

# 해외 건설시장의 전망과 진출확대 방안

Strategies going into other countries and the prospect of market  
in construction industry

박 환 표\*  
Park, Hwan-Pyo

## 요 약

건설엔지니어링의 사업비는 공사비의 3~5% 정도에 지나지 않으나, 최종 사업목적물의 성능을 결정하는데 커다란 영향을 미치고 있어 매우 중요하다. 그러나 그동안 정부 및 민간업체에서는 시공분야보다 건설엔지니어링분야의 기술개발투자 및 경쟁력을 강화하기 위한 대책마련이 미흡하였다.

따라서, 본 연구에서는 선진외국의 해외진출 지원제도를 조사·분석하였고, 해외출장 및 관련전문가의 면담조사로 국내업체의 해외진출시 문제점 및 애로사항을 조사·분석하였다. 본고에서는 건설엔지니어링업체의 기술력 향상방안과 해외시장으로 진출하기 위한 정부 및 민간차원의 해외진출 활성화 방안을 마련하였다. 특히, 국내업체의 해외진출 활성화 방안으로, 해외정보 수집지원방안, 조세 및 보조금 지원방안, 타 기관과의 전략적 제휴방안 등을 제안하였다.

키워드 : 해외진출 활성화 방안, 건설엔지니어링

## 1. 서론

### 1.1 연구목적 및 필요성

건설엔지니어링의 비용은 총 공사비의 3~5%에 불과하고 건설사업의 총생애비용(Life Cycle Cost)에 대하여는 1.5%에 지나지 않으나, 건설사업의 최종 목적물의 성능을 좌우하는 중요한 과정으로서 건설당시는 물론 준공, 유지보수 등에 있어서 품질, 성능 및 비용측면에 있어서 커다란 영향을 미친다.

이러한 건설엔지니어링 산업의 특성 중 하나는 고부가가치의 두뇌 집약적 산업으로 다양한 시공경험 등 산업기술에 대한 이해와 높은 교육수준의 국내 여건에 적합한 산업으로 볼 수 있다. 특히 과학기술혁신 과정상 연구개발 성과를 산업에 연계시키는 기능을 수행하므로 국가경쟁력을 좌우하는 중요한 산업으로 여기고 있다.

그러나 국내 건설엔지니어링산업은 업체의 영세성, 기술개발 인식부족 등으로 국내 엔지니어링 기술수준은 선진국에 비하여 낙후되어 있다. 그 결과 우리나라의 건설엔지니어링분야의 해외진출 실적은 매우 미미한 실정이다.

이러한 제반 문제점을 해결하기 위하여 정부는 그동안 설계·감리기술력 선진화 종합대책(2000. 5)을 마련하였고, 과학기술기본계획(공공복지부문)에도 건설엔지니어링 기술개발사업을 중점과제로 선정하여 추진하고 있다.

따라서 본고에서는 해외 시장전망을 통한 국내 건설엔지니어링업체의 해외시장 진출확대 방안을 제안하고자 한다.

### 1.2 연구의 범위 및 방법

본 연구는 국내 건설엔지니어링을 대상으로 국내외 건설엔지니어링 시장동향과 선진국의 해외진출 지원제도를 집중적으로 조사·분석함으로써 국내 건설엔지니어링 업체의 해외진출방안을 제시하였다.

또한, 국내 건설엔지니어링 기술수준을 시설물별, 설계단계별로 구분하여 설계 및 감리업체(200개), 학계(100개), 연구계(100개) 등 총 400개의 관련기관을 대상으로 선진외국의 엔지니어링 기술수준을 100이라고 볼 때, 설문조사를 실시하여, 국내 건설엔지니어링 기술수준을 평가하였다.

또한, 기존 문헌의 분석을 통하여 기본적인 이론의 정립과 함께 국내외 전문가 면담조사, 해외출장 등을 통하여 광범위한 의견수렴을 하였다.

따라서, 이러한 연구과정을 통하여, 국내 건설엔지니어링업체가 해외진출 할 때, 시급히 요구되는 개선항목과 향후 대응방안을 다각적인 측면에서 제시하였다.

\* 정희원, 한국건설기술연구원 선임연구원, 공학박사

## 2. 건설엔지니어링업체의 해외진출 필요성

### 2.1 세계 건설엔지니어링 시장동향

최근 ENR지(2003. 7. 28)에서 발표한 5년간 세계 200대 건설엔지니어링업체의 실적을 바탕으로 분석한 결과 다음과 같다.

세계 200대 건설엔지니어링업체의 2002년 해외매출액은 2001년의 176.5억 달러에 비해 7% 정도 증가한 188.6억 달러로서, 이는 같은 기간 국내의 총 매출액 509억 달러의 37%에 해당하는 금액이다.

국내의 총매출액 기준 세계 150대 건설엔지니어링업체의 2002년 총매출액은 544.2억 달러이며, 이중 해외매출액은 177.4억 달러로 집계되었다.

150위 또는 200위 이하 업체의 해외 엔지니어링 매출액은 미미한 수준일 것으로 판단되므로, 동 집계에 누락된 중소규모 건설엔지니어링업체의 해외 매출액을 감안한 세계 건설엔지니어링 수출시장 규모는 200억 달러 정도로 추정된다.

표1. 세계 200대 건설엔지니어링업체의 해외매출액(2003년)

(단위 : 억 달러)

구분	국내(증가율)	해외(증가율)	합계(증가율)
매출액	320(0.3%)	189(6.8%)	509(6.5%)

세계 건설엔지니어링 수출시장 규모는 1991년 101.3억 달러에서 2001년 176.5억 달러로 지난 10년간 약 74% 증가하였으며, 2002년에도 188.6억 달러 규모로 지속적인 증가추세에 있다.

표2. 세계 200대 건설엔지니어링업체의 해외매출액 추이

(단위 : 억 달러)

연도	1991	1992	1997	1998	1999	2000	2001	2002
매출액	101.3	120.3	160.3	169.7	172.1	161.0	176.5	188.6

### 2.2 국내 건설엔지니어링 시장의 협소

토목설계로 시작된 건설엔지니어링 해외수출은 1970년대 본격적인 해외건설시대를 맞아 베트남, 괌, 일본, 인도네시아 및 필리핀 등의 아시아 지역과 사우디 아라비아, 이란 등의 중동지역으로 진출 국가가 다변화되기 시작하였다.

특히, 2002년도 건설엔지니어링업체의 총 수주규모는 2조 3,954억 원으로 해외수주금액은 국내 수주액에 비해 1%(건수는 0.15%)도 못 미치고 있으며, 건설엔지니어링업체 수는 '02년에 1,327개로 '00년(838개)에 비해 58%가 증가하였다.

한편, ENR(Engineering News-Record)에 의하면 해외건설시장에서 상위 10위 이내에 드는 글로벌 건설엔지니어링업체의 국내외 매출비율을 보면 각각 64%(해외), 36%(국내)로 나타나고 있어 국내 건설엔지니어링업체와 큰 차이를 보이고 있다.

표3. 국내 건설엔지니어링업체의 국내외 수주실적

(단위 : 건, 백만원)

년도	국내		국외		합계	
	건수	금액	건수	금액	건수	금액
'97년	17,393	1,589,805	20	26,086	17,413	1,615,891
'98년	15,605	1,031,309	11	11,348	15,616	1,042,657
'99년	16,413	1,117,568	15	2,763	16,428	1,120,331
'00년	19,977	1,473,441	10	11,718	19,987	1,485,159
'01년	22,386	1,742,413	2	2,216	22,388	1,744,629
'02년	25,718	2,371,979	40	23,481	25,758	2,395,460

출처 : 한국엔지니어링진흥협회 자료

즉, 국내 시장에서 얻을 수 있는 수익을 바탕으로 업체의 경쟁력을 강화하는 데는 한계가 있으므로 국내 건설엔지니어링업체가 생존하기 위해서는 점차적으로 시장을 해외사업으로 맞추어야 할 필요성이 있다고 할 수 있다.

### 2.3 국내위주의 기술력 한계

설계 및 감리업체(200개), 학계(100개), 연구계(100개) 등 총 400개의 관련기관을 대상으로 설문조사를 하였다. 선진외국의 설계수준을 100이라고 볼 때, 국내 설계수준은 '98년 보다 설계수준이 향상된 것으로 나타났다. 특히 도로(75.5), 하천(73.6), 터널(72.1), 교량(71.3) 등의 순으로 설계수준이 높은 것으로 나타났다. 그러나 댐, 해안(항만)은 과거보다 설계수준이 낮아진 것으로 나타났다.

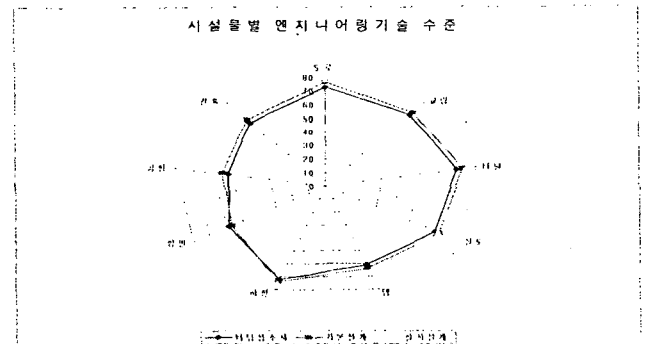


그림1. 시설물별 건설엔지니어링 기술수준

도로, 교량, 터널, 댐, 하천, 공항, 건축 등의 시설물에서 실시설계, 기본설계, 타당성조사 순으로 기술수준을 높게 평가되었으며, 철도에서는 기본설계, 해안(항만)에서는 타당성 조사가 기본설계보다 높게 평가된 것이 특이할 만 하다.

또한 대부분의 시설물이 과거보다 기술수준이 다소 향상된 것으로 평가되었으나, 이와 반대로, 댐, 해안(항만)은 과거보다 기술수준이 후퇴한 것으로 평가되었다. 이는 도로, 교량, 터널, 철도, 하천, 공항, 건축 등은 대형 국책사업, 신도시건설 등으로 인한 기술경쟁 유도, 외국기술도입으로 인한 소화 등으로 기술력이 향상된 것으로 파악되나, 댐, 해안(항만)은 최근 국책사업이 활발하지 않은 데서 그

원인을 찾을 수 있다.

한편, 국내 엔지니어링 기술수준의 낙후정도를 파악한 결과, 선진국에 비해 도로, 터널, 하천, 건축의 경우 타당성 조사, 기본설계, 실시설계에서 0~5년 정도 낙후된 것으로 파악되었고, 교량은 타당성조사에서 5~10년, 기본 및 실시설계에서 0~5년 정도 낙후된 것으로 파악되었다. 철도, 댐, 항만, 공항은 타당성 조사, 기본설계 등에서 5~10년, 실시설계에서 0~5년 정도 낙후된 것으로 나타났다.

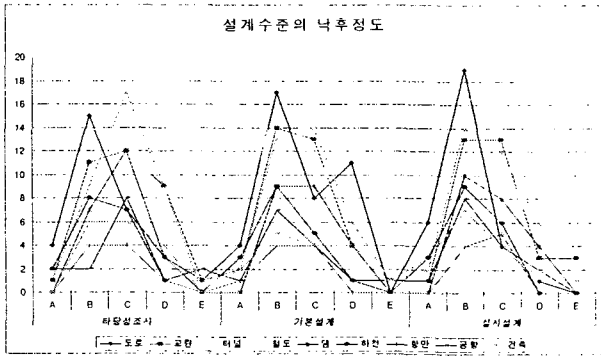


그림2. 국내업체의 설계수준 낙후정도

종합적으로 볼 때, 실시설계에서는 기술수준을 보유하고 있으나 타당성 조사, 기본설계 등 초기단계에서 외국과의 기술격차가 상당히 벌어지고 있어 해외진출 등을 통한 다양한 기술력 제고방안 마련이 필요하다<sup>1)</sup>.

#### 2.4 해외업체의 국내시장 진출확대

건설경기 불황에도 불구하고 최근 외국 유력 건설업체가 국내 건설시장으로 진입하고 있다. 일본의 다이세이(大成)건설은 자본금 943억엔(약 1조원)의 초대형 건설업체로서 서울시로부터 국내 종합건설업 면허를 취득하여, 서울에 영업소를 개설했다. 이들이 한국 시장진출에 나서는 이유는 일본 건설시장이 90년 이후 10년이상 건설불황을 겪으면서 새로운 돌파구를 마련하기 위한 것이다.

또한 싱가포르 이콘 코퍼레이션 인터내셔널 리미티드와 미국 코스모 폴리탄, 후지타, 백텔, 플로아다 니엘이스턴 잉크, 중국 건축공정총공사 등 7개 업체로 증가하게 되어, 이러한 우수한 글로벌 업체가 본격적인 영업에 나설 경우 국내시장 판도변화가 예상된다.

또한 2004년 도하 개발 아젠다(DDA : Doha Development Agenda) 협상에 의한 서비스 부문의 개방으로 국내시장으로 진입하는 외국 건설엔지니어링업체가 증가할 것으로 보이며 국내 건설시장의 경쟁은 이전보다 더욱 치열해 질 것으로 예상된다.

#### 2.5 세계 건설엔지니어링 시장의 규모확대

건설업은 한 국가의 자연환경, 지역적 특성 뿐만 아니라 경제 발전단계, 사회 정치적 환경과 밀접한

관계를 가진다. 특히 건설 수요측면에서 볼 때, 세계 건설시장은 경제 발전과 각종 기술의 발전, 금융, 무역 거래의 확대와 밀접한 관련을 가지며 성장·발전하여 왔다. 이에 따라 아시아 시장이 외환위기를 맞이한 1997년을 제외하면 지금까지 세계 건설시장은 지속적으로 확대되어 왔다.

최근 Global Insight紙(2003년)에서 발표한 자료에 따르면 세계 건설시장 규모는 4조달러로, 그 중 2003년 세계 엔지니어링용역 매출금액은 약 188억 달러로 2002년(약 176억달러)에 비해 약 6.8%가 증가하였다.

또한, 최근 5년 간 해외건설시장의 규모를 건설엔지니어링부분과 시공부분으로 나누어 분석해 보면, 시공부분의 경우는 침체기에서 안정기로 접어 들어가는 추세이나, 건설엔지니어링시장은 1997년 이후 꾸준히 증가하고 있어 국내 건설엔지니어링업체의 기술력과 해외 진출을 위한 노하우가 갖추어 진다면 해외시장 확대는 긍정적으로 볼 수 있다.

### 3. 선진외국의 해외진출 지원체계 조사·분석

미국, 영국 등 정부차원의 지원체계를 살펴봄으로써 국내 정부 및 업계 측면에서 해외진출 촉진을 위한 시사점을 분석하였다.

#### 3.1 미국

미국 무역개발부(TDA : US Trade and Development Agency)와 민간해외투자회사(OPIC : Overseas Private Investment Corporation)는 타당성 조사, 사전방문, 기술 및 교육지원, 해외투자 보증, 대부 및 대부보증 등을 지원하고 있다.

TDA는 저개발국가 및 개발도상국에 미국업체의 사업개발 참여를 촉진하는데 지원하는 정부기관으로 타당성 조사, 지도방문, 교육, 워크샵, 다양한 기술적 지원에 자금을 지원함으로써, 다른 나라의 업체와 해외사업에 경쟁할 수 있도록 지원하고 있다.

이와 같이 TDA는 외국 정부로부터 실질적인 지원을 받은 외국업체로부터 경쟁에 직면한 미국 입찰자가 있는 프로젝트에 자금을 지원하고 있다. TDA는 연방기관 중에서 가장 작지만, 미국의 기술등이 활용될 수 있도록 매년 110개의 프로젝트에 지원하고 있다.

그 동안 TDA의 성과는 수출증가율(The Export Multiplier Ratio)로 평가되고 있다. 수출증가율은 미국 입찰자가 사업에 참가하기 위해 투자된 자금과 관련된 사업의 총량을 말하는 것으로 TDA가 설립된 이후부터 370억달러의 사업을 지원해 왔다. TDA의 10년간 자료에 의하면 TDA 관련사업으로 1달러 투자에 35억달러의 수익률을 올릴 것으로 나타났다. 이는 TDA의 목표인 1:33보다 높은 것으로 나타났다.

민간해외투자회사(OPIC)도 무역개발부와 같이 저개발 국가 및 지역에 경제적, 사회적 개발을 위해

미국 민간자본 및 기술의 참가를 촉진하는데 그 목적이 있다. 특히 민간해외투자회사는 업체의 위험부담을 경감시키고, 해외투자를 촉진시키기 위해 계획된 4가지 주요 활동을 통해 미국 투자자를 지원하고 있다. 개발 도상국과 시장개척에 장기적인 투자를 하고 있는 미국 발주자를 대표하고 있으며 미국 투자를 촉진시키기 위해 상대국가 정부의 경제적 성장 및 수 많은 미국업체가 새로운 시장을 개척할 수 있도록 자국민에게 무료 또는 저렴한 비용으로 지원을 하고 있다.

그 동안 민간해외투자회사인 OPIC은 29년 동안 1,380억 달러의 투자를 지원하였으며, 이로 인해 630.6억달러의 수출효과가 있었으며, 250,000개의 일자리를 창출할 수 있는 성과를 올렸다.

### 3.2 영국

영국의 컨설턴트 및 건설국(BCCB: The British Consultants and Construction Bureau)은 해외진출 지원을 위한 국내외 로비, 해외시장 분석자료 등을 제공하고 있다.

이 조직은 영국의 해외진출을 담당하는 민간기관이며, 건설부문에 대해 세분화된 조직을 갖고 있다. 특히 이 조직은 항공, 법, 수자원, 의료, 관광, 교통 등 다양한 고급 기술력을 갖춘 컨설턴트로 구성되어 있으며, 이로 인해 해외에 영국 기술력을 촉진할 뿐만 아니라 회원사에게 프로젝트의 가치를 향상시키는데 그 목적이 있다.

세계도처에 300개 BCCB의 회원사와 116개의 기술분야에 걸친 60,000명의 기술자가 활동하고 있으며 BCCB는 회원사의 결집력을 고무시키고, 수익성이 높은 프로젝트를 발굴하고 최적의 컨설턴트를 발주자에게 연결시키는 역할을 하고 있다.

영국의 BCCB 회원사는 해외컨설팅과 공사로 6조 파운드를 벌어들이고 있으며, 그 중에서도 동유럽 및 러시아 연방이 16%, 서유럽이 15% 등을 차지하고 있다.

### 3.3 일본

일본 해외건설협회(The Overseas Construction Association of Japan, INC)는 해외진출 관련연구, 인재육성·연수 등을 통해 업계의 해외진출을 지원하고 있다. 이 조직은 기업의 해외활동지원과 진출 촉진을 위한 환경정비를 하기 위해, 데이터베이스 및 정보서비스 활동, 조사연구활동, 공적개발원조(Official Development Assistance; ODA)에 관계된 활동의 강화, 실무자 양성활동 강화, 국제교류활동의 촉진, IT활동에 대한 홍보활동 강화를 중점목표로 설정하고 국제부문의 국제화 지원에 대한 기대에도 부응하면서 다각적인 사업을 실시하고 있다.

특히, 해외프로젝트 발굴·형성, 신규 인프라시장의 현황, ODA 안전에 관계된 실태조사, 건설관련 제도의 기초정보 수집 및 건설분야의 국제공헌사업 추진 등에 관한 조사를 위해 컨설턴트 등의 관계단체와 긴밀한 제휴아래 해외조사단을 파견하고 있다.

표4. 선진외국의 해외진출 지원체계 비교

구분	미국		영국	일본
	TDA	OPIC	BCCB	OCAJI
주요 업무	-저개발국가에 미국업체의 해외진출 지원	-저개발국가에 미국민간자본 투자 촉진	-해외건설 및 해외컨설턴트 지원 -연계무역 지원	-건설분야 해외진출 지원
지원 체계	-타당성 조사, 사전방문, 회의, 기술 및 교육 지원, 임부 Desk studies	-해외 투자 보증 -대부 및 대부보증 -민간투자펀드 운용 -세미나 개최	-해외진출 지원을 위한 국내외 로비 -해외시장분석 자료 제공 -해외진출절차에 있어 교육 제공	-해외진출 관련조사 연구활동의 강화·확충 -인재육성·연수활동의 충실 -ODA에 관련된 건설사업의 추진
성과	-TDA 관련 사업으로 1달러 투자에 35달러의 수익	-미국의 대외 정책이익에 공헌 -미국내의 수출증가 및 일자리 창출	-	-

출처: 건설엔지니어링업체의 해외진출 활성화 방안, 건교부, 2003. 8

## 4. 국내 건설엔지니어링 업체의 해외진출 문제점

국내 건설엔지니어링업체의 해외진출시 예상되는 문제점을 관련 전문가의 면담조사를 통하여 분석한 결과 국내로 한정된 설계시장 등 3가지 측면으로 정리할 수 있고, 그 세부내용을 보면 다음과 같다.

### 4.1 국내로 한정된 설계시장

국내 건설엔지니어링업체의 '03년도 해외수주액(ENR)은 6.9백만 달러(1개 업체)로 해외시장 점유율이 0.037%로 해외진출 실적이 매우 미흡한 실정으로, 전체 수주액 중 해외수주액은 1%에도 못 미치고 있다.

그러나, 국내 건설시장은 한계에 다다르고 있으나, 매년 건설엔지니어링업체는 20~30%씩 증가하고 있어, 국내 건설엔지니어링업체는 해외건설시장을 선택시장이 아닌 대체시장으로서의 기능과 역할을 가지는 필수시장으로 보는 인식의 전환이 요구된다.

표5. 국내 건설엔지니어링업체 증가 추이

구분	'97년	'98년	'99년	'00년	'01년	'02년
업체수	569	620	709	838	1,019	1,327

출처: 한국엔지니어링진흥협회 연도별 통계자료

이에, 미국 및 유럽의 경우도 이미 자국내 건설인프라가 완성되어 있어 해외진출을 적극적인 대체시장으로 보고 있으며, 세계 10대 건설엔지니어링업체의 해외비중은 64%로 나타나고 있다.

#### 4.2. 정부의 지원체계 미흡

정부에서는 한국수출입은행을 통해 후진국 및 개발도상국에 교통, 상하수도, 의료지원 등 다양한 원조를 지원하고 있다. 이러한 대외경제협력기금(EDCF)의 유상원조는 직접적인 자금지원은 아니나 국내업체가 해외에 진출할 수 있는 기회를 제공하고 있다. 대외경제협력기금의 지원규모는 '02년에 2,355억원에서 '03년 2,091억원으로 11% 축소되었고 교통, 상하수도 등 건설부문은 1,265억원에서 622억 원으로 약 50% 축소되었다.

또한 해외건설협회에서 해외건설시장개척기금을 '03년에 3.8억, '04년에 6.4억을 지원하고 있으나, 업체당 4백만원~2천만원 가량 지원이 되어 실질적인 해외진출 자금으로서 지원은 미흡한 실정이다.

표6. 연도별 해외건설시장개척기금 지원

(단위 : 만원)

연도	업체명	지원국가	프로젝트 건수	지원금액
2003	23개사	17개국	23건	38,804
2004	18개사	13개국	18건	64,800

출처 : 해외건설협회 자료

#### 4.3 해외진출 전략 미흡

##### 4.3.1 해외수주정보 부족

해외건설협회에서 운영하고 있는 '해외건설종합정보서비스'가 해외 건설엔지니어링산업 전반에 관한 정보를 종합적으로 수집·분석할 수 있는 체계적이고, 실질적인 정보관리체계로써 역할이 미흡하다. 즉, 대부분의 해외진출업체들이 입찰정보지나 인터넷, 입찰초청장, 해외주재 내국인 등 친분관계나 자체적인 입수시스템을 이용하고 있어, 국내 업체가 획득할 수 있는 유용한 수주정보의 양이 절대적으로 작으며, 정부차원에서도 정보를 제공하는 역할이 미흡하다.

##### 4.3.2 해외전문가 부족

해외 입찰절차, 표준계약서 이해 및 언어능력 부족과 함께 해외시장의 환경변화에 대응하기 위한 투자개발, 클레임, 입찰·계약, 국제금융 등 분야별 전문인력 및 이를 위한 교육기관도 부족하다. 업체 측면에서는 해외진출을 위해 해외전문가를 상시 보유한다는 것은 경영상 부담이 될 수 있기 때문이다.

##### 4.3.3 금융·조세지원제도 미흡

경제개발협력기구(Organization for Economic Cooperation and Development; OECD) 이사회 규정, WTO 규정에 맞물려 쉽게 조세지원정책을 세울 수 없으며, 직접적인 조세지원이나 보조금 지급을 제한하고 있기 때문에 조세법을 통해 지원방안을 마련하기가 힘들고 뿐만 아니라, 국내의 각 산업별

조세형평성을 고려해야 하기 때문에 특정분야를 지원하는 법률을 제정하는 것은 쉽지 않다.

또한 민간 금융기관의 엔지니어링업체에 대한 금융지원은 대부분 신기술 사업자로 등록된 업체에 한해 금융지원을 하고 있어 실질적으로 수익성 있는 사업에 대한 지원여부가 불투명한 실정이다.

#### 5. 건설엔지니어링업체의 해외진출 확대방안

전 절에서 언급된 바와 같이, 미국 등 선진외국에서는 해외 진출국의 타당성 조사, 해외정보 제공, 금융지원, 로비, 인재육성 등 해외진출을 위해 정부 측면에서 적극적 지원을 아끼지 않고 있다. 선진외국에서는 해외진출 대상 국가에 원조를 지원하고, 그 원조금으로 자국업체의 해외진출을 꾀하고 있으며 자국의 일자리 창출, 타 산업과의 연계를 통한 수출촉진 등 가시적인 이익을 창출하고 있다.

그러나 국내에서는 해외건설협회에서 해외수주정보를 제공 수준 미흡, 정부차원의 조세 및 보조금 지원 미흡, 네임 벨류(Name Value)부족 등으로 외국업체에 비해 경쟁력이 떨어지고 있는 실정이다.

따라서 본 고에서는 해외정보 수집지원 방안, 조세 및 보조금 지원방안, 타 기관과의 전략적 제휴방안 등 국내 건설엔지니어링업체의 해외진출 확대방안을 제시하였고, 그 세부내용은 다음과 같다.

##### 5.1 해외정보 수집지원 방안

국내 건설엔지니어링업체들이 해외진출 초기단계에서 겪는 가장 큰 애로사항은 해외 수주정보의 수집 미흡으로 지적되고 있다. 해외진출시 엔지니어링업체들은 입찰정보, 현지정보, 발주처의 신용정보 등 수많은 정보를 필요로 하고 있다.

그러나 그러한 정보수집을 위한 효과적이고 경제적인 경로가 제공되고 있지 않은 실정이다. 특히 해외 프로젝트의 경우 기획에서 입찰공고까지 소요되는 시간이 평균 1년 이상이 소요되는 점을 감안할 때 입찰공고를 통해 입수된 정보는 정보로서의 경쟁력을 가질 수 있는 유용한 정보라고 할 수 없다.

따라서 국내 업체의 해외진출을 활성화하기 위해서는 다음과 같은 유용한 해외정보를 제공하는 지원방안이 마련되어야 할 것이다.

##### 5.1.1 현지 대사관의 건설교통관 역할강화

해외정보수집은 건설교통관의 고유업무에 속하나 실제로 건설교통관이 적극적으로 해외정보를 수집하는 예는 드물다고 할 수 있다. 이는 정보수집 활동에 필요한 건설교통관의 시간과 비용부족 등으로 수주정보 수집에 어려움이 있다. 따라서, 적극적인 정보수집 활동을 위해서는 충분한 인센티브와 보상이 주어져야 할 것이다.

인센티브에는 금전적인 지원과 인사고과에 가점을 부여하는 방법이 가능할 것이며, 보상에는 추가

적인 활동에 따른 금전적인 보상이 필요할 것이다. 영국의 BCCB의 경우 업체가 직접 해외공관에 접촉하여 커미션을 지불하고 정보를 얻는 시스템이 운영되고 있다.

따라서, 국내에서도 건설교통관의 인사고과나 업무평가 등을 통한 해외수주정보 제공시 인센티브를 부여하는 방법을 제안하였다.

### 5.1.2 해외정보사이트 구축

국내 건설엔지니어링업체는 그 규모가 영세하고 해외 프로젝트를 지속적으로 수행하고 있는 경우가 드문 형편이다. 따라서 독자적으로 해외에 지사나 사무실을 운영하거나, 해외 네트워크를 형성하여 정보 수집활동을 하기는 힘든 현실이다. 따라서 정보 수집에 있어서 인터넷이나 관련 기관의 자료에 많이 의존하고 있다.

그러나 현재 해외건설협회 등 관련기관의 사이트는 해외수주를 위한 충분한 정보를 제공하지 못하고 있어 국내 엔지니어링업체가 해외수주 및 입찰에 필요한 정보를 검색하고 수집할 수 있는 해외정보사이트를 구축하게 된다면, 국내 업체의 해외 정보수집 활동에 많은 도움이 될 것이다.

해외정보사이트를 구축하는 방안으로는 기존의 해외건설협회 사이트를 확대 개편하는 방안과 새로운 사이트를 개설하는 방안이 있을 수 있다. 기존의 사이트를 확대 개편할 경우 시간과 비용을 단축할 수 있으며, 지금까지 축적한 데이터베이스와 그간 사이트 운영을 통해 축적한 기술력을 활용할 수 있다는 장점이 있을 것이다.

## 5.2 조세 및 보조금 지원방안

### 5.2.1 비영리기관과 사업체간의 거래

향후 OECD 이사회 규정과 WTO, DDA협상 등으로 정부가 건설엔지니어링업체에게 직접적인 세제지원을 하기가 점점 어려워 질 것으로 보인다.

따라서 정부의 직접적인 지원이 아니라 비영리단체에 대한 간접지원을 통하여 세제지원 효과를 낼 수 있는 방법을 모색해야 한다.

즉, 건설 엔지니어링업과 관련한 협회를 비영리단체로 규정하는 법률을 통해 법인 세법상 해당하는 세제지원을 실시할 수 있다. 협회와 건설엔지니어링업체의 거래에 대해 세제를 적용함으로써 직접적인 세제지원이 아니더라도 협회를 통해 세제혜택을 볼 수 있을 것이다.

건설엔지니어링협회의 협회 등록비 및 기타 적립금에 대해 한도내 비용 처리를 해주고, 협회에서 건설엔지니어링업체에게 제공하게 되는 자금은 한도내에서 수익금을 불산입하여 실질적인 법인세 감면효과를 가져오게 할 수 있다.

### 5.2.2 대외경제협력기금(EDCF)의 확대

대외경제협력기금(EDCF)은 원칙적으로 우리나라

제품과 서비스 구입을 조건으로 하는 구속성 원조(Tied Aid) 형태로 운용하고 있어 해외진출을 위한 건설엔지니어링업체에게 매우 유리한 기회를 제공하게 된다. 이에 대외경제협력기금(EDCF)을 통한 건설엔지니어링산업의 해외진출 활성화와 그 효과를 고려하여 EDCF의 자금확대를 정부의 적극적인 지원이 필요하다. 현재 우리나라의 EDCF기금은 국민총생산 대비 OECD 회원국의 약 1/4 수준(평균 : 0.22%, 한국 : 0.06%)으로 현재 약 2천억 이상의 기금을 단계적으로 4천억 이상으로 확대할 필요가 있다.

### 5.2.3 보조금 제도의 활용

보조금 제도는 향후 서비스시장 개방으로 인해 기업의 자금지원이 힘들어 질 것으로 보인다. 뿐만 아니라 DDA협상 과정에서 브라질과 케냐는 무역보조금이 개도국의 경쟁력을 훼손하지 않게 사용되어야 한다.

하지만 영국의 산·학·연의 공동연구개발 지원체제와 같이 민간기업이 대학 또는 국립연구기관과 공동연구개발 과제를 계획할 경우, 해당 과제 비용에 일부를 보조금으로 지원하는 방안은 가능할 것으로 보인다.

### 5.2.4 소득세 감면

국내 엔지니어링기업의 해외진출 활성화를 위한 세제방안으로 기술자의 해외근로에 대한 인센티브를 제공하는 것을 생각할 수 있다. 현재 미국, 영국에서는 해외기술자에 대한 소득세 감면혜택을 줌으로써 해외에서 근무하는 기술자들에게 과세 후 실질 소득을 높여주는 방법으로 인센티브를 제공하고 있다. 현재 우리나라의 경우에는 해외근로자 및 해외사업에 대한 소득세 감면혜택을 제공하고 있다. 국외 근로소득에 대해 비과세 한도가 현재는 월 150만원, 연 1,800만원에 대해 비과세하고 있다. 국내 근로소득의 세액감면효과를 고려한다면, 해외사업자는 국내 사업자에 비해 연간 약 500만원 정도 실질적인 소득 감면효과를 받고 있다.

현재로서는 소득세 감면혜택을 확대하는 것이 해외진출 활성화에 도움이 될 것으로 보인다. 따라서 해외사업 소득에 대한 혜택을 점진적으로 늘려감으로써 해외진출에 대한 인센티브로서 활용되는 방안이 마련되어야 할 것이다.

## 5.3 타 기관과의 전략적 제휴방안

### 5.3.1 공동도급(Joint Venture)의 구성

국내 건설엔지니어링업체는 그 규모나 기술력으로 보아 독자적으로 해외에 진출하여 프로젝트를 수주하고 수행할 충분한 능력을 갖추고 있지 못한 경우가 대부분이다. 따라서 이러한 국내 업체가 해외에 진출하기 위해서는 외국 대형업체와 공동도급(Joint Venture)형태의 연계를 통한 진출도 하나의

방법이 될 것이다. 미국의 대형 건설엔지니어링업체인 백텔과 파슨사의 경우 해외사업에 있어서는 현지업체 또는 제3국의 업체와 공동으로 사업을 수행하고 있으며, 일본업체들의 경우도 가격경쟁력 등의 문제로 외국 업체와 공동으로 프로젝트를 수행하는 경우가 많다.

국내 업체의 경우, 독자적으로 진출하는 방안도 모색하여야 하나 외국 대형업체와 연계한 진출을 통하여 해외경험과 기술의 획득을 꾀하는 방법을 고려하여야 할 것이다. 이러한 공동도급(Joint Venture)을 추진하기 위해서는 업체 스스로의 기술개발 노력도 필요하나 정부나 관련기관의 지원이 뒤따라야 그 효과를 거둘 수 있을 것이다.

### 5.3.2 공사와의 제휴 방안

현재 국내에는 농업기반공사, 한국수자원공사, 한국전력공사, 한국토지공사 등 해외사업을 수행하는 공기업들이 있다. 이들 기업들은 국내 일반업체들보다 규모면에서나 인지도면에서 해외에서 우위를 점하고 있다. 또한 공기업이기 때문에 해외에서의 신용도가 높다고 할 수 있다. 이러한 공기업들의 해외사업에 참여하는 방안과 해외 프로젝트에 공동으로 참여하는 방안이 국내 업체의 해외진출의 기회를 확대할 수 있을 것이다. 이러한 정부공사와의 제휴를 통하여 국내공기업 또는 해외사업의 규모와 범위를 확대할 수 있는 기회를 가질 수 있을 것이다.

### 5.2.3 가상기업(Virtual Entity)의 설립

국내 건설엔지니어링업체가 해외시장에 진출하기 위해서는 선진 외국업체들과의 경쟁을 피할 수가 없다.

규모와 기술력에서 열세에 놓인 국내업체가 해외에 진출하기 위해서는 국내 업체들간의 제휴를 통한 가상의 회사(Virtual Entity)를 설립하는 방안을 고려할 수 있을 것이다. 참여업체들간의 출자를 통하여 별도의 법인을 설립한 후 실적과 기술의 공유를 통하여 해외경쟁력을 가지게 하는 방안이다.

외국업체들이 기업합병(M&A)을 통한 대형화를 시도하고 있으며, 이러한 대형업체들과 경쟁하기 위해서는 국내 업체들의 연합을 통한 대형업체의 설립의 필요성이 대두된다.

예를 들어 네델란드에서는 업체간의 제휴를 통해 네데코(NEDECO : Netherlands Engineering Consultants)라는 가상기업을 설립하여 해외진출을 선도하고 있으며 규모로는 1만 6천명의 기술자와 1조 3천억원에 이르는 매출액을 올리고 있다.

## 6. 결론

최근의 국내 건설엔지니어링업체의 해외수주실적은 매년 약 1/2이상씩 감소하고 있다. 우리나라보다 기술력이 낮을 것이라 인식되는 중국마저 오래 전에 한국의 해외수주실적을 추월하였다. 이에 국내

건설엔지니어링업체의 해외진출 활성화 방안을 제안하였으며, 주요내용은 다음과 같다.

첫째, 실질적인 해외정보 수집지원을 강화하기 위해 건설교통관의 역할 강화, 건설엔지니어링 정보를 위주로 한 해외정보사이트 구축방안을 제안하였다.

둘째, 조세 및 보조금 지원방안으로는 현재 WTO 규정에 의해 정부가 직접적인 지원을 하지 못하도록 되어 있어 비영리 단체에 대한 간접지원을 통해 업체를 지원할 수 있는 방안을 제안하였다.

셋째, 타 기관과의 전략적 제휴방안으로 대부분의 건설엔지니어링업체는 영세하고 외국에 인지도, 신용도가 낮기 때문에 외국업체와의 공동도급(Joint Venture), 정부공사와의 제휴, 가상기업 설립방안 등을 제안하였다.

매년 건설엔지니어링업체는 20~30% 증가하고 있으나, 국내 건설시장 수요는 이미 한계점에 다가와 있다. 이에 미국건설산업연구원(CII)에서는 미국의 국내수주와 국외수주 비율이 80:20에서 향후 10년 후에는 20:80으로 변화될 것이라는 예측되고 있기 때문에 국내 건설엔지니어링 업체가 장기적으로 해외시장 진출을 위한 준비를 해야 할 것이다.

### 참고문헌

1. 이교선 외 3인, "설계기술력 중·장기 정책개발 연구", 건설교통부, 2001. 11, pp. 128~130
2. 조문영 외 3인, "건설엔지니어링업체의 해외진출 활성화 방안", 건설교통부, 2003. 8

---

## Abstract

The construction engineering field is less than 3~5% of the gross construction cost, but engineering's role is very important because the performance of final facility is decided in the engineering stage.

Nevertheless, before now government and private companies are more concentrated on construction works than making strategy to strengthen the competitiveness and technical development of investment in construction engineering sectors.

Such research was obtained through business trip & consultation with related specialists for the difficulties of domestic companies in advancing into overseas market.

Moreover this research have analyzed the technical improvement of construction engineering companies and reason for competitiveness weaken by various aspects, it provides governmental and private plans to advance into overseas market.

Especially, to strengthen domestic companies into advancing overseas market, it has suggested that tax & subsidy privileges, supporting plans for obtaining information of overseas and strategic cooperation with other organizations.

Key Word : Strategies going into other countries, Construction Engineering

---