현대건설, ENR 지 선정 세계 12 위 랭크

김호영 현대건설 해외영업본부장

# "해외 시장에서는 특화된 기술력으로 승부해야"

'해외건설업계의 실력자'. 김호영 현대건설 해외영업본부장에 대한 업계의 평가다. 김 본부장은 입사와 동시에 해외건설업계에 투신, 종횡무진 맹활약하고 있는 '베테랑'이다.

김 본부장의 탁월한 능력은 2000 년 10 월 말 여실히 발휘되었다. 현대건설이 극심한 유동성 위기로 파산에까지 몰리던 때였다. 현대건설은 절치부심 끝에 해외시장 공략을 그 타개책으로 내세웠다. 그리고 만 2년이 채 지나지 않은 지난 8월 24 일 현대건설은 2001 년 해외 매출액 20 억 3,620 만 달러를 기록, ENR 지 선정 '세계 상위 225 대 건설기업' 가운데 12 위에 랭크되었다. 아시아 국가 중에서 최상위로서 일본의 내로라하는 건설기업들을 앞선 기록이다.

"사실 당시 현대건설의 해외건설 수주는 힘에 부쳤습니다. 바닥까지 추락한 해외 신인도가 걸림돌이 되었지요."

김 본부장은 해외 신인도 회복이 급선무라고 판단, 외자 유치를 통한 유동성 개선과 함께 추락한 해외 신인도 회복을 위해 미국, 프랑스 업체들을 방문, 협상을 벌여나갔다. 이 협상들은 결국 불발되었지만 '현대가 아직 살아있다'는 사실은 충분히 홍보가 되었다.

현대건설도 해외 공사 수주를 위해 적극적으로 대처했다. 먼저 회사 내에 수주심사위원회를 설치했다. 마구잡이 공사 수주로는 타산이 맞지 않아 오히려 회사 경영에 마이너스가 된다고 분석, 각 프로젝트의 단계별로 철저한 사전 심사를 했다. 그리고 수익성이 있는 공사에만 참여했다. 특히, 현대가 보유하고 있는 엔지니어링 능력을 포함한 기술력과 발전·항만·가스 플랜트 등 특화된 시공 능력을 발휘할 수 있는 공사를 선별 수주했다.

이러한 전략들은 모두 주효했다. 제대로 된 공사를 제대로 수행해내자 수익도 났고 회사 경영 상태도 정상화되었다. 경영 정상화가 자연스럽게 해외 신인도도 회복되었다. 걸림돌이던 해외 신인도 문제가 해결되자 해외 공사 수주는 순조롭게 이루어졌다.

근년 들어 우리나라는 해외건설 수주 규모가 계속적으로 위축되고 있다. 1996 년에는 5 %에 달하던 해외시장 점유율이 2000 년 3.1 %에서 2001 년에는 2.4 %로 점차 하락하고 있는 추세이다. 게다가 생산성은 선진 업체의 절반 수준에 불과하다. 인력이나 장비, 자재의 해외 의존도가 증가해 시공 원가가 높은 데다가 다른 나라 업체들보다 공기가 길기 때문이다.

"과거 우리 업체들은 단순 공종·시공 위주로 특히 토목과 건축 시장에 진출해 큰 성공을 거두었습니다. 저임의 노동력과 빠른 시공력만으로도 경쟁력이 충분했지요. 그러나 이제 중국 등 후발 국가들의 저임 노동력에 밀리고 있습니다."

김 본부장은 더 큰 문제점으로 '기술력 부족'을 꼽았다. "토목이나 건축 시장은 물량이 엄청나게 줄어들고 있습니다. 반면 플랜트 물량은 많이 늘고 있는데, 문제는 우리 기술력이 플랜트 시장에 진출하기에는 역부족이라는 데 있습니다. 고난이 기술을 요하는 공종에 전문성을 갖추어야 할 것입니다." 또 우리 업체끼리의 과당 경쟁도 문제점으로 지적했다. 한 정유 플랜트 공사에 우리 업체 3, 4개사가 서로 경쟁을 벌이는 경우까지 있어 안타깝다면서 리스크 분산과 상호 시공 능력 보완 차원에서 제휴를 하는 것도 좋은 방법이라고 제안했다.

끝으로 김 본부장은 '민간 공사가 증가하고 계약 조건이 악화'되는 해외 시장에 더욱 유연하고 적극적으로 대처하기 위해서는 '세제 혜택' 등 정부 차원의 정책적인 지원이 반드시 필요하다고 역설했다.

김희경 · 기자 · khk@cerik.re.kr