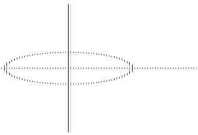


인

“어려

강원도가 귀속
기설비능력의
사원 등 귀속
함께 과당 경쟁
면서 나쁜 경쟁
강원도회장을



해외건설 누적 수주액이 48년 만에 6,000억 달러를 돌파하였습니다. 관련 단체장으로서 그 누구보다 감회가 남다를 것으로 보입니다.

라오스의 세피안-세남노이 댐 프로젝트가 지난해 12월 2일 계약고에 반영되면서 해외건설 수주 누계가 1965년 태국에 최초 진출한 지 48년 만에 6,000억 달러를 넘어섰습니다. 6,000억 달러 수주 달성은 규모 자체로도 의미가 크지만, 현재 글로벌 경제위기 여파로 대내외 경제 상황이 좋지 않고, 특히 국내 건설시장이 저성장 시대에 진입한 상황에서 해외건설이 건설업계의 지속 성장과 활로 모색의 동력이 될 수 있다는 것을 보여주었다는 측면에서 의미가 더욱 크다 하겠습니다. 또한 2012년 6월에 5,000억 달러 수주를 달성한 지 1년 6개월이라는 최단기간에 1,000억 달러를 추가 수주함으로써 해외건설의 가파른 성장세와 앞으로의 밝은 전망을 그대로 보여주고 있습니다.

다른 수출 대표 업종과 비교할 때 해외건설의 파급 효과는 어느 정도인지 말씀해 주십시오.

2008년부터 수주가 크게 증가하면서 해외건설은 이제 우리나라 대표 수출 상품인 반도체나 자동차, 조선업 종의 수출액과 견주어도 손색없는 성장 동력으로 자리 잡았습니다. 미국과 유럽 등 주요 선진국의 경제 위기가 진행되던 2012년에도 해외건설 수주는 649억 달러를 기록하여, 석유 제품(562억 달러)이나 반도체(504억 달러), 자동차(472억 달러), 선박(397억 달러)의 수출액을 상회했습니다. 또한 2006년 GNI의 2%에 불과했던 해외건설 비중도 현재 2012년 기준 5.6%로 증가하여 같은 기간 국내건설 감소분(11.8→7.9%)을 상쇄시키고 있습니다. 일자리 창출 효과도 상당하여, 해외 현장 직접 고용 인원이 2007년 말 6,500명 수준에서 2012년 말에는 2만 8,000명으로 늘었습니다.

5,000억 달러에서 6,000억 달러 돌파까지 1년 반밖에 걸리지 않는 등 점차 1,000억 달러 단위 수주 달성 기간이 짧아지는 요인은 어디에 있다고 보십니까?

세계 건설시장은 매년 확대되고 있는데, 2013년 8.5조 달러에서 올해는 9.3조 달러, 2016년에는 11조 달러에 달할 전망입니다. 특히, 각국의 시장 개방 확대 추세와 개도국의 경제 발전을 뒷받침하기 위한 각종 기반시설 확충 등에 따라 우리가 참여할 수 있는 시장은 더욱 빠르게 확대되고 있습니다. 고유가가 지속되면서 중동에서 플랜트와 인프라 공사를 대거 발주하고 있고, 아시아 각국도 경제 발전과 인구 증가로 인해 토목, 건축, 플랜트 공사 발주가 증가하고 있습니다. 현재 우리 업체들의 플랜트 EPC 수주 경쟁력이 최고 수준에 올라 있는 것도 수주 물량 증가의 요인이라 할 수 있습니다. 여기에서 최근 국내 건설경기 위축이 장기화되면서 기업들이 해외 사업을 더욱 공격적으로 추진하고 있는 것도 수주 증가와 무관하지 않을 것입니다.

2012년 우리 건설사들은 전 세계 건설시장의 8.1%를 점유하며, 이탈리아를 제치고 역대 최고인 세계 6위의 건설 강국에 오르는 저력을 보여줬습니다. 이런 추세라면 해외 진출 50년째인 2015년 중에는 수주 누계 7,000억 달러 달성과 세계 5대 건설 강국 진입 또한 가능하리라 기대하고 있습니다.

“겉만 화려할 뿐 속은 골병이 들어 있다”는 얘기가 나오는 등 수익성 문제도 지적되고 있습니다.

최근 일부 업체의 해외 공사 원가를 상승으로 적자 실적이 발표되면서 해외 사업의 수익성 악화 문제가 대두되었습니다. 수익성 악화의 이유야 업체마다 다양하겠지만, 무엇보다도 주요 업체간 수주 지역 및 진출 공종이 겹치면서 경쟁이 심화되었고, 그 결과 낙찰 가격이 낮아진 것이 가장 큰 이유일 것입니다. 일본이나 유럽 업체, 그리고 심지어 우리 업체간 경쟁 심화 문제가 제기된 것이 어제오늘의 일이 아닌 만큼 이 문제를 해결하기 위한 각고의 노력이 강구되어야 할 것입니다. 또 다른 이유로는 최근 몇 년간 급격히 늘어난 수주 물량을 소화할 수 있는 능력의 한계를 들 수 있습니다. 신규 진출 분야 및 신시장에서의 경험 부족, 리스크 관리 능력 미흡, 클레임 처리 능력 부족 등 다양한 분야의 능

인터뷰

력 제고가 적정 수익 확보의 관건이라 할 수 있습니다. 하지만 현재 해외 건설사업을 수행 중인 대부분의 업체가 수익을 실현하고 있는 상황인 만큼 최근 불거진 수익성 논란을 해외건설산업 전반으로 확대하여 해외 사업을 위축시키기보다는 향후 수주 확대 및 수익성 개선을 위한 계기로 삼아야 할 것입니다. 이러한 맥락에서 해외건설 전문 인력을 양성하여 공사관리 능력을 끌어 올리고, 중남미와 아프리카, CIS 등으로 시장을 다변화하며, 교량·철도·터널·신도시·초고층 빌딩·원전·환경시설 등으로 공종을 다각화하는 노력에 박차를 가해야 할 것입니다.

지역별, 공종별 편중 현상에 대한 진단과 대처 방안도 무척 중요한 것으로 평가되고 있습니다만...

지금까지 우리 기업의 수주가 지역적으로는 중동에 전체의 60%, 플랜트 공종에 70% 정도가 집중되어 있었던 것이 사실입니다. 이처럼 특정 지역이나 공종에 수주가 편중되어 있으면 해당 지역이나 공종의 경기가 악화될 경우 해외건설산업 전체가 타격을 받을 수 있습니다. 이미 우리는 지난 1980년대 초반 중동 건설경기 퇴조와 함께 수주가 급감했던 아픈 경험을 갖고 있습니다. 다행히 최근에는 우리 기업의 중동과 플랜트에 편중된 수주가 완화되는 변화가 나타나고 있습니다. 먼저 지역별 수주 현황을 보면, 최근 5년 간 중동 비중이 60%에 달했으나, 2013년에는 중동 41%, 아시아 40%, 태평양 11% 등으로 수주 시장이 아시아, 태평양, CIS 등 신시장으로 다변화되고 있습니다. 공종 측면에서도 최근 5년 간 플랜트 비중이 70%에 육박했으나, 2012년 이라크 비스마야 신도시를 수주하면서 건축부문 수주가 급증한 데 이어, 2013년에도 철도를 중심으로 토목부문의 수주가 늘어나 플랜트 일변도의 수주 구조에 변화가 나타나고 있습니다. 우리 기업이 플랜트 공사 외에도 철도, 교량, 터널 등 기술 집약형 토목·건축 공사 수주에 집중하고 있고, 투자 개발형 사업도 확대되는 추세여서 공종 다각화는 계속 진행될 것으로 예상됩니다.

'해외건설 5대 강국' 진입 목표를 달성하기 위하여 정부와 업계, 그리고 협회가 수행해야 할 과제는 무엇이라고 생각하시는지요?

최근 해외건설은 정보, 금융, 기술, 외교 등이 총망라된 국가 대항전 양상으로 전개되고 있습니다. 따라서, 연간 수주가 1,000억 달러를 돌파하고, 해외건설 5대 강국에 진입하기 위해서는 기업의 적극적인 해외 진출 노력과 더불어 정부와 협회가 금융, 정보, 전문 인력 확보 등을 전방위적으로 지원해야 합니다. 먼저, 기업은 중장기적 관점에서 해외 진출 전략을 수립하여 진출 공종과 지역을 특화하고, 금융 동원 능력을 높여 단순 도급형 위주의 사업 외에도 시공사 금융형이나 투자 개발형 사업으로 영역을 확대해 나가야 합니다.

더불어 현지 실정에 맞는 신기술 개발, 클레임 관리를 비롯한 복잡 다양한 리스크 관리 능력 향상을 통해 내실을 다지는 부분 또한 놓쳐서는 안 됩니다. 정부와 협회와 같은 지원 기관들은 기업이 독자적으로 하기 어려운 사업을 발굴하여 종합적인 지원 노력을 경주해야 합니다. 당장 수익이 창출되기 어려운 신시장에서의 정보 수집과 수주 활동을 지원하고 대학과 결합하여 중장기 차원의 전문 인력 수급을 지원해야 할 것입니다. 적시성 있는 민관 합동 시장 개척단 파견, 발주처 초청 행사 등을 통해 건설 외교를 강화하고, 국책 금융기관을 통해 해외건설 금융 지원을 적극 추진해야 하겠습니다.

2014년 2월 해외건설정책지원센터가 출범될 예정입니다. 앞으로 정책지원센터는 시장 정보를 분석하여 변화 트렌드를 읽어내고 이를 토대로 시장을 주도할 수 있는 전략 개발을 담당하게 될 것입니다. 이처럼 기업의 시장 개척 노력과 정부의 지원 노력이 더해진다면 정부가 목표로 하고 있는 2017년 해외건설 5대 강국 진입은 앞당겨 달성될 수도 있을 것으로 생각합니다. CERIK

글 : 이형우 편집장