

2011년 중소 건설업체 해외건설 수주 실적 분석

신 동 우 | 해외건설협회 프로젝트지원실장

2011년에는 리비아, 이집트 등 중동 지역의 민주화 시위로 인하여 신규 공사 발주가 지연되었고, 유럽 재정위기는 세계 경제에 대한 불안감을 고조시킴으로써 해외 건설시장에 악재로 작용하였다. 더욱이 동일본 대지진으로 인한 원전 사고는 세계 원전시장을 한순간에 냉각시켰다. 하지만 리비아 사태가 카다피의 사망으로 종료되면서 전후 복구사업에 대한 참여 기대감이 높아졌으며, 인근 중동 국가들이 왕정체제에 대한 위협을 해소하기 위하여 다양한 경기 부양 대책을 내놓으면서 제2의 중동 붐을 맞이하고 있다.

중소 건설업체 302개사, 48억 달러 수주

어려운 여건에도 불구하고 2011년 우리 건설업체들은 총 391개사가 94개국에서 625건, 591억 달러의 해외

건설공사를 수주하였으며, 원전 수주를 제외하면 2010년에 이어 2년 연속 500억 달러를 초과하는 상승세를 이어가고 있다. 이는 해외 건설시장에서 우리 업체들의 경쟁력이 과거에 비해 비약적으로 상승하였다는 확신을 갖게 하는 결과라고 볼 수 있다.

그러나 기업 규모별 해외 진출 실적을 살펴보면 2011년 전체 진출 업체의 77%인 302개사가 중소 건설업체이지만 수주 금액 48억 달러가 차지하는 비중은 전체 해외건설 수주 금액의 8%에 그치고 있다. 또한, 중소 건설업체의 해외 공사 수주 건수 531건이 전체 해외건설 수주 건수의 85%인 것을 감안한다면 공사 계약 건별 평균 수주 규모는 매우 열악한 수준에 머물러 있음을 알 수 있다. 따라서 대기업 위주의 수주 편중 현상과 중소 건설업체 수주 공사의 건당 규모의 영세성이 현존하고 있는 상황이다. 아울러 중소

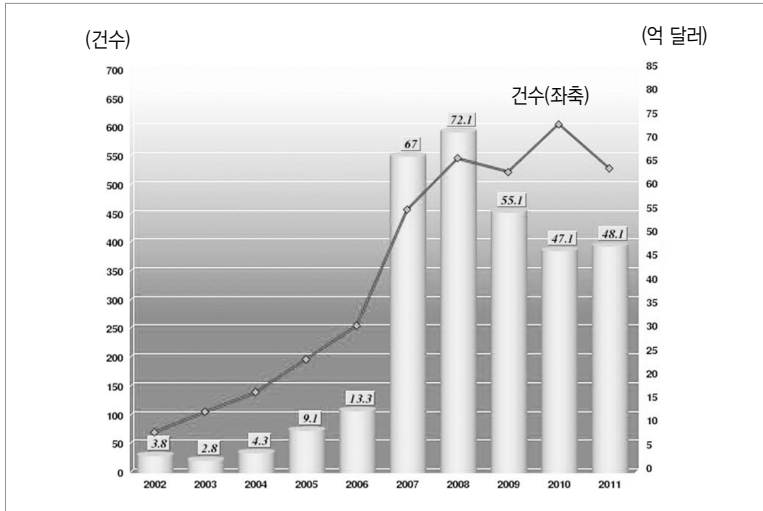
건설업체 수주 금액 비중의 상대적 열세는 수주 순위 상위 대기업들이 수주한 산업설비 위주의 대형 건설공사 규모가 커진 결과로도 해석된다.

중소 업체 해외건설 수주 추이

한편, 중소 건설업체들의 해외 공사 수주는 2007년부터 급증하여 2008년에는 전체 해외건설 수주 금액의 15%인 72억 달러로 피크를 기록하였다. 그러나 2009년에 55억 달러, 2010년에 47억 달러로 감소하다가 2011년에 이르러 48억 달러로 회복세로 전환되면서 해외 진출이 국내 건설시장 침체의 장기화에 대한 궁극적인 대안으로 떠오르고 있다.

이러한 현상은 국내 건설시장 위축에 따른 중소 건설업체의 위기의식 팽배를 주요인으로 들 수 있겠지만, 각국의 건설시장 개방 확대, 고유가료 인한 중동 건설시장 활황 등도 큰 역

중소 업체 연도별 해외건설 수주 추이



활을 한 것으로 분석된다.

지역별 수주 실적

2011년 중소기업 해외건설 수주 실적을 지역별로 살펴보면 중동 지역이 31억 달러로 전체의 65%를 차지했고, 아시아 지역이 14억 달러로 29%를 차지하여 이들 2개 지역이 전체의 94%를 차지하고 있는 것으로 나타났다.

주력 시장인 중동 지역의 수주 비중 급증과 함께 아프리카와 중남미로의 진출도 지속적으로 이루어지고 있어 중소기업들에게도 해외시장 다변화가 진행되고 있는 것으로 나타났다. 아프리카에서는 앙골라, 적도기니아, 나이지리아 등에서 42건, 1.2억 달러를 수주하여 2010년과 비슷한 실적을 보였고, 중남미에서는 브라질, 멕

시코, 볼리비아 등에서 25건, 1.1억 달러의 공사를 수주하여 수주 건수와 금액이 2010년보다 대폭 증가했음을 알 수 있다.

아프리카 시장(2.5%)과 중남미 시장(2.4%)의 수주 비중이 2010년(각각 2.2%, 1.8%)에 비해 증가한 것은 해외 건설진흥계획의 최우선 과제인 수주 지역 다변화 노력이 결실을 맺기 시작하고 있기 때문인 것으로 평가된다.

한편, 북미·태평양 및 유럽 등에서 수주는 지속적으로 부진한 상황으로 이 지역 진출의 한계를 그대로 간직하고 있는 것으로 나타났다.

공종별 수주 실적

2011년 중소기업 해외건설 수주 금액을 공종별로 살펴보면 도로,

상하수도 등 토목 부문의 수주 금액이 21억 달러로 전체의 44%를 차지하여 그 비중이 가장 높았으며, 이어 산업설비 부문의 수주가 전체의 27%인 13억 달러로 나타났다. 산업설비 부문의 수주 비중이 지나치게 높은 대기업과는 다른 분포를 보여 주고 있어 고무적이다.

이처럼 산업설비 부문은 토목 부문과 함께 중소기업의 주요 해외건설 수주 분야로 자리매김하였다. 산업설비 부문의 수주 비중이 높아진 것은 1990년대 들어 전반적으로 우리 기업의 토목·건축 부문의 가격 경쟁력이 저하되면서 산업설비 부문의 수주 활동이 강화되었기 때문이며, 국내 대기업의 산업설비 공사 수주 확대에 따른 하청 참여가 증가한 것도 주요 이유로 볼 수 있다.

건축 부문은 8억 달러를 수주하여 중소기업 전체 수주의 2%에 그쳤다. 과거 중동, 동남아, 중앙아시아 등에서 부동산 프로젝트 수주에 힘입어 2009년에도 26억 달러를 수주하여 중소기업 전체 수주의 47%를 기록하였으나, 금융위기와 리비아 등 중동사태의 영향으로 해외 건축경기 침체가 장기화됨에 따라 중소기업의 해외 진출이 부진한 상황이다.

전기공사의 경우 2011년 수주 실적

경영 정보

최근 3년 간 중소기업 해외건설 수주 현황

(단위 : 천 달러)

구분		2009년	2010년	2011년	
총괄	계약 금액	5,509,952	4,712,472	4,812,913	
	계약 건수	525	608	531	
	진출 국가	70	74	87	
	진출 업체	348	336	302	
지역별	중동	금액	3,650,444	3,375,269	3,113,543
		건수	174	218	161
	아시아	금액	1,470,901	1,090,905	1,434,852
		건수	280	299	274
	태평양·북미	금액	35,707	44,993	10,580
		건수	10	17	8
	유럽	금액	67,835	13,689	19,526
		건수	14	19	21
	아프리카	금액	232,146	104,728	119,798
		건수	38	36	42
	중남미	금액	52,919	82,888	114,614
		건수	9	19	25
공종별	토목	금액	1,584,838	1,131,669	2,070,532
		건수	105	117	98
	건축	금액	2,582,142	938,883	809,312
		건수	105	157	112
	산업설비	금액	639,173	1,459,915	1,263,726
		건수	61	100	100
	전기	금액	478,809	469,275	551,154
		건수	127	97	105
	통신	금액	5,008	21,431	27,487
		건수	3	18	9
	용역	금액	219,982	691,299	90,702
		건수	124	119	107
수주형태별	원청 단독	3,647,064	2,902,006	3,353,905	
	원청 합작	966,022	905,839	499,538	
	하청 단독	860,420	812,859	903,666	
	하청 합작	36,446	91,768	55,804	
발주형태별	공개 경쟁	982,056	1,492,356	2,334,043	
	지명 경쟁	1,174,005	1,106,870	1,275,206	
	수의 시담	3,271,675	1,747,376	779,959	
	개발형	82,216	365,870	423,705	

이 11%까지 상승하여 향후 중소기업 해외 진출 확대 전망을 밝게 하고 있다. 한편, 통신과 용역 부문의 수주 금액은 전체에서 차지하는 비중

이 3% 미만으로 극히 저조한 실적을 유지하고 있으나, 용역 부문의 수주 건수 비중은 중소기업 전체 수주 건수의 20%로 여전히 높은 편이다.

수주 형태별 실적

수주 형태별로는 전체의 69%인 33억 달러를 원청 단독으로 수주하였으며 원청 합작 참여도 5억 달러로 10%를 차지하여 우리 중소기업 수주 형태의 주류를 이루고 있는 것으로 나타났다. 실제로 설계업체 및 전문건설업체를 중심으로 일부 중소기업들의 해외 진출 경험 축적 및 기술력 향상에 따라 원청 합작 형태의 참여가 확대되고 있기 때문이다.

대기업 등 타 업체에 대한 하청 공사 수주는 총 10억 달러로 전체 수주의 21%를 차지했으며 하청 공사 중 단독 참여가 대부분인 것으로 나타났다. 한편, 하청 합작 수주는 6,000만 달러 이하로서 실적이 매우 저조한 상황인 것으로 분석되었다.

발주 형태별 수주 실적

발주 형태별로 본 중소기업의 수주 실적은 공개 경쟁 및 지명 경쟁 형태의 수주가 각각 48% 및 27%로 전체의 75% 이상을 차지함으로써 17% 수준인 수의 시담이나 8%에 그친 개발형 공사 수주 실적을 크게 웃돌고 있다.

이는 지금까지 중소기업의 해외 공사 수주가 일반 공개경쟁 입찰 또는 국내 대기업의 하청을 통해 이루어졌기 때문인 것으로 풀이된다. CERIK