

2006년 8월  
석사학위논문

국내건설기업의 해외시장 진출전략 및  
경쟁력 향상 방안에 관한 연구

조선대학교 경영대학원

국제통상학과

이 민 수

# 국내건설기업의 해외시장 진출전략 및 경쟁력 향상 방안에 관한 연구

*A Study on Foreign Market Entry Strategy and an  
Enhancement Plan of Competition Power for Korean  
Construction Enterprise*

2006 年 8 月 日

조선대학교 경영대학원

국제통상학과

이 민 수

# 국내건설기업의 해외시장 진출전략 및 경쟁력 향상 방안에 관한 연구

지도교수 박 노 경

이 논문을 경영학석사학위 청구논문으로 제출합니다.

2006 年 4 月 日

조선대학교 경영대학원

국제통상학과

이 민 수

이민수의 경영학 석사학위 논문을 인준합니다.

심사위원장 조선대학교 교수 印

심사위원 조선대학교 교수 印

심사위원 조선대학교 교수 印

2006 年 6 月 日

조선대학교 경영대학원

# 목 차

## ABSTRACT

제 1 장 서 론 .....	1
제 1 절 연구의 목적 .....	1
제 2 절 연구의 방법 및 구성 .....	2
제 2 장 해외건설에 대한 이론적 접근 .....	4
제 1 절 해외건설의 정의 .....	4
제 2 절 해외건설의 특성 .....	5
1. 일반적인 특성 .....	6
2. 고유한 특성 .....	7
3. 공사관련 정보 및 여건과 관련된 특성 .....	8
4. 관리 및 기술과 관련된 특성 .....	10
제 3 절 해외건설의 필요성 .....	11
1. 해외건설시장의 개방화에 따른 기회 제공 .....	11
2. 국내 건설시장 위축으로 인한 국민경제 파급효과의 저조 .....	12
3. 건설수출에 의한 국제수지 개선에 기여 .....	13
제 3 장 국내건설기업의 해외건설 진출 현황 및 문제점 ..	14
제 1 절 국내건설기업의 해외건설 진출 현황 .....	14

1. 국내건설기업의 해외건설 진출 현황 .....	14
2. 국내건설기업의 해외건설 지역별 현황 .....	15
3. 국내건설기업의 해외건설 공종별 현황 .....	18
4. 국내건설기업의 해외건설 인력진출 현황 .....	20
5. 국내건설기업의 해외건설 국가별·업체별 수주실적 .....	21
<b>제 2 절 주요국에 대한 국내건설기업의 진출현황 및 전망</b> ....	<b>23</b>
1. 쿠웨이트 .....	23
2. 카타르 .....	25
3. 사우디아라비아 .....	28
4. 아랍에미레이트(U.A.E.) .....	30
5. 중국 .....	33
<b>제 3 절 국내건설기업의 해외건설 문제점</b> .....	<b>35</b>
1. 건설산업 경영상의 문제점 .....	35
2. 해외건설 관련 문제점 .....	37
<b>제 4 장 국내건설기업의 해외건설 진출전략</b> .....	<b>42</b>
제 1 절 국내건설기업의 해외건설 진출전망 .....	42
제 2 절 국내건설기업의 해외건설 진출전략 .....	45
1. 진출기반조성 및 관리전략 .....	45
2. 수주전략 .....	46
3. 금융조달전략 .....	48
4. 진출유형전략 .....	48
5. 신시장진출전략 .....	49

6. 주력상품개발전략 .....	50
7. 경영합리화전략 .....	51
8. 글로벌 마케팅 능력 강화 전략 .....	52
제 3 절 국내건설기업의 해외건설 경쟁력 향상 방안 .....	53
1. 금융동원능력 향상 .....	53
2. 신시장 진출에 따른 시장 다변화 .....	54
3. 한국기업간 과당경쟁 방지 .....	55
4. 정보수집능력 강화 .....	56
5. 공사 및 리스크 관리 능력 배양 .....	57
6. 글로벌화에 대한 최고경영층의 인식 .....	58
7. 국내 타건설업체와의 공조체제 구축 .....	59
8. 해외건설관련 규제 완화 .....	60
9. 적극적인 현지화 추진 .....	60
10. 선진 외국기업과 전략적 제휴 활성화 .....	61
11. 건설외교 강화 .....	61
12. 중소건설업체의 진출확대 .....	62
13. 전문인력 양성 및 특화된 기술력 제고 .....	63
제 5 장 결 론 .....	65
참 고 문 헌 .....	67

## 표 목차

<표 2-1> 건설산업의 일반적인 특성 .....	7
<표 2-2> 해외건설산업의 고유한 특성 .....	8
<표 3-1> 지역별 해외건설 수주금액 .....	16
<표 3-2> 최근의 아프리카 수주실적 .....	17
<표 3-3> 중소기업 수주실적 .....	17
<표 3-4> 지역별 해외건설 수주건수 .....	18
<표 3-5> 공종별 해외건설 수주금액 .....	19
<표 3-6> 해외건설 인력진출 현황 .....	20
<표 3-7> 국가별 · 업체별 수주실적 .....	21
<표 3-8> 2005년도 업체별 주요 수주공사 .....	22
<표 3-9> 국내건설기업의 쿠웨이트 년도별 진출현황 .....	23
<표 3-10> 국내건설기업의 쿠웨이트 업체별 진출실적 .....	24
<표 3-11> 국내건설기업의 쿠웨이트 주요 완공공사 사례 .....	24
<표 3-12> 국내건설기업의 카타르 년도별 진출현황 .....	26
<표 3-13> 국내건설기업의 카타르 업체별 진출실적 .....	26
<표 3-14> 국내건설기업의 카타르 주요 완공공사 사례 .....	27
<표 3-15> 국내건설기업의 사우디아라비아 년도별 진출현황 .....	28
<표 3-16> 국내건설기업의 사우디아라비아 업체별 진출실적 .....	29
<표 3-17> 국내건설기업의 사우디아라비아 주요 완공공사 사례 .....	29
<표 3-18> 국내건설기업의 아랍에미레이트(U.A.E.) 년도별 진출현황 .....	31
<표 3-19> 국내건설기업의 아랍에미레이트(U.A.E.) 업체별 진출실적 .....	31



<표 3-20> 국내건설기업의 아랍에미레이트(U.A.E.) 주요 완공공사 사례	32
<표 3-21> 국내건설기업의 중국 년도별 진출현황	33
<표 3-22> 국내건설기업의 중국 업체별 진출실적	34
<표 3-23> 연도별 매출액 대비 기술개발투자비	35
<표 4-1> 최근의 아프리카지역 수주실적	42
<표 4-2> 수주사업과 개발사업의 장·단점	47
<표 4-3> 우리 기업의 금융동반공사 수주추이	53

## 그림 목차

[그림 3-1] 해외건설 수주금액 .....	15
[그림 3-2] 금융비용부담률 관련 비율 추이 .....	37
[그림 4-1] 재무 및 경영 개선 전략방향 .....	51

## *ABSTRACT*

### *A Study on Overseas Market Entry Strategy and an Enhancement Plan of Competition Power for Korean Construction Enterprises*

Lee, Min-soo

Advisor : Prof. Park, Ro-kyung, Ph.D.

Department of International Commerce

Graduate School of Business Administration

Chosun University

Korean overseas construction being vulnerable to the market conditions experienced large ups and downs in the last decades of overseas activities.

In 1980s, the Korean foreign construction industries had grown so rapidly in the Middle East market that they were ranked as the second biggest international contractor groups in the world, and in 1997, as a result of outstanding works in Asia market, the volume of the overseas construction contracts had increased up to the scale of 14.1 billion dollars.

However, after IMF financial crisis, the overseas market entry of Korean construction industry has not been rarely restored and worsened with the decline of international confidence degree.

Global enterprises have tend to increase their competition power in short period by merging enterprises of ability instead of developing their ability, but Korean super-sized construction industries have shrunk their bodies by

dividing the body, and company after IMF financial crisis.

Because the main purpose of large-sized companies which merge the workout, legal management, and composition companies is to increase their acceptance power for order instead of real M&As, in view of the long term level, there will be a change from large-sized construction industries to small-sized industries which will lose the international competition power by the decrease of overseas construction acceptance for order.

Nevertheless, Korean construction industry has been evaluated as still having many excellent technicians with low labor cost compared to those of advanced countries. Therefore, if Korean government introduces the acceptance for order and financial supporting policy, the Korean construction industries can take the international competition power. And also, the dependency on the Asian and Middle East market is extremely high. Therefore, the efficient strategy for entering new regional construction markets must be tailored according to the characteristics of the region. The strategy usually is a combination of strategies responding to each factors of market characteristics. To penetrate into the market, they must be open to various method of financing or better still come up with ingenious way of financing.

The purpose of this paper is to understand current status of the international construction markets and Korean overseas construction industries and to suggest the entry strategies for entering the Middle East countries by analyzing the case study with the plan for enhancing the international competition power of Korean construction industries.

Extensive review to the published material and analysis of statistical data related to Middle East overseas construction from 1996 to 2005 were

performed by establishing a definition of overseas construction and reviewing the performance of Korean industries in terms of entry status, entry performance by company, and completed construction cases. According to these information, this paper suggests the entry strategies and the enhancement plan for competition power.

This paper is composed of 5 chapters. Chapter 2 explains the definition, character and the necessity of overseas construction, after the introduction of Chapter 1. Chapter 3 examines the present state of regional, construction cases, human resources, and acceptance of performance for order by country and company. According to this information, the problem of overseas construction which should be solved will be indicated. The entry strategies for overseas construction of Korean construction enterprises will be suggested in the chapter 4. Finally, the conclusion together with summary is proposed in the chapter 5.

The key points of this thesis are summarized as follows:

The entry strategy for overseas construction by Korean construction enterprises are ① Establishment of entry basis and management strategy, ② Acceptance for order strategy, ③ Financial supply strategy, ④ Entry type strategy, ⑤ New market entry strategy, ⑥ Development of leading goods strategy, ⑦ Management rationalization strategy, ⑧ Strengthening of global marketing ability

Followings are the competition power enhancement plans for overseas construction of Korean construction enterprises.

① Enhancement of finance mobilization ability, ② Multilateral Markets by new market entry, ③ Prohibition of excessive competition among Korean enterprises, ④ Strengthening of information collection ability, ⑤ Cultivation of management ability for construction works and risks, ⑥ Recognition of top management for globalization, ⑦ Construction of

mutual assistance system with other Korean construction companies, ⑧ Deregulation of overseas construction laws, ⑨ Propulsion of positive localization, ⑩ Revitalization of strategic affiliation with advanced countries' construction companies, ⑪ Strengthening of construction diplomacy, ⑫ Entry expansion of small and medium sized construction companies, ⑬ Cultivation of technical experts and enhancement of specialized techniques.

The above suggested strategies will enhance the market diversification and the level of localization, building of overseas construction industry information system, improving project financing capacity, supporting small and medium sized construction firm's efforts of entering the overseas construction markets, improving soft technology in order to meet client's needs, enlarging education programs for overseas construction professionals.

When government and construction world will do their best to make the construction industry reborn as the leading role of Korean economy, Korean construction industry will have the global competition power.

# 제 1 장 서 론

## 제 1 절 연구의 목적

국내 건설업의 해외시장 진출은 IMF외환위기 이후 국제신인도 하락과 더불어 그 기반이 크게 약화되었다. 1965년 태국 고속도로 건설에 참여하면서 시작된 우리나라의 해외건설시장 진출은 1970년대에 불어 닥친 중동 건설붐에 힘입어 1981년에 1백 37억 달러를 수주하는 등 한때 세계2위 수준에 올라서기도 했었다. 그러나 IMF외환위기 이후 위축된 국내 건설산업의 해외진출은 좀처럼 회생의 기미를 보이지 못하고 있는 현실이다.

해외건설시장에서 급성장하고 있는 글로벌기업들은 필요한 경쟁역량을 자체 기업 내부에서 개발하기보다는 필요 역량을 갖춘 기업들은 인수·합병하여 단시간 내에 경쟁역량을 확보하고 있는 추세인데 반해, 국내의 초대형 건설업체들은 IMF외환위기 이후에는 기업분할, 분사 등을 통해 몸집을 줄이고 있다. 워크아웃, 법정관리, 화의업체들을 인수하는 대형건설업체들도 실질적인 인수·합병보다 수주경쟁력을 높이기 위한 차원에서 계열사를 확보하는 형태이기 때문에 장기적으로는 오히려 대형건설업체가 소규모로 바뀌는 현상이 진행될 가능성이 높다. 이러한 현상으로 대형건설업체들이 국제경쟁력을 상실해가고 있어 해외공사 수주는 계속해서 감소하고 있다.

그럼에도 불구하고 국내 건설 산업은 아직까지 그 기술인의 폭이 두텁다고 평가되고 있으며, 선진국에 비하여 인건비 경쟁력도 뒤떨어지지 않는 것으로 평가되고 있다. 국가차원의 수주외교지원, 금융혜택 등을 포함한 다양한 부양책이 강구된다면, 국내 건설 산업의 해외 경쟁력은 다시 살아날 수 있을 것으로 기대된다. 앞으로의 해외건설 진출은 종래의 노동집약적인 분야에서 탈피하여 고부가가치, 지식 집약적인 플랜트 등의 건설 수주에 노력하여야 할

것이며, 정책 및 제도뿐만 아니라 산업자체의 생산성과 효율성을 선진국 수준으로 향상시키기 위한 노력이 필요하다.

본 논문에서는 국내 건설기업의 해외시장 진출전략 및 경쟁력 향상 방안을 중동지방을 중심으로 살펴보고자 한다. 중동 시장은 풍부한 오일 달러의 유입으로 인하여 한국의 해외 건설수주에서 큰 몫을 차지할 것으로 예상되며, 그 동안의 중동시장 진출 경험을 바탕으로 효과적인 진출 전략과 경쟁력 향상 방안을 수립해 나간다면 선진국 기업과의 경쟁에서 우위를 가질 수 있는 유망한 시장이다.

따라서 국내 건설기업의 해외시장 진출전략과 관련하여 지금까지의 사례를 살펴보고, 경쟁력 향상 방안을 모색하는데 연구의 목적을 두고자 한다.

## 제 2 절 연구의 방법 및 구성

본 논문에 사용되는 연구방법은 문헌연구를 통하여 국내 건설기업의 해외 건설에 대한 개념적 체계를 형성한 뒤, 국내 건설기업의 해외건설 실적 현황을 1995년~2005년까지의 진출현황, 업체별 진출실적, 주요 완공 공사사례를 국별로 살펴보고, 이를 바탕으로 진출전략, 경쟁력향상 방안을 살펴보았다.

본 논문의 구성은 제1장에서는 서론을, 제2장에서는 해외건설의 개념과 특성, 필요성을 정리하였다. 해외건설의 필요성을 해외건설시장의 개방화에 따른 기회 제공, 국내 건설시장 위축으로 인한 국민경제 파급효과의 저조, 건설수출에 의한 국제수지 개선에의 기여를 중심으로 정리하였다.

제3장은 우리나라의 해외건설현황을 해외건설의 지역별 현황, 공종별 현황, 인력진출 현황, 국가별·업체별 수주실적을 살펴보았고, 해외건설의 문제점을 건설산업 경영상의 문제점과 해외건설관련 문제점으로 나누어 살펴보았다.



제 4 장은 국내건설기업의 해외건설 진출전략을 제시하고, 제 5 장은 요약과 함께 결론을 제시하였다.

## 제 2 장 해외건설에 대한 이론적 접근

### 제 1 절 해외건설의 정의

인류역사의 초기부터 주거시설 제공에서 비롯된 건설 활동은 역사의 진전과 함께 인류에게 경제·문화 활동의 터전이 되는 설비를 제공하는 서비스업으로 발전되어 왔다. 또한 국가간의 기술격차와 부존자원의 차이가 건설산업에 대한 각국의 경쟁력에 우열을 결정짓게 되었다. 이에 따라 경제 및 사회·문화발전에 필요한 설비를 만들기 위해 후진국들은 선진국 내지 부존자원이 풍부하고 기술도 어느 정도 갖춘 개발도상국의 기업에 주문을 하는 상황에 이르렀다.

FIDIC(Federation International des Ingenieurs-Conseils)에서는 '국제건설공사'란 해외발주자에 의하여 입찰에 참가한 국제건설업자에 의해 수행되는 각종 공사를 의미하며, 이러한 국제건설계약에는 원도급계약, 하도급계약, 건설관리용역계약 등이 포함되어 있다.

한편, 「해외건설촉진법」<sup>1)</sup> 제2조(정의)에 의한 해외건설산업의 정의는 다음과 같다. 해외건설업이란 동법 제6조(해외건설업의 등록)와 제7조(해외건설업의 등록기준)에 의해 등록된 해외건설업자가 직접 또는 현지법인을 통하여 해외공사를 하는 영업을 뜻한다. 여기서 해외공사라 함은 해외에서 시행되는 토목·건축·산업설비와 철강구조물·전기·전기통신 등의 해외건설공사와 이에 관한 기획·타당성조사·설계·분석·구매·조달·시험·감리·시운전·평가·자문·지도 등의 해외건설엔지니어링 활동을 의미한다.

---

1) 「해외건설촉진법」은 해외건설산업의 진흥과 국제수지의 향상에 기여함을 목적으로 1975년 12월 31일 법률 제 2855호로 제정·공포된 법으로써, 해외건설업의 등록과 해외공사에 대한 지원 등 해외건설 관련 제반 규정을 정하고 있다.

해외건설은 일국의 건설기업이 타국에서 건설활동을 하는 현상으로서 인력을 해외로 이전시키는 하청단계의 해외건설과 인력, 자본, 기술 등을 복합적으로 이전시키는 원청단계의 해외건설로 나눌 수 있다. 해외건설의 개념은 다음의 세 가지 관점에서 살펴볼 수 있다.<sup>2)</sup>

첫째, 자원의 국제이동(생산요소의 이동)측면에서 보는 것으로 이 관점에서 해외건설은 노동, 기술(공학기술과 경영관리기술) 등의 자원이 각각 단독으로 이동하거나 둘 이상이 결합하여 동시에 이동하는 현상을 의미한다.

둘째, 국제계약(International Contracting)의 관점에서 해외건설을 보는 것으로 이 경우 국제 계약의 대상이 되는 건설 프로젝트는 크게 다음의 두 가지로 나누어진다.

① 경제하부구조에 속하는 사업으로서 완공 후에 도로용역, 용수공급, 전기발전과 배전, 홍수관리 등의 용역제공을 목적으로 하는 토목공사 중심의 건설사업이다.

② 공업 분야 계통의 생산시설을 계약에 의하여 건설해 주는 공장수출, 즉 턴키 오퍼레이션이다.

셋째, 해외건설에 참여하는 이해관계자의 측면에서 조명해 보면, 해외건설은 발주자의 국적과 설계자, 감리자 및 시공자의 국적이 상이한 경우이다.

## 제 2 절 해외건설의 특성

해외건설은 자국이 아닌 타국에서 건설행위가 이루어지기 때문에 효율적으로 진출하기 위해서는 해외건설의 특성을 정확하게 이해하는 것이 무엇보다 중요하다. 따라서 해외건설의 특성을 정리하고자 한다.

---

2) 이강현, 『국제경영학』, 무역경영사, 2000, pp.181~182.

## 1. 일반적인 특성

첫째, 건설산업은 특정 발주자의 의뢰를 받아 생산활동을 전개하는 주문생산방식의 수주산업이다. 시장기능에 의해 소비자의 선택에 따라 판매여부가 결정되는 제조업과는 달리, 선판매·후생산 형태의 생산방식을 가지며 표준화 및 규격화가 어려운 특성이 있다.

둘째, 현장을 중심으로 생산행위가 이루어진다. 건설산업은 토지에 대한 의존도가 높기 때문에 토지형태, 토질 및 지역조건, 기후 및 계절 등 자연환경에 대한 제약이 큰 산업이다. 또한 생산장소가 바로 소비장소가 되며, 생산활동이 본사와 떨어진 현장을 중심으로 이루어지므로 새로운 공사가 시작될 때마다 인력, 장비, 기자재 등이 이동되어야 한다.

셋째, 생산물의 규모가 크며 생산 및 장기간에 걸쳐 이루어진다. 건설산업의 생산물은 제조업에 비해 단위 생산규모가 크고, 생산 및 소비에 장기간이 소요된다. 이로 인해 특정 프로젝트의 손실여부가 기업경영에 영향을 미치며 장기간의 생산기간으로 물가, 환율, 이자율 등의 변동이 기업의 원가관리에 중요한 요인으로 작용된다.

넷째, 생산자의 선정은 경쟁입찰 혹은 지명에 의한 도급계약에 의해 이루어진다. 이로 인해 건설생산조직은 공종별, 규모별, 전문분야별로 분할 도급형태의 수직적 분업구조를 가지며, 낮은 기술과 적은 자본으로도 시장진입이 가능하여 대형업체와 소규모업체가 상존하는 중층구조를 이루고 있다.

다섯째, 타 산업의 경제활동 또는 건설수요에 의해 생산활동이 파생되는 한편, 타 산업에 대한 경제적 유발효과가 높은 산업이다. 이러한 특성으로 경기불황 시 산업의 활력을 찾아주는 경기조절정책으로 이용되기도 한다. 또한 건설수요가 증대되면 관련 생산 및 고용이 증대되고, 건설공사 완료 후 판매, 관리, 임대, 관광 등 관련분야의 경제활동을 촉발하는 파급효과가 큰 산업이다.

<표 2-1> 건설산업의 일반적인 특성

구 분	내 용
주문생산방식	선판매 후생산 표준화, 규격화 어려움
현장중심생산	토지의존도 높음 토지, 기후 등 자연환경에 의한 제약 생산현장의 이동
대규모의 생산규모와 장기간의 생산 및 소비	물가, 환율, 이자율 변동 중요 보수 및 유지관리 등 성능유지요구 높음
도급계약생산	경쟁 혹은 지명입찰 방식 분할도급 형태의 수직적 분업구조
경제유발효과	타 산업에 대한 파생효과 높음 경기조절정책으로 활용

자료 : 한국건설산업의 의미와 가치, 한국공학한림원, 2001, pp.6~7.

## 2. 고유한 특성

첫째, 해외건설은 국내경제에 대한 파급효과가 크다. 해외건설은 직·간접적으로 국내 상품수출을 촉진시키고, 시장을 확대시키며 국내 관련산업의 발전을 가져오는 파급효과가 큰 산업이다.

둘째, 국내경제보다는 해외의 경제·정치·문화적 환경에 영향을 받는다. 특히 진출 대상국의 정부정책, 개발계획, 관련제도 등의 영향을 받는다.

셋째, 세계의 우수한 선진기업들과 경쟁하여야 하므로, 끊임없는 기술혁신과 경영합리화를 통해 국제경쟁력을 제고시키지 않으면 경쟁력을 유지하기 어렵다.

넷째, 기업의 국제화를 통해 국민경제의 국제화 및 개방화를 촉진시킨다.

다섯째, 경제적인 측면 이외에도 사회, 문화, 외교 등 다양한 부문에서 파급 효과를 미치며, 경제협력을 통해 외교적 유대 및 국제협력관계의 강화와 개선에 선도적인 역할을 하게 된다.<sup>3)</sup>

**<표 2-2> 해외건설산업의 고유한 특성**

구 분	내 용
국내경제 파급효과	국내 관련 산업발전에 영향 상품수출촉진 시장확대
해외사업환경의 영향	정치, 경제, 문화적 환경의 영향 진출국의 정부정책, 개발계획, 제도 등의 영향
세계 선진기업과의 경쟁	국제경쟁력 중요 기술혁신 및 경영합리화 필요
기업의 국제화	국민경제의 국제화, 개방화 촉진
경제외적 파급효과	사회, 문화, 외교 등 파급효과 국제협력관계의 강화

자료 : 해외건설협회, 『해외건설민간백서』, 1984, pp.16~18.

### 3. 공사관련 정보 및 여건과 관련된 특성<sup>4)</sup>

해외건설시장은 전 세계적으로 광범위한 반면, 특정지역에 대한 진출거점확

3) 조규대, “해외건설시장 동향분석을 통한 한국 해외건설의 경쟁력 향상 전략,” 중앙대학교 건설대학원 석사학위논문, 2002, pp.5~7.

4) 해외건설협회, “해외공사 손익분석 및 수익성 제고방안,” 연구용역보고서, 2002.

보는 상당히 제한적이다. 충분한 사전조사 없이 진출시는 커다란 손해를 볼 수 있으므로 공사정보 수집에 많은 노력이 필요하며 정보 수집 초기에 정확한 조사 및 분석을 통하여 공사추진 여부를 신속히 판단해야 한다.

진출국의 법규, 사회환경, 건설환경 등에 관한 정보 부족시 많은 리스크가 존재하므로 리스크 최소화를 위한 정확한 정보 수집 노력이 필요하다. 선진국의 건설시장 진출환경은 외관상 개방은 되어 있으나 비가시적인 건설장벽으로 인하여 현지 회사의 설립 및 현지 회사와의 제휴를 통해서만 공사 참여 및 수주가 가능한 환경이며 공사 자금이 부족한 후진국 및 개발도상국은 프로젝트 파이낸싱을 동반하여 외국회사의 참여를 필요로 한다. 따라서 국제기업간의 사업 제휴를 통한 각사의 특성을 개발하여 수주 확대 및 리스크를 분담 할 수 있는 전략이 필요하다.

기본적인 인프라시설 건설이 필요한 후진국이나 저개발도상국은 외국건설사에게 BOT(Build-Operate-Transfer) 또는 후불공사의 방식을 요구하게 되는데 국가의 신용도 부족으로 지불보증을 할 수 없는 경우가 많다. 토지 제공 등의 조건으로 투자사업 요청이 많으며 재원 확보 및 국가 지불 보증도 없이 해당국가의 사업 승인서만으로 부동산 개발사업 참여를 유혹하는 부정확한 정보가 많다.

지속적인 해외공사 수주활동을 위해서는 전문성과 경험있는 수주팀을 항상 유지하여야 하며 즉각적인 공사수주여부와 상관없이 지속적인 투자가 필요하다. 특정국가 진출에 따른 부대비용이 국내 건설공사에 비하여 많이 소요되어 특정 공사만을 목표로 진출시는 공사비 외의 기타 비용 손실이 크게 발생할 수 있으므로 진출 국가의 건설 시장 환경 및 향후 추가 수주 가능성을 검토하여 진출 여부와 수행방식을 결정하여야 하며 수익면에서도 단기적이 아닌 장기적으로 수익성이 평가되어야 한다.

한국 건설업체간의 지나친 수주 경쟁으로 인하여 저가수주 등 여러 가지

문제가 발생할 수 있으며 저가 수주시에는 공사규모에 따라 회사에 치명적인 영향을 끼칠 수 있다.

#### 4. 관리 및 기술과 관련된 특성

공사에 관련한 제반 행정적, 관리적, 기술적 사항은 계약서 및 시방서에 의거한 원리 원칙에 따라 시행되어야 하며 계약 후 공사 진행 중에 여러 가지의 이유로 발주처에서 계약내용에 위배되는 요구사항에 대해서는 진출국 환경에 부합되는 적절한 대비가 필요하다. 현지법에 따라 현지에서 시행되는 공사로 철저한 공정관리 및 클레임에 대비한 행정적, 기술적 관리가 매우 중요하며 현장 소장 및 관련 책임자의 능력과 의지에 따라 성패가 좌우된다.

공사성격의 다양화, 복잡화로 현장 운영시 고도의 시공능력뿐만 아니라 설계기술력의 보유가 한층 더 요구되고 있다. 공사 수행시 단기적으로 부족한 운영자금은 본사의 지원 혹은 현지은행 등을 통하여 운영자금을 조달할 수 있어야 원활한 공사수행이 가능하다. 공사수행 위치에 따라 다국적 구성원간의 언어, 종교, 문화, 습관 및 사고방식 등에 차이가 있어 상호 의사소통 및 기타 여러 가지 면의 조화에 많은 시간 소요와 이에 따른 리스크가 있다.

셋째, 시장환경의 변화와 관련된 특성은 다음과 같다.

WTO 체제의 출범과 더불어 자국 건설시장의 개방화가 급속히 추진되는 추세로서 향후 해외건설시장의 규모는 급격히 증가할 것으로 예상되고 있다. 저개발국가 및 개발도상국들은 인프라 구축을 위한 재원의 확보를 위하여 BOT, PFI 형태의 사업을 추진하고 있어 민간개발부문의 역할이 증대되고 있으며 이에 따라 프로젝트 파이낸싱 능력이 공사의 성패를 좌우하는 중요한 요인으로 대두되고 있다.

프로젝트의 대형화, 복잡화 및 기술의 고도화에 따라 공사 발주형태가 다양



해지고 있으며 사업관리 및 시공분야를 종합하여 발주하는 등 발주자의 리스크를 최소화하는 방식을 선호함으로써 종합적 관리능력의 배양을 요구하고 있다.

정보통신의 발달로 신속한 의사결정을 통한 효율적인 현장관리체제가 용이하게 되고, 세계적인 환경단체의 활약 증대로 환경보전에 따른 규제 강화와 친환경적인 건설산업으로의 변화가 요구되고 있다.

### 제 3 절 해외건설의 필요성

#### 1. 해외건설시장의 개방화에 따른 기회 제공

WTO체제의 등장, 정부조달협정, 도하개발아젠더(DDA), 국가간 무역자유화 및 자유무역협정 등의 체결에 따라 국가간 교역의 장벽이 해소되고 향후에는 지역간 블록을 넘어선 전 세계적인 경제자유화, 무역자유화가 가속화될 전망이다.

이와 같은 세계건설시장 규모의 확대는 우리 해외건설업에 많은 기회를 제공함으로써 국민경제발전에 크게 기여할 것이다.

구체적으로 공공건설시장의 개방으로 개방대상 공공공사의 범위가 확대되고, 이러한 개방대상공사에 대해선 국제입찰에 의하도록 하는 등 외국업체도 입찰참여기회를 부여하는 등 각 국별 공공건설시장의 개방이 확대되는 추세이다. 아울러 민간건설시장도 DDA 등과 개별국가간의 자유무역협정에 따라 개방이 확대되고 있는 실정이다.

세계건설투자의 규모는 세계 경제의 동향에 의해 크게 좌우되며, 이에 따라 해외건설시장의 규모는 세계 각국의 건설투자와 개방정책에 의한 대외 개방

도에 의해 좌우된다고 볼 수 있다.

1980년대에 비해 세계건설투자의 규모는 거의 2배 증가하였으며, 특히 1995년 이후 크게 증가한 것으로 나타나며 해외건설시장의 규모도 1995년 이후 진행된 세계무역 및 서비스 시장의 자유화에 따른 WTO체제의 등장과 이어 정부조달협정 등이 건설시장의 개방도에 크게 기여한 것으로 평가된다.

최근 해외건설시장은 중국 경제의 부상으로 인한 개발수요의 증가, 이라크 등 중동지역의 전후복구사업 수요의 증가와 저개발국가의 경제발전 전략의 추진 등으로 신규개발사업의 증가가 예상되며, 선진국 시장의 경우에도 보다 특화된 수요를 필요로 하는 시장이 확대될 것으로 보인다.

이에 따라 각 국가들은 신규 투자의 확대와 더불어 새로운 시장수요 창출 방식으로 건설시장의 규모와 영역의 확대가 진전될 것이며 시장개방의 확대로 국내시장과 해외시장의 구분이 모호하고 국내건설업의 경쟁력이 해외 경쟁력과 연결되는 구조로 나타날 것이다. 결국, 해외건설업은 이와 같은 한정된 시장의 한계를 극복하고 해외 시장으로 건설 산업이 성장, 발전할 수 있는 중요한 수단으로서의 의미를 가지고 있다.

## 2. 국내 건설시장 위축으로 인한 국민경제 파급효과의 저조

건설산업의 국민경제에 파급효과는 제조업에 비해 생산유발효과 및 부가가치유발효과와 고용유발효과가 아직 큰 것으로 나타나지만, 향후 건설투자의 GDP 비중이 하락될 것으로 전망됨에 따라 건설산업이 미치는 국민경제 파급효과는 더욱 줄어들 것으로 보인다. 이에 따라 해외건설수출로 인한 국민경제의 파급효과를 확대하는 방향으로 제도적, 정책적 노력이 필요하고 이러한 점에서 해외건설업의 중요성이 있다.

### 3. 건설수출에 의한 국제수지 개선에 기여

해외원유가격의 상승으로 수입자재 및 장비 등 국제수지의 악화가 가속화 될 것으로 보여, 중간재 수입의존도가 낮은 건설서비스 수출의 경우 순 외화 가득에 있어서 매우 유리한 상황이다. 과거 2차례에 걸친 오일쇼크로부터 해외건설업은 국제수지 개선에 기여한 바 있다.

아울러 석유가격 인상으로 더욱더 개발수요가 증가할 수 있는 상황이므로 해외건설업은 이러한 점에서 해외 여건의 악화에 대응하는 전략적 산업으로서의 중요한 의미를 가진다.

최근 해외 플랜트건설 활성화로 기자재 수요가 급증하고 국내 기자재의 활용이 증대될 경우 해외 플랜트 수출로 인한 국내 생산 및 부가가치 유발효과가 발생하고 이에 따른 직, 간접적 고용유발 효과가 발생한다. 하지만 자국화 시책 등 해외건설수주 환경이 악화됨에 따라 건설수출로 인한 국민경제에 미치는 생산 및 고용유발효과는 다소 미흡한 실정이다. 이처럼 건설수출로 인한 국민경제 파급 효과를 증대하기 위해서는 보다 내실을 기하는 방향으로 질적 전환을 모색하여야 한다. 이러한 질적 전환은 해외건설시장 환경에 정부 및 민간이 상호협력을 통해 체계적으로 얼마나 잘 대응하는가에 달려있다. 정부의 지원과 민간의 노력이 결부될 때, 해외건설의 국민경제 파급효과는 매우 클 것이며, 중요한 수출산업으로서의 국민경제를 선도하는 산업으로 거듭날 수 있을 것이다.<sup>5)</sup>

---

5) 김성일, “해외건설업의 중요성과 진흥의 필요성,” 국토연구원, 『건설경제』, 2004년 가을호, 통권 41권, 2004, pp.74~77.

## 제 3 장 국내건설기업의 해외건설 진출 현황 및 문제점

### 제 1 절 국내건설기업의 해외건설 진출 현황<sup>6)</sup>

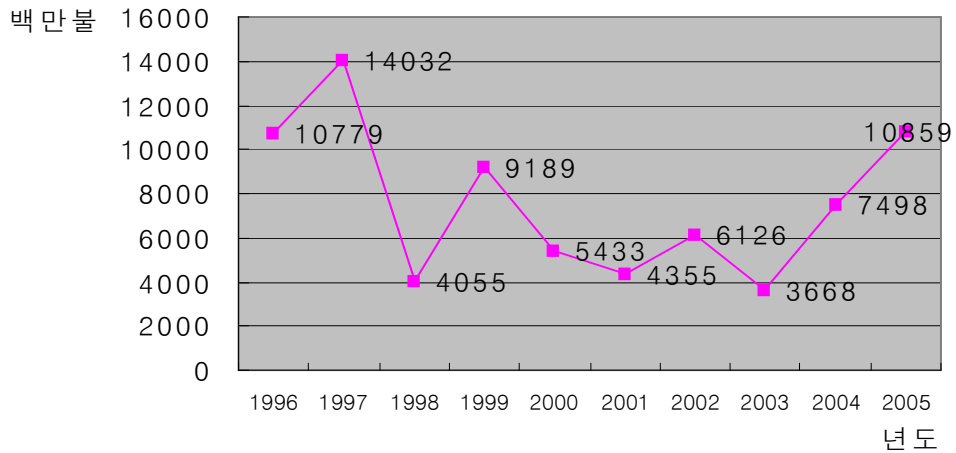
#### 1. 국내건설기업의 해외건설현황

우리나라의 1996년부터 2005년까지의 최근 10년간의 해외건설 수주금액을 살펴보면 [그림 3-1]과 같다. 우리나라의 해외건설은 1990년대 꾸준한 상승세를 보이다가 1997년 동남아시아의 경제위기에 뒤이은 IMF외환위기는 각종 보증 및 금융조달 애로, 신인도 하락 등 해외건설에 치명적인 영향을 미치게 되었다. 이후 해외건설 수주는 1998년 40억 달러, 1999년 91억 달러, 2000년 54억 달러 등 외환위기 이전의 수주금액을 회복하지 못하고 하락 추세에 있다. 그러나 2005년에는 전년도인 2004년에 비해 45%가 증가한 109억불을 기록했으며, 제2중동 특수와 아시아 경기회복 등에 힘입어 향후 수년간 호조세가 지속될 것으로 전망된다. 지난해 달성한 건설 수주 109억불은 IMF외환위기 이후 부진을 면치 못하던 해외건설이 40년 해외건설 역사상 여섯 번째로 달성한 100억불 돌파 기록으로 해외건설이 중흥기를 맞고 있음을 보여주는 것이다.

---

6) 보다 자세한 현황은 건설교통부([www.moct.go.kr](http://www.moct.go.kr))홈페이지 참조

[그림 3-1] 해외건설 수주금액



자료 : 건설교통부(www.moct.go.kr)홈페이지 참조

## 2. 국내건설기업의 해외건설 지역별 현황

<표 3-1>에서 1996년부터 2005년까지의 지역별 해외건설 수주금액을 살펴 보았다. 중동지역은 외환위기 이후 15억 달러로 증가한 반면 아시아 지역에서는 1997년 82억 달러에서 1998년 18억 달러로 현저히 감소하였다. 우리나라 해외건설의 지역별 비중은 중동, 아시아, 유럽, 미주, 아프리카 순이다. 외환 위기 이전에는 아시아지역이 외환위기 이후에는 중동지역이 해외건설 점유율의 60%이상을 보이고 있다. 2005년 해외 수주실적은 중동지역이 64억불로 59%를 차지함으로써 국제유가의 고공행진에 힘입은 중동 산유국들의 풍부한 오일달러가 수주확대로 이어지고 있다. 또한 아시아 지역도 15%가 증가한 26억불을 수주하였으며 상승세를 이어가고 있으며, 태국·중국·인도 등이 신흥 주력시장으로 부상하고 있다.

<표 3-1> 지역별 해외건설 수주금액

(단위 : 백만불)

	중동	아시아	기타	합 계
1996년	948	7,575	804	10,779
1997년	914	8,277	2809	14,032
1998년	1,505	1,889	350	4,055
1999년	3,423	4,411	271	9,189
2000년	1,603	3,396	165	5,433
2001년	2,260	1,744	317	4,355
2002년	3,111	2,275	737	6,126
2003년	2,258	1,169	159	3,668
2004년	3571	2275	1652	7498
2005년	6445	2611	1803	10859
합 계	26,038	35,622	9,067	75,994

자료 : 건설교통부 건설경제심의관실 해외건설 · 협력담당관실

또한 해외건설 수주에 있어 또 하나의 특징은 아프리카 지역과 중소기업의 선전을 들 수 있다. 아프리카 시장은 중동과 마찬가지로 고유가에 힘입어 나이지리아, 앙골라 등 산유국을 중심으로 시장이 살아나고 있고 우리기업들의 수주도 2003년 이후 늘고 있다. 중소기업은 매월 20-30개사가 해외시장에 진출하고 있는 가운데 수주실적이 점차 증가하고 있고 수주활동도 활발하여 더욱 증가할

전망이다. 중소기업의 해외진출 활성화는 수주기반을 넓히고 튼튼히하는 효과가 있고 대기업과 협력을 통한 경쟁력 제고도 기대할 수 있어 정부도 이를 적극 지원할 계획이다. <표 3-2>, <표 3-3>, <표 3-4> 참조.

<표 3-2> 최근의 아프리카 지역 수주실적

(단위 : 백만불)

구분	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006.3.
전체수주액	5,433	4,355	6,126	3,668	7,498	10,859	5,365
아프리카	168	334	720	49	798	1,275	1,023
비중(%)	3.1	7.7	11.8	1.3	10.7	11.8	19.1

자료 : 건설교통부(www.moct.go.kr)홈페이지 참조

<표 3-3> 중소기업 수주실적

(단위 : 백만불)

구분	전체누계(~'06.3)	2003	2004	2005	2006.3.
중소기업	30,075(14.9%)	362(9.9%)	391(5.2%)	1,460(13.4%)	487((9.1%)
전체	201,591	3,668	7,498	10,859	5,365

자료 : 건설교통부(www.moct.go.kr)홈페이지 참조

<표 3-4> 지역별 해외건설 수주건수

(단위 : 건수)

	중동	아시아	기타	합 계
1996년	10	135	41	186
1997년	10	130	36	176
1998년	21	77	16	114
1999년	32	87	16	135
2000년	26	86	12	124
2001년	15	50	12	77
2002년	25	100	15	140
2003년	33	100	20	153
2004년	46	138	40	224
2005년	73	158	50	281
합 계	291	1,061	258	1,610

자료 : 건설교통부 건설경제심의관실 해외건설·협력담당관실

### 3. 국내건설기업의 해외건설 공종별 현황

토목, 건축 부문은 중국 및 브라질 등 신흥 해외건설 강국들의 출현으로 더 이상 가격경쟁력을 유지할 수 없으며, 해외건설의 현지화 추세로 더 이상 우리의 해외건설의 주요 수주 분야로는 어려운 실정이다. 따라서 이러한 플랜트 부문의 증가는 바람직한 방향이라고 할 수 있다. 1996년부터 2005년까지



의 공종별 수주 금액 및 점유율은 다음의 <표 3-5>와 같다.

지난해 플랜트 분야가 전체의 76%인 83억불을 차지해 주력분야로 자리 잡았으며, 건축분야도 12억불을 수주해 40%가 증가하였다.

<표 3-5> 공종별 해외건설 수주금액

(단위 : 백만불)

	토목	건축	플랜트	전기·통신	용역	합 계
1996년	1,989	4,288	4,285	180	37	10,779
1997년	2,614	6,124	4,957	329	8	14,032
1998년	521	1,395	1,954	146	39	4,055
1999년	1,591	1,944	5,414	238	2	9,189
2000년	2,765	732	1,703	220	13	5,433
2001년	865	721	2,665	103	1	4,355
2002년	539	605	4,829	136	17	6,126
2003년	402	532	2,491	200	43	3,668
2004년	806	874	5,182	547	89	7,498
2005년	836	1,226	8,263	387	147	10,859
합 계	12,928	18,441	41,743	2,486	396	75,994

자료 : 건설교통부 건설경제심의관실 해외건설·협력담당관실

#### 4. 국내건설기업의 해외건설 인력진출 현황

우리나라 해외건설의 인력진출현황을 보면 다음의 <표 3-6>과 같다.

2003년도 현황을 살펴보면 중동지역에 2071명, 아시아지역에 1881명으로 중동과 아시아 지역에 91%의 점유율을 보이고 있어, 지역 집중화 현상이 높은 것을 알 수 있다.

<표 3-6> 해외건설 인력진출 현황

(단위 : 명)

	중동	아시아	미주	아프리카	유럽	합 계
1996년	2,470	3,001	109	122	56	5,758
1997년	2,321	2,648	66	164	98	5,297
1998년	1,830	2,277	288	443	26	4,864
1999년	1,843	1,856	1,097	241	56	5,093
2000년	1,740	1,824	519	350	84	4,517
2001년	2,454	2,736	1,387	393	17	6,987
2002년	1,797	2,203	433	264	19	4,716
2003년	2,071	1,881	88	247	71	4,358
합 계	16,526	18,426	3,987	2,224	427	41,590

자료 : 건설교통부 건설경제심의관실 해외건설·협력담당관실

## 5. 국내건설기업의 해외건설 국가별·업체별 수주실적

다음의 <표 3-7>은 2005년도 국가별·업체별 해외건설 수주실적이다.

국가별 실적은 금액으로는 쿠웨이트가 23억달러, 카타르가 13억달러, 사우디가 12억달러를, 건수로는 중국이 57건, 사우디가 34건, 양글라가 12건을 수주했고, 업체별 실적은 현재건설이 25억달러, SK건설이 16억달러, 대우건설이 12억달러, 삼성ENG이 10억달러를 수주했으며, 건수로는 현대건설이 15건, 엠코가 11건, GS건설이 9건을 수주하였다.

또한 업체별 2005년도 주요 수주공사 현황은 <표 3-8>과 같다.

<표 3-7> 국가별·업체별 수주실적

(단위 : 백만불, %)

순위	국 가 별			업 체 별		
	국가명	건수	금 액	업체명	건수	금 액
계	50개국	281	10,859	137개사	281	10,859
1	쿠웨이트	8	2,326	현대건설	15	2,525
2	카타르	4	1,336	SK건설	2	1,690
3	사우디	34	1,240	대우건설	5	1,261
4	나이지리아	3	989	삼성ENG	4	1,011
5	태 국	5	941	GS건설	9	994
6	U. A. E	4	799	현대중공업	3	812
7	이 란	4	620	두산중공업	3	555
8	중 국	57	551	동일하이빌	1	328
9	카자흐스탄	4	336	남광토건	3	243
10	양글라	12	252	엠 코	11	224
기타	40개국	146	1,469	127개사	225	1,216

주 : 증액공사는 건수에서 제외

자료 : 건설교통부 건설경제심의관실 해외건설·협력담당관실

<표 3-8> 2005년도 업체별 주요 수주공사

(단위 : 백만불)

국 가	업체	공 사 명	금액	계약일
합 계		281건	10,859	
쿠웨이트	SK건설	원유 집유소 및 가압장 시설 개보수공사	1,221	'05. 6. 11
U. A. E	현대건설	제벨알리 'L' 발전 담수 2단계 공사	677	'05. 5. 25
카 타 르	GS건설+ 대우건설	라스라판 산업단지내 콘덴세이트 처리공장	663	'05. 5. 15
태 국	SK건설+ GS건설	ATC축매개질 및 방향족 제조시설공사	650	'05. 8. 1
이 란	현대건설	올레핀 11차 - 에틸렌 생산공장 건설공사	567	'05. 5. 24
사우디	삼성ENG	APPC 탈수소 / PP 프로젝트	489	'05. 10. 4
나이지리아	대우건설	Afam VI 복합화력 발전소 프로젝트	480	'05. 12. 9
나이지리아	현대중공업	에스크라보스 가스 플랜트 3단계	454	'05. 4. 27
쿠웨이트	현대건설	에탄 회수처리 시설공사	401	'05. 3. 23
카타르	대우건설	메사이드 에틸렌 유도체 단지 건설공사	385	'05.11.15
기 타	127개사	271건	4,872	

자료 : 건설교통부(www.moct.go.kr)홈페이지 참조

## 제 2 절 주요국에 대한 국내건설기업의 진출현황 및 전망

### 1. 쿠웨이트

쿠웨이트는 2005년 6월말까지 누적 수주금액은 총 7,678,796천미불, 수주건 수로는 164건을 수주하여 중동 건설시장 최대 진출국이다. 따라서 석유 업스트림 및 수출시설확충, 정유공장 개보수, 발전·담수공장 건설, 석유화학 단지건설 등 앞으로도 국내 건설업체의 꾸준한 수주가 예상되는 지역이다. <표 3-9>, <표 3-10>, <표 3-11> 참조.

#### (1) 국내건설기업의 쿠웨이트 진출현황

<표 3-9> 국내건설기업의 쿠웨이트 년도별 진출현황

(단위 : 억미불)

구분	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
금액	0.82	1.64	0.19	0.19	0.79	5.51	3.21	1.85	4.14	4.70	19.08
건수	3	1	0	1	3	7	4	4	5	3	3

자료 : 해외건설협회(www.icak.or.kr)홈페이지 참조

7) 보다 자세한 내용은 해외건설협회(www.icak.or.kr)홈페이지 참조

(2) 국내건설기업의 쿠웨이트 진출실적

<표 3-10> 국내건설기업의 쿠웨이트 업체별 진출실적

(단위 : 억미불)

구분	현대건설	SK건설	대림산업	두산중공업	한양	삼호	신화건설	기타
금액	25.58	18.68	8.01	7.25	3.81	2.48	1.91	9.07
건수	42	6	18	4	18	9	3	64

자료 : 해외건설협회(www.icak.or.kr)홈페이지 참조

(3) 국내건설기업의 쿠웨이트 완공공사 사례

<표 3-11> 국내건설기업의 쿠웨이트 주요 완공공사 사례

공사명	서도하발전소 토목공사	슈아이바항만 확장공사	산성가스 처리시설공사
시공사	대림산업	현대건설	SK건설
발주처	수전력성	쿠웨이트정부	쿠웨이트석유회사
계약액	U\$308,174,000	U\$112,337,000	U\$163,362,000
공사기간	1979년9월~1983년3월	1977년6월~1979년12월	1996년9월~1999년3월

자료 : 해외건설협회(www.icak.or.kr)홈페이지 참조

#### (4) 진출전망

쿠웨이트는 다수의 우리 건설업체들이 진출하여 석유, 발전·담수공장, 송전 및 변전 등의 부문에 매년 수억 달러 규모의 수주를 하고 있다. 최근에는 수년간 고유가가 지속되어 재정수입이 증가함에 따라 정부가 대형 플랜트 건설공사를 계속 추진하고 있어 앞으로의 전망도 밝다. 석유 생산시설 및 정유 공장에서의 잇따른 화재와 폭발사고로 인해 2004~2005년 완료를 목표로 기존 시설물들에 대한 대대적인 확장 및 개보수 프로그램을 계획중이며, 프로젝트 쿠웨이트 등 주요 대형 프로젝트에 대한 외국인 투자 유치도 적극 추진중이다. 이에 따라 향후 석유·가스전 개발, 석유화학단지 프로젝트, 발전·담수 공장 등 플랜트 부문에서 공사 발주가 지속될 것으로 전망되며, 특히 쿠웨이트 시장은 우리 업체들이 다른 어느 나라에서보다도 경쟁력을 확보하고 있는 시장으로서 앞으로 꾸준한 수주가 예상된다.

## 2. 카타르

카타르는 2005년 6월말까지 누적 수주금액은 총 2,572,020천미불, 54건을 수주하고 있으며, 최초 진출공사는 1976년 공영토건이 카타르 제철소 공사를 4백만 불에 수주하면서 카타르 진출이 시작되었다. 1980년대 후반 이후 현대건설, GS건설, 삼성물산 등이 활발히 수주 활동 중에 있다. <표 3-12>, <표 3-13>, <표 3-14> 참조.

(1) 국내건설기업의 카타르 진출현황

<표 3-12> 국내건설기업의 카타르 년도별 진출현황

(단위 : 억미불)

구분	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
금액	0.05	0.76	0.38	2.01	2.40	0.78	0.12	1.29	0.51	2.35	9.67
건수	0	1	2	1	1	2	0	1	4	1	3

자료 : 해외건설협회(www.icak.or.kr)홈페이지 참조

(2) 국내건설기업의 카타르 진출실적

<표 3-13> 국내건설기업의 카타르 업체별 진출실적

(단위 : 억미불)

구분	GS건설	현대건설	대우건설	두산중공업	삼성물산	대림산업	신화건설	기타
금액	8.02	6.16	2.88	2.67	1.87	1.75	0.67	1.70
건수	3	7	0	1	2	5	4	32

자료 : 해외건설협회(www.icak.or.kr)홈페이지 참조



(3) 국내건설기업의 카타르 완공공사 사례

<표 3-14> 국내건설기업의 카타르 주요 완공공사 사례

업체명	공사명	발주처	계약액(천불)
대림산업	라스아브 폰타스 3차 토목공사	수전력선	66,429
대림산업	라스아부 폰타스 발전소 확장공사	수전력성	63,126
덕산건설	방갈로 호텔 건립공사	일반사업체	12,296
벽산건설	공무원 주택공사	카타르 정부	5,833
정우개발	도하 하수처리 확장공사	카타르 정부	8,745
현대건설	카타르 도하호텔 및 회의센터 공사	QP	151,231
현대건설	석유제품 수출입 및 분배시설 공사	QP	37,484

자료 : 해외건설협회(www.icak.or.kr)홈페이지 참조

(4) 진출전망

고유가의 지속으로 재정수입이 풍부해짐에 따라 석유, 가스, 석유화학, 인프라 시설 등에서 다수의 대형 프로젝트들을 추진중에 있으며, 세계 매장량 3

위의 가스전의 개발, 처리, 수출 등과 관련된 프로젝트들이 진행 중이며, 앞으로 다수의 대형 공사 발주가 추진될 예정이다. 특히 GTL프로젝트는 카타르 정부가 차세대 가스 프로젝트로서 중점적으로 추진하고 있으며 주요 해외기업들도 투자 계획을 수립하여 참여하고 있다.

### 3. 사우디아라비아

사우디아라비아는 2005년 6월말까지 누적 수주금액은 총 52,909,502천미불, 1,395건을 수주하고 있으며, 최초 진출공사는 1973년 삼환기업이 알수라-카이발 도로공사를 24,059천불에 수주하면서 사우디아라비아 진출이 시작되었다. 그 이후 현대건설, 대림산업, 동아건설, 한진중공업, 한양, 삼환기업, 동부건설 등이 활발히 수주 활동 중에 있다. <표 3-15>, <표 3-16>, <표 3-17> 참조.

#### (1) 국내건설기업의 사우디아라비아 진출현황

<표 3-15> 국내건설기업의 사우디아라비아 년도별 진출현황

(단위 : 억미불)

구분	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
금액	1.07	2.53	1.57	3.86	3.29	1.04	3.44	0.93	1.20	5.30	1.21
건수	11	6	3	4	6	7	4	10	9	11	16

자료 : 해외건설협회(www.icak.or.kr)홈페이지 참조

(2) 국내건설기업의 사우디아라비아 진출실적

<표 3-16> 국내건설기업의 사우디아라비아 업체별 진출실적

(단위 : 억미불)

구분	현대건설	대림산업	동아건설	한진중공업	한양	삼환기업	동부건설	기타
금액	95.29	41.03	35.05	31.43	24.68	23.67	19.09	258.86
건수	117	151	79	51	23	79	42	853

자료 : 해외건설협회(www.icak.or.kr)홈페이지 참조

(3) 국내건설기업의 사우디아라비아 완공공사 사례

<표 3-17> 국내건설기업의 사우디아라비아 주요 완공공사 사례

업체명	공사명	발주처	계약액(천불)
현대건설	주베일 산업항	항만청	931,142
현대건설	얀부 항만공사	사우디 왕실위원회	276,635
동부건설	국방항공성 본청건물 신축	사우디 국방항공성	325,597
대림산업	주아이마 가스프로젝트	ARAMCO	135,000
현대건설	알코바 담수화 플랜트	해수담수화 공사	199,783
한국중공업	아씨르 담수화공사	해수담수화 공사	120,000
현대건설	티하마 송배전선 공사	남부전력청	127,899

자료 : 해외건설협회(www.icak.or.kr)홈페이지 참조

#### (4) 진출전망

사우디의 석유자원, 기후 및 지형적 특성상 석유화학공장, 담수공장, 하수도 처리시설, 전력부문은 지속적인 공사 발주가 진행될 것으로 예상된다. 2003년부터 원유수입이 증가하여 2004년도에는 역사상 최고인 1,060억불에 이르렀으며, 2006년도에도 원유생산량 증가와 유가상승으로 경제여건이 호전될 것으로 예상된다. 이에 따라 건설 투자 재원도 확충되어 건설시장에 있어서 제 2의 중동 특수이 기대된다.

사우디 정부는 기본정책방향을 외국자본을 포함한 민간자본의 유치를 적극적으로 추진하고 있기 때문에 민간자본 투자회사가 중심이 되는 공사발주가 예상되며, 장기적으로 가스 개발사업의 본격추진시에는 석유화학공장, 담수공장, 발전소 등의 건설공사도 점진적으로 증가할 것으로 예상된다.

#### 4. 아랍에미레이트(U.A.E.)

아랍에미레이트(U.A.E.)는 2005년 6월까지 누적 수주금액은 총 5,235,066천 미불, 87건을 수주 하였으며, 최초 진출공사는 1975년 동아건설이 아부다비 신교량건설을 1천 5백만달러에 수주하면서 시작되었다. 1990년대 중반까지는 경남기업, 현대건설, 동아건설 등이 주축이 되어 수주를 하였으며, 2000년대 들어서는 현대건설, 두산중공업, 쌍용건설, SK건설, 삼성물산 등이 활발히 수주 활동 중에 있다. <표 3-18>, <표 3-19>, <표 3-20> 참조.

(1) 국내건설기업의 아랍에미레이트(U.A.E.) 진출현황

<표 3-18> 국내건설기업의 아랍에미레이트(U.A.E.) 년도별 진출현황

(단위 : 억미불)

구분	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
금액	0	0.01	1.48	1.32	6.70	6.70	8.18	0.49	0.86	5.38	7.25
건수	0	0	2	5	7	4	3	1	3	5	2

자료 : 해외건설협회(www.icak.or.kr)홈페이지 참조

(2) 국내건설기업의 아랍에미레이트(U.A.E.) 진출실적

<표 3-19> 국내건설기업의 아랍에미레이트(U.A.E.) 업체별 진출실적

(단위 : 억미불)

구분	현대건설	두산중공업	삼성물산	동아건설	쌍용건설	경남기업	대림산업	기타
금액	20.42	14.66	5.00	3.33	3.27	2.47	0.86	2.33
건수	37	4	3	11	6	5	4	17

자료 : 해외건설협회(www.icak.or.kr)홈페이지 참조

(3) 국내건설기업의 아랍에미레이트(U.A.E.) 완공공사 사례

<표 3-20> 국내건설기업의 아랍에미레이트(U.A.E.) 주요 완공공사 사례

공사명	알타일라 해수담수화 및 발전설비	에미레이트 프로젝트	Queenex 백판지 공장
시공사	두산중공업	쌍용건설	GS건설
발주처	CMS Energy	Emirates Tower LLC	Al-Hajri Intrenational Group
계약액	U\$129,298,000	U\$77,325,000	U\$14,200,000
공사지역	아부다비	두바이	아부다비
공사기간	1998년 12월~2001년8월	1997년9월~2000년6월	2001년11월~2003년10월
공종	산업설비-담수화시설	건축-호텔	건축-공장

자료 : 해외건설협회(www.icak.or.kr)홈페이지 참조

(4) 진출전망

중동의 석유부국으로 아부다비, 두바이를 중심으로 수전력, 가스, 토목, 건축 등의 대형 프로젝트가 지속적으로 발주될 전망이다. 그리고 두바이의 증가하는 교통량 해결을 위해 두바이 시청이 향후 3년 동안 기존 도로 확장 및 신설, Garhoud Bridge 확장, 단케철도 건설 등 수송 인프라 확장에 8억 2천만 달러를 투자할 계획이다.

## 5. 중국

중국은 2005년 6월까지 누적 수주금액은 총 5,857,656천미불, 216건을 수주하였으며, 1991년 수교이전 현대중공업이 해상플랜트를 수주한 이후로 부동산개발 진출에 주력하여 1994년 이후 수주가 본격화 되었다. 1997년에 부동산 개발형수주가 호조를 보여 총 18억달러를 수주하여 진출국가 중 1위를 차지 하였으나, 1997년말 IMF외환위기 이후 금융신인도 하락으로 인한 개발형 공사 추진의 퇴조로 수주가 급격히 감소하였다. 그러나 2002년 들어 우리기업은 외국기업의 투자플랜트 공사 등을 최초로 수주(BASF\_YPC IPS 복합화력발전소 1.27억불)했으며 주택부문 투자공사 등도 재진출을 시도 중에 있다. <표 3-21>, <표 3-22> 참조.

### (1) 국내건설기업의 중국 진출현황

<표 3-21> 국내건설기업의 중국 년도별 진출현황

(단위 : 억미불)

구분	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
금액	5.88	6.78	18.13	0.65	2.13	0.14	0.13	3.51	2.62	5.01	4.42
건수	20	22	20	4	0	5	2	28	28	37	37

자료 : 해외건설협회(www.icak.or.kr)홈페이지 참조

(2) 국내건설기업의 중국 진출실적

<표 3-22> 국내건설기업의 중국 업체별 진출실적

(단위 : 억미불)

구분	대우건설	GS건설	현대물산	진로건설	삼성물산	현대중공업	대림산업	기타
금액	18.43	9.09	6.70	5.00	3.91	2.43	1.60	11.41
건수	10	15	8	1	15	5	4	158

자료 : 해외건설협회(www.icak.or.kr)홈페이지 참조

(3) 국내건설기업의 중국 완공공사 사례

1992년 수교하였지만 국내업체의 진출은 1995년 이후에야 본격적으로 시작되었고, 1995년 이후 착공된 공사도 여러 가지 현지 사정으로 공사가 지연되어 대규모 공사중에는 특별히 완공된 공사가 없는 실정으로 국내건설기업은 최근 시장환경의 변화로 다양한 분야로의 진출을 모색중에 있다.

(4) 진출전망

WTO 가입으로 건설시장 전망이 어둡지만은 않다. 2005년 12월 금융시장 개방 등으로 제도의 투명성과 기업간 공정경쟁이 촉진되는 계기가 될 것으로 예상된다. 우리기업은 기존의 투자개발형사업 이외에 경쟁력있는 틈새시장 발굴이 필요하다. 지역적으로도 이미 개방화되어 경쟁이 치열한 동부 연해지역 중심에서 미개척 지역인 중서부지역에 대한 진출선점 전략이 필요하다.



### 제 3 절 국내건설기업의 해외건설 문제점

#### 1. 건설산업 경영상의 문제점

##### (1) 기술개발수준의 낙후

국내 건설기업의 기술수준의 낙후성은 저조한 기술투자로 인해 해외시장 진출에 앞서 보완해야할 분야이다.

2004년도의 기술개발 투자업체수는 전년도에 비해 341개사가 늘어난 1,584 개사이고, 투자비도 1,772억원 늘어난 것으로 조사되었다. 업체당 평균 기술 개발 투자비는 99년에는 6억원, 2000년 7억 4,000만원, 2001년 9억 2,000만원, 2002년 14억 2,000만원으로 지속적으로 증가하다가 2003년도에는 11억 6,000 만원, 2004년도 10억 2,000만으로 매년 감소하는 추세이다.

기술개발투자에 대한 효과가 바로 나타나지 않는 점과 기술개발촉진을 위한 각종 제도 등의 실효성 미흡으로 기술개발투자가 미흡하나 기술개발투자에 대한 인식을 바꾸어야 할 것이다.

<표 3-23> 연도별 매출액 대비 기술개발 투자비

구분	대 상 업 체 수	건설공사 매출액(A)	건설공사매출 총이익(B)	기술개발 투자비(C)	기술개발 투자업체수	업 체 당 투자액	C/A×100 (%)	C/B×100 (%)
2000	7,978	838,869	110,527	9,060	1,221	7.4	1.08	8.19
2001	8,860	949,641	106,948	10,557	1,151	9.2	1.11	9.87
2002	10,111	1,071,879	136,119	14,649	1,029	14.2	1.37	9.29
2003	11,154	1,147,859	136,921	14,414	1,243	11.6	1.26	10.53
2004	11,195	1,282,551	162,188	16,186	1,584	10.2	1.26	9.98

주: 1. 건설공사 매출액:순건설공사 매출액(국내공사+해외공사+민간공사, 경영 분석기준) 단, 전기·통신공사가 부대공사인 경우 포함됨

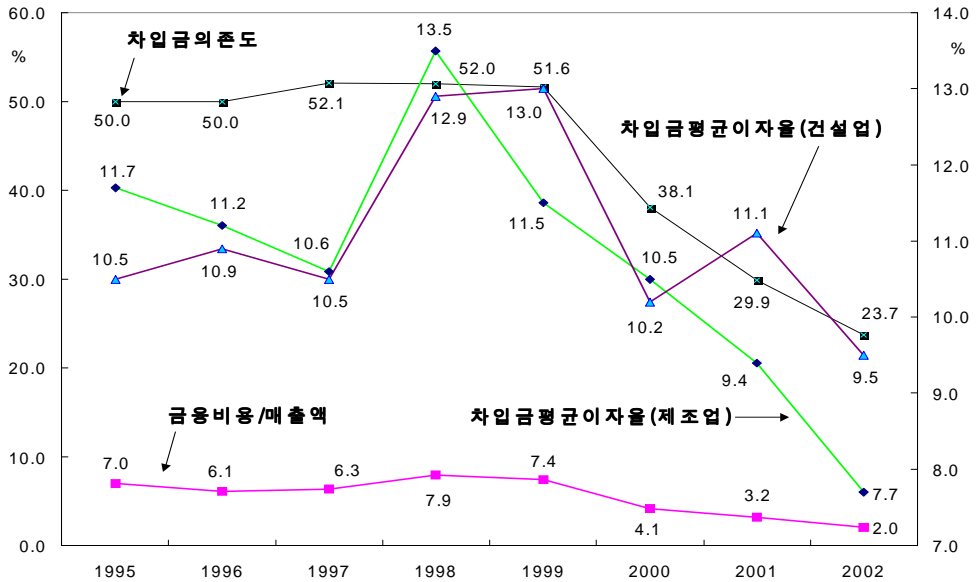
2. 2004년도에는 국내건설시장 현황을 파악하는데 적절치 않은 외국기업을 제외하고 분석하였음.

자료 : 대한건설협회, 『민간건설백서』, 2005. p.119.

## (2) 재무구조의 취약

금융비용 부담률(금융비용/매출액)은 외환위기 이후 계속되는 금리하락으로 인해 사상 최저수준인 2.0%를 나타내 전년보다 1.2%p 하락하였으며 제조업의 2.6%보다 낮은 수치를 기록하였다. 그러나 이는 공공공사 입찰참여시 평가되는 경영평점의 우수점수 획득을 위해 차입금의존도(29.9% → 23.7%)를 크게 낮추는 등 재무구조 개선에 노력한 결과로 보여지나 자금차입시 부담하는 평균이자율은 아직도 제조업(7.7%)보다 높은 9.5%를 부담하고 있는 것으로 나타나 이에 대한 개선을 위해서는 선별수주를 통한 이익률을 제고하고 자기자본의 충실을 기하여 경비지출과 차입금을 줄여 단기지급능력을 확보하는 등 내실을 기하는 경영전략을 강구하여야 할 것이다.

<그림 3-2> 금융비용부담률 관련비율 추이



자료 : 대한건설협회, 『민간건설백서』, 2003.

## 2. 해외건설 관련 문제점

### (1) 지역 편중 진출

지역별 수주 동향을 살펴보면, 1990년까지는 중동에서의 수주비중이 해외건설 총 수주액의 평균 89%를 차지하였으나 1991년을 기점으로 중동에서의 수주금액이 급감하는 반면 동남아시아에서의 수주액이 급증하여 이 기간 총 수주액의 61%를 차지하여 압도적인 비중을 차지하고 있다. 2006년 3월말 현재까지의 총수주액은 201,591백만불이나 중동지역에서 117,772백만불을 아시아지역에서 64,160백만불로 해외수주의 대부분을 두 지역에서 수주를 하였다. 국가 또는 산업의 안정적 수주와 위험분산을 위하여 건설 수주지역이 다변화 되는 것이 바람직하겠지만 기업의 입장에서 경영자원의 한계를 감안하여 특

화분야와 지역을 결정하여야 할 것이다.

## (2) 해외공사 수익성 빈약

우리나라 해외건설은 1965년 처음으로 진출한 이래 1966년 공사가 완공되기 시작하여 한국의 건설산업은 양적인 성장에 비해 수익성과 외화가득률은 수준이하이다. 따라서 향후 해외건설은 외형적 경쟁을 지양하여 국민경제를 선도하는 산업이 될 수 있도록 내실화를 기할 수 있는 방안이 강구되어야 한다.<sup>8)</sup>

## (3) 금융조달 능력의 부족

Buyer's market이 형성됨에 따라 시공사의 재원조달 능력이 수주의 관건이 되고 있고, 특히 프로젝트 자체의 수익성에 기초하여 금융을 조달하는 프로젝트 파이낸싱 방식이 기업의 금융위험을 최소화하므로 이의 성공을 위해서는 엄격한 경제적·재무적 타당성 분석과 정치적·마케팅·조달·환리스크 등 각종의 리스크에 대한 효과적인 분산관리가 필수적이다. 우리나라의 금융동원 능력은 선진국의 20~30% 수준으로 우량한 프로젝트 판별능력과 이를 활용할 수 있는 능력을 갖추어야 할 것이다.

## (4) 고부가가치 SOFT 기술분야 빈약

공종별 수주동향을 보면, 건축과 토목이 대부분을 차지하고 있다. 전반적으로 시공을 위주로 하는 건축(주택, 학교, 경기장)과 토목분야(도로, 항만, 공항

---

8) 김민형·최윤기, “이라크 전쟁이 건설산업에 미치는 영향,” 한국건설산업연구원, 『건설산업동향』, 2003. 4. pp8~9.

등)가 주종을 이루고 있고, 최근 들어 플랜트 분야의 수주가 증가하고 있다. 그러나 국내업체들의 대부분이 플랜트 프로젝트의 고부가가치 분야인 프로젝트 기획, 기본설계 및 주요기기의 조달을 선진 외국업체에 의존하면서 주로 시공분야를 담당하고 있으며, 설계·감리·기술지원 등 용역분야의 수주실적이 저조하다는 사실에서도 국내 건설산업의 전반적인 소프트 기술력이 취약함을 알 수 있다.

#### (5) 해외건설 인력난 심화

1980년대 중반 1990년대 초반에 걸친 해외건설 침체기간 동안 기업내 해외건설 인력의 이탈로 해외건설 인력난이 심화되고 있다. 해외건설업체의 86%가 인력확보의 어려움을 호소하고 있으며, CM(Construction Management), BOO(Build Own Operate), BOT 등 다양한 영업방식에 대응하기 위해 요구되는 자재개발, 국제계약, 건설산업관리, 국제금융 등의 분야별 전문인력도 매우 부족하고, 이러한 전문인력 양성을 위한 교육훈련기관도 부재하여 해외시장 진출을 더욱 어렵게 만들고 있다. 기존의 단순 수주형 인력을 개발형 공사에 적합한 능력을 갖추도록 하기 위한 인력 재교육 프로그램 개발이 요구된다.9)

#### (6) 해외건설 금융지원 미비

우리나라가 1965년 처음 해외건설에 진출하여 1981년 137억 달러를 수주함으로써 세계 2위의 건설수출국이 될 수 있었던 것은 정부의 적극적인 지원제도에 힘입은 바가 컸으나 WTO 체제하에서는 특정산업의 보호 육성을 위

---

9) 일간 건설신문, 해외건설 플랜트수주급증...인력난우려, 2005. 6. 13일자.

한 금융·세계상의 지원제도 마련이 사실상 어려운 실정이다.

#### (7) 해외건설 지원제도 활용 미비

##### 1) 대외경제협력기금 지원 미비

건설분야에 대한 경제 협력의 경우 그 파급 효과가 크고 장기간 계속된다  
는 이점이 있으며, 현지국의 인프라 개발 사업인 경우 현지국 경제 발전에  
기여하여 현지인의 우호적인 이미지를 확보하는 데도 크게 기여한다. 현재  
동남아 개도국들이 인프라 개발에 박차를 가하고 있는 점을 감안할 때 향후  
개도국의 인프라 개발 사업에 대한 대외경제협력기금 지원의 확대를 통하여  
해외건설을 간접 지원하는 방안이 모색되어야 하나 이에 대한 대비책이 아직  
충분하지 않다.

##### 2) 정부개발원조(Official Development Assistance)

정부차원에서 개도국에 지원하는 각종 공적개발원조를 의미하는 것으로 원  
조자금을 상환 받지 않는 무상원조와 일정기간 후 자금을 상환 받는 유상원  
조가 있다. 우리나라의 경제규모가 커지고 선발개도국으로서 국제적인 지위  
가 상승함에 따라 후발개도국을 지원해야 할 국제적인 요구에 부응해야 하는  
측면과 개도국에 대한 지원으로 우리업체의 개도국시장의 진출기반 조성에  
기여하는 기능을 하고 있다.

### 3) 한국국제협력단(Korea International Cooperation)

KOICA의 주요사업은 기술협력사업(개도국 연수생 초청 및 전문가 파견), 인력협력사업(청년해외봉사단, 의료단, 태권도사범 파견), 개발협력사업(기자재 공여, 재난구호), 개발조사사업(개발조사사업 발굴 및 실시, 용역계약) 등이 있으며, 이중 해외건설과 연계될 수 있는 것은 기술협력사업 중 개도국 연수생 초청사업과 개발조사사업이다. 건설교통부는 개발조사사업 및 연수생 초청사업을 개도국에 대한 우리 건설업체 진출을 위한 방편으로 적극 활용할 계획이다. 이를 위해 건설분야 개발조사사업 및 건설분야 연수생 규모를 확대하고 대상국가 및 대상사업 선정시에 건설교통부와 협의하도록 하고 있다.

### 4) 공적수출신용(Official Export Credit Agency)

우리 업체의 수출 증진을 목적으로 수출국 또는 정부기관이 공여하는 통상 만기 2년 이상의 수출신용을 의미하며, 우리나라에서는 한국수출입은행이 수출 자금의 직접대출과 보증을 맡고 한국수출보험공사가 보증을 맡고 있는 이원적인 체제로 운영되고 있다. 한국수출입은행에서 지원하는 수출자금은 지원 요건인 선수금 비율과 외화가득률을 충족시킬 수 없어서 건설업체 실적이 없다.

## 제 4 장 국내건설기업의 해외건설 진출전략

### 제 1 절 국내건설기업의 해외건설 진출전망

2006년도 우리나라 해외건설 수주는 전년의 108억 달러보다 대폭 늘어난 130억 달러에 이를 전망이다. 올해 해외건설 수주에 있어 특징은 아프리카 지역에서의 선전을 들 수 있다. 아프리카 시장은 중동과 마찬가지로 고유가에 힘입어 나이지리아, 앙골라 등 산유국을 중심으로 시장이 살아나고 있고 우리기업들의 수주도 2003년 이후 꾸준히 늘고 있다.

<표 4-1> 최근의 아프리카지역 수주실적

(단위 : 백만불)

구분	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006. 3.
전체수주액	5,433	4,355	6,126	3,668	7,498	10,859	5,365
아프리카	168	334	720	49	798	1,275	1,023
비중(%)	3.1	7.7	11.8	1.3	10.7	11.8	19.1

자료 : 건설교통부 홈페이지 참조.

상위 20대 기업의 2005년도 수주목표액은 총 94억 달러에 달하는 것으로 나타났는데, 이는 국내 건설 경기의 장기 침체 조짐에 따라 해외건설업체들이 해외건설 수주목표를 대폭 상향 조정했기 때문이다.

이처럼 해외건설 수주를 낙관적으로 전망하게 된 주요 요인을 살펴보면 먼저 해외건설 발주규모가 매년 확대되고 있다는 점을 들 수 있다.



세계건설시장의 규모는 2004년 기준 약 4조 달러로 추정된다. 이중 해외발주 규모는 약 3,000억 달러로 시장규모의 약7.5%를 점유하고 있는데 향후 정부조달협정 및 FTA 협상 등의 추진에 따른 건설문화 개방과 건설교역 자유화 확산으로 시장개방율은 매년 증가할 전망이다. 우리나라의 해외시장 점유율도 2004년 2.2%에서 2005년 이후에는 2.5%~3%이상으로 진입할 전망이다.

또한 중동을 비롯한 아시아 건설시장의 수주여건이 호조되고 있다. 우리나라 주력시장인 중동에서는 향후 3~5년간 고유가 지속으로 1980년대에 이은 제2의 중동붐을 예고하고 있으며 발주유형도 석유 및 가스시설 위주에서 철도, 공항, 호텔 등 다양한 분야로 발주가 확대되고 있어 우리 기업의 수주에 매우 유리하다.

아시아지역에서도 금년부터 본격적인 회복단계로의 진입이 예상됨에 따라 과거 주력시장인 말레이시아, 싱가포르 등의 경기회복과 중국, 베트남, 인도를 중심으로 발주가 확대될 전망이다.

2004년 우리나라의 해외건설 수주는 전년도 37억 달러보다 2배이상 늘어난 75억 달러를 달성하였다. 해외건설 수주 증가 요인은 다음과 같다.

#### ① 중동지역에서의 플랜트 수주 급증

중동지역의 해외수주는 전체의 47.7%인 35.7억 달러로 가장 많은 비중을 차지하고 있으며, 계약액 기준으로 전년에 비해 무려 58%나 증가하였다. 이는 오만, 사우디, 쿠웨이트, 카타르 등 산유국을 중심으로 발전·담수, 석유화학 등 플랜트분야에서 수주가 활발했기 때문이다. 중동 국가별로 오만 5.8억 달러, UAE 5.4억 달러, 사우디 5.3억 달러, 쿠웨이트 4.7억 달러 등의 순이다. 한편 이라크에서는 전후 복구사업에서 1.2억 달러를 수주했으나 치안불안 등에 따른 착공지연 및 수주활동 위축 등으로 어려움을 겪었다.

#### ② 아시아 시장의 건설경기 회복과 시장다변화

아시아 지역에서는 인도, 중국, 필리핀 등 일부 국가 위주의 수주호조에 힘

입어 전체의 30.3%인 22.7억 달러의 계약고를 달성하여 전년에 비해 95%나 증가하였다.

브릭스(BRICs) 국가중 하나인 인도에서는 2004년중 단일공사로는 최대인 5.7억 달러 규모의 Mumbai-Uran 해저 배관망 및 설비 개조 공사를 수주하는 등 총 6.7억 달러를 수주하였다. 그리고 중국에서는 건수로는 최대인 37건 5억 달러를 수주하였고 진출분야도 설계, 감리, 토목, 플랜트 등 다양하나 공사규모는 대부분 5,000만 달러 미만의 소형공사가 주류를 이루고 있다.

유럽 지역에서는 2002년 이후 매년 수주가 대폭 늘어나는 추세인데 러시아에서는 사할린 지역 가스처리시설, 타타르스탄 정유공장 등을 중심으로 총 7억 달러를 수주하여 진출국 중 최대를 기록했으며, 루마니아에서도 지난 1999년 이래 5년만에 처음으로 석유화학시설 분야에서 총 9,700만 달러를 수주하였다.

무엇보다도 진출지역 저변이 확대되어 아프카니스탄(8건, 6,786만 달러), 앙골라(4건, 537만 달러), 몽골(3건, 1,901만 달러)에서는 토목, 건축분야의 설계, 감리 시공부문을 중심으로 수주하는 등 예전에 비해 진출국가도 다양해졌다. 이러한 다변화 노력의 영향으로 유럽, 아프리카, 중남미 등 여타 지역에서는 전체의 22.0%인 16.5억 달러로 전년에 비해 약 7배나 급증했다.

### ③ 프로젝트의 대형화 및 전문화 추세

공사의 대형화 추세는 해외수주의 대부분을 차지하는 플랜트 건설분야에서 EPC 방식의 일괄 패키지 발주가 전세계적으로 보편화되고 있기 때문이다.

또한 업체별로 공종의 전문화 양상이 뚜렷하여 담수발전, 석유화학, 해저 석유시설 등 특정분야에서 집중 수주가 이루어졌다. 따라서 우리 업체간 과당경쟁 현상이 거의 발생하지 않았고 오히려 공동 협력하여 진출하는 사례도 주목할 만한 사실이다.<sup>10)</sup>

---

10) 김종현, “2005년 해외건설 전망,” 국토연구원, 『건설경제』, 2004년 겨울호, 통권 42권, 2004, pp.19~21.

## 제 2 절 국내건설기업의 해외건설 진출전략

### 1. 진출기반조성 및 관리전략

우리 건설업체가 현지시장에서 본격적인 건설사업을 수행하기 전단계 전략으로서 현지국에서 정보수집활동을 수행하고 유대관계를 강화하거나 시장진출전에 보다 손쉬운 우회적인 진출방법을 사용하는 등 건설사업진출을 위한 현지시장 진출환경 조성 및 관리 전략을 말한다.

#### (1) 시장조사활동

현지시장의 건설제도나 관행, 시장규모 등과 같은 거시적 정보와 주요 건설공사의 발주계획, 수주영향인사 파악 등과 같은 직접적인 수주정보들의 수집활동을 가리킨다. 넓은 의미에서는 그 지역의 문화, 역사, 관습 등 건설관련 이외의 일반적인 지식의 축척도 포함되어야 한다. 처음 진출하는 시장에 대한 철저한 사전조사를 통하여 현지에 보다 가까이 접근할 수 있으며 시행착오를 줄일 수 있다.

#### (2) 현지유대전략<sup>11)</sup>

현지국, 지역사회, 발주처와의 밀접한 유대관계를 조성하는 것도 중요하다. 국가적으로는 건설외교와 다자간 및 양국간 협상을 통하여 업체의 진출을 도와주는 노력이 있어야 할 것이다. 그러나 무엇보다도 기업 나름대로 현지국과의 유대조성 및 관리전략이 전개되어야 한다.

---

11) 임종원, 『현대마케팅 관리론』, 1987, pp.791~793.

### (3) 우회진출전략

진출목표시장에 진출하기 전에 그와 비슷한 시장특성을 지녔지만 국가위험이나 시장제약 요소가 보다 작은 현지시장에서 먼저 진출한다면 초기진출 위험을 줄일 수 있을 것이다. 또는 목표시장에 본격적인 건설사업 보다 위험이 작은 사업을 통해 먼저 진출하여 현지시장의 특성을 충분히 숙지한 후에 본격적인 수주·개발사업 등으로 현지건설시장에 참여하는 전략도 효과적이다.

## 2. 수주전략

해외건설활동을 전개하면서 어떠한 지역에서 어떠한 공종과 기능을 목표로 할 것인가, 수주사업을 위주로 할 것인가 또는 개발사업을 할 것인가, 수주사업 수행시 공공시장에 치중할 것인지 또는 민간시장에 치중할 것인지에 대한 수주전략상의 결정을 내려야 한다.

### (1) 공종·기능 전략<sup>12)</sup>

해외진출시에는 건설분야내에서도 어떠한 공종과 기능에 주력할 것인가에 대한 전략적 결정을 내려야 한다. 활동기반이 이미 갖추어졌으며 유사한 업체들과 이루어지는 국내시장에서는 특정분야에 특화하기 보다는 대체로 건설의 넓은 분야에서 시장추이에 따라 수주활동을 하게 된다. 그러나 해외건설에 있어서는 덜 친숙한 경쟁무대에서 선진 건설업체들과 겨루어야 하는 부담 때문에 국내에서 보다는 특화된 분야에 주력하는 것이 일반적이다.

해외건설에 있어 기능·공종의 선택은 현지 건설시장의 특성과 기업의 규

---

12) 보다 자세한 내용은 김홍수 · 이상순, “건설산업의 국제화방안 연구,” 국토개발연구원, 1994, pp.101~105. 참조

모 즉 경영자원의 크기에 따라 달라질 수 있다. 시장의 규모는 국가마다 건설수요의 성격이 달라 상이하게 나타나므로 해외건설업체는 이를 감안하여 세분시장을 선택해야 한다. 한편 기업의 규모가 클수록 많은 세분 시장을 선택할 수 있으며 자금, 인력 등이 부족한 소규모업체일수록 한정된 자원을 적은수의 세분시장에 집중하게 된다.

## (2) 수주·개발 사업전략

공종·기능의 선택과 더불어 현지 건설시장의 수주사업에 참여할 것인가 아니면 개발사업에 참여할 것인가의 수주·개발전략 결정도 중요하다. 일반적으로 모든 건설사업은 크게 수주사업과 개발사업의 두 분류로 대분되는데 장·단점은 다음의 <표 4-2>와 같다.

<표 4-2> 수주사업과 개발사업의 장·단점

	수주사업	개발사업
장 점	안정적인 자금원 확실한 수익보장 사업실패위험 작음 시공에만 신경쓸 수 있음	입찰경쟁 불필요 보다 높은 수익가능 발주자와의 마찰배제 수주사업 부족시 사업의 계속성 유지 가능
단 점	입찰경쟁의 부담 수익성이 낮음 발주자와의 관계가 어려움	자체적인 자금조달 필요 사업위험 부담 / 자금회수가 늦어짐 사업을 처음부터 끝까지 책임져야 함

자료 : 김홍수 · 이상순, “국제화시대의 해외건설 진출전략에 관한 연구,” 국토개발연구원, 1995, p.75.

수주사업중에서도 공공사업이나 민간사업이나에 따라 장단점이 있다. 공공

사업의 경우 투명하고 공정한 절차에 따라 입찰참여가 보장되며 그렇지 못할 경우 정부 또는 WTO를 통한 시정요구가 가능하다. 민간사업의 경우는 신뢰를 바탕으로 한 수익계약도 가능하며 수익성이 높을 수 있지만 미수금의 위험이 공공사업보다 높다. 신규로 진출하는 시장에서는 공공사업부터 시작하는 것이 무난한 전략으로 볼 수 있다.

### 3. 금융조달전략<sup>13)</sup>

개도국의 대규모 SOC 사업을 중심으로 건설업체의 금융조달전략이 수주의 중요한 관건으로 작용함에 따라, 프로젝트 금융을 중심으로 한 다양한 자금조달 전략이 절실히 요구된다.

국내 건설업체의 경우 현실적으로 해외건설 프로젝트에 대한 정부 및 공적 수출금융기관에 대한 금융지원의 자금배분이 낮은 상황으로 보다 다양한 재원 확보를 위하여 과감한 해외금융 관련 규제의 완화가 필요하다.

### 4. 진출유형전략

#### (1) 진출조직 유형의 선택

첫째, 전략사무소의 형태, 이는 초기자금이 가장 적게 소요되는 간편한 방법으로 주로 현지시장의 수주정보를 수집하거나 사업수행초기에 제반진출여건을 마련하기 위한 사전작업으로 전략사무소를 설치하게 된다. 따라서 이런 조직유형으로는 본격적인 시장진출을 수행할 수 없다.

둘째, 지사의 형태, 별도법인이 아닌 본점과 지점의 관계를 유지하며 해외

---

13) 서경, “한국 건설기업의 동남아 시장 진출 전략에 관한 연구,” 성균관대학교 경영대학원 석사학위논문, 2004, p.88.

시장에 진출하는 것으로 입찰과정에서 지사를 평가할 때 본사의 공사실적과 재무능력을 감안되어 중대형 건설공사를 수주하려는 해외건설기업에게 유리할 수 있다. 그러나 의사결정상의 지연이 있을 수 있고, 국가에 따라서는 본사와의 연결재무제표를 작성해야 하는 번거로움이 있다.

## (2) 단독·합작의 유형 선택

해외에서 법인 형태의 상업적 주재를 시도할 때 이를 단독으로 할 것인지 또는 제3자와 공동으로 할 것인지에 대한 결정을 내려야 한다. 일반적으로 어떤 기업이 해외건설시장에 진출할 때 그 기업이 위험을 100% 부담하면 단독진출, 100%미만을 부담하면 합작진출이 된다.<sup>14)</sup>

## 5. 신시장진출전략

장기적 전략으로는 정보수집 및 공유체제의 구축, 해외시장 전문인력의 양성, 연구개발투자, 현지기업과의 지속적인 협력관계 구축, 지역별 네트워크 형성, 지역사회공헌 등 기업이미지 제고, 자국 법인 간 공조체제 구축 등이 있다. 이러한 장기적인 전략은 단시일내에 큰 효과를 기대하기보다는 지속적이며 착실한 수행을 통해 전략의 시너지를 높여주는 방식이라 할 수 있다. 정보수집 및 공유체제를 구축하여 현지시장에 대한 고급정보를 양산 및 공유하고, 현지화 수행의 핵심요소라 할 수 있는 전문인력을 장기적인 관점으로 교육 및 육성하며, 시장분석 및 진출방안 모색 등에 대한 연구개발을 지속적으로 실시해야 한다.

이러한 신시장 진출전략은 진출목표시장의 경쟁상황, 해당 기업의 경영 및

---

14) 김홍수 · 이상순, “국제화시대의 해외건설 진출전략에 관한 연구,” 국토개발연구원, 1995, pp.61~62.

재무역량, 목표시장의 진출정도 등에 따라 기업마다 상이할 수 있으며, 기업의 역량과 체질에 맞는 다각화된 전략을 구사해야 한다.

단기적 전략으로는 현지정보의 수집, 지역회사와 공동도급 등의 전략적 제휴 구축, 발주처 등 주요기관 인사들과의 관계구축, 사무소 및 지사설립, 현지법인 설립, 현지 중소기업의 인수합병 등이 있다. 이러한 단기적 전략은 시행과 동시에 프로젝트 수주에 직접적인 효과를 볼 수 있는 방식이라 할 수 있다. 현지 프로젝트 정보수집을 통해 공사입찰에 즉각적인 대응을 할 수 있으며, 현지기업과의 공동도급 등의 제휴도 현지시장진출을 용이하게 하는 방식이다.<sup>15)</sup>

## 6. 주력상품개발전략

상품의 전문화라는 것은 소수의 공종 또는 상품에 기업의 자원을 집중한다는 것을 의미한다. 해외건설시장으로 보다 적극적인 진출을 위해서는 우리나라만이 비교우위를 가질 수 있는 핵심 경쟁력을 확보하여야 한다. 최근 세계 시장 동향을 살펴보더라도 토목 등의 분야에서 가격경쟁력을 앞세운 중국, 브라질 등 신흥 해외건설 진출국가들은 성장을 계속하고 있으며, 해외건설 선진기업들의 시장지배력이 확장되고 있다. 이러한 시장동향을 고려할 때에도 핵심역량 구축은 시급한 과제라고 할 수 있다. 주력상품이 없는 국내기업의 경쟁력은 주력상품을 중심으로 활동하는 외국선진기업에 비해 경쟁력이 떨어질 수밖에 없다.

해외 건설시장에서 경쟁우위를 유지하는 가장 강력한 원동력은 바로 주력상품이며, 전문기술이라 할 수 있다. 그러나 주력상품과 전문기술은 짧은 시일 내에 갖추어질 수 있는 성질의 것이 아니다. 불확실한 미래에 대한 면밀

---

15) 조규대, 전계논문, pp.61~64.

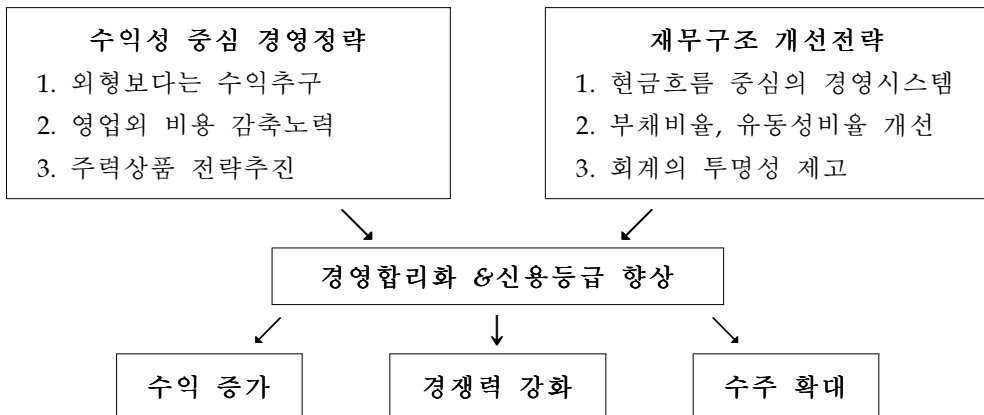


한 분석과 시장동향에 대한 철저한 파악, 그리고 자체역량 등을 바탕으로 장기적인 관점에서 역량을 키워나가야 하겠다.

## 7. 경영합리화전략

전통적으로 우리 기업은 수익률 보다는 매출액 또는 계약금액을 중요시하는 경영형태를 보여 왔다. 매출액증가율은 높아져 가는 반면 수익률은 마이너스를 기록하는 상황이 되는 것이다. 이는 우리의 금융관행, 도급한도액 같은 외형 중심의 평가제도와 권위와 영향력 등의 제도적, 사회적 요인에 그 원인이 있다 할 수 있다. 경영합리화 전략은 외형보다는 수익을 추구하고, 금융비용 및 투자손실 등 영업외비용의 감축을 위한 노력을 경주하며, 주력상품 전략을 장기적인 관점에서 추진하는 ‘수익성 중심 경영전략’과 현금흐름 중심의 경영시스템을 구축하고, 부채비율 및 유동비율을 개선하는 한편, 회계의 투명성을 제고하는 ‘재무구조 개선전략’의 두 축의 방향을 제안하였다. 이를 통해 경영합리화를 달성하는 한편, 기업신용등급의 향상을 꾀하여 수익을 창출하고 경쟁력을 강화하며 나아가 지속적인 수주를 이루어내어야 하겠다.

[그림 4-1] 재무 및 경영 개선 전략방향



자료 : 조규대, “해외건설시장 동향분석을 통한 한국 해외건설의 경쟁력 향상 전략,”  
중앙대학교 건설대학원 석사학위논문, 2002, p.68.

## 8. 글로벌 마케팅 능력 강화 전략<sup>16)</sup>

글로벌기업들은 국제경영을 통하여 세계 각지에서 기업자원 취득, 시장다변화와 공급원 다변화 등 국내시장만을 상대로 하거나 해외시장 국들을 개별적으로 상대해서는 실현할 수 없는 국제경영 시너지효과를 효과적으로 달성할 수 있다. 글로벌기업의 이러한 국제경영 시너지효과는 단일시장이나 몇몇 제한된 국가만을 대상으로 경영활동을 전개하는 기업에 대하여 강력한 경쟁적 우위요소로 작용한다. 건설업의 해외시장진입을 가속화할 수 있는 요소 중의 하나는 임금상승, 지가의 상승, 무역마찰의 회피 등을 위해 생산시설을 해외로 이전시키는 해외 직접투자이다. 그 결과 관련기업이 진입한 지역에서 그와 관련된 공사수주가 활기를 띠게 되며, 그것이 해외공사 수주의 기반이 되는 것이다.

이 전략은 해외시장에 대한 정확한 정보가 부족한 상태에서 특정 해외시장에 진입을 시도하거나 잠재적인 시장수요가 충분한데도 불구하고 컨트리 리스크가 존재하는 시장에 시장선점을 위하여 진입하려고 할 경우, 위험부담을 줄이면서 특정시장에 진입하여 경험을 쌓을 수 있는 효과적인 마케팅 전략이다. 과거 우리나라는 국내 자본부족으로 기업들이 해외 직접투자에 대한 제약이 많아 해외 직접투자가 활발치 않아 동반진출이 어려웠으나 최근에는 해외활동이 점차 활발해지고 있다. 그러므로 향후 국내 제조업 및 비제조업 직접 투자 업체들과 연계한다면 우리 건설산업도 해외시장에서 경쟁력을 발휘할 수 있을 것이다.

---

16) 라도현, “한국 건설기업의 국제화 전략에 관한 연구,” 전남대학교 경영대학원 석사학위논문, 2000, pp.63~64.

### 제 3 절 국내건설기업의 해외건설 경쟁력 향상방안

#### 1. 금융동원능력 향상

우리나라 해외건설 프로젝트에 대해서는 국내 금융기관의 자금배분 우선순위가 낮을 뿐만 아니라 기업 또한 국제자본 및 금융시장에서의 자금조달 능력이 부족하여 금융을 요구하는 시공사 금융형 공사의 경쟁에서 매우 불리하게 작용하고 있다.

우리기업의 전체 해외건설 수주중 금융이 동반된 공사의 수주 비중은 2003년 말 누계기준 불과 7.8%에 달하고 있다. 이를 연대별로 살펴보면, 1960년대, 1970년대, 1980년대에는 금융이 동반된 공사의 수주가 거의 없었으나 수주가 가장 많았던 1990년대에는 17.4%로 급증한 것을 볼 수 있다.

그러나 IMF 구제금융 이후 2003년대 들어 우리나라 국가신인도 저하, 금융기관 및 업계의 신용도 하락과 맞물려 금융경쟁력을 상실하여 그 수주비중이 줄어들고 있음을 알 수 있다. 최근 들어 국책은행이 금융지원 및 보증을 발급해주고 있지만, 국책은행만으로는 지원의 한계가 있는 만큼 시중은행, 각종 연기금의 해외건설 금융지원이 절실한 실정이다.

<표 4-3> 우리 기업의 금융동반공사 수주추이

(단위 : 백만불)

	1960년대	1970년대	1980년대	1990년대	2000년대	합계
총수주액	61.6	21,950.8	64,562.0	71,712.2	19,581.7	177,868.3
금융동반공사(B)	0	45.1	35.0	12,507.3	1,257.0	13,844.4
비중(B/A)	0	0.2	0.1	17.4	6.4	7.8

자료 : 해외건설협회(www.icak.or.kr)홈페이지 참조

## 2. 신시장 진출에 따른 시장 다변화

우리나라 해외건설의 고질적인 문제점은 진출시장이 중동과 아시아 지역에 한정되어 있다는 것이다. 이러한 점을 탈피하고자 오랫동안 시장개척 노력을 해왔음에도 불구하고 효과는 크지 않았다.

2004년 현재까지 우리 업체의 해외공사 수주실적이 전혀 없거나, 한때 공사를 수주한 사실이 있지만 최근 5년간의 수주실적이 2억 달러 미만인 국가를 신시장이라고 했을 때 여기에 해당하는 국가가 200개국에 육박해, 중동과 아시아를 제외한 거의 전 지역이 대상국가라고 할 수 있다.

바꾸어 말하면 지금까지 우리나라 해외건설 업체들의 수주는 중동과 아시아의 일부 국가들을 중심으로만 이루어지고 있어 이 지역 경기의 부침에 따라 수주고의 등락이 극심한 상황이다. 1999~2003년 기간 중 신규시장에서의 수주액은 극히 미미한 수준으로 연평균 5.2%에 불과한 실정이다. 그러나 이것은 우리 업체들이 신시장 진출에 대해 관심이 없어서라기보다는 신시장 개척을 위해 감수해야 하는 리스크와 비용부담이 너무 크기 때문인 것으로 판단된다.

실제로 건설교통부에서 실시중인 해외건설 시장개척 지원사업의 2004년 수요조사 결과 총 90건의 프로젝트가 접수되었으며, 여기에 들어가는 초기 사업비만도 100억원에 이르는 것으로 나타났다. 2003년도 신시장 수주비중이 늘어난 이유는 기 진출시장인 러시아, 미국, 요르단에서의 수주금약이 증가했기 때문에 이들 3개국을 제외하면 수주비중이 5.1%에 그치고 있다.

한편 정부는 해외진출 다변화를 위하여 2003년부터 개별기업이 단독으로 추진하기에는 위험 부담이 높은 신시장 개척비용의 일부를 2003년부터 지원해 오고 있다. 그 내용은 타당성조사, 주요 발주처 인사초청, 현지조사활동 등에 소요경비의 50%를 지원하는 것으로 2003년도 정부지원금은 5억원에 22

개사 23건(16개국)을, 2004년에는 정부지원금 10억원, 18개사 18건(12개국)을 각각 지원한 바 있다.

그러나 정부 지원금액이 우리기업의 신시장 진출수요에 비해 너무 작기 때문에 실효성이 미약하다. 따라서 적극적인 신시장 개척을 위해서는 지원금액의 대폭적인 확대가 필요하다. 일본, 미국 등 선진국만 보더라도 해외 신시장 선점을 위해 자국의 공적 금융기관을 통한 유·무상 차관 제공을 앞세워 해외건설에 대한 지원을 확대해 나가고 있다.

### 3. 한국기업간 과당경쟁 방지

최근 중동지역을 중심으로 주요공사 입찰시 우리 업체간 수주경합으로 덤핑입찰 등 수익성 저하 및 대외신인도의 악화가 우려되고 있다. 현재 해외건설협회 주관으로 수주협의회를 개최하여 자율조정을 시행중이나 구속력이 없어 일부 업체는 조정결과에 불복하거나 조정 자체를 기피하고 있는 실정이다.

업체간 합작진출 등도 각 사간 상이한 경영전략, 합작시 정보노출 및 업무효율 저하 등으로 기피하고 있는 실정이다. 특히, 중동지역을 중심으로 담수, 발전, 석유·가스 등 주요 플랜트 프로젝트 EPC 공사 입찰에 2개 이상의 우리 업체들이 동시에 참가함으로써 과당경쟁이 발생하는 사례가 늘고 있다. 과거 해외건설촉진법에 근거한 자율조정제도가 폐지되면서 정부 또는 업계 스스로의 정책대안이 절실한 시점이다.

업계에서도 우리 기업간 과당경쟁 방지에 대한 필요성은 공감하면서도 실제로는 제한된 발주물량에 대한 가시적인 수주실적 달성 등 현실적인 이유로 인해 조정에 어려움이 있다.

최근 일부 기업들도 과당경쟁에 따른 수익성 저하 및 대외신인도 악화 등

을 우려하여 우리 기업간 협력 필요성을 제기하고 있다. 따라서 법적 구속력이 있는 자율조정제도의 도입이 필요한 실정이나, 기업의 자율경쟁에 위배되는 상황에서 무리한 제도의 도입은 역효과를 낼 가능성 크다.

과당경쟁에 대응할 수 있는 가장 현실적인 방법으로는 우리 기업간 합작을 활성화하고, 장기적으로는 같은 플랜트건설 프로젝트이더라도 세부공종에 대하여 특화를 진행하여 과당경쟁을 최대한 자제하려는 노력이 요구된다.

아울러 과당경쟁 기미가 보이는 프로젝트에 대해서는 기업 스스로 문제성을 인식하여 정부 또는 민간지원기구에 수시로 조정을 의뢰하여 과당경쟁에 대한 경각심을 일깨워야 할 것이다. 또한 조정을 의뢰 받은 정부 또는 민간지원기구에서도 적극적이면서도 합리적인 조정 노력이 요구되며, 기업 또한 조정내용에 대해서는 적극 수용하는 성숙한 자세가 필요하다.

#### 4. 정보수집능력 강화

우리나라 기업들은 대부분 해외지사, 현지법인, 정보전문 매체 등을 통해 개별기업별로 정보수집활동을 벌이고 있으며, 여전히 현지 에이전트(agent)에 의존하는 경향이 지나치다. 특히, 대형기업의 경우 종합상사 등 계열 지사망을 통해 다양한 정보수집 활동을 벌이고 있으나, 중소기업의 경우 지사망 부족 및 한정된 예산과 인력으로 인해 다양한 정보 수집에 한계가 있다.

선진기업들의 경우, 종합상사를 적절히 활용하거나 자국 개발업자(developer)가 추진하는 각종 개발 사업뿐만 아니라 현지 정부가 추진하는 개발계획에 깊숙이 관여하여 프로젝트 진행초기단계에서부터 정보를 입수하고 있는 것으로 알려지고 있다. 전 세계에 정보망을 보유하고 있는 이웃 일본과 비교할 때 우리 나라의 정보수집 능력은 30%수준이라고 일선의 종합상사 주재원들은 평가하고 있다.

특히, 우리나라는 일반정보의 수집은 우수한 편이나, 공사수주와 직접되는 초기 기획단계의 고급 프로젝트의 정보 수집이 부족한 편으로 이는 프로젝트를 발굴하고 기획하는 세계은행 그룹, ADB, AFDB 등 국제금융기구 및 해외 유명 엔지니어링 기업과의 연계가 미흡한 때문인 것으로 분석된다.

아울러, 국가별 건설관련 제도, 공사수행 환경 및 외국기업 진출현황 등에 관한 데이터 베이스의 부족으로 문제 발생시 효율적인 대응이 어려운 실정이며 장비 등 조달 네트워크 능력도 떨어진다.

따라서 대형기업의 경우에는 초기 고급정보입수를 위한 다양한 정보소스 발굴에 더욱 매진할 필요성이 있으며, 경우에 따라서는 건설외교 등 정부차원의 지원도 고려되어야 할 것이다. 중소기업은 인력 및 자금제약으로 인하여 정보소스 발굴을 위한 별도의 네트워크 구축이 사실상 제한되어 있는 실정므로 해외건설종합정보서비스를 개편하여 중소기업의 구미에 맞는 다양한 정보를 공급하기 위한 별도의 시스템도 마련해야 할 것으로 보인다.

## 5. 공사 및 리스크 관리 능력 배양

해외공사는 지역적인 현장제약 조건이 많고 무한 완성책임을 져야하며 기술력과 종합 관리능력이 있어야 성공적인 공사수행이 가능하다. 특히 해외공사는 국가별, 지역별, 발주자별로 공사수행 방법이 다르고 현장위치에 따라 공사비도 현저히 다르다.

따라서 해외공사 수행단계에서는 해당국가의 건설업에 대한 법규, 제도 등을 입수하여 검토하고 해당지역의 지리적, 기상학적, 문화적 특성을 숙지하여야 하며, 발주자의 재정적, 기술적 능력을 파악하여 이에 포괄적으로 대응하여야 한다.

우리나라의 이러한 리스크관리 능력은 선진기업들에 비해 경쟁력이 떨어져

수익성 악화로 이어지고 있다. 특히, 건설 활동은 계획, 설계, 시공, 시운전단계에 이르기까지 다양한 기능으로 분화되어 있으므로 생산성을 높이기 위해서는 생산 기능의 종합화가 필요하다.

이러한 생산기능의 결합(vertical integration)은 두 가지로 구분할 수 있는데, 첫째는 협의의 종합화로서 설계와 시공 기능의 결합을 통한 종합 능력의 배양이며, 둘째는 프로젝트 발굴, 공사 기획 및 관리, 파이낸싱, 설계, 구매, 시공, 감리 그리고 보수 및 유지관리까지 총체적인 서비스를 제공키 위한 제반 기능들의 광의의 종합화를 들 수 있다.

협의의 종합화는 설계기술과 시공기술을 결합함으로써 기술개발의 상승작용, 새로운 기술의 활용도 제고, 설계 및 시공 경험 활용에 따른 시공성 향상, 이를 통한 품질 향상과 공사비 절감, 책임의 일원화, Fast-Tracking을 통한 공기단축 효과 등을 기대할 수 있다.

광의의 종합화는 CM, 즉 건설관리라는 개념으로서 공사 전반에 대하여 프로젝트 초기부터 발주자의 대리인, 조정자, 지휘자로서의 역할을 수행하는 것으로 총체적 프로젝트 현황과 독립적인 분석이 가능하고 전반적인 기획과 조정을 통해 공사비 인하 및 공기 단축도 가능하다

우리나라 건설업체들도 해외건설시장에서 경쟁력 우위를 확보하기 위해 단순시공에서 벗어나 설계능력을 함양하고, 역무관리, 정보관리 등 종합적인 프로젝트 관리능력을 배양하기 위한 노력을 지속적으로 기울여야 한다.<sup>17)</sup>

## 6. 글로벌화에 대한 최고경영층의 인식

해외사업에 대한 경쟁우위를 확보하기 위해서 선행되어야 할 것은 기업의 최고 경영층이 글로벌화의 이점에 대한 확실한 인식하에 장기적인 안목에서

---

17) 김종현, “해외건설의 경쟁력 확보와 활성화 방안,” 국토연구원, 『건설경제』, 2004년 겨울호, 통권 42권, pp.42~48.



세계시장에 접근하는 마인드(mind)를 가지는 것이다. 과거 우리의 해외건설 사업, 특히 중동건설사업은 대부분이 현지의 건설수요가 급작스럽게 증가함에 따라 특별한 조사나 기획없이 양질의 저렴한 노동력을 바탕으로 즉흥적으로 이루어졌다. 따라서 중동의 건설붐이 사라짐에 따라 해외건설업의 필요성에 대한 특별한 인식없이 추진되어 온 해외건설업은 급속히 냉각기를 맞이하여 각 업체의 해외수주 실적은 크게 저하되었다.

이제 이러한 단기적인 안목에서 해외사업을 전개하는 시대는 지났다. 일본 건설업체들의 사례조사에서 나타난 바와 같이 해외건설사업은 최고 경영자의 의사결정하에 장기적인 안목으로 이루어져야 하는 전략적 계획인 것이다.

## 7. 국내 타건설업체와의 공조체제 구축

먼저 국내 타건설업체와 공조체제를 구축하는 것이다. 이는 단일업체만으로는 수행할 수 없는 대규모 프로젝트나 연구개발을 공동으로 수행함으로써 이에 따르는 위험을 분산시키고 공동의 자본으로 선진 대형업체들에 대응할 수 있는 방안이 될 수 있을 것이다. 또한 해외시장에서 한국 건설업의 전반적인 이미지 개선 등 반드시 필요하지만 개별기업으로서는 수행하기 어려운 사업들을 효과적으로 수행하고, 국내업체들 보다 자원 및 기술면에서 뛰어난 외국 선도업체들에 대응할 수 있는 전략이다.

현재 국내의 대형 건설업체를 중심으로 이와 같은 노력이 싹트고 있다. 그러나 대기업들뿐 아니라 중소기업들 그리고 대기업과 중소기업들 사이에서도 이러한 노력이 이루어져야 하며, 이를 위해서는 무엇보다 현재 산업을 선도하고 있는 대기업들의 역할이 강조되어야 할 것이다.<sup>18)</sup>

---

18) 김민형, “일본 건설업체의 해외시장 진입 전략,” 한국건설산업연구원, 1995, pp.88-89.

## 8. 해외건설관련 규제 완화

건설산업의 세계화 추세는 국가간의 장벽을 약화시키고 경쟁주체로서 정부보다 민간기업의 역할을 결정적인요소로 부각시키고 있다. 따라서 정부역할도 실질적 경쟁주체인 민간기업 활동을 간접적으로 지원할 수 있어야 하는데 이를 위한 가장 중요한 과제가 규제완화다. 해외시장 진출확대를 도모하기 위하여 이같은 규제의 개혁이 요청되는 이유는 WTO체제의 출범과 OECD가입 등에 따라 국내 건설제도나 정책도 국제규범에 일치되어 개선되어야 한다는 데 있다.

또한 1970년대와 같이 우리 해외건설업체에게 직접적인 금융·세제상의 특혜를 부여하는 지원방안은 WTO체제하에서 더 이상 용납될 수 없기 때문에 기업활동을 가로막고 있는 불필요한 정부규제의 철폐를 통하여 민간기업의 창의와 활력을 제고해야 하는 것이다. 규제 개혁은 특별한 재원투자 없이도 민간기업의 국제경쟁력을 향상시킬 수 있는 방안이며, 존치의 필요성을 검토하여 불필요한 규제는 하루빨리 철폐하고, 존치의 필요성이 인정되는 규제라도 합리적인 수준으로 정비하는 작업이 이루어져야 한다.

## 9. 적극적인 현지화 추진

해외건설인은 수주영업 뿐만 아니라 기본적으로 건설을 통해 국제협력에 이바지한다는 자긍심을 가져야 한다. 또한, 현지에 진출하여 인맥형성을 통한 고급 정보의 수집, 소규모 공사의 수주, 개발사업의 수행, 무역마찰의 해소 그리고 각국의 자국화 정책에 긍정적으로 반응하여 그 지역사회에서의 기업 이미지 제고에 있다면, 직접 공사비 절감을 위한 단순기능공의 제3국인화만이 현지화가 아닐 것이다. 즉 인적자원의 현지화와 더불어 현지 법인화가 실

현되어야만 현지화의 궁극적인 목적을 달성할 수 있다.

개도국뿐만 아니라 중동지역 대부분의 국가에서 현지인 우대정책 등을 강화하고 있는 추세속에서 이 같은 적극적인 현지화 노력은 필수적인 영업전략이라고 판단된다.

## 10. 선진 외국기업과 전략적 제휴 활성화<sup>19)</sup>

세계화·개방화 추세에 있는 세계건설시장의 환경변화에 능동적으로 대처하고, 경쟁우위를 확보하기 위해서는 범세계적 차원에서 전략적 파트너십을 적극 활용해야 한다. 전략적 파트너십은 어느 한 부분에서 뚜렷한 경쟁우위가 있는 기업들간에 서로의 강점을 결합함으로써 세계건설시장에서 공동으로 경쟁우위를 확보하기 위한 방안으로서 기업간의 수평적 협력관계가 필요하게 된다. 국내 건설업체의 해외시장 진출을 용이하게 하고 국제화를 촉진하며, 고부가가치 공사를 수주하기 위해서는 자본·기술·인력·정보 제휴와 파트너간 협력은 상호보완적인 국제관계를 유지하면서 기술습득을 위한 전략적 제휴를 활성화할 필요가 있다. 최근 국내 건설업체의 전략적 제휴는 기업간 차원과 프로젝트 차원에 따라 다양한 형태로 추진되고 있다.

## 11. 건설외교 강화

해외건설 수주를 위해서는 발주처와의 협의 및 외교적 고려 등이 중시되고 있으며, 정부 역할도 금융·조세 등 직접적인 지원수단을 활용하기 어려워짐에 따라 건설외교의 중요성이 증대하고 있다. 특히 WTO, APEC, OECD 등 국제기구나 한·미, 한·일 등 각종 양자간 협상 및 해외발주가 가장 높을

---

19) 장성원, "구조조정을 위한 M&A와 전략적 제휴," 삼성경제연구소, 「CEO Information」, 제129호, 1998. 2. pp.2~3.

것으로 예상되는 아시아 국가들과 정례적인 건설협력 체제를 구축해 나가야 한다. 중남미, 아프리카, 동구권 등 유망 건설시장에 대해서는 건설외교의 활성화를 통하여 우리 업체들의 신시장 개척이나 진출활성화를 지원하고, 재외 공관이나 해외건설교통관 및 국제기구(세계은행, ADB, UN, WTO 등) 파견인사의 적극적인 활용을 통하여 해외공사 정보수집 및 해외건설업체에 대한 지원활동을 강화해야 한다.

건설외교는 그동안 정부의 고유역할로 간주되었지만 최근 인프라 투자인 민영화가 확산되는 추세를 감안할 경우 앞으로는 민간부문의 역할도 점차 증대할 것이다.<sup>20)</sup>

## 12. 중소건설업체의 진출 확대

민간 및 공공건설시장 개방에 따라 국내 건설시장에서의 국제경쟁이 불가피해졌고 중소건설업체도 기업의 국제화를 통하여 선진기술을 흡수하고 개도국의 자원을 활용하는 등 국제환경의 변화에 적극적으로 대응하는 경영전략을 펼쳐야 한다.

이를 위하여 중소 건설업체는 해외에서 발주되는 소규모 건설공사중 현지국 중소 건설업체가 시공하기에 규모나 기술면에서 까다로운 틈새시장을 진출하고, 전문화된 특화기술을 통하여 대기업과 상호보완적인 기능을 담당함으로써 해외시장에 동반 진출할 수 있는 기회를 마련해야 한다. 특히 해외시장에서의 고도의 기술수준을 요하는 공사가 증가함에 따라 고도의 전문기술을 구비한 전문 중소건설업체의 역할은 더욱 중요하다.

해외건설협회의 조사에 따르면 중소건설업체의 진출 유망시장으로는 건설 수요 물량이 대체로 풍부하고 현지업체들의 경쟁력이 약하며, 기술적으로는

---

20) 라도현, 전계논문, pp.53~54.

국내업체들이 경쟁우위를 확보하고 있는 동서남아 시장, 중국, 인도차이나 국가의 순이다. 유망진출 분야로는 기본적으로 면허종류에 따라 제한되지만 토목, 건축 부문의 시공분야, 배관 및 설비부문 그리고 터널, 교량 등 특수공법을 요하는 분야의 순으로 나타났다.

해외진출 확대를 위한 개별 중소건설업체의 노력과 더불어 해외진출에 따른 위험을 감소시켜 해외진출을 촉진시킬 수 있는 정부의 측면지원도 필요하다. 구체적으로는 건설업체의 자금조달 기회 확대, 해외건설활동에 필요한 우수인력 확보, 효율적인 정보 및 기술개발지원을 위한 정보체계 구축과 같은 지원이 이루어져야 한다.

### 13. 전문인력 양성 및 특화된 기술력 제고

해외건설 산업이 21세기의 수출전략 산업으로 발전하기 위하여 국제적 적응능력을 갖춘 해외건설 전문인력 양성이 시급하다. 해외건설의 수행능력을 배양하기 위하여 해외건설 수주, 개발, 계약, 금융, 사업관리 등 전문분야별로 교육프로그램을 마련하여 상호간의 인력교류를 확대하는 방법이 있다. 국내 건설산업은 향후 시장확대를 예상하여 신뢰를 확보한다는 장기적인 관점에 입각하여 사업을 전개하며, 해외시장에서 요구되는 다양한 서비스를 건설프로젝트관리(CM)나 BOT, BOO<sup>21)</sup> 등의 공사 다양화를 도모하여야 한다.<sup>22)</sup>

우리나라도 플랜트 건설부문에서 일부 기업이 기술 전문화 및 특화를 시도하고 있으나, 대부분 우리나라 기업이 수행 가능한 기술 및 공종은 기업간 중복이 되어있는 실정으로 이는 과당경쟁에도 커다란 영향을 미치고 있다. 기술의 특화전략은 단기적이 아닌 장기적인 안목으로 지속적인 노력과 투자

---

21) BOO(Build Own Operate) : 개발형 공사로 선투자하여 공사를 하고, 양허기간과 관계없이 양허권을 소유하는 형태

22) 서경, 전계논문, p.87.

가 필요한 사안으로 해외건설 시장에서의 경쟁력 우위를 확보하기 위해서는 비교우위가 없는 분야의 과감한 포기 및 가능성 있는 분야의 적극적 투자로 요약되는 핵심역량을 강화할 필요가 있다.

## 제 5 장 결 론

해외건설시장에서 경쟁력을 좌우하는 요소는 국내건설시장과 다른 양상을 보이고 있으며 국가별로도 큰 차이가 있다. 즉 국내건설시장에서 지배적인 요인은 기술과 가격이지만 해외건설시장에서는 이 외의 요소들이 핵심경쟁력으로 간주되기도 하기 때문에 지역별 및 국가별로 진출하려는 해당 국가를 분석하여 대응하여야 한다. 더구나 1996년부터 시작된 아시아권 국가들의 경제위기와 라틴아메리카 국가들의 정치 및 경제 불안은 해외건설시장의 관행이 급격하게 변화하고 있다.

고유가 지속 등에 따라 앞으로 해외건설시장의 확대가 예상되나 여러 가지 어려움으로 인해 우리나라의 수주경쟁력이 약화되고 있다. 이에 정부에서는 해외건설을 활성화하기 위해 해외건설업체에 대한 수출금융 등 금융지원을 지속적으로 확대하고 아울러 높은 신용도와 운영부문에 강점을 보유한 정부투자기관과 해외건설업체간 합작 수주도 적극 추진할 예정이다. 우수한 해외건설인력의 확보도 중요하므로 해외진출 근로자에 대한 비과세범위를 확대하는 등의 인센티브를 부여하고 해외건설 전문인력을 적극 활용하기 위한 해외건설 전문인력 DB구축도 추진할 계획이다. 또한 건설교통부를 중심으로 재경·외교·산자부·수출입은행·해외건설협회·KOTRA 등으로 해외지원팀 구성을 추진할 예정이며, 해외건설협회에 대한 전문인력 보강, 수주지원센터 신설, 해외지부 신설 등 수주지원을 강화하기 위한 예산지원 확대를 추진할 계획이다.<sup>23)</sup>

이와 같이 건설산업이 고부가가치 전략산업으로 발전하기 위해서는 건설기술경쟁력 강화, 공사발주체계 선진화 등 건설생산의 효율성 제고, 건설산업의 투명성 강화 및 성장기반 확충 등이 필요 할 것이다. 그러나 단기간에 이들

---

23) 전형필, “건설산업의 선진화 전략,” 국토연구원, 『국토』, 2005, 제279권, p.59.

을 모두 달성하기 보다는 건설산업의 국제경쟁력 향상을 위하여 지속적으로 추진해 나가야 할 것이다. 건설산업이 발전하기 위해서는 건설관련 제도의 개선이 중요하지만, 업계 스스로의 투명경영을 실천하고 기술능력을 향상시키기 위한 노력을 아끼지 않아야 한다. 기술개발을 등한시하고, 요행에 의한 낙찰만을 기대하며 덤핑입찰을 시도할 경우 건설산업의 발전여지는 사라지고 말 것이다. 정부와 업계가 공동으로 건설산업이 국가경제 활동의 주역으로 다시 태어날 수 있도록 최선을 다할 때 건설산업의 발전은 이룩될 것이다.

본 논문을 요약하면 다음과 같다.

국내건설기업의 해외건설 진출전략은 ① 진출기반조성 및 관리전략, ② 수주전략, ③ 금융조달전략, ④ 진출유형전략, ⑤ 신시장진출전략, ⑥ 주력상품개발전략, ⑦ 경영합리화전략, ⑧ 글로벌 마케팅 능력 강화 전략 등을 들 수 있다.

다음은 국내건설기업의 해외건설 경쟁력 향상 방안을 제시하면 ① 금융동원능력 향상, ② 신시장 진출에 따른 시장 다변화, ③ 한국기업간 과당경쟁 방지, ④ 정보수집능력 강화, ⑤ 공사 및 리스크 관리 능력 배양, ⑥ 글로벌화에 대한 최고경영층의 인식, ⑦ 국내 타건설업체와의 공조체제 구축, ⑧ 해외건설관련 규제 완화, ⑨ 적극적인 현지화 추진, ⑩ 선진 외국기업과 전략적 제휴 활성화, ⑪ 건설외교 강화, ⑫ 중소건설업체의 진출확대, ⑬ 전문인력 양성 및 특화된 기술력 제고 등을 들 수 있다.

정부와 업계가 건설산업이 국가경제의 주역으로 다시 태어날 수 있도록 최선을 다할 때 경쟁력을 갖춘 건설산업으로 다시 태어날 수 있을 것이다.



## 참 고 문 헌

- 김민형, “일본 건설업체의 해외시장 진입 전략,” 한국건설산업연구원, 1995..
- 김상범, “건설산업의 현황과 경쟁력 혁신 방안,” 대한토목학회, 『토목』, 52권 7호, 2004.
- 김선규 · 이복남 · 이영환 · 장현승, “해외건설공사의 위험도 평가기법 개발을 위한 기초 연구,” 한국건설산업연구원, 2004. 6.
- 김성일, “건설산업분야의 규제실태와 규제개혁 방안,” 국토연구원, 『건설경제』, 43권, 2005.
- \_\_\_\_\_, “해외건설업의 중요성과 진흥의 필요성,” 국토연구원, 『건설경제』, 41권, 2004.
- 김재영, “2005년 상반기 건설경기 동향,” 국토연구원, 『건설경제』, 43권, 2005.
- \_\_\_\_\_, “2004년 건설경기 전망과 2005년 진단,” 국토연구원, 『건설경제』, 41권, 2004.
- 김종현, “2005년 상반기 해외건설 동향 및 전망,” 국토연구원, 『건설경제』, 43권, 2005.
- \_\_\_\_\_, “해외건설의 경쟁력 확보와 활성화 방안,” 국토연구원, 『건설경제』, 42권, 2004.
- \_\_\_\_\_, “2005년 해외건설 전망,” 국토연구원, 『건설경제』, 42권, 2004.
- \_\_\_\_\_, “2005년도 해외건설 진단,” 국토연구원, 『건설경제』, 41권, 2004.
- 김홍수 · 이상준, “국제화시대의 해외건설 진출전략에 관한 연구,” 국토개발연구원, 1995.
- 김홍수, “건설시장 개방과 한국 해외건설의 진로,” 국토연구원, 『건설경제』, 41권, 2004.

- 7권, 1993.
- 라도현, “한국 건설산업의 국제화 전략에 관한 연구,” 전남대학교 경영대학원 석사학위논문, 2000.
- 안석중, “해외건설진출의 문제점과 개선방안-중동건설업체를 중심으로-,” 경희대학교 대학원 석사학위논문, 1985.
- 이상호, “IMF 체제 하의 해외건설 지원 제도,” 한국건설산업연구원, 1998. 3.
- 이복남 · 이영환, “해외건설시장 경쟁 패러다임의 변화와 시사점,” 한국건설산업연구원, 2003. 1.
- 이복남 · 최석인, “중국의 부상이 한국의 해외건설시장에 미치는 영향,” 한국건설산업연구원, 2003. 1.
- 서경, “한국 건설산업의 동남아 시장 진출 전략에 관한 연구,” 성균관대학교 경영대학원 석사학위논문, 2004.
- 전형필, “건설산업의 선진화 전략,” 국토연구원, 『국토』, 279권, 2005.
- 조규대, “해외건설시장 동향분석을 통한 한국 해외건설의 경쟁력 향상 전략,” 중앙대학교 건설대학원 석사학위논문, 2002.
- Ansoff, H. Igor, 『Corporate Strategy』, McGraw-Hill, 1965.
- E. J. Kolde, 『International Business Enterprise』, Englewood Cliffs, Prentice-Hall, 1968.
- Johnson, J., & Vahlne, J., 『The Internationalization Process of the Firm-A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments』, *Journal of International Business Studies*, 1977.
- Park Chan-Sik, “An Analysis of Korean Overseas Construction Activity-Market Strategies,” M. S. Thesis, University of Colorado at Boulder, 1989.
- Porter, Michael E., 『Competitive Strategy』, The Free Press, 1980.

"The Top 225 International Contractors," *Engineering News-Record*,  
McGraw-Hill, 1991-2000.

건설교통부([www.moct.go.kr](http://www.moct.go.kr))

국토연구원([www.krihs.re.kr](http://www.krihs.re.kr))

대한건설협회([www.cak.or.kr](http://www.cak.or.kr))

삼성경제연구소([www.seri.org](http://www.seri.org))

재정경제부([www.mofe.go.kr](http://www.mofe.go.kr))

통계청([www.nso.go.kr](http://www.nso.go.kr))

한국개발연구원([www.kdi.re.kr](http://www.kdi.re.kr))

한국건설기술연구원([www.kict.re.kr](http://www.kict.re.kr))

한국건설산업연구원([www.cerik.re.kr](http://www.cerik.re.kr))

해외건설협회([www.icak.or.kr](http://www.icak.or.kr))