

해외건설 수주 700억 달러 시대의 명과 암

김 정 곤 | 서울경제신문 기자

우 리나라의 지난해 해외건설 수주 금액이 700억 달러를 돌파했다. 지난 2006년 이후 5년 연속 사상 최대 실적이다. 1980년대 초반 중동 붐에 이은 본격적인 호황기로 제2의 황금기를 맞았다는 얘기까지 나온다. 바야흐로 해외건설의 전성시대라 할 만하다.

하지만 우리 해외건설은 겉으로 드러나는 성적표와 달리 내적으로는 많은 과제를 안고 있다. 양적 성장에만 치중한 나머지 내실은 미흡하다는 지적이다. 대표적으로 거론되는 것이 중동시장 편중, 낮은 부가가치 등이다. 해외건설 시장을 둘러싼 경쟁도 갈수록 치열해지고 있다.

우리 해외건설이 질적 성장 및 안정적인 수주 기반을 갖추기 위해서는 건설업체들의 노력 못지않게 정부와 유관기관의 지원이 필요한 시점이다. 지난해 해외건설 수주 실적에 대한 평가와 향후 전망, 그리고 과제에 대해 정리해보고자 한다.

해외건설 700억 달러 '금자탑'

지난해 국내 건설업체들의 해외건설 수주 성과는 한마디로 '깜짝 실적' 수준이다. 지난 2003년 36

억 달러에 불과했던 해외건설 수주 금액은 해마다 연평균 60% 이상씩 고속 성장을 하면서 2010년에는 700억 달러 돌파라는 금자탑을 세웠다. 연초 세운 해외건설 수주 목표치는 600억 달러였다. 2003년과 비교하면 20배 가까이 증가한 규모다. 중동에서 건설 붐이 일던 1981년 당시 해외건설 수주 금액이 137억 달러였다. 당시에 비해서는 5배 이상 규모가 커졌다. 제2의 해외건설 황금기가 열린 것이다.

전문가들은 최근 몇 년간 해외건설 수주가 지속적인 증가세를 보인 것은 중동 산유국들이 상향 안정 기조를 유지하고 있는 국제 유가를 바탕으로 플랜트 및 인프라 건설에 투자를 늘렸기 때문인 것으로 분석했다. 특히, 지난해의 경우 1월 실적으로 집계된 아랍에미리트(UAE) 원전 공사(186억 달러)의 효과가 컸다.

해외건설 수주는 2005년 108억 달러, 2006년 164억 달러, 2007년 397억 달러, 2008년 476억 달러, 2009년 491억 달러를 기록하는 등 꾸준한 증가 추세를 보여 왔다.

해외건설 수주가 호조를 보이면서 국내 건설업체

들의 해외 시장 점유율(미국 Engineering News Record 기준)도 2003년 1.9%(11위)에서 2009년 4.4%(9위), 2010년에는 5%를 차지해 7위로 올라섰다.

양적 팽창 불구, 질적 성장 미흡

하지만 우리 해외건설은 수주 금액의 양적 팽창에도 불구하고 수주 구조, 수익률 등 질적 측면에서는 여전히 미흡한 것으로 평가되고 있다. 오일 머니에 기반한 중동 지역에 편중되어 있고 단순 도급이 많아 핵심 설계 기술이나 핵심 부품을 대부분 외국의 선진 업체에 의존하고 있는 게 현실이다.

국토해양부에 따르면 우리나라가 해외 건설시장에 처음 진출한 1965년 이후 지난 45년 간 중동 지역 수주 비중은 무려 62%에 달한다. 중동 지역 수주 편중 현상은 2009년 73%, 2010년 76% 등 최근 몇 년간 더욱 심화되고 있다.

수주 지역이 중동에 몰려 있다 보니 현지의 정치 경제적 상황에 수주 실적이 좌우되는 경우가 많다. 특히, 국제 유가 추이와 우리나라 해외 수주 금액은 상관관계가 밀접하다.

지난 1972년부터 2010년까지 39년 간 두바이유와 해외 수주 금액의 상관계수는 0.89로 나타났다. 해외 수주 실적이 사실상 국제 유가의 흐름과 같이 한 셈이다.

낮은 부가가치도 고질적인 문제다. 수주 실적은 호황을 누리고 있지만 부가가치가 낮은 단순 도급 사업에 치중하다 보니 실제 벌어들이는 돈은 많지 않다는 얘기다. 해외건설 수주 금액 중 단순 도급 사업의 비중은 무려 98.1%에 달했다. 반면, 투자 개발사업의 비중은 1.9%로 극히 미미한 수준이다.

특히 고부가가치 사업으로 평가되는 설계 등 엔지니어링 분야의 세계 시장 점유율은 0.5%에 불과한 것으로 나타났다.

현실이 이렇다 보니 국내 건설업체들의 해외 공사 수익성은 크게 낮은 수준이다. 일부 업체들은 오히려 손해 보는 장사를 하고 있다. 해외건설의 수익성을 살펴보는 지표 가운데 평균 원가율이라는 개념이 있다. 평균 원가율이 100%를 넘으면 이익이 남지 않는다는 것을 의미한다.

한국신용평가의 분석에 따르면 2009년 8월 말 현재 국내 건설업체들(해외수주 100억 달러 이상 17개 업체)의 해외건설 평균 원가율은 94.75%다. 수주 상위 5개 업체의 평균 원가율은 92.7%, 나머지 12개 업체의 경우 96.8%였다. 17개 업체 가운데 평균 원가율이 100%를 웃도는 곳도 3개나 있다.

한때 우리 해외건설 사업의 강력한 무기였던 가격 경쟁력도 점차 빛을 잃어가고 있다. 중국 등 후발 국가들이 우리보다 더 낮은 가격과 저임금의 인력으로 밀고 들어오고 있기 때문이다.

중국의 경우 해외 시장 점유율이 지난 2003년 6%(7위)에서 2008년 11%(3위), 2009년에는 13%로 1위로 올라섰다. 다른 후발 국가들도 언제든 가격 경쟁력을 바탕으로 우리나라를 추월할 수 있다는 얘기다.

시장 환경 악화

해외건설 시장을 둘러싼 환경도 악화되고 있다. 국내 건설업체들끼리 출혈 경쟁을 벌이고 있는 사이 해외 경쟁 업체들의 견제는 날이 갈수록 심화되고 있다.

실제 해외 수주를 둘러싼 국내 기업간 출혈 경쟁

특집 2011년 건설산업 현안 진단

은 해외에 진출한 건설회사들의 최대 걱정거리라는 조사 결과가 나왔다.

대한상공회의소가 해외 사업을 벌이는 건설업체 300개사를 대상으로 지난해 말 조사한 바에 따르면 해외건설의 최대 걸림돌은 국내 기업간 과당 경쟁에 따른 수익성 저하(32.7%)가 꼽혔다.

그 다음으로는 환율 하락에 따른 가격 경쟁력 약화(24.2%), 선진국의 공격적 마케팅(16.9%), 후발국의 기술 추격(13.7%) 등을 위협 요인으로 꼽았다.

건설업계 관계자들에 의하면 국내 업체간 출혈 경쟁은 심각한 수준이다. A업체가 로이스트(가장 낮은 가격)에 입찰했다는 소문이 돌면 B업체가 더 낮은 가격에 입찰해 중간에 가로채기를 하는 경우도 다반사다. 업계에서는 이른바 '사다리 수주'라고 불린다. 사다리를 타고 오르내리듯이 입찰가격을 조절한다고 해서 나온 말이다.

국내 업체들끼리 치고받는 사이 발주기관은 더 낮은 가격에 공사를 맡기게 되고 이는 고스란히 우리의 손실로 돌아오게 된다. 국내 업체간 경쟁을 이용해 관행에 어긋난 무리한 요구를 하는 경우도 많다고 한다.

해외 경쟁 업체들의 견제도 거세지고 있다. 가격 경쟁력을 앞세운 중국뿐만 아니라 유럽, 일본 등 선진 건설업체들도 우리를 경쟁 상대로 집중 견제하는 모습이다.

중국은 아프리카, 남미 등지에서 선진 업체와 컨소시엄을 이뤄 우리 업체를 따돌리고 있다. 유럽 업체들은 지난해 유로화 강세를 등에 업고 우리의 텃밭인 중동 지역에서 가격 경쟁에 나서 국내 업체들을 긴장시켰다.

해외건설 5대 강국에 진입하려면

정부와 해외건설협회는 지난해 말 해외 수주 700억 달러 돌파를 눈앞에 둔 상황에서 오는 2014년 해외 수주 1,000억 달러, 해외건설 5대 강국이라는 야심에 찬 목표를 발표했다. 정부는 지난 2008년 1월에도 2010년까지 해외건설 5대 강국에 진입하겠다는 중장기 목표를 밝힌 바 있다. 수주 금액은 당시보다 100% 이상 늘었지만 해외 시장 점유율은 아직 7위에 머물러 있다.

정부는 이번에 해외건설 5대 강국 진입을 위해 전략적 육성 분야와 지원 계획을 함께 내놓았다. 해외건설의 양적인 수주 확대와 더불어 질적인 성장을 추구하기 위해 우리가 경쟁력이 있는 물 관리, 도시 개발, 교통 인프라, 그린 에너지 분야에 집중하기로 했다.

이와 함께 건설업체들의 수주 경쟁력 강화를 위해 금융 조달 능력, 기술력, 인력, 정보력 등 4개 분야를 집중 지원한다는 것이다.

하지만 정부의 목표처럼 해외건설의 양적 확대와 질적 성장을 동시에 달성하는 것은 결코 쉬운 일이 아니다. 지금처럼 양적 확대에만 치중하다 보면 질적 성장은 영원히 머나먼 길이 될 것이고, 질적 성장에 주력하다 보면 양적 확대는 정체될 것이다. 자칫 두 마리 토끼를 모두 쫓으려다 한 마리도 못 잡는 우를 범할 수 있다.

지금은 수주 금액이라는 목표에 주력하기보다는 질적 성장을 위해 내실을 다져야 한다. 해외건설의 안정적인 수주 기반 확보를 위해 지역 다변화와 함께 기업들의 글로벌 수주 경쟁력을 강화하는 데 정부 지원의 초점을 맞추는 선택과 집중이 필요한 때이다. CERIK