

건설정책리뷰 2011-03

전문건설업 해외시장 진출 활성화 방안

박선구

2011. 11

대한건설정책연구원

요 약

- 최근 국내 주요 건설경기 지표는 하향세가 뚜렷하게 나타나고 있음. 또한 건설업체 간의 과당경쟁으로 인한 저가투찰이 만연되어 국내 건설공사 수익성은 악화되고 있는 실정임. 반면, 해외건설시장은 중동과 아시아를 중심으로 수주가 큰 폭으로 증가하여 2000년대 중반 이후 폭발적인 성장세를 이어 나가고 있음
- 국내 건설경기가 지속적으로 침체되는 상황에서 해외시장은 전문건설업체의 지속가능한 발전을 위한 중요한 돌파구가 될 수 있으며, 더 큰 도약을 위한 새로운 기회임
- 본고에서는 전문건설업체의 해외진출 활성화를 위해 기업, 정부, 협회의 역할과 지원방안을 제시하였음
 - 먼저 기업은 해외진출에 앞서 효율적인 전략수립이 선행되어야 함. 건설공사 시공에 대한 기술력과 공사수행능력, 견적능력 우선적으로 갖춰야 하며, 진출하고자 하는 지역의 현지 네트워크를 구축하는 것이 바람직함. 또한 리스크를 줄이고 초기 비용을 최소화하기 위해서는 국내 대형건설업체와의 동반진출이 효율적임
 - 정부지원 역시 지금보다 활성화될 필요가 있음. 구체적으로 시장 개척사업 확대가 필요함. 지원이 되는 프로젝트의 범위, 대상, 금액을 늘려 실제 수혜 범위를 늘릴 필요가 있음. 또한 국책은행 등을 통해 전문건설업체에 대한 보증발급이 가능하도록 보증서 발급 기준을 완화할 필요가 있으며, 중장기적으로 건설관련 공제조합의 해외건설보증 업무를 허용할 필요가 있음
 - 마지막으로 전문건설업체의 협의체인 전문건설협회의 해외건설 지원업무 확대가 필요함. 해외건설지원 업무를 전담하는 인력을 갖추고, 해외건설협회 등과의 긴밀한 교류를 통해 전문건설업체에 특화된 교육, 훈련 프로그램 등을 신설해야 함. 또한 기존에 해외에 성공적으로 진출한 전문건설업체와 신규 진출하고자 하는 업체 간 경험과 노하우가 공유될 수 있도록 협회의 주도로 업체 간 협의체를 구성할 필요가 있음

1. 서론

- 경제발전이 성숙기에 접어들고, 사회간접자본 및 주택재고가 축적되면 건설업은 한계에 직면한 국내에 머무르기보다 새로운 시장 개척을 위해 해외로 진출하는 것이 바람직함
 - 국내 건설시장이 위축되기 시작한 시점이 2000년대 중반이며, 이때부터 국내 기업의 해외시장 진출이 이전에 비해 활발해졌음
 - 실제로 2000년대 중반 이후 건설투자, 건설수주 등 주요 건설지표들의 하향세가 뚜렷하게 감지되고 있으며,¹⁾ 더불어 국내 건설기업들의 해외건설수주는 2005년 100억불에서 매년 크게 증가하여 2010년에는 700억불에 이르렀음²⁾
- 해외건설부문의 급성장세는 중소건설업체의 해외진출에도 촉매제 역할을 하면서 2000년대 중·후반이후 전문건설업체 및 건설엔지니어링업체 등의 해외진출이 눈에 띄게 증가하였음
 - 이전까지 해외건설은 경험이 풍부한 일부 대기업을 중심으로 이루어져 왔고, 상대적으로 기술력과 자본력이 취약한 중소건설업체들의 해외진출은 실패 리스크가 크고 장애요인이 많아 활발하지 못했음
 - 일부 해외진출에 성공한 중소건설업체는 대기업을 수주한 공사의 하도급으로 참여하거나, 특정 연고를 통한 수주가 대부분이었음
- 그러나 최근 국내 건설경기의 지속적인 침체와 수익성 악화 등 여러 가지 대내외적 요인은 중소건설업체들의 해외진출을 본격화하는 요인으로 작용함
 - 대기업을 하도급으로 경험을 축적한 중소기업들의 단독진출이 추진되는가 하면, 전문건설업체 및 엔지니어링업체 등의 신규 진출도 활발히 추

1) 건설업 실질성장률은 수년째 정체되어 있는 실정이며, 2008년 이후 지속적으로 하락하고 있음
(‘05: -0.3%, ‘06: 2.2%, ‘07: 2.6%, ‘08: -2.5%, ‘09: 1.8%, ‘10: -0.1%, ‘11.2/4: -8.6%)

2) 해외건설수주액은 매년 크게 증가하는 추세임
(‘05: 109억불, ‘06: 165억불, ‘07: 398억불, ‘08: 476억불, ‘09: 491억불, ‘10: 716억불, ‘11.8월: 325억불)

- 진되고 있음
- 이는 신규시장에서의 새로운 수익원 창출이라는 측면에서 중소기업체에 큰 의미가 있음
- 그러나 중소기업체가 해외건설시장에 진출하여 경쟁력 있는 기업으로 성장하기에는 당연한 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
 - 과거 대형업체들의 경우 해외시장에서 수많은 시행착오를 겪으면서 오늘날 경쟁력을 확보하였으나, 문제는 대형업체와 달리 중소기업체는 해외시장에서 실패를 통해 경험을 쌓을 여력이 없다는 점임
 - 대부분의 중소기업체는 생존주기 상 초기단계에 위치하여 조직의 안정성이 낮고 사멸율이 높기 때문에 자칫 한번의 실패가 조직의 생사를 결정지을 수도 있음
 - 그럼에도 불구하고 중소기업체는 해외건설시장 진출과 개척을 결코 포기해서는 안됨. 중소기업체의 지속가능한 발전을 위한 중요한 돌파구가 될 수 있으며, 더 큰 도약을 위한 필수조건이기 때문임
 - 본 연구는 중소기업체의 해외진출 활성화를 위한 지원방안을 제시하는 것을 목적으로 하며, 연구의 범위는 중소기업체 중 전문건설업체로 한정하여 살펴보고자 함
 - 전문건설업체의 해외시장 진출 현황을 살펴보고, 해외진출에 있어 당연한 문제점과 애로사항을 알아보고자 함
 - 더불어 향후 점진적으로 확대되는 해외시장에서 전문건설업체에 대한 정부 및 건설관련 기관들의 지원방안을 모색하고자 함

2. 전문건설업의 해외진출 당위성

2.1 국내 건설시장 한계 직면

1) 주요 건설경기 지표 악화

- 건설산업은 국가경제에서 단일 산업 중 가장 큰 산업이며, 국민계정상의 지출항목 중에서도 소비지출과 수출에 이어 세 번째로 규모가 큼. 또한 전후방 연관효과가 커서 타 산업과 경제 전반에 미치는 영향이 상당함
 - 그러나 이러한 위상에도 불구하고 건설산업은 2000년대 중·후반 들어 주요 건설경기 지표의 하락세가 뚜렷하게 감지되고 있음
- 2005년 이후 건설업의 성장률은 2009년을 제외하고 모두 GDP 및 타산업 성장률에 비해 크게 저조한 수준임 (표-1 참조)
 - 특히 2011년 2/4분기의 경우 건설업의 성장률은 전년 동기에 비해 -7.6%로 침체가 심화되고 있는 실정임
 - 한편, 2009년에 건설업의 성장률이 타 산업에 비해 상회한 것은 2008년 발생한 금융위기 타격을 위해 정부가 인위적으로 건설경기를 부양시킨 결과임. 즉, 세계적인 경제쇼크가 없었다면 건설업은 2000년대 내내 산업의 위축이 불가피하였음

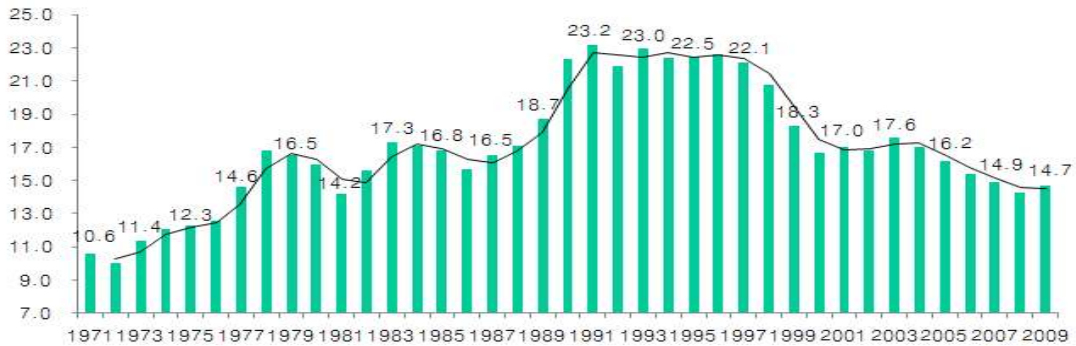
<표-1> 산업별 경제성장률

(전년 동기대비, %)

년 도	'05	'06	'07	'08	'09	'10	'11 .2/4
GDP 성장률	4.0	5.2	5.1	2.3	0.3	6.2	4.2
건설업	-0.3	2.2	2.6	-2.5	1.8	-0.1	-7.6
제조업	6.2	8.1	7.2	2.9	-1.5	14.8	9.9
서비스업	3.5	4.4	5.1	2.8	1.2	3.5	2.8

자료 : 한국은행 『국민계정』 (분기자료 : 원계열 전년동기비 자료)

- 건설투자 추이 역시 1990년대 중반 이후 지속적으로 감소하고 있으며³⁾, 2010년에는 15%에도 미치지 못하고 있는 실정임
 - [그림-1]에서 확인할 수 있듯이 건설투자는 1990년대 초반에서 중반까지 20% 이상대의 정점을 기록한 후 2000년대 들면서 지속적으로 하락세를 시현하고 있음
 - 경제발전 초기단계에서 산업기반시설 투자, 도시화, 주택공급 확대 등 일련의 과정을 거치면서 건설산업의 성장과 투자는 급증하나, 경제발전이 성숙기에 접어들고, 사회간접자본과 주택재고 역시 축적되면 일반적으로 건설산업의 성장세는 둔화되는 특징이 있음⁴⁾



자료 : 한국은행 『국민계정』 (분기자료: 원계열 자료)

[그림-1] 연도별 건설투자 추이

- 건설수주액 역시 2000년대 후반 들어 지속적으로 하향세를 보이고 있는데, <표-2>에서 알 수 있듯이 2010년 건설수주액은 약 103조원으로 전년 119조원에 비해 13%나 줄어들었음
 - 특히 2010년 공공부문의 건설수주액이 약 20조원이나 줄어들었는데, 이는 2008년과 2009년 금융위기 극복을 위한 정부 재정투자가 더 이상 집행되지 않았기 때문인 것으로 판단됨
 - 2010년 건설수주액은 2006년에도 미치지 못하는 수준으로 건설수주액만으로 봤을 때 건설업은 약 5년간 정체되어 있는 상황임

3) GDP 대비 건설투자 비중은 1980년대 약 18%에서 1990년대 23%까지 상승하였다가 2000년대에 다시 17% 수준으로 하락함

4) OECD 국가들 역시 국민소득이 1만5천 달러가 넘어서면 건설투자가 하향세로 돌아서는 추세를 보임

<표-2> 건설업 발주부문별 수주액 추이

(단위 : 억원, %)

년도	합계		공공	민간		
	증감률	증감률		증감률		
'05	993,840	5.1	318,255	-5.7	675,585	11.1
'06	1,073,184	8.0	295,192	-7.2	777,992	15.2
'07	1,279,118	19.2	370,887	25.6	908,231	16.7
'08	1,200,851	-6.1	418,488	12.8	782,363	-13.9
'09	1,187,142	-1.1	584,875	39.8	602,267	-23.0
'10	1,032,298	-13.0	382,368	-34.6	649,930	7.9

자료 : 대한건설협회 월간건설경제동향

- 건설산업 성장률과 건설투자 및 수주지표의 하향세와 더불어 건설산업의 취업자 수 역시 감소하고 있음
 - 2005년 이후 건설 취업자 수는 지속적으로 감소하였고, 전체 취업자 수에서 차지 비중은 2011년 7.1%까지 하락한 상황임
 - 산업의 성장률이 하락하고 투자가 감소하는 상황에서 취업자 수가 감소하는 것은 필연적인 결과임

<표-3> 산업별 취업자 현황

(단위 : 천명, %)

년도	취업자	건설업		제조업	
		비중	비중		
'05	22,856	1,813	7.9	4,130	18.1
'06	23,151	1,833	7.9	4,057	17.5
'07	23,433	1,849	7.9	4,014	17.1
'08	23,577	1,812	7.7	3,963	16.8
'09	23,506	1,720	7.3	3,836	16.3
'10	23,829	1,753	7.4	4,028	16.9
'11.4월	24,303	1,735	7.1	4,108	16.9

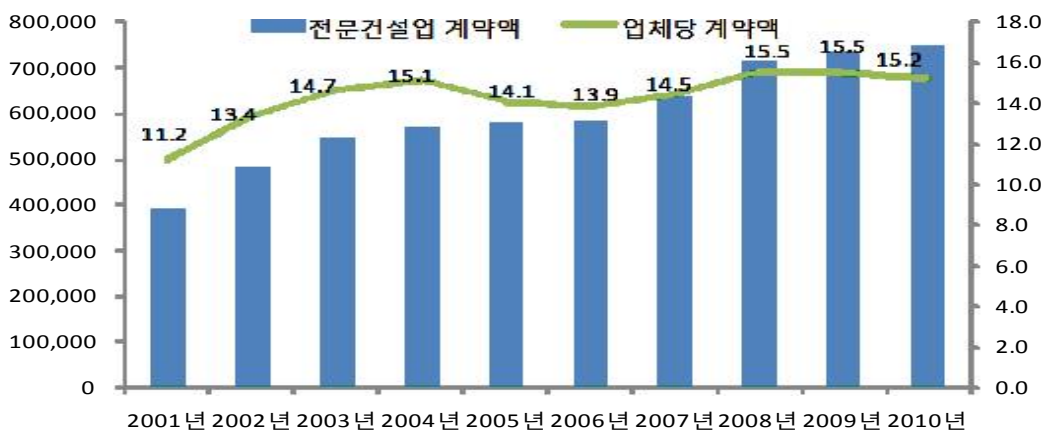
자료 : 통계청

- 건설산업 성장률, 투자, 수주, 고용 등의 지표로 살펴본 건설산업은 2000년대 들어 대부분이 하향세로서 산업의 침체가 장기화되고 있는 모습임
 - 국내 건설산업의 위축은 산업으로서 성장 한계에 직면해 있다는 것으로 해외시장으로 눈을 돌릴 수밖에 없는 환경이 조성되었음을 의미함

2) 전문건설업 성장의 한계

- 전문건설업은 1975년 단종공사업으로 제도화된 이후 1,000억원에 불과했던 시장규모가 2010년에는 74.8조원으로 성장하면서 건설산업에서 차지하는 규모와 위상이 비약적으로 증대되었음
 - 그러나 외형적 성장과는 달리 여전히 산업 내 영세한 업체가 다수임
 - 또한 전문건설업 수주액 증가에 비해 업체수가 과다하여 실제 업체당 계약액은 1990년대 초반에 비해서도 낮은 수준이며, 공사 수익성 역시 악화되고 있는 실정임

- 건설투자와 성장 등의 지표가 2000년대 이후 악화된 반면 전문건설업의 계약액은 매년 증가하고 있음. 그러나 계약액 증가와 더불어 업체수 역시 크게 증가하면서 업체당 계약액은 정체되고 있음⁵⁾
 - 2010년 전문건설업 계약액은 74.8조원으로 전년도에 비해 1.8% 증가하였으나, 업체당 계약액은 15.2억원으로 오히려 3천만원 가량 줄어들었음
 - 또한 전문건설업의 업체당 보유면허수가 2010년 1.47임을 감안한다면, 등록당 계약액은 10.4억원에 불과한 실정임



자료 : 전문건설업 통계연보 각 년도

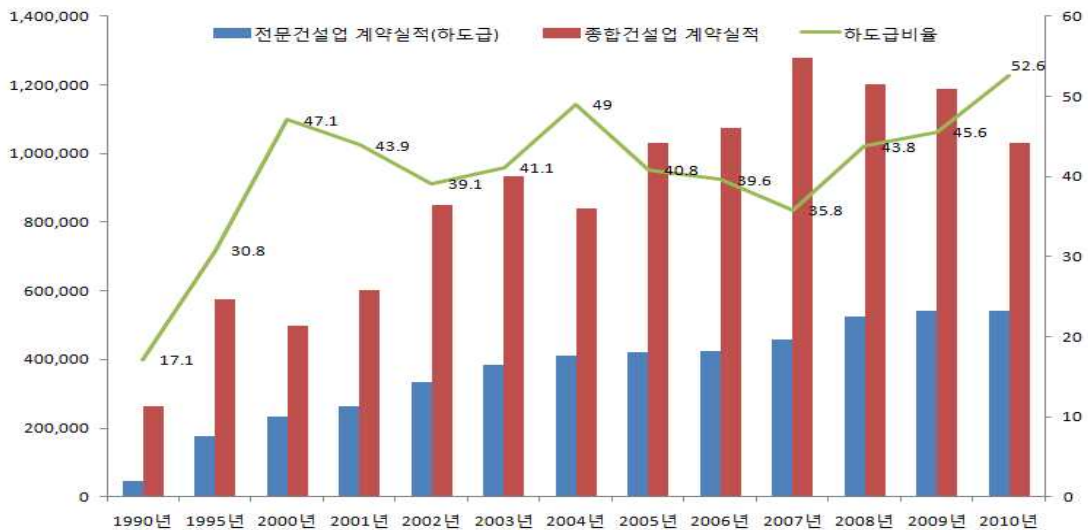
[그림-2] 전문건설업 계약액 추이

- 한편, 종합건설업체의 계약액이 2007년 이후 지속적으로 감소한 반면, 전문건설업의 하도급계약 실적은 꾸준히 증가하였음. 그러나 향후 중

5) 1990년에서 2010년까지 전문건설업 계약액 연평균성장률(CAGR)은 11.8%이며, 업체수증가율은 11.7%임. 즉 업체당계약액은 1990년대 이후 큰 변화가 없다는 의미임

합건설업의 계약액이 증가하지 않는 한 전문건설업의 성장세도 지속되기는 어려움

- 건설산업에서 하도급을 통한 분업이 가속화되면서 전문건설업 내의 하도급공사 비중이 크게 증가하였음. 2010년 전문건설업 하도급 계약액은 약 54.3조원으로 전문건설업 전체 계약액 대비 72%이며⁶⁾, 종합건설업 계약실적의 52.6%로 크게 증가함
- 그러나 건설공사 구조상 종합건설업체의 직영시공과 자재비 비중을 미루어볼 때, 하도급비율은 더 이상 증가하기 어려움



자료 : 전문건설업 및 종합건설업 통계연보 각년도

[그림-3] 전문 및 종합건설업 계약액 추이 및 하도급 비율

- 전문건설업에서 하도급의 비중이 높다는 것은 필연적으로 원도급을 수행하는 종합건설업의 경기흐름을 동행 또는 후행적으로 따라갈 수밖에 없다는 의미임
 - 지금과 같은 건설경기 침체가 지속된다면 전문건설업 역시 지금까지와는 다르게 성장의 한계에 직면할 가능성이 매우 큼
 - 따라서 지속가능한 성장과 발전을 위해서는 새로운 시장의 개척이 필요하며, 그 기회 대상이 해외시장임

6) 전문건설업 내의 하도급공사 비중은 1970년대 30%대에서 1980년대에는 50%를 넘어섰고, 2000년대 이후에는 70% 이상을 차지하게 됨

3) 국내시장의 수익성 악화

- 국내 건설시장은 정체되거나 침체되고 있는 반면, 건설업체수는 지속적으로 증가하면서 업체간 과당경쟁으로 인한 저가투찰 등이 만연되어 국내 건설공사 수익성은 악화되고 있는 실정임
- 정부의 입·낙찰제도 역시 건설공사 수익성 악화의 요인으로 작용하고 있는데, 최근 들어 최저가낙찰제도의 비중 증가로 인한 낙찰율의 하락 등은 건설업계의 수익성 저하의 원인임
 - 2005년 약 15%의 비중이었던 최저가낙찰제는 최근 들어 60%에 육박하고 있으며, 낙찰률 역시 예정가격과 큰 괴리를 보이고 있음⁷⁾
- 그 결과 건설업계의 수익성은 해마다 저하되고 있음. <표-4>는 건설업의 경영지표를 보여주고 있는데, 모든 부문에서 건설업의 지표가 악화되고 있음
 - 건설업은 제조업은 물론 전 산업에 비해 성장성, 수익성, 안정성이 떨어지는 것으로 나타남. 특히 성장성과 수익성의 경우 3년 연속 감소하였는데, 2010년 매출액증가율은 -0.6%, 매출액세전순이익률은 1.8%로 각각 조사되어 저성장, 저수익 구조가 고착화될 우려가 있음

<표-4> 건설업 주요 경영지표

(단위 : %)

구 분		'08	'09	'10	제조업('10)	전 산업('10)
성장성	매출액증가율	13.8	10.7	-0.6	17.5	14.5
	총자산증가율	15.6	7.0	3.4	11.7	9.6
수익성	매출액영업이익률	4.5	4.5	3.7	6.9	5.9
	매출액세전순이익률	3.3	2.9	1.8	7.0	5.5
안정성	부채비율	149.4	149.4	144.4	101.5	114.8
	차입금 의존도	30.2	29.4	29.1	25.5	28.2

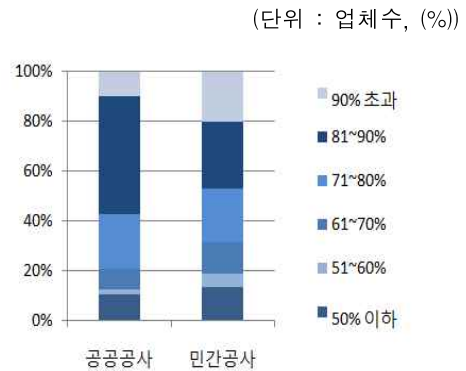
자료 : 한국은행 「2010년 기업경영분석」

7) 최저가공사의 2009년 평균 낙찰률은 73%로 낙찰률이 가장 낮았던 2004년 59.4%에 비해 개선된 것으로 보일 수도 있으나, 실적공사비 적용의 확대와 표준품셈의 개정 등으로 예정가격 자체가 15% 가량 낮아지면서 실제 낙찰률은 오히려 낮아지고 있다는 의견이 있음

- 전문건설업 역시 과당경쟁에 따른 저가투찰로 인한 문제가 심각함. 특히 하도급공사의 경우 실행공사비보다 낮은 금액으로 공사를 수주하는 경우가 잦은데, 이는 결국 부실시공으로 이어질 우려가 높음
- <표-5>는 2010년 전문건설업체의 원도급 공사금액 대비 하도급 공사금액을 보여주고 있음
 - 전문건설공사의 하도급시장에서는 저가수주가 심각한데, 설문에 응답한 업체 중 하도급 공사금액 수준이 80% 이상인 경우는 공공공사가 57%, 민간공사는 46.7%로 각각 조사됨
 - 즉, 절반 가량의 전문건설업체가 적정수준 이하의 금액으로 하도급공사를 수행하고 있는 것임. 이는 업체의 수익성 악화와 부실로 이어짐

<표-5> 원도급 공사금액 대비 하도급 공사금액 수준

구 분	공공공사	민간공사
50% 이하	47(10.7)	62(13.5)
50~60%	8(1.8)	25(5.4)
60~70%	38(8.6)	59(12.8)
70~80%	96(21.8)	99(21.5)
80~90%	209(47.5)	122(26.5)
90% 초과	42(9.5)	93(20.2)
합 계	440(100.0)	460(100.0)



자료 : 대한전문건설협회, 전문건설업 실태조사 분석 보고서, 2011

2.2 해외 건설시장 지속적 확대

1) 해외건설시장 규모 및 동향

- 2000년대 이후 세계 건설시장은 플랜트 발주의 증가, 개발도상국의 인프라 구축 및 주택건설 확대 등으로 성장세를 유지해 왔음
 - 2000년대 초부터 시작된 고유가가 2008년까지 이어지면서 중동 및 아프리카 산유국의 플랜트 시설 발주가 증가하였음
 - 또한 중국, 인도 및 동남아 등 개발도상국의 인프라 구축이 확대되고, 동

- 유럽, CIS국가들의 해외자본 유치 등으로 사회기반시설 및 자원개발 사업이 활성화됨
- 2007년 말 글로벌 금융위기와 최근 유럽을 중심으로 한 재정위기로 세계적인 경기침체가 우려되고 있어 기존 선진국을 중심으로 건설시장 위축이 우려됨
 - 그러나 여전히 아시아지역 건설시장의 성장세가 견조할 것으로 예상되며 중동, 아프리카, 남미지역 역시 꾸준한 성장세를 보일 것으로 전망됨
 - 세계 건설시장 규모는 2009년 기준 약 8조달러이며, 해외 건설시장⁸⁾은 세계 건설시장의 약 6%인 5천억달러로 추정됨.⁹⁾ 또한 해외 건설시장은 각국의 건설시장 개방 확대와 원전, 고속철도, 도시개발 등 부가가치가 높은 상품의 확산으로 향후 세계 건설시장보다 높은 성장률을 보일 것으로 전망됨
 - 특히 신흥국이 향후 세계 건설시장 성장을 주도할 것으로 전망됨
 - 신흥국 건설시장은 도시화, 사회간접자본 확충 등으로 2020년까지 선진국 시장의 약 2.5배인 연평균 6.5%의 성장이 예상됨. 이에 따라 2015년에는 신흥국 건설시장이 선진국 시장을 추월할 것으로 전망됨
 - 우리나라 건설업체가 주로 진출한 중동, 아시아, 아프리카 지역 역시 건설시장이 유망함. 특히 중동지역의 경우 인프라 및 신도시 건설 외에 신성장동력 확보를 통한 석유산업 의존도 축소를 위해 석유화학 등의 플랜트를 지속적으로 확충하고 있기 때문임

<표-6> 세계 건설시장 규모 및 전망

(단위 : 십억달러, %)

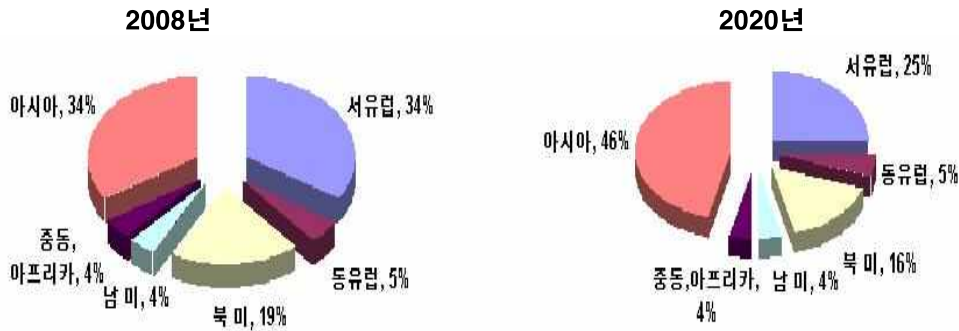
구 분		2008년	2020년	연평균성장률
세계 건설시장	전 체	7,500	12,700	4.5%
	선 진 국	4,200	5,700	2.6%
	신 흥 국	3,300	7,000	6.5%

자료 : Global Construction Perspectives & Oxford Economics, Global Construction 2020

8) 해외 건설시장은 세계 건설시장 중 외국 건설업체에 참여가 개방되어 있는 시장을 의미함

9) 해외건설협회(2010), 2009 수주실적 현황과 전망

- 따라서 향후 지역별 건설시장의 규모도 변모할 것으로 보임. 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



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

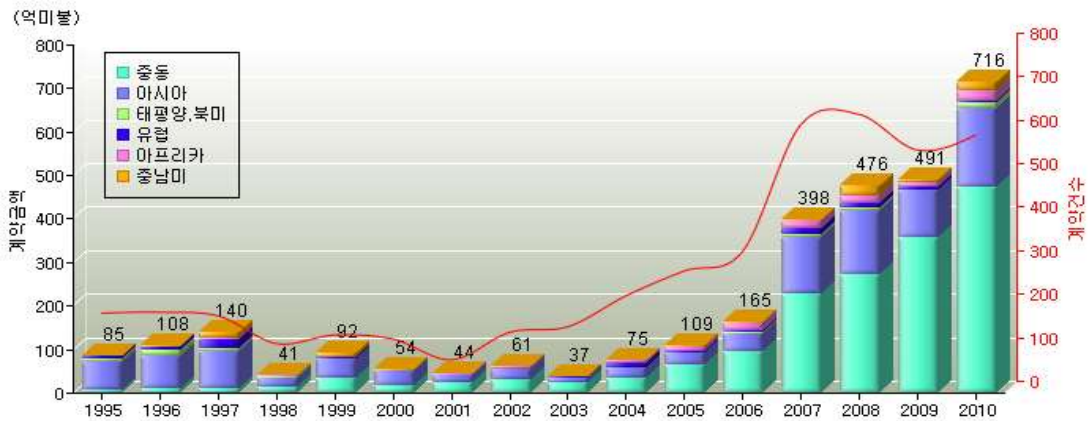
[그림-4] 지역별 건설시장 규모 변화 전망

2) 해외건설 수주현황

- 우리나라는 1965년 해외건설시장에 최초¹⁰⁾로 진출한 이후 2010년까지 총 4,609억불을 수주함
 - 이 중 중동과 아시아지역의 수주금액은 각각 2,524억불(61.4%)과 1,136억불(29.2%)로 우리나라의 가장 큰 해외건설임
- 2000년대 중반 이후 중동 등 산유국의 발주 증가와 국내 건설시장의 침체 및 수익성 악화는 우리 기업의 해외시장 진출로 이어졌음
 - 그 결과 2005년 이후 100억달러 이상의 수주 규모를 꾸준히 유지해오고 있으며, 2010년에는 716억달러를 수주하여 역대 최고의 수주액을 경신하였음
 - 특히 2008년 이후 세계적인 경제위기로 인한 해외건설경기 침체가 우려되었고, 실제 수주건수도 감소하였으나, 대규모 프로젝트의 수주로 수주액은 오히려 크게 증가하는 양상을 보임

10) 1965년 현대건설이 태국 고속도로 공사(540만불)로 최초 진출

- 수주건수가 감소하였음에도 불구하고 수주금액이 증가한 것은 건당 규모가 큰 플랜트공사 수주가 증가하였기 때문인데, 플랜트공사가 대형건설업체 중심으로 수주가 이루어짐을 미루어볼 때 상대적으로 중소건설업체의 수주는 감소하고 있음을 알 수 있음



자료 : 해외건설협회

[그림-5] 해외건설 계약액 추이

- 한편, 해외건설공사의 호황으로 인해 해외건설공사의 수출기여도는 해마다 크게 증가하여 2010년 15.3%로 사상 최고를 기록함
 - 이는 국내 수출 주력상품인 조선(471억불)이나, 자동차(318억불), 반도체(515억불)의 수출금액을 넘어서는 수치임
 - 국내에서 건설투자 및 수주액이 감소하는 것과는 대조적으로 해외건설시장에서는 상당히 선전하고 있음

<표-7> 해외건설공사 수출기여도 추이

(단위 : 백만불, %)

년도	수출실적	해외공사수주	기여도
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
2009	363,534	49,148	13.5
2010	466,384	71,582	15.3

자료 : 관세청, 해외건설협회

- 그러나 우리나라 해외건설 수주는 특정 지역과 특정 공종에 지나치게 편중되어 있는 문제점이 있음 (표-8 참조)
 - 우리나라 해외건설은 1980년대에 중동, 1990년대에 아시아, 2000년대에는 다시 중동지역을 중심으로 해외건설공사가 주로 이루어지고 있음
 - 그러나 최근 들어 건설수주는 지나치게 중동지역에 편중되어 있음. 2000년대 들어 중동에서의 해외건설 수주 비중이 50%를 상회하기 시작하였고, 2009년에는 73%까지 이르렀음
 - 수주액 기준으로 공종 역시 최근들어 플랜트공사로 크게 편중되어 있음. 1980년대까지는 건축과 토목 위주였으나, 1990년대 이후 플랜트 중심으로 전환되어 2010년에는 플랜트건설의 수주비중이 전체의 80%를 점유함

<표-8> 지역 및 공종별 해외건설 수주추이

(단위 : 억불, %)

연 도		~2005	2006	2007	2008	2009	2010
수주지역	중동	1,150	95	228	272	357	472
	전체	1,962	165	398	476	491	716
비 중		59%	58%	57%	57%	73%	66.0%
수주공종	플랜트	614	109	253	268	357	573
	전체	1,962	165	398	476	491	716
비 중		31%	66%	64%	56%	73%	80.0%

자료 : 해외건설협회

- 해외건설공사 수주형태별 계약액 추이를 살펴보면 <표-9>와 같음
 - 2005년까지 우리나라 해외건설공사 수주는 원청이 단독이나 합작으로 진출하는 경우가 가장 많았고, 하청단독으로 진출하는 경우도 10.8%로 적지 않은 수준이었음
 - 그러나 2000년대 중반이후 원청단독 및 합작공사의 비중은 증가하는 반면, 하청공사의 경우 그 비중과 금액이 정체 또는 감소하고 있음. 특히, 2010년의 경우 원청단독으로 수주하는 경우가 591억불로 전체 수주액의 84%를 차지하고 있으며, 원청합작이 14%가량임. 즉 해외건설공사의 경우 대부분이 대형 원도급업체를 중심으로 이루어짐을 알 수 있음

- 2010년 하청단독과 하청합작으로 수주되는 비중은 전체 해외공사의 2%로 그 규모는 미비함. 또한 하청단독과 하청합작의 비중과 그 금액이 최근들어 오히려 감소하고 있어, 해외공사에서 양극화가 심화되고 있는 실정임

<표-9> 수주형태별 해외건설 수주추이

(단위 : 억불, %)

구 분	~2005	2006	2007	2008	2009	2010
원청단독	1370	111	304	352	377	591
원청합작	369	50	72	87	102	116
하청단독	211	2.8	1.2	3.3	1.3	0.9
하청합작	1.3	0.4	1.0	0.4	0.06	0.08

자료 : 해외건설협회

- 발주형태별 해외건설공사 계약액 추이를 살펴보면 <표-10>과 같음
 - 2005년 이전까지만 해도 해외건설공사 수주의 발주형태는 주로 지명경쟁이나 수의시담으로 이루어지는 경우가 많았음
 - 그러나 최근 들어 공개경쟁을 통한 발주가 크게 증가하는 것으로 나타났음. 공개경쟁을 통한 발주 증가는 2006년 이후 가파르게 증가하여 2010년에 수주한 공사의 59%나 차지함
 - 해외건설시장 규모가 확대되고 참여하는 글로벌 건설업체가 늘어나면서 발주형태 역시 공개경쟁의 방식으로 변모하는 추세임. 따라서 해외건설시장에서 경쟁력을 유지하기 위해서는 기술, 가격, 프로젝트관리 등 종합적인 경쟁력을 보유하여야 가능함

<표-10> 발주형태별 해외건설 수주추이

(단위 : 억불, %)

구 분	~2005년	2006년	2007년	2008년	2009년	2010년
공개경쟁	348	46	114	168	242	424
지명경쟁	956	68	109	173	161	165
수의시담	551	33	146	98	85	114
개발형	107	17	28	38	4	13

자료 : 해외건설협회

2.3 국·내외 건설시장 종합

- 국내 건설경기는 침체 상황임. 건설업 성장률, 투자, 수주, 고용 등 주요 지표들의 하락세가 뚜렷함. 또한 한정된 국내시장에서 건설업체는 지속적으로 증가하여 저가수주 등 가격경쟁이 치열하여 건설수주환경이 매우 악화되어 있는 상황임. 이 결과 건설기업의 수익성은 악화되는 악순환이 진행 중에 있음
- 반면, 해외건설시장의 호황은 지속되고 있음. 2000년대 중반 이후 중동 등 산유국의 발주 증가와 국내 건설시장의 침체 및 수익성 악화는 우리 기업의 해외시장 진출로 이어졌음
 - 우리나라 해외건설 수주는 2005년 이후 100억달러 이상의 수주 규모를 꾸준히 유지해오고 있으며, 2010년에는 716억달러를 수주하여 역대 최고의 수주액을 경신하였음
- 이러한 건설산업의 환경변화는 국내 건설기업의 해외진출을 가속화하였고, 전문건설업체와 같은 중소건설업체 역시 해외에서 활로를 모색하는 계기가 됐음



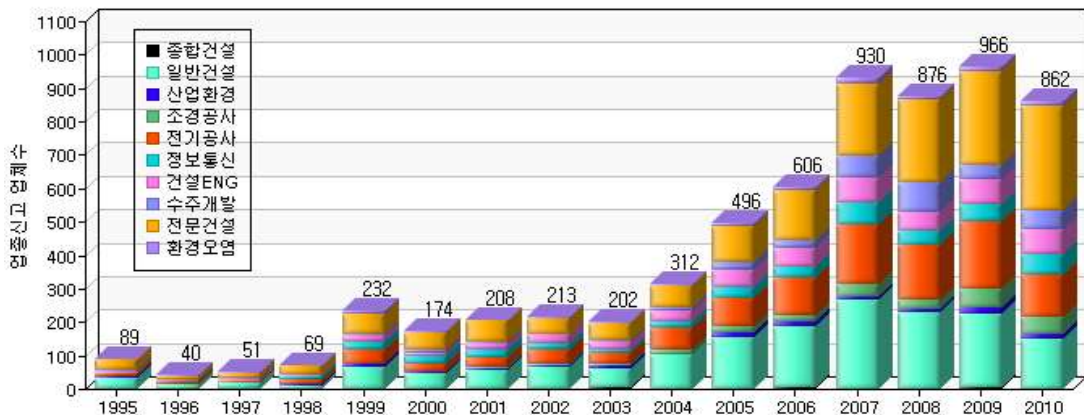
[그림-6] 국내·외 건설산업 환경

3. 전문건설업 해외진출 현황 및 문제점

3.1 전문건설업 해외진출 현황

1) 중소기업 해외진출 현황

- 2000년대 중후반 들어 해외건설부문의 급성장세와 더불어 중소기업 해외진출을 위한 노력과 관심이 커지고 있음. 또한 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



자료 : 해외건설협회

[그림-7] 해외건설업 신고현황

- 중소기업 해외진출이 활성화 되면서 해외건설협회에 신고된 중소기업체는 해외진출 업체의 전체 95% 이상 비중을 차지하고 있음
- 해외건설협회에 등록된 중소기업체는 4,883개사로 7,634개 업종을 등록하고 있음. 업체당 평균 1.6개의 업종을 등록함
- 전문건설업은 1,468개사에 3,240개 업종을 등록하여 업체당 평균 2.2개의 업종을 등록함

- 신고한 중소기업체 중 실제 해외에 진출한 성공한 업체는 806개사로 전체의 17% 가량이며, 업종별 해외진출 현황을 살펴보면 일반건설업이 194개사, 전문건설업 254개사, 전기공사업 186개사 등임
- 한편, 전문건설업은 1,468개 업체 중 254개 업체가 진출하여 실제 17%만이 해외건설 수주에 성공한 것으로 나타났음

<표-11> 중소기업체 해외건설 업종신고 현황

(단위: 개)

구분	합계	종합 건설	일반 건설	전문 건설	전기	정보 통신	건설 ENG	수주 개발	환경 오염
업종신고	7,634	2	1,642	3,240	1,129	397	493	336	73
신고업체	4,883	2	1,543	1,468	904	159	406	315	19
진출업체	806(17%)	1(50%)	194(13%)	254(17%)	186(21%)	17(11%)	116(29%)	24(8%)	2(10%)

주 : 신고업체는 대표업종을 기준으로 구분하였으며 신고업종을 반납한 업체는 제외
2011년 10월 기준

자료 : 해외건설협회 중소기업수주지원센터

- 중소기업체의 해외건설공사 수주 누계금액은 495.7억달러로 전체 수주액 42,085억불의 11.8%를 차지하며, 계약건수는 4,134건으로 전체 계약건수 7,784건의 53.1%임
- 중소기업체의 수주액은 2006년 13억달러에서 2007년 67억달러로 전년에 비해 5배 이상 증가했음. 진출국가와 진출업체 역시 증가 추세로 해외건설에서 중소기업체의 비중이 높아지고 있음.
- 그러나 2008년 이후 수주건수의 증가와는 대조적으로 수주액은 감소하기 시작하여 2010년에는 47억달러로 상승세가 주춤한 상황임. 전체 해외건설 수주액이 증가한 것에 비추어 보면 해외시장에서 중소기업체의 분발이 필요한 시점임
- 중소기업체의 해외진출은 수주금액으로는 대기업에 비해서 상대적으로 미진하지만, 공사건수 비중으로 보면 상당한 기여를 하고 있음. 특히 고무적인 것은 중소기업체의 해외진출이 최근 지속적으로 증가하고 있어 향후 국내 건설경기 침체를 상당히 완화하는 역할을 할 수 있다는 것임

<표-12> 중소건설업체 해외건설 수주현황

(단위: 백만불)

구분	합계	~2005년	2006년	2007년	2008년	2009년	2010년
계약금액	49,573	24,102	1,335	6,700	7,214	5,510	4,712
계약건수	4,134	1,739	257	459	548	525	608
진출국가	107	69	40	60	65	70	74
진출업체	889	303	132	228	303	348	336

자료: 해외건설협회 중소기업수주지원센터

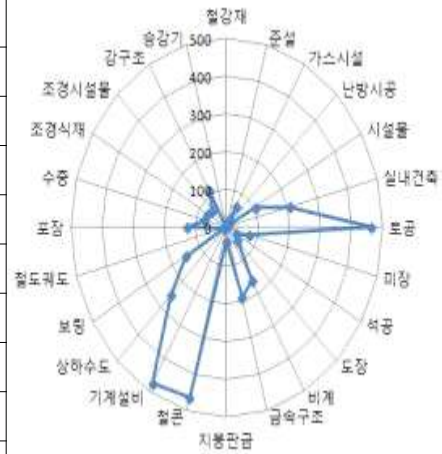
2) 전문건설업체의 해외수주 현황

- 국내 건설공사에서 전문건설업의 시장규모는 2010년 말 기준 74.8조원으로 건설산업에서 차지하는 규모와 위상이 상당하나, 해외에서는 경험 및 자본력 취약 등으로 그간 해외실적이 크지 않았음
- 그러나 최근 해외건설 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
- 전문건설업 해외건설업 신고업체수와 신고업종 현황을 살펴보면, <표-13>과 같음
 - 신고 업종은 기계설비공사업이 476개사로 가장 많았고, 토공사업이 467개, 철근콘크리트공사업이 466개, 상하수도공사업이 255개, 실내건축공사업이 211개 순임. 이는 국내 전문건설업의 업체수 및 수주액과 약간의 변동은 있지만, 대체적으로 비슷한 상황임
 - 또한, 신고업체가 1,468개사이며, 신고업종이 3,240개로 업체당 평균 2.21개의 해외건설 업종 신고를 한 것으로 나타남. 국내에서 전문건설업의 업체당 면허보유수가 1.47임을 감안할 때, 해외건설업에 등록된 전문건설업체는 상대적으로 전문건설업 면허를 다수 보유한 중대형 업체일 가능성이 큰 것으로 판단됨

<표-13> 전문건설업 해외건설 신고현황

(단위: 개사)

신고업종	업체수 (대표업종)	신고수
철강재설치공사업	4	6
준설공사업	7	18
가스시설시공업	49	62
난방시공업	3	12
시설물유지관리업	55	106
실내건축공사업	189	211
토공사업	392	467
미장.방수.조적공사업	32	74
석공사업	16	36
도장공사업	23	50
비계.구조물해체공사업	38	163
금속구조물.창호공사업	94	191
지붕판금.건축물조립공사업	17	37
철근.콘크리트공사업	62	466
기계설비공사업	311	476
상.하수도설비공사업	26	255
보링.그라우팅공사업	33	152
철도.궤도공사업	6	8
포장공사업	7	126
수중공사업	12	74
조경식재공사업	45	70
조경시설물설치공사업	12	65
강구조물공사업	35	112
승강기설치공사업	-	3
총 계	1,468	3,240



주 : 업체수는 대표업종을 기준으로 구분

자료 : 해외건설협회

- 한편, 해외건설공사 수주에 대한 전반적인 관리는 국토해양부와 해외건설협회가 담당하고 있으며, 종합 및 전문건설업체로 별도 구분없이 수주관리를 하고 있어 전문건설업체의 현황을 파악하기에는 일정한 한계

가 존재함. 또한 일부 전문건설업체의 경우 해외건설협회에 신고하지 않고 해외에서 국내 종합건설업체의 직영형태로 공사를 수행하는 경우도 적지 않음¹¹⁾

- 다만, 본 연구에서는 중소건설업체의 해외건설 실적 중에서 하청단독 및 하청합작의 합산을 전문건설업체의 수주현황으로 가정하고 이에 대한 현황을 제시하고자 함. 실제로 대부분의 전문건설업체가 중소기업에 해당되며, 해외공사에서 국내 종합건설업체의 하도급 공사를 주로 수행하기 때문임. 한편 이는 전문건설협회와 대한설비협회 등에서 추산한 해외건설 수주액과 큰 오차가 없음¹²⁾
- <표-14>를 보면 알 수 있듯이 2010년까지 전문건설업의 해외건설공사 수주 누계액은 약 129억불이며, 공사건수는 1,184건, 해외진출 업체는 436개사로 추정됨
 - 2006년 이후 전문건설업의 수주액과 공사건수, 진출업체는 꾸준히 증가하였으며, 2010년에는 수주금액 29억불, 공사건수는 303건, 진출업체는 187개사로 나타나고 있음
 - 고무적인 것은 전체 해외건설 수주액이 증가하는 반면, 중소건설업체의 수주액은 전반적으로 감소하였는데, 전문건설업의 해외건설 수주액은 2005년 이후 지속적으로 증가하고 있다는 점임
 - 한편, 전문건설업의 해외공사 수주형태는 하청단독으로 진출하는 경우가 대부분이며, 전문건설업체 중 일부가 원청단독, 원청합작, 하청합작 등의 형태로 해외에 진출하고 있음

11) 전문건설업체 중 일부는 실제 해외건설공사에 참여하여 하도급공사를 수행하고 있으나, 현지의 복잡한 제도(현지 설립법인이 있어야만 하도급 참여 가능 등), 발주자의 기피 등의 이유로 원도급자의 직영형태로 공사를 수행하는 경우가 있음

12) 해외건설협회의 통계에는 각 업종별 수주현황이 나타나지 않고 있는 실정임

<표-14> 전문건설업체 해외건설 수주현황

(단위: 백만불)

구 분		합 계	~2005년	2006년	2007년	2008년	2009년	2010년
계 약 금 액	합 계	49,573	24,102	1,335	6,700	7,214	5,510	4,712
	원청단독	35,417	18,342	631	5,708	5,381	3,522	1,835
	원청합작	1,304	115	362	210	401	214	51
	하청단독	12,563	5,478	328	765	1,407	1,740	2,846
	하청합작	341	168	14	18	25	33	83
공 사 건 수	합 계	4,132	1,739	257	458	548	523	607
	원청단독	2,829	1,411	179	320	349	296	274
	원청합작	119	14	11	28	30	21	15
	하청단독	1,125	299	62	108	166	202	288
	하청합작	59	15	5	2	3	4	30
진 출 업 체	합 계	941	363	132	228	303	348	336
	원청단독	644	282	84	154	194	199	165
	원청합작	92	17	10	24	31	18	18
	하청단독	407	132	46	88	113	164	183
	하청합작	29	13	5	5	6	7	4

자료: 해외건설협회 중소기업수주지원센터

3.2 전문건설업 해외진출 애로점

- 전문건설업체의 해외진출 및 수주액은 꾸준히 증가하고 있으나, 여전히 해외진출에는 여러 어려움이 존재함
- 전문건설업체가 해외시장에 진출하여 성공하고 지속가능한 수주활동을 유지하기 위해서는 기존 진입기업들과 경쟁에서 살아남아야 하고, 현지의 문화와 제도에 대한 이해 및 발주자의 특성 파악 등 다방면의 노력이 요구됨
 - 그러나 전문건설업체와 같은 중소기업체는 다음과 같은 한계점이 있음. 먼저 시장구조상 전문건설업이 속한 산업은 진입장벽이 낮아 경쟁자의 수가 많으며, 대기업에 비해 상대적으로 협상력이 약하기 때문에 구조적으

- 로 낮은 수익성에서 벗어나기 어려움. 또한 생존주기 상 대부분의 전문건설업체는 초기단계에 위치한 경우가 많아 조직의 안정성이 낮아 사멸율 역시 높은 특징을 가지고 있음
- 특히 건설업의 경우 수주산업이라는 특징과 하도급을 통해 공사가 진행되는 측면에서 종합건설업체와 전문건설업체 간의 차이는 더욱 극명하게 나타날 수밖에 없음. 이 과정에서 원·하도급자 간의 수직적인 관계가 형성되어 전문건설업체는 해외 건설산업에서 역시 지속적으로 약자로 남을 수밖에 없는 구조적 한계가 존재함
- 또한 전문건설업체가 해외건설시장에 진출하여 경쟁력 있는 기업으로 성장하기에는 당면한 문제점과 위험요인이 상존하고 있음
- 전문건설업체는 해외진출 기반이 취약하고 자체 정보수집능력이 부족하여 대형업체에 비해 효율적으로 대응하지 못함. 또한 한정된 예산과 인력으로 인해 해외시장의 정보 변화에 대처하기 어렵기 때문임
- 전문건설업체는 자금력이 취약하고 대외신인도가 낮아 해외공사 수행 시 보증서발급 등 금융부문에 큰 애로점이 있음
- 해외건설 수주 중 국내 종합건설업체의 하도급으로 참여하는 공사의 경우 국내와 마찬가지로 보증에 있어 큰 어려움이 없으나, 해외시장에서 원도급 공사를 수행하거나, 외국업체의 하도급을 수행하는 경우에는 전문건설업체가 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 중소기업의 접근은 현실적으로 제한되어 있는 실정임
 - 또한 국내에서 실질적으로 전문건설업체의 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 전문건설업체와 같은 중소기업업체 지원에 관한 제도적 장치가 충분하지 못했음. 최근 시장개척자금과 같은 중소기업업체를 위한 지원제도가 있으나, 홍보부족 등으로 활성화되지 못하고 있음
- 다음 <표-15>는 중소기업업체의 해외진출 애로사항을 조사한 것으로, 정부차원의 지원 부족, 각종 보증발급 등 금융애로, 정보수집 어려움 등이 애로사항으로 지적되고 있음

<표-15> 중소기업업체 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, 중소기업업체의 해외진출 활성화 방안, 2006

- 한편, 중소기업업체의 해외진출에 있어 기업 내부의 장애요인과 애로점을 조사한 결과는 <표-16>과 같음
 - 중소기업업체의 경우 계약서류 작성 및 번역, 설계변경 등 클레임, 현지법인 설립 등 현지제도 정보부족 등에 어려움이 큰 것으로 나타남

<표-16> 중소기업업체 주요 장애요인

순위	내용 및 빈도
1	계약서류 작성 및 번역 문제 (20)
2	설계변경, 대금미지급 등 관련 클레임 법률문제 (9)
3	현지법인 설립 및 추진절차, 세금 등의 문제 (7)
4	진출국 현지여건 및 리소스(기자재, 장비, 인력) 등 수급여건 문제 (6)
5	사업타당성, 현지 안정성 등 국가리스크 문제 (5)

자료: 국토해양부, 해외공사 수행매뉴얼 작성 연구, 2010

4. 전문건설업체 해외시장 진출 활성화 방안

4.1 중소기업 지원제도 현황

1) 해외건설 시장개척사업 자금 지원

- 현행 해외건설을 지원하고 있는 법령 및 제도 중 중소기업체들을 대상으로 하거나, 중소기업체를 우선 지원하도록 명시된 제도는 많지 않음. 대표적 지원책으로 국토해양부는 해외건설협회에 위탁하여 해외건설 시장개척사업을 진행하고 있음
 - 시장개척사업의 지원범위는 미진출 국가나 수주실적이 미진한 지역의 프로젝트에 대해 지원하고 있음. 구체적으로 해외건설 수주누계액이 4억불 미만 국가, 국토해양부장관이 전략적으로 참여가 필요하다고 인정하는 국가, 미개척 다국적기업이나 국영석유회사의 프로젝트 등임
 - 지원대상은 해외건설사업 수주와 관련된 프로젝트 타당성조사 사업 및 발주처 인사초청, 방한 연수 등에 대해 지원함. 또한 현지 수주교섭과 조사활동 등에 대해서도 일정부분 지원하고 있음
 - 지원금액에 있어서는 건당 최고 2억원까지 지원해주고 있으며, 중소기업에 대해서는 대기업보다 높은 비율로 지원해주고 있으며, 단독진출에 비해 공동진출의 경우 지원 비율이 높음

<표-17> 해외건설 시장개척 사업의 지원내용

시장개척사업	국토해양부, 해외건설협회
지원범위	<ul style="list-style-type: none"> ○ 미진출 국가의 프로젝트 ○ 수주실적이 미진한 지역의 프로젝트 등
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
지원금액	<ul style="list-style-type: none"> ○ 건당 지원한도액은 2억원 이내임 ○ 대기업 단독(40%이내), 중소기업 단독(70%이내) ○ 대기업과 중소기업 공동(각각 50, 80%이내), 중소기업간 공동(80%이내)

자료: 해외건설협회

- 2003년부터 운영되어 온 시장개척사업은 그 지원규모가 약 140억으로 미미했음에도 불구하고 지원사업의 수주실적이 31개사 51건 31억불이라는 놀라운 성과를 이루어냈음
 - 그러나 홍보부족 등으로 중소기업의 경우 제도에 대한 인식이 낮아, 실제 집행된 금액에서 중소기업의 비율은 상대적으로 높지 않은 편임
 - 최근 들어 중소기업의 시장개척자금 지원이 늘어났으나, 해외건설협회에 신고된 중소기업이 95% 이상임에 반해 시장개척자금의 중소기업 지원비율은 60.2%(2009년말 기준)에 그치고 있음
 - 시장개척자금으로 배정되는 예산이 한정되어 있어 업체당 지원액이 크지 않음. 2005년 이후 평균적으로 업체당 지원액은 3천만원 내외에 불과함
 - 시장개척자금의 특성상 해외진출 초기 정보수집능력과 해외 네트워크가 부족한 중소기업에 집중 배정될 필요가 있음

<표-18> 연도별 시장개척자금 현황

(단위: 억, 개사, 건)

구분	합계 (2003-2011년)	2005년	2006년	2007년	2008년	2009년	2010년	2011년
지원금액	139.8억	9.5억	9.5억	19.5억	20억	23억	23억	21.8억
업체수	224	32	41	61	58	68	87	57
업체당 지원액	0.62억	0.30억	0.23억	0.32억	0.34억	0.34억	0.26억	0.38억
지원건수	452	34	40	60	58	64	82	54
국가수	86	21	25	32	31	35	45	34

자료: 해외건설협회

2) 공적개발원조 자금 활용

- 공적개발원조(ODA: Official Development Assistance)란 해외 인프라 개발사업에 이용되는 자금으로 공여국 정부가 개도국의 경제개발 및 복리증진을 위하여 개도국 정부 또는 국제기구에 제공하는 원조자금임
 - 우리나라 ODA 체계는 무상원조인 무상자금협력과 기술협력, 유상자금협력인 대외경제협력기금(EDCF)가 있음. 이중 기술협력은 한국국제협력단(KOICA)이 EDCF는 한국수출입은행이 집행을 담당하고 있음

- 공적개발원조는 본래의 취지가 해외건설 지원과 관련이 없지만 해외건설의 중요한 자금원으로 활용되고 있으며, 특히 중소건설업체가 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. 2010년 개발조사사업으로 집행한 금액은 약 159억원으로, 개발조사 자금은 주로 중소건설업체 중 설계, 감리 등을 수행하는 업체가 수혜를 볼 수 있음

<표-19> KOICA 분야별 지원실적

(단위: 백만원)

구 분	2007년	2008년	2009년	2010년
프로젝트	106,599	126,109	178,758	333,721
개발조사	7,924	16,438	8,749	15,858
연수생초청	25,279	32,822	30,338	36,636
기 타	111,284	120,172	137,902	138,516
합 계	251,086	305,541	355,747	524,731

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 자금의 지역별 지원실적을 보면 아시아지역이 67.4%로 가장 많았고, 유럽, 아프리카, 중남미, 중동의 순이었음
 - 우리 정부의 EDCF 자금 지원은 개발도상국의 해외건설 자금원으로 활용되며, 우리업체의 수주와도 크게 직결되기 때문에 의미가 있음

<표-20> EDCF 자금종류별 승인현황

(단위: 백만원)

연 도	집행액 총계	개도국 차관				
		아시아	유럽	아프리카	중남미	중동
2005	164,250	108,650	90	25,176	5,934	24,401
2006	136,079	66,527	28,497	24,120	9,740	7,194
2007	155,335	102,495	14,452	20,383	17,051	954
2008	237,136	135,132	16,326	37,282	38,934	9,462
2009	312,814	197,821	45,807	36,020	32,521	645
2010	410,698	305,600	39,475	44,855	12,907	7,862
총누계 (1987-2010)	2,733,828	1,842,441	346,890	305,732	163,658	65,358
비 중	-	67.4%	12.7%	11.2%	6.0%	2.4%

자료 : 한국수출입은행 ODA 통계

3) 해외건설협회 지원제도

- 해외건설협회는 중소기업수주센터 운영을 위해 중소기업수주센터를 별도로 운영하며, 교육, 상담 등의 지원 프로그램을 운영 중에 있음
- 해외건설협회 중소기업수주센터에서는 2006년부터 국토해양부의 지원 하에 중소기업 및 전문건설업체를 대상으로 무료로 일반 상담 및 전문가 상담 프로그램을 운영함
 - 전문가 상담의 경우 분야별 33인의 자문위원으로 구성되어 있으며, 중소기업 및 전문건설업체는 별도의 비용없이 이용할 수 있음. 특히 필요할 경우 자문위원을 대동하고 현지 출장도 가능하며, 비용도 일부 지원하고 있음

<p>※ 일반상담 (내부인력)</p> <ul style="list-style-type: none"> · 현지법인 설립절차 및 신고 · 신시장개척지원자금 활용 · 시장동향 등 진출국 상담 · 해외공사 실적관련 상담 · 보증발급 및 사업성평가 · 공사수행단계별 상황보고 · 기자재 반출입(무환반출) 확인 	<p>※ 전문가 상담 (외부 자문위원)</p> <ul style="list-style-type: none"> · 계약/클레임/법률 상담 · 프로젝트 리스크 상담 · 보증/금융관련 상담 · 시장개척 및 F/S 상담 등
---	---

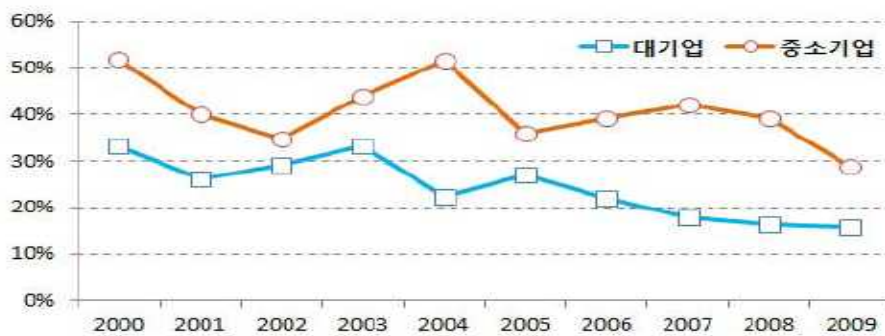
- 현지 지원업무 프로그램 역시 활용이 가능함
 - 전문가 상담을 통해 자문을 받고 있는 업체에서 동일한 사안으로 현지에서 자문위원의 기술지원을 필요로 하는 경우 자문위원의 항공료 및 체제비 50%를 500만원 한도 내에서 지원함
 - 또한 중소기업 및 전문건설업체가 현지법인 및 지사를 설립하고자 할 때 진출국의 조세, 금융, 고용 등 제도와 관련된 문제 발생을 미연에 방지할 수 있도록 현지 법률자문비용을 100만원 한도 내에서 지원하며, 기술력이 우수한 중소기업이 현지에서 발주처를 상대로 기술시연회를 개최시 홍보자료 제작, 통역, 차량 및 행사장 임대 등에 소요되는 비용 역시 지원가능함
- 이밖에도 해외건설협회에서 시행하는 교육훈련 사업 프로그램 역시 해외진출 초기 업체에 활용도가 높음
 - 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

4.2 전문건설업체 해외진출 활성화 방안

1) 기업 자체 경쟁력 제고

- 전문건설업체에게 해외시장은 새로운 성장의 기회이자 동시에 국내건설시장에 비해 매우 높은 수준의 리스크 역시 존재하기 때문에 사전준비를 철저히 해야 함
 - 2000년대 중후반 들어 국내 건설기업의 해외시장 진출 시도가 급격히 늘어나면서 금융조달 문제, 현지 정보 및 리스크 평가 등의 사전 시장상황 파악도 하지 않고 개별적, 산별적 진출이 많았음

- 물론 국내 건설경기는 지속적으로 악화되어 왔고, 업체수도 급격히 증가하여 가격경쟁이 치열해져, 전문건설업체의 입장에서는 수익성이 상당히 훼손되었기 때문에 제2의 시장에 눈을 돌릴 수밖에 없는 상황이었음
 - 그러나 국내시장과는 달리 해외시장에서의 한번의 실패는 전문건설업체와 같은 중소기업에게 기업의 존망이 달려있는 중요한 문제임
- 실제로 그간 전문건설업체와 같은 중소기업의 해외시장에서 성과는 기대보다 크지 않았음 (그림-8 참조)
- 지난 10년간 국내 건설업체의 해외시장 진출이 크게 늘어나고 경험과 노하우를 통해 수익률 개선이 이루어졌으나, 중소기업의 손해공사 비중은 여전히 높은 수준임
 - 2009년 기준 대기업 수주공사의 1/5, 중소기업 수주공사의 1/3은 수익을 창출하지 못하는 사업으로 파악되었음
 - 시간이 지날수록 적자공사의 비중은 줄어들고 있으나, 사실상 전문건설업체에게 해외진출 초기 실패를 통한 경험축적의 여유가 없는 것이 현실임



자료 : 국토해양부(2010), 해외공사 수행매뉴얼 작성 연구

[그림-8] 최근 10년간 수익률 0% 이하의 공사 비중 추이

- 따라서 전문건설업체들이 해외시장에 진출하여 성공하기 위해서는 리스크를 사전에 줄일 수 있는 효율적인 전략 수립이 무엇보다 중요함

① 기술력과 공사수행능력이 기본

- 전문건설업의 기본은 특화 분야에 대한 시공능력임. 정보수집능력, 네트워크 구축이 해외건설에서 가장 중요한 요소 중 하나지만, 기본적으로

로 기술력을 바탕으로 한 공사수행능력이 부족하다면 해외건설시장에서 살아남기는 어려운 것이 현실임

- 해외진출에 성공한 대부분의 전문건설업체들은 이미 국내에서 동일/유사한 공사에 있어 탄탄한 실적과 기술력을 인정받은 업체들임
- 또한 특화된 기술과 장비의 보유는 해외에서 가장 큰 경쟁력 중 하나이며, 이는 안정적인 수익성 확보에도 큰 도움을 줌

② 설계 및 계약조건의 검증

- 설계 및 계약조건, 참여기업 등에 대한 검증의 절차를 거친 이후 공사에 참여하는 것이 바람직함
 - 해외공사의 경우 국내와는 다른 제도와 문화, 관행 등 가변적 요소가 국내공사에 비해 크기 때문에 계약 리스크를 최소화하는 노력을 지속해야 함. 자칫하면, 현지의 규제에 의한 공사지연으로 해외 진행공사가 장기적 표류상태에 놓이는 경우가 흔하기 때문임
 - 또한 계약에 있어 참여기업의 파악이 중요한데, 현지업체와의 가격경쟁이 커질 수 있는 공사는 되도록 피하고, 기술경쟁 중심의 공사에 주력하는 것이 바람직함

③ 현지 네트워크 구축 및 현지화 전략

- 해외공사의 특성상 현지에서 직접 자재나 인력을 조달하는 경우가 많기 때문에 현지 네트워크를 구축하는 것이 중요하며, 지속적인 수주활동을 위해서는 현지법인 설립 등이 필요함
 - 언어 및 기술능력이 뛰어난 노동력의 확보가 무엇보다 중요하고, 현지 하도급업체 및 자재업체 등과의 네트워크 구축이 필요함
 - 또한 지속적인 수주활동을 위해서는 현지법인 설립이 필수적인데, 이는 정보수집과 수주조사 뿐만 아니라 현지에서 발주되는 공사 중 상당수가 현지에 법인이 있어야 참여가 가능한 경우가 많기 때문임
- 현지 발주자 및 업체와의 네트워크 역시 중요함. 현지에서 성공적인 공사수행으로 신뢰가 구축될 경우 향후 공사참여에 있어 수의시담이나

지명경쟁 형태로 참여할 수 있게 되는데, 이때의 공사 수익률이 크게 향상되기 때문임

- 해외건설공사의 발주형태에 따른 공종별 수익률 분포를 살펴보면, 건축을 제외한 모든 분야에 있어서 수의시담의 형태가 수익률이 가장 좋게 나타났음. 발주형태별 수주금액은 지명입찰, 수의시담, 공개입찰 순으로 나타났으며, 수익률은 대체적으로 수의시담, 지명입찰, 공개입찰 순으로 나타났음. 이는 발주자와의 유대관계를 통해 수의시담을 이끌어 내는 것이 전체 수주형태에 있어서 작은 부분이 아니라, 수익률을 결정하는 중요한 요인이 됨을 보여줌

<표-21> 해외건설공사 발주형태별, 공종별 수익률 분포

(단위: 건, 백만불, %)

구 분		토목	건축	산업 설비	전기 통신	용역	총합계	발주자와 유대
수의 시담	수주건수	153	405	219	130	477	1,384	수익률 大 ↑ 수익률 小
	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	
	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%	

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

④ 국내 대형건설업체와의 동반진출

- 해외진출 초기 전문건설업체는 정보수집과 현지 네트워크 구축 등에 한계가 있기 때문에 국내 대형건설업체와의 동반진출을 활용하는 것이 효과적임. 이는 무엇보다 전문건설업체에게 리스크를 줄여줌
 - 국내 대기업과의 동반진출은 안정적으로 현지 상황을 파악하는 기회가 되며, 현지의 발주처 및 업체와의 네트워크 구축에도 도움이 됨
 - 또한 현지에서 성공적인 공사수행으로 신뢰가 구축되면, 함께 참여한 대형건설업체와 타 국가의 신규 진출도 용이함

- 실제로 해외진출에 성공한 많은 전문건설업체는 국내 대형건설업체와의 동반 진출에 의해서 성장하였음. 일반적으로 초기 직영형태에서 하도급, 다시 공동수급으로 이어졌으며, 일부 전문건설업체는 해외 발주처로부터 직접 원도급 수주까지 그 영역을 확대함
- 대형건설업체와의 공동진출은 수익성 향상에도 큰 도움을 줌. 중소기업이 단독진출할 경우보다 공동진출 할 경우 수익률이 향상됨

<표-22> 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

2) 정부지원 확대

① 시장개척자금의 확대

- 전문건설업체와 같은 중소기업의 해외진출 활성화를 위해서는 시장개척자금의 확대가 필요함
 - 실제 해외에 진출한 전문건설업체의 가장 큰 애로사항 중 하나가 해외정보에 대한 체계적인 사전지식의 부족인 것으로 나타났으며, 해외정보수집 및 업체 홍보 등을 위해 시장개척자금은 효율적 수단이 될 수 있을 것으로 판단됨
 - 특히 신규개척시장 및 우리기업의 진출이 많지 않은 지역의 경우 그 필요성이 더욱 크며, 일반적으로 신규개척시장은 초기 리스크가 높고 비용요구가 많아 전문건설업체의 개별적 접근이 현실적으로 어렵고, 단기간에 수주 등의 성과와 직결되기 쉽지 않은 불확실성이 있음

- 따라서 해외건설 시장개척자금의 확대 및 실질화를 통해 전문건설업체의 해외진출을 지원하는 것이 필요함
- 해외건설 시장개척 자금의 확대를 위해서는 가장 우선적으로 전문건설업체의 참여를 활성화할 필요가 있음. 현행 해외건설 시장개척자금은 중소기업체에 우선적으로 지원하고 지원금액의 한도 역시 대형업체에 비해 높게 책정되어 있으나, 정책의 적극적인 홍보부족 등으로 그 수요가 미진한 실정임
- 시장개척사업의 대상이 되는 프로젝트 범위와 지원사업 대상을 현재보다 광범위하게 설정하고, 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 중소기업체에 한해 기 진출국가에 대해서도 지원을 확대하는 방안을 검토할 수 있을 것임. 또한 지원대상에 대해서도 중소기업체의 참여를 활성화하기 위해 지원대상 범위를 현행보다 탄력적으로 운영할 필요가 있음
- 지원금액과 비율 역시 중소기업체는 현행보다 확대 적용하여 기업의 부담이 최소화될 수 있도록 정부의 지원 노력이 있어야 할 것으로 판단됨
- 다음 <표-23>은 시장개척자금 지원 개선방안을 제안한 것으로 전문건설업체와 같은 중소기업에 대한 지원범위, 대상, 금액의 확대가 주요내용임

<표-23> 시장개척자금 지원 개선방안

지원범위	<ul style="list-style-type: none"> ○ 미진출 국가 및 수주실적이 미진한 지역 프로젝트 ⇒ 중소기업체에 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 ⇒ 중소기업체의 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) ⇒ 중소기업체 지원금액 및 지원비율을 현행보다 확대 적용

- 이밖에도 수주활동 경험이 부족한 전문건설업체들을 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 건설금융/보증지원

- 건설업체가 해외에서 도급공사를 수행할 경우 국내에서 도급공사를 수행하는 경우와 마찬가지로 공사수행 단계별로 여러 가지 보증서를 발주자에게 제출하여야 함

<표-24> 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
선금금보증	10% 내외	- 선금금 수령 후 계약 불이행시 선금금 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

- 문제는 해외의 발주자는 대부분 건설보증으로 신용도가 높은 은행의 지급 보증서를 요구한다는 점임. 일부 발주자는 국내 은행의 보증서를 받기도 하지만, 대부분의 발주자는 현지은행이나 국제신인도가 높은 다국적 은행의 보증을 요구함
- 그러나 현실적으로 우리 건설기업의 대부분이 현지 은행에서 자체 신용으로 보증서를 발급받기는 어렵고, 전문건설업 등 중소건설업체는 보증자체가 불가능한 상황임
- 한편 국내 기업의 하청으로 참여하는 전문건설업체의 경우 원칙적으로 국

내 금융기관 및 보증보험 기관을 이용할 수 있지만, 해외에서 원도급 수주를 하거나, 외국기업의 하청으로 참여하는 경우는 대외신인도가 낮고 자금력이 부족하기 때문에 실제로 보증 및 금융지원을 받을 수 있는 공급처가 없어 공사를 수주하고도 어려움을 겪는 경우가 많음

- 다음 <표-25>는 수주형태별 국내 건설업체의 해외공사 보증 이용기관을 보여주고 있음. 현행 중소기업업체에 대해 한국수출입은행과 수출입보험공사 등이 해외건설 보증지원을 제공하지만, 연대보증 및 기업신용등급 조건이 까다로워 전문건설업체의 접근은 현실적으로 제한되어 있는 실정임¹³⁾. 또한 국내에서 실질적으로 중소기업업체의 보증 및 용자지원을 담당하는 건설관련 공제조합이 제도적 걸림돌에 의해 해외보증시장에 참여하지 못하는 것 역시 큰 애로요인 중의 하나임

<표-25> 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 (Bank Guarantee)	한국수출보증보험	가능	가능
	서울보증보험	가능하나 수수료 비쌈	가능하나 수수료 비쌈
	건설관련 공제조합	가능	가능하나 활발하지 못함

- 따라서 국책은행(수출입은행, 수출보험공사) 등을 통해 전문건설업체에 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 중소기업 보증을 건설관련 공제조합에서 수행하고 있는 점을 미루어볼 때 공제조합의 역할에 관한 논의가 필요할 것으로 판단됨

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

3) 전문건설협회 지원 확대

- 전문건설협회는 전문건설업자들의 권익보호와 전문시공 기술개발 및 제도개선 등을 위한 지원활동을 주로 수행하고 있음. 그러나 현재 해외건설 확대를 위한 지원활동은 크지 않은 실정임
 - 사실상 그간 전문건설업체의 해외진출이 활성화되지 못해, 회원사의 요구가 많지 않았기 때문임
 - 그러나 국내건설시장의 침체가 장기화되고, 전문건설업체들의 해외진출이 지속적으로 증가하고 있기 때문에 협회는 선제적으로 해외건설 진출이 활성화될 수 있도록 지원업무를 강화해야 함
 - 전문건설업 경쟁력 강화를 위한 전문건설협회 업무기능 강화 요소를 알아보기 위해 실시된 설문조사¹⁴⁾에서 해외건설시장 개척, 신시장 진출능력, 환경대응 대처능력, 연구개발 활동 등이 전문건설업 경쟁력 강화에 가장 중요하다고 평가한 업체들은 전문건설협회의 업무기능에서 해외건설시장 진출 지원이 가장 중요하다고 응답하였음

<표-26> 전문건설업체 경쟁력과 전문건설협회 업무기능 강화요소 상관관계

변수(Variable) 1)	B1. 제도 개선	B2. 분쟁 조정	B3. 계약 행정	B4. 경력 관리	B5. Data base	B6. 구매 조달	B7. 특허/ 신기술	B8. 인증/ 표준	B9. 대외 홍보	B10. 산학 협력	B11. 경영 컨설팅	B12. 해외 지원	B13. 복지 증진
A1. 시공기술	0.420 ³⁾	0.348	0.182	0.155 ²⁾	0.148 ²⁾	0.188	0.374	0.234	0.254	0.325	0.276	0.286	0.177 ²⁾
A2. 공사관리	0.398	0.338	0.247	0.219	0.175 ²⁾	0.267	0.201	0.171 ²⁾	0.183	0.233	0.301	0.261	0.316
A3. 견적	0.263	0.245	0.235	0.293	0.329	0.243	0.249	0.245	0.248	0.265	0.258	0.256	0.256
A4. 영업	0.326	0.370	0.284	0.180 ²⁾	0.219	0.312	0.355	0.297	0.319	0.305	0.377	0.372	0.334
A5. 교육훈련	0.307	0.335	0.297	0.315	0.304	0.387	0.334	0.378	0.353	0.372	0.392	0.396	0.391
A6. 연구개발	0.294	0.347	0.216	0.228	0.258	0.386	0.438 ³⁾	0.370	0.377	0.373	0.354	0.446 ³⁾	0.322
A7. 자원조달	0.326	0.302	0.287	0.334	0.346	0.430 ³⁾	0.352	0.362	0.337	0.377	0.322	0.319	0.383
A8. 경영능력	0.371	0.326	0.253	0.255	0.286	0.311	0.407 ³⁾	0.366	0.332	0.371	0.363	0.357	0.297
A9. 기업전략	0.334	0.293	0.335	0.298	0.333	0.324	0.439 ³⁾	0.368	0.356	0.394	0.386	0.383	0.361
A10. 금융조달	0.378	0.318	0.369	0.375	0.363	0.394	0.352	0.314	0.289	0.353	0.291	0.313	0.374
A11. 해외건설	0.304	0.320	0.271	0.336	0.306	0.435 ³⁾	0.404 ³⁾	0.385	0.345	0.391	0.367	0.650 ³⁾	0.421 ³⁾
A12. 신시장	0.278	0.334	0.345	0.332	0.349	0.428 ³⁾	0.422 ³⁾	0.356	0.380	0.412 ³⁾	0.431 ³⁾	0.528 ³⁾	0.390
A13. 환경대응	0.446 ³⁾	0.388	0.302	0.287	0.352	0.371	0.340	0.293	0.329	0.327	0.413 ³⁾	0.421 ³⁾	0.392

1) 변수는 전문건설업체의 경쟁력 강화 13개 요소(A1-13)와 전문건설협회의 업무기능 강화 13개 요소(B1-13) 임
 2) 두 변수간의 선형의 관계가 매우 강화된 유의수준 0.1%(α=0.001)에서 통계적으로 유의하지 않게 나타난 경우임
 3) 두 변수간의 상관계수(pearson-r)가 0.4 이상으로서, 매우 강한 상관관계가 나타난 경우임

14) 2009년 6월에 전문건설업체 1700개사(354개사, 응답률 20.8%)를 대상으로 실시함

- 따라서 전문건설업체의 해외진출 활성화를 위해 다음과 같은 전문건설협회의 지원이 뒷받침될 필요가 있음
 - 첫째, 협회 중앙조직 내에 해외건설지원 업무 기능을 강화하기 해외건설 부문에 전문적 지식을 갖춘 전담 인력을 총원할 필요가 있음. 현재 협회는 중앙회에 4본부 5실의 조직을 갖추고 있고, 건설정책실 내에 해외진출 관련 직무가 포함되어 있으나, 전담 인력을 배치하여 기능을 강화할 필요가 있음
 - 둘째, 현재 국토해양부 산하에서 해외건설 지원업무를 담당하는 해외건설협회와 긴밀한 협력관계를 유지할 필요가 있음. 현재 해외건설협회의 운영은 해외에서 원도급을 주로 수행하는 종합건설업체에 초점이 맞춰져 있어 현실적으로 전문건설업체의 접근이 용이하지 않음. 또한 중소기업수주센터를 운영하고 있으나, 이 역시 하도급을 주로 수행하는 전문건설업체에 큰 혜택이 돌아가지 못하는 현실임. 따라서 향후에는 전문건설업체에 실질적 혜택이 돌아갈 수 있도록 양 협회 간의 지원 논의가 절실한데, 구체적으로 전문건설업체를 위한 세미나, 교육, 훈련 프로그램 등을 신설할 필요가 있음
 - 셋째, 기존에 해외에 성공적으로 진출한 전문건설업체와 신규 진출하고자 하는 업체 간의 경험과 노하우를 공유하도록 협회의 주도로 업체간 협의체를 구성할 필요가 있음. 또한 해외진출 성공과 실패사례 등의 설명회를 정기적으로 개최하여 실질적 지원이 가능하도록 노력해야 함

5. 결론

- 본고에서는 국내·외 건설산업의 동향을 통해 전문건설업의 해외진출 당위성을 설명하고, 최근 전문건설업체의 해외시장 진출 현황과 당면한 애로사항을 살펴보았음. 더불어 전문건설업체의 해외진출 활성화를 위해 기업, 정부, 관련 협회 등의 지원방안에 대해 살펴보았음
- 최근 국내 건설시장의 주요 건설경기 지표는 하향세가 뚜렷하게 나타나고 있음. 이에 따라 전문건설업 역시 성장의 한계에 직면한 상황임. 여기에 건설업체수가 지속적으로 증가하면서 업체간 과당경쟁으로 인한 저가투찰 등이 만연되어 국내 건설공사 수익성은 악화되고 있는 실정임. 반면, 해외건설시장은 중동과 아시아를 중심으로 수주가 큰 폭으로 증가하여 2000년대 중반이후 폭발적인 성장세를 이어 나가고 있음
 - 이러한 국내·외 건설환경 하에서 건설업체의 해외진출은 새로운 시장의 개척이라는 측면에서 바람직함
- 전문건설업의 시장규모는 2010년 말 기준 74.8조원으로 건설산업에서 차지하는 규모와 위상이 상당하나, 해외에서는 경험 및 자본력 취약 등으로 해외진출이 활발하지 않았음. 그러나 2000년대 중후반 들어 해외건설부문의 급성장세와 더불어 전문건설업체의 해외진출을 위한 노력과 관심이 커지고 있음
 - 2006년 이후 전문건설업의 수주액과 공사건수, 진출업체는 꾸준히 증가하였으며, 2010년에는 수주금액 29억불, 공사건수는 303건, 진출업체는 187개사로 추정됨
 - 최근 중소건설업체의 수주액은 전반적으로 감소하였는데, 전문건설업의 해외건설 수주액은 2005년 이후 지속적으로 증가하고 있다는 점임
 - 한편, 전문건설업의 해외공사 수주형태는 하청단독으로 진출하는 경우가 대부분이며, 전문건설업체 중 일부가 원청단독, 원청합작, 하청합작 등의 형태로 해외에 진출하고 있음

- 전문건설업체의 해외진출 및 수주액은 꾸준히 증가하고 있으나, 여전히 해외진출에는 여러 어려움이 존재함
 - 전문건설업체가 해외시장에 진출하여 성공하고 지속가능한 수주활동을 유지하기 위해서는 기존 진입기업들과 경쟁에서 살아남아야 하고, 현지의 문화와 제도에 대한 이해 및 발주자의 특성 파악 등 다방면의 노력이 요구됨. 그러나 전문건설업체는 해외진출 기반이 취약하고 자체 정보수집능력이 부족하여 대형업체에 비해 효율적으로 대응하지 못함. 또한 한정된 예산과 인력으로 인해 해외시장의 정보 변화에 대처하기 어려움
 - 또한 전문건설업체는 자금력이 취약하고 대외신인도가 낮아 해외공사 수행 시 보증서발급 등 금융부문에 큰 애로점이 있음. 전문건설업체가 보증 및 금융지원을 받을 수 있는 공급처가 한정되어 있어 공사를 수주하고도 어려움을 겪는 경우가 많음

- 따라서 본고에서는 전문건설업체의 해외진출 활성화를 위해 기업, 정부, 협회의 지원방안을 제시하였음
 - 먼저 기업 스스로가 해외진출에 앞서 효율적인 전략수립이 선행되어야 함. 구체적으로 건설공사 시공에 대한 기술력과 공사수행능력, 견적능력 등을 반드시 갖춰야 하며, 진출하고자 하는 지역의 현지 네트워크를 구축하는 것이 바람직함. 또한 리스크를 줄이고 초기 비용을 최소화하기 위해서는 국내 대형건설업체와의 동반진출이 효율적임
 - 전문건설업체 해외진출 활성화를 위해서는 정부지원 역시 뒷받침되어야 함. 먼저 현재 운영하고 있는 시장개척자금의 확대가 필요함. 구체적으로 시장개척사업의 대상이 되는 프로젝트의 범위, 대상, 금액을 늘려 실제 수혜의 범위를 늘릴 필요가 있음. 또한 국책은행 등을 통해 전문건설업체에 대한 보증발급이 가능하도록 기준을 완화할 필요가 있으며, 중장기적으로 건설관련 공제조합의 해외건설보증 업무를 허용할 필요가 있음
 - 마지막으로 전문건설업체의 협의체인 전문건설협회의 해외건설 지원업무 확대가 필요함. 해외건설지원 업무를 전담하는 인력을 갖추고, 해외건설협회 등과의 긴밀한 교류를 통해 전문건설업체에 특화된 교육, 훈련 프

로그랩 등을 신설하여 실질적 지원의 노력을 기울려야 함. 또한 기존에 해외에 성공적으로 진출한 전문건설업체와 신규 진출하고자 하는 업체 간의 경험과 노하우를 공유하도록 협회의 주도로 업체간 협의체를 구성할 필요가 있음

- 국내 건설경기가 지속적으로 침체되는 상황에서 해외건설시장은 또다른 기회가 될 수 있음. 전문건설업체의 지속가능한 발전을 위한 중요한 돌파구가 될 수 있으며, 더 큰 도약을 위한 필수조건임
- 과거 대형건설업체들의 경우 해외시장에서 수많은 시행착오를 겪으면서 오늘날 경쟁력을 확보하였음. 그러나 전문건설업체와 같은 중소기업은 해외시장에서 실패를 통해 경험을 쌓을 여력이 크지 않음. 따라서 정부 및 관련 협회의 지원이 절실함

- 박선구, 연구원(parksungu@ricon.re.kr)

참 고 문 헌

1. 국토해양부(2006), 중소기업의 해외진출 활성화 방안
2. 국토해양부(2007), 대기업과 중소기업의 공동진출을 위한 PILOT 프로그램 구축에 관한 연구
3. 국토해양부(2010), 해외공사 수행매뉴얼 작성 연구
4. 김용범,유일한,박선구(2009), 중소기업의 해외진출 활성화를 위한 세계 주요국 시장 및 제도 조사, 대한건설정책연구원
5. 대한건설협회, 월간건설경제동향
6. 대한건설협회, 통계연보, 각년도
7. 대한전문건설협회(2010), 전문건설업 실태조사 분석보고서
8. 대한전문건설협회, 통계연보, 각년도
9. 박선구(2011), 건설산업 및 건설투입요소 환경 변화 전망, 건설정책저널, 대한건설정책연구원
10. 유일한 외(2009), 중소기업 발전 및 성장지원 방안, 대한건설정책연구원
11. 이의섭(2009), 중소기업 해외진출 활성화를 위한 금융지원제도 개선방안, 한국건설산업연구원
12. 한국국제협력단(2011), KOICA 통계연보
13. 한국수출입은행(2011), ODA 통계연보
14. 한국은행(2010), 2010년 기업경영분석

15. 한국은행(2011), 국민계정
16. 해외건설협회(2010), 2009 수주실적 현황과 전망
17. Global Insight(2009), World Construction Outlook
18. Global Construction Perspectives & Oxford Economics(2011), Global Construction 2020