

불확실성의 시대, 변해야 산다

논 앞에 성큼 다가온 WTO 체제하에서의 국내 건설시장 개방에 따른 시장의 잠식이나 경쟁의 가속화 등, 현재 우리를 둘러싸고 있는 국내의 건설시장의 환경은 급변하고 있다. 지난 수년간 볼 수 없었던 산업 전반의 구조조정 및 금융, 외환위기 등 복합적인 불황이 단시간내에 회복의 징후가 안보이는 불확실성의 시대에서 우리는 21C를 맞이하고 있다.

새로운 세기를 맞이하는 시점에서 작금의 불확실한 상황을 짚어보고 미래를 준비하는 방법론을 찾아보고자 한다.

국내 건설시장의 개방에 따라, 기술력·자본력 및 정보력이 앞선 외국의 우수업체들의 진출에 따른 국내시장의 잠식이 우려되며, 이에 대비하는 국내업체들의 자생력을 강화하기 위한 노력이 절실한 시점이다. 특히 정부에서 사회간접자본의 확충을 위하여 SOC 사업에 지속적인 투자가 이루어지는 이때 국내외 업체간 치열한 경쟁에서 살아 남아야 하는 생존차원의 경쟁이 불가피하다.

우리는 일찍이 70년대 중동지역 건설시장 참여를 시작으로 선진 우수기업과의 경쟁을 통해 세계무대에서 Hardware적인 시공능력을 입증하고 기술력은 이미 확보하고 있다고 할 수 있으나, Software적인 Project 관리능력에서는 아직도 더 발전해야 할 단계에 있다. 대내적인 해결과제 뿐만 아니라 동남아 후발국가들의 저임금을 무기로 한 대외적인 도전 또한 만만치 않은 실정이다.

WTO시대에 해외시장 개척을 위해서는 특화된 산업의 차별화 전략이 절대적으로 필요하며, 백화점식으로 나열된 단순시공 사업에 매달려서는 수익성을 기대할 수 없다. 또한 해외공사 수주패턴의 다양화, 계획성 있는 사업관리능력, 신속한 Financing 능력 등이 그 어느 때보다 더 요청되는 상황이다.

이와 같은 시대 상황으로 볼 때 불확실성의 시대에 있는 것은 사실이나 유사 이래 미래가 확실한 시대 또한 없었던 것도 사실이다. 문제는 이러한 불확실성의 시대에 현실에 안주하고 변화를 두려워해서는 경쟁에서 이기지 못함은 물론, 결국 도태될 수밖에 없다는 절박한 의식이 필요하다.

그러면 현실에 안주하지 않고 주변 환경의 변화에 신속히 대응하기 위해서 어떻게 해야 하는가? 각자의 방법론이 있겠지만, 공통분모를 모아보면 결국



김성재 상무
/ 플랜트사업본부장

아래의 세가지 테두리를 크게 벗어나지 않을 것으로 생각된다.

첫째, 국내시장에서는 아직 경쟁력이 있는 시공능력을 바탕으로 국내 협력 업체와 계열화를 이루어, 지속적인 비교 우위를 확보하여야 하며, 해외시장에서는 특화된 분야에 집중하여 경쟁력을 제고해야 한다.

둘째, 외국의 선진 기업과 비교하여 상대적으로 열세인 Turn-key Project 관리능력의 지속적인 배양이 필요하며, 기술개발 또한 장·단기로 구분하여 기술도입, 합작, 인수, 지분참여, 독자개발 등 여러가지 방법을 통한 기술력 확보가 요구된다.

셋째, 특화 종목의 집중 육성으로 단순시공에서 탈피하여 기획제안형, 개발형, 합작 및 제휴 등으로 수주 패턴을 적극 공세형으로 변경, 고부가가치를 창출해야 한다. 특히 Financing에 대한 다양한 기법을 개발하여 어떠한 상황에도 신속히 대처할 수 있는 적응력을 키워야 한다.

위의 방법론이 불확실성의 시대에 능동적으로 대처하기 위한 유일한 변화의 길이라고 할 수는 없지만 하나의 접근방법은 될 수 있을 것이다. 과거의 소극적이고 방어적인 자세에서 벗어나 정해진 목표를 향해 비전을 가지고 실패를 두려워하지 않으며 과감히 실행해나간다면 변화에 끌려가지 않고 변화를 유도하는 주체가 될 수 있을 것이다. SS

WTO시대에 해외시장 개척을 위해서는 특화된 산업의 차별화 전략이 절대적으로 필요하며, 백화점식으로 나열된 단순시공 사업에 매달려서는 수익성을 기대할 수 없다. 또한 해외공사 수주패턴의 다양화, 계획성 있는 사업관리 능력, 신속한 Financing 능력 등이 그 어느 때보다 더 요청되는 상황이다.

