

‘블루 아프리카’... 건설시장 진출 확대 방안 모색

조성원 | 해외건설협회 지역3실 팀장

아프리카는 과거 블랙 아프리카에서 최근 건설기업의 미개척 혹은 틈새시장으로 부각되면서 ‘블루(blue) 아프리카’라고 불리며 그 이미지가 크게 쇄신되고 있다. 이는 진출 확대 가능성이 있는 국가의 범위가 나이지리아, 앙골라 등 기존의 OPEC 회원국뿐만 아니라 신규 석유&가스 발견이 증가하고 있는 동부 아프리카로 확대되고 있고, 아프리카가 해외 건

설시장 다변화를 위해 진출 확대에 박차를 가해야 할 지역이라는 인식의 결과라고 생각된다.

그러나 열악한 인프라와 치안 불안 외에도 금융 조달의 어려움 등으로 유럽은 물론 막대한 외환 보유고를 활용한 중국에도 밀리고 있는 실정을 간과할 수 없다. 이에 아프리카 진출을 확대하기 위해서는 시장에 대한 이해가 선행되어야 하며, 중국뿐만

아니라 기존의 유럽 및 인도, 브라질 등 주요 경쟁국을 극복할 수 있는 틈새 진입 전략을 구사해야 할 것이다. 그리고 장기적 안목에서 기본적인 신뢰 구축에도 중점을 두어야겠다.

시장 특징 및 진출 현황

아프리카는 자원 부국들, 즉 리비아, 알제리, 나이지리아 등이 북서부 지역에 밀집되어 있다. 이들 국가의



아프리카가 최근 건설기업의 미개척 혹은 틈새시장으로 부각되고 있다.

사하라 이남 아프리카에서의 공종별 수주액

(단위 : 건, 백만 달러)

구분	*누계 건수	*누계 금액	2011년 건수	2011년 금액
토목	72	2,353	8	73
건축	62	3,348	6	166
산업설비	77	9,643	6	1,919
전기/통신	10	78	3	15
용역	143	310	32	34
합계	364	15,732	55	2,207

주 : *는 1965~2011년 간 누계 건수 및 금액임. ; 자료 : 해외건설종합정보서비스.

경제 구조는 자원 수출을 통한 재정 수입 비중이 50% 이상을 차지하고 있으며, 국가 발주 프로젝트의 경우 풍부한 재정을 바탕으로 비교적 안정적인 재원을 제공하고 있다.

그러나 사하라 이남 지역의 대부분 국가들은 석탄, 금, 다이아몬드 등 풍부한 광물자원 보유에도 불구하고 해외 유·무상 원조에 의존하는 경우가 많다. 세계은행은 2009년도에 물 공급 부문에 17.9억 달러, 교통 부문에 30.4억 달러, 에너지 부문에 14.8억 달러를 지원했으며 EU도 2010년도에 200억 달러를 상회하는 지원 규모를 기록한 바 있다.

아프리카 지역은 미국의 경우, 중동 대체 시장으로 원조 규모를 증액하면서 석유 도입 비중을 현재 전체의 15%에서 2015년에는 25%까지 증가시킬 계획이다. 특히, 중국은 석유뿐만 아니라 광물자원 확보를 위해 대규모 외

채 탕감과 더불어 무상 원조 금액(2009년 아프리카 원조 누계액, 전체의 45.7%)을 대폭 확대하고 있다.

이러한 양면적인 시장에 접근하기 위해 우리나라는 어떠한 대응을 하고 있는가? 우선, 2011년까지 사하라 이남 지역에 진출한 한국 기업의 누계 수주 실적을 살펴보면, 산유국인 나이지리아가 압도적으로 많은 56.1%를 차지하고 있다. 또한 플랜트 공종이 동일 기간 61.3%를 점유하고 있으며 특히, 2011년도에 87%를 차지하고 있어 안정적인 공사 재원이 확보되어 있다. 이는 한국 기업이 강점을 갖고 있는 분야인 플랜트 부문에 중점을 두고 수주 활동을 전개하고 있음을 보여준다. 하지만 건수로 살펴보면 F/S, 설계 및 감리 등을 포함하는 엔지니어링 부문이 143건으로 39.3%를 점유하고 있어 경험 자금을 활용한 계획 단계의 프로젝트에도 접근을 확대하고 있는

을 알 수 있다.

종합해보면, 한국 기업은 산유국 중심의 도급형 플랜트 부문, 경험 자금을 활용한 엔지니어링 및 소규모 토목/건축 공사에 참여하면서 진출 분야를 확장하고자 함을 알 수 있다.

시장 전망

아프리카 지역은 타 지역에 비해 5~6% 수준의 견실한 경제 성장률을 기록하고 있으며 노동 인력층이 젊고 많다는 특징을 가지고 있다. 또한 천연자원 매장 및 개발 잠재성이 크다는 점도 외국인 투자를 유인하고 있다. 국제에너지기구(IEA)에 의하면, 2010~35년 기간 아프리카 석유&가스 관련 시설 투자에 2조 1,000억 달러가 필요할 것으로 전망되고 있으며 연간 기준으로는 매년 약 800억 달러가 필요할 것으로 추정되고 있다. 이에 자원 탐사 및 개발회사들의 투자도

경영 정보

증가하고 있으며 협력 기회도 함께 증가하고 있다.

특히, 동부 아프리카 모잠비크에서는 Anadarko Petroleum사가 주도하는 해상 1구역 및 ENI 주도의 4구역에서 가스가 발견되었으며 관련 시설에 각각 200억 달러, 400억 달러의 투자가 수반될 것으로 예상되고 있다. 한편, 우간다도 엘버트 호수 인근에 약 15억 달러 규모의 정유소 건설을 유럽 및 중국과 협력하여 추진할 계획인 것으로 알려졌다.

또한, 아프리카 인프라 개발 프로그램(Program for Infrastructure Development in Africa) 2040에 의하면, 2040년까지 아프리카 지역의 전력 인프라 확충에 약 1조 3,000억 달러의 투자가 필요할 것으로 전망되고 있다. 발전설비 용량은 현재 125GW에서 2040년까지 694GW 규

모로 확대될 것으로 보고 있으며, 이러한 설비 확충에는 매년 약 420억 달러(발전 분야 330억 달러, 송배전망 90억 달러) 규모의 투자가 필요할 것으로 예상되고 있다.

아프리카는 망간(세계 매장량의 80%), 크롬(75%), 철광석, 니켈 등의 광물 자원도 풍부해 세계 주요국의 공급처로 부상하고 있으며 유럽 및 중국에 이어 일본, 브라질 등의 철강 및 광산 개발회사들이 2000년대 이후 본격적인 진출을 도모하고 있다. 특히, 신일본제철은 나이지리아에서 2010년 2월부터 냉연공장 설립 계획을 추진하고 있으며 브라질 발레사도 철광석 분야에 진출하기 위해 향후 5년 간 기니, 라이베리아를 중심으로 200억 달러를 투자할 계획이다. BHP빌리톤, 리오턴 토사도 아프리카에 금속 생산기지 구축을 계획 중인 것으로 알려져 있다.

물론 투자에는 그만큼의 리스크도 따른다. 석유&가스, 광물자원 확보 후에도 정세 불안에 따른 몰수 혹은 생산량 감소의 위험 등을 고려하지 않을 수 없다. 전력시장도 민간 발전소(IPP)로 추진되어 확실한 구매 협정을 체결하였다 해도 미래 수요를 정확히 예측할 수는 없다.

진출 확대 방안

이와 같이 각종 위험 요인이 혼재된 상황에서 진출을 확대하기 위해서는 규모의 경제를 극대화할 수 있도록 수익성 있는 대형 프로젝트 발굴과 함께 복합 금융 조달 및 리스크 헤징 기법 개발, 중동 자금력 활용 등도 고려해야 할 것이다.

무엇보다도 아프리카 지역의 특성상 환전 및 송금 제한, 몰수, 전쟁, 테러, 내란, 계약 불이행, 채무 불이행 등 정치적 위험 보증을 제공하고 있는 다자간 투자보증기구(MIGA)를 활용하는 방안과 더불어 유럽 및 일본 등의 국내외 개발회사와 연계 진출도 확대해야 할 것으로 생각된다. 또한, 장기적인 안목에서 현지 지역 사회와의 협력을 확대할 수 있도록 EDCF, KOICA 등의 유·무상 원조 자금을 적극 활용하여 기술 및 관리 노하우 이전, 교육 훈련 등을 더욱 강화해 나가야 할 것이다. CERIK

SWOT 분석을 통한 진출 확대 방안

구분	기회(Opportunity)	위협(Threat)
	① 인프라 수요 ② 신규 자원 확인 매장량 ③ 국제 투자 확대	① 정부 재원 불투명 ② 정치&치안 불안 ③ 낙후된 인프라
강점(Strength)	SO 전략	ST 전략
① 풍부한 경험 ② 기술력 ③ 가격 경쟁력	적극적인 진출 추진 (자원-인프라 딜)	긍정적 진출 고려 (자금력 확보 필요)
약점(Weakness)	WO 전략	WT 전략
① 인지도 및 진출 기반 ② 위험 예측력 부재 ③ 수행 실적 및 자금 조달력	신중한 진출 고려 (자금 및 파트너사 모색)	관망 (인근 지역 진출을 통한 우회 진출 모색)

출처 : 협회 자체 설문조사 결과(50개 시공 및 엔지니어링사 대상으로 38개 사 회수/분석).