

러시아 시장 환경과 경제협력: 의료기기

Global Market Report

kotra

Korea Trade-Investment
Promotion Agency

CONTENTS

목 차

요 약 / 1

I. 러시아 의료기기 시장

- 2 1. 시장개황
- 6 2. 제품 수입현황

II. 러시아 내 생산현황

III. 주요 진출기업

- 19 1. 메드트로닉(Medtronic)
- 22 2. GE 헬스케어
- 25 3. 비 브라운(B. Braun)
- 27 4. 삼성 메디슨

IV. 유통시장

V. 현지기업 합작수요 및 협력방안

- 32 1. 러시아 의료기기 제조기업의 외부협력 수요
- 34 2. 시장 SWOT 분석
- 36 3. 협력 전략

요 약

□ 러시아 의료기기 시장 개황

- 러시아 의료기기 시장은 최근 수 년 간 성장추세
 - * 루블화 기준 시장규모는 2014년 1,924억 루블에서 2018년 2,656억 루블로 4년간 약 40% 성장
 - * 체외진단장비와 일반수술 및 내시경검사 기기 등의 시장규모가 큼
- 공공시장의 규모가 크며 2018년 정부차원의 국가 의료프로그램인 'Healthcare'를 채택하여 예산투입 확대

□ 러시아 내 생산현황과 주요 외국계 기업현황

- 러시아 내 의료기기 생산은 2014년 수입대체화 정책 시행 이후 꾸준히 증가
 - * 국내 의료기기 생산액은 2014년 385억 루블에서 2018년 639억 루블로 증가
 - * 주요 생산 품목은 주사기, 의료용 피복 등 저부가가치 제품에 집중
- 주요 외국계 기업들은 러시아 시장 내 축적된 기반을 바탕으로 생산을 확대하거나 다양한 시장 확대전략 전개
 - * 메드트로닉(Medtronic)은 인슐린 펌프 및 심혈관 질환 관련 의료기기 분야에서 높은 점유율을 보이고 있으며 다양한 교육·컨설팅 프로그램 운영
 - * GE 헬스케어는 영상·진단장비 분야에 강점을 갖고 있으며 러 수입 대체화 정책이후 생산을 확대하는 등 정부정책에 발 빠르게 대응
 - * 비 브라운(B. Braun)은 구축된 네트워크 기반 완제품 판매에 주력

□ 러시아 현지기업의 협력수요

- 러시아 기업에 대한 설문조사결과, ▲기능진단기기, ▲인공 폐환기 장치, ▲안과용 기기, ▲주사 관련 기기 등에 대한 협력 수요 큼
- 부품이나 장비수입, 또는 CKD/SKD 조립에 대한 수요에 대해 우리기업은 개별 상황에 적합한 협력전략 마련 필요

I 러시아 의료기기 시장

1 시장 개황

□ 러시아 의료기기 시장

○ 러시아 의료기기 시장은 2015-2016년 경기 침체기에도 불구하고 꾸준히 성장추세를 이어가고 있음.

* 러시아 인구의 평균수명이 '05년 65.5세에서 '16년 71.6세로 늘어나는 등 노인인구와 질병이 증가하면서 의료시장 확대에 영향

- 루블화 기준으로 시장규모가 지속적으로 확대되고 있으며 미약하나마 국내생산도 증가추세

* 다만 2015년 루블화 평가절하로 인해 달러화 기준 시장은 축소 후 회복 단계

〈 표 1 〉 연도별 러시아 의료기기시장: 2014-2019년

구분	2014	2015	2016	2017	2018	2019(f)
국내생산 (십억 루블)	38.5	45.7	53.4	57.5	63.9	-
수출 (십억 루블)	3.3	3.4	3.8	3.9	4.0	-
수입 (십억 루블)	157.2	180.9	195.9	201.2	205.7	-
총시장규모 (십억 루블)	192.4	223.2	245.5	255.3	265.6	295.0
총시장규모 (십억 달러)	5.0	3.6	3.6	4.3	4.2	4.5

* 주 1: 러시아 총 시장규모는 국내생산에 수입을 더한 금액에서 수출분 제외
 2: 달러환산은 연도별로 다음의 환율적용: ('14)38.42, ('15)60.96, ('16)67.03, ('17)58.35, ('18)62.71, ('19)64.97

* 자료: Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation

- 루블화 기준, 연평균 약 9%의 성장이 지속되고 있으며 특히 2019년에는 11.1% 성장예상
- 러시아 의료기기 시장에서 가장 높은 비중을 차지하는 유형은 체외진단장비(IVD) 분야로 노인인구 증가에 기인
- 체외진단 장비 분야가 약 23%의 시장으로 가장 높은 비중을 차지하고 있으며 일반수술 및 내시경검사 관련 기기가 10.6%로 그 뒤를 따르고 있음.

〈 표 2 〉 의료기기별 시장 비중: 2018년 기준

순번	품목	금액(십억 달러)	비중(%)
1	체외진단 장비(IVD)	61.09	23.0
2	일반수술 및 내시경검사 기기	28.15	10.6
3	소생, 마취, 응급용품	26.03	9.8
3	심혈관, 신경외과 관련 기기	26.03	9.8
5	영상진단 장비	25.50	9.6
6	재활장비	21.51	8.1
7	치과장비	17.00	6.4
8	안과장비	14.61	5.5
9	외상학, 정형외과 장비	12.75	4.8
10	핵의학, 방사선 치료 장비	6.11	2.3
11	기능진단 기기	5.31	2.0
12	기타	21.51	8.1
합계		265.6	100

* 자료: Medtechstandart

- 소생, 마취, 응급용품 분야와 심혈관, 신경외과 관련 기기가 각각 9.8%의 비중을 차지하면서 3위의 비중을 점유

□ 러시아 의료기기 시장 특성과 영향요인

- 의료기기 시장에서 정부구매 비중이 매우 높으며 상대적으로 민간 부문의 역할 미미
 - 정부비중이 약 70-80%를 차지하여 민간에 비해 정부의 비중이 큰 시장
 - 러시아 정부는 2018년 자국 내 의료산업 전반에 대한 개선책을 담은 국가전략 프로그램인 『Healthcare』를 채택하고 2024년까지 1조 7,260억 루블을 투입할 계획
 - 정부 예산가운데 상당부분이 의료기기 현대화를 위한 구입에 사용될 것으로 보이며 동 분야에 대한 정부지출 확대가 당분간 시장에 긍정적인 영향을 미칠 것으로 판단

〈 러시아 『Healthcare』 프로그램의 예산투입 〉

- 전국의 종양관련 측정장비 현대화 및 이를 통한 암 초기 진단을 향상에 가장 많은 9,690억 루블 투자 계획
- 유아, 어린이 전문병원 건축 및 관련 질병치료를 위한 첨단장비 구매에 2,112억 루블 투자
- 의료 전문인력 양성에 1,661억 루블 투자 등 주요 우선분야 중심 예산투입

- 반면, 최근 민간부문이 성장하면서 병원의 대형화·네트워크화가 이루어지고 있으며 고급 장비 수요 확대
 - 과거 민간 병원들의 경우 제한된 재원으로 인해 저가 장비나 중고기기 등에 대한 수요가 컸음.

- 최근 민간병원의 대형화, 네트워크화 및 고급화 등으로 인해 점차 하이테크와 전문화된 기기에 대한 수요 증가
- 지속적인 인구 고령화로 인한 만성질환 증가로 러시아 의료 기기시장 확대 및 산업 부문이 성장할 것
 - 인구고령화에 따라 향후 심혈관 질환 계통의 질병이 크게 증가할 것으로 예상되며 이에 따른 의료비 지출과 관련 산업 확대에도 영향을 줄 것임.
 - * 2017년 기준 심혈관 질환으로 사망한 비중은 전체 사망자의 약 56%에 달해 가장 높은 비중 차지
 - 종양관련 질환으로 인한 사망이 전체 사망의 15.9%를 차지했으며 고령화에 따라 동종 질환 사망자는 확대 추세
- 의료부문에 대한 정부의 예산확대와 다양한 프로그램 집행에도 불구하고 여전히 공공예산이 불충분하며 예산집행이 비효율적으로 이루어지고 있음.
 - 최근 수년간 정부가 의료예산을 확대하고 있으나 주요 질환에의 수술 집행률은 선진국 수준에 크게 미치지 못하고 있는 등 여전히 국민건강의 질 개선을 위해서는 부족한 수준
 - 정부 예산의 상당부분이 고가의 장비구입에 사용되고 있으나 실제로 장비를 진단과 치료에 활용하지 못하는 경우가 많아 예산 집행의 비효율성 문제가 꾸준히 대두
 - * 장비사용에서 비효율성의 문제가 대두되는 것은 다음의 이유에 기인:
 - ▲고가 장비를 운영하는 숙련된 인력의 부족, ▲장비의 유지·수선에 대한 서비스 부재, ▲수입된 외국산 장비를 적절히 활용할 수 있는 매뉴얼 부족

2

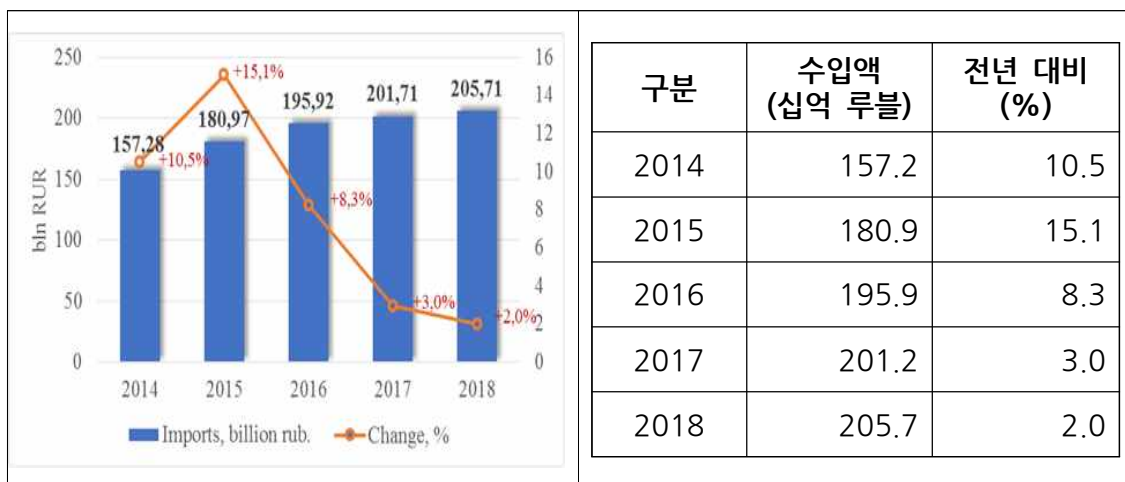
제품 수입현황

□ 러시아 의료기기 수입시장

○ 러시아 의료기기 수입 시장은 경기침체 이후에도 지속적으로 증가 추세

- 루블화 기준 2014년 수입금액은 1,572억 루블에서 2018년 2,057억 루블까지 증가

〈 그림 1 〉 연도별 러시아 의료기기 수입액: 2014-2018년



* 자료: Medtechstandart

- 달러화 기준으로 연도별로 수입액의 등락이 크게 나타나고 있으나 루블화 기준으로는 경기 침체기에도 불구하고 수입이 꾸준히 확대

* 다만, 최근에는 일부 품목에서 러시아산의 생산이 확대되면서 성장세는 둔화

○ 주요 수입 품목은 대체로 시장규모와 비례하여 비중이 나타나고 있음.

- 시장이 가장 큰 체외진단장비(IVD) 분야의 수입이 약 464억 루블을 기록하여 전체 수입의 22.5%를 차지

〈 표 3 〉 주요 카테고리별 의료기기 수입액 및 비중: 2018년

순번	품목	금액(십억 루블)	비중(%)
1	체외진단 장비(IVD)	46.4	22.5
2	소생, 마취, 응급용품	24.0	11.7
3	심혈관, 신경외과 관련 기기	23.8	11.6
4	일반수술 및 내시경검사 기기	20.8	10.0
5	치과장비	16.4	8.0
6	영상진단 장비	14.2	6.9
7	안과장비	13.8	6.7
8	재활장비	13.7	6.7
9	외상학, 정형외과 장비	11.6	5.6
10	기능진단 기기	4.7	2.3
11	핵의학, 방사선 치료 장비	4.5	2.2
12	기타	11.9	5.8
합계		205.7	100

* 자료: Medtechstandart

- 일반적인 러시아의 시장규모는 체외진단 장비에 이어 일반수술 및 내시경검사 기기가 두 번째 규모이나 수입액 기준으로는 208억 루블, 비중은 10.0%로 네 번째 순위

* 이는 일반수술 및 내시경검사 기기에서 자국생산 제품의 국내시장 점유가 상대적으로 높다는 점을 반영

- 이와는 대조적으로 치과장비, 안과장비 등의 경우에는 국내 시장규모에 비해 상대적으로 수입이 많이 일어나는 분야로

수입규모는 각각 164억 루블과 138억 루블에 달했음.

- 주요 의료기기 수입 국가는 중국을 제외하고는 독일 등 선진국으로부터의 수입이 많음.
- 2018년 기준 러시아는 총 115개국으로부터 의료기기를 수입했는데 이중 90%는 상위 20개국에 집중되어 있으며 특히 상위 6개국이 약 71%를 차지

〈 표 4 〉 의료기기 수입 상위 6개국: 2018년

순번	국가	금액(백만 달러)	비중(%)
1	독일	758.3	23.1
2	미국	572.4	17.4
3	중국(대만 포함)	454.6	13.8
4	일본	236.1	7.1
5	스위스	169.7	5.1
6	한국	159.1	4.8
6개국 포함 수입총액		3,280	100

* 자료: Medtechstandart

- 독일로부터의 수입이 가장 높은 비중을 차지했는데, 수입금액은 7억 5,830만 달러, 비중은 23.1% 차지
- 미국과 중국이 각각 5억 7,240만 달러와 4억 5,460만 달러를 러시아 시장에 수출하여 17.4%와 13.8%의 점유율을 나타냈음.
- * 중국은 2017년 9.2%의 비중을 차지한 데 이어, 2018년 비중이 크게 증가
- 한국은 1억 5,910만 달러를 수출하여 4.8%의 점유율을 차지하였으며 순위로는 스위스에 이어 6위를 차지하여 러시아

시장에서 대체로 선전하고 있음.

○ 의료기기 수입 상위기업은 Medtronic, B. Braun 등 미국과 독일 기업들이 대부분을 차지하고 있음.

– 미국 기업인 Medtronic社は 2018년 기준 1억 2,970만 달러를 수입하여 7.7%의 비중을 보였으며 그 뒤를 General Electric, B. Braun 등의 기업이 차지

* 수입 상위 3개사의 경우 수입금액에서 큰 차이를 보이지 않고 있음.

〈 표 5 〉 의료기기 수입 상위 10개사: 2018년

순번	기업명	국적	금액(백만 달러)	비중(%)
1	Medtronic	미국	129.7	7.7
2	General Electric	미국	125.6	7.4
3	B. Braun	독일	125.3	7.4
4	Johnson & Johnson	미국	113.6	6.7
5	Philips	네덜란드	69.0	4.1
6	Siemens	독일	63.2	3.7
7	Fresenius	독일	61.5	3.6
8	Alcon/Novartis	미국	57.9	3.4
9	Boston Scientific	미국	57.4	3.4
10	Zimmer Biomet	미국	53.3	3.2

* 자료: Medtechstandart

– 20위권 내에는 Omron, Olympus 등 일본 기업이 5개가량 포함되어있으며 중국기업인 Mindray 도 15위를 기록

– 반면 한국기업은 수입기업 20위 내에 들지 못했는데, 삼성메디슨이 2,400만 달러로 26위를 차지하였으며 대부분의 한국 수출은 중소기업 중심으로 이루어지고 있음.

II

러시아내 생산 현황

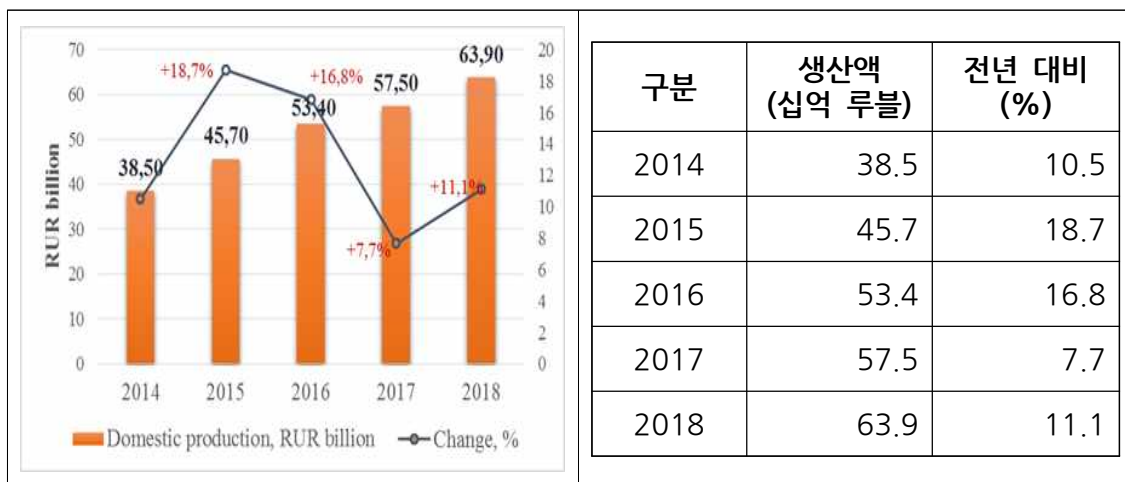
□ 러시아 내 생산과 주요 생산품

○ 러시아 내 의료기기 생산은 2014년 수입대체화 정책 시행이 후 꾸준히 증가추세를 나타내고 있음.

* 러시아 정부는 의료기기분야를 수입대체화 산업에 포함시켜 자국 내 생산을 확대하고 외국산 완제품 수입대체를 위한 정책적 노력 지속

– 2014년 385억 루블 이던 국내 의료기기 생산액은 2015-2016년 국내 경기침체에도 불구하고 각각 18.7%와 16.8% 성장하면서 2016년 534억 루블까지 급성장

〈 그림 2 〉 러시아 내 의료기기 생산액: 2014-2018년



* 자료: Medtechstandart

– 2017-2018년에는 이전에 비해 성장 속도가 둔화되기는 하였으나 여전히 높은 성장속도를 이어가면서 2018년 생산액은 639억 루블에 이릅니다.

〈 표 6 〉 주요 카테고리별 의료기기 생산액 및 비중: 2018년

순번	품목	금액(십억 루블)	비중(%)
1	체외진단 장비(IVD)	15.7	24.6
2	영상진단 장비	12.1	18.9
3	재활장비	8.2	12.8
4	일반수술 및 내시경검사 기기	7.9	12.4
5	소생, 마취, 응급용품	2.4	3.8
6	심혈관, 신경외과 관련 기기	2.2	3.4
7	핵의학, 방사선 치료 장비	1.6	2.5
8	외상학, 정형외과 장비	1.2	1.9
9	기능진단 기기	1.1	1.7
10	안과장비	1.0	1.6
11	치과장비	0.8	1.3
12	기타	9.7	15.2
합계		63.9	100

* 자료: Medtechstandart

○ 러시아 내에서 다양한 제품의 생산이 이루어지고 있으나 일부 품목에 집중되고 있음.

– 체외진단 장비, 영상진단 장비, 재활장비, 일반수술 및 내시경 검사 기기 등 4대 제품군이 러시아 전체 의료기기 생산의 약 70%를 차지하고 있음.

– 체외진단 장비의 생산이 157억 루블에 달해 전체 생산에서 24.6%를 차지하였으며 영상진단 장비와 재활장비의 점유율이 각각 18.9%와 12.8%를 기록

* 주요 4대 품목 이외 품목의 생산금액은 상대적으로 미미한 수준

- 러시아 내 의료기기 생산 확대를 위한 여건이 과거에 비해 개선되기는 했으나 여전히 환경기반은 미약
 - 정부가 의료기기 산업 육성을 위해 국가차원의 육성사업을 추진하고 자금을 투여하면서 시장성장의 강한 모멘텀을 갖고 있으며 몇몇 분야에서 국내기업의 생산기반이 갖추어지고 있다는 점은 긍정적인 부분
 - 그러나 의료기기 발전에 있어서 필수적인 연관 의학기술의 발전이 미약하고 제품의 생산 및 시험 등과 연계할 수 있는 인프라가 부재한 것은 의료기기 생산에 부정적인 요소
 - 동 분야의 인적자원이 부재하며 이에 따른 연구개발 노하우가 축적되어있지 않은 것도 산업발전에 저해요인
- 일부 의료기기 분야에서는 러시아 기업의 생산비중이 매우 크게 나타나면서 외국산에 비해 국내 시장점유율 높음.
 - 러시아 기업의 생산비중이 높은 의료기기의 경우, 주사기, 의료용 피복, 의료용 연고 등 대체로 고도의 기술을 요하지 않는 생산품이 대부분
 - 주사기는 국내 수요의 90%, 의료용 피복, 의료용 연고가 각각 66%, 62%를 차지하여 러시아 기업의 생산비중이 높은 품목으로 나타나고 있음.
 - 또한 러시아가 강점을 갖고 있는 분야인 원자력기술이 응용된 방사성 핵종 생성기, X-ray 장비 등도 생산비중이 높은 분야로 조사됨.

〈 그림 3 〉 러시아 기업의 생산비중이 높은 의료기기 분야



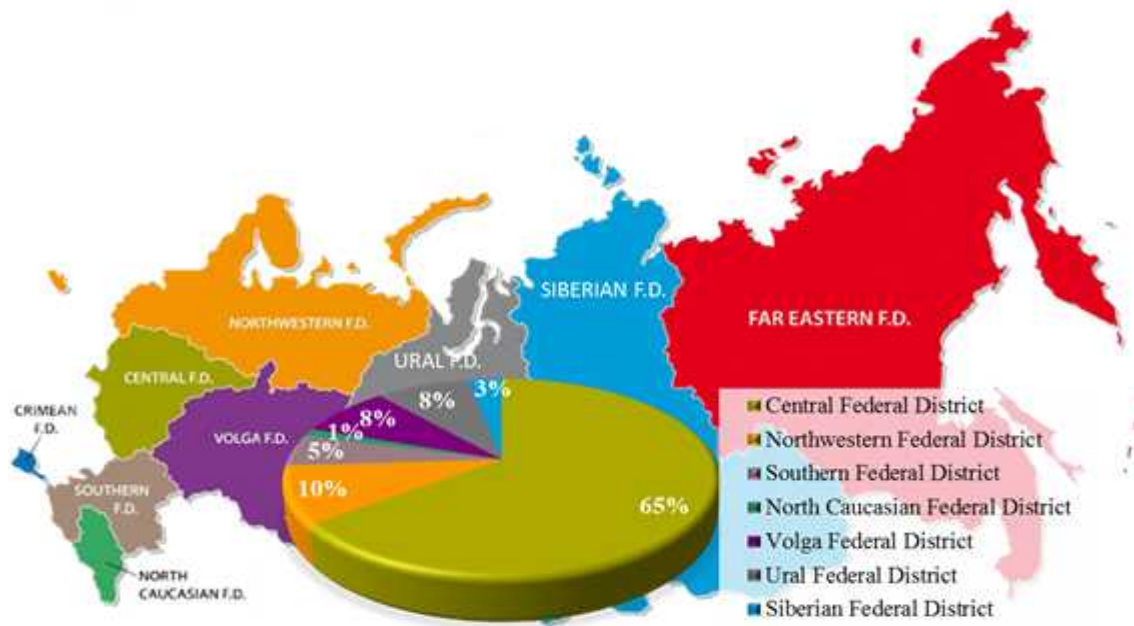
* 자료: Medtechstandart

○ 러시아 내에서 의료기기 생산이 주로 이루어지는 지역은 모스크바, 상트페테르부르크, 카잔임.

- 러시아 내에서 의료기기를 생산하는 상당수의 기업은 중앙 관구에 속해있는데 약 150여개의 기업이 모스크바에 위치하고 있음.
- 모스크바에서는 다른 지역에 비해 비교적 하이 테크놀로지 기술이 적용된 제품이 생산되고 있는데 전자 진단장비의 약 46%,와 방사성 장비의 약 43%가 이곳에서 생산되나 의료용 피복의 경우 18%만 생산
- 모스크바, 상트페테르부르크, 카잔 이외에 의료기기 생산이 발전한 지역은 주로 항공·국방 산업이 발전된 모스트렝겐(Mostrengen),

모지아스크(Mozhaysk), 라잔(Ryazan), 코브로프(Kovrov), 튜멘(Tyumen), 노보시비르스크(Novosibirsk) 등임.

〈 그림 4 〉 러시아 지역별 의료기기 생산



* 자료: Medtechstandart

- 시베리아 지역은 과학기술 기반이 발전한 곳이지만 아직까지 의료기기 생산에서 두각을 나타내지 못하고 있어 향후 성장 잠재력이 높을 것으로 평가

□ 주요 생산기업

- 의료기기를 생산하는 러시아 기업은 대략 550여개에 달하는데, 약 98%가 중소기업규모이며 규모가 큰 기업은 소수에 불과
- 러시아기업 가운데 생산규모가 가장 큰 기업으로는 노보시

비르스크에 기반을 둔 Vector-Best社로 연간 매출액은 약 33억 5,300만 루블에 달했음.

〈 표 7 〉 의료기기 생산 주요 러시아 기업

순위	기업명	지역	생산장비	매출 ('17 백만루블)
1	Vector-Best	Novosibirsk region	ELISA, PCR and Clinical diagnostic biochemistry reagents	3353
2	Central Scientific Research Institute of Epidemiology ¹	Moscow	Molecular Biology Reagent	3000
3	Elatomsky instrument plant	Ryazan region	Physiotherapy apparatus	2819
4	NIPK Electron	St. Petersburg	X-ray equipment	1814
5	Medical Technology Ltd	Moscow	X-ray equipment	1772
6	Zagorsky optical and mechanical plant (ZOMZ)/ Holding "Shvabbe" ¹	Moscow region	Optical instruments, ophthalmology and IVD equipment	1368
7	Miass Plant of Medical Equipment (MPME)	Chelyabinsk region	Clean room equipment	1005
8	Thermo Fisher Scientific	St. Petersburg	IVD equipment: laboratory dispensers	995
9	RPC "Diagnostic Systems" LLC	Nizhny Novgorod region.	ELISA reagents, hormones, tumor markers, bacteriological analysis kits	923
10	"Rentgenprom" CJSC / Amiko Holding	Moscow region	X-ray equipment	811
11	Neurosoft	Ivanovo region	Equipment for functional diagnostics - EEG, ECG	793
12	S.p. Gelpik, LLC	Moscow	X-ray equipment	741

13	Tyumen Plant of Medical Equipment and Tools (TZMOI)/ Pharmstandard	Tyumen region	Equipment for infection control systems	729
14	Kront-M	Moscow region	Installations for air purification and disinfection	701
15	"NPO" JSC Microgen"	Moscow	-	695
16	Medstalkonstruktsiya LLC	Republic of Bashkortostan	Medical furniture	625
17	Laminar Systems Ltd	Chelyabinsk region	Cleanroom equipment	535
18	DNA technology	Moscow region	PCR reagents and IVD equipment	515
19	NPP MedInzh, JSC	Penza region	Cardiovascular endoprotheses and implants	485
20	Fotek	Sverdlovsk region	Electrosurgery apparatus and consumables	425

* 자료: Medtechstandart

- 그 뒤를 이어, Central Scientific Research Institute of Epidemiology社, Elatomsky instrument plant社 등이 국내 생산이 높은 기업으로 나타남.
- 러시아 기업들 중 향후 성장가능성이 높은 기업은 군수장비나 군수품을 생산하는 기업들로 약 30여개의 러시아 군수기업들이 의료장비 생산에 관여
 - * 무기·군수장비 분야에서 기술경쟁력을 갖고 있는 러시아는 많은 군수기업들이 기술력을 기반으로 의료기기 제품개발과 생산에 노력을 기울이고 있어 향후 하이테크 의료기기 생산이 확대될 것으로 기대
- 외국계 기업들은 최근 러시아 내에서 단독 또는 합작법인을 통해 생산을 확대하고 있는 추세

- 독일계 기업인 Paul Hartmann社は 러시아 내에서 환자용 기저귀를 생산하고 있는데, 2013년 10월 첫 생산을 시작했으며 누적투자규모는 약 2,000만 유로를 상회
- 미국 기업인 Medtronic과 러시아 Renova group은 합작으로 혈관 내 수술 장비 생산설비를 구축하였으며 누적투자금액은 90만 루블

〈 표 8 〉 러시아 내 의료기기 생산 주요 외국계 기업(투자예정 포함)

순번	기업	프로젝트 명	지역	투자규모
1	Paul Hartmann (Germany)	Production of sanitary and hygiene products (urological pads MoliMed; absorbent diapers MoliNea)	Moscow region (South Gate Industrial Park)	>20 million €
2	Medtronic (USA) and Renova Group	Organization of a joint venture Stentex LLC for the production of coronary stents, balloon and thrombo-aspiration catheters	Moscow region	9 billion RUR
3	Fresenius Medical Care (Germany)	Production of filters for hemodialysis and other consumables for renal replacement therapy procedures	Moscow region (Dubna Special Economic Zone), Freus Production Division	1,6 billion RUR
4	Philips (Netherlands) and Rentgenprom ZAO (Amiko Holding)	Series assembly of computer tomographs and ultrasound scanners	Moscow region, Istra district, village Rumyantsevo	610 million RUR
5	General Electric Healthcare (USA) and Medical Technologies Ltd. (MTL)	Joint venture for the serial assembly of a Brightspeed 16-Slice CT, Optima CT660 64-128-Slice CT, Logiq P6 ultrasonic scanners, resuscitation systems and incubators for newborns, patient monitors, and PET / CT imaging systems	Moscow region (Lider Technopark)	600 million RUR

6	B-bio Ltd./ Gmate™ (South Korea) and Medtehservis LLC	Production of test strips Gmate™, assembly of glucose meters	Irkutsk	470 million RUR
7	Sanatmetal Kft. (Hungary)	Manufacture of products for traumatology and orthopedics	Kaluga region, Obninsk	250 million RUR
8	LifeScan Inc. (Johnson & Johnson, USA) and Pharmstandard -UfaVITA	Organization of the repacking and quality control process of test strips for OneTouch® glucometer	Republic of Bashkortostan, Ufa	150 million RUR
9	Samsung Medison (South Korea)	Transfer of production technology of ultrasonic scanners, supply of components	Kaluga (Kalugapribor /Avtomatika concern of Rostec state corporation, Holding "Shvabbe")	150 million RUR
10	TZMO SA (Toruńskie Zakłady Materiałów Opatrunkowych SA) (Poland)	Disposable handkerchiefs production line	Novosibirsk, "Bella Siberia" LLC	137 million RUR

* 자료: Medtechstandart

- 한국기업인 B-Bio社は 러시아의 Medtechservice社와 합작으로 이르쿠츠크에 혈당측정기 조립공장을 설립하였으며 약 4억 7,000만 루블 투자

* 조립 라인에 현재 약 70여 명이 근무하고 있으며 향후 다른 제품으로 생산을 확대할 예정

- 또 다른 한국기업인 삼성 메디슨社は 러시아 기업들과 컨소시엄을 구성해 칼루가 지역에 초음파 영상스캐너 생산라인 구축 추진

* 아직까지 투자가 완료되지 않았으나 총 투자금액은 약 1억 5,000만 루블에 육박할 것으로 기대

III

주요 진출기업

1

메드트로닉(Medtronic)

□ 러시아 의료기기 시장에서 대표적인 기업 중 하나

- 미국기업으로, 2000년대 러시아에 진출한 이래 의료기기 분야에서 가장 큰 기업 중 하나로 성장
 - 2003년 모스크바에 대표사무소를 설치한 이래 현재 약 290명의 인원이 근무
 - 2006년 예카테린부르크에 심장박동기 생산공장을 설립하면서 러시아 내에서 본격적인 제품 생산
 - 현재 러시아에서 인슐린 펌프 및 당 측정기 분야에서 시장 점유율 1위를 차지하고 있으며 스텐츠 등 심혈관 질환관련 의료기기 분야에서도 높은 점유율을 보이고 있음.
- Medtronic社は 인슐린 펌프 판매에서 경쟁사 대비 뛰어난 품질과 현지 대응능력으로 러시아 내 1위를 유지
 - 인슐린 펌프 기종에서 최초로 인슐린 주입과 모니터링 기능이 혼합된 제품인 MiniMed 모델을 출시하였으며 동 모델에는 블루투스 및 리모트 컨트롤 기능도 부가
 - * 품질보증 기간도 경쟁사에 비해 장기간인 4년 제공
 - 동사는 러시아 인슐린 펌프 시장에서 경쟁사인 Animas社の 2개, Roche社の 3개에 비해 많은 총 6개의 모델을 출시하여

다양한 소비자 선택권 제공

〈 그림 5 〉 Medtronic MiniMed 인슐린 펌프

	- 인슐린 펌프는 인슐린을 생성하지 못하는 자가면역 질환인 당뇨병이나 인슐린 의존형 당뇨병 등으로 혈당관리에 어려움을 겪는 환자들의 인슐린 주입량 관리를 돕는 기구 - 동사의 MiniMed 인슐린 펌프는 자동으로 인슐린 주입여부를 결정하고 환자의 혈당을 안정적으로 관리
---	--

* 자료: 각종 자료 종합

□ 러시아 시장 진출전략

- 동사의 對러시아 시장 전략은 기본적으로 혁신적인 제품의 개발과 출시를 중시하는 글로벌 전략에 추종하면서 러시아의 상황에 부합하는 전략 전개
 - 의료기관의 환자 돌봄 시스템을 혁신적으로 개선하는 프로그램인 ‘메드트로닉 병원 솔루션(MHS; Medtronic Hospital Solutions)’을 도입하여 병원과 협업
 - 자사 제품에 대한 기술적인 지원 시스템 강화하고 자사의 교육센터를 통한 의료 관련 교육시스템 도입
 - 제품 마케팅을 위해 본사와 러시아 내 지방 사무소 간의 마케팅 협업구조 구축

- 단순 제품 판매에 그치는 것이 아니라 경제적으로 어려운 환자들에 대한 체계적인 기부활동을 위해 자선 프로그램 운영

〈 Medtronic 교육 프로그램 〉

- Medtronic은 모스크바와 노보시비르스크에 교육센터를 운영하면서 의료기술과 관련한 교육 프로그램 운영
- 러시아의 교육센터는 동사의 전 세계 교육센터와 네트워크를 이루면서 최신 의학정보 및 기술을 업계 종사자들에게 교육
- 교육센터를 통해 최근 5년간 약 20,000명의 인원이 동사의 프로그램을 통해 교육받음.

- 특히, 전략제품 중의 하나인 인슐린 펌프의 매출확대를 위해 다음과 같은 전략을 추진

- 당뇨병 환자에 특화된 인터넷 홈페이지(<https://www.medtronic-diabetes.ru>)를 구축하고 관련 정보와 자료 제공
 - * 일반적인 당뇨병의 증세, Medtronic 제품 소개 및 프로모션 활동, 24시간 제품상담 서비스, 제품 판매처 안내 등
- 당뇨병에 대한 온라인 컨설팅 프로그램을 통해 환자의 의약품 복용 및 자사제품 사용법 등 당뇨병 전반에 대한 맞춤형 정보 제시
- 사회공헌활동으로 매년 네덜란드에서 개최되는 ‘국제 어린이 당뇨병환자 축구대회’에 러시아 어린이 참가 후원 및 사회적으로 보호계층인 어린이 당뇨병 환자에 대한 지원

□ 러시아 시장 진출개요

- 러시아 시장 내 2위의 의료기기업체로 영상·진단 장비 분야에 강점을 갖고 있음.
 - 1998년 모스크바에 지사 설립 이후 상트페테르부르크, 예카테린부르크, 노보시비르스크 등의 지방에 지사 개소
 - 2017년 기준, 약 406명의 직원이 근무하고 있으며 연간 매출액은 약 72억 루블에 달함.
 - 진단장비, 수술장비, 헬스케어 장비의 IT·프로그램 솔루션 제공 등에 강점을 갖고 있으며 모스크바 인근에 제품 생산을 위한 조립공장을 갖추고 있음.

〈 표 9 〉 러시아에서 생산중인 GE 헬스케어 제품

제품군	모델명
컴퓨터 단층촬영기	- Optima CT540 (16/32 slice) - Revolution EVO (64/128-slice)
영상진단기	- Logiq S8 - Voluson E6

* 자료: 각종 자료 종합

- GE 헬스케어社は 러시아에서 제품 생산 및 판매, 의료시스템 구축 솔루션 제공 등 다양한 분야에서 활동

- 동사는 장비의 유지·보수 시스템 개선에 많은 노력을 기울이고 있는데, 2009년 원격서비스 시스템을 도입하여 고객서비스 시간 단축
- 2009년 모스크바에 개관한 ‘GE 헬스케어 아카데미 트레이닝 센터’는 160개의 교육 프로그램을 운영하고 있으며 지금까지 약 1,100명 이상이 영상진단관련 교육 이수

〈 GE 헬스케어의 사업영역 〉

- 동사는 단순한 의료기기 제품의 판매뿐만 아니라, 병원 등 의료기관의 헬스케어 시스템 구축 솔루션 제공에도 노력을 기울이고 있음.
- 여기에는 의료기관의 장비구매, 기술도입 및 전체 프로젝트의 재정계획 수립 등을 포함한 『GE Hospital & Healthcare Solutions』 제공
- 동사는 각각의 프로젝트에 적합한 다양한 솔루션 제공으로 사업영역 확대

□ 러시아 시장 진출전략

- 러시아 정부의 관련 정책을 면밀하게 예의주시하고 정책변화에 발 빠르게 대응
 - 2010년대 초반 러시아 정부가 의료기기 현대화를 위해 대규모의 구매계획을 발표하자, 동사는 러시아 기업과 합작으로 컴퓨터 단층촬영기를 러시아 내에서 생산하기 위한 합작기업 설립
 - 러시아 정부의 수입대체화 정책이 본격화되자, 2017년 모스크바 인근에 약 1,000만 달러를 투자하여 제품 생산을 위한 신규 공장 설립
- 의료기기 시장의 다양한 수요에 대응하기 위한 제품/서비스

라인업 강화

- 특정 타입에서의 제품 판매에 집중하는 것이 아니라, 러시아 의료시스템의 개선에 도움이 되는 전 영역에서의 솔루션 제공
- 동사는 세계적인 기술력을 기반으로 제품성능이 우수하고 브랜드 인지도가 높은 점을 적극 활용
- 영상진단기인 GE Voluson E10 모델의 경우, 경쟁사 제품 대비 성능이 우수하며 가격도 적절한 것으로 평가

< 그림 6 > GE 헬스케어의 러시아 주력모델과 서비스센터 현황



* 주:좌) Ultrasound scanners GE Voluson E10 모델

○ 서비스 관리 시스템의 구축과 고객 지향적 제품개발

- 러시아 전역에 위치한 서비스센터를 통해 고객의 필요를 관리하고 빠른 서비스 제공
- 동사는 정기적으로 의료기기 시장에서 소비자들에게 어떤 기능이 필요한 지에 대한 현장의 의견을 조사·분석하여 신제품에 반영할 수 있는 시스템 구축

3 비 브라운(B. Braun)

□ 러시아 시장 진출개요

- 독일계 의료기기 생산기업으로 소비에트 시기부터 러시아에 의료관련 제품을 수출하면서 초기에 러시아 진출
 - 동사는 1980년대부터 소련에 의료관련 용품을 수출하였고, 1990년대에는 현지 디스트리뷰터를 통해 제품을 판매하였으며 2001년에 지사를 설립하여 본격적 러시아 사업 확대
 - 이후 러시아 내에서 러시아 의료기기 생산기업을 수차례 인수하면서 매출확대 및 러시아 시장에 안착하였으며 현재 러시아 의료기기 시장에서 3위를 차지
 - 러시아에서 동사의 주력 품목은 주사기 관련 제품으로 약 30개국의 50여개 제품이 시장에 출시되어 경쟁 치열
 - * 이 가운데 동사 제품은 가장 높은 제품 경쟁력을 가진 것으로 평가

〈 그림 7 〉 B. Braun의 러시아 주력제품: 주사기류



* 주: (좌)주사기 펌프, (우)주사기

□ 러시아 시장 진출전략

- 주사기 제품에 대한 시장우위를 바탕으로 타영역으로 역량을 분산하기보다는 동 제품군의 제품력 향상과 마케팅에 집중
 - GE 헬스케어와 같은 기업이 의료기기를 포함한 헬스케어 전 분야에 대해 사업영역을 확장하는 전략을 전개하는 것과 는 대조적으로 동사는 일부 영역에 역량 집중

〈 표 10 〉 B. Braun 및 경쟁사 모델

브랜드	모델명(평균 판매가격)
B. Braun	- Perfusor® compact plus (110,000루블) - Perfusor Space (200,000루블)
Dixon(러시아산)	- INSTILAR 1418 (74,400루블) - INSTILAR 1428 (90,000루블)

* 자료: 각종 자료 종합

- 구소련 시기부터 러시아에 진출한 동사는 러시아 의료기관과의 오랜 협력으로 인해 높은 시장 인지도 축적
 - 다양한 의료기관과의 장기간 유대관계를 구축하여 시장 내에서 경쟁사대비 높은 인지도 지속 유지
 - 일부 품목의 경우, 동사 제품의 가격이 경쟁사 대비 수 배 이상 고가임에도 불구하고 많은 러시아 의료관련 기관은 제품의 품질력, 안정성, 편의성 등으로 동사 제품 지속 사용

4 삼성 메디슨

□ 러시아 시장 진출전략

○ 러시아 시장에서 주로 초음파 영상진단기 생산 및 판매관련 투자 진행

- * 삼성 메디슨은 2006년 투자를 통해 러시아에 진출하여 영상진단기를 현지에서 생산
- 동사는 주로 초음파 영상진단기를 판매하고 있으며 상품군은 보급형 모델과 고사양 모델로 차별화
- * 라인업 주요 모델 중 Accuvix XQ는 저가형, Accuvix V20은 GE 헬스케어와 유사한 가격대의 고가격 모델

〈 그림 8 〉 삼성메디슨 영상진단기의 러시아 모델



* 주: (좌) Accuvix XQ, (우) Accuvix V20 모델

- 2018년 4월 러시아의 ‘아프토마티카 콘체른(Avtomatica Concern)’등 러시아 기술기업과 의료기기 분야에서 향후 기술제공 및 부품 공급 합의

IV

유통 시장

□ 의료시장에서 공공부문 비중

- 의료시장에서 공공부문이 차지하는 비중은 약 70-80%에 이르는 것으로 나타남.
 - 지난 2014년 공공부문이 차지하는 비중은 72%였으나 2015년 이후에는 80%이상을 상회하는 수준
 - * 공공부문에는 공기업 및 연구기관에서 발주하는 물량 포함

〈 표 11 〉 러시아 의료기기 공공부문 비중: 2014-2018년

구분	2014	2015	2016	2017	2018
정부 비중(%)	72.0	82.0	81.8	82.5	82.0

* 자료: Medtechstandart

- 공공부문의 비중이 확대되는 것은 의료부문에 대한 정부의 다양한 정책시행으로 각종 관련프로그램을 통한 재정투자 확대가 영향을 주고 있는 것으로 보임.
- 대조적으로, 민간부문의 영역은 20% 이내에서 정체되고 있는데, 민간 의료기관에서 구매하는 물량과 개인이 다양한 유통경로를 통해 구매하는 물량이 포함
- 의료기기 카테고리별로 공공부문이 차지하는 비중의 편차는 크게 나타나고 있음.

- 심혈관, 신경외과 관련기기의 경우, 공공부문 비중인 97%로 절대적인 비중을 차지하고 있으며 핵의학, 방사선 치료장비, 일반수술 및 내시경 검사기기 등의 비중도 매우 높은 편

〈 표 12 〉의료기기 카테고리별 공공부문 비중: 2014-2018년

품목	비중(%)
체외진단 장비(IVD)	63
영상진단 장비	75
재활장비	67
일반수술 및 내시경검사 기기	89
소생, 마취, 응급용품	83
심혈관, 신경외과 관련 기기	97
핵의학, 방사선 치료 장비	94
외상학, 정형외과 장비	48
기능진단 기기	35
안과장비	16
치과장비	17

* 자료: Medtechstandart

- 반면 기능진단 기기나 안과장비, 치과장비의 경우 공공부문 보다는 민간비중이 월등히 높는데 각각의 공공부문 비중은 16, 17%에 불과
- 공공부문 구매에서 각 품목이 차지하는 비중은 각 부문의 시장크기와 공공부문 비중 등에 의해 영향을 받고 있음.
- 체외진단 장비의 비중이 23%로 가장 높으며 심혈관, 신경외과 관련기기, 영상진단 장비 등이 각각 13%의 비중 차지

〈 표 13 〉 공공부문 구매에서 카테고리별 비중: 2018년

품목	비중(%)
체외진단 장비(IVD)	23
심혈관, 신경외과 관련 기기	13
영상진단 장비	13
일반수술 및 내시경검사 기기	12
소생, 마취, 응급용품	11
재활장비	8
핵의학, 방사선 치료 장비	3
외상학, 정형외과 장비	3
기능진단 기기	2
치과장비	2
안과장비	1
기타	9

* 자료: Medtechstandart

□ 러시아 유통시장 주요 기업 및 현황

- 의료기기 시장에서 공공부문이 차지하는 비중이 높아 공공부문에 대한 유통접근성 중요

〈 표 14 〉 러시아 내 의료기기 주요 유통기업: 2017년 기준

순번	기업	본사 소재지	공공부문 계약금액(십억루블)
1	Farmadis	Moscow	5,56
2	Tagor	Moscow	5,55

3	Delrus	Sverdlovsk region	5,53
4	Akvista	Moscow	5,07
5	Astra-77	Moscow	4,31
6	Unix	Sverdlovsk region	2,15
7	Shvabe	Moscow	2,01
8	Medicine and Health TC	Moscow	2,00
9	Viking	Moscow	1,80
10	Medical Partners	Moscow	1,47

* 자료: Medtechstandart

- ‘파마디스(Farmadis)’는 모스크바에 소재한 유통기업으로 공공부문 매출액이 연간 약 55억 6,000만 루블에 달함.
- 파마디스 이외에 공공부문 매출이 높은 기업은 ‘타고르(Tagor)’, ‘텔루스(Delrus)’, ‘아크비스타(Akvista)’ 등으로 매출은 모두 50억 루블 이상
- 그 외에도 ‘아스트라-77(Astra-77)’, ‘유닉스(Unix)’ 등의 기업이 공공부문 매출이 큰 유통기업임.
- 매출 10위권의 기업들은 ‘텔루스’와 ‘유닉스’를 제외하고 모두 모스크바에 소재하였는데, 모스크바에 상당수 공공기관이 집중되어있는 영향이 큰 것으로 판단

V

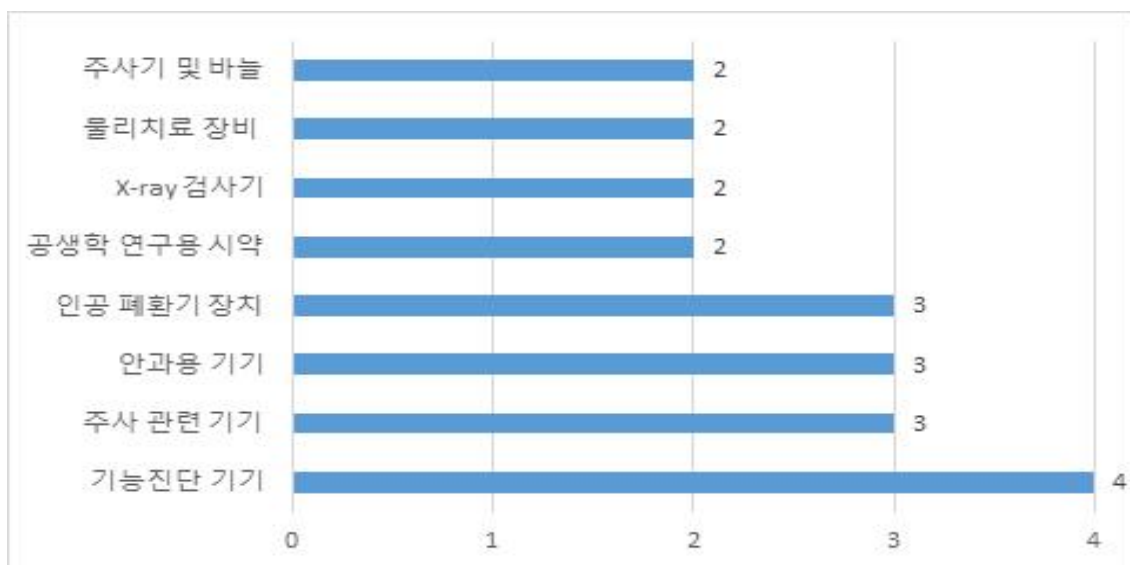
현지기업 합작수요 및 협력방안

1

러시아 의료기기 제조기업의 외부 협력수요

- 러시아 기업에 대한 설문조사를 통해 현지시장 진출 및 협력을 위한 수요 조사
 - 러시아 의료기기 제조 기업들에게 설문지를 배포하였으며 설문결과를 바탕으로 다음의 결과 도출

〈 그림 9 〉 러시아 의료기기 생산기업 협력수요



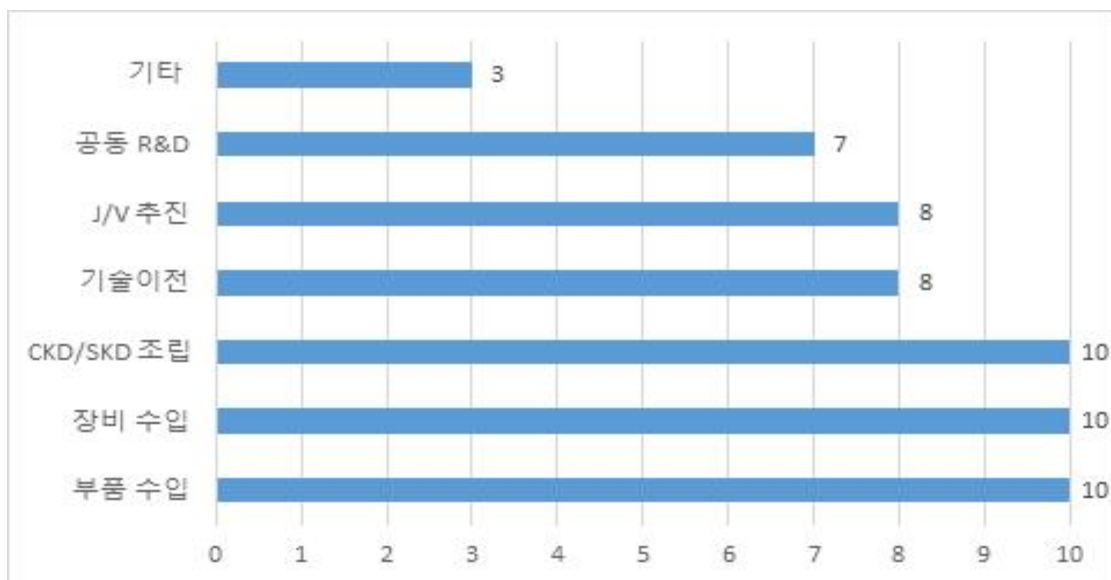
* 주: 가로축의 숫자는 기업 수를 의미

* 자료: 설문조사결과 종합

- 설문조사 결과, △주사기 및 바늘, △물리치료 장비, △X-ray 검사기, △공생학 연구용 시약 등에 대한 협력 수요가 각각 2건으로 조사되었음.

- 그 다음으로는 △인공 폐환기 장치, △안과용 기기, △주사 관련 기기 등에 대한 수요가 3건씩으로 나타났다.
 - 러시아 기업들의 수요가 가장 크게 나타난 분야는 △기능진단 기기 분야로 총 4개 기업에서 외부협력이 필요하다는 결과도출
- 설문에 응한 러시아 의료기기 생산기업들은 외국기업과 다양한 방식의 협력을 희망
- 가장 많은 러시아 기업들은 외국으로부터 부품 또는 장비를 수입하거나 CKD/SKD 형태의 반가공 제품을 수입하여 러시아에서 조립하는 형태의 협력을 원하고 있음.
 - * CKD나 SKD 형태로 제품을 수입하여 현지에서 조립하고자 하는 수요는 완제품 수입관세를 회피하고자 하는 목적

〈 그림 10 〉 러시아 의료기기 생산기업이 원하는 협력형태



- * 주: 가로축의 숫자는 기업 수를 의미(복수 응답)
- * 자료: 설문조사결과 종합

- 또한, 각각 8개의 러시아 기업들은 외국기업으로부터의 기술 이전이나 J/V를 고려하고 있는 것으로 나타남.
 - 외국기업과의 공동 R&D를 원하는 기업도 7곳에 달하였으며 기타 3건으로 조사되었음.
- 설문에 참여한 기업 중 하나인 ‘Kostroma-Medico’社は 자사 사업 분야에서 한국기업과의 다양한 협력 표명
- 예를 들어, 동 기업은 수술용 테이블을 제작하고 있는데 러시아 내수 시장의 확장을 위해 제품의 기능과 디자인을 업그레이드하고자 하며 이러한 측면에서 한국기업과의 협력을 원함.
 - 2017년 이래로 일회용주사기를 생산해 오고 있으며 연간 2억 5,000만 개의 생산능력을 갖추고 있으나 생산 수량 확대 및 경쟁력이 강화된 제품개발 필요
 - 최근 자국 내에서 생산하기 위해 관심을 갖고 있는 제품은 의료용 스팀 살균제로 이미 정부로부터 생산허가를 취득하였고 사업파트너를 모색 중임.
 - 동 기업의 사례와 같이 러시아 의료기기 생산기업들은 대체로 하이테크 제품이 아닌 저부가가치 제품 생산단계에 있는 기업들이 많으며 한국 등 외국기업으로부터의 기술도입을 통해 제품 경쟁력 강화를 원하는 경우가 다수

2

시장 SWOT 분석

- (강점) 러시아 진출을 위한 한국기업의 강점으로는 다양한 분야

의 제품 생산이 가능하며 러시아 시장에서의 경험이 있다는 점 등임.

- 한국기업들은 의료기기 산업 전반에서 다양한 제품을 생산하고 있어 협력의 여지가 매우 높음.
 - 이미 러시아 시장에서 판매되고 있는 한국산 제품들은 사용자들 사이에서 높은 품질로 인해 만족도가 높음.
- (약점) 반면, 한국기업들은 세계적인 기업들과 비교해 여전히 러시아 내에서 제품 인지도와 마켓 포지셔닝이 낮음.
- 러시아 의료기기 시장의 주요 구매처인 정부 측의 한국산 주요 제품에 대한 인지도가 높지 않고 정보가 부족하여 실제 대량구매로 이어지기가 어려움.
 - 이미 러시아에서 시장 점유율이 높은 Medtronic 등 서구 기업에 비해 한국산의 마켓 포지셔닝이 낮음.
- (기회) 러시아 의료기기 시장의 성장세와 정부 정책은 우리기업의 러시아 진출에 기회요인으로 작용
- 정부의 의료기기산업 육성정책이 시행되면서 최근 러시아 시장의 성장세가 빠르게 나타나고 있음.
 - * 러시아인들의 평균수명이 증가하고 인구증가율이 감소하면서 결과적으로 노령화가 가속화되는 것도 의료시장 성장에 긍정적인 영향
 - 수입대체화 정책이 본격화함에 따라, 완제품 수입이 아니라 자국 내 생산 수요가 증가하고 있는 것은 제조분야가 강한 한국기업과 현지기업의 협력가능성을 증대
 - * 이미 몇몇 한국기업들은 러시아에서 생산협력의 경험이 있음.

- (위협) 러시아 경기 변동에 따라 시장수요가 감소될 수 있는 점은 위협요인으로 평가
 - 러시아 경제가 원자재 가격변화 등 대외여건에 취약함에 따라, 경기상황에 따라 정부비중이 높은 의료기기시장의 안정성이 훼손될 가능성 상존
 - 개선된 점이 있기는 하나 여전히 정부규제가 강한 시장으로 제품 등록 등에서 복잡한 절차와 오랜 시간 소요

3

협력 전략

□ 투자

- 여러 가지 여건을 감안할 때, 러시아 시장 진출은 완제품의 단순 수출보다는 현지 파트너와의 협력 또는 단독 투자를 통한 현지 조립라인 구축이 유리
 - 완제품 수출은 진출 기간 단축이나 리스크 감소 측면에서 유리하나 조립라인 구축은 현지 수요에 더 기민하게 대응할 수 있을 뿐만 아니라, 對정부판매에 도움이 됨.
 - 특히, 국내 생산제품이 높은 시장점유율을 보이고 있는 △심혈관, 신경외과 관련 기기, △일반수술 및 내시경 검사기기, △영상진단 장비 등의 현지 생산 전망 밝음.
- 생산지역 선정은 지역별 투자환경과 현지 파트너 소재지 등 여러 여건을 감안하여 세제혜택이 가능한 곳을 선정

- 현재 러시아 생산업체의 상당수가 모스크바 등 대도시 인근에 위치하였으며 대체로 동 지역의 투자환경이 양호
 - * 러시아 정부 조사에 따르면, 투자환경이 양호한 지역은 2019년 기준 1위가 모스크바시, 2위는 타타르스탄, 3위로는 튜멘, 4-5위는 각각 칼루가와 상트페테르부르크시로 나타났다.
 - 지역 선정에서 특히 세제혜택이 많이 주어지는 경제특구(SEZ), 테크노파크와 그 외에 동종 산업 클러스터 존재 여부 등 고려
 - 파트너와 부지 선정에서부터 생산라인 건설, 제품 등록까지의 판매이전 단계 완료에는 최소 2년 반 정도의 기간이 소요되는 것으로 파악
- 생산을 통해 시장에 비교적 빠르게 진입하는 방법으로는 현지 기업의 시설을 활용한 제품 생산이 있으나 품질문제 발생 가능성을 염두에 두어야 함.
- 러시아 내에서 장기간 생산 활동을 해 온 기업가운데 품질 기준을 충족할 수 있는 기업을 선정하여 라이선싱(licensing)을 주는 방식으로 생산 위탁계약 체결
 - 러시아 기업이 생산에 강점을 갖고 있는 △X-ray 촬영기기, △의료용 피복, △주사기 등의 분야에서 위탁 생산이 가능할 것으로 보임.
 - 해당 방식의 진입은 상대적으로 비용과 기간이 적게 소요되는 장점이 있으나 생산업체의 품질문제 대두시, 브랜드 이미지에 타격이 생기는 리스크 상존

□ 조인트 벤처(J/V)

- 현지 기업과의 조인트벤처(JV) 설립은 현지기업과 한국기업의 강점을 결합시키는 진입방식으로 전개 가능
 - 현지에서 생산기반을 갖고 있는 기업 가운데 합작을 통해 현재 생산하는 제품의 기술력을 개선하거나 새로운 제품의 생산을 추진하는 기업과 협력하는 방식
 - 러시아 기업은 한국과의 협력을 통해 기술력을 향상시키거나 새로운 제품으로의 라인업 확대를 도모할 수 있고 한국기업은 신규시장 진입의 리스크를 분산할 수 있음.
 - 노보시비르스크에 러시아 기업과 합작으로 혈당측정기 제조공장을 설립한 B-Bio社와 같은 사례는 우리 기업과 러시아 기업 합작의 좋은 사례

□ 지사 설립

- 러시아 내 현지 생산 없이 완제품 수출로 시장에서 경쟁력을 가질 수 있을 경우 고려
 - 대부분의 러시아 진출 주요 외국계 기업의 경우 생산공정을 갖추고 있으므로 현지에서의 수요 대응에 유리
 - 지사 설립을 통한 완제품 수출은 시장의 초기진출에는 적합하나, 러시아 내에서의 장기간 사업수행에 있어서는 단계적인 현지 생산을 염두에 두는 것이 유리할 것임.

2019년 KOTRA 발간자료 목록

□ GMR (Global Market Report)

번 호	제 목	번호부여일
19-001 ~ 19-080	2019 국별 진출전략 (80개국)	2019.1
19-081	2018년 대한 수입규제 동향 및 2019년 상반기 전망	2019.1
19-082	EU-일본 EPA발효에 따른 유럽내 한일 수출경합분석 및 우리기업 진출방안	2019.1
19-083	브렉시트 진행경과와 해외 주요 반응	2019.2
19-084	러시아 혁신 성장정책의 평가와 협력 시사점	2019.5
19-085	2019년 호주 총선결과 분석 및 시사점	2019.5
19-086	2019년 인도 총선 결과와 한국기업에 대한 시사점	2019.5
19-087	4차 산업혁명시대, 일본기업의 사물인터넷 비즈니스 사례 연구	2019.7
19-088	극동러시아 유망 창업아이템과 진출방안	2019.7
19-089	2019년 상반기 대한 수입규제 동향 및 하반기 전망	2019.7
19-090	2019 중동 주요국 제조업 활성화 정책과 대응 방안 - GCC국가(UAE, 사우디, 쿠웨이트, 카타르)	2019.7
19-091	2019 중동 주요국 제조업 활성화 정책과 대응 방안 - 비GCC국가(터키, 이집트, 알제리, 요르단)	2019.8
19-092	WTO 개도국 지위 관련 주요국 동향 및 현지 반응	2019.8
19-093	최근 미중 통상분쟁의 확산 동향	2019.9
19-094	미일 무역협정 타결에 따른 현지국 반응	2019.9

□ GTR (Global Trade Report)

번 호	제 목	번호부여일
19-001	2018년 12월(연간) 수출 동향	2019.1
19-002	2019년 수출전망 및 지역별 시장여건	2019.1
19-003	2019년 1월 수출 동향	2019.2
19-004	2019년 2월 수출 동향	2019.3
19-005	2019년 2분기 KOTRA 수출선행지수	2019.3
19-006	2019년 3월 수출 동향	2019.4
19-007	2019년 4월 수출 동향	2019.5

19-008	2019년 5월 수출 동향	2019.6
19-009	2019년 상반기 수출 동향 및 하반기 전망	2019.7
19-010	2019년 6월 수출 동향	2019.7
19-011	2019년 3분기 KOTRA 수출선행지수	2019.7
19-012	2019년 7월 수출 동향	2019.8
19-013	2019년 4분기 KOTRA 수출선행지수	2019.9

□ GIP (Global Issue Paper)

번 호	제 목	번호부여일
19-001	트럼프 행정부의 對쿠바 제재와 주요국 반응	2019.6
19-002	글로벌 희토류 산업 동향	2019.7

□ KOTRA자료

번 호	제 목	번호부여일
19-002	외국인투자기업 우수채용사례집	2019.1
19-003	2018 FTA해외활용지원센터 활동사례집	2019.1
19-004	海外進出 韓國部品・素材サプライヤーディレクトリ 2018	2019.1
19-005	해외로 나간 청년들 세계를 JOB다: 2018 해외취업성공수기집	2019.1
19-006	중국 수출 통관가이드 유망품목 25選	2019.1
19-007	방산수출 종합 가이드북	2019.2
19-008	2019 해외진출 종합 핸드북	2019.2
19-009	외국인투자 가이드 2019	2019.3
19-010	Doing Business in Korea 2019	2019.3
19-011	비관세장벽 애로해소 사례집	2019.3
19-012	글로벌 친환경 선박기자재 시장동향 및 해외시장 진출전략	2019.3
19-013	한국 기업의 신북방지역 협력에 관한 인식 조사 결과보고서	2019.3
19-014	스마트그리드 시장동향 및 해외시장 진출전략	2019.3
19-015	스마트헬스 시장동향 및 해외시장 진출전략	2019.3
19-016	2018-2019 지사화 우수사례집	2019.3
19-017	2018 KOTRA 글로벌 CSR 성과보고서	2019.3
19-018	기업이 전하는 경제외교 기업활용 성공스토리	2019.4
19-019	스타트업을 위한 일본창업가이드	2019.4

19-020	外商投資指南	2019.4
19-021	外國人投資ガイド	2019.4
19-022	2018 KOTRA 지속가능경영 & 인권경영 보고서	2019.4
19-023	2018 KOTRA Sustainability and Human Rights Management Report	2019.4
19-024	2018 외국인투자옴부즈만 연차보고서	2019.4
19-025	Foreign Investment Ombudsman Annual Report 2018	2019.4
19-026	2018 IP-DESK백서	2019.4
19-027	2018 IP-DESK백서 부록. 해외지식재산권 보호 실무가이드북(중국,미국,일본)	2019.4
19-029	2017/18 경제발전경험 공유사업(KSP) 산업&무역 정책자문 이란: 이란 지적재산권 선진화를 위한 정책수립 지원 방안	2019.4
19-030	2017/18 Knowledge Sharing Program(Industry&Trade) with Iran: Policy Consultation to Strengthen IRAN's Intellectual Property Infrastructure	2019.4
19-031	2019년 외국인투자유치 종합계획	2019.4
19-032	수출 더 이상 어렵지 않아요	2019.4
19-033	중국 엔젤시장 동향 및 진출전략: 20개 주요품목 중심으로	2019.4
19-034	알기쉬운 브라질 노동법 (개정판)	2019.5
19-035	제14회 외국인투자기업 채용박람회 공식 디렉토리북	2019.5
19-036	GP知己로 글로벌 기업의 파트너가 되다: KOTRA 글로벌 파트너링(GP) 참가기업 성공스토리	2019.5
19-037	2017/18 경제발전경험 공유사업(KSP) 산업&무역 정책자문 러시아 : 러시아 하바롭스크주 수출지원센터를 활용한 수출활성화 방안	2019.5
19-038	2017/18 Knowledge Sharing Program(Industry&Trade) with Khabarovsk Krai : Policy Recommendation for Developing Export Potential and Strengthening the Export Support System of Khabarovsk Krai	2019.5
19-039	2017/18 경제발전경험 공유사업(KSP) 산업&무역 정책자문 인도 : 인도 투자유치 기관 발전 전략 수립 지원	2019.5
19-040	2017/18 Knowledge Sharing Program(Industry&Trade) with India : Policy Recommendation for the Development of Invest India	2019.5
19-041	2017/18 경제발전경험 공유사업(KSP) 산업&무역 정책자문 쿠바 : 쿠바 산업단지 조성 및 운영 활성화 정책 수립	2019.5
19-042	2017/18 Knowledge Sharing Program(Industry&Trade) with Cuba : Establecimiento de Políticas para Dinamizar la Creación y la Administración de Complejos Industriales en Cuba	2019.5
19-043	고용계약형 FTA 실무과정 참고교재	2019.6
19-044	국제 개발협력사업 활용 가이드	2019.6
19-045	사우디아라비아 취업 및 창업 가이드	2019.6
19-046	북미 자동차 시장 진출 가이드	2019.6
19-047	해외 혁신클러스터 현황 및 투자유치 성공사례	2019.6

19-048	중국 시니어 비즈니스 동향 및 유망품목 20선	2019.7
19-049	EU 진출기업을 위한 유럽 일반 개인정보 보호규정(GDPR) 핸드북	2019.7
19-050	인도로 가자! 인도 수출통관 알기 - 인도 관세 핸드북	2019.7
19-051	2019 글로벌 IP 이슈페이퍼	2019.7
19-052	2018 북한 대외무역 동향	2019.7
19-053	퀀텀점프를 위한 스타트업의 글로벌 시장 도전기	2019.7
19-054	SEOUL FOOD 2019 서울국제식품산업대전 결과보고서	2019.9
19-055	TAMAS 2019 제13회 대전국제농업기술전 Official Directory	2019.9
19-056	2018 K-V Economic Cooperation Project - Enhancing Capacity for Effective Enforcement of Competition Legislations in Vietnam	2019.9
19-057	2018 K-V Economic Cooperation Project - Information Sharing for Vietnamese Government Authorities and Enterprises on Korea's Adoption of the Positive List System	2019.9
19-058	2018 한-베 통상연계형 경험사업 - 베트남 공정경쟁 역량강화	2019.9
19-059	2018 한-베 통상연계형 경험사업 - 한국 농약 허용물질목록 관리제도(PLS)관련 對베트남 정보 확산	2019.9
19-060	미국 바이오 헬스케어 시장 동향 및 진출전략	2019.10
19-061	아세안 시장 공략을 위한 문화마케팅 전략	2019.10
19-062	NYC Startup & Beyond	2019.10
19-063	2020 한국이 열광할 세계 트렌드	2019.10

□ 설명회자료

번 호	제 목	번호부여일
19-001	2019 KOTRA 세계시장 진출전략 설명회	2019.1
19-002	buykorea를 활용한 온라인수출마케팅 설명회	2019.1
19-003	KOTRA 해외수주협의회 제35차 수요포럼: 해외건설 계약 분쟁 및 중재	2019.1
19-004	2019 방산·보안기업 지원 사업설명회	2019.2
19-005	2019 KOTRA · KoSEA와 함께하는 사회적경제기업 해외진출 지원사업 설명회	2019.2
19-006	2019 글로벌 의료기기 진출전략 설명회	2019.3
19-007	2019 해외공공조달시장 교육 세미나	2019.3
19-008	MWC 2019 디브리핑 세미나	2019.3
19-009	2019 UN 조달 플라자	2019.4
19-010	Global Project Plaza 2019 : Global Project Forum	2019.4
19-011	Global Project Plaza 2019 : Urban Transportation Environment	2019.4

19-012	Global Project Plaza 2019 : Oil & Gas·Power·Energy	2019.4
19-013	Global Project Plaza 2019 : Business Opportunities in Iraq	2019.4
19-014	Global Project Plaza 2019 : Smart City	2019.4
19-015	Global Project Plaza 2019 : Exploring Business Opportunities with DEWA-Government of Dubai	2019.4
19-016	미국 투자환경 설명회	2019.4
19-017	수출지원사업 체험 설명회: 기업이 묻고, KOTRA가 답하다	2019.4
19-018	KOTRA 찾아가는 수출세미나(인천) - 해외진출 소통DAY	2019.5
19-019	중미·메르코수르 진출환경 설명회	2019.5
19-020	2019 하노버 산업박람회 디브리핑 세미나	2019.5
19-021	비욘드 뷰티, 비욘드 차이나(Beyond Beauty & Beyond China) 설명회	2019.5
19-022	KOTRA 해외수주협의회 제36차 수요포럼: 한국형 도시모델 수출 성과와 과제	2019.6
19-023	국제개발협력사업 활용 설명회 자료	2019.6
19-024	2019 Invest KOREA 포럼 외국인 투자유치 전략 포럼	2019.6
19-025	베트남 팡응아이성 투자환경 설명회	2019.7
19-026	KOTRA 찾아가는 수출세미나(광주전남) - 해외시장 온라인 마케팅 세미나	2019.7
19-027	KOTRA 찾아가는 수출세미나 - 소셜벤처·스타트업의 꿈을 키워라!	2019.7
19-028	세계로포럼 - 불안정한 국제 교역환경, 새로운 돌파구는?	2019.7
19-029	베트남 식품가공 부품소재 산업 투자환경설명회	2019.8
19-030	Global Green Hub Korea 2019: Global Environment · Energy Vision Forum 2019	2019.9
19-031	Global Green Hub Korea 2019: Project Seminar - Environment	2019.9
19-032	Global Green Hub Korea 2019: Project Seminar - Renewable Energy	2019.9
19-033	인도 CSR 의무화법 개정 설명회 자료	2019.9
19-034	한-베트남 통상 확대를 위한 FTA 경제협력 성과확산 세미나	2019.9
19-035	2019 해외 수입규제 및 비관세장벽 세미나 자료집	2019.9
19-036	2019 글로벌 화장품 트렌드 포럼	2019.10
19-037	글로벌 신통상포럼	2019.10

* 본 보고서는 러시아 Medtechstandart 社の 『Russian Medical Device Market』 을 기반으로 작성되었음.

Global Market Report 19-095

러시아 시장 환경과 경제협력: 의료기기

발 행 인 | 권평오
발 행 처 | KOTRA
발 행 일 | 2019년 11월 21일
주 소 | 서울시 서초구 헌릉로 13
(06792)
전 화 | 02-1600-7119(대표)
홈페이지 | www.kotra.or.kr
문 의 처 | 신복방팀
(02-3460-3220)
I S B N | 979-11-6490-054-1(95320)



KOTRA 저작물은 ‘공공누리 출처표시’ 조건에 따라 이용할 수 있습니다.

Global Market Report

kotra

Korea Trade-Investment
Promotion Agency