해외건설, 오늘을 읽고 내일을 준비해야

해외건설, 量的 성장 필적하는 質的 성장 소망스럽다

조 철 현 | 아주경제 건설부동산부 부장

해외건설 5,000억 달러 시대가 열렸다. 지난 1966년 태국의 도로 공사를 수주한 이래 50년이 채 안 되는 기간에 쌓은 실적이다. 괄목할 만한 성과이다. 특히 국내 업체의 해외건설 수주 실적은 2007년 이후 가파른 증가세를 타고 있다. 2007년부터 올해 상반기까지 누계 실적은 2,993억 달러로, 1960년대 중반부터 시작된 해외건설 총 계약 누계 실적 대비 58.4%의 비중을 차지하고 있다.

하지만 속사정을 들여다보면 마냥 기뻐할 수만은 없는 상황이다. 해외 사업 비중이 늘면서 매출 규모는 커졌지만, 수익성은 갈수록 악화되고 있어서다. 국내 건설업체의 해외 공사 평균 수익률이 선진국 대비 3~4% 가량 낮아 연간 20억~30억 달러의 손해를 보고 있다는 우려도 나온다.

'규모 커졌지만 체질은 허약'

해외 건설시장에서 국내 건설사들의 위상이 과거보다 높아진 것은 사실이다. 머지않은 시기에 연간 해외 수주액이 국내 건설 수주액과 비슷한 수준인 1,000억 달러를 넘어설 것이라는 전망도 나온다. 국내의 내로라하는 중견 건설사들마저 공공 건설투자 감소와 주택시장 침체로 휘청거리는 이때 마지막 버팀목이 되고 있는 곳도 해외건설이다.

특히 대형 건설사들의 해외 사업 비중은 이미 국내 사업을 넘어선 상태다. 현대건설의 경우 올해 3분기까지 신규 수주 규모에서 해외 사업 비중이 68.3%로 70%에 육박하고 있다. 대림산업도 해외 사업 비중이 70% 이상을 차지하고 있다. 다른 대형 건설사들 역시 해외 수주 비중이 30% 이상이다.

하지만 속내를 들여다보면 장밋빛만은 아니다. 해외건설 수주 실적이 양적으로 팽창하고 있지만 수익성은 급격히 나빠지고 있어서다. 실제로 해외건설에서 벌어들이는 이익은 갈수록 줄고 있다. 금융감독원 전자공시시스템과 건설업계에 따르면 시공능력평가 순위 10위권 건설사 중 현대건설 · 삼성물산 건설부문 · 대우건설 · GS건설 · 대림산업 · 현대산업개발

등 6개 업체의 올해 3분기 매출은 13조 4,982억원으로, 지난해 같은 기간(11조 3,648억 2,200만원)보다 18.77% 늘었다. 반면, 이들 건설사의 3분기 영업이익 합계는 총 5,714억 3,600만원으로, 지난해 동기(9,547억 8,400만원)보다 40.15%나 줄어들었다. 외형은 커졌으나 수익성 지표는 악화되는 허약해진 체질 구조를 드러낸 셈이다.

매출액 증가에도 불구하고 이익이 줄어든 것은 무엇보다 해외건설 부문의 영향이 컸다는 게 전문가들의 분석이다. 2010년 이후 폭발적으로 증가했던 해외 수주가 지난해부터 본격적으로 매출에 반영되면서 매출액 증가세로 이어졌다. 해외건설 수주액은 2008년 사상 처음으로 400억 달러를 넘어선 후 2010년 716억 달러로 최고 실적을 기록했다. 지난해에도 591억 달러로 꾸준한 증가세를 보였다. 우리투자증권 한 애널리스트는 "올해 3분기 국내 건설사들의 수익률 저하는 주택사업 부진과 국내 공공공사의 가격 경쟁력 등의 문제도 있지만 매출 비중이 가장 많이 늘어난 해외 수주 공사 때문으로 봐야 한다"고 말했다.

사정이 이렇다보니 국내 건설업체들의 경영난은 갈수록 악화되고 있다. 대한건설협회에 따르면 올해 상반기 상장 건설사 104곳 중 30%가 적자를 면치 못했다. 또 상장 건설사 절반 가량(47.1%)이 영업이익으로 이자도 못 갚는 신세가 됐다.

왜 '속빈 강정'인가

국내 건설사들이 매출 성장에도 불구하고 수익성이 뒷걸음질 치는 부진한 성적표를 받아든 이유는 뭘까. 해외 건설시장에서 공사를 따내기 위해 국내 업체들끼리 과당 경쟁을 벌인 때문이다. 건설업계에 따르면 중동 지역 공사 입찰에 참가하는 건설사 상당수가 국내 업체들로, 한 프로젝트당 2~3개사가 동시에 참여하는 경우가 적지 않다. 이렇다보니 해외 플랜트 · 토목 · 건축 공사에 뛰어든 국내 업체의 이전투구식 과당 경쟁이 도를 넘어서고 있다. 국내 기업끼리 서로 헐뜯는 비방전은 예사고, 수익성을 맞추기 힘든 저가 수주로 경쟁력을 갉아먹고 있다는 비판도 끊이지 않는다. 국내 업체끼리의 볼썽사나운 수주 경쟁을 빗대 현지에서는 '코리안 워(Korean War)'라는 조롱 섞인 말까지 나돌고 있다고 한다. 업계 스스로도 해외시장에서 가장 큰 경쟁자로 국내 업체를 꼽을 정도다.

우리나라 건설사들이 출혈 경쟁을 마다하지 않는 것은 국내 건설시장 침체로 일감이 줄자 해외 수주를 통해 외형을 유지 · 확대하려는 전략을 펴고 있기 때문이다. 대형 업체인 A건설 한 임원은 "국내 건설경기의 침체 장기화로 건설업체들이 해외시장에서 돌파구를 찾으면서 입찰 경쟁도 점점 치열해지고 있다"고 말했다. 또 다른 대형 건설업체인 B사 관계자는 "과당 경쟁은 전문 경영인 체제의 건설사들이 임기 안에 실적을 올리는 데 급급하면서 벌이진 측면도 있다"고 귀띔했다. 과당 경쟁은 덤핑 수주로 이어지게 마련이다. 업계에 따르면 1, 2위 업체간 입찰 가격 차이가 최대 20~30%까지 벌어지는 등 제시한 금액으로는 도저히 공사를 수행할 수 없는 경우도 적지 않다. 대형 업체인 C사 관계자는 "경쟁이 치열한 프로젝트의 경우 낙찰 가격이 발주처가 제시한 예정가의 50%를 밑돌기도 한다"며, "수익성 하락에는 치열한 해외 수주 경쟁에 따른 마진율 축소도 무시할 수 없다"고 말했다.

해외 발주처도 가격 경쟁을 부추기는 데 한 몫을 한다는 지적이 있다. 국내 건설시장이 어려운 한국 업체들이 해외 수주에 목을 매는 것을 알고 발주처들이 노골적으로 사업비를 내리라고 요구하기도 한다는 것이

다. 문제는 발주처의 무리한 사업비 인하 요구를 한 번 수용하면 매번 같은 요구를 받게 되는 악순환에 빠지게 된다는 것이다. 지나친 저가 투찰이 '코리아 디스카운트'(한국의 특수성 때문에 실제보다 낮게 평가되는 현상)를 심화시켜 해외에서 국내 건설업체들의 경쟁력을 떨어뜨릴 수 있다는 지적이다. 대한건설협회 관계자는 "저가 수주 낙찰은 추가 공사비를 발생시키고, 결국 원가율 상승으로 이어져 영업이익을 끌어내린다"며, "수주고를 채우기 위해 지나치게 저가 수주에 나설 경우 건설사들이 벼랑 끝으로 내몰릴 수도 있다"고 말했다.

악재는 도처에 널려 있다. 최근 들어 일본과 중국 건설사들이 막대한 자금력을 바탕으로 우리 정부와 건설사들이 공들여 온 대형 해외 프로젝트에 대해 입질을 하는 경우가 많은 것이다. 여기에다 높은 기술력을 앞세운 선진국 건설사들까지 가세하며 해외시장이 난전 양상을 벌이고 있다. 원·달러 환율 하락도 악재다. 메리츠종금증권 김형근 연구원은 "달러로 공사 대금을 받는 만큼 원화 가치가 높아지면 수익성에 부정적인 영향을 미칠 수밖에 없다"며, "특히 해외 공사에 치중하는 회사는 타격이 불가피할 전망"이라고 말했다.

수익 위주로 수주 전략 새로 짜야

그렇다고 극도로 침체된 국내 건설 상황에서 해외 수주에 집중하지 하지 않을 수도 없다. 전문가들은 "해외건설 전략을 새로 짜야할 때"라고 입을 모은다. 신규 시장을 개척하고 물량 위주에서 수익 위주로 수주 전략을 전환할 필요가 있다는 것이다. 이상호 GS건설연구소 소장은 "현재 매출액 기준으로 짜고 있는 해외건설 수주 전략을 근본적으로 바꿔야 한다"고 강조했다. 해외건설협회 김태엽 실장은 "해외시장에서 수주만을 위한 과당 경쟁으로 무작정 수주 금액만 늘리는 것은 지양해야 한다"며, "신규 시장 진출을 위한다면 다른 국내 건설사의 일감(먹거리)을 뺏기보다는 차라리 컨소시엄을 구성하는 식으로 바꿀 필요도 있다"고 말했다.

업계에서도 매출액 늘리기에 급급했던 지금까지의 수주 전략 대신 내실 강화 쪽으로 전략을 바꿔야 한다는 자성의 목소리가 감지된다. 한 대형 건설사 임원은 "업체별로 발전·정유·사회간접자본(SOC) 등 특화 분야를 집중 육성해 기술력과 경쟁력을 갖추되 손실을 감수하면서까지 공사를 따내려는 무리한 수주 행위에 제동을 거는 자정 노력이 필요한 것 같다"고 말했다.

이와 함께 해외 건설시장의 사업 다각화도 필요하다는 지적이다.

인력 양성 및 금융 조달 등 해외건설 수행 시스템 개선도 필요하다. 해외 사업을 벌이는 건설업체들이 느끼는 가장 큰 애로점 중 하나는 사람이다. 지난해 기준으로 국내 건설업체의 해외 투입 인력은 18만명 가량으로 추산되지만 현재 해외 현장에서 일하는 국내 건설 인력이 2만명 정도에 그치고 있다.

전문 인력 부족은 장기적으로 고비용 구조를 발생시켜 장기적으로 해외 건설시장에서의 경쟁력 저하를 낳는다. 정부 차원에서 전문 인력 육성 프로그램 등을 마련해야 한다는 지적이 나오는 이유다.

중소 건설사의 해외 진출을 가로막는 가장 큰 문제점인 보증 문제도 해결해야 할 과제다. 대형 프로젝트가 늘어나면서 필요 요건으로 자리 잡고 있는 금융 조달 문제를 동시에 해결할 지원 기구 마련도 발등의 불이다. CERIK