

## 해외 건설기업이 바라보는 한국 건설시장 - Parsons Brinckerhoff -

김찬중 Parsons Brinckerhoff 사장  
Paul Gaylard Parsons Brinckerhoff 이사



### 1. 서론

건설산업은 국내 총생산(GDP) 대비 약 14.7%, 건설공사 수주액 약 181조원, 건설업 고용자 약 170만명(2009년 기준)으로 국내 전체 산업 취업 인구 중 7.3%를 차지하고 있다. 이와 같이 건설산업은 우리나라 경제성장에 가장 큰 기여를 한 산업이며 국가의 기간산업으로의 높은 위상과 가치를 가지고 있다는 것은 아무도 부인할 수 없다. 즉, 대한민국 국가경제는 건설산업과 더불어 발전하고 성장했다고 할 수 있다.

위에서 언급한 바와 같이 건설산업이 국가경제의 선진화를 위한 핵심적인 견인차 역할을 하고 있다는 것은 분명하다. 그러나 이러한 건설산업의 국가경제에 미치는 많은 비중에도 불구하고, 실질적으로는 전근대적인 건설 생산시스템, 획일적인 건설공사 발주 시스템, 선진 건설기술 및 건설지식 부족, 건설 전문가 및 기능 인력의 수급 불균형, 불공정 거래 및 불 투명한 발주 관행으로 인한 많은 문제점을 내포하고 있다. 이러한 문제들은 전근대적 건설문화와 더불어 다국적 건설기업들의 한국 건설시장 진입에 대한 가장 큰 장애요소로 인지되고 있다.

### 2. Parsons Brinckerhoff(PB) 소개

#### 1) PB의 한국 진출사 및 현황

PB는 미국 뉴욕에 본사를 둔 Global 건설 컨설팅 서비스(CM, PM 포함) 및 엔지니어링 전문회사로 지난 125년간의 오랜 경험으로 축적된 다양한 기술력과 풍부한 경험을 보유

하고 있다. 이를 바탕으로, PB는 변화하는 21세기의 국내/외 건설 CM/PM 분야에서 적극적이며 선도적인 건설 친환경 컨설팅 서비스 및 건설 사업관리 서비스를 제공하고 있다.

표 1. PB의 대표 수행 프로젝트

수행년도	프로젝트
1900	뉴욕 최초의 지하철 프로젝트 설계/시공
1930	최초수중터널 Detroit-windsor Tunnel CM
1985	세계최대 해저터널 Fort Mchenry CM
1997	싱가폴 고속 철도 CM
2000	'중동 쿠웨이트 2,400MW 발전소 CM'
2007	타이완 고속철도 BOT(19조) CM
2009	서울 성모 병원 CM
2009	천진 골드인 메트로폴리탄(117층) CM
2010	송도 NEATT(68층) CM
2010	인천 151 타워(151층) CM
2010	해운대 트리플스퀘어(117층) CM
2005~2011	뉴욕 프리덤(110층) 타워 CM
2008~2012	상해 타워(128층) CM

PB는 2000년 12월 1일 미국의 대형 통신사가 발주한 충남 태안의 광통신 기지국 Project의 신축 공사를 위해 한국에 사무실을 열었다. 그 당시 PB는 홍콩, 대만, 싱가포르 등 Asia에 진출한지 이미 25년이 넘었는데 한국에는 들어오지 않았던 이유는 앞서 언급한 바와 같이 불투명한 건설 관행과 외국 사에게는 높은 진입 장벽 때문이었다. 그런 상황에서 한국을 포함해 아시아 7개국에 동시에 광통신 기지국을 신축하는 공사를 수주 한 계기로 한국에 진출하게 되었다. 한국 진출 이래, PB는 전 세계 150개 지사의 13,000여명 전문 엔지니어 및 컨설턴트들과 더불어 200여명의 국내 건설 친환경 및 건설 CM/PM 전문가들이 글로벌 네트워크를 통한 지속적인 업무협조 및 정보교류를 통하여 건설 프로젝트를

수행하고 있으며, 건설 프로젝트를 수행함에 있어 국제적 요구에 부합되는 글로벌 친환경 건설 컨설팅 서비스(2010 대한민국 건설환경기술 종합대상 수상), 건설 설계/엔지니어링 컨설팅 서비스(2006 건설 기술 경영 대상 수상, 2010 건설 CM 국무총리상 수상)를 국내의 건설환경에 제공하고 있다. 표1은 PB에서 수행한 대표적인 글로벌 건설 프로젝트를 나열한 것이다.

### 2) PB의 핵심 서비스 및 역량

PB는 현재 125년 역사를 자랑하는 경험과 지식을 전세계에 분포되어 있는 고객에게 글로벌 최고의 조직과 기술력으로 최상의 서비스를 제공하고자 노력하고 있다. 변화하는 건설시장의 요구를 받아들이고 대응하기 위해 노력하며, 고객에게 최고의 품질과 최대의 만족을 드리는 실제적이고 혁신적인 건설 기반 친환경 건설 기술 및 지식 서비스(LEED 포함)를 제공하기 위하여 건설 친환경 비즈니스 센터(Green Building Business Center 이하 GBBC라 칭함)를 설립하였다. 또한 기존의 강점인 대형 복합 빌딩 및 초고층 건설 프로젝트의 설계, 엔지니어링 및 CM/PM 서비스를 친환경 건설 기술을 융합하여 친환경 대형 및 초고층 빌딩 프로젝트 서비스 및 엔지니어링 솔루션을 제공하고 있다. 다음은 PB가 보유하고 있는 핵심 건설 컨설팅 및 서비스 역량이다.

표 2. PB의 핵심 서비스 및 역량

구분	핵심 서비스 및 역량
Total 건설 친환경 컨설팅 서비스	건설 친환경 비즈니스 센터(GBBC)에서 한국, 미국(LEED), 영국(BRE Environmental Assessment Method)을 포함한 세계 각지의 다양한 건설 친환경 인증 컨설팅 서비스 및 친환경 건설 계획, 설계, 시공 등 단계별 서비스(커미셔닝 포함)
Construction Management(CM)	건설사업관리 사업주의 대리인 자격으로 One Stop Service를 제공하는 PB의 주요사업 중에 하나. 세계적 건설기술 전문사인 ENR에 매년 Top Rank되어 있는 PB의 기술력을 바탕으로 송도국제신도시 동북아 무역타워, 송도국제신도시 D22 주거단지 해운대 관광 리조트, 강남 가톨릭 성모병원 새 병원, 일산 Western Dom, 제주 보광 오션리조트 및 부산 SK Hub SKY 등의 초고층 및 초대형 건설 프로젝트에서 발주자의 동반자로 성공적인 CM Service 제공
CM형 감리 (Construction Supervision)	CM형 감리 사업부문에서는 건축주의 감독업무대행과 공사관리의 투명성을 확보하도록, 감리업무 수행뿐만 아니라 PB의 CM for Fee 노하우를 바탕으로 CM과 감리의 통합 서비스 제공
Strategic Consulting: Due Diligence(DD)	투자자들에게 프로젝트의 투자가치 판단에 대한 의사결정을 지원하기 위하여 기존 인프라 시설을 포함한 건축물에 대한 DD 서비스를 제공하여 건물 매수자들이 현재 건물의 상태 및 가치, 환경적 요소를 평가하여 건물의 미래가치 예측 및 우선 비용에 대한 산정을 지원하여 투자에 대한 판단을 신속하게 하기 위한 서비스
Value Engineering (VE)	경제성/시공성을 확보하면서도 Design적 요소를 고려한 최적의 설계를 도출하도록 Design Review 및 설계단계 VE 업무를 수행하여 프로젝트의 원가절감(Value for Money) 및 품질 향상을 위한 컨설팅 서비스
Lenders Technical Supporting(LTS)	도로, 터널, 교량 등 토목사업분야의 민자사업 프로젝트에서 발주자나 감리자가 아닌 대주단의 이해를 대변하는 제3자의 입장에서 공정하게 프로젝트를 관리하는 서비스

표 2. PB의 핵심 서비스 및 역량(계속)

구분	핵심 서비스 및 역량
Mechanical Consulting	상업시설, 업무시설, 공장 및 교통시설 등의 HVAC, 발딩 환기시스템과 같은 모든 기계분야에 대한 Consulting Service. 시스템의 보완 및 업그레이드, 열원계획, 열손실률 분석, 열원계획, 공조설비, 소방설비 및 자동제어설비 등에 대한 관리 업무를 수행하고 있으며 에너지 소비량 예측을 위한 에너지 시뮬레이션, 친환경적 요소 적용에 대한 관리 서비스
Electrical Consulting	전기 에너지의 전송, 분배, 생산 및 제어에 대한 분석 및 설계, 시공관리 등의 폭넓은 서비스. 건축/토목 프로젝트에서는 예비전원설비, 수변전설비, 동력 및 간선설비, 조명설비, 운송설비, 화재탐지/경보시스템, 통합 IBS 및 솔루션, 통신설비 등에 대한 관리 및 컨설팅 서비스

### 3. 건설 Biz. 수행 시 주요 문제 및 장벽: 외국 건설기업의 시각

글로벌 다국적 건설기업의 국내 건설산업에 대한 투자와 진출을 단순하게 외국 건설기업에 의한 국내 건설시장 잠식으로 인식하는 것이 현재 대부분의 국내 건설 기업이 인지하고 있다. 그러나, 현재 대형 시공사를 포함한 대부분의 국내 건설기업들은 글로벌 기업 전략을 슬로건을 내걸고 국제 건설 비즈니스에 참여하고 있고, 더욱더 많은 건설 프로젝트를 수행하기를 원한다. 따라서 국내 건설기업들이 해외 건설시장에서 글로벌 경쟁력을 강화하기 위해서는 우선적으로 국내시장을 글로벌 국제 건설시장에 준하는 건설환경으로 구축하는 것이 시급한 과제이다. 따라서 시장의 글로벌화를 위하여 건설 관련 제도, 규정, 시스템 등의 건설환경을 신속하게 글로벌 스탠더드화 하여 국내 건설 비즈니스/프로젝트 수행 시 해외에서 인정받을 수 있는 환경을 구축하여야 한다.

다음은 외국기업이 국내 건설시장 진입 시 부딪히는 국내 건설환경의 주요 문제점 및 장벽을 나열한 것이다.

#### · 외국 회사의 관 공사 입찰 참여 제한

현재 한국 내 관 공사입찰에서 PQ를 통과하려면 한국 내 관 공사 실적이 있어야 한다. PB 같이 해외에 용역업 매출이 1조 6천 억 원인 회사도 한국의 관 공사 설계나 CM 입찰에 참여하기가 어렵다. 다른 나라에서의 그 많은 실적이 한국에서는 인정을 받지 못하기 때문이다. 이렇게 시장의 문을 닫아 걸고 우리 기업끼리 만의 우물 안 개구리 식 경쟁을 하다 보니 기술경쟁에 대한 동기 부여가 있을 수 없다. OECD 국가로서 선진국의 문턱에 있는 우리가 이렇게 수구적인 건설 입찰 구도를 고집할 필요는 없다.

· 중앙 집중적·획일적 공공발주제도와 PQ 제도

발주기관의 선택과 자율권 확립을 통한 건설 프로젝트의 생산성 향상과 효율적인 관리를 위하여 분리발주 의무화 및 분할계약 금지조항(전기, 통신 및 폐기물 등의 의무분리발주 제도)의 신속한 폐지와 PQ제도의 글로벌 스탠더드화를 추진하여 기술력 및 역량 중심으로 시장을 경쟁체제로 구축하여 기술력과 역량을 갖춘 외국기업이 참여할 수 있는 환경을 구축하는 것이 필요하다. 특히 가치 기반된 기술경쟁 촉진을 위한 순수내역입찰제의 신속한 도입을 해야 하고 가격 중심의 최저가입찰제도를 폐지하는 대신 가치 중심(Value for Money)의 입찰제도를 도입하여야 할 것이다.

· 고용의 경직성

건설업은 태생적으로 Project orient 된 산업 분야이다. 그러므로 Project의 필요에 따른 고용과 해고가 자유로워야 한다. 외국인들이 보는 한국 진출의 가장 큰 장애는 경직된 고용법과 이를 고수하려는 노조와 원칙 없는 정치인들의 인기 영합주의로 인한 건설 시장의 지속되는 혼돈이다. 그러나 FTA 등과 같이 국제사회 및 국가들에 의하여 강요된 힘에 의하여 국내 건설산업도 시장개방, 면허개방 및 다양한 개방을 해야 하므로 그에 걸맞은 고용 제도의 개편 또한 불가피할 것으로 보인다.

· 부정·부패 및 불공정 거래 관행 등과 공존하는 후진적 건설 문화

국내 건설시장은 부정·부패(내외·부 급전적 거래)에 의한 부실시공과 공사비 증가, 품질저하 등으로 인하여 전형적인 비도덕성과 비윤리적인 산업으로 인지되고 있다. 그러므로 부정·부패로 인한 부실시공, 품질저하 및 공사비 상승 등을 적절하기 위하여 입찰 심의/평가의 사후 철저한 검증 및 공개, 줄속 입찰 심의/평가 보안을 위한 국내·외 민간 전문가의 활용, 공정한 입찰 심의/평가를 위한 다수의 외부 전문/민간 집단 활용(교육용 건물 건축 시 학부모 집단 활용)하고 부정·부패에 대하여 경제적/사업적으로 엄격하고 무거운 페널티를 부과하는 제도를 구축하는 것도 하나의 예이다. 참고로 선진국의 경우는 이러한 부정 부패가 적발되면 그 사안이 자국 사가 해외에서 저지른 일이라도 현지 국의 처벌여부에 관계없이 선진국 본국에서 해당 본사에 책임을 엄격하게 묻는데 그 벌과금이 그 회사 전체 매출액의 10%를 물리는 경우도 있다.

· 고부가가치 건설 지식·기술 컨설팅 서비스 등에 대한 저 평가 사고

현재는 물론 추후 건설시장이 완전하게 개방되었을 때 건설 프로젝트의 대형화, 복잡화, 전문화 등에 따라 고도의 건설 기술과 지식에 대한 고부가가치 컨설팅 서비스의 요구 및 제공은 확대될 것이다. 그러나 현재 국내 건설산업에서 고부가가치 컨설팅 서비스 시장(CM, PM, DD, LTS 등을 포함)은 역량부족 및 자격미달 기업의 서비스 제공, 최저가입찰제도 등으로 인하여 컨설팅 서비스 품질의 저하가 발생되고 있다. 그러므로 컨설팅 서비스에 대한 전반적인 법, 규정, 제도 등을 글로벌 스탠더드화하여 적합한 서비스와 가치를 인정받도록 하여야 한다. 특히 중국 등과의 경쟁에서 가격 경쟁력이 없는 단순 시공에서 탈피하여 Project의 기획부터 유지보수까지 manage하는 soft 기술력의 선진화를 조속히 이루어야 한다. 이제 중국 회사는 건축/토목의 단순 시공을 넘어서 Plant 시장으로의 진출을 확대하고 있어 지금과 같은 한국 기업의 보수적인 soft 미래 인재 양성 실태는 머지않아 그 대가를 치를 수 있다는 우려를 많은 외국인 기술직들이 공감하고 있다.

4. PB의 비즈니스 주요 추진 전략 및 역할

위에서 언급한 해외 건설기업들이 부딪히는 방벽을 극복하기 위하여 PB는 다양한 전략과 시스템들을 계획하고 수행하고 있다. 이러한 장벽들을 효율적으로 극복하고 비즈니스 경쟁력을 확보/강화하기 위하여 PB는 인간, 자연, 지식, Technology를 건설의 4대 축으로 규정하고 전략적으로 비즈니스를 개발하고 수행하고 있다(그림 1).

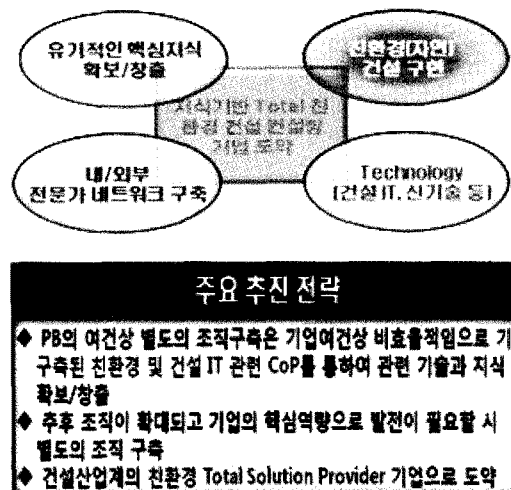


그림 1. PB 건설 비즈니스 추진 전략

따라서 PB는 친환경에 대해 대체 에너지의 개발, 공중 보건 및 사회 자본의 강화, 환경의 개선 및 일자리 창출, 경제 성장의 촉진, 탄소 배출량의 감소 등을 포함한 포괄적 개념으로 비즈니스에 접근하고 있다. 즉, 지속 가능한 친환경 건설 개발을 통하여 자연과 인간에 대한 헌신을 강조하고 이를 통하여 조직의 체질을 친환경 건설기업으로 전환하고자 한다. 특히 BIM의 접목을 통한 서비스 질의 개선을 추진하고 있다.

현재 PB는 친환경 개발사업에서 고객을 대신하여 친환경 인증 서비스(LEED)를 포함한 다양한 기술과 지식을 제공하고 있다. 송도 신도시, 주한 미군 평택 기지 관련 공사, 남산 스테이트 타워, 여의도 Parc 1 신축 공사 등이 그 좋은 예이다. 즉, 중장기적인 전략 측면에서 현장의 환경영향을 최소화시킨다는 규격화되고 수동적인 관점이 아닌 적극적인 친환경 신기술과 지식을 확보/창출하여 “친환경 건설 Total Solution Provider 기업으로 도약”을 위하여 노력하고 있다. 또한 PB는 건설 프로젝트/비즈니스에서 발생된 이익과 지식을 사회와 건설산업계에 환원하고 한국 건설업의 인재 양성에 기여하고자 2010 제 1회 전국 대학생 CM Competition 등을 주관했고 사회 봉사 활동도 적극적으로 추진하고 있다.