

해외건설 협력진출 활성화 방안

2014. 8. 11.



해외건설 협력진출 활성화 방안

2014. 8. 11.

목 차

《 요약 》

| | |
|--------------------------|----|
| I. 서언 | 1 |
| II. 공동진출 현황 및 시사점 | 2 |
| 1. 현황 | 2 |
| 2. 분석 결과 및 시사점 | 5 |
| III. 동반진출 현황 및 시사점 | 7 |
| 1. 현황 | 7 |
| 2. 분석 결과 및 시사점 | 10 |
| IV. 제언 및 결론 | 12 |
| 참고문헌 | 14 |
| 참고자료 | 15 |

《 요약 》

우리나라 해외건설 협력수주는 크게 원청으로 참여하는 국내 기업간 합작수주(공동진출)와 중소기업(대기업과 동반진출)의 하청수주로 대변할 수 있다.

2004~2013년간 해외건설 협력수주 추이를 살펴보면, 국내·외 기업간 공동진출은 2004년 17.5억 달러에서 2013년도에는 약 262억 달러로 15배나 증가하였다. 하지만 대기업이 96.3%를 차지하고 있어 압도적이며 국내기업 간 해외건설 합작수주액은 312.9억 달러로 전체 수주액의 7.2%로 나타났다.

이처럼 국내기업 간 합작수주 금액이 상대적으로 적은 이유는 기술라이선스 부재, 리스크 경감, 로컬컨텐츠, 비용경감 등이 있을 수 있다. 그럼에도 불구하고 2004~2013년간 국내기업 간 공동수주 추이를 살펴보면, 2011년 전체 수주액의 1.7%를 기점으로 2013년도에는 20% 이상 점유를 기록하면서 증가하는 추세를 보이고 있어 과당경쟁을 지양하고 협력패턴으로 전환되고 있는 것으로 판단된다.

하지만 2003~2012년간 전문건설기업의 국내건설 동반진출(하청수주) 비중이 대기업 수주액의 40.3%인 반면, 해외건설 동반진출(하청수주) 비중은 2.2%인 것으로 나타났다. 또한 해외건설 하청수주액은 증가하고 있으나 2009년 이후 대기업 수주액 대비 비중은 2% 중반 수준을 유지하고 있어 동반진출 활성화 대책이 필요할 것으로 생각된다.

따라서 해외건설 협력수주를 활성화하기 위해서 첫째, 해외건설 시장개척자금의 경우 대기업 및 공기업이 중견·중소기업과 동반진출시 총 사업 소요비용의 50%까지 증액 지원하는 방안을 검토해야 한다. 둘째, 국내에서 실시하고 있는 상호협력평가제도 평가항목에 해외건설 포함을 고려해야 한다. 이와 함께 해외건설 협력 진출시 애로사항 파악, 지원방향에 대한 의견 수렴이 병행되어야 하며 해외건설의 특성상 대기업이 적극 참여하여 상생 협력할 수 있는 제도구축이 이루어져야 한다. 셋째, ‘해외건설·플랜트의 날’ 행사에서 우수 협력사례 소개를 통한 포상 등 대기업과 공기업을 포함한 우수 협력사례 소개를 통한 포상제도 활성화를 들 수 있다.

무엇보다도 민간차원에서 대기업을 중심으로 공동기술(특허기술) 개발을 통해 국제인증 확산, 공동으로 현지사회 공헌을 통한 후속공사로의 연계 수주도 확대해 나아가야 할 것이다. 물론 중소기업도 수중 공사, 암반 굴착공사 등의 특화기술과 함께 합리적인 가격경쟁력도 보유해 대기업과 동반진출뿐만 아니라 좀 더 나아가 단독진출을 도모해 내실 있는 수주를 확대해 나아가 할 필요가 있다.

해외건설 협력진출 활성화 방안

I. 서언

해외건설 협력수주는 크게 두 가지 패턴으로 정의할 수 있다. 첫째는 원청으로 참여하는 기업간 합작수주(공동진출)이며 둘째는 중소기업(대기업과 동반진출)의 하청수주로 대별할 수 있다.

기업들이 공동 혹은 동반진출을 하기 위해서는 단독으로 진출하는 것보다 수익이 어느 정도 보장되어야 한다. 물론 전략적으로 특정 시장을 공략하기 위해 상호 손실을 최소화하거나 지속적인 후속 프로젝트 수주를 기대할 수 있다면 초기 비용은 감수할 수도 있다.

대기업은 다수의 지사망과 폭넓은 경험을 기반으로 이해득실을 따져 공동진출을 고려할 수 있다. 특히, 최근 들어 과당경쟁, 수익성논란 등의 문제에 직면하면서 자체 체질개선을 위해 과열경쟁보다는 상호 협력하고 있는 모습이 확대되고 있는 것으로 보인다.

하지만 해외건설은 측정할 수 없는 경험과 노하우가 크게 작용하는 경우가 많다. 이러한 특성상 중소기업은 리스크가 큰 시장에 접근하기 어려우며 대기업의 도움이 절실히 필요하다.

따라서 대기업이 중소기업과 해외 동반진출을 활성화하기 위한 정부의 폭넓은 정책이 필요할 것으로 보인다. 이에 앞서 해외건설 수주의 95%를 점유하는 대기업도 공감할 수 있는 협력수주 활성화 정책이 마련되어야 할 것으로 생각된다.

이에 본 보고서에서는 대기업을 중심으로 한 해외건설 합작 수주현황(공동진출 현황) 및 중소기업중 가장 비중이 높은 전문건설기업의 대기업과 동반진출 현황을 확인할 수 있는 해외건설 하청수주 현황을 살펴본 후, 시사점을 도출해보고, 해외건설 협력수주 활성화를 위한 제언을 하고자 한다.

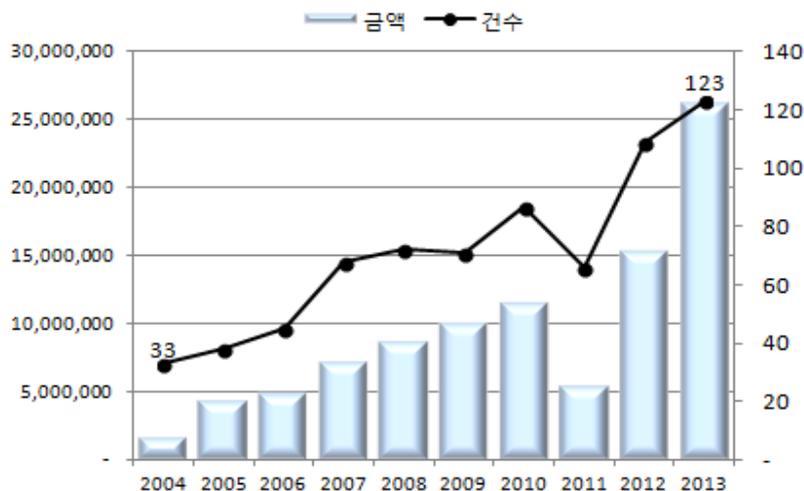
II. 공동진출 현황 및 시사점

1. 현황

1) 개황

2004~2013년간 국내·외기업간 해외건설 합작수주(공동진출) 추이(그림1 참조)를 살펴보면, 2004년 17.5억 달러에서 2013년도에는 약 262억 달러로 15배 증가하였으며 건수도 2004년 33건에서 2013년도 123건으로 약 3.7배 증가한 것으로 나타났다. 동일기간 해외건설 총 합작 수주액은 960.7억 달러로 전체 수주액(4,322.1억 달러)의 22.2%를 점유하고 있다.

그림1. 해외건설 합작 수주금액 및 건수 추이
(단위: 천달러, 건수)



2004~2013년간 공종별 해외건설 합작수주 금액(그림2 참조)은 산업설비가 668.6억 달러(약 67%)로 가장 많으며 이어서 토목이 176.9억 달러(18.4%), 건축이 83.2억 달러(8.7%) 순으로 나타났다. 지역별로 살펴보면(그림3 참조), 중동지역이 510억 달러(약 53%), 아시아가 349억달러(36%)정도로 확인되어 이들 지역에 합작 수주비중이 89%를 점유하고 있다.

한편, 동일기간 공종별 해외건설 합작 건수는 용역(엔지니어링)부문이 가장 많은 337건을 기록하였으며 이어서 산업설비가 132건, 건축 108건, 토목 105건 순으로 나타났다. 지역별로는 아시아지역 건수가 441건으로 가장 많았으며 중동이 152건으로 나타났다.

1) 해외건설 합작수주는 국내기업+국내기업 및 국내기업+외국기업간 합작으로 분류할 수 있음

그림2. 2004~2013년간 공종별 합작수주 비중

(단위: %)

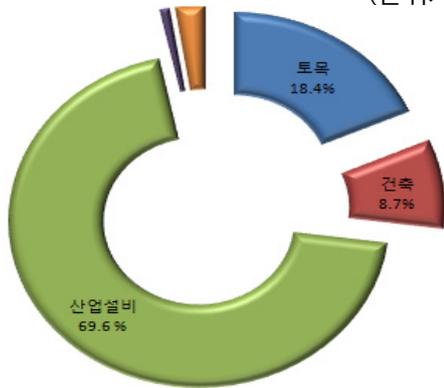
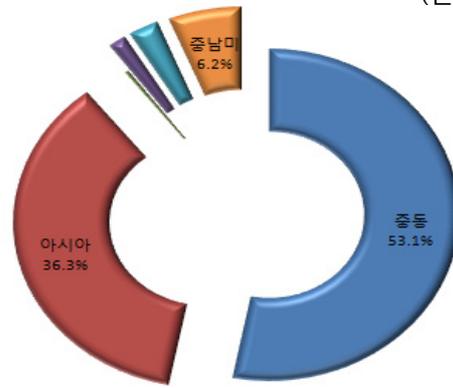


그림3. 2004~2013년간 지역별 합작수주 비중

(단위: %)



2) 기업규모별 합작수주 현황

2004~2013년간 해외건설 합작수주를 기업규모별(표1~2 참조)로 살펴보면, 대기업이 96.3%를 차지하고 있어 압도적이다. 대기업이 합작수주에서 차지하는 비중은 산업설비가 99.7%, 토목 93%, 건축 88.9% 등의 순으로 나타난 반면, 중견·중소기업은 용역(엔지니어링)부문이 41%로 이 부문에서 상당규모 공동진출을 도모하고 있는 것으로 사료된다.

표1. 기업규모별, 공종별 해외건설 합작수주 비중

(단위: %)

| 기업규모 | 토목 | 건축 | 산업설비 | 전기 | 통신 | 용역 | 합계 |
|---------|------|------|------|------|------|------|------|
| 대기업 | 93.0 | 88.9 | 99.7 | 81.4 | 66.5 | 59.0 | 96.3 |
| 중견·중소기업 | 7.0 | 11.1 | 0.3 | 18.6 | 33.5 | 41.0 | 3.7 |

지역별 해외건설 합작수주 비중을 살펴보면, 대기업이 전 지역에서 주도하고 있으며 중견·중소기업은 유럽, 아시아, 아프리카지역에서 미미하게나마 공동진출을 시도한 것으로 보인다.

표2. 기업규모별, 지역별 해외건설 합작수주 비중

(단위: %)

| 기업규모 | 중동 | 아시아 | 태평양북미 | 유럽 | 아프리카 | 중남미 | 합계 |
|---------|------|------|-------|------|------|------|------|
| 대기업 | 96.7 | 95.3 | 99.9 | 95.2 | 95.9 | 99.4 | 96.3 |
| 중견·중소기업 | 3.3 | 4.7 | 0.1 | 4.8 | 4.1 | 0.6 | 3.7 |

3) 국내기업간 합작수주 현황

2004~2013년간 해외건설 합작수주액 960.7억 달러 가운데 국내기업간 합작수주액은 312.9억 달러(32.6%)로 전체 수주액(4,322.1억 달러)의 7.2%를 점유하고 있어 미미한 수준이다.

2004~2013년간 국내기업간 해외건설 합작 수주금액을 공종별로 살펴보면(그림4 참조), 산업설비가 210.4억 달러(67.3%)로 가장 많으며 이어 토목이 42.1억 달러(13.4%), 건축이 17.4억 달러(12.2%) 등의 순으로 나타났다.

그림4. 2004~2013년간 국내기업간 공종별 합작수주액

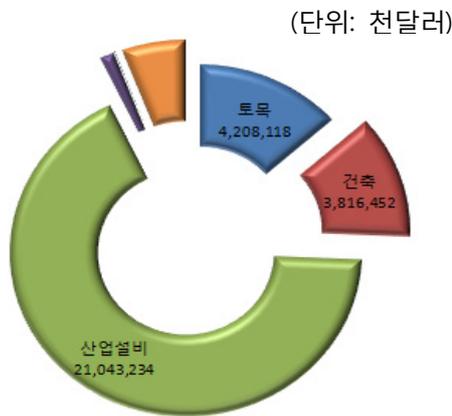
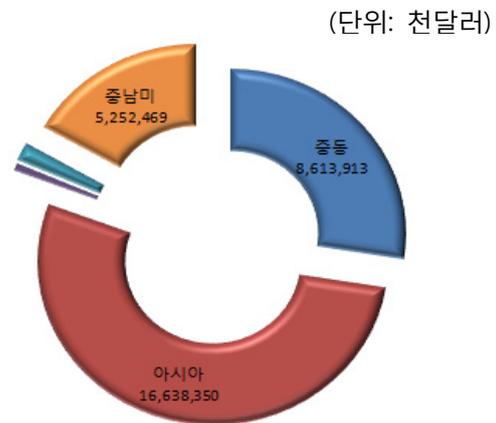


그림5. 2004~2013년간 국내기업간 지역별 합작수주액



동일기간 국내기업간 지역별 해외건설 합작 수주액을 살펴보면(그림5 참조), 아시아가 가장 많은 166.4억 달러(53.2%)을 기록하고 있으며 이어 중동이 86.1억 달러(27.5%), 중남미가 52.5억 달러(16.8%) 등의 순으로 확인되었다.

4) 외국기업과 합작수주 현황

2004~2013년간 해외건설 합작수주액 960.7억 달러 가운데 외국기업과 합작수주액은 647.8억 달러(67.4%)로 전체 수주액(4,322.1억 달러)의 약 15%를 점유하고 있다.

2004~2013년간 외국기업과 해외건설 합작 수주금액을 공종별로 살펴보면(그림6 참조), 산업설비가 가장 많으며 458.2억 달러(70.1%)을 기록하고 있으며 이어 토목이 134.8억 달러(20.8%), 건축이 45억 달러(6.9%) 등의 순으로 나타났다.

그림6. 2004~2013년간 외국기업과 공종별
합작수주액

(단위: 천달러)

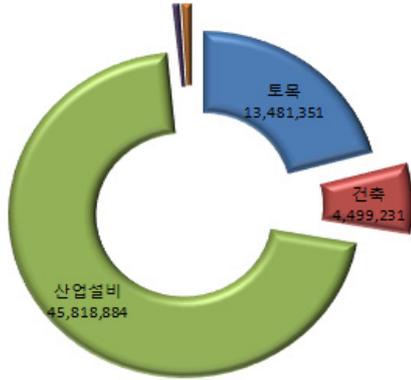
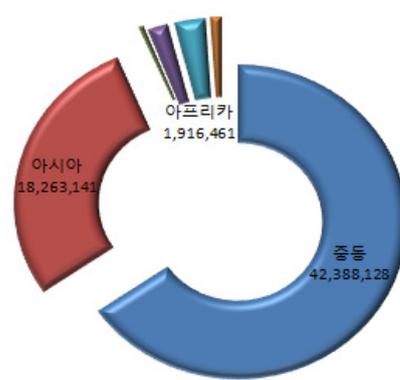


그림7. 2004~2013년간 외국기업과 지역별
합작수주액

(단위: 천달러)



동일기간 외국기업과 지역별 해외건설 합작 수주액을 살펴보면(그림7 참조), 중동 지역이 가장 많은 423.9억 달러(65.4%)을 기록하고 있으며 이어 아시아가 182.6억 달러(28.2%), 아프리카가 19.2억 달러(3%) 등의 순으로 확인되었다.

2. 분석 결과 및 시사점

1) 합작대상별 분석

2004~2013년간 해외건설 합작수주액을 합작대상별, 공종별 비중(표3 참조)으로 살펴보면, 국내기업간 합작비중은 용역(엔지니어링)부문이 75.5%로 가장 크며 통신, 전기 등의 순으로 나타나 상대적으로 소규모 프로젝트에 국내기업간 협력이 큰 것으로 분석되었다. 반면, 국내기업과 외국기업간 합작비중은 토목부문이 76.2%로 가장 크며 산업설비, 건축, 전기 등의 순으로 나타나 대형 프로젝트에 협력이 큰 것으로 추정된다.

표3. 합작대상별, 공종별 수주비중

(단위: %)

| 합작대상 | 토목 | 건축 | 산업설비 | 전기 | 통신 | 용역 | 합계 |
|-----------|------|------|------|------|------|------|------|
| 국내기업+국내기업 | 23.8 | 45.9 | 31.5 | 51.0 | 68.3 | 75.5 | 32.6 |
| 국내기업+외국기업 | 76.2 | 54.1 | 68.5 | 49.0 | 31.7 | 24.5 | 67.4 |

* 자료 : 해외건설협회 DB 재구성

해외건설 합작수주액을 합작대상별, 지역별 비중(표4 참조)으로 살펴보면, 국내기업간 합작비중은 중남미지역에서 88.6%로 가장 크며 아시아, 아프리카 순으로 나타나 상대적으로 신흥시장 프로젝트에 국내기업간 협력이 큰 것으로 분석되었다. 반면, 국내기업과 외국기업간 합작비중은 태평양·북미지역에서 100%로 가장 크며

중동, 유럽, 아프리카 등의 순으로 나타났다.

표4. 합작대상별, 지역별 수주비중

(단위: %)

| 합작형태 | 중동 | 아시아 | 태평양북미 | 유럽 | 아프리카 | 중남미 | 합계 |
|-----------|------|------|-------|------|------|------|------|
| 국내기업+국내기업 | 16.9 | 47.7 | - | 15.7 | 22.4 | 88.6 | 32.6 |
| 국내기업+외국기업 | 83.1 | 52.3 | 100.0 | 84.3 | 77.6 | 11.4 | 67.4 |

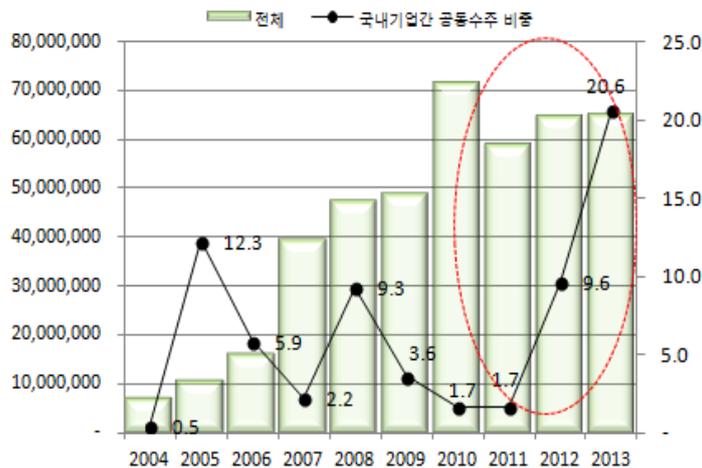
* 자료 : 해외건설협회 DB 재구성

국내기업의 EPC공사의 특징은 엔지니어링 기술력 부재보다는 라이선스가 없기 때문에 발주처의 기술 라이선스 요구시, 외국기업과 합작하는 편이 나은 것이 현실이다. 또한 중남미나 아프리카에 진출시, 유럽기업과 공동 진출을 하는 경향이 있는데 언어, 문화 및 정치적 연계성이 있기 때문이다. 중남미나 아프리카 대부분의 국가들은 과거 유럽의 식민지 경험을 가지고 있어 언어뿐만 아니라 제도적인 시스템도 유럽을 따르는 경향이 강하다. 또한 현지인들의 독특한 관행이나 습성도 초도 진출시에는 리스크 요인이 될 수 있다. 이와 함께 최근에는 지역마다 자국인 고용을 증대를 위한 로컬 콘텐츠가 존재한다. 이러한 요인 때문에 국내기업이 외국기업과 합작수주 비중이 높은 이유라고 생각된다.

2) 최근 수주형태 변화

이러한 현실에도 불구하고 최근 국내기업간 공동진출 수주액은 반등하고 있는 추세이다. 2004~2013년간 국내기업간 공동수주 비중 추이(그림8 참조)를 살펴보면, 2011년 전체 수주액의 1.7%를 기점으로 2013년도에는 20% 이상을 기록하면서 증가하는 추세를 보이고 있다.

그림8. 2004~2013년간 국내기업간 공동수주 비중추이
(단위: 천달러, %)



특히, 대기업은 2013년 하반기에 수익성논란으로 어려움을 경험하면서 보수적 진출전략을 구사하고 있다. 즉 특정 프로젝트에 참여하기 위해 공격적으로 과당경쟁을 하기보다는 보수적 단독 혹은 합작을 선택하고 있는 것으로 보인다.

일반적으로 특정 프로젝트에 초도진입을 위해 공격적인 기업이 다수 참여 할수록 제시되는 입찰가격은 낮아지게 된다. 하지만 보수적인 기업만 입찰에 참여한다면 상대적으로 입찰가격은 높아질 것이다. 또한 기업간 협력을 하려면 상호이익이 있어야 하는데 비용절감이나 기술력 등을 제외한다면 높은 입찰가격을 들 수 있을 것이다. 따라서 협력해서 입찰에 참여할 경우 제시되는 가격은 단독참여보다 높아질 수 있다.

III. 동반진출 현황 및 시사점

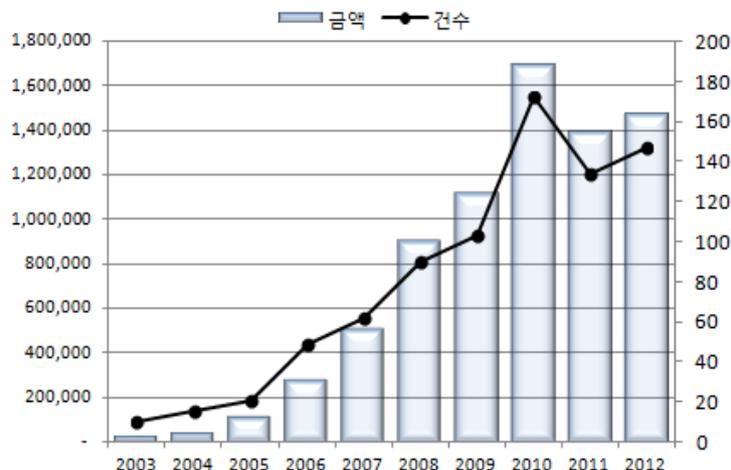
1. 현황

건설업계에서 중소기업을 구성하는 업종은 크게 전문건설, 일반건설, 건설엔지니어링, 전기, 정보통신공사업으로 구별할 수 있다. 특히, 2003~2012년간 대기업과 동반수주한 중소기업의 하청수주액에서 전문건설업종의 비중은 59%로 가장 크며 전기공사업이 21.2%, 일반건설업이 17.2%순으로 나타났다. 이에 전문건설기업의 국내외 동반진출현황을 살펴보고 시사점을 도출해 보고자 한다.

1) 해외건설 동반진출 현황

2003~2012년간 전문건설기업의 해외건설 하청수주(동반진출)추이(그림9 참조)를 살펴보면, 2003년 약 0.3억 달러에서 2012년도에는 약 14.8억 달러로 51배 증가 하였으며 건수도 2003년 10건에서 2012년도 147건으로 약 14.7배 증가한 것으로 나타났다.

그림9. 전문건설기업의 해외건설 하청수주 추이
(단위: 천달러, 건수)



하지만 아래 표5을 살펴보면, 2003~2012년간 대기업이 수주한 3,471.9억 달러 가운데 전문건설기업의 하청수주액은 76.1억 달러(2.2%)로 동반진출 실적은 아직 미미한 수준이다.

표5. 해외건설 동반진출(전문건설기업 하청수주액) 추이

(단위: 억달러, %)

| | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 합계 |
|-----------------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| 전문건설기업 하청수주액(A) | 0.3 | 0.5 | 1.2 | 2.8 | 5.2 | 9.1 | 11.2 | 17.0 | 14.0 | 14.8 | 76.1 |
| 대기업 수주액(B) | 34.5 | 71.6 | 101.0 | 154.8 | 338.7 | 418.6 | 454.1 | 698.0 | 570.9 | 629.7 | 3471.9 |

* 출처 : 해외건설 DB

2003~2012년간 전문건설기업의 업종별 하청 누계비중(그림10 참조)을 살펴보면, 기타를 제외하고 기계설비가 가장 많은 29.8%를 점유하고 있다. 이어서 금속구조물창호, 실내건축 등의 순으로 나타났다. 동일기간 주요 업종별 하청수주 추이(그림11 참조)를 살펴보면, 기계설비업은 최근 주춤하고 있으며 금속구조물창호업이 꾸준한 증가세를 보이고 있다.

그림10. 2003~2012년간 업종별 하청 누계비중

(단위: %)

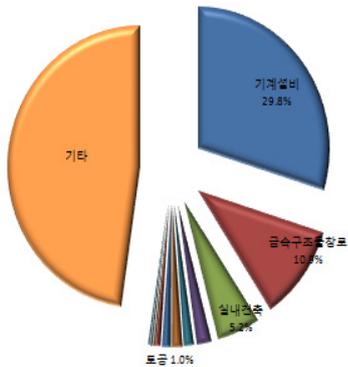
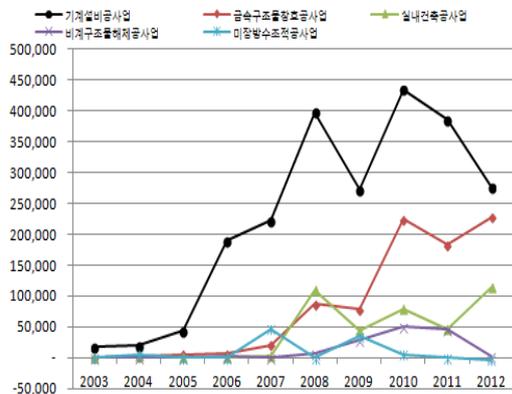


그림11. 2003~2012년간 주요 업종별 하청 수주 추이

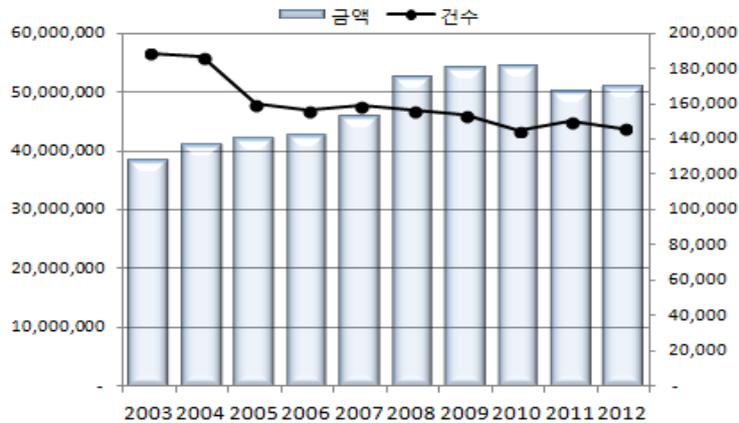
(단위: 천달러)



2) 국내건설 동반진출 현황

2003~2012년간 전문건설기업의 국내건설 하청수주(동반진출)추이(그림12 참조)를 살펴보면, 2003년 약 38.4조원에서 2012년도에는 약 50.9조원으로 1.3배 증가하였으나 건수는 2003년 188,832건에서 2012년도 146,123건으로 감소한 것으로 나타났다.

그림12. 전문건설기업의 국내건설 하청수주 추이
(단위: 백만원, 건수)



아래 표6을 살펴보면, 2003~2012년간 대기업이 수주한 1,170.9조원 가운데 전문건설기업의 하청수주액은 471.9조원(40.3%)을 차지하고 있는 것으로 나타났다.

표6. 국내건설 동반진출(전문건설기업 하청수주액) 추이

(단위: 조원, %)

| | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 합계 |
|-----------------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|---------|
| 전문건설기업 하청수주액(A) | 38.4 | 41.1 | 42.1 | 42.5 | 45.9 | 52.6 | 54.1 | 54.3 | 50.0 | 50.9 | 471.9 |
| 대기업 수주액(B) | 87.9 | 82.3 | 101.5 | 110.3 | 154.6 | 136.3 | 119.7 | 121.3 | 126.4 | 130.4 | 1,170.9 |

* 출처 : 대한건설협회 및 전문건설협회 DB 편집

2003~2012년간 전문건설기업의 업종별 하청 누계비중(그림13 참조)을 살펴보면, 기타를 제외하고 토공이 가장 많은 19.1%를 점유하고 있다. 이어서 기계설비, 금속구조물창호, 실내건축 등의 순으로 나타났다. 동일기간 주요 업종별 하청수주 추이(그림14 참조)를 살펴보면, 기계설비업은 최근 주춤하고 있으며 금속구조물창호업 등은 현상을 유지하고 있다.

그림13. 2003~2012년간 업종별 하청 누계비중

(단위: %)

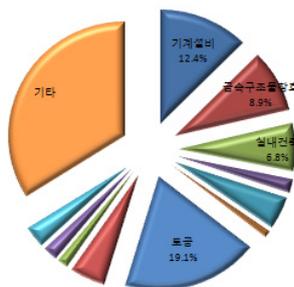
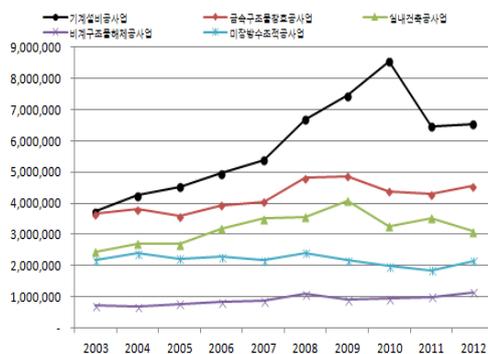


그림14. 2003~2012년간 주요 업종별 하청 수주 추이

(단위: 백만원)



2. 분석 결과 및 시사점

1) 국내·외 건설 비교분석

2003~2012년간²⁾ 전문건설기업의 국내외 하청 수주(동반진출)금액 비중을 살펴보면(표7 참조), 국내건설 하청 수주액 비중이 40.3%인 반면, 해외건설 하청 수주액 비중이 2.2%인 것으로 분석되었다. 즉, 전문건설기업의 해외건설 대기업 하청수주(동반진출) 비중이 국내건설에 비해 현격히 낮다.

표7. 전문건설기업의 대기업 국내외 하청수주 비중

(단위: %)

| | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 합계 |
|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------------|
| 해외건설 | 0.8 | 0.7 | 1.2 | 1.8 | 1.5 | 2.2 | 2.5 | 2.4 | 2.4 | 2.3 | 2.2 |
| 국내건설 | 43.7 | 49.9 | 41.5 | 38.5 | 29.7 | 38.6 | 45.2 | 44.8 | 39.5 | 39.0 | 40.3 |

* 자료 : 해외건설협회, 대한건설협회, 전문건설협회 DB 종합 편집

물론, 해외건설은 특성상 현지 로컬컨텐츠와 기술대비 비용적인 측면을 고려해야 한다. 하지만 국내에서는 상호협력평가제도가 1999년도에 도입되어 공동도급 실적, 하도급 실적, 협력업자 육성 등의 항목을 평가하고 있으며 이러한 제도가 규제성격이 있을 수도 있겠지만 동반수주에 한 몫을 하고 있는 것으로 판단된다.

2003~2012년간 전문건설기업 해외건설 하청수주액과 대기업(종합건설기업) 수주액과의 상관계수(그림15, 16 참조)를 살펴보면, 해외건설은 0.91로 국내건설(0.64)보다 연관성이 높은 것으로 나타났다. 하지만 동일공종을 상호 비교해 보면, 전문건설기업의 해외건설 하청수주는 국내건설에 비해 일부 공종에 편중되어 있다.

전문건설기업의 대기업 해외수주와 상관계수를 업종별로 분석(그림15 참조)해보면, 50% 이상의 연관성을 보이는 전문건설업종은 기계설비공사업(0.86), 금속구조물공사업(0.78), 실내건축공사업(0.68), 시설물유지관리업(0.64)인 것으로 나타나 이들 업종순으로 협력가능성이 높은 것으로 추정된다. 하지만 강구조물공사업(-0.02) 등은 상관계수가 마이너스로 상호 협력가능성이 낮은 것으로 추정된다. 한편, 동일기간 전문건설기업의 종합건설기업 국내수주와 상관계수(그림16 참조)를 살펴보면, 50% 이상의 연관성을 보이는 전문건설업종은 조정식재(0.75), 강구조물(0.73), 비계구조물(0.73), 실내건축(0.72), 상하수도(0.7), 조정시설물(0.65), 금속구조물창호(0.59), 석공(0.58), 설비(0.56), 시설물(0.54), 지붕판금건축물조립(0.51)인 것으로 나타나 이들 업종순으로 협력가능성이 높은 것으로 추정된다.

2) 국내건설 통계집계 완료시점 차이로 기간을 2003~2012년간으로 비교

그림15. 전문건설기업 해외건설 상관계수

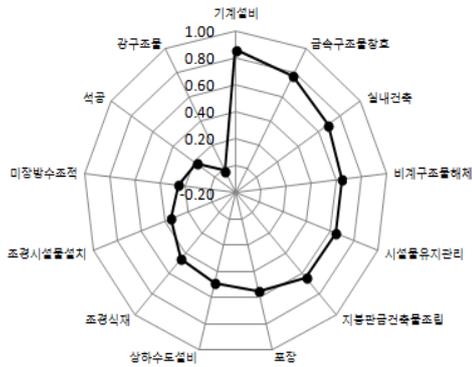
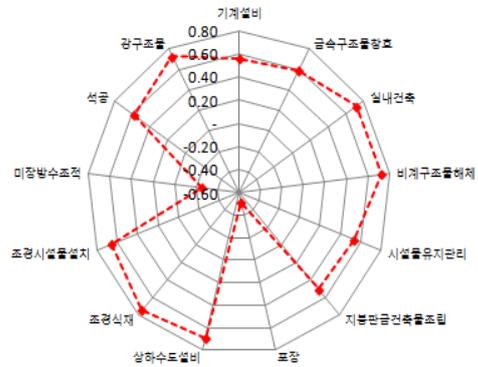


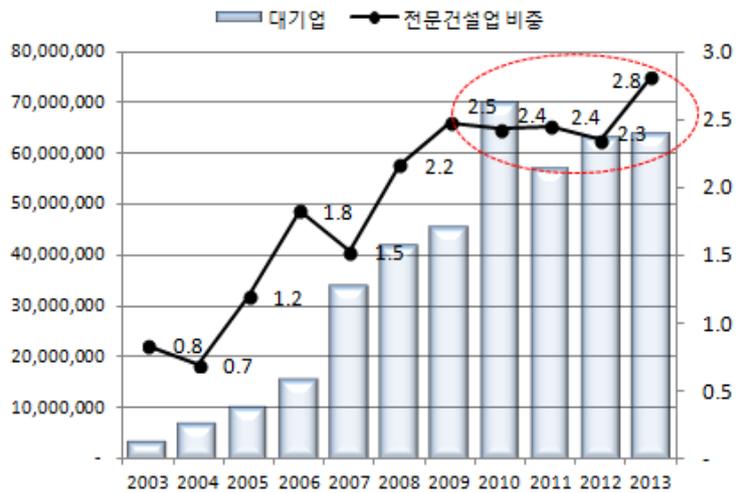
그림16. 전문건설기업 국내건설 상관계수



2) 최근 수주 정체

그림17을 살펴보면 2003~2013년간 전문건설기업의 해외건설 하청수주액은 증가하고 있으나 2009년 이후 대기업 수주액에서 차지하는 비중은 2% 중반 수준을 유지하고 있다.

그림17. 전문건설기업의 해외건설 하청비중 추이
(단위: 천달러, %)



물론, 2013년도에는 대기업 수주액에서 차지하는 비중이 2.8%를 점유하면서 다소 증가하였다. 하지만, 국내기업간 공동수주가 2011년을 기점으로 증가하고 있는 것에 비해 동반수주는 다소 정체되어 있는 것으로 나타나 동반진출 활성화 대책이 필요할 것으로 보인다.

IV. 제언 및 결론

이상에서 살펴본 바와 같이, 2004~2013년간 국내기업간 합작수주 금액은 전체 수주액의 7.2%로 미미한 수준이다. 그럼에도 불구하고 최근 국내기업간 합작(공동 진출) 수주액 비중은 2011년 전체 수주액의 1.7%를 기점으로 2013년도에는 20% 이상을 기록하면서 증가하는 추세를 보이고 있어 과당경쟁을 지양하고 협력으로 전환되고 있는 것으로 판단된다.

하지만 2003~2012년간 전문건설기업의 국내건설 하청 수주액 비중이 대기업 수주액의 40.3%인 반면, 해외건설 하청 수주액 비중은 2.2%인 것으로 나타났다. 또한 해외건설 하청수주액은 증가하고 있으나 2009년 이후 대기업 수주액 대비 비중은 2% 중반 수준을 유지하고 있어 동반진출 활성화 대책이 필요할 것으로 보인다.

이에 동반진출을 중심으로 기업들이 협력(합작 및 원·하청)하여 진출할 경우, 발생 가능한 손실을 조금이나마 보전하고 인센티브를 부여하기 위해 다음과 같이 정책 방향에 대하여 제안하고자 한다.

첫째, 해외건설 시장개척자금의 탄력적 운용을 생각해 볼 수 있다. 현행 시장개척 자금은 대기업 및 공기업이 중견·중소기업과 동반진출시 총 사업 소요비용의 30%까지 지원되고 있는데 앞서 살펴본 바와 같이 하청수주 비중이 정체되어 있어 전문건설기업을 포함한 중소기업 진출을 좀 더 활성화시키기 위해서는 50%까지 확대할 필요가 있을 것으로 사료된다.

둘째, 국내에서 실시하고 있는 상호협력평가제도 평가항목에 해외건설도 포함하는 방안을 고려해봐야 한다. 상호협력평가제도는 1999년도부터 국내건설에 공동도급 실적, 하도급 실적, 협력업자 육성 등의 항목(참고자료 참조)을 평가하여 조달청 및 지자체 PQ 및 적격 심사시 가점, 시공능력평가액 가산 등 우대하고 있다. 하지만 해외건설 분야는 제외되어 있어 해외건설 협력 진출시 애로사항 파악, 지원방향에 대한 의견 수렴을 통해 해외건설의 특성상 대기업이 적극 참여하여 상생 협력할 수 있는 방안 구축이 이루어져야 한다.

셋째, 대기업과 공기업을 포함한 우수 협력사례 소개를 통한 포상제도를 활성화도 생각해볼 수 있다. 현재 동반성장위원회는 대·중소기업 동반 진출시에만 포상을 하고 있는데 공기업+대기업, 대기업+대기업 등의 조합도 포상 등의 인센티브 제공도 검토해야 과당경쟁을 지양하고 공동 기술개발 등과 함께 시너지효과를 거둘 수 있을 것이다. 무엇보다도 ‘해외건설·플랜트의 날’ 행사에서 우수 협력사례 소개를 통한 포상을 부여하는 방안도 적극 검토할 필요성이 있다.

지금까지 우리 건설기업들은 수익성 논란, 과당경쟁 등의 문제점에 노출되면서 시련을 겪어왔다. 그간의 시행착오를 바탕으로 근본적인 체질개선을 위해 노력하고

있으며 좀 더 나아가 미래 경쟁력 확보를 위한 선진국과의 본격적인 경쟁의 문턱에 와있다. 이러한 상황에서 상호 협력하여 비용은 줄이고 효율은 배가시켜 상생할 수 있는 부분을 적극 모색해야 할 시점이다.

무엇보다도 민간부문의 노력도 필요하다. 대기업은 공동기술(특허기술) 개발을 통해 국제인증 확산, 공동으로 현지사회 공헌(Social Contribution)을 통한 후속공사로의 연계 수주도 확대해 나아가야 할 것이다. 기업은 이익창출이 목적이므로 경제 및 사회적 조건을 개선시키면서 동시에 비즈니스 핵심 경쟁력을 강화하는 공유가치 창출(CSV, Creating Shared Value)전략을 구사하는 방향으로 상호 협력할 필요가 있다. 이에 해외건설 기업이 CSV을 추진하기 위한 특별기금 마련도 고려해볼만하다. 해외건설협회가 기업과 공동으로 CSV 활동을 지속적으로 추진하고 효과적인 활동을 위해 참여 기업과 함께 산·학·연 전문가로 구성된 ‘해외건설 CSV 운영위원회’ 설치·운영을 고려해봐야 한다.

또한 중소기업도 수중 공사, 암반 굴착공사 등의 특화기술과 함께 합리적인 가격 경쟁력도 보유해 대기업과 동반진출뿐만 아니라 좀 더 나아가 단독진출을 도모해 내실 있는 수주를 확대해 나아가야 할 필요성이 있다.

[참고문헌]

- 김명석 외 4인(2006), 건설산업 발전을 위한 상생협력 사례 연구, 카톨릭대학교 산학협력단, 건설교통부
- 김승일 외 3인(2006), 건설업 분야 대·중소기업 상생 협력방안, 중소기업연구원
- 김효원 외 11인(2004), 플랜트건설 분야의 공동수주 활성화 방안, 해외건설협회
- 류희숙 (2013), 진화하는 글로벌기업의 사회공헌, 포스코경영연구원
- 신창균 (2013), CSR과 CSV(Creating Shared Value:공유가치 창출), 한국거래소
- 신현한 외 1인(2014), 대기업 협력업체의 성과분석, 한국경제연구원
- 윤영선 외 4인(2008), 국내건설산업의 경쟁과 협력에 대한 인식조사, 건설산업연구원
- 이종광 외 2인(2012), 건설산업 상생협력 해외사례 분석, 건설정책연구원
- 포스코건설(2008), 국산화개발부터 해외동반 진출까지 상생으로 나아가다, 동반성장 우수사례집
- SK건설(2012), 해외 프로젝트 파견제를 통해 협력사의 해외진출을 지원하다, 동반성장 우수사례집
- 대한건설협회(2013), 건설업자간 상호협력평가 세부처리기준
- 동반성장 위원회 자료 (<http://www.winwingrowth.or.kr>)
- 통계청 DB (<http://kosis.kr>)
- 해외건설협회 DB(<http://www.icak.or.kr>)

[참고자료]

1. 전문건설업종 현황

1) 해외 전문건설업종 현황

| | |
|------------------|------------------|
| 1. 실내건축공사업 | 16. 조경식재공사업 |
| 2. 토공사업 | 17. 조경시설물설치공사업 |
| 3. 미장·방수·조적공사업 | 18. 강구조물공사업 |
| 4. 석공사업 | 19. 철강재설치공사업 |
| 5. 도장공사업 | 20. 삭도설치공사업 |
| 6. 비계·구조물해체공사업 | 21. 준설공사업 |
| 7. 금속구조물·창호공사업 | 22. 승강기설치공사업 |
| 8. 지붕판금·건축물조립공사업 | 23. 가스시설시공업(제1종) |
| 9. 철근·콘크리트공사업 | 24. 가스시설시공업(제2종) |
| 10. 기계설비공사업 | 25. 가스시설시공업(제3종) |
| 11. 상·하수도설비공사업 | 26. 난방시공업(제1종) |
| 12. 보링·그라우팅공사업 | 27. 난방시공업(제2종) |
| 13. 철도·궤도공사업 | 28. 난방시공업(제3종) |
| 14. 포장공사업 | 29. 시설물유지관리업 |
| 15. 수중공사업 | |

* 출처 : 해외건설협회

2) 국내 전문건설업종 현황

| | |
|------------------|--------------|
| 1. 실내건축공사업 | 13. 철도·궤도공사업 |
| 2. 토공사업 | 14. 포장공사업 |
| 3. 미장·방수·조적공사업 | 15. 수중공사업 |
| 4. 석공사업 | 16. 조경식재공사업 |
| 5. 도장공사업 | 17. 조경시설물공사업 |
| 6. 비계·구조물공사업 | 18. 강구조물공사업 |
| 7. 금속구조물·창호공사업 | 19. 철강재공사업 |
| 8. 지붕판금·건축물조립공사업 | 20. 삭도공사업 |
| 9. 철근·콘크리트공사업 | 21. 준설공사업 |
| 10. 설비공사업 | 22. 승강기공사업 |
| 11. 상·하수도설비공사업 | 23. 시설물공사업 |
| 12. 보링·그라우팅공사업 | |

* 출처 : 전문건설협회

⇒ 해외건설 기계설비공사업은 국내 설비공사업에 해당됨

2. 건설기업간 상호협력 평가항목 및 배점

| 평가항목 | 배 점 | | 비 고 |
|---|--------------------------|------------|-----------------|
| | 대기업 | 중소기업 | |
| 1. 공동도급 실적 | <u>10점</u> | - | |
| 가. 협력업자와 공동도급한 기성실적 건수 비율 나. 협력업자 공동도급 참여율 | (5점) (5점) | | |
| 2. 하도급 실적 | <u>20점</u> | <u>25점</u> | |
| - 총기성액 대비 협력업자의 하도급기성실적 비율 | | | |
| 3. 협력업자 육성 | 가. 협력업자 재무지원 | | |
| | (1) 하도급대금지급 및 지급시기 등 적정성 | <u>30점</u> | <u>30점</u> |
| | ① 하도급대금 지급액의 적정성 | (15점) | (15점) |
| | ② 하도급대금 현금성결제비율 | (8점) | (8점) |
| | ③ 하도급대금 조기 지급 | (5점) | (5점) |
| | ④ 전자하도급계약 | (2점) | (2점) |
| | (2) 협력업자 재무·교육 지원 | <u>10점</u> | <u>10점</u> |
| | ① 재무분야 (최소1백만원이상 지원) | (5점) | (5점) |
| | ② 교육분야 | (5점) | (5점) |
| | 나. 협력업자와 공동기술 개발 및 기술 지원 | <u>10점</u> | <u>5점</u> |
| 다. 상생협의체 운영 | <u>5점</u> | <u>5점</u> | |
| 라. 상호협력 관련 표창 실적 | <u>5점</u> | <u>5점</u> | |
| 4. 신인도 | <u>10점</u> | <u>20점</u> | |
| - 공사대금 적정지급 또는 하도급 관련 제재처분 실적 감점 | | | 제재처분 없으면 점수로 인정 |
| 총 계 | 100점 | 100점 | |

* 종합건설업자의 규모(대기업/중소기업)에 따라 평가항목 및 배점을 달리함

※ 1. 개정고시 국토부 고시2012-397호("12.7.5)에 따름

2. 자세한 내용은 <Ⅲ. 세부평가기준 중 3. 평가항목별 세부처리기준> 참조

⇒ 상호협력평가제도는 국내에서만 시행되고 있으며 평가 대행기관은 대한건설협회임

3. 공유가치창출(CSV, Creating Shared Value)

□ 공유가치창출(Creating Shared Value)은 마이클 포터 하버드대 교수가 2011년 1월 하버드비즈니스리뷰(HBR)에 ‘자본주의를 어떻게 치유할 것인가 (How to Fix Capitalism)’란 논문을 발표하면서 주창한 개념

- 기업이 수익창출 이후에 사회공헌 활동을 하는 것이 아니라 기업활동 자체가 사회적 가치를 창출하면서 동시에 경제적 수익을 추구하는 것
- 경제·사회적 여건을 개선시키면서 동시에 사업의 핵심 경쟁력을 강화하는 일련의 기업정책 및 경영활동으로, 기업의 경쟁력과 주변 공동체의 번영이 상호 의존적이라는 인식에 기반

□ 주목받는 이유

- 최근 글로벌 경제위기를 계기로 기존 자본주의의 문제를 극복하고 기업의 지속성장을 달성하기 위한 새로운 경영 패러다임 필요
- 환경, 기후변화, 교육, 자연재해 등 다양한 사회적·환경적 도전이 늘어나고 있는 가운데, 기업의 보다 적극적인 사회적 역할에 대한 기대가 증가
- 기업들은 기부와 후원 등 활발한 사회공헌 활동을 해왔으나, 사회·환경·경제적문제의 발생 원인으로 기업들이 지목되면서 문제 해결을 위해 늘어나는 비용을 감당하는 것이 더욱 어려워짐

⇒ 공유가치창출을 위해서는 ① 상품과 서비스에 반영할 수 있는 사회적 요구와 혜택 등을 알아내어 상품과 시장을 재인식하고, ② 기업 가치사슬의 경제적 비용을 증가시키는 사회적 문제에 대한 해결방법을 찾아 가치사슬의 생산성을 재정의하고, ③ 이를 가능케 하는 클러스터를 구축해야 함

□ CSR과 CSV의 차이점

| | CSR(Corporate Social Responsibility) | CSV(Creating Shared Value) |
|----|--------------------------------------|---|
| 가치 | 선행 | 투입비용 대비 높은 사회경제적 가치 |
| 인식 | 기업의 수익과 무관한 평판관리 | 기업의 자원과 전문지식을 활용한 사회경제적(상생) 가치 모두 추구 |
| 활동 | 기부, 자선(봉사) 활동 | 기업과 공동체를 모두를 위한 가치창출 |
| 예산 | 기업의 별도 비용 | 기업 전체예산에 CSV개념 반영 |
| 한계 | 별도 예산에 따른 활동 제한 | CSV에 대한 낮은 인식 수준 |
| 사례 | 현지 인력쿼터의 엄격한 준수 | 현지인력 교육 프로그램 도입을 통한 관리능력(기술력) 향상 및 생산성 제고 |