자원·인프라 패키지 딜 - 자원 확보의 유효한 대안

- 전방위적건설외교가필수요건, 해외신인도확충등기업역할도 -

자원 전쟁 시대의 도래

유가 100달러 돌파. 연일 지속되는 원자재 가격의 상승 등으로 인플레이션이 우려되는가운데안정적인에너지확보가전세계적인화두로등장하면서자원을확보하기위한본격적인전쟁이시작되었다. 미국, 프랑스등선진국의경우, 지난1990년대부터 해외 유전을 확보하기 위해 정부와 기업이 발벗고나섰고, 가까운중국의경우만보더라도 수차례 아프리카를 방문해 기니, 알제리, 앙골라등에서장기적으로안정적인 석유자원확보에성공한바있다. 우리나라의 경우에도 최근 나이지리아, 이라크쿠르드, 우즈베키스탄 등의 신흥 에너지 보유국과 양해 각서를 체결하는 등 천연자원 확보를 위한자원전쟁에돌입하고있다.

자원 확보의 키, 자원-인프라패키지 딜

자원 무기화와 더불어 자원 부족국의 자원 확보 전쟁이라는 틈바구니 속에서 안정적인자원의확보란그리쉬운일이아니다. 석유 개발사업의 경우 기본적으로 대규모 자본과 고급 기술이 요구되고 있으며 각종 리스크에대한 안전 장치가 필수적이다. 그러나, 우리나라는 미국의 엑손모빌, 영국 BP 등 이른바 석유 메이저 등과 비교해볼 때역량이다소부족한것이현실이다. 이러한 상황을 극복할 수 있는 한 가지 대안이 바로 자원-인프라 패키지 딜(package deal) 방식이다.

패키지딜이란대규모개발사업의한형태로서공기업또는민간업체가 진출국가에전력, 항만, 공장등산업인프라를건설하여제공하고, 상대국정부는현금대신자국이보유한천연자원을제공하여교환하는 방식을말한다. 우리나라의경우지난해해외건설 수주가 사상 최대인 398억 달러를 돌파하는 등 해외건설이 호황을 지속하고 있는가운데 우리기업이 지금까지수행한 다양한 해외 경험들이 이러한 패키지 딜을 추진하는데 있어유용하게작용할수있을

것이다.

패키지 딜의 이점에 대해 살펴보면 다음과같다.

자원이 풍부하고 개발 자금이 부족한 후진국에게 있어서는 비용 부담 없이 인프라 건설이가능하고, 건설과정에서자국내고용창출과기술이전등부수적인경제효과를 확보할 수 있다. 반면, 자원이부족하고 건설 경험이풍부한우리입장에서는첫째, 자원을 안정적으로확보할 수 있다는 강력한이점외에연관산업의동반진출을통한 수출 및 일자리 창출, 그리고그에따른 경제성장을도모할수있다. 그리고마지막으로, 중동과아시아 시장에 국한되었던 해외시장을아프리카, CIS, 중남미등신흥에너지보유국으로확대하여신시장개척및건설시장의다변화를추구할수있다.

하지만 거래에 참여하는 양 국가 모두에게 혜택을 가져다주는 윈윈 전략(win - win strategy)로서의 패키지 딜은 성공을 위한전제조건이반드시필요하며, 이러한조건이 충족이 되어야만 비로소 자원이라는 과실을수확할수있다.

성공적인 패키지 딜의 전제 조건

건설을 통한 자원 외교가 성공하기 위해서는거래하고자하는상대국가의존재, 이른바계약성립요건과계약성사후원활한 수행을담보할수있는계약추진요건이있다. 계약성립요건이란첫째, 석유등천연자원은풍부하되자금지불능력이없고, 둘째, 인프라 건설 수요가 존재해야 하며, 셋째, 높은경제성장을지속하고있는개발도상국이어야한다는것이다. 계약추진 요건이란첫째, 인프라건설에필요한초기투자비용에 대한 정부 차원의 지원이 수반되어야 하고, 둘째, 계약이 계획대로 차질 없이 진행될 수 있도록 개발도상국의 불안한 정치 · 사회적인여건이걸림돌로작용하지말아야한다는것이다.

우리 정부가 해야 할 일은 바로 두 번째 계약추진요건이라할수있다. 개발도상국의경우, 정치적불안정과 정책적 비연속성에따른리스크가 크기때문에우리기업이 선뜻계약을체결하기가쉽지않다. 정부차원의 건설 외교, 즉 국가간의 MOU 체결은 통상적인비즈니스관행을무시하는경향이 큰자원개발사업에있어서일종의간접적 인보험증서의역할을할수있다. 특히, 사회주의 국가에 대해서는 건설 외교를 통해 양국주무장관이 상호협의하고초청 외교를통한건설협력을다질때비로소기업이 용이하게진출할수있는길이열리게된다.

실례를들면금년2월투르크메니스탄도로교통부 장관의 방한을 계기로 건설 기업인 간담회가 열려 건설교통부(현 국토해양부)를 비롯한 해외건설협회, 건설기업인이 한 자리에 모여 투르크메니스탄의 인프라 건설 진출 방안에 대한 초석을 다진 바 있다. 향후패키지딜진출의유망대상국으로 부상하고있는아제르바이잔의경우에도지난 한 해 동안 장관 이하 고위급 관료의 방문과 초청이 수차례 이루어져 국산 자동차를수출하는등양국간무역교류가확대되고 있으며 건설 분야에서도 6건, 약 2억 달러의계약을성사시킨바있다.

이처럼 패키지 딜을 성공적으로 이끌기 위해서는정부차원의건설외교는필수조건이라 할 수 있으며, 현재 우리 정부는 이를위해부단히애쓰고있다. 정부는패키지딜이 수행 가능한 나라를 파악하기위하여, ① 그 나라의 자원 보유 현황, 부문별 개발현황(인프라, 부동산, 에너지 등), ② 건설시장진출환경, ③외국업체진출실태등을사전에면밀히조사해야한다.

그리고 마지막으로 시장 진입에 따른 각종체크리스트작성등을통해기업에게고급정보를 지속적으로제공하는 한편, 초기 투자비용의부담 절감을위한방안으로해외 건설시장 개척 자금을 지원하여 타당성 조사 및 유망 국가에 대한 시장 조사를 할 수있도록지원을계속해야한다.

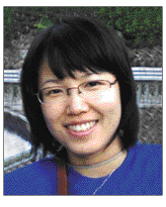
해외건설 통한 자원 외교에 역량 집중을

자원외교를통한해외수주확대를위해서 우리 정부는 MOU 체결을 확대하여 교류협력을강화함은물론, 고위급인사초청 및 방문 외교를 활성화하고 있다. 또한, 민 · 관합동시장조사단활동및재외공관의현지외교활동을지원하는등건설외교를위해총력을기울이고있다.

자원 외교의 성공을 담보하기 위해서는 정부의역할못지않게기업의역할또한중요하다. 해외진출기업은대한민국을대표하는 자부심을 가지고 자국과 기업의 브랜드명성을높이기위해자원보유국의신뢰를쌓는것이무엇보다도중요하다. 일단패키지딜방식이성공할경우국내기업의여타국가진출시에도매우유리하며, 그결과는자원확보와해외건설시장 확대라는부메랑효과로되돌아오기때문이다.

기업의 입장에서도 특화된 사업만을 가지고해외에진출하는것이아니라항만, 도로등다양한 인프라건설을요구하는수요자(개발도상국)의구미에 맞게 국내 건설업자와동반진출을꾀하고, 투자리스크의불확실성을 줄이기 위하여 현지 또는 유력한 글로벌 파트너와 손잡는 방법을 모색하는 등의부단한노력이요구되고있다.

자원은 단순한 원재료가 아닌 한 국가의 생존을좌우하는에너지원이다. 원유100%, 천연가스 100%의 수입국 대한민국에서 자원을획득할수있는가장강력한열쇠는바로해외건설이며, 해외건설을통한 자원 외교를 성공적으로 이끌기 위해서 정부와 기업, 그리고 국가 차원의 역량을결집시켜야할 때가왔다.



강지숙
국토해양부해외건설팀사무관