

# ‘임진년 새해 돌파구는 해외와 신상품에서 찾는다’

- 신년사로 살펴본 2012년 건설업계 경영 전략 -

김성곤 | 서울신문 산업부 전문기자

건설경기 부침이 주기적으로 계속 되는 것처럼 건설업계의 대응도 크게 달라지지는 않는다. 국내 경기가 어려워지면 해외로 눈길을 돌리고, 주택 대신 공공공사 비중을 늘리는 것이 대표적인 솔루션이다. 하지만 올해는 다르다. 주택시장 전망은 여전히 불투명하고, 공공공사 역시 만만치 않기 때문이다. 16조원 가량의 돈이 풀린 4대강 사업은 마무리 과정에 접어들었고, 다른 대형 토목사업은 아직 얘기조차 나오지 않고 있다. 게다가 올해 사회간접자본(SOC) 예산은 22조 6,000억원으로 지난해보다 7.3%가 줄어들 것으로 보인다. 이에 따라 올해 공공부문 수주 금액은 지난해보다 7.68% 줄어든 27조 1,300억원에 그칠 것으로 전망되고 있다.

올해 건설업계의 ‘가자 해외로’라

는 외침이 예사롭지 않게 들리는 이유다. 현대건설과 GS건설은 올해 해외건설 수주 목표를 100억 달러로 잡은 상태다. 실제로 중견 건설업체에서부터 대형 건설업체 할 것 없이 올해 경영 전략의 공통점은 해외시장 공략과 신사업 발굴, 영업력의 확대 등이다. 이를 위해 조직도 대폭 개편했다.

### ‘가자! 해외로!’

현대건설과 삼성물산 건설부문 등 대형 건설사는 지난해 말과 올해 초에 실시한 조직 개편을 통해 해외 부문과 신사업팀을 신설하거나 인력을 대폭 보강한 것으로 나타났다. 특히 이들 건설사는 올해 수주에서 해외부문 비중을 70% 안팎 수준으로 끌어 올린다는 계획에 따라 수주 목표(잠

정)도 크게 늘려 잡았다.

현대건설의 경우 지난해 말 조직 개편을 통해 해외개발사업실, 해외영업실, 플랜트기획실 등 7실을 신설하고 개발사업부 인력을 해외 영업에 재배치했다. 기존 해외영업본부 실-팀 단위 조직도 통합했다. 올해 목표로 잡은 해외 수주 100억 달러를 달성하기 위한 조치이다. 이는 올해 전체 수주 목표의 17조원의 65%로 지난해의 두 배를 웃도는 것이다. 한국을 대표하는 건설사로 해외건설 수주에서 각종 기록을 갱신해 왔던 현대건설은 지난해 해외 수주에서 스타일을 구겼다. 고작 47억 839만 달러를 수주하는 데 그쳤기 때문이다. 물론 현대차그룹에 인수된 이후 글로벌 스탠더드 도입 등 체질 개선과 수익성 위주 경영 기초를 유지하면서 빚어진

일어기는 하지만 현대건설의 이름과는 어울리지 않는 실적이었던 것은 사실이다. 이에 따라 정수현 사장이 직접 나서서 연초부터 해외 수주를 독려하고 있다. 주택 분야에서는 8,000여 가구를 공급한다는 계획을 세웠다. 다른 기업들이 1만 가구를 훨씬 웃도는 공급 계획을 수립한 것과는 대조적이다. 현대건설 관계자는 “무리하게 주택사업을 추진하여 미분양을 내기보다는 내실형으로 사업을 추진한다는 계획에 따라 보수적으로 사업 계획을 수립했다”고 말했다. 재개발·재건축 사업의 진척이 빨라지면 공급 가구 수가 1만 가구를 넘을 수도 있다는 분석이다.

삼성물산은 올해 수주 목표 16조원 가운데 10조원(88억 달러)을 해외에서 달성할 계획이다. 이를 위해 주택 사업부에 신사업 개척과 해외 지원 업무를 추가했다. 삼성물산은 지난해 46억 달러어치의 공사를 해외에서 수주했다. 삼성물산 관계자는 “주택 사업부 외에 다른 사업부의 경우는 2010년 말 조직 개편의 틀을 대부분 유지하면서 소단위 팀을 중심으로 신상품과 해외시장 개척에 맞게 조율했으며, 이에 따라 인력 이동도 이뤄졌다”고 설명했다. 삼성물산의 올해 주택 공급 계획은 일반 분양 7,154가구를 포함 총 1만 2,231가구이다.

GS건설은 지난해 말 해외영업본부와 민자사업·환경운영 담당 부서를 신설했다. 해외에서 신사업 발굴 등을 통한 수주 확대를 위해 전사적인 영업 역량을 집중키로 한 것이다. 특히 사업별 전문 책임 경영을 위해 최고 경영자(CEO)를 정점으로 크게 해외사업 총괄, 국내사업 총괄, 경영지원 총괄의 3개 총괄 체계를 구축했다. 올해 해외 수주 목표는 100억 달러로 지난해(42억 달러)의 두 배를 훨씬 웃도는 것이다. 이렇게 되면 전체 수주에서 해외부문이 차지하는 비중은 75%에 근접하게 된다.

대림산업은 플랜트 영업기획팀과 국내영업팀을 신설하는 등 영업팀을 대폭 강화했다. 올해 수주 목표는 12조원이며, 해외 시장에서는 60억 달러를 수주할 계획이다. 지난해 해외 수주고는 59억 달러였다.

대우건설은 지난해 말 끝난 조직 개편에서 발전·플랜트엔지니어링본부를 신설하는 등 4개 본부를 신설했다. 또한 개발사업본부를 확대·개편해 대우건설의 강점인 기획 제안형 개발 사업을 확대하고, 미래 성장 동력을 확보하겠다는 복안이다. 특히 남아프리카나 남미 콜롬비아 등 신시장 개척에도 적극 나설 계획이다. 그동안 리비아나 나이지리아, 알제리 등 정정이 불안한 지역에서 수주를

이어 왔던 기초를 이들 지역으로 확대하겠다는 것이다. 대우건설은 지난해 전체 매출의 35%였던 해외 비중을 올해 40%, 내년 50%로 확대할 계획이다. 지난해 해외 수주는 51억 달러였다. 대우건설은 특히 조력 발전 등 발전 사업에도 큰 관심을 보이고 있다. 지난해 국내 건설업체 가운데 처음으로 시화호 조력발전소를 준공한 경험을 바탕으로 서해안에 제2의 조력발전소 건설을 추진 중인 것으로 알려졌다.

전통적으로 해외에서 가스 및 정유 플랜트에서 강점을 보여 온 SK건설은 인력을 해외 분야에 전진 배치하는 등 해외 부문을 강화했다. 올해 수주 목표는 12조 7,000억원, 해외 수주 목표는 지난해(37억 달러)보다 33억 달러 늘어난 70억 달러다.

민자사업과 주택사업에서 강점을 보였던 현대산업개발도 조직 개편을 통해 해외건축팀과 해외토목팀을 신설했다.

## 신사업 진출로 사업 다각화

국내에서는 현대건설의 경우 공공 2조 1,676억원, 일반 도급 1조 200억원, 민간 1조 8,600억원, 기타 1조 200억원 등 6조 2,424억원 가량을 수주한다는 목표를 세웠다. GS건설은 공공 2조 240억원, 일반 도급 1조

경영 정보

2012년 대형 건설사 조직 개편 내용 및 주요 목표

구분	조직 개편 내용	올해 수주 목표 (해외 포함)	해외 수주 목표
현대건설	개발사업부 인력을 해외 영업에 재배치	17조원	100억 달러
삼성물산 건설부문	주택사업부에 신사업 개척· 해외 지원 업무 추가	16조원	88억 달러
GS건설	해외영업본부 신설, 민자사업· 환경운영 담당 부서 신설	14조 7,000억	100억 달러
포스코건설	3월 예정	미정	미정
대림산업	플랜트 영업기획팀, 국내영업팀 신설	12조원	60억 달러
대우건설	발전· 석유화학· 플랜트엔지니어링본부 신설	15조원	63억 달러
롯데건설			
현대산업개발	해외건축팀, 해외토목팀 신설	미정	미정
SK건설	중동 등 해외지사 정비, 인력 해외 분야에 전진 배치	12조 7,000억원	70억 달러
두산건설	미정	미정	미정

1,760억원, 민간 주택 2조 6,000억원 등 6조 9,000억원을, 대림산업은 공공 2조 400억원, 일반 도급 1조 2,100억원, 민간 1조 6,800억원 등 4조 9,300억원을, SK건설은 공공 8,200억원, 일반 도급 2조 800억원, 기타 1조 6,500억원 등 5조 4,000억원을 국내에서 수주할 계획이다.

중견기업들도 올 들어 해외와 신사업 진출 등 사업 다각화 계획을 속속 내놓고 있다. 반도건설의 경우 2015년 30대 건설사로 진입한다는 계획을 세우고, 올해 1조 2,000억원의 수주 목표를 수립했다. 아파트 분양은 4,000가구. 사업 다각화 차원에서 공공사업과 민자사업 비중도 높이기로 했다. 중형 아파트에 적용할 새로운 평면도 조만간 내놓을 계획이다.

경남기업은 올해 수주 목표를 3조 3,000억원으로 잡았다. 지난해 1조 2,000억원(추정치)의 3배 가까이 되는 목표다. 특히 해외시장 진출을 활성화한다는 계획 아래 현대건설 출신 강기령 부사장을 영입, 플랜트 사업 총괄이라는 중책을 맡겼다. 이미 진출한 아프리카 마다가스카르와 알제리에서 추가 수주를 계획하고 있다. 극동건설은 토목공사 등의 사업 다각화와는 별개로 그동안 준비해 온 주택사업에 집중할 계획이다. 이를 위해 올 들어 ‘웅진 스타클래스’라는 새 브랜드 이미지(BI)를 발표했다. 이 회사는 올해 4,193가구를 분양할 계획이다. STX건설도 지난해 말 해외 사업부를 해외영업본부, 해외기술본부, 중동영업본부, 플랜트사업본부

등 4개 본부 체제로 확대 개편했다. 또한 풍림산업 박동우 해외사업본부장을 해외영업본부장으로 영입했다. 수주 목표는 지난해보다 30% 늘어난 4억 달러로 잡았다. 한라건설은 지난해 말 플랜트사업부문을 신설, 중동과 중국, 베트남 진출을 모색 중이다. 2015년에는 해외 사업 비중을 20% 선으로 확대할 계획이다.

해외 리스크 철저 대비해야

하지만 문제는 해외 사업의 경우 의욕을 보인다고 단시일 내에 수주 실적을 올릴 수 없다는 것이다. 해외 수주의 경우 최소한 6개월여의 준비가 필요한데다가 수주를 앞두고도 정치·경제적 상황에 따라 변동될 수 있기 때문이다. 한 대기업의 해외 수주 담당 임원은 “올해 수주 목표에 포함시킨 사업의 경우 이미 수개월 동안 분석을 통해 확정 발표가 임박한 것들이 대부분이다”면서, “중견 기업들이 의욕만 가지고 발을 디뎠다가는 실패할 가능성이 큰 만큼 차분한 준비가 필요하다”고 말했다. 일각에서는 국내 상황이 어렵다고 해외 진출을 서두르고 있지만 차질 저가 수주 등으로 국내에서 공공공사나 주택사업 등을 통해 어렵게 번 돈을 해외 현장에 털어 넣을 수 있다는 우려도 제기한다. CERIK