

건설동향브리핑

제551호 (2016. 3. 7)

■ 정책 · 이슈

- 건설자재 원산지 표기, 심각한 행정 규제로 작용
- 중소건설업 활성화를 위한 신시장 창출 방안

■ 경영 · 정보

- 뉴욕, 슬럼지역 재개발 통해 로라인 파크 추진

■ 경제 동향

- 2월 CBI, 전월 대비 7.3p 상승한 80.8

■ 연구원 소식

- **건설 논단** : 건설기업의 체질 개선을 요구하는 해외건설시장

한국건설산업연구원

Construction & Economy Research Institute of Korea

건설자재 원산지 표기, 심각한 행정 규제로 작용

- 외국의 경우, 건설현장 표지판에 자재나 부재 원산지 표기관련 규제 없어 -

■ 국회, 건설현장 및 건축물 표지판에 건설자재 및 부재 원산지 표기 의무화 추진

- 최근 건설공사 현장 및 건설공사 완료시 설치하는 표지 및 표지판에 주요 건설자재나 부재의 원산지 표기를 의무화하는 「건설산업기본법」 일부개정 법률안(이강후 의원 대표발의)이 입법 예고되면서 논란이 야기되고 있음.
 - 이 법안의 제안이유로 건설공사시 설계도상의 건설자재·부재보다 저품질의 건설자재·부재가 사용되거나, 품질이 확인되지 않은 건설자재·부재가 사용되고 있어 건축물의 안전을 위협하고 있다는 점을 들고 있음.
 - 예를 들어 최근 저가의 수입산 철강제품 원산지를 국내산으로 둔갑시켜 고가로 판매하는 행위를 차단하기 위해 관세청에서 단속한 결과, 2014년 상반기에만 무려 1,000억 원 규모가 적발되었다는 점을 제시하고 있음.
 - 이에 따라 건설현장 표지판에 「건설기술진흥법」 제57조에 따른 건설자재·부재의 원산지를 표기하도록 함으로써 부실공사에 따른 책임소재를 명확히 하고 품질이 검증된 건설자재·부재의 사용을 장려한다는 취지임.¹⁾
- 그러나, 건설현장 또는 완공된 건축물의 표지판에 주요 사용자재의 원산지를 명기하는 것은 외국에서 찾아보기 어려운 심각한 행정규제로 볼 수 있으며, 공사품질 확보와의 연계성이 약하고, 건설현장의 부담과 책임만을 증가시킬 우려가 높음.
 - 일반적으로 공사현장에서는 건설자재나 부재의 납품업체 선정시 시험성적서 교부와 더불어 공장 실사 등을 통하여 품질보증체계를 확인하고 있음.
 - 건설현장에서는 품질관리 및 시험 체계를 구축하고, 설계도서 및 시방서, KS규정 등에 의거하여 반입되는 자재·설비에 대하여 품질시험을 실시하고 있으며, 필요시 납품서에 자재나 부재의 원산지 표기 등을 요구하는 것이 일반적임.

1) 「건설산업기본법」 제42조(건설공사 표지의 게시) ① 건설업자는 국토교통부령으로 정하는 바에 따라 건설공사의 공사명, 발주자, 시공자, 공사기간 등을 적은 표지를 건설공사 현장 인근의 사람들이 보기 쉬운 곳에 게시하여야 한다. ② 건설업자는 국토교통부령으로 정하는 건설공사를 완공하면 그 공사의 발주자, 설계자, 감리자와 시공한 건설업자의 상호 및 대표자의 성명 등을 적은 표지판을 국토교통부령으로 정하는 바에 따라 사람들이 보기 쉬운 곳에 영구적으로 설치하여야 한다.

- 건설현장에 투입되는 자재는 수천 개의 품목이 있으나, 이 가운데 「건설기술진흥법」 제57조에 규정하고 있는 레미콘, 아스콘, 바닷모래, 부순골재, 철강재(철근, H형강, 강판), 순환골재 등 6개 자재만 원산지를 명기하라는 주장도 비합리적임.
- 최근 각 국의 사례를 보면 경쟁력 있는 자재와 설비를 구매하기 위하여 해외로부터 글로벌소싱이 증가하고 있음.

■ 부실 자재 수입업자 단속 및 수입·유통 단계에서 품질검사 강화해야

- 외국의 경우 발주자나 시공자의 판단에 의거하여 건설자재나 부재 종류별로 납품서 등에 원산지 표기를 요구하는 사례가 있으나, 건설현장이나 완공된 건축물의 표지판에 이를 명시하도록 규제하는 사례는 찾아보기 어려움.
 - 건설자재나 부재의 품질은 원산지와 상관없이 설계도서나 시방서, 해당 품목의 국가산업규격 등에 적합한 품질의 자재와 설비를 사용하는 것을 중시하고 있음.
- 일본의 경우, 「건축기준법」 제89조(공사현장에서의 확인 표시 등)를 보면 건축공사나 대규모 수선 또는 리모델링공사의 시공자는 해당 공사현장의 보기 쉬운 장소에 국토교통성령으로 정한 양식에 의하여 현장관련 정보를 표시하도록 규정하고 있음.
 - 「건축기준법」 시행규칙 제11조를 보면 공사현장의 확인표시 양식에 게재해야 할 사항으로서, 1)건축주 또는 축조주 성명, 2)설계자, 3)감리회사, 4)시공회사, 5)공사현장 관리자, 6)공사감리자 성명 등이 규정되어 있으며, 건축자재나 부재의 원산지 표기와 관련된 어떠한 규정도 찾아보기 어려움.
- 결론적으로 자재나 부재의 품질 확보를 위하여 원산지 표기가 필요하다고 판단될 경우, 자재업체의 시험성적서나 납품서 등에 표기하는 것으로 충분함. 이를 건설현장이나 건물완공 후 표지판에 명기하도록 강제하는 것은 심각한 행정 규제로 볼 수 있음.
 - 부실한 수입산 자재를 국내산으로 둔갑시키는 행위를 근절하기 위해서는 수입 또는 유통 단계에서 해당 자재납품업자에 대한 단속 및 페널티를 강화하거나 혹은 수입 단계에서 품질검사를 철저히 하는 등의 대책이 요구됨. 필요시에는 ‘관세’ 등을 통한 경제적 규제가 바람직한 것으로 판단됨.

최민수(연구위원 · mschoi@cerik.re.kr)

중소건설업 활성화를 위한 신시장 창출 방안

- 생활형 SOC 및 도시재생 분야 등 유망, 적극적인 정부 지원 필수적 -

■ 중소기업 활성화 위해선 신사업 진출 반드시 필요

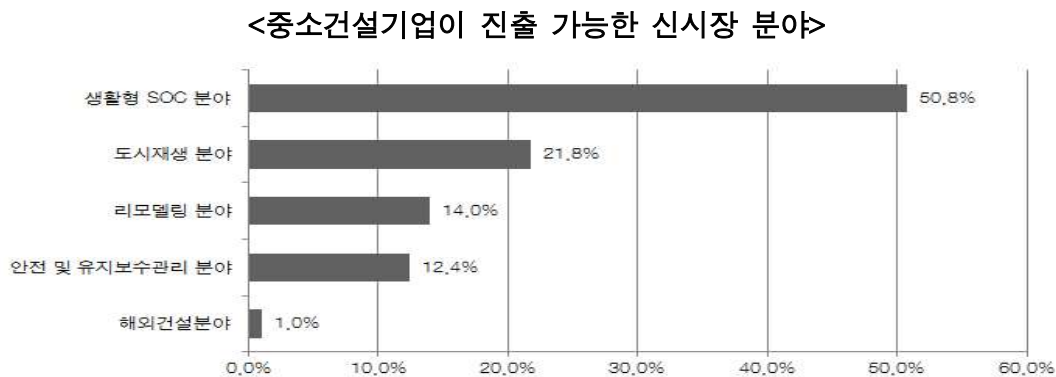
- 2013년 기준으로 전체 건설기업 중 약 99.2%를 차지하는 중소기업들은 기업체 수 및 종업원 수 등 외형은 물론, 시장점유율이 2009년 이후 감소세를 보이고 있음.
 - 2009년까지 연평균 3%로 증가하던 중소기업 수는 이후 1%대 미만으로 감소
 - 이에 따라 중소기업 종사자 수도 2009년 전체 건설업 종사자 수의 73.4%였으나, 2013년에는 69.1% 수준으로 감소함.
 - 또한, 2013년 중소기업의 매출액 및 부가가치생산액도 전체 건설시장 대비 각각 54.9%, 61.0%로 2009년 대비 약 2% 이상 감소하였음.
- 중소기업의 침체는 건설시장의 축소에 가장 큰 원인이 있으나, 중소기업의 신사업 진출 노력 미흡에서도 원인을 찾을 수 있음.
 - 종합건설업체 시공능력평가액 순위 100위 이상 1,000위 미만 건설기업들의 공종별 기성실적을 분석한 결과, 토목공종에서는 도로(23%), 택지 및 용지조성(14%), 상하수도(11%), 그리고 건축공종에서는 아파트(27%) 등 주거용 건축 및 상업용 시설 등 전통적인 공종에서 여전히 큰 비중의 매출을 달성하고 있음.
 - 이와 같이 중소기업이 전통적인 공종에서의 매출 비중이 높음에 따라 건설경기 침체의 영향을 직접적으로 받을 수밖에 없는 상황임.
- 따라서 단기적으로는 건설투자의 확대 및 중소기업 보호를 위한 정책적 지원이 필요함. 그러나 보다 근본적으로 중소기업의 활성화를 도모하기 위해서는 중소기업의 사업구조 개선 및 신사업 진출에 대한 지원 정책이 필요함.

■ 중소기업 60.3%, “기업 여건상 신시장 창출 어려워”

- 한국건설산업연구원이 2015년 10월에 실시한 설문조사 결과, 응답 중소기업의 49.5%가 새로운 시장 창출이 필요하다고 응답하였음. 그러나 60.3%의 중소기업이 현재의 기업 여건상 신시장 창출에 어려움이 있다고 응답하였음.

■ 자금 및 전문인력 확보, 경영관리 역량 등이 관건

- 중소건설기업이 참여할 수 있는 새로운 시장으로는 소규모 에너지시설, 주택가 생활 공원 등의 생활형SOC 분야(50.8%), 도시재생 분야(21.8%), 리모델링 분야(14.0%), 시설안전 및 유지보수 분야(12.4%), 해외건설 분야(1.0%) 순으로 조사됨.



- 중소건설기업의 신사업 진출에 있어 우선적으로 필요한 요소에 대해서는 자금 확보(38.6%), 전문인력 확보(27.5%), 경영관리 역량(19.3%), 그리고 정책 및 제도상의 제약 해소(14.0%) 순으로 나타남.

■ 관련정보 확보 및 정책적 지원 절실

- 먼저 중소건설기업 차원에서는 진출하고자 하는 신사업에 대한 지속 가능성과 사업의 효율적 관리를 위한 필요역량에 대한 충분한 정보를 확보하고, 신사업이 필요로 하는 경영자원 즉, 자금 및 인력 등이 기존 사업들과 효율적으로 배분될 수 있는지를 우선적으로 검토할 필요가 있음.
- 정부 및 지자체에서는 중소건설업의 수주대상인 중소형 건설사업의 지속적인 발굴과 중소건설기업의 신시장 창출 노력에 대한 정책적 지원이 절실함.
 - 지역의 수요가 높고, 도시안전 및 생활과 직결되는 중소형 건설물량을 지속적으로 창출함으로써 지역경제와 연계한 중소건설업 활성화를 도모할 필요가 있음.
 - 또한, 자금지원, 경영관리역량 강화 및 기술개발 지원 등 중소건설기업의 신사업 진출에 대한 실질적인 지원책을 적극 모색할 필요가 있음.

김영덕(연구위원 · ydkim@cerik.re.kr)

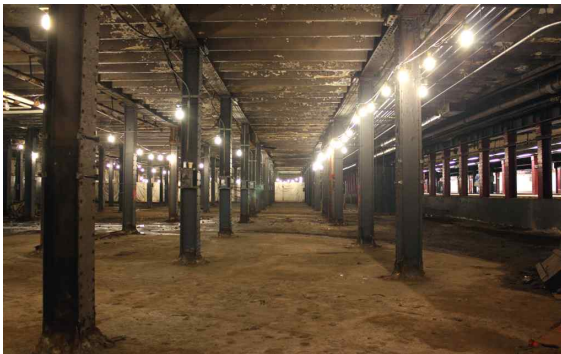
뉴욕, 슬럼지역 재개발 통해 로라인 파크 추진¹⁾

- 맨해튼 지하에 식물재배 가능한 복합문화 공간 조성, 2020년 완전 개장 목표 -

■ 폐쇄된 트롤리 터미널 부지 활용

- 뉴욕에서는 맨해튼 남동쪽에 버려진 트롤리 지하 터미널을 태양광 기술로 공원으로 탈바꿈시키는 로라인 파크(Low Line Park) 계획이 2020년 완전 개장을 목표로 진행 중임.
 - 2015년 10월부터 2016년 2월까지 태양광 기술을 적용한 소규모 공간인 로라인 랩(Low Line Lab)을 오픈하여 로라인 파크 기술을 실험하는 공개 행사가 진행되었음.
- 로라인 파크는 50여 년 간 버려진 트롤리 터미널을 활용한 슬럼지역의 재개발 사업임.
 - 1908년 개장한 윌리엄스버그 브리지 트롤리 터미널은 40여 년 동안 활용되었지만, 인근에 지하철이 개통되면서 1948년 이후에는 운행이 완전히 중단됨.
 - 이후 2000년대까지는 슬럼화가 진행되면서 뉴욕에서 가장 위험한 지역으로 전락함.
 - 제임스 램지와 댄 바라시는 지난 2009년, 지하 6미터에 위치한 터미널 부지를 태양광 기술로 지하 공원(Underground Park)화하는 계획을 구상함. 이후 부동산 및 기술 컨설팅을 통해 현실 적용 가능성을 확인

<현재 트롤리 터미널 모습>



출처 : <http://www.thelowline.org>

<로라인 랩 모습>



출처 : Bloomberg Business, 2015.10.13

- 크라우드 펀딩으로 초기 사업 자금을 조성하였고 전시회 등 다양한 이벤트를 통해 로라인 파크 건설을 위한 여론을 형성함.
 - ※ 크라우드 펀딩은 크라우드(Crowd)와 펀딩(Funding)을 조합한 용어로, 주로 창의적 기업가들이 온라인상의 캠페인을 통해서 불특정 다수의 소액투자자로부터 자금을 조달하는 행위를 의미함.

1) 공식 사이트(<http://www.thelowline.org>)와 <http://phys.org>의 “Solar tech could enable world’s first underground park”의 기사를 기초로 작성함.

- 2012년부터 크라우드 펀딩을 통해 전 세계의 3,300명으로부터 15만 5,000달러 이상을 조성함. 그러나, 총사업비는 6,000만 달러에 이를 것으로 추산됨.
- 지역 여론을 형성하기 위하여 학교 연계 프로그램, 지역주민 참여 행사, 젊은 작가 전시회 등을 통해 대중적 관심을 이끌어냄.
- 태양광 기술을 적극 활용하여 지하에서도 동·식물 서식이 가능한 생태계 조성을 목표로 하고 있음.
 - 포물선 모양의 집진 유리막으로 햇빛을 모아서 광섬유를 통해 지하로 이동시키는 기술을 구현할 예정임. 지하에 햇빛 분사판을 설치하여 지하공간을 밝히고 광합성 등 식물 성장이 가능한 환경을 조성할 계획임.

■ 민간의 자발적 계획인 하이라인 파크와 다양한 비교 가능

- 2009년 개장 이후 뉴욕의 새로운 명소로 각광받고 있으며 하이라인 파크(High Line Park) 이후의 새로운 민간의 재개발 사업으로 관심을 받고 있음.
 - 하이라인 파크는 1930년대의 화물열차용 고가 폐선을 활용한 맨해튼 남서부에 입지한 슬럼지역 재개발 사업임.
 - ※ 이승우·허윤경, 「뉴욕시 도시재생사업 사례 분석과 시사점」, 한국건설산업연구원, 2014.
 - 로라인 파크는 하이라인에 빗대어 명명되었고, 하이라인이 공중이라면 로라인은 지하, 하이라인이 맨해튼 남서부라면 로라인은 남동부로 차이가 존재함.
 - 하이라인 파크가 비영리단체 주도로 재창조되었다는 점을 고려하면 두 계획 모두 민간의 자발적인 계획과 펀딩으로 출발함.
- 로라인 파크는 규모는 작으나 개발 단가가 높고, 기술적 검증 및 인허가 절차 등 주요한 과제가 여전히 남아 있어 최종적인 성공 여부를 판단하기는 어려우나 새로운 기술적 개발 시도로 의미가 있음.
 - 로라인 파크의 규모는 2,200m²(약 670평형)에 불과해 총 2.3km의 철도 구간과 인근 지역 개발이 동시에 이루어진 하이라인 파크와는 규모 차이가 큼.
 - 2017년까지 뉴욕시와 토지주인 뉴욕 교통당국과 인허가 등의 절차를 포함한 광범위한 협상이 예정되어 있어 실질적인 공사 및 완공 시기는 가늠하기 어려움.

허윤경(연구위원 · ykhur@cerik.re.kr)

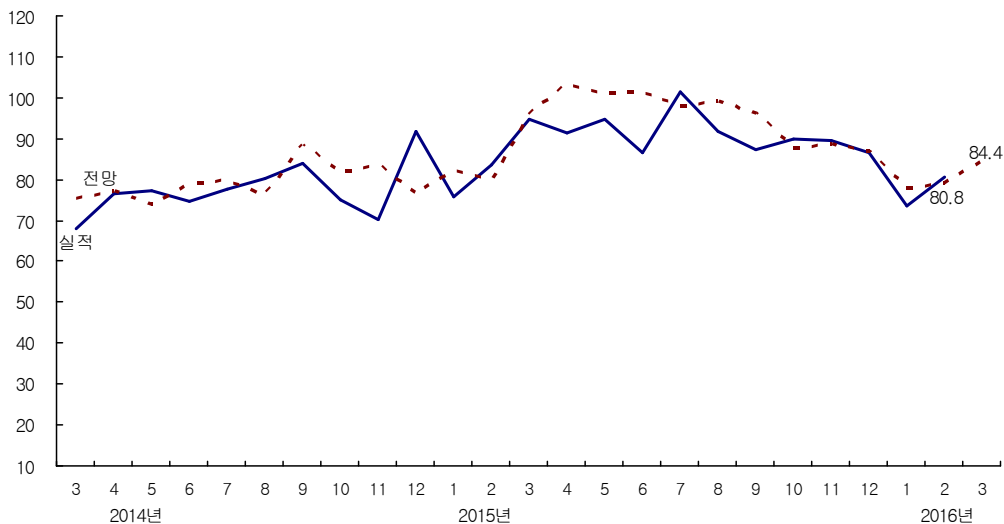
2월 CBSI, 전월 대비 7.3p 상승한 80.8

- 4개월 만에 소폭 상승, 지수 자체는 여전히 부진 -

■ 통계적 반락 효과, 계절적 요인 등으로 소폭 상승

- 2016년 2월 건설기업 경기실사지수(CBSI)¹⁾는 전월 대비 7.3p 상승한 80.8을 기록함.
 - 주택경기 둔화, 대내외 경제 불확실성 증가 등의 영향으로 2015년 11월 이후 3개월 연속 하락해 올 1월에는 지수가 14개월 내 최저 수준인 73.5까지 하락
 - 2월 들어 전월 대비 7.3p 상승해 4개월 만에 상승. 이는 그동안 3개월 연속 지수 하락에 따른 통계적 반락 효과와 흑한기가 끝나 공사물량이 증가하기 시작하는 계절적 요인이 일부 영향을 미친 때문으로 판단됨.
 - 그러나, 지수 자체는 전월인 1월의 73.5를 제외하면 13개월 내 최저 수준으로, 건설기업 체감경기는 여전히 부진한 것으로 판단됨.
 - CBSI는 작년 7월에 주택경기 호조세, 공공 발주물량 소폭 회복 등의 영향으로 13년 7개월 만에 처음으로 기준선(100.0)을 상회하기도 했으나, 9월 이후로는 감소세를 나타냄. 아직까지 뚜렷한 회복 모멘텀을 찾지 못하고 있는 것으로 판단됨.

<건설기업 경기실사지수(CBSI) 추이>



자료 : 한국건설산업연구원

1) 건설기업 경기실사지수(CBSI)가 기준선인 100을 밑돌면 현재의 건설 경기 상황을 비관적으로 보는 기업이 낙관적으로 보는 기업보다 많다는 것을 의미하며, 100을 넘으면 그 반대를 의미함.

■ 대형기업 홍보세, 중견과 중소기업은 전월 대비 상승

- 기업 규모별로 경기실사지수를 살펴보면, 대형기업은 전월과 동일한 가운데 중견과 중소기업의 지수가 전월보다 상승한 것으로 나타남.
 - 대형기업 지수는 전월과 동일한 92.3을 기록함.
 - 중견기업 지수는 전월보다 12.4p 상승한 88.9를 기록함. 비록 전월 대비 상승하였어도 작년 6~12월까지 90선 이상을 기록했던 것에 비해서는 체감경기가 다소 부진함.
 - 중소기업 지수 역시 전월 대비 10.1p 상승한 58.0을 기록함.

<기업 규모별 CBSI 추이>

구분	2015년 4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월	2016년 1월	2월		3월 전망	
											실적	전월 전망치		
종합	91.4	94.6	86.7	101.3	91.6	87.2	89.9	89.5	86.7	73.5	80.8	79.2	84.4	
규모 별	대형	108.3	115.4	100.0	125.0	107.7	100.0	100.0	92.3	100.0	92.3	92.3	100.0	84.6
	중견	94.6	84.2	91.9	94.7	91.9	93.9	102.8	102.9	93.8	76.5	88.9	70.6	97.2
	중소	67.9	82.0	65.3	80.9	72.5	64.6	63.3	71.1	63.0	47.9	58.0	64.6	69.4

자료 : 한국건설산업연구원

■ 신규공사수주 지수, 작년 11월부터 하락 시작

- 신규공사수주 지수는 작년 8월 103.9를 기록한 이후 9~10월 등락을 반복하다가 작년 11월부터 하락하기 시작함. 2월에는 전월 대비 7.3p 하락한 80.5를 기록

■ 3월 전망치, 2월 실적치 대비 3.6p 높은 84.4

- 2016년 3월 CBSI 전망치는 2월 실적치 대비 3.6p 높은 84.4를 기록함
 - 실적치 대비 익월 전망치가 높은 것은 건설기업들이 3월에는 건설경기 침체 상황이 2월보다는 좀더 개선될 것으로 전망하고 있다는 의미임.
 - 통상 3월에는 계절적 요인에 의해 CBSI가 상승하는 경우가 많으나, 전망치가 80선 중반에 미치지 못했고, 작년 하반기에 비해 낮은 수준을 기록해 3월에도 작년 하반기 수준의 건설경기 회복은 어려울 것으로 판단됨.

이흥일(연구위원 · hilee@cerik.re.kr), 박철한(책임연구원 · igata99@cerik.re.kr)

■ 주요 정부 및 기타 공공, 유관기관 회의 참여 활동

일자	기관명	주요 내용
3. 2	국가건축정책위원회	• 국가건축정책위원회 기획단 주관, '국가건축정책위원회 분과회의'에 경영금융연구실 김현아 연구위원 참여
3. 3	한국감정원	• '2016년도 전국 공동주택가격 심의회'에 경영금융연구실 김현아 연구위원 참여
3. 4	국회 예산정책처	• '교통시설 투자정책 전문가 간담회'에 산업정책연구실 박용석 실장 참여

■ 주요 발간물

유형	제목	주요 내용
이슈포커스	건설원가관리사 민간자격제도 활성화 방안 연구	<ul style="list-style-type: none"> • 국내 건설 프로젝트의 대형화, 복합화, 고층화 등의 경향에 따라 원가관리의 중요성이 부각되고 있으나, 역량이 부족한 실정임. 이에 본 연구에서는 건설산업의 원가관리 역량 제고를 위한 건설원가관리사 민간자격 활성화 방안을 도출함. <ul style="list-style-type: none"> - 이를 위하여 건설 원가관리 전문가의 필요성을 검토하고, 국내외 유사 자격제도와 의 비교를 통해 자격제도 공인화를 포함한 향후 발전방향을 제시함. • 건설프로젝트 원가관리는 승인된 예산 내 사업수행을 위한 견적, 예산수립, 사업비 관리 행위를 포괄하는 건설관리 업무의 핵심요소로, 체계적인 원가관리가 필요 <ul style="list-style-type: none"> - 건설산업의 원가관리 역량 제고 및 효율성 향상, 그리고 객관적이고 전문적인 공사비 산정 전문가의 필요성에 따라 민간 자격인 건설원가관리사가 도입되었으나, 산업 차원의 역량 제고 효과는 미흡한 실정임. • 미국과 일본 등 선진국의 건설 원가관리자격제도는 수준별로 자격을 구분, 스킬업 커리어패스를 구축하고 있음. <ul style="list-style-type: none"> - 중장기적으로 자격제도의 체계화·활성화를 위해 전략적 측면에서 벤치마킹 필요 • 건설원가관리사의 실질적인 역할 및 활동기반 구축을 위해 국가공인 민간 자격으로의 등록 추진이 이루어져야 하며, 자격 취득자의 전문 역량 및 산업 내 타 자격을 고려한 위상 및 역할 정립이 필요함. <ul style="list-style-type: none"> - 중장기적으로는 선진국 수준의 건설 원가관리전문가를 육성, 건설기술자들의 지속적인 원가관리 역량 향상을 도모할 수 있도록 현행의 자격제도보다 높은 지식, 전문성을 요구하는 '고급 건설원가관리사(가칭)'의 도입 검토 필요 - 건설원가관리사 자격제도에 대한 공신력 확보 및 자격 취득자의 지속적인 전문성 유지를 위해서 자격제도의 갱신 및 유지보수 교육에 대한 전략 수립 필요

■ 「CERIK 도서회원」 가입 안내

- 연구원은 건설산업 관련 연구보고서, 건설동향브리핑 등의 연구 결과물을 필요로 하는 관계자 및 기관에 도움을 주고자 '도서회원제'를 운영하고 있음.
- 도서회원에게는 연구원이 발간하는 모든 정책 연구 자료 및 각종 연구 발간물, 정기 간행물을 우편으로 송부하고 있으며, 수시 개최되는 행사 정보를 제공함.
- 문의 : 출판팀(Tel. 02-3441-0839)

건설기업의 체질 개선을 요구하는 해외건설시장

사상의학에서는 사람의 체질을 태양인, 태음인, 소양인, 소음인으로 나눈다. 체질마다 갖는 특성에 대한 이해를 바탕으로 체질상의 기능적 취약점을 보강하고 강점은 강화해 체질 개선을 이뤄내 보다 나은 삶의 질을 확보하는 것을 목적으로 한다.

이와 같은 사상의학 시각에서 해외건설시장에 진출한 국내건설기업들은 체질 개선이 필요할까? 필요한 게 아니라 절실하다. 2010년부터 2014년까지 연평균 650억 달러를 넘던 수주 규모가 2015년에는 전년대비 30%나 감소한 461억 달러에 그쳤다. 또한 주력 시장이었던 중동 지역에서의 실적은 국제 유가 급락의 영향으로 전년 대비 50%나 급감했다. 올해 전망도 어둡기만 하다. 현재 진행형인 유가하락, 중국 경기둔화, 미국 금리인상, 신흥국 경기부진 지속 등 시장에는 불안 요인들이 넘쳐난다. 이런 상황을 감안할 때 최근의 수주 감소를 일시적인 부진으로 평가하기보다는 부진의 장기화 가능성에 대비하고 지속성장을 위해 우리 기업들의 체질 개선에 집중해야 할 때다.

체질개선의 첫발은 변화를 거둬들이는 시장의 변화에 대응하는 것이다. 해외건설 프로젝트는 대형화 및 복잡·다양화되고 있으며, 과거와 같은 단순 도급형 방식의 사업발주는 감소하는 반면, 투자개발형 사업의 니즈는 증가하고 있다. 또한 기업 간의 기술력 차이가 현격히 줄어들면서 수주경쟁 또한 그 어느 때보다 격화되고 있다. 이와 같은 환경에서 생존하고 더 나아가 성장하기 위해서 건설기업들은 통합된 경쟁력을 보유해야 한다. 특히 중동과 플랜트라는 일부 시장과 상품에 몰입해 압축 성장을 이룬 국내건설기업들은 기존 사업 포트폴리오의 전면적인 수정과 신시장 발굴이 필요하다. 즉, 기존 사업과 시장에서의 경쟁력이 지속될 수 있는지 평가함과 동시에 새로운 상품과 시장에 대응할 수 있는 기업의 체질개선 작업이 필요하다.

다음으로는 건설 기업의 근원적 경쟁력에 대한 정의 재정립이 요구된다. 시장의 대내외적 환경 변화와 다양한 니즈를 보유한 발주처들이 증가하는 상황에서 기업의 경쟁력은 Total Solution Provider인지 아닌지에 따라 결정될 것이다. 때문에 프로젝트의 가치사슬에 따른 수직 통합의 역량과 함께 근접 상품과 시장으로의 전략적 확대가 가능한 수평적 통합 능력 확보가 절실하다.

해외건설시장의 변화는 곧 시장의 체질 변화다. 그 변화에 대응하고 성장하기 위해서 기업은 강점을 강화하고 단점을 보완하는 체질개선에 집중해야 한다. 더 나아가서는 반복된 체질 개선을 통해 체질 변화까지 가능하도록 말이다. <국민일보, 2016. 2. 25>

손태홍(연구위원 · thsohn@cerik.re.kr)