

올해 상반기 해외건설 수주액이 254.7억 달러를 기록했으며, 해외건설 진출 50년 만인 금년 6월에는 수주 누계 7,000억 달러를 돌파하는 성과를 이뤘다. 그러나 국내 건설시장의 현실을 볼 때 기쁨에 취해 있기보다는 앞으로의 과제가 중요하다. 건설회사는 물론 엔지니어링업체까지 국내 건설경기 침체의 해답을 해외에서 찾고 있다. 향후 국내 건설경기 호전 가능성이 불투명한 데다, 국내 건설공사의 채산성도 낮아 이 같은 움직임이 더욱 활성화될 전망이다. 우리협회에서는 건설기술용역업계의 해외건설기술용역 진출사례를 통해 보다 효율적으로 해외시장에 접근할 수 있는 방안을 마련코자 한다.

인도네시아, 수마트라 유료도로 공사

- 바카우헤니 ~ 팰렘방 및 두마이 ~ 떼빙팅기 구간 -

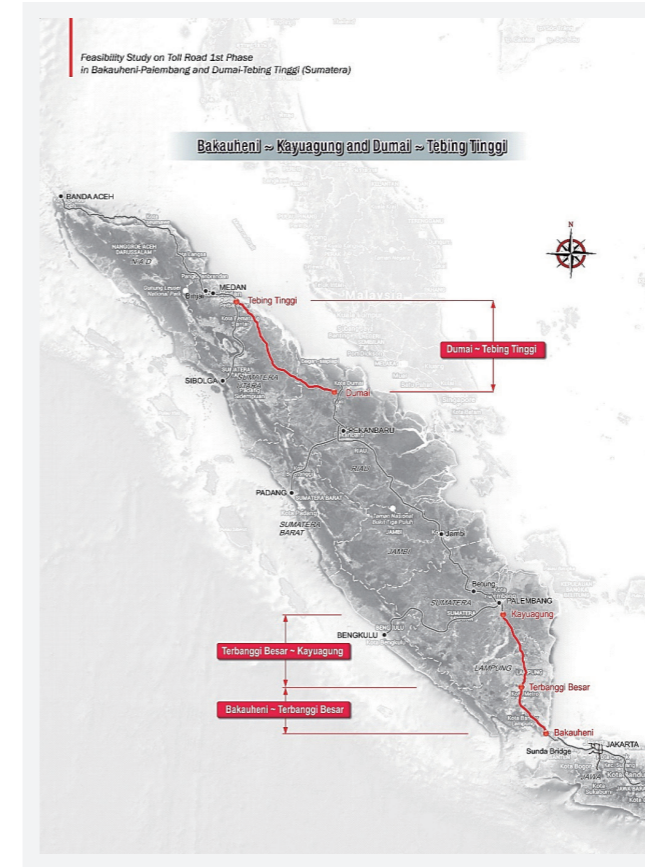
◎ 사업개요



사업명	국문	인도네시아, 수마트라 유료도로 공사 제1구간 건설 타당성조사 및 기본설계 사업		
	영문	Feasibility Study on Toll Road Phase 1 Bakauheni-Palembang and Dumai-Tebing Tinggi, Sumatera		
발주기관	한국국제협력단(KOICA)			
위 치	인도네시아 수마트라섬			
사업참여자	(주)동일기술공사, 동남이엔씨(주)			
사업개요	구간	Terbanggi Besar ~ Palembang	Dumai ~ Tebing Tinggi	Bekauheni ~ Terbanggi Besar
	연장	210km	350km	140km
	설계속도	100~120km/hr		100km/hr
	횡단구성	4차로 (최종 6차로 내측 확장, 너비 33m)		
주요시설	인터체인지 3 교량 74(3,2km)	인터체인지 10 JCT 1 교량 151(8,2km)		인터체인지 9
	계약금액	USD2,316,815.00		
	과업기간	2012. 12. 20. ~ 2015. 1. 19.		
과업내용	타당성조사 및 기본설계(560km) / PPP(Public Private Partnership) 사업계획 · Terbanggi Besar ~ Palembang(210km) · Dumai ~ Tebing Tinggi(350km) · Bekauheni ~ Terbanggi Besar(경제, 재무 타당성 및 PPP 검토)			

◎ 인도네시아, Feasibility Study on Toll Road Phase 1 Bakauheni-Palembang and Dumai-Tebing Tinggi, Sumatera

- 현장위치



- 현장사진



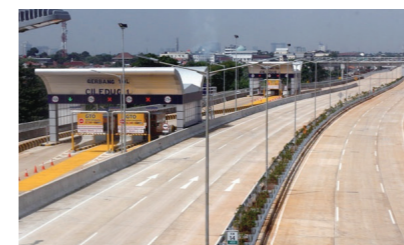
수마트라 현장 - 국도



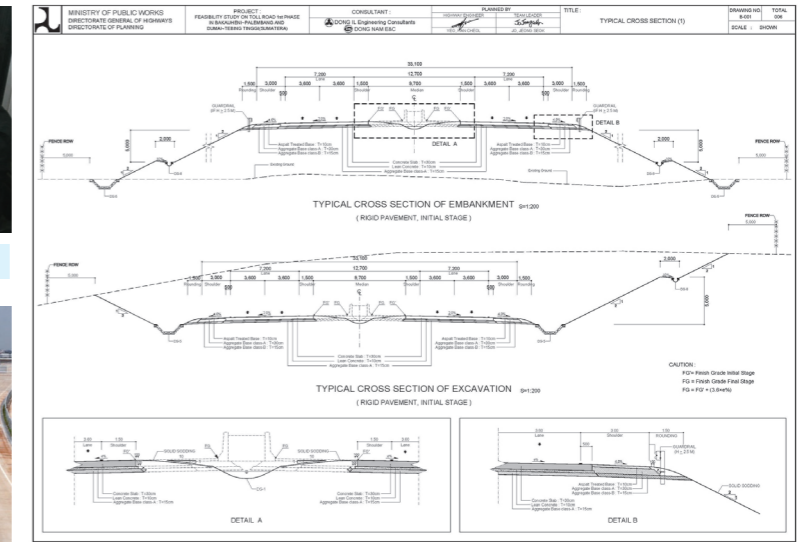
사업지 주변경관



수마트라 현장 - 지방협의



현, 수마트라 유료도로



횡단도면

인도네시아, 수마트라 유료도로 공사 - 바카우헤니 ~ 팔렘방 및 두마이 ~ 떼빙띵기 구간 -

(Feasibility Study on Toll Road Phase 1
Bakauheni-Palembang and Dumai-Tebing Tinggi, Sumatera)



동일기술공사(대표 김수보, 강창호)는 대한민국 기술용역 초창기인 1965년 창립 이래, 우수인력 및 탁월한 기술력을 바탕으로 국가산업발전의 견인차 역할을 담당해 오고 있으며, 품질경영 및 선진기술 개발에 역점을 두고 국내 엔지니어링산업을 선도해 나가고 있는 대표적인 종합엔지니어링 기업이다. 지난 반세기 교량, 교통, 구조, 도로, 도시계획, 상하수도, 수자원, 조경, 지반/터널, 지하철, 철도, 항만, 환경 및 해외부문에서 약 6천여 건의 설계 및 건설사업관리(감리)를 성공적으로 수행한 당사는 최고의 품질로 고객 가치 제고에 최선을 다함과 동시에 기존 역량을 새롭게 배치하여 기획의 보고(寶庫)인 글로벌시장 개척에도 심혈을 기울이고 있다.



본 프로젝트의 개요 및 의미

인도네시아 수마트라섬은 지하자원이 풍부하고 농업과 임업부문 발전 잠재력은 무궁무진하나, 도로중심 인프라가 취약하여 과도한 물류비용 발생은 물론 지역경제가 부진을 면치 못하고 있다. 본 프로젝트는 수마트라섬을 남북으로 관통하는 유료도로 개발 타당성조사 및 기본설계를 통한 지역경제 활성화 및 균형발전이 목적이며, 한국국제협력단(KOICA), 한국도로공사, (주)동일기술공사 및 동남이엔지(주) 등 한국의 역할로 본 지역 간선도로 교통망 개선 및 수마트라섬 전역의 지역경제 발전을 기대한다.

해외사업 비중은

이미 포화상태에 도달한 국내시장과 대비되는 무궁무진한 해외시장을 고려한다면 해외진출은 필연(必然)이라 하겠다. 해외사업은 나라별 특수성 때문에 최초 진출 시 예상한 만큼 성과를 내는 것은 매우 어렵지만, 당사는 2000년대 초 해외시장을 진출하여 2008년 아프가니스탄 North-South Corridor(남북축) 도로설계를 필두로 해외사업 참여를 본격화하였고, 이후 시장 확대로 15개국에서 성공적으로 사업을 완료하였거나 현재 진행 중에 있다.



해외 프로젝트 수행 시 주의할 사항이 있다면...

여러 가지 고려해야 할 항목들이 있겠지만, 크게 3가지를 들 수 있다.

첫째, 계약내용의 철저한 준수는 가장 취약한 부분이다. 왜냐하면, 경험을 너무 중시하여 계약조건상 절차를 임의로 해석 또는 예측하거나, 과업지시내용 미숙지로 낭패를 보는 경우가 자주 발생하기 때문이다. 해외사업을 수행할 때에는 계약사항을 가능한 그대로 준용하는 습관이 매우 중요하다. 원칙을 고수할 때 발주처는 비로소 유연성을 보인다.

둘째, 검증된 파트너와 상생협력이 필요하다. 외국에서 용역을 수행하는 데 있어 현지업체들을 일회용으로만 간주하거나 무시하여 상호갈등이 증폭되는 경우가 생긴다. 문화와 배경이 다른 해외에서는 진정성과 합리성을 가지고 상대방을 대하지 않으면 상호신뢰를 구축할 수 없다. 현지 파트너의 경험과 조언은 사업성패에 매우 중요하므로 지혜롭게 접근하는 것이 필요하고, 한번 잘 맺어진 관계는 지속 유지함으로써 장기적으로 사업을 영위할 수 있는 기반을 조성해야 한다.

마지막으로 현장인력의 체계적 운용이 있다. 엔지니어링업계는 인력이 전 재산이라 해도 과언이 아니다. 따라서, '개별 인력 자원들을 적재적소에 얼마나 잘 투입하고 관리하느냐'가 해외사업의 성패를 좌우한다. 특히, 사고방식이 다른 제 3국 또는 현지 채용 인력들은 상호신뢰와 존중을 기초로 체계적이고 합리적으로 관리하는 것이 전체적인 효율 제고는 물론 갈등 방지에 절대 유리하므로 이들에 대한 전문적 관리기법의 적용이 반드시 필요하다.

앞으로의 계획은...

해외사업부문의 위상이 높아진 현재 그 어느 때보다 해외시장에 대한 관심과 투자가 절실한 것이 사실이다. 그러나 규모 면에서 기획의 땅인 해외시장은 지나간 발자취에서 더듬어 볼 수 있듯이, 준비 없이 도전하는 이에게는 후회의 땅이 되기도 한다. 당사는 해외 15개국에서 다양한 과업을 완벽히 수행하면서 얻은 경험과 노하우를 토대로 기존 역량을 향상시키고 부족한 부분은 세계 우수업체와의 제휴를 통해 채워나가는 노력을 차곡차곡 진행하고 있다. 특히 내부역량 강화를 위해 우수 해외전문인력 확보 및 자체인력 배양, 국내실적 및 경험의 해외사업 신속적용 시스템 개선, 다량의 양질 해외발주정보 확보를 위한 Information Pool 확대, PPP/개발사업전문가 양성 등에 힘쓰고 있다.

해외부문의 중요성이 커진 만큼 Risk도 동반 상승하는 것은 자명하다. 그러나, Risk만 고려하여 아예 도전하지 않거나, 중요성만 생각하여 철저한 계획 없이 돌진하는 것은 매우 바람직하지 않다. 따라서, 최고경영자의 관심하에 수주영업부분과 Risk관리부분이 적절히 호응하면서 체계적으로 접근하는 것 만이 유일한 대안이라 할 수 있겠다.

당사는 올해로 창립 50주년을 맞는다. 지난 반세기 대한민국 건설부흥을 위해 앞만 보고 숨가쁘게 달려온 글로벌 초특급 엔지니어링사를 지향하는 우리 (주)동일기술공사는 제2의 창업이라는 슬로건 아래 세계라는 더 넓은 바다에서 한번 더 큰 도약을 시작할 것이다. ^{카셈}



인터뷰