

# 아프리카 건설 · 플랜트 시장특성 분석 및 한국의 진출방안

**박영호** 대외경제정책연구원 신흥지역연구센터  
아프리카팀 연구위원  
parkyh@kiep.go.kr

**곽성일** 대외경제정책연구원 신흥지역연구센터  
아프리카팀 부연구위원  
sikwak@kiep.go.kr

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

**장종문** 대외경제정책연구원 신흥지역연구센터  
아프리카팀 연구원  
jmjang@kiep.go.kr



## 1. 연구의 배경 및 목적

- 아프리카는 최근 정치·경제적 발전과 더불어 신흥 자원개발시장으로서의 전략적 가치가 결부되면서 21세기 새로운 신흥시장으로 부상
  - 분쟁 감소, 국제 원자재가격 상승 등으로 2000년대 들어 5~6%의 높은 성장세를 시현하며, GDP가 지난 10년간 3배 이상 증가(1990년 3천억 달러 → 2010년 1조 달러)
  - 지난 10년간(2001~10) 세계에서 가장 빠른 경제성장을 시현한 10개국에 아프리카 6개국이 포함되었고, 2011~15년에는 7개국으로 늘어날 전망
- 이러한 정치적 안정과 경제성장을 바탕으로 아프리카 각국은 극히 낙후되어 있는 도로, 철도, 항만, 공항, 발전설비 등 제반 인프라 건설에 매진하고 있으며, 이에 따라 새로운 건설 붐이 조성
  - 산유국들은 국제유가 상승으로 축적한 오일머니 재원을 바탕으로 산업기반시설 확충에 나서고 있어 고부가가치 산업인 플랜트 건설수요도 빠른 속도로 증가
- 이에 우리 정부와 건설업계는 아프리카의 이러한 새로운 시장기회에 주목
  - 최근(2010. 12) 대한상공회의소에서 국내 건설업체(300개 사)를 대상으로 실시한 설문조사에 따르면, 신시장으로서 아프리카에 대한 관심도가 가장 높게 나타남.
- 이러한 견지에서 본 연구는 아프리카 건설·플랜트 시장의 현황과 특성을 기회 및 위험요인 측면에서 분석하고, 세계 주요국의 진출 현황 및 특징을 살펴본 다음 우리의 진출확대 방안을 모색

## 2. 조사 및 분석 결과

- 아프리카의 건설시장 규모는 다른 신흥시장에 비해 영세하지만, 정치적 안정, 높은 경제성장, 자원개발 붐, 국제사회의 인프라 개발자금 지원 등이 결부되면서 새로운 건설 붐이 조성
  - 대다수의 아프리카 국가들에서 건설부문 성장률이 경제성장률은 물론 다른 산업의 성장률을 크게 상회하고 있는데, 이러한 현상은 앙골라, 수단, 알제리, 콩고(DRC) 등 자원부국을 중심으로 더욱

두드러짐.

- 국가별로 정도의 차이는 있으나 많은 아프리카 국가들의 공공투자 계획을 보면 교통 및 전력 인프라 등 사회간접자본(SOC) 확충에 초점이 맞추어져 있음.
- 특히 산유국들은 국제유가 상승으로 축적한 오일머니 재원을 바탕으로 산업기반시설 확충에 나서고 있어 고부가가치 산업인 플랜트 건설수요도 증가일로에 있음.

● 자원개발 붐에 따른 인프라 건설수요가 더욱 탄력을 받을 것으로 전망

- 2020년경에는 외국자본이 대거 몰리면서 아프리카가 전 세계 석유생산의 30%를 차지하게 될 것이라는 전망이 제기
- 국제에너지기구(IEA)는 2010~35년간 아프리카 석유 및 천연가스 개발과 관련된 인프라 개발시장 규모가 2.1조 달러(연간 830억 달러 이상)에 달할 것으로 전망

● 아프리카에 가장 공세적으로 접근하고 있는 국가는 중국으로 대규모의 원조 공세를 앞세우며 인프라 건설시장을 사실상 석권

- 아프리카 건설시장은 전통적으로 유럽 기업들이 선점해 왔으나, 막대한 자금력을 바탕으로 중국 업체들이 대거 진출하면서 유럽의 지위를 약화시키고 있음.
- 중국의 아프리카 건설매출액은 2002~11년간 21배나 증가하여 2011년에는 아프리카 건설시장 점유율이 40%에 달함.

● 과거 식민종주국으로서 영향력을 유지하고 있는 프랑스는 밀접한 정치·경제적 관계를 바탕으로 아프리카 건설시장에 높은 지배력을 유지

- 프랑스 건설기업의 전체 해외 매출액(2011년)에서 아프리카가 차지하는 비중은 13% 정도이지만, 이는 유럽 지역을 제외하면 가장 높은 수치
- 프랑스 건설기업들은 분야별로 특화된 전문성과 컨소시엄 구성을 통해 아프리카 시장 확대에 주력하고 있으며, 최근에는 남아공, 나이지리아, 앙골라, 케냐 등 비전통적인 시장으로의 다변화를 시도

● 미국은 전통적으로 유럽과 함께 아프리카 인프라 시장에서 높은 시장 지배력을 유지해 왔으나, 중국의 아프리카 시장 공략이 거세지면서 시장점유율이 2000년대 초반의 15%대에서 2011년에는 5%대로 대폭 축소

- 교통 인프라 분야에서 미국이 가지고 있던 주도권은 이미 중국으로 넘어간 상태이며, 현재 미국은 비교우위가 높은 석유화학 분야를 중심으로 시장영역을 확대

- 현재까지 일본기업의 아프리카 건설시장 점유율은 미미한 수준이나, 2008년 이후 아프리카 진출 기업에 대한 정부 차원의 지원책 강화
  - 건설경기의 장기 불황과 동일본 대지진 등의 악재에 대한 돌파구로 아프리카 진출을 확대해 나감에 따라, 일본기업의 아프리카 건설·플랜트시장 수주 실적이 뚜렷한 증가세를 보임(2011년에는 전년대비 2.3배 증가한 42.6억 달러 기록)
- 아프리카는 자국 건설업체의 공급능력이 부족하여 상당부분을 해외 건설업체에 의존
  - 2010년 기준 세계 해외건설시장에서 차지하는 아프리카의 비중은 16%로 중남미(9%)와 북미지역(12%)을 능가(이는 해외건설업체 입장에서 보면 그만큼 진출의 여지가 크다는 것을 의미)
- 아프리카 시장진출 기회의 이면에는 많은 리스크가 상존
  - 정치적 위험 외에 사회 전반에 만연한 부정부패, 정책의 일관성 결여, 신뢰 부족 등 여러 종류의 사업 리스크가 프로젝트 수행을 어렵게 하고 있음.
  - 게다가 대부분의 아프리카 국가들은 국가신용도가 낮기 때문에 국제금융시장에서 자금조달이 용이하지 않음.

### 3. 정책 제언

#### 1) 해외 금융기관 활용을 통한 금융지원

- 아프리카 국가들은 일부 산유국을 제외하고는 국가재정 사정이 열악하여 인프라 개발자금을 자체적으로 조달하기가 쉽지 않음.
  - 대부분의 아프리카 국가들은 국가위험이 높고 신용등급이 극히 낮기 때문에 국제금융시장에서 자금조달(financing)도 용이하지 않음.
- 이러한 현실을 감안하여 국내 공적수출신용기관(ECA)이 적극 나서 양자간 또는 다자간 개발금융기관(DFI: Development Financial Institution)들과 협조융자(Co-financing) 등 자금협력을 통해 우리 기업에 대한 금융지원 역량을 강화해 나가는 것이 필요
  - 국내 금융기관이 단독으로 아프리카 사업에 금융지원을 확대한다는 것은 현실적으로 어렵기 때문에 세계 여러 금융기관들을 협조융자 파트너로 활용할 수 있도록 금융협력 네트워크를 확대해 나

가는 노력이 필요

- 이 해의 금융기관들은 아프리카 개발사업에 대한 풍부한 정보력과 지원경험 및 노하우를 축적하고 있는 만큼, 이들과의 금융 협력을 통해 우리 기업의 아프리카 진출기반을 조성하는 것이 무엇보다도 필요

- 마다가스카르 암바토비(Ambatovy) 니켈광산 개발 프로젝트의 경우, 한국수출입은행이 선진국 ECA들과 협조용자를 통해 우리 기업의 아프리카 자원개발과 인프라 건설 수주를 지원한 대표적인 성공 사례

- 국내 건설기업은 자원개발 업체와 동반 진출을 통해 발전소 건설, 제련시설 부지 조성, 하역·운송시설 및 저장시설 건설 등 자원개발과 관련된 건설사업을 수주
- 당시 마다가스카르는 국가신용등급이 OECD 기준 7등급으로 투자 부적격 국가이었음에도 불구하고 일본, 유럽 등 선진국 개발금융기관들과의 공동 참여를 통해 금융 지원에 수반되는 리스크를 분담

## 2) 전략적 제휴를 통한 협력 진출

- 중국 기업들은 자국 정부의 막대한 자금 지원을 등에 업고 아프리카 전역에 걸쳐 건설 수주를 독차지 하다가 시피 하고 있으며, 유럽의 구 식민종주국 기업들은 오랜 진출 역사를 바탕으로 높은 시장 지배력을 유지

- 이러한 상황에서 후발주자인 우리 기업의 독자적인 진출은 결코 용이하지 않으므로, 역사적 기반과 막대한 자금력을 보유하고 있는 서방업체들과의 컨소시엄 구성 등을 통한 전략적 제휴를 모색

- 전략적 제휴를 통한 협력진출은 정보력, 자본력, 사업경험 등에서 열세에 있는 우리 기업의 약점을 보완하고 진출 부담을 완화할 수 있는 효과적인 방안 중의 하나
- 아프리카에서 기득권을 가지고 있는 국가의 기업들과 동반진출을 하게 되면 사업 변경 또는 취소 등과 같은 위험이 발생할 경우 해당기업 국가의 외교적 영향력을 활용함으로써 우리 기업의 진출 리스크를 완화할 수 있음.

- 오일 메이저들과의 협력 진출도 적극 모색

- 이들 기업은 아프리카에서 대규모 석유 자산을 보유하고 있을 뿐만 아니라, 해당국 국영기업과의 밀접한 유대관계를 형성
- 따라서 석유개발과 관련된 인프라 및 플랜트 건설을 주도하고 있는 외국 오일 메이저들과의 협력을 통해 진출기회를 모색하는 방안을 적극 추진할 필요

- 대우건설이 나이지리아에서 석유·가스 생산플랜트 건설공사 수주에 성공할 수 있었던 것도 다국적 오일메이저(Shell)와의 협력이 있었기에 가능

- **광물 메이저들과의 협력을 통한 진출 방안도 고려**

- 아프리카에는 남아공, 영국 등 유럽을 비롯한 다수의 광산업체들이 진출하여 이 지역의 자원개발을 주도하고 있는 만큼, 이들과의 협력을 통해 자원 관련 인프라 진출 기회를 모색할 필요
- Anglo Platinum, De Beers 등 남아공의 세계적인 광산업체들은 아프리카 전역에 진출해 있는데, 건설기업들과 수직적 협력 형태로 동반 진출

- **중국과의 협력진출도 모색**

- 장기적으로는 중국과의 차별화 전략이 필요하겠지만, 중·단기적으로 보면 아프리카 건설시장에서 급부상하고 있는 중국과의 협력 전략이 현실적으로 필요
- 예컨대 대규모 건설공사의 경우에는 컨소시엄을 구성하여 한국과 중국이 각각 설계와 기술, 자금과 시공을 담당하고, 우리 기업이 도급을 맡은 건설공사의 경우에는 중국 기업을 하청업체로 활용하는 방안 등을 고려

- **아프리카에 진출해 있는 자원 메이저와의 협력 진출도 고려**

- 아프리카 산유국에는 다수의 오일 메이저들이 진출하여 활동하고 있는데, 이들이 석유개발 관련 건설 프로젝트의 실질적인 발주처
- 따라서 석유개발과 관련된 인프라 및 플랜트 건설을 주도하고 있는 외국 오일 메이저들과의 협력을 통해 진출기회를 모색하는 방안을 적극 추진할 필요

### 3) MDB 차관사업 수주

- 지난 12년간(2000~11년) 세계은행의 지역별 차관지원 규모를 보면, 아프리카가 중남미 다음으로 가장 많은 1,600억 달러 정도를 차지했는데, 이는 전체 차관의 21%에 해당하는 금액

- 건수 기준으로 보면 아프리카가 남아시아의 3배 가까이 달하는 30%로 가장 큰 비중을 차지

- 세계은행은 빈곤감축을 위한 사회기반 구축사업에 재원을 집중하고 있는데, 전력을 비롯한 에너지, 교통, 위생 등 다양한 분야에 개발자금을 지원

- 이 중에서도 에너지 분야에 대한 차관 지원액 비중이 22.5%로 가장 크게 나타나고 있는데, 이는 그만큼 아프리카의 전력 인프라가 열악하기 때문

- 앞으로 세계은행의 아프리카에 대한 차관 규모는 글로벌 ODA 시장 확대에 힘입어 지속적으로 확대될 것으로 전망
  - 국제사회는 MDG 달성을 위해 2015년까지 원조 공여국의 ODA 규모를 국민소득(GNI) 대비 0.7% 까지 확대할 것을 천명한 만큼, 이는 세계은행의 차관시장 확대에도 영향을 미칠 것으로 예상
- 아프리카개발은행(AfDB)의 차관은 세계은행에 비해 규모가 작지만, 가장 역점을 두고 지원하는 분야는 인프라 개발로 전기·식수·위생·교통·통신 부문에 많은 재원을 할애
- 아프리카에서 MDB 차관사업 규모는 지속적으로 늘어나고 있지만, 우리 기업의 수주 실적은 매우 저조
  - 그동안 세계은행의 아프리카 차관사업 중에서 한국 기업이 수주한 실적은 단지 1건에 그쳤으며, AfDB 차관사업도 6건(1.37억 달러)에 불과
- MDB 조달사업은 절차가 복잡하고 많은 기간이 소요될 뿐만 아니라 더욱이 우리 기업의 과거실적이 크게 부족하여 진입장벽이 높은 시장
- 하지만 MDB 사업은 일단 사업 수주에 성공하여 실적을 축적하게 되면, 이후에 지속적인 사업 참여가 가능한 안정적인 시장이라는 점에서 매력적이라고 할 수 있음
  - 또한 MDB 사업은 리베이트 등 부패문제와 높은 리스크를 최소화할 수 있다는 측면에서도 장점 부각
  - 이외에도 건설공사 대금 지급이 보장된다는 점, 환(foreign exchange) 리스크가 없다는 점 등이 MDB 발주사업의 장점
- 우리 기업의 MDB 조달시장 진출을 지원하기 위해서는 MDB 사업에 대한 정보를 일괄적이고도 체계적으로 수집, 분석하여 이를 기업들에게 적시에 제공할 수 있는 ‘원스톱’ 서비스 시스템 구축이 필요
  - 아울러 우리 기업의 참여 경험과 MDB 근무 경험자들의 전문지식 및 노하우를 공유할 수 있도록 ‘MDB 전문가 풀’을 조직하여 운영할 필요
- MDB 발주 인프라 조달시장에 효과적으로 접근하기 위해서는 MDB의 성격 및 정책, 업무절차, 프로젝트 사이클 등에 대한 충분한 이해가 전제되어야 하는데, 이를 위해서는 무엇보다도 사업의 준비단계(preparation)에서부터 우리 기업의 컨설팅 참여가 선행될 필요
  - 사업 준비단계에서 프로젝트의 성격과 목적을 설정하고 이를 바탕으로 사업에 필요한 요소

(component)를 결정하는데, 여기에서 사업시행에 필요한 컨설팅 서비스와 설비, 장비 등 물품조달에 관한 밑그림이 그려지기 때문

● 네트워크 구축도 중요한 사안

- MDB 사업은 국가별 개발계획 수립, 프로젝트 계획안 작성, 승인, 입찰 등의 과정을 거치는데, 초기 단계에서부터 MDB와 수원국과의 접촉을 통해 정보수집 능력을 키우는 것이 수주 가능성을 높이는 방법
- 인터넷 웹 사이트에 게재되어 있는 입찰정보는 '낮은 정보'로 유용성이 크게 떨어진다는 것이 전문가들의 지배적인 견해
- 따라서 상시적인 네트워크를 통해 국가별 개발계획 수립 단계에서부터 필요한 정보를 입수, 분석하여 이를 기업에 제공하는 것이 중요