

폴란드의 플랜트 · 건설 프로젝트 동향 및 진출방안

1. 플랜트 · 건설 프로젝트 동향

□ 지방 도로 확충 및 보수 공사

- 총 10억 즈워티(약 3.4억달러)에 이르는 건설사업 비용의 약50-60%를 중앙정부에서 지원하고 나머지는 지방정부에서 조달하여 추진

□ 발전소 건설

- 폴란드 정부는 2008~30년 사이에 전력공급을 위하여 약 400억 유로를 투자할 계획인데, 초기 투자는 화력발전이 집중될 예정이나 궁극적으로 친환경 에너지를 집중 개발할 계획이며, 이 중 풍력 발전이 가장 큰 비중을 차지할 전망

□ 원전 건설

- 전기수요 급증과 CO₂ 방출량 규제 등의 환경 규제 때문에 원자력 발전소 건설을 추진 중
 - 현재 적정 장소 물색 및 국민 여론 수렴 과정에 있으며, 계획이 확정되면 2015년 이후 원전 건설 착수 예상

□ 석유화학 플랜트

- PKN Orlen, Grupa Lotus 등 폴란드 석유화학 분야의 대표 기업들이 신규 생산 공장 건설 계획을 발표
 - 생산능력 확장 계획: PKN Orlen 약 70억달러, Grupa Lotus 약 18억달러

□ 바르샤바 지하철 2호선 공사

- 바르샤바 시 당국의 추정 공사규모: 약 10억달러
- 향후 계획: 2009년 2월 16일 낙찰자를 선정 → 2009년 중 계약 체결 → 2010~13년 건설

2. 플랜트 · 건설 시장 진출 시 장애 요인 및 유의사항

□ 건설 진출 시 용도지구 지정(zoning) 확인 필요

- 상업지구, 주거지구, 공업지구 등의 용도지구 지정이 된 면적이 전 국토의 25% 수준이어서 개발계획 입안 전 용도지구 지정 여부 및 용도지구의 Category 사전 확인 필요
- 용도지구 지정이 되어있지 않은 대지의 경우 용도지구 지정에 장기간 소요

□ 인력 조달

- 임금 상승 및 전문가 품귀 추세로 폴란드 정부는 우크라이나, 벨로루시의 임시 노동자 및 아시아 노동자(중국, 인도) 도입 검토 중

□ 실제 사업진행 속도 지체

- 도로건설의 경우 2002~05년간 550km의 고속도로를 건설할 계획이었으나, 현재까지 단 70km 완공
- 입찰관련 취소 및 소송 등 발생 사례
- 고속도로건설 추진이 일괄적이지 않고 구간별로 구분 입찰

□ 장비 원자재 부족

- 플랜트, 건설장비에 대한 투자여력 부족
- 돌, 아스팔트 등 부족으로 우크라이나, 벨로루시로부터 수입
- 건설 붐에 따라 건축자재(철강, 시멘트 등) 품귀현상에 따른 가격인상 예상

□ 관세문제 플랜트, 건설장비 수출에 있어 주변 EU국에 비해 불리

- 주변 EU국이 폴란드 내 플랜트, 건설자재업에 투자하고 있으나, 또는 중고 플랜트, 건설 장비를 폴란드로 수출 중
 - CE 마크 등 유럽기준 충족의무도 장벽

□ Financing 문제

- 도로건설의 경우 재정 및 EU 기금이 주로 사용되며, 사업자 자체자금, 공공 Fund, Toll Road 등도 사용
 - 2003. 11월 자동차연료 소비세 등을 이용한 National Road Fund를 설치, 도로건설사업 Funding에 사용

□ 조달시장의 장벽

- 언어 장벽의 존재
 - 입찰 공고, 세부 요건 등이 모두 폴란드어로 되어 있음. EU 관보의 경우 일부 영어로 되어 있으나, 이는 기본적인 내용에 한정됨.
 - 폴란드어로 입찰신청서를 작성·제출하여야하고, 구비서류를 폴란드어로 번역해 공증 받아야 하므로 많은 시간 소요
- 제품 및 서비스 준비시, CE 마크 등 유럽기준과 폴란드 인증 필요
- 현지 업체에 대한 암묵적인 우대
 - 일부 입찰의 경우 신청기간이나 물품 인도와 설치 기간을 짧게 설정하여 외국 기업을 불리하게 한다는 주장도 제기
- 실제 외국 업체 진출이 아직 미약한 상황
 - 예컨대, 2005년 폴란드 발주처는 EU 관보에 12,380건의 입찰을 공고했는데 이중 98% 이상을 폴란드 업체가 낙찰 받음. 외국 업체에 낙찰된 232건도 영국, 독일, 이탈리아, 오스트리아 등 EU 업체가 절대다수를 차지
 - 외국 업체에 돌아간 계약은 의료장비와 의약품 등 일부 분야에 국한된 상황

3. 우리기업의 효율적 진출 방안

□ EU 기금 지원 비중이 높은 프로젝트에 참여

- 플랜트·건설 프로젝트는 대부분 EU기금을 활용하고 있는데 EU 기금은 프로젝트 소요비용의 100%를 지원하는 것이 아니라, 최대 85%까지만 지원함. 나머지는 폴란드 측에서 자체조달(정부 예산 또는 민간자금 등)하게 돼 있음.
- 즉, EU 기금으로 모든 프로젝트 비용을 충당할 수 없기 때문에 사업비의 나머지는 폴란드 중앙·지방정부 재원 또는 외부 금융기관의 대출에 의존
- 따라서 폴란드의 재정상태가 충분하지 못하여 파생될 수 있는 문제점을 회피하기 위해서는 EU 기금 지원 비중이 높은 프로젝트에 우선적으로 참여하는 것이 효율적

□ 한국수출입은행의 수출금융 활용

- 입찰 전 한국수출입은행과 상담을 통해 Letter of Interest(우리 기업 낙찰시 장기 저리의 정책자금 지원 약속)을 발급받아 입찰서류와 동시에 제출하면서 외부자금 조달방안으로 수출입은행의 ECA(Export Credit Agency) 자금지원 가능성을 강조하면 유리할 것임.

□ 현지 업체와의 협력 및 현지화(Localization) 강화 필요

- 우리 업체는 폴란드 로컬업체나 현지에 직·간접 진출한 EU 업체에 비해 정보·인맥·인지도 등 많은 면에서 불리하며, 현지에서의 사업 경험도 많지 않음.
- 단기적으로 현지사정과 정보에 정통한 폴란드 파트너와의 협력 또는 컨소시엄 구성을 통한 공동 참가가 유리
- 중장기적으로는 현지법인 설립 등 현지화 제고 전략 고려 필요

【폴란드주재원 제공】