

러시아 시장 환경과 경제협력: 조선



Global Market Report

CONTENTS

목 차

요 약 / 1

I. 러시아 조선업 개황

- 2 | 1. 러시아 조선업 현황
- 7 | 2. 정부의 육성 계획과 수출입 현황

II. 러시아 조선기업 현황

- 11 | 1. <AK Bars> Shipbuilding Corporation JSC
- 14 | 2. Concern <Kalashnikov> JSC
- 16 | 3. Zvezda Shipbuilding Complex LLC
- 18 | 4. Leningrad Shipyard Pella LLC
- 19 | 5. Okskaya Shipyard JSC

III. 외국계 기업 진출사례

- 21 | 1. 아드리아 윈치(Adria Winch)
- 23 | 2. 후루노(Furuno)
- 25 | 3. 알파 라발(Alfa Laval)

IV. 결론 및 협력 시사점

요 약

□ 러시아 조선업 개황

- 러시아 조선업은 정부 주도의 군사용 선박건조가 중심이나 최근 민간부문 육성 및 국내 선박건조 확대 추진
 - * 민간용 선박의 건조중량은 2016년 145,150톤에서 2017년 182,350톤으로, 2018년에는 약 20만 톤을 상회하면서 빠른 속도로 증가
 - * USC JSC(러시아 통합조선공사)는 러시아 최대 국영조선소로 현재 러시아에서 생산하는 선박의 절대 다수를 점유
- 러시아 정부는 『2015-2030년 까지 선박건조 분야 및 오프쇼어 필드 장비 발전 프로그램』을 통해 조선분야 발전 추진
 - * 정부는 선박 건조를 위해 보조금 지급을 지속하고 있는데 2018년의 총 지원 금액은 14조 5,000만 루블이며 이를 통한 선박 건조 수는 110대

□ 러시아 내 외국계 및 자국 조선관련 기업

- 주요 외국계 조선기자재 기업들은 각각 명확한 사업방향을 통해 러시아 내에서 확고한 협력시스템 마련
 - * Adria Winch 와 Alfa Laval은 러시아 기업과의 합작을 통해 러시아 내 생산기지를 마련하여 현지화 및 장기 협력체제 구축
 - * Furuno는 완제품 수입 및 주요 딜러망을 통한 공급 체계 안정에 역점
- 러시아의 조선사들은 정부지원에 힘입어 생산을 확대
 - * Ak Bars, Concern Kalashnikov, Zvezda 등의 주요 조선 지주회사들은 최근 정부 발주에 의한 선박건조가 크게 늘어나고 있음.

□ 협력방안

- 러시아 조선사들은 선체분야보다는 취약분야인 엔진, 장비, 전기 등에서 한국기업과의 기술협력 수요가 큼.
- 기존에 러시아에 진출한 외국계기업의 전략을 면밀히 검토

I 러시아 조선업 개황

1 러시아 조선업 현황

□ 러시아 조선시장 개황

○ 러시아 조선업은 정부 주도의 군사용 선박 건조 중심의 구조이며 상대적으로 민간 부문의 비중이 작음

- 조선업 관련 산업의 약 80~90%는 군함, 잠수함 등 군용 선박 부문이 차지하고 있으며 민간 조선분야의 성장 취약
- 민간부문이 보유한 선박 수는 2019년 기준 약 2,800대로 추정되며 전체 중량은 2,126만 톤에 이룸.

〈 표 1 〉 러시아 민간선박 보유수: 2018-2019년 추정치

구분	선박 수(대, 증감율)		총 중량(천 톤, 증감율)	
	2018년	2019년	2018년	2019년
탱커	558	537(-4%)	15,388	15,741(2%)
벌크선	606	581(-4%)	2,881	2,975(3%)
어선	984	949(-4%)	1,091	1,093(0%)
쇄빙선	36	36(0%)	116	119(3%)
예인선	377	374(-1%)	83	85(2%)
탐사선	76	67(-12%)	71	64(-10%)
보조선	29	28(-3%)	58	58(-1%)
여객선	47	40(-15%)	28	24(-15%)
기타	187	195(-4%)	534	1,018(108%)
Total	2,900	2,800(-3%)	20,300	21,267(5%)

* 자료: INFO Line Research

- 민간 선박가운데 탱커가 537대, 총 중량 1,574만 톤으로 가장 높은 비중을 차지하고 있으며 그 다음으로는 보유 중량이 높은 것은 벌크선과 어선의 순서
- 탱커의 보유량이 많은 것은 천연가스 등 원자재 수출비중이 높은 러시아의 경제구조를 보여주는 것으로 전체 민간선박의 약 74%에 달하며 컨테이너 운송에 사용되는 벌크선은 보유량이 적음.
- 국제유가 회복 및 경기침체 탈피로 전반적으로 상품 수출입이 증가하면서 선박수요도 증가하는 추세
 - 탱커와 벌크선 모두 2018년에 비해 각각 2%, 3% 보유중량이 증가하였으며 민간 선박 총 중량도 2018년의 2,030만 톤에서 약 5% 증가
 - 육상광구가 아닌 오호츠크해, 카스피해 인근의 원유, 천연가스 생산의 경우 운송을 위한 탱커 등 선박 필요
 - * 최근 북극해 인근의 자원생산이 증가하는 것도 자원운반선 수요 증가에 기여
 - 최근 북극해 개발이 활발하게 이루어지면서 쇄빙선에 대한 수요도 확대되고 있는데, 2018년에는 북극해 항로 개발을 위한 목적으로 총 36대의 쇄빙선이 발주되었음.

□ 러시아 선박건조 현황

- 러시아 내에서의 선박건조의 경우, 군용선박과 민간용 선박 건조 모두에서 생산이 빠르게 증가하는 추세

- 군용 선박의 경우 중량기준 2016년 총 건조량이 53,850톤 이었으나 2018년에는 76,850톤으로 크게 증가하였으며 건조 금액도 약 1,230억 루블에 달함.

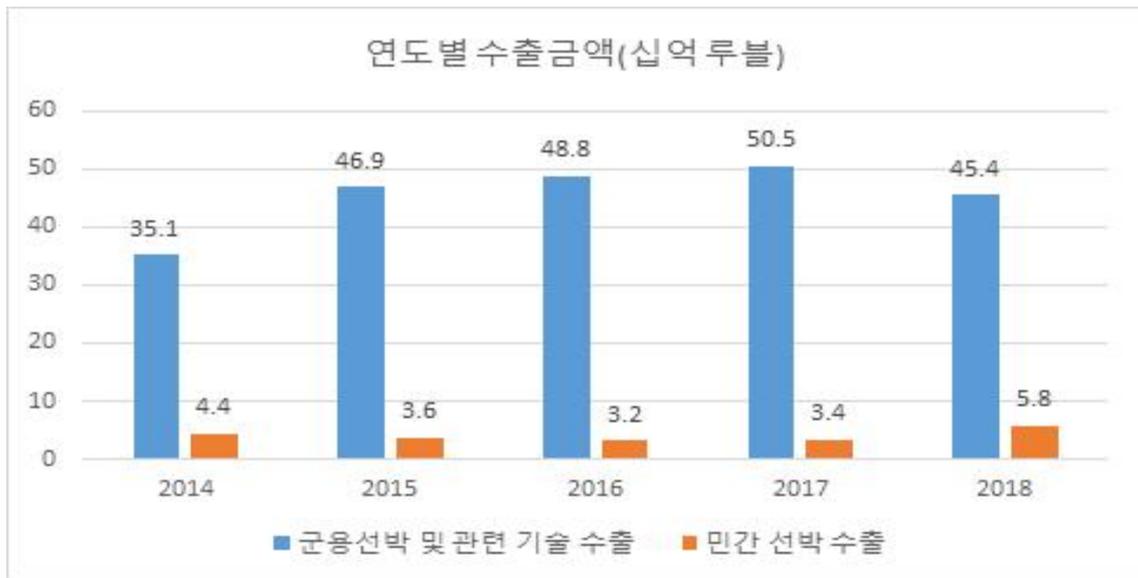
〈 표 2 〉 러시아의 연도별 선박 건조현황: 2016-2018년

구분		2016년	2017년	2018년
군용	수량(대)	39	34	43
	중량(톤)	53,850	41,050	76,850
	금액(백만 루블)	97,200	65,550	123,000
민간용	수량(대)	45	64	46
	중량(톤)	145,150	182,350	209,800
	금액(백만 루블)	35,850	36,150	46,250

* 자료: INFO Line Research

- 민간용 선박의 건조중량은 2016년 145,150톤에서 2017년 182,350톤으로, 2018년에는 약 20만 톤을 상회하면서 빠른 속도로 증가
- 수량기준으로 볼 때, 군용 선박 건조는 증가추세를 보이고 있으나 민간용 선박은 2017년에 64대로 증가한 이후 2018년은 46대로 감소

〈 그림 1 〉 러시아 군용, 민간선박 수출 추이: 2014-2018년



* 자료: 러시아 산업통상자원부

- 2014년 군용선박 수출은 351억 루블에 달했으며 이후 점차 증가하여 2017년에는 505억 루블까지 확대되었고 2018년에는 전년대비 소폭 감소한 454억 루블 기록
- 민간 선박의 경우 2018년 58억 루블을 기록하여 증가세를 보이고 있으나 군용선박에 비해서는 수출이 매우 낮은 수준으로 러시아 조선업의 생산능력이 군용선박 중심으로 집중되어 있음을 보여줌.
- 러시아의 선박건조는 상위 기업이 건조물량의 대부분을 독식하는 구조로 하위 기업의 생산은 미미한 수준
 - USC JSC(러시아 통합조선공사)는 러시아 최대 국영조선소로 현재 러시아에서 생산하는 선박의 절대 다수를 생산
 - 2016년부터 2018년까지 건조한 선박 수는 총 77대, 금액으로는 1,100억 루블을 상회

〈 표 3 〉 금액기준 러시아 선박건조 순위 상위기업: 2016-2018년

구분	선박 수 (2016-2018년)	건조 금액 (백만 루블)		
		2016년	2017년	2018년
USC JSC	77	82,730	60,813	110,330
Ak Bars JSC	9	8,950	3,400	30,000
Transship GK	6	1,741	2,155	1,750
Universal Cargo Logistics Holding B.V.	17	3,000	1,610	1,750
MC "Vega" CJSC	8	60	1,350	1,350
Concern Kalashnikov JSC	9	2,500	1,800	1,100
Tetis GK	3	100	100	100
AEON Corp.	5	60	460	0

* 자료: INFO Line Research

- USC JSC에 이어 선박 건조가 많은 기업은 Ak Bars JSC로 최근 3년간 9대를 건조하였으며 2018년 기준 건조 금액은 300억 루블에 달함.
- 그 뒤를 이어 Transship GK社, Universal Cargo Logistics Holding B. V.社 등이 2018년 기준 선박건조 상위기업에 올라 있음.
- 그 외의 기업들은 사실상 선박건조 수주량과 건조능력이 상대적으로 미약

2 정부의 육성계획과 수출입 현황

□ 조선업 육성 계획

- 러시아 정부는 2015년 채택된 조선업 육성 프로그램을 통해 조선업 발전 지원
 - 『2015-2030년 까지 선박 건조 분야 및 오프쇼어 필드 장비 발전 프로그램』을 통해 조선분야 발전 추진
 - * 2015년 6월 행정명령 1033호를 통해 고지
 - 정부는 주로 자국 기업에 대해 보조금을 지급하는 방식을 통한 재정적 지원에 집중
- 러시아 정부의 보조금을 수령하기 위해서는 다음의 조건을 충족시켜야 함.
 - 반드시 러시아에 있는 조선소에서 선박이 건조되어야 함.
 - 반드시 러시아 국적의 선박이어야 함.
 - 보조금은 대외경제은행(Vnesheconombank)을 포함하여 러시아 기관을 통해서만 제공 가능
- 정부는 또한 조선분야에서 다음과 같은 기자재 분야의 현지화를 추진
 - 디젤엔진, 공조기 시스템, 자동항법 운항장치, 연료 공급체계, 화물 하역 장치, 화재 진압 시스템, 전기 공급 시스템, 항해·통신장비, 구명정 등을 포함한 비상대응 장비 등
 - 상기의 조선 기자재는 러시아의 제품 경쟁력이 낮은 분야로

현재로서는 상당 부분을 수입에 의존

- 지난 수년간 러시아 정부는 보조금 지원을 통해 자국 조선 산업에 대한 육성책을 지속
 - 2015년과 2016년의 지원 금액과 선박 수는 각각 17억 8,500만 루블, 84대와 17억 6,000만 루블, 100대를 기록

〈 표 4 〉 러시아 정부 보조금 지원으로 건조된 선박

구분	2015년	2016년	2017년	2018년
선박 수(대)	84	100	105	110
금액(백만 루블)	1,785	1,760	2,013	1,450

* 자료: INFO Line Research

- 2018년의 총 지원 금액은 14조 5,000만 루블이며 선박 건조 수는 110대를 기록하여 금액상으로는 전년 대비 소폭 감소하였으나 향후 지원규모는 증가할 것으로 예상

□ 러시아 선박 수출입 동향

- 러시아의 연간 선박 수출금액은 약 6억~10억 달러 수준을 유지하고 있음.
 - 2018년 기준 선박 수출금액이 가장 큰 국가는 네덜란드로 1억 7,714만 달러를 기록

〈 표 5 〉 러시아의 선박·보트·플로팅 구조물(HS 89) 수출 동향: 2016년-2018년

(단위 : 천 달러)

순위	국가	2016년	2017년	2018년
1	네덜란드	53	76,838	177,147
2	핀란드	1,630	273	89,524
3	키프로스	53,894	3,506	66,691
4	투르크메니스탄	184	26,653	66,252
5	터키	36,256	136,477	50,161
6	한국	22,462	238,052	35,367
7	이탈리아	146	21,375	31,586
8	리투아니아	3,776	1	23,535
9	싱가포르	-	15	21,800
10	폴란드	15	3,397	21,686
	총계	627,477	982,760	723,846

* 자료: 러시아 연방 세관 서비스

- 네덜란드의 뒤를 이어 핀란드, 키프로스, 투르크메니스탄, 터키 등에 대한 러시아의 수출이 많았으며 한국은 3,536만 달러로 6번째로 수출이 높은 국가
- 주요 수출 품목은 군함, 쇄빙선, 예인선, LNG선 등임.
- 최근 연간 선박 수입은 수출에 비해 훨씬 많은 약 15억~23억 달러를 기록
 - 2018년 기준 러시아의 수입이 가장 큰 국가는 중국으로 수입 금액은 2억 7,363억 달러에 달해 전년도의 1억 4,722억 달러에 비해 크게 확대

< 표 6 > 러시아의 선박·보트·플로팅 구조물(HS 89) 수입 동향: 2016년-2018년

(단위 : 천 달러)

순위	국가	2016년	2017년	2018년
1	중국	164,316	147,229	273,634
2	싱가포르	15,770	514,445	273,271
3	루마니아	37,127	59,009	172,212
4	핀란드	17,360	261,273	168,041
5	네덜란드	155,426	133,449	123,426
6	베트남	51,706	19,279	123,023
7	터키	119,149	109,162	74,485
8	독일	59,004	54,794	50,238
9	노르웨이	144,536	61,090	38,996
10	폴란드	29,263	9,025	38,733
13	한국	523,156	583,144	24,288
	총계	1,896,345	2,376,627	1,555,203

* 자료: 러시아 연방 세관 서비스

- 싱가포르, 루마니아, 핀란드 등의 대 러시아 수출이 많았으며 베트남도 1억 2,302만 달러를 기록하여 6위를 기록
- 한국은 2017-2018년 대 러시아 수출금액이 각각 5억 2,315억 달러와 5억 8,314억 달러를 기록하여 1위를 차지하였으나 2018년에는 감소

II

러시아 조선기업 현황

1

〈Ak Bars〉 Shipbuilding Corporation JSC

- 젤레노돌스크(Zelenodolsk Plant Named After A. M. Gorky JSC)
 - 지주회사인 〈Ak Bars〉의 약 10여개 자회사 가운데 하나로 최근 수주가 크게 늘어나고 있는 기업
 - 1895년에 설립된 유서 깊은 선박제조 기업으로 상선과 군함 등의 선박제조 뿐만 아니라, 석유화학 기계, 철강관련 장비 등 다양한 분야의 기계장비 생산
 - 상선과 군함 모두에서 중소형 규모의 선박제조에 강점을 갖고 있음.
 - 2018-2019년에 군함 등의 수주가 확대되어 이전 대비 대수 및 금액 대폭 증가
 - 2016년 수주 수량은 2대에 불과했으나 2018년 5대, 2019년 9대로 증가하였고 금액도 32억 루블에서 492억 루블까지 크게 확대

〈 표 7 〉 젤레노돌스크 수주현황: 2016-2019년

구분	2016년	2017년	2018년	2019년(f)
수량(대)	2	2	5	9
중량(천톤)	2.8	2.3	5.5	10.3
금액(십억 루블)	3.2	3.4	30.4	49.2

* 주: 2019년은 예상치임

* 자료: INFO Line Research

- 2019년 수주된 선박의 대부분은 대부분 군함인 것으로 알려지고 있으나 군수산업의 특성상 정보접근은 제한적임.
- 선박용 엔진 등 기존에 수입하던 기자재를 자국산으로 대체화하는 작업 진행 중
 - 동사가 해외 기업에서 수입하는 주요 부품 중 하나는 우크라이나 ‘Zorya-Mashproekt’社의 선박용 엔진으로 수년간 자사 선박에 사용해왔음.
 - 그러나 러시아 수입대체화 산업육성과 자국 생산 강화로 인해 현재는 러시아산이 우크라이나산을 대체한 것으로 알려지고 있음.

〈 표 8 〉 젤레노돌스크의 부품 구매

Base Tender Platform	own TP (tender.zdship.ru)
Other Tender Platforms	ONLINECONTRACT (onlinecontract.ru) ZakazRF (www.etp.zakazrf.ru)
Key and most frequently purchased items	- Tools and spare parts for it (including import); - Materials (metal bars, alloys, PMW); - Accessory equipment (filters, pumps etc)

* 자료: INFO Line Research

- 동사는 기자재의 구매와 수입을 대부분 자사 전용 온라인 구매 플랫폼을 통해서 시행하고 있으며 러시아정부 공통 플

랫폼도 활용하고 있음.

□ 잘리프(Zaliv Shipyard LLC)

- 젤레노돌스크와 마찬가지로 <Ak Bars>의 자회사이며 크림반도에 위치한 기업
 - 2014년 러시아의 크림반도 합병시 러시아가 국유화하였으며 탱커와 컨테이너선 건조 및 선박수리에 특화된 조선소
 - 2014-2018년 중반까지 정치적 혼란으로 인해 선박 건조가 이루어지지 않았으나 2018년 중반이후 활발히 활동
 - 주로 엔진관련 분야 기자재와 선박 장비기자재를 수입하고 있는데 주요 경로는 Adria Winch Zelenodolsk LLC를 통해 크로아티아산 부품을 수입하고 있음.

< 표 9 > 잘리프의 부품 구매

Base Tender Platform	Russian Federation Electronic Trade Platform (etprf.ru)
Other Tender Platforms	-
Key and most frequently purchased items	<ul style="list-style-type: none"> - Metal items (hull elements) - Tools and supplies to it - Small accessory equipment and its components - Paintwork materials

* 자료: INFO Line Research

- 잘리프社는 자사 전용 플랫폼이 아닌 정부의 공용플랫폼을 활용하여 기자재를 구매하고 있으며 금액은 2018년 약 6억 루블

2	Concern <Kalashnikov> JSC
----------	--

□ **빔펠(Vympel Shipyard JSC)**

- 칼라시니코프 콘체른(Concern Kalashnikov JSC)의 자회사로 1930년에 설립된 선박 제조회사
 - 2019년 6월 기준 칼라시니코프가 83%의 지분을 보유하고 있는 대주주
 - 중앙연방관구 루빈스크(Rubinsk)市에 위치하였으며 주로 중소형급의 하천/해상용 선박과 고속 함정 등의 제작에 특화

〈 표 10 〉 빔펠 수주현황: 2016-2019년

구분	2016년	2017년	2018년	2019년(f)
수량(대)	10	9	4	17
중량(천톤)	1.1	0.4	0.3	5.7
금액(십억 루블)	1.3	2.9	1.3	17

* 주: 2019년은 예상치임
 * 자료: INFO Line Research

- 빔펠社의 수주는 2019년에 크게 확대될 것으로 보여지는데, 수량기준으로는 전년의 4대에서 17대로, 금액은 13억 루블에서 170억 루블 증가
- 2013년 5억 4,800만 루블 상당의 엔진부품을 우크라이나로부터 수입하는 등 대외수입이 많았으나 최근 동사의 직접적인 수입은 감소한 상황

□ 브라더스 노벨(Shipyard of Brothers Nobel LLC)

- 빔펠콤이 100% 지분을 가진 자회사로 칼라시니코프 콘체른이 빔펠콤을 인수하면서 편입시킴.
 - 1907년에 설립된 조선기업으로 불가강 상류에 위치하여 발틱해, 흑해, 카스피해 등에 접근이 용이한 이점이 있음.
 - 약 214,000m²의 부지에 선박건조 시설을 갖추고 있으며 이 가운데 약 100,000m²는 현대화된 시설 완비
 - 과거에는 주로 하천에서 사용되는 소형선박의 생산과 수리에 사업영역이 국한되어 있었으나 설립 100주년을 맞은 2007년 이후 사업방향을 전환하여 현재는 유럽기준에 부합하는 현대식 선박 건조
- 선박건조 분야뿐만 아니라, 선박의 수리 및 현대화, 구조물 설치 등 다양한 분야에서 사업 영역 확보
 - 현재 동사의 전문적인 사업 분야는 ▲해양 및 하천용 오일 탱커, ▲해양 및 하천용 화물운반선, ▲해양탐사선, ▲구조용 선박 및 요트 등임.
 - 특히, 동사는 선박건조 뿐만 아니라, 선박수리, 선박의 현대화 등의 사업분야 비중도 높은 편
 - Marine Engineering Bureau LLC社에서 발주한 화물선의 건조와 인도가 2025년까지 지속되는 등 당분간 선박수주가 활발하게 이루어질 것으로 보임.
 - * 2020년까지 러시아 정부가 주문한 크레인 선박의 건조와 인도를 마칠 예정

□ 즈베즈다 조선 콤플렉스와 산업 클러스터

- 구소련 시절 건설된 즈베즈다 조선소(Zvezda Shipyard)를 기반으로 형성된 조선 복합단지
 - 즈베즈다 조선소는 1945년 설립된 극동 최대의 조선소이며 이를 기반으로 2009년 조선 복합단지 건설이 착공되었고 2015년 12월 완공
 - 복합단지 건설과 동시에 조선소 현대화 사업이 2단계로 이루어지고 있는데 1단계 프로젝트는 2012년부터 2019년까지 진행되며 주로 중형급의 선박과 쇠빙선 및 구조선을 건조하는 데 역점
 - 1단계와 중복되는 기간인 2017년부터 2024년까지는 주로 LNG운반선, 시추선과 같은 대형선박 건조에 초점
 - 즈베즈다 콤플렉스의 대주주는 러시아 국영기업인 Roneftegaz, Rosneft, Gazprombank 등이며 동 콤플렉스는 극동지역 최대의 조선 건조단지로 평가
- 즈베즈다 조선 콤플렉스를 중심으로 극동지역 내에 경쟁력 있는 조선산업 클러스터를 조성하는 것이 러시아 정부의 목표
 - 러시아 정부는 동 콤플렉스가 소재한 발쇼이 카멘 지역을 선도개발구역으로 지정하여 조선관련 기업들의 입주 유도
 - 2019년 9월 기준 약 10개 이상의 조선 관련 기업들이 입주한 상황

〈 표 11 〉 발쇼이 카멘 선도개발구역 입주 주요 기업

입주기업	주요 사업내용
ООО «Судостроительный комплекс «Звезда»	연간 33만톤 규모의 조선소 건설 및 현대화
АО «Дальневосточный завод «Звезда»	조선소 건설 및 현대화
АО «Корпорация развития жилищного строительства»	즈베즈다 조선소 관련 주택건설
ООО «Организация многопрофильного обслуживания-БК»	즈베즈다 조선소 관련 주택건설
ООО «Трест Общественного Питания»	식당 건설
ООО «Завод по производству винто-рулевых колонок Сапфир»	즈베즈다 조선소 관련 해양설비 생산
ООО «ВИЗИТ - ДВ»	즈베즈다 조선소 관련 주택건설
ООО «Отель Прайд»	호텔 건설
ООО «ЗВЕЗДА Морские Технологии»	해양기술 설비 시스템 구축
ООО «Комплексный завод строительных изделий» (ООО «КЗСИ»)	해양구조물 건설
ООО «СТРОЙСЕРВИС-ДВ»	건축자재 생산
ООО «Заимка»	다기능 피트니스 단지 건설 및 운영

* 자료: 러시아 극동개발공사 홈페이지(<https://www.erdc.ru>)

- 즈베즈다 조선 콤플렉스는 최근 선박 건조가 활발해지면서 필요한 많은 부품을 해외로부터 수입
 - 즈베즈다社は 2018년부터 활발히 선박 건조를 추진해오면서 주요 부품의 경우, 독일, 중국, 한국으로부터 수입
 - * 독일기업인 Wilo(펌프 장비), 중국의 Cosco-Chic(크레인), 한국의 삼호현대 등이 당해 연도 수출확대
 - 2018년 해외로부터의 수입금액은 65억 7,300만 루블을 기록했으며 주요 수입 품목은 선박장비 등임.

4	Leningrad Shipyard Pella LLC
----------	-------------------------------------

□ 펠라

- 러시아의 주요 조선사 중 하나로 소형 선박제조에서 경쟁력을 갖추고 있다고 평가
 - 1992년에 설립된 조선사로 상트페테르부르크에 위치하고 있으며 주로 예인선이나 소형 선박 제작에 특화된 조선소
 - 러시아의 다른 조선소들과 마찬가지로 최근 조선시장관련 정부의 관심과 지출이 늘면서 수주금액이 크게 늘어나고 있는데 수주금액은 2018년 84억 루블에서 2019년 177억 루블로 증가할 것으로 보임.

〈 표 12 〉 펠라 수주현황: 2016-2019년

구분	2016년	2017년	2018년	2019년(f)
수량(대)	7	13	6	6
중량(천톤)	7.3	6.5	2.7	8.8
금액(십억 루블)	2.6	10.6	8.4	17.7

* 주: 2019년은 예상치임
 * 자료: INFO Line Research

- 펠라는 엔진관련 부품과 전자기기 등을 수입하고 있는데 주요 수입국은 핀란드, 폴란드 등 EU국가들임.
- 2014년 유럽에서 가장 오래된 조선사 중 하나인 독일 함부르크 소재의 J. J. Sietas를 인수하는 등 공격적인 전략 전개

5 Okskaya Shipyard JSC

□ 옥스카야

- 1907년 설립된 조선소로 니즈니 노브고로드(Nizhniy Novgorod) 市 인근의 오카(Oka)강 유역에 소재
 - 중형선박 건조와 교량건설 분야에 특화하고 있으며 총 528,000m²에 달하는 생산부지 및 214,000m²의 창고시설 보유
 - 주요 생산 선박은 화물선, 오일탱커, 보조선, 어선 등으로 중형선박 중심으로 이루어지고 있음.

〈 표 13 〉 옥스카야 수주현황: 2016-2019년

구분	2016년	2017년	2018년	2019년(f)
수량(대)	5	5	7	11
중량(천톤)	25.0	20.2	46.2	106.0
금액(십억 루블)	2.1	1.6	1.8	6.8

* 주: 2019년은 예상치임

* 자료: INFO Line Research

- 2019년 수주는 2016년도의 5대와 21억 루블에서 크게 증가한 11대, 68억 루블을 기록
- 2016년 이후 국내에서의 선체부분 제작이 확대되면서 해외로부터의 수입이 크게 감소하였으며 현재는 주로 엔진부분의 수입이 많은 편
 - * 엔진관련 제품은 핀란드나 중국으로부터의 수입 비중이 높음.

〈 외국계 기업의 러시아 시장 진출 유형 〉

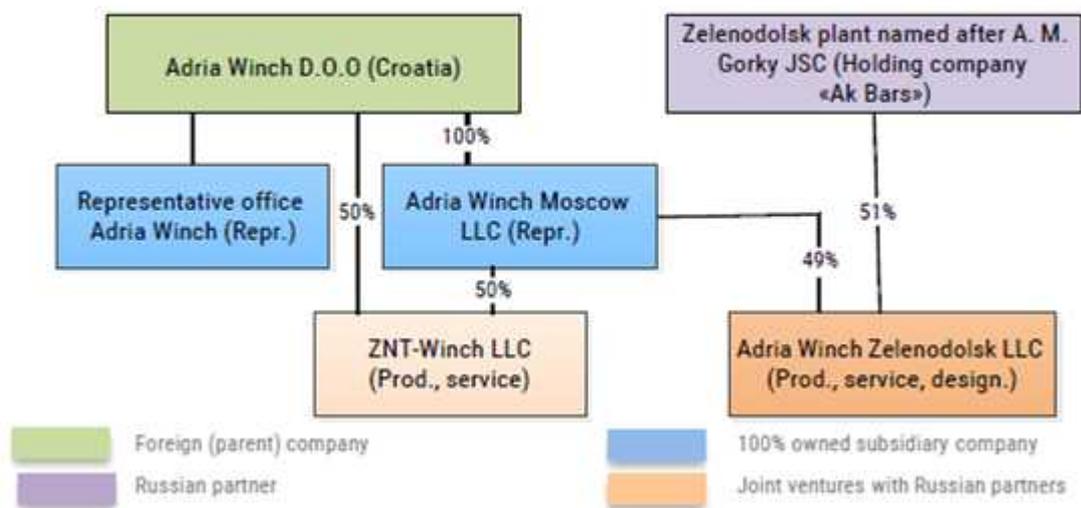
- 러시아 시장에 성공적으로 진출한 외국계 기업들은 진입 단계별로 다음과 같은 전략을 구사
- 진입 초기단계
 - 외국계 기업들은 진입 초기단계에서 러시아 내에 연락사무소를 세우거나 생산 공장을 설립하는 등 적극적인 시장진입 노력을 기울임.
 - 연락사무소는 러시아 시장에서 주로 브랜드 홍보, 주요 소비자 대상 자사제품 소개, 제품 판매 및 유통경로 확보 등의 활동을 수행
- 시장 공고화 단계: 대체로 두 가지 유형으로 구분
 - (1) 완제품 수입 및 유통에 집중: 일본 기업인 Furuno의 경우, 러시아에 생산시설을 갖추지 않고 완제품의 수입과 시장유통에 집중하는 전략을 추진하였으며 제품자체의 경쟁력으로 인해 성공적으로 평가
 - 다만, 이러한 전략은 최근 러시아 정부의 수입대체화 정책이 지속됨에 따라 시장 확대에는 한계가 있는 것으로 파악
 - (2) 러시아 현지화: Adria Winch 와 Alfa Laval은 러시아 내에 생산 공장을 설립하여 현지 수요에 빠르게 대처하고 로컬 기업과의 생산가치사슬에 연계하는 전략으로 장기적 협력 토대 구축
- 시장 확대 단계
 - 본 단계는 앞의 시장 공고화 단계에서 주로 현지화를 추진하는 기업들에게 해당되는 사안으로 로컬 기업들과의 J/V설립, 기술이전 등 적극적인 생산연계를 통해 시장을 확대하는 단계
 - Adria Winch는 〈Ak Bars〉 Shipbuilding Corporation JSC 와의 협력을 강화하여 납품분야를 다양화하고 다른 조선소와의 새로운 관계 구축

1 아드리아 윈치(Adria Winch)

□ 러시아 진출 과정 및 전략

- 아드리아 윈치(Adria Winch)는 크로아티아계 기업으로 2007년 대표사무소를 설치하면서 러시아에 진출
 - * 1946년 크로아티아에서 설립된 기업으로 주요 생산제품은 선박 계류장치, 화물 기어, 유압식 엔진, 파워 트랜스미션 시스템 등
- 동 기업은 2011년 러시아 선박건조 기업인 ZNT Yard社와 공동으로 ZNT-Winch LLC社를 설립하여 유압식 실린더, 호이스트, 윈치와 같은 갑판장비의 생산과 유지·보수에 특화
- 2016년 4월 모기업의 100% 투자로 모스크바에 Adria Winch Moscow LLC社를 설립하였고 5월에 Zelenodolsk plant社와 공동으로 Adria Winch Zelenodolsk LLC社 등록

〈 그림 2 〉 Adria Winch 러시아 관계사



* 자료: INFO Line Research

- 동사는 러시아 시장 진출을 위한 전략을 2단계로 시행하였으며 1단계는 초기 시장진입 및 안착을 위한 목적
 - 1단계에서는 러시아 시장에 초기 안착하기 위한 전략으로 2000년대 중반 러시아내 사무소 설립을 통해 자사 완제품을 판매하는 데 집중
 - 2010년대 이후 러시아 내 생산시설 구축을 통해 러시아 정부가 추진하는 입찰 등에 러시아 기업과 차별 없는 참여가 가능하도록 포지셔닝
 - * 러시아 기업과의 합작사인 ZNT-Winch LLC社 설립으로 현지 제품 생산이 가능하게 됨에 따라 러시아내 본격적인 부품생산 시작
- 2단계 전략을 통해 서방의 경제제재 하에서도 러시아 내에서의 안정적인 매출 확보 추진
 - 러시아 조선 관련 기업들과 연구 및 생산 분야의 협력을 더욱 강화하여 현지화 심화
 - * 동사는 부품생산의 경우 설계와 주요 부품의 생산은 크로아티아의 본사에서 수행하며 주로 제품의 조립, 테스트, 트러블 슈팅 등은 러시아 내에서 수행하는 구조
 - 궁극적으로 현지 기업과의 협력확대 및 현지화 강화는 러시아 내에서 수요가 증가하는 쇠빙선, 군함 건조 등의 분야에서 동사의 참여 확대를 목표로 하고 있음.
 - 동사는 제품군 내에서 대체로 중간 정도의 가격수준을 유지하면서 적절한 가격과 높은 품질의 제품을 제공하는 데 중점을 두고 있음.

2 후루노(Furuno)

□ 러시아 시장 진출

○ 자회사를 통한 러시아 내 단독법인 설립과 딜러망 조직

- 후루노社は Furuno Denmark AS의 자회사로 Furuno Eurus LLC를 2005년 상트페테르부르크에 설립하면서 러시아 시장에 진입
- 동사는 선박용 전자기기, 전자부품의 생산과 공급에 특화된 기업으로 최근에는 사업 범위를 GPS, 레이더 등 네비게이션 분야로 확대하는 추세
- Furuno Eurus LLC는 러시아 및 카자흐스탄 지역에 대해 관리하고 있는데 러시아 내 주요 도시에 있는 딜러망을 통해 제품을 공급하고 서비스를 제공

〈 그림 3 〉 Furuno Eurus LLC 지분관계 및 주요 공급품목



* 자료: INFO Line Research

- 동사의 전략은 러시아 내에서 생산을 지양하고 완성품을 수입하여 판매하는 방식
 - 후루노社は 러시아 정부의 수입대체화 정책에도 불구하고 러시아 내에서 생산라인 설립에 대한 계획이 없으며 완제품을 수입하여 딜러망을 통해 판매하는 방식 고수
 - * 다만, 동사는 제품 포트폴리오 확대를 통해 매출을 증가시키려고 하는데, 이를 위해 러시아 내에서 필요한 관련 인증서 획득 노력
 - 이러한 전략이 가능한 것은 주요 생산/판매 제품군인 어군 탐지기, 네비게이션 분야에서 많은 경우, 제품 입찰이 이루어지면 동사가 유일한 입찰 참가자일 정도로 독보적인 경쟁력을 갖추고 있기 때문
 - 글로벌 시장에 확고하게 자리잡고 있는 자사의 제품 경쟁력을 활용하여 대체로 높은 수준에서 가격범위 설정
- 러시아로 수입하는 제품은 대체로 덴마크 등 북유럽에서 만들어지고 있음.
 - 동사가 2013년부터 2019년 상반기까지 러시아로 수입한 상품의 누적금액은 약 7억 루블에 이르는 것으로 파악
 - 대부분의 제품은 일본이나 해외 생산법인에서 러시아의 딜러들에게 직접 선적되기 보다는 동사의 러시아 법인에게 선적된 후에 딜러들에게 분배되는 방식
 - 러시아로 수입되는 제품의 경우 대부분은 모회사인 Furuno Denmark AS로부터 선적되는 양이 가장 많으며 그 밖에도 핀란드, 라트비아 등지에서 선적되고 있음.

3 알파 라발(Alfa Laval)

□ 러시아 시장 진출

- 러시아 진출 이래 오랜 시간 동안 많은 러시아 기업과 협력관계를 유지해오고 있는 스웨덴 기업
 - 알파 라발(Alfa Laval)사가 최초로 러시아에 사무소를 개설한 것은 1905년 상트페테르부르크이나, 본격적인 협력이 일어난 것은 1990년대 이후
 - 1992년 동기업은 모스크바 지역에 저온살균과 냉각장치 기반의 생산에 특화된 공장을 설립하였으며 1996년 생산부문과 상업부문을 통합하여 Alfa Laval Potok JSC 설립

〈 그림 4 〉 Alfa Laval Potok JSC 지분관계 및 러시아내 사무소



* 자료: INFO Line Research

- 2008년에는 약 1,000m² 면적의 서비스 센터를 설립하여 러

시아 내에서 서비스 역량 강화

- 알파 라발의 러시아 시장에 대한 전략은 생산의 현지화와 다양한 제품 라인업 전개
 - 동사가 생산하는 제품은 열교환기와 펌프류 제품들로 대체로 조선기자재에서 부속품류로 분류되며 러시아 로컬기업과 외국계기업 간의 경쟁이 심한 분야
 - 알파 라발은 외국계 기업으로는 드물게 1990년대에 러시아 시장에 생산 시설을 갖추고 제품을 생산하는 등 오랜 기간 동안 러시아에서 사업을 해오면서 시장을 공고히 유지
 - 2019년 2월부터 동사는 2020년까지 러시아내의 생산시설을 현대화하고 생산비용을 감소시키기 위한 개선작업을 진행 중
 - * 또한 2019년 4월에는 모스크바 폴리텍 대학(Moscow Polytechnic University)과 협약을 체결하고 향후 공동연구 및 학생들에 대한 기술교육 수행에 대해 합의
 - 러시아에서 다양한 종류의 제품을 생산하고 있을 뿐만 아니라, 가격경쟁력도 갖추었다는 평가
- 알파 라발은 러시아 주요 조선소들과 밀접한 협력관계를 유지하면서 조선 기자재 분야에서 러시아내 주요 플레이어로 활동
 - 동사는 대부분의 러시아 기업과 직접적인 비즈니스 관계를 맺고 있는데 최근 수주가 많은 주요 협력사로는 Krasnoye Sormovo PJSC, Nevsky Shipyard LLC, Okskaya Shipyard LLC 등이 있음.
 - 해외 주요 파트너 국가는 덴마크, 핀란드, 폴란드 등임.

IV

결론 및 협력 시사점

□ 러시아 조선기업 대외협력 수요

- 러시아 조선 기업들은 대체로 대외협력에 있어서 자신들의 보완이 필요한 분야의 협력 추진
 - 조사 대상에 있는 러시아 기업들은 선체 분야를 제외한 엔진, 장비, 전기 분야에서 한국과의 협력수요와 의도 있음.

〈 표 14 〉 러시아 주요 기업의 대외 협력수요

구분	선체	엔진	장비	전기
〈Ak Bars〉 Shipbuilding Corporation JSC	-	현지화 가능한 수준에서 협력	조종 장치 및 관련분야 협력	완제품 수입 또는 현지화 협력
Concern 〈Kalashnikov〉 JSC	-	-	완제품 소량 수입	-
Zvezda Shipbuilding Complex LLC	-	-	스크류, 추진시스템 분야 협력	제너레이터, 자동화, 항법시스템 수요 높음
Leningrad Shipyards Pella LLC	-	현지화 가능한 수준에서 협력	현지화 가능한 수준에서 협력	완제품 수입 또는 현지화 협력
Okskaya Shipyards JSC	-	엔진 부품 수입 또는 현지화	-	제너레이터 수 입 또는 현지화

* 자료: INFO Line Research

- 선체 분야는 다른 분야에 비해 고도의 기술력을 요하지 않아 러시아 기업들도 일정 수준이상의 자체 생산능력을 보유

□ 한국기업 협력방안

- 기존의 한국 조선기업들은 대체로 러시아에 대한 완제품 선박 수주에 중점을 두었음.
 - 한국의 조선기업들은 러시아가 발주하는 쇠빙선, LNG선 등 완제품 발주에 중점을 둔 협력전략 추진
 - 한국 기업이 러시아로부터 선박 수주를 할 경우, 대부분의 기자재는 한국산이 사용되고 있으며 러시아산 부품 사용은 거의 없음.

〈 한국 조선 산업의 강·약점 〉

- 한국의 조선 기업은 R&D에서 선박 건조까지 전 공정에서 세계적인 기술력 보유하였으나 최근 업황 부진으로 인한 경쟁력 약화 우려 대두
 - 한국 조선 기업은 우수한 기술인력, 축적된 R&D 역량, 기술력과, 설계 능력 등에서 중국과 일본을 능가하는 세계적인 역량을 보유
 - 세계 최고수준의 생산성과 공정관리 능력, 블록제조 능력 등을 갖추고 있으며 특수선 생산에서도 우위
 - 다만, 업황 부진으로 인한 신기술 개발여력 하락 및 최근의 구조조정으로 인한 숙련 노동자 감소, 숙련도 저하, 기술 유출 등의 문제 대두

- 그러나 최근 러시아 정부는 단순 완제품 발주보다는 자국의 조선산업 경쟁력을 제고하는 데 초점을 맞추고 있음.
 - 수입대체화 전략의 가장 중요한 산업 가운데 하나인 조선 산업의 경쟁력을 강화하기 위해 러시아 정부는 자국 내에서의 부품생산 및 선박 건조를 적극 장려
 - 엔진, 장비, 전기 등의 부문에서 러시아 기업이 갖지 못한 경쟁력을 외국계 기업과의 적극적인 협력을 통해 보완하기 위해 노력하고 있음.
 - 이미 Adria Winch, Alfa Laval 등의 외국계 기업은 러시아 기업과의 합작사 설립과 현지에서의 부품 생산을 통해 러시아 기업과 동등한 조건에서 경쟁 가능
- 현지 생산 확대와 시장 진입을 위해 러시아 기업들과의 협력을 모색하는 방안 추진
 - 〈Ak Bars〉 Shipbuilding Corporation JSC, Zvezda Shipbuilding Complex LLC 등의 러시아 기업들은 한국기업과의 기술협력에 열린 자세를 보이고 있음.
 - 협력 초기에는 완제품 수출로 시작하여 점차 러시아 기업과 공동으로 생산을 확대하는 방식의 시장 접근방식 유효
 - 공동생산을 통해 판매 시장에 대한 부담을 경감하고 공공시장 진출도 가능

2019년 KOTRA 발간자료 목록

□ GMR (Global Market Report)

번호	제목	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)

번호	제목	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)

번호	제목	번호부여일
19-001	트럼프 행정부의 對쿠바 제재와 주요국 반응	2019.6
19-002	글로벌 희토류 산업 동향	2019.7

□ KOTRA자료

번호	제목	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 경협사업 - 베트남 공정경쟁 역량강화	2019.9
19-059	2018 한-베 통상연계형 경협사업 - 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

번호	제목	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 Infoline 社の 『Russian Shipbuilding Industry Analysis』 를 기반으로 작성되었음.

Global Market Report 19-096

러시아 시장 환경과 경제협력: 조선

발 행 인 | 권평오
발 행 처 | KOTRA
발 행 일 | 2019년 11월 21일
주 소 | 서울시 서초구 현릉로 13
(06792)
전 화 | 02-1600-7119(대표)
홈페이지 | www.kotra.or.kr
문 의 처 | 신북방팀
(02-3460-3220)
I S B N | 979-11-6490-055-8(95320)



KOTRA 저작물은 '공공누리 출처표시' 조건에 따라 이용할 수 있습니다.

Global Market Report

kotra

Korea Trade-Investment
Promotion Agency