

해외건설 동향 및 전망

- I. 서론
- II. 시장동향
- III. 우리 해외건설의 실적과 전망
- IV. 주요 지원제도
- V. 결론

I. 서론

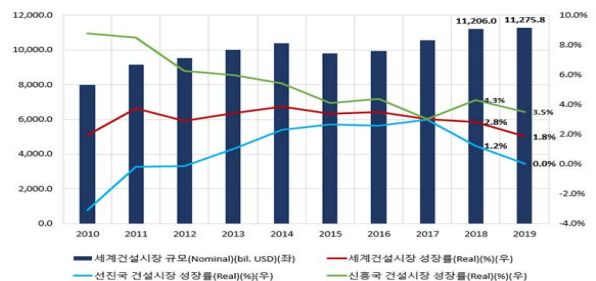
한국의 해외건설 진출역사는 1965년부터 시작된다. 이후 반세기만에 누계 수주액 7,000억 달러를 넘는 고도성장을 이뤘으며, 특히 1970년대 1, 2차 오일쇼크, 2008년 글로벌 금융위기와 같은 국가경제 위기마다 큰 역할을 해오고 있다. 해외건설은 세계 각국별 풍부한 인프라 개발 수요를 바탕으로 성장성이 우수하며, 국제 교류를 통한 기술 발전의 토대가 될 뿐만 아니라, 업계의 사업 포트폴리오 구성 차원에서 국내시장과 상호보완적 역할을 할 수 있는 우리 건설산업의 중요한 한 축이다. 하지만 최근 해외건설시장은 수주경쟁이 심화되고, 발주방식 또한 다변화되는 가운데, 업계 내부적으로는 수익성 이슈, 해외수주 급감, 기성 및 수주잔고 감소 등의 다양한 어려움에 놓여있다.

II. 시장동향

1. 세계건설시장

최근 세계건설시장(Global Construction Market) 동향을 살펴보면, 2019년 세계건설시장 성장률은 2010년대 들어 가장 낮은 수준을 보이고 있다. 특히 선진국의 성장 모멘텀 부재와 신흥국의 경기 침체로 선진국과 신흥국의 건설시장 모두 성장률이 하락하며 세계건설시장의 성장세 둔

화가 지속되는 모습이다. 또한 특징적인 것은, IHS Markit에서 작년 10월에 발표한 2019년 세계건설시장 성장률은 3.5%였는데, 올해 10월에 발표한 수치는 그보다 1.6%p 하락한 1.8% 수준이다. 이러한 세계건설시장 전망치의 대폭 하향 조정은 최근 세계건설시장의 불확실성이 그만큼 커졌다고 볼 수 있다.

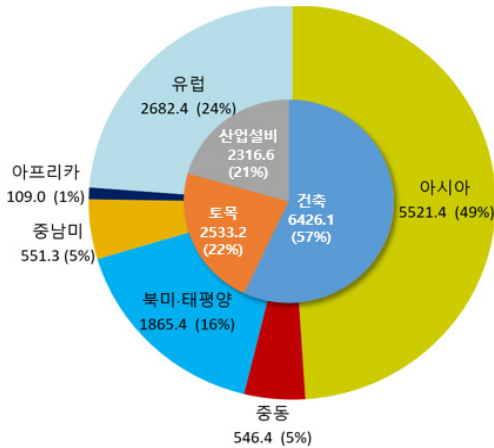


주1: 세계 주요 74개국의 건설지출(construction spending) 기준
주2: 성장률은 2010 US dollars 기준 실질 성장률, 규모는 명목기준
자료: IHS Markit('19.10)

그림 1 | 세계건설시장 규모 및 성장률 추이

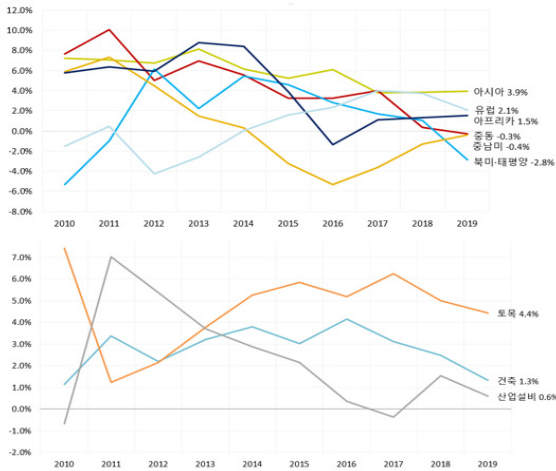
2019년 세계건설시장을 지역별, 공종별로 간략히 살펴보면, 우선 아시아 시장과 토목 시장이 눈에 띈다. 아시아는 전 세계 건설시장 규모의 절반가까이 차지하는 큰 시장이면서 그 성장률 또한 타 지역 대비 높은 것으로 보인다. 공종별로는 건축 시장의 규모가 크긴 하지만, 성장세 측면에서는

토목 시장의 성장률이 타 공종대비 월등히 높은 추세이다. 반면, 우리 기업들의 주력시장인 중동 지역과 산업설비 부문은 2010년도 이후 줄곧 하락세를 보이고 있다.



주: 세계 주요 74개국의 건설지출(construction spending) 기준, 명목기준
자료 : IHS Markit('19.10)

그림 2 | 2019 세계건설시장 지역/공종별 비중(십억달러, %)



주: 세계 주요 74개국의 건설지출(construction spending) 기준, 실질기준
자료 : IHS Markit('19.10)

그림 3 | 2019 지역/공종별 건설시장 성장률 추이

(1) 아시아

2019년 아시아 건설시장은 세계시장의 약 49% 규모인 5조 5,214억 달러로 지역별 최대 규모일 뿐 아니라 전년대비 3.9%의 양호한 성장률을 보이는 것으로 추정된다. 그중 적극적인 경제개발정책으로 인프라 개발 수요가 풍부하며

FDI나 ODA 유입이 활발한 동남아시아 및 서남아시아 신흥국이 역내 건설시장 성장률을 주도하고 있다. 하지만 방글라데시와 같은 일부국가는 자재비·인력수급·각종 관련 제도의 안정성·부정부패·금융시장 환경 등을 종합적으로 고려한 건설시장 리스크가 상당히 높은 것으로 파악된다. 아시아 지역 내 공종별 시장 현황은 토목과 건축 시장의 성장률이 산업설비에 비해 양호한 것으로 나타나고 있다.

(2) 중동

2019년 중동 건설시장은 세계시장의 약 5% 규모인 5,464억 달러로 작년 0%대 성장률에 이어 올 한해는 -0.3%의 마이너스 성장을 보이는 것으로 예상된다. 중동국가들의 경우 각국별로 탈석유화·산업다변화를 위한 인프라 개발계획은 풍부하다. 하지만 2014년 하반기부터 시작된 저유가 국면이 지속되면서 국제유가는 줄곧 배럴당 50~60 달러대에 머물고 있는데, 이는 원유 판매를 정부의 주 수입원으로 하는 대부분 중동국가들의 재정균형유가 수준에도 못 미치는 수준이어서 역내 대규모 신규 프로젝트 추진이 쉽지 않은 상황이다. 또한 2010년 아랍의 봄 이후 좀처럼 사그라들지 않는 지정학적 리스크 또한 중동 건설시장 성장에 큰 부담으로 작용하고 있다. 이러한 상황에서 UAE, 사우디, 카타르 등은 Local Contents를 강조하는 자국화 정책을 강화하고 있는 것 또한 최근 중동지역 건설시장의 큰 특징이다.

(3) 북미·태평양

2019년 북미·태평양 건설시장은 세계시장의 약 16% 규모인 1조 8,654억 달러로 지역별로 봤을 때 세 번째로 큰 규모이나, 성장률은 전년대비 -2.8%로 지역별 시장 중 가장 저조한 모습이다. 북미·태평양 지역은 미국, 호주, 캐나다 등 선진국 위주의 시장으로 구성되어 있어 건설시장 리스크가 낮은 것이 특징적이며, 건축비중이 상당히 높은 편인데, 최근 경기둔화와 대출조건 강화 등으로 주택경기가 하락하며 역내 건축 시장 성장률이 -5.2%로 매우 저조한 상황이다.

(4) 중남미

2019년 중남미 건설시장은 세계시장의 약 5% 규모인 5,513억 달러로 중동 지역의 시장규모와 유사하며, 성장률 또한 중동 시장과 마찬가지로 마이너스 성장(-0.4%)을 보

이고 있다. 중남미 건설시장은 아시아나 중동의 신흥국들처럼 경제발전을 위한 인프라 개발 계획과 수요는 풍부하지만 정부재원이 부족하여 대신 민간투자를 활성화하고자 PPP정책을 적극도입하고 있다. 하지만 중남미 국가들의 경우 상당수가 정치 및 사회구조가 불안하며 최근에는 사회 불평등 문제로 역내 정세가 더욱 불안한 양상을 띠며 경제성장을 저해할 우려가 커지고 있다.

(5) 아프리카

2019년 아프리카 건설시장은 세계시장의 약 1% 규모인 1,090억 달러로 작년 1.3%에 이어 올해에는 약 1.5%의 성장률을 보이는 것으로 예상된다. 이는 나이지리아, 남아공, 케냐 등 아프리카 일부 국가만을 대상으로 조사된 내용으로, 아프리카 지역의 건설시장은 타 지역 대비 영세한 규모지만, 각국별 극히 낙후된 인프라 상황에 의해 그 잠재수요는 풍부한 것으로 예상된다. 하지만 대부분 국가재정이 열악하고, 신용도가 낮으며, 정치 불안, 사회 불안 등 다양한 시장 리스크가 존재한다. 최근에는 정치적으로 안정된 국가, 풍부한 자원을 보유한 국가를 위주로 신흥 건설시장으로 부상하고 있다. 다른 지역의 건설시장은 건축 시장 비중이 가장 높는데 비해 아프리카 지역은 산업설비 시장 비중이 가장 높은 것 또한 특징적이다.

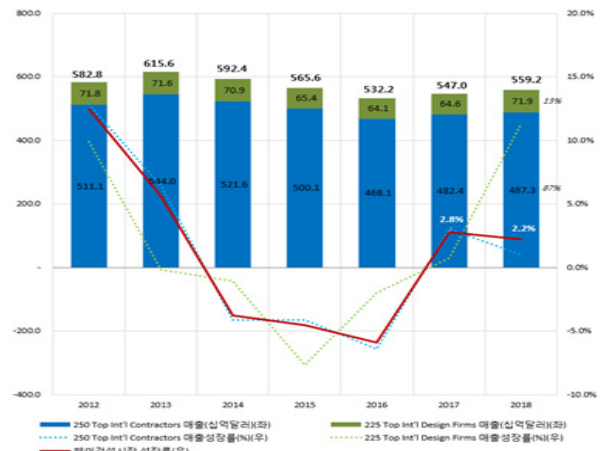
(6) 유럽

2019년 유럽 건설시장은 세계시장의 약 24% 규모인 2조 6,824억 달러로 지역별 두 번째로 큰 규모이며, 전년대비 2.1%의 성장률을 보이는 것으로 추정된다. 글로벌 금융위기 이후 유럽 재정위기가 이어지며 그동안 역내 경제 및 건설시장 침체가 지속되었는데 2017년과 2018년에는 경기가 일부 회복세를 보이며 건설시장 또한 양호한 성장세를 보이는 듯 했으나 2019년 다시 경기가 둔화되며 그 성장세가 꺾인 상황이다. 특히 주택시장 비중이 높으며 건설시장 규모가 큰 서유럽은 동유럽에 비해 성장률이 더 낮다. 반면 동유럽 국가들의 경우는 교통과 에너지 부문 위주로 건설시장의 양호한 성장세가 지속되고 있다.

2. 해외건설시장

다음은, 앞서 언급된 세계건설시장이 아닌, 외국기업에 개방된 해외건설시장(International Construction Market)이

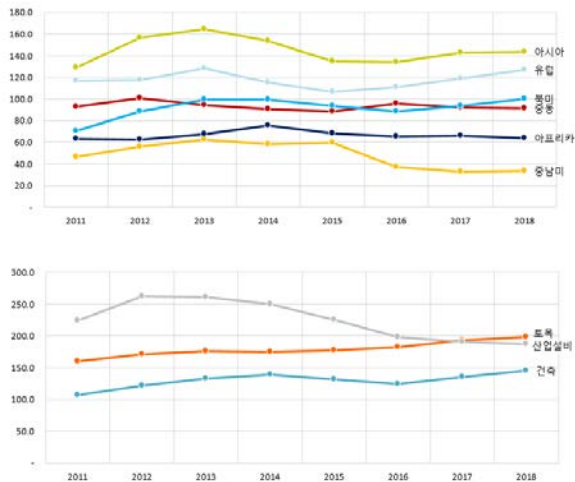
다. 해외건설시장의 경우는 ENR에서 발표하는 250대 해외건설기업과 225대 해외설계·엔지니어링사의 해외매출 합계로 추산하였다. 2018년 해외건설시장 규모는 전년대비 2.2% 상승한 약 5,592억 달러로 추정되며, 이는 앞서 설명한 세계건설시장의 약 5% 수준이다. 또한 이러한 해외건설기업과 해외설계·엔지니어링사의 전체 매출대비 해외매출 비중은 갈수록 줄어들고 있는데, 이러한 점들을 보면 갈수록 세계건설시장에서 자국업체의 수행비중이 높아지는 것으로 이해할 수 있겠다.



자료 : ENR Top International Contractors('13~'19), Top International Design Firms('13~'19)

그림 4 | 해외건설시장 규모 및 성장률 추이

해외건설시장을 지역별로 살펴보면, 아시아, 유럽 시장 순으로 규모가 크다. 최근 5년간 연평균 해외건설시장 성장률(CAGR)은 유럽이 2.5%로 가장 높은 반면, 아시아는 -1.8%, 중남미 -12.8%, 아프리카 -4.2%의 마이너스 성장을 기록 중에 있다. 공종별로는, 토목 부문이 지속적으로 양호한 성장세를 보이며 2018년 산업설비를 제치고 가장 큰 비중을 차지하였다. 반면 산업설비 시장은 2012년 이후 줄곧 마이너스 성장을 기록 중이다.



자료 : ENR Top International Contractors('13~'19), Top International Design Firms('13~'19)

그림 5 | 해외건설시장 지역/공종별 규모 추이(십억불)

이런 해외건설시장 동향은 사뭇 세계건설시장과 다른 점이 많다. 그 이유는 바로 지역별/공종별로 해외기업에게 시장이 개방된 정도, 즉 시장 개방률이 서로 다르기 때문으로 판단된다. 2018년 지역별/공종별 건설시장의 개방률을 따져보면, 우선 지역별로는 아프리카가 61%로 월등히 높고 우리기업의 진출이 활발한 중동 또한 16.9%로 높은 수준이다. 반면 아시아의 경우 대규모 건설시장을 보유하고 있지만 개방률은 2.5%로 가장 낮은 수준으로 추정된다. 다음으로 공종별 시장 개방률을 살펴보면, 토목과 산업설비 시장은 모두 8%대 수준인 반면, 건축 시장은 2.3%로 낮은 수준이다.

표 1 | 2018 해외건설시장 지역/공종별 규모 및 개방률

구 분		주요 지원내용	
		규모(십억달러)	개방률(%)
지역	아시아	143.3	2.5%
	중동	91.0	16.9%
	북미·태평양	100.2	6.7%
	중남미	33.6	5.9%
	아프리카	63.9	61.1%
	유럽	126.8	4.7%
공종	건축	145.3	2.3%
	토목	198.1	8.1%
	산업설비	187.5	8.0%

자료 : ENR Top International Contractors('19), Top International Design Firms('19), IHS Markit('19.10)

해외건설시장에서 활동하는 기업들을 국적별로 살펴보면, 건설 부문은 중국 기업의 해외매출이 꾸준히 증가하며 5년 연속 시장 점유율 1위를 차지하고 있다. 또한 스페인·프랑스·독일·한국 기업들 또한 시장 점유율은 증가하였으며, 일본·영국·이태리 기업의 경우는 감소하였다. 한편, 양호한 수준의 시장 점유율을 보이는 터키와 2017년부터 두각을 나타낸 인도 기업 또한 눈에 띈다. 설계·엔지니어링 부문은 미국 기업의 시장점유율이 25.7%로 가장 높은 가운데 영국 기업 또한 시장점유율을 높여가고 있다. 미국·중국·영국·스페인 기업의 경우는 건설 뿐 아니라 설계·엔지니어링 부문에서 모두 강세를 보이고 있는 상황이다.

종합해보면, 해외건설시장은 지난 유가하락 여파를 딛고 2017년 반등하는 듯 했으나, 지속되는 글로벌 저성장 기조와 함께 보호무역주의와 무역긴장 고조, 지역/국가간 갈등 심화, 반정부 시위 확산 등 전 세계적으로 정치·경제·사회 불안이 확산되면서 여전히 시장침체가 지속되고 있다. 특히 구매자 우위의 시장구조가 심화되면서 시장의 불확실성과 리스크가 확대되고 있는데, 주요 글로벌 기업들은 이처럼 확대되는 해외사업 리스크를 회피하고 안정적인 경영을 위한 전략마련에 고심하고 있다.

III. 우리 해외건설의 실적과 전망

1. 과거 : 1965~2018

우리 해외건설은 1965년부터 2018년까지 중동 건설 특수, 유가하락과 중동건설시장 침체, 동남아시아 건설 붐, 아시아 금융위기에 따른 시장침체, 유가 슈퍼사이클에 따른 중동·산업설비 수주 호황, 다시 저유가 국면에 따른 중동수주 급락 등 크게 3번의 호황과 불황의 파동이 발생하였다. 특히 2000년대 후반 들어서는 해외수주가 급상승하며 2010년 716억불로 정점을 이뤘는데, 이후 2013년 해외건설발 어닝쇼크, 2014년 하반기 유가급락 등의 여파로 2015년과 2016년 해외수주는 2년 연속 -30%대로 하락하며 수축 국면이 지속되고 있다.

지난 50여년간 누계 수주실적을 보면, 우리 기업들은 그동안 중동과 아시아 시장 위주로 진출하였다. 1965년부터 2018년까지 총 8,116억 달러를 수주하였는데, 그중 중동 지역의 수주비중이 53%로 가장 크며, 아시아가 32%로 다음을 차지하고 있다. 고유가 시기에는 중동 수주 비중이 가장 높았으나 최근에는 빠른 경제성장으로 건설시장이 확대

되고 있는 아시아 지역에서의 수주 비중이 높아지고 있는 상황이다. 공종별로는 산업설비의 수주 집중도가 매우 높은데, 과거에는 토목과 건축 수주 비중이 높았으나 2000년대 이후 대형 산업설비 프로젝트 수주가 급증하며 산업설비 수주비중이 크게 확대되었다. 산업설비의 수주비중은 약 58% 수준으로 지역별 중등 수주 비중보다도 높게 나타난다. 2014년 하반기 유가가 급락과 함께 2015년부터 우리기업들의 산업설비 수주도 급감했지만 여전히 연간 수주에서 차지하는 비중은 2017년 69%, 2018년 57%로 높은 수준이다.

그동안 우리의 해외수주 대상국을 보면, 누계 수주액 중 사우디 17%, 아랍에미리트 10%, 쿠웨이트 6%로 GCC국가 가 가장 큰 비중을 차지하고 있으며, 아시아 지역에서 싱가포르, 베트남 등 ASEAN 국가와 인도, 중국 등 시장규모가 큰 국가에서 수주가 활발했음을 알 수 있다. 그밖에 호주와 러시아, 나이지리아, 베네수엘라 또한 각 지역을 대표하는 주요시장으로 나타난다.

한편, 우리 전문건설기업의 해외건설 수주 실적을 살펴보면, 전문건설기업이 처음 해외건설시장에 진출한 1973년부터 2018년까지의 누계수주액은 총 214억 달러로(국내하도급 포함), 그중 국내기업의 하도급 수주 비중이 약 81%임이 눈에 띈다. 이와 같이 전문건설기업의 경우 대부분의 해외수주가 국내기업의 하도급 구조로 이뤄지고 있어, 전체 해외건설 수주가 급락한 2016년부터 전문건설기업의 해외수주 또한 지속 감소세를 보이고 있는 양상이다. 지역별로는 전체 해외건설 수주와 유사하게 중등 수주 비중이 크나, 공종별로는 토목 수주 비중이 36%로 상대적으로 높음을 확인할 수 있다. 업종별로는 토공사, 기계설비, 금속구조물, 가스시설공사, 실내건축공사 비중이 높은 것으로 나타난다.

표 2 | 지역/공종별 해외건설 수주(1965-2018)

구 분		진출국가	진출업체	계약건수	수주액 (억달러)
전 체		156	1,608	12,992	8,116
지역	중등	23	726	3,631	4,326
	아시아	31	1,066	7,004	2,603
	북미태평양	17	164	680	315
	유럽	28	173	525	231
	아프리카	32	274	712	245
	중남미	25	204	440	395

구 분		진출국가	진출업체	계약건수	수주액 (억달러)
공종	토목	93	468	2,238	1,500
	건축	125	559	4,231	1,555
	산업설비	106	363	1,874	4,692
	전기	64	326	921	170
	통신	47	81	170	33
	용역	135	429	3,558	165

2. 현재 : 2019.10

2019년 10월 기준 우리 해외건설 수주는 총 177억 달러로 전년 동기대비 -27% 수준이다. 지역별로 아시아 수주 비중이 더욱 커져가는 가운데 중등 수주는 전년 동기대비 -50%로 침체가 심화되는 모습이다. 공종별로는 산업설비, 토목, 건축 수주 모두 전년 동기대비 감소하였으며, 특히 토목 -35%, 산업설비 -31%로 그 감소세가 두드러진다. 국가별로는 인니, 사우디, 중국에서의 수주가 크게 증가하였으며, 폴란드 또한 올해 대형 계약 성사로 수주 상위권에 포함되었다.

올해 10월까지의 전문건설기업의 해외수주는 총 7억 달러로 작년과 유사한 수준이며, 업종별로는 기계설비, 보링 그라우팅, 철근콘크리트공사 순으로 수주비중이 높다. 또한 원도급 형태로의 수주비중은 33%로 과거대비 다소 상승한 모습이다.

3. 미래

우리 해외건설 수주에 대한 전망을 해본다면, 안타깝지만 당분간 어려움이 지속될 것으로 보인다. 기업들의 경영전략과 같은 대내요인과 글로벌 건설경기 등 대외요인의 결과는 결국 우리기업들의 수주활동 규모로 나타난다고 보는데, 우리기업들의 해외수주활동 규모는 2014년부터 지속 감소하고 있는 추세다. 해외건설 수주는 보통 1~2년, 길게는 3~5년 또는 그 이상의 장기간 노력에 따른 결과물로, 2020년 세계건설경기는 변동성이 높은 가운데 다소 회복세를 보일 전망이지만 그동안 누적된 우리기업들의 해외수주활동 침체는 해외수주 회복에 큰 걸림돌이 될 것으로 보인다. 이처럼 어려운 상황을 극복하고 우리 해외건설업체가 재도약하기 위해서는 정부의 종합적이고 체계적인 지원이 어느 때보다 절실히 보인다.

IV. 주요 지원제도

과거부터 우리기업들의 해외건설 진출을 위한 다양한 지원제도가 존재해 오고 있다. 특히 정부와 해외건설협회가 지속적으로 추진하고 있는 지원제도는 필연적으로 업계의 해외건설에 대한 어려움과 맞닿아 있는데, 이는 크게 정보, 인력, 금융 등으로 요약할 수 있다.

1. 정보

우선 정보의 측면에서 보면, 기업들은 줄곧 해외시장에 대한 정보부족으로 어려움을 겪어왔다. 해외건설 관련 정보라는 것은 다소 모호한 개념일 수도 있는데 간략히 말하자면, 해외건설시장 동향 파악을 위한 각국별 정치·경제·사회·문화와 같은 거시환경분석 정보에서부터 사업수주를 위한 프로젝트 발주 정보와 관련 발주기관 및 주요인사 정보 뿐 아니라 실제 사업수행을 위한 현지 건설기술, 금융환경, 계약/인허가 및 관련법규, 노무 및 기자재 조달환경 정보 등을 포괄한다고 볼 수 있다. 더욱이 이처럼 광범위한 필요정보들은 또 여러 다양한 요인에 의해, 때로는 복잡한 경로를 통해 시시각각 변화하고 있어 해외건설사업 경험이 많고 전문인력이 풍부한 대기업조차 종종 정보부족에 대한 어려움을 겪고 있다.

이를 위해 해외건설협회는 자체적으로 해외건설종합정보 서비스를 운영하며 시장동향, 프로젝트, 공사수행환경(국별환경) 정보 등을 제공하고 있다. 더불어 국토부와 협회는 매년 글로벌 인프라 협력 컨퍼런스(GICC)를 개최하여 프로젝트 설명회를 통한 발주정보 제공 뿐 아니라 개별 상담회 주선을 통해 주요인사와의 직접적인 네트워킹 기회 또한 마련하고 있다. 그 외에도 신시장을 대상으로 유망 프로젝트에 대한 프로젝트 조사·분석, 수주교섭 등을 지원하는 시장개척지원사업, 중소기업에 맞춤형 전문가 자문을 지원해주는 중소기업수주지원센터, 해외 시장동향 조사·분석 등을 수행하는 정책지원센터, 현지 수주 지원·개발사업 발굴 및 기업 간 정보 네트워크를 공유하는 인프라협력센터를 운영하고 있다. 또한 최근에는 다양한 기관에서 제공하고 있는 다양한 해외건설 관련 정보를 체계적으로 관리하고 공유하기 위한 정보시스템 개발이 계획되고 있다.

표 3 | 정보 관련 주요 지원제도

구 분	관련기관	주요 지원내용
해외건설 종합정보서비스	해외 건설협회	프로젝트 발주정보, 수주통계, 시장동향, 국별환경(공사수행환경)
글로벌 인프라 협력 컨퍼런스 (GICC)	해외 건설협회	해외 주요 발주처 인사를 초청하여 프로젝트 설명회 및 개별 상담회 개최 (매년 9월경)
해외건설 시장개척지원사업	해외 건설협회	신시장 개척을 위한 프로젝트 조사·분석, 수주교섭 등에 투입되는 비용 일부 지원 (2~3억 원 내)
해외건설 중소기업 수주지원센터	해외 건설협회	중소기업 대상 무료 전문가 자문 제공 * 계약/클레임, 금융, 기술자문, 프로젝트관리, 영문번역 작성지원 등
해외건설 정책지원센터	해외 건설협회	해외 시장동향 조사·분석 및 연구개발
인프라협력센터	KIND, 해외 건설협회	해외 현지 협력센터 운영 (KIND) 개발사업 발굴 - 케냐, 우즈베크, 인니, 베트남 (협 회) 중소중견기업 진출을 위한 코디네이션 및 현지 정보 제공 - UAE, 페루

2. 인력

다음은 인력 관련 이슈이다. 과거 80년대 해외건설현장에 투입된 아국인력 비중은 약 70~80% 수준으로 대부분 기능인력 위주였다. 하지만 최근에는 그 수준이 10%까지 하락하며 대부분 기술·관리직 위주로 진출하고 있는 상황이다. 해외건설 인력은 크게 고급인력·실무인력·기능인력으로 구분되는데, 갈수록 해외현장에 파견되는 아국인력 비중이 줄어들면서, 최근 기업들은 해외현장 경험이 풍부한 실무인력 부족 문제에 당면해 있다. 또한 고도화되는 글로벌 건설산업 환경에 맞춰 사업발굴 및 기획, 금융, 계약, 프로젝트관리 등 각 전문분야에 풍부한 지식과 경험을 갖춘 고급인력 양성 또한 필요한 상황이다.

특히 이러한 인력부족 문제는 회사규모가 작고 인력풀에 한계가 있는 중소·중견기업에게 어려움이 더욱 클 수밖에 없는데, 이를 지원하기 위해 해외건설협회는 매년 공정관리, 계약관리, 해외건설 금융, PPP, PM과정, 자재조달 실무, HSE Manager 양성과정과 같은 해외건설 전문 재직자 교육 프로그램을 운영하고 있으며, 특히 중소·중견기업에게는 무료로 교육을 진행해주고 있다. 또한 중소·중견기업의 인력부족 문제를 보다 직접적으로 지원하기 위해, 국토부와 해외건설협회는 중소·중견기업의 실무능력을 갖춘 인

력양성을 위해 신규채용 인력의 해외현장 파견 및 훈련을 지원하는 현장훈련지원사업(OJT)을 시행중에 있으며, 더불어 최근 중소·중견기업에 재직 중인 인력을 해외 선진기업, 우수 교육기관 등에 파견하여 고급역량을 습득하게 함으로써 고급인력을 양성하는 글로벌 고급건설기술사 양성지원사업을 올해부터 새롭게 추진 중에 있다.

표 4. 인력 관련 주요 지원제도

구 분	관련기관	주요 지원내용
해외건설 현장훈련(OJT) 지원사업	해외 건설협회	지원기업으로 선정된 중소·중견기업이 전년도 및 당해 연도 신규 채용하여 당해 연도 해외건설 현장에 파견한 직원의 파견 및 훈련비용 지원
글로벌 고급건설기술사 양성지원사업	해외 건설협회	지원기업으로 선정된 중소, 중견 건설업체가 당해 연도에 해외 선진기업, 교육기관, 유관기관 등에 파견한 지원자의 체재비 및 파견비 지원
재직자 교육	해외 건설협회	공정관리, 계약관리, 해외건설 금융, PPP, PM과정, 자재조달 실무, HSE Manager 양성과정 * 중소·중견기업 무료

3. 금융

마지막으로 금융 관련 지원제도를 소개하고자 한다. 경제개발을 위해 부족한 인프라를 확충해야 하는 신흥국에서부터 노후화된 인프라 개선을 필요로 하는 선진국에 이르기까지 전 세계적으로 인프라 개발 수요는 갈수록 확대되고 있다. G20에서 설립한 글로벌 인프라 투자 정보 플랫폼인 GIH(Global Infrastructure Hub)는 에너지, 교통, 통신, 수자원과 같은 경제 인프라에만 해마다 최대 4.6조 달러의 투자가 필요한 가운데 실제로는 정부재원 불충분 등의 이유로 연간 0.4조에서 0.8조 달러 규모의 투자갭이 발생된다고 예측하고 있다. 이러한 투자부족에도 불구하고 건설사업 자체는 갈수록 대형화·고도화되고 있어, 세계 각국 정부 및 발주기관들은 인프라 개발을 위한 부족한 재원을 매꿔줄 뿐 아니라 민간의 혁신을 유도할 수 있는 민간투자제도에 주목하고 있으며, 우리 건설기업들 또한 이러한 시장 환경에 대응하기 위해 수주형태를 단순도급만이 아닌 금융조달을 동반한 투자개발형 사업으로의 벨류체인 다변화를 모색 중이다.

하지만 해외 인프라 투자개발사업은 그 특성상 대규모 자금이 소요되는 반면 투자회수는 장기간에 걸쳐 진행되는 사업으로, 아직 관련 경험이 부족한 우리 업계 단독으로는

금융조달이 어려운 상황이다. 이를 위해 우리정부는 그간 글로벌인프라펀드(GIF)를 조성하여 우리기업의 해외인프라개발사업에 직접 금융지원을 함으로써 대규모 민간자금 유치를 위한 마중물 역할을 해왔으며, 최근에는 약 1.5조원 규모의 글로벌 플랜트·건설·스마트시티(PIS) 펀드 조성 추진 등 보다 적극적인 금융지원을 위한 대규모 금융 패키지 지원방안을 모색 중에 있다.

한편, 중소·중견기업들에게는, 투자개발사업을 위한 금융조달 문제가 아닌, 다른 차원의 금융 관련 어려움이 존재한다. 바로 사업단계별 이행성 보증발급에 대한 문제인데, 중소중견기업의 해외건설 보증 수수료율은 대기업에 비해 평균 약 1.8배에서 2배 이상 높으며, 담보가 필요한 경우도 대기업 사례에 비해 2배 가까이 되는 것으로 파악된다. 이러한 중소·중견기업의 보증발급에 대한 어려움은 과거부터 계속 대두되어 왔고, 이를 해결하기 위한 다양한 논의 끝에 2015년 ‘해외인프라 수주·투자지원센터(KoCC)’ 내에 5개 금융기관이 사업성평가를 기반으로 공동으로 리스크를 분담하여 중소·중견기업에 이행성 보증을 제공하자는 취지의 공동보증제도가 최초로 도입되었다. 현재는 제도 활성화를 위해 해외건설협회로 주관기관이 변경되었는데, 이는 중소·중견기업에 대한 재무적 리스크 헤지 수단이 마련되어 있지 않아 여전히 실효적 지원이 어려운 상황이다.

표 5. 금융 관련 주요 지원제도

구 분	관련기관	주요 지원내용
GIF	KIND	해외 인프라 투자개발사업 투자 * 1~7호 펀드로 구성되어 총 6,610억 원 규모, 현재 1~3호는 투자 완료, 4~7호 펀드가 남아 있음
PIS 펀드	KIND	규모 해외 플랜트, 인프라, 스마트시티(도시개발) 개발사업 투자 * 1.5조원 규모로 현재 펀드 조성중
공동보증제도	해외 건설협회	중소중견기업의 사업성평가가 양호한 사업을 대상으로 최대 50억원 규모 이행성 보증 지원 *보증요율 할인혜택은 없으며 별도 담보를 요구하지 않으나, 실효적 지원이 어려운 상황

V. 결론

최근 불리한 대외여건 속에서 우리기업들은 기존의 원가 우위, 양적확대 전략에서 선별수주를 통한 질적 내실화로 해외건설 경영전략을 선회해 오고 있다. 하지만 아무리 내실화를 꾀한다 해도 최근 해외수주는 연간 기성액에도 미치지 못하는 수준으로 하락하여 결국 수주잔고 하락과 함께 그동안 노력해 쌓아올린 해외시장에서의 입지마저 축소되는 상황이다. 해외수주나 매출 모두 축소하긴 쉬워도 다시 끌어올리기는 무척 어려운 점을 감안하면 참 안타까운 상황이다.

이러한 위기상황을 극복하기 위해서는 다양한 해외사업 리스크를 회피함과 동시에 안정적으로 해외건설 사업을 추진할 수 있는 차별화된 전략과 시스템 마련이 필요하다. 이를 위해 염두에 두어야 할 사항중 하나는 해외건설산업은 대기업만을 위한 산업은 아니라는 것이다. 우리 해외건설산업의 안정적이고 지속가능한 발전을 위해서는, 대기업들의 대형 프로젝트 수주도 물론 중요하지만, 요소기술을 보유한 중소·중견기업과의 해외 동반진출 확대를 통한 글로벌 강소기업 육성 및 글로벌 기술경쟁력 제고를 위한 노력 또한 반드시 필요하다.

Ⅰ 참고문헌 Ⅰ

1. IHS Markit, Global Construction Outlook (2019.10)
2. ENR Top International Contractors (2013~2019)
3. ENR Top International Design Firms (2013~2019)
4. 해외건설협회 수주통계