

칼럼

글로벌 경쟁력 제고를 위한 제언



우 효 섭 | 한국건설기술연구원 원장

최근 해외건설협회에 따르면 국내 건설사들의 해외 수주는 2004년 75억 달러에서 2011년에는 591억 달러로 크게 증가하였다. 정부 차원의 수주가 이루어진 아랍에미리트연합(UAE) 원자력 발전소 계약액을 제외한 2010년 국내 건설사의 해외 수주액은 530억 달러였던바, 실질적으로 2011년의 해외 수주액은 역대 최고 실적이다. 2010년 해외건설 수주 실적 기준에서 국내 건설산업은 세계 7위 수준으로 우리나라는 외형적으로 건설 강국으로 성장한 것처럼 보인다.

최근 국내 건설업체의 해외건설 공종별 구성은 플랜트 비중이 높고 토목과 건축 비중은 갈수록 줄고 있다. 국내 건설업체의 토목 비중은 2000년 50.9% 이후 2011년 말 현재는 9.7%로 줄어들었다. 건축 분야의 비중도 1998년 34.1%에서 13.4%로 낮아졌다. 1998년 48.2%를 차지하던 플랜트 비중만이 73%로 크게 증가했다. 따라서 토목과 건축 분야에서 국내 건설업체는 플랜트 분야에 비해 해외 시장 수주 경쟁력을 점차 잃어가고 있다.

국토해양부와 한국건설기술연구원이 공동으로 개발한 국가별 건설산업의 글로벌 경쟁력 평가 모델에서도 국내 건설산업은 건설 부패 인식과 같은 시장 안전성과 설계 생산성과 같은 설계 기술 경쟁력이 낮아 그 개선이 시급한 것으로 나타났다.

따라서 국내 건설시장 위축과 유럽 부채 위기와 같은 대외 악재 등 건설산업이 대·내외적 위기를 극복하고 재도약하기 위해서는 토목과 건축 분야에서의 글로벌 경

쟁력을 높여야 한다.

첫째로, 국내 건설산업은 토목, 건축, 플랜트 등 공종 분야별로 특성에 맞는 해외 건설시장 진출 전략을 수립해야 한다. 해외 건설시장의 규모는 현재 플랜트 비중이 줄고 토목과 건축의 비중이 늘어나고 있다. 그러나 국내 건설업의 분야별 해외 수주 실적은 이와는 반대 양상으로 가고 있다. 따라서 각 공종 분야별로 시장의 특성을 파악하여 진출 전략을 수립해야 할 것이다.

둘째로, 국내 건설사업이 글로벌 스탠더드에 맞게 추진되도록 하는 투명하고 깨끗한 조달 및 사업 시행 체계가 빨리 도입되어야 한다. 조선 및 반도체 산업처럼 기업들이 시장에서 공정한 경쟁을 통해 발전함으로써 글로벌 경쟁력을 갖추게 하는 환경을 조성해야 한다. 이를 위해 국내 건설시장에서 제도와 관행을 글로벌 스탠더드화하는 것이 필요하다. 또한 해외 선진국과의 수주 경쟁에서 핵심 경쟁 요소인 건설 인력을 글로벌 인재로 양성해 현장에 배치해야 한다.

마지막으로, 국내 건설사들은 시공은 물론 설계 및 엔지니어링, 사업관리 등 고부가가치 부문의 경쟁력을 높여야 한다. 국내 건설산업은 설계 및 사업관리가 포함된 해외건설 패키지 사업에 진출해야 한다. 우선 각 기업들의 전문성을 기반으로 하여 설계부문에서의 해외 시장을 개척해야 한다. 또한 국내 건설산업은 저탄소 녹색 기술, 초대형 건설사업 등에서 새로운 시장을 창출하기 위해 노력해야 한다. 