



2023

Vol. 10 2023.10.01

Russia·CIS Talk

한국외대 국제지역대학원 러시아·CIS학과 원우 논문

Article

러시아 시장, 현대·기아차의 ‘아픈 손가락’

김민의

석사, 러시아·CIS 경제 전공
mark930201@naver.com

우크라이나 전쟁 유탄 맞은 현대·기아자동차

자동차는 달리는 외교관이라 불릴 만큼 그 의미는 오늘날 탈것 이상이다. 국가 기술력을 대변하며, 해외에서 제조국 위상을 드높이는 중요한 상징이다. 그런 측면에서 러시아 도로를 가득 메운 한국산 자동차는 ‘K-제조업 기술’의 표본이자 국력의 상징적 표현이다. 이렇게 한국 자동차가 러시아 도로를 차지한 이유는 뛰어난 제조 기술력과 좋은 가성비에서 나온다. 해외시장 개척 측면에서 러시아는 한국 자동차의 유라시아 수출을 아우르는 거점이자 교두보이기도 하다. 이곳에서 지난 10년 넘게 현대·기아차로 대표되는 한국 자동차는 고품질과 가격 경쟁력으로 러시아 ‘국민차’로서의 위상을 확고히 다졌다.

그러나 2022년 2월 우크라이나 전쟁은 승승장구하던 러시아 내 한국 자동차 시장

점유율에 큰 타격을 가했다. 전방위적 대러 제재로 서방 자동차 기업들의 러시아 시장 대거 이탈은 후발 주자에 시장 신규진입·확대 기회를 제공했다. 러시아 자동차 산업은 서구의 촘촘한 제재 여파로 부품 수급에 큰 차질을 빚었고 공장 가동에서도 심각한 난관에 봉착했는데, 이때 발생한 빈틈을 중국이 재빨리 파고들어 채우고 있다. 이런 상황은 러시아 진출 한국 자동차 기업에 딜레마를 안겨주었다. 서구 기업의 공백을 메워 점유율을 확대해 나가야 할지 아니면 서방을 따라 러시아 시장을 떠나야 할지 심각하게 고민해야 할 상황에 놓여 있다.

무임승차하는 중국, 내몰리는 한국

현재 중국 브랜드 자동차는 마비 일보 직전의 러시아 자동차 산업에 일종의 산소호흡기 구실을 하고 있다. 전쟁 발발 이후 서구 기업들이 썰물처럼 빠져나간 러시아 자동차 시장에 중국이 들어와서 서구의 역할을

대신하고 있기 때문이다. 최근 러시아 시장 동향 분석 결과에 따르면, 2023년 자동차 판매량이 2022년 대비 37.8% 급감했다. 이는 주로 부품 공급과 유통의 어려움으로 인해 서구 자동차 업체들이 공장 운영을 중단하거나 매각한 결과로 분석된다. 반면 하발(Haval), 체리(奇瑞), 지리(吉利), 창안(长安) 등으로 대표되는 중국 브랜드 자동차는 러시아에서 인기가 폭발했다. 실제로 중국 자동차 기업들은 품질 향상과 저가를 앞세워 러시아 시장에서 점유율을 네 배나 확대했다.

[표 1] 러시아 내 중국산 자동차 판매량 변화

№	Brand / Group	판매 대수		
		2023	2022	증감률
1	LADA	91,875	61,218	50,1%
2	GWM Group-HAVAL	25,972	9,309	179,0%
3	GEELY	18,786	5,976	214,4%
4	GAZ LCV	13,565	11,229	20,8%
5	SOLLERS Group	9,678	11,258	-14,0%
6	UAZ	7,672	6,835	12,2%
7	KIA	5,748	38,262	-85,0%
8	CHANGAN	5,148	1,534	236%
9	VW Group	2,117	29,996	-92,9%
10	FAW	1,500	615	143,9%
11	HYUNDAI Group	1,100	34,826	-96,8%

자료: 유럽기업협회(AEB), 2022~2023 Q1 판매량

러시아 소비자들이 중국 자동차를 선택한 이유는 단순히 가격 경쟁력만으로 설명하기 어렵다. 여기에는 “올며 겨자 먹기” 측면이 있다. 서구 자동차 기업들이 러시아 시장에서 철수하자 선택의 폭이 좁아지고 전쟁이 지속되면서 부품 공급과 애프터서비스에 대한 우려가 커졌다. 대러 제재에서 자유로운 중국차가 시장점유율을 끌어올린 핵심 이유 일 것이다. 품질과 유지·보수 문제 등으로 러시아 시장에서 줄곧 고전을 면치 못했던 중국차들이 “호랑이 없으니 여우가 왕 노릇” 하는 격으로 서구의 제재에 따른 반사이익을 톡톡히 누리고 있다.

현대·기아차의 딜레마

한국 자동차 기업들은 2022년 5월 이후 러시아에서 잠정적으로 가동을 중단한 상태다. 불가피한 측면이 있었을 것이다. 하지만 과거를 반추해보면 아쉬운 대목도 있다. 2014년 러시아가 우크라이나 크림반도를 기습 병합할 당시 서구의 대러 제재에도 한국 자동차 기업들은 러시아 시장을 포기하지 않았다. 오히려 적극적으로 러시아 시장 공략에 나서 점유율을 확대했다. 이후 한국 자동차 브랜드는 러시아 시장에서 압도적인 우위를 차지했고, ‘현대 솔라리스’와 ‘기아 리오’는 러시아에서 국민차로 인정받게 되었다.

[그림 7] 현대자동차 러시아(HMMR)



출처: 서울경제, 사진=현대자동차

러시아 자동차 시장, 어떻게 할 것인가?

윤석열 정부가 동참을 선언한 대러 제재 국면 속에서 현대·기아차에 러시아 자동차 시장은 아픈 손가락이다. 그렇다면 국내총생산(GDP) 세계 9위 규모 경제력을 지닌 러시아 자동차 시장을 어떻게 할 것인가? 몇 가지 선택지를 생각해볼 수 있다. 먼저 러시아 시장에서 완전히 손을 털고 나오는 방식이다. 그러나 오랜 기간 시장점유율 1위를 차지한 러시아를 ‘손절’한다는 것은 현

실적 이익과 기대이익 손실 측면에서 바람직한 방안이 될 수 없다. 다음은 언론 보도처럼 현대차에 우호적인 카자흐스탄의 특정 기업에 매각하는 형식으로 타자에게 맡겨놓고 대러 제재가 풀리면 다시 러시아 시장에 진입하는 미봉책이다. 하지만 업계에서는 철수 후 러시아 시장에 재진입하는 건 사실상 불가능할 것으로 내다본다.

최선의 방책은 물밑에서 미국을 설득해 한국 자동차 기업들의 잔류를 대러 제재의 예외로 인정받는 방식이다. 논리는 점유율 1위의 한국 자동차 기업들이 철수한다면 러시아 시장을 중국이 장악할 것이고, 그런 경우 러시아 경제의 중국 종속화는 더욱 심해지리라는 점을 강조하는 것이다. 워싱턴도 러시아 경제의 중국 예속화를 바라지 않을 것이다. 굳건한 한·미동맹을 강조하는 가운데 러시아 경제의 중국 의존성을 막는 선봉장으로서 한국의 역할을 집요하게 설득한다면 꼭 불가능한 일만은 아닐 것이다. 선행된 현대차의 대규모 미국 투자도 하나의 설득·압박 카드가 될 수 있다. 미국 기업도 예외를 적용해 러시아 시장에 진출해 있는 사례가 허다하다.

이런 노력이 수포로 그친다면, 우회 수출을 강화하는 방식을 생각해 볼 수 있다. 서구가 대러 수출 통제를 강화하고 있지만, 완성차의 우회 수출은 막을 수 없다. 러시아 현지 생산 공장을 멈춰도 인근 국가에서 생산한 자동차는 달러를 통하면 얼마든지 판매할 수 있기 때문이다. 더욱이 크렘린은 서방의 제재를 무력화하기 위해 이른바 ‘병행 수입’(정식 수입업체가 아닌 개인이나 일반 업체가 특정 제품에 대한 수입 판매를

허용하는 제도)을 허용하고 있다. 지난 8월 3일 블라디미르 푸틴 러시아 대통령은 어려움에 빠진 러시아 자동차 산업 발전을 위해 외국산 수입차 구매를 계속 이어가겠다는 의지를 드러낸 바 있다.

예기치 않은 우크라이나 전쟁의 발발로 현대·기아차가 러시아 시장 사수를 위한 묘수 찾기에 골몰하고 있다. 여러 선택지가 있겠으나, 어떤 경우에도 러시아에서 오랜 기간 쌓아온 공든 탑을 한순간에 허무는 일은 없어야 할 것이다. 절대 쉽지 않겠지만, 위기를 기회를 바꾸는 역발상의 돌파 전략을 강구해 현대·기아차가 유라시아 자동차 시장에서 우뚝 서기를 기대한다.