

# 중양아시아 건설시장 - 중동 대체 시장으로 부상하나

박 형 원 | 해외건설협회 지역1실장

## 시장 개요

최근 우리 기업들에게 제2의 중동 시장으로 다가오고 있는 산유국 중심의 중양아시아<sup>1)</sup> 시장은 국제 원자재 가격의 상승과 각국 정부의 안정화 정책 실행으로 최근 3년 간 높은 경제 성장률을 유지하고 있으며, 2015년까지 평균 6%대의 고성장을 지속할 것으로 전망된다.

특히, 자원 중심의 경제 성장 정책

이 한계가 드러남에 따라 교통 인프라, 전력 및 산업 시설 확충을 서두르고 있다.

더욱이 21세기 들어 에너지 안보 및 자원 확보의 중요성이 날로 증대되고 있는 추세 속에서 각종 에너지 자원의 보고인 중양아시아 지역은 새로운 기회의 땅으로 강대국들의 주목을 받고 있기도 하다. 이에 우리나라 정부도 해외 에너지 자원 확보

측면에서 중양아시아를 주요 타깃 지역으로 설정하고 카자흐스탄, 투르크메니스탄, 우즈베키스탄 3개국을 중심으로 자원외교를 한층 강화하고 있다.

## 건설시장 동향 및 전망

중양아시아 건설시장은 GDP의 10~12%를 차지하고, 연평균 7~9%의 성장세를 보이고 있다. 특히,

중양아시아 6개국 주요 경제 지표 비교

구분	카자흐	우즈벡	투르크	아제르	타지키	키르기즈
GDP(억 달러)	1,650	453	257	565	65	59
경제성장률(%)	5.1	8.3	11	0.1	7	9
1인당 GDP	9,940	3,297	4,362	6,209	961	970
교역량(억 달러)	961.5	255	234	360	44	61
외환 보유고 (억 달러)	356.5	100	191	65	3.4	17.9

1) 카자흐스탄, 우즈베키스탄, 투르크메니스탄, 아제르바이잔, 키르기즈스탄, 타지키스탄 등 6개국으로 구성.

풍부한 천연자원 보유국인 카자흐스탄, 투르크메니스탄, 우즈베키스탄, 아제르바이잔은 자원 의존적 경제에서 벗어나기 위해 산업 다각화 및 수직 계열화를 추진하면서 플랜트 및 관련 인프라 사업을 적극 추진하고 있다.

먼저 중앙아시아 국가 중 경제 규모가 가장 큰 카자흐스탄은 경제 다각화 및 산업 경쟁력 강화를 위해 '산업혁신개발 5개년 프로그램'을 통하여 석유·가스부문 현대화 사업과 함께 교통 인프라 개선을 추진하고 있다.

플랜트 부문만 해도 2008~15년간 약 400억 달러가 투입될 예정이며, 교통 인프라 개발에도 약 300억 달러의 자금이 투입될 것으로 계획되어 있다.

한편, 카자흐스탄은 안정적인 경제 성장 및 외국인 직접 투자 유치 확대를 위해 WTO 가입 등 세계 무역 체제에 편입되기 위한 많은 노력을 기울이고 있다.

우즈베키스탄도 2010년에 수립된 '산업발전 5개년 프로그램'을 바탕으로 에너지 분야에 편중된 산업 구조의 다각화 및 산업 경쟁력 제고 목적으로 기존 생산 시설의 현대화 및 재정비 사업을 추진하고 있다. 우즈베키스탄의 플랜트시장 규모는

2015년까지 약 200억 달러로 추정되고 있으며, 가스 정제 및 가스 화학, 발전 분야가 핵심이다. 여기에 물류 환경 개선을 위해 교통 인프라 건설부문에 투입되는 투자도 지속적으로 증가할 것으로 예상된다.

아제르바이잔의 경우, 플랜트산업 육성을 위해 자금 부족으로 중단된 대형 플랜트 사업을 적극 추진할 계획인데, 이 중 가장 큰 규모의 사업이 바쿠시 Garadag 지역에 건설되는 160억 달러 규모의 정유 및 가스 정제 콤플렉스 사업이다.

또한 극심한 전력난 해소를 위해 2015년까지 발전설비 용량을 현재 6,500MW에서 9,000MW로 증설하는 동시에 열병합 및 소수력 발전소 등 신재생 에너지 개발도 서두르고 있다.

중앙아시아 국가 중 가장 폐쇄적인 국가로 알려진 투르크메니스탄도 '국가사회발전 프로그램'을 통하여 2020년까지 총 14억 달러를 투입하여 각 도시 중심 지역에 사회문화 시설을 건설 및 개보수하는 계획을 발표하였다.

또한 막대한 천연가스 보유국인 만큼 다운스트림 산업을 발전시키기 위해 가스 정제, 가스 화학 등 플랜트 사업을 적극 추진하고 있다.

이처럼 중앙아시아 건설시장은 풍

부한 성장 잠재력을 바탕으로 지속적인 성장세를 유지할 것으로 전망된다.

다만, 프로젝트에 소요되는 재원 조달이 가장 큰 문제인데 에너지 플랜트의 경우, 석유가스 판매 수입의 재투자과 더불어 외국 기업 투자 유치로 충당될 것으로 보인다. 또한 세계은행, 아시아개발은행, 이슬람개발은행, 유럽부흥개발은행 등 다양한 국제 금융기구 차관 유치로 도로, 철도, 항만 등 교통 인프라 프로젝트 발주도 활성화될 전망이다.

## 우리 기업 수주 현황 및 전망

우리 기업의 중앙아 시장 진출 역사는 그리 길지 않다. 대부분 중앙아시아 지역을 구성하고 있는 CIS 국가들이 1991년 구소련이 무너지면서 탄생되었기 때문이다.

초기 국가 형성 과정부터 부단한 시장 개척 노력을 기울였다면 더욱 많은 수주고를 시현할 수 있었겠지만 이 시기 우리 해외건설업체는 중동 붐 이후 시장 및 공종 다변화가 이루어지지 않아 크게 고전하던 시기였으며, 1997년 동남아 외환 위기를 겪으면서 더욱 깊은 암흑의 터널로 들어갈 수밖에 없었다.

우리 건설기업들이 본격적으로 중앙아시아 시장에 뛰어든 것은 2005

경영 정보

중양아 각국별 수주 추이

(단위 : 백만 달러)

구분	1993~2007	2008	2009	2010	2011	2012. 9
6개국 합계	5,091.8	2,117.3	443.7	1,942.2	3,121.7	1,521.5
카자흐	1,109.9	2,041.3	408.9	251.0	442.3	982.9
우즈벡	376.6	29.8	10.8	167.4	2,507.7	7.3
투르크	99.6	0.0	1.0	1,341.3	130.4	467.6
아제르	198.4	43.6	16.8	182.1	41.3	62.7
키르기즈	179.6	2.6	6.2	0.1	0.0	1.0
타지키	6.0	0.0	0.0	0.3	0.0	0.0

년으로 동일하이빌이 카자흐스탄의 신형정수도에 위치한 ‘아스타나 주 거복합단지’를 수주하면서부터이다. 이후 해마다 10억 달러 내외의 수주를 하고 있으며, 이후 2010년까지 중남미 지역의 수주보다는 적지만 2009년<sup>2)</sup>을 제외하고는 아프리카 지역보다 많은 20억 달러 내외의 수주 실적을 기록하고 있다.

진출 초기 토건 인프라 중심의 수주도 현재는 우즈베키스탄 수르길 가스화학 단지(21억 달러), 투르크메니스탄 가스탈황설비(13억 달러), 카자흐스탄 쉐켄트 윤활기유 공장(9억 달러) 등 대형 플랜트 중심의 수주로 전환되고 있다.

연간 수주도 작년 30억 달러를 넘어섰고 금년에도 잇단 대형 플랜트 수주로 30억 달러를 상회할 것으로 전망된다.

진출 애로 요인

중앙아시아 국가들은 1991년 구소련에서 독립한 이후 정치·경제적인 측면에서 많은 어려움을 겪어 왔다.

이러한 정치·경제적인 문제점은 외국 기업들의 사업 수행 환경상 여러 가지 문제점들을 양산하고 있다. 세계 183개국의 사업 수행 환경을 비교해 세계은행이 발표한 ‘Doing Business 2011’에 따르면 키르기스스탄은 44위, 카자흐스탄은 59위, 타지키스탄과 우즈베키스탄은 각각 139위, 150위며, 투르크메니스탄은 순위조차 발표되지 않았다.

외국 기업들이 겪는 주요 애로 사항으로는 법·제도의 불투명성, 관료들의 부패 만연, 엄격한 외환 관리에 따른 이익의 송금 문제, 전문 자료 및 전문가 부족, 외국 인력 쿼터제 시행, 자재 및 장비 조달의 어려

움 등을 꼽을 수 있다. 어떻게 보면 다양한 상품을 백화점식으로 나열한 것 같지만 A부터 Z까지 사업 수행 환경이 어려운 지역으로 보면 이해하기 쉬운 것이다.

따라서 우리나라의 기업들은 중앙아시아 건설시장에 접근할 때부터 해당국의 정부와 시스템을 이해하고 이를 활용한 진출 전략을 수립해야 할 것이다.

진출 전략

우선 진출 초기 단계에서 충분한 시장 조사를 벌여야 한다. 현지 여건상 여러 가지 어려운 점이 뒤따르겠지만 에이전트, 진출 업체, 공기업 지사, 대사관 등 모든 활용 가능한 자원을 동원하여 철저한 사전 조사가 이루어져야 하며, 경우에 따라서는 좀 더 많은 비용이 소요되더라도

2) 리먼 사태의 영향으로 수주 침체.

전문 컨설턴트를 고용하여 자문을 받아 사업을 도모하는 것이 훨씬 이득이 되는 경우가 많다.

또한 재원이 부족한 관계로 정부 및 민간 기업 차원에서 다양한 형태의 사업이 제안되고 있으나 이의 구체적 실현을 위해서는 기본적인 타당성 조사가 선행되어야 한다는 점이다.

대부분의 중앙아시아 국가들이 대통령에게 결정 권한이 집중되어 있는 중앙 집권 국가라는 점과 진출을 위한 기초적인 데이터조차 축적되어 있지 못하다는 점, 그리고 한국 기업들의 진출 경험이 상대적으로 부족하다는 점 등을 감안할 때 철저한 프로젝트 타당성 조사는 성공적인 사업 수행을 위한 필수 요소로 볼 수 있다.

앞서 설명하였듯이 중앙아시아 국가들은 대형 사업을 추진함에 있어 대부분 공사 재원이 부족하다는 점을 인식할 필요가 있다. 따라서 확실한 자원 마련에 대한 방안을 가지고 접근하여야 하며, 단기적인 수익 창출을 목표로 하는 진출은 지양하고 수익성을 겨냥한 후속 사업 발굴 노력을 기울여야 할 것이다.

중앙아시아 지역에 진출한 터키 등 해외 업체를 분석해보면 대부분의 업체가 장기적인 안목으로 현

지 건설시장에 진출하여 시장을 선도하는 사례를 쉽게 찾아볼 수 있을 것이다. 장기적인 안목을 가지고 초기 투자를 통해 현지에 진출함으로써 충분한 경험을 쌓고 현지인들로부터 신뢰를 쌓아 나가는 것이 무엇보다 중요하다.

중앙아시아 지역은 아직까지 러시아어가 통용되고 있으며, 러시아식 건설 코드를 사용하고 있다. 이 부분은 서구식 건설 기준을 사용하고 있는 우리 기업의 시장 접근에 있어 커다란 장애 요인으로 작용하고 있다. 따라서 정부 및 민간 차원에서 각 국가 공무원 및 기술자를 대상으로 한 상호 교환 프로그램을 통해 기술을 이전하고 다양한 루트를 통한 정보 교류가 활성화될 경우 우리 기업들의 효율적인 진출 기반이 마련될 것으로 보인다.

앞서 언급하였던 정보 및 전문가 부족 문제와 진출 초기의 리스크를 감안한다면 영향력 있는 러시아 기업이나 진출한 외국 기업과의 공동 참여 방안을 고려할 필요가 있다. 중앙아시아 국가의 건설산업은 정부 주도형으로 정부와의 직접 협상을 통해 진출하는 것이 바람직하겠지만 현지의 사업 수행 노하우와 경험이 풍부한 외국 기업을 활용하는 것은 리스크 회피와 더불어 수익성을 확

보할 수 있는 최적의 대안이 될 수 있다.

특히, 구소련 붕괴 이후 중앙아시아 국가들의 국가 형성 과정에서 풍부한 경험을 축적하고 활발한 수주 활동을 전개하고 있는 터키 업체를 비롯한 유럽 업체들의 활동을 벤치마킹할 필요가 있다.

초기 부동산 투자 개발사업과 중소형 토건 중심의 수주 구조를 보였던 중앙아시아 건설시장은 이제 대형 플랜트 중심의 수주 구조로 전환되고 있다.

아직 중동 수주의 1/10 수준에 불과하지만 막대한 에너지 자원과 이에 따른 풍부한 건설 수요를 감안하면 중동을 대체할 수 있는 주력 시장으로 자리매김하기에 충분한 시장이다.

앞서 언급된 기업 차원의 진출 전략 구사뿐만 아니라 범정부 차원의 해외 에너지 자원 확보 노력과 연계한 패키지 딜 추진, 건설 외교 강화, 우리 기업의 적극적인 시장 개척 노력으로 중앙아시아에서의 연간 수주 100억 달러를 달성하여 중동 중심의 수주 구조에서 탈피, 해외건설 5대 강국의 꿈이 실현되기를 기대해 본다. CERIK