

쇄빙(碎氷)의 시간: 현장에서 본 북극 경제의 실체와 기회

EY한영 산업연구원

Jan 2026

Insight Report #26-067



The better the question. The better the answer. The better the world works.



Shape the future
with confidence

Executive Summary (1/2)

Report Overview

본 보고서는 거점항구 확보의 중요성에 초점을 둔 한국 시각의 1차 보고서인 '북극항로의 개척과 해상 패권 확보의 기회'에서 더욱 나아가, 발간 이후 러시아 측 초청을 통해 EY가 직접 현지에 방문하여 확인한 북극 경제의 실체 및 한국과의 협력 기회에 대한 러시아의 'Voice of Field'를 정리한 보고서임

Chapter Summary

I 왜 다시 북극인가?

- 지정학적 긴장 속 러시아 북극권은 위축이 아닌 재편 국면에 있으며, 러시아는 북극을 핵심 축으로 물류 에너지 자원 안보를 강화하는 '미래 국가 전략의 심장부'로서 인식하며, 이를 구체화하기 위한 다양한 국가 프로젝트를 추진하고 있음
- 북극 경제의 활성화가 기대되는 지금, 서방 기업 철수로 발생한 경쟁 공백은 한국 기업에게 새로운 전략적 진입 기회로 전환되고 있음

II 러시아가 기대하는 한·러 협력 모델

- 러시아는 북극 개발을 추진함에 있어 기술 확보, 운영 고도화, 자본 조달의 구조적 한계를 직면함에 따라, 이를 통합적으로 함께 수행할 수 있는 전략적 파트너를 필요로 하고 있으며, 한국의 참여를 기대하고 있음
- 이에 따라, 러시아는 한국의 참여를 독려하기 위해 각종 인센티브와 제도적 장치를 마련하였으며, 제재 리스크에 대응하기 위한 새로운 협력 모델 (Barter Trade & Service Export)을 구상하고 있음

Executive Summary (2/2)

III [Deep Dive] 3대 핵심 아젠다별 현장 분석 및 기회

- 물류(NSR): 내륙 하천과 북극해를 연결하는 복합 물류 시스템 구축을 추진함에 따라, 한국은 소형 및 특수 선박 건조에서의 협력 기회가 기대됨
- 자원(Minerals): 리튬을 정제하고 배터리로 생산해낼 수 있는 숏밸류체인 구축 과정에서 유사 경험 및 노하우를 보유한 한국과의 협력을 기대하고 있음
- 인프라(Infra): 북극항로의 연결성 강화와 거점화를 위한 철도 인프라 구축이 가속화됨에 따른 한국 기업의 투자 및 건설 참여 기회 확대가 기대됨

IV 시사점 및 제언: "Frozen to Flow"

- 국제 제재 환경 속에서, 한국은 단순한 완화 국면을 수동적으로 기다리기보다, 주체별 선제적·능동적 대응을 통해 실익 창출 경로를 모색해야 함
 - Government: 민관 협력을 촉진하고, 참여 주체의 리스크를 완화할 수 있는 정책·제도적 안전망 구축
 - Investors: 협상력을 극대화하고 리스크를 분산하는 전략적 대응 방안 (Team Korea Consortium 구성) 수립
 - Finance: SWIFT 제재 환경을 고려한 창의적 결제 구조 설계 마련

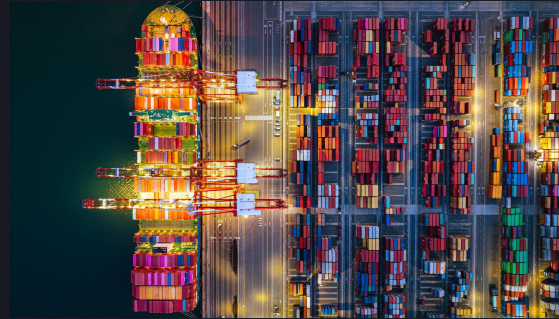
Table of Contents



01

왜 다시 북극인가?

- 1.1. 2026년의 북극: 지정학적 긴장과 경제적 실리의 충돌
- 1.2. Voice of Field: 러시아가 바라보는 북극 경제의 기회
- 1.3. Why Now?: 한국의 전략적 진출 시점



02

러시아가 기대하는 한·러 협력 모델

- 2.1. 러시아의 Needs: 자본(Capital) 및 기술·운영(Tech & O&M)
- 2.2. 제재 대응 및 인센티브: 투자자 보호를 위한 혜택과 제도
- 2.3. 새로운 협력 모델: 제재를 넘는 창의적 구조 (Barter & Service Export)



03

[Deep Dive] 3대 핵심 아젠다별 현장 분석 및 기회

- 3.1. [Logistics] 북극항로 (NSR): 복합 물류 허브로의 진화
- 3.2. [Minerals] 핵심 광물: 콜모제로 (Kolmozero) 리튬 밸류체인
- 3.3. [Infrastructure] 북극 인프라: 연결성(Connectivity) 확장



04

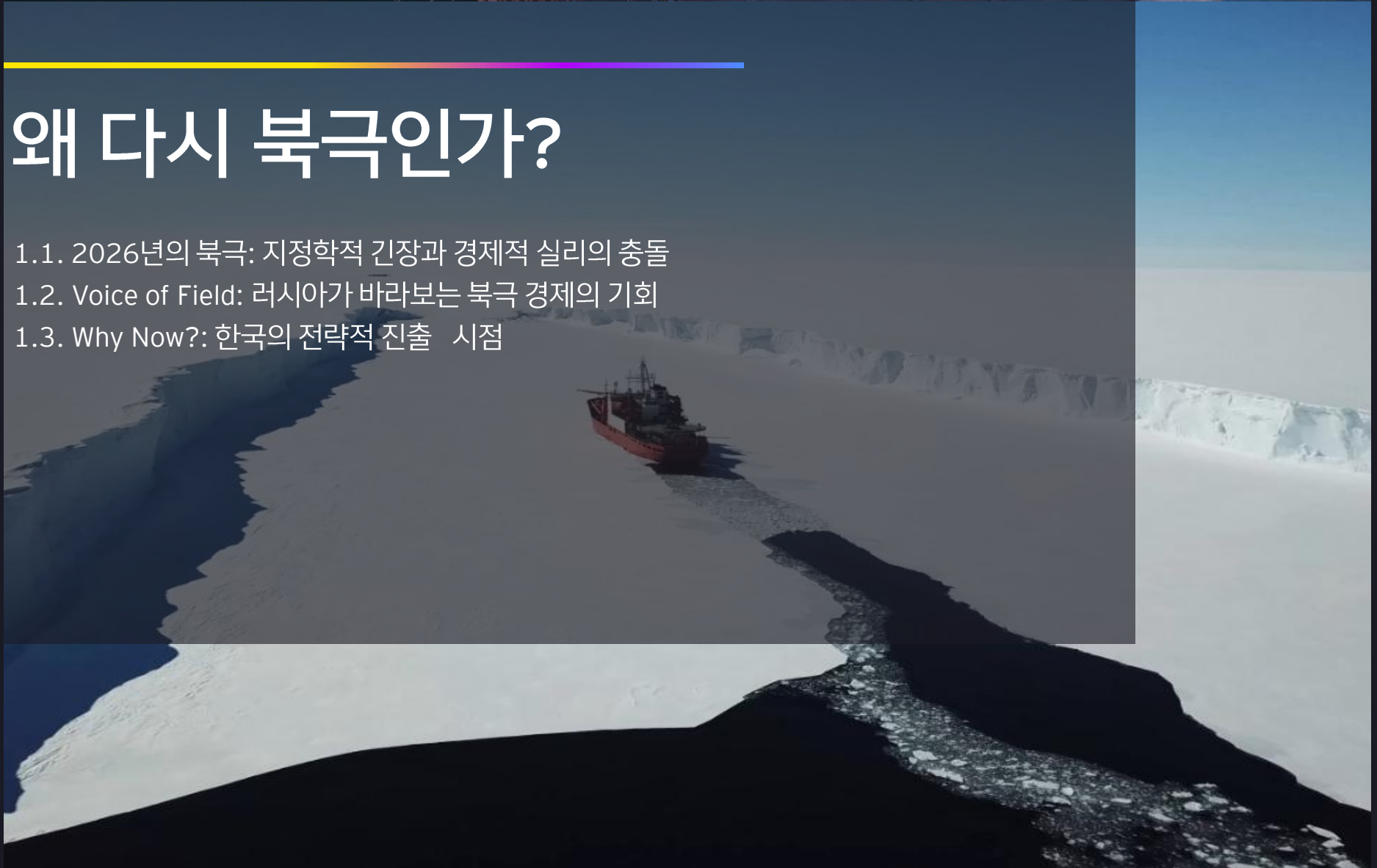
시사점 및 제언: "Frozen to Flow"

- 4.1. [Government] 정책 제언: 외교적 안전망 구축과 워킹그룹 가동
- 4.2. [Investors] 기업을 위한 진출 전략
- 4.3. [Finance] 금융 솔루션
- 4.4. 종합제언

01

왜 다시 북극인가?

- 1.1. 2026년의 북극: 지정학적 긴장과 경제적 실리의 충돌
- 1.2. Voice of Field: 러시아가 바라보는 북극 경제의 기회
- 1.3. Why Now?: 한국의 전략적 진출 시점



I. 왜 다시 북극인가?

1.1. 2026년의 북극

국제 정세의 불확실성 속에서도 북극의 시계는 멈추지 않았으며,
러시아는 독자 생존을 넘어 'Global South'와의 연대를 강화하고 있음



러시아 북극 개발 프로젝트

북극 개발 현황

우크라이나에서의 전쟁 등 국제 정세 불확실성에도 불구하고, 러시아는 북극 개발을 국가 전략 자산으로 규정하고 적극 추진 중

파트너십 현황

서방 제재 이후, 러시아는 북극 개발 파트너를 아시아와 중동으로 급선회하며, 외국 투자와 협력을 적극 추진 중

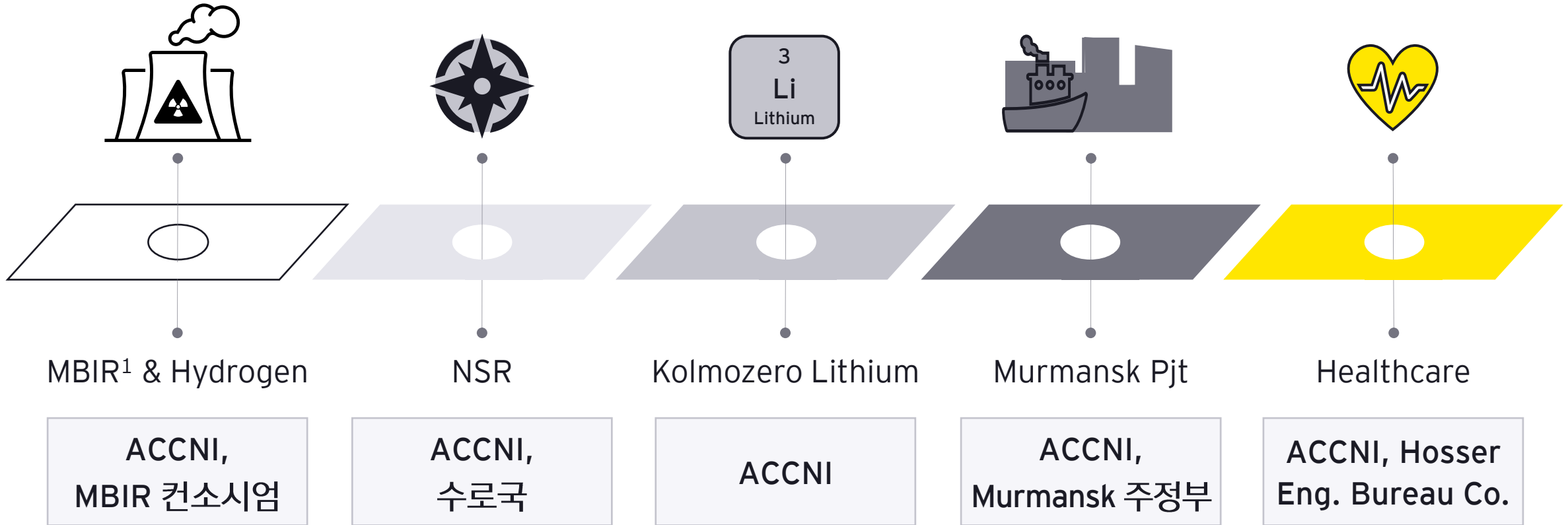
한국의 시사점

서방 철수에 의한 기술/운영/투자 파트너의 부재 및 아시아권 의존도 증가가 발생함에 따라, 한국의 빠른 진입이 필요

I. 왜 다시 북극인가?

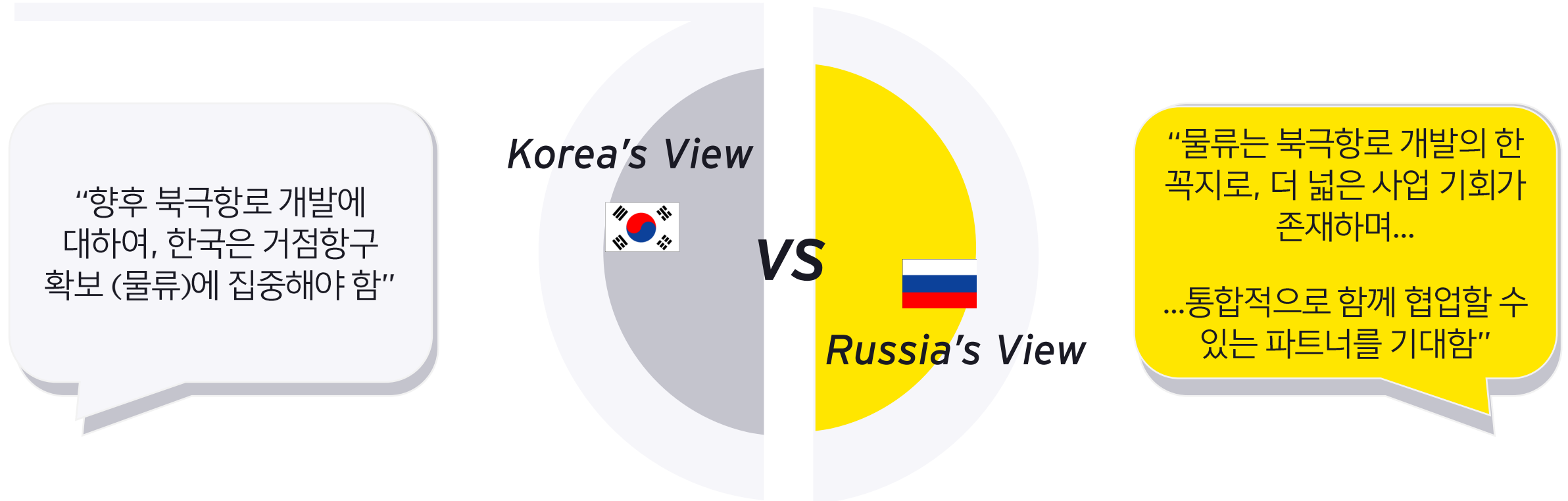
1.2. Voice of Field

러시아의 초청으로 직접 러시아에 방문하여, 북극 개발의 컨트롤타워인 ACCNI 및 Rosatom 핵심 관계자들과 다양한 사업 기회에 대한 회의를 진행하였으며...



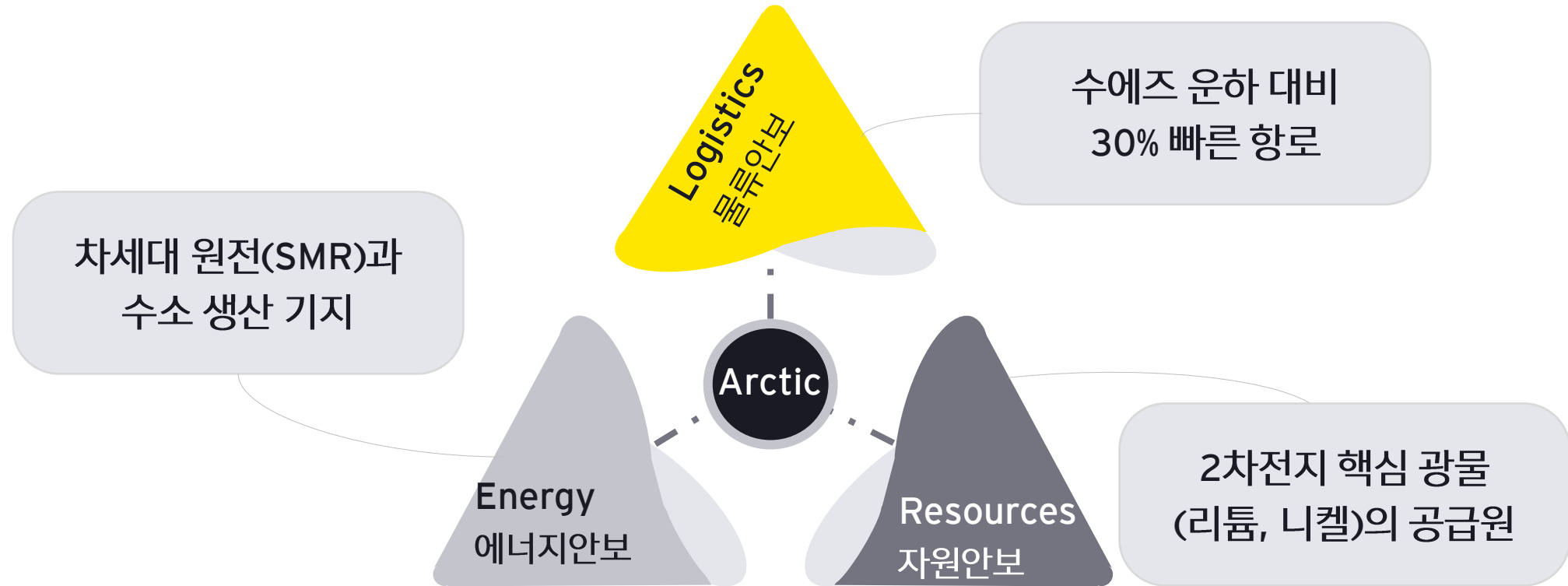
“ACCNI(러시아 북극권 이니셔티브) 뿐만 아니라, Rosatom 자회사인 수로국(Hydrographic Enterprise), MBIR 컨소시엄 등 실무 책임자들이 배석하여 구체적인 논의를 진행하였음”

...실제 방문을 통해 1차 리포트에서 다룬 한국의 북극항로의 거점항구 확보 필요성 외에도 러시아가 고려 중인 다양한 사업 기회가 존재한다는 것을 파악할 수 있었음



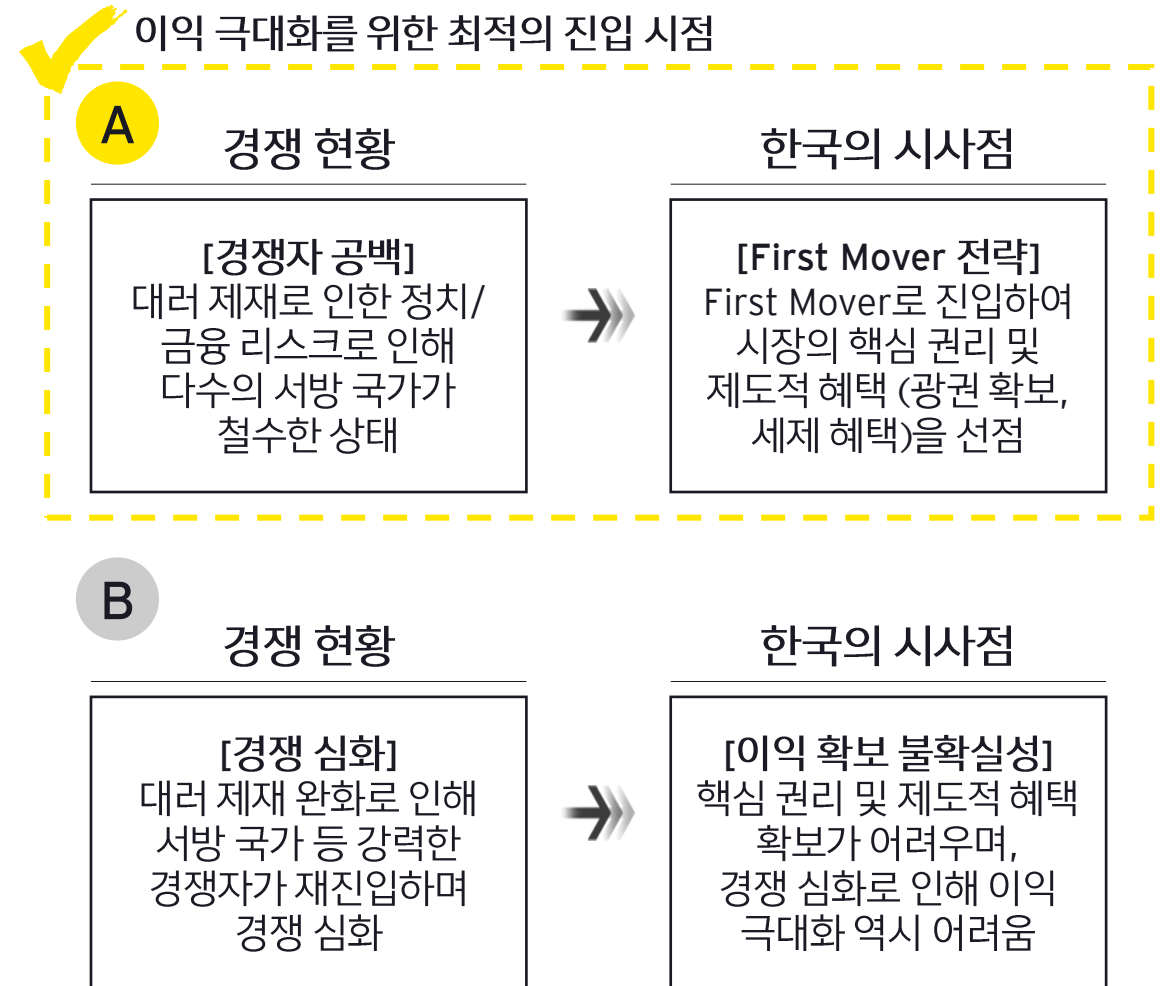
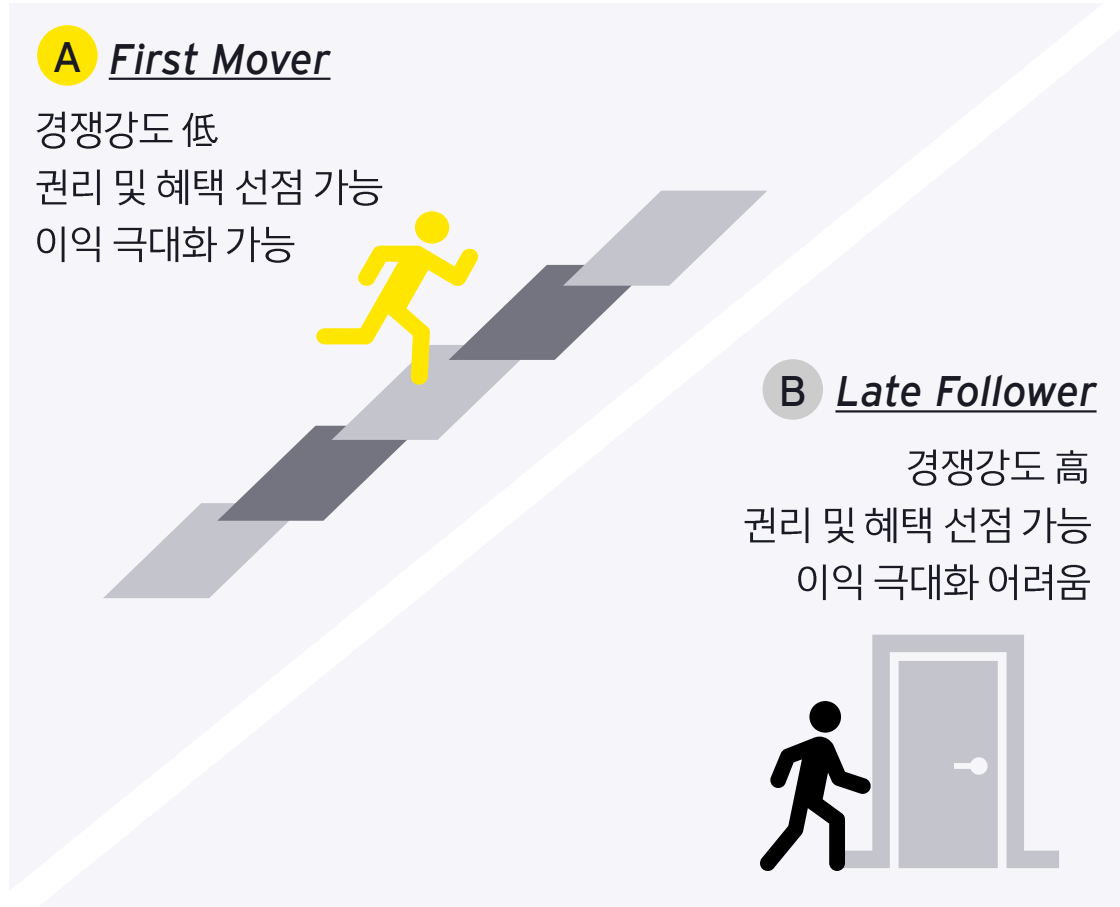
1차 리포트 '북극항로 개척과 해상 패권 확보의 기회' 발간 후, 러시아측의 초청으로 직접 방문하여 북극항로에 대한 러시아의 국가 전략적 계획 및 현장 기회에 대해서 들어볼 수 있었음

러시아가 바라보는 북극은 더 이상 동토(凍土)가 아닌, 물류·에너지·자원 안보가 교차하는 '미래 국가 전략의 심장부'임



러시아는 북극에서의 기회를 단순한 선언적 비전에 그치지 않고, 북극항로(NSR)와 연계된 다양한 실행 가능한 국가 프로젝트를 통해 구체화하고 있음

러시아가 북극 경제 활성화를 전망하는 현 국면에서, 경쟁 공백이 발생한 지금이 'First Mover'로서의 이익을 극대화할 수 있는 시점으로 사료됨



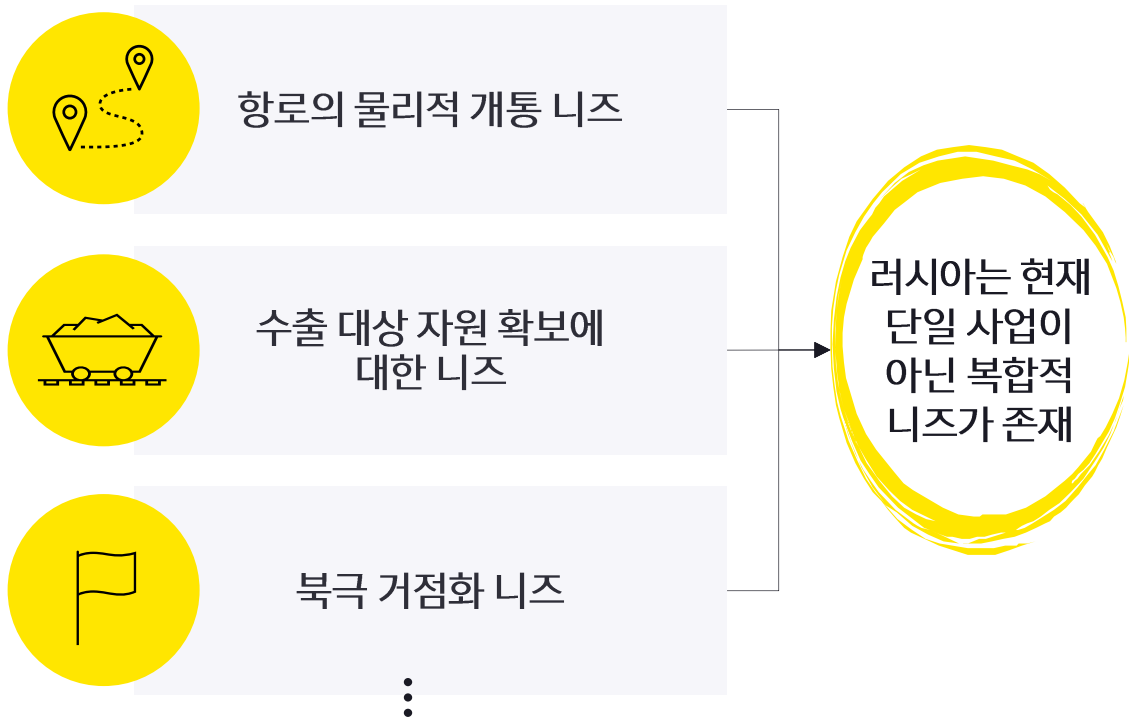
02

러시아가 기대하는 한·러 협력 모델

- 2.1. 러시아의 Needs : 자본(Capital) 및 기술·운영(Tech & O&M)
- 2.2. 제재 대응 및 인센티브: 투자자 보호를 위한 혜택과 제도
- 2.3. 새로운 협력 모델: 제재를 넘는 창의적 구조 (Barter & Service Export)

러시아는 북극항로를 국가전략적 복합 사업으로 추진하고 있지만, 구조적 한계로 인해 이를 통합적으로 수행할 한국과의 파트너십을 기대하고 있음

“북극항로 (NSR)는 단순한 항로 개설이 아닌, 러시아의 장기 국가 생존 전략임”



[러시아의 구조적 한계]

러시아가 북극항로를 중심으로 한 국가전략 사업을 추진함에 있어, 다음과 같은 구조적 한계가 존재:

- 첨단 기술의 확보 및 상용화 경험 부족
- 제재 환경 하에서의 대규모 자본 조달 부담
- 복합 프로젝트의 운영 및 고도화 노하우 한계

→ 이에 따라, 단순 개별 사업 발주가 아닌, 국가전략적 사업을 통합적·구조적으로 함께 수행할 수 있는 파트너에 대한 니즈가 큼

장기 협력 영역

기술



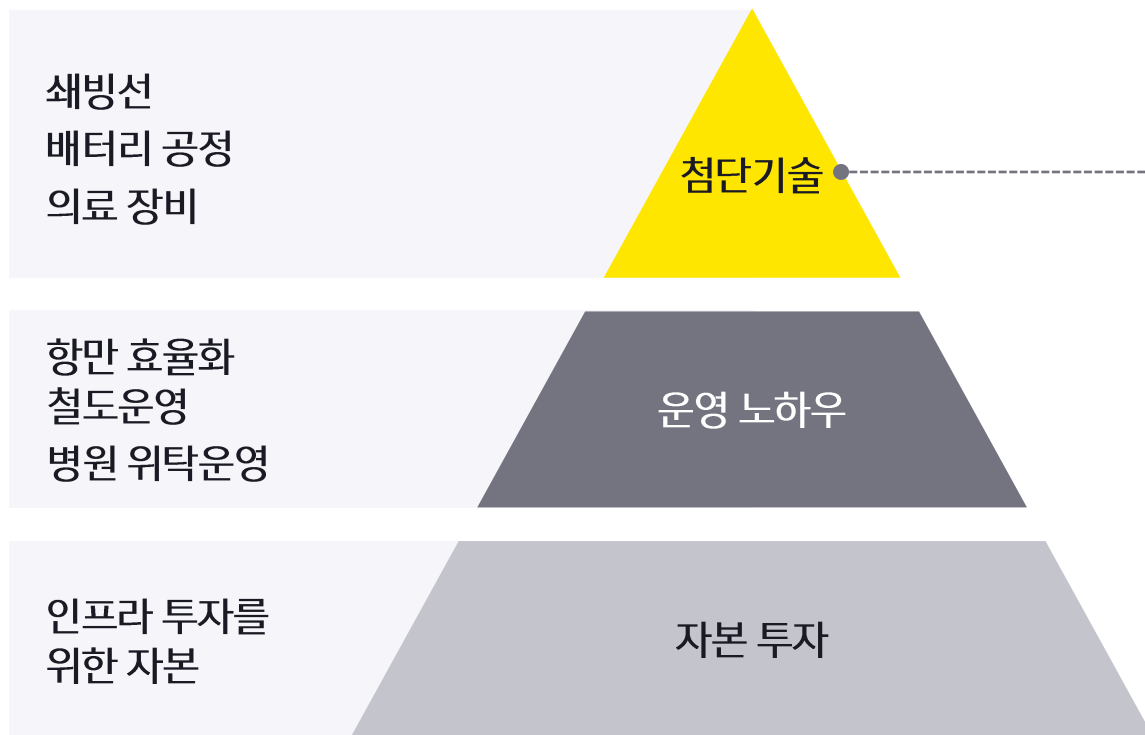
운영 노하우



자본투자

러시아는 현재 자본투자에 목말라 있지만, 그보다 한국이 가진 '기술' 과 '운영 노하우'에 많은 관심을 가지고 있음

러시아의 Needs



분야별 핵심 기술 수요

NSR (조선/해운)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ River-Sea Vessels: 얕은 강과 북극해를 모두 운항 가능한 특수선 건조 기술 ▪ Transshipment System: 내륙 수운과 해운을 연결하는 고효율 환적 시스템
Minerals (광물)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Hydrometallurgy: 리튬 광석을 고순도 정광으로 변환하는 습식 제련 공정 기술 ▪ Turn-key EPC: 채굴부터 가공 공장까지 일괄 시공 능력
Infra (인프라)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Smart Port: 자동화된 크레인 및 항만 운영 시스템 (TOS) 도입 ▪ Railway Construction: 동토층(Permafrost) 위 철도 건설 엔지니어링
Health care (의료)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Digital Hospital: AI 진단 및 원격 진료가 결합된 병원정보시스템(HIS) ▪ Equipment Package: 첨단 방사선 치료기 및 검진 장비 패키지(한국으로의 역수출)

ACCNI 는 단순 자본투자 뿐 아니라 한국의 선진적인 운영 시스템을 포함한 포괄적인 협력을 요구하고 있음

러시아는 現 지정학적 이슈로 인한 투자 리스크를 고려하여, 투자 매력도를 높이기 위해 '세금 감면', '수의계약', '소유권 보장' 이라는 인센티브 조건을 제시하고 있음

러시아가 제안하는 인센티브 카드(무르만스크 항만개발 예시)

ASEZ ¹ 혜택	Legal Protection	Financial Support
무관세	자산동결 방지 ²	3.2조 루블 규모의 투자계획 ⁴
입찰 없는 조달	소유권 보장조항 신설 ³	정부보조금 ⁵

“무르만스크 지역은 선도개발구역(ASEZ)으로 지정되어 있어, 한국 기업 진출 시 행정적, 재정적 장벽을 대폭 낮출 수 있음”

Proven Track Record

+315

· 이미 입주하여 혜택을 받고 있는 기업 수

1.5조 루블

· 기 집행된 실제 추자 금액

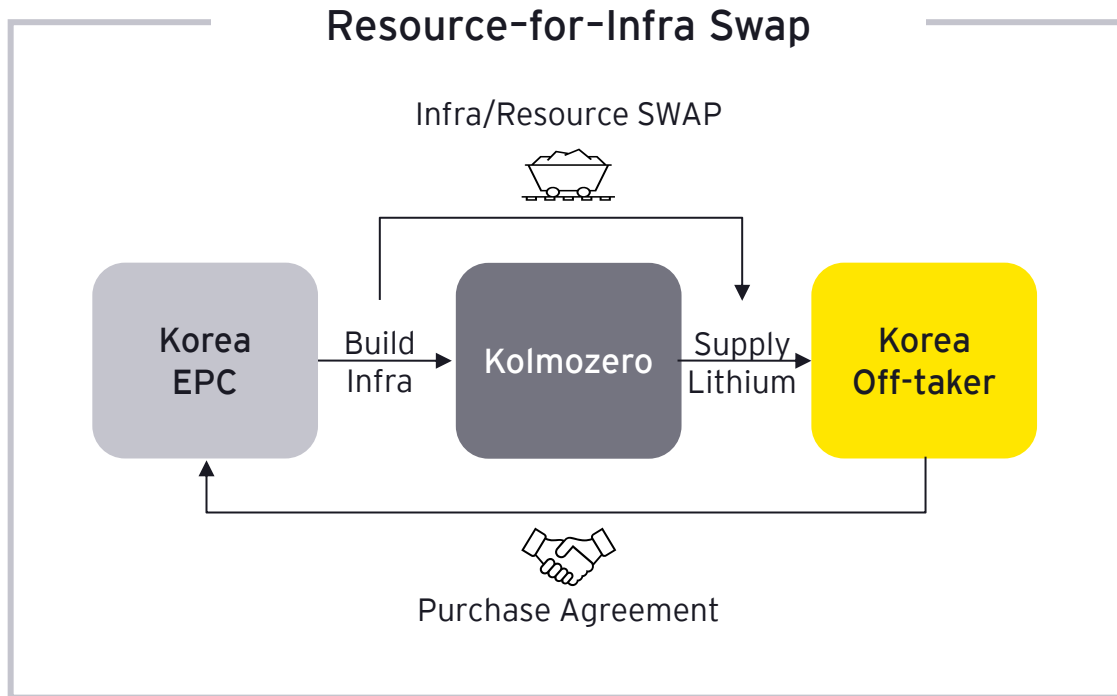
Arctic Capital

· 푸틴 대통령이 지정한 북극 개발 최우선 도시

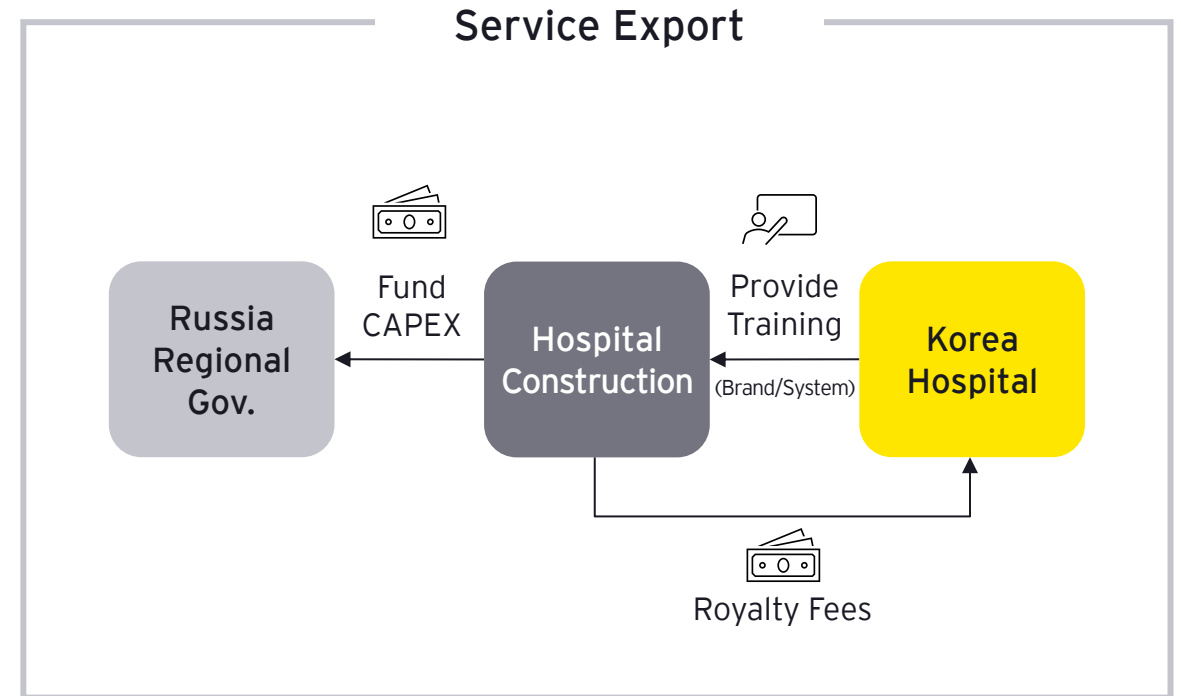
1. ASEZ :Advanced Special Economic Zone, 러시아 극동 지역의 경제 성장과 투자 유치를 위해 지정된 특별 경제 구역으로, 세금 감면, 관세 혜택 등 다양한 인센티브를 제공하여 제조업 육성 및 수출 증대, 인프라 개발을 목표로 하는 제도 2. 자산 이전 리스크 회피를 위한 Sale & Leaseback 제안, “conditional Future Fund” 조성을 통한 제재 완화 시까지 자본투입 시점 조절 3. 항만투자전략 부문 조항 항 고정가격 ECP 계약임을 명시함에 따라 러시아 정부가 투자자의 소유권과 계약 이행을 보증하겠다는 내용임. 4. 향후 10년간 3.2조 루블 투자계획 발표, 현재까지 1.5조 루블 기 집행. 5. NSR 지원 특별법 2025 에 따른 북극항로 통과 선박에 대한 보조금 지급

현재까지 전쟁 상황으로 인한 금융 제재로 적극적인 투자 활동이 어려운 것은 사실이지만, Infra Swap 및 Service Export 등의 방법으로 보완 가능

Example :



“국경간 송금위험을 배제한 자원-인프라 스왑 모델 제안”



“자본적 지출 리스크를 부담하지 않고 선진 의료 시스템과 교육을 제공하기위한 O&M 서비스 수출 모델 활용”

03

[Deep Dive] 3대 핵심 아젠다별 현장 분석 및 기회

- 3.1. [Logistics] 북극항로 (NSR): 복합 물류 허브로의 진화
- 3.2. [Minerals] 핵심 광물: 콜모제로(Kolmozero) 리튬 밸류체인
- 3.3. [Infrastructure] 북극 인프라: 연결성(Connectivity) 확장

NSR은 단순한 바닷길(Sea Route)이 아닌 러시아 내륙의 거대한 강(River)과 북극해를 잇는 입체적인 'River-Sea' 복합 물류망으로 진화하고 있음



'River-Sea' 복합 물류망

- 북극항로와 다수의 러시아 내륙 강이 이어지며 'River-Sea' 복합 물류망 형성
- ① 강을 통해 내륙 자원을 북극해로 실어 나르고, ② 이를 대형 선박으로 환적하여 수출하는 구조

Key Word

Transshipment (환적)

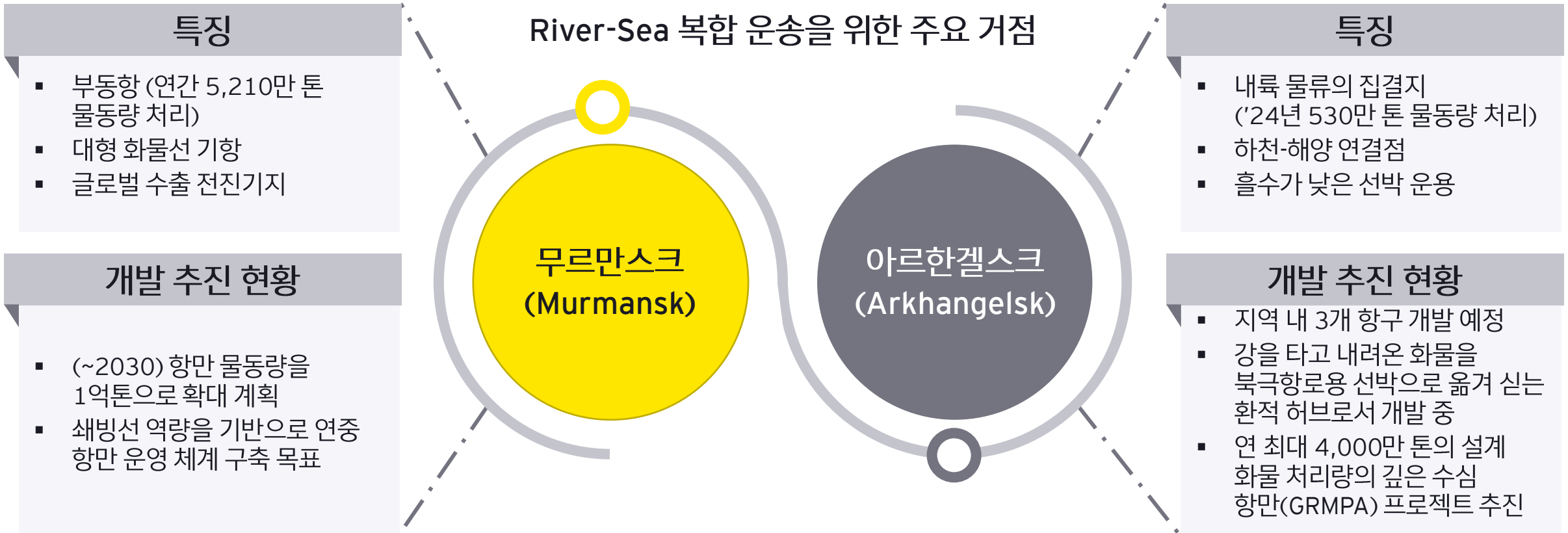
River-Sea Vessel (복합운송선)

Year-Round Navigation (연중 운항)

현재 러시아는 단순 쇄빙 지원을 넘어,
내륙 수운과 해운을 연결하는 모델에 집중 중임

- 수로국 미팅 내용 발췌

러시아는 두 주요 거점인 부동항 '무르만스크'와 내륙 관문 '아르한겔스크'를 연결시킴으로써 'River-Sea 복합 운송로'를 구축할 것으로 예상됨



NSR의 핵심 모델인 'River-Sea 복합 운송로' 구축을 위해 두 거점을 잇는 셔틀 운송 체계를 만들 것으로 예상됨

NSR 사업은 선박 및 함대 부족으로 인한 구조적 문제가 존재하며, 특히 특수선에 대한 한국의 즉각적 협력 가능성을 발표함에 따라 한국 기업의 참여 기회가 기대됨

“

NSR 사업은 대형 선박 및 심해 탐사 함대가 부족한 상황임

대부분의 조선/항만 영역에서 한국 기업 참여에 큰 제한이 없으며...

...소형 선박 및 특수 선박 건조에 대해서 한국과 즉각적인 논의가 가능함

”

- ACCNI 미팅 내용 발췌



선박 종류

역할 및 특징

한국 기업의 핵심 기회

핵추진
쇄빙선

- 두꺼운 다년빙을 파쇄해 연중 항해를 보장
- 대형 규모의 선박

- 핵·국영 관련 영역으로, 한국 기업과의 즉각적인 논의 및 추진은 현실적으로 어려울 것으로 판단

한국 기업 참여 가능성 高

복합
운송선

- 내륙 자원 수송 및 항만 간 환적을 담당하는 특수선
- 중소형 규모의 선박

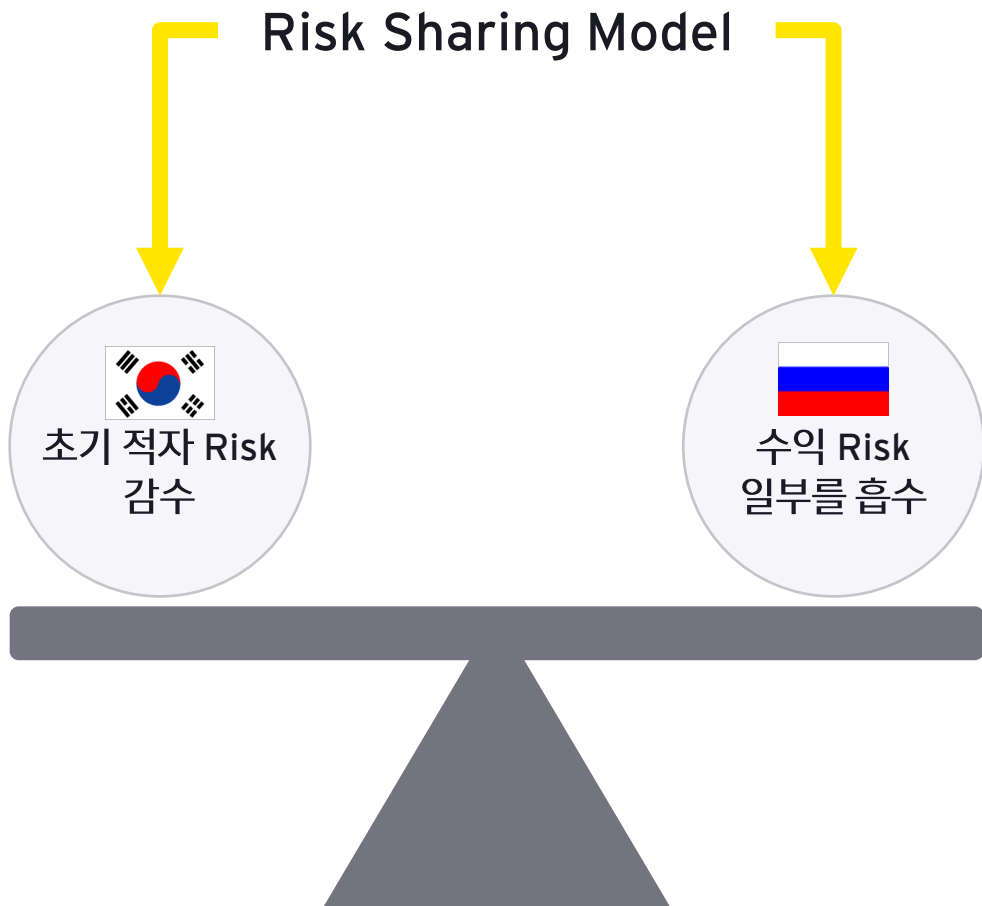
- 제재 제한이 적으며 한국 기업의 기술적 역량에 적합
- ACCNI측에서도 특히 복합운송선 기술을 한국에 요청함에 따라 한국 기업의 기회 창출 가능성이 가장 높음

심해
탐사선

- 항로 확장 및 위험구간 확인을 위한 수로 및 심해 탐사
- 중형 규모의 선박

- 제재 제한이 적으며 한국 기업의 기술적 역량에 적합
- 현재 연간 2.5개월에 불과한 탐사 기간을 늘리기 위해 총 15척 규모의 다양한 기술 사양 함대가 필요함을 발표

북극항로는 '초기 적자-후기 수익' 구조이지만, 러시아가 물동량 보증과 쇄빙료 인하를 통해 초기 리스크를 흡수하는 조건에 의해 한국의 안정적인 진입이 가능함



[Demand Risk]

- NSR은 신규 루트로 기존 수송 계약/화물 확보가 어려울 수 있어 초기 물동량 불확실성이 존재해, 이로 인한 초기 적자 발생 가능

→ 러시아에서 자국 자원 기업(GDK 등)과의 장기 운송 계약이 선행될 시 불확실한 물동량에 대한 우려 해소 가능



[Risk 완화 구조 제공]

- 러시아 측의 Risk Sharing 전제 조건을 제공함에 따라 한국 기업의 초기 적자 Risk 상쇄 가능
 - Atomflot 표준 요율 대비 쇄빙료(Tariff) 50% 할인
 - 최소 물동량 보증(Take-or-Pay)

러시아는 무르만스크 內 러시아 최대 리튬 광산인 콜모저르스코예에 대한 통합 Value Chain 프로젝트를 추진 중이며, 한국 기업의 협력이 가능할 것으로 사료됨

콜모저르스코예 (Kolmozerskoye) 리튬 매장지



위치

무르만스크 지역 로보제르스키 지구 인근

매장량

러시아 전체의 24% (약 7,500만 톤 추정)

목표

2027년 채굴 및 정제 공장 완공

생산량

리튬 정광 약 35만 톤/년 (광석 200만 톤)

투자규모

총 투자규모 약 10~20억 달러

러시아
리튬 광산의
중요성

- 지금까지 러시아는 리튬을 수입하였으나, 콜모저르스코예 리튬 광산 개발을 통해 자국 내 생산 체계 구축을 추진 중

북극항로
연계성

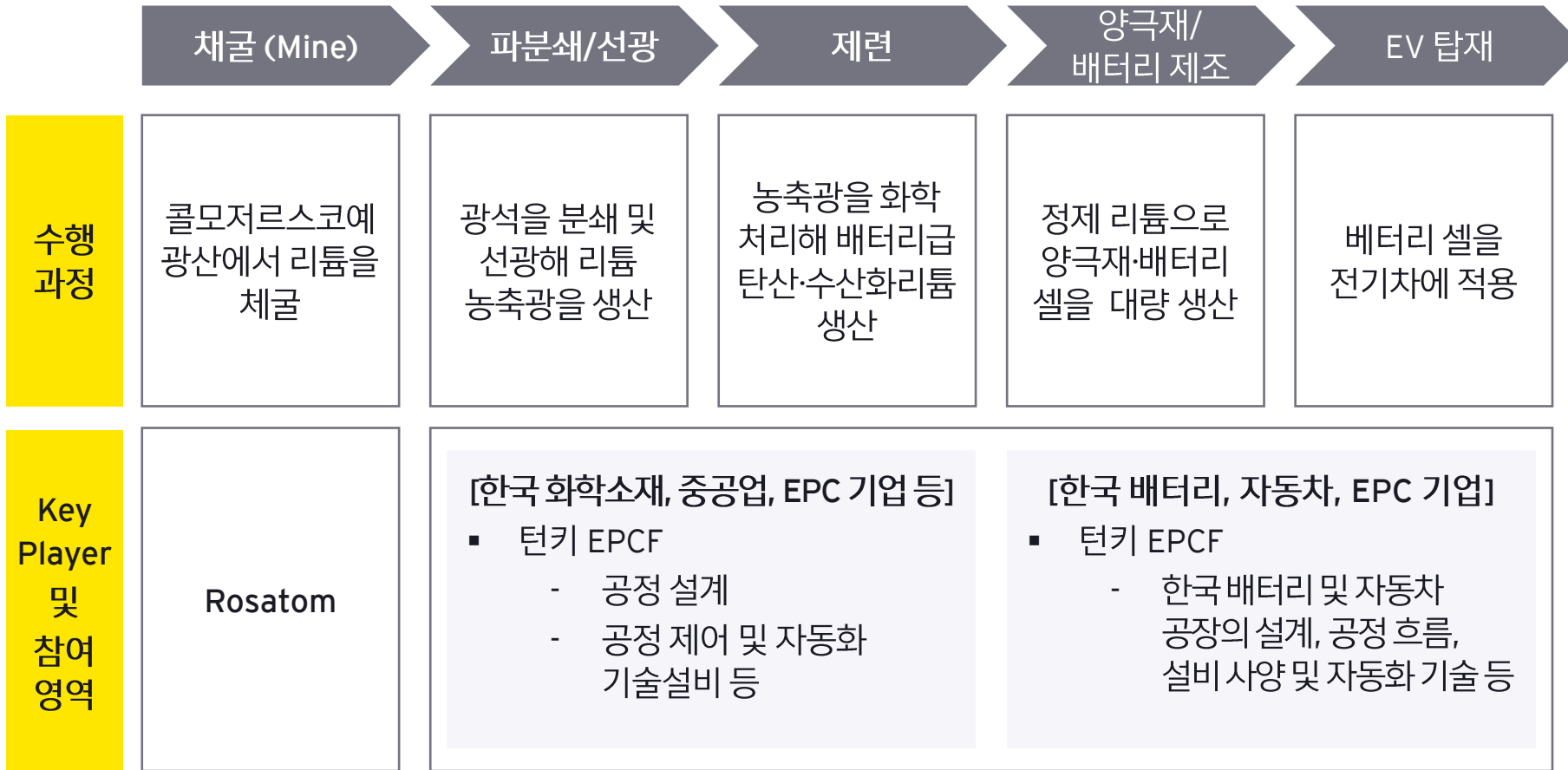
- 무르만스크주에 위치한 만큼, 북극항로를 이용하여 쉽게 글로벌 국가들로 출하가 가능

한국 기업의
시사점

- ACCNI는 리튬 수 밸류체인 참여를 전제로 한 협력 구조를 기대 중
 - 특히 리튬 정제 관련 공장 등 EPCF 턴키 공장 구축에 대한 한국 기업의 참여 가능성이 높다고 평가 중

콜모저르스코예 프로젝트는 채굴부터 배터리 셀 생산까지 현지에서 완료하는 '완결형 클러스터'가 목표로, 한국의 참여가 기대되는 영역임

리튬 Value Chain Integration



“

러시아는 한국의 배터리 공장 모델을 그대로 이전 도입 (Copy & Paste) 한 상황으로...

...리튬 Value Chain
수 과정에 한국 기업의 참여를 요청함

”

- ACCNI 미팅 내용 발췌



인프라가 부족한 북극권의 광산 개발을 위해 기초 인프라 영역의 투자가 선행될 것으로 사료되며, 이는 한국 기업에게 실질적인 사업 기회로 보임

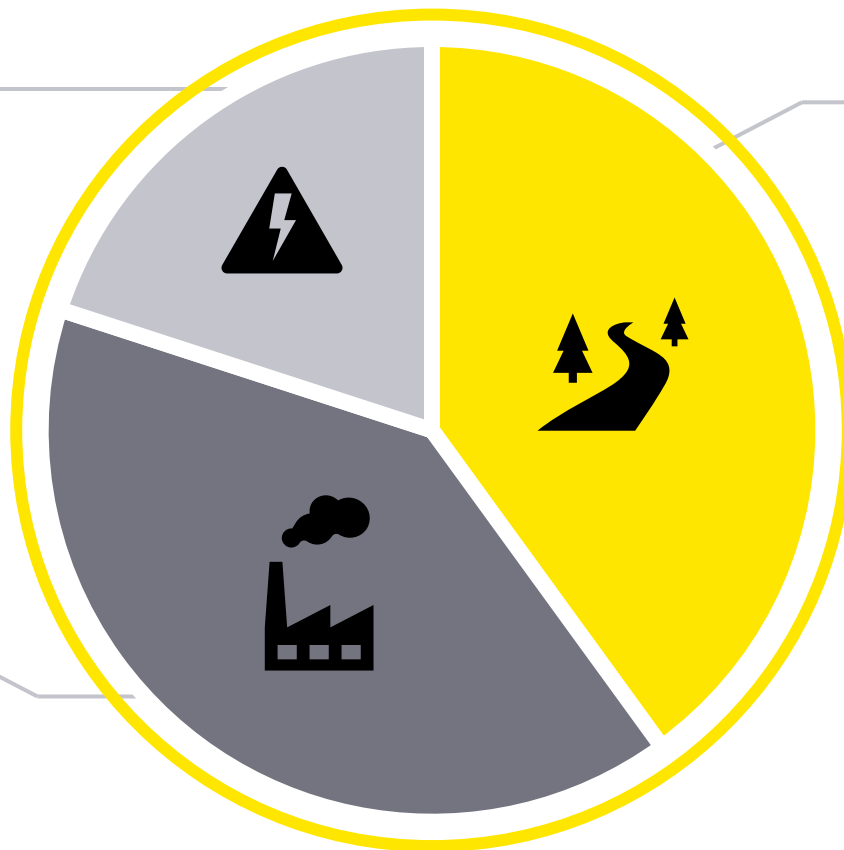
인프라 투자액 약 10억 달러

발전소

[내용] 약 25MW 전력 생산이 가능한 발전소 구축
[투자금] 약 2억 달러

정제 공장

[내용] 광산에서 채굴한 리튬 정제를 위한 공장 구축
[투자금] 약 4억 달러



도로건설

[내용] 광산 생산물 수송을 위한 산업 도로 구축
[투자금] 약 4억 달러

한국 기업의 진입 기회

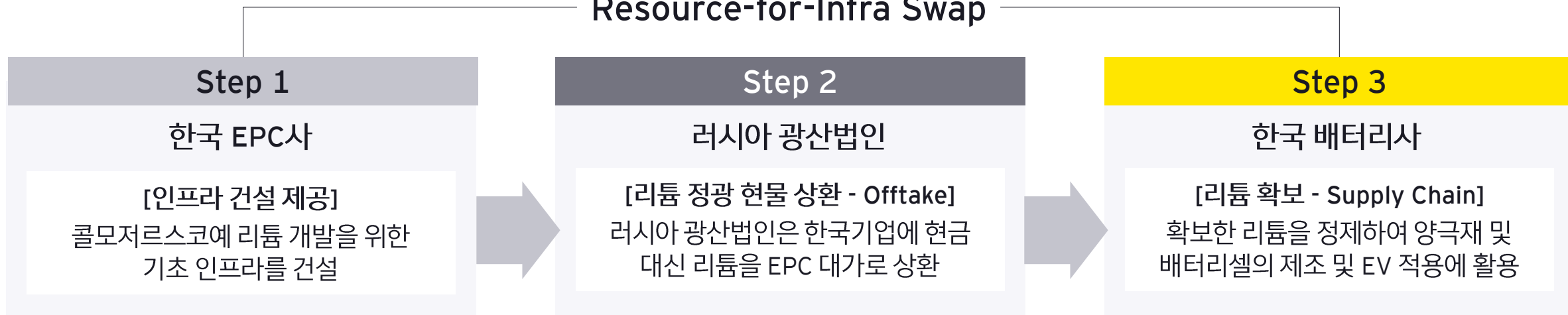
발전소, 도로건설, 정제공장 구축 외에도, 프로젝트 내 발생하는 기타 광산·지원 인프라 건설은 한국 건설사(EPC)에게 큰 사업 기회임

프로젝트 지역은 기존 인프라가 거의 없는 지역으로, 기초 인프라 구축이 필수적인 상황임

- ACCNI 미팅 내용 발췌

한국 기업이 건설의 대가로 현금 대신 리튬 자원을 회수하는 'Resource-for-Infra Swap' 모델은 SWIFT 제재 리스크를 해소할 수 있는 가장 현실적인 사업 구조임

Resource-for-Infra Swap



주체별 Benefits

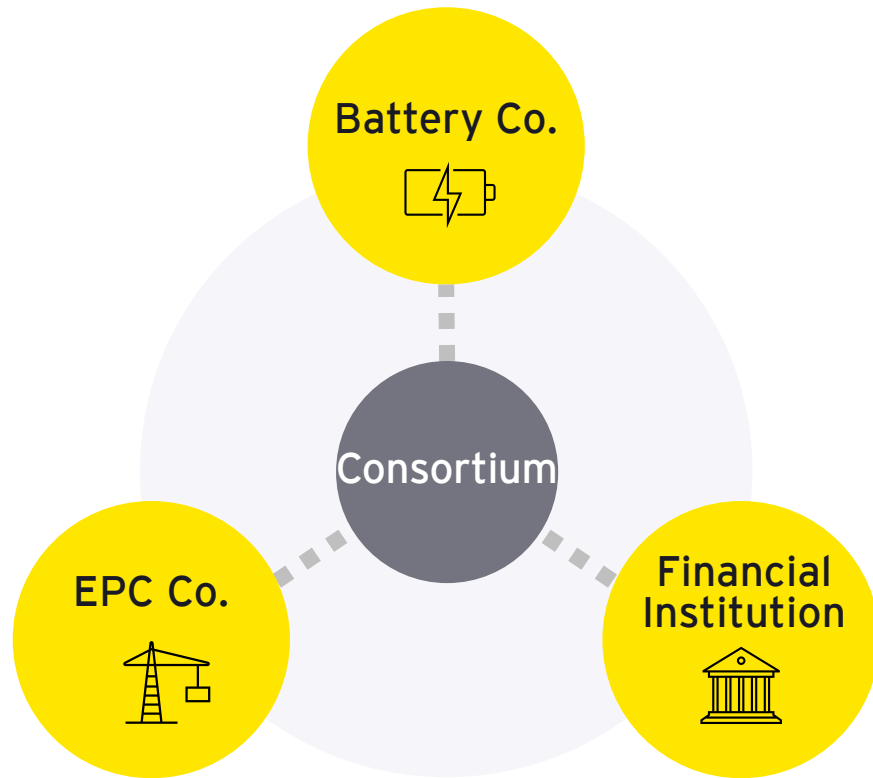
[한국 EPC사]
SWIFT 제재에 의한
금융 리스크 최소화

[러시아 광산법인]
광산 개발 초기 단계에서도 자금
조달 문제가 해결

[한국 배터리사]
EV 등 최종 수요처까지 안정적
공급망 구축 가능

SWIFT 제재로 인한 송금 문제를 해결하기 위해,
ACCNI 측도 오프테이크(Off-take)¹ 기반의 협력 구조를 긍정적으로 검토 중

배터리사(Off-taker), 건설사(EPC), 보증기관을 통합한 하나의 Consortium 구조를 통해 리스크를 분담하고 이익을 공유하는 진입 전략을 수립해야 함



Battery Co.

[산업 내 Key Player] LG, SK, 포스코
[역할] Off-take (물량 인수) 확약, 양극재/배터리 셀 제조 관련 기술 자문 등

EPC Co.

[산업 내 Key Player] 삼성, 현대
[역할] 리튬 사업 Value Chain 전반에 필요한 공장 및 기초 인프라의 설계 및 건설

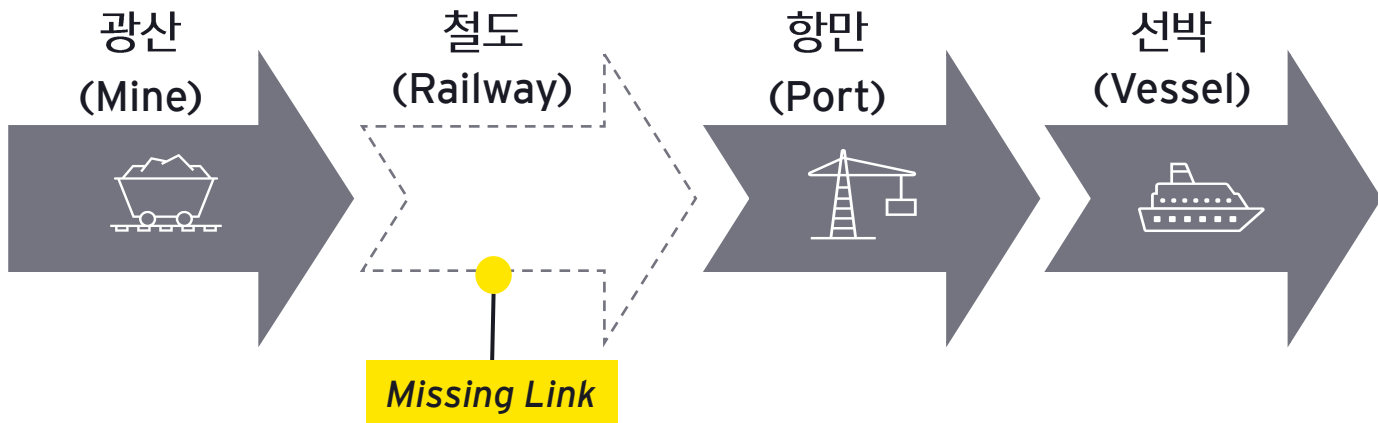
Financial Institution

[산업 내 Key Player] K-Sure, Eximbank
[역할] 프로젝트 보증 지원을 통한 한국 기업의 참여 문턱 완화 및 리스크 흡수

러시아의 리튬 개발 사업 진출 시, 한국 기업은 단독 진출보다는 Value Chain 전반을 아우르는 Consortium 형태로 접근하여 협상력을 높이는 전략이 필요함

광산과 항만을 연결하는 핵심에는 철도 인프라 구축이 필수적으로, 신규항만과 연결되는 철도 건설에는 한국의 고도화된 철도 시공 역량이 활용될 수 있음

무르만스크 교통 허브 (MTH) 프로젝트



혹한·영구동토 환경에서의 철도 건설은 일반 철도와 달리 고난도 기술이 필요

[기술 예시]

- 동결, 융해 반복에 따른 침하 방지 설계
- 저온 환경 콘크리트, 강구조 시공 관리

⋮



한국 기업의 진입 기회

- ① 고난도 인프라 EPC 수행 경험을 보유한 한국기업에게 진출 기회로, 광산 인프라와의 패키지 제안도 가능
- ② 프로젝트 추진을 위해 PF 등 다양한 투자 기회 존재

목적

기존 철도가 연결되지 않았던 신규 항만 지역 (Lavna 등)은, 광산부터 선박까지의 물류 흐름을 이을 철도 구축이 최우선 과제

추진 계획 및 현황

[개요] 철도 수송 용량을 3배로 늘려, 북극항로의 배후 물류망을 완성하는 프로젝트

[목표] 2030년까지 철도 수송 능력 4,500만 톤 → 1억 톤으로 확장

[투자] 대통령 지시 프로젝트로, 총 3.2유로 규모의 투자가 계획 되었으며, 현재까지 1.5조 유로 집행 완료

북극의 '경제특구' 무르만스크는 파격적인 세제 혜택 및 원스톱 행정 서비스를 제공 중이며, 부지가 확보된 산업단지 입주 시 한국 기업은 입찰 없는 수의계약이 가능함

무르만스크 제공 Incentive

혜택 항목	혜택 내용
법인세 감면	소득세 0% (일정 기간 절세 적용), 이후 감면 지속 가능
관세·부가세 면제	Free Customs Zone 절차를 통한 수입 설비 관세 및 VAT 면제 가능
토지 임대 권리/낮은 토지세	ASEZ 내 토지 제공 및 세금 감면 가능
재산세 감면	초기 몇 년 또는 조건부로 낮은 재산세율 적용 가능
행정 One-Stop Service	ASEZ 전용 행정 간소화 서비스 제공
기반 시설 연결 권리	개발 기관을 통한 인프라 (전기, 수도, 도로) 연결 권리 보장
외국 투자자 우대 행정	외국 기업도 Resident 신청 및 혜택 가능

무르만스크 산업단지



Industrial Park 조감도

부지 확보가 완료된
산업단지에 한국의 제조 및
물류 기업이 입주할 경우,
입찰 없는 수의계약이 가능

목적

중소기업 (SME) 입주형 단지와 사옥 부지

규모

[행정 및 사무 공간] 약 2천 m²

[생산 공간] 약 2만 m²

[창고 및 보조 생산 공간] 약 2만 5천 m²

4세대 다목적 고속중성자 연구로 'MBIR' 및 수소 기술에 대한 러시아와 한국의 기술 협력은 향후 차세대 에너지를 위한 R&D 교두보 역할을 수행할 것으로 기대됨

MBIR 협력



MBIR

제 4세대 (Gen IV) 다목적
고속중성자 연구로로,
'28년 출력 및 상업 가동 목표

MBIR 한국 연구 협력 로드맵



ACCNI와 Rosatom은 KAERI(한국원자력연구원)와의 협력
재개를 강력히 희망하며...

...연구용 장비 납품 등은 제재에서 자유롭다고 판단 중



- ACCNI 미팅 내용 발췌

수소 협력

러시아
수소 기술



러시아는 현재 전 세계적으로 수소 기술
협력을 확대 중이며,
국가 차원의 지원이 지속 예정

한국의
기회



기술 R&D 측면에서는 현재 한국이 상대적
우위를 보유하고 있어, 기술 협력에 대한
기회가 발생할 것으로 기대

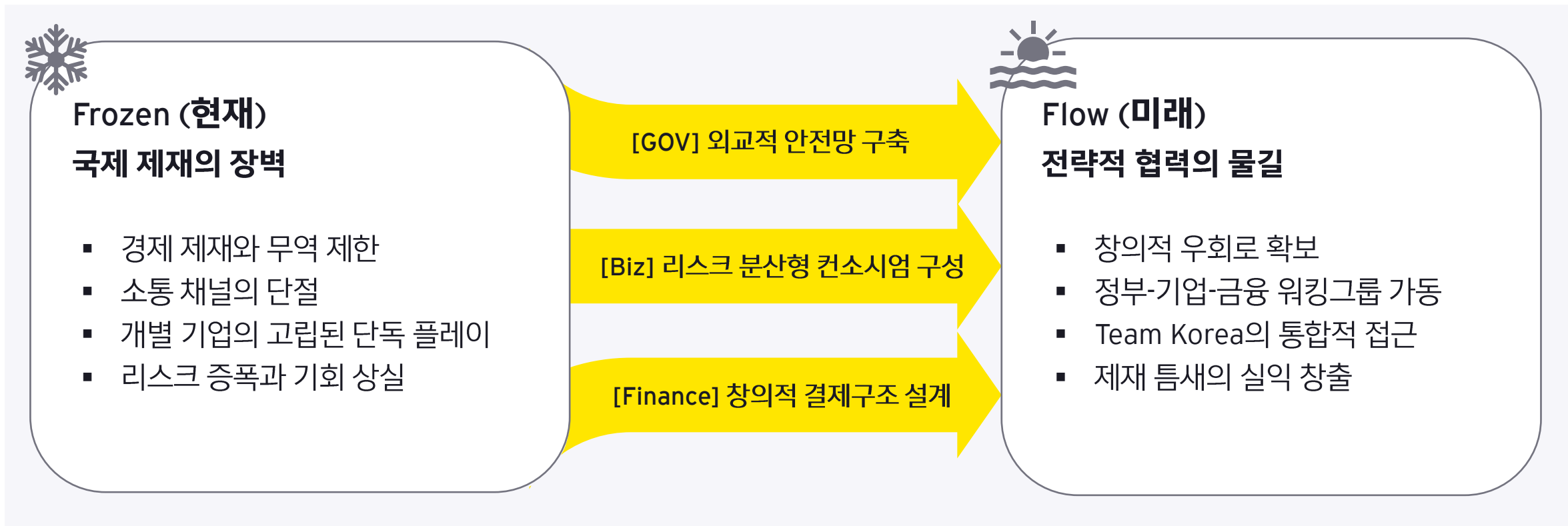
더불어, 한국 EPC 그룹을 중심으로 한 협업
기회가 발생할 것으로 기대

04

시사점 및 제언: “Frozen to Flow”

- 4.1. [Government] 정책 제언: 외교적 안전망 구축과 워킹그룹 가동
- 4.2. [Investors] 기업을 위한 진출 전략
- 4.3. [Finance] 금융 솔루션
- 4.4. 종합 제언

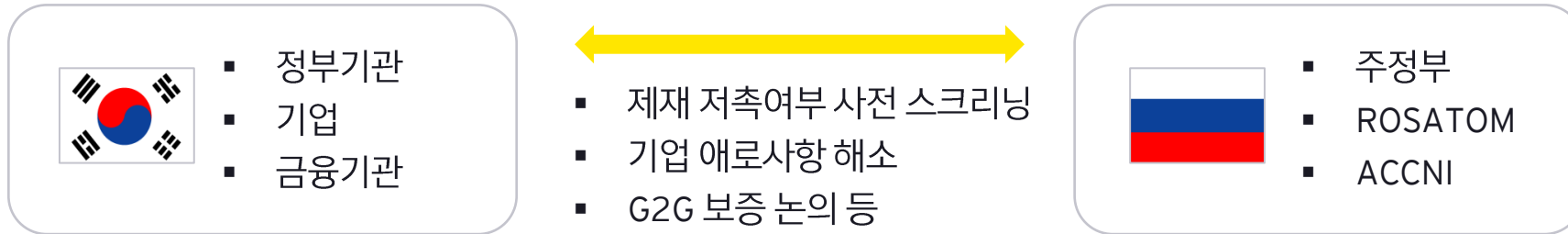
지금 필요한 것은 '해빙(Thaw)'을 기다리는 것이 아니라, 얼음을 깨고 물길을 여는 '쇄빙(Ice-breaking)' 전략 임



지정학적 '빙하'가 녹기를 마냥 기다릴 것이 아니라 현장에서 확인한 러시아의 니즈(Needs)와 우리의 역량(Capability)을 연결하여, 제재의 틈새로 실익의 물길을 터야 할 때임

민관 협력 활성화를 위해서는 정부 차원의 가이드 라인 수립이 핵심 전제 조건으로, 이에 따라 '실무형 워킹그룹'을 통한 가이드라인 제시가 필요할 것으로 사료됨

한러 실무형 워킹그룹 발족(안)



민간/공공기업 참여 5대 분과

물류(NSR)

에너지(자원)

인프라

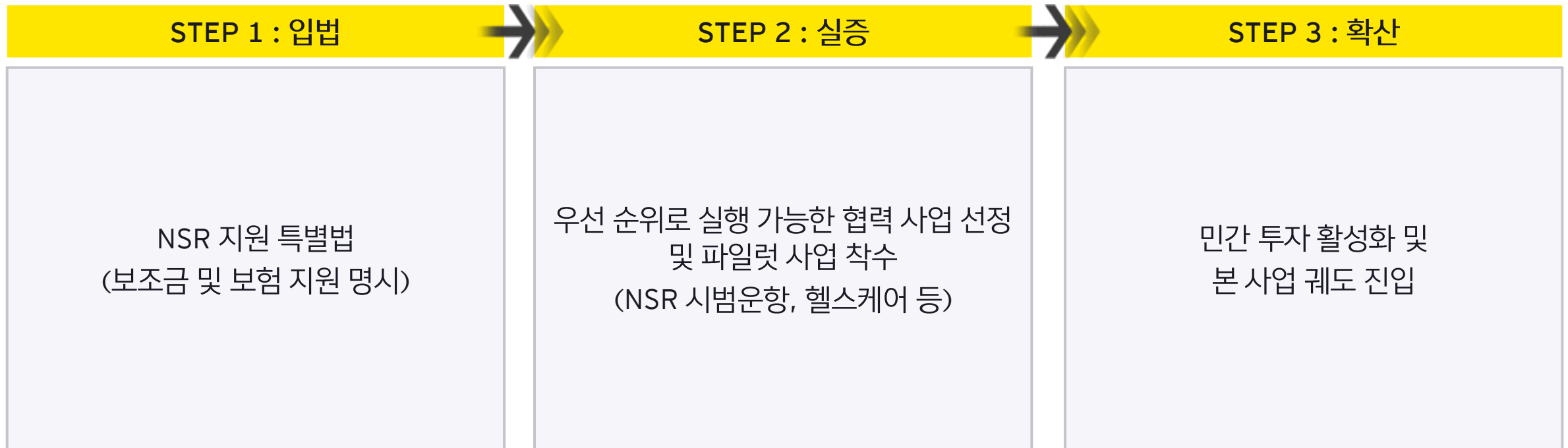
보건의료

원자력

러시아 현장 회의에서도 지속적인 소통 채널을 강력히 희망하고 있으며,
단발성 회의가 아닌 상설 협의체를 통해
우리 기업이 안심하고 활동할 수 있는 최소한의 외교적, 법적 울타리를 마련해야 함

관련 사업의 리스크 부담을 줄이기 위해 '북극항로 지원 특별법' 등 관련 법안의 제정이 시급히 이루어져야 함

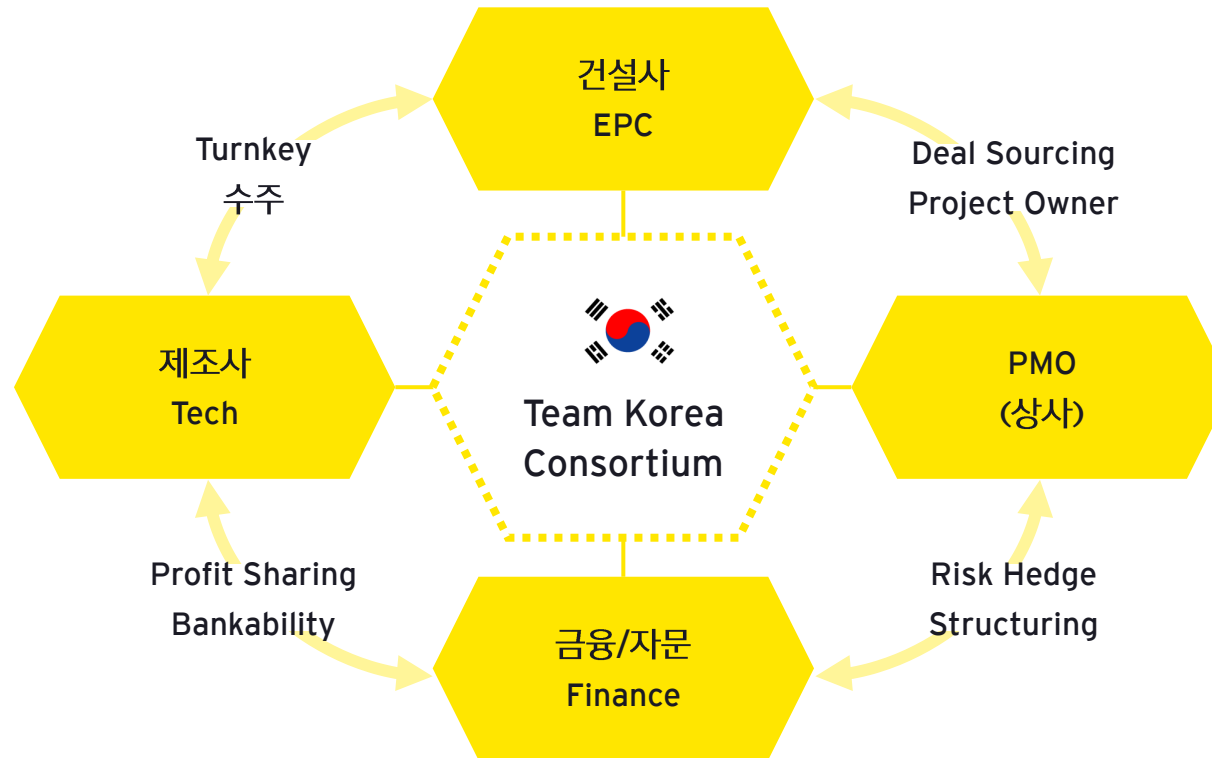
북극항로 특별법 및 시범사업



기업들(투자자)이 가장 두려워하는 것은 정치적 상황 변화에 따른 급작스러운 사업 중단이며,
법적 안전장치를 통해 장기적인 사업 안정성을 보장해야 할 필요가 있음

러시아에서 진행중인 대부분의 사업들은 국가 주도형 사업들로서 복잡하게 얽혀 있는 구조이며, 이에 따라 조선/EPC/ 배터리/ 해운사 등 조직적 연계가 필요함

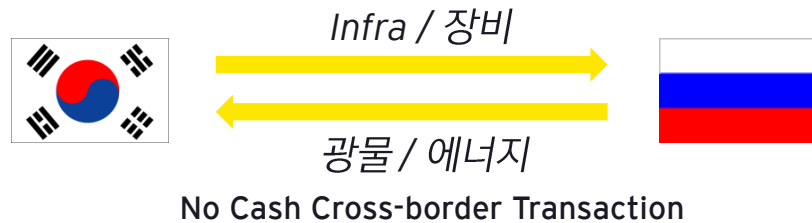
러시아 사업 진출을 위한 Team Korea 컨소시엄



각자도생은 필패(必敗)! 상사의 협상력, 건설의 시공력, 제조의 기술력이 결합된 'Team Korea'의 조직력적 연계가 반드시 수반되어야 함

중전이 되지 않은 현재 기준 SWIFT가 막힌 상황에서 Risk를 최소화 할 수 있는 다양한 투자 방안 수립이 논의 되어야 함

Mechanical Diagram : Barter Trade



Risk & Mitigation

1. 자산 리스크 (Asset Risk)

Risk: 수령 시점의 광물 가격 폭락 또는 품질 미달

Solution: 최저 가격 보장제(Floor Price) 및 제3자(SGS 등) 품질 검수 의무화

2. 제재 리스크 (Sanction Risk)

Risk: 제3국(UAE 등) 경유 SPV 송금 차단 (Secondary Boycott)

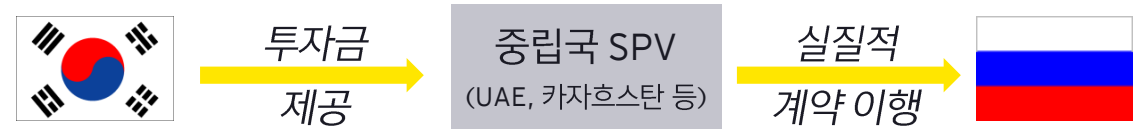
Solution: 비제재 품목(헬스케어/식량) 우선 결제 및 거래 적법성 법률 의견서(Legal Opinion) 확보

3. 유동성 리스크 (Liquidity Risk)

Risk: 현물(광물) 매각 지연으로 인한 공사비 회수 지체

Solution: 종합상사와의 선매매 계약(Pre-deal)을 통해 선적 즉시 현금화 구조 설계

Global Route Map



Risk & Mitigation

1. 세컨더리 보이콧 (Secondary Boycott)

Risk: 제3국 SPV의 제재 대상(SDN) 지정 및 본사 제재 전이 위험

Solution: Safe Harbor(인도적 물자) 입증 및 적법성 법률 의견서(Legal Opinion) 사전 확보

2. 송금 지연 및 비용 (Transaction Leakage)

Risk: 중개국 은행의 송금 거부·지연 및 고율의 중개 수수료 발생

Solution: 상계 결제(Netting Settlement) 도입으로 실제 송금 횟수 및 비용 최소화

오늘의 제언이 책상 위의 보고서로 남지 않고, 현장의 '엔진 소리'로 이어지기를 기대합니다. 2026년, 한-러 경제 협력의 새로운 봄을 기다립니다

Keyword



Pre-Heating

"굳게 닫힌 외교의 문을 점진적 교류라는 '온기'로 녹여내어, 비즈니스 재개를 위한 최소한의 신뢰 온도(Trust Temperature)를 먼저 확보해야 합니다."



Ignition

"제약 조건 속에서도 양국이 상호 이익(Mutual Benefit)을 공유할 수 있는 유연하고 창의적인 사업 구조를 설계하여, 멈춰선 경제 엔진을 다시 뛰게 할 강력한 불꽃(Spark)을 만들어야 합니다."



Acceleration

"단발성 시도를 넘어, 만·관이 하나 된 'Team Korea'의 통합된 동력으로 러시아와의 프로젝트로 신속히 확장(Scale-up)하여, 다가올 북극 시대의 주도권을 선점해야 합니다."

Contact Point

EY한영 산업연구원

산업연구원장

권영대 파트너

young-dae.kwon@kr.ey.com

실무 총괄

김광현 상무

kwanghyun.kim@kr.ey.com

Team Member

정현종 이사

hyun-jong.jeong@kr.ey.com

EY한영 Advanced Strategy Consulting

Team Member

박재우 이사

jaewoo.park@kr.ey.com

Team Member

김승유 컨설턴트

seung-you.kim@kr.ey.com

EY | Building a better working world

EY is building a better working world by creating new value for clients, people, society and the planet, while building trust in capital markets.

Enabled by data, AI and advanced technology, EY teams help clients shape the future with confidence and develop answers for the most pressing issues of today and tomorrow.

EY teams work across a full spectrum of services in assurance, consulting, tax, strategy and transactions. Fueled by sector insights, a globally connected, multidisciplinary network and diverse ecosystem partners, EY teams can provide services in more than 150 countries and territories.

All in to shape the future with confidence.

EY refers to the global organization, and may refer to one or more, of the member firms of Ernst & Young Global Limited, each of which is a separate legal entity. Ernst & Young Global Limited, a UK company limited by guarantee, does not provide services to clients. Information about how EY collects and uses personal data and a description of the rights individuals have under data protection legislation are available via ey.com/privacy. EY member firms do not practice law where prohibited by local laws. For more information about our organization, please visit ey.com.

© 2026 Ernst & Young Han Young
All Rights Reserved.

APAC No. 05001288
ED None

This material has been prepared for general informational purposes only and is not intended to be relied upon as accounting, tax, legal or other professional advice. Please refer to your advisors for specific advice.

ey.com/kr