# 국내 건설엔지니어링업체의 베트남 진출전략

## Strategies for Domestic Construction Engineering Companies to go into the Vietnam

박 환 표* · 신 은 영**
Park, Hwan-Pyo · Shin, Eun-Young

**요 약**

건설엔지니어링의 사업비는 공사비의 3~5% 정도에 지나지 않으나, 최종 사업목적물의 성능을 결정하는데 커다란 영향을 미치고 있어 매우 중요하다. 그러나 국내 건설기술수준에 대한 전문가 인식도 조사결과에 따르면 설계를 비롯한 우리나라의 엔지니어링능력은 선진국의 70%도 되지 않는 것으로 조사되어 해외진출 위한 국제경쟁력에 심각한 문제가 있는 것으로 판단된다.

본 연구는 국내외 건설엔지니어링 시장동향을 조사 · 분석하기 위하여 베트남 건설엔지니어링 시장분석을 위해 국내 해외건설 관련업체를 대상으로 해외진출시 문제점 및 전략에 대하여 설문조사를 실시하였고, 기존 문헌의 분석을 통하여 기본적인 이론의 정립과 함께 국내외 전문가 면담조사, 해외출장 등을 통하여 광범위한 의견수렴을 하였다.

본 연구에서는 국내 건설엔지니어링업체의 베트남 시장을 진출하기 위한 시장분석 결과를 토대로 베트남진출전략 방안을 마련하였으며 해외진출 활성화 방안으로서 현지화 기반구축, 기획제안형 사업창출, 공적개발원조의 지원 확대방안 등을 제안하였다.

키워드: 베트남 해외진출 전략, 건설엔지니어링, 공적개발원조

## 1. 서 론

### 1.1 연구목적 및 필요성

건설엔지니어링 산업의 특성 중 하나는 고부가가치의 두뇌 집약적 산업으로 다양한 시공경험 등 산업기술에 대한 이해와 높은 교육수준의 국내 여건에 적합한 산업으로 볼 수 있다.

그러나 국내 건설엔지니어링산업은 업체의 영세성, 기술개발 인식부족 등으로 인하여 기술수준 및 경쟁력은 선진국에 비하여 크게 낙후되어 있다.

특히, 국내 건설기술수준의 전문가 인식도 조사결과, 설계를 비롯한 우리나라의 엔지니어링능력은 선진국의 70% 수준에 불과한 것으로 조사되어 해외진출 위한 국제경쟁력에 심각한 문제가 있는 것으로 판단된다.

이러한 문제점을 해결하기 위하여 정부는 그 동안 설계 · 감리 기술력 선진화 종합대책(2000. 5), 건설엔지니어링업체의 해외진출 활성화 방안(2004. 12), 해외건설 진흥계획(2005. 1) 등을 마련하여 추진 중에 있다.

따라서 본연구에서는 해외 시장전망과 함께, 국내 건설엔지니어링업체의 현황 및 문제점을 조사 · 분석하여 베트남 시장진출 확대방안을 제안하고자 한다.

### 1.2 연구범위 및 방법

#### 1.2.1 연구의 범위

본 연구는 국내 건설엔지니어링 업체를 대상으로 베트남 진출의 현황과 경쟁력을 분석하여 국내 기업의 베트남 진출전략을 마련하였고, 주요 연구내용은 다음과 같다.

1) 국내 업체의 국내외 수주실적 및 공적개발원조 지원실적 분석
2) 국내 업체의 베트남 진출현황 및 경쟁력 분석

* 일반회원, 한국건설기술연구원 건설관리연구부 선임연구원, 공학박사(교신저자), hppark@kict.re.kr
** 일반회원, 한국건설기술연구원 건설관리연구부 선임연구원, eysin@kict.re.kr

1) 베트남 입찰규제, 베트남 투자계획부, 2003. 7

3) 국내업체의 베트남 진출전략

### 1.2.2 연구의 방법

본 연구는 건설엔지니어링 관련 문헌 및 통계 데이터를 조사·분석하여 국내 업체의 국내외 수주실적과 국내 공적개발원조 지원현황을 분석하였다. 또한 국내 건설엔지니어링업체의 해외진출방안을 마련하기 위하여 국내 해외건설 관련업체를 대상으로 해외진출시 문제점 및 진출전략에 대하여 설문조사를 실시하였다. 특히 국내업체가 해외진출을 고려하는 국가와 정부의 지원대책에 대한 방안을 도출하기 위하여 기존 문헌의 분석과 국내외 전문가 면담조사, 해외출장 등을 통하여 광범위한 의견수렴을 하였다.

베트남의 진출현황과 경쟁력 분석은 베트남의 현지출장을 통하여, 베트남 관련 정부와 업체를 방문하여 입찰제도 및 관련규정의 자료를 수집하여 분석하였다. 특히 베트남에 진출한 국내기업을 방문하여 해외진출시 문제점과 애로사항을 도출하고, 베트남에 진출한 외국기업을 벤치마킹하고, 스와트 (SWOT) 분석을 통하여 베트남 진출전략을 마련하였다.

따라서 본 연구는 상기 연구방법을 통하여 국내 건설엔지니어링업체가 해외진출을 함에 있어서, 시급히 요구되는 개선방안과 향후 대응방안을 다각적인 측면에서 제시하였다.

## 2. 건설엔지니어링업체의 해외진출 현황

### 2.1 국내 건설엔지니어링 시장동향

최근 엔지니어링 서비스의 교역자유화로 선진외국 엔지니어링업체의 국내시장 진입이 증가하고 있다. 국내 건설엔지니어링업계는 국내시장 보호라는 과제에 직면해 있으나, 세계시장은 더 이상 자국 산업보호를 용인하지 않고 있다.

그러나 국내 건설엔지니어링업체는 국내위주의 수주환경 및 업체의 영세성 등으로 인하여 기술경쟁력이 저조한 실정이다. 또한 국내 건설엔지니어링업체의 해외 수주실적은 국내외 총 수주실적의 약 3%인 800억 수준으로, 세계 엔지니어링시장의 약 0.17%를 차지하는 등 선진국에 비하여 크게 뒤떨어져 있는 것이 현실이다.

또한, 2004년 기준으로 건설엔지니어링업체의 총 수주규모는 3조 575억원으로 전년대비 5% 증가하였으나, IMF 해인 1997년의 1조 5,898억원과 비교하면, 89% 증가한 것으로 나타나고 있다. 건설엔지니어링 분야는 국내 수주금액 비중이 전체의 99.5%로 국내로 한정된 설계시장을 이루고 있다(표1 참조).

그러나 해외건설시장에서 상위 10위 이내에 드는 글로벌 건설엔지니어링업체의 국내외 매출비중을 보면 각각 36%, 64%로 나타나고 있어 국내 건설엔지니어링업체와 큰 차이를 보이고 있는 실정이다.

표 1. 국내 건설엔지니어링업체의 국내외 수주실적 (단위 : 건, 백만원)

| 년도 | 국내 | | 국외 | | 합계 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 건수 | 금액 | 건수 | 금액 | 건수 | 금액 |
| '97년 | 17,393 | 1,589,805 | 20 | 26,086 | 17,413 | 1,615,891 |
| '98년 | 15,605 | 1,031,309 | 11 | 11,348 | 15,616 | 1,042,657 |
| '99년 | 16,413 | 1,117,568 | 15 | 2,763 | 16,428 | 1,120,331 |
| '00년 | 19,977 | 1,473,441 | 10 | 11,718 | 19,987 | 1,485,159 |
| '01년 | 22,386 | 1,742,413 | 2 | 2,216 | 22,388 | 1,744,629 |
| '02년 | 25,718 | 2,371,979 | 40 | 23,481 | 25,758 | 2,395,460 |
| '03년 | 30,516 | 2,905,087 | 31 | 11,339 | 30,547 | 2,916,426 |
| '04년 | 30,993 | 3,043,092 | 43 | 14,467 | 31,036 | 3,057,559 |

출처 : 한국엔지니어링진흥협회 자료

국내 건설엔지니어링의 해외수출은 1970년대 본격적인 해외건설시대를 맞아 베트남, 괌, 일본, 인도네시아 및 필리핀 등의 아시아 지역과 사우디 아라비아, 이란 등의 중동지역으로 진출국가가 다변화되기 시작되었다. 2004년도 국내업체의 해외 수주실적은 146건의 약 49억불로 증가하고 있고, 건설엔지니어링업체의 해외 수주실적은 전체의 2%인 8천만불로 지속적인 증가추세를 나타내고 있다(표2 참조).

표 2. 국내 건설엔지니어링업체의 해외 수주실적 (단위 : 건, 천불)

| 년도 | 전체 | | 건설용역 | |
|---|---|---|---|---|
| | 건수 | 금액 | 건수 | 금액 |
| '99년 | 134 | 9,188,750 | 5 | 1,518 |
| '00년 | 124 | 5,433,154 | 10 | 9,765 |
| '01년 | 77 | 4,354,901 | 2 | 1,847 |
| '02년 | 140 | 6,125,894 | 40 | 19,568 |
| '03년 | 153 | 3,667,756 | 72 | 42,628 |
| '04년 | 146 | 4,988,818 | 58 | 80,379 |

주 : 전체(토목, 건축, 산업설비, 전기, 통신, 용역)

출처 : 해외건설협회 자료, 2004년 10월말 기준

특히, 국내 건설엔지니어링업체의 2004년도 해외 수주액(ENR)은 34.4백만 달러(2개 업체)이고, 해외시장 점유율이 0.17%로 해외진출 실적이 매우 미흡한 실정이다. 따라서 국내시장에서 얻을 수 있는 수익을 바탕으로 업체의 경쟁력을 강화하는 데는 한계가 있으므로 국내 건설엔지니어링업체가 생존하기 위해서는 점차적으로 시장을 해외사업으로 맞추어야 할 것이다.

## 2.2 국내 공적개발원조 현황

국내의 공적개발원조(ODA : Official Development Assistant)는 한국국제협력단(KOICA)의 개발조사사업과 한국수출입은행의 국제개발협력기금(EDCF)이 대부분을 차지하고 있다.

국내 공적개발원조의 연간 규모는 1992년까지 연간 1억 달러에도 미치지 못하였으나, 1987년에 국제개발협력기금 설치 이후 유상원조 증가로 지원규모가 확대되었다. 국내의 공적개발원조는 이국간 원조중심, 유상원조 중심, 아시아 지역중심(65.6%)으로 편중되어 왔다(표3 참조).

표 3. 우리나라의 공적개발원조 지원실적(순지출 기준)

(단위 : 백만 달러)

| 구 분 | '87-'89 | '90-'92 | '93-'95 | '96-'98 | '99 | '00 | '01 | '02 | '03 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 공적개발원조 | 30.4 | 65.2 | 122.6 | 175.8 | 317.5 | 212.1 | 264.7 | 278.8 | 333.9 |
| -이국간 원조 | 2.9 | 29.7 | 63.9 | 119.8 | 131.3 | 131.2 | 171.5 | 206.8 | 219.8 |
| 무상원조 | 2.3 | 19.8 | 40.4 | 48.5 | 39.0 | 47.8 | 53.0 | 66.7 | 120.1 |
| 유상원조 | 0.6 | 9.9 | 23.5 | 71.3 | 92.4 | 83.4 | 118.6 | 140.1 | 99.7 |
| -다국간 원조 | 27.6 | 35.5 | 58.7 | 56.0 | 186.1 | 80.9 | 93.1 | 72.0 | 114.1 |
| ODA/ | 0.02 | 0.02 | 0.03 | 0.04 | 0.08 | 0.05 | 0.06 | 0.06 | 0.06 |

자료: 한국수출입은행, 국민총소득(GNI : Gross National Income)

2003년도의 총 지원금액은 3억 3천만불로써, 그 규모는 국민총소득(GNI)의 0.06%로 OECD 22개 회원국의 평균인 0.25%의 약 1/4수준으로 매우 미약한 실정이다(그림1 참조).

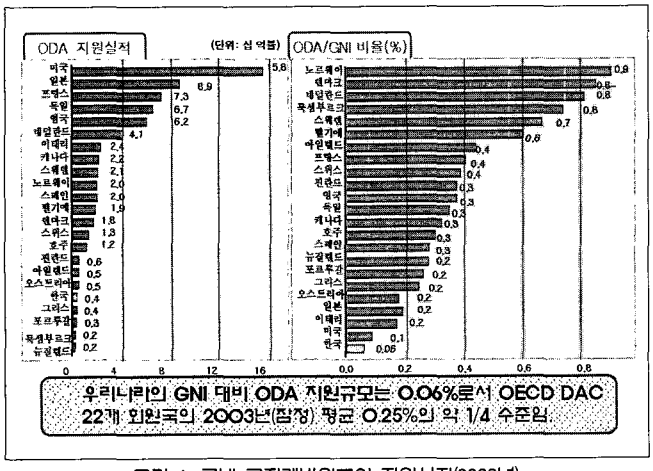



그림 1. 국내 공적개발원조의 지원실적(2003년)

또한, 한국수출입은행에서는 국제개발협력기금으로 1987년도부터 2003년도까지 총 37개국 114개 사업에 총 1조 9천억원을 지원하였다(표4 참조).

표 4. 국가별 국제개발협력기금 지원실적 (단위: 건, 백만원)

| 국가 | 건수 | 지원금액 | 비율(%) |
|---|---|---|---|
| 중국 | 22 | 246,851 | 12.5 |
| 인도네시아 | 7 | 157,665 | 8.0 |
| 베트남 | 7 | 154,363 | 7.8 |
| ..... | ..... | ..... | ..... |
| 총계(37개 국) | 114 | 1,971,329 | 100.0 |

지원분야를 분석해 보면, 교통, 상·하수도의 지원비율이 전체의 33.6%을 차지하고 있다(표5 참조). 지원의 파급효과가 큰 건설분야의 지원비율이 저조한 것이 특징이다.

표 5. 분야별 국제개발협력기금 지원실적 (단위: 억원)

| 연도 | 통신 | 교통 | 에너지 | 상·하수도 | ... | 계 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 2003년 | 483 | 545 | 314 | 77 | ... | 2,091 |
| 계 (1987~2003) | 3,710 | 5,166 | 2,694 | 1,450 | ... | 19,713 |

그리고 무상원조인 한국국제협력단의 연간 개발조사비는 약 40억원 내외로 전체 지원금액의 3.1%로 미흡한 실정이다(표6 참조). 특히, 이러한 개발조사비는 설계와 시공이 연계된 실적이 미흡하고, 국제개발협력기금사업과의 연계실적이 저조한 실정이다.

따라서 유상원조인 국제개발협력기금과 무상원조인 한국국제협력단의 지원확대를 위한 외교통상부와 지속적인 협의채널 구축이 필요하고, 특히 개발조사비의 확대 및 건설엔지니어링 분야의 지원확대가 무엇보다도 중요하다고 볼 수 있다.

즉, 직접적인 자금지원 외에 국제개발협력기금의 확대방안은 매우 효과적인 간접지원이 될 수 있다. 국제개발협력기금은 유상원조이므로 자금관리를 효율적으로 한다면 위험에 대한 손실을 최소화 하면서 국내 건설엔지니어링업체의 해외실적을 쌓을 수 있다. 따라서 국제개발협력기금을 통한 건설엔지니어링산업의 해외진출 활성화 관계와 그 효과를 객관화하여 대외경제협력자금을 국가산업에 대한 하나의 투자로써 정의할 수 있어야 하겠다. 이렇게 실증된 결과를 토대로 국제개발협력기금의 자금확대를 요구하는 것이 향후 부서간 협력을 더욱 원활하게 할 것으로 보인다.

표 6. 한국국제협력단의 지원실적 (단위: 백만원)

| 구분 | 2003 | 2004(예산) |
|---|---|---|
| 전체 지원금액 | 167,761(100%) | 120,388(100%) |
| 개발조사비 | 3,912(2.3%) | 3,730(3.1%) |

그리고 자금지원을 담당하는 조직운영을 효율화 하기 위하여 해외 자금조달원과 국내 업체를 연결해 주는 방안이 필요하다. 해외 공사를 수행하는데 있어 국제은행을 통해 파이낸싱하는 외국의 사례는 많이 있지만 국내의 경우 지금까지 그러한 사례는 거의 없었다. 국제은행의 파이낸싱으로 해외진출을 했다는 것은 자금조달 뿐만 아니라 어느 정도 그 회사가 사업수행능력을 갖추고 있다고 믿을 만하다는 효과가 있어 향후 건설엔지니어링업체의 신용도 평가에 큰 영향을 미치게 된다.

또한, 해외건설협회에서 추진하고 있는 해외시장개척 지원기금이 매년 약 10억원 정도 운영되고 있지만, 건설엔지니어링 분야는 전체의 약 37%로써 그 규모가 미약한 실정이다. 따라서, 해외시장개척 지원기금을 확대할 수 있도록 지속적인 예산확보가 필요하고, 건설엔지니어링분야의 타당성 조사비용을 지원할 수 있는 별도의 지원책 마련이 필요하다.

## 3. 국내 건설엔지니어링업체의 설문조사 결과

본 연구에서는 국내 건설엔지니어링업체의 해외진출 방안을 수립하기 위하여 해외건설과 관련이 있는 전문가 62명을 대상으로 설문조사를 실시하였다.

설문응답자는 설계(45%), 감리(25%), CM & PM(13%), 시공(8%), 기타(9%)로 대부분 설계 및 감리업을 하고 있는 전문가가 전체의 70%를 차지하였다(그림2 참조).

그리고 응답자의 92%가 해외진출을 고려하거나 계획을 가지고 있다고 응답하여, 해외진출에 대한 관심이 많은 것을 알 수 있다(그림3 참조). 이러한 설문결과는 국내 사회기반시설(SOC) 시장이 점차 줄어들고, 국내 시장도 개방되었기 때문에, 향후 국내업체는 경쟁력을 갖추기 위하여 해외로 진출할 필요가 있을 것으로 판단된다.

국내업체가 해외진출을 희망하는 분야는 주로 실시설계와 기본설계로 전체의 51%를 차지하고 있고, 특히 실시설계가 전체의 28%로 나타나고 있다(그림4 참조).

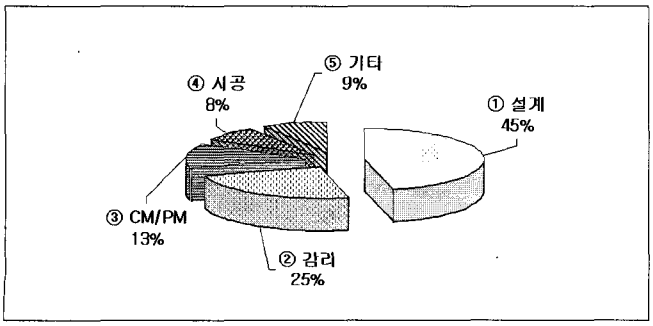



그림 2. 설문응답자 분포

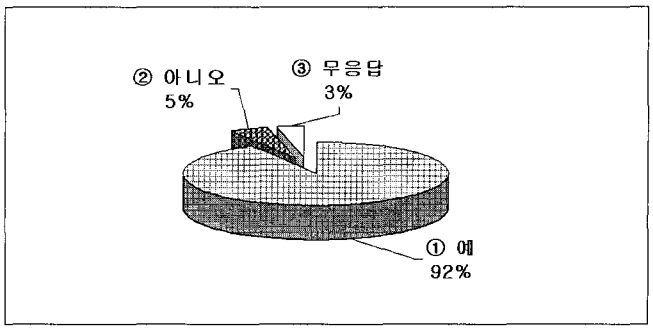



그림 3. 해외진출의 계획여부

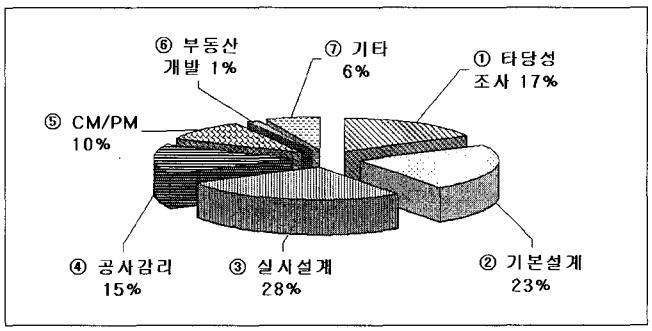



그림 4. 해외진출을 희망하는 분야

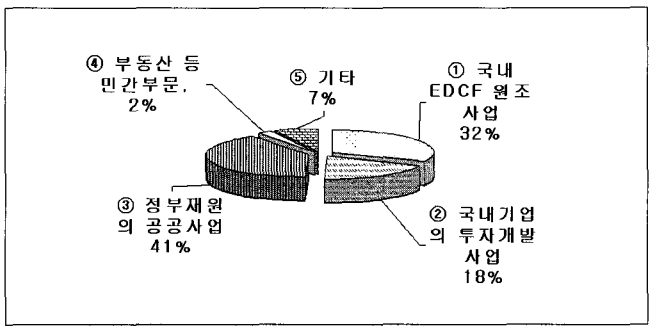



그림 5. 해외진출을 고려하는 이유

이러한 설문결과는 그 동안 국내 건설엔지니어링업체가 타당성 조사 및 기본설계보다 실시설계의 기술수준이 높이 나타나고 있어, 국내업체들은 실시설계로 해외진출이 가능하다고 판단하고 있는 것이다. 향후에는 국내 건설엔지니어링업체의 기술력이 취약한 타당성조사 및 기본설계 분야로 해외진출 할 수 있도록 기술력 확보가 무엇보다도 중요하다.

최근, 국내업체가 해외진출을 고려하는 이유로, 해외시장 개척을 통한 수익증대가 전체의 39%를 차지하고 있지만, 국내 건설시장의 위축 및 물량감소로 인한 해외진출에 대한 계획을 각 업체마다 수립하여 추진 중에 있는 것으로 알 수 있다. 또한 최근 국내 입찰시 해외실적이 있을 경우 입찰참가자격 사전심사(PQ) 가점을 인정해 주는 제도로 인해 각 시공업체 및 건설엔지니어링업체의 해외진출을 고려하고 있다(그림5 참조).

그러나 상기와 같은 정부의 해외진출시 입찰참가자격 사전심사(PQ) 가점과 같은 단기 유인책보다는 장기적으로 국내업체가 국내시장 물량 축소 및 동남아시아의 사회기반시설(SOC) 시장 증가 등 건설엔지니어링 시장환경 변화에 대응하기 위하여 국내 건설엔지니어링 기술을 해외수출 해야 하는 인식을 바꾸는 것이 무엇보다도 중요할 것이다.

국내업체가 해외진출 대상으로 고려하는 사업으로는 국내 기업의 투자개발사업보다는 정부재원의 공공사업과 국제개발협력기금 원조사업 등에 많은 관심이 있는 것으로 나타났다. 이는 아직도 국내 건설엔지니어링업체가 영세하고 해외투자에 대한 리스크가 높아서 업체가 주도적으로 해외진출하기가 어려운 것으로 볼 수 있다(그림6 참조).

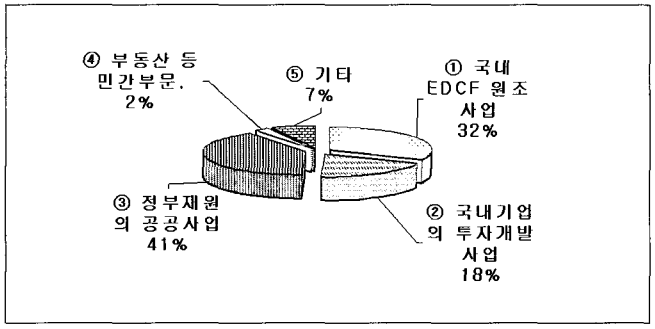



그림6. 해외진출 대상으로 고려하는 사업

또한 최근 국내업체의 해외진출 대상국은 베트남과 중국시장이 전체의 45%를 차지하고 있어, 이들 국가에 대한 정보수집과 해외진출 전략 수립이 시급하다(그림7 참조). 이러한 설문결과는 최근 개방화 및 경제개발의 속도가 빨라지고 있는 베트남이 국내업체의 주요 시장공략 대상이라고 본다. 베트남은 한류 열풍이 최초로 시작된 국가로 국내 건설환경과 문화가 유사하기 때문에 국내업체들이 관심을 더 가져야 한다고 본다.

따라서, 국내 건설엔지니어링업체가 해외진출 할 수 있는 국가로는 국내업체 기술력이 우위에 있는 동남아시아 지역의 국가 중 베트남을 주요 진출국가로 볼 수 있다.

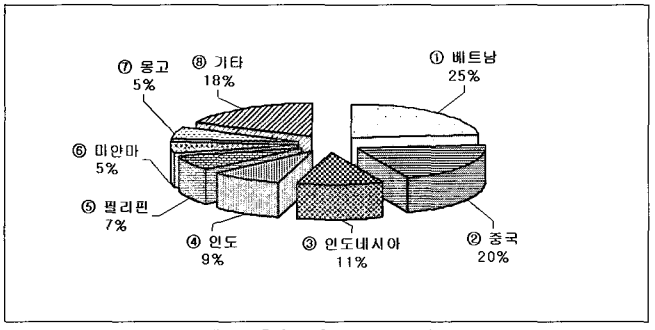



그림7. 해외진출을 고려하고 있는 대상 국가

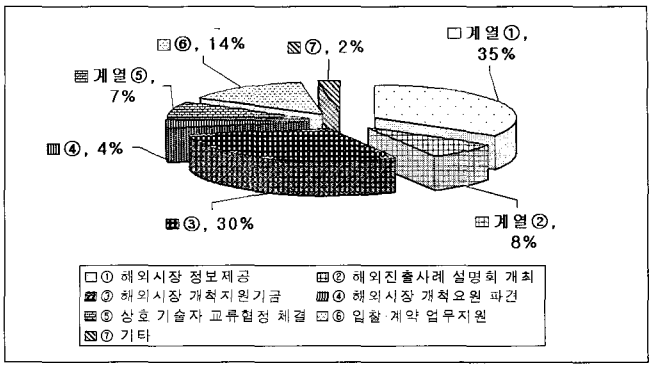



그림8. 해외진출 활성화를 위해 정부가 역점을 두어야 할 사항

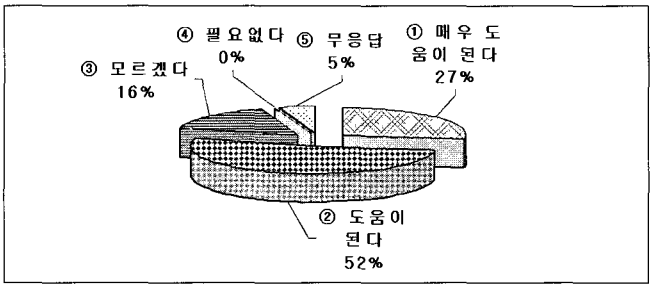



그림9. 해외진출 가이드 북의 도움 여부

국내업체의 해외진출을 위해 정부가 지원해 주어야 할 사항으로는 해외시장 정보제공(35%)과 해외시장 개척지원 기금을 확대(30%) 해 주는 것이 현재 상황에서 가장 필요하다고 의견을 제시하였다(그림8 참조).

국내 건설엔지니어링업체는 대부분 영세하기 때문에 여러 국가들의 입찰정보와 기술 수요정보를 직접 파악하기 어렵다. 따라서 각 국가의 시장정보와 입찰 및 계약관련 등의 정보를 체계적으로 조사·분석하여 국내 업체에게 제공해 주는 것이 무엇보다도 중요하다고 할 수 있다.

국내업체의 해외진출을 위해 해외진출 가이드 북이 도움이 되냐고 설문한 결과, 전체의 약 79%가 도움이 된다고 응답하였다. 이는 국내 업체가 해외시장의 정보 뿐만 아니라 진출대상국의 입찰 및 계약정보 등을 요구한다고 볼 수 있다(그림9 참조).

따라서 정부가 해외진출시 필요한 가이드 북(Guide Book)을 개발하여 건설엔지니어링업체에게 제공한다면 해외진출 전략수립시 큰 도움이 될 것으로 판단된다.

## 4. 국내업체의 베트남 진출현황 및 경쟁력 분석

본 절에서는 국내 건설엔지니어링업체의 해외전문가를 대상으로 설문한 결과, 국내 업체가 해외진출 대상국으로 베트남을 우선순위로 고려하고 있기 때문에 이들 국가에 대한 입찰계약제도 및 기술수요 분석을 통한 해외진출 전략을 제안하고자 한다.

### 4.1 베트남 진출현황

#### 4.1.1 건설시장의 진출현황

우리나라는 베트남 건설시장에 지난 1966년 대림산업이 Rach-Gia 항만공사(851천불)를 수주하여 최초로 진출한 이래 2004년 9월말까지 총 45개사가 236건 19.7억불을 수주하였다(표7 참조).

표 7. 국내업체의 베트남 수주추이 (단위 : 백만불)

| 구분 | 합계 | 66~75 | 93~99 | 00 | 01 | 02 | 03 | 04. 9월 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 금액 | 1,973 | 83 | 1,482 | 88 | 238 | 40 | 31 | 11 |
| 건수 | 236 | 142 | 67 | 6 | 3 | 10 | 3 | 5 |

※자료 : 해외건설협회,해외건설종합정보서비스

국내업체의 베트남 공종별 수주추이(1966~2004. 9)를 살펴보면 도로, 항만 등 인프라부문 개발에 힘입어 토목부문에서 전체의 40%인 7.8억불을 수주하였다(표8 참조).

표 8. 국내업체의 베트남 공종별 수주추이 (단위 : 천불, %)

| 구분 | 66~75 | 93~99 | 00 | 01 | 02 | 03 | 04.9 | 건수 | 합계 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 토목 | 35,626 | 607,779 | 65,356 | 23,128 | 33,548 | 19,114 | 2,413 | 65 | 786,964 (39.9) |
| 건축 | 45,109 | 469,288 | 7,967 | - | 9,800 | 12,037 | 6,439 | 111 | 550,640 (27.9) |
| 산업 설비 | 2,352 | 386,891 | - | 214,346 | -3,845 | 213 | 491 | 25 | 599,603 (30.4) |
| 용역 | 86 | 18,267 | - | - | 354 | -177 | 1,555 | 28 | 20,085 (1.0) |
| 전기 | 38 | - | 14,640 | - | - | 179 | - | 5 | 15,702 (0.8) |
| 통신 | 103 | - | - | - | - | - | - | 2 | 103 (0.0) |
| 합계 | 83,314 | 1,482,225 | 87,963 | 237,474 | 39,857 | 31,366 | 10,898 | 236 | 1,973,097 (100.0) |

※ 자료 : 해외건설협회, 해외건설종합정보서비스
주 : 마이너스는 계약감액

#### 4.1.2 국내 건설엔지니어링업체의 진출현황

우리나라 건설엔지니어링 업체는 지난 1967년 한국종합이 베트남 정부로부터 Mythuah 장교설계(3만불)를 수주하여 최초로 진출한 이래 2004년 9월말 기준 28건 2,008만불을 수주하였다(표9 참조).

표 9. 국내 건설엔지니어링업체의 진출현황 (단위 : 천불)

| 구분 | 1단계 | 2단계 | 3단계 | 합계 |
|---|---|---|---|---|
| 기간 | 1966~75 | 1993~99 | 2000~04 | 66~04.9 |
| 진출회사 | 2개사 | 4개사 | 5개사 | 11개사 |
| 계약액 | 86(6건) | 18,267(11건) | 1,732(11건) | 20,085(28건) |

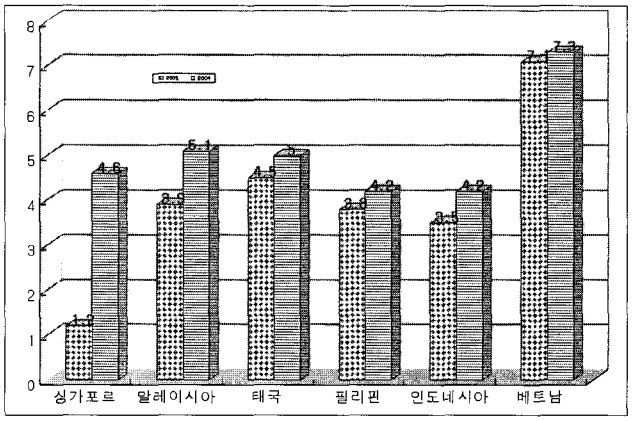
베트남 진출은 1단계(66~75년), 2단계(93~99년), 3단계(00~04년)로 구분할 수 있는데, 1단계는 건설엔지니어링 진출 실적은 2개사 6건 86,000불에 불과하다. 2단계에는 총 11건, 1,826만불을 수주하였다. 그리고 3단계는 하노이 및 호치민 신도시개발, 주택, 오피스빌딩 중심으로 참여가 활발한 시기이나, 수주액은 11건 173만불로 저조한 실정이다.

### 4.2 국내업체의 베트남 경쟁력 분석

#### 4.2.1 경제동향 및 진출환경

동남아 외환위기 이후의 경기침체에도 불구하고 베트남의 실질 국내 총생산(GDP) 성장률은 2001년 6.8%, 2002년에는 7%의 성장률을 기록하면서 안정적인 경기회복세를 유지하고 있다(그림10 참조). 2003년 상반기 중 베트남 경제는 아시아의 여타 지역에 비해 사스(SARS)의 영향이 적었던 데다 2002년에 이어 수출증대 및 외자유치가 증대되면서 지속적인 성장국면이 이어지고 있다.

베트남의 국내총생산(GDP: Gross Domestic Product) 성장률은 2003년의 경우에도 소비자 지출, 정부 투자, 대외 수요 등의 호조로 7%의 높은 성장을 기록할 것으로 보여 베트남 경제가 본격적인 성장국면에 진입하였음을 보여주고 있다. 이러한 추세는 2004년에도 지속되면서 성장률은 7.4%에 이를 것으로 전망된다.




※ 자료 : ADB, Asian Development Outlook 2003

그림 10. 동남아 주요국의 경제성장률 전망치 비교

베트남은 경제개발과 공업화의 초기단계에 진입하여 건설수요가 증가하는 추세이다. 즉, 전력, 교통, 상하수도 등 인프라 공급이 저개발국가의 평균치에도 미치지 못해 향후 산업공단, 부동산 개발과 함께 인프라 수요는 매우 클 것으로 예상된다.

#### 4.2.2 입찰 및 계약제도

베트남의 입찰계약 규정을 분석한 결과[1], 베트남의 입찰자 선정방식은 공개입찰, 제한입찰, 지명입찰, 경쟁오퍼, 직접구매, 단독구매, 특별구매 등 7가지 방식이 있고, 이 중에서 공개입찰, 제한입찰, 지명입찰이 가장 일반적인 형태이다.

국내 입찰자는 국내 법에 따르고, 국외 입찰자는 출신국의 법에 따르며 입찰자들은 정부의 입찰자 정보에 등재되어 있어야 한다.

베트남 입찰제도의 특징을 정리하면 다음과 같다. 첫째, 입찰관련 법규가 미비하다. 즉, 입찰관련 법규가 완비되어 있지 않아 입찰자 관리, 입찰에서의 문제 발생시 해결방안(비합리적인 가격, 낙찰자의 입찰포기 등), 입찰서류 샘플부족, 처벌규정 부족, 발주기관의 책임소재에 관한 규정이 마련되어 있지 않다. 이는 입찰자의 터무니없는 가격제시로 공정한 경쟁 저해, 발주기관과 입찰자간의 부정 등 많은 문제점이 나타나고 있다.

둘째, 불공정 경쟁이 만연되어 있다. 즉, 건설분야 등에서 과당경쟁으로 공정한 경쟁이 이루어지지 않고 있다. 발주기관인 베트남 정부의 심사기준이 품질보다는 가격에 집중되어 있어 우수한 입찰자가 낙찰받지 못하는 요인이 되고 있다.

셋째, 공개입찰 비중이 낮은 실정이다. 베트남 계획투자부의 보고서(2001년)에 따르면, 공개입찰 비중이 전체 입찰건수의 15%인 4,277건에 불과하여 입찰 효율성을 떨어뜨리는 요인이다.

넷째, 대부분의 건설프로젝트가 외국기업에 낙찰되고 있다. 즉, 국제입찰에서의 일반적인 형태는 외국기업이 베트남 기업과 협력하여 입찰에 참가하는 것이다. 베트남 기업의 경우, 자금력, 기술력의 부족으로 단독으로 낙찰받기는 어려운 상황이어서 외국기업과 협력하여 참가하고 있다.

다섯째, 불투명한 입찰시스템으로 운영되고 있다. 즉, 입찰심사기준, 항목별 평가결과 등 정보가 입찰자에게 공개되지 않아 발주기관의 부정부패가 만연하고 있다.

#### 4.2.3 기술수요 및 대응방안

베트남의 제7차 경제개발계획(2001~2005)을 분석한 결과, 베트남은 사회주의 국가로서 사회기반시설이 매우 부족한 실정이다. 도로(고속도로, 일반국도 등), 상하수도, 공단 등 모든 분야에 있어서, 아직도 개발해야 할 부문이 상당히 많다.

베트남은 자체적으로 개발할 수 있는 여건(자금, 기술력)이 부족하여 사회기반시설 분야의 개발을 위하여 세계은행(World Bank)이나 아시아개발은행(ADB) 사업으로 추진하고 있다.

우리 건설업체 및 엔지니어링업체는 아시아개발은행 사업이나 세계은행 사업에 적극적으로 참여하는 것이 필요하다. 일본의 공적개발원조(ODA) 사업과 같이 정부가 개발원조사업에 자국 업체를 참여시켜 해외실적을 축적하여 외국사업에 참여할 수 있는 활로를 구축해야 한다.

베트남은 하노이시, 호치민시, 다낭시 등 도시에 인구가 폭발적으로 증가하여 신도시개발 계획을 추진하고 있다. 특히 하노이 신도시 개발계획은 2010년까지 마스터 플랜이 수립되어 추진 중에 있다. 베트남 정부는 한국국제협력단의 하노이 신도시 개발 타당성 조사사업 결과를 토대로 추진할 계획이므로, 우리나라의 건설업체들이 하노이 신도시 개발계획에 적극적으로 참여할 필요가 있다.

#### 4.2.4 해외경쟁력 분석

베트남에서 국내업체의 해외경쟁력을 스와트(SWOT) 분석으로 수행한 결과, 베트남은 경제개발과 공업화를 추진하면서 성장기반을 확충하기 위하여 도로, 철도, 항만, 교량, 전력 등 경제하부구조 건설에 박차를 가하고 있어 대규모 건설수요가 지속적으로 확대되고 있다(표10 참조). 또한 베트남의 개혁 · 개방노선과 함께 2002년 미 · 베트남 무역협정 발효이후 외자기업의 對베트남 진출이 본격화되고 있어 건설사업도 활기를 띠고 있다.

그러나 일반 건축 및 토목사업의 경우 현지업체의 경쟁력이 최근 급속히 상승하고 있는 점은 우리나라 중소업체의 엔지니어

표 10. 한국 진출기업의 SWOT 분석

| 강점(Strengths) | 기회(Opportunities) |
|---|---|
| - 경제개발 및 공업화 초기단계에 필요한 건설관련 경험과 노하우 축적<br>- 한-베트남 관계 및 한류열풍으로 진출기업에 대한 이미지 및 신인도 높은 편임.<br>- 토목, 건축, 플랜트 등에서 시공능력 인정을 받고, 현지에서 평가가 비교적 우수<br>- 현지업체와 제휴할 수 있는 중소규모의 엔지니어링업체 다수 | - 경제개발에 따른 인프라 확충 및 개발수요 확대로 건설 및 엔지니어링 시장 지속적 확대<br>- 신도시개발, 고층빌딩, 터널공사 등 비교우위 기술 보유<br>- 특정 외국업체의 독점구조가 없어 자유경쟁하고 있고, 진입장벽이 비교적 낮은 편임.<br>- 일본 및 국제금융기관의 지원확대로 국제입찰사업 풍부 |
| **약점(Weaknesses)** | **위협(Threats)** |
| - 엔지니어링분야의 해외사업실적 및 현지경험 부족<br>- 기술능력에 비해 용역단가가 높고, 영어구사 능력 취약, 해외인력 부족<br>- 파이낸싱 및 리스크 관리능력 부족<br>- 국제입찰사업 수주 경험 부족 | - 현지업체 우대 및 중국 등 후발업체의 경쟁력 증대<br>- 건설행정 절차 미비 및 정책적, 제도적 투명성 부족<br>- 입찰절차 불합리<br>- 일본 엔차관 사업에 한국참여 제한 |

SW전략 : 베트남의 시공경험을 토대로 건설엔지니어링 진출확대

ST전략 : 한류열풍과 문화적 동질성으로 중국 등 후발업체 견제

OW전략 : 국제입찰 실적은 부족하지만, 국내 비교 우위가 있는 신도시 개발실적을 토대로 해외진출 확대

OT전략 : 중국업체와 비교우위가 있는 신도시 개발에 진출

1) 베트남 입찰규제, 베트남 투자계획부, 2003. 7

링 진출전망을 어둡게 하는 위협요인으로 작용하고 있다. 특히 베트남의 건설행정 절차가 미비하고, 정책적, 제도적 투명성이 부족하여 우리업체의 시장진입에 불리한 요소로 작용하고 있다. 또한 건설엔지니어링 분야의 사업실적 부족으로 베트남 정부의 국책사업이나 국제사업 입찰에 많은 어려움이 있다. 그러나 토목, 건축, 플랜트 등에서 이미 시공능력을 인정받고 있으므로 현지에서 평가가 비교적 우수한 점은 우리기업의 중요한 강점으로 작용하고 있다.

### 4.3 일본의 베트남 진출현황 분석

외국업체의 건설부문 베트남 진출현황을 살펴보면, 1990년대 중반만 하더라도 약 20개국에서 60여개 건설회사와 30개 안팎의 장비공급업체가 진출한 바 있다. 그러나 최근에는 벡텔, 스미토모 등 주요 플랜트업체만이 활발하게 활동 중이고, 대부분의 건설사는 사무소를 철수하거나 베트남 파트너와 합작 형태로 운영하고 있다. 플랜트 업체를 제외할 경우 건설엔지니어링 업체는 PCI, 일본공영, 가지마 등 일본기업의 진출이 가장 두드러지고, 일부 영국과 미국업체가 현지사무소를 내고 있다.

주목할 것은 일본 건설엔지니어링의 베트남 진출이 가장 활발하다는 점이다. 1995년 이후로 베트남에 대한 최대의 원조 지원국으로 부상함에 따라 각종 사업이 일본 엔지니어링업체에 의하여 수행되고 있다. 그 동안 베트남은 1999년 인도네시아, 중국, 태국에 이은 일본의 네 번째 원조 대상국이었고 2000년에는 인도네시아에 이어 2위였던 것을 고려해 볼 때, 일본의 원조정책에 있어서 베트남이 전략적으로 중요한 수원국임을 알 수 있다.

그 동안 일본의 對 베트남 자금협력의 우선순위는 인력자원개발과 제도구축 등 시장경제로의 이행 지원과 함께 경제하부구조 구축사업이라고 할 수 있다. 1992년 이후 연평균 7~8억 달러 규모의 원조를 공여해 왔는데, 자금협력사업의 경우 전력, 가스, 교통, 통신분야 등 인프라 확충사업에 중점 지원해 왔다. 일본국제협력은행(JBIC)은 1992~2002년 기간동안 8,850억엔 규모의 막대한 엔차관을 공여하였다. 농업개발, 교육과 보건, 환경보호 등의 부분에도 엔차관이 지원되고 있지만, 중점지원분야는 베트남의 경제개발과 공업화의 최대 장애요인인 인프라 확충사업이고, 대부분 언 타이드(Untied) 원조여서 우리기업들을 포함한 개도국들의 공사수주로 추진되었다.

특히 일본의 무상원조인 기술협력사업의 경우 그 동안의 인프라구축 대형물자 위주의 지원에서 벗어나 앞으로는 지적지원(intellectual aid)을 통해 베트남 정부의 역량을 강화시키는데 역점을 둘 예정이다. 이러한 관점에서 볼 때 일본의 개발조사사업은 사업의 본래 결과물 외에도 사업실행과정에서 일본의 분석기술과 계획수립방법이 수원국 파트너의 지적 역량을 강화시킬 수 있다는 장점이 있다. 이러한 측면에서 개발조사는 개발도상국의 사회 · 경제적 발전에 기여하는 공공사업을 계획하는 과정을 지원하는 사업이고, 사업의 본래 결과물 외에도 실행과정에서 일본의 분석기술과 계획수립의 노하우가 수원국의 지적 역량을 강화시킬 수 있다는 측면에서 일본의 엔지니어링업체를 통한 지원을 적극 추진하고 있다.

## 5. 국내기업의 베트남 진출전략

본 절에서는 베트남의 시장환경과 기술수요 분석, 그리고 국내업체의 대외경쟁력 분석결과를 토대로 국내업체의 베트남 진출전략을 다음과 같이 7가지 측면으로 제안하고자 한다.

### 5.1 유망사업 발굴

국내 건설엔지니어링 업체는 현지여건의 정밀 조사와 더불어 기업자체의 진출여건과 사업추진 방향이 조화를 이룰 수 있는 유망사업을 발굴하고 단계별 진출전략을 수립하는 자세가 필요하다.

즉 전 절의 기술 수요분석 결과와 같이 베트남의 제7차 경제개발계획(2001-2005)을 분석한 결과를 토대로, 단기 유망분야는 전력부문 투자개발, 임대용 부동산개발(호텔 포함), 수입대체용 산업플랜트, 국제차관 인프라공사 등이다. 중장기적으로는 수송 인프라, 에너지시설(발전 및 석유자원 개발), 부동산 및 산업공단 개발, 용수개발 등이라고 할 수 있다. 특히, 전 절의 기술 수요 및 대응방안 분석결과에 의하면 한국의 D건설, P건설 등 6개 사가 콘소시엄을 구성하여 참여하고 있는 하노이 신도시개발사업과 D공사가 추진하고 있는 호치민시 공공주택 건설사업은 유망 발굴사업의 성과로서 볼 수 있다. 유망 사업발굴 시 고려할 사항은 자원 부존상태 및 개발가능성, 경제상황 및 정책 우선순위, 금융 및 외환확보 가능성, 당해 프로젝트의 파생효과 분석, 사업실패시 손실 정도, 국제사회의 지원노력 등을 꼽을 수 있다.

### 5.2 건설외교 강화

베트남은 최근 들어 소득수준이 향상되고 이에 따라 SOC 사업이 잇따라 추진되면서 제2의 월남 특수가 기대되고 있으며 우리나라 기업이 아시아 국가중 중국 다음으로 투자를 많이 하고 있는 나라이자 동남아 진출의 교두보 역할을 하는 국가로 꼽힌다.

특히, 국가별 국제개발협력기금 지원실적도 총 37개국가 중 지원실적과 지원금액이 2위에 해당되고 있다(표4 참조). 또한 설문조사 결과에서도 보면 해외진출 대상 국가를 베트남을 1위로 생각하고 있다.

따라서, 정부의 경제외교 강화차원에서 현지공관은 현지 유력 제휴선을 발굴하여 이들과 우리 기업의 유대강화를 지원하는 한편, 시장경제 도입 초기에 발생하는 현지의 제도, 행정, 관행상 애로사항의 사전예방 또는 최소화를 위해 적극적인 외교지원책이 요구되고 있다.

이러한 측면은 베트남 입찰·계약제도 분석결과에 의하면, 아직까지 베트남 정부의 입찰시스템이 국제화되어 있지 못해 정보공개와 업체의 참여가 제한되어 있기 때문에 건설외교의 역할이 중요하다고 볼 수 있다.

인적 교류사업 확대를 통한 인맥 확보, 정기적인 지원체계를 통한 주요 인사 섭외, 낙찰결정에 상당한 영향력을 미치고 있는 페트로베트남(Petrovietnam)사 등 국영기업 및 자회사와 기존 관계 유지강화 등이 필요하다.

베트남은 우리나라를 벤치마킹 대상으로 삼고 협력을 강화해 왔고 최근에는 한류 열풍까지 불며 문화적으로도 친밀도가 높아지고 있다.

### 5.3 현지화 기반구축

전 절에서 베트남의 입찰제도를 분석한 결과, 국제입찰에서 외국기업 단독으로 낙찰받기는 어려운 실정이다. 즉, 외국기업이 베트남의 현지기업과 공동으로 입찰해야만, 낙찰되는 시스템이기 때문에 대부분의 외국기업은 현지화 전략을 통하여 베트남에 진출하고 있다.

따라서, 국내업체는 현지법인이나 지사설립을 통하여 세제, 법률 컨설턴트를 고용하는 한편, 정부의 현지업체 우대방안에 따른 현지업체와의 전략적 협업방안을 모색해야 한다.

베트남 주택시장도 국내와 마찬가지로 정부정책에 따라 리스크가 급변할 수 있다는 점에서 단순 시공만이 아닌 개발사업자로서 참여를 위해 사업 타당성을 철저히 검토해야 하며, 파이낸싱이 수반된다는 점에서 현지화를 통한 철저한 사전 대비가 필요하다.

또한 타당성조사, 금융조달방안, 사업주 예산안 작성 등에 대한 영업능력을 확대해야 하며 발주가 예상되는 사업의 기술에 대한 라이센스 자격취득 확대 및 선진국 투자회사의 프로젝트 참여를 통한 경험축적이 필요하다. 아울러 기 진출업체와 후발업체간 정보 공유는 특히 중요한데 이를 위해 지사, 공사관계자 등 현지 종사자들간의 협의회 운영 등 정보교류 시스템 개발을 검토할 필요가 있다.

최근 베트남은 도시지역의 소득 향상과 농촌인구의 도시 상경이 러시를 이루면서 주택 부족 문제가 부각되고 있는데 주거 양식이 우리나라와 전혀 다르다는 현실을 인식하여 베트남의 주거 양식과 우리의 주거 양식을 결합한 제3의 주거구조를 개발하는 등 새로운 시장을 개척할 필요가 있다.

### 5.4 기획제안형 사업창출

전 절에서 베트남의 기술수요 분석결과, 베트남은 사회기반시설(SOC)이 매우 부족하고, 베트남 자체적으로 개발할 수 있는 자금과 기술력도 부족한 실정이다. 따라서 세계은행이나 아시아개발은행과 일본 등 선진국은 사업을 사전에 기획제안하여 사업의 타당성 조사를 토대로 베트남에 진출하고 있다.

특히, 베트남시장은 시장경제원리에 익숙치 못한 현지여건을 감안, 현지정부의 개발계획 및 시행에 의존하기 보다는 기업 스스로 발주국의 시급과제를 발굴, 해결해 주면서 반대급부를 창출하는 공격적 자세가 필요하다. 외환위기 이후 중단된 부동산 개발형사업에 대한 투자확대 등을 들 수 있다. 특히 우리 업체가 개발형사업으로 참여하고 있는 하노이 신도시개발 및 호치민시 아파트개발사업은 좋은 사례로서 볼 수 있으며 한국의 신도시개발 경험과 노우 하우를 수출할 수 있는 계기가 될 것으로 보인다.

### 5.5 공적개발원조(ODA)의 지원확대

국내 공적개발원조의 현황 분석결과에 의하면, 우리나라 건설엔지니어링업체가 주로 활용할 수 있는 공적자금은 한국국제협력단의 개발조사사업과 한국수출입은행의 국제개발협력기금이 대부분을 차지한다고 볼 수 있다.

또한, 설문조사 결과에 의하면, 국내업체는 해외진출 대상사업으로 국제개발협력기금(EDCF) 사업을 1차적으로 생각하고 있고, 특히 정부가 해외진출을 위하여 지원해 주어야 할 것이 해외시장개척지원기금의 확대라고 보고 있는 것은 아직까지 국내 건설엔지니어링업체가 영세하다는 것을 반증한다. 특히, 국가별 국제개발협력기금의 지원실적을 보더라도, 베트남의 지원금액과 건수가 상위에 있는 것으로 알 수 있듯이 이 국가의 지원이 더 필요하다고 볼 수 있다.

따라서, 한국국제협력단의 개발조사사업은 주로 타당성조사에 지원되는 무상원조로서 지금까지 베트남에 여러 차례 지원되어 소기의 성과를 달성할 수 있었다. 그러나 연간 운영 규모가 40억원에 불과하여 우리 업체간 경쟁이 치열하다. 개발조사사

업의 지원규모 확대를 통하여 최근 건설엔지니어링 수요가 급증하고 있으며 진출 잠재력이 높은 베트남의 유망 프로젝트에 집중 지원할 필요가 있다.

부가가치가 높은 건설엔지니링업체가 초기 진출할 경우 기 구축된 사전 정보입수, 발주처와의 유대관계 형성, 시공과의 연계 등 다양한 효과를 가져올 수 있는 이점이 있다. 또한, 연간 2,500억원에 불과한 국제개발협력자금의 운영규모 확대와 더불어 경협차원의 지원도 확대되어야 한다.

### 5.6 제3국 및 현지와의 제휴 활성화

전 절에서 베트남의 입찰 · 계약제도 분석결과에 의하면, 외국기업이 낙찰받기 위해서는 베트남 기업과 협력하여 입찰해야 하는 현지화 전략이 꼭 필요하다.

따라서, 국내업체는 베트남 해외진출 위험을 분산시키고 보다 안정적인 투자회수를 위해서는 제3국 및 현지와의 전략적 제휴가 필요하다. 제3국의 경우 이 지역에서 주도권을 행사하고 있는 화교권을 비롯하여 서유럽 등 선진권, 그리고 향후 주요 협력 파트너가 될 아세안 국가와의 제휴를 들 수 있다. 또한, 일본의 엔차관공사에 참여할 수 있도록 일본정부와 협력 또는 합작 필요성도 제기되고 있다. 제3국과의 유망 제휴분야를 살펴보면, 화교권과는 부동산개발, 인프라개발, 선진국과는 전력 등 제반 인프라개발 프로젝트의 공동추진 등을 들 수 있다.

### 5.7 건설엔지니어링과 시공과의 연계도모

전 절에서 베트남의 해외 경쟁력 분석결과에 의하면, 국내 토목, 건축, 플랜트 사업에서 이미 시공능력을 인정받고 있기 때문에 건설엔지니어링과 시공이 공동으로 협력하여 베트남에 진출하는 것이 무엇보다 중요하다.

최근 해외건설시장은 시공 및 기술능력은 기본이고, 공정관리 및 설계 등을 한 번에 해결할 수 있는 원스톱 서비스를 요구하고 있다. 설계와 시공을 일괄방식(턴키 혹은 EPC)으로 발주하는 사업이 증가하고 있다. 이러한 발주방식에 대응하기 위해서는 설계, 감리 등 엔지니어링업체와 시공회사간 공동진출이 모색되어야 한다.

특히 하노이 신도시개발사업의 경우 마스터플랜 및 타당성 조사를 비롯한 시공, 사후관리까지 우리 업체간 역할분담을 통한 콘소시엄 형태로 추진될 계획으로 좋은 사례라고 볼 수 있다.

## 6. 결 론

세계 건설엔지니어링 시장 규모는 점차 증가하고 있으며, 최근 국내 설계 · 감리분야의 입찰참가자격 사전심사(PQ) 평가항목에 해외진출시 가점을 주도록 관련법이 개정되어 국내 건설엔지니어링업체는 해외진출을 위한 준비를 하고 있다. 또한, 정부에서도 건설엔지니어링 기술력 향상과 해외시장을 선점하기 위한 해외진출 활성화 방안을 마련하여 추진하고 있다.

이에 본 연구는 국내 해외건설 관련업체를 대상으로 국내업체가 해외진출시 문제점과 정부가 지원해야 할 사항을 설문조사하였다.

설문조사 결과, 국내 건설엔지니어링 업체는 해외진출 대상국가를 동남아시아로 고려하고 있고, 특히 베트남과 중국시장이 전체의 45%를 차지하고 있어 이들 국가의 정보수집과 해외진출 전략 마련이 시급한 것으로 조사되었다.

따라서 본 고는 베트남 시장의 진출 여건분석, 기술수요 및 제도 분석, 경쟁력분석과 함께 진출전략과 수주확대 방안을 마련하였고, 그 결과를 보면 다음과 같다.

베트남은 현지여건의 정밀 조사와 더불어 기업자체의 진출여건과 사업추진 방향이 조화를 이룰 수 있는 유망사업을 발굴하고 단계별 진출전략을 수립하는 자세가 필요하다.

유망 사업발굴시 고려할 사항은 자원 부존상태 및 개발가능성, 경제상황 및 정책 우선순위, 금융 및 외환확보 가능성, 당해 프로젝트의 파생효과 분석, 사업실패시 손실 정도, 국제사회의 지원노력 등을 꼽을 수 있다. 현지법인이나 지사설립을 통하여 세제, 법률 컨설턴트를 고용하는 한편, 정부의 현지업체 우대방안에 따른 현지업체와의 전략적 협업방안을 모색해야 한다.

향후, 국내 건설엔지니어링 업체의 생존전략으로서 해외건설시장을 선택이 아닌 필수시장으로 인식하여야 하며, 이를 전제로 해외건설시장의 다각화와 사업 포트폴리오 전략을 마련해야 할 것이다.

## 참고문헌

1. 공주식, "우리나라 공적개발원조의 중장기 정책방향", 한국수출입은행, 2004. 7
2. 박환표, "국내 건설엔지니어링업체의 해외진출 전략", 월간 해외건설, 2005. 6
3. 박환표 · 박상훈 · 조문영, "국내 건설엔지니어링업체의 대외 경쟁력 저하원인 분석을 통한 해외진출 활성화 방안", 한국건설관리학회논문집, 제5권 제6호, 2004. 12

4. 베트남 입찰규제, 베트남 투자계획부, 2003. 7
5. 조문영 · 박환표 외 3인, "건설엔지니어링업체의 해외진출 활성화 방안(Ⅱ)", 건설교통부, 2004. 12
6. 한국엔지니어링진흥협회, "동남아시아 시장 주요지역 시장조사 연구", 2002. 12
7. ADB, Asian Development Outlook, 2003

논문제출일: 2005.10.28
심사완료일: 2006.02.07

**Abstract**

The cost of construction engineering field is less than 3~5% of the gross construction cost, it, however, is very important because the performance of final facility depends on the technical ability of construction engineering company. However, as the results of the technical level of domestic construction engineering survey from experts, it was less than 70% of developed country. For this reason, domestic construction engineering companies are confronted with serious problems to go into overseas market.

Accordingly, this research analyzed the construction engineering market trend of domestic and overseas in order to suggest the strategies to go into the Vietnam. Moreover, this research identified problems and strategies of making inroads into the world market through the survey from the domestic construction company related to overseas construction, advanced a theory through extensive literature review, and collected extensive opinions through an interview with domestic and foreign experts and business trip.

The purpose of this research is to provide market analysis and strategic plan for advancing into overseas market in order to make the domestic construction engineering companies to go into the Vietnam market. Especially, as a plan for the revitalization of advancing overseas market of domestic construction engineering companies, this research proposed Constructing Local Infrastructure, Business Creation of Planning Proposals and Enlarged Plans of ODA(Official Development Assistant).

**Keywords** : Strategies going onto the Vietnam, Construction Engineering, Official Development Assistant