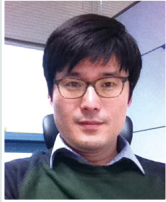


전문건설 해외진출 촉진 및 지원 방향과 과제*



정대운 대한건설정책연구원 미래전략연구실 연구원
유일한 대한건설정책연구원 미래전략연구실 실장

I. 서론

해외건설 수주는 2007년부터 급증하기 시작해 2010년 716억 불로 최고액을 달성한 후 매년 600억불 이상의 수주를 이어왔다. 그러나 지난해(2016년)에는 282억불 정도의 계약에 그치는 등 최근 유가 하락 및 중동지역 수주 감소 등으로 2015년 이후 수주가 급감하고 있다. 이로 인해 해외진출 지역별로 중동이 가장 큰 부분을 차지하고 아시아가 그 다음으로 큰 시장을 형성하고 있었으나, 최근 아시아가 가장 큰 시장으로 대두되고 있다. 또한 공중별로도 중동 지역의 산업설비 수주가 감소하고 있어 아시아 시장을 중심으로 하는 토목과 건축의 수주 증대가 필요한 상황이다.

해외건설 수주형태에 있어서는 과거 원청단독에서 원청합작의 수주가 많아지고 있지만 하청단독이나 하청합작 형태의 수주는 아직까지도 매우 미진한 수준에 있다. 더욱이 중동지역의 수주는 하청계약으로 이어지지 못하고 있어, 하청 수주는 아시아 지역이 전체 하청 수주의 82.2%를 차지할 정도로 큰 비중을 차지하고 있다(2016년 기준). 이에 따라 중소기업 해외건설 수주는 2008년을 고점으로 지속적인 하락추세를 보이고 있으며, 수주 패턴은 국내 하도급에 편중되고 있는 실정이다**. 그 밖에 발주형태에 있어서도 과거 지명경쟁보다 공개경쟁의 비중이 높아져 글로벌 건설사들과의 경쟁이 치열해지고 있다. 특히, 최근 대형 건설업체의 해외수주가 감소하고 있는 상황에서 전문건설의 해외진출은 더욱 어려운 상황에 놓여 있는 것이다.

이러한 상황에서 전문건설업체의 해외진출 활성화를 도모하

기 위해서는 국내 하도급에 편중되어 있는 수주형태에서 벗어나 다양한 지역 및 국가, 진출 형태 및 사업 등을 대상으로 하는 해외진출 전략이 마련되어야 할 것이다. 따라서 본 연구는 해외진출 전략의 수립에 앞서, 전문건설업체들의 해외진출에 대한 애로사항과 참여를 원하는 국가 및 사업형태 그리고 강화되어야 할 지원정책 등을 파악하여 전문건설 해외진출 촉진 및 지원 방향 및 과제를 제시하였다.

II. 전문건설업체의 해외진출 인식 조사

「전문건설업체 해외진출 활성화 정책 및 기술 수요조사」라는 제목으로 수행된 본 설문조사는 2016년 12월 20부터 2017년 1월 20일까지 한 달간 대한전문건설협회 16개 전국 시·도회 소속 회원을 대상으로 조사되었다. 설문문항은 해외진출 확대를 원하는 시공분야, 주요지역 및 국가, 진출 형태와 애로사항 그리고 강화가 필요한 지원정책과 진출을 위한 의사결정 요인 등 응답자 정보를 제외한 9개 문항으로 구성하였다.

회수된 설문지는 102부이며, 이 중 100부의 설문서를 분석에 활용하였다. 설문에 응답한 전문건설업체들의 19.2%는 수도권(서울·인천·경기)에 위치하였고 80.8%는 지방에 위치한 업체들이다. 주된 시공 영역은 원도급공사 위주가 전체의 41.7%, 하도급공사 위주가 58.3%이며, 주력 시장은 공공공사 위주가 55.6%, 민간공사 위주가 44.4%로 조사되었다. 응답 업체들의 해외진출 경험여부에 대해서는 경험이 있는 업체가 19.2%, 경험이 없는 업체가 80.8%로 나타났다. 평균적인 연간 매출액 규

* 대한건설정책연구원에서 수행 중인 “전문건설 해외진출 촉진 및 지원을 위한 중장기 전략”연구의 전문건설 인식조사 부분을 중심으로 재정리함.

** 현대경제연구원(2015.2), 해외건설의 신성장동력화가 필요하다(해외건설 50년, 의미와 과제)

모는 '50억원 미만'이 전체 응답 업체의 63.0%, '50억원 이상 ~100억원 미만'이 16.0%, '100억원 이상 ~ 500억원 미만'이 15.0%, '500억원 이상'이 6.0%를 차지하였다. 응답 업체의 주된 시공 영역과 주력 시장은 비교적 고른 분포를 보이고 있으나 업체의 위치는 지방권, 해외진출 경험여부는 미경험, 연간 매출액 규모는 50억원 미만인 소규모 업체가 높은 응답비중을 나타냈다.

설문내용은 1) 해외진출을 추진 또는 확대하기를 원하는 주요 시공분야, 2) 해외진출을 추진 또는 확대하기를 원하는 주요 지역, 3) 주로 참여하기를 원하는 해외진출 형태, 4) 주로 참여하기를 원하는 해외건설 사업, 5) 해외진출시 가장 큰 애로사항, 6) 해외진출시 가장 중요한 기술개발 분야, 7) 해외진출 확대를 위해 강화가 필요한 지원정책, 8) 아시아 저개발 국가 중 가장 진출을 희망하는 국가, 9) 아시아 저개발 국가에 진출하는데 있어 중요한 의사결정 요인이다. 전체 응답결과와 분석과 함께 응답 업체의 위치(수도권, 지방권), 시공 영역(원도급 위주, 하도급 위주), 주력 시장(공공 위주, 민간 위주), 해외진출 여부(유, 무) 및 연간 매출액 규모(50억원 미만, 50억원 이상)별 응답의 차이를 비교·검토하였다.

본 분석에 앞서 해외에 진출한 경험이 있는지에 대해 지역별, 시공 영역별, 업체 규모별 응답의 차이에 대해 알아보았다. 지방권보다는 수도권 업체의 해외진출 경험이 많고, 하도급공사 위주의 업체가 원도급공사 위주의 업체보다 해외진출 경험이 다소 많게 나타났으며, 규모가 큰 업체일수록 해외진출 경험이 많아지는 경향을 보였다.

해외진출을 추진 또는 확대하기를 원하는 주요 시공분야에 대해서는 토목공사와 건축공사가 유사한 응답비중을 보였다. 시공 영역에 따라서는 공공공사 위주의 업체가 토목공사, 민간공사 위주의 업체가 건축공사 분야의 해외진출 추진·확대를 원하고 있어 국내 시장현황과 동일분야의 진출을 원하는 것으로 나타났다. 업체의 규모별로는 50억원 미만의 소규모 업체가 토목공사, 그 이상의 중·대규모 업체가 건축공사의 해외진출을 다소 선호하고 있었다.

해외진출을 추진 또는 확대하기를 원하는 주요 지역으로는 아시아 지역이 약 75%로 현재 해외진출 실적을 반영하고 있다. 수도권 업체들의 경우에 지방권 업체들보다 중동에 대한 지역 선호가 다소 높게 나타났고, 해외진출 경험별 분류에서는 경험이 있는 업체들이 비교적 중동이나 아프리카에 대한 추진·확대를 선호하고 있었다.

표 1. 해외진출을 추진 또는 확대하기를 원하는 주요 지역(진출 경험별분류)

(단위: 업체수, %)

구분	경험 있다	경험 없다	[전체]
아시아	12(54.5)	62(80.5)	74(74.7)
중동	4(18.2)	7(7.1)	11(11.1)
아프리카	3(13.6)	0(0.0)	3(3.0)
태평양·북미	1(4.5)	2(2.6)	3(3.0)
중남미	1(4.5)	4(5.2)	5(5.1)
유럽	1(4.5)	2(2.6)	3(3.0)
[합계]	22(100.0)	77(100.0)	99(100.0)

참여하기를 원하는 해외진출 형태에서는 전체적으로 '국내 원도급사의 협력업체'에 대한 응답률이 약 60%로 가장 높았고, 시공 영역에 따라서는 원도급공사 위주의 업체가 '투자개발/자재납품 등 다각적 진출'이나 '원도급으로 단독 진출'의 형태로 참여하기를 원하는 응답이 하도급공사 위주의 업체보다 높게 나타났다. 해외진출 경험에 따라서는 경험이 있는 업체가 '원도급으로 단독 진출'이나 '원도급으로 공동진출'의 형태를 더 원하고, 업체규모별로는 50억원 이상의 중·대규모 업체가 '국내 원도급사의 협력업체로 진출'하는 형태를 소규모 업체보다 더 원하고 있어, 현재 협력업체의 등록여부 등이 영향을 미쳤을 것으로 판단된다.

표 2. 주로 참여하기를 원하는 해외진출 형태(시공 영역별분류)

(단위: 업체수, %)

구분	원도급공사 위주	하도급공사 위주	[전체]
투자개발/자재납품 등 다각적 진출	9(20.9)	7(12.7)	16(16.3)
원도급으로 단독 진출	8(18.6)	4(7.3)	12(12.2)
원도급으로 공동진출	6(14.0)	8(14.5)	14(14.3)
국내 원도급사의 협력업체로 진출	20(46.5)	36(65.5)	56(57.1)
[합계]	43(100.0)	55(100.0)	98(100.0)

참여를 원하는 해외건설 사업에서는 전체적으로 '현지 발주 도급공사(원도급/하도급)'가 약 55%의 응답률로 가장 높게 조사되었고, 주력 시장별로는 민간공사 위주의 업체가 '국내 기업의 협력사(자재/장비/하도급)'로 참여하는 해외건설 사업을 비교적 더 선호하였다. 해외진출 경험에 따라서는 경험이 있는 업체의 '현지 발주 도급공사(원도급/하도급)'에 대한 응답률이 경험이 없는 업체보다 매우 높게 나타났고, 업체규모별로는 50억원 이상의 중·대형 업체에서 '국내 기업의 협력사(자재/장비/하도급)'로 참여를 희망하는 응답률이 상대적으로 높게 나타나 기존 협력사와의 동반진출을 선호하고 있었다.

표 3. 주로 참여하기를 원하는 해외건설 사업(진출 경험별분류)

구분	경험 있음	경험 없음	[전체]
투자개발사업	0(0.0)	5(6.6)	5(5.2)
현지 발주 도급공사(원도급/하도급)	14(70.0)	39(51.3)	53(55.2)
국내 기업의 협력사(자재/장비/하도급)	6(30.0)	31(40.8)	37(38.5)
기타	0(0.0)	1(1.3)	1(1.0)
[합계]	20(100.0)	76(100.0)	96(100.0)

전문건설업체들의 해외진출시 가장 큰 애로사항은 '해외건설 경험 및 기술자 부족'이 43개 응답으로 가장 높게 조사되었다. 다음으로 '현지 입찰 및 시공관련 정보 부족(36개)'과 '프로젝트 자금조달 능력 미흡(30개)'을 꼽았다. 반면, 해외진출 경험여부에 따라서는 '현지 입찰 및 시공관련 정보 부족'과 '각종 보증서 발급 문제', '리스크 관리능력 미흡'의 순으로 애로사항을 선택하였고, 해외진출 경험이 있는 업체가 다수 분포하고 있는 수도권 응답도 유사한 결과를 보였다. 업체규모별로는 50억원 미만의 소형 업체에서 '프로젝트 자금조달 능력 미흡'이 21.0%로 매우 높게 조사되고 있다.

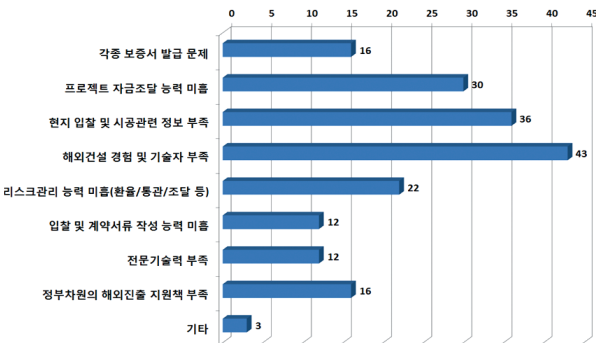


그림 1. 해외진출시 가장 큰 애로사항

표 4. 해외진출시 가장 큰 애로사항(진출 경험별분류)

구분	경험 있음	경험 없음	[전체]
각종 보증서 발급 문제	6(17.1)	9(5.9)	15(8.0)
프로젝트 자금조달 능력 미흡	5(14.3)	25(16.3)	30(16.0)
현지 입찰 및 시공관련 정보 부족	8(22.9)	28(18.3)	36(19.1)
해외건설 경험 및 기술자 부족	2(5.7)	41(26.8)	43(22.9)
리스크 관리능력 미흡(환율/통관/조달 등)	5(14.3)	17(11.1)	22(11.7)
입찰 및 계약서류 작성능력 미흡	1(2.9)	10(6.5)	11(5.9)
전문기술력 부족	1(2.9)	11(7.2)	12(6.4)
정부차원의 해외진출 지원책 부족	5(14.3)	11(7.2)	16(8.5)
기타	2(5.7)	1(0.7)	3(1.6)
[합계]	35(100.0)	153(100.0)	188(100.0)

전문건설업체들의 해외진출시 가장 중요한 기술개발 분야에 대해서는 '보편적인 기존 보유기술의 개량 및 선진화'에 대한 응답이 가장 많았고, '선도적인 신기술/신공법 개발' 그리고 '해외수출을 위한 맞춤형 기술개발'도 유사한 수준으로 높게 조사되었다. 시공 영역에 따른 설문 응답의 구분에서는 원도급공사 위주의 업체의 경우에 '해외수출을 위한 맞춤형 기술개발'의 응답률이 가장 높았고, '선도적인 신기술/신공법 개발'이 다음을 차지하였다. 주력 시장에 따라서는 공공공사 위주의 업체에서 '선도적인 신기술/신공법 개발'을 가장 중요한 기술개발 분야로 꼽았고, 해외진출 경험이 있는 업체와 중·대형 업체에서 '보편적인 기존 보유기술의 개량 및 선진화'가 가장 중요한 기술개발 분야로 각각 조사되었다.

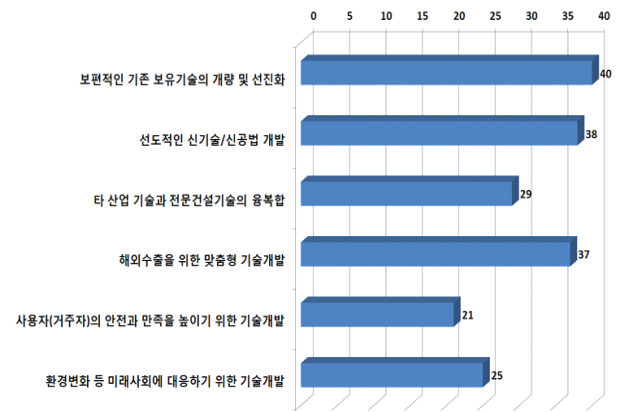


그림 2. 해외진출시 가장 중요한 기술개발 분야

표 5. 해외진출시 가장 중요한 기술개발 분야(규모별분류)

구분	50억원 미만	50억원 이상	[전체]
보편적인 기존 보유기술의 개량 및 선진화	19(15.7)	21(30.4)	40(21.1)
선도적인 신기술/신공법 개발	24(19.8)	14(20.3)	38(20.0)
타 산업 기술과 전문건설기술의 융·복합	21(17.4)	8(11.6)	29(15.3)
해외수출을 위한 맞춤형 기술개발	24(19.8)	13(18.8)	37(19.5)
사용자의 안전과 만족을 높이는 기술개발	14(11.6)	7(10.1)	21(11.1)
환경변화 등 미래사회 대응 기술개발	19(15.7)	6(8.7)	25(13.2)
기타	0(0.0)	0(0.0)	0(0.0)
[합계]	121(100.0)	69(100.0)	190(100.0)

전문건설업체들의 해외진출 확대를 위해서 강화되어야 할 정부의 주요 해외건설 지원정책으로는 '금융 지원'에 대한 응답이 가장 많았고, 다음으로 '해외건설 전문인력 육성 및 교육', '수주 지원'이 다음을 이었다. 시공 영역에 따른 설문 응답의 구분에

서는 하도급공사 위주의 업체가 '금융 지원'에 대한 강화를, 원도급공사 위주의 업체가 '해외 발주자/기관과의 교류 지원'을 상대적으로 더 필요로 하는 것으로 조사되었다. 해외진출 경험여부에 따라서는 경험이 있는 업체에서 '시장개척자금 지원'과 '수주 지원'을 가장 필요로 하고, 'R&D 기술개발 지원'에 대해서도 경험이 없는 업체보다 더욱 필요성을 인식하고 있었다. 업체 규모별로는 소형 업체에서 '금융 지원'과 '수주 지원'을, 중·대형 업체에서 '해외 발주자/기관과의 교류 지원'과 '시장개척자금 지원'의 강화가 더 필요한 것으로 조사되었다.

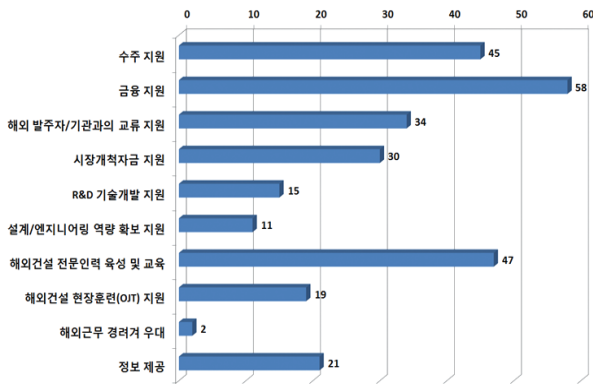


그림 3. 해외진출 확대를 위해 강화가 필요한 지원정책

표 6. 해외진출 확대를 위해 강화가 필요한 지원정책(진출 경험별분류)

구분	[단위: 업체수, (%)]		
	경험 있음	경험 없음	[전체]
수주 지원	6(11.5)	39(17.1)	45(16.1)
금융 지원	9(17.3)	49(21.5)	58(20.7)
해외 발주자/기관과의 교류 지원	5(9.6)	29(12.7)	34(12.1)
시장개척자금 지원	9(17.3)	21(9.2)	30(10.7)
R&D 기술개발 지원	5(9.6)	10(4.4)	15(5.4)
설계/엔지니어링 역량 확보 지원	3(5.8)	7(3.1)	10(3.6)
해외건설 전문인력 육성 및 교육	5(9.6)	41(18.0)	46(16.4)
해외건설 현장훈련(OT) 지원	4(7.7)	15(6.6)	19(6.8)
해외근무 경력 우대	1(1.9)	1(0.4)	2(0.7)
정보 제공	5(9.6)	16(7.0)	21(7.5)
[합계]	52(100.0)	228(100.0)	280(100.0)

아시아 저개발 국가들 중 전문건설업체가 가장 진출을 희망하는 국가는 베트남으로 전체 응답의 약 40%를 차지하였다. 다음으로는 라오스(12.0%), 인도네시아(12.0%), 태국(11.1%), 말레이시아(9.4%), 미얀마(6.0%)의 순으로 비교적 다양한 분포를

보이고 있다. 스리랑카의 경우에는 진출을 희망하는 국가가 없는 것으로 조사되어, 보다 시장진입에 대한 정보가 갖춰져야 할 것으로 판단된다. 해외진출 경험여부에 따른 구분에서는 경험이 없는 업체의 경우에 베트남을 희망하는 응답이 전체의 46.1%를 차지한 반면, 경험이 있는 업체는 18.5%에 불과하였고, 해외진출을 경험한 업체는 라오스나 태국을 진출 희망국가로 선택하는 비중이 높았으며, 기타 국가에 대한 의견도 많이 차지하였다. 기타 국가로는 필리핀(2건), 중국, 인도, 싱가포르, 방글라데시, 카자흐스탄(CIS국가 2건), 호주, 뉴질랜드 등 다양한 의견이 제시되었다.

표 7. 아시아 저개발 국가 중 가장 진출을 희망하는 국가

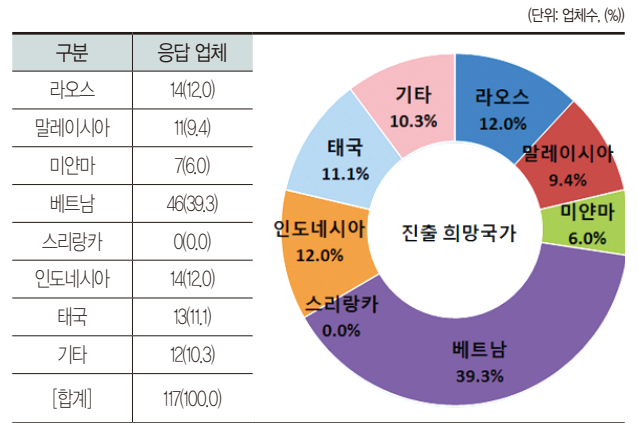


표 8. 아시아 저개발 국가 중 가장 진출을 희망하는 국가(진출 경험별분류)

구분	[단위: 업체수, (%)]		
	경험 있음	경험 없음	[전체]
라오스	4(14.8)	10(11.2)	14(12.1)
말레이시아	2(7.4)	9(10.1)	11(9.5)
미얀마	2(7.4)	5(5.6)	7(6.0)
베트남	5(18.5)	41(46.1)	46(39.7)
스리랑카	0(0.0)	0(0.0)	0(0.0)
인도네시아	2(7.4)	12(13.5)	14(12.1)
태국	4(14.8)	9(10.1)	13(11.2)
기타	8(29.6)	3(3.4)	11(9.5)
[합계]	27(100.0)	89(100.0)	116(100.0)

마지막으로, 전문건설업체가 위에서 제시하고 있는 아시아 저개발 국가에 대한 해외진출을 추진함에 있어 고려해야 할 중요한 의사결정 요인에서는 '건설 교류/협력 관계'에 대한 응답이 가장 많았다. 다음으로는 '기술인력 수요', '건설관련 제도 현황', '경제 성장가능성' 그리고 '인프라 구축 현황'이 높은 응답률을

차지하고 있다. 시공 영역별 구분에서는 원도급공사 위주의 업체는 '인프라 구축 현황'을, 하도급공사 위주의 업체는 '기술인력 수요'를 중요한 의사결정 요인으로 응답하였다. 주력 시장별 구분에서는 공공공사 위주의 업체가 '인프라 개발수요'를, 민간공사 위주의 업체가 '건설관련 제도 현황'에 대한 응답률을 상대적으로 높게 선택하였다. 해외진출 경험별로는 경험이 있는 업체의 경우에 '건설관련 제도 현황'을 가장 중요한 의사결정 요인으로 응답하였고, '시장 선점 가능성'도 상대적으로 높은 응답률을 차지하였다.

표 9. 해외진출 확대를 위해 강화가 필요한 지원정책(진출 경험별분류)

구분	(단위: 업체수, %)		
	경험 있음	경험 없음	[전체]
건설산업 규모	5(9.4)	18(7.5)	23(7.9)
경제성장 가능성	4(7.5)	30(12.6)	34(11.6)
건설 교류/협력관계	8(15.1)	37(15.5)	45(15.4)
인프라 개발수요	5(9.4)	17(7.1)	22(7.5)
인프라 구축 현황	6(11.3)	27(11.3)	33(11.3)
건설관련 제도 현황	11(20.8)	25(10.5)	36(12.3)
정보 접근성	3(5.7)	19(7.9)	22(7.5)
기술인력 수요	4(7.5)	33(13.8)	37(12.7)
정치 상황	0(0.0)	13(5.4)	13(4.5)
시장 선점 가능성	7(13.2)	20(8.4)	27(9.2)
[합계]	53(100.0)	239(100.0)	292(100.0)

III. 요약 및 시사점

전문건설업체들의 해외진출에 대한 인식조사 결과는 다음과 같다. 해외진출을 추진 또는 확대하기를 원하는 주요 시공분야는 토목공사와 건축공사가 유사한 수준을 보였고, 해외진출을 추진 또는 확대하기 원하는 주요 지역은 아시아 지역이 약 75%로 매우 높았다. 주로 참여하기를 원하는 해외진출 형태는 '국내 원도급사의 협력업체로 진출'이며, 주로 참여하기를 원하는 해외건설 사업은 '현지 발주 도급공사(원도급/하도급)'로 조사되었다. 전문건설업체들의 해외진출시 가장 큰 애로사항은 '해외건설 경험 및 기술자 부족'이며, 가장 중요한 기술개발 분야는 '보편적인 기존 보유기술의 개량 및 선진화'로 나타났다. 단, '선도적인 신기술/신공법 개발' 그리고 '해외수출을 위한 맞춤형 기술개발'도 높게 응답되었다. 전문건설업체들의 해외진출 확대를 위해 강화되어야 할 정부의 주요 해외건설 지원정책은 '금융 지원'이 가장 높았고, 다음으로 '해외건설 전문인력 육성 및

교육', '수주 지원'이 뒤를 이었다. 아시아 저개발 국가 중 전문건설업체가 가장 진출을 희망하는 국가는 베트남이고, 다음으로 라오스, 인도네시아, 태국, 말레이시아, 미얀마의 순으로 비교적 다양한 분포를 보이고 있다. 마지막으로, 전문건설업체가 아시아 저개발 국가에 대한 해외진출을 추진함에 있어 고려해야 할 중요한 의사결정 요인에서는 '건설 교류/협력 관계'에 대한 응답이 가장 많이 조사되었다.

본 조사결과를 응답 업체의 시공영역, 주력시장, 해외진출 여부 및 업체규모별로 응답의 차이로 구분하여 주요 내용과 시사점을 정리하면 아래와 같다.

먼저, 응답 업체의 시공 영역에 따른 구분에서는 해외진출 형태로 원도급공사 위주의 업체가 '투자개발/자재납품 등 다각적 진출'이나 '원도급으로 단독 진출'을 원하는 응답이 하도급공사 위주의 업체보다 높게 나타났다. 해외진출시 가장 중요한 기술개발 분야는 원도급공사 위주의 업체가 '해외수출을 위한 맞춤형 기술개발'이 가장 높았고, '선도적인 신기술/신공법 개발'이 다음을 차지하였다. 해외건설 지원정책 분야에서는 하도급공사 위주의 업체가 '금융 지원'에 대한 강화, 원도급공사 위주의 업체가 '해외 발주자/기관과의 교류 지원'을 상대적으로 더 필요로 하였다. 아시아 저개발 국가들에 대한 해외진출시 고려해야 할 사항으로 원도급공사 위주의 업체는 '인프라 구축 현황', 하도급공사 위주의 업체는 '기술인력 수요'를 꼽았다. 즉, 전문건설업체의 해외진출을 활성화하기 위해서는 시공 영역별로 적절한 진출형태와 기술개발, 지원정책 및 의사결정 요인이 적용되어야 할 것이다. 원도급공사 위주의 전문건설업체에 대한 해외진출 활성화를 위해서는 현재 하도급공사 위주의 해외진출보다 다양한 형태의 진출 방안이 모색되어야 하며, 이를 위해서는 해외 발주자 또는 기관과 교류할 수 있는 플랫폼 구축이 필요할 것이다. 또한 전문건설업체가 보유하고 있는 기술을 진출 희망 국가의 맞춤형 기술로 적용시키는 지원과 해당 국가에 대한 인프라 구축 현황 등 현장과 밀접한 정보를 제공받을 수 있는 방안도 마련되어야 한다. 특히, 전문건설업은 인력과 장비, 자재가 중심이 됨으로 산업으로, 이와 관련된 조달정보의 구축도 시급할 것이다.

다음으로 응답 업체의 주력 시장에 따라서는 공공공사 위주의 업체가 토목공사, 민간공사 위주의 업체가 건축공사 분야의 해외진출 추진·확대를 원하고 있었다. 해외진출 사업과 관련해서는 민간공사 위주의 업체가 '국내 기업의 협력사(자재/장비/하도급)'의 참여를 비교적 더 선호하였다. 해외진출시 가장 중요한 기술개발 분야에서는 공공공사 위주의 업체가 '선도적

인 신기술/신공법 개발'을 선택하였다. 아시아 저개발 국가들에 대한 해외진출을 추진함에 있어 고려해야 할 사항으로 공공공사 위주의 업체는 '인프라 개발수요', 민간공사 위주의 업체는 '건설관리 제도 현황'에 대한 응답률이 상대적으로 높게 나타났다. 즉, 공공공사를 위주로 하는 전문건설업체의 경우에 자체 보유하고 있는 기술을 더욱 개발하고 인프라 수요가 있는 국가를 대상으로 토목공사를 추진·확대하기를 원하고 있었다. 또한 민간공사 위주의 전문건설업체는 국내 기업과 협력하여 건축공사 분야의 해외진출을 추진·확대하기를 원하며, 이와 관련된 해당 국가의 건설관리 제도에 대한 정보를 필요로 하고 있다.

응답 업체의 해외진출 경험여부에 따른 구분에서는 해외진출 추진·확대를 원하는 주요 지역으로 경험이 있는 업체들은 아시아 외 중동이나 아프리카에 대한 추진·확대를 상대적으로 더 선호하고 있다. 해외진출 경험이 있는 업체는 '원도급으로 단독 진출'이나 '원도급으로 공동진출'의 형태를 더 원하고, '현지 발주 도급공사(원도급/하도급)'에 대한 응답률이 경험이 없는 업체보다 매우 높게 나타났다. 또한 해외진출시 가장 큰 애로사항으로 해외진출 경험이 있는 업체는 '현지 입찰 및 시공관련 정보 부족과 '각종 보증서 발급 문제', '리스크 관리능력 미흡'의 순으로 선택하였다. 기술개발 분야에서는 해외진출 경험이 있는 업체에서 '보편적인 기존 보유기술의 개량 및 선진화'가 가장 중요한 기술개발 분야로 조사되었다. 해외진출 지원정책과 관련해서는 진출경험이 있는 업체에서 '시장개척자금 지원'을 가장 필요로 하고, 'R&D 기술개발 지원'에 대해서도 경험이 없는 업체보다 더욱 필요성을 인식하고 있었다. 아시아 저개발 국가 중 진출을 희망하는 국가로는 경험이 없는 업체의 경우에 베트남을 희망하는 응답이 전체의 46.1%를 차지한 반면, 경험이 있는 업체는 18.5%에 불과하였다. 해외진출을 경험한 업체는 라오스나 태국을 진출 희망국가로 선택하는 비중이 높고, 비교적 다양한 국가로의 진출을 희망하고 있었다. 아시아 저개발 국가의 진출을 추진하는데 있어 중요한 의사결정 요인은 경험이 있는 업체의 경우에 '건설관련 제도 현황'을 가장 중요한 의사결정 요인으로 응답하였고, '시장 선점 가능성'도 상대적으로 높은 응답률을 차지하였다. 즉, 해외진출 경험을 가지고 있는 전문건설업체는 진출경험을 바탕으로 원도급 단독 혹은 공동진출 등 다양한 진출형태로 아시아 외 중동 및 아프리카 그리고 베트남 외 다양한 아시아 국가들에 대한 진출을 희망하고 있다. 또한 해외진출시에도 시장 선점을 중요한 의사결정 요인으로 삼고 있다. 그밖에 해외진출을 경험한 업체는 현지 입찰 및 시공과 관련된 구체적인 정보와 입찰참여를 위한 서류, 리스크 관

리 등 보다 실무적인 애로사항을 문제로 꼽았고, 기술개발 분야로도 기존 보유기술의 개량 및 선진화가 중요하다고 인식하고 있다.

응답 업체의 연간 매출액 규모에 따른 구분에서는 50억원 이상의 중·대규모 업체가 '국내 원도급사의 협력업체'로 해외진출 형태와 '국내 기업의 협력사(자재/장비/하도급)'로 사업에 참여하는 응답률이 소규모 업체보다 높게 나타나 기존의 국내 협력업체를 통한 해외진출을 활성화하는 전략이 필요할 것이다. 50억원 미만의 소형 업체의 경우에 해외진출의 애로사항으로 '프로젝트 자금조달 능력 미흡'이 21.0%로 매우 높고, 강화가 필요한 정부의 지원정책에서도 '금융 지원'과 '수주 지원'을 꼽고 있다. 즉, 자금여력이 부족한 소형 업체의 경우에 기술력을 기반으로 한 금융 지원 방안과 해당 기술의 해외 발주자(기관)에 홍보해주는 직접적 지원정책을 모색할 수 있다. 반면에 중·대형 업체에서는 해외진출을 위한 지원정책으로 '해외 발주자/기관과의 교류 지원'과 '시장개척자금 지원'의 강화가 더 필요한 것으로 조사되어 업체 스스로 해외진출을 추진할 수 있도록 간접적 지원이 필요할 것이다.

이상의 해외진출에 대한 전문건설업체의 인식을 바탕으로 하여 동남아시아 국가들을 중심으로 한 진출전략이 수립되어야 하며, 이에 따른 정부 및 관련기관의 지원체계가 구축되어야 한다. 특히, 해외진출을 희망하는 전문건설업체가 적극적으로 활용할 수 있도록 진출전략 및 지원체계의 홍보 및 교육이 이루어져야 할 것이다.

- 정대운 E-mail: bigluck1@ricon.re.kr
- 유일한 E-mail: ihyu71@ricon.re.kr