

해외 건설, 현장 환경 개선과 수익성 제고에 매진해야

- 초호황수주의이면에는인력문제, 시공관리등의현실적어려움속출-



공사 물량 넘치지만 수행 환경은 열악해

최근 중동 지역은 넘쳐나는 오일 달러로 인해 중동 전체가 ‘공사판’으로 느껴질 만큼 엄청난 공사물량이 쏟아지고 있다. 이런 덕분에 국내 건설업체들도 금년에만 벌써 해외건설 수주 200억 달러를 넘어 300억 달러시대를 열었다.

그러나, 해외건설공사를 수행할 전문인력의 부족으로 해외건설 수주에도 한계가 오고 있고, 현재까지 수주한 프로젝트도 수

행상의 어려움이 속속 나타나고 있는 것으로 조사되고 있다. 이에 따라 이제는 해외건설수주에 따른 장밋빛 청사진을 넘어서 수주한 프로젝트를 수행하는 과정에서 발생하는 문제점들에 대한 조사·분석이 필요한 것으로 판단된다.

우선 최근에 중동 지역의 프로젝트 수행 환경 중 많은 어려움이 가중되고 있는 대표적인 현상에 대한 진단을 통해 현재 진행 중인 프로젝트의 수익률 확보는 물론 장기적으로 해외 건설시장 확대를 위한 실질적인

준비사항을 점검해보고자 한다.

기능 인력 모시기 전쟁

최근 중동 지역 대부분의 건설현장은 기능인력 모시기 전쟁에 돌입했다. 중동 지역 전체가 공사판이 될 정도로 건설물량이 넘쳐나면서 건설현장 기능인력 부족이 심각한 상황을 맞고 있는 것이다.

해외 건설 현장에 투입되는 대부분의 기능 인력은 소위 제3국이라 불리는 나라들, 즉 필리핀, 인도, 파키스탄, 인도네시아, 네

팔, 태국 등에서 공급되고 있다. 하지만 중동지역 건설시장이 활성화되면서 기능인력의 공급부족현상이 가속화되고, 수요증가에 따른 인건비의 지속적인 상승으로 최근 1~2년 동안 기능인력의 인건비가 적게는 30~40%에서 많게는 100%까지 상승한 것으로 알려져 있다.

더욱이 이러한 기능 인력들을 데려오고 싶어도 여러 가지 요인들로 인해 어려움을 겪고 있다. 중동 대부분의 국가는 비자요건이 까다롭고 국가별 비자쿼터제를 시행하고 있다. 이것이 중동 특유의 느린 행정처리와 맞물리면서 적기에 기능 인력이 조달되지 못해 공정이 밀리고 지체배상금에 대한 압력을 받고 있는 현상이 늘어나고 있다.

국내 건설 기술자들의 헌신적인 노력으로 어렵게 현장의 수익성을 높이는 등 많은 노력을 기울이고는 있으나 장기적인 대책이 만들어지지 않는다면 이러한 어려움들은 해외 건설 수주가 늘어나는 만큼 증폭될 것으로 전망된다.

또한, 중동 지역의 건설 현장에서는 공종별로 차이는 있지만 이미 일부 공종에 국내 기능인력이 투입되고 있고, 향후 기능인력 시장의 추이에 따라 이러한 경향은 확대될 가능성도 제기되고 있어 해외 건설 공사원의 관리에 장애요인이 될 것으로 판단된다.

타운하우스와 캠프와 건설 기술자들

해외 건설시장의 주력 상품인 플랜트 현장은 대부분 오지에 속해 있는 경우가 많다. 해외 건설현장을 다니다 보면 크게 두 가지 형태의 주거 형태가 있는데, 하나는 'Compound'로 불리는 단독주택형 주거단지이고, 다른 하나는 '캠프'로 불리는 집단적 주거 형태가 그것이다.

프로젝트 기획 단계에서 프로젝트 타당성을 조사하고, 기획하고, 설계하는 기업들(소위 글로벌 기업)은 프로젝트 준비 기간 동안에 땅을 사거나 임대해서 집을 짓는다.

그리고 프로젝트가 본격화되면 가족과 함께 생활하는 Compound(도, 말레이시아 등에서 울타리로 둘러싸인 백인 거주지)나 타운하우스(벽체를 연결시킨 주거 단지로 생활환경이 유사한 동호인 주거 형태)에서 가족과 함께 거주하면서 주말이면 사막 여행이나 레저 생활을 즐기는 등 페르시아만의 풍요를 누린다.

반면, 캠프라 불리는 숙소는 주로 시공을 책임지는 기업과 그 기업이 고용한 기능인력의 집단 주거 형태이다. 2인1실 또는 1인1실로 운영되는 스텝용 숙소와 5~10인 정도가 집단으로 거주하는, 우리나라 군대의 내무반식 숙소로 구성되어 있다.

현재 해외에 진출한 국내 건설업체 가운데 S사를 제외한 대부분의 기업들은 해외 현장 부임 시 가족을 동반할 경우 자녀 교육비나 체재비 지원을 하지 않기 때문에 중동의 건설 기술자들은 여전히 1970~80년대와 마찬가지로 위에서 말한 소위 '캠프'에서 가족과 떨어져 사는 고통을 감수해야만 한다.

한낮의 기온이 섭씨 40~50도를 넘나드는 중동에서 적게는 3년에서 많게는 6년까지 가족과 떨어져 산다는 것은 200년의 현실에서 그리 쉬운 일은 아니다. 때문에 국내 건설업체의 핵심 인력이 해외 건설 현장에 자발적으로 참여하는 경우는 거의 없다. 이러한 현실은 국내 건설업체의 인사 정책에 많은 고민과 숙제를 던져주고 있다.

프로젝트 수행 정보가 가뜩이나 부족한 해외 현장에서 수시로 발생하는 위기 상황을 적절하게 해결할 수 있는 뛰어난 건설 기술 인력이 프로젝트를 수행해도 부족한 마당에 해외 현장의 열악한 근무 환경 때문에 해외 현장 부임을 꺼리는 풍토가 일반화되고 있는 것이다. 이로 인해 공사 초기에 공사 수행 국가와 현장에 대한 정보를 수집, 분석하여 공사 수행을 위한 전반적인 계획을 수립하고, 본격적인 공사 수행을 위한 초

기 작업(현장 사무실 개설, 숙소 준비, 현장 가설, 기초 토목 등)에도 많은 어려움을 겪고 있는 것이 현실이다.

따라서, 국내 건설업체들도 프로젝트 수행 초기부터 생산성을 염두에 둔 해외 현장 지원 시스템과 전략적인 거점 마련 등 해외 건설시장에서의 프로젝트 성공을 위한 다양한 전략을 검토해야 한다. 또한, 해외 자산 취득 등을 통한 프로젝트 수행 환경 개선에 보다 많은 노력을 기울여야 할 것으로 판단된다.

국내식 시공 관리의 한계

해외 프로젝트 수행상의 어려움 중 하나는 국내식 안전 관리/품질 관리/공정 관리/외주 관리 등 시공 관리 요소 중 품질 관리 정도를 제외하고는 해외 현장에서 적용할 것이 하나도 없다는 것이다. 예를 들어 국내 건설 현장의 공정 관리는 CPM 공정 관리와 는 거리가 멀고 엑셀 파일이나 각종 유사 프로그램을 활용한 기성고 중심의 공정 관리이다.

그러나, 해외 현장에서는 기본적으로 프리마베라(Premavera) 등을 활용한 CPM 공정 관리가 일반적이고 공정표는 각종 프로젝트 회의의 가장 중요한 대화 수단이자 기성이나 클레임 추진시 핵심적인 근거가 된다. 반면, 국내 공사에는 프리마베라 등 글로벌 공정 관리 톨의 활용이 거의 없고, '공정 관리를 하면 현장 소장이 될 수 없다'는 말처럼 공정 관리라는 기능이 단순 프로그램에 의한 공정표 만들기 이상의 취급을 받기가 어렵다.

이에 따라 공정 관리의 기반이 취약해 해외 건설 현장에서 PM이나 발주자와 공정 관리를 주제로 회의를 하거나 적극적인 의견 개진이 어려운 경우가 수없이 발생하게 된다. 물론 최근 해외 프로젝트의 증가와 함께 국내에도 외국계 CM이나 PM이 참여하는 대형 프로젝트가 활성화되면서 공정 관



인력문제, 시공관리문제 등을 비롯하여 폭발적으로 늘어나고 있는 해외건설 수주 프로젝트의 성공적 수행과 적절한 수익창출을 위협하는 요인들이 속속노정되고 있다.

리의 중요성이 부각되고는 있으나 아직은 인식이나 기반면에서 많이 부족한 것이 사실이다.

외주 관리만 하더라도 국내에서는 전문 건설업체가 일반 건설업체(원도급)를 상대로 클레임을 제기한다는 것은 상상도 할 수 없는 일이고, 공사 초기에 제출한 자재나 노임

단가는 공사가 끝날 때까지 불변(?)인 것이 현실이다. 하지만 해외 현장에서는 시공 계약이 체결될 때마다 자재비와 노무비가 시가에 따라 상승하게 된다.

또한, 해외 건설시장에서의 국내 건설업체 비중이 미미하다 보니 국내에서처럼 전문 업체를 다그칠 수도 없다. 그리고 만약에 국내 건설업체가 발주처로부터 시공승인을 받지 못하거나 선행 공정상의 문제로 현지 협력업체(sub-contractor) 정해진 날짜

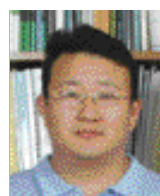
에 시공을 하지 못하게 되면 그 협력업체에서 곧바로 클레임을 제기하는 경우가 대부분이다. 이러한 모든 것들이 결국은 예상치 못한 원가 손실로 이어져 해외 건설 프로젝트의 수익성에 방해 요인이 되고 있다.

이밖에도 환차손, 설계 및 언어 구사 능력 부족, 해외 건설 경험자의 절대적 부족 등 넘쳐나는 해외 수주의 증가에도 불구하고 해외 건설 프로젝트를 실제로 수행하고 경제 활동의 목표인 수익 창출을 위협하는 요소는 훨씬 많다.

이젠 프로젝트 수행 준비 · 능력에 관심을

지금까지는 해외 건설 수주에 많은 관심과 노력을 기울였다면 이제는 수수한 해외 프로젝트가 과연 얼마나 성공적인 결과를 남길 것인가, 그리고 지불한 수업료(?)를 어떻게 회수할 것인가에 모든 관심을 기울일 때가 되었다. 성공적인 프로젝트 수행 능력이 수주의 밑바탕이 되어도 프로젝트의 성공을 장담하기 어려울 정도로 수많은 위험 요소가 도사리고 있는 것이 건설산업의 특성이다. 이러한 점을 감안한다면 수주에 대한 환호성보다 수주 이후 프로젝트 팀 구성, 프로젝트 수행 환경에 대한 면밀한 분석과 준비 등 실제 프로젝트를 성공적으로 이끌기 위한 준비가 훨씬 중요한 것임은 두말할 필요가 없을 것이다.

또한, 각 나라별 지사의 운영이나 식당, 숙소, 장비 등 프로젝트 수행 단계에서 건설업체 간의 긴밀한 협력을 통한 원가 절감 노력을 통해 해외 건설 현장에 참여하는 국내 기술자들의 복지를 강화하고, 프로젝트 수행을 위한 각종 글로벌 교육 등을 체계적으로 실시하는 등 당장 실현 가능한 프로젝트 수행



역량 강화 방안에 대한 모색이 필요할 것이다. 

이종한
한국건설산업연구원 연구위원
ljh@cerik.re.kr