

칼럼



해외건설, 중소기업 지원 확대해야

최재덕 | 해외건설협회 회장

중소기업을 살려야 한다는 목소리가 높다. 물론 그동안에도 중소기업의 경쟁력 제고, 판로 확대 지원을 위한 공공 구매, 골목상권 살리기 등 대기업과 중소기업 동반 성장을 위한 여러 정책들이 시행되어 왔지만 중소기업 입장에서 체감 효과는 그다지 나아지지 않았다는 판단에서일 것이다. 따라서 앞으로는 중소기업 지원이 일차리 창출과 함께 정책의 핵심 과제가 될 전망이다.

해외건설에서도 상황은 크게 다르지 않다. 2006년 연간 수주 금액이 165억 달러에 불과하던 해외건설은 2012년 649억 달러로 수주 규모가 4배 가까이 늘어나면서 나라 경제에서 차지하는 비중도 커졌다. ENR이 발표하는 국가별 순위도 2007년의 13위에서 2011년에는 7위로 올라섰으며, 유로존 재정 위기가 기승을 부린 지난해에도 649억 달러를 수주하며 상승세를 유지했다. 앞으로 원전, 고속철도, 한국형 신도시, 물시장 등으로 영역을 확대해 나가면 1,000억 달러 규모인 국내 건설시장과 맞먹는 또 하나의 거대 시장을 형성할 것으로 기대된다.

하지만 지금까지 우리나라 해외건설은 일부 대기업에 위주로 발전해 온 탓에 수주 역시 전체의 90% 이상이 대기업에 집중되어 있다. 부동산경기 침체와 공공공사 감소로 해외건설에 대한 중소기업체들의 관심은 증가했지만 실적은 여전히 미미한바 수주의 저변 확대를 위한 대책이 절실한 상황이다.

문제는 중소기업이 해외 공사를 수행할 만한 경험과 인력 및 전문 기술이 부족할 뿐만 아니라 낮은 신용도 및 담보 능력 부족 등으로 인해 수주에 성공하더라도 보증서를 발급받기 어렵다는 데 있다. 따라서 근본적으로는 개별

중소기업들의 자체 역량 강화가 선행되어야 하겠지만 단기간에 이를 달성하기 어렵기 때문에 우선 정부 차원의 지원을 통해 경쟁력 강화를 위한 기반을 조성해야 한다. 무엇보다 수출입은행, 무역보험공사 등 국책 금융기관 및 건설공제조합 등을 활용해 해외건설 보증 발급 문제를 해소해야 한다. 이를 위해 기업의 담보 제공 능력이 아닌 프로젝트의 사업성을 근거로 보증 발급이 가능하도록 현행 해외건설협회의 '사업성 평가' 시스템을 보다 체계화하고 강화할 필요가 있다.

또한, 중소기업 단독의 해외 진출이 어려운 만큼 중소기업이 해외사업 경험을 축적할 수 있도록 정부가 제도적으로 기회를 제공하는 것이 필요하다. 정부가 제공하는 ODA 사업을 확대하면서 중소기업의 참여가 용이하도록 시스템을 정비하는 것도 하나의 방법이 될 수 있다. 대기업이 중소기업을 동반해 해외에 진출할 경우 세제 혜택 등의 인센티브를 제공하는 방안도 강구해볼 필요가 있다.

올해는 연초부터 사우디아라비아, 필리핀 등에서 수주 낭보가 잇따르는 등 해외건설의 출발이 순조롭다. 1월 21일 기준으로 이미 19억 달러를 수주해 유로존 위기 등으로 수주에 차질을 빚었던 작년 분위기와는 대조적인 모습이다. 현재 입찰 참여 후 계약이 유력한 것으로 파악된 물량만 200억 달러를 넘는데다, 쿠웨이트·사우디아라비아 등에서 발주가 늘어날 것으로 전망됨에 따라 올해 수주는 정부 목표인 700억 달러 이상의 달성이 가능할 것으로 보인다. 이러한 수주 확대의 과실이 중소기업에도 골고루 미칠 수 있도록 정부의 적극적인 지원 확대를 기대한다. 