旭日昇天의 해외건설…그러나, 안주하면 도태된다

- 해마다 수주액 신기록 행진, 국제환경 변화에 탄력적 전략으로 대응해야 -

미국에서시작된금융위기의한파로국내건설시장이꽁꽁얼어붙고있는가운데서도우리나라해외건설은지난해12월현재 465억달러를수주하여 2007년사상최고기록인 398억달러를이미넘어섰고, 지난2005년부터 4년 연속 100억달러이상을수주하는금자탑을쌓았다. 또한지난해연말기준으로해외수주누계3,000억달러달성도가능할 것으로 추정된다. 이처럼 해외건설은 국내로오일달러를대거유입시키면서어려운나라살림에효자노릇을톡톡히하고있으며, 이제는 국가 경제의 든든한 버팀목으로자리를잡았다.

수익성 개선, 진출 공종도 균형 이뤄

우리나라 해외건설이 최근 들어 호황을 누릴수있었던원동력은먼저, 신흥시장으로 급부상한 알제리, 리비아 등 북아프리카를비롯한중동걸프만국가에서가스, 석유, 담수 발전 등 플랜트 발주 물량이 급증하였으며, 주택 · 신도시건설, 항만등인프라프로젝트에 대규모 투자가 이루어졌고, 아시아 지역에서는 인프라 건설과 부동산 개발사업을 중심으로 토목, 건축에서 플랜트까지 다양한 부문에서 발주가 확대된 데 따른 것으로보인다.

특히 플랜트 건설의 경우 중동에서는 주요발주처로부터기술력과가격경쟁력을인정받고 있으며 기업별로 전문 분야 특화가 상당히 진전된 것은 고무적인 현상으로 볼 수있다. 또한국산기자재의해외조달비중도 높아져 수출 증진과 더불어 국내 설비시장에활력소가되었고선진국기업과경쟁을 벌여원도급으로 수주한프로젝트가주류를 이루면서수익성 측면에서도현저한향상을 보였다.

토목에서도 기존 또는 신흥 에너지 자원 개발 국가의 대형 인프라 구축 사업에 참여 가확대되었고, 건축은기획제안과금융동원을 수반한 투자 개발형 사업의 발굴을 비롯하여전세계적으로기술력을인정받고있는 IT와접목된초고층빌딩분야수주가늘어나 전체적으로 공종별로 균형 있는 해외 진출이 되었다. 대내적으로는 선진국과의 경쟁에서 우위를 점하기 위한 국내 기업간 전략적제휴에의한공동진출확대, 우리기업의 공격적인 해외 마케팅 전략과 중소 및 중견업체의신규진출급증등도해외수주 호조에일조를한것으로보인다.

그러나, 해외시장 여건 급랭

그러나, 최근 미국에서 시작된 금융위기가 전 세계적으로 확산되면서 해외건설을 비롯한 전 산업의 경기를 급속히 냉각시키고있다. 특히국제금리상승과개도국에서 미국 및 유럽 투자기관의 자금 회수, 신규 투자 지연 등의 현상이 나타나고 있으며 국내외 금융기관들의 투자 기피로 신규 프로젝트의 자금 조달은 한동안 어려움을 겪을 전망이다.

미국이나 유럽 자금의 영향이 미미한 중동의경우각종플랜트및인프라개발을오일 머니에 의존하고 있어 도급 사업 추진에는 다른 지역보다 영향이 적을 것으로 보인다. 하지만해외투자개발사업의경우외국자본의이탈이심화되고있는지역에서는경기 침체에 따른 분양률 하락으로 부동산 시장의냉각이불가피하며국내건설업체의자금난심화에따라해외개발사업추진이연기또는장기화될것으로예상된다.

새로운 전략의 모색

우리가이러한글로벌금융위기를타개하고 해외건설이 국가 성장 엔진으로 지속된 성장을거듭하고국제경쟁에서살아남기위해서는지금까지의진출방향을재조정하는 한편, 국제 환경 변화에 탄력적으로 부응할 수있는새로운전략을수립해야할것이다.

이를 위해 첫째, 글로벌 금융위기의 영향이적은중동오일달러시장에대한집중공략이 필요하다. 걸프 지역 산유국들의 올해 석유 수출 수입이 전년보다 70% 증가한 약 5,700억달러에이를것으로전망되는등막대한규모의외환보유고로인해아직까지는 금융위기로부터 건재하다. 또한 UAE의 두바이처럼기업이리스크를부담하는민자사업과는달리걸프만정부가중점적으로추진하는 인프라 프로젝트 및 민생 해결과 관련된 담수 발전, 전력 등의 분야는 차질 없이 발주될 것으로 예상된다. 특히, 약1조 달러에달하는국부를보유하고있는아부다비는 풍부한유동성확보로안정적인프로젝트발주가예상되며, 지난해3,100억달러의석유 수입을거둔 것으로추정되는 사우디아라비아도 정부 주도하에 각종 건설 프로젝트를 추진할계획이다.

해외건설이 국가 성장 엔진으로 지속된 성장을 거듭하고 국제 경쟁에서살아남기위해서는지금까지의 진출방향을 재조정하는 한편, 국제 환경 변화에 탄력적으로 부응할 수 있는새로운전략을수립해야할것이다.

둘째, 신흥산유국및자원부국으로의진출확대이다. 최근북아프리카의알제리, 리비아 등은막대한규모의 오일달러를내세워국가정책사업의일환으로주택, 신도시 건설, 도로, 항만 등 인프라 발주를 확대하고 있어 금융위기에도 불구하고 건설시장 활황이지속되고있다. 또한, 아프리카의마다가스카르, 민주콩고공화국, 모잠비크등 석유, 가스, 광물 자원을 보유한 자원 부국에대한우리기업의진출이확대되고있는 가운데패키지딜방식을 통해자원확보와 인프라 건설을 연계한 다각적인 수주 기회를창출할수있는유망국가를집중발굴해 나가야한다.

셋째, 해외에내놓아도손색이없는다양한 한국형 수출 상품의 발굴에도 앞장서야 한다. 예를 들면 새로운 성장 동력 수출 아이템으로서 한국형 U-city 모델의해외 진출도모, 2010년까지세계적으로약120건, 최대 400억 달러의 발주가 예상되는 첨단 초고층빌딩분야, 기술전수를통해수주를 늘릴수있는철도분야등공종별로특화된 상품 개발에 다양한 전략과 방식을 동원해야할것이다.

넷째, 기술경쟁력의강화이다. 기술개발은 국제화 시대에 기업의 생존과 직결되므로 우리 기업 입장에서는 엔지니어링 능력 개발에 중점을 두고 수익성과 부가가치가 높은기본설계와 원천기술을갖추도록지속적인투자를해야한다. 정부에서도기술개발R&D 예산을확충하여이분야에중장기적으로 집중 지원할 계획인바, 업체들도 선진국의 첨단 기술 현황과 실태를 수시로 모니터링하고관련된정보를분석하는자세가요구된다.

끝으로, 현지화 전략 및 인력 양성이다. 해외발주조건이 가격경쟁 위주에서 비가격복합 경쟁 형태로변화되어최저가 낙찰 방식에서기술이전요구, 현지기업과합작 및현지인고용의무화등부가서비스제공 능력을 중시하는 풍조가 보편화되어 있어 현지기업과JV를통한진출등적극적인현지화 전략이 필요하다. 그리고 해외시장에서사업수행에필요한전문기술인력확보 및안정적 인력수급이국제 경쟁력요소로 급부상하고있는점을감안, 특히다른업종에 비해 인력난이 심각한 플랜트 엔지니어 육성을 비롯하여 글로벌 국제 금융위기에 대응한국제금융및계약전문가, 프로젝트 매니저등우수인재양성에심혈을기울여야할것으로보인다.

김종현
해외건설협회실장