해외로 해외로… 중소 · 전문 건설업체

중소 · 전문 업체 해외 진출 - 수익 위주의 선택과 집중을

- 올9월현재56억달러수주, 아시아지역중심으로토목 · 건축공종활발-

우리의 해외건설 시장은 1965년 태국 도로공사를시발점으로2차례의성장기와조정기를거치면서현재3차성장기를구가하고 있다. 1차 성장기는 1970년대 말 80년대초의중동붐에힘입은양적팽창이있었으며 88올림픽과 주택 200만호 건설 등으로 활발했던 국내 경기가 1980년대 후반의 해외건설 조정기를 완화시켜 주었다. 2차 성장기는 1990년대 초 90년대 후반 중동시장에서 아시아시장으로의 본격적인 진출을 통해 도약기를 맞았으나 1990년대 후반 금융 위기로 어려움을 겪었다. 3차 성장기는 2000년대초까지활황이었던국내 부동산시장이위축되고국내건설경기가 위축됨에 따라 기업의 적극적인 해외시장 공략이 이루어짐과 동시에 고유가를 바탕으로 중동시장의재부상과아시아시장의개발붐에 힘입어 2000년대 중반 이후 다시 한 번 성장기를구가하며재도약하고있다.

연도별 해외건설 수주 추이

(단위: 건, 백만달러)

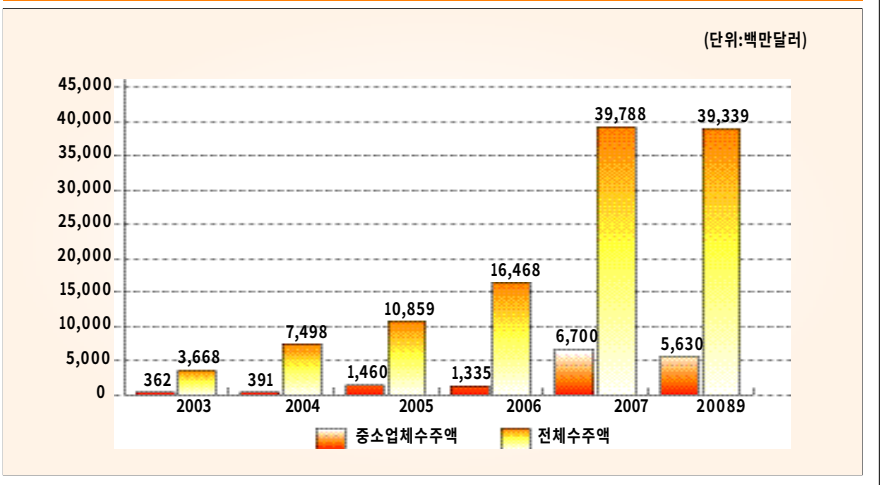
구분		1965 2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008. 9	누계
전체 수주	건수	4,392	153	224	281	326	617	470	6,463
	금액	174,201	3,668	7,498	10,859	16,468	39,788	39,339	291,821
중소 수주	건수	1,292	107	141	199	257	459	376	2,831
	금액	22,485	276	426	915	1,335	6,700	5,630	37,767
금액대비(%)		12.9	7.5	5.7	8.4	8.1	16.8	14.3	12.9

자료: 해외건설협회.

중소 업체 해외 진출, 지난해부터활성화

우리나라 해외건설 실적은 1965년 이후 현재까지 116개국에 559개 업체(하도급업체 제외)가 진출하여 총 6,463건, 2,918억 달러를 수주했다. 금년 들어서는 9월 현재 71개국에서 470건, 393.4억 달러를 수주함으로써전년동기(242억달러) 대비63% 증가하여 전년도 전체 수주액(397.9억 달러)의 99%를 이미 달성하였다. 한편, 중소건설업체의해외진출실적을살펴보면, 1965년 이후 현재까지 90개국에 580개 업체(하도급업체 포함)가 진출하여 총 2,831건,

최근 해외건설 전체 및 중소 업체 수주 현황



377.9억 달러 규모를 수주했으며, 올해 들어서는9월현재 62개국에서376건, 56.3억 달러를수주하여전년동기(39.6억달러) 대비42% 증가하였다. 이로써전년도중소업체전체수주액(67억달러)의 84%를달성하였다. 또한, 전체수주금액 대비중소업체 수주 비중은 2000년대 초반부터 중반까지 8%대였으나, 2007년에는16.8%, 금년 9월 현재까지는14.3%를차지하였다.

올 들어 573사 해외건설업 신고

최근 중소기업의 해외건설 수주가 급격히 증가하고 있는 국내외적 배경은 대체로 다음과같이분석되고있다.

무엇보다도 최근 수년 동안 고유가가 지속됨에따라, 중동(북아프리카) 산유국을중심으로플랜트, 인프라건설부문발주물량이크게증가하였기때문이다. 예를들면고유가로인해석유, 가스전개발및석유화학플랜트발주가확대되었으며항만, 주택, 전력등 기반시설 수요도증가하고있는 추세이다. 이로인해대형업체뿐아니라중소업체에게도 대형업체와의동반 진출또는 단독진출의 기회가 폭넓게주어진것으로 판단된다. 다음으로, 아시아지역을 중심으로 시행되는 투자 개발 사업에 대한 적극적인 참여확대를들수있는데베트남, 카자흐스탄 등을 중심으로 대규모 신도시 개발사업뿐아니라 주택및 상업용 빌딩개발사업에 도참여를본격화하고있다. 셋째, 국내건설경기침체가 장기화됨에따라기존대형 건설업체들과함께중소건설업체도적극적인해외영업활동을전개하고있으며, 신규해외진출업체수가크게증가되고있는것도 수주증가의배경중하나라할수있다.

신규 해외건설업 신고 업체 수를 살펴보면 1990년대 중반까지연평균 50개사에 불과하였으나 1990년대 후반부터 2000년대 중반까지는 매년 평균 150개사로 증가하였다. 최근 신규 해외건설업 신고업체 수는 2005년 401개사, 2006년488개사, 2007년 745개사, 금년들어 9월까지 573개사로 지속적인증가추세를 보이고있으며현재신고업체는3,242개사로집계되고있다.

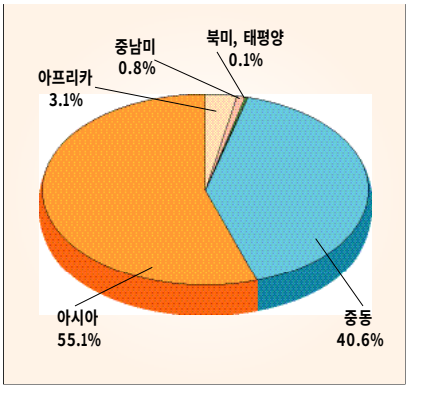
이 밖에도해외건설협회에서는중소기업의해외진출활성화를위해지원되는신시장개척기금을운영하고중소기업수주지원센터를운영하여교육및전문가 자문등을 지원하고 있다. 이처럼 정부및 유관기관의 적극적인 해외건설 지원 노력도 중소 업체의수주증가에기여하고있는것으로판단된다.

아시아가 중소 업체 제1의 시장으로

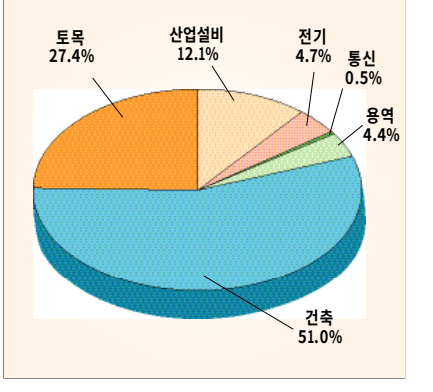
2008년 9월 현재 중소 업체의 해외건설 수주실적을지역별로 살펴보면, 중동지역에서1,000만달러이상공사만 41건에18.4억 달러를 수주함으로써 여전히 우리 업체의 주력시장으로 자리 매김하고 있는 것으로 나타났다. 중소 업체의 중동 지역 전체 수주액은 전년에 비해 87% 감소한 22.9억 달러로 중소 업체 전체 수주금액의 40.6%를차지하였다. 이는대형업체의중동지역 진출이증가하는반면중소업체는다소감소하고있기때문인 것으로 분석된다. 하지만 UAE, 사우디, 리비아, 쿠웨이트등에서 주택단지, 도로, 하수처리장, 빌딩, 발전소 등의 다양한 건설 공사를 수주하였으며 이는대기업과의동반진출및단독진출로중동 지역에서 꾸준한 수주가 이루어지고 있음을시사한다.

아시아지역에서는1,000만달러이상공

중소 업체의 지역별 수주 현황



중소 업체의 공종별 수주 현황



사만 25건에 24.4억 달러를 수주함으로써 작년 1위 시장인 중동 지역을 제치고 중소 업체의또 다른 주력시장으로부상하였다. 중소 업체 전체로는 전년에 비해 293% 증가한 31억 달러를 수주하였는데, 이는중소 업체 전체 수주 금액의 55.1%를 차지한다. 중동 지역과 더불어 중소 업체들의 공격적인아시아지역진출노력의결과로분석된다. 아시아에서는주택단지, 도로등의건설공사가 활발하게 이루어지는카자흐스탄을 비롯하여 싱가포르, 태국, 인도, 캄보디아 등에서 토목, 건축, 플랜트 등의 다양한 건설공사를수주하였다.

비중은 작지만 아프리카 지역에서도 1,000만달러이상공사만6건에1.4억달러를수주함으로써꾸준한성장세를나타내고 있다. 중소 업체 수주 규모는 전년에 비해 162% 증가한1.8억 달러로 중소 업체 전체 수주금액의3.1%를차지하였다. 앙골라, 마다가스카르, 탄자니아 등에서 호텔, 빌딩, 제련소 등의 건설 공사를 수주하였고 앞으로도 지속적인 수주가 이어질 것으로 판단된다. 한편, 신시장 개척에 대한 정부 지원과 업계의 노력이 가속화됨에도 불구하고 중남미 지역은 접근이 용이하지 않은 실정이다. 1,000만 달러 이상 공사는 유일하게 칠레에서1건의발전소건설공사를수주하는데그쳤으며, 중소업체전체로는전년에 비해42% 감소한0.5억달러를수주하였다. 이는 중소 업체 전체 수주 금액의 0.8%에 불과한수준이며전년에비해서도감소세를 보이고있다.

토목 · 건축 공종이 78.4%

2008년 9월 현재 우리나라 해외건설의 공종별수주실적을살펴보면, 중동지역을 중심으로 담수 발전, 석유화학, 석유 시설 등대형플랜트공사의수주가크게증가하고있다. 플랜트수주규모는전년동기대비 150% 이상 증가한 242.9억 달러로 집계되었는데, 이는전체 수주 금액 393.4억 달러의 61.5%에 해당하는 비중이다. 그만큼 플랜트중심의수주 편중현상이심화되고있는 것이다. 이 중 중소 업체의 플랜트 수주 규모는 전년 동기 대비 112% 증가한 6.8억 달러로중소업체전체수주금액 56.3억 달러의 12.1%라는 낮은 점유율을 보였다. 하지만 토목, 건축 공종의 경우 전년 동기 대비143% 증가한 44.1억달러를 수주함으로써중소업체전체수주금액의 78.4%를 차지하였다. 이는 대기업의 플랜트 중심 수주 패턴과는달리중소업체는토목, 건축공종을 중심으로 수주가 이루어지고 있음을 나타낸다.

토목 공사의 경우 1,000만 달러 이상 공사 20건, 12.5억달러를포함하여전년에비해224% 증가한15.4억달러를수주함으로써중소업체전체수주금액의 27.4%를 차지하였다. 주요 진출국은 UAE, 리비아, 알제리, 사우디, 카자흐스탄, 싱가포르, 인도 등이며 이들 국가에서 도로, 지하철, 택지 조성, 상하수도등의건설공사를수주한것으로 나타났다. 건축 공사는 1,000만 달러 이상 규모 9건, 21.5억달러를 포함하여 전년에비해120% 증가한28.7억달러를수주함으로써전체수주금액의 51.0%를 차지하였다. 이는 건축 부문이 중소 업체가 쉽게 총력을기울일수 있는주력공종임을 보여주고 있으며, 주로 UAE, 리비아, 베트남, 카자흐스탄, 중국, 수단, 카타르등의 국가에서아파트, 빌딩, 대학건물등의건설공사를수주한것으로나타났다.

반면, 플랜트공종은토목및건축공사와 달리 1,000만 달러 이상 공사는 3건, 1.8억 달러에 불과하였으며, 수주 규모도 6.8억 달러(전년 대비 112% 증가)에 그침으로써 중소 업체 전체 수주 금액의 12.1%에 머물렀다. 주요진출국은사우디, 태국, 오만, 카타르, UAE, 이란, 이라크 등이었다. 이들 국가에서 발전소, 플랜트, LNG기지, 탱크 설치등의공사를수주하였으며, 이들중일부는 대기업의 협력업체로 동반 진출하여 수주한것으로나타났다.

에너지 자원 개발국 주목해야

중소 건설업체의 유망 시장은 기본적으로 대기업이 진출하고 있는 국가들이라 할 수 있겠지만, 중장기적으로 안정적인 수주 확보를 위해서는 신시장 개척을 통한 대체 시장확보가절실히필요하다. 현재대형업체의주력시장인중동산유국및신흥에너지 자원 개발 국가를 중심으로 오일&가스 관련 시설, 발전 · 담수, 신도시개발, 상업 및 주거 시설, 인프라 시설 등의 수요가 일정기간증가할것으로예상됨에따라대기업과의협력관계로동반진출을도모한후, 향후 독자 진출을 모색하는 방안도 가능할 것으로판단된다.

에너지의주축을이루고있는오일, 가스 부문의투자전망은향후유망 시장을가늠하는데중요한변수로작용하고있다. 해외건설협회내부자료의 2005 30년간주요 국석유부문 투자전망치를살펴보면, 사우디가약 9,460억달러로가장높고이어이란(4,920억달러), 이라크(4,120억달러), 쿠웨이트(3,640억달러), UAE(3,510억달러), 베네수엘라(2,850억 달러), 러시아(2,660억 달러), 카자흐스탄/리비아(1,400억 달러), 나이지리아(1,290억달러) 등의순으로나타났다.

아시아 시장과 토목 · 건축 공종

세계건설시장규모는 2008년 기준 약 5조 2,000억달러규모로추정되며 2011년까지 연평균 4.6%의 성장률을 기록할 것으로 전망되고있다. 이중아시아시장이총1조 9,000억달러규모로전체의 37%를차지하면서최대시장을형성하고있다. 아시아지역은연평균 6.5%씩성장하여 2011년에는2조 3,290억달러규모로커지면서전체시장

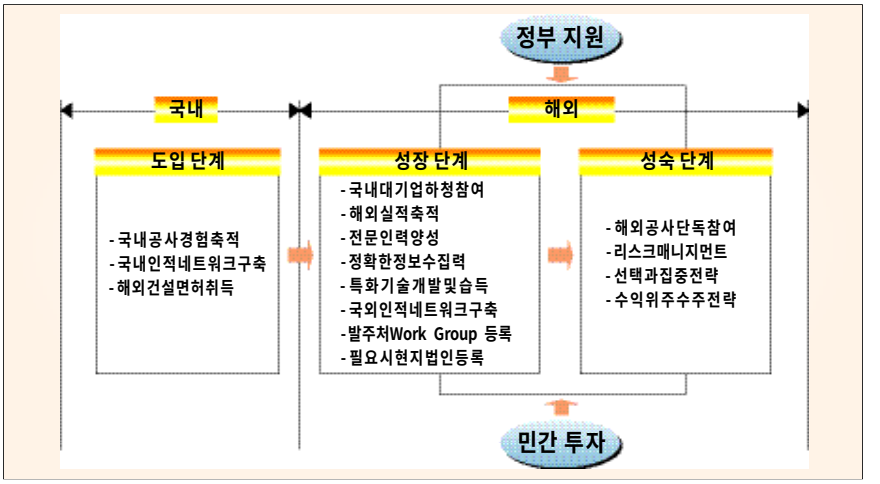
에서의 비중도 40%를 넘어설 것으로 전망되며, 이후규모가더욱확대되어 2016년경에는 그비중도 48%에 이를 것으로 예측되고 있다. 특히, 베트남(15.1%), 중국(14.4%), 인도(10.5%) 등이높은 성장률을 기록할 것으로전망되어그귀추가주목된다.

또한, 카자흐스탄, 베트남, 캄보디아에서는 중 · 대형 부동산 개발사업이 진행 중이고 말레이시아, 인도네시아에서는중소 규모의 부동산 개발 틈새시장이 형성될 가능성이 크다. 그리고 태국, 인도 등에서는 석유및가스플랜트사업이진행중이며싱가포르에서는 교통 인프라가 진행되고 있다. 그러나, 아시아지역에서의 외국 자본이탈 현상이 심화될조짐이보이고 있고, 사업의 추가 자금 조달이 어려워질 것으로 예상됨에따라사업추진이 장기화될가능성도있음을예의주시해야한다.

국내 부동산 경기 침체가 장기화됨에 따라 중견 주택건설업체를 중심으로 해외 신도시를 비롯한 부동산 개발 프로젝트 참여가 성숙 단계에 있으며 조선소, 교량, 첨단빌딩등의토건분야에도활발한진출이이루어지고있다. 특히, 해외토목 · 건축부문은Hochtief, Skanska, Vinci 등세계유수의 건설업체들이 매년 100억 달러 이상의 매출을 기록하고있는대형시장인만큼앞으로 대형뿐만 아니라 중소 업체들도 안정적인수주확보를위한경쟁력강화에주력해야 할 것이다. 또한, 향후 유망할 것으로 예상되는수중공사, 준설공사, 조경및환경오염 방지시설업 등의 특수 분야에도 관심이필요할것으로판단된다.

금년중소업체의수주 상위 국가를살펴보면카자흐스탄, UAE, 사우디, 리비아, 베트남, 카타르, 중국, 태국, 알제리, 앙골라, 싱가포르, 캄보디아, 쿠웨이트, 인도, 칠레, 수단, 몽골, 스리랑카, 우즈베키스탄, 아프가니스탄, 마다가스카르, 오만, 필리핀, 탄자니아, 이라크, 나이지리아, 우크라이나, 이란,

중소기업의 해외 진출 패러다임



라오스, 말레이시아, 멕시코, 괌, 인도네시아, 방글라데시 등의 순이며 이들 국가들은 중소업체의독자적인진출이가능하다.

해외 진출의 키워드는‘ 경쟁력 ’

한편, 진출 전략으로는 대기업(공기업)의 협력업체로진출기반을구축한 후, 리스크 관리를통해수익위주의선택과집중전략을구사하는것이바람직하다고본다.

중소 업체의 해외 진출을 위해서는 먼저 국내 대기업과의 동반 진출을 통해 해외건설공사의수행경험을축적해야한다. 중소업체들의 가장 취약한 부분인 해외 유경험자 부족 현상을 해소하기 위해서는 퇴직자를 고용하거나 해외건설협회 등과 같은 관련기관이실시하는 전문인력양성교육을 통해해외건설 노하우를축적해야한다. 또한, 정부에서지원중인해외건설시장개척사업을더욱확대하고해외건설협회중소기업수주지원센터에서운영하고있는교육과 전문가상담등을확대해야한다. 이와함께 중소기업을위한특별금융이나보증발급제도를 마련하는 등의 적극적인 방안도 강구되어야한다.

다음으로, 자사의경쟁력진단을통해적정진출국가를선정하고, 진출국가의건설시장 환경을 숙지하기 위한 노력이 필요하다. 최근국내건설경기의침체로무분별하게 해외 건설시장에 진출하려는 업체들을 볼 수 있다. 자사의 해외 진출 의지와 수행능력 진단을 통해 경쟁력이 무엇인지 먼저 검토해야하며자사에맞는적정 국가를선정하기위해 발주동향을파악하고진출장벽도분석해야 한다. 입찰경쟁력을보완하기위하여현지업체와동반진출을고려하는등진출방식을결정해야한다. 무엇보다 도진출국가의제도, 문화, 언어, 건설환경 등을 철저하게 조사하고 분석하는 노력이 필요하다.

끝으로, 중소기업의 수주 경쟁력을 증가시켜 해외건설 수주의 저변을 확대해야 한다. 중소업체의경우해외건설시장의기본적인정보및경험과기술력이부족하고자금 동원 능력과 대외 신용도 부족 등 진출단계별로 여러 가지 애로 사항과 리스크가 존재한다. 이로인해초기단계에서 진출이 좌절되거나 수주 활동 과정에서 어려움을 겪을 수도 있으므로 해외건설협회 등 전문기관의상담을통해리스크를줄여가야한다. 이미 진출해 있는 업체를 통한 간접 체험의 노력도필요하다.

강신영
해외건설협회중소기업수주지원센터장