

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 중소기업의 해외진출이 건수는 많으나 금액은 소액인 현재와 같은 양태로 지속된다면 과도한 비용 부담으로 중소기업의 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, 중소기업의 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.
- ▶ 중소기업의 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.