

■ 핀란드, 발틱 3 국 진출교두보로 부상

□ 발틱 3 국 시장현황

- 올해 5 월 EU 신규가입국인 발틱 3 국(에스토니아, 라트비아, 리투아니아)는 지리적으로 인접하고 문화가 유사함으로 인하여 전체인구 약 7 백만의 단일시장으로 간주되며, 유통산업이 낙후되어 있어 핀란드, 스웨덴 등 외국 대형유통점의 시장지배력이 높은 점이 특징임.
- 각 국가별로 5 대 대형유통점의 시장점유율은 국별 유통시장의 약 30~40%를 차지하고 있으며, 특히 이들 국가와 지리적으로 인접한 잇점을 갖고 있는 핀란드업체들의 영향력이 매우 높다고 할 수 있음.
- 일례로 에스토니아 전체 유통시장의 1,2,4 위를 핀란드 유통그룹인 Kesko, Rautakirja 및 SOK 가 차지하고 있으며, 라트비아와 리투아니아에서도 Kesko 와 Rautakirja 가 각각 4 위와 5 위를 차지하고 있어 당분간 핀란드기업들의 시장지배력은 견고할 것으로 전망됨.

<발틱 3 국 시장현황>

(단위: 백만명, 백만유로)

국가명	인구	유통시장규모	5 대 유통그룹
에스토니아	1.36	882	Kesko(핀란드), Rautakirja(핀란드), Reitan(노르웨이), SOK(핀란드), Ahold/ICA(스웨덴)
라트비아	2.34	911	Ahold/ICA(스웨덴), VP Market(리투아니아), Reitan(노르웨이), Kesko(핀란드), Rautakirja(핀란드)
리투아니아	3.45	1,717	VP Market(리투아니아), IKI(리투아니아), Ahold/ICA(스웨덴), Reitan(노르웨이), Kesko(핀란드)

(자료원: Kehittyva Kauppa, 핀란드 유통시장 전문잡지)

□ 대형 할인점 부문

- 핀란드 최대 유통그룹인 Kesko 사의 대형유통점인 City Market 의 경우, 에스토니아와 라트비아 전역에 67 개의 점포(각각 51 개와 16 개)를 보유하고 있으며 매출규모는 약 2 억 7 천만 유로에 달하고 있음. City Market 은 최근 시장점유율 확대를 위하여 지난해 말 스웨덴의 ICA 와 합작의향서를 교환한 바 있으며, 올 여름부터 공동마케팅을 통하여 발틱 3 국에서 확고한 위치를 차지하려 하고 있음. (2003 년의 경우, 발틱 지역에서의 Kesko 와 ICA 의 전체 판매액은 5 억 5 천만 유로이며 시장점유율은 15%임).
- 그밖에, 핀란드 2 대 유통그룹인 S-Group 의 경우, 에스토니아에 Prisma 라는 체인으로 4 개의 매장을 가지고 있으며, 주로 에스토니아 현지에서 생산된 가정용품, 일반소비재품 및 다양한 레저용품을 판매하고 있음.

□ 공구류 및 건축자재 부문

- Rautakesko 사(Kesko 그룹 소속)은 에스토니아와 라트비아에 K-Rauta(5 개 점포)라는 점포와, 리투아니아에 Senukai(71 개 점포)라는 점포를 운영중에 있으며, 이들 전체의 매출액은 약 2 억 9 천만 유로에 달함. 상기 점포들은 일반인들을 위한 철물 및 공구류 뿐만 아니라, 건설업체들에게도 전자재를 납품하고 있음. 동사의 에스토니아 관련시장점유율은 약 20%이며, 리투아니아 시장점유율은 약 25%를 기록하며 관련업계 1 위를 고수하고 있음.
- Senukai 는 Kesko 그룹의 자회사인 Senuku 사가 관리하고 있으며, 모그룹인 Kesko 의 영향을 받지 않는 구매본부와 직거래 수입선을 따로 가지고 있음. 특히 Senukai 는 공구류 뿐 만 아니라 가전제품, 자동차 타이어 및 가정용품에까지 판매하고 있어 K-Rauta 보다 다양한 제품군을 자랑하고 있음.

□ 자동차 부품 부문

- 핀란드 2 대 자동차부품 수입유통업체인 Koivunen 은 에스토니아와 라트비아에 각각 Balti Autoosade 와 Baltic Auto Parts 라는 자회사를 설립하여 자동차부품 및 액세서리를 약 180 여개 경정비업체 및 용품점 등에 공급하고 있으며, 현재 발틱 3 국에서 가장 큰 자동차부품 수입유통업체로 알려지고 있음.
- 발틱 3 국 시장에 대한 수입은 1992 년 설립된 Balti Autoosade 가 담당하고 있으며, 최근 한국산 및 일본산 자동차 판매가 빠르게 증가하고 있어 관련부품 수요가 증가하고 있다고 함.

□ 핀란드기업을 통한 시장진출전략

- 발틱 3 국의 대형유통점들은 신속하고 지속적인 점포확장을 통하여 시장지배력을 강화해 나가고 있으며, 이러한 경향은 향후 2~3 년간 지속될 것으로 전망됨. 아울러, 지리적으로 인접한 잇점을 갖고 있는 많은 핀란드기업들은 지역전략의 하나로 이들 발틱 3 국과 인근국에 대한 진출전략을 강화하고 있음.
- 아직까지 구매력이 다소 약한 발틱 3 국의 개별기업 접촉보다는 상기 핀란드 유통업체들에 주목할 필요가 있으며, 이들 업체들을 이용할 경우 발틱 3 국 및 장기적으로는 인근국인 폴란드 등에 간접적인 진출이 가능할 것으로 예상됨.
- 구소련으로부터 90 년대 초에 독립한 발틱 3 국의 바이어들은 대개 폐쇄적인 경우가 많아 제품의 규격과 가격에 대한 지속적인 협상보다는 인쇄된 카탈로그, 가격 및 인도조건을 한꺼번에 전달받는 것을 보다 선호하고 있으며, 다소 직선적인 상담성향을 갖고 있음.
- 상기 핀란드업체들은 현지화전략의 일환으로 발틱 3 국내 별도의 구매본부를 두고 있으며, 각 구매본부들은 모그룹과 관계없이 독립적으로 구매하고 있어 이들 기업들에 제품을 공급하기 위해서는 하기의 연락처로 접촉해야 함.

△ Kesko Baltic operations (www.smarket.ee)

- Vienibas gatve 87
- LV-1004 Riga
- Latvia

- Tel: +371 7064 220
- Fax: +371 7064 221

△ Rautakesko(www.k-rauta.com)

- Tahetorni 100a
- EE-11625 Tallinn
- Estonia
- Tel: +372 6 257 501
- Fax: +372 6 257 563

△ Senuku Prekybos Centras UAB(www.senukai.lt)

- Pramones Pr. 6
- LT-3031 Kaunas
- Lithuania
- Tel: +370 37 208 715
- Fax: +370 37 304 605

△ Balti Autoosade As(www.autoparts.ee)

- Mustamäe tee 18a
- 10617 Tallinn
- Estonia
- Tel: +372 6 200 600
- Fax: +372 6 200 699

(문의처: 헬싱키무역관 신재현 kotrahel@kolumbus.fi)