

다시 떠오르는 시장, Saudi Arabia 上

사우디아라비아하면 모랫바람을 헤치며 고속도로를 깔고, 건물을 올리던 우리네 아버지, 삼촌, 동료들의 모습이 먼저 떠오른다. 오일달러의 나라, 척박한 모랫바람의 땅. 사우디아라비아라는 이름은 익숙하지만, 정작 우리는 막연한 이미지만 가지고 있을 뿐이다. 사우디아라비아 경제의 현황과 우리 벤처기업들에게 주는 시장 가치를 알아보자.

글_ 서호경 (NKE 젠다지부 의장, United Naghi Co, Ltd)

사우디아라비아는 한국인들에게 매우 친숙하고 잘 알려진 나라이다. 하지만 동시에 사우디아라비아는 내부의 실상이 그리 잘 알려지지 않은 나라이기도 하다. 사우디아라비아는 과거 한국 경제개발의 한 축으로 중동건설 붐의 중심에서 있었지만, 80년대 중순 이후 건설경기의 위축으로 우리 기업과 교역이 소원해지는 듯했다. 그러나 많은 기업들이 건설붐 이후 섬유, 전자, 자동차 부문에 순차적으로 시장을 확대해 가면서 소비재 상품과 기술집약 제품으로 'Made in Korea'의 위상을 키워왔다. 최근 수년간은 막대한 오일달러가 유입되면서 우리 기업은 단순 건설사업보다는 사우디아라비아의 부족한 사회 인프라 확대를 위한 프로젝트에 주로 참여하고 있다. 고수익을 창출하는 기술 집약적인 프랜차이즈 사업 같은 활발한 수주활동을 벌이고 있다.



▲ 현지 기업인들과 미팅중인 서호경 의장(사진 오른쪽에서 세 번째)

인구 76%가 30세 미만의 젊은 사회

70~80년대에 구축된 사회적 인프라(SOC)는 사우디아라비아의 베이비붐 세대를 탄생시켰다. 하지만 베이비붐 세대가 성인이 된 지금도 당시와 다를 바 없는 산업 환경은 이들의 사회적 수요를 충족하기에 부족한 상태이다. 2004년 인구조사에 따르면 전체인구 2천 3백만명(외국인 포함) 중, 15세 미만이 전체의 48%, 30세 미만이 전체의 76%로 사우디는 세계적으로 유례가 없을 정도로 젊은 사회이다. 이에 따라, 향후 2~30년간은 지속적인 가구 수의 증가와 이로 인한 소비재의 수요증가로 이어질 것이 명백하다. 이러한 시점에 2003년부터 막대한 오일달러가 유입되고, 정부재정이 흑자로 전환되면서, 도로, 주택, 학교, 병원 등의 건설은 물론 상하수 수처리, 발전, 가스, 정유 등을 중심으로 한 플랜트 설비를 대대적으로 확대할 수 있는 정부의 여건이 마련되었다. 실제 수년간 미루어 온 철도건설 프로젝트도 입찰 진행단계에 있으며 IT & Communication 분야에서도 다양한 프로젝트가 진행 중이다. 젊은 국가 사우디아라비아의 왕성한 변화와 국내 기업들의 진정한 시장 개척은 지금부터 시작인 것이다.

압둘라 국왕 취임 이후, 개혁·개방·자유화·민간화·디지털화의 물결

2005년 압둘라 국왕 취임 이후, 그간 계획되어 온 정부 자유화·민간화 플랜이 본격적으로 실행되고 있다. 여성인권의 신장, 외국인투자 사회·경제적인 자유화 정책, 관광비자 허용 등이 속속 발표되며 사우디아라비아의 변화를 알려주고 있다. 그간 공기업 또는 정부부처로 운영되던 국영항공사, 상하수도 및 전기산업 등도 민간화가 추진 중이다. 또한 'e-Government'를 표방하면서 40개 정부부처에서 약 150여 개의 공공서비스부문의 소프트웨어 개발이 발주·진행되고 있다.

한국기업은 고부가가치 플랜트산업에 주력

사우디아라비아는 중동지역 최대의 인구를 가진 소비시장이다. 7~80년대 국가개발에 이어 최근에는 현지 기업인과 세계 유수의 소비재 기업에 의해 각종 산업의 현지화가 이루어지고 있다. 뿐만 아니라 7~80년대 국가개발에 이어 현재는 세계 유수의 일반 소비재 기업 및 적극적인 현지 기업인들에 의하여 산업 현지화가 추진되고 있다. 현재 식품과 일반 소비재, 기본 건설자재 등은 대부분 현지 생산되고 있으며, 에어컨을 중심으로 한 백색가전의 경우 2~30년의 현지생산 역사를 갖고 있다. 하지만 취약한 산업구조로 부품산업이 발달하지 못하고 있어 주로 대기업에 의한 수직계열화 단계에 머물고 있다. 최근 엄청난 호황을 누리고 있는 건설부문의 경우, 여러모로 유명한 비라탄 그룹을 비롯한 현지 중소형 건설업체들이 모든 토목건설공사를 도맡고 있다. 때문에 한국은 과거와 같은 형태로 사우디아라비아 시장을 공략하는 것은 의미가 없다. 그렇기 때문에 과거보다는 부가가치가 높은 기술 집약적인 플랜트건설에 집중하는 등 새로운 전략이 필요하다.

데이터관리 솔루션, RFID, 보안분야 등 시장잠재력 높아

IT와 Communication은 사우디아라비아에서 가장 열악한 산업분야이면서 동시에 정부와 민간부문을 통틀어 향후 가장 왕성한 투자예상되는 분야이기도 하다. 사우디아라비아의 통신환경은 지극히 초보적인 단계에 머물고 있다. 광통신망이 없어 아직도 Dial-up 인터넷이 사용되고 있으며, ADSL 서비스가 시작된 지 1년 남짓에 불과하고, Wireless Satellite Solution도 이제 걸음마 수준이다. 지난 4월 전기선을 이용한 인터넷 서비스가 연내에 일부 지역에서 시작될 것이라는 발표도 있었지만 사우디아라비아의 통신환경은 여전히 열악하다. 이점은 우리 기업에게는 좋은 기회이기도 하다. 대부분의 광활한 국토를 가진 저개발 국가가 그렇듯, 사우디아라비아 역시 광활한 국토를 두루 커버할 수 있는 방법은 위성을 활용한 네트워크 구축이 유일한 대안일 것이다. 이처럼 초보적인 통신환경 속에서 점점 대량화 되고 있는 기업체의 데이터통신 수요를 충족하기 위한 자체노력이 다각도로 이루어지고 있어 이와 관련된 솔루션 분야는 엄청난 사업 잠재력을 가지고 있다. 아울러 아직도 폐쇄적인 사회 환경을 반영한 보안 분야, IT 보안 솔루션, RFID를 활용한 재고 및 Location 관리, 그리고 열악한 인터넷 환경에 따라 PC 및 Mobile Based Game Software 등의 전망이 대단히 밝다. 벤처를 포함하여 한국 기업들에게 사우디아라비아는 제2의 기회를 보여주고 있다. 하지만 사우디아라비아는 종교를 비롯해서 남다른 사회·문화를 가지고 있다. 때문에 사우디아라비아에서의 성공을 비한다면 사업성과 함께 그들의 문화를 이해하는 것도 중요하다.

* 다음 호에서는 사우디아라비아의 인력 현황과 독특한 거래관행에 대해 알아보는 '다시 떠오르는 시장, Saudi Arabia'가 이어집니다



'INKE Spring Moscow 2006' 개최



INKE(한민족글로벌벤처네트워크)의 정기 컨퍼런스인 'INKE Spring Moscow 2006'이 5월 11일부터 13일까지 2박 3일의 일정으로 러시아 모스크바에서 개최되었다.

Moscow Spring에는 남민우 INKE의장(대표 다산네트웍스), 조현정 벤처기업협회장(회장 비트컴퓨터), 전하진대표 인케코퍼레이션, 김선민 후쿠오카지부 의장, 오병은 심양지부 의장 등 국내외 임원 100여 명이 참석했다.

이번 Moscow Spring에는 12차 정기이사회를 진행하고, VIP로 참석한 중소기업특별위원회 최홍건 위원장과 INKE 임원단 간의 간담회가 이루어졌다. 특히 최홍건 위원장은 INKE Spring과 연계하여 진행된 동유럽 최대 IT 전시회 SVIAZ EXPOCOMM에 설치된 'KOVA'관을 방문, 국내 참가기업을 격려하고 관련 기업과의 개별 상담시간도 가졌다.

벤처기업의 'SVIAZ EXPOCOMM' 성과, KBS 뉴스타임, 한국경제 등 언론집중보도



지난 5월 10일부터 13일까지 러시아에서 열린 '코리아 정보기술 벤처미션'의 벤처기업의 수출계약 성과와 시장개척 가능성이 KBS, 한국경제, 파인뉴스 등을 통해 집중 보도됐다. 이번 'SVIAZ EXPOCOMM'에는 한국 벤처기업 13개사가 5,300만 달러 이상의 수출계약을 맺는 등 현지 기업으로부터 많은 주목을 받았다. KBS는 5월 12일 뉴스타임을 통해 "정보기술과 생명공학 분야를 육성하려는 러시아의 정책이 발맞추어 한



국의 벤처기업들의 활동이 늘어나고 있다며, 러시아 시장의 가능성과 벤처기업의 활약상을 보도했다. 이번 SVIAZ EXPOCOMM은 국내 벤처기업들에 IT 신시장으로 떠오른 러시아 시장 개척 기회를 제공하기 위해 협회가 올해 중점적으로 추진했다.