

조사보고서 2009-06

중소건설업체의 해외진출 활성화를 위한 세계 주요국 시장 및 제도 조사

2009. 12

대한건설정책연구원

연 구 진

김 용 범 연구 위원

유 일 한 책임 연구원

박 선 구 연구 원

이 보고서의 내용은 연구진의 견해로서
대한건설정책연구원의 공식적인 견해와 다를 수 있습니다.

발 간 사

2009년 우리나라 해외건설은 81개국에서 총428개사가 491억불을 수주하여 해외건설수주액이 사상최고를 기록하였습니다. 이는 연간 수주금액 최고를 기록했던 2008년의 실적을 상회하는 수준이며, 최근까지 어려움에 직면한 건설업계가 해외건설부문에서의 선전으로 성장을 이어가고 있습니다.

본 연구는 아직까지 해외건설부문의 활약이 일천한 전문건설업 등 중소기업체의 해외진출을 지원하기 위하여 유망국가별 건설입찰 및 보증제도를 중심으로 계약제도에 관한 내용을 담고 있습니다. 아울러, 전문건설업계에서 해외건설시장에 기진출한 업체를 선별하여 이들 선두기업의 진출사례를 탐방, 취재하여 관심있는 분들에게 도움이 될 만한 내용을 포함하고자 하였습니다.

아무쪼록, 본 보고서가 해외진출을 고려하거나 준비중인 건설업체와 이미 해외진출중인 기업체들에게도 유용한 자료가 되기를 바라며, 이번 보고서가 다른 대륙과 국가들로 확산되어, 향후 시리즈물로 편찬되는 것을 기대합니다.

끝으로 본 연구를 수행한 김용범 연구위원, 유일한 책임연구원, 박선구 연구원의 노고에 감사하며, 많은 조언을 해주신 삼보이엔씨의 박정환 부사장, 초석건설의 해외사업 담당 최균용 사장, 중앙디자인의 사성훈 해외사업부장, 해외건설협회 중소기업수주지원센터 김종각 실장, 지역1실 박형원 실장 등의 도움에 깊이 감사를 드립니다.

2009년 12월

대한건설정책연구원

원 장 이 재 영

1. 서 론

- 2009년 우리나라의 해외건설 수주금액은 전 세계 경기침체에도 불구하고 전년도 수주금액보다 3.2% 가량 증가한 491억불을 기록함으로써 해외건설 부문의 호황을 이어가고 있음
- 한편 2000년대 중·후반 들어 해외건설부문의 급성장세와 더불어 전문건설업체, 건설엔지니어링업체 등 중소기업 건설업체의 해외진출이 늘어나고 있는 추세임
 - 국내 경제 및 건설경기의 지속적인 침체와 수익성 악화 등 여러 가지 대내외적 요인은 중소기업업체들의 해외진출을 촉진하는 환경적 요인으로 작용함
 - 대기업의 하도급으로 경험을 축적한 중소기업체들의 단독진출이 추진되는가 하면, 전문건설업체 및 엔지니어링 업체 등의 신규 진출도 활발히 추진되고 있음
- 그러나 중소기업업체가 해외건설시장에 진출하여 경쟁력 있는 기업으로 성장하기에는 당면한 문제점과 많은 위험요소가 상존하고 있음
 - 중소기업체는 해외진출 기반이 열악하고 자체 정보수집능력이 부족하여 대형업체에 비해 가변적 요소가 많은 해외건설시장에서 효율적으로 대응하기가 어려움. 또한 자금력이 취약하고 대외신인도가 낮아 해외공사 수행 시 금융측면에도 애로사항이 많은 실정임
- 본 연구는 중소기업업체의 해외진출 활성화를 위해 세계 주요국의 건설시장 및 제도 조사를 수행함. 이미 중소기업업체의 진출이 활성화되어 있는 베트남, 중국, 싱가포르와 향후 진출이 유망한 CIS 국가 중 우즈베키스탄 등 4개국의 건설시장과 제도를 분석하고, 각 국가별 진출사례를 조사함. 더불어 중소기업업체의 해외진출시 애로사항과 당면과제를 해결하기 위해 중소기업 해외진출 지원제도, 건설보증제도 등에 대한 현황과 개선방안에 대해서도 제안함

2. 해외건설시장 동향 및 수주현황

- 세계 건설시장은 2000년대 이후 중동 및 아프리카 산유국의 플랜트 시설 발주 증가, 개발도상국의 인프라 구축 확대 등으로 성장세를 유지해왔음
- 그러나 2007년 말 시작된 글로벌 금융위기로 세계적인 경기침체가 지속되고 있어 세계 건설시장 규모는 위축이 불가피한 상황임
 - 다행히 우리나라의 주요 해외건설 시장인 아시아, 중동 및 아프리카 지역은 건설시장의 성장세가 전 세계 평균 성장률보다 상회할 것으로 예상됨
- 우리나라는 1965년 해외건설시장에 최초로 진출한 이후 2009년까지 총 3,493억불을 수주함
 - 2000년대 중반 이후 우리나라는 해외건설시장 부문이 활성화되어 2008년에 476억불을 수주했으며, 2009년은 491억불로 사상 최대치를 기록함으로써 해외건설 부문의 호황을 이어가고 있음
 - 특히 2009년은 세계적인 경제위기 상황이 지속되면서 해외건설경기 침체와 우리 업체의 수주급감에 대한 우려가 컸지만, 하반기 이후 경기 회복에 대한 기대가 커지고 국제유가가 반등함에 따라 주력시장인 중동지역의 발주가 재개됨
 - 지역별로는 중동지역에서 60.2%로 가장 많고, 아시아가 30.1%, 아프리카지역이 3.2%의 비중을 각각 차지함
- 한편 해외건설부문의 급성장세와 더불어 중소기업의 해외진출이 크게 증가하고 있음. 전문건설업체, 건설엔지니어링업체 등의 진출이 활성화되고 있으며, 이에 따라 매년 해외건설업 신고 수도 급증하고 있음
 - 2007년 이후에는 매년 800개 이상의 업체가 해외건설업 신고를 통해 해외시장 진출을 준비하고 있음

3. 주요 국가별 건설제도 동향 및 진출현황

- 제3장은 중소기업수주센터의 해외건설공사 공사건수와 공사금액을 바탕으로 현행 중소기업의 주요 시장을 파악하고, 향후 건설수요가 크게 증가될 것으로 예상되는 국가를 종합적으로 판단하여 베트남, 중국, 싱가포르, 우즈베키스탄의 4개국을 최종 조사대상국으로 선정함
 - 베트남 건설시장은 국제금융기관의 지원이 확대되고 석유자원 개발이 본격 착수됨에 따라 경제발전을 위한 인프라 건설로 지속적인 성장세를 유지할 것으로 예상됨
 - 중국 건설시장은 세계 3위의 거대한 시장이며, 글로벌 금융위기 여파에도 불구하고 향후 고성장이 예상되어 향후 건설시장 규모에 있어서도 최대 건설시장으로 성장할 가능성이 있음
 - 싱가포르 건설시장은 1990년대부터 우리업체의 대표적인 해외건설시장으로 안정적인 수주를 기록하여 왔음. 또한 지속적인 인구증가, 경기 회복세 등으로 주거용 건물에 대한 수요가 꾸준히 유지되어 건축공사의 지속적인 발주가 예상되며, 철도, 도로 등 인프라 확충사업과 국가개발사업 등 토목공사도 활발함
 - 우즈베키스탄은 CIS 국가 중 향후 경제성장 전망이 가장 양호하여 건설수요 역시 크게 증가할 것으로 예상됨. 최근 3년 동안 평균 8.6%의 경제성장을 기록하고 있으며, 아시아와 유럽을 잇는 지리적 요충지로 향후 제2의 카자흐스탄이 될 수 있음
- 4개국의 건설시장 규모, 건설관련 제도, 우리업체의 진출현황 및 향후 전망, 진출전략 등은 본문을 참고

4. 중소기업체 해외진출 활성화 방안

- 중소기업체의 해외진출이 활성화 되면서 해외건설협회에 신고된 중소기업체는 전체 95% 이상 비중을 차지하고 있음. 수주 누계금액은 444.7억달러로 전체 수주액 3,493억불의 12.7%를 차지하며, 계약건수는 3,468건으로 전체 계약건수 7,133건의 48.7%임
 - 중소기업체의 수주액은 2007년 67억달러로 전년에 비해 5배 이상 증가한 이후 최근까지 지속적으로 증가하고 있음. 진출국가와 진출업체 역시 크게 늘어나 해외건설에서 중소기업체의 기여도가 높아지고 있음
 - 특히 고무적인 것은 중소기업체의 해외진출이 최근 지속적으로 증가하고 있어 국내 건설경기 침체를 상당히 완화하는 역할을 하고 있다는 것임. 또한 신규시장 및 새로운 수익원 창출이라는 측면에서 큰 의미가 있음
- 그러나 중소기업체가 해외건설시장에 진출하여 경쟁력 있는 기업으로 성장하기에는 당면한 문제점과 위험요인이 상존함
 - 중소기업체는 해외진출 기반이 취약하고 자체 정보수집능력이 부족하여 대형업체에 비해 효율적으로 대응하지 못하며, 한정된 예산과 인력으로 인해 해외시장의 정보 변화에 대처하기 어렵기 때문임
 - 또한 자금력이 취약하고 대외신인도가 낮아 해외공사 수행 시 보증서 발급 등 금융부문에 큰 애로점이 있음. 따라서 공사를 수주하고도 보증서 발급으로 인해 어려움을 겪는 경우가 많음
- 한편 정부의 정책적 지원 역시 미흡한 측면이 있음
 - 그동안 해외건설은 일부 대기업을 중심으로 이루어져왔기 때문에 중소기업체 지원에 관한 제도적 장치가 충분하지 못하였음
 - 따라서 중소기업체를 위한 정부의 지원정책이 좀 더 강화되어야 할 필요성이 있음

◦ 시장개척지원 사업의 활성화

- 시장개척지원 사업은 해외건설업의 장기적인 발전을 위하여 우리 건설업체의 신시장 개척 시 투입되는 비용 중 일부를 정부가 지원하여 시장 다변화 및 수주확대를 달성하고자 도입된 제도임
- 그러나 홍보부족 등으로 중소기업의 경우 제도에 대한 인식이 낮아, 실제 집행된 금액에서 중소기업의 비중은 저조한 편임
- 향후 지속적인 중소기업의 해외진출을 위해서는 현행 해외개척자금의 증액과 함께 지원대상과 범위를 확대할 필요가 있음. 또한 제도 홍보부족으로 중소기업의 인지도가 높지 않은 것 역시 문제점으로 지적되고 있으므로 해외진출을 활성화하고 지원의 실효성을 높이기 위해서는 중소기업에 대한 적극적인 홍보가 필수적임
- 또한 시장개척사업의 대상이 되는 프로젝트 범위와 지원사업 대상을 현재보다 광범위하게 설정하여야 할 것이며, 더불어 시장개척사업의 지원한도, 지원비중 등도 탄력적으로 확대하는 방안을 검토할 필요가 있을 것임

◦ 공적개발원조 자금의 효율적 이용

- 공적개발원조는 본래의 취지가 해외건설 지원과 관련이 없지만 해외건설의 중요한 자금원으로 활용되고 있으며, 특히 중소기업이 개발도상국에 초기에 진출할 수 있는 기회를 제공한다는 측면에서 중요함
- 우리나라의 공적개발원조는 매년 승인 및 집행실적이 증가하고 있으나, 여전히 선진국에 비해서는 크게 부족한 실정임
- 향후 선진국 수준으로의 점진적인 증액이 필요하며, 국제사회의 요구도 거세질 것으로 보임. 공적개발원조는 개발도상국의 해외건설 자금원으로 활용되며, 우리업체의 수주와도 크게 직결되기 때문에 꾸준한 지원 노력이 계속되어야 하며, 중소기업체들은 이를 이용하여 초기 해외건설 개척에 힘써야 할 것임

◦ 중소기업설업체를 위한 건설보증 지원 확대

- 보증은 채무자에 대한 신용의 공여와 채권자에 대한 채권 담보를 동시에 제공함으로써 거래상의 안전을 보장받게 하는 역할을 수행하며, 건설업체가 해외에서 도급공사를 수행할 경우 국내에서 도급공사를 수행하는 경우와 마찬가지로 공사수행 단계별로 여러 가지 보증서를 발주자에게 제출하여야 함
- 그러나 입찰, 계약, 공사수행 등 건설프로세스에 따라 보증서 제출이 의무화되어 있는 해외건설시장에서 우리의 중소기업설업체는 낮은 신인도로 인해 보증서 발급에 어려움이 많음
- 따라서 국책은행(수출입은행)이나 수출보험공사 등을 통해 중소기업설업체에 대한 보증발급기준을 완화하거나, 건설관련 공제조합 등이 해외건설보증의 업무를 제공할 수 있는 여건을 마련해야 할 것임
- 건설관련 공제조합의 역할을 강화하는 방안으로 '지급보증의 보증'을 활성화하거나 외국환거래 취급을 허용하는 방안 등을 고려할 수 있음

◦ 대·중소기업 공동 진출 활성화

- 대·중소기업 공동진출은 각각의 단독진출에 신뢰에 기반한 거래의 안정성이 있고, 리스크가 줄어들기 때문에 Win-Win 효과가 있음
- 특히 중소기업설업체에게는 리스크 분산의 목적 이외에도 영업전략 또는 신기술 등을 확보할 수 있으며, 성공적으로 공사를 수행할 경우 발주처와 해당 업체로부터 신뢰와 지명도를 획득함으로써 향후 지속적인 해외건설공사 수주가 가능하여 기업이 한 단계 도약할 수 있는 계기가 마련됨
- 따라서 중소기업설업체는 대기업과의 공동 진출을 통해 초기에 해외 진출을 모색하는 것이 바람직하며, 해외건설은 국내건설과는 여러 가지 다른 조건과 환경 하에서 진행되므로 준비를 철저히 하여 사업을 확장해야 할 것임

5. 결론

- 2000년대 중반부터 해외건설 부문의 성장세가 급격히 높아지면서 대형건설업체와 더불어 전문건설업체, 설계·엔지니어링업체 등 중소기업의 해외진출 역시 증가하고 있는 추세임
- 그러나 대부분의 중소기업의 경우 해외건설시장에 진출하여 경쟁력 있는 기업으로 성장하기에는 당면한 문제점과 리스크가 여전히 크게 존재함
 - 그럼에도 불구하고 중소기업은 해외시장의 개척 및 진출을 결코 포기해서는 안됨. 해외시장 진출은 중소기업의 지속가능 발전을 위한 중요한 돌파구가 될 수 있으며, 국내시장의 한계를 극복하고 더 큰 도약을 마련하기 위한 불가피한 선택이기 때문임
- 본 연구는 싱가포르, 베트남, 중국 등의 아시아 국가와 자원개발과 연계하여 향후 진출이 유망한 CIS 국가 중 우즈베키스탄 등 4개국의 건설시장과 제도를 분석하고, 각 국가별 진출사례를 조사하였음
 - 중소기업은 해외진출 초기 준비과정에서 해당 국가 건설시장과 제도에 대한 철저한 분석과 이해가 선행적으로 이루어져야 함. 본 보고서에 제시된 국가별 건설관련 시장 및 제도 현황에 대한 숙지가 필수적이며, 사업수행 환경변화에도 지속적인 모니터링이 요구됨
 - 특히 기 진출업체들의 경험 및 시장분석을 통해 제시되고 있는 향후 수주전망과 진출 전략에 적극적으로 대처할 필요가 있음
- 해외진출 경험이 일천한 중소 및 전문건설업체의 해외진출 활성화를 위해서는 해외프로젝트의 견적, 설계 등 입찰단계부터 대기업과의 공동추진을 위한 국내영업활동 전개가 바람직하며, 해외 현지건설시장에 대한 사전 지식쌓기 등 적응훈련이 선결되어야 할 것임. 이를 통한 현지 시공참여 경험의 점진적인 축적과, 중소기업 스스로도 경쟁력 있는 기술을 개발하고 효율적인 사업관리를 위한 노력을 지속하여야 함

- 목 차 -

제1장 서론	1
1. 연구의 배경 및 목적	1
2. 연구의 범위 및 방법	3
3. 연구의 수행체계	4
제2장 해외건설시장 동향 및 수주현황	7
1. 해외건설시장 규모 및 동향	7
1) 세계 건설시장 규모	7
2) 지역 및 국가별 건설시장 동향	8
3) 해외건설시장 동향	13
2. 해외건설 수주현황	17
1) 해외건설공사 총괄	17
2) 해외건설공사 신고현황	18
3) 해외건설공사 세부 계약현황	19
제3장 주요 국가별 건설제도 동향 및 진출현황	25
1. 분석 대상 국가 선정기준	25
2. 베트남	28
1) 기본 현황	28
2) 주요 경제지표 및 건설시장 규모	30
3) 건설업 관련 제도	36

4) 우리나라 진출현황 및 전망	41
5) 진출전략	43
3. 중 국	45
1) 기본 현황	45
2) 주요 경제지표 및 건설시장 규모	47
3) 건설업 관련 제도	51
4) 우리나라 진출현황 및 전망	67
5) 진출전략	70
4. 싱가포르	72
1) 기본 현황	72
2) 주요 경제지표 및 건설시장 규모	74
3) 건설업 관련 제도	78
4) 우리나라 진출현황 및 전망	90
5) 진출전략	92
5. 우즈베키스탄	94
1) 기본 현황	94
2) 주요 경제지표 및 건설시장 규모	96
3) 건설업 관련 제도	100
4) 우리나라 진출현황 및 전망	107
5) 진출전략	109

제4장 중소기업 해외진출 활성화 방안	111
1. 중소기업 해외진출 현황 및 애로점	111
1) 중소기업 해외진출 활성화	111
2) 전문건설업체 해외수주 현황	114
3) 중소기업 해외진출 애로점	116
2. 중소기업 해외진출 지원제도	118
1) 시장개척지원 사업	118
2) 공적개발원조 자금	123
3) 해외건설협회 지원제도 활용	128
3. 중소기업 해외진출을 위한 건설보증 지원	130
1) 해외건설공사 보증의 종류	130
2) 해외건설공사 보증기관 및 현황	132
3) 중소기업 해외건설공사 보증 확대방안	136
4. 대·중기업의 공동 진출 활성화	141
1) 대·중기업 공동 진출 현황	141
2) 대·중기업 공동 진출 필요성 및 전략	149
제5장 결론	153
참고문헌	157
부 록(주요 국가별 해외진출업체 사례조사)	161

- 표 목 차 -

〈표 2-1〉 건설시장 규모 상위 15개국 성장률 전망	10
〈표 2-2〉 건설시장 성장률 상위 15개국 전망	11
〈표 2-3〉 상위 225개 건설업체 매출액 동향	14
〈표 2-4〉 상위 225개 건설업체 지역별 매출액 및 점유율 동향	14
〈표 2-5〉 상위 225개 건설업체의 국가별 해외건설 매출액 동향	15
〈표 2-6〉 한국업체의 지역별 매출액 및 점유율 추이	16
〈표 2-7〉 해외건설공사 수출기여도 추이	18
〈표 2-8〉 지역별 해외건설 수주 추이	20
〈표 2-9〉 공종별 해외건설 수주 추이	20
〈표 2-10〉 수주형태별 해외건설 수주 추이	21
〈표 2-11〉 발주형태별 해외건설 수주 추이	22
〈표 2-12〉 국가 및 업체별 수주실적	23
〈표 3-1〉 베트남 국가개황 및 주요 지표	29
〈표 3-2〉 베트남의 주요 경제지표	30
〈표 3-3〉 베트남의 주요 산업생산 추이	31
〈표 3-4〉 베트남의 연도별 수출입 규모	32
〈표 3-5〉 한국-베트남 양국 간 직접투자 규모	32
〈표 3-6〉 베트남에 대한 EDCF 지원현황	34
〈표 3-7〉 우리업체의 베트남 수주 추이	41
〈표 3-8〉 베트남 진출 전략수립 시 고려사항	44
〈표 3-9〉 중국 국가개황 및 주요 지표	46

<표 3-10> 중국의 주요 경제지표	47
<표 3-11> 중국의 연도별 수출입 규모	48
<표 3-12> 한국-중국 양국 간 직접투자 규모	48
<표 3-13> 중국의 건설시장 규모	49
<표 3-14> 중국에 대한 EDCF 지원현황	50
<표 3-15> 외국건설기업 설립관련 중국정부 발표 문건	52
<표 3-16> 중국의 주택건축업 관련 현지법인 설립 요건	54
<표 3-17> 중국의 도로 관련 현지법인 설립 요건	55
<표 3-18> 중국의 철도 관련 현지법인 설립 요건	55
<표 3-19> 중국의 항만 관련 현지법인 설립 요건	55
<표 3-20> 중국의 전기·수리 관련 현지법인 설립 요건	55
<표 3-21> 중국의 전력 관련 현지법인 설립 요건	56
<표 3-22> 중국의 광산 관련 현지법인 설립 요건	56
<표 3-23> 중국의 비철금속 관련 현지법인 설립 요건	56
<표 3-24> 중국의 석유화학 관련 현지법인 설립 요건	56
<표 3-25> 중국의 공공시설 관련 현지법인 설립 요건	57
<표 3-26> 중국의 통신 관련 현지법인 설립 요건	57
<표 3-27> 중국의 전기장치공사 관련 현지법인 설립 요건	57
<표 3-28> 중국 건설공사 보증의 종류와 비율	63
<표 3-29> 중국의 기업소득세법 개정 전후 비교	66
<표 3-31> 우리업체의 중국건설시장 수주 추이	68
<표 3-32> 싱가포르 국가개황 및 주요 지표	73
<표 3-33> 싱가포르 주요 경제지표	74

<표 3-34> 싱가포르의 연도별 수출입 규모	75
<표 3-35> 싱가포르 GDP 및 건설부문 성장 추이	76
<표 3-36> 싱가포르 건설시장 규모 및 기성액 추이	77
<표 3-37> 싱가포르 건설부문 건설업 등록업체 현황	79
<표 3-38> 싱가포르 건설업 부문별, 등급별 입찰한도 기준	83
<표 3-39> 우리업체의 싱가포르 건설시장 수주 추이	90
<표 3-40> 우즈베키스탄 국가개황 및 주요지표	95
<표 3-41> 우즈베키스탄 주요 경제지표	96
<표 3-42> 우즈베키스탄의 연도별 수출입 규모	97
<표 3-43> 한국-우즈베키스탄 양국 간 직접투자 규모	97
<표 3-44> 우즈베키스탄의 2009년 산업생산 지표	98
<표 3-45> 우즈베키스탄의 GDP 및 건설부문 비중 추이	99
<표 3-46> 우리업체의 우즈베키스탄 건설시장 수주 추이	107
<표 4-1> 중소건설업체 해외건설 업종신고 현황	112
<표 4-2> 중소건설업체 해외건설 수주 현황	113
<표 4-3> 전문건설업체 해외건설 수주 현황	115
<표 4-4> 중소건설업체 해외진출 애로사항	117
<표 4-5> 해외건설 시장개척 사업의 지원내용	119
<표 4-6> 타당성조사 사업 평가기준	119
<표 4-7> 기타 지원사업 평가기준	120
<표 4-8> 연도별 시장개척자금 지원 현황	121
<표 4-9> 중소건설업체 시장개척자금 개선방안	122
<표 4-10> 우리나라의 ODA 체계	123

<표 4-11> KOICA 분야별 지원 실적	124
<표 4-12> 표준 지원조건	125
<표 4-13> EDCF 자금종류별 승인 현황	126
<표 4-14> EDCF 자금종류별 집행 현황	126
<표 4-15> EDCF 분야별 지원 실적	126
<표 4-16> EDCF 국가별 지원 실적	127
<표 4-17> 해외건설공사 보증의 종류	132
<표 4-18> 해외건설공사 수주형태별 보증기관	133
<표 4-19> 시공능력 30위 이내 건설업체의 해외건설공사 보증현황	134
<표 4-20> 한국수출입은행의 중소기업에 대한 해외건설 보증취급 실적 ·	135
<표 4-21> 한국수출입은행의 중소기업에 대한 해외건설 용자 실적 ..	135
<표 4-22> 현행 외국환업무 관련된 법률 및 수행기관	140
<표 4-23> 해외진출 유형에 따른 수주금액 및 수익률	141
<표 4-24> 토목공종의 해외진출 유형에 따른 수주금액 및 수익률	143
<표 4-25> 건축공종의 해외진출 유형에 따른 수주금액 및 수익률	144
<표 4-26> 산업설비공종의 해외진출 유형에 따른 수주금액 및 수익률 ...	145
<표 4-27> 토목공종의 해외진출 유형에 따른 지역별 수익률 분포	146
<표 4-28> 건축공종의 해외진출 유형에 따른 지역별 수익률 분포	146
<표 4-29> 산업설비공종의 해외진출 유형에 따른 지역별 수익률 분포 ..	147
<표 4-30> 해외건설공사 발주형태별, 공종별 수익률 분포	148

- 그림 목차 -

[그림 1-1] 연구의 수행체계	5
[그림 2-1] 2008~2013년 세계건설시장 규모 전망	8
[그림 2-2] 지역별 건설시장 규모 변화 전망	9
[그림 2-3] 공종별 건설시장 규모 변화 전망	9
[그림 2-4] 국가별 건설시장 성장률 및 리스크 전망	12
[그림 2-5] 해외건설 계약액 추이	17
[그림 2-6] 해외건설업 신고현황	19
[그림 3-1] 중소건설업체 해외건설공사 수주 현황	27
[그림 4-1] 국내 건설공사 보증의 종류	130
[그림 4-2] 해외건설공사 보증의 형태	133
[그림 4-3] 해외진출 유형별 수주금액 변화 추이	142
[그림 4-4] 중소기업의 해외진출 발전단계	151

1. 연구의 배경 및 목적

- 국내건설시장 규모는 120조원(2008년 말 기준) 가량으로 수년째 정체되어 있는 가운데 업체수는 오히려 증가하여 업체 간 치열한 경쟁으로 수익성이 떨어지는 등 많은 어려움을 겪고 있음¹⁾
- 반면 세계건설시장 규모는 최근까지 4~5% 수준의 성장세를 이루어 왔으며, 전 세계 경기침체에도 불구하고 2013년까지 2.2%의 성장률을 보일 것으로 예상됨
 - 특히 우리나라의 전통적인 주력시장인 아시아지역 건설시장의 성장세가 견조할 것으로 예상됨. 또한 중동, 아프리카, 남미지역 역시 전 세계 평균 성장률보다 상회할 것으로 전망되어 향후 해외건설시장의 전망이 밝은 편임
- 2009년 우리나라의 해외건설 수주금액은 전 세계 경기침체에도 불구하고 전년도 수주금액보다 3.2% 가량 증가한 491억불을 기록함으로써 해외건설 부문의 호황을 이어가고 있음
- 한편 2000년대 중후반 들어 해외건설부문의 급성장세와 더불어 전문건설업체, 건설엔지니어링업체 등 중소규모 건설업체의 해외진출이 늘어나고 있는 추세임
 - 국내 경제 및 건설경기의 지속적인 침체와 수익성 악화 등 여러 가지 대내외적 요인은 중소건설업체들의 해외진출을 촉진하는 환경적 요인

1) 건설업 실질성장률은 수년째 정체되어 있는 실정이며, 2008년 이후 지속적으로 하락하고 있음 ('05: -0.3%, '06: 2.2%, '07: 2.6%, '08: -2.4%, '09.3/4: -0.5%)

으로 작용함

- 대기업의 하도급으로 경험을 축적한 중소기업체들의 단독진출이 추진되는가 하면, 전문건설업체 및 엔지니어링 업체 등의 신규 진출도 활발히 추진되고 있음
- 이는 신규 시장 및 새로운 수익원의 창출이라는 측면에서 중소건설업체에 큰 의미가 있음
- 그러나 중소건설업체가 해외건설시장에 진출하여 경쟁력 있는 기업으로 성장하기에는 당면한 문제점과 리스크가 상당함
 - 구체적으로 중소기업체는 해외진출 기반이 열악하고 자체 정보수집능력이 부족하여 대형업체에 비해 가변적 요소가 많은 해외건설시장에서 효율적으로 대응하기가 어려움
 - 또한 자금력이 취약하고 대외신인도가 낮아 해외공사 수행 시 금융부문에 애로사항이 적지 않은 실정임
- 중소건설업체가 당면한 어려움이 크더라도 해외건설시장 진출과 개척은 결코 포기해서는 안 될 과제임. 중소건설업체의 지속가능한 발전을 위한 중요한 돌파구가 될 수 있으며, 더 큰 도약을 위한 필수조건임
- 본 연구에서는 중소건설업체의 해외진출 활성화를 위해 세계 주요국의 건설시장 및 제도에 관하여 조사를 수행하였음. 구체적으로 중소건설업체의 진출이 활성화되어 있는 베트남, 중국, 싱가포르와 향후 진출이 유망한 우즈베키스탄 등 4개국의 건설시장과 제도를 분석하고, 각 국가별 사례조사를 실시하였음. 더불어 중소건설업체의 해외진출 애로사항과 당면과제를 해결하기 위해 중소건설업체 해외진출 지원제도, 건설보증제도 등에 대한 현황과 개선방안에 대해서도 논의하고자 함

2. 연구의 범위 및 방법

- 본 연구는 전문건설업체 등 중소기업의 해외진출 활성화를 위해 세계 주요국의 건설시장 및 제도에 대해 알아보는 것이 주요 목적임. 또한 중소기업 해외진출 지원제도 등의 현행 제도와 관련 정보를 소개하고, 이에 대해 개선방안을 제안하고자 함
- 따라서 해외건설시장의 전반적인 동향을 살펴보고 우리나라의 해외건설 수주현황 등을 중소기업 건설업체를 중심으로 고찰함
- 주요 국가의 건설제도와 사례에 대해서는 현재 전문건설업체 등이 주로 진출한 국가와 향후진출유망 국가등 4개국을 선정하여 건설시장규모와 입·낙찰제도, 보증제도 등에 대해 조사함. 한편 문헌 조사와 아울러 보다 유용한 정보를 담기 위하여 국가별로 사례조사를 추가함
- 또한 중소기업 해외진출 활성화를 위해 현행 지원제도 등에 대한 현황과 문제점을 조사하여 개선방안을 도출하고, 대·중소기업 공동진출 활성화를 위한 전략을 제시함
- 연구의 수행방법은 기존 해외건설협회 등 연구기관의 중소기업 관련 문헌연구와 면담조사를 통해 주로 이루어졌음. 또한 기존 연구의 설문조사 결과를 일부 인용하여 이해를 돕고자 하였음
 - 문헌연구를 통해 해외건설시장 동향과 국가별 건설시장 및 제도, 현행 중소기업 해외진출 지원제도 등을 파악함
 - 면담조사는 문헌연구의 한계점을 보충하고자 실제 해당 국가에 진출한 전문건설업체 임직원을 대상으로 주로 이루어졌으며, 최근 중소기업의 수주현황 및 애로사항 등에 대해 알아보하고자 해외건설협회 중소기업 담당관의 면담도 추가되었음

3. 연구의 수행체계

- 본 연구는 5개의 장으로 구성됨 (그림 1-1 참고)
- 먼저 제1장에서는 본 연구의 배경 및 목적을 기술하고 연구의 범위 및 수행방법에 대해 제시함
- 제2장에서는 Global Insight의 전망치와 ENR지의 세계 건설업체 통계치를 참고하여 해외건설시장의 동향과 향후 전망에 대해 알아보고, 우리나라 해외건설 수주현황에 대해 국가별, 공종별, 발주 형태별 등으로 살펴봄
- 제3장에서는 현행 전문건설업체 등 중소기업체가 주로 진출한 국가와 향후 진출 유망 국가 4개국(베트남, 중국, 싱가포르, 우즈베키스탄)을 선정하여 국가별 건설시장 동향, 건설업 면허제도, 현지법인 제도, 입·낙찰제도, 보증제도 등에 대해 조사함
- 제4장에서는 중소기업체 해외진출 활성화를 위해 중소기업체를 지원하고 있는 시장개척자금, 공적개발원조자금 등에 대한 현황과 문제점 등에 대해 알아보고 이를 개선하기 위한 방안을 제시함. 또한 중소기업체의 해외진출에 가장 큰 애로사항 중 하나인 보증서 발급 문제를 개선하고자 건설관련 공제조합의 해외건설 보증시장 참여방안에 대해서도 알아봄. 한편 중소기업체의 해외진출을 보다 활성화하기 위해 대기업과의 공동진출 필요성과 전략을 제시함
- 마지막으로 제5장에서는 본 연구의 주요내용과 기대효과를 중심으로 연구의 결론을 제시함

- 한편 부록으로 제3장 국가별 건설시장 및 제도 조사의 연장선으로 국가별 전문건설업체 진출 사례를 두어 현장의 의견이 참고가 될 수 있도록 하였음

구 분		주요내용
제1장	서 론	<ul style="list-style-type: none"> · 연구의 배경 및 목적 · 연구범위 및 방법 · 연구의 수행체계
제2장	해외건설시장 동향 및 수주현황	<ul style="list-style-type: none"> · 해외건설시장 동향 <ul style="list-style-type: none"> – 세계 건설시장 동향 및 지역, 국가별 건설시장 동향 · 해외건설시장 수주현황 <ul style="list-style-type: none"> – 해외건설 신고현황, 지역별, 공종별, 수주형태별, 발주형태별 수주추이
제3장	주요 국가별 건설시장 및 제도 동향	<ul style="list-style-type: none"> · 국가 선정기준 제시 · 조사대상국 건설시장 및 제도 동향 <ul style="list-style-type: none"> – 베트남, 중국, 싱가포르, 우즈베키스탄
제4장	중소건설업체 해외진출 활성화 방안	<ul style="list-style-type: none"> · 중소기업 해외진출 현황 및 애로점 · 중소기업 해외진출 지원제도 <ul style="list-style-type: none"> – 시장개척지원 사업 – 공적개발원조 자금 · 중소기업 보증지원 확대 방안 · 대·중소기업의 공동진출 활성화
제5장	결 론	<ul style="list-style-type: none"> · 연구 요약 및 시사점 · 국가별 진출 사례 정리 (부록)

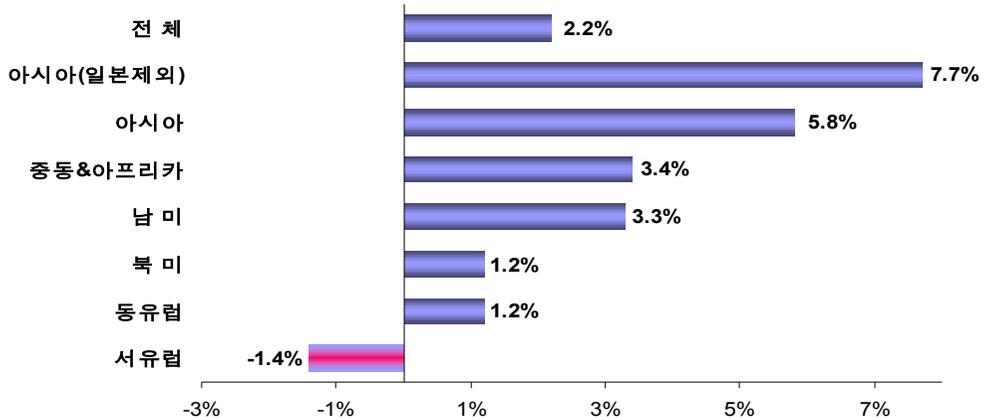
[그림 1-1] 연구의 수행체계

1. 해외건설시장 규모 및 동향

1) 세계 건설시장 규모

- 2000년대 이후 세계 건설시장은 플랜트, 인프라 구축, 주택건설 확대 등으로 성장세를 유지해 왔음
 - 2000년대 초부터 시작된 고유가가 2008년까지 이어지면서 중동 및 아프리카 산유국의 플랜트 시설 발주가 증가함
 - 중국, 인도 및 동남아 등 개발도상국의 인프라 구축이 확대됨
 - 동유럽, CIS 등도 해외자본 유치 등으로 사회기반시설 및 자원개발 사업이 활성화됨
- 그러나 2007년 말 미국 주택시장 침체로 시작된 글로벌 금융위기로 세계적인 경기침체가 지속되고 있어 건설시장 역시 위축이 불가피할 것으로 보임
 - 세계 건설시장은 2010년까지 저성장 기조가 이어질 것으로 전망되며, 미국과 유럽시장의 위축이 주요 원인으로 작용
 - 또한 주거용 건설의 위축이 가장 심각할 것으로 전망됨
- 세계 건설시장 규모는 2009년 9월 기준 약 5조 4천억불로 예상되며, 2008년~2013년까지 2.2% 성장률을 보일 것으로 추정됨
 - 아시아지역 건설시장의 성장세가 견조할 것으로 예상되며 중동, 아프리카, 남미지역 역시 전 세계 평균 성장률보다 상회할 것으로 전망됨

- 북미와 동유럽은 2013년까지 연평균 1.2% 성장할 것으로 예상되었고, 서유럽은 유일하게 -1.4%로 건설시장 규모가 축소될 것으로 전망되었음

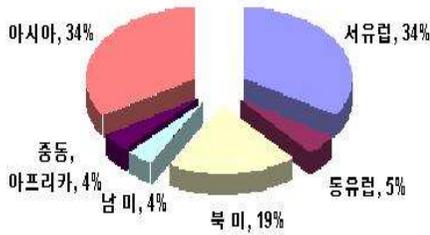


자료 : Global Construction Outlook, Global Insight, 2009. 9

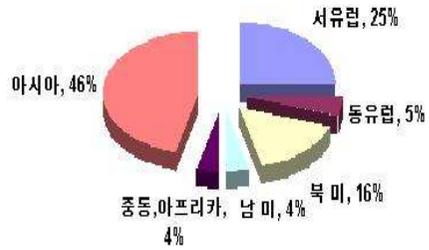
[그림 2-1] 2008~2013년 세계건설시장 규모 전망

2) 지역 및 국가별 건설시장 동향

- 2008년 기준 세계 건설시장은 아시아와 서유럽이 34%로 가장 큰 시장규모를 보이고 있으나, 향후 2020년경에는 서유럽과 북미지역의 시장규모가 축소되고 아시아지역이 46%로 성장하여 가장 큰 건설시장을 형성할 것으로 전망됨
 - 이는 일본을 제외한 나머지 대부분의 아시아 국가들의 건설시장 성장률이 높을 것으로 전망되기 때문임. 특히 중국과 인도 등의 건설시장 증가세가 두드러질 것으로 예상됨
 - 반면에 서유럽과 미국 등의 건설시장은 향후 상당기간 위축이 불가피할 것으로 보임. 기존 건설 선진국 중 캐나다, 호주 등을 제외하면 대부분의 국가들이 마이너스 성장을 할 것으로 보임



2008년

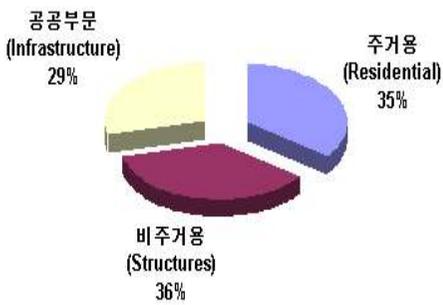


2020년

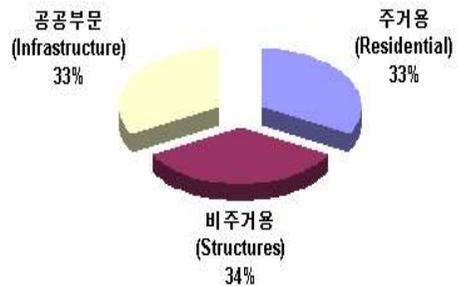
자료 : Global Construction Outlook, Global Insight, 2009. 9

[그림 2-2] 지역별 건설시장 규모 변화 전망

- 2008년 기준 주요 공종별 세계 건설시장은 비주거용(Structures)과 주거용(Residential)이 36%, 35%로 공공부문(Infrastructure) 29%에 비해 그 규모가 상대적으로 크나, 2011년경에는 공공부문이 비중이 33%로 증가하여 3가지 구성항목의 비중이 비슷해질 것으로 전망됨



2008년



2011년

자료 : Global Construction Outlook, Global Insight, 2009. 9

[그림 2-3] 공종별 건설시장 규모 변화 전망

- 국가별 건설시장 규모는 미국(8,450억불)이 가장 크며 중국(6,990억불), 일본(5,590억불) 등의 순으로 시장이 형성되어 있음. 우리나라는 1,572억불로 세계 11위 수준임
- 그러나 현재 상위권에 있는 미국, 일본, 스페인, 프랑스, 영국 등은 향후 건설시장 성장률이 둔화될 것으로 전망되며, 중국 및 인도 등의 시장이 지속적으로 성장할 것으로 보임
- 우리나라 건설시장은 향후 세계 연평균 성장률 이상으로 성장세를 실현할 것으로 전망됨

<표 2-1> 건설시장 규모 상위 15개국 성장률 전망

(단위 : 십억불, %)

국 가	건설시장 규모(십억불)	2008-2009 성장률(%)	2009-2010 성장률(%)	2008-2013 성장률(%)
미 국	845.0	-12.5	-6.8	1.3
중 국	699.0	11.1	10.8	9.9
일 본	559.1	-5.3	0.6	0.7
스페인	283.0	-17.9	-8.7	-5.4
프랑스	261.6	-8.7	-3.6	-0.5
인 도	251.1	5.6	8.4	8.6
독 일	247.6	-4.2	-1.7	0.7
영 국	236.9	-16.6	-8.5	-4.2
이탈리아	225.4	-5.5	-2.5	-0.6
캐나다	166.1	1.8	2.0	2.0
한 국	157.2	2.4	3.7	2.7
호 주	131.4	2.5	4.3	5.4
러시아	107.1	-9.2	-3.5	0.7
브라질	102.1	0.2	4.3	4.7
네덜란드	90.7	-6.3	-2.1	-0.5
합계(69개국)	5,413.6	-4.9	-0.1	2.2

자료 : Global Construction Outlook, Global Insight, 2009. 9

- 향후 건설시장 성장률이 가장 높은 국가는 중국, 인도, 인도네시아 등의 개발도상국이 될 것으로 전망됨
 - 향후 성장률 전망 상위 15개국 중 절반 이상이 아시아권 국가들이며, 특히 중국의 경우 향후 5년간 10% 내외의 고성장을 지속할 것으로 전망됨
 - 선진국 그룹 중에는 호주만이 유일하게 향후 5.4% 성장세를 기록할 것으로 전망됨

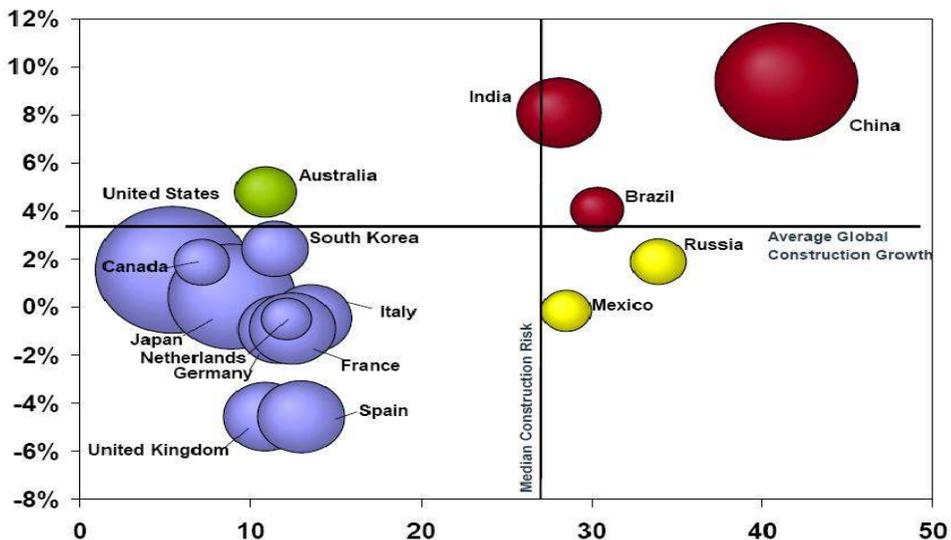
<표 2-2> 건설시장 성장률 상위 15개국 전망

(단위 : 십억불, %)

국 가	건설시장 규모(십억불)	2008-2009 성장률(%)	2009-2010 성장률(%)	2008-2013 성장률(%)
중 국	699.0	11.1	10.8	9.9
인 도	251.1	5.6	8.4	8.6
인도네시아	81.5	4.6	7.6	6.4
파나마	2.8	2.5	7.6	7.2
방글라데시	13.1	4.7	6.2	7.8
남아공	31.6	0.1	5.6	4.7
싱가포르	12.0	-2.7	4.9	3.6
태 국	21.2	1.5	4.8	4.2
요르단	3.0	0.4	4.8	5.3
베트남	8.7	4.0	4.5	4.9
오 만	2.0	0.7	4.4	4.8
튀니지	4.8	-1.6	4.3	3.9
호 주	131.4	2.5	4.3	5.4
브라질	102.1	0.2	4.3	4.7
파키스탄	6.5	-0.2	4.0	3.8
합계(69개국)	5413.6	-4.9	-0.1	2.2

자료 : Global Construction Outlook, Global Insight, 2009. 9

- 한편 향후 국가별 건설시장 성장과 위험요인을 동시에 고려하여 나타내면 [그림 2-4]와 같으며, ‘고성장-고위험’, ‘고성장-저위험’, ‘저성장-고위험’, ‘저성장-저위험’으로 구분할 수 있음
 - ‘고성장-고위험’ 국가에는 중국, 인도, 브라질이 해당되며, 이들 국가는 건설시장 성장률은 높겠지만, 그에 따른 리스크 역시 상당함
 - ‘고성장-저위험’ 국가는 호주로서 향후 5% 정도의 성장을 유지하면서도 위험요소가 적어 가장 이상적임
 - ‘저성장-고위험’ 국가는 러시아, 멕시코로서 상대적으로 건설시장 성장률이 감소하지는 않을 것으로 전망되었음
 - ‘저성장-저위험’ 국가는 미국, 일본을 비롯하여 서유럽 국가들로 위험요인은 적으나, 성장률이 정체 또는 감소할 것으로 전망됨. 특히 영국, 스페인 등은 향후 5년간 건설시장이 상당히 위축될 것으로 전망됨
 - 우리나라는 향후 5년간 평균 성장률을 상회하면서, 위험요소도 크지 않아 건설시장의 전망이 밝은 편임



주 : 원의 크기는 건설시장 규모를 나타냄

자료 : Global Construction Outlook, Global Insight, 2009. 9

[그림 2-4] 국가별 건설시장 성장률 및 리스크 전망(2008년~2013년)

3) 해외건설시장 동향

- 해외건설시장이란 세계건설시장에서 외국건설업체들에게 참여가 개방되어 있는 시장을 의미함. 일반적으로 해외건설시장 규모는 전체 건설시장 6조 5천억불의 약 8%로 5천억불 정도로 추정되며, WTO 및 정부조달협정 가입 증가 등으로 인해 건설시장 개방이 늘어나면서 해외건설시장 규모도 계속하여 증가하고 있음
- 매년 ENR에서는 세계 상위 225대 업체들의 해외 및 국내 건설 매출액과 계약액 동향을 발표함
 - 본 연구에서는 2009년 ENR 상위 225대 업체들의 매출액을 바탕으로 해외건설시장의 규모 및 추이를 살펴봄
 - 그러나 해외건설협회가 집계한 우리나라 건설업체들의 해외 매출액 중 ENR 집계에 반영되는 것은 매년 해당 매출액의 60~70%에 그치고 있어 정확한 분석이 이루어지기에는 일정한 한계가 있음.²⁾ 이는 ENR의 순위 발표 조사에 참여한 해외건설업체만을 대상으로 하고 상위 1위에서 225위까지만 반영되기 때문임
- 2008년 ENR 상위 225대 업체들의 해외부문 매출액은 3,900억불로 전년대비 25.7% 증가하였으며, 국내 건설시장의 규모 또한 5,749억불로 전년대비 11.3% 증가함
 - 그러나 신규 해외건설 계약액 증가 규모는 12.4%로 2007년 39.9%에 비해 크게 감소함
 - 전 세계 경기침체에도 불구하고 각국 정부의 적극적 건설투자와 중동을 비롯한 아시아권 개발도상국의 건설투자가 해외건설 매출액 감소를 상쇄한 것으로 판단됨

2) 해외건설협회(2008), 세계 건설시장 진출전략

<표 2-3> 상위 225개 건설업체 매출액 동향(2006~2008)

(단위 : 억불, %)

구 분		2008		2007		2006	
		매출액	계약액	매출액	계약액	매출액	계약액
해외	금액(억불)	3,900	4,721	3,102	4,200	2,244	3,002
	증감율(%)	25.7	12.4	38.2	39.9	18.5	36.5
국내	금액(억불)	5,749	6,645	5,167	5,618	4,267	4,584
	증감율(%)	11.3	18.3	21.1	22.6	14.3	14.1

자료 : ENR, 각 년도

- ENR 상위 225대 업체들의 지역별 매출액과 점유율을 살펴보면 <표 2-4>와 같음
 - 최근 3년간 아프리카 시장의 매출액과 점유율이 비약적으로 성장함
 - 미국 지역에서의 시장 점유율이 상대적으로 크게 감소함
 - 중동, 아시아, 유럽지역은 해외건설업체들의 주요시장으로 꾸준히 전체시장 대비 매출액과 점유율이 높음

<표 2-4> 상위 225개 건설업체 지역별 매출액 및 점유율 동향(2006~2008)

(단위 : 억불, %)

지 역	2008		2007		2006	
	매출액 (억불)	점유율 (%)	매출액 (억불)	점유율 (%)	매출액 (억불)	점유율 (%)
중 동	774.7	19.9	628.9	20.3	413.8	18.4
아시아/호주	685.3	17.6	553.9	17.8	401.8	17.9
아프리카	508.8	13.1	285.9	9.2	179.0	8.0
유 럽	1141.0	29.3	964.4	31.1	718.5	32.0
북 미	551.5	14.1	451.8	17.3	371.2	16.6
남 미	238.3	6.1	212.4	6.9	158.7	7.1
기 타	0.12	0.0	4.6	0.1	1.0	0.1
합 계	3,900	100.0	3,102	100.0	2,244	100.0

자료 : ENR, 각 년도

◦ ENR 상위 225대 업체들의 주요 국가별 해외건설 매출액과 점유율 동향을 살펴보면 <표 2-5>와 같음

- 미국과 프랑스가 최근 3년간 계속하여 점유율 1, 2위를 기록함으로써 명실상부한 해외건설 시장의 주도국으로 자리잡음
- 중국의 경우 2008년 해외건설 매출액이 110억불 증가하면서 2007년 7위에서 2008년 3위로 상승하였음. 중국의 해외건설 점유율 상승은 아프리카 지역에서의 시장점유율 확대가 주요요인이며, 가격경쟁력과 중국정부의 재정지원을 바탕으로 급속도로 성장하고 있음
- 우리나라는 13위로 상위 225개 업체에 13개 업체가 포함되었으며, 점유율은 2.9%를 보이고 있음

<표 2-5> 상위 225개 건설업체의 국가별 해외건설 매출액 동향(2008년)

(단위 : 억불, %)

순위	국가	업체수	매출액 (억불)	점유율 (%)
1	미 국	25	511.2	13.1
2	프랑스	5	463.5	11.9
3	중 국	50	432.0	11.1
4	독 일	4	388.7	10.0
5	이탈리아	26	313.2	8.0
6	스페인	11	284.3	7.3
7	일 본	15	246.1	6.3
8	오스트리아	2	177.9	4.6
9	스웨덴	1	150.5	3.9
10	영 국	5	148.5	3.8
11	터 키	31	140.5	3.6
12	호 주	4	121.2	3.1
13	한 국	13	114.1	2.9
합 계		192	3,491.7	89.6

자료 : ENR, 각 년도

- ENR 상위 225대 업체에 포함된 우리나라 업체들의 지역별 매출액 및 점유율을 살펴보면 <표 2-6>과 같음
 - 우리나라의 해외건설 매출액의 대부분은 중동 및 아시아 지역에 편중되어 있음
 - 중동, 아시아, 아프리카 지역을 제외한 기타 지역에서의 점유율이 감소되면서 시장의 다변화 측면에서는 보완이 필요함

<표 2-6> 한국업체의 지역별 매출액 및 점유율 추이(2006~2008)

(단위 : 백만불, %)

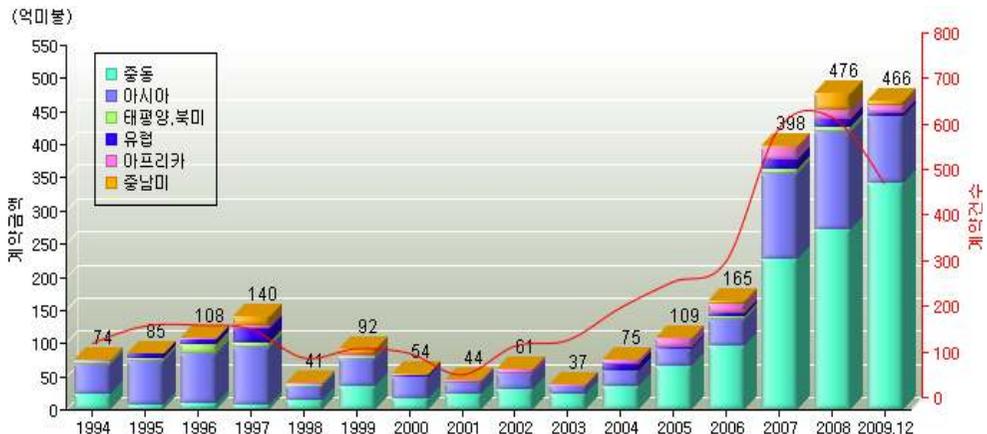
지역	2008		2007		2006	
	매출액 (억불)	점유율 (%)	매출액 (억불)	점유율 (%)	매출액 (억불)	점유율 (%)
중 동	5,970.2	7.7	4,062.2	6.5	3,208.4	7.8
아시아	3,703.8	5.4	2,234.6	4.0	1,165.2	2.9
아프리카	1,091.4	2.1	850.1	3.0	922.4	5.2
기 타	644.4	0.3	868.8	1.0	1,156.5	0.9
누 계	11,409.8	2.9	8,015.7	2.6	6,452.5	2.9

자료 : ENR, 각 년도

2. 해외건설 수주현황

1) 해외건설공사 총괄

- 우리나라는 1965년 해외건설시장에 최초로 진출한 이후 2009년 12월말 기준 총 3,467억불을 수주함
 - 중동지역에서 60.2%, 아시아지역에서 30.1%를 수주함
- 국내 건설시장의 침체와 수익성 악화 등이 해외시장 개척으로 이어져 2004년 이후 급성장세를 보임
 - 2008년 476억불로 사상 최고치를 달성했으며, 2009년은 491억불을 수주하여 해외건설시장의 호황을 이어가고 있음
 - 특히 2009년은 세계적인 경제위기 상황이 지속되면서 해외건설경기 침체와 우리 업체의 수주감에 대한 우려가 컸지만, 하반기 이후 경기 회복에 대한 기대가 커지고 국제유가가 반등함에 따라 주력시장인 중동지역의 발주가 재개됨



자료 : 해외건설협회

[그림 2-5] 해외건설 계약액 추이

- 해외건설공사의 호황으로 인해 해외건설공사의 수출기여도는 2008년 11.3%로 사상 최고를 기록함
 - 이는 국내 수출 주역상품인 조선(410억불)이나, 자동차(347억불), 반도체(328억불)의 수출금액을 넘어서는 수치임
 - 한편 과거 건설업의 해외진출은 대기업 중심으로 이루어졌으나, 최근 중동, 아시아, 아프리카지역의 건설물량 증가로 중소기업체 및 전문건설업체의 진출 역시 활발해지고 있음

<표 2-7> 해외건설공사 수출기여도 추이

(단위 : 백만불, %)

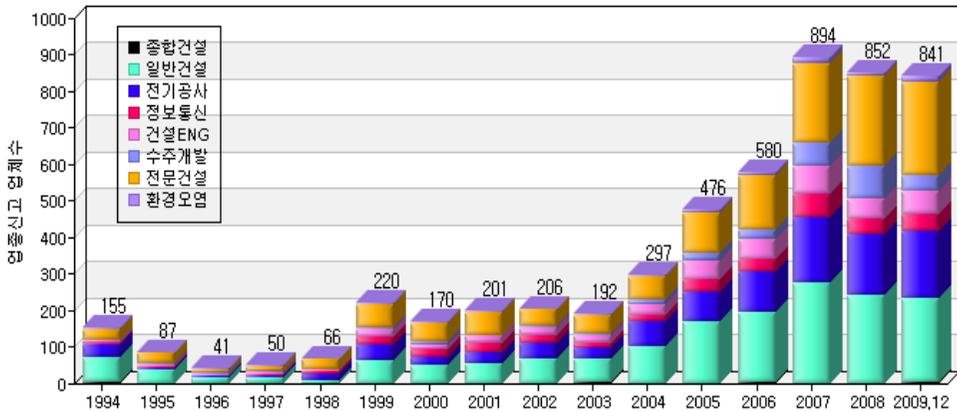
년도	수출실적	해외공사수주	기여도
2001	150,439	4,355	2.9
2002	162,471	6,126	3.8
2003	193,817	3,668	1.9
2004	253,845	7,498	3.0
2005	284,419	10,859	3.8
2006	325,465	16,468	5.1
2007	371,489	39,788	10.7
2008	422,007	47,640	11.3

자료 : 관세청, 해외건설협회

2) 해외건설공사 신고현황

- 2000년대 중후반 들어 해외건설부문의 급성장세와 더불어 우리나라 건설업체의 해외진출을 위한 노력과 관심이 커지고 있음
- 전문건설업체와 건설엔지니어링업체의 진출이 크게 증가하고 이에 따라 매년 해외건설업 신고수도 급증하고 있음

- 2005년 476개 업체가 해외건설업 신고를 하면서 이전에 비해 크게 증가하였고, 2007년 이후에는 매년 800개 이상의 업체가 해외건설업 신고를 통해 해외시장 진출을 준비하고 있음
- 특히 해외건설업 신고의 95% 가량이 중소건설업체임



자료 : 해외건설협회

[그림 2-6] 해외건설업 신고현황

3) 해외건설공사 세부 계약현황

- 연도별 해외건설공사 계약액 추이를 살펴보면 <표 2-8>과 같음
 - 1970년대 후반과 1980년 초반 중동을 중심으로 해외건설공사가 활발히 이루어져 국가경제성장에 큰 역할을 수행함
 - 1980년대 중반부터 1990년대 중반까지는 중동의 발주물량 감소와 국내 건설경기 호황으로 인해 해외건설 계약액이 급감함
 - 외환위기 이후 대외신인도 저하 등으로 2000년대 초반까지 해외건설 수주가 부진하였으나, 2004년부터 다시 회복세로 돌아서 2007년 이후부터는 중동을 중심으로 수주가 급증함
 - 1980년대에는 중동, 1990년대에는 아시아, 2000년대에는 다시 중동지

역을 중심으로 해외건설공사가 주로 이루어짐

<표 2-8> 지역별 해외건설 수주추이

(단위 : 억불, %)

구 분	계	`65~`79	`80~`89	`90~`99	`00~`08
중 동	1,746(58.2)	206(93.6)	564(87.3)	188(26.2)	788(55.6)
아시아	942(31.4)	11(5.0)	72(11.1)	409(57.0)	451(31.8)
기 타	313(10.4)	3(1.4)	10(1.5)	120(16.7)	180(12.7)
합 계	3,001(100.0)	220(100.0)	646(100.0)	717(100.0)	1,418(100.0)

자료 : 해외건설협회

- 공종별 해외건설공사 계약액 추이를 살펴보면 <표 2-9>와 같음
 - 1980년대까지는 건축과 토목 위주였으나, 1990년대 이후 플랜트 중심으로 전환되어 2000년대에는 플랜트건설의 수주비중이 전체의 60% 이상을 점유함

<표 2-9> 공종별 해외건설 수주추이

(단위 : 억불, %)

구 분	계	`65~`79	`80~`89	`90~`99	`00~`08
플랜트	1,243(41.4)	31(14.1)	79(12.2)	253(35.3)	881(62.1)
토 목	741(24.7)	71(32.3)	238(36.8)	209(29.1)	223(15.7)
건 축	889(29.6)	103(46.8)	295(45.7)	235(32.8)	255(18.0)
기 타	128(4.3)	15(6.8)	34(5.7)	20(2.8)	59(4.2)
합 계	3,001(100.0)	220(100.0)	646(100.0)	717(100.0)	1,418(100.0)

자료 : 해외건설협회

- 수주형태별 해외건설공사 계약액 추이를 살펴보면 <표 2-10>과 같음

- 원청단독으로 수주하는 경우가 70% 이상을 차지하고 있으며, 원청합작이 20%가량임. 해외건설공사의 경우 대부분이 대형 원도급업체를 중심으로 이루어짐을 알 수 있음
- 하청단독과 하청합작으로 수주되는 비중은 전체 해외공사의 6%로 그 규모는 미비하나, 최근 전문건설업 등의 활발한 해외진출로 향후 비중이 증가할 것으로 전망됨

<표 2-10> 수주형태별 해외건설 수주추이

(단위 : 억불, %)

구 분	계	`65~`79	`80~`89	`90~`99	`00~`08
원청단독	2,138(71.2)	142(64.5)	478(74.0)	512(71.4)	1,006(70.9)
원청합작	579(19.3)	30(13.6)	65(10.1)	156(21.8)	328(23.1)
하청단독	257(8.6)	47(21.4)	94(14.6)	46(6.4)	70(4.9)
하청합작	27(0.9)	1(0.5)	8(1.2)	3(0.4)	15(1.1)
합 계	3,001(100.0)	220(100.0)	646(100.0)	717(100.0)	1,418(100.0)

자료 : 해외건설협회

- 발주형태별 해외건설공사 계약액 추이를 살펴보면 <표 2-11>과 같음
 - 발주형태는 지명경쟁이 43.5%로 가장 높은 비중을 보이며, 수의시담 27.6%, 공개경쟁 22.6% 등의 추이를 보이고 있음
 - 해외건설공사는 시공경험과 기술력이 중요시되기 때문에 지명경쟁으로 낙찰자를 결정하는 경우가 많음
 - 해외건설시장 규모가 확대되고 참여하는 글로벌 건설업체가 늘어나면서 발주형태 역시 공개경쟁의 방식이 증가하는 추세에 있음. 특히 2000년 이후 공개경쟁 방식이 30.7%로 크게 증가함

<표 2-11> 발주형태별 해외건설 수주추이

(단위 : 억불, %)

구 분	계	`65~`79	`80~`89	`90~`99	`00~`08
공개경쟁	677(22.6)	35((15.9)	152(23.5)	55(7.7)	435(30.7)
지명경쟁	1,306(43.5)	117(53.2)	305(47.2)	331(46.2)	553(39.0)
수주시담	828(27.6)	68(30.9)	188(29.1)	232(32.4)	341(24.0)
개발형	190(6.3)	0(0.0)	0(0.0)	100(13.9)	90(6.3)
합 계	3,001(100.0)	220(100.0)	646(100.0)	717(100.0)	1,418(100.0)

자료 : 해외건설협회

- 2008년 해외건설시장 수주실적을 살펴보면, 377개사가 77개국에서 642건, 476.4억불을 수주함. 이는 연간 수주 최고금액을 경신한 수치로 1965년 이후 수주 누계가 3천억불을 돌파함
 - 중동지역에서의 고부가가치 플랜트 프로젝트 위주의 수주가 지속되었고, 아시아지역에서의 토목, 건축 부문의 수주가 크게 증가함
 - 우리 업체간 또는 외국업체와의 합작 수주가 크게 증가하였으며, 계약액은 미미했지만 새로운 시장의 진출이 증가하였음
 - 한편 전문건설업체 및 엔지니어링업체의 해외진출이 크게 증가함
 - 국가별로는 64억불 규모의 알주르 정유공장 프로젝트를 수주한 쿠웨이트에서 총 11건 75.4억불을 수주하였으며, U.A.E, 카타르, 사우디 등 전통적으로 수주비중이 큰 중동시장과 싱가포르, 베트남, 중국 등 아시아시장에서 많은 수주를 기록함
 - 업체별로는 현대건설이 65억불로 1위를 차지하였으며, GS(53.3억불), 대림산업(35억불) 등의 순으로 수주함
 - 중소기업의 수주도 크게 증가하여 총 303개사가 546건 71.2억불을 수주하여 증가세를 계속 이어감

<표 2-12> 국가 및 업체별 수주실적(2008년)

(단위 : 건, 백만불)

순위	국 가 별			업 체 별		
	국가명	건수	금 액	업체명	건수	금 액
계	77개국	642	47,640	377개사	642	47,640
1	쿠웨이트	11	7,541	현대건설	16	6,507
2	U.A.E	27	4,841	GS건설	12	5,338
3	카타르	11	4,400	대림건설	4	3,497
4	사우디	65	4,122	SK건설	6	2,838
5	싱가포르	15	2,918	포스코건설	34	2,683
6	베트남	84	2,509	두산중공업	5	2,663
7	중 국	75	2,253	삼성물산	10	2,601
8	바레인	2	2,056	현대중공업	3	2,361
9	카자흐스탄	34	2,041	대우건설	7	1,099
10	알제리	6	1,677	우림건설	1	1,558
기타	67개국	312	13,282	367개사	544	15,495

자료 : 해외건설협회

1. 분석 대상 국가 선정기준

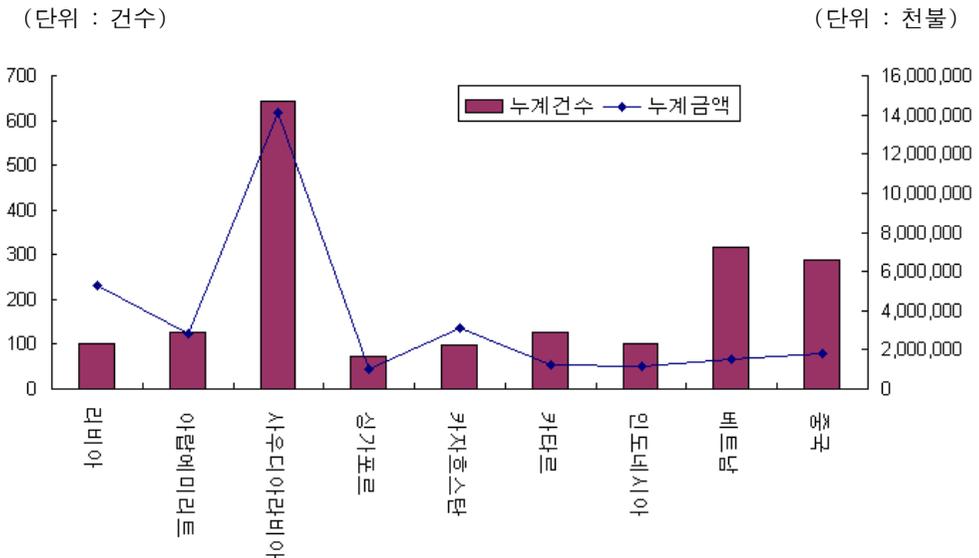
- 본 연구는 최근 중소건설업체 및 전문건설업체의 해외진출 활성화에 따라 향후 지속적인 성장세를 유지하기 위한 방안 중에 하나로 세계 주요국의 건설시장 동향 및 건설관련 제도를 조사·분석하여 정보를 제공하는데 목적이 있음
- 조사대상국의 선정에 있어서 주로 고려된 것은 전문건설업체가 주로 진출해 있는 국가와 향후 진출이 예상되는 국가로 한정하였음
 - 다만, 중동국가의 경우 이미 해외건설협회 및 타 연구기관에서 조사·분석한 자료가 많아 조사대상국에서 제외시켰음
- 해외건설협회 중소기업수주센터의 해외건설공사 공사건수와 공사금액을 바탕으로 현행 전문건설업체의 주요 시장을 파악하고, 향후 건설수요가 크게 증가될 것으로 예상되는 국가를 종합적으로 판단하여 베트남, 중국, 싱가포르, 우즈베키스탄의 4개국을 최종 선정함
- 베트남 건설시장은 국제금융기관의 지원이 확대되고 석유자원 개발이 본격 착수됨에 따라 경제발전을 위한 인프라 건설로 지속적인 성장세를 유지할 것으로 예상됨
 - 우리나라 건설업체의 해외건설 실적 역시 중동지역을 제외하고는 140개 업체 진출에 439건의 공사로 가장 진출이 활발했음

- 또한 그동안 주요 진출분야가 건축과 토목분야의 비율이 높아 상대적으로 전문건설업체가 진출하기에 유리함
- 중국 건설시장은 세계 3위의 거대한 시장이며, 글로벌 금융위기 여파에도 불구하고 향후 고성장이 예상되어 향후 건설시장 규모에 있어서도 최대 건설시장으로 성장할 가능성이 있음
 - 다만 현지기업에 비해 가격 경쟁력이 떨어지는 단점이 있으며, 지금까지 중국시장 진출이 산업설비 분야 및 부동산개발업, 설계, 감리 등 용역사업 위주였다는 점에서 전문건설업 진출에 어려움이 예상됨
 - 그러나 중국 건설시장에 국내 기업의 투자가 지속적으로 이루어지고 있어 하도급 및 지분참여 등의 형태로 향후 진출기회가 증대될 것으로 예상됨
- 싱가포르 건설시장은 1990년대부터 우리업체의 대표적인 해외건설 시장으로 안정적인 수주를 기록하여 왔음. 또한 지속적인 인구증가, 경기 회복세 등으로 주거용 건물에 대한 수요가 꾸준히 유지되어 건축공사의 지속적인 발주가 예상되며, 철도, 도로 등 인프라 확충사업과 국가개발사업 등 토목공사도 활발함
 - 싱가포르는 타 아시아 지역에 비해 건설제도나 문화가 선진화되어 있고, 타국 건설업체에 대해서도 관대하여 기술과 경험을 축적한 전문건설업체의 수주활동이 활발함
 - 특히 향후 수년 내 아시아 국가 중 수주가 가장 많을 것으로 전망되어, 우리나라의 안정적인 해외건설시장으로 위상을 유지할 전망이다³⁾
- 우즈베키스탄은 CIS 국가 중 향후 경제성장 전망이 가장 양호하여 건설수요 역시 크게 증가할 것으로 예상됨. 최근 3년동안 평균

3) 해외건설협회(2009), 세계 건설시장 진출전략

8.6%의 경제성장을 기록하고 있으며, 아시아와 유럽을 잇는 지리적 요충지로 향후 제2의 카자흐스탄이 될 수 있음

- 향후 건설부문은 지속적으로 성장하여 GDP 비중의 25%까지 올라갈 것으로 전망되며, 우즈베키스탄 정부 역시 인프라 확충 등 대대적인 국책사업과 해외투자를 유지하고 있음
 - 다만 풍부한 지하자원에도 불구하고 지금까지 여타 중앙아시아 국가에 비해 대규모 프로젝트가 적고 정부예산 및 차관을 이용한 소규모 공사가 대부분이었음
 - 그러나 향후 성장잠재력이 충분하여 차세대 거대 해외건설시장으로 자리매김할 수 있으며, 이에 따라 발빠르게 대처할 필요가 있음
- 다음 [그림 3-1]은 중소건설업체의 수주건수와 금액을 나타내며, 중동지역을 제외하면 베트남, 중국, 싱가포르 등이 큰 시장임을 알 수 있음



[그림 3-1] 중소건설업체 해외건설공사 수주 현황

2. 베트남

1) 기본 현황

- 베트남은 인도차이나 반도의 동쪽에 위치한 국가로서 면적이 330천km²로 한반도의 1.5배 크기임
 - 수도는 북부에 위치하고 있는 하노이(Ha Noi)이며, 하이퐁(Hai Phong), 후에(Hue), 다낭(Da Nang), 호치민(Ho Chi Minh) 등이 주요 도시임
 - 인구는 약 8,620만명(2008년 기준) 가량이며, 수도인 하노이에 320만명, 호치민에 550만명이 거주하고 있으며, 연평균 인구성장률은 1.2%임
 - 베트남의 기후는 남부는 열대성기후이며, 북부는 5~9월에는 덥고 비가 많으며, 10~3월은 따뜻하고 건조한 아열대성 기후임
 - 베트남은 90% 이상이 베트남인으로 이루어져 있으며, 언어는 공용어로 베트남어를 사용하며, 영어와 불어 등이 일부 통용됨

- 정치·사회·문화
 - 정치체제는 사회주의공화제로 국가권력구조가 기본적으로 입법, 사법, 행정의 3권분립의 형태를 취하고 있으나, 실질적으로 베트남공산당이 권력의 핵심 역할을 수행함
 - 1986년 개방정책 채택 이후 약 160개국과 외교관계를 수립했으며, UN, IMF, WTO, APEC, IBRD, ADB, ASEAN 등의 국제기구에 가입
 - 베트남은 헌법에서 종교활동의 자유가 보장되나, 포교활동은 금지되어 있음. 주요 종교는 불교, 카톨릭, 이슬람교, 토착신앙 등 다양함
 - 화폐단위는 Dong이며, 자국 화폐의 급격한 변동을 방지하기 위해 고정환율제를 시행하고 있음. 베트남 환율은 1990년 이전에는 베트남 동화의 가치가 크게 하락하였으나, 1991년부터는 비교적 안정세를 유지하고 있음

- 베트남의 국민성은 역사적으로 중국으로부터의 지배, 독립과정을 거치고, 프랑스, 일본, 미국의 침입을 겪어와 피해의식과 의심이 많은 반면 저항정신과 독립심, 인내심이 강하고 동족애가 진함. 특히 프랑스, 미국 등 강대국과의 전쟁에서 승리한 경험이 있어 자존심이 강하고 결정적인 순간 단결이 잘되는 특성이 있음
- 개개인은 근면, 성실하고 손재주가 비상하며 기술습득 능력이 탁월하지만, 아직 자본주의에 의한 개인적 성취동기가 부여되지 않은 상태임. 또한 농경사회의 특징상 계약보다 인간관계를 매우 중시함

<표 3-1> 베트남 국가개황 및 주요 지표

일 반	위치	: 인도차이나 반도
	면적	: 330천 km ² (한반도의 1.5배)
	기후	: 아열대성(북부), 열대성(남부)
	인구	: 85.9백만명('07)
	수도	: 하노이(3.2백만명)
	민족	: 베트남인(90%), 소수민족
	언어	: 베트남어
	종교	: 불교, 가톨릭
정 치	독립일	: 1945. 9. 2(프랑스)
	정치체제	: 사회주의공화제
	국가원수	: Nguyen Minh Triet 주석
	의회	: 단원제(493석)
	주요정당	: 베트남공산당(실질적 일당체제)
	국제기구가입	: UN, IMF, WTO, APEC, IBRD, IDA, IFC, ADB, ASEAN 등
경 제	화폐단위	: Dong(D)
	회계연도	: 1.1 ~ 12. 31
	산업구조	: ('07) 제조업 42.3%, 서비스업 38.2%, 농업19.5%
	주요수출품	: ('07) 원유, 섬유제품, 쌀, 수산물
	주요수입품	: ('07) 기계류, 정제유, 철강, 비료
	주요부존자원	: 석탄, 석유, 철광석
	경제적강점	: 정치·사회적 안정, 양질의 풍부한 노동력
	경제적약점	: 열악한 사회인프라, 불균형적인 발전

자료 : 한국수출입은행(2008), 세계국가편람

2) 주요 경제지표 및 건설시장 규모

(1) 일반 경제지표

- 베트남 경제는 IMF 외환위기 영향에서 벗어난 이후 2007년까지 연평균 8%의 성장세를 기록하는 등 회복세를 보였음. 또한 베트남 경제의 근간을 형성하고 있는 외국인 직접투자도 2000년 이후 회복세를 보인 이후 지속적으로 증가하고 있음
 - 1인당 국민소득은 1,000달러에 미치지 못하는 등 소득수준이 낮으며, 지역간, 계층간 소득격차 심화가 사회불안 요인으로 작용함
 - 재정수지 역시 정부의 확대 재정정책으로 인해 2005년 이후 계속하여 적자를 시현하고 있음
 - 한편 베트남은 2008년 전 세계 금융위기로 인해 성장률이 둔화되고 자산시장 버블이 붕괴되면서 물가상승률이 20%이상을 기록하는 등 금융시장의 혼란이 커짐

<표 3-2> 베트남의 주요 경제지표

(단위: 억불, 불, %)

구 분	2004년	2005년	2006년	2007년	2008년
GDP(억불)	454	529	609	707	820
1인당 GDP(불)	550	630	720	820	940
경제성장률(%)	7.8	8.4	8.2	8.5	6.9
재정수지/GDP	0.9	-1.2	-0.3	-1.8	-1.8
소비자물가상승률(%)	7.8	8.3	7.4	8.3	23.3

주 : 2008년은 예상치임

자료 : ADB

- 베트남의 산업구조는 농업부문이 전체 노동력의 70%를 차지하고 있으나, GDP 비중은 점차 줄고 있음

- 베트남은 GDP에서 건설이 차지하는 비중이 6.5% 가량이며, 전기 에너지, 교통, 상하수도, 통신 등 기본적인 인프라 공급이 저개발국 평균치에도 미치지 못하는 실정으로 상대적으로 이 부문에 대한 향후 건설수요는 매우 큼

<표 3-3> 베트남의 주요 산업생산 추이

(단위: 십억 Dong)

구분	2004년	2005년	2006년	2007년	2008년
GDP	715,307	839,211	974,264	1,143,715	1,477,717
농업	155,992	175,984	198,797	232,586	326,505
광업	72,492	88,897	99,702	111,700	131,968
제조업	145,475	173,122	207,027	243,142	311,848
전기가스수도	25,090	28,929	33,464	39,869	47,644
건설	44,558	53,276	64,503	79,712	95,696
무역	96,995	113,768	132,794	156,442	204,735
운송	30,402	36,629	43,825	51,118	67,100
재정	12,737	15,072	17,607	20,756	27,215
공공행정	61,255	66,556	82,224	94,578	113,304
기타	70,310	86,978	94,321	113,812	151,701

자료 : ADB, Key Indicator

(2) 베트남 산업 환경

- 우리나라와는 1992년부터 외교관계가 수립되었으며, 이후 경제기술협정, 무역협정 등이 이루어짐. 우리나라와 베트남의 무역규모는 2007년에 70억불 가량이며, 주로 석유제품, 자동차를 수출하고, 원유 등을 수입함

<표 3-4> 베트남의 연도별 수출입 규모

(단위: 백만불)

구 분	2005	2006	2007	주요품목
수 출	3,432	3,927	5,760	석유제품, 편직물, 자동차
수 입	694	925	1,392	원유, 신발, 연체동물

자료 : 한국수출입은행(2008), 세계국가편람

- 베트남은 저렴한 인건비, 다양한 원료자원, 정치적 안정 등 여건을 두루 갖춘 노동집약적 산업의 투자 적지이며, 베트남의 대외 경제 개방이 진행됨에 따라 북미, 아세안, 유럽시장 우회수출을 겨냥한 해외 생산기지로서의 가치가 부각되고 있음
- 중화학공업 기반이 약한 관계로 기계설비, 산업원자재의 장벽 없는 수출시장이 되며, 천연자원과 산업인력을 공급받을 수 있는 경쟁력 있는 수입시장이기도 함
- 시장경제 운영이 20년 가까이 진행된 결과 베트남에도 자본, 기술, 경영능력을 갖춘 토착기업 집단이 생겨남. 우리나라 기업의 베트남시장 진출은 고부가가치 기술집약적 업종으로 점진적으로 전환함과 동시에 베트남 내수시장의 성장잠재력을 함께 고려하여 계획함이 바람직함
- 베트남에 대한 외국인 직접투자는 계속해서 증가하는 추세이며, 우리나라 역시 2005년 이후 직접투자의 규모가 큰 폭으로 증가함

<표 3-5> 한국-베트남 양국 간 직접투자 규모

(단위: 천불)

구 분	2005년	2006년	2007년	누 계
한국 → 베트남	309,612	588,407	1,269,883	3,490,671
베트남 → 한국	1,065	401	542	2,772

자료 : 한국수출입은행(2008), 세계국가편람

- 자본 및 기술의 독자적 기반이 미비한 상태에서 추진되는 베트남의 산업화정책 특성상 외국인 직접투자는 베트남 경제의 매우 큰 비중을 차지하는 요소가 되며, 해외투자를 유치하기 위한 각종 인센티브 제도가 시행되고 있음. 베트남 GDP의 약 1/6, 공업생산의 1/3, 수출의 1/4이 외국인 직접투자 부문에서 이루어졌으며, 고용된 인력만 100만명에 달함
- 2001년 12월에 발효된 미국-베트남 무역협정 이후 미국, 일본, 독일, 중국 등 세계경제 무대에서 영향력이 큰 국가들의 베트남 진출이 본격화되어 외국인 직접투자가 질적, 양적으로 향상되고 있으며, 투자국가 기업간 다국적 컨소시엄이 형성되는 등 진출전략도 고도화하고 있음

(3) 베트남 건설시장 규모

- 베트남의 건설시장은 최근 세계 경기침체에 따라 불안정한 모습을 보이긴 하나, 외국인 투자가 여전히 증가하고 인프라 건설 등 지속적인 성장세를 유지할 것으로 보임
 - 베트남은 기본적인 인프라가 아직 정비되지 않은 경우가 많아 향후 건설 수요가 크며, 정부도 인프라 구축이 경제개발의 밑거름이 된다는 것을 인식하고 있어 적극 추진 중임
- 베트남 건설시장 규모는 연간 60억 달러로 추정되고 있으며, 공공 부문 발주 프로젝트는 정부 재원 프로젝트와 일본을 비롯한 각국이 지원하는 공적개발원조로 시행되는 프로젝트로 구분함
 - 민간 발주 프로젝트는 베트남 순수 민간자본과 외국인 투자방식으로 발주되는 프로젝트로 구분할 수 있는데 전체 외국인투자의 40%, 전체 ODA 자금의 50%가 건설부문에 투자되고 있음

- 우리나라 역시 EDCF를 통한 지원을 지속적으로 실시하고 있으며, 2007년까지 약 4억7천만불 가량을 승인함

<표 3-6> 베트남에 대한 EDCF 지원현황

사 업 명	승 인	승인금액(백만달러)
하이퐁 고체폐기물 처리사업	2001. 08	19.62
닌빈 고체폐기물 처리사업	2004. 08	20.97
빈푹 고체폐기물 처리사업	2005. 10	19.50
티엔탕 상수도사업(2차)	2006. 12	26.00
GMS 남부해안 연결도로사업	2007. 03	49.68
투아티엔hue 종합병원 사업	2007. 04	30.86
닥농성종합병원 의료가자재 공급	2007. 11	5.69
락지아 우회도로 건설사업	2007. 11	82.78
호아빈 상수도 건설사업	2007. 12	14.35
디지털방송 인프라 확충	2007. 12	25.00
5개 지역 한베 직업기술대학 건립	2007. 12	35.00
합 계*		329.45

주 : 2001년 이전 지원건 포함: 총 17건, 승인금액 470.75백만 달러

자료 : 한국수출입은행(2008), 세계국가편람

- 또한 베트남은 소득수준 향상에 따른 주택부족 현상도 심각함. 경제발전이 급속하게 이루어지고 있는 하노이, 호치민 등 대도시에는 업무용 빌딩 및 아파트 수요가 크게 늘어 만성적인 공급부족을 빚고 있음. 특히 일부 고소득층용 고가아파트는 품귀현상까지 벌어질 정도였음
- 실제로 베트남 국민 1인당 주거면적은 6~10m²에 불과하여 선진국 수준인 1인당 20m²에 크게 못 미치고 있음. 최대 상업도시로 올라서고 있는 호치민에만 2010년까지 약 10만 채의 아파트가 필요한 것으로

나타났으며, 수도권 하노이도 아파트 공급물량은 20% 수준에 불과한 것으로 파악됨

- 한편 우리나라 업체들은 베트남이 경제를 개방한 이후 진출하여 외국인과 정부의 투자 공사에 참여하여 많은 수주를 달성함. 그러나 최근 들어서는 국내외 경제사정이 좋지 않고 현지업체가 성장하여 경쟁이 치열해지는 등 수주의 어려움이 커지고 있는 실정임
- 특히 2008년 전 세계를 강타한 글로벌 금융위기는 개발도상국인 베트남에 큰 타격을 줌. 진행 중이던 여러 프로젝트가 대부분 중지되거나 연기됐으며, 이중 대부분이 건설프로젝트임. 그러나 인프라 관련 건설은 순조롭게 진행되어 2009년 상반기 건설분야 성장률은 3.48%로 전년 동기 증가율 6.9% 대비 감소했으나, 세계경기 하강 여파를 감안하면 상대적으로 선방했다는 평가가 우세함
 - 세계경제 하강 속에서 베트남 정부는 17조 베트남 Dong 규모의 경기 부양책 등 여러 경제 지원정책을 마련함. 주요 정책은 기업에 대한 감세, 금리지원, 은행대출보증임
- 향후 베트남 건설시장은 다시 활기를 보일 것으로 예상됨. 2008년 베트남 경제의 어려움으로 일부 외국투자 회사가 철수하거나 프로젝트 투자에 대한 기한을 연장했으나, 2009년 하반기 이후 경기 회복에 따른 외국인 투자가 증가할 것으로 보이며, 특히 인프라분야의 투자가 활발할 것으로 예상되고 있음

3) 건설업 관련 제도

(1) 건설업 면허 및 프로젝트 허가제도

◦ 건설업 면허

- 대표사무소(Representative Office)를 설립해야 하며 각각의 프로젝트마다 건축허가가 필요 (특별자격요건 규정은 없으며, 본국의 자격으로 충분)
- 외국업체는 베트남 현지에서 지사(Branch Office)형태로 영업활동 불가

◦ 프로젝트 허가제도

- 투자인가증 신청서류에 구획계획증명서와 해당건축물의 기초설계도가 첨부되어야 하며 이는 투자프로젝트의 심사과정에서 검토됨
- 기술설계 승인시 고려사항은 설계자의 법적지위, 설계 및 투자프로젝트 전체 건설계획과의 일치성, 설계기준 및 규격과의 일치성 등임
- Group A에 속하는 프로젝트는 별도의 건축허가 없이 건설부의 설계허가만 받으면 되며 허가소요 기간은 20일임. Group B의 경우는 지방인민위원회의 기술설계 검토를 거쳐 승인 즉시 건축이 가능함

<Group A>

- 공업단지, BOT, BTO, BT 프로젝트
- 전력, 광업, 석유 및 가스, 금속, 시멘트, 화학, 공항, 부동산사업 분야 등 투자자본금 4,000만불 이상 프로젝트
- 해상 및 공중 운송프로젝트
- 천연자원 프로젝트, 국방 및 안보관련 프로젝트
- 도시지역 5ha 이상과 기타지역 50ha 이상의 토지사용 프로젝트

<Group B>

- Group A에 해당되지 않는 모든 프로젝트

- 투자관리 및 공사관리에 관한 시행령(Decree No.42/CP)
 - 건설허가증 발급권한은 성, 시 인민위원회 위원장에게 있음
 - 건설부는 건설허가서 발급수속을 안내함
- Circular 01/BXD-CSXD(`97. 4월 건설부 발표)
 - 외국투자프로젝트의 건설 및 외국건설회사의 공사관리에 관한 규정
 - 건설허가 자격취득을 위한 요건을 규정한 것으로 법적자본금 500만불 이상, 최근 2년을 기준으로 연간 매출실적 2,000만불 이상, 베트남 컨설턴트 또는 건설조직과의 협력 등의 내용을 담고 있음

(2) 대표사무소 설치제도

- 현지법인
 - 건설업의 경우 100% 출자 현지법인 설립이 가능
 - 투자내용에 따라 프로젝트는 A, B 그룹으로 나누어지며, 각 그룹마다 투자허가 기관이 다르나 일반적으로 건설회사는 B그룹에 속함
 - 설립을 위해서는 외국투자법상의 허가절차를 따라야 하며 등록 신청 서류를 제출하고 승인의 절차를 따름
- 지점 주재원사무소 설치
 - 주재원사무소 설립은 업종과 관련하여 특별한 제한이 없음
 - 다만 사업관련 조사를 주요 목적으로 하기 때문에 수익사업에 직접 관여할 수 없음(2000년 정령 No.45 제2조)
 - 베트남에 대표사무소를 설립코자 하는 외국기업은 신청서를 해당 지역 인민위원회 산하 'Service of Trade'에 제출해야 함
- 외국건설회사에 대한 개별 계약허가
 - 외국건설회사는 현지 건설회사와 별도 취급을 받기 때문에 2004년 수상결정 No.87에 근거, 개별 프로젝트마다 베트남 국가관련 기관으로부

- 터 계약허가를 취득한 경우에 건설공사를 할 수 있음
- 공사를 하려는 외국회사는 계약 1건마다 계약허가(Contractor Permit)를 얻어야 하며 입찰방식으로 공사를 수주한 경우에도 마찬가지임

<필요 서류>

- 신청서
- 입찰결과 사본 또는 발주처 발행 낙찰통지서 또는 계약서
- 설립허가 및 회사정관 사본
- 공사와 관련된 활동경험보고서 및 최근 3년간 재무제표
- 현지업자와의 JV협정서 또는 현지 하청업자와 맺은 계약서
- 권한 위임장

(3) 입찰제도

◦ 개 요

- 베트남의 입찰제도는 `94년 Decree No.177/CP로 1차 개선된 바 있으며, `96년 Decree No.42/CP(투자관리 및 공사관리에 관한 시행령) 및 Decree No.43/CP(입찰규정) 발표와 함께 새로운 공공입찰규정이 마련됨
- 한편 외국투자 건설프로젝트 관리 가이드에 관한 고시로 Circular No. 16/2000/TT-BXD가 있음
- 입찰은 7~8명의 대학교수 등 전문가로 구성된 국가품질평가위원회와 정부부처 국장급으로 구성된 실무평가위원회를 구성, 운영하고 있음. 그러나 평가위원회는 만장일치제로 심의에 많은 시일이 걸릴 뿐만 아니라 심의과정에서의 부조리가 만연한 실정임

<Decree No.43/CP의 주요내용>

- 베트남 투자프로젝트 유형에 따른 건설 및 공공입찰제도 규정
- 업체선정방법 (3)
 - 공개입찰, 지명입찰, 수의계약
- 계약방식 (3)
 - lump-sum, turn-key, price adjustable
- 입찰 참가조건 (3)
 - 사업허가, 기술 및 자금능력, 입찰서류의 적법성
- 현지 건설회사를 위한 조건
 - 외국 건설회사와 동등한 입찰자격, 현지업체 낙찰시 지원정책, 외국 건설회사의 현지 합작(J/V)

(4) 보증 및 금융제도

- 공사관련 보증제도
 - 각각의 건설 프로젝트마다 다르며 통상적으로는 국제요율과 비슷함
 - 인프라건설 등 특별한 경우 정부보증을 받을 수 있으나, 실제 보증제 공에 인색하므로 BOT 등 투자사업은 투자회수보장이 미약한 상태임
 - 외국 투자기업에 대해 베트남 중앙은행이 외환보증을 하는 경우도 있음
- 금융제도
 - 베트남의 금융제도는 1988년부터 재정 및 금융부문의 개혁을 추진해 오고 있으나, 여전히 낙후된 수준임
 - 주요 금융기관으로는 국영상업은행, 외국인 합작은행, 외국은행의 지점 등을 꼽을 수 있으며, 현지 은행들은 후진성을 면치 못하여 신뢰를 얻고 있지 못함
 - 국영은행 대부분 대출은 국영기업에 해주는 관행이 있으며, 중장기 자금대출제도가 미발달하여 대부분의 예금과 대출이 단기의 고금리임

- 베트남에 진출한 외국은행의 지점 또는 합작은행으로부터의 차입은 가능하나, 활성화되어 있진 못한 실정임

◦ 외환제도

- 베트남은 1989년부터 환율을 일원화시켰으며, 중앙은행은 전일 은행간 거래 가중평균치의 상하 0.1% 범위 내에서 환율거래를 인정하는 크롤링펙(Crawling Peg)제도를 채용하고 있음. 이는 정부의 시장개입으로 자국화폐의 급격한 변동을 막기 위한 조치임
- 모든 경제주체는 외환의 일부를 중앙정부에 매각하고 나머지는 대외 무역은행이나 중앙은행이 허가한 외국환은행에 예치해야 함. 대외무역은행, 베트남이 참여한 합작은행 및 외국은행 국내지점에 거래계좌를 개설하여야 하며 특별한 경우에만 국외은행에 개설할 수 있음
- 1998년에 도입된 강제 외화매각제도⁴⁾의 매각 비율은 단계적으로 인하되고 있는데 2000년 5월 이후 경상 외화 수입의 40%로 되어 있음. 또한 2001년부터는 필요한 외화 확보를 위해 조건부로 강제 매각의 면제도 인정되고 있음
- 베트남은 중앙은행이 공표한 환율에 근거하여 다음과 같이 대외 송금을 할 수 있음. 한편 베트남 정부는 외국인 투자기업이 필요한 외환을 기업 자체적으로 조달할 수 있도록 외국환거래소를 설치 운영함

- 사업으로부터의 취득·배분 이익
- 기술·서비스 공여에 대한 지불
- 해외 차입의 원본 및 이자
- 투자 자본금
- 투자자가 합법적으로 소유하고 있는 현금, 그 밖의 재산
- 기업활동의 종료·해산시의 적법한 재산

4) 1998년 2월 발표된 Decree 31에 의하면, 기업은 베트남에 있는 허가를 받은 외국환은행에 하나의 계좌만을 보유할 수 있음. 동 계좌를 통해서 기업은 다음 달에 필요한 만큼의 외국환을 보유하여야 하며, 이를 초과하는 외국환은 모두 Dong으로 환전해야 함

4) 우리나라 진출현황 및 전망

(1) 우리업체 진출현황

- 베트남 건설시장은 전통적으로 우리업체가 활발히 진출하여 왔음
 - 1966년 대림산업이 최초로 진출한 이래 지금까지 대략 공사건수로는 510건, 공사금액으로는 90억불에 달함
 - 건축분야가 51억불 가량으로 가장 많은 수주를 기록했고, 토목 21억불, 산업설비 14억불 등의 순으로 나타남
 - 특히 우리나라의 해외건설이 본격화 된 2006년 이후 매년 10억불 이상의 수주를 달성하고 있음

<표 3-7> 우리업체의 베트남 수주추이

(단위 : 백만불, 건)

구분		합계	~2004년	2005년	2006년	2007년	2008년	2009년
합계	금액	9,007	2,117	81	1,153	1,417	2,509	1,731
	건수	510	242	10	35	68	84	71
토목	금액	2,104	787	57	7	21	536	696
	건수	83	65	1	1	2	6	8
건축	금액	5,125	557	21	1,097	1,134	1,755	562
	건수	153	112	2	3	10	16	10
산업	금액	1,383	735	0	24	201	30	392
	건수	44	26	0	3	2	5	8
전기	금액	95	16	0	0	18	55	6
	건수	46	7	0	0	9	15	15
통신	금액	0.1	0.1	0	0	0	0	0
	건수	2	2	0	0	0	0	0
용역	금액	300	22	3	26	43	132	75
	건수	182	30	7	28	45	42	30

주 : 국내 하청사 계약내용은 제외
 자료 : 해외건설협회

(2) 수주전망

- 베트남 건설시장은 글로벌 금융위기로 인해 우리업체들의 개발형 프로젝트 사업이 중단, 보류, 축소됨에 따라 수주규모가 크게 축소될 것으로 예상되었지만, 2009년에도 토목, 건축분야를 중심으로 17억불 정도를 수주함으로써 선전하였음
- 그간 우리업체들이 현지 네트워크 구축 등의 노력으로 현지 발주처로부터 직접수주를 꾸준히 추진 중에 있으며, 주요 발주처인 베트남 국영기업으로부터 평가도 상당히 높음
 - 다만 가격부문의 경우 중국 및 현지업체의 저가공세에 대한 대응책으로 고부가가치 기술력을 통한 차별화 대책 마련이 필요함
- 최근 우리나라 해외건설 수주가 플랜트 중심으로 변모하고 있으나, 여전히 베트남 건설시장은 건축, 토목중심의 시장이어서 이에 따른 대형 건설업체의 협력업체(전문건설업체)의 동반진출도 꾸준히 지속되고 있음
- 향후에도 호텔, 아파트 등 편의시설 및 주거환경 확충을 중심으로 수주증대가 예상되며, 대형업체와 중소기업의 동반진출이 활성화 될 것으로 전망됨
- 차관공사에 대한 현지정부의 부담으로 민자사업(BOT, BTO 등) 형태로 건설시장의 사업 중심이 움직일 것으로 예상됨
 - 2008년 법인소득세, 수입세, 토지사용료 면제 등이 포함된 BOT 관련법 개정작업이 마무리 되어 외국업체의 적극적인 진출을 유도하고 있음
- 한편 외자유치 노력에 적극적인 정부와 외국기업에 대한 경계심을 갖고 있는 현지기업들이 많아 이를 극복할 수 있는 대책마련이 중요할 것으로 보임

5) 진출전략

- 기획제안형 사업창출
 - 시장경제원리에 익숙지 못한 현지여건을 감안, 현지정부의 개발계획·시행에 의존하기보다는 기업 스스로 당사국의 시급과제를 발굴, 해결해 주면서 반대급부를 창출하는 공격적 자세가 필요
- 제3국 및 현지업체와 제휴
 - 진출위험을 분산시키고 보다 안정적인 투자회수를 위해 제3국 및 현지기업과의 적극적인 전략적 제휴 고려
 - 제3국의 경우 이 지역에서 주도권을 행사하고 있는 화교권을 비롯하여 유럽 각국을 포함한 선진국권, 그리고 향후 주요 협력파트너가 될 아세안과의 제휴를 들 수 있음
- 현지 언어, 문화에 익숙한 직원 양성
 - 베트남은 비영어권 국가로 간단한 내용은 영어로 협의가 가능하나, 세부내용으로 들어갈 경우 현지 정부 및 발주기관 직원도 영어가 능통한 편이 아니므로 사업의 성공적인 수행을 위해 베트남어를 구사하고 현지 실정에 정통한 직원을 파견할 필요가 있음
 - 영업활동 및 현지 근로자 관리를 위해서는 현지인의 생활습관 및 사회문화적 관습 그리고 기타 관행들의 습득이 필요함. 따라서 우리기업은 사전에 직원을 현지에 파견, 현지어를 익히고 현지생활에 적응할 수 있도록 직원 현지화 교육·훈련 프로그램을 기획, 운용할 필요가 있음
- 단계적 진출 전략수립 필요
 - 신규 및 개보수가 시급한 인프라 현안에 대한 진출 가능성 타진을 통

해 보다 적극적인 수주전략이 필요

- 장기적인 파급효과가 큰 국토종합계획, 도시기본계획, 지역계획 등의 정책제안을 통한 수주추진이 필요함. 베트남은 국토종합계획이 없어 우리측의 제안이 있을 경우 큰 관심을 보일 것으로 예상됨

<표 3-8> 베트남 진출 전략수립 시 고려사항

유망분야		내 용	고려사항
기업	단기	·전력부문 투자개발 ·임대용 부동산개발(호텔포함) ·수입대체용 산업플랜트 ·국제차관 인프라공사	·자원 부존상태 및 개발가능성 ·경제상황 및 정책 우선순위
	중장기	·제반 수송 인프라 ·제반 에너지 인프라(발전 및 석유자원개발) ·제반 부동산 및 산업공단 개발 ·용수개발	
정부	중장기	·국가차원의 개발선점 또는 동참전략 수립 ·국가차원의 전략적 배려 및 지원 - GMS plan 참여촉진차원에서 국가경협(EDCF) 효과적 활용 검토 - 유망프로젝트 선별하여 F/S 무상지원 - 공적협력사업 확대 및 민관합동위원회 기능 강화	·금융, 외환확보 가능성 ·해당 프로젝트의 파생효과

- 우리기업이 진출해 있는 제3국 건설현장에 베트남 건설인력 활용을 통한 사업권 취득 모색
 - 해외인력 수출은 주요 외화 수입원으로 베트남 정부 및 국영기업의 관심대상이므로 국영기업과 협상시 활용 가능한 효과적인 대안이 될 수 있음

3. 중 국

1) 기본 현황

- 중국은 아시아대륙 동북부에 위치한 국가로서 면적이 9,561km²로 한반도의 43배가 되는 세계 세번째임
 - 수도는 베이징이며, 22개성, 5개자치구, 3개특별시, 570개시, 2,166개현으로 구성되어 있음
 - 인구는 약 13.3억명이며, 수도인 베이징에 1,600만명, 상하이 1,900만명이며, 연평균 인구증가율은 1.1%임
 - 인구 구성은 한족이 91.9%로 가장 많으며, 55개 소수민족이 있음
- 정치·사회·문화
 - 정치체제는 사회주의공화제로 국가권력구조가 기본적으로 입법, 사법, 행정의 3권분립의 형태를 취하고 있으나, 실질적으로 공산당이 권력의 핵심 역할을 수행함
 - 중국은 ‘국내 경제발전 및 사회주의 시장경제확립’에 유리한 평화적인 국제환경을 조성하고, 신장된 국력에 상응하는 국제적 위상을 확보하는 것을 외교목표로 추진하고 있음. 이를 위해 독립·자주·평화 외교의 기치를 내걸고 세계 각국과 우호협력관계를 발전시키는 전방위 외교를 추진하면서도, 주변국 및 강대국과의 관계에 특히 외교 역량을 집중하는 경향이 있음
 - 특히 중국은 WTO가입 및 베이징 올림픽 이후 대외시장 개방이 더욱 활성화되고 있음
 - 중국의 종교는 문화혁명이 끝난 이후 신앙의 자유를 보장받고 있으며, 유교, 도교, 불교 등이 대표적임

- 중국의 국민성은 지역적으로 차이는 있으나 대체적으로 신중하며 실용 및 실리를 중시하며, 제도보다는 인간관계를 우선시하는 경우가 많아 신뢰를 중요시 여김. 또한 전통적으로 중화사상이라는 민족적 우월의식을 가지고 있음

<표 3-9> 중국 국가개황 및 주요 지표

일 반	위치	: 아시아대륙 동북부
	면적	: 9,561 km ² (한반도의 43배)
	기후	: 대륙성 및 아열대성
	인구	: 13.3억 명 ('08)
	수도	: 베이징(1,581만 명)
	민족	: 한족(92%)
	언어	: 중국어
	종교	: 불교, 도교, 회교
정 치	독립일	: 1949. 10. 1
	정치체제	: 사회주의 민주공화제
	국가원수	: 후진다오 주석
	의회	: 전국인민대표대회
	주요정당	: 중국공산당
국제기구가입	: UN, IMF, WTO, IBRD, ILO, ADB 등	
경 제	화폐단위	: 元 (RMB)
	회계연도	: 1.1 ~ 12. 31
	산업구조	: ('07) 제조업 48.6%, 서비스업 40.1%, 농업11.3%
	주요수출품	: ('07) 기계류 및 운송장비, 공산품, 철강, 화학제품
	주요수입품	: ('07) 기계류 및 운송장비, 철광석, 화학제품, 광물성연료
	주요부존자원	: 석유, 천연가스, 석탄, 철강석
	경제적강점	: 노동력 및 부존자원 풍부
	경제적약점	: 지역간 불균형, 국유기업 부실

자료 : 한국수출입은행(2008), 세계국가편람

2) 주요 경제지표 및 건설시장 규모

(1) 일반 경제지표

- 중국은 1978년 개방이후 2008년까지 20여년간 연평균 9% 이상의 경제성장률 기록했으며, 2008년 GDP 규모로 세계 3위 규모로 부상하였음
- 이러한 급속한 경제성장은 정치적 안정을 바탕으로 한 경제발전 우선정책의 추진으로 수출의 꾸준한 증가 및 공업화, 시장화, 개방화로 인한 노동·자본 생산성 증가에 기인함. 급속한 성장으로 인한 지역·계층간 불균형, 부실채권, 실업문제 등 불안요인도 있으나, 중국경제의 고성장은 앞으로도 상당기간 지속될 것으로 보임
- 2006년 시작된 「제11차 5개년 경제개발 계획」 중에는 고성장에 따른 부작용 해소에 주력할 것으로 보이며 성장률은 다소 하락이 예상되나 성장세는 지속될 것으로 전망됨

<표 3-10> 중국의 주요 경제지표

(단위: 억불, 불, %)

구 분	2004년	2005년	2006년	2007년	2008년
GDP(억불)	19,365	23,026	27,739	32,418	41,157
1인당 GDP(불)	1,490	1,760	2,110	2,450	3,090
경제성장률(%)	10.1	10.4	11.6	11.9	9.8
재정수지/GDP	-1.3	-1.2	-0.8	0.7	0.4
소비자물가상승률(%)	3.8	1.8	1.8	4.8	6.5

주 : 2008년은 예상치임

자료 : ADB

- 우리나라와는 1992년 외교관계가 수립되었으며, 한반도 평화, 안정유지 및 역내 경제, 안보분야 협력을 위해 UN 및 APEC, ASEM 등 국제무대에서의 협력관계도 강화하고 있는 중임. 우리나라와 중국의 무역규모는 2007년에 약 1,500억불 가량으로 820억불 수출, 630억불 수입을 기록하여 우리나라의 최대 무역흑자국임

<표 3-11> 중국의 연도별 수출입 규모

(단위: 백만불)

구 분	2005	2006	2007	주요품목
수 출	61,915	69,459	81,985	전자부품, 석유화학제품
수 입	38,658	48,557	63,028	철강제품, 전자부품

자료 : 한국수출입은행(2008), 세계국가편람

- 중국과의 무역과는 대조적으로 중국에 직접투자 하는 규모는 우리나라가 월등한 수치를 보이고 있음. 양국 수교 이래 우리나라가 225억불을 투자한 반면 중국은 1/10에도 미치지 못하는 22억불 투자에 그침

<표 3-12> 한국-중국 양국간 직접투자 규모

(단위: 천불)

구 분	2005년	2006년	2007년	누 계
한국 → 중국	2,772,198	3,345,939	5,226,133	22,522,174
중국 → 한국	68,414	39,647	384,829	2,178,871

자료 : 한국수출입은행(2008), 세계국가편람

(2) 중국 건설시장 규모

- 중국의 건설시장 규모는 약 6,990억불(2008년:Global Insight 발표)로 추정되며 세계 3위의 시장으로 평가됨

<표 3-13> 중국의 건설시장 규모

(단위 : 억불, %)

연 도	건설시장규모(억불)	성장률(%)
2002	4,040	-
2003	4,412	9.2
2004	4,783	8.4
2005	5,199	8.7
2006	5,627	8.2
2007	6,072	7.9
2008	6,990	16.0

자료 : Global Insight

- 건설 및 부동산시장 과열을 방지하기 위한 정부의 대출규제 강화, 리먼브라더스 사태 이후 외국인 직접투자 감소 등으로 건설시장이 일부 위축될 우려가 있으나, 중국 정부의 4조 위안 규모의 경기부양책과 세계개혁 등으로 고성장이 예상됨
 - 철도, 도로 등 인프라 확충, 서민주택 건설, 원자력을 포함한 에너지 기반시설 확충, 사천성 지진피해 복구사업 등 다수의 공공사업 발주가 예상됨
 - 다만 중국건설시장은 이러한 호조에 불구하고 유럽이나 북미시장보다 높은 사업 리스크가 난점으로 꼽히고 있음
- 한편 우리나라 역시 EDCF를 통한 지원을 지속적으로 실시하고 있으며, 2007년까지 약 2억4천만불 가량을 승인함

<표 3-14> 중국에 대한 EDCF 지원현황

사 업 명	승 인	승인금액(백만달러)
흑룡강성 모단강~계서간 도로건설 산업	2000.12	32.0
내몽고자치구 생태환경 개선산업	2000.12	5.0
하북성, 천진~보정간 도로건설산업	2001. 5	20.0
감숙농업대학교 농업기술연구소 건립사업	2001. 5	2.0
상해시 정안구 공영입체주차장 건설사업	2001. 5	2.5
중경시 팡수 도로건설사업	2002. 6	5.0
4개성 벼농사 기계화 시범단지 건설사업	2003. 3	25.0
신강위구르 Koral시 외부순환도로 건설사업	2003.12	10.0
산동성 곡부시 오수재생처리사업	2003. 7	2.7
합 계*		236.1

주 : * 2000년 이전 지원건 포함. 총 22건, 승인금액 236.1 백만 달러

자료 : 한국수출입은행(2008), 세계국가편람

3) 건설업 관련 제도

(1) 건설업 면허 및 허가제도

- 최근 중국 건설업 면허제도에서 가장 큰 변화는 WTO 가입시 합의한 건설분야 양허안에 따라 외국기업이 현지에서 시공하려면 현지 시공법인 설립 후 참여해야 하는 것임
 - 구체적으로 살펴보면 중국은 2001년 12월 WTO에 가입함에 따라 자유화를 위한 구체적인 시책을 다음과 같이 발표함. 첫째, 프로젝트 기준으로 외국에 있는 본사가 수주하는 ‘직접수주제도’를 폐지하고, 둘째, WTO 가입 후 3년 이내에 ‘100% 외국자본 건설시공 법인설립’을 인가하며, 셋째, WTO 가입 후 3년 이내에 ‘등록자본금의 내외격차’를 시정하는 것임
- 이에 따라 외국건설업자의 관리법령으로 건설공사에 관한 113호령이 발령되었으며, 법의 주요내용은 다음과 같음
 - 첫째, 외국건설사업자에 의한 100% 독자기업 설립을 인정함
 - 둘째, 중국 내 건설사업자와 외국건설사업자의 격차를 철폐하지만, 외국독자 시공법인의 도급범위는 다음과 같이 규정함

- ① 공사 전체금액이 외국투자 또는 증여에 의해 건설되는 안건
- ② 국제금융기관의 차관공사 형태로, 국제경쟁입찰 안건
- ③ 합병기업이 발주하는 안건으로, 외자비율이 50% 이상의 안건
- ④ 합병기업이 발주하는 안건으로, 외자비율이 50% 이하일 경우에도 기술적으로 곤란한 안건
- ⑤ 중국 내의 투자 안건이지만, 기술적인 이유로 소관 지방정부가 인가하여 중국기업과 공동(Joint Venture)으로 하청하는 안건

- 셋째, 외국건설사업자에 의한 자격신청 가운데 ‘시공원도급 특급면허’, ‘동 1급’, ‘전문도급 1급’의 심사는 중앙정부의 국무원 건설행정주관부

- 가 실시하며, 그 외는 각 지방정부의 건설행정주관부가 담당함
- 넷째, 외국건설사업자에 의한 자격신청은 설립지역의 소관정부의 대외 무역경제행정주관부문이 담당하며, 중앙정부의 국무원 건설행정주관부 문으로 제출되어야 함
 - 다섯째, 외국건설사업자의 자질심사와 관련해서는 2002년 12월 1일 이 전에 시공실적이 있는 경우 자질등급 결정에서 그 실적을 고려함
 - 여섯째, 종래의 외국건설사업자에 의한 시공법인 설립으로 수주가 가능했던 직접 수주제도 관련 법령인 제32호를 폐지함

<표 3-15> 외국건설기업 설립관련 중국정부 발표문건

문건	주요 내용
제113호 (‘02.09.27 공표)	<ul style="list-style-type: none"> -[外商投資建築企業管理規程] 건설부, 대외무역경제합작부령 제113호(Decree No.113) -‘03.10.01일부터 Decree No. 32를 폐지하고 외국기업은 법인을 설립한 후 면허취득해야 건설업영위 가능 -기업설립과 자질신청 및 심사비준 규정 공사도급범위 언급 -규정을 위반하여 수주하고 자질 허가된 업무범위를 초과하여 도급받은 경우, 공사 계약 금액의 2~4%의 벌금에 처하고 영업정지, 자질 강등조치 가능
建市[2003] 73호 (‘03.04.08 발표)	<ul style="list-style-type: none"> -세부시행규칙[建設部關於外商投資建築企業管理規程中有關投者管理的實施辦法] -외상투자 건축업기업의 자질심사 규정 언급 -PM(항목경리) : 외국인은 1/3을 초과하지 못하고 3개월 이상 거주자만 인정
建市[2003] 193호 (‘03.09.08 발표)	<ul style="list-style-type: none"> -SARS로 인해 외상투자 건축업기업의 법인설립 및 면허취득이 지연되어 113호 실시유예 기간을 6개월 연장(‘04.04.01까지)
建市[2004] 159호 (‘04.09.06 발표)	<ul style="list-style-type: none"> -법인설립 및 면허취득 기한을 ‘05.07.01로 다시연기 -일부 면허취득 조건 완화 → 외국실적인정, PM 모두 외국인 가능
建市[2007] 18호 (‘07.01.05 발표)	<ul style="list-style-type: none"> -설계법인설립 시행세칙(‘02년 114호 발표후 5년마네 발표) → 최소자본금 규정, 핵심기술자수(외국인 포함)발표
155호 (‘07.01.22 발표)	<ul style="list-style-type: none"> -[外商投資建設工程服務企業管理規程] 건설부령 제155호(Decree No. 155, ‘07.03.26부터 시행) -중국내에서 외국인 독자(100%지분), 합자 및 합작형태로 감리, 입찰대리, 비용자문 업무기업 설립 가능

자료 : 中國 建設部

- 외국기업이 건설업 시공법인을 설립하기 위해서는 외국인 투자 현지법인 설립을 투자위나 경제무역위 등에 신청하여 ‘외국투자기업사업자등록증’을 취득해야 함
 - 이 법인 명의로 중앙 건설부 및 지방 건설위에 건설업 면허를 신청하며, 이후 심사를 거쳐 외상투자건설기업(外商投資建築企業) 설립허가를 취득함
 - 한편 설립된 시공법인은 우리나라와 같이 개발사업을 하지 못하도록 되어 있으며, 외국기업이 부동산개발사업을 하려면 별도의 개발회사 또는 별도의 프로젝트 법인을 설립해야 함
- 건설업 면허취득 관련 법규정은 ‘건설기업 자격관리규정’에 있으며 면허는 크게 아래의 종합, 전문, 노무면허의 3개 분야로 분류됨
 - 종합면허는 모든 공종과 지역에서 시공이 가능하며, 특급과 1~3급으로 구분되고, 주택건축공사 종합면허 등 총 12개 면허가 있음

<p><12개 종합면허의 종류></p> <ul style="list-style-type: none"> ·주택건축공사(房屋建築工程) ·도로공사(公路工程) ·철도공사(鐵路工程) ·항만 및 수로공사(港口與航道工程) ·수리 및 수력발전소공사(水利水電工程) ·전력공사(電力工程) ·광산공사(石廣山工程) ·제련소공사(冶煉工程) ·석유화학공사(化工石油工程) ·도시인프라공사(市政公用工程) ·통신공사(通信工程) ·기전설비공사(機電安裝工程)
--

- 전문면허는 지반(地基與基礎)공사 등 60개 업종을 1~3급으로 구분
- 노무면허는 토목업무(土木作業) 등 13개 면허종류로 되어있고, 등급은 1~2급으로 나뉘나, 석제(石制作) 노무분야 등 7개 면허는 등급이 없음.
- 면허 신청은 종합면허의 특급과 1급, 전문 면허의 1급은 건설부에 하며 이외 기업은 소재지 각 성, 시 등 지방 건설관리부서에 등록함
- 자격검사와 관련하여 건설부는 매년 3~6월 연도별 자격검사를 실시 (기존의 건설면허 경신 추진)하고 있음

<표 3-16> 중국의 주택건축(房屋)업 관련 현지법인 설립요건

등급	특급(종합)	1급	2급	3급	
등급범위	무제한	도급금 : 자본금의 5배이하, 40층이하 스패ن(Span)48m이하, 고도240m이하, 건축면적20만km ²	도급금 : 자본금의 5배이하, 28층이하 스패ن36m이하, 고도120m이하 건축면적 12만km ²	도급금 : 자본금의 5배이하, 14층 이하스패ن24m 이하, 고도70m이하, 건축면적 6만km ²	
자격취득조건	자본금	3억위액이상	5천위엔이상	2,000만위엔이상	600만위엔이상
	순자산	3.6억위엔이상	6천만위엔이상	2,500만위엔이상	700만위엔이상
	연간 시공실적	15억위엔이상 (1.8억불)	2억위엔이상	8천만위엔이상	2,400만위엔이상
	종업원수	300인 이상	300인 이상	150인 이상	50인 이상
	엔지니어수 (고급/중급)	200인 이상 (10/60인 이상)	200인이상 (10/60인 이상)	100인 이상 (2/20인 이상), 2급 관리 책임자 12인 이상	30인 이상 (-/10인 이상)
시공실적 (과거5년간)	3개 이상 조건부합 - 25층이상 건축물 - 고도100m 이상구축물 - 공사면적 3만m ² 이상 - 건축면적 : 10만m ² 이상 - 공사계약액 1억위엔 이상 (약15억위엔 이상)	4개이상 조건부합 -12층이상 건축물 -고도50m이상구축물	3개이상 조건부합 -6층 이상 건축물 -고도25m이상구축물 -공사면적 : 5,000m ² 이상 -스패 15m이상 -건축면적:500m ² 이상 -공사계약액 : 3천만위엔이상		

자료 : 中國 建設部

<표 3-17> 중국의 도로(도로·교량·터널)관련 현지법인 설립요건

자질등급	자본금 (억위안)	순자산 (억위안)	인 원 기술자등	수주액 (상한)	교량스팬 (m)	터널연장 (m)
특급	3	3.6	300이상	무제한	무제한	무제한
1급	0.6	0.8	300이상	3억안	무제한	3000이하
2급	0.3	0.4	180이상	1.5억안	120미만	1000이하
3급	0.1	0.15	60이상	0.5억안	40미만	불가

자료 : 일본 해외건설협회(2006) 「OCAJI」 2월호, 3월호

<표 3-18> 중국의 철도(철도·교량·터널)관련 현지법인 설립요건

자질등급	자본금 (억위안)	순자산 (억위안)	인 원 기술자등	수주액 (상한)	교량연장 (m)	터널연장 (m)
특급	3	3.6	300이상	무제한	무제한	무제한
1급	0.5	0.6	300이상	2.5억안	무제한	무제한
2급	0.2	0.25	150이상	1억안	800이하	1200이하
3급	0.06	0.06	50이상	0.3억안	소교량	불가

자료 : 이전 표와 동일

<표 3-19> 중국의 항만관련 현지법인 설립요건

자질등급	자본금 (억위안)	순자산 (억위안)	인 원	시공범위
특급	3	3.6	250이상	무제한
1급	0.5	0.6	250이상	자본금의 5배까지
2급	0.2	0.25	180이상	자본금의 5배까지, 연해 3만톤, 하천5천톤 이하, 수심 6미터까지의 방파제

자료 : 이전 표와 동일

<표 3-20> 중국의 전기·수리관련 현지법인 설립요건

자질등급	자본금 (억위안)	순자산 (억위안)	인 원 기술자등	수주액 (상한)	담수량 (m³)	발전전력 (MW)
특급	3	3.6	220이상	무제한	무제한	무제한
1급	0.5	0.6	220이상	2.5억안	무제한	무제한
2급	0.2	0.25	160이상	1억안	1억이하	100이하
3급	0.06	0.072	50이상	0.3억안	1000만이하	10이하

자료 : 이전 표와 동일

<표 3-21> 중국의 전력관련 현지법인 설립요건

자질등급	자본금 (억위안)	순자산 (억위안)	인 원	시공범위
특급	3	3.6	200이상	무제한
1급	0.7	0.84	200이상	자본금의 5배까지
2급	0.4	0.48	150이상	자본금의 5배까지 20만kVA이하, 200kV이하
3급	0.2	0.24	80이상	자본금의 5배까지 10만kVA이하, 110kV이하

자료 : 이전 표와 동일

<표 3-22> 중국의 광산관련 현지법인 설립요건

자질등급	자본금 (억위안)	순자산 (억위안)	인 원	시공범위
특급	3	3.6	200이상	무제한
1급	0.5	0.6	200이상	자본금의 5배까지
2급	0.2	0.25	100이상	자본금의 5배까지 100만톤/연간 이하의 철광 등 제한
3급	0.08	0.10	50이상	자본금의 5배까지 60만톤/연간 이하의 철광 등 제한

자료 : 이전 표와 동일

<표 3-23> 중국의 비철금속(金)관련 현지법인 설립요건

자질등급	자본금 (억위안)	순자산 (억위안)	인 원	시공범위
특급	3	3.6	300이상	무제한
1급	0.5	0.6	300이상	자본금의 5배까지
2급	0.2	0.25	180이상	자본금의 5배까지로, 톤 제한 존재

자료 : 이전 표와 동일

<표 3-24> 중국의 석유화학관련 현지법인 설립요건

자질등급	자본금 (억위안)	순자산 (억위안)	인 원 (기술자)	시공범위
특급	3	3.6	250이상 (150이상)	무제한
1급	0.6	0.72	250이상 (150이상)	자본금의 5배까지
2급	0.3	0.36	150이상 (90이상)	자본금의 5배까지 단독으로는 2억위안 이하

자료 : 이전 표와 동일

<표 3-25> 중국의 공공시설관련 현지법인 설립요건

자질등급	자본금 (억위안)	순자산 (억위안)	인 원 기술자등	수주액 (상한)	교량스팬 (m)	터널단면 (㎡)
특급	3	3.6	240이상	무제한	무제한	무제한
1급	0.4	0.5	240이상	2억안	무제한	무제한
2급	0.2	0.25	100이상	1억안	40이하	20이하
3급	0.05	0.06	50이상	0.25억안	20이하	불가

자료 : 이전 표와 동일

<표 3-26> 중국의 통신관련 현지법인 설립요건

자질등급	자본금 (억위안)	순자산 (억위안)	인 원	시공범위
1급	0.3	0.4	180이상	무제한
2급	0.15	0.2	100이상	3000위안 이하의 통신망
3급	0.08	0.1	50이상	1000위안 이하의 통신망

자료 : 이전 표와 동일

<표 3-27> 중국의 전기장치공사관련 현지법인 설립요건

자질등급	자본금 (억위안)	순자산 (억위안)	인 원	시공범위
1급	0.5	0.6	200이상	무제한
2급	0.2	0.25	120이상	3000만 위안 이하, 일반공업과 공공공사와 공공건축의 전기, 기계장치공사

자료 : 이전 표와 동일

(2) 지사설치(현지법인) 제도

- 외국기업은 사무소 개설시 상무부(구 대외무역경제합작부)가 발표한 「외국기업 상주대표기구에 대한 심사비준 및 관리 실시세칙」(關於審批和管理外國企業在華常駐代表機構的實施細則, 대외무역경제합작부령 제3호, '95. 2. 13)에 따라 설립허가를 받아야 함

- 현지에 업무거점을 설치하는 방법으로는 일반적으로 연락사무소와 지점(지사), 현지법인이 있음
- 연락사무소라는 용어는 중국에서 대표처(代表處) 또는 판사처(辦事處)로 불리며 중국 법규상으로는 「외국기업 상주대표기구」임
 - 설립절차는 크게 설립허가 신청과 사무소 등기로 나뉘며, 각 단계에서 요구하는 서류와 수수료가 지역별로 차이가 있음 (6개월 이상 활동 시 사무실 개설 요구)
 - 업무 범위는 원칙적으로 영리활동 금지, 시장조사, 중국 파트너와 연락업무, 회사인지도나 이미지제고, 본사가 중국 여러 지역에서 벌이고 있는 각종 사업의 현지 관리, 기타 중요한 본사업무 지원임
 - 신청은 과거에는 사무소 설치시 모든 업종이 심사를 받아야 했으나, 한국과 중국의 잦은 교류 때문에 아래의 몇 개의 업종 이외의 기업들은 허가기관의 심사절차 없이 직접 공상행정관리국에 사무소설립을 신청할 수 있음.(시상무국 또는 상무부 대행기관을 통해 직접 등기신청), 최대 허가기간은 3년임

◦ 중국의 「외국기업 상주 대표기구」 세부절차 : 3단계

·1단계 : 업무 성격에 따라 해당 사무소설치 허가기관에서 비준을 신청하고 증서를 받음

※ 건설 도급 및 투자 임대기업 등은 허가당국의 비준없이 공상행정관리국에 직접 등기신청

·2단계 : 허가기관의 등기신청서 양식을 받아 각종 필요서류 등을 준비한 후 공상행정관리국에 제출한 후 허가설립 등기통지서를 수령함

·3단계 : 허가설립 등기통지서를 수령한 후, 통지서에 기재된 일시에 따라 공상국에 비용을 지급한 후 등기증과 대표증을 수령함.

※ 주의사항 : 연락사무소 등기신청 시 수석대표나 위탁자가 등기기관에 가서 직접 신청서류 등을 제출해야 하며 제출서류와 증명서는 중문번역본을 첨부해야 함.

- 계약기간은 관행상 1년 계약이 기본으로 사무실 임대차 계약을 체결한 후 계약서상의 주소를 근거로 회사영업허가서 및 회사간판을 사용하게 되며, 계약서상의 회사명 이외의 다른 회사간판의 추가사용은 「이중등록금지법률」에 의해 원칙적으로 불가능함. 단, 일부 외국기업은 회사업무 영역홍보차원에서 자국어 혹은 영문표기의 간판을 마음대로 걸어놓는 경우도 있음
 - 계약만료 후 임대보증금(押金)에 대한 환불 보장조항을 반드시 명확하고 구체적으로 명기해야 함. 계약 만료 후 임대주가 보증금을 고의로 환급치 않는 사례가 빈번히 발생
 - 대형 사무실 임대계약의 경우 변호사를 통한 안정장치 마련도 바람직하며, 舊건물인 경우 간혹 철거예정 및 임시건물 혹은 분쟁중인 건물 임대로 인해 낭패를 보는 경우도 있음
- 지점은 허가 기관인 국가경제무역위원회에 설립신청을 하기 전에 우선 시나 현의 담당기관을 통해 ‘사무소 개설 신청서’ 등의 절차를 밟아야 하나, 실제 수속은 대행기관을 통해 수행하고 있는 경우가 많음
- 지점의 설립절차는 일반적으로 등기신청 → 세무등기 → 거류증 신청 → 설립신청 (국가경제무역위원회)의 경로를 따름
 - 인가기관으로부터 허가를 득한 후 30일 이내 사무소 소재지 공상행정관리국(工商行政管理局)에 등기신청 (주재원 사무소의 등기와 주재원 개인도 등기)함
 - 공상행정관리국의 등기종료 후 30일 이내에 사무소 소재지 세무국(稅務局)에 등기(주재원 개인도 등기)함
 - 주재원 개인의 경우 공상행정관리국 등기가 종료되고 또한 검증에 따라 중국에 입국 후 10일 이내에 거주지 경찰서(公安局)에 거류증 신청함

- 현지 법인설립시 건설업체는 종합면허 및 전문면허 1급 이상은 건설부에 신청하며, 그 외의 등급은 각 지방 성, 시 건설관련 부서에 신청하도록 되어 있음
- 외국기업이 투자사업을 영위하기 위해서는 현지법인을 설립해야 하나 중국정부가 외국투자를 장려하고 있기 때문에 법인설립은 어려운 편이 아님. 투자형태에 따른 현지법인 설립은 다음 3가지임
 - 합자기업(合資企業) : 중국 및 외국기업의 공동 자본출자 법인
 - 합작기업(合作企業) : 중국 및 외국기업이 공동사업을 하는 것으로 법인을 설립하는 것과 설립하지 않는 것의 두 가지 형태가 있음
 - 100% 독자기업(獨資企業) : 외국기업이 100% 출자한 법인
- 위의 3가지 현지법인 형태를 일반적으로 삼자(三資)기업이라 부르며 설립절차는 약간의 차이는 있지만 기본적인 흐름은 비슷함
 - 현지법인 설립절차는 일반적으로 조사단계 → 협상단계 → 비준단계 → 시행단계로 구분됨
 - 조사단계에서는 조사팀 구성, 투자법인 설립을 위한 조사, 투자목적 및 방식과 투자지역 및 파트너를 선정함
 - 협상단계에서는 프로젝트팀을 구성하여 파트너와 예비교섭을 실시함. 투자조건 및 방식 등을 합의한 후 의향서 및 협의서를 체결함
 - 비준단계에서는 중국측의 건의서와 초보 F/S보고서를 작성하고 건설부 및 건설위원회, 상무부에 투자예비허가를 신청하며, 본격적인 교섭이 시작되면 F/S보고서와 계약체결 및 정관제정을 하고, 이후 한·중 양국에 투자허가를 신청함
 - 시행단계에서는 현지법인 설립, 공상행정관리국, 세무국, 세관등록을 하고 자본금을 불입함

(3) 입찰제도

- 중국 건설시장에서의 입찰제도는 공개입찰, 지명입찰, 수의시담 계약이 모두 활용되고 있음
- 중앙정부는 총 6장 68조로 구성된 「중화인민공화국 입찰공고 및 입찰법」을 제정하여 2000년 1월 1일부터 시행하고 있음
 - 한편 입찰을 반드시 거치도록 규정한 프로젝트는 다음과 같음

- 대형 인프라사업 등 사회공공이익·공공안전과 관련된 프로젝트
- 사회의 공공이익, 공중안전에 관계된 공공사업
- 전체 혹은 부분적으로 국가자금을 사용하여 투자하거나 혹은 국가용자를 사용하는 프로젝트
- 국제조직 혹은 외국정부대출·원조자금을 사용하는 프로젝트

- 국가발전계획위원회(SDPC)는 입찰법의 세부규정으로 ‘입찰범위 및 금액표준’을 제정하여 2000년 5월 11일 발표함
 - 입찰 실시 프로젝트 한도

- 단일공사 계약금액이 200만위안(약 24만불) 이상인 경우
- 주요 설비·자재 등 단일구매 금액이 100만위안(약 12만불) 이상인 경우
- 탐사, 설계, 감리 등 단일서비스 계약금액이 50만위안(약 6만불) 이상인 경우
- 단일계약금액이 위 항목에서 규정한 표준에 미달하여도 총 사업투자금액이 3,000만위안(약 361만불) 이상인 경우

- 한편 입찰 시행 시 입찰자는 3곳 이상의 법인 및 기타 조직이 참여하도록 규정되어 있음

◦ 공공 공사

- 차관공사의 국제경쟁입찰(ICB)인 경우, 회원국이면 누구나 P.Q 심사를 거쳐 참여가 가능함
- 일반적으로 기술우위의 공사 입찰을 제외하고는 단독입찰은 어려운데 이는 중국업체와 가격경쟁 측면에서 경쟁하기 어려워 현지업체와 합작으로 응찰해야 하기 때문임
- 중국내 재원으로 발주되는 공사는 외국본사 명의로 입찰에 참여하는 것이 제한되며, 중국업체와 J/V로 시공 현지법인을 설립한 후에야 참여가 가능
- WTO 가입 후 외자독자기업(외국측 100% 지분 현지법인) 설립이 허용되고 있으나, 중국정부는 외자독자기업이 공공공사 참여하는 것을 불허하고 있음
- 향후 양자 간 협정 체결 국가에 한해 참여 가능함
(예를 들면, 한중간 정부조달협정(GPA)이 체결되면 참여 허용)

◦ 민간 공사

- 일반적으로 공개, 지명입찰과 수의시담이 실시됨
- 보통 내부담합이 이루어져 있어 입찰인 경우도 쉽게 참여하지 못함
- 중국내 재원 발주 민간공사 : 외국기업은 현지기업과 현지건설업 J/V 설립 후 가능
- 홍콩 등 제3국 발주재원 : 외국기업이 현지법인을 설립해야 참여가능
(건설부에서 관련 자격증 획득 후 가능하던 자격증 제도는 2003년 10월까지 존속 후 폐지)

◦ 외국기업 참여에 대한 장애 요인

- 외국기업의 중국내 공사 참여시, 현지 발주처는 외국기업에 주로 기술 협력이나 자금투자를 요구하는 경우가 대부분임

- 기술협력의 경우도 내용이 공사관리(Project Management), 시공관리(Construction Management), 시공기술제공 등에 관한 것이 많고 통상 제한된 전문직 인력으로 운영함
- 처음에는 협력이지만 다음부터는 중국업체가 스스로 수행하려고 의도적으로 협력내용을 위반하거나 중간에 협력의 방법을 강압적으로 바꾸는 경우도 있음
- 국제차관공사 입찰은 공사규모가 큰 경우 또한 자국업체의 기술로 가능한 경우에는 여러 부문으로 나누어 입찰에 붙여 외국업체가 공사를 수주해도 시공을 담당 못하게 하는 등 여러 가지 보이지 않는 제약이 따르고 있음

(4) 보증 및 금융제도

- 중국의 건설공사 보증의 종류 및 비율은 다음과 같음
 - 다만, 국제입찰의 경우는 국제적 관행과 요율을 따르는 것이 일반적임

<표 3-28> 중국 건설공사 보증의 종류와 비율

종 류	비 율(통상)
입찰보증	1%
이행보증	10%
선수금보증	5-15%
하자보증	10%

- 보증 발급기관
 - 은행인 경우 현지은행을 위주로 5대은행(中國人民銀行, 中國銀行, 中國工商銀行, 中國建設銀行, 交通銀行)이며, 협력관계에 있는 은행(외국계 은행 포함)이나, 발주처에서 인정하는 다른 은행도 가능함

◦ 금융제도

- 중국정부는 WTO 가입에 따른 은행업무의 전면개방(2006년 12월)으로 인해 시장개방에 대처하기 위해 부실채권 축소 등 안정적 금융시스템 확충에 역량을 집중함
- 외국계 은행은 현지에서 중국인을 대상으로 인민폐 대출 등 소매(Retail)영업 및 현지은행 M&A도 가능함
- 중국의 금융기관은 중국정부의 개혁과 함께 중국 경제의 강력한 성장이 뒷받침되어 최근 들어 크게 발전함. 또한 국민들의 꾸준한 저축률과 기업들의 투자를 위한 대출 증가로 인해 은행업은 규모면에서 폭발적인 성장을 보였음
- 2009년 3월 FT에서 발표한 시가총액 기준 세계 10대 은행 중에 중국의 국유상업은행인 중국공상은행, 중국건설은행, 중국은행이 1, 2, 3위를 차지함. 이는 그동안 상위그룹에 있었던 미국은행들의 시가총액이 2008년 이후 대폭 감소한 것과 대조적인 현상임

<표 3-29> 중국 금융기관 현황

구 분		은 행 명
중앙은행		중국인민은행
국책은행		농업발전은행, 국가개발은행, 중국수출입은행
상업 은행	국 유 상업은행	중국은행, 중국건설은행, 중국공상은행, 중국농업은행
	주식제 상업은행	교통은행, 중국광대은행, 중신실업은행, 초상은행, 화하은행, 중국민생은행, 광동발전은행, 상해포동발전은행, 심천발전은행, 향풍은행, 흥업은행
비은행 금융기관		보험회사, 신탁투자회사, 리스회사, 증권회사, 기업집단재무회사, 우편 저축기관(郵政貯蓄機構), 도시신용사, 농촌신용사
외자 금융기관		중외합자은행, 중외합자재무회사, 외자은행본점, 외자은행분점, 외자 리스회사, 외자 벤처캐피털, 외자 금융기관 대표처

(5) 조세제도

- 최근 중국정부는 11차 5개년 계획기간(2006~2010년)중 국가사업의 추진비용 조달과 계층 간 소득불균형 문제의 해소 등을 위해 조세 제도를 개편하는 동시에 세무행정을 강화하고 있음
 - 특히, 고도성장과 무역흑자에 따른 외국인투자 유치에 대한 절박함이 감소하고, 외국인투자에 대한 부정적 측면(기술이전 미약, 시장지배력 확대, 이윤유출, 국내기업과의 역차별 문제)이 강조되면서 외국인투자 기업에 대한 조세상의 특혜를 줄여 나가는 분위기임
- 최근 외국기업(외국인) 조세 관련 주요 동향은 다음과 같음
 - 그간 외자기업에 대한 세계상 우대조치는 외자유치에 긍정적인 작용을 하였으나, 반면에 세계의 불공평, 내자기업의 경쟁력 약화를 초래하였다고 판단하여 내·외자기업소득세 통합을 추진함
 - 2006년 초 중국 세무총국은 외국인 투자기업을 중점 세무조사 대상에 포함시킴으로써 외국기업 및 외국인투자기업에 대한 징세행정을 강화하고 있음
 - 따라서 외자기업은 세부담이 증가하고, 세무조사도 본격화될 것으로 보여 징세압력이 더욱 거세질 것으로 보임. 이에 따라, 앞으로 이윤폭이 적은 경공업제품의 가공무역형 투자는 퇴조할 것으로 보이며, 대신 우대 세제가 계속 적용되는 하이테크업종이나 법인세율의 인하 혜택을 받는 서비스업종의 투자는 증가하게 될 것으로 전망됨
 - 한편, 신법 공포 전 설립된 외자기업에는 5년간의 이행(移行)기간이 부여되므로, 우리투자기업들로서는 당장 큰 영향은 없지만, 이 기간 중에 사업구조의 재정비와 경쟁력 강화 등 대응전략 추진이 시급할 것으로 보임

<표 3-30> 중국의 기업소득세법 개정 전후 비교

구분	개정 전	개정 후
세율	<ul style="list-style-type: none"> ○ 내외자기업 모두 -33% <ul style="list-style-type: none"> ※ 실제 외자기업 25%, 내자기업 33%로 양분 ○ 일부 특수지역(경제특구, 개발구) 외자기업 24%, 15% 우대 세율 적용 ○ 내자기업중 박리(微利)기업에 27%, 18%의 차등 세율 적용 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 내외자 기업 모두 25% ○ 우대 세율 적용(5가지) <ul style="list-style-type: none"> - 박리 소형기업 20%, 중점 고신기술 기업 15%, 창업투자기업 우대 확대, 환경보호, 물 및 에너지 절약, 안전 생산분야 기업우대 확대 ○ 農 · 林 · 牧 · 漁業 인프라기업 기존 우대 지속 ○ 노동 · 서비스 · 복지기업 · 종합적 자원이용 기업에 대한 직접 감면세 정책은 代替 우대 ○ 특구 · 포동신구에 설립된 중점 고신기술기업은 과도기적 우대 실시, 서부대개발지역 장려기업 우대 지속 ○ 생산성 외자기업 2免 3減 이익 (이익 실현후 2년간 세금면제 3년간 50% 면제) 우대 폐지, 수출형 외자기업에 대한 징세 경감조치 폐지
과도기간 규정	<ul style="list-style-type: none"> ○ 기존에 15%와 24%의 세율 우대기업은 신법 실시 후 5년간 기존 우대지속 ○ 기존 세법의 규정에 따라 정기 감면세 혜택을 받는 기업은 신 세법 실시 후에도 기존 세법의 우대 규정과 기한 적용 	

4) 우리나라 진출현황 및 전망

(1) 우리업체 진출현황

- 중국 건설시장은 향후 세계에서 가장 큰 건설시장으로 부상하고 있지만, 사실상 우리나라에게는 가깝고도 먼 시장임. 이는 중국정부가 외국업체 참여를 제도적으로는 인정하고 있지만, 자격요건을 엄격하게 제한하고 있어 사실상 참여가 힘들기 때문임
 - 1991년 현대중공업이 최초로 진출한 이래 지금까지 전체 공사건수는 510건, 공사금액은 101억불 정도임
 - 주요 진출분야는 조선소, 반도체, LCD 등 그룹계열사 공사와 아파트 개발사업이 대부분이며, 최근 골프장, 산업시설, 철도, 도로 등 부문에 설계, 감리, 기술자문 용역이 증가하는 추세임
 - 중국건설시장에서 우리업체의 수주는 우리기업의 제조업체 공장 건설과 부동산개발 등 건축관련 사업 참여가 대부분임
 - 중국은 외국업체의 면허 취득도 어렵지만, 면허를 가지고 있더라도 대부분 자체공사를 시공하는 것이 면허 취득의 목적이며, 현지에서 도급공사 수주실적은 전무할 정도임
 - 결국 우리업체들은 각자 취득한 건설자격등급 범위 내에서 일부분만 참여하고 대부분 중국 현지업체를 통해 시공하는 방식을 택하고 있음
 - 다만 기술력이나 고급 디자인을 요하는 공사 정도를 우리업체가 시공하고 있는 실정임. 여기에 중국 정부의 영향력이 미치지 못하는 차관공사 외에는 사실상 현지업체가 대부분의 공사를 시공함
- 우리업체의 중국건설시장에서 공종별 수주추이는 <표 3-31>과 같음
 - 건축분야가 61억불 가량으로 가장 많은 수주를 기록했고, 토목 20억불, 산업설비 15억불 등의 순으로 나타남

- 특히 2008년 수주금액이 22.5억불로 크게 증가하였으나, 대부분 그룹 계열사 공사였음
- 한편 2009년 중국 건설시장의 수주액은 7.4억불로 전년에 비해 60% 이상 감소하여 크게 줄어들음. 다만 전기공사와 설계, 감리 등 용역부문이 크게 증가한 것으로 나타남

<표 3-31> 우리업체의 중국건설시장 수주추이

(단위 : 백만불, 건)

구분		합계	~2004년	2005년	2006년	2007년	2008년	2009년
합계	금액	10,146	5,415	551	493	700	2,253	735
	건수	510	180	57	54	70	75	74
토목	금액	2,048	708	17	92	322	748	161
	건수	54	23	6	4	4	7	10
건축	금액	6,089	3,705	314	252	325	1,288	205
	건수	164	79	9	9	21	27	19
산업	금액	1,530	939	195	121	34	146	95
	건수	43	14	6	9	4	5	5
전기	금액	264	8	7	8	6	28	207
	건수	46	2	4	6	6	11	17
통신	금액	2	0	0	0.2	1.4	0	0
	건수	2	0	0	1	1	0	0
용역	금액	213	55	18	19	11	43	67
	건수	201	62	32	25	34	25	23

주 : 국내 하청사 계약내용은 제외

자료 : 해외건설협회

(2) 수주전망

- 중국은 1978년부터의 개방정책 이후 세계 평균의 3배인 연평균 10%대의 고성장을 지속해오면서, 건설시장의 규모도 크게 증가하였음. 중국의 건설기업 역시 성장하여 2008년 ENR지에 발표된 해외매출액 기준 세계 225대 건설기업 중 51개 기업이 랭크될 정도로 현지기업의 가격경쟁력과 기술력도 수준급임
- 또한 WTO 가입으로 건설시장의 과도한 규제 역시 장기적으로 완화될 것으로 보여 제도의 투명성과 기업 간의 공정경쟁이 촉진될 수 있을 것으로 전망됨
 - 그러나 여전히 건설시장 규모에 비해 외국업체에 대한 폐쇄적인 건설환경이 큰 위험요인으로 지적되고 있음
 - 일부에서는 중국 정부가 외국기업에 요구하는 분야는 건설기술 이전 및 경영노하우, 그리고 자본투자라고 밝히고 있음
- 지금까지 우리기업은 그룹 계열사 공사나, 일부 산업설비 신축, 부동산 개발업, 설계 및 감리 등의 용역사업에 주로 참여해왔음
 - 국내 그룹사 공사 수주가 지속되지 않는 한 중국 건설시장에서의 수주는 크게 증가하기 힘들 것으로 예상되나, 설계, 감리 등 용역사업은 지속적으로 수요가 증가할 것으로 전망됨
- 한편 향후에도 현지 도급공사 수주가 어렵고, 시공 시에도 현지법인 설립 등의 복잡한 절차가 존재하지만, 지분참여, M&A 등을 활용한 사업 참여가 향후 증대될 것으로 전망됨
- 또한 중국시장에서 외국기업의 참여가 어려운 것을 감안하여 개발형 사업 등으로 수주전략을 수정하여 접근할 필요성도 있음

5) 진출전략

◦ 철저한 사전 조사

- 중국은 건설관련 제도의 잦은 변동과 정보수집의 어려움으로 진출시 애로점이 상당함. 또한 광대한 국토와 인구를 보유한 대국으로 각 지역별 특색이 뚜렷함
- 따라서 중국진출을 위해서는 전반적 시장조사 뿐만 아니라 진출지역과 분야별로 세부적인 시장조사가 필요함. 특히 현지의 장비 및 인건비 변동 상황 등의 조사가 중요함
- 중국 법규에 대한 명확한 이해도 필요한데, 이는 중앙에서의 법률은 기본법만 제시하고 있으나, 실제 사업이 시행되는 각 지역 도시별로 시행규칙이나 조례 등이 별도로 발효되어 적용되고 있기 때문임

◦ 현지화 및 유력 파트너 활용

- 중국은 판시(關係)문화로 지칭되는 컨넥션 문화가 있기 때문에 인맥관계를 통해 공적인 업무가 공개적, 투명적으로 처리되지 않고 비공개적이고 내부 비밀거래를 통해 처리되는 경우가 많음
- 이는 철저한 현지화와 지속적인 교류를 통해서 극복해야 할 사안으로 신뢰성 있는 파트너 관계 구축이 중요함

◦ 장기적이고 체계적인 접근 전략 구사

- 그룹계열사 공사가 가능한 건설기업들은 우선 소규모 현지법인을 설립하여 진출할 필요가 있으며, 장기적으로 M&A를 통한 기업인수 형태로 현지에 진출하여 중국의 정부조달협정 가입 후 공공사업 참여를 모색해야 할 것임

◦ 중견기업 중심으로 부동산개발사업 참여

- 시공부문 진출보다는 적절한 투자 개발사업을 통한 시장진출이 바람직함. 특히 급속한 경제성장에 따른 신흥 부유층 등장과 소비수준 향상으로 고급형 주택 수요증가가 예상됨
- 부동산개발사업 추진시에는 경험이 풍부한 개발업자 또는 금융업체와 컨소시엄을 통해 사업성 있는 부동산 프로젝트를 선별하여 진출하는 것이 효율적임
- 한편 소규모 및 전문건설기업들은 신규 진출시 대기업들과의 연계 진출이 필요하며, 장기적인 차원에서 우선 현지 대표처(주재원 연락사무소)를 개설하여 시장조사를 하고, 유력 현지인사와의 판시 관계를 구축한 후 진출하는 것이 필요함
- 또한 중소건설기업의 중국시장 진출의 필수조건이 특화된 기술력임을 명심하고 지나친 가격경쟁을 지양해야 할 것임

4. 싱가포르

1) 기본 현황

- 싱가포르는 말레이반도 남단에 위치한 도시국가로서 국가 면적이 6,396km²로 한반도의 1/300 크기임
 - 인구는 약 460만명(2008년) 가량이며, 연평균 인구성장률은 3.32%임
 - 싱가포르의 인종은 중국계(75.2%), 말레이계(13.6%), 인도계(8.8%) 등으로 이루어져 있으며, 언어는 공용어로 영어, 말레이어, 중국어, 타밀어 등이나 행정용어는 영어를 사용함
 - 종교는 불교(49.9%), 이슬람교(17.5%), 기독교(17.1%), 도교(10%) 등임
- 정치·사회·문화
 - 싱가포르는 전통적으로 정치체제가 안정되어 있으며 급격한 정치적 변동이나 정책급변이 거의 없는 국가로 여당인 인민행동당(PAP)이 40년에 걸쳐 집권하고 있는 상태임(야당이 국회의원 84석 중 단 2석만 차지)
 - 소규모의 도시 국가라는 특성상 국가통제가 용이하다는 장점과 더불어 국민이 정부의 정책을 지지하고 있는 것도 정치적 안정의 이유가 되고 있으며 부존자원이 없는 도시국가라는 위기의식이 국론의 분열을 용납하지 않는 상황이라고 말할 수 있음
 - 싱가포르에 기본적인 외교노선은 지역협력을 통한 안보강화와 번영을 도모하기 위해 중립노선을 지향하며, 모든 국가와 우호관계를 증진시키며 특히 주변 국가를 자극하지 않는데 노력을 기울이고 있음
 - 화폐단위는 Singapore Dollar(S\$)이며, 2009년 기준 1US\$=1.5S\$ 정도임
 - 싱가포르는 다민족으로 구성된 국가 특성상 각 민족의 고유문화를 존중하며 다양성속에 조화 추구함

- 싱가포르의 정부의 엄격한 통제로 부정부패를 척결하고 있으며, 법규에 대한 사소한 기만행위에 대해서도 중하게 처벌하는 사회관행에 따라 거래에 대한 신뢰도가 양호함
- 공무원 독직에 대한 감찰이 엄격하고 공무원들 스스로 맡은 책임은 다하되 이권 등과 관련하여 자의로 일을 처리하는 경우는 거의 없고 규정대로 처리를 원칙으로 하고 있으며 또한 민의를 중시하며 합리적으로 일을 처리하므로 행정적으로 선진화되어 있음

<표 3-32> 싱가포르 국가개황 및 주요지표

일 반	위치	: 말레이반도 남단
	면적	: 6,396 km ² (한반도의 1/330)
	기후	: 고온다습한 열대성
	인구	: 4.6백만명('08)
	수도	: Singapore
	민족	: 중국계, 말레이계, 인도계
	언어	: 영어, 중국어, 말레이어, 타밀어
	종교	: 불교, 회교, 기독교, 힌두교
정 치	독립일	: 1965. 8. 9(말레이시아)
	정치체제	: 내각책임제
	국가원수	: S.R. Nathan 대통령(Lee Hsien Loong 수상)
	의회	: 단원제(84석)
	주요정당	: 인민행동당, 노동당, 싱가포르민주당
	국제기구가입	: UN, IMF, WTO, APEC, IFC, ADB, ASEAN 등
경 제	화폐단위	: Singapore Dollar (S\$)
	회계연도	: 4. 1 ~ 3. 31
	산업구조	: ('07) 서비스업 68.8%, 제조업 31.2
	주요수출품	: ('07) 석유화학제품 30.0%, 전자제품 25.5%
	주요수입품	: ('07) 기계운송장비 52.78%, 원유 20.4%, 공산품 7.8%
	주요부존자원	: -
	경제적강점	: 자유무역항, 금융산업 발달
경제적약점	: 부존자원 부족, 높은 대외의존도	

자료 : 한국수출입은행(2008), 세계국가편람

2) 주요 경제지표 및 건설시장 규모

(1) 일반 경제지표

- 싱가포르 경제는 높은 대외의존도로 인해 세계적인 경기침체 시 경제가 크게 위축되는 경우가 많음
 - 1997년 아시아 외환위기 당시 큰 어려움을 겪음
 - 최근 글로벌 금융위기 영향으로 경기침체가 심각할 것으로 예상됨
 - 다만 2009년 들어 수출부문에서 회복의 기미가 보이고 있음. 최근 경기회복 시그널과 관련하여 주요 전문가들은 타 선진국 보다 빠른 경기회복을 예상하고 있음
- 싱가포르는 2008년 1인당 국민소득이 4만불 이상이며, 2000년대 중반 이후 중국, 홍콩 등 주요 수출시장의 호황에 따라 고성장을 거듭하여 왔음
 - 재정수지 및 소비자물가 역시 안정적임
 - 다만 2008년 글로벌 금융위기로 인해 전년대비 성장률이 감소했으며, 2009년의 경우는 마이너스 성장이 20%이상을 기록하면서 금융시장의 혼란이 예상됨

<표 3-33> 싱가포르 주요 경제지표

(단위: 억불, 불, %)

구 분	2004년	2005년	2006년	2007년	2008년
GDP(억불)	1,074	1,167	1,366	1,613	1,933
1인당 GDP(불)	25,340	26,910	30,460	35,960	42,450
경제성장률(%)	9.0	7.3	8.2	7.7	4.5
재정수지/GDP	-1.1	-0.3	0.6	3.4	1.0
소비자물가상승률(%)	1.7	0.5	1.0	2.1	4.3

자료 : ADB

(2) 싱가포르 산업 환경

- 2007년 기준 싱가포르는 우리나라의 8대 교역상대국(수출 6위, 수입 14위)으로 최근 교역규모 증가세가 지속됨
 - 우리나라와 싱가포르는 일찍이 무역협정('67. 5)을 체결, 꾸준히 교역이 확대되어 왔음
 - 2007년의 경우 양국 간의 교역 규모는 200억불에 육박하고 있음

<표 3-34> 싱가포르의 연도별 수출입 규모

(단위: 백만불)

구 분	2005	2006	2007	주요품목
수 출	7,407	9,489	11,949	반도체, 선박해양구조물
수 입	5,318	5,887	6,860	반도체, 컴퓨터, 석유제품

자료 : 한국수출입은행(2008), 세계국가편람

- 싱가포르는 동남아의 대표적인 쇼우 윈도우(Show window)로써 이곳을 통해 동남아는 물론 서남아, 아프리카시장으로까지 재수출이 되고 있음을 감안하면, 향후 싱가포르를 교두보로 한 제3국 시장 수출확대전략이 필요할 것으로 판단됨
- 2006년 3월 2일부로 한-싱가포르 간 자유무역협정(FTA)이 발효됨에 따라 관세 철폐 등으로 양국 간의 교류는 더욱 늘어날 것으로 전망되며, 무역뿐 아니라 투자 및 기술협력 분야 등에서도 긴밀한 협력관계가 유지될 것으로 보임

(3) 싱가포르 건설시장 규모

◦ 건설시장 동향

- 싱가포르 건설시장은 1990년대 평균 10%이상 고성장을 지속했으며, 특히 1996년, 1997년에는 각각 전년대비 23%, 15.1% 성장하는 등 경제발전에 큰 기여를 해왔으나, 1997년 아시아 금융위기 영향으로 위축되어 1999년에는 -8.6%를 기록함
- 2000년대 들어 싱가포르는 경제상황이 호전되어 지속적으로 경제성장이 이루어졌으나, 건설수요의 감소와 발주규모의 축소로 건설부문의 성장세가 둔화됨. 특히 2001년부터 2004년까지 4년 연속 건설부문 성장률이 마이너스를 기록함. 이는 이라크 전쟁 등으로 대외환경 악화와 공공부문의 위축이 주요 원인임
- 2005년 들어 부동산 경기 회복에 기인하여 건설부문 성장률이 플러스 성장세로 반전했으며, 특히 2008년 들어 전 세계 금융위기로 인한 건설부문 재정확대 정책으로 두 자리 수의 성장세를 시현함

<표 3-35> 싱가포르 GDP 및 건설부문 성장 추이

(단위 : %)

구 분	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
GDP	10.1	-2.4	4.2	3.1	8.8	6.6	7.9	7.8	1.1
건설부문	1.0	-0.4	-14.0	-8.9	-5.5	0.7	2.7	18.2	20.3
건설/GDP 비중	7.0	6.8	4.8	4.3	3.8	3.7	3.6	3.6	4.7

자료 : Singapore Department of Statistics, Ministry of Trade and Industry

- 건설시장 규모는 2000년도에 200억불을 넘어선 이후 지속적으로 감소하여 2003년에는 100억불에 불과하였음
- 시장규모의 축소의 원인은 부동산 경기 하락에 따른 민간부문의 침체가 지속되는 가운데, 그동안 꾸준한 발주물량을 보여 왔던 공공부문마저도 발주량이 감소한데 따름

- 2005년 들어 부동산 경기회복세에 따른 민간 건축공사 호조로 시장규모가 소폭 확대되었으며, 2006년에는 전년보다 40.8% 늘어난 161억불을 기록하여 회복세로 접어들었음

<표 3-36> 싱가포르 건설시장 규모 및 기성액 추이

(단위 : 백만불)

구 분	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
시장규모	14,487	10,018	10,287	11,456	16,797	24,460	23,000~ 27,000
공 공	9,643	5,370	4,575	3,985	3,743	5,700	14,500~ 16,400
민 간	4,844	4,648	5,712	7,471	13,054	18,760	8,500~ 10,600

주 : 2008년은 전망치

자료 : Singapore BCA

- 2007년 싱가포르 건설시장은 민간부문이 주도하는 가운데 공공부문의 발주물량 증가로 전체 규모는 245억불 정도임
- 카지노를 포함한 종합리조트 개발사업에 50억S\$에 달하는 자금이 본격 투입되는 등 지속적인 호조세가 이어질 것으로 보임
- 정부 또한 장기적으로 철도를 육상교통의 중심축으로 육성한다는 구상을 갖고 2030년까지 총 연장 500Km의 철도망을 구축할 계획으로 지하철 도심선이 발주될 예정임. 한편, 아시아 석유화학 중심지로 육성한다는 정부 방침에 따라 정유공장을 포함한 대규모의 석유화학 관련 플랜트 공사발주가 예상됨
- 한편 싱가포르 정부는 2008년 중반 건설비 상승에 따라 이에 대비하고 가격인상을 억제하기 위해 공공사업 발주시기를 재조정 또는 연기해 왔으나, 최근 글로벌 금융위기 영향으로 경기침체가 우려되자 이를 극복하기 위한 경기부양 노력을 추진하고 있어 민간부문보다는 공공사업 발주가 호조를 보일 것으로 전망됨

3) 건설업 관련 제도

(1) 건설업 면허제도

- 싱가포르는 1984년 공공부문의 건설공사 품질제고를 통한 세계적 수준의 건설산업 육성과 경제발전을 위한 서비스 질 향상을 위해 국가개발부(MND: Ministry of National Development) 산하의 '건설산업발전국(CIDB: Construction Industry Development Board)' (현 BCA)을 설립하여 건설업자 등록 및 허가제도를 도입하여 시행
 - * BCA(Building and Construction Authority) : '99. 4월 前 CIDB와 Building Control Division of Public Works Department(PWD)가 합병하여 관련 법규와 건설산업 발전을 위한 기관으로 발족
 - BCA에 건설업자 등록을 하기 위해서는 우선, 개인 또는 기업은 ACRA에 반드시 등록을 필해야 함
 - * Accounting and Corporate Regulatory Authority(ACRA) : Accounting and Corporate Regulatory Act(2004.1)에 따라 기존 RCB(Registry of Companies and Businesses)와 PAB(Public Accountants Board)를 합병, 설립된 기관
- 건설업 등록(CRS: Contractors Registry System)은 토목, 건축 등 건설부문(CW)과, 건설관련(CR), 기전(ME), 유지·보수(MW), 조달(SY), 관리(RW) 등 크게 6개 부문으로 구분함
 - 이전 기존 5개(CW, CR, ME, MW, SY) + RW(Regulatory Workheads Window Contractor)
 - 등록요건(재무, 기술인력, 실적)에 따라 건설부문(CW)은 A1, A2, B1, B2, C1, C2, C3 등 7개 등급, CR, ME, MW, SY 등은 L1~L6까지 6

개 등급이며, CR01, CR03, RW01은 등급 없음(각 등급마다 입찰한도액 설정)

- 최근 싱가포르 건설업 등록현황을 살펴보면 건축(CW01) 공종의 최고 등급 A1(unlimited) 업체 수는 32개사이며, 토목(CW02)의 A1 등급 업체 수는 23개사임. 건설업 등록은 등급이 낮을수록 많은 업체가 등록되어 있으며, 건설부문(건축, 토목)은 총 등록업체 수는 3,085개사임

<표 3-37> 싱가포르 건설부문(CW) 건설업 등록업체 현황

건축 (CW01)		토목 (CW02)	
등급	업체 수	등급	업체 수
A1	32	A1	23
A2	22	A2	12
A3	52	A3	27
A4	108	A4	55
A5	222	A5	137
A6	199	A6	90
A7	1,492	A7	614
합 계	2,127	합 계	958

자료 : Singapore BCA

- BCA에 해당 건설부문과 등급으로 등록을 하기 위해서는 재무, 기술인력, 실적 등의 요건을 입증할 수 있는 자료를 제출해야 함
- 건설업 등록은 3년간 유효하며 갱신은 만기 한달 전에 이루어져야 함. 다만 A1, A2, B1 등급은 매년 회계결산 재무제표(audited accounts) 제출함

등록요건 (재무, 기술인력, 실적)

■ 재무

- 건설부문(CW)의 경우 등록등급 입찰한도액의 10%에 해당하는 납입자본금 (Paid-in Capital) 또는 순자산(Net Asset)
 - 이외 부문(CR, ME, MW, SY)은 5%, RW(무 등급)는 S\$5,000
 - A1(unlimited) 등급은 S\$15mil., L6(unlimited) 등급은 S\$1.5mil
- 등록 신청자는 최근 회계결산 재무보고서(audited financial report) 또는 재무제표(audited accounts) 제출(최근 12개월 이내)
 - A1, A2, B1 등급 신청자는 매년 회계결산 재무제표(audited accounts) 제출(최근 6개월 이내, SGX 상장기업은 최근 4개월 이내)

■ 기술인력

- 등록신청 기업은 건설관련 교육기관에서 전임교육을 받은 적정 수의 기술인력 (full-time)을 고용(컨설턴트나 시간제 파트타임 고용인은 등록 목적의 인적자원으로 간주될 수 없음)
- 피고용인의 고용상태 확인을 목적으로 신청기간중에 다음과 같은 서류를 제출
 - 전임 고용인력(full time employees) : ①중앙연기금(CPF) 납부증명서(Form 90), ②교육증명서, 자격증
 - 외국인 기술인력 : ①노동허가/직종허가(Employment Pass), ②교육증명서, 자격증, ③인력부 승인서(Letter of Approval from Ministry of Manpower)

■ 실적

- 지난 3년간 해당 등록부문에 적합한 완공공사 실적이며 금액이 등급기준 입찰한도액 이상의 실적을 보유
- 디벨로퍼 또는 정부관련기관 공사의 원청(main contracts)또는 지명하청(nominated subcontracts)실적은 전부 인정 받음 (기타 다른 건설업자로부터의 하청실적은 인정 불가)
- 실적을 입증할 수 있는 적합한 LA(Letter of Award) 제출

(2) 지사설치(현지법인) 제도

- 싱가포르에서 외국계 회사가 사업을 영위하기 위해서는 법인 및 지사(Branch) 형태를 취해야 하며 대표사무소(Representative Office)의 경우 단순 연락과 사업보조 행위만 수행 가능함
- 회사설립이나 지사설치와 관련된 주관기관은 ACRA이며, 절차와 구비서류가 복잡하여 변호사나 공인회계사를 통하여 이루어지고 있음
 - 법인은 회사법에 따라 등록을 하여야 주주와 별개의 법인격이 부여되며 싱가포르의 경우 현지법인과 비교하여 지점으로 등록하여도 영업활동상 특별한 제약이 없으며, 설립절차도 법인설립과 거의 동일
 - * 지점 : 외국에서 설립된 회사, 조합과 단체로서 싱가포르에서 사업을 하는 경우에는 내국 법인과 동일하게 등록을 하고 주주책임 유한회사와 유사한 준거의무와 보고의무를 준수해야 함
 - 대부분 외국인투자는 별도의 허가를 요하지 않으나, 건설부문 투자와 관련하여 신규 주택 및 건축사업은 「건축규제법」(Building Control Act)에 의거 도심재개발국(URA)의 승인이 요구됨
- 지사 설치
 - 회사설립 시 등록절차와 동일하게 상호 승인절차와 등록절차의 2단계를 거쳐야 하며 외국회사의 지점은 성격상 회사 설립절차 보다 간단하나, 회사설립 시에는 등록수행자에 대한 제한이 없으나 외국회사의 등록 시에는 동 회사의 권리보호와 국제적 분쟁의 우려 때문에 반드시 등기이사나 등기이사의 위임을 받은 공인회계사 또는 변호사가 등록을 수행
 - 온라인(www.bizfile.gov.sg)상에서 상호등록, 지사설치 신청 등을 할 수 있음(다만, 싱가포르 국적자, 영주권 및 Employment Pass 소유자

등에게 제공되는 전자정부 사이트 접속 시 제공해야 하는 개인별 'SingPass'가 필요함)

※ 지사설치시 참고사항

- 모든 문서는 영문으로 작성되어야 하며 번역문에 대한 공증이 필요
- 본사와 싱가포르 당국 등과 연락을 담당하는 대리인은 싱가포르 거주자, 즉 시민권, 영주권자 또는 고용비자(EP) 소지자
- 소요기간은 상호승인에는 통상 working day 기준 4일 소요(당국 추가 조회 요청시 최대 14일), 지사등록 신청에서 설립증명서 발급까지는 통상 영업일 기준 5일 소요(당국의 심사 필요시 추가 기간 소요)

◦ 현지법인 설치

- 현지법인 설립은 지사설치와 유사하여 사용할 상호를 정한 후 동 상호의 기등록 여부를 ACRA에 조회하여 상호승인 여부를 통보 받으면 구비서류를 준비하여 ACRA에 등록신청(등록관련 서류제출 후 등록 완료까지 보통 3주 이내 소요)을 하는 절차임

※ 회사설립시 참고사항

- 회사설립 규약에는 회사명, 회사의 설립목적, 수권자본금, 주주의 구성(이름, 주소 등) 및 지분 등이 포함
- 정관에는 자본금, 주식의 발행 및 양도 방식, 이사의 임명, 권한 및 임부, 의결권, 회사인감의 사용 및 안전한 보관, 회사 서기의 임명 등이 포함
- 회사에는 최소 2명의 이사가 있어야 하며 적어도 1명은 싱가포르 거주자(시민권, 영주권자 또는 고용비자(EP) 보유자)이어야 함
- 소요기간은 지사설치 기간과 비슷

(3) 도급한도 및 등급분류

- 건설업 등록은 토목, 건축의 건설(CW), 건설관련(CR), 기계전기(ME), 유지보수(MW), 조달(SY), 관리(RW) 부문 등으로 구분
- 등록요건(재무, 기술인력, 실적)에 따라 건설부문(CW)은 A1, A2, B1, B2, C1, C2, C3 등 7개 등급, CR, ME, MW, SY 등은 L1- L6 까지 6개 등급이며, CR01, CR03, RW01은 등급 없음(각 등급마다 입찰한도액 설정)

<표 3-38> 싱가포르의 건설업 부문별, 등급별 입찰한도 기준

(단위 : m(million))

건설부문 (CW)		건설관련(CR), 기전(ME), 유지보수(MW), 조달(SY)	
등 급	입찰한도액	등 급	입찰한도액
A1	Unlimited	L6	Unlimited
A2	S\$65m	L5	S\$10m
B1	S\$30m	L4	S\$5m
B2	S\$10m	L3	S\$3m
C1	S\$3m	L2	S\$1m
C2	S\$1m	L1	S\$0.5m
C3	S\$0.5m		

주 : 무등급(CR01, CR03, RW)은 제한없음(Unlimited)

자료 : Singapore BCA

(4) 입찰제도

◦ 일반개황

- 정부는 공정(fairness), 개방(openess), 경쟁(competitiveness)을 정부조달정책의 기본원칙으로 채택, 투명하게 운영하고 부패에 대해서는 엄중히 처벌하며 통상 경비대비 최적의 가치를 제시하는 응찰자에게 낙찰을 원칙으로 함
- 도시국가인 싱가포르는 지방정부나 Sub-Central 당국이 별도로 없으며 정부조달의 대부분은 분산되어 개별부처 및 기관별로 독자적으로 시행되고 있음(단, 모든 조달은 재무부가 제시한 지침을 준수해야 함)
- 한편 아세안 회원국에 대해서는 '77.2월 회원국 간에 합의한 무역에 관한 우대조항에 의거 입찰공고일 일주일전에 입찰에 따른 사항을 사전 통지하며 40,000달러 미만의 정부공사 발주 시 비아세안 회원국보다 입찰가액의 2.5%를 우대함. 또한 토목 건설공사 시 입찰참가 기업의 싱가포르인 주식소유 지분에 따라 2.5%~5%의 우대제도를 채택함
- 건설시장 발주규모는 200억달러 이상으로 추정되며 입찰방식도 종래 소수 지명경쟁입찰에서 다수 지명경쟁 또는 Open Tender 형태로 변화하고 있는 추세(현지업체 참여기회 확대)로, 외국 건설업체의 경우 발주규모 축소와 함께 경쟁이 심화되어 수주환경이 악화되고 있는 상황임(특히 일본 및 중국업체의 저가입찰이 신규공사 수주를 더욱 어렵게 만들고 있음)

◦ 입찰원칙

- 정부조달 잠정가격에 따라 소(小)금액조달 (Small Value Purchase), 견적제시 요청(Quotations), 입찰(Tender) 등 세 가지 방식의 절차에 따라 입찰실시

·소(小)금액조달

- 1,000S\$이하 물품 및 용역의 경우 직접 판매처나 용역제공처로부터 구입

·견적제시 요청에 의한 조달

- 1,000S\$ 이상 30,000S\$ 이하의 물품 및 용역의 조달은 견적제시를 요청해야 하며, 2명의 관리가 책임을 짐(1명은 견적제시 요청, 접수, 평가 및 추천, 다른 1명은 선택에 대한 평가를 담당)

·입찰에 의한 조달

- 30,000S\$ 이상의 모든 정부조달은 공개, 선별, 제한 입찰방식을 채택

- 입찰에 의한 조달은 공개입찰, 선별입찰, 제한입찰 등으로 구분

· 공개입찰(Open Tender)

- 공급자는 입찰공고에 응함으로서 참여할 수 있음

· 선별입찰(Selective Tenders)

- 최소요건(Minimum Requirements)에 미달되는 공급업자를 제외하기 위해 공급업자의 자격(qualifications)을 심사, 자격이 있는 공급업자에 국한하여 입찰 초청함

· 제한입찰(Limited Tenders)

- 소수 또는 한 공급업자만을 입찰에 초청하는 경우로 제한입찰을 위해서는 해당부처 차관 또는 청장의 승인이 있어야 함

- 일반법인도 정부의 입찰규정을 근간으로 하여 자체 실정에 맞도록 수정하여 입찰규정을 제정토록 하고 있음
- 입찰요건을 충족하는 3개사 이상의 공개경쟁입찰을 원칙으로 하며 일정한 자격을 갖춘 업체의 입찰참가에는 제한을 두지 않고 있으나, 대형 기계 플랜트 및 건설공사 입찰은 PQ에 의한 과거실적, 재정상태 등을 검토한 후 응찰자격을 결정

◦ 입찰안내

- 공개경쟁입찰 대상공사인 경우 입찰마감일 약 4주전에 관보에 게재하고 필요시 일간지에도 게재
- 입찰공고는 정부인터넷 입찰정보서비스(GeBIZ(Government Electronic Business), Tender Information) 및 신문에 게재하고 있으며 GeBIZ는 입찰일정을 비롯해 낙찰결과 등에 대한 정보도 포함하고 있음
- 일괄입찰(Design & Build) 공사의 경우 최소 8주이상 공고하여야 하며 국내 및 해외에 모두 공고하는 사업의 경우 최소 12주 이상 공고

◦ 공급업자에 대한 중앙평가

- 행정의 효율성 및 공급업자의 편의를 위해 공급업자의 과거실적(Track Record) 및 재정능력(Financial Capability)에 대한 평가는 EPPU(일반물품 및 용역), 보건부 의약청(NPA, 보건관련 물품 및 용역), 건설국(BCA, 건설 및 건설용역) 등 관련 정부등록 당국에서 종합적으로 실시
- 건설공사 품질평가제도로 BCA의 CONQUAS(Construction Quality Assessment System) 21, BSCQ(Bonus Scheme for Construction Quality)가 있음
- 입찰 참여업체는 모든 공공 조달기관이 실시하는 향후 입찰에서 업체의 재정 건전도 및 실적에 대한 세부자료 대신에 중앙등록당국이 발행한 증명서를 제출할 수 있음

◦ 입찰서 평가기준 및 평가결과

- 입찰평가는 통상 가격, 기술력, 재무능력, 과거실적 등에 기초하여 결정되며 특별한 하자가 없다면 가격이 결정요인이 되고 있음(완전 경쟁 입찰로 참여업체간 경쟁이 치열하여 입찰가격이 계속 떨어지는 경향)

- 평가는 대개 발주처가 지정한 컨설턴트에 의해 입찰 참여자와의 Clarification Meeting 등을 거쳐 이루어지며 컨설턴트의 평가를 기초로 최종적으로 발주처가 결정

◦ 입찰절차 및 낙찰자 선정

- 입찰기관에 응찰서류 제출하는 방식을 통한 직접 참가와 합작투자법인, 대리인을 통한 입찰 참가대행이 가능하며 응찰서류 제출시 입찰보증금을 납입해야 함
- 입찰보증금은 약 1%이며 입찰 금액별로 다소 차이가 있으며 입찰기관에 입찰업체로 사전 등록된 업체의 경우 입찰보증금 납부가 면제되는 경우도 있음
- 입찰서류는 사전에 공지한 입찰함에 공동 보관하여 입찰 마감일까지는 어떠한 상황 하에서도 입찰함을 개봉하지 못하게 되어 있으며 마감일 후 입찰함 개봉위원회가 입찰함을 개봉하여 서류를 검토한 후, 입찰가격의 공개 등 업무를 수행
- 개봉위원회에 검토가 끝난 입찰서류는 입찰결과 예정공개일 최소 3주 전에 입찰위원회로 이송되어 낙찰자를 선정
- 낙찰자 결정은 낙찰 예정금액에 따른 각각의 입찰위원회가 구성되어 심사에 의해 결정하며 그 내용은 관보에 게재
- 입찰금액에 따라 입찰위원회 구성이 달라지는데, 물품 및 용역가액 15,000S\$(토목건설공사 30,000S\$) 이하는 해당 실시기관의 담당관, 30,000S\$이하는 3인의 부서장급, 500,000S\$이하는 차관 1명과 공무원 2명, 5,000,000S\$ 이하는 차관 2명과 공무원 1명, 5,000,000S\$ 이상은 차관 3명으로 구성
- 낙찰자 선정기준은 최저가격 입찰자가 우선 순위이며 만약 최저가격 입찰자 외의 입찰자가 낙찰될 경우에는 상기 입찰위원회가 별도의 서면 사유서를 작성

◦ 계약의 이행

- 싱가포르 감리는 철저한 것으로 알려진 바, 계약내용에 따라 성실히 이행해야 하며 계약 불이행시에는 이행보증금 압수, 계약파기, 보상조치 등을 당할 수 있음
- 낙찰자는 낙찰과 동시에 계약이행 보증금을 제공해야 하며 입찰기관이 필요하다고 인정할 경우 통상 6개월간의 하자보수기간이 설정
- 이행보증금은 수표, 은행의 개런티 형태로 제출해야 하며 통상 공사금액의 5~10% 정도이며 계약이 종료되며 계약조건에 따라 상환

◦ 이의제기 절차(Complaint/Appeal Procedures)

- 「정부조달법」(Government Procurement Act)에 의거 설립된 정부조달법원(Government Procurement Adjudication Tribunal) 이 위반에 대한 이의제기 등을 취급

(5) 보증제도

◦ 보증종류 및 요율

- 입찰보증(Bid Bond): 공사마다 다소 차이 있으나 통상 입찰가의 1% 수준임. 단, 발주기관에 입찰업체로 사전에 등록된 업체의 경우 입찰보증금 납부가 면제되는 경우도 있음
- 계약이행보증(Performance Bond): 일반적으로 공사금액의 5~10% 수준
- 선수금보증(Advance Payment Bond): 선수금(보통 계약금액의 10~20% 수준) 전액
- 유보금 보증(Retention Bond) : 공사금액의 5~10% 수준

◦ 보증발급

- 발급기관 : 은행 및 보험회사
- 보증제한 : 특별한 제한은 없으나 발주처에서 특정은행을 지정하는 경우가 있음

4) 우리나라 진출현황 및 전망

(1) 우리업체 진출현황

- 싱가포르 건설시장은 중동 건설시장을 제외하면 우리업체에게 가장 큰 시장으로 전통적으로 우리업체가 활발히 진출하여 왔음
 - 1972년 신한이 최초로 진출한 이래 지금까지 대략 공사건수로는 215건, 공사금액으로는 192억불에 달함
 - 토목분야가 95억불 가량으로 가장 많은 수주를 기록했고, 건축 78억불, 산업설비 19억불 등의 순으로 나타남
 - 1990년대 수주가 급증하여 우리나라 제1의 해외건설시장으로 부상했으나, 1997년 아시아 금융위기로 건설시장이 침체하여 수주가 감소함. 그러나 최근 부동산시장의 호전으로 2007년 32억불의 수주를 기록함

<표 3-39> 우리업체의 싱가포르 건설시장 수주추이

(단위 : 백만불, 건)

구분		합계	~2004년	2005년	2006년	2007년	2008년	2009년
합계	금액	19,179	10,783	32	428	3,178	2,918	1,839
	건수	215	164	1	7	17	15	11
토목	금액	9,457	4,642	30	29	971	2,102	1,684
	건수	87	49	1	3	12	12	10
건축	금액	7,839	5,644	2	399	830	809	155
	건수	91	81	0	4	2	3	1
산업	금액	1,850	466	0	0	1,378	7	0
	건수	35	32	0	0	3	0	0
전기	금액	32	32	0	0	0	0	0
	건수	1	1	0	0	0	0	0
용역	금액	0.1	0.1	0	0	0	0	0
	건수	1	1	0	0	0	0	0

주 : 국내 하청사 계약내용은 제외
 자료 : 해외건설협회

(2) 수주전망

- 싱가포르 건설시장은 아시아 경제위기 이후 축소되었다가 2006년 이후 회복세를 보이며, 매년 두 자리 수 이상 크게 성장함
- 건설경기 회복세와 부동산경기 호조로 카지노를 포함한 종합리조트 개발사업이 민간부문 주도로 본격 착수되었으며, 역내 물류중심지, 아시아 석유화학중심지로 육성하기 위한 대규모 프로젝트 발주가 지속되고 있음
 - 철도 도심선, MCE(Marina Coastal Expressway) 등 육상교통 인프라 확충사업과 대규모 하수처리시설 등 국가개발사업이 계속 발주되고 주룽섬 매립 공사에 이은 관련 토목공사와 석유화학 관련 플랜트 공사도 지속 추진될 전망이다
- 또한 지속적인 인구증가, 경제 회복세 등으로 주거용 건물에 대한 수요가 꾸준히 유지되어 콘도 등 건축공사도 지속 발주가 예상됨
- 최근 글로벌 금융위기 영향으로 경제침체가 우려되나, 이를 극복하기 위한 경기부양 노력을 추진하고 있어 공공부문의 호조도 예상
- 전반적인 건설시장은 부동산시장 호조를 바탕으로 한 시장과열 양상이 점차 진정되면서 다소 둔화되겠지만, 지금의 호조세는 당분간 유지될 것으로 보이며, 장기적으로 지속적인 인프라확충 및 개발사업 추진으로 시장전망이 밝은 편임
- 싱가포르는 아시아 제1위의 시장으로 당분간 우리나라의 안정적인 해외건설시장으로 위상을 유지할 전망이다

5) 진출전략

◦ 기술 및 가격경쟁력 강화

- 싱가포르는 해외건설시장 중 가장 수주경쟁이 치열한 시장으로 그동안 해외에서 축적된 경험을 바탕으로 기술(엔지니어링, 사업관리 능력 등) 및 가격(현지화, 안정적 조달라인 확보 등) 경쟁력 강화를 통한 진출확대를 모색해야 함
- 한편 싱가포르는 기술적 측면에서 완벽한 시공이 요구되며, 그렇지 못할 경우 예상이익률이 크게 감소함. 건설제도 등이 선진화 되어 있고 발주자의 품질 요구가 상당히 까다롭기 때문에 싱가포르에 진출하기 위해서는 기술력과 가격경쟁력을 동시에 지닐 필요가 있음

◦ 수익성을 기반으로 한 선별적 수주활동 전개

- 최근 2년간 카지노를 포함한 리조트 개발공사와 교통 인프라사업 발주물량 증가로 건설시장이 호황을 보였으나, 향후 발주물량이 점차 감소하고 수주경쟁이 심해질 것으로 예상됨
- 따라서 특화, 전문화된 공종에 수주역량을 집중하고 보다 수익성에 기반을 둔 선별적인 수주활동 전개가 필요함

◦ 공종 다변화 추진

- 싱가포르는 연약지반이기 때문에 상대적으로 토목공종의 수주가 활발했음. 그러나 향후에는 우리업체의 주력 공종인 토목, 건축 이외에 플랜트공사 수주에도 주력함으로써 수주 공종 다변화를 통한 안정적 수주기반 조성이 필요함

◦ 전문건설업체의 진출확대 강화

- 소규모인 현지 건설업체의 능력수준을 감안할 때 전문공종에 특화되

- 어 있고 경쟁력 있는 전문건설업체의 진출이 활성화 되어야 함
- 특히 싱가포르는 도시국가이며, 국토가 연약지반인 관계로 모든 공중에 걸쳐 지하공사 물량이 많은 상황으로 지반전문 건설업체의 진출을 강화할 필요가 있음
- 화교권 발주처와 유대강화
 - 대규모 민간 부동산 개발에서 습득한 사업 노하우와 금융능력을 보유한 화교권 자본을 중심으로 추진됨에 따라 화교 유관인사와 인맥구축이 중요함
- 우리업체 간의 과당경쟁 자제
 - 현재 우리업체 간의 경쟁은 아직 우려할 수준은 아님
 - 그러나 최근 건설시장 호황에 따른 진출업체의 증가, 향후 발주물량의 감소 등에 따라 수주경쟁이 심화될 가능성이 있음. 따라서 우리업체가 피해를 보는 과당경쟁은 자제할 필요가 있음

4. 우즈베키스탄

1) 기본 현황

- 우즈베키스탄은 중앙아시아에 위치한 국가로서 국가 면적이 447.4 천km²로 한반도의 2배 크기임
 - 인구는 약 27.5백만명(2008년) 가량이며, 연평균 인구성장률은 1.95%임
 - 우즈베키스탄의 인종은 우즈베키스탄인(71.4%), 러시아인(6.3%), 고려인(0.9%:23만명) 등으로 이루어져 있으며, 언어는 공용어로 우즈베키스탄어이며, 러시아어도 통용됨
 - 내륙국가로 아프가니스탄, 카자흐스탄, 키르기스탄, 타지키스탄, 투르크메니스탄과 접해있음
- 정치·사회·문화
 - 1991년 구소련으로부터 독립했으며, 여전히 러시아와의 관계를 중시하는 대외정책 기조는 바뀌지 않고 있음
 - 1990년에 대통령에 선출된 카리모프 대통령이 현재까지 장기집권하고 있으며, 대통령의 권한이 상당히 강함
 - 정치적 안정을 바탕으로 최근 지속적인 경제성장을 이루고 있으나, 강압적 정치에 대한 불만세력이 존재하며, 인플레이, 경제적 양극화 등의 사회 갈등문제 등의 불안요소도 잔존함
 - 그러나 최근 들어 서방의 시선 및 경제협력의 실리를 의식하여 사형제 폐지, 음부즈맨 제도 도입, 이동노동력 착취 금지 법안의 발효, 2008년 젊은이의 해 지정 등 인권문제 관련하여 변화의 움직임을 보임
 - 화폐단위는 Uzbekistani Som(UZS)이며, 2009년 기준 1US\$=1,393Som임
 - 독립 이후 전통 회교문화가 복원되고, 터키, 이란 등 외부 이슬람세계와의 교류확대로 현대 중앙아시아 회교문화의 중심지임

- 국민들은 대체로 천성이 온화하고 낙천적인 측면이 있으며, 자원이 풍부
부한 반면에 노동생산성은 낮은 편임

<표 3-40> 우즈베키스탄 국가개황 및 주요지표

일 반	위치	: 중앙아시아
	면적	: 447.4천 km ² (한반도의 2배)
	기후	: 대륙성 사막
	인구	: 27.5백만명('08)
	수도	: Tashkent(240만명)
	민족	: 우즈베키스탄인(71.4%), 러시아인(6.3%), 고려인(0.9%) 등
	언어	: 우즈베키스탄어(공용어), 러시아어
	종교	: 회교(수니파), 동방정교회
정 치	독립일	: 1991. 9. 1(구소연방)
	정치체제	: 대통령중심제
	국가원수	: Islam Karimov 대통령(Shavkat Miziyojev 총리)
	의회	: 양원제(상원100석, 하원120석)
	주요정당	: 사회민주당, 자유민주당, 인민민주당 등
	국제기구가입	: UN, IMF, CIS, ADB, World Bank 등
경 제	화폐단위	: Uzbekistani Som (UZS)
	회계연도	: 1. 1 ~ 12. 31
	산업구조	: ('07) 서비스업 37.4%, 제조업 31.1%, shddiq 29.4%
	주요수출품	: ('07) 금 27.6%, 면화 21.7%, 에너지 13.1%
	주요수입품	: ('07) 기계설비 48.1%, 식료품 7.8%, 에너지제품 3.1%
	주요부존자원	: 천연가스, 석유, 석탄, 금, 우라늄 등
	경제적강점	: 천연가스, 금 등 천연자원 개발잠재력 양호
	경제적약점	: 미비한 제도 및 법령, 1차산업 위주의 취약한 산업구조

자료 : 한국수출입은행(2008), 세계국가편람

2) 주요 경제지표 및 건설시장 규모

(1) 일반 경제지표

- 우즈베키스탄 경제는 글로벌 금융위기의 영향을 상대적으로 덜 받고 있으며, CIS권내에서도 높은 경제성장률을 유지하고 있음
 - 국제금융시장의 채권발행 등 자금조달 등에 있어 국제금융시장에의 의존도가 낮은 우즈벡 금융의 특성상 글로벌 금융위기로 인한 유동성 및 신용경색 등 서구적인 모습의 경제위기 발생가능성은 적음
 - 그러나 내수시장 규모가 작고, 천연가스 등 원자재를 중심으로 한 수출지향 경제구조로 세계경제 침체 시 경제성장 위축은 불가피함
- 우즈베키스탄은 2004년 이후 7% 이상의 높은 경제성장률을 기록해왔으며, 경상수지, 대외부채, 국제외환보유액 등에 있어 괄목할 만한 성과를 보여왔음
 - 특히 2008년에도 7.9%의 경제성장률을 기록하는 등 성장세를 이어가고 있음
 - 다만 물가상승률이 평균 10% 이상으로 상대적으로 높아 향후 경제성장에 있어 위험요소로 존재할 가능성이 있음

<표 3-41> 우즈베키스탄 주요 경제지표

(단위: 억불, 불, %)

구 분	2004년	2005년	2006년	2007년	2008년
GDP(억불)	120	136	153	181	215
1인당 GDP(불)	464	521	576	674	795
경제성장률(%)	7.7	7.0	7.2	9.5	7.9
재정수지/GDP	0.6	1.3	0.5	-0.1	-0.1
소비자물가상승률(%)	9.1	12.3	11.4	12.5	15.5

자료 : ADB

(2) 우즈베키스탄 산업환경

- 우리나라와는 1992년 외교관계가 수립되었으며, 이후 무역협정, EDCF협정 등이 이루어짐. 우리나라와 우즈베키스탄의 무역규모는 2007년에 8.5억불 가량이며, 주로 수송기계와 석유화학제품을 수출하고, 광물성연료와 농산물 등을 수입함
 - 교역량은 증가추세이기는 하나 해마다 그 변동폭이 크고 교역량의 대부분은 수출이 차지하고 있음

<표 3-42> 우즈베키스탄의 연도별 수출입규모

(단위: 백만불)

구 분	2005	2006	2007	주요품목
수 출	493	649	748	수송기계, 석유화학제품
수 입	29	40	104	광물성연료, 농산물 등

자료 : 한국수출입은행(2008), 세계국가편람

- 양국 간의 직접투자 규모는 매년 증가추세에 있으며, 대부분의 투자는 우리나라에서 이루어지고 있음. 2007년 기준 4.6천만불 가량이 투자되었으며, 이는 전년대비 2배가 넘는 규모임

<표 3-43> 한국-우즈베키스탄 양국간 직접투자규모

(단위: 천불)

구 분	2005년	2006년	2007년	누 계
한국 → 우즈벡	8,425	21,302	45,881	375,451
우즈벡 → 한국	2,073	2,239	1,884	7,893

자료 : 한국수출입은행(2008), 세계국가편람

- 우즈베키스탄의 2009년 9월까지의 교역규모는 160억불 정도로 전년대비 2.3% 감소함. 주요 교역대상국인 CIS 국가로부터의 수출

감소가 주요 원인이나, 여전히 23억불 정도의 무역수지 흑자를 유지하고 있음

- 2009년 9월까지 산업생산은 20조 2,658억 습에 달해 전년 동기 대비 약 9.1%가 증가했으며, 부문별로는 에너지부문이 전체산업의 22.7%를 차지함
 - 우즈베키스탄 경제의 주요 부문인 수출의 감소에도 불구하고 산업생산이 증가한 것은 우즈베크 정부의 재정확장 정책에 의해 내수촉진 정책과 산업현대화 시책 등 인프라 확충에 따른 투자증대의 결과인 것으로 판단됨

<표 3-44> 우즈베키스탄의 2009년 산업생산지표

(단위: 10억습, %)

부문	생산액(10억습)	비중(%)	전년 동기비(%)
에너지/연료(fuel)	4,601.50	22.7%	12.9%
기계류 등	3,188.70	15.7%	17.5%
비철금속	2,352.70	11.6%	2.4%
전력	1,840.80	9.1%	0.4%
철금속	529.2	2.6%	11.2%
화학/석유	994.2	4.9%	11.3%
건축자재	972.8	4.8%	10.3%
기타	5,785.80	28.6%	-
합 계	20,265.7	100.0%	9.1%

(3) 우즈베키스탄 건설시장 규모

◦ 건설시장 동향

- 우즈베키스탄 건설시장은 풍부한 지하자원과 인프라 확충 등의 개발 가능성에도 불구하고 여타 중앙아시아 국가에 비해 대규모 프로젝트가 적은 편임. 현재까지는 대부분이 정부예산과 차관을 이용한 소규모 공사에 불과한 실정임
- 인프라 부문에서는 ADB 및 세계은행 등의 원조로 관개 및 상수도 공사가 소규모로 발주가 있지만 장기계획 없이 일회성 공사로 그치는 경우가 많음
- 그러나 제조업 성장 초기단계에서의 각종 중소형 플랜트 수요가 많고, 특히 러시아와 중국 등 주요국가의 우즈베키스탄 원유·가스 개발이 본격 추진되고 있어 이에 따른 플랜트 건설 수요가 늘어날 전망이다
- 건설부문 GDP 비중은 2008년 5.9%로 높지 않은 편이나, 향후 경제성장률 전망치가 높은 편이어서 이에 상응하여 건설수요도 꾸준히 증가할 것으로 전망됨
- 한편 수도인 타슈켄트의 부동산 시장은 CIS 주요 국가 중 가장 저평가 되어 있어 경제개발이 본격화되면 일정한 시차를 두고 알마티, 모스크바의 전철을 밟을 것으로 예상됨
- 건설부문은 지속적으로 성장하여 GDP 비중이 25%까지 이를 것으로 전망되어 향후 제2의 카자흐스탄이 될 수도 있음

<표 3-45> 우즈베키스탄 GDP 및 건설부문 비중 추이

(단위 : %)

구 분	2004	2005	2006	2007	2008
GDP	7.7	7.0	7.2	9.5	7.9
건설부문 비중	4.3	4.9	5.1	5.5	5.9

자료 : 우즈베키스탄 통계청

3) 건설업 관련 제도

(1) 건설업 면허 · 허가제도

- 외국기업이 건설업을 수행하려면 건설업 면허를 취득하여야 함. 2001년 5월 12일 최고회의(Oily Majlis)에서 발표된 『Resolution No. 222-II " On the List of Types of Activities Subject to Licensing』에 면허가 필요한 업종이 규정되어 있으며, 면허를 공여하는 정부 관계 기관은 2002년 6월 28일 Cabinet of Ministers에서 발표한 『Resolution No 236 On measures for the implementation of law of the republic of Uzbekistan 'On licensing of certain types of activities』에 명시되어 있음
 - 특별한 허가조건은 없으며 법인의 정관에 건설업 종류를 명기하면 사업이 가능함. 따라서 도로나 건축 등 단순 공종에는 면허가 필요 없으나, 법에 명시된 공종을 시행할 경우에는 반드시 면허가 필요한데, 주로 위험도가 있거나, 고도의 기술이 필요한 공종에는 반드시 면허가 필요함
 - 일례로 현재 시공 중인 경제외교대학교(International Economic Diplomatic Univ, 5백만 달러)는 러시아 업체가 무면허로 참여하고 있음. 면허는 단종면허가 발급되고 종합 면허는 발급되지 않고 있음
- 건설업 면허를 취득하기 위해서는 회사 등록증이 필요하기 때문에 반드시 현지법인 설립 이후에 면허를 신청해야 함
 - 건설업 면허의 유효기간은 5년이며 만기 전에 갱신이 필요함. 면허를 취득하기 위해서는 우선 서신으로 건설·건축위원회(State Committee of Architecture and Construction)에 면허를 신청하면 필요한 서류를 통보해 주는데 회사등록증, 주소, 보유 장비 및 과거 실적 등이 기록된 서류를 준비해야 함. 모든 문서의 작성은 현지기준에 맞추어서 우즈베

키스탄어 혹은 러시아어로 작성해야 함

- 건설·건축위원회 내부적으로 심사를 거치고 이를 통과한 경우 Cabinet of Ministry에 상정하고 여기에서 최종적인 결정을 하게 됨. 내부 심사 시에는 반드시 업체의 1인이 참여하여 문의사항에 답을 하여야 함. 총 소요 기간은 3주인데 우선 위원회에서 1주일 동안 빠지거나, 부족한 사항을 포함한 기본적인 것들을 점검하고 통과된 이후 10일 동안 평가함
- 언급된 사항으로는 면허취득에 별다른 어려움은 없어 보이나 실제로는 많은 시간과 노력이 필요하다는 것이 실무자들의 일반적인 의견임
- 차관공사의 경우 국제경쟁을 통한 입찰은 외국인의 참여가 가능함. 현지법인 설립의무는 없으나, 원만한 공사수행과 과실송금을 위해서는 현장사무소 혹은 지사의 설치가 필요함. 대외경제협력국에 등록하는 것으로 모든 절차가 완료됨
- 한편, 현지 우수업체와 외국업체들의 경우 "Norma"라는 업체에서 제공하는 서비스를 이용하여 행정적인 절차와 요건을 잘 처리하고 있음. 동 서비스는 매월 변경된 법과 제도를 제공하기에 우즈베키스탄에 진출한 주요 외국인 업체들이 특히 많이 이용하고 있음. PC에 프로그램을 설치하고 매월 변경된 부분을 본사에서 직접 방문하여 업데이트해 주는데 비용은 초기 설치비 200달러 정도임

(2) 지사설치(현지법인) 제도

- 우즈베키스탄의 기업형태는 Partnership, Limited/additional liability companies, Open/closed joint-stock companies, Enterprise with Participation of Foreign Capital(EPFC: 외국인자본참여기업) 및 Enterprise with Foreign Investment(EFI: 외국인투자기업) 형태로 구분됨
- 기업형태별 납입 자본금 규모는 다음과 같음

※ 납입 자본금 규모

- 1) Partnership: 최소 납입 자본금, 최저임금의 50배 이상 (약 1,000 달러)
- 2) Open joint-stock company: 최소 납입 자본금, 50,000 달러
- 3) Closed joint-stock company: 최소 납입 자본금, 최저임금의 200배 이상 (약 4,000 달러)
- 4) Limited/additional liability companies: 최소 납입 자본금, 최저임금의 50배 이상 (약 1,000 달러)
- 5) 외국인자본참여기업(EPFC): 납입 자본금 15만 달러 미만
- 6) 외국인투자기업(EFI): 납입 자본금 15만 달러 이상

※ 모든 자본금은 우즈베키스탄 중앙은행 고시 환율에 따라 슝화로 납부해야 하며 공식 환율 확인 영수증도 함께 등록 기관에 제출해야 함

- 우즈베키스탄에서 외국인투자기업(EFI: Enterprise with Foreign Investment)은 다음 요건에 부합되어야 하며 법무부에 등록되어야 함
 - 최소 납입 자본금 미화 15만 달러 이상
 - 1인 이상의 외국인이 기업 설립자에 포함되어야 함
 - 외국인 보유 지분을 30% 이상
- ※ 상기 요건을 충족시키지 못하면 외국인자본참여기업(EPFC)으로 간주됨
- 법인 등록
 - 우즈베키스탄 기업등록법에 따라 모든 법인은 등록(State registration)을 마쳐야 하며, 국영법인통합장부(Unified State Register of Legal Entities)에 기록된 후 법인으로서의 권리를 확보하게 되고 기업으로 존재를 인정받음
 - 법인등록은 단일창구(One-window) 원칙으로 실현되며 법인등록 허가 또는 거절은 등록서류 제출 시점에서 근무일 3일 이내에 결정됨
 - 우즈베키스탄 국내기업과 외국인자본참여기업은 해당 주·시 등록기관에 등록해야 하며 외국인투자기업은 우즈베키스탄 법무부에 등록해야 함

- 법인 등록 제출서류를 우즈베키스탄 상공회의소, 컨설턴트 회사 및 기업 설립자를 통해서 준비할 수 있음
- 법인 등록 제출서류는 다음과 같음

※ 법인등록 제출 서류

- 공증절차를 거친 기업설립 문서(회사 정관 또는 창업 합의서) 원본 2부
 - ※ 기업설립 문서는 공식어로 작성되어야 하며 우즈베크에서는 우즈베크어만 공식어로 인정하고 있음
- 정부기관 등록수수료 납부 영수증
 - ※ 외국인투자기업은 월 최저임금의 5배에 해당되는 금액과 500달러를 우즈베키스탄 법무부에 납부해야 함
- 회사명 등록증서 원본
 - ※ 회사명 등록증서는 관련 통계국에서 2일 이내에 발급됨
- 봉인된 인장 사본 3부

- 외국인자본참여기업(EPFC) 및 외국인투자기업(EFI)은 앞에 언급된 서류 외에 다음과 같은 서류를 제출해야 함

※ 외국인 기업 추가 서류

- 해당국 기업등록 요약본 및 주거래 은행 발급 '신용확인서'(동 서류는 공식어로 번역되어야 하며 번역 공증과 우즈베키스탄 영사확인 공증이 있어야 함)
 - ※ 기업등록 요약본에 외국기업명, 주소, 자본금 규모, 기업형태, 등록일, 활동기간 및 기업 대표자에 대한 정보가 있어야 함. 기업등록 요약본은 발급일 부터 1년 동안 유효함
 - ※ 설립 자본금의 초기 납입금이 지적재산권 기여 형태일 경우, 자본금에 포함될 납입대상 지적재산권 평가액에 대한 우즈베키스탄 정부 과학기술위원회 의견서가 필요함
- 설립자본금의 30%에 상당하는 습화 예치증서
- 외국기업 사무소 주소를 확인하는 임대주의 서신 혹은 부동산 소유 증명

◦ 대표사무소 설립

- 대표사무소와 지사는 우즈베키스탄법상 법인이 아니며 소장 및 지사는 법인에서 선임하고, 위임장에 기재 활동함
- 대표사무소 등록시 제출 서류는 다음과 같음

<p>※ 대표사무소 등록시 제출서류</p> <ul style="list-style-type: none">- 회사 등기부등본- 회사 정관- 이사회에서 결정한 대표사무소 소장 임명증- 사무소소장 위임장- 대표사무소 규정 <p>※ 모든 서류는 번역공증 및 영사확인 공증이 있어야 함</p>

(3) 도급한도 및 등급분류

- 대규모 공사는 PQ 기준에 의한 심사가 있으며 특히, 공사실적에 따라서 PQ를 심사하며 여기에 통과된 업체만 입찰에 참여할 수 있도록 되어 있음. 그러나 대부분 공사가 사전 조정 또는 로비에 의해서 낙찰자가 결정되고 있는 실정임. 아직까지 등급에 따른 참여 제한은 없고 다음과 같이 공사규모에 따라 외국업체의 참여를 제한하고 있음
 - 100,000,000숨 이하 : 개인회사 및 현지회사 참여가능
 - 500,000,000숨 이하 : 현지회사 및 외국인 합자회사 참여가능
 - 500,000,000숨 이상 : 외국인 합자회사 및 외국회사 참여가능
- 그러나 이러한 제한은 영세한 현지업체를 보호하기 수단이며 외국업체가 참여할 수 있는 최소규모가 50만 달러 이상이기때문에 외국업체에게는 별다른 영향을 주지 못함

(4) 입찰제도

- 특별히 엄격하게 규정되어 있는 공사입찰제도는 존재하지 않음
- 주로 중앙 및 지방정부, 국영기업이 입찰을 시행하지만, 국제입찰의 경우에는 주관기관보다는 외환을 관리하고 있는 대외경제성 (Ministry of Foreign Economic Relations)이 시행여부를 결정함
 - IBRD, EBRD, ADB 및 외국정부의 차관공사에 대한 입찰실시가 많은 데 이런 경우 차관공여 기관에서 전반적인 입찰과정을 감독하거나 주관하므로 우즈베크 정부의 영향력은 미미
 - 정부의 자체자금으로 실시하는 입찰의 경우에는 참가자를 국내기업으로 제한하는 경우가 많고, 소규모에 막후거래가 있어 외국기업의 참여가 쉽지 않음
 - 발주는 중앙 및 지방정부, 국영기업이 시행하고 국제입찰의 경우 시행기관 또는 외환을 관리하고 있는 대외경제부가 담당하고 있음. 2000년 11월 정부는 외국인 업체로부터 물품과 서비스를 조달할 경우 반드시 공개입찰을 거치도록 하는 Resolution No.456을 발표하였음. 동법은 입찰자가 파이낸싱을 주선할 경우 우선 협상대상자가 될 수 있도록 하는 특혜제공을 명시하고 있음
 - ODA 또는 국제 차관공사의 경우 정부가 영향력을 행사할 수 없고, ODA 혹은 차관 지원기관에서 입찰을 주도함. 정부 예산으로 추진되는 공사는 현지업체들의 담합과 공모로 외국업체는 수주를 할 수 없는 상황이 일반적임
- 정부조달의 경우 체계적인 접근이 이루어지지 못하고 있음. 조달에 대한 결정은 집중되지 못하고 분산되기 때문에 특별 조달이 일반적임. 중앙정부의 조달은 여타 다른 나라들과 유사하여 입찰을 거쳐 공식적인 계약이 체결됨. 2002년부터 10만 달러 이상 규모의 제품과

서비스를 구매할 경우 반드시 입찰을 거쳐 조달 하도록 하여 다소 투명성이 높아진 듯하나, 발주되는 공사의 입찰 마감일이 촉박하고 내부거래가 많은 편이어서 별다른 실효를 보지 못하고 있음

(5) 보증제도

- 일반 국내공사의 경우 입찰 후 선정된 낙찰자는 공사금액의 20%에 해당하는 이행보증서를 제출하고 계약을 체결함. 발주처는 계약 시 공사대금의 30%를 선수금으로 지불하고 기성은 2-3회로 나누어 지급함. 통상 첫 기성으로 20%, 두 번째 기성으로 45%를 지급하며 나머지 5%는 하자보증금으로 6개월가량 발주처가 보관하며 하자가 없을 경우 지불함

4) 우리나라 진출현황 및 전망

(1) 우리업체 진출현황

- 우즈베키스탄 건설시장은 CIS 국가 중 카자흐스탄에 비해서 그동안 수주액은 미비하지만, 향후 인프라 확충 및 자원개발이 본격화되면 크게 성장할 것으로 전망됨. 따라서 꾸준한 관심을 가지고 시장을 선점할 수 있도록 노력해야 함
 - 1993년 대우ENG가 설계 감리로 최초 진출한 이래 지금까지 총 공사 건수는 45건, 공사금액은 4억불 가량임
 - 공종별로 보면 토목분야의 실적은 거의 전무하며, 건축과 용역부문이 대부분을 차지함
 - 2006년 이후 설계, 감리 등 용역부문의 수주가 꾸준히 이어져오고 있으며, 대부분 중소기업의 공사수주임

<표 3-46> 우리업체의 우즈베키스탄 건설시장 수주추이

(단위 : 백만불, 건)

구분		합계	~2004년	2005년	2006년	2007년	2008년	2009년
합계	금액	417	373	0	2	1	30	11
	건수	45	27	0	6	2	3	7
토목	금액	4	2	0	2	0	0	0
	건수	4	2	0	2	0	0	0
건축	금액	377	369	0	0	0	0	9
	건수	3	1	0	0	0	0	2
용역	금액	36	3	0	0.2	1.4	30	2
	건수	38	24	0	4	2	3	5

주 : 국내 하청사 계약내용은 제외

자료 : 해외건설협회

(2) 수주전망

- 우즈베키스탄 건설시장은 글로벌 금융위기의 영향을 상대적으로 덜 받고 있고, CIS권내에서도 경제성장률 전망치가 높은 편이므로 이에 상응하여 건설수요도 증가할 것으로 전망됨
- 인프라건설, 플랜트 및 부동산부문의 활성화가 기대됨
 - 인프라부문은 ADB, World Bank, ODA 등 차관 위주의 공사 발주가 증가할 것으로 예상됨. 특히 도로나 철도 등이 노후화되어 이에 대한 발주가 예상되며, 공구분할을 세분화하는 발주 특성상 설계 및 전문건설업체의 접근이 가능함
 - 플랜트부문은 러시아, 중국의 자원개발 참여로 관련 플랜트의 발주가 많아질 전망이다
 - 부동산부문은 타슈켄트 시내의 주택이 노후화됨에 따라 재건축의 수요가 증가하고 있어 향후 부동산개발 활동이 늘어날 것으로 예상됨
- 토지 사유화 작업이 시작되고 있어 카자흐스탄과 아제르바이잔의 경우처럼 건설시장이 활성화될 가능성이 높으며, 조만간 우리업체의 부동산개발 참여도 이루어질 것으로 보임
- 또한 New Silk Road 역할을 부활시키기 위해 향후 10년간 190억불을 들여 아시아와 유럽을 연결하는 도로 및 철도건설 프로젝트를 추진 중에 있음
- 한편 우즈베키스탄 정부에서 나보이 국제공항 현대화 및 배후 국제 복합 물류센터 구축에 강한 의지를 가지고 있어 관련 시설 등 인프라 구축 부문에 있어서는 수주가 늘어날 것으로 예상됨

5) 진출전략

◦ 지역 전문가 및 정보원 구축

- 우즈베키스탄은 외국인 투자에 대해 다소 비개방적인 경향을 보이므로 현지정보원을 통해 지속적으로 프로젝트 정보수집 및 확보, 참여기회 모색이 필요함
- 한편 우즈베키스탄에는 고려인이 다양한 분야에 걸쳐서 활동하고 있으므로 이들을 정보원으로 적절히 활용할 경우 수주활동에 많은 도움이 될 수 있을 것으로 판단됨

◦ 주변국 업체의 활용

- 아직 우즈베키스탄은 우리업체에 다소 생소하기 때문에 이미 기진출한 주변국의 업체를 활용할 필요성이 있음
- 특히 터키의 건설업체들은 CIS지역을 자국의 국내시장으로 인식할 정도로 현지 제도나 건설환경에 밝음. 따라서 중견 터키 건설업체와 J/V 또는 하청 등의 방법으로 협력하는 것으 공사원가 절감과 위험을 분산시킬 수 있는 좋은 방법이 될 수 있음

◦ 무리한 개발사업 지양

- 천연자원 등에 대한 투자가 증가하면서 이에 파생적으로 부동산 부문이 개발되는 경우가 많음. 여타 프로젝트와 마찬가지로 철저한 사업분석과 함께 현지 사업자를 적절하게 이용하는 방법이 필요함
- 또한 최근 CIS 국가들의 건설붐으로 인한 외국인 투자가 급증하고 있어 사전조사 없이 무리하게 진출하는 경우가 많아서 주의할 필요가 있음

◦ 차관공사 참여

- 우즈베키스탄 정부의 재원부족으로 대규모 프로젝트의 실제 발주 여부는 국제금융기관, 선진국 정부 및 기업들의 차관지원 여부에 따라 결정되는 경우가 많음
- 따라서 현 단계에서는 국제사회의 차관제공 계획을 초기단계에서부터 예의주시하여 이들의 지원으로 추진되는 사업을 위주로 수주활동을 전개하여 진출기반을 구축하는 것이 중요함

◦ 양국 정부 간의 협력 강화

- 정부 관련 부처간 MOU를 체결하고 상설 협력채널을 가동하면서 지속적인 협력사업 발굴이 중요함
- 또한 장기적인 경제협력체계 구축을 위해 경제뿐 아니라 정치, 문화 등 다양한 부문에서의 전방위적인 협력을 통해 상호 신뢰도를 높이는 것도 중요함
- 한편 이미 적극적으로 우즈베키스탄 석유·가스 산업에 투자하고 있는 중국, 러시아, 말레이시아 등과 경쟁하기 위해 정부 고위급 수준에서의 적극적인 로비활동도 필요함

1. 중소기업의 해외진출 현황 및 애로점

1) 중소기업⁵⁾의 해외진출 활성화

- 2000년대 중·후반 들어 해외건설부문의 급성장세와 더불어 중소기업의 해외진출이 크게 증가하고 있는 추세임
- 과거 해외건설은 경험이 풍부한 일부 대기업을 중심으로 발전되어 왔고, 상대적으로 기술력과 자본력이 취약한 중소기업들의 해외진출은 장애요인이 많았음
 - 중소기업의 해외진출은 대기업을 수주한 공사의 하도급으로 참여하거나, 특정 연고를 통한 수주가 대부분이었음
- 그러나 최근 국내 경제 및 건설경기의 지속적인 침체와 수익성 악화 등 여러 가지 대내외적 요인은 중소기업들의 해외진출을 본격화하는 요인으로 작용함
 - 대기업을 하도급으로 경험을 축적한 중소기업들의 단독진출이 추진되는가 하면, 전문건설업체 및 엔지니어링업체 등의 신규 진출도 활발히 추진되고 있음
 - 이는 신규시장 및 새로운 수익원 창출이라는 측면에서 중소기업

5) 본고에서의 중소기업이란 종합건설업체 뿐만 아니라 전문건설업체, 엔지니어링업체, 전기통신업체 등을 포함한 개념이며, 중소기업의 범위는 중소기업기본법의 중소기업범위를 적용함.
 건설업체: 상시 근로자 수 300인 미만 또는 자본금 30억원 이하
 건설엔지니어링업체: 상시 근로자 수 200인 미만 또는 매출액 200억원 이하

에 큰 의미가 있음

- 중소기업체의 해외진출이 활성화 되면서 해외건설협회에 신고된 중소기업체는 해외진출 업체의 전체 95% 이상 비중을 차지하고 있음
 - 해외건설협회에 등록된 중소기업체는 3,839개사로 5,964개 업종을 등록하고 있음. 업체당 평균 1.6개의 업종을 등록함
 - 전문건설업은 1,064개사에 2,432개 업종을 등록하여 업체당 평균 2.3개의 업종을 등록함
 - 신고한 중소기업체 중 실제 해외에 진출한 업체는 651개사로 전체의 17% 가량이며, 업종별 해외진출 현황을 살펴보면 일반건설업이 174개사, 전문건설업 183개사, 전기공사업 152개사 등임

<표 4-1> 중소기업체 해외건설 업종신고 현황

(단위: 개)

구분	합계	종합 건설	일반 건설	전문 건설	전기	정보 통신	건설 ENG	수주 개발	환경 오염
업종신고	5,964	1	1,632	2,432	910	295	377	259	58
신고업체	3,839	1	1,355	1,064	714	121	332	238	14
진출업체	651(17%)	1	174	183	152	14	108	17	2

주 : 신고업체는 대표업종을 기준으로 구분하였으며 신고업종을 반납한 업체는 제외
2009년 12월 1일 기준

자료 : 해외건설협회 중소기업수주지원센터

- 중소기업체의 해외건설공사 수주 누계금액은 444.7억달러로 전체 수주액 3,467억불의 12.9%를 차지하며, 계약건수는 3,468건으로 전체 계약건수 7,133건의 48.7%임
 - 중소기업체의 수주액은 2007년 67억달러로 전년에 비해 5배 이상 증가한 이후 최근까지 지속적으로 증가하고 있음. 진출국가와 진출업

체 역시 크게 늘어나 해외건설에서 중소건설업체의 기여도가 높아지고 있음

- 중소건설업체의 해외진출은 수주금액으로는 대기업에 비해서 상대적으로 미진하지만, 공사건수 비중으로 보면 상당한 기여를 하고 있음. 특히 고무적인 것은 중소기업의 해외진출이 최근 지속적으로 증가하고 있어 국내 건설경기 침체를 상당히 완화하는 역할을 하고 있다는 것임

<표 4-2> 중소건설업체 해외건설 수주현황

(단위: 백만불)

구 분	합 계	~2004년	2005년	2006년	2007년	2008년	2009년
계약금액	44,470	23,187	915	1,335	6,700	7,118	5,216
계약건수	3,468	1,540	199	257	459	546	468
진출국가	101	66	42	40	60	65	67
진출업체	761	268	95	132	228	302	323

주 : 2009년은 12월 1일 기준

자료: 해외건설협회 중소기업수주지원센터

2) 전문건설업체의 해외수주 현황

- 국내 건설공사에서 전문건설업의 시장규모는 2007년 말 기준 64조 원으로 건설산업에서 차지하는 규모와 위상이 상당하나, 해외에서는 경험 및 자본력 취약 등으로 그간 해외실적이 크지 않았음
- 그러나 최근 해외건설업 활성화로 전문건설업체의 해외진출이 증가하고 있으며, 해외에서 주로 하도급 공사를 수행하고 있음
 - 계약의 당사자는 대부분 기존 국내 종합건설업체인 경우가 많으며, 일부 전문건설업체는 해외 정부나 민간발주자에게 원도급 공사를 수주하는 경우도 있음
- 한편 해외건설공사 수주에 대한 전반적인 관리는 국토해양부와 해외건설협회가 담당하고 있으며, 종합 및 전문건설업체로 별도 구분없이 수주관리를 하고 있어 전문건설업체의 현황을 알아보기에는 일정한 한계가 존재함. 또한 일부 전문건설업체의 경우 해외건설협회에 신고하지 않고 해외에서 국내 종합건설업체의 직영형태로 공사를 수행하는 경우도 적지 않음
 - 다만 본 연구에서는 중소기업의 해외건설 실적 중에서 하청단독 및 하청합작의 합산을 전문건설업체의 수주현황으로 가정하고 이에 대한 현황을 제시함. 대부분의 전문건설업체가 중소기업에 해당되며, 해외공사에서 하도급 공사를 주로 수행하기 때문임
 - 전문건설업의 해외건설공사 수주 누계액은 약 98억불이며, 공사건수는 848건, 해외진출 업체는 330개로 추산됨
 - 2006년 이후 전문건설업의 수주가 크게 증가하였으며, 2009년은 12월 1일 기준으로 계약금액은 16억불, 공사건수는 189건, 진출업체는 160개사로 나타나고 있음
 - 한편 전문건설업의 해외공사 수주형태는 하청단독으로 진출하는 경우

가 대부분이며, 하청합작의 경우는 많지 않음

<표 4-3> 전문건설업체 해외건설 수주현황

(단위: 백만불)

구 분		합 계	~2004년	2005년	2006년	2007년	2008년	2009년
계 약 금 액	합 계	44,470	23,187	915	1,335	6,700	7,118	5,216
	원청단독	33,339	17,591	751	631	5,708	5,296	3,363
	원청합작	1,291	108	7	362	209	389	216
	하청단독	9,602	5,329	149	328	765	1,407	1,625
	하청합작	238	160	8	14	18	25	13
공 사 건 수	합 계	3,468	1,540	199	257	458	546	468
	원청단독	2,517	1,245	166	179	319	349	259
	원청합작	103	11	3	11	29	29	20
	하청단독	821	270	29	62	108	165	187
	하청합작	27	14	1	5	2	3	2
진 출 업 체	합 계	760	268	95	132	228	302	323
	원청단독	537	213	69	84	155	194	161
	원청합작	71	12	5	10	24	30	18
	하청단독	307	98	34	46	66	113	155
	하청합작	23	12	1	5	5	6	5

주 : 2009년은 12월 1일 기준

자료: 해외건설협회 중소기업수주지원센터

2) 중소기업의 해외진출 애로점

- 중소기업들이 해외시장에 진출하여 성공하기 위해서는 기존 진입기업들과 경쟁에서 살아남아야 하고, 현지의 문화와 제도에 대한 이해 및 발주자의 특성 파악 등 다방면의 노력이 요구됨
 - 그러나 중소기업의 특성상 본질적 어려움이 존재함. 즉 시장구조상 중소기업이 속한 대부분의 산업은 진입장벽이 낮아 경쟁자의 수가 많으며, 대기업에 비해 상대적으로 협상력이 약하기 때문에 구조적으로 낮은 수익성에서 벗어나기 어려움
 - 또한 생존주기 상 대부분의 중소기업은 초기단계에 위치한 경우가 많아 조직의 안정성이 낮아 사멸을 역시 높은 특징을 가지고 있음
 - 특히 건설업의 경우 수주산업이라는 특징과 하도급을 통해 공사가 진행되는 측면에서 대형규모 업체와 중소기업 간의 차이는 더욱 극명하게 나타날 수밖에 없음. 이 과정에서 원·하도급자 간의 수직적인 관계가 형성되어 중소기업의 건설업체는 건설산업에서 지속적으로 약자로 남을 수밖에 없는 구조적 한계가 존재함
- 또한 중소기업이 해외건설시장에 진출하여 경쟁력 있는 기업으로 성장하기에는 당면한 문제점과 위험요인이 상존하고 있음
 - 중소기업은 해외진출 기반이 취약하고 자체 정보수집능력이 부족하여 대형업체에 비해 효율적으로 대응하지 못함. 한정된 예산과 인력으로 인해 해외시장의 정보 변화에 대처하기 어렵기 때문임
 - 전 세계에 정보망을 보유하고 있는 일본과 비교할 때 우리나라의 정보수집 능력은 30% 수준이라는 보고에서 알 수 있듯이 중소기업의 정보수집능력 부족은 해외시장 진출에 있어 경쟁력을 약화시키는 요인으로 작용하고 있음⁶⁾

6) 국토해양부, 중소기업의 해외진출 활성화 방안, 2006

- 자금력이 취약하고 대외신인도가 낮아 해외공사 수행 시 보증서발급 등 금융부문에 큰 애로점이 있음
 - 중소기업체가 보증 및 금융지원을 받을 수 있는 공급처가 한정되어 있어 공사를 수주하고도 어려움을 겪는 경우가 많음
 - 현행 수출입은행과 수출입보험공사를 통해 해외건설 보증 및 자금지원을 제공하지만, 연대보증 및 기업신용등급 조건이 까다로워 중소기업체의 접근은 현실적으로 제한되어 있는 실정임
 - 또한 국내에서 실질적으로 중소기업체의 보증 및 용자지원을 담당하는 건설관련 공제조합이 제도적 걸림돌에 의해 해외보증시장에 참여하지 못하는 것 역시 큰 애로점 중의 하나임
 - 해외공사에서 보증서발급과 관련된 애로점은 입찰단계부터 계약단계 및 공사수행단계에 이르기까지 광범위하게 문제가 됨
- 한편 정부의 정책적 지원의 미흡 역시 지적됨
 - 그동안 해외건설은 일부 대기업을 중심으로 이루어져왔기 때문에 중소기업체 지원에 관한 제도적 장치가 충분하지 못했음
- 다음 <표 4-4>는 중소기업체의 해외진출 애로사항을 조사한 것이며, 정부차원의 지원이 부족하다고 지적한 업체가 다수임

<표 4-4> 중소기업체 해외진출 애로사항

순위	기 진출업체	미 진출업체
1	정부차원의 지원(금융, 세제 등) 부족	해외정보수집의 어려움
2	각종 보증발급 문제	각종 보증발급 문제
3	해외정보수집의 어려움	입찰 및 계약서류 작성의 어려움
4	해외 선진업체와의 연계 미흡	정부차원의 지원(금융, 세제 등) 부족
5	입찰 및 계약서류 작성의 어려움	해외 선진업체와의 연계 미흡

자료: 국토해양부, 중소기업체의 해외진출 활성화 방안, 2006

2. 중소건설업 해외진출 지원제도

1) 시장개척지원 사업

- 시장개척지원 사업은 해외건설업의 장기적인 발전을 위하여 우리 건설업체의 신시장 개척 시 투입되는 비용 중 일부를 정부가 지원하여 시장 다변화 및 수주확대를 실현하고자 도입된 제도임
 - 해외건설 시장개척자금은 초기에 많은 비용을 투입해야 하고, 수주에 실패할 경우 매몰비용이 되므로 상업적인 금융기관에서 조달하기는 현실적으로 어려움
 - 따라서 국토해양부는 2003년부터 해외 신시장 개척을 지원하기 위하여 시장개척자금 지원사업을 운영하고 있음
- 시장개척지원 사업의 범위 및 사업대상, 지원금액의 한도 및 비율은 각각 다음과 같음
 - 시장개척사업의 지원범위는 미진출 국가의 프로젝트, 수주실적이 미진한 지역의 프로젝트, 미개척 다국적기업·개발업자·국영석유회사 등이 발주하는 프로젝트, 국토해양부 장관이 전략적 참여가 필요하다고 인정하는 프로젝트에 대해 지원하고 있음
 - 지원대상은 해외건설사업 수주와 관련된 프로젝트 타당성조사 사업 및 발주처 인사초청, 방한 연수 등에 대해 지원함. 또한 현지 수주교섭과 조사활동 등에 대해서도 일정부분 지원하고 있음. 또한 업계 공동의 이익이 되는 시장개척 차원의 지원사업 역시 지원대상임
 - 지원금액에 있어서는 건당 최고 2억원이며, 총 사업 소요비용에 대한 지원 비율은 대기업 단독인 경우 50% 이내이고, 중소기업은 70% 이내임. 한편 중소기업과 대기업이 공동으로 진출할 경우에는 대기업 60%, 중소기업 80% 이내에서 지원함 (표 4-5 참고)

<표 4-5> 해외건설 시장개척 사업의 지원내용

시장개척사업	국토해양부해외건설협회
지원범위	<ul style="list-style-type: none"> ◦ 미진출 국가의 프로젝트 ◦ 최근 5년간 수주실적이 4억달러 미만인 국가의 프로젝트 ◦ 미개척 다국적기업개발업자국영석유회사 등이 발주하는 프로젝트 ◦ 국토해양부 장관이 전략적 참여가 필요하다고 인정하는 프로젝트
지원대상	<ul style="list-style-type: none"> ◦ 해외건설사업 수주 관련 프로젝트 타당성조사 사업 ◦ 발주처 인사초청 및 방한 연수 지원 ◦ 현지 수주교섭 및 조사활동 지원 등 ◦ 기타 업계 공동의 이익이 되는 시장개척 차원의 지원사업
지원금액	<ul style="list-style-type: none"> ◦ 건당 지원한도액은 2억원 이내임 ◦ 대기업(50%이내), 중소기업(70%이내) ◦ 대기업과 중소기업 공동(각각 60, 80%이내), 중소기업간 공동(80%이내)

- 시장개척지원 자금의 평가기준은 타당성조사 사업과 기타 지원사업에 따라 상이하며, 기타 지원사업이란 발주처 인사 및 엔지니어의 방한 시찰 또는 방한 연수지원, 현지 수주교섭 및 조사활동 지원 등의 사업을 의미함 (표 4-6, 4-7의 평가기준 참고)

<표 4-6> 타당성조사 사업 평가 기준

평 가 항 목	
1. 프로젝트 실현 여건(55%)	- 재원조달 가능성(20%)
	- 발주국 신용도(5%)
	- 프로젝트 실현가능성(20%)
	- 프로젝트 수주가능성(10%)
2. 해외건설 기여도(35%)	- 신청기업의 해외건설 기여도(10%)
	- 신청사업의 시장개척 효과(10%)
	- 공사내용의 발전성(10%)
	- 외화가득 효과(5%)
3. 사업내역(10%)	- 사업내역의 합리성(5%)
	- 예산의 적정성(5%)

<표 4-7> 기타 지원사업 평가기준

평 가 항 목	
1. 프로젝트의 평가(25%)	- 발주자 및 재원의 신뢰도(10%)
	- 공사내용의 발전성(10%)
	- 발주국의 신용도(5%)
2. 수주 가능성(40%)	- 수주활동 진행내용(10%)
	- 발주처 및 협력업체 관계(10%)
	- 예상 경쟁관계(10%)
	- 후속 프로젝트의 수주 가능성(10%)
3. 해외건설 기여도(25%)	- 신청 기업의 해외건설 기여도(15%)
	- 신청 사업의 시장개척 효과(10%)
3. 사업내역(10%)	- 사업내역의 합리성(5%)
	- 예산의 적정성(5%)

- 2003년부터 운영되어 온 시장개척사업은 그 지원규모가 미미했음에도 불구하고 지원건수 대비 10%의 수주성공률을 기록하면서 일정부분 해외건설 활성화에 기여한 측면이 있음
 - 2003년 불과 4억원 정도에 불과했던 시장개척지원 자금이 2008년 20억원 이상으로 그 규모가 크게 증가하였음
 - 그러나 홍보부족 등으로 중소기업의 경우 제도에 대한 인식이 낮아, 실제 집행된 금액에서 중소기업의 비율은 상대적으로 높지 않은 편임. 구체적으로 해외건설협회에 신고된 중소기업이 95%임에 반해 시장개척자금의 중소기업 지원비율은 55.9%(55억원)에 그치고 있음
 - 따라서 시장개척자금의 특성상 해외진출 초기 정보수집능력과 해외 네트워크가 부족한 중소기업에 집중 배정될 필요가 있음

<표 4-8> 연도별 시장개척자금 지원 현황

(단위: 건, 백만원)

구 분	중소기업		대기업	
	지원건수	지원금액	지원건수	지원금액
합 계	147	5,526	102	4,354
2003년	11	118	14	309
2004년	16	484	19	686
2005년	15	550	19	837
2006년	25	771	15	706
2007년	40	1,870	20	968
2008년	40	1,733	15	848

자료 : 해외건설협회 내부자료

- 향후 지속적인 중소건설업체의 해외진출을 위해서는 현행 해외개척자금의 증액과 함께 지원대상과 범위를 확대할 필요가 있음. 또한 제도 홍보부족으로 중소기업의 인지도가 높지 않은 것 역시 문제점으로 지적되므로 해외진출을 활성화하고 지원의 실효성을 높이기 위해서 중소기업에 대한 적극적인 홍보가 필수적임
- 시장개척사업의 대상이 되는 프로젝트 범위와 지원사업 대상을 현재보다 광범위하게 설정하여야 할 것이며, 더불어 시장개척사업의 지원한도, 지원비중 등도 탄력적으로 확대하는 방안을 검토할 필요가 있을 것으로 판단됨
- 즉 현행 지원범위 대상을 미 진출국가 및 수주실적이 미진한 지역의 프로젝트에 한해 적용하고 있는데 향후에는 중소건설업체에 한해 미 진출국가에 대해서도 지원을 확대하는 방안을 검토할 수 있을 것임
- 지원대상에 대해서도 중소기업의 참여를 활성화하기 위해 지원대상 범위를 현행보다 탄력적으로 운영할 필요가 있음
- 지원금액과 비율 역시 중소건설업체는 현행보다 확대 적용하여 기업의

부담이 최소화될 수 있도록 정부의 지원 노력이 있어야 할 것으로 판단됨 (표 4-9 참고)

<표 4-9> 중소건설업체 시장개척자금 개선방안

지원범위	<ul style="list-style-type: none"> ◦ 미진출 국가 및 수주실적이 미진한 지역 프로젝트 ⇒ 중소건설업체에 한해 추가적으로 기 진출 국가에 대해서도 지원을 확대하는 방안 검토
지원대상	<ul style="list-style-type: none"> ◦ 해외건설사업 수주 관련 프로젝트 타당성조사 사업 ◦ 발주처 인사초청 및 방한 연수 지원 ◦ 현지 수주교섭 및 조사활동 지원 등 ⇒ 중소기업의 참여를 활성화하기 위해 지원대상 범위를 탄력적으로 운영할 필요가 있음 (예: 민간합동 시장개척단 파견 등)
지원금액	<ul style="list-style-type: none"> ◦ 건당 지원한도액은 2억원 이내임 ◦ 대기업(50%이내), 중소기업(70%이내) ◦ 대기업과 중소기업 공동(각각 60, 80%이내), 중소기업 간 공동(80%이내) ⇒ 시장개척자금 지원 금액 총액 한도 증액 (예 20억→50억) 중소건설업체 지원금액 및 지원비율을 현행보다 확대 적용

- 이밖에도 수주활동 경험이 부족한 중소건설업체들을 위해 해외 유망시장 발주처 인사 초청 및 프로젝트 설명회 개최 등 간접지원 사업을 확대 실시할 필요가 있음
- 이와 더불어 기업의 도덕적 해이와 무분별한 지원을 방지하기 위해 프로젝트에 대한 사전·사후 관리를 강화함으로써 시장개척자금이 실질적으로 성과와 직결될 수 있도록 시스템 정비도 필요할 것으로 판단됨

2) 공적개발원조 자금

- 공적개발원조(ODA: Official Development Assistance)란 해외 인 프라 개발사업의 자금원으로 이용되는 자금으로 공여국의 정부가 개도국의 경제개발 및 복리증진을 위하여 개도국의 정부 또는 국제기구에 제공하는 양자간 또는 다자간 원조자금임
- 우리나라 ODA 체계는 양자간 협력 중 원조 수혜국에 변제 의무를 부여하지 않는 무상원조인 무상자금협력과 기술협력은 한국국제협력단(KOICA)이 전담 실시하고 있으며, 원조 수혜국의 상환의무가 있는 유상 자금협력 자금인 대외경제협력기금(EDCF: Economic Development Cooperation Fund)은 기획재정부 산하 한국수출입은행이 집행을 담당함

<표 4-10> 우리나라의 ODA 체계

구분	협력 형태	실시기관	주무부처
양자간 (Bilateral)	<ul style="list-style-type: none"> ◦무상자금협력 <ul style="list-style-type: none"> - 무상공여, 현금공여 ◦기술협력 <ul style="list-style-type: none"> - 개발조사, 연수생초청, 전문가파견, 해외봉사단 파견, 프로젝트 사업 	한국국제협력단 (KOICA)	외교통상부
	<ul style="list-style-type: none"> ◦차관/유상자금협력 <ul style="list-style-type: none"> - 대외경제협력기금(EDCF) 	한국수출입은행 (KEXIM)	기획재정부
다자간 (Multilateral)	◦출자금: 국제개발금융기관 등	기획재정부	
	◦분담금: UN, OECD 등	외교통상부	

- 공적개발원조는 본래의 취지가 해외건설 지원과 관련이 없지만 해외건설의 중요한 자금원으로 활용되고 있으며, 특히 중소기업체가 개발도상국에 초기에 진출할 수 있는 기회를 제공한다는 측면에서 중요함

- KOICA(Korea International Cooperation Agency)는 정부차원의 대외무상협력 전담 실시기관으로 1991년에 설립되었고, 시행 중인 사업 중 해외건설사업을 지원할 수 있는 개발조사사업이 있음
 - 개발조사사업은 개발도상국의 경제발전 및 기초 인프라 건설에 기여할 수 있도록 타당성 조사, 마스터플랜 수립, 기본 및 실시 설계 제공 등 각종 기술용역을 제공하는 사업임
 - 2008년 개발조사사업으로 집행한 금액은 약 164억원(잠정치) 가량으로, 전년대비 107% 가량 증가하였음. 개발조사 자금은 주로 중소기업체 중 설계, 감리 등을 수행하는 업체가 수혜를 볼 수 있음

<표 4-11> KOICA 분야별 지원실적

(단위: 백만원)

구분	2007년		2008년		전년대비 증감
	금액	비율	금액	비율	
프로젝트	106,599	42.5%	126,109	41.3%	18.3%
개발조사	7,924	3.2%	16,438	5.4%	107.4%
연수생초청	25,279	10.1%	32,822	10.7%	29.8%
봉사단파견	37,894	15.1%	46,173	15.1%	21.8%
물자지원	37,804	15.1%	25,748	8.4%	-31.9%
NGO	5,275	2.1%	7,201	2.4%	36.5%
전문가파견	3,495	1.4%	2,602	0.9%	-25.7%

자료 : 한국국제협력단 KOICA 통계

- 대외경제협력기금(EDCF)은 개발도상국의 발전을 지원하고 이들 국가와의 경제교류를 증진하기 위해 1987년 설치된 정책기금임
 - EDCF가 제공하는 자금은 일반적으로 개도국 정부 또는 법인에 대한 차관으로 개발사업차관, 기자재차관, 기금전대차관, 물자차관, 사업준비차관 등이 있음

- EDCF 차관의 표준지원조건은 지원 대상 국가의 소득수준별로 5개 그룹을 나누어 각각의 그룹별로 금리 및 상환조건을 차등 적용하고 있음. 소득수준이 낮은 국가일수록 낮은 금리를 적용하고 대출기간도 장기임. 차주가 중앙정부일 경우 담보가 면제되며, 법인 등은 중앙정부의 지급 보증이 요구됨

<표 4-12> 표준 지원조건

그룹분류	분류 기준	지원 조건	
		금리	상환(거치) 기간
I	UN분류 최빈국	0.01~0.1%	40(15)년 이내
II	세계은행 분류 I그룹 및 이에 준하는 국가 중 최빈국	0.05~1.0%	40(10)년 이내
III	세계은행 분류 II그룹 및 Historic IDA 및 이에 준하는 국가	0.1~1.5%	40(15)년 이내
IV	세계은행 분류 III그룹 및 Historic IDA를 제외한 하위 중소득 국가 및 이에 준하는 국가	0.2~2.0%	40(15)년 이내
V	세계은행 분류 II그룹 및 상위 중소득 국가 및 이에 준하는 국가	2.0~2.5%	30(15)년 이내

주: IDA는 International Development Association의 약자로 세계은행에는 IBED와 IDA가 있음

- EDCF 자금의 승인 및 집행 실적 현황을 살펴보면 <표 4-13, 14>와 같음
 - EDCF 자금의 승인은 개발사업차관이 20건, 1조원이며, 기자재차관이 8건, 2,000억 가량임. 이는 전년에 비해 68% 가량 증가한 수치임
 - 반면에 EDCF 자금의 집행 실적은 개발사업차관이 2,000억, 기자재차관이 300억 가량으로 승인 실적과 큰 차이를 보임
 - 이는 EDCF 승인 실적이 증가하더라도 이것이 실제로 집행되기 위해서는 계획, 설계 등의 기간이 2~3년 정도가 소요되기 때문임
- EDCF 자금의 승인 및 집행 실적은 매년 증가하고 있으나, 여전히 선진국에 비해서는 크게 부족한 실정임

<표 4-13> EDCF 자금종류별 승인현황

(단위: 백만원)

연 도	개발사업차관		기자재차관		합 계	
	금 액	건수	금 액	건수	금 액	건수
2004	204,107	11	45,460	2	249,567	13
2005	251,051	10	96,435	3	347,486	13
2006	376,510	15	32,983	1	409,493	16
2007	639,725	17	98,523	4	738,248	21
2008	1,036,956	20	200,307	8	1,237,263	28

자료 : 한국수출입은행 ODA 통계

<표 4-14> EDCF 자금종류별 집행현황

(단위: 백만원)

연 도	개발사업차관	기자재차관	합 계
2004	109,073	46,427	155,500
2005	117,453	46,797	164,250
2006	87,434	48,644	136,078
2007	136,312	19,024	155,336
2008	207,273	29,863	237,136

자료 : 한국수출입은행 ODA 통계

- 한편 EDCF 자금의 분야별 지원실적을 보면 교통부문이 1.4조원으로 가장 많고 수자원, 보건, 에너지부문이 각각 많이 지원됨

<표 4-15> EDCF 분야별 지원실적

(단위: 억원)

구분	승인액 (억원)	개 도 국 차 관						
		교통	통신	에너지	수자원 위생	보건	교육	기타
1987년~2000년	13,343	3,466	2,536	2,171	1,484	1,610	766	1,311
2001년~2008년	34,258	10,237	2,326	2,922	7,197	3,717	3,300	4,558
합 계	47,601	13,703	4,862	5,093	8,681	5,327	4,066	5,869

자료 : 한국수출입은행 ODA 통계

- 한편 EDCF 자금의 국가별 지원 실적을 살펴보면 베트남이 26건, 8,500억원으로 가장 많고, 방글라데시, 스리랑카 등의 순으로 지원 됨. 지원 국가들은 대부분 아시아, 아프리카 등의 개발도상국임

<표 4-16> EDCF 국가별 지원실적(총 45개국)

(단위: 건, 억원, %)

순위	국 가	승인액 (억원)	개도국차관			해외투융자	
			건수	억원	비중	건수	억원
1	베트남	8,444	26	8,444	17.7%	-	-
2	방글라데시	4,043	11	4,041	8.5%	-	-
3	스리랑카	3,889	19	3,889	8.2%	-	-
4	인도네시아	3,367	14	3,357	7.1%	1	10
5	캄보디아	2,536	8	2,536	5.3%	-	-
6	중국	2,336	22	2,336	4.9%	-	-
7	필리핀	1,681	10	1,674	3.5%	1	6
8	요르단	1,639	5	1,639	3.4%	-	-
9	앙골라	1,427	4	1,427	3.0%	-	-
10	우즈베키스탄	1,240	4	1,240	2.6%	-	-
	기 타	16,979	72	16,979	35.8%	-	-
	합 계	47,617	198	47,601	100%	2	16

자료 : 한국수출입은행 ODA 통계

- 한편 EDCF 등의 사업은 국제입찰로 이루어지는 경우가 대부분이며, 통상적으로 다음과 같은 수주절차를 따름

<p>※ 국제입찰 수주절차</p> <p>① EOI(사업참여의향서) 제출: 통상 50~60개 회사가 참여(Long list)</p> <p>② 발주처에서 Long list로부터 Short list 작성(5~6개사로 압축)</p> <p>③ Short list 된 업체에 RFP(제안요청서) 발송</p> <p>④ 제안서(Proposal) 평가 - 기술제안서(80%, 가격제안서(20%))</p> <p>⑤ 평가 결과 1위 업체와 Negotiation</p> <p>⑥ 계약</p>

- 우리 정부의 EDCF 자금 지원은 개발도상국의 해외건설 자금원으로 활용되며, 우리업체의 수주와도 크게 직결되기 때문에 꾸준한 지원 노력이 계속되어야 하며, 중소기업체들은 이를 이용하여 초기 해외건설 개척에 힘써야 할 것임

3) 해외건설협회 지원제도 활용

- 중소기업 진출 상담 프로그램 활용
 - 해외건설협회 중소기업수주센터에서는 2006년부터 국토해양부의 지원 하에 중소기업 진출을 대상으로 무료로 일반 상담 및 전문가 상담 프로그램을 운영 중에 있음
 - 전문가 상담의 경우 분야별 32인의 자문위원으로 구성되어 있으며, 중소기업체는 별도의 비용없이 이용할 수 있음. 특히 필요할 경우 자문위원을 대동하고 현지 출장도 가능하며, 비용도 일부 지원하고 있음

※ 일반상담 (내부인력)

- 현지법인 설립절차 및 신고에 관한 업무 상담
- 신시장개척지원자금 활용에 관한 상담
- 시장동향 등 진출국 상담
- 해외공사 실적관련 상담
- 보증발급 및 사업성평가 관련 상담
- 공사수행단계별 상황보고 등에 관한 상담
- 기자재 반출입(무환반출) 확인 등

※ 전문가 상담 (외부 자문위원)

- 계약/클레임/법률 상담
- 프로젝트 리스크 상담
- 보증/금융관련 상담
- 시장개척 및 F/S 상담 등

◦ 현지 지원업무 프로그램 활용

- 앞에서 소개한 전문가 상담을 통해 자문을 받고 있는 업체에서 동일한 사안으로 현지에서 자문위원의 기술지원을 필요로 하여 자문위원과 동행하여 출장시 자문위원 항공료 및 체제비의 50%를 최대 500만원 한도 내에서 지원함
- 또한 중소 및 전문건설업체가 현지법인 및 지사를 설립하고자 할 때 진출국의 조세, 금융, 고용 등 제도와 관련된 문제 발생을 미연에 방지할 수 있도록 현지 법률자문비용을 최대 100만원 한도 내에서 지원함
- 기술력이 우수한 중소기업체가 현지에서 발주처를 상대로 기술시연회를 개최시 홍보자료 제작, 통역, 차량 및 행사장 임대 등에 소되는 비용 역시 최대 300만원 한도 내에서 지원함

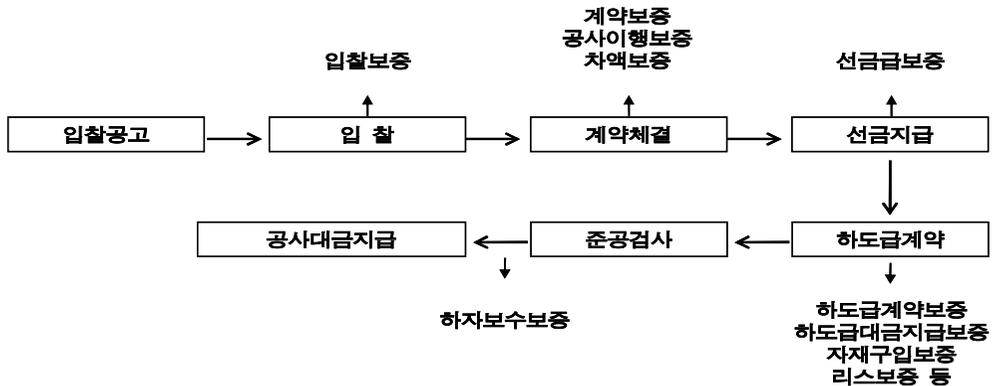
◦ 교육훈련 사업 프로그램 활용

- 해외건설협회 중소기업수주센터에서는 중소업체를 위한 교육훈련 사업을 실시하고 있으며, 주요 과정은 아래와 같음
 - 해외건설 입문과정
 - 해외건설 입찰, 계약, 금융 실무과정
 - 해외공사(수주) 성공 및 실패사례 설명회
 - 신규 취업(예정)인력 실무 양성과정
 - 해외건설 관리자 전직·전환 취업과정

3. 중소건설업체를 위한 건설보증 지원

1) 해외건설공사 보증의 종류

- 보증은 채무자에 대한 신용의 공여와 채권자에 대한 채권 담보를 동시에 제공하여, 채무자가 보증으로 외적 신용도를 제고시켜 원활한 경제활동이 가능하도록 하고 채권자도 채권담보물을 제공받아 거래상의 안전을 보장받게 하는 역할을 수행함
- 건설업체가 해외에서 도급공사를 수행할 경우 국내에서 도급공사를 수행하는 경우와 마찬가지로 공사수행 단계별로 여러 가지 보증서를 발주자에게 제출하여야 함
 - 그러나 해외공사의 경우 국내와는 보증의 종류에 있어서 차이가 있음
 - 국내 도급공사에서 보증의 종류는 일반적으로 다음과 같은 프로세스로 진행됨 (그림 4-1 참고)



[그림 4-1] 국내 건설공사 보증의 종류

- 해외에서 도급공사를 수행하기 위해 필요한 보증은 입찰단계에서 발주자가 요구하는 입찰보증, 계약 시에 발주자가 요구하는 계약 이행보증, 선급금을 지급받는 경우에 필요한 선급금 보증, 하자담보기간 중 하자에 대한 의무를 보장받기 위한 하자보증 등이 있음

- ‘입찰보증’은 입찰자에게 입찰에 대한 책임을 지우기 위한 보증으로, 입찰 후 저가 입찰 등의 이유로 입찰을 포기하는 경우를 방지하기 위한 목적을 지님. 또한 입찰에 대한 책임은 낙찰 후 시공자의 계약이행에 대한 책임으로 대체되어야 하는데 시공자의 이러한 일련의 책임이 단절되지 않도록 하기 위해서는 입찰보증이 이행보증으로 대체되는 과정이 시간적으로 단절되지 않아야 함
- ‘이행보증’은 시공자의 계약이행을 보증하는 목적을 가지고 있으며, 시공자는 낙찰통지서를 접수한 날로부터 28일 이내에 발주자에게 제출하도록 되어 있음. 이행보증은 일반적으로 발주자가 승인한 보증기관에서 발급되어야 하는 것으로 규정되어 있으나, 예외적으로 발주자가 시공자의 이행능력을 신뢰하는 경우 면제 또는 시공자 자신이 제공하는 보증서나 시공자의 모회사가 제공하는 보증서로 대체하는 경우도 있음
- ‘선급금보증’은 시공자에게 선급금이 지급되는 경우 선급금 반환을 보장할 목적으로 시공자가 제공하는 보증임. 공사 선급금은 공사초기에 발생하는 시공자의 자금부담을 덜어주기 위한 목적으로 지급되며, 지급여부나 금액은 계약당사자 간의 합의로 결정됨
- ‘유보금보증’은 시공 상의 하자에 대한 시공자의 의무를 보장받기 위해 시공자에게 지급되어야 할 금액 중에서 발주자에 의해 지급이 유보되는 금액만큼을 보증서로 대체하는 것을 의미함
- ‘하자보수보증’은 하자통지기간 중에 발생하는 하자에 대한 시공자의 의무를 보장받기 위한 보증임. FIDIC 계약조건을 사용하는 계약의 경우 이행보증과 유보금보증이라는 동일 목적을 위한 장치가 규정되어 있으므로 사실상 불필요하나 발주자에 따라서는 하자보증을 추가로 요구하는 경우가 있음. 하자보증을 요구하는 계약이라면 이행보증의 유효기간이나 유보금의 해제 시기가 하자보증이 개시되는 시점까지로 규정되어야 보증서 간의 중복을 피할 수 있음

<표 4-17> 해외건설공사 보증의 종류

보증 종류	보증 비율 (계약금액에 대한 비율)	주요 내용 및 특이사항
입찰보증	5% 이하	- 보증기간이 2개월 내외로 단기간임
계약이행보증	5~15%(통상 10%)	- 계약의 이행 등을 보장 - 보증기간이 공사 전 기간으로 장기임
선급금보증	10% 내외	- 선급금 수령 후 계약 불이행시 선급금 대지급
유보금보증	통상 10%	- 기성금 지급시 현금을 유보하는 대신 해당 금액을 보증으로 대신하는 것
하자보수보증	10% 내외	- 하자보수기간 중 하자보수 의무 보증 - 보증기간이 통상 1년 정도임

2) 해외건설공사 보증기관 및 현황

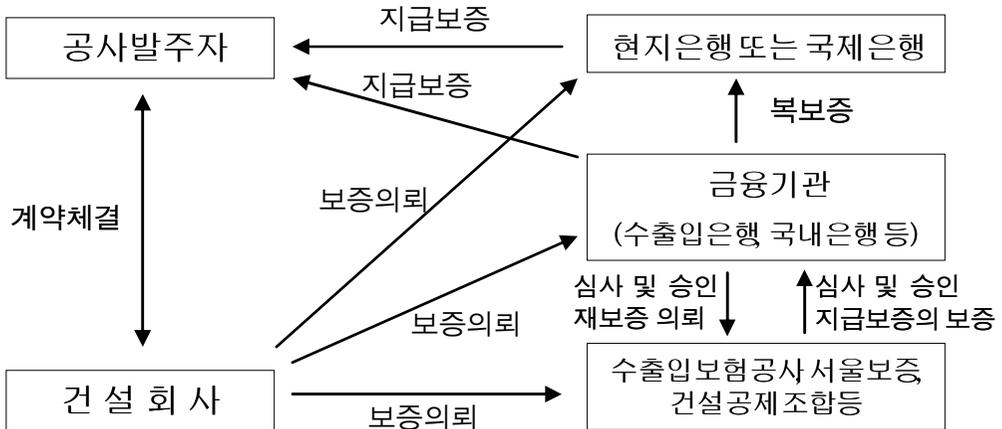
- 해외의 발주자는 대부분 건설보증으로 신용도가 높은 은행의 지급 보증서를 요구함
 - 일부 발주자는 국내 은행의 보증서를 받기도 하지만, 대부분의 발주자는 현지은행이나 국제신인도가 높은 다국적은행의 보증을 요구함. 특히 사우디아라비아, 리비아, 이란, 시리아, 터키, 요르단, 이집트 등은 법률로 공공기관이 발주하는 공사의 보증은 현지은행의 보증서를 이용하도록 되어 있음
 - 그러나 현실적으로 우리 기업이 현지 은행에서 자체 신용으로 보증서를 발급받기는 어려우므로 국내 금융기관이 복보증서를 발행하는 경우가 많음. 복보증이란 원보증서를 발행한 은행이 보증채권자로부터 보증채무이행 청구를 받아 대지급하는 경우에 입게 되는 손실금액을 지급하기로 하는 약정임
 - 한편 하청으로 참여하는 중소기업체의 경우 원칙적으로 국내 금융기관 및 보증보험 기관을 이용할 수 있지만 대외신인도가 낮고 자금력이 부족하기 때문에 실제로 보증 및 금융지원을 받을 수 있는 공급처가 건설관련 공제조합으로 한정되어 있어 공사를 수주하고도 어려움을 겪

는 경우가 많음

- 또한 국내 중소기업이 원도급 계약 또는 외국기업의 하청으로 참여할 경우 건설관련 공제조합을 이용하는 것조차 원활하지 못한 실정임
- 다음 <표 4-18>은 수주형태별 국내 건설업체의 해외공사 보증 이용기관을 보여주고 있음

<표 4-18> 해외건설공사 수주형태별 보증기관

구분		국내기업 하청	원청계약 또는 외국기업 하청
은행보증 (Bank Guarantee)	현지은행	해당 사항 없음	거래실적 많은 업체 일부 가능
	수출입은행	가능	가능
	국내시중은행	가능	가능
보증보험 (Back Guarantee)	한국수출보증보험	가능	가능
	서울보증보험	가능하나 수수료 비쌘	가능하나 수수료 비쌘
	건설관련 공제조합	가능	가능하나 활발하지 못함



[그림 4-2] 해외건설공사 보증의 형태

- 다음 <표 4-19>는 2007년 시공능력 순위 30위 이내의 대형건설업체가 수주한 52건 공사 256억 달러의 보증취급 현황을 보여주고 있음

- 52건 중 직접보증 형태로 보증을 받은 것이 34건, 181억 달러이고, 복보증 형태로 보증을 받은 것이 18건, 75억 달러임
- 직접보증 형태의 보증 중 해외건설공사 현지은행에서 보증을 한 것이 83억 달러로 가장 많으며, 한국수출입은행, 국내은행 및 외국계은행 순으로 보증을 취급했음
- 복보증 형태의 보증 역시 한국수출입은행, 국내은행 등이 현지은행과 현지지점을 통해 보증을 취급함

<표 4-19> 시공능력 30위 이내 건설업체의 해외건설공사 보증현황(2007년)

(단위: 건, 억달러, %)

보증방식		건 수	수주금액(억달러, %)
직접보증	한국수출입은행	8	51 (19.9%)
	국내은행(외환은행, 신한은행 등)	4	24 (9.4%)
	외국계 국내은행(BNPP, HSBC 등)	2	23 (9.0%)
	현지은행(Arab Bank, NBK 등)	20	83 (32.4%)
	소 계	34	181 (70.7%)
복보증	한국수출입은행 + 현지은행	9	33 (12.9%)
	국내은행(외환은행, 신한은행) + 현지지점 등	6	32 (12.5%)
	현지은행(Arab Bank, NBK 등) + 현지지점 등	3	10 (3.9%)
	소 계	18	75 (29.3%)
합 계		52	256 (100.0%)

자료 : 한국수출입은행 내부자료

- 한편 한국수출입은행의 중소기업 보증실적을 살펴보면 <표 4-20> 과 같음
 - 한국수출입은행은 2004년 중소건설업체에 보증지원 금액이 17억원으로 전체 보증실적 8,891억원의 0.2%에 불과함. 2007년 들어 476억원으로 크게 증가하였으나, 여전히 전체 보증금액의 4.7%로 낮은 수준임

<표 4-20> 한국수출입은행의 중소기업에 대한 해외건설 보증취급실적

(단위: 억원, %)

구분	2004년	2005년	2006년	2007년
보증실적(억원) (A)	8,891	8,844	7,001	10,070
중소기업 보증실적(억원) (B)	17	39	12	476
중소기업 비중 (B/A)	0.2%	0.4%	0.2%	4.7%

자료 : 한국수출입은행 내부자료

- 보증지원 이외 해외건설 관련 한국수출입은행의 용자실적 중 중소기업에 대한 용자실적은 전무함. 즉 중소기업업체를 위한 국책은행의 지원이 미비한 실정임

<표 4-21> 한국수출입은행의 중소기업에 대한 해외건설 용자실적

(단위: 억원, %)

구분	2004년	2005년	2006년	2007년
대기업	4,817	7,730	8,537	10,097
중소기업	0	0	0	0

자료 : 한국수출입은행 내부자료

- 현행 중소기업업체에 대해 한국수출입은행과 수출입보험공사 등이 해외건설 보증지원을 제공하지만, 연대보증 및 기업신용등급 조건이 까다로워 중소기업업체의 접근은 현실적으로 제한되어 있는 실정임
- 또한 국내에서 실질적으로 중소기업업체의 보증 및 용자지원을 담당하는 건설관련 공제조합이 제도적 걸림돌에 의해 해외보증시장에 참여하지 못하는 것 역시 큰 애로요인 중의 하나임

3) 중소기업체 해외건설공사 보증확대방안

- 해외건설시장의 활성화와 함께 해외보증에 대한 중소기업체의 수요는 지속적으로 증대될 것으로 전망되나, 우리나라는 해외건설 보증서비스에 있어 선진국에 비해 상대적으로 경쟁력이 뒤떨어져 있는 상황임
 - 입찰, 계약, 공사수행 등 건설프로세스에 따라 보증서 제출이 의무화되어 있는 해외건설시장에서 우리의 중소기업체는 낮은 신인도로 인해 보증서 발급에 어려움이 많음
- 현행 해외건설 보증서비스는 발주자의 요구에 따라 해외 현지은행, 글로벌 국제금융기관 또는 외국환업무를 취급할 수 있는 국내의 국책은행과 민간금융기관 등이 주로 수행하고 있음
- 대형업체의 경우 자금력 및 대외신인도가 우수하고 이미 해외진출 경험이 축적되어 중소기업체에 비해 다양한 보증 공급자가 존재함. 그러나 중소기업체는 대형업체에 비해 보증서를 발급 받을 수 있는 금융기관이 상대적으로 한정되어 있어 정책적으로 지원해야 할 필요성이 있음
- 따라서 국책은행(수출입은행, 수출보험공사) 등을 통해 중소기업체에 대한 보증발급기준을 완화하거나, 건설관련 공제조합 등이 해외건설보증의 업무를 제공할 수 있는 여건을 조성해 주어야 할 것임
- 특히 중소 일반건설업체 및 전문건설업체는 해외 보증서비스와 관련하여 국내외 금융기관보다는 건설관련 공제조합의 지원을 기대하고 있으며, 실제 대부분의 중소기업체 보증을 건설관련 공제조합에서 수행하고 있는 점을 미루어볼 때 공제조합의 역할에 관한 논

의가 필요할 것으로 판단됨

- 이를 위해 중소기업체의 해외건설공사 보증지원 방안을 단기적 방안 및 장기적 방안으로 구분하여 제시하고자 함

< 단기적 방안 >

- 국책은행 등을 통한 인센티브 제공
 - 국책은행으로서 한국수출입은행은 해외건설공사의 이행성 보증을 주로 취급하고 있음. 그러나 신용취급대상이 되기 위해서는 차주나 연대보증인의 기업신용등급이 일정수준 이상이 되어야 하는데 대부분의 중소기업체들의 경우 이러한 기준에 부합하기 어려운 실정임⁷⁾
 - 따라서 중소기업체의 지속적인 해외진출을 위해서는 수출입은행 등의 국책은행이 특례조항을 신설하여 중소기업체의 기업신용등급 기준을 완화하거나, 중소기업체를 위한 보증자금을 별도로 책정하는 등의 인센티브를 제공할 필요성이 있음
 - 더불어 중소기업체의 해외건설 프로젝트에 대한 RISK 평가를 철저히 관리함으로써 지원에 대한 위험을 최소화할 수 있는 방안을 강구해야 할 것임
- 지급보증의 보증의 활성화
 - 중소기업체의 원활한 해외 보증서비스를 위해 건설관련 공제조합의 역할 제고 방안을 검토할 필요성이 있으며, 방안 중 하나가 지급보증의 보증을 활성화하는 것임
 - ‘지급보증의 보증’이란 외국환업무를 수행하는 국책은행 및 민간 금융기관과 건설관련 공제조합이 상호 협약체결을 통해 보증의 리스크를

7) 현행 수출입은행에서 이행성보증을 받기 위해서는 수출입은행 자체 기준 P6이상이어야 하는데, 이는 일반적인 기업신용평가 등급으로 보면 BBB정도의 수준임

분배하는 방식임. 이러한 방법은 금융기관의 리스크를 공제조합이 일부 대신 부담하는 방식으로 중소기업설업체의 보증지원에 효과적인 수단이 될 수 있음

- 이미 건설공제조합의 경우 수출입은행 및 외환은행과 업무협약을 통해 '지급보증의 보증' 상품을 취급하고 있으나, 보수적 운영으로 인해 그 실적은 미미⁸⁾하며 보증대상 역시 대형업체 위주인 상황임
- 따라서 중소기업설업체에 대한 지급보증의 보증을 활성화하기 위해서는 공제조합의 인센티브를 제공하는 것이 필요하며, 민간 금융기관과 공제조합 간의 지급보증의 보증 협약과 시행을 위해 회계기준을 완화해주는 방안도 검토되어야 할 것임. 즉 건설관련 공제조합의 사업범위 및 상품개발 등을 확대하여 탄력적으로 운영될 수 있도록 규제 완화도 필요함
- 또한 수출입은행, 수출보험공사 등 국책은행의 해외건설공사 보증을 공제조합(건설공제조합, 전문건설공제조합 등)과의 연계를 확대하는 동시에 공제조합의 지급보증의 보증 부보 비율을 높이고⁹⁾ 수수료 역시 인하하는 등의 방안을 검토할 필요성이 있음

< 장기적 방안 >

- 해외건설 전문보증기관 설립
 - 중소기업설업체들의 해외공사 보증 및 자금조달을 위해 건설공제조합, 전문건설공제조합, 설비공제조합 등 관련 기관이 공동으로 출자하여 전문보증기관 설립을 장기적으로 고려하는 방안이 있음
 - 이는 전문보증기관을 통한 보증지원 및 자금조달은 중소기업설업체의 해외건설 진입을 촉진할 수 있으며, 또한 외국은행이나 발주국 현지 은행

8) 2007년 10건 (보증금액 800억, 수수료 5억), 2008년 1건 (보증금액 250억, 수수료 1억)

9) 과거 공제조합의 보증 부보비율은 5% ⇒ 비율 상향 조정

및 지급보증의 보증을 통한 지원에 비해 낮은 보증요율을 적용할 수 있어 경제적 혜택을 줄 수도 있을 것으로 보임

- 중장기적으로 보면 국책은행이 맡고 있는 보증부분 역할을 민간에 이양하는 것이 필요하며, 다른 산업과 차별적인 특성을 가진 건설업의 구조를 전문보증기관을 통해 지원하는 것이 효율적일 수 있음¹⁰⁾
- 그러나 전문보증기관의 설립과정에서의 각 공제조합들의 이해관계 충돌 문제가 발생될 수 있고, 해외보증을 위해서는 국제신인도 확보 문제 등이 있어 단기간에 구체화되기는 어려울 것으로 판단됨

○ 공제조합의 외국환거래취급 허용

- 해외건설공사 보증관련 문제를 해소하는 방법으로 건설관련 공제조합의 외국환거래 취급을 허용하는 방안이 존재함
- 현행 건설관련 공제조합의 보증 대상에서 「해외건설촉진법에 의한 해외건설업」이 포함됨에도 불구하고 외국환거래법 상 외국환업무를 취급하는 금융기관에 공제조합이 포함되지 않아 해외건설공사에 대한 직접적인 보증지원이 현재는 불가능한 상황임
- 물론 건설관련 공제조합이 외국환업무를 취급하게 되어도 대외신인도 등의 문제로 해외건설공사 발주자가 인정하느냐의 문제는 남게 되나, 건설관련 공제조합의 해외건설공사 보증시장 진출의 초석을 마련하는 측면에서 의의가 있음
- 따라서 「외국환거래법」 개정을 통해 이들에게 해외건설 보증업무를 취급할 수 있도록 법령을 개정하는 것도 하나의 방안임
- 현행 해외건설 보증업무는 「외국환거래법 시행령 제6조」에서 대통령령이 정하는 금융기관과 「금융위원회의설치등에관한법률 제38조」에서 지정한 검사대상 기관만이 외국환업무를 취급할 수 있음

10) 이상호 외, 건설공제조합의 해외건설공사 보증시장 참여방안, 한국건설산업연구원, 2004

<표 4-22> 현행 외국환업무 관련된 법률 및 수행기관

<p>외국환거래법 시행령 제6조 (금융기관)</p>	<p>법 제3조제1항제15호에서 "대통령령이정하는자"라 함은 다음 각 호의 자를 말한다.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 「한국산업은행법」에 의한 한국산업은행 2. 「한국수출입은행법」에 의한 한국수출입은행 3. 「중소기업은행법」에 의한 중소기업은행 4. 정보통신부장관이 지정하는 체신관서
<p>금융위원회의 설치 등에 관한 법률 제38조 (검사대상기관)</p>	<p>금융감독원의 검사를 받는 기관은 다음 각호와 같다.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 은행법 또는 장기신용은행법에 의한 인가를 받아 설립된 금융기관 2. 「자본시장과 금융투자업에 관한 법률」에 따른 금융투자업자, 증권금융회사, 종합금융회사 및 명의개서대행회사 3. 보험업법에 의한 보험사업자 4. 상호저축은행법에 의한 상호저축은행과 그 중앙회 5. 신용협동조합법에 의한 신용협동조합 및 그 중앙회 6. 여신전문금융업법에 의한 여신전문금융회사 및 겸영여신업자 7. 농업협동조합법에 의한 농업협동조합중앙회의 신용사업부문 8. 수산업협동조합법에 의한 수산업협동조합중앙회의 신용사업부문 9. 다른 법령에서 금융감독원이 검사를 하도록 규정한 기관 10. 기타 금융업 및 금융관련업무를 영위하는 자로서 대통령령이 정하는 자

- 한편 공제조합의 인력구성 및 지점현황 등을 볼 때 일반 금융기관과 같은 제반의 외국환업무를 취급하는 것은 현실적으로 어려운 점이 있으므로, 해외건설공사 보증업무에 한정하여 허용하는 방안을 검토할 필요성이 있음

4. 대 · 중소기업의 공동 진출 활성화

1) 대 · 중소기업 공동 진출 현황

- 해외건설협회의 1990년부터 2006년까지의 3,000여건의 해외공사 수주 신고자료를 바탕으로 해외공사 진출 유형별 수주건수, 수주 금액 및 수익률을 살펴보면 다음과 같음
 - 단독진출이 수주건수로 2,424건, 수주금액으로 824억 달러로 공동진출 613건, 502억불에 비해 각각 4배, 1.6배 많은 것으로 나타났음
 - 대기업의 경우 전체 1,865건 해외공사 중 중소기업과 공동진출하는 경우는 182건으로 9.8%로 나타남. 반면 중소기업은 전체 해외공사 1,172건 중 대기업과 공동진출하는 경우가 223건으로 19%임
 - 분석기간 중 전체 해외공사 수주에서 대기업-중소기업 공동진출은 금액으로 30.2%이고, 그 중 중소기업 비중은 2.3%에 불과한 실정임
 - 수익률 측면에서 보면 대기업-중소기업 공동진출이 각각 단독진출의 경우보가 높은 수익률을 나타냄으로써 공동진출이 단독진출에 비해 경쟁력이 있음을 보여주고 있음

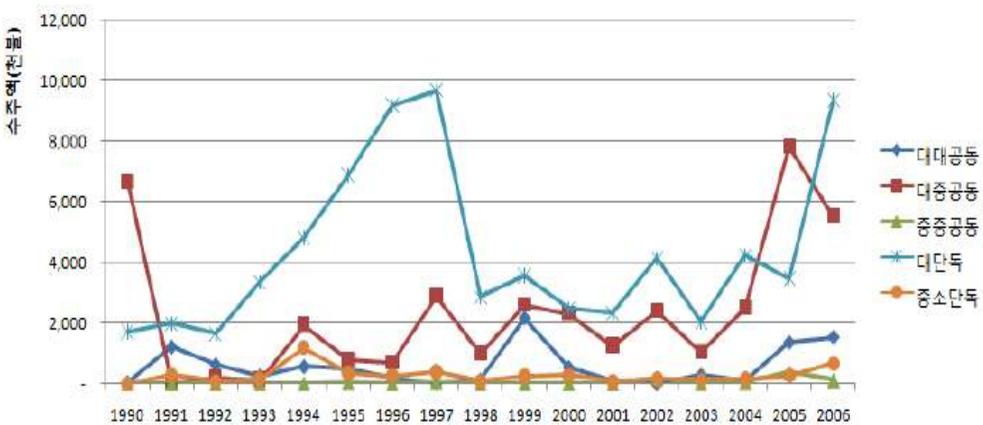
<표 4-23> 해외진출 유형에 따른 수주금액 및 수익률

(단위: 건, 백만불, %)

구 분		수주건수(건)	수주액(백만불)	수익률(%)
단독진출	대기업	1,553 (51.2%)	77,098 (57.9%)	2.1%
	중소기업	871 (28.7%)	5,317 (4.0%)	0.7%
공동진출	대-중소기업 (대)	182 (5.8%)	37,112 (27.9%)	3.7%
	대-중소기업 (중소)	223 (7.4%)	2,421 (2.3%)	1.7%
	대기업-대기업	130 (4.3%)	9,685 (7.3%)	3.5%
	중소-중소	78 (2.6%)	974 (0.7%)	2.0%

자료 : 국토해양부(2007), 대기업과 중소기업의 공동진출을 위한 PILOT 프로그램 구축에 관한 연구

- 1990년부터 2006년까지 해외진출 유형별 수주금액 변화 추이를 살펴보면 [그림 4-3]과 같음
 - 1990년대에는 대기업 단독진출이 압도적인 비중을 차지했으나, 2000년대에는 대-중소기업 공동진출 비중이 증가하고 있는 추세임
 - 또한 대기업 간의 조인트벤처나 컨소시엄 형태의 공동진출 역시 2000년대 중반 이후 크게 확대되고 있음



자료 : 국토해양부(2007), 대기업과 중소기업의 공동진출을 위한 PILOT 프로그램 구축에 관한 연구

[그림 4-3] 해외진출 유형별 수주금액 변화 추이

- 각 공종별 해외진출 유형에 따른 수주금액 및 수익률은 <표 4-24, 25, 26>과 같음
- 토목공종은 대기업의 수익률이 중소기업에 비해 크게 우수한 것으로 나타남. 특히 대-중소기업 공동진출 중 대기업은 4.8%로 우수한 수익률을 보이고 있으나, 중소기업은 -2.1%로 저조한 실정임
 - 토목분야 공동진출에 있어 중소기업의 수익률 하락은 대기업이 중소기업의 무리한 저가수주를 요구하거나, 공사과정에서 발생한 손실을 중소기업에게 전가했을 가능성이 존재함

- 그러나 그것보다 토목분야의 특성이 더 큰 원인으로 작용함. 토목분야는 산업설비 분야에 비하여 자원공급 및 지반조건 등의 불확실성이 커서 중소기업이 충분한 준비 없이 해외에 진출할 경우 리스크가 큼
- 또한 초기 진출한 몇몇 업체의 큰 손실이 전체 수익률 악화의 원인이 되기도 하였음
- 한편 토목분야에서 중소기업이 단독진출하는 경우는 공동진출을 통해 어느 정도 해외시장진출 경험을 쌓은 후에 이루어지기 때문에 보다 안정된 수익률을 보여주고 있음

<표 4-24> 토목공종의 해외진출유형에 따른 수주금액 및 수익률

(단위: 건, 백만불, %)

구 분		수주건수(건)	수주액(백만불)	수익률(%)
단독진출	대기업	338 (58.8%)	13,363 (44.5%)	3.5%
	중소기업	118 (20.5%)	1,614 (5.4%)	0.5%
공동진출	대-중소기업 (대)	38 (6.6%)	11,415 (38.1%)	4.8%
	대-중소기업 (중소)	44 (7.7%)	754 (2.5%)	-2.1%
	대기업-대기업	31 (5.2%)	2,710 (9.0%)	4.0%
	중소-중소	7 (1.2%)	141 (0.5%)	-0.7%

자료 : 국토해양부(2007), 대기업과 중소기업의 공동진출을 위한 PILOT 프로그램 구축에 관한 연구

- o 건축공종 역시 토목공종과 마찬가지로 단독진출 시 대기업의 수익률이 중소기업에 비해 우수한 것으로 나타남. 대-중소기업 공동진출도 대기업은 4.4%로 양호한 수익률을 보이고 있으나, 중소기업은 0.1%로 저조한 실정임
- 건축공종에서 중소기업의 수익률 저조의 원인은 토목분야의 이유와 비슷함. 대부분의 중소기업은 초기에 공동진출을 택하게 되고 그 가운데 몇몇 악성사례가 발생한 것이 수익률 하락에 큰 영향을 미치는 주요한 원인으로 작용함

- 한편 중소기업 간의 공동진출은 3.1%로 수익률을 보이고 있으며, 이는 이미 해외공사 경험이 있는 중소기업 간의 진출인 경우가 많아 보다 안정적인 수익률을 보여주고 있음

<표 4-25> 건축공종의 해외진출유형에 따른 수주금액 및 수익률

(단위: 건, 백만불, %)

구 분		수주건수(건)	수주액(백만불)	수익률(%)
단독진출	대기업	600 (73.3%)	24,570 (75.3%)	2.1%
	중소기업	142 (17.3%)	1,685 (5.2%)	0.7%
공동진출	대-중소기업 (대)	32 (3.9%)	3,582 (11.0%)	4.4%
	대-중소기업 (중소)	13 (1.2%)	397 (3.0%)	0.1%
	대기업-대기업	17 (2.1%)	1,251 (3.8%)	2.4%
	중소-중소	18 (2.2%)	570 (1.7%)	3.1%

자료 : 국토해양부(2007), 대기업과 중소기업의 공동진출을 위한 PILOT 프로그램 구축에 관한 연구

- 산업설비공종은 단독진출에 비해 공동진출이 전체적으로 양호한 수익률을 보여주고 있으며, 단독진출의 경우 대기업이 중소기업에 비해 수익률이 높은 것을 나타남
 - 대기업과 중소기업 모두 공동진출 시 수익률이 높았음. 특히 산업설비에서 수주금액은 크지 않지만 공동진출 중소기업의 수익률이 5.6%로 가장 높게 나타남
 - 또한 비교적 초기부터 단독진출이 많았던 산업설비분야에서는 중소기업의 단독진출 수익률이 -0.2%로 낮게 나타남
 - 해외건설 공종별 수주금액이 과거 토목, 건축 위주에서 1990년대 이후 산업설비 중심으로 수주비중이 크게 증가하고 있는 추세여서, 향후에도 대-중소기업 간의 공동진출을 통해 우수한 수익률을 유지할 필요가 있음

<표 4-26> 산업설비공종의 해외진출유형에 따른 수주금액 및 수익률

(단위: 건, 백만불, %)

구 분		수주건수(건)	수주액(백만불)	수익률(%)
단독진출	대기업	345 (47.1%)	35,473 (54.1%)	1.0%
	중소기업	141 (19.2%)	1,328 (2.0%)	-0.2%
공동진출	대-중소기업 (대)	85 (11.6%)	21,971 (33.5%)	3.0%
	대-중소기업 (중소)	105 (14.3%)	1,118 (1.7%)	5.6%
	대기업-대기업	41 (5.6%)	5,590 (8.5%)	3.5%
	중소-중소	16 (2.2%)	133 (0.2%)	3.1%

자료 : 국토해양부(2007), 대기업과 중소기업의 공동진출을 위한 PILOT 프로그램 구축에 관한 연구

- 지역별 해외진출 유형에 따른 수익률 분포는 <표 4-27, 28, 29>와 같음
- 토목공종의 지역별 수익률 분포는 매우 다양하게 나타났으나, 대부분 지역에서 대기업이 중소기업에 비해 양호한 수익률을 보임.
 - 단독진출의 경우 대기업은 중동을 제외하고 모든 지역에서 (+)수익률을 달성했으며, 특히 아프리카 지역에서 9.9%의 수익률을 보였음. 중소기업은 아프리카 지역 8.0%, 중동 2.4%를 제외하고는 대부분 저조한 수익률을 기록했음
 - 대-중소기업 공동진출 중 대기업은 중앙아시아 16.7%, 중동 5.8%, 동북아시아 5.7% 순으로 높은 수익률을 달성했으며, 중소기업은 중앙아시아 15.2%, 아프리카 8.5%를 제외하고 저조한 수익률을 보임
 - 또한 대기업 간의 공동진출이 중소기업 간의 공동진출에 비해 높은 수익률을 보였음
 - 한편 우리나라 해외건설 수주가 동남아시아와 중동지역에 집중되어 있음을 감안할 때 향후 대-중소기업 공동진출에서 중소기업의 수익률 향상을 위한 노력이 필요할 것으로 보임

<표 4-27> 토목공종의 해외진출유형에 따른 지역별 수익률 분포

(단위: %)

구 분		동남아	동북아	서남아	중앙아	중동	아프리카	기타	전체
단독 진출	대기업	4.2	1.6	3.9	2.1	-1.4	9.9	3.1	3.5
	중소기업	1.6	-0.3	0.4	-	2.4	8.0	-6.3	0.5
공동 진출	대-중소 (대)	1.7	5.7	1.5	16.7	5.8	0.0	0.2	4.8
	대-중소 (중소)	-5.7	2.4	-0.1	15.2	-3.1	8.5	0.0	-2.1
	대기업-대기업	-8.1	-	6.8	-	4.7	0.2	-	4.0
	중소-중소	0	-43.1	-	0.0	10.1	-	-	-0.7

자료 : 국토해양부(2007), 대기업과 중소기업의 공동진출을 위한 PILOT 프로그램 구축에 관한 연구

- 건축공종의 지역별 수익률 분포는 토목공종에 비해 전체적으로 양호하게 나타났으며, 이는 공종별뿐만 아니라 지역별로 경쟁력이 상이함을 보여줌
 - 단독진출의 경우 대기업은 서남아시아에서 8.7%로 가장 높은 수익률을 보였으며, 중소기업은 동북아시아에서 3.8%로 가장 높았음
 - 대-중소기업 공동진출 중 대기업은 동남아시아, 중앙아시아에서 중소기업은 중앙아시아, 아프리카 지역에서 각각 높은 수익률을 보임

<표 4-28> 건축공종의 해외진출유형에 따른 지역별 수익률 분포

(단위: %)

구 분		동남아	동북아	서남아	중앙아	중동	아프리카	기타	전체
단독 진출	대기업	2.1	2.7	8.7	-4.4	3.0	2.7	1.3	2.1
	중소기업	2.5	3.8	1.8	0.0	0.1	0.0	-2.1	0.7
공동 진출	대-중소 (대)	8.5	3.7	5.6	7.0	2.8	-1.4	1.3	4.4
	대-중소 (중소)	0.0	-	2.2	9.6	-0.5	9.6	-1.3	0.1
	대기업-대기업	2.5	-4.6	0.0	-	-	-	1.9	2.4
	중소-중소	0.0	9.6	4.3	0.0	0.0	-	-	3.1

자료 : 국토해양부(2007), 대기업과 중소기업의 공동진출을 위한 PILOT 프로그램 구축에 관한 연구

- 산업설비공종의 지역별 수익률 분포는 단독진출에 비해 공동진출의 성과가 좋게 나타남
 - 단독진출에 있어서 중소기업은 대기업에 비해 수익률은 높지 않으며, 특히 동남아시아 지역에서 -18.9%를 기록함
 - 그러나 대-중소기업 공동진출 시 중소기업의 수익률은 타 공종에 비해 우수하게 나타났으며, 지역별로는 서남아시아, 동남아시아, 동북아시아 등에서 높은 수익률을 달성함
 - 반면 산업설비공종의 수주가 집중되어 있는 중동의 경우 대부분의 진출유형이 상대적으로 낮은 수익률을 보이는 것이 특징임

<표 4-29> 산업설비공종의 해외진출유형에 따른 지역별 수익률 분포

(단위: %)

구 분		동남아	동북아	서남아	중앙아	중동	아프리카	기타	전체
단독 진출	대기업	0.6	1.9	0.4	1.5	1.1	0.7	1.9	1.0
	중소기업	-18.9	-1.7	2.8	-	2.1	1.8	6.4	-0.2
공동 진출	대-중소 (대)	1.3	-0.3	-0.6	-	3.9	2.2	1.7	3.0
	대-중소 (중소)	8.6	8.1	9.1	-	2.6	5.7	-0.2	5.6
	대기업-대기업	8.0	-	4.5	-	2.2	-	1.6	3.5
	중소-중소	4.4	4.6	4.5	10.0	0.4	-	-	3.1

자료 : 국토해양부(2007), 대기업과 중소기업의 공동진출을 위한 PILOT 프로그램 구축에 관한 연구

- 발주형태에 따른 공종별 수익률 분포는 <표 4-30>과 같음
 - 건축을 제외한 모든 분야에 있어서 수의시담의 형태가 수익률이 가장 좋게 나타났음. 건축의 경우 개발형의 수익률이 더 높게 나타났는데 이는 개발형 사업은 분양이라는 특수성이 있기 때문임
 - 발주형태별 수주금액은 지명입찰, 수의시담, 공개입찰 순으로 나타났으며, 수익률은 대체적으로 수의시담, 지명입찰, 공개입찰 순으로 나타났음. 이는 발주자와의 유대관계를 통해 수의시담을 이끌어 내는 것이 전

체 수주형태에 있어서 작은 부분이 아니라, 수익률을 결정하는 중요한 요인이 됨을 보여줌

<표 4-30> 해외건설공사 발주형태별, 공종별 수익률 분포

(단위: 건, 백만불, %)

구 분		토목	건축	산업 설비	전기 통신	용역	총합	발주자와 유대
수의 시담	수주건수	153	405	219	130	477	1,384	수익률 大 ↑
	수주금액	12,317	12,662	10,031	836	456	71,773	
	수익률	5.4%	2.2%	2.8%	2.9%	6.0%	3.5%	
지명 입찰	수주건수	298	225	394	117	130	1,164	↑
	수주금액	13,534	11,337	37,737	1,872	203	127,498	
	수익률	2.7%	2.2%	2.0%	7.2%	4.9%	2.3%	
공개 입찰	수주건수	128	108	142	65	111	554	수익률 小
	수주금액	3,361	1,498	19,677	1,596	198	51,069	
	수익률	2.0%	0.1%	1.2%	4.9%	1.0%	1.4%	
개 발 형	수주건수	13	121	12	4	4	154	
	수주금액	1,417	7,621	3,788	17	15	20,026	
	수익률	1.0%	3.1%	0.3%	17.3%	8.6%	2.0%	

자료 : 국토해양부(2007), 대기업과 중소기업의 공동진출을 위한 PILOT 프로그램 구축에 관한 연구

2) 대·중소기업간 공동 진출 필요성 및 전략¹¹⁾

- 대·중소기업 공동진출 현황에서 살펴보았듯이 해외건설공사에 있어 대기업과 중소기업의 공동진출은 단독진출에 비해 수익률이 양호함
 - － 일부 공종의 공동진출에 있어 중소기업의 수익률 하락이 발생하기도 했으나, 공동진출의 장점이 단점에 비해 많음
- 중소기업의 해외건설시장 진출에 있어 대기업과 공동진출이 필요한 가장 큰 이유는 독자진출에 따른 리스크가 줄어들기 때문임
 - － 특히 중소기업 입장에서는 대형 건설업체에 비해 리스크 관리 능력 등 프로젝트 관리 능력이 부족하고, 언어, 관습, 정치체제 등의 차이로 이질적인 외국에서 초기 큰 비용을 부담할 수 있음
 - － 또한 현지 네트워크의 부재로 공사를 수주하더라도 인력, 자재 등의 조달이 어렵고, 수시로 변화하는 해외정보에 대한 대처능력도 떨어지는 실정임
 - － 따라서 합작 및 하청의 형태로 대기업과의 협업을 통한 해외시장 진출은 대기업의 정보와 마케팅 활용, 자금부담 경감 및 투자위험의 분산 효과 등을 얻을 수 있어 중소규모 건설업체의 초기 해외시장 진출을 좀 더 용이하게 할 수 있음
 - － 또한 리스크 분산의 목적 이외에도 영업전략 또는 신기술 등을 확보할 수 있으며, 성공적으로 공사를 수행할 경우 발주처와 해당 업체로부터 신뢰와 지명도를 획득함으로써 향후 지속적인 해외건설공사 수주가 가능하여 기업이 한단계 도약할 수 있는 계기가 마련됨
- 대기업 역시 중소기업과 공동진출을 할 경우 조직운영을 탄력적으로

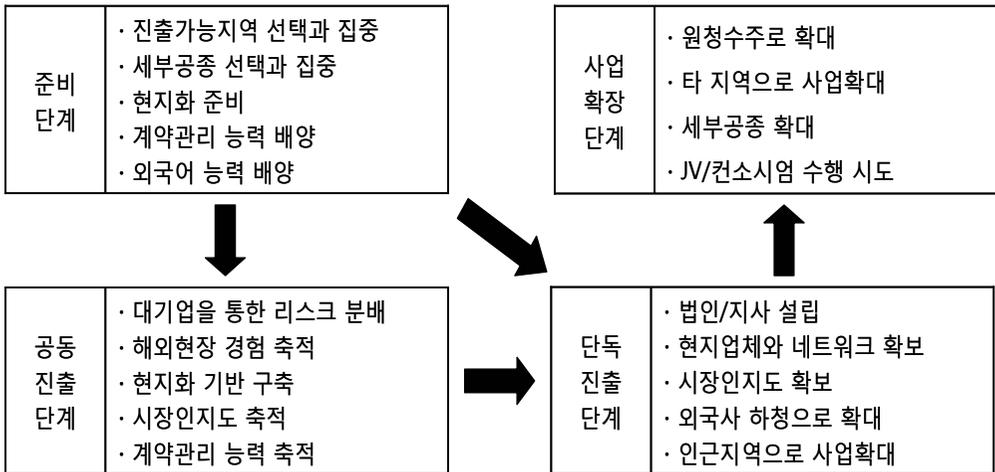
11) 연세대학교·해외건설협회(2007)의 ‘대기업과 중소기업의 공동진출을 위한 매뉴얼’ 내용을 참조하여 작성함

로 할 수 있고, 특정 공종에서의 특화된 전문건설업체의 기술 등을 이용할 수 있는 장점이 있음

- 실제 국내의 많은 대형 건설업체들이 해외건설공사 수행 시 협력업체로서 현지의 건설업체보다 국내의 중소기업 건설업체를 선호하는 경향이 있음
- 현지 업체들은 일반적으로 인건비가 낮은 장점이 있으나, 국내 업체들은 현지 업체들보다 상대적으로 높은 기술력을 보유하고 있으며, 공사수행 시 목적의식과 책임감이 강하고 무엇보다 언어적 동질성으로 인해 공사수행의 의사소통이 원활함
- 물론 대·중소기업의 공동진출이 장점만 있는 것은 아님. 중소기업 건설업체에게 불리한 문제점이 발생할 가능성이 있음
 - 입찰금액의 경쟁력을 확보하기 위해서 대기업에서 무리한 저가수주를 요구하거나, 공사수행 과정에서 발생한 손실을 일방적으로 중소기업 건설업체에게 전가하는 경우도 있을 수 있음
 - 즉 국내 건설시장에서 발생할 수 있는 불공정거래가 해외공사에서도 동일하게 일어나는 사례가 종종 있음
- 따라서 합리적인 대·중소기업의 공동진출이 이루어지기 위해서는 대기업과 중소기업 간의 수직적인 원하도급 관계가 수평적으로 개선될 필요가 있음. 또한 해외공사에 합작 또는 하청으로 참여하고자 하는 중소기업체는 국내와는 달리 입찰단계부터 대기업과 함께 참여하여 실효성 있는 금액을 산정하여야 함
- 한편 중소기업 건설업체가 효율적으로 해외진출을 하기 위해서는 아래의 [그림 4-4]의 발전단계를 따르는 것이 바람직함
 - 해외건설은 국내건설과는 여러 가지 다른 조건과 환경을 가지고 있으므로 '준비단계 → 공동진출단계 → 단독진출단계 → 사업확장단계'의

과정을 거치는 것이 바람직함

- 준비단계에서는 우선 자사의 해외건설 경쟁력에 대한 충분한 고려가 선행되어야 하며, 이후 진출가능 지역과 기술력이 뒷받침될 수 있는 세부공종을 선택해야 함. 또한 공동진출 또는 단독진출을 위해 현지화를 준비하여야 하며, 중소기업이 취약한 계약관리 능력, 외국어 능력 등을 미리 축적할 필요가 있음
- 어느 정도의 준비단계를 거치면 사업여건과 수주여건에 따라 공동진출 단계 또는 단독진출단계로 이동할 수 있음
- 높은 수익률보다 안정된 수익률을 중시하며 리스크 분산이 경영전략상 최우선인 기업이라면 공동진출단계에서 많은 경험을 쌓은 뒤 단독진출단계로 이동하는 것이 바람직하나, 뛰어난 기술력 및 기타 경쟁력으로 적극적으로 해외에 나가고자 하는 중소기업의 경우는 단독진출단계로 바로 이동할 수 있음
- 이후 공동진출과 단독진출을 병행하면서 충분한 해외 경험축적과 성장을 통해 사업확장단계에 이르게 됨



자료 : 연세대학교해외건설협회(2007), 대기업과 중소기업의 공종진출을 위한 매뉴얼

[그림 4-4] 중소기업의 해외진출 발전단계

- 2000년대 중반부터 해외건설 부문의 성장세가 급격히 높아지면서 대형건설업체와 더불어 전문건설업체, 설계·엔지니어링업체 등 중소기업의 해외진출 역시 증가하고 있는 추세임
 - 중소기업의 해외진출은 국내 경제 상황 및 건설경기의 지속적인 침체와 수익성 악화 등 여러 가지 대내외적 요인이 복합적으로 작용하면서 생존을 위한 돌파구의 역할을 하고 있는 것이며, 이는 신규 시장 및 새로운 수익원의 창출이라는 측면에서 중소기업에게 큰 의미가 있음
- 그러나 대부분의 중소기업의 경우 해외건설시장에 진출하여 경쟁력 있는 기업으로 성장하기에는 당면한 문제점과 리스크가 여전히 크게 존재함
 - 중소기업은 아직까지 해외진출 기반이 부족하고, 자체 정보수집 능력이 떨어져 대형업체에 비해 가변적 요소가 많은 해외시장에서 효율적으로 대응하기 어려움. 또한 자금력이 취약하고 대외신인도가 낮아 해외공사 수행시 금융문제에도 애로사항이 큰 실정임
 - 그럼에도 불구하고 중소기업은 해외시장의 개척 및 진출을 결코 포기해서는 안됨. 해외시장 진출은 중소기업의 지속가능 발전을 위한 중요한 돌파구가 될 수 있으며, 국내시장의 한계를 극복하고 더 큰 도약을 마련하기 위한 필수조건이기 때문임
- 세계건설시장은 전 세계 경기침체에도 불구하고 2013년까지 2.2%의 성장률을 보일 것으로 예상됨. 특히 우리나라의 전통적 주력시장인

아시아 및 중동지역 건설시장의 성장세가 견조할 것으로 예상되어
향후 국내 업체의 해외진출 전망도 밝은 편임

- 2009년 우리나라의 해외건설 수주금액 역시 전 세계 경기침체에도 불구하고 전년도 수주금액보다 3.2% 가량 증가한 491억불을 기록함으로써 해외건설의 호황을 이어가고 있는 중임
 - 그러나 중소건설업체의 해외건설 수주량은 전년에 비해 오히려 30% 가량 감소하여 여전히 대형건설업체가 해외시장을 선도하는 것으로 나타남
 - 따라서 중소건설업체를 위한 특화된 해외진출 지원·활성화 정책의 수립이 요구되며, 그 방안으로서 해외건설을 위한 보증 및 금융지원이 개선될 필요성이 있음
- 본 연구는 중소건설업체의 해외진출 활성화를 위해 현재 중소건설업체의 진출이 활성화되어 있는 싱가포르, 베트남, 중국의 아시아 국가와 자원개발과 연계하여 향후 진출이 유망한 우즈베키스탄 등 CIS 국가 중심으로 건설시장과 제도를 분석하고, 각 국가별 사례 조사를 실시하였음
 - 중소건설업체는 해외진출의 초기 준비과정에서 해당 국가 건설시장과 제도에 대한 철저한 분석과 이해가 가장 선행적으로 이루어져야 함. 따라서 본 보고서에 제시된 각 국가별 건설관련 시장 및 제도 현황에 대한 숙지가 필수적이며, 사업수행 환경변화 등에도 지속적인 모니터링이 요구됨
 - 특히 기 진출업체들의 경험 및 시장분석을 통해 제시되고 있는 향후 수주전망과 진출전략에 적극적으로 대처할 필요가 있음
- 국가별 분석과 함께 각 국가별 대표 진출업체를 선정하여 수행한 사례조사에서 다음과 같은 의미 있는 시사점을 파악할 수 있음

- 현지화 전략이 매우 중요함. 중소건설업체가 진출하고자 하는 아시아 국가들은 대부분 현지 네트워크를 통해서 자원과 인력을 조달하고 영업활동을 해야 하므로, 현지 법인 또는 지사를 구축하는 것뿐만 아니라 현지의 관행에 적응하고 현지인(민·관)들과 신뢰를 구축하는 등 현지화가 필수적임
- 기술력을 바탕으로 하는 특화 전략이 있어야 함. 디자인 능력에 있어서 특화된 기술을 바탕으로 하는 건설시장 공략, 특화된 장비를 기반으로 하는 수주활동, 지하철 등 국내 공사실적이 풍부한 공사유형에 주력하는 등 기술력을 기반으로 진출을 확대해나가는 것이 필요하며, 가격경쟁에 의한 무분별한 시장 확대는 지양해야 함
- 대기업과의 협력 진출이 효과적임. 해외진출의 초기 리스크를 줄이기 위해서는 대기업의 협력업체로 진출한 후 현지화를 추구할 필요성이 있으며, 국내 발주처(대기업)의 현지 공사 중심으로 초기 진출을 모색하는 것이 안정적임. 이러한 협력관계 및 현지에서의 몇 차례 경험을 바탕으로 추후 현지에서의 사업 발굴과 시장조사 단계부터 대기업과 동반 참여할 수 있음
- 중소건설업체 스스로의 노력 외에 해외진출 활성화를 위한 정부 및 관련 단체의 정책적 지원 역시 필요함
 - 대표적으로 중소기업을 위한 시장개척지원사업 자금의 확충 및 내실화가 필요하며, 공적개발원조 자금의 효율적 이용이 요구됨
 - 또한 중소건설업체의 보증지원을 위해 국책은행 등을 통하여 중소기업에 인센티브를 제공하는 방안을 강구하여야 하며, 건설관련 공제조합의 역할 제고를 위해 ‘지급보증의 보증’ 활성화, ‘해외건설 전문보증기관 설립’ 등을 고려할 필요가 있을 것임. 한편 건설관련 공제조합의 외국환거래 취급을 허용하여 중·장기적으로 중소건설업체의 보증지원을 활성화하는 계기를 마련해야 할 것임

- 한편 중소건설업체 스스로 경쟁력 있는 기술을 개발하고, 대기업 등과 연계하여 효율적인 사업관리를 위한 노력을 지속하여야 함. 해외진출을 위한 준비를 철저히 하여 해외공사 수행시 수익성이 확보될 수 있도록 해야 함
- 지금까지 중소건설업체의 해외공사 수익률이 단독진출시 0.7%, 공동진출시 1.7%에 불과한 것은 그동안 준비과정을 소홀히 했음을 증명함. 따라서 더 이상 초기 매몰비용이 발생하지 않도록 철저한 기업 차원의 리스크 관리 등이 필요함

참 고 문 헌

- 국토해양부(2003), “메콩강 유역국 진출 확대방안”
- 국토해양부(2005), “CIS건설시장 진출 확대방안”
- 국토해양부(2006), “중소건설업체의 해외진출 활성화 방안”
- 국토해양부(2007), “중국 건설시장 진출 활성화 방안”
- 국토해양부(2007), “대기업과 중소기업의 공동진출을 위한 PILOT 프로그램 구축에 관한 연구”
- 김규현(2008), “차세대 해외시장 개척전략”, 2008 해외건설 플랜트의 날 기념 세미나
- 김용범 · 김혜원(2008), “전문건설업의 해외시장 진출 활성화를 위한 기초연구”, 대한건설정책연구원
- 김태엽(2009), “2009년 상반기 해외건설수주 분석 및 하반기 전망”, 해외건설협회
- 백승선(2009), “주요 국가별 건설시장 분석 및 진출전망”, 해외건설협회
- 손태홍(2009), “2008 ENR 225대 업체 동향분석”, 해외건설협회
- 연세대학교 · 해외건설협회(2007), “대기업과 중소기업의 공동진출을 위한 매뉴얼”
- 유일한 외(2009), “중소기업의 발전 및 성장지원 방안”, 대한건설정책연구원
- 이상호 외, 건설공제조합의 해외건설공사 보증시장 참여방안, 한국건설산업연구원, 2004
- 이의섭(2009), “중소건설업체 해외진출 활성화를 위한 금융지원제도 개선 방안”, 한국건설산업연구원

한국수출입은행(2008), “세계국가편람”

해외건설협회(2007), “사업성평가 업무방법서”

해외건설협회(2009), “세계 건설시장 진출전략”

해외건설협회(2009), “우즈베키스탄 프로젝트 설명회” 자료

해외건설협회(2009), “중소건설업체의 해외진출 현황 및 지원제도”

Global Insight(2009), “World Construction Outlook“

부 록

1. 사례조사 개요
2. 싱가포르 진출사례(삼보이엔씨)
3. 중국 진출사례(중앙디자인)
4. 베트남 진출사례(초석건설산업)
5. 우즈베키스탄 진출사례(신동건설)

1. 사례조사 개요

- 국가별 사례조사 업체 선정 배경
 - 본고에서 주요 분석 대상국으로 선정한 국가별 Case Study를 위하여 각 국가별 대표 조사대상 업체를 선정함
 - 각 국가별 조사대상 업체 선정은 다음과 같은 절차에 의해 이루어 짐.
 - 해외건설협회에서 제공하는 수주통계를 이용하여 해외 계약공사 목록을 국가별, 업체별로 조사
 - 중소 또는 전문건설업체 중 특화된 기술을 바탕으로 싱가포르, 중국, 베트남, 우즈베키스탄에 최근 건설공사를 다수 수행하고 있는 업체들을 후보 업체로 선정
 - 후보 업체 중 최근 들어 해외진출에 박차를 가하고 있는 업체로 국가별 1개 업체를 최종 선정
 - 각 국가별로 선정된 최종 조사대상(Case Study) 업체는 다음과 같음
 - 싱가포르 : 삼보이엔씨
 - 중국 : 중앙디자인
 - 베트남 : 초석건설산업
 - 우즈베키스탄 : 신동건설
- 조사대상 업체의 기업규모 및 국내·외 사업 현황
 - 각 조사대상 업체별 주요 사업분야, 수주 및 매출규모, 프로젝트 현황 (국내/해외 주요 공사수행 실적), 사업수행 구도(조직체계) 등의 개요를 다음의 표와 같이 요약한다.

<표> 조사대상 업체의 기업규모 및 사업현황

	삼보이엔씨 (싱가포르)	중앙디자인 (중국)	초석건설산업 (베트남)
주요 사업분야	·세계적인 기초토목 건설사업 : 지하철, 도로, 고속철도, 해 상공사 등 일반토목 과 건축토목의 설계 및 시공	·인테리어, 실내건축, 공연·전시장, 가구 등을 주력으로 하는 디자인 및 시공	·토공분야 연약지반 전문 건설사업 : 비 계, 토공사, 수중공 사, 보링그라우팅, 철근콘크리트, 장비 임대업 등 포함
수주 및 매출규모	·2008년 매출액 : 3,290억원(해외 포함) ※해외부문 수주 지속 증가 추세	·2008년 매출액 : 1,340억원 규모 ※해외부문 매출은 아 직 미미한 수준	·2008년 매출액 : 1,301억원(해외 포함) ※해외부문 매출은 약 13억원 규모
국내 사업현황	·2009 시공능력평가액 - 보링그라우팅 1위 - 토공 4위 - 상하수도 7위 - 미장방수 8위 등	·실내건축공사 부문 에서 줄곧 매출 1위 (2009 시공능력평가 액은 2위를 차지함)	·2009 시공능력평가액 - 비계구조물 3위 - 보링그라우팅 8위 - 수중 22위 - 토공 27위 등
해외 사업현황	·싱가포르에 약 40건 이상 공사실적 보유 ·홍콩, 두바이 등 다 수의 국가에 진출 중	·중국에 인테리어 공 사의 설계 및 시공 실적을 중심으로 본 격적인 진출 확대 중	·2007년부터 베트남에 본건 진출하여, 싱가 포르 등 해외진출 확대 추진 중
사업수행 조직	·싱가포르, 두바이, 홍콩, 베트남 등에 현지법인과 지사를 두고 있음	·중국의 산양에 합작 법인을 설립하면서 중국 진출을 본격화 하고 있음	·베트남(2007년)과 싱 가포르(2008년)에 현 지법인을 설립하여 추진 중임
기타 특기사항	·1987년에 해외 첫 진출을 한 경험이 풍부한 회사	·디자인 기술을 바탕 으로 1998년부터 해 외진출을 시작	·1995년 첫 해외진출 을 하였으나, 2007년 부터 본격 시도

주) 우즈베키스탄에 진출해 있는 신동건설의 경우, 우즈베키스탄 현지 법인에 의해 해외 사업에 주력하고 있는 관계로 상기 '표'에서 국내의 타 업체들과의 비교는 생략하고 사업 현황 등은 본고에서 별도 기술함

◦ 업체별 사례조사 방법

- 조사대상 업체에 대한 사례조사 방식은 본 연구진이 회사로 방문하여 1~2시간 동안 인터뷰를 하고 관련된 자료를 받아서 분석하였으며, 추가적인 조사는 전화와 이메일을 통해 보완함
- 각 국가별/업체별 인터뷰 대상자는 다음과 같음
 - 싱가포르 : 삼보이엔씨 기술·영업본부장(박정환 부사장)
 - 중국 : 중앙디자인 해외사업부장(사성훈 부장)
 - 베트남 : 초석건설산업 베트남지사장(최균용 해외사업 담당 사장)
 - 우즈베키스탄 : 신동에너지 대표(김윤식 회장) 및 현지 신동건설 현장소장(김정균 소장)¹²⁾

◦ 업체별 사례조사의 주요 내용

- 각 국가별 대표 조사대상 업체에 대한 본고의 사례조사 내용은 아래와 같은 구성으로 기술함
 - 진출배경
 - 진출과정 및 애로점
 - 극복방안
 - 주요 시사점 : 성공 요인, 애로점, Risk 요인

12) 신동건설이 우즈베키스탄 현지에 위치하는 관계로 별도 인터뷰조사가 어려워, 신동건설의 지주 회사격인 신동에너지 대표이사로부터의 자료협조와 2007년 8월 본 연구진이 우즈베키스탄 출장조사시 현지 건설현장 소장과의 인터뷰 한 내용을 토대로 작성함

2. 싱가포르 진출 사례

1) 진출배경

- 삼보이엔씨는 1976년 삼보지질로 설립되어 보링그라우팅 공사업을 시작으로 지하철, 도로, 고속철도, 플랜트, 건축기초, 해상공사 등 토목부문의 설계와 시공에서 다양한 기술력과 경험을 갖추고 있다. 이를 바탕으로 2008년 종합건설업으로도 진출하게 되었다.
- 해외사업은 1987년 리비아 대수로공사 중 Dewatering 공사를 첫 시작으로 해서 싱가포르, 베트남, 홍콩, 대만, 인도, UAE(두바이, 아부다비), 쿠웨이트, 오만, 사우디아라비아 등 여러 국가에 진출한 경험을 갖고 있다.
- 삼보이엔씨가 해외사업에 진출하게 된 배경과 동기는 다음과 같이 요약될 수 있다.
 - 초기(1987년 첫 진출)에는 해외 건설공사의 정식 하도급업체가 아닌 국내 대형 건설사인 동아건설의 직영 형태로 참여함. 이 경우, 동아건설과 그간 유지해 온 협력관계(신뢰)와 인건비 등 종합적인 경쟁력¹³⁾이 직영 형태의 해외공사 참여 배경이 된 것임
 - 이후 90년대에 국내 건설시장의 호황으로 인해 국내 지하철 공사 등에 주력하였으나 무리한 사업 확장으로 부도를 맞게 되었으며, 법정관리에 들어가게 됨. 이에 따라 국내공사의 수주가 매우 어려워져 해외 진출에 주력하게 되었고, 현대건설 등과 함께 싱가포르 지하철공사에 참여하게 됨

13) 절대적인 가격 경쟁력이라기보다는 현지 인력과 비교해 볼 때 믿을 수 있는 기술과 기능을 갖춘 종합적인 경쟁력이 상대적으로 유리하다는 의미임

- 결국 싱가포르 진출의 직접적인 배경은 부도 및 법정관리로 인한 국내사업 수주가 어려운 것이었지만, 실질적인 배경은 국내에서의 다수 지하철공사 실적, 이 과정에서 쌓은 국내 대형 건설사와의 협력관계, 그리고 보유하고 있는 특수 장비(machine equipment)들이라 할 수 있음
- 싱가포르의 지하철공사를 계기로 삼보이엔씨는 실적과 장비 등에 있어 기술우위에 있는 분야를 중심으로 홍콩, 중동 등에 본격 진출하여 해외사업을 확장하는 발판을 마련할 수 있었던 것임
- 최근의 해외사업 진출 및 확대 배경은 1)싱가포르 및 홍콩의 실적을 바탕으로 기술력을 인정받고 있으며, 2)현지 법인과 지사를 통해 영업경쟁력을 확보할 수 있었고, 3)지속적인 기술개발을 통해 세계적인 특허와 장비를 보유하고 있으며, 4)견적능력이 확보되어 수익성 위주의 사업 참여가 가능하다는 점, 그리고 5)상대적으로 국내의 수주경쟁이 매우 심화되어 국내 사업만으로는 회사 경영이 어렵다는 것이 주요 배경임

2) 진출과정 및 애로점

- 1976년 회사 설립(사명: 삼보지질)
 - 1978년 보링그라ウト 공사업 면허취득을 시작으로 토목분야의 공사를 중심으로 해서 건축분야까지 지속적으로 사업분야(면허) 확대
 - 2008년 토목건축공사업 면허취득으로 종합건설업체로 전환하면서 사명을 삼보이엔씨(SAMBO E&C)로 변경
- 1987년 리비아 대수로공사를 계기로 해외 첫 진출
 - 동아건설 직영 형태로 대수로공사 중 Dewatering을 첫 공사로 수행

- 사전검증(Trial Test)으로 설계조건을 검증한 후 본 공사에 참여
 - 공사명 : Plastic Diaphragm Wall(지하연속벽), Chemical Grouting, Deep Well.
 - 기 간 : 1987.09 ~ 1990.02
- 1988년 대만 진출로 해외시장 확대 추진
 - 중국 시장을 겨냥한 전초 단계로서 대만 건설시장에 진출을 시도하여, 대우건설의 하도급업체로 공사에 착수함
 - 공사명 : Keelung Underground Parking(Diaphragm Wall / Jet Grouting)
 - 기 간 : 1988.10 ~ 1990.03
 - 공사 수행중 예상치 못한 지하 지장물처리 등 문제가 발생하여 현지의 업체에게 재하도급을 주고, 미준공 상태로 철수
- 1990년대 초 국내 건설시장 호황기
 - 국내 건설시장이 호황기를 누림에 따라 별도의 해외진출 필요성을 느끼지 못하고, 국내 지하철공사 등에 주력
 - 그러나, 무리한 사업확장 등으로 1996년 1월 부도를 맞게 되고, 이후 회성그룹에 편입되어 같은 해 6월부터 회사정리절차에 들어감
- 1996년 싱가포르 진출을 계기로 해외에서 회생의 돌파구 모색
 - 회사 부도로 국내사업 수주에 큰 제약을 받던 회사는 싱가포르 현지(Local) 2개사로부터 대구경말뚝(Board Pile)과 지하연속벽(Diaphragm Wall) 공사의 제의를 받아 싱가포르 진출의 계기를 마련
 - 이후, 국내 지하철공사의 실적을 인정받아 현대건설과 함께 싱가포르

지하철공사에 참여

- 1998년부터 LTA(발주처)의 MRT Contract 706, 701 공사 등
- 대구경말뚝과 지하연속벽 공사실적을 확보해감에 따라 현대건설 외 국내 타 건설사 및 일본 원청사의 하도급업체로서 매년 꾸준히 수주 물량을 확대해 나감
 - 시공경험과 함께 특화된 장비가 수주의 경쟁력으로 작용함.
 - 현지(Local) 업체와 동일한 계약조건의 실속 위주로 공사에 참여
- 2000년대 홍콩 등 해외 진출국 확대
 - 싱가포르에서 구축한 신뢰 및 경험을 인정받아 원청사인 현대건설과 함께 홍콩 터널공사에 참여예정이었으나,
 - 한국 근로자의 W/P(Work Permit)을 받지 못하는 문제 발생
 - 결국, 현대건설이 현지 업체에게 공사를 수행하게 하였음.
 - 이후, 무분별한 진출을 자제하고 전문성을 확보한 지하굴착공사 중심으로 수익을 남기는 전략을 펴
 - W/P 문제 등을 해결하기 위해 현지 업체와 Joint Venture로 참여 하는 등 현지화 및 실속위주로 공사를 수행함
 - 주력 지역인 싱가포르 외에도 2001년에 쿠웨이트, 2004년에 베트남, 2005년에 두바이, 2006년에 오만, 2008년에 아부다비 등에도 진출하면서 해외사업이 강화됨
 - 그러나, 장비/실적 등의 강점이 있는 분야에 진출하고 있음

3) 극복방안

- 발주처/원청사와의 협력 네트워크 구축
 - 삼보이앤씨가 싱가포르 진출과정에서 애로점을 극복하고 매출을 늘린

방안의 첫 번째는 발주처/원청사와의 협력 네트워크 구축임

- 우선, 국내 대형건설사인 원청사와의 신뢰 구축을 통해 현지에 동반 진출을 모색하고, 추후 공동수급체(부대입찰 등 형태)로서 초기의 수주조사 및 견적 단계부터 함께 참여
 - 함께 참여한 원청사와 타 국가의 신규 진출도 동반 추진
- 현지 발주처와는 성공적인 공사수행 실적을 기반으로 상호 신뢰를 구축함과 동시에 기술개발을 통해 장비 등 특화된 기술력을 수주 전략으로 활용함
 - 발주처에 보다 높은 신뢰감을 주기 위해 필요시 현지 업체와 전략적 제휴를 하는 방법도 활용
- 설계 및 계약조건 검증
 - 사전 설계조건 검증(Trial Test) 등을 통해 발주처/원청사에 신뢰감을 주는 동시에 수익이 나는 공사인지를 사전에 확인한 후 공사에 참여하는 절차를 거침
 - 특히, 설계 및 계약조건 검증을 통해 현지 업체와 가격경쟁이 커질 수 있는 공사는 되도록 피하고, 기술경쟁 중심의 공사에 주력
 - 현지 업체와의 가격경쟁을 하게 되면 진행 과정에서 Risk가 커짐.
 - 현지 업체와 동일한 가격 수준이라면, 국내에서 진출한 원청사는 국내 업체를 선호할 수밖에 없다는 것을 전략적으로 활용
- 기술력을 활용한 특화 전략
 - 삼보이엔씨의 싱가포르 성공 사례에서도 보듯이, 국내에서 수행했던 지하철공사의 실적이 해외진출 확대의 교두보가 되었음
 - 안정적인 해외진출을 위해서는 우선 국내에서 동일/유사 공사의

실적을 탄탄히 확보하는 것이 필요

- 해외에서도 이러한 실적이 확보된 공사에 한정하여 우선 진출한 후, 현지의 발주처/원청사에게 신뢰를 확보한후 진출 분야를 확대해나가는 전략이 유효
- 특히, 특화된 장비 중심의 기술력을 활용하는 것이 효과적
 - 장비의 특화된 기술력을 바탕으로 수주활동을 함과 동시에, 정확한 견적능력을 발휘하여 수익성을 사전에 확인할 수 있어야 함
 - 가격경쟁에 앞서 기술경쟁상 우위를 확보하기 위해서는 특화된 분야에 대한 지속적인 기술개발과 장비 확보가 필요
- 현지화(법인, 지사) 전략
 - 국내 건설사를 원청사로 진출하고자 하는 경우, 지속적인 수주 확대를 위해서는 현지 법인 또는 지사를 통해 초기의 수주조사 활동 및 공사비견적을 지원하는 과정이 도움이 많이 되었음
 - 현지 법인 또는 지사를 활용하여 파트너십에 의한 동반 진출의 계기를 마련할 수 있음
 - 해외의 현지 원청사의 하도급업체로 지속적인 수주 확대를 위해서는 현지 사무소가 필수적이며, 이를 통해 제도적/계약적 검토를 수행함과 동시에 현지 하도급업체들과의 협력 네트워크를 구축할 수 있음
 - 현지화 전략을 통해 현지의 발주처, 기술자 및 하도급업체 등과 협력 네트워크가 구축되면, 일부 공사에 대하여 원도급을 받을 수 있는 기회를 마련할 수 있음
 - 이러한 경우는 수주 그 자체보다는 보증이 더 문제가 될 수 있으므로 현지 법인 또는 지사에서 주로 보증문제를 담당하게 됨

4) 주요 시사점

◦ 성공요인

- 삼보이엔씨의 싱가포르 진출 사례를 통해 터득할 수 있는 핵심적인 성공 요인(CSF: Critical Success Factors)은 다음과 같이 요약될 수 있음
 - 국내에서의 실적(경험)을 바탕으로 기술경쟁에 의한 해외 진출
 - 특화된 장비 및 기술 보유
 - 특화된 공사/공종에 한하여 수익성과 실속 위주로 진출을 확대 (견적시 또는 계약시 Risk 최소화)
 - 현지화(법인, 지사)에 따른 현지의 대처능력 향상
 - 국내 대형건설회사와 동반 진출에 의한 시장 개척의 교두보 마련 (초기 직영 형태 → 하도급업체 → 공동수급사 → 원청사로 발전)
 - 현지 업체들과의 Joint Venture 구성 등에 의한 수주영역 확대

◦ 애로점

- 삼보이엔씨의 싱가포르 진출과정 또는 향후 싱가포르 진출을 고려하는 타 업체가 참고할만한 주요 애로점은 다음과 같이 제시될 수 있음
 - 현지 업체와의 가격 경쟁으로 인한 저가수주의 위험
 - 진출 초기 어두운 현지실정으로 인한 부대비용 증가의 우려
 - 외국 업체에 대한 불공정 계약으로 인한 추가비용 발생 및 수급 지연의 가능성
 - 공사수행 중 Risk 발생시 신속하고 충분한 대처능력 결여로 공기 지연 및 발주처/원청사에 대한 이미지 손상 우려
 - 장비 및 기술자 반입/반출이 용이하지 않을 수 있다는 위험
 - 중소건설업체의 원도급 진출시 현지 보증의 문제

◦ Risk 요인

- 기타 싱가포르 진출시 고려해야 하는 제반 Risk 요인 및 유의사항은 다음과 같이 요약될 수 있음¹⁴⁾
 - 한국과 연계되는 환율변동 내용(인건비, 자재, 장비임대 등)이 많으므로 환율변동이 큰 변수로 작용할 수 있음
 - 모든 공산품을 수입에 의존하는 싱가포르는 자재비의 상승 및 하락에 대한 영향에 매우 민감함
 - 지역 특성상 일부 부품의 구매/수리 등이 원활하지 않아 이를 한국에서 조달할 경우 추가비용 발생 및 공기지연의 가능성 존재
 - 각종 인허가로 인한 시간지연(Sub Station: 약 3개월 소요)으로 작업대기 및 공기지연 발생
 - 안전관련 규정에 융통성이 없고 원칙만 고집하는 사례가 발생할 수 있어 공사중 지연요소가 되기도 함
 - 현지 공사경험이 부족할 경우, 국내와는 상이한 토질 분포로 계획 시공물량에 대한 부담이 존재함
 - 싱가포르의 제도 관행상 선보고/후조치인 경우가 많아 돌발 문제 발생시 승인을 받기 위해 장시간 대기하는 경우도 많이 발생함

14) 본 내용은 삼보이엔씨와 함께 싱가포르 진출 경험이 많은 동아시아권의 싱가포르 진출 프로젝트 사례발표 자료에서 인용함(국토해양부-해외건설협회, “해외공사(수주) 사례 설명회”, 2009.4)

3. 중국 진출 사례

1) 진출배경

- 중앙디자인은 1985년 삼성에버랜드의 인테리어 디자인 팀에서 출발하여 1991년에 중앙디자인이라는 사명으로 분사(分社)되어 설립되었으며, 설계 및 실내건축공사 중심의 영업 활동을 지속해오다 2009년 9월에 종합건설업으로 사업영역을 확대하였다.
- 해외사업은 1998년 베트남 Diamond Plaza의 설계 및 납품을 시작으로 해서, 2002년에 중국 산양(Shenyang)에 합작법인을 설립하면서 중국 진출을 본격 시도하게 되었다. 이를 계기로 중국 및 동남아 지역에서 해외공사를 수행하고 있다.
- 중앙디자인이 해외사업에 진출하게 된 배경과 동기는 다음과 같이 요약될 수 있다.
 - 국내 건설시장의 성장은 어느 정도 한계에 도달했다는 판단 하에 해외 진출이 필요해졌고, 가까운 중국과 동남아 시장을 주요 타깃으로 설정함
 - 특히, 중국이 SOC 건설이나 개발사업의 수요가 많은데 중국은 마감공사 수준이 현저히 낮기 때문에, 중앙디자인의 탄탄한 설계 및 인테리어 기술력으로 충분히 경쟁력을 갖추었다고 판단함
 - 이러한 판단 하에 우선 실내건축 중심의 설계 납품과 인테리어 공사 위주로 중국 현지에서 경험과 실적을 쌓은 후, 추후 종합건설공사와 개발사업까지 영역을 확대하고자 함

2) 진출과정 및 애로점

- 1991년 회사설립(사명: 중앙디자인)
 - 1985년부터 삼성에버랜드 디자인팀으로 업무를 시작한 후, 이로부터 분리하여 중앙디자인이라는 사명으로 1991년 독립회사 설립
 - 삼성의 계열사 공사 중심으로 사업을 진행하면서, 실내건축공사 부문에서 줄곧 1, 2위의 매출 및 시공능력을 나타냄
 - 2002년 중국 산양에 합작법인을 설립하면서 설계 및 인테리어 공사로 중국 건설시장에 진출하였으며, 2009년 종합건설업에 진출함

- 설계부문(Design Work Only)의 해외사업 진출
 - 1998년 베트남에 설계를 납품한 것이 해외 첫 진출 사례임
 - 공사명 : Vietnam Diamond Plaza(Hotel & Department 공사)
 - 이후, 중국과 동남아 지역에 설계만 납품하는 사업을 10건 이상 추가적으로 추진하였음
 - 싱가포르 : IAAPA Theme Park(2002년)
 - 필리핀 : 12-Story Hotel/ Wet & Sunny Aruba Water Park (2002-2003년)
 - 중국 : Backjakwon Country Club, Beijing(2003년)
 - 말레이시아 : Afamosa Theme Park 등 3건(2003-2004년)
 - 홍콩 : International Airport Skyplaza(2006년)
 - 베트남 : Commercial & Residential Building(2006년) 등
 - 상기의 사례는 중국 및 동남아 건설시장의 저가 수주경쟁이 심하여, 우선 설계 능력의 입증과 실적 확보 차원에서 설계만 납품하는 사례라고 할 수 있으며, 이를 바탕으로 선별적으로 시공 및 개발사업까지 참여를 확대하고자 함

- 시공부문(Design & Construction)의 해외사업 진출
 - 중앙디자인의 중국 시장 진출은 2001년 포스코건설의 하도급 형태로 산양에서 시작되었으며, 2002년 산양에 합작법인을 설립하면서 본격화 됨
 - 산양 진출 첫 공사명 : Shenyang Broadcasting(2001년)
 - 이후, 산양의 합작법인을 통해 설계 영업을 주로 진행하였으며, 호텔(2003년), 전시장(2004년) 등의 인테리어 공사를 수행하였음
 - 산양 지역 이외에도 상해(Shanghai), 베이징(Beijing), 심양(Shimyang) 등에서 삼성 계열사의 공사, 또는 국내 영업에 의한 중국 현지 공사 등을 수행하였음
 - 이와 같은 실내건축 중심의 영업 기반으로 최근에는 중국 상해에서 미래에셋타워 인테리어 공사를 시작하였고(2008년), 건축주의 요청에 따라 추가공사로 계속해서 수주가 이어지고 있는 상황임
 - 공사명 : Mirae Asset Shanghai Office(Design & Construction)
- 중국진출의 애로점 및 향후 진출확대 계획(전망)
 - 중국 시장 진출과정에 있어서 가장 큰 어려움은 노무제공자의 조달 및 관리임. 등록된 업체 중심이라기보다는 십장 형태의 작업반으로 활용하는 경우가 많아, 견실한 작업반을 찾는 것 자체도 어려울 뿐더러 공사기간동안 안정적으로 관리하는 것도 용이치 않음
 - 지금까지의 중국에서의 경험과 실적을 바탕으로 어느 정도의 작업반 네트워크를 갖추고 있는 현 시점에서는, 지속해서 설계 및 실내건축 공사의 경쟁력을 앞세워 중국 대도시를 중심으로 대형공사(원도급) 수주 및 개발사업까지 영역을 확대할 계획임

3) 극복방안

◦ 현지의 작업반 네트워크 구축

- 중국 건설시장은 자재에 있어서는 매우 큰 시장을 형성하고 있어 특별히 자재 조달의 어려움은 없었으나, 믿을 수 있는 인력(작업반)을 조달하는 것이 가장 큰 어려움이었음
- 중국은 60개 업종으로 구분된 전문도급업자 외에 13개 업종(1·2등급으로 구분)의 노무도급업자가 별도로 존재하며, 이 노무도급업자에 해당하는 수많은 작업반이 활동하고 있음. 중국 진출 초기에는 이러한 작업반 네트워크가 없기 때문에, 사기를 당하기도 하고 작업지연 등 상당한 문제를 유발하기도 함
- 이를 극복하기 위해 중국 진출 초기에는 우선 조선족의 작업반을 활용함. 이 경우 의사소통의 장점이 있으나, 기술력을 믿을 수 없다는 문제점이 있었음. 이후, 경험이 쌓이면서 현지의 작업반 네트워크를 하나씩 갖춰 나갔고, 이것이 중국내 사업 확장에 큰 도움이 되었음

◦ 계약적 Risk를 줄인 상태에서 초기 시장접근

- 중국의 발주처, 또는 중국내 현지 법인과 계약을 할 경우 초기 진출 업체에게는 여러 가지 위험요인이 존재함. 특히, 조세와 국내 송금 측면에서 많은 절차상 어려움이 있음
- 이러한 Risk를 줄이고자 초기 진출 시에는 국내에 법인을 두고 있는 발주처와 공사계약을 하는 전략을 펴냄. 이렇게 할 경우, 국내의 계약 규정을 따르므로, 보증 및 계약이행에 관한 위험이 줄어들게 됨
- 초기 접근은 계약적 Risk를 줄인 상태에서 접근하되, 실적과 경험을 쌓으면서 현지의 복잡한 계약조건 등에 관한 상세한 스테디를 통해 향후 중국 현지 법인과의 계약에 대응할 수 있음

◦ 소프트웨어 중심의 마케팅 전략

- 해외 진출에 초기 실패를 극복하기 위해서는 철저하게 이미 국내에서 실적과 능력이 입증된 전문성을 활용하는 것이 가장 좋음. 중앙디자인의 경우 디자인 능력을 바탕으로 하는 실내건축 및 인테리어 공사가 그에 해당함
- 이러한 취지에서 우선은 매출 및 수익성이 낮더라도 디자인 능력을 중국내에서 입증하기 위해 설계 납품에 먼저 주력하였으며, 그 설계 능력을 인정하는 경우에 공사 수준까지 확대하였음
- 따라서 중앙디자인의 중국 시장 마케팅 전략은 다음과 같은 단계로 추진되고 있음
 - 1단계 : 국내 법인(발주처)와의 계약으로 중국내 건설사업에 대한 소프트웨어(디자인) 납품 추진
 - 2단계 : 설계 능력에 대한 실적과 능력을 인정받아 설계와 함께 공사를 동시 수주
 - 3단계 : 국내 법인이 아닌 중국내 현지 법인으로 수주 확대 추진
 - 4단계 : 보다 풍부해진 실적과 평판으로 대형공사(종합공사) 수주 및 개발사업의 진출확대 모색

◦ 국내의 해외진출지원 프로그램 활용

- 중국 진출의 또 다른 어려움 중 하나는 공사용 기자재(장비)의 반입과 반출에 대한 어려움임
- 기자재(장비) 반입, 반출시의 과세 및 절차상의 어려움을 극복하고자 해외건설협회의 프로젝트 지원실에서 제공하는 있는 ‘기자재 반출입(무환반출) 확인’ 서비스를 활용하였음

4) 주요 시사점

◦ 성공요인

- 중앙디자인의 중국 진출 사례를 통해 터득할 수 있는 핵심적인 성공요인(CSF)은 다음과 같이 요약될 수 있음
 - 큰 수익은 아니지만, 가장 국제적인 경쟁력을 확보한 소프트웨어(디자인) 기술 수출로 입지 확보
 - 해외건설협회 등 기존의 중소기업 해외진출 서비스 등 지원 프로그램의 활용
 - 중국 법인과의 합작법인 설립에 의한 안정적인 현지 영업망 구축
 - 국내 대형건설사와의 공동 입찰준비 등 국내 건설사에 대한 마케팅 활동으로 해외 진출의 영역 확대

◦ 애로점

- 세세한 현지 정보력 부족으로 견실한 작업반(노무도급업자) 조달 및 업종별/공종별 인력 네트워크 구축에 어려움

[참고자료] 중국의 특수한 하도급 관련 제도

·중국의 건설업자는 시공총도급업자(종합건설업자에 해당), 전문도급업자(전문건설업자에 해당), 노무도급업자(시공참여자와 유사)로 구분하고 건설업종의 중복보유를 허용함

- 시공총도급업자: 특급 자격과 12개 업종으로 구분
- 전문도급업자: 60개 업종으로 구분하고 1·2·3 등급으로 자격 부여
- 노무도급업자: 13개 업종으로 구분하고 1·2 등급으로 자격 부여

(다음 페이지에 계속)

·시공총도급업자와 전문도급업자의 특급·1등급의 자격은 중앙정부(국무원 건설행정주관부문)에서 심사/인가하며, 기타 자격은 지방정부의 건설위원회가 심사/인가하고, 매년 3~6월 중 자격검사를 실시함

- 상기의 등급별 자격기준에 따라 도급받을 수 있는 공사의 규모를 달리 설정하고 있음

·중국은 발주자의 승인하에 시공총도급업자(종합건설업자)가 도급받은 공사의 일부를 전문도급업자 또는 노무도급업자에게 하도급을 줄 수 있음

·한편 재하도급은 금지되어 있으나, 「건축법」과 「건설공사질관리조례」의 하위규정인 「건설회사자격관리규정」의거하여 전문도급업자가 하도급 받은 공사 중 노무부분을 노무도급업자에게 재하도급 주는 것은 예외적으로 허용함

·중국은 건설업의 노무하도급을 다음의 13개 업종*으로 구분하고 1·2 등급으로 자격 부여하고 있음

*** [중국의 노무도급이 가능한 13개 업종]**

1. 목공 작업 하도급
2. 벽돌공 작업 하도급
3. 회칠 작업 하도급
4. 석공 작업 하도급
5. 페인트 작업 하도급
6. 철근 작업 하도급
7. 콘크리트 작업 하도급
8. 비계 작업 하도급
9. 목형 작업 하도급
10. 용접 작업 하도급
11. 난방과 전력설치 작업 하도급
12. 금속판재 작업 하도급
13. 배선 작업 하도급

- 기타 중앙디자인이 중국 진출과정에서 겪었던 주요 애로점은 다음과 같이 제시될 수 있음

- 시장의 저가 수주경쟁 만연으로 적정 공사비의 확보 곤란
- 중국내 발주처/법인과의 계약시 조세 및 국내 송금시 절차 복잡
- 현지인(주로 작업반, 근로자)들이 외국 업체를 바라보는 인식
: 계약적 관계에서 한국 업체를 ‘갑’으로 보지 않고, 동등하다는
입장이므로 이를 고려한 노무관리가 필요
- 지속적인 수주와 매출처 확보가 용이하지 않음
: 중국에서 인력파견 등을 요구하여 국내 업체의 노하우 및
기술, 정보 등을 입수하여 차후 자체적으로 수행하려고 함

◦ Risk 요인

- 기타 중국 진출시 고려해야 하는 제반 Risk 요인 및 유의사항은 다음과 같이 요약될 수 있음¹⁵⁾

- 시공부문 진출보다는 적절한 투자 개발사업을 통한 시장 진출이 바람직(저가의 시공부문은 손실의 Risk가 존재하며, 급속한 경제 성장에 따라 고급형 주택 수요증가가 예상됨)
- 중국에서의 경험이 있는 업체와 컨소시엄을 통해 Risk 헷지
: 부동산개발 경험이 있는 개발업자 또는 금융업체와 컨소시엄을
통해 사업성을 사전에 충분히 검토한 후 선별적으로 진출
- 판시문화로 지칭되는 커넥션 문화를 극복하는 것이 관건
: 현지화 및 유력 파트너 활용 등 장기적이고 체계적인 시장접근
전략 구사가 필요
- 특히, 개발사업에 있어서는 급변하는 부동산 시세에 주의가 필요

15) 본 내용은 중앙디자인의 사례조사 과정에서 도출된 내용 이외에, 해외건설협회에서 발간하는 자료(“세계 건설시장 진출전략”, 2009.2)에서 인용함

- 제도의 잦은 변동과 정보수집에 한계가 존재하므로, 중국내 진출 지역과 분야별로 세부적인 사전 시장조사가 철저히 준비되어야 할 것임
- 진출 초기에는 정보습득이 용이한 연해지역과 수도권 지역 진출이 안전함
- 장기적으로는 M&A를 통한 기업인수 형태로 중국과의 정부조달 협정(GPA) 가입 후 공공사업에의 참여도 고려할 수 있음

4. 베트남 진출 사례

1) 진출배경

- 초석건설산업(주)¹⁶⁾은 1977년에 설립된 회사로서, 설립 초기엔 비계 및 철근콘크리트 공사를 중심으로 실적을 쌓아갔다. 이후 1995년에 해외건설업 등록을 하고, 주력 업종을 토공 분야로 전환하면서 다양한 관련 면허를 추가 취득하였다.
- 해외사업은 1996년 싱가포르에 현지법인을 설립하면서 진출하였으며, 2003년까지 주로 동남아 지역을 중심으로 현대건설, 삼성건설 등의 하도급업체로 약 10건의 공사에 참여하여 시공경험을 쌓았다. 2004년 이후 일시적으로 중단되었던 해외사업은 2008년부터 다시 재개하여 국내에서 쌓은 기술과 경험을 나누면서 동반성장하고 있다.
- 초석건설산업(주)이 해외사업에 진출하게 된 배경과 동기는 다음과 같이 요약될 수 있다.
 - 초석건설산업(주)은 육상 및 해상에서 지하 60m까지 각종 파일을 박아 지반을 강화시키는 공법에 탁월한 연약지반 전문기업이라 할 수 있으며, 베트남 건설시장의 진출 동기는 시장다변화를 통한 지속적인 성장과 생존을 위한 것임
 - 현재 주로 진출하고 있는 국가는 베트남과 싱가포르인데, 이 두 국가가 중심이 된 것은, 본격적인 해외진출은 아니지만 1990년대 중후반 이들 국가에서의 공사 경험을 갖고 있기 때문임

16) 한국회사: 초석건설산업(주)

베트남회사: Chosuk Construction & Development Co, Ltd. (Chosuk C&D)

- 2008년부터 본격적으로 해외사업에 박차를 가하게 된 것은 베트남에 다시 진출하게 되면서 부터인데, 포스코가 베트남에 제철공장 설립을 추진하면서 그룹사인 포스코건설이 수주한 냉연공장 전용부두를 건설하는 공사에 Chosuk C&D가 하도급업체로 참여하게 된 것이 직접적인 계기임

2) 진출과정 및 애로점

- 1984년 초석건설(주) 설립
- 1992년 (주)초석건설 설립
- 1997년 초석건설산업(주) 설립
- 비계 및 철근콘크리트 공사업 면허를 갖고 지역(전남 순천)에 설립한 후, 1995년 해외건설업 등록
- 토공 분야를 중심으로 다양한 면허 취득을 통한 사업영역 확대
 - 1995년 해외건설업 등록
 - 1995년 면허 공종변경 : (비계, 철근콘크리트) → (비계, 토공)
 - 1996년 싱가포르 해외법인 설립
 - 1997년 홍콩 해외법인 설립
 - 1999년 일본 '이모리'社로부터 투자
 - 1999년 면허 추가등록 : 철근콘크리트, 수중
 - 2000년 면허 추가등록 : 보링그라우팅, 이집트 해외법인 설립
 - 2001년 면허 추가등록 : 상하수도설비, 포장·철물공사업
 - 2005년 면허 추가등록 : 미장·방수·조적공사업
 - 2007년 종합건설업 면허 취득, 베트남 법인설립과 건설업 면허취득
 - 2008년 장비임대업 면허 취득, 싱가포르 해외법인 설립
 - 2009년 면허 추가등록 : 준설공사업
 - 2010년 실드 및 세미실드 공사진출, 인도 및 인도네시아 진출 준비

- 1995년 싱가포르를 시작으로 해외 첫 진출
 - 1977년 회사설립 이래 (주)초석건설은 1995년 처음으로 풍림·삼성엔지니어링의 하도급으로 싱가포르에 진출하게 됨
 - 공사명 : 싱가포르 TPC/LDPE 설치공사(1995.04~06)
 - 1999년 (주)초석건설은 초석건설산업(주)으로 상호를 변경하고 본사를 서울로 이전함
 - 이후, 한국중공업, 삼환기업, 삼성물산, 현대건설, 경남기업 등의 하도급업체로 싱가포르를 비롯한 동남아 지역의 공사에 참여하여 약 10건의 해외공사를 수행함
 - 해외공사 및 현지 상황에 대한 많은 경험을 쌓은채 국내건설의 활성화로 인하여 초석건설산업(주)은 2003년을 끝으로 해외 진출을 잠시 중단한 채 한동안 국내 사업에 주력함

- 2007년부터 베트남진출 본격화
 - 국내·외 시공실적을 통해 토공분야 연약지반 전문 건설회사로 인정받고 있던 초석건설산업(주)은 포스코건설의 하도급업체로 2007년 7월에 다시 베트남에 진출하게 됨
 - 2007년 11월 해외 현지법인(Vietnam) 설립하여 건설업 면허 취득 (100% 단독투자 법인)
 - 포스코가 베트남에 설립하는 냉연공장 전용부두 건설공사에 참여
 - 공사명 : 포스코-베트남 냉연공장 전용부두 건설공사(해상 Pile Driving, PVD Installation) (공사기간 : 2007.12~2008.08)
 - 이후, 베트남 현지에서 포스코건설, GS건설과 함께 추가적인 공사에 참여하면서 진출을 확대함
 - 카이맵 국제 터미널 공사의 해상파일 항타공사(원도급 : 포스코건

설+삼환기업 JV, 공사기간 : 2008.10 ~ 2010.05)

- 하노이-하이퐁 고속도로 제7공구 연약지반 개량(원도급 : GS건설, 공사기간 : 2009.05 ~ 2010.04)
- 베트남진출 과정에서 겪었던 주요 애로점은 다음과 같이 요약됨
 - 과거 프랑스 식민시대에 구축된 까다로운 제도와 절차가 현존하며, 발주처 승인 및 인허가 등에 절차가 복잡하고 많은 시간이 소요
 - 까다로운 규제로 인해 이를 풀기위한 Under Table Money 요구 등 거래관행상 부패 요소가 존재하나, 그것이 일처리에 는 더 좋은 측면도 있음
 - 현지 발주처의 지나친 업무처리 절차 등이 공사비 상승 요소로 작용하기도 하며, 현지 업체가 원도급일 경우 대금이 여러 가지 핑계거리로 인해 수령이 어렵기도 함
 - 베트남 시장 내에서도 한국 업체간(원도급사, 하도급사) 경쟁이 매우 심하여 저가 수주(계약)가 이루어지고 있음
 - 공사용 장비 반입 시 세금을 부과하는 등 반출입 절차가 까다롭고, 사전에 계약서 등 근거자료가 불충분할시 많은 시간이 소요되기도 함
- 싱가포르 등 해외진출확대 추진
 - 해외진출 확대를 위해 2008년 11월 싱가포르 현지법인 설립
 - 싱가포르 공사에 참여
 - 마리나 해안고속도로 487 공구 JGP 공사(원도급 : 대림산업, 공사기간 : 2009.03 ~ 2011.06)
 - 연약지반 개량공법 등 특화된 기술 및 실적을 바탕으로 베트남과 싱가포르 현지법인을 거점으로 본격적인 해외진출 확대를 추진 중에 있음

3) 극복방안

- 시행착오에 의한 현지 적응능력 확보
 - 베트남 진출을 본격화하기에 앞서 현지 제도, 관행 등에 관한 이해와 적응이 선행되어야 하며, Chosuk C&D의 경우도 약 2~3년간은 학습비용을 지불한다는 개념으로 현지에 대한 학습을 철저히 함
 - 진출 초기 현지법인 설립을 전·후로 시행착오를 거치며 다음과 같은 주요 학습효과를 통해 현지 사업의 성공 가능성을 높임
 - 생산체계(업종, 업역의 구분 등)에 대한 이해 및 한국과의 차이점
 - 계약제도 및 공사수행 관행에 대한 이해
 - 노동인력의 기술/기능 수준 및 작업 관행에 대한 이해
 - 현지의 업체, 주민들이 갖고 있는 인식 및 문화에 대한 이해 등
- 현지법인을 거점으로 사업의 다각화
 - 사전학습 및 현지화 전략은 베트남 진출에 있어 필수적인 사항이라 할 수 있으며, Chosuk C&D는 다음과 같은 현지화 과정을 거침
 - 포스코의 냉연공장 전용부두 건설공사 참여에 앞서 현지법인 설립에 앞서 호치민에 대표사무소를 설치(2007. 7.16)
 - 베트남은 우리나라와 같이 일반 및 전문건설업 구분은 없지만 도로, 항만 등 전문분야의 구분이 있으며, Chosuk C&D는 건설업, 장비임대업, 건설기능인력양성업 등의 사업 라이선스를 발급받아 공사진행과 신규사업 준비를 하고 있음
 - 베트남 현지에 한국인이 최초로 도입하여 개척한 장비리스 사업으로 영역을 확대하기 위해, 장비임대업 면허를 취득한 후 기존의 현지법인을 호치민 근교로 확장 이전하고, 기존사무소에는 본격적인 영업을 위한 대표사무소로 새로 구축함

- 이와 같이 현지 본사와 대표사무소 영업망 활용, 그리고 새로운 장비 임대업의 진출은 베트남 공사 수행시 장비 반입에 붙는 세금을 경감시키고 사업다변화를 추구할 수 있는 극복방안에 해당함

◦ 계약문화 적응으로 안정적 공사이행

- 까다로운 절차문화와 규제로 발주처 승인 과정에 많은 지연이 일어날 수 있고 이로 인해 공기지연과 공사비 상승이 발생할 수 있다는 것을 감안하여 계약에 임하는 자세가 필요함
- 특히 베트남은 철저한 계약서주의 국가로서 계약서에 입각하여 공사를 수행하며, 계약서 이외의 것을 고려하지 않는다는 문화를 갖고 있으므로 공사 계약시 신중을 기해야 함
- 우리나라처럼 유교문화를 가진 나라로 수많은 전쟁에서 강대국을 물리쳤다는 민족적 자존심이 강하고 날씨가 더운 국가이기 때문에 한국식의 빨리빨리 문화는 통하지 않음. 노동계약에 있어서는 이러한 현지 관습을 잘 파악해야 함
- 현지 업체와의 원·하도급 또는 기타의 물품납품 계약관계에 있어서는 대금지급 및 수령을 계약서로 명확히 하여야 하고, 때로는 까다로운 조건을 피하기 위한 합의적 관계가 유효할 수 있음
- 한국의 인력보다 현지 인력이 명목적으로는 저렴하여 인건비가 절감될 수 있으나, 실제 고용관계에 있어서는 사회보험, 의료보험, 실업보험으로 20%를 회사가 부담하고 연장근로와 휴일근로수당 등으로 인한 임금지급이 많으므로 사전에 이를 고려해야 함
 - 비교적 베트남 현지 인력은 손재주가 있으며, 부지런하고 어느 정도 영어 구사가 가능하다는 장점이 존재하므로, 이를 잘 활용하는 것도 공사를 성공리에 수행하는 요인이 됨

- 보증은 국내 대형건설사의 하도급업체로 진출한 것이기 때문에 비교적 수수료가 저렴한 전문건설공제조합과 서울보증보험을 이용하였으며 보증과 관련된 별다른 장애 요인은 없었음

4) 주요 시사점

◦ 성공요인

- 초석건설산업(주)의 베트남 진출 사례를 통해 터득할 수 있는 핵심적인 성공 요인(CSF)은 다음과 같이 요약될 수 있음
 - 국내 대기업 공사에 함께 참여하는 기회를 활용하여 안정적으로 현지를 파악하는 기회를 가짐
 - 특화된 기술(연약지반 개량과 해상파일항타) 중심으로 진출을 하였기에 비교적 안정된 가격으로 수주를 할 수 있었음
 - 언어(영어) 및 기술/기능이 뛰어나고 부지런한 현지 노동력을 확보하여 공사진행 및 관리를 하고 있음
 - 장비임대업을 병행하며, 건설에 필요한 각종 기능인력을 양성하고자 부지를 확보함과 동시에 새로운 비즈니스를 구상

◦ 애로점

- 초석건설산업(주)의 베트남 진출과정 또는 향후 베트남 진출을 고려하는 타 업체가 참고할만한 주요 애로점은 다음과 같이 제시될 수 있음
 - 기본적으로 각종 인프라시설(도로, 항만 등)이 좋지 않아 물류비용이 차지하는 비율이 높음
 - 현지에서 생산되는 자재 등의 공급능력이 떨어지고 생산면에서도 기술이나 원료문제 등으로 생산수준이 뒤떨어진 상태임
 - 년 50% 이상 베트남에 상주할시 베트남 법에 따른 개인소득세 납

부와 나날이 어려워지는 비자연장과 노동허가 조건 등 절차가 까다로움

- 장비 반입에 부과되는 세금과 외주 장비사용료 지급시 계약세 공제후 지급하는 문제
- 현지 업체와의 거래관계에 있어서 관행적으로 지하거래가 존재
- 베트남이 남과 북으로 길게 생겨 남북 문화차이와 차별화 심화
- 잘못을 했을 때도 미안하다고 말을 잘 하지 않고 속내를 감추고 견해를 피력하는 등 약속이 잘 지켜지지 않는 경우가 많음

◦ Risk 요인

- 기타 베트남 진출시 고려해야 하는 제반 Risk 요인 및 유의사항은 다음과 같이 요약될 수 있음¹⁷⁾

- 가파른 경제성장(2002년부터 매년 7~8%대 전후의 경제성장률)과 급격한 도시화에 따른 인구증가로 주택공급 부족현상이 지속되고 있으나, 대규모 지하경제로 부동산 투기현상이 많아 주의가 필요
- 개발형 프로젝트를 중심으로 경남기업, 포스코건설, GS건설, 대원건설 등이 활동 중에 있으며 이에 따른 협력(하도급)업체들의 동반진출 기회도 급증하고 있으나, 국내 업체간 경쟁이 매우 치열
- 특히, 가격경쟁에 있어서는 중국 업체들의 저가 공세에 대한 대응책으로 차별화된 기술력 확보가 반드시 있어야 함
- 차관공사에 대한 현지정부의 부담으로 민자사업(BOT, BTO 등) 형태로 사업이 활성화 될 전망이나, 현지 베트남 정부의 수행경험 부족으로 사업추진 절차 등에 난항이 예상되고 있음
- 진출위험을 분산시키고 보다 안정적인 투자회수를 위해 제3국 및 현지 업체/기업들과의 적극적인 전략적 제휴가 필요

17) 본 내용은 Chosuk C&D의 사례조사 과정에서 도출된 내용 이외에, 해외건설협회에서 발간하는 자료("세계 건설시장 진출전략", 2009.2)에서 인용함

(※제3국의 경우 이 지역에서 주도권을 행사하고 있는 화교권을 비롯하여 주요 아세안과의 제휴를 들 수 있음)

- 베트남은 비영어권 국가로 간단한 영어 의사소통은 가능하나 현지 정부 및 발주처 직원도 영어가 능통한 편은 아니므로, 사업의 성공을 위해서는 베트남어를 구사하고 현지 실정에 능통한 인원 확보가 중요
- 영업활동 및 현지인 근로자의 관리를 위해서는 현지인들의 생활 관습 및 사회·문화적 관습 그리고 기타 관행 습득이 필요하고, 이에 대한 대비가 없을 경우 공사에 큰 차질도 발생

5. 우즈베키스탄 진출 사례

1) 진출배경

- 신동의 우즈베키스탄 진출은 섬유산업에서 시작되었다. 1980년 신동에너콤 설립으로 섬유산업을 본격화 한 후, 1991년 1월 원면의 안정적인 공급루트 확보를 위해 세계4대 면화산지인 우즈베키스탄에 첫 진출하였다. 신동이 섬유산업을 계기로 우즈베키스탄에 첫 진출하게 된 배경은 다음과 같이 요약된다.
 - 국내 원면의 새로운 공급선 확보(면화의 공급물량 확보 및 운송루트 개척)
 - 세계 4대 면화 산지인 우즈베키스탄 시장 선점
 - 러시아 및 중앙아시아(CIS) 진출 교두보 마련
- 이와 같이 섬유산업으로 시작한 신동의 우즈베키스탄 진출은 섬유산업 외에도 건설산업, 농업 및 냉장철도사업, 태양광 그린에너지 사업으로 진출이 확대되었으며, 우즈베키스탄 진출 19년 만에 14개의 업체를 거느린 중견기업으로 성장하였다.
- 반면, 신동이 신동건설의 설립 등으로 우즈베키스탄의 건설산업에 진출하게 된 배경과 동기는 다음과 같이 요약될 수 있다.
 - 우즈베키스탄에 현지법인 설립, 합작공장 설립 등으로 현지에서의 신뢰와 네트워크가 마련되었으며, 이를 통해 상수도 공사의 국제입찰에서 첫 공사 수주를 하게 됨
 - 이후 현지의 합작투자 공장이 증설되면서 자체 건설수요가 늘어났으며, 토목(상수도) 및 공장건설 중심으로 사업을 확대하게 됨

- 현지의 풍부한 자원개발(광산 등)이 가능하고, 한국이 축적한 인프라 건설기술(철도, 도로, 전력 등) 지원이 가능하며, 문화적인 동질성을 갖춘 현지의 풍부한 노동력(25만명 이상의 고려인)을 활용할 수 있다는 것이 우즈베키스탄의 건설시장 진출 동기가 됨

2) 진출과정 및 애로점

- 1978년 회사설립(사명: 신동무역상사)
 - 1978년 신동무역상사로 출발한 신동은 1980년 신동에너지 설립 이후 해외사업에 박차를 가함
 - 1991년 1월 우즈베키스탄 첫 진출(우즈베키스탄 독립 8개월 전) 이후 1992년에 현지법인 설립
- 1990년대 무역/섬유 중심의 사업 확대
 - 1992년 현지법인 설립 이후 부하라에 Gold Star TV 합작공장을 설립 하고, 국내기업 최초 우즈베키스탄 정부와 Barter(물물교환) 계약 체결
 - 1993년 중앙아시아 5개국 연간 최대 80,000톤(약 2억불 상당)의 원면 공급
 - 1997년 우즈베키스탄 현지 투자로 Kint 섬유제품 생산
- 2000년부터 현지 건설공사 참여
 - 2000년 우즈베키스탄 Nukus & Urgench 상수도공사 국제입찰 참여로 현지 건설공사 첫 수주(본 공사는 2002년에 준공 완료)
 - 2003년 HDPE Pipe와 Fitting 합작회사 설립, 2004년 Surkhan 공장 인수 등 합작 투자 및 공장 설립 등에 박차를 가함

- 2005년 Karakapakstan에 위치한 액체 염소 소독공사 10개소 준공
 - 발주처 : Nukus Branch of the EC of IFSA
 - 2006년 ADB(아시아 개발은행) 공사 수주
 - Djizzak에 위치한 10,700,000USD 규모의 상수도공사로 2008년에 준공
 - 2007년 재차 ADB(아시아 개발은행) 공사 수주
 - Karshi에 위치한 2,600,000USD 규모의 상수도공사
 - 2007년 Surkhandarya Agrohizmat Shindong 면실유공장 준공, 2008년 Shindong Spinning TERMEZ 방적공장 준공 등 실적 확대
- 자원개발 및 에너지사업 진출
 - 2008년 규사(SiO₂) 개발관련 MOU 체결 및 3개 규석광산 개발권 면허 취득 등 자원개발 사업으로 영역 확대
 - Solar Tech 설립 및 Technical Silicon 생산시설 추진 등 태양광 그린 에너지사업 진출 등으로 연계된 건설공사 수요를 창출
- 건설사업 진출과정의 애로점
 - 신동은 우즈베키스탄에 다음과 같은 2개의 현지법인을 설립하여 주로 상수도공사 위주로 진출을 확대해가고 있음
 - Shindong Engineering and Construction Co. Ltd(토목건설)
 - Sharq Shindong Plast(PE파이프, PE피팅 생산)
 - 이 과정에서 겪은 현지 건설공사에 대한 주요 애로점은 다음과 같음.
 - 현지 정부의 재정부족 등으로 현지 화폐 '숨'의 결제가 제날짜에 지급이 안 되는 등 결제상의 어려움
 - 구소련으로부터 축적된 기술력이 비교적 양호하다고 할 수 있으

- 나 기술자들이 해외로 많이 유출된 상황임
- 유가상승, 수입자재의 원자재가 상승 등 물가상승률의 문제가 공사의 수익성에 상당한 영향을 미칠 수 있음
- 면허를 대여하여 현지 입찰에 참여하는 외국의 경쟁업체가 늘고 있음(면허 대여시 수주액의 약 5~8% 비용 소요)
- 현지 화폐 ‘숨’의 외국인 개인반출이나 과실송금이 허용되지 않음
- 형식상 수의계약 형태는 없으며 공개입찰이 원칙인데, 입찰서류는 영어와 러시아어 듀얼로 하는 것이 관행임
- 현지 정부는 외자유치에 적극적인 반면, 관리들은 외국인을 잘 안 만나려하는 경향이 다소 애로점으로 작용함

3) 극복방안

- 인간존중을 기반으로 현지에서의 탄탄한 신뢰구축
 - 인간존중
 - 현지인 위주의 인력 운용으로 현지에서의 외국기업에 대한 거부감을 최소화
 - 한국인과 현지인의 동등한 인사관리 및 노무관리
 - 현지 수준보다 높은 급여체계로 인력 수급의 어려움을 해소
(단순노무자는 월 120달러 수준, 최고기술자는 월 800달러 수준으로 임금을 지급함)
 - 신뢰구축
 - 현지 여건을 감안한 경영정책
[평균 공사기간은 1.5~2년으로 5,000만불 미만의 공사가 대부분이므로 전문건설업체 규모에 맞는 공사 수주전략이 필요하고, 현지 재정기반 취약으로 과감한 인프라 투자가 어려워 인프라 개보수 등 낮은 부가가치 중심으로 현지 기반을 강화시키는 것이 필요]

- 철저한 계약이행
 - [입찰보증료 2%, 이행보증료 10%, 최대 공사이익 인정 한계 비율 준수(중전 6%에서 최근 20%까지 확대됨), 부가세율 20% 등 계약 조건에 대한 이행을 기반으로 신뢰를 확보함]
- 분쟁 발생시 법적대응 자제
 - [한국에 대해 호의적이고, 현지인들이 순박하며 한인에 대한 인식이 좋으므로, 이를 잘 활용하는 것이 필요함]
- 외국기업의 현지법인을 넘어선 철저한 현지화 전략
 - 이익금의 현재 재투자
 - 환전문제 해소 및 은행이 아닌 Birza를 통한 환전 병행
 - 현지인 중간관리자 양성 프로그램 운영
 - 인력초청 교육 등 유·무상 지원을 실시하고, 기업에 필요한 중간관리자를 양성하거나, 양성된 고급인력을 적극 고용
 - 공사 수행시에 한국어 사용을 가급적 지양하고 현지어 사용을 지향
- 현지 봉사/지원 활동 강화로 우호적 협력관계 유지
 - 장학사업
 - 현지인들에 대한 한국유학 지원
 - 니자미 사범대학 한국어과 재학생 장학금 지급
 - 경제외교대학 장학금 지급 등
 - 교육사업
 - 현지의 학생 및 교직원 한국방문 지원
 - 책상 및 어학실습기자재 기부
 - 타쉬켄트 초등학교 한국어 어학실습실 설치 및 지원 등

4) 주요 시사점

◦ 성공요인

- 신동건설의 우즈베키스탄 진출 사례를 통해 터득할 수 있는 핵심적인 성공 요인(CSF)은 다음과 같이 요약될 수 있음
 - 현지에서의 두터운 신뢰와 우호적 유대관계를 형성
 - 풍부한 광물자원의 개발사업 등에 필수적인 또는 연계된 인프라 개보수 및 건설 등을 주력 분야로 선정하여 진출 추진
 - 저렴한 현지 인력의 적극 활용으로 현장소장 1인이 지휘/감독하는 등 낭비요소를 제거하고, 최소 5%에서 최대 30% 정도의 수익을 실현하며 공사참여를 확대
 - 차관(AID) 공사는 부가세(VAT)가 없다는 장점을 살리고, 현지 재투자로 수익성을 극대화
 - 구소련 붕괴 후, 독립국가로 출범시 IBRD(World Bank), ADB 등 차관자금 활용이 통상적으로 가장 많은 상수도 교체 공사를 현지 공사참여의 발판으로 삼음

◦ 애로점

- 신동건설의 우즈베키스탄 진출과정 또는 향후 우즈베키스탄 진출을 고려하고 있는 타 업체가 참고할만한 주요 애로점은 다음과 같이 제시될 수 있음¹⁸⁾
 - 여타 중앙아시아 국가에 비해 대규모 프로젝트가 적고 정부예산 및 차관을 이용한 소규모 공사가 대부분이므로, 대기업과의 동반 진출 등에 애로가 있음
 - 노후 아파트의 재건축 및 주택건설이 필요하지만, 정부재원 부족

18) 본 내용은 신동건설의 사례조사 과정에서 도출된 내용 이외에, 해외건설협회에서 발간하는 자료(“세계 건설시장 진출전략”, 2009.2)에서 인용함

및 외국인 투자 부족으로 추진이 요원한 상태임

- 인프라 투자도 ADB 원조 등으로 상수도공사가 소규모로 있지만 장기계획이 부재하고 일회성공사에 그치고 있음
 - 현지화가 아닌 외국인 투자에 대해서는 다소 비 개방적인 경향을 보이고 있어 투자가 활발히 이루어지고 있지 못함
 - 중앙아시아에서 활발히 활동하고 있는 터키, 저가의 수주공세가 거센 중국 업체들과의 경쟁이 불가피 함
 - 인프라의 개발과 에너지 및 광물 자원의 개발을 병행하는 패키지 딜 방식의 참여가 효과적일 수 있으나, 이를 위해서는 정부의 지원과 여러 업체들의 동반 참여가 이루어져야 함
- Risk 요인
- 기타 우즈베키스탄 진출시 고려해야 하는 제반 Risk 요인 및 유의사항은 다음과 같이 요약될 수 있음¹⁹⁾
 - 폐쇄적인 정치 구조가 존재
 - 대외 협력에 많은 관심을 표명하고는 있으나, 실질적으로 외국인 투자에 부정적인 자세
 - 금융제도의 정착 미비로 과실송금의 어려움 등이 존재하나, 이러한 문제점의 개선 여부가 불투명 함
 - 인프라 사업에 꾸준한 발주가 기대되지만, 소규모 발주에 국한될 가능성이 많이 이를 고려한 차별화 된 수주전략 필요
 - 인프라 부분의 수주확대 가능성을 높이기 위해서는 국제 금융기구 차관사업에 대한 모니터링과 대응이 필수적
 - 최근(2006 ~ 2008년 동안) 평균 8.6%의 높은 경제성장률을 보이고 있으나, 물가상승에 따른 공사 수익의 관리가 필수적

19) 본 내용은 신동건설의 사례조사 과정에서 도출된 내용 이외에, 해외건설협회(지역 1실)에서 실시한 “우즈베키스탄 프로젝트 설명회(2009.11.4)” 자료에서 인용함

- 주택시장보다는 오피스시장에 접근하는 것이 보다 유망
- 1차산업 중심의 농업국가이므로 수리시설에 대한 개보수가 시급한 실정이므로 이를 고려한 시장 접근이 필요
- 물류수송 부문에서는 수송수단 1위인 철도 개량화 사업 및 전철 사업에 미리 대비하는 것이 필요
- 도로공사의 경우, 과도한 공구분할로 대형 건설사의 접근이 용이하지 않으며 설계 또는 중도시공사 중심의 접근이 유리
- 아직까지 우즈베키스탄은 국내업체 진출 경험이 많지 않기 때문에 입찰서 분석 및 경험 축적 선행이 필요

중소건설업체의 해외진출 활성화를 위한
세계 주요국 시장 및 제도 조사

2009년 12월 인쇄

2009년 12월 발행

발행인 이재영

발행처 대한건설정책연구원

서울시 동작구 신대방동395-70 전문건설회관 14층

TEL (02)3284-2600

FAX (02)3284-2620

홈페이지 www.ricon.re.kr

등록 2007년 4월 26일(제319-2007-17호)

인쇄처 자유기획인쇄(02-2263-0270)
