

건설정책저널

통권 제25호
RICON Magazine

| 해외건설특집 |



C, o, n, t, e, n, t, s

Focus 해외건설

2017년 4월 발행

(통권 제25호)

발행인 신홍균

편집인 서명교

발행처 (재)대한건설정책연구원

www.ricon.re.kr

서울특별시 동작구 보라매로5길 15, 13층

(신대방동, 전문건설회관)

Tel. (02)3284-2600

Fax. (02)3284-2620

편집·인쇄 / 경성문화사

Tel. (02)786-2999



건설정책저널 · 「해외건설 특집」

통권 제25호

Intro

「해외건설 특집」	1
-----------	---

논단

⚙️ 전문건설업 해외진출 활성화를 위한 공종 및 지역별 특성 분석	4
⚙️ 위기 극복을 위한 해외 건설엔지니어링 경쟁력 강화방안	15
⚙️ 전문건설 해외진출 현황 및 정책지원 방안	25
⚙️ 일본 건설업의 해외진출 현황과 지원책	38
⚙️ 전문건설 해외진출 인식과 전략	54

전문가 인터뷰

⚙️ 해외건설, 현장을 말하다	69
------------------	----

건설동향

⚙️ 해외건설, 이젠 신시장 개척·중남미 진출 문 연다	73
--------------------------------	----

유권해석 및 판례 특집

⚙️ 해외건설공사 현장의 근로자도 산업재해보상보험이 폭넓게 적용되어야 한다!	77
--	----

건설정보체크

⚙️ 해외건설협회, “중소기업 해외건설 전문가 무료 컨설팅” 지원	82
⚙️ 대한건설정책연구원, “차기정부의 건설정책 방향”에서 맞춤형 해외건설지원 제안	83
⚙️ 대한건설정책연구원, “전문건설 해외진출 촉진 및 지원을 위한 중장기 전략” 보고서 발간	84

INTRO

「해외건설 특집」



INTRO

「해외건설 특집」

최근 내수시장 위축과 경쟁심화를 극복하기 위하여 산·학·연·관 차원에서 국내 건설기업들의 해외 시장 진출을 적극적으로 독려·지원하고 있습니다. 국토교통부, 해외건설협회, 대한건설정책연구원의 해외건설 관련 동향이 대표적이라고 할 수 있습니다.

국토교통부는 중동 등 해외건설 주력 시장의 발주 물량이 감소하고 있는 가운데 파나마, 페루, 볼리비아, 아르헨티나 등 중남미 신(新)시장 인프라, 플랜트 분야 수주를 위해 미국, 파나마, 페루, 볼리비아, 아르헨티나를 방문하였습니다. 이 자리에서 국제기구와 스마트도시 분야 협력을 강화하는 한편, 주요 장·차관 및 공공기관장 등 고위급 면담을 통해 인프라·플랜트 분야 협력 방안을 모색하였습니다.

해외건설협회는 중소기업의 해외진출에 따른 애로사항을 해소하고 체계적인 진출을 지원하기 위해 해외건설 전문가 컨설팅을 지원하고 있고, 건설업체 임직원의 직무능력 향상을 위해 '해외건설 입문과정' 교육을 실시하였습니다.

대한건설정책연구원은 2017년 3월 29일 오전 10시, 삼성호텔 라벤더홀에서 “전문건설업 해외사업 유망지역 맞춤형 진출 전략 세미나”를 개최하였습니다. 본 세미나는 전문건설업체의 해외 건설시장 진출 사례를 통해 해외시장 진출에 수반되는 위험분석 및 대응방안을 검토하여 전문건설업체의 해외 건설시장 진출 활성화 전략을 모색하기 위해 마련되었습니다.

이러한 산·학·연·관의 건설기업의 해외시장 진출을 위한 노력과 귀를 같이하고자 건설정책저널 통권 제25호에서는 “해외건설 특집”으로 구성하였습니다. 구체적으로는 해외건설 관련 전문가의 논단, 해외건설 전문가 인터뷰, 해외건설 동향, 해외건설공사에 있어 법적 쟁점에 대한 판례 해설, 기타 유관기관의 해외건설 관련 정보 및 보고서를 소개하고자 합니다.

건설정책저널이 국내 건설기업의 해외건설 진출에 도움이 되기를 기대하며, “해외건설 특집”에 도움을 주신 많은 전문가분께 감사를 드립니다.

논단

「해외건설 특집」

- ⚙️ 전문건설업 해외진출 활성화를 위한 공종 및 지역별 특성 분석
- ⚙️ 위기 극복을 위한 해외 건설엔지니어링 경쟁력 강화방안
- ⚙️ 전문건설 해외진출 현황 및 정책지원 방안
- ⚙️ 일본 건설업의 해외진출 현황과 지원책
- ⚙️ 전문건설 해외진출 인식과 전략



전문건설업 해외진출 활성화를 위한 공종 및 지역별 특성 분석

유정호

광운대학교 건축공학과 교수
myazure@kw.ac.kr

1. 서론

통계청의 국내건설수주동향 자료에 따르면 2015년도 국내 건설수주액은 158조원으로 집계되었으며, 전문건설업통계조사 자료에 따르면 같은 해 전문건설업 국내수주액(하청)은 58조원으로 집계되었다. 이는 전문건설업이 차지하는 비중이 약 36.7%에 이르는 것을 의미한다. 하지만 같은 방식으로 해외건설수주에 대해서 정리해 보면, 2015년과 2016년 각각 전문건설업이 해외건설수주액에서 차지하는 비중은 6.5%와 5.6%에 그치고 있음을 알 수 있다. 한편, 2006년부터 2015년까지 전문건설업체의 해외건설

수주금액 추이를 살펴보면 매년 증가하고 있음을 알 수 있으며, 10년간 3.9억 달러에서 43.9억 달러로 괄목할 만한 성장을 해왔음을 알 수 있다. 이는 전문건설업체가 해외건설 산업에 기여하는 정도가 아직까지 상대적으로 낮음을 의미함과 동시에, 현재까지의 성장세로 미뤄볼 때 해외진출 가능성이 아직 많이 열려 있음을 의미하기도 한다. 따라서 공종별 및 지역별 전문건설업 해외진출 동향을 면밀히 분석하고, 이를 바탕으로 체계적인 전략을 수립하여 해외 시장에 접근한다면, 국내 전문건설업체들의 새로운 활로 개척에 기여할 수 있을 것이다.

2. 해외 건설시장 동향

(1) 세계 건설시장 동향

세계 건설시장(Global Construction Market)의 규모는 2015년 기준 약 9.5조 달러로 추정

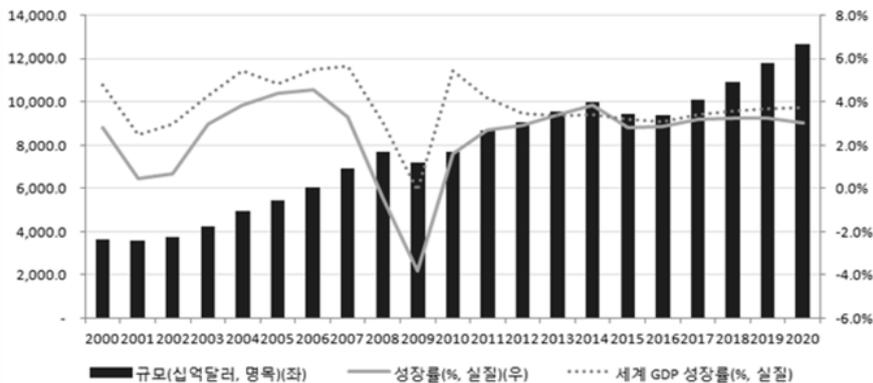


그림 1 | 세계 건설시장 규모 및 성장률

출처: HIS Global Insight(2016.1Q) 및 IFM World Economic Outlook(2016.10)

1) 전 세계 각 국가의 건설시장 규모의 합



된다. 지난 5년간(2010~2015) 연평균 3.2%의 양호한 성장세를 유지하고 있으며, 향후 5년간(2016~ 2020)도 연평균 3.1%대의 꾸준한 성장 이 기대되고 있다. 세계 건설시장을 부문별로 살펴보면, 2016년 기준 건축시장 규모는 약 5.5조 달러로 세계 건설시장의 58%를 차지하고 있으며, 그 다음으로는 토목 및 산업설비가 각기 1.9 조 달러 규모로 약 21%씩 차지하고 있다.

건축부문은 2008년 글로벌 금융 위기 이후 급 격한 하락세를 보이다 2011년 이후부터 회복세 를 보이며 3%대 수준의 성장세를 유지할 것으로 예상되고 있으며, 토목은 갈수록 증가하는 교통 인프라, 수처리 및 환경 인프라 수요로 인해 여 타 사업부문 대비 4% 이상의 높은 성장률을 보 일 것으로 기대된다. 산업설비의 경우, 유가가 상승하던 2006~2008년과 2011~2013년에 에 너지·화학·정유설비 등의 개발 수요가 급증하였 으나, 최근에는 유가 하락으로 인해 관련 시장이

많이 축소되어 있는 상황이다.

2016년 기준 아시아 지역 건설시장 규모는 약 4.9조 달러로 세계 건설시장의 52%를 차지하고 있다. 서유럽 지역이 19조 달러로 20%, 북미 지 역이 14조 달러 16%를 차지하고 있으며, 중동 및 아프리카 지역이 5%, 남아메리카 지역 4%, 동유럽 지역 3% 순으로 집계되고 있다. 과거 최 대 건설시장이었던 서유럽 시장이 2008년과 2009년 2년 연속 마이너스 성장을 기록하여, 2009년부터는 아시아 건설시장이 유럽시장을 넘어 세계 최대시장으로 부상하였고, 향후에도 아시아 건설시장의 성장세는 지속될 것으로 전 망되고 있다.

(2) 해외 건설시장 동향

해외 건설시장(International Construction Market)²⁾의 규모는 2015년 기준 약 5,655억 달

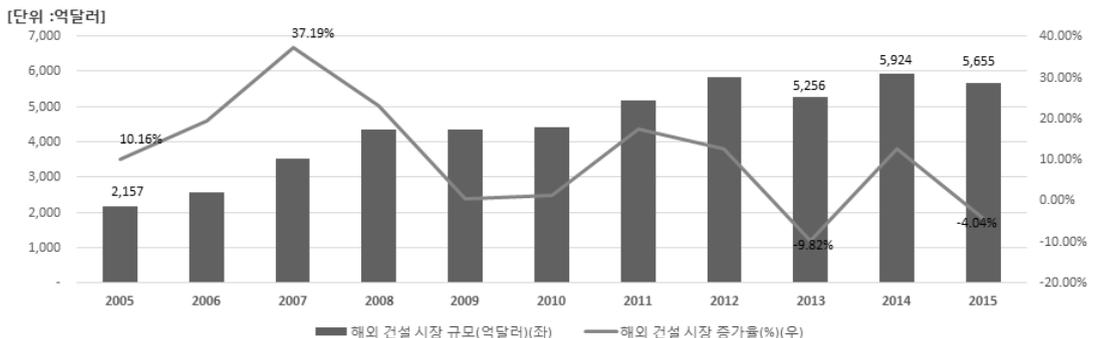


그림 2 | 해외 건설시장 규모 및 증가율 추이

2) 세계 건설시장 중에서 외국기업이 진출 가능한 개방된 해외 (international) 건설 시장 규모의 합, 그 규모는 미국의 건설전문 저널 ENR에서 매년 발표하는 250대 해외 건설기업 및 225대 해외 설계 및 엔지니어링 기업의 해외 매출액 합계를 통해 추정

러로 추정되며, 이 금액은 250대 해외 건설기업의 해외매출 5,001억 달러와 225대 해외 설계 및 엔지니어링 기업의 해외매출 654억 달러를 합산한 값이다. 2015년 기준 세계 건설시장 대비 약 6.1% 규모로 추정되는데, 이는 전 세계 건설시장 중 6.1% 정도의 시장에서 다양한 국적의 기업들 간에 경쟁이 진행되고 있음을 의미한다.

(3) 우리나라 해외건설 수주 동향

2007년부터 상승세를 보인 우리나라 해외건설 수주는 2010년 716억 달러로 정점을 기록하였으나 2015년부터 급락세를 보이고 있다. 지난 10년간 연평균성장률(CAGR: Compound Annual Growth Rate) 또한 -4%로 하락세를 보이고 있다. 지역별 특성을 CAGR로 살펴보면, 중동과 유럽 지역의 수주는 각각 -8%와 -9%로 하락세

를 보이고 있으며, 아시아 지역의 수주는 0%로 답보상태라 할 수 있고, 중남미 및 북미·태평양 지역은 각각 19%와 8%로 상승세임을 알 수 있다. 마찬가지로 방식으로 공종별 특성을 살펴보면, 산업설비와 건축 부문은 각각 -7%와 -5%로 하락세이며, 토목 부문은 2%로 다소 상승한 모습을 보이고 있다.

3. 전문건설업 해외건설 수주 동향

(1) 전문건설업 해외건설 수주 분석

전문건설업의 국내 수주금액은 국내건설 전체 수주금액에서 평균 50~60% 정도의 비중을 차지하고 있으며, 10년간 (2006~2015) 국내건설 수주금액의 연평균성장률은 3.8% 수준이다. 이에

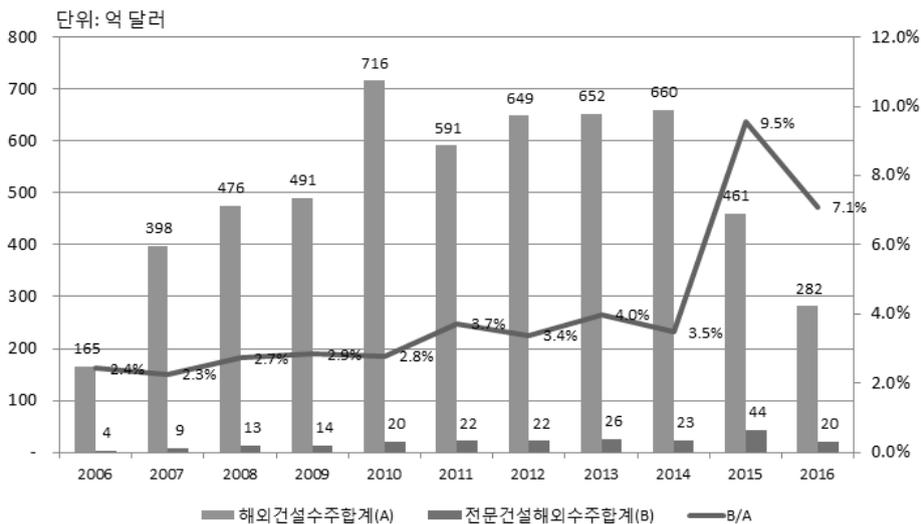


그림 3 | 전체 및 전문건설업 해외건설 수주동향



반해 전문건설업의 해외건설 수주는 매우 부족한 현실인데, 전문건설업은 해외건설 수주금액 전체에서 평균 2~4% 정도의 비중을 차지하고 있다³⁾. 하지만 고무적인 사실은, 지난 10여 년간(2006~ 2016) 전문건설업에 의한 해외건설 수주금액은 성장세를 보이고 있다는 점이다. 지난 2015년도 해외건설 수주금액이 갑자기 증가한 이유는 한전KPS에 의한 요르단 발전소 O&M 수주(10억 달러)의 영향이 크게 작용하였으나 대체적으로 성장세가 유지되고 있음을 확인할 수 있고, 2016년도의 경우는 전체 해외건설 수주금액 급감에도 불구하고 전문건설업의 해외건설 수주는 대체로 현상유지를 하였다는 점이다.

(2) 전문건설업 수주 형태별 분석

2007년 이후 우리나라 전체 해외건설 수주 확대에 따라 전문건설업의 해외진출 또한 급증하

였다. 해외건설 수주가 연평균 650억 달러 이상으로 활황이었던 5년간(10-14)은 전문건설업 해외진출의 원도급⁴⁾ 수주 비중은 10%대로 매우 낮았다. 2015년도의 경우도 한전KPS의 수주금액을 제외하면 전문건설업의 원도급 비중은 12% 수준임을 알 수 있다. 하지만 2016년도에 우리나라 전체 해외건설 수주금액은 282억 달러로 급감하였음에도 불구하고, 전문건설업의 해외 원도급 수주(12억 달러) 비중은 61%로 하도급 수주(8억 달러) 비중을 앞지르게 되었는데, 향후 이러한 추세가 지속될지 주목할 필요가 있다. 전문건설업이 해외 시장에 진출함에 있어 우리나라 원청사의 하도급으로 진출하는 것은 해외진출 초기 단계에서는 유효한 전략이라 할 수 있지만, 계속해서 이렇게 원청사에 종속되어 해외진출을 하는 것에는 한계가 있다. 반면 우리나라 원청사의 하도급이 아니라 해외 발주자 혹은 해외 원청

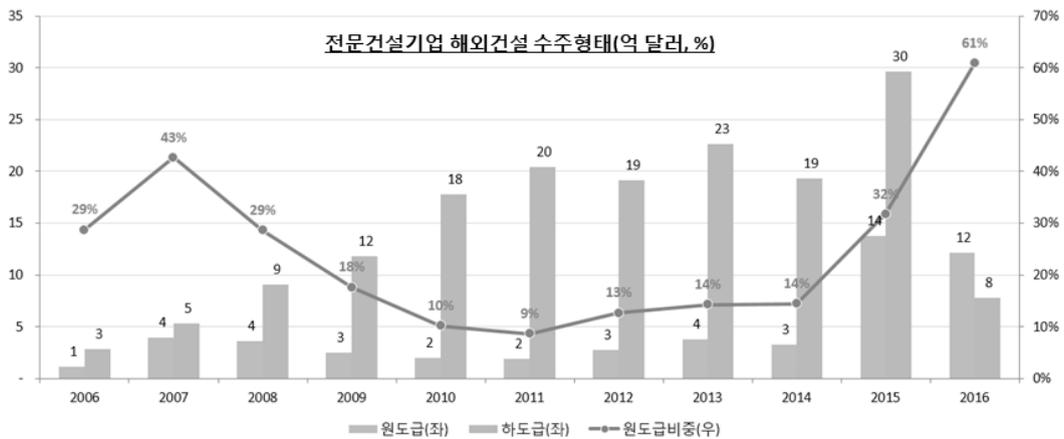


그림 4 | 전문건설업 해외건설 수주형태

3) 전체 해외건설 수주는 하도급을 제외한 원도급 수주 금액이며, 전문건설기업 해외수주의 경우는 원도급+하도급 수주 금액임

4) 우리나라 전문건설기업이 해외 발주자 혹은 해외 원청사로부터 직접 도급을 받은 계약

사로부터 직접 도급을 받는다는 것은 해당 전문 건설기업의 기술력 또는 가격경쟁력을 인정받는다는 것을 의미하므로, 향후 이러한 원도급 진출이 계속적으로 확대되는 것이 바람직하다 할 수 있다.

4. 지역별-공종별 시장 특성 분석

(1) 전문건설업 지역별 시장 및 수주 특성

전문건설업의 지역별 수주 추이를 살펴보면, 지난 10년(2007~2016) 간 중동지역의 수주가 가장 큰 비중(60%)을 차지하고 있음을 알 수 있

다. 10년 간 중동지역 수주 연평균증가율(CAGR) 또한 13%로 가장 빠르게 성장해 왔다. 아시아지역은 두 번째로 높은 수주 비중을 차지하고 있는데, 수주금액 비중은 28%이고 연평균증가율(CAGR)은 7%이다.

하지만, 향후 세계 건설시장 전망을 살펴보면 현재까지 우리가 집중해 왔던 지역에서 벗어나야 할 필요성을 확인할 수 있다. 아시아 시장은 향후 2023년까지 가장 빠른 속도로 성장할 것으로 전망된다. 현재도 가장 큰 시장 비중을 차지하고 있는 지역이지만, 2023년에는 더욱 더 큰 시장으로 성장할 것이라는 전망이다. 반면, 중동

표 1 | 지난 10년 간 우리나라 전체 및 전문건설업의 지역별 수주 규모

지역	전체 해외수주(억 달러, %)		전문 해외수주(억 달러, %)	
	수주액	비중	수주액	비중
중동	2,841	53%	127	60%
아시아	1,655	31%	60	28%
북미·태평양	241	4%	26	12%
유럽	134	2%		
아프리카	159	3%		
중남미	347	6%		
합 계	5,377	100%	213	100%

표 2 | 지역별 세계 건설시장 규모 전망

지역	국가 수	건설시장 규모(십억 달러)		건설시장 구성비(%)		증감 전망 2015~2023
		2015년	2023년	2015년	2023년	
아시아	17	4,814.8	9,258.8	52%	56%	↑
동유럽	8	326.5	642.7	4%	4%	→
중동 & 아프리카	17	439.8	881.1	5%	5%	→
북아메리카	3	1,375.6	2,039.1	15%	12%	↓
남아메리카	12	439.3	704.3	5%	4%	↘
서유럽	17	1,902.1	3,155.2	20%	19%	↘
합 계	74	9,298.1	16,681.2			



및 아프리카 시장은 현재의 시장 비중과 크게 달라지지 않을 것이라는 전망이다. 따라서 기존에 우리가 중점을 두어 왔던 중동 시장에서도 지속적인 시장유지에 힘써야겠지만, 아시아 지역으로의 시장 확대에도 더욱 관심을 쏟아야 할 것이다. 특히, 건설시장 개방성과 경제성장 속도가 빠르고, 인구증가율이나 도시화 속도가 빠른 국가들을 선택하여 전략적으로 접근하는 것이 중요할 것이다. 싱가포르나 홍콩처럼 기존의 성숙한 시장과 미얀마나 캄보디아 등 신흥 후발국, 그리고 베트남이나 인도네시아처럼 중간 정도에 위치하는 국가 등으로 국가별 특성을 세분화하여 접근하는 노력도 요구된다.

(2) 전문건설업 공종별 시장 및 수주 특성

전문건설업의 공종별 수주 추이를 살펴보면, 지난 10년(2007~2016) 간 산업설비 부문의 수주가 가장 큰 비중(45%)을 차지하고 있음을 알 수 있다. 10년 간 산업설비 부문의 수주 연평균증가율(CAGR) 또한 14%로 가장 빠르게 성장해 왔다. 토목 부문은 두 번째로 높은 수주 비중을 차지하고 있는데, 수주금액 비중은 33%이나 연평균증가율(CAGR)은 3%로 다소 안정적인 시장임을 알 수 있다.

토목 부문 시장은 건축 부문 다음으로 두 번째로 큰 시장을 형성하고 있지만, 향후 2023년까지 성장 속도는 가장 빠를 것으로 전망된다. 반면, 우리가 현재까지 가장 큰 비중을 두고 있던 산업설비 부문은 그 비중이 축소될 것으로 전망되고

표 3 | 지난 10년 간 우리나라 전체 및 전문건설업의 공종별 수주 규모

공종	전체 해외수주(억 달러, %)		전문 해외수주(억 달러, %)	
	수액	비율	수액	비율
토목	782	15%	70	33%
건축	762	14%	27	13%
산업설비	3,588	67%	96	45%
기타	246	5%	19	9%
합 계	5,377	100%	213	100%

표 4 | 공종별 세계 건설시장 규모 전망

공종	건설시장 규모(십억 달러)		건설시장 구성비(%)		증감 전망
	2015년	2023년	2015년	2023년	
토목	3,341.2	5,642.4	30.5%	32.0%	↗
건축	5,600.1	8,913.0	51.2%	50.6%	↘
산업설비	1,904.8	2,905.4	17.4%	16.5%	↘
기타	94.8	150.9	0.9%	0.9%	→
합 계	10,940.8	17,611.7	100%	100%	

있다. 따라서 우리나라가 기존에 경쟁력을 키워왔던 산업설비 분야의 시장 유지에도 지속적으로 노력을 기울여야겠지만, 시장 규모가 더욱 확대될 것으로 전망되는 토목분야에서의 경쟁력 확보와 시장 확대를 위한 노력도 한층 더 요구된다.

5. 지역별-공종별 수주 특성 분석

(1) 분석 개요

지난 10년간(2007~20216) 전문건설업의 지역 및 공종별 수주 추이를 살펴보면, 중동·산업설비(29%), 중동·토목(18%), 아시아·토목(13%), 아시아·산업설비(9%), 중동·건축(7%), 중동·용역(5%), 중남미·산업설비(4%)가 전문건설업 해외수주의 85%를 차지하고 있음을 알 수 있다. 이 중 2015년 한전 KPS 수주로 인한 특이점 발생(중동·용역(5%))을 제외한 6개 지역·공종 부문에 대한 지난 10년간

의 수주 추이 및 시장 변동성 검토를 통해 해당 부문의 특성을 살펴본다. 수주 추이는 2차함수 추세선을 이용하였으며, 시장 변동성은 변이계수를 이용하여 분석하였다.

(2) 중동-산업설비 수주 특성

전반적인 상승세이나 2013년 이후부터는 성장세가 멈추고 있는 추세를 보이고 있다. 지난 10년간의 변이계수는 5%로 비교적 안정적이지만, 최근 5년간 및 3년간의 변이계수는 각각 43%와 59%로서 근년 동안 시장이 매우 불안정한 양상을 보이고 있다.

(3) 중동-토목 수주 특성

2011년 이후 성장세가 꺾여서 하향세를 보이고 있다. 지난 10년간의 변이계수는 4%로 비교적 안정적이지만, 최근 5년간 및 3년간의 변이

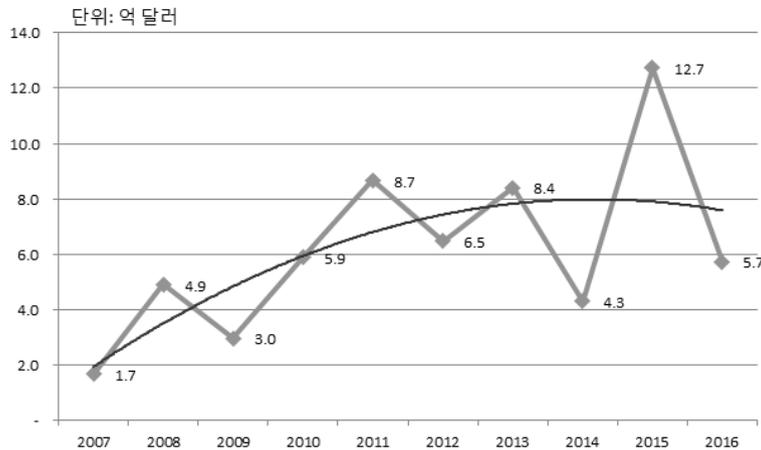


그림 5 | 중동-산업설비 수주 특성

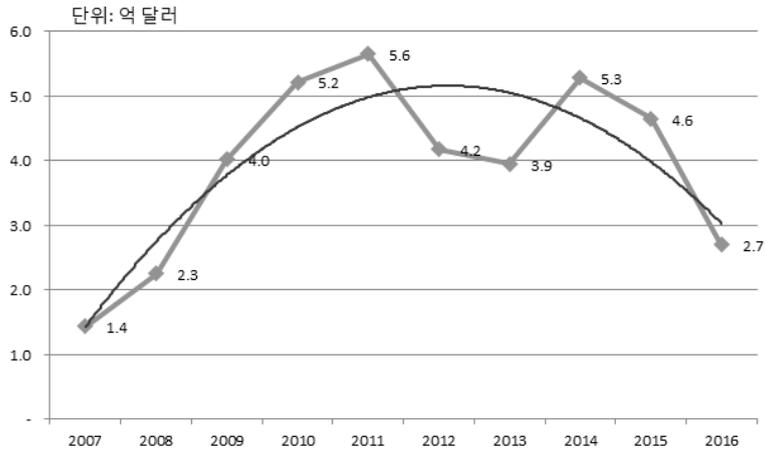


그림 6 | 중등-토목 수주 특성

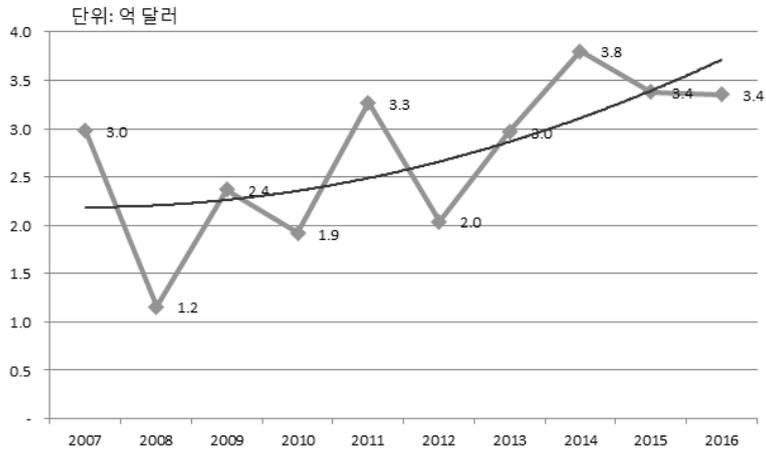


그림 7 | 아시아-토목 수주 특성

계수는 각각 23%와 32%로서 근년 동안 시장이 불안정한 양상을 보이고 있다.

근 5년간 및 3년간의 변이계수는 각각 21%와 7%로서 다소 불안정한 양상을 보이던 시장이 최근에는 안정을 되찾고 있는 것으로 보인다.

(4) 아시아-토목 수주 특성

지난 10년 간 지속적인 성장세가 유지되고 있다. 10년간의 변이계수는 3%로 안정적이며, 최

(5) 아시아-산업설비 수주 특성

지난 10년 간 지속적인 성장세가 유지되고 있다. 10년간의 변이계수는 8%로 비교적 안정적이지만, 최근 5년간 및 3년간의 변이계수는 각각 37%와 47%로서 근년 동안 시장이 불안정한 양상을 보이고 있다.

(6) 중동-건축 수주 특성

2012년 이후 성장세가 꺾이고 있는 추세이다. 10년간의 변이계수는 6%로 비교적 안정적이지만, 최근 5년간 및 3년간의 변이계수는 각각 50%와 66%로서 근년 동안 시장이 매우 불안정한 양상을 보이고 있다.

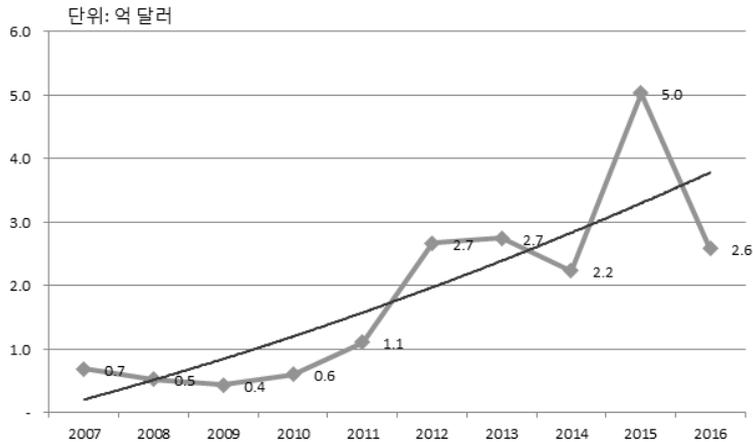


그림 8 | 아시아-산업설비 수주 특성

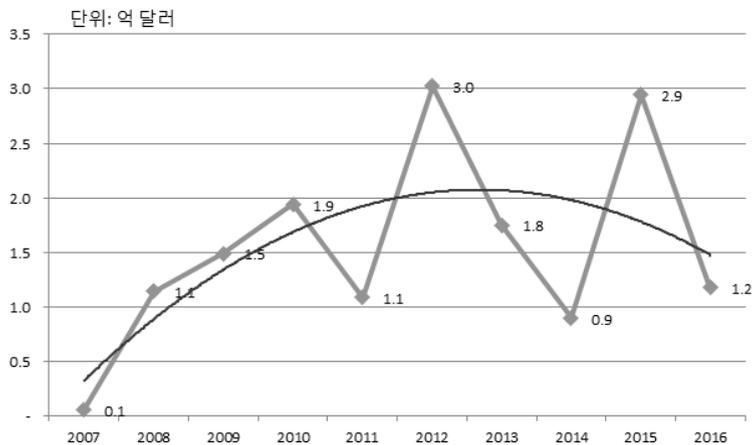


그림 9 | 중동-건축 수주 특성

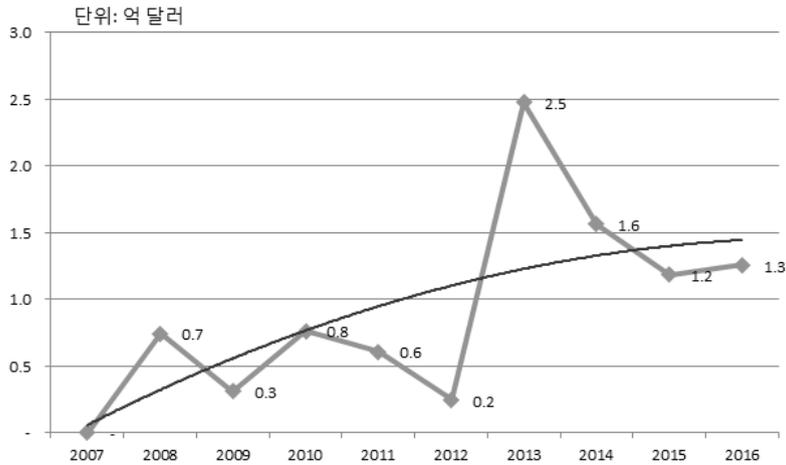


그림 10 | 충남미-산업설비 수주 특성

(7) 충남미-산업설비 수주 특성

지난 10년 간 전반적인 성장세가 유지되고 있다. 10년간의 변이계수는 8%로 비교적 안정적이지만, 최근 5년간 및 3년간의 변이계수는 각각 60%와 15%로서 전반적으로 불안정한 양상을 보이고 있으며, 최근에는 다소 안정화되어 가는 양상을 보이고 있다.

6. 결론

최근 2년간 우리나라 해외건설 수주금액이 급감하는 추세를 보이고 있지만, 지난 10년(2007년~2016년) 간 해외건설 연평균 수주금액은 537.6억 달러에 이른다. 지난 7년(2007년~2016년) 간 우리나라 자동차 연평균 수출액이 445.4억 달러라는 점을 감안한다면, 해외건설업은 우리가 절대 무시할 수 없는 국가의 주요 산

업 중 하나임을 확인할 수 있다. 한편, 전문건설업은 우리나라 국내건설 수주금액 중 평균 50~60%를 차지하는 매우 중요한 역할을 하고 있다. 그럼에도 불구하고 해외건설 수주에서는 평균 2~4% 정도의 비중만을 차지하고 있어, 그 기여도가 매우 낮음을 확인할 수 있다. 따라서 우리나라 주요 산업 중 하나인 해외건설업에서 전문건설업이 보다 큰 활약을 할 수 있도록 정부 차원의 정책적 지원과 함께 기업차원의 전략적 노력이 요구되는 현실이다. 이러한 관점에서 본 원고에서는 전문건설업의 지역별 및 공종별 특성을 살펴보았다.

지역별 관점에서는 그간의 중동 편중에서 벗어나 보다 다양한 지역으로의 확산이 요구된다. 특히 향후 성장세가 가장 높을 것으로 전망되는 아시아 지역으로의 시장 확대를 위한 노력이 필요할 것으로 보인다. 공종별 관점에서는 그간의 산업설비 편중에서 벗어나 공종 다양성 확보가

요구된다. 특히 향후 성장성이 가장 클 것으로 전망되는 토목 부문으로의 시장 확대를 위한 접근이 요구된다. 지역과 공종을 조합한 분석 결과에 따르면, 아시아-토목 부문이 전반적 성장세가 유지되고 있으며 시장 변동성이 상대적으로 안정적인 것으로 드러났다. 과거에 우리가 경쟁력을 길러온 중동시장과 산업설비 부문도 절대 포기할 수 없는 시장임에 틀림없으며, 이 부문에 있어서도 지속적인 기존 시장 관리가 요구된다. 하지만, 특정 시장에서의 의존도가 높아지는 것은 바람직하지 않으므로, 향후 성장성이 좋거나 시장안정성이 뛰어난 분야로의 시장 확대를 위한 노력을 지속적으로 경주해야 할 것이다.

본 원고는 기존 데이터에 기반하여 산업 차원에서 시사점을 분석하고자 하였다. 따라서 개별 기업 차원의 특성이나 업종별 특성은 반영되지 못하였다. 향후 기업 특성과 시장 특성을 함께 고려한 연구가 필요할 것이다. 아울러, 전문건설기업의 독립적이고 지속 가능한 해외진출을 위해서는 우리나라 종합건설사에서의 종속성 극복이 필요한데, 이러한 관점에서 전문건설기업이 해외 발주자 또는 해외 원청사와 직접 계약을 체결하는 형태로 해외진출 하는 경우와 우리나라 원청사의 하청으로 해외진출 하는 경우의 특성에 대한 분석도 요구된다.

참고자료

해외건설협회 자료

IMF. (2016). World Economic Outlook

IHS. (2016). Global Construction Outlook

ENR. (2016). The 2016 Top 250 International Contractors

ENR. (2016). The 2016 Top 225 International Design Firms

위기 극복을 위한 해외 건설엔지니어링 경쟁력 강화방안



박환표

한국건설기술연구원 연구위원
hppark@kict.re.kr

1. 서론

건설산업이 국가경제 발전과 국민 삶의 질 향상에 미친 영향은 매우 크다. 국내 건설사업은 SOC 투자 확대와 200만호 등 대규모 주택사업 추진으로 인한 경제성장률을 향상시키는데 커다란 역할을 하였다. 또한 1970~80년대에 중동건설 참여로 인한 국가경제를 단기간에 고도성장을 가능케 하였다.

그러나 지난 해 해외건설 수주실적의 급격한 하락과 국내 SOC 투자 감소 등 국내환경 뿐만 아니라 해외환경에서도 우리나라의 경쟁력이 떨어지는 등 건설산업을 위기로 보는 견해가 있다. Global Insight 자료에 의하면, 세계건설시장은 지속적으로 증가하여 2030년에 23.1조 달러까지 성장할 것으로 전망하고 있다.

따라서 정부는 해외건설 경쟁력 강화 및 수주 확대를 위하여 다양한 정책지원을 개발하여 추진하는 것이 필요하다. 본 고는 국내 건설산업의 위기극복을 위한 해외 건설엔지니어링의 경쟁력 평가와 해외사례 분석을 통한 글로벌 경쟁력 강화방안을 제안하고자 한다.

2. 해외건설 수주현황 분석

2.1 해외건설 수주실적

우리나라의 해외건설은 1965년 태국의 고속

도로공사 수주를 시작으로 지속적으로 성장하여 중동 발주물량의 확대로 2010년에 716억 달러를 수주하는 등 최고 수준에 도달하였다.

그러나 최근 유가하락에 따른 발주량 감소와 엔화·유로화 약세에 따른 경쟁심화로 인하여 2016년의 해외건설 수주액이 전년 대비 39% 감소한 282억 달러로 2006년 이후 가장 저조한 실정이다. 특히 이러한 상황의 주된 원인은 산유국 등 주요 발주처들의 재정상황이 악화됨에 따라 예정되었던 공사의 발주를 연기하거나 아예 취소하고 있기 때문이며, 결국 글로벌 경기상황이 호전되지 않는 한 당분간 이러한 하락추세는 불가피할 것으로 예상된다.

공종별로는 2016년 12월 기준 플랜트 건설부문이 전체 수주액 중 47.0%를 차지하고 있어, 플랜트 위주의 수주가 지속되고 있으며, 다음으로 토목과 건축이 각각 22.9%, 18.9% 수준으로 비슷한 수준을 보이고 있다. 이와 반면, 건설엔지니어링의 실적이 속한 용역부문은 건수기준으로 전체 수주건수의 39.4%를 차지할 정도 높은 비율임에도 불구하고, 상대적으로 수주액은 6.0%(16.9억 달러) 수준에 그치고 있어 건당 수주액이 7.1백만 달러 수준이다. 따라서 해외건설 엔지니어링 수주확대를 위한 지원정책의 강화 및 글로벌 경쟁력 확보방안 마련이 필요하다.

2.2 우리업체의 세계시장 점유율 현황

2016년 9월에 발표한 ENR 통계('15년 매출액 기준)에 따르면, 전체 250대 기업 매출액은 전년(5,215.5억 달러) 대비 214억 달러(4.1%) 감소한

표 1 | ENR 매출기준, 해외건설시장 매출 및 점유율

(단위 : 백만 달러)

구 분	'06	'07	'08	'09	'10	'11	'12	'13	'14	'15
전체매출액	224,427	309,782	390,008	383,732	383,662	452,899	510,876	543,841	521,550	500,146
국내업체 매출액	6,452	8,015	11,410	16,344	18,313	25,769	41,390	42,416	37,059	40,582
점유율(%)	2.9	2.6	2.9	4.3	4.8	5.7	8.1	7.8	7.1	8.1

※ 출처 : ENR(Engineering News-Record), 2016. 8

표 2 | ENR 매출액 기준, 해외건설시장 국가별 순위

(기준연도 : 2015년, 단위 : 억 달러, %, 개)

구 분	중국	스페인	프랑스	미국	한국	독일	이태리	일본	터키	스웨덴
매출액	940.6	598.0	479.9	473.2	405.8	291.1	256.2	251.7	230.4	162.9
매출액순위	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
점유율(%)	18.8	12.0	9.6	9.5	8.1	5.8	5.1	5.0	4.6	3.3
기업수	65	11	5	38	13	4	15	14	40	2

※ 출처 : ENR(Engineering News-Record), 2016. 8

표 3 | ENR 매출액 기준, 해외건설 엔지니어링시장 국가별 순위

(단위: 억 달러, %, 개)

구 분	미국	캐나다	네덜란드	호주	영국	이집트	중국	스페인	덴마크	한국	프랑스
매출액	206.4	82.3	64.6	59.0	48.3	26.6	25.9	25.3	17.0	15.8	14.0
매출액순위	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
점유율(%)	31.5	12.6	9.9	9.0	7.4	4.1	4.0	3.9	2.6	2.4	2.1
기업수	86	6	4	6	4	6	23	9	2	12	6

※ 출처 : ENR(Engineering News-Record), 2016. 7

5,001.5억 달러이며, 국내업체가 해외건설시장에서 차지하는 수주 비중은 8.1% 수준으로 전년도(7.1%)에 비해 1.0% 증가하였다.

국가별 순위는 전년에 이어 세계 5위를 유지('14년 6위·'15년 5위)하는 것으로 나타났으며, 중국이 전년도에 이어 2015년에도 매출 점유율 18.8% (2014년 17.2%)로 1위를 차지했으며, 스페인은 매출 점유율 12%(2014년 13.1%)로 2위를 유지한 반면, 미국은 매출 점유율 9.5%(2014년 11.4%)로 4위로 하락하였다.

한편 우리나라의 해외건설 엔지니어링부문 점유율은 2.4%로 프랑스를 제치고 10위를 차지하였다. 특히 아시아지역('11년 1.1%→'15년 5.2%) 및 중남미('11년 3.0%→'15년 6.8%)지역을 중심으로 매출이 확대되고 있다. 이 분야에 대한 미국의 시장 점유율은 32% 정도로 2015년에도 여전히 세계 1위를 차지하였으며, 10위권 내 국가 중 프랑스(2014년 7위)가 제외되었다. 국내 기업중에서는 현대ENG이 1위를 차지('13년 33위→'14년 26위→'15년 21위)하였다.



3. 건설산업의 글로벌 경쟁력 평가분석

3.1 글로벌 건설경쟁력 수준

한국건설기술연구원의 건설산업 글로벌 경쟁력 종합평가 결과(2016년), 20개 국가 중 미국이 1위를 차지하였고, 중국 2위, 스페인, 독일, 네델란드 등 유럽 국가들이 3~5위, 한국은 전년도에 비해 1단계 상승한 6위를 차지하여 미국과 유럽의 강세가 지속되었다. 국가별 건설인프라 경쟁력 지수를 종합한 결과 2016년에는 미국(1위),

독일(2위)를 차지하였고, 한국은 전년대비 1단계 하락한 12위를 기록하였다. 세부 지표별로 한국은 전년대비 건설시장 안정성(11위→8위)은 상승하였으나 건설제도 (12위→13위), 인프라(10위 유지)는 하락 또는 유지하는 수준이다. 특히 건설시장 안정성 지표 중 건설리스크 지표의 경우 전년대비 2단계 하락(10위→12위)함으로써 최근 건설시장의 어려움을 반영하고 있다.

국가별 건설기업 역량평가 결과 미국이 1위를 하였으며 한국은 시공경쟁력(5위→4위), 설계경쟁력의 상승(11위→8위)로 상승한데 힘입어 중

표 4 | 글로벌 건설 경쟁력 평가결과(2016년)

순위	글로벌 건설경쟁력 평가	건설인프라 경쟁력 평가	건설기업 역량평가
1	U.S.A.	U.S.A.	U.S.A.
2	China	Germany	China
3	Spain	Japan	Spain
4	Germany	U.K.	S. Korea
5	Netherlands	The Netherlands	Italy
6	S. Korea	Sweden	The Netherlands
7	U.K.	Denmark	Germany
8	Japan	Austria	Canada
9	France	France	France
10	Canada	Australia	Australia
11	Austria	Canada	Greece
12	Australia	S. Korea	U.K.
13	Sweden	China	Austria
14	Italy	Spain	Japan
15	Denmark	Portugal	India
16	Turkey	Turkey	Sweden
17	Portugal	Italy	Turkey
18	India	India	Egypt
19	Greece	Greece	Portugal
20	Egypt	Egypt	Denmark

※ 출처 : 박환표, 한재구, 건설산업의 글로벌 건설 경쟁력 평가를 통한 해외건설 Big 이슈 개발, 한국건설기술연구원, 2016.12

합평가에서 전년보다 2단계 상승한 4위를 기록하였다. 특히 한국의 시공경쟁력은 해외매출액이 마이너스에서 플러스 성장률로 돌아섰고, 설계 경쟁력은 해외매출액의 증가와 그에 따른 국제 화율(해외매출액 비중)이 상승하였기 때문이다.

한국의 경우 종합평가에서 전년도에 비해 1단계 상승한 6위를 차지하였으며, 그 이유는 국가별 건설인프라 경쟁력 평가결과(11위→12위)의 하락에도 불구하고, 국가별 건설기업 역량평가 결과(6위→4위)가 상승하였기 때문이다. 이는 시공경쟁력(5위→4위)과 설계경쟁력(11위→8위)이 상승한 때문이며, 특히 전년대비 해외매출액의 증가에 따른 성장률 개선에 따른 것이다.

한편, 국가별 건설인프라 경쟁력 평가에서 건설제도(12위→13위), 인프라(10위 유지) 등의 지표가 하락 또는 유지함으로써 전년대비 1단계 하락한 12위를 기록하였고, 특히 정책결정의 투명성(18위), 부패인식지수(14위), 물류성과지수(14위)는 여전히 낮게 평가되고 있어 개선이 필요하다. 또한, 아직도 설계경쟁력은 20개국 중 8위에 머물러 있고 설계 생산성 11위, 전체 매출

액 대비 해외 매출액의 비중(국제화)은 13위로 설계의 생산성 제고 등 경쟁력을 높이기 위한 기술력 확충과 시장개척이 필요하며 이를 위한 정부의 지원과 R&D 투자 등의 확대가 필요하다.

3.2 유럽국가 건설기업의 사업구조 분석

유럽국가 건설기업의 사업구조 분석은 Engineering News Records에서 발표하는 해외건설 매출액 순위가 100위 안에 있는 프랑스, 스페인, 독일, 이탈리아의 시공 및 엔지니어링 업체 8개사를 대상으로 과거 10년 동안의 사업구조(상품과 시장) 변화를 분석하고, 우리나라 기업과의 차이점 분석 및 시사점을 도출하였다.

유럽 건설기업의 사업구조 분석결과, 유럽 건설기업들은 해당 상품 군에 대한 원천기술 확보와 함께 해외진출 과정에서도 기업의 주력 상품 군을 바탕으로 진출전략을 수립하여 관련 역량에 대한 이점을 극대화하고 있다. 특히 유럽 Contractor 기업은 자사에 특화된 상품 군을 중심으로 하되 다른 부문에 해외로 진출하여 프로젝트 실패에 따른 리스크를 최소화하고 있다.

표 5 | 유럽국가의 건설기업 선정

구분	국가	기업명
시공업체	프랑스	VINCI, BOUYGUES
	스페인	GRUPO ACS, FCC
	독일	HOCHTIEF, BILFINGER BERGER
	이탈리아	SAIPEM, SALINI COSTRUTTORI
엔지니어링업체	프랑스	TECHNIP, EGIS
	스페인	TECNICAS, TYPSA
	독일	FICHTNER GMBH&CO. KG, LAHMEYER
	이탈리아	MAIRE TECNIMONT, PROGER SPA

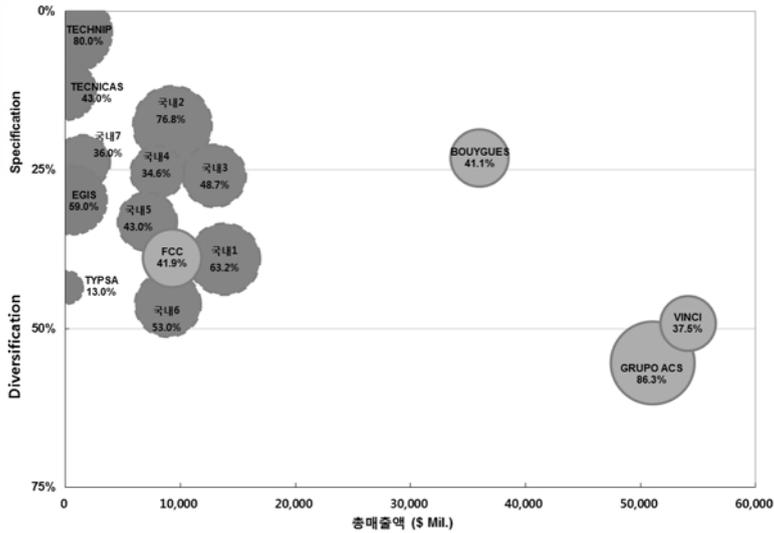


그림 1 | 프랑스, 스페인 기업과 국내 기업의 현 위치

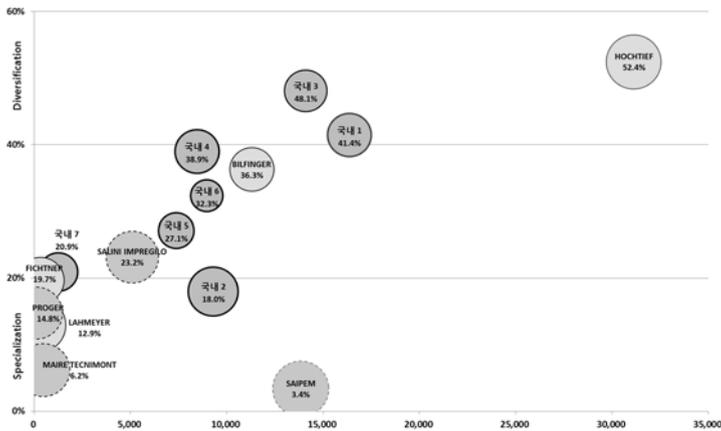


그림 2 | 독일, 이탈리아 선진기업과 국내 기업의 현 위치

선진 유럽국가는 EPCM(Engineering, Procurement Construction Management) 등 통합적 관리체계를 구축하여 해외 프로젝트 등의 진출이 확대됨에 따라서 기업의 영업 이익률의 상승과 함께 관련 부문에서의 매출도 증가하고 있다. 설계기업은 대부분 특정 상품군에 대한 전문

성을 바탕으로 해외진출을 확대하고 있어 주력 공종에 대한 전문성을 증대시키고 시장 선점 및 수익성을 확대하고 있다.

그러나 국내 건설기업들은 산업 설비 부문을 중심으로 해외시장에 진출하고 있다. 유럽 선진 건설기업들은 자체적으로 기업의 규모를 확장하

기보다는 전략적인 M&A를 통하여 기업의 규모를 확장해왔는데, 이는 자사의 주력공종과 연관된 기업과의 M&A, 주력공종과 연관이 없는 기업과의 M&A로 구분된다. 단순 시공사업 위주의 사업 전략에서 운영사업까지 확대하는 사업, 즉 사업기획에서부터 운영단계까지 참여하는 등 Value- Chain를 확대하고 있다. 유럽 선진 건설 기업들은 투자개발형 및 PPP(Public Private Partnership) 등의 사업 참여를 통하여 보다 고부가가치의 사업을 영위함으로써 보다 안정적인 영업이익 창출 사업을 위한 포트폴리오 다변화 전략을 구사하고 있다. 최초 해외 진출국가에서의 사업 리스크 절감을 위한 방안의 일환으로 진출국가 건설시장에서 경쟁력을 확보하고 있는 건설기업의 M&A를 통하여 사업 진출 지역 및 공종 다변화를 모색하고 있다. 국내 건설기업들은 중동지역을 중심으로 한 해외건설 시장 진출을 주로 하고 있으며, 최근 시장 다변화의 일환으로 아시아와 중남미 지역에 지속적으로 진출하고 있다.

4. 해외건설엔지니어링의 지원정책 평가 및 진출사례 분석

4.1 지원정책 평가

건설엔지니어링분야의 해외지원 정책을 조사·분석한 결과, 10개 주요 지원정책(전문인력 육성 및 교육정책, 금융정책, 수주정보 정책, 기술개발 정책, 기획설계역량 정책, 해외기관 교류정책, 시장개척자금지원정책, OJT 정책, 수주지원 조직정책, 해외사업 우대 인센티브 정책)을 도출하였다. 이렇게 도출된 건설엔지니어링 해외건설 지원정책에 대하여 수요자인 건설엔지니어링 업체의 전문가를 대상으로 정책의 만족도 등에 대한 평가를 수행하였다. 해외건설 지원정책 만족도 조사는 해외건설협회 회원사 중 용역업체(197개)를 대상으로 설문조사한 결과 회수율이 36%(72건)로 조사되었다.

해외 건설엔지니어링의 지원정책 만족도 평가 결과, 46.9점으로 평가되었다. 주요 정책별 평가 결과 순위를 보면, '시장개척자금 지원사업 정책'

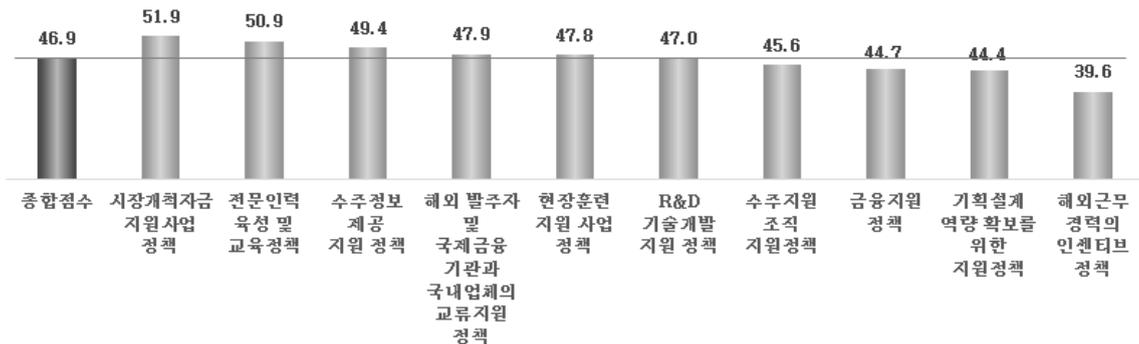


그림 3 | 해외건설 엔지니어링의 지원정책 만족도 평가결과



이 51.9점, '전문인력 육성 및 교육 정책'이 50.9점, '수주정보 제공 지원 정책(49.4점)', '해외 발주자 및 국제금융기관과 국내업체의 교류지원 정책(47.9점)', '현장훈련지원(OJT) 사업 정책(47.8점)', 'R&D 기술개발 지원 정책(47.0점)' 등의 순이었다. '해외근무 경력의 인센티브 정책'은 39.6점으로 상대적으로 낮은 평가를 받았다.

건설엔지니어링업체가 해외사업에 진출하기 위해 수주활동을 할 경우 가장 어려운 점으로는 '유용한 해외수주 정보수집 곤란'이 30.6%로 가

장 높은 응답률을 보였으며, '해외건설 전문인력 확보 곤란' (26.4%)과 '해외실적과 브랜드 인지도 부족'(23.6%) 비율도 높은 것으로 나타났다. 1순위부터 3순위까지의 종합결과에서는 '해외건설 전문인력 확보 곤란'(68.1%), '유용한 해외수주 정보 수집 곤란', '해외실적과 브랜드 인지도의 부족'(각 63.9%) 응답이 상당히 높게 나타나 1순위 결과와 차이를 보였다.

건설엔지니어링 분야의 해외사업 진출 활성화를 위하여 정부 및 관련협회 등에서 가장 역점을

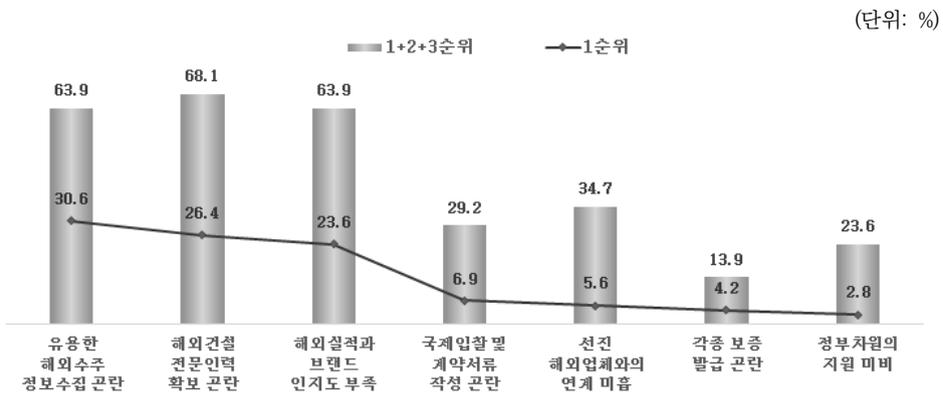


그림 4 | 해외사업 수주활동 시 가장 어려운 점

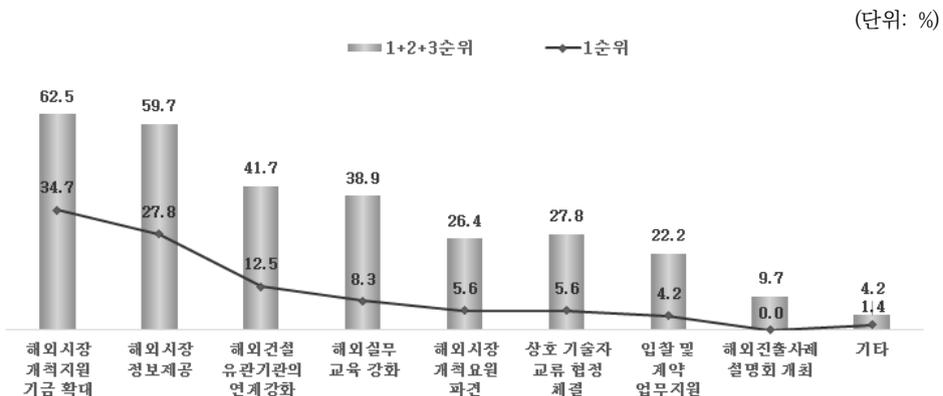


그림 5 | 해외사업 진출 활성화를 위해 가장 역점을 둘 사항

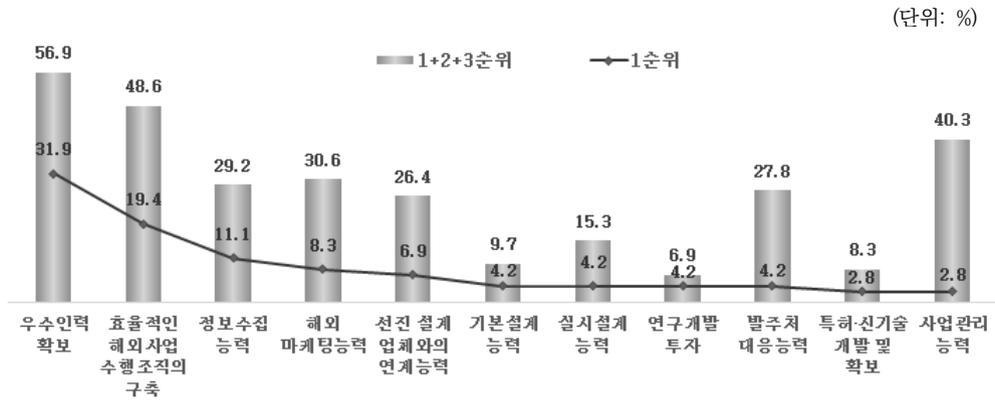


그림 6 | 건설엔지니어링분야에서 가장 개선이 시급한 분야

두어야 할 사항으로는 ‘해외시장 개척지원기금 확대’가 34.7%로 가장 높았으며, 다음으로 ‘해외 시장 정보 제공’ (27.8%)도 비교적 높은 비율을 보였다. 1순위부터 3순위까지의 종합결과 역시 ‘해외시장 개척지원기금 확대’(62.5%)와 ‘해외시장 정보 제공’ (59.7%) 응답이 높았으며, 다음으로 ‘해외건설 유관기관의 연계 강화’(41.7%), ‘해외 실무교육 강화’ (38.9%) 등의 순으로 나타났다.

건설엔지니어링분야의 기업역량 측면에서 우리나라가 글로벌 건설시장 경쟁력을 높이기 위하여 가장 시급히 개선해야 할 분야로는 ‘우수인력 확보’라는 응답이 31.9%로 가장 많은 비율을 차지했다. 다음으로는 ‘효율적인 해외사업 수행조직의 구축’이 19.4%, ‘정보수집 능력’이 11.1%로 나타났다. 1순위부터 3순위까지의 종합결과 역시, ‘우수인력 확보’(56.9%)와 ‘효율적인 해외사업 수행조직의 구축’(48.6%) 응답이 높았다. ‘사업관리 능력’(40.3%)도 높은 비율을 보였으며, 다음으로는 ‘해외마케팅 능력’(30.6%) 등의 순이었다.

4.2 해외진출사례 분석

본 고는 국내 건설엔지니어링기업의 해외진출 문제점 파악 및 개선방향을 도출하기 위하여 관련기업의 전문가를 대상으로 해외진출 사례를 수주경쟁에서 수주한 원인, 각 단계별 관리사항 및 문제점으로 구분하여 조사·분석한 결과, 다음과 같다. 수주단계에서는 PO설립 등 다양한 현지화 비용이 발생하고, 현지 건설기업과 네트워크 구축이 매우 필요한 것으로 조사되었다. 계약단계에서는 해외용역 계약관련 전문가의 부족으로 발주자와 계약추진이 원활하지 못한 실정이다. 수행단계에서는 해외건설관련 법규 및 글로벌 건설기준 이해부족과 관련전문가의 부족으로 사업추진시 매우 어려운 것으로 조사되었다.



표 6 | 해외진출 사례조사 분석결과

업체명	기관명	수주 경쟁력 원인	각 단계별 중점관리사항 및 문제점
S사	Al Razi 병원증축 CM 용역	<ul style="list-style-type: none"> • 특화된 병원시설 노하우와 실적 • 설계·CM·운영에 이르는 Total System Service 수행역량 • 저가 수주 	<ul style="list-style-type: none"> • 발주자는 의사결정이 느림 • PO 설립 등 다양한 현지화 비용 발생 • 현지 감리업체의 기술수준이 미흡 • 시공사 사유로 공기지연 발생
SH사	캄보디아 올림피아 시티 프로젝트 CM용역	<ul style="list-style-type: none"> • 정부간의 CM제도 공급을 위한 시범사업 선정을 위한 양해각서로 시범사업 추진 	<ul style="list-style-type: none"> • 계약단계에서 발주자의 CM 서비스 개념 이해 부족 • 공사단계에서 중소기업식 공사관리 추진(세부공종을 자회사가 공사 수행)
H사	베트남 외교부청사 프로젝트	<ul style="list-style-type: none"> • 프로젝트의 이해도가 높고, 설계 및 CM의 협업이 용이하여 효율성이 높다는 점을 평가받음 	<ul style="list-style-type: none"> • 수주단계에서 베트남 공공기관의 많은 요구사항으로 인한 행정적인 업무 소모 • 계약단계에서 발주자의 지속적인 금액협상 • 수행단계에서 베트남의 건설문화가 공종별 별도의 공사발주 수행으로 인한 CM업무 증가
T사	파키스탄 국별 건설사업관리 용역	<ul style="list-style-type: none"> • 다수의 KOICA 프로젝트에 대한 수행실적 토대로 제안서 작성 및 우수한 PM 인력 보유 	<ul style="list-style-type: none"> • 수주단계에서 현지 건설환경 파악으로 제안서 작성 • 계약조건 검토 및 발주자와 계약조건 협의 • 공사단계에서 안전관리 인식 부족, 능력없는 시공업체와 하도급업체의 철저 관리 필요 • 하자발생시 신속한 하자보수시스템 구축
M사	파키스탄 국립병원 CM용역	<ul style="list-style-type: none"> • CM/PM 기술력을 인정받아 대형병원 프로젝트 수주 	<ul style="list-style-type: none"> • 현지 건설기업 및 전문가 정보 확보 및 네트워크 구축 • 글로벌 건설기준 및 현지 법규 이해 숙지 • 해외사업 위험관리시스템 구축 • RFP분석 기반 맞춤형 제안서 작성 및 계약협상 역량 • 본사 지원시스템 구축
P사	베트남 하노이 초고층 빌딩 CM용역	<ul style="list-style-type: none"> • 국내 건설기업이 시행한 사업으로 시공사 기반 CM서비스 제공 	<ul style="list-style-type: none"> • 현지 법규 및 글로벌 건설관련 기준 이해 • 해외CM 프로젝트 경험 전문가 보유
H사	베트남 호치민 리조트 및 호텔현장 CM용역	<ul style="list-style-type: none"> • 감리를 포함한 PM 서비스 	<ul style="list-style-type: none"> • 본사에 현장지원시스템 구축 • 취업허가증 및 사업비자에 대한 사전 협의 • 철저한 RFP 분석 및 우수한 전문가 확보 • 현지 건설기업의 정보 및 네트워크 구축

5. 해외 건설엔지니어링의 글로벌 경쟁력 강화방안

본고는 전절에서 글로벌 건설경쟁력 평가 및 해외건설 엔지니어링의 정책평가와 해외진출 사례분석한 결과를 토대로 글로벌 경쟁력 강화방안을 정부측면과 업계측면으로 제안하고자 한다. 건설엔지니어링업체의 해외진출 확대를 유

도하기 위해서는 정부의 정책지원과 업계의 역량강화가 중요하다. 정부측면의 정책지원으로, 첫째, PM 및 CM설계업체에 맞는 해외수주 정보 제공과 건설엔지니어링분야의 해외전문인력 양성 및 교육지원정책의 확대로 실무인력을 배출해야 한다. 둘째, 해외건설 시장개척지원사업의 건당 지원금액 확대와 ODA 사업의 건설엔지니어링분야의 지원확대가 무엇보다도 중요하다.

즉 해외건설 시장개척지원사업의 효과는 지원금액 대비 약 190배로 수주효과가 있는 것으로 분석되었지만, 건당 지원금액은 부족하여 지원금액을 확대해야 한다. 셋째, 건설엔지니어링업체를 위한 수주지원 전담조직의 구축과 계약·리스크 및 세금관련 업무를 지원해 줄 수 있는 컨설팅 전담조직을 구축해야 한다. 넷째, 건설엔지니어링을 글로벌화하기 위하여 국제 입찰 기준을 국내에 시범 도입하여 적용하고, 이를 기반으로 공공기관과 공동진출할 수 있는 지원체계를 마련해야 한다.

건설엔지니어링업계 측면의 글로벌역량 강화방안으로, 첫째, 건설엔지니어링의 기술역량 확보로 해외 글로벌 전문인력의 확보가 필요하다. 즉, 외국어능력 강화 및 해외사업 수행능력 향상과 사업기획, 타당성 조사·분석, 기본설계 등 국제경쟁력 수행능력을 향상시켜야 한다. 둘째, 신규사업 발굴과 해외건설 시장개척지원사업의 성과를 공유할 수 있는 체계를 구축해야 한다. 즉, 해외건설 시장개척지원사업의 성과 보고서를 데이터 베이스로 구축하여, 여러 업체들이 자료를 공유할 수 있는 환경을 마련해야 한다. 셋째, 중소 건설엔지니어링업체가 해외사업을 위한 건설사업관리 역량강화 및 계약 및 리스크 관리체계를 강화해야 한다. 즉, 중소 건설엔지니어링업체의 니즈에 맞는 계약관리 매뉴얼을 개발하고, 중소 및 중견기업 맞춤형 리스크 관리시스템(FIRMS)을 적극 활용하도록 유도해야 한다.

마지막으로 미래에도 건설산업이 지속적으로 성장하기 위해서는 국내 건설인프라 투자확대뿐만 아니라 해외건설시장의 선점과 진출확대가 필요하다. 특히 4차 산업혁명에 대응한 미래 건설융복합 기술개발과 글로벌 역량을 확보하여 개발도상국 건설시장뿐만 아니라 선진국 건설시장에 진출할 수 있도록 정부와 건설업계의 역할 변화가 필요하다.

참고문헌

1. 박환표, 박형근, 김경훈, 해외건설 수주경쟁력 강화를 위한 건설엔지니어링업체의 해외지원 정책평가 및 개선방향, 한국건설기술연구원, 2016.12
2. 박환표, 한재구, 건설산업의 글로벌 건설경쟁력 평가를 통한 해외건설 Big 이슈 개발, 한국건설기술연구원, 2016.12
3. 해외건설협회 통계자료
4. Engineering News Record(ENR), 각호, "The Top 225 International Contractors", "The Top 200 International Design Firms", McGraw Hill Construction

전문건설 해외진출 현황 및 정책지원 방안



유일한

대한건설정책연구원 미래전략연구실 실장
ihyu71@ricon.re.kr

1. 해외진출 현황 및 실태¹⁾

1) 해외건설 수주현황

- 해외건설협회 통계자료에 따르면 해외건설 수주는 2007년부터 급증하기 시작해 2010년 716억불로 최고액을 달성한 후 매년 600억불 이상의 수주를 이어왔다. 그러나 지난해(2016년)에는 282억불 정도의 계약에 그치는 등 최근 유가 하락 및 중동지역 수주 감소 등으로 2015년 이후 수주가 급감하였다.
- 2016년 해외건설 총괄 계약금액은 282억불로 지난해(2015년) 461억불의 약 61% 수준에 불과하고, 계약건수는 607건으로 지난해의 697건의 약 87% 수분에 불과함.
- 그러나 진출국가는 101개 국가로 지난해 108개 진출국가에 비해 크게 줄어들지 않았으며, 누적 진출국가는 지난해까지 모두 150개 국가인 것으로 나타남.
- 진출업체는 모두 413개로 2015년의 452개 업체에 비해 약 8.6%가 줄어들었으나, 하청을 제외한 진출업체는 246개로 2015년의 257개 업체와 거의 유사하게 나타남.

- 이러한 현황을 볼 때 2016년의 해외건설 수주는 지난해보다 대형수주가 감소한 측면이 있고, 원정보다는 하청 진출업체가 상대적으로 더 감소했다고 볼 수 있음.

- 이러한 해외진출 현황을 연도별, 국가별, 공종별, 업체별, 그리고 수주형태 및 발주형태별 해외수주 현황으로 구분하여 살펴본 결과는 다음과 같이 요약될 수 있다.
- 중동 지역 수주는 사우디아라비아, 쿠웨이트, 아랍에미리트, 이라크, 카타르의 5개 국가에 편중되어 있으며, 중동 지역에서는 하청 계약으로는 거의 이어지지 못하고 있음.
- 하청은 아시아 지역이 전체 하청 계약의 82.2%를 차지할 정도로 큰 비중을 차지하고 있으며(2016년 기준), 필리핀 사례를 제외할 경우 대부분 하청단독 수주임.
- 하청을 기준으로 볼 때 아시아 지역은 말레이시아, 베트남, 홍콩, 우즈베키스탄, 인도, 싱가포르가 최근의 주요 진출국가임.
- 우리 건설업체들은 과거에는 지명경쟁 형태에 많이 의존하였으나, 최근 공개경쟁이 많아져 해외 건설시장의 수주경쟁이 앞으로 더욱 치열해질 것으로 보임.
- 따라서 아직까지 매우 취약한 수주실적(누적 기준 3.9% 비중)을 보이고 있는 개발사업 확대가 필요해 보임.
- 최근 수주금액 급감에도 불구하고 연간 진출국가는 여전히 100개 이상을 유지하는 것으로 볼 때, 아시아를 중심으로 하는

1) 본고는 “전문건설 해외진출 촉진 및 지원을 위한 중장기 전략(대한건설정책연구원, 2017.4)” 보고서의 일부 내용을 발췌·재정리한 것임.

- 진출의 다변화가 진행 중인 것으로 판단됨.
- 2016년을 기준으로 볼 때 그간 수주가 많았던 정유시설의 수주가 급감한 반면, 산업설비 부문의 발전소와 가스시설은 여전히 높은 수주를 유지하였고, 화학공장과 철도공사, 호텔 등의 수주가 최근 많아졌음.
- 업체별 순위는 매년 조금씩 달라지고 있으나, 대체로 상위 10개 업체가 전체 수주의 85% 이상을, 상위 20개 업체가 95% 이상을 차지함. 그러나 2016년의 경우 상위 10개 업체의 수주 비중이 약 76.7%, 상위 20개 업체의 비중은 약 90.4%로 나타나는 등 대기업 편중 현상이 둔화되는 것으로 보임.

2) 중소기업 수주현황

- 중소기업 해외건설 수주는 2008년을 고점(72억불)으로 지속적인 하락 추세를 보이고 있으며, 주요 통계 현황은 2017년 1월 현재 다음과 같이 나타나고 있다.

- 현재까지의 누적 중소기업 해외건설 계약 금액은 약 708억불이며, 공사 건수는 모두 7,860건에 달함.
- 2016년의 연간 계약금액은 약 24억불로 지난해 실적 대비 약 40% 가량 감소하였고, 공사 건수는 558건으로 지난해 건수 대비 20% 가량 감소함.
- 현재기준으로 중소기업의 누적 해외진출 국가는 모두 141개 국가이며, 진출업체 수는 1,347개 업체임. 2016년에는 연간 321개 업체들이 321개국에 진출한 바 있음.
- 2016년의 경우 지역별로는 중동(10.4억불), 아시아(8.4억불), 중남미(2.7억불), 아프리카(1.4억불) 순으로 수주하였고, 공종별로는 산업설비(8.3억불), 전기(5.6억불), 토목(4.6억불), 건축(3.7억불), 용역(1.2억불) 수준의 수주를 달성하였음.
- 업종별로는 전문건설업(14.5억불), 전기공사업(5.6억불), 종합건설업(2.0억불) 수준의 수주를 기록함.

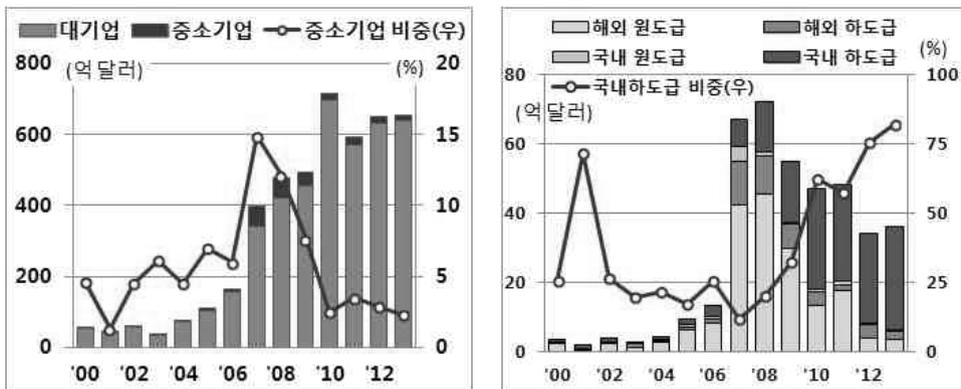


그림 1 | 중소기업의 해외건설 수주 비중 및 패턴

자료: 현대경제연구원(2015.2)



- 상기의 해외건설협회 자료를 토대로 기존 문헌(현대경제연구원, 2015.2)이 제시하는 분석에 따르면 해외건설 수주는 대기업 편중 현상이 심화되는 가운데 중소기업의 수주 패턴은 국내 하도급에 편중되고 있다.
 - 중소기업 전체 해외수주에서 국내 하도급의 비중은 2009년 32.2%에서 2012년에는 75.5%까지 증가하였으며, 2014년 6월 기준으로는 86.2% 수준까지 높아짐.

3) 전문건설 진출현황

- 해외건설협회에 따르면 중소기업의 해외건설업 신고 현황 중 전문건설업 세부 업종별 신고 현황은 다음과 같이 나타나고 있다.
 - 2017년 1월 현재 전문건설업 누적 신고 업체 수는 2,188개이며, 수리건수는 4,414건임. 이 중 2015년의 수리건수는 262건이며, 2016년에는 모두 180건이 수리되었음.
 - 최근 3개년 전문건설기업의 세부 업종별 해외건설업 신고 현황은 다음과 같음.
 - 누적 기준으로 해외진출 업체 수가 가장 높은 업종은 토공사업(531개), 실내건축공사업(432개), 기계설비공사업(427개), 금속구조물·창호공사업(163개), 철근콘크리트공사업(88개)의 순임.
 - 최근(2015~2016)에는 수리건수 기준으로 상하수도설비공사업, 보링·그라우팅공사업, 포장공사업, 강구조물공사업 등의 진출또한 상대적으로 많아짐.

- 해외건설 정책지원센터 연구자료(전문건설기업 해외수주 현황 분석 및 시사점, 2014.5)에 따르면 전문건설기업의 해외 수주는 2004년 1.1억불 대비 2013년 23.1억불로 약 21배가 증가하였으며, 건수도 2004년 39건에서 2013년 349건으로 약 9배의 증가를 보였다.
 - 최근 4개년(2010~2013년) 기간 중에는 273개 전문건설업체가 80개 국가에 진출하였으며, 총 계약금액은 82억불로 이 중 원도급이 약 6억불(7.4%), 하도급이 약 76억불(92.6%)임.
 - 같은 기간 총 계약건수는 1,152건으로 이 중 원도급은 404건(35%), 하도급은 748건(65%)인 것으로 나타남.
- 상기 자료에 근거하여 2004~2013년 기간 동안 업종별 전문건설기업 해외수주 주요 현황을 요약하면 다음과 같다.
 - 수주 누계액은 토공사업이 약 32.6억불(26%)로 가장 많았고, 기계설비공사업 30.7억불(25%), 금속·창호공사업 11.3억불(9%)의 순으로 나타나고 있음.
 - 철근콘크리트공사업이 2004년(0.4백만불) 대비 2013년(61백만불)에 약 128배, 실내건축공사업이 약 107배, 금속·창호공사업이 약 87배 순으로 증가함.
 - 건수 기준으로는 기계설비공사업이 408건으로 가장 많았고, 실내건축공사업 384건, 토공사업 244건의 순으로 집계됨.
 - 최근 4개년(2010~2013년) 기간만 보면, 금액 기준 상위 5개 업종은 기계설비공사

업(31.3억불), 토공사업(18.5억불), 철근 콘크리트공사업(6.0억불), 금속·창호공사업(5.2억불), 실내건축공사업(4.4억불) 순이었으며, 계약건수는 실내건축공사업(356건), 기계설비공사업(317건), 토공사업(122건), 금속·창호공사업(53건), 철근 콘크리트공사업(46건) 순임.

- 또한, 상기 자료에 근거하여 2004~2013년 기간 동안 지역별 전문건설기업 해외수주 주요 현황을 요약한 결과는 다음과 같다.
 - 지난 10년간 지역별 해외수주 누계액은 중동지역이 77.6억불(62%), 아시아 30.7억불(25%), 아프리카 7.4억불(6%)로 중동 및 아시아가 전체의 87%로 편중됨.
 - 중동지역이 2004년(0.3억불) 대비 2013년(13.8억불)에 약 49배 증가하였고 아프리카가 약 47배, 아시아는 약 7배가 증가함.
 - 건수 기준으로는 아시아지역 744건, 중동 652건, 아프리카 119건으로 집계됨.
 - 최근 4개년(2010~2013년) 기간만 보면, 금액 기준 상위 5개 진출국가는 아랍에미리(약 22억불), 사우디(약 5억불), 베트남(약 7억불), 싱가포르 및 알제리(약 4억불) 순이었으며, 계약건수는 베트남(170건), 아랍에미리(133건), 사우디(124건), 중국(67건), 싱가포르(47건) 순임.

4) 주요 이슈 및 문제점

- 해외진출 관련 주요 이슈 및 문제점은 주로 진출의 애로사항과 사업수행에 따른 리스크

로 대표될 수 있다. 우선, 해외건설 현안과 해결과제를 제시하고 있는 한 선형연구(현대경제연구원, 2015.2)는 다음과 같은 5가지 이슈를 제시하였다.²⁾

- 해외건설 수주가 중동지역에 편중되어 시장 불확실성이 취약한 실정이며, 유가 하락시 발주 감소 등의 경기변수에 따른 리스크가 우려됨.
 - 해외건설 사업의 지역별 포트폴리오 구성 다각화 필요
- 수주 공종 역시 플랜트 부문에 편중되어 과도한 경쟁에 노출되어 있고, 경기변동에 따른 리스크가 큼.
 - 해외건설 사업의 공종별 포트폴리오 구성 다각화 필요
- 단순도급형 사업이 차지하는 비중이 높고 부가가치가 높은 투자개발형 사업의 비중이 미미함.
 - 투자개발형 사업 확대 및 금융조달 능력 강화로 부가가치 창출 능력 향상 필요
- 전체 해외건설 수주는 증가하였으나, 중소기업 수주액은 오히려 감소하는 등 양극화가 심화되고 있음.
 - 중소·중견기업 해외진출 확대, 대·중소기업 동반진출 확대 등의 공생발전 생태계 조성 필요
- 해외건설 인력의 해외 의존도가 증가함에 따라 고용창출 효과가 감소하고 있음.
 - 해외건설 전문인력 양성, 인력수급 관

2) 현대경제연구원(2015.2), 해외건설의 신성장동력확대가 필요하다 (해외건설 50년, 의미와 과제)



리시스템 구축 등 일자리 창출 효과의 증대 필요

- 특히, 중소·중견기업의 경우 1) 보증 및 자금조달 미흡, 2) 고급정보 접근성 취약, 3) 리스크 관리역량 미흡, 4) 계약관리 능력 부족, 5) 기술력 부족 등 해외진출의 애로사항이 있는 것으로 나타났으며, 3) 중소·중견기업 (주로 전문건설업)의 해외 하청공사 참여시 애로사항은 다음과 같은 대책들이 요구되는 것으로 파악되었다.
 - 가장 우선적으로 해결해야 할 사항은 발주정보 및 진출국에 대한 정보수집인 것으로 나타남.

- 또한, 시장개척자금 확대가 필요하다는 의견이 있음.
- 하도급업체와의 관계가 갑·을 관계가 아닌 상생을 위한 점진적인 동반자적 관계의 제도 확립이 요망됨.
- 원·하도급간 분쟁 해결을 위한 특별 전문기관 설립이 필요하다는 의견도 제시되고 있음.
- 이와 관련해 임우석 외(2012.11) 연구는 부산 지역의 108개(응답수) 전문건설업체 대상 설문조사 결과 등을 토대로 주요 전문건설업종별로 해외진출 리스크(장애) 요인을 아래와 같이 도출한 바 있다. 전체 108개 응답

표 1 | 주요 전문건설 업종별 해외진출 리스크(장애) 요인

업종 (공사업)	요인 우선순위				
	1순위	2순위	3순위	4순위	5순위
철근 콘크리트	물가상승률 증가, 세율 증가		금리변동	계약조항 미흡, 행정관리체계 환경 미흡	
토공	기후/지리적 여건 불명확	진출국 정보 불명확, 행정관리체계 환경 미흡		인력/장비 여건 불명확	유사공사 경험 미흡 등
기계설비	자원배분/공기관리 미흡, 자원 조달능력 미흡		물가상승률 증가, 세율 증가		인력/장비 여건 불명확
상하수도 설비	유사공사 경험 미흡, 환율변동 및 현지물가 불명확		공사수행 정보입수 미흡, 세율 증가		부정확한 입찰정보 등
도장	물가상승률 증가, 세율 증가		건적/입찰 부정확, 행정관리체계 환경 미흡, 유사공사 경험 미흡, 금리변동		
실내건축	인력/장비 여건 불명확	진출국 정보 불명확, 공사수행 정보입수 미흡		열악한 현장시공 환경, 설계변경 대처 미흡	
수중	물가상승률 증가	환율변동 및 현지물가 불명확, 행정관리체계 환경 미흡, 계약조항 해석 불명확			계약조항 미흡, 세율 증가

자료: 임우석 외(2012.11), 중소건설업체의 해외건설시장 진출 장애요인에 관한 연구

3) 해외건설협회·연세대학교(2006.12), 중소 건설업체의 해외진출 활성화 방안 연구의 일환으로 수행된 중소·중견업체에 대한 설문 조사 결과임.

중에 설문 응답수가 8개 이상 되는 업종(철근콘크리트, 토공, 기계설비, 상하수도설비, 도장, 실내건축, 수중공사업)들의 주요 장애요인은 다음의 표와 같이 정리된다.

- 따라서 중소·전문건설업체들의 해외진출 활성화는 상기의 문제점 및 리스크(장애) 요인과 애로사항 해소를 위한 전략적 접근이 절실히 요구되고 있는 상황이다. 이에 본고는 이와 같은 상황들을 고려하여 다양한 전문건설 해외진출 지원방안을 전략적인 측면에서 제안하고자 하였다.

2. 전문건설 해외진출 지원방안

- 본고는 “전문건설 해외진출 촉진 및 지원을 위한 중장기 전략(대한건설정책연구원, 2017. 4)” 연구결과 등을 토대로 전문건설 해외진출 전략을 추진하기 위해 필요한 다양한 지원방안을 제시하고 있다. 이 지원방안에는 정부가 추진해야 할 정책적인 지원방안과 함께 전문건설협회가 회원사들의 해외진출 촉진을 위해 수행할 중점 지원기능이 포함 되어 있다.
 - 전문건설 해외진출 지원방안은 1) 업무기능 지원방안(8대 방안), 2) 정책적 지원방안(4대 방안), 3) 연구개발 지원방안(6대 방안)으로 구분하여 제시함.

1) 업무기능 지원방안

- 해외건설 관련 시장·기술·정책·국가 등의 검토 및 분석 결과를 토대로 업무기능(business function) 측면에서 제시할 수 있는 전문건설업체들의 해외진출 8대 지원방안을 다음과 같이 제시하고자 한다.
 - 정보 제공
 - 수주 지원
 - 타당성조사 등 시장개척 지원
 - 입찰 및 계약관리 지원
 - 리스크관리 지원
 - 교육 및 컨설팅
 - 교류 및 네트워크 지원
 - 의사결정 지원

① 정보 제공

- 중소·전문건설업체의 해외진출시 가장 큰 애로사항 중 하나는 현지 정보부족과 고급 해외정보 수집 문제임.
- 전문건설업체들의 해외진출 활성화를 위해서는 유용한 해외건설 정보를 맞춤형으로 제공하는 서비스가 필요함.
- 해외건설협회에서 제공하는 해외건설정보 서비스에 별도의 ‘전문건설정보서비스’를 추가하거나 전문건설협회가 해외건설협회와 연계해 ‘전문건설 해외진출 정보서비스’를 제공할 필요가 있음.
- 필요한 정보의 내용으로는 1) 시장동향, 2) 통계정보, 3) 수주정보, 4) 금융정보, 5) 국가별 진출환경, 6) 자원조달(노무·자재·장비)정보, 7) 시공기술정보, 8) 제반



법률정보 등임.

② 수주 지원

- 전문건설 해외진출 수주 지원은 해외진출 경험이 없는 업체들의 요구가 더욱 큰 상황이며, 기업 규모가 작을수록 수주 지원 업무기능의 중요성을 더욱 크게 인식함.
- 수주 지원을 위해서는 1) 대상국가, 2) 진출형태, 3) 참여사업별로 구분된 지원 기능을 구축해야 할 것임.
 - 대상국가: 우선 아시아를 중심으로 수주 지원이 요구되며, 지금까지 많은 진출 또는 조사 등이 이루어진 베트남, 말레이시아, 라오스, 태국, 인도네시아, 미얀마, 스리랑카 등 동남아 국가가 비교적 수주 지원 우선순위가 높음.
 - 진출형태: 1) 국내 원도급사의 협력업체로 진출, 2) 원도급으로 단독 진출, 3) 원도급으로 공동진출, 4) 투자개발/자재납품 등 다각적 진출에 대한 별도의 고려가 필요함.
 - 참여사업: 1) 현지 발주 도급공사(원도급/하도급), 2) 국내 기업의 협력사(자재/장비/하도급), 3) 투자개발사업 등으로 구분하여 각 사업별 수주 지원이 있어야 함.

③ 타당성조사 및 시장개척 지원

- 전문건설업체들은 상대적으로 기업규모가 작고 시공 중심의 전문분야에 특화되어 있어 기업 자체적으로 해외진출을 위한

타당성조사 및 시장개척 활동을 하기에 매우 취약한 실정임.

- 그러나 해외진출 초기단계에는 타당성조사 등의 시장개척 활동이 매우 중요하므로 정부나 협회는 전문건설업체들의 해외진출 개척 또는 확대를 위한 시장개척 활동을 적극 지원해야 함.
- 국토교통부 '시장개척단' 활동을 전문건설 분야로 확대 시행해야 할 것이며, 해외건설협회 '시장개척지원' 사업에 전문건설업체가 적극 참여할 수 있도록 '전문건설 시장개척지원' 사업을 별도로 마련해 협회 등 유관단체가 이를 지원하도록 해야 함.

④ 입찰 및 계약관리 지원

- 전문건설업체들은 전반적으로 입찰 및 계약서류 작성능력 미흡의 문제점을 갖고 있으며, 해외사업에서는 더욱 문제가 됨.
- 설문조사에 따르면 특히 해외진출 경험이 없는 업체나 지방 소재 업체들은 해외건설 입찰 및 계약관리 업무의 애로를 상대적으로 크게 인식하고 있음.
- 또한 해외진출 경험이 있는 업체 및 상대적으로 규모가 큰 업체들은 보증서발급 문제도 큰 애로사항이라고 느끼고 있음.
- 따라서 전문건설업체를 위한 해외건설 입찰 및 계약관리 지원은 1) 입찰정보 제공, 2) 입찰절차 지원, 4) 입찰 및 계약서식 작성 지원, 5) 계약조건 검토, 6) 보증서발급 지원 7) 시공 중 계약관리 지원 8) 준공 및 정산업무 지원 등이 핵심적으로 요구됨.

- 상기의 지원 업무를 담은 '전문건설 해외 건설 입찰 및 계약관리 업무 매뉴얼'을 각 국가별로 작성·보급할 필요가 있음.

⑤ 리스크관리 지원

- 전문건설공제조합의 자료에 따르면 전문 건설 해외공사는 평균적으로 국내 공사에 비해 계약금액이 상당히 커서 해외건설 리스크관리의 중요성이 매우 높음.
- 선행연구에 따르면 전문건설업체들의(업종별) 주요 리스크 요인은 물가상승률 및 세율 증가, 환율변동, 인력/장비 등 자원 조달 여건, 기후/지리적 여건 및 진출국 정보 불명확 등임.
- 이러한 전문건설 해외진출 리스크 요인에 대한 구체적인 조사를 통해 체계적으로 전문건설업계의 해외건설 리스크관리를 지원할 필요성이 있으며, 주요 업무기능으로 1) 하도급리스크 체크리스트 개발, 2) 전문공사 수행역량평가 지표 개발, 3) 전문건설 해외공사 리스크 DB 구축, 4) 전문건설 해외공사 리스크지수 개발, 5) 조기 경보 및 모니터링 시스템 구축, 6) 전문건설 해외공사 사업성평가 시스템 구축 등이 요구됨.

⑥ 교육 및 컨설팅

- 전문건설업계의 해외진출 저변 확대를 위해서는 다양한 교육 및 컨설팅 사업의 마련과 업무지원이 요구됨.
- 우선, 교육 측면에서는 해외건설협회의 교

육과정에 전문건설 특화 교육과정을 신설하거나, 전문건설협회가 별도로 교육과정을 개설하여 시행할 필요가 있음.

- 전문건설업체 대상 컨설팅의 경우 다음과 같은 사항을 구분하여 컨설팅을 수행하되, 단기적으로는 해외건설 중소기업수주 지원센터 전문가자문 기능을 전문건설업 분야로 확대 시행하고, 이후 전문건설협회의 특화된 컨설팅 수행이 필요함.
 - 해외진출 경험이 있는 업체와 없는 업체로 구분
 - 하도급 위주 업체와 원도급 위주 업체로 구분
 - 도급공사 참여와 투자개발사업 등 참여로 구분

⑦ 교류 및 네트워크 지원

- 유용한 정보 수집, 수주 확대, 수익성 제고 등을 위해서는 다양한 국내외 유관기관·단체 등과의 교류가 필요함.
- 기존 해외건설협회 등이 제공하는 네트워크는 대부분이 종합건설업체들의 해외 원도급진출을 위한 네트워크임.
- 전문건설업계의 해외진출을 위한 교류 및 네트워크 지원 확대를 위해서는 해외건설협회의 주요 지역/국가별 인프라 협력센터정보 제공기능을 전문건설업 분야로 확대가 필요함.
- 또한 전문건설협회도 해외건설협회 등과 연계하여 주요 업종별로 해외진출 교류 및 네트워크를 지원하기 위한 1) 해외 유



관기관·단체의 상세정보 제공, 2) 주요 지역/국가별 해외 전문건설업체 조달수요 조사, 3) 국내 전문건설기술 영문자료 제공, 4) 국제교류 분야별 전문가 네트워크 제공, 5) 업종별 전문건설 국제교류 행사 개최(심포지엄 등) 등을 추진할 필요성이 있음.

⑧ 의사결정 지원

- 본 연구의 분석 결과에 따르면 전문건설 업체들의 주요 해외진출 타깃이 되는 아시아 국가(동남아 저개발 국가 위주)에 진출하는데 있어 중요한 의사결정 요인은 다음과 같이 나타남.
 - 전문건설업체가 가장 중요시하는 요인으로는 1) 해당 국가와의 건설 교류/협력 관계, 2) 해당 국가의 기술인력 수요, 3) 건설 관련 제도 현황, 4) 경제 성장가능성, 5) 인프라 구축 현황의 순으로 나타났음.
 - 그 다음으로 중요시되는 요인으로는 1) 국내 건설업체의 시장 선점가능성, 2) 해당 국가의 건설산업 규모, 3) 정보 접근성, 4) 인프라 개발수요, 5) 정치 상황 등임.
- 따라서 상기와 같은 의사결정 요인들을 토대로 특정 업체가 해당 국가에 진출하고자 할 경우 실질적으로 어떤 상세 요인들에 대한 검토 결과를 토대로 진출 의사결정을 할 것인지에 대한 지원이 요구되고 있음.
- 상기와 같은 의사결정 지원은 전문가 네트워크를 활용한 컨설팅 지원 업무기능과

연계·활용이 효과적임.

2) 정책적 지원방안

- 상기와 같은 업무기능 지원이 실질적으로 수행되기 위해서는 정부 차원의 정책적 지원이 요구된다. 전문건설업체들의 해외진출 촉진을 지원하기 위한 4대 방안을 다음과 같이 제시하고자 한다.
 - 전문건설 해외진출 지원센터 설립·운영
 - 수주 및 진출 지원정책 추진
 - 금융 지원정책 강화
 - 전문인력 육성 지원정책 확대

① 전문건설 해외진출 지원센터 설립·운영

- 해외건설협회가 지원하는 중소기업 수주 지원센터는 주로 원도급 종합건설업체 중 중소기업을 위한 해외진출 지원이 주를 이루고 있어 전문건설 해외진출을 전문적으로 지원하기에는 아직 다소의 한계가 있음.
- 전문건설업체 대상 해외진출 지원은 종합건설업체와는 달리 전문공사 업종별로 특화된 지원이 요구되며, 하도급공사 위주 진출이 중점이 된다는 특성이 존재해 별도 지원기능이 있어야 하고, 이를 위해서는 '전문건설 해외진출 지원센터'의 설립·운영이 중요한 지원 방안임.
- 전문건설 해외진출 지원센터의 주요 지원 업무는 앞서 제시한 8대 업무기능(정보 제공, 수주 지원, 타당성조사 등 시장개척 지원, 입찰 및 계약관리 지원, 리스크관리

지원, 교육 및 컨설팅, 교류 및 네트워크 지원, 의사결정 지원)이며, 이를 주요 업종별로 제공할 필요가 있음.

- 센터의 설립 및 지원은 국토교통부가 「해외건설촉진법」 개정을 통해 추진해야 할 것이며, 센터의 운영은 전문건설협회·해외건설협회가 협력적으로 수행하는 것을 고려해야 함.
- 센터의 설립까지는 다소 시간이 소요될 수 있으므로, 필요시 현재 운영되고 있는 해외건설 중소기업 수주지원센터 내에 전문건설 해외진출 지원기능을 확대하는 것도 하나의 단기적인 방안이 될 수 있을 것임.

② 수주 및 진출 지원정책 추진

- 상기 전문건설 해외진출 지원센터의 설립·운영을 통해 전문건설 협회 등이 해외진출을 지원하는 방안 외에 정부가 직접 전문건설 해외공사 수주 및 진출 지원을 지속적으로 추진할 필요가 있으며, 다음과 같은 정책(안)을 제안하고자 함.
 - 전문건설협회와 공동으로 전문건설 해외진출 시장개척단 파견(연 2회)
 - 매년 2개 국가(아시아 1개 국가, 아시아 외 1개 국가)를 타깃 국가로 선정하여 전문건설 진출 촉진을 위한 타당성조사·수주교섭 등 전문건설 시장개척지원 수행
 - 전문건설 해외진출 지원정책이 지속적으로 추진될 수 있도록 관계 법령(해외

건설촉진법, 건설산업기본법, 건설기술진흥법)에 근거 마련

- 법정 중장기계획(해외건설진흥기본계획, 건설산업진흥기본계획, 건설기술진흥기본계획)에 전문건설 해외진출 촉진 및 지원을 위한 구체적인 전략 및 방안을 포함

③ 금융 지원정책 강화

- 중소·전문건설업체들의 해외진출시 가장 큰 애로사항 중 하나는 정부차원의 금융/세제지원 부족, 각종 보증서발급, 프로젝트 자금조달 등으로 나타남. 또한 본 연구의 설문조사에서 전문건설업체들이 필요로 하는 지원정책 1순위는 ‘금융 지원’임. 따라서 전문건설 해외진출 촉진을 위한 금융 지원정책 강화 방안으로 다음의 방안을 추진 또는 강화할 필요가 있음.
 - 전문건설 맞춤형 해외건설 금융지원 프로그램 마련(업종별·공종별 특성 고려)
 - 국제 금융기관들과의 업무협력 및 금융 지원 강화
 - 공적개발원조 사업에 전문건설업체들의 참여기회 확대
 - 전문건설업체의 보증서발급 애로 해소 및 절차 간소화
 - 패키지형 사업·투자개발형 사업 등에 대기업 및 공기업 등과 공동으로 전문건설업체가 참여하는 모델 개발
 - 정부가 전문건설협회·전문건설공제조합과 공동으로 매년 전문건설업체의 해외



건설 금융 애로사항을 주기적으로 청취·진단하고 그 대책을 검토

④ 전문인력 육성 및 지원정책 확대

- 중소·전문건설업체들은 해외사업 수주 및 수행 시에 해외경험이 있는 전문인력 부족을 전반적으로 큰 어려움으로 인식함. 단기적으로는 수주 및 금융 지원 등에 대한 정책 지원의 필요성을 더욱 크게 인식하겠으나, 중·장기적인 전문건설 해외진출 저변 확대를 위해서는 다음과 같은 전문건설 해외진출 전문인력 육성 및 지원 정책이 매우 중요함.

- 분야별 전문건설 해외진출 전문가 양성
 - ▷ 전문건설 해외수주 전문가
 - ▷ 전문건설 해외금융 전문가
 - ▷ 전문건설 해외사업 계약 및 리스크 관리 전문가
 - ▷ 지역별/국가별 제도·환경 전문가 등
- 전문건설 특화 해외건설 현장훈련(OJT) 사업 마련
- 전문건설업체 대상 해외건설 경력자 채용 및 활용 등에 관한 지원정책 마련

3) 연구개발 지원방안

○ 전문건설 해외진출 촉진을 위한 업무기능 및 정책적 지원방안들이 단기적으로 실현되어 그 효과를 나타내기 어려운 측면이 있으므로, 중·장기적 대응의 일환으로 지속적인 연구개발이 수행될 필요성이 있다. 따라서 전문건설 해외진출 촉진을 위한 연구개발(R&D)

지원의 6대 방안을 다음과 같이 제시하고자 한다.

- 전문건설 기술경쟁력 강화 R&D 추진
- 기획역량 확보 및 브랜드 강화 R&D 추진
- 대상국가별 해외진출 R&D 추진
- 전문업종별 해외진출 R&D 추진
- 사업분야별 해외진출 R&D 추진
- 진출형태별 해외진출 R&D 추진

① 전문건설 기술경쟁력 강화 R&D 추진

- 해외진출 촉진을 위해서는 기술경쟁력 강화가 무엇보다 중요함. 전문건설업체들의 기술경쟁력 강화를 위해 추진되어야 할 R&D 분야(우선순위)는 다음과 같음.
 - 보편적인 기존 보유기술의 개량 및 선진화(주요 업종별로 해외진출이 가능할 것으로 판단되는 기술들을 선별 후 개량 및 선진화 방안 마련)
 - 선도적인 신기술/신공법 개발 (주요 업종별로 글로벌 건설시장에서 대표적인 기술이 될 수 있는 Top5 신기술/신공법 개발 추진)
 - 해외수출을 위한 맞춤형 기술개발 (해외수출 타깃 국가 선정 후 해당 국가에 진출이 유망한 전문건설기술을 선별하여 맞춤형의 기술로 개발)
 - 타 산업 기술과 전문건설기술의 융·복합 (타 산업 기술 및 상품과 연계 또는 융·복합을 통해 시너지가 나타날 수 있는 기술의 발굴 및 개발)

② 기획역량 확보 및 브랜드 강화 R&D 추진

- 전문건설업체의 경우에도 해외진출이 활성화되기 위해서는 입찰 및 시공 이전 단계인 기획 및 설계 단계에서의 사전 참여가 중요함. 특히 단순도급이 아닌 패키징형·투자개발형 사업의 경우에는 더욱 그러함.
- 또한 각 업종별 또는 공종별로 분업화·전문화가 발달한 국내의 전문건설 브랜드를 전 세계로 알리는 것도 해외진출 저변 확대를 위해 중요함.
- 따라서 전문건설 해외진출 촉진을 위해 다음과 같은 R&D 사업이 추진될 수 있도록 하는 지원방안이 필요함.
 - 전문건설업체의 해외사업 발굴 및 기획 단계 참여 확대를 위한 전략연구
 - 전문건설업체의 패키징형·투자개발형 사업 참여 확대를 위한 기획연구
 - 동남아 등 저개발국가에 대한 국내 전문건설 제도 수출을 위한 기획연구
 - 국내 전문건설 브랜드의 글로벌화 및 브랜드 가치 향상을 위한 전략연구

③ 대상국가별 해외진출 R&D 추진

- 해외진출 우선순위 국가들부터 전문건설 해외진출 촉진을 위한 상세기획 연구를 수행할 필요가 있음. 본 연구는 각 국가별 건설산업 규모, 경제성장 가능성, 건설 교류/협력 관계, 인프라 구축 현황 및 개발 수요, 건설관련 제도 현황, 시장 선점 가능성 등이 상세하게 검토되어야 함. 전문건설업체들은 다음과 같은 동남아 국가에

대한 진출 의사가 높음.

- (1순위) 베트남
- (2순위) 라오스, 인도네시아
- (3순위) 태국, 말레이시아
- 아시아 외 국가는 중동-중남미 건설시장 진출에 대한 전문건설업체의 관심이 뒤따르고 있음.

④ 전문업종별 해외진출 R&D 추진

- 전문건설업체는 업종별로 분업화·전문화되어 있는 것이 가장 큰 특징임. 이러한 업종별로 각기 다른 사업적·기술적 상황이 존재하므로 업종별 특성을 살린 해외진출 R&D가 요구됨.
- 모든 업종별로 R&D를 추진하기에는 한계가 존재하므로, 전통적으로 해외진출 시도가 많아진 업종으로 구분해 R&D를 추진할 필요가 있음.
 - 해외진출 경험이 비교적 많은 업종: 철근콘크리트, 토공, 금속장호, 실내건축, 기계설비공사업 등
 - 최근 해외진출 시도가 많아진 업종: 상하수도, 보링·그라우팅, 포장, 강구조물, 지붕·판금, 비계, 도장공사업 등

⑤ 사업분야별 해외진출 R&D 추진

- 전문건설업체의 해외진출은 참여하고자 하는 사업분야별로 각기 다른 특성을 지님. 전문건설업체들은 주로 현지 발주도급공사의 진출 확대를 가장 희망하고, 그



다음으로 국내 기업의 협력사로 진출하는 것을 확대하고자 함. 중·장기적으로는 패키지형·투자개발형 사업에도 참여를 확대해 나갈 필요가 있음. 따라서 다음과 같은 우선순위를 고려해 사업분야별 해외진출 R&D를 수행해야 할 것임.

- (1순위) 현지 발주 도급공사(원도급, 하도급) 진출 확대를 위한 전략연구
- (2순위) 국내 기업의 협력사(자재, 장비, 하도급)로 해외진출을 확대하기 위한 전략연구
- (3순위) 패키지형·투자개발형 사업 참여 확대를 위한 중·장기 전략연구

⑥ 진출형태별 해외진출 R&D 추진

- 전문건설업체의 해외진출 확대는 진출형태에 대한 고려도 매우 중요함. 전문건설업체는 지금까지 주로 국내 원도급사 협력업체로 해외 하도급공사를 수행해 왔으나, 앞으로는 해외 발주자나 원도급자로부터 직접 수주하는 원도급으로의 진출도 확대되어야 하며, 투자개발·자재납품 등 다각적 진출도 있어야 함. 따라서 다음과 같은 우선순위를 고려해 사업분야별 해외진출 R&D를 수행해야 할 것임.

- (1순위) 국내 원도급사의 협력업체로 진출하는 해외공사의 참여 확대를 위한 전략연구
- (2순위) 해외 현지 원도급으로의 진출(단독, 공동) 확대를 위한 전략연구

- (3순위) 투자개발·자재납품 등 전문건설업체의 다각적 해외진출 촉진을 위한 전략연구

4) 소결

- 상기와 같이 도출·제안된 전문건설 해외진출 전략과 지원방안을 어떻게 우선순위를 정하여 세부적으로 실천할 것인지에 대해 해외진출을 추진 및 확대하고자 하는 전문건설업체들, 그리고 이들 업체의 대외적 창구역할을 하며 핵심 업무기능을 지원해야 할 대한전문건설협회, 또한 이를 정책적으로 지원해야 할 정부(국토교통부·해외건설협회), 마지막으로 앞으로도 전문건설 해외진출 활성화를 위한 연구를 지속적으로 수행해야 할 대한건설정책연구원이 세부 방안들에 대해 구체적으로 논의해야 할 것이다. 이러한 논의와 노력을 통해 앞으로 전문건설업체들이 적극적으로 해외시장을 개척하여 새로운 성장 동력을 마련하기를 바란다.

일본 건설업의 해외진출 현황과 지원책

조재용

대한건설정책연구원 산업혁신연구실 선임연구원,
adelid83@ricon.re.kr

업이 가지는 기술력이나 지명도에 비해 이렇다 할 활약이 보이지 않는 것이 현실이다. 여기에서는 일본정부와 ENR지의 통계데이터에 기초하여 일본의 국내, 해외 건설시장 상황을 돌아보고, 일본 국토교통성이 수립한 해외 진출 방안을 정리하고자 한다.

1. 서론

우리나라와 일본은 역사적으로 지리적 위치에 의해 많은 영향을 주고받았다. 건설 산업에 있어서도 유사한 점이 많으며, 일본에서 발생한 고도 성장과 버블, 장기불경기, 노동력 감소 등의 문제는 우리 건설업이 이러한 문제에 대해 어떻게 대응하고 나아가 하는지 연구해 볼 수 있는 사례가 되고 있다. 그러나 최근 우리나라 건설업이 집중하고 있는 해외 건설시장에서는 일본 건설

2. 일본 국내 건설시장의 동향

2.1 건설투자액 동향

일본의 건설투자액은 1985년부터 1990년도까지 민간 투자를 중심으로 급격히 확대되었다. 버블 경제 붕괴에 따라 민간 투자가 감소한 이후에도 정부 투자액에 힘입어 1992년의 84조 엔

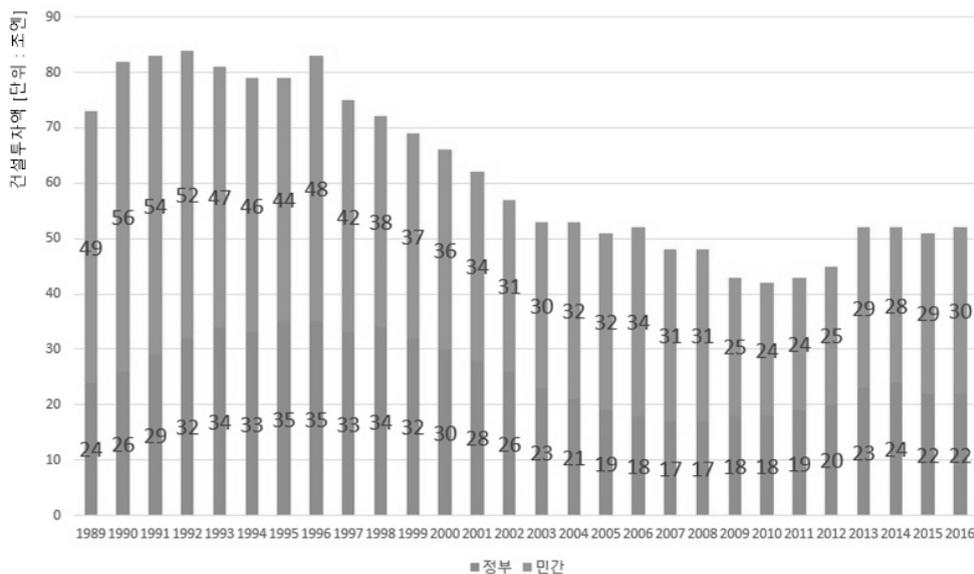


그림 1 | 연도별 일본 국내 건설투자액 추이

출처 : 일본 국토교통성



까지 계속 증가하였다. 1997년도 이후는 공공공사사업의 감소에 따라 건설투자액도 감소하였으며, 2010년도에는 1992년의 절반 수준인 42조 엔까지 감소하였다. 2011년 3월 11일 토호쿠 지역에 진도9.0의 대지진이 발생하여 24,598명의 사상자가 발생하였다. 2011년도부터 동일본대지진의 복구공사 등이 진행되어 2014년도까지 공공부문의 건설투자가 증가하였으며, 2013년 9월에는 2020년 도쿄올림픽 개최가 결정됨에 따라 이를 위한 민간투자가 증가하였다. 2016년의 건설투자액은 전년도 대비 1.6%가 증가한 51조 7,700억 엔이며, 이 가운데 정부의 공공투자는 21조 7,300억 엔(전년도 대비 0.8%증가), 민간투자는 30조 400억 엔(전년도 대비 2.2%증가)으로 조사되었다. 이를 건축, 토목으로 나누면 건축투자액이 27조 6,100억 엔이고, 토목투자액

이 24조 1,600억 엔으로 구성되어 있다.

올림픽 관련 건설투자에는 올림픽 경기장 설비 등의 직접적인 수요뿐만이 아니라, 민간 호텔의 신축, 리모델링이나 도심의 재개발, 상업시설의 건설이나 교통 인프라의 정비 등의 간접적인 수요도 포함된다. 민간의 미츠비시UFJ 모건스탠리증권은 약 10.1조 엔의 건설투자 효과가 있을 것으로 예상하였다¹⁾. 또한 일본 내각부에 따르면 올림픽 관련 건설투자는 2018년에 가장 집중될 것으로 예상하고 있다²⁾.

2.2 허가업자 수 동향

2015년의 건설업 허가업체 수³⁾는 467,635업체이며, 2014년과 비교하여 5,286업체가 감소하였다. 이는 가장 건설업 허가업체 수가 많았던 1999년과 비교하면 133,345업체(22.2%)가 감소

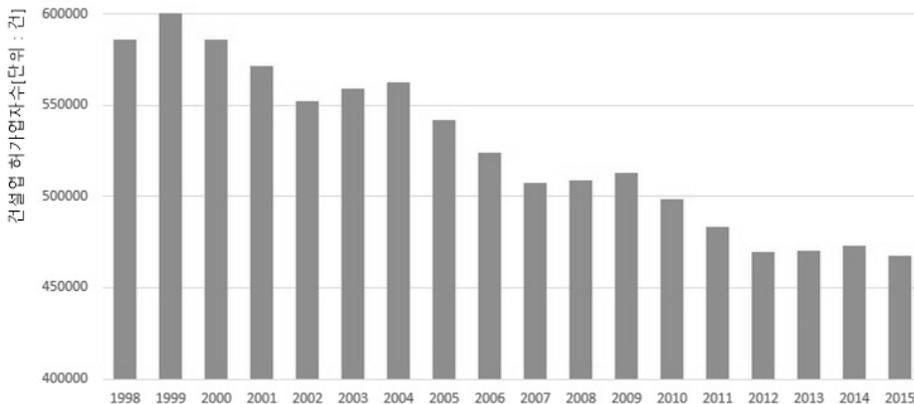


그림 2 | 연도별 건설업 허가업자 수 추이

출처 : 일본 국토교통성

- 1) 三菱UFJ モルガンスタンレー証券, 2013, 「2020年東京五輪が日本経済に与える影響」, 景気循環研究所レポート.
- 2) 日本銀行調査統計局, 2015, 「2020年東京オリンピックの経済効果」
- 3) 国土交通省, 建設業を取り巻く情勢・変化参考資料

한 것이다. 업종 별로 분석하면 건축과 토목 28개 업종에 대한 총 허가 수는 1,447,257건이다. 이 가운데 토공사업(162,041건), 건축일식공사업(158,263건), 토목일식공사업(132,152건)의 허가 건수가 가장 많으며, 청소시설업(470건), 전기통신공사업(14,086건)의 허가 건수가 가장 적었다.

3. 일본 해외건설 현황

일본 국내 건설투자는 동일본대지진의 복구공사 수요 및 도쿄올림픽 관련 공사에 따라 일시적으로 개선되는 수치를 보여주고 있지만 장기적인 추세를 보면 최대치의 절반으로 떨어지는 등 일본 건설기업을 둘러싼 환경은 어려워지고 있다. 상기의 특수한 수요는 장기간 계속될 것을 기대할 수 없는 가운데 인구 감소, 고령화의 진전, 재정 제약 등의 요인에 따라 앞으로도 이러한 어려운 상황이 계속될 것으로 예측된다.

따라서 일본의 건설업체로서도 해외 건설 시장에 눈을 돌릴 수밖에 없는 상황에 처하게 되었다. 그러나 과거 일본은 풍부한 국내 건설투자액에 기초하여 해외 건설의 수주에 소극적인 자세로 접근해왔다. 이러한 문제의식을 배경으로 국토교통성에서는 각종 성장전략에서 일본 건설업의 해외진출 지원을 크게 강조하였다. 2012년 7월의 일본재생전략, 2012년 6월 국토교통성에서 실시한 “인프라 해외전개추진을 위한 전문가 간담회”, 2012년 7월의 “건설업의 재생과 발전을 위한 대책 2012” 등에서 건설업의 해외전개의 중요성과 정부에 의한 지원확대의 필요성을 강조했다.

3.1 일본 건설업 해외진출

3.1.1 일본 건설업의 해외 진출 역사

① 건설업 겨울 시대 (1974년 ~ 1984년)

2차 세계대전 종전 이후부터 확대되어 온 일본 국내 건설 시장은 1973년 제1차 오일쇼크를 계기로 실질성장률이 둔화되어 이른바 건설업 겨울의 시대에 돌입했다. 그래서 건설업체들은 새로운 시장을 찾기 시작하였고, 개발도상국인 아시아와 중동에 본격적으로 진출하였다. 1979년 제2차 오일쇼크 이후 중동 수주는 부진했지만, 아시아에서의 수주가 순조롭고, 1984년에는 1조 엔을 넘는 규모로 확대되었다.

② 버블 경제기 (1985년 ~ 1992년)

1980년대 중반이 되어서 중동과 아시아의 경제성장률이 급격히 악화되고, 1985년 프라자 합의(Plaza Accord) 이후 일본 국내 건설 시장의 활성화됨에 따라 해외 수주량도 감소하였다. 미국과 대양주에서의 수주 증가로 전체적으로는 최대 3%가 감소되는 것에 그쳤지만, 아시아, 중동 지역에서는 절반 이상 감소하였다. 특히 중동지역에서는 1986년 이후 장기간 수주가 거의 없게 되었다.

③ 버블 경제 붕괴 (1993년 ~ 2000년)

1991년 버블 경제 붕괴 후 다시 국내 건설 투자는 급속히 감소하였고, 엔고배경으로 제조업이 높은 경제성장률을 유지하여, 아시아에 진출하게 되었다. 이때에 국내건설기업도 적극적으로 제조업 진출을 따라 아시아 시장에 진출하



였다. 1996년에는 1.6조 엔의 수주를 달성하였지만, 1997년 아시아 외환 위기로 아시아 성장률이 둔화되어 건설 수주가 급감하고, 1999년에는 3년 만에 최대치의 50%수준으로 감소하였다.

④ 중동 버블 경제 (2001년 ~ 2007년)

2000년 이후 국내에서 버블 경제가 붕괴하고, 장기 디플레이션에 의해 건설투자액은 매년 7~8% 감소하고 있으며, 국내 건설기업은 2003년부터 해외 사업을 확대해갔다. 이 시기에 특징적인 것은 고유가를 배경으로 급격한 경제성장을 지속한 중동에서의 수주 확대이다. 대형 건설 회사를 중심으로 대형 프로젝트를 수주하여 2007년에는 과거 최대치인 1.68조 엔을 수주하였다.

⑤ 리먼 쇼크 (2008년 ~ 2010년)

2008년 미국의 서브프라임 모기지론 문제에

서 비롯된 세계 경제의 불황으로 중동의 버블 경제가 붕괴하였다. 발주자 측의 자금 사정이 악화되거나 공사대금의 미회수 발생, 잇따른 설계변경이나, 심각한 인플레이션에 의한 노무, 자재 가격의 상승으로 큰 손실이 발생하였다. 그 결과 2009년에는 7000억 엔을 밑도는 수준으로 감소하였다.

⑥ 아베노믹스 (2011년 ~)

2012년 12월 취임한 아베 총리는 2013년부터 경제 부흥책으로 아베노믹스를 실행하고 그 일환으로서 엔저정책을 실시하였다. 이에 따라 2012년 1달러에 80엔이었던 환율은 2013년 98엔, 2014년 106엔, 2015년 121엔으로 변동⁴⁾되었고, 엔화의 가치 하락은 일본 건설업의 해외 가격 경쟁력 향상으로 이어졌다. 러시아의 대형 LNG플랜트를 비롯한 다양한 플랜트 프로젝트를

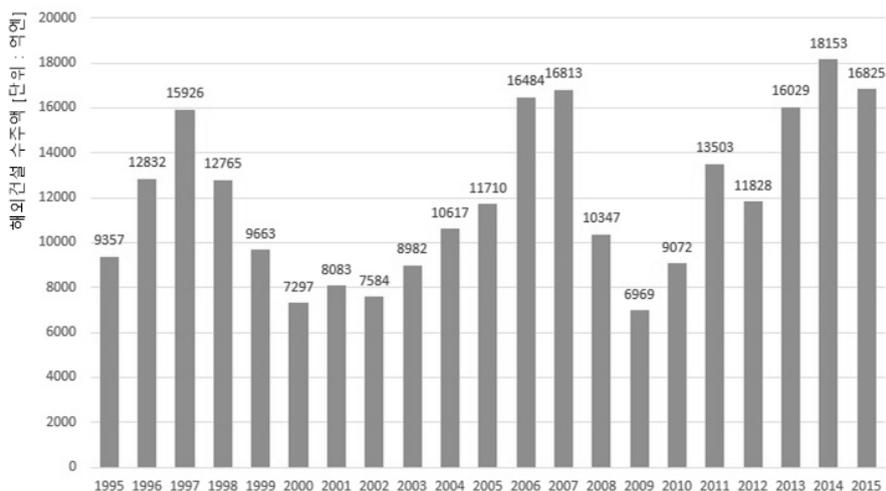


그림 3 | 일본 해외건설 수주액 추이

출처 : 일본해외건설협회

4) 三井住友銀行, リアルタイム為替レート

수주하였으며, 2014년에는 역대 최대 규모인 1조 8153억 엔의 프로젝트 수주를 기록하였다.

3.1.2 해외 건설 수주 국가

일본 해외건설협회 자료에 따르면 일본 건설업체는 약 60여개 국가에 진출하고 있었으나 2013년에는 40여개 국가로 감소하였다. 수주량 상위 국가를 살펴보면 2008년에는 아랍에미리트가 최대 수주국가였으나, 리먼 쇼크 이후 수주 국가 상위에서 사라졌다. 전반적으로 동남아시아 국가가 중심을 이루고 있으며, 특히 싱가포르는 2009년부터 2013년까지 합계 수주량 1위를 기록하고 있는 일본 건설업체의 가장 중요한 건설시장이다. 또한 미국 시장도 매해 5위 안에 포함되고 있는 점도 특징이라고 할 수 있다. 2012년 라오스와 2013년 남수단은 일본의 ODA프로

젝트에 의해 기획된 건설 프로젝트를 다수 수주함으로써 랭킹에 포함되었다.

3.2 ENR지 분석

3.2.1 해외 건설 시장에 따른 점유율

2016년 ENR지에 따르면 해외건설시장을 지역별 및 수주기업국적 별로 분석하면 표 2와 같다. 한국은 전체 해외 건설 시장에서 8.3%를 차지하고 있으며, 일본은 5.2%를 차지하고 있다. 일본의 수주 내역을 지역 별로 보면, 아시아 시장(11.6%)과 미국 시장(10.9%)에 집중되고 있으며, 중동 시장(1.7%), 아프리카 시장(0.5%), 유럽 시장(2.9%), 캐나다 시장(2.7%), 라틴아메리카 시장(0.8%)에도 골고루 분포하는 것을 알 수 있다. 이에 비해 한국은 중동(21.2%)과 아시아(12.9%) 시장에서 강점을 보이고 있다.

표 1 | 해외 건설 수주량 상위 국가

순위	2009년	2010년	2011년	2012년	2013년
	국가	국가	국가	국가	국가
1	Singapore	Singapore	Singapore	Thailand	U.S.
2	U.S.	U.S.	Thailand	Singapore	Thailand
3	Hong kong	Thailand	Vietnam	U.S.	Indonesia
4	Taiwan	China	U.S.	Indonesia	Singapore
5	China	Hong kong	China	China	Taiwan
6	Vietnam	Indonesia	Turkey	Vietnam	Vietnam
7	Thailand	Vietnam	Indonesia	Taiwan	Hong kong
8	Malaysia	Philippines	Hong kong	Hong kong	Malaysia
9	Philippines	India	Taiwan	Laos	South Sudan
10	Indonesia	Malaysia	India	India	China
종합	64개국	63개국	64개국	68개국	41개국

출처 : 일본 해외건설협회



표 2 | 해외 건설 시장에 따른 점유율

	해외건설시장 지역							
	종합	중동	아시아	아프리카	유럽	미국	캐나다	라틴 아메리카
미국	9.7	5.8	11.5	1.4	8.6	-	60.6	11.4
캐나다	0.7	1.2	0.9	0.5	0.1	0.8	-	0.6
유럽	43.6	32.3	28.5	25.3	75.2	71.0	27.6	40.7
오스트레일리아	2.0	1.2	3.0	0.2	1.2	5.2	6.6	0.1
일본	5.2	1.7	11.6	0.5	2.9	10.9	2.7	0.8
중국	19.3	17.2	25.0	54.9	3.6	7.3	0.8	13.7
한국	8.3	21.2	12.9	5.0	1.1	0.7	1.7	6.9
터키	4.6	7.9	5.5	4.7	7.2	0.2	0.0	0.0
브라질	3.2	0.2	0.0	3.2	0.0	0.2	0.0	24.5
기타	3.3	11.4	1.1	4.5	0.2	3.6	0.1	1.3

출처 : ENR

표 3 | 해외건설 250위 안의 일본 건설업체

Rank	Japanese Firm	2015 Revenue \$ Mil.		①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨
		Int'L	Total									
18	JGC CORP.	6184.0	6653.0	0	0	0	0	0	100	0	0	0
30	CHIYODA CORP	4243.9	5172.3	0	0	2	0	0	94	2	0	0
33	OBAYASHI CORP.	3748.0	16181.0	7	0	15	18	5	0	55	0	0
43	KAJIMA CORP.	3068.5	14112.3	73	18	1	0	0	2	6	0	0
57	TOYO ENGINEERING CORP.	2219.0	2662.1	0	1	7	0	0	92	0	0	0
73	SHIMIZU CORP.	1528.7	13450.1	42	35	0	1	0	12	8	0	0
78	TAKENAKA CORP.	1399.0	9852.0	24	43	0	0	0	0	31	0	0
80	PENTA-OCEAN CONSTRUCTION CO. LTD.	1296.8	3770.9	34	1	0	0	8	1	55	0	0
162	TAISEI CORP.	380.0	12400.0	25	1	14	0	0	0	28	0	0
175	HAZAMA ANDO CORP.	326.0	3158.0	1	83	0	6	0	5	5	0	0
187	KINDEN CORP.	299.0	4620.0	23	32	1	3	4	16	3	0	18
192	SUMITOMO MITSUI CONSTRUCTION CO. LTD.	282.9	2823.3	22	0	0	1	0	17	59	0	0
232	TODA CORP.	102.0	4215.0	22	59	0	11	0	7	0	0	0
238	MAEDA CORP.	90.0	3128.0	0	30	0	16	0	0	54	0	0

① General Building ② Manufacturing ⑥ Indus. / Petroleum ⑦ Transportation
 ③ Power ④ Water Supply ⑧ Hazardous waste ⑨ telecom
 ⑤ Sewer/Waste

출처 : ENR

3.2.2 주요 해외 건설업체

2016년 ENR지에 따르면 해외 수주액 250위 안에 포함되는 일본 건설업체는 표 3과 같으며,

한국 건설업체는 표 4와 같다. 250위 안에 일본 건설업체는 14개 업체가 포함되어 있으며, 한국 건설업체는 12개 업체가 포함되어 있다. 일본

표 4 | 해외건설 250위 안의 한국 건설업체

Rank	Korean Firm	2015 Revenue \$ Mil.		①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨
		Int'L	Total									
13	HYUNDAI ENGINEERING & CONSTRUCTION CO. LTD.	10030.8	16471.0	13	8	37	0	1	29	13	0	0
17	SAMSUNG C&T CORP.	7017.0	13089.0	12	22	16	1	0	3	35	0	1
22	GS ENGINEERING & CONSTRUCTION	5306.2	9196.7	9	3	2	0	3	73	10	0	0
29	SAMSUNG ENGINEERING CFO.LTD	4351.5	5495.8	0	15	19	1	4	62	0	0	0
39	SK ENGINEERING & CONSTRUCTION	3251.7	7391.2	1	0	0	5	0	70	20	0	1
42	DAELIM INDUSTRIAL CO. LTD	3158.8	6776.3	0	2	26	1	0	64	6	0	1
50	POSCO ENGINEERING & CONSTRUCTION	2658.3	6912.0	8	4	45	1	4	36	5	0	0
51	DAEWOO ENGINEERING & CONSTRUCTION CO. LTD.	2650.8	8427.8	16	0	19	8	0	44	13	0	0
85	HANWHA ENGINEERING & CONSTRUCTION CORP.	1104.9	2630.5	54	0	14	0	0	32	0	0	0
154	SSANGYONG ENGINEERING & CONSTRUCTION CO. LTD.	396.0	799.0	60	0	0	18	0	0	22	0	0
161	POSCO ENGINEERING CO.	381.4	834.5	5	6	11	0	2	73	3	0	0
203	LOTTE ENGINEERING & CONSTRUCTION CO. LTD.	212.3	3679.0	21	25	8	5	0	23	18	0	0
250	KEPCO ENGINEERING & CONSTRUCTION CO. LTD.	62.7	89.4	0	0	100	0	0	0	0	0	0

① General Building ② Manufacturing
③ Power ④ Water Supply
⑤ Sewer/Waste

⑥ Indus. / Petroleum ⑦ Transportation
⑧ Hazardous waste ⑨ telecom

출처 : ENR

건설업체에는 슈퍼 제네콘으로 불리는 5개 사 (오바야시 건설(35위), 카지마 건설(53위), 시미즈 건설(75위), 타케나카 건설(77위), 타이세이 건설(103위))를 비롯하여 석유 개발 사업을 중심으로 하는 JGC(28위)와 토요 엔지니어링(60위) 등이 포함되어 있다. 중형 건설업체인 하자마 건설(170위)이나 토다 건설(220위), 마에다 건설(239위) 등도 포함되어 있다.

1) 해외 건설 수행 사업 영역 비교

일본 국내에서 석유 정제 사업(⑥)을 중심으로 운영하는 JGC, 치요다, 토요 엔지니어링의 3사는 해외에서도 평균 95.3%의 높은 비율을 유지하고 있다. 이를 제외한 11개 사는 건축(①) 사업(24.8%) 이나 제조시설(②) 사업(27.5%)의 비율이 높은 것을 알 수 있다. 이에 비해 한국 건설업체는 전력시설(③) 사업(22.8%)과 석유 정제



⑥ 사업(39.2%)의 비중이 높으며, 건축① 사업(15.3%)이나 제조시설② 사업(6.5%)의 비율은 상대적으로 낮은 실정이다.

2) 해외 건설 사업의 비율

년 간 수주액 가운데 해외 건설 부문이 차지하는 비중을 조사하면 아래의 그림 4와 같다. 일본 건설업체의 해외 수주 비율은 평균 24.6%이

며, 한국 건설업체의 해외 수주 비율(평균 49.6%)보다 낮다. 또한 해외 건설 사업을 메인으로 하는 기업인 JGC, 치요다, 토요 엔지니어링의 3사를 제외한 일본 건설업체의 해외 수주 비율은 14.3%에 불과하다. 이러한 수치는 일본 건설업체가 풍부한 일본 국내 건설시장을 가지고 있기 때문에 무리해서 해외 건설 시장에 나서지 않는 상황이라고 해석할 수 있다.

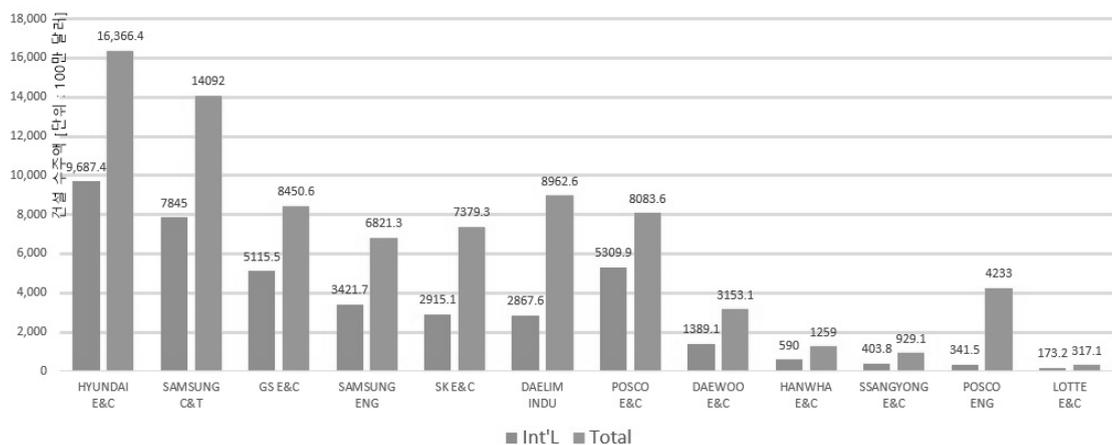
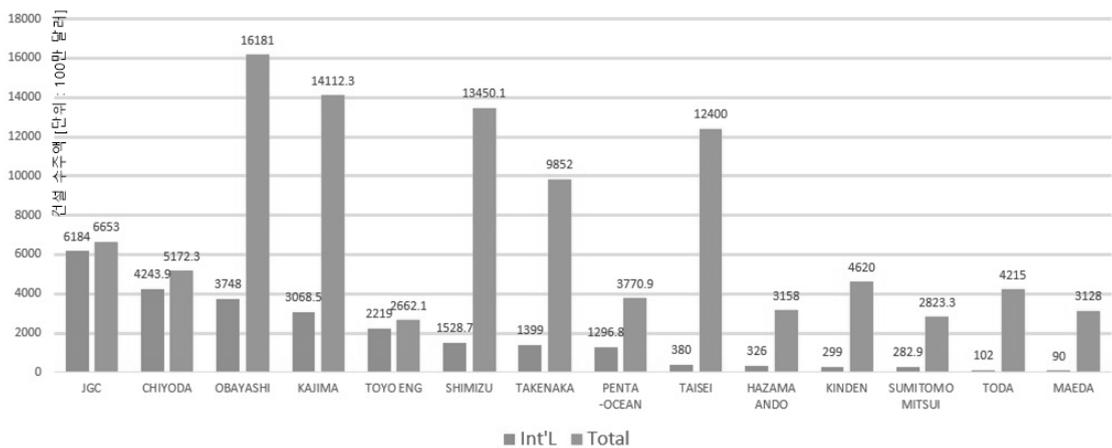


그림 4 | 일본(위)과 한국(아래) 건설업체의 해외 건설 사업의 비중

출처 : ENR

3.3 공적개발원조(이하 ODA)를 통한 해외 진출

일본 정부에서는 2013년 6월에 발표한 일본 재흥전략에서 2010년 약 10조 엔 규모인 해외 인프라 수주 목표를 2020년까지 30조 엔까지 확대할 것을 목표로 설정하였다. 이어서 일본 정부는 2014년 6월에 인프라 시스템 수출 전략을 발표하였다. 여기에서는 신흥국을 중심으로 증가하고 있는 인프라 수요를 대응하고 적극적으로 수주하기 위해서 일본이 강점을 가지는 기술, 노하우를 최대한으로 활용하고, 일본의 경제력과 동반해야 할 중요성을 강조하였다. 인프라 시스템 수출 전략에서는 구체적인 방안으로서 인프라 시스템 수출을 통한 일본 기업의 해외 진출 지원에서 ODA의 중요성을 언급하고 있다. ODA를 통한 일본 건설업체의 해외 진출 지원은

일본정부가 전통적으로 주요한 산업정책으로서 구축해온 분야이다. 최근에는 주로 개발도상국이나 신흥국으로 불리는 국가에 관하여 ODA를 적극적으로 활용하여 일본기업의 해외 진출과 도상국에서의 개발 프로젝트를 동시에 노리는 방법으로 진행되기 시작하였다.

3.3.1 일본의 ODA 현황

일본의 ODA실적은 세계 2위권을 유지하고 있었으나, 2014년부터 하락하여 현재 OECD개발지원위원회(DAC) 가맹국가 가운데 4위에 해당하며, 150억 달러 규모이다.

일본의 ODA 투자국가로서는 인도와 베트남이 약 15억 달러 규모로 가장 크다. ODA 투자는 최근 해외 건설 시장으로 주목받고 있는 아시

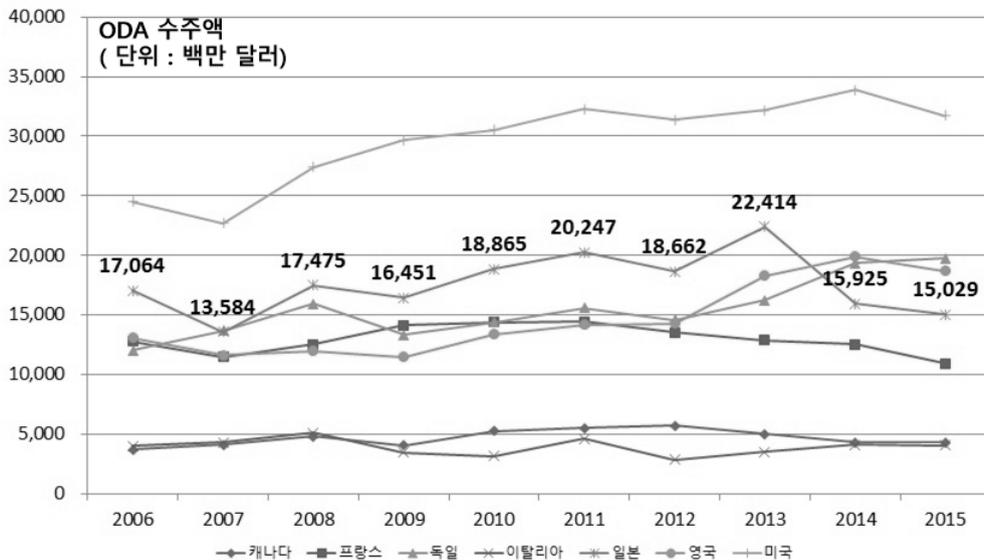


그림 5 | 주요 국가의 ODA 실적 추이

출처 : OECD, 일본 외무성



표 5 | 일본의 ODA국가 순위

(단위:억 달러)

순위	국가	ODA 규모	순위	국가	ODA 규모
1	India	15.4	6	Myanmar	3.5
2	Vietnam	14.2	7	Iraq	3.3
3	Philippines	5.4	8	Afghanistan	3.2
4	Indonesia	4.8	9	Jordan	2.5
5	Bangladesh	4.7	10	Kenya	2.2

출처 : 일본 외무성

아의 국가에 집중되어 있으며, 아시아 외의 지역으로는 아프리카의 케냐가 10위(2.2억 달러)에 포함되어 있다.

4. 건설업의 해외 진출 지원책과 전략

4.1 해외 진출 지원책

일본 국토교통성에서는 “일본재생전략”에 맞춘 새로운 목표를 향하여 인프라 해외 진출을 위한 전문가 간담회를 실시하고 건설업 재생과 발전을 위한 방책2012에 기초하여 다음과 같은 정책을 실시하였다.

1) 톱 세일즈를 통한 프로젝트 형성

톱 세일즈를 포함한 상대 국가 정부와 고위층 협의 및 심포지움을 개최하고, 상대국 고위인사, 행정수장을 초빙한다. 또한 동일본 대지진 대응에서 높은 평가를 받은 일본의 방재 기술 등을 활용하여 일본 기업의 해외 진출을 촉진하기 위하여 구상단계에서 민관연계를 통해 안건 형성, 컨소시엄 형성 등의 지원, 관민 합동에 의한 해

외 PPP (Public-Private-Partnership)협의회 개최 등 국가의 역할이 요구되는 분야에서 지원한다.

2) 양국 간 다국 간 교섭 활용

양국 간, 다국 간 교섭을 통하여 관세 장벽의 철폐, 경제연계 협정(EPA)과 양국 간 건설회의 등의 장소에서 외자제한을 비롯한 각종 규제 등의 철폐를 각 국에 요청한다.

3) 인재육성의 강화

2010년도에 프랑스 국립 공공사업대학교(cole nationale des travaux publics de l'État), 2011년도에 영국 레딩대학교(University of Reading), 2012년에는 태국 아시아 공과대학교 (Asian Institute of Technology, AIT) 및 필리핀 아시아 경영대학원대학(Asian Institute of Management, AIM)과 인재교류 프로그램을 구축하였다. 이를 통해 일본 건설기업이 국제적인 건설 매니지먼트 능력을 습득하고, 성장하고 있는 아시아 각 국의 건설 분야 장래의 리더들과 인맥을 가질 수 있도록 지원한다.

4) 계약 리스크 관리의 강화

해외 건설 프로젝트 분쟁 사안의 판례 연구, DAB(분쟁중재위원회)의 활용현황 조사, 일본 건설업체가 진출한 국가에서의 계약문제가 발생하고 있는 사안에 관한 조사 등을 실시하고, 조사 및 연구 결과를 세미나를 통해 보고한다.

5) 시장전략의 구축

향후 일본 건설기업이 해외 수주를 늘리기 위해서는 건설 시공도급 이외에도 새로운 분야에 참여하는 것이 필요하다. 정부는 민간 자금을 끌어들이기 위하여 PPP(자금조달이나 시공 후의 운영, 관리 등 건설 시공도급 이외의 부분도 일체화하는 사업을 행함)에 주목하고 있으며, 앞으로 일본 건설기업이 더욱 해외시장에 진출하는 가운데 PPP를 통해 일본 건설업체가 수행해야 할 역할과 해외 건설시장에서 성공하기 위한 시장전략을 검토한다.

6) 정보수집, 제공의 강화

해외 진출에 대한 의욕과 능력이 있는 지방, 중소건설기업의 비즈니스 기회 확대를 지원하기 위하여 해외 건설 사정이나 현지법인 설립 절차 등 해외진출에 관한 개별, 구체적인 상담에 대해 해외건설 프로젝트에 정통한 변호사나 중소기업진단사 등의 전문가로부터 자문을 얻을 수 있는 해외진출지원 어드바이저 사업(무료)을 실시한다.

또한 이미 해외에 진출해 있는 지방, 중소건설기업의 경영자로부터 체험담을 들을 수 있고, 소인수 그룹으로 의견교환을 할 수 있는 기회를 만

들어, 기업경영자의 의문이나 과제, 해외 진출에 도움이 되는 지식을 공유하는 기회를 제공한다.

4.2 해외 진출 전략

2014년 일본 국토교통성에서 발표한 해외 건설 시장의 전략 구축 보고서에서는 일본의 진출 전략으로서 PPP를 들고 있으며 다음과 같이 설명하고 있다. 요약하면 한국의 건설업체가 주도하는 EPC모델이나 미국의 건설업체가 활용하는 PM모델이 아닌, 금융과 O&M 그리고 PM/CM업무를 수주하는 유럽형 사업일괄수주모델로의 전환을 꾀하고 있다.

PPP사업을 구성하는 요소는 다양하며, 관련 기업의 전략도 다양하다. PPP 사업 진출 방법으로서 기존의 도급 중심 사업의 연장선에 위치하는 EPC로 올릴 것인가, 사업에 대한 투자로 수익을 올릴 것인가, O&M(Operation & Maintenance)의 오퍼레이터로서 수익을 올릴 것인가를 명확히 해둘 필요가 있다. PPP 사업 참여의 유형은 크게 ① EPC모델, ② 사업일괄수주모델, ③ PM모델의 3가지로 생각할 수 있다.

시공도급 모델	일반적인 건설업체	다른 컨소시엄 업체가 수주한 PPP사업에서 EPC의 일부(건설)을 도급하여 실시한다. ① 현지 노하우, ② 가격경쟁력
EPC 모델	한국 건설업체	다른 업체가 프로젝트 PM을 수행하고, 건설업체는 EPC부분을 위탁받아 제공한다. 투자는 일부 수행하지만 최소한에 그친다. ① EPC리스크, ② 가격경쟁력
사업일괄	유럽계	프로젝트 획득부터 투자, 자금조



<p>수주모델</p>	<p>건설업체</p>	<p>달, PM O&M을 일괄하여 실시한다. EPC는 프로젝트에 따라 수주할 수도 아니 할 수도 있다. 자회사를 활용하여 기동성, 전문성을 확보한다. ① 프로젝트 기획력, ② 금융조달력, ③ PM/CM능력, ④ O&M능력</p>
<p>PM모델</p>	<p>미국계 건설업체</p>	<p>프로젝트 획득을 주도하고 실행 단계에서 PM 또는 CM의 입장으로 참가한다. ① 프로젝트 기획력, ② PM/CM능력</p>

한국 건설업체가 잘 활용하는 EPC모델은 가격 경쟁력이 프로젝트 수주에 크게 좌우하고, 결과적으로 리스크가 높아진다. 또한 향후 중국과 인도 등의 건설기업이 성장하고 추격해올 가능성이 높은 모델이라고 할 수 있다. 과거 서양의 건설업체들이 역사적으로 EPC모델에서 다른 모델로 전환해가고 있는 사실에도 염두해야 한다.

다른 유형으로는 유럽의 주요 건설업체들이 실시하고 있는 사업일괄수주모델은 금융, 프로젝트 매니지먼트, O&M을 담당하면서 프로젝트에 따라 이득이 있을 것으로 판단되는 경우에는 EPC까지 확장하여 사업 전체를 수주하여 매니지먼트를 실시하는 모델이다. EPC를 수주하지 않는 경우에는 EPC를 매니지먼트 하는 형태로 전체에 관여한다. 이 모델은 리스크를 감수하면서, 미래에 걸친 중장기적인 수익을 획득하는 것이 가능하게 되어, 특정 지역이나 사업 분야에서 강점을 확립한다면 안정적인 수익 확보가 기대된다.

유럽의 주요 건설업체는 사업일괄수주모델

을 지향하는 업체가 많지만, 이들 기업은 스스로 EPC에서 축적된 역량을 기반으로, EPC를 수주하지 않은 경우에도 프로젝트 매니지먼트를 담당하므로, 금융기관으로부터 신용을 얻어 자금조달을 주도적으로 준비하고 있다. 이러한 능력이 있기 때문에 자신의 지분이 소액인 경우에도 PPP사업에서 주도적인 역할을 담당하는 것이 가능하다. 또한 프로젝트에 따라 현지 기업과 제휴하면서 O&M 사업을 수주하여 성공으로 이끄는 경우도 있다.

일본 건설업체의 강점은 전문건설업체 관리를 포함한 뛰어난 설계, 시공능력에 기초한 높은 품질의 목표물을 정해진 기간 내에 실현하는 것이다. 이러한 능력에 기초하여 프로젝트 매니지먼트나 금융 능력을 높여감으로써 단순 도급에서 일괄수주모델로 전환을 꾀할 수 있을 것이라고 생각되어 진다.

[국토교통성 : 해외지역별 시장분석에 따른 일본건설기업 전략구축]

4.3 ODA를 통한 해외 진출 지원

ODA를 통한 기업의 해외 진출지원은 크게 2가지 요소로 나뉜다. 한 가지는 해외 진출을 검토하고 있는 민간 기업이 시장 조사를 하거나, 프로젝트의 실사가능성 확인이나 프로젝트 형성을 검토하기 위해 실시하는 조사에 대한 지원(이하 프로젝트 형성 지원)이며, 다른 한 가지는 조사를 거쳐 프로젝트화가 만들어 질 때 일본정부로부터 지출되는 ODA의 금융 정책에 의한 자금 조달지원이다. 먼저 전자에 대해서는 구체적으

논단 4

일본 건설업의 해외진출 현황과 지원책

협력준비조사 (PPP인프라 사업) JICA	엔차관/해외투자를 활용한 PPP인프라 사업의 기본사업계획책정을 지원
협력준비조사 (BOP비즈니스 촉진) JICA	개발도상국에서 BOP비즈니스 모델의 개발, 사업계획책정, JICA사업과의 협력가능성 검토와 지원
민간제안형 보급실증사업 JICA	도상국에서 중소기업의 기술, 제품을 도입할 때에 개발효과의 실증 및 현지적합성의 향상 지원
풀뿌리 기술협력 (지역제안형) JICA	자치체가 중심이 되어 지역 기업과 연계하여 도상국 주민의 생활향상에 직접 관련된 기술협력 실시를 지원
민간기술보급촉진사업 JICA	도상국 정부관계자를 주요 대상으로 세미나 등을 개최하여 이해를 높이고 개발에서 활용가능성 검토 등을 지원
수요조사 프로젝트화 조사 JICA	도상국의 개발과 일본경제활성화의 양방에 미치는 중소기업의 해외전개검토조사를 지원
엔차관, 인프라사업 형성 조사 경제산업성	신흥국에서 산업, 물류 인프라 정비 촉진등의 투자환경정비, 지역환경문제에의 대응, 일본기업의 기술, 노하우를 활용한 프로젝트 조성, 사업실시가능성 조사

그림 6 | 프로젝트 형성 지원을 위한 구체적 정책

출처 : 일본 외무성, 경제산업성, JICA

로 아래 표와 같이 국제협력기구(JICA)나 경제산업성이 중심이 되어 이끌고 있다.

또한 해외전개를 지원하기 위한 ODA를 통한 자금조달지원은 엔 차관, 해외융자, 무상자금 협력의 3가지로 나눌 수 있다.

① 엔 차관

엔 차관은 개발도상국이 발전하는데 필요한 개발 자금을 대출하는 것으로 개발도상국은 나중에 빌린 돈을 갚을 의무가 있다. 단 융자라고 해도 금리가 낮게 정해져 있으며, 상환기간도 길

게 설정되어 있다. 또한 일부 아프리카 국가 등 소득이 낮은 국가를 대상으로 0.01%라는 무이자에 한없이 가까운 금리도 존재한다. 엔 차관의 주요한 특징은 주인의식이다. 즉 누군가 개발을 해주는 것이 아니라 개발도상국 자신의 사업이 되기 때문에 목적의식을 높일 수 있다. 물론 프로젝트의 소유권도 개발도상국이 가진다.

엔 차관에서는 대규모 프로젝트가 많은 것이 특징이며, 주로 국제입찰로 진행된다. 도로 등 타국에서도 시공할 수 있는 것은 일본기업이 경쟁에서 이기지 못하고 있으며, 대부분 해외기업



이 낙찰하고 있는 것이 현실이다. 전력이나 장대교 등 일본 기술이 강한 분야에서는 일본 기업이 낙찰하는 케이스가 많은 실정이다. 또한 엔 차관에는 2002년부터 도입된 기술활용조건(Special Terms for Economic Partnership, STEP)이라고 불리는 것이 있다. 이는 자금만 지원하는 것이 아닌 지원해주는 사람이 누구인지 확인할 수 있는 지원을 촉진하는 것을 목적으로 하고 있으며, 계약 조건으로서 주계약자나 원산지를 일본으로 할 것을 요구하고 있기 때문에 100% 일본 기업이 낙찰되는 구조이다. STEP 원조는 전체 엔 차관 금액의 10% 정도이다.

② 해외 투자용자

해외 투자용자는 개발도상국에 진출하는 일본의 민간 기업을 지원하는 것이다. 일본의 민간 기업이 개발도상국에서 다양한 사업을 하는 것은 개발도상국의 경제를 활성화시키고 일자리를 창출하고, 나아가 사람들의 생활 향상에도 도움을 주는 경제 효과를 기대할 수 있다. 동시에 외

화 획득 및 기술 이전 등의 효과도 기대할 수 있다. 그러나 일본의 업체가 프로젝트를 진행하고자 하더라도 개발도상국의 사업은 높은 위험과 낮은 수익 전망의 장벽 때문에 일반 금융기관에서 대출을 받기 어렵다. 이러한 상황에서 JICA는 민간 기업이 개발도상국에서 실시하는 개발 효과가 높은 사업에 투자용자라는 형태로 지원한다. 해외 투자용자는 일본 기업이 진행하는 프로젝트만을 대상으로 하고 있다.

③ 무상자금 협력

무상자금 협력은 개발도상국에 상환의무를 부과하지 않는 자금을 증여하는 것이다. 이는 주로 개발도상국의 발전을 위하여 필요한 자재와 장비, 설비 등을 구입하는 자금으로 사용되고 있다. 무상자금협력 대상국은 개발도상국 가운데 소득수준이 낮은 국가를 중심으로 하고 있다. 지원 내용으로는 병원 건설, 급수시설의 정비, 학교 건설 등의 기초 생활 분야와 도로 및 교량 등 사회기반의 정비, 환경 보호를 위한 설비 및

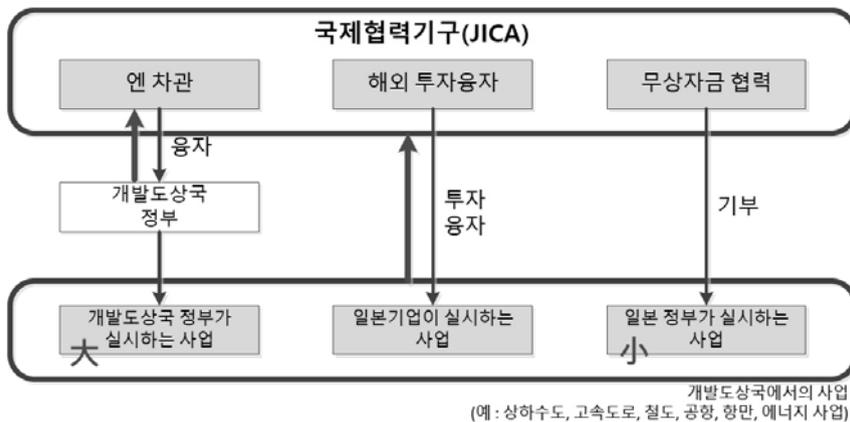


그림 7 | 자금조달지원의 비교

표 7 | 일본, 한국, 시장국가의 해외 진출에 관한 인식의 차이

배경	<input type="checkbox"/> 한국은 해외 진출에 강한 필요성(의욕)을 가지고 있다. <input type="checkbox"/> 한국은 사업전체를 커버할 수 있는 기업 체제를 가지고 있다.
전략	<input type="checkbox"/> 한국은 시장을 가리지 않고 적극적으로 진출한다. <input type="checkbox"/> 한국은 분야를 좁히지 않고, 융통성이 있다. <input type="checkbox"/> 한국은 해외건설협회 등의 강력한 지원체제를 정비하였다.
영업, 실적	<input type="checkbox"/> 한국은 수주 가능한 사업 범위가 넓고 의욕이 높다. <input type="checkbox"/> 시장국가에서는 한국의 영업 자세를 높이 평가하고 있다.
기술력, 품질 가격	<input type="checkbox"/> 한국은 규격과 수요에 적합정도가 높다. <input type="checkbox"/> 한국은 수주에 필요한 표준 정도의 기술력을 가지고 있다. <input type="checkbox"/> 한국의 자재, 인재의 국제조달을 통해 저비용화를 도모하고 있다. <input type="checkbox"/> 시장국가에서는 일본의 높은 기술력, 품질을 불필요하다고 평가하고 있다.
인재육성	<input type="checkbox"/> 한국은 자국민에 대한 글로벌 인재육성에 노력하고 있다.
교섭 의사결정	<input type="checkbox"/> 시장국가는 한국과 일본의 의사결정을 장단점이 있다고 평가하고 있다.
자금조달	<input type="checkbox"/> 시장국가는 한국의 폭넓고 빠른 자금 조달을 높이 평가하고 있다. <input type="checkbox"/> 시장국가는 자기자금으로 선행착수가 가능한지 여부를 중시하고 있다.
경영능력	<input type="checkbox"/> 한국은 수주를 최우선으로 한 리스크 분석을 실시하고 있다. <input type="checkbox"/> 시장국가는 리스크 분석의 신중함보다 클레임(분쟁)처리의 능숙함을 높이 평가하고 있다.

인재 육성 등 개발도상국의 국가 형성의 기초가 되는 활동을 지원하고 있다.

프로젝트 규모는 엔 차관 등에 비해 상대적으로 작은 것이 많고, 일반 프로젝트 무상 협력의 경우 주로 일본 기업이 수주하고 있다.

4.4 일본이 바라본 한국 해외 건설

2015년 일본 국토교통성에서는 한국의 해외 건설 시스템에 대하여 조사를 실시하였고 다음과 같은 특징을 도출하였다. 이들의 분석에 따르면 한국은 기술력과 품질 등에 있어서 최고 수준에 있는 것은 아니지만, 발주자가 요구하는 정확한 수준에 대응하여 만족시킬 수 있는 기술 수준을 가지고 있고, 프로젝트 기획, 획득 단계의 모든 능력에 대해 합격점을 받고 있다. 또한 해외

에 대한 강한 필요성에 기인한 적극적인 전략과 영업자세 또한 이를 실현할 수 있게 해주는 체제 구축 및 정부지원책이 뒷받침되어 종합적으로는 발주자로부터 일본보다 높은 평가를 받고 있는 상태이다.

5. 맺음말

이상으로 일본 건설 산업의 현황과 해외건설의 상황, 진출전략 등을 살펴보았다.

과거에 일본은 막강한 국가 자본력과 제조업 경쟁력을 바탕으로 해외 건설은 크게 노력을 기울이지 않더라도 자동적으로 수주가 가능하다고 믿고 있었다. 일본이 개발도상국에 지원하는 막대한 규모의 공적개발원조(ODA)를 통해 건설



프로젝트를 수주하거나, 파나소닉(전자제품), 토요타(자동차), 닛신(식품) 등의 대형 제조업 회사가 해외에 진출하는 경우 그 제조시설을 일본 건설업체가 수주하는 것이 당연하게 여겨졌다.

그러나 이러한 인식은 최근에 들어와서 크게 바뀌고 있다. 2012년, 일본 해외건설협회 당시 회장 스즈키 씨는 필자에게 한국의 해외건설에 대한 열정과 정부와 협회의 지원을 언급하며, 이제부터는 한국의 전략과 시스템을 공부할 시기라고 말하였다. 또한 싱가포르에서 만난 일본의 대형 건설사의 엔지니어들은 필자에게 지금은 한국과 일본이 함께 JV를 하는 것이 드문 사례이지만, 앞으로는 서로 신뢰할 수 있는 기술을 가진 한국과 일본의 업체가 JV를 맺거나 또는 함께 프로젝트를 수행할 것을 기대한다고 말하였다. 한국의 해외 건설은 일본을 비롯한 많은 국가의 엔지니어로부터 인정을 받을 만큼 성장하였다.

앞으로는 해외 진출을 확대하는 한편, 한국 건설업체는 장점을 살리고, 약점을 보완하여 내실 있는 건설 프로젝트가 되어야 할 것이다. 또한 대형 종합건설업체 뿐만이 아닌 전문건설업체의 해외 진출을 위한 방안도 검토되어야 할 것이다.

전문건설 해외진출 인식과 전략

정대운

대한건설정책연구원 미래전략연구실 연구원,
bigluck1@ricon.re.kr

1. 전문건설업체의 해외진출 인식 조사¹⁾

- 해외진출 촉진 및 지원에 관한 전문건설업체의 인식 및 요구사항 등을 파악하기 위해 전국의 전문건설업체를 대상으로 설문조사를 수행하였고, 이를 통해 전문건설 해외진출을 위한 전략을 마련하였다.
 - 「전문건설업체 해외진출 활성화 정책 및 기술 수요조사」라는 제목으로 수행된 본 설문조사는 2016년 12월 20부터 2017년 1월 20일까지 한 달간 대한전문건설협회 16개 전국 시·도회 소속 회원사를 대상으로 조사되었음.
 - 설문문항은 해외진출 확대를 원하는 시공 분야, 주요지역 및 국가, 진출 형태와 애로사항 그리고 강화가 필요한 지원정책과 진출을 위한 의사결정 요인 등 응답자 정보를 제외한 9개 문항으로 구성함.
- 회수된 설문지는 102부이며, 이 중 100부의 유효 설문지를 분석에 활용하였다.
 - 설문에 응답한 전문건설업체들의 19.2%는 수도권(서울·인천·경기)에 위치하였고

80.8%는 지방에 위치한 업체들임.

- 주된 시공 영역은 원도급공사 위주가 전체의 41.7%, 하도급공사 위주가 58.3%이며, 주력 시장은 공공공사 위주가 55.6%, 민간공사 위주가 44.4%로 조사됨.
- 응답 업체들의 해외진출 경험여부에 대해서는 경험이 있는 업체가 19.2%, 경험이 없는 업체가 80.8%로 나타남.
- 평균적인 연간 매출액 규모는 '50억원 미만'이 전체 응답 업체의 63.0%, '50억원 이상 ~ 100억원 미만'이 16.0%, '100억원 이상 ~ 500억원 미만'이 15.0%, '500억원 이상'이 6.0%를 차지함.
- 응답 업체의 주된 시공 영역과 주력 시장은 비교적 고른 분포를 보이고 있으나 업체의 위치는 지방권, 해외진출 경험여부는 미경험, 연간 매출액 규모는 50억원 미만인 소규모 업체가 높은 응답비중을 나타냄.
- 설문내용은 1) 해외진출을 추진 또는 확대하기를 원하는 주요 시공분야, 2) 해외진출을 추진 또는 확대하기를 원하는 주요 지역, 3) 주로 참여하기를 원하는 해외진출 형태, 4) 주로 참여하기를 원하는 해외건설 사업, 5) 해외진출시 가장 큰 애로사항, 6) 해외진출 시 가장 중요한 기술개발 분야, 7) 해외진출 확대를 위해 강화가 필요한 지원정책, 8) 아시아 저개발 국가 중 가장 진출을 희망하는 국가, 9) 아시아 저개발 국가에 진출하는데 있어 중요한 의사결정 요인임.

1) 본고는 “전문건설 해외진출 촉진 및 지원을 위한 중장기 전략(대한 건설정책연구원, 2017.4)” 보고서의 일부 내용을 발췌·재정리한 것임.



- 전체 응답결과의 분석과 함께 응답 업체의 위치(수도권, 지방권), 시공 영역(원도급 위주, 하도급 위주), 주력 시장(공공 위주, 민간 위주), 해외진출 여부(유, 무) 및 연간 매출액 규모(50억원 미만, 50억원 이상)별 응답의 차이를 비교·검토함.
- 전체 응답결과의 분석과 함께 응답 업체의 위치(수도권, 지방권), 시공 영역(원도급 위주, 하도급 위주), 주력 시장(공공 위주, 민간 위주), 해외진출 여부(유, 무) 및 연간 매출액 규모(50억원 미만, 50억원 이상)별 응답의 차이를 비교·검토함.
- 해외진출을 추진 또는 확대하기를 원하는 주요 지역으로는 아시아 지역이 약 75%로 현재 해외진출 실적을 반영하고 있다.
- 수도권 업체들의 경우에 지방권 업체들보다 중동에 대한 지역선호가 다소 높게 나타났고, 해외진출 경험별 분류에서는 경험이 있는 업체들이 비교적 중동이나 아프리카에 대한 추진·확대를 선호하고 있음.
- 참여하기를 원하는 해외진출 형태에서는 전체적으로 '국내 원도급사의 협력업체'에 대한 응답률이 약 60%로 가장 높았다.
- 시공 영역에 따라서는 원도급공사 위주의 업체가 '투자개발/자재납품 등 다각적 진출'이나 '원도급으로 단독 진출'의 형태로

표 1 | 해외진출을 추진 또는 확대하기를 원하는 주요 지역(진출 경험별 분류)

(단위: 업체수, (%))

구분	경험 있다	경험 없다	[전체]
아시아	12 (54.5)	62 (80.5)	74 (74.7)
중동	4 (18.2)	7 (7.1)	11 (11.1)
아프리카	3 (13.6)	0 (0.0)	3 (3.0)
태평양·북미	1 (4.5)	2 (2.6)	3 (3.0)
중남미	1 (4.5)	4 (5.2)	5 (5.1)
유럽	1 (4.5)	2 (2.6)	3 (3.0)
[합계]	22 (100.0)	77 (100.0)	99 (100.0)

표 2 | 주로 참여하기를 원하는 해외진출 형태(시공 영역별 분류)

(단위: 업체수, %)

구분	원도급공사 위주	하도급공사 위주	[전체]
투자개발/자재납품 등 다각적 진출	9 (20.9)	7 (12.7)	16 (16.3)
원도급으로 단독 진출	8 (18.6)	4 (7.3)	12 (12.2)
원도급으로 공동진출	6 (14.0)	8 (14.5)	14 (14.3)
국내 원도급사의 협력업체로 진출	20 (46.5)	36 (65.5)	56 (57.1)
[합계]	43 (100.0)	55 (100.0)	98 (100.0)

표 3 | 주로 참여하기를 원하는 해외건설 사업(진출 경험별 분류)

(단위: 업체수, %)

구분	경험 있음	경험 없음	[전체]
투자개발사업	0 (0.0)	5 (6.6)	5 (5.2)
현지 발주 도급공사(원도급/하도급)	14 (70.0)	39 (51.3)	53 (55.2)
국내 기업의 협력사(자재/장비/하도급)	6 (30.0)	31 (40.8)	37 (38.5)
기타	0 (0.0)	1 (1.3)	1 (1.0)
[합계]	20 (100.0)	76 (100.0)	96 (100.0)

참여하기를 원하는 응답이 하도급공사 위주의 업체보다 높게 나타남.

- 해외진출 경험에 따라서는 경험이 있는 업체가 '원도급으로 단독 진출'이나 '원도급으로 공동진출'의 형태를 더 원하고, 업체규모별로는 50억원 이상의 중·대규모 업체가 '국내 원도급사의 협력업체로 진출'하는 형태를 소규모 업체보다 더 원하고 있어, 현재 협력업체의 등록여부 등이 영향을 미쳤을 것으로 판단됨.
- 참여를 원하는 해외건설 사업에서는 전체적으로 '현지 발주 도급공사(원도급/하도급)'가 약 55%의 응답률로 가장 높게 조사되었다.
 - 주력 시장별로는 민간공사 위주의 업체가 '국내 기업의 협력사(자재/장비/하도급)'

로 참여하는 해외건설 사업을 비교적 더 선호함.

- 해외진출 경험에 따라서는 경험이 있는 업체의 '현지 발주 도급공사(원도급/하도급)'에 대한 응답률이 경험이 없는 업체보다 매우 높게 나타났고, 업체규모별로는 50억원 이상의 중·대형 업체에서 '국내 기업의 협력사(자재/장비/하도급)'로 참여를 희망하는 응답률이 상대적으로 높게 나타나 기존 협력사와의 동반진출을 선호하고 있음.
- 전문건설업체들의 해외진출시 가장 큰 애로사항은 '해외건설 경험 및 기술자 부족'이 43개 응답으로 가장 높게 조사되었다.
 - 다음으로 '현지 입찰 및 시공관련 정보 부

- 는 하도급공사 위주의 업체가 '금융 지원'에 대한 강화를, 원도급공사 위주의 업체가 '해외 발주자/기관과의 교류 지원'을 상대적으로 더 필요로 하는 것으로 조사됨.
- 해외진출 경험여부에 따라서는 경험이 있는 업체에서 '시장개척자금 지원'과 '수주 지원'을 가장 필요로 하고, 'R&D 기술개발 지원'에 대해서도 경험이 없는 업체보다 더욱 필요성을 인식하고 있음.
 - 업체 규모별로는 소형 업체에서 '금융 지

원'과 '수주 지원'을, 중·대형 업체에서 '해외 발주자/기관과의 교류 지원'과 '시장개척자금 지원'의 강화가 더 필요한 것으로 조사됨.

- 아시아 저개발 국가들 중 전문건설업체가 가장 진출을 희망하는 국가는 베트남으로 전체 응답의 약 40%를 차지하였다.
- 다음으로는 라오스(12.0%), 인도네시아(12.0%), 태국(11.1%), 말레이시아(9.4%),

표 5 | 해외진출시 가장 중요한 기술개발 분야(규모별 분류)

(단위: 업체수, %)

구분	50억원 미만	50억원 이상	[전체]
보편적인 기존 보유기술의 개량 및 선진화	19 (15.7)	21 (30.4)	40 (21.1)
선도적인 신기술/신공법 개발	24 (19.8)	14 (20.3)	38 (20.0)
타 산업 기술과 전문건설기술의 융·복합	21 (17.4)	8 (11.6)	29 (15.3)
해외수출을 위한 맞춤형 기술개발	24 (19.8)	13 (18.8)	37 (19.5)
사용자의 안전과 만족을 높이는 기술개발	14 (11.6)	7 (10.1)	21 (11.1)
환경변화 등 미래사회 대응 기술개발	19 (15.7)	6 (8.7)	25 (13.2)
기타	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)
[합계]	121 (100.0)	69 (100.0)	190 (100.0)

표 6 | 해외진출 확대를 위해 강화가 필요한 지원정책(진출 경험별 분류)

(단위: 업체수, %)

구분	경험 있음	경험 없음	[전체]
수주 지원	6 (11.5)	39 (17.1)	45 (16.1)
금융 지원	9 (17.3)	49 (21.5)	58 (20.7)
해외 발주자/기관과의 교류 지원	5 (9.6)	29 (12.7)	34 (12.1)
시장개척자금 지원	9 (17.3)	21 (9.2)	30 (10.7)
R&D 기술개발 지원	5 (9.6)	10 (4.4)	15 (5.4)
설계/엔지니어링 역량 확보 지원	3 (5.8)	7 (3.1)	10 (3.6)
해외건설 전문인력 육성 및 교육	5 (9.6)	41 (18.0)	46 (16.4)
해외건설 현장훈련(OJT) 지원	4 (7.7)	15 (6.6)	19 (6.8)
해외근무 경력 우대	1 (1.9)	1 (0.4)	2 (0.7)
정보 제공	5 (9.6)	16 (7.0)	21 (7.5)
[합계]	52 (100.0)	228 (100.0)	280 (100.0)



- 미얀마(6.0%)의 순으로 비교적 다양한 분포를 보임.
- 해외진출 경험여부에 따른 구분에서는 경험이 없는 업체의 경우에 베트남을 희망하는 응답이 전체의 46.1%를 차지한 반면, 경험이 있는 업체는 18.5%에 불과하였고, 해외진출을 경험한 업체는 라오스나 태국을 진출 희망국가로 선택하는 비중이 높았으며, 기타 국가에 대한 의견도 많이 차지함.
- 기타 국가로는 필리핀(2건), 중국, 인도, 싱가포르, 방글라데시등 다양한 의견이 제시됨.
- 마지막으로, 전문건설업체가 위에서 제시하고 있는 아시아 저개발 국가에 대한 해외진출을 추진함에 있어 고려해야 할 중요한 의사결정 요인에서는 '건설 교류/협력 관계'에 대한 응답이 가장 많았다.
 - 다음으로는 '기술인력 수요', '건설관련 제도 현황', '경제 성장가능성' 그리고 '인프라 구축 현황'이 높은 응답률을 차지함.
 - 시공 영역별 구분에서는 원도급공사 위주의 업체는 '인프라 구축 현황'을, 하도급공사 위주의 업체는 '기술인력 수요'를 중요한 의사결정 요인으로 응답함.
 - 주력 시장별 구분에서는 공공공사 위주의 업체가 '인프라 개발수요'를, 민간공사 위주의 업체가 '건설관련 제도 현황'에 대한 응답률을 상대적으로 높게 선택함.
 - 해외진출 경험이 있는 업체의 경우에 '건설관련 제도 현황'을 가장 중요한 의사결정 요인으로 응답하였고, '시장 선점 가능성'도 상대적으로 높은 응답률을 차지함.
- 해외진출에 대한 전문건설업체의 인식조사 결과, 전문건설업체의 해외진출을 활성화하기 위해서는 시공 영역과 주력 시장, 해외진출 경험여부 및 업체규모별로 적절한 진출 형태와 기술개발, 지원정책 및 의사결정 요

표 7 | 아시아 저개발 국가 중 가장 진출을 희망하는 국가(진출 경험별 분류)

(단위: 업체수, (%))

구분	경험 있음	경험 없음	[전체]
라오스	4 (14.8)	10 (11.2)	14 (12.1)
말레이시아	2 (7.4)	9 (10.1)	11 (9.5)
미얀마	2 (7.4)	5 (5.6)	7 (6.0)
베트남	5 (18.5)	41 (46.1)	46 (39.7)
스리랑카	0 (0.0)	0 (0.0)	0 (0.0)
인도네시아	2 (7.4)	12 (13.5)	14 (12.1)
태국	4 (14.8)	9 (10.1)	13 (11.2)
기타	8 (29.6)	3 (3.4)	11 (9.5)
[합계]	27 (100.0)	89 (100.0)	116 (100.0)

표 8 | 아시아 저개발 국가에 진출하는데 있어 중요한 의사결정 요인(진출 경험별 분류)

(단위: 업체수, %)

구분	경험 있음	경험 없음	[전체]
건설산업 규모	5 (9.4)	18 (7.5)	23 (7.9)
경제성장 가능성	4 (7.5)	30 (12.6)	34 (11.6)
건설 교류/협력관계	8 (15.1)	37 (15.5)	45 (15.4)
인프라 개발수요	5 (9.4)	17 (7.1)	22 (7.5)
인프라 구축 현황	6 (11.3)	27 (11.3)	33 (11.3)
건설관련 제도 현황	11 (20.8)	25 (10.5)	36 (12.3)
정보 접근성	3 (5.7)	19 (7.9)	22 (7.5)
기술인력 수요	4 (7.5)	33 (13.8)	37 (12.7)
정치 상황	0 (0.0)	13 (5.4)	13 (4.5)
시장 선점 가능성	7 (13.2)	20 (8.4)	27 (9.2)
[합계]	53 (100.0)	239 (100.0)	292 (100.0)

인이 적용이 필요한 것으로 나타났다.

- 원도급공사 위주의 전문건설업체에 대한 해외진출 활성화를 위해서는 현재 하도급공사 위주의 해외진출보다 다양한 형태의 진출 방안이 모색되어야 하며, 이를 위해서는 해외 발주자 또는 기관과 교류할 수 있는 플랫폼 구축이 필요할 것이다.
 - 또한 전문건설업체가 보유하고 있는 기술을 진출 희망국가의 맞춤형 기술로 적용시키는 지원과 해당 국가에 대한 인프라 구축 현황 등 현장과 밀접한 정보를 제공할 수 있는 방안도 마련되어야 함.
 - 특히, 전문건설업은 인력과 장비, 자재가 중심이 됨으로 산업으로, 이와 관련된 조달정보의 구축도 시급할 것임.
- 공공공사를 위주로 하는 전문건설업체의 경우에 자체 보유하고 있는 기술을 더욱 개발

하고 인프라 수요가 있는 국가를 대상으로 토목공사를 추진·확대하기를 원하고 있었다.

- 또한 민간공사 위주의 전문건설업체는 국내 기업과 협력하여 건축공사 분야의 해외진출을 추진·확대하기를 원하며, 이와 관련된 해당 국가의 건설관리 제도에 대한 정보를 필요로 함.
- 해외진출 경험을 가지고 있는 전문건설업체는 진출경험을 바탕으로 원도급 단독 혹은 공동 진출 등 다양한 진출형태로 아시아 외 중동 및 아프리카 그리고 베트남 외 다양한 아시아 국가들에 대한 진출을 희망하고 있다.
 - 또한 해외진출시에도 시장 선점을 중요한 의사결정 요인으로 삼고 있음.
 - 그밖에 해외진출을 경험한 업체는 현지 입찰 및 시공과 관련된 구체적인 정보와 입찰참여를 위한 서류, 리스크 관리 등 보



다 실무적인 애로사항을 문제로 꼽았고, 기술개발 분야로도 기존 보유기술의 개량 및 선진화가 중요하다고 인식하고 있음.

- 자금여력이 부족한 소형 업체의 경우에 기술력을 기반으로 한 금융 지원 방안과 해당 기술의 해외 발주자(기관)에 홍보해주는 직접적 지원정책을 모색할 수 있다.
- 반면에 중·대형 업체에서는 해외진출을 위한 지원정책으로 '해외 발주자/기관과의 교류 지원'과 '시장개척자금 지원'의 강화가 더 필요한 것으로 조사되어 업체 스스로 해외진출을 추진할 수 있도록 간접적 지원이 필요할 것임.

2. 전문건설 해외진출 전략

- 전문건설업체의 인식조사를 토대로 전문건설 해외진출 활성화를 위한 전략을 마련하였다.
- 전문건설 해외진출 전략은 전문건설업체에 적용될 수 있는 기본 전략과 업체특성별 전략을 수립함.
- 기본 및 업체특성별 전략은 모두 전문건설 해외진출 실태 및 기술동향, 국가별 진출여건을 반영하여 '중점 고려사항', '진출대상 사업 및 국가', '진입방안'의 3단계로 구분함.
- 중점 고려사항은 전문건설업체가 해외진출을 추진함에 있어 우선적으로 검토해야 할 사항을 제시함.

- 진출대상 사업 및 국가는 국내 협력업체나 원도급 단독/공동 진출 등 진출형태나 현지 발주 도급공사, 국내 협력사 등의 진출사업과 국가별 진출여건 및 전문건설업체들의 진출 희망국가를 고려한 주요 진출대상 국가를 선정함.
- 진입방안에서는 국내 기술여건 및 전문건설업체들의 해외진출을 위한 기술개발분야를 고려하여 전문건설업체들이 우선하여 진입할 수 있는 방안을 모색함.
- 전문건설 업체특성별 전략은 주력 시공영역, 업체규모 그리고 해외진출 여부에 따라 추가 또는 강조되는 사항을 제시함.

1) 기본 전략

- 전문건설 해외진출 활성화를 위한 기본 전략으로 '중점 고려사항'은 아래와 같다.
- 먼저, 진출 대상국가와의 건설 교류 및 협력관계를 파악하여 국가 간 진행되고 있는 주요 건설사업과 국내 기업의 진출현황 등이 가장 우선적으로 고려되어야 함.
- 다음으로 기술인력 수요와 건설관련 제도 현황 등 사업수행과 관련된 정보를 조사·검토하여 국내 기술, 인력 및 제도와의 차이를 숙지하고 진출 전략을 마련해야 함.
- 또한 경제성장 가능성을 고려하여 단발성 진출이 아닌 지속적 수주로 이어질 수 있는 장기적 사업계획이 필요함.
- 마지막으로 인프라 구축 현황에 따른 생산요소(자재, 장비 등)의 조달여건에 대한 검토가 이루어져야 함.

- 생산요소의 경우, 업종별로 중요도가 매우 상이하기 때문에 자재, 장비 그리고 인력조달 등 현지 여건조사가 필수적으로 수반되어야 함.
- 다음으로 '진출대상 사업 및 국가'는 아래와 같다.
 - 먼저, 처음 진출하는 국가의 경우에 국내 원도급사의 협력업체의 형태를 우선 고려함.
 - 이 후 투자개발과 자재납품 등 다양한 형태의 모색하고 사업여건 및 진출환경을 고려하여 현지 발주 도급공사의 입찰에 참여하는 단계적 진출계획이 필요함.
 - 진출대상 지역은 아시아 국가를 중심으로 해외진출 추진 및 확대가 우선 필요함.
 - 베트남, 말레이시아 : 사업여건 및 진출 환경이 우수하여 경제상황을 고려한 현지 발주 도급사업 진출 모색
 - 라오스 : 경제상황이 우수하나 사업여건 및 진출환경이 열악하여 국내 기업의 협력사업을 통한 초기 진출의 위험부담을 감소시키는 전략 필요
 - 태국 : 사업여건은 우수하나 정치상황, 기술인력 수요 등 진출환경을 고려하여 현지 발주 또는 국내 기업의 협력사업 모색
 - 인도네시아 : 진출환경이 우수하나 일본 등 현지 경쟁이 치열하고 현지 하청업체를 선호하는 등의 위험부담이 높아 충분한 사전조사 및 리스크 관리능력의 보유가 필요. 또한 일본의 전반적 국토교통 기술수준은 국내보다 우수한 것으로 조사되어 원가절감 등을 통한 진입방안 마련
- 미얀마 : 경제상황 및 진출환경은 우수하나 사업여건이 불안정하여 국내 기업의 협력사업 등을 통한 초기 진출의 위험부담을 감소시키는 전략 필요. 일본과 중국 등의 투자가 활발함으로 적정수준의 기술과 원가 전략의 적용방안 마련
- 스리랑카 : 경제상황, 사업여건, 진출환경 모두 일정 수준으로 평가되나 국내 기업의 진출경험이나 관련 정보 등 진출 기반이 미비하여 국내 기업의 협력사업을 통한 초기 진출의 위험부담을 감소시키는 전략 필요
- 마지막으로 '진입방안'에 대한 전략은 아래와 같다.
 - 진출 대상국가의 주요 경쟁국 기술수준과 비교하여 선택적 집중이 이루어져야 함.
 - 국내 국토교통분야 기술수준은 동남아시아 국가의 주요 경쟁국인 일본에 비해 평균 16.2%p가 낮고 중국에 비해 평균 8.7%p가 높은 것으로 분석됨.
 - 따라서 주요 경쟁국의 진출실태를 파악하고 적정기술과 원가경쟁력을 확보해야 함.
 - 또한 전문건설업체의 보편적인 기존 보유 기술의 개량을 통해 진출 가능한 국가를 우선 고려해야 함.
 - 동남아시아 저개발국가의 경우에 선도적인 신기술·신공법 보다 현지 기술력



- 으로 유지관리가 가능한 보편적인 기술을 선호하는 경향을 보이기도 함.
- 다음으로 선도적 신기술/신공법 또는 맞춤형 기술개발을 통한 진출 모색되어야 함.
 - 전문건설 해외진출에 있어 동남아시아 저개발국가에서 가장 필요로 하는 것은 기술이전에 있음.
 - 따라서 기존 보유기술의 이전과 더불어 향후 진보적인 기술의 적용도 함께 고려되어 지속적인 수주연계가 이루어져야 함.

2) 해외진출 경험 여부에 따른 해외진출 전략

- 먼저, 해외진출 경험이 있는 전문건설업체의 해외진출 활성화 전략은 아래와 같다.
- 주요 경쟁국가(기업)를 고려한 진출 대상 국가의 시장 선점 가능성을 파악함.
 - 일본의 경우에 베트남, 인도네시아, 캄보디아 등 많은 동남아시아 국가들의 건설시장을 선점하고 있는 상황임.
 - 중국의 경우에도 미얀마, 라오스, 태국 등 인접국가를 대상으로 자본 투자를 통한 건설시장 선점에 노력하고 있음.

표 9 | 전문건설 해외진출 활성화를 위한 기본 전략

구분	진출 전략
중점 고려사항	<ul style="list-style-type: none"> • 진출 대상국가와의 건설 교류 및 협력관계 파악 • 기술인력 수요와 건설관련 제도 현황에 대한 정보습득 선행 • 경제성장 가능성을 고려하여 단발성 진출이 아닌 지속적 수주 고려 • 인프라 구축 현황에 따른 생산요소(자재, 장비 등)의 조달여건 검토
진출대상 사업 및 국가	<ul style="list-style-type: none"> • 처음 진출하는 국가의 경우에 국내 원도급사의 협력업체의 형태를 우선 고려 • 초기 진출 후 투자개발과 자재납품 등 다양한 형태 모색하고 사업여건 및 진출환경을 고려하여 현지 발주 도급공사의 입찰 참여가 필요 • 아시아 국가를 중심으로 해외진출 추진 및 확대 • 베트남, 말레이시아: 사업여건 및 진출환경이 우수하여 경제상황을 고려한 현지 발주 도급사업 진출 모색 • 라오스: 경제상황이 우수하나 사업여건 및 진출환경이 열악하여 국내 기업의 협력사업을 통한 초기 진출의 위험부담을 감소시키는 전략 필요 • 태국: 사업여건은 우수하나 정치상황, 기술인력 수요 등 진출환경을 고려하여 현지 발주 또는 국내 기업의 협력사업 모색 • 인도네시아: 진출환경이 우수하나 일본 등 현지 경쟁이 치열하고 현지 하청업체를 선호하는 등 위험부담이 높아 충분한 사전조사 및 리스크 관리능력의 보유가 필요 <ul style="list-style-type: none"> * 일본의 전반적인 건설 기술수준은 국내보다 우수하여 원가절감 등을 통한 진입방안 마련 • 미얀마: 경제상황 및 진출환경은 우수하나 사업여건이 불안정하여 국내 기업의 협력사업을 통한 초기 진출의 위험부담을 감소시키는 전략 필요 <ul style="list-style-type: none"> * 일본, 중국 등 투자가 활발함으로 적정수준의 기술과 원가 전략 적용 • 스리랑카: 경제상황, 사업여건, 진출환경 모두 일정 수준으로 평가되나 진출 기반이 미비하여 국내 기업의 협력사업을 통한 초기 진출의 위험부담을 감소시키는 전략 필요
진입방안	<ul style="list-style-type: none"> • 진출 대상국가의 주요 경쟁국 기술수준과 비교하여 선택적 집중 필요 • 보편적인 기존 보유기술의 개량을 통해 진출 가능한 국가 우선 고려 • 다음으로 선도적 신기술/신공법 또는 맞춤형 기술개발을 통한 진출 모색

- 이를 위해서는 해외진출 경험을 바탕으로 다양한 국가의 시장개척이 이루어져야 함.
 - 동남아시아 국가 중에서도 저개발 국가인 라오스나 미얀마 등의 진출을 우선적으로 고려해 볼 수 있음.
 - 또한 CIS 국가들이나 호주, 뉴질랜드 등 동남아시아를 벗어난 다양한 국가의 진출도 모색되어야 함.
 - 또한 진출한 국가를 대상으로 현지에서 발주되는 도급공사의 입찰참여가 필요함.
 - 현지 법인이나 현지 기업과 공동으로 입찰에 참여하는 등 보다 적극적인 노력으로 도급형태의 다양화가 모색되어야 함.
 - 마지막으로 진출경험이 있는 국가를 대상으로 선도적 신기술/신공법을 적용시키는 전략이 필요함.
 - 기존 보유기술을 통한 초기 진출 후 선도적인 기술의 소개 및 적용으로 지속적인 수주연계가 이루어져야 함.
- 다음으로 해외진출 경험이 없는 전문건설업체의 해외진출 활성화 전략은 아래와 같다.
- 먼저, 건설관련 제도 및 인프라 구축 현황 등 초기진출을 위한 정보를 구축함.
 - 해외진출을 경험한 업체들은 초기진출을 결정하는 가장 중요한 요인으로 해당국가의 건설관련 제도를 꼽고 있음.
 - 즉, 실제 사업수행과 관련된 제도 및 장비·자재 등의 조달을 위한 인프라 구축 현황 등 국내 여건과의 차이를 파악하
 - 여야 함.
 - 또한 진출 대상국가의 주요 경쟁국가(기업)에 대한 사전 정보수집이 이루어져야 함.
 - 해외진출의 경험이 있는 업체들은 해당국가의 시장선점을 매우 중요한 해외진출 결정요인으로 고려하고 있음.
 - 즉, 해외진출 전략을 마련하기 위해서는 주요 경쟁국가의 시장 선점분야 등의 고려가 반드시 필요함.
 - 이에 따라 해외진출 경험이 없는 업체는 대상국가의 사업여건 및 진출환경을 고려하여 해외진출의 노하우를 축적해야 함.
 - 베트남, 말레이시아 등 사업여건과 진출환경이 우수하고 기 진출 사례를 다양하게 보유하고 있는 국가를 우선 고려대상으로 뽑을 수 있음.
 - 또한 경제상황이 우수한 국가를 대상으로 국내 기업의 협력사업을 통해 초기 위험부담을 감소할 필요가 있음.
 - 라오스의 경우, 경제상황은 우수하나 사업여건 및 진출환경이 미흡하고 진출 사례도 많지 않아 리스크 감소시키는 초기 진출방안이 필요함.
 - 마지막으로 전문건설업체의 보편적인 기존 보유기술의 개량을 통해 진출 가능한 국가를 우선 고려해야 함.
 - 동남아시아 저개발국가의 경우에 보편적인 기술을 선호하는 경향을 보이기도 하며, 현지 여건을 파악한 후 맞춤형 기술이나 선도적 신기술/신공법의 적용을 모색함.



표 10 | 해외진출 경험 여부에 따른 전문건설업체 해외진출 전략

구분	해외진출 경험 有	해외진출 경험 無
중점 고려사항	<ul style="list-style-type: none"> • 주요 경쟁국가(기업)를 고려한 진출 대상국가의 시장 선점 가능성 파악 	<ul style="list-style-type: none"> • 건설관련 제도 및 인프라 구축 현황 등 초기진출을 위한 정보구축 선행 • 진출 대상국가의 주요 경쟁국가(기업)에 대한 사전 정보습득 필요
진출대상 사업 및 국가	<ul style="list-style-type: none"> • 해외진출 경험을 바탕으로 다양한 국가에 대한 시장개척 모색 ⇒ 라오스, 미얀마, 기타(필리핀, CIS) 등 • 기 진출국가의 현지 발주 도급공사에 대한 입찰 참여 ⇒ 베트남, 태국 	<ul style="list-style-type: none"> • 사업여건 및 진출환경이 우수한 국가를 대상으로 초기진출 모색 ⇒ 베트남, 말레이시아 • 경제상황이 우수한 국가를 대상으로 국내 기업의 협력사업을 통해 초기 위험부담 감소 ⇒ 라오스
진입방안	<ul style="list-style-type: none"> • 기 진출국가에 대한 국내 선도적 신기술/신공법 적용 모색 	<ul style="list-style-type: none"> • 보편적인 기존 보유기술의 개량을 통해 진출 가능한 국가 우선 고려

3) 주요 시공 영역에 따른 해외진출 전략

- 원도급공사를 위주로 하는 전문건설업체의 해외진출 활성화 전략은 아래와 같다.
 - 진출 대상국가의 인프라 구축 현황 등 생산요소(자재/장비 등)의 조달에 대한 우선 고려가 필요함.
 - 원도급공사의 경우에 자재/장비 등을 직접 조달하는 경우가 많아 이에 대한 고려가 선행되어야 함.
 - 진출사업에 있어서는 진출경험이 있는 국가를 대상으로 현지에서 발주되는 원도급 공사의 단독진출이 모색되어야 함.
 - 베트남, 태국 등 사업여건과 진출환경이 우수하고 진출사례를 다양하게 보유하고 있는 국가를 대상으로 적극적 입찰참여가 이루어져야 함.
 - 또한 진출 대상국가의 경제상황을 고려하여 원도급 공동진출의 참여도 확대되어야 함.

- 라오스 등 경제상황은 우수하나 사업여건 및 진출환경이 미흡하고 진출사례도 많지 않은 국가는 원도급 공동진출로 리스크의 감소 및 진출 노하우를 보유해야 함.
- 마지막으로 진출경험이 있는 국가를 대상으로 선도적 신기술/신공법을 적용시키는 전략이 필요함.
 - 기존 보유기술을 통한 초기 진출 후 선도적인 기술의 소개 및 적용으로 지속적인 수주연계가 이루어져야 함.
- 하도급공사를 위주로 하는 전문건설업체의 해외진출 활성화 전략은 아래와 같다.
 - 진출 대상국가의 기술인력 수요를 파악하여 인력조달에 대한 방안 마련이 중요함.
 - 하도급공사의 경우에 기술인력을 중심으로 시공에 직접 참여하게 됨으로 인력조달이 가장 중요한 사업수행 요인이 됨.

- 사업형태에 있어 종합건설업체와 전문건설업체, 전문건설업체와 전문건설업체 등이 컨소시엄을 구성하여 공동도급을 받는 진출형태도 강화되어야 함.
 - 최근 전문건설업체의 기술을 바탕으로 종합건설업체와의 컨소시엄을 구성을 통해 해외에 진출하는 사례가 있어, 이러한 형태의 해외진출 활성화가 필요함.
- 또한 진출경험이 있는 국가를 대상으로 현지에서 발주되는 하도급공사의 단독진출도 모색되어야 함.
 - 베트남, 태국 등 사업여건과 진출환경이 우수하고 진출사례를 다양하게 보유하고 있는 국가를 대상으로 적극적 입찰참여가 이루어져야 함.
- 마지막으로 업체가 보유하고 있는 보편적인 기존 기술의 개량을 통해 진출 가능국가를 우선 고려함.
 - 하도급공사 위주의 전문건설업체는 기존의 원도급사와의 관계를 적극 활용하여 보유기술의 우선 적용을 고려하고, 이후에 맞춤형 기술이나 신기술/신공

법의 개발 및 적용함으로 초기 진출의 리스크를 낮추는 전략이 필요함.

4) 업체의 규모에 따른 해외진출 전략

- 소규모 전문건설업체의 해외진출 활성화 전략은 아래와 같다.
 - 진출 대상국가의 경제성장 가능성 등에 중심을 두어 진취적 진출방안이 모색되어야 함.
 - 소규모 업체의 경우에 수주경쟁이 치열한 국내 시장에서 벗어나 기술력을 바탕으로 신시장의 발굴이 매우 필요한 상황임.
 - 진출경험이 있는 국가를 대상으로 현지에서 발주되는 원도급공사의 단독진출 및 진출 대상국가의 경제상황을 고려하여 원도급 공동진출의 참여도 확대되어야 함.
 - 마지막으로 진출경험이 있는 국가를 대상으로 맞춤형 기술이나 선도적 신기술/신공법을 적용시키는 전략이 필요함.

표 11 | 시공 영역에 따른 전문건설업체 해외진출 전략

구분	원도급공사 위주	하도급공사 위주
중점 고려사항	• 인프라 구축현황 등 생산요소(자재/장비 등)의 조달에 대한 우선 고려	• 기술인력 수요를 파악하여 인력조달에 대한 방안 마련
진출대상 사업 및 국가	• 기 진출국가의 현지 발주 원도급 단독진출 모색 ⇒ 베트남, 태국 • 경제상황을 고려하여 원도급 공동진출 참여 확대 ⇒ 라오스	• 종합/전문, 전문/전문 등 컨소시엄을 구성하여 공동도급 형태 강화 • 기 진출국가의 현지 발주 하도급 단독진출 모색 ⇒ 베트남, 태국
진입방안	• 기 진출국가에 대한 국내 선도적 신기술/신공법 적용 모색	• 보편적인 기존 보유기술의 개량을 통해 진출 가능한 국가 우선 고려



표 12 | 업체 규모에 따른 전문건설업체 해외진출 전략

구분	소규모 업체	중·대규모 업체
중점 고려사항	<ul style="list-style-type: none"> 경제성장 가능성 등에 중심을 두어 진취적 진출 모색 	<ul style="list-style-type: none"> 건설관련 제도 현황 등을 고려하여 안정적 진출을 모색
진출대상 사업 및 국가	<ul style="list-style-type: none"> 기 진출국가의 현지 발주 원도급 단독진출 모색 ⇒ 베트남, 태국 경제상황을 고려하여 원도급 공동진출 참여 확대 ⇒ 라오스 	<ul style="list-style-type: none"> 종합/전문, 전문/전문 등 컨소시엄을 구성하여 공동도급 형태 강화 기 진출국가의 현지 발주 하도급 단독진출 모색 ⇒ 베트남, 태국
진입방안	<ul style="list-style-type: none"> 기 진출국가에 대한 맞춤형 기술이나 국내 선도적 신기술/신공법 적용 모색 	<ul style="list-style-type: none"> 보편적인 기존 보유기술의 개량을 통해 진출 가능한 국가 우선 고려

○ 중·대규모 전문건설업체의 해외진출 활성화 전략은 아래와 같다.

- 진출 대상국가의 건설관련 제도 현황 등 국내 여건과 비교하여 안정적 진출방안이 마련되어야 함.
 - 중·대규모 업체의 경우에는 국내 사업의 안정적 운영을 전제 하에 다방면의 진출 방안을 모색되어야 함.
- 사업형태에 있어서 종합건설업체와 전문건설업체, 전문건설업체와 전문건설업체 등이 컨소시엄을 구성하여 공동도급을 받는 진출형태도 강화되어야 함.
- 또한 진출경험이 있는 국가를 대상으로 현지에서 발주되는 하도급공사의 단독진출도 모색되어야 함.
- 마지막으로 업체가 보유하고 있는 보편적인 기존 기술의 개량을 통해 진출 가능국가를 우선 고려함.
 - 중·대규모 업체의 경우에 보유기술의 우선 적용을 고려하고, 이 후에 맞춤형 기술이나 신기술/신공법의 개발 및 적용함으로써 초기 진출의 리스크를 낮추는

전략이 필요함.

3. 소결

- 상기와 같이 도출·제안된 전문건설 해외진출 전략은 기존의 종합건설업체 위주의 해외진출 전략보다 전문건설업체를 위한 참고자료가 될 것이다. 그러나 전문건설업체가 해외진출을 위한 대상 국가를 선정하고 세부 전략을 수립하기 위해서는 해당 국가의 금융, 자재, 장비, 인력 등 사업환경에 대한 구체적인 정보와 전문건설 업종별로 고려해야 하는 중요 요인을 실제 공사사례로 파악하는 것이 필요하다. 이러한 정보들은 전문건설업체들이 개별적으로 수집하기에는 비용이나 인력 등의 한계를 가지고 있으므로 정부(국토교통부·해외건설협회) 및 대한전문건설협회 그리고 대한건설정책연구원이 협력하여 지원할 수 있는 체계를 마련하여야 한다. 마지막으로 해외진출 활성화를 위한 가장 중요한 전략은 업체 스스로의 노력

논단 5

전문건설 해외진출 인식과 전략

으로 쌓은 노하우일 것이다. 앞으로 전문
건설업체의 기술력을 바탕으로 해외시장
에서 그 역량을 펼칠 수 있는 날이 오기를
기대한다.

전문가 인터뷰

⚙️ 해외건설, 현장을 말하다



“해외건설, 현장을 말하다”



이봉수
서용건설 대표이사

서용건설을 소개한다면?

(연혁) 1991년에 서용건설을 설립하였습니다.

(업종) 현재 업종은 토목건축공사업, 철근콘크리트공사업, 비계구조물 해체공사업종을 가지고 있는데, 주력은 철근콘크리트공사업이라고 할 수 있습니다.

(강점) 대표와 직원이 현장에서 필요한 '골조'의 고품질, 생산성, 효율성, 안전성에 대한 연구를 지속적으로 하고 있습니다. 그러다보니 자연스럽게 직원과 오랫동안 함께 일하고 있는 것이 강점이 아닐까 합니다.



해외 건설을 시작하게 된 계기는?

(계기) 회사 설립 초창기에 현대건설의 협력업체로 일을 했습니다. 그런 가운데 현대건설의故 정주영 회장이서 해외에 진출한 사례를 생각하며, 그분의 철학에 관심을 갖게 되었습니다. 일종의 '존경심'이라고 할까요?

(경험) 1998년에 베트남에 진출을 하였고, UAE, 말레이시아, 싱가포르, 키르기스스탄, 카자흐스탄, 스리랑카 등에서 공사를 수행하였습니다. 아! 이것도 해외라면 해외일 수 있겠네요? 평양 정주영체육관, 금강산 관련 공사를 수행을 하였었습니다. 마지막 현장을 지키게 서용건설이 아닐까? 합니다(웃음).

해외 건설을 하면서 느낀 애로사항은?

(특성) 해외의 특성을 파악하는 것이 가장 어려웠습니다. 중소기업의 입장에서는 특히 그렇죠. 각 나라의 관세, 노동법과 같은 법제, 현지 근로자를 어느 정도로 채용해야 하는지 여부, 그리고 현지 근로자의 생산성에 대한 정보를 많은 시행착오를 거치면서 알게 되었습니다. 사실 이 부분에 대해선 지금도 많은 아쉬움이 있습니다. 정부나 업계, 연구원 등이 이런 부분을 중심으로 실용적인 정보를 전해줬으면 좋겠습니다.

(공사) 자재는 해외에서 직접 구매한 경우가 대부분이고, 장비는 우리나라의 장비를 가져갔습니다. 근로자의 경우 상대적으로 저렴한 인건비는 장점이겠지만, 언어나 생산성 부분에서는 어려운 점이 있습니다. 그럼에도 반복적인 교육을 통하여 기술습득 뿐만 아니라 자재와 장비에 대한 숙련도를 향상시켰던 것 같습니다. 그리고 보니 해외건설공사는 자재, 장비, 근로자, 전압, 풍토병 이정도만 가장 기초적으로 알아야 할 정보인 것 같네요.

가장 기억에 남는 해외건설 현장은?

(힘들었던 기억) UAE의 아부다비 관제탑 공사가 기억에 남습니다. 공사 규모가 적은 공사였기 때문에 별도의 지사나 현지법인을 설립하지 않고 진출했었는데요. 원청회사도 그렇고 우리 회사도 그렇고 사전 정보가 전혀 없는 상태로 계약을 체결한 겁니다. 자재 조달이 원활치 않아 콘크리트 공사의 시간을 맞추기 어려웠습니다. 그리고 현지 근로자가 아닌 해외근로자를 채용해야 하는데, 짧은 공사기간에 맞춰 근로자의 고용 계약기간을 조정하는 것은 쉬운 일이 아니었습니다. 그러다 종교적인 행사가 공사기간에 겹치기라도 했더라면... 생각만 해도 힘들었던 기억이 있습니다.

(좋은 기억) 경남 하노이 랜드마크가 가장 기억에 남습니다. 지하2층에 지상 72층의 대규모 공사였기 때문에 자부심도 있습니다. 그 공사가 원래는 로컬(현지)업체에 하도급을 주려고 했었는데, 기술적 수준이 우리나라의 업체가 훨씬 뛰어나거든요. 그래서 공사에 지장이 생길까봐 국내 업체를 대상으로 시공발표(PT)를 했습니다. 거기에서 우리 회사가 낙점이 된거죠. 베트남의 레미콘 공장을 통하여 시멘트를 적기에 공급할 수 있었고, 그러다보니 아부다비 공사와 같은 어려움은 없었죠. 뭐랄까? 하노이 랜드마크 공사는 나름대로의 고충은 있었지만, 전반적으로는 원활하게 공사를 했던 것 같습니다. 공사가 다 끝났을 때의 그 성취감은 참...

해외 건설을 위하여 바라는 점은? (정부, 협회 및 연구원)

글쎄요...중소기업 입장에서 말씀을 드린다면 이미 언급했다시피, 국가/업종별로 해외에 대한 조사·연구가 있으면 좋겠습니다. 그동안은 저와 직원이 직접 부딪혀서 습득을 했습니다. 경우에 따라서 로펌(지사 또는 현지 법인 설립)에 의뢰하기도 했구요. 이러한 부분들이 해결이 된다면 해외 진출 확대에 도움이 되지 않을까요?

향후 해외건설의 비전과 성공 전략은?

국내에 이미 한계에 직면했다고 생각합니다. 따라서 다양한 해외 국가로 진출해서 자기만의 노하우(know-how)를 습득해야 합니다. 그런데 이렇게 해외에 진출하는 것이 혼자서는 어렵다고 생각합니다. 경우에 따라서는 여러 개의 회사가 컨소시엄을 구성해서 진출하고, 정부는 자금을 지원하고...이렇게 필요하지 않을까요? 제가 생각할 때는 개별 건설공사 수주는 이제 큰 메리트(merit)가 없다고 생각합니다. 이젠 도시조! 도시사업을 수주하는 고부가가치 산업으로 가야 건설산업의 미래가 있을 겁니다.

건설동향

⚙️ 해외건설, 이젠 신시장 개척...중남미 진출 문 연다



“해외건설, 이젠 신시장 개척…중남미 진출 문 연다”

국토교통부 해외건설정책과·해외건설지원과

- (1) 중동 등 해외건설 주력 시장의 발주 물량이 감소하고 있는 가운데 파나마, 페루, 볼리비아, 아르헨티나 등 중남미 신(新)시장 인프라, 플랜트 분야 수주를 위해 국토교통부(장관 강호인)가 적극 나섰다. 또한, 국토교통 7대 신산업 가운데 하나인 스마트시티의 개도국 진출을 위해 세계은행(WB) 등 다자개발은행과의 협력도 추진한다.

김경환 제1차관은 2일(목)부터 12일(일)까지 미국, 파나마, 페루, 볼리비아, 아르헨티나를 방문해 국제기구와 스마트도시 분야 협력을 강화하는 한편, 주요 장·차관 및 공공기관장 등 고위급 면담을 통해 인프라·플랜트 분야 협력 방안을 모색한다.

- (2) 먼저, 수주지원단은 미국에서 세계은행(WB)과 함께 ‘한국-WB 제1회 공동 워크숍 : 스마트시티’를 가진다. 이 워크숍에서는 김경환 차관이 기초연설을 통해 한국의 스마트시티 및 인프라 개발 경험을 전달하는 한편, ‘내생적 경제성장 이론’으로 유명한 경제학 석학인 ‘폴 로머(Paul Romer)’¹⁾ 세계은행 수석부총재 겸 수석이코노미스트가 환영사와 함께 토론자로도 참석해 ‘경제발전을 위한 도시의 힘’에 대해 김경환 차관 및 에데(Ede) WB 도시 선임국장과 열띤 대화를 나누게 된다. 또한, 수주지원단은 미주개발은행(IDB)을 방문해 양 기관 간 MOU 후속 실행방안과 금번 중남미 출장 등과 연계된 구체적인 공동 협력 사업을 논의한다.²⁾

1) 폴 로머 수석부총재는 수석 이코노미스트 겸 리서치 부문 최고 책임자로 뉴욕대 스톤경영대학원 교수 재임 중 ‘16.7부터 세계은행에서 근무 중이다.

2) 양 기관 간 MOU(‘15.3월 체결)의 주요 내용 : 인프라 개발경험 지식 및 정보 공유(정책·법·제도 개발, 공동워크숍·세미나·로드쇼), 공동 투자(타당성조사, 마스터플랜 및 공동사업), 직원 상호 파견 등 교류 등.



- (3) 두 번째 방문국인 파나마는 중남미의 전략적인 요충지이자 글로벌 물류·교통·비즈니스 허브로서, 작년 파나마 운하 확장 개통식('16.6.26)에 강호인 국토교통부 장관이 특사 자격으로 방문한 바 있다. 금번 수주지원단에서는 파나마 운하 제4교량(12억불), 메트로 3호선(21억불), 제4송전선(4억5천만불), 파나마-콜롬비아 송전망 연결(4억5천만불) 등 우리 기업이 관심을 가지는 대형 프로젝트에 대한 수주를 지원한다.
- (4) 페루는 작년 쿠친스키 대통령 취임 후 도로, 철도, 수자원 등 인프라 분야 투자를 강화*할 계획으로 있어, 해당 프로젝트에 대한 우리 기업의 관심이 높은 상황이다.³⁾
김경환 차관은 교통통신부 장관, 주택건설위생부 장관 등 주요 인사와 양자면담을 통해 리마 메트로 3호선(56억불), 리마 상수도(6억불) 사업 등에 대한 우리 기업의 참여를 지원하고, ITS·도로 분야 양국 협력 사업으로 추진한 “리마 외곽고속도로(Periurbana 고속도로) 타당성 조사” 등 사업에서도 양국이 계속 협력해 나갈 것을 협의할 계획이다.
- (5) 볼리비아에서는 한국형 신도시 중남미 수출 1호인 산타크루즈 신도시 및 인프라 개발 사업에 우리 기업의 참여기회 확대를 요청하는 등 볼리비아와의 협력을 강화해 나갈 예정이다.
이번 방문에서는 기획개발부, 공공사업부, 수자원환경부 장관 등과 면담을 가지고 수자원 개발, 산타크루즈 외곽도로 건설, 하수 및 폐기물 처리시설 건설 등의 인프라 개발 사업에서 한국 기업에 대한 관심과 지원을 이끌어낼 계획이다.
특히, 볼리비아 측은 신도시 개발경험 전수 등 한국정부의 폭넓은 지원에 대한 감사의 표시로 산타크루즈 신도시 내 주간선도로를 ‘한국로’ (Avenida Corea)로 명명하는 명명식을 가질 계획으로 양국 간 우호관계의 상징이 될 것으로 기대된다.
- (6) 마지막 방문국인 아르헨티나는 신시장인 중남미 내에서도 우리기업 진출이 미미했던 나라로, 우리 기업의 진출을 도모하기 위해 교통부와 “인프라 및 교통 분야 협력 양해각서(MOU)”를 체결해 양국 정부·기업 간 협력을 확대하는 계기로 삼을 계획이다.
이번 양해각서 체결을 계기로 인프라 분야 기술·경험 공유, 관련 전문가 교류 등 협력관계가 강화되고, 나아가 마끄리 정부 중점 추진사업인 철도, 도로 등 건설분야에서 실질적 협력사업 발굴로 이어질 것으로 기대된다. 또한, 교통부, 내무부 장관 등 주요 인사 면담을 통해 우리 기업 관심사업 등에 대한 진행 상황을 듣고, 우리 기업 참여 시 지원을 요청할 계획이다.

3) 쿠친스키 대통령은 “인프라 확충”을 강조하면서, 중단된 인프라 프로젝트(약 180억불)를 향후 2년 내에 재개하고, 40개의 국가중점 투자 사업을 선정 추진할 계획이다.

- (7) 국토교통부 관계자는 “세계 최고 수준의 스마트도시 기술을 가지고 개도국에 진출하기 위해서는 WB, IDB 등 다자개발은행과의 협력은 필수”라고 강조했다. 또한, “중동 등 주력시장의 발주물량이 감소한 상황에서 중남미 등 신시장 주요 프로젝트에 대한 민·관 합동 수주지원 노력이 중요하고, 아르헨티나와 같은 미개척 시장에 대한 새로운 협력관계 구축도 우리 해외건설에 더 많은 기회를 가져다 줄 것”이라고 밝혔다.

유권해석 및 판례 특집

⚙️ 해외건설공사 현장의 근로자도
산업재해보상보험이 폭넓게 적용되어야 한다.





“해외건설공사 현장의 근로자도 산업재해보상보험이 폭넓게 적용되어야 한다!”

홍성진 | 대한건설정책연구원 산업혁신연구실 책임연구원, hongsj@ricon.re.kr

해외건설공사 현장에 한 근무는 근로 장소가 국외에 있는 것에 불과하고 실질적으로는 국내 사업에 소속하여 사용자의 지휘에 따라 근무하는 경우로 보아야 하므로 산업재해보상보험법이 적용된다(대법원 2011. 2. 24. 선고 2010두23705 판결).

〈사건의 개요〉

- ① ㅁ은 국내 회사(A 회사)에 채용되어 약 7년 8개월 동안 국내 현장에서 토목과장으로 근무하다가 2005. 5. 31.부터 필리핀에 있는 이 사건 공사현장을 총괄 관리하게 되었다.
- ② 이 사건 공사는 기존 수로 시스템을 통해 방류되는 용수를 바용간(bayongan)강 유역 5,300ha 농지에 원활하게 공급하기 위한 목적의 댐과 용수로 및 부대시설을 시공하는 공사로서 A 회사가 별도로 현지 법인을 설립하지 않고 직접 kurimoto와 공동시공권을 획득하여 공사를 진행하고 있었다.
- ③ 이 사건 공사현장은 참가인 회사가 직접 시공하는 현장이었기 때문에 A 회사에 의하여 직접적인 업무 지시가 이루어졌고, 공사에 대한 중요한 결정이나 업무 지시는 ‘공사현장 담당자 - 현장 소장 - A 회사 마닐라 지점장(마닐라 지점은 본사가 직접 관리하는 것으로서 별도 법인이 아니다) - 본사 부서별 팀장 - 본사 임원 - 사장’ 형태로 된 A 회사 본사의 지휘계통을 통하여 이루어졌으며, 경미한 사항에 대한 업무 지시는 A 회사의 직무위임전결 규정에 따라 각 단계별로 현장 소장 내지 마닐라 지점장에 의하여 이루어졌다.



- ④ 이 사건 공사현장에서 근무하고 있던 기간 동안 A 회사는 급여를 甲 명의의 통장으로 입금하였고, 근로소득세를 원천징수하였으며, 고용보험료 등을 국내에서 납입하였다.
- ⑤ 甲은 필리핀에서 댐과 용수로 및 부대시설을 시공하는 공사현장을 총괄 관리하던 중 ‘뇌출혈 진단’을 받고 근로복지공단에 요양신청을 하였으나, 원심은 甲이 근무한 해외건설공사현장은 산업재해보상보험법상 해외파견자에 대한 적용 특례 규정에 해당하지 않는다는 이유로 불승인처분을 하였다.

〈관련 법령〉

「산업재해보상보험법」

- 제6조(적용 범위)** 이 법은 근로자를 사용하는 모든 사업 또는 사업장(이하 "사업"이라 한다)에 적용한다. 다만, 위험률·규모 및 장소 등을 고려하여 대통령령으로 정하는 사업에 대하여는 이 법을 적용하지 아니한다.
- 제40조(요양급여)** ① 요양급여는 근로자가 업무상의 사유로 부상을 당하거나 질병에 걸린 경우에 그 근로자에게 지급한다.
 ② 제1항에 따른 요양급여는 제43조제1항에 따른 산재보험 의료기관에서 요양을 하게 한다. 다만, 부득이한 경우에는 요양을 갈음하여 요양비를 지급할 수 있다.
 ③ 제1항의 경우에 부상 또는 질병이 3일 이내의 요양으로 치유될 수 있으면 요양급여를 지급하지 아니한다.
 ④ 제1항의 요양급여의 범위는 다음 각 호와 같다. <개정 2010.6.4.>
1. 진찰 및 검사
 2. 약제 또는 진료재료와 의지(義肢) 그 밖의 보조기의 지급
 3. 처치, 수술, 그 밖의 치료
 4. 재활치료
 5. 입원
 6. 간호 및 간병
 7. 이송
 8. 그 밖에 고용노동부령으로 정하는 사항
- ⑤ 제2항 및 제4항에 따른 요양급여의 범위나 비용 등 요양급여의 산정 기준은 고용노동부령으로 정한다.
 ⑥ 업무상의 재해를 입은 근로자가 요양할 산재보험 의료기관이 제43조제1항제2호에 따른 상급종합병원인 경우에는 「응급의료에 관한 법률」 제2조제1호에 따른 응급환자이거나 그 밖에 부득이한 사유가 있는 경우를 제외하고는 그 근로자가 상급종합병원에서 요양할 필요가 있다는 의학적 조건이 있어야 한다.
- 제122조(해외파견자에 대한 특례)** ① 보험료징수법 제5조제3항 및 제4항에 따른 보험가입자가 대한민국 밖의 지역(고용노동부령으로 정하는 지역은 제외한다)에서 하는 사업에 근로시키기 위하여 파견하는 자(이하 "해외파견자"라 한다)에 대하여 공단에 보험 가입 신청을 하여 승인을 받으면 해외파견자를 그 가입자의 대한민국 영역 안의 사업(2개 이상의 사업이 있는 경우에는 주된 사업을 말한다)에 사용하는 근로자로 보아 이 법을 적용할 수 있다.
 ② 해외파견자의 보험급여의 기초가 되는 임금액은 그 사업에 사용되는 같은 직종 근로자의 임금액 및 그 밖의 사정을 고려하여 고용노동부장관이 정하여 고시하는 금액으로 한다.
 ③ 해외파견자에 대한 보험급여의 지급 등에 필요한 사항은 고용노동부령으로 정한다.
 ④ 제1항에 따라 이 법의 적용을 받는 해외파견자의 보험료 산정, 보험 가입의 신청 및 승인, 보험료의 신고 및 납부, 보험 관계의 소멸, 그 밖에 필요한 사항은 보험료징수법으로 정하는 바에 따른다.



유권해석 및 판례 특집

<해설>

- 산업재해보상보험법 제6조는 “이 법은 근로자를 사용하는 모든 사업 또는 사업장에 적용한다”고 규정하고 있을 뿐, 국외에서 행하여지는 사업을 포함하는지에 관하여 별다른 규정을 두고 있지 않다. 산업재해보상보험은 노동부장관이 관장하고 법에서 정하여진 일정한 요건에 해당하면 사업주가 당연히 보험에 가입되며 보험료가 일률적으로 정하여지고 또 강제적인 방법으로 보험료를 징수할 수 있는 공공보험이다. 또한, 위 법률 제122조는 해외파견자에 대하여 근로복지공단에 보험가입신청을 하여 승인을 얻은 경우에 비로소 법을 적용할 수 있도록 정하고 있다. 이를 종합하여 볼 때, 위 법률 제6조에서 말하는 사업은 특별한 사정이 없는 한 국내에서 행하여지는 것만을 의미한다고 보아야 할 것이다.
- 산업재해보상보험법이 원칙적으로 속지주의를 채택하는 이유는, 공공보험의 성격을 가지는 산재보험은 일정한 요건에 해당하게 되면 별도의 가입절차를 거칠 필요 없이 당연히 보험에 가입되므로, 만약 우리 법률이 외국 소재 사업장에도 당연히 적용된다고 한다면 사업장 소재국의 공공보험과 충돌할 우려가 있게 되기 때문이다.
- 다만, 해외에서 근무하는 내국인 근로자의 보호에 법적 사각지대가 있어서는 아니 된다는 것이 산업재해보상보험법의 기본적인 이념으로 생각된다.
- 이 경우 국내에서 행하여지는 사업의 사업주와의 사이에 산업재해보상보험관계가 성립한 근로자가 국외에 파견되어 근무하게 되었다고 하더라도, 그 근무의 실태를 종합적으로 검토될 필요가 있다. 즉, 단순히 근로의 장소가 국외에 있는 것에 불과하고, 실질적으로는 국내의 사업에 소속하여 당해 사업의 사용자의 지휘에 따라 근무하는 경우라면, 국내 사업의 사업주와의 사이에 성립한 산업재해보상보험관계가 여전히 유지되므로 산업재해보상보험법의 적용을 받는다고 보아야 할 것이다. 이는 구체적으로 업무에 대한 지휘감독관계, 급여관계, 인사관리관계, 산재보험료 납부관계, 국내사업으로의 복귀가 예정되어 있거나 또는 확실하게 예상되는지 여부 및 국내복귀까지의 기간 등의 제반 요소를 종합적으로 고려하여 판단하여야 한다.

건설정보 체크

- ⚙️ 해외건설협회, “중소기업 해외건설 전문가 무료 컨설팅” 지원
- ⚙️ 대한건설정책연구원, “차기정부의 건설정책 방향”에서 맞춤형 해외건설지원 제안
- ⚙️ 대한건설정책연구원, “전문건설 해외진출 촉진 및 지원을 위한 중장기 전략” 보고서 발간



해외건설협회, “중소기업 해외건설 전문가 무료 컨설팅” 지원

해외건설협회 중소기업수주지원센터에서는 중소기업의 해외진출에 따른 애로사항을 해소하고 체계적인 진출을 지원하기 위해 해외건설 전문가 컨설팅을 지원하고 있다. 신청자격은 ‘해외건설촉진법에 의해 해외건설업을 신고한 중소기업’이며 상시 접수중이다. 지원내용은 분야별 전문가 컨설팅과 전담 전문가 파견 컨설팅이 있으며, 지원 방법과 내용은 다음과 같다.

1) 특정사안에 대한 해외건설 전문가 단기 컨설팅(분야별 전문가 컨설팅)

- 지원방법 : 센터 상담실 및 유무선, 화상 컨설팅
- 컨설팅 내용
 - * 수주, 영업, 계약, 클레임, 분쟁, 세무, 법제 등 해외건설 분야별 컨설팅
 - * 기타 해외건설 애로사항에 대한 대응방안 등
- 신청서류 : 신청서 1부

2) 해외건설 전문가의 정기방문을 통한 중장기 컨설팅(전담전문가 파견 컨설팅)

- 지원방법 : 월 2~4회 전담전문가 정기 방문 컨설팅
 - * 컨설팅 진행상황 및 결과에 따라 1개월 단위로 연장
- 컨설팅 내용
 - * 대표이사 및 해외사업 담당 임원, 실무 부서장에 대한 해외사업 컨설팅
 - * 수주영업 및 계약, 시공 분야 등 위험요소 분석 및 대응
 - * 해외사업 담당 직원에 대한 실무 교육
 - * 기타 법률, 세무 등 전문분야(사안 발생시 별도 지원)
- 신청서류 : 신청서, 사업자등록증, 기타 업체 소개자료

※ 문 의 : 해외건설협회 중소기업수주지원센터(Tel: 02-3406-1083)

※ 신 청 : smcbc@icak.or.kr

※ 모집기간 : 상시



대한건설정책연구원, “차기정부의 건설정책 방향”에서 맞춤형 해외건설지원 제안

대한건설정책연구원은 차기정부 건설정책 과제에 대한 테스트포스 팀(TFT)을 구성하였으며, 이 팀에서 '차기정부의 건설정책과제'로 3대 핵심가치(공정시장, 혁신성장, 좋은 일자리)와 30개 세부과제를 선정했다. 아울러 경제성장을 견인할 수 있는 수요창출 프로젝트로 도시재생 사업을 제안했다.

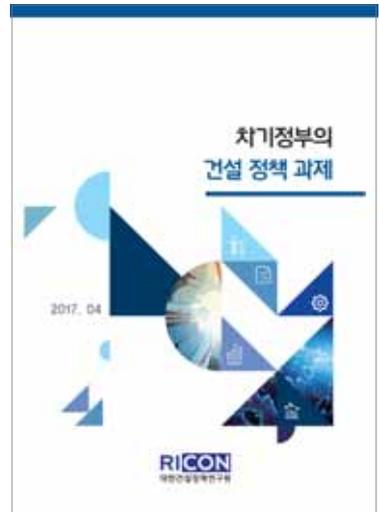
미래의 메가트렌드는 더불어 사는 가치가 강조되는 새로운 경제 시스템과 기술 혁신으로 인해 창조적 파괴가 만연해질 것으로 예상되는 '4차 산업혁명'을 부각하면서, 건설업 역시 이러한 시대적 요구에 맞추어 새로운 패러다임을 선도해야 한다고 주장하였다.

특히, 차기정부의 혁신 성장방안의 일환으로 “중소건설업체 맞춤형 해외건설 지원”을 제시하였다.

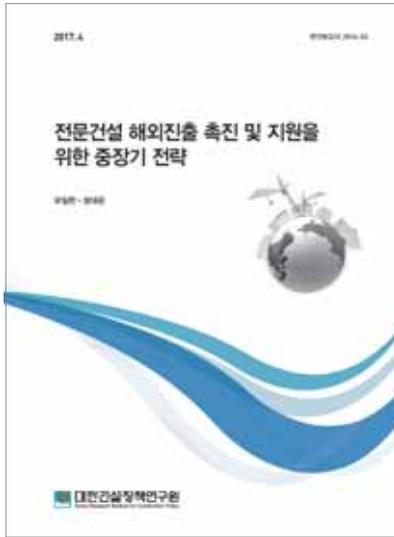
중소건설기업의 성공적인 해외 건설시장 진출 및 확대를 위해서 정부의 지원 및 정책 발굴을 위한 실무자 기반 지원단 및 정책 평가단 시스템 구축을 제안하였다.

실무자 기반 지원단 및 정책 평가단은 글로벌 중소건설기업들의 성장전략(사업다각화)을 벤치마킹하여 국내 중소건설기업 성장전략 모델과 정책을 개발하고, 해외 건설시장 진출을 위한 모델 개발 및 지원을 하는 시스템이다. 이를 위해서 중소건설기업의 해외사업 활성화를 위한 홍보, 영업 및 정보를 공유할 수 있는 플랫폼(Platform) 구축, 중소건설기업의 해외사업 기반 보급형 글로벌 비즈니스/프로젝트 지원, 중소건설기업 기반 글로벌 건설 표준화 지식 개발 및 보급의 필요성을 역설하였다.

이러한 중소건설업체 맞춤형 해외건설 지원 방안을 통하여 정부의 중소건설기업 기반 중장기 해외사업 지원 및 정책 기본계획 수립에 기여하고, 중소건설기업의 해외사업 경쟁력 확보 및 수익성 개선을 기대할 수 있을 것이다.



대한건설정책연구원, “전문건설 해외진출 촉진 및 지원을 위한 중장기 전략” 보고서 발간



대한건설정책연구원은 보다 효과적인 전문건설업계의 해외진출 지원체계를 마련하기 위하여 수행된 “전문건설 해외진출 촉진 및 지원을 위한 중장기 전략” 연구보고서를 발간하였다. 본 보고서는 전문건설업체들의 해외진출 현황 및 실태(제2장), 전문건설기술 동향(제3장), 해외건설 지원정책(제4장), 대상 국가별 진출여건(제5장), 전문건설업계의 인식(제6장), 해외진출 중장기 전략(제7장)으로 구성되어 있다.

전문건설에 초점을 맞춘 해외진출 중장기 전략은 전문건설업 전체에 적용될 수 있는 기본 전략과 해외진출 여부, 주요 시공영역(원도급/하도급), 업체규모(소규모/중·대규모)에 따른 업체 특성별 전략으로 나누어 수립되었다. 각각의 전략은 전문건설업체의 해외진출 시 1) 중점 고려사항, 2) 진출대상 사업 및 국가, 3) 진입방안으로 구성되었으며, 진출대상 국가를 동남아시아 7개국

(라오스, 말레이시아, 미얀마, 베트남, 스리랑카, 인도네시아, 태국)을 중심으로 제시하였다.

또한 전문건설 해외진출 전략을 추진하기 위해 필요한 다양한 지원방안을 1) 업무기능 지원방안, 2) 정책적 지원방안, 3) 연구개발 지원방안으로 구분하여 제시하였다. 업무기능 지원방안으로는 ① 정보 제공, ② 수주 지원, ③ 타당성조사 등 시장개척 지원, ④ 입찰 및 계약관리 지원, ⑤ 리스크관리 지원, ⑥ 교육 및 컨설팅, ⑦ 교류 및 네트워크 지원, ⑧ 의사결정 지원의 8대 방안을 도출하였다. 정책적 지원방안으로는 ① 전문건설 해외진출 지원센터 설립·운영, ② 수주 및 진출 지원정책 추진, ③ 금융 지원정책 강화, ④ 전문인력 육성 지원정책 확대의 4대 방안을 담았다. 연구개발 지원방안으로는 ① 전문건설 기술경쟁력 강화 R&D 추진, ② 기획역량 확보 및 브랜드 강화 R&D 추진, ③ 대상 국가별 해외진출 R&D 추진, ④ 전문업종별 해외진출 R&D 추진, ⑤ 사업분야별 해외진출 R&D 추진, ⑥ 진출형태별 해외진출 R&D 추진의 6대 방안을 제시하였다.

마지막으로 전문건설 해외진출 전략과 지원방안이 실행되기 위해서는 전문건설업체와 대한전문건설협회, 정부(국토교통부·해외건설협회) 그리고 대한건설정책연구원 등 관련 관·산·학·연의 지속적 논의가 이루어져야 함을 주장하였다.

본 보고서를 계기로 개별 국가에 대한 세부전략과 지원방안이 마련되어 전문건설업계의 해외진출 활성화가 도모되기를 기대해 본다.

Future Value Creator in Specialty Construction Industry

대한건설정책연구원은
글로벌 경쟁력을 갖춘 전문건설업 부문
최고의 연구·컨설팅 기관 되겠습니다.

※ 본지에 실린 내용은 필자 개인의 의견이며, 본 연구원의 공식적인 견해가 아님을 밝힙니다.
본지의 내용은 출처와 필자를 밝히는 한 인용될 수 있습니다.

