무역관의 헤드쿼터인 코트라에서

핵심 지역본부와 영상으로 연결하여

올해 세계시장을 전망하고, 맞춤형 수출전략을 수립하기 위해

「2024년 세계시장 전략회의」를 개최하게 되어

매우 뜻 깊게 생각합니다.

잘 아시다시피,

지난해 세계적 고금리 기조와 경제 둔화, 공급망 교란 등

어려운 대외여건에도 불구하고,

우리 수출은

작년 10월 수출플러스와 무역수지 흑자를 동시에 달성하여

동아시아 경쟁국에 비해, 위기를 조기에 극복하였습니다.

아울러 수출이 우리 경제의 상저하고 성장을 이끄는 등  
우리 경제의 버팀목 역할을 톡톡히 수행하였습니다.

2024년 수출도 반도체 업황의 본격 회복,  
자동차, 조선 등 주력산업의 호조세로  
수출 플러스 기조를 이어갈 것으로 보여집니다.

하지만, 올해는 선거의 해로 정치적 리더십 변화,  
지정학적 위험 등 대외여건이 여전히 불확실하며,  
우리 경제의 삼두마차 중 소비·투자 내수 여건도  
낙폭지 않은 상황입니다.

올해도 수출이 대한민국 경제의  
새로운 성장 돌파구를 열어야 하기 때문에  
정부는 올해 역대 최대 수출실적이라는  
도전적 목표를 제시하였습니다.

정부의 이러한 목표 달성은  
전세계 상무관, 무역관이 총력 대응해야만 가능합니다.

## < ❶ 세계시장 전략 >

지금 세계는  
공급망 재편, 기후위기 대응, 디지털 전환, 인구구조 전환 등  
급격한 환경 변화가 진행되고 있어  
올바른 전략과 체계적 추진체계,  
효율적 지원수단을 갖추고 대응해야 합니다.

첫째, 우리 수출시장의 특성에 따라

①주력시장, ②전략시장, ③신흥시장으로 구분하고  
이에 맞는 시장 진출 전략을 수립해야 합니다.

우리 수출의 50% 이상을 차지하는  
미국, 중국, 아세안 등 3대 주력시장은  
공급망 질서 재편, 산업정책 변화, 소비시장 세분화 등  
전방위적인 변화에 처해있으며  
이에 선제적으로 대응하고  
핵심파트너 입지를 강화해야 합니다.

EU, 중동, 인도, 일본은  
우리 수출 시장 다변화와 올해 수출 목표 달성을 위해  
반드시 돌파해야하는 필수 전략시장입니다.

유럽의 그린규제 강화, 중동의 탈석유 제조업 미래비전,  
인도의 글로벌 생산거점화, 일본의 디지털전환 투자 확대 등  
다양한 시장 수요에 대응하기 위해  
민·관이 협력하여 경제협력과 수출지원간  
시너지를 내야합니다.

중남미, CIS, 아프리카는  
떠오르는 신흥시장이라 할 수 있습니다.  
인구구조와 산업의 변화에 맞춰  
생산설비부터 첨단분야, 소비재까지  
다양한 시장에서 새로운 기회를 모색해야합니다.

금년도 수출목표 달성을 위해서는  
주력시장에서의 핵심 파트너 입지 강화,  
전략시장의 수출확대를 위한 민·관의 총력 지원,  
신흥시장에서의 신규 수출기회 발굴,

어느 하나 소홀히 할 수 없습니다.

주재국의 통상정책 및 수입규제 동향,  
산업구조 전환 및 소비 트렌드 변화를  
신속하게 파악하고 대응해 주기 바랍니다.

## < ② 글로벌 수출 원팀 강화 >

둘째, 우리 수출 중소기업  
세계시장에서 헤매지 않고 안방처럼 누비도록  
우리 정부와 수출지원기관이  
글로벌 원팀으로 지원해 나가야 합니다.

특히, 전세계 129개 KOTRA의 해외 무역관은  
수십년간 구축해온 유·무형의 훌륭한 대외 인프라입니다.

해외수출지원 인프라를 무역관 중심으로 결집하는  
원루프 기능을 강화하여  
무역관이 글로벌 수출원팀 협업의  
핵심 플랫폼이 되어야 합니다.

중소·중견 기업이 해외 무역관만 찾으면  
무역금융부터 마케팅·인증·물류까지  
수출과 관련된 서비스를  
원스톱으로 제공받을 수 있도록  
해외무역관을 전면 개방하겠습니다.

또한, 벤처·스타트업도  
초기부터 글로벌 시장에서 곧 바로 성장하도록  
수출테크기업 지원 거점\*을 확대하고,  
수출 마케팅은 물론 R&D 기술연계, VC 투자유치도 지원하겠습니다.

\* Global K-Tech Camp: 실리콘밸리('23.12) 외 파리, 싱가포르, 도쿄 등 확대 추진 중  
- 창업공간 제공, 마케팅, 투자유치·진출, 인재유치 등 종합 지원 제공

## < ③ 수출정책 방향 >

셋째, 정부도 올해 역대 최대 수출 목표를 달성하기 위하여  
무역금융 355조원, 수출 마케팅 약 1조원 등  
역대급 수출 지원사업을 차질없이 집행하는 한편,

신통상 협정을 활용하여 기존 FTA 통상네트워크를 확대하여  
우리 경제 영토를 GDP의 90%까지 확대하여  
우리기업의 수출시장 다변화를 위한 초석을 다지겠습니다.

세계시장 변화에 따른 유망품목과 시장다변화를 위해  
최근 한-GCC FTA를 체결한 중동을 선두로  
전략무역사절단을 파견하고,  
유망 품목 해외 전시회 참가 지원을 대폭 강화하고  
바이오 데스크 설치, GP 센터\* 확대 등 지원거점을 확대하겠습니다.

\* GP(Global Partnering) : 글로벌 기업의 R&D 및 품목 수요를 국내기업과 매칭하여 기업의  
GVC 편입 지원, GP센터 '23년 11개소 → '24년 13개소 확대

## 〈마무리 말씀〉

‘봉산개도(縫山開道) 우수가교(遇水架橋)’ 라는 말이 있습니다.  
‘산을 만나면 길을 만들고, 물을 만나면 다리를 놓는다’  
라는 말입니다.

우리 기업의 세계 시장 개척을  
이처럼 잘 표현하는 말은 없다고 생각합니다.

새로운 위기와 도전에 직면할 때마다  
난관을 돌파할 구체적인 방법과 수단을 찾아  
새로운 시장 개척의 기회로 삼는 자세로  
올해 우리 역대 최대 수출실적 달성을 위해 최선을 다합니다.  
감사합니다.



◆ 2024년 수출 플러스를 넘어, 역대 최대 수출실적 달성 목표로 세계 수출시장 여건을 고려한 수출목표 및 진출전략 수립

### [2024년 10대 세계시장별 수출목표 및 진출전략]

구분	시장	'24년 수출목표	진출전략 및 유망품목
① 주력 시장	북미	1,387억불 (+10.7%)	공급망 재편의 핵심파트너 위치 선점 * 전기차·배터리, 반도체, 첨단산업 등
	중국	1,878억불 (+10.3%)	산업수요 세분화, 新소비 트렌드 공략 * 조선 기자재, 간편식품, 의료용 기기 등
	아세안	1,540억불 (+12.8%)	역내 밸류체인(RVC) 진입, 한류 영향력 활용 * 간편식품, 전기차·충전시설, 태양광패널, ESS
② 전략 시장	EU	850억불 (+11.0%)	공급망 재편, 탄소 중립 기회 선점, 방산수요 공략 * 자동차, 반도체, 의료기기
	중동	300억불 (+7.9%)	경제협력 확대 연계 수출·수주 지원 강화 * 수소에너지, 폐기물에너지 산업, 재난복구 인프라
	일본	310억불 (+6.9%)	디지털 전환, 탄소중립 신규 투자 확대 활용 * 스마트팩토리, 전기차·전장부품, 재생에너지
	서남아	235억불 (+13.0%)	글로벌 투자 확대, 중산층 수요 증가 * 일반기계, 화장품·식품, 전기차 부품
③ 신흥 시장	중남미	264억불 (+10.9%)	니어쇼어링 기회를 활용한 진출 확대 * 자동차 부품, 화장품, 의료·제약
	CIS	145억불 (+9.0%)	지정학적 불확실성에 따른 역내공급망 재편 대응 * 자동차 부품, 스마트팜, 드론, 신재생에너지
	아프리카	101억불 (+11.0%)	신시장 개척을 위한 신규거래선 집중 발굴 * 의료기기·의약품, 자동차·중고차, 에너지기자재

2024년 수출 목표 7,010억불

(전년 대비 10.8% 성장 목표)

## 1 3대 주력시장

### ◆ 전방위적 변화(공급망 재편, 산업구조·소비수요 세분화) 선제 대응

#### (북미) 공급망 재편의 핵심 파트너 위치 선점

- (시장전망) AI·기후·반도체 등 첨단부문의 선도적 투자로 新산업 시장의 지속 성장 예상되나, 대선·인플레이션 등 리스크 병존
- (수출전략) 파트너십을 활용, 공급망에서의 핵심 파트너 위치 선점
  - ① (첨단산업) 테크기업 중심으로 공동 R&D 등 협력기반의 수출 지원
    - \* C-Tech포럼(3분기, 실리콘밸리), K-Tech 파트너십(10월, 실리콘밸리)
  - ② (소부장) 주요 산업의 공급망 재편 과정의 수입수요 집중 발굴·매칭
    - \* 반도체: Semicon Week(7월), 미래차: 미래 모빌리티 파트너링, 바이오: BIO USA(6월) 등

#### (중국) 산업수요 세분화, 新소비 트렌드 공략

- (시장전망) 정부의 소비 부양기조, 新제조업 투자 확대 등 긍정 요인과 부동산 경기 부진, 미-중 경쟁 장기화 등 부정 요인 혼재
- (수출전략) 세분화되는 산업 수요, 新소비트렌드 적극 대응
  - ① (ICT) 산업의 디지털화, 현장발 특수요인과 연계한 판로 개척 지원
    - \* (예) 허난(河南)기후변화에 따른 노면 결빙으로 교통재해 예방기술 관심 증가
  - ② (바이오) 고령화, 스마트의료시장 성장에 따른 수요증가 공략
    - \* 알리바바 티몰 OTC 입점 상담회(항저우, 6월), 한-중 바이오 헬스케어 교류회(충칭, 7월) 등
  - ③ (소비재) 소비계층 다변화, 구매력 상승에 대응한 테마형 사업 활성화
    - \* 한국산 냉장·냉동식품 수요 증가 → 식품 당일통관 활용(칭다오) 전문 유통망 진출 확대 등

#### (아세안) 역내 밸류체인(RVC) 진입, 디지털 마케팅·한류 영향력 활용

- (시장전망) 미-중 경쟁으로 인해 새로운 산업 생산거점으로 부상 중, 소비취향 다각화에 따른 프리미엄 소비재 시장 확대
- (수출전략) 역내 밸류체인 진입, 디지털 마케팅·한류 영향력 확대 적극 공략
  - ① (RVC) 전기차·조선해양 등 미래·주력분야 역내 밸류체인 참여 확대
    - \* 조선 및 해양플랜트 전시회(3월, 싱가포르), 한-인니 EV 비즈니스 플라자(10월, 자카르타)
  - ② (소비재) 온라인 유통망, 한류와 연계한 판촉 지원 확대
    - \* 대형유통망 입점지원 사업(연중, 전 무역관), K-Lifestyle in ASEAN(3~11, 말련) 등

## 2 4대 전략시장

### ◆ 민·관 협력 기반으로 시장 맞춤형 진출 추진

#### [유럽] 공급망 재편, 탄소중립 시장 선점, 방산 수요 공략

- (시장전망) 물가 하락 등으로 소비 등 내수 중심의 경기 회복이 예상되며, 공급망 재편·친환경 전환 등 新시장 지속 확대 전망
- (수출전략) 공급망 재편, 친환경 전환 등에 따른 신규 투자와 연계
  - ① (공급망) 배터리·반도체 등 역내 생산기반 확충과 연계한 수출 지원  
\* 한-유럽 Semiconductor Day(10월, 뮌헨), 폭스바겐 배터리 Innovation Day(5월, 함부르크) 등
  - ② (친환경) 해상풍력, 수소, 원전 등 신규 프로젝트 대상 수주지원 강화  
\* Wind Europe(3월, 마드리드), World Hydrogen(11월, 암스테르담), 원전 지사화 등
  - ③ (방산) K-방산 인지도를 활용, 장비 현대화 및 군수용품 수요 대응  
\* IDEB 방산전시회(5월, 브라티슬라바), HEMUS 방산전시회(6월, 소피아) 등

#### [중동] 경제협력 확대와 연계한 수출·수주 지원 강화

- (시장전망) 신규 프로젝트 및 소비 활성화로 수출 호조세 지속 전망이나, 중동 사태 확산, 홍해 물류 등 지정학적 리스크 확대 추세
- (진출전략) 정상외교(사우디, UAE, 카타르 등)·통상협력(한·UAE CEPA, 한·GCC FTA 등) 등과 연계하여 수출 지원
  - ① (경제협력) 주요 통상협정 체결 계기, 가공식품·자동차·스마트팜 등 유망 품목을 중심으로 비즈니스 협력(무역·경제사절단 등) 강화
  - ② (프로젝트) 현지 거점\* 토대로 원전·플랜트 등 수주 밀착지원  
\* 플랜트 수주지원센터(두바이, 리야드), 원전기자재 중점무역관(이스탄불, 카이로)

#### [일본] 디지털 전환, 탄소중립 신규 투자 확대 활용

- (시장전망) DX, GX 등 산업 전환에 따른 수출 기회가 예상되나, 고물가 장기화에 따른 소비 부진(내수축소) 우려 등 리스크 요인 존재
- (수출전략) 디지털 전환, 탄소중립 등 신규 투자에 따른 기회 발굴
  - ① (디지털) 설비 노후화, 생산성 저하 대응을 위한 DX 투자 확대 대응  
\* GP JAPAN-DX 대응 혁신 솔루션(2분기, 도쿄), Korea ICT Expo in Japan(4분기, 도쿄)
  - ② (친환경) 전기차·재생e·수소 등 탄소중립 투자를 수출기회와 연계  
\* 한일 탈탄소 스마트제조 파트너링(1분기), 한일 GX 에너지 파트너링(4분기) 등

## [서남아] 글로벌 생산거점 투자 활용, 중산층 수요 증가

- (시장전망) 제조업 중심 산업 개편, 인구 성장 등 시장 확대 지속 전망
- (수출전략) 설비투자 확대, 중산층 구매력 성장 등 기회요인 활용
  - ① (중간재) 기계, 부품 등 소싱 수요와 연계하여 수출기회 발굴
    - \* 르노인디아 핀포인트 GP 상담회(5월), 반도체·디스플레이 사절단(10월) 등
  - ② (소비재) 온·오프라인 플랫폼과 연계한 시장 선점 지원
    - \* 유력 이커머스 플랫폼 입점 지원(플립카트, 빅바스켓 등), 대형 한국상품전 개최(11월) 등
  - ③ (탄소중립) 정책 인센티브에 따른 기자재 수요 증가 적극 활용
    - \* 인도: 이차전지 생산 보조금 도입, '31년까지 원전 13기 추가 증설, 재생에너지 대폭 확대 등

## 3 3대 신흥시장

### ◆ 재조명되는 신흥시장의 수출 기회 집중 발굴

## [중남미] 니어쇼어링 기회를 활용한 진출 확대

- (시장전망) 美 중심 공급망 재편으로 글로벌 생산 기지로 도약 중이나, 치안·낙후된 인프라 등 리스크 요인 상존
- (진출전략) 공급망 재편에 따른 소부장 수출기회 발굴
  - ① (소부장) 니어쇼어링에 따른 자동차·항공·기계 부품·장비 수요 집중 대응
    - \* 주요 부품 전시회, 항공우주 수출상담회 계기 수출 마케팅 집중
  - ② (방산·인프라) 팀코리아 구성을 통한 프로젝트 수주 쏠단계 지원

## [CIS] 지정학적 불확실성으로 인한 역내 공급망 재편 대응

- (시장전망) 전반적 경제성장이 예상되나 지정학적 불확실성 지속
- (진출전략) 러-우 사태로 발생한 CIS 역내 공급망 재편 적극 대응
  - ① (자동차) 대러 제재로 인한 니어쇼어링을 기회로 중앙亞 파트너링 확대
  - ② (소비재) 비제재 품목인 생활소비재 중심의 수요 증가 대응

## [아프리카] 신시장 개척을 위한 신규거래선 집중 발굴

- (시장전망) '24년 고성장 예상되나 정부부채 등 리스크 요인 상존
- (수출전략) 한-아프리카 정상회담(6월) 개최 등을 계기로 시장 개척에 중점을 두고 신규 거래선 발굴 집중 지원
  - 한류 연계 소비재 마케팅, 에너지 인프라 투자와 연계한 수주 지원
    - \* K-Lifestyle in Africa (7월, 남아공), 전력기자재 수출상담회(8월, 남아공·나이지리아)