

한국기업의 신천지, 러시아(上)

글_김태철(NKE 모스크바지부 의장)

2005년 세계 경제시장의 화두는 BRICs(브라질, 러시아, 인도, 중국)였다. 많은 인구, 넓은 영토, 풍부한 자원이라는 공통점을 가진 이들 4개국은 포화된 기존 시장의 한계를 대체할 수 있는 신천지로 인식되었다. 한국의 기업들은 BRICs 시장에 발 빠르게 접근했고, 몇몇 기업은 높은 경쟁력을 유지하며 선전하고 있다. 하지만 BRICs 4국 중 러시아 시장에서는 아직까지 한국기업의 활동사항이 미미한 실정이다.

IT산업 급성장, 러시아 진출 적기

2005년 러시아 정부는 고유가의 혜택으로 유입된 막대한 자금을 국가 전반에 걸친 산업 구조 개편에 투자한다고 발표했다. 산업구조 개편의 핵심은 IT산업 육성이다. 러시아 정통부는 러시아 IT산업 육성 5개년 계획을 발표했고 그 핵심은 테크노파크 설립에 있다. 러시아가 보유한 높은 기초 과학력을 활용해 첨단 IT파크를 설립하고, 이 IT파크를 기반으로 해 현지 생산율을 높임으로써 수입에 의존하는 IT시장을 대체하는 데 있다.

러시아 정부가 IT시장 육성에 기울이는 노력만큼 이와 관련된 산업군의 성장세도 가파르다. IT 통신기기 사용현황 및 IT장비 시장 규모는 <표1>과 같다.

<표2>에서 살펴보면 러시아 경제시장 특히 IT산업은 빠른 속도로 성장하고 있다. 하지만, 한국기업의 진출은 몇몇 대기업을 제외하고 열악한 실정이다.

현재 러시아는 중국과 보다 밀접한 관계를 유지하고 있다. 우리는 적극적으로 러시아의 산업구조 개편 프로그램에 참여해 러시아와의 관계에서 중국보다 비교 우위를 점유해야 한다. APEC 이후 더욱 강화된 한-러 양국간의 관계를 통하여 국내 IT 중견기업이 보다 적극적으로 러시아 시장에 진출해야 할 필요성이 있다.

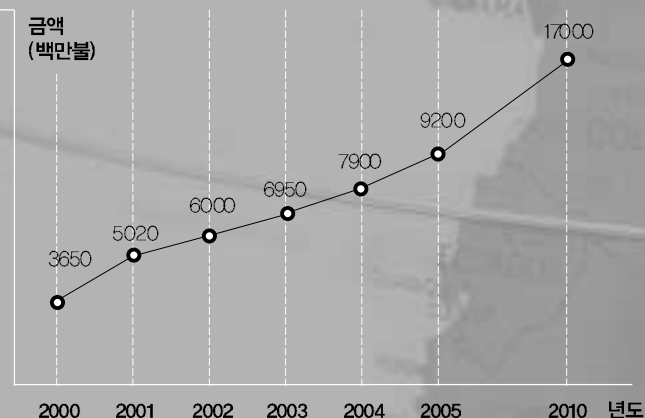
특히 최근 동유럽 국가들의 유럽연합(EU) 가입이 이어지며 동유럽이 생산기지로서의 장점을 상실하고 있는 상황에서 러시아가 향후 한국기업의 유럽시장 생산 전초기지가 되어야 한다는 당위성이 힘을 얻고 있다. (91호에 계속)

<표1> 러시아의 IT 통신기기 사용 현황(2003년 기준)

유선전화 가입자(100명당)	36.23
유선전화 증가율(1998~2003년)	5.0%
휴대폰 가입자(100명당)	22.7
휴대폰 가입자 증가율(1998~2003년)	120.3%
인터넷 호스트(만명당)	42.19
인터넷 사용자(만명당)	409.32
PC 보급률(100명당)	8.87

자료 : ITU, 2004

<표2> 러시아 IT 장비 소비금액, Ernst & Young Russia



오동희 의장, iriver의 아르헨티나 진출 성공시켜



오동희 의장의 지원으로 아르헨티나에 판매를 본격 개시한 iriver 제품

부에노스아이레스지부 오동희 의장은 최근 MP3플레이어 iriver의 아르헨티나 진출을 성공시켰다.

오동희 의장이 MP3플레이어 전문기업 레인콤을 소개받은 것은 6개월 전 당시 레인콤은 아르헨티나에 iriver를 판매하지 못하고 있었는데, 아르헨티나의 축구 명문팀 River Plate의 브랜드와 비슷하단 이유로 River쪽에서 법적으로 막고 있었기 때문이다. IT와 함께 스포츠마케팅도 하고 있는 오동희 의장은 마침 River Plate와 한국 울산 현대팀의 자매결연을 추진하면서, iriver 브랜드의 아르헨티나 진출 해결을 동시에 진행하게 되었다.

River Plate와 울산현대 간의 자매결연이 체결되고 6개월 만에 레인콤-River Plate 간 협상이 본격화된 후, 최근 레인콤은 아르헨티나에서 iriver제품의 판매가 가능하게 되었다. 이 과정에서 오동희 의장은 레인콤의 기존 Distributor가 있음에도 불구하고, 레인콤의 컨설팅 회사 자격을 갖게 되어 새로운 유통채널을 발굴하고 있다.

오동희 의장의 노력으로 발굴된 유통채널은 현재 아르헨티나 최고의 멀티미디어 그룹 Clarin의 계열사인 Prima(디지털 비즈니스 기업으로 아르헨티나에서는 인터넷 브로드밴드 가입자, Narrow Band 가입자 1위 기업임)이다. iriver는 회사 소속의 Ubbi라는 웹사이트(www.buscador.clarin.com)를 통해 판매가 시작되었다. 특히 이 기업은 멀티미디어 기업이라 계열사인 신문, TV(공중파와 유선 TV), 잡지, 인터넷을 통한 다각도의 홍보를 벌이고 있다.

오동희 의장은 이번 사업을 통해 “인간에 대한 고마움과 인계의 가능성을 검증했고, 자신의 경험이 다른 의장들에게도 도움이 되었으면 좋겠다” 고 밝혔다.

김태철 의장, 현대이미지퀘스트와 4300만달러 모니터 수출 계약



사진 왼쪽이 모스크바지부 김태철 의장

모스크바지부 김태철 의장이 대표를 맡고 있는 HMM은 최근 국내 디스플레이 전문업체인 현대이미지퀘스트(대표 안병선)와 4300만달러(한화 약 436억원) 상당의 LCD 모니터와 모니터 TV 수출 계약을 체결했다.

이번 계약에 따라 현대이미지퀘스트는 LCD모니터 약 19만대, 모니터TV 1만 5000대 등 총 20만대를 올 1년간 HMM에 공급하게 되며 이 제품들은 HMM이 보유한 러시아 전역 약 5000개 대리점을 통해 판매될 예정이다.

한편 HMM은 러시아 시장에 대한 적극적인 공략을 위해 현대이미지퀘스트와 함께 올 5월 모스크바에서 열리는 러시아 최대 정보통신 전시회 SVIAZ Expo에 참가하며, 현대이미지퀘스트는 시장확대를 위해 일반 소비자를 위한 프리미엄급 제품과 상업용 시장을 위한 보급형 제품을 구분하여 HMM에 공급할 예정이다.