

자동차

Overweight
(Maintain)

2015. 3. 19

지금이 러시아를 공략할 기회다!

최근 루블화 가치 폭락으로 러시아 시장이 극도의 침체기에 진입했지만 2020년 이내에 유럽 최대의 자동차 시장으로 부상할 것이 확실시된다. 경쟁사들이 생산 축소, 가격 인상을 통해 방어적인 전략을 구사하는 것과 반대로 현대/기아차는 공격적 마케팅을 통해 M/S를 확대하여 15년 1~2월 20%, 1위를 달성했다. 과거 금융위기 이후 유럽시장에서 현대/기아차가 획기적인 M/S 상승을 이룰 수 있던 동인이 바로 경기 위기 때의 공격적인 마케팅 덕분이었다.



자동차/기계/타이어

Analyst 최원경

02) 3787-5036

heavychoi@kiwoom.com

키움증권

Contents



I. Prologue 3

- > 러시아는 어떤 나라인가? 3

II. 러시아 자동차 시장의 개요 4

- > History 4
- > 2020년에는 유럽 1위의 자동차 시장이 될 것으로 기대 5
- > 러시아 토종 Maker인 AvtoVAZ가 시장 1위 6

III. 현대차의 러시아 진출 7

- > 2000년 이후 글로벌 주요 Maker의 러시아 진출 러시 7
- > 현대차는 2010년 러시아 생산 공장 설립 8

IV. 역발상 마케팅으로 미래를 준비한다! 9

- > 폭락하는 러시아 자동차 시장 9
- > 현대/기아차 15년 1~2월 러시아 시장 점유율 20%로 1위 기록 10
- > 역발상 마케팅으로 미래를 준비한다! 11

V. 러시아 Best Selling Car 소개 12

- > 러시아 1위: Granda(AvotoVAZ) 12
- > 러시아 2위: Solaris(현대) 13
- > 러시아 3위: New Rio(기아) 14
- > 러시아 4위: Duster(르노) 15
- > 러시아 5위: Polo(폭스바겐) 16

- 당사는 3월 18일 현재 상기에 언급된 종목들의 발행주식을 1% 이상 보유하고 있지 않습니다.
- 당사는 동자료를 기관투자자 또는 제3자에게 사전제 공한 사실이 없습니다.
- 동자료의 금융투자분석서는 자료작성일 현재 동자료 상에 언급된 기업들의 금융투자상품 및 권리를 보유하고 있지 않습니다.
- 동자료에 게시된 내용들은 본인의 의견을 정확하게 반영하고 있으며, 외부의 부당한 압력이나 간섭 없이 작성되었음을 확인합니다.

지금 이 러시아를 공략할 기회다!

>>> 2020년 유럽 1위로 부상할 러시아 시장

러시아는 현재 CIS(독립국가연합)의 맹주이며, 카자흐스탄, 벨라루스 등 주변 국가로의 자동차 수출도 유리하다. 또한 세계에서 가장 큰 영토를 가지고 있고 인구 또한 1억 4,000만명에 달해, 2020년 혹은 그 이전에 독일을 제치고 현재 유럽 2위의 시장 규모에서 유럽 1위의 자동차 시장으로 부상할 것으로 기대되고 있다. 현재 러시아에서 생산라인을 가동하고 있는 해외 메이커는 11개사, 45개 브랜드가 판매되고 있다.

>>> 폭락하는 러시아 시장

현재 러시아 자동차 시장은 루블화 폭락사태로 판매 가격이 치솟으면서 많은 승용차 모델의 수요가 증발해 버리고 있다. 올해 1~2월 자동차 신차 판매 실적은 전년 동기 대비 38%나 감소한 것으로 추정된다. 루블화 폭락으로 수입 물가가 상승하면서 수입차의 가격이 상승했고, 러시아에서 생산하는 자동차마저 상당 부분 수입 부품에 의존하기 때문에 가격 상승을 피할 수 없는 상황이다. 대부분의 Maker들은 생산을 축소하고 가격을 최대 56%까지 인상하면서 방어적인 판매 전략을 구사하고 있다.

>>> 역발상으로 미래를 준비하라!

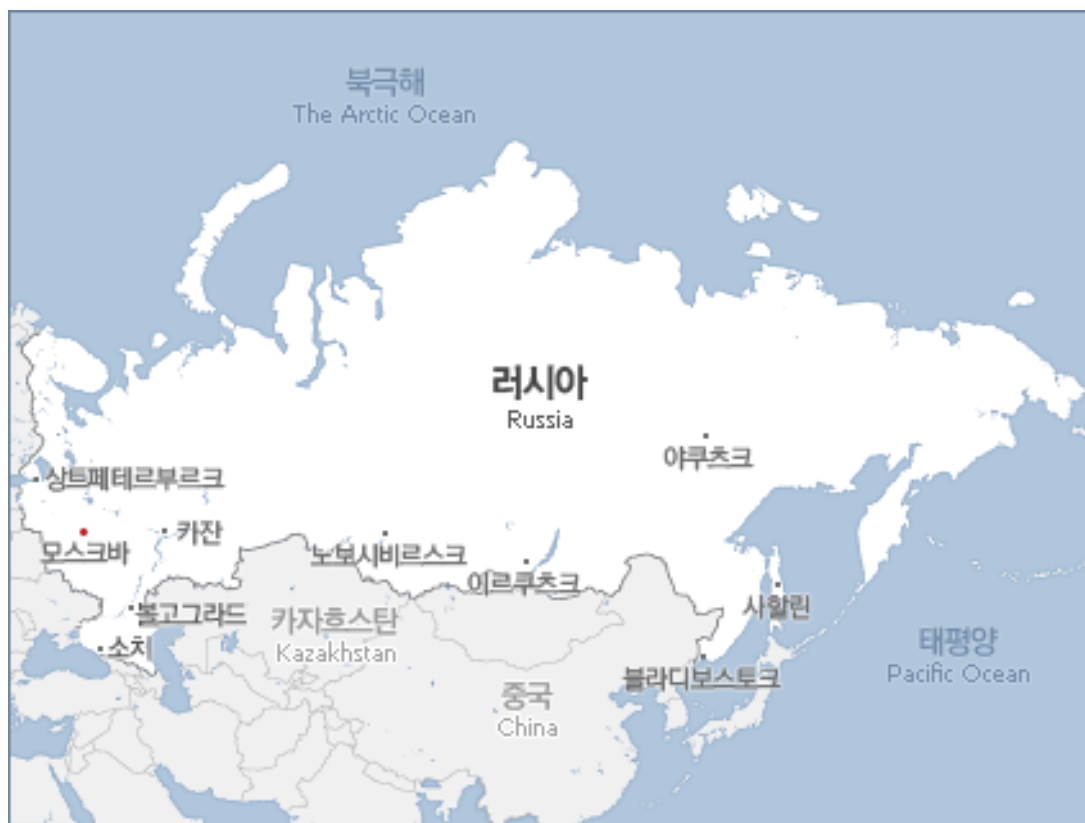
현대/기아차는 경쟁사들이 가격 인상을 통해 버티는 전략을 구사하고 있는 것과 대조적으로 가격 인상을 자제하고 오히려 모스크바 중심가에 '모터 스튜디오'를 오픈하는 등 역발상으로 공격적인 마케팅을 구사하고 있다. 현대/기아차는 2014년 M/S 15.3%로 1위의 AvtoVAZ의 15.8%에 비해 근소하게 뒤진 2위를 기록했는데, 공격적인 마케팅으로 2015년 1~2월 20%의 M/S를 달성하며 1위로 부상했다. 이번 마케팅은 현지에서도 화제가 되고 있으며, 이번 기회를 통해 러시아 1위 기업인 AvtoVAZ를 제치고 1위를 군림할 수 있을지 여부가 업계의 관심사가 되고 있다. 경기가 어려운 가운데 현대/기아차의 M/S 상승은 상당한 의미가 있다고 판단된다. 현대/기아차가 미국 금융위기 이후 유럽에서 M/S를 획기적으로 높일 수 있었던 계기가 바로 시장 침체기에 공격적인 마케팅 및 판매 전략을 구사했기 때문이다.

I. Prologue

>>> 러시아는 어떤 나라인가?

러시아는 세계에서 가장 넓은 땅을 보유한 나라로 17,098,242Km²의 면적으로 지구 육지 면적의 7분의 1을 차지하고 있으며 한반도의 약 77배, 남한 면적의 170배에 이르며, 미국이나 중국에 비교해서도 거의 두 배에 달하는 영토를 가지고 있다. 인구 또한 약 1억 4천만명으로 세계 9위를 기록하고 있으며, GDP도 2조 573억\$(2014년 IMF 기준)로 세계 9위 수준이다. 또한, 석탄, 석유, 천연가스 등의 생산량과 매장량은 세계 최대 수준으로 풍부한 자원과 다양한 개발 잠재력을 보유하고 있는 나라이다. 구소련 당시에는 우크라이나, 카자흐스탄, 리투아니아를 비롯한 발트해 연안 3국 등 민족과 언어가 다른 15개 공화국이 소련을 구성하고 있었지만, 1991년 소련이 해체되면서 이들은 각각 독립되어 현재는 12개의 독립 국가 연합으로 분리되었다. 각 공화국은 독립국으로 독자적인 법률, 정치, 외교의 권한을 가지고 있다.

러시아 지도



자료: Naver

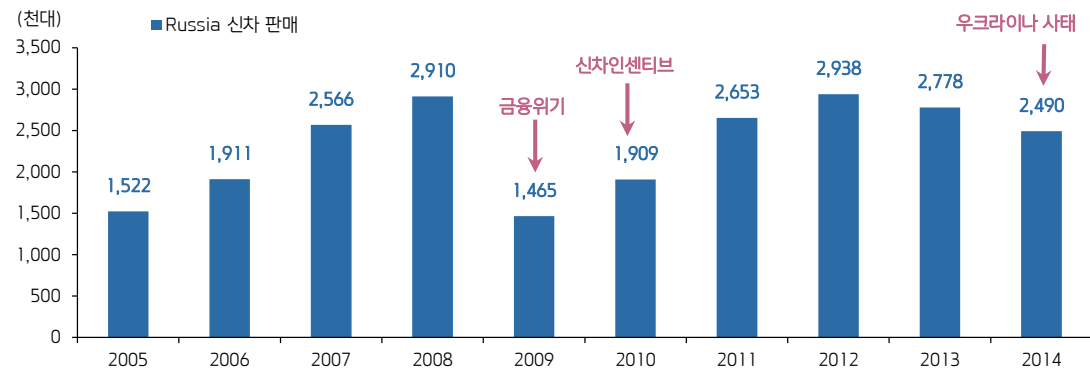
II. 러시아 자동차 시장의 개요

>>> History

러시아 자동차 시장은 2000년 이후 급격히 성장하여 2008년에는 연간 291만대 수준에 이르러 309만대의 독일에 육박하는 시장으로 성장했다. 이 시기에는 단기적으로 중국보다 매력적이라는 평가 또한 받았었다. 하지만 금융위기로 수요가 절반 수준으로 급감했다. 이에 따라 러시아 정부는 2010년 3월부터 신차를 구매하는 소비자에게 보조금을 지급하기 시작했다. 보조금은 신차 구매시 5만 루블을 지원하는 폐차 인센티브로 보조금 지급 대상을 러시아에서 생산 및 조립한 차량으로 한정했으며, 수입차에 매겨지는 관세는 최대 100%까지 올렸다. 이에 따라 러시아 토종 1등 브랜드 AvtoVAZ의 판매는 순간적으로 2배가 늘어나기도 했다.

금융위기가 서서히 해소됨에 따라 러시아 자동차 시장은 다시 빠른 속도로 회복되었으며 2012년에는 러시아가 WTO에 가입하면서 신차 구매가 다시 활기를 띠기 시작했다. 이에 따라 2012년 러시아 신차 판매는 293.8만대로 다시 308.3만대의 독일 시장과 비슷한 수준으로 성장했다. 하지만 이후 유럽 금융위기가 본격화되면서 수요가 다시 감소세를 보이기 시작했으며 작년에는 우크라이나 사태로 인한 서방의 경제제재 및 석유, 천연가스 등의 원자재 가격 급락, 루블화 가치 폭락 등의 영향으로 감소세는 더욱 빠르게 진행되고 있다.

러시아 연간 신차 판매 추이



자료: KARI, 언론보도

>>> 2020년에는 유럽 1위의 자동차 시장이 될 것으로 기대

러시아는 현재 CIS(독립국가연합)의 맹주이며, 카자흐스탄, 벨라루스 등 주변 국가로의 자동차 수출도 유리하다. 또한 세계에서 가장 큰 영토와 인구 또한 1억 4,000만명에 달해 2020년 혹은 그 이전에 독일을 제치고 유럽 1위의 자동차 시장이 될 것으로 기대되고 있다. 현재 러시아에서 생산라인을 가동하고 있는 해외 메이커는 11개사, 45개 브랜드가 판매되고 있다.

2011년 기준 러시아의 자동차 등록대수는 4,280만대로 추정되며 인구 1,000명당 자동차 보유대수는 2009년 기준 233대(월드뱅크 기준), 271대(LMC)로 글로벌 평균 수준을 다소 웃도는 한국과 비슷한 수준이지만, 등록된 차량 중 1,500만대 이상의 차량이 15~20년에 이르는 것으로 알려지고 있어 신차 판매의 잠재력이 상당히 큰 것으로 판단된다.

유럽 주요국 연간 신차 판매 추이



자료: KARI, 언론보도

>>> 러시아 토종 Maker인 AvtoVAZ가 시장 1위

러시아를 대표하는 차는 AvtoVAZ의 Lada 브랜드로 현재까지 시장 1위를 지키고 있다. 하지만 르노닛산이 2008년에 25%의 지분을 인수했으며 13년 말에는 67.1%까지 보유 지분을 확대하면서 경영권을 확보했고, 14년에는 74.5%까지 지분을 확보한 상황이다. 이외에도 GAZ, Sollers, Avtotor, Tagaz, Avoframos 등 토종 Maker들이 있다. Avtotor는 BMW, 기아, GM 모델을 SKD, CKD 방식으로 생산하는 업체이며 2009년에 6만대 정도를 생산했다. GAZ는 상용차 전문으로 Van Segment에서 M/S 50%, Bus에서 75% 이상의 M/S를 보유하고 있는 업체이다. Sollers는 생산 대행을 전문으로 하는 업체이다. 하지만 Avovaz를 제외하면 승용차 부문 10위권내에 토종 Maker는 전무한 상황이며 현대, 기아, 르노, 포드, GM, 도요타, 닛산, 폭스바겐 등 해외 Maker가 시장을 장악하고 있다.

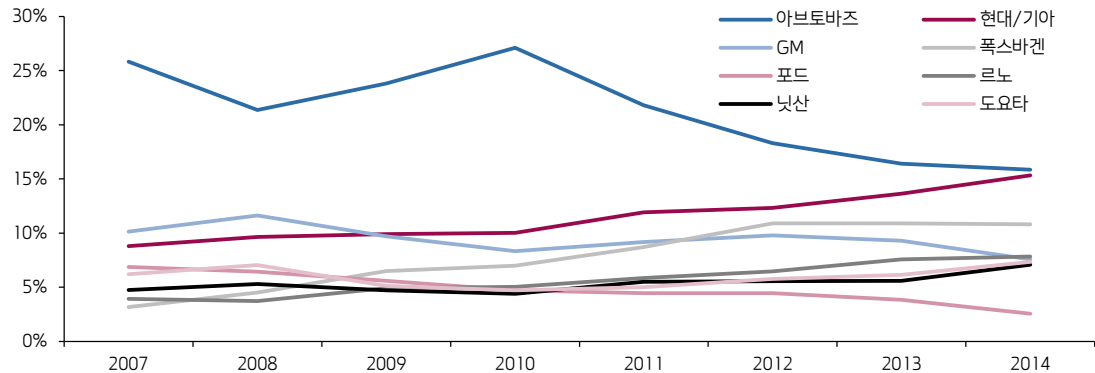
2010년 현대차가 러시아에 생산 법인을 설립한 이후 현대/기아의 M/S가 꾸준히 상승하는 반면, Avtovaz의 M/S는 계속 하락하는 모습을 보이고 있다. 폭스바겐도 꾸준히 M/S가 상승하고 있으며, 포드는 13년 이후 M/S가 빠르게 하락하고 있다.

주요 러시아 토종 자동차 회사 개요

회사명	설립연도	생산차량
AvtoVAZ	1967	Lada 브랜드
GAZ	1932	Vloga 브랜드, GM, VW, Skoda 차량 생산
Sollers(UAZ)	2002(1941)	UAZ, 쌍용, 도요타, 마츠다 차량 조립
Avtotor	1996	BMW, GM, KIA 조립
Tagaz	1997	중국 BYD, Vortex 조립
Avoframos	1998	르노 차량 조립

자료: 언론보도

러시아 주요 업체 연간 M/S 추이



자료: KARI, 2014년은 11월까지 누적 기준

III. 현대차의 러시아 진출

>>> 2000년 이후 글로벌 주요 Maker의 러시아 진출 러시

러시아는 자국 생산 유도를 위해 2005년부터 러시아에 생산 공장을 설립하는 해외 Maker에게 세제 감면 혜택을 주고 있으며, 2010년에는 수입차 관세를 100%까지 인상하고, 현지 생산 및 조립된 차에는 5만 루블의 폐차 인센티브를 지급하는 정책을 실시하면서 자동차 수요 성장 및 현지 생산을 독려하고 있다. 또한 러시아는 넓은 영토와 많은 인구, 잠재적인 유럽 1위의 자동차 소비 대국으로 부상이 예상된다는 점에서 현지 생산 거점 확보가 꼭 필요하다고 판단된다. 러시아의 인건비와 자재가 서유럽의 1/6에 불과하다는 점도 매력 포인트이다.

현지 생산유형은 단독으로 생산공장을 설립하는 경우와 러시아 완성차 업체 공장에서 자사 차량을 생산하는 유형으로 나누어 진다.

현지 생산을 통해 높은 관세를 피할 수 있고, 원가를 절감할 수 있는 장점이 있는 반면, 러시아 법에 따라 현지 생산공장은 수요 감소 등 고용주의 사정으로 휴업할 경우에도 통상급여의 2/3지급해야 하며, 해고시 수개월치의 퇴직금을 지급해야 하는 부담은 있다.

러시아 주요 Maker의 진출 내용 정리

지역	제조업체	진출연도	투자금액	차종	생산량(대)
상트 페테르부르크	포드	2002	3.3 억\$	Focus, Mondeo	70,000
	도요타	2007	95 억루블	Camry	35,700
	GM	2008	3 억\$	쉐보레(Captiva, Cruze), 오펜(Antara)	80,700
	닛산	2009	2 억\$	X-Trail, Teana, Murano	47,000
	스카니아	2010	1,000 만유로	P, R, G 시리즈	3,500
	MAN	2012	2,500 만유로	상용차	6,000
	현대	2010	5 억\$	Solaris, Rio 등	229,400
칼루가	폭스바겐	2007	6.5 억유로	Tiguan, Polo, Touareg	150,000
	볼보	2009	1 억유로	XC70, XC90, 화물차	3,500
	푸조	2010	5.5 억유로	푸조 207, 푸조 4008 등	45,000
니즈니 노브고로드	GAZ	1932	89 억루블	Gazel, Sobol, Valdai, Sadko 등	?
	폭스바겐	2012	3 억유로	Jetta, Skoda, Yeti, Octavia	38,000
	GM	2013	2,900 만\$	쉐보레(Aveo)	30,000
	다임러벤츠	2013	1.9 억유로	Sprinter Classic	5,000
타타르스탄	KAMAZ	1976		40 여종화물차	42,900
	포드	2012		Transit, Tourneo, S-Max, Galaxy, Custom, Kuga, Explorer	34,300
틀야티	AvtoVAZ	1970		Granta, Kalina, Largus, Priora, Lada, Samara 2014	534,900
	르노닛산	2012	4 억유로		20,000

자료: 언론보도

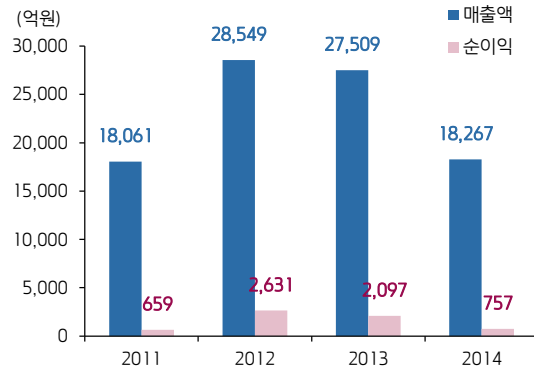
>>> 현대차는 2010년 러시아 생산 공장 설립

현대/기아차는 러시아 Tagaz사(2001년/현대차), Izh-Avto사(2004년/기아차)에서 위탁 조립생산을 했으나 러시아 시장의 잠재력과 높은 수입차 관세를 피하기 위해 2010년 상트페테르부르크(St. Petersburg)주, 카멘카(Kamenka)지역에 연산 15만대 규모의 생산공장을 구축했다. 2011년에는 연산 Capacity를 20만대로 확대했다.

2011년부터 본격적인 생산 및 판매를 시작하면서 2012년 HMMR(러시아 생산법인)의 매출액과 순이익은 각각 2조 8,549억원, 순이익은 2,631억원에 이르렀으나 러시아 시장이 침체에 빠지면서 2014년 3분기까지 누적 매출액은 1조 8,267억원, 순이익은 757억원으로 13년 대비 감소하는 모습을 보이고 있다.

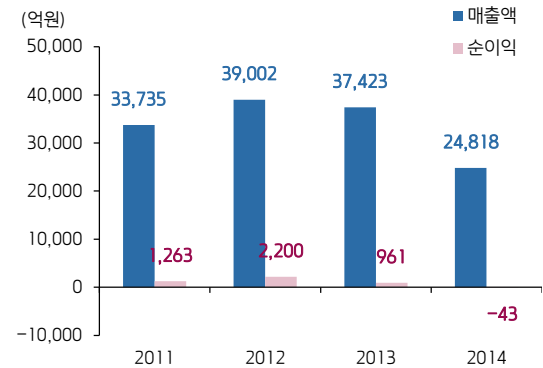
HMCIS(러시아 판매법인)도 2012년에는 매출액 3조 9,002억원, 순이익 2,200억원을 기록했으나 2014년 3분기까지 누적 매출액은 2조 4,818억원, 순이익은 43억원 적자를 기록했다.

HMMR(러시아 생산법인) 연간 실적 추이



자료: 현대차, 2014년은 3분기까지 누적

HMCIS(러시아 판매법인) 연간 실적 추이



자료: 현대차, 2014년은 3분기까지 누적

현대차의 러시아 공장 출고는 2014년 기준 23.7만대를 기록했으며, 현대/기아차의 러시아 Retail 판매는 2013년 기준 37.9만대, 2014년(11월까지 누적 기준) 기준 34.0만대 수준이다. 러시아 공장에서는 현지 특화 차종인 Solaris(엑센트)와 기아의 Rio(프라이드)를 생산하고 있다. 언론보도에 따르면 현대차의 2014년 러시아 Retail 판매는 17만 9,631대로 알려지고 있어, 러시아에서 Retail 기준으로 판매되는 현대차와 기아차의 판매 규모는 비슷한 수준인 것으로 추정된다.

2014년 기준 현대차의 연간 공장 출고대수가 496.3만대인 점을 고려하면 러시아 공장 출고의 비중은 4.77% 수준이며, 연간 Retail 판매 480.5만대 기준 러시아 Retail 판매 비중은 3.73%이다.

기아차는 현지 공장을 보유하고 있지 않아 현대차의 러시아 공장에서도 Rio를 위탁 생산하고 있으며, 슬로바키아 공장에서 씨드와 스포티지, 뱅가, 한국공장에서 모닝, K3, K5, 소렌토 등을 수출하고 있다. 기아차의 2014년 러시아 Retail 판매를 17만 수준으로 가정하면 기아차의 2014년 연간 Retail 판매 291만대 대비 5.8% 정도의 비중을 차지한다.

아직 러시아 시장이 현대/기아차에서 차지하는 비중은 크지 않지만, 성장 잠재력과 2012년까지 보여주었던 높은 수익성, 주변 CIS국가 및 동유럽에서의 브랜드 인지도 파급 효과 등을 고려할 때 러시아 시장에서의 위상 확보는 상당히 중요한 것으로 판단된다.

IV. 역발상 마케팅으로 미래를 준비한다!

>>> 폭락하는 러시아 자동차 시장

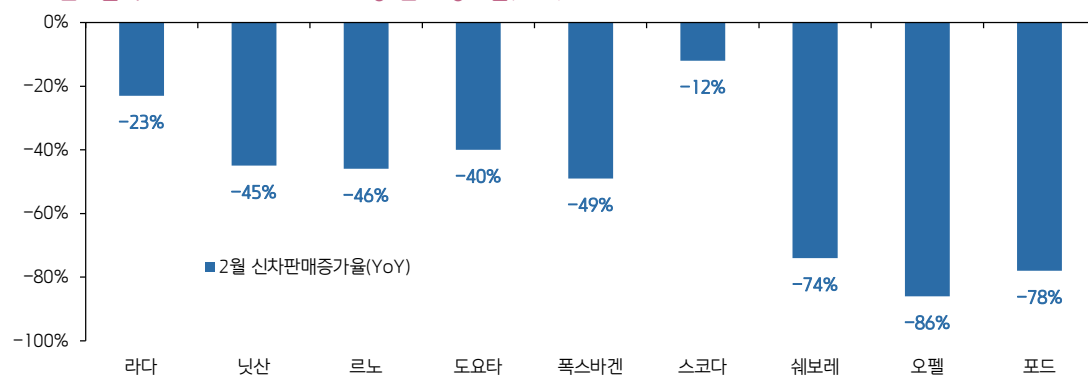
현재 러시아 자동차 시장은 루블화 폭락사태로 판매 가격이 치솟으면서 많은 승용차 모델의 수요가 증발해 버리고 있다. 올해 1~2월 자동차 신차 판매 실적은 전년 동기 대비 38%나 감소한 것으로 추정된다. 루블화 폭락으로 수입 물가가 상승하면서 수입차의 가격이 상승했고, 러시아에서 생산하는 자동차마저 상당 부분 수입 부품에 의존하기 때문에 가격 상승을 피할 수 없는 상황이다. 은행들은 높은 금리가 아니면 신차 구입자금을 대출해 주지 않고 있으며, 은행들이 대출을 승인한다고 하더라도 금리는 20% 수준에 달하는 것으로 알려지고 있다.

또한, 러시아 자동차 판매 통계에는 허점이 있는 것으로 알려지고 있는데, 벨라루스와 카자흐스탄의 기업인들이 루블화 약세를 틈타 자동차를 사들인 뒤 본국으로 가져가고 있는 것으로 추정되고 있다. 이에 따라 실제 러시아의 2월 판매는 절반 이상 감소했을 것으로 현지에서는 파악하고 있다.

중저가 모델에 주력하는 포드의 경우 판매가 78%나 감소하면서 감산을 진지하게 고려하고 있다. 특히 포드는 감산 계획이 알려지면서 노조가 3월 16일부터 무기한 파업에 돌입하겠다고 발표하는 등 노사 분규 또한 확대되고 있다.

역시 중저가 시장에 주력하는 GM도 사정은 마찬가지로 쉐보레의 2월 판매는 전년 동기 대비 74%나 급감했고, 오펔은 86%나 추락했다.

2015년 2월 주요 Maker의 러시아 시장 판매 증가율(YoY)



자료: 언론보도

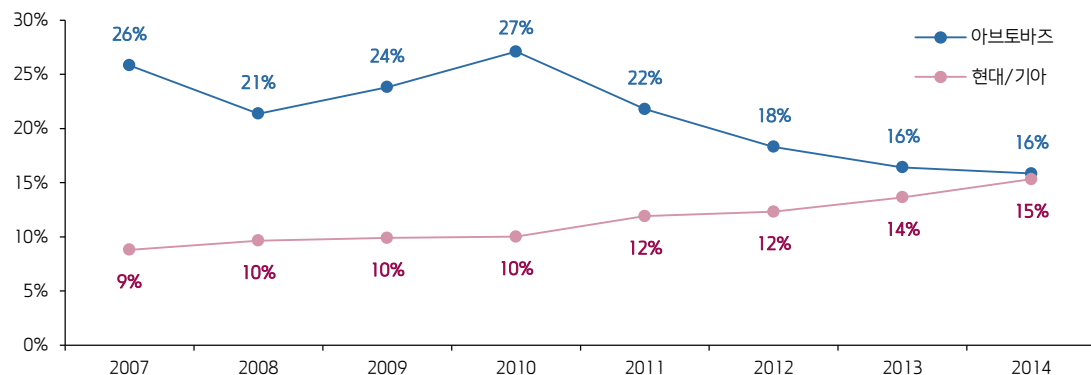
>>> 현대/기아차 15년 1~2월 러시아 시장 점유율 20%로 1위 기록

러시아 시장이 환율 하락에 따른 불황으로 극도의 침체에 빠지면서 주요 Maker들은 생산량을 축소하고 가격 인상을 통해 버티는 방어적인 전략을 구사하고 있다. AvtoVAZ는 당초 7,000명 감원 계획을 확대하여 13,000명을 감원하기로 했고, GM은 오펔을 제외한 나머지 브랜드를 철수하기로 했다. 독일의 아우디, 인도의 재규어랜드로버는 러시아 자동차 선적을 중단했다. 폭스바겐은 공장 가동을 잠정 중단했으며, 포드도 노사 분규로 정상적인 가동이 어려운 상황이다. 작년 10월 이후 GM은 오펔 브랜드를 평균 56%, 쉼보레 브랜드를 평균 52% 인상했으며, 포드는 45% 인상을 했다. AvtoVAZ를 인수한 르노닛산도 가격을 평균 26% 인상했으며, 도요타, 미쓰비시, 닛산 등의 일본 Maker들도 가격을 20% 이상 인상했다. 기아차도 러시아에서 판매하는 전 모델의 가격을 5~7만 루블(83만원 ~116만원) 가량 인상했지만, 다른 경쟁사들에 비해서는 상당히 낮은 수준이다.

경쟁사들과 달리 현대/기아차는 가격 인상을 자제하면서 시장 점유율을 늘려가는 정책을 구사하고 있다. 2015년 들어 현대/기아차의 러시아 시장 점유율은 두 달 연속 20%를 상회(1월 27,024대, M/S 20.8%, 2월 25,796대, M/S 20.1%)하며 줄곧 1위를 차지하던 토종브랜드 Lada보다 더 많은 승용차를 판매하며 1위로 올라섰다. 이는 현대/기아차가 시장 침체와 루블화 약세로 수출 물량은 줄었지만 현지 생산차종인 Solaris(현대 엑센트)와 Rio(기아 프라이드)는 적극적으로 판매했기 때문이다. 2월 Solaris와 Rio는 각각 8,001대, 6,059대가 판매되어 1위인 Lada Granda의 10,583대에 이어 단일 모델 기준 2,3위에 등극했다.

현대/기아차는 2010년 현지 생산 공장을 확보하면서 2010년부터 GM을 제치고 러시아 시장에서 2위의 지위를 확보한 이후 줄곧 안정적인 2위를 유지해왔고, 2014년에는 15.8%의 M/S를 확보한 AvtoVAZ에 거의 근접한 15.3%의 M/S로 1위와 거의 비슷한 수준의 2위를 달성했다.

AvtoVAZ와 현대/기아차의 2007년 이후 러시아 시장 점유율 추이



자료: KARI, 14년 M/S는 11월까지 누적 기준

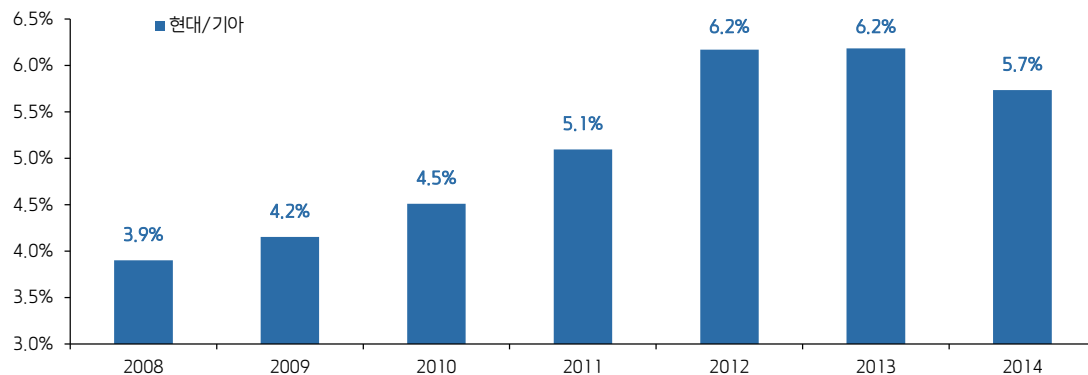
>>> 역발상 마케팅으로 미래를 준비한다

현대/기아차는 경쟁사들이 가격 인상을 통해 버티는 전략을 구사하고 있는 것과 대조적으로 가격 인상을 자제하고 오히려 모스크바 중심가에 ‘모터 스튜디오’를 오픈하는 등 역발상으로 공격적인 마케팅을 구사하고 있다. 1월 20일 현대/기아차는 모스크바 최대 중심지인 노브이 아르바트 거리에 해외 첫 ‘현대 모터 스튜디오’를 개관했다. 지상 2층, 총면적 880m² (약 271평) 규모로 건물이 대형 통유리로 시공되어 외부에서도 실내를 훤히 들여다 볼 수 있도록 디자인되어 있다. 현대/기아차의 이번 마케팅은 현지에서도 화제가 되고 있으며, 이번 기회를 통해 러시아 1위 기업인 AvtoVAZ를 제치고 1위를 굳힐 수 있을지 여부가 업계의 관심사가 되고 있다.

경기가 어려운 가운데 현대/기아차의 시장 점유율 상승은 상당한 의미가 있다고 판단된다. 현대/기아차가 미국 금융위기 이후 유럽에서 M/S를 획기적으로 높일 수 있었던 계기가 바로 시장 침체에 공격적인 마케팅 및 판매 전략을 구사했기 때문이다.

러시아 시장이 지금은 어렵지만, 곧 독일을 제치고 유럽 1위의 자동차 시장으로 부상할 가능성이 높다는 점, 현대/기아차가 14년 연간 기준 15.3%, 15년 1~2월 20% 이상의 독보적인 M/S를 차지할 정도로 현지 시장에서의 브랜드 인지도와 침투율을 보이고 있다는 점, 러시아 시장의 호황기에 현대/기아차가 러시아에서 상당히 높은 수익성을 기록해 왔다는 점에서 이번 시장의 침체는 현대/기아차가 한번 더 도약할 수 있는 계기가 될 것으로 기대된다.

현대/기아차 유럽 시장 연간 M/S 추이



자료: KARI

V. 러시아 Best Selling Car 소개

>>> 러시아 1위: Granda(AvotoVAZ)

Granda는 러시아 1위 토종 기업인 AvotoVAZ의 Lada 브랜드의 대표 모델로 칼리나의 플랫폼을 베이스로 했으며, 더 크고 고급스럽게 제작된 반면, 가격은 기본형 기준 약 970만원으로 상대적으로 저렴하다. 비슷한 가격대의 경쟁모델이 B segment인 것에 반해 Granda의 사이즈는 C Segment에 가깝다. 이것이 Granda 인기의 요인 중 하나이다. Granda 개발에는 르노노 참여했으며, 리바의 후속 모델로 2011년 12월부터 생산이 시작되었다. 인기가 워낙 좋아 2012년 9월부터는 이젠프스크에서 추가로 생산을 시작했으며, Granda를 생산하기 위해 오래된 VAZ 2105도 단종시켰다.

AvotoVAZ의 Lada 브랜드의 Granda



자료: 언론보도

>>> 러시아 2위: Solaris(현대)

Solaris는 현대 러시아 법인의 주력 모델로 엑센트를 기반으로 만들어 졌다. 러시아 생산은 08년부터 시작되었으며 현재 상트페테르부르크에서 생산하고 있다. Solaris의 'Sol'은 라틴어로 태양을 의미한다. 2012년에는 러시아 올해의 차로 선정되기도 했으며, 러시아에서 경쟁하는 동급 모델 중 가장 디자인이 훌륭하다는 평가를 받고 있다. 다양한 편의 장비도 인기의 비결이다. 엔진은 107마력의 1.4ℓ와 123마력의 1.6ℓ 감마 엔진 두가지를 채용하고 있으며 러시아의 추운 환경을 고려해, 배터리 등 여러 장비를 추가했다. 2011년에는 판매 5위를 기록했고, 2012년에는 4위, 2013년에는 2위까지 순위가 상승했다.

현대의 Solaris



자료: 언론보도

>>> 러시아 3위: New Rio(기아)

New Rio는 러시아의 베스트셀러 모델이다. 원래도 인기가 좋았지만 New Rio가 출시되면서 인기가 급상승했다. 14년 11월에는 Lada의 Granda를 제치고 단일 차종 1위에 등극했는데 수입 브랜드의 차종이 월별 판매 1위에 오른 것은 55년만에 처음 있는 기록이라고 한다. 2011년에는 12위로 순위가 낮았으나, 2012년에는 New Rio 출시 이후 6위로 뛰어 올랐고, 2013년에는 3위로 순위가 급부상했다. Rio 역시 차급 이상의 고급스러운 디자인과 충실한 편의 장비가 인기의 비결로 꼽히고 있다.

기아의 New Rio



자료: 언론 보도

>>> 러시아 4위: Duster(르노)

Duster는 르노 산하의 루마니아 회사인 Dacia Duster의 르노 버전으로 Dacia Duster에 르노 배지만 바꿔단 것이다. 르노 Duster는 러시아 SUV 붐을 타고 판매 호조를 보이고 있다. 12년에는 순위가 17위였으나 13년에는 4위까지 순위가 급상승했다. Duster는 2010년 출시되었고, 저가 SUV라는 틈새시장을 공략한 모델로 르노가 인도, 러시아, 남미, 동유럽에서 주로 판매하는 모델이다. 엔진은 1.6ℓ이다.

르노 Duster



자료: 언론보도

>>> 러시아 5위: Polo(폭스바겐)

폭스바겐 러시아의 주력 모델로 11년에는 11위를 기록했으나, 12년에는 7위로 상승했고, 13년에는 5위를 기록했다. 독일차를 선호하는 러시아 중상류층 이상이 주요 고객이며 러시아 소비자의 취향을 고려해 해치백 타입과 세단 버전도 판매하고 있다.

폭스바겐 Polo



자료: 언론보도

투자의견 및 적용기준

기업	적용기준(6개월)	업종	적용기준(6개월)
Buy(매수)	시장대비 +20% 이상 추가 상승 예상	Overweight (비중확대)	시장대비 +10% 이상 초과이익 예상
Outperform(시장수익률 상회)	시장대비 +10 ~ +20% 추가 상승 예상	Neutral (중립)	시장대비 +10 ~ -10% 변동 예상
Marketperform(시장수익률)	시장대비 +10 ~ -10% 추가 변동 예상	Underweight (비중축소)	시장대비 -10% 이상 초과하락 예상
Underperform(시장수익률 하회)	시장대비 -10 ~ -20% 추가 하락 예상		
Sell(매도)	시장대비 -20% 이하 추가 하락 예상		