

2011. 4. 12

아프리카 시장잠재력과 비즈니스 환경

김대중, 서상현, 박강수

Executive Summary

아프리카 시장잠재력과 비즈니스 환경

□ 아프리카의 이미지는 부정적인 Black Africa에서 긍정적인 Blue Africa로 변모 중

- 자원가격 상승과 내전 감소 등을 기반으로 외국 자본 유입이 급증하면서 2000년대에 높은 경제성장을 달성
- 망간, 크롬, 철광석, 원유 등 풍부한 자원, 자원 개발과 연계한 인프라 건설, 풍부한 노동력 등은 미래 아프리카 시장 성장의 원동력

□ 중국·미국·유럽 등은 자원 확보 및 안보 차원에서 경쟁적으로 진출하고 있으며, 특히 2000년대 이후 주요 철강사와 원료 회사들의 진출이 급증

- 중국은 2000년대 들어 자원 수요가 급증하면서, 에너지 및 광물자원의 부족분을 확보하고 신흥 판매시장을 개척하기 위해 아프리카 진출에 박차
- 미국은 에너지 자원의 중동의존도를 줄이기 위해 아프리카 에너지 자원 확보에 나섰고, 유럽·인도·일본 등도 활발히 진출
- 주요 철강사와 광산회사들도 아프리카 시장을 판매시장 또는 Captive mine 및 미래 자원공급 기지로 인식하고 진출

□ 아프리카 투자 환경은 점진적으로 개선되고 있으나 여전히 정치 및 비즈니스 리스크가 상존해 있으므로, 시장 상황에 맞는 구체적인 전략과 리스크 대응 방안이 필요

- 아프리카는 정치적 불안정, 인프라 및 전문인력 부족, 비즈니스 환경 열악 등의 리스크가 상존
- 이에 대응해 진출 지역과 사업 및 진출 모드를 모색하고 리스크 헤징 방안을 마련하는 한편, 정부의 역할 제고도 필요

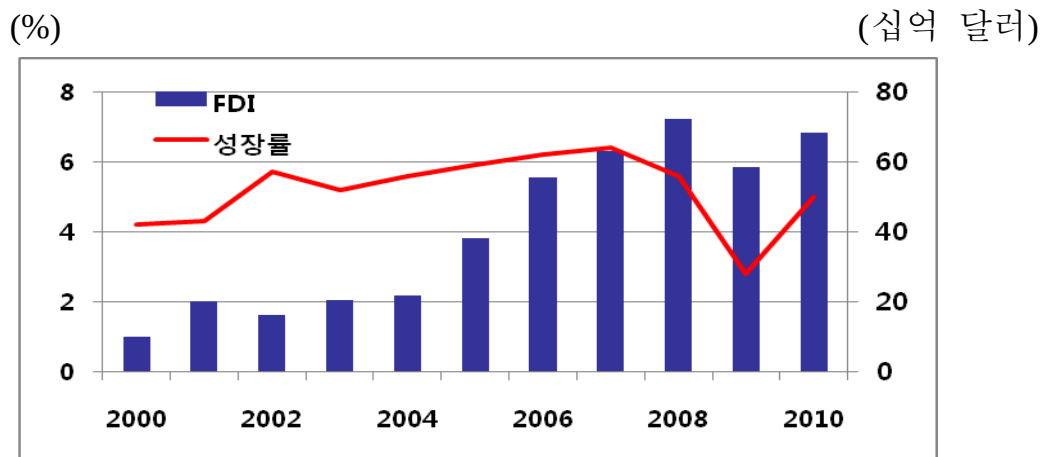


1. 아프리카에 대한 인식 변화.....	1
2. 아프리카 시장의 성장 가능성	2
3. 주요국 및 경쟁 기업의 진출 전략	3
4. 리스크 요인	7
5. 시사점	8

1. 아프리카에 대한 인식 변화

- 2000년 이전의 아프리카가 빈곤, 기아, 질병, 문맹으로 상징되는 **Black Africa**였다면, 2000년 이후에는 높은 경제성장률과 해외 투자 유입 증가로 희망을 상징하는 **Blue Africa**로 변모
 - 변화 요인은 경제 환경의 개선(자원가격 상승, 내전 감소, 인플레이션 하락과 대외부채 감소)과 함께 ‘우리도 할 수 있다’는 Can do 정신의 확산 등
 - 치타세대: 인터넷과 모바일에 익숙한 젊은 계층을 일컫는 말로 Vijay Mahajan의 저서 《Africa Rising》에서 처음 사용된 용어
 - 아프리카 경제성장률은 1990년대 평균 3%에서 2000년대에는 5%로 증가했고, 해외직접투자도 2000년에 98억 달러에서 2010년 680억 달러로 크게 상승
 - 이러한 이유로 *Harvard Business Review*는 ‘2009년 주목해야 할 10대 경영전략’ 중 하나로 아프리카 투자 진출을 선정
 - 아프리카가 새롭게 부상함에 따라 성장잠재력과 리스크 분석을 통한 진출 전략 마련이 필요한 시점

<그림 1> 아프리카 경제성장률과 FDI 유입액

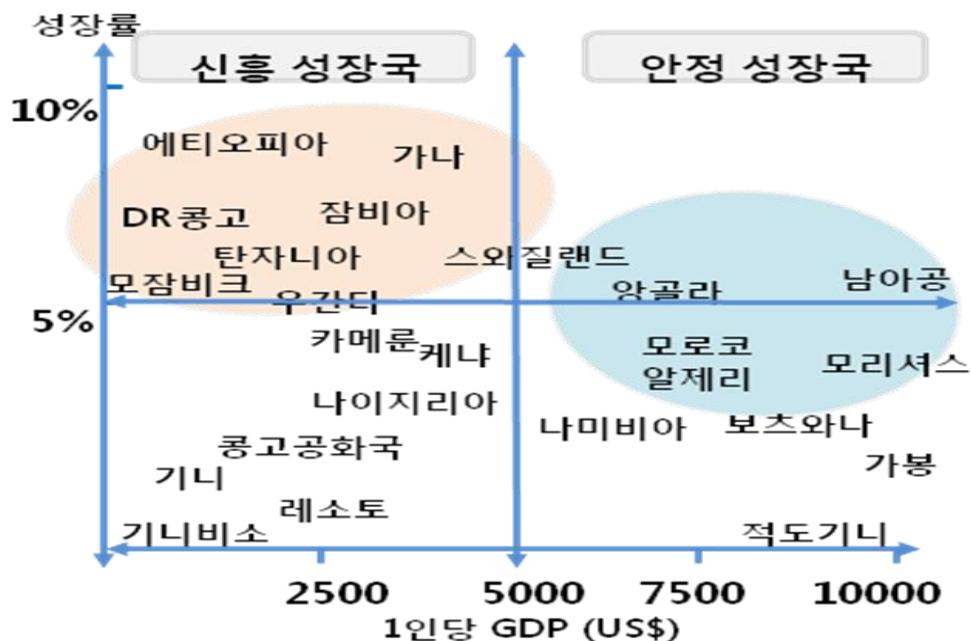


Ⅱ. 아프리카 시장의 성장 가능성

□ 풍부한 자원과 경제활동인구 증가로 인해 높은 성장 전망

- 망간(세계 매장량의 80%), 크롬(75%), 원유, 철광석, 석탄, 니켈 등이 풍부하여 세계 에너지 및 광물자원의 주요 공급처로 부상
 - 중국과 미국은 이미 전체 에너지 수입의 각각 40%, 30%를 아프리카로부터 수입
- 경제활동인구 증가 및 도시화 진전으로 상대적 고성장 예상
 - IMF는 2010~2020년의 아프리카 경제성장률을 세계 전체 평균인 3.8%보다 높은 연평균 5.8%로 전망
 - 1인당 GDP와 경제성장률을 기준으로 분류할 때, 2020년에 앙골라·남아공·모리셔스 등은 소득 수준이 높은 성장안정국, 에디오피아·DR콩고·모잠비크 등은 경제성장률이 높은 신흥성장국에 진입할 것으로 전망

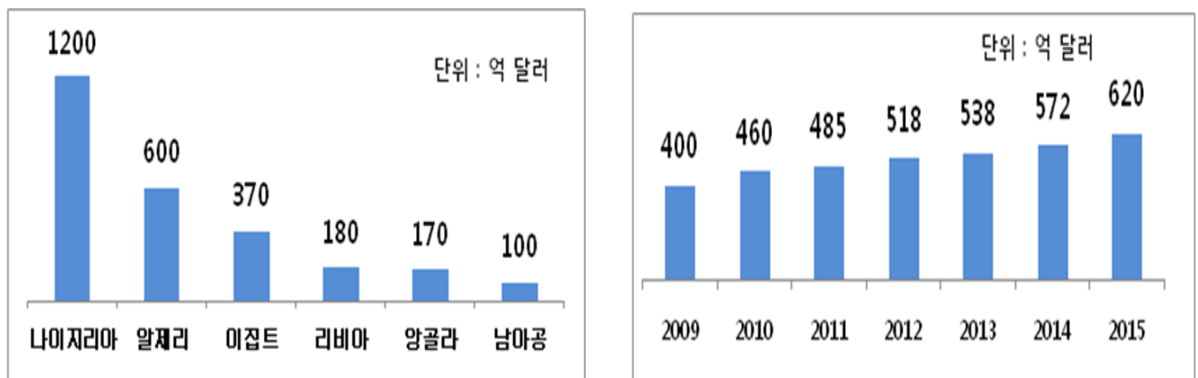
<그림 2> 2020년 주요국의 포지셔닝



□ 오일머니와 FDI 등 외국 자본이 유입됨에 따라 인프라 투자도 급증

- 에너지 및 광물자원 개발이 가속화되면서 도로·항만 등 인프라 확충 확대
 - 남아공 원전·고속철도, 가나 주택 20만 호 건설, DR콩고 상하수도·댐 건설, 나이지리아 신도시 건설 등
- 산업화 초기 단계에 진입하고 산유국 오일머니가 축적되면서 향후에도 대규모 프로젝트 발주가 발생할 것으로 예상
 - 플랜트 발주액은 2000년~2009년 나이지리아, 알제리, 이집트 순으로 발생했고 향후에도 지속적으로 증가할 전망

<그림 3> 주요국별 플랜트 발주액(2000년~2009년) 및 예상 발주액



자료: 플랜트 산업협회

Ⅲ. 주요국 및 경쟁 기업의 진출 전략

□ 중국·미국·유럽 등, 자원 확보와 안보 차원에서 경쟁적 진출

- 중국은 정상외교를 통한 ‘선지원 후실리’ 전략을 추구하며, ‘정부 주도의 시장경제 발전모델(Beijing Consensus)’을 보급하면서 영향력을 빠르게 확산시켜 가는 중
 - 수단·앙골라·나이지리아 등 인권 탄압이나 독재로 낙인 찍힌 국가에

도 정치적 조건 없이 비즈니스 차원에서 진출

- 미국은 중국에 대한 방어와 에너지 다변화 차원에서 접근
 - 9.11 사태 이후 에너지 다변화 차원에서 서부 기니만 지역에 집중 진출했고, 아프리카사령부(AFRICOM)를 설치하여 아프리카지역에 대한 대중 방어 및 테러 세력 관리에 나서는 중
- 유럽은 과거 기득권을 활용한 영향력을 유지하기 위해 서부 및 북부 아프리카를 중심으로 영향력 확대를 모색
- 일본은 민관의 종합적 자원개발체계를 구축하여, 자원 부국에 대한 원조를 확대하고 민간 기업의 투자를 유도
- 인도는 역사적 친밀관계와 지리적 인접성을 기반으로 경제관계 긴밀화

□ 주요 철강사들은 아프리카를 미래 틈새시장 및 **captive mine** 기지로 인식하고 2000년대 이후 본격 진출

- 아르셀로미탈은 2000년대 초 아프리카에 조기 진출하여 시장 선점 및 원료 공급 기지화에 성공
 - 사하라 이남지역에는 2004년 남아공 ISCOR를 인수하여 ‘Arcelor Mittal SA’를 설립하고 독점적 시장 지위 확보
 - ※ Arcelor Mittal SA는 남아공에서 **captive mine**을 가지고 있지는 않지만 2004년 ISCOR를 인수할 당시 **Cost + 3%** 조건으로 철광석을 조달 받을 수 있도록 하여 막대한 이윤을 창출
 - 북부아프리카에서는 2001년 알제리에 진출하여 지중해 연안에 260만 톤 규모의 일관제철소를 세우고 EZZ(이집트) 다음의 2위 업체로 등극
- 신일본제철은 아프리카 수요 증가에 즉각적으로 대응하기 위해 남아공과 나이지리아에 철강 생산/판매 기지를 구축
 - 2008년 12월 남아공의 강관가공업체 사팔스틸(Safal Steel)과 함께 남아공 두르반(Durbhan)에 재압연 공장 설립
 - 2010년 12월에는 나이지리아에서도 사팔그룹의 자회사인 MRM(Midland Rolling Mills Ltd.)과 냉연공장을 설립하기로 하고 300만 달러를 출자

- 타타스틸은 그룹 차원의 동반 진출과 철저한 현지화를 추구
 - 남아공에 자동차 판매 기지를 설치하고 이를 기반으로 남아공의 국가 개발 파트너로 동반 성장
 - 또한 현지 전문가를 장기 육성하여 신뢰를 형성하고 네트워크를 구축하면서, 남아공을 거점으로 10여 개국으로 사업 확대

□ 주요 광산회사들은 대규모 자금력과 기술을 기반으로 공략

- 발레는 아프리카를 미래의 자원공급 기지로 육성한다는 전략
 - 기니·라이베리아의 철광석 분야에 진출하기 위해 향후 5년간 200억 달러를 투자할 계획
- BHP빌리톤은 모잠비크·남아공 등에서 알루미늄·망간 등 광물자원 중심으로 개발
 - 기니·라이베리아에서 철광석 생산 기지 허브화 계획
- 리오틴토는 남아공·나미비아·기니 등에서 구리·티타늄 등 광물자원 조달과 철광석 개발을 위한 투자 확대

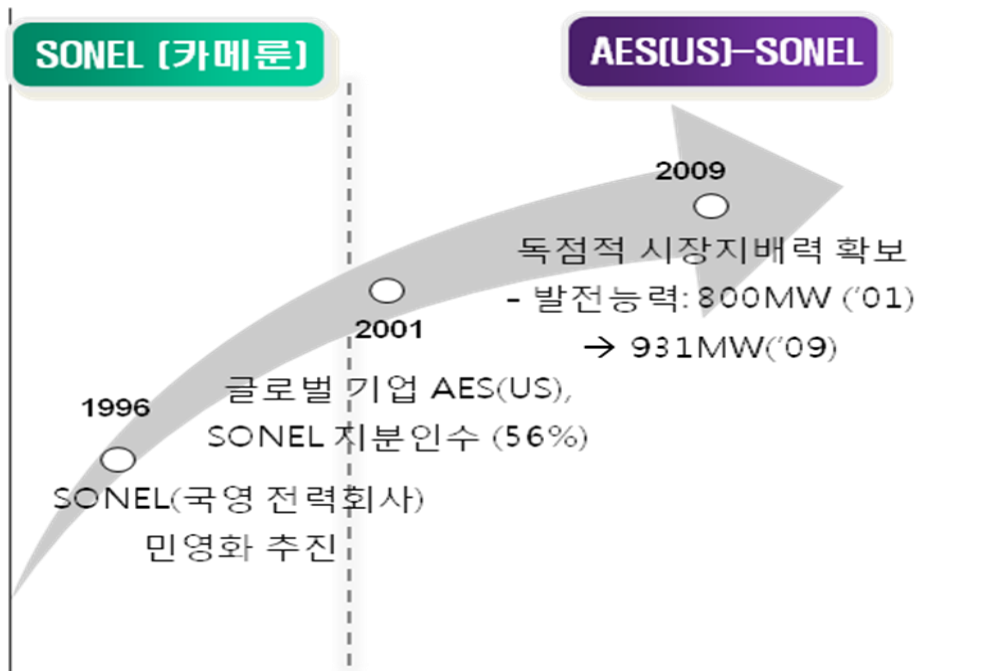
<표 1> 주요 광산회사들의 아프리카 진출 사례

	진출국가·시기	사업	진입방식	비고
Vale	잠비아 ('10)	구리	J/V(50%, ARM)	'13년 생산예정
	모잠비크 ('04)	석탄	그린필드	'11년 생산예정
	기니, 라이베리아	철광석	지분인수(2.5b\$)	탐사단계
BHP Billiton	모잠비크	알루미늄	J/V(47.1%,)	26만톤 ('10년) 생산
	남아공	알루미늄 /티타늄/망간	그린필드/합작/합작	80만톤 / 43만톤 / 36만톤 ('10년) 생산
	서부아프리카('10) (기니, 라이베리아)	철광석	라이베리아 정부와 광산 개발 합의	기초 탐사단계
Rio Tinto	남아공	티타늄, 구리	합작	1.5백만톤/6.1만톤('09)
	나미비아	우라늄	합작	세계 우라늄 7.7% 생산
	기니('10)	철광석	J/V (50.3%, Chinalco)	탐사단계

□ 성공 사례: 글로벌 전력사업자 AES의 카메룬 진출

- 카메룬 국영전력회사인 SONEL은 1996년에 민영화를 추진, 2001년 글로벌 미국 기업인 AES가 SONEL의 지분 56%를 인수하여 카메룬 전력 시장에 진출
- 2009년 이후에는 발전 및 송배전 시장에서 독점 지배력을 확보했고, 남아공·나이지리아 등으로 진출 확대 중
 - 성공 요인으로서는 1)장기적 네트워크를 통한 신뢰 구축, 2)M&A를 통한 신속한 사업 추진 및 운용, 3)장기 Concession right 확보 등 정부 지원 획득, 4)생산전력의 56%를 구입하는 전력구매 off-taker 확보, 5)유럽 투자은행 등 국제금융기관으로부터 사업자금 조달 등이 원인
- 시사점: 아프리카 사업에서는 현지 정부와의 협력 네트워크 구축이 중요. 특히 SOC 진출 시 시장 지배력 및 안정적 off-taker 확보 등이 중요

<그림 4> AES의 카메룬 진출 성공 사례

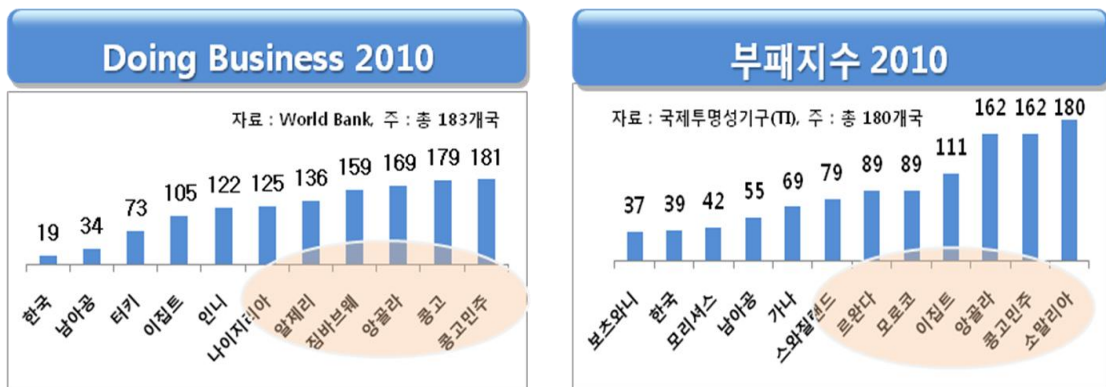


IV. 리스크 요인

□ 최근 아프리카 투자 환경이 점진적으로 개선되고 있음에도 아프리카 특유의 정치적 리스크와 후진국 공통의 비즈니스 리스크는 상존

- 정치적 리스크는 제스민 혁명과 같은 정치적 불안정, 정부관료의 부정 부패, 인종 종교 대립을 비롯한 지역정세 불안 등
- 비즈니스 리스크는 열악한 인프라, 전문인력 부족, 높은 문맹률, 파이낸싱의 어려움, 법률 및 제도적 투명성 부족 등
 - World Bank 등 국제기구가 발표하는 비즈니스 환경 (Doing Business) 지수 등에서도 아프리카 국가들은 대부분 하위권

<그림 5> 아프리카 투자 환경 관련 지수



□ 실패 사례: BHP빌리톤의 모잠비크 티타늄 광산 프로젝트

- 모잠비크에 있는 티타늄 광산을 개발하기 위해 2002년 BHP빌리톤은 기존 사업자인 WMC의 지분을 인수
- 2004년 티타늄의 시장 수요가 적다는 이유로 한 차례 프로젝트 기간 연장을 발표했다가, 2009년 2월 금융위기로 프로젝트를 무기한 연기하겠다고 선언. 사업 장기 지체로 2009년 사업권 취소
 - 시장 수요 예측의 중요성, 프로젝트 파이낸싱 지연에 따른 자금 압박, “Use it or leave it” 정책과 같은 정부 정책을 과소평가한 것이 원인

V. 시사점

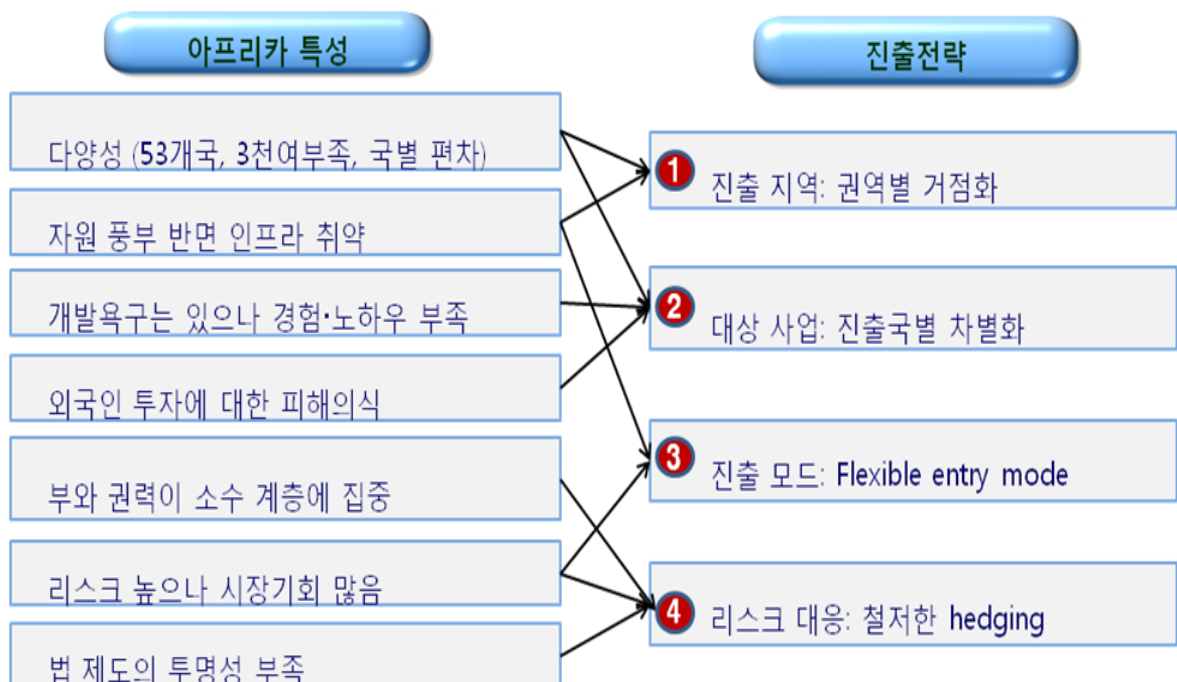
□ 아프리카는 다양한 리스크가 존재함에도 불구하고, 미래 성장 동력 확보를 위해 진출이 필요한 시장

- 현재 주요국 정부와 민간 기업들이 미래 시장 선점을 위해 경쟁적으로 진출하고 있는데, 진출이 늦어지면 마지막 남은 성장시장에 대한 진출 기회를 상실할 수도
- 반면 시장정보 확보 어려움, 개별 시장 협소, 숙련 노동인력 부족과 같은 아프리카만의 리스크는 진출의 걸림돌

□ 따라서 아프리카 시장 상황에 맞는 구체화된 전략과 리스크 대응 방안이 필요

- 아프리카는 53개국에 3천여 부족이 있는 등 다양성이 많고 자원이 풍부한 반면, 인프라가 취약하고 경제개발 욕구에 비해 경험 노하우가 부족한 점 등 여러 특성을 보유
- 진출 지역으로는 권역별 거점화, 대상 사업으로는 진출국별 차별화, 진출 방식으로는 ‘유연한 진입 모드’가 적합하고, 리스크에 대응하기 위해 철저한 헤징이 필요

<그림 6> 아프리카 특성에 따른 진출 전략



□ 아프리카 진출을 위해서는 특히 정부의 역할이 중요

- 정부의 정책금융(ODA, EDCF, 무역보험공사) 확대가 필요하고, 정부의 자원외교 강화를 통해 현지 정부관료 및 유력 인사와의 인적 네트워크 구축이 필요
- 정부와 기업이 역할 분담을 통해 공동으로 사업을 추진하는 방안을 마련할 필요

김대중 (e-mail: kimdj@posri.re.kr)

서상현 (e-mail: unisa21@posri.re.kr)

곽강수 (e-mail: gskwak@posri.re.kr)

 이 자료에 나타난 내용은 포스코경영연구소의 공식 견해가 아니며, 작성자 개인의 의견임을 밝혀 둡니다.