

인터뷰

“해외건설... 호황에 도취해 긴장의 끈을 놓아서는 안 됩니다”

- 지금부터가 본격적인 시작, 역량 결집 및 전략 선택 여부가 향후 20년 성과 가름 -

신임 회장으로서의 소감과 각오를 말씀해주시요.

그동안 국민 경제 성장과 궤를 같이해 온 건설산업이 전반적인 정체 상태를 쉽사리 벗어나지 못하고 있습니다. 부동산 경기 침체가 장기화되고 있는 데다 공



최재덕 해외건설협회 신임 회장

공공사 발주도 감소하고 있어 업체들이 겪는 체감 고통이 여간 깊지 않습니다. 이 와중에 해외에서 연이어 들려오는 수주 낭보는 국내 건설업계의 관심을 해외로 돌리게 하고 있습니다. 과거 1970~80년대 중동에서 일었던 건설 붐이 우리 업체의 외화 조달 창구로서 국민 경제 성장의 단초를 제공했던 것처럼, 최근 해외 건설시장에서 불고 있는 춘풍이 건설산업에 생기를 불어넣고 있는 것이지요. 국가 경제의 미래 성장 동력으로 현재 해외건설이 손꼽히는 이유는 단순 인력 수출 위주로 진행되었던 과거와는 달리 기술력을 바탕으로 한 고품질의 패키지 솔루션이 통째로 수출되고 있기 때문입니다.

이러한 중요한 시기에 제가 해외건설협회 회장이라는 중책을 맡게 되어 막중한 사명감과 책임감을 느낍니다만, 앞으로의 재임 기간 중 지금까지 공직과 유관기관에서 쌓은 모든 역량과 경험을 바탕으로 우리나라 해외건설산업 발전에 헌신하겠다는 말씀을 드리고자 합니다. 금융 지원 확대와 전문 인력 양성 등의 분야에서 협회가 그간 추진해 온 사업들이 수주에 직·간접적인 도움이 될 수 있도록 최대한의 노력을 하겠습니다.

상승일로에 있는 해외건설은 앞으로가 매우 중요합니다. 해외건설에 사활을 걸고 달려드는 중국 업체들을 비롯하여 유럽, 일본의 선진 업체들과의 경쟁이 날로 치열해지고 있는 상황에서 역량의 개발과 결집, 그리고 전략적인 선택의 가능 여부가 향후 20년 간 해외 건설시장에서의 성패를 가를 것입니다.

오랫동안 정부와 공공부문에서 주택 정책 및 사업들을 추진해 오셨는데 주택 전문가로서 향후 해외 시장에서 국내 건설업체들이 눈여겨보아야 할 점과 유의해야 할 사항은 무엇이라고 생각하시는지요?

지난 30여 년 간 주택, 건설 분야에서 일해 왔지만, 주택만큼 매력 있는 분야도 없을 겁니다. 인간다운 생활의 기본 전제인 의식주에서 '주'가 차지하는 중요성은 동서고금을 막론하고 지대했습니다. 우리나라는 과거 분당과 일산, 평촌·산본 등 1기 신도시 개발을 필두로 최근 들어 은평뉴타운과 판교신도시 등을 성공적으로 개발함으로써 그 능력을 세계적으로 인정받고 있습니다. 이런 신도시 개발 경험과 노하우를 겸비한 우리나라에 최근 반가운 소식이 들리고 있지요. 현재 사우디아라비아, 이라크 등 '오일 머니'를 앞세운 중동 국가와 중국, 베트남 등 아시아권 신흥국의 신도시 개발 사업이 속속 가시화되면서 신도시 개발의 선진국인 우리 업체들의 참여 기회가 점점 늘고 있습니다.

그러나 그간 우리나라는 해외 도시 개발 시장을 선점하고자 국내에서 쌓은 신도시 개발 경험과 노하우를 IT산업과 연계하여 진출을 모색하는 등 주도권을 확보하고자 많은 노력을 해왔지만 진출 실적은 아직 미미한 실정입니다. 이제는 신성장 동력 산업인 도시개발사업을 한층 더 발전시키기 위해서 중장기적인 진출 전략을 수립하여 체계적으로 진출을 준비해야 합니다. 해외 도시 개발 시장에 성공적으로 진출하기 위해서는

각국의 도시 개발 관련 정책과 제도 등을 폭넓게 분석하여 진출을 위한 기초 토대를 구축하는 한편, 이중 산업간 융합을 통한 시너지 창출이 전략적으로 필요한 도시개발사업의 특성을 고려하여 산업간 컨소시엄 구성을 활성화할 수 있는 투자 환경 조성 and 체계적이고 심층적인 지원 정책을 마련해야 할 것입니다.

현재 우리나라 해외건설은 가파른 성장세를 보이고 있지만 지역 및 공종의 편중, 수익성 악화 등 난제도 적지 않은 것으로 지적되고 있습니다만...

우리 해외건설산업은 1965년 최초 진출 이후 몇 차례 굴곡의 역사에도 불구하고 꾸준히 성장한 결과 지금까지 총 8,463건, 4,815억 달러를 수주함으로써 양적으로나 질적으로 큰 발전을 이루었습니다. 그럼에도 불구하고 전체 수주의 절반 이상이 중동 지역에 집중되어 있고 플랜트 공종에 대한 편중 역시 완화되지 않고 있는 것이 앞으로 우리 해외건설산업이 한 단계 도약하기 위해 반드시 해결하고 가야 할 과제라 할 수 있습니다.

다행인 것은 업체들도 중남미나 아프리카, CIS 지역과 같은 미개척 시장으로 수주 활동을 확대하고 있고, 정부도 이러한 시장을 대상으로 시장 개척 지원 자금이나 고위급 수주 지원단 파견을 확대하는 등 수주 시장 다변화를 적극 추진하고 있습니다. 또한, 그간 수주의 주력 공종이었던 석유화학, 정유, 발전소 등의 플랜트에 더해 최근에는 원전, 해저터널, 장대교량, 한국형 신도시 등의 고부가가치 해외건설 신상품으로 진출 분야를 확대하고 있고요. 우리 협회도 이러한 노력을 현지에서 직접 지원하기 위해 2009년 카자흐스탄을 시작으로 주요 거점 국가에 해외 지부를 운영하고 있으며, 2012년에도 페루와 리비아, 인도네시아 등으로 지부망을 확대할 계획입니다.

인터뷰

한편, 주요 시장에서의 경쟁이 나날이 치열해짐에 따라 수주 공사의 수익성이 악화되고 있는 것도 큰 문제라 할 수 있습니다. 대부분의 업체가 이 문제의 심각성을 인식하고 있음에도 불구하고 단기적으로 별다른 묘책이 없는 것이 사실입니다만, 중장기적으로는 업체별로 진출 공종이나 지역을 특화하여 우리 업체간 경쟁을 최소화하고, 금융을 수반하는 투자 개발형 사업으로 수주를 다각화함으로써 수익성 개선을 도모해야 합니다. 이러한 노력을 통해 중동과 같이 이미 경쟁이 포화 상태에 이른 레드오션을 대체할 새로운 수익 모델을 창출할 수 있는 니치 마켓을 찾아야 할 것입니다.

대기업에 비하여 여건이 열악한 중소 및 중견 건설업체의 해외 시장 진출 지원 방안 역시 협회의 중요한 이슈로 떠오르고 있습니다.

중소 업체나 중견 주택업체들이 본격적으로 해외 시장에 진출하기 시작한 것은 2000년대 중반부터라고 할 수 있습니다. 이때부터 국내 부동산경기 위축이 본격화되고 공공공사 발주도 감소 추세에 접어들면서 수주 물량이 줄었기 때문이지요. 반면, 해외건설은 그 규모가 매년 4~5%씩 증가하고 있어 앞으로 우리가 하기에 따라 얼마든지 수주 확대가 가능한 시장입니다. 문제는 중소 업체들의 경우 해외 진출 경험 부족하고, 그 규모나 전문 인력, 재정 능력 등이 열악하다는 것이지요. 이에 따라 협회는 중소기업수주지원센터를 통해, 중소 건설업체 재직자를 위한 다양한 교육 과정을 개설하여 타당성 분석, 금융 조달, 사업 개발, 계약, 시공 및 공정 관리 등에 대한 실무 능력 향상의 기회를 지속적으로 제공하고 있습니다. 2003년 4억원으로 시작한 시장개척자금 지원 사업

도 2012년에는 30억원으로 확대되었고 중소기업에 대한 지원 비중을 더욱 확대할 계획입니다. 또한, 중소기업만을 위한 전용 홈페이지를 운영하며, 공사 수행을 위해 필요한 정보를 제공하고 있으며, 30여 명의 전문 자문위원 풀을 통해 계약, 클레임, 법률, 기술, 리스크, 보험, 타당성 조사 등에 대한 자문을 무료로 실시하고 있습니다. 앞으로도 우리 협회는 중소 및 중견 업체들의 진출 희망 국가에 대한 정보와 수주 사례, 리스크 경감 방안 등을 전파하는 등 지원 사업을 확대해 나갈 계획입니다.

‘해외건설 르네상스’의 지속을 위해서는 앞으로 협회가 해외 전문 인력 양성 등 수행해야 할 일들이 많을 것으로 보입니다. 향후 협회가 중점을 두고 추진할 사항들은 무엇인지요?

해외건설협회는 1976년 설립된 이후 해외건설 지원 업무만을 전담해 온 국내 유일의 전문 단체로서 건설업체의 해외 진출을 지원하기 위한 노하우가 협회의 역사와 함께 고스란히 담겨 있습니다. 협회는 그간의 해외건설 지원 노하우를 토대로 건설업체들의 해외 진출에 따르는 리스크를 최소화하는 데 주력하고 있으며, 특히 개별 업체가 하지 못하는 부분을 집중적으로 수행하고 있습니다. 대표적인 예가 신시장에서의 정보 수집 활동이나 방금 말씀하신 전문 인력 양성과 같은 사업입니다. 민간 기업의 경우 극히 일부를 제외하고는 당장 별이가 되는 시장을 중심으로 수주 활동을 전개할 수밖에 없는 한계를 가지고 있습니다. 이렇다보니 아프리카나 중남미, CIS 등 풍부한 자원을 바탕으로 미래 거대 건설시장으로 부상할 신시장으로의 진출이 어려운 상황이지요. 따라서

협회가 한 발 앞서 이러한 시장에 대한 정보 수집이나 네트워크 구축 활동을 하여 업체들을 위한 수주 전초 기지의 역할을 수행하고 있습니다. 그동안 전문 인력 양성과 수급 지원을 위한 업무도 꾸준히 확대해 왔습니다. 특히, 금년에는 이미 수행 중인 교육 과정을 확대하는 것 외에도 '해외건설인력센터'를 통한 취업 연계나 인력 관리 업무도 강화할 계획으로, 각 기관이 양성한 해외건설 인력을 우리 협회의 '인력 DB'를 통해 통합 관리하는 한편, 우수 인력을 해외 현장에 파견하는 등의 사업 계획을 수립해 놓고 있습니다.

해외건설 활성화를 위해 정부는 어떠한 지원을 해야 한다고 보시지요?

국내와 마찬가지로 해외에서도 역시 건설 정책에 대한 접근 방식은 주로 정부 주도의 공급자 중심의 시각에서 이루어져 왔습니다. 문제는 건설 프로젝트의 복합적인 특성상 관련 지원 정책이 건설 주무부처인 국토해양부뿐만 아니라 기획재정부, 지식경제부, 외교통상부 및 교육과학기술부 등 각 부처별로 산발적인 공급자 관점에서 운영되어 왔다는 것입니다. 이 러다보니 정책 지원의 중복성과 업무 추진의 비효율 성으로 인해 일선 수주 현장에서 느끼는 혼란이 여간 크지 않았습니다. 이제 해외건설을 비롯한 정부의 건설 정책은 수요자 중심으로 지원되고 집행될 시점이 라고 봅니다. 이의 일환으로 국토해양부에서는 해외 건설 지원 효율을 높이기 위해 작년에 「해외건설촉진 법」을 개정하여 중장기 및 연도별 지원 계획 수립을 제도화한 바 있습니다. 이러한 제도 도입은 해외건설 주요 정책 지원이 수요자 중심에서 일관성 있게 수

립, 시행될 수 있는 계기가 될 것으로 생각합니다.

해외건설인에게 보내는 당부의 말씀을 해주십시오.

먼저, 해외건설산업이 소위 '뜨는 산업'의 선두에 서 맹활약하고 있는 만큼 저를 비롯한 해외건설업계 종사자 모두의 자긍심이 매우 높을 것이라 생각합니다. 그러나 지금 맞이하는, 또 앞으로 예상되는 해외 건설의 호황에 막연히 도취되어 긴장의 고삐를 풀어 버리는 우를 범하지 않았으면 합니다. 모두들 공감하 시겠지만 해외건설은 이제부터가 시작입니다. 어느 산업에서든 고품질의 제품을 저렴한 가격에 제공할 수 있다면 시장 주도권은 쉽게 확보할 수 있습니다. 그러나 이렇게 단순해 보이는 경제 논리는 기술 경쟁 력과 가격 경쟁력을 동시에 갖추었을 때만 비로소 의 미 있는 실제로 다가온다는 진리를 잊지 말아야 합니 다. 지금은 우리가 과연 기술 및 가격 경쟁력을 제대 로 갖추었는지를 진지하게 고민해 보아야 할 시점입 니다. 그리고 시장을 주도할 만큼의 핵심 기술을 보 유하기 위한 기술 연구나 선진 업체 인수·합병 등에 역량을 쏟아야 합니다.

앞으로 해외 건설시장은 그 영역의 한계를 좀처럼 규정짓기 어려울 만큼 광대할 것으로 전망됩니다. 게 다가 우리나라가 경쟁력을 갖고 있는 첨단 IT 분야와 우수한 인적 자원을 매개로 하여 융합 가능한 분야는 더욱 확대될 것으로 예상됩니다. 이러한 때, 해외건 설산업의 모든 구성원들이 건전한 자긍심을 바탕으로 근면, 성실과 책임감으로 쌓아 놓은 선배들의 업 적을 계승하여 기술 경쟁력과 가격 경쟁력 확보에 보 다 집중할 수 있었으면 하는 바램입니다. 

글·사진 : 이형우 편집장