

# 60년 역사의 해외건설 산업, 글로벌 경쟁력 강화 위한 패러다임 전환 필요

김화량 부연구위원

우리나라 해외건설 산업은 1965년 태국 고속도로 공사를 기점으로 60년간의 괄목할 만한 발전을 이룩해왔다. 중동 건설 붐과 아시아 시장 진출을 통해 비약적인 성장을 거듭한 결과, 2022년에는 해외건설 누적 수주액 1조 달러 돌파라는 획기적인 이정표를 세웠다. 이는 반도체, 자동차에 이어 수출·수주 분야에서 세 번째로 1조 달러를 달성한 성과로, 국내 건설기업의 우수한 기술력과 풍부한 노하우가 국제 시장에서 높은 평가를 받고 있음을 명확히 입증한다. 이러한 괄목할 만한 성과는 대한민국 건설산업의 탁월한 국제경쟁력과 무한한 성장잠재력을 여실히 보여주는 증거로, 세계 건설시장에서의 우리 건설기업의 위상을 확고히 하는 데 기여하고 있다.

해외건설 산업은 우리나라 경제와 외교 분야에서 크게 이바지하였다. 경제적 측면에서는 외화 획득의 주요 원천으로 작용하여 경상수지 개선에 실질적 기여하였으며, 국제 유가 파동, IMF 외환위기, 글로벌 금융위기 등 국가적 위기 상황에서 극복의 핵심 동력으로 기능하였다. 외교적 측면에서도 해외건설은 제3세계 국가들과의 관계 개선 및 미수교 국가와의 국교 수립을 위한 기반 조성에 중추적 역할을 담당하였다. 더불어, 대규모 해외 프로젝트의 성공적 수행을 통해 국제 사회에서 대한민국의 국가 이미지와 위상 제고에 상당한 공헌을 하였다. 이러한 다면적 기여를 고려할 때, 해외건설 산업은 단순한 경제적 이익 창출을 넘어서 국가 발전의 견인차 역할과 국제 관계 증진의 촉매제로서 그 중요성이 더욱 주목받고 있다.

정부는 해외건설을 국가 경제의 핵심 전략산업으로 인식하고, 1975년 「해외건설 촉진법」 제정을 기점으로 시대적 변화에 부응하는 다각적인 지원 정책과 제도개선을 지속해서 추진해왔다. 이러한 정부의 체계적인 지원체계를 기반으로, 국내 건설기업은 우수한 기술력과 가격 경쟁력, 그리고 엄격한 공기 준수를 통한 신뢰성 있는 사업 수행 능력을 바탕으로 세계 건설시장에서 괄목할 만한 성과를 달성하였다.

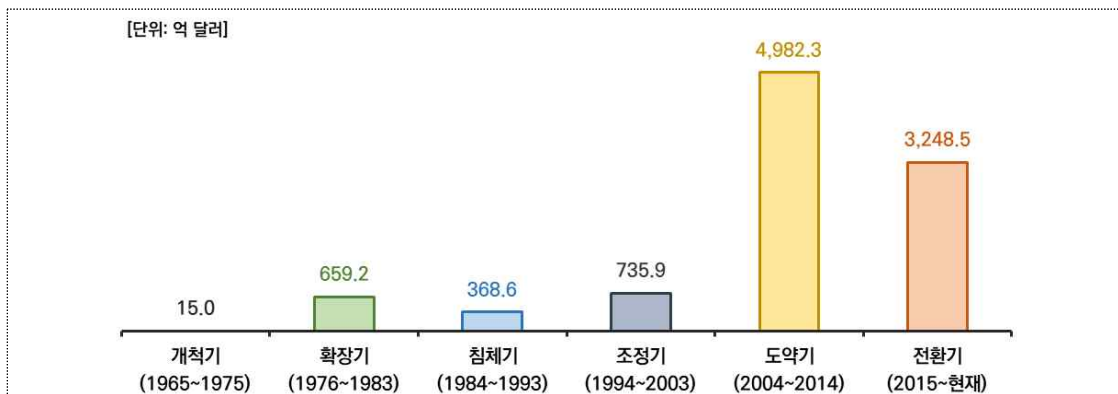
최근 세계 건설시장은 복잡성과 다양성이 증대되는 발주처의 요구사항, 금융 연계 프로젝트의 증가, 경쟁 심화 및 발주 방식의 변화 등 다차원적인 변혁기를 겪고 있다. 이러한 패러다임 전환 속에서 기업의 지속 가능한 경쟁력 확보를 위해서는 기존의 경험과 역량을 넘어서는 혁신적 거버넌스 체계의 재구축이 필수적이다. 이는 단순히 개별 기업 차원의 변화를 넘어, 건설 산업 생태계 전반에 걸친 포괄적이고 시스템적인 혁신을 요구하는 것으로, 글로벌 건설시장의 새로운 도전에 대응하기 위한 전략적 접근이 요구되는 시점이다.

# I. 1조 달러 수주 달성과 규제완화로 급성장

## 1 해외건설 산업, 60년 역사 속 1조 달러 수주 달성과 패러다임 전환

우리나라 해외건설 산업은 1965년부터 다양한 변화와 성장을 겪어왔다. 개척기(1965~1975)에는 경제개발계획의 주요 자금원이자 수출전략산업으로 자리 잡았고, 이어진 확장기(1976~1983)에는 오일쇼크와 유가 상승으로 인한 중동 건설 붐이 국내 경제 충격을 완화했다. 그러나 1984년부터 1993년까지의 침체기에는 유가 하락과 기술적 한계로 실적이 저조하였으며, 1994년부터 2003년까지의 조정기에는 IMF 외환위기로 인한 국가신인도 하락과 자금 조달 문제로 수주에 어려움을 겪었다. 2004년부터 2014년까지의 도약기에는 유가 상승으로 석유 화학 설비와 인프라 발주 증가로 2010년에 716억 달러라는 사상 최대 실적을 달성하였다. 2015년부터 시작된 전환기에는 유가 하락과 코로나19의 영향으로 발주가 감소했지만, 저가 수주 경쟁을 지양하고 고부가가치 분야 진출을 강화하여 수주실적이 상승하기 시작했다. 이러한 과정을 거쳐 우리나라 해외건설 산업은 누적 1조 달러 수주라는 대기록을 달성하며 성장해 왔다.

〈그림 1〉 해외건설 시기별 수주 금액 추이 (1965년~2024년)



자료 : 국토교통부(2025), "해외건설 누적수주 1조 달러 달성".

우리나라 해외건설 산업은 패러다임의 전환기를 맞이하고 있다. 1965년 이래로 도급형 사업이 압도적 우위(90% 이상)를 점하던 구조에서, 최근 기업의 투자개발사업에 관한 관심 증대와 정부의 전략적 정책 지원(한국해외인프라·도시개발지원공사 설립, PIS 펀드 조성 등)이 시너지 효과를 창출하며 새로운 국면에 진입하고 있다. 이러한 추세는 2024년에 더욱 가속화되어, 투자개발사업 실적이 전년 대비 350% 증가한 51.7억 달러를 기록하며 전체 해외건설 수주의 13.9%를 차지하는 등 역대 최고 수준을 달성하였다.

〈표 1〉 해외건설 시기별 사업유형별 수주실적 추이 (1965년~2024년, 단위 : 억 달러, %)

구분	개척기 ('65~'75)		확장기 ('76~'83)		침체기 ('84~'93)		조정기 ('94~'03)		도약기 ('04~'14)		전환기 ('15~현재)		'22~'24 (평균)	
	금액	비중	금액	비중	금액	비중	금액	비중	금액	비중	금액	비중	금액	비중
도급형	15.0	100.0	659.2	100.0	364.5	98.9	654.1	88.9	4,801.8	96.4	3,074.4	94.6	312.5	92.5
개발형	0.0	0.0	0.0	0.0	4.2	1.1	81.7	11.1	180.5	3.6	<b>174.1</b>	<b>5.4</b>	25.5	<b>7.5</b>

자료 : 국토교통부(2025), “해외건설 누적수주 1조 달러 달성”.

해외 진출 양상을 보면, 1965년 이후 중동과 아시아를 중심으로 한 해외건설 시장 진출이 주를 이루었으나, 최근 들어 주목할 만한 변화를 보이고 있다. 특히 2022년부터 2024년까지의 3년간 수주실적을 보면, 북미·태평양 지역과 유럽 등 선진국 시장으로의 진출이 각각 19.3%와 10.4%를 차지하며 큰 폭으로 확대되었다. 이는 우리 건설기업들의 기술력 향상과 국제적 신뢰도 상승에 기인한 것으로 평가된다. 이러한 추세는 기존의 중동(38.4%)과 아시아(25.7%) 중심의 수주 구조에서 벗어나 지역 다변화가 성공적으로 이루어지고 있음을 시사한다.

〈표 2〉 해외건설 시기별 지역별 수주실적 추이 (1965년~2024년, 단위: 억 달러, %)

구분	개척기 ('65~'75)		확장기 ('76~'83)		침체기 ('84~'93)		조정기 ('94~'03)		도약기 ('04~'14)		전환기 ('15~현재)		'22~'24 (평균)	
	금액	비중	금액	비중	금액	비중	금액	비중	금액	비중	금액	비중	금액	비중
중동	8.6	57.7	606.8	92.0	245.0	66.5	191.4	26.0	2,764.5	55.5	1,192.3	36.7	129.8	38.4
아시아	4.6	30.7	46.9	7.1	103.0	27.9	<b>417.8</b>	<b>56.8</b>	1,406.2	28.2	<b>1,202.8</b>	<b>37.0</b>	87.0	25.7
북미 등	1.5	10.0	1.5	0.2	12.7	3.4	35.2	4.8	197.4	4.0	312.1	9.6	65.1	<b>19.3</b>
유럽	0.0	0.0	0.0	0.0	2.4	0.7	39.4	5.4	147.3	3.0	250.6	7.7	35.2	<b>10.4</b>
아프리카	0.2	1.0	3.4	0.5	4.8	1.3	23.0	3.1	174.9	3.5	96.6	3.0	8.9	2.6
중남미	0.1	0.6	0.6	0.1	0.8	0.2	29.0	3.9	291.9	5.9	194.1	6.0	12.0	3.5

자료 : 국토교통부(2025), “해외건설 누적수주 1조 달러 달성”.

마지막으로, 공종별 수주실적은 시대에 따라 큰 변화를 겪었다. 1960년대부터 1990년대 초반까지는 토목과 건축 분야가 주를 이루었으나, 이후 글로벌 에너지 수요 증가와 기술력 향상으로 산업설비, 특히 플랜트 부문으로 중심이 이동했다. 1994년부터 2003년의 조정기를 거쳐 중동 플랜트 공사가 주력 분야로 자리 잡았고, 이 추세는 계속되어 최근 3년(2022~2024년) 평균 수주에서 산업설비가 52.4%를 차지하며 건축(25.7%)과 토목(9.3%)을 크게 앞서고 있다.

〈표 3〉 해외건설 시기별 공종별 수주실적 추이 (1965년~2024년, 단위 : 억 달러, %)

구분	개척기 ('65~'75)		확장기 ('76~'83)		침체기 ('84~'93)		조정기 ('94~'03)		도약기 ('04~'14)		전환기 ('15~현재)		'22~'24 (평균)	
	금액	비중	금액	비중	금액	비중	금액	비중	금액	비중	금액	비중	금액	비중
토목	11.1	74.1	227.8	34.6	169.4	46.0	155.9	21.2	663.3	13.3	573.0	17.6	31.6	9.3
건축	2.7	18.3	<b>321.0</b>	<b>48.7</b>	113.6	30.8	221.9	30.2	693.6	13.9	602.7	18.6	86.8	25.7
산업설비	1.0	6.6	75.8	11.5	66.2	18.0	<b>335.0</b>	<b>45.5</b>	<b>3,434.0</b>	<b>68.9</b>	<b>1,767.5</b>	<b>54.4</b>	<b>177.3</b>	<b>52.4</b>
전기	0.1	0.7	9.9	1.5	14.5	3.9	17.6	2.4	93.8	1.9	129.9	4.0	16.9	5.0
통신	0.0	0.1	14.5	2.2	2.0	0.6	3.4	0.5	11.2	0.2	5.6	0.2	0.6	0.2
용역	0.0	0.2	10.1	1.5	2.8	0.8	2.0	0.3	86.4	1.7	169.8	5.2	24.8	<b>7.3</b>

자료 : 국토교통부(2025), “해외건설 누적수주 1조 달러 달성”.

1975년 「해외건설 촉진법」 제정을 기점으로 우리나라의 해외건설 규제는 점진적인 변화를 겪어왔다. 초기에는 건설부 장관의 면허 취득을 의무화하는 엄격한 면허제를 도입하였으나, 1994년에 이르러 면허제를 등록제로 전환하고 도급한도액제도를 폐지하는 등 규제완화 정책을 펼쳤다. 이는 국내 건설기업의 해외 진출을 촉진하기 위한 전략적 결정이었다. 더 나아가 1999년에는 중소기업의 해외 진출 장벽을 낮추고자 등록제를 신고제로 전환하였는데, 이는 규제완화의 연장 선상에서 이루어진 조치로 해외건설 시장에 대한 접근성을 높이고 중소기업의 참여를 독려하기 위함이었다.

〈표 4〉 해외건설업 제도 변화에 따른 실적 비교(1976년~2025년 1월)

구분	면허제	등록제	신고제
수주금액	1,026억 달러	460억 달러	8,521억 달러
수주건수	2,760건	818건	12,607건
진출기업	132개	199개	1,870개
진출국가	65개	65개	161개
적용 기간	'76.4.1. ~ '93.12.31	'94.1.1. ~ '99.2.7	'99.2.8. ~ 현재
공종별 비중	건축(42%), 토목(39%), 산업설비(14%), 기타(5%)	건축(39%), 산업설비(37%), 토목(21%), 기타(3%)	산업설비(63%), 건축(16%), 토목(15%), 기타(6%)
지역별 비중	중동(83%), 아시아(15%), 태평양·북미(1%), 기타(1%)	아시아(64%), 중동(15%), 유럽(8%), 기타(13%)	중동(48%), 아시아(32%), 태평양·북미(6%), 기타(14%)

자료 : 해외건설 촉진법 주요 개정 사항, 해외건설통합정보서비스(수주통계: 종괄계약현황).

1992년 국제수지 적자 개선과 해외건설 산업 육성을 위한 제도적 변화가 시행되었다. 이는 우루과이라운드(UR) 협상 등 세계 건설시장의 변화에 대응하고 국내 기업의 국제경쟁력을 강화하려는 조치였다. 정부는 해외 진출 관련 규제를 대폭 완화하여 기업 간 자율경쟁을 촉진하고, 자유시장 경제원리에 기반한 해외건설업체의 자율성과 창의성을 증진하였다. 특히, 기존의 '진출지정제도'와 '도급허가제도'를 폐지하여 해외건설업 면허 보유 기업의 국가 제한 없는 진출을 허용하고, 복수 도급 허가를 통해 입찰 참여의 문호를 개방하였다. 이러한 제도적 개선은 해외건설 산업의 활성화를 위한 촉매제 역할을 하며, 국내 건설기업의 국제경쟁력 강화와 해외 시장 진출 확대에 이바지하였다.

〈표 5〉 해외건설 시장 경쟁 조정을 위한 정부 정책: 진출지정제도 vs 도급허가제도

구분	주요 내용
진출지정 제도	<ul style="list-style-type: none"> <li>1970년대 말부터 1980년대 초에 걸쳐 해외건설 시장이 활황일 때 우리 기업의 대량진출로 인한 업체 상호 간의 경쟁을 방지하기 위하여 과당경쟁이 예상되는 국가에 대하여 국가별로 진출업자를 지정 운영 → (1992년) 19개 국가에 대해 27개 기업 진출 지정</li> </ul>
도급허가 제도	<ul style="list-style-type: none"> <li>우리 기업 간 경쟁을 방지하기 위하여 1건의 해외공사에 대해서 적합한 업체 1개社만을 입찰에 참가할 수 있도록 제한한 제도 → 5억 달러 이상의 공사에 대해서는 건설부 장관이 허가하고, 5억 달러 미만의 공사에 대해서는 해외건설협회에 위탁 시행</li> </ul>

자료 : 건설부(1992), "해외건설활성화대책".

## II. 해외건설 정책 : 규제완화에서 글로벌 경쟁력 강화까지

### 1 해외건설 촉진법 : 규제에서 자율로, 국제경쟁력 강화의 여정

「해외건설 촉진법」은 1970년대 제정 이후 국내 건설산업의 국제경쟁력 강화와 해외시장 진출 활성화를 위해 지속해서 발전하였다. 초기에는 면허제와 도급 허가제를 통해 진출 기반을 구축하는 데 중점을 두었으나, 점차 규제완화와 자율성 확대로 정책 방향을 전환하였다. 1980년대의 해외건설진흥기금 설치와 부실공사 대리시공제 도입, 1990년대의 면허제에서 등록제 및 신고제로의 전환, 2000년대의 중소기업업체 지원 강화와 공공기관의 해외공사 투자 허용 등이 이러한 변화를 반영하고 있다. 2010년대 이후에는 해외건설정책지원센터 설립, 부실시공 처벌 강화, 그리고 최근의 한국해외인프라·도시개발지원공사(KIND)의 법정자본금 상향조정을 통해 전문 지원체계를 구축하고 책임을 강화하는 한편 해외 인프라 개발지원을 확대하고 있다. 특히 2023년에는 KIND의 법정자본금을 5,000억원에서 2조원으로 대폭 증액하여 해외 투자개발 사업 지원을 강화하였다.

〈표 6〉 「해외건설 촉진법」 시대별 변화와 주요 내용

구분	주요 내용
1970년대	<ul style="list-style-type: none"> <li>해외건설 진출 기반 구축                             <ul style="list-style-type: none"> <li>(1975년) 해외건설업 면허제 도입, 해외공사 도급 허가제 실시, 수주 경합 시 정부의 조정 권한 부여, 국가/지역별 진출사업자 수 제한 기능</li> <li>(1978년) 1건 공사 도급 금액 범위 설정 기능, 영업정지제도 보완, 새로운 해외시장 개척 권고 제도 도입</li> </ul> </li> </ul>
1980년대	<ul style="list-style-type: none"> <li>해외건설 지원체계 강화                             <ul style="list-style-type: none"> <li>(1981년) 원도급/하도급 개념 구분, 수주경합 시 조정명령제 도입, 해외건설진흥기금 설치, 부실공사 대리시공제 도입</li> </ul> </li> </ul>
1990년대	<ul style="list-style-type: none"> <li>규제완화 및 자율성 확대                             <ul style="list-style-type: none"> <li>(1994년) 면허제에서 등록제로 전환, 도급한도액제도 폐지, 도급허가제를 신고제로 전환, 자체개발사업도 해외공사 범위에 포함</li> <li>(1999년) 등록제에서 신고제로 전환, 해외공사수행계획 신고제도 폐지, 해외건설진흥기금 폐지, 복수협회 설립 허용 및 협회가입 임의화</li> </ul> </li> </ul>
2000년대	<ul style="list-style-type: none"> <li>중소기업 지원 및 투자 활성화                             <ul style="list-style-type: none"> <li>(2008년) 중소기업업체 해외진출 지원 규정 신설</li> <li>(2009년) 중소기업 수주지원센터 설치, 공공기관의 해외공사 투자 허용</li> </ul> </li> </ul>
2010년대	<ul style="list-style-type: none"> <li>전문 지원체계 구축 및 책임 강화                             <ul style="list-style-type: none"> <li>(2012년) 해외건설 세부 분야별 진흥계획 수립 근거 마련, 해외도시개발지원센터 설치 및 운영 근거 마련, 해외건설심사위원회 기능 확대</li> <li>(2014년) 해외건설정책지원센터 설립 근거 마련</li> <li>(2016년) 해외건설집합투자기구 설립 및 운영 규정 도입, 일정 규모 이상 해외건설현장 응급의료시설 설치 의무화</li> <li>(2018년) 해외 인프라·도시개발 지원공사 설립, 해외건설 정보체계 구축 및 운영, 부실시공에 대한 처벌 강화</li> </ul> </li> </ul>
2020년대	<ul style="list-style-type: none"> <li>해외 인프라 개발지원 확대                             <ul style="list-style-type: none"> <li>(2023년) 한국해외인프라·도시개발지원공사의 법정자본금 상향</li> </ul> </li> </ul>

자료 : 해외건설 촉진법 주요 개정 내용을 발췌하여 재정리.



또한, 해외건설 수주 경쟁력 제고를 위해 다양한 정책적 노력이 이루어졌다. 2015년에는 해외건설집합투자기구 설립 근거를 마련하고 해외파견 건설근로자의 보건·안전 관리를 위한 규정을 신설하였다. 2018년에는 해외건설 정보체계 구축·운영에 관한 규정을 마련하여 해외사업 발주 정보 등을 해외주재관과 공유할 수 있도록 하였다.

이러한 변천 과정은 「해외건설 촉진법」이 초기의 정부 주도 규제에서 점차 자율성을 확대하고, 중소기업 지원과 전문화된 지원체계 구축으로 발전해 왔음을 보여준다. 더불어 최근에는 투자개발형 사업 지원 강화, 정보 공유 체계 구축, 그리고 해외건설 수주의 경제적 파급효과를 고려한 종합적인 지원 정책으로 변화하고 있음을 알 수 있다.

## 2 해외건설 진흥기본계획 : 양적 성장에서 질적 도약으로

우리나라 해외건설 산업은 「제1·2차 해외건설 진흥계획」 기간 동안 괄목할 만한 성장을 이루었다. 2004년 73억 달러에 불과했던 해외건설 수주액은 1차 계획의 목표연도인 2009년에 491억 달러로, 2차 계획의 목표연도인 2014년에는 716억 달러로 급증하였다. 이는 연평균 25.4%의 놀라운 성장률을 기록하였다. 이와 함께, 미국의 건설엔지니어링 전문지(ENR)에 따르면, 대한민국의 해외건설 시장 점유율은 2003년 1.9%(12위)에서 2013년 7.8%(6위)로 크게 상승하였다. 그러나 이러한 양적 성장에도 불구하고, 우리나라 해외건설 산업은 여러 한계점을 노출하였다. 주요 문제점으로는 ‘△중동 지역과 플랜트 공종에 편중된 수주 구조, △저부가가치 및 과잉 경쟁시장 중심의 진출, △국내 참여자 간 협력 부족, 그리고 △정부 지원체계의 분산’ 등이 지적되었다.

〈표 7〉 제1·2차 해외건설 진흥기본계획 주요 추진 내용

구분	주요 추진 내용
제1차	<ul style="list-style-type: none"> <li>• (기업의 경쟁력 제고) 제도의 글로벌 스탠다드화, 중소기업 및 엔지니어링 수주능력 향상, 플랜트 건설 경쟁력 강화, 리스크 관리시스템 구축</li> <li>• (지원체제 강화) 진출 인센티브 강화, 공적금융 확대 및 개선, 수출입은행 지원 강화, 국내외 자금 참여 확대, 공공기관 해외진출 지원</li> <li>• (해외건설관리의 선진화) 종합정보망 확대, 인력 교육 및 훈련, 안전관리 강화</li> <li>• (해외건설 수주기반 확대) 시장개척자금 지원 확대, 건설외교 강화, 건설협력기반 구축</li> </ul>
제2차	<ul style="list-style-type: none"> <li>• (수주경쟁력 제고) 플랜트 건설 수주경쟁력 강화, 공공-민간 공동 진출, 투자개발형사업 참여</li> <li>• (지원체제 강화) 정보 네트워크 강화, 정책개발 기능 강화, 금융지원 강화, 진출 인센티브 강화</li> <li>• (관리체계 선진화) 민간자율 조정체계 확립, 인력확보 지원, 통합리스크 관리시스템 활성화</li> <li>• (수주기반 확대) 신시장 개척 지원, 자원외교 확대, 중소기업체 해외진출 활성화</li> <li>• (부가가치 제고) 국산 기자재 활용 확대, 녹색성장 부문 진출, 한국형 도시개발 모델 수출, CM시장 진출기반 확대</li> </ul>

자료 : 해외건설협회 (2004, 2009), “해외건설 진흥계획 수립 연구”.

「제3차 해외건설 진흥기본계획」 수립 시 기존의 한계를 극복하고 지속 가능한 성장을 실현하기 위해 다음과 같은 발전 방향을 제시하였다. “첫째, 지역 및 공종 측면에서 포트폴리오를

다양화하여 리스크를 분산시키고 새로운 성장동력 확보, 둘째, 단순 시공에서 벗어나 프로젝트 기획, 파이낸싱, 설계/엔지니어링, 운영/관리 등 고부가가치 영역으로 사업 범위 확대, 셋째, 대형 건설업체 중심에서 탈피하여 공기업, 중소기업, 설계/엔지니어링 업체들이 컨소시엄을 구성해 프로젝트 밸류체인 전반을 아우르는 패키지 형태의 진출 도모, 마지막으로, 해외건설 누적 수주액 7천억 달러 시대에 걸맞은 통합적이고 맞춤형인 정부 지원체계 구축"이라는 전략적 접근을 통해 우리나라 해외건설 산업의 경쟁력 강화와 질적 성장을 추구하고자 하였다.

〈표 8〉 제3차 해외건설 진흥계획 추진 방향

구분	주요 내용
비전	• 해외건설을 고부가가치 신성장 동력으로 육성
목표	• 투자개발형 사업 활성화 • 해외건설산업의 수익성 제고 • 진출지역·진출분야 다변화

자료 : 국토교통부(2015), "제3차 해외건설진흥기본계획 요약본".

「제3차 해외건설 진흥기본계획」의 중점 추진 분야에 대한 주요성과 평가 결과는 다각적인 측면에서 긍정적인 진전을 시사하고 있다. 한국해외인프라·도시개발자원공사(KIND)의 설립을 통한 투자개발형 사업의 활성화, PPP 전문인력 양성 및 해외건설산업정보시스템 구축을 통한 수익성 제고, 그리고 중남미 지역 수주 확대와 인프라협력센터 구축 등을 통한 진출지역 및 분야의 다변화가 주요 성과로 평가된다. 특히, GICC(글로벌인프라협력회의)를 통한 건설 외교 강화와 K-시티 네트워크 글로벌 협력 프로그램을 통해 도시·교통·물류 분야별 맞춤형 진출 확대를 달성한 점은 주목할 만하다. 이러한 다면적 접근을 통해 해외건설 산업의 경쟁력 강화 및 글로벌 시장 점유율 확대를 위한 기반을 구축하였다고 평가할 수 있다. 그러나 질적 성장의 기반 마련에 비해 수주 감소 등 양적 성장 측면에서는 미흡한 것으로 분석되었으며, 이러한 평가 결과를 토대로 「제4차 해외건설 진흥기본계획」 수립 시 개선 방향을 도출하였다.

〈표 9〉 제4차 해외건설 진흥계획 : 분야별 개선 사항 및 발전 방향

분야	3차 진흥기본계획 추가 개선 사항	개선 방향
지원체계	• 특별계정·인프라 펀드 등 금융 패키지 지원 성과가 있으나, 국가 대항 양상의 수주 경쟁에서 사업기회 선점을 위해 민·관 협력 진출 강화 필요	민·관 동반협력 해외진출
투자개발	• KIND 출범 등 투자개발사업(PPP) 진출 기반을 구축하였으나, 기능 강화 등을 통해 수주 성과 확대 필요	지원 고도화를 통한 성과 확대
지원분야	• 지역 다각화, 수주 분야 다양화 등 성과가 있는 반면, 신산업 등 추가 대응 필요성 대두	고부가·미래산업 진출 지원
기반역량	• 전문인력 교육체계, 정보시스템 개발·통합 등과 더불어 해외사업에 대한 내실 있는 콘텐츠 요구	해외건설 기반역량 강화

자료 : 국토교통부(2021), "제4차 해외건설진흥기본계획('21~'25)".

「제4차 해외건설 진흥기본계획」은 국내 건설산업의 국제경쟁력 강화와 지속 가능한 성장을 위

한 포괄적인 전략을 제시하고 있다. 본 계획의 핵심 비전은 고부가가치 시장 창출형 지원체계의 고도화를 통한 질적 성장과 해외 EPC(설계·조달·시공) 및 ENG(엔지니어링) 시장에서의 역대 최고 순위 달성이라는 양적 성장을 동시에 추구하는 것이다. 이를 실현하기 위해 4대 추진 전략과 세부 과제를 수립하여 글로벌 건설 리더로의 도약을 목표로 하였다. 구체적 실행 방안으로는 공급자 주도의 투자개발형 사업, 시공자금융, ODA(공적개발원조), Team Korea 등 선진 사업 모델 구축을 통한 사업포트폴리오 다변화로 질적 성장을 추구하며, 이를 통해 제2·3차 기본계획의 주요 목표를 동시에 달성하여 해외시장에서의 위상을 획기적으로 제고하고자 하였다.

〈표 10〉 제4차 해외건설 진흥계획 추진 방향

구분	주요 내용
비전	<ul style="list-style-type: none"> <li>고부가 시장 창출형 지원체계 고도화를 통한 글로벌 건설리더로 도약</li> </ul>
추진 전략	<ul style="list-style-type: none"> <li>동반협력 해외진출 활성화</li> <li>투자개발사업 성과 확대</li> <li>고부가산업 해외진출 지원</li> <li>해외건설 기반역량 강화</li> </ul>

자료 : 국토교통부 해외건설정책과(2021), “제4차 해외건설진흥기본계획(‘21~‘25)”.

정부는 해외건설 및 인프라 산업의 국제경쟁력 강화를 위한 전략을 수립하였다. 이 전략은 동반협력 해외진출 활성화, 투자개발사업 성과 확대, 고부가산업 해외진출 지원, 그리고 해외 건설 기반역량 강화의 네 가지 핵심 영역에 초점을 맞추었다. 주요 내용으로는 Team Korea 지원체계 구축, G2G 협력 강화, ODA 전략 개선, 투자 확대, 스마트시티 수출 플랫폼 구축, 친환경 사업 지원, 중소·중견기업 지원 강화 등이 포함되었다.

〈표 11〉 해외건설 진출 활성화 및 경쟁력 강화를 위한 주요 추진 전략

구분	주요 추진 내용
동반협력 해외진출 활성화	<ul style="list-style-type: none"> <li>Team Korea 전방위적 지원체계 구축 및 「G2G 협력 플랫폼」 구성·G2G 지원기능 강화를 통한 G2G 수주 연계 활성화</li> <li>ODA 통합전략 수립·관리기능 강화를 위한 국토교통 ODA 지원업무 전담기관 지정, 타 기관과 협력 강화, 다자·양자 국제협력을 통한 개도국 수주 환경 개선 및 선제적 유망 사업발굴</li> </ul>
투자개발사업 성과 확대	<ul style="list-style-type: none"> <li>F/S 사업 지원 점진적 확대·KIND 투자 확대, 사업 단계별 지원체계 고도화 및 금융 자문·주선 서비스 제고 등</li> <li>해외건설정책펀드(PIS, GIF) 투자 활성화·ECA와의 복합 금융 모델 확대 및 MDB 등과의 협업을 통한 제3국 공동진출 모색</li> </ul>
고부가산업 해외진출 지원	<ul style="list-style-type: none"> <li>스마트시티 해외수출 플랫폼 구축 및 ODA 등 주요 지원사업의 친환경·저탄소 사업 지원비중 단계적 확대</li> <li>고부가가치 PM 사업 등 유망 엔지니어링 분야 진출 지원 및 스마트 엔지니어링 기술 적용 확대를 위해 R&amp;D 기획, 홍보 등 지원</li> </ul>
해외건설 기반역량 강화	<ul style="list-style-type: none"> <li>인프라협력센터·GICC 등 네트워크를 통한 사업 발굴 및 해촉법 적용범위 확대·해외건설 진흥위원회 기능 강화</li> <li>시장개척 지원사업 운영 방식 개선을 통한 중소·중견기업의 수주 확대, 수요 기반 인력 양성, 해외건설산업정보시스템 고도화 및 활용도 제고</li> </ul>

자료 : 국토교통부 해외건설정책과(2021), “제4차 해외건설진흥기본계획(‘21~‘25)”.



우리나라 해외건설 산업은 지난 20여 년간 괄목할 만한 양적 성장을 이루었으나, 중동 지역과 플랜트 공종에 편중된 수주 구조, 저부가가치 시장 중심의 진출, 국내 참여자 간 협력 부족 등의 한계점을 노출하였다. 이에 정부는 「제1차부터 제4차까지의 해외건설 진흥기본계획」을 통해 이러한 문제점들을 점진적으로 해결하고자 노력하였다. 특히 최근의 계획들은 고부가가치 영역으로의 사업 범위 확대, 지역 및 공종의 다각화, Team Korea 지원체계 구축, 투자개발 사업 확대 등을 통해 질적 성장과 양적 성장을 동시에 추구하는 전략을 제시하고 있다. 이러한 종합적이고 체계적인 접근은 우리나라 해외건설 산업이 글로벌 리더로 도약하기 위한 중요한 전환점이 될 것으로 평가되며, 향후 이러한 전략의 효과적인 실행과 지속적인 개선이 필요할 것으로 보인다.

### 3 해외건설 지원정책 30년 : 규제완화에서 글로벌 경쟁력 강화까지

우리나라 해외건설 정책은 1992년 종합대책 수립을 시작으로 지속해서 발전을 거듭하였다. 초기에는 기업의 해외 진출을 장려하는 데 초점을 맞춘 면허 제도개선, 진출 규제완화, 금융지원 확대 등이 주를 이루었다. 1994년에는 연불수출자금 확대와 현지금융 규제완화를 통해 금융지원을 강화했으며, 1999년에는 수출입은행의 금융지원 확대, 보증제도 개선, 해외인프라기금 설립 등 더욱 체계적인 지원방안을 마련했다. 2000년대에 들어서면서 정책은 더욱 전략적인 방향으로 변화하였다. 2008년의 종합대책은 시장 다변화, 중소기업 지원, 고부가가치화 등 다양한 측면에서의 지원방안을 제시하였으며, ODA와 시장개척의 연계, R&D 투자 확대 등이 주목받았다. 2013년에는 사업모델을 세분화하여 모델별 맞춤형 지원방안을 제시하는 선진화 방안이 발표되어 해외건설 산업의 고도화를 위한 중요한 전환점을 마련하였다.

2020년대에 접어들면서 정책은 국제경쟁력 강화와 새로운 성장동력 발굴에 초점을 맞추기 시작했다. 2021년의 활력 제고 및 고도화 방안은 금융지원 강화, 기업지원 확대, 핵심 프로젝트 관리, 공공기관의 역할 강화 등을 통해 해외건설 산업의 경쟁력을 한 단계 높이는 것을 목표로 하였다. 2022년에는 민간의 주도적 역할 강화, 공공의 전후방 지원 확대, 원전·친환경 산업 수주 활성화 등을 통해 세계 시장에서의 경쟁력을 더욱 강화하고자 하는 전략이 수립되었다. 2024년에는 해외 투자개발사업 활성화 방안이 발표되어 민관협력 거버넌스 확립, 패키지 지원 강화, 도시개발 분야 특화 진출 확대, 민간기업 투자사업 역량 강화 등을 통해 해외건설 산업의 새로운 도약을 모색했다.

〈표 12〉 해외건설 및 인프라 산업 지원 정책의 변천

구분	주요 내용
해외건설 활성화 대책 (1992년)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• (면허·진출) 정기적인 해외건설 면허 실시, 진출지정제도 폐지, 복수 도급허가 허용</li> <li>• (도급허가) 도급허가 위탁범위 확대, 자동도급허가 확대</li> <li>• (금융지원) 연불금융자금 지원조건 개선, 현지금융 규제완화, 해외투자 규제완화</li> <li>• (국제협력) 건설외교 및 국제협력 강화 추진, 동남아 국가와 정례적 건설장관 회의 설치, 주요국에 건설관 파견 또는 직급 상향, 국제금융기관과 협력체제 구축, 무상기술용역 제공 및 초청훈련 추진, 남북한 공동 해외건설 참여방안 검토</li> </ul>

〈표 12〉 해외건설 및 인프라 산업 지원 정책의 변천 -(계속)

구 분	주요 내용
해외건설산업 국제경쟁력 강화를 위한 금융지원 확대 방안 (1994년)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• (연불수출자금) 연불기간 확대, 용자 한도 증액, 용자 비율 확대, 지원 대상 국가 확대</li> <li>• (현지금융 규제완화) 비율 상환의무 폐지, 공사완공 시까지 자율 상환, 공사완공 후 상환 가능경우 확대</li> <li>• (자금관리 개선) 현 외화 보유 한도 완화, 자금관리 간소화, 외화자금 처분 용도에 법인세 납부 추가, 종합보고서 제출 주기 완화</li> </ul>
우리 기업의 대외진출 지원방안 (1999년)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• (수은 금융지원) 지원 대상 확대, 구매자신용 취급 확대, 해외건설 전용 계정 설치</li> <li>• (건설공제조합 보증서 활용 확대) 대기업도 보증서 담보 제공 허용</li> <li>• (보증발급제도 구축) 역외보증기관 설립 추진, 보증체계 개선 및 보증료 인하</li> <li>• (해외인프라기금 설립) APIF/C 설립 및 EDCF 출자 검토, 개도국 인프라 투자 확대</li> <li>• (KOICA 개발조사 확대) 인프라 프로젝트 타당성 조사 지원 확대, EDCF와 연계 강화</li> </ul>
해외건설 지원 종합대책 (2008년)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• (해외진출 시장 다변화 지원) 자원개발 인프라 패키지딜 진출지원, SOC 개발경험전수와 시장개척 연계, ODA 지원을 신시장 개척과 연계, 중점개척시장에 대한 진출지원 강화, 해외진출 관련 협정의 제·개정</li> <li>• (중소기업 해외진출 체계적 지원) 통합정보제공 기능강화, 해외건설 전문인력 육성, 투자개발 금융지원 강화</li> <li>• (해외건설산업의 고부가가치화) 고부가가치분야 진출지원, R&amp;D 투자확대, 국산기자재 사용 확대</li> </ul>
해외건설·플랜트 수주 선진화 방안 (2013년)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• (단순도급형 사업모델) 보증 확대 및 개선, 워크아웃기업 재기 지원</li> <li>• (시공자금융주선 사업모델) 금융지원 확대, 보험/보증제도 개선, 정책금융기관 지원 강화, 해외 투자 활성화</li> <li>• (투자개발형사업 사업모델) 금융기관 규제완화, 투자 지원 확대, 펀드운영 개선, 원스톱 금융지원 체계 구축</li> <li>• (패키지형 지원모델) KSP 및 KOICA 지원 확대, 마스터플랜 및 자원 협력 연계, EDCF/개발금융 수주지원 확대</li> </ul>
해외수주 활력 제고 및 고도화 방안 (2021년)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• (금융지원 강화) 해외사업 금융지원 우대, 低신용국 2단계 지원, 주요 발주처 기본여신약정(F/A) 확대, PIS펀드 조성 확대 및 실적 제고, 수은·무보 보증·보험 지원 개선, 경험증진 자금(EDPF) 활용도 제고</li> <li>• (기업지원 및 애로 해소) 법률 컨설팅 등 기업활동 지원, 사업 타당성 조사 지원 강화</li> <li>• (핵심 프로젝트 집중 관리) 기존 핵심프로젝트 선별·중점 관리 및 신규프로젝트 발굴</li> <li>• (공공기관의 디벨로퍼 역할 강화) 인프라 공기업 디벨로퍼 모범사례 축적, 공기업의 적극적 투자유도를 위한 각종 제도개선, KIND 기능 강화</li> <li>• (민간 역량 강화) 민간 PM(사업관리) 역량 강화, 해외건설 인력양성</li> <li>• (주요국 진출저변 확대) 한미 인프라 협력 강화 및 미국 시장 진출 기반 조성, 개도국 PPP 사업 EDCF 역할 강화, 정부 간 G2G 협력 강화</li> </ul>
해외 인프라 수주 활성화 전략 (2022년)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• (핵심 프로젝트 수주를 위한 역량 결집) 지역별 맞춤형 진출전략 수립, 핵심 프로젝트 수주를 위한 민관협력 강화</li> <li>• (민간의 주도적 역할 강화) 해외 인프라 투자자금 유동화 지원, 인프라 대출채권 거래 활성화를 위한 제도개선, 해외 인프라 금융 투자 협의체 신설, 우수 신기술 개발·활용 지원, 민간기업 수주경쟁력 강화를 위한 제도 정비, 해외 진출기업 적용 규제 합리화 및 편의 제공, 해외근로자 인센티브 강화</li> <li>• (공공의 전후방 지원 확대) 타당성 조사금융자문 지원 확대, 현지 입찰법률정책 정보제공 강화, 다자 및 양자 인프라 협력 네트워크 구축, 공공기관 디벨로퍼 역할 강화, EDCF-EDPF 제도개선 및 자금 간 연계 강화, 정책 금융기관 해외사업 지원 강화 관련 제도개선, 수주 후 프로젝트 진행 상황 관리 철저, 애로사항 해소 지원 강화, 통계 관리 및 홍보 강화</li> <li>• (원전·친환경 산업 수주 활성화) 원전 수출 전략 추진위 가동 및 수출 전략 수립, 원전·친환경 사업 관련 정부 간 협력 강화, 주요 발주처와 금융 약정 체결 확대, 친환경 정책 자금 공급 확대, 국내 원전 혁신 생태계 조성</li> </ul>

〈표 12〉 해외건설 및 인프라 산업 지원 정책의 변천 -(계속)

구 분	주요 내용
해외 투자개발사업 활성화 방안 (2024년)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• (민관협력 거버넌스 확립) 정상외교 효과 극대화, 공공기관 역할 강화, 사업기획 및 초기 참여 기반 마련, 공공기관 투자를 위한 제도개선, KIND의 대주주 참여 허용, 투자 요건 완화 및 기업 EXIT 지원</li> <li>• (패키지 지원 강화) 유·무상 ODA, 수출금융 등 연계 지원, 리스크관리 강화, 총 1.1조원 펀드 조성, 분야별 투자할당 완화 등 운영개선, 실무기관 협의체 운영, 협의체 등 통한 시범사업 발굴</li> <li>• (도시개발분야 특화진출 확대) 고위급 방문 등 G2G 협력을 통한 사업 기반 마련, 공공기관이 전 단계에 걸쳐 주도적 사업추진, 정상외교 성과 기반 선도사업 추진 및 성과확산, 진출 경쟁력 강화를 위한 스마트 기술 연계</li> <li>• (민간기업 투자사업 역량 강화) 투자개발사업 실적 시공능력평가 반영, 수주통계 반영을 위한 실적보고 가이드라인 정비, 인프라협력센터의 기업 현지활동 지원 강화, 타 산업과 동반진출을 위한 공동 수주활동 지원</li> </ul>

자료 : 국토교통부, 기획재정부 등 중앙행정기관에서 발표한 해외건설 관련 보도자료 재정리.

그간 정부에서 추진한 해외건설 지원 정책은 우리나라 건설산업의 성장과 세계 시장 변화에 대한 적응력, 균형적 발전을 위한 다양한 측면의 고려, 외부 요인의 영향, 정책의 유연성과 적응성 강화 필요성, 그리고 새로운 성장동력 발굴 등을 들 수 있다. 우리나라 해외건설 정책은 초기의 규제완화와 기본적인 지원체계 구축에서 시작하여, 점차 종합적이고 체계적인 접근으로 발전해 왔다. 특히 금융지원, 국제협력, 민관협력, 고부가가치화, 투자개발 등의 키워드가 지속해서 강조되며 정책의 연속성을 유지해 왔으며, 이를 통해 우리나라 해외건설 산업의 국제경쟁력을 꾸준히 강화해 왔다.

#### 4 해외건설 정책, 30년간 질적 성장 이뤄내며 글로벌 경쟁력 강화

우리나라의 해외건설 정책은 지난 30여 년간 괄목할 만한 발전을 이루었다. 초기에는 규제완화와 기본적인 지원체계 구축에 중점을 두었으나, 점차 종합적이고 전략적인 접근으로 진화하였다. 이러한 정책 변화는 국내 건설산업의 성장과 세계 시장 변화에 대한 적응력을 높이는 데 이바지하였다. 특히, 주목할 만한 점은 정책의 초점이 단순한 양적 성장에서 질적 성장으로 전환되었다는 것이다. 투자개발형 사업 활성화, 고부가가치 영역으로의 사업 범위 확대, 지역 및 공종의 다각화 등을 통해 해외건설 산업의 경쟁력을 한 단계 높이는 전략이 수립되었다. 이는 중동 지역과 플랜트 공종에 편중된 수주 구조, 저부가가치 시장 중심의 진출 등 기존의 한계점을 극복하려는 노력의 일환으로 볼 수 있다.

또한, 민관협력 거버넌스 확립, 패키지 지원 강화, 도시개발 분야 특화 진출 확대 등의 전략은 해외건설 산업의 새로운 성장동력을 발굴하고 글로벌 경쟁력을 강화하는 데 중요한 역할을 할 것으로 기대된다. 특히 Team Korea 지원체계 구축, G2G 협력 강화, ODA와의 연계 등 다각적인 접근은 우리 기업의 해외 진출을 더욱 효과적으로 지원할 수 있는 기반을 마련했다고 볼 수 있다. 그러나 이러한 정책적 노력에도 불구하고, 여전히 해결해야 할 과제들이 남아 있다. 민간기업의 투자사업 역량 강화, 리스크관리 체계의 고도화, 신기술 및 친환경 분야에서

의 경쟁력 확보 등이 있다. 따라서 앞으로의 정책은 이러한 과제들을 해결하면서도, 급변하는 세계 건설시장의 트렌드에 유연하게 대응할 수 있는 방향으로 발전해 나가야 할 것이다.

### III. 해외건설 경쟁력 강화를 위한 지원 정책 현황 및 개선 방안

#### 1

#### 해외건설·플랜트 산업 수출 확대를 위한 혁신 전략 마련

2023년 정부는 제4차 수출 전략회의를 통해「범정부 수출확대 전략」을 수립하여 국가 경제 성장의 새로운 동력을 확보하고자 하였다. 이 전략의 핵심은 12대 신수출 동력 분야를 선정하고, 그 중 해외건설·플랜트 산업을 원전, 방위산업, 녹색산업과 함께 수출 전략산업으로 지정한 것이다. 정부는 해외건설·플랜트 산업의 국제경쟁력 강화와 수출 증대를 위한 범정부적 지원체계를 구축하는 데 초점을 맞추었다. 국토교통부와 산업통상자원부를 중심으로 다각적인 접근을 통해 지원이 이루어질 예정이며, 구체적인 정책적 지원방안으로는 '해외건설 수주지원단 운영', '플랜트수주 지원센터 확대', '플랜트 자문단 신설' 등이 마련되었다.

〈표 13〉 수출 전략산업 분류 및 주요 내용

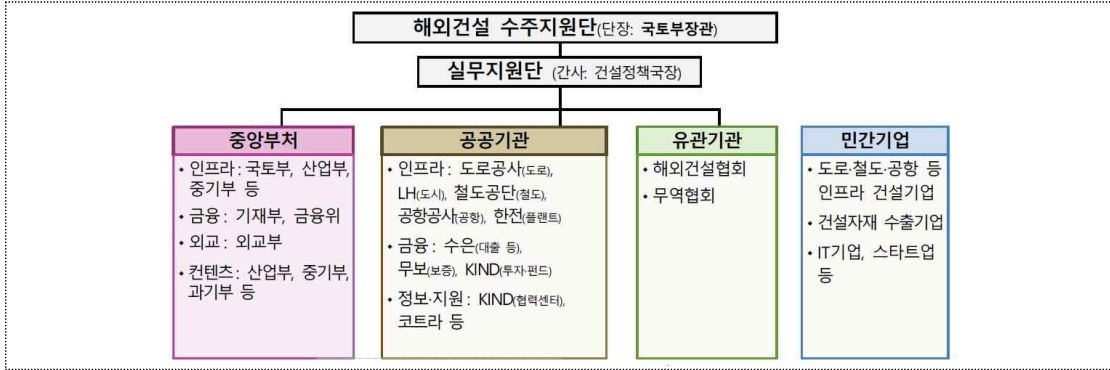
구분	주요 내용			
수주 전략산업	원전	방위산업	해외건설·플랜트	녹색산업
신수출 유망산업	농식품	수산식품	스마트팜	ICT서비스
	콘텐츠	에듀테크	의약품·의료기기	화장품

자료 : 산업통상자원부(2023), “「2023년 수출 플러스 전환」을 위한 「범정부 수출확대 전략」발표”

국토교통부는 해외건설 산업의 경쟁력 강화와 세계 시장 점유율 확대를 위해 「해외건설 수주지원단」을 출범시켰다. 이 협의체는 국토교통부 장관을 수장으로 하여 관련 부처, 유관기관, 그리고 산업계의 주요 이해관계자들로 구성되었다. 수주지원단의 주요 임무는 해외수주 확대를 위한 전략적 과제를 발굴하고, 패키지형 수주 방안을 포함한 종합적인 해외진출 전략을 수립하는 것이다.

정부는 기존의 해외건설 수주지원 정책을 혁신적으로 재구성하여, 다각적이고 통합적인 접근 방식을 도입하였다. 이 새로운 전략의 핵심은 건설 분야를 중심으로 ICT, 문화, 방위산업, 자율주행, 드론 등 다양한 산업 분야의 민간기업 간 교류를 촉진하는 플랫폼을 구축한 것이다. 특히, 대기업과 스타트업 간의 전략적 협력을 적극 장려함으로써, 기업 간 시너지 효과를 극대화하고 상호 보완적인 협력 체계를 구축하였다. 이러한 혁신적 접근은 전통적인 건설 영역을 넘어서는 종합적인 산업 수출 전략으로 발전하였다. 방위산업, 에너지, 디지털 기술 등 한국의 강점 분야를 결합한 통합적인 패키지형 해외사업 수주 모델을 마련함으로써, 우리 기업의 세계 경쟁력 강화와 해외시장 진출 확대 기반을 마련하였다.

〈그림 2〉 해외건설 수주지원단 구성



자료 : 국토교통부(2022), “제2중동분 견인, 「해외건설 수주지원단」 출범”.

정부는 2027년까지 대한민국의 연간 해외건설 수주액을 500억 달러로 끌어올리고, 세계 건설 시장에서 국가 순위를 4위까지 상승시키는 것을 목표, 이를 위해 정부, 공공기관, 그리고 민간기업의 역량을 유기적으로 결집하여 체계적인 해외건설 수주 정책을 수립·추진할 것으로 보인다.

## 2 해외건설협회와 KIND, 해외건설 산업 경쟁력 강화 및 글로벌 확장 전략 발표

올해 해외건설협회는 우리나라 해외건설 산업의 지속 가능한 성장을 위한 중장기 발전 전략을 수립하였다. 이 전략은 크게 네 가지 핵심 영역에 초점을 맞추고 있으며, 정책 및 제도운영의 효율성 제고, 해외진출 촉진을 위한 융복합 플랫폼 기능 강화, 업계와의 소통 확대 및 정부에 대한 건의 기능 확대, 그리고 협회 자체의 선도기관으로서의 역량 강화를 포함한다. 이러한 포괄적인 접근을 통해 해외건설협회는 우리나라 해외건설 산업의 경쟁력을 높이고 지속적인 성장을 이끌어내는 것을 목표로 하고 있다.

〈표 14〉 해외건설협회 중장기 발전 전략 주요 내용

구분	주요 내용
정책추진 및 제도운영의 효율화	<ul style="list-style-type: none"> <li>「국토교통 ODA사업」의 중점협력국 중심의 중장기 협력사업 발굴 추진</li> <li>「진출대상국 심층정보 고도화사업」 등 유망국·권역 심층 정보제공</li> <li>「시장개척지원사업」은 산업과 패키지 진출 및 공모 등을 통한 전문성 제고</li> <li>「전문인력 양성 지원 확대」를 통해 청년중심 해외건설 일자리 창출</li> <li>「해외건설통합정보서비스」 제공 정보 확대 및 고도화</li> <li>「해외건설 교육 프로그램」 개편</li> </ul>
해외진출 활성화를 위한 융복합 플랫폼 기능강화	<ul style="list-style-type: none"> <li>투자개발형, 스마트시티 등 융복합 분야의 「동반진출 플랫폼」 구축</li> <li>진출국 발주처, 기업 등과의 네트워크 확대 구축을 통한 수주·사업촉진 지원</li> <li>「정보협력원」 확대</li> <li>KIND, KOTRA, 수출입은행 등 유관기관과 협조하여 해외 발주공사 정보 수집 강화</li> </ul>
해외건설 선도기관으로서의 협회 역량 강화	<ul style="list-style-type: none"> <li>신축적이고 탄력적인 조직체계 구축</li> <li>협회 구성원의 역량개발을 지원하고 주도적·창의적인 업무 환경을 조성</li> <li>AI 등 신기술 도입을 통한 우리 기업의 해외건설 수주활동 강화 지원</li> </ul>



〈표 14〉 해외건설협회 중장기 발전 전략 주요 내용 -(계속)

구 분	주요 내용
해외건설 업계와의 소통 강화 및 대정부 건의 기능 확대	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 찾아가는 순회 간담회 정례화</li> <li>• 「정책자문위원회」 활성화</li> <li>• 「헬프데스크」의 운영 활성화</li> <li>• 해외건설산업 홍보 활동을 통한 진출확장을 위한 기반 마련</li> <li>• 「해외건설 명예의 전당」·「해외건설 한림원 설립」 운영</li> </ul>

자료 : 해외건설협회(2025), “「해외건설협회 중장기 발전전략」”.

한국해외인프라·도시개발지원공사(KIND)는 2025년 주요 업무 추진계획을 통해 해외 인프라 및 도시개발사업의 전략적 다각화와 글로벌 확장을 도모하고 있다. 이 계획은 ODA와 연계한 G2G 사업 개발, 상하수도, 의료 시설, 데이터센터 등 신성장 산업 분야로의 진출 확대, 그리고 우크라이나 재건 사업 참여를 통한 사업 포트폴리오의 다변화를 핵심으로 한다. 투자 전략 측면에서는 신규 정책펀드 조성, 친환경 탄소중립사업에 대한 투자 확대, 그리고 도시개발 사업에 대한 투자 증대를 계획하고 있으며, 특히 인도네시아, 베트남, 필리핀을 중심으로 한 전략적 도시개발사업 추진에 주력할 예정이다. 아울러, 정부 위탁 업무로서 타당성조사지원 사업, K-City Network 글로벌 협력 프로그램, 경제혁신파트너십 프로그램(EIPP) 등을 통해 국내 건설기업의 해외시장 진출을 적극 지원하고, 한국형 스마트시티 모델의 글로벌 확산을 위한 체계적인 노력을 전개할 것으로 전망된다.

〈표 15〉 2025년 한국해외인프라·도시개발지원 공사 주요 업무 추진계획

구 분	주요 내용
해외인프라·도시개발사업의 발굴 및 추진	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ODA를 연계한 G2G 사업 개발 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 유무상 원조자금과 연계하여 국가간협력(G2G) 사업 개발 추진</li> </ul> </li> <li>• 신사업 주력상품 개발 및 포트폴리오 다각화 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 상하수도, 병원, 데이터센터 등 신산업 진출 확대</li> </ul> </li> <li>• 우크라이나 재건 사업 추진 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 6대 선도 프로젝트를 중심으로 우크라이나 재건을 지원함과 동시에 국내 기업이 참여가능한 사업 발굴</li> </ul> </li> </ul>
해외인프라·도시개발사업에 대한 투자 및 출자	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 신규 정책펀드 조성 및 투자 <ul style="list-style-type: none"> <li>- PIS 2단계 펀드 및 녹색인프라해외수출지원펀드 조성을 통해 해외투자개발사업 추진을 위한 금융지원 확대</li> </ul> </li> <li>• 친환경 탄소중립사업 투자 확대 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 태양광 발전, 소수력 발전 등 신재생에너지 사업, 소형모듈원자로·수소산업·CCUS 등 신성장산업 투자확대</li> </ul> </li> <li>• 도시개발 사업 투자 확대 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 인도네시아, 베트남, 필리핀 등을 중심으로 도시개발사업 추진</li> <li>- K-City Network, EIPP 등 연계 사업 개발</li> <li>- 데이터센터 사업화 및 탄소배출권(CDM) 등 신사업 추진</li> </ul> </li> </ul>
정부로부터 위탁받은 업무	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 타당성조사지원 사업 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 우리기업의 해외건설 수주지원을 위한 타당성조사 및 제안서작성 지원</li> </ul> </li> <li>• K-City Network 글로벌 협력 프로그램 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 한국형 스마트시티 확산을 위한 계획수립 및 타당성조사 지원</li> </ul> </li> <li>• 경제혁신파트너십 프로그램(EIPP) <ul style="list-style-type: none"> <li>- 기존 인도네시아 사업 연장 및 필리핀, 우크라이나 등과의 신규협력 추진</li> </ul> </li> </ul>

자료 : 한국해외인프라도시개발지원공사(2024), “투자설명서”.

그간 우리 정부와 기업의 지속적인 노력으로, 우리나라 해외건설 산업은 양적 측면에서 세계적인 수준을 기록하며 명실상부한 주력 수출산업으로 자리를 잡았다. 특히, 2024년 발표된 미국 건설 전문지(Engineering News Record) 자료를 보면, 국내 주요 해외건설 기업의 해외 매출 합산 점유율은 6.8%로 세계 5위에 해당하는 성과를 달성하였다.

그러나, 이러한 양적 성장에도 진출 시장과 상품의 편중화, 수주액 대비 낮은 수익성, 중국·인도·튀르키예 등 후발국 기업들과의 경쟁 심화, 그리고 기존 도급형 사업에서 투자개발형 사업으로의 전환 가속화와 같은 급격한 시장 환경 변화에 직면하면서 우리 해외건설 산업의 지속적인 경쟁력 유지 가능성에 대한 우려가 제기되고 있다. 지난 50년간 해외건설 산업의 성장을 위해 개별법령을 마련하고 다양한 정책적 지원을 추진했음에도 불구하고, 세계 건설시장에서 선도적인 위치를 차지한 국내 건설기업이 부재하다는 점은 다소 아쉬운 부분이다. 그러나 정부의 지원 정책 덕분에 국내 건설기업의 해외 매출 합산 점유율이 세계적 수준을 기록하며 정책 효과성을 일정 부분 입증했다는 점을 부인할 수 없을 것이다.

이제는 양적 성장을 넘어 질적 성장에 초점을 맞추어야 할 시점이다. 정부가 아무리 우수한 정책을 마련하더라도, 기업의 자발적인 혁신과 노력이 병행되지 않는다면 현재 직면한 위기를 극복하기 어려울 것이다. 따라서 정부의 지원 정책과 기업 경영 측면에서의 한계를 분석하여 국내 주요 해외건설 기업이 글로벌 선도 플레이어로 자리 잡지 못한 이유를 면밀히 검토할 필요가 있다.

### (1) 정부 정책 변화로 양적 성장 이룬 해외건설 산업, 질적 성장 한계 직면

해외건설 산업은 오랜 기간 주요 외화 가득 산업으로서 우리나라의 경상수지와 외환보유액에 중대한 영향을 미쳐왔다. 이러한 중요성 탓에 정부는 상당 기간 건설기업의 해외시장 진출을 통제하였다. 실제로 우리나라의 해외건설 산업의 역사는 60년에 이르지만, 해외건설업 제도 변천사를 기준으로 보면 개별 기업이 자유롭게 해외시장에 진출할 수 있게 된 것은 약 25년 전부터이다. 이 시점부터 기존에 해외건설 사업을 수행하던 기업뿐만 아니라 처음으로 해외시장에 진출하는 기업의 수가 급격히 증가하기 시작하였다.

정부의 해외건설 정책은 이러한 변화에 발맞춰 기업들이 해외시장에 원활히 진출할 수 있도록 '인력양성, 정보제공, 금융지원' 등 다양한 지원 중심으로 재편되었다. 이는 정부 정책이 일정 수준의 경쟁력을 갖춘 기업보다는 해외건설 경험이 부족한 기업을 지원하는 방향으로 전환되었음을 의미한다. 이에 따라 주요 직접적 지원 정책의 수혜 대상이 중소기업으로 확대된 점도 주목할 점이다.

하지만, 이러한 변화로 정부 정책은 한정된 재원과 지원 여력이 분산되는 구조적 한계를 가지게 되었다. 결과적으로, 정책 변화를 진출기업 수를 증가시키는 데 긍정적인 영향을 미쳤으

나, 지원 대상 확대에 따른 효과성 저하라는 문제를 초래하게 되었다. 이는 정부의 해외건설 정책이 진출지역 및 기업 수 증가 측면에서의 양적 성장에는 이바지하였으나, 질적 성장 측면에서는 한계를 안게 되었다.

## (2) 해외건설 산업, 수주액 넘어 수익성·고부가가치화 주목... 전문인력 확보 시급

우리나라 해외건설 산업은 그동안 정부와 기업이 주로 수주액 규모를 중심으로 논의해 온 경향을 보였다. 물론 기업의 매출 증대 관점에서 수주액의 규모가 중요한 지표임은 부인할 수 없으나, 사업 수행 과정에서 창출되는 수익성 또한 필수적으로 고려할 필요가 있다. 예를 들어, 우리 해외건설 기업의 주요 수주 분야인 산업설비 부문을 살펴보면, EPC(설계·조달·시공) 사업이 전체 수주액 중 차지하는 비중이 압도적으로 크며, 기본설계(Front End Engineering Design) 영역은 높은 수익성과 고부가가치를 창출하는 사업으로 평가받고 있다.

우리 건설기업 또한 이러한 고부가가치 분야로의 진출을 확대하며 일부 실질적인 성과를 거두고 있다. 다만, 이는 소수 기업에 국한된 상황으로, 해당 기업들은 역량 강화를 위해 국내 본사뿐만 아니라 인도 등 해외에 엔지니어링 전담 센터와 법인을 설립하여 관련 업무를 수행하고 있다. 이는 2000년대 중반 이후 우리나라 해외건설 산업의 고부가가치화를 위한 노력이 지속하였음에도 불구하고, 국내에서 관련 업무를 수행할 전문인력을 확보하는 데 현실적인 어려움이 존재함을 시사한다. 이러한 인력 부족 문제는 핵심 업무 수행 시 내국인보다는 외국인력에 대한 의존도를 심화시키며, 궁극적으로는 우리 건설기업의 핵심 경쟁력을 약화시키는 결과로 이어질 가능성이 있다. 이는 오랜 기간 해외건설 전문 인력 양성 사업이 추진되었음에도 산업계에서 전문인력 부족 문제가 지속해서 제기되고 있다는 점에서, 기존 인력양성 정책의 한계를 재검토하고 새로운 접근 방식으로 전환할 필요성을 강하게 시사한다고 볼 수 있다.

<표 16> 주요 해외건설 기업의 인도 설계 센터·법인 운영 현황

구분	주요 내용
GS건설	델리(2006년)와 뭄바이(2014년)에 설계법인을 설립하여 플랜트 사업의 원가경쟁력을 높이고 수주를 늘리기 위한 목적으로, 본사 플랜트 사업의 설계 지원과 함께 자체적인 현지 설계 사업을 수행하였으나, 2021년 구조조정을 통해 현재는 뭄바이 설계법인만 운영 중
삼성 E&A	현지에서 EPC(Engineering, Procurement, Construction) 및 프로젝트 관리 서비스를 제공하는 법인을 운영하고 있으며, '에너지 전환, 오일 및 가스 처리, 정유, 석유화학, 환경, 산업 및 바이오' 등 다양한 분야의 프로젝트를 수행 중
현대 엔지니어링	지난 2024년 현지에 '글로벌 엔지니어링 센터(GEC)'를 설립하여 현지의 우수한 인력을 확보하고 체계적으로 육성함으로써, 중장기적으로 GEC 자체의 설계 역량을 기반으로 사업을 수주하고 수행할 수 있는 글로벌 설계 회사로 성장시키려는 계획을 수립 및 추진 중

자료 : 각 사 홈페이지 및 국내 주요 언론 정보.

## (3) 투자개발형 사업 확대 지연, 구조적 한계와 전략적 리더십 필요성 대두

우리나라 해외건설 산업은 고부가가치 영역으로의 진출 확대를 목표로 다양한 활동을 지속해서 추진해 왔으나, 여전히 단순 도급형 사업이 개발형 사업에 비해 압도적으로 높은 비중을

차지하고 있다. 이를 개선하고자 정부는 ‘공적 금융기관의 지원 확대’, 한국해외인프라·도시개발지원공사(KIND) 설립, 투자개발사업(PPP) 전문인력 양성 등 다각적인 지원 정책을 마련하여 추진 중이다. 특히, 내년부터는 시공능력평가액 산정 시 투자개발형 사업 실적을 반영할 계획을 발표<sup>20)</sup>함으로써 건설기업들이 해당 사업에 적극 참여할 수 있도록 유인을 강화하고 있다. 그러나 이러한 정부의 정책적 노력에도 불구하고, 실제 투자개발형 사업으로 분류되는 개발형 사업에 진출한 건설기업들의 실적은 전체 해외 수주액에서 차지하는 비중이 여전히 미미한 수준에 머물러 있는 상황이다.

〈표 17〉 지난 10년(2015~2024년)간 우리 건설기업의 해외 수주액 및 사업유형 현황

구분	2015년	2016년	2017년	2018년	2019년	2020년	2021년	2022년	2023년	2024년
도급형(A)	447.9	280.9	273.2	309.2	204.8	345.0	275.1	299.6	318.5	319.5
개발형(B)	13.5	1.0	16.4	11.9	18.4	6.3	30.7	10.2	14.6	51.7
합계 (A+B=C)	461.4	281.9	289.6	321.1	223.2	351.3	305.8	309.8	333.1	371.1
개발형 비중(B/C)	2.9%	0.3%	5.7%	3.7%	8.2%	1.8%	10.1%	3.3%	4.4%	13.9%

자료 : 해외건설통합정보서비스(OCIS) 제공 정보를 토대로 재정리.

이는 개별 건설기업의 특성과 경영전략을 고려할 때, 투자개발형 사업(PPP)의 활성화가 단기적으로 성과를 도출하기 어렵다는 점과 밀접한 관련이 있다. 예를 들어, 건설기업 임원의 평균 임기가 일반적으로 2~3년으로 제한된 상황에서, 임기 내에 구체적인 성과를 창출해야 하나, 투자개발형 사업은 실질적인 수익 창출이 임기 이후에 이루어지는 경우가 많아, 임원로서는 해당 사업에 참여할 유인이 상대적으로 낮은 구조적 한계를 가지고 있다.

또한, EPC(설계·조달·시공) 사업과 비교 시 투자개발형 사업은 통상적으로 3~5년 이상의 장기간의 준비기간이 요구되며, 건설 투자자(CI)로 참여하는 과정에서 전체 사업비 중 일정 비율에 해당하는 자본금 출자가 필수적이다. 다만, 투자개발형 사업의 규모가 일반적으로 상당히 크기 때문에, 건설기업 입장에서 자금 부담이 주요 제약 요인으로 작용하여 사업 참여를 주저하게 되는 경우가 많은 상황이다.

이러한 요인들을 종합적으로 고려할 때, 투자개발형 사업의 활성화는 단기간 내 이루어지기 어려울 것으로 예상된다. 특히, 기업 경영진의 결단력뿐만 아니라 기업 소유주의 전략적 의지와 장기적 관점에서의 리더십이 해당 사업의 성공 여부를 결정짓는 핵심 요소로 작용할 것으로 보인다.

#### (4) 해외건설 산업, 기술·가격 경쟁 사이 넛크래커 상황 직면... 고도화 전환 시급

우리나라 해외건설 산업은 다른 산업과 마찬가지로 빠른 추격자(Fast Follower) 전략을 통해 초기 성장 기반을 구축하였다. 특히, 저렴한 인건비를 토대로 세계 건설시장에서 빠르게 입

20) 대한경제(2025.2.19.), “[단독]건설사 시평액에 ‘해외투자 실적’반영”

지를 다지며 성장하였다. 이러한 발전 과정은 주요 시기별 수주 상품의 변화를 통해 확인할 수 있다. 해외 진출 초기부터 상당 기간 토목과 건축과 같이 고난도의 기술을 필요로 하지 않은 분야가 주력상품으로 자리 잡았으며, 2000년대 중반 이후에는 산업설비 분야가 주요 수주 상품으로 대체되었다.

그러나 이 과정에서 선도기업처럼 고부가가치 사업영역으로의 전환이 요구되었음에도, 이를 효과적으로 이루지 못한 결과 현재는 기술 경쟁에서는 선도기업에 뒤처지고, 가격 경쟁에서는 후발기업에 밀리는 넛크래커(Nut-Cracker) 상황에 직면해 있다. 이는 우리 해외건설 산업이 기술 및 사업 구조의 고도화 측면에서 여전히 한계를 보이고 있음을 시사한다.

## (5) 해외건설 산업, 그룹 내 역할 축소와 R&D 투자 부족으로 경쟁력 약화

과거 주요 해외건설 사업을 수행하던 기업은 그룹의 핵심 계열사로서 외화 획득을 통해 그룹 내 다른 사업 분야에 대한 투자 자본을 형성하는 데 중추적인 역할을 담당하였다. 그러나 그룹의 주력 사업이 변화함에 따라 해외건설 사업의 전략적 중요성과 역할은 점차 축소되었다.

이와 더불어, 그룹사의 대규모 발주 물량과 국내 건설시장의 지속적인 성장, 그리고 상대적으로 낮은 위험으로 고수익을 실현할 수 있는 주택사업의 확장은 기업들의 해외시장 진출 동기를 약화시키는 요인으로 작용하였다. 이러한 경영환경의 변화는 기업 경영진이 해외건설 사업 경쟁력 강화를 위한 연구개발(R&D) 및 투자에 상대적으로 소홀할 수밖에 없는 구조적 제약을 초래하였으며, 결과적으로 해외건설 사업의 경쟁력 약화로 이어졌다.

## 4 우리나라 해외건설, 융복합 전략으로 경쟁력 강화 기대

최근 우리 정부와 기업은 해외건설 시장의 급변하는 환경에 대응하고 지속 가능한 경쟁력을 확보하기 위해, 개별 프로젝트 중심의 접근을 넘어 세계적 경쟁력을 갖춘 다른 산업 분야와의 융복합을 기반으로 한 패키지형 진출전략을 적극 추진하고 있다. 이러한 전략적 패러다임의 전환은 세계 건설시장에서의 치열한 수주 경쟁이 심화하는 상황에서 우리나라 해외건설 산업의 경쟁력 강화에 실질적인 이바지를 할 것으로 예상된다.

더불어, 이러한 접근 방식은 앞서 언급된 산업 내 구조적 문제들을 해결하는 데 있어 유의미한 성과를 도출할 수 있을 것으로 기대된다. 그러나 이러한 변화의 흐름 속에서 우리나라 해외건설 산업이 지속 가능한 성장을 달성하기 위해서는 몇 가지 중요한 전략적 고려 사항이 필요한 상황이며, 이에 대해 제한적이거나 다음과 같은 제안을 하고자 한다.

### (1) 해외건설-방위산업 패키지 진출, 정부 지원과 전략적 협력 필수

다른 산업 분야와의 패키지형 진출을 활성화하기 위해서는 건설기업과 협력 가능한 산업 분



야에 관한 체계적인 조사와 이를 기반으로 한 전략적 진출 방안 수립이 필수적일 것으로 보인다. 지난해 해외건설협회가 발표한 자료를 보면, 해외건설과 방위산업 간 협력을 통해 해외시장 진출 가능성을 제안하였으나, 군사시설의 특수성을 고려할 때 외국 건설기업의 참여는 상당한 제약이 따를 것으로 예상된다.

예를 들어, 주한미군기지이전사업(YRP)의 사례를 보면, 핵심 군사시설을 제외한 기타 시설은 국내 건설기업이 시공에 참여하였으나, 미군 시설을 담당하는 극동공병단(FED)이 요구하는 복잡한 규정을 준수하기 위해 일반적인 건설사업에 비해 상당한 추가 노력이 필요한 것으로 조사되었다. 이는 외국 군사시설 건설사업에 참여하려면 기업 차원의 체계적인 준비가 필수적이며, 해당국의 군사시설 관련 규정 등 외부 접근이 어려운 정보를 깊이 이해해야 함을 시사한다.

따라서, 이러한 진출전략의 성공을 위해서는 우리나라와 해당국 정부 간 긴밀한 협조뿐만 아니라, 일반적인 건설사업과는 다른 전(全) 과정에서 정부의 적극적인 지원이 필요할 것으로 보인다. 이는 정책적 차원에서 '정보제공, 규제완화, 그리고 재정적 지원' 등을 포함하여 기업들이 효과적으로 진출할 수 있도록 돕는 다각적인 접근이 필요함을 의미한다.

## (2) 국토부, 패키지형 수출 전략 강화를 위한 부서 간 협력체계 구축 필요

다른 산업 분야와의 패키지형 진출을 활성화하기 위해서는 정부 소관 부처와 관련 협회 간의 협조체계 구축뿐만 아니라, 국토교통부 소관 분야의 해외수출 활성화를 위한 부서 간 역할 재정립과 협력 체계 강화가 필요할 것으로 보인다. 예를 들어, 개도국에서 'K-철도'로 일컬어지는 우리나라 철도 시스템에 관한 관심이 증가함에 따라 정부 간(G2G) 사업이 활발히 추진되고 있으며, 이에 따라 해외철도 관련 수주가 증가하고 있다.

그러나, 현재 철도정책국 소속 소수 인원이 이러한 지원 업무를 전담하고 있어, 급격히 증가하는 업무량으로 어려움을 겪는 것으로 나타났다.<sup>21)</sup> 만약 사업 범위가 철도차량이나 신호체계와 같은 특정 분야에 한정될 경우, 해당 부서에서 우선하여 처리하는 것이 적절할 것으로 보이나, 철도선로 건설 등 인프라 구축이 포함된 경우에는 해외건설정책과와의 협조체계를 통해 전문성을 결합하는 방안을 모색할 필요가 있을 것으로 보인다. 이를 통해 각 부서가 보유한 전문성을 최대한 활용함으로써 실제 수출 성과를 도출하고, 글로벌 시장에서의 경쟁력을 강화하는데 긍정적인 영향을 미칠 수 있을 것이다.

## (3) 해외공사'에서 '해외사업'으로, 글로벌 건설시장 대응 위한 범위 확대 검토

지난 2021년 수행된 '제4차 해외건설 진흥기본계획 수립 연구'에서는 「해외건설 촉진법」의 적용 범위를 확대하기 위해 '해외공사'를 '해외사업'으로 용어를 변경하는 방안을 검토한 바 있다. 이는 해외건설 사업의 범위를 기존의 건설 분야에 국한하지 않고, 다양한 산업 분야로 확

21) 대한경제(2025.3.4.), "K-철도 수주 이어지는데... 국토부 담당 인력 고작 2명".

장하려는 전략적 접근을 의미한다.

최근 해외건설 시장에서는 단순한 시설물 건설을 넘어 실제 운영에 필요한 설비와 서비스를 포함한 종합적인 솔루션 제공에 대한 수요가 증가하고 있다. 이러한 시장 환경 변화에 대응하기 위해, 중장기적으로는 ‘해외공사’에서 ‘해외사업’으로 용어를 변경하는 방안을 재검토할 필요가 있다. 이는 변화하는 글로벌 건설시장 트렌드에 맞춰 우리나라 해외건설 산업의 경쟁력을 강화하고, 새로운 사업 기회를 창출하는 데 기여할 것으로 판단된다.

〈표 18〉 「해외건설 촉진법」 제2조(정의)

「해외건설 촉진법」 [법률 제19689호, 시행 2023.8.16.]

제2조(정의) 이 법에서 사용하는 용어의 뜻은 다음과 같다.

1. “**해외공사**”란 해외건설공사, 해외건설 엔지니어링활동 및 해외인프라·도시개발사업을 말한다.
2. “**해외건설공사**”란 해외에서 시행되는 토목공사·건축공사·산업설비공사·조경공사와 전기공사·정보통신공사 또는 그 밖에 이와 유사한 것으로서 대통령령으로 정하는 공사를 말한다.
3. “**해외건설 엔지니어링활동**”이란 해외건설공사에 관한 기획·타당성조사·설계·분석·구매·조달(調達)·시험·감리·시운전(試運轉)·평가·자문·지도 또는 그 밖에 이와 유사한 것으로서 대통령령으로 정하는 활동을 말한다.

#### (4) 건설기업 경쟁력 강화를 위한 전문인력 양성 방안 검토 필요

우리나라 해외건설 산업의 핵심 상품인 플랜트(산업설비)의 소관 범위를 산업통상자원부와 국토교통부 간에 명확히 재정립할 필요가 있다. 플랜트의 범위가 육상뿐만 아니라 해상까지 포함함에 따라, 플랜트 기본설계(FEED)와 같은 고도화된 업무를 수행하기 위한 인력 양성 사업은 현재 산업통상자원부가 주도하고 있다. 이에 따라 국내 건설기업이 필요로 하는 전문인력 양성은 국토교통부가 직접 관장하기 어려운 구조적 한계를 가지고 있다.

그러나, 주요 국내 해외건설 기업이 설계를 전담하는 센터 또는 법인을 인도에 설립하여 운영 중인 사례를 고려 시, 건설기업의 수요에 특화된 인력양성은 국토교통부가 담당하는 방안을 검토할 필요가 있을 것으로 보인다. 이를 통해 건설기업의 실질적인 요구를 충족시키고, 해당 산업의 경쟁력을 강화할 수 있을 것이다. 이러한 조치는 부처 간 협력 체계를 강화하고, 전문성을 결합하여 해외건설 산업의 지속 가능한 발전을 도모하는 데 긍정적인 영향을 미칠 것으로 기대된다.

## 참고 문헌

---

- 건설부 보도자료(1992), "해외건설활성화대책"
- 건설부 보도자료(1994), "해외건설산업 국제경쟁력 강화를 위한 금융지원 확대 방안"
- 국토교통부 보도자료(2022), "「해외 인프라 수주 활성화 전략」 발표"
- 국토교통부 보도자료(2024), "「해외 투자개발사업 활성화 방안」 발표"
- 국토교통부 보도자료(2025), "해외건설 누적수주 1조 달러 달성"
- 국토교통부(2015), "제3차 해외건설진흥기본계획 요약본"
- 국토교통부(2021), "제4차 해외건설진흥기본계획('21~'25)"
- 국토교통부, "해외건설 촉진법(전체 제정·개정 이유)"
- 기획재정부 보도자료(2008), "「해외건설 지원 종합대책」 발표"
- 기획재정부 보도자료(2013), "정부, 해외건설·플랜트 수주 선진화 방안 발표"
- 기획재정부 보도자료(2021), "정부 합동, '해외수주 활력 제고 및 고도화 방안' 발표"
- 대한경제(2025.2.19.), "[단독]건설사 시평액에 '해외투자 실적' 반영"
- 대한경제(2025.3.4.), "K-철도 수주 이어지는데... 국토부 담당 인력 고작 2명"
- 산업통상자원부 보도자료(2023), "「2023년 수출 플러스 전환」을 위한 「범정부 수출확대 전략」 발표"
- 재정경제부 보도자료(1999), "우리 기업의 대외진출지원방안(연불수출, 해외건설, 해외투자 등)"
- 한국해외인프라·도시개발지원공사(2024), "투자설명서"
- 한승헌(2025), "「해외 수주 1조 달러」 K건설 재도약하려면", 매일경제
- 해외건설협회(2004), "해외건설 진흥계획 수립 연구"
- 해외건설협회(2009), "해외건설 진흥계획 수립 연구"
- 해외건설협회(2014), "해외건설 진흥계획 수립 연구"
- 해외건설협회(2025), "해외건설협회 중장기 발전전략"