

특집

해외건설, 오늘을 읽고 내일을 준비해야

해외 건설시장 10대 기업- 그들의 강점은 土建이었나

최 석 인 | 한국건설산업연구원 연구위원
sichoi@cerik.re.kr

해 외 건설시장의 매출 1위 기업인 HOCHTIEF를 비롯하여 2위 기업인 GRUPO ACS 등 현재 해외 시장에서의 선진 기업들은 자국 시장의 건설 경기 침체라는 위기 속에서 해외 시장이라는 돌파구를 찾아 성장한 기업들이다. 해외 매출 비중이 94%에 이르는 기업인 HOCHTIEF는 1990년대 중반 자국인 독일 내수 건설시장의 침체로 해외 시장으로의 적극적인 진출을 진행하여 온 기업이다. 국내 건설시장의 규모 축소와 장기 불황이 예견되고 있는 현 상황에서 이러한 선진 기업들의 해외 시장 진출 동기와 성과는 국내 건설기업들에게 강력한 시사점을 남기고 있다.

이러한 측면에서 본고는 최근 수출 비중 확대의 필요성이 강하게 제기되고 있는 해외 토목 및 건축 시장에서의 선진 기업의 동향과 성과를 살펴보고자 한다.¹⁾ 소개할 해외 10대 기업은 매년 세계 225대 건설사들의 매출액을 발표하고 있는 ENR지 자료를 활용하여

선정하였다.²⁾ 10대 기업은 HOCHTIEF, GRUPO ACS, VINCI, STRABAG, BECHTEL, BOUYGUES, SKANSKA, FCC, BALFOUR BEATTY, PCL Construction 등이다.

성장 전략, '영역·지역·상품 확장'

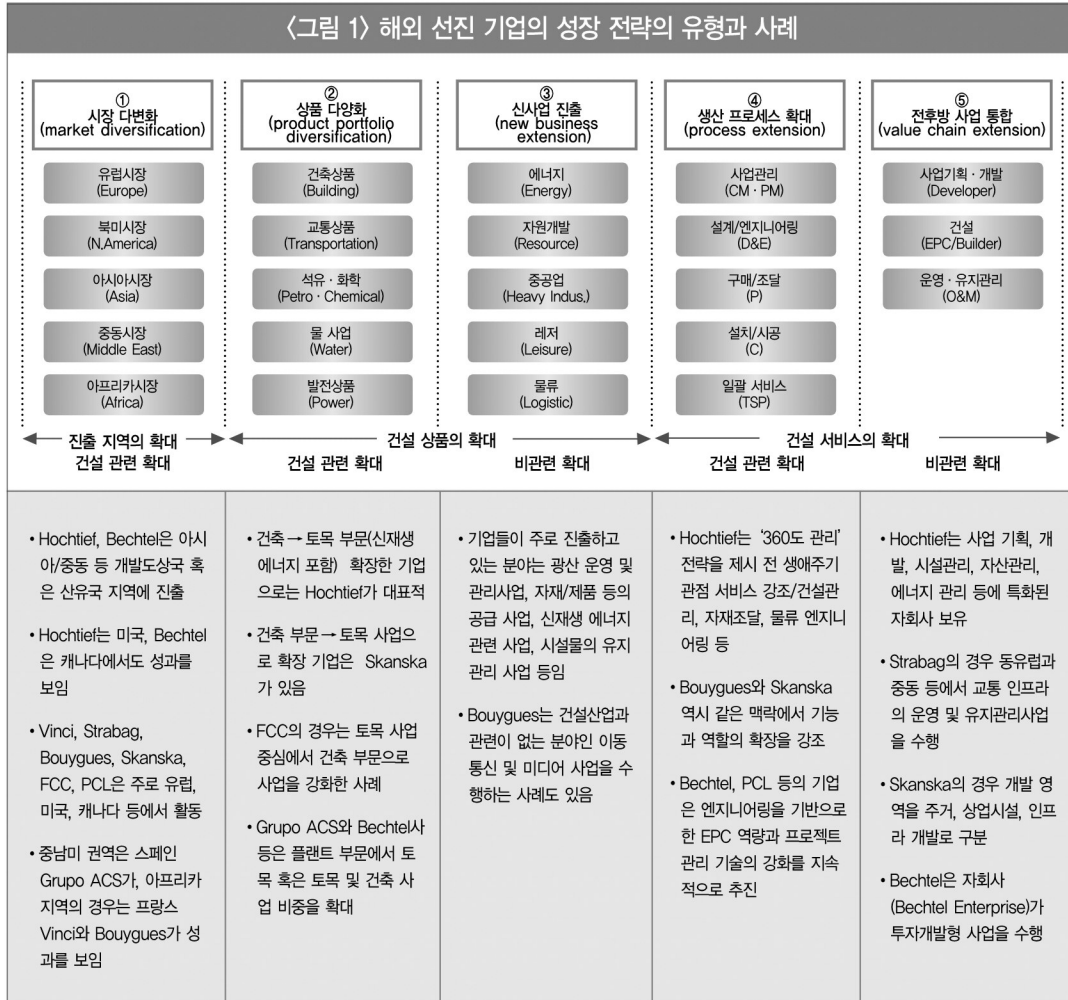
〈그림 1〉은 이들 기업의 성장 전략의 유형과 사례를 나타낸 것으로, 조사 기업에서 공통적으로 나타나는 전략 혹은 강점을 요약하면 다음과 같다.

첫째, 사업 영역의 확장을 들 수 있다. 조사 기업들은 건설사업의 전 생애주기(life cycle)로 가치 사슬(value chain)을 확대하고 있으며, 기존 건설산업의 영역뿐만 아니라 타 산업으로도 확장을 진행하였다. 대부분의 기업들이 만능 해결사(total solution provider)로서의 역할을 강조하고 있으며, 이에 대한 역량을 확보하기 위해 사업 영역을 건설사업의 생애

1) 본고는 성유경·최석인·강상혁·이복남의 연구보고서인 「해외 토목·건축시장 선진 기업들의 시장 확대 전략 및 시사점」의 일부 내용을 요약한 것임.

2) 구체적으로는 ENR 225대 기업의 해외 토건시장의 점유율, 해외 매출 비중, 소속 국가의 국민소득 등을 감안하여 최종 10개 기업을 선정하였고, 이들 기업의 Annual Report(2001~11년), ENR 등을 통해 조사하였음.

〈그림 1〉 해외 선진 기업의 성장 전략의 유형과 사례



주기로 확장하고, 동시에 생산 체계를 수직 통합 (vertical integration)하는 모습이 나타났다. 또한, 건설 상품의 다양화와 해외 시장으로의 진출 등을 경영 전략으로 추진하고 있었다.

둘째, 진출 지역의 확대이다. 해외 시장으로의 진출은 자국 시장에서의 사업보다 위험 부담이 큼에도 불구하고 조사 기업들은 해외 지역의 매출 비중을 확대하여 왔다. 위험 부담이 큰 해외 시장으로의 진출에는 타 시장에 대한 기업 경쟁력 우위보다도 자국 시장의

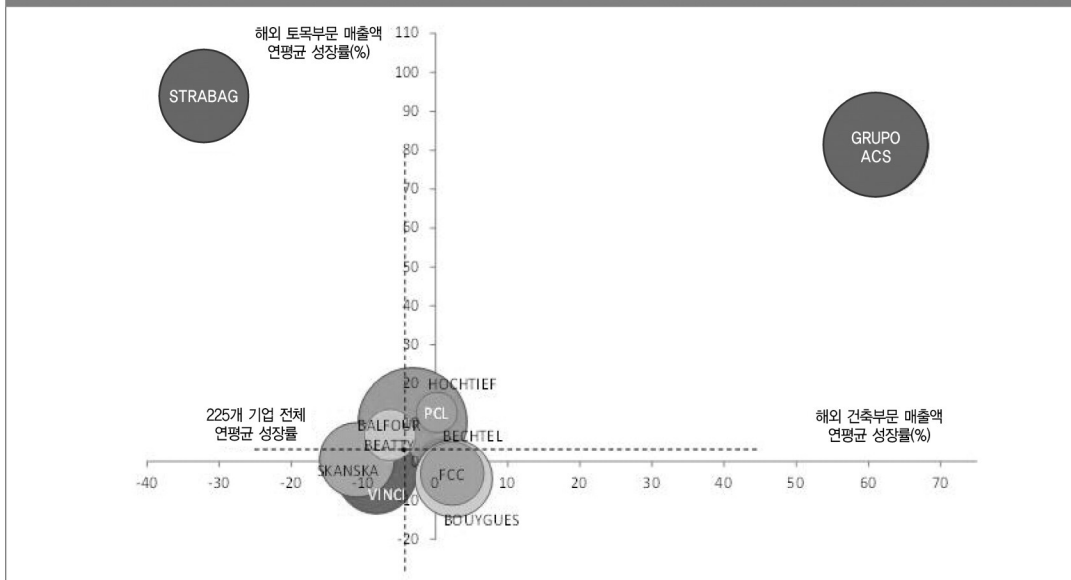
침체가 큰 동인이 되고 있는 것으로 판단된다. 10년 간 기업의 전체 매출에서 해외 매출 비중이 감소한 기업은 VINCI, BOUYGUES, SKANSKA 3개사에 불과하였다. 이는 2008년의 금융위기 이후 자국 시장인 프랑스 및 스웨덴 건설시장이 주변 유럽 국가에 비해 안정세를 보임에 따라 이들 기업이 자국 시장에 집중한 결과인 것으로 판단된다.

마지막으로, 인수 · 합병 역량이다. 해외 시장 진출을 위해, 혹은 단기간의 상품 및 역량 확보를 위해 인

특집

해외건설, 오늘을 읽고 내일을 준비해야

〈그림 2〉 금융위기 이후(2008~11년) 조사 기업별 연평균 성장률



주 : 1) 버블의 크기는 각 기업별 해외 토목·건축 부문 매출의 상대적인 크기임.

2) GRUPO ACS는 2008년 해외 건축부문에서의 매출이 없는바, 연평균 성장률이 계산되지 않으며 이에 2000~11년의 연평균 성장률로 대체하여 표시함.

자료 : ENR(2002~2012), 'The Top 225 International Contractors', 각 연호 자료 분석.

수·합병이 빈번히 추진되고 있으며, 특히 기업들에게서 나타나는 큰 폭의 해외 매출 성장은 인수·합병이 바탕이 되고 있었다. HOCHTIEF, STRABAG, BALFOUR BEATTY, GRUPO ACS, FCC는 해외 시장 진출을 위해 적극적으로 인수·합병을 추진해 왔으며, 인수·합병은 유럽계 기업에게 보편적인 영업 전략이 되고 있음을 다시 한 번 확인할 수 있었다. BOUYGUES와 BECHTEL, PCL은 해외 시장으로의 진출을 목적으로 인수·합병을 추진하지는 않았지만, 기업의 상품 확장을 위해 또는 프로젝트 수행을 위한 역량 강화의 목적에서 인수·합병을 추진해 왔다.

기업들의 연평균 성장률은 최근 세계 건설시장의 추세를 극명하게 보여주고 있다(〈그림 2〉 참조). 대부분 기업의 연평균 성장률이 하락했으며, 특히 건축부문의 성장이 매우 저조하게 나타났다. 다만 GRUPO ACS의 해외 매출의 경우 해외 건설시장의 일류 기업인 HOCHTIEF의 주식을 인수(자산 의결권의 50.16% 보유)하며, HOCHTIEF 재무제표와의 연결을 통해 높은 성장세와 해외 매출 증가를 보였다. STRABAG의 경우는 기업의 사업 비중이 건축에서 토목으로 옮겨졌다. 이는 침체 국면에 있는 건축시장의 상황에 맞는 포트폴리오 관리가 이루어진 것이라 평가된다.

금융위기 이후 성장률 '하락'

세계 금융위기 이후부터 기업의 성장을 살펴보는 것은 최근의 상황을 가장 잘 보여줄 수 있다. 이 시기

상품 다양화 동향

조사 대상 기업의 상품별 매출 비중을 분석하여 상품 다양화에 대한 기업들의 동향을 살펴보았다(표 1)

공공공사 공기 연장에 따른 보상 관련 제도 개선 영역에 대한 인식

공기 연장에 따른 보상 관련 제도 개선 방안	응답*							
	1 순위		2순위		3순위		4순위	
	업체수	비율	업체수	비율	업체수	비율	업체수	비율
계속비공사 계약의 확대 및 장기계속공사 계약의 폐지	1	7.1%	11	78.6%	0	0.0%	2	14.3%
총사업비관리지침 개정(공기 연장에 따른 간접비 조정)	6	42.9%	2	14.3%	6	42.9%	0	0.0%
민간 선투자/선시공 활성화를 위한 제도 보완	4	28.6%	1	7.1%	6	42.9%	0	0.0%
기타	0	0.0%	0	0.0%	1	7.1%	2	14.3%

주 : 제시된 개선 방안에 대한 중요도 순의 복수 응답 결과로, 비율은 전체 14개 설문 응답 업체 수로 나눈 수치임.

조정 기회를 제공할 수 있는 인력 투입 계획을 제출 및 협의함에도 불구하고, 공기 연장에 따른 계약금액 조정이 원만하게 수행되지 않고 있는 것으로 평가할 수 있다. 즉, 인력 투입 계획과 같은 서류 제출이 요식적인 행정 행위에 그치고 있으며, 실질적인 공기 연장에 따른 인력 조정에는 큰 도움이 되지 않는 것으로 판단된다.

발주기관 책임으로 인한 공기 연장시 발주기관으로부터 불합리한 현장 유지 및 관리 인력의 조정을 요구받은 경험이 있는지에 대하여 설문 응답 건설업체의 대다수가 부당한 경험이 있었던 것으로 답변하였다. 불합리한 현장 유지 및 관리 인력을 조정한 경험이 '매우 많다' 또는 '많다'로 답변한 경우가 전체 응답 건설업체의 71.4%이었다. 공기 연장에 따른 보상 관련 분쟁 중 다수가 현장 관리 인력에 대한 비용 문제인데, 이러한 현상에 대한 비판적인 시각이 표출된 것으로 해석된다.

현행 제도의 실효성에 93%가 '회의적'

설문 응답 건설업체의 대다수는 공기 연장에 따른 실비 보상과 관련한 현행 제도의 실효성에 대해 부정적인 의견과 더불어 제도 개선의 필요성이 있다고 응답하였다. 현행 보상 제도의 실효성에 대한 평가에서,

설문 응답자의 50%가 '낮다'로, 42.9%가 '매우 낮다'로 응답하여, 공기 연장에 따른 실비 보상 관련 제도의 실효성에 대해 회의적인 인식이 지배적이었다. 관련 제도의 개선 필요성에 대해서는 설문 응답 건설업체 모두가 제도 보완이 필요하다고 답변하였다.

공기 연장에 따른 보상 관련 제도의 보완이 시급한 영역에 대하여 조사한 결과, '총사업비관리지침의 개정', '계속비공사 계약의 확대 및 장기계속공사 계약의 폐지', '민간 선투자/선시공 활성화를 위한 제도 보완' 등이 요구되는 것으로 나타났다. '총사업비관리지침'의 개정이 가장 높은 비율을 차지하였는데, 이는 공기 연장에 따른 추가 비용 보상에 대한 근거 확보가 매우 시급한 것으로 풀이할 수 있다.

관련 제도 개선 시급

국내 공공공사 현장 3곳 중 1곳에서 발주기관의 예산 부족, 사업 계획 변경, 용지 보상 지연 등으로 공기 연장이 만연되어 있는 실정이나, 발주기관은 시공 계약자에게 추가 비용 부담을 전가시키는 관행이 지속되고 있는 것으로 파악되었다. 제도적으로 보장된 공기 연장에 따른 간접비 등 계약금액의 조정이 적시에 원만하게 이루어질 수 있도록 하는 관련 제도 개선이 시급하다. CERIK