해외건설 - 경제위기 극복의 견인차 역할 가능할까

- 시장환경긴장감고조, 건설외교등전방위적수주확대전략구사해야-

서브프라임 모기지론 때문에 촉발된 미국發 금융위기가 서서히 전 세계로 확산되면서 지구촌의 경기는 조금씩 얼어붙고 있다. 현재로서는올해에대한전망도어둡다는 의견이 지배적이다. 즉, 위기가 당분간 지속될것으로보인다는이야기다. 특정지역에국한된문제가아니고전세계적위기, 즉 글로벌 위기이기 때문에 작년에 잘나갔던해외건설분야도긴장할수밖에없는상황이다. 최근2년 간의 실적이너무좋았기 때문에 그러한 추세가 꺾일까봐 더욱 근심스럽다. 특히국내경기가침체되고있는상황에서 돌파구를 해외에서 찾아야 한다는 주장도 제기되고 있는데, 이러한 기대만큼 돌파구를찾을수있을지 분명하지않기때문에마음이더욱초조해진다.

해외건설 - 과연 걱정스런 상황인가

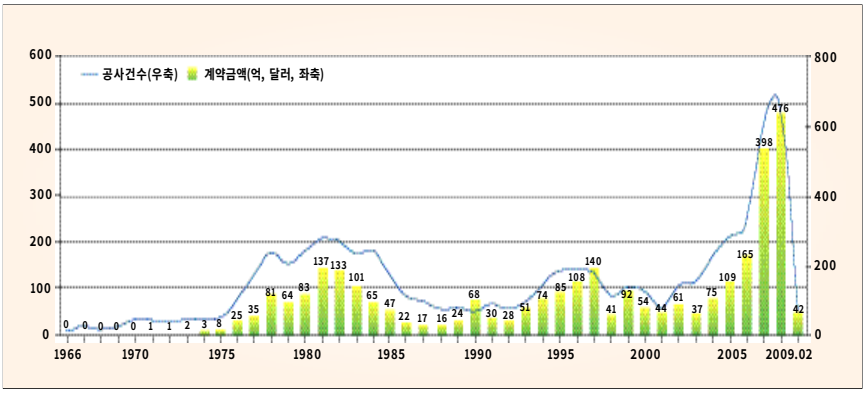
그러나, 정말상황이좋지않은것인지한번 따져보자. 2년 전, 그러니까 2007년 해외건설 수주액은 398억 달러에 달했다. 그리고 작년에는 476억 달러로 연간 수주액 최고기록을경신했다. 2006년만해도수주액은 165억 달러였으며, 이 규모도 당시로서는대단한것이었다. 그때까지30년동안 연간수주액이100억달러를넘은경우는7번밖에없었으며2006년의성과도그 전의 기록을모두넘어서는것이었기때문이다.

그런데 오늘날 우리의 눈높이는 어디에 와있는가? 지난2년간의호황때문에이제 수주액 100억 달러 규모는 안중에도 없게 되었다. 금년의수주목표도현재400억 달러로 잡혀 있다. 금년1월에만 38억 달러의 수주 실적을 올린 것으로 집계되었는데 이는작년의같은기간에비해30% 정도낮은 수치이다. 하지만 38억 달러면 2003년도 한해의수주총액과버금가는수준이다. 이 얼마나대단한가? 그럼에도38억달러가작년보다 저조한 실적이기 때문에 염려하는 것은우리가더욱멀리날기위해고개를하늘로 향하고 있기 때문이다. 이러한모습들은우리에게위기극복의견인차역할을할 수있는성취욕구를자극한다.

한편, 우리 해외건설의 현실을 이야기할 때수주지역편중문제가자주거론되고있다. 그러나, 작금의위기 상황 속에서는 아이러니컬하게도 그것이 약이 되는 측면도 있다. 그 이유는 다음과 같다. 우리나라의 수주는 약 60%가 중동 지역에서 이루어지고있는데, 수년간고유가때문에오일달러를축적할수있었던이지역은세계금융위기의영향을상대적으로덜받고있기때문에급격한상황변화는나타나지않을것으로전망된다.

그럼에도불구하고염려스러운현상들은 분명히나타나고있다. 두바이와같이국제

연간 해외건설 수주 실적 변화 추이(1966 ~ 2008)



금융이많이들어와있는곳은세계경제위기의 영향을 상대적으로 더 많이 받으면서 개발붐에따른부동산투기수요로인해나타났던 거품이 꺼지고 있다. 또한, 자재가 하락과 다른 지역에서의 투자 개발형 사업의 위축으로 기업들이 중동으로 몰림에 따라유리한위치를점하기위해발주처가사업을 제 때에 추진하지 않고 일정을 뒤로 미루는 경우도 있다. 이러한 상황 속에서 냉철히생각해보면, 우리의노력외에도오일 달러의 축적을 가능케 해주었던 고유가 지속등외부환경이우리의해외건설사업에 유리하게 작용했던 측면이 강하다는 사실을 인정할 수밖에 없을 것이다. 이러한 환경적요인이더이상지속되지않는상황에서는 위기를 극복하기 위한 우리의 노력이 더욱 절실히 요구된다. 즉, 해외건설수주를 확대하기 위한 효과적인 전략이 필요하다.

수주 확대에 필요한 전략

너무나 당연한 이야기겠지만, 우선은 보다적극적인시장개척활동이필요하다. 출장을다녀보면할일이정말많다는것을느낀다. 특히, 우리나라는짧은 기간 내에 고속성장을이룩한국가로인식되고있다. 저개발 국가나 개발도상국들은 우리의 성장모델에많은관심을보이고있다. 우리의경험과 기술을 적극 홍보하면서 새로운 시장을개척한다면의외로더많은기회를확보할 수 있을 것이다. 효과적인 시장 개척을 위해서는 고위급 건설 외교 전략이 필요하다. 제3세계 국가들의 경우 권위주의 체제를 유지하고 있는 경우가 많으므로 이러한 전략이더욱의미를지닌다.

두번째는현지화전략이다. 우리의기준으로만상대국을평가한다면시행착오를겪기쉽다. 현지의문화, 관행, 분위기등을먼저정확히파악하고그에맞는접근방식을 채택해야한다. 우리는선진국과어깨를나란히하기위해성장과정에서선진국의문물과 문화를 많이 받아들였기 때문에 서구적가치 기준이' 좋은 것 이라는 일종의 편견을가지고있다. 저개발국가의경우이러한가치기준이사회전반에자리잡고있지 않다는 점에 유의할 필요가 있다. 잘못하면 상대국의자존심만상하게할수도있다.

세 번째는 해외 건설시장 개척을 코리안 스탠더드의수출이라는의미로보고전략을 수립할 필요가 있다. 상대방의시장에접근하려해도그 나라의제도가제대로정비되지 못한 경우도 있다. 이 경우 수주뿐만 아니라우리의제도를 알려주어그나라의시스템이 합리적으로 정착될 수 있도록 지원해줄필요도있다.

네번째는공공과민간의적절한역할분담이다. 인프라건설등과관련된신규시장 개척은 우리나라의 기준을 그 나라에 전파하는것으로이해할 수도있을것이므로이윤 추구의 비중이 상대적으로 작은 공기업이 시장 개척의 선봉에 설 필요가 있다. 민간이 자체적으로 시장을 개척하는 경우도 있지만이경우는그과정에서축적되는지식과정보등이다른기업들과쉽게공유되지 못하는 경우가 적지 않다. 또한, 민간이 독자적으로 신시장에 접근할 경우 예측치 못한상황변화로피해를볼수도있기때문에국가가우선건설외교등을통해전면에 나서서 MOU 등을 체결하고 그 틀 내에서 민간이 시장에 진출한다면 나중에 애로가 생겨도국가간의신용문제등을내세워문제를해결할수있는여지가있게된다.

다섯째, ODA를통한상징적협력사업의 추진이 필요하다. 즉, 우리나라의이미지를 각인시킬수있는사업을선정해선도사업으로추진할필요가있다. 수익성은다소떨어지더라도 정책적 목적 하에 사업을 추진하는만큼큰틀에서사업추진을지원할필요가있다.

마지막으로, 인적 교류의 활성화가 필요하다. 친구들 가운데에서도 자신의 집으로 초대해주었던 친구는 더욱 기억에 남는 법이다. 저개발 국가의 공무원들을 우리나라로초대하여 우리의기술과경험을함께나누는일이야말로장기적으로아군을만드는 방법이다. 우리나라에대한좋은인상을가지고 돌아간 외국인들이 나중에 우리에게 호의적인 모습을 보이는 것은 너무나 당연한이치이다.

아직도 활동 무대는 많다

냉정하게 생각해보면 우리의 해외건설 능력이세계최고는아니다. 우리는도급공사 위주로 수주를 하고 있으며, 설계 등 엔지니어링 기술은 선진국에 미치지 못하고 있다. 유럽, 북미, 일본등선진국에서큰성과를올리고있는건설회사는아직없다. 그렇다면우리가활동하는개발도상국이나저개발 국가에서 최대의 성과를 올리기 위해 노력해야할것이다. 아직도활동무대는많이 남아 있다. 우리 기업에 대한 이미지도 상당히 좋은 편이다. 특히, 개발도상국가의 경우 우리나라 드라마가 인기를 끌고 있어 우리나라에대한관심이고조되고있다.

이러한 상황 속에서 이윤만을 추구하기보다는보다 큰틀에서우리가그들의호의적인친구라는인식을심어줄수 있도록성실함과세심함을보여줄필요가있고, 한국과한국인은 믿을수있다는의식이상대방 국가 내에 자리 잡을 수 있도록 해야 할 것이다. 사실 일부 기업들은우리나라의이미지를 손상시키는 실수를 저지르기도 한다. 그러나, 해외 건설시장에서 우리나라 정부와공기업, 그리고민간기업이하나가되어 힘을모은다면반드시좋은결과가있을것이다. 금년도400억달러 수주목표가상향조정되기를기대해본다.

김영태
국토해양부해외건설과장