



해외건설시장 환경변화에 따른 진출전략 모색을 위한 제1차 기업 간담회

업무보고
2024.02.20

□ 개요

- 일시: '24.02.14(수) 14:00~16:30
- 장소: 해외건설협회 대회의실(부영빌딩 13층)
- 참석자
 - 해외건설협회 : 정책지원단, 글로벌사업본부 등
 - 자문위원
 - 기업 : GS건설, SK에코엔지니어링, SK에코플랜트, 대우건설
 - 자산운용사 : Macquarie 자산운용
 - 공공기관 : KIND

□ 주요 안건

- 해외 도시개발사업(스마트시티 등) 진출 활성화
- 해외건설 발주 트렌드 변화 및 타 산업과의 융복합 흐름
- 해외 투자개발사업(PPP, IPP) 관련 애로사항
- 디지털 신기술 적용 활성화 등을 통한 사업 진출 모색
- ESG, 탄소중립 등의 흐름에 따른 친환경 프로젝트 참여 전략
- 선진국 인프라 시장에 대한 진출 전략
- 정부 앞 건의사항

□ 세부일정

시 간	내 용	비 고
14:00	식순 안내	해건협 정책지원단장
14:10	'24년 해외건설시장 환경변화 분석 (해외 스마트시티 활성화 등)	정지훈 차장
14:30	논의·자문	모두
16:30	폐회	해건협 정책지원단장

□ 주요 내용

- 논의·자문* (GS건설 → SK에코엔지니어링 → SK에코플랜트 → 대우건설 → 맥쿼리자산운용 → KIND 순)

* 해외도시개발 진출 활성화, 해외 투자개발사업 등 주요 안건을 위주로 정리함

1. GS건설 장영 상무(인프라해외개발팀 인프라해외개발담당)

- 해외 도시개발사업(스마트시티 등) 진출 활성화

- 건설사 입장에서는 중국, 인도, 터키 등 업체에 비해서 가격경쟁력이 떨어짐. 도시개발사업 추진 시 발주처에서 프리미엄 인프라 전략을 적용하지 않는 이상 별도의 직접적인 혜택을 기대하기는 어려움
- 특히, 중국업체는 자국 내 건설수요가 없어 적극적인 가격 공세를 통해 해외 진출을 추진하고 있음. 중국 회사들은 풍부했던 내수 베이스를 바탕으로 철근 등 기자재를 대형 발주하여 재료비, 노무비 등에서 경쟁력을 확보하고 있음
- 도시개발사업으로 해외 진출 시 규모가 있는 도시 내 단순 인프라 건설을 한다면 어느정도의 매출은 낼 수는 있으나 수익성을 기대하기는 어려움
- 스마트시티 등 해외도시개발사업 지원을 통해 성과를 내고자 한다면 계획, 설계, 운영 등 건설 가치사슬의 앞단과 뒷단의 도시개발 관련 전문회사의 사례를 살펴보고 맞춤형 지원을 하는 것이 좋은 방안일 수도 있음

- 해외건설 발주 트렌드 변화 및 타 산업과의 융복합 흐름
 - 현재는 코로나19, 러-우 전쟁 이후 고물가, 고금리 등으로 인해 투자사업이 활성화되기는 어려운 환경임
 - 선진국시장은 이런 경기에 맞춰 경기 부양에 도움이 될 수 있게끔 대형 PPP 사업을 단순 도급으로 분리 발주로 계획을 변경하고 있는 것으로 보임
 - 경기가 확장 국면으로 돌아서는 내년 중후반쯤 재정이 부족하여 다시 투자사업으로 전환하여 발주가 나오지 않을까 조심스럽게 전망함
 - 내부적으로는 인프라는 PPP에서 도급으로 전환되어 발주되는 사업의 수주에 집중을 하고, 신재생에너지 부문은 태양광, 풍력, 수소 등과 연계된 송전사업이 PPP형식으로 계획되고 있어 이런 사업들에 집중하려고 함
- 해외 투자개발사업(PPP, IPP) 관련 애로사항 및 건의사항
 - GS건설은 12년부터 해외 PPP를 목표로 다양한 국가와 지역에 진출하려고 노력하였음
 - 진출한 경험을 토대로 정리해보면, 저개발국가에서 PPP사업은 다소 어려웠던 것으로 평가됨. 저개발국가에서는 PF 조달
 - 수요량 · 환변동 등 다양한 리스크가 있음
 - 저개발국사업의 경우에는 정부차원에서 G2G사업으로 끌고가 여러 가지 조건을 걸어 PPP 시스템이 작동할 수 있게끔 논의할 필요가 있음

- 선진국시장의 경우 다양한 측면에서 진출하기 좋은 시기라고 보여짐. 코로나를 거치면서 경험이 있는 기술자들이 은퇴하여 인력난을 겪고 있고, 기진출한 경험있는 유럽회사들이 워크로드가 걸려있는 상황임. 또한, Pain share-Gain share 구조* 등 선진화된 발주방식, 입찰보상비 강화 등 계약 구도가 유리하게 바뀌고 있음

* 목표 마진이 넘어가면 50대50으로 나누고 비용이 마진을 넘어가면 발주처에서 초과분에 대해 100% 부담

- 선진국 진출을 위해서는 단위 사업 베이스보다는 장기간 체류하면서 해당 지역과 다양한 사업을 추진할 수 있는 인력과 네트워킹이 필요함. 입찰 보상 지원 외에 다양한 지원을 통해 선진국시장 진출을 위한 기반을 만들어야 함

2. SK에코엔지니어링 김태환 팀장(Eco.ENG 수소/친환경BM팀)

- 해외 도시개발사업(스마트시티 등) 진출 활성화

- 스마트시티 등 해외도시개발사업은 도로, 건물 및 이를 뒷받침할 수 있는 송전망과 용수공급 등 크게 세 가지로 나눌 수 있으며, 해외도시개발 활성화를 위해서는 세 번째 요소가 중요하다고 판단됨
- 플랜트에 강점을 가지고 있는 SK에코엔지니어링은 세 번째 요소인 에너지 송전망과 용수공급과 생활폐기물(MSW) 가스화에 관심을 가졌음
- 당사가 진출을 시도한 볼리비아의 경우는 생활폐기물이 너무 많고, 도시 자체가 밀집되다 보니 이를 확장하고자 하는 수요가 있었고 관련 분야의 사업 타당성 검토를 하였음
- 개발도상국의 경우는 폐기물 처리 방법에 대한 다양한 고민을 하고 있음. 이것을 에너지화 시킨다면 도시개발과 플랜트 사

업을 같이 할 수 있을 것이라는 기대가 있음

- ESG, 탄소중립 등의 흐름에 따른 친환경 프로젝트 참여 전략

- 현재 친환경 사업들은 선진국 중심으로 시장이 개발되고 있음. 현재 SK에코엔지니어링은 다양한 이해관계자와 함께 캐나다 풍력과 수소를 이용한 그린 암모니아 프로젝트를 진행 중임. 투자에 성공했으며 프로젝트 지분 및 EPC 독점권을 확보함
- 캐나다 서부는 풍력의 품질이 좋아 재생에너지 중심으로 사업이 진행되고 있음. 동부는 천연가스가 많이 나와 그린사업보다는 블루수소·암모니아 중심으로 사업을 진행하고 있음
- 투자는 캐나다 서부 쪽에서 활발하며, 동부는 주로 도급형 EPC보다는 F/S, Pre-FEED 등 사업을 통해 발주처와 프로젝트 초반부터 소통을 하고 있음
- 호주의 경우 수소경제의 핵심 국가 중 하나로 한국, 중국, 일본, 싱가포르를 주요 수출국(Offtaker)로 보고있어 파트너십이 유리할 것으로 전망함. 그 외에는 지속가능항공유(SAF) 사용량이 늘어날 것으로 전망됨에 따라 기술선점, 상업화, 트랙레코드 보유 등에 초점을 맞추고 있음

- 정부 앞 건의사항

- 안건이 생길 때 다양한 협의체가 생성되어 부처 간, 기업 간 논의되는 것은 좋으나 이런 협의체가 보여주는 식이 될 때가 많고 중간에 인사발령 등 이슈가 생겨 흐지부지되는 경우가 많음.
- 협의체가 없어지면 관련 사업을 내부적으로 보고하기 어려움. 한번 만들어지면 없어지지 않고 유지하는게 중요함

3. SK에코플랜트 백종건 팀장(해외도시재생팀)

- 해외 도시개발사업(스마트시티 등) 진출 활성화

- 도시개발사업은 큰 시각도 중요하지만 그 안에 어떠한 시설들이 들어가고 그를 사업화시키는 것이 더 중요함. 대표적인 예로는 용수공급, 친환경 시설(송배전, 그리드 등) 등이 있으며 이를 프로젝트화 시키는 방향으로 가야 PF로 이어질 것임
- 일부 프로젝트를 추진 중인 동남아시아 용수공급 사업은 산단, 도시계획이 있는 상황이라 프로젝트화 시키기에 용이하나, PF Financing이 어려워 신용·지급보증을 해줘야 하는 상황임.

- 해외 투자개발사업(PPP, IPP) 관련 애로사항 및 건의사항

- 본사가 수행하고 있는 PPP는 대부분 인프라 사업임. 저개발국 PPP의 경우는 준공이 되고 돈을 내야 장기적인 현금흐름이 창출되는데, 수요처에서 지출을 꺼려함. 명확한 오프테이커가 있는 사업이라면 리스크는 적을 것임
- 노르웨이 사업의 경우에는 인플레이션에 따라서 별도 기성을 지급해주어 저개발국에 비해서는 사업을 유지하기 유리했음
- 투자개발형 사업 구성 시 EPC 리스크를 EPC 컨트랙터에게 전가시키는 경우가 있음. 우리 기업이 PPP사업의 EPC 수행 시 선진화된 계약 방식 등을 통해 이를 방지하는 대응책도 필요함. 예를 들어, KIND의 BESS의 사업에서도 이러한 움직임이 있던 것으로 알고 있음

- 정부 앞 건의사항

- 당사가 수주한 노르웨이 소트라 고속도로, 영국 실버타운 터널 등 교통 투자개발형 사업은 입찰형 사업임. 이는 경영진의 주도적인 의사결정이 없었다면 수주하기가 어려웠을 것임
- 그간 국토교통부가 지원해준 F/S 지원 사업으로 도움을 많이 받았음. 최근 건설회사 사정이 좋지 않기 때문에 출장을 승인받기도 어려움. 이런 상황에서 F/S 지원, 출장 지원 등 간접 지원은 투자개발사업들을 지속할 수 있게 하는 힘이 됨
- 예산이 증가됨에 따라 추가적인 지원을 기대하고 있으며, 적절한 사업관리를 통해 실제 사업으로 연결되는 효과를 기대함

5. 대우건설 한상현 부장(해외인프라사업팀)

- 해외 도시개발사업(스마트시티 등) 진출 활성화

- 해외도시개발사업을 위해서는 각국의 법·제도와 사례조사가 중요할 것임. 해외 지사 근무 경험을 예로 들면 말레이시아는 술탄이 지배하고 있어 이들의 비호를 받지 않으면 사업이 어려움
- 또한, PPP 사업 진행 시 PDP(Project Delivery Partner)*를 선정하여 사업 전반 지시 및 감독 관리 역할을 부여하기도 하고 이슬람 금융이 큰 역할을 하는 등 전반적인 구조에 대한 이해가 필요함

* 권한과 책임을 부여하여 시공자, 금융, Legal consultant 선정 등 발주처를 대신하여 사업 초기 기획부터 완료, 더 나아가 운영까지 모든 과정을 담당하는 대행자

- 인도네시아의 경우 JO(Joint Operation)이라는 일종의 건설 지사 관련 세법 규정이 있음. 해외건설업체가 현지에 지사를 세우면 인도네시아 건설회사와 컨소시엄을 구성해 건설 수주 계

약 및 영업활동을 진행함. 세부적으로는 인도네시아 건설회사 지분은 최소 30% 이상이 되어야하며 지사장은 현지인으로 임명하게 하는 규정이 있음

- 특히 개도국의 경우 자국유치산업 육성을 위한 보호 조항, 규제 등에 대한 세부적인 조사가 필요해 보임

- 해외 도시개발사업 진출 관련 애로사항

- 대우건설이 진행하고 있는 베트남 스타레이크 시티의 경우 대우가 의지를 가지고 10년 이상 부지를 가지고 버텨온 사업임. 중간에 파트너사의 지분을 떠안는 과정도 있었으며, 조금씩 땅을 인수해나가는 과정도 있었음
- KAMCO(한국자산관리공사), KDB(한국산업은행) 등 공공금융기관과 KB 등 민간금융기관에서 해당 사업에 대해 관심을 가지고 금융 조달 측면에서 지원을 지속해주어 사업을 이어갈 수 있었음
- 이러한 범부처적인 지원이 없다면 개별 기업이 해외 도시개발 사업을 추진하기는 어려울 것으로 판단함. 또한, 한국 내에서 해보지 않은 사업을 해외에서 성공시키기는 어려움
- 스타레이크시티 외 도시개발사업 포트폴리오 확대를 위해 LH 공사와 민간기업 간 협업을 통해 해외도시개발사업을 추진하는 방안을 고민해주셨으면 좋겠음
- 또한, KIND, 도로공사, 철도공단 등 공공기관이 앞단에서 디벨로퍼 역할을 하여 주도적인 오너십을 가지고 사업을 진행하면 Joint PPP Platform처럼 다른 선례로 이어지지 않을까 생각함

6. 맥쿼리자산운용 신중섭 대표(Client Solutions Group 동북아시아 부문)

- 해외 도시개발사업(스마트시티 등) 진출 활성화

- 맥쿼리 자산운용은 전 세계적으로 200조원 정도 인프라 운영을 하고 있음. PF 등 투자하는 사업부의 관점에서 말씀드리면, 그린필드 투자는 공항 확장 등 노후 인프라 사업 중심으로 선진국 시장에 투자를 활발히 하고 있음
- 대부분의 투자는 브라운필드이고, 현재 투자가 활발한 분야는 Digitalization 분야(데이터센터, 광통신망 등)가 매우 활발함. 여기서 나오는 캐쉬플로우를 가지고 신규 투자를 진행함. 신규 투자는 자산과 도시개발을 잘하는 스페셜 오퍼레이터의 지분에 투자하며 간접적으로 스마트 빌딩, 친환경 빌딩, 제조주택 등 분야에 투자함
- 향후에는 스마트그리드, 전기차 충전, 폐기물 재활용, 수소 발전, 송전망 등 분야가 유망할 것으로 전망함

- 정부 앞 건의사항

- GIF, PIS 등 정책 펀드 운용사 선정 시 해외 프로젝트에 대한 사업성 등 평가능력이 뒷받침되는 운용사 선정이 중요하다고 보여짐
- FI(Financial Investor) 입장에서는 수익률이 중요함. 그렇기 때문에 정부에서는 해외프로젝트에 대한 수익성 및 리스크 평가능력을 가진 매니저 선정이 매우 중요함
- 또한, 유동성에 대한 걱정을 해결하기 위해서는 투자한 후 10년-15년 기다리는 것이 아니라 Open-ended 형식으로 자유롭게 매수와 매도가 가능한 펀드구조가 더 많은 유동성을 끌어 들일 수 있을 것이라고 생각함

- 추가로, 기간이 길어짐에 따라 나타날 수 있는 수익에 대한 리스크를 헷지하는 역할도 해줘야 하는데 이를 시중 은행, 보험사하기는 제한적일 것으로 보임
- 결국 정부에서 투자를 용이하게 해주기 위한 공공부문의 De-risking 과정이 수반되어야 할 것으로 보임. 국부펀드(국민연금 등), 금융 공기업 등이 이런 역할을 해주어야 도시개발사업 관련 인프라 투자가 원활하게 진행될 것임

7. KIND 윤채린 부장(플랜트사업실 ESG/신성장동력 사업개발 담당)

- 해외 도시개발사업(스마트시티 등) 진출 활성화

- 개도국에서는 PF가 갈수록 더 어려워질 전망이다. 다만, 역설적으로 IMF구제금융 지원을 받고 있는 스리랑카 등 국가가 틈새시장이 될 수 있고, 이를 공략하면 MDB 등의 지원을 받을 수 있을 것임
- 최근에는 미국 등 선진국의 리쇼어링 정책에 따라 국내기업의 생산기지 이전이 불가피한 상황임. 과거와 달리 PF를 이용하여 기업의 제품 생산공장 건설사업을 추진하는 구조*로 변화 중임. CF나 채권발행과 달리 PF Financing은 회계장부에 자산이나 부채로 기록되지 않는 부외금융(Off-balance Sheet) 효과가 있어 신용등급 하락 등 부담 경감 가능

* 예시: Intel Ocotillo Semiconductor Fabrication Facility Expansion Project(142억불, '22)

- 향후에는 해외에서 데이터센터 구축사업 관련해서 기회가 많을 것으로 보임. 수요도 수요지만 각 정부가 데이터 주권법을 제정하고 역내에 자국의 데이터센터를 확보하려고 하는 추세에 있어 도시개발에 필수 불가결한 요소로 전망됨

- 또한, 공간임대업의 개념보다는 더 많은 부가가치가 창출될 수 있는 사업의 형태로 만들어야 함. 도시 내에 KT 같은 통신사와 협업하는 방안, 향후 먹거리로 생각되는 SMR 등 다양한 사업과 패키지로 진출하여 초기 단계(FEED 등)부터 지원 및 투자를 하여 해외도시개발사업을 활성화 시킬 필요가 있음

□ 회의 사진



□ 향후 계획

- 결과보고 등 국토부 공유 및 '24년 해외건설 정책 방향 수립 시 지문의견 반영

- 정책지원단 정문빈 연구원 -

[붙임] 참석자 명단. 끝.

붙임

참석자 명단

소 속		직 위	성 명
해건협	정책지원단	단장	정창구
		부장/연구위원	임재한
		차장/책임연구원	정지훈
		주임/연구원	정문빈
	아시아·미주실	실장	권오훈
		과장	이대희
주임		전완	
자문 위원	GS건설	상무	장영
	SK에코엔지니어링	팀장	김태환
	SK에코플랜트	팀장	백종건
	대우건설	부장	한상현
	KIND	부장	윤채린
	맥쿼리자산운용	대표	신중섭