

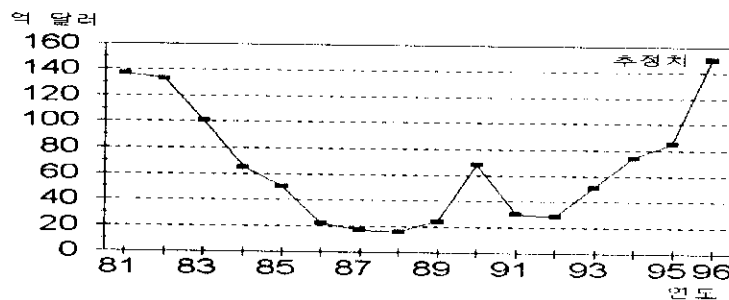
2. 海外 建設의 虛와 實

- (現況) 96년 해외 건설 수주액이 83년 이후 13년 만에 100억 달러를 돌파할 것으로 추정됨
- (肯定的인 側面) 도급 공사의 비중이 크게 낮아진 반면 개발형 공사의 비중이 대폭 높아졌음
- (否定的인 側面) 기술력 부족에 따라 고부가 가치 사업 진출이 아직 미흡하고, 경쟁 심화, 미수금 증대 등으로 채산성 개선이 어려운 상황이고 진출 지역도 지나치게 편중되어 있음
- (課題) 엔지니어링, 설계 등의 분야에 대한 투자 확대로 기술력을 배양하고 금융 전문가 육성, 선진 금융 기법 도입 등을 통해 취약한 자금 조달 능력을 향상시켜야 함

해외 건설 수주액이 93년부터 급속히 확대되는 추세

- (해외 건설 수주액 현황) 96년 해외 건설 수주액이 83년 101억 4,000만 달러를 기록한 이후 13년 만에 100억 달러를 다시 돌파할 것으로 추정됨
 - 우리나라 해외 건설 수주액은 81년 136억 8,100만 달러를 기록한 이후 88년(16억 달러)까지 지속적으로 하락하였음
 - 그러나 93년 51억 달러를 기록한 이후 94년 74억 달러, 95년 85억 달러를 기록하였으며, 리비아 대수로 3 단계 공사 계약이 금년내 체결될 경우 96년 해외 건설 수주액은 150억 달러에 이를 것으로 전망됨
 - 이와 같은 현상은 중동을 제외한 아시아 지역의 수주 실적이 91년 이후 전년 동기 대비 50%를 넘는 증가율을 지속하였고, 중동과 태평양 지역 등도 견조한 상승세를 유지하였기 때문임

<해외 건설 수주액 추이>



개발형 공사 비중이 급속히 증가 ○ (肯定的인 側面) 최근 국내 업체의 해외 건설 수주 형태가 다양화되고 있음

- 96년 국내 해외 건설 수주액중 개발형 공사의 비중이 대폭 높아졌음
 - 96년 9월말 현재 국내 건설 업체들의 해외 건설 수주액중 개발형 공사가 46.9%를 차지하여 94년 15.1%, 95년 17.9%에 비해 대폭 높아졌음
 - 수주 공종 역시 노동 집약적 단순 공사에서 벗어나 인텔리전드 빌딩, 항만 매립, 발전소 등 다양화되고 있음
- 또한 94년 해외 건설 면허 발급 방식이 등록제로 바뀐 이후 중소 건설 업체가 해외 시장에 잇달아 진출하여 두드러진 성과를 얻고 있는 것도 해외 건설의 긍정적인 측면임

고도 기술력의 부족으로 고부가 가치 사업 진출 미흡 ○ (否定的인 側面) 개발형 공사 수주도 기술력 부족으로 고부가 가치로 이어지지 못하고 있으며, 채산성 개선 미흡, 진출 시장의 편중 현상이 지속되고 있음

- 개발형 공사의 경우 주택, 레저 등 부동산 투자에 치중되어 있고, 고도의 기술을 요하는 분야에로의 진출은 아직 미약한 실정임

경쟁 심화, 미수금 적체 등으로 채산성 악화

- 미국이나 일본의 선진 건설 업체들은 설계, 감리, 연약 지반에서의 터널 공사 등 고부가 가치를 창출하는 고도의 기술을 요하는 공사를 시행하고 있음
- 또한 외형상 수주 실적은 증가하고 있으나 경쟁 심화로 인해 채산성 개선은 미흡한 상태임

아시아 지역에 전체 수주의 70% 이상 편중

- 진출 지역의 편중에 따른 경쟁 심화로 수익성 개선이 어려운 상태임
- 또한 96년 8월말까지 발주처의 채원 부족 등으로 국내 건설 업체들이 해외 미수금이 무려 47 건에 5억 3,800만 달러에 이르고 있음
- 수주 지역의 편중 현상이 여전히 지속되고 있음
 - 70년대 후반에서 80년대 초반까지 지속됐던 해외 건설의 제1 황금기가 지역적으로 중동에 편중되어 중동 경기와 함께 부침을 거듭했음
 - 최근 동남아, 중동, 태평양 국가들로 진출하고 있으나, 여

전히 아시아 지역 국가에 편중되어 있음

소프트 분야에 대한 투자 확대와 전문 인력 양성이 절실

금융 전문가 육성과 선진 금융 기법 도입으로 취약한 금융 조달 능력 향상

시장 다변화를 통해 과당 경쟁 방지와 안정적인 수주 구조 확보

- (과제) 해외 건설의 재도약을 위해서는 경쟁력의 원천인 기술력과 자금력을 倍加시키는 것이 최우선 과제임
 - 엔지니어링, 설계, 건설 관리(CM:Construction Management) 등 소프트 분야의 육성이 필요함
 - 최근 해외 건설 시장에서의 수주 형태가 단순 시공에서 벗어나 기획 제안형 개발 사업 등이 일반화되고 있음
 - 해외 건설 시장의 구조 변화에 적절히 대응하고 수주 확대를 위해서는 소프트 분야에 대한 투자 확대와 전문 인력 양성이 절실함
 - 취약한 금융 조달 능력을 개선시켜야 함
 - 최근 동남아 등 개도국의 발주 형태가 금융을 동반한 BOT, BOO 방식이 증가하는 추세에 있기 때문에 금융 제공 능력이 프로젝트 수주의 주요 관건이 되고 있음
 - 국내 금융 기관이나 건설 업체들은 프로젝트 금융에 대한 전문 지식과 경험이 적고 신디케이트 구성 등과 같은 금융 기법을 이용한 자금 동원 능력이 부족해 프로젝트 수주에 어려움을 겪고 있음
 - 따라서 해외 건설 업체들은 금융 전문가의 육성과 함께 프로젝트 파이낸싱 등의 선진 금융 기법을 도입하여 증가하고 있는 시공자 금융 요청 공사에 대비해야 함
 - 시장 다변화를 점진적으로 추진해야 함
 - 아시아 지역이 전체 수주의 70% 이상을 점하고 있어 국내 업체간 과당 경쟁 우려가 있으며, 이는 수익성 악화로 이어질 가능성이 높음
 - 또한 이들 지역의 浮沈은 우리 해외 건설 업체의 안정적인 수주 확보를 어렵게 만들 것임
 - 따라서 기술력과 자금력을 향상시킴으로써 선진국 뿐만 아니라 기타 지역으로의 진출 가능성을 높여 수익성 개선과 안정적인 수주 확보로 연결시켜야 할 것임

(윤 창 호)