

Emerging Market Diagnosis 인도네시아 건설시장 진단



2016.06.30



[시리즈 1. Emerging Market Diagnosis]



인도네시아 건설시장 진단

[K-Hub 연구단]

서울대학교 건설환경종합연구소

Contents

발간 배경 _01

인도네시아 개요 _02

인도네시아 건설시장 전망 _02

인도네시아 건설시장 진단 _04

1. 건설사업 환경 진단 _04
2. 경제 인프라 진단 _05
3. 건설생산원가 영향요소 진단 _06

인도네시아 건설 시장 진출을 위한 7大 전략 _08

발행처: 서울대학교 건설환경종합연구소

발행일: 2016년 6월 30일

홈페이지: www.icee.re.kr

주소: 서울시 관악구 관악로 서울대학교 316동 211호

전화: 02-880-4317

※ 본 보고서에 담긴 내용은 심층적인 분석 기반이 아니며, 참고용임.

발간배경

- 세계 건설시장은 연간 투자액이 9조 달러 내외이며, 2025년경에는 15조 달러까지 증가 할 것으로 예상된다. 세계 시장은 거의 무한대지만 한국건설의 전략 유무와 역량수준이 기회 획득을 좌우할 것으로 보인다. 과거 도급 및 시공 중심이 되는 시장에서는 선진기업의 기술을 그대로 구현하여 가격으로 승부하는 것이 가능했지만 급부상하는 신흥국 기업들로 인해 현재는 이마저도 자리를 내주고 있는 실정이다.
- 한국건설이 목표로 한 ‘세계 건설 5대 강국’으로 가기 위해서는 기술력과 자금력을 지닌 선진기업과의 경쟁이 불가피하며 그러기 위해서는 빠른 추종자 (Fast Follower)에서 앞서가는 선도자 (First Mover)가 되어야만 한다. 즉, ‘만들어진 사업(도급시장)’에서 ‘만들어 가는 사업(투자개발형)’ 중심으로 방향을 전환해야하며, 그러기 위해서는 ‘개별 프로젝트를 보는 시각’보다는 ‘시장 전체를 볼 수 있는 해안(정보 기반 지식)’이 필요하다.
- 국토교통부는 이런 시대 변화의 흐름을 읽고 국토교통과학기술진흥원을 통해 글로벌 건설지식 허브센터 구축 기본 구상을 서울대학교 건설환경종합연구소에 의뢰하였다. 현재 지식허브센터(이하, K-Hub)는 구상 단계에 있지만 K-Hub가 구축이 완료가 된다면 어떤 지식들을 창출해 낼 수 있는지를 알리기 위해 국내·외에서 입수 가능한 정보와 자료들을 수집, 분석하여 정부와 기업들이 정책과 전략을 수립하는 데에 참고가 될 수 있는 분석보고서를 주기적으로 발간하고자 한다.
- 「Emerging Market Diagnosis」 시리즈는 인프라 시장 중 성장시장으로 부상하고 있는 국가들에 대한 분석결과를 담고 있다. K-Hub의 핵심모듈 중에 하나인 ‘글로벌 국가 지식정보 은행’과 ‘글로벌 건설시장지식정보 은행’의 구축이 완성 될 경우 심층적인 분석은 물론 요약 보고서까지 수요자 맞춤형 지식 제공이 가능할 것이다.
- 「Emerging Market Diagnosis」 시리즈의 첫 번째 분석대상은 ‘인도네시아’이다. 인도네시아를 가장 먼저 선정 이유는 시장 크기나 성장 잠재력이 크지만 국내에는 알려진 정보가 상대적으로 적기 때문이다. 본 분석보고서를 통해 제공된 지식이 국가의 정책 수립 및 산업체들의 전략 수립에 큰 기여를 할 수 있으리라 기대한다.

인도네시아 개요

- 세계 4번째 인구(2억5천만), 풍부한 천연자원 보유, 동남아 유일의 G20회원국, Post Brics 시장인 V.I.P(베트남, 인도네시아, 필리핀)¹⁾ 중 하나이다.
 - World Bank, 골드만삭스는 '50년 세계 6대 경제강국으로 부상 전망, IMF는 '15년 GDP는 '09년의 2배 이상 성장 전망
 - 최근 주목해야할 신흥국가로 각 경제기관·언론은 MINT, MAVINS, CIVETS, VISTA²⁾ 등을 선정하였으며, 모두 포함된 국가는 인도네시아가 유일
- 인도네시아의 생산가능인구는 세계 4위의 인구 규모를 바탕으로 지속적으로 증가하고 있다.
 - 노동력과 직접적으로 관련된 생산가능인구(15세~64세)는 2010년 기준으로 1억 6,170만 명으로 전체 인구의 67.4%를 차지하고 있으며, 2025년 69.8%를 기록한 이후 하락할 것으로 전망
- ASEAN 최대 경제대국으로 '13년 기준 명목 GDP 규모는 세계 16위, 전체 아세안 10개국 GDP(2,410억 달러)의 36.1%, 인구(6.1억)의 40.5% 차지한다. 인도네시아의 1인당 GDP는 연평균 7.6%(2013년~2018년)씩 증가하여 2018년에 5,570달러에 이를 것으로 예상된다(IMF, World Economic Outlook)
 - 면적은 1,906,500km²로 남한의 19배이나, 2016년 현재 국가총생산액(GDP, 구매력 기준)은 1.1조 달러로 한국 경제력의 약 80%, 연간 총소득(GNI, 구매력 기준)은 5,875달러로 한국의 약 16% 정도
- 세계경제포럼(World Economic Forum, 이하 WEF)과 세계은행이 매년 발표하는 국제 경쟁력 지수(Global Competitiveness Index)에서 인도네시아는 상승 추세를 보이고 있으며, 2015~2016년 평가에서 인프라 부문은 140개국 가운데 62위(3.8/7, 종합 34위)를 차지하는 등 인프라가 낮은 수준이지만, Market Size는 10위로 해외 투자지로서의 경쟁력이 막강한 것으로 평가되고 있다.

인도네시아 건설시장 전망

- 현재 도시화율은 49.8%로 지난 20년간 3배 확대, 2050년까지 70% 수준까지 도달할 것으로 예상되며, 50만 명 이상의 도시가 25개에서 2020년에는 54개

1) 본 경제주간지 닷케이 비즈니스에서 'Post BRICS'로 VIP 언급

2) MINT(멕시코, 인도네시아, 나이지리아, 터키), MAVINS(말레이시아 호주 베트남 인도네시아 나이지리아 남아공), CIVETS(콜롬비아 인도네시아 베트남 이집트 터키 남아공), VISTA(베트남, 인도네시아, 남아프리카 공화국, 터키, 아르헨티나)

로 성장할 것으로 전망된다.

- 도시화가 진행되면서 전기·통신·물류 등 다양한 인프라에 대한 수요가 급증할 것으로 예상되며 2020년까지 인도네시아 인프라 개발 수요는 약 2,370억 달러에 이를 전망이다.

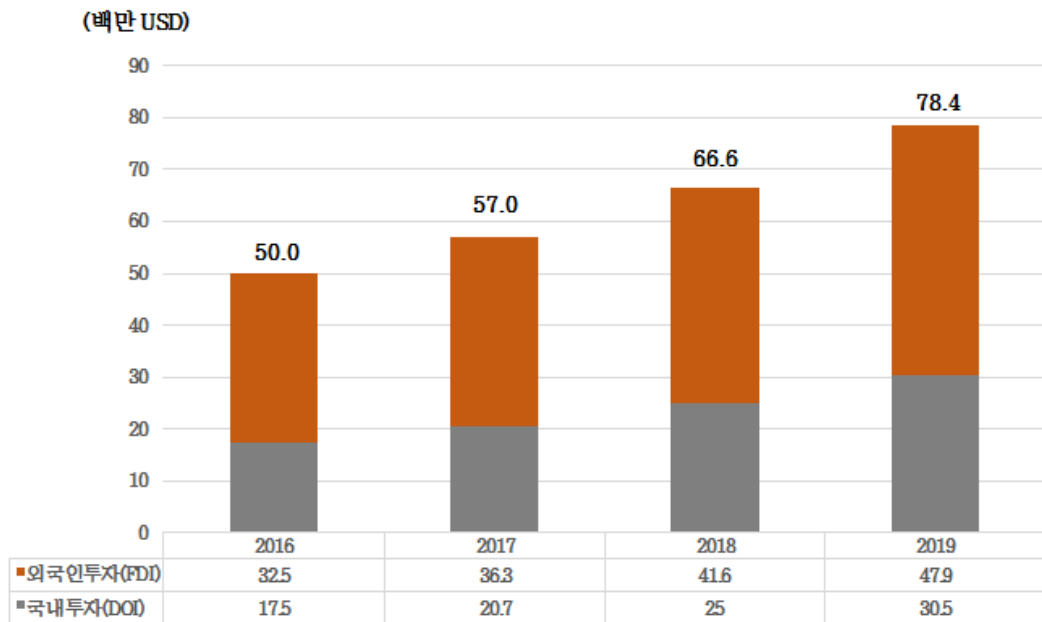
〈표 1〉 인프라 부문별 수요 전망: 2013-2020

구분	도로	철도	항구	공항	전력	수처리/위생	합계
수요액 (억달러)	520	500	180	50	990	130	2,370
비중%	21.9	21.1	7.6	2.1	41.8	5.5	100

* 자료 : Goldman Sachs, 아세안의 5,000억달러 인프라시장 기회(2013.5)

- 인도네시아 정부는 전역을 6개 지역으로 나누어 지역별 인프라 개발 및 중점 산업을 육성하는 경제개발계획을 발표하였다.
 - (항만) 국가 연결성 강화를 위해 2025년까지 항만(92건/124억 달러), 단기 목표로 신정부 임기인 2019년까지 10조 루피아가 투자되는 ‘해양고속도로’ 건설추진
 - (공항) 2022년까지 총 45개(2017년까지 24개)의 신공항 건설 추진
 - (도로·철도) 2019년까지 총 연장 2,000km 도로망 신설 및 개·보수, 2030년까지 자바-발리, 수마트라, 깔리만탄, 술라웨시, 빠뿌아 섬에 도시철도 3,800km 포함, 총 연장 12,100Km 철도망 건설 추진
- 부족한 예산은 민관협력사업(PPP) 형태로 충당할 계획이며, 국가 인도네시아 공공사업부는 도로 분야에 37조 루피아(33억 달러)를 투입해 신규 도로를 확충하고 기존 도로를 개보수할 예정이다. 제5차경제종합대책(RPJNM 2015~2019)을 시작으로 2025년까지 국가개발 마스터플랜 (MP3EI)에 따라 인프라 구축을 위한 신규 프로젝트를 지속적으로 발주할 예정이다.
- 건설 투자액은 연간 2,000억 달러 내외로 2014년까지는 1,000억달러 이하로 비교적 낮은 편이었으나 최근 국토 인프라 투자를 확대하면서 건설시장 크기가 급증하고 있어 세계적인 관심을 끌고 있다.

〈그림 1〉 인도네시아의 투자유치 목표



* 자료 : KOTRA, 2016

인도네시아 건설시장 진단

1. 건설사업 환경 진단

- WEF에서 발표한 인도네시아 사업 환경의 4대 장애요인은 다음과 같다.
 - **부패(Corruption)**: WEF 뿐만 아니라 세계은행의 국제 거버넌스 지수에서 조사 대상 209개국 가운데 148위, 국제 투명성 기구의 부패인식 지수에서 174개국 가운데 118위를 차지할 만큼 ‘부정부패’는 가장 큰 장애요인이다.
 - **비효율적인 정부의 관료주의(Inefficient government bureaucracy)**: 인·허가에 상당한 시간이 걸릴 수 있음을 시사한다.
 - **부족한 인프라 시설(Inadequate supply of infrastructure)**: 이를 반대로 해석하면 그 만큼 인도네시아의 인프라 신규 공급 시장 가능성이 큼을 의미한다³⁾.
 - **불안정한 정책(Policy instability)**: 정책의 일관성과 지속성이 떨어져 사업 진행에 걸림돌이 될 수 있다는 의미이다.
- 인도네시아의 자국 내 건설공사 발주방식

3) WEF에서 발표한 2015~2016년 국제 경쟁력 지수(Global Competitiveness Index)에서 인프라 부문은 140개국 가운데 62위로 7점 만점에 도로는 3.7점, 철도 3.6점, 항만 3.8점, 공항 4.4점, 전력 4.1점임.

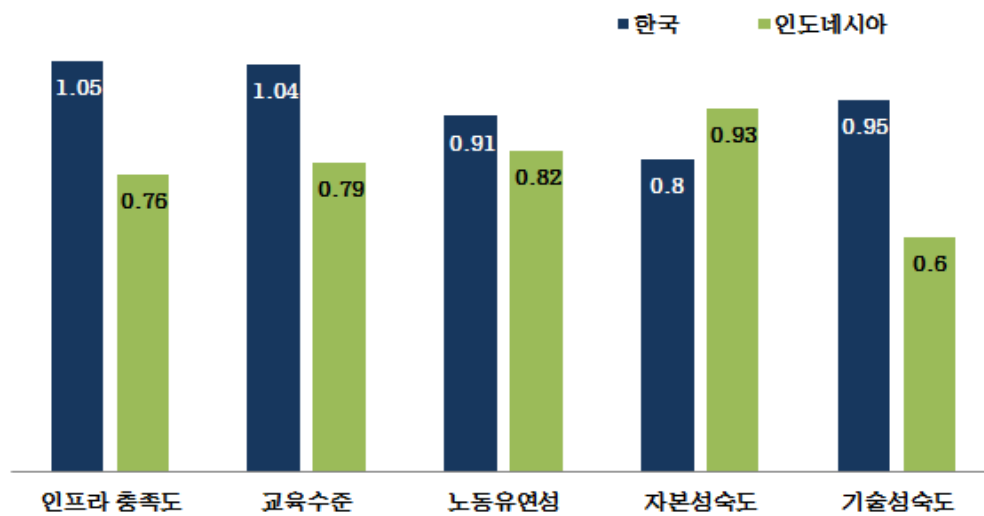
- 70%가 설계·시공분리
 - 대부분 계약이 확정고정금액 방식으로 계약자에게 설계변경에 대한 부담을 전가시키는 구조
 - 국제입찰에서는 FIDIC 계약에 따라 설계시공일괄(Design-Build) 및 EPC 턴키방식을 택함.
 - 국제 입찰에서는 자국산 자재와 자국인력 투입 비중 여부에 따라 좋은 점수를 배정하며, 자국에 등록을 한 업체를 우대함.
- 인도네시아의 생산구조
- 한국과 거의 유사한 것으로 종합건설업체가 원도급을, 하도급은 전문건설업체가 담당
 - 하지만 한국과 달리 원도급자가 해당공사의 주요 공종은 직접 시공하는 방식 (ex. 건축공사에서 터파기와 골조 등은 직접 시공, 마감/페인팅/창호공사 등은 하도급)
- 인도네시아의 세제
- 국세: 소득세와 부가세, 특소세(일종의 사치세) 특별목적세, 토지세 등이 대표적
 - 지방세: 자동차세, 통행세, 호텔·식당의 신축세, 건물세 등이 대표적
 - 수입관세: 7~15%,
 - 미국의 시장전망기관에 의하면, 인도네시아의 세제는 협상 여부에 따라 변동 폭이 크며, 특히 수입관세는 인도네시아 등록업체와 미등록 업체 사이에 상당한 차이가 있음.
- 인도네시아의 물류환경
- 물류비가 구매가격의 8.5~11%로 계상해야 할 정도로 교통인프라가 열악함을 간접적으로 시사하고 있다.

2. 경제 인프라 진단

- 인도네시아 건설시장에 진출하기 위해서는 국가 경제 인프라에 대한 지식이 필요하며, 본 보고서에서는 건설 사업 수행 시 반드시 고려해야 할 항목인 **인프라 충족도, 교육수준, 노동유연성, 자본성숙도, 기술성숙도**에 대해 알아보았다. WEF에서 발표한 자료를 근거로 경제협력개발기구(OECD) 가입국의 평균 값을 1로 하여 한국과 인도네시아를 비교한 결과는 다음 <그림 2>와 같다.
 - **인프라 충족도:** 한국의 72% 수준으로, 공사 현장 인프라 구축에 상당한 비용이 투입 될 수 있음을 시사한다.

- **교육 수준:** 한국의 76% 수준으로, 고급기술자 부족을 암시하고 있다.
- **노동유연성:** 한국의 90% 수준으로, 현장 근로자 관리에 특별한 조치가 필요함을 시사한다.
- **자본성숙도:** 한국보다 앞선 수준이며, 한국 금융보다 현지 금융기관을 활용하는 방안을 검토해 볼 가치가 높음을 시사한다.
- **기술성숙도:** 한국의 63% 수준으로, 인도네시아 건설 시장에서 경쟁하여 살아남기 위해서는 기술력을 무기로 삼아야 함을 시사한다.

〈그림 2〉 한국과 인도네시아의 경제 인프라 비교분석결과



3. 건설생산 원가 영향요소 진단

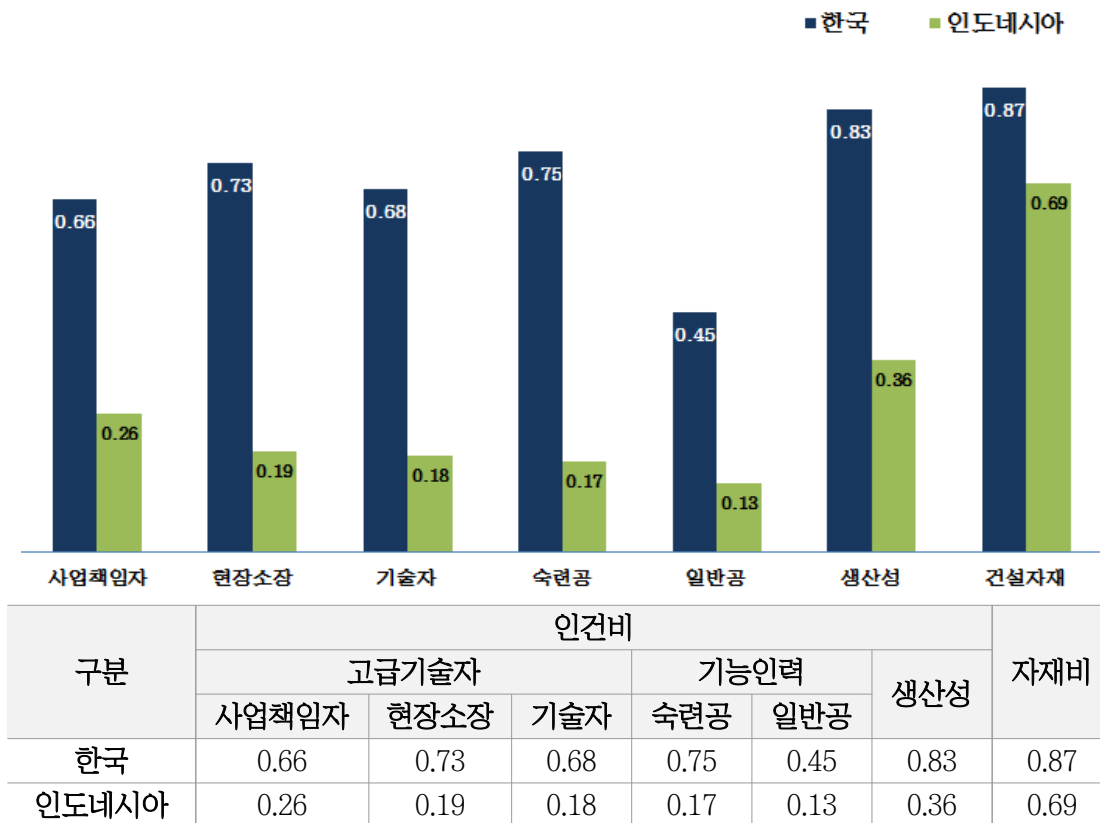
- WEF에서 매년 발표하는 자료를 근거로 건설생산 원가를 결정하는 요소들에 대해 경제협력개발기구(OECD) 가입국의 평균값을 1로 하여 한국과 인도네시아를 비교한 결과는 다음 〈그림 3〉과 같다.
- **인건비 :** 아시아 6개국 (중국, 말레이시아, 필리핀, 인도네시아, 베트남, 태국) 중 2015~2016년 1인당 GDP 대비 최저임금 비중을 조사한 결과 인도네시아의 최저임금 비중이 다소 낮은 편이다⁴⁾. 인도네시아 노동 인력의 문 제점으로 숙련 인력과 전문가 부족 등이 거론되고 있다⁵⁾.

4) 임금 대비 생산성(Pay and Productivity)은 2014년 WEF 조사 기준으로 140개국 가운데 33위다. 참고로 위에 제시한 6개 아시아 국가의 임금 대비생산성은 말레이시아 5위, 중국 9위, 베트남 45위, 필리핀 19위, 태국 53위다. 한국의 임금 대비 생산성은 24위다.

5) 연간 근무 시간은 평균 2,150으로 한국과 비슷하다. 기업에 따라 차이가 있지만 연간 유급휴가가 최대 3주 까지 허용되며 공휴일은 10~12일 정도다. 주당 근무시간은 한국과 비슷하지만 작업 집중도가 낮아 생산성은 한국에 비해 낮은 편이다.

- 기능인력 : 한국과 인도네시아의 숙련공 인건비 격차가 4.4배인 반면 일반공의 경우 3.5배이다.
 - 고급기술자 : 한국과 인도네시아의 사업책임자(PM)의 인건비 격차는 2.5 배, 기술자와 현장소장의 인건비 격차는 3.8배이다. 이는 기능인력에 비해 고급기술자가 부족함을 시사한다.
 - 생산성 : 생산성은 한국 기능공의 43%로, 인건비는 낮지만 그만큼 한국의 기능공 보다 훨씬 많은 인력과 시간이 투입되어야 함을 시사한다.
 - 자재비 : 철근 등의 벌크성 자재의 비용은 한국의 79% 수준이다.
- 건설의 목적물 생산 원가의 50%를 차지하는 인건비와 자재비에 대해 살펴본 결과, 인도네시아 건설 생산비는 한국과 비교해 낮으므로 때문에 현재 한국식의 가격경쟁력으로는 경쟁이 어렵다는 것을 시사한다.

〈그림 3〉 한국과 인도네시아의 건설생산 원가 영향요소 비교분석결과



인도네시아 건설시장 진출을 위한 7대 전략

- 세계 4위 인구 대국임과 동시에 매장 자원이 풍부하지만 경제 인프라 및 사회 인프라가 취약하며, 한국과는 문화차이가 크지만 잠재력이 큰 시장이기 때문에 한국 건설이 도전해야 하는 시장이다. 따라서 인도네시아 시장 진출을 위한 핵심전략을 다음과 같이 제안한다.

① 장기전으로 가라.

- 인도네시아 시장은 ‘지피지기 백전백승’이라는 말이 잘 맞는 나라이다. 즉, 인도네시아를 얼마만큼 아느냐가 사업의 성패를 좌우할 정도로 현지 사업 환경을 익히는 과정이 필수적이다. 따라서 작은 사업을 통해 실패 경험을 익히는 것도 중요한 전략이다. 실패로부터 교훈을 얻을 준비를 하라는 권고다.

② 현지 법인 설립이나 현지 기업 인수·합병(M&A)을 통한 현지화를 강화하라

- 인도네시아 자국 내 고급기술자 또는 전직 고위 관료를 고용하여 사업 과정에서 발생하는 인·허가 문제는 물론 불안정한 노사문제를 해결 할 수 있는 기반을 강화하라는 권고다. 이는 한국식이 아닌 인도네시아 식으로 사업을 수행하라는 주문이다.

③ 도시 인프라 시장 진입 전략을 수립하라.

- 국제적인 컨설팅기관이나 세계경제포럼 등에서는 공통적으로 2025년까지 신흥국의 도시화가 가속화될 것이라고 예측하고 있다. 특히 인도네시아의 도시인구가 25%에 머물고 있다는 점은 도시개발이 필수적임을 시사한다.
- 다만 현재 인프라 개발은 자금과 기술력을 갖춘 글로벌 컨소시엄이 주도하고 있으며 특히 일본기업들이 기득권층을 형성하고 있다⁶⁾ (KOTRA, 2015). 인프라 투자를 위한 국가재정 확보가 어려워 대부분의 대형 사업이 계획 발표 후 담보상태 (순다해협 대교건설 등)로 ODA를 비롯한 외부 원조 및 민자발전(IPP)⁷⁾, 민관협력사업(PPP)방식을 선호하고 있어 기업 자체 프로젝트 파이낸싱(PF)능력은 필수적이다.

④ 전력·에너지 시장 진입 전략을 수립하라.

- 인도네시아가 경제성장을 가속화시키기 위해서는 전력인프라 공급이 불가피하다. 인도네시아는 매장된 자원이 많기 때문에 에너지 연관 사업 진출

6) 주요 기업 : 마루베니, 스미토모, 이토추, 가와사키 중공 등

7) IPP(Independent Power Producer): 수출자가 대상국에 투자하여 발전소를 건설, 장기 운영하는 사업구조로 운영기간 동안 전력판매를 통해 투자비를 회수

도 고려 해 볼만 하다. 특히 전원 개발 사례가 탁월한 한국은 다른 나라에 비해 유리 할 수 있기 때문에 적극적으로 나서라는 주문이다.

⑤ 기업 규모별 진입 전략을 차별화 시켜라.

- 매장된 자원에 비해 국가 경제력이 취약한 인도네시아는 인프라 구축을 민간자본에 의존 할 수밖에 없는 상황이다. 이러한 상황에서 대기업군은 도급형 사업에서는 신흥기업의 가격 경쟁력을 뛰어 넘을 수 없기 때문에 투자개발형 사업 중심으로 가야 진출이 가능할 것으로 판단된다. 이를 위한 자금조달방안으로 현지 금융기관과 협업하는 방안도 고려할 만하다. 반면, 중소기업의 경우는 고급 기술자 및 고급 기술 중심으로 도급 시장에 현지 법인이나 현지 업체와 공동으로 진출하는 전략 수립이 필요하다.

⑥ 한국 건설의 장점과 인도네시아의 약점을 보완하는 전략을 수립하라.

- 인도네시아가 부족한 것을 한국건설이 인도네시아에 보여 줄 수 있는 장점을 최대한 부각시키는 전략이다. 인도네시아 정부의 정책인 ‘자국화’를 충족시키면서 인도네시아의 약점인 고급기술력의 부족을 보완하기 위해 한국 건설이 지닌 기술력을 인도네시아 기업에 전수하는 전략이 있을 수 있다. 즉, 고급 기술 유출 방지보다 시장 확보에 더 비중을 두라는 주문이다.

⑦ ‘한국경제성장 과정’의 상품화 전략을 활용하라.

- 한국경제가 세계에서 가장 자랑할 만한 무기는 압축경제 성장의 기적으로 선진국들이 보여줄 수 없는 무기다. 압축경제 성장을 가능하게 만든 인프라를 한국 건설은 실제로 보여 줄 수 있으며, 이를 구축할 수 있는 검증된 기술력을 가지고 있다. 한국 경제성장 과정의 경험을 인도네시아와 공유할 준비가 되어 있음을 강조할 수 있는 전략을 수립하라는 주문이다.

※ 국토교통부가 주관하고, 국토교통과학기술진흥원에서 시행하는 국토교통기술촉진연구사업 (16CTAP-B080352-03) 지원을 받아 수행함.