

## 나이지리아 산업화 정책협력을 위한 현지사정 탐방조사

- 문종철 부연구위원(국제산업협력실) 외

### 1. 출장 개요

- 출장지: 나이지리아 라고스, 아부자
- 출장일: 2011년 5월 21일 ~ 28일
- 출장자: 문종철(부연구위원, 국제산업협력실)  
공동출장자: 윤정현(연구원, 국제산업협력실)

### 2. 출장 목적

- 경제인문사회연구회 이사회 과제 겸 연구원 자체과제인 '아프리카의 산업화와 한국의 협력: 나이지리아를 중심으로'의 연구과제 수행을 위한 나이지리아 현지 방문 및 정보 수집

### 3. 출장 일정

- 5월 21일(토)~5월 22일(일): 서울 출발, 두바이 경유, 라고스 도착
- 5월 23일(월): KOTRA 라고스 무역관 방문, 편보현 관장으로부터 나이지리아 경제사정 청취. 주나이지리아 대사관 라고스

- 분관 박필진 분관장, 한상근 대한 석유공사 라고스 지사장 및 라고스 한인회장 등과 오찬을 겸한 현지사정 청취
- 5월 24일(화): 라고스 지역에 건설중인 렉키 자유무역지역(Lekki Free Trade Zone) 방문, 오후에 나이지리아 수도인 아부자로 이동.
  - 5월 25일(수): 오전에 주나이지리아 대사관 방문, 박영국 주나이지리아 대사 예방. 오후에 김광영 KOICA 나이지리아 관장 및 박상우 한국전력 나이지리아 지사 부장 방문 및 면담, 각 분야에서의 현지사정 청취
  - 5월 26일(목): 오전에 나이지리아 투자진흥청(Nigerian Investment Promotion Commision; NIPC) 방문, Mohamed Baba 투자유치 담당과 면담. 오후에 대우해양조선 현충서 나이지리아 지사장 방문 및 면담.
  - 5월 27일 (금)~5월 28일(토): 아부자 출발, 라고스, 두바이 경유, 서울 도착.

#### 4. 출장 주요내용

- 나이지리아의 산업화와 한국의 협력가능성에 관한 정보수집
  - 나이지리아 KOTRA 무역관을 통하여 현지의 경제사정 개관 및 나이지리아에서의 경제활동의 특성, 문제점 등에 대한 개괄적인 브리핑
  - 나이지리아에 진출해 있는 한국 기업 지사를 방문하여 현지 담당자로부터 외국기업으로서 나이지리아에서 활동하는 데에 따른 애로사항 및 성공사례에 관한 정보 수집
  - 나이지리아 KOICA 방문을 통하여 대나이지리아 원조의 기타 아프리카 국가와의 차이점과 그에 따르는 문제점, 개선해야 할 점 등에 관한 현지사정 청취 및 대나이지리아 원조의 나이지리아의 산업화의 연결가능성 타진.
  - 나이지리아 한인회장 및 교민들로부터 현지 생활 및 경제활동에서의 애로사항 등에 대한 정보 수집.
  - 나이지리아 정부기관인 나이지리아 투자진흥청을 방문하여 나이지리아 측에서 보는 한국의 협력 가능성과 나이지리아의 기대사항 등에 대한 정보 수집.

- 나이지리아와 중국의 합작 프로젝트인 렉키자유무역지역 개발 사업에 대한 정보수집 차 현장 방문.
- 기타 나이지리아 경제 및 현지 사정에 관한 최신 정보를 보유하고 있는 관련 자료 수집.

## 5. 면담 내용

### <5월22일 (일)>

#### 1. 현지교민으로부터의 정보

- 나이지리아의 문제점: 만성적인 전력부족
- 중국에 선점당한 Lekki Free Trade Zone 개발
  - Lekki 지역은 부동산 개발도 활발하게 이루어짐.
  - 그러나 아직은 정지작업 단계
- 광물자원 개발에서의 문제점
  - 중국은 소량의 생산에도 신속하게 운송 수출하는 체제가 확립되어 있는 반면 한국업체는 높은 수송비 때문에 광물자원을 대량으로 축적한 후에 운송을 하는 체제
    - 중국에 비해 광물자원 개발 및 확보의 속도가 떨어짐
    - 결정의 신속성도 중국에 비해 느림.
- 경제협력을 위해서는 대통령 방문이 필수
  - 최근에는 주재원이 한국으로 복귀하면 후임자가 오지 않는 등 주재원 수가 감소 추세에 있음
  - 현지인의 사기 등의 문제로 한국 중소기업 진출이 어려움

### <5월23일 (월)>

#### 1. KOTRA

- 한, 나이지리아 교류에서의 KOTRA의 역할

- 한국에서 열리는 식품, 소방안전 등의 전시회에 나이지리아 buyer의 참가  
알선 및 지원
- 한국 제품의 품질이 좋아서 한국제품을 좋아하기는 함
- 그러나 중국과의 가격경쟁에서 밀리는 것이 현실
  - : 한국제품을 구매할 구매력이 없기 때문에 질은 낮지만 저가의 중국 제품  
이 훨씬 잘 팔림
- 주한 나이지리아인의 활동: 이태원 등지에 거주하면서 중고품 무역에 종  
사
- ODA project 발굴
- 아직 진척이 없음
- 병원, 학교, 카사바 제품 가공 생산 플랜트 원조 등 현지 밀착형 원조가  
더 효과가 있을 것으로 보임
- 나이지리아에 진출한 중소기업의 수는 아직 많지 않음.
- 대나이지리아 수출 추세
  - 2007년에 25억달러 상당, 2008~2009년에 각각 8억달러 상당의 수출을 한  
뒤 다시 2010년에 22억달러대로 상승
  - 2007년의 수출 증가는 현대중공업의 해양플랜트용 부유식 저장설비 수출의  
영향
  - 선박구조물 등의 수출이 없는 경우 평균적인 수출액수는 8억달러 규모로  
특별한 건수가 있으면 수출액이 증가하는 구조를 보임
  - 대나이지리아 수출에서 현대중공업이나 대우건설의 기여가 클 것으로 예  
상.
- 국내기업의 나이지리아 진출 현황
  - 2011년 4월 전력기자재 박람회
  - 발전 배전 관련 업체 대상

- 나이지리아 전력공사(Power Holding Co. of Nigeria; PHCN)의 발전소 민영화 계획에 따른 발전, 배전 관련업체의 투자 모색.
- 엑빈(Egbin) 발전소 견학
- PHCN은 발전, 배전 부문의 민영화를 계획 중: 노조의 반발
- 나이지리아는 발전설비의 노후화로 capacity의 75%정도 밖에 생산을 못함. 대부분의 전력 수요자가 자가발전에 의존.
- 리터당 160~170 Naira에 달하는 경유의 가격이 자가 발전의 걸림돌  
⇒ 산업생산활동이 원활히 이루어지지 않음.

□ 한국기업의 진출 사례

- Linda, Venus: 가발회사
- 나이지리아에 성공적으로 정착하여 현지화에 성공한 경공업 업체.
- 태동
- 원래는 플라스틱 원료를 생산하던 회사였으나 원료에서 완제품 생산으로 확장하여 plastic container를 생산
- 완제품 생산으로 수익은 안정화. 그러나 원료생산에 집중해서 수익의 변동 폭이 클 때보다 수익성은 하락.

□ Vision 20/20

- 우선 순위: 화학, 제약, 비금속광물 등
- 국민 생활에 영향이 있는 경공업 위주
- 탈석유산업을 위한 제조업 육성 계획은 있으나 인프라 기반이 약함.

□ 나이지리아 진출의 가능성

- 유망부문
- 가구업체: 가구 등의 내구재를 수입에 의존
- 의약, 제약 부문

- 인조가죽: 인조가죽의 수요 증가로 흠집 있는 불량품 가구 등에서 가죽을 활용하는 사례가 빈번 → 불량품 가구 등에 대한 수요 증가
  - 가죽을 대상으로 한 수의약품
  - 연마기
  - 지붕용 자재: 주택건설 증가로 수요 증가. 현지생산 가능성을 알아보는 기업도 있음.
- ⇒ 간단한 기술로 양산이 가능한 품목이 바람직
- 중소기업 입장에서는 country risk 때문에 진출을 꺼려하는 경향이 있음.
  - 설비 수입을 투자로 분류하면 기업 진출에 도움이 되리라 예상
  - 한국 기업은 수출에 관심이 있으나 buyer는 합작에 관심: 한국기업에 부담
    - ← 아직은 불확실성이 적은 무역거래를 선호함.
  - 현대중공업 및 대우건설이 천연가스 관련으로 지속적으로 사업을 유지
  - 정권교체로 국가적 지원은 고사하고 경제개발의 agenda도 확립하지 못한 상황
  - Risk를 꺼리는 중소기업 입장에서는 현지 진출이 쉽지 않은 상황
    - : 과감하게 위험을 부담하는 중국과 대조.
- Lekki Free Trade Zone
- 중국 국영기업과 나이지리아 정부의 합작 사업
  - 1단계: 구획정리와 도로건설 단계
  - 완성되면 산업유치계획
  - 우리의 참여 가능성
  - 우리 기업은 아직 관심도가 낮음
  - 사업 추진을 위해서는 연방정부 및 주정부와 지속적인 관계유지가 필요.

□ 현지 진출의 현실

○ 생활 여건 및 근무 여건이 열악

- 합작진출, 산업 협력의 걸림돌
- 중소기업이 진출을 꺼림

○ 주재원 체재비, 사무실 임차료 비용 등이 막대함.

- 발전에 들어가는 연료비가 관리비의 90%를 차지하는 관계로 실질 주택 임차료는 월 7000달러에 육박하며 그나마 1년치를 선불로 낼 것을 요구
- 상수도도 부실하고 사무실 임차료도 높아서 직원 한명 파견에 체재비만 연 1억5000만원 정도 소요

○ 현지인 인건비

- KOTRA 사무실의 경우

22년차 직원 월 800달러 → 1000달러,

10년차 직원 월 400달러 → 800달러,

잡무직 담당 월 300달러 → 600달러로 인상

- 삼성, LG 현지 사무소

4~5년차 월 1000달러

고급인력 월 1500달러

일반직원 월 500~600달러

- 중소기업이라도 현지인을 고용하려면 월 600~1000달러정도의 봉급은 지급해야 함.

- 나이지리아에서의 비즈니스는 관공서에 인맥을 가진 현지인의 도움이 필수적이고 local content law에 의해 현지인 채용이 강제되어 있기 때문에 현지인의 고용은 필수사항.

□ 자동차 산업의 진출가능성

○ 나이지리아 자동차 산업의 현황

- Peugeot Automobile of Nigeria에서 부품을 수입하여 조립생산하는 수준
- 생산능력은 7만대라고 알려져 있으나 실제 생산은 수천대에 그침
- 현재 나이지리아의 신차 수입은 연 3만대 가량으로 그 중에서 도요타가 15500대로 50%가 넘는 점유율을 차지

⇒ 그러나 나이지리아 측에서 제대로 된 공식 통계가 없기 때문에 신빙성은 의심이 감

: World Bank 등에서 Nigeria의 경제통계 시스템 재구축을 위한 작업에 착수.

○ 나이지리아 정부 측에서는 대사관을 통해서 현대, 기아등 한국 기업의 관심을 촉구

- 현 상황에서는 부품 수입을 통한 조립생산 공장 건설을 희망
- 현대기아차 측 반응: 현재 완성차 수출이 호조를 보이고 있어서 굳이 부품 및 생산라인을 들여와서 현지에서 조립 생산을 할 여력이 없다는 답변

□ 나이지리아 측에서 보는 한국에의 평가

○ 중국에 대한 부정적 인식이 확산

- 중국은 나이지리아에서 얻은 각종 개발 권리에 자국민을 데려와서 투입하는 형태
- 중국의 진출형태는 나이지리아의 국익에 도움이 안 됨

○ 한국의 경우는 아직 중국같은 문제도 없고 제품의 품질이 좋아서 인식이 좋음

- 일반 소비자는 저가 중국제를 선호하나 중산층 이상은 한국 제품을 선호
- 한 나이지리아 buyer의 말: “내가 쓸 물건을 사는 거라면 한국 제품을 사겠다. 그러나 나이지리아에서 장사를 하려면 중국 제품을 들여와서 팔 수 밖에 없다.”



※ 참조자료 <http://www.businessmonitor.com>

## 2. 주 나이지리아 대사관 라고스 분관장, KOTRA 관장, 석유공사 지사장, 라고스 한인회장 대담

### 내륙지역의 자원 개발

○ 나이지리아 내륙지역의 자원 개발은 토착 부족과의 유대 강화가 필수

- 행정구역이 존재하나 개발이 더딘 내륙지역으로 가면 지역 토착 부족의 영향력이 절대적이며 광물을 포함하고 있는 토지를 토착 부족의 부족장 개인 소유로 생각하는 경향이 있음

- 따라서 광물 개발을 위해서는 지역 토착 부족장의 환심을 살 필요가 있음.

○ 중국의 영향력

- 중국 업체는 이미 다양한 방법으로 지역 토착 부족장의 환심을 사면서 내륙 깊숙이 침투중임.

- 토착 부족장들에 대한 투자 및 개발 규모, 개발의 신속성 등에서 한국보다 우위에 있으며 국가 및 국영기업 주도로 어느 정도 초기 손해도 감수하는 자세를 보이기 때문에 한국 업체보다 과감한 의사결정이 가능

### 경공업: 기초 생필품 생산조차 원활하지 않은 상태

○ 생필품 금수규정을 두어 기초 생필품의 생산을 독려하고 있으나 여전히 상당수는 수입에 의존

○ 나이지리아의 인구 및 시장성을 볼 때 유망한 분야이며 사업 환경도 점차 개선되고 있는 중

### Local Content Law

○ 나이지리아 정부는 자국의 산업생산의 증진을 위하여 생산 활동에 있어서 원료 및 생산 인력에 자국의 참여를 강제하는 Local Content Law를 시행

○ 그러나 나이지리아인의 기술 부족 등으로 도리어 Local Content Law가 산업 발전 및 외국 기업의 합작 incentive에 걸림돌이 되는 현상이 발생.

- 예를 들면 설계단계에서부터 현지인의 참여가 강제되어 있으나 현지인의 기술부족으로 설계 자체는 자국의 기술로 하고 현지인에게는 기초부터 가르쳐가면서 일을 진행시키느라 비용과 수고가 더 많이 들어감.
- 그 결과 차라리 현지인에게 아무것도 안 시키고 서류상으로만 설계를 했다고 보고하고 아무것도 하지 않은 현지인에게 그 대가를 지불하는 편이 낫다고 할 정도. 그러나 그러한 편법이 적발되어 시정된 결과 상술한 바와 같이 비용과 수고가 더 들어가는 현상이 발생.

□ 실업률

- 나이지리아 정부는 현재 나이지리아의 실업률을 15%정도로 잡고 있으나 나이지리아 정부의 공식 통계 자체가 공신력을 인정받지 못하고 있음
- 실제 실업률은 그보다 더 높을 것으로 보고 있음
- 게다가 취업자로 잡히는 인구 중에서도 상당수가 영세업자, 일반 부유한 가정집의 관리인이나 기사 등 생산활동과는 무관한 직종에 종사하는 관계로 실제 산업생산에 종사하는 인력의 비율은 훨씬 낮으리라 예상됨
- 그럼에도 불구하고 현지 교민의 말에 의하면 현지인들의 일하고자 하는 의지는 충분하다고 함
- 따라서 산업화가 궤도에 오르면 성장잠재력은 충분하다고 예상됨

□ 뿌리깊은 corruption

- Corruption 때문에 사업을 따내도 비용 증가로 수익성이 낮음
- 각 지방의 주지사의 권력이 강함
- 나이지리아에서 벌이는 모든 사업은 주지사와 직접 대면을 통한 확답이 필요
- 주지사 외의 지방 관리들과의 협의 내용은 거의 소용없으며 주지사의 말 한마디면 이들과의 협의는 사실상 무효나 마찬가지

□ 제도적 뒷받침의 미비

- 토지, 건물 등에 대한 재산권 개념이 아직 명확히 정립되어 있지 않음

- 사기 등의 피해를 입을 가능성이 높아 나이지리아 진출의 위험성을 증가시키는 요인

○ 과거에는 무장 강도에 의한 범죄도 심각

- 이들을 막기 위해서 고용한 경비들이 강도 및 절도범들과 내통하는 경우도 있음

- 최근에는 치안 사정이 좋아져서 강력범죄의 발생비율이 줄어들고 있음

: 희망적인 요인

□ 설비에 대한 정비, update도 소홀

○ 장치산업이며 나이지리아에서 가장 가능성이 높은 석유 정제산업조차 부진

<5월 24일 (화)>

### 1. Lekki Free Trade Zone

○ 중국 회사에 50년간의 운영권을 부여, 진행중임

○ 현재 1단계 공사를 진행 중(구획별 기반 공사 및 도로건설 중)

○ 한국의 방문은 당 연구원이 처음이었으며, 한국 기업들의 관심역시 미미함  
※ 현지교민은 모두 중국 기업이 입주할 것으로 예상

○ 1단계 구역 내 각종 산업 생산 시설이 계획되어 있으며 경공업 등 주요 생산 분야는 이미 계획에 포함되어 있음

<5월25일 (수)>

### 1. KOICA

□ 대나이지리아 원조활동의 문제점

○ 원조활동의 대전제조건

- 국가 기관이 각자의 역할에 충실
- 창구 단일화
  - 즉흥적 권한 행사: 재정 예산의 과도한 집행
  - 대표성 문제
- 성사 가능성이 없는 고비용 산업이라도 개인적 친분만 있으면 추진: 관련 장관의 실세여부가 사업 성패에 영향을 미침
- 개인적 친분이 사업집행을 좌우함으로써 신분 배경이 불확실한 사람이 입국하게 됨
- 농촌진흥청 등에서 농업의 입지축소를 우려해서 해외원조 부문에 자리를 만들면서 혼선을 야기하는 등의 문제
- ⇒ 나이지리아의 경우에는 외교부나 기획재정부를 통하지 않으면 원조사업을 추진할 수 없도록 조치
- OECD의 역할: 실제로 도움이 되지는 않음
- 계획과 자금만 제공하고 실행여부는 감시하지 않음: 원조자금 횡령 빈발
- Dark rule의 문제
- 원조 예산을 늘려도 ODA에서 우리는 major가 될 수 없음
- 틈새공략이 필요: 7~8년 정도 꾸준히 지원하면 우리의 position이 생길 것으로 기대.
- 한국의 ODA의 경우 재정지원이 약하니까 실물지원에 의존
  - 횡령 등의 여지가 없으니 한국의 ODA는 인기가 없음
  - : ODA를 하나의 상품으로 볼 때 수원국이 우리의 지원을 원하게 될지 의문
- 한국의 ODA의 문제: 총리실의 개입
  - 현장을 중심으로 KOICA의 목소리에 귀를 기울일 필요가 있음.

□ 개발협력 부문의 애로사항

○ 단년도 회계원칙과 사업기간의 괴리

- 단년도예산집행에 얽매이지 않도록 현실성 있는 신축적인 회계원칙을 적용하여 대형사업 추진 및 대기업 참여가 가능

○ 유무상 중점지원국 지정으로 현지국가의 기대감만 높여놓고 예산은 축소

□ 유상원조의 허상

○ 원조 자금의 회수불능

- Black money화

- 원조해주고 평판만 나빠지는 역효과를 초래

○ 중국이나 인도의 경우 국영기업의 출자를 유상원조로 간주

: 실질적으로는 원조가 아닌 투자

□ 나이지리아 진출의 유의점

○ 책임경영제

- 나이지리아에 진출하려면 소유주가 사장인 회사가 적격

: Risk에 민감한 전문경영인 체제보다 책임경영제가 바람직

- 나이지리아는 필연적으로 투자 초기 2~3년은 손해를 보는 구조

: 전문경영인 체제에서는 나이지리아 투자 자체가 불가능

- 경영자 임기제 등이 필요: 지사장들에게 실적과 상관없이 임기를 보장해 주어야 초기투자의 손해를 감수하고 성공적으로 정착할 수 있음.

⇒ 계약직 제도를 개선하여 2년 이상 활동할 수 있는 기반을 마련해 줘야 함.

- 예를 들어 자동차 산업만 해도 자동차 정비만 제대로 해줘도 해당 자동차의 시장점유율을 올릴 수 있음

: 제대로 된 자동차 정비를 위해서는 agent가 아니라 직영점을 운영할 필요가 있음.

- 지역본부는 sector별로 조직하고 해외사무소는 현장을 지도하는 matrix 조직이 필요

○ 현지의 대사관 및 KOICA 사무소의 의견을 존중할 필요가 있음

- 대사관, KOICA 사무소 등에서 장기간 무사히 근무한 직원 등을 대상으로 한국에서의 장기체류 권리 등을 부여하면 동기부여 가능

⇒ 외교역량 강화로 연결 가능

## 2. 한국 전력

□ 나이지리아의 필요성과 한계

○ 살기는 힘들나 돈을 벌 기회는 많은 나라

- 한전의 partner회사에서 근무하는 영국인의 증언: 나이지리아 15년 이상 근무 경력

- 선진국이 앞다퉈서 사업 전개

○ 한국 기업의 실패 요인

- 단기 수익에 치중하다 철수

- 나이지리아는 길게 봐야 함

- 한전도 해외사업 경험이 20년 이상 되지만, 손해를 봐도 반드시 뿌리를 내리는 전략이 필요

○ 성공을 위한 전략

- 아프리카에 진출할 필요가 있는지 고찰하고 국가적 목표를 설정하고 회사는 아프리카 진출의 vision을 수립하고 중장기 목표를 설정해야 함.

: 그런 과정을 거쳐야 나이지리아에서 결실을 맺을 수 있음.

○ 단기적인 수익에 치중하는 것도 국가적 문제

- 2007년 대통령 방문 이후 일시적으로 나이지리아 진출 붐 발생
  - 광구개발권 몰수 이후 나이지리아에 대한 신뢰저하가 진출 법인의 철수로 연결
- ⇒ 그러나 나이지리아는 여전히 잠재력이 높은 시장이며 그 때문에 중국과 일본도 대대적인 투자를 지속 중. 따라서 시행착오를 두려워하지 않는 자세가 필요함.

□ 한전의 나이지리아 진출

- 2007년 광구 개발사업에 참여하면서 나이지리아에 관심을 가지기 시작
- 석유공사, 포스코와 더불어 컨소시엄 결성 ⇒ 실패
- 광구사업의 실패를 나이지리아의 문제만으로 치부하기에는 우리측의 문제도 많았음.

: 대통령 방문에 맞춰 국가적 사업에 대한 지나친 낙관으로 사업성 자체를 면밀히 검토하지 않은 측면이 큼

- 그러나 별도사업 수주를 계기로 2007년에 현지 법인 설립

○ 현재는 발전소 수주 위주로 사업 전개

- Egbin발전소 수주: Egbin 발전소 사업을 수주한 4년간 선금금이 도착하지 않아 어려움

- Jonathan 정부 출범 이후 발전소의 민영화 이행 기대

- Egbin 외에도 해마다 발전소 건설을 수주하고 있으나 전력부에서 예산을 확보하지 못하여 어려움을 겪고 있음

: 선거 후 대통령 취임식과 내각 구성이 완료될 때까지 기다려야 하는 상태.

○ 한국전력은 나이지리아 사업에서 수익을 남김

- Egbin 발전소의 경우 2500만 달러의 사업을 수주하여 1000만달러의 수익을 남김

- 다른 사업에서도 400만달러의 사업을 수주하여 수익을 남기는 등 나이지리

아에서 전개하는 사업에 들어간 공사대금을 전액 회수에 성공

- 본격적인 발전소 공사 없이 수익을 올렸다는 점에 의의가 있음.

□ 나이지리아에서의 자가발전기 사업: 레바논계 업체가 시장을 장악

○ 현대가 조금씩 입지확장을 시도하고 있으나 이미 공급포화상태

○ 그러나 건축수요가 증가중이라서 자가발전기 사업도 유망하리라 전망

□ 나이지리아 및 현지인에 대한 평가

○ 낙후지역은 생활수준이 크게 떨어짐

○ 산업 발전에서 겪는 과정은 우리가 산업 발전에서 겪은 발전 과정을 거쳐올 것으로 보임

○ 나이지리아 현지인에 대한 평가

- 겉으로는 거칠고 다툼도 심하지만 본질은 매우 순수하고 지시에 잘 따름

: Egbin발전소 공사의 경우에서 현장에서 매우 협조적인 태도를 보임

□ 경쟁국가

○ 한전의 주경쟁상대는 일본

- 일본의 마루베니는 약 40년에 걸쳐 나이지리아의 발전 사업에 공을 들여왔음

- 그러나 높은 하도급 비용과 엔고로 가격경쟁력이 약한 것이 약점

○ 중국의 경우

- 중국은 발전소 maintenance 수주에는 입찰하지 않음.

- 나이지리아 사람들은 중국제품의 신뢰성에 관하여 불신을 가지고 있으며 중국제품도 싫어함

- 중국기기를 납품한 Papalanto 발전소의 경우 누더기 발전소로 악명이 높음.

□ 나이지리아의 문제점



○ 유지 정비 개념이 박약

- 예방정비(preventive maintenance)가 필요하나 그에 대한 비용 지불은 전혀 하려하지 않음

- 사고가 생겨야만 비로소 원인규명에 들어감

: 유지 정비 예산이 확보되지 않아 예산을 신청하면 약 6개월에서 1년간 발전소가 가동을 멈춤 → 가동을 멈추는 동안 기체가 노후화 되는 악순환이 반복

- 따라서 현재 보유하고 있는 발전용량의 약 50% 밖에 활용하지 못하는 상태.

: 새 발전소의 건설보다 보유하고 있는 발전소의 정상적인 운용이 시급

○ 한전의 기술진단과 전력위원회 브리핑 (2009)

- 예방정비에 드는 비용과 발전소가 가동을 중단할 때 드는 비용을 구체적인 수치까지 제시하면서 예방정비예산 확보의 필요성을 설득했으나 이해만 하고 실제 정책에는 반영되지 않음

- 민영화를 통하여 유지 정비 수요를 충당하려는 계획을 가지고 있음

○ 원자력 발전소 건설 가능성

- 그럴듯한 청사진은 가지고 있으나 운용할 능력이 되지 않음

- 원자력 발전소를 선불리 도입했다가는 재앙을 불러일으킬 수 있다는 사실은 자신들도 잘 인식하고 있기 때문에 도입에 소극적

○ 전력공급 확충에 대한 공감대는 있으나 실행은 안 됨

- 정부 지도층의 리더십이 필요

- 현 대통령은 전력공급 확충에 대한 강력한 의지를 표명하고 있어 기대를 하고 있음.

- 발전소의 민영화에 대한 의지를 담은 정책 제안을 발표할 예정

○ 전력문제 해결이 안 되는 이유

- 누구도 공공 전력의 공급 부족을 답답해하지 않고 현실로 받아들이는 자세
- 빈곤층은 예전대로 전기 없는 생활에 익숙해져 있어 전기의 필요성을 느끼지 않고 부유층은 자가발전기를 사용하는 관계로 공공 전력의 공급 부족으로 인한 불편함을 느끼지 않는 상태
- 발전 뿐만 아니라 송전, 배전 등 전력공급의 모든 요소가 총체적 부실
- 전력의 질은 추후 고려 사항
- 한전에서도 송전, 배전 사업에의 참여를 검토
- 나이지리아 외에는 가나에서도 송전탑을 파견하고 있으나 아프리카에서는 나이지리아를 공략하지 않고서는 사업을 전개하기 어려움
  - : 나이지리아 정도로 지불 능력이 있는 국가가 없음
- 나이지리아가 현재의 전력 공급 문제를 극복하기 위해서는 강력한 리더십이 필요
- 나이지리아 진출의 유의점
- 대통령의 방문도 실무적 검토가 충분히 이루어진 후에 효과를 기대할 수 있음
  - 실무적 검토가 없는 선언적 협력은 실패 가능성이 높음
  - 포스코 건설의 실패가 대표적인 예
    - : 대통령 방문 이후에 광구개발, 철도건설 사업 참여를 목적으로 바로 현지 법인을 세우고 인력을 파견했으나 1년 남짓한 기간만에 철수.
  - 대통령 방문에 상관없이 실무적 준비가 되어 있어야 성공 가능성이 높음
- 지금이 critical한 시점
  - 2000년대 이후로 현재까지 한국은 나이지리아에서 실패만 반복
  - 실패와 실망이 반복되면서 피로가 가중되고 철수와 조직축소로 연결
  - 그러나 지금의 고비를 넘지 못하면 나이지리아 진출은 영원히 실패

○ 한국기업들의 주의점

- 대금의 회수 방법에 대해서는 연구가 필요

: 대금을 지불할 듯하면서 연기하는 수법에 사기를 당하는 한국업체들이 다수

- 정부와도 통할 수 있는 agent 발굴이 필요

: 나이지리아에서 사업을 하려면 재정이 충분한 현지 파트너 회사나 agent 가 필요

- 대통령 등 실제 권력자와의 직접 면담을 통한 사업권 확보

: 나이지리아에서는 대통령, 주지사 등 실권자만이 프로젝트 수주에 직접적인 영향력을 행사할 수 있음.

- 한전의 진출 계기도 오바 산조 대통령 재임시의 Egbin 발전소 보일러 복구 공사 수주입찰

→ 대통령을 직접 면접하고 나서야 수주에 성공, 한전이 교두보를 확보한 계기가 됨.

□ 나이지리아에 대한 전반적인 평가

○ 높은 가능성과 어려운 접근성

○ High profit potential: 일단 사업을 시행하기로 마음을 먹으면 비용은 따지지 않고 추진

○ 한국교민

- 교민이 국가의 수준을 따라감.

- 한국 교민이라고 무작정 신뢰를 보내는 것은 주의

<5월 26일 (목)>

**1. Nigeria Investment Promotion Commission (NIPC)**

□ Overview of Nigeria

- Biggest Economy of Africa having the population of 150,000,000
- 2nd only to South Africa
- Leading Economy of Sub-Saharan Africa
- Basic Industrial Structure: Agriculture + Oil
- Agriculture: Major source of EMPLOYMENT, but share of income is neglectable
- Oil: Main source of income. Occupies about 80% of national income
- Best sectors for investment and potential
- Oil & Gas
- In terms of potential, these two sectors are the best
- Especially, gas has higher potential than oil industry
- Agriculture
- Only 20% of potential opportunities are taken advantage of
- Telecommunication
- Over 60 million people still does not have access to telecommunication.
- Power & Energy
- Major problem of Nigerian economy
- Coal, Gas & Solar power generator
  - : Confident source of potential
- Infrastructure
- Desperately needs improvement
- Airport and road are needed
- Railways: Chinese company has already partipated in railway

construction. But there are still opportunities

- Housing & Construction

- Government is potential biggest employer
- Transporting materials is the biggest problem because of the diesel price
- Cements have restrictions on import

: Therefore the share of domestic supply of cement is substantial. Among them, Dangote, the biggest domestic cement producer, accounts for about 40% of domestic supply.

- Political stability is the biggest opportunity to invest in Nigeria.

- Banking Industry: Nigeria is also open to the foreign banks operating in Nigeria.

- Ship-building: Will be explained in detail below.

- Brief History of NIPC and Investment Scheme

- Establishes in 1995 by act

- Full operation in 1999
- Basic mission is to promote, coordinate and facilitate investments into Nigeria

- Foreign Investment Scheme

- Foreign investors can have 100% of the ownership when they launch business in Nigeria.

- Only two sectors are prohibited that foreigners have 100% of ownership.

: One is maritime industry (including ship-building and marine transportation) by Cabotage law, and the other is gas & oil service sector

- The best way of success in business in Nigeria is to have local partners

○ Employment Scheme

- Foreigners can take key positions as many as they want, but at least 2 Nigerian nationals must be attached per foreign executive.
- Employing Nigerian is cheaper than bringing foreign executives so that it can generate price advantage.

○ NIPC provides one stop service for potential investors in Nigeria

- Investors can expect highest return on investment, which is more than initially anticipated.

※ MOU between NIPC and KOCHAM: Not aware of it

□ Impression of Korea to NIPC

○ Korea is considered as potential investors to work together

- NIPC hopes to bring more Korean companies to Nigeria and like to see more investment by Korean firms
- Especially, Nigeria wants to bring investments in the sectors of ICT, manufacturing and maritime industries.
- Compared with other Asian Countries, more investments from Korea are still needed.

○ By the presidential election, Nigeria expects more political and economic stability

- Stability will provide more conducive economic environments.

○ Publicity Efforts

- NIPC organizes Nigerian Business Forum and investment showcases
- Last year, NIPC visited 7 countries including Korea
- This year NIPC is looking for other countries such as India, China, Scandinavian countries and Canada.

- Also NIPC plans to provide investment programs in China.

□ Ship-building

○ Currently, Nigeria has 2 ship yards with medium capacity.

- One is called Niger Dock and located in Lagos. The other is in Lekki site.

- The ship yard produces not only tankers but also other kinds of ships.

○ Cabotage acts

- Ships building company should be registered in Nigeria.

- But, by partnership, foreigner can have up to 40% of the ownership of the company.

- The important is that ship building facilities should be in Nigeria.

○ River Transportation

- By developing river transportation, cargos can be directly moved into inland area.

- Developing river transportation is also one of good investment opportunities.

## 2.대우해양조선

□ 나이지리아에서 하는 업무: 해운 관련

○ 나이지리아에서 생산되는 석유의 60%를 소유하는 NNPC와 joint venture 로 NIDAS를 설립.

- NNPC는 자체적으로 crude oil을 정유할 능력이 없기 때문에 석유 trader를 통하여 미국, 유럽의 정유공장에서 crude oil를 정유한 후 정제된 oil을 역수입하는 방법을 택하고 있음.

- 그러나 나이지리아는 crude oil을 수송할 해운역량조차 부족하여 2007년 대우와 합작으로 NIDAS를 설립.

- 난관: NNPC는 crude oil을 f.o.b.로 판매하고 trader가 crude oil을 수송할 해운회사를 결정하는 system. 현실적으로 trader의 지위를 차지하고 있는 석유 메이저의 수송담당 자회사들이 crude oil 수송을 독점하는 실정.
- 이에 나이지리아측에서는 crude oil을 c.i.f.로 판매하기를 요구해 왔으나, c.i.f.판매의 경우 석유판매대금의 지불이 지연되고, 나이지리아 측에서 보험 및 risk 관리능력이 없어서 난색을 포함

#### □ 실적

- 2010년 한 해, 1억3000만 달러 상당의 crude oil을 운반.
- 나이지리아는 crude oil만 생산하고 있으며 국내정유시설의 처리용량은 전체수요의 30% 정도인 43만5000배럴에 그치고 있음.
- 그나마 실제로 가동되고 있는 시설은 처리가능 용량의 30% 수준에 그침.  
⇒ 나이지리아 정제유 수요의 약 9%만이 국내에서 처리.
- 정유공장에 줄 cargo를 유럽이나 미국에 주는 대신에 운송업체를 NNPC가 결정하는 방식의 운송방법을 강구 했으나 얼마 못가서 다시 원위치  
⇒ 결국 BP가 수익을 올리는 구조.
- 2011년부터 나이지리아 업체에 cargo를 주고 crude oil을 판매한 액수만큼 정제석유를 수입하도록 하는 제도를 시행
- 그러나 타 국가는 정부에서 해운회사를 지원하는 데에 반해 나이지리아는 정치적으로 해운회사에 대한 지원이 잘 이루어지지 않는 관계로 물량을 따 내기가 어려움.

#### □ 현재의 제도와 문제점

- 해운과 관련하여 Nigeria는 Cabotage Law(Local Content Law)를 적용하여 운송에 사용되는 배의 선적이 나이지리아 선적이며 나이지리아 선원을 60% 이상 고용하도록 되어 있음.
- 계약서상으로는 나이지리아 선적의 배를 50% 이상 이용하도록 규정되어 있으나 나이지리아 선적을 택하면 세금문제에 직면.



- Dual Flag를 사용하는 방법도 고려가 되고 있으나 각종 규제 때문에 쉽지가 않음.

- NIDAS는 원유 수송에 사용하는 배를 현재까지는 용선에 의존.

#### □ 나이지리아 원유의 가치

○ 나이지리아 원유는 매우 품질이 좋아 주로 항공유로 사용

- 나이지리아 국내 소비량은 많지 않고 미국에 50%, 유럽에 30%, 인도에 15%, 기타지역 5% 정도 수출.

○ 한국의 LNG 사정을 고려할 때 나이지리아의 가스자원에 주목할 필요가 있음

- LNG의 매장량은 세계 7위이나 생산량은 26위에 그침.

- 그나마 생산량의 20%는 그냥 불태움

- 나이지리아산 LNG는 주로 일본에서 수입

#### □ NNPC의 역할

○ 석유관련 정부 agency

- 실질적으로는 정부예산 집행기구의 역할

- 독립채산제 및 독립기구로의 이행을 요구

○ Strategy

- Trading 회사를 설립하여 trading 인력을 양성

- Cargo의 50%까지 커버하는 것을 목표로 함

- 목표 달성을 위하여 향후 원유 개발업자에게 원유 수송에서 NIDAS가 운송을 맡는 것을 조건으로 제시.

#### □ 광구개발권 박탈 문제

○ 2007년에 따낸 광구개발권 박탈

- 중국과 인도 또한 광구 개발권을 박탈당한 적이 있어 굳이 한국만의 문제

라고 보기는 어려움

: Downstream 제품 생산기지와 package로의 건설이 요구되어 있어 개발 속도를 늦추다가 광구 개발권을 박탈

- 그러나 매장량과 잠재생산력을 고려했을 때 중국과 인도가 박탈당한 광구는 그다지 규모가 크지 않은 반면 한국이 박탈당한 광구는 타격이 큰 편.

□ 나이지리아의 시급선결과제

○ 정유공장

○ 발전소

- 전력부족으로 산업생산이 이루어지지 않음
- 산업생산력 강화가 중산층 확대와 구매력 상승이라는 측면에서 그 기반이 되는 발전용량 증대는 시급한 과제
- 나이지리아에서 가장 현실성 있는 발전설비는 가스 발전기를 이용한 전력 생산시설이나 가스 부족을 호소하는 형편
- Pipeline을 통해서 각 발전소에 가스를 직접 공급하는 Gas Mater Plan을 작성했으나 잘 시행되고 있지 않음.