

해외건설시장 동향



해외건설시장별 동향과 국내 업체의 참여 방안

활발한 경제성장에 힘입은
아시아 지역이 주도

세계 건설시장 규모는
'92년의 1천4백65억 달러에서
'94년에는 2천억 달러에 육박할 것으로
전망되고 있는데 활발한 경제성장에 힘입은
아시아 지역이 세계 건설시장을 주도
하며, 향후 5년간 아시아에서의
공사발주규모는
2천1백17억 달러로 추정된다.

■아시아

향후 아시아 지역의 거대시
장으로 부상될 우리나라를 비
롯한 중국·일본·대만·베트
남 등 5개국은 물론 태국·말
레이시아·싱가포르·인도네
시아·필리핀·브루나이 등 6
개국이 속한 아시아 건설시장
이 침체 일로에 있는 서유럽
시장과는 달리 활발한 경제성
장에 힘입어 '92년 공사 발주액
이 4백26억 달러로 전년대비 23
% 늘어났으며, 또한 앞으로
신규 건설발주 잠재력이 엄청
나 향후 5년간 공사 발주 규모
는 2천1백17억 달러로 추정돼
계속해서 세계 건설시장을 주
도할 전망이다.

한편, 국내 업체의 최근 5년
간 아시아 시장 점유율은 3%
선으로 추정되는데 플랜트 고
급 건축물 수주와 턴키형 수주
가 늘고 있으며 장기적인 시장
개척을 위해서는 현지 업체와
의 협력 관계 구축이 시급한
것으로 지적되고 있다.

[1] 중국 건설시장

경제성장의 잠재력만큼이나
매력이 있는 중국 건설시장이
지만 부동산개발형 사업은 현
지 업체와의 합작만이 가능하
고, 대부분 사회간접자본시설은
차관 조건부 공사이기 때문에
국내 업체의 진출이 용이하지
않으며 선진국과 공동진출이
바람직하다.

또한 국내 업체간 또는 한·
중 업체간 컨소시엄 진출이 바
람직하며 이 경우 국내 업체는
단순시공에서 탈피한 복합서비
스 형태가 유리하다고 조언한
다.

[2] 동남아시아 건설시장

미국의 경제제재조치가 해제
되고 국교 관계가 수립된 베트
남 시장은 아직 선진국의 진출
이 미미한데다 양질의 노동력
과 풍부한 지하자원을 보유하고
있어 국내 업체의 관심이 쏠리고
있다.

그러나 대부분 동남아 지역
국가들은 발주 형태가 건설자
금 조달을 요구하는 공사가 많

아 일본의 상사나 건설업체의 참가가 두드러져 있는 반면에 국내 업체들은 상당한 어려움을 겪고 있어, 이 지역 시장의 진출을 활성화시키기 위해서는 업체 나름대로의 새로운 유형의 수주 전략 마련이 요구되며 정부의 정책적인 지원이 절대로 필요하다.

[3] 일본 건설시장

국내 업체의 수주액이 27건의 9천1백76만 달러로 1억 달러에도 미치지 못하고 있는 일본 건설시장은 '92년도 시장규모가 86조7천억(원)으로 '87년 이후 미국의 시장규모를 넘어서 세계 최대의 건설시장으로 꼽히고 있다.

일본은 '94년 4월부터 건설시장을 부분적으로 개방하는데, 국내의 12개 업체가 이미 일본 건설업 면허를 취득했고, 상당수 업체가 일본의 건설업체와 협력관계를 구축하고 있다.

■중동(中東) 건설시장

향후 5년간 중동에서의 공사 발주 규모는 1천3백70억 달러로 추정되고 있으나 중동시장에서 국내 업체가 단순 토목이나 건축공사에서 가격경쟁력이 약화된데다 플랜트 등 기술집약적 공사의 경우 시공 일부를 제외하고는 기술경쟁력이 취약해, 중동시장 점유율이 5% 미만으로 떨어지면서 점차 하락하는 추세이다.

이에따라 이 지역 진출 확대 방안으로 국내 업체의 수주 전략이 대폭 전환되어야 할 것으로 지적되는데 신소재 개발과 환

경관련 프로젝트 등 기술 집약적 공사(플랜트나 석유화학단지 정제시설 등)를 중심으로 건설기법의 고도화와 다양화 노력을 기울여야하며 국내의 우수업체와의 합작 진출을 적극 모색해야 한다.

■미국 건설시장

미국 건설시장('91년 기준 4천5백억 달러) 진출에 따른 애로사항으로는 계약금과 동일한 보증을 요구하는 한편 제3국 공사 실적을 인정하지 않고 노동조합의 압력으로 외국 인력의 입국을 불허하는 점이고, 공사 기자재의 미국산 구입 정책을 견지하고 있으며, 주정부 단위로 발주되는 관계로 정보 취득이 어렵다는 것도 진출을 어렵게 하는 요인으로 꼽힌다.

현재 한미 정부간 건설협력이 진행되고 있어 이같은 문제점 개선이 추진되고 있다.

미국 건설시장 방안으로는 우선적으로 부동산 개발을 통한 관련규정 습득이 요구되며 민간부문의 공사수주에 주력하는 것이 유리하다.

현재 대우와 전영 등 4개 업체가 5천만 달러 규모의 공사를 진행중이나 대부분 부동산을 매입해 개발하는 자체 발주형 공사인 것이 특징이다.

■아프리카 건설시장

아프리카 건설시장의 유형은 우리 업체의 참여가 적합한 도로 및 사무실·호텔 등 건축물 공사로 향후 5년간 공사 발주 규모는 1천30억 달러로 예상되고 있으나 이들 국가의 재원부

족으로 공사가 가시화되지 못하고 있다.

대우를 비롯한 일부 국내 업체가 시장 개척에 나서 최근 5년간 시장 점유율 4.4% 정도를 차지하고 있지만 재원부족으로 금융요청이 수주를 어렵게 하고 있어 국내 업체들은 중소 건설업체를 중심으로 선진국 건설업체와 하청 형태로 진출을 꾀하는 한편, 국제금융기관에서 지원하는 프로젝트의 수주에 힘을 기울이는 것이 바람직하다.

■러시아 건설시장

현재 삼성과 유원건설이 적극적으로 진출, 3건 1억2천8백만 달러의 공사를 수행중인 러시아 건설시장의 주요 공사는 주택 및 교육·의료시설이다.

사회간접자본의 부족과 노후화로 대형 프로젝트의 발주가 예상되는 잠재력 있는 시장으로 평가되고 있으나 최근 경제상황의 악화로 건설투자가 '90년의 경우 2천1백50억 달러로 당초 예상보다 크게 위축됐다.

진출방안은 호텔과 사무실 공사 등과 같은 전략 분야를 집중적으로 수주하고 기존 진출업체 및 현지 기업과 합작 진출이 바람직하다. 특히, 발주처의 사전승인과 대금결제 수단의 사전 확인이 반드시 필요하므로 주의해야 한다.