

<선유현범 대림엔지니어링 사장>

“ 가스발전 플랜트 수주로 승부...”

최근 세계 플랜트엔지니어링 수주는 종래의 분할발주형태에서 벗어나 Financing을 포함한 턴키방식으로 변화, 기본설계 및 Project Management수준이 낙후된 국내 엔지니어링산업의 국제경쟁력이 더욱 약화되고 있다.

더욱이 석유화학플랜트 신증설이 대폭 감소추세이고, 동남아에서는 외국 경쟁기업의 가격파괴바람이 심화되는 등 엔지니어링산업의 변화를 재촉하고 있다.

따라서 영세성에서 완전히 탈피하지 못하고 있는 국내 엔지니어링기업으로서는 기술향상 등 Reengineering 강화가 시급히 요구되고 있다.

또 외국 경쟁기업과의 컨소시엄 형성, 국제금융 이용은 물론 R&D 확대, 원천프로세스 개발, Financing 기술 개발 등의 투자도 강화해야 할 입장이다.

선유현범 대림엔지니어링 사장을 만나 국제 엔지니어링산업의 현안 및 과제, 대림의 향후 사업방향 등을 점검해 보았다.

대림엔지니어링의 95년 경영실적은?

95년은 국내 중화학분야의 신규투자 활성화에 힘입어 괄목할만한 성과를 이루었습니다.

특히 해외부문에서는 필리핀시장에 신규 진출하였고, 말레이시아에서는 Petronas가 발주한 국내 엔지니어링 사상 단일규모로는 최대 프로젝트인 6억1000만달러 규모의 가스플랜트 5, 6호기 프로젝트를 포함한 대형 턴키사업을 연속 수주하는 등 성과가 큰 한 해였습니다.

결과적으로 95년 수주 8500억원, 매출 4500억원, 순이익 178억원의 실적을 올렸습니다.

96년 사업계획 및 경영방침은?

96년에는 수주 1조원, 매출 6500억원 달성을 목표로 하고 있습니다. 특히 세계적 엔지니어링회사로 성장하기 위해 96년을 「내실경영 실천의 해」로 정하고 본부별 책임경영체제 운영을 확립, 국제경쟁력 제고에 주력할 예정입니다.

96년에는 전략마케팅 및 턴키사업 경쟁력 강화, 경영관리체제 혁신을 통한 양적·질적 성장의 균형적 발전을 도모할 것입니다. 중점추진계획으로는 해외에서 3개국이상 신시장을 개척하고, 기존시장인 동남아 및 중동지역을 중심으로 대형 턴키 사업의 고부가가치 영업을 수행하며, 해외비율을 80% 이상 달성하는 등 해외시장 확대를 통한 국제화경영 정착을 추진할 예정입니다.

여기에 턴키 Project Management 능력 및 기본설계능력 향상, 턴키중심의 종합정보화(IT:Information Technology)를 통해 기술력 고도화를 지속적으로 추진할 방침입니다.

대림엔지니어링은 「DEC 21」을 통해 사업역량을 극대화하고 있는데...

「DEC 21」은 2004년을 목표로 고도의 경쟁력을 갖춘 기술우위의 세계적 EPC Contractor로 성장하기 위한 대림엔지니어링의 장기경영계획입니다.

「DEC 21」의 기본전략으로 첫째 전략마케팅의 강화, 둘째 EPC 경쟁력의 강화, 셋째 경영관리체제 혁신, 넷째 선별적 사업다각화, 다섯째 성장과 보람의 공유 등 5가지를 추진하고 있습니다. 또 세부 실천계획으로 총 15개 ITEM으로 구성된 「Action Plan 97」을 실행 중에 있습니다.

장기경영계획 「DEC 21」의 목표는 2004년 수주 3조원, 매출 2조5000억원 규모의 고도경쟁력을 갖춘 기술우위의 엔지니어링 기업으로 도약하는 것입니다.

세계 엔지니어링기업들의 경영혁신활동이 활발한데...

대림엔지니어링도 경영혁신운동을 펼치고 있습니다. 「DIETPRO 50」을 92년 7월4일 창립기념일에 경영혁신운동으로 선포, 활동에 들어갔고 95년부터는 2단계인 「신엔지니어링」운동으로 한차원 높은 경영혁신운동을 추진하고 있습니다.

그중 하나가 Business Reengineering의 실시로 현재에는 일부 턴키프로젝트에 시범적으로 적용해나가고 있습니다. 또 하나는 기업문화운동으로서 「신엔지니어링문화운동」을 지속적으로 추진하여 미래를 창조하는 혁신경영과 앞서가는 프로정신으로 회사와 직원이 공유하는 새로운 기업문화를 창출, 보람

의 공동체를 실현하는데 목표를 두고 추진해나가고 있습니다.

국내 플랜트엔지니어링의 국제경쟁력은 어느 정도입니까?

국내 엔지니어링산업은 역사가 일천해 경험축적이 미흡함에도 불구하고 괄목할만한 양적 성장과 더불어 기술면에서도 상세설계능력을 국제수준으로 끌어올리는 등 그동안 많은 성장을 해왔다고 자부합니다. 하지만 아직도 선진 외국기업에 비해 규모면에서 영세하고, 전체적인 기술수준도 상당히 뒤 떨어진 수준이라 할 수 있습니다.

따라서 선진 외국기업과 경쟁하기 위해서는 엔지니어링 핵심기술 개발에 투자하여 기술자립을 이룩하고, 전문기술인력의 양성 및 확보에 주력해야 할 것입니다.

대림엔지니어링은 해외비율을 80%로 설정하는 등 해외수주에 치중하고 있는데, 그 전략은?

엔지니어링시장의 개방에 따라 해외에서도 국내기업은 물론 외국기업과의 수주경쟁이 더욱 치열해질 전망이며, 가격과파현상이 더욱 격화될 것으로 보입니다. 대림엔지니어링은 기존의 진출지역인 동남아, 중동, 인디아, 중국 등지에서는 현지밀착 영업활동으로 그 기반을 확고히 하는 한편 신규시장 개척에 주력할 계획입니다.

또 현지법인 설립을 확대하여 설계 및 기자재 조달의 Global Outsourcing을 지속적으로 추진하고, 현지화를 강화하는 등 현지거점을 정비, Project Management 능력 및 Financing 조달능력 강화를 통하여 장기적으로 국제경쟁력 제고에 주력할 생각입니다.

턴키사업이 갈수록 부각되고 있는데, 수주추세 및 과제는?

최근 플랜트엔지니어링의 발주형태가 종전의 분할발주보다는 프로젝트 Financing을 포함하는 턴키 방식으로 변화하고 있고, 향후 시장개방의 가속화로 인하여 턴키방식의 발주가 더욱 확대될 것으로 보입니다.

그러나 국내 플랜트엔지니어링산업계는 기본설계 및 Project Management 수준이 비교적 낙후되어 있어 선진 엔지니어링사와의 협업을 통해 이를 보완함은 물론 시간을 두고 자체능력 향상에 최선의 노력을 하여야 할 것입니다. 또 많은 경험을 축적함으로써 기술과 사업수행능력을 향상시켜야 합니다. 산업계에서는 Financing 조달방법의 다변화 및 능력향상에 노력하고 정부차원에서도 관련법령 및 제도의 일원화, 엔지니어링 관련 금융지원체계의 개선 등을 어떻게 추진하느냐가 중요한 과제입니다. 특히 인건비 및 원자재 상승에 따른 국제경쟁력 약화를 어떠한 방법으로 회복하느냐가 무엇보다도 중요한 과제라 할 수 있겠습니다.

국내 플랜트엔지니어링 시장규모와 성장 전망은?

세계 플랜트엔지니어링 시장규모는 1500억~2000억달러로 추정되고 있고 국내의 경우 4조원 정도로 추산됩니다. 전체적으로 대규모 Plant의 신증설은 없을 것으로 예상되며, 기존 플랜트의 개보수와 일부 Downstream 및 탈황설비 등과 같은 환경친화적 구조로의 개선을 위한 Project는 지속적으로 발주될 것으로 보입니다.

또 정부의 SOC에 대한 지속적인 투자 유치로 열병합발전소, 지역난방, LNG 등 기간시설과 쓰레기 소각로, 탈황설비 등 환경분야의 시장도 대폭 확대될 전망입니다.

향후 NCC 신증설로 인해 엔지니어링 수요확대가 꾸준히 이뤄질 것으로 보이는데...

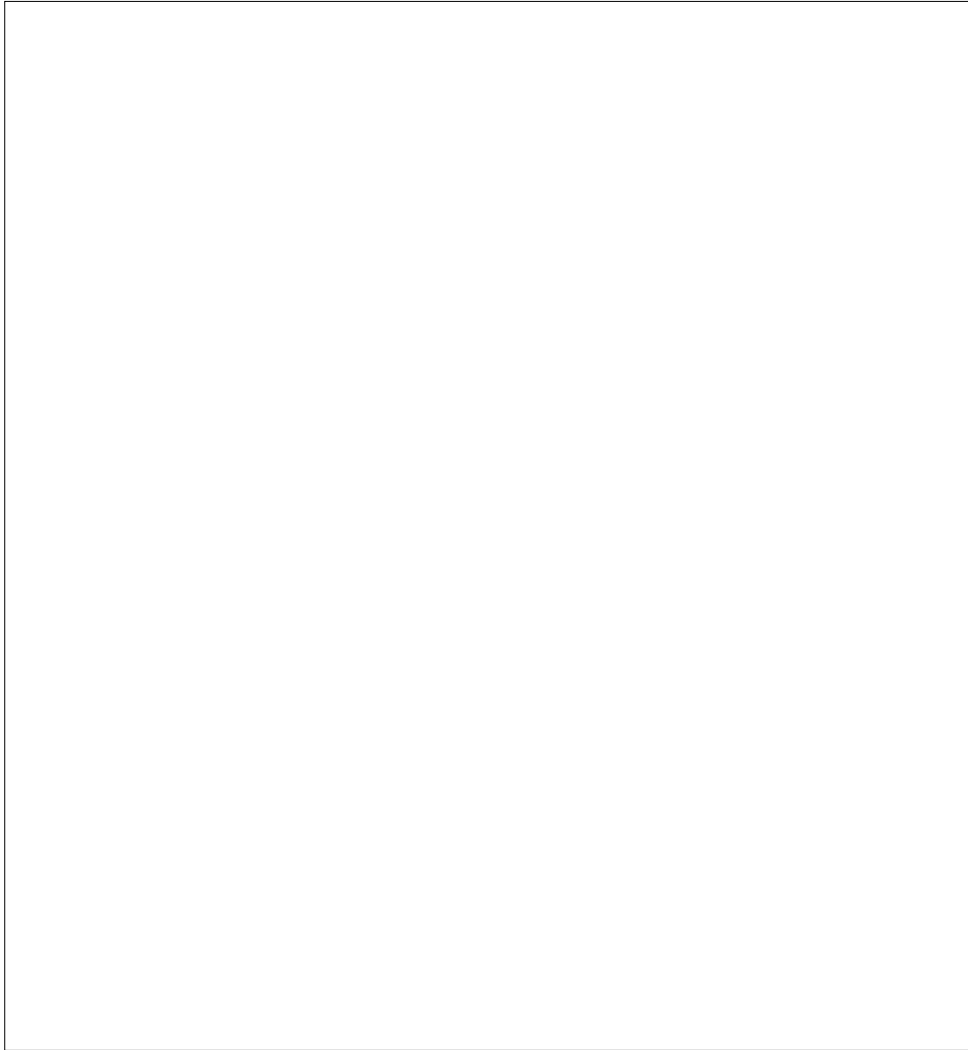
석유화학산업계는 당분간 Plant 신증설 조정기에 접어들 것으로 생각됩니다. 현재 정부와 석유화학산업계의 자율노력으로 투자조정을 추진해나가는 단계에 있으나 전체적으로 지난 몇 년전과 같은 대규모 Plant의 신증설은 없을 것으로 보여 국내 프로젝트에 대한 국내기업간의 경쟁이 그 어느 때보다도 치열해질 것입니다. 이와같은 경쟁은 97년 건설시장이 개방되면 더욱 치열해질 전망입니다.

따라서 대림엔지니어링은 해외진출을 더욱 가속화시킬 계획입니다. 특히, 타이완 선봉으로 동남아, 중국, 인디아 등의 신흥 개발도상국의 대규모 NCC프로젝트 수주를 놓고 선진 엔지니어링 기업들과의 경쟁이 불가피한 실정입니다.

국내 플랜트엔지니어링기업의 특징은?

국내 엔지니어링산업의 태동기였던 70년대초 국내 엔지니어링 기업은 외국기업의 일부 상세설계를 하청받는 수준에 머물러 있었고, 해외건설기업의 현장설계 지원으로 명맥을 유지하다 80년대말 국내 석유화학플랜트의 대폭적인 신증설로 많은 실적과 경험을 쌓아 획기적인 성장을 이룩하였습니다. 90년대초에는 국내실적을 바탕으로 해외에 진출, 선진 엔지니어링기업들과 제휴하여 대규모 턴키플랜트

수주에 성공, 많은 프로젝트를 수행하게 되었습니다.



일천한 역사에 비해 질적, 양적으로 많이 성장했으나 전반적으로 선진 엔지니어링기업에 비해 핵심 기술분야에 있어서는 비교적 낙후되어 있는 것이 현실입니다. 또 대부분이 그룹의 발주 물량에 의존하는 등 국내시장에 안주, 국제화 노력이 부족했던 것도 사실입니다.

그러나 최근 들어서는 국내 엔지니어링기업들이 동남아 시장에서 외국기업과의 가격경쟁력을 바탕으로 의욕적인 수주를 보이고 있습니다. 핵심 엔지니어링기술의 자립 및 선진화, 국제경쟁력 제고가 가장 큰 과제라고 할 수 있습니다.

정부 및 관련업계에 당부하실 말씀은?

엔지니어링산업은 관련산업의 전후방 연관효과를 고려했을 때 국가적으로 반드시 육성하고 발전시켜야 하는 중요한 산업입니다. 즉, 엔지니어링산업의 발전은 그나라 중화학공업 모든 분야의 일량 확보는 물론 건설, 중공업에 지대한 파급효과를 가지며 수출을 주도하는 동시에 국가기술수준을 올리는 중요한 역할을 합니다.

따라서 엔지니어링기업들은 국내시장을 탈피, 과감히 해외진출을 시도해야 한다고 생각합니다.

다만, 국내 엔지니어링기업들은 국내 고도성장정책과 상품수출 위주의 법과 제도 등으로 외국 엔지니어링회사와의 경쟁에서 불리한 위치에 있다는 것입니다. 정부에서는 엔지니어링기업의 활동에 지장이 되지 않도록 규제 개정 및 완화, 연불자금의 지원, 세제 등의 합리적인 적용 등 사업적인 측면에서의 일련의 조치와 배려가 있어야 한다고 생각합니다.

감사합니다.

약 력

- 1983 한국가스공사부사장
- 1993 한국가스기술대표이사사장
- 1995 대림그룹LNG/ 발전사업추진단사장
- 1995. 11 대림엔지니어링대표이사사장
- 1996. 1 한국에너지공학회장

<화학저널 1996/3/4>