

하반기 건설 경기 전망

18억 달러 수주는 무난, 20억 달러도 가능할 듯

- 해외건설수주 신기록 확실히, 중동·플랜트편중 현상 극복해야 -

1967년 최초 진출 이래 국내외 경기 변화에 따라 부침을 반복해 온 해외건설이 재도약하고 있다. 우리나라 해외건설은 지금까지 전 세계 10개국에 500여개사가 진출하여 총 5,644건 2,29억 달러 규모를 수주했으며, 1970년대 중반까지의 개척기를 거쳐 1970년대 말 80년대 초의 중동 붐에 힘입은 양적 팽창기와, 아시아시장을 발판으로 한 1990년대 중후반의 도약기를 경험한 이후 최근 고유가를 바탕으로 한 중동지역 건설 붐에 힘입어 다시 한번 전성기를 구가하고 있다.

올해 목표액 18억 달러 달성은 무난할 듯

1997년 IMF 외환위기 이후 매년 50억 달러 내외의 수주에 그쳤던 해외건설은 2004년 75억 달러를 수주하면서 재도약의 전기를 마련하였으며 이후 고유가 지속에 따른 대내외 여건 호조와 함께 수주 증가세에 더욱 탄력이 붙고 있다.

2005년 10억 달러 수주에 이어 2006년에는 16억 달러로 사상 최고를 기록했으며 올해에도 6월 말 기준 16억 달러를 수주하여 전년 동기 8억 달러에 비해 두 배 가까운 증가를 기록하고 있다. 이러한 수주 호조는 앞으로 계속되어 연말이면 올해 목표인 18억 달러 이상 수주가 무난할 것으로 전망됨에 따라 2006년에 이어 연간 최대 수주액 경신이 확실시되고 있다.

연도별 해외 건설 수주 추이

(단위: 건, 백만 달러)

구분	1965 07	2002	2003	2004	2005	2006	2007. 6
건수	5,644	140	153	224	281	326	268
금액	228,772	6,126	3,668	7,498	10,859	16,468	16,078

자료: 해외건설협회.

고유가에 따른 수주 급증

최근 해외건설 수주 증가의 주요 원인은 대체로 다음과 같다. 먼저 최근 수년간 고유가가 지속됨에 따라 중동, 아프리카 산유국의 플랜트 및 인프라 건설 부문 발주 물량이 크게 증가했기 때문이다. 석유·가스전 개발 및 석유화학 플랜트 발주가 확대되고 있고, 향만, 주택, 전력 등 기반 시설 발주도 증가하고 있는 추세이다. 특히, UAE, 사우디, 리비아, 쿠웨이트 등에서 집중적인 수주가 이루어지고 있으며, 앙골라, 알제리 등 아프리카 산유국에 대한 진출도 지속적으로 추진되고 있다.

다음으로 아시아 지역에서의 투자 개발 사업 참여 확대도 해외 수주 증가에 큰 몫을 하고 있다. 베트남, 카자흐스탄을 중심으로 대규모 신도시 개발 사업이 진행되고 있으며 앞으로 주택 및 상업 용빌딩 개발 사업 참여도 본격화될 것으로 예상되고 있다.

플랜트 건설에 집중된 노력의 결실

내부적인 요인으로는 국내 중화학공업의 개발과 해외 건설 현장에서 축적한 경험과

기술력을 바탕으로 플랜트 건설 부문에 역량을 집중해 온 업계의 노력이 결실을 거두고 있는 것이라 볼 수 있다. 이에 따라 최근 우리나라 해외건설은 기술 집약적이고 부가가치가 높은 플랜트 건설 공사가 전체의 70% 이상을 차지하고 있다.

아울러 내수 시장 침체가 장기화됨에 따라 기존 대형 건설 업체들이 적극적인 해외 영업 활동을 전개할 뿐만 아니라, 신규 해외 진출 업체 수가 크게 늘어나고 있는 것도 수주 증가의 주요한 원인이라 할 수 있다. 실제로 1990년대 중반까지 연간 30~40개사에 불과하던 신규 해외 건설업 신고 업체 수가 2004년 228개사, 2005년 376개사, 2006년 453개사 등 지속적으로 증가하고 있는 추세이다.

중동 지역 물량이 65% 차지

2007년 상반기 수주 현황을 지역별로 살펴보면, 중동 지역에서의 수주가 전년에 비해 두 배 이상 증가한 105억 달러로 전체 수주 금액의 65%를 차지했으며, 3억 달러 이상 대형 공사만 해도 1건에 83억 달러를 수주함으로써 전히 우리 업체의 주력 시장으로 자리하고 있는 것으로 나타났다. UAE,

지역별 수주 실적

(단위: 백만달러, %)

구분	2006. 1	2006. 6	2007. 1	2007. 6	수주액 증감률
	건수	금액	건수	금액	
중동	33	4,497(52.8)	55	10,523(65.4)	234.0
아시아	92	2,279(26.7)	158	3,342(20.8)	146.6
중남미	1	19(0.2)	5	276(1.7)	1,445.5
아프리카	9	1,138(13.4)	15	751(4.7)	66.0
기타	21	591(6.9)	35	1,186(7.4)	200.7
총계	156	8,524(100.0)	268	16,078(100.0)	188.6

자료: 해외건설협회.

공종별 수주 실적

(단위: 백만달러, %)

구분	2006. 1	2006. 6	2007. 1	2007. 6	수주액 증감률
	건수	금액	건수	금액	
플랜트	25	5,396(63.3)	38	11,830(73.6)	219.2
건축	25	1,725(20.2)	57	2,096(13.0)	121.5
토목	25	1,060(12.4)	31	1,875(11.7)	176.9
용역	60	56(0.7)	124	87(0.5)	156.4
전기	18	285(3.4)	18	190(1.2)	66.9
통신	3	2(0.0)	0	0.1(0.0)	6.2
총계	156	8,524(100.0)	268	16,078(100.0)	188.6

자료: 해외건설협회.

쿠웨이트, 사우디, 오만 등에서 원유 및 가스 처리, 석유화학, 발전·담수 등 플랜트 건설공사 발주가 증가함에 따라 수주액이 대폭 늘었으며, 특히 UAE에서 중동 전체 수주 금액의 42%에 해당하는 43.억 달러를 수주한 것으로 나타났다. 아시아지역에서는 싱가포르, 중국, 인도 등에서 대형 발전소 및 조선소 건설공사를 수주하여 전년 대비 40% 이상 증가한 33.4억 달러를 기록하고 있다.

한편, 신시장 개척에 대한 정부의 지원과 업계의 노력이 가속화됨에 따라 아프리카와 중남미에서도 꾸준한 수주가 이루어지고 있다. 우리 업체들이 매년 꾸준한 수주 실적을 올리고 있는 나이지리아에서는 2006년에 이어 2007년에도 4.9억 달러 규모의 발전소, 석유 및 LNG 설비를 추가로 수주하였으며, 2007년 처음으로 진출한 앙골라에서도 7건의 시설 및 CM 용역 프로젝트를 포함, 총 10건의 공사를 수주했다. 중남미에서는 트리니다드 토바고와 칠레에서 대규모 석유화학공

장 및 아파트 공사를 수주하는 등 2007년 6월 말 현재 총 5건 2.8억 달러를 수주함으로써 전년의 증가세를 이어가고 있다.

플랜트 공종이 전체 수주액의 74%

2007년 수주 실적을 공종별로 분석해보면 플랜트 공사 수주가 전년 동기 대비 두 배 이상 증가한 118.9억 달러로 전체 수주 금액의 74%를 차지함에 따라 수주 편중 현상이 더욱 심해진 것으로 나타났다.

2007년에는 토목 분야의 수주 활동도 활발히 진행되어 UAE, 중국, 적도기니 등에서 교량, 조선소, 상수도 시설 등 총 18.9억 달러 규모의 공사를 수주함으로써 전년 대비 70% 이상 증가한 것으로 나타났다. 건축 부문에서는 지난해에 비해 22%가 증가한 21억 달러를 수주하였지만 전체에서 차지하는 비중은 20%에서 13%로 다소 감소하였다. 하지만, 최근 알제리, 카자흐스탄, 베트남 등에서 추진 중인 대규모 신도시 및 부동산 개발 프로젝트가 조만간 성사될 것으로 기

대되고 있어 동부 분야의 수주 전망을 밝게 하고 있다.

중소기업의 해외 진출도 활발

한편, 국내 건설경기 침체 장기화에 따른 중소기업의 적극적인 해외 시장 공략과 정부의 지원 정책 효과에 힘입어 중소기업의 해외 건설 수주도 증가하여 상반기에만 123개사가 193건 17.6억 달러를 수주함으로써 이미 전년도 전체 수주 실적을 초과 달성한 것으로 집계되었다. 중동 지역에서의 수주가 55건 8억 달러 규모로 전체의 45%를 차지하고 있으며, 아시아 지역에서도 전체의 41%인 7.2억 달러를 수주함으로써 두 지역에서 비슷한 규모의 수주를 한 것으로 나타났다. 공종별로는 건축공사가 총 30건 6.7억 달러로 가장 많은 부분을 차지하고 있으나 이밖에 플랜트 및 토목공사도 각각 24건 5.4억 달러 및 24건 3.7억 달러를 수주하는 등 대기업과는 달리 주요 공종에서의 수주가 비교적 고르게 이루어지고 있는 것으로 나타났다.

2007년도 해외 건설 수주는 연초 전망치인 180억 달러 달성이 무난할 것으로 예상되며, 아시아 지역에서 추진 중인 투자 개발 사업과 쿠웨이트, 사우디 등 중동 지역에서 발주 예정인 대규모 플랜트 공사 수주에 성공할 경우 200억 달러 이상 수주도 가능할 것으로 전망된다.

해외시장 진출에 성공하기 위해서는

우리나라 해외 건설이 미래 성장 동력 산업으로 자리잡기 위해서는 정부와 업계가 중지를 모아 중장기 전략을 수립하는 등 체계적인 준비를 해야 한다. 이를 위한 중점 추진 과제를 몇 가지 정리해보면 다음과 같다.

미래 대체시장의 개척

앞서 언급한 바와 같이 최근 우리나라 해외 건설 수주는 중동 산유국에 지나치게 편

중되어있어중장기적으로안정적인수주확보를 위해서는 신시장 개척을 통한 시장 다변화가 절실히 필요하다. 우리나라는 과거에도 중동 경기에편승한 수주호조로 1980년대 초 미국에 이어 세계 2위의 해외건설 강국으로진입하기도했지만이후유가하락으로인한중동경기퇴조와함께오랜기간 어려움을겪은경험이있다.

수년간이어지고있는고유가로해외건설 호황이향후5년이상이어질것이라는전망도있지만, 중동지역에서도선진국및후발개도국 업체와의 기술 및 가격 경쟁이 격화되고있고우리업체에대한견제도날로심해지고 있는 상황이다. 따라서 제2 중동 붐이 퇴조할 경우를 대비하기 위해서는 성장 잠재력이 풍부한 중남미, 아프리카, 중앙아시아등신시장으로의적극적인개척활동이 필요하다.

시장 다변화와 공종다변화

최근의수주는중동이라는지역적물타리 외에도플랜트건설이라는공종의한계문제도함께안고있다. 과거우리업체들의주력공종이단순토목, 건축분야이미후발개도국업체들에비해가격경쟁력이현저히떨어졌으며, 일부 분야에서는 기술력도 대등한 수준이라는것이 일반적인사각이므로 동 부문의 해외 진출을 위해서는 과거의 단순 시공이 아닌 새로운 방식의 접근이 필요하다.

이러한 맥락에서 최근 중앙아시아 및 동남아시아에서활발히추진되고있는신도시 및부동산개발사업은우리건설업체에새로운블루오션이될수있을것으로기대된다. 다만제도나문화, 언어등사업환경이생소한외국에서의투자개발형사업은리스크가 높고, 자칫실패할경우기업의존폐여부에도 영향을 미치게 되므로 철저한 사업성 분석을통한접근이요구된다. 또한, 금융동원 능력강화도필수적이다.

해외건설 전문 인력의 양성

현재 해외건설 현장에서 인력 부족 현상이가장심한공종은플랜트건설분야이다. 또한, 후발 주자로 해외시장에 뛰어든 중소 및 중견 업체들도 해외 부동산 개발사업 경험자나계약전문인력이절대적으로부족한 상황이다. 중장기적으로 해외건설인력센터 등의전문기관을설립하여산학연과연계한 양성 과정으로 발전시키는 등 전문 인력 공급 문제를 보다 근본적으로 해결할 수 있는 방안을모색해야한다.

원천기술 개발을 통한 경쟁력 강화

향후우리나라해외건설이한단계도약하기위해무엇보다중요한것이원천기술개발을 통한 경쟁력 강화이다. 현재 우리나라의 기술수준은시공기술과상설설계능력은세계최고수준이며, 플랜트건설을일괄수행하는EPC(Engineering, Procurement, Construction) 능력또한 선진 업체와 대등한경쟁력을확보하고있는것으로평가되고 있다. 그러나, 전체공사의틀을짜는기본설계등핵심기술능력은매우취약하여미국, 유럽 등 선진 업체와의 경쟁에서 뒤지고 있는 상황으로 이러한 분야에 대해서는 주요 발주처에서우리능력을인정하지않아입찰자격취득도어려운실정이다.

기술 개발은 국제화 시대에 기업의 생존과직결되므로EPC 건설기업의입장에서는 엔지니어링능력개발에중점을두고수익성과부가가치가높은기본설계와 라이선스를 소화할 수 있는 원천 기술을 갖추도록 지속적인투자를해야한다. 중소건설업체의수주경쟁력을증가시켜해외건설수주저변을 확대해야하는것도간과할수없다.

국내 건설시장 침체 장기화로 해외에서 돌파구를모색하려는중견및중소업체가크게늘어나올해전체해외진출업체및수주 건수의 70%를 넘어서고 있다. 하지만 지금까지우리나라해외건설은대기업위주로발

전해왔으며중소 건설업체의경우 기본적인 정보 및 경험 부재, 자금동원 능력및 기술력, 대외신용도부족등진출단계별로여러 가지 애로 사항과 리스크가 존재한다. 중소 건설업체들이 경쟁력 있는 해외건설업체로 발전하기위해서는우선국내대기업과의동반 진출을 통해 해외공사 수행 경험을 축적해야 하며, 퇴직 전문가를 고용하거나 관련 기관이 실시하는 전문 인력 양성 교육을 통해 해외건설에 관한 노하우를 확보해야 한다. 또한, 정부도중소기업을위한특별금융이나보증발급제도를마련하고현재운영중인 중소기업수주지원센터 및 해외건설시장 개척 사업을 더욱 확대하는 등 적극적으로중소해외건설업체양성에나서야한다.

마지막으로 해외건설 수주 증가를 국산 기자재수출증가로연결시키기위한노력도 게을리하지 말아야 한다. 국산 기자재의 품질을고급화하고규격을국제화시켜해외발주처의벤더리스트에등록을추진해야할것이다.

중장기 전략 마련에 나서야

해외건설수주가공행진을지속하여올 연말 사상 최대 수주고 경신이 확실시되고 있다. 향후세계건설시장은연간4.6% 내외의 성장을 지속할 것이라는 Global Insight사의연구결과가발표된바있지만, 외국업체들의 수주가 가능한 해외건설시장은각국의 건설시장 개방 확대 추세에 따라이보다 높은 비율로 성장할 것으로 예상된다. 여기에다 국내 건설시장이 점차 성숙 단계에 접어들고있는것을생각하면해외건설의중요성은 앞으로 더욱 증가할 것으로 생각된다. 정부와업체가합심하여지금의호황이장기

적으로 지속될 수 있도록 중장기 진출 전략 마련에 나설때이다. CJ



김태엽
해외건설협회 기획팀장