

세계 주요국의 아프리카 진출전략 및 시사점

박영호 대외경제정책연구원 신흥지역연구센터
아프리카팀 부연구위원
parkyh@kiep.go.kr

전혜린 대외경제정책연구원 신흥지역연구센터
아프리카팀 연구원
hljeon@kiep.go.kr

김성남 대외경제정책연구원 연구조정실
영문에디터
snkim@kiep.go.kr

김민희 대외경제정책연구원 신흥지역연구센터
아프리카팀 연구원
mhkim@kiep.go.kr



1. 연구의 배경 및 목적

- 지난 20세기 아프리카는 내전과 분쟁, 기아와 질병으로 얼룩진 ‘암흑의 대륙’이었으나, 21세기 들어 새로운 변화의 흐름이 형성되면서 ‘기회의 시장’으로 부상
 - 그동안 아프리카는 만성적인 정정 불안으로 국가 발전의 토대를 마련하지 못했으나 2000년대 들어 내전이 급감하는 등 대륙 전체가 안정 국면으로 진입함.

- 여기에 자원 및 인프라 개발 잠재력 등이 결합하면서 아프리카가 21세기 신흥시장으로 급부상
 - 현재 전 세계 원유 생산에서 아프리카가 차지하는 비중은 10% 수준에 불과하지만, 오는 2020년에는 그 비중이 25%에 달하는 등 아프리카가 세계적인 자원공급처로 부상할 것이라는 전망이 대두됨.
 - 아프리카는 인프라 건설시장이 급성장할 수 있는 잠재력을 지니고 있는데, 아프리카 국가들은 내전 종식 등 정치적 안정을 바탕으로 도로, 철도, 항만, 발전설비 등 인프라 건설을 통한 국가재건 사업에 총력을 기울이고 있어 이에 따른 건설 붐이 조성되고 있음.
 - 뿐만 아니라 아프리카는 10억 가까운 인구에 2000년대 초반 이후 5~6%대의 높은 경제성장 추세가 계속 이어지면서 새로운 소비시장으로 평가

- 아프리카의 잠재적 가치가 새롭게 부각되면서 세계 주요국은 아프리카에 공세적으로 접근하고 있으며, 이에 따라 이 지역을 둘러싼 ‘새로운 쟁탈전(New Scramble for Africa)’이 전개
 - 중국의 아프리카 접근 속도는 미국, 유럽 등 서방에서 ‘신식민지(new-colonialism)’론을 거론하며 견제할 정도임.

- 미국은 중국의 아프리카 진출공세에 대해 경계심을 나타내며 서아프리카를 중심으로 자원공세를 강화하고 있음.
- 아프리카를 분할하여 식민통치했던 영국과 프랑스 등 유럽 국가들은 중국의 아프리카 진출공세로 기존의 우월한 지위가 위협을 받게 되자 개발원조 확대 등을 통한 기득권 유지에 주력하고 있음.
- 여기에 일본, 인도, 브라질, 러시아 등 브릭스 국가들도 적극 가세하고 있어 아프리카 진출경쟁이 더욱 가열

■ 국내에서는 아프리카를 지구상의 마지막 미개척 시장 정도로 인식하고 있으나, 아프리카는 더 이상 미개척 대륙이 아니라 세계 주요국 간의 각 축전이 전개되고 있는 글로벌 경쟁시장으로 변모하고 있다는 사실을 직시할 필요

- 최근 들어 우리나라도 아프리카의 전략적 가치를 간과하고 협력을 시도하고 있으나, 정부 또는 기업 차원에서 경쟁국들과 어떻게 차별적으로 접근할 것인가에 대한 논의는 불충분한 상황임.
- 아프리카 진출의 후발주자로 나선 한국이 아프리카에 전략적으로 접근하기 위해서는 주요 경쟁국들의 전략을 분석하고, 이를 통해 시사점과 대응책을 모색해 보는 과정이 필요함.

■ 본 연구는 아프리카에 가장 공세적으로 접근하고 있는 중국을 비롯하여 미국, 영국, 프랑스, 인도, 일본 등 세계 주요국의 아프리카 진출전략 또는 특징을 살펴보고 시사점과 대응방안을 모색

2. 조사 및 분석 결과

- 지난 20세기 아프리카는 ‘위기의 대륙’으로 국제경제 무대에서 외면당해 왔으나, 21세기 들어 정치적 안정과 함께 자원개발 등 잠재적 가치가 새롭게 인식되면서 신흥시장으로 급부상
- 이에 따라 아프리카는 ‘미개척 시장’이라는 표현이 무색할 정도로 세계 주요국 간의 주도권 경쟁이 가열되고 있는 글로벌 경쟁무대로 변모

1) 중국

- 중국의 아프리카 공략은 대륙 전체를 아우르며 전방위적으로 전개되고 있으며, 또한 단순한 경제진출 차원을 뛰어넘어 국가적 영향력 확대로 이어지고 있음.
 - 이에 따라 아프리카에서 중국의 입지가 더욱 강화되고 있으며, 거의 모든 협력분야에서 우월적 지위를 확보한 상태임.
 - 중국의 필사적인 아프리카 공략은 서방국의 경계심을 불러일으키고 있는바, 일각에서는 중국이 저가상품 공세로 아프리카의 산업기반을 약화시키고 아프리카를 ‘자원 공급처’로 만들고 있다며 ‘신식민지’론을 제기함.
- 오늘날 중국은 영국, 프랑스 등 과거 식민종주국에 버금가는 아프리카 지역의 새로운 세력으로 등장
 - 서방 국가들은 중국의 무차별적인 아프리카 공략에 대해 우려의 목소리를 높이고 있으나, 중국은 이미 많은 아프리카 국가들과 상당한 신뢰를 축적한 상태임.
 - 지금처럼 막대한 경제적 지원과 협력을 지속하고, 여기에 ‘소프트 파워’를 계속 확산해 나간다면 아프리카 내 중국의 국가적 위상과 입지는 더욱 빠른

속도로 강화될 것으로 전망됨.

- 더 멀리 내다보면 아프리카는 전 세계에서 중국의 영향력이 가장 잘 실현될 수 있는 시험무대가 될 것이라는 전망도 가능함.

■ 전통적 우호관계를 바탕으로 한 협력의 공고화

- 중국과 아프리카의 긴밀한 유대관계는 최근의 현상이 아니라 지난 반세기 이상에 걸쳐 쌓아온 협력의 결과물임.
- 중국과 아프리카의 관계는 냉전시기에 정치적 연대를 모색하고자 하는 국제정치협력 차원에서 시작됐는데, 중국은 1950년대부터 반식민주의·반제국주의를 표방하며 아프리카 국가들의 독립을 지지하는 후견인으로 등장함.
- 중국은 1955년 반동회의에서 채택한 내정불간섭 등 ‘평화공존 5대 원칙’을 적극 지지하며, 아프리카의 우호세력으로 등장함.
- 중국 국가 주석은 1960년대 초반(1963~65년)에만 아프리카 14개국을 방문, 원조제공 및 각종 경제협력을 약속하는 등 유대강화에 주력함.
 - 1971년에는 아프리카 국가들의 적극적인 지지로 대만을 제치고 UN 안보리 상임이사국 지위를 획득(76개국의 찬성표 중 아프리카가 26표)하는 데 성공
- 중국은 채산성이 맞지 않는다는 이유로 서방 국가와 세계은행이 자금협력을 거절했던 탄자니아-잠비아 철도건설공사(1,860km, 1970~75년)에 5억 달러의 무이자 차관을 제공함(중국 노동자 5만 명 투입).

■ 방문외교를 통한 파상적인 외교공세

- 중국 지도부는 아프리카를 수시로 방문하며(‘탑승외교’) 개발지원 약속 등을 통해 협력의 강도를 높여나가고 있는데, ‘아프리카 해’로 선언한 2006년에는 중국 3대 지도부(국가주석·총리·외교부장)가 22개국을 방문함.
- 2006년 4월 후진타오 주석이 3개국을 방문한 데 이어 같은 해 6월에는 원자바오 총리가 7개국을 방문했으며, 2007년 1월에는 후진타오 주석이 다시 8개국을 순방함.

- 중국 최고 지도자가 9개월 만에 세 차례나 같은 지역(아프리카)을 찾은 것은 전례가 없을 뿐만 아니라, 방문대상국도 자원보유국에만 국한된 것이 아니라 서방 지도자들이 거의 가지 않는 세이셸, 모리셔스 등 군소국가들도 대거 포함됨.
- 또한 1991년 이후 중국 외교부 장관의 첫 번째 해외 방문지는 예외 없이 아프리카일 정도로 중국의 파상적인 방문 외교가 지속되고 있음.
- 이러한 중국 지도부의 집단적인 아프리카 방문은 고위층 간의 인간적인 유대를 강화하고, 자원확보 등 경제협력의 지렛대(leverage) 또는 협력 인프라로 작용함.

■ 협력포럼을 통한 정상 교류

- 2000년대 들어 중국의 대아프리카 외교형태가 양자 중심에서 다자적 관계로 발전하고 있는데, 2000년부터 3년 주기로 개최되는 중국·아프리카 협력포럼에는 아프리카의 거의 모든 정상들이 대거 참석
- 2006년 11월 베이징에서 개최된 3차 포럼에는 대만과 외교관계를 맺은 5개국을 제외한 48개국 아프리카 최고 지도자들이 참석했으며, 2009년 11월 이집트에서 개최된 4차 포럼 역시 원자바오 총리와 아프리카 49개국 고위급 인사들이 대거 참석함.

■ 대규모 금융제공을 통한 기업진출 지원

- 중국기업들이 금융 및 국가 리스크가 높은 아프리카에 적극적으로 진출할 수 있었던 것은 바로 중국 금융기관들의 막대한 자금지원과 보증이 있었기 때문에 가능했음.
- 2006년 3차 ‘중국-아프리카 포럼’에서는 3년간 30억 달러의 우대차관과 20억 달러의 구매자 신용(buyer’s credit) 제공, 50억 달러 규모의 ‘중국-아프리카 개발펀드(China-Africa Development Fund)’ 조성 계획을 발표한 데 이어 2009년 4차 포럼에서는 3년간 아프리카에 무려 100억 달러의 우대차

관을 제공하기로 약속함.

- 여기에는 중국의 3대 정책은행 –중국수출입은행(Chexim), 중국개발은행(CDB), 중국수출보험공사(Sinosure)–이 핵심적인 역할을 하였는데, 중국 수출입은행의 경우 전체 차관의 40%를 아프리카에 할당함.
- 2007년에는 국부펀드 형태의 ‘중국-아프리카 개발펀드(CADF)’를 조성하여 자국기업의 아프리카 진출 지원을 확대함.
 - 2007년 10억 달러로 출범하였으며 최종적으로는 50억 달러로 규모를 확대할 예정이다.

■ 차관 · 인프라 · 자원의 연계(Package deal)

- 중국은 대규모 차관을 통해 국가기반시설 및 대형 인프라를 건설해주고, 그 대가로 자원개발권을 획득하거나 원유 등 원자재를 직접 받는 일명 ‘앙골라 방식(자원담보 차관)’으로 거래하고 있음.
- 중국 건설회사는 수출입은행의 자금지원으로 인프라 개발에 나서고, 중국 자원회사는 그 대가로 확보한 원유 및 광물 등으로 수출입은행에 대출자금을 상환함.

■ 틈새 신흥자원부국 집중공략

- 서방국에 비해 후발주자로 아프리카 자원공략에 나선 중국은 수단, 콩고(DRC), 앙골라, 짐바브웨 같이 정정이 불안하거나 자원경쟁이 상대적으로 심하지 않은 틈새 신흥자원부국에 집중적으로 진출하고 있음.
- 중국은 서방국가들이 아프리카의 내전과 인권탄압을 이유로 외교관계를 단절하고 투자진출을 주저하는 동안, 내정불간섭 원칙과 원조공세를 앞세우며 1990년대 중반부터 자원확보에 주력해 옴.
- 2004년에는 대규모 인종학살(Darfur 사태)이 자행되고 있는 수단에 대해 UN 안보리가 경제제재안을 상정하려고 하자 중국이 거부권을 행사하고 대규모의 자금을 수단 석유산업에 투자함.

■ ‘소프트 파워’ 확산을 통한 국가적 위상 강화

- 중국은 대규모 원조 등을 통한 ‘하드 파워’ 강화와 함께 문화적 가치, 발전 모델, 정책 및 제도 등의 전파를 위한 ‘소프트 파워’의 확산을 도모하고 있음.
 - ‘베이징 컨센서스’를 통해 중국의 ‘정부 주도형 시장경제발전 모델’을 토대로 각국이 독자적인 가치를 유지하면서 세계경제체제에 편입되어야 한다는 중국식 발전전략을 강조함.
- 아프리카 주요국 대학 내 ‘공자연구소(Confucius Institute)’ 설립도 중국문화와 언어, 제도 및 정책 경험 등의 전파를 통한 소프트 파워 확산이 그 목적인데, 2005년 케냐 나이로비 대학에 처음 설립한 이후 2010년 말 현재 18개국에 23개의 공자 연구소를 운영하고 있음.
- 중국은 자국의 소프트 파워를 증진시키는 또 하나의 방안으로 교육외교를 강화하고 있으며, 이를 위해 국비장학금 지급과 유학생 초청사업을 통해 인적교류 사업을 활발히 전개하고 있음.

2) 미국

■ 아프리카 중시정책으로 전환

- 과거 미국은 아프리카를 자국의 전략적 이익에 크게 부합하지 않은 지역 (National Interest Backwater)으로 취급했으나, 2000년대 들어 ‘테러와의 전쟁’으로 아프리카가 전략적으로 중요해지자 이 지역의 정치 및 경제적 안정화를 위한 정책을 중요하게 다루기 시작함.
- 2009년 기준 미국의 전체 해외 공적원조(군사원조 포함) 가운데 아프리카(사하라이남)가 차지하는 비중은 21%(100억 8,800만 달러)로 상당부분을 차지함.
 - 미국의 아프리카 원조는 전략적 지역이거나 경제적으로 이해관계가 높은 콩고(DRC), 수단, 나이지리아, 에티오피아, 케냐, 남아공, 라이베리아 등 7

개국에 집중됨.

■ ‘안보 인프라’ 강화

- 미국이 아프리카에 대해 가지고 있는 전략적 목표는 ‘테러와의 전쟁’과 ‘민주국가 창출’에 있음.
- 나아가 미국은 이를 통해 자원 확보 등 아프리카에서 주도적인 위치에 서는 것을 목표로 하며, 이를 실현하는 핵심 수단으로 군사력을 활용하고 있음.
- 가장 대표적인 것이 ‘아프리카 미군사령부(AFRICOM: Africa Command)’ 창설(2008. 10)로 이집트를 제외한 아프리카 전 지역에 대한 군사적 활동을 총괄함.
 - 종전에는 유럽사령부(EUCOM), 태평양사령부(PACOM), 중부사령부(CENTCOM)에서 아프리카를 각각 분할하여 관장함.
- AFRICOM 설립은 ‘테러와의 전쟁’이라는 목적 이외에도 아프리카 지역에서 빠르게 확대되고 있는 중국의 영향력을 견제하고 자원 통제권을 강화하기 위한 전략적인 포석임.

■ 중동석유 대안시장으로 접근

- 미국은 2001년 9·11 사태 이후 중동지역의 정세불안에 따른 석유수급 불안에 일정 부분 상쇄할 수 있는 대안시장으로 아프리카(특히 서부지역의 기니만)를 주목하고 이 지역을 국가 에너지안보 차원에서 접근함.
- 미국의 아프리카 투자는 대부분 석유자원 관련 분야에 집중되고 있으며 그 규모가 중동지역을 크게 상회함.
 - 2007년 기준 석유채굴을 포함한 광업부문에 대한 미국의 해외투자액을 보면 중동지역은 13.3억 달러에 그친 반면에 아프리카는 10배에 가까운 103.7억 달러를 기록함.
- 미국의 아프리카에 대한 무역특혜조치(AGOA) 역시 아프리카로부터 석유 수입을 늘리겠다는 의도가 내재됨.

- AGOA 체제하에 아프리카 국가들이 미국에 수출하는 물품은 석유와 가스를 포함한 에너지 관련 제품이 80% 이상으로 절대적인 비중을 차지함.
- 미국은 그동안 원유수입의 상당부분을 캐나다, 사우디아라비아, 멕시코, 베네수엘라 등에 의존해 옴으로써 아프리카의 비중이 제한적인 수준에 머물러왔으나, 9·11 사태 이후 아프리카의 석유수입이 큰 폭으로 증가함.
- 2007년과 2009~10년에는 아프리카에서 수입물량이 중동을 능가했으며 향후 이러한 추세는 더욱 확대될 것으로 예상됨.

3) 영국

■ 식민지 역사를 배경으로 광범위한 시장 지배력 유지

- 영국 기업들은 오래전부터 아프리카에 뿌리를 내려 다른 국가의 기업들보다도 현지 사정에 정통하며 이를 토대로 아프리카 시장 깊숙이 침투해 왔음.
 - 많은 영국 기업들이 19세기 말 아프리카에 진출해 토착기업으로 성장했으며 아프리카 현지 시장에서 광범위한 네트워크를 구축함.
 - 영국의 대규모 광산기업인 AngloAmerican은 아프리카 진출 역사가 100년 정도로 아프리카 광산업계에서 독보적인 존재임.
- 아프리카에 새롭게 진출하는 영국 기업들 역시 아프리카에 형성된 자국의 막강한 영향력을 등에 업고 유리한 입장에서 진출하고 있음.
- 진출 분야는 광업을 비롯한 금융업, 도소매업, 유통, 식료품 등 매우 광범위하며, 최근에는 비즈니스 컨설팅이나 법률자문 등 전문분야에 대한 투자도 점차 증가하고 있음.

■ 영국은 과거 식민종주국으로서의 기득권을 바탕으로 영향력 유지에 주력

- 영국은 중국, 미국, 인도 등 세계 주요국의 아프리카 진출공세로 기존의 우월한 지위가 위협을 받게 되자 원조 확대 및 경제협력 파트너십 등을 내세우며 관계강화에 주력하고 있음.

■ 아프리카에 대한 원조 확대

- 1960~70년대 영국 원조의 주된 대상은 아시아, 특히 과거 식민지로서 밀접한 관계를 가지고 있던 인도 등 남아시아 지역이었으나, 2000년대 들어 아프리카에 대한 원조를 크게 확대함.
- 1990년대 말까지 남아시아 등 다른 지역과 비슷한 수준을 유지해 왔던 아프리카 원조규모는 2000년대 들어 아프리카 개발 문제가 영국 원조정책의 핵심으로 자리잡으면서 큰 폭으로 증가함.
 - 현재 영국의 아프리카에 대한 원조액은 남아시아는 물론 아시아 전체를 능가함.
 - 2000~09년 기준 영국의 전체 대외원조 중 아프리카(사하라이남)의 비중은 28%를 차지함.

■ 아프리카 진출 기업에 대한 금융 지원

- 영국 원조기관인 국제개발부(DFID) 산하 영연방개발공사(CDC: Commonwealth Development Corporation)는 아프리카를 포함한 개도국의 소규모 자영업자들을 위한 소액대출(Microfinance), 현지 펀드 설립을 통한 개별 중소기업에 대한 투자 등을 지원함.
 - CDC의 주요 투자대상 지역은 사하라이남 아프리카로 이 지역이 절반 이상을 차지함.

■ 저가 판매 등 아프리카 맞춤형 시장진출

- 영국 기업들은 구매력이 낮은 아프리카 시장 특성을 고려해 다양한 판매 전략을 구사함.
- 일레로 유니레버는 소위 ‘Lups&Sups’라는 마케팅 전략을 구사하고 있는데, 이는 소비자들의 구매능력을 감안, 제품을 작은 사이즈 단위로 포장하여 저가로 판매하고, 이를 통해 구매자들이 자사 제품에 익숙해지도록 하는 판매

전략임.

4) 프랑스

■ 광범위한 정보망 구축

- 프랑스는 과거 아프리카 식민종주국으로서 이 지역에 대한 광범위한 정보망을 구축했으며, 이를 통해 지역 전문성을 확보함.
 - 지리적 인접성과 식민지배 역사를 바탕으로 프랑스의 외무부, 재무부, 프랑스개발청(AFD), 프랑스수출보험회사(COFACE) 등 정부기관들은 현장주의를 강화함.
- 프랑스 고등학교, 프랑스 문화원, 알리앙스 프랑세즈 등의 프랑스 교육기관 설립을 통해 프랑스의 가치관과 문화, 언어를 공유하며 친프랑스 인맥을 구축함.
- 아프리카 비즈니스 정보망도 광범위하게 구축하여 이를 기업진출에 활용함.
 - CIAN은 아프리카에서 비즈니스 활동을 하고 있는 프랑스 기업인 및 투자자들의 모임으로 110여 개의 기업들이 회원으로 등록되어 있음.
 - CIAN 소속 기업들은 아프리카 49개국에 총 1,000개 이상의 지사를 두고 있으며 제조업, 금융, 관광, 물류, 교통, 건설, 법률, 자문 분야 등 다양한 업종에 진출함.

■ 정치·외교·군사적 영향력 활용

- 프랑스는 과거 아프리카 식민종주국뿐만 아니라 세계 강국의 일원으로서 아프리카 역내 정치 및 안보에 상당한 영향력을 행사하고 있음.
 - 프랑스는 과거 피식민지 국가와 체결한 비밀방위협정을 통해 전략적 자원의 우선 접근권한을 부여받고 있음.
- 2011년 프랑스 주도로 감행된 리비아 공습(일명 ‘오디세이 작전’)은 프랑스의 정치·외교·군사적 영향력을 가장 잘 보여준 대표적인 사례임.
 - 프랑스는 리비아 공습에서 주도적인 역할을 한 공을 인정받아 리비아 재건 사업의 주도권을 확보함.

- 프랑스는 코트디부아르 내전에도 적극 개입하는 등 과거 식민지 국가에 대한 군사적 영향력을 계속 유지하고 있음.

■ 정상회담·고위급 방문 등 외교적 수단을 통한 기업진출 지원

- 일례로 2010년 프랑스·아프리카 정상회담에서는 200명 이상의 기업인 미팅이 이루어졌으며, 2011년 5월 프랑스·코트디부아르 비즈니스 포럼 당시에도 약 30개의 프랑스 기업이 참석함.

■ 프랑스어권 지역에 대한 독점적 지위 유지

- 프랑스와 프랑스어권 아프리카의 관계는 매우 긴밀하며 각종 법적·제도적 장치 및 조약 등을 바탕으로 고착화됨.

- 화폐협력(CFA 프랑화), 군사협력(방위협정체결, 군사개입 합법화), 문화협력(OIF), 개발협력(대프랑코폰 아프리카 대외원조) 등을 통해 긴밀한 유대 관계를 유지함.

- 프랑스의 아프리카 원조 가운데 프랑스어권 지역이 70~80%를 차지함.

- 그뿐만 아니라 프랑스는 국제프랑스어권 기구를 설립하여 구식민지 아프리카 국가들의 참여를 장려하며 다양한 문화 활동 및 연구를 지원함.

- 프랑스는 이를 통해 문화전파 등 소프트파워를 확대하는 등 영향력 유지 또는 확대에 주력하고 있음.

■ 광범위한 금융지원

- 프랑스개발청(AFD)은 다른 공여국의 원조기관에 비해 다양한 금융상품을 보유하고 있는데, 무상원조, 정부차관, 비정부 우대차관(subsidized non-sovereign loans), 상업차관, 부채탕감, 예산지원(budgetary aid), 보증, 지분 투자 등을 통해 아프리카에 광범위한 금융을 지원을 하고 있음.

5) 일본

■ 포괄적 패키지를 통한 협력관계의 공고화: TICAD

- 일본은 1990년대 들어 동경아프리카개발회의(TICAD)라는 협력포럼을 통해 새로운 협력을 시도해 옴.
- 일본정부는 TICAD를 통해 아프리카 개발을 위한 대대적인 재정지원책을 내놓고 있는데, 여기에는 정부협력뿐만 아니라 민간차원의 교류 촉진을 위한 각종 지원책이 포함됨.
 - 현재 일본은 세계 5위의 아프리카 개발원조 공여국으로 아프리카 개발문제에 중요한 입지를 차지하고 있음.

■ 국제사회에서의 지지 획득 시도

- UN 안보리 상임이사국 진출을 염두에 두고 있는 일본은 UN 등 국제무대에서 차지하는 아프리카의 투표권(Voting Power)에 주목하고 아프리카 지지세력 확보에 주력함.

■ 삼각협력 메커니즘을 활용한 진출

- 일본기업은 아프리카 진출에 있어 삼각협력(multiple triangle relationship)을 적극 활용하고 있는데, 현지에 진출해 있는 제3국 기업과 협력관계를 형성함.
 - 도요타자동차는 프랑스의 물류(logistics) 기업인 CFAO Group사를 통해 코트디부아르에 자동차를 수출함.
 - 자원개발 기업의 경우 주로 주도기업 및 현지 정부와 파트너십을 형성하여 사업의 특정 부분에만 참가함.
- 이는 리스크를 분담(risk-sharing)하는 것을 선호하는 일본인의 안전지향적인 성향과 집단주의적인 성향과 잘 맞아떨어짐.

■ 거점국가 위주의 진출

- 아프리카 진출경험이 상대적으로 풍부하지 않은 일본기업은 경제규모가 큰

국가나 자원보유국 등 일부 중점국가 위주로 진출하고 있음.

- 일본기업은 아프리카 진출에 있어 ‘선택’과 ‘집중’, 즉 거점국가, 거점지역 또는 거점분야를 중심으로 진출하고, 2차적으로는 주변으로 확산시키는 전략을 구사함.
- 일본 경제산업성은 아프리카 중점국가를 성장국가와 자원보유국으로 나누어 차별적인 전략을 구사하고 있는데, 성장국가로는 이집트와 남아공, 그리고 자원보유국으로는 앙골라, 나이지리아, 알제리, 니제르, 마다가스카르, 잠비아, 보츠와나 등을 선정함.
- 일본정부는 개발협력에서도 거점중심 확산전략을 도입하고 있는데, 거점국가에서 시범사업을 실시하고, 이후 이를 주변 지역으로 전파하는 단계적 방식을 채택함.

■ 아프리카 저소득층을 타깃으로 한 BOP 시장공략

- 일본정부는 아프리카 저소득층 시장(BOP: Bottom of the Pyramid) 진출과 관련된 각종 지원책을 강구하고 있음.
- 2010년 10월에는 민관합동으로 ‘BOP 비즈니스 지원센터(Japan Inclusive Business Support Center)’를 설립하여 BOP 비즈니스에 필요한 정보수집, 파트너십 구축(자국기업과 개발도상국 현지기업·지원기관과의 매칭 업무 포함), 자금지원, 기술개발 촉진, 개발도상국 비즈니스 인프라 정비 등을 지원하고 있음.
- 또한 BOP 비즈니스에 대한 국내 세미나 개최, 개발도상국 비즈니스 인프라 조사·발표, BOP 시장 정보 조사·발표, 현지 BOP층을 대상으로 한 교육 세미나 개최 등을 실시함.

6) 인도

■ 정상회의를 통한 협력 네트워크 강화

- 인도와 아프리카는 오랜 역사적 유대관계를 바탕으로 긴밀한 협력관계를 유지해 오고 있으며 최근에는 정상회의로 발전함.
 - 과거에는 정치적인 목적에 의해 연대감이 형성되었다면 지금은 에너지 확보 및 교역·투자 등 경제협력에 초점이 맞추어지고 있음.
- 2008년 4월에는 제1차 인도·아프리카 정상회의(India-Africa Forum Summit)가 성황리에 개최되었는데 이 회의에는 남아공, 우간다, 탄자니아, 가나 등을 비롯한 여러 아프리카 국가 수뇌부가 대거 참석함.
 - 이 정상회의에서 동반자적 관계를 강조한 델리선언(Delhi Declaration)이 채택되었는데, 인도는 인적자원개발(HRD), 과학기술협력 및 중소기업(SME) 육성 등을 위해 2012년까지 무상원조액을 5억 달러 규모로 확대하고 향후 5년간 54억 달러의 차관을 제공할 것을 천명함.
- 이어 2011년 5월 에티오피아 수도 아디스아바바에서 개최된 2차 정상회의에서는 60억 달러 규모의 아프리카 지원계획을 발표하는 등 원조 공세를 이어가고 있음.

■ 금융지원 강화

- 인도의 수출금융은 상당부분이 아프리카에 할당되고 있는데, 2010년에는 아프리카가 46%를 차지했으며, 건수로는 145건의 차관 사업 가운데 아프리카가 72건을 차지함.
- 인도정부는 이와는 별도로 아프리카와의 경제협력 증진을 위해 ‘Focus Africa Programme’을 운영하고 있는데, 2002~07년 동안에는 이를 통해 총 5.5억 달러의 수출금융을 지원함.
 - 이는 인도정부가 1997년부터 중남미 국가들을 대상으로 수출금융을 제공해 온 ‘Focus LAC(Latin America and Caribbean) Programme’과 유사한 것으로 남아공, 나이지리아, 모리셔스 등을 시작으로 여러 아프리카 국가들로 확대됨.

■ 동부 아프리카 지역에서 서아프리카 지역으로 경험 확대

- 역사적으로 오랜 유대관계를 맺어온 동부 아프리카 지역과는 달리 서부 아프리카 지역은 인도의 관심에서 멀었으며 그 결과 경제적 교류 역시 미미했음.
- 그러나 2000년대 들어 인도는 자국 경제가 급부상하는 가운데 해외 에너지 자원 확보에 대한 필요성이 대두됨에 따라 나이지리아, 앙골라 등 석유부국들이 밀접해 있는 서부 아프리카 지역과의 관계 강화에 주력함.
- 이러한 사실은 인도의 아프리카 원조 정책에서도 잘 드러나는데, 과거에는 지리적으로 가깝고 역사적으로도 밀접한 유대관계를 형성하고 있는 동부 아프리카 지역으로 원조가 집중되었으나, 2004년 TEAM-9(Techno-Economic Approach for Africa India Movement)를 시작으로 서부 아프리카 지역에 대한 개발협력을 확대함.
 - TEAM-9 프로그램은 부르키나파소, 차드, 코트디부아르, 적도기니 등 서아프리카 9개국에 차관을 제공하고, 이를 통해 경제협력을 끌어올리는 것이 목적임.

■ 교육 및 기술협력 강화

- 인도는 중국 등 경쟁국과의 차별화를 위해 자국의 경쟁력이 높은 정보통신기술(ICT) 부문을 중심으로 개발협력과 기업진출에 주력하고 있음.
- 인도는 교육 및 기술협력 방식을 통해 아프리카의 역량 강화에 기여하고 있으며 아프리카로부터 매우 긍정적인 평가를 받고 있음.

3. 정책 제언 및 시사점

- 본 연구를 통해 살펴본 바와 같이 아프리카는 더 이상 ‘오지의 대륙’이 아니며 21세기 들어 세계 주요국 간의 각축장으로 변모하고 있다는 사실을 직시해야 함.
- 우리나라는 아프리카 진출의 최후발주자로서 진출 경험이 일천할 뿐만 아니라 자금력, 외교 및 문화적 관계 등 거의 모든 면에서 진출 역량이 크게 열세에 있음.
- 따라서 아프리카에 전략적 또는 효율적으로 접근하기 위해서는 정부 또는 기업 차원에서 경쟁국들과의 차별화 방안 또는 협력진출 방안 등에 관한 논의가 필요함.

1) ‘선택’과 ‘집중’을 통해 경제협력의 역량을 집중

- 전략적으로 경제협력 역량을 집중할 중점협력 국가를 선정, 이를 중점적으로 관리하고 나아가 단계적으로 인근 국가로 확대해 나가는 전략이 필요
 - 자금력, 진출경험, 리스크 관리 등 우리의 현실적인 경험 역량을 감안할 때 아프리카의 많은 국가들과 경제협력을 강화한다는 것은 비현실적임.
- 중점 국가를 대상으로 경제협력 연계 방안을 모색
 - 우리의 경험 역량을 감안하여 산업(분야)별로 협력대상 국가를 달리하기보다는 중점 국가에 집중하여 산업별 협력을 상호 유기적으로 연계시킴으로써 협력의 효과를 극대화하는 ‘통합적’ 경제협력 방안을 강구해야 함.

2) 한국 고유의 경험 전략 마련

- 중국 등 경쟁국들과 차별화된 접근을 위해서는 경제성장과 민주주의를 동시에 달성한 우리 고유의 개발경험을 활용하되, 아프리카 현지 사정에 적합한 맞춤형 경제발전 공유사업을 다각적으로 실시
- 아프리카의 대다수 국가는 선진국과 중국의 대규모 원조에도 불구하고 최빈국에서 벗어나지 못하고 있어 새로운 경제발전 모델 발굴이 절실히 필요한 실정임.
 - 중국의 실리 위주 경협전략(대규모 인력진출, 저가상품 공세, 자원담보 원조 등)은 아프리카 내 ‘반(反)중국 정서’를 초래하고 있음.
- 아프리카 경험 수요와 우리의 발전경험을 활용하여 경제성장 및 고용창출에 실질적으로 도움을 주는 경험 사업을 추진함으로써 생산역량 및 성장기반 확충을 지원
- 아프리카의 지도자들은 자국의 개발수요를 가장 잘 충족시켜줄 수 있는 최적임 국가와 상호 신뢰·존중할 수 있는 협력 파트너를 모색 중임.

3) 해외 금융기관의 협력을 통한 금융지원 역량 강화

- 아프리카는 다른 지역에 비해 국가 신용등급이 낮고, 이 지역의 프로젝트에는 복합적인 위험이 내재하고 있어 국내 금융기관이 단독으로 자금을 지원하기가 쉽지 않으므로, 선진국 금융기관들과 금융 네트워크를 확대하는 노력이 필요
- 중국, 미국, 유럽 등 세계 주요국 기업이 아프리카에서 높은 입지를 차지한 것은 그만큼 자금력이 충분히 뒷받침되었기 때문에 가능했음.
- 한국수출입은행 등 우리나라 수출신용기관(ECA)이 해외 금융기관과의 협조융자(Co-financing) 방식 등을 통해 우리 기업에 대한 금융지원 역량을 강화해 나가는 것이 필요

- 유동성이 풍부하고 아프리카 개발사업에 대해 많은 정보력과 지원경험 및 노하우를 축적하고 있는 선진국의 수출신용기관을 비롯하여 세계은행(WB) · 국제금융공사(IFC), 유럽투자은행(EIB) 등의 다자개발은행(MDB), 국제투자은행(IB) 등과의 협조유자를 통해 금융지원을 대폭적으로 확대하는 것이 필요함.
- 이와 함께 아프리카개발은행(AfDB)을 비롯하여 남아프리카개발은행(DBSA), 동아프리카개발은행(DBEA), 서아프리카개발은행(DBWA) 등 지역공동체 개발은행들과 아프리카 역내 공동지원 프로젝트 발굴 및 이들 프로젝트에 대한 협조유자, 아프리카 지역경제 및 사업 정보 교환 등을 위한 포괄적 협력 체제를 구축할 필요가 있음.
- 이 외에도 유동성이 풍부한 중동의 개발금융기관(개발원조기관)과의 협력을 적극 모색할 필요가 있음.
 - 한국수출입은행은 2005년 이래 정유공장 건설, 발전 · 담수플랜트 등 13건 (95억 달러)의 중동지역 프로젝트에 대해 중동 자금을 활용, 공동 지원한 경험을 갖고 있으며, 이슬람개발은행(IDB)과는 3건(14억 달러)의 프로젝트를 공동 지원한 바 있음.

4) 선진국 기업과의 협력 진출

- 세계 주요국 기업들은 오랜 진출 역사와 자금력을 바탕으로 아프리카에서 높은 시장 지배력을 보이고 있으므로 후발주자인 우리 기업의 아프리카 진출은 결코 용이하지 않음.
- 따라서 선진국 기업과의 협력진출을 통해 위험을 분산하고 자본력, 기술력, 정보력, 사업경험 등에서 열세에 있는 우리 기업의 약점을 보완하는 방안 마련이 필요함.
- 포스코는 2009년 남아공에서 영국계 광산회사가 주도하는 컨소시엄에 참여

(지분 13%)하여 망간 확보에 성공했으며, 2010년에는 신일본제철과 공동 투자하여 모잠비크 석탄개발 업체의 지분(7.8%)을 인수함.

- 선진국 기업과의 협력진출은 사업 변경 또는 취소 등과 같은 위험이 발생할 경우 선진국의 외교적 영향력을 활용함으로써 우리 기업의 진출 리스크를 완화하는 데 도움이 됨.

■ **마다가스카르 암바토비 니켈광산 개발 프로젝트는 국내 기업이 선진국 기업과 협력하여 진출에 성공한 모범적인 사례임.**

- 이 사업은 광업진흥공사 등 국내 컨소시엄이 캐나다(Sherritt)와 일본(Sumitomo)의 세계적인 자원개발 전문기업과 공동으로 니켈광산을 개발하는 국제적인 프로젝트로, 한국 컨소시엄의 지분은 27.5%이지만 생산량의 50%(3만 톤으로 기대)에 대한 우선구매권을 확보함(이는 우리나라 연간 니켈 수요량의 25%에 해당하는 물량).

■ **이집트에서는 국내 건설기업(GS)과 일본기업(Mitsui)이 컨소시엄을 구성하여 정유공장 프로젝트(ERC) 건설공사를 수주하는 데 성공했으며, 모로코에서는 대우건설과 미쓰이(Mitsui) 물산으로 이루어진 컨소시엄이 12억 달러 규모의 석탄화력발전소(2기) 건설공사를 수주하는 데 성공함.**