

요 약

- 국내 건설시장은 성장세가 둔화되고 DDA(도하개발아젠다) 협약 체결이 예상되는 2005년도 이후부터 경쟁이 더욱 치열해질 것으로 전망하고 있음. 따라서, 정부와 건설기업은 국가 및 산업 전략 차원에서 그리고 기업생존 차원에서 해외건설시장을 재인식하고 대응책을 마련하여야 함.
- 세계건설시장에서 턴키 발주방식이나 민간투자사업 발주방식이 급격하게 증가하고 있으며, 국제금융 시장에 대한 전문지식 및 활용능력과 프로세스관리(사업관리) 전문기술이 전통적인 생산기술력을 제치고 시장에서의 핵심 경쟁 요소로 등장하였음. 이렇듯 최근 수 년 동안 해외건설시장의 경쟁력을 지배하는 패러다임이 급격하게 변화하고 있음.
- 글로벌 건설기업은 다국적기업에서 초(超)국적기업으로 변신하고 있으며 자사에 필요한 역량을 보유하고 있는 기업을 인수합병(M&A)함으로써 환경변화에 발빠르게 적응하는 전략을 구사하고 있음.
- 또한 글로벌 건설기업은 지주회사와 해당 지역별/국가별/상품별 개별기업들을 그룹화하여 초대형 건설기업으로 변모하고 있음. 이런 환경변화에 대한 기업 생존전략으로써 사업 포트폴리오 전략을 수립하여 글로벌 경영 체제와 불확실성의 시대를 헤쳐나가고 있음.
- 국내 건설기업은 사업포트폴리오 차원에서 해외건설시장을 선택시장이 아닌 대체시장으로서의 기능과 역할을 가지는 필수시장으로 보는 인식의 전환이 요구되며, 이런 관점에서 해외건설시장의 진출 확대에 관한 국가전략과 산업전략을 새롭게 짜야 함.
- 글로벌 건설기업들의 기업 인수합병(M&A)을 통한 초대형화, 사업구조 다각화, 사업포트폴리오 등의 전략에 관해서 철저한 벤치마킹(Bench Marking)이 필요함. IMF 금융위기 이후, 국내 건설기업의 단순 축소 지향적인 기업구조 조정은 재고되어야 하며 건설기업별로 장기적인 경영전략을 수립하여 사업구조 다각화와 사업포트폴리오 전략 능력을 갖춰야 함.
- 해외건설시장에서 요구하는 ‘One Stop Service(일괄서비스)’에 대응하여 국내기업들은 ‘Total Solution(만능해결사)’ 혹은 ‘Multi-Player(전천후 기업)’ 전략으로 맞서야 함. 정부는 이런 국내 건설산업을 뒷받침하는 제도와 해외건설시장 진출업체들을 장기적이고 집중적으로 지원하는 정책을 수립하고 추진하여야 함. 또한 국내 건설기업의 해외건설시장 진출을 촉진하기 위한 인센티브제도를 한시적으로 도입하여 이른바 “건설수출 드라이브” 정책을 마련해야 할 시기임.