

# 해외건설 수주 급락, 일시적 부진인가 장기화 조짐인가

- 2015년 해외건설 수주 461억 달러에 그쳐, 성장보다 생존에 집중하는 전략 필요 -

손태홍 | 한국건설산업연구원 연구위원

thsohn@cerik.re.kr

2015년 한 해 국제 유가가 약 35% 급락했다. 그런데 유가만 하락한 것이 아니다. 당차게 시작했던 우리나라 해외건설 수주액도 급락했다. 2014년 660억 달러였던 수주액이 2015년에는 전년보다 30%나 하락한 461억 달러를 기록하는 데 그쳤다. 이는 2008년 실적인 476억 달러보다도 낮고 2010년부터 2014년까지의 5년 간 연평균 수주액인 653억 달러보다는 약 200억 달러나 낮은 수준이다. 최근의 해외건설시장 환경을 고려할 때 2015년의 부진을 일시적인 것으로 치부하기보다는 수주 부진의 장기화 가능성을 분석하고 그에 따른 전략을 고민하는 것이 필요해 보인다.

본고에서는 2015년 수주 실적을 지역 및 공종별로 분석하고 수주 급감의 원인을 찾아보고자 한다. 또한 2016년 해외건설시장을 둘러싼 주요 이슈를 통해 향후 시장을 전망하고 우리나라 건설기업들의 수주 전략 방향을 제언하고자 한다.

## 해외건설 수주, 2008년 이전으로 회귀

〈그림 1〉에서 보듯이 2007년 우리나라 해외건설 수주는 398억 달러로 연간 수주 400억 달러 시대를 눈앞에 두고 있었다. 2008년에 중동 지역에서의 수주 증가에 힘입어 476억 달러를 기록한 이후 우리나라 해외건설은 상승장구했다. 작년에 발표된 Engineering News

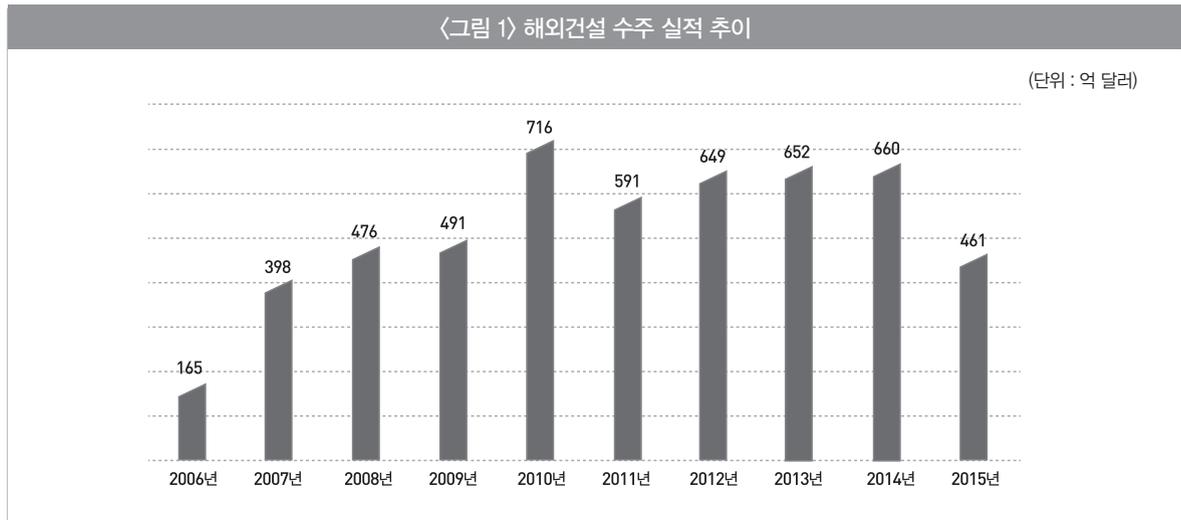
Record 상위 250대 해외건설업체 분석 보고서에서 우리나라는 2014년 해외 매출 기준으로 스페인, 중국, 미국, 프랑스에 이은 세계 5위를 차지하였다. 또한 지난 1965년에 해외 건설시장에 처음 진출한 이후 50년 만에 누적 수주 7,000억 달러를 달성해 국가의 새로운 성장 동력 산업이라는 평가를 받았다. 그런데 지금, 우리나라 해외건설이 위기를 맞고 있다.

## 중동 지역 수주 급감,

## 전체 수주 부진의 주요인

전통적으로 해외건설 수주에서 중동 지역이 차지하는 비중은 매우 높다. 2000년대에는 약 60%의 비

〈그림 1〉 해외건설 수주 실적 추이



자료 : 해외건설협회.

중을 차지했으며 2010년대에도 아시아 지역의 비중 확대에도 불구하고 약 50%를 중동 지역이 차지하였다.

이런 중동 시장이 2015년에는 전년 대비 약 150억 달러가 감소한 165억 달러를 기록해 전체 수주에서 차지하는 비중이 35.8%로서 아시아 지역에 이은 2위를 기록했다. 50% 이상 급감한 중동 시장에서의 수주 실적이 해외건설 전체 수주 부진의 직접적인 원인으로 작용한 것이다. 중동 지역 외에도 2014년에 89.5억 달러를 기록했던 아프리카 및 유럽 지역의 수주액도 2015년에는 17.1억 달러로 전년 대비 80%나 하락했다. 반면에 아시아 지역 수주액은 197억 달러로 전년

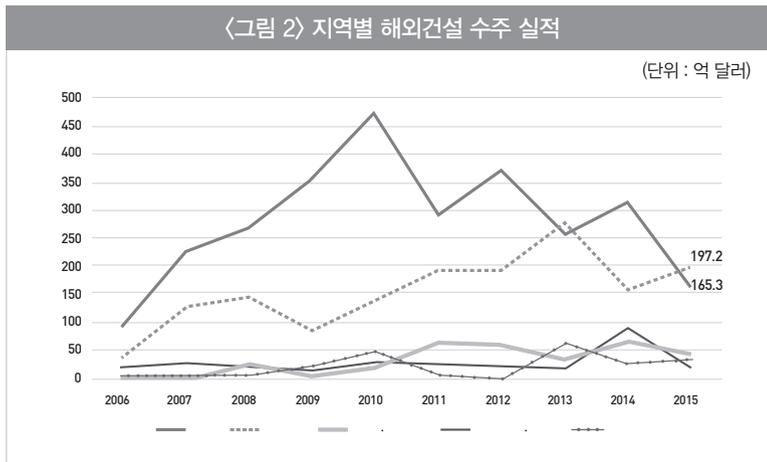
대비 24% 증가하였으며 전체 수주에서의 비중도 42.7%를 차지했다.

#### 지난해 플랜트 수주, 전년 대비 '반토막'

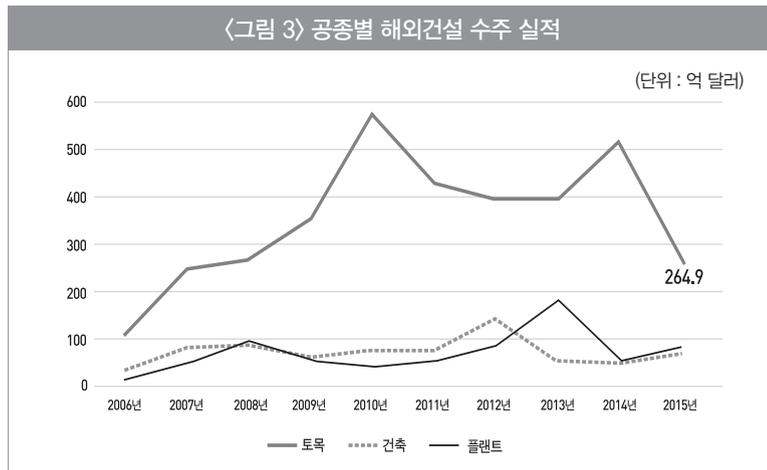
공종별로 분석해보면 〈그림 3〉에서 보듯이 2014년에 일시적으로 회복된 듯이 보였던 플랜트 부문의 수주 규모가 감소세를 지속하고 있다. 2015년 수주액은 전년 대비 252억 달러나 감소한 265억 달러를 기록하는 데 그쳤다. 이는 지난 2007년의 252억 달러 이후 가장 낮은 규모다. 플랜트 부문의 수주 급감 원인은 2014년 6월부터 시작된 유가 급락 때문이다. 지금도 바닥을 확인하지 못하고 있는 국제 유가는 배럴당 30달러 이하를 기록하고 있는데 유가 급락에 따른 수

입 감소로 중동 지역의 주요 산유국들이 다수의 프로젝트를 보류 및 취소함에 따라 수주가 급감한 것으로 판단된다.

또한 무리한 저가 수주와 사업관리 역량의 부족 등으로 인해 대형 건설기업들이 대규모 적자로 위기를 맞으면서 수익성이 확보되는 프로젝트를 선별 수주하려는 전략을 채택한 것도 영향을 준 것으로 분석된다. 플랜트 부문은 부진했지만 토목과 건축 부문의 수주액은 전년 대비 각각 50%와 44% 증가한 85억 달러와 71억 달러를 기록했다. 또한 용역 부문의 수주액은 해외 건설시장에 초도 진출한 이후 역대 최고치인 30억 달러를 기록했다.



자료 : 해외건설협회.



자료 : 해외건설협회.

### 올 해외건설... “더 어려울 것”

급락한 국제 유가와 국내 기업들의 선별 수주 외에도 경쟁 국가들의 통화 약세, 글로벌 경기 불안, IS 위협 증가 등 2015년 해외 건설 시장에는 긍정적인 요인보다는 위협 요인들이 많았다. 때문에 특정 상품과 시장에 대한 의존도가 기형

적으로 높은 우리나라 해외건설은 부진을 피할 수 없었던 것으로 판단된다. 그렇다면 2016년은 어떨까? 결론부터 말하자면 “더 어려울 것”이다.

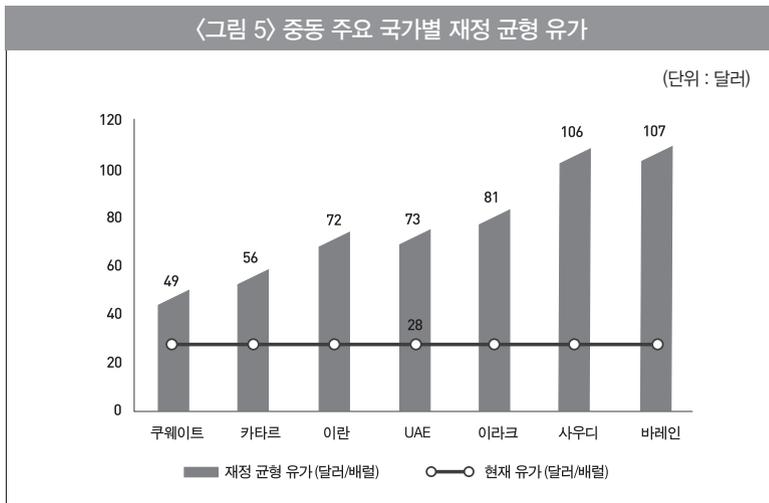
International Energy Agency (IEA)는 최근 보고서에서 경제 제재 해제에 따른 이란의 복귀는 석

유의 공급 과잉을 강화해 국제 석유시장을 익사시킬 수도 있다고 경고했다. 부진한 수요 속에 하루 150만 배럴 이상의 공급 과잉이 지속되는 상황에서 이란이 경제 재건을 위해 본격적으로 석유 증산과 수출 확대에 나설 경우 현재의 국제 유가는 추가적으로 하락할 수 있는 상황이다. 〈그림 4〉에서 보듯이 올 1월 현재 국제 유가(브렌트유 기준)는 지난 2003년 11월 이후 최저치인 배럴당 27.70달러로 2011년 4월의 126.65달러 대비 77.4%나 하락했다. 더욱 심각한 것은 현재의 유가가 바닥(bottom)이 아닐 수도 있다는 점이다. 영국의 투자은행 바클레이즈는 브렌트유와 텍사스 서부 중질유의 2016년 평균 가격이 37달러 선에 머물 것이라는 전망을 발표했다. 이와 같은 저유가 상황은 지역 구분 없이 전 세계의 석유 생산 국가들의 경제에 부정적인 영향을 미치고 있는데, 특히 우리나라 해외건설의 주요 시장인 중동 국가들은 그로기(groggy) 상황에 내몰리고 있다.

다음의 〈그림 5〉는 중동 주요 국가별 재정 균형 유가와 현재 유가를 비교한 것으로 현재 두바이유의 가격이 28달러 수준 반면에 7개 국가들의 재정 균형 유가는 평균



자료 : Financial Times.



77.7달러 선이다. 국가별로 보면 쿠웨이트의 재정 균형 유가가 49달러로 가장 낮고, 카타르 56달러, 이란과 이라크가 각각 72달러와 73달러로 7개 국가의 평균 가격보다는 낮다. 반면에 사우디와 바레인은 106달러와 107달러로 타 국가들에 비해 매우 높은 수준이다.

국가 재정 수입의 상당 부분을 석유 수출을 통해서 얻는 중동 산유국들은 급락한 국제 유가로 인해 대규모 재정 적자에 직면하고 있다. 특히, 사우디는 2015년 GDP 규모의 15%인 약 979억 달러의 재정 적자를 기록했으며, 2016년도 약 870억 달러 규모의 재정 적

자를 기록할 것으로 전망된다. 또한 2016년 국가 예산은 약 2,270억 달러로 전년 대비 360억 달러 감소하였는데, 이는 실질적인 지출을 줄여야 하는 사우디 경제의 상황을 단적으로 보여준다. 사우디 외에도 해외 건설시장에서 주요 발주 국가로 분류되는 중동 산유국들의 재정 상황 악화는 발주 축소 및 보류, 그리고 취소 등을 유발하는 직접적인 원인으로 작용할 전망이다. 때문에 OPEC 국가들을 포함, 세계 산유국들의 감산에 따른 국제 유가의 회복이 선행되지 않을 경우 해외 건설시장에서의 수주 경쟁은 과거 어느 때보다 치열해질 것으로 판단된다.

### 중동의 안보 리스크 확대 등 위기 요인 '첩첩'

2016년 해외 건설시장 전망을 위해 이해해야 할 요인 중의 두 번째는 중동 지역 중심의 안보 리스크 확대이다. 기록적인 저유가로 인해 국가 재정 수입이 급감한 상황에서 IS 대응을 위한 군비 지출 규모가 사우디와 UAE를 중심으로 급격히 증가하였다. 사우디와 UAE, 오만 및 카타르 등이 2014년 한 해에만 수입한 무기 규모는 1,090억 달러로 2012년 대비 44%나 증가하였

다. IS와 전쟁을 위해 자금이 절실히 필요한 이라크의 경우에는 상황이 더욱 심각하다. The Economist Intelligence Unit의 분석에 따르면 IS의 창궐로 이라크의 비석유 분야의 성장률이 2014년에만 3.2% 감소한 것으로 나타났다. 뿐만 아니라 IS와의 무력 충돌로 인한 인프라 시설 파괴 등의 직접적 피해와 간접적 피해액의 연간 규모가 2,000억 달러를 넘는 것으로 예상된다. 최근에는 특정 인물과 시설만을 대상으로 하는 하드 타겟(hard target) 테러뿐만 아니라 불특정 다수의 일반인을 대상으로 하는 소프트 타겟(soft target) 테러가 증가하고 있는 점을 감안할 때, 안보 리스크의 확대는 극심한 치안 불안 상태의 지속을 야기해 중동 국가들의 막대한 경제적 부담으로 작용할 것이다.

상술한 두 가지 요인 외에도 지난해 6.9% 성장률을 기록하는 데 그친 중국 경제의 불안 가중, 미국의 금리 인상과 그에 따른 신흥국 통화 약세, 신흥국 자본 유출 지속 및 기업의 달러 채무 증가 등 2016년 해외 건설시장에는 많은 위기 요인들이 상존하고 있다. 그렇다면 불안 요인들로 가득한 해외 건설시장에서 우리나라 건설기업들

은 어떤 전략으로 생존하고 성장해야 할까?

### 성장보다 '생존'에 집중해야

시장을 전망한다는 건 예측(prediction)이지 예지(foresight)가 아니다. 예지는 미래를 정확히 알아맞히는 것으로 불가능한 반면에 예측은 미래를 만들어낼 요인이나 변수를 이해하는 것이 목적이다. 이런 관점에서 상술한 2016년 해외 건설시장을 만들어낼 요인들을 이해했다면 이제는 실행 가능한 전략과 방안을 마련해야 한다.

우선 성장보다 생존에 집중해야 한다. 2016년은 지난 금융위기 이후의 더딘 회복이 지속되는 상황에서 저유가 지속 및 원자재 가격 하락, 신흥국 경기 불안, 금리 인상, 테러 위협 증가 등 기업이 관리하기 어려운 요인들이 산재되어 있다. 때문에 기존 사업에 대한 관리 역량을 강화하고 신규 프로젝트에 대해서는 철저한 수익성 중심의 수주 전략을 통해 질적 성장, 그리고 내실을 다지는 데 집중해야 한다.

다음으로는 공동 수주의 확대다. 기업간 전략적 협력을 바탕으로 하는 컨소시엄 중심의 수주 전략이 필요하다. 리스크를 분담할 수 있을 뿐만 아니라 재정이 악화되는

국가들을 중심으로 자금 조달을 수반하는 사업 발주가 확대될 경우 유럽 및 중국 기업들에 상대적으로 낮은 금융 경쟁력을 가진 국내 기업들에게는 유효한 전략이 될 수 있다.

끝으로, 이란 건설시장에서의 수주 확대를 위해서는 자금조달 역량이 핵심 경쟁력 요인이 되는 만큼 정책 금융 지원의 범위와 규모를 확대하는 것이 필요하다. 건설기업 대출 규모를 확대함과 동시에 이란을 공적 금융 지원 대상 국가에 편입시켜 국내 기업들에게 수주 기회를 제공하는 것도 요구된다. 또한 해외 프로젝트 수주 지원을 위해 조성된 펀드들을 적극적으로 활용하는 것이 필요하다.

미국의 34대 대통령인 아이젠하워는 “계획은 쓸모없지만 계획을 세우는 일은 중요하다”고 말했다. 불안한 시장에 대비하기 위한 전략과 방안들이 정작 ‘그 시간’에는 유용하지 않을 수도 있지만 지금 아무런 ‘계획’을 세우지 않는 것은 더욱 위험하다. 2016년 해외건설, 어려운 한 해를 경험하게 되겠지만 위기 속에서도 기회는 있기 마련이고, 그 기회를 잡는 것은 계획을 세운 자만이 가능할 것이다. CERIK