

국내 건설업체의 해외진출 활성화 방안

Improvement plan going into other countries of domestic construction companies

박 환 표* 신 은 영** 이 교 선***
Park, Hwan-Pyo Shin, Eun-Young Lee, Kyo-Sun

요 약

우리 건설기업의 기술경쟁력은 선진국의 70~80% 수준으로 평가되고 있고, 저임금 노동력을 기반으로 한 중국·동남아 등 후발국가와는 가격경쟁에서도 우위를 점하기 어려운 국면에 처해있다. 최근 국내 건설업체의 해외수주액이 증가하고 있지만, 이를 지원해 줄 수 있는 정부의 실효성있는 지원정책이 부족한 실정이다.

따라서, 본 고에서는 우리나라 건설기업의 해외진출을 활성화하기 위하여 해외건설업계의 요구사항을 분석하고, 선진국의 해외건설 지원시스템을 벤치마킹하여 해외건설 지원체계의 개선방안을 다음과 같이 제안하였다. 첫째, 건설금융 및 보험지원 활성화를 위하여, 해외건설공사 보증지원방안과 공적개발원조의 건설공사 연계방안을 제안하였다. 둘째, 해외시장개척 활동강화를 위하여, 해외시장조사 확대방안과 해외건설 무역관 설립, 신 비지니모델 구축방안을 제안하였다. 셋째, 해외건설 전문인력 및 기술인프라 구축을 위하여 해외건설 수주정보 지원방안과 해외건설사업의 전문인력 양성방안, 해외건설협력 체계 구축방안을 제안하였다.

키워드: 건설기술 경쟁력, 해외진출 활성화 방안, 수주정보 시스템, 해외 전문인력

1. 서론

1.1 연구목적 및 필요성

우리나라 건설산업의 해외진출은 1965년에 태국의 나라티왓 고속도로 건설공사를 수주한 이래 지난 12월까지의 누계수주액이 2,524억 달러를 돌파하였으며, 2007년에는 397억 달러를 수주하여 사상 최대의 수주실적을 달성하였다.

외환위기 이후 부진했던 국내 건설업체의 해외건설업이 2004년 이후 상승세로 돌아서면서 순조로운 성장세를 지속하고 있는 원인은 주력시장인 중동지역에서 고유가로 인하여 건설투자 확대와 동남아·아프리카·중앙아시아 등 신시장 개척 노력의 성과 가시화 등으로 볼 수 있다¹⁾.

그러나 우리나라 해외건설 수주액의 증가는 내적 요인 보다는 외적 요인, 즉 해외건설시장의 규모가 확대된 데 따른 영향이 큰 것으로 평가된다.

우리 건설기업의 기술경쟁력은 선진국의 70~80% 수준으로 평가되고 있고, 저임금 노동력을 기반으로 한 중국·동남아 등 후발국가와는 가격경쟁에서도 우위를 점하기 어려운 국면에 처해있다.

따라서 우리나라 해외건설업의 지속적인 성장세를 유지하기 위해서는 해외건설업계의 부단한 노력과 함께 정부의 실효성있는 지원정책이 요구된다.

본 고에서는 우리나라 건설기업의 해외진출을 활성화하기 위하여 해외건설업계의 요구사항을 분석하고, 선진국의 해외건설 지원시스템을 벤치마킹하여 해외건설 지원체계의 개선방안을 마련하고자 한다.

1.2 연구의 범위 및 방법

본 연구는 국내 해외건설 지원시스템을 파악하기 위하여 정부 및 유관기관의 해외건설 지원조직 및 기능을 조사·분석하였다.

* 일반회원, 한국건설기술연구원 건설관리연구실 선임연구원, 공학박사(교신저자), hppark@kict.re.kr

** 일반회원, 한국건설기술연구원, 건설관리연구실 선임연구원, eysin@kict.re.kr

*** 종신회원, 한국건설기술연구원, 건설관리연구실 책임연구원, 공학박사, kslee@kict.re.kr

또한 국내 해외건설 지원정책의 문제점 및 개선방안을 도출하기 위하여 해외건설협회에 등록된 회원사를 대상으로 설문조사 및 인터뷰를 실시하였다.

특히, 해외시장 점유율이 높은 미국, 일본, 독일, 프랑스, 스웨덴을 대상으로 해외건설 지원시스템을 벤치마킹하기 위하여 문헌조사 및 해외출장을 수행하였으며, 국내 전문가를 대상으로 여러 차례의 자문회의 및 간담회를 통하여 문제점 및 개선방안에 대한 의견을 수렴하였다.

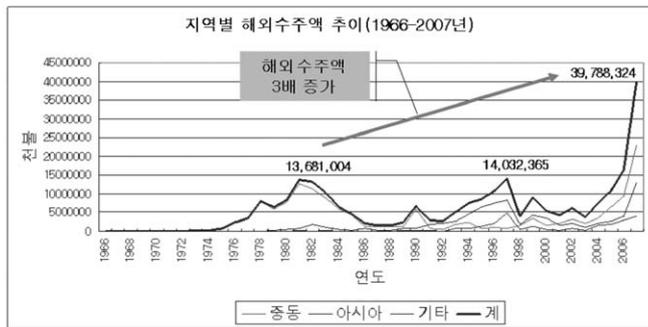
따라서, 본 연구는 국내 건설업체가 해외진출 할 때, 시급히 요구되는 개선방안을 다각적인 측면에서 제시하고자 한다.

2. 국내외 해외건설 지원제도 현황 · 분석

2.1 국내 해외건설 수주실적 분석

우리나라의 해외건설 수주는 IMF 외환위기로 침체를 거듭해 오다가 2004년부터 살아나기 시작해 2007년말 397억불을 달성하였고, 1982년 대비 약 3배 증가하였다.(그림1 참조).

2007년 말 기준, 해외건설 수주는 290개 업체가 76개 국가에서 총 616건, 397억 달러를 수주하여 사상 최대의 수주실적을 달성하였다.



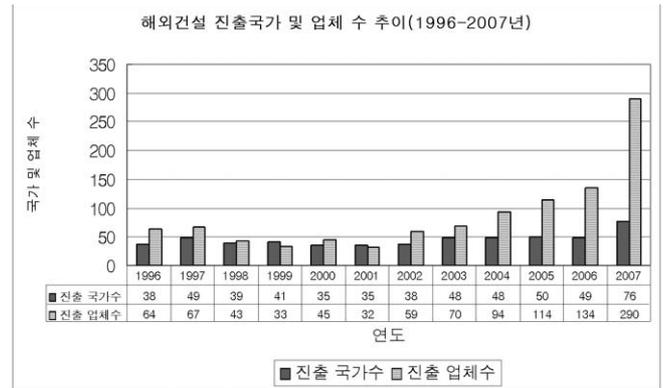
출처 : 해외건설협회 자료

그림 1. 해외건설 수주액 추이

지역별 수주 현황을 분석해 보더라도, 국내 해외건설업체의 수주는 주로 중동, 아시아 지역에 편중되어 있다. 또한, 최근 해외건설 수주의 공종별 동향을 분석해 보면, 토목 및 건축공종보다는 플랜트위주의 건설수주가 급격히 증가하고 있다. 이는 국내 해외건설업체가 플랜트 분야에서 있어서 경쟁력이 있다고 판단된다.

국내 해외건설 진출업체는 시공중심의 건설업체가 주도적으로 진출하였으나, 건설기술관리법에서 해외진출시 가점제도를 도입함에 따라, 최근 해외건설 진출업체 수가 급격히 증가하였

다(그림2 참조). 이는 건설엔지니어링업체, CM업체, 설계업체 등 다양한 분야의 업계에서 해외진출을 하고 있고, 진출업체 수 뿐만 아니라, 진출국가 수도 증가하고 있다.



출처 : 해외건설협회 자료

그림 2. 해외건설 진출국가 및 업체수 추이

2.2 국내의 해외건설 지원제도

우리나라는 ‘해외건설촉진법’의 소관부처인 건설교통부의 해외건설팀이 해외건설 관련 정책의 총괄지원기관이나, 주로 해외건설협회를 통한 해외건설업의 신고 및 각종 보고와 관련된 규제사항을 관장하고 있다.

그러나 최근 개방화 및 기업의 자율경영 추세 등에 따라 정부의 직접지원은 더 이상 어렵은 실정이고, 장래에 DDA 및 FTA 협상의 타결이 이루어질 경우 세계건설시장의 개방율은 지금보다 더 확대될 예정이다.

해외건설 초기단계에는 해외건설업 면허제도 및 도급허가제도 등을 운영하였고, 국가적 차원에서 금융·외환관리·세제·보험 및 무역관계제도 등 연관 제도의 개선을 통하여 해외건설 시장 진출을 적극 지원하였다.

특히, 국내의 해외건설 지원제도는 건설교통부 이외에 과기부, 재정경제부 등에서 일부 지원제도를 갖추어 운영하고 있지만, 건설에 특화된 것이 아니라, 지원수준은 미국 및 일본 등 선진국에 비하여 미흡한 수준이다(표1 참조).

2.3 선진국의 해외건설 지원제도

2.3.1 독일

독일연방정부는 한국의 “해외건설촉진법” 같은 직접적인 해외건설지원사업을 정책적으로 추진하기 보다는 관련기업 스스로

표 1. 국내 해외건설 지원기관 및 지원내용²⁾

주무부처	건교부	과기부	재정경제부		외교통상부	산업자원부	산업자원부
실시기관	해외건설협회	엔지니어링진흥협회	한국수출입은행		한국국제협력단(KOICA)	한국플랜트산업협회	수출보험공사
법령	해외건설촉진법	엔지니어링기술진흥법	금융 및 보증	개도국 유상원조	대 개발도상국 양자간 무상협력사업	-	시장개척을 위한 보험
포괄 범위	해외공사 전반	엔지니어링 기술용역	해외건설촉진법에서 정하는 해외공사	개발도상국 양자간 유상협력사업	· 개발조사사업 - 지원규모 40억원 내외 2004년 37억 3,000만원 - 지원대상 수혜 개도국 정부	플랜트 · 과당경쟁 방지 및 조정 · 보증서 발급을 위한 수출금융사업성 평가 · 해외 플랜트 관련 정보 제공	· 해외공사보험 (건설·엔지니어링) · 해외공사보험 (장비) · 수출보증보험 · 중장기수출보험 (플랜트 수출)
주요 지원 업무	· 해외건설 정보 제공 · 해외건설 진출 상담 · 프로젝트 개발 등	· 해외진출을 위한 정보제공 · 해외시장 조사/전문가 초청 강연 등	· 해외건설공사에 대한 특별저금지원 · 산업설비 수출거래에 의한 제작금융 및 연불금융 · 해외건설 보증	· EDCF ①개도국 정부 또는 법인에 대한 차관 ②혼합신용 ③협조융자 ④사업진행 지원			

가 해당분야에 경쟁력을 쌓아나갈 수 있도록 자율적 기업활동을 장려하는 지원사업을 중점적으로 추진하고 있다.

독일연방정부는 기업인 Euler Hermes AG에 독일건설기업의 해외사업에 대한 어음보증배상, 계약보증보험을 지원하는 업무를 위임하여 실시하고 있으며, UN반부패포럼활동, OECD 신사업 개발사업 등의 해외건설분야 관련 국제기구활동에 참여하고 있다.

또한, 독일연방경제기술부는 수출정보 인터넷 포털(www.ixpos.de)을 운영하고 있다. 이러한 독일기업들은 유럽지역의 해외건설 입찰정보시스템(TED: Tender European Daily)도 활용하고 있다³⁾.

독일건설협회는 독일연방정부와 공동으로 해외건설 관련 국제입찰규정에 대한 개선안 제출 및 공동대응을 진행하고 있다. 특히 World Bank의 표준입찰문서(Standard bidding documents for the procurement of works, 2005)에 대한 전담부서를 편성하여 활동하고 있다.

특히, 독일의 대형건설업체들은 직접 진출보다는 1990년대 중반부터 주요 자회사 설립 또는 지분투자를 통한 합자회사의 형태 등으로 간접 진출방식으로 해외사업을 추진하고 있다.

2.3.2 프랑스

프랑스도 해외건설과 관련한 별도의 정책이나 플랜을 갖고 있지 않으며, 다만 해외 정보를 제공하는 site(MEDEF, UBI France, 프랑스 상공회의소)를 구축하여 운영하고 있다.

해외진출 관련 정부의 지원책 중에서 각 해당국가의 정보를 수집하여 프랑스 기업에게 제공하는 것은 대부분 해당 국가에 프랑스 상공회의소를 통하여 정보를 제공받고, 현지 국가 및 기업의 정보를 제공받고 있는 것이 가장 큰 특징이다.

프랑스는 Top sales를 통해 자국 기업의 기술력을 홍보하거

나, 해당 국가의 기관 및 전문가와 만남주선 및 세미나 개최를 적극적으로 시행하고 있다.

프랑스는 대형업체와 중소기업의 컨소시엄 형태의 진출이 두드러지며, 정치적·경제적 리스크가 적은 국가에 투자하는 것이 특징이다.

그러나, 무엇보다도 중요한 것은 해외진출의 주체는 기업이기 때문에 각 기업의 기술력 및 경쟁력을 키워서 이익이 창출되는 사업으로 진출하고자 하는 것이 선진국의 해외진출전략으로 판단된다.

2.3.3 스웨덴

스웨덴의 해외건설 총 매출액의 75% 이상을 담당하고 있는 스칸스카(Skanska) 업체의 경우 최초로 해외 시장에 진출한 것이 1897년이다. 이후 1902년 도에 첫 해외 지사가 설립되었으며, 1950년대 중반부터는 해외시장에 주력하기 시작하여 1960년대 에는 아프리카와 중동에, 1970년대에는 동구권 및 소련 등지에 법인을 설립하였다.

스웨덴은 해외시장에 진출하고 있는 건설업체의 수가 워낙 한정되어 있을 뿐 아니라 각각의 업체들이 반세기 이상의 오랜 기간 동안 나름대로 해외시장 개척에 관한 노하우를 쌓아왔기 때문에 해외건설 촉진을 위한 정부의 역할은 매우 미미한 실정이다.

2.3.4 미국

미국 수출에 영향을 미칠 수 있는 세계경제와 대외 정치환경의 변화에 대응하기 위해 새로운 전략을 적용하고 있다.

공기정화, 폐수 및 폐기물 관리 등의 새로운 프로젝트를 개발함으로써 지구환경에 관심을 두고 있다. 경제시장에서 미국의

지배력을 확대하기 위해 첨단기술 부문에 투자를 집중하고 있다.

발전소 등 기반시설 등이 민간화되고 있는 세계적 추세에 대응하기 위해 민간에 중점적으로 투자하고 있다.

US TDA가 타당성조사 지원자금을 제공하는 대상 프로젝트의 요건은 프로젝트 조달시 미국기업에도 평등한 참가기회가 있어야 하며, 개발도상국의 우선순위 프로젝트이고, 프로젝트 실시를 위한 자금조달의 전망이 확실하여야 한다⁴⁾.

2.3.5 일본

일본건설업의 해외진출을 활성화하기 위해서는 진출국가·지역의 공적섹터 및 민간섹터 양쪽에 대해서 정부간 교섭기회와 상대국의 정부기관과의 회의 이외에, 상대국 관련업계와의 교류, 현지에서의 폭넓은 홍보 등 여러 가지 채널을 활용해서 적극적인 활동을 하는 것이 필요하며 구체적인 정책은 다음과 같다.

- WTO, EPA/FTA 등 다국간·2국간 정부교섭기회 활용
- 현지 네트워크 형성·유지를 위한 현지업계와의 협력관계 구축
- 일본 공적개발원조(Official Development Assistant : ODA)사업의 적극적 활용을 위해 공적개발원조에서의 사회자본정비사업비 증대와 일본기술을 활용하는 안건의 도입 추진
- 일본건설업과 건설기술의 인지도 향상을 위한 홍보활동 강화
- 일본건설업의 강점을 활용한 디팩트·스텐다드 수출

3. 국내 해외건설업체의 경쟁력 분석

3.1 설문조사 개요

본 설문조사는 국내 건설업체의 해외진출을 활성화하기 위한 방안을 마련하기 위하여, 해외건설협회 회원사 375개 업체를 대상으로 설문서를 배포하여 총 122부(32.5%)를 회수하였다. 설문에 응답한 업체는 그림3과 같이 여러 업종으로 나타났다.

다만, 본 설문조사는 대기업과 중소기업, 토건기업과 플랜트기업 등으로 구분하여 설문회신의 특성상 설문분석을 하는 데에는 한계가 있었다. 또한, 설문 회신업체가 주로 토목 및 건축위주의 건설업체로 구성되어 있고, 설문조사의 세부내용은 다음 표2와 같다.

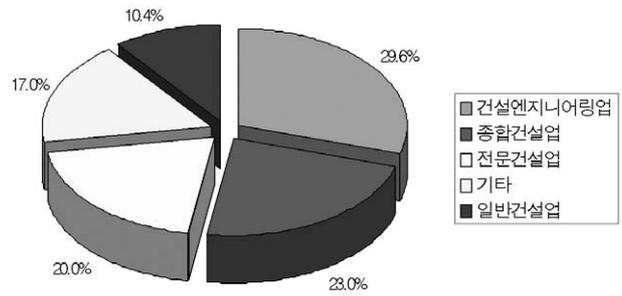


그림 3. 영업 종류별 응답 분포

표 2. 설문조사 세부내용

항 목	설문조사 세부내용
일반사항	· 전문분야 및 업역구분 · 해외진출 계획
해외진출 현황 및 문제점	· 해외진출 희망 지역, 공종, 분야 등 · 해외진출시 문제점
해외진출 활성화 방안	· 해외진출의 정부역할 · 해외진출 활성화 방안 · 해외시장개척지원사업 개선방안 등

3.2.2 설문조사 결과

본 설문대상자에 대하여, 향후 해외진출을 고려하거나 추진계획에 대한 응답으로, 대다수의 업체(94.3%)는 해외진출을 적극적으로 고려하고 있는 것으로 나타났지만, 일부 업체(6.6%)는 해외 시장조사 및 마케팅 부담과 세계·금융 등 정부의 지원책이 미비하여 해외진출을 고려하고 있지 않다고 응답하였다.

해외진출을 희망하는 지역에 대한 의견으로, 아시아 지역이 약 42%로 가장 높았으며, 그 다음으로 중동, 아프리카 순으로 나타났다. 이는 건설수요 물량이 대체로 많은 것과 기술경쟁력도 현지 업체보다 우수하기 때문인 것으로 보인다(표3 참조).

표 3. 해외진출 희망지역

구분	아시아	중동	아프리카	중남미	미국	유럽	캐나다
빈도	94	62	31	16	14	4	3
비율(%)	42.0	27.7	13.8	7.1	6.3	1.8	1.3

통계적으로 살펴보면, 과거에서 현재까지 모두 중동·아시아 지역이 우리 해외건설의 주력시장으로 나타나고 있다. 전체의 90%를 중동·아시아 지역에서 수주하는 지역적 편중성 문제는 여전히 해결해야 할 사항이다.

따라서 해외진출의 다각화 및 활성화를 위해서는 정부가 주도하여 건설 환경적인 제약조건들을 해결할 수 있는 방안 마련이 시급하며, 민간에서도 기술경쟁력 및 인지도를 제고하기 위한

자체노력을 경주해야 할 것이다.

해외진출 희망분야에 대한 응답으로, 시공분야가 35.2%로 높게 나타나고 있으며, 그 다음으로 설계와 CM/PM 순으로 나타났다(표4 참조). 면허종류에 따른 제한성이 있기는 하지만, 토목 및 건축분야의 시공분야를 희망하는 업체가 많다고 볼 수 있으며, 이는 어느 정도 국제 경쟁력이 존재하기 때문인 것으로 판단된다.

표 4. 해외진출 희망분야

구분	시공	실시설계	기본설계	공사감리	CM/PM	부동산개발	타당성조사
빈도	69	31	24	21	20	17	14
비율(%)	35.2	15.8	12.2	10.7	10.2	8.7	7.1

이와 달리, 설계, CM, 타당성조사 분야 등은 상대적으로 낮은 것으로 나타났다. 즉, 엔지니어링분야의 기술경쟁력이 낮다고 볼 수 있기 때문에, 이에 대한 기술력 확보가 시급하다 할 수 있다. 예로, 지명도가 높은 해외 엔지니어링업체와의 제휴를 통해 프로젝트에 참여하여 기술력 확보 및 인지도 제고를 동시에 기대할 수 있을 것이다.

해외진출시 희망하는 공종에 대한 의견으로, 도로·교통(21.1%) 및 빌딩(18.6%) 공종이 높게 나타나고 있으며, 그 다음으로 발전설비, 전기통신설비 순으로 나타났다(그림4 참조).

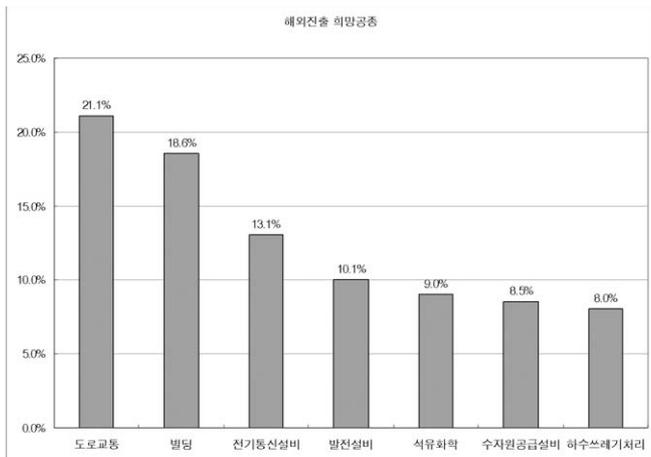


그림 4. 그림. 해외진출 희망공종

대체로 토목 및 건축분야에 해당되는 시설물이 높은 것으로 나타났으며, 현재 국내 기술력이 국제적으로 경쟁이 가능하다고 할 수 있으나, 시공기술에 국한된 것으로 보여 엔지니어링분야의 기술력 제고가 필요하다고 할 수 있다.

최근 토목·건축 비중이 줄어드는 추세로, 2000년 이전에는 토목·건축이 73% 이상을 차지하였으나, 2000년 이후에는 30%로 미만으로 비율을 보이고 있다. 즉, 엔지니어링·구매·

시공 일괄(EPC) 수행 방식으로 발주되는 플랜트 공사는 고부가가치 건설상품이 증가되는 것은 긍정적으로 볼 수 있다.

이에 반해, 하수쓰레기처리시설, 조립제조시설 등은 상대적으로 낮은 것으로 나타났는데, 이는 기술력이 부족하기 보다는 플랜트 관련 응답자의 분포가 적은 것에 기인한다.

기타 공종에 대한 응답으로, 수자원시설 운영 및 관리와 농촌 개발 등에 대한 의견이 나타났다. 도로·교통 공종은 사회 인프라의 수요가 많은 아시아 지역으로, 빌딩 공종은 선진국을 목표로 삼아 진출방안을 꾀해야 할 것이다.

해외진출 대상으로 고려하는 사업에 대한 의견으로, '현지 정부재원의 공공사업'이 20.8%로 가장 높으며, 그 다음으로 '국내 기업의 투자개발사업'이 18.6%, 'ADB 및 World Bank 사업'이 16.9%로 나타나고 있다.

공적자금을 활용한 사업 중에서는 국내 대외경제협력기금 원조사업이 한국국제협력단 개발조사사업보다 상대적으로 높게 나타나 대외경제협력기금 원조사업을 보다 선호하는 것으로 나타났다. 이에 원조사업을 활성화할 수 있는 제도적 기반 마련이 필요한 것으로 판단된다(표5 참조).

표 5. 해외진출 대상 사업

항목	비율
1. 정부재원의 공공사업	20.8%
2. 국내기업의 투자개발사업	18.6%
3. ADB, World Bank 사업	16.9%
4. 국내 EDCF 원조사업	16.4%
5. 부동산 등 민간부분	12.6%
6. 기타	9.3%
7. 국내 KOICA 개발조사사업	5.5%

기타에 대한 응답을 보면, 해외 정부기관 및 신뢰도가 높은 민간 추진사업 등에 대하여 고려하는 것으로 나타났다.

해외진출을 고려하는 업체가 해외사업 수주활동에서 겪는 가장 큰 애로사항에 대한 의견으로, '유용한 해외수주 정보의 수집이 곤란'하다는 의견과 '해외실적 및 해외 인지도의 확보가 곤란'하다는 의견이 대체로 높게 나타나고 있다(표6 참조). 이와 달리, '국제입찰 및 계약서류 작성이 곤란'하다는 의견은 가장

표 6. 해외사업 수주활동시 가장 큰 애로사항

항목	중요도
1. 유용한 해외수주 정보의 수집 곤란	2.21
2. 해외실적과 해외 인지도의 부족	1.79
3. 해외건설 전문인력 확보 곤란	1.68
4. 정부차원의 지원(금융, 세제) 부족	1.63
5. 선진 해외업체와의 연계 미흡	1.49
6. 각종 보증발급 곤란	1.20
7. 국제입찰 및 계약서류 작성 곤란	1.00

낮게 나타났다. 이러한 설문결과는 설문응답자의 한계에 의하여 토목 및 건축의 건설업체 및 건설엔지니어링업체의 해외 수주활동이 가장 커다란 애로사항으로 볼 수 있다.

이외, 해외건설 정보인프라를 보다 내실있게 운영할 수 있는 방안이 요구되며, 해외건설을 지원할 수 있는 기구 마련도 고려할 수 있다. 또한, 국내 업체의 실적과 인지도를 제고하기 위해서는 해외 유망업체와의 전략적인 제휴가 수반되어야 할 것이며, 현지 발주기관 및 기업 등과의 인맥 네트워크 형성에도 관심을 가져야 할 것으로 판단된다.

해외사업 수행시 가장 큰 애로사항에 대한 의견으로는, 해외사업 경험이 있는 우수 기술자의 확보가 가장 어렵다는 의견이 가장 많았으며, 원가 상승으로 인한 가격경쟁력의 약화도 비교적 높게 나타났다(표7 참조).

표 7. 해외사업 수행시 가장 큰 애로사항

항목	중요도
1. 해외 경험 있는 우수 기술자의 확보 곤란	2.36
2. 원가 상승으로 인한 가격경쟁력의 약화	2.34
3. 정부차원의 지원(금융, 세제) 부족	1.78
4. 프로젝트 자금조달(파이낸싱) 능력 부족	1.74
5. 기술경쟁력의 부족	1.69
6. 각종 보증발급 곤란	1.40
7. 국제입찰 및 계약서류 작성	1.00

이외, 정부차원의 지원 및 자금조달 능력 부족의 순으로 애로사항을 제시하고 있다. 따라서 국제적인 적응능력을 보유한 해외 건설기술자의 양성사업에 대한 지속적인 투자가 이루어져야 하며, 프로젝트 파이낸싱 능력을 제고하기 위해서도 국제금융 시장에 대한 전문기술을 확보할 수 있는 인력양성 사업이 필요하다.

해외사업 수주활동의 어려움에 대한 응답과 동일하게 국제입찰 및 계약서류 작성에 대한 어려움은 낮은 것으로 나타났다.

해외진출을 활성화하기 위한 정부의 역점 사항에 대한 응답으로, 유용한 해외수주 정보의 수집을 용이하게 할 수 있는 방안 마련이 가장 시급하다고 지적하였으며, 그 다음으로 해외시장 개척지원기금을 확대해야 한다는 의견도 상대적으로 높게 나타났다(표8 참조).

표 8. 해외진출을 활성화하기 위한 정부의 역점 사항

항목	비율
1. 해외시장 정보제공	28.8%
2. 해외시장 개척지원기금 확대	20.4%
3. 해외건설 유관기관의 연계강화	11.1%
4. 입찰 및 계약 업무지원	10.2%
5. 해외시장 개척요원 파견	9.7%
6. 해외실무교육 강화	9.7%
7. 상호기술자 교류협정 체결	5.3%

이와 달리, 해외사업의 유능한 인력 확보의 어려움을 지적하면서도 해외실무교육 및 상호기술자 교류 협정 등에 대해서는 상대적으로 낮게 나타나고 있는 것이 특징이다. 즉, 해외실무교육은 정부보다는 민간에서 주도해야 함을 알 수 있다.

해외건설 시장개척지원사업 선정시 가장 우선적으로 지원되어야 할 사업에 대한 응답으로는, 현지 수주교섭 및 조사활동에 가장 최우선으로 지원되어야 한다고 지적하고 있으며, 그 다음으로 타당성 조사사업으로 나타났다. 해외 발주처 인사 등에 대한 초청 및 연수지원은 상당히 낮은 수준이다(표9 참조).

표 9. 해외건설 시장개척지원사업 선정시 우선 지원사업

항목	비율
1. 현지 수주교섭 및 조사활동 지원	58.2%
2. 타당성 조사사업	27.9%
3. 발주처 인사, 엔지니어 초청 및 연수지원	11.5%
4. 기타	2.5%

해외건설을 활성화하기 위한 우선 시행방안에 대한 의견으로는, 금융지원의 확대가 가장 높은 것으로 나타났으며, 그 다음으로 해외건설 전담기관 운영 및 해외근로자 비과세 범위 확대의 순으로 나타나고 있다(표10 참조).

표 10. 해외건설 활성화를 위한 우선 시행방안

항목	중요도
1. 금융지원(EDCF, KOICA) 확대	1.76
2. 해외건설 전담기관 운영	1.42
3. 해외근로자 비과세 범위 확대	1.39
4. 해외실적 가산점 제도 확대	1.18
5. 해외실무교육 강화	1.16
6. 우수 해외건설업자 지정	1.00

이상과 같이 국내 해외건설업체가 해외건설 수주하는데 주요 문제점을 정리하면 다음 그림5와 같이 다양하다.

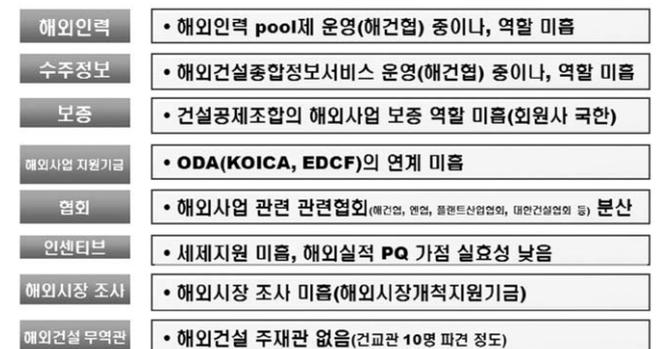


그림 5. 해외건설 수주의 문제점

4. 건설업체의 해외진출 활성화 방안

최근 국내 해외건설의 수주물량은 지속적으로 증가하고 있고, 국내 해외 건설업체는 국내 건설경기의 감소로 해외로 눈을 돌리고 있다.

선진 국가들에서도 자국 기업의 해외진출을 활성화하기 위하여 다양한 정책을 수립하여 지원하고 있지만, 특히 자국 기업의 해외정부 수주를 지원하기 위하여 정부 유관기관의 협조체제와 정부차원에서 적극적으로 지원하고 있다.

현재 우리나라는 해외건설촉진법을 중심으로 다양한 해외건설 지원책을 수립하여 운영하고 있지만, 건설업계에서 긴요한 실질적인 해외정보 수집을 위한 정부의 다각적인 지원이 필요하다.

따라서, 본 절에서는 전절에서 조사·분석한 국내업체의 해외 진출시 문제점과 선진국의 해외건설 지원시스템 벤치마킹을 통하여 향후 국내의 해외건설을 활성화하기 위한 방안을 그림6과 같이 제시하고자 한다.

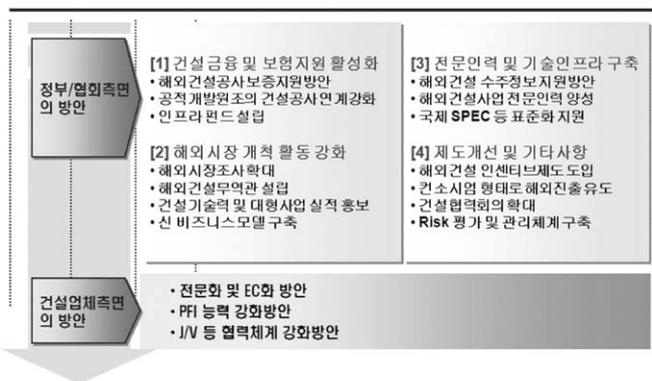


그림 6. 그림. 해외건설의 진출 활성화 방안

4.1 건설금융 및 보험지원 활성화 방안

4.1.1 공적개발원조의 건설공사 연계성 강화

해외진출을 활성화하기 위해서는 공적개발원조(ODA)의 지원 규모를 지속적으로 확대하는 것도 중요하지만, 공적개발원조 지원사업을 해외공사 수주로 연계시키는 기업에 대해서는 차기 공적개발원조 지원사업 참여시 가점을 주는 제도적 장치 마련이 필요하다. 즉, 각 부처별로 운영되고 있는 공적개발원조 사업의 연계성 강화를 위하여 협의체의 구축 및 운영이 요구된다.

타당성조사와 시공부문의 연계가 효율적으로 이루어질 수 있도록 건설교통부, 해외건설협회, 한국수출입은행, 한국국제협력단, 관련업체 등으로 구성된 위원회를 신설하여 상시적인 협의

채널 구축이 요하다. 타당성조사 등 사업선정의 초기단계부터 시공업체의 참여를 유도하여 후속 단계에서의 참여 가능성을 높일 수 있도록 유도해야 한다.

따라서 공적개발원조 지원 해외사업을 통합적으로 관리할 수 있는 전담 기술용역기관의 설립이 필요하다.

4.1.2 해외건설공사 보증·보험전문회사 설립

해외건설업체가 부담하고 있는 높은 보증요율을 경감하기 위해, 중장기적으로 신용등급이 높은 보증기관으로부터 안정적인 보증을 발급받기 위해 해외건설 보증보험회사의 설립이 필요하다.

엔지니어링공제조합, 전문공제조합, 대한설비공제조합과 공동으로 해외 건설공사에 대한 보증 지원을 목적으로 하는 기금을 마련하여 해외건설 보증시장으로 특화된 보증보험 전문기관을 설립해야 한다. 중장기적으로는 해외건설공사 보증과 관련하여 국책은행이 맡고 있는 역할을 민간부문으로 이양하는 것이 필요하다.

4.2 해외시장개척 활동 강화

4.2.1 해외시장조사 확대

해외건설 시장조사와 관련하여, 현재 해외건설협회에서 운영 중인 해외시장개척지원기금을 대폭 확대하여 해외건설업체에게 필요한 정보제공이 필요하다.

중동, 아시아 지역은 중국 등 후발국 업체의 추격, 현지 업체의 경쟁력 향상 등으로 수주여건이 점차 악화되고 있어 수주기회의 저변 확대를 위해 공격적인 신시장 개척활동이 필요하다.

최근 건설교통부는 건설교통R&D 사업을 2007년까지 5,000억원 수준으로 확대할 계획이고 한국국제협력단 지원사업등의 규모 확대를 추진하는 데 한계가 있으므로, 해외건설 시장조사를 국가R&D 사업의 일부로 추진이 필요하다.

건설교통부는 건설기술 수준을 향상시키기 위하여 R&D 투자의 중요성을 인식하였고, 그 결과 2015년까지 우리나라의 건설교통 기술을 세계 7위권으로 끌어올린다는 목표로 “건설교통 R&D 혁신로드맵”을 마련하였다.

이 로드맵은 세계일류 기술개발을 위한 10대 중점추진 프로젝트(VC-10)를 선정하였고, 향후 10년간 건설 및 교통분야에 총 6조 5,000억원을 투자하여 총 110~150조원의 경제적인 효과와 최소 70만명의 고용창출이 가능할 것으로 기대하고 있다.

또한 건설분야의 R&D 결과를 시범사업을 통해 기술력을 검증하고, 그 성과를 해외 발주처에 홍보하여 해외진출을 확대할 필요가 있다.

4.2.2 해외건설무역관 설립

산업자원부 산하의 대한무역투자진흥공사(KOTRA)와 같이 건설교통부 산하에 해외건설무역관을 도입할 필요가 있다. 현재 대한무역투자진흥공사는 각 국가별로 무역사무소가 설치되어 수출기업에 해당국가의 정보수집과 컨설팅 서비스를 제공하여 해외수출 증가에 기여하고 있다.

건설교통 분야는 그 특성상 해당 국가 정보 및 입찰정보의 수집이 다른 산업보다 중요하기 때문에, 해외건설 유망시장인 중동지역과 동남아시아 지역, 아프리카지역, 남미지역 등에 해외건설무역관을 설립하여 정보수집 등의 업무수행이 필요하다.

해외건설무역관은 각국 주한 대사관의 건설교통관, 대외대한무역투자진흥공사 기관, 종합상사, 무역협회 등과 긴밀한 협조하에 해외건설 고급정보 수집이 필요하고, 수집된 정보를 국내 건설기업에게 제공할 수 있어야 한다.

4.2.3 신 비즈니스 모델을 통한 해외사업 진출

단순시공 위주에서 다양한 서비스를 제공할 수 있는 신 비즈니스 모델을 개발하여 해외사업을 추진할 필요가 있다.

건설분야 중 경쟁력을 가진 분야를 선택하여 신 비즈니스 모델을 구축하여 관련 기관이 공동으로 참여가 필요하다.

우리나라 건설기업이 BOT 및 BLT 사업을 성공적으로 추진하기 위하여 금융조달기법 및 방법에 대하여 정부와 업계가 공동으로 대처해야 한다.

기술력과 경험을 바탕으로 한국적 특성을 살려 고유의 비즈니스 모델을 구축할 경우 안정적인 해외수주 기반구축이 가능할 것이다.

4.3 해외건설 전문인력 양성 및 기술 인프라 구축

4.3.1 해외건설사업 전문인력 양성

시장을 개척하고 해외시장에서의 경쟁력을 확보하기 위해서는 우수한 해외건설 인력을 확보하는 것이 관건이나, 인력을 양성하고 관리하는 기관 또한 존재하지 않아 업계에서는 어려운 실정이다.

이러한 해외건설 전문 인력난을 해소하기 위해서는 단기적으로는 해외건설 전문인력 풀(Pool)제를 도입하고 데이터 베이스 시스템을 구축하여 수요자와 공급자를 연결해 주어야 하며, 장기적으로는 정부차원에서 '해외건설인력센터'를 조속히 설립하여 해외건설 인력을 지속적·체계적으로 관리할 필요가 있다. 이를 위해서는 정부의 R&D 자금을 인력양성 지원 사업비에 투자해야 한다.

4.3.2 해외건설 수주정보 지원방안

시장 잠재력이 높은 동유럽 및 중남미 지역에 대한 신 시장개척은 정부·업계가 합동으로 조사단 파견 등을 통해 현지입·낙찰제도, 시장 현황, 프로젝트 추진계획 및 발주현황 등을 파악하여 이에 대한 정보를 업계가 공유하는 방안이 필요하다.

한국국제협력단, 대한무역투자진흥공사, 수출입은행, 해외건설협회 등 국내의 해외지원 협력기관간 연계 협력체제를 강화할 필요가 있다. 해외건설협회가 운영하고 있는 해외건설종합정보 서비스의 질적 개선 및 지속적인 정보인프라 구축방안이 마련되어야 한다.

4.3.3 해외사업의 데이터 베이스 지원

정부의 적극적인 지원하에 미개척 국가의 정보를 추가 구성하여야 하며, 단순히 국가의 경제 및 환경에 대한 개괄적인 분석뿐만 아니라, 건설 관련 유망 진출 가능 사업 및 그에 따른 진출 절차, 현지 파트너, 지사 또는 법인 설립 절차 및 필요 서류 등에 대한 실제적인 정보의 공유가 이루어 질 수 있는 데이터 베이스의 구축이 필요하다.

기존 국내 업체가 실행한 프로젝트 중 성공적인 사업에 대하여 그 초기부터 종료 시까지의 자세한 프로젝트 진행의 정보 공유가 필요하며, 이와 더불어 실패한 사례에 대한 조사연구도 성공사례만큼 중요하다. 이에 대한 적극적인 계몽을 통한 해외사업 진행에 대한 Risk 경감 및 정보공유가 필요하다.

현재 중소기업의 기업 입장에서는 해외사업 수행에 필요한 실제적인 정보의 부족이 해외사업 진출의 장벽으로 작용하고 있으며, 이러한 사항의 완화를 위하여 정부 주도의 Best Practice 프로그램의 운영이 필요하다.

4.4 건설협력체계 구축

4.4.1 건설협력회의 확대

상대국에서의 우리나라 건설업의 사업환경의 향상과 비즈니스 기회의 증대를 도모하는 동시에 상대국과의 협동관계를 구축하기 위해 정부는 일본 및 중국과 건설협력회의를 매년 개최해야 한다.

그러나 이러한 건설협력회의를 베트남, 인도네시아 등 신 시장을 개척하고 기 진출한 우리업체의 현지 활동지원 등을 위해 해당국과 협력채널 확보 및 건설협력기반 구축을 강화할 필요가 있다.

4.4.2 정부조직간의 협력체계 구축

해외건설과 관련된 정부조직과 민간단체 등이 해외수주 지원 활동을 하고 있지만, 상호간의 유기적인 지원구조가 마련되어 있지 못해 지원이 원활하지 못한 실정이다.

건설교통부, 재정경제부, 외교통상부, 산업자원부, 과학기술부 등이 관련되어 있지만, 각 부처별로 해외사업의 지원책을 별도로 마련하여 운영하고 있다.

특히, 해외사업의 지원책 중 한국국제협력단 자금과 대외경제협력기금 자금 중 건설부문에 대한 조사 및 투자에 대하여 건설교통부와 밀접하게 관련되어 있는 실정이다.

또한, 정부의 해외시장개척기금사업의 경우, 해외건설협회, 플랜트산업협회, 한국엔지니어링진흥협회 등에서 각기 운영하고 있는 실정이고, 이러한 해외시장개척기금 지원효과의 극대화를 위하여 한개 기관에서 운영하는 것이 필요하다.

4.4.3 해외건설협의회 구축 및 운영

체계적인 해외건설정책 수립과 효과적인 지원을 위해 건설부 문 정부관련 부처와 조직간의 협력시스템 구축이 필요하다.

특히, 해외건설과 관련 정부조직과 민간단체 등의 해외건설협의회를 설치하여 시장조사 및 정부의 지원책을 협의하여 추진할 필요가 있다.

해외건설과 관련된 민간단체인 해외건설협회, 한국엔지니어링진흥협회, 대한건설협회, 건설공제조합 등이 상설회의기구를 설치하여 민간업계에서 요구하는 사항과 해외진출 문제점 등을 논의하는 자리 마련이 필요하다.

6. 결론

우리나라 해외건설은 지난 1965년 최초 진출한 이래 총 2,524억 달러에 달하는 해외공사를 수주하여 세계적으로 그 성실성과 시공능력을 인정받았다. 특히, 2004년에는 고유가에 따른 중동지역 발주확대, 아시아 시장의 경기회복 등에 힘입어 활성화되고 있다. 본 연구는 선진국의 해외건설 지원시스템을 벤치마킹하여, 해외진출 활성화 방안을 다음과 같이 제안하였다.

첫째, 건설금융 및 보험지원 활성화를 위하여, 해외건설공사 보증지원방안과 공적개발원조의 건설공사 연계방안을 제안하였다. 둘째, 해외시장개척 활동강화를 위하여, 해외시장조사 확대 방안과 해외건설 무역관 설립, 신 비즈니스모델 구축방안을 제안하였다. 셋째, 해외건설 전문인력 및 기술인프라 구축을 위하여 해외건설 수주정보 지원방안과 해외건설사업의 전문인력 양성 방안, 해외건설협력 체계 구축방안을 제안하였다.

최근의 경기하락, 불안한 부동산 정책 등으로 국내 건설발주 물량이 작년에 비해 대폭 축소되었고 향후 지속될 전망이다. 이러한 상황에서 건설업체가 살아남기 위해서는 해외건설시장을 선택시장이 아닌 필수시장으로 인정되어야 하며, 이를 전제로 해외건설시장의 다각화와 사업 포트폴리오 전략을 마련해야 할 것이다.

본고는 선진외국의 건설업체 해외진출 전략을 벤치마킹함에 있어 외국 기업자료를 조사하는데 한계가 있어, 선진외국의 협회 및 정부기관의 해외진출 지원제도를 벤치마킹을 하였다. 향후에는 국내 건설업체와 해외 건설업체의 진출전략을 비교·분석하여 국내 건설업체가 해외진출시 지원해 줄 수 있는 전략을 마련하는 연구가 필요할 것이다.

참고문헌

1. 박환표, 신은영 외, 해외건설 선진국 도약을 위한 제도적 기반 구축 방안“, 건설교통부, 2006. 12, pp. 1-2
2. 김민형, ‘중소 건설업체의 해외시장 진출 실태분석 및 활성화 방안“, 한국건설산업연구원, 2005. 12., pp. 18-19
3. 한국대사관 구매관리실, “EU 공공조달시장 진출안내”, 2005. 9
4. U.S Trade and Development Agency, Annual Report, 2004

논문제출일: 2008.05.09

심사완료일: 2008.06.05

Abstract

The engineering competitiveness of domestic construction companies is 70~80 % of advanced countries. And Korean' companies fall behind China and South-East Asia in a competitive price. Recently, there are increased the amount of overseas order received in Korean construction companies. But, there is not enough the supporting policy of government.

Therefore, this research compared and analyzed the competitiveness of domestic construction companies throughout benchmarking support system of overseas construction in advanced companies. Such research was obtained through business trip & consultation with related specialists for the difficulties of domestic companies in advancing into overseas market.

This research provided governmental plans to advance into overseas market. First, this research provided assurance system and connected plan of ODA(Official Development Assistant) in construction. Second, this research suggested the improvement of overseas marketing survey and overseas construction marketing center. Third, this research provided the support system of bidding information and the training system of professionals.

Keywords : Engineering competitiveness of Construction, Improvement plan going into other countries, Bid information system, Overseas professionals.
