

중소·전문건설기업의 해외시장 진출 현황 및 한계

김태준 대한건설정책연구원 경제금융연구실 연구위원
(tjkim@ricon.re.kr)

- I. 서론
- II. 중소기업의 해외시장 진출 현황
- III. 중소기업의 해외시장 진출 한계점 및 개선방안
- IV. 결론



■ 국문요약 ■

해외 건설시장은 저유가 기조와 코로나 팬데믹으로 고점 대비 절반 이하로 감소하였으며, 특히 중소기업의 해외진출 시장은 더 큰 폭으로 하락하였다. 2008년 72억 달러에 달하던 중소기업 수주액은 2022년 16억 달러로 하락하였고, 전체 계약액에서 차지하는 비중은 15.1%에서 5%대로 하락하였다.

중소기업은 해외 건설시장에서 일부 중동과 아시아의 시장을 제외하면 개도국 시장에 편중되어 있어 수익성이 낮다. 또한 전문건설업종은 해외시장에서도 하청 공사 수행에 머무는 상황이다.

결과적으로 중소기업은 개도국 중심의 편중된 시장으로 인한 수익성 높은 시장 창출의 한계, 해외원청 공사 수주 역량 부족이라는 문제점을 내포하고 있다고 볼 수 있다.

이를 해결하기 위해서는 해외직접투자와 해외공적원조를 적극적으로 활용해야 한다. 해외직접투자에 중소기업이 참여하여 편협한 개도국 시장을 벗어나 지속적인 수익을 창출할 수 있는 시장에서의 경험과 경쟁력을 확보해야 한다. 또한 전략적인 해외공적원조를 시행하여 중소기업이 해외에서 원청공사에 대한 경험을 수행할 수 있도록 기회를 제공해야 한다.

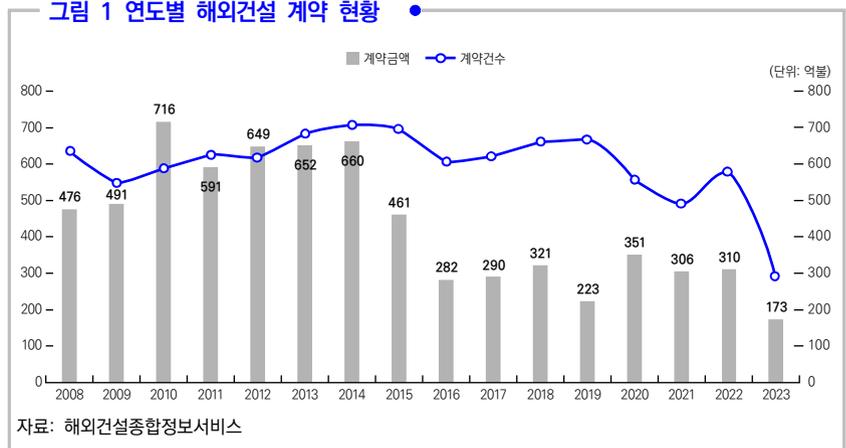
주제어 : 해외건설, 해외시장진출, 중소기업, 전문건설업, 동반 진출

I. 서론

최근 해외건설 계약 현황을 살펴보면, 2010년을 정점으로 하락세를 유지하고 있으며, 2021년에는 306억 달러로 고점 대비 절반도 안 되는 수준으로 하락세를 유지하고 있다.

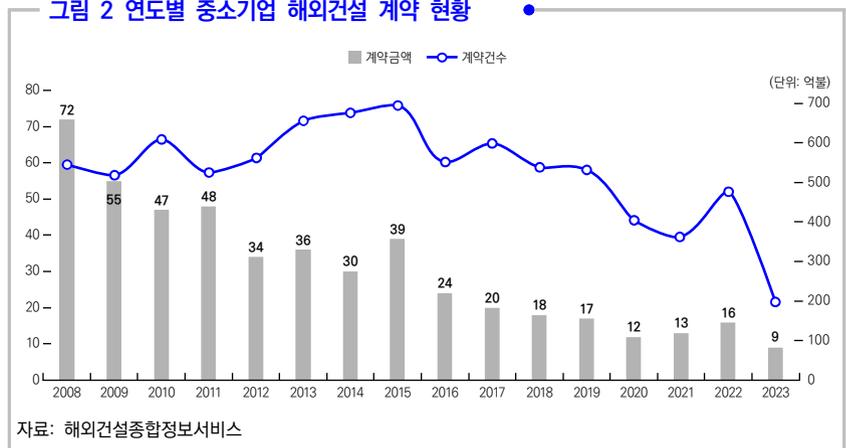
해외건설 수주실적의 저조는 기본적으로 2015년부터 시작된 저유가 기조와 더불어 코로나 팬데믹으로 인한 각국 정부의 건설프로젝트 지연을 그 이유로 볼 수 있다.

그림 1 연도별 해외건설 계약 현황

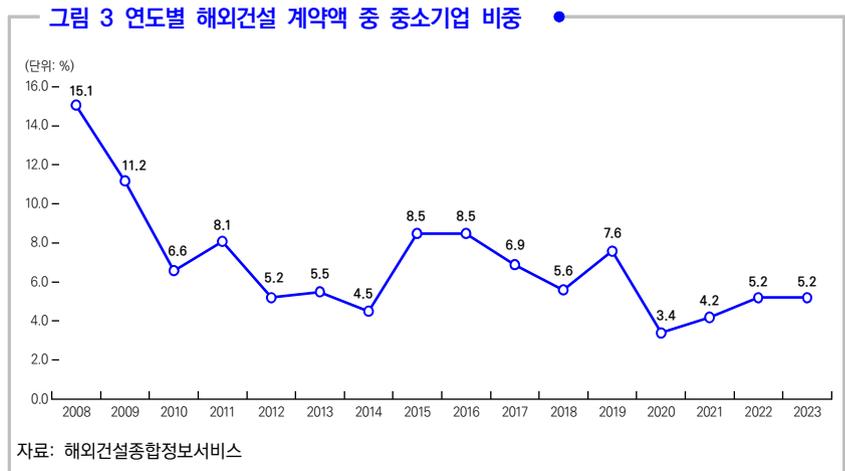


중소기업의 해외진출은 대기업보다 실적의 저하가 더욱 크게 나타나고 있다. 연도별 중소기업 해외건설 계약금액은 2008년 72억 달러에서 지속적으로 하락하여, 2018년 이후로 20억 달러를 회복하지 못하고 있다.

그림 2 연도별 중소기업 해외건설 계약 현황



중소기업의 해외진출 비중은 2008년 15.1%에서 2020년 이후에는 5% 이하에 머물러 있는 상황이다. 앞으로도 중소기업의 해외진출이 지속적으로 약세를 나타나게 되면, 국내의 대기업은 진출 협력 파트너를 잃게 될 것이며, 다양한 해외시장 진출 기회를 상실하게 될 수 있다. 따라서 본 고에서는 중소기업 및 전문건설기업의 해외진출 현황을 자세히 살펴보고 어떠한 문제점을 해결해야 하는지 검토하려 한다.



II. 중소기업·전문건설기업의 해외시장 진출 현황

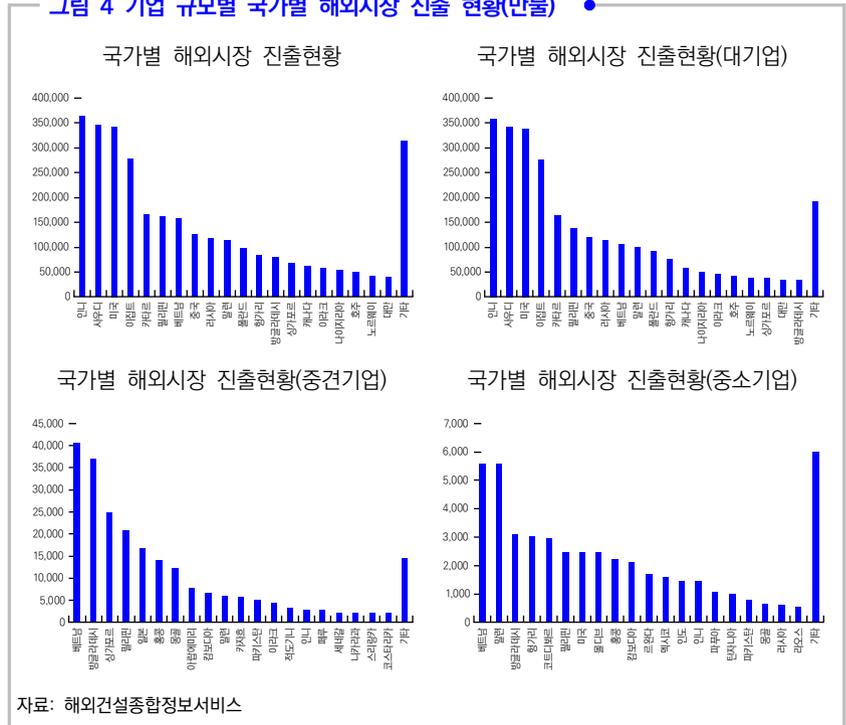
1. 중소기업 해외진출 현황

2022년 기준 대기업의 해외진출 상위 국가를 살펴보면, 인도네시아, 사우디아라비아, 미국, 이집트, 카타르, 필리핀, 중국, 러시아, 베트남, 말레이시아 등의 순으로 이루어져 있다. 상위권 국가 중에서는 중동과 동남아시아 등 전통적으로 주력 시장이 포함되어 있지만, 미국, 중국, 러시아와 같이 다양한 국가들로 분산된 것을 알 수 있다.

반면 중견기업 상위권 국가들은 베트남, 방글라데시, 싱가포르, 필리핀, 일본, 홍콩, 몽골, UAE, 캄보디아, 말레이시아로 일본과 몽골을 제외하면 중동과 동남아시아의 국가들이 대부분이다. 중소기업의 상위 국가들을 살펴보면, 베트남, 말레이시아, 헝가리, 코트디부아르, 필리핀, 미국, 몰디브, 홍콩, 캄보디아로 나타났으며, 미국과 홍콩 등의 지역을 제외하면 대부분 개도국으로 이루어져 있는 것을 알 수 있다.

대기업과 중소 및 중견기업의 해외진출 지역을 비교하면, 대기업의 경우 전통적인 시장 이외에도 선진국 시장의 진출 상대적으로 활발하지만, 중소/중견기업의 경우, 전통적인 시장과 개도국을 중심으로 진출한 것을 알 수 있다.

그림 4 기업 규모별 국가별 해외시장 진출 현황(만불)



본 고의 서론에서 본 바와 같이 최근 중소기업의 해외진출 시장이 저조한 것은 다양한 이유가 있겠지만 개도국 시장의 침체가 하나의 원인으로 볼 수 있다.

2. 전문건설업종의 해외진출 현황

업종별 해외시장 진출 현황을 살펴보면 종합건설업의 비중이 90% 수준을 차지하고 있으며, 이는 대형 종합건설사가 해외시장 진출에서 차지하는 비중이 높기 때문에 나타나는 현상이다. 전문건설업은 10억 불 중반을 기록하고 있는 가운데 최근에는 전기 및 통신 분야의 해외진출이 2018년에 비해 급격히 증가한 것을 알 수 있다.

표 1 업종별 해외시장 진출 현황

(단위: 십억 달러)

연도	2018	2019	2020	2021	2022
종합건설업	315	212	338	292	236
전문건설업	12	13	11	12	17
전기/통신	5	6	10	9	17
기타(엔지니어링 등)	10	12	6	5	30
합계	342	243	365	317	300

자료: 해외건설종합정보서비스

업종별 특징을 좀 더 세부적으로 파악하기 위해 원청공사와 하청공사로 구분하여 해외시장 진출 현황을 살펴보았다. 먼저 원청공사의 대부분은 종합건설사가 차지하고 있었는데, 2022년(83.2%)과 2019년(91.4%)을 제외하면 전체 원청공사의 95% 수준을 나타냈다. 그리고 전기/통신의 경우 전체 수주액에서 50% 이상을 원청공사로 수주하고 있는 것으로 나타났다.

표 2 업종별 원청공사 해외시장 진출 현황

(단위: 십억 달러)

연도	2018	2019	2020	2021	2022
종합건설업	308	204	336	291	223
전문건설업	2	4	4	6	3
전기/통신	2	3	6	5	13
기타(엔지니어링 등)	10	12	5	4	29
합계	321	223	351	306	268

자료: 해외건설종합정보서비스

반면 하청공사에서는 종합건설업종이 차지하는 비중이 대부분 40% 미만으로 나타났으며, 전문건설업종이 전체 하청공사에서 차지하는 비중은 약 50% 내외로 나타났다.

표 3 업종별 하청공사 해외시장 진출 현황

(단위: 십억 달러)

연도	2018	2019	2020	2021	2022
종합건설업	8	8	2	1	13
전문건설업	10	9	7	6	14
전기/통신	3	3	4	4	5
기타(엔지니어링 등)	0	0	1	0	1
합계	21	20	14	12	32

자료: 해외건설종합정보서비스

III. 중소·전문 건설기업의 해외시장 진출 한계점 및 개선방안

1. 중소·전문건설기업의 해외시장 진출 한계점

해외시장 진출 현황 분석 결과 중소 및 전문건설기업의 해외진출 관련 한계점은 크게 수익성이 크지 않은 개도국 시장을 중점으로 진출한다는 점과 하청공사 중심으로 진출을 하고 있다는 점이다.

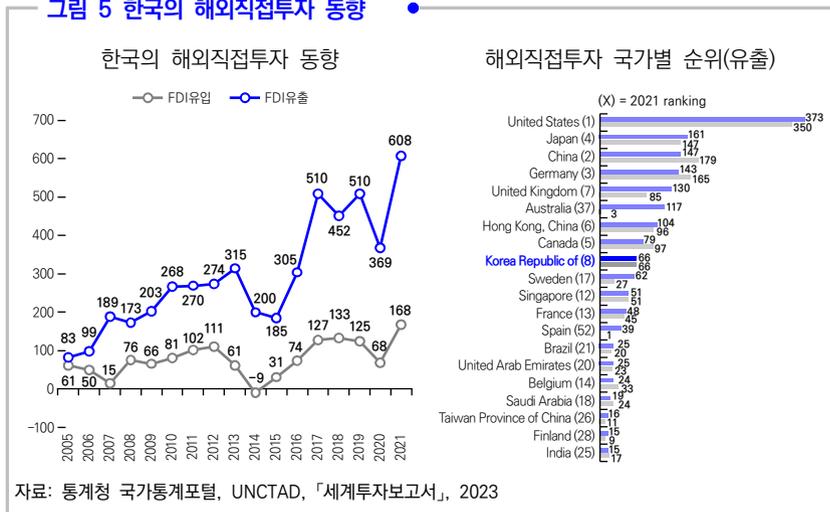
개도국 시장의 경우 선진국이나 중동과 같은 산유국이 아니라면 확실한 수익을 담보하기 어려운 시장이며, 소규모 공사의 경우가 많아 대기업이 아닌 중소기업이 틈새시장 확보의 측면에서 진출하고 있다고 볼 수 있다. 그러나 최근 코로나 팬데믹 및 유가의 상승은 개도국 시장의 공공발주에 악영향을 미칠 수밖에 없고 이로 인해 중소 및 전문기업의 해외진출 시장이 크게 위축되어 있으며, 이는 좁은 시장 범위를 지닌 한계점으로 볼 수 있다.

두 번째로는 하청공사 중심의 진출을 들 수 있다. 전문업종으로 구분할 수 있으나 전기 및 통신 공사의 경우 이미 다른 전문건설업종을 합친 것만큼 해외진출 시장이 활발하게 이루어져 있다. 국내에서 분리발주를 통한 원청공사의 수행에 익숙해진 전기 및 통신공사업체는 해외진출에 있어서도 입찰 및 견적, 계약 및 공사수행 등 공사의 프로세스를 온전하게 수행하며 자기완결적인 공사수행을 하고 있다. 그러나 국내의 하청공사에 익숙해진 전문공사업종은 해외시장을 단독 원청으로 수행하는 역량을 확보하지 못하고 있으며, 이는 해외시장 진출에 있어 제약요인으로 작용하고 있다.

2. 중소·전문건설기업의 해외시장 진출 개선방안

개도국 중심의 좁은 시장범위, 하청공사 위주라는 한계점을 극복하기 위해 두 가지의 개선방안을 제시하고자 한다. 먼저 좁은 시장의 한계 극복은 해외직접투자에 있어 중소 및 전문건설기업의 참여를 유도하는 것이다. 한국의 해외직접투자는 매년 지속적으로 증가하고 있으며, 전 세계 9위의 해외시장 투자국이다. 한국의 해외직접투자 대상국은 주로 생산거점 또는 소비거점을 중심으로 이루어진다. 대표적인 시장은 미국, 중국, 베트남, 인도네시아, 헝가리 등이 있다. 선진국 시장은 물론 앞으로 경제발전이 기대되는 유망국들이 포함되어 있다. 해외직접투자에 중소 및 전문건설기업이 동반진출 한다면 지속적으로 공사수행이 가능한 유망국가에서의 노하우를 습득할 수 있다.

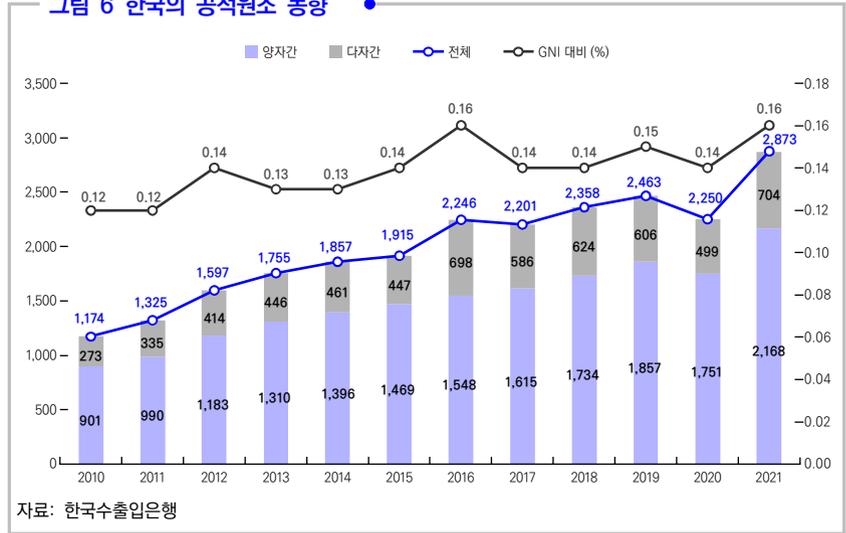
그림 5 한국의 해외직접투자 동향



하청공사의 한계를 극복하기 위한 방안은 공적원조의 전략적 실행으로 해법을 모색해야 한다. 공적원조의 대상국은 1인당 GNI가 1만 불 이하의 저소득국가를 대상으로 하고 있다. 한국은 전 세계 15위의 공적원조 지원국이며, 코로나 팬데믹 시기를 제외하면 지속적으로 공적원조 금액이 증가하고 있다. 더구나 GNI 대비 0.16%로 UN 권고안인 0.7%에 한참 미치지 못하는 수치이며, 정부의 정책목표 0.2%로 공적원조의 확대가 기대되고 있는 상황이다.

문제는 이러한 공적원조에 있어 단순한 지출이 아니라 한국의 인프라 및 기준을 동시에 진출한다는 전략적 목표를 지니고 접근해야 하며, 이 중심에 중소 및 전문건설업종이 포함되어야 한다. 공적원조는 대기업이 진출하기에는 작은 규모의 사업들이 많으며, 높은 기술 수준을 요구하지 않아 오히려 중소기업이나 경력있는 전문건설기업이 더 적합하다. 이러한 공적원조 프로젝트에 향후 적극적으로 해외진출 의향이 있는 중소 및 전문건설기업이 원청공사를 수주하는 방안 마련이 필요하다.

그림 6 한국의 공적원조 동향



IV. 결론

대한민국의 해외건설 진출 활성화를 위해서는 대기업뿐 아니라 경쟁력 있는 중소 및 전문건설기업의 확보가 필수이다. 소수의 대기업으로 다양한 국가와 공종을 모두 섭렵하는 데에 한계가 있으며, 이를 보완할 수 있는 것이 바로 현지의 경험을 확보한 중소, 전문건설기업이다.

최근 중소 및 전문건설기업의 해외진출 실적이 저조한 것을 단순히 외부의 환경 악화로 치부해서는 안 된다. 유가는 다시 상승하였으며, 매력적인 틈새 시장이 회복될 기미를 보이고 있다. 아직 시장이 푸른색을 보일 때 먼저 움직여야 한다. 이를 위해 다양한 산업 이해관계자가 포함되는 진정한 의미의 팀 코리아가 결성되기를 기대해 본다.

참고문헌

1. UNCTAD, 세계투자보고서, 2023
2. 통계청, 국가통계포털
3. 한국수출입은행
4. 해외건설종합정보서비스