

K-BUILD

저널



2015. 3월호



트렌드 위치

OPEC 시장의 잠재성과 시사점
글로벌 건설기업의 주가동향 및 시사점
Global Risk 2015와 Construction Risk Index
최근 경상수지와 건설수지 추이

K-BUILD 특집

한국건설의 해외사업모델 유형과 선택
인프라 투자재원과 해외건설 지역 다변화

해외건설 R&D 리뷰

국내기업 해외도로시장 진출 활성화 방안 연구



국토교통부
Ministry of Land,
Infrastructure and Transport

해외건설정책지원센터
Korea Research Center for Overseas Construction



K-BUILD저널

2015. 3월호

CONTENTS

청양의 해, 해외건설 초일류 도약의 원년을 확신하며	오피니언	<u>02</u>
OPEC 시장의 잠재성과 시사점	트렌드 위치	<u>05</u>
글로벌 건설기업의 주가동향 및 시사점		
Global Risk 2015와 Construction Risk Index		
최근 경상수지와 건설수지 추이		
한국건설의 해외사업모델 유형과 선택	K-BUILD 특집	<u>28</u>
인프라 투자재원과 해외건설 지역 다변화		
국내기업 해외도로시장 진출 활성화 방안 연구	해외건설 R&D 리뷰	<u>64</u>
2015년 중동 건설시장	해외건설 인사이트	<u>83</u>
사우디를 통해 보는 아랍문화	기획연재	<u>103</u>
코란의 절대성, 모두가 공감		
해외건설정책지원센터 개소 1주년 기념행사 개최	K-BUILD 이모저모	<u>106</u>
해외개발금융포럼		
2015년 타당성조사 지원사업 연간 공모계획 확정		
1월 수주 실적	해외건설 통계	<u>110</u>

등록번호 서울 중. 라00592 • 발행처 해외건설정책지원센터 <http://krc.icak.or.kr> • 발행인 최재덕 • 편집인 강신영
 • 디자인 · 편집 자유기획인쇄(2263-0270) • 구독신청 및 문의는 chocojh656@icak.or.kr 또는 02-3406-1018로 해주시기 바랍니다.
 ※ 해외건설정책지원센터의 사전 동의없이 상업상 또는 다른 목적으로 본지의 내용을 전재하거나 제3자에게 배포하는 것을 금합니다.



권도엽
전 국토교통부 장관

청양의 해, 해외건설 초일류 도약의 원년을 확신하며...

얼마 전 영화 '국제시장'을 관람했다. 맨몸으로 6.25의 절망을 딛고 일어서 세계 13위의 경제대국과 민주화를 성공시킨 세대들이 겪어온 시련과 애환을 웃음과 울먹임의 연속적인 반전 속에 재미있게 엮어 내었다는 생각이 들었다. 60대 이상에게는 과거를 반추하고 성취감을 느낄 수 있는 좋은 기회가 되고, 젊은 세대에게는 현대사에 대한 이해의 폭을 넓힐 수 있는 계기가 될 것으로 보였다. 극장 문을 나오면서 여러 가지 생각들이 스쳐갔다. 모두가 절대적으로 반대했던 경부고속도로, 포항제철을 비롯한 국책사업들, 수출한국의 문을 열어간 구로공단 등의 봉제, 가발공장 여공들, 공고를 졸업하자마자 산업전선에 뛰어든 수많은 기능공들, 기술입국에 기여하고자 해외의 선망되는 기회를 기꺼이 포기한 기술인들, 기적을 기획하고 이끌어온 리더들 등등, 영화에 등장하지 않았지만 모두가 오늘의 대한민국을 있게 한 근원이며 주역들이다.

특히, 백만명도 훨씬 넘는 젊은이들이 열악한 환경에서 밤을 낮 삼아 땀 흘린 역사인 '중동건설'에 대한 터치가 없었던 것은 아쉬움으로 남았다. 너무도 잘 알려진 사실이라 신선미가 부족해서 일까? 건설의 부정적인 이미지 탓일까? 해외건설의 핵심인 중동건설은 '

73년 석 달 만에 유가가 4배로 오르고, '79년에는 2년 사이 유가가 세배로 급등하였던 시기, 우리경제를 구출해낸 거의 유일한 구원투수였다. 한국인의 뛰어난 기술력과 근면성, 성실성을 국제사회에 각인시킴으로써 섬유, 전자, 자동차 등 수출품의 신뢰도를 높이는 데에도 기여하였다. 한 때 중동 체류자가 18만명에 달할 정도로 많은 분들이 해외시장을 경험함으로써 우리사회의 국제화에 일대 전기를 만들기도 하였다.

중동건설로 본격화된 해외건설 수출은 근래 연간 600억 달러를 초과하는 수주가 지속되면서 수주누계가 금년이면 7천억 달러를 초과할 것으로 전망되고 있다. 수주규모 면에서 국내 건설시장과 맞먹는 수준으로 확대되었고, 수주분야도 다양해졌다. 공간적 범위도 전 세계 대부분의 지역을 포함하게 되었고, 내용적으로도 EPC, 기술감리, 설계, 사업개발 분야로까지 발전하여 고기술, 고부가가치 산업으로 정착해 가고 있다. 하지만 세계시장 점유율은 스페인, 중국에 못미치고 수익성도 불안한 상황에 있다. 질적인 역량도 세계 최고 수준과는 상당한 괴리가 있는 것이 사실이다. 여기에 후발국들의 추격이 점점 거세지고, 선진국들마저 해외건설 부흥을 추진하고 있어 새로운 각오와 전략이 절실한 상황에 있다 하겠다.

무엇보다도 업계 스스로가 단기적인 이해관계를 초월하여 열린 생각으로 협력하는 것이 성공여부의 관건이라고 본다. 국제경쟁력이 높아지면 산업전체의 파이가 커질 것이고, 결국은 모두가 win-win하는 결실로 돌아올 것이다.

2018년이면 1조 달러를 넘어설 것으로 전망되는 해외건설시장에서 우리기업이 점유율과 수익률을 높이고 초일류로 도약하기 위해서는 우선, 국내시장의 건설산업과 관련된 룰을 글로벌 스탠다드에 맞추는 것이 무엇보다 시급해 보인다. '우리끼리만의 룰'로 길들여진 기업과 기술자들이 점점 치열해지는 해외시장의 경쟁에서 좋은 성과를 기대하기란 거의 불가능할 것이기 때문이다. 발주제도, 공사관리제도, 업역제도, 기술인력의 평가와 관리 등 건설산업 제도전반을 '역량과 공정경쟁'이 기반이 되는 글로벌 스탠다드에 일치되게 조속히 재정비해야 한다. 국토교통부와 기획재정부가 적극 나서야 하고 국회에서도 적극적인 지원이 필요할 것이다. 학계와 관련 연구기관들의 적극적인 참여도 중요해 보인다. 무엇보다도 업계 스스로가 단기적인 이해관계를 초월하여 열린 생각으로 협력하는 것이 성공의 관건이라고 본다. 당장은 업종이나 업역별로 이해득실이 다를 수 있겠지만, 국제경쟁력이 높아지면 산업 전체의 파이가 커질 것이고, 결국은 모두가 win-win하는 결실로 돌아올 것이다. 선진국들의 해외시장 재진입 상황과 후발국들의 추격을 고려하면 시간이 많지 않은 것 같다. 정부, 국회, 업계, 학계의 공동의 인식과 노력을 기대해 본다.

다음으로, 글로벌 시장을 리드해 갈 수 있는 인재양성 시스템이 확립되어야 한다. 기술력이나 관리능력은 물론, 언어능력, 해외시장에 대한 정치, 경제, 문화적 소양 등을 포함한 글로벌 인재를 양성하는 시스템이 보다 체계화되고 활성화 될 필요가 있다. 대학의 학사관리에서부터, 기업의 OJT, 정부의 재교육 프로그램에 이르기까지 혁신이 필요하다. 기능 인력의 양성, 관리에도 관심을 기울여야 할 것이다.

셋째, 기업도 역량과 효율성 면에서 세계 최고기업 수준으로 발전해야 한다. 국내제도의 영향이 적지 않겠지만, 우리 기업의 조직구조나 운영체제는 선진기업들과 비교해서 전문성이나 기술력 향상 측면에서 보완여지가 있어 보인다. 본사에 최고 기술인력들로 전담지원팀을 설치하여 세계 모든 현장의 난제에 신속히 대응해가고 있는 최고기업들의 사례는 벤치마킹 대상이 될 수 있을 것이다. 인사운영이나 평가시스템도, 장기간이 소요되는 프로젝트 완료기간이나 최고기업들의 사례를 고려하면 모랄해저드 소지를 줄이면서 혁신할 여지가 없지 않을 것이다.


넷째, 정부와 금융기관 등의 지원역량도 지속적으로 확대할 필요가 있다고 본다. 다행히 해외건설정책지원

새로 창간한 K-BUILD저널이 앞으로 이어질
해외건설의 응전전략 마련과 지속적인
발전에 핵심적인 역할을 하기를 기대한다.

센터가 설립되고, 금융기관들의 해외건설에 대한 관심도 높아지고 있는 것은 고무적이다. 금융조건은 수주의 성패 뿐 아니라, 연관 제조업 제품의 수출에도 직결된다는 점이 제대로 인식될 수 있기를 바란다. 해외에 의존하고 있는 기자재의 핵심기술 개발에 대한 정부차원의 지원도 지속적이고 전략적으로 이루어져야 할 것이다. 해외근로자에 대한 세제상의 지원 등도 경쟁국보다는 불리하지 않아야 한다. 급변하는 시장상황에 신속하고도 효과적으로 대응하기 위해서는 정부의 전문역량도 강화되어야 한다. 계급제에 대한 근본적인 재검토나 보완이 절실히 보인다.

다섯째, 윤리의식 제고와 지역 전문화를 추진할 필요가 있다고 본다. 덤핑 입찰과 과당경쟁은 참여기업과 개인, 국가 모두를 Loser로 전략시키게 된다. 역량에 기반한 공정경쟁이 정착되도록 기업과 기술 인력을 포함한 산업전반의 윤리수준 제고가 반드시 이루어

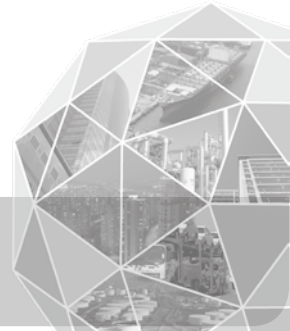
져야 하겠다. 아울러 개별기업이나 협력업체별로 장점이 있는 지역에 집중하는 전략을 추진한다면 경쟁력을 높이고 비용도 줄일 수 있게 될 것이다.

국내경제가 고속성장을 지나 저성장 기조로 접어든 상황에서 건설산업의 탈출구는 해외에서 찾을 수밖에 없다. 산업여건이 어려운 만큼 구조조정과 혁신의 필요성을 절감할 수 있는 상황이기도 하다. 우리 해외건설이 초일류로 도약하는 기반을 마련할 절호의 기회라고 생각한다. 토인비는 도전에 대한 응전이 문명과 사회운명을 결정해 왔다고 간파했었다. 정부, 정치권, 기업, 학계가 힘을 모아 이 절호의 기회를 적실한 응전전략으로 돌파해 가기를 바란다. 새로 창간한 K-BUILD저널이 앞으로 이어질 해외건설의 응전전략 마련과 지속적인 발전에 핵심적인 역할을 하기를 기대한다. 청양의 해가 해외건설 초일류 도약의 원년이 될 것으로 확신하며... 

OPEC 시장의 잠재성과 시사점

조성원 팀장

해외건설정책지원센터 정책기획처



OPEC 회원국은 전세계 원유 매장량의 81%를 보유하고 있으며 생산량의 약 42%를 점유하고 있다. OPEC 회원국은 GDP뿐만 아니라 인구도 견조한 성장률을 보이고 있으며 최대 원유 수출지역인 아시아와 협력하여 업스트림&다운스트림 부문 투자도 지속될 것으로 전망된다. 하지만 중동지역은 정유 및 석유화학 시설에 집중 투자를 통한 경제 다각화를 진행하고 있는 상황에서 최근 저유가와 맞물려 향후 다운스트림부문 투자는 둔화될 것으로 생각된다.

OPEC의 잠재성

2009~2013년간 OPEC 회원국의 연평균 GDP 성장률을 살펴보면, 이란, 리비아 및 베네수엘라를 제외하고 10% 이상의 성장률을 보이고 있으며 GDP 규모는 사우디, 나이지리아 및 이란 등의 순으로 나타났다. 동일기간 연평균 인구 증가율은 카타르가 5.2%로 가장 높으며 3% 이상인 국가는 사우디, 쿠웨이트, 앙골라이며 특히 나이지리아 인구는 1억 7,000만명 이상인 것으로 조사되었다.

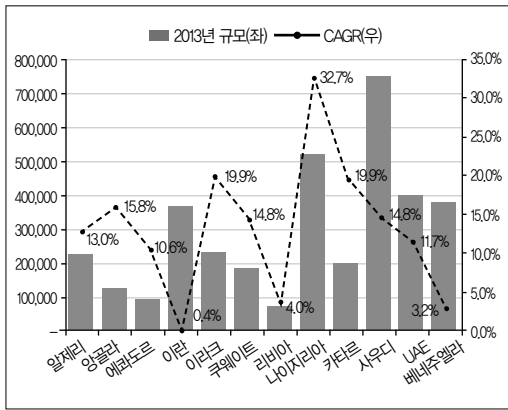


그림1. OPEC GDP규모(백만불) 및 CAGR(%)

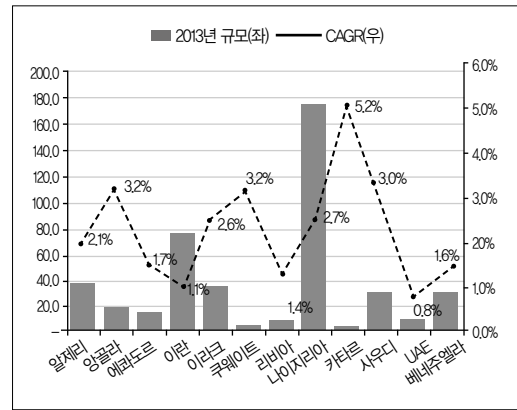


그림2. OPEC 인구규모(백만명) 및 CAGR(%)

OPEC 회원국의 확인된 원유 매장량은 세계의 81%(1조 2,060억배럴)를 차지하고 있으며 중동지역 매장량은 OPEC의 66%를 차지하고 있다. OPEC 회원국 가운데 중남미 베네수엘라 원유 매장량이 2,984억배럴로 가장 크며 중동 사우디가 2,658억배럴로 2위를 점유하고 있다. 중동지역에서 정세가 불안한 이라크도 1,442억배럴, 리비아는 484억배럴의 원유를 보유하고 있으며 특히, 핵협상 시한이 2015년 7월까지 연기된 이란도 1,578억배럴로 제재 해제시 원유생산 관련 시설 발주가 활발해질 것으로 예상된다.

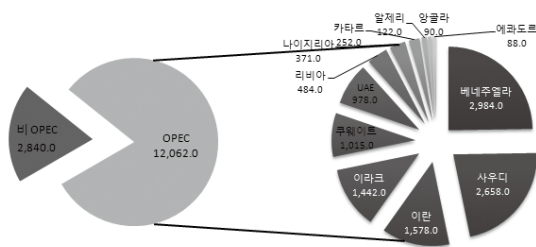


그림3. OPEC 회원국의 원유 확인매장량 (단위 : 억 배럴)

최근 OPEC 원유 매장량은 탐사와 회수기술 향상에 힘입어 1조 2,060억 배럴까지 증가한 것으로 나타났다. 특히 2003~2013년간 OPEC 회원국의 추가 확인 원유 매장량은 3,153억배럴로 非 OPEC 회원국의 추가 확인 매장량이 112억배럴인 점을 감안시 그 영향력은 향후에도 지속될 것으로 생각된다.

OPEC의 석유 의존도

2009~2013년간 OPEC의 석유(Petroleum) 수출액 연평균 증가율(CAGR)을 살펴보면, 이라크가 가장 큰 증가율인 22.8%로 나타났으며 쿠웨이트, 카타르, 나이지리아도 20%대를 보이고 있다. 이외 OPEC 회원국은 자국정세 등의 내부사정이 좋지 않은 이란과 리비아를 제외하고 대체로 10% 이상으로 나타났다. 2013년 OPEC 회원국 석유 수출액 비중을 살펴보면, 석유 수출액 비중이 전체 수출액의 90% 이상인 국가는 이라크(99.6%), 앙골라(99.5%), 리비아(98.6%), 베네수엘라(96.3%), 쿠웨이트(94.3%), 나이지리아(93.9%)로 나타나 산업

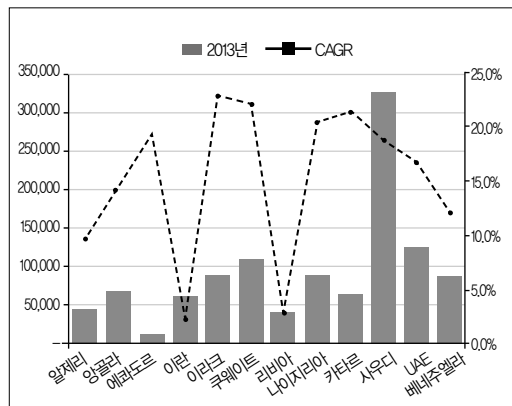


그림4. OPEC 석유수출 규모(백만배) 및 CAGR(%)

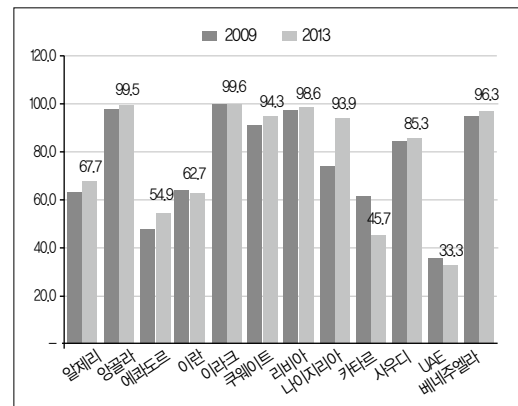


그림5. OPEC 석유수출 비중(%)

다각화가 필요하다고 판단된다. 한편, 석유 수출액 비중이 전체 수출액의 50%미만인 국가는 카타르와 UAE인 것으로 나타났으며 특히 UAE는 OPEC내 전체 수출액의 24%로 가장 높은 수출액과 산업다각화도 많이 진척된 것으로 판단된다.

OPEC 회원국의 원유(Crude Oil) 수출량은 총 24,000,000 b/d인 것으로 조사되었으며 이중 중동 6개국¹⁾의 지역별 수출비중은 아시아가 72%(11,907,000 b/d), 북미가 13.3%, 유럽 10% 등의 순으로 나타나 아시아지역과 협력 여지가 큰 것으로 판단된다. 한편, 비중동 6개국²⁾의 수출비중은 유럽이 32.2%로 가장 크며 아시아 31.4%, 북미 22.8%, 중남미 10.4%로 나타나 유럽의 영향력도 클 것으로 생각된다(표 1참조).

표1. 지역별 OPEC 원유 수출량 및 비중 (단위: 1,000b/d, %)

	유럽	북미	아시아 태평양	중남미	아프 리카	중동
중 동 (6개국)	수출량	1,705	2,200	11,907	94	346
	비 중	10.3	13.3	72.0	0.6	21
비중동 (6개국)	수출량	2,422	1,711	2,360	782	245
	비 중	32.2	22.8	31.4	10.4	3.3

OPEC은 2013년 기준 가동중인 유정의 수(36,435)가 폐쇄된 유정수(3,219)보다 11배나 큰 반면 폐쇄된 유정수의 증가율이 4.5%로 가동중인 유정수의 증가율보다 큰 것으로 나타났다. 하지만 가동중인 유정의 수가 전세계의 약 3.7%인 점과 전세계 생산량의 42%를 차지하고 있다는 점을 고려해보면 OPEC 회원국의 단일 유정 생산량은 非 OPEC 회원국의 19 배 정도로 추정할 수 있다.³⁾ 2009~2013년간 OPEC에서 폐쇄된 유정수의 연평균 증가율은

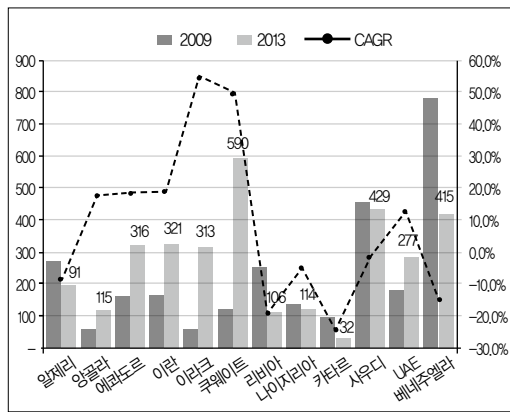


그림6. OPEC 폐정 수 및 CAGR(%)

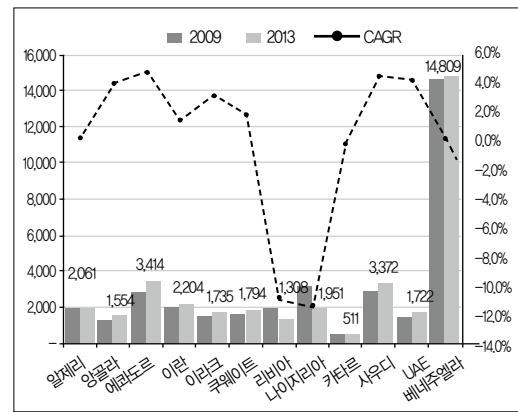


그림7. OPEC 가동 유정 수 및 CAGR(%)

1) 사우디, UAE, 쿠웨이트, 카타르, 이란, 이라크

2) 베네주엘라, 에콰도르, 알제리, 앙골라, 리비아, 나이지리아

3) $3.7:42=96.3:58 \rightarrow (42 \times 96.3)/(58 \times 3.7)=18.847...$

이라크, 쿠웨이트, 이란 등의 순으로 나타난 반면, 가동 유정수의 연평균 증가율은 에콰도르, 사우디, UAE, 앙골라 등의 순으로 파악되고 있다. OPEC의 폐쇄 및 가동중인 유정수의 연평균 증가율을 살펴보면 리비아 및 나이지리아가 전반적인 업스트림 활동이 약한 것으로 판단된다(그림 6, 7참조).

OPEC의 정유용량

OPEC에서 발간한 World Oil Outlook 2014에 의하면 2013년 OPEC의 정유용량은 생산량의 약 33%를 점유하고 있는 것으로 나타났다. 베네주엘라는 원유 생산량 대비 정유용량이 OPEC 회원국 중 가장 많은 66.5%로 가채연수도 250년 이상 남아 있어 개발여지도 큰 것으로 생각된다. 이외에 정유용량이 원유 생산량의 30%이상인 국가는 알제리, 이란, 리비아, 에콰도르, 쿠웨이트 순인 것으로 나타났다. 사우디 및 UAE도 25%내외로 아직 정유공장 증설여력이 있을 것으로 추정된다. 하

지만 중동지역은 2014년도를 기점으로 2017년까지 정유용량 확장계획이 활발하지는 않을 것으로 전망된다(그림8, 9참조).

2014~2019년간 1, 2차⁴⁾ 정유용량 확장계획을 살펴보면(그림10, 11참조), 중동지역이 이 기간 동안 증설용량이 최대치를 기록할 것으로 보여 공기를 3년으로 보면 이미 관련 시설 발주 물량은 하향세를 보일 것으로 판단된다. 이에 증설용량이 확보되는 2019년 이후 정유제품뿐만 아니라 석유화학 업계에도 중동 주도의 지각변동이 예상된다.

단일규모 세계 최대 정유공장(400,000 b/d)은 2013년도에 사우디 Aramco 및 Total J/V로 추진되어 Jubail에서 가동되었다. 이어서 사우디 Aramco 및 Sinopec J/V가 400,000 b/d의 Yanbu 정유공장을 2014~2015년도에 가동시킬 예정이며 UAE Ruwais 정유공장 확장공사도 2015년도에 준공될 것으로 보인다. 이밖에 사우디는 2018년 준공목표로 Jazan 산업도

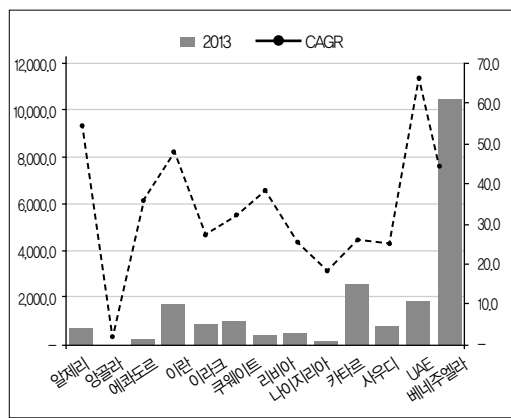


그림8. 2013년 OPEC 정유용량(1,000b/d)

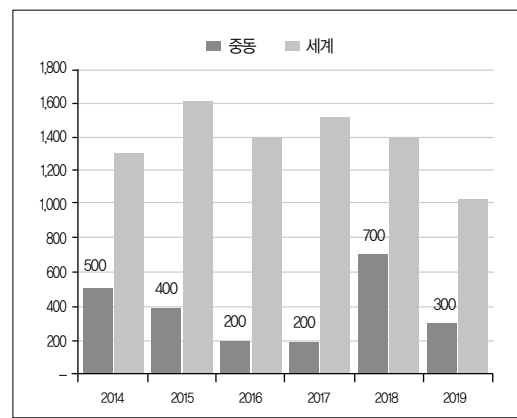


그림9. 중동지역 정유용량 확장계획(1,000b/d)

4) 1차는 정유용량 확장, 2차는 Conversion, Desulphurization 및 Octane units 프로세스 추가 시설임

시에 400,000 b/d규모, UAE는 2017년 준공목표로 Fujairah에 200,000 b/d규모의 정유공장을 건설중에 있다.

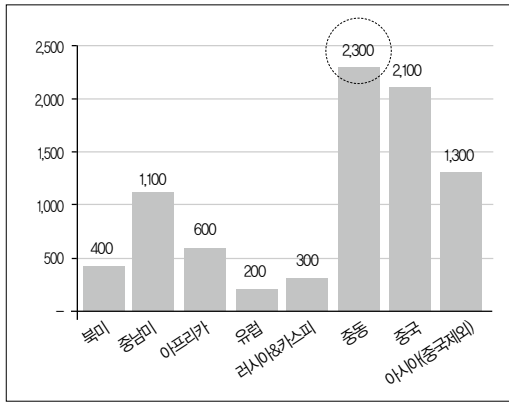


그림10. 2014~2019년간 정유용량 1차 확장계획 (1,000b/d)

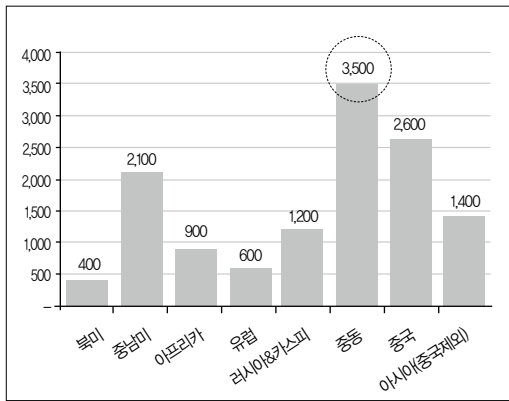


그림11. 2014~2019년간 정유용량 2차 확장계획 (1,000b/d)

쿠웨이트도 일명 클린퓨얼 프로젝트의 일환으로 Mina Al-Ahmadi 및 Mina Abdullah 지역 정유공장 업그레이드(730,000 b/d→800,000 b/d)를 진행하고 있으며 2017년 준공목표로 615,000 b/d규모의 알 주르 신규 정유공장 건설 입찰도 임박한 것으로 알려지고 있다. 또한 이라크 Karbala, 오만 Sohar, 이란 Isfahan, Tabriz, and Bandar Abbas, 카타

르 Ras Laffan, UAE Jabal Ali, 사우디 Rabigh에서 2차 프로세스 추가 정유공장 확장공사도 진행중이다. 더욱이 사우디는 Ras Tanura 정유공장 확장(400,000 b/d)을 계획하고 있으며 이라크도 신규 4기 정유공장(750,000 b/d) 건설을 위해 투자사를 물색중인 것으로 알려지고 있다. 오만도 Duqm지역에 230,000 b/d급 신규 정유소 건설을 고려중이다. 이러한 일련의 정유공장 확장세를 이어가면 중동지역은 2014~2019년간 총 2,300,000 b/d의 처리용량을 확보할 것으로 예상된다.

수주현황

우리기업의 OPEC 12개국 수주액을 살펴보면 2014년 해외건설 누계 수주액 6,761억불 중 OPEC 회원국 누계 수주액은 3,770억불(약 56%)로 나타나 그 중요성을 간과할 수 없을 것으로 보인다.

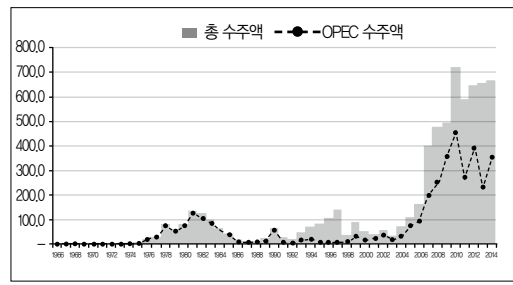


그림12. OPEC 수주액 현황(억불)

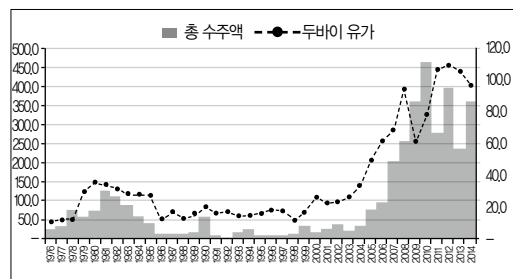


그림13. OPEC 수주(억불) 및 두바이 유가(\$/bbl)

특히 저유가 시기인 1990년대를 제외하면 OPEC 국가들에서의 수주비중은 60%에 이르는 것으로 조사되었다. 누계 수주금액은 OPEC 국가 중 사우디가 1,302.5억불로 가장 크며 UAE, 쿠웨이트, 리비아 등의 순으로 나타났다.

OPEC 회원국의 공종별 수주액을 살펴보면(표 2참조), 산업설비 수주 비중이 약 64%(2,409억불)로 가장 크며 건축 16.2%(609억불), 토목 15.7%(590억불)를 점유한 것으로 분석되었다. 산업설비 수주비중은 나이지리아가 가장 큰 95.1%(109.5억불)를 기록한 반면 앙골라는 20%(3.9억불)로 가장 낮게 나타났다.

표2. OPEC 회원국 공종별 누계 수주 현황 (단위: 억불)

	토목	건축	산업설비	전기	통신	용역
알 제리	24.2	2.7	113.7	1.6	0.2	4.6
앙 골 라	1.2	12.8	3.9	-	0.2	1.1
에과도르	0.8	0.2	7.8	-	-	2.9
이 란	7.2	0.1	112.8	0.2	-	0.2
이 라 크	43.0	99.7	167.0	9.3	0.6	1.5
쿠웨이트	64.3	11.9	305.4	13.2	4.4	0.8
리 비 아	165.2	107.0	88.3	5.1	0.1	1.9
나이지리아	3.0	2.4	109.5	-	-	0.2
카 타 르	67.0	18.4	93.2	6.1	0.7	-
사 우 디	172.7	296.7	739.4	59.0	16.6	18.1
U A E	41.7	57.0	574.8	9.1	-	1.6
베네주엘라	-	-	93.8	-	-	1.7

시사점 및 전망

건설시장을 전망하는 관점에서 생각해보면 저유가가 지속된다 하더라도 산유국을 중심으로 한 OPEC 시장의 잠재성을 간과할 수 없을 것으로 생각된다. OPEC 회원국 석유개발 잠재성을 살펴보면(그림14 참조), 베네주엘라와 같이 부피(가채 년수)가 클수록 업스트림부문 개발여지가 많다. Y축 값(생산량 대비 정유비중)이 낮을수록 정유 플랜트 건설여지가 크며 X축 값(석유제품 수출비중)이 높을수록 석유 제품에 수출의존도 크므로 산업다각화 수요도 커질 수 있다.⁵⁾

사우디를 중심으로 한 중동지역 원유 생산 단가는 \$20내외로 재정압박을 피하기 위해서 생산량(수출량)을 증가시킬 수도 있다. 더욱이 이란은 미국의 제재로 인해 폐쇄된 시장이 개방되면 개발여지 충분하며 정세 주시가 필요하겠지만 리비아 및 이라크는 원유 생산시설을 비롯하여 다운스트림 부문 개발여지가 충분하다고 판단된다.

그림15 2009~2013년간 5대 오일 메이저사들의 업&다운스트림부문 투자추이를 살펴보면, 업스트림(879억불→1,596억불)에 비해 다운스트림부문(247억불→217억불) 투자액은 다소 정체된 감이 있다.

최근 저유가, 저성장에 따른 소비위축, 지정학적 리스크 등에도 불구하고 OPEC 회원국은 업스트림(생산) 용량 확대에 적정수준 투

5) British Petroleum이 2014년도에 발간한 Statistical review of world energy 2014 및 OPEC Statistical Bulletin 2014의 데이터 재편집

자를 지속할 것으로 보인다. 2014~2020년간 OPEC은 약 117건 업스트림 프로젝트에 총 2,700억불을 투자할 계획이다.

OPEC에서 발간한 보고서에 의하면 2014~2040년간 세계 석유부문 투자 추정액은 약 10조불로 업스트림부문에 7조 3,000억불이, 미드(1.1조불) 및 다운스트림(1.6조불)

부문에 2조 7,000억불이 필요할 것으로 전망된다. 특히 2014~2020년간 업스트림부문에 OPEC 회원국은 매년 약 400억불을 투입할 것으로 전망되는 반면, 非 OPEC 회원국이 매년 3,000억불을 투자할 것으로 추정되고 있어 북미, 러시아 및 중국을 중심으로 한 산유국 투자 동향도 주시할 필요가 있다. 🌐

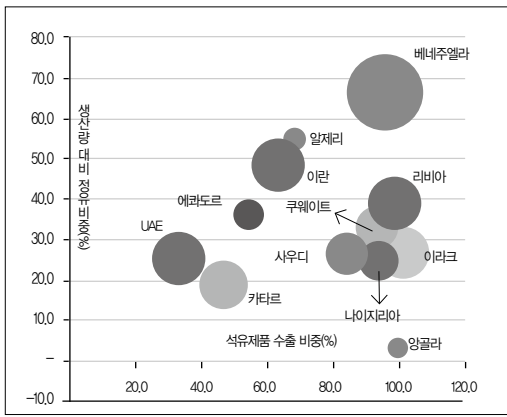


그림14. OPEC 회원국 석유개발 잠재성

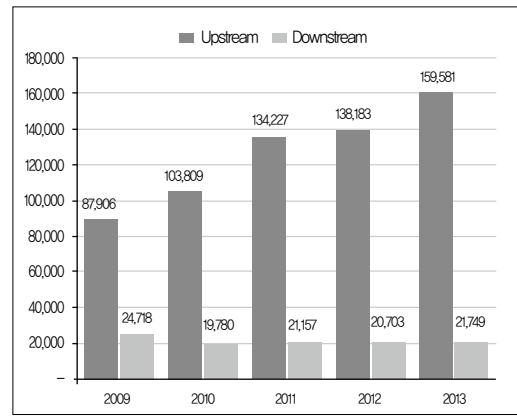


그림15. 5대 오일 메이저사 투자 추이 (단위: 백만불)

참고문헌

OPEC, Annual Statistical Bulletin 2014

BP, Statistical Review of world energy 2014

OPEC, World Oil Outlook 2014

해외건설종합정보서비스(www.icak.or.kr)

글로벌 건설기업의 주가동향 및 시사점

김 승 원 대리
해외건설정책지원센터 정책기획처



I 들어가며

최근 건설사들의 2014년 4분기 실적이 발표되며 해외사업 및 국내부동산 경기변화 등에 의해 주가에 대한 희비가 엇갈리고 있다. 모든 건설사가 다 그런 것은 아니지만, 해외사업 비중이 높은 회사의 경우, 중동지역 수주 집중도가 높은 우리기업들은 그동안 과당경쟁에 따른 저가수주와 갈수록 강화되는 현지정부의 로컬 콘텐츠 요구 등의 이유로 실적악화와 함께 주가 하락세를 보였으며, 반면 국내 건축사업 비중이 높은 기업은 정부의 주택 경기 활성화 정책에 힘입어 부동산 시장이 다소 호조세를 보이며 주가 상승세를 나타내고 있다.

주가는 다양한 변수에 의해 움직이지만 장기적으로는 결국 기업의 내재가치에 의해 수렴한다고 볼 수 있으며, 기업의 재무상태 뿐 아니라 정치·경제·사회적 환경과 같은 전반적인 기업환경과 미래가치 등을 나타내는 지표가 될 수 있다.

주식시장에서는 주가의 전반적인 흐름을 나

타내기 위해 ‘주가평균식’ 또는 ‘시가총액식’ 방법으로 주가지수를 산출한다. 이렇게 산출된 주가지수로 크게는 경기전반 상황을 파악할 수 있으며, 이를 기업별로 살펴보면 해당 주가지수의 추이에 따라 그동안의 경영성과 및 성장가능성에 대해 가늠해 볼 수 있을 것이다. 이런 맥락에서 글로벌 기업들의 경영실적과 주가지수 동향을 살펴봄에 기업별 현황 및 경쟁력을 살펴보고자 한다.

II 글로벌 건설기업 경영실적 및 주가지수 동향

Construction Intelligence Center(CIC)를 통해 건설분야 관련정보를 제공하는 영국계 리서치 회사인 Timetrack은 전체 매출액 순으로 세계 40대 대형 상장 건설사들을 선정하여 2012년 4월 2일 기준 시가총액을 1000으로 글로벌 건설 주가지수를 발표하고 있다.

발표한 내용을 살펴보면, 글로벌 건설기업 주가지수는 기준일(2012.4.2.)대비 작년말

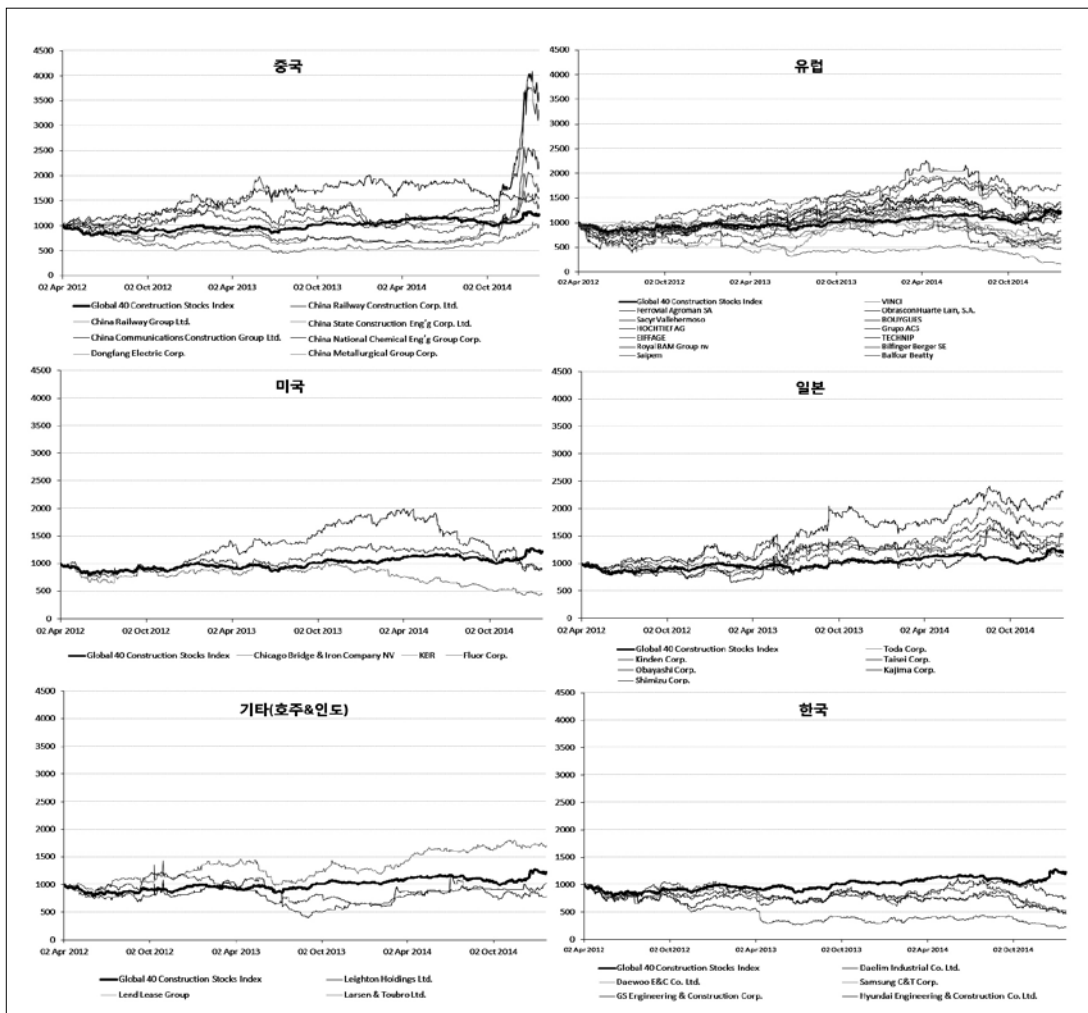


그림1. 지역별 글로벌 건설 주가지수 추이

자료 : CIC

26.3% 상승했다. 이러한 수치는 주로 중국기업의 주가상승으로부터 기인한 것으로, 중국 건설기업은 세계 최대 규모의 내수시장과 중국정부의 적극적인 지원 하에 풍부한 국내실적 및 기술력 축적과 함께 적극적인 해외시장에 진출에 나서며 외형적 성장을 거듭하고 있다. 또한 한동안 주춤했던 건설 및 교통인프라 프로젝트 부문의 정부투자 재개에 대한 기대심리가 일부 작용하며 지난 12월 한 달 동안 China Communications Construction Group,

China Railway Group, China Railway Construction Corp, China Metallurgical Group의 평균주가지수가 전월대비 약 80% 급상승하였다.

이러한 중국기업의 선전에 반해 40대 글로벌 건설기업 중 19개 기업의 주가지수는 기준일 대비 하락세를 보이고 있으며, 이를 지역별로 살펴보면, 유럽(8개), 미국(3개), 호주(1개), 중국(1개), 인도(1개) 및 우리기업(5개)으로 구분된다.

이중 특히 석유·가스 분야의 전문 EPC기업인 이탈리아 사이렘(Saipem)은 2013년 매출감소, 영업손실 등 실적악화와 지난 하반기부터 이어져온 유가하락, 과거 낮은 Profit Warning에 대한 이탈리아 증권 당국의 벌금부과와 같은 잇단 악재가 겹쳐 주가지수가 연일 추락하여 지난 12월말 현재 기준일 대비 80%라는 가장 큰 하락폭을 보였다.

40대 글로벌 건설기업에 등재된 우리기업들도 사이렘에 이어 개별 주가지수가 계속 하락

하며 고전을 면치 못하는 상황이다. 이는 중동 플랜트 위주 도급사업에 치중한 해외 사업구조와 실적악화, 부동산 경기가 다소 회복의 기미를 보이긴 했지만 여전히 침체된 국내 건설경기, 저유가 국면으로 인한 중동·플랜트 시장 위축 전망 등 기업 내외부적인 성장 모멘텀이 부족하다는 의견으로 압축될 수 있다.

그렇다면 소위 잘나가고 있는 여타 글로벌 기업들은 어떠한 사업추진 방법, 경영실적 및 주가지수 동향을 보이는지 아래와 같이 지역

표1. 40대 글로벌 건설기업 주가지수

구분	시작 14.4.2	종료 14.12.31	고점	저점	평균	구분	시작 14.4.2	종료 14.12.31	고점	저점	평균
Global 40 Construction Stocks Index	1,000	1,263	1,277	808	996	Toda Corp.	1,000	1,204	1,653	650	997
Chicago Bridge & Iron Company NV	1,000	956	1,995	762	1,322	Kinden Corp.	1,000	1,350	1,527	738	1,118
KBR	1,000	477	1,022	429	788	Taisei Corp.	1,000	2,217	2,409	892	1,548
Fluor Corp.	1,000	991	1,368	738	1,066	Obayashi Corp.	1,000	1,500	1,856	879	1,291
Vinci	1,000	1,066	1,489	754	1,072	Kajima Corp.	1,000	1,389	1,760	830	1,183
Ferrovial Agroman SA	1,000	1,699	1,925	792	1,445	Shimizu Corp.	1,000	1,736	2,143	723	1,215
Obrascon Huarte Lain, S.A.	1,000	750	1,571	586	1,111	China National Chemical Eng'g Group Corp.	1,000	1,582	1,990	826	1,202
Sacyr Vallehermoso	1,000	1,152	2,260	413	1,222	China Railway Construction Corp. Ltd.	1,000	3,955	4,045	998	1,314
Bouygues	1,000	1,191	1,535	736	1,064	China Railway Group Ltd.	1,000	3,750	3,775	933	1,168
Hochtief AG	1,000	1,144	1,561	709	1,138	China State Construction Eng'g Corp. Ltd.	1,000	1,495	2,016	849	1,536
Grupo ACS	1,000	1,381	1,834	515	1,173	China Communications Construction Group Ltd.	1,000	2,490	2,569	635	834
Eiffage	1,000	1,315	1,957	657	1,292	Dongfang Electric Corp.	1,000	956	1,035	452	634
Technip	1,000	505	1,049	483	859	China Metallurgical Group Corp.	1,000	2,035	2,067	625	832
Royal BAM Group nv	1,000	679	1,365	500	898	Daelim Industrial Co. Ltd.	1,000	556	1,036	548	748
Billinger Berger SE	1,000	587	1,329	542	995	Daewoo E&C Co. Ltd.	1,000	590	1,093	553	848
Saipem	1,000	204	1,000	195	565	Samsung C&T Corp.	1,000	808	1,113	643	863
Balfour Beatty	1,000	713	1,163	529	894	GS Engineering & Construction Corp.	1,000	243	1,014	241	482
Strabag SE	1,000	743	1,064	687	848	Hyundai Engineering & Construction Co. Ltd.	1,000	535	1,012	514	782
Skanska AB	1,000	1,232	1,364	748	1,063	Leighton Holdings Ltd.	1,000	840	1,087	622	822
FCC, Fomento de Constr. y Contratas SA	1,000	639	1,289	388	744	Lend Lease Group	1,000	1,731	1,804	890	1,316
Larsen & Toubro Ltd.	1,000	903	1,225	395	882						

자료 : CIC

별 대표적인 기업들의 사례를 들어 살펴보고자 한다.

1. 중국, China Railway Construction Corp.

중국 최대 국영건설기업 중 하나인 China Railway Construction Corp.(이하 CRCC)은 1948년 7월 전신인 Railway Engineering Corps.이 설립된 후 중국 철도부(Ministry of Railways) 엔지니어링 본부로 합병하였다가 다시 해산, 1990년 현재의 CRCC로 자리를 잡았다. 현재 본사는 중국 베이징에 위치하고 있으며, 건설, 엔지니어링, 제조, 부동산 개발 및 물류 등 5개 부문으로 나뉘어 철도, 도로, 공항, 항만, 수자원 관리 및 발전사업 등을 추진하고 있다.

CRCC는 철도 34,000km, 고속도로 22,600km 이상의 공사실적 보유로 중국 내 교통인프라 분야에 강한 시장점유율을 차지하며, 최근 5년(2009년-2013년) 평균 매출액증가율 14.2%로 비약적인 성장을 이루었지만, 매출의 96.38%(2013년 기준)가 국내에서 이루어진다는 점을 한계로 꼽을 수 있다. 그러나 중국내

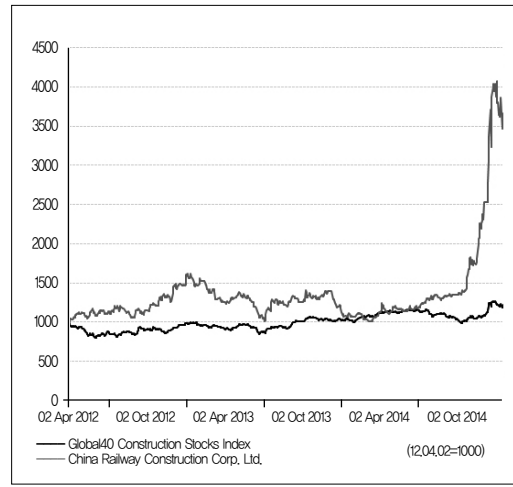


그림2. CRCC 주가지수

표2. CRCC 주요경영지표

CRCC 주요경영지표(환율 CNY 1 = USD 0,1627)						
(백만USD)	FY09	FY10	FY11	FY12	FY13	F14 1~3Q
매출액	56,128	76,495	74,413	78,798	95,471	66,980
영업이익	1,404	950	1,616	1,766	1,999	1,501
순이익	1,074	691	1,278	1,404	1,683	1,220
(%)	FY09	FY10	FY11	FY12	FY13	F14 1~3Q
매출이익률	6,536	5,858	8,432	7,636	7,279	
영업이익률	2,502	1,242	2,171	2,242	2,093	
부채비율	0,502	0,695	1,351	1,458	1,746	
유동비율	1,151	1,111	1,13	1,129	1,205	
매출액 대비 설비투자	6,536	5,858	7,432	7,636	7,279	
매출액 대비 R&D	2,502	1,242	2,171	2,242	2,093	

자료 : CIC, CRCC 2013 Annual Report

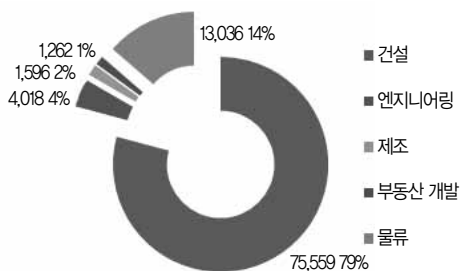


그림3. 사업부문별 매출실적

(단위 : 백만불)

자료 : CIC, CRCC 2013 Annual Report

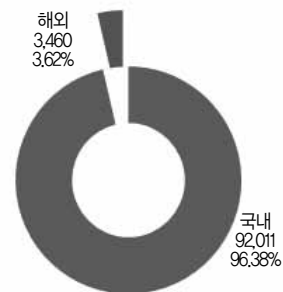


그림4. 국내/해외사업 매출 비중

(단위 : 백만불)

1) 2014.11월 119억불 규모의 나이지리아 해안철도 프로젝트를 수주하였다.

풍부한 실적과 정부의 적극적인 지원 하에 꾸준히 해외시장을 확대하고 있으며,¹⁾ 지속적인 설비투자 및 R&D투자로 매출액 확대 및 이익률 성장세를 보이고 있다.

2. 유럽, Grupo ACS

2011년 Hochtief(독일)를 인수하며 비약적인 성장을 이룬 스페인계 종합건설기업인 Grupo ACS는 2012년에 이어 2013년도에도 해외매출 1위를 기록하며 명실상부 스페인 및 유럽을 대표하는 글로벌 건설기업으로 자리매김하고 있다. Grupo ACS는 1983년 스페인 카탈루냐 지방의 중견건설기업(Construcciones Padros)을 인수하며 사업을 시작, Dragados(2004년), Hochtief(2011년) 등을 인수합병(M&A)하며 현재 전 세계 54개국에 총 792개의 자회사를 거느리고 있다.

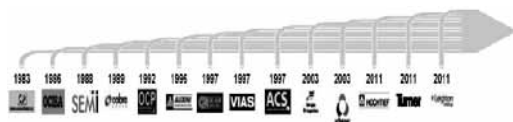


그림5. Grupo ACS M&A 사례

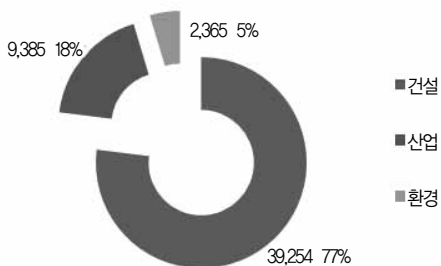


그림7. 사업부문별 매출실적

자료 : CIC, Grupo ACS 2013 Annual Report

건설, 환경, 산업(에너지/통신) 등 3개 부문으로 나뉘어 세계 62개국에 걸쳐 토목, 건축, 통신, 에너지 및 시설관리(FM) 등 사업을 추



그림6. Grupo ACS 주가지수

표3. Grupo ACS 주요경영지표

Grupo ACS 주요경영지표(환율 EUR 1 = USD 1,328)						
(백만USD)	FY09	FY10	FY11	FY12	FY13	FY14 1~3Q
매출액	20,434	19,028	37,811	50,959	50,959	37,492
영업이익	857	905	1,825	2,893	2,524	1,567
순이익	1,107	1,635	1,217	2,703	932	732
(%)	FY09	FY10	FY11	FY12	FY13	FY14 1~3Q
매출이익률	41,349	40,205	36,885	37,991	35,197	
영업이익률	6,559	6,958	4,826	-5,674	4,952	
부채비율	3,322	3,34	1,351	4,347	3,624	
유동비율	1,006	0,959	1,13	1,058	1,104	
매출액 대비 설비투자	41,349	40,205	7,432	37,991	35,197	
매출액 대비 R&D	6,559	6,958	2,171	-5,674	4,952	

자료 : CIC, Grupo ACS 2013 Annual Report

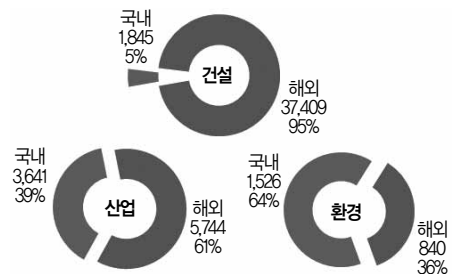


그림8. 국내/해외사업 매출 비중

(단위 : 백만불)

진하며, 기획, 자금조달, 설계, 시공, 시운전 및 운영사업으로 이어지는 산업 전반에 걸친 벨류체인(Value Chain)을 확보하고 있다.

Grupo ACS의 가장 큰 특징은 세계 각국, 다양한 분야에 걸친 기업들과의 M&A를 통해 전세계적인 네트워크 구축과 포괄적인 벨류체인을 구축했다는 점이며, 이를 통한 리스크 해징과 풍부한 실적 및 수주잔고, 높은 매출이익률을 강점으로 꼽을 수 있다.

3. 미국, Fluor Corp.

미국의 대표적인 EPC 전문기업인 Fluor Corp.은 1912년에 설립한 Fluor Construction Company를 시작으로, 1920년 캘리포니아주 석유개발권을 무대로 석유·가스 분야에 두각을 나타내었다.

사업 분야는 석유·가스 부문이 주력으로, 산업·인프라, 공공(미정부사업), 글로벌서비스, 발전 등 5개 사업부문으로 나뉜다. 전 세계 6개 대륙 30개국에 60개 사무소를 보유하며 글로벌 플랫폼을 구축, 석유·가스, 화학사업, 발전, 신재생에너지, 상업·교육시설, 통신, 의료, 광물, 교통, 인프라 및 전자 분야에 EPCM(Engineering, Procurement, Construction & Maintenance) 및 PM(Project Management) 업무를 수행하며, 특히, 시뮬레이션, 기업통합(Enterprise Integration), 통합 자동 프로세스 및 Inter-Active 3D 모델링과 같은 첨단엔지니어링 서비스 또한 제공하고 있다.

우수한 엔지니어링 능력을 바탕으로 Design-Build 기업 중 2012년도 매출 1위, 2013년도에는 2위를 하였으며, 영국 지식경영 전문 연구기관인 Teleos와 각국 지식 전문가로 구성된 The KNOW Network가 수여하는 명예로운 ‘세계에서 가장 존경받는 지식업체(Global Most Admired Knowledge Enterprises, Global MAKE)상’을 8년 연속 수상하기도 하였다.

하지만 2011년 395억불, 2012년 382억불, 2013년 349억불로 점차 감소추세를 보이는 수



그림9. Fluor Corp. 주가지수

표4. Fluor Corp. 주요경영지표

Fluor Corp. 주요경영지표						
(백만USD)	FY09	FY10	FY11	FY12	FY13	F14 1~3Q
매출액	21,990	20,849	23,381	27,577	27,352	16,076
영업이익	1,137	560	1,002	734	1,178	900
순이익	685	358	594	456	668	495
(%)	FY09	FY10	FY11	FY12	FY13	F14 1~3Q
매출이익률	5.917	3.383	4.914	3.209	4.991	
영업이익률	5.169	2.684	4.285	2.66	4.305	
부채비율	0.039	0.033	1.532	1.568	1.762	
유동비율	1.551	1.579	1.532	1.568	1.762	
매출액 대비 설비투자	5.917	3.383	4.914	3.209	4.991	
매출액 대비 R&D	5.169	2.684	4.285	2.66	4.305	

자료 : FLUOR 2013 Annual Report

주잔고와 일부 주요 발주처에 치중한 사업 구조(2012년 기준 매출의 12%, 10%가 각각 미 정부, Exxon Mobil 및 계열사로부터 발생)가 약점으로 보이고 있으며, 작년 하반기부터 시작된 저유가 국면이 석유·가스 부문을 주력으로 하는 Flour Corp.에 영향을 미치고 있는 것으로 보이며 주가가 횡보세를 보이고 있다.

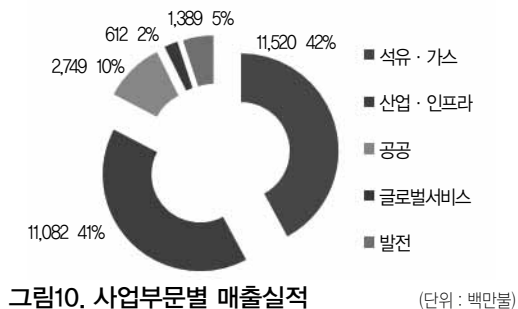


그림10. 사업부문별 매출실적

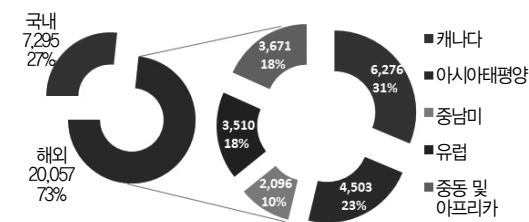


그림11. 국내/해외사업 매출 비중

자료: FLUOR 2013 Annual Report

4. 일본, Obayashi Corporation

1892년 설립된 Obayashi Corporation은 일본 5대 건설기업(Shimizu, Takenaka, Kajima, Taisei 등) 중 하나로, 2014년 발표된 ENR The Top 250 Global Contractors(2013년 매출기준) 중 세계 18위, 일본 내 1위를 차지하였다. 건축, 토목, 부동산 개발 및 기타(신재생 에너지, PFI, 리조트 운영 등) 부문으로 나뉘어

사업을 추진하고 있으며, 120여년간 국내외 시장에서 다양한 프로젝트 수행으로 사업부문별 고른 실적을 보유하고 있다. 또한 오바야시 기술연구소(Obayashi Technical Research Institute)를 통해 R&D를 수행하며 높은 수준의 기술력을 강점으로 내세우고 있다. 최근에는 2050년 내 달과 지구를 연결하는 우주 엘리베이터를 개발하겠다고 발표하였다.

국내시장에 집중된 사업구도가 약점이 될 수 있지만, 일본의 건설경기 회복세 등으로



그림12. Obayashi Corporation 주가지수

표5. Obayashi Corporation 주요경영지표

Obayashi Corporation, 주요경영지표 (환율 JPY 1 = USD 0.010264) 3월 결산법인						
(백만USD)	FY09	FY10	FY11	FY12	FY13	F14 1~2Q
매출액	13,769	11,617	12,787	14,865	16,553	8,322
영업이익	805	131	63	281	257	196
순이익	548	158	53	135	222	146
(%)	FY09	FY10	FY11	FY12	FY13	F14 1~2Q
매출이익률	1,086	8,81	8,884	7,919	6,948	
영업이익률	-5,847	1,128	0,494	1,89	1,555	
부채비율	1,147	1,259	1,191	1,01	1,009	
유동비율	1,074	1,042	1,011	1,01	1,009	
매출액 대비 설비투자	1,086	8,81	8,884	7,919	6,948	
매출액 대비 R&D	-5,847	1,128	0,494	1,89	1,555	

자료: CIC, Obayashi 2013 Annual Report

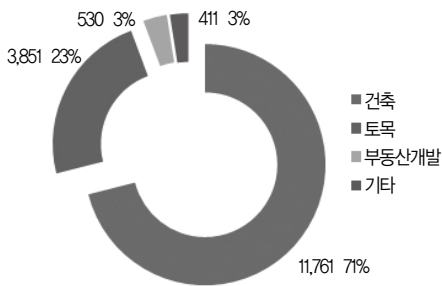


그림13. 사업부문별 매출실적 (단위: 백만원)

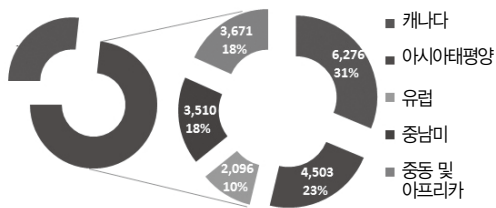


그림14. 국내/해외사업 매출 비중 (단위: 백만원)
자료: Obayashi 2013 Annual Report

obayashi Corporation의 주가지수는 글로벌 건설지수를 상회하며 안정적인 모습을 보이고 있다.

III 시사점

앞서 살펴본 글로벌 건설기업들은 첫째, 전 폭적인 정부지원, 둘째, 설비투자 및 R&D를

통한 기술력 확보, 셋째, M&A를 통한 사업영역 확대로 국내외 다양한 사업분야와 벨류체인 확보로 지속적 성장을 모색하고 있는 것으로 보인다.

우리 기업들도 지난 5년 동안(2009년~2013년) 전체 매출액은 평균 4.03% 증가²⁾하였고, 특히 약 17%(2013년 기준) 정도의 비중을 차지하는 해외공사 수입액은 동기간 동안 15.53%³⁾의 빠른 증가세를 보이며 성장에 크게 이바지 하였다. 하지만 이러한 외형적 성장에도 불구하고 우리기업 안팎의 여건은 시장 컨센서스를 하회하며 주가지수 하락세와 함께 지속성장에 대한 의문점을 남기고 있다.

이러한 우려를 잠식시키기 위해서는, 그동안 글로벌 건설기업들의 사례와 같이, 보다 적극적인 정부의 지원과 함께 기업 스스로의 경쟁력 강화 노력이 필요할 것이다. 글로벌 건설기업들이 어떤 방법으로 발전을 거듭하고 있는지 그들의 사업전략을 주변환경 및 경영성과와 같이 비교분석하고 기업별 경쟁력을 보다 자세히 살펴본다면 우리가 응용할 수 있는 해결책을 찾을 수 있을 것으로 보인다. ●

참고문헌

- Timetrack, Construction Intelligence Center(<http://www.construction-ic.com>)
- 각 기업 홈페이지 및 2013 Annual Report
- 건설이슈포커스, 존경받는 해외 건설기업의 특성 연구, 권오현, 2011.9.2.
- 국가통계포털(KOSIS) 건설업 관련 통계(<http://kosis.kr>)

2), 3) 명목증가율(자료: 국가통계포털, 건설업경영분석)

Global Risk 2015와 Construction Risk Index

김 성 진 대리

해외건설정책지원센터 리스크관리처



1. Global Risk 2015

세계경제포럼(WEF : World Economic Forum)에서는 2006년부터 매년초 해당년도의 Global Risk 보고서를 발표하고 있다. 2015.1.15. 발표한 'Global Risk 2015'의 내용을 간략히 소개하고자 한다. 보고서 원문은 세

계경제포럼 홈페이지에서 (www.weforum.org) 무료로 다운 받을 수 있다.

WEF는 'Global Risk 2015'에서 향후 10년간 세계경제에 영향을 미칠 위험요인으로 경제, 환경, 지정학, 사회, 기술 등 5개 분야에 총 28개를 선정하였다. 28개 위험중 발생 가능성

표1. 28개 주요 글로벌 리스크

위험 요인		위험 요인	
경제 위험 (8)	주요국 자산 버블 주요국 디플레이션 세계경제 에너지가격 쇼크 주요 금융 메커니즘 및 제도 실패 주요 인프라의 실패/부족 주요국 재정위기 높은 구조적 실업/불완전 고용 관리 불가능한 인플레이션	지정학 위험 (5)	국가 거버넌스 실패(부패, 정치) 역내 영향 큰 국가간 분쟁 대규모 테러 공격 국가 붕괴/위기(내란, 쿠데타) 대량 살상 무기
		사회 위험 (6)	도시계획 실패 식량 위기 대규모 비자발적 인구이동 심각한 사회 불안정 감염질환의 대규모 확산 수자원 위기
환경 위험 (5)	극단적 기후변화(홍수, 태풍) 기후변화에의 적응 실패 대형 생태계 손실 및 파괴 대형 자연재해(지진, 쓰나미, 화산) 대형 인재(원유 누출, 핵 사고)	기술 위험 (4)	주요 정보인프라/네트워크 파괴 대규모 사이버 공격 대규모 데이터 사기/절도 대규모 기술 오용

이 높은 위험요인으로 ① 국가간 분쟁 ② 극단적 기후 변화 ③ 국가 거버넌스 실패 ④ 국가 붕괴 및 위기 ⑤ 높은 실업 및 불완전 고용으로 선정하였고, 발생시 글로벌 영향력이 큰 5대 위험요인은 ① 수자원 위기 ② 감염질병의 확산 ③ 대량살상무기 ④ 국가간 분쟁 ⑤ 기후 변화 적응 실패로 선정하였다.

2014년 보고서에 비해 다른 점은 ‘국가간 분쟁’등 지정학적 주요 위험들이 수십년만에 상위권으로 진입한 점과 경제 부문 위험이 상대적으로 하락한 점이다.

개별적인 위험 요인 외에 연계성이 가장 큰 위험요인으로 ‘심각한 사회 불안정’, ‘높은 실업/불완전한 고용’, ‘기후변화 적응실패’를 제시하였다. 이 3가지는 다른 요인들과 결합 시 더욱 파급력이 있는 수준으로 위험이 발전하는 것으로 분석하고 있다.

보고서는 5대 분야별로 향후 18개월 및 10년내 가장 우려스러운 위험요인을 장·단기로

구분하여 제시하고 있다. ‘지정학적 위험’에선 ‘국가간 분쟁’을 단기, ‘국가 붕괴/위기’를 장기로, ‘사회적 위험’에선 ‘심각한 사회 불안정’을 단기, ‘수자원 위기’를 장기로, ‘환경위험’에선 ‘극단적 기후변화’를 단기, ‘기후변화 적응실패’를 장기 위험으로 지적하고 있다. 다만 ‘경제적 위험’에선 높은 ‘실업/불완전고용’이, ‘기술 위험’에선 ‘사이버공격’이 단기 뿐만 아니라 장기적으로도 가장 큰 위험이라고 평가하고 있다.

WEF는 주요국 경제권 간의 연계성 강화, 기술의 비약적 발전, 글로벌 금융위기 이후 더욱 취약해진 사회 등으로 인해 글로벌 리스크들이 더욱 복잡하게 작용하고 있고, 이로 인해 정부, 기업, 개인 등 주요 경제주체들은 복잡하고 불확실한 리스크 환경하에서 의사결정을 해야 하는 어려움에 직면할 것이고 이에 대응하기 위해서는 글로벌 리스크 모니터링 강화, 위험 관리 강화, 글로벌 거버넌스 제고, 이해관계자

세계경제포럼(WEF)

세계의 저명한 기업인·경제학자·저널리스트·정치인 등이 모여 세계경제에 대해 토론하고 연구하는 국제민간회의. 1971년 1월 독일 출신의 제네바대학 경영학교수 클라우스 슈바브(Klaus Schwab)에 의해 창설된 ‘유럽경영포럼(European Management Forum)’으로 출발했다. 경제발전 없이 사회발전은 불가능하고, 사회발전 없이 경제발전이 지속되지 못한다는 원칙의 포럼으로, 스위스 다보스에서 첫 회의가 열렸다.

본부는 스위스 제네바에 위치한다. 매년 1~2월 스위스 휴양지인 다보스에서 회의를 개최하기 때문에 ‘다보스포럼(Davos Forum)’이라고도 한다.

1973년부터 참석대상을 전 세계로 확장, 1974년 1월부터 정치인을 초청하기 시작했다. 이후 1976년 회원 기준을 ‘세계의 1,000개 선도 기업’으로 설정하였다. 1987년 ‘세계경제포럼(World Economic Forum)’으로 명칭을 변경, 국제사회에서 세계 공공의 이익에 대한 기업이 정신을 모색하고자 하였다. 이에 따라 국제적인 분쟁을 해결하기 위한 장치를 제공하며 기업·시민사회·공공기관과의 민간 협력을 위해 다양한 사업을 펼치고 있다.

글로벌 리스크 보고서, 글로벌 경쟁력 보고서, 글로벌 성별격차 보고서를 발표하고 있다.

들의 공조를 통해 리스크 축소에 노력해야 할 필요가 있다고 평가하고 있다.

WEF 보고서는 세계경제 전반에 관한 리스크를 분석한 것으로 개별 국가에 대한 분석은 없기 때문에 해외건설에 직접적인 참고는 될 수 없다. 그러나, 해외건설도 글로벌 비즈니스이기 때문에 전반적인 리스크 추세를 파악하는데 도움이 될 것으로 평가된다.

2. Construction Risk Index

Timetric社(영국)는 2014년부터 50개 대상국가의 건설시장(Market), 사업환경(Operation), 경제(Economy), 재정(Finance) 그리고 정치(Politics) 분야를 정량적으로 분석하고 가중치를 적용하여 분기별 건설리스크 지수(Construction Risk Index, CRI)를 발표하고 있다(아래의 표 참고). 대상국가의 건설 발주물량, 자재단가, 부동산가격, 금융비용 등

표2. 지수 적용 가중치 및 평가 분야

분야	가중치	내용
Market Risk	30%	건설 발주 물량, 투자규모, 향후 성장 가능성, 부동산 가격, 자재 단가 동향 등을 평가
Operating Risk	30%	건설 행위를 하기 위한 비즈니스 환경, 인허가 절차, 자연재해 발생 인자 등을 반영
Economic Risk	15%	현 경제 상태, 거시경제 변동성, 환율 동향, 인구변화, 주식시장 동향 등을 평가
Financial Risk	15%	금융기관의 안정성, 기업의 신용거래에 대한 접근성, 해당국 투자정서, 국가신용도 등을 평가
Political Risk	10%	해당국 정치체계의 안정성, 주변국 또는 외국과의 분쟁, 계약 관련 법적 유효성, 사회적 불안요인 등 평가

※출처 : Timetric (World Market Intelligence Ltd), Construction Risk Index 2014Q4(2014.12)

표3. 리스크 등급 및 점수

리스크 등급 및 점수	내용
A (0 ~ 30) : 안정	건설산업이 활발하고 사업이 실패할 수 있는 정치적 또는 경제적 요인의 발생 가능성 낮음
B (30 ~ 50) : 보통	건설산업이 양호한 편이고 사업이 실패로 연결될 수 있는 정치적 또는 경제적 요인의 발생 가능성이 있으므로 이에 대해 대비할 필요 있음
C (50 ~ 70) : 약간위험	건설산업이 다소 침체되어 있고 정치적 또는 경제적인 요인으로 재정확보에 문제가 발견되며 사업 운영에 어려움 있음
D (70 ~) : 위험	건설산업이 심각하게 침체되어 있고 정치적 또는 경제적으로 불안정한 상태로 사업 수행 리스크가 매우 높고 사업 중단 가능성이 있음

※출처 : Timetric (World Market Intelligence Ltd), Construction Risk Index 2014Q4(2014.12)

의 증감, 인허가 및 행정절차의 어려움, 정치적 불안정성 등의 동향을 건설 리스크 관점에서 분석하여 국가단위의 CRI를 수립하였다. CRI는 해외진출을 검토하는 단계 또는 프로젝트 사업성 검토 시 하나의 평가 지표로 활용할 수 있을 것으로 판단되고, 대상국가 수가 늘어날 경우 활용도가 높아질 것으로 기대된다.

2014년 4분기 건설리스크 지수는 일부 국가를 제외하고는 전반적으로 소폭 상승(리스크 증가)하였고 극적인 순위변동은 없었다. 미 연방준비은행의 금리 인상 움직임에 의해 신흥국을 중심으로 공사비 인상 가능성이 점쳐지면서 신흥국 리스크 지수에 소폭 영향을 주었고, 유럽중앙은행의 금리 인하로 유럽시장 리스크가 소폭 감소되었다. 2014년 4분기 건설리스크

지수가 다소 큰 폭으로 증감한 국가는 주로 정치적 요인에 서 기인한 것으로 판단된다.

2014년 4분기 기준 주요 국가별 건설리스크 지수 등급 및 변동 요인은 아래와 같다.

- 50개의 조사 대상국 중 지난 분기 대비 27개국 상승, 17개국 하락, 6개국 보합 기록
- 베네수엘라(D등급, 상승) : 국가 디폴트 가능성이 지속적으로 제기되면서 프로젝트 발주 가능성 급감 및 시장에 대한 불확실성 증가
- 아르헨티나(C등급, 하락) : 최근 건설활동 전반적으로 감소, 지난 7월 선택적 디폴트로 재정 리스크가 상승했으나 9월 채무 우회상환 법안 통과로 지수 소폭 하락
- 브라질(B등급, 상승) : '16년 올림픽을 앞두고

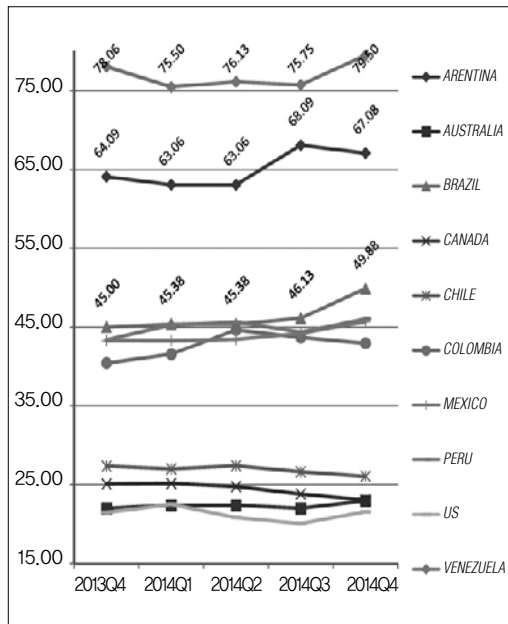


그림1. 미주 및 오세아니아 Risk Index

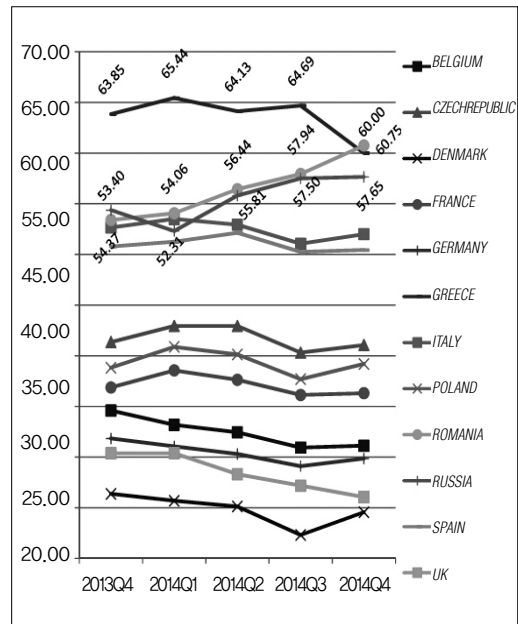


그림2. 유럽 Risk Index

※ 출처 : Timetric (World Market Intelligence Ltd), Construction Risk Index 2014Q4(2014.12)

- 건설활동 활발하지만 부동산가격 상승 지속, '14년 10월 대선으로 정치적으로 불안, 공기업 공사비 담합으로 인한 신뢰성 하락 등으로 리스크 지수 상승
- 그리스(C등급, 하락) : 총선 결과에 의해 정치적 불안정성이 감지되나 경제회복 가능성 기대(국채금리 상승) 리스크 지수 하락
- 루마니아(C등급, 상승) : 무수익여신 증가로 금융기관 실적 악화 지속
- 러시아(C등급, 상승) : 부동산 가격 하락 지속, 유가하락 지속, 금리 인상 지속(연초대비 4.0% 증가), 우크라이나 사태에 의한 정치·외교 리스크 지속
- 이집트(C등급, 보합) : '14년 6월 신임대통령 취임으로 정치불안요소 일부 해소

- 알제리(C등급, 상승) : Oil & Gas 부문에 정부 투자가 지속되고 있으나 '14년4월 대통령 4선 확정 이후 정치적 긴장감 상승
- 튀니지(C등급, 하락) : 부동산 가격 상승으로 리스크지수 소폭 하락 중이나, '14년 1월 총리 사임 이전 수준까지의 회복은 더디게 진행 중
- 베트남(C등급, 하락) : 부동산 시장 경기 서서히 회복, 기준·예금 금리 인하 지속
- 홍콩(A등급, 상승) : 인프라, 주거시설 투자 증가, 민주화 거리 행진에 의한 정치적 불안감 증가
- 인도네시아(C등급, 상승) : 인프라 건설 확대에 따른 공사비 증가(공급부족), 대선 결과에 따른 기존 투자확정 사업 일부 중단

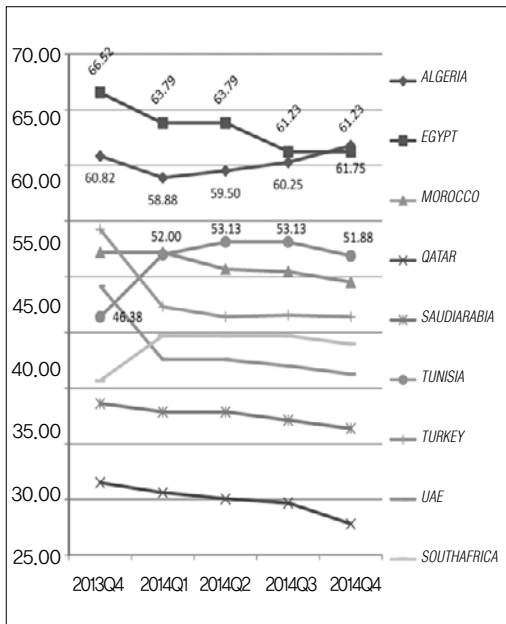


그림3. 중동 및 아프리카 Risk Index

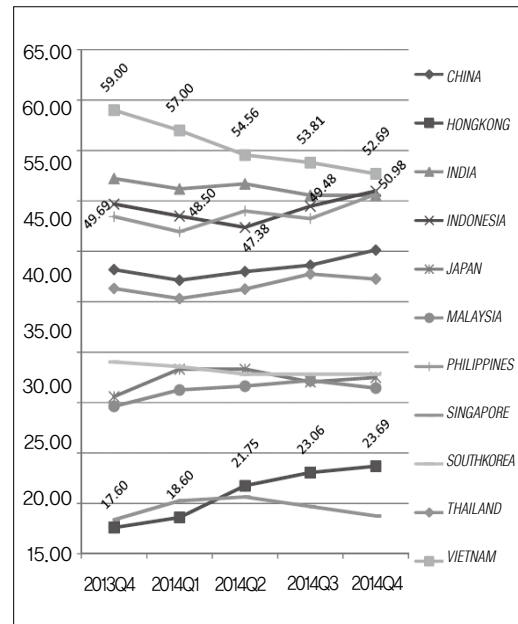


그림4. 아시아 Risk Index

※ 출처 : Timetric (World Market Intelligence Ltd), Construction Risk Index 2014Q4(2014.12)

최근 경상수지와 건설수지 추이

정 종 현 팀장

해외건설정책지원센터 금융지원처



한국은행 경제통계시스템 자료에 따르면, 2014년도의 건설수지¹⁾가 2013년에 이어 2년 연속 소폭 감소한 것으로 잠정 집계됐다. 1998년 이후 지속적으로 상승추세를 보이던 건설수지가 2012년 163억 달러를 정점으로 2013년에는 155억 달러로 8억 달러 감소했으며, 2014년에는 2013년에 비해서도 17억 달러 감

소한 138억 달러로 집계되어, 2년 연속 흑자폭이 축소되고 있다.

건설수지가 2년 연속 악화되고 있는 점과 최근 10년 동안의 건설수입의 연평균 성장률²⁾(15.4%)이 같은 기간의 경상수지³⁾ 성장률(24.3%)에 못미치는 점은 최근 유가하락 및 글로벌 환율전쟁으로 인한 해외건설 수익성 문제와 맞물려 건설업에 다소 부정적인 신호로 볼 수도 있다.

특히 2014년에는 건설수입과 건설지급이 모두 감소하는 가운데 건설수지가 감소했기 때문에 자칫 건설업계의 불황으로 인한 전체 건설시장의 규모 위축 혹은 수익성 악화로 확대 해석 될 여지도 있어 보인다.

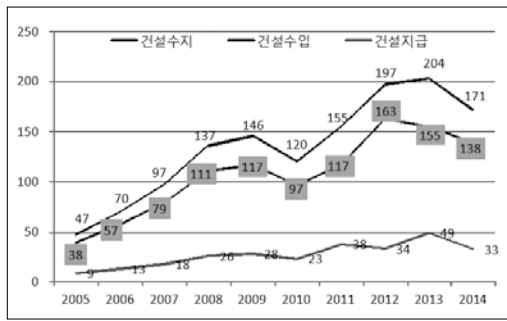


그림1. 최근 10년 건설수지 추이 (단위: 억 달러)

자료: 한국은행 경제통계 시스템

1) 서비스수지를 구성하는 12가지 항목 중 하나로 건설 분야의 거주자와 비거주자 사이에 발생한 서비스거래 결과 발생한 수입과 지급의 계상하여 산출, 한국은행 국제수지 통계 개요

2) CAGR, Compound Annual Growth Rate

3) 국제간의 거래에서 자본거래를 제외한 경상적 거래에 관한 수치

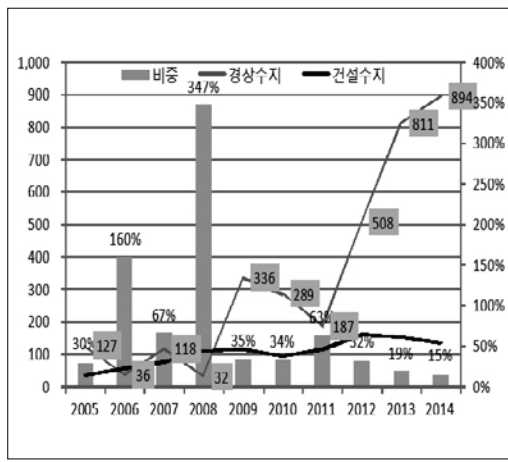


그림2. 최근 10년 경상수지와 건설수지 추이 (단위: 억 달러)

자료: 한국은행 경제통계 시스템

하지만 건설수지의 내용을 살펴보면 건설수입과 건설지급의 동반성장으로 인해 전체 건설수지의 규모가 과거 10년 전에 비해 큰 폭으로 확대되었고, IMF 이후로 시계열을 조금 더 확장해보면, 우리나라 경상수지가 연평균 5.1%씩 성장한데 비해 건설수지는 연평균 23.9%씩 성장하며, 1998년도부터 이어진 우리나라의 경상수지 흑자 기조에 크게 기여했다.

특히 상품수지⁴⁾의 악화와 서비스수지⁵⁾의 적자 증가로 경상수지가 크게 악화되었던 2006년과 2008년에는 건설수지의 흑자로 인해 우

리나라 경상수지 흑자기조가 유지되었다. 두 해 모두 건설수지의 흑자규모가 경상수지의 흑자규모보다 컸기 때문에 건설수지가 적자였다면 경상수지 또한 적자였을 것이다.

우리 해외건설이 국가경제 발전에 공헌한 점은 비단 건설수지 규모의 확대뿐만 아니라 세계 6대 건설강국 도약, 누적기금 6천억 달러 수주 등 다른 수치들로도 충분히 확인할 수 있다. 그리고 대금결제방식 등에 따라 일부 기자재 수출은 건설수지가 아닌 상품수지계정에 계상되는 점 등 건설수지와 실제 해외건설로 인해 발생하는 수익과는 차이가 발생할 수 밖에 없다.

따라서 건설수지에 대한 통계는 해외건설이 우리나라의 국제수지⁶⁾에 미치는 영향 정도로 이해해야 하며, 건설수지의 감소를 해외건설의 수익성이 악화된다고 단정짓거나 국가경제 발전에 기여하는 포괄적인 영향이 줄어드는 것으로 확대해석하는 것은 불합리한 면이 있다.

해외건설업은 주로 해외에서 부가가치를 창출하는 산업이지만 이로 인해 프로젝트를 수행함으로써 발생하는 외화는 여러 경로를 통해 GNI⁷⁾의 증대에 기여하고 있으며, 이로 인

4) 경상수지를 구성하는 항목 중 하나로 거주자와 비거주자 사이의 상품 수출입거래를 계상하며 일반상품, 비화폐유금 및 중계무역 순수출로 세분화, 한국은행 국제수지 통계 개요

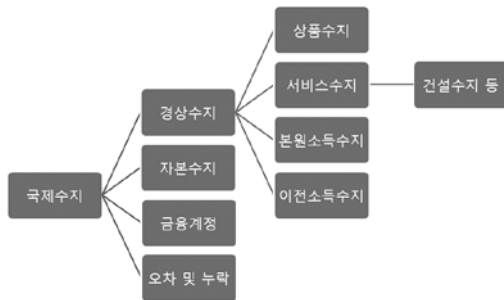
5) 경상수지를 구성하는 항목 중 하나로 거주자와 비거주자 사이의 서비스거래 결과 발생한 수입과 지급을 계상하며 가공서비스, 운송, 여행, 건설 등 12개 항목으로 구성, 한국은행 국제수지 통계 개요

6) 일정기간동안 거주자와 비거주자 사이에 발생한 경제적 거래를 체계적으로 기록한 통계로 IMF의 국제수지매뉴얼 제6판(BPM6)에 따라 작성, 한국은행 국제수지 통계 개요

7) 가계, 기업, 정부 등 한나라의 모든 경제주체가 일정기간에 생산한 총 부가가치를 시장가격으로 평가하여 합산한 소득지표

해 유발되는 국가 이미지 제고 등의 무형의 이익은 수치화 할 수 없기 때문에 해외건설 분야가 국가경제에 기여하는 바를 단순히 통계수치로만으로는 설명할 수는 없을 것이다. ●

참고1. 국제수지표의 구성



주) 건설수지에 대한 이해를 돕기 위해 만든 표로, 금융계정의 구성요소는 생략

참고2. 건설수지 구성요소

	차변(Debit, 지급)	대변(Credit, 수입)
해외 건설	건설활동이 이루어지는 경제권으로부터 건설 기업이 취득한 상품 및 서비스	비거주자를 위한 거주 자(건설기업)의 건설서비스
국내 건설	거주자를 위한 비거주 자(건설기업)의 건설서비스	건설활동이 이루어지는 국내경제권에서 비거주 자(건설기업)이 취득한 상품 및 서비스

자료: 한국은행, 우리나라 국제수지통계의 이해

한국건설의 해외 사업모델 유형과 선택

이복남

서울대학교 건설환경종합연구소
산학협력중점교수

상품과 시장을 선도하기 위해서는 반복에 의한 복제보다 새로운 것을 만들어 내야 선두 자리를 유지 할 수 있다. 선두에서 해외시장에서의 점유율을 높이기 위해서는 다양한 사업모델을 소화 할 수 있는 한국건설만의 차별화된 전략이 필요하다.

I 해외건설의 당면과제

엔저 약세를 틈탄 일본기업의 반격, 거대 자본을 활용한 중국의 무차별 시장 확대, 유럽업체의 시장 공격 본능 부활 등이 국내업체들의 시장을 위협하고 있다. 국내업체들의 주력 시장인 중동지역은 원유가 하락으로 계획된 발주까지 연기되고 있어 성장 일변도 해외 시장에 빨간 불이 켜져 있다.

해외시장 확대를 촉구하는 외부 전문가 혹은 정부는 위기에 몰린 기업들에게 시장 다변화와 상품 다양화를 주문하고 있다. 중동시장에 익숙한 국내업체들은 시장 다변화와 상품 다양화 주문에는 공감하지만 전략과 방법, 필요한 역량 개발에는 불확실성을 내세워 주저하고 있다. 확실한 방법이나 전략이 있으면 시간과 돈이 들더라도 그 길을 선택할 것이라는 데 이의를 달지 않는다. 국내 업체들이 보편적으로 알고 있는 해외건설 시장은 3가지 사업모델이 있다. 사업개발형 모델(development), 도급형모델(build)과 운영형모델(concession) 등 3가지다. 국내업체들의 해외시장에 주력하는 방식은 도급모델¹⁾이다. 해외건설협회 통계에 의하면 개발방식은 3% 미만이다. 84% 이상이 전통적인 설계, 구매 및 시공 등 도급모델에 집중되어 있다. 세계시장 전망 기관들의 추정에 의하면 투자개발형 모델이 지속적으로 증가하게 될 것이라는 전망이다. 국내업체의 주력시장과는 다른 모습이다.

정부가 수립한 연간 해외시장 목표액 달성이 아니라도 국내 시장에서 규모를 키운 기업과 양적 성장에 맞춰 양성된 70만명 이상의 건설기술자들의 일자리

1) 글로벌 투자개발형사업 현황 및 PPP사업 활성화방안에 대한 연구, 해외건설정책포커스 2014-13(해건협), 2014.10.20

확보를 위해서도 해외시장 확대는 선택이 아닌 기업과 기술자의 생존 무대다. 해외건설 시장을 지배하는 3가지 사업모델과는 별개로 개별 기업이나 국가에서 선택 할 수 있는 사업모델 혹은 계약모델은 15종류가 넘는다. 국내에는 아직 이에 대한 체계적인 연구나 분석이 이뤄지지 않았다. 연구의 목적은 개략적인 분석을 통해 기업들에게 해외시장에서 선택과 선택에 따른 경쟁력 제고 전략 수립에 도움을 주고자 한다.

Ⅲ 한국건설의 해외 사업모델 현안 진단

1. 건설산업의 전통적인 사업모델 일반

건설산업의 속성 중 타 산업과 가장 차별화되는 부문이 바로 주문에 의한 생산방식을 택하고 있다는 점이다. ‘선 주문 후 생산’이 건설산업을 대표하는 차별화된 건설산업의 전통적인 모델임에는 틀림없다. 현재도 전 세계에서 가장 보편적으로 활용되는 방식이기도 하다. 하지만 전통적인 생산방식에서 큰 변화가 일어나고 있다. 예를 들면 '80년대 중반부터 불기 시작한 한국의 대규모 공동주택 공급 시장은 개인이나 기관의 주문이 아닌 시장 자체가 수요라는 점에서 전통적인 기성제품 생산 사이클과 큰 차이가 없다.

그림1.과 같이 건설사업은 9단계의 진행 절차를 거친다. 크게는 사업개발단계에서 건설

단계, 그리고 운영단계 등 3단계로 구분이 가능하다. 사업개발단계를 주도하는 그룹은 발주자군이다. 상품과 수익을 설계하고 타당성 여부를 확인하고 소요 자금 조달 계획을 수립한다. 개발된 상품에 대한 생산기획 및 설계를 거치면 구매자로서 생산자그룹인 건설관련 민간서비스그룹과 대면하게 된다. 사업개발단계에서도 물론 다양한 서비스를 외부로부터 받을 수 있지만 최종 성과품에 대한 품질과 결과에 대한 책임은 여전히 주문자의 몫, 즉 발주기관의 책임으로 남는다. 하지만 건설단계로 넘어가면 발주기관은 철저한 서비스구매자로서의 역할에 전념하게 된다. 건설단계에서 발생하는 대부분의 업무를 민간기업을 활용하게 된다. 당연히 주문에 의해 생산된 목적물의 품질과 성능에 대한 책임도 서비스제공 기업의 몫이 된다는 점에서 개발단계에서 아웃소싱과는 근본적인 차이가 있다. 운영단계도 일반적으로 발주기관의 몫이지만 주문자가 곧 운영자가 되는 경우는 극히 드물다. 완성된 상품별 주문자와 운영자가 다르다는 뜻이다.

단계별 역할 주도그룹에 변화가 생기기 시작했다. 변화가 일어나는 주요 원인은 여러 가지가 있을 수 있지만 핵심 요인은 건설사업 자체가 변하고 있는 특징과 관계가 있다. 당연히 발주자가 공급해야 할 자금이 부족한 경우 대안으로 필요한 자금을 공급해 줄 여력을 갖춘 민간의 사업자를 찾게 된다. 극단적인 경우 부지만 제공하고 나머지 역할, 즉 상품설계와 사업기획 및 시설운영까지를 한 패키지로 묶어 민간에 위탁하는 경우도 생긴다. 투자개발형 사업의 대표적인 활용방식이다. 그런가 하면

발주기관의 몫을 지키면서도 시공단계에서 필요한 자금만 조달하는 방식도 물론 발주기관이 선택할 수 있다(시공자금융방식). 시설 운영에 관한 지식과 경험, 인력기반이 부족할 경우 운영 수익을 담보로 민간사업자에게 위탁하는 경우도 생긴다.

건설단계에서 각 단계를 분리할 것인지 혹은 한 패키지로 묶어 발주할 것인지는 발주자의 재량권 혹은 선택권에 속한다. 지식과 경험, 그리고 건설사업이 지속해서 생길 경우 발주자가 일반적으로 선택하는 방식은 발주자 직접 사업관리로 설계와 시공을 완전히 분리하여 발주하게 된다. 통합에 대한 책임은 당연히 발주기관이 지게 된다. 발주기관의 역량이 부족할 경우 발주기관의 사업관리 업무 중 일부 혹은 전부를 외부 전문기관에 위탁할 수도 있다. 발주자가 건설사업에 대한 위험 부담을 줄이기 위해 선택하는 방법으로 설계와 시공을 일괄하여 발주하는 토크방식도 선택이 가능하다. 발주기관의 역할을 외부에 위탁하거나 위험 부담을 외부기관에 전가 할수록 일반적으로 가격도 따라 증가하게 된다는 것이 보편적인 논리다. 책임을 경감하는 것만큼 비용 상승은 불가피하다.

그림1.은 도식적으로 사업단계와 사업모델의 상관관계를 보여주지만 건설사업의 속성과 발주기관의 속성이나 사정, 역량 등에 의해 다양한 모델이 생겨날 수 있다. 즉, 건설사업의 조달방식에 유일한 정답은 있을 수 없다는 점이다. 다만 필요한 자금 조달방법과 책임에 따라 발주자(owner)와 사업가(entrepreneur), 그리고 계약자(contract)간에 역할 분담을 확실하게 정립될 수 있다.

2. 한국건설의 해외 사업모델 현안 진단

국내업체들이 주력하고 있는 방식은 도급형 사업모델이다. 전 세계적으로 가장 보편적으로 도입된 방식이다. 그 만큼 익숙한 방식이라는 의미다. 시장이 큰 만큼 경쟁도 치열하다. 경쟁이 치열한 만큼 당연히 수익성도 낮다. 원가를 지배하는 요소가 기술보다 투입 요소인 인건비와 자재비가 차지하는 비중이 높다. 국내업체도 지금까지 가장 잘 적응하고 있는 시장이기도 하다. 다만 이 모델의 기술경쟁력을 지배하는 요소지만 업무량의 집중도는 상대적으로 낮은 원천기술(예, 기본설계나 FEED 등) 확보와 사업관리(PM) 역량이 선진기업군에 비해 불리하다. 생산 원



그림1. 건설산업 진행 단계와 역할 주도그림

가 측면에서는 높은 인건비로 인해 중국이나 터키 등 신흥국 기업군에 비해 불리하다. 발주기관이 건설사업에 대한 위험 부담을 일괄적으로 전가시키는 방식으로 'total solution provider, TSP'방식을 선호하는 경향이 늘어나고 있다. 재정 여력은 부족하지만 필요한 인프라를 구축해야 하는 신흥국이나 당장에 자금이 부족한 발주기관이 선택하는 방식이 투자개발형 사업모델의 대표적인 방식이다. 세계적으로 시장이 커지면서 개발형모델의 비중이 높아지고 있다. 국내업체는 이 부문에 경험이 부족할 뿐만 아니라 전문지식마저 부족한 형편이다. 사업을 발굴하고 수익성을 디자인하는 영업모델(business model) 역량이 극히 취약한 편이다. 자본을 가진 투자기관이나 종합상사와 같은 타 산업군과의 협력체계 구축에도 리더십을 발휘하지 못하는 게 국내업체가 당면하고 있는 현실적인 문제점이다.

건설 상품의 완공 후 운영을 통해 수익을 창출하는 운영형 사업모델 시장은 아직 국내업체에게 익숙하지 않다. 국내에서 시행된 도로나 교량 등 민간투자방식에서도 준공 후 시설 운영은 제3자에게 양도하는 게 보편화된 방식일 만큼 건설과 운영을 철저하게 분리해 왔다. 대부분의 국내업체가 인식하고 있는 유지관리(operation & maintenance)는 건설 시장의 연장선에 불과하다. 미국이나 유럽 등의 공항에서 일반적으로 도입하고 있는 시설위탁 운영방식(concession)은 유지관리보다 시설운영(예, 판매장, 시설이용료 등)을 통해 수익을 창출한다. 시설운영에서 유지관리는 수익보다 비용으로 보는 시각이 강하다. 임대 및 운영형

사업모델은 국내업체에게는 생소하지만 시장성과 수익성은 상당히 높은 편이다.

국내업체가 가장 익숙한 도급형 모델은 신흥국 기업들의 몫으로 옮겨가고 있다. 투자개발형사업과 운영사업으로 사업모델을 다양화시켜야 한다. 국내기업이 익숙하지 못한 시장이지만 기업의 생존과 성장을 지배하는 비중은 점점 커지고 있다. 생존과 성장을 위해서는 전문인력 확보 혹은 양성, 경영 능력 강화 등은 피할 수 없는 과제다. 사회나 산업, 교육계의 현 사정은 기업의 이런 위기를 해결해 줄만한 준비가 되어 있지 못하다. 기업과 산업 스스로가 해결해 갈 수밖에 없는 게 현실이다.

▣ 한국건설이 창출 가능한 해외 사업모델

건설산업이 가진 가장 큰 특징 중 하나가 거래 대상이 서비스와 완성된 상품 등을 포괄하고 있다는 점이다. 불확실성이 큰 만큼 수익과 손실에 대한 위험 부담도 크다. 더구나 건설 상품을 완성하기 위해 필요한 서비스와 부품을 공급하는 구조가 시간과 장소 공간을 달리하기 때문에 제조업이나 제작업 등과 같이 생산집단(cluster)을 구축하기도 힘들다. 완성된 완제품을 공기 내 최소 비용으로 목표하는 품질과 성능을 보장받아야 하는 발주자로서는 자연스럽게 이런 위험 부담을 최소화시킬 방법을 찾게 된다.

3,800년전에 인류 최초로 제정되었던 함무

라비법전에 나타나 있는 마스터빌더나 우리의 옛 전통건설에서 익숙했던 도목수 등이 등장하는 것도 이런 발주자의 애로 사항 때문에 생겨났던 것으로 볼 수 있다. 발주자는 최대한 단순한 거래를 통해 완성된 건설상품을 공급받기를 원하기 때문이다. 기술 발전과 산업과 사회 발전으로 인해 공급 기능이 파편화되면서 발주자의 고민은 더욱 깊어지게 된다. 신흥국 중심으로 투자개발형 사업이나 턴키사업 등이 늘어나는 현상도 이런 경향과 무관하지 않다.

건설사업에 대한 발주자의 선택권이 넓어지게 되는 배경에는 세계 건설시장의 거래제도가 다양화되고 있음이 자리잡고 있다. 국내 공사에서는 비교적 단순화된 거래제도가 일반화되어 있음과 큰 차이가 있다. 국내업체에게 요구되고 있는 사업모델 다양화 주문도 이런 면에서 이해되어야 한다. 즉, 전통적인 도급방식으로는 신흥국 기업과의 경쟁은 어렵고 또한 점점 치열해지고 있는 경쟁으로 인한 수익성 악화는 피할 수 없는 과제이기 때문이다. 본 연구에서는 한국건설이 창조 가능한 해외사업모

델 제시를 통해 국내업체들에게 선택의 폭과 역량 개발의 필요성을 제시하고자 한다.

1. 도급형 사업모델

전 세계 건설시장에서 가장 보편적인 사업 모델이다. 국내에서 가장 광범위하게 활용되고 있는 방식이기도 하다. 보편화된 방식인 만큼 지식과 경험도 일반화되어 있다. 보편적인 사업모델임에도 불구하고 그림 2.에 나타난 것과 같이 다양한 방식으로 사업참여가 가능하다. 종적인 관계로서 원도급과 하도급형태로 사업참여도 가능하지만 컨소시엄형태로 참여도 가능하다. 컨소시엄도 단일 계약에 의한 파트너십 관계로 참여하는 방식과 멤버간 별도 법인(joint venture, JV)으로 참여도 가능하다. 컨소시엄 혹은 JV방식은 해당 발주기관의 선호도에 의해 좌우된다.

도급형 모델이면서도 발주기관의 요청에 의해 사전서비스(pre-engineering 혹은 pre-construction service) 계약을 통해 도급모델에

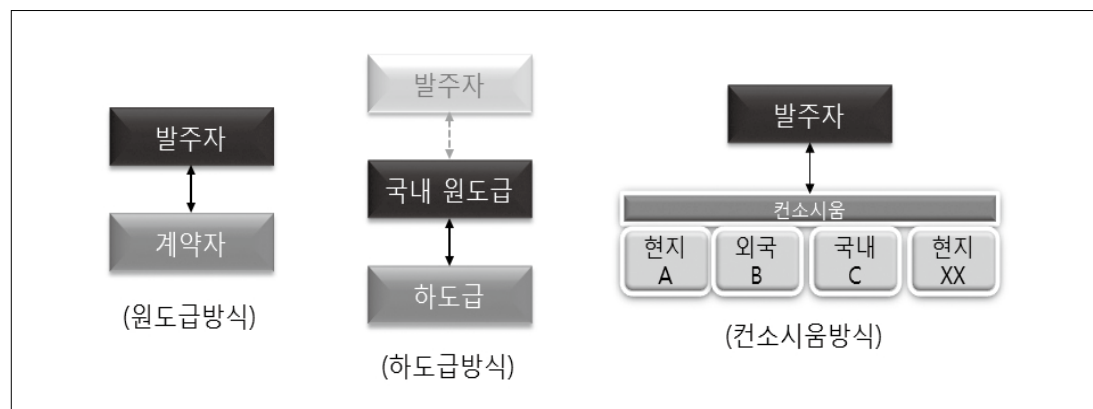


그림2. 건설산업의 보편적인 도급모델

참여하는 방식도 있다. 전통적인 도급모델에 비해 경쟁력 확보가 가능하지만 발주기관의 절대적인 신뢰성 확보는 물론 국내외 시장에서 검증된 실적 보유가 필수적이다. 또 다른 형태로 발주기관의 역할을 대행하는 사업관리방식 (PM consultant)도 있다. 이 방식 역시 검증된 기술과 경험이 많을수록 경쟁에서 유리하다.

도급모델은 보편적인 만큼 경쟁도 치열하다. 기술 요소보다 가격 요소가 지배하는 게 일반적이다. 신흥국 시장에서 국내기업들이 이 사업모델에서 경쟁하면서 수익을 창출하기에는 상당한 부담이 따른다. 다만 시장이 풍부한데 비해 해당국의 생산체계(예, 기업과 인력, 기술 등)와 공급 역량이 취약한 대부분의 중동국가와 남미국가 등에서는 국내기업도 일정 수준의 경쟁력을 한시적으로 가질 수 있는 모델이다. 하지만 신흥국 기업의 신규 시장 진입과 함께 해당국의 발주기관들이 발주 및 계약 방식을 변화시키게 되면 국내기업도 경쟁력이 저하 될 수밖에 없게 된다.

도급모델에서 경쟁력을 지배하는 요소는 기술과 가격이다. 가격이 중요한 요소임에는 틀림없지만 국제시장에서 가격은 반드시 기술력을 바탕으로 해야 한다는 점에서 국내와 차이가 있다. 고도의 기술력을 필요로 하는 시설물(예, 초장대교량, 해저터널, 초고층건물 등)과 고난도(예, 해상구간이나 늪지대 등)공사, 공기가 촉박한 시설물 등에서는 해당 기술력을 보유한 업체가 유리하다. 경쟁이 제한받을 수밖에 없는 대신 경쟁에 참여할 수 있는 입찰 참가 자격이 주어지는 경우 수익성도 보장받

을 수 있는 가능성도 높아진다. 기술력과 사업관리(공기와 원가관리 등) 역량이 높을수록 그만큼 도급모델에서도 경쟁력을 발휘할 기회가 높아진다. 발전소나 석유·화학플랜트 등과 같은 상품에서는 검증된 기술과 경험, 그리고 차별화된 기술상품(예, FEED)을 보유하면 그만큼 유리하게 경쟁 할 수도 있다.

도급모델에서 경쟁력과 이윤 확보 등 두 가지를 충족시키기 위해서는 모든 것에 다 잘하기보다 핵심 상품과 거점 시장을 확보하는 전략이 필요하다. 핵심 상품과 거점 시장 확보를 위해서는 차별화된 기술력과 함께 해당 국가나 발주기관에 대한 신뢰도 확보가 중요하다. 한국건설이라는 이미지는 좋은 게 사실이지만 이윤 확보와는 별개의 문제다. 플랜트공사의 경우 주문기자재에 대한 구매 및 계약에 대한 주도권 확보가 절대적이다. 주문기자재의 경우 재고가 없기 때문에 공급가격과 공급기관에 대한 주도권을 확보하지 못할 경우 그 만큼 경쟁에서도 불리하지만 납기 공기를 맞추기 힘들기 때문에 막대한 지체상금에 노출될 위험성이 그만큼 높아지게 된다.

신흥국 기업군에 비해 선진기업들이 도급모델에서도 경쟁력과 이익창출 능력을 보유한 경우는 차별화된 기술력과 함께 프로젝트관리 (PM)역량, 구매지배력 등을 갖추고 있기 때문이다. 동시에 예측하지 못한 손실을 예방하기 위한 수단으로 계약 이행과정에서 발생하는 클레임 예방 및 사후 처리 역량이 뒷받침 받고 있는 점도 글로벌 기업군이 보유하고 있는 핵심 역량 중 하나다. 글로벌 기업일수록 기자재

공급은 물론 인력공급도 글로벌 소싱 할 수 있는 체계를 갖추고 있다는 사실도 국내기업이 가야 할 경영 기반 구축과 무관하지 않다.

2. 투자개발형 사업모델

신흥국 중심으로 최근 들어 크게 증가하고 있는 사업모델이다. 만능해결사 혹은 종합해결사(TSP)에 해당된다. 이 사업모델에서 전통적인 건설회사 혹은 건설업체는 주체가 아닌 참여자가 되는 게 일반적이다. 해외건설협회가 발행한 보고서(해외건설정책포커스 2014-13) 표 2.에 따르면 국제입찰 공사 중 차지하는 비중이 16%로 증가하고 있는 현상이다. 투자개발형모델 대상 사업은 규모가 크고 또 장기간을 요하는 사업으로 건설업체보다 사업가(entrepreneur) 혹은 기업가가 되어야 하는 특징을 가지고 있다.

투자개발형사업모델의 가장 일반적인 모형은 그림3.과 같다.²⁾ 이 모델은 대부분 신규 시설 사업에 적용되지만 최근에는 기존 시설을 성능개선하거나 리모델링하는데도 활용되고 있다. 국내 일부 민간사업이나 공공공사에서 채택하고 있지만 신흥국 시장에서 비규칙적으로 도입하고 있는 시공사 금융주선(construction financing)방식도 투자개발형 사업모델의 일부다. 이명박정부 시절에 해외자원개발 사업이 활성화되었던 시기에 도입된 방식으로 ‘팩키지딜(package deal)’이 있다. 부

존자원에 대한 상품적 가치를 담보로 하여 채굴과 가공 및 상품화 개발에 필요한 기반시설을 선 시공하고 수익은 개발된 자원 판매 대금으로 충당하는 방식이다. 국내에서 흔히 채택하고 있는 부동산개발 사업도 이 모델의 대표적인 유형이다. 부동산 개발도 여러 가지 유형이 있듯이 투자개발형 사업모델도 여러 형태로 변형되어 적용 할 수 있다.

국내에서 일반적으로 인식되고 있는 민간투자방식에서는 건설업체가 특수목적회사(SPC)를 설립하고 투자자 혹은 출자자로 참여하고 동시에 설계와 시공에 직접 참여하는 전후방역할을 한다. 특수법인의 한 멤버이면서 동시에 계약자로서의 참여는 경쟁보다 상호 신뢰와 협력을 전제로 하지 않으면 성립될 수 없는 구조다. 특수법인에 참여하지 않으면 설계와 시공을 위한 입찰경쟁에 참여할 수 없는 구조다. 국내 금융시스템이 성숙하지 못하고 또 투자는 행 제도가 미비한 점으로 인해 사업에 대한 투자보다 SPC참여 기관의 대출 담보가 필요한 재원을 확보하는 데 필수 요인이 되어버린 국내만의 특성 때문이기도 하다. 하지만 국내기업들의 해외사업 모델은 다르다. 최근에 공사가 진행 중인 터키의 수도 이스탄불을 가로지르는 보스포루스 해협을 지하로 횡단하는 해저터널과 제3교량 건설 사업은 같은 투자개발형 사업모델이지만 국내기업이 참여하는 방식은 다르다. 해저터널 사업은 국내 건설기업이 투자자(shareholder)로 특수목적법인

2) Key features of UK construction procurement(2nd International Conference of Construction Project Delivery Methods), professor Will Hughes(university of reading, UK), 2013.11.29

(ATAS)에 주요 멤버인 동시에 EPC계약자로 참여하는 전형적인 국내 모형과도 유사하다. 제3교량 사업의 경우는 특수목적법인과 단지 건설계약자 지위로만 참여하기 때문에 같은 사업모델이지만 사업 참여 방식은 완전히 다르다. 계약자로만 참여하는 것은 전체 사업모델은 투자개발형이지만 계약방식은 전통적인 도급모델에 불과하다. 같은 모델이라도 사업 참여 방식에는 상당한 차이가 발생할 수 있음을 시사하고 있는 것이다. 최근 국내기업들의 신흥국 시장 진출에 이 사업모델을 채택하는 경우가 늘어나고 있다. 그 중에서도 가장 일반적이고 국내기업들이 익숙한 방식인 민간발전 소사업(IPP, independent power provider)이 늘어나고 있다.³⁾

투자개발형 사업모델은 소화 가능한 업체수

가 적기 때문에 경쟁이 약한 것이 장점으로 그만큼 수익성을 높일 수 있는 여력이 많다. 수익성이 높은 것만큼 대규모 손실이 발생할 위험성도 동시에 높다. 기업가적 역량을 필요로 한다는 점에서 건설산업 특유의 기술력과 함께 국제금융지식과 경험도 절대적으로 필요하다. 건설공사를 통한 수익보다는 완공 후 시설 운영 단계에서 발생하는 수익성이 높기 때문에 선진기업들의 주 무대가 된다. 건설에 대한 경험과 지식뿐만 아니라 금융지식과 기술, 그리고 운영에 대한 영업 노하우도 중요하다. 경쟁이 낮기 때문에 수익성을 높일 수 있는 기회가 많지만 국가별 금융시스템 역량이 절대적인 역할을 하기 때문에 저금리 혹은 필요 이상의 보증과 보험 등으로 금융비용이 높아질 경우 전체 사업의 수익성은 저하되고 이로 인해 경

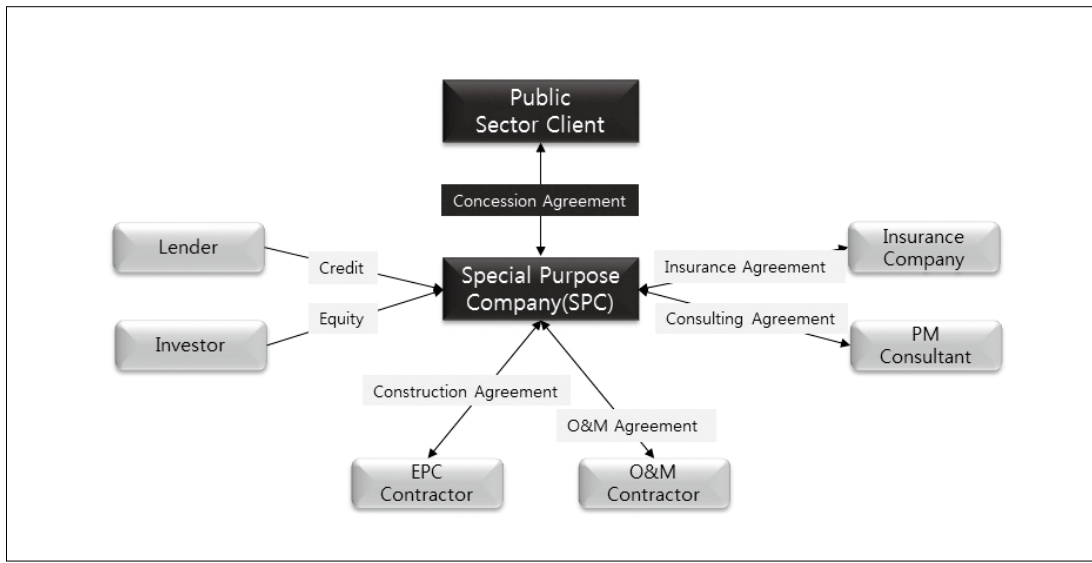


그림3. 대표적(Generic)인 투자개발형 사업모델

3) 글로벌 투자개발형사업 현황 및 PPP사업 활성화방안에 대한 연구(해외건설정책포커스 2014-13), 해외건설협회 정책지원센터(KRC), 2014.10.20

경쟁력이 저하 될 가능성이 높다. 한국 건설의 경우 사업정보보다 자금 대출로 인식하는 경향이 높다. 건설공사 단계에서 수익성을 최대한 확보하려는 경향이 높아 국제시장에서 그 만큼 경쟁력이 낮아지는 이유이기도 하다. 더구나 운영 단계에서 수익성 창출이나 기술에 대한 지식과 전문성이 부족하기 때문에 건설단계에 집중하는 경향이 높은 것은 한국업체의 최대 약점이기도 하다. 최근 국내업체들이 일본의 종합상사가 투자 개발하는 사업에 시공사 혹은 설계엔지니어링에 하도급자로 참여하는 빈도가 늘어나는 것은 한국업체에 내재된 약점을 최대한 보전하기 위한 수단으로 보인다.

투자개발형 사업모델의 핵심 역량은 사업 설계(business model), 수익성 설계(profit design), 시장 설계(market design), 및 자금 흐름 설계(cash flow design) 등 4가지를 들 수 있다. 흔히 거론되는 금융모델 설계는 중요한 하지만 투자개발형 사업모델을 지배하는 주된 경쟁 요소는 아니라는 게 연구자의 판단이다. 사업과 수익성 설계가 완벽하면 투자에 참여하려는 개인이나 금융 기관은 쉽게 찾을 수 있기 때문이다. 문제는 사업성과 수익성을 다 갖춘 사업이라도 투자자 혹은 투자기관의 매력을 이끌어 낼 수 있는 시장 설계와 자금 흐름 설계가 미진 할 경우 투자자는 투자(investment)보다 대출자(lender)로 남길 희망한다. 대출자는 반드시 제3자에게 손실을 보전 할 수 있는 장치를 요구하기 때문에 투자로 인한 위험 부담을 들 수 있는 방안으로 보증이나 보험 등을 추가로 요구하는 게 당연한 상식처럼 되어 있다.

사업자(SPC)는 당연히 부대비용이 높아지기 때문에 경쟁력이 저하될 수밖에 없다. 해외 발주기관들이 찾고 있는 인력의 경험이 최소 7년 이상이라는 점과 50대 이후의 유경험자를 찾고 있는 이유도 이런 배경 때문이다. 발주기관의 사업관리 역할을 제대로 하기 위함이다. 또한 SPC는 운영단계에서 이익을 창출하는 조직의 속성상 건설관리 전문인력이나 조직을 한시적 목적 때문에 상설 조직화 시킬 수 없다. 이런 한계 때문에 설계엔지니어링과 시공책임을 단일화시킨 일괄발주방식(EPC 혹은 DB)이 대세다. 투자개발형 사업모델에 계약자로 참여하기 위해서 필요한 역량이 국내와 해외 사이에 더 큰 차이가 벌어지고 있다. 소프트 역량 강화가 더 강조되어야 하는 이유다.

투자개발형 사업모델에 필요한 역량은 대상 사업과 시장, 그리고 금융시스템에 따라 차이가 발생한다. 무엇보다 현재 수익이 아닌 미래 운영 단계에서의 수익성 기반이기 때문에 수요 분석과 예측 역량이 절대적으로 필요하다. 최근에 기존 시설에 대한 민간투자사업 모델이 늘어나고 있는 것은 수요 예측으로 인한 손실을 사전에 판단 할 수 있는 장점 때문으로 해석된다. 이미 사용 단계에서 수요가 충분히 파악이 가능하고 미래 수요 증감에 대한 전망도 신규 시설에 비해 상대적으로 정밀도와 정확도를 높일 수 있는 장점이 있기 때문이다.

3. 임대 및 운영형 사업모델

최근에는 기존 시설물에 대한 성능 개선이나 노후화된 설비를 개선하거나 리모델

링하여 운영기간을 설정하여 수익을 창출하는 ROT(rehabilitate-operate-transfer), BROT(build-rehabilitate-operate-transfer) 방식까지 시장이 형성되고 있다. 한국수자원공사가 최근 필리핀정부와 체결한 앙가트(Angat) 다목적댐 발전시설 인수인계 계약⁴⁾은 일종의 BROT방식에 가깝다. 기존 시설을 인수하여 대규모 성능 개선을 한 후 발전 및 급수를 통해 수익을 창출하는 사업모델이다. 기 운영 중인 전 세계국제공항에서 노후화된 탑승동이나 활주로를 전면적으로 보수하여 일정 기간 운영하면서 수익을 창출하는 시장도 대표적인 ROT 혹은 BROT의 대표적인 사례다. 노후화된 건물이나 매물로 나온 건물을 리모델링하거나 성격을 변화시켜 임대를 통해 수익을 창출하거나 일정 시간 경과 후 매각 금액 차이를 통해 이익을 실현하는 모델이 선진국 부동산 시장의 일반적인 사업모델도 이 유형의 일종으로 볼 수 있다.

기존 시설 임대 운영 사업모델은 수요 예측에 대한 부담감이 적은 대신 경쟁이 치열하기 때문에 수익성이 신규 개발 사업에 비해 떨어지는 약점이 있다. 국내 고속도로에 산재된 휴게소운영 사업도 대표적인 임대 사업에 속한다. 해외부동산의 경우 임대와 부동산 가격 차이를 예측하여 투자하는 경우도 많다. 2009년도에 매입한 영국 런던의 HSBC 빌딩을 2014년 12월에 매각하여 9,600억원의 시세차익을 실현한 국민연금관리공단의 투자 사례⁵⁾도 이

사업모델의 한 방식에 속한다. 기 사용 중인 매물을 인수하여 5년간 임대 상품으로 수익을 올린 후 부동산 시세 차익을 고려하여 재매각하여 수익을 올린 것이다. 임대 조건 자체로 상품화시켜 매각시키는 것도 이 방식의 하나다. 프랑스의 대표적인 기업 방식(Vinci)가 시내 주차장을 임대하여 자체 운영이 아닌 제3자에게 재임대하는 경우도 이 방식의 연장선으로 볼 수 있다.

임대 및 운영형 사업모델의 핵심 역량은 현금 흐름 설계와 수익성 설계, 그리고 금융 조달 설계 등이다. 또한 시설 운영에 대한 최적화 역량도 핵심이다. 화력발전소의 경우 평균 수명이 30~35년임을 감안하면 전 세계 화력발전소의 상당 부분이 노후화로 인해 성능 개선을 통한 수명 연장이나 타 발전원으로 전환해야 하는 시기에 도달해 있다. 신흥국의 경우 경제 성장으로 인한 발전에너지 수요는 증가하나 발전소 건설을 위한 투자금 부족이나 신규 부지 확보 부진 등으로 인해 기존 발전소의 설비의 성능 개선을 통한 수명 연장 사업이 활발하여 시장성이 증가하고 있다. 한국전력공사가 최근 잇달아 기존 화력발전소의 성능 개선 후 임대 운영하는 방식을 늘리고 있는 필리핀이 대표적인 사례다. 발전소 운영과 송변전 분야에 40년 이상 경험과 풍부한 지식, 유경험자 인프라를 갖고 있는 한전이 가진 큰 장점으로 꼽히고 있는 시장이기도 하다. 건설업체가 발전소 건설을 주력시장으로 하고 있는 데 비

4) 국토교통부 보도자료(해외건설정책과), 2014.10.10

5) 조선일보 2014.12.14.일자 인터넷 기사 인용

해 한국전력은 발전소 운영과 전력 판매를 주 수익으로 하고 있다는 점에서 큰 차이가 있다. 임대 및 운영 사업모델의 핵심 역량은 해당 시설과 시장에 대한 지식과 경험 확보는 물론 시장 분석을 해 낼 수 있는 지식기반이 절대적으로 필요하다. 일시적 운영이 아닌 장기간에 걸친 사업이기 때문에 시장을 읽을 수 있는 데이터 기반 분석력이 절대적이다. 투자 금액이 크고 사업 기간이 장기간인 만큼 낮은 위험도에 비해 손실이 예상외로 커질 위험 부담도 공존하고 있다.

4. 컨추리패키지형 사업모델 (코리아패키지 사업모델)

독자적인 기술이나 풍부한 경험과 검증된 기술력을 갖춘 국가가 선택 가능한 사업모델이다. 학술적으로 정립되지는 않았지만 이미 시장에서는 일반화된 사업모델이기도 하다. 캔두(CANDU)라는 독자적인 원자력발전소 기술력을 보유한 캐나다가 해외시장에 진출하는 경우 이 모델을 앞세운다. 경쟁과 협상 창구는 캐나다원자력공사(AECL)로 일원화되어

있지만 계약 후 역할은 전문화된 공공기관과 민간기업으로 분담하여 실행하는 모델이다. 프랑스 파리에 있는 드골공항을 개발한 프랑스 국영기업인 공항개발공사(ADP)가 경험과 지식을 바탕으로 하여 세계 국제공항 개발 사업을 주도하는 것도 이런 모형이다. 자국 내에서는 공항개발공사(ADP)지만 해외시장에 나설 경우 국제공항개발공사(ADPi)로 한시적인 페이퍼컴퍼니를 만들기도 한다.

한국도 신도시 개발에 대한 풍부한 지식과 경험을 가진 LH공사, 도로공사에 대해서는 한국도로공사, 발전소와 전원개발 분야에는 한전이 국가대표 브랜드로 코리아패키지를 개발하여 활용 할 수 있는 잠재력이 높다(그림4. 참조). 한국원전은 2009년도에 이미 이 모델 개념을 활용하여 아부다비 원전사업을 성공적으로 이끌어 낸 실증된 경험을 가지고 있다. 원자력발전소 건설에 대한 인허가절차, 건설 프로세스와 수행 여력, 완공 후 운영에 대한 지식기반과 경험이 전혀 없는 UAE로서는 ‘만능해결사(TSP)’가 절대적으로 필요한 상황에서 한국 전력공사를 앞세운 컨소시움이 절대적으로 필

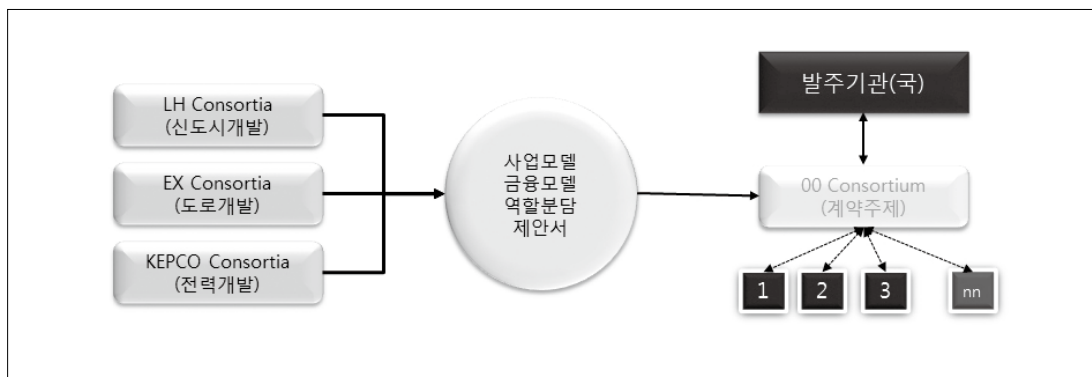


그림4. 코리아패키지 사업모델

요 했을 것이라는 판단이다. 미국이나 프랑스, 일본 등 원전 강국이면서 기술력이 뛰어난 선진국의 기업이지만 개별 판단보다 집단 판단이 앞선 상황에서는 코리아패키지 사업모델이 더 큰 매력을 가졌을 것이라는 예측이 가능하다.

코리아패키지 사업모델이 상품성은 있지만 이를 실현하는 데는 장애도 있다. 국내에서 수직적인 계약구조에 익숙한 탓에 해외시장은 수평적인 역할 분담으로 가야하는데 민간 기업이 관의 입김을 우려하여 기피하는 경우가 장애로 작용할 수 있다. 국내 관행에는 익숙하지만 해외 건설시장에는 지식과 경험이 부족한 공기업이 코리아패키지를 이끌고 가야 하는 리더십이 부족할 것이라는 예단 때문에 공기업과 민간기업 모두가 기피할 가능성이 높은 것도 이 사업모델에 내재된 단점이다.

코리아패키지는 한국건설의 브랜드를 앞세우기 때문에 공기업의 리더십과 종합사업관리에 대한 전문지식과 경험, 그리고 수행 역량 기반 확보가 필수적이다. 공기업이 코리아패키지의 상품을 디자인하고 또 수익성과 역할 분담을 설계해야 하기 때문에 국제 경제 변화와 진출국에 대한 경제와 사회 전반에 대한 분석 역량과 지식이 풍부해야 한다. 그리고 공기업이 대표기업으로 나선 만큼 필요한 자금, 특히 대출로 충당해야 하는 경우 개별 민간 기업이 대출하는 것보다 낮은 금리로 실현시킬 수 있다는 장점도 있음을 고려해야 한다. 코리아패키지 사업모델은 타 국가나 개별기업이 만들 수 없는 한국건설의 고유 상품모델이기 때문에 차별화된 경쟁력을 가질 수 있는 장점이

있는 반면 공기업의 전문성이 순환보직제도로 인해 지속가능성이 상대적으로 낮다는 단점도 있다. 위험 부담에 대한 과감한 기업가적 도전 의식이 낮고 또 개별 기업의 참여도가 낮을 수 있다는 것도 단점 중 하나다. 신흥국이나 선진국 시장 모두 만능해결사를 요구하는 경향이 높아지고 있음은 시장성이 풍부해 질 것이라는 장점에도 불구하고 이 사업모델을 주도할 수 있는 정부나 공공기관의 상품성 디자인 역량이 미흡하다는 장애를 극복해야 하는 게 과제다.

코리아패키지 사업모델의 핵심 역량은 다양한 상품모델 설계, 금융조달 설계, 최적의 역할 분담 설계, 그리고 해외 발주기관을 설득할 수 있는 제안서 설계와 문서작성 역량이 핵심이다. 코리아패키지가 매력을 가진 이유는 단기간에 경제 성장 기적을 이룬 국가가 없고 또 살아 있는 실증된 건설 상품을 다량 보유하고 있는 차별성 때문이다. 타 국가나 기업이 가질 수 없는 장점이기도 하다. 하지만 이 패키지의 실효 기간은 시간이 경과 할수록 상품성이 저하되는 한계가 있다. 상품성을 제대로 인식하고 이를 포장하는 기술력이 필요하다는 뜻이다. 코리아패키지 사업모델은 단지 사업시행 주체에만 있지 않다. 코리아패키지에 담긴 브랜드만큼 국가대향전으로 발전될 가능성이 높기 때문에 국가 차원의 이해와 지원이 핵심 역량에 포함되어야 한다. 최근에 산발적으로 진행되고 있는 신도시개발이나 전원 개발 사업을 코리아패키지 사업모델로 재정립 할 경우 상당한 상품성이 있다. 사업모델에 대한 설명과 함께 해당국이나 발주기관이 가질 수 있는 경제적 부가가치를 부각시켜 매력도를 높이는

전략 개발이 필요하다. 한국건설이 경험을 통해 축적한 경험과 지식을 신흥국에 기술을 전수하는 효과까지 가미 할 경우 코리아패키지의 시장 상품성은 더 높아 질 것임에 틀림없다.

5. 산업융합형 사업모델

지구촌이 당면하고 있거나 당면하게 될 주요 변화를 거시적인 차원에서 짚어본 보고서가 있다. 미국국가정보위원회(NIC)가 ‘글로벌 트렌드 2030⁶⁾’를 요약한 4大 주요 변화는 ① 인구구조의 변화와 삶의 질 추구, ②지구환경 변화와 자원고갈, ③과학기술 혁신과 융·복합, ④글로벌화와 국제질서 개편 등이다. 현 정부의 정책은 창조경제를 통한 지속가능한 경제 성장 기반 확보에 무게 중심을 두고 있다. 창조경제의 핵심은 산업간 울타리를 걷어내고 융합을 통해 전혀 새로운 상품과 시장을 만들어 내는 데 있다. 우리가 알고 있고 경험 해 본 상품의 재생산(copy)이 아닌 전혀 다른 상품을 창조(creative)하는 것이 핵심이다. 한국경제가 가진 장점과 장점을 융합하여 타 국가나 타 산업이 만들어 낼 수 없는 고유 사업모델을 만들면 해외건설시장에서 상당한 경쟁력을 이끌어 낼 수 있다.

건설과 생산과정이 유사한 조선산업은 세계 최고 수준의 기술력과 시장 경쟁력을 보유⁷⁾하고 있다. 조선산업은 건설산업과 유사한 생산 방식과 서비스공급망(SCM)을 가지고 있기 때문에 전통적인 선박 건조에서 플랜트 건설까지 시장을 넓혀⁸⁾가고 있다. 건설은 건설상품에 대한 엔지니어링과 시공 계획 및 관리 역량에 강한 반면 조선산업은 부재의 가공 및 조립, 주문기자재 제작 및 공급 등에 강하다. 건설현장은 외부 기후와 기온에 작업이 큰 영향을 받는 반면 조선의 기자재가공은 공장 제작으로 전천후 작업이 가능하다. 건설현장의 품질과 작업의 완성도는 숙련기능공의 손 끝에 의존하는 반면 공장 제작의 대부분은 기계화에 의해 자동 제어된다. 건설현장은 고임금과 기능공의 생산성에 작업의 성패가 걸린 반면 제작 현장은 대부분의 기계와 작업공구가 자동화되어 있어 사람보다 기계·성능에 의해 좌우된다.

건설과 조선, 건설과 장치산업이 융합하여 실험 현장을 통해 생산성 혁신을 실증해 보인 사례⁹⁾¹⁰⁾도 증가하기 시작했다. 조선은 한국을 대표하는 글로벌 챔피언산업이다. 건설도 비록 세계 최강은 아니지만 글로벌 챔피언 산업으로 올라 설 수 있는 가능성이 충분¹¹⁾하다는 판단이다. 세계 최강의 조선산업과 최고 수준

6) 글로벌 트렌드 2030(미래예측 보고서), 미국국가정보위원회(NIC), 2013.1

7) 한국 조선산업의 경쟁력 진단(CEO Information 제690호), 삼성경제연구소, 2009.2.4

8) 현대중공업, 삼성중공업 등 중공업 각사의 홈페이지에 게시된 연차보고서를 통해 확인

9) Constructability-Realizing the Benefit(PMI '99Annual Symposium), Dr. George Jergas, 1999.10.11

10) 건설과 조선의 융합 전략(세계시장 선점을 위한 신 사업모델 개발) 세미나, 이용섭(대우건설), 2012.9

11) 35명의 전문가에게 건설의 길을 묻다, 김정호 · 건설산업비전포럼, 2013.10.24

의 건설산업이 융합하여 표1. 과 같은 역할 분담을 기반으로 한 융합 사업모델을 만들어 낼 경우 세계 최강의 경쟁력을 확보 할 수 있을 것으로 판단된다.

결프연안국(GCC)이나 북아프리카, 서부 중앙아프리카, 남미의 동부와 서부에 거점 제작플랜트를 건설하여 해당 지역에 건설공사를 수행하는 업체들이 공동으로 활용하는 경우 생산성 혁신과 함께 숙련 기능공 부족이나 역량이 있는 하도급업체 부족 문제를 단번에 해결함과 동시에 재시공으로 인한 원가손실을 예방할 수 있다. 인력과 하도급업체 역량 문제로 공기가 지연되어 지체상금을 부담해야 하는 위험도 크게 줄일 수 있다. 공사가 많은 거점 지역 선정이 어려울 경우 조선소에서 대형바지선에 제작설비를 장착하여 이동식 제작플랫폼 건조도 가능하기 때문에 이 사업모델의 활용도는 무한대로 넓혀 갈 수 있으리라는 판단이다. 조선산업과 건설산업이 가치사슬(value chain)을 확대하여 세계에너지산업에도 진출 할 수도 있음을 제시한 국내사례도 이미 있음¹²⁾을 염두에 둘 필요가 있다.

표1. 건설산업과 조선산업 융합 사업모델에서

역할 분담 구상

(●:주관, ○:협업, ◎:공동)

역할 분담	건설산업	조선산업
제작 플랫폼 위치 선정	●	○
소요 투자비 부담	◎	◎
공장제작(모듈 포함) 설계	●	○
원자재 주문	●	○
공장제작 및 부품 해상운반	○	●
육상 및 현장 수송 및 설치	●	○

건설산업과 유사하지 않은 산업과도 융합하여 새로운 사업모델을 만들어 낼 수 있다. 국내 제조업이나 전자산업, 혹은 자동차산업 등이 해외에 제작거점 공장을 건설 할 경우 대규모 조업 인력이 필요하다. 조업 인력을 유치하기 위해 근로자를 위한 대규모 배후단지를 건설하게 된다. 한국에서는 울산의 중공업과 자동차 생산공장 단지에 이미 대규모 배후도시가 개발되었다. 최근에는 아산·탄정지역에도 대규모 배후단지가 건설되고 있다는 사실은 해외 제작거점 공장에도 배후단지 건설이 필요하다. 제작거점 공장과 배후단지를 하나의 시범 패키지로 묶어 신도시개발에 대한 상품과 실적을 만들어 낼 수 있다. 해외신도시 개발 시장에서 현지에서 성공사례를 만들어 내면 최고의 경쟁력을 확보 할 수 있기 때문에 국내업체들에게는 윈윈 할 수 있는 기회가 확실하다는 판단이다.

의료 단지나 혹은 바이오헬스 건강 단지 건설도 의료산업과 생명공학을 건설과 융합하여 대규모 단지를 건설하여 새로운 집적 도시를 만들어 낼 수 있다. 최근에 한국 의료가 사우디아라비아와 UAE 등에 진출하는 사례나 혹은 러시아와 중국으로부터 진료나 치료를 받기 위해 방한하는 국가와 지역에 아예 한국의 의료 단지를 건설하여 의료 및 건강서비스를 상품화시키는 것도 공사비 저감과 함께 단지의 품질과 성능의 완성도를 높일 수 있는 새로운 사업모델이 될 수 있다.

12) 조선/건설-에너지산업 내 value chain 확대 시작돼야, 삼성증권 리서치센터, 2012.11

타 산업과 융합을 통해 새로운 사업모델을 만들어 내면 한국건설의 고유 사업모델이 틀림없음에도 불구하고 넘어야 할 장벽이 있다. 장점으로는 한국만의 고유 사업모델로 시장을 선점하고 넓혀 갈 수 있는 가능성이 많다. 단점은 개별 산업간에 존재하는 울타리로 인해 협업하는 준비가 아직 덜 되어 있다는 점이다. 현재와 미래는 기술과 기술, 산업과 산업이 융합하여 새로운 상품과 기술을 만들어 내는 게 대세임을 부정하지 않으면서도 단지 익숙하지 않기 때문에 성공보다 실패에 대한 두려움이 있다는 것이 단점으로 지적 될 수 있다. 융합에 의한 사업모델을 탄생시키기 위해서는 국내외 성공 사례 발굴과 함께 사업모델을 디자인 할 수 있는 주도 세력이 필요한데 비해 없는 것도 단점으로 지적 될 수 있다.

융합에 의한 사업모델 개발 및 상품화에 필요한 핵심 역량은 상품 설계, 협업설계, 금융설계, 수요 시장 환경 분석, 종합사업관리¹³⁾ 등이다. 융합에 의한 사업모델은 건설과 융합하는 산업에 따라 상품과 시장이 달라지기 때문에 다양한 상품과 협업설계가 필요하다. 교육으로 길러 질 수 있는 성격도 아니다. 개별산업에서 상당 기간 동안 경험과 지식을 축적한 사람들이 사업모델 설계를 주도 할 수 있다. 사업과 이윤 창출 모델에 따라 필요한 금융을 끌어들이고 지출과 수입에 따른 체계적인 현금 흐름을 설계 할 수 있어야 한다. 개별 사업모델을 전면적으로 확산시키기 전에 시점 적용을 통해 성공적인 사례를 만들어 공유하는 전략이

필요하다. 한국만의 고유 사업모델이기 때문에 타 국가나 기업과의 경쟁보다는 발주기관이나 국가, 그리고 투자자와 투자기관을 설득하는 역량이 더 중요하다. 경쟁은 수익을 극대화시키기 위한 자기사업 모델과의 내부 경쟁이 더 중요하게 될 것으로 예상된다.

Ⅳ 개별 기업이 선택 가능한 해외 사업모델

건설산업에서 보편적으로 활용되고 있는 사업모델과 한국건설이 창출 가능한 사업모델도 있다. 모든 사업모델이 모든 사업에 적용 할 수 없는 것과 마찬가지로 모든 사업모델에서 다 잘 할 수 있는 기업도 극히 드물다. 역량과 지식, 경험 부족이 문제가 될 수도 있고 해당 사업의 규모가 소화하기에는 역 부족한 경우도 있을 수 있다. 따라서 개별 기업은 당장에 선택할 수 있는 사업모델도 있지만 미래 성장성 있는 상품과 시장으로 업역을 확대하기 위해서는 개별 사업모델에서 필요로 하는 핵심 역량을 구축하는 경영 전략을 수립해야 한다. 개별 기업이 사업모델을 선택하는 데는 다음에 기술하는 특성을 고려하고 준비해야 한다.

1. 기업과 사업모델

사업모델이 다르듯이 개별 기업도 차이가 있다. 사업모델별로 지배하는 핵심 요소가 다른 만큼 기업의 역량도 한계가 있을 수밖에 없

13) 보편적인 사업관리(PM)보다는 공항의 관제탑 역할을 할 수 있는 'oversight program management' 역할임

다. 더구나 해외시장은 규모가 큰 만큼 경쟁도 치열하다. 당장에는 치열하지 않더라도 진입 기업이 많아지기 때문에 언제나 경쟁 관문을 통과 할 역량을 갖춰야 한다. 따라서 개별 기업은 모든 사업모델을 다 소화하기보다 역량과 규모, 지식과 경험, 기업이 처한 주변 상황과 속성 등에 따라 선택과 집중 할 수밖에 없다. 사업모델은 선택과 집중하되 상품과 시장을 다변화하는 것이 경쟁력 강화는 물론 시장의 인지도를 높일 수 있는 수단이 된다.

도급형 사업모델이 극심한 경쟁으로 수익성이 낮다고는 하지만 초장대교량 분야에서 세계적인 인지도를 가진 덴마크의 코비사(COWI)나 일본의 죠다이사, 도시개발 부문에서 세계 최고 경쟁력을 자랑하는 스웨덴의 스칸스(SKANSKA) 등은 차별화된 기술력과 풍부한 검증된 경험을 바탕으로 높은 수익을 올리고 있는 것도 좋은 예다. 아무리 좋은 사업모델이라고 하지만 개별 기업이 소화하기에 벅찬 것은 과감하게 버려야 하는 게 해외시장에서 생존하고 성장 할 수 있는 비결이다.

2. 엔지니어링과 중소기업이 선택 가능한 사업모델

건축설계·엔지니어링, 토목엔지니어링, 중소기업 등 비교적 매출액 규모가 작은 개별 기업의 경우 해외시장에 진출 할 수 있는 방안은 크게 독자진출과 컨소시엄 구성원의 일원으로 진출하는 방법이 있다. 어떤 경우에도 기술력에 대한 확실한 차별화가 되어 있지 않으면 독자 진출에는 상당한 한계가 있다. 해외시장 진

출은 국내와 달리 경험과 글로벌 사업 소화 역량을 갖추지 않으면 손실을 각오해야 한다. 해외시장 소화 역량을 갖추기 위해서는 실전 경험을 쌓는 게 가장 확실한 방법이다. 해외시장 진출이 일회성이 아닌 지속성을 유지하기 위해서는 경험 쌓기 비용을 치러야 할 각오를 해야 한다. 이 기업군은 도급형 사업모델을 주력 시장으로 만드는 게 유리하다. 시공 중심의 중소기업은 원도급보다 국내외 기업의 하도급으로 참여하여 해외시장 소화 역량을 차근차근 쌓아 가는 게 유리하다.

엔지니어링사의 경우 사업개발 단계에서 발주자 혹은 투자기관을 상대로 상품과 사업설계, 타당성분석 등 지원서비스를 시장에도 진출 가능하다. 특히 ADB나 WB 등 국제개발은행이 발주하는 타당성분석과 프로젝트관리(PMC) 등 컨설팅서비스에 적극 참여 할 수 있는 기회에 도전하는 게 유리하다. 금액은 커지 않지만 상대적으로 재정 위험 부담이 적고 또 컨설팅서비스 대상국 시장 정보를 취득하는데 비용을 들이지 않고서도 얻을 수 있다는 점에서 유리하다. 확실한 기술력을 확보하고 있는 경우 시공 중심의 대기업과 턴키방식에 컨소시엄 멤버로도 참여할 수 있다.

3. 시공 중심 대기업이 선택 가능한 사업모델

국내 공사와 달리 해외공사는 시공기술도 중요하지만 시공엔지니어링 및 시공 계획 및 관리 역량, 즉 소프트웨어기술력이 공사의 성공과 실패를 좌우한다. 시공 중심의 대기업 역시 도

급형 사업모델이 주력 시장이 될 수밖에 없다. 기업의 경영과 재무상태가 좋고 금융지식이 풍부한 경우 투자개발형 사업모델 중 시공자 금융 패키지 공사에도 진출이 가능하다. 국내외 시공 실적이 풍부하고 발주기관과 신뢰도가 축적된 경우 ‘pre-construction’에 적극 참여하여 본 계약으로 이어 갈 수 있는 기회도 많다. 상당수의 글로벌 기업의 매출에서 고정 고객으로부터 수주한 공사의 매출액 비중이 적게는 40%, 많게는 60%까지 차지¹⁴⁾하고 있다는 점은 시공 중심의 대기업이 경영전략으로 선택 할 가치가 충분하다. 건설업체수가 70만개 이상인 미국에서 시공 중심의 매출 상위 400대기업 중 엔지니어링 조직이 없는 기업은 해외시장 매출이 전혀 없다는 것은 해외시장 진출에는 시공 시장이라도 소프트기술이 절대적으로 필요함을 우회적으로 알려주고 있는 것이다. 자국 내 주택시장의 비중이 큰 기업도 해외시장 진출을 자제하는 것도 미국기업의 특징이라는 점을 참고 할 필요가 있다. 하지만 중소기업에 비해 해외시장 진출 여력과 기회가 상대적으로 높다는 점에서 도급형 사업모델 시장 진출에 좀 더 적극일 필요가 있다.

4. 종합건설기업(EC)이 선택 가능한 사업모델

국제입찰 대상 사업 대부분이 규모가 크고 또 턴키발주라는 점에서 자체 내 엔지니어링 사업부서나 혹은 계열사로 엔지니어링사를 가

지고 있는 기업은 도급형 사업은 물론 투자개발형 사업모델에도 진출 할 수 있는 기회가 많다. 단독 진출도 가능하지만 여러 가지 사업모델에 컨소시엄 멤버로도 참여가 가능하다. 사업모델에 대한 선택권이 상당히 넓은 편이다. 다만 사업에 대한 기획 및 관리, 상품과 사업설계, 국제금융에 대한 경험과 지식이 많을수록 수익성이 높은 투자개발형 사업모델나 도급형 사업모델 중 턴키사업에 주력하여 성과를 낼 수 있다.

턴키나 투자개발형 사업모델에서 구매 및 계약관리 역량이 사업의 손익에 미치는 영향이 크기 때문에 이 부문에 대한 역량이 고도화될수록 수익을 높일 수 있다. 특히 주문기자재의 경우 조달 가격과 조달 시기는 구매자가 가진 주도권(bargaining power) 보유 여부가 절대적인 영향을 미친다. 기자재제작업체와의 조달경쟁에서 유리한 위치를 확보하지 못할 경우 수주는 물론 사업 소화 역량에도 극히 불리하기 때문이다. 구매에 대한 주도권이 미치는 영향은 대량 소요 자재(bulk materials)를 조달하는 경우에도 동일하게 미친다. 상당수 국내 종합건설업체가 기자재 조달이나 하도급자 선정을 경사업무 혹은 행정업무 수준 정도로 인식하고 있다. 글로벌 기업일수록 구매 및 계약관리 전문가가 많고 막강한 조직력을 보유하고 있다는 점은 그 만큼 사업의 손익에 미치는 영향이 큼을 시사하고 있는 것이다.

14) 글로벌 건설기업의 선진사례(1차 조사 연구 최종보고서), (사)한국건설경영협회, 2008.10.14

5. 그룹사 소속 건설기업이 선택 가능한 사업모델

한국경제의 가장 큰 특징 중 하나로 꼽히는 재벌그룹은 다양한 산업을 소화 할 수 있는 역량을 갖추고 있다. 국내 대형건설업체 중 상당수가 독자건설보다 그룹사 소속이라는 장점을 해외시장 선점에 활용 할 경우 건설 외적인 사업까지 만들어 낼 수 있다. 그룹사 건설기업은 독자건설기업보다 투자개발형 사업모델과 산업융합형 사업모델에서 선진기업에 비해 유리한 측면이 강하기 때문이다. 그룹사가 가진 산업과 시장의 포토폴리오를 건설과 융합하여 다양한 건설상품과 시장을 만들어 낼 수 있기 때문이다. 다만 상품과 사업에 대한 사업설계와 수익 창출 설계 등에 대한 전문지식이 필수적이다.

도급형 사업모델에서는 발주자의 몫이지만 산업융합형이나 투자개발형 사업모델 모두 건설기업이 주도해야 할 몫이다. 도급형 사업에서는 수동형 위치에서 발주자 요구 사항을 만족시키는 추종자(follower)지만 융합형과 투자개발형 모델에서는 능동적으로 사업 전체를 주도하면서 선도자(leader) 위치로 가야하는 큰 차이가 있다. 그룹사의 해외 제작이나 판매거점이 많은 경우 임대 및 운영형 사업모델에서도 경쟁력을 확보 할 수 있다. 그룹사 건설기업의 경우 다양한 서비스를 그룹에서 동원할 수 있다는 유리한 점을 적극적으로 활용 할 경우 공기업과 컨추리패키지형 사업모델에도 진출이 가능하다. 특히 그룹 내 종합상사를 보유하고 있는 경우 해외 지점망을 활용하여 자

원개발이나 부동산개발 상품과 시장 창출에서 선진기업보다 유리하다.

6. 공기업이 선택 가능한 사업모델

대부분의 국내 공기업은 한 가지 상품과 시장이 주력사업이다. 국내 시장에서 독과점 상품을 가지고 있기 때문에 사업 설계에서부터 시설 운영까지 상품의 생애주기 전체 대한 경험과 실적을 다량 보유하고 있다. 국내에서 검증된 실적과 경험, 지식에다 보여 줄 수 있는 결과물까지 보유하고 있다. 취급하는 상품군이 대부분 국가인프라에 해당된다. 교통이나 도시, 수자원 등 국가인프라 재고가 부족한 신흥국에 상당한 매력을 끌어 낼 수 있는 상품이다. 또한 공공기관이라는 점은 한국이라는 국가브랜드 상품까지 활용 할 수 있어 국제금융조달에서도 유리하다.

대부분의 공기업은 건설(build)부문에는 조직과 인력이 취약하다. 이런 약점을 국내 풍부한 인적 자원과 건설기업을 사업의 파트너로 설정하여 다양한 상품과 사업모델을 설계할 수 있다. 공기업이 갖춰야 할 핵심 역량으로 상품과 시장 설계, 그리고 사업을 포괄적으로 관리 할 수 있는 종합사업관리(program management 혹은 program oversight management) 역량이 갖춰진 경우 상당한 경쟁력을 확보 할 수 있다. 선진국 기업군에 비해 절대적인 비교 우위 경쟁력을 가지고 있다. 코리아패키지라는 명칭은 사용하지 않지만 이미 일부는 성공사례를 만들어 내고 있다. 코리아패키지형 사업모델이 가진 장점을 극대화시켜

해외시장을 선점 할 수 있는 기회를 최대한 시장으로 연결시키기 위해서는 국가 차원의 전략 패키지 개발이 필요하다. 전략 패키지를 플랫폼으로 하여 해당 국가와 기관, 그리고 지역에 따라 맞춤형 코리아패키지 상품 개발을 만들어 내는 시스템 구축이 필요하다. 공기업의 경우는 투자사업개발형과 도급형 모델에서 타당성분석이나 사업관리 컨설팅 업무도 주력 시장에 포함 시킬 수 있다. 도로나 철도, 발전소, 국제공항 등에는 임대 및 운영형 사업모델 진출도 충분히 가능하다.

V 맺음말

한국의 해외건설은 세계 6위를 차지할 정도로 외형적으로 성장했다. 하지만 여기 까지도. 도급형 사업모델을 주력으로 해서는 더 이상 성장 할 수 없을 정도로 체격이 커졌다. 새로운 유형의 사업모델 시장에 도전해야 할 시기에 직면 해 있다. 한국건설에서 해외시장은 생존을 위해서도 절대적이다. 개인의 일자리는 물론 기업의 일감 확보를 위해서도 필수적이다.

일감과 일자리가 성장 한계에 부딪쳐 있는 위기가 분명함에도 불구하고 한국건설을 기다려 주는 해외시장이나 발주기관은 없다. 한국건설이 시장과 상품을 만들어 내야 한다. 발주자의 눈높이를 뛰어 넘어 설 수 있는 사업모델을 통해 어떤 이익을 줄 수 있는지를 보여 줄 역량을 가져야 한다. 다행히 한국건설은 압축경제 성장 과정에서 검증된 기술력과 경험, 그리고 보여 줄 수 있는 건설 상품을 세계에서

가장 많이 보유한 국가다. 한국건설은 국내에서 인식하는 것보다 해외에서 높은 인지도를 평가 받고 있는 이유이기도 하다. 한국건설은 선진국이나 신흥국에 비해 월등한 장점을 가지고 있다. 한국만이 가진 장점을 이용하여 차별화된 사업모델을 만들어 낼 수 있다. 해 보지 않았다는 이유만으로 머뭇거리기에는 시간이 아깝다.

국내 건설기업군이 선진기업의 사업모델이나 기술력을 모방하여 추격하는 빠른 추종자(fast follower)로는 더 이상 성장 할 수 없는 성장 한계에 와 있다. 한국건설의 체격과 국제시장에서의 인지도, 한국건설에 내재된 장점은 선도자(first mover) 위치에 서야 함을 뜻한다. 상품과 시장을 선도하기 위해서는 반복에 의한 복제보다 새로운 것을 만들어 내야 선두 자리를 유지 할 수 있다. 선두에서 해외시장에서의 점유율을 높이기 위해서는 다양한 사업모델을 소화 할 수 있는 한국건설만의 차별화된 전략이 필요하다. 잘 하는 것은 더 잘해야 하지만 익숙한 사업모델 한 두가지 만으로는 절대적으로 부족하다. 추격하기보다 앞서 가는 게 더 많은 노력과 역량이 필요하다는 사실은 누구나 알고 있다. 알고 있는 것만으로는 부족하다. 부족함을 알고 또 무엇이 필요한지를 알고 있다면 과감한 기업이 정신이 필요하다. 때를 기다리기에는 시장과 발주기관이 기다려 주지 않는다. 더구나 한국건설이 압축성장 과정에서 얻은 실증적 경험과 지식의 유효기간은 한정되어 있다. 또 다른 신흥국이 성공 사례를 만들어 내게 되면 한국건설의 장점도 잃어버릴 가능성이 높다. ●

참고문헌

- 해외건설정책포커스(2014), 글로벌 투자개발형사업 현황 및 PPP사업 활성화방안
 국토교통부 해외건설정책과 보도자료(2014. 10. 10.)
 조선일보(2014. 12. 14.), 인터넷 기사
 미국국가정보위원회(NIC, 2013), 글로벌 트렌드 2030
 삼성경제연구소(CEO Information 제690호, 2009), 한국 조선산업의 경쟁력 진단
 현대중공업, 삼성중공업 등 국내 중공업사의 연차보고서
 이용섭(2012), 건설과 조선의 융합 전략
 김정호 외 34인(2013), 35명의 전문가에게 건설의 길을 묻다
 삼성증권 리서치센터(2012), 조선/건설-에너지산업 내 value chain 확대 시작돼야
 (사)한국건설경영협회(2008), 글로벌 건설기업의 선진사례(최종보고서)
 Will Hugh(2013. 11. 29), Key features of UK procurement
 George Jergas(1999), Constructability-Realizing the Benefit(PMI conference)

인프라 투자재원과 해외건설 지역 다변화

최 중 석 부장 / 도시공학박사
해외건설정책지원센터 정책기획처

향후 우리나라 해외건설의 지속 가능한 성장을 위해서는 거점국가 다변화(Concentrated Diversification) 전략을 더욱 강화하고, 글로벌 프로젝트 디벨로퍼와의 긴밀하고 안정적인 네트워크 구축을 통해 클럽 비즈니스를 확대하는 노력이 필요하다.

I 머리말

우리나라 해외건설의 지속 가능한 성장을 위해 앞으로는 마케팅 역량 제고가 필요하다는 지적이 많다. 단순히 프로젝트를 따라 다니는 수동적 수주·영업 전략에서 탈피하여 주도적이고 지속적으로 사업기회를 발굴할 수 있는 시장창출(Market Building) 역량을 제고해야 한다는 의미일 것이다.¹⁾ 해외건설 마케팅 전략은 크게 시장전략(Go-To-Market Strategy)과 상품전략(Product Strategy)으로 대별할 수 있다. 즉 어느 지역·국가에서 어떤 상품·서비스를 제공할 것인가를 결정하는 것이 가장 중요한 결정사항이기 때문이다. 최근 업계에서도 시장전략 차원의 다변화, 거점화, 현지화, 그리고 상품전략 차원의 공중 다각화, 가치사슬(Value Chain) 확대 등에 대한 논의가 활발히 진행되고 있다. 본고에서는 시장전략, 특히 다변화에 초점을 두고 논의를 전개한다.

해외건설에서 시장전략이 특히 중요한 이유는 건설업은 현지에서 장기간 프로젝트를 수행해야 하는 장소 구속성 산업이므로 진출 지역·국가 선정이 사업성과에 중대한 영향을 미치기 때문이다. 해외건설 시장전략의 기본은 개별 국가의 건설시장 규모 및 잠재력을 평가하는 것에서부터 시작된다. 여기서 간과해서는 안 되는 부분이 시장규모 외에 외국기업의 접근 가능성, 즉 개방성도 동시에 고려해야 한다는 사실이다. 왜냐하면 건설업은 자국기업 성장이 부진하거나 대규모 자본 혹은 고도의 기술 등이 필요한 경우를 제외하

1) 미국 마케팅학회(American Marketing Association)는 마케팅을 다음과 같이 포괄적으로 정의하고 있다(2013년 7월 승인). "Marketing is the activity, set of institutions, and processes for creating, communicating, delivering, and exchanging offerings that have value for customers, clients, partners, and society at large."

면, 대부분의 프로젝트가 현지기업에 의해 수행되는 대표적인 로컬 산업²⁾이기 때문이다. 즉 일정 규모 이상의 건설시장이 형성되어 있더라도 외국기업 진출에 제약이 많을 경우 매력적인 시장이라고 할 수 없다. 국가재정 및 국내 민간투자자 인프라 투자재원의 대부분을 충당하는 선진국이나 선발 개발도상국 등이 이 경우에 해당한다.

한편 경제의 글로벌화로 인프라 분야에서 국가 간 투자가 활발히 이루어지고 있다. 특히 후발 개발도상국의 경우 국가재정 및 민간투자 여력이 부족하므로 해외 개발자금의 역할이 더욱 중요하다. 국가 간 협력에 의한 공적 개발자금과 초국적기업(TNC; Trans-National Company)의 투자자금 등이 많이 유입되는 개발도상국의 경우 건설시장 규모 자체는 상대적으로 작지만, 외국기업 접근 가능성을 고려할 경우 해외건설 시장규모는 오히려 더 클 수도 있다. 아무래도 글로벌 협력·투자 프로젝트는 외국 건설업체의 진출이 상대적으로 용이하기 때문이다.

아래에서는 개발도상국을 중심으로 인프라 투자재원의 구성에 근거해 해외건설 시장을 규모시장(Volume Market)과 기회시장(Opportunity Market)으로 구분한 후, 시장 유형별로 진출 잠재력이 높은 국가를 살펴보고, 이를 우리 기업의 진출현황과 비교·분석하여 지역 다변화를 위한 전략방향을 제안하고자 한다.

III 인프라 투자재원과 해외건설 시장

교통, 수자원, 전력 등 전형적인 공공재(Public Goods)로서의 인프라는 단어가 의미하는바 그대로 공공에 의해 공급되는 것이 원칙이나, 최근 재정 부족, 민간 효율성 도입 등을 이유로 민간자본 유치(PPP; Public Private Partnership)가 확대되고 있다. 한편 주택, 오피스, 산업설비 등 광의의 인프라는 수요자 혹은 사용자에게 해당하는 민간부문의 투자가 큰 비중을 차지하고 있다. 이렇듯 인프라 투자재원은 우선 투자주체의 성격에 따라 공공부문과 민간부문으로 나눌 수 있다. 한편 앞서도 밝혔듯이 인프라 분야에서도 최근 월경투자가 활발히 진행되고 있어 투자주체의 국적에 따라 국내자금과 해외자금으로 구분할 수 있다. 결국 인프라 투자재원은 투자주체의 성격과 국적에 따라 <그림1>에서처럼 4가지 유형으로 구분할 수 있다.

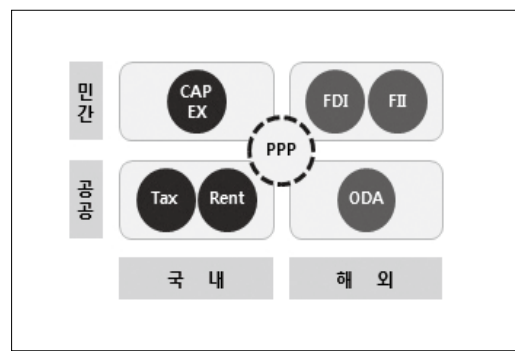


그림1. 인프라 투자재원 구성

2) 구체적으로 2013년을 기준으로 할 때, 해외건설을 선도하는 250대 업체의 해외 매출 총액은 5,440억 달러로 세계 건설지출 9조 1,979억 달러의 5.9%에 불과하다(자료: ENR, IHS Global Insight).

먼저 국내자금부터 살펴보자. 국가 재정지출 및 민간투자는 해당 국가의 경제수준 및 규모에 연동된다. 즉 조세수입을 기초로 하는 국가 재정지출과 민간, 특히 기업의 자본지출(CAPEX; Capital Expenditure)은 경제성장이 본격화되면서 급격히 증가하게 마련이다. 따라서 산업화를 통해 개발도상국의 경제성장이 가속화되면 일정 규모 이상의 건설시장을 형성하게 되므로, 외국 건설업체 입장에서는 이를 규모시장으로 구분하고 적극적인 진출을 모색하게 된다. 규모시장은 선진국을 제외하면 일부 선발 개발도상국에 국한된다. 예외적으로 석유/가스, 광물 등이 풍부한 자원부국의 경우 자원수출을 통한 수입(Rent)으로 대규모 인프라 투자가 가능하므로 규모시장으로 구분할 수 있다.

한편 해외에서 유입되는 개발자금은 투자주체에 따라 공적개발원조(ODA: Official Development Assistance) 등 공공자금과 해외직접투자(FDI; Foreign Direct Investment), 해외증권투자(FPI; Foreign Portfolio Investment), 은행대출 등³⁾ 민간자금으로 구성된다. 해외로부터 공공/민간 개발자금이 많이 유입되는 국가는 현지 건설시장 규모의 대소와 상관없이 외국 건설업체들이 진출할 수 있는 프로젝트 기회를 제공할 뿐만 아니라 중장기적으로 경제성장을 통해 규모시장으로 성장할 가능성이 높으므로 매력적인 기회시장이라고 할 수 있다.

경제협력개발기구(OECD) 개발원조위원회(DAC: Development Assistance Committee)의 자료에 따르면, 2013년 개발도상국⁴⁾으로 순(純) 유입된 해외 개발자금은 4,684억 달러이다. 해외 개발자금은 2007년까지 높은 증가세를 유지하였으나, 2008년 글로벌 금융위기로 크게 감소한 후 2010년 본격 회복되어 5천억 달러를 돌파하였다. 하지만 글로벌 경기회복이 지연되면서 최근에는 감소세를 이어가고 있다. 이는 공공자금은 완만한 성장세를 유지함에도 불구하고 민간자금이 경기에 민감하게 반응하여 감소하고 있기 때문이다.

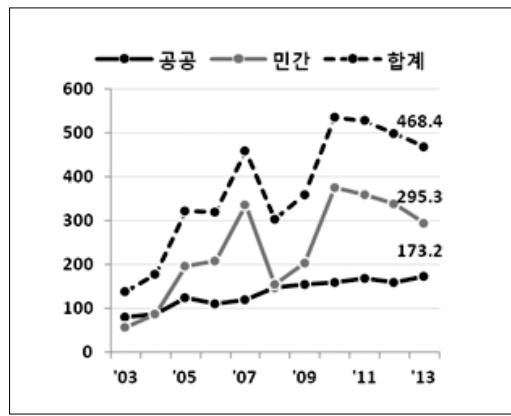


그림2. 개발자금 순유입 추이

(단위: 십억 달러)

해외 개발자금을 유형별로 살펴보면 공적개발원조 등 공공자금이 1,732억 달러로 약 37%를 차지하고 나머지는 민간자금이다. 민간자금 중에서는 해외직접투자가 1,547억 달러로 전체의 약 42%, 해외간접투자가 1,016억 달러로 전체의 약 22%를 차지하고 있다. 2010년과

3) 해외직접투자 외 해외증권투자, 은행대출 등을 통칭하여 해외간접투자(FII: Foreign Indirect Investment)라는 용어를 사용한다.

4) 2013년 기준 경제협력개발기구 개발원조위원회의 공적개발원조 지원대상은 총 148개 국가 혹은 준(準) 국가이다.

비교하면 공공자금 비중은 늘어난 반면, 민간 자금 비중은 감소하였는데, 특히 해외간접투자 비중의 감소폭이 크다.

표1. 개발자금 유형별 비중 (단위: 십억 달러, %)

구분		'10		'13	
		금액	비중	금액	비중
공공	ODA	148.3	27.7	166.8	35.6
	기타	11.6	2.2	6.4	1.4
	소계	159.9	29.8	173.2	37.0
민간	FDI	180.0	33.6	154.7	33.0
	FII	172.5	32.2	101.6	21.7
	기타	23.5	4.4	38.9	8.3
	소계	376.0	70.2	295.3	63.0
합계		535.9	100.0	468.4	100.0

자료: OECD

77조 6,087억 달러의 12.4%를 차지하는 것으로 추산된다.⁶⁾ 국가 유형별로는 경제협력개발기구에 속하는 30개 국가⁷⁾의 건설지출이 4조 8,310억 달러이며, 나머지 44개 신흥국의 건설지출이 4조 7,646억 달러로 비슷한 규모를 차지하고 있다. 최근 10년 간 경제협력개발기구 회원국의 건설지출은 연평균 2.1% 증가한 반면 신흥국 건설지출은 연평균 16.9% 증가한 결과, 2004년 9,966억 달러로 세계 건설지출 4조 9,324억 달러의 20.2%에 불과했던 신흥국 비중이 2014년 49.7%로 급증하였기 때문이다.

유형별로 개별 국가의 시장규모를 살펴보면, 먼저 경제협력개발기구에 속하는 30개 국가의 평균 건설지출 규모는 1,610억 달러이며, 최대값은 미국 9,478억 달러, 최소값은 그리스 106억 달러이다. 미국과 일본(6,861억 달러)의 건설지출 규모가 예외적으로 크며, 미국, 일본 2개국을 제외하면 평균 규모는 1,142억 달러로 크게 줄어든다. 다음으로 44개 신흥국의 평균 건설지출 규모는 1,083억 달러이며, 최대값은 중국 2조 5,709억 달러, 최소값은 온두라스 21억 달러이다. 세계 최대 규모인 중국을 제외할 경우 신흥국의 평균 건설지출 규모는 510억 달러로, 최근의 급속한 성장에도 불구하고 여전히 미국과 일본을 제외한 경제협력개발기구 회원국 평균의 절반에도 못 미치는 수준이다.

Ⅳ 규모시장 진출현황 및 다변화 전략

1. 주요 시장

IHS Global Insight에서 74개 국가를 대상으로 집계·공표하는 건설지출(Construction Spending) 자료를 기초로 국가별 건설시장 규모를 분석해 보자.⁵⁾ 2014년 세계 건설지출 규모는 9조 5,956억 달러로 세계 총생산(GDP)

5) 세계은행(World Bank)이 전 세계 경제단위를 214개 국가 혹은 준국가로 구분하고 있음을 감안할 때 대상국가에 한계가 있지만, 시장 규모가 큰 주요 국가들을 대부분 포함하고 있어 대략적 현황을 파악하는 데는 무리가 없을 것이다. 물론 세계은행이 매년 작성·공표하는 세계개발지수(WDI; World Development Index)의 총고정자본형성(GFCF; Gross Fixed Capital Formation) 자료를 활용할 수도 있다. 우리나라를 예로 들면 2013년 건설투자는 199조원으로 총고정자본형성 404조원의 약 절반을 차지하고 있다(2010년 불변가격 기준). 다만 총고정자본형성 대비 건설투자 비율이 국가별로 상이하므로 직접적인 비교가 불가능하다는 단점이 있다.

6) 경상가격 기준이며, 총생산은 국제통화기금(IMF) 자료를 기준으로 하였다.

7) 34개 경제협력개발기구 회원국 중 규모가 작은 Estonia, Iceland, Luxembourg, Slovenia 등 4개국이 제외되었다.

표2. 건설지출 상위 20개 국가

(단위: 십억 달러, %)

국가	순위	지출	비중	누적	비고
China	1	2,570.9	26.8	26.8	신흥국
US	2	947.8	9.9	36.7	
Japan	3	686.1	7.2	43.8	
India	4	465.5	4.9	48.7	신흥국
UK	5	356.9	3.7	52.4	
Germany	6	356.3	3.7	56.1	
France	7	342.3	3.6	59.7	
Indonesia	8	263.9	2.7	62.4	신흥국
Russia	9	240.2	2.5	64.9	신흥국
Italy	10	218.6	2.3	67.2	
Canada	11	206.2	2.1	69.4	
Australia	12	204.7	2.1	71.5	
Spain	13	198.4	2.1	73.6	
Brazil	14	196.4	2.0	75.6	신흥국
Korea	15	184.5	1.9	77.5	
Mexico	16	183.2	1.9	79.4	
Poland	17	101.6	1.1	80.5	
S. Arabia	18	100.6	1.0	81.5	신흥국
UAE	19	99.0	1.0	82.6	신흥국
Netherlands	20	98.9	1.0	83.6	

자료: IHS Global Insight

〈표2〉에 제시된 상위 20개 국가의 건설지출 규모 및 비중에서 알 수 있듯이 중국(26.8%), 미국(9.9%), 일본(7.2%), 인도(4.9%) 등 4개국 비중이 48.7%로 세계 건설지출의 약 절반을 차지하고 있다. 이들 4개국을 포함하여 상위 20개 국가가 각각 세계 건설지출의 1% 이상을 점유하여 전체의 83.6%를 차지한다. 상위 20개 국가 중 신흥국은 BRICs 4개국과 인도네시아, 사우디아라비아, UAE 등 7개국에 불과하다. 참고로 우리나라 건설지출 규모는 1,845억 달러(1.9%)로 세계 15위에 해당하며,

이는 중국을 제외한 신흥국 평균의 약 3.6배에 달하는 수준이다.

우리 건설기업이 주로 진출하고 있는 신흥국의 건설지출 규모를 구간별로 살펴보면, 500억 달러 이상의 핵심 규모시장은 상위 20개 국가에 포함된 7개국 외에 콜롬비아와 이란을 추가하여 총 9개국이다. 100억 달러 이상, 500억 달러 미만의 주요 규모시장은 아시아 9개국, 중남미 6개국, 중동·북아프리카 5개국, 동유럽 및 사하라 이남 아프리카 각 1개국 등 총 22개국이다. 건설지출 규모가 100억 달러 미만이어서 규모시장으로 분류하기에 미흡한 국가는 총 13개국에 달한다.

표3. 신흥국 건설지출 규모 분포

(단위: 십억 달러)

구분	국 가
100~	중국, 인도, 인도네시아, 러시아, 브라질, 사우디아라비아(6개국)
50~100	UAE, 콜롬비아, 이란(3개국)
30~50	말레이시아, 대만, 남아프리카공화국, 아르헨티나, 베네수엘라, 태국, 필리핀, 페루, 루마니아(9개국)
10~30	이집트, 방글라데시, 싱가포르, 카타르, 베트남, 홍콩, 에콰도르, 모로코, 스리랑카, 오만, 파나마, 우루과이, 쿠웨이트(13개국)
~10	우크라이나, 불가리아, 파키스탄, 나이지리아, 튀니지, 바레인, 요르단, 코스타리카, 케냐, 카메룬, 세네갈, 볼리비아, 온두라스(13개국)

자료: 상동

2. 진출현황

2007~2014년 간⁸⁾ 814개의 우리 건설업체

8) 해외건설 수주는 2007년 398억 달러로 전년 165억 달러 대비 약 2.4배 증가한 후 현재까지 활황세를 이어오고 있으므로, 2007~2014년 기간을 대상으로 분석하였다.

가 141개 국가에서 4,634억 달러의 수주를 기록하였다. 141개 국가 중 연평균 5억 달러 이상의 수주를 기록한 국가는 총 25개국이다.⁹⁾ 이들 국가는 우리나라 해외건설의 주력시장으로, 전체 수주의 약 87.2%를 차지한다.

표4. 2007~14년 간 해외건설 수주실적 (단위: 십억 달러, %)

구분	연평균 수주	비중	지속성 지수*
사우디아라비아	9.07	15.7	8
UAE	7.82	13.5	8
쿠웨이트	3.74	6.5	8
이라크	3.17	5.5	5
베트남	2.91	5.0	8
싱가포르	2.71	4.7	8
알제리	1.82	3.1	5
카타르	1.79	3.1	7
리비아	1.56	2.7	4
호주	1.40	2.4	3
인도	1.32	2.3	7
베네수엘라	1.19	2.1	3
카자흐스탄	1.17	2.0	3
우즈베키스탄	1.16	2.0	3
말레이시아	1.09	1.9	5
필리핀	1.04	1.8	5
중국	1.04	1.8	8
러시아	1.00	1.7	3
태국	0.97	1.7	5
인도네시아	0.90	1.6	5
나이지리아	0.84	1.4	7
오만	0.80	1.4	5
브라질	0.69	1.2	2
칠레	0.66	1.1	5
투르크메니스탄	0.62	1.1	3

* 최근 8년 중 연간 5억 달러 이상 수주한 횟수

자료: 해외건설협회

주력시장은 총 수주규모도 중요하지만 몇몇

연도에 집중되지 않고 안정적으로 수주를 지속하는 것도 매우 중요하다. <표4>에서는 이를 지속성 지수로 개념화하여 값을 산출하였다. 연간 5억 달러 이상 수주한 횟수가 최근 8년 동안 5회 이상인 경우를 거점 주력시장으로 구분하였다. 거점 주력시장은 중동·북아프리카 지역의 사우디아라비아, UAE, 쿠웨이트, 이라크, 알제리, 카타르, 오만 등 7개국, 아시아 지역의 베트남, 싱가포르, 인도, 말레이시아, 필리핀, 중국, 태국, 인도네시아 등 8개국, 그리고 칠레, 나이지리아 등 총 17개국이다.

기타 주력시장 중 리비아는 내전사태로 인해 2011년 이후에는 현실적으로 프로젝트 수주가 불가능한 경우이며, 호주, 러시아, 브라질 등은 연도에 따라 수주의 변동성이 큰 사례에 해당한다. 그리고 베네수엘라, 카자흐스탄, 우즈베키스탄, 투르크메니스탄 등은 최근 들어 진출이 확대되고 있는 국가이다.

이제 주요 신흥국의 건설지출 비중과 우리 기업의 수주실적 비중을 비교하여 국가별로 진출 활성화 정도를 분석해 보자.¹⁰⁾ <표5>에 제시한 비중배수, 즉 건설지출 비중 대비 수주실적 비중의 배수가 유효한 지표가 될 수 있는데, 배수가 1일 경우 시장규모에 준하는 수주실적을 기록하고 있다는 의미이며, 1보다 작거나 클 경우는 시장규모에 비해 수주실적이 저

9) 2007~2014년 간 수주한 프로젝트의 평균 규모는 92.0백만 달러이며, 공종별로는 토목 99.7백만 달러, 건축 48.1백만 달러, 산업설비 44.75백만 달러 등이다. 최근 전체 수주에서 산업설비 분야가 차지하는 비중이 약 58%이므로 산업설비 프로젝트의 평균 규모를 감안하여 연평균 500백만 달러 수주를 주력시장을 구분하는 기준으로 사용하였다.

10) <표4>의 25개 주력시장 중 경제협력개발기구 회원국은 호주와 칠레 2개국뿐인 점에서도 알 수 있듯이 국내 건설업체가 선진국 시장에 진출하는 데는 여전히 제약이 있음을 알 수 있다. 따라서 경제협력개발기구 회원국을 제외하고 신흥국만을 분석대상으로 하였다.

표5. 신흥국 건설지출 규모 및 수주실적 비교

(단위: 십억 달러, %, 배)

구분	건설지출			연평균 수주실적			비중배수 (B/A)	진출유형	주력시장
	금액	비중(A)	순위	금액	비중(B)	순위			
Kuwait	10.0	0.1	61	3.74	6.5	3	61.7	진출 우수 국가 (13)	○
Vietnam	21.2	0.2	49	2.91	5.0	5	22.7		○
Singapore	27.8	0.3	47	2.71	4.7	6	16.1		○
Saudi Arabia	100.6	1.0	18	9.07	15.7	1	14.9		○
UAE	99.0	1.0	19	7.82	13.5	2	13.1		○
Qatar	27.2	0.3	48	1.79	3.1	8	10.9		○
Oman	13.9	0.1	56	0.80	1.4	22	9.5		○
Philippines	34.7	0.4	40	1.04	1.8	16	5.0		○
Venezuela	42.8	0.4	33	1.19	2.1	12	4.6		○
Thailand	36.8	0.4	37	0.97	1.7	19	4.4		○
Morocco	17.1	0.2	54	0.44	0.8	27	4.3		
Malaysia	47.6	0.5	29	1.09	1.9	15	3.8		○
Egypt	29.2	0.3	43	0.44	0.8	28	2.5	진출 양호 국가 (11)	
SriLanka	16.9	0.2	55	0.20	0.3	37	2.0		
Panama	13.2	0.1	57	0.10	0.2	51	1.3		
Uruguay	11.1	0.1	59	0.09	0.1	52	1.3		
Ecuador	19.2	0.2	52	0.14	0.2	45	1.2		
Bangladesh	28.0	0.3	46	0.18	0.3	39	1.1		
Iran	64.1	0.7	27	0.4	0.7	31	1.0		
Russia	240.2	2.5	9	1.00	1.7	18	0.7		○
Indonesia	263.9	2.7	8	0.90	1.6	20	0.6		○
Brazil	196.4	2.0	14	0.69	1.2	23	0.6		○
Peru	32.8	0.3	41	0.10	0.2	50	0.5	진출 저조 국가 (7)	
HongKong	20.4	0.2	50	0.06	0.1	56	0.5		
India	465.5	4.9	4	1.32	2.3	11	0.5		○
Romania	32.2	0.3	42	0.03	0.1	70	0.2		
China	2,570.9	26.8	1	1.04	1.8	17	0.1		○
Taiwan	47.6	0.5	30	0.02	0.0	73	0.1		
Colombia	72.3	0.8	25	0.06	0.1	57	0.1		
Argentina	43.0	0.4	32	0.00	0.0	127	0.0		
South Africa	43.1	0.4	31	0.00	0.0	116	0.0		

자료: IHS Global Insight, 해외건설협회

조 혹은 우수한 것으로 해석할 수 있다.

먼저 우리 기업의 진출실적이 우수한 국가는 중동·북아프리카 지역 7개국, 아시아 지역 5개국, 그리고 베네수엘라 등 13개국으로 중동 등의 자원부국이거나 같은 아시아권으로 지역적 연계가 강한 경우이다. 13개국 중 모로코와 이집트를 제외하면 모두 우리나라 해외건설의 25개 주력시장에 포함된다. 다음으로 우리 기업의 진출실적이 저조한 국가는 아르헨티나, 남아프리카공화국, 중국, 대만, 콜롬비아, 루마니아, 인도 등 7개국이다. 중국, 인도는 우리나라 해외건설의 주력시장에 포함될 만큼 수주가 많지만, 건설시장 규모가 워낙 커 상대 실적이 낮게 계산되는 경우이다. 나머지는 중남미, 사하라 이남 아프리카, 동유럽 등 국가로 우리 기업이 다변화를 추진하고 있는 대상이다.

우리나라 해외건설의 25개 주력시장 중 <표 5>의 신흥국 목록에 포함되지 않은 국가는 총 9개국인데, 우선 경제협력개발기구 회원국인 호주와 칠레가 있다. 나머지 7개 국가는 중동·북아프리카의 이라크, 알제리, 리비아, 중앙아시아의 카자흐스탄, 우즈베키스탄, 투르크메니스탄, 그리고 나이지리아 등이다. 건설지출 규모에 비해 우리 기업의 진출이 매우 활발한 국가로, 모두 자원부국이라는 공통점을 갖는다.

3. 다변화 전략

진출현황 분석에서 알 수 있듯이 우리나라는 선진국과 중남미, 사하라 이남 아프리카, 동

유럽 지역의 일부 신흥국을 제외하면 규모시장에서 양호한 수주실적을 기록하고 있다. 특히 중동·북아프리카 및 아시아 지역의 거점 주력시장에서는 매년 안정적인 수주실적을 기록할 만큼 거점화에도 성공한 것으로 평가할 수 있다. 따라서 규모시장을 대상으로 하는 장래의 지역 다변화 전략은 크게 다음의 세 가지 방향에서 검토되어야 한다.

첫째, 우리 기업도 이제는 선진국 시장 진출을 적극적으로 고민해야 한다. 1971년 노벨경제학상을 수상한 사이먼 쿠즈네츠(Simon Kuznets)는 실증연구를 바탕으로 15-25년 내외의 기반시설 투자주기(Infrastructure Investment Cycle) 이론을 주장하였다. 쿠즈네츠의 주기이론이 암시하듯이 주요 선진국은 그동안의 투자부진으로 기반시설 노후화가 심각한 상황이며, 대규모 신규 투자가 필요한 상승주기를 목전에 두고 있다. 다만 대부분의 선진국이 높은 국가채무 부담으로 재정투자에 선통 나설지 못하고 있는 상황이며, 이를 타개하기 위해 인프라 투자에 민간자본을 유치하고자 노력하고 있다. 투자재원 확보가 병행될 경우 선진국 인프라 투자의 새로운 호황기가 도래할 전망이므로, 도급공사, 민간투자, 개발사업 등 다양한 형태로 선진국 인프라 시장 진입을 모색해야 할 시점이다.

둘째, 우리 기업의 진출이 미약한 중남미, 사하라 이남 아프리카 신흥국으로의 다변화는 조심스러운 접근이 필요하다. 우선 중남미의 경우 베네수엘라, 브라질, 칠레 등은 이미 우리 기업의 주력시장으로 자리매김했을 뿐만 아니

라 파나마, 우루과이, 에콰도르, 페루 등 국가에서도 최근 양호한 수주실적을 기록하고 있다. 결국 아르헨티나, 콜롬비아 정도만 추가 진출이 필요한 국가인데, 거시경제 불확실성 및 정책 신뢰도 측면에서 보수적 관점을 견지해야 한다. 최근 석유를 포함한 원자재 시장 전반의 약세로 중남미 지역 전체의 거시경제 변동성 및 정정 불안이 확대되고 있으므로 리스크 관리활동을 강화하는 가운데 프로젝트 단위로 선별적 진출을 꾀해야 할 것이다. 한편 사하라 이남 아프리카의 경우 남아프리카공화국을 제외하면 아직 규모시장으로 분류할 수 있는 국

가가 딱히 없으며, 나이지리아, 케냐 정도가 규모시장으로 성장하는 단계에 있다. 따라서 당분간 프로젝트 중심의 기회시장으로 접근하는 것이 타당하다.

셋째, 규모시장은 거점화·현지화를 통해 사업의 연속성과 규모의 경제성을 실현할 수 있을 뿐만 아니라 현지시장에 대한 이해도를 바탕으로 우량 프로젝트 발굴 및 리스크 관리가 가능하다는 장점이 있다. 해외건설 지역 다변화를 신규 시장으로의 진출을 확대하는 것뿐만 아니라 거점화·현지화 국가를 다변화하는

표6. 공적개발원조 순유입 상위 국가

(단위: 십억 달러, %)

구분	소득수준	지역	ODA 순유입 실적			GDP 대비 상대규모		'13년~'17년 계획 순위
			'13년	5년 평균	순위	GDP	상대규모*	
아프가니스탄	저소득	남아시아	5.3	6.3	1	20.7	30.4	1
베트남	하위-중소득	동아시아	4.1	3.7	2	170.6	2.2	4
에티오피아	저소득	남아프리카	3.8	3.6	3	46.0	7.8	12
콩고민주공화국	저소득	남아프리카	2.6	3.4	4	29.9	11.2	15
탄자니아	저소득	남아프리카	3.4	2.9	5	33.3	8.8	8
파키스탄	하위-중소득	남아시아	2.2	2.7	6	232.8	1.2	14
인도	하위-중소득	남아시아	2.4	2.5	7	1,876.8	0.1	3
가자지구	하위-중소득	중동·북아	2.6	2.5	8	na.	na.	2
케냐	저소득	남아프리카	3.2	2.4	9	55.0	4.3	13
터키	상위-중소득	유럽·중앙아	2.7	2.3	10	820.0	0.3	10
모잠비크	저소득	남아프리카	2.3	2.1	11	15.3	13.7	7
나이지리아	하위-중소득	남아프리카	2.5	2.0	12	521.8	0.4	22
이라크	하위-중소득	중동·북아	1.5	1.9	13	229.3	0.8	57
이집트	하위-중소득	중동·북아	5.5	1.9	14	271.4	0.7	28
방글라데시	저소득	남아시아	2.7	1.8	15	161.8	1.1	5
코트디부아르	하위-중소득	남아프리카	1.3	1.7	16	32.1	5.4	31
우간다	저소득	남아프리카	1.7	1.7	17	22.9	7.4	23
아이티	저소득	중남미	1.2	1.7	18	8.5	19.7	38
가나	하위-중소득	남아프리카	1.3	1.6	19	47.8	3.4	27
수단	저소득	중동·북아	1.2	1.5	20	66.7	2.3	72

* (최근 5년 평균 순유입액 ÷ 2013년 GDP) × 100

자료: OECD, IMF

것으로 넓게 해석할 필요가 있다. 앞서 살펴본
 았듯이 141개 진출국가 중 연평균 5억 달러 이
 상의 수주실적을 기록한 주력시장은 25개국에
 불과하며, 이 중에서도 매년 안정적인 수주실
 적을 유지하는 국가, 즉 거점 주력시장은 17개
 국뿐이다. 한편 주력시장 외 25개 국가에서 연
 평균 1억 달러 이상의 수주실적을 기록하고 있
 다. 이들 국가의 수주규모를 주력시장만큼 키
 우면서 수주의 연속성도 제고하여 거점 주력
 시장으로 육성하는 노력이 병행되어야 한다.

Ⅳ 기회시장 진출현황 및 다변화 전략

1. 공적개발원조

공적개발원조 자금은 후발 개발도상국이 글
 로벌 경제체제에 편입하는 과정에서 종자돈
 구실을 한다. 공적개발원조 자금을 활용하여
 기초적인 사회·경제 인프라를 구축하게 되면,
 개선된 비즈니스 환경에 조응하여 글로벌 초
 국적기업의 대규모 투자, 즉 해외직접투자가
 유입되어 본격적인 경제성장 궤도에 진입할
 수 있기 때문이다.

최근 5년(2009-2013년) 동안 공적개발원조
 자금이 가장 많이 유입된 상위 20개 국가를 지
 역별로 살펴보면, 사하라 이남 아프리카 9개
 국, 남아시아 4개국, 중동·북아프리카 4개국 등
 으로 아프리카와 남아시아 국가가 대다수를
 차지하고 있다. 특히 아프리카의 에티오피아,
 콩고민주공화국, 탄자니아, 모잠비크, 우간다
 등은 공적개발원조 순유입액이 GDP의 10%
 내외에 해당할 정도로 상대규모가 매우 크다.
 최근 주목받고 있는 “아프리카의 부상(Africa
 Rising)”이면에 공적개발원조 자금이 큰 기여
 를 하였음을 짐작할 수 있다. 공적개발원조 수
 원국의 소득수준은 저소득(Low Income) 국가
 10개국, 하위-중소득(Lower Middle Income)
 국가 9개국이며, 상위-중소득(Upper Middle
 Income) 국가는 유럽 국가의 지원을 많이 받는
 터키가 유일하다.¹¹⁾

경제협력개발기구 개발원조위원회에서는
 매년 회원국을 대상으로 중기 공적개발원조
 지출계획을 조사·공표하고 있다. 2014년 조사
 한 2013년 지출계획에 따르면 남아시아의 인
 도, 방글라데시, 파키스탄, 사하라 이남 아프
 리카의 모잠비크, 탄자니아, 에티오피아, 케냐,
 콩고민주공화국 등은 지원계획 상위 국가에
 포진하고 있어 향후에도 지속적인 공적개발원
 조 자금유입이 기대된다.

11) 경제협력개발기구 개발원조위원회는 1인당 국민총소득(GNI)을
 기준으로 국가 소득수준을 구분하고 있으며, 공적개발원조
 수원국은 중소득 국가 이하로 한정하고 있다.

구분	소득수준	국가
저소득	~ 1,005	49개
중소득	하위 1,006~ 3,975	40개
	상위 3,976~12,275	54개
고소득	12,276~	66개

주: 2010년 달러 기준

12) 1위인 아프가니스탄이 분쟁지역인 점을 감안하면, 실질적으로는 1위인 셈이다.

동아시아 지역 국가 중 유일하게 포함된 베트남의 경우 우리나라와 일본의 공적개발원조 자금이 집중되면서 최근 5년 순유입 실적 2위를 기록하고 있다.¹²⁾ 향후 지원계획에서도 분쟁 지역인 아프가니스탄과 가자지구, 그리고 인도에 이어 4위를 차지하고 있어 공적개발원조의 수혜를 가장 많이 본 국가라고 평가할 수 있다.

2. 해외직접투자

유엔무역개발기구(UNCTAD) 자료에 기초

해 2013년 기준 개발도상국의 해외직접투자 유입실적을 살펴보면, <표7>에 제시된 것처럼 상위 20개 국가 중 13개 국가가 상위-중소득 국가로 구성되어 있으며, 저소득 국가는 아프리카의 나이지리아와 모잠비크 2개국뿐임을 알 수 있다. 공적개발원조 상위 20개 순유입국 중 상위-중소득 국가가 터키 한 곳이었는 점과 대비된다. 이는 앞서도 언급한 바대로 공공개발자금 등을 통해 개발도상국의 경제성장이 어느 정도 가시화되면 본격적으로 초국적기업 등의 해외직접투자가 이루어지기 때문이다.

표7. 국가별 해외직접투자 순유입 실적

(단위: 십억 달러, %)

국가	소득수준*	지역	FDI		GDP 대비 상대규모	
			순유입액(A)	순위	GDP(B)	(A÷B)
중국		동아시아	123.9	1	9,469.1	1.3
브라질		중남미	64.0	2	2,246.0	2.9
인도	하위-중소득	남아시아	28.2	3	1,876.8	1.5
인도네시아		동아시아	18.4	4	870.3	2.1
콜롬비아		중남미	16.8	5	378.4	4.4
태국		동아시아	12.9	6	387.3	3.3
터키		유럽·중앙아	12.9	7	820.0	1.6
말레이시아		동아시아	12.3	8	313.2	3.9
페루		중남미	10.2	9	202.4	5.0
카자흐스탄		유럽·중앙아	9.7	10	231.9	4.2
아르헨티나		중남미	9.1	11	610.3	1.5
베트남	하위-중소득	동아시아	8.9	12	170.6	5.2
남아공		남아프리카	8.2	13	350.8	2.3
베네수엘라		중남미	7.0	14	227.2	3.1
모잠비크	저소득	남아프리카	5.9	15	15.3	38.8
나이지리아	저소득	중동·북아	5.6	16	521.8	1.1
이집트	하위-중소득	중동·북아	5.6	17	271.4	2.0
파나마		중남미	4.7	18	40.5	11.5
필리핀	하위-중소득	동아시아	3.9	19	272.1	1.4
우크라이나	하위-중소득	유럽·중앙아	3.8	20	178.3	2.1

* 공란: 상위-중소득 국가

자료: UNCTAD, IMF

상위 순위에는 중국, 브라질, 인도 등 주요 선발 개발도상국을 필두로 ASEAN 5개국, 중남미 지역 5개국, 유럽·중앙아시아 3개국, 그리고 중동·북아프리카 및 사하라 이남 아프리카 지역 각 2개국이 포함된다. 이들 국가는 이미 규모시장으로 성장하였거나 성장할 잠재력이 매우 높은 국가이다. 특히 콜롬비아, 태국, 말레이시아, 페루, 카자흐스탄, 베트남, 베네수엘라, 모잠비크, 파나마 등은 해외직접투자 순유입액이 GDP의 3%를 초과하고 있어 해외자금이 해당국 시설투자의 상당 부분을 차지함을 알 수 있다. 초국적기업 등의 시설투자는 글로벌 건설업체가 참여할 수 있는 프로젝트 기회로 직결된다.

3. 인프라 민간투자사업

세계은행 인프라 민간투자사업(PPI: Private

Participation in Infrastructure) 자료를 활용하여 개발도상국의 민간투자사업 동향을 살펴보면,¹³⁾ 2013년 기준 292개 인프라 프로젝트에 1,506억 달러의 민간자금이 투자되었다. 2000년대 중반 급증세를 보였던 인프라 민간투자는 글로벌 금융위기 이후 1,800억 달러 내외 수준에서 등락을 보이고 있다.

지역별로는 중남미 시장이 주도적 역할을 수행하는 가운데 인도의 비중이 최근 크게 축소되고 있다. 이는 최근 인도 내 토지 취득 문제 등 외국인 투자 제약요인으로 민간투자 동력이 크게 약화된 결과라고 할 수 있다. 공중별로는 에너지 분야가 가장 큰 비중을 차지하며 통신, 교통 분야도 꾸준한 투자가 이루어지고 있다. 다만 수처리 분야는 최근 실적이 매우 저조하다. 블루골드로 지칭되었던 장밋빛 전망에도 불구하고 수처리 분야는 민간투자뿐만

표8. 지역·공종별 인프라 민간투자사업 추이

(단위: 십억 달러, %)

	구분	2003	2008	2009	2010	2011	2012	2013	비중	
									2013	'09-'13
지역	동아시아	19.2	17.3	18.2	18.5	15.5	17.9	19.2	12.7	10.2
	유럽·중앙아	7.7	42.7	24.1	30.3	43.7	28.3	28.5	18.9	17.7
	중남미	16.1	50.1	54.3	44.2	60.2	92.9	70.2	46.6	36.8
	중동·북아	1.9	6.5	7.4	7.5	4.0	6.7	4.5	3.0	3.4
	남아시아	4.2	33.8	41.2	76.3	43.5	37.3	13.8	9.2	24.3
	남아프리카	7.6	13.8	13.4	12.8	11.2	13.7	14.4	9.6	7.5
공종	에너지	22.0	57.2	72.5	80.0	71.3	73.7	55.8	37.0	40.4
	통신	25.6	78.3	62.1	76.7	65.9	62.6	58.2	38.7	37.3
	교통	7.7	25.9	21.7	30.5	38.2	54.8	33.2	22.1	20.4
	수처리	1.5	2.9	2.2	2.4	2.6	5.7	3.4	2.3	1.9
	합계	56.8	164.3	158.6	189.6	178.0	196.8	150.6	100.0	100.0

자료: 세계은행

13) 인프라 민간투자사업에는 현지기업 및 금융기관 등도 참여하나 많은 경우 초국적기업 및 글로벌 금융기관이 핵심적인 역할을 수행한다. 민간투자는 앞서 해외 개발자금 부분에서 언급한 해외직접투자, 해외증권투자, 은행 간 대출 등 다양한 형태로 이루어질 수 있다.

아니라 공공투자에서도 우선순위에서 밀리고 있는 실정이다.

이제 <표9>를 기초로 국가별 인프라 민간투자사업 유치실적을 구체적으로 살펴보자. 최근 민관협력사업(PPP; Public Private Partnership)에 대한 활발한 논의에도 불구하고 민간투자사업 실적은 일부 국가 및 지역을 중심으로 제한적으로 추진되고 있는 실정이다. 즉 초기 글로벌 민관협력사업은 역내에서 다수의 사업을 추진한 실적이 있는 유럽계 투자자가 주도하였으므로 유럽계 투자자가 주로 활동하며, 민자사업 관련 법·제도가 상대적으로 정

비된 중남미, 유럽 주변국, 인도 등지에서 활발히 추진되었다. 2013년 유치 실적에서도 중남미의 브라질, 멕시코, 칠레, 유럽의 터키, 러시아, 그리고 인도 등이 상당한 격차로 여타 국가를 앞지르고 있다. 최근에는 규모 측면에서 세계 최대 인프라 시장인 중국에 투자하는 경우가 늘고 있으며, 아프리카 경제를 견인하는 나이지리아도 양호한 실적으로 보이고 있다.

공종별로 살펴보면 국가 전력계통 운영기관 등 공공기관과의 전력구매협정(PPA; Power Purchase Agreement) 체결을 통해 운영단계 자금회수 리스크를 상당 수준 저감할 수 있는

표9. 공종별·국가별 인프라 민간투자사업 실적

(단위: 십억 달러, %)

순위	합계		전력		교통		수처리	
	국가	PPI	국가	PPI	국가	PPI	국가	PPI
1	브라질	33.8	터키	14.5	브라질	11.2	브라질	2.9
2	터키	16.8	브라질	9.0	중국	4.5	인도네시아	0.1
3	인도	13.5	칠레	6.0	나이지리아	4.4	인도	0.1
4	멕시코	9.5	남아공	3.1	멕시코	4.0	중국	0.1
5	러시아	8.0	인도	3.0	인도	3.0	멕시코	0.1
6	칠레	7.9	페루	2.3	온두라스	1.1		
7	중국	6.8	중국	2.1	페루	0.9		
8	나이지리아	6.3	멕시코	1.9	콜롬비아	0.8		
9	남아공	4.6	인도네시아	1.9	칠레	0.7		
10	페루	4.3	태국	1.7	자메이카	0.6		
11	콜롬비아	4.2	콜롬비아	1.4	터키	0.4		
12	인도네시아	3.8	말레이시아	1.3	말레이시아	0.4		
13	태국	3.4	필리핀	1.3	베트남	0.3		
14	아르헨티나	3.1	요르단	1.1	파나마	0.3		
15	말레이시아	2.6	우루과이	0.8	세네갈	0.1		
16	필리핀	2.0	아르헨티나	0.8	아르메니아	0.1		
17	온두라스	1.6	가나	0.4	모잠비크	0.1		
18	요르단	1.2	코트디부아	0.4	불가리아	0.1		
19	파나마	0.9	코스타리카	0.3	도미니카	0.1		
20	이라크	0.9	파키스탄	0.3	코소보	0.1		

자료: 상동

전력 분야는 상대적으로 다양한 국가에서 활발히 추진되고 있다. 교통 분야는 중남미, 유럽 등 전통적 주력시장 외에 동아시아, 아프리카 지역으로의 진출이 확대되고 있어 향후 전망은 밝은 편이다.

4. 진출현황

우리 기업의 기회시장 진출현황을 살펴보면, 우선 공적개발원조 상위 수원국 중 베트남, 인도, 나이지리아, 이라크 등 4개국은 이미 연평균 5억 달러 이상을 수주하는 주력시장으로 부상하였다. 나머지 국가 중에서 파키스탄, 터키, 이집트, 방글라데시, 가나 등 5개국은 연평균 1억 달러 이상을 수주하여 진출이 활성화된 지역이다. 결국 공적개발원조 상위 수원국 중 추가적인 진출 확대가 필요한 국가는 대부분 사하라 이남 아프리카에 집중되어 있다.

다음으로 해외직접투자 상위 20개 순유입국

중 중국, 브라질, 인도, 인도네시아, 태국, 말레이시아, 카자흐스탄, 베트남, 베네수엘라, 나이지리아, 필리핀 등 11개 국가는 주력시장에 이미 포함되어 있다. 나머지 국가 중 터키, 이집트, 콜롬비아, 페루, 파나마 등도 1억 달러 내외의 수주실적을 기록하고 있다. 해외직접투자 측면에서 우리 기업의 진출이 특히 부진한 국가는 아르헨티나, 남아프리카공화국, 우크라이나 등이다.

5. 다변화 전략

기회시장으로의 진출을 확대하기 위해서는 먼저 우리나라의 해당 국가에 대한 공적개발원조 지원규모를 점진적으로 확대할 필요가 있다. 즉, 국가 간 개발협력 프로그램의 초점을 동남아시아에서 사하라 이남 아프리카, 중남미 등 지역으로 단계적으로 전환하는 노력이 요구된다. <표10>에 제시되어 있는 것처럼 우리나라 공적개발원조 중점 협력국에 아시아

표10. 해외건설 관련 중점 협력국

구분	지역	국가
해외 건설 중점 협력국	아시아	인도, 카자흐스탄, 태국, 인도네시아, 미얀마(5개국)
	아프리카	리비아, 알제리, 남수단, 나이지리아(4개국)
	중동	사우디아라비아, UAE, 쿠웨이트(3개국)
	중남미	페루, 콜롬비아(2개국)
	유럽	터키(1개국)
	소계	15개국
ODA 중점 협력국	아시아	베트남, 인도네시아, 캄보디아, 필리핀, 방글라데시, 몽골, 라오스, 스리랑카, 네팔, 파키스탄, 동티모르(11개국)
	아프리카	가나, DR콩고, 나이지리아, 에티오피아, 모잠비크, 카메룬, 르완다, 우간다(8개국)
	중동·CIS	우즈베키스탄, 아제르바이잔(2개국)
	중남미	콜롬비아, 페루, 볼리비아, 파라과이(4개국)
	오세아니아	솔로몬군도(1개국)
	소계	26개국

국가 외 아프리카, 중남미 국가도 다수 포함되어 있으나, 지원규모는 2013년 대외경제협력 기금(EDCF) 승인액 기준으로 아시아 65.1%, 아프리카 31.2%, 중남미 3.4%로 여전히 아시아 지역 국가에 편중되어 있는 실정이다.

아울러 기회시장의 경우 경제성장 초기단계에 있기 때문에 해외 개발자금의 역할이 여전히 매우 크므로 국제개발협력 프로그램의 추진과정에서 우리나라의 위상을 제고하여 우리 기업이 다자개발은행(MDB; Multi-lateral Development Bank) 조달시장에 더욱 적극적으로 참여할 수 있는 기회를 제공하는 방안이 강구되어야 할 것이다.

그리고 우리 건설업체도 해외 개발자금 중 큰 축을 담당하는 해외직접투자에서 파생되는 프로젝트 기회를 활용할 수 있도록 기회시장에서 활약하는 주요 초국적기업, 즉 발주처와의 연계를 강화하여 안정적인 클럽 비즈니스를 수행할 수 있는 여건을 창출하는 데 주력해야 한다.

이제 민간투자사업 진출 확대에 대해 살펴보자. S&P는 2030년까지 연평균 3.2조 달러의 인프라 투자가 필요한데, 이 중 공공재정으로 충당할 수 있는 규모는 글로벌 GDP의 3% 수준인 2.7조 달러에 불과하므로, 나머지 5천억 달러는 민간 투자를 통해 보완되어야 한다고 추정하고 있다. 2012년 현재 글로벌 인프라 분야 PF 규모가 약 2천억 달러인 점을 감안하면, 약 3천억 달러 규모의 신규 투자 프로그램이 개발되어야 하는 상황이다.

따라서 향후 인프라 민간투자사업 시장의 지속적인 성장이 기대되나, 앞서 현황분석에서 보았듯이 아직까지는 유럽계 투자기관 중심으로 중남미, 동유럽 등 일부 지역 위주로 추진되고 있는 것이 현실이다. 개발도상국의 민간투자사업 조기 활성화를 위해서는 관련 법·제도 준비는 물론 파일럿 프로젝트를 통한 비즈니스 모델 전파가 필요하다. 우리나라는 국내 민간투자사업 추진경험이 풍부하므로 이를 개발도상국에 전파할 수 있도록 양자 간 교류에 적극적으로 나설 뿐만 아니라 G20 등 국제기구 협의체의 논의과정에도 주도적으로 참여할 필요가 있다. 또한 국내 정책/민간 금융기관과 기관투자자의 해외 인프라 프로젝트 파이낸싱 확대방안도 지속적으로 강구되어야 할 것이다.

V 맺음말

우리나라 해외건설은 2007-2014년 간 25개 국가에서 연평균 5억 달러 이상의 수주실적을 기록할 만큼 거점화에 성공하고 있다. 아울러 이들 외 25개 국가에서도 연평균 1억 달러 이상을 수주하면서 시장 다변화에도 일정 정도 가시적 성과를 거두고 있다.

향후 우리나라 해외건설의 지속 가능한 성장을 위해서는 거점국가 다변화(Concentrated Diversification) 전략을 더욱 강화해야 할 것으로 판단된다. 주지하다시피 단발성 해외 프로젝트 수주·수행으로는 건설공사의 수익성을 확보하는 것이 쉽지 않다. 거점화·현지화를 통해 리스크 관리, 비용 절감 등에서 규모의 경제

(economies of scale) 이점을 누릴 수 있어야 한다. 한편 일부 국가·지역의 거시경제 위기로 부터 완충공간을 확보하기 위해서는 거점국가 포트폴리오 다변화가 필수 불가결하다.

현재 우리나라는 중동·북아프리카 및 동아시아 지역의 규모시장(Volume Market)을 중심으로 거점화에 성공하고 있다. 따라서 향후 거점화를 더욱 확대·다변화하기 위해서는 우선 중남미 지역 규모시장으로의 진출을 점진적으로 확대하고, 아프리카 및 중앙아시아 지역의 기회시장(Opportunity Market)에서 장래 거점화 기반을 구축해야 한다. 특히 기회시장의 경우 공적개발원조, 해외직접투자 등 글

로벌 개발자금 동향을 면밀히 추적하면서 관련 사업주체와의 긴밀하고 안정적인 네트워크를 구축하여 클럽 비즈니스로 추진할 수 있는 역량이 요구된다.

끝으로 해외 민관협력 사업의 경우 전통적 주력 시장이었던 중남미, 유럽 주변국을 넘어 아시아 지역 등으로 확대되고 있는 추세이나, 개발도상국이 갖는 법·제도 혹은 시장 인프라 부족이라는 근원적 제약이 존재하므로 일부 민간발전사업(IPP; Independent Power Producer) 등을 제외하고는 당분간 보수적 접근이 유효하며, 시장창출(Market Building)을 위한 노력이 우선되어야 한다. ●

참고문헌

- 최종석(2014.09), "인프라 투자재원 분석을 통한 해외건설 시장전략 모색", 「KRIHS 건설경제」, 2014년 여름호(통권 77권): 56-65
- 해외건설협회(2014.07), 서남아·중남미·아프리카 건설시장 진출 확대방안
- British Petroleum(2014.06), BP Statistical Review of World Energy
- ENR(2014.09), The Top 250 International Contractors
- IHS Global Insight(2014.10), Global Construction Outlook
- Infrastructure Journal(2014.02), Global Project Finance Infrastructure Review Full Year 2013
- S&P's Ratings Services(2014.01), Global Infrastructure: How to Fill a \$500 Billion Hole
- World Economic Forum(2014.02), Infrastructure Investment Policy Blueprint
- 해외건설협회(<http://www.icak.or.kr>)
- American Marketing Association(<http://www.ama.org>)
- IMF(<http://www.imf.org>)
- OECD(<http://stats.oecd.org>)
- UNCTAD(<http://unctadstat.unctad.org>)
- World Bank(<http://data.worldbank.org>)

국내기업 해외도로시장 진출 활성화 방안 연구

연구기관 : 한국교통연구원
해외건설협회*
한국건설기술연구원

I. 연구의 배경 및 목적

동남아시아, 중남미 국가들의 지속적인 경제 성장으로 각 국가들은 도로부문에 대한 장기 건설계획을 수립하고 매년 투자를 확대하고 있다. 반면, 우리나라의 국내 도로건설부문은 저성장 및 투자감소로 인해 시장규모는 감소추세에 있으며 타 공종에 비해 도로분야의 해외진출 실적도 저조한 상황이다. 이와 더불어, 국내기업의 도로분야 해외진출을 지원하기 위한 정부차원의 전략 및 세부 추진방안도 미흡한 실정이다. 따라서 해외건설시장의 급성장과 국내 SOC 사업 감소에 대응하기 위해 국내 기업의 도로부문 해외 진출 확대 필요성이 대두되고 있다.

본 연구를 통해 국내 도로관련 기업의 해외시장 진출 활성화를 위한 맞춤형 정부지원전략 수립에 필요한 기초자료를 마련하고자 한다. 대륙별 도로 시장 규모 및 발주동향, 국가경쟁력 분석 등을 통한 중점진출국가 선정, 설문조사를 통한 도로사업 진단, 외국 정부나 국내 타공종 성공사례 분석을 통해 시사점 도출, 이미 실시되고 있는 정부 간 협력 또는 다자협력 현황 파악 등을 통해 가시적 성과 창출이 가능한 세부전략을 구축하고자 한다.

II. 해외 도로건설시장 동향 분석 및 중점 진출국 선정

1. 건설시장 및 도로건설 동향

아시아의 2014년 건설시장은 미국의 양적완화 축소 정책에 따라 인도, 인도네시아 등 신흥 개발도상국에서 불확실성이 염려되나, 전반적인 경제성장 및 인프라 수요 확대에 의해 건설시장 규모는 2013년 대비 12.6% 증가한 4조8천억불로 전망된다. 또한, 2013년 건설시장 규모는 전년대비 약 6.1% 증가한 4조2,628억불, 2012년은 2011년 대비 10.2%의 증가한 4조183억불을 기록하였다.

2014년 아시아 인프라시장에서 도로 및 교량 부문의 시장 규모는 약 1,836억불로 2013년 대비 약 9.1% 증가할 것으로 추정된다. 2011년부터 매년 10% 내외 수준의 성장률을 유지해 왔으나 2013년 0%대로 급락하였다. 이것은 아시아 시장 내에서 규모가 큰 일본 건설시장의 위축으로 인해 기인한 현상으로 판단된다. 금액기준 아시아 건설시장에서의 한국기업 수주 비중은 3년

* 해외건설정책지원센터 리스크관리처 요약

평균 0.54%로 매우 미미한 수준이고, 도로 및 교량 시장에서도 3년 평균 수주 비중은 0.87%로 저조한 수준이다.

동남아시아의 경우, 지속가능한 경제성장을 위해 대규모 인프라 확충사업을 추진 중인 말레이시아, 싱가포르, 베트남 등에서 발주확대가 예상되며, 태국, 미얀마 등 GMS권 국가와 인도네시아는 정부의 외자유치 의지가 강하게 드러남에 따라 투자개발형 사업이 유망할 것으로 보인다. 산유국 중심의 중앙아시아는 석유화학, 정유공장 등 다운스트림부문 설비투자 확대로 발주물량이 지속적으로 증가하고, 교통 관련 인프라에 투자도 지속될 것으로 전망된다. 서남아시아는 인도의 제12차 경제개발계획 등 막대한 인프라 건설수요에 힘입어 사업 참여기회 확대가 예상된다. 중동 건설시장은 2011년 아랍의 봄(2010년 말 튀니지에서 시작되어 아랍 중동 국가 및 북아프리카로 확산된 반(反)정부 시위의 통칭)과 유럽의 금융위기로 인해 위축되었으나 2012년 이후 차츰 안정을 찾으면서 2014년에는 2013년보다 6% 증가한 4,000억불의 건설 시장을 형성할 것으로 전망된다.

2014년 중동 인프라시장에서 도로 및 교량 부문의 시장 규모는 약 517억불로 2013년 대비 약 8.6% 증가할 것으로 추정되며, 이것은 중동지역 건설시장 규모의 약 9.6% 비중을 차지한다. 금액 기준 중동 건설시장에서의 국내기업의 수주 비중은 3년 평균 6.17%로 타 지역 대비 높은 편으로, 계획 공사기간 및 품질 달성이 중요한 원유 및 가스 관련 부분에서 상대적으로 많은 공사를 수주하였다. 도로 및 교량 시장에서도 3년 평균

우리기업 수주 비중이 4.03%로 높은 편이나, 수주 건수는 적고 규모가 큰 공사를 수주한 것으로 분석되어 낙관적으로 보기에는 어렵다.

사우디, UAE, 카타르, 쿠웨이트를 중심으로 석유화학 프로젝트 및 정부 주도의 인프라 투자가 활발히 이루어질 것으로 기대되고, “아랍의 봄”영향으로 위축된 북아프리카 건설시장은 점차 토목 및 건축 분야 등 민생안정 관련 인프라 발주가 확대될 전망이다. 현재 국제정세로 소외되고 있는 이라크와 이란은 서방사회와의 관계가 호전되고 있는 과정이므로 건설시장이 개선될 것으로 예상되며, 아시아와 유럽을 연결하는 터키의 경우 지리적 특색에 의해 시장규모가 확대될 수 있는 잠재력을 갖고 있다.

중남미 지역은 2000년대 중반이후 재정, 경상수지, 환율, 물가 등 거시경제의 안정과 국제 원자재가격 상승에 따른 세수확충으로 인프라 건설을 적극 추진하고 있다. 중남미 건설시장 규모는 일반적인 인식과는 다르게 중동보다 그 규모가 크다. 2013년 건설시장 규모는 6,887억불로 전년대비 4.6% 성장을 기록, 2014년에는 7,295억불 예상된다. 2014년 중남미 인프라시장에서 도로 및 교량 부문의 시장 규모는 약 955억불로 2013년 대비 약 9.6% 증가할 것으로 추정된다. 2012년의 경우 시장규모가 가장 큰 브라질에 의해 중남미 성장률이 급락하였는데, 이것은 2010년부터 이어지고 있는 산업경쟁력 하락 및 자국 건설정책에 대한 불확실성 등에 의한 3% 이하의 경제성장에서 기인한 것으로 분석된다. 금액 기준 중남미 건설시장에서의 한국업체 수주 비중은 3년 평균 0.82%로 낮은 편이고, 도로 및 교량

시장에서도 3년 평균 수주 비중이 0.01%에 되지 않는다. 세계 6대 경제대국으로 부상한 브라질, 에너지 개혁정책을 통해 정유·가스·전력 시설 확충을 추진 중인 멕시코, 광물 자원부국인 페루, 콜롬비아, 칠레, 세계 2위 석유부존국인 베네수엘라를 중심으로 건설공사의 발주가 확대될 것으로 기대된다. 광물자원 수출 확대로 재정구조가 개선된 페루, 콜롬비아, 칠레 등에서 지속성장 가능한 경제구조를 구축하기 위해 전력시설과 도로, 철도 등 물류인프라 공사 발주가 늘어날 것으로 전망된다.

아프리카 지역의 2013년 건설시장 규모는 1,474억불로 전년 대비 4.7% 성장을 기록, 2014년에는 8.6% 성장한 1,601억불이 전망된다.

2014년 아프리카 인프라시장에서 도로 및 교량 부문의 시장 규모는 약 121억불로 2013년 대비 약 10.8% 증가할 것으로 추정된다. 금액기준 아프리카 건설시장에서의 국내기업 수주 비중은 3년 평균 1.17%로 낮고, 도로 및 교량 시장에서도 3년 평균 수주 비중이 0.43%로 낮은 편에 속한다.

아프리카의 건설시장 성장은 지속적인 경제 성장을 기반으로 두고 있으며, 2013년 사하라 이남 아프리카의 경제 성장률은 5%를 달성하였고, IMF는 2014년에 6%의 성장을, 세계은행은 2014년 5.3%의 성장을 전망하는 등 향후 성장잠재력(인프라에 대한 지속적인 투자, 전반적인 지역 비즈니스 여건 개선, 6% 미만의 낮은 물가상승률, 식료품 가격 안정적)이 높은 지역으로 평

표1. 최근 3년간 건설시장규모 추이

(단위 : 억불)

구 분			2011	2012	2013
아시아	건설시장 전체	규모	37,223	40,974	43,477
		아국수주규모	194	194	276
	도로 및 교량 시장	규모	1,560	1,687	1,683
		아국수주규모	14	15	14
중동	건설시장 전체	규모	4,967	4,991	5,045
		아국수주규모	295	369	261
	도로 및 교량 시장	규모	434	455	476
		아국수주규모	10	34	11
중남미	건설시장 전체	규모	6,405	6,586	6,887
		아국수주규모	66	62	33
	도로 및 교량 시장	규모	780	819	872
		아국수주규모	0	0	0
아프리카	건설시장 전체	규모	1,350	1,408	1,474
		아국수주규모	22	16	11
	도로 및 교량 시장	규모	90	99	109
		아국수주규모	0	0	1

* 출처 : Global Insight, Global Construction Outlook 2013, Business Monitor International(BMI), Infrastructure Report 2014, 해외건설협회 해외건설종합정보서비스(www.icak.or.kr)

가된다. 2012년 말 기준 사하라 이남지역 인구는 약 8.6억명(전 세계의 12.2%)이며, 최근의 경제성장에 따른 구매력 증가와 43.3%가 넘는 만 14세 이하 인구 비중(전 세계 평균 26.4%) 등이 경제성장을 견인할 것으로 전망된다. 인구통계국(Population Reference Bureau: PRB, USA)은 아프리카 인구가 2025년까지 12억 4,500만명, 2050년까지 20억 9,200만명에 이를 것으로 전망하고 있다.

사하라 이남 아프리카 지역의 건설수요는 세계 경제위기에도 불구하고 계속되는 신규 유전 및 가스전 발견 등의 호재로 산유국과 광물자원 보유국을 중심으로 증가세가 지속되고 있다. 석유·가스, 광물 등 천연자원 보유국을 중심으로 건설투자가 확대되는 추세인데, 특히 나이지리아, 앙골라 등 석유부국들이 오일 머니를 바탕으로 장기개발계획을 수립·시행하여 건설 수요가 확대되고 있다. 주로 서부 아프리카 산유국에서 석유·가스관련 플랜트 및 인프라 발주가 증가하고 있으며, 신규 가스전이 대규모 발견되고 있는 모잠비크 등을 중심으로 향후 가스처리 플랜트와 관련인프라 발주가 전망됨에 따라 교통관련 프로젝트 발주도 기대된다. 적도기니, 케냐 등 틈새시장의 정유플랜트, 수자원 프로젝트가 지속적으로 발주될 전망이다.

또한 재원이 부족한 아프리카의 특성상 인프라 구축을 위해서는 15조 달러가 필요한 상태이나, 현실적으로 재원 마련이 불가능하기 때문에 중국, 인도를 비롯한 신흥국 및 외국기업들의 투자와 협력이 강화될 전망이다. 아프리카 인프라 분야에 대한 원조 및 해외투자 규모는 2007

년 373억불에서 2010년 559억불로 빠르게 증가하였으며, 향후 도시화 및 인구증가로 인프라 수요도 크게 늘어날 것으로 보고 있다. UN HABITAT는 아프리카의 도시화 비중이 2005년 35.9%에서 2015년 42.2%, 2025년 47.5%로 증가할 것으로 전망하고 있다.

2. 해외 도로건설시장 중점 진출국 선정

국내기업의 효율적이고 적극적인 해외진출을 유도하기 위하여 ‘선택과 집중’이 필요하다. 이번 연구에서는 총 4개 대륙의 110개 국가(아시아 26개국, 중동 및 북아프리카 20개국, 아프리카 42개국, 중남미 22개국이고, 유럽, 북미, 극소규모의 군도(群島) 국가는 조사 대상에서 제외)를 조사하여 중점을 기준으로 대륙별 상위 6개 국가를 중점 진출국가로 선정하였다. 선정된 6개 국가를 다시 A, B, C 군(群)으로 구분하여 현지점에서의 진출 가능성을 평가하였다. 객관적인 중점진출국가 선정 기준 마련을 위해 경제규모, 신용등급, 사업환경, 도로현황, 수주통계 등 5개 분야로 구분하고 총 23개 세부 평가항목을 정하여 각 항목에 대해 점수를 부여하였다.

선정된 중점 진출국은 진출해야할 시장을 한정하는 것은 아니며, 평가근거는 객관적인 데이터를 바탕으로 하였으나 평가 기준은 주관적임을 밝힌다. 실제 기업이나 기관에서 의사결정에 사용할 때는 본 보고서를 참고하되, 적용시점과 평가기준을 다시 판단하여 적용할 필요가 있다. 아래의 표는 23개의 세부 평가내용과 기준이며, 평가결과 선정된 대륙별 중점 진출국이다.

표2. 평가내용 및 기준

분야	내용	배점	기준
경제규모 (10점)	GDP규모	3	CIA Factbook, WB 등
	1인당 GDP	4*	CIA Factbook, WB 등
	GDP성장률	3	CIA Factbook, WB 등
신용 및 재무 조건 등 (10점)	물가상승률	3*	CIA Factbook, WB 등
	OECD 국가위험도 평가 등급	3	OECD Country Risk Classification 2013
	국가 신용도 평가(S&P)	4	S&P Country Credit Rating
정치 및 사업환경 (20점)	WEF 글로벌 경쟁력 지수	5	WEF Global Competitiveness Index
	IFC 비즈니스 환경 지수	5	IFC Ease of Doing Business Index
	경쟁업체 활동 현황	0**	ENR Top 250 International Contractors
	Peace Index	10	Institute for Economics and Peace
도로통계, 유관기관 중점협력국 (30점)	국토면적	5	UN Statistics, CIA Facts 등
	인구	5	UN Statistics, CIA Facts 등
	도로밀도(도로연장/국토면적)	10*	UN Statistics, CIA Facts 등
	외교부 ODA중점지원국	2.5	외교부 2013 ODA 정책 설명회 자료집(2013.3)
	기재부 KSP 지원대상국	2.5	2013년도 KSP 추진계획(2012.2)
건설시장 규모, 수주통계, 잠재능력 등 (30점)	국토부 인프라개발협력국	5	2013년도 인프라 개발계획 추진계획(2013.3)
	건설성장률(전체)	5	Global Insight, BMI Report 등
	건설성장률(도로)	5	Global Insight, BMI Report 등
	건설시장규모/GDP규모	5	Global Insight, BMI Report 등
	도로시장규모/GDP규모	5	Global Insight, BMI Report 등
	해외건설 수주통계(5년)	3	해외건설협회 수주통계 DB
	도로수주통계(누계)	3	해외건설협회 수주통계 DB
	도로수주통계(5년)	4	해외건설협회 수주통계 DB

*: 수치가 낮으면 고득점

** : 업체수가 많을수록 감점 요인

표3. 지역별 중점진출국 선정 결과

군	아시아(총점)		중동(총점)		중남미(총점)		아프리카(총점)	
A	인도네시아	(86.6)	사우디	(84.7)	페루	(88.3)	가나	(67.4)
	필리핀	(79.4)	카타르	(81.9)	콜롬비아	(80.1)	탄자니아	(66.2)
B	베트남	(77.6)	UAE	(79.9)	칠레	(76.4)	모잠비크	(65.3)
	카자흐	(77.5)	알제리	(79.9)	파나마	(69.8)	우간다	(64.5)
C	태국	(74.4)	쿠웨이트	(75.8)	에콰도르	(69.2)	보츠와나	(63.7)
	인도	(72.7)	터키	(73.4)	볼리비아	(67.4)	나이지리아	(63.2)

※ 국가별 SWOT 분석은 보고서 원문 참조

III. 설문조사를 통한 해외 도로사업 진단

1. 설문조사 개요

해외 도로사업 진단을 위해 2014년 2월부터 약 2개월간 해외건설업체로 신고된 건설업체를 대상으로 설문조사를 실시하였다. 업체의 관심 분야·관심국가 등 일반적인 문항 6개, 해외도로 사업과 관련한 애로사항 및 건의사항 등에 대한 문항 9개로 구성되어 있다. 아래는 주요 설문 질의 사항이다.

－ 해외 공사정보 수집경로, 도로분야 진출 희망국가, 해외건설 수행 중 애로사항, 해외 도로사업 수주의 장애요인, 한국업체 및 현지업체의 경쟁력, 해외 도로 부문 진출 활성화를 위한 중점 지원 분야, 국제경쟁력 강화를 위한 필요한 분야, 도로부문 기술경쟁력 제고를 위해 필요한 분야 등

이번 조사에서는 총 75개의 답변서가 회수되었고, 해외진출 실적이 있는 도로관련 국내 시공 회사 및 엔지니어링사가 설문에 참여하였다. 대기업이 36개, 중견 및 중소기업이 39개의 답변서를 제출하였다. 기업별 2개 이상 답변서가 회수된 경우 1개 기업당 최대 3개의 답변서만 인정하였다. 설문조사 분석에 앞서 설문조사 유효성 검토를 위해 대기업의 수주 규모를 살펴볼 필요가 있다. 우리나라 대기업의 해외공사 수주 누계 규모는 2013년말 기준 약 5,680억불이고 전체 대비 93.1% 비중을 차지하고 있으며, 도로부문에서 대기업의 수주 누계 규모는 약 296억불로

87.8%를 차지한다. 대기업의 답변서 36개 중 총 15개의 업체가 참여하였고, 해당 업체의 수주 누계 규모는 약 2,667억불로 전체 대비 46.96% 비중을 차지한다. 또, 도로부문에서 이들의 수주 누계 규모는 약 180억불로 61.0%를 차지한다. 따라서 본 설문조사의 결과는 해외에서 활동하는 주요 대기업의 의향 및 방향성이 반영되었다고 볼 수 있다.

설문조사 DB화 과정에서 1~5순위에 대해 가중치를 적용하고 그 총점을 최종 결과로 채택하였다. 보기를 5개 선택할 수 있는 경우, 1순위는 5점, 2순위는 4점 등을 반영하고, 보기를 3개 선택할 수 있는 경우에는 1순위는 3점, 2순위는 2점 등을 반영하여 최종 합계 점수를 결과분석에 반영하였다. 보고서 본문에서는 대기업, 중견 및 중소기업 등 전체 설문조사 표본 75개에 대한 결과를 분석하고, 추가로 시공사와 엔지니어링사를 분리하여 각각 그 결과에 대해 분석하였다.

2. 설문조사 결과

아래는 15개의 설문조사 문항 중 주요 9개 문항에 대한 분석자료이며, 설문조사 결과를 시공사와 엔지니어링사로 구분하여 분석한 자료는 보고서 원문에서 확인할 수 있다.

가. 중점진출 희망국가

총 75개의 설문조사 표본을 통해 파악된 업체의 진출 희망국가는 본 연구에서 선정한 중점 진출국가와 유사한 양상을 보이고 있으나 약간의 차이가 있다. 차이가 나는 가장 큰 원인은 설문조사 응답자가 이미 진출했거나 진출을 준비하고

있는 국가를 우선적으로 선택했을 가능성이 있기 때문인 것으로 사료된다.

나. 공사정보 수집경로

설문조사의 36%는 해외공사 수주를 위해 초기단계에 필요한 공사 정보를 온라인 및 오프라인 입찰공고를 통해 수집하는 것으로 조사되었다. 12%는 정보에 대한 대가를 지불하고 유료 웹사이트를 이용하고 있었다. 또한 동종업계 인적네트워크 16%, 발주처 인적네트워크 9%, 발주처로부터의 참여오퍼 11%, 정보제공 전문 Agent 14% 등 인적네트워크를 통한 정보수집 비율이 약 50%인 것으로 조사됨에 따라 공사수

주에 있어서는 여전히 인적네트워크의 중요성이 확인되었다. 결국 적기에 제공되는 입찰공고 자료 제공 및 발주처와의 지속적인 인적네트워크가 필요하다.

다. 해외건설 수행 중 애로사항

해외건설 수행 중 가장 큰 애로사항으로는 해외 현장 또는 사업을 관리할 수 있는 관리자급 한국인 인력이 부족(17%)한 것으로 조사되었고, 발주처와의 협의, 협상, 설득의 어려움(10%), 적절한 외국인 인력 채용의 어려움(8%), 외국인 인력 관리의 어려움(4%) 등 인력과 관련된 답변이 총 39%를 차지하였다. 국내외 인력을 아우를 수

표4. 지역별 중점진출 희망국 (아시아, 중동)

군	아시아				중동			
	연구진	시공+엔지니어링	시공	엔지니어링	연구진	시공+엔지니어링	시공	엔지니어링
A	인니	베트남	베트남	베트남	사우디	카타르	카타르	터키
	필리핀	미얀마	인니	미얀마	카타르	사우디	사우디	UAE
B	베트남	인니	카자흐	캄보디아	UAE	UAE	UAE	이라크
	카자흐	캄보디아	미얀마	방글라	알제리	알제리	이라크	알제리
C	태국	카자흐	말련	필리핀	쿠웨이트	터키	알제리	카타르
	인도	필리핀	캄보디아	인니	터키	이라크	리비아	오만

표5. 지역별 중점진출 희망국 (중남미, 아프리카)

군	중남미				아프리카			
	연구진	시공+엔지니어링	시공	엔지니어링	연구진	시공+엔지니어링	시공	엔지니어링
A	페루	콜롬비아	브라질	콜롬비아	가나	탄자니아	나이지리아	탄자니아
	콜롬비아	칠레	칠레	페루	탄자니아	모잠비크	남아공	케냐
B	칠레	페루	콜롬비아	칠레	모잠비크	남아공	모잠비크	모잠비크
	파나마	브라질	베네수	볼리비아	우간다	가나	탄자니아	가나
C	에콰도르	볼리비아	페루	브라질	보츠와나	나이지리아	가나	우간다
	볼리비아	파라과이	멕시코	파라과이	나이지리	에티오피아	적도기니	DR콩고

있는 고급 관리자급 인력 육성이 절실한 것으로 조사되었다. 두 번째로 많은 답변은 저가수주에 의한 예산부족(15%)으로 오래 전부터 제기되어 온 저가수주 방지 대책 및 수익성을 고려한 선별 수주가 필요한 것으로 조사되었다. 또한, 발주처의 잦은 설계변경 등에 대해서는 계약·클레임 등에 대한 리스크관리 능력 제고가 필요하다.

라. 해외도로 수주의 장애요인

해외건설 수주의 가장 큰 장애요인은 신시장 진입에 대한 위험성 및 불확실성(18%)인 것으로 조사되었다. 따라서 신시장에 대한 리스크 분석 능력 제고를 위한 지원과 중점진출국가를 선정하여 집중공약을 통해 선택적 수주를 장려할 필요가 있다. 두 번째 및 세 번째 걸림돌은 서로 비슷한 맥락인데, 한국업체 간의 가격 경쟁(17%) 및 현지업체의 낮은 공사단가(16%)로 조사되었다. 한국 또는 현지 업체와의 과도한 가격경쟁에 의해 협상포기 또는 수익성이 나쁜 저가수주로 이어지게 되는데, 이것은 결국 해당국에서 지속적인 프로젝트 수주가 어려운 방향으로 가게 된다. 따라서 한국업체는 수주 경쟁을 조정하는 장치가 필요하고, 현지에서 살아남기 위한 현지화 및 정착을 지원할 수 있는 제도 마련이 필요하다.

마. 한국업체의 경쟁력

한국업체가 해외공사 수주 및 수행을 성공적으로 이어갈 수 있게 하는 가장 큰 경쟁력은 계약이행 준수의 확실성(29%)인 것으로 조사되었다. 그 다음으로는 현지업체 대비 높은 기술력(22%), 가격대비 우수한 품질(21%)인 것으로 조사되었다. 한국업체가 갖고 있는 이러한 장점을 극대화하기 위해서는 개별업체들의 노력도 중요

하지만 정부차원의 홍보 또는 정부간 협력을 통해 한국 업체의 프로젝트 참여 기회를 늘릴 필요가 있다.

바. 현지업체의 경쟁력

현지업체가 한국업체에 비해 해외공사 수주 및 수행에 있어서 유리한 점은 발주처와의 협의 및 협상능력(33%)이 우수하고 현지인력 공급이 유리하여 가격경쟁력(32%)을 확보하고 있기 때문인 것으로 조사되었다. 해외발주처와의 능숙한 협상 능력 양성을 위해 장기적인 인력육성 프로그램을 도입해야 하며, 필요에 따라 재외공관의 협조를 통해 발주처와의 갈등을 해소하고, 가격경쟁력 확보를 위해서는 한국인력을 최소화하고 현지 또는 제3국 인력을 최대한 활용할 필요가 있다.

사. 활성화를 위한 중점적 지원 분야

해외도로 진출 활성화에 필요한 최우선 요소는 정부의 직접적인 재정지원(28%)인 것으로 조사되었다. 차순위는 발주처 및 공사정보 적기 제공(18%)과 해외진출을 위한 금융지원(17%)인 것으로 조사되었다.

정부의 직접적인 재정지원이 있을 경우 보증수수료지원(28%), 해외공사 수행시 법인세 인하(27%), 인력양성에 필요한 교육비 지원(15%) 등이 지원되기를 희망하는 것으로 조사되었다. 또한 발주처 및 공사 정보 적기 제공을 희망하고 있으므로, 공공기관의 정보제공 기능을 강화할 필요가 있는 것으로 조사되었다.

아. 경쟁력 강화를 위해 필요한 것

한국업체가 경쟁력 강화를 위해 필요한 것은

프로젝트 관리능력(21%), 정보수집 및 분석능력(18%), 금융조달능력(17%), 현장조직 현지화(14%) 등으로 조사되었다. 이러한 사항을 문제점으로 인지하여 인력양성에 필요한 제도와 정책을 도입하고, 일본 및 중국 수준까지는 아니더라도 ODA 규모를 증대하여 한국업체들에게 보다 많은 해외 진출 및 역량 개발 기회 제공이 필요하다. 또한 정보수집 및 분석이 용이할 수 있도록 공공기관의 정보제공 기능을 강화하고 업체의 정보 분석 능력을 제고할 수 있는 지원이 필요하다.

자. 기술경쟁력 제고를 위해 필요한 지원 분야

한국업체의 기술경쟁력 제고를 위해 필요한 지원 분야는 해외 진출 경험·지식 공유를 위한 자료 및 절차의 DB화(33%), 기술 현지화를 위한 정부 주도의 표준화된 절차 및 프로그램 지원(23%), 설계프로세스 및 도서의 국제표준화(19%) 순으로 조사되었다. 이를 위해 경험을 공유하고, 해외진출 실무지식을 제공하는 정보시스템 구축이 필요하다. 또한 현지의 각종 공사정보, 기술정보 등을 제공하는 기술정보제공 시스템 구축도 필요하다.

IV. 해외진출 현황조사를 통한 해외 도로사업 진단

1. 해외진출관련 국내 교통 및 타분야 현황 조사

가. 지역별 교통 및 타분야 수주현황

해외건설 수주현황 분석을 위해 2000년 이후의 수주통계 데이터를 사용하였다. 2000년 이전과 2000년 이후의 수주양상이 크게 바뀌었는데, 2000년 이전에는 토목 및 건축 중심 수주(약 70% 비중)가 이루어진 반면, 2000년 이후에는 산업설비(약 71%) 중심의 수주형태를 보이고 있다.

2000년 이후 전체 수주금액에서 토목공종의 수주 비중은 13.4%이며, 교통부문은 10.1%를 차지하고 도로는 4.7% 수준이다. 1965년 이후 총 누계 수주금액에서 도로부문 비중은 5.5%인데 반해 2000년 이후 수주금액에서 도로가 차지하는 비중이 4.7%로 다소 떨어진 것으로 나타난다. 이는 최근 산업설비 등 프로젝트 대형화에 기인한 것으로 파악된다.

표6. 지역별-공종별 수주 비중 현황 (통신, 전기 공사 제외)

(단위 : 백만불)

지역별	합계	토 목							건축	산업 설비	용역	
		계	교 통					기타			전체	도로 관련
			소계	도로	철도	항만	공항					
아시아	135,743	32,026	25,418	12,129	5,907	6,776	606	6,608	34,249	65,773	3,695	269
중동	269,074	25,087	18,384	7,546	4,521	6,205	112	6,703	22,937	219,091	1,959	25
중남미	23,586	529	371	371	0	0	0	158	647	21,762	648	10
아프리카	16,567	1,988	936	902	0	34	0	1,052	3,292	10,900	387	10
합계	444,970	59,630	45,109	20,948	10,428	13,015	718	14,521	61,125	317,526	6,689	314

※ 출처 : 해외건설협회DB (2000.1.1~2014.4.30.)

나. 국내 교통 및 타 분야 해외진출 사례 조사

본 절에서는 국내기업이 해외입찰에 참가하여 수주한 사례보다는 정부 및 공공기관이 건설기업과 공동으로 해외에 진출한 사례 위주로 조사하였다.

나-1. EDCF와 연계한 베트남 도로 PPP(민관협력)사업 진출

총 4.3억불 규모의 베트남 판번-연작 도로 공사(17.85km)는 EDCF 2억불과 PPP 2.3억불로 추진되는 사업이다. 2개의 구간 중 A 구간은 EDCF로 지원하고, B 구간은 한국도로공사 컨소시엄이 2.3억불을 투입하여 도로를 건설하고 운영한 뒤 베트남 정부에 기부채납하는 방식으로 진행된다. EDCF 지원 조건 중에 B 구간 사업참여자가 한국업체일 경우 지원하는 것으로 명시되어 있다. 동 프로젝트는 최근 한국 민간기업이 가격 경쟁력을 잃어가고 있는 상황에서 정부의 지원(EDCF)과 공기업의 공신력을 바탕으로 수주 물량을 확보한 사례로 향후 해외도로 투자사업의 모델이 될 수 있을 것으로 기대하고 있다.

나-2. 기 수주한 사업 발주처로부터 몽골 철도공사 수주

총 4.83억불 규모의 몽골 우하 후닥-가순수카이트 철도공사(217km)는 몽골 고비사막 남부에 위치한 세계최대의 노천광산인 타만톨고이 광산(석탄 매장량 약 50억 톤)에서 생산된 석탄을 철도를 통해 수출하기 위하여 중국 국경까지 철도를 설치하는 사업으로 삼성물산(주)이 2012년 9월 Shangrila UB Hotel LLC로부터 호텔건설사업 계약 절차진행 중에 사업정보를 입수하게 되

어 수주한 공사이다. 동 공사는 Shangrila UB Hotel LLC가 몽골 국영철도공사로부터 철도공사 사업권을 획득하여 삼성물산(주)에 입찰요청함에 따라 동일발주처로부터 신뢰를 바탕으로 후속 공사를 수주한 케이스이고 몽골의 본격적인 자원개발에 따른 후속 인프라 공사를 수주하는데 유리한 위치를 점하게 되었다.

나-3. 파키스탄 수력발전 투자사업

총 3.31억불 규모의 파키스탄 파트린드 수력발전사업(150MW)은 발전소 건설 후 30년간 운영하는 투자 사업이다. 동 공사는 한국수자원공사의 주도로 한국 건설업체들과 컨소시엄을 구성하여 자본금을 투자하고, 수출입은행, ADB 등 다자개발은행으로부터 금융조달한 최초의 민관합작 수력발전 프로젝트이다. 2012년 8월 착공하여 공사가 진행 중이며, 준공 후 수자원공사가 관리운영하며, 생산된 전력을 파키스탄 정부의 보증 하에 안정적으로 판매하여 투자비 및 수익금을 회수하게 된다.

2. 해외 도로사업 수주 강국의 진출전략 분석

가. 수주강국 현황

수주 강국의 현황 분석을 위해 ENR(Engineering News Record, 미) 2013년 Top 250 International Contractors 자료를 활용하였다. ENR에서는 도로 및 철도를 구분하지 않고 'transportation'으로 묶어서 평가하고 있다. 설계, 조달, 시공에 있어서 도로는 철도와 거의 유사한 형태이기 때문에 어느 한쪽에 경쟁력이 있거나 없을 수 없다. 따라서 본 보고서에서는 도로건설평가를 교통분

야 건설평가로 대체해서 수행하였다.

2010년 이후 ENR 순위에 포함된 기업들의 해외 매출 비중이 증가하는 추세이다. 상위 5개국인 스페인, 미국, 중국, 독일, 프랑스의 해외 매출비중은 34.1%이고, 자국 매출 비중이 높은 중국을 제외할 경우 4개국의 해외 매출 비중이 62.1%로 국내보다 해외 매출액이 훨씬 큰 것으로 나타난다. 반면 중국은 해외 매출 비중이 13.4%, 자국 매출 비중이 86.6%로 국내시장에 더 중점을 두고 있는 것으로 나타났다. ENR 2013 종합 순위 상위 10개국의 교통부문 매출 비중을 보면, 스페인의 경우 전체공종매출 대비 교통부문 매출이 약 32%를 차지하고 있다. 건축은 약 21%, 산업설비가 약 27% 등 전반적으로 공종별 비중이 고르게 분포하고 있다. 마찬가지로 중국, 프랑스, 터키는 전체공종매출 대비 교통부문 매출이 20% 이상을 차지하고 전반적으로 공종별 비중이 고르게 분포되어 있다. 오스트리아는 교통부문 매출이 전체 대비 48.7%로 가장 높고, 이와는 대조적으로 미국, 한국, 이탈리아, 일본은 대부분의 매출이 산업설비 부문에서 발생되었다.

ENR 2013 교통부문 매출 규모 상위 10개국과 전체 매출 상위 10개국 순위는 약간의 차이가 있다. 브라질 및 네덜란드의 경우 전체 매출규모가 10위권 밖에 있으나, 교통부문 매출만 살펴볼 경우 상위 10개국에 포함된다. 전체 6위였던 대한민국과 8위의 일본은 교통부문 매출에서는 10위권 밖으로 밀려 난다. 또한, 교통부문 매출 비중이 높은 상위 10개국은 포르투갈, 이스라엘, 네덜란드, 브라질, 벨기에, 덴마크, 이집트, 세르비아 등이며, 포르투갈과 이스라엘의 경우 전체

매출의 70%이상이 교통부문에서 발생된 것으로 나타난다.

나. 수주강국 진출전략

스페인과 건축부문 매출 성장을 비롯한 유해 폐기물, 하·폐수, 통신부문에서 매출 점유율 25% 내외를 기록하면서 틈새시장 진출 확대전략도 구사하고 있는 것으로 나타났으며 지역다변화의 일환으로 기존 시장은 유지하면서 아시아지역을 집중공략, 시장을 넓히고 있다. 2010년 4위, 2011년 2위, 그리고 2012년에는 세계1위로 부상하였고, 기업 인수·합병을 통해 지역 및 공종 다각화에 성공하여 매년 점유율을 확대해 나간 것으로 분석된다. 건축부문 매출이 2010년도 점유율 6.0%에서 2012년도 14.8%까지 확대되고, 공종 수는 2010년도 4개에서 2011~2012년도 7~8개로 확장된 것으로 나타난다. 즉 건축부문에 집중하면서도 공종을 다각화한 것으로 분석된다.

독일 및 프랑스의 경우, 2013년 ENR이 발표한 해외매출 상위 10개국 중 다른 국가와는 달리 업체수가 각 4개에 불과하다. 그럼에도 해외 매출이 각각 430억불에 육박하며 한국의 15개사보다도 높은 매출을 기록하였다. 2013년 기준 지역별 매출을 보면, 독일의 경우 매출이 발생하는 주요 지역은 아시아(51.7%) 및 미국(23%)이고, 프랑스의 경우 유럽(47.3%)에서의 매출이 높고 나머지 지역은 10% 내외의 비슷한 수준을 유지하고 있다. 2013년 기준 공종별 매출을 보면, 독일의 경우 상위 매출 발생 공종은 건축(29.7%), 산업설비(20.2%), 교통(19.5%)이고, 프랑스의 경우에는 교통(41.0%), 산업설비(35.1%), 건축(15.1%)으로 분석된다.

독일과 프랑스의 주요 건설사인 HOCHTIEF AG(독), VINCI(프), BOUYGUES(프), TECHNIP(프)은 스페인 업체와 마찬가지로 적극적인 M&A 전략으로 시장 점유율을 높이고 있으나 반대로 인수되는 경우도 있었다. HOCHTIEF는 1999년 Turner(미국, 건설 및 엔지니어링), 2007년 Flatiron Construction(미국, 건설), 2010년 EE Cruz(미국, 건설)을 인수하였다. VINCI는 2008년 Taylor Woodrow(영국, 건설), 2010년 Cegelec(프랑스, 건설) 및 Tarmac(영국, 물류), 2012년 ANA-Aeroportos(포르투갈, 항공) 등 인수하였다. 전력 및 고속철도차량 공급업체인 ALSTOM의 최대 주주인 BOUYGUES(29%)는 2014년 GE(미국)에 지분 20%를 인도할 예정이다. TECHNIP은 2011년 Global Industries(미국, 물류), 2012년 Stone & Webster Process Technologies(미국, 엔지니어링)를 인수하였다.

중국은 가격경쟁력을 바탕으로 아프리카(44.8%), 아시아(17.3%)를 중심으로 시장을 장악하였고, 유럽(1.6%) 및 미국(1.3%) 시장도 일부 진출한 것으로 나타났다. 토건 및 전력분야에 집중(매출 점유율 합계 58.6%)하고 있으며, 토건 중심에서 규모가 크고 기술력이 요구되는 플랜트 중심으로의 공종 다변화 시도 중이나 여전히 매출 점유율은 토건에 집중되고 있다. 또한, 아프리카시장에서 자리 굳히기에 집중하고 있는 것으로 분석되고 있다.

일본은 2002년부터 2007년까지 해외수주가 급격하게 증가하였으나, 2008년 금융위기 이후 수주가 급감하였고, 수주 비중은 우리나라와 달

리 아시아가 높으며, 중동은 낮은 편이다. 일본 기업들은 2008년 금융위기로 인해 2009년 중동에서의 대규모 손실(특히, 두바이 개발사업)을 겪은 이후 철저히 수익성 위주의 전략으로 나가고 있다. 일본 정부는 해외건설을 신성장전략의 일환으로 적극 지원하고 있고, 해외주재 일본 대사관을 중심으로 자국 건설사들의 해외건설 수주를 기획단계부터 사후관리까지 원스톱으로 도움을 주고 있다. 엔 차관을 인프라 건설 원조자금으로 지원하고, 이와 연계해 민간 금융기관과 일본국제협력은행(JBIC)의 해외투자 금융을 활용해 프로젝트를 수행하는 방식이다. JBIC 엔차관의 경우도 외형상으로는 비구속성 원조이지만 실제로 자국 업체들에 유리한 입찰 조건을 만들어 발주하고 있다.

3. 해외건설 지원 정책 현황

가. 해외건설 지원조직

국토교통부 해외건설정책과는 해외건설촉진법령을 운용하면서 해외건설진흥계획 등 종합계획을 수립하고, 조사연구, 금융지원, 개발협력, 인력양성 등 우리기업의 해외진출을 위한 정책의 컨트롤 타워 역할을 하고 있다.

국토교통부 해외건설지원과는 우리기업의 해외건설 수주 지원을 위한 프로젝트 정보의 수집·분석 및 제공, 국가 간 건설협력 등 건설외교 지원, 시장개척지원 사업 등을 수행하고 있다. 국회 해외개발금융포럼은 국회 차원에서 해외건설 수주 지원과 금융지원을 위해 2013년 11월 여야 국회의원 8명이 참여하는 해외개발금융포럼이 창립되어 매달 해외건설 지원을 주제로 개최되

고 있다. 해외건설협회는 해외공사 발주정보, 국가별 건설정보 등 해외건설에 관한 종합정보를 제공(해외건설종합정보서비스, www.icak.or.kr)하고 있으며, 국제 민간협력, 국토교통부 위탁 민원업무, 인력양성, 정책개발, 리스크정보 제공 등 해외건설 정책의 구현과 관리를 종합적으로 하는 단체이다. 국토교통부 산하 공기업인 한국도로공사, 한국수자원공사, 한국토지주택공사, 인천국제공항공사, 한국철도시설공단, 한국철도공사, 한국공항공사 등도 해외사업부서를 설치하고 공신력을 바탕으로 건설업체와 공동으로 해외수주를 적극 추진하고 있다.

그 외 기관으로는 KOTRA(산업통상자원부 산하의 공기업으로 무역 진흥과 국내외 기업 간의 투자 및 산업기술 협력의 지원을 위해 설립되었으나, 최근에는 해외 프로젝트 수주협의회 운영 등을 통해 건설기업의 수주 활동을 활발히 추진하고 있음), KOICA(외교부 산하의 공공기관으로 개도국의 경제·사회발전을 지원하는 무상원조 사업을 시행하고 있으며, 타당성조사 사업, 인프라 건설 사업 등을 통해 영세하고 경험이 부족한 중소건설업체의 해외진출을 지원하고 있음), 한국수출입은행(기획재정부 산하의 공공기관으로 해외투자 및 해외자원개발 등 대외 경제협력에 필요한 금융을 제공하고 있음. EDCF를 운용하며, 건설업체의 해외공사 수주를 지원하고 있음) 등이 있다.

나. 해외건설 금융지원

국토교통부는 글로벌인프라펀드(Global Infra Fund, GIF)를 설립하여 자금회수 기간이 길고 초기비용이 과다한 투자개발형 인프라 사업에

국내기업이 참여할 수 있도록 지원하고 있다.

해외건설에서 금융지원의 중요성이 갈수록 증대됨에 따라 2013년 8월 관계부처가 합동으로 ‘해외건설·플랜트 수주 선진화 방안’을 발표하였고, 이에 따라 2014년 1월 ‘해외건설·플랜트 정책금융 지원센터’가 수출입은행과 무역보험공사, 해외건설협회 등 관련협회, 공제조합 등 관련 기관·단체들에 의해 공동설립되어 해외건설 금융에 관한 원스톱 서비스를 제공하고 있다.

해외건설 보증지원을 위해 수출입은행, 한국무역보험공사 등 정책금융기관과 건설공제조합은 선수금환급보증, 계약이행보증 등 해외건설 관련 보증 규모를 지속적으로 확대하고 있으며, 보증수수료도 인하하고 있다. 국토교통부는 해외건설 시장개척 지원사업을 통해 리스크 부담이 큰 해외 신시장 개척시 투입되는 비용의 일부를 해외건설업체에 지원하고 있으며, 업계의 적극적인 시장 개척을 유도하고 이를 통해 시장 다변화 및 수주확대를 실현하고 있다. 지원예산 규모는 매년 증가하여 2003년 4억원으로 시작하여 2013년에는 55억원까지 확대되었다.

다. 해외건설 전문인력 양성

해외건설 전문인력 양성을 위해 국토교통부, 산업통상자원부, 고용노동부에서 관련 기관·단체 대학 등을 통해 각종 지원사업을 시행하고 있으며, 한국플랜트산업협회, 한국플랜트건설연구원, 전문건설공제조합기술교육원 등은 플랜트에 특화된 인력을 양성하고 있다. 해외건설현장훈련(OJT) 지원사업은 해외건설 현장에서 실무를 통한 훈련으로 전문인력 양성 및 실업난을 해소

하기 위해 시행되고 있으며, 지원대상은 중소·중견 해외건설업체이다. 신규 인력을 채용하여 해외건설현장에 파견하는 경우 훈련비용의 일부를 지원하는 방식으로 1인당 연간 1,140만원 한도, 그리고 기업당 최대 15명 이내에서 지원하고 있다. 해외건설분야 영마이스터 양성을 위해 국토교통부와 교육부가 정책협의를 하여 해외건설·플랜트 분야 마이스터고등학교를 설립(지정)하였다. 해외건설 현장에서 기능직 반장급과 초급 기술자에 해당하는 역할을 하기 위해 전문지식과 외국어 능력, 실습 등을 통한 실무능력을 갖춘 인력 양성이 목표이고, 2016년 개교를 목표로 교과과정 개발, 기숙사 등 신축 등 준비 중이다.

라. 해외건설 정보제공

해외건설협회에서는 해외건설종합정보서비스(www.icak.or.kr)를 통해 국별환경, 시장동향 등 종합적인 정보를 제공하고 있다. KOTRA는 전 세계 84개국 122개 해외무역관에서 건설관련 각종 정보를 제공하고 있다. 한국수출입은행에서도 수출입은행에서는 발주하는 EDCF 입찰 공고, 각종 F/S 사업을 홈페이지에 게재하고 있으며, WB, ADB 등 다자개발은행(MDB)에서 발주하는 입찰정보도 제공하고 있다.

4. 도로분야 국제협력 현황

가. 양자간 도로협력 회의

정부는 미국, 일본, 중국, 인도네시아와 도로분야 협력에 관한 시행약정 체결하고 도로분야 기술교류, 정보 교환, 우호 협력 등을 서로 합의하였으며, 주기적으로 도로협력회의를 개최하고 있다. 각 국가별 도로협력회의는 국토교통부 도

로국내 부서별로 수행하고 있다.

나. 다자간 도로협력 회의

다자간 도로협력회의는 도로관련 국제협력회의 및 도로관련협회에서 주최하는 국제행사로서 세계도로협회, 아시아 대양주 도로기술협회, ITS 국제대회 등이 있다.

다. ODA를 통한 협력

우리나라 정부에서 1987년 설치한 EDCF(대외경제협력기금)은 장기저리자금으로 개발도상국의 산업화 및 경제발전을 위한 인프라 건설을 지원함으로써 우리나라의 위상 제고와 국내 건설업체들의 해외건설 수주에 도움이 되고 있다. 특히, 해외진출 경험이 부족한 중소·중견건설기업들이 해외에 진출하는데 기여하고 있다.

1991년 외교부 산하 정부출연기관으로 설립된 KOICA는 개발도상국의 경제사회발전 무상자원을 통해 이들 국가와 우호협력관계 및 상호교류를 증진하고 있다. 프로젝트 사업은 KOICA 본사에서 직접 발주하며 국내 기업을 대상으로 하고 있으므로 중소 건설업체, 엔지니어링업체의 해외 진출에 도움이 되고 있다.

KSP(경제발전경험 공유 프로그램) 사업은 우리나라의 경제개발 노하우를 개발도상국과 공유함으로써 지식 격차를 줄이고 개도국의 경제발전을 지원하는 국제협력 사업으로서 2004년부터 기획재정부 주관으로 시행되고 있다. 주로 정책자문사업, 모듈화사업, 컨설팅사업, 시스템사업으로 구분된다. 2013년부터 시행된 국토교통부의 개도국 인프라 마스터플랜 수립 지원 및 고

위 공무원 초청 연수사업은 정부대 정부(G to G) 개발협력을 통해 신시장 개척 및 건설업계 해외 진출 확대를 지원하고 있다. 도시개발, 교통, 수자원 등 우리기업이 비교 우위가 있는 분야에 마스터플랜을 수립해주고 후속사업에 우리기업의 참여가 확대될 수 있도록 한다. 해외 발주처 고위급 공무원을 초청하여 우리나라 인프라 우수성을 홍보하여 해당정부-우리기업간 네트워크 강화를 통해 수주 확대를 지원하는 사업이다.

5. 진단결과

가. 국내기업의 해외도로 수주 확대 전략 필요

국내 교통 및 타분야 진출사례, 해외건설 수주강국 사례를 분석한 결과 해외건설 수주강국은 공종별 수주가 균형을 이루고 있으나 우리나라는 산업설비의 비중이 지나치게 높게 나타났다. 교통부문 수주 확대를 위한 전략, 특히 교통부문에서 비중이 가장 높은 도로 부문의 진출을 확대할 필요가 있다. 산유국 등은 산업 다각화, 국민의 삶의 질 향상 등을 위해 교통 인프라도 꾸준히 건설하고 있으며, 개도국, 저개발국에서도 경제개발을 위해 교통 인프라를 적극적으로 구축하고 있으므로 도로부문 수주 확대 전략이 필요하다.

나. 해외도로 수주 지원정책 마련 필요

금융지원, 정보제공, 인력양성 등 해외건설 지원정책 분석 결과, 도로 분야에 특화된 지원정책이 거의 없으므로 도로부문에 특화된 지원정책을 마련할 필요가 있다. 금융, 세제 등 지원에 있어서는 도로 부문만 특화시키기 어려운 점은 있으나, 도로분야 전문인력 양성, 도로 수주정보 제공 등

은 특화된 지원 프로그램을 시행할 필요가 있다.

다. 공기업 주도 전략, 대기업/중소기업 상생진출 전략 등 필요

사업기획과 관리능력, 공신력을 가진 공기업이 주도하여 건설업체들과 컨소시엄을 구성하여 해외도로 투자사업에 진출하는 방안이 필요하다. 공기업은 기획, 관리, 운영을 담당하고, 건설업체는 시공을 담당하거나, 자금력과 인지도를 가진 대기업이 중소기업과 협업하여 동반 진출하는 방안 등을 고려해야 한다.

라. 도로수주와 연계한 국제협력 필요

도로부문 국제협력에서도 양자간, 다자간 회의를 적극적으로 추진하고 있으나, 국내기업의 수주와 직접 연결된다고 보기는 어렵다. EDCF, KOICA 사업의 경우 해외 진출 경험이 부족한 중소기업의 해외 진출에 도움을 주고 있으나, 도로 부문 비중을 확대할 필요가 있으며, KSP, 마스터플랜 수립사업, 개도국 고위 공무원 초청 사업, GICC, GPP 등 국제협력 사업도 DB 구축 등을 통한 지속적인 관리로 우리기업의 수주에 도움이 되는 방향으로 추진되어야 한다.

V. 국내기업 해외 도로시장 진출 활성화 전략

1. 도로분야 해외진출 비전 및 목표 수립

국내기업 해외 도로사업 진출 활성화 전략은 국내기업을 대상으로 하는 설문조사를 통해 얻

어진 문제점 및 건의사항과 국내기업 진출현황, 경쟁국 전략 등을 분석하여 수립하였다. 활성화 전략은 도로·교통·국제협력전문가의 자문을 통하여 구체화 하였으며, 각 중앙부처의 국제개발 협력 동향, 국토교통부의 해외건설 정책방향, 도로정책 방향 등을 참고하여 비전 및 목표를 정하고 구체적인 전략 과제를 선정하고 과제별 전략을 수립하였다. 수립된 전략은 향후 개별 과제별로 구체적인 실행전략을 수립하여야 한다.

가. 해외 도로시장 진출 비전

국내기업 해외 도로사업 진출 활성화를 위해서는 효율적인 체계를 구축함으로써 수주를 확대하고, 국내 도로기업 수익증대 및 국민 경제에 기여하며 궁극적으로 국내 도로산업의 기반을 유지하는 것이다. 또한, 한국형 도로 건설 및 운영 기술을 세계화함으로써 우리나라 도로 기술의 위상을 제고하고 지속적인 해외 도로사업의 수주를 통하여 도로산업의 발전과 국민경제에 기여하고자 아래와 같은 비전을 제시한다.

- 국내 도로사업의 효율적인 해외진출 체계 구축
- 도로사업의 해외진출 확대를 통한 국내 도로 산업 기반 유지
- 한국형 도로 건설 및 운영 기술의 세계화

나. 해외 도로시장 진출 추진 목표

해외 도로사업 진출 비전을 실현하기 위하여 아래와 같이 구체적인 목표를 정하였다. 다소 무리한 목표일 수도 있지만 목표를 실현하기 위한 노력이 중요하며, 그 과정에서 국내 도로산업의 발전과 해외진출은 활성화 될 것으로 본다.

정부에서는 해외건설 연간 수주액 1,000억불, 세계 5대 강국 진입을 목표로 하고 있으므로 연 구진은 연간 수주금액의 10%인 100억불을 도로 부문에서 달성하는 것으로 정하였다. 해외건설 수주강국들의 교통부문 비중이 30% 이상인 것을 감안하면 실현 가능성은 있다고 할 수 있다. 연간 도로 수주액 100억불을 달성하기 위해서는 해외 도로분야 전문 기업 200개를 육성하고, 전문인력 2,000명을 육성해야 한다(1개 기업당 연간 5천만불 수주, 소요 인력 10명으로 산정).

2. 도로분야 해외진출 활성화를 위한 추진전략

해외 도로사업 진출 비전을 실현하기 위하여 9 개의 구체적인 전략 목표를 정하였다.

가. 해외도로 진출 지원 체계화

국토교통부 도로정책과 내 국제도로팀의 전반적인 컨트론타워 기능 강화 필요하다. 국제도로팀의 인원을 증원하여, 해외도로사업에 대한 전반적인 기획, 예산확보, 중점 진출 국가별 전략 수립, 지원사업 추진, 양자간 협력사업 등을 총괄 추진하여야 할 것이다. 한국도로공사 해외사업 처에서는 공기업의 공신력을 바탕으로 국토교통부의 양자간 협력사업을 실질적으로 추진하고, 국내기업을 리딩하여 해외 프로젝트에 대한 입찰참가, 투자사업 발굴 및 추진 등 국내기업 지원을 위한 적극적인 업무 추진이 필요하다. 한국도로교통협회에서는 국토교통부 국제도로팀의 추진업무를 지원하고 관리하는 역할을 해야 한다. 해외도로 홈페이지 구축시 운영, 국토교통부에서 해외도로 지원사업 예산확보 시 기업에 대한

집행 업무, 국제 도로 전문인력 양성 프로그램 개발 및 실행 등의 역할을 해야 한다.

나. 도로 중점진출국별 맞춤형 전략 수립

해외 도로 24개 중점진출국별로 세부적인 진출전략을 별도로 수립하여 각종 지원사업, 협력사업 등을 중점적으로 추진하고 국내기업의 진출을 지원해야 한다. 국가별 도로관련 제도, 기술기준, 장비 및 자재 단가, 인건비 수준, 주요 발주처 정보, 각종 관행 등을 종합적으로 조사하여 해당국에 적합한 수주전략, 네트워크 구축 전략, 기술개발 전략, 현지화 전략 등을 수립하고 각종 정부 지원사업, 협력사업, 건설외교 등을 중점적으로 추진하여야 한다. 24개 중점진출국에 대한 세부 전략을 동시에 수립하기에는 무리가 있으므로 핵심 중점국을 4~5개국을 우선 추진하고 나머지는 단계별로 추진하는 것이 바람직하다.

다. 해외 도로사업 정보제공 기능 강화

해외도로관련 홈페이지(가칭 '해외도로사업정보시스템')를 구축하여 산재되어 있는 각종 정보를 일원화하고, 해외도로 사업 관련 기관, 단체, 업체간 공유할 필요가 있는 정보를 게재하는 등 해외도로사업 종합 포털 사이트가 필요하다. 홈페이지 운영은 한국도로교통협회 또는 한국도로공사 해외사업처에서 운영하는 것이 바람직할 것으로 판단된다.

전세계 122개 KOTRA 무역관, 7개 해외건설협회 지부 등의 공공기관 해외지부에 도로교통협회 또는 공기업 직원, 연구원 등을 파견하여 도로관련 정보를 수집하여 '해외 도로 정보제공 홈

페이지'에 게시할 필요가 있다. 개별기업의 온라인, 오프라인 상담에 응하는 등 개별기업 맞춤형 정보를 제공하거나 입수된 사업정보에 적합한 기업을 선정하여 정보를 제공하고 참여를 유도할 필요가 있다.

국가별 도로사업 실무매뉴얼 개발하여 특정 국가에 처음 진출하거나, 경험이 부족한 기업들이 도로사업을 수주하고 수행하는데 필요한 절차를 단계별로 설명하는 지침서를 보급할 필요가 있다. 시범 케이스로 인도네시아 도로사업 실무지침서는 보고서 부록에 첨부되어 있으니 참조 가능하고, 24개 중점진출국 위주로 개발하되 지속적으로 대상 국가 범위를 확대 추진할 필요가 있다.

라. 해외 도로사업에 대한 예산지원 확대

시장개척 지원사업, 현장훈련(OJT) 지원사업 등 국토교통부 예산사업의 지원기업 선정시 도로부문 지원비중을 확대하거나, 도로사업에 대한 신규 지원사업을 발굴하여 중소·중견기업의 해외진출을 지원해야 한다. 외교부 ODA 지원사업은 프로젝트 선정시 수원국의 의지가 반영되는 만큼 도로사업이 반영될 수 있도록 국토교통부 도로정책과 또는 우리 기업이 사전에 수원국 해당부처와 긴밀히 협력할 필요가 있다.

개도국 마스터플랜 수립 지원사업, KSP 지원사업도 도로 프로젝트가 많이 포함되어 향후 프로젝트 실행시 우리기업이 참여할 수 있는 기반을 구축하는 것이 필요하다.

마. 해외 도로사업 전문인력 양성

해외건설 인력양성 기관에 해외 도로전문인

력 양성 프로그램을 신설할 필요가 있다. 한국도로교통협회 또는 해외건설협회에 과정을 신설하여 기존 건설업체 직원들을 해외 도로사업으로 전환배치하기 위한 직무능력 제고과정 및 신규 취업을 희망하는 젊은층 대상의 취업과정을 운용할 필요가 있다. 해외 사업은 현장 경험이 중요하므로 이론 교육과 해외현장 교육을 병행하여 교육수료 후 바로 실무에 투입할 수 있는 교과과정을 개발하고 운영하는 것이 필요하다. 또한, 리스크가 낮고 재원이 안정적인 다자개발은행(MDB) 발주 프로젝트 수주를 위한 전문가 양성도 필요하다.

해외도로 기업이 산업기능요원(병역법에 따라 병역업체로 지정된 산업체에 근무하는 인력의 군복무를 면제하는 제도)을 배정 받을 수 있도록 병역업체 지정 확대를 추진하여 젊은층 유입을 위한 인센티브 제도를 도입할 필요가 있다. 또한, 해외건설 현장에 근무하는 인력에 대한 소득공제 한도(현재 300만원) 확대를 추진하여 해외도로 인력 유입을 장려할 필요가 있다.

바. 현지화 지원

안정적인 수주와 성공적인 공사 수행을 위해서는 현지화가 필요하다. 현지화를 위해서는 현지법인 설립 및 운영이 필수적이므로 재정 형편이 열악한 중소·중견기업의 현지법인 설립 및 운영비용을 지원할 필요가 있다. 중점진출국에 진출하고자 하는 중소·중견기업 중 실적(국내포함), 기술력, 사업계획 등을 포괄적으로 평가하여 선정할 필요가 있다. 정부 R&D 예산으로 현지 맞춤형 기술개발 및 기술정보 지원을 통해 경쟁력을 제고할 필요가 있다. 소요 예산은 해외건설 5

대 강국 진입을 위한 R&D 또는 ‘해외거점별 건설 엔지니어링 정보시스템 구축 사업’에 포함하여 추진할 필요가 있다.

한국기업의 도로공사 현장에서 작업하는 현지 기능인력이나 한국기업과 협업하는 현지 업체의 기능인력에게 한국 스타일의 기술교육이 필요하다. 반장급 기능직 인력을 한국으로 초청하여 교육하거나, 거점국가별로 기술교육 센터를 설립하고 한국인 강사를 파견하여 교육을 실시할 수 있다. 국토교통부에서는 예산 확보를 하여 관련 협회 등에 위탁하는 방안 등을 고려해 볼 수 있다.

사. 도로부문 투자개발사업 확대

재원이 부족한 개발도상국에서는 도로 인프라 확충을 위해 PPP사업을 선호하는데, 양질의 프로젝트를 선별하고 발굴하기 위해서는 글로벌인프라펀드(GIF), 시장개척자금 등으로 타당성조사를 실시할 수 있도록 지원할 필요가 있다.

한국수출입은행, 정책금융공사, 무역보험공사 등 공적 금융기관에서 해외 투자개발형 도로 프로젝트에 대한 금융지원 확대하고, 우리기업이 추진하는 투자개발형 프로젝트에 MDB 등 외국계 은행과 협조 용자로 원활한 금융조달 지원이 필요하다. 글로벌인프라펀드를 연계하여 금융지원을 추진할 수도 있을 것으로 판단된다.

아국 기업이 추진하는 PPP사업에 부수되는 도로 프로젝트를 EDCF로 지원하거나, 개도국 정부가 추진하는 도로 프로젝트의 SPC에 EDCF를 출자하는 등으로 국내기업의 도로 수주 물량을 확보할 필요가 있다.

아. 도로부문 기술개발 확대

중점진출국 중 수주 가능 프로젝트가 많은 국가의 기후, 지형, 토양 등을 연구하여 현지 맞춤형 특화기술을 집중 개발하고, ODA, 금융지원 등과 연계하여 해당 국가의 도로 프로젝트를 대부분 수주하겠다는 의지와 전략이 필요하다. 현지화 지원과 연계하여 해당 국가에 진출한 기업에 R&D 예산을 우선적으로 지원할 필요가 있다.

한국건설기술연구원, 한국도로공사 도로교통연구원 등 공공기관에서 개발하거나 중소·중견기업에 대한 R&D 예산 지원사업을 확대하여 도로포장기술을 집중개발하고, 부가가치가 높은 특수교량, 터널 기술도 지속적으로 개발할 필요가 있다.

자. 한국 도로기술의 우수성 홍보

중점 진출국가 중 수주 가능성이 높은 프로젝트가 많은 국가 1~2개를 선별하여 매년 도로분

야 로드쇼를 개최할 필요가 있다. 로드쇼에서 한국기업의 기술력을 홍보하고 현지 발주처와 1:1 상담을 통해 인적네트워크 구축할 수 있을 것이다. 로드쇼 주관은 국토교통부가 대상국 정부의 관련부처와 공동으로 개최하거나 한국도로공사 또는 한국도로교통협회가 주관하는 방안 등이 있다. 로드쇼, 개도국 공무원 초청연수, 각종 국제도로회의 등에서 확보한 도로관련 공무원, 공기업 및 민간기업 직원 등의 이메일을 활용하여 주기적으로 뉴스레터를 발송할 필요가 있다. 컨텐츠는 도로관련 기술동향 및 신기술을 소개, 각종 국제행사 안내 등으로 하고, 인터넷의 양방향성을 이용하여 주요 프로젝트 정보를 입수하거나, 행사 참가자 모집, 각종 제안 또는 건의사항 등을 수집하는 창구로 활용할 수 있을 것이다.

해외에서 개최되는 도로관련 국제 세미나, 컨퍼런스, 인프라 관련 행사에 적극 참가하여 한국기업을 홍보하는 방안도 고려해볼 수 있다. 🌐

2015년 중동 건설시장

2015년 중동건설 수주를 대표할 수 있는 GCC 4개(사우디, UAE, 쿠웨이트, 카타르) 국가와 그 외 2개(이라크, 알제리) 국가의 건설시장 동향과 전망을 통해 우리기업의 수주에 도움을 주고자 한다.



해외건설협회 지역2실

I. 서언

2015년은 해외건설 진출 50주년이 되는 해로 해외건설 수주누계금액 7,000억달러 달성을 목전에 두고 있어 우리 건설인에게 뜻 깊은 해이다. 2014년 중동건설시장은 유가하락,¹⁾ 중동정세악화라는 어려움 속에서도 전년보다 나은 수주성과를 우리기업에게 안겨주었다. 더욱이 리비아 철수, 이라크 IS²⁾사태 발생 등의 악재 속에서도 민관의 적극적인 협력으로 우리 건설현장의 인적·물적 피해를 최소화할 수 있어 감사한 한 해였다.

우리기업은 2014년 중동건설시장에서 3분기 유가하락에도 불구하고 전년대비(261.4억달러) 19.9% 상승한 313.5억달러를 기록하며 우리기업 전체 수주의 47.5%를 차지했다. 우리기업은 2014년 시작과 함께 알제리, 이라크, 쿠웨이트에서 연달아 대형 프로젝트를 수주하며 700억달러 수주달성에 청신호를 밝혔다. 하지만 중동수주실적이 유가하락에 기인

한 중동 발주규모 감소(817억달러(Q1)→543억달러(Q2)→305억달러(Q3))로 동반 하락(139억달러(Q1)→108억달러(Q2)→15억달러(Q3)→50억달러(Q4))하며, 끝까지 700억달러 수주 달성을 견인하지 못해 아쉬움이 남는다.

이런 가운데, 2015년 세계건설시장 전망은 물론 중동건설시장의 수주전망도 하기가 쉽지 않다. 최근 카타르 알-카라나 석유화학단지 프로젝트(60억달러)와 사우디 라스타누라 정유공장 프로젝트(20억달러) 추진이 잠정 중단되었고, 이라크 IS사태는 좀처럼 사그라지지 않고 있으며, 작년 서방의 제재완화를 기대했던 이란 핵협상은 금년 6월 30일까지 재 연장되었다. 가장 염려되는 부분은 이런 분위기가 주변국 또는 유사 프로젝트로 전이되지 않을까 하는 것으로 상반기까지 그 추이를 지켜볼 필요가 있다.

2015년 중동건설시장은 전년과 마찬가지로 유가하락과 역내 정세변화에 민감할 것으

1) 유가와 우리기업의 전체 해외건설수주액은 상관관계(0.94)에 있다.

2) 전에는 이라크·레반트 이슬람 국가(ISIL)라는 이름으로 활동하며, 9년초 팔루자·라마디를 점령한 후 중순경 모술·티크리트 지역까지 장악하고 6월말 단체 명칭을 IS(Islam State)로 변경, 정교일치의 '칼리프(Caliph) 국가' 창설 공식 선언

로 예상된다. 지난 1월 5일 OPEC 기준 국제유가가 48.87달러/배럴로 떨어지며 50달러대가 붕괴되었고, 그 이후 반등을 거듭하며 한 달간 50달러선을 회복하지 못하고 있다. 이라크 IS 사태는 전 세계로 확산되는 양상이고, 이란 핵협상은 미국과 이란 매파의 공격으로 협상 주체들은 상당한 압박에 시달리고 있다. 따라서 우리기업은 중동건설 수주 목표를 설정하기에 앞서 금년 중동건설시장을 좌우할 유가하락의 영향과 중동정세 문제를 먼저 살펴보는 것이 먼저일 것 같다. 더불어 본 원고는 2015년 중동건설 수주를 대표할 수 있는 GCC 4개(사우디, UAE, 쿠웨이트, 카타르) 국가와 그 외 2개(이라크, 알제리) 국가의 건설시장 동향과 전망을 통해 우리기업의 수주에 도움을 주고자 한다.

II. 중동건설시장 현안

1. 유가(油價)하락에 따른 영향

유가하락은 2015년 세계경제는 물론 중동 건설시장의 최대 화두이다. 유가와 우리기업의 해외건설수주와는 상관계수 0.94로 정비례하고 있다. 따라서 유가하락은 우리기업의 수주에 부정적 영향을 미칠 것으로 전망된다. 2014년 이전부터 유가하락에 대한 불안은 계속되어왔고, 2014년 3분기부터 시작된 유가급락은 2015년 1월까지 지속되어 50달러대 이하로 떨어져 있다. 2월 초 유가가 반등되며 50달

러 이상으로 잠시 오르는 듯하나, 금년 내내 전 세계는 유가 불확실성에서 벗어날 수 없을 것 같다. 그렇다면 유가하락이 가져오는 영향은 어떤 것이 있을까.

첫째, 재정지출감소이다. 재정지출감소는 2013년부터 꾸준히 대두되던 문제로 메이저 오일회사(International Oil Company, IOC³⁾)들 또한 해당 주주들로부터 재정지출감소와 투자 포트폴리오 재정비에 대한 압력을 줄 곧 받아왔다. 이번 유가하락은 불에 기름을 붓는 격으로 향후 IOC들의 재정지출 감소는 가속화될 전망이다, 특히 석유 개발부문에 미칠 영향이 제일 클 것으로 예상된다. 반면 국영오일회사(National Oil Company, NOC⁴⁾)들의 지출감소는 IOC보다 덜 하지만 투자 우선순위에 대한 압박은 더욱 거세질 전망이다. 그 결과 산유국 위주로 석유생산감소와 유가하락으로 받을 손실 확대가 우려되는 수준이다.

둘째, M&A 확대와 R&D(Research and Development)부문의 성장이다. 시장 확대를 꾀하는 우량기업의 경우, 유가하락으로 기업 가치가 하락한 지금의 시기를 인수·합병의 좋은 기회로 삼고 있다. 대표적으로 석유 E&P(Exploration and Production) 기업은 지금의 시기를 자산 확보 차원에서 좋은 기회로 여기는 가운데, 특히 중국기업의 활발한 M&A 활동이 예상된다. 한편 발주처의 경우, 성과물(석유&가스)의 효율성을 극대화시켜

3) BP, Chevron, ExxonMobil, Shell, Total 등

4) Sinopec, CNOOC, PetroChina, Petrobras 등

야 되는 시기로 사업 참여 기업에게 기술혁신(R&D)을 통한 원가절감을 보다 강하게 요구할 전망이다.

셋째, 유가와 연동된 가스부문의 리스크 증가이다. 장기 계약을 체결한 LNG 구매계약의 경우 유가하락에 민감하다. 유가하락은 장기적으로 LNG 산업 수익성을 감소시키며, 향후 LNG 수요 감소에 영향을 미치는 등 미래 프로젝트 추진에 영향을 미칠 전망이다. 최근 Petronas가 최종투자결정(Final Investment Decision, FID)을 미루면서 LNG 관련 사업이 중지된 사례가 있고, 오스트레일리아, 캐나다, 동부 아프리카, 미국 등지에서 Pre-FID 단계인 약 37개 LNG 터미널 프로젝트도 유가하락을 예의주시하고 있는 상황이다.

2. 정치·사회적 불안정성

중동 정세가 하루가 다르게 급변하고 있다. IS사태는 이라크, 시리아, 요르단 등 레반트⁵⁾ 지역을 넘어 전 세계로 확산되는 추세이다. 이라크는 2014년 우리나라 해외수주실적 1위 국가로 2015년 수주활동 중인 공사 규모만 무려 약 145억달러에 달한다. 그렇다고 수주 여건이 원활한 것은 아니다. 이라크는 외교부에서 여행금지 국가로 선정한 나라로 우리 국민의 입국이 제한되어 있다. 따라서 기존 공사수행은 물론 신규수주에도 어려움이 따른다. 그

리고 이란 핵협상 연장도 우리기업 수주에 악영향을 준다. 이란건설시장은 우리기업의 중동지역 수주확대에 긍정적 역할을 할 수 있는 국가이나 미국 중심의 국제사회 경제제재에 동참하는 국가들의 진출이 사실상 막혀있다. 우리나라의 경우 특히 민감성을 가지고 있어 2010.7월 이후 수주가 거의 전무한 실정이다. 미국과 이란 정부는 양 의회의 반대를 무릅쓰고 긍정적 결과를 도출하기 위해 노력하고 있지만, 만약 2015.7월⁶⁾ 협상 시한까지 양진영이 긍정적 결과를 만들어 내지 못한다면, 그 이후 중동 정세는 한치 앞을 볼 수 없을 것 같다. 최근 유가하락도 이란 핵협상과 무관하지 않아 핵협상이 결렬된다면 유가하락이 장기화되지 않을까 우려된다.

III. 주요 중동국가 건설시장 동향 및 전망

1. 사우디아라비아

가. 건설시장 동향 및 전망

사우디 정부는 최근 국제유가 하락으로 석유수입이 감소할 것으로 예상하고, 2015년 세입 1,907억달러, 세출 2,293억달러의 적자(386억달러) 예산을 편성하였다. 사우디가 적자예산을 편성한 것은 금융위기로 유가가 폭

5) 역사적으로 근동의 팔레스타인(고대의 가나안)과 시리아, 요르단, 레반논 등이 있는 지역을 말한다. 특정지역을 명확하게 가리키는 용어가 아닌 문화적, 역사적 배경을 아우르는 용어로 통용

6) 우리나라가 UN 제재인 UNSCR(United Nations Security Council Resolution) 1929에 적극적으로 동참한 시기

락했던 2009년 이후 7년만이다. 이에 일각에서는 2015년 사우디 재정수지가 적자로 마무리될 가능성도 있는 것으로 전망하며, 경제성장률이 당초 전망치인 4%에서 2% 정도로 낮아질 것으로 예상했다. 하지만 사우디는 고유가시기에 축적된 외환보유고(7,000억달러)와 낮은 외채(외환보유고의 10% 수준), 석유화학 및 비석유부문의 수출 증가에 따른 무역수지와 경상수지의 흑자가 예상⁷⁾되어 유가하락에도 재정여력이 충분할 것으로 판단된다.

한편 Global Insight는 사우디 건설시장에 대해 2011~13년 기간 동안 연간 10% 이상의 고성장을 기록해 왔으나, 2014년에는 7.3%로 성장세가 다소 둔화된 것으로 추정하고, 2013~18년 기간 동안에는 과거보다 하락한 8.1%의 성장세를 유지할 것으로 전망했다.

2015년 사우디 건설시장은 유가하락에 영향을 받을 수밖에 없다. 실제로 라스타누라 정유소 개발(약 20억달러) 프로젝트가 1년간 추진 중단되었고, 2032년 완공을 목표로 하던 신

재생에너지개발계획의 완공 시기는 2040년으로 연기되었다. 2010년 전후부터 대규모 프로젝트 발주가 활발했던 석유, 석유화학, 가스 부문의 발주 또한 2012년 185억달러에서 2013년 71억달러, 2014년 62억달러로 서서히 감소되는 추세를 보이고 있다. 이는 유가급락 이전에 발생한 것으로 현재 진행중인 대형 프로젝트들이 조만간 완공을 앞두고 있고, 일부 공사들은 건설에 가속도를 붙여야 하는 상황이라 추가 프로젝트 발주에 대해 전반적인 조율이 필요했던 것으로 분석된다. 또한 주요 발주처인 사우디 아람코가 2014년 하반기 안정적 석유생산과 가스생산 증대를 위해 향후 10년간 매년 400억달러를 투자할 계획이라고 밝힌 바 있으나, 이 또한 유가급락 이전 내용으로 향후 진행상황에 주의가 필요하다. 하지만 사우디는 2014년 기준 건설시장 규모가 1천억달러에 달하는 명실상부한 중동지역 최대 시장이다. 사우디 정부는 10차 경제개발계획(2015~19) 수립을 통해 산업다각화 및 일자리 창출을 위한 노력을 지속할 예정으로, 2015년은 정부차원의 지원이 석유 및 석유화학, 가스부문의 프

표1. 사우디 주요 경제지표

(단위 : 억달러, %)

구 분	'11	'12	'13	'14 ^e	'15'
명목 GDP	6,695	7,340	7,485	7,779	8,052
실질 경제성장률	8.6	5.8	4.0	4.6	4.5
외환보유액	5,362	6,487	7,184	7,422	-
총 외채잔액	976	915	868	868	868
건설시장규모	750	831	938	1,006	1,089
건설성장률	17.9	10.8	12.9	7.3	8.2

출처 : 수출입은행, Global Insight(e : 추정, f : 전망)

7) IMF는 사우디 경제가 비석유 부문 중심의 수출·투자 증대로 '15년 4.5%의 성장을 기록하는 한편, GDP 대비 경상수지 비율은 국제유가 하락에 지속으로 인한 수출액 감소에도 불구하고 GDP 대비 12.4%의 흑자를 기록할 것으로 전망. 「국제유가 하락이 중동·아프리카 산유국의 재정에 미치는 영향」 한국수출입은행 해외경제연구소, 오경일, 2015.1.12

로젝트 보다 수·전력, 교통 등 사회 인프라부문 프로젝트에 더 집중될 것으로 예상된다.

물 수요는 매년 8~10% 증가하고 있어 담수 시설 확충이 필요한 상황으로 해수담수화공사(SWCC)는 2025년까지 담수 등 물 관련 프로젝트에 약 800억달러 투자가 필요할 것으로 추정하고 있다. 전력부문은 2013~22년 기간 동안 수요가 연평균 5.2% 증가할 것으로 예상되고, 2015년 내 파드힐리 IPP, PP 13 & 14, 와드 알 샤말 및 두바 1 ISCC(Integrated Solar Combined Cycle) 등 다수의 발전소 건설 프로젝트가 발주될 예정이다.

교통부문은 메트로, 철도 프로젝트의 추진이 활발할 것으로 보인다. 현재 추진중인 젯다(120

억달러) 및 메카(165억달러) 대중교통 개발 프로젝트의 일환으로 메트로, 교량건설 관련 입찰이 조만간 진행될 예정이며, 장기간 지연되어 온 랜드브릿지 철도(70억달러) 프로젝트 또한 금년 연말이나 2016년 초 추진이 기대된다.

나. 현안사항 및 진출전략

사우디 정부는 자국의 높은 실업률⁹⁾ 해소를 위해 2012년 말 외국인 노동허가증 발급비용을 25배 인상하고 2013년 말까지 불법체류자 1백만명 이상을 추방하며 외국 노동력의 유입을 억제하고 있다. 또한 블록비자¹⁰⁾ 발급에 장기간(약 6개월)이 소요될 뿐만 아니라 신청 인원 대비 발급비율이 70~80%에 그치고 있고, 블록비자 신청 전에 현지인 의무고용비율

표2. 사우디 주요 발주 예정 프로젝트 현황

분야	프로젝트명	발주처	규모 (억달러)	발주시기 (예상)	준공시기 (예상)
가스	Fadhili gas plant	아람코	50	Q2	2018
	Fadhili IPP	아람코/ SEC	30	Q2	2018
발전	PP13	SEC	20	Q3	2019
	PP14	SEC	20	Q3	2019
	Waad al-Shamal power plant	SEC	20	Q1	2018
	Duba 1 ISCC plant	SEC	6	Q1	2017
	Mecca Metro: Lines B & C	메카주정부	80	Q1	2020
교통	Jeddah Metro: Orange & Blue lines	젯다메트로회사	80	Q4	2020
	King Hamad Causeway	KFCA	50	Q4	2019
	Medina Metro	재정부 ⁸⁾	40	Q1	2019

출처 : MEED

8) King Fahd Causeway Authority

9) 사우디의 실업률은 '12년 기준 12.1%로 주변의 주요 GCC 국가 대비 상당히 높은 편, UAE 4.3%('10년), 쿠웨이트 1.5%('08년), 카타르 0.3%('13년)

10) 정부에서 외국인력의 취업을 위하여 해당업체가 신청한 인원 중 일정 인원(쿼터)을 국적별, 직군별로 정하여 인원수대로 일괄 발급

11) 사우디는 '14년 말부터 현지인 고용 26주 후부터 외국인 블록비자 신청 가능

(Saudization) 충족을 위한 현지인 고용¹¹⁾이 이루어져야 하는 등 노동 관련 규제 강화로 인해 소요 시간과 비용이 증가하고 있다. 특히 일부 주요 발주처의 경우, 비현실적인 공사 일정 또는 계약사항을 시공사에 제시하고 위반시 추가비용을 부담하게 하는 등 시공사에 과도한 책임을 전가하는 경우가 있으므로 세심한 주의가 필요하다.

사우디 진출을 준비할 때에는 무엇보다 충분한 사전 검토 후 중장기적인 계획을 수립하는 것이 중요하다. 사우디 건설시장은 잘 알려진 바와 같이 플랜트부문은 국내외 대기업이 선점하고 있고, 토목·건축부문은 현지기업과 중국기업의 가격 경쟁력이 높은 상황이다. 또한 현지에서 외국기업들이 단기 수익만을 목표로 삼아 정작 사우디 경제발전에 기여하는 장기적 투자는 꺼린다는 불만의 목소리가 높아지고 있다. 따라서 우리기업의 성공적 진출을 위해서는 철저한 사전 시장분석과 함께 현지인 교육, 현지화 등의 장기적 진출계획을 통해 사우디 정부의 요구사항에 적극 대응해 나갈 필요가 있다. 반면 공사 수행시에는 발주처에 요구해야 할 사안들에 대해 유럽의 선진기업과 같이 철저한 자료 준비 등을 통해 자사의 의사를 분명히 전달할 수 있는 능력을 배양

해야 한다. 또한 최근 발주되는 프로젝트의 규모가 대형화되고 사업내용이 복잡해지고 있어 역량을 갖춘 PM의 중요성이 부각되고 있는 만큼, 철저한 사업관리를 통해 리스크를 최소화하고 프로젝트를 종합적으로 관리할 수 있는 우수한 PM 인력 배양이 절실한 시점이다.

이 외에도 2015.1월 압둘라(Abdullah) 국왕의 서거로 살만(Salman) 왕세제가 왕위를 계승하고, 왕세제에는 무끄린(Muqrin) 부왕세제가 책봉되었는데, 대내외적 정책 변화는 크지 않을 것으로 보이나, 살만 신임국왕의 경우 다소 보수적이고 건강상 문제도 있는 것으로 알려져 있어 향후 정세 변화에 대한 지속적 모니터링이 수반되어야 하겠다.

2. 쿠웨이트

가. 건설시장 동향 및 전망

쿠웨이트는 1998년 유가하락¹²⁾에 기인한 재정감소 이외에는 줄곧 고유가와 원유생산량 확대로 재정흑자를 기록해 왔다. 하지만 2014년 3분기부터 가속화된 유가하락으로 자칫하면 2015/16 회계연도에 재정적자가 발생할 것으로 예상된다. 최근 EIU는 중동국가별 재정

표3. 주요 중동국가 재정균형유가

(단위 : 달러/배럴)

바레인	알제리	오만	사우디	이라크	UAE	쿠웨이트	카타르
130.1	127.5	110.6	97.0	96.8	79.0	60.4	49.0

출처 : EIU('14.10.18)

12) 쿠웨이트는 1998년 유가하락으로 인한 재정수입 급감으로 대형 프로젝트 진행 중단 선언

13) 재정수입=재정지출 경우의 유가

균형유가¹³⁾ 자료를 발표한 바 있고, 이 자료에 따르면 쿠웨이트의 재정균형유가는 60.4 달러/배럴로 다른 국가들보다 낮은 수준이나 2015.1월 유가가 50달러 이하로 떨어지고 있어 이대로 간다면 재정적자는 피할 수 없는 상황으로 보인다.

쿠웨이트 정부는 재정적자 발생시 대규모 투자 프로젝트 사업 중단 또는 지연, 공무원 급여 및 정부보조금 삭감, 5,500억달러 국부펀드 등 잉여자금을 활용하여 어려운 상황을 타개해 나갈 계획이다. 또한 쿠웨이트는 재정수입의 94%를 석유부문에서 차지하고 있어 비석유부문의 수입선 확대가 필요한 경제구조이다.

2015년은 쿠웨이트 정부가 제5차 5개년 개발계획(2015/16~2019/20)을 수립하는 해로 최근에 불어 닥친 유가하락이 어느 정도 영향을 미칠지 관심사이다. 이번 개발계획에는 GCC 연결 철도망, 메트로, 무바라크 항만 등 장기 메가 프로젝트 내용이 포함될 예정으로 쿠웨이트 정부는 비석유부문 확대, 현지 일자리 창출, 인구증가에 따른 인프라 구축, 식량&물 확보 등 국가 경제발전을 위한 장기 마스터플랜은 그대로 유지할 방침이다. 지난 2014.12.3일 알리 알 오마이어 석유부 장관은

헬스케어, 교통, 인프라 사업 등 국민의 복지와 이익에 관계된 사업은 향후 유가하락에도 영향을 받지 않을 것이라고 언급한 바 있다.

2015년 쿠웨이트 건설시장은 오일&가스부문과 교통인프라부문이 주도해 나갈 전망이다. 쿠웨이트 국영정유회사(Kuwait National Petroleum Corporation, KNPC)는 작년 120억달러 CFP(Clean Fuel Project) 프로젝트에 이어 금년에도 140억달러 NRP(New Refinery Project) 프로젝트를 준비 중으로 마지막 패키지 1~3 입찰이 3월에 완료된다. 또한 1분기 내 30억달러 Al-Zour LNG 수입터미널 프로젝트 PQ 결과를 발표할 계획이다. 교통인프라부문에서도 220억달러 도심 메트로사업의 추진방식이 정부재정사업으로 결정됨에 따라 GCC 연결 철도망 사업과 같이 사업진행이 빨라질 전망이다. 교통통신부는 2014년 말 두 프로젝트에 관한 PMC 및 기본설계 PQ를 진행하였다.

민간투자개발형 사업은 2013.12월 계약 체결된 알주르 북부 IWPP(Independent Water and Power Project) 1단계 사업 이후, 많은 변화가 있다. 쿠웨이트 정부는 원활한 PPP사업 진행을 위해 2008년 BOT법을 마련하여 민자

표4. 쿠웨이트 주요 경제지표

(단위 : 억달러, %)

구 분	'11	'12	'13	'14	'15'
명목 GDP	1,606	1,832	1,789	1,836	1,965
실질 경제성장률	10.2	8.3	3.0	2.9	4.0
건설시장규모	89	92	97	100	106
건설성장률	29.0	3.4	5.4	3.1	6.0

출처 : EIU, Global Insight(f : 전망)

사업청(Partnerships Technical Bureau, PTB)을 설립한 바 있고, 현재 법 개정을 통해 BOT법을 PPP법으로 그리고 PTB를 PAPPP(Public Authority for Public Private Partnerships)로 변경할 계획이다. 이에 따라 PTB가 진행했던 알주르 북부 IWPP 2단계 사업, 알키란 IWPP 1단계 사업, 움-알하이만 하수처리 사업 추진 일정이 새로운 PPP법의 시행규정이 완료되는 2015년 1분기 이후에 PQ를 다시 진행하여 추진할 예정이다.

나. 현안사항 및 진출전략

외국기업의 진출을 방해했던 오프셋¹⁴⁾ 프로그램이 2014.7.7일 각료회의(Council of Ministers)에서 잠정 중단하기로 결정됨에 따라 7월 7일 이후 입찰 대상 프로젝트와 이전에 입찰이 진행된 프로젝트라도 중앙입찰위원회(Central Tenders Committee, CTC)에 넘어가지 전의 입찰 건은 오프셋 제도 적용이 중단된다. 오프셋 제도를 주관했던 기

관도 NOC(National Offset Company)에서 KDIPA(Kuwait Direct Investment Promoting Authority)로 이관될 예정으로 KDIPA는 2015.7월까지 오프셋 적용에 관한 새로운 규정을 마련할 예정이다.

우리협회 통계 기준으로 지금까지 쿠웨이트에 파견된 우리 근로자수는 1,000여명으로 향후 CFP, NRP 프로젝트 수주와 함께 500여명의 추가 근로자가 증원될 것으로 예상된다. 이런 상황에서 근로자가 취업비자를 받기가 까다로워 인력 파견에 어려움이 많다. 취업비자 제출서류 중 범죄(수사)경력 증명서가 있으며, 이 경우 실효된 형까지 포함하고 있어 경범죄로 인해 인력을 적기에 송출할 수 없는 불편함이 있다. 또한 폐 관련 질병 이력이 있는 사람은 완쾌가 되었더라도 취업비자를 불허하고 있다. 또한 한-쿠 양국간 항공협정은 기 체결되어 있으나 여객수요(2만명→7만명, 주 3회)가 충분하지 않아 직항 노선이 없는 것도 애로사항이다. 그리고 쿠웨이트는 주변 국가와 달

표5. 쿠웨이트 주요 프로젝트 현황

(단위 : 억달러)

프로젝트	발주처	규모	현황
신규 정유소 프로젝트(NRP) 패키지 1~3	국영정유공사	100	입찰중
Al-zour LNG 수입 터미널	국영정유공사	30	PQ 결과 대기
도하 R/O 담수 프로젝트	수전력부	7	입찰예정
메트로 프로젝트	교통통신부	220	PMC&기본설계 PQ
GCC 연결 철도망(쿠웨이트 부분)	교통통신부	18(추정)	PMC&기본설계 PQ
움-알하이만 하수처리 시설	민간사업청	15	재 PQ 예정('15.Q1)
알주르 북부 IWPP 2단계	민간사업청	30	재 PQ 예정('15.Q1)
알-키란 IWPP 1단계	민간사업청	30	재 PQ 예정('15.Q1)

출처 : MEED 또는 기타자료

14) 계약금액이 1천만 KD(약 3,500만달러)이상인 정부발주사업을 수행하는 외국기업(GCC 국가 기업 제외)에 대해 계약금액(억외 분)의 최대 35%까지 쿠웨이트에 재투자 의무화

리 잘 갖춰진 의회(감사)제도가 있어 프로젝트 진행이 지연되는 상황도 종종 발생하곤 한다. 그 여파로 프로젝트 집행률이 전체 예산규모의 60~70% 정도로 저조하다.

이런 여건 속에서 2014년 우리기업 컨소시엄은 CFP 프로젝트에서 총 71.1억달러를 수주하는 쾌거를 거두었다. 그동안 우리기업들이 프로젝트를 단독으로 수주하던 패턴에서 벗어나 국내외 기업과의 컨소시엄을 통한 수주로 프로젝트 규모가 대형화되는 추세에 하나의 진출방안으로 자리 잡았다. 최근 주쿠웨이트 한국대사관은 우리기업의 쿠웨이트 진출확대를 위해 ‘우리기업 진출지원위원회’를 설립하여 우리기업의 애로사항 해소에 적극 나서고 있다. 당초 중소기업을 대상으로 상담·자문 서비스를 제공하였으나, 2014.12월 위원회 전체 회의를 통해 지원대상을 우리기업으로 확대하고 신청절차도 대폭 간소화하는 편의를 제공했다. 따라서 쿠웨이트 진출에 관심이 있는 기업들은 이 위원회를 적극 활용할 필요가 있다. 더욱이 쿠웨이트는 자국민 일자리 창출을 위해 스폰서 제도를 도입하여, 외국기업들과 협업을 하도록 하고 있다. 해당 스폰서들은 발주처와 직접적인 계약 당사자가 되며, 인력동원이나 비자 발급 등 행정처리에 있어서도 주체

가 된다. 그 결과 쿠웨이트 진출을 꾀하고 있는 우리기업은 우수한 스폰서를 구하는 것이 첫 걸음이다.

3. UAE

가. 건설시장 동향 및 전망

UAE는 2008년 글로벌 금융위기 및 두바이 모라토리엄 등의 여파로 경제가 다소 침체된 바 있으나, 고유가 지속에 따른 석유부문 성장과 함께 산업다각화 정책추진에 따른 비석유부문 성장에 힘입어 2011년부터 4~5%의 안정적 성장세를 지속해오고 있다. 또한 최근 유가하락에도 UAE는 지난 42년간 경제다각화 노력으로 이룬 교통, 관광, 항공 등 비석유부문 성장이 경제를 견인해 나갈 전망이다. 그 결과 2015년 4%대의 경제성장률을 보이며, 전년대비 238억달러 증가한 4,420억달러의 GDP를 달성할 것으로 예상된다. 최근 UAE 경제부 장관은 재정보유고가 GDP의 약 400% 수준에 달해 최근 유가 하락이 정부 재정지출 규모에 미칠 영향은 제한적이라고 언급한 바 있다.

UAE 건설시장은 2011년부터 평균 8% 이상의 성장률을 달성해 왔으며, 2015년에도 건

표6. UAE 주요 경제지표

(단위 : 억달러, %)

구 분	'10	'11	'12	'13	'14'	'15'
명목 GDP	2,874	3,475	3,723	4,023	4,164	4,402
실질 경제성장률	1.7	4.9	4.7	5.2	4.3	4.5
건설시장규모	715	779	834	916	990	1,068
건설성장률	2.5	8.9	7.2	9.8	8.0	7.9

출처 : 수출입은행, Global Insight(e: estimate, f: forecast)

설시장 규모는 전년대비 7.9% 성장한 1,068억달러에 이를 것으로 전망된다. 특히 '아부다비 경제비전 2030(The Abu Dhabi Economic Vision 2030)', '두바이 2020 EXPO' 등에 따라 아부다비와 두바이 정부가 건설시장을 주도해 나갈 것으로 예상된다.

아부다비는 장기개발계획에 따라 대규모 교통 인프라 확충을 추진하고 있으며, 유전·가스·발전 등 대규모 산업설비 프로젝트도 계획하고 있다. 교통부문에서는 에티하드 철도 프로젝트 추진이 기대되는데, 2단계의 경우 2015년 상반기내 낙찰자가 선정될 것으로 보이며, 이후 총 279km 규모의 3단계(56~70억달러)가 발주될 전망이고, 총 70억달러 규모의 메트로 프로젝트는 현재 1단계(19억달러) PQ가 진행되고 있다. 석유화학부문은 서부지역 개발 프로젝트의 일환으로 2030년까지 루와이스 지역에 12개 석유화학 플랜트를 건설하는

Chemweyaat 석유화학 단지 건설사업(110억달러 규모)이 추진 중으로, 이 중 타카몰 아로마틱스 플랜트 건설공사의 입찰이 2015년 진행되고, 이후 순차적으로 관련 프로젝트들이 발주될 것으로 기대된다.

두바이 건설시장은 2020년 엑스포 개최를 위한 대규모 교통, 상업시설, 호텔 등 인프라 프로젝트와 함께 대형 발전소 프로젝트가 활발히 추진될 전망이다. 2014.9월 두바이 도로교통청(RTA)은 운하 건설, 메트로 연장 등을 포함한 35건의 프로젝트를 2020년까지 개발할 계획이라고 발표한 바 있다. RTA는 두바이 메트로의 그린(20.6km), 레드(18.5km) 등 총 40km 노선 연장과 함께 블루, 골드, 퍼플 등 신규 노선을 승인하여 2015년 내 노선별로 입찰을 진행할 예정이다. 또한 약 320억달러 규모의 알막툼 국제공항 확장사업 계획도 추진될 것으로 기대되는데, 동 공항은 연간 2.2억

표7. UAE 주요 프로젝트 현황

(단위 : 억달러)

프로젝트	발주처	규모	현황
두바이 메트로 레드라인 확장	두바이도로 교통청	13	'15년 발주예정
알 막툼 국제공항 확장 프로젝트	Dubai World Central	320	'15년부터 단계별 발주예정
두바이 부르즈 2020	두바이 상품센터	미정	'15년 발주예정
하산 석탄연료발전소(IPP) 1단계	DEWA	15~20	'15.3월 입찰마감예정
아부다비 메트로 PKG 1	Musanada	19	'15년 말 발주예정
타카몰 아로마틱스 콤플렉스	Taccamol	15	'15년 상반기 가격입찰예정
Bab integrated 시설 확장 프로젝트	Adco	20	'15.3월 입찰마감예정
푸자이라 정유공장, 석유화학단지 프로젝트	Ipic	35	'15.3월 입찰마감예정

출처 : MEED

15) 2030년까지 원자력 12%, 석탄연료 12%, 태양열 5%, 나머지 71%는 가스원료로 충당하는 계획

명의 여객을 수송하게 된다. 이외에도 두바이 상품센터(DMCC)가 세계 최고층 상업타워인 부르즈 2020 건설을 위한 입찰을 올해 실시할 예정이며, 에너지생산 다변화 계획¹⁵⁾에 따라 소규모 태양광 프로젝트도 꾸준히 추진 중에 있다. 특히 두바이 수전력청(DEWA)은 두바이 최초의 청정석탄발전소인 1,200MW급의 하산(Hassyan) 석탄연료발전소 1단계 프로젝트를 IPP 방식으로 상반기내 발주할 예정으로 올해 건설시장 활성화가 기대된다. 이외에도 푸자이라 35억달러 정유공장 및 석유화학단지 건설 프로젝트가 현재 입찰단계 중에 있다.

나. 현안사항 및 진출전략

UAE는 최근 저유가가 지속되고 있음에도 불구하고 석유 생산량 감축은 고려하지 않는다고 밝히며, 비석유부문의 성장과 풍부한 재정여유고를 기반으로 2015년 정부예산을 균형예산으로 편성하였다. 하지만 저유가 기조가 장기화된다면, 대규모 정유화학 및 발전프로젝트 발주가 지연될 가능성도 없지 않다. 우리기업은 UAE에서 2015.1월까지 총 684억달러를 수주하였고, 이 중 산업설비가 84%를 차지하고 있어 저유가가 장기화될 경우 우리기업의 수주활동이 활발한 대규모 산업설비 프로젝트 시장이 축소되는 등의 영향도 배제할 수 없어 현지 동향에 대한 지속적인 모니터링이 필요하다.

UAE 건설시장은 우리기업뿐만 아니라 전세계의 우수기업들이 진출해 치열한 경쟁을 벌이는 시장으로 신규 진출이 쉽지 않은 곳이

다. 게다가 UAE는 하나의 국가이긴 하나 7개 에미리트로 구성되어 있고, 에미리트별 제도와 행정절차가 상이하어 진출기업 입장에서는 번거로울 수밖에 없다. 실례로 아부다비에서 취득한 건설면허는 두바이에서 통용되지 않으며 반대의 경우도 마찬가지이다. 특히 아부다비와 두바이는 타지역에서 선임한 스폰서를 인정하지 않아 별도의 스폰서 계약이 필요한 곳이다.

UAE는 해외 우수 기업들의 수주 각축장인 만큼 성공적 수주를 위해서는 각 기업이 가지고 있는 기술적 장점과 철저한 수익성 분석이 선행되어야 한다. 그동안 우리기업은 도급사업 위주로 참여해 왔으나, UAE 건설시장이 시공자 금융이나 지분투자를 필요로 하는 BOO, BOT, IPP 방식의 사업으로 방향을 선회하고 있어 단순 시공을 벗어난 프로젝트 개발과 시공 후 운영, 관리까지 제공하는 토탈 솔루션 사업모델 창출 방안을 적극 모색할 필요가 있다. 또한 우리기업이 2020년 두바이 엑스포 준비 과정에서부터 관련 인프라 시장에 적극 진출할 수 있도록 여수 엑스포의 경험과 노하우를 공유하고 디지털 첨단산업, 신재생에너지 등 경쟁력 있는 분야에서의 협력방안을 모색하는 것도 하나의 방법이 될 것으로 보인다.

4. 카타르

가. 건설시장 동향 및 전망

카타르는 풍부한 석유(매장량 253.8억달러 세계 12위)와 천연가스(매장량 25.2조 입방

미터 세계3위)를 바탕으로 1인당 GDP가 9만 달러를 상회하는 에너지 부국이다. 카타르의 재정균형유가는 배럴당 49달러 수준으로 이는 석유수출이 전체 수출에 차지하는 비중이 12.9%(가스 36.8%)에 불과하여, 석유의존도가 비교적 낮은 것을 의미한다. 그 결과 2022년 월드컵 프로젝트를 비롯한 예정된 사업은 큰 차질 없이 진행될 것으로 예상되나, 이 외 사업의 경우 다소 일정변경 등의 여파가 있을 전망이다. 2015년 카타르 경제는 정부의 비(非)석유부문 투자 지속, 풍부한 외환보유고, 월드컵 개최 등 대규모 국책사업관련 인프라 건설 추진 등에 힘입어 저유가에도 불구하고 전년대비 1.2% 상승한 7.7%의 경제성장률을 기록할 것으로 전망된다.

카타르는 2022년 월드컵 프로젝트와 Vision

2030 등을 의욕적으로 추진하며 관련 발주 사업물량을 확대하고 있다. MEED에 따르면 향후 10년간 2,000억달러에 달하는 건설 프로젝트를 추진할 계획으로 이 중 루사일 신도시 450억달러, 철도 400억달러, 수전력 220억달러, 도로·교통 200억달러, 항만 80억달러, 경기장 40억달러 등 토목·건축부문 중심으로 프로젝트가 발주될 예정이라고 알려져 있다. 이처럼 카타르 건설시장은 정부 국책사업 추진에 따라 활황세를 이어가며, 2015년 건설부문 성장률 10.3%, 건설규모 300억달러를 기록할 것으로 예상된다.

주요 프로젝트로는 담수발전플랜트, 철도, 월드컵 경기장 그리고 수처리 프로젝트 등이 있으며, 2014.5월 입찰을 실시한 30억달러 규모의 Facility D 민자담수발전 프로젝트의 경

표8. 카타르 주요 경제지표

(단위 : 억달러, %)

구 분	'11	'12	'13	'14	'15'
명목 GDP	1,698	1,899	2,025	2,120	2,271
경제성장률	13.0	6.1	6.5	6.5	7.7
건설시장규모	194	212	247	272	300
건설성장률	2.6	9.3	16.5	10.1	10.3

출처 : 수출입은행, Global Insight(f : 전망)

표9. 카타르 주요 프로젝트 현황

(단위 : 억달러)

프로젝트	발주처	규모	현황
Facility D IWPP	수전력공사	30	· '15.Q3 낙찰자 선정 예상
장거리 철도	카타르철도공사	130	· '15.Q2 1단계 입찰 예상
월드컵 경기장	공공사업청	40	· '15.1월 알 베이트 경기장 입찰
IDRIS	공공사업청	30	· 총 6개 패키지로 발주
LRDP	공공사업청	140	· 235건 공사를 3개 그룹으로 발주
샤크 크로싱	공공사업청	60	· '16년 이후 추진 예상
알 카라나 석유화학단지	QP/Shell	60	· 추진 중단

출처 : MEED 등

우 2015년 3분기 경에 낙찰사 선정이 예상된다. 2030년까지 카타르 전역을 연결하는 130억달러 규모의 장거리 철도망 1단계 프로젝트는 현재 PQ 심사 중으로 2015년 2분기 본 입찰이 실시될 것으로 예상된다. 월드컵 경기장 프로젝트의 경우 알 베이트(Al Bayt) 경기장 입찰이 2015.1월에 실시되는 등 경기장 프로젝트 추진도 본격화될 전망이다. 수처리부문 역시 도하남부 하수처리시설 공사(IDRIS)와 일반도로 및 하수처리 프로그램(LRDP)을 중심으로 패키지별 발주가 계속되고 있다. 반면 연기 또는 취소된 프로젝트도 있다. 샤크 크로싱 프로젝트의 경우 월드컵 개최와 연관성이 크지 않다는 이유로 우선순위사업에서 밀려 최소 1년 뒤로 연기되었으며 알카라나 석유화학단지도 저유가에 따른 수익성 문제로 사업이 취소되었다.

한편, 상기 표와 같이 현재 추진 중인 주요 프로젝트의 대부분이 토목·건축 부문인 것을 알 수 있는데, 이는 산업다각화를 통해 에너지 의존적 경제구조에서 탈피하려는 카타르의 의지를 엿볼 수 있다. 카타르 정부는 2005년부터 2010년까지 신규 천연가스개발 중단을 선언하였으며 2010년 이를 5년간 재연장함으로써 산업설비 부문 프로젝트 발주가 현격히 감소한 반면 2022년 월드컵 개최와 Vision 2030 그리고 산업다각화 추진을 위해 토목·건축부문 발주가 현격히 늘어나고 있다. 이에 우리기업도 2012년을 기점으로 산업설비 위주의 수주 형태에서 토목 위주의 수주로 전환점을 맞았다. 참고로 2014년 우리기업은 카타르에서 수주한 총 16.7억달러 가운데 토목이 81%에 해

당하는 13.6억달러를 차지한 반면 산업설비는 1.9억달러(11%)에 불과했다.

나. 현안사항 및 진출전략

카타르는 계약완료 된 사업에 대한 계약변경을 거의 인정하지 않는 경우가 다반사로 공기연장이나 사업변경에 따른 추가비용을 보상받기가 쉽지 않은 국가이다. 게다가 우리기업은 잦은 사업일정 변경으로 시간적·금전적 손실을 입는 사례가 종종 있다. 최근 월드컵 경기장의 경우 당초 12개 사업에서 8개로 축소한 바 있고, 도하 샤크 크로싱 프로젝트도 월드컵 개최와 연관성이 없다는 이유로 발주를 최소 1년 뒤로 재 연기 했다. 특히 2015.1월 알-세질 석유화학단지 프로젝트에 이어 알-카라나 석유화학단지 프로젝트가 취소되었는데, 동 프로젝트의 경우 참여기업이 입찰결과를 대기 중인 상태여서 상당한 당혹감을 안겨 주었다.

카타르는 제3국 노동자의 열악한 근무여건 개선을 위해 스폰서십 관련 법규인 카팔라(kafala)제도 개선 등을 추진 중이다. 정부는 건설현장 안전규칙 준수 여부 및 관리감독 이행여부에 대한 감독을 강화할 계획이다. 이에 우리기업의 철저한 제3국 노동자 관리가 한층 더 중요해지고 있다.

한편, 우리기업은 1976.1월 카타르에 처음 진출한 이후 2015.1월까지 185억달러를 수주하는 등 카타르 산업발전에 많은 기여를 하고 있다. 또한 향후 월드컵 개최 등을 위해 카타르가 대규모 발주를 단행할 계획으로 카타

르 진출에 더욱 많은 관심이 필요한 시기이다. 이를 위해 카타르 현지기업과의 합작 진출을 적극 고려해 볼만하다.

아울러, 특정분야 전문성을 보유한 중소·중견기업이 대기업의 하도급 형태에서 벗어나 중소규모 프로젝트에 직접 참여하는 방법을 권장할 필요가 있다. 현재까지 카타르는 여타 GCC국가와 마찬가지로 대기업 위주의 프로젝트 수주가 이어지고 있으나 수처리, 상하수도 또는 공항 등에 경쟁력이 있는 중견기업의 경우, 그간의 경험에서 축적된 전문기술과 노하우를 통해 카타르에서 발주되는 프로젝트에 원청사로 참여 한다면 긍정적인 효과가 있을 것으로 기대된다. 다만 초도 진출시 손실을 최소화하기 위해 사전조사와 사업성 검토는 당연히 선행 되어야 한다.

마지막으로, 중·장기적 관점에서 현지화 전략이 필요하다. 특히 카타르 정부는 주카타르 한국대사관을 통해 우리기업의 CSR 활동 강화를 꾸준히 요청하고 있으므로, 카타르에서 우리기업의 활발한 CSR 전개가 중장기적 측면에서 이미지 제고에 큰 효과가 있을 것이다.

한 예로 우리협회는 주카타르한국대사관과 함께 2013년부터 매년 1회씩 카타르 공공사업청 직원초청 연수사업을 실시하고 있으며, 현지에서 보도가 날만큼 그 호응 역시 매우 좋다. 따라서 꾸준한 CSR 활동은 발주처뿐만 아니라 카타르 국민에게 긍정적 인상을 줌으로서 장기적 측면에서 수주에 많은 도움을 줄 것으로 기대된다.

5. 이라크

가. 건설시장 동향 및 전망

이라크는 석유수출이 전체 수출의 80%, 국가 재정수입의 98%를 차지하고 있어 국제유가 등락과 원유생산량 증감에 크게 영향을 받는 석유 의존적 경제구조를 가지고 있다. 이에 이라크는 국제유가 하락과 IS 사태 등 국내외 여건 악화로 2014년 국가 경제가 마이너스 성장한 것으로 추정된다.

또한 이라크의 재정균형유가는 배럴당 100달러 이상¹⁶⁾인데 반해 현재 50~60달러 수준의 저유가가 지속되고 있어 재정적으로 압박을

표10. 이라크 주요 경제지표

(단위 : 억달러, %)

구 분	'11	'12	'13	'14 ^e	'15 ^f
명목 GDP	1,858	2,160	2,293	2,322	2,400
실질 경제성장률	10.2	10.3	4.2	-2.7	1.5
건설시장규모	90	118	135	150	162
건설성장률	-2.7	20.3	12.6	4.8	3.8

출처 : 수출입은행, BMI(e : 추정, f : 전망)

16) IMF, 이라크의 재정균형유가를 2014년 111.2달러, 2015년 100.6달러로 추정

받을 수밖에 없어 2015년 경제전망도 그리 밝지 못하다. 실제로 이라크 정부는 평균 유가를 배럴당 70달러를 기준으로 2015년 예산안을 마련했다가 저유가가 지속되자 56달러로 낮추고 정부지출예산을 119조 디나르(약 1,050억 달러)로 감축한 바 있다.

이라크의 최대 현안은 IS 사태가 어떻게 진행될지 그 누구도 장담할 수 없다는 것이다. 현재 IS는 이라크 북서부 지역을 무력 장악하고 이라크 정부와의 교전을 지속하고 있다. 국제사회 개입 이전에는 중부의 순니파, 바그다드 및 남부의 시아파, 북부의 쿠르드 자치정부로 분열될 가능성이 대두되었으나, 2014.9월 미군 등의 개입 이후 이라크 정부군이 전열을 정비하면서 새로운 국면에 돌입하였다. 최근 미국은 빠르면 2015.4월 IS가 장악하고 있는 모술지역 재탈환을 위한 공격을 감행할 계획이라고 이야기하고 있지만 IS가 시리아 등 주변 지역으로 세력 확산을 모색하고 있어 정세가 어떤 방향으로 흘러갈지 불확실한 상황이다.

이라크 건설시장은 풍부한 석유자원과 재건사업 수요 덕분에 2011년 말 미군 철수와 종전 이후 성장추세로 전환되었으며, 특히 2012년과 2013년 20.3%, 12.6%로 크게 성장한 것으로 나타났다. 이 시기 우리기업은 2012년 비스마야 신도시(한화건설, 78억달러) 건설사업, 2014년 초 카르발라 정유소(4개사 컨소시엄,¹⁷⁾ 60억달러) 프로젝트 등 초대형 프로젝트를 수주하기도 했다.

하지만 최근 유가하락 및 IS사태 등으로 인해 오일메이저회사들의 투자 심리가 다소 위축된 상황이며 IS가 장악하고 있는 북서부지역 프로젝트는 진행이 어려운 실정이다. 또한 앞서 언급한 바 있듯이 국제유가가 2014년 말 큰 폭으로 하락한 이후 이라크 정부는 예산을 감축한 상황이어서 그간 추진해오던 다수 프로젝트의 지연이 불가피할 것으로 보인다. 특히 유전개발 프로젝트의 경우 국제유가 등락에 따라 사업추진 속도가 조정될 가능성이 있어 변동성이 높다.

표11. 이라크 주요 프로젝트 현황

(단위 : 억달러)

프로젝트	발주처	규모	현황
주바이르 유전 개발프로젝트 - 중부	ENI 컨소시엄	10	입찰평가중
웨스트 쿠르나 2단계 - 가스처리설비	Lukoil	12	입찰평가중
웨스트 쿠르나 2단계 - 오일수집시설 등	Lukoil	10	입찰평가중
SCOP 빈 우마르 & 나시리아 디포 프로젝트	석유청	20	입찰평가중
루마일라 유전개발 공사	BP, CNPC 컨소시엄	22	입찰평가중
IPP 프로젝트(4건)	전력부	-	계획중
니브라스(Nibras) 석유화학 단지	Shell Group	110	계획중

17) 현대건설, GS건설, SK건설, 현대엔지니어링

그러나 정부 핵심 정책과제 중 하나인 전력부문 프로젝트는 우선 추진될 가능성이 높을 것으로 예상되는데, 이라크 전력부는 2012~17년 기간 동안 270억달러를 투입하여 약 2만 5천MW의 발전시설을 확충할 계획으로 전력부문 발주 동향을 지속적으로 모니터링하는 것이 필요하다.

나. 현안사항 및 진출전략

우리 외교부는 현재 이라크를 여행금지국가로 지정하고 있어, 기업은 필요시 외교부로부터 별도의 예외적 여권사용허가를 발급받아야만 방문이 가능하다. 더욱이 IS사태가 발발하고 정세가 급격히 악화된 2014년 중순부터는 여권사용허가 조차도 제한적으로 발급되고 있어 기업은 사전 협의된 인력운영계획에 따라 각 기업별로 할당된 인원내에서만 최소한의 여유를 두고 여권사용허가를 발급받고 있다.

이라크는 국내 정세의 향방을 예측하기 어렵고 불확실성이 높은 상황으로 파견인력 및 현장에 대한 안전 확보가 무엇보다 중요하다. 따라서 진출을 모색하는 기업은 경호업체 등과의 충분한 협의를 통해 안전 또는 철수계획을 미리 준비하는 등 만약의 사태에 대비한 시스템 마련에 관심을 기울이는 동시에 현지 정세변화에 따라 우리 정부의 대응도 급변할 수 있으므로 대사관 및 협회와 상시 연락망을 구축하고 있어야 한다.

한편, 쿠르드 지방정부와 이라크 중앙정부에 동반 진출하는 기업의 경우 양 정부 간 석유통

제권 분쟁에 대해 주의해야할 필요가 있다. 그동안 이라크 중앙정부는 쿠르드 자치정부와 석유개발 계약을 체결한 기업을 블랙리스트로 관리하며, 쿠르드 자치정부 또는 반 집권층 인사와 교류를 강화하는 기업의 입찰참여를 제한해왔다. 그러나 2014.12월 중앙정부는 쿠르드 자치정부의 원유 수출 권한을 공식적으로 인정하는 등 수익 균형배분을 통한 종파갈등 해소를 위해 노력하고 있어 변화에 대해 지속적으로 관심을 가지고 모니터링을 한다면 사업 확장의 기회가 될 수 있을 것으로 기대된다.

또한 이라크는 2015년 정부 예산을 국방과 안보분야에 집중하고 사회 인프라 투자 및 프로젝트 예산은 대폭 삭감한 상황이어서 다수 프로젝트의 재원을 프로젝트 파이낸싱을 통해 마련하고 BOT, BOO 등의 방식으로 사업을 추진할 가능성이 높아졌다. 이에 우리업체는 프로젝트 파이낸싱을 통한 사업참여 방안 등의 대책 마련이 필요할 것으로 보인다.

6. 알제리

가. 건설시장 동향 및 전망

알제리는 풍부한 석유가스 자원(석유매장량 112억 배럴, 세계 16위 / 천연가스 매장량 4.5조m³ 세계 10위) 및 그간 고유가로 축적된 재정수입으로 약 1,900억달러에 달하는 외환보유고를 보유하고 있다. 하지만 최근 유가하락으로 재정수지 악화 및 외환보유고 감소가 예상됨에 따라 국가 수익을 높이기 위해 산유량을 늘리는 방안을 검토 중이다. 왜냐하면 알제

리가 석유수출기구(OPEC)가 정한 쿼터에 따라 하루 약 120만 배럴을 생산하고 있지만 국제유가하락으로 타격을 받은 수익을 보전할 필요가 있기 때문이다. 이런 가운데 알제리는 현재 산업다각화를 위해 경제개발 5개년 계획('10~'14년)을 추진하며, 최근 5년간 연평균 3%대의 경제성장률을 기록하고 있다. 아울러 국가부채가 없고 경제개발 재원을 충당하기 위해 산유량을 지속 확대할 계획으로 원유판매 수입증가에 힘입어 2015년 약 4%대의 견실한 경제성장세를 시현할 것으로 전망된다.

세계경제포럼(WEF) 또한 2014~15년 국가경쟁력 평가에서 알제리를 144개국 중 79위로 평가하면서 알제리의 거시경제 상황이 안정적이라고 평가했다.

이처럼 알제리 거시경제가 저유가 기조에도 불구하고 양호한 것으로 평가받은 이유는 그

간 고유가로 축적한 오일머니를 바탕으로 한 외환보유액 때문으로, 2014.7월 수립한 제3차 경제개발 5개년계획('15~'19년)에 2,620억달러를 투자하겠다고 밝힌 바 있다. 세부계획은 구체적으로 공개되지 않았지만 제2차 경제개발 5개년 계획 중 미집행 사업을 우선으로 추진하면서 도로, 철도, 트램, 지하철 등 교통인프라 부문과 천연가스 생산량 확대를 위한 신규 가스 생산 플랜트 개발이 2015년 알제리 건설시장의 주요 프로젝트가 될 전망이다.

분야별로 플랜트 부문의 경우 알제리 국영 석유회사 소나트락(SONATRACH)은 연간 1,800만 톤의 추가 정유생산을 위해 5개 신규 정유시설을 건설할 예정으로 이중 Biskra(5백만톤, 30억달러) 및 Tiaret(5백만톤, 30억달러) 정유시설 발주가 2015년 내 예상된다. 또한 소나트락은 천연가스 생산량을 확대하기 위해 Tinhert(17억달러), Hassi Mouina(18억달러),

표12. 알제리 주요 경제지표

(단위 : 억달러, %)

구 분	'11	'12	'13	'14	'15'
명목 GDP	1,994	2,078	2,125	2,278	2,354
실질 경제성장률	2.8	3.3	2.8	3.8	4.0
건설시장규모	-	-	197	208	228
건설성장률	-	-	9.5	9.7	9.9

출처 : EIU, BMI(f : 전망)

표13. 북아프리카 및 주요 중동국가들의 국가경쟁력 순위

국 가	'11	'12	'13	'14
아랍에미레이트	27위	24위	19위	12위
카타르	14위	11위	13위	16위
모로코	73위	70위	77위	72위
알제리	87위	110위	100위	79위

출처 : Global Competitiveness Report 2014~2015

Hassi Ba Hamou(5억달러) 지역 신규가스 생산 플랜트 입찰을 2015년 상반기 사전자격심사(PQ)를 실시할 계획이다. 이외 Bellara 지역 제철소(19.3억달러), Turbine Manufacturing Complex(3억달러) 공사가 금년 4분기에 발주될 예정이다.

교통 인프라의 경우 공공사업부는 Oran, Jiel 항만, 동서고속도로간 연결도로사업, 고원고속도로 사업 등을 발주할 것으로 예상된다. 참고로 동서고속도로간 연결도로사업은 2014년 국무회의에서 중국, 포르투갈, 스페인 기업과 수의계약 방식으로 진행하기로 승인된 것으로 조사된다. 그리고 Alger 지하철 확장사업과 Constantine 등 주요 도시 트램 건설 사업도 지속 추진될 계획이다. 건축부문은 민생복지 차원에서 알제리 국민의 건강 증진을 위한 대학병원 건설사업 추진이 예상되며, 주택부문은 정부보조주택(Logements Promotionnels Publics), 영구임대주택(Logements Publics Sociaux), 임대분양주택(Location-Vente), 도시보조주택(Logements Urbains Promotionnels), 농촌보

조주택(Habitat Rural Aidé) 등의 다양한 방식으로 향후 5년간('15~'19)간 160만 가구가 공급될 예정이다.

나. 현안사항 및 진출전략

알제리 정부는 도로사업 입찰시 참여조건을 단일공사 100km 이상의 실적 등 높은 실적을 요구하고 있어 우수한 기술력을 가졌다 하더라도 입찰 참여가 쉽지 않은 상황이다. 우리 기업도 정부 발주 특성상 수십 km 분리 발주에 익숙해져 있어 해당 실적을 만족시키기 어려운 실정이다. 그리고 알제리는 숙련된 노동자가 없을 경우를 제외하고 외국기업으로 하여금 현지 인력을 100% 활용하도록 유도하고 있다. 이 경우 고급 기능직을 찾기 어려운 점은 물론이고, 외국 기술자에 대한 비자발급 절차마저 까다로워 적기에 인력을 배치하기가 쉽지 않다. 알제리는 2014년 강력한 리더십의 부테플리카 대통령 집권 4기('14.4~'19.4) 출범과 함께 경제개발을 위한 각종 인프라 확충사업을 추진 중에 있으나, 최근 대통령 건강악화가 국정수행 문제로 이어지며 국민들의 분노

표14. 알제리 주요 프로젝트 현황

(단위 : 억달러)

프로젝트	발주처	규모	현황
Tinhert 가스 플랜트	SONATRCH	17.0	PQ 예정('15.Q2)
Hassi Mouina 가스 플랜트	SONATRCH	18.0	PQ 예정('15.Q2)
Hassi Ba Hamou 가스 플랜트	SONATRCH	5.0	PQ 예정('15.Q2)
Bellara integrated steel complex	Qatar Steel	19.3	입찰 예정('15.Q4)
Turbine manufacturing complex	SONELGAZ	3.0	입찰 예정('15.Q4)
TIZIOUZOU 대학병원	보건장비시설관리국	5.0	입찰실시('14.Q4)
우와글라 대학병원	보건장비시설관리국	4.0	입찰실시('14.Q3)
바트나 트램노선 공사	ENA	5.0	입찰실시('14.Q4)

출처 : MEED, 재외공관, BMI 종합 / ENA(지하철공사)

가 급증하고 있다. 이에 그동안 추진 또는 계획된 사업에 대한 재조정이 대두되고 있어, 기 진출하였거나 향후 진출을 모색하고 있는 우리기업은 프로젝트 진행사항에 대한 지속적인 모니터링이 필요하다.

최근 알제리 카빌리 지역에서 IS에 납치된 프랑스인이 참수되는 등 튀니지 국경지대를 포함한 몇몇 위험지역에서 IS의 존재감이 확산되고 있어 우리기업의 관심이 필요한 단계이다. 지금은 IS가 이라크, 시리아 지역을 중심으로 활동하고 있으나 근래에는 리비아, 이집트 등 북아프리카 지역으로 그 세력이 넘어오고 있어 알제리 또한 경계를 늦출 수 없는 지경이다.

이런 여건 속에서 2014년 우리기업이 기록한 수주실적은 44억달러로 역대 최고 수준이었다. 이는 우리기업이 플랜트 시장을 적극 공략한 결과이기도 하지만 우리기업간 혹은 외국기업과의 전략적 협업을 통해 거둔 성과로 분석된다. 따라서 우리기업은 알제리 내 인프라 건설 수요 확대에 치열한 수주전이 예상됨에 따라 상호 기업의 장점을 극대화한 공동수주전략을 지속적으로 유지할 필요가 있어 보인다. 이외에도 사업수주여부가 기술력이나

가격경쟁력이 아닌 발주처와의 관계에 따라 결정될 가능성이 높아 발주처 등 주요인사와 긴밀한 유대관계 구축이 요구된다.

IV. 결론

2015년 우리나라 해외건설시장은 해외진출 50주년과 전체 수주금액 7,000억달러 달성이란 기념비적 동력에도 불구하고 유가하락이전 세계 건설시장에 미칠 불확실성으로 분위기가 다소 가라앉은 느낌이다. 특히 중동 지역은 대부분 산유국으로 유가하락의 영향을 직접적으로 받을 가능성이 높다. 금년 초 주요 산유국들은 유가하락이 최하로 떨어지지 않는 한 프로젝트 발주에는 문제가 없을 것이라고 말하면서도 금년 정부예산은 적자 편성이 될 것이라는 우려를 동시에 언급한 바 있다.

표15는 앞서 살펴본 6개 국가의 2015년 정부예산으로 모든 국가가 적자 편성인 점이 눈에 띈다. 많게는 500억달러에 가까운 적자가 예상되나, 정부예산에 적용된 기준유가가 37~60달러인 점은 MEED가 2015년 평균유가를 60~70억달러로 추정하고 있어 그나마 위안이 된다. 즉, 발주처의 발주 계획에 미치

표15. 2015년 중동 6개국 정부예산

(단위 : 억달러, 달러)

국가	세입	세출	재정상태	기준유가
사우디	1,907	2,293	386 / 적자	56~60달러
쿠웨이트	408	687	279 / 적자	45달러
두바이	112	112	0 / 균형재정	57달러
카타르	-	-	-	45달러
이라크	826	1,050	224 / 적자	56달러
알제리	533	1,009	476 / 적자	37달러

출처 : 관련 사이트

는 영향은 유가가 어느 시점에 반등되느냐가 가장 큰 요인이 될 것으로 보인다. 우리기업의 경우 금년 상반기 내 유가가 반등된다면 중동 건설시장의 정상화를 기대해 볼만하다. 그럼 2014년 해외건설수주를 주도했던 최상위 기업은 금년 중동건설시장 전망을 어떻게 하고 있을까.

작년 해외건설수주실적 1위 기업인 현대건설 중동담당자는 “최근 유가하락의 여파로 중동지역 대형 석유화학단지 공사 1건 추진 중단, 오일메이저들의 원유개발보류, 투자예산삭감, 인력구조조정 등 Oil & Gas 공사의 지연과 함께 인프라, 건축 등 재정사업의 축소가능성도 배제할 수 없어 금년 중동건설시장의 수주여건이 만만치 않다.”고 전했다. 그러면서도 “UAE, 쿠웨이트, 사우디, 카타르, 이라크, 알제리 등 주요국책사업은 일부 조정은 있을 것으로 보이나 유가하락 및 국지적 치안불안정 가운데서도 계속 추진될 것으로 예상된다.”며 어려운 여건에서도 적극적인 수주 의지를 보였다.

작년 괄목할만한 성장을 보여준 현대엔지니어링 해외영업팀 송창희 과장은 “최근 국제유가하락과 주요 발주처들의 에너지 개발 관련 신규 사업에 대한 신중한 투자결정에 기인하여 MENA지역 오일/가스/석유화학 관련 공사 발주물량이 대폭 축소될 것으로 보이나, 국민의 복지와 밀접한 SOC, 전력 및 수자원 확충에 대한 투자는 유지할 것으로 전망한다.”며 이러한 환경 속에서도 “2015년 현대엔지니어링은 해마다 어려워지는 중동 건설시장에서 기존 수행사업의 성공적인 준공을 위해 노력하고, 글로벌 「현대」의 브랜드 가치 상승을

이끌어, 추가 신규공사 수주는 물론 인프라, 건축 분야로의 사업영역 다변화에 적극 노력할 것”이라고 밝혔다.

작년 중동에서 좋은 성과를 거둔 SK건설 플랜트마케팅팀의 정지훈 부장은 “유가하락에 기인한 MENA 지역 국가들의 재정 부담으로 사우디, 카타르에서 대형 프로젝트 발주가 취소 및 연기되는 등 불확실성이 커짐에 따라 유가하락에 영향을 비교적 덜 받는 쿠웨이트, UAE 프로젝트를 타깃으로 입찰을 준비 중에 있다.”고 언급하며 향후 국내외 동종사의 치열한 수주전이 예상된다고 밝혔다.

이처럼 2015년 중동건설시장은 유가하락에 어떻게든 영향을 받으며, 우리기업에게 쉽지 않은 수주 환경을 안겨다 줄 분위기이다. 우리기업의 중동건설수주는 국제유가와 상관관계가 높은 만큼 저유가가 미칠 영향은 상대적으로 크다고 할 수 있다. 세계적으로 1986년과 2009년 두 차례의 저유가 시기가 있었고, 그 결과 우리기업은 저유가에 대한 항체를 이미 가지고 있을 것이다. 이번 저유가 시기는 우리에게 과연 어떤 내성을 길러주게 될까. 지역 다각화, 공종다각화, 투자개발형사업 확대, 우수인재 양성 등은 해외건설이 어려울 때마다 줄곧 대두되던 새로운 방안들이었다. 우리기업은 이번 저유가 시기를 미래의 역경에 대비한 해외건설의 내실화를 배양하는 좋은 기회로 삼았으면 좋겠다. 유가가 어디까지 떨어질지, 언제 급등할지는 정확히 알 수 없지만 “향후 3~4년간 지난 100달러 시대의 회복은 힘들다”라는 점은 보다 분명해 보인다. ●



소재현 상무

고려대학교 기계공학과 졸업
현대중공업 사우디 알코바 법인장
현대중공업 플랜트사업본부 상무
현재 현대중공업 사우디 슈게이크발전소 건설현장 근무
저서 : 「아랍문화읽기」, 「공정이 멘토다」(공저)

코란의 절대성, 모두가 공감



왕도 사후엔 평민과 동일 대우

지난 1월 23일 사우디 6대 국왕 압둘라가 서거했다. 작년 말부터 리야드 국립병원에 폐렴으로 입원하여 치료를 받아 왔으나 91세 고령의 나이를 넘어서지 못하고 눈을 감았다. 그를 존경해 온 대다수의 사우디 국민들로서는 정말 안타깝고 슬픈 일이다. 그는 2005년 그의 이복 형이었던 파드 국왕으로부터 왕위를 물려 받은 후 오랜 세월 사우디를 통치하며 국민들의 호응을 받아 왔다. 그의 재산은 180억달러이며 재위기간 절대적인 왕권을 행사했음에도 사망 후 리야드 소재 알오드 공동 묘지에 안장되었다. 이슬람 교리에 “모든 이슬람 신자는

알라의 아들로서 사후에는 알라의 품으로 돌아가며 알라 앞에서는 평등하다”고 되어 있어 왕도 죽은 후에는 일반인들이 묻히는 공동묘지에 묻히며 묘지도 평지에 자갈을 얹혀 덮고 양끝에 표시석 두개를 세워 봉분임을 표시하는 것외에는 아무 특별한 꾸밈이 없다. 시신도 관을 사용하지 않고 하얀 천으로 싼 뒤 성지인 메카를 향해 눕힌 후 매장되었다. 진시황의 병마용갱이나 경주에 있는 신라시대 왕릉을 생각하면 이해가 잘 안 가는 의식이다. 파드 국왕 사망과 압둘라 국왕 사망 때를 두 번이나 겪은 필자로서는 똑같이 공동묘지에 평탄한 묘지로 조성되는 것을 보고 무슬림들이 코란의 가르침을 얼마나 충실하게 받들고 있는 지 실감하게 되었다.

사우디에서는 사람이 죽으면 사망당일 해지기 전에 시신을 묻는다. 남은 가족들의 슬픔을 하루라도 빨리 덜어 주기 위해서라고 한다. 또한 여자들은 부인이거나 딸이어도 장지에 따라갈 수 없다. 필자의 기억으로는 파드 국왕 서거 시에는 우방국 조문 사절들의 방문을 고려하여 3일장을 치르기도 했으나 이번에는 당일만 장례식을 치렀다.

하루 다섯번의 기도, 건강에 도움줘

새벽부터 저녁 늦게까지 하루 다섯 번의 기도시간(살라타임)을 설정하여 곳곳에 설치된 모스크에서 기도시간을 알리는 방송을 하여 어렸을 때부터 습관화된 무슬림은 어디에 있어도 기도시간이 되면 무릎을 꿇고 메카 방향으로 엎드린다. 건설현장에서도 기도시간이 되면 남의 눈치보지 않고 메카 성지를 향해 엎드려 기도하는 것을 보면 아마도 세계에서 가장 믿음이 강한 집단이라고 평가할 수 있을 정도의 신자들이다. 기도시간에 모스크로 들어가기 전에 신자들은 세면장에 들려 손과 발을 깨끗이 씻어야 한다.

하루 다섯 번의 기도시간 설정은 무더운 기후에 나태해지기 일쑤인 아랍인들을 새벽부터 깨워 게으름을 못 피우게 하고 기도할 때 엉덩이를 높게 쳐들고 여러 번 절을 하게 한 것 또한 건강을 위해 도움을 주려 한 것이 아닌가 생각된다. 우리나라에서도 예전에 명당자리라 하며 조상들의 묘지가 대부분 산 정상 가까이 있어 명절 때 성묘를 가려면 거의 등산에 가까운 발걸음을 해야 묘지에 다다를 수 있었다. 이러다 보니 조상 숭배를 열심히 하는 후손은 산을 오르내리니 건강해 질 수 밖에 없다. 같은 맥락으로 해석할 수 있다고 본다.

이름에 들어있는 bin, ibn, bint은 전치사

중동 사람들의 이름을 보면 bin이나 ibn이 들어 있다.

이 단어는 'ibn의 아들'이라는 뜻이다. 벨기에 등 유럽 사람들이 van이라는 단어를 이름 중간에 쓰는 것과 동일하다. Osama bin Laden-한때 알카에다 리더로 세상을 떠들썩하게 했던 인물이다. Laden가의 아들 Osama라는 뜻이다. 그런데 가끔 bin 대신 ibn이라고 쓰는 사람이 있어 외국인들을 헛갈리게 하기도 한다. Ibn이나 bin은 같은 뜻인데 원래 ibn을 썼으나 발음을 부드럽게 한다고 bin으로 바꿔 사용한다고 한다. 그러나 보수적인 사람들이나 왕가에서는 ibn을 고집하여 쓰기도 하며 집안이 좋아 할아버지나 증조할아버지까지 나타내고 싶은 사람들은 bin을 연이어 사용하다가 맨 마지막에서 ibn을 사용하여 마무리하기도 한다. 예를 들면 King Salman bin Abdul Aziz ibn Abdul Rahman Al Saud라는 식이다. 딸은 bint라고 쓴다.

앞서 언급한 Osama bin Laden은 Bin Laden Construction Company라는 대형 건설회사 집안의 아들로써 미국 유학까지 하며 교육을 받은 인텔리였으나 미국인들이 석유자원 탈취를 목적으로 사우디와 친하게 지낸다며 변질되어 테러집단을 구성, 반미활동을 하다 세상을 등지게 된 인물이다. 또한 Shaikh라는 단어를 이름앞에 쓰는 경우도 있는데 이는 원래 부족장을 의미하였으나 현재는 어떤 그룹의 리더에게 붙여주는 경칭이다.

가문을 중시하는 아랍인들

'아랍'은 원래 '초원의 유목민'이라는 뜻이다. 초원이 거의 없는 사우디에서 조상들은 한없이 이어지는 사막에서 살아가는 강인한 생명력과 단결력을 기반으로 살아왔기에 후손들도 이러한 선대의 생활상을 잊지 않고 자식들에게 일깨워주려 하고 있다. 지금도 부유한 생활을 하는 사람들이 사막에 대형 텐트를 치고 가족들을 데리고 텐트생활을 체험하기도 한다. 강한 자에게 쉽게 굴복하지 않고 오기가 있는 끈질긴 투쟁을 하는 강인한

면이 있으며 약하고 가난한 사람들을 돕는 자비정신도 가지고 있다. 이름 뒤에 자기 가문을 내세우는 혈통 중 시사상도 가지고 있다.

혈통과 가문을 중시하는 풍조로 인해 결혼도 사촌을 제일 이상적인 상대로 보고 근친 결혼을 한다. 또한 성질이 급하고 오기가 있어 외국인들은 유의해야 한다. 사우디에서는 고속도로에서 운전을 할 때 가급적 앞지르기를 해서는 안된다. 많은 사람들, 특히 젊은층에서는 자기가 앞지르기를 당하는 것을 참지 못하여 앞서거나 뒤서거나 하면서 스피드 경쟁을 하다가 대형 사고를 유발하는 경우가 종종 발생한다. 최근 유럽에서 이슬람 메신저 무하마드를 조롱하는 풍자 만화로 인하여 무슬림들의 강한 반발을 사며 사회문제가 된 바 있다. 이것은 절대 해서는 안될 행위이며 이슬람을 비방하는 행위는 집단적인 큰 반발과 함께 예측할 수 없는 결과를 초래할 위험이 있다.

우호적인 착한 심성, 친구되기 쉬워

사우디 사람들은 우리 한국인에 대한 감정이 좋고 우호적이다. 그들은 우리가 70년대에 자기 나라에 와서 인프라 건설에 땀흘리며 성과를 보여준 일을 잊지 않고

있다. 요즘 알카에다나 IS 등 테러단체의 잔인한 만행만 보고 아랍인들을 판단해서는 안된다. 보통의 아랍인들은 친절하며 남을 도우려는 마음이 가득한 사람들이다. 사우디 문화는 수백년 전의 우리 문화와 유사한 부분이 많으며, 축구를 좋아한다는 공통점도 있다. 남자들이 수영을 기른다면지 가마 타고 시집가던 풍습, 여자들이 남자와 대면하는 것을 삼가 하고 몸을 가리고 외출하는 것 등 많은 점에서 유사함을 발견한다. 지금도 사우디 민속박물관에 가보면 예전에 결혼할 때 낙타 위에 얹혀 신부를 태우고 갔던 가마를 볼 수 있다. 비록 우리 가마와는 다르지만 대추야자 잎으로 엮은 조그만 움막을 낙타 위에 올려 신부를 나르던 방식은 흡사 우리나라의 가마를 연상케 한다. 필자는 항상 이런 유사점을 사우디 사람들에게 설명하는데 그들도 곧 친근감을 느끼며 신기해 하고 우호적인 감정을 표출한다. 아랍인들은 원래 자기가 먹을 음식이 모자란다고 해도 손님에게 나누어 주는 정이 많은 사람들이며 외국인들에게 친절하다. 매년 라마단 기간 중 금식을 하며 배고픈 사람들의 처지를 체험해 보며 가난한 사람들에게 베푸는 마음을 실천하는 좋은 풍습도 가지고 있다. 이러한 착하고 선한 아랍인들의 이미지를 훼손시키는 테러 조직들이 있어 안타깝기만 하다. ●

해외건설정책지원센터 개소 1주년 기념행사 개최

해외건설정책지원센터(이하 '센터')는 2월 25일 오후 3시 임직원 및 국토교통부 해외건설정책과장, 정책자문위원 등이 참석한 가운데 개소 1주년 기념행사를 가졌다.

우리 해외건설의 지속 성장과 진흥을 목표로 지난해 2월 25일 출범한 센터는 지난 1년간 각종 정책보고서 발간, 세미나 개최와 같은 정책연구와 해외건설 진출 매뉴얼 발간 등 활발한 활동을 수행하였으며, 특히 올 한해는 해외건설 전문 싱크탱크로서 위상을 강화하고, 정부의 '경제혁신 3개년 계획'의 세부실행과제 중 하나인 해외건설·플랜트 수출 고부가 가치화에 발맞춰 해외건설 선진화 및 내실화를 위한 연구에 힘을 기울이고 있다.

이날 센터 개소 1주년 기념식은 별다른 부대행사 없이 해외건설협회 대회의실에서 간소하게 내부행사로 치러졌으며, 파견근무를 통해 센터업무에 공헌해 온 대한전문건설협회 김지현 팀장에게 해외건설협회장 표창을 수여하였다.



해외개발금융포럼

제10차 해외개발금융포럼 개최

- 주 제 : 2015 해외건설 정책방향 및 기계설비 건설업 해외진출 활성화 방안
- 일시/장소 : 2015년 2월 27일(금) 10:00~12:00 / 국회 의원회관 2세미나실
- 주최/주관 : 국회 해외개발금융포럼 / 대한설비건설협회
- 주요내용

구 분	내 용
업무보고	▷ 2015 국토교통부 업무계획 보고
경과보고	▷ 신용보증기금 해외건설 지원논의 경과보고
주제발표	▷ 기계설비 건설업계의 해외진출 현황 및 활성화 방안
행사안내	▷ 2015 국제부동산 투자박람회 소개 (CITY SCAPE KOREA)
질의응답	좌장 : 포럼 의원

향후 일정

1. 2015 국회 해외개발금융포럼 시장조사단 파견

- 기 간 : 2015.3.17(화) ~ 2015.3.22(일)
- 방문국 : 인도네시아(자카르타), 베트남(호치민)
- 목적 및 주요활동
 - 국가별 건설시장 현안 및 우리 건설기업의 애로사항 파악
 - 해외건설 수주 및 금융 지원 정책개선 현안 조사
 - 주요 발주처 면담, 현지 공사현장 방문 및 간담회 개최 등
- 참가대상 : 해외개발금융포럼 회원(해외사업 담당 임직원)

2. 제11차 해외개발금융포럼 개최

- 주 제 : 해외건설정책지원센터 개소 1주년 기념 세미나
- 일시/장소 : 2015년 3월 27일(금) 10:00~12:00 / 국회 의원회관 제2소회의실
- 주최/주관 : 국회 해외개발금융포럼 / 해외건설협회



2015년 타당성조사 지원사업 연간 공모계획 확정

국토교통부(장관 서승환)는 우리 기업의 고부가가치 해외투자개발 사업 진출을 지원하고 발굴하기 위해 해외투자개발사업 타당성조사 지원대상 사업을 공모한다.

- 그동안 연간 공모계획을 수립하고 사업설명회를 개최하여 의견 수렴을 거쳤으며, 1차로 2.9.(월)~3.6.(금)까지, 2차로 4.27.(월)~5.22.(금)까지, 차년도 지원 사업은 11.2.(월)~11.27.(금)까지 각 4주간 모집한다.
- 금년 공모의 경우, 우리 기업들이 신청 준비를 사전에 할 수 있게 예산이 확정된 후 1개월 내 연간 공모계획 수립 공표하도록 종전 훈령을 개정하여 예측가능성을 제고한 점이 특징이다
- 해외투자개발 사업타당성조사(F/S) 지원 사업은 고부가가치 사업이나 초기 투자비가 많고 사업 리스크가 높은 해외 투자개발 사업에 우리기업의 진출을 지원하기 위해 정부가 기업의 초기 사업개발 단계인 타당성조사 비용을 지원하는 사업이다.
- '09년부터 시작된 동 사업을 통해 '14년까지 총 38건('09년 6건, '10년 7건, '11년 3건, '12년 5건, '13년 9건, '14년 8건)을 선정하여 타당성조사 비용을 지원한 바 있다.
 - '15년도에는 6~8건을 선정하여 총 20억 원의 예산(건당 최대 5억 원)을 지원할 예정이다.

타당성 조사 지원 대상사업 공모의 주요 내용은 다음과 같다.

- 모집 대상은 해외건설촉진법 상 해외건설업자가 해외에서 사업주로 참여하는 투자개발 사업으로 도로, 상 하수도, 철도, 수자원, 도시개발, 발전 및 산업 플랜트 등 분야이며, 예비 또는 본 타당성 조사로 구분하여 신청 받는다.
- 지원 사업은 정부와 민간 전문가로 구성된 해외건설진흥실위원회 심의를 거쳐 최종 선정된다.
- 타당성 조사 결과, 사업성이 뛰어난 프로젝트에 대해서는 GIF 투자운용사(신한 BNPP, KDB인프라), 정책금융기관(수은, 산은, 무보 등), 중동국부펀드 및 MDB(다자간개발은행, WB, ADB 등) 등에 투자 추천을 하고 건설수주 외교활동 등을 지원할 계획이다.

국토교통부는 “해외투자개발사업 타당성조사 지원 사업을 활용하게 되면, 초기 사업 발굴 비용을 절감할 수 있을 뿐만 아니라, GIF, 정책금융기관, 중동국부펀드 및 MDB 등과 금융조달 협의 시 정부차원의 지원을 받을 수 있어 사업 추진 및 수주가 용이해 질 것”이라고 밝혔다.

지난 2.6일(금) 개최된 사업설명회에는 140여 명의 업체 관계자가 참석하여 타당성조사 지원사업에 대한 지대한 관심을 표명하였으며, '15년 타당성조사 지원 계획 및 대상선정 방안, 글로벌인프라펀드 투자사례·기준 등을 설명하고 공유하는 장이 되었다.



1차 해외투자개발사업 타당성조사 지원 대상사업은 2.9(월)~3.6(금) 4주간에 걸쳐 모집할 계획이며, 세부 사항은 해외건설협회(금융지원처: 02-3406-1022, 1023)를 통해 확인할 수 있다.



1월 수주 실적

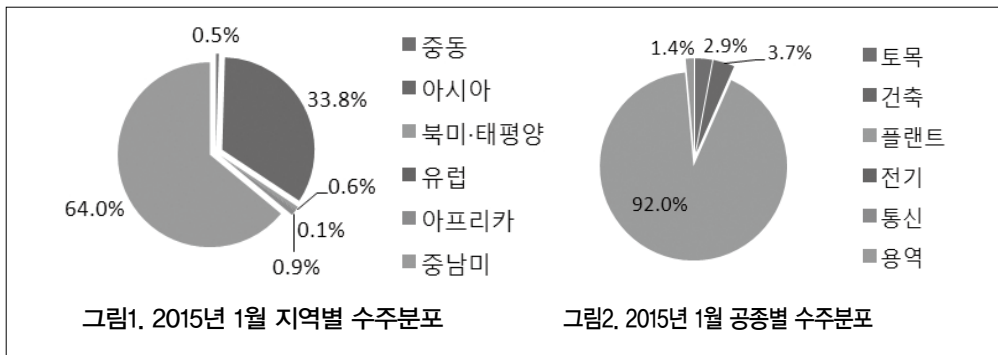
'15.1.31일 기준 해외건설 수주액은 총 60억달러(56건)로 전년 동기(37억달러) 대비 61.2% 증가한 수준임

'15.1.31일 현재 60억달러(56건) 수주하여 전년 동기 대비 61.2% 증가

* 최근 5년('10 ~ '14) 동기평균(65억달러) 대비 8.3% 감소한 것이다.

(단위: 억달러)

구 분	'10	'11	'12	'13	'14	최근 5년 평균	'15
1년간	716 (593건)	591 (625건)	649 (620건)	652 (682건)	660 (708건)	654 (646건)	-
1.1~1.31	221 (38건)	22 (51건)	15 (63건)	29 (81건)	37 (80건)	65 (63건)	60 (56건)



항목별 수주액(1. 31일 현재)

- 지역별 : 중남미 64.1%(38.5억달러), 아시아 33.8%(20.4억달러), 아프리카 0.9%(0.6억달러)
- 국가별 : 베네수엘라(26.2억달러, 1위), 베트남(17.5억달러, 2위), 칠레(12.3억달러, 3위)
- 공종별 : 플랜트 92.0%(55.4억달러), 건축 3.7%(2.2억달러), 토목 2.9%(1.8억달러)

지역별	'65~'14	'15년	국가별	'65~'14	'15년	공종별	'65~'14	'15년
중남미	5.3%	64.1%	베네수엘라	1.8%	43.5%	플랜트	58.1%	92.0%
아시아	29.5%	33.8%	베트남	4.2%	29.0%	건축	19.9%	3.7%
아프리카	3.0%	0.9%	칠레	1.0%	20.3%	토목	18.0%	2.9%



전년 동기대비 수주현황(지역 · 공종 · 국가)

지역별

(단위: 건, 백만달러, %)

지역	2015.1.31		2014.1.31		1965.1.1~현재		증감율 (금액)
	건수	금액	건수	금액	누계건수	누계금액	
계	56	6,020	80	3,734	10,466	682,115	61.2
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	
중남미	7	3,853	1	63	286	36,081	6,015.9
	12.5	64.1	1.3	1.7	2.7	5.3	
아시아	28	2,036	47	1,641	5,360	201,259	24.1
	50.0	33.8	58.6	43.9	51.3	29.5	
아프리카	10	55	9	85	528	20,681	-35.3
	17.9	0.9	11.3	2.3	5.0	3.0	
태평양, 북미	6	39	4	2	570	24,876	1,850.0
	10.7	0.6	5.0	0.1	5.4	3.6	
중 동	1	28	13	1,906	3,369	381,670	-98.5
	1.8	0.5	16.3	51.0	32.2	56.0	
유 럽	4	9	6	38	353	17,546	-76.3
	7.1	0.1	7.5	1.0	3.4	2.6	

공종별

(단위: 건, 백만달러, %)

공종	2015.1.31		2014.1.31		1965.1.1~현재		증감율 (금액)
	건수	금액	건수	금액	누계건수	누계금액	
계	56	6,020	80	3,734	10,466	682,115	61.2
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	
산업설비	5	5,538	7	3,454	1,660	396,859	60.3
	8.9	92.0	8.8	92.6	15.9	58.1	
건 축	17	220	24	186	3,328	135,515	18.3
	30.4	3.7	30.0	5.0	31.8	19.9	
토 목	7	176	3	0	2,022	122,831	NA
	12.5	2.9	3.8	0.0	19.3	18.0	
용 역	27	86	45	80	2,579	10,199	7.5
	48.2	1.4	56.1	2.1	24.6	1.5	
전 기	0	0	1	1	739	13,593	-100.0
	0.0	0.0	1.3	0.0	7.1	2.0	
통 신	0	0	0	13	138	3,118	-100.0
	0.0	0.0	0.0	0.3	1.3	0.5	

국가별(주요 3개국)

(단위: 건, 백만달러, %)

공종	2015.1.31		2014.1.31		1965.1.1~현재		증감율 (금액)
	건수	금액	건수	금액	누계건수	누계금액	
계	56	6,020	80	3,734	10,466	682,115	61.2
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	
베네수엘라	1	2,618	0	0	12	12,171	NA
	1.8	43.5	0.0	0.0	0.1	1.8	
베트남	2	1,745	13	1,591	949	28,363	9.7
	3.6	29.0	16.3	42.6	9.1	4.2	
칠 레	1	1,225	0	7	18	6,882	17,400.0
	1.8	20.3	0.0	0.2	0.2	1.0	

주요 신규 수주공사('15.1.1~1.31)

(단위: 백만달러)

국 가	업 체	공 사 명	발주처	금액	공사기간	비고
계		56건		5,887		
베네수엘라	GS건설	메가 가스 프로젝트-Piritall I Project	국영석유회사	2,618	2015-01-14 2019-03-14	
베트남	두산중공업	응이손 2 석탄화력발전 프로젝트	마루베니+한전 컨소시움	1,647	2015-07-31 2019-07-30	
기타 31개국	37개사	54건	34개 발주처	1,622	-	



외환은행이 해외건설협회 회원사 앞 해외건설/플랜트 참여를 위한 외화지급보증서 발급과 보증료를 지원해 드립니다.

K-sure 보증서에 대한 보증료 지원사업



- ▶ 해외건설거래와 관련하여 금융기관으로부터 수출금융을 지원받기 위해 한국무역보험공사(K-sure)로부터 보증서를 발급받는 경우 기업이 납부하는 보증료의 일부를 외환은행이 지원해 드립니다.

지원종목	K-sure가 발행하는 수출신용보증서(선적전, 선적후, Nego), 수출보증보험
지원조건	외환은행에서 상기 보증(보험)을 이용하여 여신을 신규(증액)하는 기업
지원규모	보증료의 70%를 외환은행이 지원 (업체별 2,000만원限)
지원기간	보증서별 최대 1년간 지원
문의처	외환은행 외환업무부 (02-729-0920) 문의

대상자금은 대외지급보증, 원재료 구입을 위한 자금입니다.

외국환 전문 국제변호사가 지급보증서 문안검토 및 대외분쟁 해결 지원



- ▶ 해외건설, 플랜트 참여를 위한 국내기업의 입찰, 수주 관련 각종 외화지급 보증서 발급을 위하여 입찰보증(Bid Bond), 계약이행보증(P-Bond), 선수금환급보증(AP-Bond), 하자보증(M-Bond) 등 보증서 발행전 사전검토를 통한 적절한 은행보증서 문안을 기업에게 제시해 드리며 대외분쟁시 문제해결, 국제소송 상담과 대금 청구를 무료로 해드립니다.

문의처: 외환은행 외환업무부 (02-729-8468) 문의

외국환 전문 종합 Consulting 서비스제공



- ▶ 외환은행은 반세기에 걸쳐 축적된 Know-How를 바탕으로 수출입, 외환, 환리스크, 지급보증 및 해외진출 등 다양한 분야를 해당 기업의 상황에 맞춘 Consulting을 무료로 해드립니다.

문의처: 외환은행 글로벌자문센터(02-729-0930) 문의

베트남 하노이 지점 영업개시

SGI서울보증 세계 최초로 베트남에 보증보험제도 수출
새로운 금융한류 시대가 열립니다



Your Best Credit Partner

SGI서울보증