중소 업체 해외 진출 애로‘ 첩첩 ’- 체계적 지원 절실

- 정보 · 자금 · 경험부족이‘ 발목 잡아, 중소기업수주지원센터설립 등 바람직 -

최근 들어 엔지니어링업, 전문건설업, 그리고 전기 · 통신업 등을 중심으로 중소 건설업체들의해외건설업신고가크게늘어나고 있다. 해외건설업이 등록제이던 1998년까지연간30 40개사에머물던신규등록해외건설업체수는등록제가신고제로전환된 1999년에 157개 사로 크게 증가한 이후 매년 150개 사 수준을 유지해오다 2004년에는 그 수가 228개 사로 대폭 증가했으며 2005년에도 7월 현재 224개 사가 새로이 해외건설업신고를한상태이다.

과거 우리나라의 해외건설은 경험 있는 일부 대기업들을 중심으로발전해 왔다. 반면, 중소업체들의경우기술력및자본력이 취약한 관계로 해외 진출 실적이 저조하였으며, 진출 형태도 대기업이수주한공사의 하도급으로참여한경우가대부분이었다.

하지만, 최근국내건설경기의지속적인 침체 등여러가지 대내외적인요인으로중소 건설업체들의 해외 진출이 본격화되는 추세이다. 그동안 대기업의 하도급으로 경험을 축적해온업체들의 단독진출이추진되는가하면, 전기, 통신등전문건설업체들의신규진출도활발히추진되고있다. 그러나, 중소 건설업체들의 해외시장 진출에는 기본적인 정보 및 경험의 부족에서부터 자본력, 기술력, 대외신용도등에이르기까지 많은애로요인이있는것도사실이다.

1995년이후 중소업체 수주비중 5.9%

2005년 6월 말 기준 우리 건설업체들은 총 97개국에서 4,905건, 1,916억달러규모의해외공사를수주했으며, 우리업체의하도급까지 포함한 진출 업체 수는 363개 사(원도급 304개 사)에 이른다. 하지만 전체 수주실적중중소건설업체가차지하는비중은 미미한 실정으로 지금까지 총 285억 달러를수주, 전체수주금액의15%에도못 미치고있는 실정이다. 이러한현상은최근 10년간더욱심해져 1995년7월이후전체 수주 금액에서 중소 건설업체의 수주 금액이 차지하는 비중은 5.9%에 그치고 있다. 반면, 수주건수에서는중소건설업체가전체수주 건수의40% 내외를차지하고 있어 활발한수주활동을방증해주고있다.

한편, 해외진출중소건설업체의수도매년 증가하고 있는 상황이다. 2000년 전체 진출업체수의70% 수준이던해외진출중소건설업체의수는국내건설경기침체가 본격화되기 시작한 2002년 무렵부터 증가하기 시작하여 2004년에는 전체의 83%를 넘어섰으며 2005년 6월 현재에도 82% 정도를차지하고있다.

이러한 현상은 국내 건설시장 위축에 따른중소건설업체의위기의식 팽배를주요인으로 들수있겠지만 2003년부터도입된 엔지니어링업체의해외실적PQ 가점제적용과함께각국의건설시장개방확대, 고유가로인한중동건설시장활황등도큰몫을 하였던 것으로 분석되고 있다. 아울러해외 진출 업체 수에서는 중소 건설업체가 차지하는 비중이 크게 증가했음에도 불구하고 수주금액비중의상대적열세는기존의대형업체들이같은요인으로해외영업활동을강화하면서플랜트건설위주의대형프로젝트수주가증가한결과로풀이된다.

한편, 이러한열악한환경속에서일부중소 건설업체들은그 동안 축적된 기술력을 바탕으로 해외시장에서의 경쟁력을 착실히 쌓아가고 있는 것으로 나타났다. 2002년만 하더라도 건축설계업체인 유일엔지니어링이중국시장에진출하여연변을중심으로6건의설계용역을수주했고, ITM(구토문엔

1) 본고에서는 편의상 도급 한도액 기준 상위 30개 대형 건설업체들의 모임인한국건설경영협회 회원사및대형 중공업체를대형업체로 분류하고그 밖의 업체를중소 건설업체로분류했음.

신규 해외건설업 자격 취득 업체 추이

(단위: 개사)

연도	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005.7
업체수	30	31	47	157	130	158	144	136	228	224

해외건설 수주 현황

(단위: 백만달러)

구 분		1966. 1 2005. 6	1995. 7 2005. 6
업체수		304개 사	220개 사
수주금액 (건수)	전체	191,556(4,905)	76,997(1,564)
	대형업체	163,015(3,091)	72,445(914)
	중소건설업체	28,541(1,814)	4,552(650)
중소건설업체비중		14.9%(37.0)	5.9%(41.6)

주: 국내업체하도급실적제외.

해외 진출 건설업체 수

(단위: 개사, %)

구 분	2000	2001	2002	2003	2004	2005. 6
중소업체	45(70.3)	31(62.0)	52(74.3)	68(79.1)	94(83.2)	75(81.5)
전체	64(100.0)	50(100.0)	70(100.0)	86(100.0)	113(100.0)	92(100.0)

주: ( )는비중임.

지니어링)은 나이지리아의 고급 호텔 건축 공사 CM 및 중국 플랜트 공사 CM을 수주했다. 또한, 전문건설업체중높은기술력을 보유하고있는동아지질과휘선건설은해외 공사 하도급에서 탈피하여 2002년 처음으로 싱가포르의 하수관로 건설 공사와 대만 고속철도 건설 공사를 원도급 수주하였다. 이 밖에도 금화 PSC와 석원산업도 필리핀과 말레이시아의 화력발전소 기계 설치 공사를원도급수주했다.

당면 과제‘ 첩첩 ’

신규 중소 해외 건설업체의 애로 사항으로는 충분한 경험과 전문성을 갖춘 해외건설전문인력부족과 해외건설시장정보의 부족및해외발주처와의인적네트워크부재 등을 들 수 있다. 여기에다국내금융기관및보증기관의지원이부족한것도큰어려움이다.

정보력 부족

중소 건설업체의 해외 진출은 크게 국내 대기업의하도급, 지인또는브로커를통한 공사소개등으로한정되어있다. 따라서해외에지사나현지법인을운영하고있는대기업의 경우와는 달리 직접적인 수주 활동을통한공사정보입수는거의불가능한실정이다. 공사정보를 입수한 경우에도해당 공사 정보의 진위 여부 확인은 물론, 현지 물가 및 제반 법규 등 공사 수행 환경에 관한정보입수도어렵다.

자금력 부족

자사의 공사 수행 능력과 부합되는 적절한공사정보를입수했다하더라도공사수행을위한현지조사나수주활동을수행하기 위해서는 많은 경비가 소요되므로 자본력이부족한중소건설업체로서는적극적인 수주활동이 어렵다. 입찰시제출해야하는 보증발급이되지않아입찰자체를포기하는경우도있다. 공사를수주한이후에도자금문제는여전히존재한다. 중소기업의특성상 신용도가 부족하여 이행 보증을 비롯한각종보증 발급이어려워수주를포기할 수도있으며, 계약이후공사초기에동원해야하는자금이부족하여어려움을겪을수도있다.

경험 부족

해외 공사 경험이 없는 중소 건설업체의 경우 국내법적인 문제에서부터 발주처와의 계약체결문제, 공사수행과정에서부딪히는각종문제점등여러가지어려움에노출된다. 경험이없는중소 건설업체로서는이러한문제를 적절히해결하는데 한계가있을수밖에없으며, 이로인해공사를마치고도 대금 수령에 실패하거나 클레임이 발생하는등심각한문제가발생하기도한다. 실제로최근중소전기, 통신업체를중심으로 진출이 활발한 사우디의 경우 현지 에이젠트와의계약이문제가되어공사 대금수령에차질을빚는경우가종종발생하고있다.

동인건설산업은 지난해 10월 중국 선양 지역 부동산 개발 시장에진출했다. 이사업은내년9월완공예정이다.

체계적 지원 절실

중소 건설업체의 해외 진출을 체계적으로 지원하여 해외건설 수주 확대를 도모하기 위해서는 정부의 지원이 불가피한 실정이지만 아직까지 이렇다 할 제도적인 지원책은 찾아보기어렵다. 이에따라해외건설진출을위해매월20 30개의 업체가 새로이해외건설업신고를하고있으나정보, 경험등의부족으로수주실적은미미한형편이다.

‘ 중소기업수주지원센터 ’설치 바람직

중소 건설업체가 해외시장에서 수주 경쟁력을 갖고 활동하게 하자면‘ 중소기업수주지원센터 를 설치하여 이들을 체계적으로 지원하는방안이가장효과적일 것이다. 이 경우 지난 40년 간의 해외건설 진출 경험과 노하우를 신규 진출 업체에 이전하여 이들의시행착오를최소화할 수있다. 중소기업수주지원센터에서 중소 건설업체들을 위한해외진출상담과실무를지원하고, 진출에 필요한각종 정보를제공하며, 프로젝트를 발굴하고 발주처와의 협력 관계 구축을 지원해야한다. 미진출 업체의해외건설실무능력배양을위한교육훈련역시지원센터의중요한역할이다.

해외시장개척기금 확대 지원을

현재 정부에서 시행 중인 해외건설시장개척기금규모를확대하여중소건설업체에게는 지원폭을늘려주는 것도진출을위한동기를 부여하고 지원하기 위한 좋은 방안이다. 해외공사는특성상리스크가높고초기에 소요되는 개발성 비용이 과다하여 중소 업체가 단독으로 시장을 개척하기에는 부담이 클 수밖에 없다. 따라서, 정부의 시장개척기금을중소업체에확대지원하여 진출을 독려하고 진출 초기의 경제적인 부담을덜어주는것이중요하다.

미니인터뷰 전병언 승진전력사장

“ 정부의 적극적 보증 지원 필요 ”

승진전력이 캄보디아에서 수행하고 있는 공사 내용과 어떠한 절차를 거쳐 공사를 수주하게 되셨는지 간략하게 말씀해주십시오.

현재 진행되고있는 캄보디아전국 10개도시 배전선로공사는캄보디아전력청(EDC)에서발주한 것으로 공사 금액이 1,150만 달러이며, 공기는13개월이고 공사대금은전액 아시아개발은행(ADB)에서지급되는 공사입니다. 이번 공사의국제 입찰에는 80여 개 업체가 참여하였고, 저희 회사와 칠보산업, 현대엔지니어링이 컨소시엄으로 경쟁 입찰에서 수주했습니다. 지난2001년 캄보디아의 지방 도시인 캄퐁톰 주에 캄보디아 동자부와 20년 간 장기 계약의발전소건립의 투자를 계기로 캄보디아에 진출하게 되었는데이때 캄보디아 전력청과 유대관계를깊게맺었고이를계기로캄보디아전력사업에참여하게되었습니다.

중소 업체로서 해외 공사를 수주하고 진행하는 데 있어 가장 큰 어려움은 무엇인지요?

중소 업체의가장큰 어려움은 낮은 해외 인지도에 있습니다. 우리나라의대기업들만알려져있고작은업체는알려져 있지 않아 중소기업체의인지도를높이려면상당한 시간이걸리는 것이 가장 큰어려움이고 공개 입찰에서도적은요율로낙찰되는경우가많아실제공사에난항이나타나기도합니다.

향후 우리나라 중소 업체가 진출하기에유망한 지역과 분야는 무엇이라고 보십니까?

상대적으로각종인프라수준이열악한동남아지역이유망하며, 낙후된전력설비의신설및노후설비의교체가예정돼있어전기관련중소업체의진출이활발해질것으로보입니다.

올해 해외건설은 사상 최고의 수주 실적을 기록할 것으로 보입니다. 다만 이러한 실적은 주로 대형 업체와 플랜트 부문에 편향된 것으로 전체 해외건설산업에서 보면 바람직한 것은 아니라고 할 수 있습니다. 중소 업체의 해외건설을 촉진하기 위해서는 어떠한 지원 방안이 마련되어야 할까요?

중소건설업체로서해외공사의입찰, 수주, 공사수행등에있어가장큰문제가보증문제입니다. 이것만해결된다면어떠한 나라, 어떠한공사도 수행할수 있는 기술적 노하우를 많은 중소 업체들이확보하고있습니다. 다만, 중소업체의경우신용도나담보능력이부족하므로정부의금융지원노력이필요합니다.

보증 발급의 지원도

또한, 금융 문제 해결을 위해 중소 업체 특별 지원용 기금을 조성해 보증 발급이나 공사 수행 과정에서 소요되는 자금을 지원해주는방안도추진해야한다.

한국수출입은행 등 국책 금융기관에서 중소기업 특별 금융 지원 상품을 발굴하는 한편, 장기적으로법적인검토를 통하여 공제조합등이출자한중소기업전담보증및 금융 지원 기구의 신설이 필요하다. 특히, 신용도나 담보 능력이 부족한 중소 건설업체의 경우 수주를 추진하고 있는 프로젝트의수익성을담보로하는금융지원에 적극 나서야한다.

다각적인 협력으로 경험 부족 해결해야

중소 건설업체의 경험 부족을 보완하여 수주능력을제고하고수주저변을확대하기 위한지원시스템이절실하다. 향후중소해외건설업체지원을통한해외건설활성화를 위해 지원 기관의 신설등을 포함한 포괄적인지원정책수립을기대해본다. 아울러업계에서도 국내 건설업체뿐만 아니라, 선진건설업체, 현지 건설업체와의 협력 관계 설정 등 네트워크를 최대한 활용해 경험 부족 문제를 해결해야할것이다.

김태엽
해외건설협회기획관리실과장