

해외건설시장 진출 활성화를 위한 건설산업 수주경쟁력 향상 전략

A Strategy of Improving the Domestic Construction Companies Competitiveness in the Overseas Market

이 주 성* · 민 경 민** · 이 윤 선*** · 김 재 준****
Lee, Joo-Sung · Min, Kyung-Min · Lee, Yoon-Sun · Kim, Jae-Jun

요 약

최근 국내 건설시장은 내수시장의 침체와 포화상태로 인해 위기를 겪고 있다. 이와 같은 위기를 기회로 수많은 건설업체들은 해외로 눈길을 돌리고 있다. 이미 1965년 이후 해외진출은 시작되었지만, 현재까지의 진출 특성을 살펴보면, 플랜트에 치우친 공사수주와 정부의 근시안적인 전략 마련으로 인해 장기적인 시장 확보가 불가능한 상태이다. 본 논문은 이와 같은 국내건설업체의 해외건설시장 진출 특성을 분석하여 문제점을 도출하고, 이 문제점을 해결하기 위해 SWOT 분석을 통하여 새로운 전략을 제안하고자 한다.

키워드: 해외건설시장, SWOT 분석

1. 서 론

1.1 연구의 배경 및 목적

우리나라의 건설산업은 과거 30년 이상 국가경제 발전을 위한 기반 역할을 해왔다. 2003년을 기준으로 건설생산액(부가가치 기준)은 GDP의 7.6%를, 건설투자액은 GDP의 17.5%를 차지하고 있다(대한건설협회, 2004). 이와 같이, 건설산업은 국가경제 및 국민생활에 큰 영향을 미치고 있으며 이는 우리나라의 경제발전 속도와 비례하여 더욱 증대될 것으로 예상된다. 그러나 국가경제에 대한 기여도에 반비례하게 건설산업에 대한 이미지는 대기업의 비리를 위한 필수조직, 부실, 부동산 투기, 낙후산업 등 주로 부정적인 측면이 많다고 볼 수 있다. 특히, 부동산 개발사업에 대한 국민들의 인식은 상당히 부정적이다. 물론, 많은 수의 개발업자가 부당한 이득을 챙기고 있는 것은 사실이나, 이것으로 인해 건설산업 전체에 악영향을 미치고 있는 것은 틀림없는 사실이다.

이러한 건설산업의 위기를 해결하고, 건설산업의 경쟁력 및 국가경쟁력을 향상시키기 위한 방안으로 해외건설시장으로의 진출이 이미 오래전부터 모색되어 왔다. 국내내수시

장과 마찬가지로 해외건설시장으로의 진출은 지난 30년간 꾸준히 이어져오고 있다. 그 와중에 건설산업의 진출국가와 수주분야 및 방식은 끊임없이 변화해왔다. 실제적으로 건설산업의 해외시장진출이 현재까지는 국민경제에 크나큰 영향력을 미치는 것은 아니라고 볼 수 있지만 거시적인 경제 관점으로 볼 때에 이미 포화상태에 이른 국가 내수시장에 대한 해결책을 제시해주는 동시에, 해외시장에서의 국가경쟁력 및 국가 이미지 제고를 위한 틀이 될 것으로 보인다.

이에 본 연구에서는 우리나라 해외건설시장 진출의 특성 분석을 통해 해외 건설시장 진출 확대를 위한 필요조건들을 제안하고자 한다. 그 방법으로, 첫째, 근래 이슈화되고 있는 BIM(Building Information Model)에 대한 국가적인 투자 확대 필요성 언급, 둘째, 플랜트 분야에 치중된 공사수주 상황 분석을 통한 토목·건축 분야로의 확대방안 제시, 수주국의 확대 및 다변화, 그리고 수주규모 및 질적 변화를 위한 부동산 개발사업으로의 전환투자 등을 제안하고자 한다.

1.2 연구의 범위 및 방법

본 연구는 국내 건설산업의 해외시장에서의 경쟁력 강화와 수주 확대를 위한 방안을 제안하는 것을 목적으로 하고 있다 이를 위해, 기존 연구문헌을 고찰하여 현재 국내 건설산업의 해외진출 특성을 분석하고, 이를 기반으로 해외 진출 시 우리 건설산업이 지녀야 할 필수조건을 SWOT

* 학생회원, 한양대학교 건축공학과 학사과정
** 일반회원, 한양대학교 건축환경공학 석사과정
*** 일반회원, 한양대학교 건축환경공학 계약교수
**** 일반회원, 한양대학교 건축환경공학 교수

분석을 통해 4가지로 요약하여 제안 및 분석하였다.

2. 해외시장 변화의 주요인

해외건설시장은 해당 국가의 국가적·정치적·지역적 특성과 세계경제의 여파에 따라 예측할 수 없는 수많은 변수들을 갖고 변동한다. 그 중 가장 대표적인 원인이 국제원유가이다. 국제원유가와 해외건설의 상관관계를 분석한 “우리나라의 해외건설시장 진출 특성 분석”(김진욱, 2006)을 보면, 국제원유가 대비 해외건설 총액은 상당한 상관관계를 갖고 있는 것으로 나타난다. 하지만 중동과 아시아지역에서는 원유가와 공사수주액의 연관성이 큰 것으로 나타난 반면, 아직 진출이 전무한 러시아, 중남미, 아프리카 등의 산유국에서는 그 연관성이 적다. 이 사실은 우리나라 건설산업의 해외진출이 아직까지는 중동, 아시아 시장에 한정되어 있다는 것을 말해준다.

3. 해외건설시장 수주 현황 및 문제점

우리나라의 해외건설시장에서의 수주동향을 살펴보면 1965년 최초 진출 이래 2007년 8월현재 총 5,731건, 2,303억불을 수주했다. 지역별로 보면, 중동이 1,359억불로 전체 수주액의 59% 비중을 차지하고 있고, 아시아가 704억불로 31%의 비중을 차지하고 있다. 1980년대에는 주로 중동이 해외건설의 주력시장이었으나 1990년대 들어서면서 아시아지역이 주력시장으로 형성됐다. 1997년 외환위기로 인한 대외신인도 저하 등으로 해외건설 수주가 부진하였으나 2000년대 들어서면서 중동지역에서의 플랜트 수주가 붐을 일면서 플랜트 건설을 중심으로 중동시장이 해외건설시장의 핵으로 재부상하게 되었다. 아래 그림은 해외건설 진출 현황을 시기별로 나타낸 것이다.

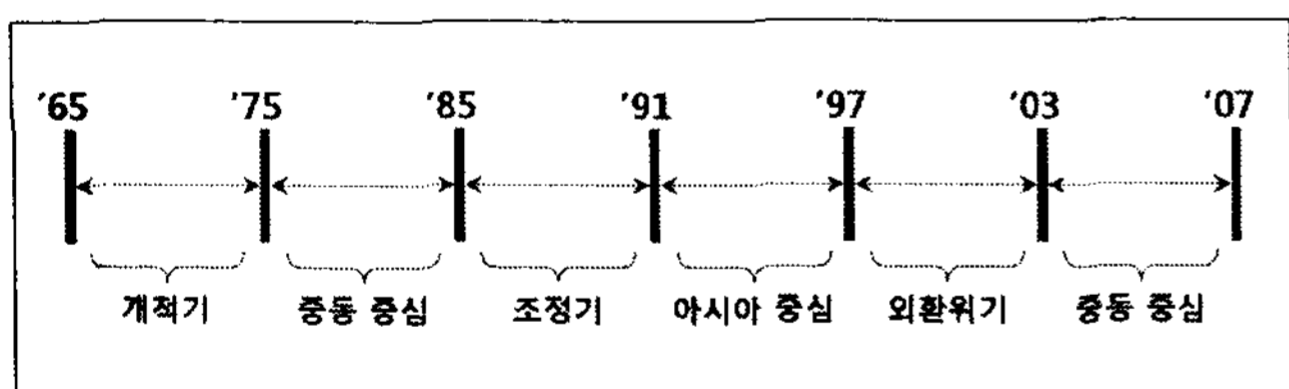


그림 3. 해외건설산업의 시대적 변천

이러한 해외건설의 양적인 변화를 알아보기 위해, “우리나라의 해외건설시장 진출 특성 분석”(김진욱, 2006)에서 전체 해외건설 수주액 대비 각 공종별 수주액을 비교해 보았다. 1970년대 중반까지는 토목을 중심으로 해외건설 진출이 이루어졌다. 특히 1979년에는 79.9%에 달할 정도로 해외건설 수주에서 토목이 차지하는 비중이 극심하게 나타났다. 1980년을 전후해서 건축분야가 1위로 올라서게 되었는데 얼마 지나지 않아서 1989년에 다시 토목분야가 41.5%를 기록하며 가장 큰 비중을 차지하게 되었다. 2000년대에 이르러서 해외건설시장의 주공종이 플랜트 분야로 집중되다시피 하면서 2005년에 79.7%의 압도적인 비중을

차지하고 있는 것으로 분석되었다.

공종별로 분석해보면, 플랜트 분야 846억불(37%), 건축 742억불(32%), 토목 615억불(27%) 순으로 토목, 건축 위주에서 플랜트 공사 중심으로 전환된 것을 알 수 있다. 특히 2000년 이후부터는 플랜트 건설이 주공종으로 부상하게 되었다.(해외건설시장 동향 및 진출방향, 김태엽, 2007)

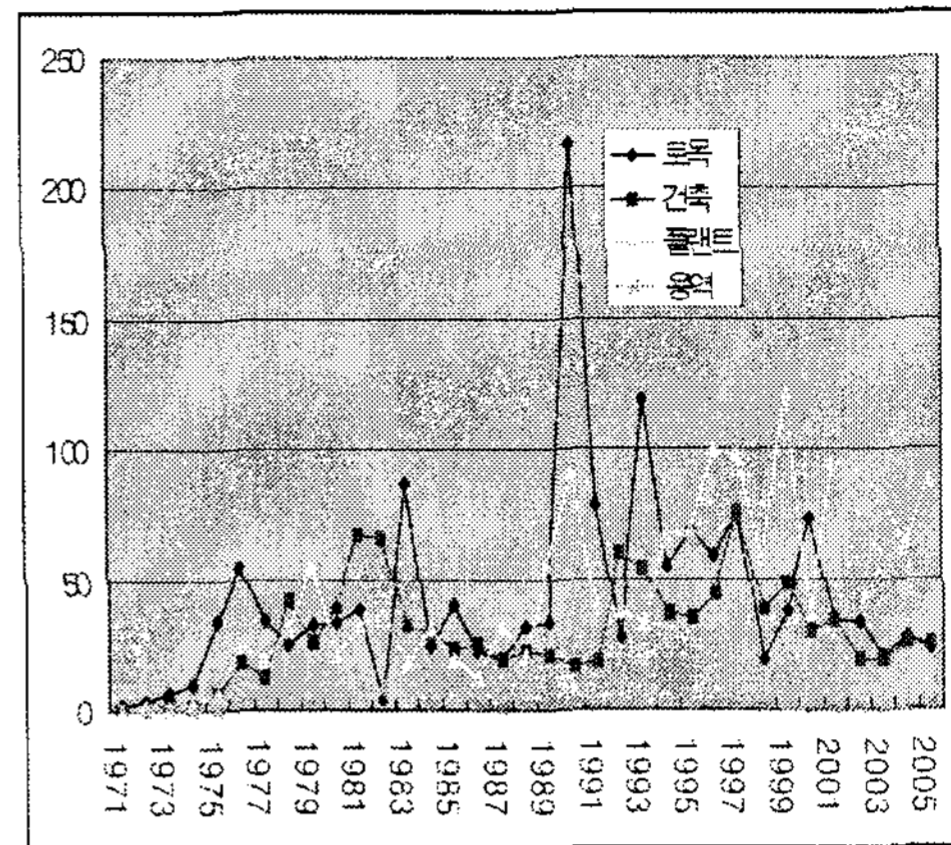


그림 4. 연도별 해외공사 건당수주액, 단위 : 백만US\$

자료 : 우리나라의 해외건설시장 진출 특성 분석, 김진욱, 2006

상기와 같은 분석결과를 토대로 한 토목·건축분야의 수주경쟁력 약화 원인을 분석해보면 다음과 같다.

첫째, 발주국의 환경 변화 요인을 들 수 있다. 90년대 이후 각 발주국에서는 기술자립·이전, 국산화 등이 사회적인 요구로 대두되기 시작하였으며 건설공사 발주 시에도 하도업체 지정 등과 같은 자국업체 보호정책이 기본적인 사항이 되었다. 또한 노동인력의 입국을 제한하는 방식으로 자국 인력을 쓰도록 요구하기 시작했다. 이러한 발주국 환경변화는 국내업체의 기존 생산체계 활용을 어렵게 만들어 해외시장에서 강제적인 하도급 계약 및 발주국 인력사용 등 불리한 상황에 직면하게 되었다.

둘째, 선진기업의 견제 증가 및 신진기업의 해외건설시장 진출 확대에 의하여 ‘샌드위치 현상’에 봉착하게 되었다. 즉, 80년대 이후 국내업체의 해외건설 수주비중이 증가하게 되면서 선진건설기업들이 국내업체를 경쟁상대로 인식하기 시작하였고, 이러한 인식의 변화로 인해 선진업체들과 기술수준 및 관리 능력 등의 분야에서 경쟁을 벌여 수주를 해야 하는 상황을 맞게 된 것이다. 이와 동시에, 개발도상국의 신진기업은 자국의 값싼 노동인력을 활용한 가격경쟁력을 앞세우고, 국내업체의 기술수준은 이들 업체에 비해 월등한 차별성을 가지지 못하고 있기 때문에 기존 사업수주전략으로는 토목·건축분야에 있어 경쟁력을 확보하기 어려워진 것이 현실이다.

셋째, 기존 국내업체가 낙후된 생산구조를 고수하는 습관을 버리지 못하고 있는 것도 경쟁력 상실의 한 원인으로 지적할 수 있다. 기존 국내업체의 토목·건축분야 수익의 원천은 저가 수주나 공사 수행과정에서 발생하는 손실을 저가의 임금비용으로 충당하는 형태의 수익구조를 취하고

있었는데, 임금상승률은 고려하지 못하고 기존의 생산구조를 고수하여 1990년대 이후 해외사업에서 수주를 하더라도 손실이 발생하는 경우가 빈번하게 발생하였으며, 이러한 상황이 누적되어 부채화로 이어졌으며 장기적으로 기업에 치명적인 타격을 입히는 상황에 이르게 되었다. 이에 따라 국내업체들은 해외건설시장에서 어려움을 느끼고 해외 토목·건축 분야의 비중을 줄이고 비교적 경쟁에 관리노력이 적은 아파트 등 국내수익사업에 집중하기 시작했다. 결과적으로 이러한 일련의 상황이 해외건설 토목·건축 분야 수주 경쟁력을 약화시키는 결과로 이어지고 있다.

넷째, 기업의 장기투자 부재로 인한 전문인력 부족, 전략상품의 부재를 들 수 있다. 해외 건설공사의 특성상 경험을 가진 전문인력은 해당기업의 경쟁력 요소의 핵심이라 할 수 있다. 하지만 국내업체들은 이와 같은 전문인력의 육성이나 보호에 무관심하여 기업의 경쟁력 확보에서 뒤처지고 있다. 이러한 인력육성은 기업 차원에서 장기적인 투자가 필요한데, 최근의 전문경영인의 증가는 단기적인 성과에 집중하는 경향을 갖게 하여 장기적인 투자를 통한 인력육성을 등한시할 수밖에 없는 환경을 조성하고 있다. 특히, 외환위기 이후의 구조조정 과정에서 해외건설 토목·건축분야의 경험있는 전문인력들이 대거 퇴직되어 전문인력 부족현상을 더욱 가속화 하였다. 이러한 전문인력의 부족현상은 수주경쟁력 및 관리능력 약화를 초래하고 있다. 게다가 해외건설시장의 토목·건축 분야에는 다양한 상품군이 존재하고 있는데도 불구하고 국내업체들은 이러한 시장에서 내세울만한 전략상품을 갖고있는 경우가 적기 때문에 경쟁력 약화의 주요한 원인으로 작용하고 있다. 다음은 이러한 토목·건축분야의 경쟁력 약화의 주요 원인을 정리한 표이다.

표 1. 해외건설시장에서의 우리 건설산업의 수주경쟁력 약화원인

구분	수주경쟁력 약화 원인
외부요인	<ul style="list-style-type: none"> • 발주국의 환경변화 • 중국, 인도 등 신진건설업체 진출 증가 • 선진기업의 견제, 경쟁국가로 인식
내부요인	<ul style="list-style-type: none"> • 80년대 이후의 임금상승 • 낙후된 생산구조 고수로 인한 관리기술 경쟁력 부족 • 기업의 장기투자 부족으로 인한 전문인력 및 전략상품 부재

4. 해외건설 진출 확대를 위한 선진화 전략

본 장에서는 2장에서 언급한 우리나라의 해외건설시장 진출 특성과 토목·건축분야의 경쟁력 약화 원인 분석을 통하여 도출된 결과를 바탕으로 해외건설시장 진출 확대를 위한 선진화 전략을 세우기 위한 외부 환경의 기회요인과 위협요인을 추출하고 또 내부적인 강점과 약점 요인을 도출한 후 SWOT 분석을 통하여 선진화 전략을 수립하였다.

4.1 선진화전략 수립을 위한 SWOT 분석

다음 표는 우리 건설산업의 기회요인과 위협요인을 도출한 표이다.

표 2. 해외건설시장 진출 관련 기회 / 위협요인

	기회	위협
U-city 추진사업	<ul style="list-style-type: none"> • U-Eco city, U-Korea 건설 등과 같은 유비쿼터스 기술을 활용한 거대시장 출현 	<ul style="list-style-type: none"> • U-eco city가 단순히 IT Infrastructure 구축에 한함 • U-city에 대한 맹신으로 인한 무분별한 건설
수주환경 변화	<ul style="list-style-type: none"> • 초고층 건축 수주 확대 • 해외 건설시장 확대 • 부동산개발시장 확대 	<ul style="list-style-type: none"> • 해외 선진업체의 건설정보화 선진기술과의 격차 심화
ICT 기술	<ul style="list-style-type: none"> • 세계적인 ICT 기술 확보 • 네트워크 기반 협업 환경 확대 	<ul style="list-style-type: none"> • U-city 등과 같은 신도시 건설의 ICT기술의 사업 주도
건설산업 영역	<ul style="list-style-type: none"> • 건설 프로세스 영역의 확대 및 통합 	<ul style="list-style-type: none"> • 건설업무에 대한 표준화 기반 미흡 • 각 분야 전문가의 협업환경 미비

한편, 해외건설 시장 진출을 위한 우리 건설산업의 강점 및 약점을 분석해보면, 다음과 같은 표로 요약될 수 있다.

표 2. 우리 건설산업의 강점 / 약점 요인

	강점	약점
건설정보화 관련 인력/기술	<ul style="list-style-type: none"> • 정부의 전문가 양성 시스템 구축 노력 • BIM 및 RFID 등 건설정보화 기반기술 수요 및 연구 확대 	<ul style="list-style-type: none"> • 기업체의 3D 기술 인식 부족으로 인한 낮은 급여, 대우 • 선진국에 비해 뒤쳐진 3D 기반 캐드 환경
플랜트 중심 수주	<ul style="list-style-type: none"> • 풍부한 오일달러 유입으로 인한 중동, 아프리카 등 신흥건설시장 활성화 • 정부의 자금지원 및 기술개발 의지 	<ul style="list-style-type: none"> • 원천기술의 부족으로 인한 부가가치 부족 • 전체 해외시장의 35%에 불과해 수주확대에 어려움
토목·건축 수주경쟁력	<ul style="list-style-type: none"> • 시공 기술력 및 노하우 • 재정·경영 안정성 • 해외사업 지원 조직 구성 및 인력자원 • 기업의 대외 인지도 및 신용도 상승 	<ul style="list-style-type: none"> • 발주국의 환경 변화 • 선진기업의 견제 증가 및 신진기업의 해외 건설시장 진출 확대 • 기업의 장기투자 부재로 인한 전문인력 및 전략상품의 부재
부동산 개발사업	<ul style="list-style-type: none"> • 단순도급형 공사수주에 비해 많은 수익 • 경제회복에 따른 부동산 시장 확대조짐 	<ul style="list-style-type: none"> • 해외 수주액 중 투자개발사업 비중 감소 (96년 31% → 06년 17%) • 투자개발 아이디어 부족

위에서 분석한 기회 / 위협 요인과 강점 / 약점 요인을 종합하여 해외건설 진출을 위한 선진화방안을 도출하였다.

첫째, 해외건설시장에서 개도국의 값싼 가격경쟁력이나 선진국의 건설업체와 경쟁하기 위해서는 건설정보화 관련 기술의 주입이 시급할 것으로 보인다. 이를 위해, BIM 및 RFID 등의 건설정보화 기반기술 연구성과를 실무에 적용시키고, 건설솔루션의 현장적용이 필요하다. 또한 선진국에 비해 뒤쳐진 3D 카드 기반 건설환경을 극복하기 위해서는 설계·시공 등의 실무자들이 건설정보화 기술 도입에 적극적인 모습을 보여야 할 것이다.

둘째, 플랜트 중심의 해외건설시장 수주형태에서 벗어나 토목·건축 분야의 경쟁력을 확보하는 방안을 모색해야 할 것이다. 유가 상승으로 인한 중동, 아프리카 등의 신홍건설시장 활성화가 플랜트 분야 수주 호황으로 이어졌지만, 장기적으로 해외건설시장에서의 우리 건설 경쟁력을 확보하기 위해서는 토목·건축 분야의 수주도 꾸준히 이어져야 한다. 이를 위해 관리기술의 확보, 현지화·거점화 전략, 전문인력 확충, 건설제도의 선진화가 이루어져야 할 것이다.

셋째, 수주 국가를 다변화하기 위한 신홍건설시장 개척이 필요하다. 몇몇의 개도국은 이미 중동처럼 풍부한 자원을 바탕으로 하는 신홍건설시장에서의 대단위 개발이나 SOC 공사 발주에 나서고 있다. 우리 건설산업이 해외시장에서 장기적으로 안정적인 기반을 마련하기 위해서는 중동에 국한된 수주에서 벗어나 중동에 이어 해외건설의 주된 시장이 될 것으로 관측되고 있는 중앙아시아와 동남아, 남미, 아프리카에 잠재한 건설시장으로의 진출을 하루빨리 모색해야 할 것이다.

마지막으로, 해외부동산 개발사업 진출을 확대하고 지원 하는 방안을 강구해야 할 것이다. 해외 부동산 개발사업은 중장기적이고 종합적인 시각으로 분석한 이후 진출해야 한다. 일회적인 수주 또는 개발사업에 의존하기 보다는 장기적인 관심을 갖고 해외투자를 통한 진출을 모색해야 할 것이다. 국내 건설업체나 검증된 현지개발업체와의 합작을 통한 공동개발 방식으로 리스크를 분산하는 것이 중요하다. 무엇보다 중요한 것은 해외에서의 경영활동을 효과적으로 해낼 수 있는 전문인력을 양성해야 한다. 현지문화와 국민성을 이해하고 상황변화에 유연하게 대처할 수 있는 지역전문가의 능력이 크게 요구된다. 국내에서의 개발사업과는 달리, 외국에서 개발사업을 수행하는 데에는 예기치 못한 어려움이 많이 따르기 때문이다. 이를 위해, 기업이 보유하고 있는 핵심역량을 투자대상국의 입지조건과 비교

분석해 사업의 성패를 분석하는 것이 필요하다.

5. 결론

우리나라의 해외건설시장 진출 특성을 살펴보면, 2003년 이후 중동 중심으로, 2000년 이후 플랜트 중심으로 수주를 해오고 있는 것으로 나타난다. 이의 주된 요인으로는 유가 상승으로 인한 중동의 오일달러 유입으로 플랜트 수요가 상승했기 때문이다.

플랜트 분야가 안정적이고 지속적으로 수주를 이어오고 있는 반면, 토목·건축분야의 불안정적인 수주 현황을 보면 이 분야의 경쟁력이 약화되었다는 것을 알 수 있다. 이를 극복하기 위해 진출기반 구축과 선진 기술의 확보 등 다양한 시장 확대 전략을 연구해야 할 것이다.

본 논문에서는 우리 건설의 해외건설시장 진출 확대를 위한 전략을 SWOT 분석을 통해 도출해 내었다. 건설정보화 관련 투자 확대, 토목·건축 분야의 수주경쟁력 강화, 수주국가의 다변화, 해외부동산 개발사업 확대 등 본론에서 언급된 전략 외에 수많은 전략 및 인식변화가 요구된다.

본 연구에서는 해외건설 진출의 현황을 분석해 문제점을 도출하였고, 이를 극복하기 위한 방안을 SWOT 분석을 통해 제안하였다. 더욱 정확하고 실용적인 연구를 위해서는 국제환경변화 관련 각종 요인에 대한 분석과 분야별, 공종별로 세부적이고 기술집약적인 추가연구가 필요할 것으로 사료된다.

참고문헌

1. 건설교통부 연구용역보고서, "FTA 체결 대상국 해외건설 진출 확대방안", 2006
2. 건설교통부 연구용역보고서, "선진국의 토목·건축분야 수주동향과 전략", 2006
3. 조훈희, "건설산업 이미지 향상 전략 개발을 위한 일본 사례 벤치마킹 연구", 대한건축학회논문집, 대한건축학회, 제21권 제11호, 2005, pp. 199-206
4. 김진욱, "우리나라의 해외건설시장 진출 특성 분석", 대한건축학회논문집, 대한건축학회, 제23권 제1호, 2007, pp. 189-196
5. 한국건설산업연구원, "건설산업의 환경 변화와 수요 전망", 2001
6. 박치호, "초고층 건축물이 경제·사회에 미치는 영향요인 분석", 대한건축학회논문집, 대한건축학회, 제23권 제5호, 2007, pp. 179-186
7. 이복남, "생산성 향상을 통한 건설산업의 경쟁력 강화", International Seminar of AIK, 2003, pp.17-35

Abstract

Recently, construction industry has come to a crisis due to stagnation and saturation of the domestic construction market. So, many construction companies in Korea has turned their eyes upon extending the business market abroad, in order to overcome such obstacles. Even though the overseas expansion has been exploited since the mid-1960s, there still lies many problems : excessive focusing on the plant construction, a shortsighted policy of government. In this paper, we analyze the characteristics of advancement into overseas construction market and deduce the problems, then propose the new strategies based on SWOT Analysis.

Keywords : EVMS, EAC, CPI, SPI
