Global Business Report 09-002
2009. 03. 05



중동 시장 변화와 비즈니스 유망 분야

kotra
Korea Trade-Investment Promotion Agency

CONTENTS

목 차

요 약 / 1

Ⅰ. 중동 시장 특성 / 3

Ⅱ. '09년 중동 경제전망과 시장 변화 / 8

Ⅲ. 5대 비즈니스 유망 분야 / 13

13 1. 플랜트 수주 및 기자재
19 2. IT
23 3. 그린에너지
25 4. 교육기자재 및 컨텐츠
27 5. 의료기기 및 서비스

Ⅳ. 시사점 / 29

요 약

세계 최대 에너지 공급원이자 프로젝트 발주시장인 중동이 변하고 있다. 중동 산유국들이 조만간 닥쳐올 에너지 자원 고갈에 대비해 제조업 투자를 늘리고 신성장 산업 육성에 적극 나서고 있다. 글로벌 금융위기에 따른 세계 경기 침체로 대부분 국가의 경제성장률이 크게 후퇴하고 있는 상황이지만 중동 특히 GCC국가들은 풍부한 오일머니를 바탕으로 타 지역에 비해 양호한 성적을 거둘 것으로 전망하고 있다.

중동지역도 글로벌 신용경색 여파로 다수의 민자 프로젝트가 연기 또는 취소되는 사례가 발생하고 있으나, 공공 프로젝트는 예정대로 추진되고 있다. 해외 경제연구소들의 올해 유가 전망도 U$40~U$60로 나와 있어 중동 경기는 크게 악화될 것으로 보이지 않는다.

이러한 중동의 시장변화에 맞춰 우리 기업이 눈 여겨봐야 할 유망 비즈니스 5대 분야를 살펴본다.

□ 플랜트 및 기자재

- 중동 건설사업의 전반적 위축으로 발주 프로젝트 수주경쟁이 격화되고, 건설 활동 중심축이 두바이에서 아부다비, 카타르, 사우디로 이동 예상
- 기존 담수, 석유화학 플랜트 위주에서 벗어나 발전, 그린에너지, 신도시 개발 등 신규 유망분야 발굴 공략 강화

□ IT

- 연평균 10% 성장세 전망. 전자정부 구축, 전자상거래 부문과 특히 신도시 개발과 관련 U-City, BMS 시스템, IT연계 의료 및 교육 분야 등 유망
- IT시장 비중이 높은 정부 및 공공부문 진출에 집중하면서 시장지배력이 높은 다국적기업과의 파트너십도 고려

□ 그린 에너지

- 풍부한 태양에너지를 활용한 프로젝트가 진행 중이며, 유가하락기에 대비 원자력발전소 건설도 추진 중
- 각국의 그린에너지 개발프로젝트 발굴 및 참여, 한국형 원전 수출 추진

□ 교육기자재 및 콘텐츠

- 장기 성장기반 구축을 위해 교육부문 투자 확대
- 정보화교육기자재 및 교육용 컨텐츠 등의 수출과 교육 인프라 프로젝트 수주 기회

□ 의료기기 및 서비스

- UAE의 의료허브 구축 등 걸프지역 의료 클러스터 육성 추진
- 의료시설 확충을 위한 기자재 수출 및 첨단 디지털병원 위탁 운영 등 기회

I. 중동 시장 특성

1. 주요 프로젝트 발주시장

□ 최대 에너지 공급원으로서 위상 지속(미정보위원회 NIC)

○ 세계 에너지 주공급원(매장량기준 세계비중) : 원유 66%, 가스 46%

○ 2025년 중동 산유국의 세계 석유생산에 점하는 비중 오히려 증가

- OPEC회원국중 걸프국 생산비중 43%로 확대(사우디 〉 아프리카+카스피해 연안 생산량)

- 사우디, 이란, 러시아는 에너지(석유 + 천연가스) 중심국 위상 유지

〈중동[1]지역, 세계 원유·가스 매장량〉

구분	중동	아프리카	중앙아시아
원유	사우디, 이란, 이라크, 쿠웨이트, UAE , 리비아, 알제리 등 12개국	나이지리아, 앙골라, 수단 등 5개국	카자흐스탄, 아제르바이잔 등 4개국
비중	65.6%	4.9%	3.8%
가스	카타르, 이란, UAE, 이라크 등 11개국	나이지리아	투르크메니스탄, 카자흐스탄 등 2개국
비중	45.8%	3.7%	4.3%

자료원 : BP, Statistical Review of World Energy, 2008

□ 오일머니를 바탕으로 프로젝트 재원이 풍부

○ 최근 5년간('04~'08) 오일머니 2조불 유입으로 연평균경제성장률 6% 기록

- 중동·북아프리카 GDP(십억불): 1,281('05) → 1,766('07)→ 2,394('08 추정)

1) 중동은 IMF, 세계은행등의 통계와 일치하기 위해 MENA(Middle East and North Africa)를 의미. 즉 북아프리카, 아라비아반도, 이란을 포함한 총 20개국을 의미

○ GCC[2] 6국, 2020년까지 4조 7천억불~8조 8천억불 오일머니 유입 (배럴당 50~100불 시)

- 현재 인구 4천여 만명, 로컬 발주 프로젝트 3조불 전망(맥킨지 컨설팅)

〈중동산유국별 중점 추진 프로젝트 특징〉

▪ 사우디 : 제조기지화, 신경제도시 6개 건설, 대형 복합산업단지 조성
▪ 두바이 : 세계 최고·최대의 랜드마크 건설(빌딩, 공항, 인공섬, 쇼핑몰, 리조트, 호텔 등)
▪ 아부다비 : 루브르, 구겐하임 박물관 분관 유치, 신도시건설과 문화관광 개발
▪ 카타르 : 미국등 서구 6개 명문대학 분교유치, 중동의 교육 허브화
▪ 쿠웨이트 : 자유무역지대인 Silk City 건설(2030년까지 70만명 주거), 유라시아물류 거점화

□ 탈석유화 정책에 따라 신규 프로젝트 등장

○ 기존분야 : 석유・가스, 발전, 담수, 석유화학, SOC 관련 프로젝트

○ 신규분야 : 환경・수처리, IT파크・U-시티・헬스케어시티, 전자정부 등

- UAE는 2015년까지 220억불 규모의 친환경 도시(Masdar, 5만명 주거지 포함 약 6㎢ 규모) 개발, 태양광 등 그린에너지 분야 개발에 150억불 규모 투자 계획

2) GCC(걸프협력회의) : 사우디아라비아, UAE, 쿠웨이트, 오만, 카타르, 바레인 등 걸프지역 6개국이 회원국인 경제협력체

2. 상품 및 서비스 수요 지속 성장

□ 대다수 중동국가의 제조업비중이 GDP의 10%미만으로 비에너지부문의 수입 의존도 높음

○ 최근 4년간('05~'08) 연평균 수입증가율 23%

- 중동·북아프리카 상품 및 서비스 수입 : 4,860억불('05) → 9,390억불('08)

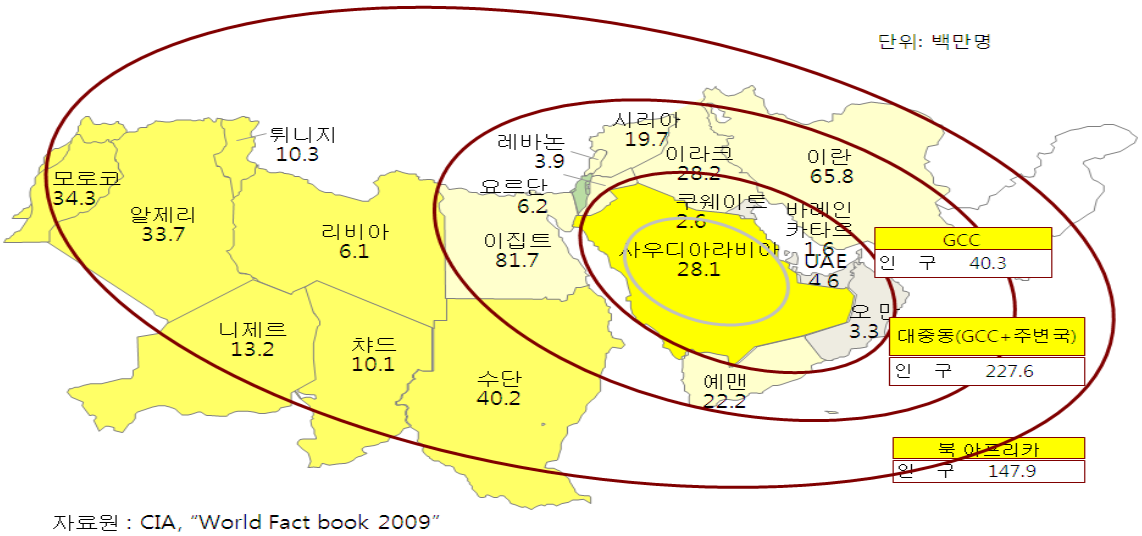
○ 한국의 대중동·북아프리카 수출 연평균 17% 증가 : 184억불('05) → 280억불('08)

□ 젊은 층 인구가 많아 주택, 상품, 교육 수요 높음

○ 중동·북아프리카 4억 인구의 70%가 0~34세에 집중

- 사우디는 32%가 15세미만, 65%가 생산연령(15~64세), 3%만이 65세 이상

〈중동 – 북아프리카 시장 인구 분포도 (2008년) : 사우디 기점〉



자료원 : CIA, "World Fact book 2009"

□ 유통시장 개방으로 매장이 대형화되고 유통채널이 빠르게 변화중

○ GCC국가에 Carrefour, HyperPanda, eXtra 등 입점

- GCC, 2010년까지 1,255만 M2 매장이 신설될 전망

- 알제리에서는 스웨덴 Oriflamme사가 주요 도시내 판매망(쇼핑몰, 미용실, 미용용품점) 운영

○ 홈쇼핑, 인터넷판매 등 새로운 소매유통채널의 높은 성장률 시현

- 사우디 연평균성장률(%) : 홈쇼핑24.8, 인터넷판매 15.3, 직판 7.2, 벤딩 7.1, 식품소매업 4.4

3. 해외투자부문에서 점차 큰손으로 등장

□ 조성된 국부펀드를 활용한 해외 M&A 활발

○ UAE(아부다비 투자청), 쿠웨이트, 카타르, 사우디 중심 국부펀드 1조 2천억불 운영

- 석유화학, 조선, 제철, 건설자재, 자동차, 관광분야는 투자유치 가능성 높음
  ※ 사우디 아람코는 일본 쇼와셀석유에 투자, 오키나와에 석유비축기지를 임대방식으로 확보

□ 중동 일부기업, 다국적 기업으로 성장

○ 에너지 : 사우디 아람코(세계 1위 NOC), SABIC(세계 4위 화학기업) 등

○ 기타 : DP월드(세계 2위 항만운영사), 웨이트 Zain(세계 10대이동통신사, 2011년경)

4. 국별 소득수준과 경제자유도 차이가 큼

□ 보유자원 및 산업다각화에 따라 **소득격차 뚜렷**

○ 걸프지역 : 세계의 에너지 보고, 높은 소득수준

- 원유매장량 세계의 40%, 1인당 GDP 2만~7만불, 외국인노동력에 의존도 높음

○ 북아프리카지역 : 많은 인구(1억 9천만 명), EU와 GCC자본 진출 활발

- 1인당 GDP 2천~3천불, GCC지역보다 경제자유도가 낮고 사업하기 힘든 환경

□ 국가주도 경제개발로 경제자유도가 낮고 외국기업이 사업하기도 쉽지 않음

○ 해리티지재단의 세계 국별 "경제자유도지수" 순위('09년 : 179개국중)

- GCC국별 순위 : 카타르 (48위) > 쿠웨이트(50위) > UAE(54위) > 사우디(59위)

- 리비아(171위), 이란(168위), 알제리(107위), 이집트(97위) : 경제개방도 낮음

○ 세계은행 "기업하기 좋은 나라" 순위('09년 : 178개국중)

- 사우디(16위) > 카타르(37위) > 쿠웨이트(52위) > 이집트(114위) > 이란(142위) > 이라크 (152위)

※ 이집트는 9단계 상승으로 중동지역중 최고 성취도 달성(창업, 건축허가처리, 부동산등록, 은행융자, 투자가보호, 무역분야)

II. '09년 중동 경제전망과 시장 변화

□ 세계적인 경기침체와 유가하락으로 성장률이 둔화되고 있지만, 축적된 오일머니로 3%대 경제성장 전망

○ '09년 중동·북아프리카 경제성장률 전망

- IMF 전망치('09. 2월) : '08년 5.6 % → '09년 3.6%(세계 0.5%)

- 세계은행 전망치('08.12월) : '08년 5.8% → '09년 3.9%(세계0.9%)

○ '09년 주요국별 성장률 전망

- 사우디·UAE 1%미만, 이란·알제리·쿠웨이트 2%대, 이집트·리비아 4%, 카타르 10%대

〈중동·아프리카 주요 국별 '09년 경제전망치 변화〉

(단위 : %)

전망시점	'08.10(A)	'08.12	'09.02(B)	전망치 하향조정폭(A-B)
세계	2.6	2.0	0.2	2.4
사우디아라비아	3.3	3.0	0.4	2.9
UAE	4.9	1.5	0.9	4.0
쿠웨이트	5.3	4.1	2.7	2.6
이란	3.8	3.5	2.4	1.4
알제리	4.8	4.1	2.2	2.6
이집트	5.7	5.1	4.1	1.6
카타르	13.4	13.7	12.4	1.0

자료원 : EIU, 전망시점별 보고서 종합

○ UAE 2대 토후국인 아부다비는 타격이 덜한 반면 두바이는 심함

- 아부다비에는 UAE 원유의 92%가 매장되어 7개 토후국중 가장 부유하며, 두바이는 외부차입으로 대규모 프로젝트를 무리하게 추진

※ 두바이 채무총액은 GDP규모와 유사한 800억불이며 이중 1/4인 200억불이 금년중 만기도래하며, 금융권의 여신 기피, 기업신뢰지수 급락 속에 주요 건설프로젝트 중단상태

〈두바이경제의 과거와 현재 : "Emirate on the ebb"〉

- 두바이 경제는 금융과 부동산에 집중되어 있고, 석유부존량이 적고, 경제개방도가 높아 글로벌 변동에 따른 외부충격에 취약한 구조임
- 지난 6년간 지속된 두바이의 벼락경기는 중동의 외부 오일달러를 기반으로 대규모 인프라 건설, 부동산 개발, 생활환경개선 프로젝트를 과도하게 추진하였기 때문임
- 이러한 발전모델은 세계경제 호황기에는 선순환을 하지만, 글로벌 금융위기로 금융 패러다임이 전환중인 현재는 불리하게 작용하여 부도위기에 처함

"The Shine has gone off the Emirate, once seen as the Elderado for the contractors" <영국 파이낸셜타임스, 2009.3.3>

○ 쿠웨이트는 석유수입에 전적으로 의존하는 경제구조(정부재정수입의 85%)로서, 석유가격의 변동에 따라 경기의 부침이 심한 실정

- 계획중인 건설프로젝트 추진을 연기한다는 입장
  ※ 우리업체가 낙찰하거나 최저가 입찰한 제4차 정유공장 프로젝트(63.7억불), Jaber Hospital(3억불), Fourth Gas Train(6.8억불) 등을 취소하고, 재입찰할 가능성이 있음

□ 경제침체와 금융위기 타개 대책 추진

○ GCC는 유가하락과 감산으로 '09년 원유수출액은 전년 대비 50% 감소한 3,000억불로 전망됨에도 불구하고 경기부양 및 금융위기 타개위해 노력중

〈중동 주요국별 금융위기 대응책 ('09.2)〉

UAE	▸2009년 정부지출 전년대비 11% 증액, 연방정부의 신용위기타개 노력 ・재정부 및 중앙은행 약 326억불 유동성 준비 ・은행긴급자금대출(135억불), 은행예금지급보증(3년간) ▸신용위기에 처한 두바이정부에 100억불 구제금융 지원등
사우디	▸2009년 정부지출 전년대비 15.8% 증액(총 1,267억불), 신규프로젝트 36% 증액 편성 (총 600억불) ・기준금리 인하(5.5%→5.0%), 지준율 인하(13%→10%) ▸저소득층 무이자대출 : 국영 사우디크레딧뱅크에 28억불 예치
쿠웨이트	▸중앙은행의 현지은행 지급보증 및 재할인율 인하((5.75%→4.5%) ・은행긴급자금대출(37.8억불), 외환파생상품으로 손해본 걸프은행예금 전액보장

□ '08년 4분기부터 경기침체로 실용품 위주 구매 확대

○ 중동 산유국들은 국부펀드를 통해 해외투자한 자산가격이 하락하고, 개인들도 국내부동산이나 두바이 등에 투자한 자산가격 하락으로 손실

- 쿠웨이트국부펀드자산 2,000억불중 손실액이 300억불(쿠웨이트 의원)

○ 부유층의 자산가치 감소로 사치품시장 규모 10% 이상 축소

○ 중산층 및 저소득층은 고용 불안 및 소득감소로 소비축소

- Gulf News조사결과 응답비율 "신규의류 구입연기 55%, PC 및 휴대폰 성능 미개선 40%"

□ 민간주도 부동산의 침체가 당분간 지속

○ 신용위기와 부동산 가치 하락으로 투자개발용 부동산 수급 모두 감소

- 두바이는 투자개발형 사업비중이 높아 프로젝트 중단 사례 다수 발생

※ 두바이의 주거 및 상업용 부동산 가격이 '08년 10월에 최고 정점에 달한 이후 계속 하락하고 있으며, 2009년에 각각 50%, 40%까지 하락할 전망

□ 프로젝트금융시장의 환경 악화로 민자사업 지연 및 축소

○ PF애로, 수요 감소, 원자재 가격 하락을 계기로 원가절감을 위한 프로젝트 연기・취소・재입찰 사례 증가

- 걸프지역 중단 프로젝트 1조 9,000억불(두바이가 대표적 : 팜데이라 인공섬등)

- 사우디아람코 110억불 규모의 마니파(Manifa) 프로젝트 계약업체에 가격수정 요구

○ GCC 건설・인프라 프로젝트에 묶여진 3조불중 10%가 심각한 문제 봉착(미트리뷴비지니스뉴스)

○ 공공인프라도 '09년 들어 발주 일부 연기, 민간투자 유치 노력

- 두바이(메트로 109억불, 주거개발 6.5억불 각 1년여 연기), 쿠웨이트(메트로 70억불 18개월 연기)

- 학교・병원, 가스, 발전, 상수도는 추진 → 부동산, 관광, 석유화학은 후순위

- 사우디전력공사(SEC), 2010~17년 중 9건의 민자발전사업(IPP)을 210억불 규모로 추진 중

□ 금융위기로 인해 바이어 결제수단 변경 및 가격인하 압박

○ 두바이은행(L/C 개설은행)들이 수입상들에게 L/C 개설에 따른 담보요구

- 중동계 은행들의 관행적으로 바이어들과 장기거래관계를 유지하면서 바이어 L/C 개설요구에 즉시 응했으나, 최근에는 아주 보수적인 영업으로 전환
  ※ 국제금융위기로 은행들이 극심한 자금난을 겪고 있어 기존거래 바이어들의 L/C 개설 요구에도 신중하게 처리하는 경향을 보임.

- 이로 인해 바이어들이 T/T 송금을 희망하며 가격 인하를 요구하는 경우가 발생

□ 포스트 오일시대에 대비한 미래 성장기반 투자 지속

○ 석유 편중 경제구조 개편위한 신산업과 제조산업 육성정책 지속

- 석유화학, 철강, 알루미늄 등 에너지 연관산업과 플라스틱, 포장기계, 금속가공, 자동차부품, 건자재 등의 제조산업 육성정책 지속

○ 기본 인프라, 신도시, 주택보급, 금융・의료・관광・물류, IT, 인적자원 개발 등 미래를 위한 분야에 투자 강화

- 젊은 층 인구 급증으로 기존 인프라 과밀화, 지가, 주택가격 상승이 사회문제화

Ⅲ. 5대 비즈니스 유망 분야

1 플랜트 및 기자재

가. 수주 여건

□ 계약프로젝트에 비해 계획프로젝트 물량 풍부

○ 계획프로젝트에 비해 실제 계약한 프로젝트 규모가 작음

- '08.10월말 기준 걸프지역 계획 및 추진 프로젝트(약 2조 9,000억불)의 약 1/4정도(7,200억불)만이 착공됨
  ※ 국가재정상태가 견실한 반면, 장기간 실행되지 못한 프로젝트가 많아 이 지역 프로젝트시장 활동이 향후 3년간은 비교적 활발할 것으로 전망되는 근거

□ 정치 및 사회안정에 중요한 정부지원 프로젝트는 발주 지속

○ 지난 4년간 축적된 9,200억불 규모의 오일머니를 바탕으로 학교 및 병원, 발전소, 고용창출 부문 프로젝트는 연기하지 않고 발주 지속

- 사우디국왕, 향후 5년간 개발프로젝트에 4,000억불 투자표명(G-20정상회담, '08.11)

□ 글로벌 경기침체 장기화되어 국제유가가 적정선 이하로 지속될 경우, 공공 프로젝트 발주가 축소될 가능성이 높음

○ 걸프국들은 '09년 예산수립을 위한 유가를 배럴당 45불 내외로 책정

- 금년도 국제유가가 배럴당 50불 이상을 유지하면 주요 프로젝트의 발주계획에 큰 차질이 없을 것으로 전망

○ 2010년 대외균형유지에 필요한 유가는 원유생산 단가에 따라 다름(영국 파이낸셜타임스)

- 사우디 : 54.3불, 쿠웨이트 : 52.1불, UAE : 45.6불, 알제리 : 30.9불 (배럴당, 2010년 기준)

□ '09년 중동건설산업의 전반적 위축으로 정부 또는 대형민간 개발업자의 발주 프로젝트 수주경쟁 격화 예상

○ 지난 몇 년간은 발주물량 급증과 이를 수행할 경험있는 업체부족으로 시공자가 시장을 주도하였으나, 올해는 제한된 발주물량을 놓고 업체들간 치열하게 수주경쟁하는 시장으로 전환

- 경쟁치열로 '09년 상반기중 수주한 시공업체 마진은 15% → 10~12%로 축소 전망

- 공공부문의 프로젝트가 현재의 건설 회사 규모를 유지할 만큼 크지는 않으므로 대부분의 회사가 잉여 인력을 갖게 될 것으로 전망됨

○ 지역 건설산업의 중심이 두바이와 같은 고급 부동산 개발에서 사우디, 아부다비, 카타르 등의 인프라건설 프로젝트로 전환되고 있음

〈'09년 GCC 건설경기 전망(AWCS[3]/MEED, '09.2)〉

▪ GCC건설업체 대상 조사, 응답자 68%가 건설활동 위축 전망
※ 단, 사우디, 카타르건설업은 가장 낙관적 : 응답자 1/3이 10%성장전망
▪ 건설활동 중심축이 두바이에서 아부다비, 카타르, 사우디로 이동
▪ 실적 호조전망 순서 : 학교·병원 > 발전소 > 수도·폐수처리 > 도로·교량

□ 한국기업의 현지 이미지 및 위상 지속 상승

○ 상당수 발주처가 과거에는 한국 등 아시아기업에 대해 폐쇄적이었으나, 점차 긍정적이고 우호적인 태도로 전환중

- 아부다비발주처는 최근 2~3년 사이에 점진적으로 개방중(Ruwais Refinery Expansion 128억불 규모에 한국의 8개 업체가 사업참여를 요청받음)

3) Arabian World Construction Summit

나. 건설·플랜트 프로젝트 수주전략

□ 신규 유망부문 발굴 공략

○ 노후설비 교체 및 신규 BOOT[4]형 민자 사업 증가로 O&M[5]시장 급부상

○ 비교우위인 담수・석유화학에서 발전, 정유, 환경, 그린에너지, 신도시분야로 확대

- 사우디, 5개 신도시 건설추진, 2020년까지 자국민 거주 500만명, 일자리창출 100만개 목표

○ 최근 건설프로젝트 PM 및 CM분야도 신규 시장으로 일부 발주처들이 고비용 구조 탈피경향을 보이면서 진출여지가 발생

- 한미파슨스의 사우디 정보·통신단지(ITCC) 4,100만불 규모 PM수주('08.3)

□ 중동정부가 우선적으로 추진하는 인프라 및 고부가 플랜트 프로젝트 공략

○ 과거 단순 도급형 토목・건축공사 위주의 수주가 플랜트 공종으로 바뀌는 추세로 '08년도 중동건설 수주금액의 74%인 201억불 정도가 플랜트 공사

- '09년도 중동정부가 우선순위를 두고 있는 프로젝트
  ※ 학교・병원 > 발전소 > 수도・폐수처리 > 도로・교량 순임 (MEED지)

○ 토목・건축부문에서도 초고층건물, 교량, 터널, 항만 등 후발 개도국 업체들이 따라오지 못하는 고난도 공사의 수주가 증가하고 있음

○ 고부가가치 플랜트 일부 분야, 한국업체 가격경쟁력 확보

- 쿠웨이트 신규 정유공장 프로젝트(발주규모 총 104억불, 5개 패키지로 분리 발주)에 국내 4개 기업이 총 63억불 수주 성공

4) Build-Own-Operate-Transfer의 약자로 BOT〔Build-Operate-Transfer: 시설준공후 일정기간 사업시행자가 소유・운영한 이후 정부나 단체(발주자)에게 양도〕와 동일한 기법이지만, 사업주의 시설소유를 강조하기 위해 BOT와 구분

5) Operation and Maintenance의 약자로 운전과 정비를 의미함. 발전소의 경우 상용운전과 유지보수와 더불어 발전소 관리, 기술지원업무, 인원관리 및 교육, 기기정비 및 수리 등 발전소운영전반에 걸쳐 제공되는 서비스를 의미함

□ 핵심역량 활용한 '선택과 집중'

○ 고도기술 보유 등 기업 핵심역량 활용 가능 분야의 사업진출

- 초고층빌딩, 대형교량, 철도(GCC 철도그리드, 도시간 연결 경전철), 해상플랜트, 담수화, IT기술과 접목된 인텔리젼스 빌딩, U-city 등

※ 핵심역량 보유 부문(예시)
- 두산중공업 : 담수(발전) 특화, 증발식 담수플랜트 세계시장 점유율 1위
- 현대중공업, 삼성중공업, 대우조선해양 : 드릴쉽, 부유식 해양플랜트에서 주도적 위치

□ 내부 리스크 관리시스템 구축과 선별적인 프로젝트 입찰, 수주

○ 일원화된 내부 리스크 관리체제를 더욱 강화하여 현재의 위기상황에 대처할 수 있는 종합적인 Management System구축위한 노력

○ 재정이 튼튼한 정부 및 공공기관 발주 프로젝트 중심으로 선별 참여 필요

- 아부다비, 사우디, 바레인, 카타르, 리비아, 오만, 알제리 등
  ※ 사우디는 정부 프로젝트 수행시 선수금 20% 지급 관행화

걸프지역에서 시공 중인 계약업체의 86%가 공사대금 지급지연에 따른 영향을 받고 있고, 84%는 대금지불 지연기간이 1~6개월 정도임('09.2. MEED조사)

□ 해외 발주처 및 관련업체와 두터운 신뢰를 구축

○ 어려운 시황일수록 공기준수라는 발주처와의 약속을 이행으로 신뢰 구축이 필요

- 1980년대 이슬람혁명 및 이란-이라크 전쟁(1980~88) 당시 대다수 서방 기업이 철수함에도 한국기업들은 철수하지 않고 공기를 준수, 이후 이란의 전후 복구사업과 경제개발계획에 적극 참여하게 됨

○ 발주처의 프로젝트 재입찰 요구도 발생하므로 신중한 접근 필요

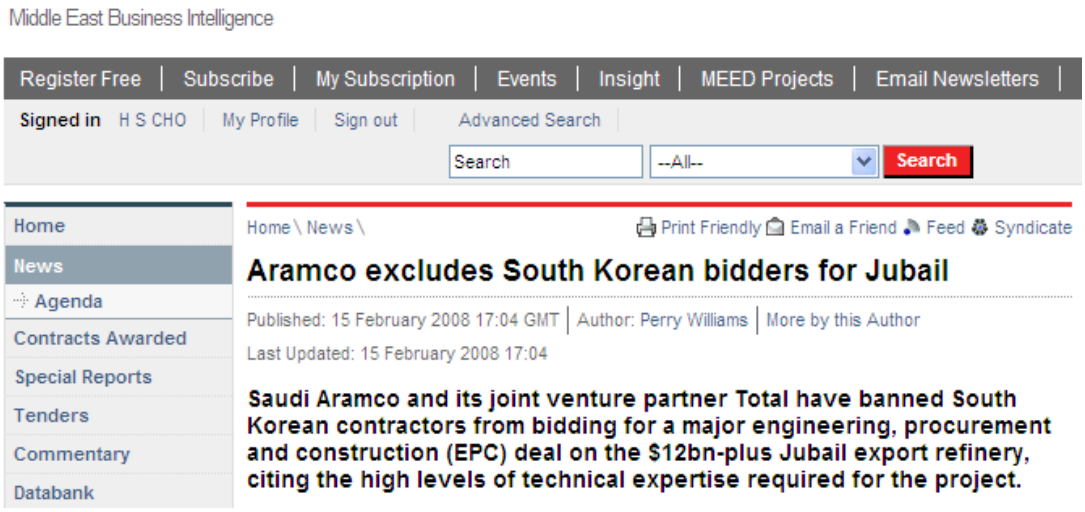
- DWEA(두바이수전력청)는 P Station(Phase 2) 발전담수 프로젝트입찰 재추진

□ 기업의 글로벌 경쟁력 확보

○ 선진국 수준의 플랜트 원천기술 확보

- 일부 발주처의 경우 기술력을 이유로 한국기업입찰 배제 움직임도 있어 선진국 수준의 플랜트 원천기술 확보 노력 필요
  ※ 예) 아람코사, 주바일 수출용 정유공장입찰에서 한국EPC[6]사를 배제

〈사우디아라비아 Aramco의 한국기업 입찰 제외 기사〉



Middle East Business Intelligence

Register Free | Subscribe | My Subscription | Events | Insight | MEED Projects | Email Newsletters

Signed in H S CHO | My Profile | Sign out | Advanced Search

Search | --All-- | Search

Home
News
Agenda
Contracts Awarded
Special Reports
Tenders
Commentary
Databank

Home \ News \ Print Friendly | Email a Friend | Feed | Syndicate

Aramco excludes South Korean bidders for Jubail

Published: 15 February 2008 17:04 GMT | Author: Perry Williams | More by this Author

Last Updated: 15 February 2008 17:04

Saudi Aramco and its joint venture partner Total have banned South Korean contractors from bidding for a major engineering, procurement and construction (EPC) deal on the $12bn-plus Jubail export refinery, citing the high levels of technical expertise required for the project.

자료원: MEED지

○ 설계, 엔지니어링 등 '소프트' 역량을 키워야 하지만 시공에만 치중하고, 연구·개발에 대한 인식이 부족한 실정

- 엔지니어링 정보제공, 엔지니어링 전담교육프로그램 개발 운영, 엔지니어링 기술 소개 및 업체홍보
  ※ 삼성전자의 연간 R&D 규모는 3조 5,700억원인데 건설교통부 건설 관련 R&D 예산은 삼성전자의 10%에 불과(2008년 기준)

6) Engineering, Procurement, Construction의 약자로 설계, 자재구매조달, 시공을 의미하며 이를 EPC사는 이를 일괄수행할 수 있는 능력을 갖춘 기업을 말함

○ 해외사업의 성패는 결국 가격경쟁력에 좌우되므로, 사업수행의 전반적인 시스템을 효율적으로 개선하고 선진화된 프로세스 정착

- VE[7]능력, 설계엔지니어링 능력, 품질 및 안전관리를 위한 내부시스템 등

○ 새로운 사업가능성을 제시하면서, 이를 체계적으로 수행할 수 있는 인재를 육성

- 글로벌 인재양성을 위해 해외사업인력풀 확보 및 노무지원체계 구축, 현지 우수인력 채용

□ 플랜트 기자재 벤더 등록제도 적극 활용

○ 중동발주처의 한국산 기자재 아웃소싱 관심 증대로 벤더등록 여건 양호

- 장치, 배관자재, 전기기자재, 전기벌크, 계장벌크 자재류 등 국산기자재는 품질 및 가격경쟁력 확보, 수출효자품목으로 자리매김
  ※ 건설기자재 대중동 수출액 : '07년 64억불, '08년 1~10월 74억불

○ 발주처 벤더등록을 KOTRA 중아지역 최우선 사업으로 추진

- 발주처 자체 정부조달은 사전에 벤더등록된 업체로 참가자격을 제한

- 발주처방문·초청 : DEWA, ADWEA, GASCO(이상 UAE), SEC, 아람코(이상 사우디)등

□ 유능한 에이전트 선정

○ 중동에서 현지사업을 하려면 현지기업을 스폰서(에이전트)로 임명해야 하며, 에이전트 계약하에 발주처에 등록이 이루어져야 함

○ 에이전트는 PQ 및 입찰과정에서 중앙입찰위, 발주처 접촉, 벤더등록 대행, 현지마케팅 수행 등 중요한 역할 수행

7) Value Engineering은 건설에 있어서 불필요한 비용을 근본적으로 배제하고, 생산성이 높은 공법이나 기술을 채용하여 건설공사의 고효율화와 원가절감을 추구하는 가치혁신활동임

2	IT

가. 시장여건

□ IT시장 연평균 10% 성장세 전망, 세계시장에서의 비중도 3%로 상승

○ 산유국이 선도('07년 성장률) : UAE 12%, 사우디 10%, 쿠웨이트 9%, 카타르 8%

□ 하드웨어, 소프트웨어, 서비스 등 3대 분야 균형 성장

○ 성장률 : 패키지소프트웨어 9%, IT서비스 8%, 하드웨어 7%

○ IT 서비스 중 시스템통합(SI), 하드웨어/SW 설치 부문 성장유망

- 어플리케이션, IT 비즈니스·인프라넷 서비스, 모바일·무선통신기기·네트워크시스템

나. 진출 유망분야

□ '08년 전자정부 IT 구매예산 UAE 6억불, 사우디 8억불 배정, 대부분의 국가가 e-Government, e-Procurement 추진

○ 전자정부 유망 진출분야

- 전자 신분증, 온라인 비자발급 시스템, e-Payment system

- 수출입통계관리 및 통관관리시스템, 범죄관리기록시스템, 전자여권

- 항만·공항출입관리시스템, 수출입EDI시스템, 전자등록 및 자격증 발급시스템

○ 전자상거래 활성화에 따른 SI 솔루션 및 주변 S/W

- 브로드밴드가입자 라인수(100명당, 2007년) : 서유럽(29.5) 중동(2.2), 세계평균(9.2)

- 사우디는 '05년 이후 인터넷과 모빌폰의 급속 보급으로 전자상거래시장이 활성화 되기 시작(07년 구매실적 32억불 수준)

- 유망진출 분야 : 상거래 보안시스템, e-pay 시스템 및 e-paper 등

〈중동 전자정부 구축 관련 IT서비스 수요 8대 분야〉

네크워크인프라	국가기본 어플리케이션
백오피스/데이타센터관리	e-서비스/시민 포탈사이트
IT보안	컨텐츠개발
인터베이스의 아랍어화	지리정보시스템

자료원 : Dubai Internet City, "the IT Market-A Middle East Perspective"('08.11)

〈국가별 전자정부 구축 관련 IT 수요기관 개요〉

국가명	주요 IT 수요기관(프로그램)	비고 (예산, 역점 추진 부문)
UAE	정부(연방, 지방)	• '08년 정부 IT 구매예산 6억불 배정 • 아부다비가 e-정부 역점 구축 중 • Data Integration 등 부문 수요 급증
사우디	Yesser (전자정부) 프로그램	• '08년 정부 IT 구매예산 8억불 배정 • e-Procurement, e-Documentation
이집트	2007-2010 이집트 ICT 전략	• e-Documentation, 교육
쿠웨이트	e-Government Authority	• 의료, 교육
바레인	e-Government	• 부동산, G2B, e-Office 역점추진 • 30개 정부 유관기관간 온라인 행정처리
카타르	ICT Qatar	• 75개 정부 유관기관간 온라인 행정처리 • 의료, 교육 부문 역점 추진
오 만	Oman ITA	• e-Oman, Knowledge Oasis Muscat 추진

자료원 : Dubai Internet City, "the IT Market-A Middle East Perspective"('08.11)

□ 신도시, 인프라관련 U-city, BMS 시스템 : 사우디, UAE, 쿠웨이트, 알제리 등

○ 사우디 5대 경제신도시(Saudi Economic City, 1,260억불 투입), UAE 5대 특화신도시(540억불 투입) 건설 계획 또는 추진중

- 사우디 : 에너지·물류, IT 및 지식기반, 교육문화관광 지역 거점 도시화

- UAE : 신행정도시, 해양전문도시, 소형 복합도시 건설

○ 유망 진출분야

- U-city(건설업과 IT융합)구축 프로젝트, 광역블록단위 보안 네트워킹시스템, BMS 시스템, BEMS(빌딩에너지관리시스템), 지문인식 보안 시스템
  ※세계 U-city시장 규모((일본총무성 전망) 2,527억$('05) ⇒ 7,025억$('10대)

- 원격조정 LED시스템, FTTH 등 통신 케이블, 각종 교육용 기자재 등

□ 급성장 의료부문 신규유망 틈새 IT제품 등

○ 사우디는 보건분야가 압달라 국왕의 주된 관심 정책 중의 하나로 2010년까지 8개 의과대학, 54개 병원 신설, 150개 응급센터 건설 예정

○ 유망 분야

- PACs(의료영상저장.전송·종이없는 처방전 시스템), MRI, 초음파 진단기기

- 주사현미경(고배율 전자 현미경), 임플란트셋, 환자관리시스템, 실험기기 등

다. 진출전략

□ 상품 개발방향

○ 중동 이슬람문화의 특수성을 감안한 제품 개발

- 기도시간 알람 및 메카방향표시 기능장착(휴대폰), 아랍어기반 S/W 어플리케이션 개발 등
  ※ 휴대폰 가입자수(100명당) : 서유럽 129, 북미 92, 중동 및 북아프리카 67(세계평균 66)

○ SAP와 오라클 시스템을 기반으로 하는 어플리케이션 개발

- 중동 전자정부나 민간프로젝트 대부분 SAP 및 Oracle 기반의 솔루션 채택
  ※ PC보급률(1,000명당, 대수) : 북미 896, 동구·CIS 307, 중동 및 북아프리카 99 (세계평균 250)

○ 와이브로등 한국의 선진 정보통신기술을 접목한 상품 및 서비스 개발

- GCC는 모든 통신주파수 대역을 공개할 예정으로 본격적 경쟁체제 돌입, 와이브로등 신기술 진입장벽을 완화중

□ 시장 진입 및 판매전략

○ 공공부문 진출 추진

- 정부 또는 공공부문에서 IT 및 통신부문 성장을 선도

- 저발전단계인 의료 및 교육분야 IT는 전자정부와 연계추진될 가능성 농후

○ 시장지배력이 높은 다국적 업체, 현지 기업과의 파트너쉽

- 중동의 문화특성상 현지 유력기업 인맥 활용하여 현지 정부기관, 기업 접근이 용이하며, 이들 네트웍을 통한 제품 및 판매현지화 전략 수립

- 현지화(사우디, 공사금액의 30%는 현지업체 및 제품사용)의 이점 최대 활용

- IT부문 발주처 및 프로젝트 수주 대기업을 초청한 설명회 및 상담회 개최

3 그린에너지

가. 시장여건

□ 중동은 에너지 소비율이 높고 물부족 지역이며 도시과밀화가 진행중

○ 전력생산 비용을 석유판매비용으로 환산 시, 시장가격의 7배

○ UAE는 담수화 물 소비량이 세계 3위

□ 정부 지원을 통한 신재생 에너지 개발에 박차

○ 석유 정점(2025년 경) 이후 시대 대비 필요, 대체 및 재생에너지 개발에 착수

○ 카타르, 쿠웨이트, UAE는 세계 최상위 온실가스 배출국(1인당 15톤)

□ 태양에너지가 풍부하여 이를 활용한 프로젝트가 새롭게 진행중

○ 낙후지역 전기공급, 가로등, 도로표지판, 자판기 등에 분산형 태양광 보급

○ 그린에너지 신도시 건설(UAE 마스다르 시티 사례)

- 2016년까지 220억불 투입(온실가스・쓰레기・자동차 없는 도시), 5만명 거주, 1,500개사 입주 예정

※ 그린에너지 이용한 전력생산, 지하에 저장한 빗물로 녹지조성, 쓰레기 100% 재활용, 공기 순환방식의 천연 에어컨 가동

□ 원자력 발전소 건립에 관심

○ 유가하락이 장기간 계속될 경우, 재원문제 때문에 그린에너지프로젝트 추진이 불투명해질 수 있어 대안으로 원자력발전소 건설이 추진중

- 요르단 : 프랑스, 한국 등과 원전·대수로 건설 협의단계

※ 2030년까지 국내 발전의 약 30%를 원자력으로 충당, 2017년에 1호기 가동 계획

- 사우디 : 프랑스와 공동협력 추진

- 카타르 : 2036년까지 5,400MW규모 원전건설 계획, 프랑스와 공동협력추진

- 모로코 : 미국, 프랑스와 협의, 한국의 주요 원전 수출 대상

- UAE : 에미레이트원자력에너지공사(ENEC) 설립, 일본, 프랑스와 협력 추진

나. 국별 추진사례

국가	그린 에너지 개발 현황
UAE	• 기후온난화 방지운동에 동참 : 마스다르시티건설 • 태양광발전소 건설 추진(마스다르시티내 전력공급), 태양광에너지섬 건설중
알제리	• 태양열발전소 건설 : Hassimal발전소(2020년, 6,000MW), 가스복합발전소 (2010년, 150MW) • EU와 기술협력 : 대용량 태양열발전소 상용화(디자인, 부품생산, 집열·흡수)
사우디	• 태양광 발전소 건설 : 킹압둘라 대학내 2MW 규모 발전소 2기
이스라엘	• 세계 최초 전기차 상용화 선언(2008년 1월 부), 세제혜택 부여(2014년 부) • 모든 신규주택의 태양열 집열판 설치 의무화 (2007년 1월 부) - 태양광 발전주택 설치 인센티브 도입(2008.7, Kwh당 50센트) • 솔라발전소, 정부가 직접 건설 : 2013년까지 매년 1기씩

다. 진출전략

□ 태양에너지 개발분야

○ 태양열발전, 지열발전에 사용되는 보일러, 열교환기, 변압기, 파이프 등 기자재 수출

○ 초임계발전, 에너지 저장시설, 솔라셀 장비, 풍력터빈 등도 유망

- (예)한-이스라엘 그린에너지개발합작(태양광셀, 솔라모듈, 태양광 발전소건설)

□ 한국형 원전의 대중동 수출

○ 한국 원자력 사업의 국제경쟁력 : 원자력 발전량 기준 세계 6위 원자력 대국

- 선진국대비 설비제작능력은 다소 떨어지고, 원천기술 일부 미확보로 미국기술에 의존이 필요하나, 최신기술의 한국형 독자 노형 보유와 원자력 운영기술이 매우 뛰어남

- 최근 10년간 경수로 건설을 경험한 국가는 한국, 일본, 프랑스 뿐

- 반복건설로 낮은 건설단가 : 한국(1.508$/kw), 프랑스(1.828$/kw), 미국(1.894$/kw)

○ 원자력 발전 관련 자재 및 시스템 수출

- 원자력 발전설비, 원자로 및 증기 발전기, 전자태그(RFID)이용한 자재관리시스템

4 교육기자재 및 컨텐츠

가. 시장 여건

□ 장기 성장기반 구축을 위한 교육부문 투자 확대

○ GCC 각국은 실업해소를 위한 교육개혁을 최우선 정책과제로 선정

- UAE, 사우디 : 인적자원 개발에 220억불 투자예정
  ※ 사우디정부의 자국민고용비율확대 목표 : '04년 44.5% → '24년 79%

○ 인재양성정부부처 신설, 교육인프라 구축, 유학프로그램 개발 등 추진

〈중동 주요지역 교육개발 투자현황〉

두바이 (UAE)	• 두바이 지식마을(교육관련 자유경제구역)운영 : 세계 20여개 대학유치 • e-TQM College(온라인 교육) 운영
아부다비 (UAE)	• 불 소로본느대 분교운영 등 외국분교 설립, 대학진학 및 해외유학 추진
사우디	• 장기 교육계획 수립, 킹압둘라 과학기술대 설립(53억불 투자) • 압둘라 국왕 국비 유학지원 프로그램 가동
카타르	• 세계수준의 교육인프라 투자확대, Qatar재단통한 인적자원개발 투자
알제리	• 교육시설 등 인프라 확충을 위한 대규모 투자 (50억불)

나. 교육부문 진출방안

□ 기자재 및 컨텐츠 수출, 건설프로젝트 수주

○ 정보화교육기자재 : 하드웨어, 소프트웨어, 영상/음향 PT 장비, 과학, 예체능 행정 소모품

○ 교육용 가구 : 교실・강의실・도서관・어학실・실습실용 가구

○ 교육용 콘텐츠 : e-learning・온라인 교육 컨텐츠

○ 교육인프라 프로젝트 수주 : 대우건설의 UAE 소재 Al Ain 정보기술대학 신축공사 등

□ 전문 세미나 및 전시회 참가 확대 : 두바이교육기자재전시회

5 의료기기 및 서비스

가. 시장 여건

□ 자국 의료 수준 개선, 중아지역 의료 클러스터 육성

○ GCC 의료시장, 20년간 5배 급증 전망(맥킨지 컨설팅) :
120억불('06년) → 600억불('25년)

○ 걸프지역 140억불 규모 병원 신축 등 의료프로젝트 추진

- 사우디 66억불, UAE 29억불, 쿠웨이트 12억불, 카타르 28억불

○ 사우디, 2010년까지 8개 의대, 54개 병원, 150개 응급센터 신설, 노후장비 교체

○ UAE, 중아지역 16억 인구 대상 의료 허브 구축

- 두바이, 18억불 투자 Dubai Healthcare City(하버드의대, 보스톤대 치아건강센터 입주 예정)

- 아부다비, 외국계 병원·대학신설 확대(병원캠퍼스: 존스 홉킨스병원과 공동투자)

나. 진출방안

□ 중동의 의료시설 확충을 기자재 수출, 시설운영 기회로 활용

○ 의료 기자재·장비 수출

- 진찰·진단, 임상·검사, 방사선, 안과, 치과기기, 수술장비, 물리치료기, 병원설비, 의료기기 부품

- PACs(의료영상저장·전송시스템, 종이 없는 처방전시스템), 환자관리시스템, 실험기기 등

○ 첨단 디지털병원(수술실, 진단용 영상, 환자처방)위탁운영 연계한 의료장비 진출

〈한국 '우리들병원' 척추센터의 UAE 아부다비 진출사례〉

- 진출시기 및 UAE 협력기관 : '08. 9. 29, Mubadala (국영기업)
- 현지병원 척추센터 위탁운영(10년), 디지털병원 시스템 수출
- 진출효과 : 2010년부터 10년간 디지털병원 운영 수익 3천만 불 예상

□ 전문전시회 참가, 무역사절단 파견 확대

○ 두바이국제의료기기전 (ARAB HEALTH)

- 중동·북아프리카 최대의 의료기기 전문전시회로 '09년 65개국 2,500개사, 30개 국가관 참가

○ 아부다비 Medical Congress(ADMC) 등

IV. ^I^ÌÐ

1. 중동 신성장 산업 분야 공략

□ 중동 산유국을 중심으로 포스트 오일시대 대비 막대한 오일머니를 기반으로 산업 육성

○ 석유편중 경제구조 개편을 위해 에너지 연관산업과 기계, 금속 등 제조산업 육성중

- 비석유가스의 GDP 비중(%)
  ※ UAE(64) > 쿠웨이트(58) > 사우디(53) > 오만(52) > 카타르(38)

- 사우디 : 제조업비중을 GDP 10%수준에서 2020년까지 20% 확대시킬 계획
  ※ 중국과학원과 사우디 킹압둘라과학기술시(KACST)는 공동 연구프로젝트 수행중, 중국의 대표 통신장비사인 화웨이와 KACST간 통신기술 및 인력훈련 협력을 추진 중

"선진기술, 뛰어난 시장 네트워킹, 우수한 관리능력이 있는 한국기업들은 사우디의 제조산업 발전과정에서 중요한 역할을 할 수 있다"(사우디 산업클러스터 부단장)

○ 포스트 오일시대에 대비한 신도시 개발과 더불어 신성장 산업으로 금융·의료·관광·ICT 산업 육성에도 적극적

- U-city건설의 경우 건설경험과 IT기술 보유한 우리기업 경쟁력 높음

〈UAE Emirates Business 선정, GCC의 뜨는 사업〉

- IT서비스 : Network Video Solutions(운송, 뱅킹, 교육, 소매업)
- 헬스케어 및 시설관리 : 헬스 및 의약서비스/ 건물유지서비스, 가구, 비품
- 오일·가스 서비스 : 유정관리, 안전 및 기술 서비스
- 통신 : 인터넷 서비스, 모바일폰, 통신서비스

□ 프로젝트 기자재와 중동에서 뜨는 분야 수출상품화

○ 중소형플랜트, 건설자재, 가전, 통신장비, 엘리베이터, 전동차량, 산업용 필터, 정수기, 보안장비 등

- 건설공사 수주금액의 50% 정도는 기계·플랜트 구매가 차지하고 있으나 중요 플랜트·기계의 대부분이 유럽산이며 국산은 일부임
  ※ 미국 하니웰사는 방화시스템, 센서, 홈메디컬케어, 산업근로자용 안전장비에 특화

〈중동 진출 유망 중소형 플랜트〉

▪ 아스팔트믹싱플랜트, 콘크리트 블록 및 배쳐 플랜트, 주차 설비
▪ 음료, 종이컵, 1회용 식품 포장용기, 페트병 제조설비, 포장용 기계류, 사출성형기
▪ 폐수처리설비 [소형], PU샌드위치 패널 제조설비, 폐타이어, 주사기리사이클링설비

2. 글로벌 경제위기 파급에 선제적 대응

□ 대형 건설·플랜트 수주 위한 정부-업계 협력체제 강화 도모

○ 주요 프로젝트 발주국가 대상 정치·외교 부문 협력확대

- 국내 고위 인사의 중동 순방 통한 수주외교 강화

○ 원유 및 LNG 등의 Buying Power를 활용한 정부 차원의 대중동 외교 강화

- 사우디, UAE, 이란, 쿠웨이트 등 주요 원유 수입국 대상

- 에너지 자원 수입과 플랜트 프로젝트 수주 연계토록 정부의 노력 필요

※ 사례 : 한-쿠웨이트 공동 석유비축사업
▪ 한국의 비축기지 활용 통해 한·중·일 등에서 석유사업 추진 → 사우디, UAE 등과도 공동사업 추진 검토 중

□ 프로젝트 수주업체에 대한 금융지원제도 활성화

○ PF자금 지원 확대, 각종 건설 펀드 활성화

- 시공자 금융 또는 BOT/BOOT 등의 방식의 발주가 주를 이루어지고 있고, 발주업체 자금경색으로 금융능력이 선진국기업 대비 낮은 우리 기업에게 불리하게 작용

- 일부 발주처는 계약시 지급하는 선수금을 제때 지급하지 않아, 자금계획에 차질 발생

○ 수출입은행의 전대자금 지원제도 적극 활성화

- 최근 금융위기로 인해 현지업체들이 수입시 L/C금액을 100% 예치해야 할 뿐 아니라 은행융자 또한 얻기가 쉽지 않음

□ 프로젝트 수주업체에 대한 정부차원의 이행 보증 지원

○ 최근 중견기업들의 진출이 늘고 있고, 발주 프로젝트 규모가 커졌으나 글로벌 신용경색으로 인해 중소기업 및 대기업 모두 보증서 취득에 애로

- 발주처에서는 단계별로 Bid Bond[8](입찰보증서), 선수금 보증서(Advance Payment Bond)[9], 공사수행 보증서[10](Performance Bond)등을 수주업체에게 요구하는데, 현지은행으로부터 보증서를 발급받으려면 한국은행에서 이를 보증해주어야 함
  ※ 리비아 진출기업들의 경우 리비아은행에서 보증서 발급을 받기 어렵고, 한국은행들은 높은 담보 설정 및 수수료를 요구하고 있어 애로를 겪고 있음

○ 이로 인해 현지 진출 우리기업들이 수주한 프로젝트에 대한 확실한 증거만 있다면 이에 대한 P-Bond 및 AP- Bond 발행에 정부차원의 적극적 지원 필요

8) 입찰서 제출후 입찰포기를 대비하여 발주처가 요청하는 보증서(B Bond)
9) 계약시 지급되는 선수금에 상응하는 금액만큼 발주처에 제출하는 보증서(AP Bond)
10) 계약후 공사 수행포기에 대비하여 발주처가 요청하는 보증서((Performance Bond)

- 중국의 경우 현지 정부 및 공기업의 공사를 수주했을 경우 업체가 이를 증빙할 수 있는 확실한 데이터만 있다면 정부 차원에서 P-Bond 및 AP Bond 발행을 지원을 해줌

○ 일부 발주처는 계약시 지급하는 선수금을 제때에 지급하지 않아, 수주기업들의 자금계획에 차질 발생

3. 조속한 FTA 추진과 협상채널 통한 각종 불평등 조항 해소

○ 중동(북아프리카포함)국가들이 FTA 미체결국에 적용하는 관세율은 단순 평균기준으로 세계에서 가장 높고, 무역가중평균기준으로도 높은 수준

- 단순평균기준16.2%, 무역가중치기준 8.3%(동아시아·태평양, 유럽·중앙아, 중남미보다 높음)

○ 중동 GCC 6개국은 2010년 단일통화발행을 목표, 한국, EU, 중국, 일본, 인도, 싱가포르, 호주, 터키 등과 FTA 협상 중

- 경쟁국과의 FTA가 조기에 체결될 경우 한국 상품 경쟁력 약화 우려
  ※ 중국제품은 직물, 의류, 신발외에도 기계부품, IT제품, 가전, 산업기계, 건설기계, 타이어, 픽업트럭, 버스 등으로 다양화되고 품질도 개선되고 있음

○ 사우디 정부는 로칼산업 장려 차원에서 대외 업체에 대해서는 각종 불평등 조치 시행중인 바 협상의 묘미를 잘 살려 체결당사국 기업에 한해 제외되도록 노력

- EPC업체가 프로젝트 수행시 총 프로젝트금액의 30%는 반드시 국내산 제품을 사용해야 함.

- 자국산 생산제품이 있을 경우 해당 품목(예 : 전선)은 프로젝트용일지라도 특별관세 부과(예: 전선은 20%)

- 조달 입찰시 자국산 로칼 제품에 대해서는 15%의 가격 프레미엄 부여

4. 중동문화 특수성과 제도 숙지를 통한 틈새 공략

□ 중동문화 특수성 감안한 상품개발과 마케팅

○ 세계 대표 소비재 기업들은 아랍문화와 정서에 기초한 마케팅 전개

- 네델란드 유니레버는 신앙심이 깊은 이슬람여성으로 알려진 Haque 자매를 광고모델로 선정하여 호감을 사고 있음

- 선천적 곱슬머리, 고온건조하고 자외선이 강한 기후, 여성지위 상승과 미적 욕구증대를 겨냥한 여성용 화장품 및 미용용품 수요 증대
  ※ 일본 케라틴사 제모발관리용품은 단시간내 곱슬머리를 펴주고 뛰어난 모발보호 효과로 인기

○ 현지제품 수요동향 및 트렌드를 감안한 제품개발

- 휴대폰은 슬리이드형이나 폴더형 수요는 적고, 기도시간 알람 및 메카방향 표시 기능장착 제품이 히트, 아랍어기반 S/W 어플리케이션 개발 등

- 현대차는 옵션품목을 최소화하여 가격을 낮춰 마케팅에 성공

○ 소비주도층 변화와 정책변화로 뜨는 상품 공략

- 여성의 사회진출이 증가하면서 젊은 신 엘리트층은 몸매관리에 관심이 많아져 체형교정기, 다이어트식품, 가정용 체력단련제품 수요 증가

- 에너지효율 및 친환경제품의 선호가 높아져 LED, 친환경가로등 폴, 시스템 에어콘 수요 증가

□ 중동의 독특한 제도, 관습 숙지 필요

○ 네슬레는 할랄 인증제품을 이슬람권 40여 개국에 수출

- 할랄[11]은 식음료는 물론 의약품, 화장품, 생활방식에 까지도 적용되는 이슬람 소비원리로 매출증대에 기여

○ 자국민 보호정책으로 에이전트제도, 스폰서 제도등 별도의 비용을 발생시키는 제도가 법적으로 인정됨

- 현지 유능한 에이젼트 확보, 발주처, EPC업체 등과 긴밀한 유대관계유지

- 중동 발주처와 협력프로그램 추진과 사전 벤더등록 활성화로 중동의 시장 개방되는 분야(전력, 통신 등)와 관급공사 확대에 대비
(예) 플랜트 기자재 토탈마케팅사업(KOTRA중아지역본부)

▪ 「사전 협력가능 발주처 선정 → 납품유망 기자재 파악 → 국내 공급업체 발굴 → 현지 수출로드쇼 개최 → 국내 초청 상담회 및 설명회 → 에이전트 선정 및 벤더등록 → 발주처 납품」 과정의 순으로 추진

○ 중소형 플랜트는 입찰정보가 공개되는 경우가 드물고, 면대면 상담을 중요시 하는 현지 상관습상 고급정보는 현장에서만 입수 가능

- A사는 라이센스를 미취득하여 수주에 어려움을 겪다가, '08년 법인설립 직후에 두바이전력청 발주한 5백만불 규모의 공사를 수주

11) Halal (حلال)은 아랍어로 '이슬람의 법과 관습에 따라 허용 가능한'이란 의미로 이슬람 국가에서 식품 제품 등의 판매와 소비에 있어 HALAL의 인증은 필수적임
- 저장, 판매, 처리, 보존 및 운송에서 돼지고기와 접촉된 경우, 돼지고기나 돼지고기 성분을 포함한 가공식품, 주류 성분이나 중독 성분을 가진 경우

2009년 KOTRA 발간자료목록

Global Issue Report

번 호	제 목	발간일자
09-001	글로벌 경제위기를 극복하는 기회시장 틈새시장	2009.1
09-002	오바마 정부의 경제·통상정책 방향과 시사점	2009.1
09-003	주요국 경기부양책 및 시사점	2009.2
09-004	美 경기부양법인 분석 및 활용전략	2009.2

Global Business Report

번 호	제 목	발간일자
09-001	2009년 세계 자동차시장 미리보기	2009.2
09-002	중동 시장 변화와 비즈니스 유망 분야	2009.3

KOTRA자료

번 호	제 목	발간일자
09-001	2009년 지역별 진출확대 전략	2009.1
09-002	해외 프로젝트 진출 연찬회	2009.1
09-003	해외 주요국 레져보트산업 조사	2009.1
09-004	2009년 지역별 수출유망상품	2009.2
09-005	2009 아세안 유망시장 진출전략	2009.2

설명회자료

번 호	제 목	발간일자
09-001	2009년 세계시장진출전략 설명회	2009.1
09-002	2009년 세계시장진출전략 비즈니스 포럼	2009.1
09-003	유럽 재생에너지시장 진출설명회	2009.1
09-004	한미 부품소재 글로벌 파트너링 설명회 및 상담회	2009.1
09-005	TRADE KOREA 2009 해외시장개척 설명회 및 상담회	2009.2
09-006	TRADE KOREA 2009 해외 마케팅 핸드북	2009.2
09-007	2009 아세안 유망시장 진출전략 설명회	2009.2

작성자

◈ 안성준 과장 (두바이 KBC)
◈ 윤하청 과장 (리야드 KBC)
◈ 김종원 차장 (쿠웨이트 KBC)
◈ 한석우 과장 (테헤란 KBC)
◈ 박은경 과장 (텔아비브 KBC)
◈ 정현철 과장 (알제 KBC)
◈ 중아CIS팀 박태화 차장

Global Business Report 09-002

중동 시장 변화와 비즈니스 유망 분야

발 행 인 ▌ 조환익
발 행 처 ▌ KOTRA
발 행 일 ▌ 2009년 3월
주 소 ▌ 서울시 서초구 헌릉로 13
(우 137-749)
전 화 ▌ 02) 3460-7114(대표)
홈페이지 ▌ www.kotra.or.kr

Copyright ⓒ 2009 by KOTRA. All rights reserved.
이 책의 저작권은 KOTRA에 있습니다.
저작권법에 의해 한국 내에서 보호를 받는 저작물이므로
무단전재와 무단복제를 금합니다.