

심층 연구보고서
2019-02

신 남방지역 거점국가 진출전략

2019. 12 • 연구기관 해외건설정책지원센터



국토교통부
Ministry of Land,
Infrastructure and Transport

해외건설정책지원센터
Korea Research Center for Overseas Construction

신 남방지역 거점국가 진출전략

심층 연구보고서

2019. 12

해외건설정책지원센터

제 출 문

국토교통부장관 귀하

본 보고서는 해외건설정책지원센터에서 2019년 중
심층 연구과제로 선정하여 추진한 「신 남방지역 거
점국가 진출전략」의 결과물로 최종 연구보고서를 제
출합니다.

2019. 12

연구기관 : 해외건설정책지원센터(KRC)

■ 참여 연구진

해외건설협회	조성원 책임연구원
	백인혁 연 구 원
	정지훈 연 구 원
	신인식 연 구 원

■ 감수

해외건설협회	정창구 센터장
--------	---------

- 제 목 차 례 -

I. 신 남방지역 기회 및 위협요소 분석	1
1. 신 남방지역 진출실적 분석	1
1-1. 개황	2
1-2. 국가별 수주패턴 분석	4
1) 베트남	4
2) 싱가포르	8
3) 인도네시아	11
4) 인도	15
5) 필리핀	18
6) 말레이시아	22
7) 태국	25
8) 미얀마	28
9) 캄보디아	32
10) 라오스	35
11) 브르네이	38
1-3. 진단	42
2. 신 남방지역 거시지표 분석	49
2-1. 개황	49
2-2. 주요국 지표 분석	51
1) 베트남	51
2) 싱가포르	53
3) 인도네시아	55
4) 인도	57
5) 필리핀	58
6) 말레이시아	60
2-3. 투자 및 지원 현황	62
2-4. 자원 현황	64
2-5. 진단	68

3. 신 남방지역 건설시장 분석	72
3-1. 개황	72
3-2. 주요국 시장 분석	74
1) 베트남	74
2) 싱가포르	77
3) 인도네시아	80
4) 인도	82
5) 필리핀	85
6) 말레이시아	87
3-3. 진단	90
 Ⅱ. 신 남방지역 진출 사례 분석	 95
1. 개황	95
2. 일본 기업	96
2-1. 진출 사례	96
2-2. 진출패턴 및 시사점	103
3. 유럽 기업	108
3-1. 진출 사례	108
3-2. 진출패턴 및 시사점	110
4. 중국 기업	111
4-1. 진출 사례	111
4-2. 진출패턴 및 시사점	114
 Ⅲ. 신 남방지역 진출 확대를 위한 전략 수립	 116
1. 신 남방지역 전망	116
2. 고려 사항	118

3. 진출 전략	120
3-1. 강점 및 약점	120
3-2. 기회 및 위협	122
3-3. 진출 범위	124
3-4. 진출 전략	130
참고 문헌	135

I. 신 남방지역 기회 및 위협요소 분석

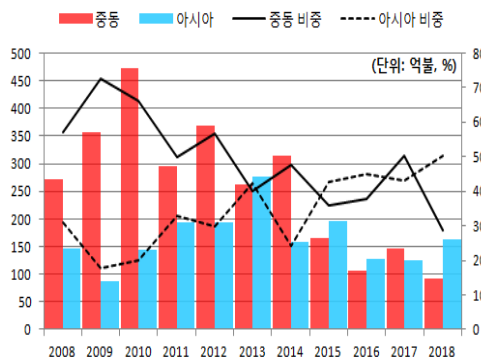
1. 신 남방지역 진출실적 분석

우리 건설기업들의 해외 메이저시장은 중동 및 아시아지역이라고 볼 수 있다. 그림I-1을 참조해 이들 지역의 지난 10년간 수주 추이를 들여다 보면, 중동지역과 아시아지역은 상호 대체 및 보완되는 구조를 나타내고 있는데 최근 들어 그 폭이 감소하고 있는 것으로 보인다.

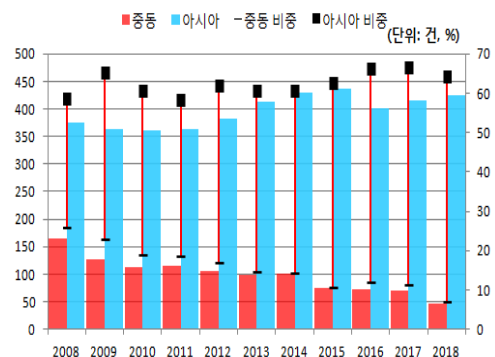
즉, 중동 수주액은 2010년 450억불을 상회한 바 있으나 최근 들어 150억불 미만으로 나타났으며 아시아 수주액이 비슷한 수준까지 증가한 것으로 나타났다. 수주 비중 역시 중동지역은 2010년 70%이상에서 2018년 30%수준까지 감소한 반면, 아시아지역은 20%에서 50%수준까지 증가했다.

수주 건수는 조금 다른 패턴을 보이고 있는데 그림I-2를 살펴보면, 언뜻 봐도 아시아지역에서 수주건수가 중동지역보다 훨씬 많은 것을 확인할 수 있다. 건수 비중으로 들여다보면, 중동지역은 최근 들어 10%에도 못 미치는데 아시아지역은 대체로 60%안팎을 유지하고 있어 중동지역에서는 대형 프로젝트 중심, 아시아지역에서는 중소형 프로젝트를 중심으로 수주되는 구조를 가지고 있다고 판단된다.

그림I-1. 메이저시장 수주 및 비중 추이



그림I-2. 메이저시장 수주 건수 및 비중 추이



이처럼 최근 아시아 수주비중이 크게 증가하고 있는데 인도를 포함한

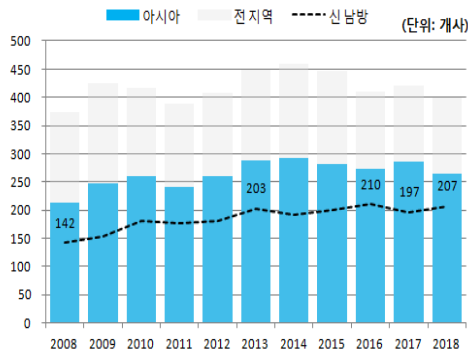
ASEAN지역¹⁾을 포함하는 신 남방지역은 2018년 해외건설 수주비중이 약 40%에 달하면서 메이저 시장으로 자리매김하고 있다. 그 만큼 우리 건설기업들도 진출이 활발해지면서 관심이 집중되고 있는데 수주활동에서 수주추이 및 주요 특징을 살펴보고자 한다.

1-1. 개황

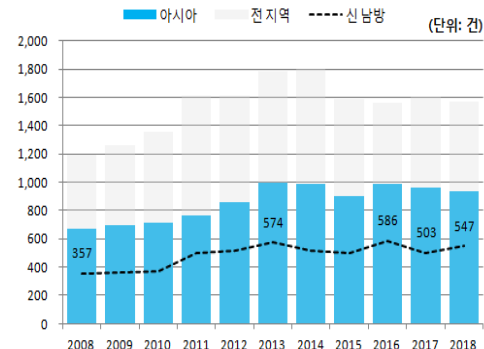
그림I-3을 살펴보면, 신 남방지역에 진출한 기업 수는 2008년 142개사에서 2016년 210개사까지 확대되면서 메이저 시장으로 자리매김하고 있는 것으로 생각된다. 특히 해외건설시장에서 아시아지역에 진출한 기업이 60%안팎을 차지하고 있고, 아시아지역에서만 신 남방지역 진출기업은 최근 들어 80%에 육박하고 있는 점을 고려해보면 지리적 근접성 및 정책 방향도 국제유가와 함께 중요한 요소로 작용하고 있는 것으로 생각된다.

그림I-4를 참조해 신 남방지역 수주활동 건수를 들여다보면, 진출기업 수와 유사한 패턴을 보이고 있다. 하지만 2018년 해외건설 전체 지역 기업당 수주활동 건수가 3.9건인데 반해 신 남방지역은 2.6건으로 보다 신중하게 입찰에 참여하고 있는 것으로 추정된다.

그림I-3. 신 남방지역 진출기업 수 추이



그림I-4. 신 남방지역 수주활동 건수 추이



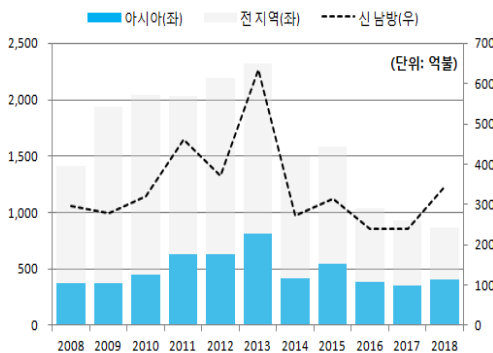
그림I-5를 살펴보면, 고유가 시기²⁾에 해외건설 전반적인 활동이 활발

- 1) 브루나이, 캄보디아, 인도, 인도네시아, 라오스, 말레이시아, 미얀마, 필리핀, 싱가포르, 태국, 베트남
 2) 두바이 유가 기준, 배럴당 100\$ 이상이었던 2011~2013년간 신 남방지역 평균 수주활동 금액은

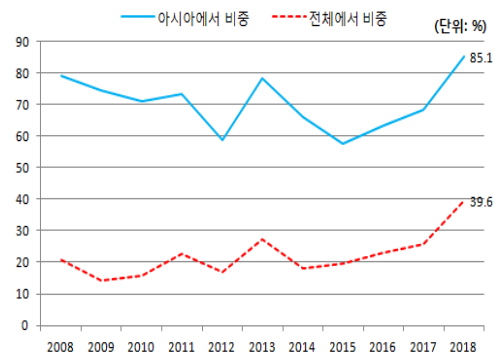
했던 기간을 제외하면 2018년 신 남방지역에서 수주활동³⁾ 금액이 약 350억불로 급증한 점을 확인할 수 있다. 2018년 수주활동 비중(그림I-6 참조) 역시 지난 10년간 최대치를 기록하고 있는데 해외건설 전체 수주활동에서 39.6%, 아시아지역에서 85.1%로 조사되어 중동시장을 대체할 수 있는 가장 큰 시장이 되어가고 있다.

한편, 수주활동 금액은 2013년을 정점으로 감소세에서 최근 반등세를 보이고 있는 반면, 수주활동 건수는 비교적 꾸준한 증가세를 나타내고 있어 우리 건설기업들의 관심이 지속되어 온 것으로 판단된다. 또 다른 측면에서 살펴보면, 수주활동 프로젝트 단위 금액이 감소하고 있다는 점을 유추할 수 있는데 우리기업들은 최근 대형보다는 적정규모의 프로젝트에 더 큰 관심을 보이고 있는 것으로 생각된다.

그림I-5. 신 남방지역 수주활동 금액 추이



그림I-6. 신 남방지역 수주활동 비중 추이

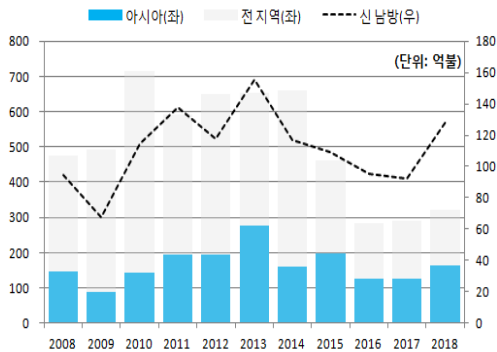


무엇보다도 신 남방지역 수주추이(그림I-7 참조)를 살펴보면, 2018년 수주액은 약 128억불로 유가 최고점인 2012년 실적을 추월한 것으로 나타났다. 유가가 정점에 이르렀던 2012년도와 달리 역동적이고 성장 잠재력이 큰 시장으로 이동하고 있는 패턴을 엿볼 수 있다. 신 남방지역 수주비중(그림I-8 참조) 역시 2008년 19.8%에서 2018년 약 40%에 달하면서 아시아지역에서는 80%에 가까운 큰 비중을 차지하기에 이르렀다.

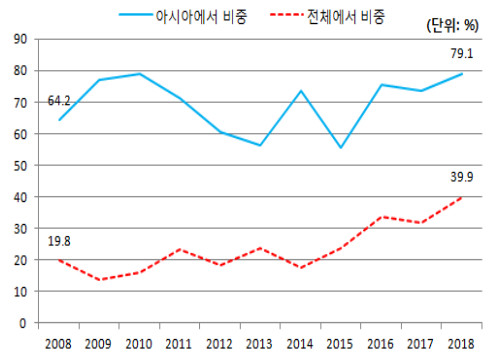
약 490억불을 기록

3) 입찰일 기준 통계로 이하 동일

그림I-7. 신 남방지역 수주금액 추이



그림I-8. 신 남방지역 수주 비중 추이



이상에서 살펴본 바와 같이 기업의 진출은 많았으나 수주활동에서 수주에 이르기까지 성과는 다소 시간이 소요되며 고유가 시기에 중동지역에서 향유했던 수주역량이 최근 들어 신 남방지역으로 이동하고 있어 소속 국가들에 대한 관심이 필요하다. 이에 국가별 수주패턴을 분석해보고 어떤 특징이 있으며 우리기업의 강점 및 약점에 대해 생각해보고자 한다.

1-2. 국가별 수주패턴 분석

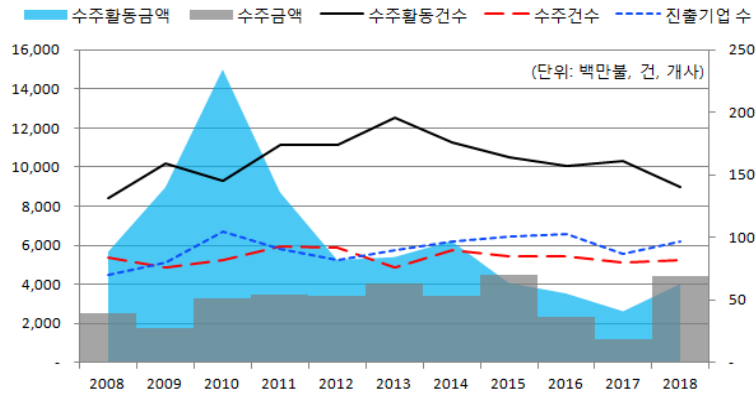
1) 베트남

베트남은 우리 건설기업이 1966년에 최초로 진출해 아시아지역에서 가장 활발하게 움직이고 있는 개도국 시장 가운데 하나이다. 그림I-9를 살펴보면, 2010년도가 눈에 띄는데 수주활동 금액이 약 150억불로 가장 컸던 것으로 나타난 반면, 수주액은 약 33억불로 전후 기간과 유사한 패턴을 보였다. 수주금액이 40억불 이상이었던 시기는 2013, 2015, 2018년도였으며 2016, 2017년도에는 상대적으로 저조한 실적을 나타냈다. 진출기업 수도 70~105개사로 상당히 많은 편이며 수주활동 건수는 감소세이나 수주건수는 적정선을 유지하고 있는 것으로 여겨진다.

특이한 점은 최근 들어 베트남에서 수주활동 금액과 건수가 감소하고 있지만 수주금액은 적정선을 유지하고 있어 지명 또는 수의로 진행된 프로젝트

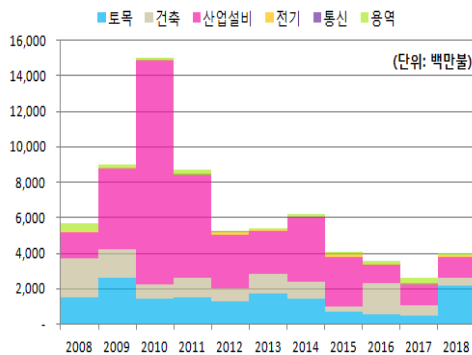
트가 많았던 것으로 판단된다. 실제로 2014~2018년간 베트남에서 수주된 도급형 지명 및 수의로 계약된 비중은 평균 72%에 달해 발주처와 관계가 좋은 것으로 판단된다.

그림I-9. 베트남 수주패턴 개황

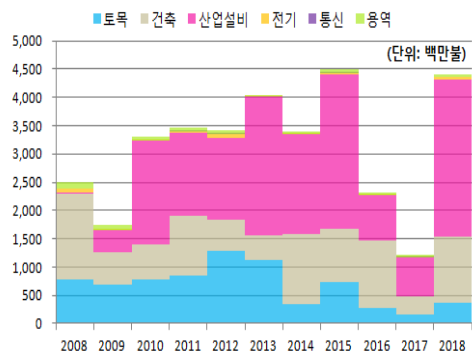


앞서 2010년도에 수주활동이 가장 활발했던 점을 고려해 공종별 추이(그림 I-10 참조)로 살펴보면, 산업설비부문에 집중되었던 특징을 확인할 수 있다. 이후에도 산업설비부문 수주활동은 지속되고 있으며 토건부문도 비교적 활발한 수주활동을 하고 있는 것으로 나타났다. 그림I-11을 참조해 공종별 수주 추이를 들여다보면, 2008년 토건중심에서 2010년을 기점으로 산업설비부문도 그 비중을 확대해가고 있어 공종이 비교적 다각화된 것으로 판단된다.

그림I-10. 베트남 공종별 수주활동 추이

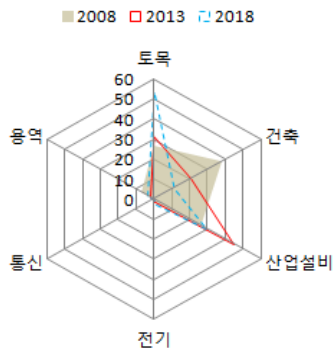


그림I-11. 베트남 공종별 수주 추이

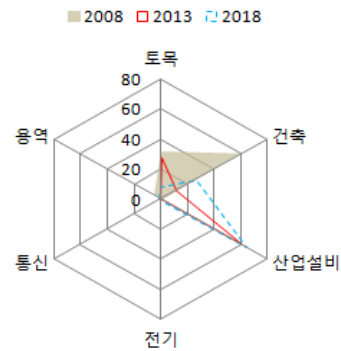


그림I-12,13을 참조해 수주활동 및 수주비중을 주요 연도별로 살펴보면, 수주활동은 2008년도에 토목(26.9%), 건축(38.2%) 및 산업설비(26.4%)부문이 균등한 패턴을 보이고 있다. 2013년에는 산업설비(44.9%) 및 토목(31.4%)부문에 더 집중했다가 2018년에 들어와 토목(54%)부문으로 이동하면서 건축(11.2%) 부문 수주활동은 상대적으로 위축된 것으로 나타났다. 수주비중을 살펴보면, 2008년 건축(60%)부문에 집중되었다가 2013년부터 산업설비로 이동한 패턴을 확인할 수 있는데 그 비중이 2013년 60.3% 이어 2018년도에는 63.4%로 나타나 편중되는 형태를 보이고 있다.

그림I-12. 베트남 공종별 수주활동 비중추이(%)

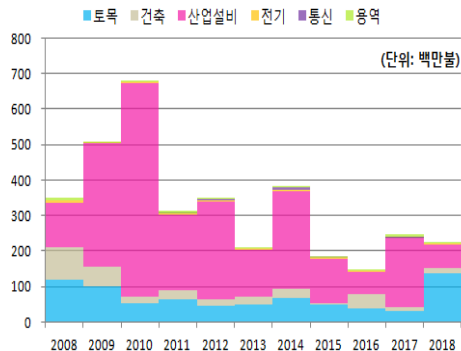


그림I-13. 베트남 공종별 수주비중 추이(%)

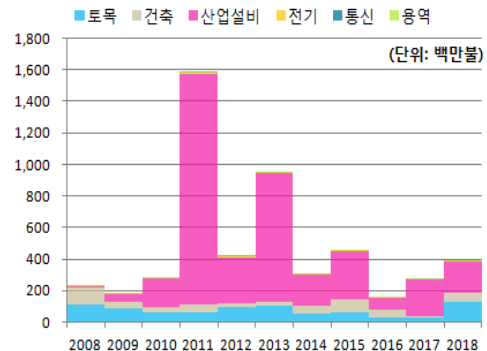


그림I-14를 살펴보면, 산업설비부문 수주활동 단위금액이 가장 크며 토목, 건축 순으로 나타났으며 최근 토목부문을 제외하고 전반적으로 소형화된 것으로 조사되었다.

그림I-14. 베트남 공종별 수주활동 단위금액 추이



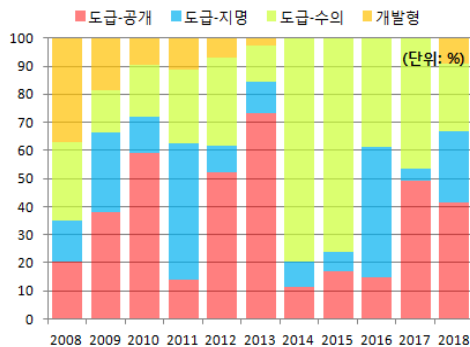
그림I-15. 베트남 공종별 수주 단위금액 추이



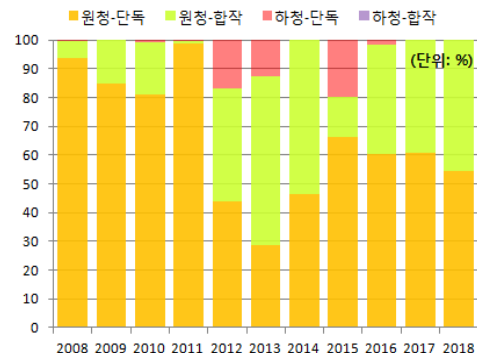
하지만 수주 단위금액 추이(그림I-15 참조)를 들여다보면, 2011년에 14.6억불 규모의 몽주엥 화력발전소 수주를 계기로 지난 10년간 산업설비부문 단위금액이 가장 컸으며 최근 다소 축소되는 패턴을 보이고 있다. 토건부문은 중소형 중심의 수주패턴을 유지하고 있으며 단위금액이 1억불 이상인 경우는 흔치 않은 것으로 나타났다.

무엇보다도 수주 추이를 발주형태별(그림I-16 참조)로 살펴보면, 개발형 비중이 2008년 37.2%에서 점차 감소하다가 2018년에 들어와 다소 확대되고 있는 분위기이다. 지난 10년간 평균 수주비중은 도급-수의형이 36.1%로 가장 크며 이어서 도급-공개형이 35.4%인 것으로 나타나 상호 대체되고 있는 것으로 나타났다. 도급-지명 수주비중은 지난 10년간 평균 19.8%로 2018년에 들어와 증가한 것으로 나타났다. 한편, 이를 수주형태별(I-17참조)로 들여다보면, 지난 10년간 평균 원청-단독비중이 가장 큰 65.3%를 차지하고 있으나 원청-합작 비중도 최근 증가추세로 평균 약 30%를 점유하고 있다.

그림I-16. 베트남 발주형태별 수주비중 추이



그림I-17. 베트남 수주형태별 수주비중 추이

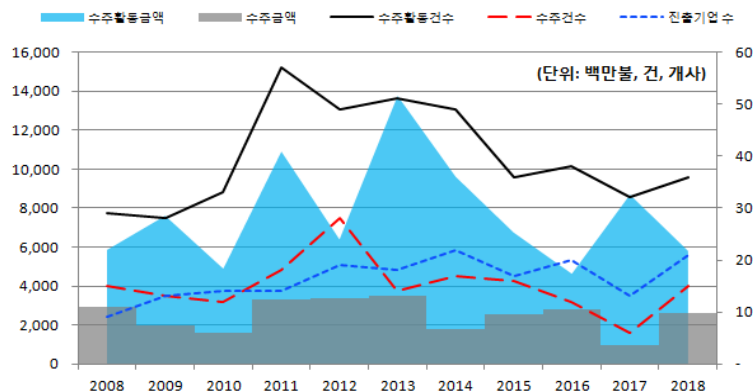


베트남 수주패턴에서 토건부문뿐만 아니라 최근 산업설비 수주비중이 증가함에 따라 산업화가 빠르게 진전되고 있음을 짐작케 한다. 지명 및 수의계약 비중이 큰 점으로 미루어 볼 때 발주처와 우호적인 관계를 구축하고 있다고 판단되며 우리기업을 포함한 외국기업과 합작으로 참여한 프로젝트 비중도 증가함에 따라 협력진출도 그 필요성이 증가하고 있다고 생각된다.

2) 싱가포르

싱가포르는 우리 건설기업이 1972년에 최초로 진출한 아시아지역에서 가장 활발하게 움직이고 있는 선진시장이라고 볼 수 있다. 그림I-18을 살펴보면, 2013년도에 가장 활발한 수주활동을 전개해 규모가 약 137억불로 나타났으나 수주액은 약 35억불로 전후 기간과 유사한 패턴을 보였다. 수주금액이 30억불 이상이었던 시기도 2011~2013년간으로 2017년도에는 상대적으로 저조한 실적을 나타냈다. 진출기업 수는 9~22개사로 베트남에 비해 상당히 적은 편에 속하며 수주활동 건수는 2011년을 정점으로 감소세이지만 수주건수는 적정선을 유지하고 있다.

그림I-18. 싱가포르 수주패턴 개황

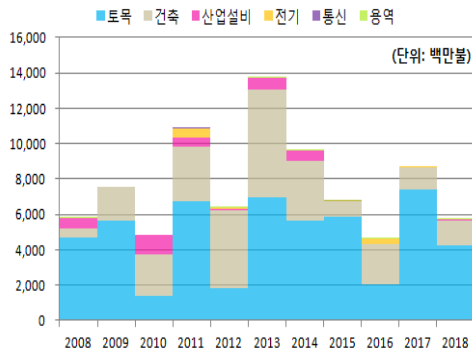


최근 들어 싱가포르에서 수주활동 금액과 건수가 조정되고 있지만 수주금액은 적정선을 유지하고 있어 특별한 우위요소가 있었던 것으로 판단된다. 2008~2018년간 공개 경쟁입찰 방식을 통해 싱가포르에서 수주된 비중은 평균 74.3%에 달한다. 즉, 아시아지역에서 선진권역에 속하는 시장에서 기술력을 인정받고 있다고 판단되어 관심이 필요한 국가라고 생각된다.

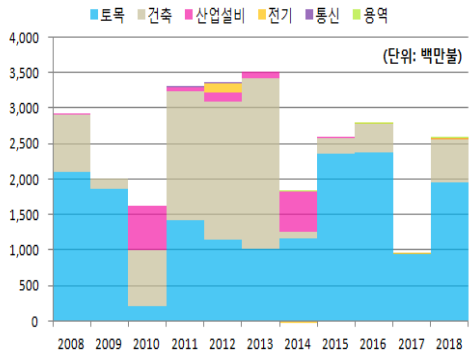
앞서 2013년도에 수주활동이 가장 활발했던 점을 확인해보고자 공종별 추이(그림I-19 참조)로 살펴보면, 토건부문에 집중되었던 점을 확인할 수 있다. 이후에도 토건부문 수주활동은 지속되고 있으며 상대적으로 산업설비부문은

저조한 편인 것으로 나타났다. 그림I-20을 참조해 공종별 수주 추이를 들여다 보면, 2010년 및 2014년도에 산업설비부문 수주가 어느 정도 있었지만 전반적으로 토건부문에 집중되고 있다.

그림I-19. 싱가포르 공종별 수주활동 추이

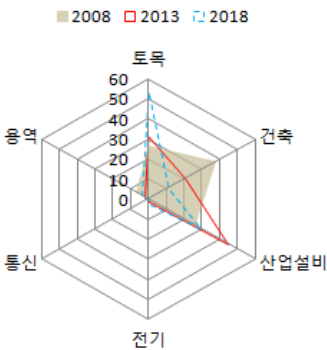


그림I-20. 싱가포르 공종별 수주 추이

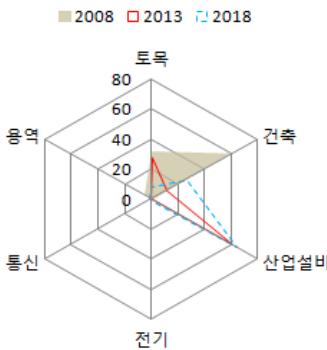


그림I-21를 참조해 수주활동 비중을 주요 연도별로 살펴보면, 수주활동은 2008년도에 토목(80.8%), 산업설비(10.6%), 건축(8.4%)순으로 나타났으며 2013년에는 토목(51%)뿐만 아니라 건축(44.3%)부문에서 활발한 패턴을 보였다. 2018년에 들어와 토목(73.9%)부문 수주활동이 크게 증가하면서 건축(23.7%)부문 활동은 급감한 것으로 나타났다. 수주비중(그림I-22 참조) 역시 2008년 토목(72%)부문에 집중되었다가 2013년에는 그 비중이 29.1% 이어 2018년도에는 75.7%로 나타나 토목→건축→토목으로 이동한 패턴을 보이고 있다.

그림I-21. 싱가포르 공종별 수주활동 비중추이(%)

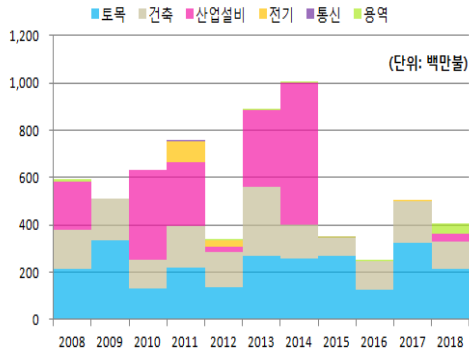


그림I-22. 싱가포르 공종별 수주비중 추이(%)

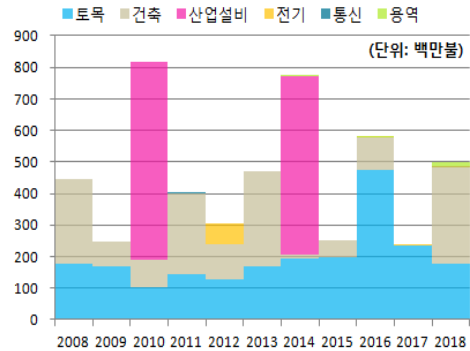


그림I-23을 살펴보면, 산업설비부문 수주활동은 적은 편이지만 단위금액이 가장 크며 토건부문도 적정수준의 규모를 나타내고 있다. 싱가포르를 서울 정도 면적을 가지고 있는 국가이지만 매립을 통해 국토면적을 확장시키고 있어 관련 토건부문 동향에도 관심이 필요할 것으로 판단된다.

그림I-23. 싱가포르 공종별 수주활동 단위금액 추이



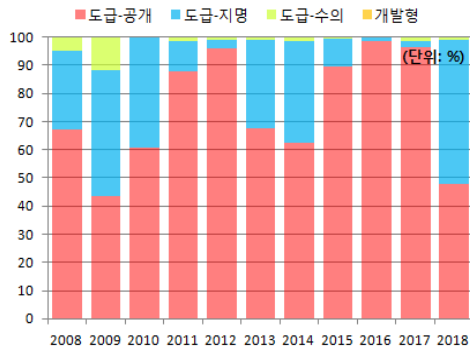
그림I-24. 싱가포르 공종별 수주 단위금액 추이



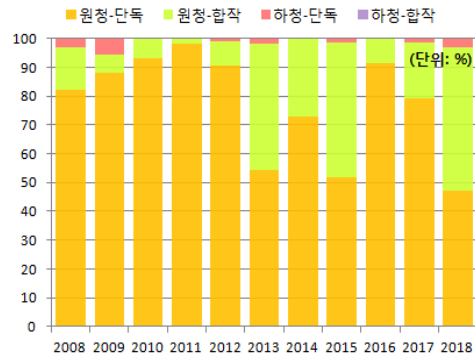
수주 단위금액 추이(그림I-24 참조)를 들여다보면, 2010년에 6.2억불 규모의 LNG인수 기지 및 2014년 5.4억불 규모의 LNG터미널 확장공사 수주에 힘입어 지난 10년간 수주 단위금액은 산업설비부문이 가장 컸다. 토건부문도 2016년 14.6억불 규모의 톰슨 이스트 코스트 라인 및 2018년 5.8억불 규모의 우드 랜드 복합의료시설 수주 등 단위금액이 대형인 경우가 많은 편이다.

무엇보다도 수주비중 추이를 발주형태별(그림I-25 참조)로 살펴보면, 앞서 언급했듯이 지난 10년간 평균 도급-공개형 수주비중이 74.3%로 가장 컸으며 이어서 도급-지명 비중은 23.4%로 2018년에 들어와 크게 증가한 것으로 나타났다. 도급-수의형 비중은 지난 10년간 평균 2.3%로 미미하며 개발형 수주는 전무했던 것으로 확인되었다. 또한 수주형태별 추이(I-26참조)를 들여다보면, 지난 10년간 평균 원청-단독비중이 가장 큰 77.2%를 차지하고 있으나 최근 감소세를 나타내고 있으며 이를 대체해 원청-합작 비중이 최근 증가추세로 지난 10년간 평균 21.2%를 점유하고 있다.

그림I-25. 싱가포르 발주형태별 수주비중 추이



그림I-26. 싱가포르 수주형태별 수주비중 추이



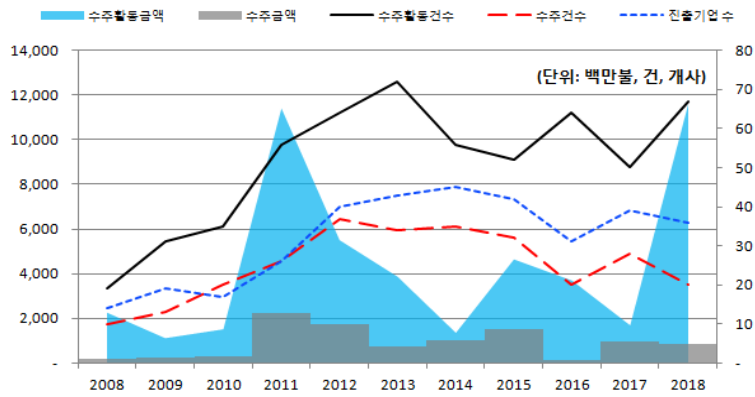
앞서 살펴본 바와 같이 싱가포르에서 공개 경쟁입찰 패턴의 수주가 많은 점은 입찰제도의 투명성과 함께 우리 건설기업의 토건부문 실력을 인정받고 있는 시장이라고 생각된다. 우리기업을 포함한 외국기업과 합작으로 참여한 프로젝트 비중도 최근 들어 증가함에 따라 진출에 있어 협력이 필요하다고 판단된다.

3) 인도네시아

인도네시아는 우리 건설기업이 1970년에 최초로 진출한 아시아지역에서 최근 가장 활발하게 움직이고 있는 개도국 시장이다. 그림I-27을 살펴보면, 2011년에 이어 2018년도에 눈에 띄는데 수주활동 금액이 약 100억불로 가장 컸던 것으로 나타났다. 반면, 수주액은 2011년 20억불 이상이었던가 최근 들어 감소하는 패턴을 보이고 있다. 수주금액이 10억불 안팎이었던 시기는 2011~2015년간이었으며 2016년도에는 상대적으로 저조한 실적을 나타냈다. 진출기업 수도 14~45개사로 최근 증가추세이며 수주활동 건수는 적정선을 유지하고 있는 것으로 보인다.

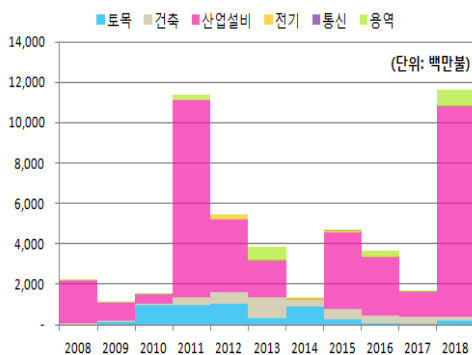
인도네시아에서 수주금액이 비교적 적정선을 유지했던 2011~2015년간 지명 또는 수의로 진행된 프로젝트가 많았던 것으로 판단된다. 지난 10년간 인도네시아에서 도급형 지명 및 수의로 계약된 비중은 평균 61%에 달하며 2011~2015년간에는 67%로 발주처와 네트워크 구축이 중요하다고 판단된다.

그림I-27. 인니 수주패턴 개황

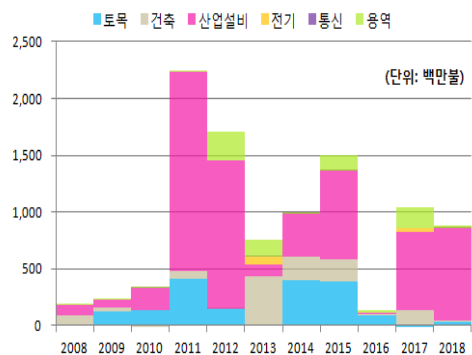


2011년 및 2018년도에 수주활동이 가장 활발했던 점을 고려해 공종별 추이(그림I-28 참조)로 살펴보면, 수주활동은 산업설비부문에 집중되었던 특징을 확인할 수 있다. 산업설비부문 수주활동은 2014년을 제외하고 지속되고 있으며 토건부문은 비교적 감소 추세인 것으로 나타났다. 그림I-29를 참조해 공종별 수주 추이를 들여다보면, 2013년 토건부문으로 공종다각화가 진행되었다가 최근 산업설비부문으로 그 비중을 확대해가고 있어 공종이 비교적 편중되고 있는 것으로 판단된다.

그림I-28. 인니 공종별 수주활동 추이



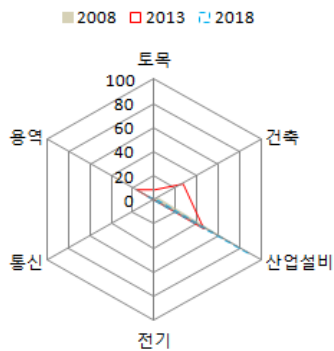
그림I-29. 인니 공종별 수주 추이



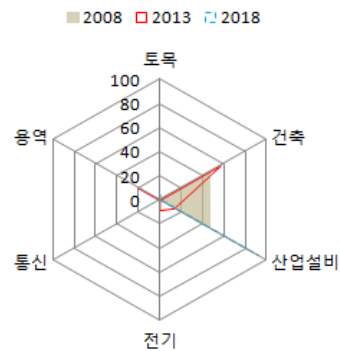
그림I-30을 참조해 수주활동비중을 주요 연도별로 살펴보면, 수주활동은 2008년도에 산업설비부문이 95.2%를 점유하면서 압도했다. 2013년도에도 산업

설비(46.6%)로 가장 큰 비중을 차지했지만 건축부문도 26.9%를 점유한 바 있으나 2018년에 들어와 다시 산업설비부문이 90%수준을 차지하면서 다시 편중되는 패턴을 나타냈다. 수주비중(그림I-31 참조)을 주요 연도별로 들여다보면, 2008년 산업설비(47.5%)뿐만 아니라 건축(47%)부문에 집중되었다가 2013년에는 건축(57.6%), 용역(20.7%), 산업설비(13.4%)로 다각화되는 패턴을 보였다. 하지만 2018년도에는 산업설비부문 수주비중이 92.4%로 나타나 확연히 편중되고 있는 것으로 나타났다.

그림I-30. 인니 공종별 수주활동 비중추이(%)

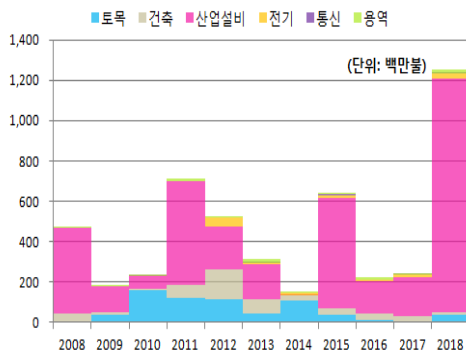


그림I-31. 인니 공종별 수주비중 추이(%)

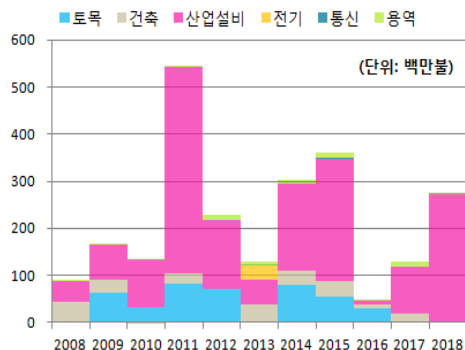


그림I-32에 의하면, 수주활동 단위금액은 산업설비부문이 가장 크며 토목, 건축 순으로 나타났으며 최근 산업설비를 제외하고 전반적으로 소형화된 것으로 조사되었다.

그림I-32. 인니 공종별 수주활동 단위금액 추이



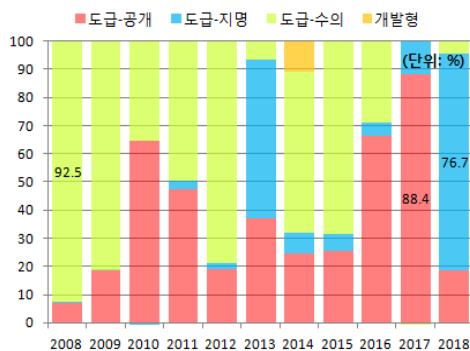
그림I-33. 인니 공종별 수주 단위금액 추이



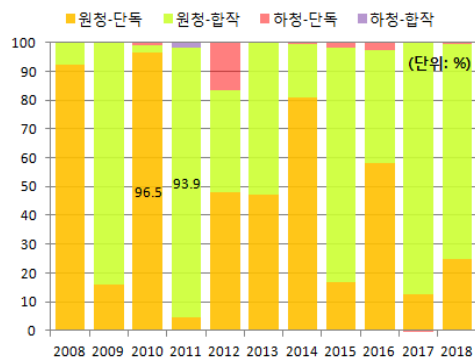
수주 단위금액 추이(그림I-33 참조) 역시 2011년에 7.9억불 규모의 일관제철소 및 5.9억불 규모의 쥘라잡 중질유 분해설비 프로젝트 수주를 중심으로 지난 10년간 산업설비부문 단위금액이 가장 컸으며 최근 대형화되는 패턴을 보이고 있다. 토건부문은 중소형 프로젝트 중심의 수주패턴을 유지하고 있으며 단위금액이 1억불 이상인 경우는 흔치 않으며 최근 실적도 미미한 것으로 나타났다.

무엇보다도 수주비중 추이를 발주형태별(그림I-34 참조)로 살펴보면, 지난 10년간 평균 수주비중이 도급-수의형이 52.6%로 가장 컸으나 최근 급감한 것으로 나타났다. 이어서 도급-공개형 비중이 45.3%로 최근 감소세이며 도급-지명 비중은 15.3%로 2018년도에 급증한 것으로 나타났다. 개발형 수주비중은 평균 1%정도에 머물러 미미한 것으로 확인되었다. 이를 수주형태별(I-35참조)로 들여다보면, 지난 10년간 평균 원청-합작비중이 가장 큰 52.6%로 최근 증가추세이며 원청-단독 비중도 45.3%를 점유하고 있으며 등락폭이 다소 있는 것으로 나타났다.

그림I-34. 인니 발주형태별 수주비중 추이



그림I-35. 인니 수주형태별 수주비중 추이



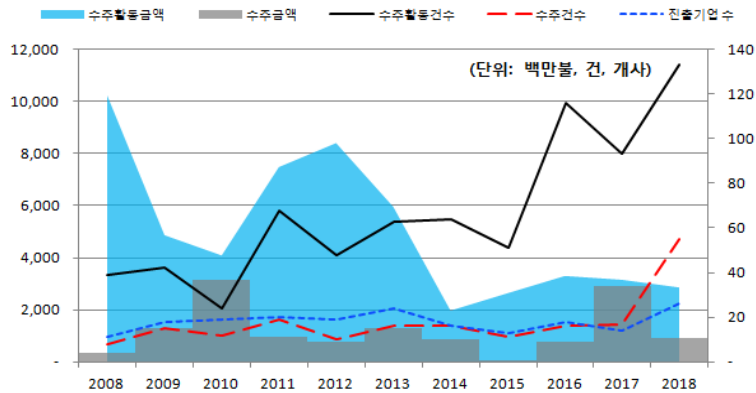
인도네시아 수주패턴에서 최근 토건 수주비중은 감소하면서 산업설비 수주 비중이 증가함에 따라 자원개발이 빠르게 진전되고 있음을 짐작케 하며 지명 및 수의계약 비중이 큰 점으로 미루어 볼 때 발주처와 네트워크 구축도 잘 되고 있는 것으로 판단된다. 국내외 기업과 함께 진출한 사례가 증가하고 있어 협력 파트너사 선정에도 관심을 가져야 할 것으로 생각된다.

4) 인도

인도는 우리 건설기업이 1993년에 최초로 진출한 국가로, 그림I-36을 살펴보면, 2008년도에 눈에 띄는데 수주활동 금액이 약 100억불로 가장 컸던 것으로 나타났다. 2008년 수주액은 5억불 미만이었다가 2010년도에 30억불을 초과했다가 등락을 반복하는 패턴을 보이고 있다. 수주금액이 10억불 이상이었던 시기는 2009~2010년, 2013년, 2017년이었으며 기폭이 큰 것으로 나타났다. 진출기업 수도 11~26개사로 최근 증가추세이며 수주활동 건수는 꾸준히 증가하고 있어 관심 대상국인 것으로 생각된다.

인도에서 수주금액 등락이 컸던 이유는 경쟁이 치열한 시장으로 10억불 이상 수주한 시기에 오히려 지명 또는 수의로 진행된 프로젝트가 적었던 것으로 판단된다. 실제로 지난 10년간 인도에서 도급형 지명 및 수의로 계약된 비중은 평균 50%수준으로 2009년 24%, 2010년 38%, 2013년 31%에 이어 2017년에는 대부분 공개 경쟁 입찰을 거쳐 수주했다. 따라서 발주처뿐만 아니라 입찰과 수주에 있어 또 다른 리스크가 있다고 판단된다.

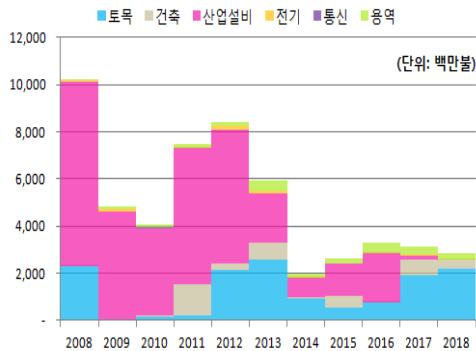
그림I-36. 인도 수주패턴 개황



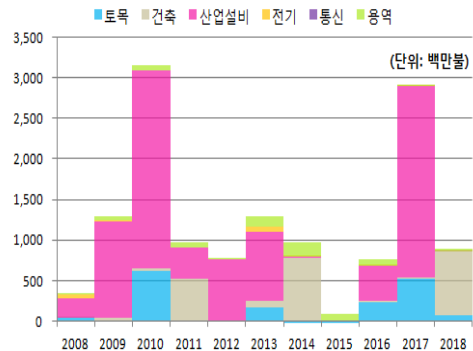
공종별 수주활동 추이(그림I-37 참조)를 살펴보면, 2008년 및 2012년도에 산업설비부문에 집중되었던 특징을 확인할 수 있다. 산업설비부문 수주활동은 2016년까지 지속되다가 최근 급격히 감소했으며 이를 대신해 토건부문이 대체되고

있는 추세인 것으로 나타났다. 그림I-38을 참조해 공종별 수주 추이를 들여다 보면, 전반적으로 산업설비부문 수주가 많은 가운데 토건 및 용역부문도 적지 않게 수주하고 있는 것으로 조사되었다. 하지만 산업설비부문 수주의 기폭과 2018년도에는 전반적인 수주 감소이외에 건축 중심의 수주패턴은 눈여겨보아야 할 것으로 생각된다.

그림I-37. 인도 공종별 수주활동 추이

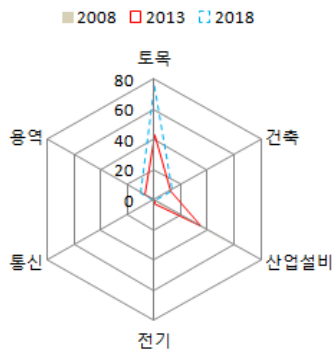


그림I-38. 인도 공종별 수주 추이

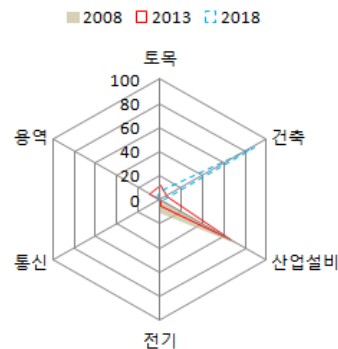


그림I-39를 참조해 수주활동비중을 주요 연도별로 살펴보면, 수주활동은 2008년도에 산업설비부문이 76.4%를 점유하면서 압도했다. 2013년에도 토목(43.7%), 산업설비(34.6%), 건축(11.9%)로 다각화되었지만 2018년에 들어와 토목부문이 76.5%를 차지하면서 산업설비에서 토목부문으로 뚜렷한 이동 패턴을 나타냈다.

그림I-39. 인도 공종별 수주활동 비중추이(%)



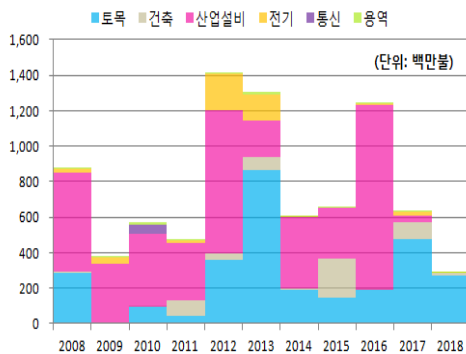
그림I-40. 인도 공종별 수주비중 추이(%)



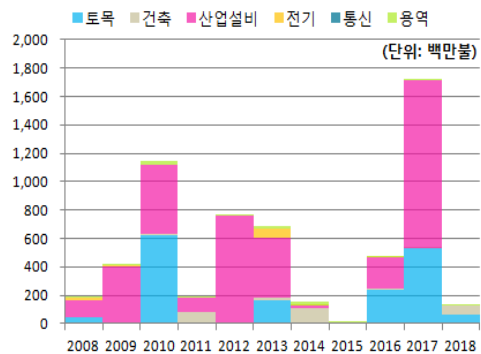
수주비중(그림I-40 참조)을 살펴보면, 산업설비부문이 2008년 74.3%에 이어 2013년에도 66.2%로 공중이 편중되는 패턴을 보였다. 하지만 2018년도에는 건축부문 수주비중이 87.9%로 과거 패턴과 사뭇 다른 양상을 보이고 있다.

그림I-41에 의하면, 산업설비부문 수주활동 단위금액이 가장 크며 토목, 건축 순으로 나타났으며 최근 대형 토목 프로젝트 중심의 입찰 참여 패턴추세를 확인할 수 있다.

그림I-41. 인도 공종별 수주활동 단위금액 추이



그림I-42. 인도 공종별 수주 단위금액 추이

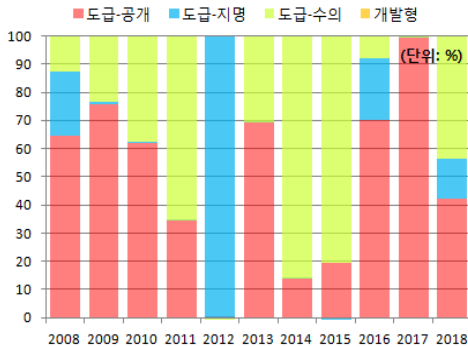


수주 단위금액 추이(그림I-42 참조) 역시 2012년 7.6억불 규모의 쿼드기 화력발전소 보일러 설치공사 및 2017년 23.3억불 규모의 화력발전소 수주를 중심으로 지난 10년간 산업설비부문 단위금액이 가장 컸다. 간헐적인 대형 토목 공사를 제외한 건축부문 실적도 단위금액이 1억불 안팎으로 지속적이지 않은 것으로 여겨진다.

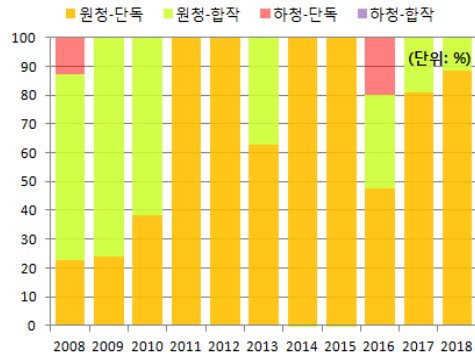
무엇보다도 수주비중 추이를 발주형태별(그림I-43 참조)로 살펴보면, 지난 10년간 평균 도급-공개형 수주비중이 가장 큰 50.1%로 조사되었으며 이어서 도급-수의형 비중이 38.6%로 상호 대체되고 있는 것으로 나타났다. 도급-지명 수주는 간헐적이며 그 평균 비중은 11.3%로 조사되었으며 개발형 수주비중은 전무했던 것으로 확인되었다. 이를 수주형태별(I-44참조)로 들여다보면, 지난 10년간 평균 원청-단독비중이 가장 큰 72.5%를 차지하고 있으며 원청-합작 비중은 24.4%를 점유하고 있지만 최근 단독으로 진출한 사례가 증가하고

있는 것으로 여겨진다.

그림I-43. 인도 발주형태별 수주비중 추이



그림I-44. 인도 수주형태별 수주비중 추이



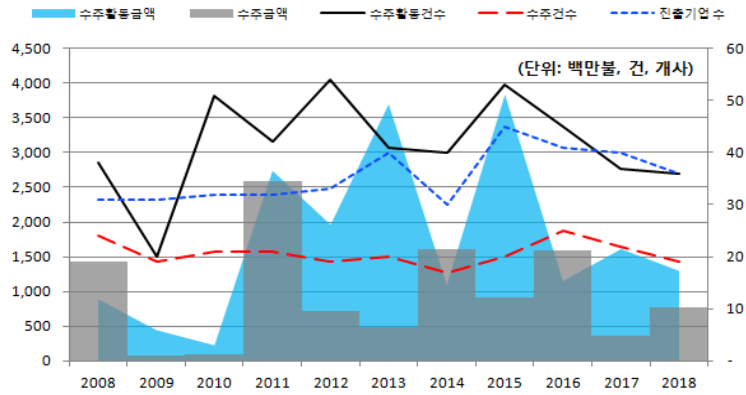
인도 수주패턴에서 최근 산업설비부문을 중심으로 수주실적이 급감함에 따라 현지 진입장벽뿐만 아니라 경쟁이 심화되고 있음을 짐작케 한다. 더욱이 최근 들어 지명 및 수의계약 비중, 원청-합작 비중이 전반적으로 크지 않다는 점으로 미루어 볼 때 우리기업들의 진출확대에 어려움이 있다고 판단된다.

5) 필리핀

필리핀은 우리 건설기업이 1973년에 최초로 진출한 국가로, 그림I-45을 살펴보면, 2013, 2015년도에 눈에 띄는데 수주활동 금액이 35억불 이상으로 있었던 것으로 나타났으며 다음해에 실적으로 연결된 것으로 보인다. 수주금액이 10억불 이상이었던 시기는 2008년, 2011년, 2014년, 2016년이었으며 다소 기폭이 있었던 것으로 나타났다. 진출기업 수도 31~45개사로 최근 완만한 감소 추세로 수주활동 건수도 정체되고 있어 향후 주시가 필요할 것으로 생각된다.

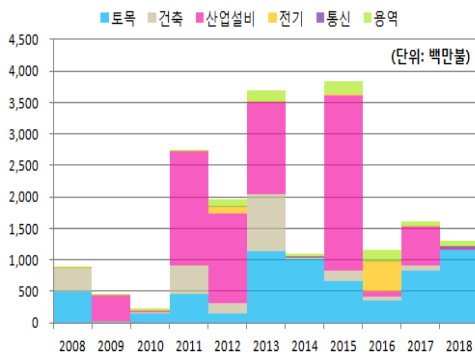
필리핀에서 수주활동은 활발한 편은 아니지만 적정수준 수주로 연결되는 한다는 점은 지명 또는 수의로 진행된 프로젝트가 다수 있었던 것으로 추정된다. 실제로 지난 10년간 필리핀에서 도급형 지명 및 수의로 계약된 비중은 평균 77.8%인 것으로 조사되어 주요 발주처와의 유대관계가 중요하다고 판단된다.

그림I-45. 필리핀 수주패턴 개황

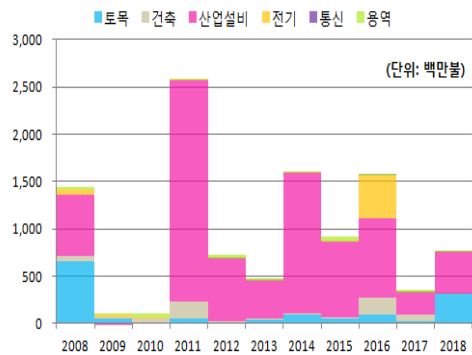


공종별 수주활동 추이(그림I-46 참조)를 살펴보면, 2013년 및 2015년도에 산업설비 및 토목부문에 집중되었던 점을 확인할 수 있다. 산업설비부문 수주활동은 2011년을 기점으로 2016년까지 지속되다가 최근 급격히 감소했으며 이를 대신 해 토목부문에 대체되고 있는 추세이다. 그림I-47을 참조해 공종별 수주 추이를 들여다보면, 전반적으로 산업설비부문 수주가 많은 가운데 토건 및 용역부문도 간헐적인 수주 패턴을 보이고 있다. 하지만 토건부문 수주 기폭과 산업설비 중심의 수주패턴은 주시가 필요할 것으로 판단된다.

그림I-46. 필리핀 공종별 수주활동 추이



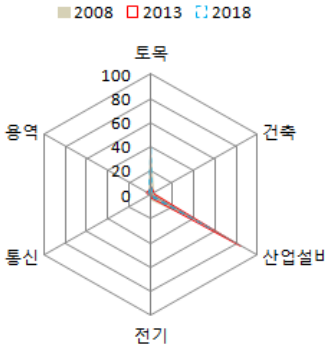
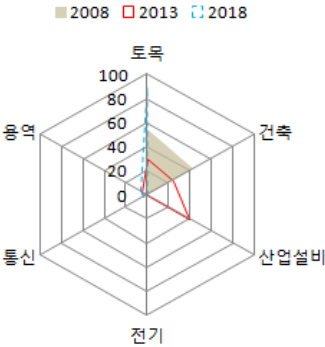
그림I-47. 필리핀 공종별 수주 추이



그림I-48을 참조해 수주활동비중을 주요 연도별로 살펴보면, 수주활동은 2008년도에 토건부문이 98.4%를 점유하면서 압도한 것으로 나타났다. 2013년

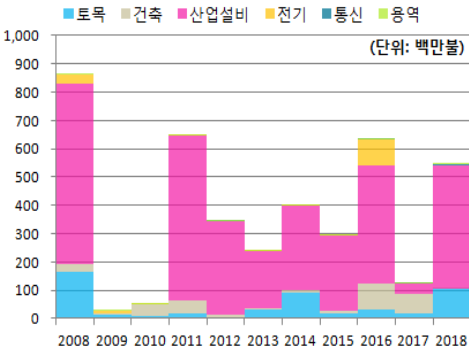
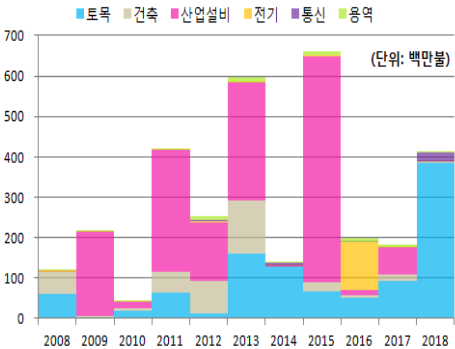
에는 산업설비(39.8%), 토목(30.5%), 건축(24.4%)로 다각화되었지만 2018년에 들어와 토목부문이 89.5%를 차지하면서 토목부문으로 뚜렷한 이동 패턴을 보이고 있다.

그림I-48. 필리핀 공종별 수주활동 비중추이(%) **그림I-49. 필리핀 공종별 수주비중 추이(%)**



수주비중(그림I-49 참조)을 살펴보면, 2008년에는 토목부문이 46%로 가장 컸으며 이어 산업설비도 44.3%를 점유했다. 2013년에는 산업설비가 83.6%로 공종이 편중되는 패턴을 보였다가 2018년도에 들어와 산업설비 56.5%, 토목 부문이 40.5%로 다각화 경향을 보이고 있다. 그림I-50에 의하면, 산업설비부문 수주활동 단위금액이 가장 크며 토목, 건축 순으로 나타났으며 최근 대형 토목 프로젝트 중심의 입찰 참여 패턴을 확인할 수 있다.

그림I-50. 필리핀 공종별 수주활동 단위금액 추이 **그림I-51. 필리핀 공종별 수주 단위금액 추이**

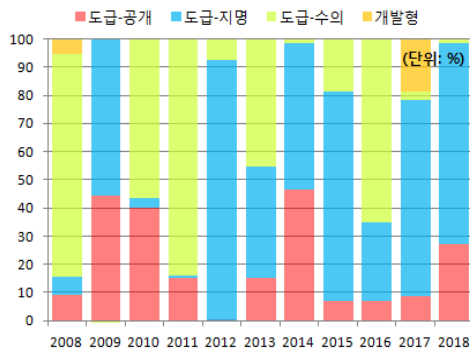


수주 단위금액 추이(그림I-51 참조)를 살펴보면, 2008년 6.4억불 규모의 JG

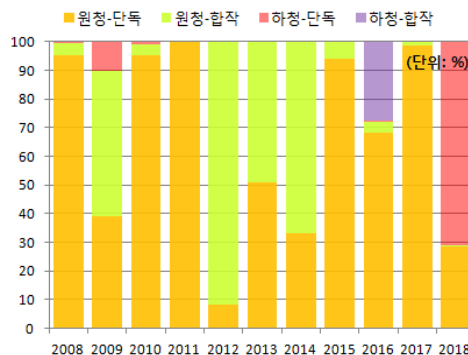
Summit 나프타 분해공장, 2011년 19.7억불 규모의 페트론 정유시설 수주를 중심으로 지난 10년간 산업설비부문 단위금액이 가장 컸다. 토건부문 실적도 수주활동에 비해 단위금액이 작은 1억불 안팎으로 지속되고 있는 것으로 나타났다.

무엇보다도 수주비중 추이를 발주형태별(그림I-52 참조)로 살펴보면, 지난 10년간 평균 도급-지명 수주비중이 가장 큰 50.1%로 최근 증가세를 나타냈으며 도급-수익형 비중은 27.7%로 최근 급격한 감소세를 보이고 있다. 도급-공개 비중은 20%로 등락을 보이고 있으며 개발형 수주는 간헐적으로 그 평균 비중은 2.2%로 확인되었다. 이를 수주형태별(I-53참조)로 들여다보면, 지난 10년간 평균 원청-단독비중이 가장 큰 64.6%를 차지하고 있으며 원청-합작 비중도 25.3%로 최근 감소세를 나타내고 있다.

그림I-52. 필리핀 발주형태별 수주비중 추이



그림I-53. 필리핀 수주형태별 수주비중 추이



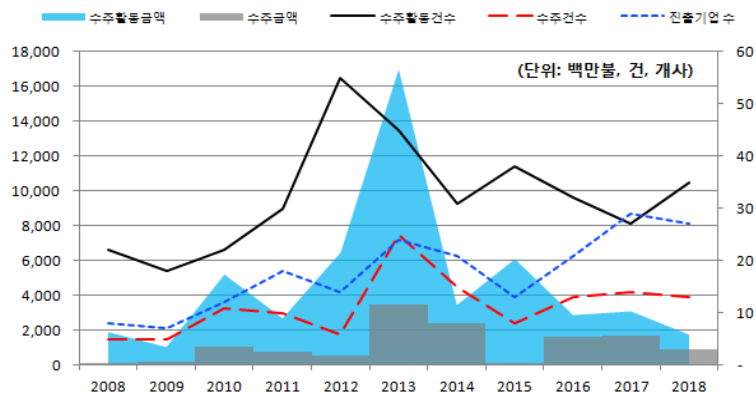
필리핀 수주패턴에서 수주활동 대비 수주된 공종의 차이가 크게 나타나고 있다는 점에서 입찰 프로세스가 다소 느린 것으로 생각된다. 최근 지명 및 수익계약 비중이 감소세인데다가 원하청-단독 수주비중이 급증하고 있는 점으로 미루어 볼 때 발주처에 대한 지속적인 관리가 필요하다고 판단된다.

6) 말레이시아

말레이시아는 우리 건설기업이 1971년에 최초로 진출한 국가로, 그림I-54를 살펴보면, 2013년도가 눈에 띄는데 수주활동 금액이 160억불 이상으로 있었던 것으로 나타났으며 수주실적도 약 35억불로 지난 10년간 최대치를 기록한 것으로 나타났다. 수주금액이 10억불 이상이었던 시기는 2010년, 2013년~2014년, 2016년~2017년간이었으며 다소 기폭이 있었던 것으로 나타났다. 진출기업 수도 7~29개사로 꾸준한 증가추세이나 수주활동 및 수주건수는 다소 정체되고 있어 향후 주시가 필요할 것으로 생각된다.

말레이시아에서 수주활동은 최근 들어 그리 활발한 편은 아니지만 적정수준 수주로 연결되는 된다는 점은 지명 또는 수의로 진행된 프로젝트가 다수 있었던 것으로 추정된다. 실제로 지난 10년간 말레이시아에서 도급형 지명 및 수의로 계약된 비중은 평균 58.2%인 것으로 조사되어 주요 발주처와의 유대관계가 중요하다고 판단된다.

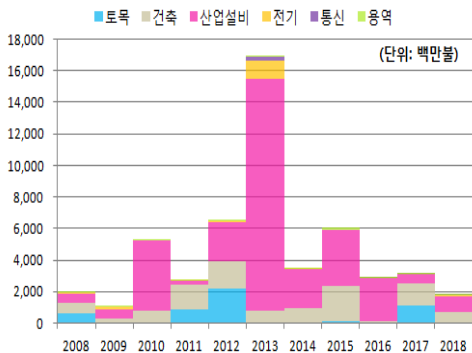
그림I-54. 말련 수주패턴 개황



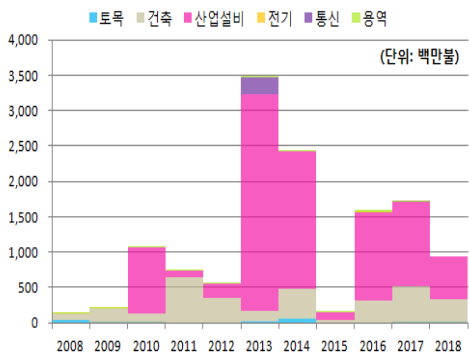
공종별 수주활동 추이(그림I-55 참조)를 살펴보면, 2013년도에 산업설비에 집중되었던 점을 확인할 수 있다. 산업설비부문 수주활동은 2013년을 기점으로 2016년까지 지속되다가 최근 급격히 감소했으며 이를 대신해 건축부문으로 대체되고 있는 추세이다. 그림I-56을 참조해 공종별 수주 추이를 들여다보면, 전반적

으로 산업설비부문 수주가 많은 가운데 건축부문도 지속적인 수주 패턴을 보이고 있다. 하지만 토목부문 수주가 미미하고 산업설비 중심의 수주패턴 및 기폭은 주시가 필요할 것으로 판단된다.

그림I-55. 말련 공종별 수주활동 추이

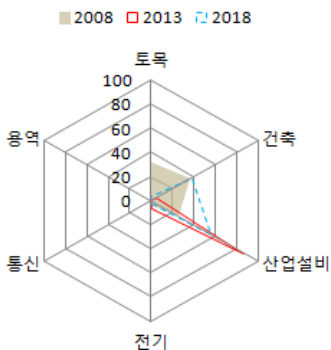


그림I-56. 말련 공종별 수주 추이

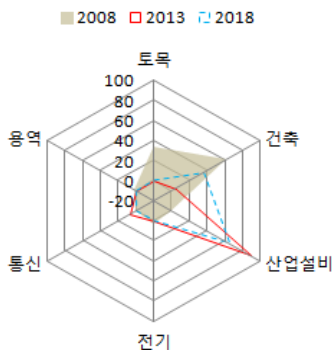


그림I-57을 참조해 수주활동비중을 주요 연도별로 살펴보면, 수주활동은 2008년도에 건축부문이 36.7%로 가장 컸으며 토목(31.7%), 산업설비(26.1%) 순으로 다각화된 패턴을 보였다. 2013년에는 산업설비가 87%로 편중되었지만 2018년에 들어와 산업설비가 55.5%로 감소되면서 건축도 38%를 점유하면서 편중현상은 다소 완화된 것으로 나타났다.

그림I-57. 말련 공종별 수주활동 비중추이(%)



그림I-58. 말련 공종별 수주비중 추이(%)

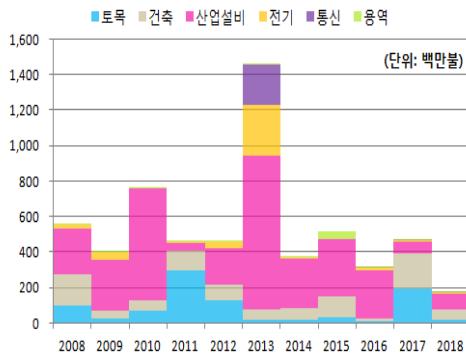


수주비중(그림I-58 참조)을 살펴보면, 2008년에는 건축부문이 61.8%로 가장 컸으며 이어 토목도 33.1%를 점유했다. 2013년에는 산업설비가 88.2%로 공중

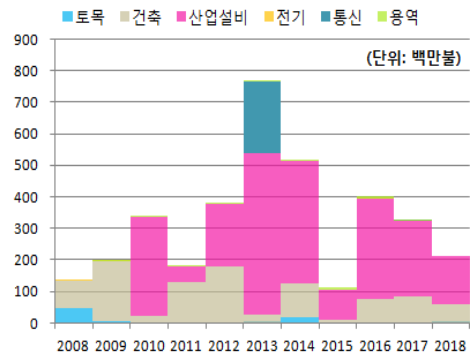
이 편중되는 패턴을 보였다가 2018년도에 들어와 산업설비 64.3%, 건축부문이 35.5%로 다각화 경향을 보이고 있다.

그림I-59에 의하면, 산업설비부문 수주활동 단위금액이 가장 크며 건축, 토목 순으로 나타났으며 최근 중소형 프로젝트 중심의 입찰 참여 패턴을 확인할 수 있다. 수주 단위금액 추이(그림I-60 참조)를 살펴보면, 2013년 11.5억불 규모의 1,000MW 석탄화력 발전소 및 7.7억불 규모의 트렝가누 가스 터미널 프로젝트, 2014년 7.1억불 규모의 버가딩 CPP&WHP EPCIC 프로젝트 수주를 중심으로 지난 10년간 산업설비부문 단위금액이 가장 컸다. 건축부문 실적도 수주활동과 비슷한 단위금액이 작은 1억불 안팎으로 지속되고 있는 것으로 나타났다.

그림I-59. 말련 공종별 수주활동 단위금액 추이

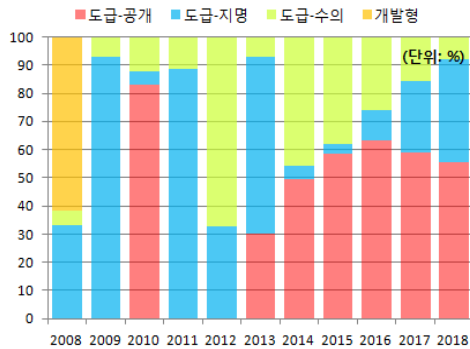


그림I-60. 말련 공종별 수주 단위금액 추이

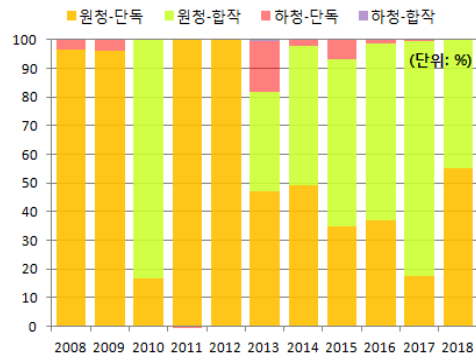


무엇보다도 수주비중 추이를 발주형태별(그림I-61 참조)로 살펴보면, 지난 10년간 평균 도급-공개 수주비중이 가장 큰 36.2%로 나타났으며 도급-지명 비중은 36.1%로 최근 큰 증가세를 보이고 있다. 도급-수의 비중은 22.1%로 최근 급감소세를 보이고 있으며 개발형 수주는 2008년 이후 전무한 것으로 확인되었다. 이를 수주형태별(I-62참조)로 들여다보면, 지난 10년간 평균 원청-단독 비중이 가장 큰 59.2%를 차지하고 있으며 원청-합작 비중도 37.5%로 최근 적정선을 유지하고 있다.

그림I-61. 말린 발주형태별 수주비중 추이



그림I-62. 말린 수주형태별 수주비중 추이



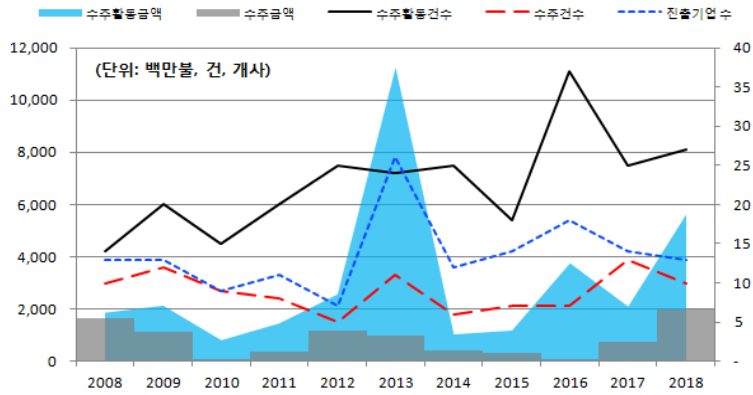
말레이시아 수주패턴에서 최근 토목 수주비중은 감소하면서 산업설비 및 건축 수주비중이 증가함에 따라 자원 및 관광자원 개발이 빠르게 진전되고 있음을 짐작케 한다. 또한 공개경쟁 및 지명 입찰을 통해 계약된 비중이 큰 점과 국내외 기업과 함께 진출한 사례도 어느 정도 유지하고 있어 협력 파트너사 선정에도 관심을 가져야 할 것으로 생각된다.

7) 태국

태국은 우리 건설기업이 1966년에 최초로 진출한 국가로, 그림I-63를 살펴 보면, 2013년도에 눈에 띄는데 수주활동 금액이 110억불 이상이었으나 수주 실적은 10억불에 못 미치는 것으로 나타났다. 수주금액이 10억불 이상이었던 시기는 2008년~2009년, 2012년, 2018년이었으며 다소 기폭이 있었던 것으로 나타났다. 진출기업 수도 7~26개사로 최근 감소추세이나 수주활동 및 수주건수는 적정선을 유지하고 있어 관심이 필요할 것으로 생각된다.

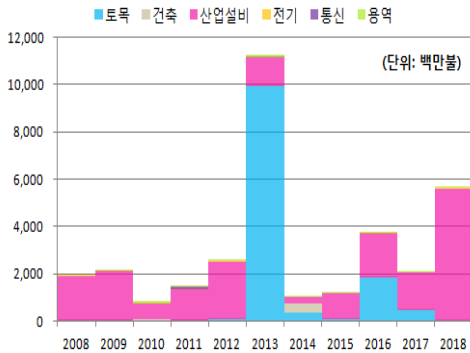
최근 들어 태국에서 수주활동 금액과 건수가 완만하게 증가하고 있고 수주 금액은 적정선을 유지하고 있다는 점은 우리기업들이 우위요소를 가지고 있는 것으로 판단된다. 2008~2018년간 공개 경쟁입찰 방식을 통해 싱가포르에서 수주된 비중은 평균 68.9%에 달한다. 즉, 아시아지역에서 상위 개도국에 속하는 시장에서 기술력을 인정받고 있다고 판단되어 관심은 필요한 국가라고 생각된다.

그림I-63. 태국 수주패턴 개황

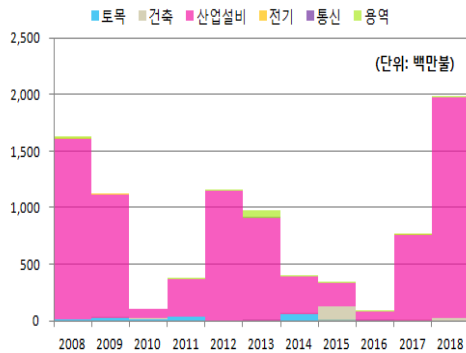


공종별 수주활동 추이(그림I-64 참조)를 살펴보면, 2013년도에 단발성으로 토목분야에 집중되었던 점을 확인할 수 있다. 이후 토건부문 수주활동은 감소하고 있는 반면, 산업설비부문은 비교적 꾸준히 지속되고 있는 것으로 나타났다. 그림I-65를 참조해 공종별 수주 추이를 들여다보면, 전반적으로 산업설비부문이 압도하고 있으며 토건부문은 간헐적인 수주가 있었던 것으로 확인되었다.

그림I-64. 태국 공종별 수주활동 추이



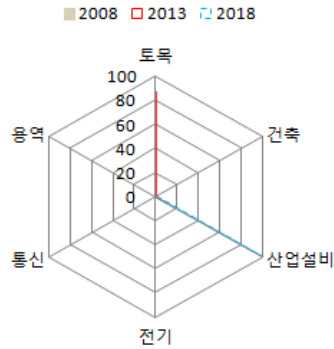
그림I-65. 태국 공종별 수주 추이



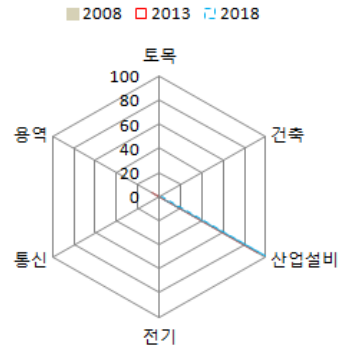
그림I-66을 참조해 수주활동 비중을 주요 연도별로 살펴보면, 수주활동은 2008년도에 산업설비부문이 압도적인 98.9%를 점유하고 있으며 2013년에는 토목부문이 88.1%로 주도하고 있다. 하지만 2018년에 들어와 다시 산업설비 수주활동 비중이 98.6%를 점유하면서 편중 패턴을 보이고 있다. 수주비중(그림I-67 참조)은 산업설비에 편중된 것으로 나타났는데 그 비중은 2008년

97.8%, 2013년 92.2%에 이어 2018년도에도 98.6%로 확인되었다.

그림I-66. 태국 공종별 수주활동 비중추이(%)

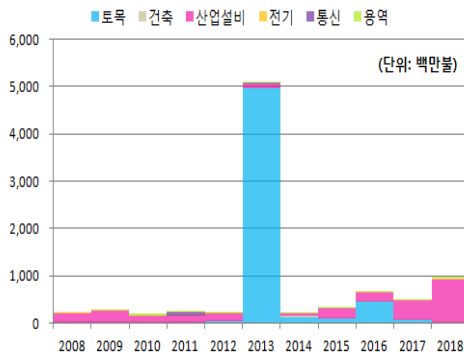


그림I-67. 태국 공종별 수주비중 추이(%)

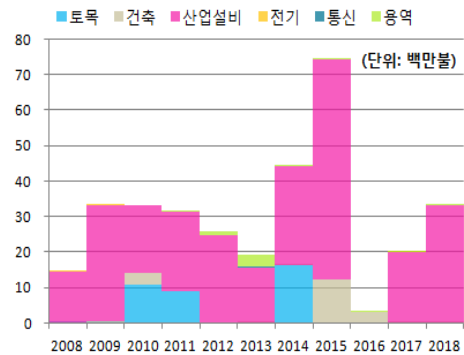


그림I-68을 살펴보면, 산업설비부문 수주활동은 고르게 나타났는데 단위금액이 점차 증가해 대형화되고 있으며 토건부문은 간헐적이지만 2013년 대형 토목(댐) 프로젝트에 관심을 보인 것으로 나타났다.

그림I-68. 태국 공종별 수주활동 단위금액 추이



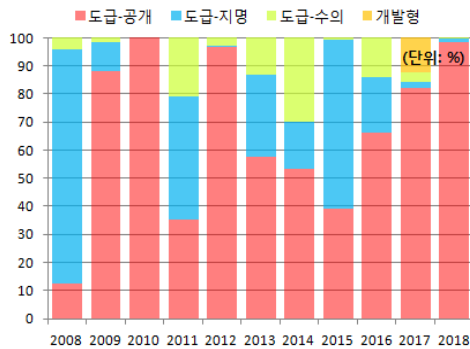
그림I-69. 태국 공종별 수주 단위금액 추이



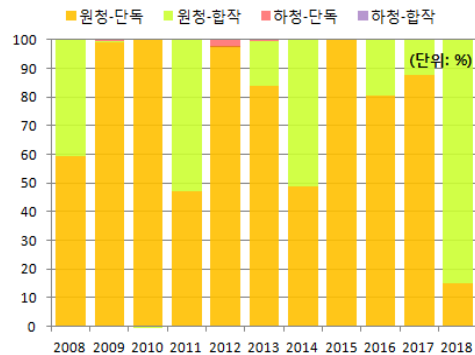
수주 단위금액 추이(그림I-69 참조)를 들여다보면, 2009년에 9.1억불 규모의 봉콧 유전개발 4단계 공사 및 2012년 약 10.1억불 규모의 아이알피시 정유 프로젝트, 2018년 10.1억불 규모의 타이오일 클린퓨얼 프로젝트 수주에 힘입어 지난 10년간 단위금액은 산업설비부문이 가장 컸다. 토건부문은 간헐적이면서 1,000만불 안팎의 중소형 프로젝트 수주가 주를 이루고 있다.

무엇보다도 수주비중 추이를 발주형태별(그림I-70 참조)로 살펴보면, 앞서 언급했듯이 지난 10년간 평균 도급-공개형 수주비중이 68.9%로 가장 컸으며 2018년에 들어와 크게 증가한 것으로 나타났다. 이어서 도급-지명 비중은 18.8%, 도급-수의형은 11.2%로 나타났으며 최근 감소세이며 개발형은 1.1%로 미미했던 것으로 확인되었다. 또한 수주형태별 추이(I-71참조)를 들여다보면, 지난 10년간 평균 원청-단독비중이 가장 큰 82.2%를 차지하고 있으나 2018년에 급감한 것으로 나타났으며 원청-합작 비중이 15.7%이지만 2018년에 들어와 크게 증가한 것으로 드러났다.

그림I-70. 태국 발주형태별 수주비중 추이



그림I-71. 태국 수주형태별 수주비중 추이



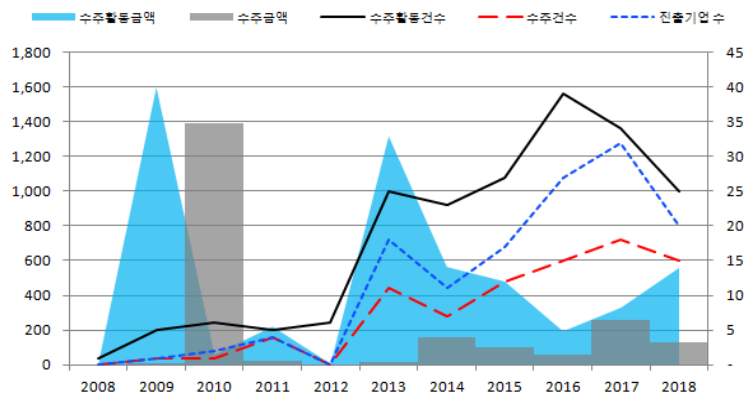
앞서 살펴본 바와 같이 태국에서 공개 경쟁입찰 패턴의 수주가 많은 점은 입찰제도의 투명성과 함께 우리 건설기업의 플랜트부문 실력을 인정받고 있는 시장이라고 생각된다. 우리기업을 포함한 외국기업과 합작으로 참여한 프로젝트 비중도 최근 들어 급증함에 따라 진출에 있어 협력이 필요하다고 판단된다.

8) 미얀마

미얀마는 우리 건설기업이 1981년에 최초로 진출한 국가로, 그림I-72를 살펴보면, 2009, 2013년도에 눈에 띄는데 수주활동 금액이 12억불 이상으로 있었던 것으로 나타났으며 다음해에 실적으로 연결된 것으로 보인다. 수주금액이 10억불 이상이었던 시기는 2010년이었으며 최근 소폭 수주를 이어가고 있

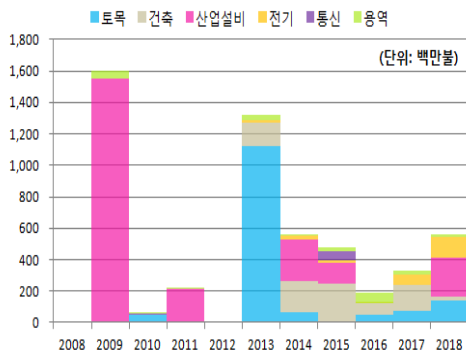
다. 진출기업 수는 최대 32개사로 수주활동 및 수주건수와 함께 최근 크게 증가했다가 주춤하고 있는 것으로 생각된다. 미얀마에서 수주활동은 활발한 편은 아니지만 적정수준 수주로 연결되는 된다는 점은 지명 또는 수의로 진행된 프로젝트가 다수 있었던 것으로 추정된다. 실제로 지난 10년간 미얀마에서 도급형 지명 및 수의로 계약된 비중은 평균 42.6%인 것으로 조사되어 주요 발주처와의 유대관계 구축이 중요하다고 판단된다.

그림I-72. 미얀마 수주패턴 개황

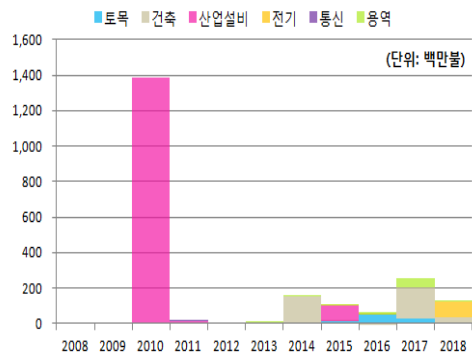


공종별 수주활동 추이(그림I-73 참조)를 살펴보면, 2009년 및 2013년도에 산업설비 및 토목분야에 집중되었던 점을 확인할 수 있다. 산업설비부문 수주활동은 2009년을 기점으로 간헐적으로 지속되고 있으며 토건부문도 2013년부터 지속되고 있는 추세이다.

그림I-73. 미얀마 공종별 수주활동 추이

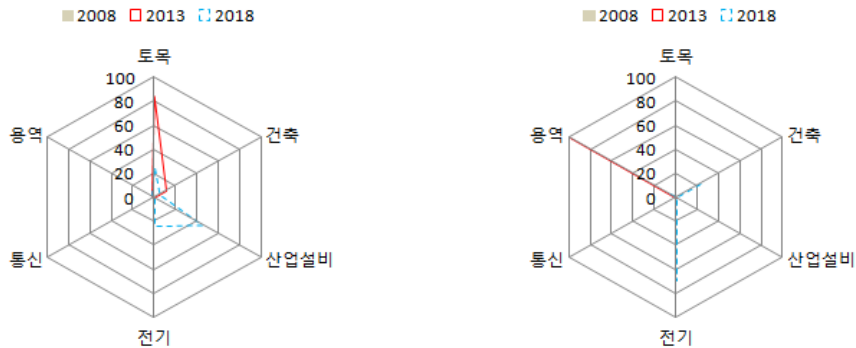


그림I-74. 미얀마 공종별 수주 추이



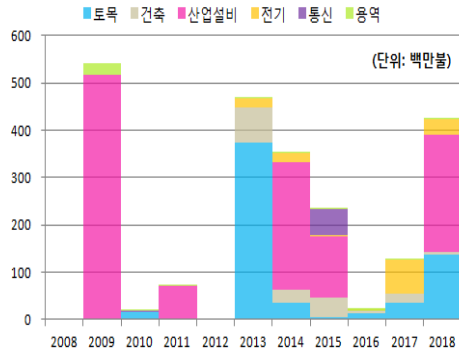
그림I-74를 참조해 공종별 수주 추이를 들여다보면, 전반적으로 단발성 수주가 많은 가운데 산업설비 및 토건부문을 중심으로 간헐적인 수주 패턴을 보이고 있어 아직 우리기업들이 본격적으로 진출하지는 못 하고 있는 시장인 것으로 생각된다. 그림I-75를 참조해 수주활동비중을 주요 연도별로 살펴보면, 수주활동은 2008년도에 전무했던 것으로 나타났다. 2013년에는 토목부문 수주활동 비중이 84.8%를 점유하면서 압도적이었으며 2018년에 들어와 산업설비(44.7%), 토목(24.7%)로 다각화되는 경향을 보이고 있다. 수주비중(그림 I-76 참조)을 살펴보면, 2008년에는 전무했으며 2013년에는 용역부문이 99.1%를 점유한 바 있다. 2018년에 들어와 전기가 69.3%, 건축이 24.2%로 나타나 중소기업들의 진출이 활발한 것으로 생각된다.

그림I-75. 미얀마 공종별 수주활동 비중추이(%) 그림I-76. 미얀마 공종별 수주비중 추이(%)

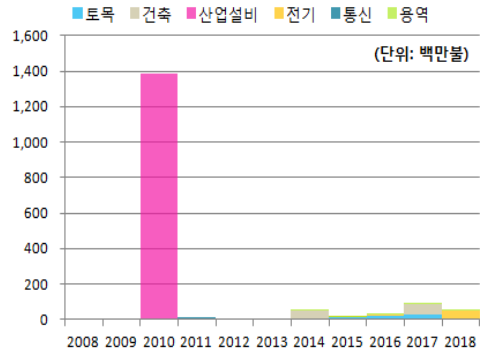


그림I-77을 살펴보면, 산업설비부문 수주활동 단위금액이 2009년도에 가장 컸던 것으로 나타났으며 토목부문은 2013년을 기점으로 그 단위규모는 감소해 소형화되고 있다. 수주 단위금액 추이(그림I-78 참조)를 살펴보면, 2010년 13.9 억불 규모의 서부 60km 해상 SHWE 가스전 공사 수주를 중심으로 지난 10년간 산업설비부문 단위금액이 가장 컸다. 토건부문 실적도 수주활동에 비해 단위금액이 미미한 것으로 나타났다.

그림I-77. 미얀마 공종별 수주활동 단위금액 추이

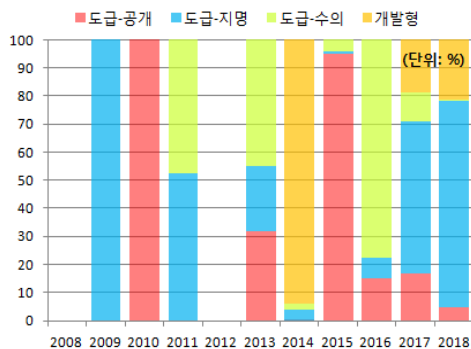


그림I-78. 미얀마 공종별 수주 단위금액 추이

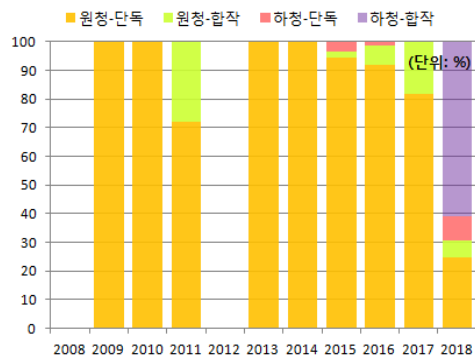


무엇보다도 수주비중 추이를 발주형태별(그림I-79 참조)로 살펴보면, 지난 10년간 평균 도급-지명 수주비중이 가장 큰 34.9%로 최근 증가세로 나타났으며 도급-공개형 비중은 29.3%로 최근 감소세를 보이고 있다. 도급-수의형 비중은 20.9%로 등락을 보이고 있으며 개발형 수주도 간헐적이지만 그 평균 비중은 14.9%로 확인되었다. 이를 수주형태별(I-80참조)로 들여다보면, 지난 10년간 평균 원청-단독비중이 가장 큰 85%를 차지하고 있으며 원청 및 하청-합작 비중도 각각 13.6%로 하청-합작 비중이 2018년에 크게 증가한 점은 특징적이다.

그림I-79. 미얀마 발주형태별 수주비중 추이



그림I-80. 미얀마 수주형태별 수주비중 추이



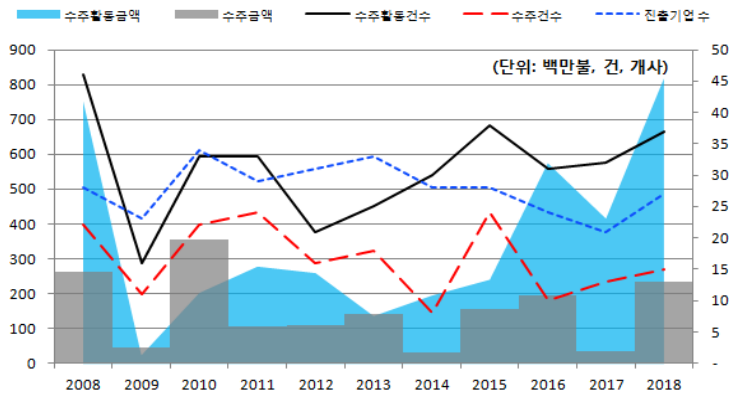
미얀마 수주패턴에서 수주활동 대비 수주로 연결된 시차가 있는 것으로 여겨지는데 입찰 프로세스가 다소 느린 것으로 생각된다. 최근 지명 및 개발형

계약 비중이 증가세인데다가 원하청-합작 수주비중이 급증하고 있는 점으로 미루어 볼 때 투자를 수반한 발주처 네트워크 구축이 필요하다고 판단된다.

9) 캄보디아

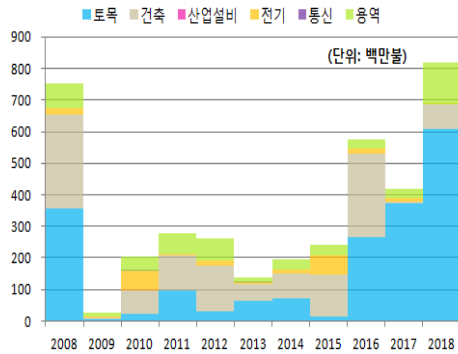
캄보디아는 우리 건설기업이 1972년에 최초로 진출한 국가로, 그림I-81을 살펴보면, 2008, 2016년 및 2018년도에 눈에 띄는데 수주활동 금액이 5억불 이상으로 있었던 것으로 나타났다. 수주금액은 신 남방지역 다른 국가에 비해 작은 편으로 2010년도가 가장 큰 3.5억불 정도였으며 2008년, 2016년 및 2018년도에도 2억불 이상이었던 것으로 나타났다. 진출기업 수는 최대 21~34개사로 수주활동 및 수주건수와 함께 최근 완만한 반등세를 나타내고 있다. 캄보디아에서 최근 들어 수주활동 금액과 건수가 완만하게 증가하고 있고 수주금액은 적정선을 유지하고 있다는 점은 우리기업들이 우위요소를 가지고 있는 것으로 판단된다. 2008~2018년간 공개 경쟁입찰 방식을 통해 캄보디아에서 수주된 비중은 평균 43%로 나타났으며 우리기업의 기술력을 인정받고 있다고 판단되어 관심은 필요한 국가라고 생각된다.

그림I-81. 캄보디아 수주패턴 개황

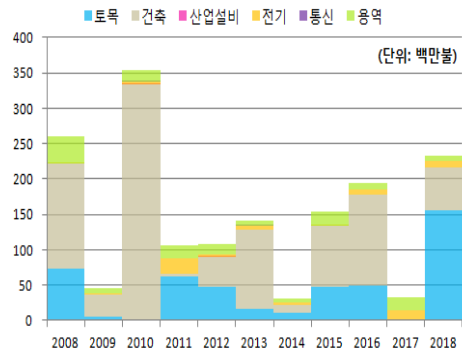


공종별 수주활동 추이(그림I-82 참조)를 살펴보면, 2008년, 2016년 및 2018년도에 토건 및 용역부문에 집중되었던 점을 확인할 수 있다. 특히 산업설비부문 수주활동은 상당히 미미하며 최근 토목 및 용역부문에서 활발한 비교적 활발한 움직임을 보이고 있다.

그림I-82. 캄보디아 공종별 수주활동 추이

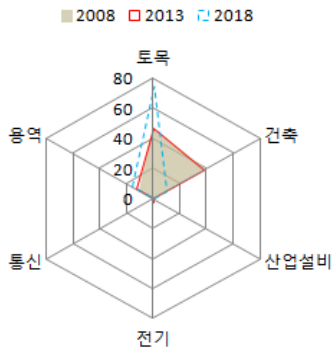


그림I-83. 캄보디아 공종별 수주 추이

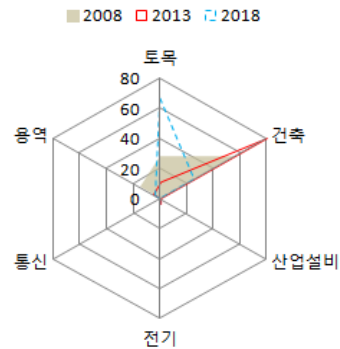


그림I-83을 참조해 공종별 수주 추이를 들여다보면, 건축을 중심으로 토목, 전기 및 용역부문 수주가 많아 중소기업들의 진출이 많은 시장인 것으로 생각된다. 그림I-84를 참조해 수주활동비중을 주요 연도별로 살펴보면, 수주활동은 2008년 및 2013년도에 토건부문 중심으로 전개되었다가 2018년에 들어와 토목부문 수주활동 비중이 74.3%를 점유하면서 편중되는 경향을 보이고 있다.

그림I-84. 캄보디아 공종별 수주활동 비중추이(%)

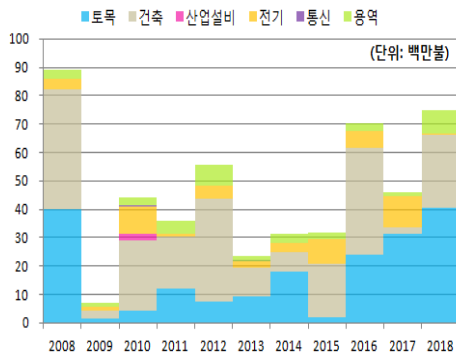


그림I-85. 캄보디아 공종별 수주비중 추이(%)

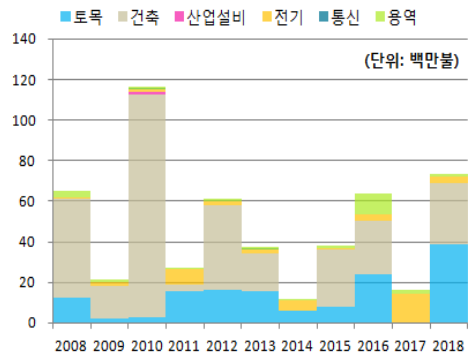


수주비중(그림I-85 참조)을 살펴보면, 2008년 건축(56.6%)부문을 중심으로 토목이 28.2%, 용역이 15%순으로 나타났으며 2013년에는 건축부문이 79.8%로 편중된 바 있다. 2018년에 들어와 토목 66.9%, 건축이 25.7%로 나타나 여전히 토건부문에 편중된 것으로 여겨진다.

그림I-86. 캄보디아 공종별 수주활동 단위금액 추이



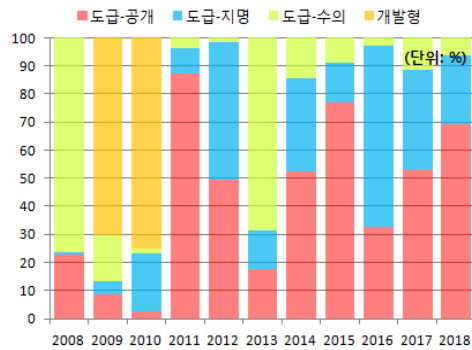
그림I-87. 캄보디아 공종별 수주 단위금액 추이



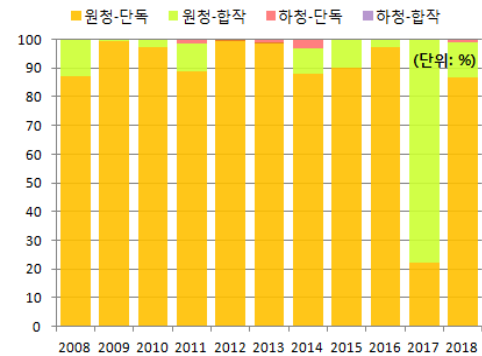
그림I-86을 살펴보면, 5,000만불 미만의 중소형 토건, 전기 및 용역부문을 중심으로 수주활동이 전개되고 있음을 확인할 수 있다. 수주 단위금액 추이(그림I-87 참조)를 살펴보면, 2010년 2.6억불 규모의 더 샵 스타리버 신축공사 수주를 중심으로 지난 10년간 건축부문 단위금액이 가장 컸다. 토목부문도 2018년 약 8,500만불 규모의 5번국도 개선공사(프렉담-프레맘 구간) 3공구를 수주하는 등 그 단위금액이 크지 않은 것으로 나타났다.

무엇보다도 수주비중 추이를 발주형태별(그림I-88 참조)로 살펴보면, 지난 10년간 평균 도급-공개 수주비중이 가장 큰 43.5%로 최근 다시 증가세를 나타내고 있다. 도급-지명 비중은 24.6%로 최근 감소세를 보이고 있으며 도급-수익형 비중은 19.6%로 등락을 보이고 있으며 개발형 수주도 최근 감소세이지만 그 평균 비중은 12.9%로 확인되었다. 이를 수주형태별(I-89참조)로 들여다보면, 지난 10년간 평균 원청-단독비중이 가장 큰 86.8%를 차지하고 있으며 원청-합작 비중은 12.5%로 2017년도를 제외하고 대체로 10%미만인 것으로 나타났다.

그림I-88. 캄보디아 발주형태별 수주비중 추이



그림I-89. 캄보디아 수주형태별 수주비중 추이

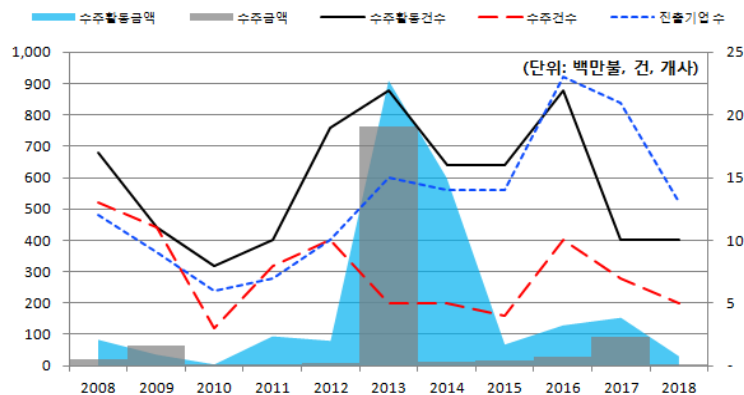


캄보디아 수주패턴에서 수주활동 및 수주로 연결된 금액이 크지 않아 중소기업들의 진출이 활발한 것으로 여겨진다. 또한 공개경쟁입찰을 통한 계약이 증가하고 있어 경쟁이 심화되고 있다고 판단된다.

10) 라오스

라오스는 우리 건설기업이 1993년에 최초로 진출한 국가로, 그림I-90을 살펴보면, 2013년도에 눈에 띄는데 수주활동 금액이 약 9억불 정도였던 것으로 나타났다. 수주금액은 신 남방지역 다른 국가에 비해 작은 편으로 지난 10년간 1억불 이상이었던 년도가 2013년도(7.6억불 수주)를 제외하고 없었던 것으로 나타났다.

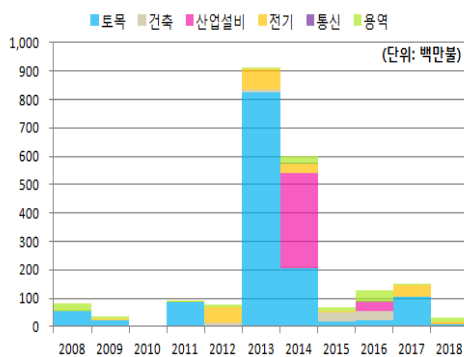
그림I-90. 라오스 수주패턴 개황



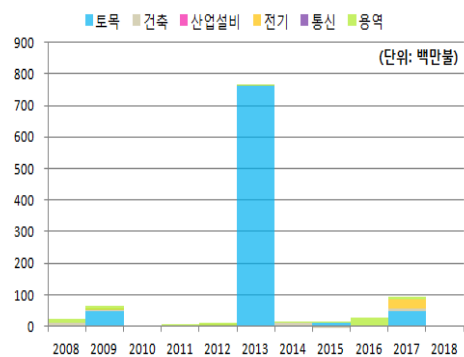
진출기업 수는 최대 6~23개사로 수주활동 및 수주건수와 함께 큰 증가세를 나타내지 않고 있다. 라오스에서 최근 들어 수주활동 금액과 건수가 크게 증가하지 않고 있다는 점은 건설시장이 아직 크게 활성화되지 않고 있거나 매력도가 크지 않은 것으로 판단된다.

공종별 수주활동 추이(그림I-91 참조)를 살펴보면, 2013년도에 토목분야에 집중되었던 점을 확인할 수 있다. 특히 산업설비부문 수주활동은 간헐적이며 최근 전반적으로 수축된 움직임을 보이고 있다.

그림I-91. 라오스 공종별 수주활동 추이



그림I-92. 라오스 공종별 수주 추이

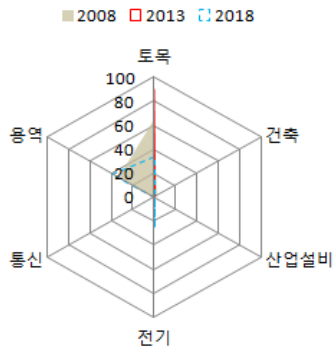


그림I-92를 참조해 공종별 수주 추이를 들여다보면, 토목을 중심으로 용역 부문 수주가 간헐적으로 있어 중소기업들의 관심시장인 것으로 생각된다.

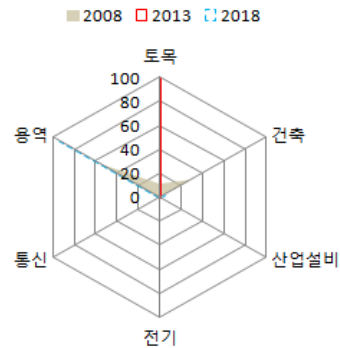
그림I-93을 참조해 수주활동비중을 주요 연도별로 살펴보면, 2008년 토목(64.3%) 및 용역(32.7%)분야에 집중되었다. 2013년도에 토목(90.8%)분야 중심으로 전개되었다가 2018년에 들어와 용역부문 수주활동 비중이 39.4%, 토목(35%), 전기(25.5%)를 점유하면서 다각화되는 경향을 보이고 있다.

수주비중(그림I-94 참조)을 살펴보면, 2008년 용역(58%)분야를 중심으로 건축이 30.3%, 토목이 11.7%순으로 나타났으며 2013년에는 토목분야가 99.8%로 편중된 바 있다. 2018년에 들어와 용역분야가 95.1%를 점유하면서 극단적인 이동패턴을 보이고 있는 것으로 나타났다.

그림I-93. 라오스 공종별 수주활동 비중추이(%)

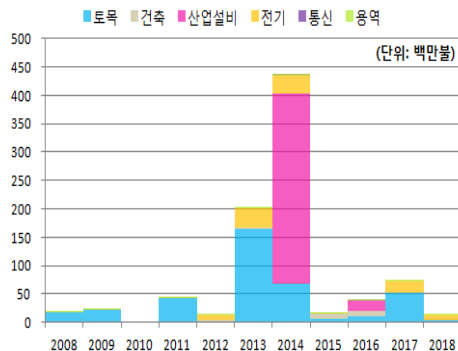


그림I-94. 라오스 공종별 수주비중 추이(%)

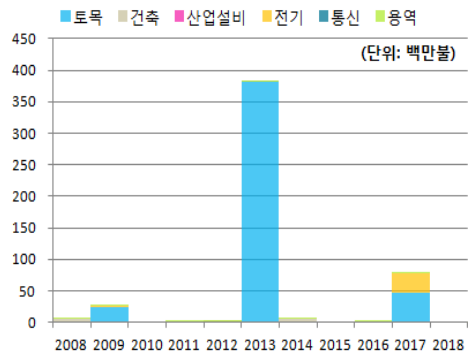


그림I-95를 살펴보면, 2013~2014년 산업설비 및 토목 수주활동 단위금액이 가장 컸던 시기를 제외하면 5,000만불 미만의 중소형 토건, 전기 및 용역부분을 중심으로 수주활동이 전개되고 있음을 확인할 수 있다. 수주 단위금액 추이(그림I-96 참조)를 살펴보면, 2013년 6.8억불 규모의 세피안-세남노이 수력 발전 댐 수주를 중심으로 지난 10년간 토목부분 단위금액이 가장 컸으며 전기 및 용역부분 단위금액은 미미한 것으로 나타났다.

그림I-95. 라오스 공종별 수주활동 단위금액 추이



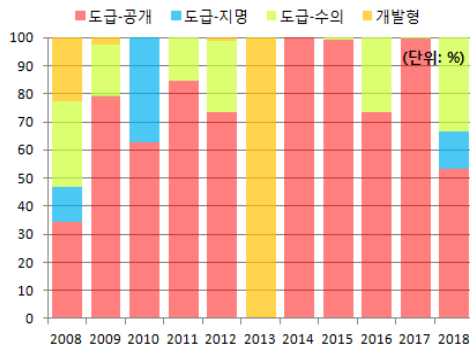
그림I-96. 라오스 공종별 수주 단위금액 추이



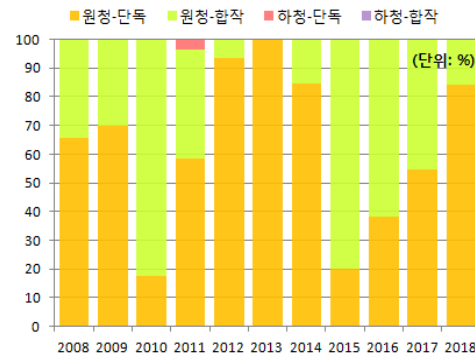
무엇보다도 수주비중 추이를 발주형태별(그림I-97 참조)로 살펴보면, 지난 10년간 평균 도급-공개 수주비중이 가장 큰 69.1%로 최근 감소세를 보이고 있다. 이어서 도급-수의형 비중이 13.7%로 간헐적 증가세를 보이고 있으며 개발형 비중은 11.4%로 특정시기에 집중되고 있으며 도급-지명형도 간헐적이지

만 그 평균 비중은 5.8%로 확인되었다. 이를 수주형태별(I-98참조)로 들여다 보면, 지난 10년간 평균 원청-단독비중이 가장 큰 62.5%를 차지하고 있으며 원청-합작 비중은 37.2%로 최근 들어 단독진출이 증가한 것으로 나타났다.

그림I-97. 라오스 발주형태별 수주비중 추이



그림I-98. 라오스 수주형태별 수주비중 추이

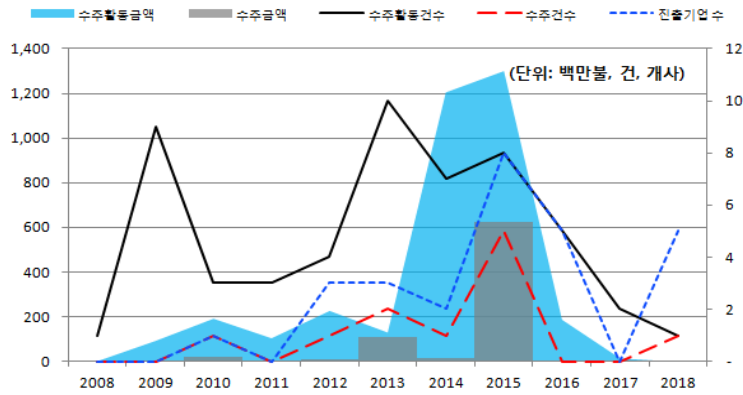


라오스 수주패턴에서 수주활동 및 수주로 연결된 금액이 크지 않아 중소기업들의 진출이 활발한 것으로 여겨진다. 또한 공개경쟁입찰을 통한 계약이 많고 단독진출이 증가하고 있어 경쟁이 심화되고 있다고 판단된다.

11) 브르네이

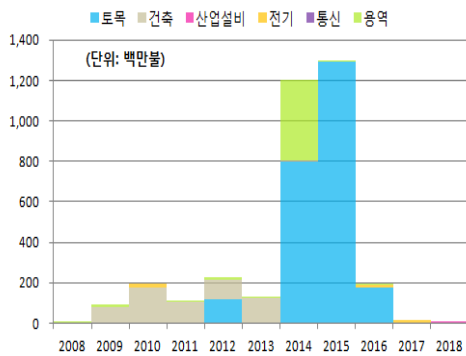
브르네이는 우리 건설기업이 1970년에 최초로 진출한 국가로, 그림I-99를 살펴보면, 2014, 2015년도에 눈에 띄는데 수주활동 금액이 12억불 이상이었던 것으로 나타났다. 수주금액은 신 남방지역 다른 국가에 비해 작은 편으로 지난 10년간 1억불 이상이었던 년도가 2013년도(약 1.1억불), 2015년(6.2억불)를 제외하고 없었던 것으로 나타났다. 진출기업 수는 최대 8개사로 수주활동 및 수주건수도 신 남방지역에서 가장 작은 것으로 나타났다. 브르네이에서 최근 들어 수주활동 금액과 건수가 크게 증가하지 않고 있다는 점은 건설시장이 아직 크게 활성화되지 않고 있거나 매력도가 크지 않은 것으로 판단된다.

그림I-99. 브르네이 수주패턴 개황

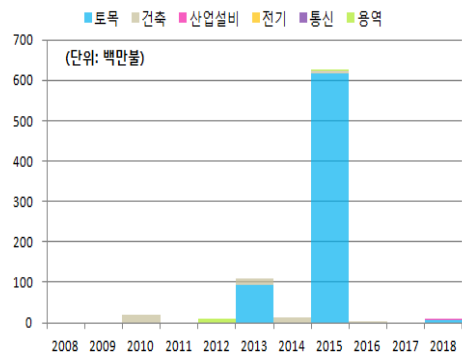


공종별 수주활동 추이(그림I-100 참조)를 살펴보면, 2014, 2015년도에 토목분야에 집중되었던 점을 확인할 수 있다. 특히 2014년도에는 용역부문 수주활동이 급증해 설계·엔지니어링사들이 큰 관심을 보인 것으로 추정된다.

그림I-100. 브르네이 공종별 수주활동 추이



그림I-101. 브르네이 공종별 수주 추이

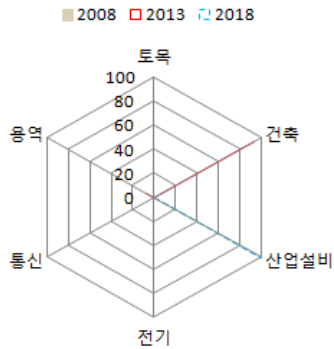


그림I-101를 참조해 공종별 수주 추이를 들여다보면, 토목을 중심으로 건축 및 용역부문 수주가 미미하게 있어 중소기업들의 관심시장인 것으로 생각된다.

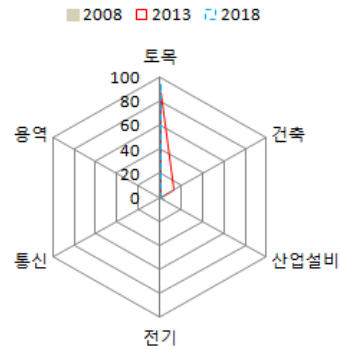
그림I-102를 참조해 수주활동비중을 주요 연도별로 살펴보면, 2008년 용역 부문에만 집중되었다. 2013년도에 건축(92.9%)부문 중심으로 전개되었다가 2018년에 들어와 산업설비부문에만 수주활동이 있었던 점을 고려시 프로젝트 중심의 진출 경향을 보이고 있는 것으로 판단된다.

수주비중(그림I-101 참조)을 살펴보면, 2008년에는 수주가 전무했으며 2013년에는 토목부문이 87.3%로 편중된 바 있다. 2018년에도 토목부문이 95.2%를 점유하면서 편중된 패턴을 보이고 있는 것으로 나타났다.

그림I-102. 브루나이 공종별 수주활동 비중추이(%)

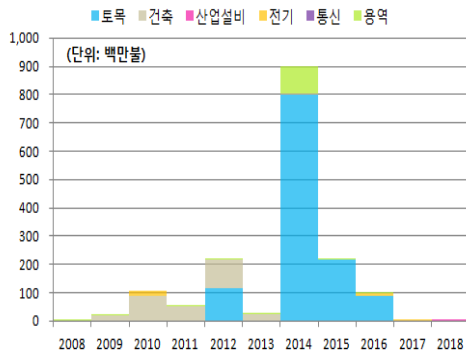


그림I-103. 브루나이 공종별 수주비중 추이(%)

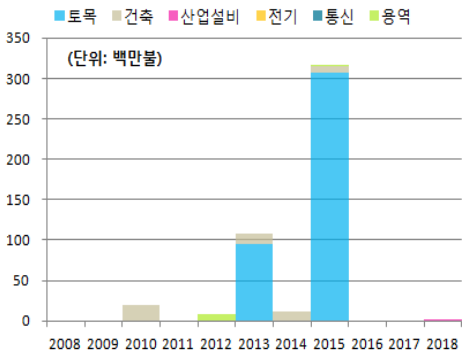


그림I-104를 살펴보면, 2014~2015년 토목 수주활동 단위금액이 가장 컸던 시기를 제외하면 1억불 미만의 중소형 토건 및 용역부문을 중심으로 수주활동이 전개되고 있음을 확인할 수 있다.

그림I-104. 브루나이 공종별 수주활동 단위금액추이



그림I-105. 브루나이 공종별 수주 단위금액 추이

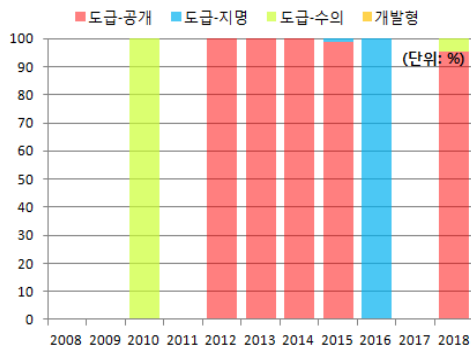


수주 단위금액 추이(그림I-105 참조)를 살펴보면, 2013년 0.9억불 규모의 Sungai Brunei-Kampong Sungai Kebun 교량 공사, 2015년 1.8억불 규모의 템부롱 교량 CC3 프로젝트 및 4.4억불 규모의 템부롱 교량 프로젝트 패키

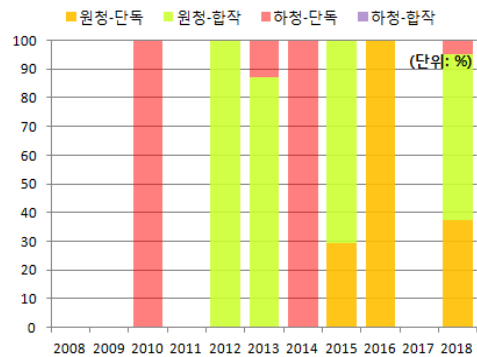
지 CC2-해상 고가교량 수주를 중심으로 지난 10년간 토목부문 단위금액이 가장 컸으며 건축 및 용역부문 단위금액은 미미한 것으로 나타났다.

무엇보다도 수주비중 추이를 발주형태별(그림I-106 참조)로 살펴보면, 지난 10년간 평균 도급-공개 수주비중이 가장 큰 70.6%에 이어 도급-수의형 비중이 15%, 도급-지명형이 14.4%로 간헐적인 패턴을 보이고 있다. 이를 수주형태별(I-107참조)로 들여다보면, 지난 10년간 평균 원청 및 하청-합작비중이 가장 큰 76.2%를 차지하고 있으며 원청-단독 비중은 23.8%로 나타났다.

그림I-106. 브르네이 발주형태별 수주비중 추이



그림I-107. 브르네이 수주형태별 수주비중 추이



브르네이는 수주활동 및 수주금액이 불규칙적이고 크지 않아 진출이 쉽지 않은 시장으로 여겨진다. 또한 공개경쟁입찰을 통한 계약이 많고 합작진출이 선호되고 있어 또 다른 리스크가 존재하고 있는 것으로 판단된다.

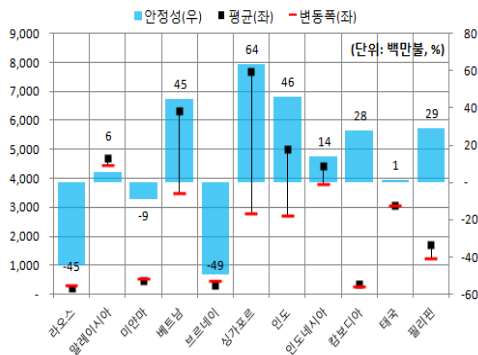
1-3. 진단

이상에서 살펴본 수주활동, 수주, 공중, 프로젝트의 대-중소형화, 발주형태, 수주형태를 토대로 국가별 수주패턴을 진단해보고 우리기업의 강점과 약점을 도출해보고자 한다.

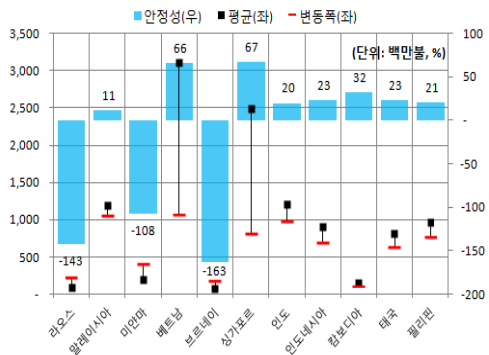
우선 그림I-108을 참조해 국가별 수주활동 안정성⁴⁾을 살펴보면, 싱가포르가 가장 높은 64%를 나타내고 있으며 인도가 46%, 베트남 45%, 필리핀 29%, 캄보디아 28%, 인도네시아 14% 등의 순으로 조사되었다. 하지만 실제 수주 안정성⁵⁾(그림I-109 참조)은 약간 다르게 나타났는데 싱가포르가 가장 높은 67%에 이어 베트남이 66%, 캄보디아 32%, 인도네시아 및 태국이 각각 23% 수준으로 확인되어 수주활동과 실제 수주와는 약간 차이를 보이고 있다.

수주활동과 수주간 가장 큰 차이를 보이고 있는 국가는 브르네이, 미얀마, 라오스, 인도 등의 순으로 이들 국가들은 수주활동 대비 실제 수주에 있어 다소 불안정한 패턴을 보이고 있는 것으로 추정된다.

그림I-108. 국가별 수주활동 안정성



그림I-109. 국가별 수주 안정성



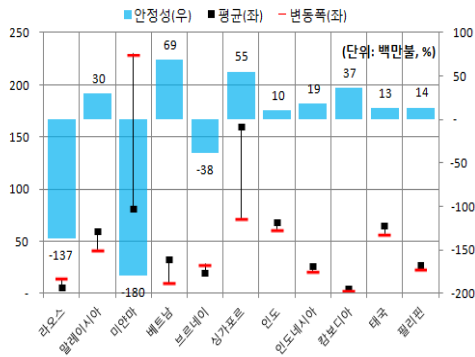
진출기업 및 프로젝트 단위 수주규모로 국가별 안정성(그림I-110 참조)을 살펴보면, 진출기업 당 수주 안정성⁶⁾은 베트남이 가장 높은 69%로 조사되었

4) $\{(2008\sim 2018\text{년간 수주활동 금액 평균}-2008\sim 2018\text{년간 수주활동 금액 편차})/2008\sim 2018\text{년간 수주활동 금액 평균}\times 100$

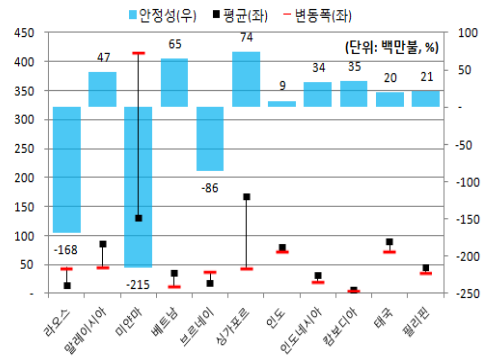
5) $\{(2008\sim 2018\text{년간 수주 금액 평균}-2008\sim 2018\text{년간 수주 금액 편차})/2008\sim 2018\text{년간 수주 금액 평균}\times 100$

으며 이어서 싱가포르가 55%, 캄보디아 37%, 말레이시아 30%, 인도네시아 19% 등의 순으로 나타났다. 프로젝트 당 수주 안정성⁷⁾(그림I-111 참조)은 싱가포르가 74%, 베트남 65%, 말레이시아 47%, 캄보디아 35%, 인도네시아 34% 등의 순으로 나타나 전반적으로 싱가포르 및 베트남이 진출 상 안정감이 높은 편으로 드러났다.

그림I-110. 진출기업 수주 안정성



그림I-111. 프로젝트 수주 안정성



발주형태는 우리기업과 발주처간 신뢰도를 확인할 수 있는 지표로 수의 및 지명 입찰을 통해 계약된 비중(그림I-112 참조)을 살펴보면, 2008년 인도네시아, 캄보디아, 태국, 필리핀에서 수의 및 지명입찰을 통한 계약비중이 가장 컸으나 2013년에 들어와 태국을 대신해 말레이시아의 발주처 신뢰도가 높아진 것으로 나타났다. 2018년에는 미얀마, 베트남도 수의&지명 입찰을 통한 계약비중이 크게 증가해 이들 국가에도 관심이 필요할 것으로 판단된다. 이에 국가별 수의&지명 계약 안정성⁸⁾을 살펴보면, 필리핀이 가장 높은 79%로 조사되었다. 필리핀은 지난 10년간 평균 수의&지명 계약비중이 가장 높은 79%인데 반해 변동폭은 가장 낮은 16%로 조사되어 가장 높은 안정성을 보인 것으로 확인되었으며 이어서 안정성은 베트남 60%, 인도네시아 59%, 말레이시아 49% 등의 순으로 나

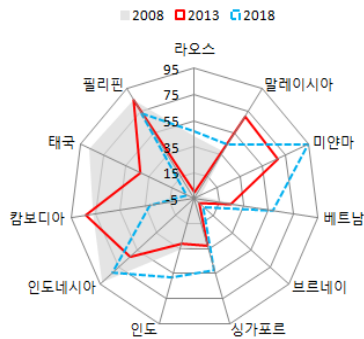
6) {(2008~2018년간 진출기업 당 수주금액 평균-2008~2018년간 진출기업 당 수주금액 편차)/2008~2018년간 진출기업 당 수주금액 평균}×100

7) {(2008~2018년간 프로젝트 당 수주금액 평균-2008~2018년간 프로젝트 당 수주금액 편차)/2008~2018년간 프로젝트 당 수주금액 평균}×100

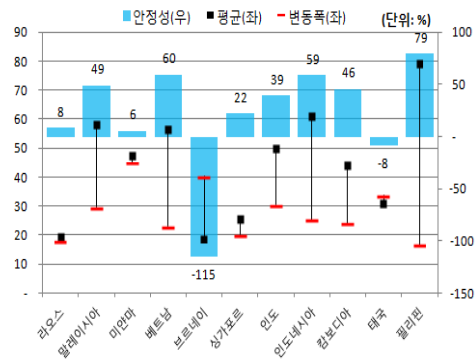
8) {(2008~2018년간 수의&지명 계약금액 평균-2008~2018년간 수의&지명 계약금액 편차)/2008~2018년간 수의&지명 계약금액 평균}×100

타났다(그림I-113 참조).

그림I-112. 주요 연도별 수의&지명 계약비중

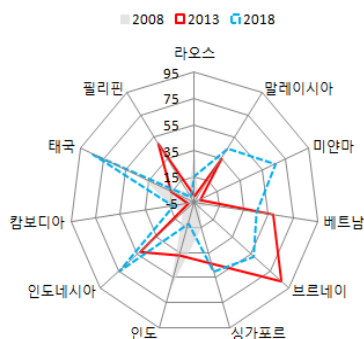


그림I-113. 국가별 수의&지명 계약 안정성

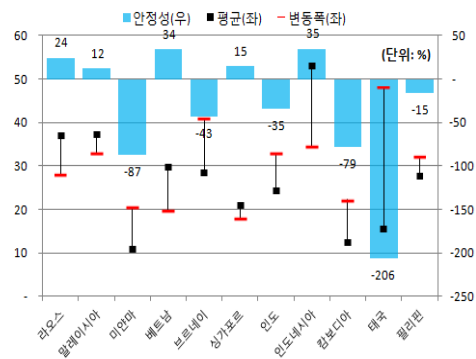


수주형태는 국내외 기업과 협력 수주비중을 확인할 수 있는데, 2008년에는 인도 및 태국에서 원·하청 합작수주 비중이 가장 컸다. 2013년에 들어와 브르네이, 베트남, 인도네시아 등에서 협력 수주비중이 증가했으며 2018년에는 태국, 인도네시아, 미얀마 등으로 확대되는 경향을 띄고 있다(그림I-114 참조). 국가별 협력수주 안정성(그림I-115 참조)을 살펴보면, 인도네시아가 가장 높은 35%로 나타났으며 베트남이 34%, 라오스 24% 등의 순으로 조사되었다.

그림I-114. 주요 연도별 원하청 합작 수주비중



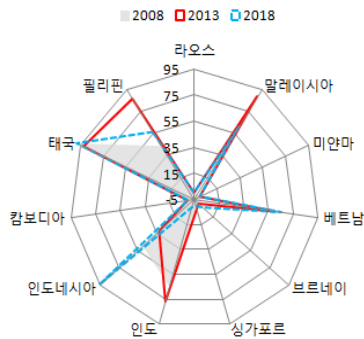
그림I-115. 국가별 협력수주 안정성



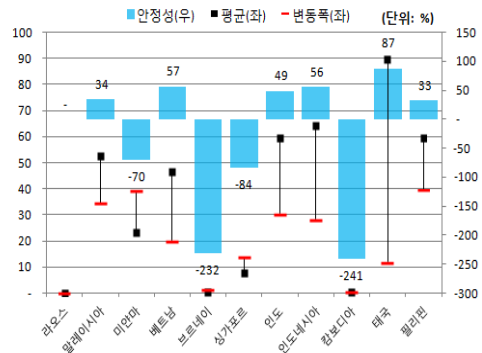
9) $\{(2008\sim 2018\text{년간 원·하청 합작 수주금액 평균}-2008\sim 2018\text{년간 원·하청 합작 수주금액 편차})/2008\sim 2018\text{년간 원·하청 합작 수주금액 평균}\}\times 100$

주력 공종은 국가별로 다소 차이를 나타내고 있지만, 플랜트부문 수주비중(그림I-116 참조)은 2008년에 태국, 인도, 인도네시아, 필리핀을 중심으로 40% 이상을 나타내다가 2013년에 들어와 태국, 말레이시아, 필리핀, 인도 및 베트남으로 확장되면서 2018년까지 이어진 것으로 조사되었다. 플랜트 수주 안정성¹⁰⁾(그림I-117 참조)을 살펴보면, 태국이 87%로 가장 컸으며 베트남 57%, 인도네시아 56%, 인도 49%, 말레이시아 34%, 필리핀 33% 등의 순으로 나타나 이들 국가들을 중심으로 지속적인 플랜트부문 수주가 이루어졌다고 생각된다.

그림I-116. 주요 연도별 플랜트 수주비중



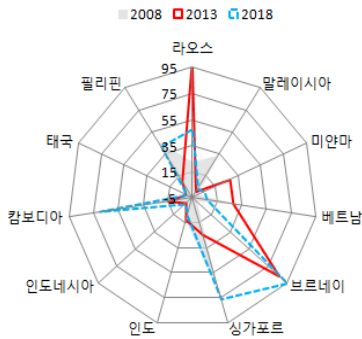
그림I-117. 국가별 플랜트 수주 안정성



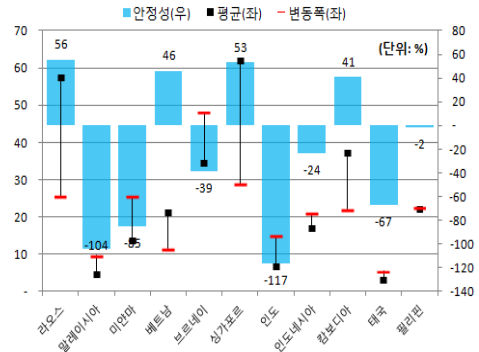
토목부문 수주비중(그림I-118 참조)을 주요 연도별로 확인해보면, 2008년 싱가포르, 필리핀, 말레이시아, 베트남에서 30% 이상을 나타냈으며 2013년에 들어와 라오스, 브루나이로, 2018년에는 라오스, 브루나이, 싱가포르, 캄보디아, 필리핀으로 이동패턴을 보이고 있다. 토목 수주 안정성(그림I-119 참조)을 살펴보면, 라오스가 56%로 가장 컸으며 싱가포르가 53%, 베트남 46%, 캄보디아 41% 등의 순으로 나타나 이들 국가들을 중심으로 토목부문 수주가 지속된 것으로 여겨진다.

10) $\{(2008\sim 2018\text{년간 산업설비 수주비중 평균}-2008\sim 2018\text{년간 산업설비 수주비중 편차})/2008\sim 2018\text{년간 산업설비 수주비중 평균}\}\times 100$

그림I-118. 주요 연도별 토목 수주비중

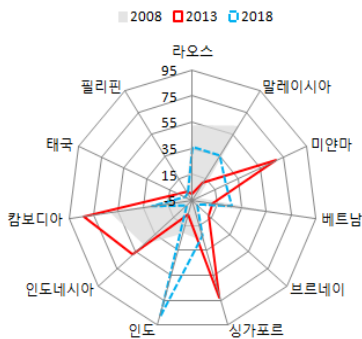


그림I-119. 국가별 토목 수주 안정성

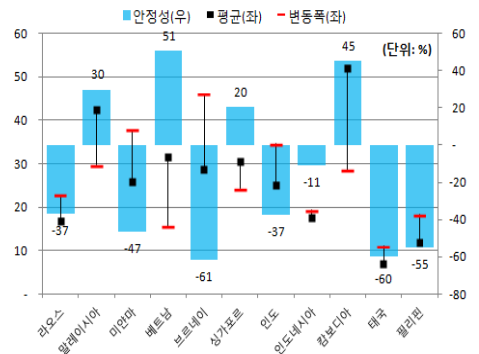


건축부문 수주비중(그림I-120 참조)을 주요 연도별로 확인해보면, 2008년 베트남, 말레이시아, 캄보디아, 라오스, 인도네시아에서 40% 이상을 나타냈으며 2013년에 들어와 그 비중이 50%이상인 캄보디아, 싱가포르, 미얀마, 인도네시아 등으로 이동되었다가 2018년에는 인도만 80% 이상인 반면, 나머지 10개국은 40% 미만으로 조사되었다. 건축 수주 안정성(그림I-121 참조)을 살펴보면, 베트남이 51%, 캄보디아 45%, 말레이시아 30%, 싱가포르 20% 등의 순으로 나타나 이들 국가들을 중심으로 건축부문 수주가 지속되었다고 생각된다.

그림I-120. 주요 연도별 건축 수주비중



그림I-121. 국가별 건축 수주 안정성

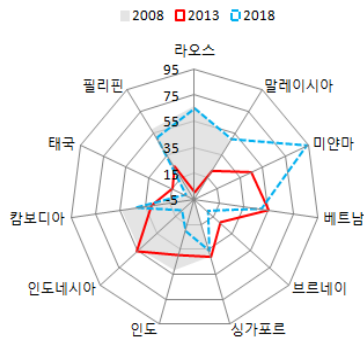


주요 연도별 공종 다각화 추이(그림I-122 참조)를 살펴보면, 다각화 지수¹¹⁾

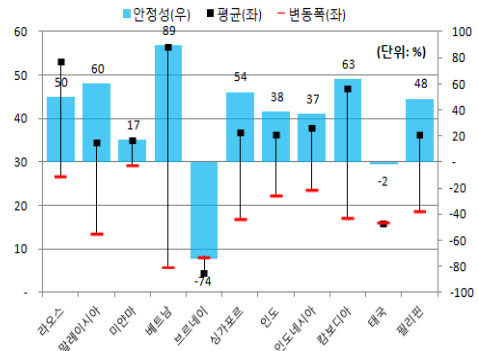
11) $\{1 - [(산업설비 수주비중/100)^2 + (토목 수주비중/100)^2 + (건축 수주비중/100)^2]\} \times 100$

가 50% 이상인 국가는 2008년 라오스, 필리핀, 캄보디아, 인도네시아 인도로 나타났으며 2013년에 들어와 인도네시아 및 베트남으로 조사되었다. 2018년도에는 미얀마, 라오스, 필리핀이 50%이상으로 공종이 다각화된 것으로 나타났다. 국가별 다각화 안정성(그림I-123 참조)을 들여다보면, 베트남이 89%로 가장 안정되었으며 캄보디아 63%, 말레이시아 60%, 싱가포르 54% 등의 순으로 확인되어 이들 국가를 중심으로 수주 공종 편중이 가장 약한 것으로 판단된다.

그림I-122. 주요 연도별 공종 다각화추이



그림I-123. 국가별 다각화 안정성



이상에서 살펴본 본 바와 같이, 수주실적 안정성은 싱가포르, 베트남, 캄보디아, 인도네시아, 태국 등의 순으로 나타났으며 수주활동 안정성은 싱가포르, 인도, 베트남, 필리핀, 캄보디아, 인도네시아 등의 순으로 확인되었다. 하지만 미얀마, 라오스, 브루네이는 평균 대비 변동폭이 커 다소 불안정한 패턴을 보이고 있는 것으로 조사되었다.

또한 지난 10년간 지명&수의 계약비중은 필리핀, 인도네시아, 말레이시아, 베트남, 인도 등의 순으로 나타났으며 협력 수주비중은 인도네시아, 말레이시아, 라오스, 베트남, 브루나이 등의 순으로 조사되었다. 이와 함께 수주 프로젝트 대형화 정도는 싱가포르, 미얀마, 태국, 말레이시아, 인도 등의 순이며 공종 다각화 지수는 미얀마, 브루나이, 라오스, 베트남, 캄보디아 등의 순으로 나타났다.

국가별 주력 공종을 살펴보면, 플랜트 수주비중은 태국, 인도네시아, 인도,

필리핀, 말레이시아 등으로 드러났으며 토목비중은 싱가포르, 라오스, 캄보디아, 브르네이, 필리핀 등이며 건축비중은 캄보디아, 말레이시아, 베트남, 싱가포르, 브르네이 등의 순으로 확인되었다.

요컨대 실적이 불안정한 미얀마, 라오스, 브르네이를 제외한 총 9개 지표 가운데 6개 지표가 상위 5위권에 포함되는 국가는 베트남인 것으로 나타났다. 5개 지표가 상위 5위권에 포함되는 국가는 싱가포르, 말레이시아 및 캄보디아이며 4개 지표가 상위 5위권내에 포함되는 국가로는 인도네시아, 인도, 필리핀으로 확인되었다.

국 가	활동 안정성	Score	국 가	실적 안정성	Score	국 가	지명&수의 비중	Score
싱가포르	63.6	8	싱가포르	67.3	8	필 리 핀	79.5	8
인 도	46.0	7	베 트 남	65.9	7	인 니	61.1	7
베 트 남	44.8	6	캄보디아	31.9	6	말 련	58.1	6
필 리 핀	28.8	5	인 니	23.4	5	베 트 남	56.7	5
캄보디아	27.7	4	태 국	22.9	4	인 도	49.9	4
인 니	14.0	3	필 리 핀	20.9	3	캄보디아	44.1	3
말 련	5.6	2	인 도	19.8	2	태 국	31.1	2
태 국	1.3	1	말 련	11.5	1	싱가포르	25.7	1
국 가	상생 협력도	Score	국 가	대형화 정도	Score	국 가	다각화 정도	Score
인 니	53.2	8	싱가포르	169.5	8	베 트 남	63.8	8
말 련	37.5	7	태 국	92.4	7	캄보디아	59.0	7
베 트 남	29.8	6	말 련	88.5	6	필 리 핀	58.5	6
필 리 핀	27.8	5	인 도	81.4	5	인 도	58.0	5
인 도	24.4	4	필 리 핀	46.8	4	말 련	54.4	4
싱가포르	21.2	3	베 트 남	37.0	3	인 니	52.8	3
태 국	15.7	2	인 니	33.4	2	싱가포르	51.7	2
캄보디아	12.5	1	캄보디아	9.0	1	태 국	18.8	1
국 가	플랜트 비중	Score	국 가	토목 비중	Score	국 가	건축 비중	Score
태 국	89.8	8	싱가포르	62.1	8	캄보디아	52.0	8
인 니	64.2	7	캄보디아	37.3	7	말 련	42.3	7
인 도	59.4	6	필 리 핀	22.2	6	베 트 남	31.6	6
필 리 핀	59.3	5	베 트 남	21.4	5	싱가포르	30.4	5
말 련	52.4	4	인 니	17.0	4	인 도	25.1	4
베 트 남	46.5	3	인 도	6.9	3	인 니	17.5	3
싱가포르	7.5	2	말 련	4.8	2	필 리 핀	11.7	2
캄보디아	0.2	1	태 국	3.3	1	태 국	6.9	1

9개 지표에서 국가별 순위를 매겨 점수로 환산해보면, 베트남 49점, 싱가포르 45점, 필리핀 44점, 인도네시아 42점, 인도 40점, 말레이시아 39점, 캄보디아

아 38점, 태국 27점 순으로 나타났다. 이에 건설기업이 진출하기에 매력적인 시장이라고 판단되는 상위 6개국을 중심으로 거시지표와 건설시장을 분석해 기회 및 위협요소가 무엇인지 파악해보고자 한다.

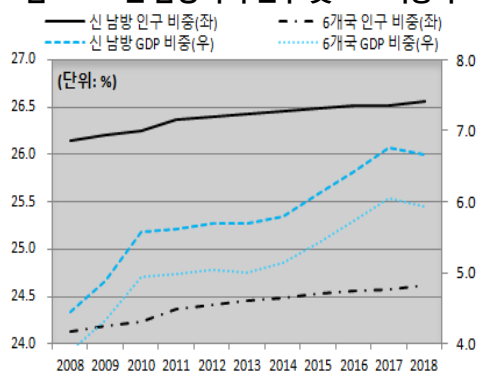
2. 신 남방지역 거시지표 분석

2-1. 개황

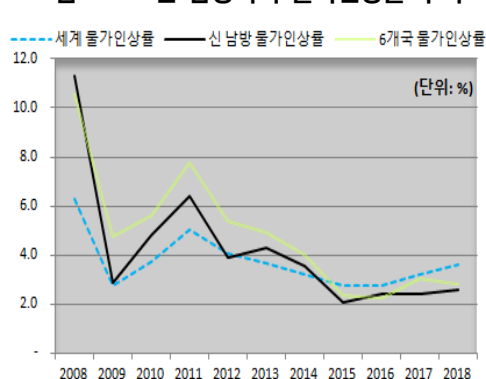
그림I-124를 살펴보면, 신 남방지역은 2008~2018년간 세계 인구의 26%를 상회하고 있으며 점진적인 증가추세로 지난 10년간 0.41%p 증가한 것으로 나타났다. 특히, 신 남방지역 가운데 앞서 진출실적 분석에서 압축된 6개국은 세계 인구의 24%를 상회하고 있으며 지난 10년간 0.50%p 증가한 것으로 나타나 이들 국가들의 비중이 상당히 큰 것으로 드러났다.

아직 신 남방지역 11개국이 세계 GDP에서 차지하는 비중은 크지 않지만 2008년 4.4%에서 2018년 6.7%로 인구 증가세와 함께 크게 성장하는 시장으로 여겨진다. 더욱이 6개국이 세계 GDP에서 차지하는 비중은 2008년 3.9%에서 2018년 5.9%로 신 남방지역을 주도하고 있는 것으로 여겨진다. 그림I-125를 참조해 물가 인상률을 살펴보면, 6개국을 포함한 신 남방지역은 2008년 글로벌 금융위기와 같은 대외변수에 민감하게 반응하고 있지만 최근 안정화되고 있어 시장 매력도는 증가하고 있는 것으로 생각된다.

그림I-124. 신 남방지역 인구 및 GDP비중 추이



그림I-125. 신 남방지역 물가인상률 추이

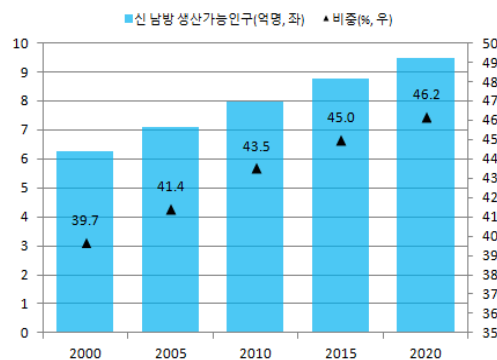


일반적으로 국가의 경제 성장 잠재성을 가늠할 수 있는 지표로 생산가능 인구를 꼽을 수 있다. 신 남방지역은 인구의 평균연령이 30대 초반의 총 20억이 넘는 인구를 보유하고 있는 역동적인 국가로 구성되어 있다.

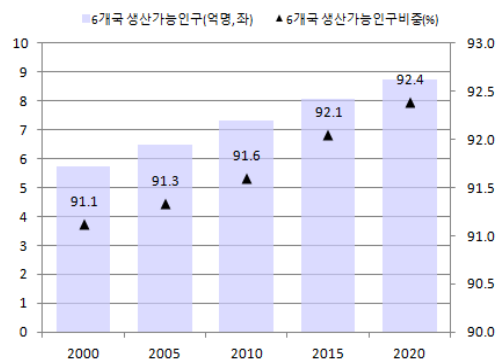
그림I-126 및 I-127를 살펴보면, 신 남방지역의 생산가능인구(25~59세) 비중은 꾸준한 상승세를 나타내고 있다. UN에서 발간된 세계 인구전망 보고서에 따르면 2000년 신 남방지역 생산가능인구 비중은 39.7%에서 꾸준히 증가해 2020년에는 46.2%에 달할 것으로 전망된다.

특히 6개국 생산가능인구 비중은 신 남방지역에서 90%를 상회하면서 점진적인 증가세를 보이고 있어 향후 세계 경제에서 차지하는 비중 역시 간과할 수 없을 것으로 생각된다.

그림I-126. 신 남방 주요국 생산가능인구 추이



그림I-127. 6개국 생산가능인구 최근 추이



이에 지금까지 분석에서 압축된 신 남방지역에서 유망한 6개국의 기본적인 거시지표(건설시장에 영향을 미치는 경제지표 중심) 및 Global Competitiveness Index를 통한 글로벌 경쟁력을 살펴보고 천연자원 현황 및 리스크지수 등을 확인해 이들 국가의 잠재성을 확인해보고자 한다.

2-2. 주요국 지표 분석

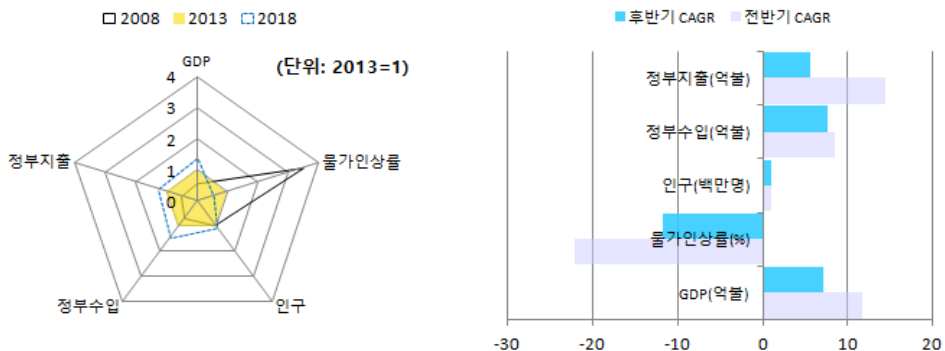
1) 베트남

IMF 주요 경제지표 전망에 의하면, 베트남은 2018년 GDP 규모가 2,413억불로 신 남방 11개국 GDP의 4.3%(7위)를 점유하고 있다. 2018년 인구는 9,460만 명, 물가인상률은 약 3.5% 수준으로 정부수입은 GDP의 23.6%인 반면 지출은 더 큰 28.2%로 추정되고 있다.

2013년을 기준으로 주요지표를 지수화해 그림I-128을 살펴보면, 베트남 GDP 규모는 2013년 대비 2018년에 41.6% 증가했으며 물가인상률은 절반수준으로 안정화된 것으로 나타났다. 인구는 2013년 대비 2018년에 5.4% 증가했으며 정부수입 및 정부지출은 각각 44.8%, 30.9%씩 증가해 재정 건전성은 향상된 것으로 판단된다.

그림I-129를 참조해 주요지표의 2008~2013년간(전반기) 및 2013~2018년간(후반기) CAGR(연평균 성장률)를 확인해보면, 물가인상률을 제외한 GDP 성장률, 인구, 정부수입 및 지출은 전반기가 후반기보다 높았던 것으로 나타났다. 단, 정부수입 증가율은 8.5%에서 7.7%로, 정부지출 증가율은 14.4%에서 5.5%로 둔화된 점은 눈여겨봐야 할 것으로 생각된다.

그림I-128. 베트남 주요 거시지표 변화추이 그림I-129. 베트남 주요 거시지표 CAGR(%)



글로벌 경쟁력 지수를 통해 현지 사업 환경을 살펴본 바와 같이 베트남은 숙련자 및 외국인 고용이 상대적으로 어려우며 법체계 비효율성이 큰 편이고 정부규제의 기업부담이 큰 점을 감안하면 민간부문보다 정부측과 긴밀한 네트워크 형성이 필요한 국가라고 생각된다.

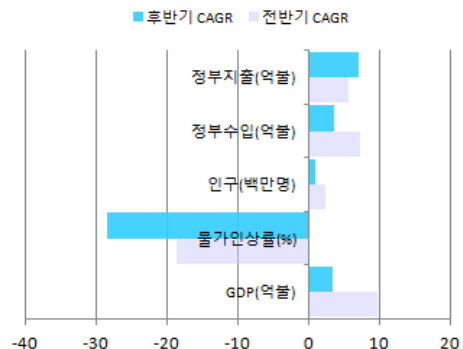
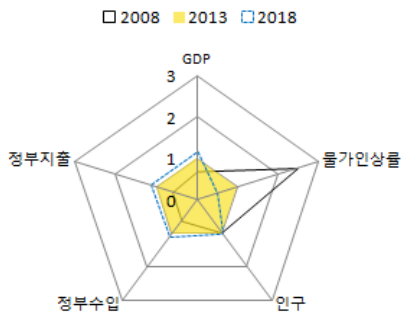
2) 싱가포르

싱가포르는 2018년 GDP 규모가 3,611억불로 신 남방 11개국 GDP의 6.4%(4위)를 점유하고 있다. 2018년 인구는 560만명, 물가인상률은 약 0.4% 수준으로 정부수입은 GDP의 21.5%인 반면 지출은 훨씬 작은 17.5%로 추정되고 있다.

그림I-132를 살펴보면, 싱가포르 GDP 규모는 2013년 대비 2018년에 18.3% 증가했으며 물가인상률은 1/5수준으로 상당히 안정화된 것으로 나타났다. 인구는 2013년 대비 2018년에 약 4.4% 증가했으며 정부수입은 19% 증가한 반면, 정부지출은 40% 증가해 재정정책을 확대하고 있는 것으로 사료된다.

그림I-133을 참조해 주요지표의 전·후반기 CAGR을 확인해보면, 정부지출을 제외한 정부수입, GDP 성장률, 인구, 물가인상률은 전반기가 후반기보다 높았던 것으로 나타났다. 정부수입 증가율은 7.1%에서 3.5%로, 정부지출 증가율은 5.6%에서 7%로 확대된 점은 눈여겨봐야 할 것으로 생각된다.

그림I-132. 싱가포르 주요 거시지표 변화추이 그림I-133. 싱가포르 주요 거시지표 CAGR(%)

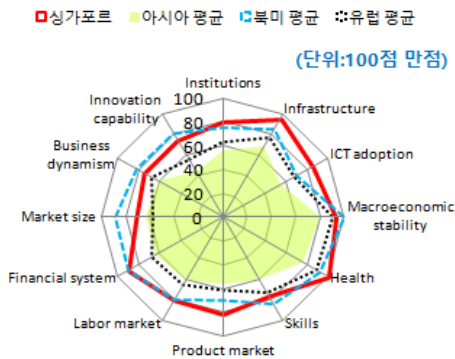


이미 성숙된 경제구조를 가지고 있는 싱가포르는 후반기로 갈수록 정부지출이 증가세로 경기 부양책의 일환으로 관급공사 발주량을 확대할 수 있어 관련 동향에 관심이 필요할 것으로 생각된다.

그림I-134를 들여다보면, 싱가포르는 12개 항목에서 아시아를 넘어 유럽 평균 이상 수준인 것으로 나타났다. 특히, ICT(인터넷) 보급, 금융시스템, 인프라 및 제도부문은 아시아지역 평균을 훨씬 웃도는 것으로 조사되었다.

그림I-135로 좀 더 자세히 살펴보면, 싱가포르 세부 항목별 순위는 외국인 고용 용이성이 가장 낮은 97위로 나타나 기능인력 수급에 어려움이 예상된다. 또한 현장에서 기자재 수입시 통관절차도 수월한 편(6위)이며 관세율이 상당히 낮은(2위) 것으로 나타나 비용 절감요인이 될 수 있다. 또한 건설을 포함한 서비스업계 경쟁강도(7위)도 크지만 정부규제의 기업 부담이 작아 인력 다양성 등 혁신역량을 활용해 현지기업과 협력하는 것이 중요할 것으로 판단된다.

그림I-134. 싱가포르 항목별 글로벌 경쟁력 지수



그림I-135. 싱가포르 세부 항목별 경쟁력 순위



앞서 살펴본 바와 같이 싱가포르는 외국인 고용이 어려우며 낮은 관세율 및 규제 부담이 작은 편인 점을 감안하면 현지기업과 긴밀한 네트워크 형성이 필요한 국가라고 생각된다.

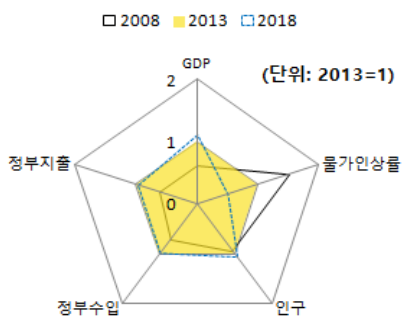
3) 인도네시아

인도네시아(인니)는 2018년 GDP 규모가 1조 225억불로 신 남방 11개국 GDP 의 18.1%(2위)를 점유하고 있다. 2018년 인구는 2억 6,420만명, 물가인상률은 약 3.2% 수준으로 정부수입은 GDP의 14.9%인 반면 지출은 좀 더 큰 16.6%로 추정되고 있다.

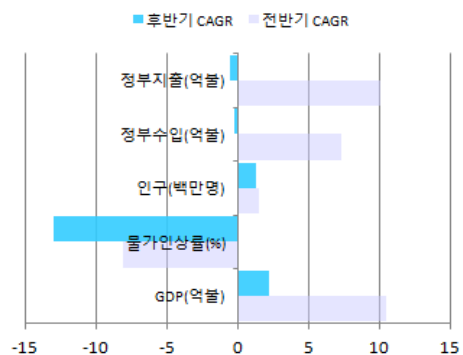
그림I-136을 살펴보면, 인도네시아 GDP 규모는 2013년 대비 2018년에 11.5% 증가했으며 물가인상률은 절반수준으로 안정화된 것으로 나타났다. 인구는 2013년 대비 2018년에 약 6.2% 증가했으며 정부수입은 1.5%, 정부지출은 2.7% 감소한 것으로 나타났다.

그림I-137을 참조해 주요지표의 전·후반기 CAGR을 확인해보면, GDP 성장률, 인구, 물가인상률, 정부지출 및 수입 증가율은 전반기가 후반기 보다 높았던 것으로 나타났다. 정부수입 증가율은 7.3%에서 -0.3%로, 정부지출 증가율은 10.1%에서 -0.5%로 위축된 점은 눈여겨봐야 할 것으로 생각된다.

그림I-136. 인니 주요 거시지표 변화추이



그림I-137. 인니 주요 거시지표 CAGR(%)

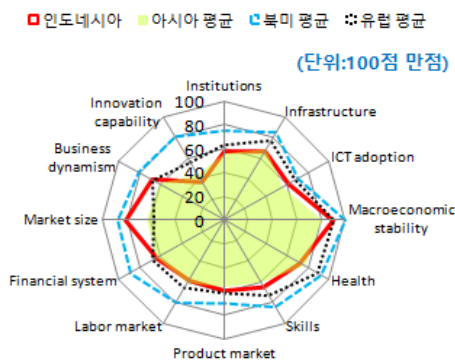


이처럼 후반기로 갈수록 인도네시아 거시지표는 안정화되고 있는 것으로 판단되는데 정부지출 감소세는 관급공사 발주량이 감소할 수도 있어 민간발주나 PPP프로젝트로 전환하려는 경향을 살펴볼 필요가 있을 것으로 생각된다.

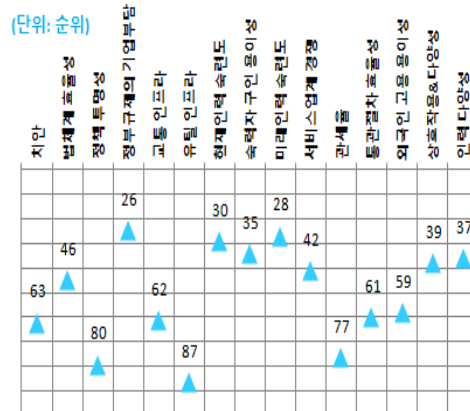
그림I-138을 들여다보면, 인도네시아는 대부분 항목에서 아시아지역 평균보다 큰 것으로 나타났다. 특히, 시장규모, 거시경제 안정성, ICT 보급 부문은 아시아지역 평균을 다소 웃도는 것으로 조사되었다.

그림I-139로 좀 더 자세히 살펴보면, 인도네시아 세부 항목별 순위는 유틸리티 인프라가 가장 낮은 87위로 나타나 전력 수급에 어려움이 예상된다. 하지만 인력의 숙련도 및 구인 용이성은 높은 순위를 차지하고 있으며 외국인 고용 용이성도 좋은 편으로 기술 및 기능인력 수급에 큰 어려움은 없을 것으로 생각된다. 현장에서 기자재 수입시 관세율은 약간 높은(77위) 편이며 통관절차도 어렵지 않은 편(61위)으로 나타났으며 건설을 포함한 서비스업계 경쟁강도(42위)는 그리 심하지는 않은 것으로 추정된다. 하지만, 정부규제로 인한 기업부담(26위)은 낮은 편이어서 기업 활동에 유리할 수 있을 것으로 판단된다.

그림I-138. 인니 항목별 글로벌 경쟁력 지수



그림I-139. 인니 세부 항목별 경쟁력 순위



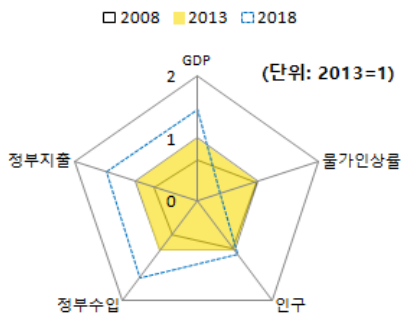
앞서 살펴본 바와 같이 인니는 인력 수급에 큰 문제는 없을 것 같으나 법체계가 효율적인 편이고 규제와 기업부담이 작은 편인 점을 감안하면 현지 진출에 긍정적인 요인이 있는 국가라고 생각된다.

4) 인도

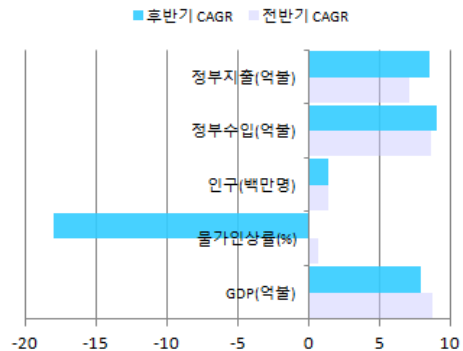
인도는 2018년 GDP 규모가 2조 7,167억불로 신 남방 11개국 GDP의 48.2%(1위)를 점유하고 있다. 2018년 인구는 13억 3,340만명, 물가인상률은 약 3.5% 수준으로 정부수입은 GDP의 20.6%인 반면 지출은 좀 더 큰 27.3%로 추정되고 있다.

그림I-140을 살펴보면, 인도 GDP 규모는 2013년 대비 2018년에 46.3% 증가했으며 물가인상률은 절반미만 수준으로 안정화된 것으로 나타났다. 인구는 2013년 대비 2018년에 약 6.8% 증가했으며 정부수입은 53.8%, 정부지출은 50.2% 증가한 것으로 나타났다. 그림I-141을 참조해 주요지표의 전·후반기 CAGR을 확인해보면, 정부지출 및 수입을 제외한 GDP 성장률, 인구, 물가인상률은 전반기가 후반기보다 높았던 것으로 나타났다. 정부수입 증가율은 8.6%에서 9%로, 정부지출 증가율은 7.1%에서 8.5%로 확대된 점은 눈여겨봐야 할 것으로 생각된다.

그림I-140. 인도 주요 거시지표 변화추이



그림I-141. 인도 주요 거시지표 CAGR(%)

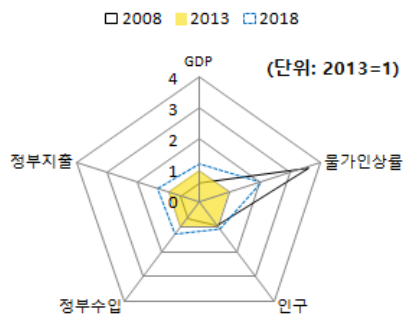


이처럼 후반기로 갈수록 인도 물가는 안정되면서 시장규모는 확대되고 있는 것으로 판단되는데 정부지출 증가세는 경기 부양책의 일환으로 관급 공사 발주량을 확대할 수 있어 관련 동향에 관심이 필요할 것으로 생각된다.

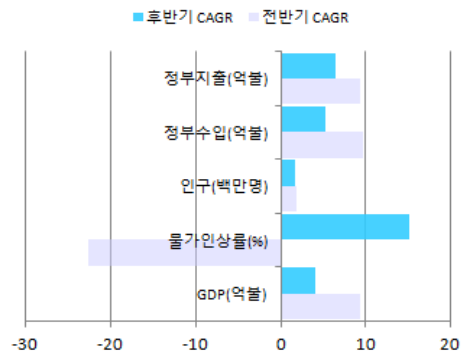
그림I-144를 살펴보면, 인니 GDP 규모는 2013년 대비 2018년에 21.7% 증가했으며 물가인상률은 2배 수준으로 다소 불안정한 것으로 나타났다. 인구는 2013년 대비 2018년에 약 8.6% 증가했으며 정부수입은 28.9%, 정부지출은 36.7% 증가한 것으로 나타났다.

그림I-145를 참조해 주요지표의 전·후반기 CAGR을 확인해보면, 물가인상률을 제외한 GDP 성장률, 인구, 정부지출 및 수입 증가율은 전반기가 후반기보다 높았던 것으로 나타났다. 정부수입 증가율은 9.6%에서 5.2%로, 정부지출 증가율은 9.4%에서 6.5%로 위축된 점은 눈여겨봐야 할 것으로 생각된다.

그림I-144. 필리핀 주요 거시지표 변화추이



그림I-145. 필리핀 주요 거시지표 CAGR(%)



이처럼 후반기로 갈수록 필리핀 거시지표는 다소 위축되고 있는 것으로 판단되는데 정부지출 감소세는 관급공사 발주량이 감소할 수도 있어 민간발주나 PPP프로젝트로 전환하려는 경향을 살펴볼 필요가 있을 것으로 생각된다.

그림I-146을 들여다보면, 필리핀은 대부분 항목에서 아시아지역 평균에 약간 못 미치는 것으로 나타났다. 특히, 인프라, 보건, 혁신역량 부문은 아시아지역 평균을 다소 밑도는 것으로 조사되었다. 그림I-147로 좀 더 자세히 살펴보면, 필리핀 세부 항목별 순위는 치안이 가장 낮은 134위로 나타나 파견인력 안전에 유의해야 할 것으로 생각된다. 교통 및 유틸리티

인프라 순위도 101위, 88위로 낮은 편에 속해 관련 프로젝트 발주는 지속될 것으로 전망되나 건설을 포함한 서비스업계 경쟁이 심하고 외국인 고용이 쉽지 않은 것으로 나타났다. 더욱이 통관절차가 쉽지 않고 정책 투명성도 낮은 편으로 공사 수행에 다소 애로사항이 있을 것으로 판단된다. 단, 현재 인력 숙련도 및 인력 다양성이 높은 편으로 현지기업과 적정수준 협력이 필요할 것으로 생각된다.

그림-146. 필리핀 항목별 글로벌 경쟁력 지수

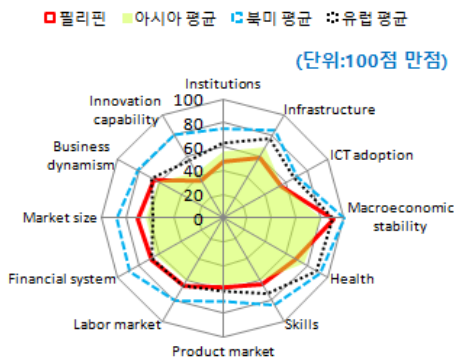
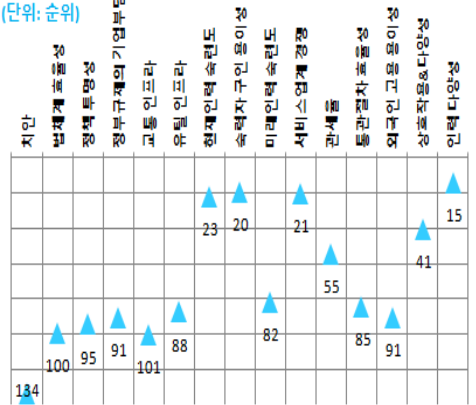


그림-147. 필리핀 세부 항목별 경쟁력 순위



앞서 살펴본 바와 같이 필리핀은 인프라 수요가 클 것으로 예상되나 외국인력 수급은 쉽지 않을 것으로 보이고 법체계의 비효율성 및 정부 규제의 기업부담이 큰 편인 점을 감안하면 현지 정부와 긴밀한 네트워크 형성이 필요한 국가라고 생각된다.

6) 말레이시아

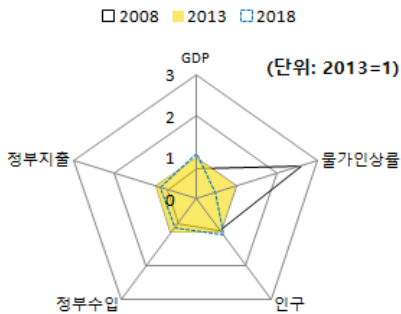
말레이시아는 2018년 GDP 규모가 3,540만불로 신 남방 11개국 GDP의 6.3%(5위)를 점유하고 있다. 2018년 인구는 3,200만명, 물가인상률은 약 0.5% 수준으로 정부수입은 GDP의 19.3%인 반면 지출은 좀 더 큰 23%로 추정되고 있다.

그림I-148을 살펴보면, 말레이시아 GDP 규모는 2013년 대비 2018년에 9.6% 증가했으며 물가인상률은 절반수준으로 안정되고 것으로 나타났다. 인구는 2013년 대비 2018년에 약 7.2% 증가했으며 정부수입은 14%,

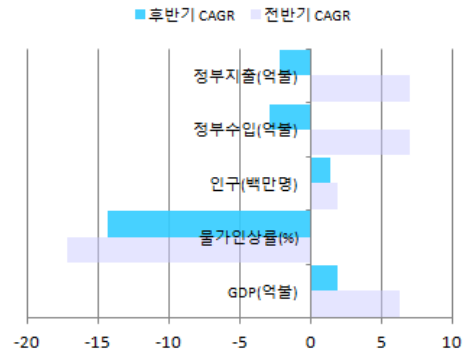
정부지출은 10.6% 감소한 것으로 나타났다.

그림I-149를 참조해 주요지표의 전·후반기 CAGR을 확인해보면, 물가인상률을 제외한 GDP 성장률, 인구, 정부지출 및 수입 증가율은 전반기가 후반기보다 높았던 것으로 나타났다. 정부수입 증가율은 7%에서 -3%로, 정부지출 증가율은 6.9%에서 -2.2%로 위축된 점은 눈여겨봐야 할 것으로 생각된다.

그림I-148. 말련 주요 거시지표 변화추이



그림I-149. 말련 주요 거시지표 CAGR(%)



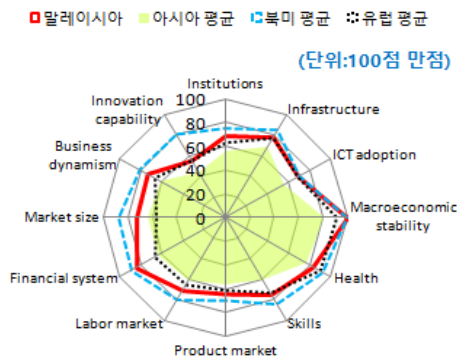
이처럼 후반기로 갈수록 말레이시아 거시지표는 다소 위축되고 있는 것으로 판단되는데 정부지출 감소세는 관급공사 발주량이 감소할 수도 있어 민간발주나 PPP프로젝트로 전환하려는 경향을 살펴볼 필요가 있을 것으로 생각된다.

그림I-150을 들여다보면, 말레이시아는 대부분 항목에서 아시아지역 평균 이상으로 일부 항목은 유럽지역 평균도 넘어서는 것으로 나타났다. 특히, 거시경제 안정성, 금융시스템 부문은 아시아지역 평균을 훨씬 웃도는 것으로 조사되었다.

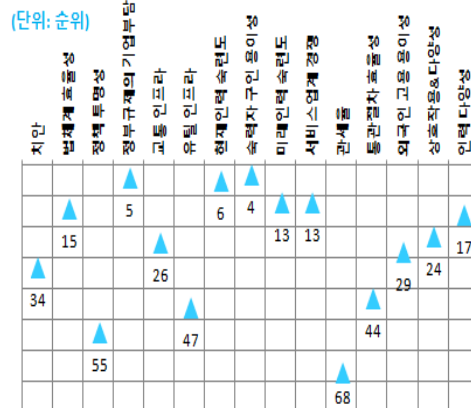
그림I-151로 좀 더 자세히 살펴보면, 말레이시아 세부 항목별 순위는 관세율이 가장 높은 68위로 나타났으며 통관절차도 그리 까다롭지 않은 것으로 나타나 기자재 조달에 유리할 수 있을 것으로 생각된다. 인력의 숙련도 역시 높은 편으로 외국인 고용도 비교적 용이하다는 점 역시 공사

수행에 유리할 것으로 생각된다. 단, 정책 투명성이 낮은 편이며 건설을 포함한 서비스업계 경쟁이 심한 편이고, 정부규제의 기업부담이 큰 편으로 기업 활동에 제약이 있을 것으로 판단된다.

그림-150. 말련 항목별 글로벌 경쟁력 지수



그림I-151. 말련 세부 항목별 경쟁력 순위

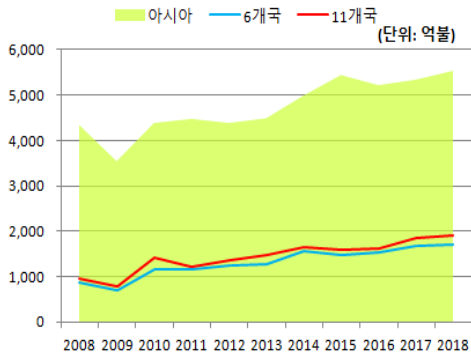


앞서 살펴본 바와 같이 말레이시아는 인력수급은 큰 문제가 없을 것으로 생각되나 정책방향이 다소 불투명하고 관세율이 높은데다가 정부규제의 기업부담이 큰 편인 점을 감안하면 현지정부와 긴밀한 네트워크 형성이 필요한 국가라고 생각된다.

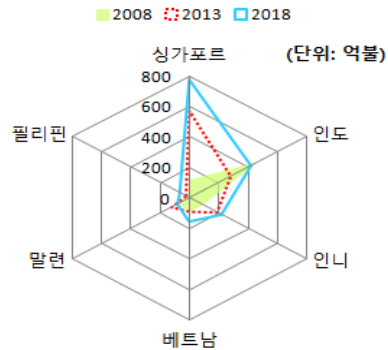
2-3. 투자 및 지원 현황

아시아지역은 2008년 전세계 FDI(Foreign Direct Investment) 유입액의 22.6%에 불과했으나 2018년 38.5%(4,988.5억불)를 차지하는 가장 역동적인 투자지역이다. 이중 신티베트지역 FDI 유입액은 2008년 아시아지역의 28.8%에서 2018년 38.3%(1,909.3억불)로 꾸준히 증가하고 있어 최근 들어 부각되고 있는 지역이라고 볼 수 있다.

그림I-152. 아시아에서 6개국 FDI 위치



그림I-153. 6개국 FDI 추이

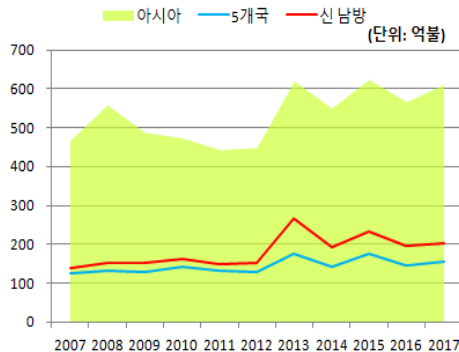


신 남방지역에서 6개국의 FDI 유입규모(그림I-152 참조)를 살펴보면, 2008년 약 865억불(89.6%)에서 2011년 1,221억불(95.9%)에 이어 2018년 들어와 약 1,720억불(90.1%)에 달하는 것으로 나타나 이들 국가에 투자가 몰리는 것으로 확인되었다.

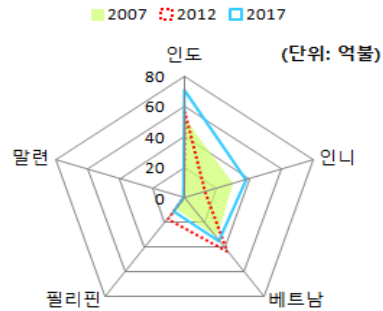
이를 국가별(그림I-153 참조)로 살펴보면, 싱가포르가 가장 눈에 띄는데 2008년 약 118억불 수준에서 2013년 567억불에 이어 2018년에는 약 777억불로 가장 큰 성장성을 보이고 있다. 이어서 인도는 2008년 471억불로 당시 FDI 유입액이 6개국 가운데 가장 컸으나 2013년 282억불에 이어 2018년 423억불로 나타나 일종의 진입장벽이 있는 것으로 추정된다. 인도네시아 역시 2008년 FDI 유입액은 93억불 정도였으나 2018년 220억불로 크게 증가했으며 베트남도 2008년 96억불에서 2018년 155억불로 증가세를 눈여겨봐야 할 것으로 생각된다. 이외에도 필리핀은 2008년 FDI 유입액은 약 15억불에서 2018년에 들어와 65억불을 기록하고 있으며 말레이시아도 2008년 72억불에서 2018년 81억불로 소폭 증가한 것으로 나타났다.

아시아지역은 2007년 전세계 ODA(Official Development Assistance) 지원액의 35.7%에서 2017년 31.2%(611.5억불)로 점차 감소하는 추세를 보이고 있다. 이중 신 남방지역 ODA 지원액은 2007년 아시아지역의 29.6%에서 2012년 43%까지 그 비중이 증가했었으나 2017년에 들어와 33.1%(약 203억불)로 최근 감소세를 나타내고 있다.

그림I-154. 아시아에서 5개국 ODA 위치



그림I-155. 5개국 ODA 추이



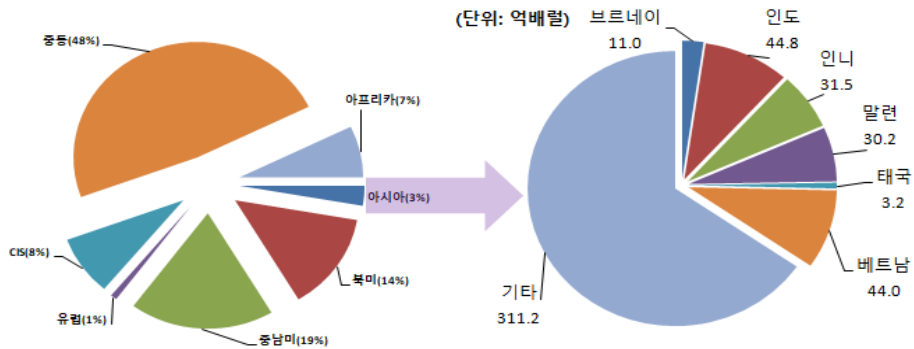
신 남방지역에서 5개국(싱가포르 제외)의 ODA 지원규모(그림I-154 참조)를 살펴보면, 2007년 124억불(89.9%)에서 2013년 177억불(66.4%)에 이어 2017년 들어와 약 155억불(76.4%)로 나타나 그 비중은 점차 감소한 것으로 확인되었다.

이를 국가별(그림I-155 참조)로 살펴보면, 인도가 가장 눈에 띄는데 2007년 약 52억불 수준에서 2012년 56억불에 이어 2017년에는 약 71억불로 가장 크게 증가한 것으로 나타났다. 이어서 인도네시아는 2007년 30억불에서 2012년 13억불로 감소세를 보이다가 2017년 38억불로 나타나 다소 등락폭을 보이고 있으며 베트남 역시 2012년 이후 등락을 보이고 있는데 2008년 ODA 지원액은 32억불 정도였으나 2017년 35억불로 조사되었다. 필리핀은 2008년 8.8억불에서 2018년 10.7억불로 크지 않은 규모로 확인되었으며 말레이시아 역시 1억불 내외의 지원규모를 보이면서 미미한 수준을 나타내고 있다.

2-4. 자원 현황

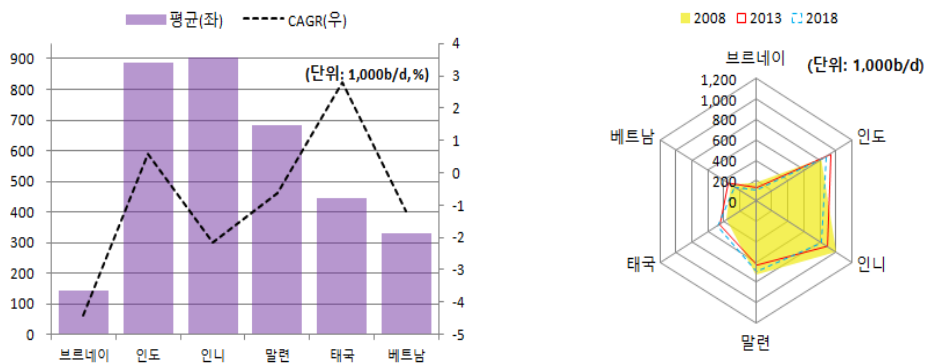
천연자원은 국가 재정수입 및 개발수요를 증가시킬 수 있는 요소로 BP 자료에 의하면, 아시아지역 석유매장량은 전세계의 3%수준인 것으로 확인되었다. 특히, 신 남방지역에서 인도가 44.8억 배럴의 매장량을 보유하고 있으며 베트남, 인도네시아, 말레이시아, 브루나이, 태국도 석유자원 보유국이다(그림I-156 참조).

그림I-156. 신 남방지역 주요국 석유 매장량



그림I-157을 참조해 이들 국가의 석유 생산량을 살펴보면, 2008~2018년간 평균 생산량은 인도 및 인도네시아가 가장 많은 일산 90만배럴 내외인 것으로 나타났다. 말레이시아, 태국, 베트남 및 브르네이 순으로 석유를 생산하고 있지만 연평균증가율(CAGR)은 태국 및 인도를 제외하고 마이너스를 나타내고 있어 석유 개발에 큰 장점이나 유인책은 없는 것으로 판단된다. 그림I-157 우측을 살펴보면, 이들 국가 석유 생산량은 전반적인 감산추세로 인도네시아의 경우 2008년 일산 100만 배럴이상이었으나 2013년 88만 배럴에서 2018년 약 81만 배럴로 감소했다. 따라서 신 남방지역 석유개발 수요는 그리 크지 않을 것으로 판단된다.

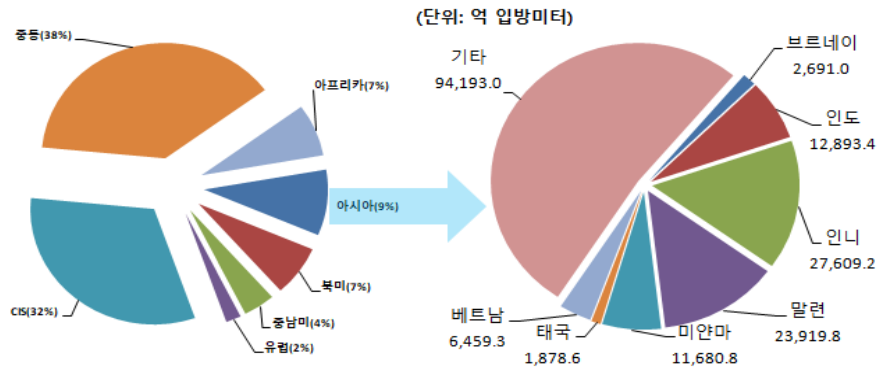
그림I-157. 신 남방 주요국 석유 생산량 추이



아시아지역 가스 매장량은 전세계의 9%정도로 석유에 비해 많은 것으로 확인되었다. 특히, 신 남방지역에서 인도네시아가 2.8조 입방미터의 매장량을 보

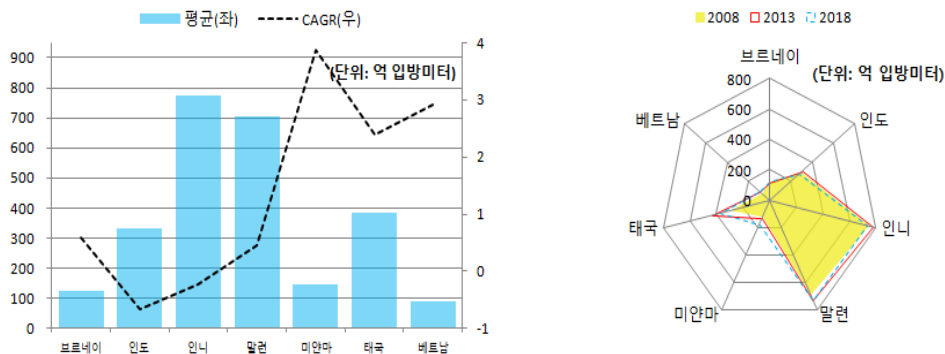
유하고 있으며 말레이시아 24조, 인도 13조, 미얀마가 1.2조 입방미터의 매장량을 보유하고 있는 것으로 확인되었다(그림I-158 참조).

그림I-158. 신 남방지역 주요국 가스 매장량

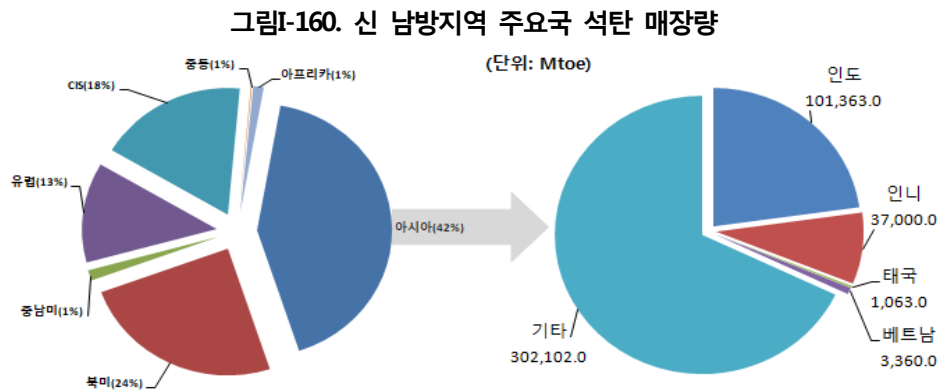


그림I-159를 참조해 이들 국가의 가스 생산량을 살펴보면, 2008~2018년간 평균 생산량은 인도네시아 및 말레이시아가 가장 많은 연간 700억 입방미터 이상인 것으로 나타났다. 이어서 태국, 인도, 미얀마, 브르네이 및 베트남 순으로 석유를 생산하고 있으며 연평균증가율(CAGR)은 미얀마가 가장 높게 나타나 관심이 필요할 것으로 보인다. 그림2-36 우측을 살펴보면, 이들 국가 가스 생산량은 최근 들어 미얀마를 제외하고 약간 감소추세로 미얀마의 경우 2008년 연간 122억 입방미터에서 2013년 129억 입방미터에서 2018년 178억 입방미터로 증가추세에 있다.

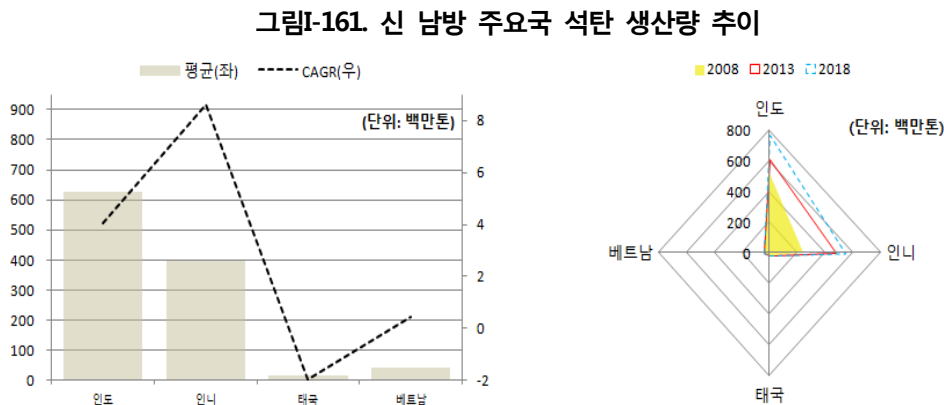
그림I-159. 신 남방 주요국 가스 생산량 추이



아시아지역 석탄 매장량은 전세계의 42%정도로 다른 지역에 비해 상당히 많은 것으로 확인되었다. 특히, 신 남방지역에서 인도가 약 1,000억 톤의 매장량을 보유하고 있으며 인도네시아 370억 톤, 베트남이 34억 톤 정도의 매장량을 보유하고 있는 것으로 확인되었다(그림I-160 참조).



그림I-161을 참조해 이들 국가의 석탄 생산량을 살펴보면, 2008~2018년간 평균 생산량은 인도가 가장 많은 연간 6.3억 톤 이상인 것으로 나타났다. 이어서 인도네시아가 약 4억, 베트남 4,180만 톤, 태국이 1,750만 톤 순으로 석탄을 생산하고 있으며 연평균증가율(CAGR)은 인도네시아가 가장 높게 나타나 관심이 필요할 것으로 보인다. 그림2-38 우측을 살펴보면, 이들 국가 석탄 생산량은 전반적인 증산추세로 인도의 경우 2008년 연간 5.2억 톤에서 2013년 6.1억 톤에 이어 2018년에 들어와 7.7억 톤으로 증가추세에 있다. 인도네시아도 2008년 2.4억, 2013년 4.7억에 이어 2018년에는 약 5.5억 톤으로 증산하고 있다.



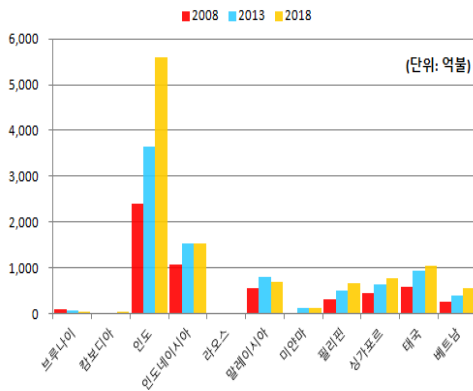
2-5. 진단

신 남방 주요국 거시지표를 되짚어보면, 2018년 1인당 GDP는 싱가포르가 가장 많은 65,000불 이상이며 브르네이가 30,000불 정도로 나타났다. 이어서 말레이시아가 10,000불 수준이며 태국이 7,600불 정도로 나머지 7개국은 5,000불 미만으로 확인되었다. 하지만 관급공사 발주여력을 간접적으로 확인할 수 있는 재정 수입 및 지출규모는 인도가 가장 크다.

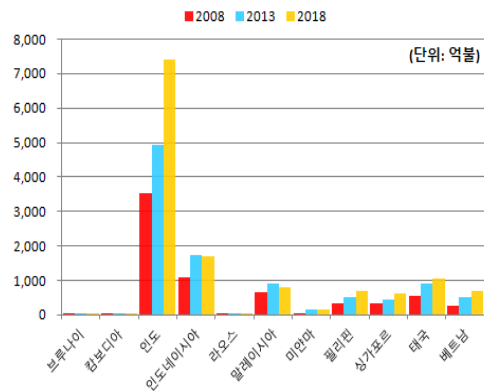
그림I-162를 살펴보면, 인도 재정 수입은 2008년 약 2,400억불에서 2013년 3,600억불을 상회하면서 2018년에 들어와 6,000억불 이상으로 급증하고 있다. 인도네시아도 2008년 1,000억불, 2013년 1,500억불, 2018년에는 1,600억불을 상회한 것으로 나타났으며 태국은 2008년 580억불, 2013년 930억불에 이어 2018년에 1,100억불을 상회한 것으로 조사되었다. 이어서 싱가포르, 말레이시아, 필리핀, 베트남 등의 순으로 나타났으며 라오스, 캄보디아, 브르네이는 100억불 미만으로 확인되었다.

그림I-163을 살펴보면, 대체로 재정 수입 순에 따라 지출도 유사한 패턴을 보이고 있는데 수입보다 지출이 더 큰 추세를 보이고 있다. 인도 재정 지출규모가 가장 크며 2008년 3,500억불 이상, 2013년 4,900억불 수준에서 2018년에는 8,000억불을 상회한 것으로 나타났다. 인도네시아도 2008년 1,000억불, 2013년 1,750억불, 2018년에는 1,840억불을 상회한 것으로 나타났으며 태국은 2008년 560억불, 2013년 910억불에 이어 2018년에 1,100억불을 상회한 것으로 조사되었다. 이어서 말레이시아, 필리핀, 베트남, 싱가포르 등의 순으로 나타났으며 라오스, 캄보디아, 브르네이는 100억불 미만으로 확인되었다.

그림I-162. 신 남방 국가 재정수입 추이



그림I-163. 신 남방 국가 재정지출 추이

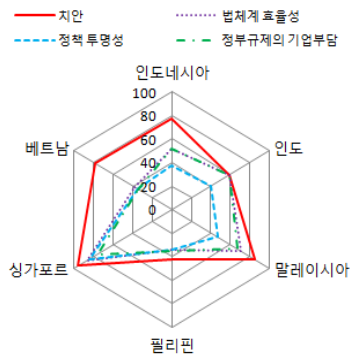


이처럼 1인당 GDP와 큰 상관없이 재정지출은 대체로 수입을 초과하고 있으며 규모 역시 6개국을 중심으로 증가하는 패턴을 보이고 있다. 좀 더 나아가 6개국 2018년 글로벌 경쟁력지수(GCI) 제도부문(그림I-164 참조)을 살펴보면, 치안은 싱가포르(95.8)가 가장 양호하며 말레이시아, 베트남, 인도네시아, 인도, 필리핀(42.8) 순으로 조사되었다.

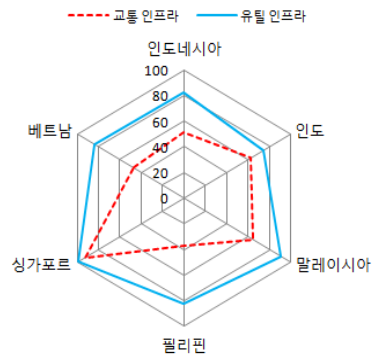
법체계 효율성 역시 싱가포르(86.1)가 가장 높으며 말레이시아, 인도, 인도네시아, 베트남(38.5), 필리핀(34.0) 순으로 확인되었으며 정책 투명성은 싱가포르(84.0)를 제외한 말레이시아(47.0), 인도(40.0), 인도네시아(37.0), 베트남(35.0) 및 필리핀(34.0)은 낮은 편에 속하는 것으로 나타났다. 또한 정부규제의 기업부담은 싱가포르(76.1)가 가장 작으며 말레이시아, 인도, 인도네시아, 필리핀(35.1), 베트남(34.6) 순으로 부담이 증가하는 것으로 나타났다.

그림I-165를 참조해 인프라부문을 살펴보면, 교통 인프라는 싱가포르(92.1)가 가장 잘 구축되어 있으며 말레이시아, 인도, 인도네시아, 베트남(47.2), 필리핀(36.9) 순으로 나타났다. 유틸(전력) 인프라 역시 싱가포르(99.3)가 가장 잘 구축되어 있으며 말레이시아, 베트남, 인도네시아, 필리핀, 인도 순으로 조사되었으며 대체로 70이상의 점수를 보이고 있어 교통 인프라보다 양호한 것으로 판단된다.

그림I-164. 신 남방 6개국 제도부문 Score 현황



그림I-165. 신 남방 6개국 인프라부문 Score 현황

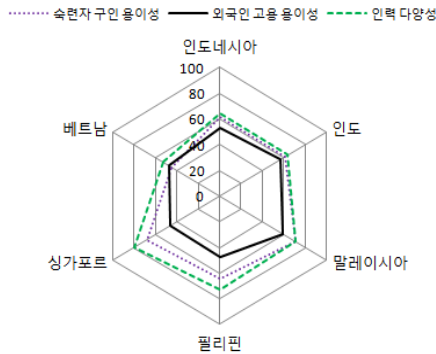


그림I-166을 참조해 인력부문을 살펴보면, 숙련자 구인은 말레이시아(71.4)에서 가장 용이하며 싱가포르, 필리핀, 인도, 인도네시아, 베트남(44.6) 순으로 나타났다. 외국인 고용 역시 말레이시아(59.6)에서 가장 용이하며 인도, 인도네시아, 필리핀(47.9), 베트남(47.3), 싱가포르(46.5) 순이며 인력의 다양성은 싱가포르(80.1), 필리핀, 말레이시아, 인도네시아, 인도, 베트남 순으로 나타났다.

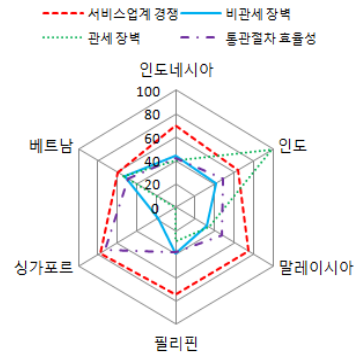
그림I-167를 참조해 진입장벽부문을 살펴보면, 서비스업계 경쟁은 싱가포르(77.5)에서 가장 치열하며 말레이시아, 필리핀, 인도네시아, 인도, 베트남(42.9) 순으로 나타났다. 통관 절차는 싱가포르(72.2)에서 가장 효율적으로 운영되고 있으며 인도(49.1), 베트남(48.8), 말레이시아(47.5), 인도네시아(41.8), 필리핀(38.2) 순으로 조사되었다.

무엇보다도 관세장벽은 인도(99.2), 베트남, 인도네시아, 말레이시아, 필리핀, 싱가포르(0.2) 순으로 나타났으며 비관세장벽은 베트남(52.4), 인도네시아, 인도, 필리핀, 말레이시아, 싱가포르 순으로 확인되었다.

그림I-166. 신 남방 6개국 인력부문 Score 현황



그림I-167. 신 남방 6개국 진입장벽부문 Score 현황



이상에서 살펴본 바를 토대로 현지에서 공사를 수행하는 입장에서 기회와 위협을 국가별로 분류해보면, 아래와 같이 정리할 수 있다.

[베트남]

- 기회요인: 석유&가스, FDI, ODA, 치안, 비관세 장벽 등
- 위협요인: 법체계 효율성, 정책 투명성, 정부규제의 기업부담, 숙련자 구인 용이성, 관세 장벽, 통관절차 효율성, 외국인 고용 용이성 등

[싱가포르]

- 기회요인: FDI, 치안, 법체계 효율성, 정책 투명성, 정부규제의 기업부담, 관세장벽, 통관절차, 인력의 다양성 등
- 위협요인: 정부 재정지출 규모, 비관세 장벽, 외국인 고용 용이성, 서비스업계 경쟁 등

[인도네시아]

- 기회요인: 석유&가스, 석탄, FDI, ODA, 치안, 정부 재정지출 규모, 관세 장벽, 비관세 장벽 등
- 위협요인: 정책 투명성, 통관절차 효율성, 서비스업계 경쟁 등

[인도]

- 기회요인: 석유&가스, 석탄, FDI, ODA, 정부 재정지출 규모, 인력의 다양성, 비관세 장벽 등
- 위협요인: 정책 투명성, 관세 장벽, 통관절차 효율성 등

[필리핀]

- 기회요인: 관세 장벽, 인력 다양성, 비관세 장벽 등
- 위협요인: 치안, 법체계 효율성, 정책 투명성, 정부규제의 기업부담, 통관절차 효율성, 서비스업계 경쟁 등

[말레이시아]

- 기회요인: 석유&가스, 치안, 법체계 효율성, 숙련자 구인 용이성, 관세장벽, 인력의 다양성 등
- 위협요인: 정책 투명성, 통관절차 효율성, 서비스업계 경쟁 등

3. 신 남방지역 건설시장 분석

3-1. 개황

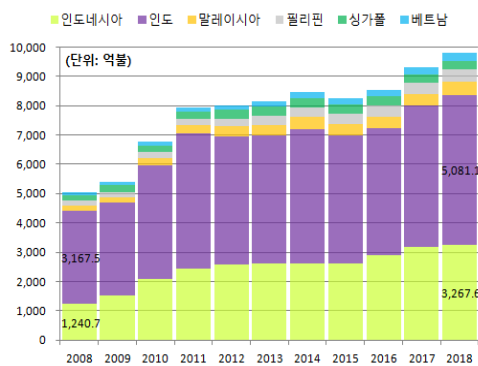
IHS Markits(2019.1Q) 자료에 의하면, 신 남방지역 가운데 앞선 분석에서 압축된 6개국 건설시장 비중은 2008년 세계의 6.3%에서 2018년에는 8.8%로 점진적인 상승세를 보이고 있다.

그림I-168을 살펴보면, 2008년 주요 6개국의 건설시장 규모는 5,000억불 수준이었으나 계단식으로 증가하면서 2018년에 와서 1조불에 근접하고 있는 것으로 확인되었다. 이를 국가별로 분류해보면, 가장 파이가 큰 국가는 인도로 2008년 약 3,170억불수준에서 2018년 1.6배 수준인 5,000억불을 상회하고 있는 것으로 나타났다. 인도네시아도 2008년 1,240억불정도에서 2018년 2.6배 이상인 3,260억불 수준까지 증가했으며 말레이시아는 2008년

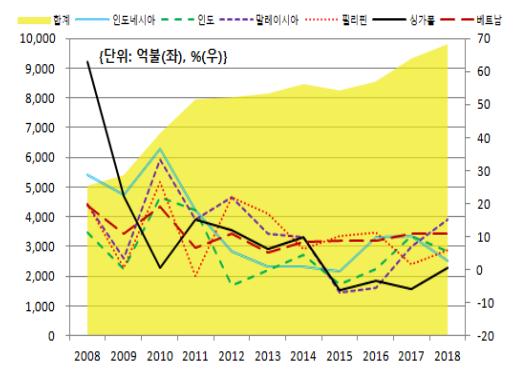
150억불정도에서 2018년 450억불 이상 수준까지 증가했다.

6개국 건설시장 성장률(그림I-169를 참조)을 확인해보면, 글로벌 금융위기 이후 싱가포르의 정체와 인도네시아의 잠재성이 눈에 띈다. 싱가포르는 2008년 폭발적인 성장세에 제동이 걸리면서 2010년 0.6%의 성장률을 기록한 바 있다. 이후 등락을 보이면서 2015~2017년간 마이너스 성장률을 나타냈으나 최근 반등세를 타고 있는 것으로 판단된다.

그림I-168. 신 남방 6개국 건설시장 추이



그림I-169. 신 남방 6개국 건설시장 성장률 추이



반면 인도네시아는 2010년 30%대 성장률을 정점으로 다소 등락을 보이고 있으나 지난 10년 평균 성장률이 6개국 가운데 가장 높은 12%대를 나타내고 있어 관심이 필요할 것으로 생각된다.

그림I-170을 참조해 6개국 건설시장 규모를 주요 공종별로 분류해보면, 가장 파이가 큰 부문은 주택공종으로 2008년 약 1,900억불수준에서 2018년 2배 이상인 3,600억불을 상회하고 있는 것으로 나타났다. 교통부문도 2008년 510억불정도에서 2018년 3배 이상인 1,800억불 수준까지 증가했으며 에너지부문은 2008년 750억불정도에서 2018년 1,000억불 수준으로 증가했다.

6개국 건설시장 규모를 3개 공종으로 분류해 성장률(그림I-171를 참조)을 확인해보면, 최근 들어 토목부문의 성장세가 가장 양호하지만 불안정한 패턴을 보이고 있으며 건축 및 플랜트부문은 최근 반등세를 나타내고 있다. 특히, 2010~2011년간 급등세가 눈에 띄는데 2010년 건축 및 플랜트부문도

20%대의 성장률을 기록한 바 있으며 토목부문 성장률은 50%를 상회하면서 건설시장을 이끌었던 것으로 판단된다.

그림-170. 신 남방 6개국 부문별 건설시장 추이

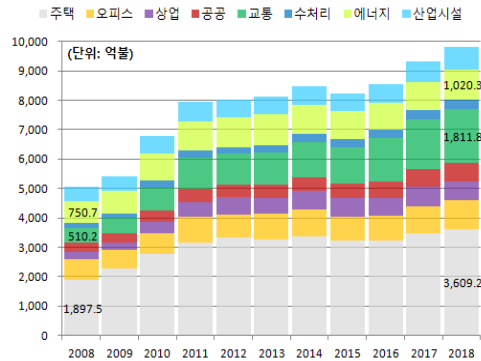
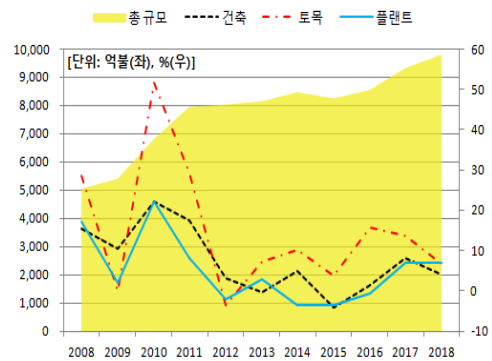


그림-171. 신 남방 6개국 부문별 성장률 추이



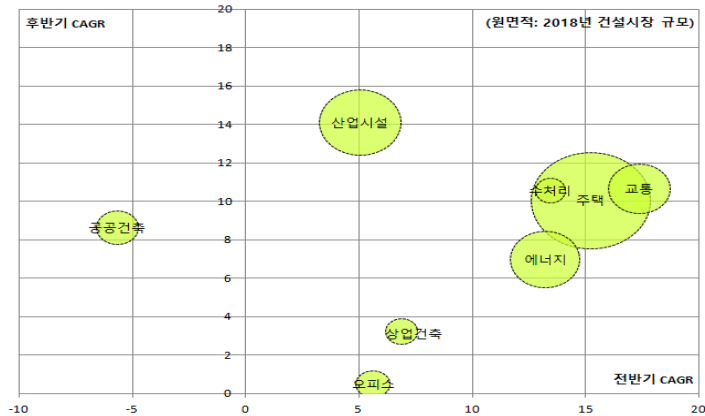
이상에서 신 남방 주요 6개국의 국가별, 부문별 건설시장 추이를 살펴본 바에 의하면, 인도네시아가 성장성이 가장 양호하며 6개국 전반적으로는 토목부문의 성장세가 전망된다. 이에 국가별 건설시장을 공종별로 확인해보고 비교분석해 진단해보고자 한다.

3-2. 주요국 시장 분석

1) 베트남

그림I-172를 살펴보면, 베트남 건설시장 규모는 280억불 수준으로 2018년 규모가 가장 큰 부문은 주택시장(116.2억불)이며 후반기 성장률이 10%로 전반기(15.2%)에 비해 다소 감소한 것으로 보인다. 2018년 시장규모가 53.9억불인 산업시설은 후반기 성장률이 14.1%로 전반기(5.1%)에 비해 크게 증가한 것으로 나타난 반면, 에너지(40.2억불)부문 후반기 성장률은 7%로 전반기(13.2%)에 비해 상당히 감소한 것으로 조사되었다. 교통(31억불)부문 역시 후반기 성장률이 10.7%로 전반기(17.4%)에 비해 다소 감소했으며 오피스 및 상업용 건축부문도 전반기에 더 성장한 것으로 나타났다. 유독 공공건축부문 성장률은 전반기에 마이너스를 기록한 바 있으나 후반기에는 8%이상 성장해 눈에 띈다.

그림-172 베트남 주요 부문별 건설시장 성장률 Matrix

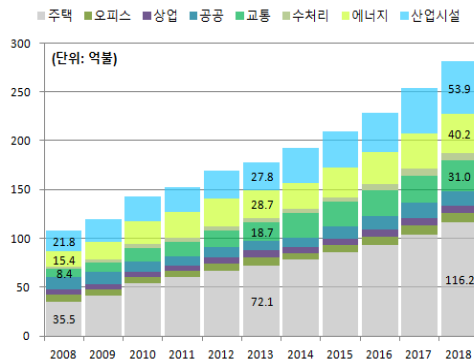


앞서 살펴본 바와 같이 베트남 건설시장은 전반적으로 후반기보다 전반기에 더 성장한 것으로 나타났는데 그림I-173을 들여다보면, 주택시장 규모는 2008년 35.5억불에서 2013년 72.1억불에 이어 2018년에는 116.2억불로 지난 10년간 3배 이상 성장한 것으로 나타났다. 교통 공종도 지난 10년간 3.7배(8.4억불 → 31억불)성장한 것으로 나타났으며 수처리 공종 역시 3배 이상 성장해 토목부문의 성장성도 관심이 필요할 것으로 판단된다.

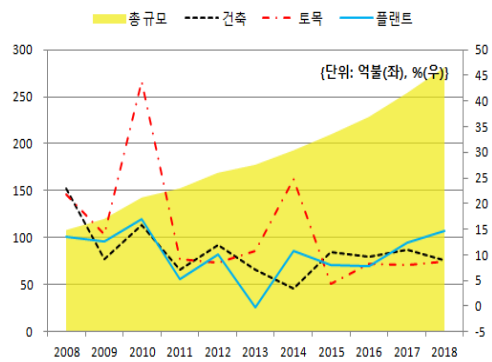
한편, 에너지 공종은 지난 10년간 2.6배(15.4억불 → 40.2억불) 성장했으며 산업시설은 2.5배(21.8억불 → 53.9억불) 성장한 것으로 나타나 인구증가에 따른 건축을 비롯해 산업다각화도 활발하게 추진중인 것으로 생각된다.

세부 공종을 부문으로 분류(그림I-174 참조)해 살펴보면, 토목부문의 등락과 건축부문의 정체 및 플랜트부문의 반등세를 확인할 수 있다. 특히 2010년 성장률은 토목부문이 가장 큰 43.8%를 기록했으며 플랜트 16.9%, 건축이 15.7%로 나타나면서 주목을 받았던 것으로 생각된다. 무엇보다도 2018년에 들어와 플랜트부문 성장률이 14.7%를 기록하면서 우리기업들의 관심국가로 자리매김하고 있다.

그림I-173. 베트남 세부 공종별 시장 추이



그림I-174. 베트남 주요 부문별 성장률 추이

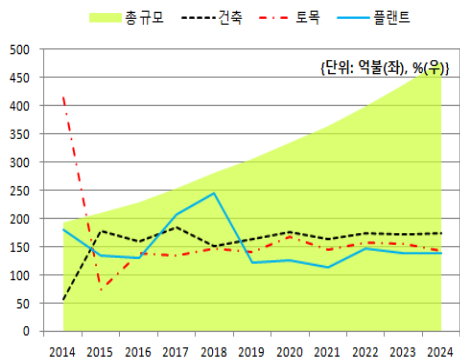


하지만 주요 부문별 성장률 전망치(그림I-175 참조)를 들여다보면, 플랜트부문 성장률은 2019년부터 7~8%대로 다소 조정될 것으로 보인다. 가장 유망되는 부문은 건축부문으로 2019년부터 9~10%대의 성장률을 기록할 것으로 전망되며 토목부문도 8~10%대를 나타낼 것으로 추정된다.

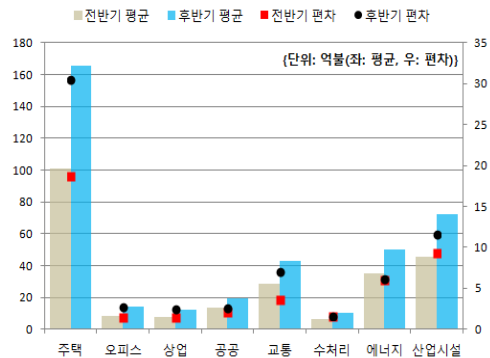
주택시장 성장 전망치의 이면에는 큰 편차가 있는 것으로 확인되었는데 그림I-176을 살펴보면, 2014~2019년간(전반기) 평균 주택시장 규모는 101억불, 2019~2024년간(후반기) 규모는 165억불로 전망된다.

하지만 후반기 편차가 30.6억불로 전반기(18.7억불)보다 훨씬 커 향후 대내외 변수에 민감하게 반응할 가능성이 커 보인다. 산업시설 규모도 전반기에 45.2억불에서 후반기에는 72.6억불로 증가할 것으로 전망되는데 편차 증감폭은 주택 및 교통부문에 비해 작은 것으로 확인되었다. 무엇보다도 에너지부문 규모가 전반기(34.8억불) 대비 후반기(50.2억불)에 증가하면서 편차도 거의 전후반기 차이가 없어 안정적인 성장이 예상된다.

그림I-175. 베트남 주요 부문별 성장률 전망



그림I-176. 베트남 기간별 시장변화 추이

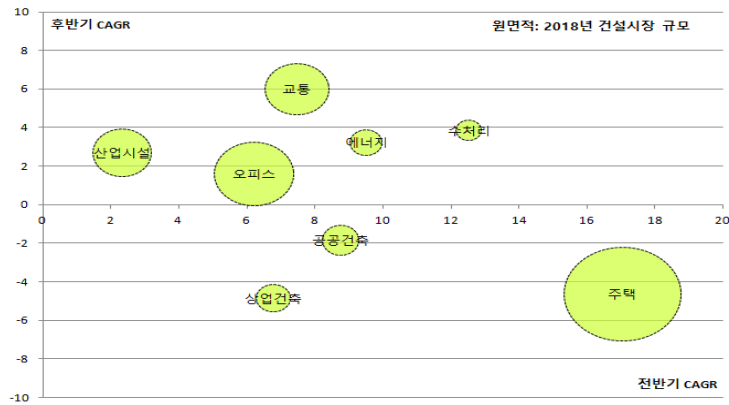


2) 싱가포르

싱가포르 건설시장 규모는 295억불 수준으로 그림I-177을 살펴보면, 2018년 규모가 가장 큰 부문은 주택시장(126.2억불)이며 후반기 성장률이 -4.6%로 전반기(17%)에 비해 크게 감소한 것으로 나타났다.

2018년 시장규모가 32억불인 산업시설은 후반기 성장률이 2.7%로 전반기(2.3%)에 비해 소폭 증가한 것으로 나타난 반면, 에너지(9.6억불)부문 후반기 성장률은 3.2%로 전반기(9.5%)에 비해 상당히 감소한 것으로 조사되었다. 교통(38.6억불)부문 역시 후반기 성장률이 6%로 전반기(7.5%)에 비해 다소 감소했으며 오피스, 상업 및 공공 건축부문도 전반기에 더 성장한 것으로 나타났다. 주로 건축부문에서 후반기에 마이너스 성장률을 기록한 반면, 토목 및 플랜트부문은 후반기로 갈수록 증가세를 보인 것으로 추정된다.

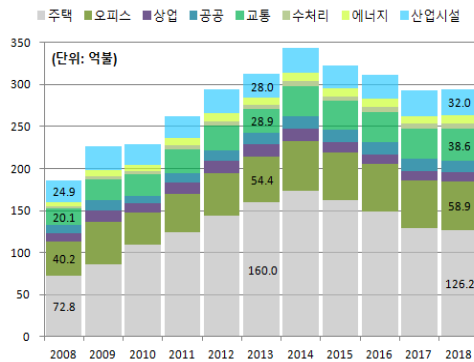
그림-177. 싱가포르 주요 부문별 건설시장 성장률 Matrix



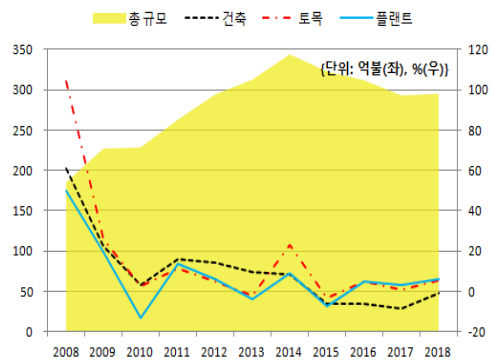
앞서 살펴본 바와 같이 싱가포르 건설시장은 전반적으로 후반기보다 전반기에 더 성장한 것으로 나타났는데 그림I-178을 들여다보면, 주택시장 규모는 2008년 72.8억불에서 2013년 160억불에 이어 2018년에는 126.2억불로 지난 10년간 1.7배 이상 성장한 것으로 나타났다. 교통 공종도 지난 10년간 1.9배(20.1억불 → 38.6억불) 성장한 것으로 나타났으며 수처리 공종 역시 2배 이상 성장해 토목부문의 성장성도 관심이 필요할 것으로 판단된다. 에너지 공종도 지난 10년간 1.8배(5.2억불 → 9.6억불) 성장했으나 그 규모가 크지 않으며 산업시설은 1.3배(24.9억불 → 32억불) 성장한 것으로 확인되었다. 싱가포르 건설시장 추이로 살펴본 특징은 2014년을 정점으로 다소 정체된 추세를 보이고 있으나 최근 소폭 반등세를 나타내고 있다는 점이다.

세부 공종을 부문으로 분류(그림I-179 참조)해 살펴보면, 글로벌 금융위기 이후 전반적으로 정체되면서 최근 소폭 반등세를 확인할 수 있다. 특히 2010년 성장률은 플랜트부문이 가장 낮은 -13.3%를 기록했으며 토목 2.6%, 건축이 3.4%로 나타나면서 세계 경기흐름의 영향을 받은 것으로 생각된다. 이후 각 부문들은 등락을 거듭하면서 적정 성장률을 나타내고 있다는 점은 잠재성을 가지고 있는 국가로 생각된다.

그림I-178. 싱가포르 세부 공종별 시장 추이



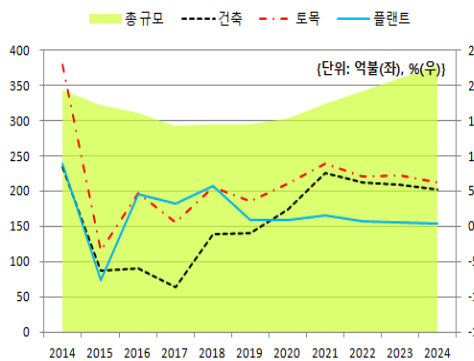
그림I-179. 싱가포르 주요 부문별 성장률 추이



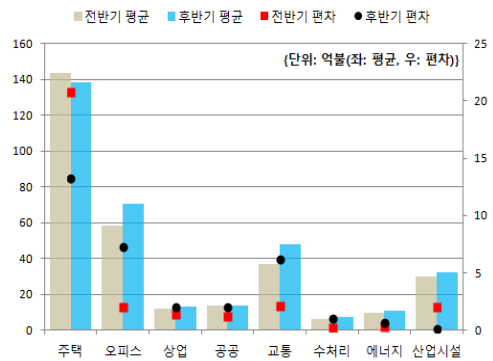
하지만 주요 부문별 성장률 전망치(그림I-180 참조)를 살펴보면, 플랜트부문 성장률은 2019년부터 정체될 것으로 보인다. 가장 유망되는 부문은 토목부문으로 2019년부터 3~8%대의 성장률을 기록할 것으로 전망되며 건축부문도 정체기를 탈피해 7%대까지 성장할 것으로 추정된다.

오피스 및 교통 부문 성장 전망치의 이면에는 큰 편차가 있는 것으로 확인되었는데 그림I-181을 살펴보면, 2014~2019년간(전반기) 평균 오피스 시장 규모는 58.2억불, 2019~2024년간(후반기) 규모는 70.2억불로 전망된다. 하지만 후반기 편차가 7.3억불로 전반기(2억불)보다 훨씬 커 향후 대내외 변수에 민감하게 반응할 가능성이 커 보인다. 교통부문 규모도 전반기에 36.8억불에서 후반기에는 47.8억불로 증가할 것으로 전망되지만 후반기 편차가 6.2억불로 전반기(2.1억불)에 비해 커진 것으로 나타났다.

그림I-180. 싱가포르 주요 부문별 성장률 전망



그림I-181. 싱가포르 기간별 시장변화 추이

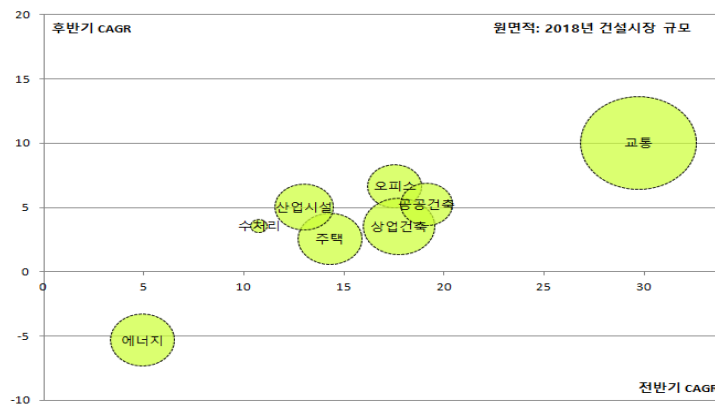


하지만 산업시설 규모는 전반기에 29.9억불에서 후반기에는 32.3억불로 증가할 것으로 전망되는데 편차가 0.1억불로 안정적인 추세를 보일 것으로 예상된다.

3) 인도네시아

인도네시아(인니)는 건설시장 규모는 3,270억불 수준으로 2018년 규모가 가장 큰 시장은 교통부문(1,220억불)이며 후반기 성장률이 10%로 전반기(29.7%)에 비해 크게 감소한 것으로 나타났다. 2018년 시장규모가 455.9억불인 산업시설도 후반기 성장률이 3.5%로 전반기(17.8%)에 비해 크게 감소한 것으로 나타났으며 에너지(378.2억불)부문 후반기 성장률도 -5.3%로 전반기(4.9%)에 비해 상당히 감소한 것으로 조사되었다. 주택(372.4억불)부문 역시 후반기 성장률이 2.6%로 전반기(14.3%)에 비해 상당히 감소했으며 오피스 및 공공 건축부문도 전반기에 더 성장한 것으로 나타났다(그림I-182 참조).

그림-182 인니 주요 부문별 건설시장 성장률 Matrix

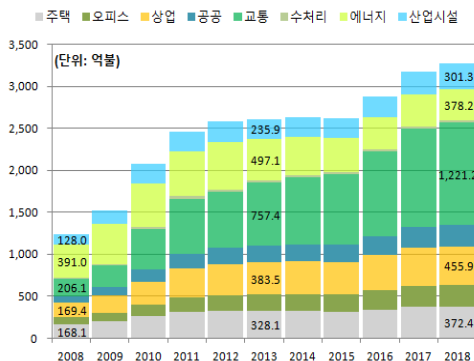


앞서 살펴본 바와 같이 인도네시아 건설시장은 전반적으로 후반기보다 전반기에 더 성장한 것으로 나타났는데 그림I-183을 들여다보면, 교통부문 규모는 2008년 206.1억불에서 2013년 757.4억불에 이어 2018년에는 1,221.2억불로 지난 10년간 6배 가까이 성장한 것으로 나타났다. 오피스 시장도 지난 10년간 3.1배 (84.7억불 → 262.1억불) 성장한 것으로 나타났으며 공공건축 역시 3배 이상, 주

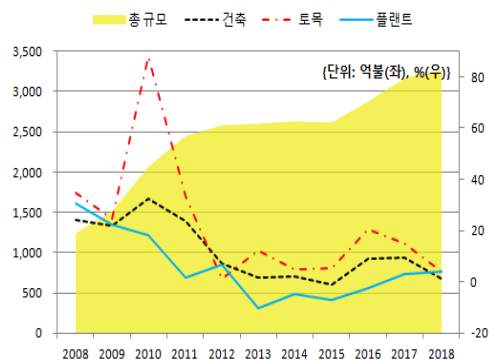
택시장도 2배 이상 성장해 토건부문에 관심이 필요할 것으로 판단된다. 한편, 에너지 공종은 지난 10년간 현상유지 수준으로 나타났으며 산업시설은 2.4배 (128억불 → 301.3억불) 성장한 것으로 나타나 인구증가에 따른 전력보급이 필요할 것으로 생각된다.

세부 공종을 부문으로 분류(그림I-184 참조)해 살펴보면, 토목부문의 등락과 건축부문의 정체 및 플랜트부문의 반등세를 확인할 수 있다. 특히 2010년 성장률은 토목부문이 가장 큰 88.1%를 기록했으며 건축 32.6% 플랜트가 18.2%로 나타나면서 주목을 받았던 것으로 생각된다. 무엇보다도 토목부문 성장률은 등락폭은 있지만 지난 10년간 마이너스 성장률을 기록한 적이 없어 우리기업들의 관심국가로 자리매김하고 있다.

그림I-183. 인니 세부 공종별 시장 추이



그림I-184. 인니 주요 부문별 성장률 추이

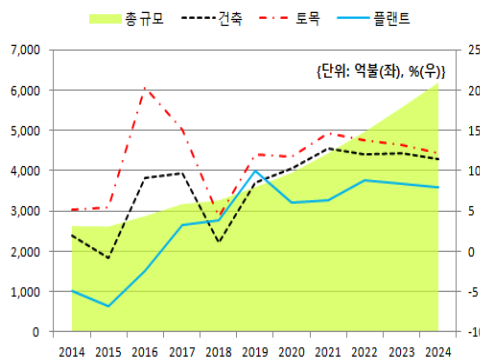


주요 부문별 성장률 전망치(그림I-185 참조)를 들여다보면, 전반적으로 양호해지는 추세를 보일 것으로 추정된다. 특히 토목부문 성장률은 2019년부터 11~14%대를 기록할 것으로 보여 가장 유망된다. 건축부문도 2019년부터 8~12%대의 성장률을 기록할 것으로 전망되며 플랜트부문도 6~9%대로 전망되면서 산업다각화 수요에 관심을 가져야 할 것으로 생각된다.

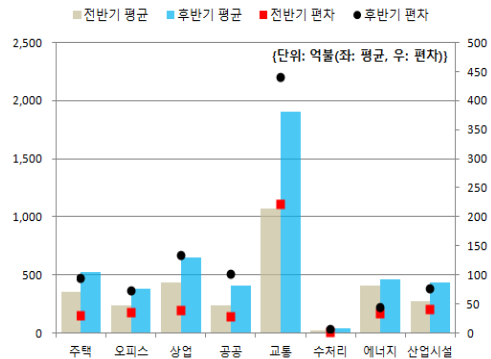
하지만 후반기 부문별 시장 성장 전망치의 이면에는 큰 편차가 있는 것으로 확인되었는데 그림I-186를 살펴보면, 2014~2019년간(전반기) 평균

교통부문 규모는 1,070억불, 2019~2024년간(후반기) 규모는 1,908억불로 전망된다. 하지만 후반기 편차가 443억불로 전반기(224.3억불)보다 훨씬 커 향후 대내외 변수에 민감하게 반응할 가능성이 커 보인다. 상업시설 규모도 전반기에 432.6억불(편차: 40.4억불)에서 후반기에는 649.4억불(편차: 135.5억불)로, 산업시설 규모 역시 전반기에 273억불(편차: 43억불)에서 후반기에 432.8억불(편차: 77.8억불)로 증가될 것으로 전망되지만 편차도 커져 안정성이 요구된다. 주택, 오피스, 공공건축도 규모가 증가함에 따라 편차폭도 커져 향후 추세에 관심이 필요할 것으로 보인다.

그림I-186. 인니 주요 부문별 성장률 전망



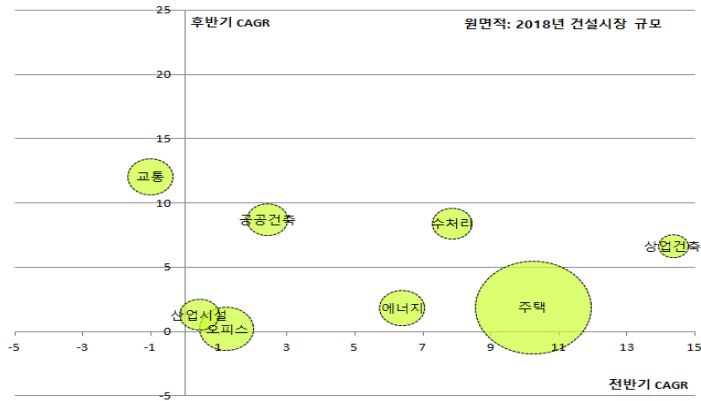
그림I-187. 인니 기간별 시장변화 추이



4) 인도

인도 건설시장 규모는 5,080억불 수준으로 2018년 규모가 가장 큰 부문은 주택시장(2,640억불)이며 후반기 성장률이 1.9%로 전반기(10.2%)에 비해 크게 정체된 것으로 나타났다. 2018년 규모가 572억불인 오피스 시장도 후반기 성장률이 0.2%로 전반기(1.2%)에 비해 정체된 것으로 나타난 반면, 교통(403.2억불)부문 후반기 성장률은 12%로 전반기(-1%)에 비해 상당히 증가한 것으로 조사되었다. 에너지(357.4억불)부문 역시 후반기 성장률이 1.8%로 전반기(6.4%)에 비해 상당히 감소했으나 공공건축(318.6억불) 성장률은 후반기에 8.7%(전반기 2.4%)로 크게 증가했다. 이에 비해 산업시설(298.9억불) 및 수처리(296.3억불) 부문 성장률은 전반기 대비 후반기에 1%p미만 수준을 보이면서 안정적인 성장세를 이어가고 있는 것으로 여겨진다(그림I-188 참조).

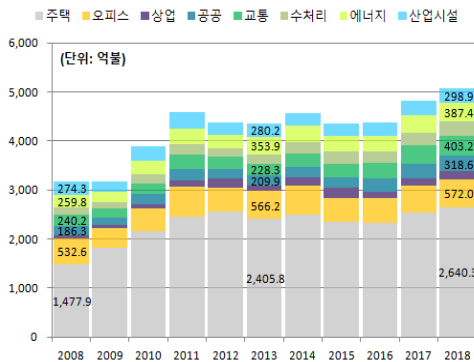
그림-188. 인도 주요 부문별 건설시장 성장률 Matrix



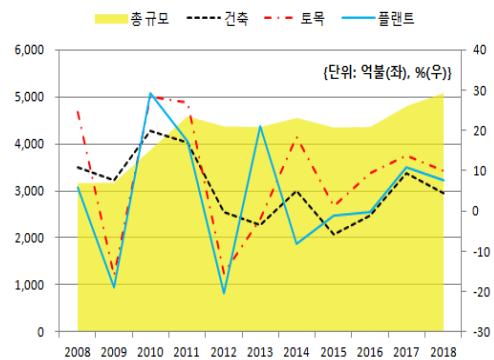
앞서 살펴본 바와 같이 인도 건설시장은 민간 건축부문은 후반기보다 전반기에 더 성장했으며 공공건축은 후반기에 더 성장한 것으로 나타났다. 또한 토목 및 플랜트부문은 전반기보다 후반기에 더 성장한 것으로 확인되었는데 그림 I-189를 들여다보면, 주택시장 규모는 2008년 1,477.9억불에서 2013년 2,405.8억불에 이어 2018년에는 2,640.8억불로 지난 10년간 1.8배 성장한 것으로 나타났다. 오피스 시장도 지난 10년간 1.1배(532.6억불 → 572억불)성장한 것으로 나타났다으며 상업시설은 2.7배, 공공건축도 1.7배 이상 성장했다. 이외에도 지난 10년간 수처리부문 시장규모는 2.2배, 교통부문 1.7배, 에너지부문은 1.5배, 산업시설은 1.1배 증가해 토건중심의 성장세를 확인할 수 있다.

세부 공종을 부문으로 분류(그림I-190 참조)해 살펴보면, 전반적인 성장률은 등락 가운데 최근 반등세를 확인할 수 있다. 특히 2010년 성장률은 플랜트부문이 가장 큰 29.3%를 기록했으며 토목 28.3% 플랜트가 20.1%로 나타나면서 주목을 받았던 것으로 생각된다. 2012년에 들어와 전반적인 마이너스 성장률을 보이기도 했지만 2017년부터 토목 및 플랜트부문을 중심으로 5% 이상 성장률을 나타내고 있어 반등추세에 있음을 추정할 수 있다.

그림I-189. 인도 세부 공종별 시장 추이



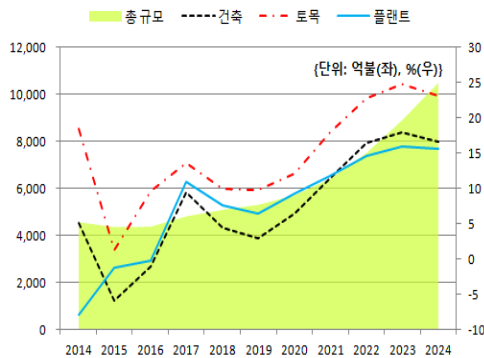
그림I-190. 인도 주요 부문별 성장률 추이



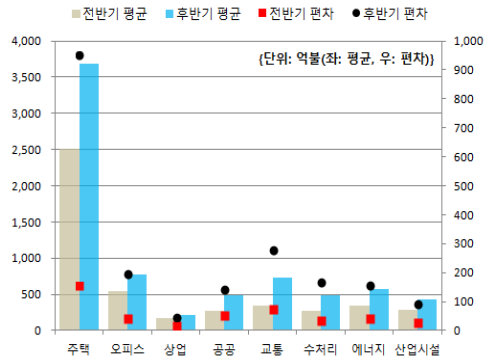
주요 부문별 성장률 전망치(그림I-191 참조)를 들여다보면, 전반적으로 양호해지는 추세를 보일 것으로 추정된다. 특히 토목부문 성장률은 2019년부터 9~24%대를 기록할 것으로 보여 가장 유망할 것으로 생각된다. 건축부문도 2019년부터 2~17%대의 성장률을 기록할 것으로 전망되며 플랜트부문도 6~16%대로 전망되나 공사수행 환경 및 대외 경기상황에 따른 변수에 관심을 가져야 할 것으로 생각된다.

하지만 후반기 부문별 시장 성장 전망치의 이면에는 큰 편차가 심한 것으로 확인되었는데 그림I-192를 살펴보면, 2014~2019년간(전반기) 평균 주택시장 규모는 2,509억불, 2019~2024년간(후반기) 규모는 3,680억불로 전망된다. 하지만 후반기 편차가 948.9억불로 전반기(154.2억불)보다 훨씬 커 향후 대내외 변수에 민감하게 반응할 가능성이 커 보인다. 오피스 시장규모도 전반기에 545.3억불(편차: 40.6억불)에서 후반기에는 777.1억불(편차: 193.5억불)로, 교통부문 규모 역시 전반기에 345.4억불(편차: 74.3억불)에서 후반기에 737.1억불(편차: 276.6억불)로 증가될 것으로 전망되지만 편차도 커져 안정성이 요구된다. 공공건축, 에너지, 수처리 및 산업시설도 규모가 증가함에 따라 편차폭도 커져 향후 추세에 관심이 필요할 것으로 보인다.

그림I-191. 인도 주요 부문별 성장률 전망



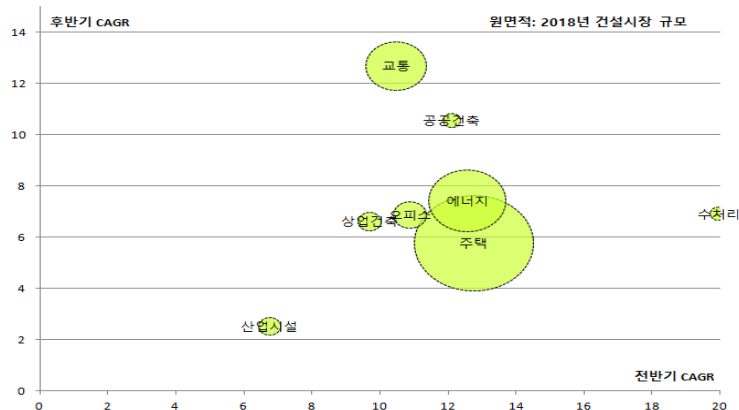
그림I-192. 인도 기간별 시장변화 추이



5) 필리핀

필리핀 건설시장 규모는 414억불 수준으로 2018년 규모가 가장 큰 부문은 주택시장(221.6억불)이며 후반기 성장률이 5.8%로 전반기(12.8%)에 비해 다소 감소한 것으로 나타났다. 2018년 시장규모가 93.1억불인 에너지시설은 후반기 성장률이 7.4%로 전반기(12.6%)에 비해 크게 감소한 것으로 나타난 반면, 교통(57.2억불)부문 후반기 성장률은 12.7%로 전반기(10.5%)에 비해 증가한 것으로 조사되었다. 이외에 오피스, 상업시설, 산업시설, 수처리 및 공공건축부문 역시 후반기 성장률이 전반기에 비해 다소 감소한 것으로 나타났다(그림 I-193 참조).

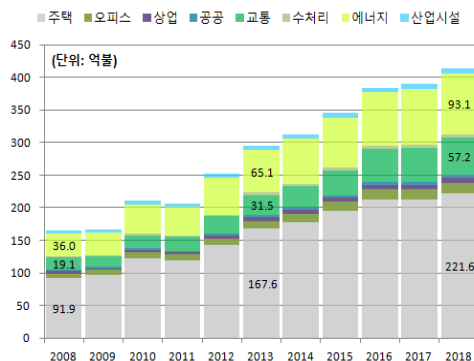
그림I-193. 필리핀 주요 부문별 건설시장 성장률 Matrix



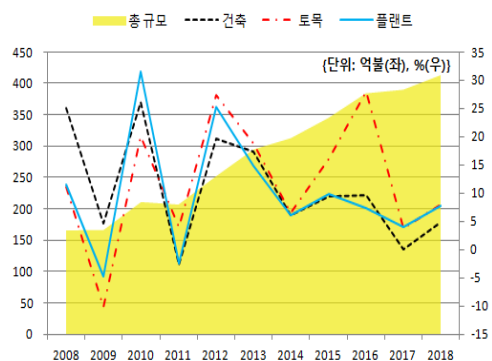
앞서 살펴본 바와 같이 필리핀 건설시장은 전반적으로 후반기보다 전반기에 더 성장한 것으로 나타났는데 그림I-194를 들여다보면, 주택시장 규모는 2008년 91.9억불에서 2013년 167.6억불에 이어 2018년에는 221.6억불로 지난 10년간 2.4배 이상 성장한 것으로 나타났다. 교통 공중도 지난 10년간 3배(19.1억불 → 57.2억불)성장한 것으로 나타났으며 수처리 공중 역시 3.5배 이상 성장해 토목 부문의 성장성도 관심이 필요할 것으로 판단된다. 한편, 에너지 공중은 지난 10년간 2.6배(36억불 → 93.1억불) 성장했으며 오피스 부문은 2.3배(10.9억불 → 16.9억불) 성장한 것으로 나타나 인구증가에 따른 건축을 비롯해 전력망 구축을 활발하게 추진중인 것으로 생각된다.

세부 공중을 부문으로 분류(그림I-195 참조)해 살펴보면, 전반적으로 등락의 기폭이 심한 것으로 나타났다. 특히 플랜트부문 성장률은 2009년 -4.8%에서 2010년 31.5%를 기록, 건축부문은 2009년 -10.1%에서 2010년 20.1%로, 토목부문은 2009년 -10.1%에서 2016년 28.1%를 나타내는 등 불안정한 패턴을 보이고 있는데 2018년에 들어와 다소 안정화 추세인 것으로 보인다.

그림I-194. 필리핀 세부 공중별 시장 추이



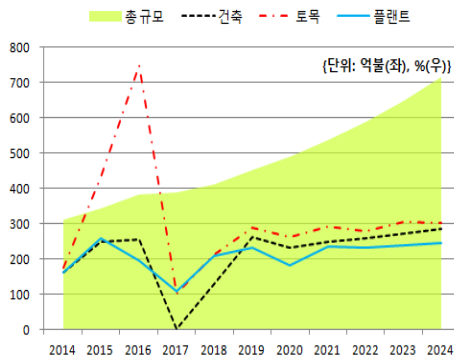
그림I-195. 필리핀 주요 부문별 성장률 추이



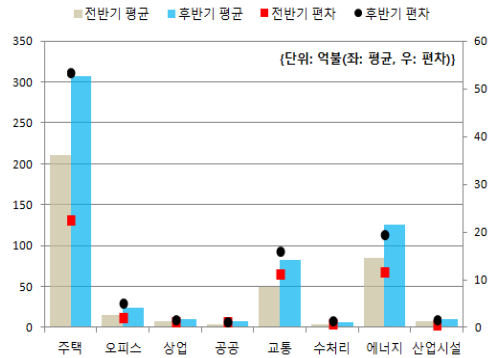
주요 부문별 성장률 전망치(그림I-196 참조)를 들여다보면, 플랜트부문 성장률은 2019년부터 6~9%대로 다소 안정화될 것으로 추정된다. 가장 유망되는 부문은 토목부문으로 2019년부터 9~11%대의 성장률을 기록할 것으로 전망되며 건축부문도 8~10%대를 나타낼 것으로 전망된다.

안정적인 성장 전망치의 이면에는 다소 편차가 있는 것으로 확인되었는데 그림I-197을 살펴보면, 2014~2019년간(전반기) 평균 주택시장 규모는 210억불, 2019~2024년간(후반기) 규모는 307억불로 전망된다. 하지만 후반기 편차가 53.3억불로 전반기(22.4억불)보다 훨씬 커 향후 대내외 변수에 민감하게 반응할 가능성이 커 보인다. 에너지시설 규모도 전반기에 84.9억불에서 후반기에는 125.1억불로 증가할 것으로 전망되는데 편차 증감폭은 상대적으로 작으며 교통부문 역시 전반기에 49.5억불에서 후반기에는 82.7억불로 증가할 것으로 전망되는 가운데 편차 증감폭도 작은 편으로 비교적 안정화 추세에 있는 것으로 보인다.

그림I-196. 필리핀 주요 부문별 성장률 전망



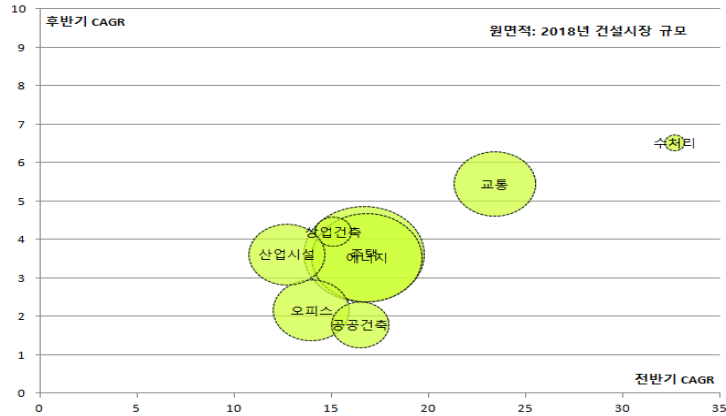
그림I-197. 필리핀 기간별 시장변화 추이



6) 말레이시아

그림I-198을 살펴보면, 말레이시아(말련) 건설시장 규모는 458억불 수준으로 2018년 규모가 가장 큰 부문은 주택시장(132.4억불)이며 후반기 성장률이 3.6%로 전반기(16.7%)에 비해 크게 감소한 것으로 나타났다. 2018년 시장규모가 111.9억불인 에너지시설은 후반기 성장률이 3.5%로 전반기(16.8%)에 비해 상당히 감소한 것으로 나타났으며 교통(60.7억불)부문 역시 후반기 성장률이 5.4%로 전반기(23.4%)에 비해 감소한 것으로 조사되었다. 이외에 오피스(14.0% → 2.2%), 상업시설(15.1% → 4.2%), 산업시설(12.7% → 3.6%), 수처리(32.7% → 6.5%) 및 공공건축(16.5% → 1.8%)부문 역시 후반기 성장률이 전반기에 비해 다소 감소한 것으로 나타났다.

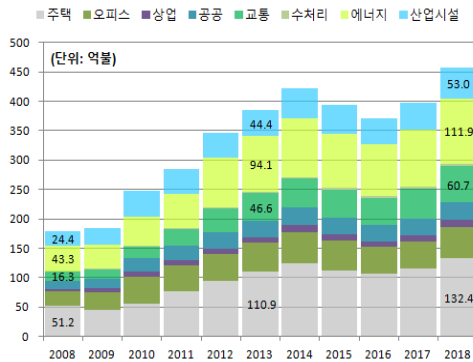
그림-198. 말린 주요 부문별 건설시장 성장률 Matrix



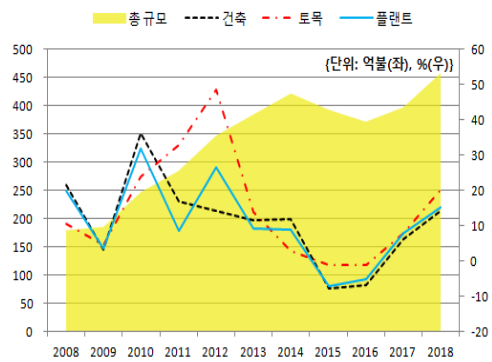
앞서 살펴본 바와 같이 말레이시아 건설시장은 전반적으로 후반기보다 전반기에 더 성장한 것으로 나타났는데 그림I-199를 들여다보면, 주택시장 규모는 2008년 51.2억불에서 2013년 110.9억불에 이어 2018년에는 132.4억불로 지난 10년간 2.5배 이상 성장한 것으로 나타났다. 에너지시설도 2.6배(43.3억불 → 111.9억불) 성장했으며 교통 공중 역시 지난 10년간 3.7배(16.3억불 → 60.7억불) 성장한 것으로 조사되었다. 한편, 오피스 부문은 2.1배(25.1억불 → 53.6억불), 산업시설도 2.2배(24.4억불 → 53억불), 상업시설 2.5배, 공공건축 2.3배 성장한 것으로 확인되었다.

세부 공종을 부문으로 분류(그림I-200 참조)해 살펴보면, 전반적인 성장률은 2015~2016년간 저점을 찍고 반등추세를 나타내고 있는 것으로 나타났다. 특히 플랜트부문 성장률은 2010년 31.9%에서 2015년 -7%를 기록, 건축부문은 2010년 36.4%에서 2015년 -7.9%로, 토목부문은 2012년 48.6%에서 2015년 -1.1%를 나타내는 등 침체 패턴을 보이다가 2017년부터 다시 상승세를 보이고 있다.

그림I-199. 말련 세부 공종별 시장 추이



그림I-200. 말련 주요 부문별 성장률 추이

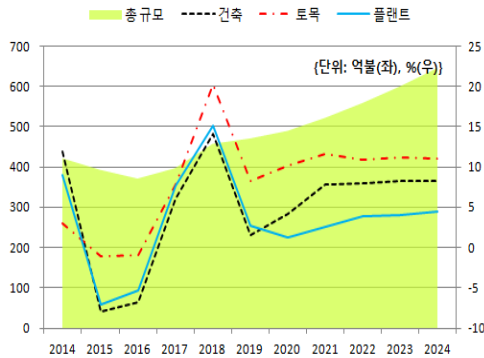


주요 부문별 성장률 전망치(그림I-201 참조)를 들여다보면, 플랜트부문 성장률은 2019년부터 1~4%대로 다소 조정될 것으로 추정된다. 가장 유망되는 부문은 토목부문으로 2019년부터 8~11%대의 성장률을 기록할 것으로 전망되며 건축부문도 1~8%대를 나타낼 것으로 전망된다.

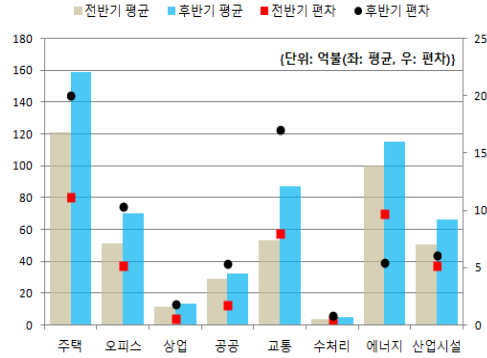
안정적인 성장 전망치의 이면에는 다소 편차가 있는 것으로 확인되었는데 그림I-202를 살펴보면, 2014~2019년간(전반기) 평균 주택시장 규모는 121억불, 2019~2024년간(후반기) 규모는 159억불로 전망된다. 하지만 후반기 편차가 20.1억불로 전반기(11.2억불)보다 커 향후 대내외 변수에 민감하게 반응할 가능성이 있다. 교통부문 역시 전반기에 53.2억불에서 후반기에는 86.8억불로 증가할 것으로 전망되는 가운데 편차 증감폭도 큰 편(8.1억불 → 17.1억불)인 것으로 나타났다.

단, 에너지시설 규모는 전반기에 약 100억불에서 후반기에 115.3억불로, 산업시설 규모도 50.3억불에서 66억불로 점진적인 증가추세 가운데 편차도 작은 편이어서 안정적인 성장세가 예상된다.

그림I-201. 말련 주요 부문별 성장률 전망



그림I-202. 말련 기간별 시장변화 추이



3-3. 진단

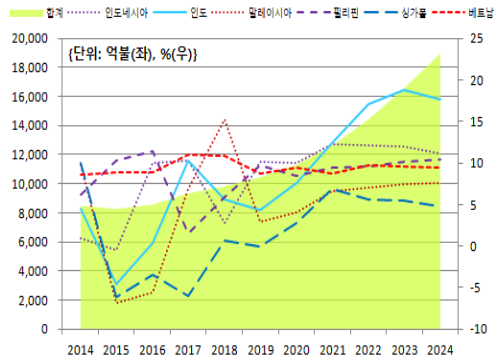
주요 국가별 건설시장 성장률 전망치(그림I-203 참조)를 들여다보면, 인도가 리스크가 큰 국가임에도 불구하고 6개국 가운데 2019~2024년간(후반기) CAGR이 가장 높은 13%를 기록할 것으로 전망된다. 동일기간 CAGR은 인도네시아가 11.3%로 확인되었으며 필리핀 이 9.6%, 베트남 9.3%, 말레이시아 5.9%, 싱가포르 4.2%순으로 나타났다. 하지만 2014~2019년간(전반기) CAGR은 베트남이 가장 큰 9.5%를 기록한 바 있으며 필리핀이 7.5%, 인도네시아 5.6%, 말레이시아 3.7%, 인도 3.4%, 싱가포르가 -0.8%로 나타나 베트남이 전후반기에 가장 안정적인 고성장을 보일 것으로 예상된다.

이를 좀 더 확인해보기 위해 그림I-204를 살펴보면, 2014~2019년간(전반기) 인도 건설시장 규모는 평균 4,743억불에서 2019~2024년간(후반기)에는 7,393억불로 전망된다. 하지만 전반기 대비 후반기 변동성¹²⁾이 18.9%p 증가하면서 향후 대내외 변수에 민감하게 반응할 가능성도 크다. 인도네시아도 건설시장 규모가 전반기 3,030억불에서 후반기에 4,793억불로 크게 증가할 것으로 추정되지만 변동성이 7.8%p 증가해 주시가 필요할 것으로 생각된다. 전반기 대비 후반기 변동성 증가폭은 필리핀이

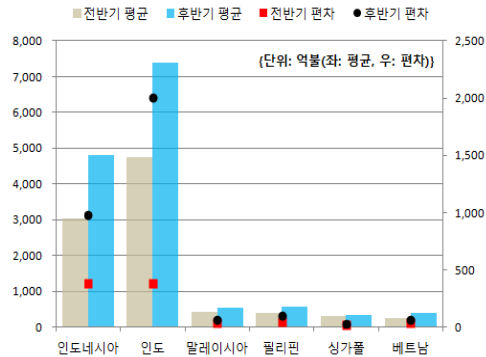
12) $\{(\text{후반기 표준편차}/\text{후반기 평균 시장규모}) \times 100\} - \{(\text{전반기 표준편차}/\text{전반기 평균 시장규모}) \times 100\}$

4.3%(시장 규모 383억불 → 574억불), 싱가포르 3.2%(시장 규모 310억불 → 334억불), 말레이시아는 2.9%(시장 규모 419억불 → 548억불), 베트남은 -0.8%(시장규모 245억불 → 387억불)순으로 분석되어 베트남이 가장 안정적인 시장인 것으로 확인되었다.

그림I-203. 주요 국가별 건설시장 성장률 전망



그림I-204. 주요 국가별 시장변화 추이

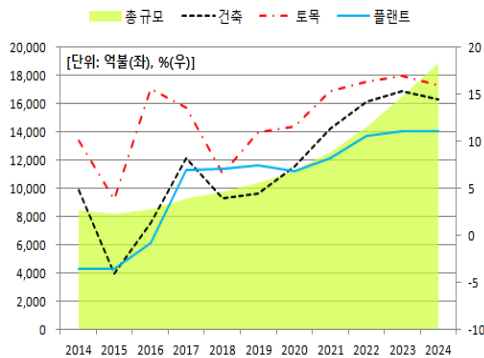


주요 부문별 성장률 전망치(그림I-205 참조)를 들여다보면, 토목부문 성장성이 가장 유망하다고 판단되는 2019년부터 11~17%대를 나타낼 것으로 전망된다. 건축부문은 2020년부터 7~15%대의 성장률을 기록할 것으로 전망되며 플랜트 부문도 6~11대를 나타낼 것으로 예상된다.

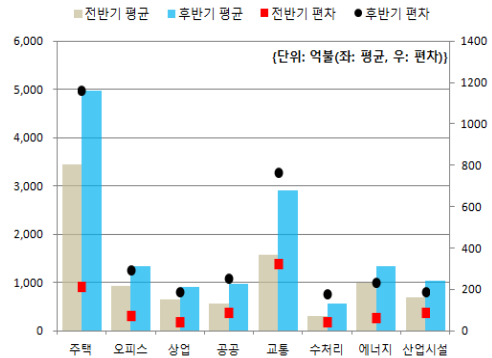
이처럼 높은 성장 전망치의 이면에는 다소 편차가 있는 것으로 확인되었는데 그림I-206을 살펴보면, 2014~2019년간(전반기) 평균 주택시장 규모는 3,441억불, 2019~2024년간(후반기) 규모는 4,970억불로 전망된다. 하지만 후반기 편차가 1,161억불로 전반기(209억불)보다 커 향후 대내외 변수에 민감하게 반응할 가능성이 크다. 교통부문 역시 전반기에 1,583억불에서 후반기에는 2,905억불로 증가할 것으로 전망되는 가운데 편차 증감폭도 큰 편(321억불 → 764억불)인 것으로 나타났다.

단, 에너지시설 규모는 전반기에 약 984억불에서 후반기에 1,335억불로, 산업시설 규모도 687억불에서 1,041억불로 점진적인 증가추세 가운데 편차도 토건부문에 비해 작은 편이어서 안정적인 성장세가 예상된다.

그림I-205. 6개국 주요 부문별 성장률 전망

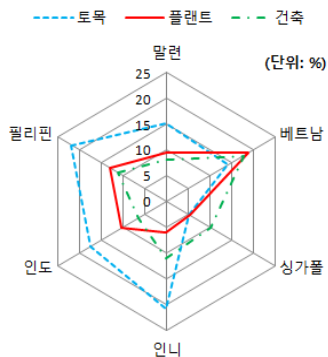


그림I-206. 주요 6개국 부문별 시장변화 추이

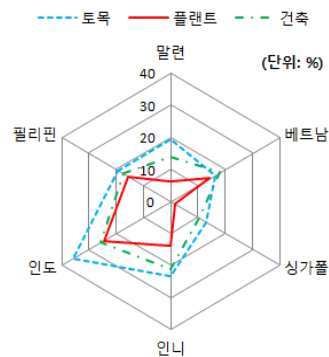


전반기(2014~2019년) 주요 부문별 변동성 현황(그림I-207 참조)을 살펴 보면, 토목부문에서 필리핀이 21.8%로 가장 변동폭이 컸던 것으로 나타났다. 인도네시아, 인도 및 말레이시아도 15%이상으로 다소 등락을 보인 것으로 조사되었으며 베트남에 이어 싱가포르의 안정적인 패턴을 나타냈다. 하지만 건축부문 변동성에서는 베트남이 가장 큰 17.7%, 필리핀 11.1%, 인도네시아 10.9%, 싱가포르 10.1% 등의 순으로 확인되었다. 플랜트부문 변동성에서도 베트남이 가장 큰 18.9%, 필리핀 12.9%, 인도 10.4% 등의 순으로 나타나 국가별로 부문별 변동성에 유의가 필요할 것으로 생각된다.

그림I-207. 전반기 주요 부문별 변동성 현황



그림I-208. 후반기 주요 부문별 변동성 현황



후반기(2019~2024년) 주요 부문별 변동성 현황(그림I-208 참조)을 살펴 보면, 토목부문에서 인도가 35.9%로 가장 변동폭이 컸던 것으로 나타났다. 인도네시아도 23.2%, 말레이시아 19.5%, 필리핀 19.3%, 베트남 16.3% 등의 순으로 다소 등락을 보일 것으로 전망되며 싱가포르의 안정적인 패턴을 나타냈다. 건축부문 변동성에서도 인도가 25.7%, 인도네시아 21%, 베트남 18.2%, 필리핀 17.4% 등의 순으로 나타났으며 플랜트부문 역시 인도가 24.4%, 필리핀 15.5%, 베트남 14.4%, 인도네시아 13.9% 등의 순으로 조사되었다.

이상에서 살펴본 바를 토대로 국가별 건설시장 기회 및 위협요인을 국가별로 분류해보면 아래와 같이 정리할 수 있다.

[베트남]

- 기회요인: 공공건축·산업시설·수처리·에너지·주택부문 안정성, 상업시설·오피스·주택부문 성장성
- 위협요인: 교통·상업시설·오피스부문 불안정성, 공공건축·교통·산업시설·수처리·에너지부문 성장성

[싱가포르]

- 기회요인: 산업시설·주택부문 안정성, 공공건축·교통·상업시설·수처리·오피스 부문 성장성
- 위협요인: 공공건축·교통·상업시설·수처리·에너지·오피스부문 불안정성, 산업 시설·에너지·주택부문 성장성

[인도네시아]

- 기회요인: 공공건축·교통·상업시설·수처리부문 성장성
- 위협요인: 건설시장 불안정성, 산업시설·에너지·오피스·주택부문 성장성

[인도]

- 기회요인: 공공건축·교통·수처리·에너지부문 성장성
- 위협요인: 건설시장 불안정성, 산업시설·상업시설·오피스·주택부문 성장성

[필리핀]

- 기회요인: 공공건축·교통부문 안정성, 교통·수처리·오피스·주택부문 성장성
- 위협요인: 산업시설·상업시설·수처리·에너지·오피스·주택부문 불안정성, 공공 건축·산업시설·상업시설·에너지부문 성장성

[말레이시아]

- 기회요인: 산업시설·에너지부문 안정성, 공공건축·교통·상업시설·수처리·오피스·주택부문 성장성
- 위협요인: 공공건축·교통·상업시설·수처리·오피스·주택부문 불안정성, 산업시설·에너지부문 성장성

건설시장에서 기회와 위협요인은 서로 양면의 동전과 같다. 즉, 성장성이 클수록 변동성이 커져 불안정해질 수 있으며 성장성은 둔화되어도 변동성이 작아져 안정적일 수 있다. 요컨대 말레이시아는 성장성이 크면 변동성이 확대되는 시장이라고 볼 수 있으며 베트남의 경우, 성장성은 전반적인 건설시장 성장성에 못 미치지만 플랜트부문이 안정되어 있고 주택시장이 안정적인 기회요인으로 작용할 것으로 추정된다. 인도네시아는 변동성은 있지만 토목 중심의 진출이 바람직할 것으로 생각되며 싱가포르의 건축부문을 중심으로 진출하는 것이 좋을 것으로 판단된다. 말레이시아는 토건부문의 성장이 기대되지만 불안정할 것으로 판단되며 인도의 경우 공공부문 성장성이 전망되나 변동성이 클 것으로 보인다. 필리핀은 민간주도 토건부문이 유망할 것으로 보이나 리스크가 상존할 것으로 판단된다.

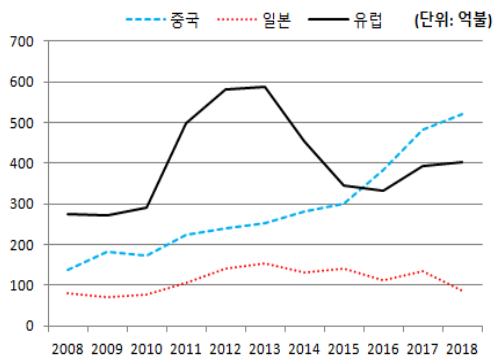
II. 신 남방지역 진출 사례 분석

1. 개황

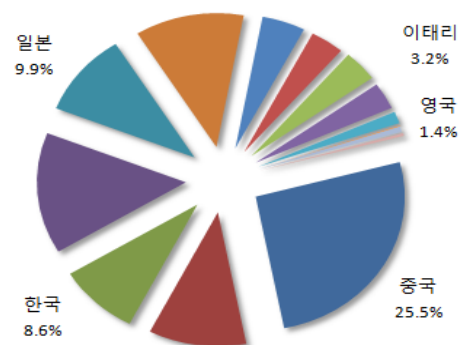
ENR Int'l Contractors 매출 데이터를 근거로 도출된 그림II-1을 살펴보면, 아시아지역에서 최근 중국기업들의 활약이 눈에 띈다. 2016년부터 중국기업들은 유럽을 제치기 시작해 꾸준히 매출이 증가해 2018년에는 500억불을 초과한 것으로 나타났다. 반면 유럽기업의 아시아지역 매출은 2012~2013년을 정점으로 감소했다가 최근 회복세를 보이고 있으나 400억불 수준에 머물고 있다. 일본 역시 최근 아시아 매출 추이가 주춤하고는 있으나 100억불 안팎을 유지하고 눈여겨봐야 할 것으로 생각된다.

2008~2018년간 아시아지역 평균 매출 점유율(그림II-2 참조)을 살펴보면, 중국의 점유율이 가장 높은 25.5%를 기록하고 있다. 유럽 점유율도 35% 이상을 나타내고 있으나 문화권이 유사한 호주를 중심으로 활동하고 있는 것으로 여겨지며 최근 정체되고 있다. 지난 10년 평균 점유율은 한국이 8.6%로 수위권에 포함되어 있지만 일본이 다소 높은 약 10% 수준으로 꾸준한 진출패턴을 확인해볼 필요가 있다. 유럽기업들 가운데 아시아 매출 점유율은 각각 3.2%, 1.4%로 높지 않지만 눈여겨봐야 할 국가는 우리 기업들과 경쟁구도에 있는 이태리 및 영국이라고 생각된다.

그림II-1. 주요 외국기업 아시아 매출 추이



그림II-2. 주요국 아시아 평균 매출 점유율



따라서 아시아지역을 지속적으로 공략하고 있는 일본 Chiyoda, Obayashi, Kajima를 비롯해 이태리 Saipem, 영국 Petrofec에 이어 중국 CSCEC(China State Construction Engineering Corporation) 및 Powerchina(Power Construction Corporation of China)의 진출사례를 확인해보고자 한다.

2. 일본 기업

2-1. 진출 사례

일본 화공 및 LNG 플랜트건설을 대표할 수 있는 Chiyoda는 2018년 해외 매출액이 25.9억불로 2016년(43.3억불)부터 감소세를 나타내고 있다. 하지만 LNG 프로젝트에 강점을 가지고 있는 Chiyoda는 액화기술 보유기업(Air products¹³⁾)과 돈독한 관계를 유지하고 있기 때문에 세계 LNG 플랜트 시장에서 강자로 군림하고 있다.

프로젝트-1을 살펴보면, Chiyoda는 총 3단계로 구성된 37억불 규모의 Pengerang 심해 석유 터미널 프로젝트 가운데 2A단계 에틸렌/프로필렌 냉동 가스 탱크시설(Refrigerated Gaseous Tanks Facility for Ethylene and Propylene)을 수주했다.

이 프로젝트 2A단계 발주처는 PT-2로 Petronas(40%), DIALOG(25%), Royal Vopak(25%) 및 Johor State Government(10%)가 합작으로 설립한 특수법인(SPV)이다. 이들 민간기업, 공기업 및 정부로 구성된 특수법인은 12.5억불 규모의 2A단계 수행을 위해 2017.12월 9개 국제은행으로부터 신디케이트 론을 받은 것으로 확인되었다. Chiyoda는 도급형으로 계약을 진행한 것으로 여겨지는데 전형적인 기술력을 인정받아 프로젝트를 수주한 사례라고 생각된다. 더욱이 Chiyoda는 대주주인 Mitsubishi가 말레이시아에서 Petronas가 운영중인 LNG터미널 지분에 다수 참여하고 있는 것으로 알려져 연계 내지는 후속 프로젝트 참여에 유리할 것으로 판단된다. 한편, 이

13) 세계 LNG 프로젝트의 약 60% 액화기술(라이선스)을 제공하고 있으며 EPC 공사에 설계능력이 있는 Chiyoda, JGC, TechnipFMC, KBR, CB&I, Saipem만이 참여하고 있음

프로젝트 2B단계는 삼성물산이 참여해 가스 재기화(Re-Gasification) 플랜트 2기를 시공중이다.

- Petronas LNG (Satu): Petronas(90%), Mitsubishi(5%), Sarawak state government(5%)
- Petronas LNG (Dua): Petronas(80%), Mitsubishi(10%), Sarawak state government(10%)
- Petronas LNG (Tiga): Petronas(60%), JX Nippon(10%), Shell 15%, Mitsubishi(5%), Sarawak state government(10%)

프로젝트-1. Pengerang Deep Water Petroleum Terminal			
국가	말레이시아	발주처	PITSB+PT-2+PLNG-2+PT5
규모	37억불	공사 내용	500만m³ 규모의 석유 터미널 건설 등(총 3단계)
낙찰 시기	2014.4Q 2017.1Q	Check Point	PITSB: DIALOG(46%), Royal Vopak(44%), Johor State Government (10%)→ 1단계 발주
진행 상태	시공중		PT-2: Petronas(40%), DIALOG(25%), Royal Vopak(25%), Johor State Government(10%)→ 2A단계 발주
재원	민간/공공		PLNG-2: Petronas(65%), DIALOG(25%), Johor State Government (10%)→ 2B단계 발주
시공사	Chiyoda 삼성물산		PT5: Dialog Terminals Sdn Bhd(90%), Permodalan Darul Ta'zim Sdn Bhd(10%)→ 3단계 발주
주요 경과	- 2009.2Q: PITSB/PT-2/PLNG-2 심해 석유타미널 건설계획 발표		
	- 2011.2Q: Dialog E&C, 1단계 수주		
	- 2014.2Q: 1단계 완공		
	- 2014.4Q: 삼성물산 등 컨소시엄, 2B단계 수주		
	- 2017.1Q: Chiyoda 등 컨소시엄, 냉동 가스 탱크시설(RGTF/2A단계) 수주		
	- 2017.4Q: 2B단계 완공		
	- 2019.4Q: 2A단계 완공 예정		
	- 2021.4Q: 전체 단계 완공 예정		

프로젝트-2를 살펴보면, 베트남에서 Chiyoda가 수주한 정유&석유화학 단지 개요를 확인할 수 있는데 우리기업뿐만 아니라 일본 JGC 및 프랑스 Technip도 참여해 다국적 기업들이 합작으로 완공한 사례이다.

이 프로젝트 발주처는 Vietnam Oil and Gas Group(PVN), Kuwait Petroleum Europe BV(KPE), Idemitsu Kosan Co Ltd(IKC), Mitsui Chemicals Inc(MCI)가 합작으로 설립한 Nghi Son Refinery & Petrochemical

LLC(NSRP)으로 일본기업뿐만 아니라 쿠웨이트 석유회사도 지분 참여한 것으로 알려졌다. 특히 프로젝트 재원 조달을 위해 일본 국제협력은행(JBIC) 및 한국 수출입은행(KOEXIM)이 공동으로 70%를 지원했으며 관련 소속 국가 건설기업들도 대거 참여하게 된 사례라고 볼 수 있다.

프로젝트-2. Nghi Son Refinery and Petrochemical Complex			
국가	베트남	발주처	Nghi Son Refinery & Petrochemical LLC(NSRP)
규모	90억불	공사 내용	200,000배럴/일산 규모의 정유 및 석유화학시설
낙찰 시기	2013.1Q	Check Point	Vietnam Oil and Gas Group(PVN), Kuwait Petroleum Europe BV(KPE), Idemitsu Kosan Co Ltd(IKC), Mitsui Chemicals Inc(MCI)가 J/V로 프로젝트 지분 참여, 재원 조달(베트남 최대 FDI 프로젝트)
진행 상태	완공		
재원	민-관		
시공사	Chiyoda 등		
주요 경과	- 2006.1Q: NSRP, 정유&석유화학단지 개발계획 발표		
	- 2008.1Q: 미국 ABB Lummus Global, detailed F/S 수주		
	- 2008.1Q: 영국 Foster Wheeler Energy, FEED 수주		
	- 2013.1Q: Chiyoda+JGC+Technip+GS건설+SK건설, EPC프로젝트 수주		
	- 2013.2Q: FID(final investment decision) 서명		
	- 2013.3Q: 영국 Foster Wheeler Energy, PMC 수주		
	- 2013.4Q: 착공		
	- 2018.1Q: 완공		

프로젝트-3은 Chiyoda가 참여한 공중 다각화 전략의 일례로 여겨지는데 JICA가 지원하는 30년 기한 양허(BOT) 프로젝트이다.

특이한 점은 2014년 금융 및 기술제안서 입찰에 일본기업들인 Maeda+Toyo Corporation, Taisei+JATCO, Shimizu Corporation, Sumitomo+Mitsui Construction Company Ltd, Chiyoda+Mitsubishi Corporation가 참여한 것으로 확인되었다.

즉, 이 사례는 일본 ODA뿐만 아니라 대 주주회사인 Mitsubishi와 연계된 프로젝트로 플랜트 전문 건설기업인 Chiyoda의 향후 진출 방향에 주시가 필요할 것으로 생각된다.

프로젝트-3. New Bohol Airport			
국가	필리핀	발주처	Department of Transportation and Communications(DoTC)
규모	1.7억불	공사 내용	2층 여객터미널 및 2,500m 활주로 등 건설
낙찰 시기	2015.1Q	Check Point	JICA 지원(Long Term Loan 제공) 프로젝트로 일본기업만 참여
진행 상태	완공		
재원	공공/민간		
시공사	Chiyoda		
주요 경과	- 2006.1Q: DoTC, Bohol 신공항 건설계획 발표		
	- 2014.2Q: 5개 그룹, 기술 및 금융조달 제안서 제출		
	- 2015.1Q: 일본기업, BOT 계약 체결		
	- 2015.3Q: 착공		
	- 2016.3Q: National Economic and Development Authority(NEDA), 공사변경 승인		
	- 2018.4Q: 완공		

1892년에 설립된 Obayashi는 미국의 경제 전문지 포브스(Forbes)가 선정한 Forbes Global 2,000(글로벌 세계기업 순위)에서 885위를 기록하고 있는데 매출 575위, 수익성 887위, 자산 1,317위, 시장가치 1,638위에 랭크되어 있다.

Obayashi의 사업영역은 국내외 건축 및 토목, 부동산개발, 신사업부문으로 공공건축, 사무실, 의료 및 교육시설, 경기장, 호텔, 상업시설, 주거시설, 댐, 발전소, 도로, 터널, 교각, 철도, 레저, 공항 및 수처리 시설을 비롯해 재생에너지, 민간자본 운용(PFI)부문을 포함하고 있다.

프로젝트-4는 Obayashi가 참여한 데이터 센터 건축 프로젝트로 현지 민간기업이 해외 금융기관으로부터 재원을 조달한 사례이다. 일반적으로 4차 산업혁명 시대에 수요가 증가할 데이터 센터는 발전기, 무정전 전원장치, 항온·항습기, 백업 시스템, 보안 시스템 등을 포함하고 있어 에너지 효율성과 친환경 인증이 필요해 관련 기술력이 요구된다.

프로젝트-4. Loyang Hyperscale Data Center			
국가	싱가포르	발주처	AirTrunk
규모	7억불	공사 내용	총 60MW규모 데이터 센터 및 부대시설 건설
낙찰 시기	2019.2Q	Check Point	발주처가 Deutsche Bank, Goldman Sachs 및 Natixis로부터 금융조달
진행 상태	시공중		
재원	민간		
시공사	Obayashi		
주요 경과	- 2016.2Q: AirTrunk, hyperscale Data Center 건설계획 발표		
	- 2019.2Q: Data Center 제1단계 자금 조달		
	- 2022.4Q: 완공 예정		

Obayashi는 베트남 최고층(460m) 빌딩인 주상복합 랜드마크 81 타워(프로젝트-5)도 2018년에 현지 Coteccons Group사와 합작으로 완공한 바 있다. 세계 10위내에 속하는 이 빌딩의 주 투자사(발주처)는 베트남 부동산 재벌인 Vingroup으로 세계적인 미국 부동산 서비스 및 투자회사인 CBRE를 통해 마케팅 활동을 하고 있는 것으로 알려졌다. Obayashi는 현지기업과 협업을 비롯해 부동산관련 현지 유력 발주처뿐만 아니라 세계적인 컨설팅사와도 연계되어 프로젝트 수주로 연결한 것으로 판단된다.

프로젝트-5. The Landmark 81 Mixed-Use Tower			
국가	베트남	발주처	Vingroup
규모	14억불	공사 내용	81층(241,000㎡) 주상복합 건물 시공
낙찰 시기	2014.4Q	Check Point	베트남 최고층 빌딩
진행 상태	완공		
재원	민간		
시공사	Obayashi 등		
주요 경과	- 2014.1Q: Vingroup, 호치민에 81층 주상복합 건물 개발계획 발표		
	- 2014.4Q: Coteccons Group+Obayashi, EPC프로젝트 수주 착공		
	- 2015.2Q: CBRE(CB Richard Ellis Co Ltd), 마케팅 컨설턴트로 선정		

프로젝트-6을 살펴보면, JICA 자금과 연계한 일본기업들의 진출 사례를 확인할 수 있는데 2011년 제 1단계 RFQ(Request for Qualification) 입찰에

Kajima, Taisei 등 일본 유수 건설기업들이 현지기업과 13개 J/V를 구성해 참여한 바 있으며 총 10개 컨소시엄이 입찰에 참여할 기회를 가졌다.

프로젝트-6. Jakarta Mass Rapid Transit			
국가	인도네시아	발주처	PT Mass Rapid Transit Jakarta(PTMRT)
규모	90억불	공사 내용	144.4km 연장 고속철도 프로젝트(총 3단계)
낙찰 시기	2013.2Q	Check Point	JICA 지원 프로젝트로 일본기업(Shimizu Corp, Sumitomo Mitsui Construction Co Ltd 및 Obayashi)과 현지기업 참여
진행 상태	완공		
재원	공공		
시공사	Obayashi 등		
주요 경과	- 2011.2Q: 제1단계 RFQ(자격제안) 공고		
	- 2011.4Q: 제1단계 입찰참가자격 사전 심사		
	- 2013.2Q: Nippon Koei Co., Ltd. and Partners, 입찰지원서비스 수주		
	- 2013.2Q: 제1단계 우선협상대상자 선정에 이어 EPC계약 체결		
	- 2013.4Q: 제1단계 착공		
	- 2019.1Q: 제1단계 완공		
	- 2024.4Q: 제3단계 완공 예정		

제 1단계 2개 패키지는 일본 Shimizu 및 Obayashi, 현지 Wijaya Karya, Jaya Construction사로 구성된 컨소시엄에 1개 패키지는 Sumitomo Mitsui Construction 및 Hutama Karya 컨소시엄에 낙찰되었다. 이 프로젝트는 저리의 일본 ODA 자금이 지원된 프로젝트에 자국 기업들이 진출에 유리한 위치를 점유한 사례라고 볼 수 있다.

1840년 설립된 Kajima Corporation(카지마 건설, 이하 Kajima로 표기)은 Forbes Global 2,000에 820위를 기록하고 있는데 매출 572위, 수익성 694위, 자산 1,456위, 시장가치 1,394위에 랭크되어 있다.

Kajima의 사업영역은 토목, 건축, 부동산개발 및 신사업, 국내 자회사 및 해외 자회사부문으로 구분되며 도로, 터널, 댐, 발전소, 활주로, 주거 및 상업시설뿐만 아니라 제조공장, 발전소, 의료, 교육, 스포츠시설, 에너지 및 부동산개발 및 관리를 포함하고 있다. 특히 부동산 개발 및 신사업부문은 부동산 기획, 임대, 매각 등을 담당하고 있는데 토건 설계,

엔지니어링 및 환경 서비스도 제공하고 있다.

프로젝트-7을 살펴보면, Kajima의 주상복합 빌딩 진출사례를 확인할 수 있는데 현지 부동산 개발회사가 J/V로 발주한 프로젝트이다. Kajima는 주요 지역별 본부를 설립해 수주활동을 강화하고 있으며 아시아지역에서는 싱가포르, 인도네시아, 태국, 말레이시아, 필리핀, 베트남, 인도 및 홍콩에 현지법인 설립을 통해 설계, CM, 시공 및 개발 사업을 담당하고 있다.

프로젝트-7. Boulevard 88 Mixed-Use Complex			
국가	싱가포르	발주처	Granmil+ISC
규모	3억불	공사 내용	28층 주거 및 8층 호텔 건설
낙찰 시기	2018.4Q	Check Point	Granmil Holdings Pte Ltd(Granmil, City Developments Limited(CDL)+Hong Leong Holdings+LEA Investments Limited J/M), Ian Schrager Company(ISC) J/V 개발형 프로젝트
진행 상태	시공중		
재원	민간		
시공사	Kajima		
주요 경과	- 2016.2Q: Granmil, 주상복합 건물 건설계획 발표		
	- 2018.4Q: 착공		
	- 2022.1Q: 완공 예정		

프로젝트-8은 일본 Aeon사의 베트남 진출과 함께 Kajima가 베트남에서 현지기업과 J/V로 Design-Build방식으로 수주한 4번째 쇼핑몰로 알려졌다. Aeon사는 베트남에 20개의 쇼핑몰 건설을 계획하고 있어 일본기업들에게 수혜가 예상된다.

프로젝트-8. Ha Dong Shopping Mall			
국가	베트남	발주처	Aeon Mall Vietnam Co Ltd(Aeon)
규모	2억불	공사 내용	5층(150,000m²)규모 쇼핑몰 시공
낙찰 시기	2018.1Q	Check Point	Design-Build 방식으로 발주되었으며 BIM Group이 공동 개발사로 지명
진행 상태	시공중		
재원	민간		
시공사	Kajima 등		
주요 경과	- 2016.1Q: Aeon, Ha Dong지역에 4번째 쇼핑몰 건설계획 발표		
	- 2017.2Q: Aeon, 하노이 인민위원회로부터 투자승인 접수		
	- 2018.1Q: Hoa Binh Construction Corporation+Kajima DB프로젝트 수주, 착공		

프로젝트-9는 Kajima가 직접 개발형 사업에 진출한 사례로 베트남 주요 도시에 총 20개 자체 브랜드 호텔 건설을 통해 사업다각화를 도모하고 있다. 2016년 Indochina Capital은 Kajima와 해외 부동산 개발시장에 진출하기 위해 영국에 ICC-Kajima를 설립했다.

프로젝트-9. Hotel Development Program			
국가	베트남	발주처	Indochina Kajima Development Limited (ICC-Kajima)
규모	10억불	공사 내용	호치민, 하노이 등 주요 도시에 호텔 20개 건설
낙찰 시기	2018.4Q	Check Point	자체 개발형 사업의 일환으로 'Wink'라는 브랜드명의 호텔체인을 베트남 주요 도시에 건설하는 프로그램
진행 상태	시공중		
재원	민간		
시공사	Kajima 등		
주요 경과	- 2016.3Q: Indochina Capital, Kajima와 부동산개발 J/V 구성		
	- 2018.4Q: 첫 번째 호치민 호텔체인 착공		
	- 2025.4Q: 전체 호텔체인 건설 완료 예정		

2-2. 진출패턴 및 시사점

일본 메이저 건설기업을 대상으로 벤치마킹할 만한 요소로는 무엇보다도 장기적 안목과 거점 국가를 통한 점진적인 확장전략을 꼽을 수 있다. 특히 Kajima는 1988년 Overseas Asia Pte. Ltd.라는 명칭으로 싱가포르에 지역 본부를 설립해 활동중이다. 아시아지역 진출역사가 긴 Obayashi는 1965

년에 싱가포르 지사를, 1972년 인도네시아 법인(PT. Jaya Obayashi)을, 1974년 태국법인(Thai Obayashi)을, 1992년 베트남 호치민 및 하노이 연락사무소 설치해 진출을 가시화하고 있다.

둘째, 국내를 중심으로 한 신 사업진출 전략을 꼽을 수 있다. 보수적 패턴을 보이고 있는 일본 메이저기업들은 기술력을 기반으로 국내에서 충분한 경험을 축적해 경쟁력을 확보하고 있다. 이후 가장 근거리이면서 문화적 격차가 적은 아시아시장 진출을 기반으로 구미지역까지 진출을 확대하고 있다는 점이다. 일례로 최근 수익성 악화를 경험한 Chiyoda는 자체 수소기술(SPERA)을 활용해 세계 최초로 브루나이에 수소화 공장을, 일본 가와사키 해안 지대에는 탈수소화 공장을 건설할 예정이다. 이처럼 LNG 프로젝트 수행능력과 기술을 응용해 신에너지 사업분야에도 진출을 가시화하고 있는 것으로 여겨진다.

셋째, M&A(J/V)를 통한 업역 및 시장 확대를 들 수 있다. 일본 메이저사들의 해외진출 특징은 거점지역에 본부를 설치하고 있으며 J/V뿐만 아니라 현지기업 인수도 모색하고 있다. 일례로 Kajima는 2018년 싱가포르 IFE사를 인수해 아시아시장에서 Value Chain을 확대한 것으로 알려졌다.

넷째로, 건설부문의 자동화 및 지속 가능성에 집중하고 있다. 자동화는 건설현장에 공기와 비용을 절감할 수 있는 공법 적용뿐만 아니라 로봇활용, BIM을 비롯한 사물인터넷(IoT) 및 인공지능(AI)활용을 통한 정보화도 포함하고 있다. 특히 정보화의 일례로 Obayashi는 2013년 Smart BIM Cloud Pilot 프로젝트를 완성해 발주처와 조기 의사소통 및 생산성 향상을 모색하고 있으며 용접 및 천장시공 로봇을 현장에 투입하고 있다. 또한 최근에는 IoT 및 AI를 적용한 빌딩관리시스템 개발에 착수했으며 신체의 미약한 전기신호를 감지하는 로봇 수트(HAL)를 착용한 인력의 공사현장 투입도 인력의 안전성뿐만 아니라 노동생산성 향상을 보여주는 사례다.

Chiyoda도 2016년 AI Solution Unit이라는 부서를 설치해 AI나 빅데이터를 적극 활용할 계획이며 Kajima 역시 제약, 식음료 등의 제조공장 공기단축뿐만 아니라 공간 확장, 축소 및 모듈 단위간 이동배치에 호환성과 유

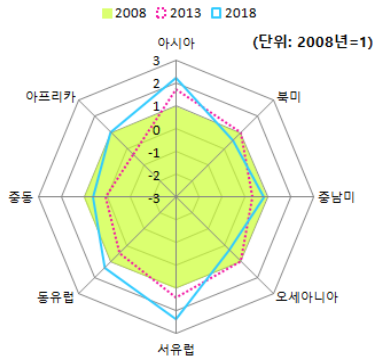
연성을 가지고 있는 건축 프로젝트 모듈공법을 활용하고 있어 향후 산업플랜트부문으로 진출 가능성이 크다.

지속 가능성은 재무 상태의 건전성뿐만 아니라 R&D 투자를 통한 기술력 확보가 전제되어야 한다. 이와 함께 숙련기술자를 보유하는데 그치지 않고 유지시키려는 노력도 많이 해야 한다고 생각된다. Obayashi의 경우, 현장 기술인력 부족에 선제적으로 대응코자 자체적으로 우수 감독자 및 운영자 인증제도(Certification Program)를 활성화시켰다. 우수 감독자 인증은 2010년부터, 우수 건설장비 운영자 인증은 2015년부터 실시했는데 우수 인력으로 인증된 근로자에게는 특별 수당이 지급되며 기술 인력 확보뿐만 아니라 유지시키는 도움이 된 것으로 생각된다.

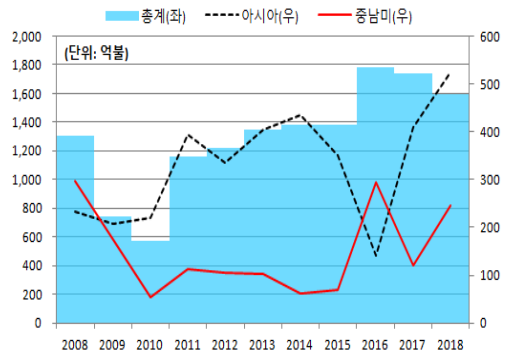
마지막으로 많이 알려진 바와 같이 공적개발원조자금(ODA)을 동반한 진출기반 모색을 들 수 있는데 일본 정부의 공적개발원조자금과 종합상사의 자금력을 동원해 신규 공중 내지는 미개척 국가에 진출을 시도하고 있다. Chiyoda는 LNG 프로젝트에 집중하고 있는 플랜트부문 전문기업이다. 하지만 몽골 Ulaanbaatar 및 필리핀 Bohol 공항 조달 및 시공(PC) 프로젝트에 진출한 사실을 대부분 인지하지 못하고 있는 것 같다. 이들 프로젝트는 일본 ODA 자금이 투입된 사례로 Chiyoda의 최대주주인 Mitsubishi 상사도 연계되어 있다.

이와 함께 일본의 민간부문 직접투자 및 ODA지원 현황을 살펴볼 필요가 있는데 일본의 지역별 FDI 규모를 지수화한 그림II-3을 살펴보면, 아시아 및 서유럽지역 투자가 증가하고 있음을 확인할 수 있다. 특히 일본의 아시아지역 FDI 규모 CAGR은 8.5%로 서유럽(9.0%) 다음으로 큰 증가율을 나타내고 있으며 2008년 233.5억불에서 2013년 404.7억불에 이어 525.7억불까지 증가했다. 물론 2016년에는 140.7억불로 주춤했지만 최근 회복세를 넘어 급격한 증가세를 보이고 있어(그림II-4 참조) 민간부문의 투자진출이 활발해지는 것으로 나타났다.

그림II-3. 일본의 지역별 FDI 지수 추이



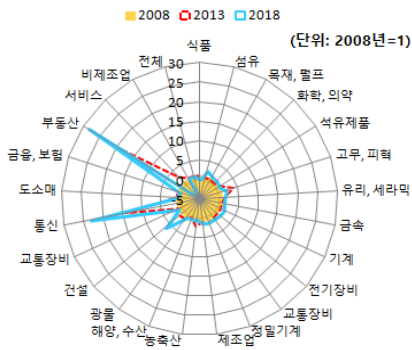
그림II-4. 일본의 주요지역 FDI 추이



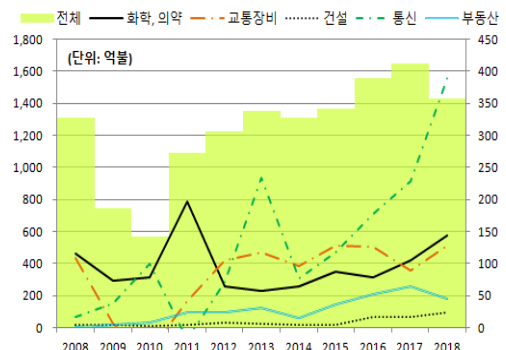
그림II-5을 참조해 일본 FDI를 부문별로 지수화해 살펴보면, 부동산, 통신 및 건설부문의 큰 증가세를 확인할 수 있다. 특히 부동산부문은 2008년 대비 2013년 19.3배에 이어 2018년 28.5배를 기록해 관련 주거 및 상업 시설 건축부문에 민간부문의 진출이 활발해지고 있는 것으로 판단된다.

이를 그림II-6를 참조해 금액으로 다시 살펴보면, 통신부문의 성장세가 뚜렷한 가운데 화학·의약, 교통장비부문도 꾸준히 투자되고 있는 대상인 것으로 나타났다. 무엇보다도 상대적 규모는 작지만 부동산부문 투자액은 2008년 1.8억불에서 2017년 63.9억불에 이어 2018년 46억불로 나타나면서 건설부문도 2008년 3.9억불에서 2018년 24.7억불까지 증가해 건설 관련 민간투자도 최근 증가추세에 있는 것으로 생각된다.

그림II-5. 일본의 부문별 FDI 지수 추이



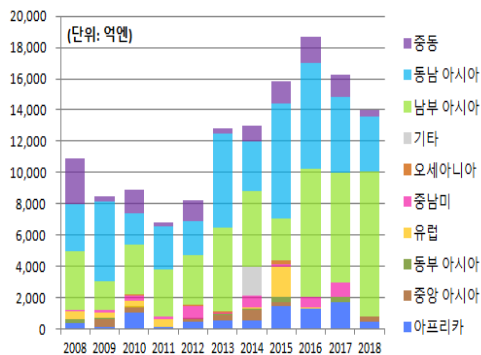
그림II-6. 일본의 주요부문 FDI 추이



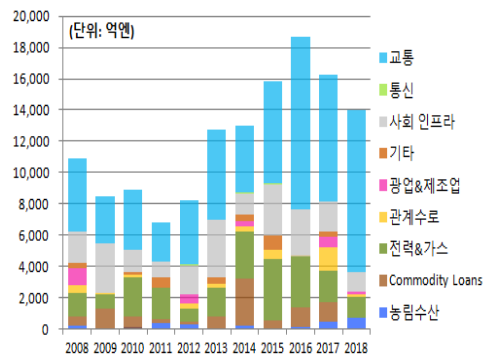
이상에서 일본의 민간부문을 살펴본 바에 의하면 건설과 관련된 투자가 증가추세에 있는 것으로 확인되었는데 공공(ODA Loan)부문을 살펴보면, 지역별로는 아시아가 압도적으로 많은 것으로 나타났다. 그림1-5를 들여다보면, 2008~2018년간 아시아지역에 대한 지원액이 약 77%에 달하며 중동지역은 9.4%수준으로 2018년 동남아시아에 대한 지원비중이 90%를 초과한 것으로 조사되었다(그림II-7 참조).

일본 ODA Loan을 부문별(그림II-8 참조)로 살펴보면, 2008~2018년간 교통부문이 약 48%, 사회 인프라 17.8%, 전력&가스부문이 17.3%를 차지해 건설관련 부문이 압도적인 것으로 판단된다. 특히 2018년 교통부문 지원비중은 약 74%로 급격한 증가세를 나타내고 있어 귀추가 주목된다.

그림II-7. 일본의 지역별 ODA Loan 추이



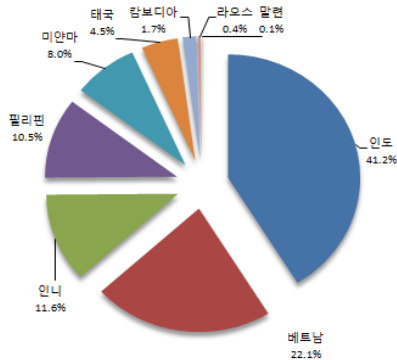
그림II-8. 일본의 부문별 ODA Loan 추이



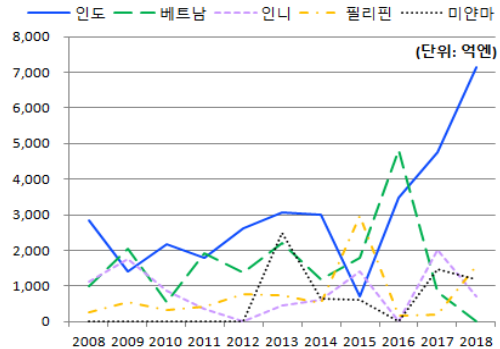
이러한 추세를 좀 더 자세히 살펴보고자 일본 공공부문의 신 남방지역 지원현황을 들여다보면, 2008~2018년간 지원비중(그림II-9 참조)은 신 남방 11개국 가운데 인도가 가장 많은 41.2%를 차지하고 있다. 이어서 베트남이 22.1%, 인도네시아 11.6%, 필리핀 10.5% 등의 순으로 나타났다.

그림II-10을 살펴보면, 최근 인도가 급격한 증가세(2018년 71.5억엔)를 보이고 있는 반면, 그간 꾸준히 지원되었던 베트남은 2016년을 정점(48.1억엔)으로 주춤하고 있는 것으로 나타났다. 인도네시아, 필리핀 및 미얀마 등도 등락은 보이고 있지만 최근 다시 증가세를 보이고 있다.

그림Ⅱ-9. 일본의 신 남방 ODA Loan 비중



그림Ⅱ-10. 일본의 주요 국별 ODA Loan 추이



3. 유럽 기업

3-1. 진출 사례

이태리 Saipem은 1957년 파이프라인 건설기업인 Snam Montagi 및 석유 굴착회사인 SAIP가 합병되어 이태리 석유공사인 ENI에 속하면서 설립되었다. 1969년 이태리 국영석유회사인 ENI 그룹으로부터 운영 독립, 2002년 세계 최고 수준의 해양사업 PMC(Project Management Consultancy)역량을 보유한 프랑스 Bouygues Offshore를 인수, 2006년 100여개국에 진출해 있는 육상 플랜트 전문기업인 이태리 Snamprogetti를 인수(2008년 영입 완료)하면서 육·해상 플랜트 건설 분야에서 강자로 거듭나게 되었다.

프로젝트-10을 살펴보면, Saipem을 비롯한 글로벌 건설기업들이 대거 참여한 LNG 플랜트 공사로 영국 BP가 인도네시아에서 개발을 승인받아 진행되고 있다. 이 프로젝트 재원확보를 위해 MDB뿐만 아니라 JICA, 중국 및 일본은행도 연계되어 있으며 Saipem을 포함한 일본 JGC, Chiyoda, 현지기업들도 참여해 공사를 시공중이다. 일반적으로 LNG 플랜트 건설시장은 설계 및 시공이 가장 복잡하고 난이도가 높아 Bechtel, Chiyoda, JGC, Technip, KBR, Saipem 등이 과점하고 있어 진입이 어려운 특징을 가지고 있다.

프로젝트-10. Tangguh LNG Plant Train III			
국가	인도네시아	발주처	BP(British Petroleum)
규모	80억불	공사 내용	연산 3.8백만톤 LNG 트레인 건설
낙찰 시기	2016.3Q	Check Point	Loan 제공 금융기관에 ADB, JBIC, KDB, KfW IPEX-Bank GmbH, Bank of China, BNP Paribas, China Construction Bank, Mizuho Financial Group Oversea-Chinese Banking Corp, Sumitomo Mitsui Banking Corp, The Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ, Ltd 및 현지은행이 포함되어 있음
진행 상태	시공중		
재원	민간		
시공사	Saipem 등		
주요 경과	- 2010.4Q: BP, Tangguh LNG 트레인 건설계획 발표		
	- 2012.2Q: BP 계획, 인도네시아 정부 승인		
	- 2014.4Q: JGC, Saipem Chiyoda 등 컨소시엄 육해상 LNG 프로젝트 FEED 수주		
	- 2014.4Q: BP, PT.PLN(Persero) 및 Kansai Electric Power와 LNG 구매계약 체결		
	- 2016.3Q: Saipem, 해상시설 수주/Chiyoda+Saipem+현지기업, 육상시설 수주		
	- 2016.3Q: BP, 약 37.5억불 대출 계약 체결		
	- 2021.4Q: 완공 예정		

영국 Petrofac은 1981년 미국 텍사스에서 모듈 제작기업으로 시작해 석유 & 가스 업&다운스트림부문에 집중하면서 그 영역을 넓힌 글로벌 건설기업이다. 1991년 UAE에 엔지니어링센터를 설립하면서 중동 EPC시장에 진출했으며 그 영역을 확대해 2000년대 후반부터 급성장했다. 프로젝트-11은 Petrofac이 유황회수 시설 EPC 공사(약 2억불)에 참여한 사례로 인도 L&T도 수소화 분해시설을 시공하고 있다. Petrofac이 가격경쟁력과 현지에 진출할 수 있었던 점은 인도 인력이 전사의 50%수준에 이른다는 사실이다.

프로젝트-11. Visakh Refinery Modernization Project			
국가	인도	발주처	Hindustan Petroleum Corporation Ltd(HPCL)
규모	30억불	공사 내용	정유용량 확대 및 대형 석유화학단지 건설
낙찰 시기	2018.1Q	Check Point	Petrofac 및 TechnipFMC, 인도 L&T 등 현지 기업 다수 참여
진행 상태	시공중		
재원	공공		
시공사	Petrofac		
주요 경과	- 2016.1Q: HPCL, Visakh 정유소 현대화 프로젝트 승인		
	- 2016.3Q: F/S 시행		
	- 2018.1Q: 착공		
	- 2020.3Q: 완공 예정		

3-2. 진출패턴 및 시사점

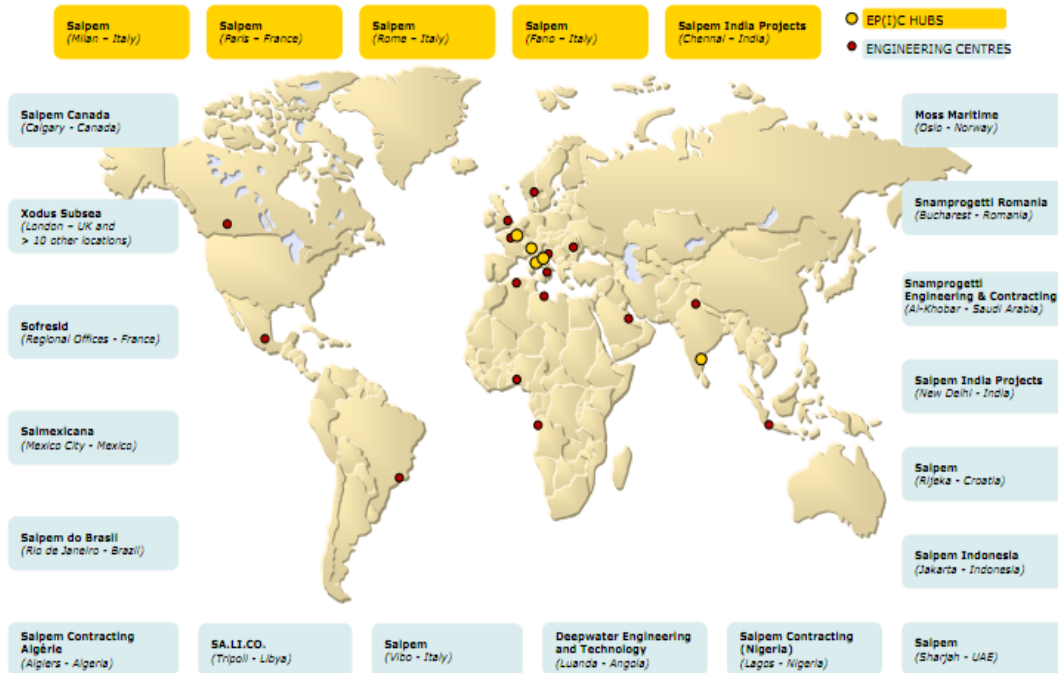
이들 기업을 통해 본 핵심 진출 전략은 역 혁신을 들 수 있다. 역 혁신이란 신흥국의 역량을 활용하여 제품을 개발한 뒤 선진국에서 사업을 펼치는 방식이라고 볼 수 있다. Petrofac의 경우, 총 5,000여명의 엔지니어를 보유하고 있는데 영국 출신이 전체 인원의 10%에 못 미치는 것으로 확인되었으며 수주전담 본부가 있는 UAE에 약 1,200명, 인도 출신이 약 3,000명에 달해 합리적 비용으로 경쟁력 있는 입찰 참여가 가능해진 것으로 판단된다. 또한 인도 엔지니어는 인도출신 상사가 관리하게 하면서 효율적인 인력관리가 이루어지고 있는 것으로 보인다.

둘째, 현지화 전략을 꼽을 수 있다. Saipem은 전세계에 걸쳐 육·해상 mega 프로젝트 전담하는 허브와 중소형 프로젝트를 담당하는 엔지니어링 센터를 운영하고 있으며 시추장비, 설치 및 시공이 가능한 특수 선박까지 보유하고 있어 해외 진출의 기동성을 확보하고 있다.

현지 인력을 주로 활용하고 있는 허브와 엔지니어링 센터간 유기적인 협력뿐만 아니라 상세 엔지니어링을 어느 정도 소화하고 있는 것으로 알려진 인도 허브는 Saipem의 가격 경쟁력을 향상시키고 있는 것으로 생각된다. 더욱이 제작 야드(Fabrication Yard)도 주요 지역별로 보유하고 있어 육상 EPC뿐만 아니라 해상 설치가 포함된 EPCI(Engineering, Procurement, Construction and Installation) 공사 수행을 용이하게 하고 있다(그림II-11 참조).

이외에도 Saipem은 최소 46%에서 최대 91%에 달하는 현지 조달을 통해 공격적인 해외 진출 전략을 구사하고 있으며 리스크를 분산시키기 위해 현지 사정에 밝은 기업과 J/V로 프로젝트를 수주하는 경향도 많은 것으로 확인되었다.

그림II-11. Saipem EPC허브 및 엔지니어링 센터 현황



마지막으로 핵심 Value Chain 확대를 고려해야 한다. 플랜트부문에 강점을 가지고 있는 우리기업이 유심히 들여다봐야 할 것으로 생각되는 Saipem의 경우, FEED, EPC, PM, O&M 수행능력 보유하고 있다. 더욱이 상세설계뿐만 프로젝트 초기단계에 개념, 기초설계를 비롯해 FEED(Front End Engineering and Design) 및 PM(Project Management)수행능력은 플랜트공종에서 그 경쟁력을 향상시킬 수 있다.

4. 중국 기업

4-1. 진출 사례

CSCEC(China State Construction Engineering Corporation)는 1982년에 설립된 공기업으로 Fortune Global 500에 23위에 랭크된 CSCEC는 세계 100여개국에서 설계-시공뿐만 아니라 투자개발 사업까지 영역을 확대하고 있다.

프로젝트-12를 들여다보면, 현지 Supreme Infrastructure India Ltd, Mahavir Road & Infrastructure Pvt. Ltd 및 China State Construction International Holdings Ltd(CSCEC)가 컨소시엄(Supreme Parvel Indapur Tollways Private Ltd)을 구성해 고속도로 DBFOT공사를 수주했다. 이 프로젝트는 금융조달 및 운영까지 포함하는 사례로 진입이 상당히 어려운 인도시장에서 중국기업의 자금 동원력을 간접적으로 확인할 수 있다.

프로젝트-12. Maharashtra Highway(NH-17) Section Upgrade			
국가	인도	발주처	National Highway Authority of India(NHAI)
규모	6.8억불	공사 내용	471km연장 4차선 도로 건설
낙찰 시기	2010.4Q	Check Point	DBFOT(Design, Build, Finance, Operate and Transfer) 방식으로 발주된 공사로 Feedback Venture Pvt. Ltd 및 용마엔지니어링 감리 참여
진행 상태	시공중		
재원	공공		
시공사	CSCEC 등		
주요 경과	- 2009.4Q: NHAI, NH-17 업그레이드 발표 - 2011.1Q: Supreme Parvel Indapur Tollways Private Ltd, NH-17 DBFOT 수주 - 2020.4Q: 완공 예정		

프로젝트-13은 싱가포르 민간 부동산 개발사인 UOL이 발주한 주거시설 공사로 CSCEC가 도급형으로 수주한 사례이다. CSCEC는 중국에서 300m 이상 높이의 고층빌딩의 90%, 주요 공항 건설의 3/4, 위성 발사 기지의 3/4, 원자력 발전소의 50% 등을 시공하면서 경험을 축적했고 가격경쟁력을 기반으로 해외진출 확대 발판을 만든 것으로 생각된다.

프로젝트-13. Botanique @ Bartley Project			
국가	싱가포르	발주처	UOL Group Limited
규모	3억불	공사 내용	797가구 9개동 아파트 건설
낙찰 시기	2014.3Q	Check Point	현지 UOL이 99년 기한으로 토지 확보 후, 진행된 주거시설 개발형 프로젝트
진행 상태	완공		
재원	민간		
시공사	CSCEC 등		
주요 경과	- 2014.1Q: UOL, 주거시설 개발 계획 발표		
	- 2016.1Q: 착공		
	- 2019.2Q: 완공		

2011년에 설립된 공기기업인 PowerChina(Power Construction Corporation of China)는 수력발전소 시공에 강점을 가지고 있으며 Fortune Global 500에 182위에 랭크되어 있다. 프로젝트-14를 살펴보면, 중국 국영기업들이 공동으로 인도네시아 대형 발전소 투자, 시공, 운영 프로젝트에 진출한 사례를 확인할 수 있다. 2008년 1/4분기에 중국전력투자집단공사(CPIC), 중국전력건설(PowerChina) 및 현지 PT Kayan Hydro Energy(KHE)사 공동으로 총 170억불 이상으로 추정되는 수력 발전단지 투자개발 계획을 발표하면서 시작되었다. 총 5단계로 진행될 이 프로젝트는 1단계에서 900MW급 발전소 건설은 결정되었으나 향후 전력 수요 전망에 따라 유동적일 수 있어 관심이 필요할 것으로 생각된다.

프로젝트-14. Kayan River Hydroelectric Power Plant			
국가	인도네시아	발주처	PowerChina 등
규모	178억불	공사 내용	9,000MW급 수력발전소 시공
낙찰 시기	2014.4Q	Check Point	중국 국영기업들의 투자-시공-운영 프로젝트로 Power Construction Corporation of China(PowerChina), Shanghai Electric Power Co Ltd(SEPCC), Sinohydro Group Ltd, State Power Investment Corp(CPIC) 등이 참여
진행 상태	낙찰		
재원	공공(중국)		
시공사	PowerChina		
주요 경과	- 2008.1Q: CPIC, PowerChina 등, Kayan 수력발전소 개발계획 발표		
	- 2013.1Q: 프로젝트 1단계 F/S 완료		
	- 2014.4Q: PowerChina, 인도네시아 정부와 MoU체결		
	- 2017.3Q: PowerChina, CPIC, 현지 KHE(Kayan Hydro Energy) J/V 설립		
	- 2018.1Q: KHE, 현지 시공관련 인허가 완료		
	- 2019.4Q: 착공		
	- 2035.4Q: 완공 예정		

PowerChina가 인도에서 수주한 Mahanadi 화력발전소는 KSK Energy Ventures Ltd (KSK)의 자회사인 WPC가 발주한 프로젝트로 총 36억불 규모의 KSK Mahanadi 발전 프로젝트의 2단계 일부분이다. 이 프로젝트 하청에 인도 Punj Lloyd 등이 참여하고 있다는 점은 눈여겨 봐야 할 것으로 생각된다.

프로젝트-15. KSK Mahanadi Power Plant: Phase II: Unit I			
국가	인도	발주처	Wardha Power Company Pvt Ltd(WPC)
규모	6억불	공사 내용	600MW급 석탄화력 발전소 시공
낙찰 시기	2010.3Q	Check Point	원청사는 중국 SEPCO(PowerChina 자회사) 이며 Punj Lloyd, Petron Engineering Construction, Simplex Infrastructure, Zuberi Engineering Ltd, SEW Infrastructure가 하청참여
진행 상태	완공		
재원	민간/공공		
시공사	PowerChina		
주요 경과	- 2008.1Q: WPC, Mahanadi 석탄화력 발전소 개발계획 발표		
	- 2010.3Q: WPC, 금융조달 완료		
	- 2014.1Q: WPC, 현지 전력회사인 UUPCL와 전력구매협정(PPA) 체결		
	- 2014.3Q: 완공		

4-2. 진출패턴 및 시사점

이상에서 살펴본 바와 같이, 중국 건설기업들은 국영기업이 많다. 중국은 막대한 외환보유고를 기반으로 이들 공기업의 해외진출을 적극적으로 지원하고 있는데 CSCEC는 글로벌 M&A를 통해 Design-Build, EPC뿐만 아니라 금융조달 및 투자수반을 포함한 BOT 및 PPP까지 확장되어 있다.

PowerChina도 해외시장 진출 확대를 위해 글로벌 M&A를 적극 활용하고 있으며 EPC뿐만 아니라 금융이 수반된 FEPC, BOT, BT, PPP 등의 영역에도 큰 관심을 보이고 있는 것으로 여겨진다.

일반적으로 많이 알려진 중국기업의 가격경쟁력 이외에 최근 기술력이 크게 향상되고 있다는 점이다. PowerChina의 경우, 8개의 국가 R&D센터 및 82개의 지방 R&D센터를 가지고 있으며 12,136개 특허권도 보유하고 있어 기술력을 인정받고 있다.

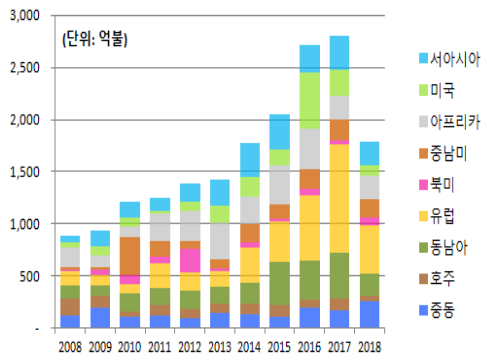
또한 글로벌 네트워크 확장 및 자회사를 통한 해외진출 확대를 꾀할 수 있는데 PowerChina는 기획, 조사, 설계 및 컨설팅을 담당하는 HydroChina, 수력발전 프로젝트 개발 및 시공을 전담하는 SinoHydro, 화력발전 및 송전 프로젝트 개발 및 시공을 전담하는 SEPCO 및

SEPCO III 등의 자회사를 보유하고 있다. 특히 세계 109개국에 322개 지사를 가지고 있으며 아시아 및 아프리카지역에 집중하면서 미주, 오세아니아 및 동유럽으로 진출을 확대하고 있는 것으로 알려졌다.

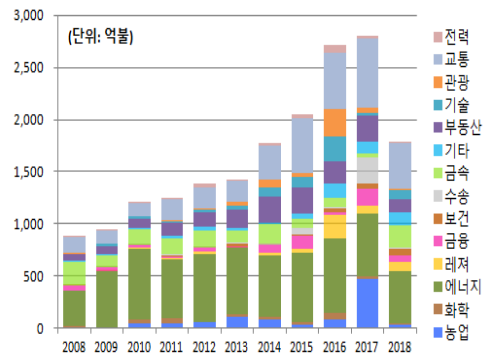
중국은 해외진출에 있어 인력과 투자를 수반하는 경우가 많은데 그림 II-12을 참조해 지역별 투자추이를 살펴보면, 2008~2018년간 아시아 투자 비중이 27.2%로 가장 큰 것으로 나타났다. 아시아 지역 투자 CAGR은 8.8%로 2008년 200억불에 못 미치는 수준이었으나 2015년 750억불을 초과하면서 크게 증가한 바 있다.

부문별 중국의 투자 추이(그림II-13 참조)를 살펴보면, 언뜻 봐도 교통 및 에너지부문에 집중된 점을 확인할 수 있다. 특히 지난 10년간 석유&가스를 포함한 에너지부문 투자비중은 35.7%(누계 6,498억불)로 가장 크며 교통부문이 19.1%(3,473억불)로 그 뒤를 잇고 있다.

그림II-12. 중국의 지역별 투자 추이



그림II-13. 중국의 부문별 투자 추이

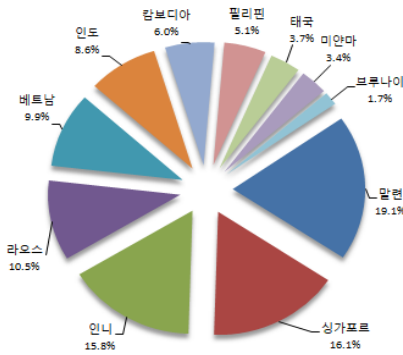


신 남방 주요국별로 들여다보면, 11개국 가운데 지난 10년간 투자비중은 말레이시아가 19.1%로 가장 컸으며 이어서 싱가포르가 16.1%, 인도네시아 15.8%, 라오스 10.5%, 베트남 9.9%, 인도 8.6% 등의 순으로 나타났다(그림II-14 참조).

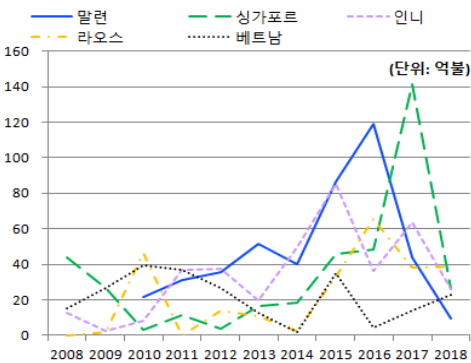
그림II-15를 살펴보면, 말레이시아는 2016년(119억불)을 정점으로 급감세를 보이고 있으며 싱가포르 역시 2017년(142억불) 이후 감소세를 나타

내고 있다. 하지만 인도네시아 및 베트남은 등락을 보이고는 있지만 적정수준을 유지하고 있어 향후 추이에 관심이 필요할 것으로 생각된다.

그림II-14. 중국의 신 남방 투자 비중



그림II-15. 중국의 국가별 투자 추이



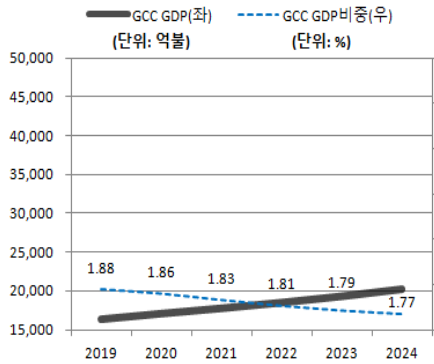
III. 신 남방지역 진출 확대를 위한 전략 수립

1. 신 남방지역 전망

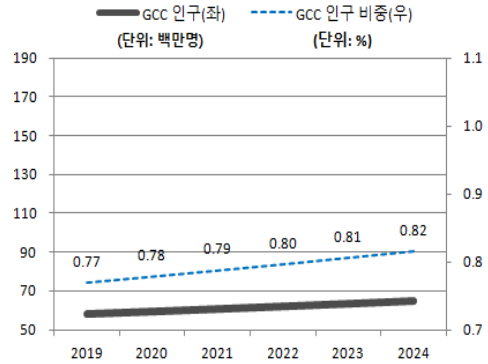
해외건설 수주는 전통적으로 중동지역에 집중해온 바 있다. 하지만 중동지역을 대표하는 GCC 6개국 GDP를 그림III-1을 참조해 전망해보면, GCC GDP규모는 2019년 1조 6,390억불에서 2024년 2조불을 웃돌면서 4.3%의 성장률을 나타내고 있다. 하지만 세계에서 차지하는 비중은 2019년 1.88%에서 2024년 1.77%로 감소해 성장성에 한계를 드러내고 있다.

그림III-2를 살펴보면, GCC 인구 역시 세계에서 차지하는 비중이 2019년 0.77%에서 2024년 0.82%로 증가추세이지만 2019년 대비 2024년 700만명 정도 증가하는데 그친다. 따라서 성장성은 그 어느 지역보다 양호하지만 절대적 규모(비중)가 못 미치는 경향을 나타내고 있어 해외건설 시장도 한계를 드러낼 수 있다.

그림III-1. GCC 6개국 GDP 전망

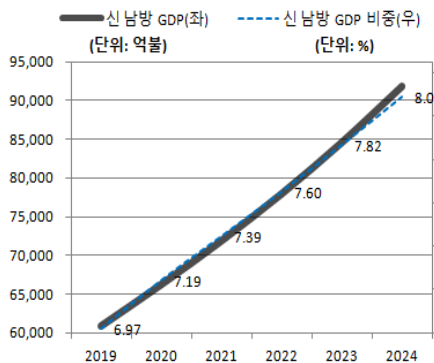


그림III-2. GCC 6개국 인구 전망

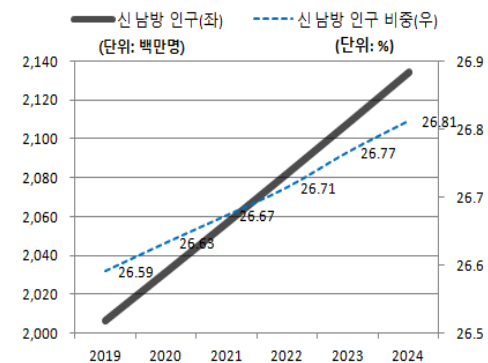


신 남방지역 GDP 및 인구 추이를 살펴보면, 전반적인 성장성은 GCC지역에 비해 낮지만 절대적 규모가 상당한 잠재성을 보이고 있다. 그림III-3을 살펴보면, 신 남방 GDP규모가 2019년 6조 초반대에서 2024년 9.2조불에 근접하고 있으며 세계에서 차지하는 비중도 2019년 6.97%에서 2024년 8.04%로 증가한 것으로 나타났다. 신 남방지역 인구(그림III-4 참조) 역시 세계에서 차지하는 비중이 2019년 26.59%에서 2024년 26.81%로 GCC에 비해 성장성은 낮지만 2019년 대비 2024년 1억 2,800만명 정도 증가할 전망이다. 즉, GDP 규모 대비 인구 비중이 상당히 커 경제 성장과 함께 건설 시장도 그 잠재성을 간과할 수 없을 것으로 판단된다.

그림III-3. 신 남방지역 GDP 전망

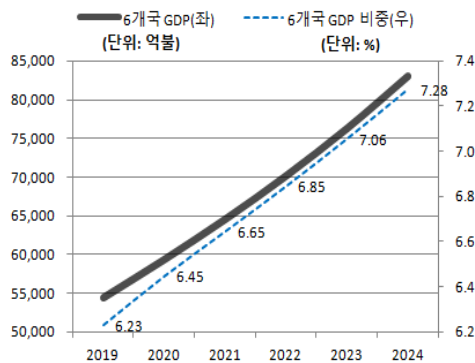


그림III-4. 신 남방지역 인구 전망

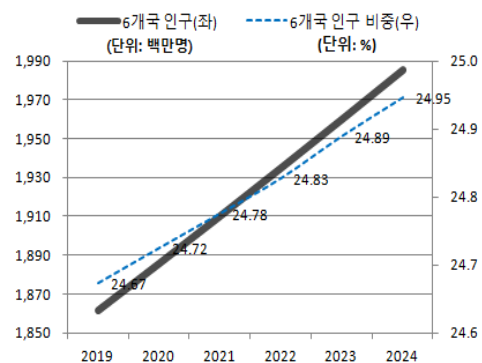


특히 그림III-5를 살펴보면, 신 남방지역 주요 6개국 GDP규모는 2019년 약 5조 4,300억불에서 2024년 8조 3,000억불에 달하고 있으며 세계에서 차지하는 비중도 2019년 6.23%에서 2024년 7.28%로 증가한 것으로 나타났다. 6개국 인구(그림III-6 참조) 역시 세계에서 차지하는 비중이 2019년 24.67%에서 2024년 24.95%로 2019년 대비 2024년 1억 2,400만명 정도 증가할 전망이다. 즉, 이들 6개국이 신 남방지역에서 차지하는 GDP 비중은 2024년 90% 이상으로 전망되고 있으며 인구도 93%에 육박하면서 그 중요성도 커지고 있음을 확인할 수 있다.

그림III-5. 신 남방 6개국 GDP 전망



그림III-6. 신 남방 6개국 인구 전망



2. 고려 사항

지난 2018년 12월 대외경제정책연구원(KIEP)에서 발간된 ‘ASEAN지역의 인프라 시장 확대와 한국기업의 진출 방안’ 연구보고서에 의하면 우리 건설기업들이 ASEAN지역에 진출하게 된 가장 큰 동기는 국내건설시장 포화로 꼽고 있다. 해외건설시장에 진출한 기업들의 공통된 동기라고 생각되며 회사자금흐름 개선, 기술력 및 사업관리 능력 향상 및 국내공사 PQ 가산점 확보 등도 또 다른 동기요인으로 작용한 것으로 확인되었다.

우리 건설기업들의 ASEAN지역에서 가장 큰 경쟁 상대는 국내기업이 43%로 가장 커 합작 수주로의 유도가 필요할 것이다. 이어서 중국기업이 37%, 일본기업 15%, 유럽기업이 3%, 인도기업이 1%를 점유하고 있어 개도국 기업들에 대한 견제가 필요할 것으로 보인다. 특히 중국기업은

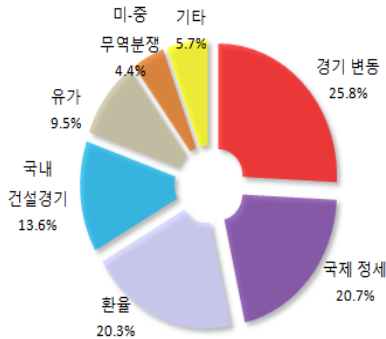
자국 정부의 막강한 지원에 힘입어 금융 및 인력수반 진출이 가능하다는 점이 우리기업들에게 위협요소인 것으로 판단된다.

ASEAN지역에서 우리기업의 경쟁력은 시공, 상세설계, 기본설계, 시운전, 사업타당성 조사, 유지보수, 구매·조달 등의 순으로 조사되었다. 좀 더 자세히 살펴보면, 경쟁사 대비 높은 수준의 경쟁력을 가지고 있다고 응답한 비중이 시공부문에서 58%로 가장 양호하며 구매·조달부문에서는 33%수준으로 가장 낮아 가격경쟁력에서 밀리는 상황이 다수 있을 것으로 판단된다.

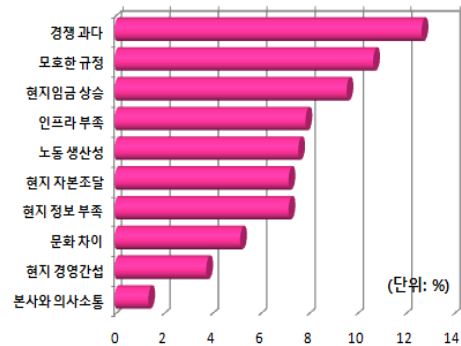
한편, 우리 건설기업들이 강화시켜야 할 요소로는 사업관리능력, 무형자산, 마케팅 능력, 유형자산 순으로 나타나 인력과 기술을 기반으로 한 브랜드 가치, 특허, 공법 등을 비롯해 시공을 위한 기계·장비 등에 투자도 필요할 것으로 생각된다. 이를 좀 더 자세히 들여다보면, 금융조달능력이 가장 요구되는 항목으로 확인되었으며 사업관리 역량, 협상 및 계약 능력, 정보수집 및 분석, 마케팅, 기술 및 노하우 관리능력, 구매조달, 발주처 관리, 제안서 작성 능력 등의 순으로 확인되었다.

ASEAN 지역에 국한된 요인은 아니겠지만 건설시장 참여에 가장 큰 영향을 미치는 요소는 경기 변동, 국제 정세, 환율, 국내 건설경기, 유가 등으로 조사되어 국내외 경기 흐름에 가장 민감한 것으로 나타났다(그림 III-7 참조). 또한 최근 현지 건설시장 규모가 커지고 있다는 의견이 지배적이며 경쟁기업의 참여 역시 많아지고 있는 것으로 조사되었는데 경쟁기업의 기술수준은 그리 높지 않은 것으로 판단되고 있어 정부지원과 자체 경쟁력 향상을 위한 노력이 수반된다면 수주도 확대될 것으로 여겨진다.

그림III-7. 현지 건설시장 참여 외부요인



그림III-8. 우리기업 ASEAN 진출시 애로사항



그렇다면 현지 진출기업의 애로사항(그림III-8)을 확인해 볼 필요가 있는데 경쟁 과다가 가장 큰 비중을 차지하고 있는 것으로 조사되었다. 이어서 모호한 각종 규정, 현지 임금 상승, 노동력 품질, 현지 자본 조달, 현지 정보 부족, 우리정부 지원 부족, 문화 차이, 현지 정부 경영간섭, 원자재 수급, 본사와 의사소통 등으로 나타나 해결 방안 모색이 필요하다.

KIEP 설문조사에 따르면, 우리 정부 및 유관기관에 대한 건의사항은 금융지원이 16.6%로 가장 컸다. 이어서 중소기업 특별지원(10.5%), 동반 및 그룹진출 지원(8.5%), 현지 지원센터 운영(7.8%), 시장 정보 제공(6.4%), 원활한 비자 발급(5.8%), 전문가 양성(5.4%) 등의 순으로 확인되었다.

3. 진출 전략

3-1. 강점 및 약점

앞서 살펴본 고려사항과 함께 진출 전략을 마련해보기 위해 우리기업의 강점 및 약점을 도출해보고자 한다. 앞단의 진출실적 분석을 통해 표III-1과 같이 요약할 수 있는데 이를 자세히 들여다보면, 베트남에서는 수주실적 및 수주활동 안정성, 원하청 합작 수주(상생협력), 공종 다각화 경향, 건축 실적을 강점으로 들 수 있다. 반면, 수의지명 비중, 대형 프로젝트 수주 비중(대형화), 플랜트 및 토목 실적은 약점으로 작용할 것으로 생각된다.

싱가포르에서는 수주실적 및 수주활동 안정성, 대형화, 토목 실적이 강점으로 작용하는 반면, 수의지명 비중, 상생협력, 공종 다각화, 플랜트 및 건축 실적은 약점이 될 것으로 보인다. 인도네시아에서 우리기업의 강점은 지명수의 비중, 상생협력, 플랜트 실적으로 확인되었으며 수주 실적 및 수주활동 안정성, 대형화, 공종 다각화, 토건 실적은 약점으로 작용할 소지가 있다. 인도에서 우리기업의 강점은 수주활동 안정성, 플랜트 실적으로 조사되었으며 약점은 수주 실적 안정성, 지명수의 비중, 상생협력, 대형화, 공종 다각화, 토건 실적인 것으로 추정된다.

표Ⅲ-1. 우리기업의 주요 국가별 강점 및 약점

	강점	약점
베트남	실적 및 수주활동 안정성, 상생협력, 공종 다각화, 건축 실적	수의지명 비중, 대형화, 플랜트 및 토목 실적
싱가포르	실적 및 수주활동 안정성, 대형화, 토목 실적	수의지명 비중, 상생협력, 공종 다각화, 플랜트 및 건축 실적
인도네시아	지명수의 비중, 상생협력, 플랜트 실적	실적 및 수주활동 안정성, 대형화, 공종 다각화, 토건 실적
인도	수주활동 안정성, 플랜트 실적	실적 안정성, 지명수의 비중, 상생협력, 대형화, 공종 다각화, 토건 실적
필리핀	지명수의 비중, 공종 다각화, 토목 실적	실적 및 수주활동 안정성, 대형화, 상생협력, 플랜트 및 건축 실적
말레이시아	지명수의 비중, 상생협력, 대형화, 건축 실적	실적 및 수주활동 안정성, 공종 다각화, 플랜트 및 토목 실적

우리기업의 필리핀 진출 시 강점은 지명수의 비중, 공종 다각화, 토목 실적으로 확인되었으며 약점은 수주 실적 및 수주활동 안정성, 대형화, 상생협력, 플랜트 및 건축 실적인 것으로 사료된다. 말레이시아에서 우리기업의 강점은 지명수의 비중, 상생협력, 대형화, 건축 실적인 반면, 수주 실적 및 수주활동 안정성, 공종 다각화, 플랜트 및 토목 실적은 불리하게 작용할 가능성이 있다.

3-2. 기회 및 위험

거시지표 및 건설시장 분석을 통해 도출된 주요 국가별 기회 및 위험 요인은 표Ⅲ-2와 같이 정리되었는데 천연자원 보유, 민간부문 투자규모 및 공공부문 지원규모, 현지 재정지출 규모, 건설부문과 관련된 법규정, 관세, 통관, 정책 등의 제도적 요인과 공종별 성장성에 중점을 두고 분류하였다.

표Ⅲ-2. 주요 국가별 기회 및 위험요인

	기회요인	위험요인
베트남	석유&가스, FDI, ODA, 치안, 비관세 장벽, 공공건축 산업시설 수처리·에너지·주택부문 안정성, 상업시설·오피스·주택 부문 성장성	법체계 효율성, 정책 투명성, 정부규제의 기업부담 숙련자 구인 용이성 관세 장벽, 통관절차 효율성, 외국인 고용 용이성, 교통·상업시설·오피스·주택 부문 불안정성 공공 건축·교통·산업시설·수처리·에너지·주택 부문 성장성
싱가포르	FDI, 치안, 법체계 효율성, 정책 투명성, 정부규제의 기업부담, 관세장벽, 통관 절차, 인력의 다양성, 산업시설·주택 부문 안정성, 공공건축·교통·상업시설·수처리·오피스·주택 부문 성장성	정부 재정지출 규모, 비관세 장벽, 외국인 고용 용이성, 서비스업계 경쟁, 공공건축·교통·상업시설·수처리·에너지·오피스·주택 부문 불안정성, 산업시설·에너지·주택 부문 성장성
인도네시아	석유&가스, 석탄, FDI, ODA, 치안, 정부 재정지출 규모, 관세 장벽, 비관세 장벽, 공공건축·교통·상업시설·수처리·주택 부문 성장성	정책 투명성, 통관절차 효율성, 서비스업계 경쟁, 건설시장 불안정성, 산업시설·에너지·오피스·주택 부문 성장성
인도	석유&가스, 석탄, FDI, ODA, 정부 재정지출 규모, 인력의 다양성, 비관세 장벽, 공공건축·교통·수처리·에너지·주택 부문 성장성	정책 투명성, 관세 장벽, 통관절차 효율성, 건설시장 불안정성, 산업시설·상업시설·오피스·주택 부문 성장성
필리핀	관세 장벽, 인력 다양성, 비관세 장벽, 공공건축·교통·주택 부문 안정성, 교통·수처리·오피스·주택 부문 성장성	치안, 법체계 효율성, 정책 투명성, 정부규제의 기업부담, 통관절차 효율성, 서비스업계 경쟁, 산업시설·상업시설·수처리·에너지·오피스·주택 부문 불안정성, 공공건축·산업시설·상업시설·에너지·주택 부문 성장성
말레이시아	석유&가스, 치안, 법체계 효율성, 숙련자 구인 용이성, 관세장벽, 인력의 다양성, 산업시설·에너지·주택 부문 안정성, 공공건축·교통·상업시설·수처리·오피스·주택 부문 성장성	정책 투명성, 통관절차 효율성, 서비스업계 경쟁, 공공건축·교통·상업시설·수처리·오피스·주택 부문 불안정성, 산업시설·에너지·주택 부문 성장성

베트남에서 기회요인은 석유&가스 매장량, FDI 및 ODA규모, 양호한 치안상태, 우호적 비관세 장벽, 공공건축·산업시설·수처리·에너지·주택부문 안정성 및 상업시설·오피스·주택부문 성장성을 들 수 있다. 반면 위협요인은 법체계 효율성 저하, 정책 투명성 결여, 정부규제의 기업부담, 숙련자 구인 어려움, 관세 장벽, 통관절차 비효율성, 외국인 고용 어려움, 교통·상업시설·오피스부문 불안정성, 공공건축·교통·산업시설·수처리·에너지부문 성장성 정체로 조사되었다.

싱가포르에서 기회요인은 FDI 규모, 양호한 치안상태, 법체계 효율성, 정책 투명성, 상대적으로 적은 정부규제의 기업부담, 낮은 관세수준, 통관절차, 인력의 다양성, 산업시설·주택부문 안정성, 공공건축·교통·상업시설·수처리·오피스부문 성장성을 들 수 있다. 반면, 위협요인은 낮은 정부 재정지출 규모, 높은 수준의 비관세 장벽, 외국인 고용 어려움, 서비스업계 경쟁 심화, 공공건축·교통·상업시설·수처리·에너지·오피스부문 불안정성, 산업시설·에너지·주택부문 성장성 정체로 확인되었다.

인도네시아 진출시 기회요인은 석유&가스 및 석탄 매장량, FDI 및 ODA규모, 양호한 치안, 정부 재정지출 규모, 낮은 수준의 관세 및 비관세 장벽, 공공건축·교통·상업시설·수처리부문 성장성을 꼽을 수 있다. 하지만 정책 불투명성, 통관절차 비효율성, 서비스업계 경쟁 심화, 건설시장 불안정성, 산업시설·에너지·오피스·주택부문 성장성 정체는 위협요인으로 작용할 수 있어 주의가 필요하다.

인도 진출시 기회요인으로 작용할 수 있는 부분은 석유&가스 및 석탄 매장량, FDI 및 ODA규모, 정부 재정지출 규모, 인력의 다양성, 낮은 수준의 비관세 장벽, 공공건축·교통·수처리·에너지부문 성장성을 들 수 있다. 그러나 정책 불투명성, 높은 수준의 관세 장벽, 통관절차 비효율성, 건설시장 불안정성을 비롯한 산업시설·상업시설·오피스·주택부문 성장성 정체는 위협요인으로 작용할 수 있는 것으로 조사되었다.

필리핀 진출시 기회요인은 낮은 수준의 관세 및 비관세 장벽, 인력 다양성, 공공건축·교통부문 안정성, 교통·수처리·오피스·주택부문 성장성을 꼽을 수 있으나 치안 상태, 법체계 비효율성, 정책 불투명성, 높은 수준의 정부규제의 기업부담, 통관절차

비효율성, 서비스업계 경쟁 심화, 산업시설·상업시설·수처리·에너지·오피스·주택부문 불안정성, 공공건축·산업시설·상업시설·에너지부문 성장성 정체는 위협요인으로 작용할 수 있다.

말레이시아의 경우 석유&가스 매장량, 양호한 치안상태, 법체계 효율성, 숙련자 구인 용이성, 낮은 수준의 관세장벽, 인력의 다양성, 산업시설·에너지부문 안정성, 공공건축·교통·상업시설·수처리·오피스·주택부문 성장성 등이 기회요인으로 작용할 수 있다. 하지만 정책 불투명성, 통관절차 비효율성, 서비스업계 경쟁 심화, 공공건축·교통·상업시설·수처리·오피스·주택부문 불안정성, 산업시설·에너지부문 성장성 정체는 위협요인이 될 수 있다.

3-3. 진출 범위

상기에서 조사된 강·약점 및 기회·위기로인을 토대로 주요 6개국 진출가능 범위를 도출해봤다. 그림III-9를 살펴보면, 적극 진출가능¹⁴⁾ 범위는 말레이시아가 가장 많은 25개의 조합수를 나타냈다. 이어서 싱가포르가 19개, 베트남 16개 등의 순으로 조사되었다. 진출 가능¹⁵⁾ 범위는 인도네시아 및 인도가 가장 많은 38개의 조합수를 보인 것으로 확인되었다. 이어서 말레이시아 31개, 베트남 30개 등의 순으로 나타났다. 한편, 진출을 자제¹⁶⁾해야 하는 범위는 인도가 가장 많은 23개의 조합수를 보였으며 필리핀이 20개, 인도네시아 18개, 베트남이 16개 등의 순으로 나타났다.

이들 국가에 대해 좀 더 진출가능 범위를 현실화시켜 보기 위해 진출 안정성¹⁷⁾을 그림III-10으로 도출해봤는데 베트남이 9.90으로 가장 높은 안정성을 보인 것으로 분석되었다. 이어서 싱가포르가 9.89, 인도네시아가 7.88, 말레이시아 7.70, 필리핀 6.71 순으로 나타났으며 인도는 가장 낮은 수치인 1.07로 확인되었다. 좀 더 자세히 살펴보면, 안정성이 가장 높은 베트남은 적극 진출가능 및 진출가능

14) 우리기업의 강점 요소 수×해당국 성장성이 양호한 공중 수--SO전략 구사 가능

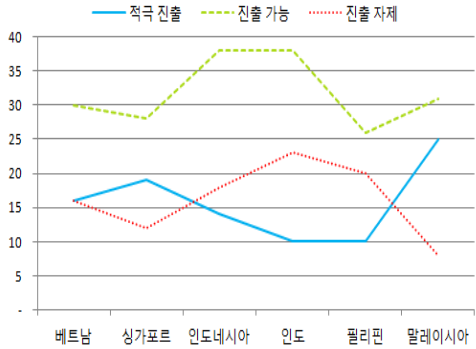
15) {(우리기업의 강점 요소 수×해당국 성장성이 정체된 공중 수)+(우리기업의 약점 요소 수×해당국 성장성이 양호한 공중 수)}--ST 및 WO전략 구사 가능

16) 우리기업의 약점 요소 수×해당국 성장성이 정체된 공중 수--WT전략 구사(관망)

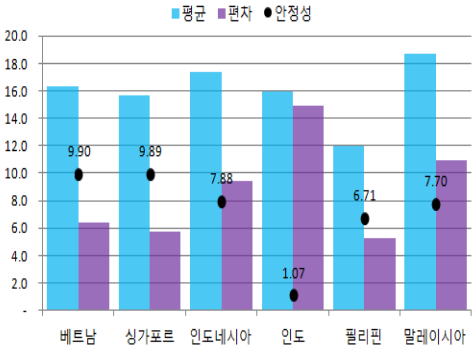
17) 적극 진출 부문 조합수+진출 가능부문 조합수의 평균·편차

범위 조합수의 평균이 16.3으로 분석되었으며 편차가 6.4로 6개국 가운데 평균 및 편차가 중간 수준으로 나타나 안정성이 가장 높게 나타났다. 하지만 인도는 적극 진출가능 및 진출가능 범위 조합수의 평균이 16.0인데 편차가 6개국 가운데 가장 높은 14.9로 나타나 가장 불안정한 국가로 확인되었다.

그림III-9. 주요 국가별 진출가능 범위



그림III-10. 주요 국가별 진출 안정성



이를 국가별로 살펴보면, 표III-3을 참조해 베트남에서 우리기업의 강점인 수주실적 및 수주활동 안정성, 상생협력, 공중 다각화 경향을 살려 성장성이 높은 석유&가스, 상업시설, 오피스, 주택부문에 적극적인 진출이 필요하다.

표III-3. 베트남 진출 범위

NO	SO Matrix(적극 진출)		ST Matrix(선별 진출)		WO Matrix(약점 보완 진출)		WT Matrix(관망)	
1	실적 안정성	석유&가스	실적 안정성	공공건축	수역지명 비중	석유&가스	수역지명 비중	공공건축
2	실적 안정성	상업시설	실적 안정성	교통	수역지명 비중	상업시설	수역지명 비중	교통
3	실적 안정성	오피스	실적 안정성	산업시설	수역지명 비중	오피스	수역지명 비중	산업시설
4	실적 안정성	주택	실적 안정성	수처리	수역지명 비중	주택	수역지명 비중	수처리
5	수주활동 안정성	석유&가스	실적 안정성	에너지	대형화	석유&가스	수역지명 비중	에너지
6	수주활동 안정성	상업시설	수주활동 안정성	공공건축	대형화	상업시설	대형화	공공건축
7	수주활동 안정성	오피스	수주활동 안정성	교통	대형화	오피스	대형화	교통
8	수주활동 안정성	주택	수주활동 안정성	산업시설	대형화	주택	대형화	산업시설
9	상생협력	석유&가스	수주활동 안정성	수처리	플랜트 실적	석유&가스	대형화	수처리
10	상생협력	상업시설	수주활동 안정성	에너지			대형화	에너지
11	상생협력	오피스	상생협력	공공건축			플랜트 실적	산업시설
12	상생협력	주택	상생협력	교통			플랜트 실적	수처리
13	공중다각화	석유&가스	상생협력	산업시설			플랜트 실적	에너지
14	공중다각화	상업시설	상생협력	수처리			토목 실적	공공건축
15	공중다각화	오피스	상생협력	에너지			토목 실적	교통
16	공중다각화	주택	공중다각화	공공건축			토목 실적	수처리
17	건축 실적	상업시설	공중다각화	교통				
18	건축 실적	오피스	공중다각화	산업시설				
19	건축 실적	주택	공중다각화	수처리				
20			공중다각화	에너지				
21			건축 실적	공공건축				

이와 함께 성장성이 다소 정체된 공공건축, 교통, 산업시설, 수처리, 에너지부문에 선별적인 접근이 요구되며 지명 및 수의지명 비중이 낮고 중소형화 경향이 있으며 플랜트 및 토목실적 부족을 보완해 성장성이 양호한 석유&가스부문에 틈새를 공략해야 할 것이다.

싱가포르에서는 우리기업의 강점인 수주실적 및 수주활동 안정성, 대형화를 바탕으로 성장성이 양호한 공공건축, 교통, 상업시설, 수처리, 오피스 부문에 적극적인 진출이 요망된다. 이와 함께 성장성이 완만한 산업시설, 에너지 및 주택부문에 선별적인 접근이 요구되며 낮은 수의지명 비중, 상생협력 부족, 공종 편중, 낮은 플랜트 및 건축실적을 보완한다면 성장성이 양호한 공공건축, 교통, 상업시설, 수처리, 오피스부문에 틈새를 공략할 수 있을 것으로 판단된다(표Ⅲ-4 참조).

표Ⅲ-4. 싱가포르 진출 범위

NO	SO Matrix(적극 진출)		ST Matrix(선별 진출)		WO Matrix(약점 보완 진출)		WT Matrix(관망)	
1	실적 안정성	공공건축	실적 안정성	산업시설	수의지명 비중	공공건축	수의지명 비중	산업시설
2	실적 안정성	교통	실적 안정성	에너지부문	수의지명 비중	교통	수의지명 비중	에너지부문
3	실적 안정성	상업시설	실적 안정성	주택	수의지명 비중	상업시설	수의지명 비중	주택
4	실적 안정성	수처리	수주활동 안정성	산업시설	수의지명 비중	수처리	상생협력	산업시설
5	실적 안정성	오피스	수주활동 안정성	에너지부문	수의지명 비중	오피스	상생협력	에너지부문
6	수주활동 안정성	공공건축	수주활동 안정성	주택	상생협력	공공건축	상생협력	주택
7	수주활동 안정성	교통	대형화	산업시설	상생협력	교통	공종다각화	산업시설
8	수주활동 안정성	상업시설	대형화	에너지부문	상생협력	상업시설	공종다각화	에너지부문
9	수주활동 안정성	수처리	대형화	주택	상생협력	수처리	공종다각화	주택
10	수주활동 안정성	오피스			상생협력	오피스	플랜트 실적	산업시설
11	대형화	공공건축			공종다각화	공공건축	플랜트 실적	에너지부문
12	대형화	교통			공종다각화	교통	건축 실적	주택
13	대형화	상업시설			공종다각화	상업시설		
14	대형화	수처리			공종다각화	수처리		
15	대형화	오피스			공종다각화	오피스		
17	토목 실적	교통			건축 실적	공공건축		
19	토목 실적	수처리			건축 실적	상업시설		

인도네시아에서는 우리기업의 강점인 지명수의 비중, 상생협력을 바탕으로 성장성이 높을 것으로 전망되는 석유&가스, 석탄, 공공건축, 교통, 상업시설, 수처리부문에 적극적인 진출이 요구된다. 이와 함께 성장성이 완만한 산업시설, 에너지, 오피스 및 주택부문에 선별적인 진출이 필요하며 수주실적 및 수주활동 불안정성, 중소형화, 공종 편중 및 낮은 토건실적을 보완해 성장성이 양호한 공공건축, 교통, 상업시설, 수처리부문에

도 틈새를 공략해야 할 것이다(표III-5 참조).

표III-5. 인도네시아 진출 범위

NO	SO Matrix(적극 진출)		ST Matrix(선별 진출)		WO Matrix(약점 보완 진출)		WT Matrix(관망)	
1	수이지명 비중	석유&가스	수이지명 비중	산업시설	실적 안정성	석유&가스	실적 안정성	산업시설
2	수이지명 비중	석탄	수이지명 비중	에너지	실적 안정성	석탄	실적 안정성	에너지
3	수이지명 비중	공공건축	수이지명 비중	오피스	실적 안정성	공공건축	실적 안정성	오피스
4	수이지명 비중	교통	수이지명 비중	주택	실적 안정성	교통	실적 안정성	주택
5	수이지명 비중	상업시설	상생협력	산업시설	실적 안정성	상업시설	수주활동 안정성	산업시설
6	수이지명 비중	수처리	상생협력	에너지	실적 안정성	수처리	수주활동 안정성	에너지
7	상생협력	석유&가스	상생협력	오피스	수주활동 안정성	석유&가스	수주활동 안정성	오피스
8	상생협력	석탄	상생협력	주택	수주활동 안정성	석탄	수주활동 안정성	주택
9	상생협력	공공건축	플랜트 실적	산업시설	수주활동 안정성	공공건축	대형화	산업시설
10	상생협력	교통	플랜트 실적	에너지	수주활동 안정성	교통	대형화	에너지
11	상생협력	상업시설			수주활동 안정성	상업시설	대형화	오피스
12	상생협력	수처리			수주활동 안정성	수처리	대형화	주택
13	플랜트 실적	석유&가스			대형화	석유&가스	공종다각화	산업시설
14	플랜트 실적	석탄			대형화	석탄	공종다각화	에너지
15					대형화	공공건축	공종다각화	오피스
16					대형화	교통	공종다각화	주택
17					대형화	상업시설	건축 실적	오피스
18					대형화	수처리	건축 실적	주택
19					공종다각화	석유&가스		
20					공종다각화	석탄		
21					공종다각화	공공건축		
22					공종다각화	교통		
23					공종다각화	상업시설		
24					공종다각화	수처리		
25					토목 실적	교통		
26					토목 실적	수처리		
27					건축 실적	공공건축		
28					건축 실적	상업시설		

표6을 들여다보면 말레이시아에서는 우리기업의 강점인 지명수의 비중, 상생협력, 대형화 실적을 피력해 성장성이 양호한 석유&가스, 공공건축, 교통, 상업시설, 수처리, 오피스 및 주택부문에 적극적인 진출이 필요하다.

이와 함께 성장성이 완만한 산업시설 및 에너지부문 에도 선별적인 진출이 필요하며 수주실적 및 수주활동 불안정성, 공종 편중 경향, 플랜트 및 토목실적 부족을 보완한다면 성장성이 양호한 석유&가스, 교통, 수처리 부문에도 틈새 진입을 시도해볼 필요가 있을 것으로 생각된다.

표Ⅲ-6. 말레이시아 진출 범위

NO	SO Matrix(적극 진출)		ST Matrix(선별 진출)		WO Matrix(약점 보완 진출)		WT Matrix(관망)	
1	수외지명 비중	석유&가스	수외지명 비중	산업시설	실적 안정성	석유&가스	실적 안정성	산업시설
2	수외지명 비중	공공건축	수외지명 비중	에너지	실적 안정성	공공건축	실적 안정성	에너지
3	수외지명 비중	교통	상생협력	산업시설	실적 안정성	교통	수주활동 안정성	산업시설
4	수외지명 비중	상업시설	상생협력	에너지	실적 안정성	상업시설	수주활동 안정성	에너지
5	수외지명 비중	수처리	대형화	산업시설	실적 안정성	수처리	공종다각화	산업시설
6	수외지명 비중	오피스	대형화	에너지	실적 안정성	오피스	공종다각화	에너지
7	수외지명 비중	주택			실적 안정성	주택	플랜트 실적	산업시설
8	상생협력	석유&가스			수주활동 안정성	석유&가스	플랜트 실적	에너지
9	상생협력	공공건축			수주활동 안정성	공공건축		
10	상생협력	교통			수주활동 안정성	교통		
11	상생협력	상업시설			수주활동 안정성	상업시설		
12	상생협력	수처리			수주활동 안정성	수처리		
13	상생협력	오피스			수주활동 안정성	오피스		
14	상생협력	주택			수주활동 안정성	주택		
15	대형화	석유&가스			공종다각화	석유&가스		
16	대형화	공공건축			공종다각화	공공건축		
17	대형화	교통			공종다각화	교통		
18	대형화	상업시설			공종다각화	상업시설		
19	대형화	수처리			공종다각화	수처리		
20	대형화	오피스			공종다각화	오피스		
21	대형화	주택			공종다각화	주택		
22	건축 실적	공공건축			플랜트 실적	석유&가스		
23	건축 실적	상업시설			플랜트 실적	공공건축		
24	건축 실적	오피스			토목 실적	교통		
25	건축 실적	주택			토목 실적	수처리		

필리핀에서는 우리기업의 강점인 지명수의 비중, 공종 다각화를 바탕으로 교통, 수처리, 오피스 및 주택부문에 적극적인 진출이 필요하다(표Ⅲ-7 참조).

표Ⅲ-7. 필리핀 진출 범위

NO	SO Matrix(적극 진출)		ST Matrix(선별 진출)		WO Matrix(약점 보완 진출)		WT Matrix(관망)	
1	수외지명 비중	교통	수외지명 비중	공공건축	실적 안정성	교통	실적 안정성	공공건축
2	수외지명 비중	수처리	수외지명 비중	산업시설	실적 안정성	수처리	실적 안정성	산업시설
3	수외지명 비중	오피스	수외지명 비중	상업시설	실적 안정성	오피스	실적 안정성	상업시설
4	수외지명 비중	주택	수외지명 비중	에너지	실적 안정성	주택	실적 안정성	에너지
5	공종다각화	교통	공종다각화	공공건축	수주활동 안정성	교통	수주활동 안정성	공공건축
6	공종다각화	수처리	공종다각화	산업시설	수주활동 안정성	수처리	수주활동 안정성	산업시설
7	공종다각화	오피스	공종다각화	상업시설	수주활동 안정성	오피스	수주활동 안정성	상업시설
8	공종다각화	주택	공종다각화	에너지	수주활동 안정성	주택	수주활동 안정성	에너지
9	토목 실적	교통			대형화	교통	대형화	공공건축
10	토목 실적	수처리			대형화	수처리	대형화	산업시설
11					대형화	오피스	대형화	상업시설
12					대형화	주택	대형화	에너지
13					상생협력	교통	상생협력	공공건축
14					상생협력	수처리	상생협력	산업시설
15					상생협력	오피스	상생협력	상업시설
16					상생협력	주택	상생협력	에너지
17					건축 실적	오피스	플랜트 실적	산업시설
18					건축 실적	주택	플랜트 실적	에너지
19							건축 실적	공공건축
20							건축 실적	상업시설

이와 함께 성장성이 완만한 공공건축, 산업시설, 상업시설, 에너지부
문에도 선별적인 수주활동이 필요하며 수주실적 및 수주활동 불안정성,
중소형화, 상생협력 부족, 플랜트 및 건축실적 부족을 보완해 성장성이
양호한 오피스 및 주택부문에도 틈새를 엿보아야 할 것으로 보인다.

III-8을 살펴보면, 인도에서는 우리기업의 강점인 수주활동 안정성 및 플랜트
실적을 피력해 성장성이 양호한 석유&가스, 석탄, 에너지부문에 적극적인 진출이
필요하다. 이와 함께 성장성이 완만한 산업시설, 상업시설, 오피스 및 주택
부문에 선별적인 진출이 필요하며 수주실적 불안정성, 낮은 지명수의 비중,
상생협력 부족, 중소기업화, 공중 편중, 낮은 토건실적을 보완한다면 성장성이
양호한 공공건축, 교통, 수처리 부문에도 틈새를 공략할 수 있을 것으로 생각된다.

표III-8. 인도 진출 범위

NO	SO Matrix(적극 진출)		ST Matrix(선별 진출)		WO Matrix(약점 보완 진출)		WT Matrix(관망)	
1	수주활동 안정성	석유&가스	수주활동 안정성	산업시설	실적 안정성	석유&가스	실적 안정성	산업시설
2	수주활동 안정성	석탄	수주활동 안정성	상업시설	실적 안정성	석탄	실적 안정성	상업시설
3	수주활동 안정성	공공건축	수주활동 안정성	오피스	실적 안정성	공공건축	실적 안정성	오피스
4	수주활동 안정성	교통	수주활동 안정성	주택	실적 안정성	교통	실적 안정성	주택
5	수주활동 안정성	수처리	플랜트 실적	산업시설	실적 안정성	수처리	수이지명 비중	산업시설
6	수주활동 안정성	에너지			실적 안정성	에너지	수이지명 비중	상업시설
7	플랜트 실적	석유&가스			수이지명 비중	석유&가스	수이지명 비중	오피스
8	플랜트 실적	석탄			수이지명 비중	석탄	수이지명 비중	주택
9	플랜트 실적	공공건축			수이지명 비중	공공건축	상생협력	산업시설
10	플랜트 실적	에너지			수이지명 비중	교통	상생협력	상업시설
11					수이지명 비중	수처리	상생협력	오피스
12					수이지명 비중	에너지	상생협력	주택
13					상생협력	석유&가스	대형화	산업시설
14					상생협력	석탄	대형화	상업시설
15					상생협력	공공건축	대형화	오피스
16					상생협력	교통	대형화	주택
17					상생협력	수처리	공중다각화	산업시설
18					상생협력	에너지	공중다각화	상업시설
19					대형화	석유&가스	공중다각화	오피스
20					대형화	석탄	공중다각화	주택
21					대형화	공공건축	건축 실적	상업시설
22					대형화	교통	건축 실적	오피스
23					대형화	수처리	건축 실적	주택
24					대형화	에너지		
25					공중다각화	석유&가스		
26					공중다각화	석탄		
27					공중다각화	공공건축		
28					공중다각화	교통		
29					공중다각화	수처리		
30					공중다각화	에너지		
31					토목 실적	교통		
32					토목 실적	수처리		
33					건축 실적	공공건축		

3-4. 진출 전략

지금까지 살펴본 신 남방 주요 6개국 진출에 있어 무엇보다 간과하지 말아야 할 요소는 우리기업들의 약점을 보완할 수 있는 전략이라고 할 수 있다. 지명 및 수의비중이 낮은 베트남, 싱가포르, 인도에서는 금융조달을 포함한 투자개발형 프로젝트 제안과 현지기업과 합작내지는 M&A를 통한 진출을 고려해봐야 할 것이다.

대형화 실적이 부족한 베트남, 인도네시아, 인도 및 필리핀에서는 현지기업뿐만 아니라 선진기업과 J/V로 수주전략을 구사해봐야 하며 역으로 생각해보면 이들 국가들을 대상으로 중견 및 중소기업의 진출을 지원해야 할 것이다.

이와 함께 우리기업들의 공중 다각화가 부족한 국가인 싱가포르, 인도네시아, 인도 및 말레이시아에서는 특정 공종의 기술력을 부각해 기업 이미지 제고와 인근 국가에서 실적을 피력해 다른 유망공종에의 진출을 시도해봐야 할 것으로 생각된다. 이외에도 개도국이 많이 분포되어 있는 신 남방지역 경제개발 계획과 관련된 법제도 마련에 KSP를 활용해 초기단계부터 우리기업들이 진출할 수 있는 연계점을 마련해주어야 할 것이며 전략적 ODA지원을 통한 마중물 역할도 확대해 나아가야 할 것으로 생각된다.

이상의 결과를 종합해 실현 가능한 전략을 아래와 같이 대기업 및 중소·중견기업별로 분류해봤다.

▶ SO전략(진출 확대)

- 대기업: 실적 및 기술력 피력, 유망 투자개발 사업 제안, 발주처 관리(상주)
- 중소·중견기업: 시장개척자금 활용, 특수 공법 피력, 발주처 시공사(Contractors) 등록 지원 활용

▶ ST전략(강점 활용)

- 대기업: 대형 EPC(FEED, O&M) 역량 피력, 현지기업과 상생협력
- 중소·중견기업: EDCF, KSP 활용 및 MDB 프로젝트 진출 확대

▶ **WO전략(역량 확보)**

- 대기업: 글로벌 인력 활용 방안 마련(역 혁신), Platformer 역량 강화, 현지 및 외국 기업과 J/V 진출, 현지기업 M&A
- 중소·중견기업: 인력 양성 프로그램 활용, 대기업 하청 참여 확대

▶ **WT전략(차별화 대응)**

- 대기업: 금융수반 현지 맞춤형 프로젝트 제안, 발주처 네트워크 확대(GICC)
- 중소·중견기업: 인력 양성 프로그램 활용, 현지(외국) 대기업 협력 기회 포착

상기에서 분류된 진출 전략을 신 남방 거점국가에 적용해보면 그림III-11을 도출시킬 수 있는데 베트남의 경우, 석유&가스, 상업시설, 오피스, 주택 부문에서 대기업은 실적 및 기술력 피력, 유망 투자개발 사업 제안(Team Korea), 발주처 관리(상주) 등을, 중소·중견기업은 시장개척자금 활용, 특수 공법 피력, 발주처 시공사(Contractors) 등록 지원 등을 활용해 진출을 확대해야 할 것이다. 교통부문에서 대기업은 글로벌 인력 활용 방안 마련(역 혁신), Platformer 역량 강화, 현지 및 외국기업과 J/V 진출, 현지기업 M&A를 적극 활용해야하며 중소·중견기업은 인력 양성 프로그램 활용, 대기업 하청 참여를 확대해야 할 것으로 판단된다. 한편, 공공건축, 산업시설, 수처리 및 에너지부문에서는 대기업의 경우 대형 EPC(FEED, O&M) 역량 피력, 현지기업과 상생협력을 확대해 나아가야 할 것으로 여겨지며 중소·중견기업은 EDCF, KSP 활용 및 MDB 프로젝트 진출 확대를 통해 시장 회복 시 진출확대 기반을 마련해야 할 것이다.

싱가포르의 경우, 공공건축, 교통, 상업시설, 수처리 및 오피스 부문에서 대기업은 실적 및 기술력 피력, 유망 투자개발 사업 제안(Team Korea), 발주처 관리(상주) 등을, 중소·중견기업은 시장개척자금 활용, 특수 공법 피력, 발주처 시공사(Contractors) 등록 지원 등을 활용해 진출을 확대해야 할 것이다. 한편, 산업시설 및 주택부문에서 대기업의 경우 대형 EPC(FEED, O&M) 역량 피력, 현지기업과 상생협력을 확대해 나아가야 할 것으로 여겨지며 중소·중견기업은 EDCF, KSP 활용 및

MDB 프로젝트 진출 확대를 통해 시장 회복 시 진출확대 기반을 마련해야 할 것이다. 또한 에너지부문에서는 대기업을 경우 금융수반 현지 맞춤형 프로젝트 제안, 발주처 네트워크를 GICC 등을 통해 확대해야 하며 중소·중견기업은 인력 양성 프로그램 활용, 현지(외국) 대기업 협력 기회 포착을 통해 향후 시장 회복 시 참여 확대기반을 마련해야 할 것으로 생각된다.

인도네시아의 경우, 석유&가스, 석탄, 공공건축, 교통, 상업시설 및 수처리부문에서 대기업을 실적 및 기술력 피력, 유망 투자개발 사업 제안(Team Korea), 발주처 관리(상주) 등을, 중소·중견기업은 시장개척자금 활용, 특수 공법 피력, 발주처 시공사(Contractors) 등록 지원 등을 활용해 진출을 확대해야 할 것으로 판단된다. 한편, 산업시설, 에너지, 오피스 및 주택부문에서는 대기업을 경우 금융수반 현지 맞춤형 프로젝트 제안, 발주처 네트워크를 GICC 등을 통해 확대해야 하며 중소·중견기업은 인력 양성 프로그램 활용, 현지(외국) 대기업 협력 기회 포착을 통해 향후 시장 회복 시 참여 확대기반을 마련해야 할 것이다.

인도에서는 석유&가스, 석탄, 공공건축, 교통, 수처리 및 에너지부문에서 대기업을 실적 및 기술력 피력, 유망 투자개발 사업 제안(Team Korea), 발주처 관리(상주) 등을, 중소·중견기업은 시장개척자금 활용, 특수 공법 피력, 발주처 시공사(Contractors) 등록 지원 등을 활용해 진출을 확대해야 할 것으로 여겨진다. 하지만 산업시설, 상업시설, 오피스 및 주택부문에서는 대기업을 경우 금융수반 현지 맞춤형 프로젝트 제안, 발주처 네트워크를 GICC 등을 통해 확대해야 하며 중소·중견기업은 인력 양성 프로그램 활용, 현지(외국) 대기업 협력 기회 포착을 통해 향후 시장 회복 시 참여 확대기반을 마련해야 할 것이다.

필리핀의 경우, 교통, 수처리, 오피 및 주택부문에서 대기업을 실적 및 기술력 피력, 유망 투자개발 사업 제안(Team Korea), 발주처 관리(상주) 등을, 중소·중견기업은 시장개척자금 활용, 특수 공법 피력, 발주

처 시공사(Contractors) 등록 지원 등을 활용해 진출을 확대해야 할 것으로 생각된다. 공공건축부문에서는 대기업을 경우 대형 EPC(FEED, O&M) 역량 피력, 현지기업과 상생협력을 확대해 나아가야 할 것으로 여겨지며 중소·중견기업은 EDCF, KSP 활용 및 MDB 프로젝트 진출 확대를 통해 시장 회복 시 진출확대 기반을 마련해야 할 것이다. 또한 산업 및 상업시설에서는 대기업을 글로벌 인력 활용 방안 마련(역 혁신), Platformer 역량 강화, 현지 및 외국기업과 J/V 진출, 현지기업 M&A를 적극 활용해야하며 중소·중견기업은 인력 양성 프로그램 활용, 대기업 하청 참여를 확대해야 할 것으로 판단된다. 한편, 에너지부문에서는 대기업을 경우, 금융수반 현지 맞춤형 프로젝트 제안, 발주처 네트워크를 GICC 등을 통해 확대해야 하며 중소·중견기업은 인력 양성 프로그램 활용, 현지(외국) 대기업 협력 기회 포착을 통해 향후 시장 회복 시 참여 확대기반을 마련해야 할 것이다.

말레이시아의 경우, 석유&가스, 석탄, 공공건축, 교통, 상업시설, 수처리, 오피스 및 주택부문에 있어 대기업을 실적 및 기술력 피력, 유망 투자 개발 사업 제안(Team Korea), 발주처 관리(상주) 등을, 중소·중견기업은 시장개척자금 활용, 특수 공법 피력, 발주처 시공사(Contractors) 등록 지원 등을 활용해 진출을 확대해야 할 것으로 여겨진다. 산업시설 및 에너지부문에서는 대기업을 경우, 대형 EPC(FEED, O&M) 역량 피력, 현지기업과 상생협력을 확대해 나아가야 할 것으로 여겨지며 중소·중견기업은 EDCF, KSP 활용 및 MDB 프로젝트 진출 확대를 통해 시장 회복 시 진출확대 기반을 마련해야 할 것이다.

지금까지 살펴본 전략구사 패턴에 그림III-11의 양호한 여건은 SO 및 WO전략에 힘을 실어줄 수 있다. 이에 더해 적극 진출분야는 SO전략을, 진출 관망분야는 WO전략을 참고해야 할 것으로 판단된다. 불리한 여건은 ST 및 WT전략에 참고해야 할 사항으로 진출 유지분야는 ST전략을, 진출 자제 분야는 WT전략을 구사해야 할 것으로 생각된다.

그림III-11. 진출전략 Flow Chart



- 참고 문헌 -

[국내 문헌]

- KIEP, ASEAN 지역의 인프라 개선현황 및 진출확대 방안, 2018
- 김광복, 유럽 석유&가스 EPC 기업 변화 대응 동향 (선진 건설기업 변화 동향 대응 세미나), 2019

[국외 문헌]

- BP, Energy Outlook 2035, 2017.1.
- IHS Markits, Global Construction Outlook, 2019.1Q
- World Economic Forum, Global Competitiveness Report, 2018
- BP, Statistical Review of World Energy 2019
- UN, World Population Prospects 2019
- ENR, Top Int'l Contractors, 2009~2019

[웹사이트]

- IMF, World Economic Outlook 2019(<https://www.imf.org>)
- UNCTAD, FDI Inflow(<https://unctadstat.unctad.org>)
- OECD, ODA Commitments Countries and Regions(<https://stats.oecd.org>)
- <https://www.jetro.go.jp/en/reports/statistics.html>
- https://www2.jica.go.jp/en/yen_loan/index.php
- <https://www.aei.org/china-global-investment-tracker>
- <https://en.powerchina.cn>
- <https://english.cscec.com>
- <https://construction.globaldata.com/Projects>
- <https://www.icak.or.kr>

