

Issue Monitor

이란, 재도약을 꿈꾸다

삼성KPMG 경제연구원
September 2015



이란, 재도약을 꿈꾸다

The contacts at Samjong KPMG in connection with this report are:

김범석
경제연구원
원장
Tel: + 82 2 2112 0770
edwardkim@kr.kpmg.com

이광열
경제연구원
상무이사
Tel: + 82 2 2112 0062
kwangyeolyi@kr.kpmg.com

이파라
경제연구원
책임연구원
Tel: +82 2 2112 0449
farrahlee@kr.kpmg.com

박도휘
경제연구원
선임연구원
Tel: +82 2 2112 0904
dohwipark@kr.kpmg.com

강민영
경제연구원
연구원
Tel: +82 2 2112 6617
minyoungkang@kr.kpmg.com

	Page
Executive Summary	2
세상 밖으로 나오는 이란	3
우리는 왜 이란에 진출해야 하는가?	4
이란의 경제제재 전후 비교	5
이란 시장 진출을 위한 5가지 전략	7
이란 시장 진출에 앞서 고려해야 할 이슈	13

본 보고서는 삼성KPMG 경제연구원(주)과 관계회사(이하"삼성")가 수집한 자료 및 정보를 바탕으로 일반적인 정보를 제공할 목적으로 작성되었으며, 특정 시장, 회사 또는 사업에 대한 삼정의 공식적인 견해를 나타내지 않습니다. 본 보고서는 독립적인 제3자에 의해 검토되지 않았으며, 삼정은 자료의 정확성과 완전성을 보장하지 않습니다.

삼정은 본 보고서에 포함된 어떠한 정보에 대하여 직접적 또는 간접적으로 보증이나 보장을 제공하지 않으며, 제3자에 대하여 어떠한 책임도 부담하지 않습니다. 원래 목적과 다른 목적 또는 의도에 따라 본 보고서의 일부 또는 전체를 사용하는 것은 엄격히 금지됩니다. 본 보고서는 삼정의 사전 서면 동의 없이 무단배포, 인용, 발간, 복제될 수 없습니다.

이란, 재도약을 꿈꾸다

이란이 개방 경제(open economy)로 전환되는 초석이 마련되었다. 미국의 버락 오바마 대통령은 2015년 9월 2일, 상원에서 이란 핵 협상 합의안을 지지하는 의원 34명을 확보했다. 이로써 이란 핵 협상 합의안의 의회 통과 가능성이 높아졌다.

영국의 Economist Intelligence Unit(EIU)에 따르면, 이란 경제는 2016년부터 제재기간(2.1%)보다 높은 5.2%의 성장률을 보일 전망이다. 최근 몇 년간 이란에서 발생한 저성장 기조를 경제제재 해제로 극복해낼 것으로 전망한 것이다. 세계 주요 국가의 기업들도 10년 만에 다시 열리는 중동 최대 시장 이란에 뜨거운 관심을 보이며 진출을 준비하고 있다.

삼정KPMG 경제연구원은 제재 이전과 제재 기간, 그리고 제재 해제 이후 달라질 이란 시장 변화를 살펴보고, 그에 따른 한국 기업의 진출 전략 5가지와 이란 시장 진출에 앞서 고려해야 할 이슈를 소개하고자 한다.

■ 이란 시장의 매력에 빠져드는 세계 기업들

- 이란은 7,800만 명의 인구를 기반으로 한 거대한 내수시장의 소비력과 고학력의 젊은 인구층을 바탕으로 한 노동력, 주변 중동국가 대비 안전한 치안 등의 장점으로 인해서 세계 기업들의 관심을 받고 있음
- 세계 주요국 기업들은 이란 시장을 선점하기 위해 자신들의 주력 분야를 앞세워 이란 시장의 문을 두드리고 있음. 기술력과 자금력을 보유한 해외 우수기업들 사이에서 한국 기업들이 경쟁우위를 가져가기 위해서는 서둘러 시장 선점에 나서야 할 것으로 판단됨
- 한국과 이란은 1970년대부터 긴밀한 외교 및 경제 관계를 맺어 왔으며, 한국 드라마가 이란에서 폭발적인 인기를 얻는 등 높은 문화적 친숙도를 보이고 있음

■ 이란 시장 진출을 위한 5가지 전략

- 제재 기간과 달라진 5가지 이란 시장 변화와 그에 따른 한국기업의 진출 전략을 제언함
 - 제재 해제 후 과거 비즈니스 형태인 G2G, B2G 협력 모델에서 B2B 협력 모델로 구조가 전환될 것으로 예상됨에 따라, 한국 기업들은 이란의 기업을 중심으로 거래관계 및 파트너십 구축을 준비할 필요가 있음
 - 원유를 포함하여 풍부한 천연자원을 보유하고 있는 이란은, 원유 생산에 편중된 경제구조에서 탈피하고자 석유화학 산업을 주요 육성 산업으로 지정함
 - 한국 기업들은 시장개방 이후 경쟁이 심화되고 혼란이 올 수 있는 이란 시장에서 안정성 있는 이란 파트너를 물색해야 할 필요가 있음. 사업 안정성과 자금확보의 역량을 보유한 혁명수비대 산하의 기업과 협력하는 것을 고려할 필요가 있음
 - 이란 정부는 자체 역량 확보를 위해 단순한 해외 자본의 유치보다는 해외 기술이전을 적극적으로 요구하고 있음에 따라, 한국 기업들은 이란 진출 시 기술 수출 또는 기술을 동반한 진출 전략을 적극 고려해야 함
 - 이란 정부는 국민의 전체적 삶의 질을 향상시키고 주변 환경을 개선함으로써 국민 보건과 복지 수준을 증대시키려는 목표를 가지고 있음. 이에 한국 기업들은 한국형 병원 설립을 통해 의료 인프라를 확대하고 의료기기 및 서비스 수출을 추진해야 할 필요가 있음

■ 이란 시장 진출에 앞서 고려해야 할 이슈

- 이란 시장의 정책적 동향과 새로운 변화의 바람을 고려할 때, 한국기업이 이란 시장의 진출을 앞서 고민이 필요한 사항 세 가지를 아래와 같이 꼽을 수 있음
 - 해외 기업과 JV(Joint Venture)를 통한 시장 진출
 - 기술을 중심으로 한 진출 전략
 - 향후 유가 동향에 따른 이란 시장의 변화에 주목

이란, 재도약을 꿈꾸다

세상 밖으로 나오는 이란

이란 핵 협상 타결에 합의, 경제제재 해제의 시작을 알리다

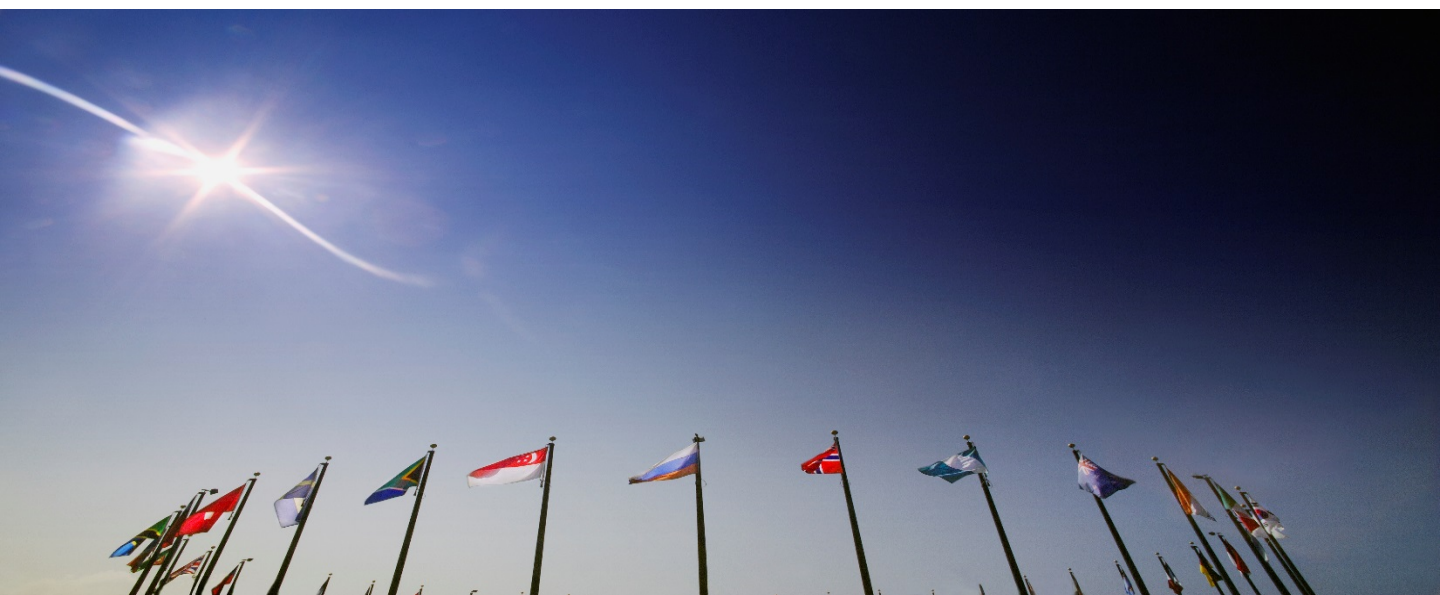
2015년 9월 2일, 미국 월스트리트저널(WSJ) 보도¹에 따르면 버락 오바마 대통령이 미국 상원에서 이란 핵 협상 합의를 지지하는 의원 34명을 확보했다. 가장 최근 핵 협상 지지를 선언한 바버라 미쿨스키(Barbara Mikulski) 민주당 의원은 성명을 통해 “완벽한 합의란 없다. 하지만 이번 합의안이 이란의 핵폭탄 보유를 막는 유용한 최선의 선택이 될 것”으로 지지 입장을 밝히면서 오바마 대통령이 이란 핵 협상 합의안에서 승리를 거둘 것으로 보인다. 상원의원 34명을 확보했다는 것은 공화당이 장악한 상원이 이란 핵 합의 불승인 결의안을 채택했을 때 오바마 대통령이 거부권을 행사하더라도 이를 무력화할 수 없음을 의미한다. 따라서 이란 핵 협상 합의안이 미국 내 필요한 절차를 통과할 가능성은 더욱 높아졌다.

이제 전 세계는 이란의 개방 경제(open economy)를 목격하게 될 것으로 보인다. 핵 협상이 타결되면 경제 제재가 점차 해제되고 이에 이란의 해외 자산 동결도 해제되는 수순을 밟을 것이다. 이란 시장이 개방되면 소비재 수요가 증가하고 제조업 등 여러 산업이 활기를 되찾을 것으로 기대된다. 이란 자본시장의 발전과 전세계 투자자들에 대한 시장 개방은 이란과 중동 지역의 경제 발전에 기여하고 정치적 긴장감을 완화시킬 것으로 예상된다.

아직까지 이란은 정보가 충분하지 않은 미지의 시장이지만, 이미 이번 핵 협상 타결을 계기로 주요 경쟁국의 이란 진출 움직임이 활발히 이루어지고 있다. 빨리 진출하는 퍼스트 무버(first mover)만이 시장을 선점할 수 있기에 우리 기업도 시장 개방에 따른 신속한 준비와 실행이 필요하다. 이 때, 이란의 정치, 사회, 문화, 경제적 측면을 다각도로 이해하고 전략을 수립하는 것이 중요하다.



**이란 핵 협상
합의안 타결은
이란 경제 개방의
초석...
한국기업 철저한 진출
준비 필요**



¹ “Obama Secures 34 Senators’ Support for Iran Nuclear Deal”, The Wall Street Journal, 2015.09.02

이란, 재도약을 꿈꾸다

우리는 왜 이란에 진출해야 하는가?

이란의 매력은 무엇인가?

왜 한국기업들은 이란에 진출을 해야 하는가?

첫째, 이란과 한국은 역사적으로 우호적인 관계를 가지고 있다. 1970년대부터 급속도로 경제 성장을 이루어가고 있던 한국은 원활한 석유 공급을 위해 이란을 포함한 중동국가들과 긴밀한 외교 관계를 맺었다. 특히 한국·이란 관계의 경우, 양국의 수도 간 자매결연을 하면서 서울에는 테헤란로가, 테헤란에는 서울로가 탄생하게 되었다. <대장금>, <주몽> 등의 한국 드라마가 이란에서 90% 이상의 시청률을 기록하는 등 폭발적인 인기를 얻으면서 문화적 친숙도도 높은 편이다.



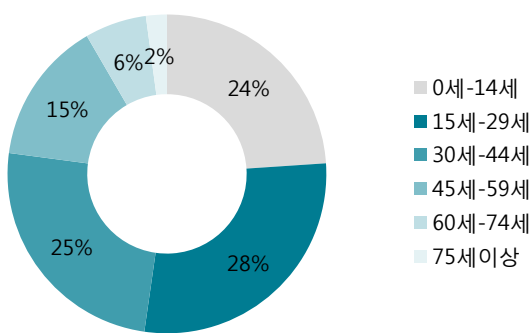
7,800만 명
평균 29.5세의 인구;
우수한 노동력과
성장가능성 높은
소비력을 보유한
매력적 시장

둘째, IMF 자료에 따르면 2015년을 기준으로 MENA(Middle East and North Africa, 중동 및 북아프리카) 지역 국가 중 7천 만 이상의 인구를 가진 나라는 이집트와 이란 밖에 없다. 엄밀히 말하자면 중동의 범위에서는 이란이 인구규모로 1순위다. 이란은 인구 7,800만 명의 거대한 내수시장과 우수한 노동력을 가지고 있다. 2015년을 기준으로 이란 인구의 절반 이상이 15세와 44세 사이이며 평균 나이가 29.5세일 만큼 젊은 연령층의 비중이 높다. 또한 주변국 가운데 중·고등 교육 졸업자 비율도 상위 수준이다. 고학력의 젊은 인구층이 많은 인구구조는 이란이 그 만큼 높은 노동력과 소비력을 장기적으로 보유할 수 있음을 시사한다.

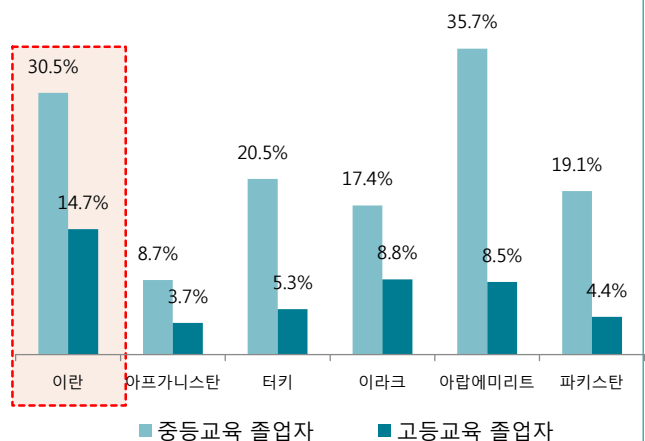
셋째, 전쟁과 테러의 위험이 존재하는 이라크나 파키스탄과 같은 이란의 주변국과 달리, 이란의 치안은 비교적 좋고 안정적인 편이다. 과거 무역국으로서의 역할을 상기하면 인접국을 포함한 약 3억 5천 만 명 시장의 핵심적인 위치로 자리매김할 수 있을 것이다. 이란이 동유럽과 서아시아의 교두보 역할을 할 경우, 이란 시장의 진출은 곧 미래의 중동 및 주변 시장 진출과 접근을 위한 첫 단추가 될 것이다.

<이란의 인구 및 교육 현황>

이란의 인구 분포 현황(2014년 기준)



이란의 교육수준 현황(2010년 기준)



Source: World Bank

Note: 교육수준 평가의 경우 World Bank에서 5년 주기로 발표하고 있으며 2015년 데이터는 현재 발표되지 않았음

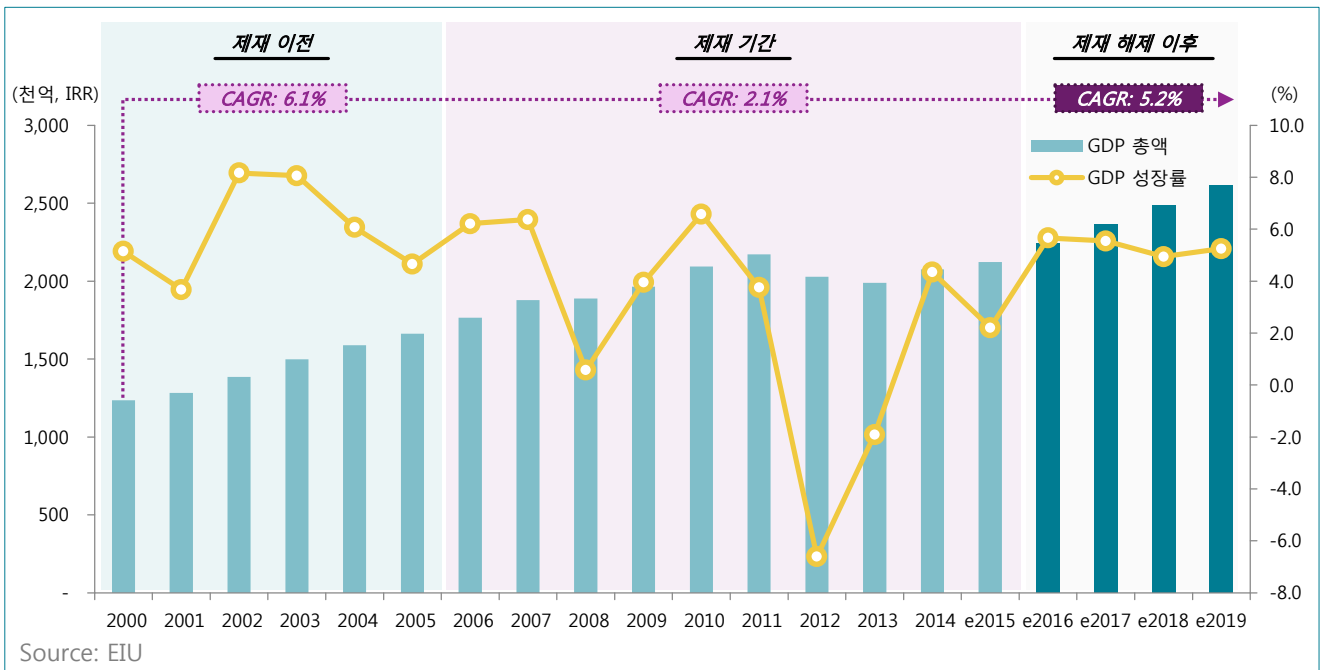
이란, 재도약을 꿈꾸다

이란의 경제제재 전후 비교

이란은 과거의 영광을 되찾을 수 있을까

2006년 경제제재가 본격화되기 전만 해도 이란은 원유 수출을 중심으로 약 7.5%대의 고도성장을 기록하던 국가였다. 하지만 2010년을 기점으로 강화된 주요국의 경제제재에 의해 이란 경제는 불경기에 진입했다.

<경제제재 전·후의 이란 GDP 변화>



EIU에 따르면 2014년 이후에 이란 경제는 제재 기간(2.1%)보다 높은 5.2%로 성장할 전망이다. 최근 몇 년간 이란에서 발생한 저성장 기조를 경제제재 해제로 극복해낼 수 있을 것이라는 전망이다.

“
경제제재 해제 이후,
산업구조 다변화·
인력자원 개발 위한
이란 정부의 노력 강화

경제제재 해제는 이란 경제의 미래를 위한 돌파구가 될 것이다. 이란은 국가 장기 정책에 따라 전세계의 투자와 교역을 이끌어내어 산업구조의 다변화에 박차를 가할 계획을 가지고 있다. 인프라 구축을 위한 투자 확대, 인력자원 개발과 고용창출을 위한 노력 강화, 민간부문 및 외국자본의 역할 증대, 기술력 향상 등도 집중 추진할 것으로 예상된다. 실제로 경제제재가 강화된 2011년을 기점으로 원유 산업에 대한 비중이 점차 줄어들면서 이미 제조업, 서비스업으로 이동하고 있는 흐름을 보이고 있다.

이에 따라 한국도 제재 이후 이란 시장의 새로운 변화에 어떻게 대응할지, 변화를 어떻게 활용해 새로운 기회를 만들어 나갈지를 이전과는 다른 관점에서 모색해야 할 것이다.

이란, 재도약을 꿈꾸다

약속의 땅 이란, 7,800만의 거대한 내수시장이 열린다

핵 협상 타결로 빚장이 풀린 이란 시장을 선점하기 위한 세계 주요국들의 발걸음이 분주하다. 각국의 정부와 기업들은 주력 산업과 사업으로 이란 시장의 문을 두드리고 있다.

대표적으로 독일, 프랑스, 이탈리아 등 유럽 선진국들은 자동차, 항공, 에너지 등의 분야에서 진출 기반을 마련하고 있으며, 중국, 일본, 인도 등의 아시아 국가들은 건설 플랜트를 포함한 인프라 개발 투자에 주력하는 중이다. 이란 경제제재의 선두에 섰던 미국의 경우, 코카콜라, 보잉과 같은 다국적 기업을 중심으로 조심스럽게 이란 시장 진출을 모색하는 것으로 나타났다.

이와 같은 해외 기업들의 적극적인 이란 시장 진출로 향후 이란 시장에서 격렬한 경쟁이 일어날 것으로 예상된다. 특히 기술력과 자금력을 보유한 해외 우수기업들 사이에서 한국 기업들이 어떠한 경쟁우위를 가져야 할지가 과제이다.

“유럽·아시아 등 세계 주요 기업이 이란 시장 진출 준비 중... 경쟁 격화 예상”

<주요국들의 최근 이란시장 진출 동향>

 "무역"	 ✓ 2015년 4월 • 미카엘 바론 주이란 독일대사, 이란 샤히드 라자이 항구 방문 후 해양·항만 분야 등을 포함한 양국간 무역 증대를 희망한다고 발언	 ✓ 2015년 5월 • 인도는 이란 차바하르항 개발 양해각서를 체결. 차바하르항의 두 개 선착장을 임차해 컨테이너 및 다목적 화물터미널로 활용
 "에너지"	 ✓ 2015년 4월 • Eni, Technimont의 설계관리 회사인 KT, APS 등도 제재완화를 대비해 석유화학 분야 진출 검토 중	 ✓ 2015년 5월 • 루크오일 및 가즈프롬 등 이란 오일-가스 분야 진출 의지를 표명
 "소비재"	 ✓ 2015년 초 • 코카콜라처럼 미국 정부에서 제한적인 허가를 받아 이란에 제품을 수출해온 소비재 기업들도 이란 시장에 대한 전면 진입을 기대	 ✓ 2015년 8월 • 제재에 비교적 자유로웠던 중국은 현재 이란의 의류, 식품, 장난감 심지어 히잡(hijab)까지 소비재 공급을 담당하고 있음
 "플랜트"	 ✓ 2015년 4월 • 이란 원자력기구 카마르반디 대변인, 이란 전역 5개 원전 건설 프로젝트에 중국과 협력할 것이라 발표	 ✓ 2015년 4월 • Toyo 엔지니어링의 이란 민자발전사업(IPP) 참여 등 일본 EPC, 상사 등도 자금 조달 계획 포함한 협상을 조건부로 추진 중
 "자동차"	 ✓ 2015년 7월 • 이란 코드로그룹(이란 최대 자동차 국영회사) 회장 하셈 예게자레, 독일의 폭스바겐과 제재 후 합작법인을 세우는 것에 합의	 ✓ 2015년 7월 • 제재 이전 이란에서 높은 점유율을 보유했던 푸조는 제재 이후 이란 시장 내 연간 40만대 판매 목표 세우는 등 공격적인 전략 수립
 "인프라"	 ✓ 2015년 4월 • Sino-Hydro(수력발전), 상하이파워(수력발전), CAMC(철도) 등 이란 발주처와 프로젝트 투자 MOU 체결	 ✓ 2015년 5월 • 교통해운부 장관 니틴 가드카리, 차바하르항구 개발에 투자하는 내용의 MOU 체결
 "항공"	 ✓ 2015년 5월 • 미국의 보잉은 향후 의회의 승인이 나면 적극적으로 이란 진출을 모색하겠다고 밝힘	 ✓ 2015년 2. 5월 • 에어버스는 이란 민간 항공사에게 중고 여객기 15대 판매, 제재 기간중의 거래로 관련자가 미 재무부의 제재 대상으로 지정

Source: KOTRA, 언론사 종합, 삼성KPMG 경제연구원

이란, 재도약을 꿈꾸다

이란 시장 진출을 위한 5가지 전략

삼성KPMG 경제연구원은 제재이전과 달라진 이란 시장 변화와 그에 따른 산업 진출 전략을 소개하고자 한다.

[전략 1] 비즈니스 구조는 G2G에서 B2B로 전환된다

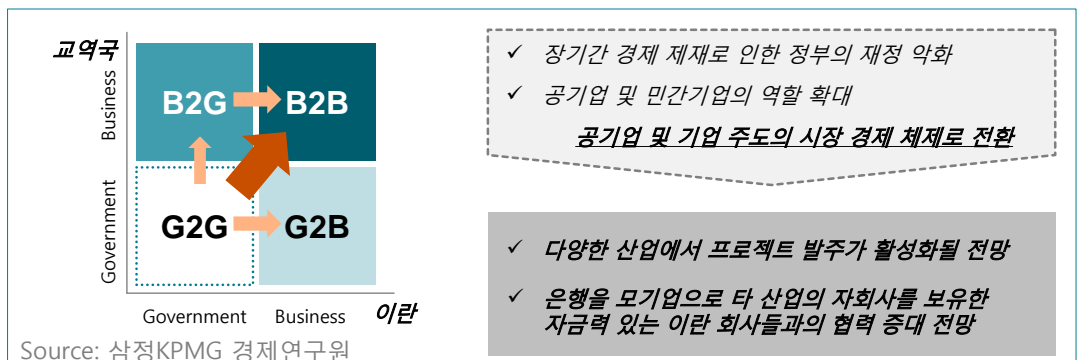
이란의 제재 해제 후 예상되는 변화를 꼽자면 과거 비즈니스를 G2G 또는 B2G 협력 모델로 진행하던 이란이 정부보다는 기업을 중심으로 경제를 발전시키기 위해 B2B 모델로 전환하려는 계획을 가지고 있다는 점이다. 또한, 제재 해제 이후 각국 정부 또는 국제기구에서 올 것으로 예상되는 지원도 정부보다 공기업 또는 민간기업이 받도록 함으로써, 기업을 통한 경제발전 모델을 추구해 나갈 방침으로 알려져 있다. 이란의 정치·사회적 특성을 감안할 때, 민간 기업들이 정부 또는 종교 지도자들과의 연계성이 높은 점을 고려할 필요가 있다.

이러한 B2B 비즈니스의 증가는 특히 자동차 및 자동차 부품 기업들에게 기회로 작용할 것으로 보인다. 이미 자동차 생산능력을 보유한 이란이기에 타산업 대비 공략하기가 용이하기 때문이다. 실제로 이란 경제 제재 해제가 논의된 올해 초를 기점으로 유럽 자동차 업체들은 재재 후 이란 기업과 손을 잡기 위해 적극적으로 물밑작업을 펼쳐왔다.

이란 자동차 제조업체 코드로그룹은 독일의 폭스바겐과 제재 해제 후 합작법인을 세우는 것에 합의했다. 경제제재 이전에 이란 자동차 시장 1/4에 가까운 점유율을 차지하던 프랑스의 푸조도 파트너십을 맺어왔던 코드로그룹과의 재계약 실패 후 새로운 현지 자동차 업체와 파트너십을 체결하기 위해 동분서주하고 있다.

이란의 자동차 생산은 2014년 46.7% 증가한 109만 846대로 급증세를 보이고 있으며, 이란 산업부는 2025년까지 아시아 5위의 자동차 생산국으로 부상을 목표로 연 250만대의 자동차 생산 목표를 수립했다. 이란의 기술은 수입된 부품으로 제조하는 완전조립 생산방식에 그치기 때문에 자동차 부품, 철강판 등의 수입 증가가 전망된다. 한국의 자동차 부품 및 타이어 기업은 이란의 자동차 제조업체와의 파트너십을 구축하여 B2B 비즈니스로의 성장 기회를 모색할 수 있을 것이다.

< 제재 전과 후, 이란의 비즈니스 구조의 변화 >



“
이란의 민간기업과 해외 기업 간의 협력이 확대될 전망

이란, 재도약을 꿈꾸다

[전략 2] 이란 자원의 강점을 활용하라

이란은 중요한 천연자원의 보고(寶庫)로 평가 받는다. 원유 매장량은 1,540억 배럴로 세계 3위의 규모이며, 천연가스는 세계 가스 매장량의 18%에 해당하는 34조㎥를 보유하고 있다. 이외에도 철광석(세계12위), 구리(9위), 석탄(26위), 아연(17위) 등도 풍부하다. 이란 정부는 이와 같은 풍부한 자원을 바탕으로 2025년까지 주도적 에너지 국가로 성장하기 위해 석유, 천연가스, 재생에너지 개발에 힘을 쓰고 있다.



이란의 막대한 천연자원, 원유·천연가스는 물론 철광석, 구리, 아연 대량 보유

제재 해제의 움직임이 보이자 이러한 목표는 가시적인 결과로 나타났다. 2015년 7월 핵 협상 타결로 이란 원유산업의 불확실성이 상당 부분 제거되면서 이란의 원유 생산량이 증가세를 보였다. 국제에너지기구(IEA)의 월간 보고서에 따르면 이란의 2015년 7월 원유 생산량은 일일 평균 287만 배럴로 전월 대비 7만 배럴(2.5%) 상승했고 이는 이란의 경제 제재가 해제되리라는 기대가 고조되었던 2015년 4월(288만 배럴)과 유사한 수준이었다.

게다가 이란이 원유 생산에 편중된 경제구조에서 탈피하고자 석유화학 산업을 주요 육성 산업으로 지정하면서 공격적인 투자 유치 행보를 보이고 있다. 이란은 2014년 기준 세계 6위 규모인 에틸렌 생산량 연간 640만 톤에서 2020년 4위를 목표로 준비하고 있다.

이에 유럽 주요 석유 기업들은 적극적으로 진입을 시도하고 있다. 영국의 로열더치셸(Royal Dutch Shell)은 미국의 대이란 경제 제재가 풀리는 즉시, 제재로 상환하지 못했던 원유 채굴에 따른 부채 23억 달러(약 2조 7,533억 원)에 대한 상환 의사를 밝혔다.

<이란의 주요 에너지 통계>

총 1차 에너지 생산량 ('12)	13.644 quadrillion btu	8위
총 1차 에너지 소비량 ('12)	9.645 quadrillion btu	11위
원유 매장량 ('14)	154 billion barrels	3위
석유 등 액체류 에너지 생산량 ('14)	3,375 thousand barrels per day	7위
천연가스 매장량 ('14)	1,193 trillion cubic feet	2위



Source: World Bank, CIA

이란, 재도약을 꿈꾸다

2015년 7월24일 독일 석유화학기업인 BASF의 CEO 커트 북(Kurt Bock)은 블룸버그(Bloomberg) 보도²를 통해 이란에서의 사업을 재구축하겠다는 강력한 의사를 피력했다. 1959년부터 이란에서의 사업을 수행해온 BASF는 아직까지 이란 내 작은 규모의 조직을 보유하고 있다.

이란은 석유 정제기술 및 기계 설비·인프라 부족, 원유 생산 시설 노후화로 어려움을 겪고 있다. 이에 중국기업들의 시장 선점이 무섭게 진행되고 있다. 중국의 대표 석유화학기업인 시노펙(Sinopec)은 2015년부터 700억 달러에 달하는 야다바란(Yadavaran) 1단계 유전 개발에 이어 2단계 사업까지 추진하길 희망한다고 밝혔다. 이를 위해 시노펙 관계자들은 2014년 6월 이란을 방문하여 유전 개발 뿐만 아니라 파이프라인 및 기타 인프라 건설 등에 관해서도 논의한 것으로 알려졌다.



한국, 경제성 높은 이란산 원유 필요... 선제적 노력으로 석유화학제품의 가격 경쟁력 확보 가능

과거 전체 수입원유의 10%를 차지할 정도로 이란산 원유의 주요 수입국이었던 한국은 향후 이란의 제재 해제에 따른 기회를 선제적으로 잡아야 한다. 다른 나라에 비해 상대적으로 가격이 저렴해 경제성이 높은 이란산 원유 수입으로 석유화학제품 가격 경쟁력을 높일 수 있기 때문이다. 이란산 원유 수출 재개로 국제 유가 하락도 가능하기 때문에 최소한 단기적으로는 석유화학제품 가격 경쟁력 확보에 호재로 작용될 전망이다.

[전략 3] 이란의 핵심 기업과의 네트워크가 중요하다

이슬람체제를 수호한다는 명분으로 1979년 창설된 혁명수비대(Islamic Revolutionary Guard Corps, IRGC)는 1990년대 초부터 경제활동을 개시하여 이란 경제를 움직이는 큰손으로 자리잡았다. 그들은 정부발주 사업을 수행하거나 국영기업 민영화 사업에 참여하면서 이란의 경제를 장악해 나갔다.

특히 2006년 7월, 이란 정부가 최고 지도자인 알리 하메네이(Ali Khamenei)의 지침에 따라 적극적인 공기업 민영화를 추진하면서 혁명수비대의 경제 참여 규모가 점차 커져왔던 것으로 분석된다. 대표적인 예로 월스트리트저널³은 혁명수비대 산하의 대표적인 엔지니어링 건설업체인 카탐 알-안비아(Khatam al-Anbia)의 장기 계약액을 이란 국내총생산의 12% 규모인 500억 달러(약 57조 6천억 원)로 추산했다. 혁명수비대는 건설분야 외에도 운송, 무역, 에너지, 통신, 광산, 자동차, 전자, 금융 분야에서 두각을 나타내고 있다.

² "BASF Plans to Rebuild Iran Business as Germany Rekindles Ties", Bloomberg, 2015.07.24

³ "Iran's Guards Cloud Western Firms' Entry After Nuclear Deal", The Wall Street Journal, 2015.07.21

이란, 재도약을 꿈꾸다



이란의 은행,
금융 부문 외
쇼핑몰, 주거단지, 오피스
건설 운영 자회사 보유...
한국 기업은
네트워크 구축해야

일반적으로 개혁개방 직후에 형성된 시장은 정부를 중심으로 한 규제개혁과 제도개선이 이루어지기 때문에 비즈니스 측면에서 혼란이 발생하는 모습을 보인다. 이에 한국 기업들은 혼란에 대응하고 안정성을 확보하기 위해 이란 파트너를 모색할 필요가 있다. 이때 사업 안정성과 자금확보 역량을 보유한 혁명수비대 산하 기업과 협력하는 것이 효과적일 수 있다.

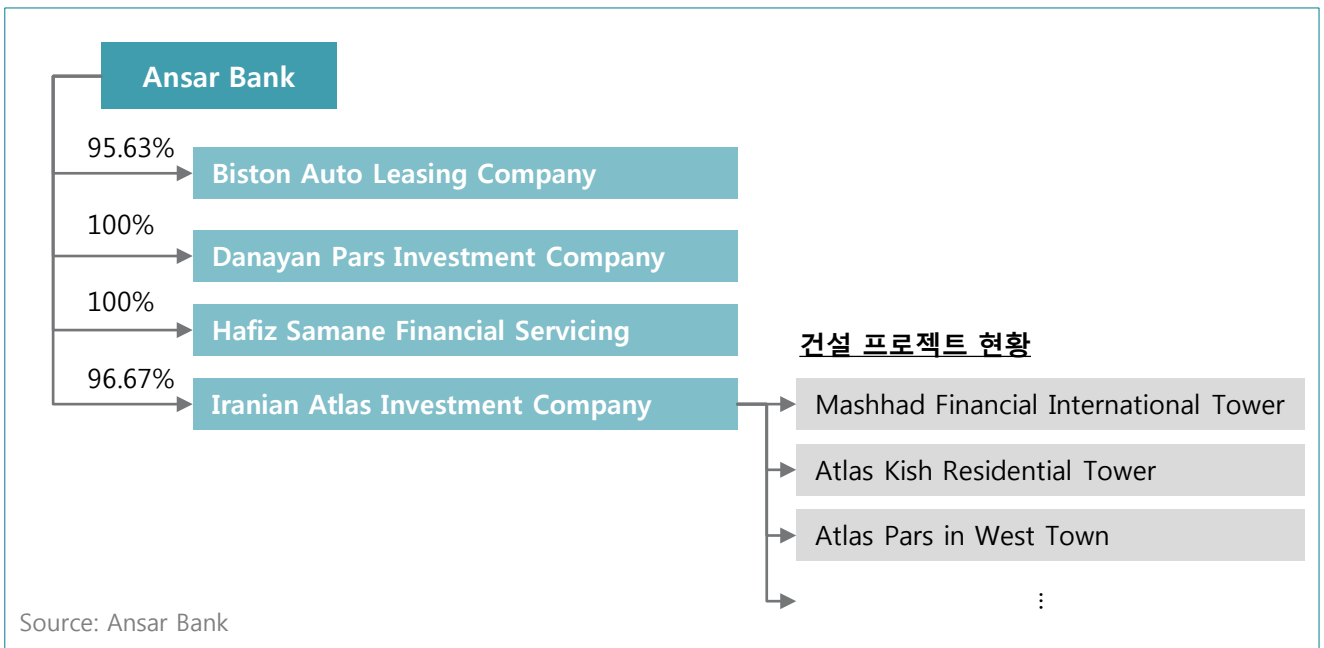
특히 이란의 은행을 주목해야 한다. 파이낸셜 타임즈(Financial Times)⁴는 2014년 8월8일 기사에서 혁명수비대와 같은 이란 권력자들이 대규모의 이익을 얻기 위해 은행을 설립해 운영하고 있는 것으로 분석한 바 있다.

현재 이란에는 8개의 국영 은행, 19개의 사기업 은행이 있으며 사기업 은행의 지분을 혁명수비대와 같은 이란 실권자들이 보유하고 있는 상황이다.

이러한 은행들은 정부의 지원 하에 금융 부문 외에도 쇼핑몰이나 주거 단지, 오피스 건설 등을 운영하는 자회사를 보유하고 있다. 한 예로 안사르 은행 (Ansar Bank)는 계열사인 이라니안 아틀라스 인베스트 컴퍼니(Iranian Atlas Investment Company)를 통해 각종 쇼핑몰, 주택 등을 건설 중이다.

한국 기업들은 중국의 관시처럼 그들과 밀접한 네트워크를 구축하여 향후 이란 시장을 선점 할 수 있도록 준비해야 할 것이다.

< 이란의 은행 중 하나인 Ansar Bank의 계열사 및 투자 현황 >



⁴ "Iran banks pressed to retreat from asset speculation", Financial Times, 2014.09.08

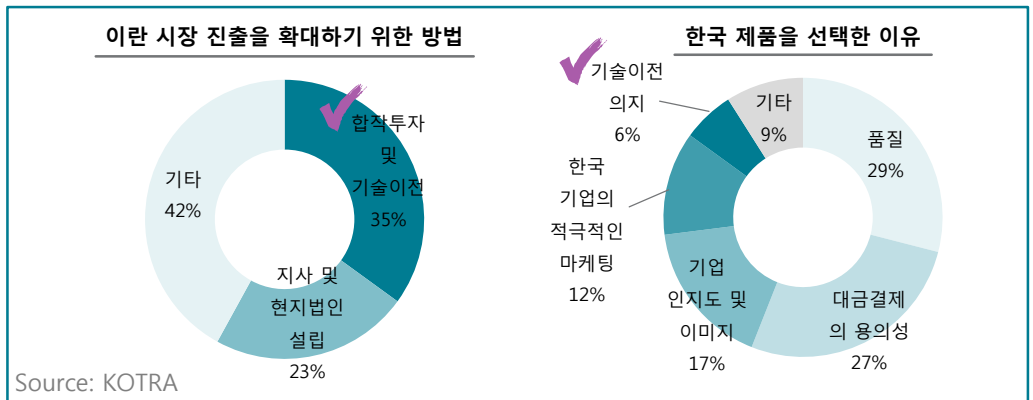
이란, 재도약을 꿈꾸다

[전략 4] 기술 이전을 기회로 삼아라

이란의 6차 개발계획은 2016년 3월부터 2021년 3월까지의 이란 개발 계획 방향을 제시하고 있는데, 과거 원유 생산 중심 산업구조에서 탈피해 산업구조 다변화에 노력할 것이며, 자국의 생산성 향상을 위해 자체 역량을 증진시킬 것으로 전망된다. 특히 이란은 자체 역량 향상을 위해서 과거 단순 해외 자본의 유치보다는 해외 기술이전을 적극적으로 요구하고 있다.

실제로 2015년 7월 KOTRA가 발표한 자동차부품, 석유화학, 가전 등의 분야에 종사하는 이란 바이어 262개사를 대상으로 한 설문조사에 따르면, 이란 시장 진출을 확대하기 위한 방법으로 합작투자 및 기술이전(35%)을 1위로 선택했으며, 한국 기업과의 거래 계획에 관해 현 수준을 유지하거나 확대할 것의 이유로는 응답자의 6%가 기술이전 의지(5위)를 꼽았다.

< 이란 바이어를 대상으로한 설문조사 >



이에 한국 업체들은 완제품 수출 외에도 기술 이전 또는 기술 수출을 통한 비즈니스 확대를 고려해 볼 필요가 있다. 여기서의 기술은 개도국의 상황과 발전 모델에 적합한 기술, 즉 적정 기술(appropriate technology)을 말한다.

기술 수출의 경우 순수하게 기술을 파는 경우도 있고, 수입업체에 기술을 현물 출자하여 지분을 받는 방식으로 진행되기도 한다. 후자의 경우 직접적으로 벌어들이는 수익은 완제품을 수출하는 것보다 적지만 수입업자의 거래선 변경에 따른 리스크를 줄이고 장기적 시장을 확보할 수 있다는 장점이 있다.

대표적인 사례로 이란은 포스코의 파이넥스(FINEX) 공법과 켄(CEM) 기술 등에 지속적으로 관심을 가져왔고, 올해 포스코는 독자 기술판매전략의 일환으로 이란에 포스코 기술을 수출하고 로열티와 기술지도를 통해 수입을 창출하기로 했다. 이외에도 1993년 한국의 기아차는 이란 양대 국영 자동차 회사 중 하나인 사이파와 협약을 맺고 구형 프라이드를 수출한 경험이 있다. 기아차가 프라이드를 반조립제품으로 수출하면 사이파가 현지에서 완제품으로 만들어 '나심'이라는 현지명으로 판매하는 형태였다. 이처럼 한국이 보유한 구형 제품에 대한 기술 라이선스를 판매하고 관련 부품을 수출하는 전략도 모색할 수 있을 것이다.

“
한국 기업의 기술 수출은
완제품 수출만큼
중요해...
'적정 기술' 공략

이란, 재도약을 꿈꾸다

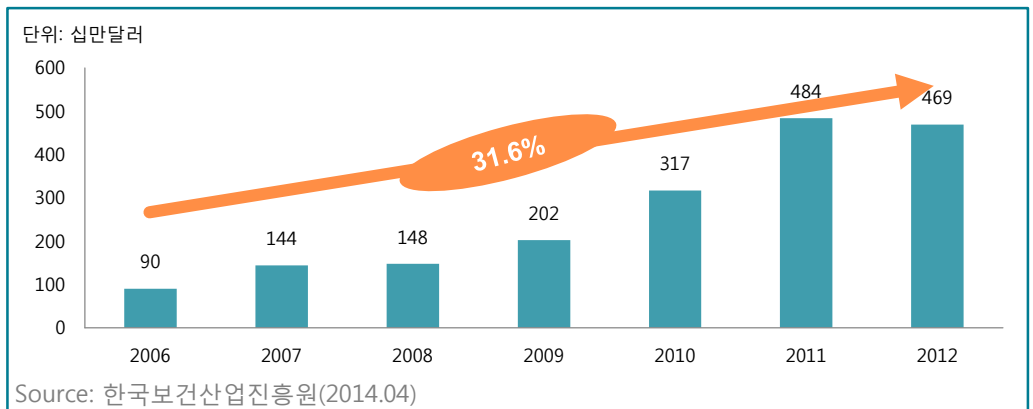
[전략 5] 지속 가능한 관점을 취하라

이란의 6차 개발계획에 자국민의 복지 향상이 주요 정책으로 포함되어 있다.

이미 이란 정부는 2011년 3월 부터 국민의 보건 수준을 증대시키려는 목표를 가지고 추진해왔다. 5차 경제개발계획에는 병상 수 확대, 의료시설 건설, 예방접종 확대, 노인 요양시설 확대, 의료보험 확대 등 의료산업 발전이 큰 중요성을 차지했다. 의료기기 생산 역량의 한계로 인해 이미 의료기기 수입 의존도가 높은 상황에서, 이란의 의료시설 및 인프라 확대는 한국 기업의 기회로 이어질 수 있다.

2012년 이란의 의료기기 시장은 사우디아라비아, 이스라엘에 이어 중동에서 3번째로 큰 시장이다. 한국의 의료기기 수출 대상국을 살펴보면, 중동국가 중 이란으로의 수출 증가율이 '06부터 '12년까지 연평균 31.6%씩 성장하면서 가장 높았다. 따라서 이번 경제제재 해제로 이란으로의 의료기기 수출액이 크게 확대될 전망이다.

< 한국의 對이란 의료기기 수출액 >



이란, 중동에서 3번째로 큰 의료기기 시장



한국 기업, 중동 국가에서 활발한 한국형 병원 설립 진행 중

한국 기업들은 한국형 병원 설립을 통해 의료기기 및 서비스 수출을 확대하는 방안을 모색해볼 수 있다. 현재 한국 기업들은 이미 인근 중동국가에서 활발한 한국형 병원 설립사업을 펼치고 있다. 2016년까지 사우디아라비아에 설립될 예정인 여성암센터에서는 세브란스 병원이 환자 치료를, 녹십자의료재단이 검체 분석을 담당할 예정이다. 분당서울대병원 역시 사우디 전문 병원에 의료정보 시스템을 수출한 바 있다. 100여 개의 병원 신축 프로젝트를 계획·진행하고 있는 UAE에서도 한국 병원의 진출이 두드러진다.

한편, 최근 삼성물산은 삼성메디슨과 짝을 이루고, GS건설과 대림산업이 각각 국내 대학병원과 협업하는 등, 설계회사, 건설사, 의료기기 제조업체 등이 함께 컨소시엄을 구성하여 이란 정부가 발주한 의료산업단지 개발사업에 입찰경쟁을 펼치고 있다. 일부 건설사는 병원과의 컨소시엄을 통해 의료기기와 의료 서비스를 통합적으로 제공할 수 있는 한국형 병원 건설사업을 고려하고 있다.

이란, 재도약을 꿈꾸다

이란 시장 진출에 앞서 고려해야 할 이슈

향후 이란 경제제재가 해제되었을 때, 한국 기업은 이란 시장의 진출을 앞서 어떠한 부분을 고려해야 할까? 앞서 언급한 이란 시장의 정책적 동향과 새로운 변화의 바람을 생각할 때 크게 3가지 고려 사항을 꼽을 수 있다.

< 이란 시장진출을 준비하는 한국 기업의 고려 사항 >

- ✓ 해외 기업과 JV(Joint Venture)를 통한 시장 진출
- ✓ 기술을 중심으로 한 진출 전략
- ✓ 향후 유가 동향에 따른 이란 시장의 변화 주목

해외 기업과 JV를 통한 시장 진출

최근 기업들 사이에서 출혈 경쟁을 피하고 서로 협력하는 '공생(共生)형' 모델이 뜨고 있다. 향후 이란에서는 전력, 자동차, 철강, IT, 건설, 통신, 물 산업 분야에서 대규모의 프로젝트 발주가 예상됨에 따라 한국 기업들도 단독으로 입찰하기에는 무리가 있을 것으로 판단된다. 이에 한국 기업들은 자신이 잘할 수 있는 분야를 강점으로 내세워 해외 기업과의 JV를 통한 시장 진출 모색이 필요할 것이다.



기술력 높은 유럽 기업 · 자금 보유 중국기업 등과 제휴 모색

경제제재 기간 동안에도 중국은 지속적으로 이란 건설 시장에서 사업을 추진해 왔으며, 아시아 투자 인프라 은행(Asian Infrastructure Investment Bank, AIIB) 출범으로 중국 정부의 이란 진출에 대한 지원이 확대될 전망이다. 제재 완화 움직임이 보이자마자 전통적으로 중동 시장에 강한 유럽 건설사들도 발 빠르게 대응하고 있다. 따라서 유럽이나 중국 또는 이란 현지 기업과의 전략적 제휴를 통한 진출은 브랜드, 정보력 등에서 열세에 있는 한국 기업의 약점을 보완하고 과다 경쟁을 완화시킬 수 있는 효과적인 방안 중 하나이다.

실제로 삼성엔지니어링은 이탈리아 기업 테크니몽(Tecnimont)과 JV를 설립하여 아랍에미리트 플랜트 사업에 진출하였으며, GS E&C와 인도 기업 Dodsai E&C가 컨소시엄을 구성하여 아랍에미리트의 석유운영회사 ADCO(Abu Dhabi Company for Onshore Oil Operations)가 발주한 원유 처리 플랜트 프로젝트를 수주한 사례도 있다. 또한 대우조선해양은 영국 기업 페트로팩과 JV를 설립하여 대우조선해양의 해양 부문 제작 노하우와 페트로팩의 전문 설계 역량을 결합하여 경쟁력을 확보하는 등 다양한 분야에서 JV를 통한 시장 진출이 이루어지는 상황이다.

이란, 재도약을 꿈꾸다

기술을 중심으로 한 전략적 진출 고려

2015년 8월 30일 로이터(Reuters) 기사⁵에 따르면, 이란 대통령 하산 로하니(Hassan Rouhani)는 현지 파트너와 합작을 하고, 현지인 고용, 기술 이전을 하는 해외 투자자를 환영한다고 강조했다.

에너지산업에 있어 바이백(buyback) 방식으로 투자유치를 진행해 왔던 이란 정부는 핵 협상 타결 이후, 외국 기업의 유치를 활성화하기 위해 바이백 방식을 대체하는 신규 석유계약방식 마련을 서두르고 있다. 에너지경제연구원 자료에 따르면, 이란이 자국에 투자하는 모든 외국계 기업에 대해 자국 기업과의 JV를 요구하는 조항을 이란석유계약(Iran Petroleum Contract, IPC) 방식에 포함할 예정이다. 이를 통해 선진 석유 기업들의 이란으로의 복귀와 이들로부터 개발 경험 및 기술 이전을 위한 여건을 조성하겠다는 것이다.

이외에도 자국 내 석유기업 육성·보호책 마련을 본격화하고 있다. 이란은 원유개발 산업에 대한 새로운 투자요건을 통해 외국인 투자 시 국내 기업과 합작만 가능하도록 변경해 자국 내 취약한 탐사 기술을 국제석유기업으로부터 확보한다는 복안이다.

관세 이슈도 있다. 이란 정부는 국내생산을 목적으로 하는 반제품, 기계류, 부품, 원재료 등에 대해서는 4% 이내의 저관세 및 수입완화를 적용하는 반면, 완제품 및 자국 내 생산 가능한 품목, 사치성 소비재인 경우 100% 이상의 고관세를 적용하고 있다.

이란은 현지기업과 해외 기업의 합작을 통해 기술이전을 적극적으로 장려하여, 자국 기업의 기술력을 높이고 생산 능력을 향상시키기 위해 노력하고 있다. 이에 이란에 진출을 준비하는 한국 기업들도 단순한 자본 투자보다 기술을 바탕으로 진출하는 전략으로 접근할 필요가 있다.



현지 파트너십·
현지인 고용·
기술 이전을 하는
해외 투자를
환영하는 이란...
투자 요건을 잘 파악해야



⁵ "Foreign investors in Iran must share benefits, president says", Reuters, 2015.08.30

이란, 재도약을 꿈꾸다

향후 유가 동향에 따른 이란 시장의 변화에 주목

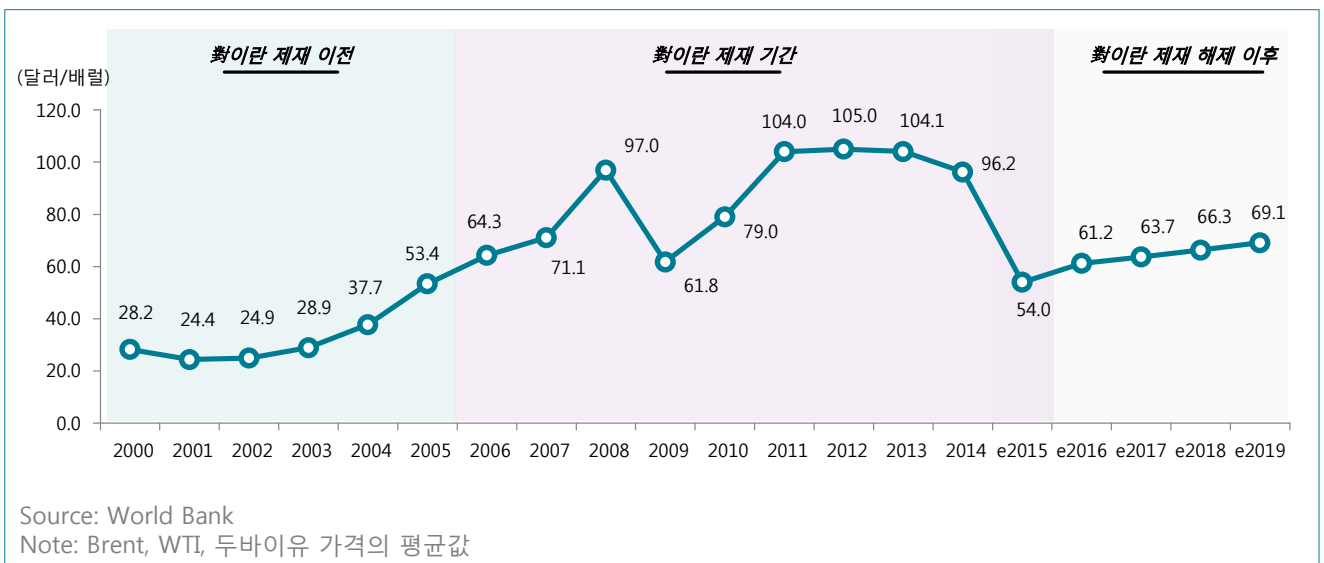
경제 제재 이전 이란은 원유·가스 부문 중심의 경제 구조를 갖고 있었다. 이란의 원유수출은 총 수출의 약 85%를 차지했으며, 에너지 수입은 정부 재정수입의 66%를 차지하고 있었다. 하지만 이런 경제 구조에 ‘빨간 불’이 들어오고 있다. World Bank에 따르면 2019년까지 향후 5년간 배럴당 유가는 60달러 대에 머물 전망이다. 때문에 이란 경제와 행보를 전망하는 데 있어 유가는 중요한 지표이다.



유가 변동은 이란 정부의 재정상황과 직결... 다양한 시나리오 수립 필요

실제로 이란 정부는 2016년 3월부터 시행되는 6차 5개년 정책 발표에서 석유에 의존하는 경제 구조에서 벗어나기 위해 국가의 산업을 다각화시킬 것을 강조했다. 이란 정부는 향후 수입대체산업 육성과 수출 증대를 적극 추진할 것이며, 전력, 자동차, 철강, IT, 건설, 통신, 물 산업 분야에서 다양한 프로젝트를 진행할 것이라 밝혔다.

<국제 유가 동향 및 전망>



하지만 World Bank의 전망과 같이 저유가 상태가 지속된다면, 이란 정부의 재정은 더욱 악화될 것이다. 이에 따라 이란 정부가 주도하는 육성 산업의 우선순위가 변경되거나 규모가 축소될 가능성이 있다.

이에 한국 기업들도 유가의 움직임에 따른 여러 상황을 고려하여 다양한 시나리오를 준비해야 한다. 기회가 왔을 때 적시에 적극적으로 대처하는 역량도 키워야 한다.

이란, 재도약을 꿈꾸다



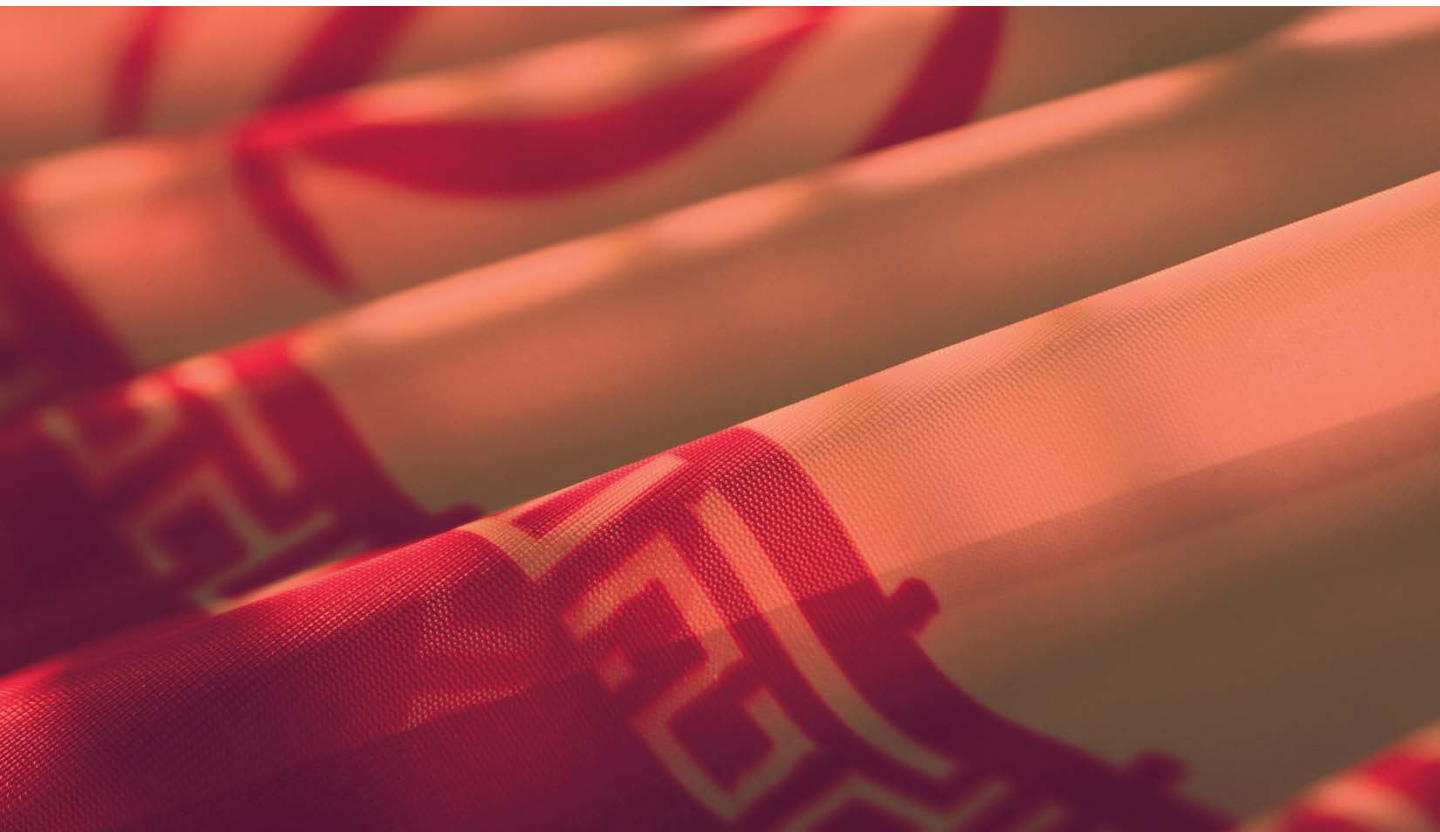
이란,
전세계 얼마 남지 않은
미개척 시장 중 하나...
빠른 선점이 관건

기회는 기다려주지 않는다

이란 핵 협상의 타결을 두고, 우려의 시각과 기대 섞인 예상이 공존하고 있다. 포브스(Forbes)는 2015년 7월 15일 기사⁶에서 "이란 제재의 완화와 법정 준수, 입증 단계까지 아직 가야 할 길이 멀다"고 지적하면서 "그럼에도 불구하고 지정학적, 경제적, 에너지 측면에서 미치는 중요성을 고려하면, 이란의 글로벌 시장으로의 편입이 주는 의미를 과소평가해서는 안 된다"고 평가했다.

물론, 제재 절차가 성공적으로 마무리된다고 해도 국제 사회의 제재가 다시 발생할 가능성이나 투자 시 법·제도적 문제, 자금 이체의 어려움 등으로 인해 초기 해외 자본의 투자는 다소 느리게 진행될 것으로 전망된다.

그러나 자칫 늦게 움직이면 남은 파이는 없을 수 있다. 기회는 우리를 기다려주지 않는다. 기업은 장기적인 시각에서 다양한 시나리오를 고려하여 중장기 전략을 세우는 것과 함께 단기적으로 재빠르게 움직이는 기민함도 갖추어야 한다. 이란은 얼마 남지 않은 미개척 주요 시장 중 하나이다. 기업들은 산업별로 공략해야 할 시장을 선정하고 경쟁자와의 협업 방안도 고민해야 한다. 새롭게 부상하는 시장을 누가 선점하느냐에 따라 한국 기업의 미래 성장성이 결정될 것이다.



⁶ "What the End of Iranian Sanctions Means for Markets", Forbes, 2015.07.15

삼성KPMG 경제연구원

김범석

원장

T: 02-2112-0770

E: edwardkim@kr.kpmg.com

이광열

상무이사

T: 02-2112-0062

E: kwangryeolyi@kr.kpmg.com

이파라

책임연구원

T: 02-2112-0449

E: farrahlee@kr.kpmg.com

박도휘

선임연구원

T: 02-2112-0904

E: dohwipark@kr.kpmg.com

강민영

연구원

T: 02-2112-6617

E: minyoungkang@kr.kpmg.com

www.kr.kpmg.com

© 2015 Samjong KPMG ERI Inc., the Korean member firm of the KPMG network of independent member firms affiliated with KPMG International Cooperative ("KPMG International"), a Swiss entity. All rights reserved. Printed in Korea.

The KPMG name, logo and "cutting through complexity" are registered trademarks or trademarks of KPMG International Cooperative ("KPMG International").