

해외건설 '위기론' ... 그 원인 진단과 대책의 모색

최 중 석 | 해외건설정책지원센터 정책지원부장

우 리나라 해외건설은 지난 2007년을 기점으로 수주가 급증하면서 양적으로는 최고의 호황을 구가하고 있다. 하지만 해외건설을 선도하는 일부 대형 건설업체들이 2013년 잇달아 경영 손실을 공시하면서 한편으로는 '해외건설 위기론'도 제기되고 있다. 단기간에 수주 및 시공 물량이 급증하면서 나타나는 일시적인 현상일 뿐이라는 주장도 있고, 국내 업체들의 프로젝트 수행 및 리스크 관리 역량이 글로벌 선도 업체에 비하여 상대적으로 부족한 데 따른 구조적 문제라는 의견도 있다. 따라서 수익성 현황에

대한 구체적 분석을 기초로 원인을 진단하고 대책을 모색해야 할 때다.

어닝쇼크

2007~2013년 간 우리나라는 3,974억 달러의 수주 실적을 기록하였는데, 상위 10개 건설업체¹⁾가 2,712억 달러로 전체의 68.3%를 차지하고 있다. 이들 10개 업체는 2007~2012년 간 함께 기준으로 5% 내외의 영업이익률을 유지하였으나, 2013년 4개 업체가 영업 손실을 기록하면서 1조 328억 달러(-1.2%)의 합

상위 10개 업체 합계 매출 및 영업이익 추이

(단위 : 10억원, %)

구분	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
매출	43,205	50,303	58,156	61,088	69,515	81,479	87,138	43,639
영업이익	2,707	2,999	3,726	2,919	3,306	3,513	-1,033	1,020
영업이익률	6.3	6.0	6.4	4.8	4.8	4.3	-1.2	2.3

주 : 2014년 상반기 기준임.

자료 : 전자공시 시스템(<http://dart.fss.or.kr>).

1) 10대 업체는 현대건설, 삼성엔지니어링, GS건설, 삼성물산, 대림산업, 대우건설, SK건설, 현대엔지니어링, 포스코건설, 한화건설 등이며, 현대중공업, 두산중공업, 한국전력공사는 제외하였음.

계 손실을 기록하였다.

다행히 2014년 상반기에는 1조 204억 달러(2.3%)의 합계 수익을 실현하였으나, 영업 손실을 본 업체도 2곳이나 된다. 최근 수익성이 차츰 개선되면서 2013년의 어닝쇼크(earning shock)에서는 어느 정도 벗어난 것으로 판단되나 아직 안심할 수 있는 상황은 아니다.

글로벌 선도 업체도 수익성 악화 경향

그렇다면 글로벌 선도 업체들의 사정은 어떠할까? 미국의 건설 전문지인 ENR은 매년 해외 매출 상위 건설업체를 대상으로 이익 혹은 손실 여부를 조사하고 있는데, 해외 사업에서 손실을 보았다고 응답한 업체의 비율이 2007년 이래 추세적으로 증가하고 있으며, 특히 2012년에는 동 비율이 15.9%로 전년 대비 대폭 증가하였다.²⁾

한편, ENR 선정 20대 해외 건설업체들도 최근 수익성 악화 경향을 보이고 있다. 대표적으로 1위 업체인 스페인의 Grupo ACS는 2012년 21.8억 유로(-5.7%)의 영업 손실을 보았다. 또한 8위에 올라 있는 이탈리아의 플랜트 전문업체 Saipem도 2013년 9,000만 유로(-0.7%)의 영업 손실을 기록하였다. 한편, 올 상반기에는 각각 6위와 17위를 차지한 오스트리아의 Strabag과 영국의 Balfour Beatty가 당기 손실을 보고하였다.

물론 프랑스의 Vinci와 Technip, 영국의 Petrofac 등 여전히 10% 내외의 높은 영업이익률을 유지하는 업체도 있지만, 이들 업체도 수익성 압박으로부터 자유롭지는 못하다.

일례로 유력 경제지인 영국의 Financial Times (2013. 11. 18)는 Petrofac이 최근 Wood Group, AMEC 등 영국의 유사 오일 서비스 기업보다 빠른 매출 성장세를 보였는데, 이는 상대적으로 시공·수행 리스크를 적극적으로 취했기 때문이며, 결과적으로 Saipem 등과 마찬가지로 수익성 악화 위험에 직면해 있다고 평가했다. 결국 Petrofac은 최근 6개월 사이에 이익 전망을 두 번이나 하향 조정하였다(Financial Times, 2014. 5. 11).

편더멘털 넘어선 과속 성장

이제 2013년 들어 국내 업체의 수익성이 급격히 악화된 원인을 짚어보자.

우선 국내 업체들의 과거 해외건설 수주 확대 전략에서 수익성 악화의 원인을 찾을 수 있다. 국내 건설 시장 축소로 국내 공사 물량이 대폭 감소하면서 이를 만회하기 위해 업체들이 공격적으로 해외 수주로 방향을 전환하였다. 뿐만 아니라 중장기 해외 진출 확대를 위해서는 일부 학습비용을 지불하더라도 신규 지역·국가 및 공종에 진출해야 한다는 게 업체의 일반적인 인식이었으며, 이러한 인식에 근거해 전략 프로젝트 수주를 확대하였다. 문제는 이와 같은 공격적·전략적 수주 프로젝트는 애초에 목표 원가율을 높게 책정하는 것이 보통이므로 일반 프로젝트에 비해 수익성이 나쁠 수밖에 없다는 점이다. 과잉 경쟁, 특히 국내 업체간의 과당 경쟁에 따른 저가 수주를 해외건설 수익성 악화의 핵심 원인으로 지목하는 것도 이 때문이다.

다음으로, 앞서 언급했듯이 해외건설 수주는 2006

2) 추이(%) : 2007) 6.8 → 2008) 9.6 → 2009) 7.3 → 2010) 11.1 → 2011) 11.2 → 2012) 15.9.
3) 해외건설 시장 물량은 2013년 465억 달러로 전년 대비 약 9.4% 감소하여 안정화되고 있는 것으로 판단됨.

특집 해외건설... 이젠 '내실'이다

년 165억 달러에서 2007년 398억 달러로 급증한 후 성장세를 유지하고 있다. 이에 따라 시공 물량도 급증하였는데, 2006년 99억 달러에 불과했던 시공 물량이 2012년 513억 달러로 5배 이상 늘어나게 되었다.³⁾ 즉, 동 기간 동안 시공 물량이 연평균 약 32%씩 증가한 셈인데, 이러한 성장 속도는 우리나라 해외건설산업 전반의 집합적 자원, 역량이 단기에 대폭 확충될 수 없다는 점을 감안하면, 지속 가능한 수준을 넘어서는 과속 성장이라고 판단된다. 주요 해외건설업체들 사이에 벌어졌던 인력 스카우트 경쟁이 과속 성장의 부작용을 방증한다. 이렇듯 단기 시공 물량 집중으로 운용 가능한 자원, 인력 등 프로젝트 수행 기반(pool)에 과부하가 걸리게 되고, 필요 역량과 구비 역량 사이에 간극(gap)이 확대되면서 결과적으로 비용 상승을 초래하였다.

한편, 물량 부담과 더불어 신규 지역 및 공종으로 진출을 확대함에 따라 일부 초도 진출에 따른 시행착오도 불가피하였다. 해외건설 진출 국가는 2006년 46개국에서 2013년 104개국으로 대폭 늘어났다. 공종 측면에서는 정유·가스 시설 등 신규 분야 진출이 두드러진다.

아울러 단위 프로젝트의 거대화에 따른 복잡성 증대로 더 많은 리스크에 노출되었다. 2003년 평균 프로젝트 규모는 2,400만 달러에 불과하였으나 2010년 1억 2,000만 달러로 약 5배로 급증하였으며, 이후 1억 달러 내외 규모를 유지하고 있다.

결국 이러한 요인들이 복합적으로 작용하여 비용 상승을 초래하였는데, 특히 2007년부터 급증한 수주 물량의 수행 부담이 본격화된 2011~2012년에 착공

한 사업장에서 주로 문제가 발생하였다.

올 상반기, 수익성 개선

앞으로 해외건설의 수익성을 높이기 위해서는 우선 업체 차원에서 단기적으로 외형 성장과 수익성 확보가 조화된 내실 경영을 강화해야 하며, 중장기적으로는 엔지니어링, 견적, 시공관리, 리스크 관리 등 EPC 핵심 역량을 지속적으로 혁신하면서 기획, 금융 등 고부가가치 역량에 기반한 우량 프로젝트 발굴을 통해 근본적으로 수익성의 원천을 확보해야 한다.

특히, 우발 리스크 헷지를 위한 완충, 신규 분야 진출을 위한 학습비용 확보 등을 위해서는 우량 프로젝트를 발굴하는 것이 무엇보다 중요하다. 신흥국 종합 개발 관리자형 인프라 사업 모델 확대를 통해 거점화·현지화에 기반한 지속적인 사업 기회를 발굴하는 노력이 필요하다. 그리고 국내 금융기관 해외 진출과 연계한 투자 개발형 사업에서 새로운 기회를 창출해야 한다. 업체의 지구 노력과 더불어 공공의 정보 공유 및 정책 개발, 리스크 관리 지원 등을 통한 지속 가능한 해외건설 생태계 육성 노력도 병행되어야 한다.

최근 해외건설 수익성에 대한 우려가 고조되었으나, 우리 기업들이 선별 수주, 공동 수주, 리스크 관리 강화 등 내실 경영 기조를 적극 시행한 결과 2014년 상반기 뚜렷한 실적 개선세를 보이고 있다. 업체의 지구 노력에 더해 공공의 지원이 병행되면 향후 우리나라 해외건설은 외형 성장과 수익성이 조화된 지속 가능한 성장 궤도에 오를 수 있을 것으로 기대된다. 