

해외건설 반세기-새로운 50년을 위한 비전과 과제

김 태 엽 | 해외건설협회 기획홍보실장

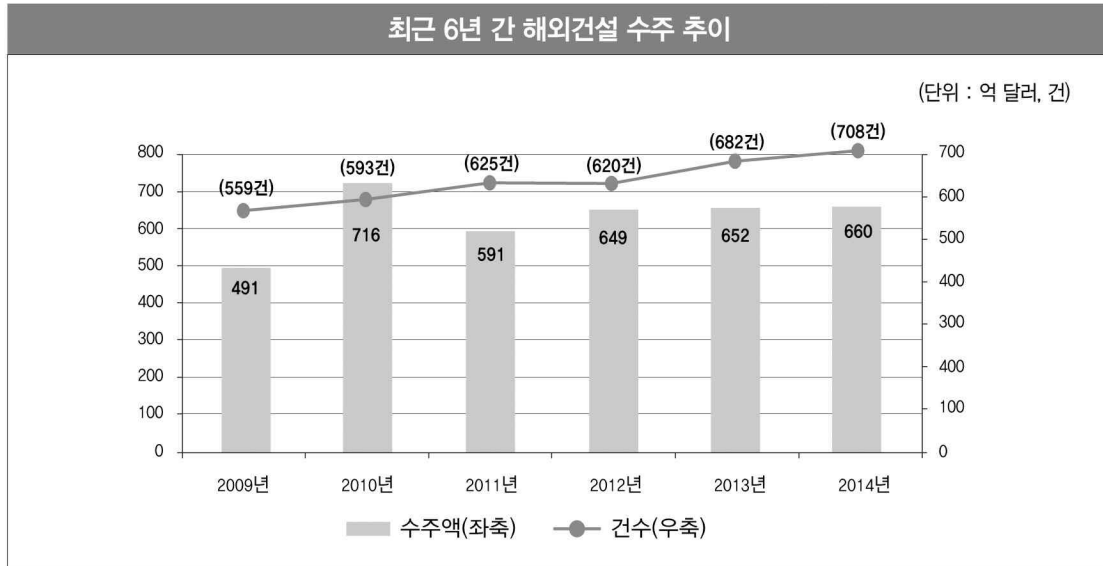
우 리 업체의 해외건설 수주 역사는 1965년 태국 의 고속도로 공사로부터 시작되었다. 이와 관련하여 해외건설협회가 발간한 「고난과 영광, 그리고 교훈」은 당시 해외 공사 경험이 전무했던 현대건설이 이 공사를 통해 얼마나 많은 시행착오를 겪었는지를 잘 보여준다. 또한, 이는 비단 현대건설에 국한된 얘기가 아니라 당시 해외 건설시장에 진출했던 우리 기업들의 도전과 독심의 역사를 대변하는 땀과 눈물의 스토리라 하겠다.

수주 누계 7,000억 달러 목전에

이렇게 시작한 우리나라 해외건설의 역사가 올해로 50년이 된다. 지금까지 우리 건설업체들은 총 1,376개사가 146개국에 진출하여 1만 496건 6,780억 달러의 공사를 수주했으며, 수주 누계 7,000억 달러 돌파를 목전에 두고 있다. 시공 중인 현장도 112개국 1,900건

에 달한다. 2000년대 초 5년 간(2000~04) 총 270억 달러를 수주하여 연간 54억 달러에 불과했던 수주 규모가 최근 5년 간 3,268억 달러를 수주하여 무려 12배나 증가했다. 그 결과 반도체, 조선, 통신기기, 자동차 등 대표 수출 업종과 어깨를 나란히 하며 경제 성장의 핵심 동력으로 부상했으며, 미국 ENR 발표 기준 세계 6위의 해외건설 강국으로 올라섰다.

과거 해외건설은 우리 경제에 소득과 고용, 저축, 외환 등과 더불어 선진 기술을 유입시키는 창구였다. 1970년대 말 당시 우리나라 예산의 1/4 규모에 상당하는 사우디 주베일 항만 공사를 수주했으며, 단일 토목공사 규모 100억 달러가 넘는 리비아 대수로 공사를 수주하여 우리나라를 해외건설 강국의 반열에 올려놓기도 했다. 이에 따라 해외건설은 1980년대 초 연간 20만명에 이르는 해외 일자리를 창출하는 효자 산업으로서 국민들의 가난 탈출에 기여했으며, 높은 외화



가득으로 우리나라가 단기간에 괄목할 만한 경제 성장을 이뤄내는 단초를 제공했다. 중화학공업 발전의 기반을 제공했으며, 국제화된 설계 기준과 선진 공법 등을 국내에 도입함으로써 국내 건설산업 발전에도 크게 기여했다.

지금까지 우리 기업들은 특유의 도전정신과 근면, 성실함을 바탕으로 발주처의 높은 신뢰를 받아왔다. 특히, 대부분의 현장이 오지에 위치해 있음에도 불구하고 뛰어난 관리 능력을 발휘하여 어떠한 상황에서도 공기를 준수하고 성공적으로 공사를 완공한 경험이야말로 가장 큰 장점이라 할 수 있다.

세계 6위... 해외건설 강국으로

지난 50년을 거치면서 수주의 내용과 질은 괄목할 만한 발전을 했다. 단순 토목, 건축 공사 위주의 수주가 발전소, 석유·가스, 화학공장 등의 고부가가치 플랜트 공종으로 확대되었고, 터널, 교량, 항만, 초고층 빌딩과 같은 기술 집약형 공사도 증가했다. 금융을 수

반한 사업 기획과 발굴, 타당성 분석, 운영 등으로 사업 분야도 고급화되었다.

2000년대 들어서는 중동 산유국의 플랜트공사에 참여하면서 축적된 시공 기술과 상설설계 능력이 현재 세계 최고 수준으로 평가되고 있으며, 경쟁국 건설업체들에 비하여 상대적으로 가격 경쟁력이 높아 플랜트 건설 과정을 일괄 수행하는 EPC(Engineering, Procurement, Construction) 공사의 경우 미국, 일본 및 유럽의 선진 업체들과 비교해도 높은 경쟁력을 확보하고 있다.

여기에는 중동과 동남아에 집중되어 있던 수주 시장이 중남미, 아프리카, CIS 등으로 다변화되었고 공종도 다양해졌다. 특히, 수주 지역과 공종 다변화는 지난 십 수 년 간 우리 기업과 정부가 지속적으로 추진해 온 해외건설의 핵심 전략으로, 특성상 단기간에 만족할 만한 성과가 나오기는 어렵지만 점차 그 효과가 나타나고 있다. 2014년만 해도 중남미 수주 비중이 전년 대비 두 배 증가한 10.2%를 기록했고, 아프리카·유

업에서의 수주 비중은 무려 다섯 배가 늘어난 13.6%로 확대되었다. 또한, 공중 면에서도 플랜트 중심의 수주 가운데 신도시, 고속철도, 원전, 원전 종합서비스(O&M)와 정유공장 기본설계(FEED) 등을 수주하며 고부가가치 분야로 수준을 한 단계 높인 것으로 평가되고 있다. 세계적 수준의 공사 수행 능력을 바탕으로 대규모 사업 수주가 증가하면서 사업 구조도 고도화되고 있다.

하지만 이러한 성장의 역사 이면에는 해결해야 할 과제 역시 함께 존재하고 있다. 2010년을 전후로 수주가 급격히 증가하면서 전문 인력 확보에 비상이 걸렸으며, 국내 건설경기 침체와 맞물려 중동을 비롯한 주요 시장에서 우리 기업간 경쟁 심화 문제도 심각하게 대두되었다. 2013년 일부 대규모 공사 현장에서 촉발된 수익성 문제가 해외건설업계 전반의 이슈가 되기도 했다. 또한, 수주 규모에 비해 과거처럼 인력 진출 규모가 크지 않고, 국산 기자재 사용이 저조하여 부가가치가 높지 않다는 지적도 지속적으로 나오고 있다.

한 단계 높은, 종합적 경쟁력 필요

이제 해외건설산업이 국가 경제 성장의 핵심 동력이 되기 위해서는 지난 50년의 경험을 바탕으로 수주 경쟁력을 한 단계 높여야만 한다.

그 핵심이 신시장 진출과 함께 공중 다각화와 투자 개발형 사업 확대라 할 수 있다. 그동안의 시장 다변화 노력에도 불구하고 아직까지 우리 기업의 수주는 중동 지역 플랜트공사에 많이 집중되어 있으며, 중동 시장에서는 ‘코리안 워(Korean War)’, ‘코리아 디스카운트(Korea Discount)’라는 말이 떠돌 정도로 우리 업체간 경쟁이 심각한 수준으로 공사의 수익성에도 영향을 미치고 있다.

따라서 해외건설의 양적 성장과 질적 제고를 동시에 달성하기 위해 시장 다변화와 공중 다각화는 필수 과제라 할 수 있다. 앞으로 중남미, 아프리카 등의 신시장과 함께 저유가로 인해 경기 회복이 예상되는 신흥국에 대한 관심을 확대해야 한다. 또한, 공기업과의 공동 진출 등을 통해 교통, 수자원, 신도시 등 고부가가치 토목·건축 분야로의 진출 확대를 도모해야 한다. 이를 위해 LH의 ‘해외도시개발지원센터’와 같이 공기기업의 해외건설 지원 조직을 강화하고 ‘해외건설·플랜트 수주 선진화 방안’의 차질 없는 추진을 통해 금융 분야의 경쟁력을 제고해야 한다.

기술 경쟁력 확보도 주요 과제다. 세계 최고 수준인 EPC 능력을 확보하고 있음에도 불구하고 전체 공사의 틀을 짜는 기본설계 등 핵심 기술 능력은 아직 세계 시장에서 인정받지 못하고 있어 수주 과정에서도 불리하고, 수주 후에도 비싼 로열티를 지불하고 있는 실정이다. 앞으로 시장 지배력을 높이려면 원천 기술 확보가 관건이라 할 수 있다. 원천 기술 이외에 기술 혁신을 통한 원가 절감 노력도 필요하다. 현재 수준보다 낮은 가격에 시공할 수 있는 시공 기술이나 기자재를 개발할 경우 10조 달러에 달하는 전 세계 건설시장에서 우리의 영역을 훨씬 더 넓힐 수 있을 것이다.

현재 건설업계는 공공공사 발주 규모 감소에 따라 앞으로의 먹거리 창출 문제를 고민하고 있다. 하지만 해외건설은 건설산업과 전기, 전자, IT 등 다양한 산업이 융합하면서 시장 규모가 급속히 커지고 있다. 따라서 향후 해외건설 수주 확대시 이에 따른 외화 가득 효과는 물론 전기전자, 정보기술, 금융, 보험, 항공, 기자재 등 관련 산업의 동반 발전 및 고용 창출을 통한 경제 성장에도 크게 기여할 수 있을 것이다.

앞으로 해외 건설시장에서는 과거처럼 시공이나 엔



우리나라 해외건설의 역사가 올해로 50년이 된다. 수주 누계는 7,000억 달러 돌파를 목전에 두고 있다.

지니어링 등 한 분야에서만의 경쟁력이 아닌, 정보와 인력, 금융, 기술, 외교력 등이 총망라된 종합 경쟁력 확보가 수주 활성화의 관건이 될 전망이다. 이에 따라 기업에서는 기술 혁신과 조달 네트워크 확대, 금융 조달선 다변화, 해외건설 신상품을 포함한 사업 발굴 능력 제고 등을 통해 세계 시장에서 통할 수 있는 우리만의 경쟁력을 확보하는 데 주력해야 하며, 개별 기업의 힘으로 해결하기 어려운 부분에 대해서는 적극적인 정부의 지원도 필요하다.

글로벌 건설 리더 역량 구축할 때

끝으로, 올해는 작년부터 시작된 저유가 상황이 지

속되면서 수주 감소에 대한 우려가 높다. 이에 따라 지난 십 수 년 동안 지속된 고유가로 국가 재정이 비교적 넉넉한 중동 산유국들이나, 저유가로 인해 상대적으로 수혜를 볼 수 있는 개발도상국에 대한 수주 역량 집중이 어느 때보다 중요해질 전망이다. 하지만 그에 못지않게 이번 기회를 향후 50년, 100년을 도모할 수 있는 수주 경쟁력 배양의 기회로 삼아야 하는 것도 중요하다. 그동안의 수주 물량 확대 전략을 재점검하는 동시에, 기획에서 사업관리까지의 능력 배양, 지역 특화 기술 개발, 글로벌 네트워크 확대 등 글로벌 건설 리더로서의 기반 구축에 역량을 집중해야 할 때다. CERIK