

삼성-LG, 러시아 플랜트 수주 경쟁

대규모 프로젝트 체결 잇따라 ... 원료공급원 확보에 중장기 수익 기대

삼성물산이 러시아 정유공장 프로젝트 관련 실행합의서를 체결함에 따라 러시아 시장 진출에 첫 발을 내딛었다.

삼성물산은 그동안 중동과 타이완 등 아시아 위주로 프로젝트 사업을 벌여왔지만 이제 하바로프스크 공사 관련 실행합의서 체결로 러시아 시장에도 진출하게 된 것이다.

삼성물산 관계자는 “본계약이 체결되면 석유화학 사업부에서는 안정적인 공급원을 확보하는 한편 본격적인 러시아 진출에 위한 유리한 고지를 마련하게 될 것”이라고 설명했다.

증권가에서는 본계약이 성사되면 삼성물산은 실적측면에서의 이익실현과 함께 러시아라는 신규시장을 개척할 수 있는 초석을 마련하게 될 것이라고 평가했다.

교보증권의 한 애널리스트는 “삼성물산은 본계약이 체결되면 공사금액 5억달러의 3% 내외를 수수료로 받게 될 것이며 단순계산했을 때 180억원을 규모를 3년여에 걸쳐 벌게 될 것으로 예상된다”고 설명했다.

그러나 삼성물산은 당장의 실적보다도 앞으로 러시아에서 대규모 프로젝트를 사업을 벌이는 등 러시아 진출을 위한 기반을 마련한다는 차원에서 합의서 계약이 중요한 의미를 가질 것으로 전망된다.

한편, LG상사 컨소시엄이 9월21일 러시아연방 타타르스탄공화국의 국영 석유기업과 체결한 총 30억달러의 정유·석유화학 플랜트 공사 수주를 위한 양해각서(MOU)도 중장기적으로 긍정적인 것으로 평가됐다.

2003년 한해 동안 삼성물산의 프로젝트 사업에 국한된 매출은 전체의 1% 수준에 불과했지만 전체 사업부문의 수익성 제고와 신규시장 진출에 상당 부분 기여해온 것으로 나타났다.

민영상 CJ투자증권 애널리스트는 “LG상사의 러시아 진출 사업은 총 공사비 30억달러 규모로 2005년 1월 최종 사업계획이 확정되고 2005년 말부터 4년여에 걸쳐 공사가 시작될 예정이지만 사업으로 인한 실적개선 효과가 나타나는데는 상당한 시간이 걸릴 것으로 보여 장기적인 관점에서 긍정적”이라고 밝혔다.

또 “중동지역을 중심으로 제한됐던 플랜트·해외자원 개발 사업 영역이 러시아로 확대되면서 실적 기여도가 높아질 수 있는 계기를 마련한 점은 주가상승 요인으로 작용할 것”이라고 내다보았다.

한투증권도 “LG상사는 러시아 사업에서 금융조달과 제품판매의 역할을 담당하게 되며, 금융조달 수수료, 공사자재 납품 수익, 장기 공급계약과 지분참여 등으로 2006년부터 5년간 매년 평균 150억원 가량의 수익이 예상된다”고 분석했다.

<화학저널 2004/09/23>