

기 고

한국-우즈베키스탄 협력의 새 모델 제시

올해는 한국과 우즈베키스탄이 수교한지 18년째 되는 해이다. 우즈베키스탄을 방문하는 한국인들은 이 나라에서 진행되고 있는 한국화(Koreanization)에 대해 놀라게 된다. 거리 자동차의 대부분은 한국의 대우차이고 TV에서는 한국 드라마가 끊임 없이 방영되고 있다. 게다가 한국말을 하는 사람들을 너무나 쉽게 만날 수 있다.

1992년 우즈베키스탄이 독립이후 처음 국제정치 무대에 등장했을 때 유라시아 지역에서 한국 외교정책의 중심은 러시아였고 우즈베키스탄은 전략적 가치를 가지지 못했다.

우즈베키스탄이 한국에 매력되게 된 결정적인 계기는 1996년 대우가 대규모 투자를 진행하면서 부터다. 당시 김우중 회장은 1994년 처음 우즈베키스탄을 방문한 이후 자동차, 통신, 금융, 건설, 섬유 산업에 융단폭격식의 대규모 투자를 진행하였다. 심지어 우즈베키스탄은 대우베키스탄으로 불리었고 김우중 회장은 21세기의 칭기즈칸으로 비유됐다. 약 1억 달러 규모의 대우의 우즈베키스탄 투자는 외국인 투자와 서방의 선진 기술에 목말라하던 우즈베키스탄을 감동시키기에 충분했다. 1998년 대우 부도사태에도 불구하고 우즈베키스탄의 한국에 대한 열광은 사라지지 않았다. 한류 드라마가 우즈베키스탄인들의 일상사를 바꾸어 놓았다.

김우중, 21세기 칭기즈칸에 비유

한국이 우즈베키스탄을 매력시킨 것은 일본과 다른 나라들이 국가위협도를 이유로 투자를 주저할 때 한국은 우즈베키스탄의 장래를 믿고 대규모 투자를 진행했고 합리적 경영과 글로벌 마케팅을 통해 성공적으로 사업을 수행했기 때문이다.

한국의 자본과 기술이 투입된 우즈베키스탄 아사가 공장에서 생산되는 대우차는 러시아 소형차 시장을 휩쓸었다. 페르가나 공장에서 생산되는 오아시스라는 면사제품은 중국과 동서남아, 유럽 시장에 높은 인지도를 갖고 있다. 따라서 한-우즈베키스탄 관계의 진전은 실질적으로 한-우즈베키스탄 경제협력 확대의 결과이고 앞으로도 경제협력이 실질적인 성과를 낳아야만 한-우즈베키스탄 관계도 진전될 수 있음을 잘 보여준다.

2008년 발생한 글로벌 금융위기는 한국과 우즈

베키스탄 관계에 대한 새로운 변화를 요구하고 있다. 이제 한국은 우즈베키스탄에 대해 단순한 상품 교역이나 자원 투자 차원을 넘어 산업고도화와 고부가가치 상품 개발, 사회간접자본 정비, 국가 시스템 업그레이드 등 전면적 협력을 향해 나아가야 한다.

그러한 의미에서 한국과 우즈베키스탄이 합작해 추진하고 있는 수르길 가스전 및 플랜트 프로젝트를 주목해야 한다. 수르길 가스전의 예상매장량은 8억3000만 배럴이며, 가스전 6억달러, 화학 플랜트 24억달러의 초대형 프로젝트이다. 한국 컨소시엄과 UNG(우즈베크 국영 가스공사)가 합작사를 구성하고 이 가스전을 개발할 뿐만 아니라 이 가스전에서 생산된 가스를 원료로 석유화학 제품을 생산할 예정이다.

한국은 이 프로젝트를 통해 단순한 자원개발이나 플랜트 수주를 넘어 실질적인 프로젝트 대주주이자 매니저의 자격으로 사업을 주관하게 됐다. 한국과 우즈베키스탄의 상호 신뢰와 그 동안의 성공 경험이 없었더라면 이 프로젝트는 시도조차 되지 못했을 것이다.

신아시아 외교의 최고 파트너

우즈베키스탄은 한국의 신아시아 외교 구상의 최고의 파트너 국가이다. 우즈베키스탄은 한국의 성장모델을 자신의 미래로 간주할 정도로 한국에 대한 깊은 애정을 갖고 있으며, 한국이 제기한 글로벌 아젠다와 국제외교무대에서 한국의 입장을 다른 어떤 국가들보다 더 적극적으로 지지해 왔다.

대한민국이 중국, 일본, 러시아 등 유라시아 강대국과 당당히 맞서기 위해서는 우즈베키스탄과 같은 아시아 국가들의 지지가 절대적으로 필요하다. 한국과 우즈베키스탄은 그 동안의 협력 경험과 신뢰를 바탕으로 갈수록 지역화되고 있는 글로벌 경쟁시대에 지역을 넘어 새로운 협력 모델을 만들어 나가야 할 것이다.

윤성학

대외경제정책연구원
초청연구원

