creative commons

COMMONS DEED

저작자표시-비영리-변경금지 2.0 대한민국

이용자는 아래의 조건을 따르는 경우에 한하여 자유롭게

- 이 저작물을 복제, 배포, 전송, 전시, 공연 및 방송할 수 있습니다.

다음과 같은 조건을 따라야 합니다:

저작자표시. 귀하는 원저작자를 표시하여야 합니다.

비영리. 귀하는 이 저작물을 영리 목적으로 이용할 수 없습니다.

변경금지. 귀하는 이 저작물을 개작, 변형 또는 가공할 수 없습니다.

- 귀하는, 이 저작물의 재이용이나 배포의 경우, 이 저작물에 적용된 이용허락조건을 명확하게 나타내어야 합니다.
- 저작권자로부터 별도의 허가를 받으면 이러한 조건들은 적용되지 않습니다.

저작권법에 따른 이용자의 권리는 위의 내용에 의하여 영향을 받지 않습니다.

이것은 이용허락규약(Legal Code)을 이해하기 쉽게 요약한 것입니다.

Disclaimer

dCollection

[UCI]I804:24011-200000236701

2008년 8월
박사학위 논문

한국 해외건설산업의 국제경쟁력 강화방안에 관한 연구

朝鮮大學校 大學院
貿 易 學 科
李 民 壽

2008년8월 박사학위논문
한국 해외건설산업의 국제경쟁력 강화방안에 관한 연구
이민수

한국 해외건설산업의
국제경쟁력 강화방안에 관한 연구

A Study on the Enhancement Plan of International Competition Power for Korean Overseas Construction Industry

2008년 8월 25일

朝鮮大學校 大學院

貿 易 學 科

李 民 壽

한국 해외건설산업의
국제경쟁력 강화방안에 관한 연구

指導敎授　朴 魯 慶

이 論文을 經營學 博士學位 申請 論文으로 提出함

2008년　4월

朝鮮大學校 大學院

貿 易 學 科

李 民 壽

李民壽의 博士學位 論文을 認准함

委員長 朝鮮大學校 敎授 _____ 印

委員 朝鮮大學校 敎授 _____ 印

委員 朝鮮大學校 敎授 _____ 印

委員 朝鮮大學校 敎授 _____ 印

委員 朝鮮大學校 敎授 _____ 印

2008년 6월

朝鮮大學校 大學院

< 차　　례>

ABSTRACT

제1장 서 론 ····· 1

제1절 연구의 목적 ····· 1

제2절 연구의 구성 및 선행연구 분석 ····· 2

1. 연구범위 및 구성 ····· 2

2. 선행연구 분석 및 연관성 ····· 3

가. 선행연구 분석 ····· 3

나. 연구의 연관성 ····· 5

제2장 해외건설산업의 고찰 및 경제적 파급효과 ····· 6

제1절 해외건설산업의 개념 및 특징 ····· 6

1. 해외건설산업의 개념 ····· 6

2. 해외건설산업의 특성 분석 ····· 7

제2절 해외건설산업 진출의 필요성 ····· 9

1. 세계 경제의 글로벌화 ····· 9

2. 해외건설시장의 개방화 ····· 9

3. 해외건설산업의 해외진출 당위성 ····· 10

제3절 국가경제에 미치는 경제적 파급효과 ····· 10

제3장 우리나라 해외건설산업의 현황 및 해외시장진출과 문제점 …… 12

제1절 우리나라 건설산업의 해외시장진출 성장과정 분석 …… 12
1. 정비기 (1958～1961) …… 12
2. 도약기 (1962～1971) …… 13
3. 발전기 (1972～1982) …… 13
4. 성장기 (1983～1993) …… 13
5. 전환기 (1994～2002) …… 14
6. 성숙기 (2003～현재) …… 15

제2절 우리나라 해외건설산업의 진출현황 …… 15
1. 권역별 진출현황 …… 15
2. 수주별 진출현황 …… 19
3. 공종별 진출현황 …… 21
4. 기업별 진출현황 …… 23
5. 최근 수주증가의 요인 분석 …… 26

제3절 해외건설업의 해외시장진출 전망 …… 28
1. 지역별 전망 …… 28
가. 중동 지역 …… 28
나. 아시아 지역 …… 30
다. 중남미 지역 …… 32
라. 기타 지역 …… 33
2. 공정별 전망 …… 36

제4절 해외시장진출의 문제점 …… 38

1. 전문인력 부족현상 ····· 38
2. 금융조달 능력 부족 ····· 39
3. 지원정책의 문제 ····· 40
4. 수출상품군의 다변화 부족 ····· 41
5. 중소규모 건설업체의 진출의 어려움 ····· 42

제4장 건설산업의 국제적환경변화추세와 경쟁력 분석 ····· 43

제1절 국제적 환경변화추세 분석 ····· 43
1. 대내외 경제여건 변화 ····· 43
2. 해외건설시장 동향 ····· 44
가. 발주규모의 대형화 ····· 44
나. 발주공종의 복합화 ····· 45
다. 공사기간의 단축 ····· 45
라. 획기적인 디자인 ····· 45
마. 세계건설시장의 구조적 변화추세 분석 ····· 46
바. 건설시장의 첨단화·자본화 ····· 46
3. 신 고유가 시대 정착 ····· 47
4. 걸프협력회의(GCC) 후 10년 전망 ····· 49

제2절 글로벌기업과 국제적 패러다임의 변화추세 ····· 50
1. 해외건설업체의 동향 분석 ····· 50
2. 글로벌 기업의 사업구조분석 변화와 동향 ····· 50
3. 글로벌기업의 경쟁패러다임 변화와 실제동향 분석 ····· 51
가. 해외건설시장에서의 경쟁력 지배요소의 변화 ····· 51

나. 발주방식의 변화와 기업경쟁력의 상관관계 ····· 53
다. 국가차원의 지원 ····· 54
라. 글로벌 기업들의 대응방안 ····· 55
마. 주요 선진국의 대응방안 및 시사점 ····· 56

제3절 환경변화에 따른 우리나라 해외건설업체의 SWOT분석 ····· 57
1. 우리나라 해외건설업체 분석 ····· 57
가. 강점분석 ····· 57
나. 약점분석 ····· 57
다. 기회분석 ····· 58
라. 위기분석 ····· 59
2. 해외시장 진출시 국내 건설기업의 문제점 ····· 61
가. 토목·건축공사 중심에서 플랜트공사 중심 ····· 62
나. 중견 및 중소건설업체의 진출 확대의 딜레마 ····· 63
다. 신규시장 개척 노력 미비 ····· 65
라. 글러벌화에 대비한 능력 부족 ····· 66

제5장 해외진출을 위한 경쟁력 강화방안 ····· 67

제1절 해외건설산업의 발전과 진출전망 ····· 67

제2절 정부의 정책지원 경쟁력 강화방안 ····· 69
1. 중동시장 진출 확대 지원 ····· 69
2. 신규시장 개척을 위한 지원확대 ····· 70
3. 해외건설펀드 설립 ····· 70

4. 에너지 도입과의 연계 및 건설외교 강화 ····· 71
5. 보증 및 자금조달 운영 지원 강화 ····· 72
6. SOC 예산 및 공공건설투자의 지속적 확대 ····· 73

제3절 국제환경변화에 따른 경쟁력 강화방안 ····· 74
1. 새로운 성장 수출아이템의 발굴 ····· 74
2. 전략적 제휴 및 M&A 능력 강화 ····· 75

제4절 기업자체적 경쟁력 강화방안 ····· 76
1. 대기업 ····· 76
가. 공종별 진출의 다원화 ····· 76
나. 플랜트부문의 경쟁력 선진화 ····· 76
다. 국내기업 간 과당경쟁 방지 ····· 77
2. 중소업체 해외진출 강화방안 ····· 78
3. 국내 대기업과의 합작 및 하청방안 증대 ····· 80

제6장 결 론 ····· 82

참고문헌

<표 차례>

<표 3-1> 해외건설 권역별 수주추이 ····· 16
<표 3-2> 시공상황과 계약현황 분석 ····· 17
<표 3-3> 수주별 현황 ····· 20
<표 3-4> 공종별 현황 ····· 22
<표 3-5> 10대 기업 해외수주 현황 ····· 24
<표 3-6> 중소기업 수주추이 ····· 26
<표 3-7> 총 640억 달러 규모, 50개 주요 인프라 프로젝트 ····· 33
<표 3-8> 북아프리카지역 석유 및 가스프로젝트 추진동향 ····· 35
<표 3-9> 2007년, 2008년 지역별 해외수주 전망 ····· 36
<표 3-10> 2007년, 2008년 공종별 해외수주 전망 ····· 38
<표 4-1> 전 세계 주요국 경제성장률 전망 ····· 44
<표 4-2> 신 고유가 시대의 특징 ····· 48
<표 4-3> 걸프협력회의(GCC) 국가의 향후 10년 초대형 프로젝트 규모 ····· 49
<표 4-4> Top International Contractors 225 ····· 50
<표 4-5> SWOT 분석 ····· 61

<그림 차례>

<그림 3-1> 해외건설 지역별 계약현황 ····· 18
<그림 3-2> 권역별 수주 변동 추이 ····· 19
<그림 3-3> 2000년대와 2008년도 수주별 비교 ····· 21
<그림 3-4> 주요 공종별 비교 분석 ····· 22
<그림 3-5> 세계 해외시장 상품구조 분석 ····· 23
<그림 3-6> 국제유가와 우리나라 해외수주액 변화추이 ····· 27
<그림 4-1> 주요 해외 권역에서의 한국과 경쟁 국가의 시장 점유비 ····· 52
<그림 4-2> 1993-2008.05 중소건설업체 진출현황 ····· 64

ABSTRACT

A Study on the Enhancement Plan of International Competition Power for Korean Overseas Construction Industry

Lee, Min-Soo
Advisor : Prof. Park, Ryo-Kyung, Ph.D.
Department of Trade
Graduate School of Chosun University

The purpose of this paper was to analyze competition power for Korean overseas construction industry. Korean contractors have history of their six decades of construction experience abroad. Throughout the 1980s and 1990s, Korean contractors have applied construction techniques across the globe. They have worked side by side with some of the world's leading construction firms, participated in a wide variety of public and private sector projects, and established a reputation for quality and cost-effectiveness in the process.

Korea is now enjoying the 2nd construction boom in the Middle East construction market. The structure of construction market in the

Middle East has the host countries as demand side and the foreign companies as supply side.

The background of present construction boom especially in plant market depends on the rapid increase of oil money due to the higher oil price in the oil exporting countries. The Korean construction companies are recently concentrating to the plant contracts.

By the International Contractors Association of Korea, the contracts amount of Korea reached US$39.8billion in 2007. The features and background of recent construction boom in Korea are summarized as follows:

1) Affluent oil revenue in Middle East and recovering of the worldwide construction market, 2) Transforming of contract project type from civil engineering and architecture based on the simple lower wage to plant project based on hi-technology, 3) Korean companies` aggressive contract award strategy is turning to the desirable trend of contract policy with profit based from non-profit base during the past period.

Higher oil price and increasing oil revenue are maintaining strongly the construction boom due to the many projects for plant to develop energy and resources. but, recently environment of overseas construction market is rapidly changing.

Followings are the enhancement plan of international competition

power for the Korean overseas construction industry.

1) Revise or amend the government'strategy for the promotion plan of the overseas construction, 2) Enhance the finance mobilization ability, 3) Prohibition of excessive competition among Korean enterprises, 4) Entry expansion of small and medium sized construction companies.

The above suggested strategies will enhance the market diversification and the level of localization, building of the overseas construction industry information system, improving project financing capacity, and supporting small and medium sized construction companies`s efforts of entering the overseas construction markets

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

제 1 장 서 론

제 1 절 연구의 목적

2008년은 우리나라 건설산업 61주년이 되는 해이다. 우리나라의 건설산업은 과거 30년 이상 국가경제 발전을 위한 기반 역할을 해왔다. 건설산업은 국가경제 및 국민생활에 큰 영향을 미치고 있으며 이는 우리나라의 경제발전 속도에 비례하여 더욱 증대될 것으로 예상된다. 그러나 국가경제에 대한 기여도에 반비례하게 건설산업에 대한 이미지는 대기업의 비리를 위한 필수조직, 부실, 부동산투기, 낙후산업 등 주로 부정적인 측면이 많다고 볼 수 있다. 이러한 건설산업의 부정적 이미지를 제거하고 건설산업의 경쟁력 및 국제경쟁력을 향상시키기 위한 방안으로 해외건설시장으로의 진출이 이미 오래전부터 모색되어 왔다. 국내내수시장과 마찬가지로 해외건설시장으로의 진출은 지난 30년간 꾸준히 이어져오고 있다. 그 와중에 건설산업의 진출국가와 수주분야 및 방식은 끊임없이 변화해왔다. 거시적인 경제관점으로 볼 때 이는 이미 포화상태에 이른 국가 내수시장에 대한 해결책을 제시해주는 동시에, 해외시장에서의 국가경쟁력 및 국가이미지 제고를 위한 틀이 될 것으로 보인다.

해외건설시장은 현재 글로벌화가 진행 중이며, 건설시장의 개방화가 가속화되고 있다. 특히 고유가 시대를 맞아 중동국가들의 자국 산업시설을 확충하고 있고, 외환위기 이후 아시아 시장에서의 발주량 증대, 신흥 아시아 개도국들의 투자개발형 공사가 증가하는 추세에 있다. 2000년 대 이후 우리나라의 해외시장 건설은 중동국가를 중심으로 수주액이 증가하고 있어 해외건설의 증흥기를 맞이하고 있다. 그러나 전문인력 부족으로 인해 제3국의 인력을 이용하는 어려움과, 신흥 아시아 시장에 진출하려는 중소규모 건설업체들의 정보와 자본부족으로 신흥 시장 진출에 어려움을 겪고 있으며, 특히 중동지역에 대한 건설진출이 플랜트 공사 위

주로 발주액이 증가하는 문제점도 갖고 있다.

국제유가의 상승기조는 당분간 지속될 전망이다. 또한 해외건설산업은 발주규모의 대형화, 발주공정의 복합화, 공사기간의 단축, 첨단화·자본화가 이루어져 기술력과 자본력이 없이는 건설산업이 후퇴할 수밖에 없는 무한경쟁시대를 맞이하고 있다. 이에 따라 선진국의 주요 건설업체들은 글로벌기업의 양성과 M&A를 통한 다국적기업화, 정부의 적극적인 지원 등으로 경쟁력을 갖추어 가고 있다. 이에 본 연구에서는 우리나라 해외건설시장의 해외진출의 특성을 분석하여 해외 건설시장에 진출 확대를 위한 필요조건들을 제시하고자 한다. 그 방법으로, 첫째 국가적인 투자 확대의 필요성 언급, 둘째 플랜트 분야에 치중된 공사수주 상황 분석을 통한 다양한 분야로의 확대방안 제시, 수주국의 확대 및 다변화, 그리고 수주규모 및 질적 변화를 위한 부동산 개발 산업으로의 전환투자, 해외펀드의 조성과 확대, 정부정책의 제시 등을 제안하고자 한다.

제 2 절 연구의 구성 및 선행연구 분석

1. 연구범위 및 구성

본 연구는 국내 건설산업의 해외시장에서의 경쟁력 강화와 수주 확대를 위한 방안을 제안하는 것을 목적으로 하고 있다. 이를 위해, 기존 연구문헌을 고찰하여 현재 국내 건설산업의 해외진출 특성을 분석하고, 이를 기반으로 해외진출 시 우리 건설산업이 지녀야 할 필수조건을 SWOT을 분석을 통해 제안 및 분석하였다.

논문의 구성은 1장은 연구의 배경과 목적, 연구의 범위 및 방법, 기존문헌을 검토하는 서론이며, 2장은 해외건설산업의 고찰 및 경제적 파급효과를 분석하였다. Ⅱ장의 제1절은 해외건설산업의 개념 및 특징에 대해 소개하고 제2절에서는 해외건설산업 진출의 당위성 및 필요성을 설명, 제3절은 국가경제에 미치는 경제적 파급효과를 경제적 위상, 산업연관성 경제적 파급효과. 고용유발효과로 나눠 설명

하였다. 3장에서는 우리나라 건설산업의 해외시장진출 성장과정을 분석하여 발전과정을 살펴 본 후, 해외건설산업의 현황을 권역별, 기업별, 수주별, 공종별 현황으로 나눠 분석하고 나아가 해외시장진출 현황을 지역별로 나눠 이분법적으로 분석하였다. 또한 이를 바탕으로 해외시장진출의 문제점을 제시하였다.

4장은 국제적 환경변화추세 분석과 글로벌기업과 주요 선진국 등 국제적 패러다임의 변화분석을 통한 건설산업의 국제적환경변화추세를 살펴보고 환경변화에 따른 우리나라 해외건설업체의 SWOT경쟁력 분석을 실시하였다.

5장에서는 4장에서의 분석결과를 토대로 해외진출전략의 경쟁력 강화방안을 국제적 환경 변화에 따른 건설업체와 정부의 해외진출방안으로 나눠 제시하였고, 6장은 본 논문의 요약 및 결론이다.

2. 선행연구 분석 및 연관성

가. 선행연구 분석

1) 윤종철(2007)[1)]

한국의 경제성장에 긍정적인 영향을 미치고 있는 해외건설산업을 해외진출 초기부터 현재까지의 성장과정에 대한 고찰을 통하여, 첫째, 해외건설의 국민경제적 효과를 살펴보고, 둘째, 해외건설의 확대 필요성을 고찰해 봄으로써 향후 국내기업들의 해외진출 전략수립을 하였다.

2) 김진욱· 강부성(2007)[2)]

---

1) 윤종철, “한국 해외건설산업의 성장과정과 대응전략에 관한 연구”, 「경영사학」제22집 제1호, 한국경영사학회, 2007.6.30.
2) 김진욱, 강부성, “우리나라의 해외건설지상 진출 특성 분석”, 「대한건축학회논문집」 제23권 제1호, 대한건축학회, 2007.1.

해외건설산업의 특성을 데이터분석을 통하여 살펴보고 대표적인 미래발전 분야인 초고층 건축물에 있어서도 주택, 호텔, 업무용도 건축의 해외시장의 변천을 연구하여 초고층 해외 건설 진출을 위한 발전전략을 제시했다.

3) 최진욱 외(2007)[3)]

해외건설 프로젝트의 재원확보에 있어서 공적개발원조(ODA)에 주목하여 우리나라 ODA의 이용현황과 애로사항을 파악하여 효율적인 활용을 통한 수주경쟁력 확대방안을 도출하였다.

4) 김태엽(2007)[4)]

해외건설 수주현황을 분석하여 미래 성장 동력산업으로 자리 잡기 위해서 정부와 업계의 중장기 전략을 제시하였다.

5) 박한재(2002)[5)]· 박동순(2001)[6)]

우리나라 해외건설기업들의 해외진출 현황과 특징을 분석하고 경쟁우위 전략에 대하여 발전전략에 입각하여 실증적 분석을 통해 제시하였다.

---

3) 최진욱 외, “해외건설 수주경쟁력 향상을 위한 ODA 활용방안”, 「한국건설관리학회 논문집」 제8권 제5호, 한국건설관리학회, 2007.10.
4) 김태엽, “해외건설 활성화를 위한 방안”,「건설경제」 통권 53호, 국토연구원, 2007.
5) 박한재,『한국 건설기업의 해외진출 경쟁우위 요인에 관한 실증적 연구』, 동아대학교 대학원 박사학위논문, 2002.
6) 박동순,『한국해외건설기업의 경쟁우위 전략에 관한 연구』, 대전대학교 대학원 박사학위논문, 2001.

6) 이주성 외(2007)[7]

국내건설업체의 해외건설시장 진출 특성을 분석하여 문제점을 도출하고, 이 문제점을 해결하기 위해 SWOT 분석을 통하여 새로운 전략을 제안하였다.

나. 연구의 연관성

본 논문의 연구는 건설산업의 경제적 파급효과를 인식하고 한국의 건설산업의 현황과 해외진출 분석을 통해서, 국제적 환경변화의 추세와 국제 경쟁력을 분석하여 정부와, 대기업, 중소기업체의 경쟁력 강화하는 방안을 제시하는데 그 목적이 있다. 이에 건설산업의 현황과 해외진출 분석은 기존의 연구 자료에서 발췌하여 기존문헌과의 연관성이 있으나, 대형 발주업체와 중소 발주업체에 대한 정책제안을 동시에 제안한 것은 기존 문헌들의 연구와는 다르다고 할 수 있을 것이다.

7) 이주성 외, "해외건설시장 진출 활성화를 위한 건설산업 수주경쟁력 향상 전략". 「한국건설관리학회 학술발표대회 논문집」, 한국건설관리학회, 2007.11.

제 2 장 해외건설산업의 고찰 및 경제적 파급효과

제 1 절 해외건설산업의 개념 및 특징

1. 해외건설산업의 개념

A.B Ngowi(2005)[8] 에 따르면 영국의 산업혁명과 세계1·2차 세계대전을 거치면서 전쟁의 폐허와 산업화로 집을 짓거나, 산업, 운송, 도시건설로 시작되었다. 그러나 해외건설이라는 용어는 영국의 Pearson이 멕시코에 진출하면서 시작되었다.

우리나라의 경우 해외건설의 정의는 건설산업기본법에서 찾아 볼 수 있다.[9] 건설산업기본법에서 "건설업"이라 함은 건설공사를 수행하는 업을 말한다. "건설용역업"이라 함은 건설공사에 관한 조사・설계・감리・사업관리・유지관리 등 건설공사와 관련된 용역(이하 "건설용역"이라 한다)을 수행하는 업을 말한다. "건설공사"라 함은 토목공사・건축공사・산업설비공사・조경공사 및 환경시설공사 등 시설물을 설치・유지・보수하는 공사(시설물을 설치하기 위한 부지조성공사를 포함한다), 기계설비 기타 구조물의 설치 및 해체공사 등을 말한다. 다만, 「전기공사업법」에 의한 전기공사, 「정보통신공사업법」에 의한 정보통신공사, 「소방시설공사업법」에 따른 소방시설공사, 「문화재보호법」에 의한 문화재수리공사는 이에 포함하지 아니하고 있다.

해외건설촉진법 "해외건설공사"라 함은 해외에서 발주되는 토목·건축·전기·전기통신 기타 공사로서 대통령령으로 정하는 것을 말한다.

"해외건설용역"이라 함은 해외건설공사의 조사·계획·설계·감리·자문 기타 대통령

8) A.B Ngowi, et al, The globalisation of the construction industry-a review, Building and Environment, volume 10, issue 1, 2005.1, pp.137-138.
9) 건설산업기본법 제2조.

령으로 정하는 용역을 말한다. "해외건설업"이라 함은 "도급·하도급" 기타 명칭 여하에 불구하고 해외건설공사 또는 해외건설용역(이하"해외공사"라 한다)을 도급받는 영업을 말한다.[10)]

2. 해외건설산업의 특성 분석

첫째, 해외건설산업은 다른 산업과는 달리 수입유발 효과가 전혀없는 순수 수출지향적인 산업이다. 해외건설이 활성화되면, 국내인력 고용창출 효과가 생기며, 국산장비 및 기자재 조달로 관련산업 발전에 기여하는 등 국내 생산 및 부가가치 유발효과가 발생하기도 한다. 특히 외화가득을 통한 국내 민간건설 투자 증대 측면도 있어 국내건설 활성화가 가능하다. 따라서 외국 유수 발주처가 요구하는 국산 장비 및 기자재 개발과 함께 이를 효율적으로 조달할 수 있도록 하는 관련 부처의 전략적 접근이 필요하다. 또한 해외건설은 선진기술과 경영관리기법, 시공자금융 및 투자개발형 사업 추진을 위한 국제경영기법 등을 도입하여 국내 건설산업의 선진화 및 경쟁력 제고에도 크게 기여할 수 있다.

둘째, 수주산업으로서의 특성이다. 건설업은 일반 상품시장과 달리 제품이 완성되기 전에 주문을 하여 거래가 형성되는 시장구조이다. 자동차, 가전체품 등 일반 상품시장에서는 소비자가 완성된 제품을 보고 어떤 제품을 선택할 것인지를 결정할 수 있는 반면 건설시장은 선박, 항공기 산업처럼 제품이 완성되기 전에 선택해야하는 특성이 있다.[11)]

셋째, 건설 프로젝트에는 두 가지의 위험이 있다. 하나는 환경적인 영향 즉 외부적 위험이고, 나머지는 프로젝트 실행 중에 오는 내부적 위험이다. 현대사회에서 해외건설산업은 외부적인 요인이 더욱 강화되고 있다. 왜냐하면 프로젝트의 규모가 점점 커지고 복합해지는 복합화 현상이 나타나고 있기 때문이다. 예를 들

---

10) 해외건설촉진법 제2조.
11) 김성식, “건설업의 진화방향”, 「LG주간경제」, LG경제연구소, 2002.11.6, p.27.

면 경제변동, 정부 정책 등이다. 해외에서의 건설활동은 특히 규모가 클수록 이러한 위험에 더 가까워지게 된다. 결국 해외 건설산업에 있어서 위험 관리가 더욱 중요해지고 있다.[12)]

넷째, 선진국의 건설시장 진출환경은 숨어 있는 건설장벽으로 인하여 현지 회사의 설립 및 현지 회사와의 제휴를 통해서만 수주가 가능한 환경이며 공사자금이 부족한 후진국 및 저개발도상국은 프로젝트 파이낸싱을 동반하여야 하는 경우가 많다. 그러므로 위험분산을 위해 국제 기업간의 사업 제휴를 통하는 경우가 필요하므로 각사의 특성을 개발하여 수주 확대 및 리스크를 분담할 수 있는 전략이 필요한 부문이다. 또한 기본적인 인프라시설 건설이 필요한 후진국이나 저개발도상국은 외국사에게 BOT(Build Operate Transfer) 또는 후불공사의 방식을 요구하고 국가의 신용도 부족으로 지불보증을 할 수 없는 경우가 있어 대금지불 및 보증의 조건을 면밀히 검토해야 하는 산업이다.

또한, 지속적인 해외공사 수주활동을 위해서는 전문성과 경험있는 수주영업팀을 유지해야 하며, 세계 각국의 우수한 건설업체와의 경쟁을 하기 위해서는 현지의 협력업체 형성이 중요하며, 꾸준한 수주가 이루어지도록 관리하는 정책적 방안이 필요한 특성을 가지고 있다.

해외건설산업은 현지에서 시행되는 공사인 관계로 철저한 공정관리 및 클레임에 대비한 행정적, 기술적 관리가 매우 중요하며, 공사 수행 시 단기적으로 부족한 운영자금 등은 본사의 지원 혹은 현지은행 등을 통하여 조달할 수 있어야 하며 원활한 공사수행을 위해 현지 자금동원 계획과 법인설립 등의 행정적 지원도 필수적이다.[13)]

---

12) He Zhi, “Risk management for overseas construction project”, *International Journal of Project Management*, vol.13, no.4, 1995, p.231.

13) 허철호, “해외건설프로젝트 특성과 경쟁력 제고를 위한 소고” 「건설관리 기술과 동향Ⅱ」 2006년 11월호, 한국건설관리학회, 2006.11, p.99.

제 2 절 해외건설산업 진출의 필요성

1. 세계 경제의 글로벌화

세계 경제는 매우 빠른 속도로 글로벌화(Globalization) 되고 있다. 통신과 기술의 혁신적인 발달로 각 국가 간의 경제적 체감 거리는 급격하게 줄어들고 있고 자본 흐름의 경계와 영역이 더 이상 무의미한 존재가 될 만큼 경제활동이 지구촌화 되어가고 있다. 또한 2001년에 세계 경제의 국내 총생산의 20%인 5조 달러가 국가적 경제의 외부, 즉 자국 밖에서 발생하였던 것으로 확인되고, 이러한 경향은 더욱 높아져서 2027년에는 약 80% 정도인 70조 달러에 육박할 것으로 전망하고 있다.

세계 경제의 글러벌화로 인해 이러한 글러벌팽창(Global Expansion)이 앞으로도 더욱 가속활 될 것으로 예상된다. 그리고 이러한 글로벌화는 해외건설시장에서 건설 비즈니스의 지속성을 위한 새로운 발판으로 인식의 전환이 필요한 시기이다.[14)]

2. 해외건설시장의 개방화

현재 건설산업은 WTO체제, 정부조달협정, 자유무역협정, 도하개발아젠다(DDA) 등으로 국가 간 교역장벽 해소가 증대되어, 세계건설시장의 개방이 확대되고 있으며, 향후 전 세계적인 교역자유화가 가속화 될 전망이다. 시장개방의 확대로 국내시장과 해외시장의 구분이 모호해지고 국내 건설산업의 경쟁력과 직결되는 구조로 진전되고 있다. 따라서 해외건설산업은 제한된 국내시장의 한계를

---

14) 해외건설협회, 연세대학교,『중소건설업체의 해외진출 활성화 방안』, 건설교통부, 2006.12, p.60.

극복하고 성장, 발전 할 수 있는 중요한 기회 제공의 의미를 가지고 있다.[15)]

3. 해외건설산업의 해외진출 당위성

건설업체들이 해외로 나가려고 하는 동기는 먼저, 국내시장에서의 과도한 경쟁과 경기침체를 극복하기 위한 타개책으로 지속적인 성장 및 기업경영을 안정적으로 유지하기 위한 포트폴리오 전략의 일환으로서 해외로 진출하려고 한다. 또한 장기간동안 쌓아온 특정분야의 고도화된 전문 기술 분야의 노하우와 경험을 자산화하여 이익을 창출하기 위한 수단으로 해외진출을 시도하고, 마지막으로 보다 장기적이고 매력적인 대형프로젝트는 국내보다는 해외시장에서 더 많이 발주되기 때문에, 단기간의 이익에 치중하는 국내시장에 안주하기 보다는 장기적인 포트폴리오의 일환으로 해외에서의 영업을 지속적으로 유지하고자 하는 경영전략 차원에 있다.

제 3 절 국가경제에 미치는 경제적 파급효과

2007년 우리나라 해외건설은 290개사가 76개국에서 398억 달러를 수주하여 사상 최대의 실적을 내었다. 이는 그 동안 최고 기록이었던 2006년의 165억 달러를 2배 이상 넘어선 것으로, 지난 1965년 첫 진출한 이래 42년 만에 해외수주 300억 달러 시대를 열게 되었다. 이 처럼 400억 달러 가까운 해외 수주는 2007년 우리나라 수출액의 10%를 상회하여 국내 수출 주력인 반도체, 자동차, 조선산업 등과 어깨를 당당히 겨룰 수 있게 되었을 뿐만 아니라, 세계 5대 건설강국

15) 김진엽, “국내건설업체의 해외진출”, 「자연과 문명의 조화」 제55권 제9호, 대한토목학회, 2007년 9월, p.12.

으로서의 도약도 가시화 될 것으로 보인다.[16)]

해외건설은 해외건설인력의 외화수입을 통하여 해외건설산업이 한국에서 경제개발 재원을 조달하는데 결정적인 역할을 하였을 뿐만 아니라, 제1차 석유위기를 극복하는데 지대한 역할을 한 것으로 평가된다. 해외건설은 순외화 수입과 기자재 수출을 통하여 경상수지 개선에 기여했고, 동 효과의 크기는 1980~1990년대 중 총 143.9억 달러로 이 기간 중의 석유수입액의 25.2%에 해당된다. 이 효과는 제2차 석유파동 직후인 1980~1983년 중에 가장 뚜렷하여 원유 수입액의 38.0%를 흡수함으로써 석유위기와 외화부족위기 극복의 견인차 역할을 수행하였다. 해외건설이 침체된 1985년 이후에도 경상수지에 연간 4~10억 달러씩 기여하고 있다. 또한, 해외건설은 순외화 수입, 부가가치 유발효과, 기자재 수출의 유발효과를 발생시켜 국민소득 증대에 기여하며, 동 효과의 크기는 1980~1988년 중 총 15조 9,800억 원 규모로 동 기기 중 총 GNP의 2.5% 수준에 해당된다.

1980~1983년의 제2차 석유파동시 해외건설의 GNP기여도는 4~6%에 달하여 석유위기 극복의 견인차 역할을 수행하였다. 해외건설이 침체된 1985년 이후에도 GNP의 1~2%에 해당하는 소득증가효과를 나타내었다.

윗 장에서도 언급했듯이 2007년 기준 400억 달러 가까운 해외 수주는 2007년 우리나라 수출액의 10%를 상회하고 있다. 이 밖에도, 해외건설은 고용증대로 실업해소에 크게 기여하였다. 이는 해외건설에 직접 진출한 건설인력 외에도 진출인력 만큼 국내건설인력을 새로이 공급하여야 하는 직접적인 고용효과 뿐만 아니라 수출용 건설기자재산업에 고용되는 간접고용 유발효과도 상당한 것으로 평가된다.[17)]

---

16) 김종현, “2008년 해외건설전망”, 「건설저널」 통권54호, 한국건설산업연구원, 2007, p.23.
17) 윤종철, 전게논문, pp.170-171.

제 3 장 우리나라 해외건설산업의 현황 및 해외시장진출과 문제점

제 1 절 우리나라 건설산업의 해외시장진출 성장과정 분석

우리나라의 해외건설 역사를 살펴보면, 최초의 해외 진출은 1965년 태국의 티파티 나라티왓 고속도로 공사였다. 그 이후로 1970년대 석유파동으로 인한 중동지역 국가들의 건설 경기부흥을 계기로 활발하게 해외 진출이 가속화 되었고 지금까지 이러한 발전을 지속하여 2006년에는 해외건설 총 수주액 2,000억 달러를 달성하였다. 이것은 최초의 해외 진출 이후 40여년이자, 1993년 1,000억 달러를 달성한 지 10여년만의 성과이다. 우리의 해외건설 사업은 그 동안 98개국 5,367건에 이르는 공사를 수행하면서 우리나라 경제성장의 밑거름 역할을 해 왔으며, 1980년대 전후에는 2차례 석유파동을 극복하면서 경제개발을 위한 재원조달과 국제수지 개선에 일조하였고, 1990년대에는 국민소득 증대, 고용유발 등 경제성장의 견인차 역할을 하였다. 또한 우리 해외건설은 세계적으로 성실성, 시공능력을 인정받으며 대외 신인도를 제고하는 역할을 해 왔던 것이 주지의 사실이다.[18] 이를 역사적으로 살펴보면 다음과 같다.

1. 정비기 (1958~1961)

한국동란이후 전후복구사업과 군납공사에 대한 건설수요가 증가하면서 건설업체의 난립 및 도급질서 문란이 극심했다. 이에 따라 국내 건설산업의 체제정비를 위해 `58년 건설업법을 제정하여 건설업면허제를 제도화하고 도급한도액제를 실시하였다.

18) 해외건설협회, 연세대학교, 전게보고서, p.60.

2. 도약기 (1962~1971)

제1차 경제개발계획의 시작으로 공업단지, 댐, 고속도로 등 국토기반 시설의 건설이 활발히 추진되면서 건설산업은 경제개발의 선도적 역할을 담당으로 인해 건설업체들의 기술축적과 업계 대형화 토대가 마련되고 월남전 특수로 동남아지역까지 시장범위가 확대 입찰질서를 확립하기 위하여 공공공사 발주를 조달청으로 일원화하고 일반경쟁원칙과 담합입찰 처벌을 강화하였다.

3. 발전기 (1972~1982)

1972년 제1차 국토건설종합 10개년 계획이 추진되면서 건설산업은 국토공간을 체계적으로 정비하는데 중심역할을 담당하였으나 건설업체 난립으로 인한 과당경쟁을 방지하기 위하여 건설업 면허기준을 강화하고 1974년에는 신규면허 발급을 중단하였다. 1973년 Saudi 도로건설공사 수주로 본격적인 중동 진출의 기반을 마련하였으며, 동 기간 중 1973년과 1978년의 오일파동으로 인해 인플레이션 발생, 국제수지 악화 등의 경제사정이 나빠지면서 국내 문제를 해결하고 외화를 획득하기 위한 방법으로 중동건설시장에 관심을 가지기 시작하였으며, 베트남전 이후 유휴 인력과 장비의 효율적인 활용을 위해 과거 미군 관련 시설물의 공사와 경제개발 5개년 계획 등의 수행으로 축적된 기술력과 경험을 바탕으로 중동지역에 전략적으로 진출하게 되었다.[19)]

4. 성장기 (1983~1993)

---

19) 최준열 외, “해외건설 실적분석을 통한 문제점 도출 및 시장 확대방안에 관한 연구”, 「한국건설학회논문집」제7권 제4호, 한국건설학회, 2006.8, p.110

1986년 Asian Game과 1988년 Seoul Olympic 개최에 따라 각종 건설 및 도시계획사업이 집행되면서 건설붐 조성, 인구의 대도시 집중, 핵가족화 등에 따른 주택부족 문제를 해결하고자 1988년부터 200만호 주택건설계획을 추진, 그 결과 1990년 건설투자는 31%나 증가하고 1991년 건설투자는 GDP의 22.8%에 이르러 건설산업의 활황기를 구가하였다. 그러나 건설업면허의 장기동결로 인한 과보호로 건설산업의 체질이 취약해지고 부실시공이 증가하는 등 부작용이 노정되어 1988년부터 건설업면허를 단계적으로 개방(`88년 3년에 1회, `91년 1년에 1회 발급) 하였다. 또한 80년대 중반 이후 중동산유국들은 10여년에 걸쳐 기본적인 국가기반 시설의 구축을 완료한 후 국가 산업경쟁력을 향상시키기 위한 대규모 플랜트 시설, 국제공항, 고급 호텔 등 고급 기술이 요구되는 공사를 발주하게 되었다. 그러나 우리나라의 건설산업은 이러한 해외발주환경 변화에 적응치 못하였고, 일부 저가공사 수주에만 치중하였기 때문에 수익성이 급격히 악화되었다. 또한 변화된 시장상황에 맞도록 확장된 기업의 규모, 경영 합리화 및 관리, 기술개발 노력도 부족하였다.[20]

5. 전환기 (1994~2002)

1994년 UR협정 및 정부조달협정에 따른 WTO체제로 이행, 1996년 OECD에 가입 등으로 규제보다는 시장경제를 지향하는 개방체제로 전환하였으나 성수대교 붕괴(1994) 및 삼풍백화점 붕괴사고(1995) 등으로 건설공사의 품질이 문제시되면서 부실공사 방지에도 주력하였다. 이에 따라 건설업법을 건설산업기본법으로 전면개편(1996)하여 국제규범에 부합하도록 건설제도를 정비 하였다. 또한 도급한도액제를 시공능력공시제로 전환하고, 건설업체의 협회가입을 임의화 하였으며, 건설사업관리(CM) 도입의 근거 및 건설분쟁 조정기구 등을 마련 1997년 말 외환위기 이후 침체된 건설경기를 되살리기 위해 SOC예산 확대, 주택경기 활성

20) 김진욱, 강부성, 전게논문, p.190.

화를 위한 금융 및 세제지원 등 건설경기 활성화 대책을 추진하였다.

6. 성숙기 (2003~현재)

부실건설업체 증가로 혼탁해진 건설시장 경쟁질서 회복을 위하여 건설업 등록기준 강화 등 건설산업 구조조정 대책을 강도 높게 추진 2004년 이후 건설기술 경쟁력 제고, 생산체계 및 입찰제도 개편, 정보망 구축에 의한 건설시장 투명화 등을 골자로 하는 건설산업 선진화 전략을 추진하고 있으며, 건설산업 양극화 해소 및 건설산업 참여 주체간 상생협력을 통한 선진화되고 경쟁력 있는 건설산업 육성을 위해 건설산업 상생협력방안 추진을 하고 있다.[21)]

제 2 절 우리나라 해외건설산업의 진출현황

1. 권역별 진출현황

우리나라는 다음 <표 3-1>과 같이 중동을 중심으로 아시아, 유럽, 아프리카, 태평양/북미, 중남미 순으로 해외수주 실적을 보여주고 있다. 특히 2007년 기준 중동지역에서 57.3%인 228억 달러를 수주하여 전년에 비해 2.4배 증가한 실적을 보였으며, 중동 수주 200억 달러 시대를 열게 되었다. 국별로는 UAE에서 55.8억 달러를 수주하여 가장 많고 그 다음으로는 리비아 54.5억 달러, 사우디아리바아 50.5억 달러, 이집트 20.8억 달러, 쿠웨이트 17.2억 달러 등의 순이다. (<표 3-1> 참조)

---

21) 국토해양부(http://www.moct.go.kr) 홈페이지, 건설산업동향 및 정책방향에서 발췌.

<표 3-1> 해외건설 권역별 수주추이

(단위 : 천달러)

구 분	합 계	~2003년	2004년	2005년	2006년	2007년	2008년
총 계	270,174,478	177,868,388	7,498,313	10,859,276	16,468,164	39,788,146	17,692,191
중 동	154,911,113	105,049,651	3,570,999	6,445,092	9,530,137	22,800,982	7,514,252
아시아	86,376,323	57,763,410	2,275,179	2,611,327	4,046,163	12,848,654	6,831,590
태평양. 북 미	6,255,095	4,556,099	96,021	155,681	379,010	675,138	393,146
유 럽	7,548,500	4,184,517	804,839	174,847	512,647	1,442,968	428,682
아 프 리 카	9,236,267	3,274,114	711,930	1,274,747	1,557,326	1,687,372	730,778
중남미	5,847,180	3,040,597	39,345	197,582	442,881	333,032	1,793,743

주 : 2003년은 2003년를 포함하여 전년 모두 포함, 2008년은 5월6일까지의 합
자료 : 해외건설산업서비스통계(www.cerilk.re.kr)

다음 <표 3-2>는 1975년부터 2008년 5월 2일까지의 시공상황과 계약현황을 나타낸 표이다. 1975년 28개국에 진출한 우리나라 해외건설업은 2007년 76개국, 2008년은 5월까지만 해서 85개국에 진출을 하였다. 또한 2008년 5월까지의 총 수주액이 2006년 전체 수주액을 상회하고 있다.

2000년을 기준으로 2003년까지는 건설산업의 침체기로서 건설업체수 진출국가 수주금액들이 모두 침체를 보였고 2005년을 기준으로 100억 달러의 수주금액을 보이면서 해외건설의 르네상스를 누리고 있다.

<표 3-2> 시공상황과 계약현황 분석

(단위 : 천달러, 건수)

년도	시 공 상 황			계 약 현 황			
	국가수	업체수	공사건수	누계건수	누계금액	기간건수	기간금액
1975	28	37	143	343	1,498,068	47	814,786
1976	27	53	198	436	3,999,807	93	2,501,739
1977	29	63	286	609	7,516,043	176	3,516,236
1978	31	83	406	846	15,661,065	237	8,145,022
1979	31	87	513	1,045	22,012,401	202	6,351,336
1980	33	82	590	1,285	30,271,775	241	8,259,374
1981	35	89	712	1,559	43,952,779	275	13,681,004
1982	35	86	796	1,829	57,273,825	270	13,321,046
1983	35	79	801	2,060	67,417,756	233	10,143,931
1984	38	73	931	2,298	73,920,122	241	6,502,366
1985	41	66	609	2,466	78,611,042	172	4,690,920
1986	40	60	520	2,572	80,850,100	109	2,239,058
1987	40	58	472	2,665	82,561,253	93	1,711,153
1988	41	50	387	2,733	84,162,769	70	1,601,516
1989	42	48	368	2,808	86,574,379	76	2,411,610
1990	40	50	338	2,875	93,344,231	67	6,769,852
1991	39	54	310	2,951	96,382,242	84	3,038,011
1992	41	57	293	3,025	99,165,726	74	2,783,484
1993	46	63	326	3,119	104,282,351	95	5,116,625
1994	45	75	377	3,265	111,723,296	146	7,440,945
1995	46	78	407	3,449	120,230,866	184	8,507,570
1996	44	89	416	3,631	131,010,154	186	10,779,288
1997	52	90	460	3,806	145,042,620	177	14,032,466
1998	59	88	427	3,920	149,097,933	114	4,055,313
1999	63	92	456	4,054	158,286,683	134	9,188,750
2000	48	78	341	4,178	163,719,837	124	5,433,154
2001	47	81	326	4,255	168,074,738	77	4,354,901
2002	52	93	356	4,395	174,200,632	140	6,125,894
2003	51	109	358	4,547	177,868,388	153	3,667,756
2004	53	134	453	4,771	185,366,701	224	7,498,313
2005	56	144	399	5,051	196,225,977	281	10,859,276
2006	54	189	538	5,376	212,694,141	326	16,468,164
2007	76	314	844	5,993	252,482,287	617	39,788,146
2008	85	358	1,009	6,210	270,174,478	217	17,692,191

자료 : 해외건설산업서비스통계서비스(www.cerilk.re.kr)

다음 지역별 현황을 살펴보면 <그림 3-1>과 같다.

<그림 3-1> 해외건설 지역별 계약현황

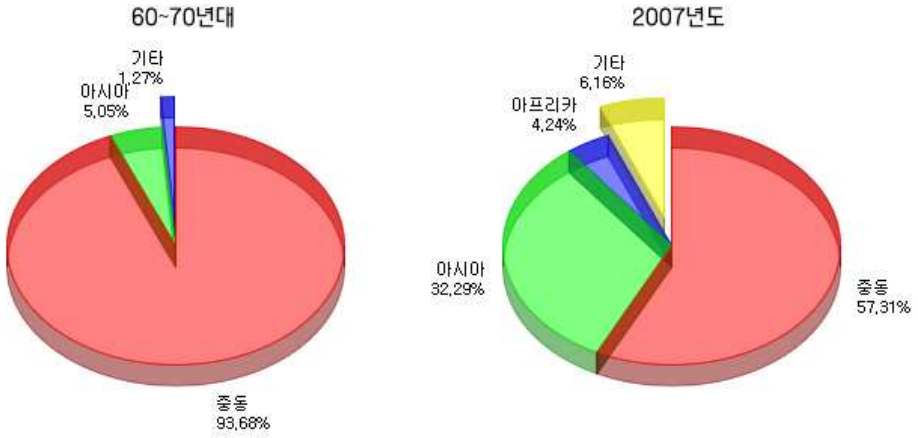
자료 : 해외건설산업서비스통계(www.cerilk.re.kr)

아시아지역에서는 <그림 3-1>과 같이 전체의 32.3%인 128.5억 달러로 전년에 비해 3배 이상 증가하였고 사상 최초로 100억 달러를 돌파하였으며 계약 건수도 2006년도 165건에서 398건으로 대폭 늘어났다. 국별로는 싱가포르가 31.7억 달러, 태국 20.2억 달러, 인도 18.4억 달러, 베트남 14.1억 달러 등이다. 아프리카 지역에서는 4.3%인 16.8억 달러를 수주하여 전년 보다 소폭인 8% 증가하였다. 이는 나이지리아에서 9.5억 달러, 적도기니아 2.4억 달러, 앙골라에서 2.3억 달러를 수주하여 이들 3개국이 아프리카 시장의 대부분을 점유하고 있다. 유럽지역은 우리나라 제조업체의 공장건설 수주가 증가하면서 전체의 3.6%인 14.4억 달러를 수주하여 전년 보다 3배 가까이 증가하였다.

다음 <그림 3-2>에서 볼 수 있듯이 초창기 한국 해외건설은 중동지역에서 건설수주의 90%이상을 수주하였으나, 2007년 이후에는 중동지역이 87.3%, 아시

아 지역이 32.29%의 수주를 올려 전체 시장의 약 90%를 중동과 아시아지역에 주로 진출하고 있다는 사실을 알 수 있다.

<그림 3-2> 권역별 수주 변동 추이



2. 수주별 진출현황

우리나라의 수주별 현황을 살펴보면 다음 <표 3-3>과 같이 대기업들을 중심으로 원청단독이 많으며, 중소업체들의 활발한 진출이 이루어지면서 하청단독과 하청합작도 증가하는 추세에 있다.(<표 3-3> 참조)

<표 3-3> 수주별 현황

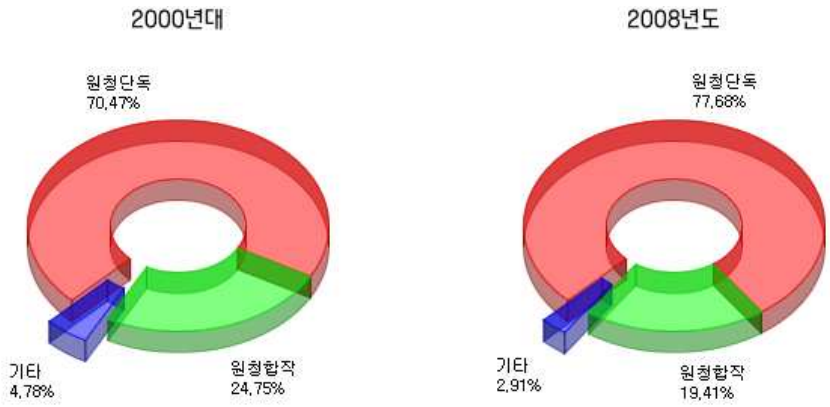
(단위 : 천달러)

구 분	합 계	~2003년	2004년	2005년	2006년	2007년	2008년
총 계	270,174,478	177,868,388	7,498,313	10,859,276	16,468,164	39,788,146	17,692,191
원청단독	192,039,688	125,940,650	4,557,579	6,276,237	11,136,992	30,384,924	13,743,306
원청합작	52,783,137	30,751,555	1,947,675	4,417,662	5,002,400	7,230,074	3,433,771
하청단독	22,940,730	19,908,292	978,681	165,377	284,650	1,160,616	443,114
하청합작	2,410,923	1,267,891	14,378	0	44,122	1,012,532	72,000

주 : 2003년은 2003년를 포함하여 전년 모두 포함, 2008년은 5월2일까지의 합
자료 : 해외건설산업서비스통계(www.cerilk.re.kr)

하청단독은 이미 2008년 현재 2006년의 수주금액을 상회하였고, 2007년의 하청합작은 전체 금액에서 2.54%였으나 2008년 현재 4.06%로 2배의 증가세를 나타내고 있다. 2000년대와 2008년도를 비교해서 살펴보면 다음 <그림 3-3>과 같이 원천단독이 증가하여 대기업의 수주가 활발했음을 알 수 있다. 즉 우리나라 해외건설의 수주는 대기업을 중심으로 원청단독의 비중이 크며, 중소기업을 중심으로 하청합작이 증가하는 추세인 것을 확인 할 수 있다.(<그림 3-3>)

<그림 3-3> 2000년대와 2008년도 수주별 비교



자료 : 해외건설산업서비스통계(www.cerilk.re.kr)

3. 공종별 진출현황

공종별 진출현황을 살펴보면, 다음 <표 3-4>와 같이 2007년 기준 산업설비 부문이 63.4%로 252.6억 달러를 수주하여 전년대비 2.3배 증가하였고, 1억달러 이상 대형 설비공사만도 242.7억 달러를 차지한다. 건축부문은 전체의 20.6% 81.7억 달러로 전년에 비해 2.4배 증가하였고, 토목부문은 전체의 13.2%를 수주하였다. 우리나라의 공종별 진출은 산업설비를 중심으로 건축과 토목 순으로 수주가 높으며, 이는 우리 대기업들이 산업설비에 대한 강점을 가지고 중동시장에서 우위를 보이고 있는 것을 보여준다.

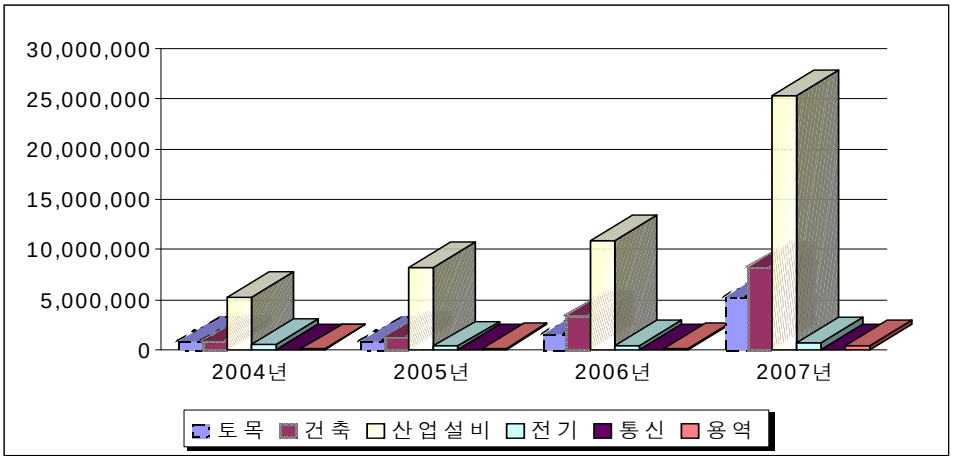
<표 3-4> 공종별 현황

(단위 : 천달러)

구 분	합 계	~2003년	2004년	2005년	2006년	2007년	2008년
총 계	270,174,478	177,868,388	7,498,313	10,859,276	16,468,164	39,788,146	17,692,191
토 목	68,542,247	56,312,516	806,126	835,613	1,532,088	5,231,641	3,824,263
건 축	83,523,203	65,934,668	873,619	1,226,058	3,432,766	8,177,373	3,878,719
산업설비	106,837,294	47,918,806	5,181,918	8,262,875	10,920,242	25,267,772	9,285,681
전 기	6,819,194	4,208,604	544,705	374,133	474,308	689,732	527,712
통 신	2,079,363	2,001,041	2,613	13,296	2,725	41,085	18,603
용 역	2,373,177	1,492,753	89,332	147,301	106,035	380,543	157,213

주 : 2003년은 2003년를 포함하여 전년 모두 포함, 2008년은 5월6일까지의 합
자료 : 해외건설산업서비스통계(www.cerilk.re.kr)

<그림 3-4> 주요 공종별 비교 분석



그러나, 최근 우리나라의 공종별 상품구조를 살펴보면 다음 <그림 3-4>와 같이 플랜트 상품군의 비중이 계속 증가하고 있는 경향을 보이고 있다. 이는 세계 해외건설시장에서 토목과 건축의 상품군이 늘어나고 플랜트 군은 감소하고 있는 상황에서 역행하는 것으로 플랜트 상품군에 집중된 현상은 고유가 행진이 멈출 경우 국내 기업들에게 상당한 타격을 줄 가능성이 있다.[22)]

<그림 3-5> 세계 해외시장 상품구조 분석

[redacted]

자료 : ENR, 각년호.

4. 기업별 진출현황

2006년부터 2008년 5월2일까지 수주금액 기준 상위 10개사의 비중을 살펴보면 다음 <표 3-5>와 같이 2006년 기준 76.6%, 2007년 72.3%, 2008년 5월 기준 72.7%를 차지하고 있다. 하청업체를 제외하고 진출업체를 계산하였을 때

22) 이복남 외, "해외건설시장의 성장 가능성 진단 및 제언",「건설산업동향 2007-02」, 한국건설산업연구원, 2007.02.23, p.10

2006년 진출업체 134사, 2007년 228사, 2008년 157사 이것을 감안하면 상위 계열에 편중되어 있는 것을 확인 할 수 있다.

<표 3-5> 10대 기업 해외수주 현황

2008년 05.02기준(단위 : 천달러)					
업 체	총 계	원청단독	원청합작	하청단독	하청합작
총 계	17,692,191	13,743,306	3,433,771	443,114	72,000
포스코건설	2,237,302	1,961,307	275,995	0	0
G S 건 설	2,108,276	1,534,451	573,825	0	0
현 대 건 설	1,952,983	975,303	920,843	56,837	0
대 우 건 설	1,668,273	773,991	889,164	5,118	0
우 림 건 설	1,439,839	1,439,839	0	0	0
두산중공업	853,624	853,624	0	0	0
S K 건 설	773,078	770,896	2,182	0	0
대 림 산 업	676,690	636,498	40,192	0	0
현대중공업	611,975	611,975	0	0	0
한진중공업	542,834	542,834	0	0	0
10대기업 총 계	12,864,874 (72.7%)				
2007년 기준(단위 : 천달러)					
업 체	총 계	원청단독	원청합작	하청단독	하청합작
총 계	39,788,146	30,384,924	7,230,074	1,160,616	1,012,532
두산중공업	5,619,131	5,619,131	0	0	0
현 대 건 설	3,938,991	2,202,497	1,016,635	9,300	710,559
삼 성 E N G	3,773,769	3,687,307	86,462	0	0
G S 건 설	3,256,955	976,485?	2,279,874	596	0

현대중공업	3,145,377	2,075,594	1,063,056	6,727	0
S K 건 설	1,973,468	1,960,642	12,826	0	0
대 림 산 업	1,951,827	1,700,556	251,271	0	0
대 우 건 설	1,791,083	1,727,975	10,311	52,797	0
신 한	1,717,310	1,245,546	471,764	0	0
삼 성 물 산	1,610,605	804,933	805,672	0	
10대기업 총 계	28,778,516 (72.3%)				
2006년 기준(단위 : 천달러)					
업 체	총 계	원청단독	원청합작	하청단독	하청합작
총 계	16,468,164	11,136,992	5,002,400	284,650	44,122
현 대 건 설	2,693,259	1,861,480	831,779	0	0
현대중공업	1,922,312	1,404,475	517,837	0	0
G S 건 설	1,613,334	1,387,707	225,627	0	0
삼성ENG	1,552,616	670,696	881,920	0	0
대 우 건 설	1,341,120	1,087,198	180,358	73,564	0
두산중공업	1,052,668	1,016,668	0	36,000	0
포스코건설	806,859	769,408	0	37,451	0
S K 건 설	576,518	26,147	550,371	0	0
대 림 산 업	558,025	203,821	354,204	0	0
삼 성 물 산	511,360	359,822	151,538	0	0
10대기업 총 계	12,628,071 (76.6%)				

자료 : 해외건설종합서비스 통계(http://www.icak.or.kr/sta/)

다음 <표 3-6>은 2004년부터 2007년까지 중소기업 수주추이를 나타낸 표이다. 우리나라의 중소기업들은 2004년 74개 업체가 수주금액 4.2억 달러, 점유율 5.7%를 보였으나 2007년 67억 달러로 약 16배의 수주금액이 증가하면서 전체 비중은 16.8%, 전체계약 건수의 74.8%인 463건으로 매년 비중이 증가하고 있다.

<표 3-6> 중소기업 수주추이

(단위 : 백만불, 건)

구 분		2004	2005	2006	2007
중소업체	금 액	426	915	1,335	6,700
	업체수	74	95	132	219
	건 수	141	199	257	463
전체수주	금 액	7,498	10,859	16,468	39,788
	업체수	113	137	178	290
	건 수	224	281	326	619

자료 : 해외건설종합서비스 통계(http://www.icak.or.kr/sta/)

5. 최근 수주증가의 요인 분석

다음 <그림 3-6>과 같이 2005년을 기점으로 해외건설 수주가 증가하는 요인으로는 첫째, 고유가에 따른 중동 및 일부 아프리카 산유국 플랜트 공사 발주물량이 지속적으로 증가하고 있고, 둘째 대형기업들을 중심으로 부가가치가 높은 대형 플랜트 공사 위주의 영업활동을 전개하고 있기 때문이다.

<그림 3-6> 국제유가와 우리나라 해외수주액 변화추이

자료: 해외건설통계, 미 에너지정보청(EIA)
주: 유가는 평균단가를 사용해서 작성

둘째, 외환위기 이후 경기침체로 인해 발주물량이 급감하였던 싱가포르, 태국, 인도네시아. 필리핀 등 과거 우리기업의 주력시장이 되살아나고 있는 가운데 베트남, 카자흐스탄 등 일부 아시아 지역에 속한 신흥 개도국에서의 투자개발형 공사 추진이 속속 가시화되면서 수주로 이어지고 있다. 특히 가격경쟁력이 떨어진 토건부문의 유일한 대안으로 떠오르고 있는 중견기업 중심의 투자개발형 공사 수주실적도 16억 달러나 되고 있다. 또한 전자, 자동차 등 타업종 기업의 해외 설비투자 확충에 따른 그룹사 공사도 꾸준히 늘어나고 있다.

셋째, 내수침체가 장기화 조짐을 보임에 따라 중소, 중견기업의 해외진출이 해외건설에서 차지하고 있는 비중이 전체 수주의 15% 정도에 불과하지만 과거에 비해서는 수주증가가 두드러지고 있다. 이들 중소·중견기업들의 투자개발사

업 등을 통한 적극적인 해외영업 전략은 향후 해외수주실적 뿐만 아니라 해외진출을 관망하고 있는 국내기업들에게 영향을 미칠 것으로 판단된다.

넷째, 우리 기업들의 수주전략이 점차 고급화되고 있다. 수익성 위주의 선별수주는 물론 자국 또는 외국 선진기업간 전략적 제휴를 통한 수주가 늘어나고 있으며, 적극적인 현지화 전략을 구사하는 중소·중견기업도 늘어나고 있기 때문이다.[23]

제 3 절 해외건설업의 해외시장진출 전망

2008년에도 우리나라 해외건설은 고유가 추세의 지속과 중동지역 플랜트 프로젝트 발주증가, 아시아 건설 인프라 투자확대, 중앙아시아, 아프리카 등 신흥 자원개발국의 건설경기 호조 등에 힘입어 350억 달러 내외의 수주가 기대되고 있다. 이러한 추세라면 지난 2006년 2월에 해외수주 누계 2,000억 달러를 달성한데 이어 3,000억 달러 돌파도 향후 2년 이내에 이루어질 것으로 보인다. 이를 지역별, 공정별로 전망해보면 다음과 같다.

1. 지역별 전망

가. 중동 지역

중동지역에서는 고유가 행진의 지속에 따른 건설붐에 힘입어 전체의 57.1%인 200억 달러를 수주할 것으로 예상된다. 최근 수년간 계획된 프로젝트의 발주가

23) 박형원, “미래 성장동력, 해외건설”,「대한주택보증」통권25호, 주택산업연구원, 2007.11, p.3.

급증하여 신규 발주물량의 증가세가 다소 둔화될 것으로 보이나, 여전히 주요 산유지대인 걸프지역 건설시장을 중심으로 성장세가 예상된다.

국가별로는 사우디아라비아, UAE, 쿠웨이트 등 걸프지역 산유국에서 전년 대비 18% 정도 증가한 160억 달러 수주가 전망된다. 사우디아라비아는 2024년까지 약 6,240억 달러가 소요될 수전력, 석유화학, 원유 및 가스개발 등의 부문에 중장기 투자 계획을 수립하고 있다. 또한 킹압둘라 및 지잔 경제도시건설 등 약 960억 달러 규모의 5대 신도시 건설계획을 추진하고 있으며[24], 급격한 인구증가 및 경제발전에 따른 주택 수요증가에 따라 2020년까지 220만호의 주택 건설 및 사회 인프라시설 확충 등을 위한 투자도 지속될 것으로 전망된다.

UAE는 항만, 공항, 도로 등 기본 인프라건설 프로젝트뿐만 아니라 거주, 상업시설 등 민간건설부문까지 호황세를 유지하고 있는 가운데 고유가를 바탕으로 한 석유·가스의 개발 및 생산능력 확충, 발전 및 담수플랜트의 추진 확대가 예상된다. 지역별로는 두바이가 2015년까지 1,500만 관광객 유치를 목표로 하고 있어 관광 인프라관련 프로젝트 발주가 계속될 전망이며, 아부다비 또한 막대한 자금력을 이용해 각종 개발프로젝트를 추진하고 있어 UAE의 건설호황은 계속될 것으로 전망된다.

쿠웨이트는 지속적인 유가 강세와 해외투자 자산의 수익 증대에 따른 정부 공공지출 확대 등으로 당분간 높은 수준의 경제 성장세를 유지할 것으로 전망된다. 석유부문 투자확대 등으로 향후 2년간 약 400억 달러 내외의 프로젝트가 발주가 예상되며, 신도시 건립 관련 프로젝트 규모도 총 730억 달러에 달할 것으로 전망된다.

오만은 소하르(Sohar)를 출발, 수도 무스카트(Muscat)를 지나 두쿰(duqm)까지 연결되는 해안선을 따라 철도건설을 계획하고 있다. 동 프로젝트의 제1단계(200km)는 북부의 항만 및 산업지구인 소하르 및 바르카(Barka)와 무스카트 북부를 연결하는 화물철도를 건설하는 것으로 정부는 동 지역에 물류허브 건설을

24) 김종현, “해외건설분야의 국제브랜드화전략”, 『건설경제』 통권55권, 국토연구원, 2008.5.30. p.55.

계획하고 있다.

제2단계는 산업지구 및 자유무역지대 단지로 개발 계획된 남부 두쿰지역까지 철도노선을 연장하는 것이나 현재 초기 단계에 머물러 있다.

두바이국제금융센터(DIFC)에 따르면 1995년부터 2007년까지 중동 산유국이 벌어들인 석유 수입은 30조 달러가 넘는 것으로 나타났다. 이러한 결과 2007년까지 중동 산유국의 외환보유고는 7,670억 달러에 달하고 있다.

이러한 풍부한 자금은 중동지역이 2025년까지 연평균 5.3%의 견고한 성장세를 유지하게 할 것으로 전망되며 건설시장은 고유가가 지속되는 한 최소 5년 이상은 플랜트 중심으로 호황을 누릴 것으로 보인다. 국제에너지기구(IEA)는 세계경제성장에 따른 산유국 및 비산유국 에너지 수급 불균형으로 장기적으로 현재와 같은 높은 고유가수준을 유지할 것으로 전망된다.[25)]

나. 아시아 지역

아시아지역에서는 전체 수주의 28.6%인 100억 달러로 전년도와 비슷한 수준에 머물 것으로 예상된다. 전반적인 건설경기 호조로 투자개발형 프로젝트에 대한 참여가 본격화 되고 인프라건설 투자도 확대될 것으로 보인다. 아시아 건설시장은 2011년까지 연평균 6.5% 성장이 예상되며 장기적으로 선진국 및 개발도상국에서 시장에 대한 참여도 확대되고 경쟁도 치열해 질 것으로 예상된다.

2007년 우리 기업이 아시아에서 가장 많이 수주한 싱가포르는 최근 부동산시장의 과열양상이 다소 진정되면서 건설시장은 안정적인 성장을 지속할 전망이다. MRT 철도, 하수처리시설 등 경제회복을 다지기 위한 국가개발사업이 지속적으로 발주될 것으로 보이며 토목공사와 석유화학 플랜트 발주도 지속될 전망이다.

태국은 총선실시에 따른 정치적인 안정과 이로 인한 소비심리 회복으로 민간

25) 김종국 외, “해외건설 수주현황”,「World Builder`s Briefing」제936호, 해외건설협회, 2008.04.23, pp.5-7.

투자의 확대가 기대된다. 정부는 역내 에너지 거래 중심국가로 육성할 계획으로 가스자원 활용제고에 따라 관련 석유화학 등 처리시설 및 파이프라인 공사발주가 기대되고 있으며, 전력수요 확충에 의한 발전, 송·배전 등 전력관련 프로젝트 발주도 예상된다. 장기적으로 건설산업은 저금리 기조유지, 건설경기 부양, 소득증가에 따른 주택수요 증가 등으로 연평균 5% 이상의 안정적인 성장이 예상된다.

인도는 제11차 5개년 계획(2007.04-2012.03) 중 인프라분야에 3,200만 달러 규모의 투자를 계획하고 있고 인프라위원회는 2012년까지 고속도로 564억 달러, 민간항공 102억 달러, 항만 128억 달러, 철도 769억 달러가 각각 소요될 것으로 예측하고 있다. 건설시장 규모는 약 700억 달러로, 약 3,200만명의 고용효과를 유발하고 있다. 이러한 성장추세가 향후 3년간 지속될 경우 2010년까지 약 930억 달러 규모로 성장할 것으로 예상된다.

중국은 긴축정책에도 불구하고 2007년 11.6%의 고성장을 이루었으며 2008년에도 GDP가 10%이상 성장할 것으로 예상된다. 부동산개발사업은 올림픽과 외국인들의 부동산 투자의 지속으로 전망이 밝으나, 현지 금융시스템 미비 등으로 외국기업들의 진출이 용이하지는 않다. 중국 현지기업의 시공 및 가격경쟁력이 높아 우리 기업의 진출이 쉽지 않으며, 2008년부터 한·중 FTA 협상 중 건설분야는 양국 간의 견해차이로 다소 지연될 것으로 보인다.

간쑤성은 중국민간항공총국이 간쑤성 남부 간난 티베트자치현에 1억 달러 규모의 신 공항 프로젝트를 승인하여 티베트 신 공항 건설이 예정되어 있으며, 푸지엔성은 향후 5~10년 기간동안 170억 달러를 투자하여 2,000km에 달하는 철도망을 건설할 계획이다. 동 계획에 따라 헝펑-푸조우간 철도를 착공하고 2009년에는 간조-롱옌 철도건설에 착수할 예정이다. 2010년에는 설계시속 300km의 철도를 건설하여 베이징-상해간 철도의 벙부역과 푸지엔성 푸조우역을 연결할 예정이다. 또한 난핀-산밍-푸조우간 철도를 재건하여 전철화하기 위한 사전준비 작업에 착수하여 양쯔강 삼각지에서 대만해협 서부해안의 경제지구를 경유해 주강 삼각지를 연결하는 고속전철망을 구축할 예정이다.

베트남은 Bao Lam-Phan Thiet 노선으로 Lam Dong성 Bao Lam군에서 Phan Thiet까지 철도 연결사업에 13억달러를 투자하여 보그사이트 수송라인을 건설하고 두 번째 노선은 Da Lat-Thap Cham노선으로 80년전 완공된 노선을 복원하는 것으로 3억 2,000만 달러를 투자할 예정이다.[26)]

다. 중남미 지역

마이애미에서 개최된 제6차 라틴아메리카 리더쉽 포럼에서 중남미 국가들이 추진중인 고속도로, 전력, 에너지, 항만 및 물류, 수처리 등 10개분야, 총 640억 달러에 달하는 50개 주요 인프라 프로젝트 리스트를 발표했다. 동 포럼에는 세계은행의 국제투자보증기구(MIGA), 주요 프로젝트 관계자, 유럽, 아시아, 미국 등에서 투자자들이 참석했으며, 주요 프로젝트는 다음과 <표 3-7>과 같다.

중남미지역 사회간접자본(SOC)투자는 지난 80년대 GDP의 3.7%에 이르렀다 그러나, 동 지역이 최근 5년간 연평균 5%대 경제성장률을 기록하였지만 현재는 절반 가까이 감소한 2.0%에 불과한 실정이다. 이에 따라 중남미 각국은 경제발전 지속을 위해 인프라 확충이 무엇보다 시급하다고 인식하고 대대적인 인프라 확충계획을 수립, 추진하고 있다.[27)]

---

26) 전게서, p.8.
27) 주은수, “중남미, 총 640억 달러 규모, 50개 주요 인프라 프로젝트 발표”, 해외건설종합서비스(http://www.icak.or.kr/gbb), 중남미 시장동향 인터넷 게시판 참조.

<표 3-7> 총 640억 달러 규모, 50개 주요 인프라 프로젝트

부 문	투자규모	주요 프로젝트	발주기관
디지털 인프라	42억 달러	브라질- 상파울루 도심대중교통시스템 통합요금정산제도 구축사업	-
전력	137억 달러	멕시코 전력청 - 화력발전소(535MW), 태양열 프로젝트(50MW)	전력청(CFE)
고속도로	28억 달러	칠레 - 산티아고 도로건설 (10억 달러, 민간투자사업), 코스타리카 - 도로건설(민간투자사업)	공공사업부
신, 재생 에너지	10억 달러	도미니카 - Azua 바이오디젤 프로젝트(5억 달러), 멕시코 - 풍력발전 프로젝트	-
오일 & 가스	150억 달러 이상	리우데자네이루 Comperj 석유화학단지(50억 달러), 다수의 Petrobras(브), Pemex(멕), Petrojam(자메이카) 프로젝트	국영석유회사
항만 및 물류	32억 달러	콜롬비아 - Buenaventura 항만 프로젝트 (도로 및 통합 물류센터 건설 포함)	
전략산업	40억 달러	브라질 - 에탄올 물류망 확충사업(Cuiba~Paranagua)	국영석유회사 (Petrobras)
관광	55억 달러	멕시코 - Hatulco Bay 프로젝트	관광진흥기금 (FONATUR)
고속철도	42억 달러	브라질 - 리우-상파울루 고속철 프로젝트	도로관리청, 교통부, 경제사회개발은행(BNDES)
수처리	43억 달러	멕시코 - Valle de Mexico 상하수도 건설 등	멕시코연방수자원위원회

자료: Agencia Mexicana de Noticias(2008.4.2), Business Wire(2008.3.14)

라. 기타 지역

아프리카, 중남미, 유럽 등 기타 지역은 전체의 14.3%인 50억 달러의 수주가 예상된다. 아프리카 지역은 다음 <표 3-8>과 같이 나이지리아, 알제리, 앙골라

등 아프리카 북서부 지역을 중심으로 석유· 가스전 개발 및 석유화학 플랜트 수주가 기대된다. 또한 최근 에너지자원 개발국으로 부상한 적도기니아, 마다가스카르도 유망 진출국이며 가봉, 이디오피아, 콩고 등을 중심으로 토목 수요 증가가 예상된다.

러시아는 2012년 블라디보스톡 APEC 정상회의 개최, 2014년 소치 동계올림픽 유치 등으로 대규모 인프라건설을 추진하고 있는데, 동 부문에 많은 경험과 노하우를 축적하고 있는 우리 건설업체들의 참여에 높은 관심을 보이고 있다. 인프라구축과 함께 부동산투자도 크게 활성화되어 가고 있는데, 특히 레저, 스포츠시설 및 호텔 등이 동반된 휴양시설 및 관광지구의 개발이 활발하다. 동 사업의 일환으로 모스크바 주변에 30억 달러 규모의 100여개 프로젝트가 추진될 예정이다. 다만, 건설자재 부족, 부동산 소유권의 불확실성, 부정부패 만연 등은 건설산업 성장을 저해하는 요소로 알려져 있다.

최근 CIS 국가들은 중동지역을 대체할 에너지 공급원으로 급부상하고 있다. 특히 카자흐스탄, 우즈베키스탄, 아제르바이잔 등 중앙아시아는 높은 경제성장 지속으로 석유·가스 등 에너지 분야를 중심으로 대규모 외국인투자를 유치하면서 경제발전이 가속화되고 있다. 이 지역은 국별 자원보유 정도, 경제발전단계 및 대외개방정책 등이 상이하므로 국가특성에 맞는 진출 전략이 필요한 시장이다. 이중 카자흐스탄과 아제르바이잔은 풍부한 석유와 천연자원을 보유하고 있어 향후 플랜트 및 인프라건설 발주가 지속될 전망이며 우즈베키스탄과 투르크메니스탄은 석유 보다는 천연가스 개발에 주력하고 있으며 주택건설, 건설재자분야가 유망하다.[28]

28) 김종현, 전게보고서, pp.27-28.

<표 3-8> 북아프리카지역 석유 및 가스프로젝트 추진동향

국별	프로젝트명	발주처	프로젝트 내역	사업비 (억 달러)	추진현황
알제리	El Merk 유전개발	Sonatrach Anadarko	Wet gas processing 및 Berkine지역 석유개발	30~40	기술입찰실시 (08.2)/가격 입찰예정
	Galsi 파이프라인	Galsi	해저 파이프라인 (알제리~ 이탈리아)	30	FEED 수행중/09년 중반 최종투자결정
	남부 유전개발 (245블록)	Sonatrach? Rosneft?	Illizi 지역 석유개발	40	2011년 생산예정
	Tiaret 정유공장	Sonatrach	연간 1,500만톤 생산	50~70	타당성조사완료/08년말 추진여부결정
이집트	Ain Sokhna 정유공장	현지/쿠웨이트 합작	일일 14만 배럴(내수용 디젤 생산)	25	계획단계
	Idku 3호기	ELNG	연간 49억㎥ 추가생산	25~30	2011년 생산예정
	Damietta 2호기	Segas	연간 69억㎥ 추가생산	30~40	2011년 생산예정
	El-Hamra GTL 플랜트	Egas	일일 47천 배럴~94천배럴 생산	50~100	사업제안서 검토중
	Ras Shukheir 가스플랜트	Egas/Apic/ Danagaz	천연가스리시설(연간 15.4억㎥)	-	09년말 완공예정
리비아	아자이야 정유공장 개보수	NOC	일산 12만 배럴 생산	20	석유메이저와 협의중
	Marsa el-Brega LNG 개보수 및 확장	SOC/Shell	기존시설 현대화(연간 44억㎥ 생산)	6	08년 상반기중 입찰실시 예정?
	Ras Lanuf LNG 플랜트	SOC/Shell	LNG 플랜트 건설	30~40	부지선정 완료/토질 조사중
	Sirte/Ghadames 개발	BP/NOC	7년간 5만㎢ 가스개발	20	생산분배협정 체결(07.5)
수 단	Port Sudan refinery	Petronas	일산 174천 배럴 규모	30	3개 입찰서 검토중 /2011년 생산예정

자료 : MEED(2008.4.24)

이러한 건설전망을 통해서 우리나라는 2007년에 비해 수주액을 하향조정하여 2008년에는 다음 <표 3-9>와 같이 350억달러 수주를 예상하고 있다.

<표 3-9> 2007년, 2008년 지역별 해외수주 전망

(단위 : 억달러, %)

지 역	2007년 금액	비중	2008년 금액	비중
중 동	228	57.3	200	57.1
아 시 아	128	32.3	100	28.6
아프리카	16	4.3	23	6.6
기 타	24	6.1	27	7.7
계	397	100	350	100.0

자료 : 상게서, p.27.

2. 공정별 전망

플랜트부문에서는 2007년 대폭적인 수주 물량확보, 전문인력조달 등을 감안하면, 다음 <표 3-10>과 같이 전체 수주의 60%인 210억 달러 규모의 수주가 예상된다. 플랜트 수주비중은 2005년 76.1%로 최고를 기록한 후 최근 토목, 건축부문 수주호조에 따라 점차 감소하고 있는 추세이다. 중동지역에서만 석유, 가스 관련시설을 중심으로 150억 달러 수주가 예상된다.

해외 플랜트 시장 규모는 2006년 기준 569억 달러로 전체시장의 25.3%를 차지하고 있으며 프랑스의 Technip, 미국의 Bechtel 등 원천기술을 보유한 선진국 업체들의 독주가 계속되고 있는 것으로 나타났다.

지난해 82억 달러를 수주했던 건축부문에서는 동남아와 CIS 국가에서 추진 중인 개발사업의 수주가 가시화되고 있고, 중동지역의 건축발주도 증가함에 따라 전체의 20% 수준인 70억 달러 내외의 수주가 가능할 것으로 예상된다.

해외 건축시장 규모는 2006년 기준 670억 달러 수준으로 전체 시장의 30%를 차지하고 있는데 이 수치에는 주거용 빌딩이 제외되어 있어 실제 규모는 이 보다 훨씬 클 것으로 보인다. 2011년까지 해외 비주거부문 시장규모는 연간 5.3%씩 성장할 것으로 예상되며 지역별로는 동유럽이 9.1%로 가장 높고, 이어 남미, 중동 및 아프리카 지역이 각각 8.1% 7.5%씩 성장할 것으로 보인다. 국가별로는 베트남과 루마니아가 연간 15% 이상의 고성장을 기록할 것으로 예상된다.

토목부문은 아시아와 중동지역을 중심으로 수주활동이 증가하고 있어 2008년에도 60억 달러 규모의 수주가 예상되며 전체 수주에서 차지하는 비중은 2007년에 이어 계속 증가하여 17.1%를 기록할 전망이다. 해외 토목시장 규모는 2006년 기준 680억 달러 수준으로 전체시장의 31%를 차지하고 있는 것으로 나타났다. 2011년까지 해외 토목시장의 규모는 연간 5.8%의 성장을 지속하고 이 중 동유럽이 8.1%, 중동, 아시아지역이 각각 7.6%의 성장세를 유지할 것으로 보인다. 국별로는 중국과 베트남, 파나마 등이 연간 15%이상의 고성장을 지속할 전망이다.

플랜트, 토목, 건축을 제외한 나머지 공정에서는 전기공사와 용역을 중심으로 지난해와 비슷한 수준인 10억 달러 내외의 수주가 예상된다. 특히, 국내 시장에서의 경쟁이 심화되고 해외진출에 대한 관심이 점차 높아짐에 따라 엔지니어링 부문의 해외진출은 2008년에도 매우 활발히 시도될 것으로 보인다.

해외 엔지니어링 시장 규모는 2006년 기준 331억 달러 수준으로 전체 시장의 14.7%를 차지하며 전 세계적인 건설시장 호황으로 설계, 감리 등 엔진니어링 부문의 시장 규모도 계속 확대되고 있다. 해외 엔지니어링시장은 구미 선진국 업체들이 시장을 독점하여 미국 42.1%, 유럽 34.3%, 캐나다 9.3% 등의 순이며 아시아권 업체들은 일본은 제외하면 진출이 저조한 실정이다.[29)]

29) 김종현, 전게보고서, pp.28-29.

<표 3-10> 2007년, 2008년 공종별 해외수주 전망

(단위 : 억달러, %)

공 종	2007년 금액	비중	2008년 금액	비중
플 랜 트	252	63.4	210	60.0
건 축	82	20.3	70	20.0
토 목	52	13.2	60	17.1
기 타	11	2.8	10	2.9
계	397	100	350	100.0

자료 :상게서, p.28.

제 4 절 해외시장진출의 문제점

이상과 같이 우리나라 해외건설산업의 해외진출이 증가하고 그 필요성 또한 커지고 있지만 앞으로 보완해야 할 부분이 많다. 그 내용을 살펴보면 다음과 같다.

1. 전문인력 부족현상

최근 경제발전에 따른 젊은 층의 건설현장 진입기피로 건설기능인력의 고령화와 공급감소가 초래되고 기능인력에 대한 관리체계 부재와 직업훈련제도도 미비하여 기술인력의 경우도 전문성이 부족한 실정이다.[30)]

지난 1997년 IMF 구제금융 이후, 우리 업계는 대규모 구조조정으로 해외건설

30) 전형필, “건설산업의 선진화 전략”,「국토」통권279권, 국토연구원, 2005, p.58.

전문인력이 타 산업으로 대거 유출되었다. 반면, 국제유가 고공행진이 지속되면서 대외 환경이 호전되어 해외건설 발주물량이 대폭 증가하고 있으나 일부 기업의 경우, 플랜트 건설 등 대형 프로젝트 수주 추진 시 수행경험이 있는 전문인력의 부족으로 수주 기피현상까지 발생하고 있다.

국내시장에서 필요로 하는 건설 전문인력은 양과 질 모두에서 수요를 초과하는 과잉공급 상태에 있는 것과는 달리 해외시장에서의 필요로 하는 전문가는 절대적으로 부족하다. 현재 국내 업체들이 건설인력의 문제점을 해결하는 방법으로 생산직무분야의 기술자 그룹은 인도나 필리핀의 고급인력으로 대체하고 있으며 기능인력은 해당 공사에서 조달 가능한 현지 인력 혹은 인도네시아 등 제3국 인력을 활용하고 있다.[31)]

이에 따라 국내건설지상 침체와 해외건설 인력수요의 증가에 맞추어 수급을 연결하는 시스템의 필요성이 증대되고 있다. 이를 해소하기 위해서는 단기적으로는 해외건설 전문인력 관리제를 도입하여 DB시스템을 구축하고 수요자와 공급자를 연결해 주는 기능이 필요할 상황이다.

2. 금융조달 능력 부족

개도국의 민자유치를 통한 투자개발사업 규모는 최근 들어 동남아 외환위기, 중남미 금융위기 등으로 감소하였지만 점차적으로 광역화・보편화되는 양상을 보이고 있다. 과거에는 민자유치 시스템이 비교적 잘 정비된 일부 아시아 및 중남미 지역에서 활성화되었으나 최근에는 우리 기업의 주요 시장인 사우디아라비아, 이란, 오만, 쿠웨이트 등지에서도 자원개발 분야뿐만 아니라 인프라 부문의 민자유치가 확대되고 있는 추세이다. 따라서 중국, 인도 등 후발국가의 경쟁력 향상으로 상실된 토목・건축부문의 경쟁력을 만회하고, 연간 200억 달러 이상의

31) 김우영 외, “세계 건설 5강 진입을 위한 건설전문가 5,000명 양성”,「건설산업동향 2007-11」, 한국건설산업연구원, 2007.5.30, pp.6-11.

안정적 수주기반 확보를 위해서는 우리기업의 금융조달 능력 제고를 통한 투자개발형 공상의 참여 증대가 필수적이라 할 수 있다. 현재 정부가 추진하고 있는 국내 여유자금을 흡수하여 해외건설 투자사업을 지원하기 위한 사모펀드는 일정 규모의 펀드 설립 후 투자대상 프로젝트에 투자하는 장기 인프라 펀드로 전환되어 우리기업의 해외건설 투자사업에 대한 안정적인 재원이 확보되어야 할 것이다.[32)]

3. 지원정책의 문제

우리나라 해외건설은 일부 대기업 위주로 성장하여 매년 상위 10대 기업의 수주가 전체 해외건설 수주의 90% 이상을 차지하고 있다. 반면, 중소업체는 기술 및 자본력 부족으로 수주실적은 미미하나 국내 건설경기 침체의 장기화 조짐에 따라 매년 중소 건설업체의 해외진출과 수주실적은 크게 늘어나고 있는 추세이다. 해외건설협회에서는 이러한 중소기업들이 직면하고 있는 해외건설 실무상의 여러 가지 난제들을 풀어주고, 각종 리스크를 미연에 방지하기 위하여 2006년 4월 중소기업수주지원센터를 출범시킨바 있다. 현재 중소기업수주지원센터에서는 교육훈련 사업을 통하여 입찰에서부터 준공에 이르기 까지 전 과정에 대한 사례중심의 실무교육을 무료로 시행하고 있으며, 사업 추진 또는 시공상의 문제점을 해결토록 컨설팅 업무도 병행하고 있다. 그러나 현지에서 일어날 수 있는 각종 사안에 대하여 밀착 지원할 수 있는 보다 적극적인 지원체계가 미흡한 것도 사실이다.

해외건설 초기 단계에서는 해외건설업 면허제도 및 도급허가제도 등을 운영하였고, 국가적 차원에서 금융・외환관리, 세제・보험 및 무역관계제도 등 연관 제도의 개선을 통하여 해외건설시장 진출을 적극 지원하였으나 최근 개방화 및 기

32) 김명수, “중소건설업체 금융실태와 향후과제”,『건설경제』통권 53권, 국토연구원, 2007.12.31. 참조

업의 자율경영 추세 등에 따라 정부의 직접지원은 더 이상 어려운 실정이고, 장래에 DDA 및 FTA 협상 타결이 이루어질 경우 세계건설시장의 개방율은 지금보다 더 확대될 것이다. 결국 해외건설 지원제도가 정부의 직접 지원보다는 정보화나 건설외교 등을 통한 간접적인 형태로 변화고 있다. 그러나 미국은 대형 프로젝트 개발과 수주를 지원하기 위하여 무역개발청(TDA) 등을 통한 해외 프로젝트 조사비를 지원하고 있으며, 미국수출입은행, OPIC, USAID 등을 통한 금융지원과 프로젝트 파이낸싱을 제공하며 자국 기업의 해외진출을 지원하고 있고, 일본은 국제협력단(JAICA)를 통한 해외 프로젝트 조사를 지원하고 있으며, 일본국제협력은행(JBIC)을 통한 개도국 차관공사에 대부분 일본 컨설턴트를 선정하여 일본기업의 참여를 유도하고 있다. 그러나 우리나라는 해외건설 지원제도는 갖추어져 있지만, 지원수준
은 선진국에 비하여 미흡한 수준이다. 따라서 정부에서는 관련 지원예산을 대폭 증액시켜보다 효율적인 지원시스템이 운영되도록 해야 한다.[33)]

4. 수출상품군의 다변화 부족

우리나라 해외건설 전체 수주액 중 플랜트공사 점유율은 최근 3년간 평균 70%를 육박하고 있다. 2007년에 1억 달러 이상 대형 플랜트건설 프로젝트만 16건, 전체 수주의 60%를 상회하고 있다. 이 같은 플랜트공사의 약진은 부가가치가 큰 사업구조로 가고 있다는 점에서는 긍정적인 측면으로 받아들여지고 있으나 국산 기자재 조달부분이 계약액의 12%일 뿐이고, 전체 기자재 소요분에서도 30%에 불과한 수준으로 나머지는 선진국 등 제3국에서 조달되고 있으며, 70년대 말 80년대 초의 중동 붐 시기의 외화가득 수준에도 못 미치고 있다. 또한 FEED(Front End Engineering Design), Basic Design 능력이 선진국 기업에

33) 박환표 외,『해외건설 선진국 도약을 위한 제도적 기반구축 방안』, 건설교통부, 2006.12, p.24

비해 열세인 우리기업들은 그 만큼의 부가가치를 선진국 기업에 빼앗기고 있는 실정이다.[34]

5. 중소규모 건설업체의 진출의 어려움

정체되어 있는 중소규모 건설업체의 해외시장 진출이 활발하게 이루어지는 것이 국가 경제와 외화가득이 근간이 되고 있어, 현재 중소규모 건설업체의 해외진출이 증가하고는 있으나, 발주방식의 변화로 인해 국내건설시장에서 중소규모 건설업체의 영역과 입지가 줄어들고 있다. 현재의 발주규모는 BOT(Build Operation Transfer), BTO(Build Transfer Operation), BTL(Build Transfer Lease)과 같은 방식을 도입하다보니 중소규모 건설업체의 입지가 좁아지고 있으며, 한미 자유무역협정, 정부조달협정(Agreement ON Goverment Procurement) 등과 같은 세계화정책에 따른 국내시장의 개방등으로 전문기술의 투자 및 경험이 부족하여 해외시장 진출에 대한 기업경쟁력 약화를 초래하고 있다.[35]

34) 박형원, 전게서, p.4.
35) 해외건설협회, 연세대학교, 전게보고서, pp.76-77.

제 4 장 건설산업의 국제적환경변화추세와 경쟁력 분석

제 1 절 국제적 환경변화추세 분석

1. 대내외 경제여건 변화

세계경제는 2003년 이후 최근 5년간 호황을 이뤘는데, 이는 미국의 저금리 정책에 의한 풍부한 유동성과 소비 증가, 중국을 비롯한 개도국의 성장, 일본과 유럽경제의 회복 등에 기인하였다.

미국은 2001년 IT버플 붕괴와 9· 11테러 이후 적극적인 금리인하 정책을 취했고 그 결과 과잉 유동성 하에서 부동산과 주가가 상승하고, 소비가 진작되면서 전세계 경제성장에 긍정적 영향을 미치고 있고, 최근 몇 년간 10%를 상회하는 경제성장률을 보이고 있는 중국과 더불어 인도, 러시아, 브라질 등을 비롯한 개도국이 글로벌화의 급진전으로 수출과 성장이 호조를 보여 세계 경제가 성장하였고, 일본과 유럽도 그 동안의 오랜 침체에서 벗어나 구조조정의 효과가 가시화되면서 2% 초중반의 양호한 성장을 보이고 있다.

이러한 지난 5년간의 세계경제 호황은 2008년 이후 끝날 것으로 전망되며, 이는 미국의 저금리 정책과 이로 인해 증가한 유동성, 특히 서브프라임모기지의 부실화에 의한 것으로 미국의 풍부한 유동성에 의한 세계경제 성장이 종식되는 것으로 고려된다. 미국경기의 둔화와 더불어 유로지역의 경우는 고용증가와 물가안정으로 인해 민간소비가 증가할 것으로 보이나 유로화 강세와 미국 경제의 둔화로 인한 대미 수출 하락으로 경제성장률은 하락할 것으로 전망된다.

중국의 경우 몇 차례의 경기진정책에도 불구하고 10%대 이상의 경제성장률이

지속되고 있으며, 2008년에도 이러한 추세는 이어갈 것으로 예상된다.(<표4-1>)

또한, 2008년에도 원자재가격의 강세가 계속 이어질 것으로 예상됨에 따라 인플레이션 압력도 당분간 높은 수준을 유지할 전망이다. 2008년 중 국제유가는 2007년에 비해 상승폭이 확대되고 있으며 기타 원자재 가격도 곡물가격을 중심으로 강세를 이어갈 것으로 전망하고 있으며 국제유가는 중국 등 신흥시장국의 수요가 견실한 가운데 산유국의 증산여력 제약, OPEC의 고유가 유지정책, 지정학적 위험 고착화 등으로 높은 수준을 지속할 것으로 전망하고 있다.[36)]

<표 4-1> 전 세계 주요국 경제성장률 전망

(단위 :%)

국 가	2007년	2008년(추정치)
미 국	2.0	1.9
일 본	2.6	1.7
독 일	2.6	2.0
EURO	2.6	2.1
중 국	11.2	10.0
인 도	9.0	8.4
세 계	5.2	4.8

자료 : IMF(2007.12)

2. 해외건설시장 동향

가. 발주규모의 대형화

중동시장을 중심으로 두바이 인공섬 등 개발사업의 규모가 커지면서 발주규모

36) 김재영, “2008년 건설경기 전망”,「건설경제」통권54호, 국토연구원, 2007, pp.1-2.

가 커지고 발주규모 점차 대형화하는 추세이다. 과거 1억 달러 이상이면 대규모 공사에 속하였으나 최근에는 5억 달러 이상의 공사발주가 증가하는 추세이며 10억 달러 이상 규모공사도 상당히 많은 물량이 발주되고 있다.

나. 발주공종의 복합화

과거에는 토목과 건축, 기계, 전기 분야별로 분리 발주하는 것이 통례였으나 최근에는 이들을 통합하여 발주하는 현태가 늘어나는 추세이다. 이는 약간의 공사비가 증가하는 경향이 있더라고 공기에 대한 중요성이 커지고 있기 때문으로 분석된다. 또한 대규모의 준설매립공사와 육· 해상 구조물과 기전공사가 함께 포함된 복합공사가 단일공사로 발주되는 사례도 있다. 이러한 양상으로 보아 최근 해외공사는 전문성보다는 대규모의 종합적인 프로젝트 운영영략이 매우 중요해지고 있다.

다. 공사기간의 단축

아부다비와 두바이에서 최근 발주하는 공사의 대부분이 3억 달러 이상 규모의 공사인데 공기는 2년 반 정도로 3년 이내를 요구하는 경우가 대부분이다. 동원준비와 공사 마무리를 감안하면 실제공기는 2년정도로서 월 평균 2천만 달러 상당의 성과를 달성하여야 하는 수준이므로 적정수준의 공사자원 확보와 적기투입이 성패의 관건이 되고 있다.

라. 획기적인 디자인

최근 중동지역 구조물의 디자인은 과거처럼 단순한 기능적 설계의 의미에서 발전하여 구조물의 외관에 대한 비중이 상당히 커지고 있다. 현재 건설 중인 UAE

의 알가우드 교량 교각은 굴곡을 가진 입체적 형상을 하고 있으며 교면을 비추는 조명 역시 열대지방의 커다란 나뭇잎을 연상케 하는 특이한 현상을 설계에 반영하였다. 이는 최근에 외관을 가진 빌딩들이 두바이 지역을 중심으로 건설되면서 이와 조화를 이룰 수 있는 주변의 인프라 시설물들이 필요하기 때문인 것으로 판단된다.[37]

마. 세계건설시장의 구조적 변화추세 분석

최근의 건설시장은 오일머니의 중동 내 경제기반 투자로 중동 지역을 중심으로 건설산업이 호황을 맞고 있는 것으로 보이나, 건설산업은 최근에 최첨단의 복잡한 구조의 건물 공사의 시기를 단축하며 건설하고 있고 선진국가들의 건설업체들은 전통적인 사고에 의해서 건물환경 안에서도 큰 효율성을 발산하는 건물을 건설 하고는 있다. 그러나 전 산업의 생산량은 늘어나지만 오히려 건설산업의 수주량은 감소하는 형태를 나타내고 있다.[38]

바. 건설시장의 첨단화 · 자본화

최근 들어 IT산업과 금융산업이 지속적으로 발전하면서 전 산업시자의 변화를 유인하고 있다. 디지털 혁명을 이끈 IT산업은 산업간 영역을 융합시키며 전 산업으로 영향력을 확대시켜 나가고 있다. 초기에는 IT산업 내 융합이 이루어지는 수준이었으나 최근에는 타 산업으로 까지 확대되는 양상이다.

금융산업도 각종 금융기법의 발달을 계기로 타 산업과의 영향력을 높이는 추세이다. 과거에는 단순한 대출형태에 불과했으나 자산유동화증권, 리츠, 프로젝트

---

37) 장찬각, “해외건설 환경변화에 따른 대응방안”, 「자연과 문명의 조화」 제55권 제9호, 대한토목학회, 2007년 9월, pp.23-24.

38) Norbert W. young jr. el, 「Smart Market Report-Interoperability in the Construction Industry」, Mcgraw Hill Construction, Oct.24.2007, p.6.

파이낸싱 등 각종 다양한 기법들이 대두되면서 타 산업과의 연관성이 높아지고 있다. 건설시장 역시 이 같은 IT산업과 금융산업의 발달로 영향권에 본격적으로 진입하고 있다. 건설시장은 그동안 이들 산업과의 연관성이 매우 낮았으나 최근 들어 매우 높아지고 있다. 요즘 유행하는 유비쿼터스와 각종 사업 기법(BTL[39], BOT[40], BTO[41] 등) 등은 건설시장을 변화시키는 대표적인 IT 및 금융 관련 용어들이지만 이제는 건설시장의 또 다른 변화를 가져올 전망이다.

결국 이 같은 변화 양상들은 건설시장의 외연을 확대하고, 건설시장의 참여자들을 현재의 건설업체 중심에서 타 산업체들까지도 포괄하는 등 다양한 주체들의 시장참여를 촉진할 것으로 보인다. 과거에는 건설산업, IT산업, 금융산업들이 각기 독자적인 시장영역을 구축해 왔지만 앞으로는 이 같은 영역 구분이 무의미해져 건설시장과의 시장 융·복합이 가속화되면 "건설시장의 첨단화", "건설시장의 자본화"로 발전할 것이다. 첫째, 건설시장의 첨단화는 IT산업이 건설시장에 접목되면서 건설제품과 기술 등이 첨단화되는 것을 의미한다. 둘째, 건설시장의 자본화는 각종 금융기법이 발달하면서 건설시장에 다양한 투자 형태나 투자자들이 증가하는 것을 의미한다.[42]

---

39) 민간투자유치사업(BTL;Build-Transfer-Lease·건설-이전-임대) : 사회기반시설의 준공과 동시에 당해 시설의 소유권이 국가 또는 지방자치단체에 귀속되며, 사업시행자에게 일정기간의 시설관리운영권을 인정하되, 그 시설을 국가 또는 지방자치단체 등의 협약에서 정한 기간 동안 임차하여 사용·수익하는 방식.

40) BOT(Build-Own-Transfer) : 사회기반시설의 준공후 일정기간동안 사업시행자에게 당해시설의 소유권이 인정되며 그 기간의 만료 시 시설소유권이 국가 또는 지방자치단체에 귀속되는 방식.

41) BTO(Build-Transfer-Operate, 건설-양도-운영) : 사회기반시설의 준공과 동시에 당해 시설의 소유권이 국가 또는 지방자치단체에 귀속되며 사업시행자에게 일정기간의 시설관리운영권을 인정.

42) 김명수 외, "건설시장 선진화의 당위성과 전략", 「건설경제」 통권 52권, 국토연구원, 2007년 여름호, pp.68-70.

3. 신 고유가 시대 정착

2005년 이후 이란 핵개발문제, 나이지리아 테러 단체의 원유생산시설 공격 등 산유국의 정정 불안이 유가급등을 촉발한 이후 국제유가는 현재 사상최고치를 경신하고 있는 상황이다. 또한 OPEC 국가의 인구증가 및 실업확대에 따른 사회관련 비용의 급증, 인프라 정비, 테러방지 등 안보관련 지출 급증에 따라 재정확보가 절실한 상태이며 달러와 약세로 따른 실질구매력 감퇴를 보전하려는 의도도 이런 고유가 시대를 유지하게 되는 이유이다.

<표 4-2> 신 고유가 시대의 특징

	고유가 시대 (1973-1986)	저유가 시대 (1986-1999)	신 고유가 시대 (2000년 이후)
유가특징	단기 폭등후 안정	저유가 지속	장기간 상승
수요증가세	수요폭증	수요둔화	수요증대
공급능력	지속적으로 확대	잉여생산능력 충분	잉여생산능력 부족
투자	적극적인 투자	투자 부진	투자회복 불투명
시장 주도권	석유메이저 및 OPEC	석유소비국	소비국과 공급자간 주도권 경쟁
OPEC 시장지배력	강화	약화	재강화
세계경제에의 영향	급격한 침체야기	긍정적으로 작용	만성적 불안요인

자료: 이복남, 장현승, “세계 건설시장 동향 및 2008년 해외건설 수주 전망”,「건설산업동향 2008-02」, 한국건설산업연구원, 2008.02.28, pp.18-20.

4. 걸프협력회의(GCC)[43] 후 10년 전망

우선 중동지역을 살펴보면 지난 2007년 11 카타르 금융센터(QFC) 원장인 필립도프는 국내에서 걸프연안 6개국의 향후 10년간 대형 프로젝트에 투입될 예산은 9,750억 달러 수준이라고 제시하였다.[44]

<표 4-3> 걸프협력회의(GCC) 국가의 향후 10년 초대형 프로젝트 규모

(단위: 10억 달러)

국 가	인프라/부동산	에너지	전기,가스,상하수도	항공	관광	기타	합계
UAE	141	22	10	10	35	-	218
카타르	13	75	3	15	17	15	135
사우디	216	121	102	32	27	-	498
쿠웨이트	4	23	4	3	-	36	70
오 만	3	1	1	-	16	7	28
바레인	3	1	1	-	8	10	23
전 체	380	243	121	60	103	68	975

자료 : 상게서, p.18.

주요 프로젝트들은 두바이랜드 개발이 2010년까지 600억 달러, 사우디킹 압둘라의 이코노믹시티에 1,200억 달러, 쿠웨이트 실크시티 860억 달러, 사우디 압둘아아지즈 빈무사이드 왕장의 이코노믹시티에 530억 달러, 아랍에미리트 아부다비 야스섬 개발에 390억 달러 등 걸프연안국 통계에서 포함되었거나 혹은 포함되지 않은 다수의 대규모 프로젝트들도 추가적인 시장을 형성하게 될 것으로 전망된다.

43) GCC(Gulf Cooperation Council: 걸프 협력회의(協力會議). 사우디아라비아·쿠웨이트·바레인·카타르·오만·아랍 수장국연방(首長國聯邦)의 6개국에 의해 1981년 설립.
44) 상게서.

제 2 절 글로벌기업과 국제적 패러다임의 변화추세

1. 해외건설업체의 동향 분석

세계 건설시장을 주도하는 Top International Contractors의 수주금액은 매년 증가추세에 있다. 2002년 59.2%에서 2003년 60.7%, 2004년 62.5%, 2005년 62.8%로 전체 해외건설시장의 평균 60% 정도에 이르고 있다. 이러한 현상은 세계 주요 해외 건설업체들은 해외비중을 높여나가고 있다는 것으로 볼 수 있다. 또한 101위부터 150위 업체들의 시장점유율에는 2002년부터 2004년까지 별 차이가 없지만 2005년부터 15%로 성장을 하고 있고 150위부터 225위의 중소업체들은 매년 증가하는 추세를 보이고 있다.

이는 대형 해외기업들의 주도하에 중소· 중견 업체들이 약진하는 것으로 판단된다.

<표 4-4> Top International Contractors 225

(단위: %)

순 위	2002	2003	2004	2005
1위-50위	38.5	41.6	40.8	41.2
51위-100위	20.7	19.1	21.7	21.6
전체비율	59.2	60.7	62.5	62.8
101위-150위	11.9	11.6	11.8	15.7
150위-225위	3.6	3.9	5.7	6.5

자료 : ENR지 각년호(2007년 12월 기준).

2. 글로벌 기업의 사업구조분석 변화와 동향

세계건설시장은 WTO, 교토의정서 등 여러 외부적인 환경요인과 각 국의 정세

변화 속에 패러다임이 변화하고 있다. 이러한 세계 건설 패러다임의 변화는 발주방식의 변화, 사업관리 기술 중시, 무한 가격경쟁, 국가차원의 경쟁구도, 내수시장의 뒷받침, 사업 포트폴리오 변화 등으로 요약할 수 있다. 이중 가장 주위 깊게 보아야 할 점은 내수시장에서 견실히 구축된 기반을 토대로 해외건설시장에서의 경쟁력을 지원하고, 시장변화에 따른 기업차원의 포트폴리오 전략을 달리함으로써 기업차원에서 능동적으로 대처하고 있다는 점이다.

반면, 우리나라는 최근 부동산 규제 등 국내 건설경의 침체와 해외건설시장 개방의 증가 추세 속에 해외건설시장 진출에 대한 건설업체의 관심이 증가하고는 있으나, 국내업체의 해외건설 프로젝트 수주양상은 플랜트 위주로 나타나고 있으며 기업차원의 포트폴리오 전략보다는 단기 매출실적 위주의 특정부분 편중화 현상을 보이고 있다.[45)]

3. 글로벌기업의 경쟁패러다임 변화와 실제동향 분석

가. 해외건설시장에서의 경쟁력 지배요소의 변화

최근 해외건설시장에서는 경쟁력 있는 대규모 건설기업들의 수주가 전체에서 차지하는 비중이 높아지고 있다. 이러한 해외건설시장에서도 각 권역별, 지역별로 각기 다른 경쟁력을 갖추고 있어야 한다. 이는 근래 들어 더욱 뚜렷하게 세계 건설시장에서 나타나고 있다.

건설산업이 주문생산으로 수주산업이라는 특성을 고려하면 설계나 시공 등 공급자의 기술보다 우선하는게 건설서비스의 수요자인 발주처가 무엇을 요구하는지에 따라 기술경쟁력의 지배 요소가 달라진다. 즉 수요자가 요구하는 것은 기술수요측면에서의 경쟁력이다.

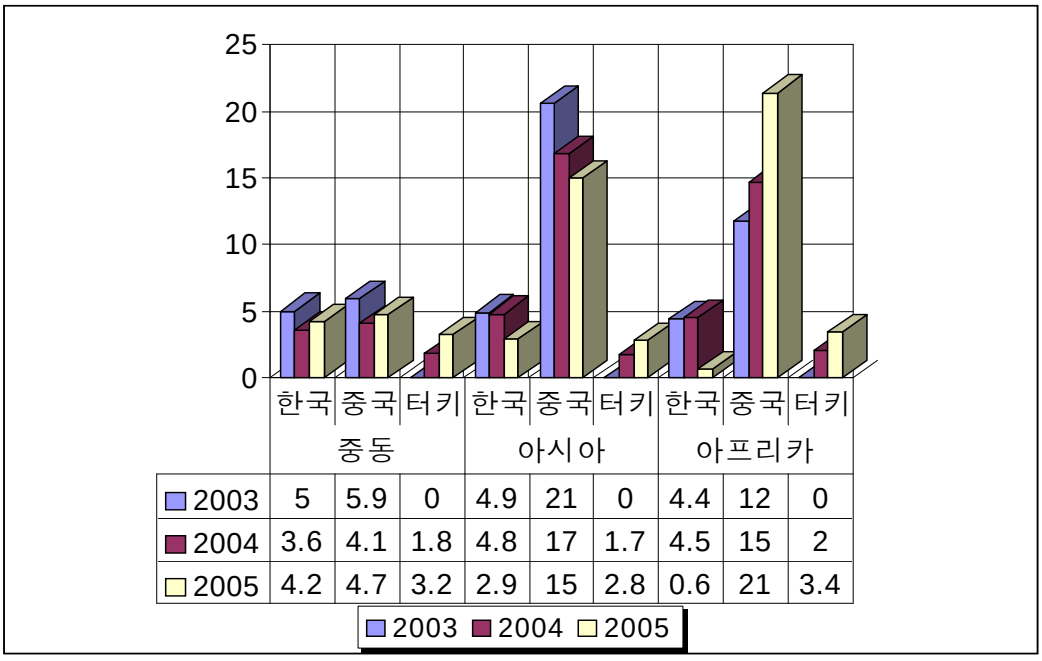
---

45) 장현승 외,『세계 일류 건설기업들의 사업구조 변화분석』, 한국건설산업연구원, 2006.10, p.5.

수요자의 이런 요구에 대해 서비스 공급자인 건설업체 혹은 엔지니어링회사들은 발주처가 요구하는 기간보다 짧게, 그리고 기업의 이윤을 손해 보지 않는 범위 안에서 발주처가 요구하는 품질과 성능을 만족시키면서 상품을 인도하는 것이 된다. 이러한 조건을 갖춘 발주처는 최근 제한적인 것으로 나타나고 있다. 즉 국민소득이 낮은 서남아시아권이나 아프리카권은 품질이나 성능보다는 가격과 공기가 공급자의 경쟁력을 지배하게 된다. 따라서 이런 지역의 경우 값싼 노동력을 가진 중국이나 터키 등 기업들이 경쟁력을 지배하게 된다. 이러한 현상을 실제로 발생하고 있다.

<그림 4-1> 주요 해외 권역에서의 한국과 경쟁 국가의 시장 점유비

(단위 : %)



	중동			아시아			아프리카		
	한국	중국	터키	한국	중국	터키	한국	중국	터키
2003	5	5.9	0	4.9	21	0	4.4	12	0
2004	3.6	4.1	1.8	4.8	17	1.7	4.5	15	2
2005	4.2	4.7	3.2	2.9	15	2.8	0.6	21	3.4

2003 2004 2005

자료 : 최석인 외, “해외 건설지장의 성장 가능성 진단 및 제언”, 「건설산업동향 2007-2」, 한국건설산업연구원, 2007.2.23, p.13.

중동과 아시아 지역에서의 터키의 시장점유비는 증가하고 있고, 아프리카에서

도 중국과 터키의 시잠점유비도 증가하는 것을 <그림 4-1>에서 볼 수 있다.

반면 국제 유가급등으로 여유 돈이 비교적 풍부한 국가권에 속하는 중동권의 경우는 석유· 가스 외에 기술적인 자원이 부족하기 때문에 가격보다는 품질과 성능, 그리고 공기가 경쟁력을 지배하게 된다. 국내 기업들이 중동권에서 수주액이 급격히 증가하고 있는 이유이기도 하다.

부존자원은 있지만 유동화되지 않는 상태인 브릭스(BRICs) 국가들의 경우 성장 잠재력 때문에 외국의 자본을 끌어들인 국가인 경우 금융동원 능력과 함께 국제사업금융기술, 그리고 해외건설 및 투자사업에 대한 위험도 평가기술과 함께 사업타당성분석에 대한 역량이 경쟁력에 많은 영향을 끼친다.

또 다른 측면은 기업들이 속한 국가의 설계기준이나 규격, 그리고 발주와 입·낙찰 등 건설서비스 거래 방식이 얼마만큼 선진화 혹은 글로벌화 되어 있는지도 상당한 영향을 미치고 있다. 기업이 속한 국가의 건설제도 인프라가 선진화되지 못하고 국제시장과의 호환성이 낮을수록 해당기업들의 해외시장 경쟁력은 낮아질 수 밖에 없게 된다.

나. 발주방식의 변화와 기업경쟁력의 상관관계

건설공사에서 발주자의 주문이 나타나는 건설공사발주방식의 경우 발주자의 요구에 의해 공사가 결정된다. 이는 발주방식에 따라 경쟁력을 지배하는 요소가 달라진다는 것이다. 일반적으로 건설공사에서 발주자가 서비스를 구매하는 방식은 크게 4가지 방식으로 나눌 수 있다. 첫째 설계와 시공분리 방식이다. 둘째 턴키방식으로 설계시공일괄구매 방식이다. 셋째, 위의 두 가지를 포함하는 사업관리방식(PM 또는 CM)이다. CM방식에서는 설계와 시공을 분리할 수 있고 턴키방식을 택할 수 있다. 마지막은 투자개방형방식의 하나인 민간투자사업방식(BOT 혹은 BTO 등)이다.

2000년대 들어 해외건설시장에서 발주방식에 대한 혁명이 일어나고 있다. 이

는 2010년 까지는 지속될 것이다. 해외건설시장에서 설계와 시공분리 방식은 국제금융기관이 발주하는 공사나 혹은 각국의 대외협력자금이 투입된 공사로 일반적으로 규모가 작은 것이 특징이다. 댐이나 도로건설 등 사회간접시설에서 저개발국가들이 자국 내 기업 참여를 최대한 보장하기 위해 비교적 소규모 공사패키지로 나눠 발주하는 경우에 이 방식을 적용한다. 이 방식에서 기업의 경쟁력은 가격이나 공기가 승패를 좌우하게 된다. 국내 기업들이 주력으로 하고 있는 플랜트시장은 EPC(Engineering, Procurement and Construction Management)인 턴키방식으로 전환되어 있다. 최근 들어 철도나 교량, 고층건물 등도 이런 턴키방식으로 전환시키는게 일반적인 추세이다.

민간투자사업방식에서는 당연히 사업금융 동원 기술과 방법이 가장 큰 영향력을 발휘하게 된다. 또한 프로젝트관리 역량과 함께 위험관리에 대한 입찰자의 지명도와 실적 또한 중요한 경쟁력 지배요소가 된다. 세계 경제시장의 큰 흐름을 바꿀 브릭스(BRICs) 들이 대표적으로 민간투자사업을 확대 시킬 것으로 전망한다. 그리고 아시아권의 비교적 개발 진전이 느린 국가들도 발전소나 도로와 철도 등은 거의 민간투자개발형 사업 방식을 택하게 될 것으로 보인다.[46)]

다. 국가차원의 지원

해외건설시장에서 발주되는 건설공사는 규모나 상징성이 크기 때문에 단순히 건설업체 또는 설계엔지니어링업체들만이 아닌 국가적인 관심을 불러일으키는 경우가 많다. 해외건설시장에서 수주에 미치는 정치적 및 외교적 영향력 행사는 기업차원이 아닌 해당국가 정부기관의 전폭적인 지원에 의해서 이루어지고 있다. 이런 영향력은 발주되는 당해 사업단위로 이루어지지 않고 일반적으로 장기간에 걸쳐서 쌓여진 국가간 유대관계, 국가별 상호이익, 상쇄측면 등 여러 가지 요인

46) 이복남, “해외 건설시장과 경쟁패러다임의 새로운 추세”, 「대한토목학회지」 제53권 11호, 대한토목학회 , 2005.11, pp.65-67.

에 의해 행사되고 있다. 선진국일수록 이러한 영향력에 좌우되는 정도는 미약하지만, 개발도상국과 후진국으로 갈수록 커지는 것이 특징이다.[47]

라. 글로벌 기업들의 대응방안

발주방식의 변화는 결과적으로 입찰자의 경쟁력을 지배하는 경쟁패러다임의 변화를 의미한다. 다시 말해 발주자로서 'one stop service'를 요구하는 셈이며 민간투자 사업방식은 'total solution'을 요구하는 것이다. 설계를 포함한 구매와 시공기술 여부는 입찰자의 소관이지 발주자의 책임은 아니라는 것이며 금융에 대한 위험부담 역시도 입찰자의 책임이기 때문에 발주자는 가능한 발주자의 위험 부담을 경감시키기 위해 단일 창구를 원하는 것이다. 문제는 발주자의 이런 요구들이 시간을 주면서 요구하는 것이 아닌 현재 시점 기준으로 요구하는 것이다.

이러한 시장의 특성 상 대기업은 지금보다 훨씬 규모가 커질 것이며, 반면 소규모 기업은 규모가 더욱 소규모화 되는 현상을 발생시키고 있다. 이는 세계 50대 해외건설 수주 회사를 보면 그 순위가 변하지 않고 있다는 점이 이를 증명하고 있다. 해외건설시장에서 나타나고 있는 이러한 현상에서 기업들의 역량 보존과 발전 전략의 방식으로 역량을 가진 기업을 인수 합병하는 방식을 채택하면서 사회간접시설공사에 위험을 각오하고 민간투자개발형 사업방식을 넓혀가는 전략을 택하고 있다.

영국의 대표적인 종합건설회사인 AMEC은 자국 내에서는 건축시장에 주력하고 있으며, 해외시장에서는 에너지 및 석유화학 설비에 주력하는 전략으로 수정하였다. 즉 'process participation' 전략을 통해 시설 완공 이후의 이윤 창출 개념보다 건설과정에서 기술력 중심의 프로세스 개선을 통해 이윤을 창출하는

---

47) 이영환, 이복남, "해외건설시장 경쟁 패러다임의 변화와 시사점", 「건설산업동향 2003-02」, 한국건설산업연구원, 2003.1.23, pp.9-10.

것으로 과거 인건비경쟁에서 시스템 경쟁으로의 전환을 예상할 수 있다.[48]

마. 주요 선진국의 대응방안 및 시사점

미국의 업체들은 자국시장에서의 많은 사업을 통해 전문화와 다양화를 이루어 성장세를 유지해 가면서 특화된 상품을 가지고 해외시장으로 진출을 준비하고 있으며, 일본은 자국 내 기존의 사업영역에서의 선택과 집중을 통한 핵심 경쟁력을 강화하면서 새로운 철도, 통신, 도로 등의 설비중심형 건설 분야의 진출과 동시에 O&M[49] 등 사업의 종합적 형태를 유지하는 전략과 특화상품에 대한 해외진출을 꾀하고 있다. 유럽의 업체들은 자국시장에서 다양한 분야에 쌓아온 많은 경험과 기술을 가지고 해외시장을 공략해서 매출규모를 증가시키는 전략을 구사하고 있다.

이와 같은 국가별 경쟁력 강화전략에 비추어볼 때 우리나라 건설업체들은 일본의 업체 중에서 해외로 진출을 꾀하는 기업들의 전략을 벤치마킹할 필요가 있다. 유럽의 경우는 원천기술을 바탕으로 수주기회를 제고하고 있는데 반해 국내 업체의 경우는 원천기술의 확보가 어렵고 미국과 같이 자국시장이 크지 않아 시장의 한계가 있기 때문에 선택과 집중을 중심으로 새로운 사업권을 개발해가는 전략적 행보가 필요할 것이다. 해외시장은 이제 선택이 아닌 필수시장으로 인식되어야 하고, 다각화가 어렵다면 선택과 집중 논리를 가지고 핵심경쟁력 강화전략을 펼쳐야 우리나라 업체들이 해외시장 점유율을 높일 수 있을 것이다.[50]

---

48) 장현승, “해외 건설시장 및 글로벌 기업의 변화 추세” 「건설동향 브리핑」, 132호, 한국건설경제연구원, 2007.3.2, p.9.
49) organization and method(s) : 사무 개선 활동
50) 장현승 외, 전게서, p.49.

제 3 절 환경변화에 따른 우리나라 해외건설업체의 SWOT분석

1. 우리나라 해외건설업체 분석

가. 강점분석

우리나라 건설업체의 강점으로는 1970년대부터 본격적으로 진출하여 다년간 축적된 해외 건설사업에서의 시공 경험이다. 이는 신규 프로젝트 수주 및 추진에 있어 상당한 강정으로 작용하고 있으며, 해외건설 진출 이후 구축된 해외 지사조직 및 네트워크가 해당 국가 진출 시 경쟁력이 되고 있다.

기술력 부분에 있어서도 국내·외 사업을 통해 축적된 시공 기술 측면에서는 선진업체들과의 경쟁에서도 별 차이가 없으며, 이러한 사업과정에서 능력과 기술, 경험을 두루 갖춘 전문 인력을 다수 확보하고 있다는 점도 강점이다.[51]

중국을 포함 아시아 지역이 비교적 안정적인 경제성장이 예상되어 사회간접시설 투자가 지속적으로 성장 가능성이 있고, 사우디아라비아와 쿠웨이트가 플랜트 설비와 도시개발에 대한 대규모 투자계획을 가지고 있어 현지 경험과 인맥이 두터운 국내 기업들에게 좋은 기회를 제공할 것으로 보인다.[52]

나. 약점분석

약점으로서는 진출지역이 아닌 국가에 대해서는 현지정보가 부족하고 해외지사가 설치되어 있지 않은 국가에서는 영업기반이 취약하여 수주활동에 어려움이

---

51) 연세대학교, 해외건설협회, 『선진국의 토목· 건축분야 수주동향과 전략』, 건설교통부, 2006.12, p.34.

52) 장현승, “해외 건설시상 진출 환경 및 성장 가능성”, 「건설동향 브리핑」 제 133호, 한국건설경제연구원, 2007.3, p.14.

있다. 특히 현지 언어능력 부족과 해당 국가에서 사업을 수행한 적이 있는 해외경험 유경험자의 부족, 현지 문화에 대한 이해와 해당 국가에 대한 정보의 부족, 외환위기 이후 금융기관에서 보증을 받거나 자금을 조달하는데 어려워 재무적 관리에 약하며, 인건비 상승으로 인해 중국 등 신흥국가 업체들에 비해 가격경쟁력이 열위에 있으며, 해외업무 지원인력의 부족이나 해외경험 유경험자의 부족 또한 약점이다. 특히 중소· 중견기업체 일수록 이러한 현상은 더 극명하게 나타나고 있다.

또한 원화가치 상승 및 해외 건설시장의 호황으로 인해 임금과 원자재 값이 급등하고, 이라크 등 중동지역의 정치적 불안정과 아시아 및 아프리카 지역 국가들의 과도한 현지화 요구로 채산성이 악화될 가능성이 있다.[53]

중국과 중국계 기업들이 정치· 외교를 포함한 국가 차원의 지원에 힘입어 국내 기업들의 시장 성장세가 더 어려워 질것으로 예상되며, 터기는 이슬람 문화권 국가에게 동일 문화권 인식을 강하게 심어 주어 우리나라의 주력 시장인 중동지역에서 터기 기업들을 선호하는 경향이 높아 질 것으로 예상되고 있다. 이 같은 경우 터기 기업들은 미국이나 유럽계 기업보다는 한국 기업의 시장을 잠식할 가능성이 높다.[54]

다. 기회분석

최근에 나타나고 있는 국제유가 상승으로 인한 중동지역의 기본인프라 구축의 활성화, 아시아 지역의 경제성장, 각국의 해외건설업체에 대한 정책변화 등으로 인해 해외시장의 개방, 확대추세가 이어지고 있다. 또한 정부 기관 및 각종 협회의 정책, 제도개선을 위한 노력과 점진적인 금융지원의 확대, 국내 건설시장의 침체로 인해 해외진출을 원하는 중소· 중견기업의 확대 및 인력과 자원의 확보가

53) 유대우, “플랜트산업의 기회와 우리 학회의 책무”,「플랜테크 저널」제2권 제3호, 플랜트 학회, 2006년 9월호, p.2.
54) 장현승, 전게보고서, p.14.

용이해지고 있다. 또한 대외이미지 및 국가신용도 회복으로 인한 아프리카, 서아시아 등 신 시장 개척 등이 기회가 발생하고 있다.

특히 국내 경험이 풍부한 신도시 개발 및 주택 부동산 개발이 베트남, 카자흐스탄 등 신흥개발국가에 적극적인 투자개발형 사업을 추진하고 있는 것은 기회요소이다.

또한 세계 건설시장이 지속적인 성장세에 놓여 있기 때문에 발주량이 늘고 있으며 WTO 체제의 출범으로 인한 개방화의 가속은 해외진출의 촉진 요인으로 작용할 것으로 판단된다.[55]

라. 위기분석

우리나라 내부 사정을 살펴보면 이미 한계에 다다른 해외건설 전문가 등 내무전문 인력 부족과 역량 고갈이라는 문제점이 위험요소라고 할 수 있다. 해외 건설시장 전문인력 부족 현상은 국내 기업에 국한되지 않고 선진국 기업들에게도 공통적으로 나타나고 있는 문제점이기도 하다. 부족한 전문 인력은 숙련 기능공이나 기술자보다 고급 사업 책임자와 감독관, 그리고 숙련된 견적전문가, 원가전문가 및 공정관리전문가 등에서 특히 심각하게 나타나고 있다.[56]

또한 사업책임자급 혹은 기술 부문별 책임자급을 제외한 일반 기술자급과 현장 감독관 인력은 인도, 필리핀, 터기 등 제3국 인력을 투입하는게 보편적이거나, 최근의 해외시장 호황은 제3국의 전문 인력조차 부족 현상을 일으키고 있는 것이 현실이다. 우리나라의 건설은 해외 건설시장에서 외부적으로는 시장 성장세로 호황 국면을 맞고는 있지만 2~3년 전 기 수주한 물량을 소화하는데도 전문인력 부족으로 고전을 치루고 있는 상황에서 3배가 넘는 공사를 신규 수주한 국

55) 최진욱 외, 전게논문, p.178.
56) Gary J. Tulacz, “Contractor Personnel Shortages Cause Huge Sellers' Market for Top People” 2006 Second Quarterly Cost Report, JUN.26.2006.(http://enr.ecnext.com/coms2/article_febiar060626f에서 발췌)

내 업체들의 현실적인 어려움이 있다. 결과적으로 기업들은 전문 인력의 부족 상황으로 수익성이 불확실한 사업은 기피하게 될 것이고 수주액의 70%를 차지하는 플랜트 상품 군에서도 이미 상당한 금액을 수주했기 때문에 추가 수주에는 선별적인 선택을 할 것으로 예상되어 2007년도에 비해 크게 수주액이 늘지 않을 것이라는 비판적 전망도 가능하다.[57]

또한 해외건설시장에 뛰어든 중국 등의 후발건설업체나 해당 국가 현지 업체들의 기술력이 상승하여 간단한 토목· 건축 공사를 직접 수행할 수 있게 됨에 따라 그 수주량이 줄어들고 있으며 이 업체들의 저렴한 가격공세에 밀려 수주경쟁력을 잃어가는 추세를 가장 큰 위협요인으로 평가된다.

국내 기업 간에도 소수의 대형업체가 해외건설시장을 독점하고 있으며 한정된 해외사업을 놓고 국내 건설업체들간의 과도한 경쟁이 일어나고 있다.[58]

57) 이복남, 장현승, 전게서, pp.20-21.
58) 연세대학교, 해외건설협회, 전게보고서, p.34-37.

<표 4-5> SWOT 분석

강 점(Strengths)	기 회(Opportunities)
- 과거 중동지역 진출 등을 통한 풍부한 해외건설분야의 경험 및 인지도 - 안정적인 수익확보 기능 및 후속수주 연계 가능성 큼 - 고유가시대 - 정부의 전문가양성 시스템 구축 노력	- WTO 체제 출범으로 세계 건설시장의 개방 확대 추세 - 세계 건설시장의 지속적 성장세 - 현지 법인설립 등 거점 확보 통한 한 경쟁우위 요소 발생 - 국내 건설업체의 인지도 향상 및 경제성장 촉진 - 정부의 지원방안 확대
약 점(Weaknesses)	**위 협(Threats)**
- 원조의 구속성 강하고 유상 비율 큰 편향적 구조 - 전문인력의 부족현상 - 현지 정보 부족 - 가격 경쟁력 약화 - 편중된 상품구조 - 80년대 이후의 임금상승 - 낙후된 생산구조 고수로 인한 관리기술 경쟁력 부족 - 기업간 장기투자 부족으로 인한 전문인력 및 전략상품 부재 - 원천기술의 부족으로 부가가치 부족	- 우리나라의 대외 의존성 강한 경제구조 - 개발도상국들의 양허성 지원사업확대 - 국내업체간 과열경쟁 - 건축· 토목 등에서 경쟁국가 등장 - 중국, 인도, 터기 신진건설업체 진출 - 해외 선진업체의 건설정보화 선진기술과의 격차 심화

2. 해외시장 진출시 국내 건설기업의 문제점

한국 건설업체들이 이처럼 견실한 해외수주 성과를 내는 것은, 이들이 고수익 마진의 높은 보다 복잡한 건설 프로젝트를 두고 일본・유럽・북미의 건설업체들과 경쟁하는 데 있어서 나아지고 있다. 한국 건설업체들은 1970년대와 1980년대에 해외건설 프로젝트 입찰을 시작한 초기에는 주로 상대적으로 쉬운 도로와

아파트 건설에 주력했었으며, 이러한 프로젝트들도 공사 감독은 다른 국가의 업체들이 맡았었다. 반면, 오늘날 한국의 대규모 건설업체들은 설계, 엔지니어링, 그리고 건설 관리 서비스까지 모두 시행하는 '턴키 솔루션'을 제공하고 있다.[59]

1973년에 중동에 진출한 한국의 건설업체들은, 유가급등으로 사우디아리비아 등 걸프만 국가들이 신규 정유시설과 발전소에 대한 투자를 늘리면서 몇 년 더 이어질 건설 붐의 수혜를 입을 것으로 보여 한국 건설업체들의 해외 매출 중 약 60%를 중동이 차지하고 아시아에서의 매출의 거의 두 배를 창출하는 중동지역에서, 이란과 이라크의 정치적 불확실성이 해소되기만 하면 주문 호조가 10년은 더 갈 것으로 예상하고 있다.[60]

해외건설 수주실적은 1997년 이후 8년 만에 100억 달러를 넘어섰지만, 우리 건설업체들의 해외진출 패턴이 달라지고 있다. 해외건설시장 진출패턴의 변화양상은 토목·건축공사 중심에서 플랜트 공사 중심으로, 해외부동산개발시장 진출확대, 중견 및 중소건설업체의 진출 확대, 신규 시장 개척 노력 활발 등 크게 4가지로 요약해 볼 수 있다.

가. 토목·건축공사 중심에서 플랜트공사 중심

1980년대만 해도 토목·건축공사를 차지하는 비중은 82.4%였지만, 1990년대는 62.0%로 줄어들었고, 2000년대에 들어와서는 급기야 20%미만 수준으로 하락하였다. 가장 큰 원인은 토목·건축공사를 수행하는데 있어서 임금 경쟁력과 노동생산성도 낮아졌고, 기술 경쟁력이 취약한데 있다. 또한 우리 건설업체의 주된 진출시장인 중동이나 아시아국가 지역업체들도 단순 토목·건축공사는 충분히 수행

---

59) Evan Ramstad, "Korea construction stocks gain on a boom in overseas business", 「WALL STREET JOURNAL」, 2007.06.01(http://online.wsj.com/public/us)

60) Kyunghee Park "South Korea's years in desert pay off with Mideast orders", 「International Herald Tribune」, 2007.05.22.(http://www.iht.com/articles/2007/05/22/business/sxwon.php)

할 능력이 있다. 중국과 인도 건설업체들은 저임금을 무기로 급속하게 단순 토목·건축공사 시장을 잠식하고 있다.

이런 상황에서 가격경쟁이 치열한 토목·건축공사는 수주를 하더라도 수익성을 기대할 수 없다. 우리 건설업체들은 초고층 건축공사를 제외한 나머지 토목·건축공사 수주실적이 지금보다 더 하락할 가능성이 있다.

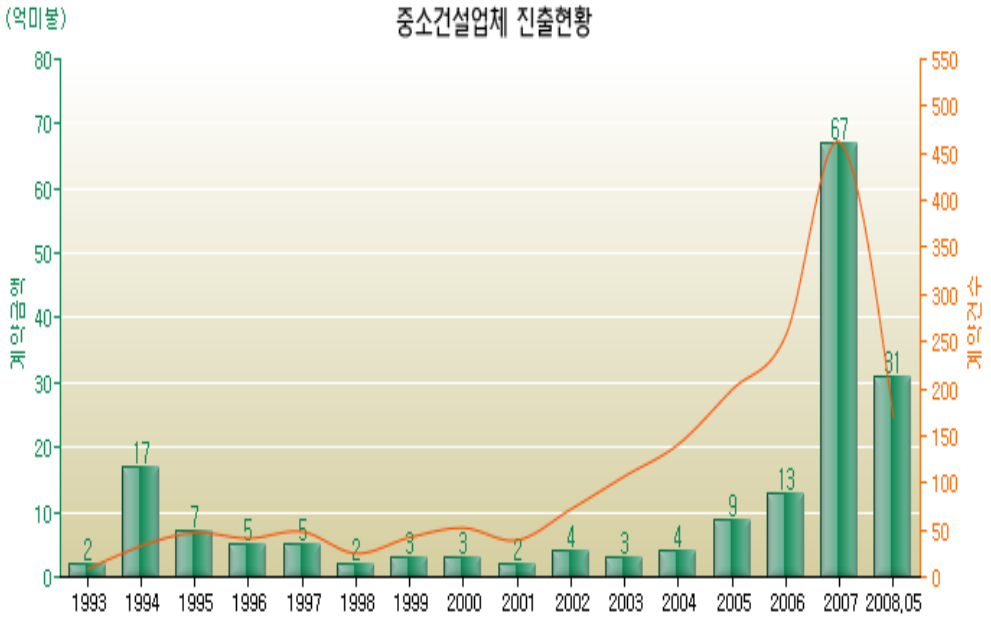
반면에 플랜트 공사는 아직까지 우리 건설업체들이 세계적인 경쟁력을 보유하고 있다. 더욱이 고유가 추세가 지속되면서 중동산유국을 중심으로 우리 건설업체들이 상대적으로 세계적인 경쟁력을 보유하고 있는 석유·가스 플랜트공사 발주가 당분간 더 늘어날 전망이다. 플랜트부문의 경우, 중국이나 인도걸선업체와 몇 년간의 기술격차가 존재하고 있기 때문에 우리 건설업체들이 경쟁력을 갖고 수주기회를 넓힐 수 있을 것이다.

나. 중견 및 중소건설업체의 진출 확대의 딜레마

해외건설 수주실적으로 보유한 건설업체는 2002년에 79개사, 2003년 86개사, 2004년 113개사, 2005년에는 136개사, 2008년은 4월말까지만 52개사가 새롭게 진출을 시작했다.(<그림 4-2>참조).

계약금액도 2002년 4억 달러 규모에서 2007년 67억 달러로 16.4배가 증가했으며 2008년 04월 기준 30억 달러를 넘어섰다.

<그림 4-2> 1993-2008.05 중소건설업체 진출현황



자료 : 한국해외건설협회(2008.05기준)

그러나, 경제가 성장함에 따라 국내총생산에서 차지하는 건설 투자의 비중은 선진국과의 비교에서도 나타나듯이 점차 감소하는 경향을 나타낸다. 우리나라의 경우도 건설투자의 비중이 점차 감소하여 1995년 22.5%였던 것이 2000년에는 16.7%감소하였으며 2005년에는 16.3%로 하락하였다. 또한 2010년까지 건설업의 연평균 성장률은 2.5%로 같은 기간 우리 경제의 연평균 잠재성장률인 4.5%를 하회할 것으로 전망된다. 이는 우리나라 건설산업의 성장이 정체되는 성숙기를 맞이하였음을 시사한다. 경쟁력이 있는 중견 및 중소건설업체의 경유라면 생존과 지속적인 성장을 위해서 새로운 활로를 모색해야만 하는 시점을 맞이한 것이다. 이러한 인식이 확산됨에 따라 2000년 이후 중견 및 중소건설업체들의 해외시장진출이 급격히 증가하고 있다. 특히 2005년 들어서면서 대폭 증가하여 건수기준으로는 전체 해외건설 수주의 76.9%, 금액기준으로는 13.4%를 기록하였다.

그러나 중견 및 중소 주택업체들이 진출하고 있는 나라들의 경우 거의 모든 국가들이 개발도상국 중 최근 경제가 급부상하고 있는 국가들이다. 이는 경제성장에 따른 부동산가격 상승으로 사업 성공 시 높은 수익을 기대할 수 있다는 장점이 있는 반면, 정부의 각종관련 정책의 불안정성이 높으며, 거래의 투명성이 낮고, 관련 정책의 불안정성이 높으며, 거래의 투명이 낮고 부정부패의 개입의 여지 또한 높아 리스크가 매우 높다. 즉, 중국에서 보는 바와 같이 현지정부의 급작스러운 부동산담보대출규제와 이에 따른 분양시장의 침체는 사업초기의 수익 구조를 악화시키는 것은 물론 최악의 경우 중도에서 사업을 철수해야하는 사태를 맞이할 수 있기 때문이다.

진출 국가의 위험이 높다는 점과 더불어 중소 업체들의 해외 사업 시 신중을 기해야 하는 또 다른 이유는 중소 및 중견업체들이 해외에 진출하는 사업형태의 대부분이 우리나라 업체가 직접 자금을 투자해 토지를 매입하고, 인허가와 분양까지를 책임지는 개발사업이라는 점이다. 개발사업은 국내에서 추진하는 경우에도 잠재 리스크가 크다. 더욱이 여러 가지 요건이 불안한 해외프로젝트의 경우 현지정부의 불투명한 인허가 절차, 컨설팅 업체의 시장 조사 왜곡, 다양한 국가위험이 내재되므로 만약 사업실패 시 치명적인 손실을 입을 가능성이 높다.[61]

다. 신규시장 개척 노력 미비

1980년대 초반 해외건설 경기 급락과 해외건설업체의 구조조정 배경에는 중동 이외의 신규시장 개척 노력이 부족했다. 특정 지역에 대한 의존도가 높을수록, 그 특정지역의 경기 침체의 영향을 받게 된다. 당분간 고유가로 인해 중동 경기는 활발할 것으로 전망이 되고 있다. 신규시장 개척은 기존의 해외건설업체보다 새롭게 해외건설시장에 진출하고자 하는 건설업체들이 더욱 적극적이다. 후발주

61) 김민형, “해외건설-난공불락의 대기업 성격 아니다.” 「건설저널」2007년 1월호, 한국건설산업연구원, 2007.01, pp.41-42.

자로 새로 해외건설시장에 진출해야 하는 업체의 입장에서는 기존 기득권자들이 없는 새로운 시장을 선호하기 때문이다.[62]

라. 글러벌화에 대비한 능력 부족

우리나라의 해외건설은 국제적환경변화에 대비하여 첫째 국내 기술자들이 글로벌 언어와 문화에 취약하다. 국내 관습과 제도에 익숙한 보통의 기술자들은 글로벌 언어와 문화에 대해 배타성을 가지고 있다. 둘째 과거 오랫동안 해외 건설시장 경험을 통해 구축된 인적 네트워크가 IMF 위기 후 구조조정 및 해외시장 축소로 인해 현직을 떠남으로서 쌓아놓았던 네트워크가 붕괴되었지만 새로운 인맥 구축을 못하고 있다는 점이다. 셋째는 국내 기업들이 해외시장 확대를 위해 무엇을 준비해야 하는지 자각하면서도 준비가 미비하다는 것이다. 마지막으로 국내 기업들이 시스템엔지니어링과 기본설계, 프로젝트 관리 역량이 선진국 기업들에 비해 상대적인 열세에 놓여있다는 점이다.[63]

---

62) 이상호, “해외건설 활성화에 따른 정부지원방안”, 「건설경제」 통권 47권, 국토연구원, 2006, pp.36-40.

63) 이복남, “해외 건설시장과 경쟁패러다임의 새로운 추세”, 「대한토목학회지」 제15권 11호, 대한토목학회 , 2005.11, p.66.

제 5 장 해외진출을 위한 경쟁력 강화방안

제 1 절 해외건설산업의 발전과 진출전망

해외건설 수주가 다시 증가하여 전성기를 맞이하게 된 것은 무엇보다도 외부적 환경 요인의 호전을 들 수 있다. 우선 세계 건설시장이 안정적으로 성장하고 있고 지속적인 고유가로 인하여 플랜트, 도시개발 등을 위주로 한 중동건설시장의 확대가 당분간 지속될 것으로 보이며 나이지리아 등 신흥 산유국들의 발주물량 역시 증가될 것으로 예측되고 있다.

또한 베트남, 카자흐스탄, 알제리 등지에서 추진 중인 대규모 신도시 개발 및 부동산 개발 프로젝트가 성사되어 수주전망을 밝게 하고 있다.

한편, 내부적 요인으로는 첫째 고유가로 인하여 시장이 커진 플랜트 분야는 기술수준에서 국제적인 경쟁력을 보유하고 있다는 점과, 둘째 정부의 신시장 개척에 대한 지원과 함께 우리 업계의 꾸준한 노력으로 우리의 주력 시장인 중동, 아시아뿐만 아니라 아프리카, 중앙아시아 등 신흥시장으로 영역을 넓혀 가고 있고 또 시장다변화로 토목· 건축 수주액도 증가하는 등 지역별, 공종별로 수주구조 기반이 튼튼해지고 있다는 점을 들 수 있다.

향후 우리 건설산업은 국제적인 수준으로 선진화하고 체질을 강화하는 한편, 수주전략도 우리나라가 경쟁력이 있는 초장대 교량, 초고층 빌딩 및 발전소, 해수담수화, 석유화학 플랜트 분야의 적극적인 공략과 함께 최근 중동, 중동아시아 등지에서 많은 관심을 보이고 있는 우리나라 신도시 개발경험과 고속철도 및 지하철 건설 경험 등을 토대로 이 분야에 적극적인 진출을 모색한다면 다변화 전략도 가능하다.[64]

---

64) 이성민, “해외건설 진출전략에 관한 제안 및 사례소개”, 「자연과 문명의 조화」 제55권 제9호, 대한토목학회, 2007년 9월호, p.34.

국내기업들의 향후 해외건설시장에서의 전망은 긍정 및 부정요인을 모두 가지고 있어 현재와 같은 상승세를 유지할 수 있을 것인지 정확하게 판단하기는 어렵다. 그러나 본 논문에서는 다음과 같은 주요 이유로 계속 상승보다는 유지 혹은 하락 가능성에 더 큰 비중을 두고자 한다.

첫째, 2년 연속 해외건설 성장세가 국내기업들의 체계적인 노력보다는 외부시장 환경이 더 크게 작용했으며, 계속해서 외부환경이 결코 국내기업들에게 유리할 수는 없기 때문이다. 둘째, 고유가 행진이 멈출 것으로 예상됨에 따라 중동지역 국가들이 투자 계획을 보수적으로 운영할 가능성이 높아졌다. 더욱이 달러화가 약세임에도 불구하고 유가의 보합세 혹은 실질적 하락 경향은 이러한 가능성을 더욱 높이고 있다. 셋째, EU 가입이 좌절된 터키는 이슬람 문화권 국가에게 동일 문화권 인식을 강하게 심어 주어 터키 기업들을 선호하는 경향이 높아질 것으로 예상된다. 이 경우 터기 기업들은 미국이나 유럽계 기업보다는 한국기업의 시장을 잠식할 가능성이 높을 것으로 판단된다. 넷째, 또 다른 주력시장인 아프리카 및 아시아지역에서는 중국과 중국계 기업들이 정치·외교를 포함한 국가차원의 지원에 힘입어 국내 기업들의 시장 성장세가 더 어려워질 것이라는 예상이다.

다만, 다음과 같은 긍정적 요인이 작용할 경우에는 해외건설시장에서의 성장은 지속될 것으로 판단된다. 하지만 이는 대내요인보다는 대외 환경에 의해 좌우되는 것이기 때문에 연속적이라기보다 단기현상에 그칠 가능성이 크다. 첫째, 유가하락 전망과 달리 유가상승이 지속되고, 달러가치 하락이 현시점에서 멈출 경우, 둘째, 국내기업들의 주택· 부동산개발 부문에 투자가 지속적으로 늘어나고 또 알제리나 베트남 혹은 카자흐스탄과 같은 국가들이 한국의 신도시 개발 경험을 적극적으로 활용하고자 하는 국가전략이 힘을 얻게 될 경우, 셋째 전자나 자동차 혹은 조선 등 제조업의 글로벌화 전략의 연장선에서 국내 투자보다는 해외 투자를 더 확대시킬 경우, 해외수주의 성장 혹은 유지 가능성을 높일 수 있다는 판단이다. 넷째, 중국이나 인도, 혹은 터키 기업들이 현지 국가들의 자국화 정책에 따

라 인력이나 자재 이동을 제한시킬 경우 사업관리 역량이 상대적으로 강한 국내 기업들이 유리할 것으로 예상된다.[65]

제 2 절 정부의 정책지원 경쟁력 강화방안

1. 중동시장 진출 확대 지원

단기적으로 가장 중요한 것은 고유가 추세의 지속을 전제로 중동시장 진출확대 방안이다. 중동시장의 건설 붐은 과거와 판이하게 다르다. 1970년대에는 도로, 항만, 주택 등과 같은 기본적인 인프라시설을 구축하는데 주력했다. 2000년대의 중동국가들은 한편에서는 우리 건설업체들의 주된 수주영역인 석유·가스 플랜트처럼 고유가 추세에 따라 부존자원의 생산을 위한 인프라를 확충하는데 주력하고 있다. 석유나 가스가 고갈된 이후의 상황에 대비하기 위해 부동산 개발사업에 천문학적인 자금을 쏟아 붓고 있다. 특히 UAE 소속의 두바이에서는 플랜트 사업보다 부동산 개발사업이 더 활발하게 진행되고 있다. 이러한 여건에 대비한 정부의 정보 인프라로 정책적 확대 정책을 강화해야 한다. 해외시장 진출 확대를 위해 해외 근로자에 대한 비과세 범위를 확대함으로써 원가상승 요인 해소를 통해 기업의 경쟁력을 높여 줄 수 있다. 미국은 연 8만 달러, 일본은 해외 근무수당 전액에 대해 비과세 혜택을 부여하고 있으나, 우리나라의 경우 비과세의 경우 월 100만원에 불과한 실정이다.[66]

---

65) 이복남, 최석인, “해외건설, 지속 가능한 수주 성장세 이어갈 수 있나” 「건설저널」 한국건설산업연구원, 2007.3, p.60.
66) 김민형, “해외건설 지속 성장을 위한 과제”,「건설동향 브리핑」, 140호, 한국건설경제연구원, 2007.7.1, p.15.

2. 신규시장 개척을 위한 지원확대

중동시장의 퇴조에 대비하는 대책으로서 신규시장 개척을 병행해야 한다. 중국, 인도, 러시아, 베트남, 카자흐스탄, 우즈베키스탄 등이 일차적인 신규시장 개척을 위한 지원대상 국가가 될 수 있다. 이들 국가는 대체로 우리보다 소득 수준이 낮다. 인프라도 낙후되어 있고, 주택상황도 열악하다. 이런 시장의 개척을 위해서는 정부가 공적 자금(ODA)으로 집중적인 지원을 할 필요가 있다. 국가간의 무역은 호혜주의에 입각하여 이루어질 수밖에 없기 때문에 우리 기업이 이들 국가에 진출해서 일방적으로 돈을 벌어온다는 식으로 접근해서는 성공할 수 없다. 그 나라가 필요한 것을 지원해주고, 그 대가로 돈을 번다는 식의 접근이 필요하다. 그러기 위해서는 투자개발형 사업을 비롯해서 금융동반 사업이 요구될 소지가 높다. 이는 결국 건설업체의 파이낸싱 역량 강화와 국가적인 금융지원을 필요로 하게 될 것이다.

2007년 중소건설업체의 해외수주는 67억 달러로 2006년에 비해 5배 이상 증가하였다. 2008년에도 정부의 자금으로 운영되고 있는 해외건설시장개척지원사업의 확대 및 중소기업수주지원센터를 통한 집중적인 지원을 통해 신규시장 및 기존 해외시장 진출을 활성화해야한다. 특히 국내 경기침체로 고사상태에 빠진 건설엔지니어링업체들 수주확대를 위해 이들의 주무대인 베트남, 중국 등 주요 시장에 대한 정보제공을 비롯해 정부 차원의 관심과 배려가 뒤따라야 할 것이다.[67]

3. 해외건설펀드 설립

2005년만 해도 전체 해외건설 수주실적 가운데 95.9%가 도급공사였고, 투자

67) 김민형, 전게서, pp.29-30.

개발형 사업의 수주실적은 4.1%로 약 4억5천만달러에 불과했으나 2007년 투자개발형 사업은 28억 달러, 2008년 5월까지 27억 달러에 이르고 있다. 이 같은 추세는 고유가 지속으로 중동국가의 사업자금이 풍부한 상황을 반영하고 있는 것으로 불 수 있다. 하지만 중국, 베트남, 말레이시아, 필리핀, 인도네시아, 태국 등 아시아 시장으로 진출을 확대하기 위해서는 중장기적인 관점에서 투자개발형 사업의 확대가 불가피할 것으로 보인다. 이에 따라 정부는 1억 달러의 연내 해외펀드 설립기조를 세워서 연내 설립 할 계획을 가지고 있다. 펀드조성은 해외수주실적에 도움을 주고 기타 인프라, 건설분야 투자개발에 적극 나서도록 할 수 있다. 정부는 해외건설 펀드를 점차적으로 증가시키는 정책으로 건설업체에 대한 지원을 강화해야 할 것이다.[68]

4. 에너지 도입과의 연계 및 건설외교 강화

패키지 딜(Package Deal)방식에 의한 프로젝트의 창출이 필요하다. 이는 대규모 개발사업의 한 형태로서 개발회사에서는 철도, 도로, 항만 등 산업인프라를 건설하여 제공하고 상대국 정부에서는 현금 대신 자국이 보유한 천연자원을 교환하는 방식의 개발모델이다. 이러한 방식에 의해 진출이 유망한 국가로는 고속도로, 철도, 주택 등 대규모 SOC사업을 추진하고 있는 알제리, 앙골라, CIS[69] 등 신흥 에너지자원 국가들이다. 중동과 아시아 지역이 주 해외시장인 우리 건설업계로서는 세계 시장의 다변화 전략을 수립하고, 경쟁업체, 경쟁국가들과의 경쟁력 우위에 있을 수 있으며[70] 또한 기존의 주요 해외시장인 중동지역, 동남아, 러시아 국가들과는 원유, 가스 도입 시 주요 프로젝트 수주와 연계하고, 건설업

68) 이상호, 전게보고서, pp.41-42.
69) 구 소련의 후신. 91년 12월 21일 옐친러시아대통령의 주도로 11개국 정 상이 벨로루시의 수도 민스크에 모여 연합의 설립에 서명함으로써 1922 년의 소연방조약을 폐기하고 탄생했다. 참가국은 러시아를 비롯해 우크라이나·벨로루시·투르크멘·아제르바이잔·아르메니아·우즈베크· 키르기스·카자흐·타지크·몰다비아 등 11개국이다.
70) 김종현, 전게보고서, p.29.

체와 에너지수입업체간 연계도 추진해야 한다.

또한 고위급 인사의 중동순방 등 건설외교를 활성화하여야 한다. 또한 BOT 등 투자개발형 프로젝트 증가에 따라 현지업체와의 조인트벤처, 외국 디벨로퍼회사와의 지분참여 등을 추진하고 전문성을 보유한 공기업과 해외건설업체간 합작수주 및 우리 업체(2~3개)간 전략적 제휴도 유도해야 할 것이다.[71]

5. 보증 및 자금조달 운영 지원 강화

정부의 실질적인 지원 부문에서 금융과 정보측면의 지원 강화가 필요하다. 수출입은행에서 중소업체를 커버할 수 있도록 취급대상 신용범위를 넓히고 프로젝의 타당성을 중심으로 보증 및 자금 대출을 할 수 있도록 해야 할 것이다. 또한 중소업체의 해외시장진출 보증 및 자금조달을 위해 별도의 기관을 활용하는 방안을 고려할 수 있을 것이다. 다만 현재 건설공제조합은 법적으로 금융업무를 할 수 없는 상태이며, 이 경우 중소업체의 보증에 따르는 리스크가 상대적으로 클 것이므로 이를 어떻게 헤징할 것인가에 대한 논의가 전제되어야 할 것이다.[72]

또한 정부의 공적자금은 공여국과 수원국간의 계약에 의해 지원되는 형태로 해당사업은 비교적 안정적이고 적정 수익도 확보 할 수 있어 국내업체들이 적극적으로 활용할 수 있도록 해야 한다. 특히 정부 공적자금은 개발도상국의 건설공사 수주에 큰 역할을 하고 있다. 정부의 공적자금은 원조를 요청한 개발도상국에 원조를 할 것인가의 여부를 결정하고, 어떤 종류의 협력을 제공할 것인가를 결정하기 위하여 사전조사를 하는 과정을 거치게 된다. 이 과정을 통하여 국내 건설업체들은 거의 비용을 들이지 않고 사업의 타당성을 조사하고 프로젝트의 기획 및 발굴 단계부터 참여가 가능하기 때문에 기업들은 신규시장에 대한 사전 선점

71) 건설교통부,「국무회의 보도자료- 해외건설 진출 확대대책」, 2005.10.10, pp.2-3.
72) 김민형, 전게서, p.29.

효과를 누릴 수 있기 때문이다.[73]

결국 정부는 수주계약 확대를 위해서 더욱 더 많은 노력을 해야 하고, 여러 발주형태의 계약에서 기업이 수주할 수 있도록 지원방안을 강화해야한다. 또한 정책적으로 R&D투자를 강화하여 브랜드파워 업그레이드를 지원해야 할 것이다.[74]

6. SOC 예산 및 공공건설투자의 지속적 확대

정부의 SOC 투자 및 공공건설투자의 지속적 확대의 가장 큰 이유는 해외건설시장의 활성화를 위한 내수시장의 수요 창출을 통해서 선진건설기업이 내수시장을 기반으로 해외에 진출하는 전문화, 특화를 하는데 주목할 필요가 있다. 또한 SOC 투자는 경제성장 동력의 바로미터일 뿐만 아니라 생산유발과 부가가치 창출에 효과가 크기 때문이다. 세계 각국이 불황극복, 고용창출을 위해 건설부문에 대한 투자를 중시한 것도 바로 이런 이유 때문이다.

한국은행은 건설업에 1조원을 투자하면 1만 7,900명의 고용창출 효과가 나타난다고 분석하고 있다. 현재 부동산 안정대책으로 건설경기마저 급격히 위축되어 있는 상황에서 SOC 등에 대한 과감한 건설투자가 필요하며, 특히 SOC 구축은 오랜 시간을 필요로 하는 만큼 사전에 선도적인 투자가 필요하다.[75]

---

73) 최준열 외, 전게논문, pp.116-117.

74) Shim ui sup, “Korea`s participation and Structural Change in the Middle East Construction Market”, 「한국중동학회 논총」, 제28권 제1호, 한국중동학회, 2007, pp.213-214.

75) 이충렬, “건설산업의 성장 동력 확보 방안”,「건설경제」 통권 49권, 국토연구원, 2006 가을호, p.34.

제 3 절 국제환경변화에 따른 경쟁력 강화방안

1. 새로운 성장 수출아이템의 발굴

현재 알제리, 베트남, 카자흐스탄 등에서 추진하고 있는 개발 사업이 향후에는 오일머니가 풍부한 중동, 아프리카 등으로 점차 확대될 것으로 보인다. 이는 한국형 도시계획 건설인 U-City[76]가 새로운 수출아이템으로 비교 우위가능성이 매우 높다. [77]

U-City는 건설산업뿐만 아니라 IT· 전자산업 등 관련 산업의 전방위적 동반 진출이 가능한데다 이를 통해 대· 중소기업의 동반 진출 및 상생협력이 가능하다. 따라서, 해외건설의 고부가치화, 수주 구조의 다변화에 기여할 수 있고, 중소업체의 해외진출 토대를 제공할 수 도 있다.

또한, U-City는 건설 이후에 운영관리가 중요하기 때문에 운영관리에 따르는 지속적인 수요 창출이 가능하다. 더욱이 아직까지 U-City는 블루오션이라 할 수 있기 때문에 하나의 성공적인 사례는 여타국가에 많은 새로운 수요를 창출할 수 있을 것으로 기대된다.

특히 중동지역을 중심으로 포스트 오일(Post-oil) 시대에 대비하여 활발한 경제 개발 정책을 추진하고 있고 인구증가 및 삶의 질에 대한 기대로 인해 신도시 개발 수요가 급격히 증가하고 있다. 사우디아라비아 경우 267억 달러 규모의 에너지 및 노동력 기반산업 중심의 서남부 중심도시를 계획하고 있고, 현대식 항만

---

76) 첨단 IT 인프라와 유비쿼터스 정보 서비스를 도시 공간에 융합하여 생활의 편의 증대와 삶의 질 향상, 체계적 도시 관리에 의한 안전 보장과 시민 복지 향상, 신산업 창출 등 도시의 제반 기능을 혁신시키는 차세대 정보화 도시. u-시티는 국내의 발전된 정보기술의 역량이 총체적으로 결집되고 건설, 가전, 문화와의 컨버전스를 실현하는 21세기 한국형 신도시를 뜻한다. 국내에서는 중앙 정부의 정책적 지원 아래 지방 자치 단체와 통신 사업자, 건설 사업자, SI/NI 사업자 등이 중심이 되어 추진하는 유비쿼터스 IT의 대표적인 비즈니스 모델이다.

77) 김민형, 전게서, p.29.

시설과 공업단지, 금융단지, 거주 및 교육 단지를 갖춘 에너지 물류 중심의 경제 신도시 개발에 267억 달러, IT 및 지식 기반 도시 건설 개발에 67억 달러 등을 실제적으로 개발 할 예정이다.[78]

2. 전략적 제휴 및 M&A 능력 강화

국제환경에서 경쟁의 심화와 수익성 악화, 공정 편중 현상을 보이고 있는 해외 건설시장에서 선진외국기업들은 우수한 기술력 확보와 경쟁우위 부문의 특화 및 집중화 차원에서 전략적 제휴와 기업 간 M&A를 수시로 시행하고 있다. 우리 기업의 기술능력 향상의 시급성을 감안할 때, 선진기술을 보유한 외국 기업에 대한 인수합병이 적극적으로 장려되어야 할 것이며, 선진기술 획득이라는 관점에서 정부차원의 인수자금에 대한 지원방안도 마련되어야 할 것이다. 그리고 이러한 선진기업의 인수에 있어 인수기업의 운영은 선진 외국인에게 맡기고 업체는 전문인력의 일부를 투입하여 전문기술을 전수 받도록 하고 점차 우리 기술자의 수를 늘려 가는 방향으로 접근하는 것이 효율적일 것이다.[79]

그러므로, 단기적으로 외국 중견 엔지니어링업체 인수를 통해 기술력을 제고하고, 외국 엔지니어링어사와의 공동 참여를 확대시켜야 할 것이다. 프로젝트 관리 모델을 개발하고·보급을 통합 사업관리의 운영 선진화도 필요할 것이다.[80]

---

78) 박재현, “한국형 U-City, 해외시장 진출 방안 적극 모색을”, 「건설저널」, 한국건설산업연구원, 2007.12, pp.61-63.
79) 조경태, “해외건설산업의 여건변화와 경쟁력강화 방안”,「대한토목학회지」제53권 11호, 대한토목학회, 2005.11, p.73.
80) 건설교통부, 전게자료, pp.2-3.

제 4 절 기업자체적 경쟁력 강화방안

1. 대기업

가. 공종별 진출의 다원화

공종별 균형된 해외진출 활성화가 이루어져야 한다. 플랜트에 비해 상대적으로 경쟁력이 취약한 토목, 건축 등에 대한 진출이 확대되어야 한다. 본문에서도 살펴 보았듯이 세계적으로 토목, 건축분야의 해외 매출액 비중이 30% 내외를 차지하고 있다. 토목부문은 기존 또는 신흥 에너지자원 개발 국가의 대형 인프라 구축사업에 참여함이 바람직하며 건축부문은 기획제안과 금융동원을 수반한 투자개발형 사업의 발굴을 비롯하여 전 세계적으로 기술력을 인정받고 있는 IT와 접목된 초고층 첨단 빌딩분야 수주에도 힘을 기울여야 할 것이다. 플랜트 상품군에 집중된 현재의 현상은 고유가 행진이 멈출 경우 국내 기업들에게 상당한 타격을 줄 가능성이 높다. 플랜트 상품군에 원천기술이 해외건설시장의 수주경쟁력을 좌우하듯이 토목· 건축 상품군에도 기업들이 나름대로 브랜드 있는 기술이나 완성된 상품을 가지도로 하는 전략 수립이 기업 경영 차원에서 수립되어야 할 것이다.[81]

나. 플랜트부문의 경쟁력 선진화

2007년 기준 63.4%로 200억 달러를 돌파한 플랜트 부문에 대한 경쟁력을 더욱 강화해야 한다. 이는 토목, 건축 분야의 발전과 별개의 문제이다. 플랜트 수주 물량이 증가하지만 플랜트 부문 건설인력의 효율적인 수급을 비롯하여 기자

81) 이복남 외, 전게보고서, p.25.

재· 장비의 적기 조달, 리스크 매니지먼트를 통한 손실의 극소화 등 이제는 성공적인 수행을 위한 종합적인 관리능력이 필요한 시기이다. 미국, 유럽, 일본 등의 원천기술을 보유한 업체와 M&A 등을 통해 우리가 부족한 기술경쟁력을 획득하는 전략도 중요한 부분이다.[82)]

또한 현재 국내 기업들은 석유· 화학분야에 편중되어 있는 진출분야에 대해 많은 수익을 창출하고 발전· 전망 있는 신규 플랜트 분야로 눈길을 돌려야 한다. 고부가가치의 환경이나, 정보통신 사업, 그리고 풍력발전이나 연료전지 같은 대체에너지가 향후 수요가 증대될 것으로 예상된다. 따라서 이러한 분야로의 진출을 위해서는 기계, 전자, 정보산업의 통합지향 첨단기술개발과 플랜트 산업분야의 접목으로 신개념 플랜트 공사가 필요할 것이다. 이러한 기술개발을 통하여 신개념 플랜트공사 프로세스 라이센스를 보유가게 되면 사업개발자로서 참여가 가능해지고, 기자재의 제작과 공급, 기본계획 및 사업타당성 분석에 관한 컨설팅 사업화 등의 참여도 가능하게 될 것이다. 장기적으로는 신개념 플랜트공사에 기술개발과 특화분야의 공정설계기술, 시스템 설계기술 및 사업관리능력, 그리고 완공 후의 종합성능평가 및 유지관리기술 등 기반기술의 확보에 많은 투자로 기술력 및 수행능력을 고도화하여야 한다.[83)]

다. 국내기업 간 과당경쟁 방지

최근 해외 건설시장에서의 우리 기업 간의 과당경쟁에 따른 수익성 저하 및 대외신인도 악화에 대한 우려가 증대되면서 우리 기업 간의 협력 필요성이 강하게 제기되고 있다.

과당경쟁에 대응할 수 있는 현실적인 방안에 대해서는 우리 기업 간의 합작활성화와 세부공종에 대한 특화를 기초로 한 컨소시엄 참여 확대를 들 수 있다.

---

82) 김민형, 전게서, p.30.
83) 이태식 외, “해외 플랜트 건설 분야의 현황 분석을 통한 경쟁력 강화전략 도출”, 「한국건설학회 학술발표대회 논문집」, 한국건설학회, 2006.11, p.320.

또한 과당경쟁 징후가 보이는 프로젝트에 대해서는 정부 또는 민간지원기구에 조정을 의뢰하고, 합리적인 조정결과에 대해서 기업 또한 적극적으로 수용하는 성숙한 문화의 조성도 요구된다.[84]

최근 쿠웨이트 주르 신규 정유공장 건설 프로젝트에서 5개 패키지 중, 간접 및 동력시설을 제외한 4개 패키지에서 GS건설이 증류 및 탈황 프로세스 40억 달러, SK건설이 수소생산 프로세스 20억 62백만 달러, 유류저장시설 대림산업 11억 84백만 달러, 해상공사는 현대건설 11억2천만 달러를 수주하였다. 이 수주의 경우 우리업체들 사이에서 문제가 되어왔던 과당경쟁을 빚지 않고 업체별로 특화된 공정 부문에 수주역량을 집중하여 공개 입찰 된 4개부문을 전부 수주함으로서 모범 사례가 될 수 있을 것이다.[85]

2. 중소업체 해외진출 강화방안

해외건설시장은 높은 투자성장율과 중동의 경기회복, 신시장의 급부상, 지속적인 건설시장의 개방 등을 통해 빠르게 글로벌화 되고 있지만, 이러한 해외건설시장을 선도하고 있는 업체들은 진출 장벽들을 스스로 극복할 수 있는 대형규모 건설업체들이 대부분이다. 이처럼 아직까지도 국내 중소규모 건설업체들이 해외건설시장에 진출 및 확장을 하는데 여려 장벽이 존재하여 진출이 용이하지 않다. 이는 중소규모 건설업체들의 하청 등을 통한 성장세로 2008년 기준 10%를 상회하고 있지만 여전히 대기업 위주의 발주형태로 수주가 증가하고 있다. 이렇게 국내 중소규모 건설업체가 어려운 해외진출을 시도하는 가장 큰 원인은 정체되어 있는 국내건설시장으로 판단하고 있다. 2002년 이후 100조원 규모로 정체되어 있는 국내 건설시장에서는 수주 산업의 속성상 치열한 경쟁이 불가피한 상황이

84) 조경태, 전게논문, p.74.
85) “올 해외건설 수주 벌써 267억弗 ”, 한국경제 인터넷판, 2008.05.12.

다.[86] 이러한 조건에서 중소규모 건설업체들이 해외시장으로 진출하기 위해서는 첫째, 기술력 또는 자금 조달력을 동반한 진출이어야 한다. 해외 실적이 국내 공사의 PQ 심사 시 가점요인이 된다는 사실이 최근 설계분야의 해외진출증가에 상당한 영향을 미쳤음을 감안하더라도, 현재 중소업체의 해외진출 중 대부분을 차지하고 있는 용역, 산업 설비와 전기 공사들은 대부분 단순 시공이라기보다는 우리나라 엔지니어들의 기술력을 기반으로 한 것이다. 또한, 개발 사업의 형태로 이어지는 주택사업의 경우에는 자사의 지분 투자뿐 아니라 국내에서 투자자들을 모집하고 현지 정부로부터 투자유치를 받는 등 자금조달문제 해결이 사업의 관건이 된다.

둘째, 현지 사업주체와 긴밀한 협력체계구축하에 진출을 시도해야한다. 특히 주 계약인 수의계약에 대상이 되기 위해서는 현지 발주처, 정부 또는 현지 업체와 긴밀한 네트워크 구축을 통해 정보를 신속히 입수하는 한편, 자사에 대한 정보를 수시로 제공해 발주처에 인식 시킬 필요가 있다. 특히, 개발사업의 경우 현지에 영향력이 있는 주체와의 합작은 사업에 대한 책임을 공유함으로써 자금 조달뿐만 아니라 현지 인허가와 분양에 필요한 핵심적인 지원 확보를 통해 프로젝트의 성공을 유도하는 전제조건이 된다.

셋째, 현지법인의 설립을 통해 본사리스크를 분리해야 할 것이다. 현지법인설립을 통하여 현지화에 대한 진출국의 요구에 부응함과 동시에 본사와 현지 사업을 분리 운영함으로써 해외시장 진출 시 당면할지도 모르는 위험이 본사에 미칠 영향을 최소화시켜야 할 것이다.

넷째, 대기업 또는 현지시장에서 경험이 있는 업체와 동반진출 또는 국내정부가 주도, 지원하는 프로젝트를 통한 진출을 시도해야 할 것이다. 해외시장진출 경험이 없는 중소업체가 해외시장에 진출하기 위해서는 높은 비용과 리스크를 감수해야하며 최악의 경우 업체의 생존에 치명적인 손실을 입을 가능성도 높다. 따라서 실패가능성을 줄이면서 해외시장에 안착하기 위해서는 현지 시장에서 풍

86) 정연일 외, “국내 중소규모 건설업체들의 해외진출 활성화에 관한 연구”, 「한국건설관리학회 학술발표대회 논문집」, 한국건설관리학회, 2006.11. p.405

부한 경험과 네트워크를 확보하고 있는 대기업이나 경험이 있는 업체의 공사 일부를 수행하거나 하도급을 통해 동반 진출해야 할 것이다. 또한, 우리나라 및 현지정부차원에서 지원하는 프로젝트의 경우 현지국의 까다로운 인허가 등에서 어느 정도의 인센티브가 주어질 가능성이 높으며, 국가 위험의 영향도 적게 받을 가능성이 높으므로 이러한 프로젝트를 대상으로 한 진출 방안 모색이 요망된다.

다섯째, 프로젝트 파이낸싱을 활용한 개발 자금의 확보가 필요하다. 중소 주택업체의 해외 진출은 대부분 자금 투자를 전제로 한 개발사업으로 이루어진다. 그러나, 기업금융을 통한 자금 조달은 사업 실패 시 국내본사 자체의 상존을 위협할 수 있다. 따라서 국내 및 현지금융기관 등을 통한 투자자모집, 기획 제안사업을 통한 현지 정부로 부터의 파이낸싱 유치, 세계은행 및 아시아개발은행과 같은 국제금융기관으로 부터의 파이낸싱 등 프로젝트파이낸싱을 활용하는 방안이 강구되어야 할 것이다.

여섯째, 현지 업체와의 차별화를 전제로 장기적인 포석 아래 사업을 추진해야 할 것이다. 전술한 바와 같이 해외사업은 다양한 리스크를 내재하고 있다. 만약 해외시장진출이 일회성에 그친다면 그에 수반된 비용은 결국 매몰비용(sunk costs)화 할 우려가 높다. 따라서 해외시장 진출에 대한 의사 결정은 장기적인 관점 하에 신중이 접근해야 할 것이다.[87]

3. 국내 대기업과의 합작 및 하청방안 증대

중소규모의 건설업체는 대형 건설업체 비해 리스크 관리 능력 등 프로젝트 관리 능력이 부족하고, 언어, 관습, 정치체계 등의 차이로 이질적인 외국에서 엄정한 해외비용을 부담해야 하기 때문에 과거 대기업의 진출 사례처럼 한 기업이 단독으로 해외건설공사를 수행하기에는 어려움이 많다. 합작 및 하청의 형태로 대기업과의 협업을 통한 해외시장 진출은 대기업의 정보와 마케팅의 활용, 자금

87) 김민형, 전게서, pp.42-43.

부담 경감 및 투자위험의 분산 효과를 얻을 수 있어 중소규모 건설업체의 해외 시장 진출을 좀 더 용이하게 할 수 있다.

대기업도 해외건설공사의 수행 시 협력업체로서 현지의 전문건설업체들 보다 국내의 중소규모 건설업체를 선호하는 경향이 있다. 현지 업체들은 인건비가 낮은 장점이 있으나, 국내 업체들은 현지 업체들보다 상대적으로 높은 기술력을 보유하고 있으며, 공사 수행 시 업무에 대한 목적의식이 높고, 무엇보다 언어적 동질성으로 인해 충분한 의사소통이 가능하기 때문이다. 합리적인 대기업과의 합작 및 하청이 이루어지기 위해서는 대기업과 중소규모 건설업체 간의 수직적인 도급이 아니라 수평적인 개선이 이루어져야 하며, 입찰단계부터 대기업과 중소규모 건설업체가 함께 참여하여 실효성 있는 금액을 산정하도록 해야 할 것이다.

또한 엔지니어링 업체의 경우 Design-Build 방식으로 발주되는 사업을 통해 대형 건설업체와의 동반 진출도 가능할 것이다.[88]

88) 해외건설협회, 연세대학교, 전게보고서, pp.240-241.

제 6 장 결 론

본 논문에서 살펴보았듯이 유가의 상승과 이로 인한 중동지역의 자국 현대화 정책을 통해서 우리나라의 해외건설시장은 플랜트 공사를 위주로 중동지역에 대한 진출이 확대되었고 해외수주액도 증가하고 있다. 이러한 시장 구조를 가지고 있는 우리나라의 해외건설시장은 플랜트 분야가 지속적인 사업물량을 확보하고 있다. 이에 반하여, 건축부문과 토목부문에 대한 사업물량은 비지속적인 것으로 나타나 보완책이 필요할 것으로 보인다. 이는 해외건설시장에 대한 수출 다변화로 국제경쟁력을 갖추어야 하고, 나아가 진출기반의 구축과 선진 기술의 확보, 다양한 시장 확대 전략을 연구해야 할 것이다. 특히 중동지역에 편중되어 있는 국제 시장에 대한 의존성을 탈퇴하여 수주국의 다변화 전략을 구축해야 할 것이다. 그러므로 해외건설 시장의 다변화를 위하여 단위건물의 수주와 같은 방식이 아닌 직접 시장과 상품을 형성해 나가는 부동산 개발산업으로의 전환을 모색할 필요가 있는 것으로 보인다.

우리나라의 공종별 상품구조에서 플랜트 상품군의 비중이 계속 증가하고 있는 경향은 세계 해외건설시장에서 토목과 건축의 상품군이 늘어나고 플랜트 군은 감소하고 있는 상황에서 역행하는 것으로 플랜트 상품군에 집중된 현상은 고유가 행진이 멈출 경우 국내 기업들에게 상당한 타격을 줄 가능성이 높다.

선진건설기업들은 자국시장을 중심으로 급격하게 성장을 하고 있으며. 기술제휴나 M&A를 통해 영업범위를 넓혀 나가고 있다. 그러므로 우리 기업들은 해외시장비율을 높이면서, 건축・토목 등의 시설물 사업비중을 같이 높이는 다각화 추세를 가지고, 기술원천 확보와 전문 인력 확보를 통하여 M&A를 통한 기업 경쟁력을 높여야 할 것으로 보인다.

현재 해외시장 수주의 증가는 국내 기업들의 자생적인 노력의 산물이 아니라 국제적 환경변화에 입각한 환경변화로 발생하고 있다. 그러므로 기업 스스로의 자생력을 갖추기 위한 대・내외적인 투자와 혁신이 필요할 것이다.

이에 정부도 세일즈 외교, 에너지 외교 등을 발판으로 국내기업의 수주 증가에 외부적으로 심혈을 기울여야 하며, 국내시장의 견실화를 위해 불필요한 국내 규제의 완화, 중소기업의 해외진출을 위한 지원정책의 선진화를 달성해야 할 것이다.

또한, 외국 중견 엔지니어링업체 인수를 통해 기술력을 제고하고, 외국 엔지니어링사와의 공동 참여를 확대시켜야 할 것이다. 나아가 프로젝트 관리모델을 개발하고·보급을 통합 사업관리의 운영 선진화가 필요할 것이다.

최근 해외 건설시장에서의 우리 기업 간의 과당경쟁에 따른 수익성 저하 및 대외신인도 악화에 대한 우려가 증대되고 있으므로 우리 기업 간의 협력이 강화되어야 한다.

그리고 공종별로 균형된 해외진출 활성화가 이루어져야 한다. 따라서 플랜트에 비해 상대적으로 경쟁력이 취약한 토목, 건축 등에 대한 진출이 확대되어야 한다.

현재 국내 기업들은 석유· 화학분야에 편중되어 있는 진출분야에서 많은 수익을 창출하고 있기 때문에 발전・전망 있는 신규 플랜트 분야로 눈길을 돌려야 한다. 고부가가치의 환경이나, 정보통신 사업, 그리고 풍력발전이나 연료전지 같은 대체에너지가 향후 수요가 증대될 것으로 예상됨으로, 대기업 또는 현지시장에서 경험이 있는 업체와 동반진출 또는 국내정부가 주도, 지원하는 프로젝트를 통한 진출을 시도해야 할 것이다.

한국 건설업체의 위치는 높은 기술력을 가진 선진건설사와 중국이나 인도, 터키처럼 가격경쟁력을 갖춘 저가업체 사이에 있다. 따라서 세계경쟁 환경변화에 대응하지 못하면 결국 해외건설업의 도태가 발생할 수 있다. 이에 선진시장에서는 업체의 가격경쟁력을 살리고 개발도상국에서는 업체의 기술력을 활용하는 방안을 강구해야 한다. 왜냐하면 중동지역에서는 우리 건설업체들이 중국이나 인도 업체보다 가격경쟁력은 약하나 기술력, 품질관리 능력, 신용도와 공기 준수에 대한 신뢰는 높으므로 가격에 대한 약세를 극복할 수 있을 것이고, 반면에 미국이나 유럽 등 선진지 건설시장에서는 저가의 중국이나 인도 업체는 진출이 용이하

지 않은 상황이므로 FTA를 활용하여 우리업체가 보유한 강점공종에 대하여 선진시장에 진입하는 방안을 적극 검토하고, 수익원은 중동에서 찾고 선진시장을 전략시장으로 목표로 하여 건설기술 경쟁력을 높여야 한다.

현재 고유가 시대가 계속 진행된다고 하여도 향후 중동지역에 대한 발주물량 감소가 현실화 되면 우리 건설업체들의 수주량은 감소하게 될 것이다. 이에 선진화된 기술 경쟁력을 바탕으로 업체의 경쟁력을 고도화하는 것이 우리 건설업체들의 현재 발전방안이라 할 수 있다. 1980년대 초 우리나라는 중동경기에 편승하여 미국에 이어 세계 2위의 해외건설 강국에 진입했던 적이 있다. 즉 우리나라의 해외건설 경기는 중동과 밀접한 관계를 가지고 있다는 것이다. 발주 지역의 다변화, 중소규모의 건설업체들의 신흥 아시아 개발도상국에 대한 진출, 정부와 협회의 적극적인 지원, 기업 자체적인 기술력의 증대가 우리나라 해외건설업의 성장을 유지하게 할 수 있다는 점을 간과해서는 안 된다.

그리하여 본 논문에서는 우리나라 건설업체의 토목과 건축부문에 대한 발전을 구체적으로 명시하지 않고 플랜트 부문에 대한 자료만 제시하였다. 이는 향후 토목과 건축부문에 대한 경쟁력과 발전방안에 대한 제시를 통해 보완 수정되어야 할 것이며, 신흥 시장에 대한 수요와 공급을 제시하여 중소규모 건설업체들의 구체적인 진출방안과 정부의 해외시장 정보 서비스 제공을 통한 협력 관계에 대하여 추후 연구를 통하여 제시해야 할 것이다.

참 고 문 헌

건설교통부, 「국무회의 보도자료- 해외건설 진출 확대대책」, 2005.10.1

김명수 외, “건설시장 선진화의 당위성과 전략”, 「건설경제」 통권 52권, 국토연구원, 2007년 여름호.

김민형, “해외건설-난공불락의 대기업 성격 아니다”,「건설저널」2007년 1월호, 한국건설산업연구원, 2007.01.

김민형, “해외건설 지속 성장을 위한 과제”,「건설동향 브리핑」, 140호, 한국건설경제연구원, 2007.7.1.

김성식,“건설업의 진화방향”, 「LG주간경제」, LG경제연구소, 2002.11.6.

김우영 외, “세계 건설 5강 진입을 위한 건설전문가 5,000명 양성”,「건설산업동향 2007-11」, 한국건설산업연구원, 2007.5.30.

김재영, “2008년 건설경기 전망”, 「건설경제」통권54호, 국토연구원, 2007.

김종국 외, “해외건설 수주현황”,「World Builder`s Briefing」 제936호, 해외건설협회, 2008.04.23.

김종현, “2008년 해외건설전망”, 「건설저널」통권54호, 한국건설산업연구원, 2007.

김진엽, “국내건설업체의 해외진출”,「자연과 문명의 조화」 제55권 제9호, 대한토목학회, 2007년 9월.

김진욱, 강부성, “우리나라의 해외건설지상 진출 특성 분석”,「대한건축학회논문집」 제23권 제1호, 대한건축학회, 2007.1.

김태엽, “해외건설 활성화를 위한 방안”, 「건설경제」통권 53호, 국토연구원, 2007.

박동순, 『한국해외건설기업의 경쟁우위 전략에 관한 연구』, 대전대학교 대학원 박사학위논문, 2001.

박재현, “한국형 U-City, 해외시장 진출 방안 적극 모색을”, 「건설저널」, 한국건설산업연구원, 2007.12.

박한재, 『한국 건설기업의 해외진출 경쟁우위 요인에 관한 실증적 연구』, 동아대학교 대학원 박사학위논문, 2002.

박형원, “미래 성장동력, 해외건설”, 「대한주택보증」 통권25호, 주택산업연구원, 2007.11.

박환표 외, 『해외건설 선진국 도약을 위한 제도적 기반구축 방안』, 건설교통부, 2006.12.

연세대학교, 해외건설협회, 『선진국의 토목, 건축분야 수주동향과 전략』, 건설교통부, 2006.12.

유대우, “플랜트산업의 기회와 우리 학회의 책무”, 「플랜테크 저널」 제2권 제3호, 플랜트 학회, 2006년 9월호.

윤종철, “한국 해외건설산업의 성장과정과 대응전략에 관한 연구”, 「경영사학」 제22집 제1호, 한국경영사학회, 2007.6.30.

이복남 외, “해외건설시장의 성장 가능성 진단 및 제언”, 「건설산업동향 2007-02」, 한국건설산업연구원, 2007.02.23

이복남, 장현승, “세계 건설시장 동향 및 2008년 해외건설 수주 전망”, 「건설산업동향 2008-02」, 한국건설산업연구원, 2008.02.28

이복남, 최석인, “해외건설, 지속 가능한 수주 성장세 이어갈 수 있나”, 「건설저널」 한국건설산업연구원, 2007.3

이복남, “해외 건설시장과 경쟁패러다임의 새로운 추세”, 「대한토목학회지」 제15권 11호, 대한토목학회, 2005.11

이복남, “해외 건설시장과 경쟁패러다임의 새로운 추세”, 「대한토목학회지」 제53권 11호, 대한토목학회

이상호, “해외건설 활성화에 따른 정부지원방안”, 「건설경제」통권 47권, 국토연구원, 2006,

이성민, “해외건설 진출전략에 관한 제안 및 사례소개”,「자연과 문명의 조화」제55권 제9호, 대한토목학회, 2007년 9월호

이영환, 이복남, “해외건설시장 경쟁 패러다임의 변화와 시사점”,「건설산업동향 2003-02」, 한국건설산업연구원, 2003.1.23

이주성 외, “해외건설시장 진출 활성화를 위한 건설산업 수주경쟁력 향상 전략”, 「한국건설관리학회 학술발표대회 논문집」, 한국건설관리학회, 2007.11.

이충렬, “건설산업의 성장 동력 확보 방안”,「건설경제」 통권 49권, 국토연구원, 2006 가을호,

이태식 외, “해외 플랜트 건설 분야의 현황 분석을 통한 경쟁력 강화전략 도출”, 「한국건설학회 학술발표대회 논문집」, 한국건설학회, 2006.11

장찬각,“해외건설 환경변화에 따른 대응방안”,「자연과 문명의 조화」제55권 제9호, 대한토목학회, 2007년 9월

장현승 외, 『세계 일류 건설기업들의 사업구조 변화분석』, 한국건설산업연구원, 2006.10

장현승,“해외 건설시장 및 글로벌 기업의 변화 추세”,「건설동향 브리핑」, 132호, 한국건설경제연구원, 2007.3.2.

전형필,“건설산업의 선진화 전략”,「국토」통권279권, 국토연구원, 2005.

정연일 외, “국내 중소규모 건설업체들의 해외진출 활성화에 관한 연구”,「한국건설관리학회 학술발표대회 논문집」, 한국건설관리학회, 2006.11.

조경태, “해외건설산업의 여건변화와 경쟁력강화 방안”,「대한토목학회지」제53권 11호, 대한토목학회

최준열 외, “해외건설 실적분석을 통한 문제점 도출 및 시장 확대방안에 관한 연구”,「한국건설학회논문집」 제7권 제4호, 한국건설학회, 2006.8.

최진욱 외, “해외건설 수주경쟁력 향상을 위한 ODA 활용방안”, 「한국건설관리학회논문집」제8권 제5호, 한국건설관리학회, 2007.10.

해외건설협회, 연세대학교, 『중소건설업체의 해외진출 활성화 방안』, 건설교통부, 2006.12.

허철호, “해외건설프로젝트 특성과 경쟁력 제고를 위한 소고”,「건설관리 기술과 동향Ⅱ」 2006년 11월호, 한국건설관리학회, 2006.11.

Shim ui sup, “Korea`s Participation and Structural Change in the Middle East Construction Market, 「한국중동학회 논총」, 제28권 제1호, 한국중동학회, 2007.

A.B Ngowi, et al , The globalisation of the construction industry-a Review , Builiding and Environment, volume 10, issue 1, 2005.1.

He Zhi, “Risk management for overseas construction project”, *International Journal of Project Management*, vol.13, no.4, 1995.

Norbert W.young jr. el, 「SmartMarket Report-Interoperability in the Construction Industry」, Mcgraw Hill Construction, Oct.24.2007.

Gary J. Tulacz, Contractor Personnel Shortages Cause Huge Sellers' Market for Top People 2006 Second Quarterly Cost Report, JUN.26.2006.

Kyung-hee Park, South Korea's years in desert pay off with Mideast orders,「International Herald Tribune」, 2007.05.22.

국토해양부(http://www.moct.go.kr)

해외건설산업서비스통계(www.cerilk.re.kr)

해외건설종합서비스(http://www.icak.or.kr/gbb)

건설산업기본법 제2조.

해외건설촉진법 제2조.

저작물 이용 허락서

학 과	무역학과	학 번	20067570	과 정	석사, 박사
성 명	한글: 이 민 수 한문 : 李 民 壽 영문 : Lee Min-Soo				
주 소	광주 서구 치평동 중흥아파트 105-605				
연락처	E-MAIL :				
논문 제목	한글 : 한국 해외건설산업의 국제경쟁력 강화방안에 관한 연구 영어 : A Study on the Enhancement Plan of International Competition Power for Korean Overseas Construction Industry				

본인이 저작한 위의 저작물에 대하여 다음과 같은 조건아래 조선대학교가 저작물을 이용할 수 있도록 허락하고 동의합니다.

- 다 음 -

1. 저작물의 DB구축 및 인터넷을 포함한 정보통신망에의 공개를 위한 저작의 복제, 기억장치에의 저장, 전송 등을 허락함
2. 위의 목적을 위하여 필요한 범위 내에서의 편집·형식상의 변경을 허락함. 다만, 저작물의 내용변경은 금지함.
3. 배포·전송된 저작물의 영리적 목적을 위한 복제, 저장, 전송 등은 금지함.
4. 저작물에 대한 이용기간은 5년으로 하고, 기간종료 3개월 이내에 별도의 의사 표시가 없을 경우에는 저작물의 이용기간을 계속 연장함.
5. 해당 저작물의 저작권을 타인에게 양도하거나 또는 출판을 허락을 하였을 경우에는 1개월 이내에 대학에 이를 통보함.
6. 조선대학교는 저작물의 이용허락 이후 해당 저작물로 인하여 발생하는 타인에 의한 권리 침해에 대하여 일체의 법적 책임을 지지 않음
7. 소속대학의 협정기관에 저작물의 제공 및 인터넷 등 정보통신망을 이용한 저작물의 전송출력을 허락함.

동의여부 : 동의(○) 반대( )

2008년 6월 일

저작자: 이 민 수 (서명 또는

조선대학교 총장 귀하