

건설산업동향

중소 건설업체의 해외시장 진출 실태 분석 및 활성화 방안

김민형

2005.12.22

·문제의 제기	3
·중소 건설업체의 해외시장 진출 실태 및 문제점	4
·중견 및 중소 주택업체의 해외시장 진출 사례 및 시사점	11
·중소 건설업체의 해외시장 진출 지원제도 현황 및 문제점	17
·중소 건설업체의 해외시장 진출 활성화를 위한 제언	20
·결론	24

CERIK

Construction & Economy Research Institute of Korea

한국건설산업연구원

요 약

- ▶ 부동산 규제 정책에 따른 국내 건설경기의 하락으로 최근 중견 및 중소기업체들의 해외시장 진출이 증가함.
- ▶ '05년 11월 15일 현재 해외건설협회 등록업체의 약 90%이상이 중견 및 중소기업임에도 불구하고 수주실적은 매우 미미한 상태임.
 - 만약 중소기업체의 해외진출이 건수는 많으나 금액은 소액인 현재와 같은 양태로 지속된다면 과도한 비용 부담으로 중소기업체의 수익성에 오히려 부정적인 영향을 미칠 가능성도 있음.
- ▶ 주요 진출 공종을 보면, 전체 수주의 약 40%정도를 용역부문이 차지하고 있으며, 시공부문의 경우 산업설비와 전기가 대부분으로 일반 토목이나 건축 부문의 진출은 소수에 그치고 있음. 진출 국가는 점차 다변화되어 2005년 현재 총 27개국에 진출해 있음.
- ▶ 주택업체의 해외진출의 경우 ①진출 국가 대부분이 country risk가 높은 나라들이며, ②사업형태는 대부분 자금투자를 전제로 한 개발사업임. 따라서 ③현지업체나 현지정부와의 합작을 통해 리스크를 줄이는 방법을 채택하고 있으며, ④현지에서의 장기적인 사업 확대를 위해 제품 차별화와 브랜드 이미지 구축을 시도하고 있다는 특징을 지님.
- ▶ 한편, 중소기업체의 해외진출 지원제도를 보면, 현재 명시적으로 중소기업을 우대하는 제도는 경제개발협력기금(EDCF: Economic Development Cooperation Fund)과 해외건설협회가 제공하는 해외시장개척자금의 단 2개뿐임. 그러나 이 제도들의 경우에도 재정부족에 따른 절대금액의 한계로 그 실효성은 의문시되는 실정임.
- ▶ 중소기업체의 해외시장 진출 활성화를 위해 먼저 기업은, ①기술력 또는 자금조달력을 동반한 진출이어야 하며, ②현지 발주처, 현지업체 및 현지 정부와 긴밀한 협력체계를 구축하여야 하고, ③대기업 또는 현지 경험이 있는 업체와의 동반진출을 통해 리스크를 최대한 감소시키는 한편, ④프로젝트 파이낸싱을 활용한 진출 방안 모색이 요망되며, ⑤주택사업의 경우 현지업체와의 차별화를 전제로 장기적인 포석 하에 사업을 추진할 것이 요망됨.
- ▶ 정부는 ①KOICA나 경제개발협력기금(EDCF) 지원조건 개정을 통해 대기업이나 유경험기업과의 동반진출을 유도하며, ②관련 협회에 (가칭)'중소기업 진출 지원반'을 신설, 소규모 프로젝트에 대한 정보 제공과 대기업과의 연계를 지원하고, ③중소업체에 대한 보증을 원활하게 하기 위한 대안을 모색하는 한편, ④해외건설 시장 개척 자금 지원의 실질화가 요망됨.

■ 문제의 제기

- 지금까지 우리나라 해외건설은 대형업체들을 중심으로 발전함. 그간 중소기업¹⁾들은 기술력과 자본력의 취약으로 해외시장 진출이 매우 어려웠음.
 - 우리나라 해외건설 계약 실적을 보면, 90%이상이 상위 10대 업체들에 의해 이루어짐.
 - 2005년 11월 15일 현재 전체 해외시장 계약액에서 상위 10대 업체들이 차지하는 비중은 여전히 91.0%를 기록하고 있음.
- 최근 중견 및 중소기업들의 기술력 제고와 정부의 지속적인 부동산 규제 정책에 따른 건설경기의 하락으로 중견 및 중소기업들은 해외시장 진출을 보다 적극적으로 고려하고 있음.
 - IMF이후 부동산 경기 활황으로 급등하는 주택가격과 투기를 억제하기 위해 정부는 2004년 말 10.29 대책을 발표하였으며, 이어 2005년 8.31대책을 발표함.
 - 이러한 지속적인 규제정책의 실시는 재건축 사업을 중심으로 부동산 시장을 냉각시킴. 따라서 그간 주택을 중심으로 사업을 전개해 오던 중견 및 중소기업들은 새로운 활로를 모색해야 하는 상황에 당면함.
- 한편, 중장기적으로 국내 건설시장의 성장률이 둔화될 것으로 전망됨에 따라 기업의 지속적인 생존과 성장을 위한 새로운 시장의 개척은 중견 및 중소기업들에게 필수적인 과제임.
- 이와 같은 상황에 비추어 볼 때, 어느 정도 역량을 갖춘 중견 및 중소기업들이라면 현 시점에서 해외시장 진출을 적극적으로 검토해보아야 하는 상황임.
- 그러나, 중견 및 중소기업들이 해외시장에 진출하기 위해서는 여전히 당면해야 할 리스크가 큼. 또한, 현재 중소기업의 해외진출을 체계적으로 지원하기 위한 시스템도 미흡한 실정임.

1) 본 연구에서 중소기업이란 광의의 개념으로 일반건설업체뿐 아니라 전문건설업체, 엔지니어링 업체, 전기·통신업체 등을 모두 포함한 개념임. 또한, 일반 건설업체 중에서는 한국건설경영협회의 회원사인 30개 대형사를 제외한 업체들임.

- 따라서 본 연구는 중견 및 중소 건설업체들의 해외시장 진출 실태와 지원 체계에 대한 분석을 통해 문제점을 진단하고 향후 보다 효과적인 해외시장 진출을 위한 시사점을 도출하고자 함.

■ 중소 건설업체의 해외시장 진출 현황 및 문제점

(1) 해외시장 진출 개관

- 2005년 11월 15일 현재 해외건설협회의 등록 업체 현황을 보면, <표 1>에서 보는 바와 같이 90%이상이 중견 및 중소 업체들인 것으로 나타남.
 - 이른바 대형 건설업체라고 할 수 있는 종합건설업종으로 등록된 업체는 전체 업체의 5.5%인 22개사에 불과함.
 - 구체적으로는 일반건설업종이 128개사로 31.8%를 차지하고 있으며, 전기공사업, 정보통신공사업, 건설엔지니어링업, 해외공사수주개발업의 4개 업종의 업체가 143개사로 35.6%, 전문건설업체가 108개사로 26.9%를 차지함.
 - 특히 건설시공 외에 건설엔지니어링업으로 등록된 업체도 61개사나 되어 최근 용역부문의 해외진출이 활발히 진행되고 있음을 대변함.
 - 단일 업종으로는 일반건설업종 중 토목건축공사업이 95개사로 가장 많았으며, 다음으로는 건설 엔지니어링업이 61개사, 전기공사업이 55개사, 전문건설업 중 기계설비공사업이 32개사, 토공사업이 24개사의 순을 기록함.
- 한편, 1995년 7월부터 2005년 6월까지 중소기업들이 수주한 실적을 보면, 건수 기준으로는 전체 수주 중 41.6%로 상당한 정도를 차지하고 있는 것처럼 보이지만, 금액을 기준으로 보면 5.9%에 불과하여 미미한 수준에 그치고 있음(<표 2> 참조).
 - 특히 건당 평균 규모를 보면, 동 기간동안 우리 업체들이 수주한 해외 공사의 평균 규모가 4,920만 달러이고, 대형업체들이 수주한 공사 규모가 7,930만 달러인 반면, 중소 건설업체들이 수주한 공사는 700만 달러로 소규모인 것을 알 수 있음.

<표 1> 해외건설협회 등록업체 현황(2005.11.15현재)

업종	업체 수	신고 수
총계	402(100.0)	683(100.0)
종합건설업	22(5.5)	22(3.2)
일반건설업	128(31.8)	183(26.8)
토목공사업	11	13
건축공사업	16	20
토목건축공사업	95	99
산업설비공사업	4	40
조경공사업	2	11
전기공사업	55(13.7)	120(17.6)
정보통신공사업	15(3.7)	42(6.1)
건설엔지니어링업	61(15.2)	90(13.2)
해외공사수주개발업	12(3.0)	15(2.2)
전문건설업	108(26.9)	196(28.7)
철강재설치공사업	1	3
준설공사업	1	1
가스시설시공업	3	5
시설물유지관리업	3	8
실내건축공사업	10	11
토공사업	24	31
미장·방수·조적공사업	1	3
비계·구조물해체공사업	2	8
금속구조물·창호공사업	8	15
지붕판금·건축물조립공사업	1	1
철근·콘크리트공사업	5	22
기계설비공사업	32	40
상하수도설비공사업	3	12
보링그라우팅공사업	3	13
철도궤도공사업	3	3
포장공사업	-	2
수중공사업	2	6
조경식재공사업	-	1
조경시설물설치공사업	-	1
강구조물공사업	6	10
환경오염방지시설업	1(0.2)	15(2.2)

자료 : 해외건설종합정보서비스, "해외건설업체 업종별 총괄현황"

<표 2> 중소 건설업체 수주 현황(1995.7~2005.6)

(단위 : 백만달러, 건, %)

구분	전체	대형업체	중소업체	비중(%)
수주액(건)	76,997(1,564)	72,445(914)	4,552(650)	5.9
건당 평균규모	49.2	79.3	7.0	-

자료 : 해외건설협회.

(2) 해외공사 수주 구조 분석

- 이하에서는 2000년부터 2005년 7월까지 중소 건설업체들이 해외에서 수주한 공사 총 278건²⁾을 대상으로 연도별 계약실적 추이, 진출 분야, 수주 형태, 진출 국가, 발주형태 그리고 금융조달 방식에 대해 분석하고자 함.

1) 연도별 계약 실적 추이 및 진출 국가

- 먼저 연도별 계약 건수와 진출 국가 추이를 보면, 2000년에는 12건에 10개국에 불과하였던 것이 2005년 7월에는 112건에 27개국으로 5년 동안 중소기업의 해외진출이 크게 증가함(<표 3> 참조).
 - 특히 2002년 이후 중소기업의 해외진출이 급격히 증가한 것으로 나타남.
- 계약 건수의 증가와 함께 중소기업들이 진출하는 국가 역시 꾸준히 다변화됨.
 - 연도별 진출 현황을 보면, 아시아 지역으로의 진출이 역시 압도적으로 많으며 다음으로는 중동지역의 순을 나타냄. 그러나 2005년 이후부터는 중앙아시아/러시아, 아프리카, 아리비아 반도 등으로 진출 지역이 크게 다양화되는 추세를 보임.
 - 나라별로 보면, 아시아 지역의 경우 싱가포르, 인도네시아, 필리핀, 베트남, 태국, 중국, 인도, 캄보디아, 방글라데시, 대만, 일본 등 동남아시아를 중심으로 동북아시아와 서남아시아 등지로 진출했으며, 중동에서는 이라크, 리비아, 사우디아라비아, 바레인, 이란 등이 주요 진출국임.

2) 이는 해외건설협회에 보고된 공사 중 중소기업에 의해 계약된 공사를 분석한 것임.

- 2005년 1~7월까지 국가별 진출 현황을 보면, 중국이 20건으로 가장 많으며, 다음으로 사우디아라비아 16건, 미국 10건의 순을 나타냄.
- 이밖에도 2005년 들어서는 슬로바키아, 앙골라, 오만, 카타르 등 다양한 국가들로의 진출이 시도되고 있음.

<표 3> 중소기업체의 해외건설 계약 건수 및 진출 국가

(단위 : 건)

구분	2000	2001	2002	2003	2004	2005.7
계약 건수	12	17	35	41	61	112
진출 국가	10개국	11개국	12개국	16개국	20개국	27개국
아시아	5개국	5개국	9개국	7개국	11개국	13개국
중동	3개국	5개국	1개국	4개국	5개국	5개국
중앙아시아/러시아	-	-	-	2개국	1개국	3개국
기타	2개국	1개국	2개국	3개국	3개국	6개국

2) 진출 분야

- 중소기업체의 해외진출 분야를 연도별로 살펴보면, <표 4>에서 보는 바와 같이 2000년과 2001년까지는 전문건설업 분야를 위주로 하여 일반건설업 분야 중 일부 공종의 수주가 이루어짐.
- 2002년 이후 일반건설업 분야와 용역분야 중 설계부문의 수주가 증가세를 보임. 특히, 2004년부터는 일반건설업 분야와 용역 분야의 수주 공종이 다양화 되면서 건수도 크게 증가함.
- 2005년의 실적을 보면, 전문건설업 10건(8.9%), 일반건설업 57건(50.9%), 용역 44건(39.3%), 기타 1건(0.9%)으로 나타남.
 - 일반건설업 중에서는 특히 산업설비와 전기공사가 각기 18건으로 전체 일반건설업 중 63%를 차지함.
 - 이러한 산업설비와 전기공사의 증가는 2004년 이후 유가상승으로 대형 건설업체들의 중동진출 증가에 따른 동반 진출의 영향이 큰 것으로 풀이됨.

- 2005년의 수주실적을 국가별로 보면, 총 112건의 계약실적 중 사우디아라비아에서 16건, 이라크에서 7건, 이란에서 4건으로 총 27건(24.1%)이 중동에서 수주된 것으로 파악됨.
- 2004년 이후 증가한 건축공사의 경우 아프카니스탄과 파키스탄에서 주택공사가 2건, 미국에서 주택공사가 4건, 이라크에서 공장이 2건, 그리고 인도에서 사무실과 공장이 3건으로 주로 아시아권에서 수주가 이루어짐.
- 용역분야는 설계가 대부분임. 그러나 2004년 이후에는 CM과 감리 분야의 수주가 증가하여 2005년의 경우 각기 12건씩을 기록함.

<표 4> 중소기업체의 해외건설 진출 분야

(단위 : 건)

분야 ^{주)}		2000	2001	2002	2003	2004	2005.7
전문건설업		6	8	4	6	6	10
일반 건설업	토목공사	1	1	2	2	5	8
	건축(주택)공사	1	-	2	3	5	11
	산업설비	2	2	4	-	7	18
	전기공사	1	3	4	1	13	18
	정보통신공사	-	2	-	1	2	2
	소계	5	8	12	8	32	57
용역	설계	1	1	11	25	12	19
	CM	-	-	1	1	3	12
	감리	-	-	7	-	3	12
	Q&M	-	-	-	1	1	-
	조사	-	-	-	1	3	1
	소계	1	1	19	28	22	44
엔지니어링		-	-	-	-	-	-
환경오염방지		-	-	-	-	-	1
합계		12	17	35	41	61	112

주: 분야의 구분은 해외건설업 등록과 관계없이 해외건설협회에 보고된 공사 계약 유형에 따라 분류한 것임.

4) 수주 형태

- 중소기업의 해외 건설 수주 형태를 보면, <표 5>에서와 같이 하청보다는 원청의 비중이 높고, 합작수주보다는 단독 수주의 비중이 높은 것으로 나타남.
- 그러나 2002년 이후 중소기업의 해외진출이 증가하면서 원청 합작 수주의 비중이 증가하였으며, 2004년 이후에는 하청 단독 수주도 큰 폭으로 증가함.
- 분야별로 보면, 용역은 대부분 원청 단독으로 수주되고 있으며, 하청으로 수주되는 공사는 전기공사, 산업설비, 주택공사 등인 것으로 파악됨.

<표 5> 중소기업의 해외 건설 수주 형태

(단위 : 건)

구분		2000	2001	2002	2003	2004	2005.7
하청	단독	4	8	7	7	17	18
	합작	-	-	-	-	1	1
원청	단독	3	7	21	14	40	85
	합작	5	2	7	20	3	8

5) 발주 형태

- 중소기업이 해외에서 수주한 공사의 발주 형태를 보면, 2000년과 2001년에는 지명경쟁입찰이 많았으나, 2002년 이후 수의시담에 의한 공사가 급격히 증가함.
 - 이는 중소기업이 참여하는 공사가 대부분 소규모일 뿐 아니라 2002년 이후 급격히 증가한 용역분야의 경우 대부분 수의시담에 의해 입찰이 이루어지기 때문인 것으로 풀이됨.
- 한편, 지명경쟁입찰과 공개입찰에의 참여도 증가하여 2004년에는 각기 15건과 9건, 2005년에는 34건과 11건을 기록함.

<표 6> 중소기업 해외건설 공사의 발주 형태

(단위 : 건)

구분	2000	2001	2002	2003	2004	2005.7
개발형	-	-	-	-	1	-
공개입찰	2	3	2	6	9	11
지명경쟁입찰	7	6	12	7	15	34
수역시담	3	8	21	28	36	67

6) 금융 조달

- 중소기업 해외 건설 공사의 금융조달 형태를 보면, <표 7>에서와 같이 일반도급형이 압도적임. 그러나 2004년과 2005년 들어 개발형이나 시공자 금융제공 공사가 나타나는 경향을 보임.

<표 7> 중소기업 해외건설 공사의 금융 조달

(단위 : 건)

구분	2000	2001	2002	2003	2004	2005.7
개발형	-	-	-	-	1	-
일반도급형	11	17	35	41	59	110
시공자금융제공	1	-	-	-	1	2

(3) 문제점

- 해외건설업체의 등록 현황을 볼 때, 대다수 중소기업들이 해외시장에 진출하고자 하는 의사가 있음을 알 수 있음. 그럼에도 불구하고 실제 진출하는 업체와 그 실적은 아직 절대적으로 미미한 수준임.
- 해외시장 진출은 국내 공사와는 달리 다양한 리스크를 감수해야 함. 따라서 중소기업의 해외시장 진출이 지금까지와 같이 건수는 많으나 금액은 소액인 양태로 지속된다면 해외시장 진출이 과도한 비용 유발로 중소기업의 수익성에 오히려 부정적으로 작용할 가능성도 배제할 수 없음.

- 특히 최근 급격히 수주가 증가한 용역분야의 경우 해외진출 실적이 PQ에서 가점 요건으로 작용함에 따라 국내 공공공사 수주를 위해 해외에서 덤핑 등 무리한 수주를 통해 실적을 확보하자 하는 사례도 나타나고 있음.
- 현재 중소기업체들의 주요 진출분야를 보면, 시공부문 중에서 통상적으로 일반건설업이라고 지칭되는 토목이나 건축(주택) 부문의 진출은 여전히 소수에 그치고 있음.
 - 이는 이들 분야의 경우 해외시장에서의 경쟁력이 아직 취약함을 시사하는 것으로 향후 국내 건설시장의 성장률이 둔화될 전망임을 감안할 때 중견 및 중소 일반건설업체들의 보다 적극적인 해외시장 진출이 가능하도록 하는 대안 모색이 요망됨.
- 해외시장에서 중소기업체가 수주하는 공사의 발주형태를 보면, 지금까지는 과반수이상인 수의시담으로 이루어지고 있으나, 최근 들어 공개입찰과 지명경쟁입찰도 증가하는 경향을 보임. 따라서 향후 가격 및 기술 경쟁력 확보 역시 수주에 중요한 변수가 될 것임.

■ 중견 및 중소 주택업체의 해외시장 진출 사례 및 시사점

(1) 해외진출 사례³⁾

- 전술한 바와 같이 일반 토건업체들의 해외시장 진출을 여전히 부진한 상태임. 그러나 <표 8>에서 보는 바와 같이 최근 중견 및 중소 주택업체들을 중심으로 해외시장 진출이 증가하고 있음.
- 주택업체들의 이러한 해외진출은 2004년 하반기 이후 국내 주택 건설 경기의 침체 위기를 해외시장 진출을 통해 극복하고자 하는 의도가 큼.

3) 여기서 소개되는 사례들은 경제지 등에 소개된 관련 기사, 해당 업체의 홈 페이지에 소개된 기사, 해외건설종합정보서비스 등에 수록된 관련 자료를 바탕으로 한 것임.

- 그러나 국내 주택 시장 활황 시 여유자금을 확보한 주택업체들이 이 기회에 해외시장에 진출을 하여 경험을 쌓음으로써 향후 국내 건설시장 성장률 둔화에 따른 성장의 한계에 대비하고자 하는 장기적인 포석도 엿보임.
- 여기서는 기존 진출 업체들의 사례 검토를 통해 향후 토건업체들의 해외시장 진출 활성화를 위한 시사점을 찾아보고자 함.

<표 8> 중견 및 중소기업 해외 주택사업 현황

사업위치		사업자	사업규모	진행상황
국가	지역			
베트남	호치민	대원건설	아파트 405가구	시공 중
	호치민	한승건설	30 ~ 40층 규모아파트	계획 중
	호치민	부영	3만 가구	계획 중
카자흐스탄	아스타나	동일토건	아파트 40개동 3,000가구	1차분 383가구 분양 중
러시아	하바로프스크	계룡건설	주상복합 250여 가구	2006년 착공계획
파키스탄	라호르	삼부토건	단독주택 18가구	시공 중
중국	랴오닝성 선양	SR개발	아파트 1,472가구	시공·분양 중
	랴오닝성 선양	남광토건	아파트 3,000가구	토지매입 중
	장쑤성 쿤산	우림건설	1,300가구 주택 및 상가	12월 착공 예정
	헤이룽장성 우창	라인종합건설	래미안 주상복합단지	투자금액 확보 중
인도네시아	메단	삼능건설	주택 및 공공시설	사업계획 승인 신청

자료 : 건설교통부; 세계일보, 2005.9.23일자, 재용인; 파이낸셜, 2005.7.19일자; 한국경제, 2005.7.28일자.

1) 대원건설 ‘안푸 칸타빌’

- 이 사업의 발주는 대원과 베트남의 주택개발회사인 투덕의 합작법인 (Daewon-Thuduc JVC)에 의해 수행됨. 공사형태는 개발형 공사로 합작법인의 예산으로 이루어지며, 설계는 베트남 업체인 ACSA에 의해 이루어짐.
 - 대원건설이 투덕 주택개발회사와 합작으로 호치민시 외국인 주거지역인 안푸 지역에 아파트를 분양하는 사업임.
 - 이 아파트는 베트남에서 외국기업 최초로 임대용이 아닌 분양 아파트를 우리나라 분양방식을 도입해서 분양한다는데 의의가 있음.

- ‘안푸 칸타빌’은 베트남에서 대원의 고유 브랜드인 “CANTAVIL”로 브랜드 특허를 내 사용하고 있으며, 마감재 공사없이 골조만 완공하여 분양되는 베트남 아파트와는 달리 국내 최고급 수준의 마감재를 사용한 고급 아파트로 시공된다는 특징을 지님.

2) 한승건설 ‘사이공 캐슬’

- 이 프로젝트는 우리나라의 한승건설, 한국투자진출업체인 Lucky Vietnam, 그리고 베트남 국영회사인 Housing Development and Trade Co.이 MOU를 체결, 합작법인 설립을 통해 호치민 남부에 2억 달러를 투자해 ‘Saigon Castle’이라는 고급 아파트를 짓는 사업임.
 - 이 프로젝트는 30~40층 아파트와 오피스 빌딩의 건설이 주내용이며, 개발지는 호치민시 7군의 Ban Don 인근으로 병원, 대학, 유치원, 국제학교 등이 인접해 있는 요지의 땅임.
 - 목표 수요층(target market)은 베트남 현지 중산층을 대상으로 하고 있으며, 매입 후 외국인에게 임대 가능하도록 유럽풍의 고급 스타일을 표방하고 있음.
 - 토지는 베트남 현지 파트너가 보유하고 있는 토지를 출자하여 20%의 지분을 가지는 것으로 하며, 건설비는 한국 투자자들이 출자하는 형태로 이루어질 예정이라고 함.

3) 부영의 베트남 아파트 프로젝트

- 이는 부영이 베트남 호치민시가 제공하는 토지에 저소득층용 아파트 3만 가구를 건설하는 프로젝트임.
 - 이를 위해 부영은 2005년 3월 베트남 호치민시와 기본 내용을 합의하고 MOU를 체결하였음.
 - 부영은 이 사업 이전인 2004년 9월 해외기증사업의 일환으로 베트남 꽝남성 땀끼성 중등학교 교사와 부대시설을 건립, 지역 인민위원회에 기부한 바 있음.

- 또한, 2005년 7월 베트남 하띠이성과도 신도시개발사업을 추진하기 위한 MOU를 체결함. 양측은 이를 통해 하도시 키엔 흥 지역의 약 100ha 부지의 스포츠 공원과 엔 니아지역의 약 7ha 부지에 중심터미널사업을 BT(Build -Transfer) 방식의 개발사업을 추진하기로 함.

4) 동일토건 하이빌 아스타나 주거 복합단지

- 이 프로젝트는 동일토건이 카자흐스탄에 자회사인 하이빌 카자흐스탄을 설립, 추진하는 개발형 프로젝트임. 설계는 우리나라의 도울건축이 담당함.
 - 이는 카자흐스탄의 수도 아스타나 경제특구인 마기스트랄가 12번지에 들어서며, 총 40개동으로 20~130평형 3,000가구로 분양가는 평당 500만~550만원 수준임.
 - 동일 하이빌 단지 내에는 컨벤션센터, 외국인 학교, 상업시설 등이 들어서며, 단지 인근에 30만평 규모의 대규모 공원이 조성될 예정임.
 - 동일토건 측에 따르면 이 프로젝트에 사용될 자금조달을 위하여 부동산 펀드를 발행할 예정이라고 함.
 - 분양을 위해서는 사전 마케팅 활동을 통해 고정 고객을 확보하였으며, 백화점, 오피스 빌딩, 공공장소 등에서 게릴라식 판촉 활동을 펼침.
 - 이 회사는 2010년까지 본 프로젝트와는 별도로 30층 규모의 비즈니스 센터와 6,900여평의 상업시설도 조성할 예정이며, 향후 카자흐스탄외에 우즈베키스탄, 키르기스탄 등 중앙아시아권 국가의 주택사업에 진출을 계획하고 있음.

5) 계룡건설 러시아 주상복합

- 이 사업은 러시아 하바로크스크시 중심가에 50년 임대조건으로 사업 부지를 확보하고 현지법인을 설립, 이 현지법인을 통해 아파트 건립을 추진하는 것임.
 - 사업 규모는 30~50평 규모의 주상복합 아파트 250여 가구임.
 - 계룡건설은 이 사업을 통해 벽난로 난방에 익숙한 러시아에 한국식 온돌난방을 선보일 계획이라고 함.

- 회사측에 따르면, 이 사업을 위해 건설자금 2,000만 달러를 국제신용보증을 통해 확보했다고 함.
- 계룡건설은 향후 하바로프스크에서 2, 3차 사업을 벌이는 한편, 블라디보스토크와 이르크츄크 등 주변도시로 사업을 확장할 계획임.

6) 우림건설 꾀산 아파트

- 이 사업은 한국투자증권, 중국 강소성 꾀산시 창업개발치업유한공사가 3자간 합작법인을 설립, 꾀산시 연호산업대 복합단지 개발의 일환으로 추진하는 사업임.
 - 꾀산시 연호산업대 복합단지는 상해시 서쪽, 시 경계에 인접한 개발 단지로 총 계획 면적이 5,900만평에 달하는 곳임. 여기에는 이미 대만의 일월광반도체가 5억 달러 규모를 투입해 공장 및 기숙사를 짓는 등 상해시 하이테크 공업지구로 개발이 진행되는 곳임.
 - 우림건설은 이 지역 내 핵심 전용주거단지 2개 지구 총 63,000평 규모의 개발을 담당하게 됨. 1차로 25,000평 부지에 1,300가구 규모의 아파트는 내년 초에 분양할 예정이며, 2차로 1,500가구(38,000평)은 8월말경 공급할 예정임.
 - 우림건설과 한국투자증권은 이번 MOU를 통해 ① 꾀산시 복합산업단지에 한국 기업을 위한 전용공단을 조성하고 기업을 유치하며, ② 물류센터, 오피스 빌딩, 호텔, 문화복합단지 등의 부지를 확보, 국내외 투자자 유치 등에 상호 협력하기로 함.
 - 이 회사는 향후 해외부동산 개발사업에 한국투자증권과 지속적인 협력관계를 유지하고, 중국 서부 대개발사업의 사회간접자본시설의 건설 프로젝트에 공동으로 참여할 예정임.

7) 삼능건설 메단 아파트

- 이 사업은 인도네시아 북부 수마트라 메단시에 위치한 사업임.
 - 총 사업면적 77만평에 이미 18홀 골프장 시설을 운영중이며, 인근에 1차 주택단지 4만평을 개발·분양하였고, 2단계로 스포츠 시설, 주택단지, 상업지역, 공공시설 지역 등을 건설하여 최고의 생활수준을 갖춘 종합 주택단지를 개발하고자 하는 것임.

- 삼능건설은 1997년 12월 인도네시아 자카르타에 현지법인을 설립, 동남아시아의 수주추진, 공사정보 입수, 사업 초기 타당성 분석, 현지 업체와의 전략적 제휴를 추진해 왔음.
 - 그 결과 2001년부터 2006년까지 약 450억원 규모의 EDCF차관 병원폐수처리시설사업을 수주하였으며, 현재 인도네시아 지역 및 인근지역에서 신규사업의 수주, 메단 소재 로얄 수마트라 주택사업 및 골프장 운영사업 지원, 현지 시장, 물가, 업체 정보 등의 입수, 분석 보고하는 업무를 수행함.

(2) 시사점

- 사례 검토 결과 현재 중견 및 중소 주택업체들의 해외진출은 다음과 같은 특징을 나타냄.
 - 첫째, 중소 주택업체들이 진출한 국가들은 중국, 베트남, 카자흐스탄 등 개발도상국으로 최근 경제가 급부상하는 국가들이며, 사업부지 또한 그 나라 내에서도 개발이 한창 이루어지는 개발 중심지에 위치해 있음.
 - 둘째, 사업형태는 우리나라 업체가 직접 자금을 투자하고 인허가와 분양까지를 책임지는 개발사업임.
 - 개발사업의 경우 국내에서 추진 시에도 잠재 리스크가 큼. 더욱이 해외 프로젝트의 경우 현지 정부의 불투명한 인허가 절차, 컨설팅 업체의 시장조사 왜곡, 현지 정부의 급격한 정책 변화 등 다양한 Country Risk가 내재되므로 만약 사업 실패시 치명적인 손실을 입을 가능성이 높음.
 - 일례로 중국 내 아파트 개발사업에 대규모로 투자한 한 업체의 경우 최근 중국 정부의 부동산 담보대출 규제와 분양시장의 침체로 사업에 큰 차질을 빚고 있음.
 - 셋째, 현지업체나 현지 정부와의 합작투자를 유도, 분양 마케팅이나 자금 조달 등에서의 협력을 통해 현지에서의 리스크를 최대한 줄이고자 함.

- 넷째, 현지 시장에서 장기적인 사업 확장을 위해 제품 차별화와 브랜드 이미지 구축을 시도하고 있음.
 - 현지 시장에서 장기적인 사업 확대를 위해 제품 차별화(고급화, 중저가, 온돌 등 현지시장에 새로운 제품의 도입 등)를 통해 자사 브랜드 이미지를 구축하고자 하는 노력을 기울임.

■ 중소기업체의 해외시장 진출 지원제도 현황 및 문제점

- 현재 해외건설을 지원하기 위한 주요 기관과 지원 내용을 보면 <표 8>과 같이 정부의 5개 부처 6개 기관에서 각기 관련 사항에 대한 지원을 실시하고 있음.
- 이중 중소기업체를 대상으로 하거나 또는 중소기업체를 우선 지원하도록 명시된 제도로는 EDCF 기금과 해외건설협회가 지원하는 시장개척자금 단 2개에 그치고 있음.
 - 개도국에 대한 유상지원인 EDCF(Economic Development Cooperation Fund)⁴⁾ 기금의 경우 우선 추진 사업 조건 중의 하나로 ‘중소기업이 전문분야에서 원조관련 분야 사업을 추진하는 경우’를 명시하여 중소기업 추진사업에 우선 지원한다는 원칙이 있기는 하나 현실적인 실효성은 의문시되고 있음.
 - 이외에 건교부가 해외건설협회를 통해 2003년부터 지원하는 해외건설 시장 개척 지원자금⁵⁾의 경우 2005년 2월을 기점으로 중소기업에 대해 우선지원하기로 함. 또한, 종전에는 소요자금의 50%를 지원하던 것을 60%로 상향조정함.
 - 그러나 절대금액의 한계로 실제 지원의 효과는 매우 미미함. 일례로 2004년의 경우 18개사, 18건의 사업을 대상으로 건당 5,000만원 내외의 지원이 이루어짐.

4) 이는 개발도상국의 산업화 및 경제발전을 지원하고 우리나라와 이들 국가와의 경제교류를 증진하기 위하여 1987년에 설치된 정책기금임.

5) 해외건설협회에서 지원되는 신시장 개척비용의 경우 타당성조사, 주요 발주처 인사초청 및 현지조사 활동 등에 대한 소요경비의 일부를 지원하는 것임.

<표 8> 주요 해외건설 지원기관 및 지원내용

주무 부처	건교부	산자부	과기부
실시 기관	해외건설협회	한국플랜트산업협회	엔지니어링진흥협회
근거 법령	해외건설촉진법	없음(사단법인으로 산자부 승인)	엔지니어링기술진흥법
포괄 범위	해외공사 전반(해외건설공사와 해외건설엔지니어링 활동)	주로 해외 플랜트 공사(해외건설촉진법상 산업설비와 동일하나 기자재 포함)	국내외 엔지니어링 기술 용역
주요 지원업무	<ul style="list-style-type: none"> - 해외건설 정보 제공 <ul style="list-style-type: none"> • 해외건설 단계별 각종 프로젝트 정보의 수집/분석 및 인터넷 제공 - 해외건설 진출 상담 <ul style="list-style-type: none"> • 국별 담당자를 통한 해외건설 진출에 관한 포괄적 상담 및 지원 - 프로젝트 개발 - 수주 적격업체 추천 - 해외건설 관련 연구 및 교육 - 수출입은행 보증을 위한 사업타당성 평가(업무협정 체결) - 기타 건교부 위탁업무 수행(신고 등) 	<ul style="list-style-type: none"> - 중소 플랜트 제작업체 지원 - 과당경쟁 방지 및 조정 <ul style="list-style-type: none"> • 한국기업간 컨소시엄시 입찰비용의 60%지원 - 조정결과 불복시 대외무역법 제34조에 의한 조정명령 요청 - 보증서 발급을 위한 수출금융사업성 평가 - 해외 플랜트 관련 정보 제공 	<p>(해외건설 관련 업무)</p> <ul style="list-style-type: none"> - 해외진출을 위한 정보제공 <ul style="list-style-type: none"> • 해외시장 조사 • 전문가 초청 강연 등
자금지원 관련	<ul style="list-style-type: none"> - 해외건설시장 개척 지원사업(2003.1) <ul style="list-style-type: none"> • 연간 10억원 • 지원대상: 국내 민간기업이 추진하는 프로젝트 중소기업 우선지원('05.2) 지원금액 상향: 소요자금의 50%→60% 	<ul style="list-style-type: none"> - 해외플랜트 프로젝트의 타당성조사 지원사업(2003) <ul style="list-style-type: none"> • 연간 20억원 • 지원대상: 국내 민간기업이 추진하는 프로젝트 	-

주무 부처	재정경제부		외교통상부	산업자원부
실시 기관	한국수출입은행		한국국제협력단(KOICA)	수출보험공사
	금융 및 보증	개도국 유상원조		
포괄 범위	- 해외건설촉진법에서 정하는 해외공사	- 대 개발도상국 양자간 유상협력사업	- 대 개발도상국 양자간 무상협력사업	- 해외공사(건설·엔지니어링 및 장비)를 위한 보험 - 보증서 발급을 위한 보험 - 시장개척을 위한 보험(산업설비)
주요 업무	<ul style="list-style-type: none"> - 해외건설공사에 대한 특별자금지원 · 대상: 해촉법에서 정하는 해외공사로서 수익성이 인정되는 공사 · 외화가득률: 대출대상 계약금액의 10%이상 · 대출조건: 대출대상 계약금액의 10% 이상 · 종류: ①기술제공자금의 대출, ②외국 정부 또는 외국인에 대한 대출 - 산업설비 수출거래에 의한 제작금융 및 연불금융 · 공급자 금융: 외화가득률 25%이상인 공사 · 구매자 금융: PF, 직접대출, 전대자금대출 - 해외건설 보증 · 입찰보증 · 선수금환급보증 · 계약이행보증 · 유보금보증 · 하자보수보증 	<ul style="list-style-type: none"> - EDCF ①개도국 정부 또는 법인에 대한 차관 · 개발사업차관 · 기자재차관 · 기금전대차관 · 물자차관 · 사업준비차관 ② 혼합신용 ③ 협조용자 ④ 사업진행 지원 	<ul style="list-style-type: none"> - 개발조사사업 · 개도국의 경제 사회 발전에 기여할 수 있는 각종 개발사업 및 계획 등 프로젝트에 대해 조사단 또는 전문가를 파견, 종합개발계획, 기초조사, 타당성 조사 및 실시설계 등을 작성, 제공하는 기술용역의 무상지원 · 지원규모: 40억원 내외(2004년 37억 3,000만원) · 지원대상: 수혜 개도국 정부 	<ul style="list-style-type: none"> - 해외공사보험(건설·엔지니어링) · 대상거래: 통상의 해외건설공사 이외에 해외건설 엔지니어링 활동, 해외엔지니어링 활동, 기술수출, 시스템통합수출 포함. · 담보위험: 비상위험, 신용위험 - 해외공사보험(장비) · 해외건설공사와 관련하여 사용하는 장비에 관한 권리 등 · 담보하는 위험: 비상위험으로서 수용위험, 전쟁위험, 송금위험 - 수출보증보험 · 수출자가 수출보증서를 용이하게 발급 받을 수 있게 하는 수출지원제도 · 대상거래: 해외건설촉진법의 규정에 의한 해외공사, 대외무역법에서 정한 수출, 기타 서비스/용역 수출 - 중장기수출보험(플랜트 수출) · 수출대금의 결제기간이 2년을 초과하는 중장기 수출계약의 경우 수출불능에 따른 손실보상

- 더욱이 해외건설 시장으로 진출하기 위해서는 보증과 금융지원이 필수적임. 그런데 현재 수출입은행의 신용취급대상이 되기 위해서는 차주나 연대보증인의 기업신용등급(수출입은행 자체 평가)이 일정 수준(P6)이상이어야 하는데, 이는 일반적인 기업신용평가 등급으로는 BBB정도 수준임. 따라서 현실적으로 중소기업체의 경우 대부분 이 기준을 맞추기 어려움.
- 또한, 앞서 중소기업체의 해외 수주 구조 분석에서 나타난 바와 같이 중소기업체의 경우 해외진출 분야와 지역이 대기업과 상이함에도 불구하고 이에 대한 정보와 전문적인 조언과 받을 수 있는 기관이 거의 없는 실정임.
 - 대형 건설업체들의 경우 1980년대 동남아시아를 거쳐 현재에는 중동이 주력시장이 됨. 그러나 중소기업체들의 경우에는, 전술한 진출 지역 및 국가에 대한 분석에서 나타난 바와 같이, 여전히 동남아시아를 포함한 아시아 지역이 주요 진출 대상국임.

■ 중소기업체의 해외시장 진출 활성화를 위한 제언

(1) 기업 전략 측면

- 중소기업체의 해외진출 구조 분석과 주택업체들의 해외진출 사례 검토 결과 중소기업이 해외시장에 진출하기 위해서는 적어도 다음 중 하나 이상의 요소를 갖추어야 할 것으로 판단됨.
- 첫째, 기술력 또는 자금조달능력을 동반한 진출이어야 함.
 - 물론, 해외실적이 국내 공공공사의 PQ심사 시 가점 요인이 된다는 사실이 최근 설계 분야의 해외진출 증가에 상당부분 영향을 미쳤다는 점을 감안하더라도, 현재 중소기업체의 해외진출 중 대부분을 차지하고 있는 것이 용역(설계, CM, 감리), 산업설비와 전기공사들은 대부분 단순 시공이라기보다는 엔지니어들이 지닌 기술력을 기반으로 한 것임.

- 한편, 주택사업의 경우 자사의 지분투자뿐 아니라 국내에서 투자자들을 모집하고 현지 정부로부터 투자 유치를 받는 등 자금조달 문제 해결이 사업의 관건이 됨.
- 둘째, 현지 발주처, 현지업체 및 현지 정부 등 현지의 사업주체와 긴밀한 협력 체계를 구축, 이를 바탕으로 사업을 추진하여야 할 것임.
 - 2005년의 경우 중소기업체가 수행하는 공사의 60% 정도가 수의시담에 의해 계약이 이루어짐. 따라서 수의계약의 대상이 되기 위해서는 현지 발주처 또는 현지업체와 긴밀한 네트워크 구축을 통해 정보를 신속히 입수하는 한편, 자사에 대한 정보를 수시로 제공하여 발주처에 인식시킬 필요가 있음.
- 특히 주택업체들의 경우 현지업체 및 현지 정부와의 합작이나 협력계약의 체결은 프로젝트 성공을 위한 전제 조건이라고 할 수 있을 것임.
 - 주택건설업체의 경우 합작투자를 통해 책임을 공유함으로써 자금조달뿐 아니라 현지 인허가와 분양에 필요한 핵심적인 지원을 얻을 수 있음.
- 셋째, 대기업 또는 현지시장에 경험이 있는 업체와 동반 진출하는 방안을 모색하여야 함.
 - 해외시장 진출 경험이 없는 중소기업체가 해외시장에 진출하기 위해서는 높은 비용과 리스크를 감수해야 함. 또한, 만약 진출 실패시 업체의 생존에 치명적인 손실을 입을 가능성도 높음.
 - 이러한 실패의 가능성을 줄이면서 해외시장에 안착하기 위해서는 현지 시장에 풍부한 경험과 네트워크를 확보하고 있는 대기업이나 경험이 있는 업체의 공사 일부를 수행하거나 하도급을 통하여 동반 진출하는 것이 리스크를 줄이면서 해외시장에 진출할 수 있는 대안이 될 것임.
- 넷째, Project Financing을 활용한 진출 방안을 모색하여야 함.
 - 중소 주택업체의 해외진출은 대부분 자금투자를 전제로 이루어지고 있음. 그러나 기업금융(cooperate financing)을 통한 자금조달은 사업 실패 시 기업 자체의 생존을 위협할 수 있음.

- 따라서 국내 및 현지 금융기관 등 투자자의 모집, 기획 제안 사업을 통한 현지 정부로부터의 파이낸싱 유치, 세계은행, 아시아개발은행과 같은 국제 금융기관으로부터의 파이낸싱 등 프로젝트 파이낸싱을 활용하는 방안이 강구되어야 할 것임.
- 다섯째, 주택사업의 경우 현지업체와의 차별화를 전제로 장기적인 포석하에 사업을 추진하여야 할 것임.
 - 전술한 바와 같이 해외사업은 다양한 리스크를 내재하고 있음. 만약 해외시장 진출이 일회성에 그친다면 그에 수반된 비용은 결국 매몰비용(sunk costs)화할 우려가 높음.
 - 따라서 해외시장 진출에 대한 의사결정시 장기적인 관점하에 신중한 접근이 요구됨.

(2) 정부 지원제도 측면

- KOICA 기금이나 EDCF 자금 지원 시 대형업체 또는 해외건설에 경험이 있는 업체와 기술력이 있는 중소기업의 동반진출을 유도하여야 할 것임.
 - 현재 중소기업의 부담을 줄이면서 해외시장에 진출을 시도할 수 있는 가장 효과적인 방안은 정부가 무상지원하는 KOICA 기금과 유상지원하는 EDCF기금을 활용하는 방안임.
 - 따라서 이러한 기금 지원을 위한 평가시 대기업 또는 현지 시장에 경험이 있는 업체와 해외시장에 진출하고자 하는 중소업체를 동반 진출하도록 유도함으로써 중소기업들의 해외진출에 따르는 리스크 부담을 줄일 수 있을 것임.
- 해외건설협회, 플랜트사업협회, 엔지니어링 진흥협회가 공동으로 (가칭) “중소기업 진출 지원반”을 신설, 해외의 중소규모 프로젝트에 대한 정보를 제공하고 대기업과의 연계체계를 모색해야 할 것임.
 - 현재 중소 건설업체의 경우 해외시장에 진출하고자 하는 의도는 있으나 실제로 진출할 수 있는 방법을 모르는 경우가 많음.

- 또한, 해외시장에 처음 진출하는 중소기업의 경우 단독으로 진출하기에는 많은 리스크가 따름.
 - 특히 중소기업체의 해외진출은 유망진출 지역, 진출과 관련하여 요구되는 금융정보, 유망 업종 등이 대기업과 차이가 있음.
 - 따라서 중소기업체를 위해 정보제공뿐 아니라 교육·훈련 지원 등 전문적인 서비스를 제공하고 나아가 해외로 진출하는 대기업과의 연계를 담당해 줄 중소기업 해외진출 전담반을 신설할 필요가 있음.
- 현재 중소기업체가 단독 또는 대기업과의 연계를 통한 해외 진출시 가장 큰 애로요인중의 하나가 보증임. 따라서 원활한 보증을 위한 대안 마련이 요망됨.
- 이를 위해 ① 수출입은행에서 현재와는 별도로 이는 충족시킬 수 있는 대안을 모색하거나 만약 이것이 불가능하다면 ② 중소 건설업체의 해외시장 진출 보증 및 자금조달을 위해 별도의 기관설립을 검토할 수 있을 것임. 즉, 건설공제조합과 전문건설공제조합, 설비공제조합 등 관련기관이 공동으로 기관을 설립하는 방안 등의 검토가 요망됨.
 - 그러나 현재 건설(전문건설)공제조합은 법적으로 금융업무를 할 수 없는 상태임. 또한, 이 경우 중소기업체의 보증에 따르는 리스크가 상대적으로 클 것이므로 이를 어떻게 헤징(hedging)할 것인가에 대한 논의가 전제되어야 할 것임.
- 해외건설 시장 개척 자금의 실질화가 요망됨.
- 중소기업체에게 우선 제공되도록 하고 있는 해외시장 개척 자금의 경우 현재 그 금액이 매우 미미함. 일례로 2004년의 경우 이 예산은 건교부 연간 총 예산의 약 0.009%에 불과하였음.
 - 따라서 중소 건설업체들의 해외진출을 활성화하고 지원의 실효성을 높이기 위해서는 이에 대한 예산을 증액할 필요가 있음.
 - 단, 지원예산의 증액과 더불어 지원된 프로젝트에 대한 관리 시스템을 강화함으로써 예산의 지원이 실질적인 프로젝트와 연결될 수 있도록 관리하여야 할 것임.

■ 결론

- 최근 해외건설의 재부상과 더불어 정부는 건설업체들의 해외시장 진출의 중요성을 인식하고 범정부 차원에서 건설업체들의 해외시장 진출을 지원하고 있음.
- 중장기적인 관점에서 국내 건설시장 성장의 한계를 고려해 볼 때, 어느 정도 경쟁력을 갖춘 중견 및 중소기업이라면 현 시점에서 해외 시장으로의 진출을 고려해 보아야 할 것임.
- 그러나 중소기업의 성공적인 해외진출을 위해서는 대기업이나 경험이 있는 업체와의 연계 진출을 유도하고, 중소기업가 가장 취약한 정보의 입수와 보증 등에서 실질적인 지원이 이루어질 수 있도록 하는 정부의 역할이 요구됨.
- 또한, 중소기업들도 해외시장이 국내시장과는 달리 다양한 Country Risk 요인이 존재한다는 사실을 인식하고 무리한 진출을 시도하기보다는 현지 업체에 대비하여 자사가 지닌 상대적 경쟁우위가 무엇인가에 대한 분명한 판단 하에 신중하고 장기적인 관점에서 접근하여야만 할 것임.

김민형(연구위원·@cerik.re.kr)