

# 건설동향브리핑

CERIK

제903호  
2023. 4. 21.

- 해외건설 시장의 변화와 수주 전략
- '23년 주요 건설기업의 해외수주 전략 현황 및 시사점
- 글로벌 상위 기업의 ESG 보고서 발간 실태 분석

한국건설산업연구원

Construction & Economy Research Institute of Korea

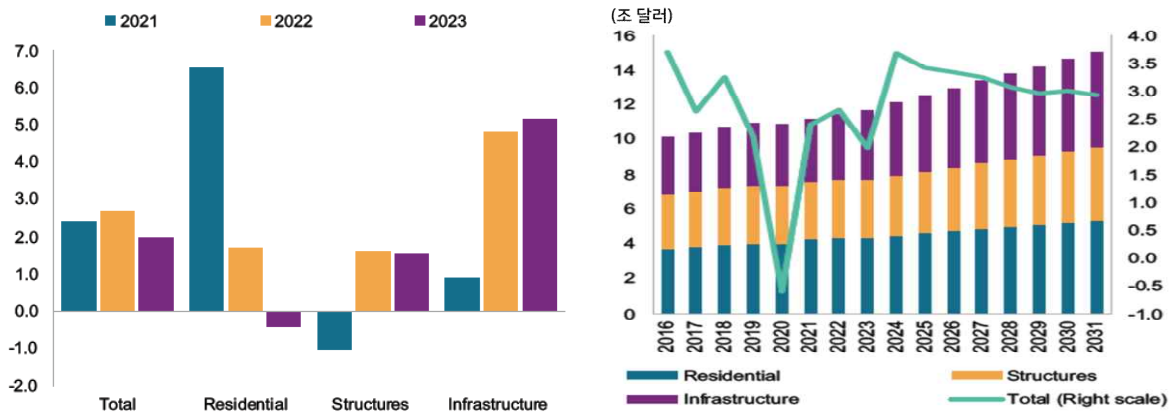
## 해외건설 시장의 변화와 수주 전략

- 프로젝트 수주에서 시장 수주로, 수익성 확보를 위한 전략의 패러다임 전환 필요 -

### 2023년 글로벌 건설시장, 전년 대비 2.0% 증가한 11.7조 달러 기록 전망

- 코로나19, 우크라이나-러시아 전쟁, 인플레이션 등 시장의 불확실성을 확대하는 요인이 산재했음에도 불구하고 글로벌 건설시장의 성장세는 지속될 것으로 예상됨.
- 부문별로는 인프라 부문이 2022년(4.8%)과 비슷한 5.1%의 성장률을 기록할 것으로 보이며, 전체 인프라 시장(4조 달러) 중 교통 부문이 50%, 에너지 부문이 34.8%를 차지할 전망이다.
- 2022년 1.6% 성장했던 비주거부문(Nonresidential Structures)은 2023년(3.3조 달러)에도 1.5% 수준의 성장세를 지속할 것으로 예상되나, 코로나19 대유행 직후 성장세(2021년 6.5%, 2022년 1.7%)를 유지했던 주택부문은 2023년(4.4조 달러)에는 0.4% 감소할 전망이다.

<그림 1> 부문별 2021~2023년 성장률(좌)과 2016~2031년 성장률(우)



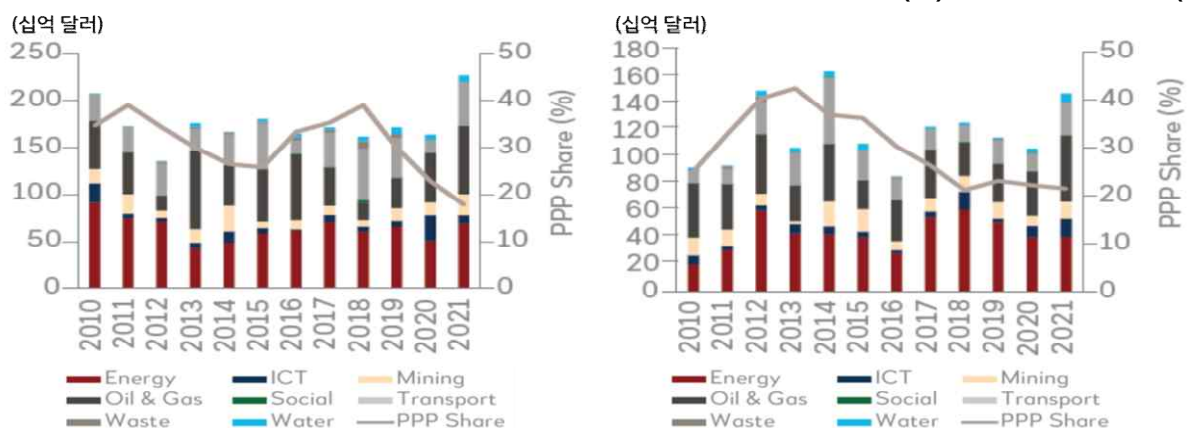
자료 : IHS Markit(2023), "Global Construction Outlook".

- 지역별로는 중국을 중심으로 하는 아시아(Asia-Pacific) 건설시장이 2021~2026년까지 연평균 4.3% 성장할 것으로 전망됨. 또한, 사우디 중심의 중동(Middle East and Africa) 건설시장은 2021~2026년까지 연평균 4.4% 성장할 것임. 특히, 두 지역의 건설시장은 각각 연평균 6.0%와 5.2% 성장세를 기록할 것으로 예측되는 인프라 부문이 견인할 것임.
- 2022년 5.8% 성장했던 중남미 시장은 2021~2026년까지 연평균 3.1% 성장할 것으로 전망되지만, 유럽 건설시장은 지정학 리스크 확대, 인플레이션, 경기 둔화 가능성 등으로 인해 2023년에는 모두 마이너스 성장이 불가피할 것으로 예상됨.

## 2023년, 아시아가 글로벌 인프라 건설시장의 60.1% 차지할 듯

- 2011년 기준 글로벌 인프라 건설시장의 47.9%를 차지했던 아시아는 2019년 60%를 기록한 이후 확대 추세를 유지함.
- ADB는 2016~2030년 사이 기후변화의 영향을 반영하지 않은 인프라 개발 필요 투자액을 총 22.5조 달러, 연평균 1.5조 달러로 전망한 바 있음. 하지만, 기후변화 영향을 반영할 경우 총 투자액은 약 16% 증가한 26.1조 달러, 연평균으로는 1.74조 달러로 제시함.
- 인프라 투자 수요가 많은 아시아 지역의 다수 국가는 선진국 대비 인프라 질이 낮을 뿐만 아니라 기후변화에 따른 위협에 그대로 노출되어 있는 상황임. 인프라 개발 시 대규모 재원이 투입되는 공공 부문의 역할을 고려할 때, 포스트 코로나 이후 재정적자와 공공부채 증가로 재정 압박이 심화한 아시아 저개발국은 PPP 방식을 통해 사업을 추진하는 경향이 증가함.
- 2021년 기준, 아시아 국가를 포함한 EMDEs(신흥시장 및 개발도상국)의 PPP 투자액은 3,750억 달러로 2010년(3,000억 달러) 이후 연평균 2% 지속 성장함. 아시아 지역의 민간투자 인프라 시장은 전력, 교통, 오일&가스 비중이 큰 반면, ICT, 상수도 등은 상대적으로 낮은 비중 차지함.
- 오일&가스 부문은 아시아 및 아시아 외 지역에서 Non-PPP 투자가 집중되는 영역으로, 높은 에너지 가격과 기존 화석연료 에너지원에 대한 대안 부재로 투자가 여전히 집중되고 있음. 기간별로 보면 2020~2021년 사이 오일&가스 부문 투자액은 2010~2011년 대비 3배 이상 증가하였음.

<그림 2> 2010~2021년 부문별 인프라 민간투자 규모 및 PPP 비중 : 아시아(좌)와 아시아 외 지역(우)



자료 : AIIB(2022), "Asian Infrastructure Finance".

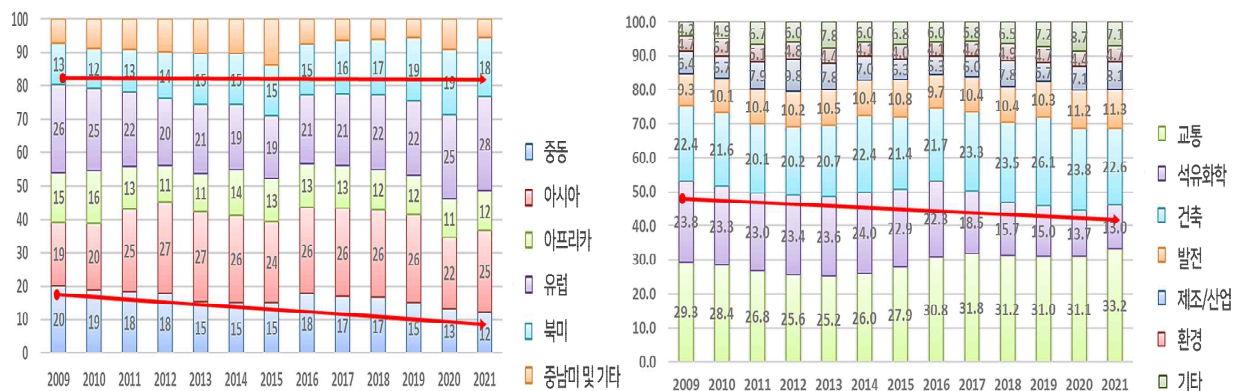
- 2011~2021년, 1,040억 달러가 재생에너지 기반의 전력 생산 인프라에 투자되었는데 같은 기간에 전통 에너지 기반의 인프라 투자 규모는 1,010억 달러로 비슷한 수준을 기록함. 2000~2010년, 전통에너지 기반의 인프라 투자 규모가 재생에너지 기반의 인프라 투자 규모의 4배였던 점을 감안할 때 친환경에너지로의 전환을 위한 투자 규모는 괄목할 만한 수준임.

- 민간투자(PPP) 확대에 재생에너지 기반의 전력 생산 규모는 2011~2021년 사이 63GW가 추가 (2000~2010년 대비 3배)된 반면에 화석연료 기반의 전력 생산 규모는 50% 이상 감소함.

## ■ ENR 250대 기업의 해외매출, 2013년 이후 감소세 지속하며 2021년에는 4,000억 달러 하회

- 2021년 3,978억 달러를 기록한 해외매출은 전체 글로벌 매출에서 19.3%를 차지했는데 이는 2012년(38.6%)과 비교하면 절반 수준임.
- 아시아와 유럽 및 북미 지역의 해외매출 비중은 증가 또는 유지되는 반면에 국내 기업의 주력 시장은 중동은 2021년 기준 12%로 역대 최저치를 기록했으며, 공종별로도 우리 기업의 주력상품인 석유화학 부문 비중이 지속해서 축소되고 있음.
- ENR 250대 기업의 해외매출 감소는 해외건설시장의 성장이 글로벌 건설시장과 궤를 같이하지 않는다는 의미일 뿐만 아니라 우리 주력 시장과 공종의 비중 축소는 파급력이 내재된 위협요인 중 하나라 할 수 있음.

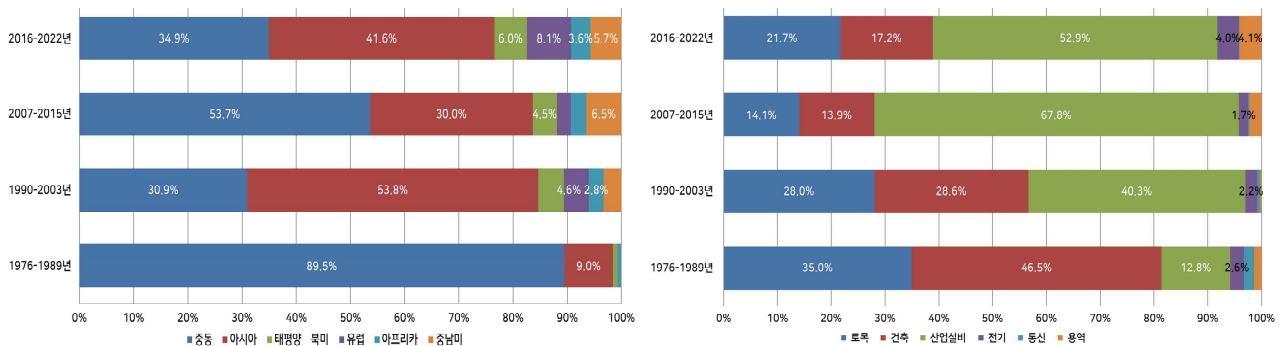
<그림 3> 2009~2021년 ENR 250대 기업의 지역별(좌)과 공종별(우) 해외매출 비중 추이



자료 : ENR, "Engineering News Record Top 250 International Contractors(2009~2021)".

- 해외건설시장 진출 이후 제3의 성장기로 평가되는 2007~2015년과 2016~2022년 기간의 수주 실적 변화는 수주 전략의 전환 필요성을 보여줌.
- 2007~2015년은 배럴당 86달러 수준의 고유가를 바탕으로 연평균 566억 달러의 해외 수주 실적 기록함. 이후 2015~2016년(41달러/배럴)을 시작으로 국제유가 폭락하면서 해외수주 실적은 급격히 감소했는데 2016~2022년 사이 연평균 300억 달러에 그침.
- 2007~2015년과 비교해 절반 수준으로 감소한 해외실적에 대해 중동과 산업설비에 대한 의존도 축소 등을 근거로 시장 다변화와 공종 다각화라는 긍정적 평가를 하는 것은 신중할 필요가 있음.
- 2007~2015년과 2016~2022년, 중동은 2,734억 달러에서 727억 달러로, 아시아는 1,528억 달러에서 867억 달러로 감소했음. 즉, 중동지역의 수주 규모 감소 폭이 아시아보다 컸기에 일어나는 착시 효과임. 공종별 수주에서도 산업설비 부문의 수주 감소 폭(70%)이 건축 및 토목(50%)에 비해 컸다는 점을 간과해서는 안 됨.

&lt;그림 4&gt; 주요 시기별 지역(좌) 및 공종별(우) 해외건설 수주 실적 비중 변화



자료 : 해외건설종합정보서비스

## 과거 실적을 견인했던 우리 기업의 경쟁력, 더는 장점으로 작용하지 않아

- 우리 정부는 해외건설진흥기본계획 수립을 통해 중장기 단위의 해외건설시장 수주 지원 정책을 추진하고 있음.
  - 1, 2차 계획 기간(2005~2014) 동안 해외수주는 연평균 25.4%씩 성장하면서 기본계획의 목표는 정량적인 수주 규모, 지원 정책은 인센티브 제공에 집중됐음. 3차 기본계획에서 양적 성장에서 질적 성장으로 전환, 투자개발형사업 수주 확대 등이 포함되면서 전략 전환을 시도하였으나 여전히 비전과 목표는 기존 방식과 유사한 형태였음.
  - 하지만, 4차 기본계획은 추상적 비전 대신 전략에 해당하는 방안을 목표화하고 도급사업을 포함해 시장을 창출하기 위한 투자개발형, 시공자 금융 등 사업 포트폴리오 다양화와 이를 뒷받침하기 위한 국가 단위 역량 강화를 주요 내용으로 담고 있음.
- 시장과 상품에 따른 수주 전략의 세분화는 지원 방안의 차별화와 밀접한 관계가 있다는 점을 간과해서는 안 됨.
  - 주력 상품(Existing Product)으로 기존 수주 시장(Known Markets)으로 진출하는 시장침투(Market Penetration) 전략은 수주 고도화를 위한 지원이 필요함. 사업 이행 보증 및 보험과 기업의 기술투자를 위한 세제 혜택 등과 같은 금융지원을 중심으로 방안을 마련할 필요가 있음.
  - 주력시장에 새로운 상품으로 진출해 수주 저변을 확대하는 상품 개발(Product Development) 전략은 기업의 상품 개발을 위한 지원 확대가 뒷받침되어야 함. 정부가 추진하고 있는 고부가가치 PM 사업 등 유망 엔지니어링 분야 진출 지원이 해당됨.
  - 기존 상품으로 비주력 시장으로 진출하는 시장 개발(Market Development) 전략에서는 새로운 시장이 갖는 리스크가 높은 만큼 건설외교 등과 같은 G2G 수준에서의 양자 협력 등의 지원이 효과적일 수 있음. 특히, 새로운 시장이 개발도상국이나 저개발국가인 경우에는 공적개발원조(ODA) 사업, 시장개척사업, 정책펀드 등을 통해 시장에 대한 정보 획득과 사업 수주 기회를 제공할 수 있는 지원 방안이 효과적임.



- 새로운 상품으로 비주력 시장으로 진출하는 다각화(Diversification) 전략은 진출 기업 입장에서는 가장 리스크가 큰 전략임. 따라서, 새로운 상품 개발에 필요한 기술투자와 초도 진출 시장이 갖는 불확실성 등을 지원할 방안이 필요함. 최근 정부가 투자개발형 사업 및 일부 국가의 메가 프로젝트 수주를 위해 활용하는 Team Korea 체계가 해당됨.

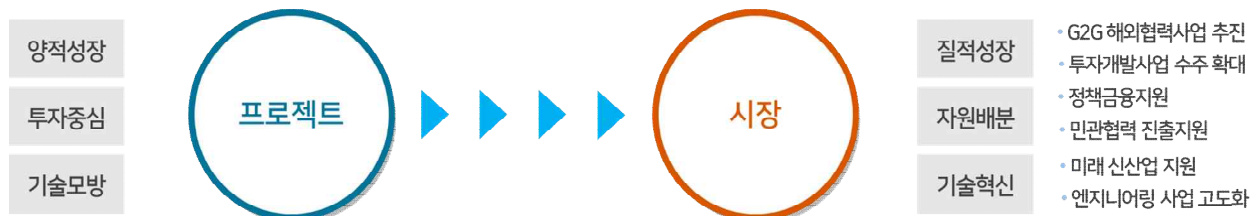
&lt;그림 5&gt; 수주 전략의 체계와 구성



자료 : 저자 제공.

- 향후 해외건설시장에서의 수주를 수익성을 확보할 수 있는 프로젝트 수주에서 시장 수주로 확장할 필요가 있음.
  - 1~3차 해외건설 성장기 간 양적 성장의 성공과 실패 경험을 바탕으로 수주 전략의 변화 (Transition)가 아니라 전환(Transformation)에 대한 고민이 필요한 시점임.
  - 프로젝트 단위 수주 전략(Product Level Strategy)은 양적 성장, 투자중심, 기술모방을 기반으로 한 전략으로 과거 해외건설 성장기에 효과적이었음.
  - 시장 수주 전략(Market Level Strategy)은 프로젝트 단위 전략과는 수준 차이가 존재함. 시장 수주 전략은 산업 환경분석을 통해 수주 사업의 종류를 결정하고, 활용 가능한 국가 단위의 자원과 지원을 어떻게 배분하고 결합할지를 결정하는 체계임.
  - 해외협력사업과 투자개발형사업 등을 통한 질적 성장, 정책금융 및 민관협력 진출과 같은 지원과 자원 배분, 미래 신산업 지원 및 엔지니어링 사업 고도화와 같은 기술혁신이 시장 수주 전략의 근간이 되어야 함.

&lt;그림 6&gt; 수주 전략의 패러다임 전환



자료 : 저자 제공.

손태홍(연구위원 · thsohn@cerik.re.kr)

## '23년 주요 건설기업의 해외수주 전략 현황 및 시사점

- 해외 수주목표액 달성에 민·관의 수주역량 결집, 기업별 차별화된 진출 전략 마련 -

### ■ 목표 수주액 상향 제시, 해외건설 강국으로 진입하기 위한 민·관 노력 가속화<sup>1)</sup>

- 현 정부는 임기 내 해외건설 수주 연 500억 달러 달성과 4대 강국 진입을 목표로 다양한 정책을 마련하여 추진 중임. 올해 해외수주 목표액으로는 '350억 달러+@'를 제시함.<sup>2)</sup>
  - '코로나19 영향, 지정학적 위험의 증대, 미-중 무역분쟁 격화, 글로벌 인플레이션, 세계 경기침체 및 불확실성 증대' 등 대외적으로 어려운 환경 여건에도 최근 3년 연속 300억 달러를 상회 하는 해외 수주액을 기록하였으며 '22년에는 전년 대비 소폭 증가한 310억 달러의 수주실적을 기록함.
  - 정부는 해외수주액 증대를 위해 다양한 정책적 지원 방안을 마련하여 추진하고 있음. 올해 6월에는 '해외건설 수주지원단<sup>3)</sup>'의 집중 공약을 위한 핵심 프로젝트 선정과 단계별 수주계획 수립과 진출 등을 전개할 예정으로 해외수주 목표액 달성을 위한 민·관의 노력이 가속화될 것으로 보임.
  - 이와 함께, 유망지역별 발주 전망과 수주 특성 등을 고려한 국가별 전략적 진출 방안을 제시함.

<표 1> 전략적 진출 국가 및 주요 진출전략 내용

구분	주요국	주요 진출전략
1	중동	사우디, UAE, 쿠웨이트 등
2	아시아	인도네시아, 필리핀, 베트남 등
3	신시장	칠레, 페루, 호주 등

자료 : 국토교통부(2023.1.3), "2023년 주요업무 추진계획".

- 주요 건설기업이 발표한 올해 해외수주 목표액은 약 156억 달러<sup>4)</sup>로 '국내 건설시장 위축, 중동지역 산유국을 중심으로 한 발주시장 호조, 관계사 해외 생산 시설 건설 추진' 등 대내외 시장 환경 변화의 영향으로 지난해와 비교 시 해외수주 목표액을 상향 제시하였음.

1) 본 고는 '2022년, 2023년 1분기(1.1~3.31)' 기간 해외 수주실적 상위 10위에 공통으로 포함된 7개 기업(상장사·비상장사)의 '사업보고서, 영업보고서' 내 제시된 해외수주 전략에 관한 조사 및 분석을 기반으로 작성함.

2) 국토교통부(2023.1.3), "2023년 주요업무 추진계획".

3) 국토부 장관(단장), 기재·외교·중기·과기부 등 관계부처 차관급, 공공기관·민간기업 참여

4) 기업별 '23년 신규 수주전망액 중 해외 수주액을 '22년 '원/달러(종가)' 연평균 금액(1,292.2원)을 적용하여 달러로 환산함.

- 다만, 올해 1분기 해외수주액<sup>5)</sup>은 61억 달러로 수주가 예상된 공사의 입찰 결과 발표가 지연됨에 따라 전년도 동기간 대비 약 5억 달러 감소('22년 : 66억 달러)한 수주액을 기록함.
- 조사 대상 기업 중 '롯데건설, 현대건설'을 제외한 나머지 기업은 지난해 같은 기간보다 높은 수주실적을 기록하였으며, 특히 '대우건설'은 올해 해외수주 목표액을 달성한 것으로 나타남.

<표 2> 건설기업별 '23년 해외수주 목표액과 1분기(1.1~3.31) 해외 수주액 현황

구분	수주목표액 (A) (USD 백만\$)	2022년 1분기		2023년 1분기		목표액 대비 수주 비중 (B)/(A)
		수주액 (USD 천\$)	수주 건수	수주액 (B) (USD 천\$)	수주 건수	
DL이앤씨*	1,625	29,822	0**	377,004	2	23.2%
GS건설	3,869	51,449	2	172,985	4	4.5%
SK에코플랜트	-	0	0	130,778	10	-
대우건설	1,393	248,997	1	1,392,569	4	100.0%
롯데건설	-	1,417,233	2	58,310	0**	-
삼성물산	4,566	141,805	0**	2,337,097	1	51.2%
현대건설	4,411	327,231	1	71,770	1	1.6%

\*국내·외 합산 수주목표액 정보만 공개됨에 따라 "한화투자증권(2023), 건설(2023년 가이드스 방어와 공격)" 내 수치를 활용함.

\*\*해외건설종합정보서비스 검색 결과 해당 시기 기업별 '계약액'은 제시되어 있으나, 계약 건수는 '0'으로 표기됨.

## ■ 주요 수주 전략은 신수종사업 진출, 선택과 집중을 통한 경쟁력 확보, 선진기업과의 제휴

- 해외건설 수주 상위 건설기업의 2022년도 '사업보고서와 영업보고서'에 제시된 올해 해외수주 전략에 관한 조사 결과 총 58개 항목이 도출되었음.
  - 기업별로 구분하여 살펴보면, 현대건설(18개)이 가장 많은 전략을 제시하였으며 다음으로 'GS건설(13개), 대우건설(9개), DL이앤씨(7개)' 등의 순으로 나타남.
- 해외 수주목표액 상위 3개 기업의 수주 전략에 관한 주요 내용 및 특징은 다음과 같음.
  - [삼성물산] '기(基) 진출 지역 및 공종과 핵심시장 현지화를 통한 사업 고도화 추진, 그룹 내 관계사의 하이테크 시설 수주, 특화 상품 관련 기술 역량 강화, 선진 및 Top-Tier 기업과의 협업을 통한 사업 수행 리스크 완화 및 경쟁력 확보 등' 상품 차별화와 전략적 협업을 우선하여 추진함.
  - [현대건설] '진출 지역·상품별 경쟁력 확보 기업과의 제휴, 신수종(수소, 신재생, SMR 등)사업을 중심으로 한 진출 확대, 국내·외 공적개발원조(ODA) 사업을 통한 신시장 진출, MENA 지역 전후 복구 사업 참여 등' 경쟁우위 확보 기업과의 협력, 신(新)시장·사업 분야 진출을 추진함.
  - [GS건설] '기(基) 진출 지역 민관협력사업(PPP) 및 플랜트 정비사업 추진, 신수종(CCUS, 신재생에너지, 자원 재활용, 수처리 등)사업 관련 진출 확대, 해외 선진기업과의 협업 및 해외 시공법인 활용을 통한 경쟁력 확보 등' 신수종사업 공략과 선진기업과의 파트너링을 추진함.

5) 해외건설종합정보서비스, <http://www.icak.or.kr>, <검색 일자: 2023. 4. 10>.



&lt;표 3&gt; 2023년 주요 건설기업별 해외수주 전략 현황

구분	세부내용
DL이앤씨	<p><b>(토목)</b> ① 기존 Target 국가인 동남아시아 시장을 중심으로 수익성 중심의 선별적 수주 추진, ② 우수한 현지화 역량네트워크를 보유한 파트너사와 협업, ③ 정부 금융지원과 연계, 경쟁우위 상품(특수교량 등) 중심으로 EU/CIS, 아프리카 및 미국을 포함한 선진시장으로의 진출 확대</p> <p><b>(공통)</b> ① 수행 경험이 있는 공종과 국가에 영업력 집중, ② 수익성이 있는 프로젝트 선별수주, ③ 해외공사 수행 역량 강화, ④ Risk Management 강화</p>
GS건설	<p><b>(건축·주택)</b> ① 중점 지역 영업 경쟁력 강화, ② 우량 발주처 중심의 선별적 입찰 참여(수주 경쟁력 제고)</p> <p><b>(인프라)</b> ① 호주 NEL-Inland 등 현지화를 기반으로 한 해외 PPP 사업 확장, ② 해외 선진기업과 협업을 통한 경쟁력 확보 및 관련 사업 진출(호주 PPP 사업), ③ 선진기업과의 협업을 통한 선진국(캐나다 등) 시장진출 확대</p> <p><b>(플랜트)</b> ① 해외 시공법인 활용과 모듈 적용을 통한 공사관리 역량 제고, ② 다수의 프로젝트 수행 경험 및 발주처와의 관계를 바탕으로 수익성 있는 프로젝트 사업 기회(UAE, 사우디, 오만, 인도네시아 등) 확보, ③ 중동 및 동남아시아 지역을 중심으로 '암모니아, 이산화탄소 포집 활용 및 저장(CCUS), 화이트 바이오' 등의 사업 추진, ④ 친환경 산업 분야 선도기업과의 파트너십 구축(모듈 설계 기술력 기반)을 통한 사업 다각화, ⑤ 중동 발주처(사우디, UAE) 정비사업 참여</p> <p><b>(ECO 사업)</b> ① 신재생에너지 관련 선진국 시장으로의 진입 및 신용 보강을 통한 개도국 개발 사업 추진, ② 태양광·풍력 등으로 사업 가치사슬(Value Chain) 확대와 생산된 전력의 송·변전 IPT(민자송전) 사업 추진, ③ 자원 재활용 및 고도화된 수처리 등 신규 친환경 사업 진출</p>
SK에코플랜트	<p>① 선진국 민간협력사업(PPP) 참여, ② 친환경 사업 분야 도약 기반 확보를 위한 사업 발굴 추진, ③ 베트남·라오스 등 아시아 지역 내 재생에너지 및 친환경 Value-up 사업 추진</p>
대우건설	<p>① 이라크 시장 거점 공고화를 통한 알포 항만 후속 및 파생공사 수주 추진, ② 리비아 재건 시장 진입 등 해외 영업 역량 강화를 통한 신규시장 추가 발굴, ③ 당사 주력 아프리카 국가(나이지리아, 리비아) 중심으로 기존 사업 연계 수주, ④ 선제적 영업활동(본부) 강화를 통한 동남아 신규시장 개척, ⑤ 시장 다변화 및 공종 다각화를 위한 신규 프로젝트 발굴, ⑥ 전문 ENG 기업과의 협력 강화를 통한 수익성 강화, ⑦ 대형 EPC 프로젝트 수행능력 강화, ⑧ 거점시장 공고화 및 점진적 신시장 진출 도모, ⑨ 경쟁력 기(基) 확보 국가·분야 영업력 극대화, ⑩ 민자발전사업(IPP)·민관협력사업(PPP) 등 금융조달 사업영역 확대</p>
롯데건설	<p>① 해외 주택시장 진출, ② 유통 및 화학 분야 계열사와의 사전 협력을 통한 수주, ③ 해외 선진 건설기업과의 업무적 제휴 등을 통한 시장 요구 사항 대처</p>
삼성물산	<p>① 글로벌 경쟁력을 보유한 상품(빌딩·공항, 첨단 산업시설, 발전·에너지 저장시설 등) 포트폴리오 구축, ② 특화 상품(공항, 메트로, 발전 등)의 차별적 기술력 확보와 핵심시장 현지화를 통한 사업 고도화 추진, ③ 수행 경험과 리소스를 보유한 중점시장 집중, ④ 국가별 중장기 개발계획 분석을 통해 성장하는 상품시장을 중심으로 시장 포트폴리오 확대, ⑤ 선진기업 및 Top Tier사와의 협업을 통한 리스크 완화 및 수행 경쟁력 확보</p>
현대건설	<p><b>(중동)</b> ① 석유화학 부문 기술보유 전문업체와 협업을 통한 신규 수주 확대 추진, ② 수소·신재생 사업 등 신수종 분야 진출 / 카타르, UAE 등 LNG 사업 추진, ③ 사우디, UAE 등 대규모 신도시 개발 및 인프라 사업 참여 확대(사우디 네옴 신도시 등), ④ 사우디 수주 확대 및 현지 시공 경쟁력 강화를 위한 신규 합작시공법인 설립 추진(National EPC Champion - 현지 RTCC社 합작), ⑤ 유가 동향 및 국제정세·치안 상황 주시(이라크, 리비아 및 이란 제재완화 대비)</p>

구분	세부내용
	<p>(미주) ① PMO 방식의 인프라 공사 중점 추진, ② 항만·메트로·교량 등 사전 파트너링을 통한 전략적 협력 추진, ③ 병원·도로 분야 민간제안형 PPP 투자개발형 가업 참여 확대(페루, 칠레 등), ④ 중미경제통합은행(CABEI) 한 국사무소 유치를 통한 중미 영업 기반 확대, ⑤ 미국 원전 해체·SMR 사업 참여를 통한 선진 원전 기술 축적</p> <p>(아시아) ① 대외경제협력기금(EDCF)·일본국제협력기구(JICA)·다자간개발은행(MDB) 등과 연계하여 개도국 내 인프라 프로젝트 발굴 및 신규국가 진출 추진, ② 싱가포르 등 아시아 지역 수행 공사현장의 수익성 확대·유지, ③ 필리핀 남부도시철도(45·6공구) 수주 기반을 통한 시장 영향력 확대, ④ 호주 등 선진국 PPP 시장진출을 위한 교두보 사업 추진</p> <p>(유럽·아프리카) ① 유럽계 국제석유회사(IOC) 및 우수 Developer와의 네트워크 강화를 통한 투자개발공사·금융 동반공사 선제 영업 추진, ② 리비아 발전소 공사 재개 및 시장 재진출 전략 수립, ③ 현지 진출 유력기업과의 전략적 협업을 통한 아프리카 인프라 및 석유화학 사업 참여 확대 추진, ④ 체코·폴란드·영국 등 유럽 지역 원전 공사 참여 방안 모색</p>

## ■ 해외 건설사업의 양적·질적 성장 기대 전망, 기업의 자구적 노력 반드시 필요

- 우리 건설기업의 2023년 1분기 해외 수주액은 전년 동기간과 비교 시 다소 저조한 실적을 기록하였으나, 기업별 특성을 고려한 차별화된 수주 전략을 마련함. 올해 목표한 해외 수주액 달성을 위해 개별 기업 차원의 다양한 수주 활동을 지속해서 전개할 것으로 예상됨.
  - 기(基) 진출 지역 및 상품의 경쟁력에 기반을 둔 안정적 수주 여건 조성과 기업별로 제시한 신수종사업을 기반으로 해외 진출 확대를 통한 경쟁력 확보와 수주액 증대를 도모할 것으로 판단됨.
  - 다양한 요인에 따른 불확실성 증대와 사업 수행 환경 변화에 관한 대응을 위한 방안으로 선진 및 Top-Tier 기업과의 협업을 통해 사업 수행 관련 위험 저감과 수익성 확보에 집중할 것으로 보임.
- 상당 기간 지속한 국내 건설 및 주택시장 호황과 해외 시장 침체로 약화한 우리 건설기업의 해외사업 관련 ‘기술·수주’ 경쟁력 제고를 위한 자구적인 노력이 반드시 병행되어야 함.
  - 국제유가 회복에 따른 주요 산유국을 중심으로 한 대규모 프로젝트 발주 재개, 아시아 및 신흥국을 중심으로 한 주요 인프라 시설의 확충 등 전반적인 해외건설 시장의 우호적인 변화로 인해 우리 기업뿐만 아니라, 주요 글로벌 건설기업의 시장진출 확대에 따른 치열한 수주 경쟁이 예상됨.
  - 최근 주요 기업은 해외건설 인력 충원에 나서고 있으나 이와 함께 기존 사업의 혁신과 신수종사업의 조기 안착을 위한 ‘연구개발(R&D)·인수합병(M&A) 등’ 지속적인 관련 투자가 이루어져야 함.
- 이를 통해, 우리 기업의 해외 건설시장 점유율 확대·연간 목표 수주액 달성 그리고 더 나아가 글로벌 건설시장 내 리더로의 도약을 위한 여건 조성에 이바지할 수 있을 것으로 보임.

김화량(부연구위원 · hrkim@cerik.re.kr)

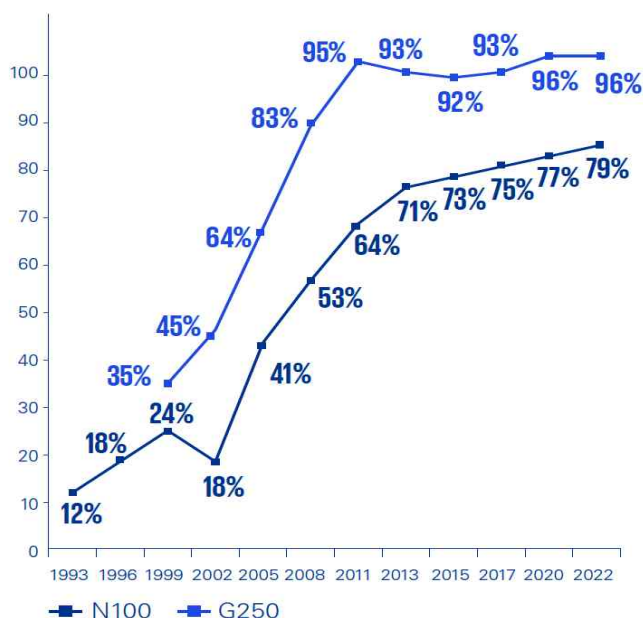
## 글로벌 상위 기업의 ESG 보고서 발간 실태 분석

- 2022년 기준, 글로벌 상위 250대 기업 96%가 ESG 보고서 발간 -

### 2020년부터 보고서 발간 급증, 2011년 이후 글로벌 250대 기업 90% 이상이 발간

- 글로벌 회계감사 및 경영컨설팅 기관인 KPMG에서 실시한 최근 조사 결과에 의하면, 2022년 기준으로 글로벌 상위 250대 기업(G250) 중 96%(240개)가 ESG 보고서를 발간하고 있음 (<그림 1> 참조).<sup>6)</sup>
- 동 조사는 1993년 이후 2~3년 주기로 계속 실시하고 있음. 2000년대 들어 글로벌 상위 250대 기업들의 ESG 보고서 발간 비중이 빠르게 증가함.
- 2011년 이후에는 글로벌 상위 250대 기업 중 90% 이상이 ESG 보고서를 발간하고 있음.

<그림 1> 전 세계 상위 기업들의 ESG 보고서 발간 비중 추이



- 다음으로 58개 국가에서 각각 매출 상위 100대 기업(N100), 총 5,800개 기업을 대상으로 조사한 결과에 의하면, 2022년 조사 기준 79%의 기업들이 ESG 보고서를 발간함.
- 각국의 매출 상위 100대 기업들을 대상으로 한 조사 결과에서도 2000년대 들어 ESG 보고서 발간 비중이 빠르게 증가했으며, 2013년 이후 70%를 상회하기 시작함.

주 : N100은 주요 국가의 매출 상위 100대 기업을 대상으로 한 조사 결과임. 2022년에는 58개국 5,800개 기업을 대상으로 실시한 조사이며, G250은 포춘지(Fortune) 선정 글로벌 500대 기업 중에서 매출 상위 250개 기업을 대상으로 한 결과임

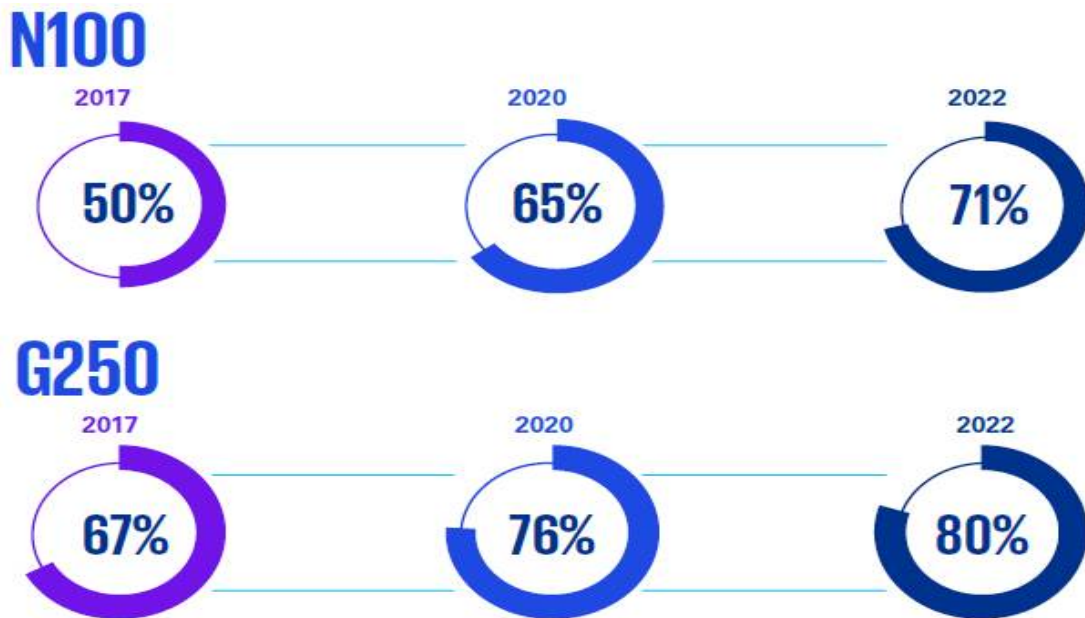
자료 : KPMG(2022.10), "Survey of Sustainability Reporting 2022".

6) 포춘지(Fortune) 선정 글로벌 500대 기업 중에서 매출 상위 250개 기업을 대상으로 한 조사로, ESG 보고서 외 지속가능성보고서, 사회적 책임보고서 등을 포함한 광의의 ESG 보고서 발간 실태를 분석한 결과임.

## ■ ESG 보고서 발간 기업의 70~80%는 구체적인 탄소배출 감축 목표 제시

- 기업들이 ESG 보고서 내에 구체적인 탄소배출 감축 목표를 제시한 비중은 글로벌 상위 250대 기업의 경우 80%에 달함.
  - 즉, 글로벌 상위 250대 기업 중 ESG 보고서를 발간한 240개 기업의 80%가 자사 ESG 보고서에 구체적인 탄소배출 감축 목표를 기재함.
  - 동 비중은 2017년 조사에서 67%에 불과했는데, 2020년 조사에서는 76%로 10%p 가까이 증가했으며, 2022년 조사에서는 80%를 달성함.
- 58개 국가별 매출 상위 100대 기업들을 대상으로 한 조사에서는 ESG 보고서를 발간한 기업(4,581개 기업) 중 71%가 자사의 ESG 보고서에 탄소배출 감축 목표를 제시함.
  - 동 비중은 2017년 조사에서 50%에 불과했으나, 2020년 조사에서는 65%, 2022년 조사에서는 71%를 기록해 급속히 증가함.

<그림 2> 전 세계 상위 기업들의 ESG 보고서 내 탄소배출 감축 목표 제시 비중



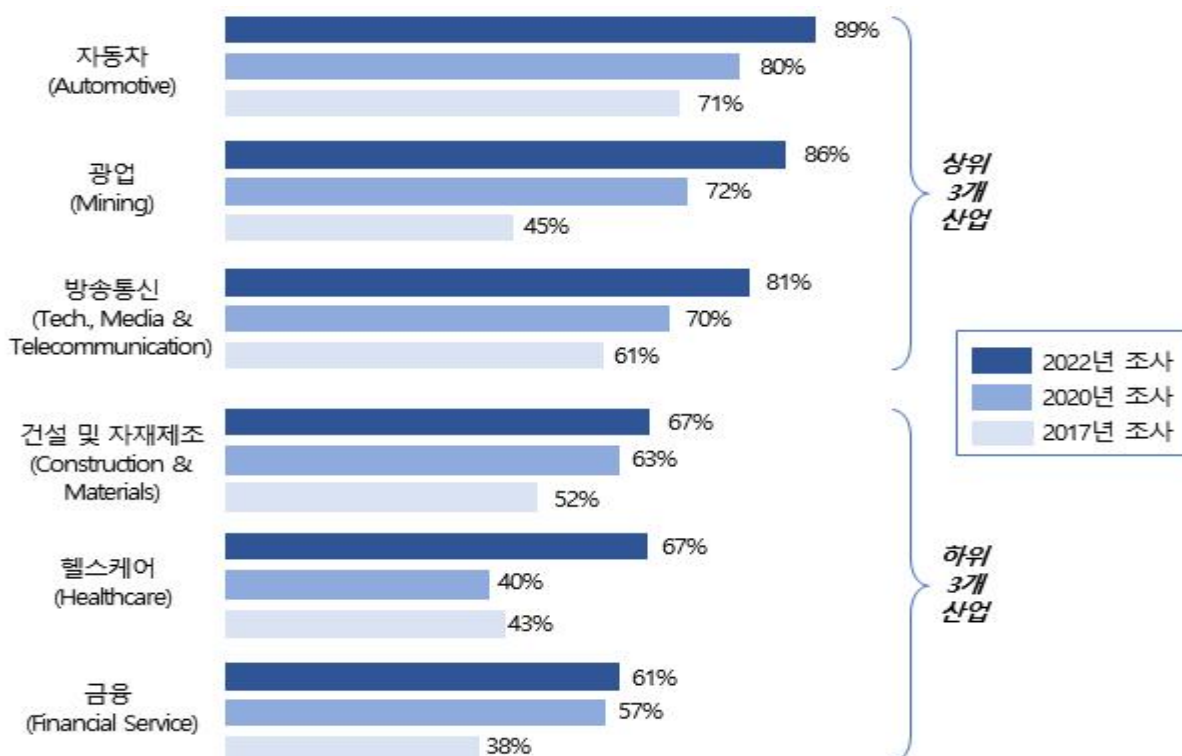
주 : N100의 연도별 비중은 ESG 보고서를 발간하는 주요 국가별 상위 100대 기업 중 구체적 탄소배출 감축 목표를 제시한 기업의 비중이며, G250의 연도별 비중은 ESG 보고서를 발간하는 글로벌 상위 250대 기업 중 구체적 탄소배출 감축 목표를 제시한 기업의 비중임.

자료 : KPMG(2022.10), "Survey of Sustainability Reporting 2022".

## ■ 건설 및 자재제조업에 속한 기업들의 탄소배출 목표 제시 비중은 67%로 낮은 편

- 기업들의 ESG 보고서 내 탄소배출 감축 목표 제시 비중을 산업별로 살펴보면, 건설업 및 자재제조업이 67%에 불과해 하위 그룹으로 분류됨.
  - 58개 국가별 매출 상위 100대 기업 중 ESG 보고서를 발간한 기업(4,581개 기업) 중에서 건설 및 자재제조업으로 분류된 기업들의 ESG 보고서를 조사한 결과, 67%가 탄소배출 감축 목표를 제시함.
  - 자동차 제조업에 속한 기업들의 탄소배출 감축 목표 제시 비중이 89%로 가장 높았는데, 건설 및 자재제조업에 속한 기업들의 비중은 산업 간 비교에서 하위 3개 산업으로 분류됨.
  - 건설 및 자재제조업에 속한 기업들의 ESG 보고서 내 탄소배출 감축 목표 제시 비중은 2017~2020년 사이 11%p 급증했으나, 2020~2022년 사이에는 4%p 증가하는 데 그쳐 향후 개선이 필요한 것으로 나타남.

<그림 3> 주요 산업별 ESG 보고서 내 구체적 탄소배출 목표 제시 비중



자료 : KPMG(2022.10), "Survey of Sustainability Reporting 2022".

이홍일(연구위원 · hilee@cerik.re.kr)