

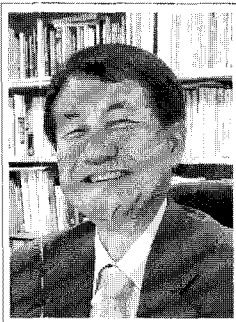


해외 원전 건설 수주 역량 제고를 위한 국내 발주 시스템 개선 방향

이복남

한국건설산업연구원 연구위원

검토 배경



인하대 토목공학과 졸업
서울대 건설환경공학부 강사
동국대 사회환경시스템공학부 겸임교수
한국건설산업연구원 건설관리연구실
(1996~)
영광원자력 3&4호기 사업관리지원시스
템 구축
원자력발전소 A/E시스템 국내외 연수
주한미군기지이전사업 사업관리전략수립
행정중심복합도시 사업관리전략수립
인천국제공항 종합사업관리지원
경부고속철도 종합사업관리자문
발주제도 개선방안 연구

지난 3월에 신울진원전 1&2호기 공사 계약자가 결정되었다. 원 계획에 따르면 2009년 4월에 결정되어야 할 공사 계약자가 11개월 이상 지연된 것이다. 국내 발전 체계상 원전은 기저부하를 담당한다. 따라서 제대로 된 장기 전원 계획이라면 11개월 이상 원전 건설에 차질이 발생할 때 전력예비율에 심각한 문제점이 발생할 수 있다. 전력 수급 예측에 신뢰성이 높다면 건설 공기를 10개월 이상 단축해야 하는 부담이 발생하게 된다.

그런데 공사 계약자 선정이 5차례 이상 유찰 과정을 거쳐서 결정된 가장 큰 원인이 엉뚱하게도 「국가를 당사자로 하는 계약에 관한 법률(이하 국제법)」 때문이라는 지적이 나오고 있다.

국내 원전 건설의 발주자인 한수원이 공기업입에는 틀림없지만 국가는 아니기에 굳이 국제법을 따라야 하는지 이유가 명확하지 않다. 국제법은 중앙 정부를 계약 당사자로 하는 경우에 해당된다.

그럼에도 한수원이 국제법을 따라야 하는 이유는 2007년도에 발효된 「공공기관 운영에 관한 법률(이하 공운법)」 때문이라 한다. 공운법 제39조(회계원칙)와 제44조(물품구매와 공사계약의 위탁)의 공기업은 정부 계약 제도를 준용할 수 있다는 조항이 걸림돌이 된 것이다.

국제법은 300억원 이상 공사 중 설계와 시공 분리 입찰 방식에 예외 없이 최저 가격 낙찰 제도를 강제하고 있다. 따라서 국내 원전 건설 공사도 공운법과 국제법에 따라 최저가 낙찰제를 적용해야 한다.

문제는 국제법에서 정의한 최저가 낙찰 방식과 공사 수행 방식이 완전히 다름에도 불구하고 이를 예외적으로 인정하고 있지 않는 데 있다.



이의 기피시 감사원의 지적도 두려운 것이다.

영광 원자력 3&4호기 건설을 국내 주도로 건설한 이후 현재까지 한전 혹은 한수원의 독자적인 발주 시스템에 의해 건설 및 운영된 원전의 성과와 가격 경쟁력이 전 세계 평균값보다 훨씬 뛰어남에도 불구하고 왜 무리하게 국제법의 최저가 낙찰제를 따라야 하는지 이유가 불분명하다. 품질과 안전, 가동률과 운전의 신뢰성이 선진국보다 월등함에도 불구하고 가격과 공기 면에서 불확실성이 많은 국제법을 따라야 하는 이유가 없다는 판단이다.

엔지니어링과 기자재 제작, 시공과 시운전 등 생산 기술력은 세계 최고 수준임에도 불구하고 발주자 영역에 속하는 발주와 입·낙찰 전반에 대한 개선이 시급하게 이뤄져야 할 필요성이 제기되고 있기 때문에 개선 방안을 도출해보고자 했다.

권고안 제시 목적

원자력발전소 건설 및 운영이 가진 특수성 때문에 어느 국가도 국가 표준이 아닌 발주자 독자 체계에 의한 고유 발주 제도를 운영하는 게 보편적이다. 따라서 초등학교 혹은 관공서 건물 신축시 적용하는 발주 제도를 품질과 성능, 운전의 신뢰성이 절대적이어야 하는 원자력발전소 건설에 동일한 기준을 적용할 수 없는 이유를 밝혀내고 이에 대한 개선 권고안을 도출하는 데 1차적 목적을 둔다.

2차적으로는 지식경제부가 주관이 된 정부 정책은 해외 원전 건설 시장의 25%를 국내 업체들의 몫으로 하겠다는 것이다. 그러나 원전 건설에 필요한 핵심 기술은 독자적인 기준과 규격이 있음에도 불구하고 사업자를 선정하는 절차와 방식은 고유 모델 없이도 해외 진출을 정부 목표대로 할 수 있는지에 대한 확신이 없어 이에 대한 대책안을 제시하는 것도 목적에 포함시켰다.

3차적인 목적은 정부 목표대로 해외 원전 건설 시장 점유비를 25%까지 끌어올리기 위해서는 현재와 같이 제한된 참가 회사들만으로는 어렵기 때문에 발주 제도 개선으로 생산 기반을 확대하도록 유도하는 데도 목적을 추가했다.

이유

일반적으로 건설 산업에서 엔지니어링이나 시공 역량은 발주자가 요구하는 수준에 의해 좌우된다. 다시 말해 계약자는 어떤 경우에도 발주자의 요구 사항을 절대 넘어서지 않는 게 기본 원칙이다.

국제법은 보편적인 기준에 따라 만들어졌기 때문에 원전이 가진 특수성을 만족시키지 못하며 기술 향상보다 기술이 하향 평준화되는 현상이 발생하게 된다.

더구나 건설 산업은 '선주문, 후생산' 방식이기 때문에 발주자가 요구하는 눈높이 따라 품질과 안전, 그리고 성능과 운전의 신뢰도가 결정된다. 특히 준문 방식에 따라 업체들의 생산 구조도 달라지기 때문에 절대적인 과급 영향을 받을 수밖에 없다.

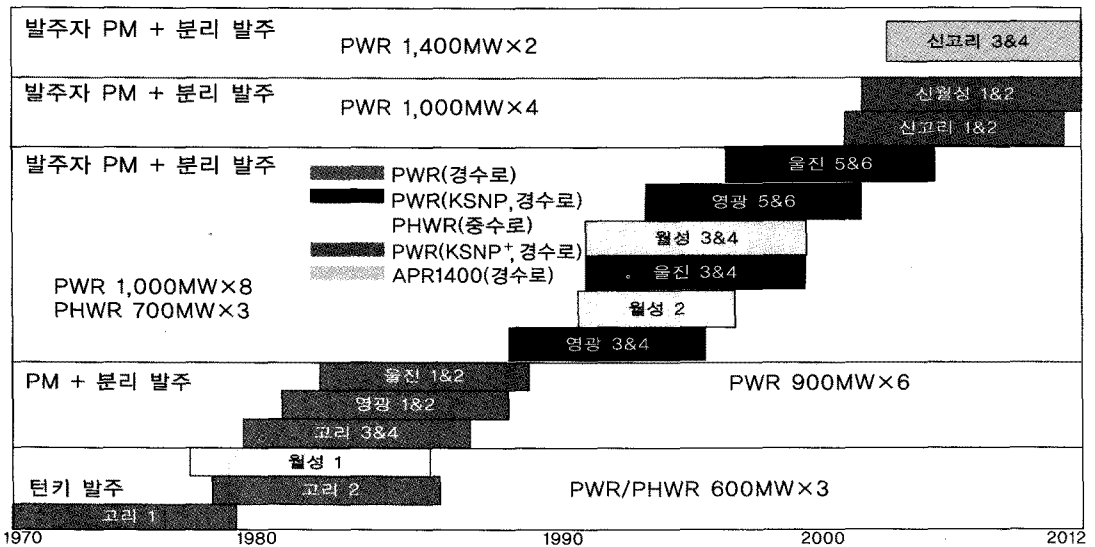
따라서 이런 점을 고려하여 정부에서 목표하는 해외 원전 건설 시장 25%를 점유하기 위해서는 발주자의 고유 발주 시스템이 만들어져야 하는 분명한 이유가 있다는 판단이다.

발주 정책과 제도 개선에 얽힌 이해 당사자들의 입장 전망

발주 제도 전반에 대한 개정 또는 일부 수정은 기존 시장 구도에 상당한 영향을 미칠 수 있기 때문에 민감하게 작용할 것으로 예상된다.

첫째, 발주 정책과 제도 및 공공 기관 운영에 관한 포괄적 책임을 가진 기획재정부의 입장이다. 행정적인 지식과 경험은 충분하지만 원전 건설의 특수성과 차별성에 대한 전문 지식과 경험이 없기 때문에 한수원만 공공기관 운영에서 예외로 할 수 있는지에 대한 고민을 하게 될 것으로 예상된다. 법을 개정하기보다 관련 부처와의 협의를 통해 예외적인 조치를 양해할 가능성이 높은 것으로 전망된다.

둘째, 발주자인 한수원은 과거처럼 원전 건설의 특수성을 반영한 한수원의 독자적인 발주 제도를 갖추기를 희망할 것으로 예상된다. 이유는 신울진 1&2호기와 같은 유찰 사태가 반복되지 않으리라는 확신을 가질 수 없기 때문이다. 또한 국제법에 의한 최저가 낙찰제로는 원전의 생명인 품질과 성능, 그리고 안전에 대



〈그림 1〉 국내 원전 시기별 발주 방식 도입 현황

한 확신을 가질 수 없다는 판단을 하기 때문이다.

셋째, 한국전력기술(주) 혹은 두산중공업(주) 등 독점적 시장 업역을 가진 기관들은 발주 정책 변화에 가장 민감한 반응을 보일 것으로 예상된다. 다만 이들도 국내 시장이 아닌 해외 시장에서 자율적인 경쟁은 피할 수 없음을 충분히 인지하고 있을 것으로 전망된다. 또한 정부가 목표하는 해외 원전 시장 25% 점유를 이들 기업만으로도 가능한지에 대한 확신은 하지 못하고 있다.

넷째, 전력산업기술기준(KEPIC) 획득과 시공 실적과 경험을 가진 업체군은 현행의 틀이 유지되면서도 최저가 낙찰제는 폐지되어야 한다고 주장하는 입장이다. 기술기준은 보유하고 있으나 공사 참여 실적이 없는 업체군은 공사발주 패키지 수를 세분화시켜 입찰에 참여할 수 있는 기회를 넓혀 주기를 원하고 있는 것으로 예상된다.

국내 원전 발주 제도 운영 현황

공운법이 발표되기 전까지 한수원이 독자적으로 운영한 발주 방식의 변천은 〈그림 1〉과 같다. 고리 1&2호기까지는 외국의 주기기 공급자 중심의 'EPC' 턴키 방식이었다.

그러나 한수원의 경험이 축적되고 정부의 원전 기술자립계획이 수립되면서부터 턴키 방식이 설계와

시공이 분리되는 'EPCM(engineering, procurement, and construction management)' 방식으로 발전되게 된다. 이를 국내 원자력산업계에서는 'component approach'로 표현한다.

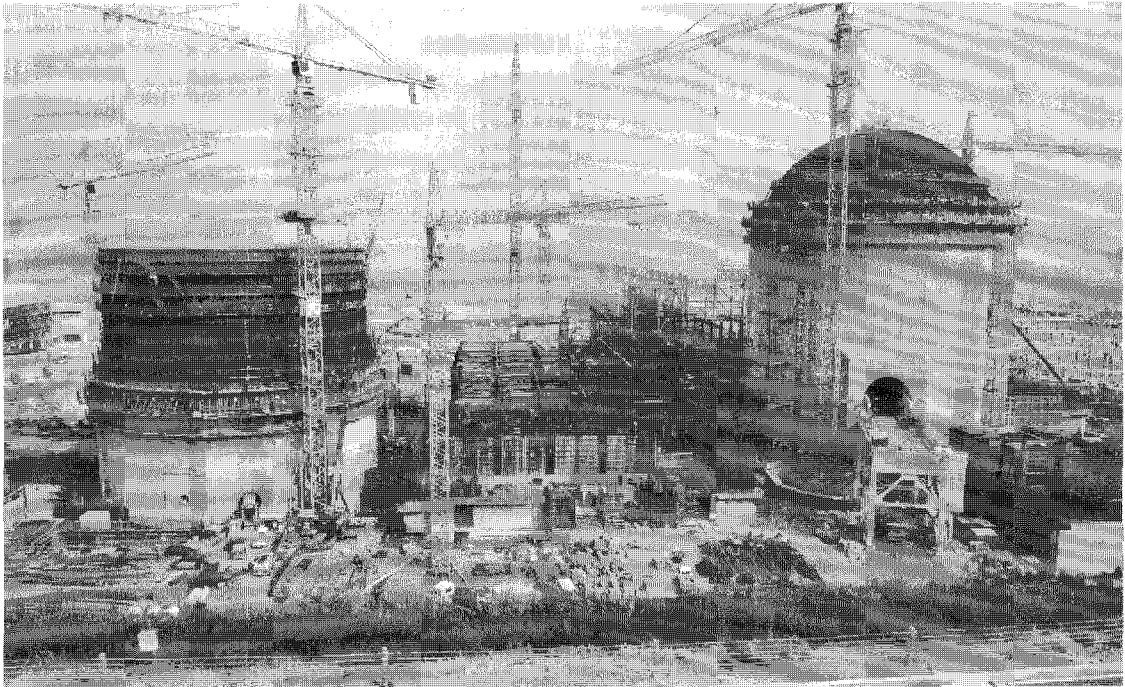
엔지니어링을 포함한 국내 업체들의 역량이 높아짐에 따라 발주자인 한수원이 주도하는 형태인 '발주자 PM + 분리 발주'가 정착되기 시작했다. 한수원의 사업 관리 주도가 가능했던 이유는 과거 경험 축적과 산업 합리화 정책에 의해 독과점 시장 업역이 유지될 수 있었기 때문이다.

그러나 이런 경우에도 한수원은 공사 발주는 가능한 단일 건수로 하거나 2개 미만으로 하여 한수원의 사업 관리 부담을 경감시키는 방향으로 일관되게 운영했다. 공운법이 발효되기 시작하면서 한수원도 국제법을 준용하는 방향으로 가게 된다.

원전 건설 공사와 국제법에 내재된 한계성

국내 원전 건설은 플랜트종합엔지니어링은 한국전력기술(주), 주기기는 두산중공업(주), 핵연료 공급은 한전원자력연료(주)가 독점적으로 수행하고 있다. 그리고 호기별 경쟁이 되는 부문은 건설 공사에 국한되어 있다.

특히 원전 건설은 어느 국가를 막론하고 사업 기간을 단축해야 하기 때문에 설계 엔지니어링과 시공이



한국의 원자력발전소 건설 및 운영 수준은 지구촌에서 인정받고 있는 최고 수준이다. 발주자를 포함한 연구 및 산업체 수준은 이미 선진국과 경쟁이 가능한 수준에 와 있다. 그러나 발주 정책과 제도는 후진성을 면치 못하고 있다. 오히려 후퇴하고 있다. 원전의 특수성과 차별성이 국제법 혹은 국내 법·제도에 내재된 논리적 모순점을 가진 채로 더 이상 전진할 수 없다는 점은 국가의 미래를 위해 과감하게 개선해야 한다.

동시에 진행되어야 하는 'fast track' 방식이 보편화 되어 있다.

국내 원전 시장에서는 분리 발주 방식 외에 어떤 방식도 도입할 수 없는 한계성을 가지고 있다. 따라서 이런 특성 때문에 국제법의 원전 건설 적용에는 누구도 예측하지 못하는 무리수가 잠재되어 있다. 국제법이 가진 몇 가지 문제점은 다음과 같이 요약될 수 있다.

첫째, 법을 적용하는 데는 일관성이 있어야 한다. 그러나 정부 정책에 의해 국내 원자력산업은 국제법 적용과 무관하게 입찰이 아닌 수의 계약이 이미 확정되어 있다. 다시 말해 경쟁이 성립되지 않는 방식이기 때문에 법을 부분적 혹은 선별적으로 적용하는 것은 논리적 모순점을 가지고 있다.

둘째, 국제법 시행령 제80조는 200억원 이상의 대형 공사는 입찰 방식 심의 절차에 따라 턴키 혹은 분리 방식을 국토부 산하 중앙건설기술심의회를 통해 결정되어야 하지만 전혀 따를 수 없는 구조다. 당연히 이 조항은 적용될 수 없다. 설계와 시공 분리 방식이 산업

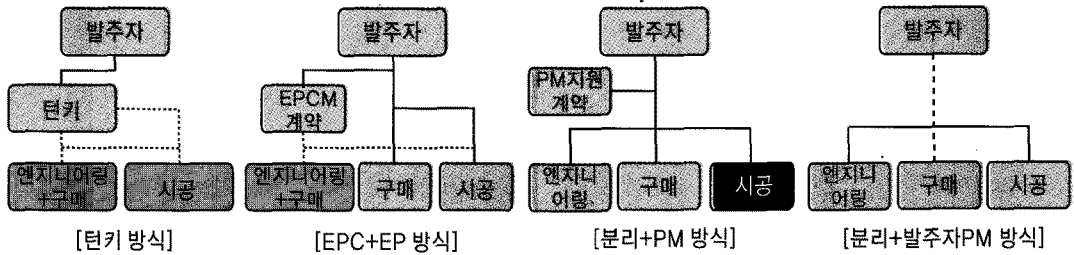
정책에 의해 이미 강제되어 있는 셈이다.

셋째, 국제법 시행령 제42조는 300억원 이상의 공사에 대해서는 최저가 낙찰제를 적용하도록 강제되어 있다. 그러나 국제법 시행령 제14조는 공사 입찰 시 물량내역서와 단가가 기재된 산출내역서 제출을 의무화시켜 놓고 있다. 물량내역서는 설계와 시공이 분리된 경우 실시 설계(detailed engineering)가 종료되어야 작성 가능하다.

원전 건설 공사의 경우 공사 입찰 단계에서 기본 설계와 실시 설계가 동시에 진행되고 있는 중이어서 물량내역서를 확정시킬 수 없다. 확정되지 못한 물량을 어떻게 단가 경쟁에 부칠 수 있는지 모순점이 발생하게 된다.

넷째, 최저가 낙찰제는 콘크리트나 배관 등 공종별 단가 경쟁이 아닌 공법 경쟁을 전제로 해야 함에도 불구하고 발주자가 지정한 공종별 단가를 기준으로 입찰자 간 단가 경쟁을 하도록 되어 있다는 점이다.

입찰자가 공법을 제시할 수 있는 여지가 전혀 없다. 공종별 단가는 완성 상품을 거래할 경우에 가능



〈그림 2〉 국내 원전 발주 방식 적용 사례와 선택

한 방법이지 원전 건설과 같이 공사 서비스를 구매하는 방식과는 너무 거리가 멀다.

다섯째, 한수원이 작성하는 예정 가격은 실시 설계에 의한 완성 공사 원가 산정 방식이 아닌 선행 호기 실적을 토대로 한 경험적 수치로 만들어진 추정 가격에 불과하다. 추정 가격에 어떻게 최저가 낙찰제를 적용할 수 있는지 세계적으로 유래를 찾기 힘들만큼 기형적인 방식이다.

해외 원전 건설의 발주 방식과 시사점

해외 원전 건설에 적용되는 발주 방식은 국가와 지역, 및 발주 기관의 역량에 따라 다양한 형태로 나타나고 있다. 다양성에도 불구하고 유일한 공통점은 국가법이 아닌 발주자 소유 모델과 재량권 및 책임이 모두 발주자에게 일임되어 있다는 점이다.

해외 원전 건설에 적용되는 대표적인 발주 방식은 다음과 같이 4가지 정도로 분류될 수 있다.

첫째, 미국에서 가장 일반화되어 있는 발주자 책임 하에 사업 관리 기관(PM) 혹은 설계와 보조 기기 구매와 사업 관리를 묶은 'EPCM' 방식이다. 이 방식에는 'EPCM' 계약자가 설계 엔지니어링을 단일 패키지로 발주하는 경우도 있지만 기본 설계만 하는 경우도 발견되고 있다. 국내 고리 3&4호기에도 적용한 실적이 있다.

다만 미국과의 차이는 공사 패키지를 1~2개로 한정했다는 점이다. 미국은 다수의 공사 패키지로 구분하기 때문에 여러 개 회사가 공사에 참여하고 있는 특징이 있다.

둘째 모형은 프랑스 혹은 일본에서 도입하고 있는 주기 공급자 중심의 'Island' 방식이다. 핵중기 발생 시

스템이 중심인 1차측과 터빈 발전기가 중심인 2차측으로 구분하여 주기기 공급자 중심으로 설계와 시공을 1식으로 묶어 발주하는 경우다. 설계 엔지니어링 혹은 시공 회사가 아닌 주기기 공급자가 계약을 주도한다는 점에서 국내 시장에서는 도입된 적이 없다.

셋째 모형은 발주자가 사업 관리를 하는 '발주자 PM' 방식이 있다. 현재 국내에서 일반화되어 있는 방식이다. 발주자의 역량이 충분하고 또 실증된 경험이 충분하고 발주자의 사업 관리 역량이 뛰어난 때 적용 가능한 방식이다.

넷째 방식은 아부다비 혹은 터키에서 도입한 방식으로 터키 방식 혹은 '금융+터키' 방식인 민간 투자 사업 방식(BOT)을 들 수 있다. 아부다비의 경우 건설에 필요한 자본은 있지만 원전 건설에 대한 경험과 기술 부족은 물론 완공 후 운영 기술과 인력도 부족할 경우 '건설과 운영'을 하나의 발주 패키지로 발주했다.

건설과 운영이 단일 패키지로 한다는 점에서 차이가 없지만 건설에 필요한 자금을 조달한다는 점에서 차이가 있는 민간 투자 사업 방식은 재정 역력이 부족한 국가 혹은 발주자가 선택 가능한 방식이다.

해외 원전 건설 공사 발주 방식이 다양하다는 측면에서 시사점은 몇 가지로 요약이 된다.

먼저, 모든 원전 건설에 적용 가능한 표준 모형은 없다는 점이다. 둘째는 발주자와 국가와 산업 수준에 따라 발주 방식도 달라진다는 점이다. 셋째, 원전 발주는 품질과 안전성을 극히 중요시하기 때문에 실험적 방식을 채택하지 않는다는 점이다. 국내에서 초기에 건설된 원전 4기 모두 터키 방식을 택했다는 점도 발주자가 품질과 성능을 확신할 수 없었기 때문이다. 넷째, 건설 단계 비용을 저감시키기 위해 최저가 낙



찰제를 함부로 적용하지 않는다는 점이다. 건설 단계 저감이 운영 단계에서 성능이나 품질 저하, 또는 운전의 신뢰성 저하로 인해 발생 가능한 손실이 워낙 엄청나기 때문에 가격을 증시하면서도 가격만을 기준으로 낙찰자를 선정하지 않는다는 점이다.

해외 원전 건설 25% 점유 목표 달성을 위한 발주 제도 개선 권고

정부가 목표하는 해외 원전 건설 시장 25% 점유는 현행과 같은 체제로는 달성하기 어려운 과제로 보인다. 내수 시장에도 적용하는 데 한계성이 내재된 방식으로 해외 시장에 뛰어들겠다는 건 승산이 없기 때문이다. 해외 시장 25% 목표 달성을 위해서는 아래와 같은 몇 가지 전제 사항을 충족시켜야 한다.

첫째, 다양한 발주 방식에 대한 대응 역량을 키워야 한다. 둘째, 설계 엔지니어링은 물론 주기기 제작 공급, 공사 등 생산 기반을 확충시켜야 한다. 셋째, 발주자인 한수원은 다양한 발주 방식에 적용 가능한 체제를 갖추고 사업 관리 역량을 선진 기업 수준으로 향상시켜야 한다. 넷째, 금융 지원 역량을 획기적으로 강화시켜야 한다.

위의 전제 사항을 만족시키기 위해서 원전 산업이 처한 상황을 최대한 고려하여 <그림 2>에서 나타난 방식을 단계별로 나눠 시행할 수 있는 기반을 갖추 것을 권고한다.

I단계는 <그림 2> 방식 중 3번째 방식인 발주자 중심의 PM 지원 방식을 적용하되 시공은 현재보다 다수의 패키지로 세분화시키는 방안을 도입할 것을 권장한다. 이유는 공사에 대한 생산 기반을 확대하는데 상당한 도움을 줄 수 있기 때문이다. 또한 기존 체제를 변경시키지 않으면서도 한수원이 도입 가능한 방식이기 때문이다. 다만 발주자의 사업 관리 부담이 늘어나기 때문에 PM 지원 계약을 현재보다 강화시키는 방식을 권고한다.

II단계는 <그림 2>에서 2번째 방식 중 설계 엔지니어링도 시공 패키지 분할과 같은 개념으로 기본 설계와 상세 설계를 분리하여 복수의 발주 패키지로 발주하는 방식을 권고한다. 원전의 핵심 시스템에 대한

기술 역량은 유지하면서도 해외 시장 확대를 위해 다수의 엔지니어링사 육성이 가능하기 때문이다.

III단계는 <그림 3>에 나타난 모든 방식을 수용할 수 있는 체계로 전환하는 것을 권고한다. 발주자인 한수원이 해당 사업과 해외 시장 진출을 고려하여 상황에 맞도록 발주 메뉴판에서 다양한 선택이 가능하도록 하는 방식이다.

공통적으로 어떤 상황에서도 가격만을 증시하는 최저가 낙찰제는 배제되어야 한다. 가격을 증시하는 최저가 방식도 미국에서와 같이 '선기술 후최저가 심의' 방식인 「technically accepted lowest price, TALP」이 전제되는 방식이어야 한다. 다시 말해 기술적으로 충분히 검증된 후 최저 가격을 심의하는 방식이어야 한다는 점이다.

현행과 같이 발주자가 지정한 공종의 단가를 단순 비교하는 것은 기술 구매가 아닌 완성 제품 구매 방식에나 적용 가능한 방식이기 때문이며, 현행 국내 최저가 낙찰제 방식은 완성 제품도 디자인과 재질, 판매 장소에 따라 가격이 달라질 수 있음을 고려하지 않고 고난도·첨단 기술을 구매하는 방식과는 전혀 어울리지 않는 방식이기 때문이다.

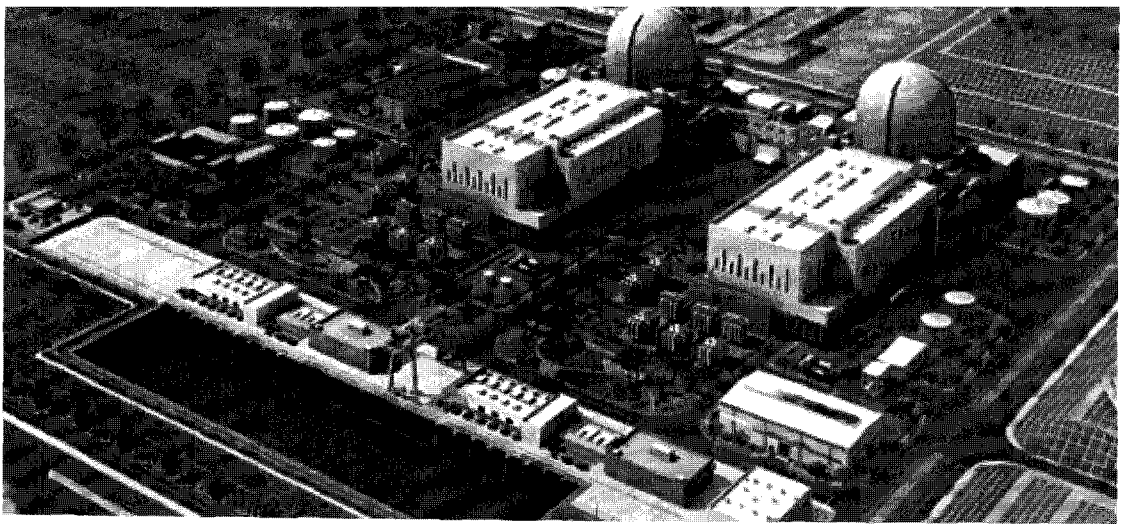
영국을 포함, 유럽연합국가(EU)에서 2000년도에 최저가 낙찰제를 폐지한 이유는 공사 단계 원가 삭감이 결과적으로 완성품의 품질과 안전성을 떨어뜨리는 부작용으로 나타날 우려 때문이라는 사실을 기억할 필요가 있다.

제도 개선 이후의 기대 효과

한수원이 당면해 있는 발주 제도의 현안을 개선할 경우 아래와 같이 6개 부문에서 좋은 효과를 기대할 수 있을 것으로 본다.

첫째, 공사 패키지 분할로 좀 더 많은 업체들이 국내 원전 건설에 참여할 수 있으므로 생산 기반이 확충되는 결과를 가져 온다. 무분별한 입찰 참가나 혹은 역량이 부족한 업체 참여는 엄격한 입찰 참가 사전 자격 심의(PQ)를 통해 변별력을 강화시키면 충분히 해결 가능한 방안이다.

둘째, 발주 방식과 입·낙찰 방식, 그리고 계약 방



신울진원전 1,2호기 조감도. 해외 시장 25% 목표 달성을 위해서는 첫째, 다양한 발주 방식에 대한 대응 역량을 키워야 한다. 둘째, 설계 엔지니어링은 물론 주기기 제작 공급, 공사 등 생산 기반을 확충시켜야 한다. 셋째, 발주자인 한수원은 다양한 발주 방식에 적응 가능한 체제를 갖추고 사업 관리 역량을 선진 기업 수준으로 향상시켜야 한다. 넷째, 금융 지원 역량을 획기적으로 강화시켜야 한다.

식 등을 다양화시킴으로써 국내 발주 제도와 해외 원전 시장과의 호환성을 높일 수 있다. 국내 업체들이 다양한 해외 원전 건설에 참여할 대응 능력을 동시에 높여주는 효과를 볼 수 있다.

셋째, 원전 건설 공사에 참여하는 업체 수를 증가 시킴으로써 원전 건설에 필수적인 고급 기술은 물론, 공사 관리 체제와 품질 경영 체제 등을 타산업에 전파시키는, 이른바 'spill over' 효과를 볼 수 있다. 국내 건설 산업의 기술 수준을 한 단계 끌어 올릴 수 있는 계기도 만들어낼 수 있을 것으로 기대된다.

넷째, 원전 건설에 참여하고 있다는 사실 자체만으로도 해당 기업들의 기술력을 인정받는 효과가 있다. 따라서 원전 건설 참여 업체들의 기술력에 대한 인지도가 국내외적으로 높아져 국내 업체들의 국제 경쟁력이 향상되는 효과로 나타날 수 있다.

다섯째, 국내 원전 기술 수준에 버금가는 발주자의 독자적인 고유 발주 시스템을 갖추게 된다. 발주자 독자 발주 시스템의 의미는 재량권을 부여하는 동시에 책임성도 강화시킨다는 의미다. 발주자의 역량 향상은 생산자인 산업체들의 기술 수준을 한 단계 업그레이딩 할 수 있는 효과를 가져 온다.

여섯째, 이미 상품화된 기술 공급 패키지와 함께 한국 고유의 발주 시스템 패키지를 완성시킴으로써 글로벌 시장에서 다양하게 요구되는 수요에 대해 한국은 해외 원전 건설 및 운영 부문에서 '만능 해결사(total solution provider)'로 나설 수 있게 될 것으로 기대된다.

맺음말

한국의 원자력발전소 건설 및 운영 수준은 지구촌에서 인정받고 있는 최고 수준이다. 발주자를 포함한 연구 및 산업체 수준은 이미 선진국과 경쟁이 가능한 수준에 와 있다.

그러나 발주 정책과 제도는 후진성을 면치 못하고 있다. 오히려 후퇴하고 있다. 원전의 특수성과 차별성이 국제법 혹은 국내 법·제도에 내재된 논리적 모순점을 가진 채로 더 이상 전진할 수 없다는 점은 국가의 미래를 위해 과감하게 개선해야 한다.

점점 다양화해지고 변화 속도가 빨라지고 있는 지구촌에서 나 홀로 획일적이고도 보수적인 자세로는 이미 확보된 기술력과 인지도마저 저하되고 훼손될 우려가 크다.

세계 최고의 경쟁력을 자랑하는 국내 조선업과 IT업이 만약 국내 제도와 시장에 머물렀다면 현재 위치에 오를 수 없었을 것이다. 글로벌 소비자의 눈높이와 글로벌 시장의 스탠더드를 따랐기 때문이다.

한국의 원전도 국내가 아닌 글로벌 발주자와 시장을 겨냥해야 정부에서 목표하는 시장 점유율 25%도 가능하리라 본다. 중국이 경제적으로 급부상해 'G2'에 들어간 이유도 명분보다 실리를 택한 후진타오 주석의 '실사구시(實事求是)' 접근 덕분이라는 점을 상기해 볼 필요가 있다.

책임을 가진 정책 리더 그룹의 소신 있는 빠른 의사 결정을 기대해 본다. ☺