중국 건설 시장 … ‘ 용틀임 ’

무진장 기회의 땅 … 외국 업체에게는‘ 바늘 구멍 ’

- 현지화 및 긴 안목에서의‘ 꽌시 ’ 형성을, 미개척 중서부 선점 전략도 -

베이징이 2008 년 하계 올림픽 개최지로 결정되었다. 1988 년 서울 올림픽 이후 한국이 정치 경제적인 변화가 촉진되었듯이 중국도 변화의 바람이 어느 정도 불어올지 관심이 모아지고 있다. 특히 중국의 WTO 가입이 금년 말이나 늦으면 내년 초까지는 가시화되는 상황이어서 경제 부문 개방의 폭에 더욱 귀추가 주목된다. WTO 가입은 공공 건설 시장 개방에 어떤 영향을 미칠지 확실치 않으나 일부 전문가들은 중국 건설 시장에 어느 정도 변화의 바람이 불 것으로 예상하고 있다.

우리나라 해외건설은 1999 년 92 억 달러의 수주액을 달성, IMF 이후 회복세를 보이는 듯 했으나 2000 년 54 억 3,000 만 달러, 올 8월 말 현재 25 억 달러로 다시 약세를 면치 못하고 있다. 중국 건설 시장에서 우리 기업은 IMF 이후 고전을 면치 못하고 있으며, 금년에도 1건의 수주밖에 못하고 있는 실정이다. 이는 중국 건설 시장의 높은 진입 장벽 등에 기인한다고 하겠다.

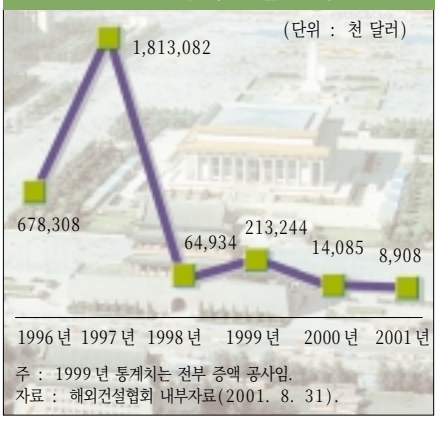
해외 업체들 고전 중

중국 정부의 자료에 따르면 1999 년 말 기준 등록된 외국 건설 투자 기업은 341 개(대만 · 홍콩 · 마카오 기업 제외)이며, 이 중 독자 건설 투자 기업은 31 개이다. 이들 기업은 베이징에 50 개, 상하이에 69 개, 랴오닝(遼寧)성에 34 개, 쟝수성(江蘇省)에 33 개 등 외국 기업의 투자가 활발한 연해 지역 및 대도시 지역에 주로 포진하고 있으나 일부 를 제외하고는 고전을 면치 못하고 있다.

외국 기업 진출이 활발한 분야는 금융이 수반된 BOT 사업과 부동산 투자 개발 사업, 그리고 현지 기업이 수행할 수 없는 특수 기술 플랜트 공사다. 그러나, 대부분의 현지 기업이 기술 축적을 목적으로 시공 분야를 맡아 수행하기 때문에 이들 공사의 시공에도 외국 기업의 참여는 매우 제한적이다. 현재, 외국 유수 기업이 주로 참여하는 분야는 전력 플랜트를 중심으로 한 BOT 사업인데 이는 현지 정부와의 전력 판매 계약으로 판로가 안정적이고 향후 경제 발전으로 인한 전력 소비 증가로 확실한 수요가 보장되기 때문이다.

진출을 추진하고 있는 외국 기업은 전력 분야 이외에는 시장을 관망하고 있는 상태이다. 외국 기업들은 중국 인프라 시장에서 현지 기업보다 경쟁 우위를 확보할 수 있는 프로젝트를 찾지 못하고 있으며, 주로 금융이 뒷받침된 프로젝트 매니지먼트 관리 등에 참여를 추진하고 있는 실정이다.

연도별 중국 진출 현황



주 : 1999 년 통계치는 전부 증액 공사임.
자료 : 해외건설협회 내부자료(2001. 8. 31).

한편, 우리나라 기업은 1991 년 말 현대중공업이 3,300 만 달러 규모의 남해 서부 Weizhou 해상 플랜트 공사를 수주한 이래, 금년 8월 말까지 삼성물산 등 총 37 개 업체가 43 억 달러(홍콩 제외)를 수주했으며, 현재 시공 중인 공사액은 13 건 4억 9,700 만 달러 정도이다. 우리 기업들은 1992 년 중국과 수교 이후 진출 초창기에는 부동산 개발 분야에 주력하였다. 이후 1994 년부터 본격적인 수주가 이루어지기 시작하면서 1997 년부터는 투자 개발형 공사 수주 증가로 18 억 1,000 만 달러를 수주하여 활황기를 맞았다.

그러나, IMF 경제 위기 이후 투자 개발형 사업의 참여가 어려워짐에 따라 1998 년 수주는 전년 대비 95% 이상 감소한 6,493 만 달러였고 1999 년 이후에는 일부 소규모 공사 외에는 거의 수주를 못하고 있는 실정이다.

진출 장벽 높아

중국 건설 시장은 인프라 투자 규모 면에서 미국과 일본에 버금가는 대형 건설 시장이나 외국 기업들이 참여할 수 있는 분야는 건설부가 발표한 외국 기업 승포공정자질증(外國企業 承包工程資質證, 외국 기업 공사도급 자격증 ; Decree No. 32) 취득 규정에 따라 △외국인의 전액 투자 및 기부 프로젝트, △국제 금융 기구의 차관을 제공받은 국제 공개 경쟁 입찰 프로젝트, △중국 기업이 수행하기 어려운 J/V 프로젝트의 경우 등으로 한정하고 있

다.

그러나 참여가 허용되고 있는 차관 공사나 투자 개발형 시장의 진출도 용이치 않다. 중국 정부는 세계은행 등 국제 금융기관의 차관 공사까지도 소규모 패키지로 분리시켜 외국 기업의 입찰 참여를 제한하고 있으며 입찰시에도 중국 기업간 내부적인 담합으로 사실상 외국 기업들의 공사 참여 기회를 어렵게 하고 있다. 중국이 수행하기 어려운 고급 기술을 요하는 전문 분야의 경우 우리 기업은 자금력과 기술력이 우수한 미국, 일본, 유럽 등 선진 기업들과 힘겨운 경쟁을 하고 있는 실정이다.

한편 현지 건설기업들은 화학 플랜트, 발전소 등 전문 분야를 제외한 인프라 부문의 우수한 시공 능력과 가격 경쟁력을 가지고 있는 점도 우리의 진입을 막는 요인의 하나라고 하겠다. 이 외에도 과실 송금 문제, 투자 개발형 공사 수행시 인허가 문제, 건설법규 미정비 등의 문제로 공사 진행 또한 순탄치 못한 실정이다.

장기적 안목으로 중서부 선점 전략을

우리 기업은 기존의 투자 개발형 사업 이외에 경쟁력 있는 틈새 시장 발굴이 필요하다. 지역적으로도 이미 개방되어 경쟁이 치열한 동부 연해 지역 중심에서 미개척 지역인 중서부 지역에 대한 진출 선점 전략이 필요하다. 이를 위해 기업, 정부 및 협회 등 각 경제 주체별로 체계적인 전략 수립과 지원 방안이 추진되어야 할 것이다.

기업별로는 중장기적인 진출 전략 수립이 필요하며 초기 단계에서는 현지 기업과 소규모 프로젝트 수행을 통해 시장 파악이 이루어져야 한다. 또한 단독 진출이 쉽지 않은 중국에서는 유력 파트너와의 제휴가 필수적이며 이 중 선진 기업이나 화교권 업체와의 J/V 를 통한 공동 진출이 유리하다.

우리 정부는 중국 정부에 대외경제협력기금(EDCF) 지원시 우리 기업의 시공 참여가 가능하도록 추진해야 한다. 2001 년 7월 말 기준, 대중국 EDCF 지원 누적 승인액은 총 19 건, 1 억 9,800 만 달러로 EDCF 지원국 중 수위를 차지하고 있으나 이들 자금이 실제 시공과는 관계없는 자재, 장비 공급에 치중되어 있다. 따라서 향후 지원시에는 연계될 수 있는 기술 및 경제적 분석을 위한 타당성 조사 또는 직접 시공이 가능한 분야의 지원을 강화하여 우리 기업의 수주 기회를 확대시켜 주어야 한다. 또한 협회 및 진출 희망 업체가 공동으로 신시장인 서부 개발 진출을 위하여 거점 도시에 지사를 설립하는 통합 진출 지원 창구 마련이 필요하며 이때 활용이 가능한 현지 지역 전문가 양성도 필요하다고 하겠다.

이승훈
해외건설협회 중국건설시장 담당 조사역

미니 인터뷰 권도엽(주중 한국대사관 건설교통관)

" 주택 시장 포기하기엔 이르다 "

베이징올림픽 개최와 관련 한국에서는 한편에서는 기대가 큰 반면 다른 한편에서는 우리 건설업체들의 진출 가능성이 높지 않은 것으로 보고 있습니다. 이에 대해 어떠한 견해를 가지고 계십니까?

현재, 북경시는 올림픽 관련 별도의 기반 시설 투자 계획을 확정하지는 않았지만 지난 7월 중순에 향후 5년 간 약 220 억 달러(1,800 억 위안) 규모의 기반 시설 투자 계획을 발표한 바 있습니다. 이러한 직접적인 투자 외에도 올림픽은 중국 경제, 사회에 큰 영향을 미치고, 특히 관광, 주거 환경 개선과 같은 건설 물량을 확대시킬 것으로 보입니다. 물론 이러한 물량 증가가 한국 기업의 수주 증가로 직접 연결되기는 힘들겠지만, 우리에게 기회 확대의 의미는 충분히 있습니다.

올림픽과는 무관하게 중국의 건설 물량은 향후 크게 증가할 것입니다. 중국 경제는 성장을 위해 내수를 확대시키고 있으며, 내수의 핵심은 SOC 와 주택입니다. 먼저 주택의 경우 임대에서 소유 개념으로 전환되고 있는데, 점차 자산 가치에 대한 인식이 높아지고 있습니다. 지난해 주택 가격이 11% 나 상승하여 정부가 지나치게 과열되었다고 판단할 정도입니다. 중국의 경우 한 자녀 갖기 운동을 추진해 왔으며, 시기상으로 그 자녀들이 결혼을 할 시기가 지금입니다. 이들은 양가 부모로부터 재산을 이어받아 상당한 자산을 소유하고 있는 것으로 나타나고 있으며, 또한 주택의 질 특히 주거 공간의 넓이와 배치에 대한 관심도 높은 편입니다. 지금까지 중국의 경우 주택 건설 분양에 있어서 골조만 만든 상태에서 분양을 해 왔습니다. 그러나, 최근 들어 한국식의 분양 형태 즉 마감 장식재를 다 갖추어 입주만 하면 되는 형태의 분양을 선호하고 있으며, 한국 업체들이 공간 활용에 대한 노하우가 많다는 점에서 한국 업체들의 진출 기회가 크다고 할 수 있습니다.

그리고 SOC 투자와 관련해서는 물량은 매우 많으나, 입찰 과정 및 절차가 복잡하고 공정성도 부족한 편이며 자국 업체 보호 의식이 강해 아무리 첨단 기술 분야라 할지라도 외국 기업의 단독 입찰을 허용하는 경우가 거의 없으며 중국 업체와의 합작을 요구하고 있는 실정입니다.

중국 건설시장 진출 전략을 세우는 데 있어 가장 중요하게 생각해야 할 점은 무엇인지요?

주택 부문에서는 EDCF 자금을 활용한 시범 사업 등으로 우리나라 건설업체의 실력을 확실히 인식시키고 고품질 브랜드의 이미지를 형성하는 것이 중요할 것으로 생각됩니다. 그리고 이러한 개발 투자의 경우에는 철저한 사전 준비가 필요한데, 중국의 경우 제도와 규정이 실제와는 다른 경우가 매우 많다는 점에서 깊이 있는 조사가 필요합니다. 또한 우리나라 기업들의 투자비 조달 문제가 진출의 관건이 될 것입니다.

SOC 건설 참여와 관련, 외국 업체에 대해서는 원칙적으로 BOT 방식을 요구하기 때문에 투자비에 대한 금융 지원 없이는 사실상 참여가 불가능합니다. 따라서 금융 지원 확대가 필수적이라고 할 수 있습니다. 그리고 도시가스 공급 분야나 오수 처리 분야의 경우는 수익성과 성장성이 클 뿐만 아니라 비교적 단기간에 투자비를 회수할 수 있는 분야라는 점에서 컨소시엄을 형성하여 BOT 방식으로 참여가 가능할 것으로 판단됩니다. 또한 한국 기업의 중국 현지화와 함께 장기적인 관점에서의 인간 관계 형성이 매우 중요합니다. 중국 기업들과는 중국 현지에서뿐만 아니라 앞으로 제3국에서도 경쟁 또는 협조 관계를 펼 수밖에 없습니다. 그런 점에서 지금 당장의 수주에 연연하지 말고 지속적으로 중국 시장 진출을 위한 다각도의 노력을 기울여야 할 것입니다.