

## 국내 CM업체의 해외진출 현황 고찰



유정호 광운대학교 교수

### I. 서언

건설산업의 전망에 대한 부정적 견해가 지배적인 상황이다. 관련 기사에 따르면 30대 건설사 중 48%가 이자도 못 갚는 수준이며, 중견 건설업체들은 생존이 위협받는 상황에 봉착해 있다고 한다. 중동발 해외건설 수주 급감으로 해외건설업계에도 찬바람이 불고 있으며, 국토교통부장관은 건설업 위기를 근본적인 패러다임 변화에 적응하지 못했기 때문이라고 진단하고 있다. CM시장의 경우, 2015~2016년도에 걸쳐 아파트의 대량 공급에 따른 주택감리 물량이 쏟아져 나오면서 CM과 감리를 겸하는 업체들의 수주액이 깜짝 상승하는 효과가 있었던 것이 사실이다. 그러나 CM과 관련된 어느 누구도 이런 상황이 지속 가능한 경기의 개선 신호라고 인식하지 않을 것이다.

건설시장의 침체는 CM시장의 침체로 이어질 것은 자명한 사실이며, CM시장의 침체는 연간 20,000여명에 달하는 CM시장 종사자들의 일자리와도 직결되는 것이다. 따라서 국내에서 단가 상승 요구나 의무 적용 범위 확대 요구 등을 통한 시장 지키기에만 집착할 것이 아니라, 더 넓은 해외시장으로 눈을 돌려 더 큰 먹이감을 찾아나서야 할 것이다. 이러한 관점에서, 본 원고에서는 국내·외 건설시장 및 CM시장의 현황을 살펴보고, 특히 국내 CM업체의 해외진출 현황을 분석하여 그 시사점을 고찰하고자 한다.

### II. 본론

#### 1. 해외건설시장 분석

##### 1.1 해외건설시장 현황

일반적으로 외국 기업에 개방된 해외(international)건설시장

규모는 미국의 건설전문지인 ENR에서 매년 발표하는 250대 해외 건설기업 및 225대 해외 설계 및 엔지니어링기업의 해외 매출액 합계를 통해 추산하고 있다. 2015년 해외건설 시장은 총 5,655억 달러로 추정되는데, 250대 해외 건설기업 매출 5,001억 달러와 225대 해외 설계 및 엔지니어링 기업 매출 654억 달러로 구성된다. 주요 공종별로 살펴보면, 건축 1,303억 달러, 토목 1,769억 달러, 플랜트 2,208억 달러 등으로 집계된다. 과거 10년간의 해외건설시장 규모 및 증가율 추이를 살펴보면 아래 <그림 1>과 같으며, 대체적으로 계속 성장하고 있는 추세이다.

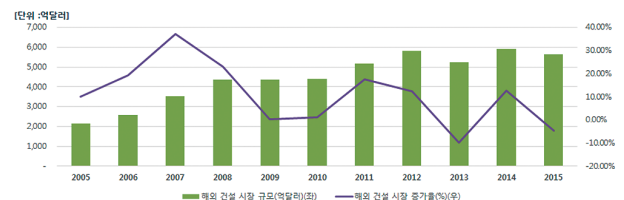


그림1. 해외건설시장 규모와 증가율 추이

#### 1.2 한국의 해외건설 현황

한국의 해외건설 수주금액을 주요 공종별로 살펴보면 <그림 2>와 같다. 2015년에 급격한 수주액 감소가 눈에 띄며, 2016년도 해외건설 수주액은 282억 달러로 10년 이래 최저 수준을 기록했다. 지역별 수주액을 살펴보면 아시아와 중동 지역 의존도가 높음을 알 수 있으며, 최근의 부진은 중동 지역에서의 수주액 급감에 기인하고 있음을 알 수 있다. 지난 10년간의 수주액 금액을 공종별로 살펴보면, 산업설비(플랜트) 의존도가 68%에 이르는 것을 알 수 있고, 이점 또한 최근의 해외건설 수주액 급감의 핵심 요인으로 꼽히고 있다. 한편, CM분야가 포함되는

용역 부분은 10년 누계 수주액에서 2% 수준으로 집계되고 있으며, 만일 이 중에서 CM/PM 분야만 추려낸다면 그 실적은 훨씬 더 낮을 것으로 추정된다.

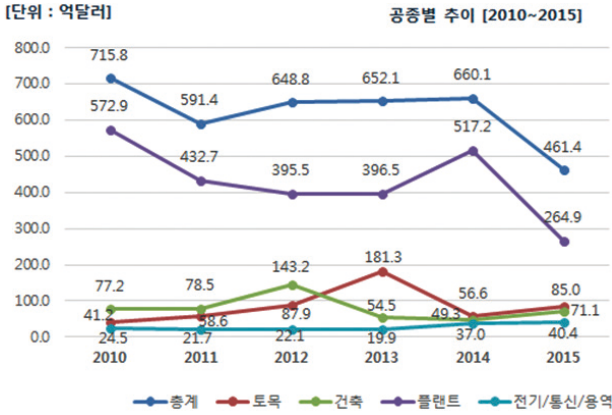


그림2. 한국 해외건설 수주규모와 추이

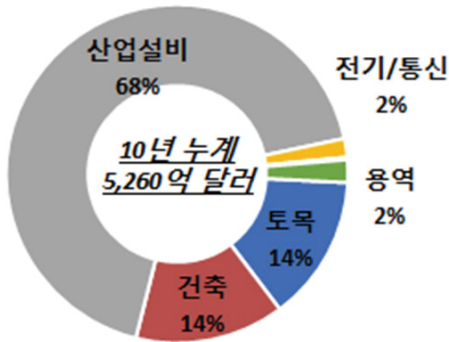


그림3. 공종별 해외수주 집계

### 1.3 한국 건설기업의 해외 경쟁력

건설기업의 해외 경쟁력은 ENR 집계를 기준으로 분야별 해외시장 점유율을 이용하여 추정해볼 수 있다. 시공분야의 경우 250대 해외 건설기업의 해외 매출액에서 한국기업이 차지하는 매출 비중, 설계 및 엔지니어링 분야의 경우 225대 해외 설계 및 엔지니어링기업의 해외 매출액에서 한국 기업이 차지하는 매출 비중, 그리고 CM분야는 미국을 제외한 20대 해외 CM/PM기업의 해외 매출액에서 한국 기업이 차지하는 매출 비중을 이용하였다.

#### 1) 시공분야

2015년도 해외건설(시공) 시장 규모는 약 5,001억 달러 규모이다. 그리고 여기서 한국 기업은 약 8.1%의 비중을 차지하고

있다. 이는 33개 국가 중 5위에 해당하는 수준이다. 중국은 18.8% 정도의 비중을 차지하면서 1위를 기록하였다. <그림 4>와 같이 한국 시공분야의 경쟁력은 미미하지만 상승세를 유지하고 있는 것으로 판단할 수 있다.

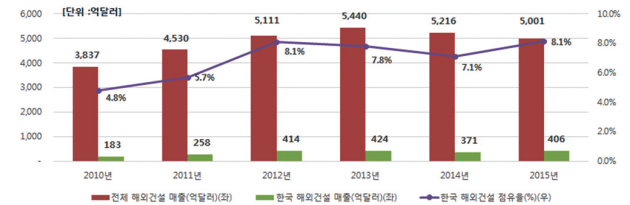


그림4. 해외건설(시공) 시장 규모와 한국 기업의 매출 점유율 비중

#### 2) 설계 및 엔지니어링 분야

2015년도 해외건설(설계 및 엔지니어링) 시장 규모는 약 654억 달러 규모이다. 그리고 여기서 한국 기업은 약 2.4%의 비중을 차지하고 있다. 이는 35개 국가 중 10위에 해당하는 수준이다. 미국은 31.5% 정도의 비중을 차지하면서 1위를 기록하였다. <그림 5>와 같이 한국 설계 및 엔지니어링 분야의 경쟁력도 미미하지만 상승세를 유지하고 있는 것으로 보인다. 하지만 2015년도의 내용을 살펴보면, 현대 ENG, SK E&C, 한국전력기술, 포스코 ENG과 같은 EPC 기업의 매출이 한국 설계 및 엔지니어링 해외매출의 90% 가량(약 1,432백만 달러)을 차지하고 있어, 순수 설계 및 엔지니어링 전문 업체의 활약은 미미한 것으로 판단된다.

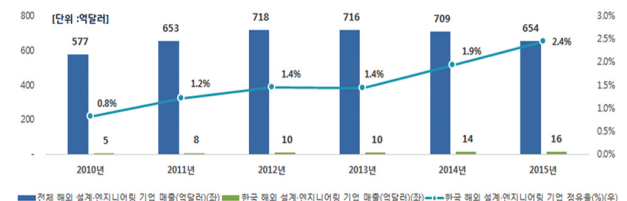


그림5. 해외건설(설계 및 엔지니어링) 시장 규모와 한국 기업의 매출 점유율 비중

#### 3) CM분야

2015년도 해외건설(CM/PM) 시장 규모는 약 44.5억 달러 규모이다. 그리고 여기서 한국 기업은 약 2.0%의 비중을 차지하고 있다. 이는 13개 국가 중 7위에 해당하는 수준이다. 하지만 삼성물산(Samsung C&T)가 러시아 상트페테르부르크에서 진행 중인 Kakhta Center 프로젝트 관련 2015년 매출액 0.71억

달러를 제외하면, 실제 한국 기업의 비중은 0.45% 수준에 머무르고 있다. 전체적으로는 오스트레일리아는 24.9% 정도의 비중을 차지하면서 1위를 기록하였다. <그림 6>과 같이, 한국 CM/PM 분야의 경쟁력은 거의 미미하여 해외시장에서 존재감이 거의 없는 것으로 판단할 수 있다.

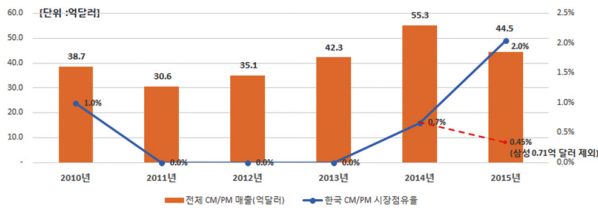


그림6. 해외건설(CM/PM) 시장 규모와 한국 기업의 매출 점유율 비중

## 2. CM기업의 해외시장 진출 현황 분석

### 2.1 국내 CM시장 현황

국내 CM 수주 실적은 2005년 약 1,780억 원에서 2015년 약 4,180억 원으로 약 2.5배 정도 성장하였다. 수주 건수도 2005년 175건에서 2015년 519건으로 약 2.5배 성장하였다. 이러한 외형적 성장에도 불구하고, 건당 평균 수주금액은 10년 동안 커지지 않았다. 특히, 주한미군기지이전사업의 수주금액을 제외하면 건당 평균수주금액이 2005년 이후 한번도 10억 원을 넘은 적이 없음을 알 수 있다.

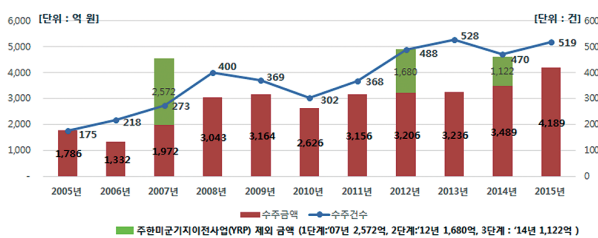


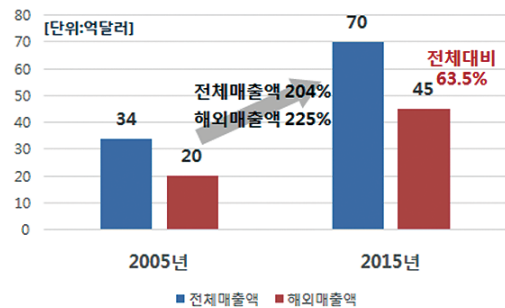
그림7. 국내 CM시장 규모 추이

### 2.2 해외 CM기업의 해외시장 진출 현황

미국 기업을 제외한 선진 CM/PM기업(20개)의 매출을 분석한 결과, 2005년 약 34억 달러에서 2015년 약 70억 달러로 매출이 약 2배 증가하였고, 이 매출 중에서 해외 매출은 2005년 20억 달러에서 2015년 45억 달러로 2.25배 증가한 것을 알 수 있다. 그리고 2015년 전체 매출에서 해외매출이 차지하는 비중은 무려 63.5%에 이르는 것을 알 수 있다. 한편, 미국의 CM/

PM기업(100개)의 매출을 분석한 결과, 2005년 약 108억 달러에서 2015년 약 364억 달러로 매출이 약 2.3배 증가하였고, 이 매출 중에서 해외 매출은 2005년 25억 달러에서 2015년 102억 달러로 3배 이상 증가한 것을 알 수 있다. 그리고 2015년 전체 매출에서 해외매출이 차지하는 비중은 28.1%에 이르는 것을 알 수 있다. 이러한 사실로부터, 해외 CM/PM시장의 규모는 지난 10년간 크게 성장했음을 알 수 있고, 해외 선진 CM/PM기업들은 자국이 아닌 해외에서 많은 매출을 달성하고 있음을 알 수 있다.

[ Top 20 Non-U.S. Firms in Total CM/PM Fee 와 in International Fee분석 ]



[ 미국 기업의 CM for fee, PM 사업 국내의 매출액 분석 ]

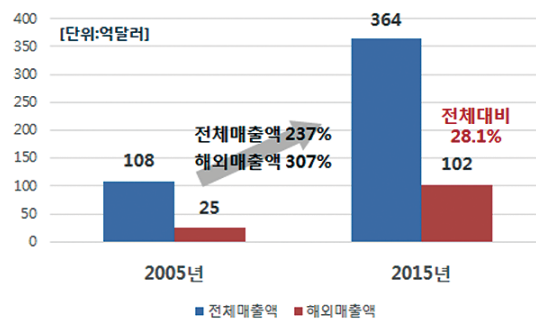


그림8. 해외 CM기업의 매출 분석

### 2.3 국내 CM기업의 해외시장 진출 현황

#### 1) 수주 현황

국내 CM기업의 해외 계약금액은 2008년 약 140억 원에서 2015년 약 350억 원으로 약 2.5배 증가하였으며, 수주 건수의 경우 같은 기간 동안 17건에서 31건으로 증가하였다. 그러나 해외 선진 CM/PM기업과 비교해 보았을 때, 전체 대비 해외 수주액 비중이 8.4% 수준에 머물고 있어, Non-US 선진 기업(매출 기준 63.5%)이나 US 선진 기업(매출 기준 28.1%)에 비해 매우 낮은 것을 알 수 있다.

### III. 시사점

다음 두 가지 관점에서의 시사점을 고찰해보고 마무리 하고자 한다. 첫째는 국내의 시공 또는 설계 및 엔지니어링 분야와 CM분야의 해외시장 점유율에 대한 고찰이다. 시공분야의 경우, 국내 기업들은 해외 시장에서 7~8% 수준의 점유율을 보이고 있으며 나름의 경쟁력을 가지고 명성을 유지하고 있다. 설계 및 엔지니어링 분야의 경우, 국내 기업들의 해외시장 점유율은 2% 수준에 가까스로 이르고 있지만, 지난 6년 동안의 자료에 따르면 조금씩이나마 성장세를 유지하고 있다. 가격보다는 기술력과 명성이 중요한 설계 및 엔지니어링 분야에서 급속한 시장점유율 확대는 기대하기 어려운 만큼, 그나마 성장세를 유지하고 있다는 점은 고무적인 사실이다. CM분야는 사실 미국계 기업이 독보적이라 할 수 있다. 그래서 ENR에서 매출 실적 집계할 때도 미국 기업을 뺀 20대 CM/PM기업들을 따로 비교하고 있다. 이 자료를 근거로 본다면 한국의 CM분야 해외진출 경쟁력 수준은 1%도 안 되는 시장점유율로 대변할 수 있다.

둘째는 해외 CM기업과 국내 CM기업의 매출액(혹은 수주금액) 중 해외시장에서의 매출액(혹은 수주금액)이 차지하는 비중에 대한 고찰이다. 미국기업을 제외한 20대 선진기업의 경우 2015년 기준 전체 매출 대비 63.5%가 해외에서의 매출이다. 2015년도 100대 미국 CM기업과 50대 미국 PM기업의 매출액 중 28.1%가 해외에서 달성되었다. 한국 CM기업의 수주액 기준 해외 비중은 2015년도에 8.42%에 머무르고 있다. 그리고 그나마도 90% 이상이 한국 기업과 관련된 CM사업이거나 한국원조사업과 관련된 CM사업이었다. 이 자료를 근거로 본다면, 대부분의 한국 CM기업들은 해외 진출을 거의 시도조차 하지 않고 있다고 판단할 수 있다.

2017년도에는 한국의 CM이 제도화 된지 20년째 되는 해이다. 하지만 이상에서 살펴본 바와 같이, 한국의 CM은 해외시장에서의 경쟁력도 낮고 기업들은 해외 진출에 대한 의지도 매우 약하다. 하나의 산업을 20년 동안 육성했으면 이제 해외에 나가서 경쟁할 때도 되지 않았을까? 도대체 원인은 무엇일까? 한국에서 제공되는 CM서비스는 해외 시장에서는 통하지 않는 수준의 것이라고 말한다면 너무 과장된 것일까? 한국의 CM산업은 아직도 국내 시장에서 관련 제도에 의존해서만 생존할 수 있는가? 진정한 CM산업의 발전을 위해서는 본질적인 관리기술력에 의존하여 고객의 선택을 받는 것이 필수적이다. 이를 도외시한 채 법정 단가 올리기에 치중한다거나, 제도적으로 의무 적용 범위 확대에 의존하여 생존을 도모하는 것은 절대 지속가능한

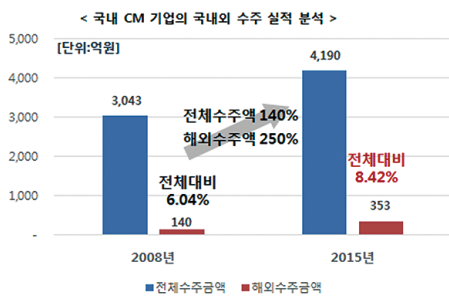
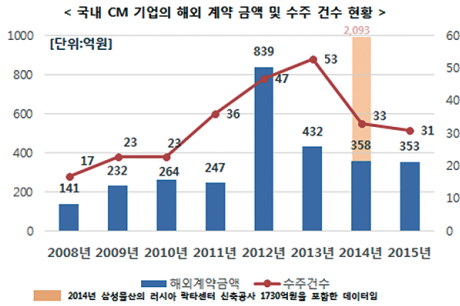


그림9. 국내 CM기업의 수주액 분석

#### 2) 발주자 현황

국내 CM기업의 해외 진출 실적의 내용을 살펴보기 위해, 발주자를 분석해볼 필요가 있다. 그림에서 보는 바와 같이 전체 해외 CM사업 중 평균 14% 정도가 해외에서 독자적으로 수주하여 사업을 수행한 것으로 판단되며, 나머지는 국내기업 혹은 한국원조사업과 관련된 CM사업이다. 위에서 분석한 내용과 연결시켜 생각해 보면, 외국의 선진 기업에 비해 해외 매출(수주) 규모가 상대적으로 매우 적는데, 그나마도 국내기업이나 한국정부의 원조사업과 관련된 사업이 대다수이고, 실제로 해외 발주자를 상대로 수주한 CM사업은 매우 드물다는 점을 알 수 있으며, 이것이 한국 CM기업의 해외 경쟁력의 실상이라는 것이다.

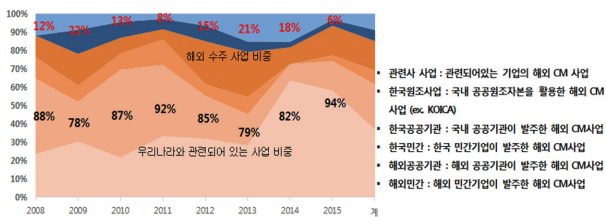


그림10. 발주자 유형별 국내 CM기업의 수주액 비중 분석

방법이 아니라는 점을 CM분야에 종사하는 우리 모두가 기억해야 할 것이다.

## 참고문헌

Top 250 International Contractors, 2005~2015, ENR  
Top 225 International Design Firms, 2005~2015, ENR  
Top 20 Non-US Firms in Total Global CM and PM Fees,  
2010~2015, ENR  
Top 100 CM-for Fee Firms, 2005~2015, ENR  
Top 50 PM Firms, 2005~2015, ENR  
건설사업관리능력 공시, KISCON  
연도별 사업관리(CM) 실적 현황 자료, 한국CM협회  
해외건설 수주 실적 데이터, e-나라지표

- 유정호 E-mail: myazure@kw.ac.kr