

# 러시아·유럽 정보통신시장 진출의 교두보 'Sviaz Expo-Comm Moscow 2000' 을 다녀와서

사업관리실 해외사업팀

지난 5월 10일부터 13일까지 러시아의 수도 모스크바에서는 지난해와 마찬가지로 'Sviaz Expo-Comm Moscow 2000' 라는 국제적인 전시회가 개최됐다.

이 행사는 매년 모스크바에서 개최되는 유/무선, 이동 및 위성통신, 사무자동화, 무선인터넷, 무선데이터 '국제정보통신전시회' 로 러시아에서 개최되는 전시회 중 최대 규모의 전문 상용전시회이다.

또한 이 행사는 내수 및 유럽시장의 홍보효과를 극대화할 수 있는 기회의 장이 되고 있다.

유럽 최대의 인구를 가지고 있는 러시아는 외국인에 대한 통신시장 개방으로 우리 기업체의 시장진입 가능성이 큰 나라로 알려져 있다.

이에 한국정보통신진흥협회는 러시아 시장 진출은 물론 이를 통해 국내 기업의 제품을 유럽시장에 널리 알릴 수 있도록

지난 2월부터 정부의 '중소정보통신 해외전시회 참가지원사업' 을 위임받아 추진하고 있다.

세계 유수의 전시회를 엄선하여 국가관을 구성, 국제경쟁력을 갖춘 기술 및 제품을 보유하고 있는 벤처 및 중소기업정보통신





업체 중 해외마케팅에 대한 경험과 자금부족으로 해외시장 개척에 어려움을 겪고 있는 중소기업체를 선별하여 참가 기회를 부여함으로써 국내 중소기업체들에 해외진출 기반조성과 수출을 지원하자는 것이다.

이번 전시회 참가에서 거둔 성과라면 러시아는 물론 유럽시장의 기존 거래선과의 만남을 통해 유럽시장 진출을 모색할 수 있었다는 점, 새로운 바이어의 발굴을 위한 좋은 자리였다는 점, 러시아 시장 진출에 대한 경험이 없거나 부족했던 중소기업체들이 러시아 시장 개척 및 진출에 대한 경험 축적 및 자신감을 갖게 되었다는 점 등을 들 수 있겠다.

이밖에도 바이어와의 상담을 통해 실질적인 수출 기회를 갖게 되었으며, 인접 국가와 유럽지역 시장 진입을 위한 간접적인 경험을 축적하는 계기가 되었다.

이번 전시회 참가를 통해 얻을 수 있었던 또 다른 소득은 러시아 지역의 잠재적 고객의 구매의지가 매우 높다는 사실을 알 수 있었다는 것이다. 이처럼 잠재적 수요가 많은 러시아 시장 진입을 위해서는 지속적인 고객 발굴과 관리가 필요한데, 이점에서 이번 전시회 참가는 매우 유익했다고 할 수 있다. 다만, 국가관 자체의 홍보 강화가 있었으면 더욱 효과적이지 않았을까 하는 아쉬움이 남는다.

아울러 러시아 시장의 한국제품에 대한 이미지가 좋고 많은 관심을 표현하고 있어 지속적인 러시아 시장 홍보에 주력한다면 향후 3년 내에 정보통신 관련 주요 해외 시장으로서 자리잡을 것으로 예상된다.

금번 러시아 전시회는 또 카자흐스탄 및 우즈베키스탄 등 동구권 지역의 시장 개척을 위한 좋은 기회가 될 것으로 기대되는 만큼 지속적인 국가관 참가 지원을 확대할 필요가 있다.

이번 SVIAZ EXPO-COM Moscow 2000 전시회 기간 중 한국관에 약 4,000여명의 바이어들이 다녀갔다. 총 상담 건수는 약 735건에 달하며, 총 상담규모는 약 4,300만불 정도로 나타났다. 통상 전시기간 중 현장에서 계약이 체결되는 경우는 많지 않으나 전시장에서 거래상담을 토대로 추후 추가적인 세부협의를 통하여 많은 수출계약이 이루어질 것으로 기대된다.

아울러 한국정보통신진흥협회는 모스크바 대사관 및 KOTRA 모스크바 무역관과 사전업무협의를 거쳐 전시회 참가업체의 주요 전시품목 관련 'Potential Buyer List' 를 작성해 업체별로 배포하고 전시기간 중 업체와 Buyer 간 상담을 실시, 보다 효과적인 전시회가 될 수 있도록 했다