해외로해외로… 중소 · 전문건설업체

전문 업체의 성공 요건 -‘ 전문 기술을 경쟁 우위로 ’

- 언어및견적능력구비해야, 정직한노력으로희망의싹을 -

전문건설업체가해외로 진출하는방식은 크게 두 가지 형태로 구분할 수 있다. 국내 대기업이수주한프로젝트의하도급으로참가하는방법과전문건설업체스스로가단독 또는 현지 업체와의 연계를 통해 진출하는 방법이그것이다.

첫번째경우는일단국내대기업과동반 진출함으로써 부족한 현지 정보나 초기 현지 적응을 좀 더 수월하게 할 수 있다는 장점이있으며, 해외공사경험이많은대기업의노하우를습득할수있는좋은기회이기도하다. 그러나, 원도급사가운영하는현장에는현지업체나제3국업체들이하청사로 같이 일하기 때문에 한국에서 온 전문건설업체라고 해서 특별한 대우를 기대해서는 안될것이다. 그리고두번째의 경우는, 전문업체가단독으로해외 시장조사를통해서 현지 투자하는 경우보다는 지인을 통하여 또는 에이전트나 브로커를 통하여 현지 업체나 프로젝트를 소개 받아서 진출하는 경우가많다. 이경우는 상대적으로신뢰할 수있는정보가부족한경우가많으므로보다신중히접근해야하며, 외부전문가에부탁해서라도 계약서 또는 협약서를 꼼꼼히 검토하여, 불확실하거나 불리한 일방 조건 등은미리제거해야한다.

현지의 문화와 관습이 다른 것은 차치하더라도 당장 숨 쉬는 것 같이 쉽게 하던 우리말도더이상효력이없으니자신감만가지고 해외건설 시장으로 나가기는 무척 어려운것이사실이다. 그러나, 진출의형태가 두 경우 중 어느 것이든 해당 국가에 지사 또는법인을설립하게될것이며, 경우에따라공사현장한귀퉁이작은컨테이너에회사간판을걸면서희망의싹을심을수도있을것이다.

언어의 중요성

국내 전문건설업체의 경우 해외 관련 일을할기회가상대적으로많지않기때문에 영어구사능력이매우서툰것이사실이다. 영어를못해서일어나는해프닝은우스갯감으로부터 심각한 사태로 번지는 경우까지 다양하지만, 기본적으로언어는 생각과 마음을 전달하는 수단이므로 올바른 생각과 바른마음을가지는것이더중요하다고생각한다. 실제로해외 현장에서는 영어가 서툴러서 불편할 뿐이지 큰 문제가 일어나는 경우는그리 흔하지않으며, 다소간의문제가 발생하더라도 회사 전체의 문제로까지 비화하지는않는다.

그러나, 당장 활자화된 언어를 취급해야 하는 관리직의 경우 언어의 중요성을 더욱 절감하며 밤새워 사전을 찾아가며 읽고 또 읽는 수밖에 없을 것이다. 내가 알아듣지 못하면회사전체가듣지못하는것이고내가읽지못하면회사전체가모르게된다는 점을 각성하면 어떠한 어려움도 극복할 수 있을것이다. 요즘의신입사원들중에는영어 구사 능력이 탁월한 직원이 적지 않다. 이들이해외현장에보조기사로바로투입되어많은활약을하고있으므로책임감있는 젊은 엔지니어들을 해외로 많이 보내야 할것이다.

기술력과 경쟁력

우선 해외 시장으로의 성공적인 진출 조건을논하기전에‘ 전문건설업체’라는말을 되새겨볼 필요가 있다. 전문건설업체라는 용어에서이미성공의필수조건하나가간파되기 때문이다. 간단히말하자면자기 분야의시공및이론에전문가가되어야한다. 또한, 전문업체의경우대부분의공사를특수장비나중장비로직접해야 하거나장비가필요없는 경우는숙련된기술자를필요로 한다. 이렇게 전문성 있는 일을 하기 때문에진출하는지역의다른업체현장을방문하거나 간단한 현지 조사로도 현지의 수

준이 어느 정도인지를 어느 정도는 짐작할 수있다. 따라서, 현지전문건설시장의기술수준과적용방식 등을사전에파악하여 자사의 기술력을평가해본후우선자신있는부분을가지고해외진출을도모해야할 것이다.

기술력에는 여러 측면이 있을 수 있으나 여기서는우선공사품질유지에필요한기술과 장비, 기술자 등을 의미한다고 할 수 있겠다. 하지만기술력이있더라도 현지 경쟁력이 없다면해외진출이어려울것이다. 결국기술력과경쟁력은 같은의미라할수 있다. 그리고경쟁력역시여러측면에서논의될 수 있지만 궁극적으로는가격 경쟁력으로귀결되는것으로볼수있다. 우리나라 전문건설업체가외국에서현지업체와의경쟁없이공사를한다는경우는거의있을수 없으며, 만약현지업체가없다면국내전문업체끼리 또는 제3국 업체와 경쟁을 해야 한다. 따라서, 기술력과경쟁력을갖추지못하면해외사업은하기어렵다.

견적 능력은 기본

이런 맥락에서 볼 때 기술력이나 경쟁력은우선공사견적을통하여검증된다. 건설공사수주시제일먼저거쳐야하는것이견적일진대이보다더중요한것은없다고해도과언이아니다. 여기서견적이란공사금액, 견적 조건, 시공 계획, 품질 및 안전 계획등을모두포함한견적서류전체를의미하는 것으로 공사를 위한 직접비뿐만 아니라자신이해야할일과원도급사로부터제공받아야될사항등을각각첨부하여함께 제시해야 한다. 또한, 기술 및 품질 시방서뿐만 아니라 도면에 명기된 특기 사항까지도꼼꼼히읽어보고이를충족시킬수있는 시공 및 품질 계획서를 제출해야 한다. 특히, 불확실한기술사항이나추가설명이필요로 한부분은원도급사에요청하고, 현지조사를 통해서 분명히 파악하여 특기 사항에명기해야한다. 사소한것까지모두나열해놓고현지조사및원도급사와협의를통해서 가감해 나가면 작업의 성질과 분량이 보다 명확해지면서 실제 시공시 오류를 줄일수있다.

그렇지만 제공 받는 도서가 모두 영문으로 작성되어 있으므로 처음에는 이를 읽고 해독하는것이일자체보다더어렵게느껴질 수도 있다. 더욱이 제출 서류마저 영문으로작성해야하므로전문건설업체에게는 큰 부담이 되는 것이 사실이다. 그렇지만 해외 진출을 원하는 전문건설업체라면 어떠한 방법을 통하든지 이러한 문제를 해결해야 한다. 또한, 이런 노력을 통하여 회사 내외국어능력을겸비한기술자를발굴또는 훈련시켜야 한다. 해외 견적 서류를 충실하게 작성하다 보면 자신의 회사가 무엇이 부족하고 무엇부터 준비해야 하는지를 알수있게된다.

현지화와 생산성

전문 기술이 필요한 건설 공사의 현지화가 그리 쉬운 일은 아니다. 하지만 해외건설 시장에서 살아남으려면 현지화도 해야 하고 경쟁력도 높여 적정한 생산성을 확보해야 한다. 그러나, 전문장비는 대부분 운전원과함께국내에서가져가야하고, 부품이나자재등도현지에서구하기힘든경우가많아국내에서반출해야하는경우가허다하다. 현지의불확실한장비나경험이부족한 현지 운전원 및 기술자를 고용하였다가 생산성 및 품질 하락으로 인해 오히려 일을 그르치는 경우가 많다. 따라서, 국내의 경험 많은 기술자나 엔지니어들이 오랫동안 안정적으로 정착할 수 있도록 배려해주어야한다.

또한, 지속적인 프로젝트 수행을 통하여 현지인이나 제3국인들을 훈련시킴으로써 점진적으로그수를 늘려나가는방법도현지화와생산성문제를해결할수있는방안의 하나이다. 이렇게현지의재원을이용하려는 것도 현지화의 일환이겠지만, 진정한 현지화란 현지의 문화와 관습 또는 실정에 맞도록 자신의 생각과 행동의 틀을 바꾸는 것이다. 이런측면에서 보면개인뿐 아니라 회사역시변해야만한다는큰전제를가지고해외로의문을두드려야한다.

선택과 집중, 그리고 성공

"경영의 기본은 생존이다"라고 말한 교양서의문구를기억하고있다. 그리고성공이란 회사의 이윤을 가져다줌으로써 새로운가치에투자하게하는것이라고믿고있다. 전문건설업체는회사의자본이나인적재원및회사규모가상대적으로작아국내시장에기반을두고해외로진출해야한다. 따라서, 부족한 것이 한두 가지가 아니다. 특히, 필요한여러 요소들 중 전문 기술 이외에 일반 관리나 계약 관리 등은 매우 취약해서일외의다른부분에서일을미숙하게처리함으로써큰손해를보는경우가있다. 그러므로자신 있는 종목을 정하고, 진출하려는 국가가 결정되면 그곳에 회사의 역량을집중하는것이바람직하다. 어느나라든지 그 나라에서의 공사 실적 이상으로 좋은영업자료는없기때문에하나의프로젝트를잘마무리하면그다음의일은한결 쉬워진다.

특히, 건설업은제조업과 달리 생산 과정이모두노출된상태에서결과물을만들어야 하기 때문에 미처완성이 되기도 전에실력을 평가 받아 다른프로젝트가 수주되는경우도 있고, 그 반대의 경우도 있을수 있다. 따라서, 회사의능력을분산하지않고한곳에 집중하여 당면 문제를 정직하게 해결해 나간다면 생존을 넘어 성공에 이르는 길이 앞당겨질것으로확신한다.

성안제
(주)동아지질전무이사