

요 약

- ▶ 본고는 해외 건설시장에서 활동하는 건설기업들의 경영 성과를 사업 다각화 및 건설 시장의 환경 변화와 연계하여 살펴봄으로써, 저성장기 국내 건설기업들의 경영 전략 마련에 기여하고자 함.
- ▶ 글로벌 금융위기 이후 해외 건설시장을 뒷받침하고 있던 신흥국 건설시장의 규모가 2014년 하락하였으며, 해외 시장은 매출 하락과 과열 경쟁의 새로운 국면에 들어섬.
 - 또한, 2014년 해외 건설시장에서는 그동안 성장세를 보여 온 석유화학시설 및 발전시설 등 플랜트부문 시장의 규모가 감소하는 특징이 나타남.
- ▶ 해외 건설기업의 다각화 수준에 따른 경영 성과 분석 결과, 전문화된 기업은 분석 기간 동안 다각화 기업보다 매출 성장률 및 수익률이 양호한 것으로 나타났으나, 경영 성과는 앞으로 하락할 것으로 판단됨.
 - 전문화 기업군에는 플랜트를 주력 사업으로 하는 기업이 다수 포함되어 있으며, 이의 경영 성과 평가에 있어서는 플랜트시장의 고성장 환경이 반영되어야 함.
 - 높은 성장세를 보여 온 플랜트부문의 경기 하락이 시작되었다고 판단되며, 전문화 기업군의 경영 성과도 하락할 것으로 예상됨.
- ▶ 다각화된 기업은 전문화 기업에 비해 낮은 매출 성장률과 수익률을 보이고 있으나, 저성장기 나타난 경영 성과의 하락 폭이 적었으며 고성장기보다 저성장기에 강한 유형으로 판단됨.
- ▶ 전문화 기업의 강점은 핵심 사업의 경기가 성장기에 있을 경우 높은 매출 성장과 수익을 얻는다는 데 있으며, 다각화 기업의 강점은 저성장기의 안정성에 있음.
- ▶ 안정적인 기업 운영을 위해서는 서로 다른 경기 순환주기를 갖춘 지역과 상품에 진출하는 것이 필요하며, 이에 기존 진출 지역에서 사업 다각화, 경기 순환주기를 고려한 주력 상품 선정, 토건부문에서의 선진 역량 강화 등의 전략 방향을 제안함.
 - 우리나라 건설기업의 경우 플랜트부문에 집중된 사업 구조를 가지고 있으며, 플랜트시장의 호황기 동안 높은 매출 성장을 보여 왔음.
 - 하지만 플랜트시장의 경기 악화에 따라 기업들의 매출 성장률 하락, 수익 악화 등의 문제가 발생하고 있는바, 플랜트부문을 대체할 주력 사업 부문을 찾는 것이 시급함.