

건설동향브리핑

CERIK

제743호
2020.2.3

정책동향

▣ 2020년, '도시재생 뉴딜사업 Season 2' 본격화

시장동향

▣ 외부 수요로 지탱하는 지방 주택시장

▣ 2019년 건설투자, 3.3% 감소로 2년 연속 침체

산업정보

▣ 대형 건설기업의 혁신 동향과 시사점

건설논단

▣ 실효성 있는 '비전 2030'을 만들자

2020년, '도시재생 뉴딜사업 Season 2' 본격화

- 총 120개 사업지 선정 예정, 이 중 혁신지구 등 新 재생수단 70여 곳 선정 예정 -

■ 新 재생수단을 활용한 정책 전환

- 1세대 도시재생 사업(2014~2016)에서 주민 체감도를 높인다는 명분으로 2017년 '도시재생 뉴딜'이 도입되었으나, 뉴딜사업도 여전히 체감 가능한 성과가 미흡하다는 비판을 받아왔음.
- 정부와 여당은 사업 실행력을 높일 방안을 고심해 왔고, 그 결과 2019년 8월 「도시재생법」 개정을 통해 혁신지구 사업, 총괄사업관리자 사업, 인정사업 등 新 재생수단을 도입함.
 - 혁신지구 사업 : 공공부문 주도로 산업·상업·주거 등이 집적된 지역 거점을 신속히 조성하여 원도심의 도시재생을 촉진하고자 하는 지구 단위 개발사업¹⁾
 - 총괄사업관리자 사업 : 공기업이 시행하는 거점 개발사업²⁾을 중심으로 지역재생 계획을 수립하고, 지자체로부터 역할과 권한을 위탁³⁾받아 직접 시행하여 재생 효과 극대화를 도모하는 사업
 - 인정사업 : 도시재생지역 밖 쇠퇴 지역에도 생활 편의시설 공급 등을 추진하는 점 단위 재생사업⁴⁾
- 2020년 선정하는 뉴딜사업부터는 새롭게 도입된 재생수단을 적극적으로 활용해서 실행력과 주민의 정책 체감도를 높일 수 있는, '도시재생 뉴딜 Season 2'로의 변화를 꾀하고 있음.

■ 2020년 도시재생사업 선정 규모 및 일정

- 예산 규모의 변화 없이, 기존 공모사업 비중은 줄이고(100→50곳 내외) 대신 新 재생수단을 대폭 선정하는 방식(70곳 내외)으로 진행될 계획임(<표 1> 참조).
 - 주로 주거지나 근린생활권을 대상으로 하는 소규모 재생사업 유형은 기존 방식대로 선정 절차를 진행하며, 50곳 내외를 선정할 예정임(광역지자체 선정).
 - 중심시가지, 경제기반형 등 중·대규모 사업은 총괄사업관리자 사업방식으로 추진하며, 15곳 내외를 선정할 예정임.⁵⁾⁶⁾ 이와 별개로 혁신지구 사업을 5곳 내외로 선정할 예정임(중앙정부 선정).
 - 새롭게 도입된 점 단위 재생사업인 인정사업 50여 곳을 선정함(중앙정부 선정⁷⁾).

1) 자세한 내용은 『건설동향브리핑』 738호 “도시재생 혁신지구… 민간 참여 활성화에는 의문” 참조.

2) 주거환경개선사업, 도시개발사업, 역세권개발사업, 산단재생 등의 사업수단을 활용한 사업.

3) 구체적인 위탁 범위는 지자체와의 협의를 거쳐 결정됨.

4) 자세한 내용은 『건설동향브리핑』 739호 “도시재생 인정사업 도입에 따른 기대와 우려” 참조.

5) 일반근린, 주거지지원형 사업도 총괄사업관리자 방식으로 추진이 가능하나, 중심시가지와 경제기반형을 중심으로 선정할 예정임.

6) 기존에 중앙정부가 선정했던 ‘공공기관제안형 사업’은 총괄사업관리자 방식으로 대체됨.

<표 1> 2020년 도시재생사업 선정 계획

구분	기존 도시재생 사업방식			법 개정으로 도입된 新 재생수단				
	광역지자체 선정 (우리동네 살리기, 주거지지원형, 일반근린형)			중앙정부 선정 (경제기반형, 중심시가지형 사업 중심 선정)				
				面 단위 사업		點 단위 사업		
				혁신지구	총괄사업관리자	인정사업		
선정 규모	50곳 내외			5곳 내외	15곳 내외	50곳 내외		
국비지원 금액, 사업기간	유형	국비지원 한도	기 간	유형	국비지 원 한도	기 간	50억, 3년	
	우리동네 살리기	50억	3년	혁신지구		250억		5년
	주거지지원형	100억	4년	총괄사업	중심시가지형	150억		5년
	일반근린형	100억	4년	관리자	경제기반형	250억		6년

자료 : 국토교통부(2020) 「2020년 도시재생 뉴딜사업 신청 가이드라인」 p.5, p.10을 기반으로 일부 저자 수정.

■ 실행력은 강화될 듯, 하지만 공공 중심의 사업추진 방식 탈피는 여전히 숙제로 남아

- 새로운 수단들은 거점조성 사업이 전체 사업에서 핵심을 차지하고 있어 자원과 역량을 집중적으로 투입할 수 있고, 선정 과정에서 추진 가능성(토지 확보 여부, 시행기관 확보 여부, 재원조달 방안 등)을 중점적으로 검증하기에 실행력이 상당히 개선될 것으로 예상됨.
 - 기존 방식에서 거점조성 사업은 다양한 세부사업 중 하나였기에 역량이 분산되었음. 또한, 실행 과정에서 토지매입 난항, 민간사업자 모집 어려움 등으로 사업이 무산 및 지연되는 경우가 빈번했음.
 - 반면, 세 수단은 모두 거점조성 사업이 핵심을 차지하고 있어 자원·역량이 집중 투입될 것으로 예상된다. 8) 또한, 선정 과정에서 토지 확보 등 추진 가능성을 철저히 검증하고, 역량 있는 시행자가 사업을 주도하며, 주택도시보증기금을 활용한 장기·저리 사업비 조달이 가능하여 실행력이 높을 것으로 보임.
- 반면, 세 수단 모두 공공부문이 주도하고, 공적 재원 중심으로 사업이 추진될 것으로 예상됨. 정책의 효과성, 효율성, 지속성을 높이기 위해서는 투입되는 공적 재원을 지렛대 삼아 민간 투자를 유치하여 지역 내 총투자액을 확대하는 방향을 모색할 필요가 있음. 9)
 - 기반시설 확충 등 도시환경 개선을 위해서는 많은 재원이 필요함. 이는 한정된 공공 재원만으로 감당하기 힘들뿐더러 효율적이라고도 할 수 없음.
 - 또한, 공공부문 중심의 사업추진은 ‘창의와 효율’이라고 하는 민간부문의 장점을 충분히 활용하기 힘들음을 의미함. 여기에 더해 공적 재원의 투입이 종료될 시 지속가능성과 관련한 의문을 낳고 있음.

이태희(부연구위원 · thlee@cerik.re.kr)

7) 2020년에는 중앙정부에서 인정사업을 선정하나, 추후 광역지자체에 위임하는 방안을 추진할 예정이다.

8) 혁신지구 사업은 단일 또는 다수의 거점 공간을 조성을 통해 지구 단위의 거점을 조성하는 사업임. 인정사업은 점 단위 거점 공간을 조성하는 사업임. 총괄사업관리자 사업 역시 거점 공간을 중점적으로 조성하고, 파급효과를 주변으로 확산시키는 것을 목표로 함.

9) 구체적 방안에 대해서는 『건설동향브리핑』 738호, 739호 참조.

외부 수요로 지탱하는 지방 주택시장

- 수도권 수준의 외부 유입세 보인 반면 내부 수요는 거의 소진돼 -

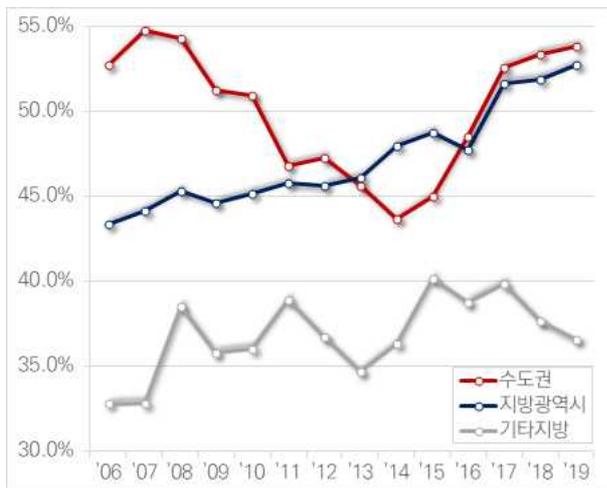
■ 최근 수년간 침체일로를 걸었던 지방 주택시장, 최근 분위기 반전을 꾀하는 모습 보여

- 2019년 12월 기준으로 지방 광역시와 기타 지방 아파트 매매가·거래량 등 일제히 상승함.
 - 가장 상승률이 높았던 곳은 대전이었고, 부산에서는 조정 대상 지역 해제로 11월부터 상승세를 보였음.
 - 기타 지방은 20개월 만에 가격이 상승했고, 지난 60개월래 가장 많은 수준의 거래량 증가가 동반되었음.
- 그간 건설사의 불안을 심화시켰던 미분양 물량 역시 감소 추세임.
 - 2019년 11월 기준 전국 미분양 물량은 4만 5,000호 수준으로 전년 동기 대비 15.6% 감소함.
 - 다만 준공 후 미분양은 여전히 해소되지 않은 상태로, 경남 지역은 108개월 만에 최대치 기록함.

■ 최근 지방 주택 수요는 외부에서 기인했을 가능성 커... 내부 수요는 소진돼

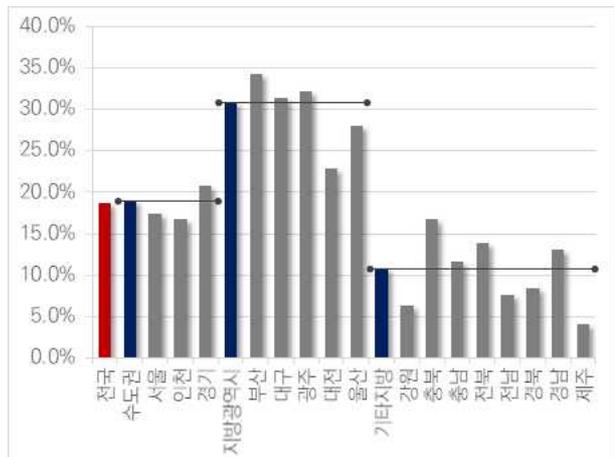
- 최근 지방 거래 추이는 외부 유입 수요가 많아지고 차별화 현상이 뚜렷하게 나타남.
 - 특히 인천을 제외한 지방 광역시의 경우 2006년 당시 외부 유입 수요¹⁰⁾가 전체 거래량의 약 43.4%를 기록했던 반면, 2019년에는 52.7%로 증가하며 절반 이상을 차지함.
 - 기타 지방의 외부 유입 비율은 평균 36.9%로 수요가 수도권과 지방 광역시로 집중하는 경향을 띠.

<그림 1> 지역별 외부 유입 주택 수요 비율(%)



자료 : 한국감정원(2020).

<그림 2> 지역별 내부 주택 수요 소진율(%)



주 : 세종시는 시계열의 한계로 충남으로 포함하여 집계하였음.
 자료 : 한국감정원(2019), 통계청(2020).

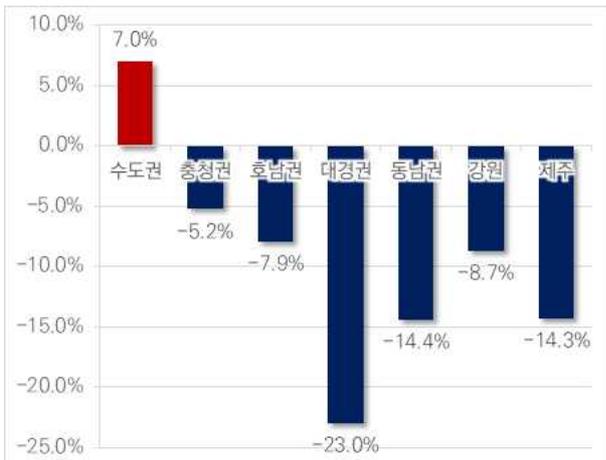
10) 본 고에서 '외부 유입 (주택)수요'란 지역별 전체 거래량 대비 당해 시군구 외 지역 거주자가 매입한 주택의 비율을 말함.

- 지역 내부 수요는 상당 수준 소진되었고, 특정 지역 누적 매매 거래량은 보유 가구 수를 초과함.
 - 한편, 전국 8년 누적¹¹⁾ 내부 수요 소진율¹²⁾은 평균 18.7%임. 같은 기간 동안 수도권은 19.0%, 지방 광역시는 30.9%로 지방이 여타 지역 대비 높은 수준을 보임(<그림 2> 참조).
 - 광주는 쏠 지역 누적 매매 거래량이 주택보유 가구 수를 초과(106.0%)하는 등 과다 거래 양상을 띠고 있음. 즉, 지방 광역시를 중심으로 최근 불고 있는 지역 주택시장 훈풍이 지역 내부에서 기인한 것이 아니라 가수요에 의한 단기 상승일 가능성이 크다는 것을 시사함.

여전한 뿌리 산업의 침체 및 금융 건전성 악화 문제를 해결해야 건전한 수요 창출 가능

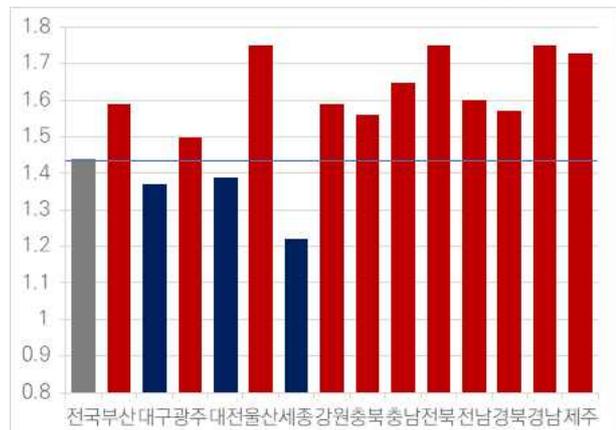
- 지방 경제는 뿌리 산업의 영향력을 크게 받고, 이는 주택 수요에도 직접적인 영향을 미침.
 - 특히 중공업 집중 지역인 동남권은 산업 활성화 정도가 시장에 미치는 영향이 큼(허윤경, 2019).
 - 따라서 변화하는 산업구조에 적극 대응해 인구 유입 및 지역 경제 활성화를 유도해야만 내부에서 기인한 건전한 주택 수요의 창출이 가능한 것으로 판단됨(<그림 3> 참조).

<그림 3> 광역권별 제조업생산지수 변화율(%)



주 : 전고점 대비 2019년 4/4분기 변화율을 계산한 것임.
 자료 : 통계청(2020).

<그림 4> 지역별 연체율 현황(%)



주 : 연체율이란 KCB k-atlas 솔루션에서 제공하고 있는 '카드를 포함한 30일 이상 연체율'을 의미함.
 자료 : KCB(2020).

- 아울러 각 지방의 연체율과 가계대출 증가율 등을 고려해 외부 충격에 대한 대응책이 필요함.
 - 현재 전국 평균 연체율 대비 지방의 연체율이 높다는 점, 자영업자들의 연체율이 높아졌다는 대목에서 주택뿐만 아니라 상업용 부동산 측면에서도 집중적인 고려가 필요함(<그림 4> 참조).
 - 또한, 2018년 처음으로 수도권과 지방의 가계대출 증가율이 역전된 이후 그 격차가 점차 벌어지고 있다는 점을 감안해 외부 충격이 주택시장에 미칠 영향을 미리 대비하여야 함.

김성환(부연구위원 · shkim@cerik.re.kr)

11) 2018년 「주거실태조사」에 따르면 호당 평균 거주 기간은 7.7년으로, 가장 근접한 조사 단위인 8년을 기준으로 분석하였음.
 12) '내부 수요 소진율'이란 2011~2018년 관할 시도 내 매입자의 거래 누적량 대비 2018년 주택소유 가구 수의 비율임.

2019년 건설투자, 3.3% 감소로 2년 연속 침체

- 4/4분기에 0.5% 증가해 소폭 상승했으나 국면 전환으로 보기는 어려워 -

■ 정부 경기부양책 영향으로 2019년 4/4분기 건설투자 0.5% 증가

- 한국은행은 지난 1월 22일 국민소득 속보치를 발표하였는데, 2019년 4/4분기 건설투자가 건물 및 토목건설이 모두 증가하여 전년 동기 대비 0.5% 증가하였다고 밝힘.
 - 4/4분기 건설투자가 증가하면서 지난 2018년 2/4분기부터 2019년 3/4분기까지 이어진 총 6분기 연속 감소세를 마감함.
 - 건설투자가 7분기 만에 증가한 것은 정부가 2% 경제성장률을 지키기 위해 경기부양책으로 적극적으로 건설부문을 활용했기 때문임. 이로 인해 2010년부터 2018년까지 장기간 감소한 토목투자가 지난해 2/4분기부터 증가하였으며, 4/4분기에도 양호한 모습을 보인 것으로 판단됨.

■ 2019년 연간 건설투자, 주거용 건축 위축으로 3.3% 감소

- 건설투자가 4/4분기에 소폭 증가하였어도, 2019년 연간 건설투자는 전년 대비 3.3% 감소해 2018년 4.3% 하락에 이어 2년 연속 감소세를 지속함.
 - 주거용 건축투자가 지난 2019년 1/4분기 12.0% 감소하고 2/4분기와 3/4분기에 각각 12.6%, 17.1% 감소했음. 해당 수치를 바탕으로 지난해 건설투자가 하락한 것은 주거용 건축의 위축 때문으로 볼 수 있음.
 - 2019년 국내총생산(GDP)이 전년 대비 2.0% 증가하였는데, 건설투자가 3.3% 감소함으로써 GDP 성장률을 0.5%p 하락시킨 것으로 분석됨.

<표 1> 2019년 건설투자 추이

(단위 : 조원, %)

구분	금액(2015년 실질가격 기준)				증감률(전년 동기 대비)			
	건설투자	주거용 건축	비주거용 건축	토목 건설	건설투자	주거용 건축	비주거용 건축	토목 건설
1/4	53.0	21.7	17.8	13.5	-7.2	-12.0	-1.6	-6.0
2/4	71.8	24.8	26.4	20.6	-3.5	-12.6	1.5	2.9
3/4	65.5	22.7	26.0	16.7	-3.7	-17.1	5.2	5.3
4/4	71.7	-	-	-	0.5	-	-	-
2019년	262.0	-	-	-	-3.3	-	-	-

주 : 2015년 연쇄가격, 원계열 기준임.

자료 : 한국은행 2019년 4/4분기 국민소득 속보치(2020년 1월 22일).

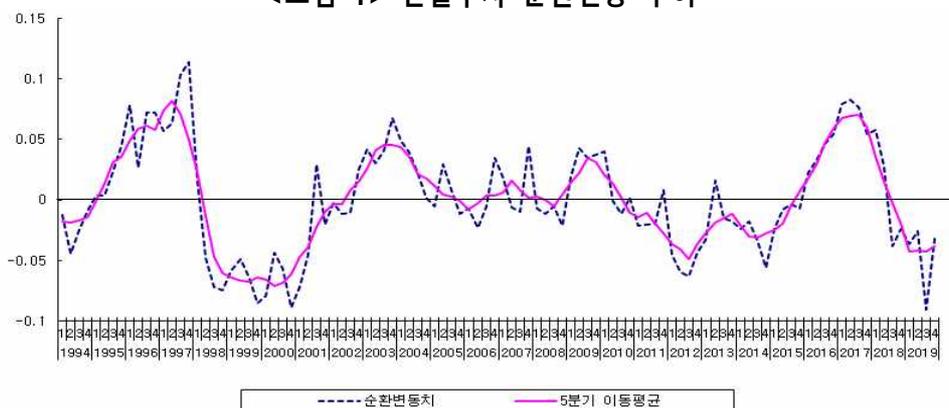
■ 건설투자 순환 변동, 2019년 부동산 규제 영향으로 침체 가속

- 건설투자 순환 변동치 추이를 살펴보면, 건설투자는 2017년 3/4분기 정점을 지나 2018년에 후퇴하기 시작했으며, 2019년 침체 수준이 급격해짐(<그림 1> 참조).
 - 특히 2019년 2/4~3/4분기 사이에 건설경기 침체가 매우 급격히 진행되었는데, 이러한 하강 폭은 2000년 이후 가장 빨랐던 것으로 분석됨.
 - 작년 8월에 정부가 민간택지 분양가상한제를 발표하였는데, 3/4분기 주거용 건축투자가 전년 동기 대비 17.1% 감소하는 등 부동산 규제 강화로 침체가 가중되었던 것으로 보임.
- 2019년 4/4분기에 정부 경기부양책으로 건설투자가 인위적으로 반등하였지만, 경기가 저점을 형성했다고 보기는 어려운 상황으로, 당분간 침체가 지속될 가능성이 있음.
 - 통상 후퇴기에 들어서서 저점을 형성하는 데 걸리는 시간이 2년에서 2년 6개월 정도였던 것을 감안하면, 2019년 3/4분기가 경기 저점이라 보기 어려우며 향후 추이를 좀 더 지켜봐야 할 것으로 판단됨.

■ 건설경기 전환을 위해서는 정부의 경기부양책 이후 민간부문 회복이 필수

- 건설경기가 불황기에서 저점을 형성하고 회복기로 들어서기 위해서는 상반기에 정부가 SOC 예산 집행에 집중할 이후 하반기에 민간부문의 투자 활성화를 끌어낼 필요가 있음.
 - 정부는 올 SOC 예산의 60%를 상반기에 집중해, 지난해 연말 건설투자를 통한 경기 부양 효과를 올 상반기까지 이어가겠다는 방침이나, 건설투자의 20~30% 수준에 불과한 공공 역할은 한계가 있음.
 - 건설경기가 저점을 형성하고 온전히 회복 국면으로 전환되기 위해서는 하반기까지 민간투자 회복이 필요한데, 정부는 이를 위한 정책적인 지원을 아끼지 말아야 할 것임.

<그림 1> 건설투자 순환변동 추이



주 : 한국은행의 자료(건설투자 2015년 연쇄 가격 기준 계절 조정 계열)를 로그화하여 hp 필터로 필터링함.

박철한(부연구위원:igata99@cerik.re.kr)

대형 건설기업의 혁신 동향과 시사점

- 스마트 건설 전담 인력 배치, 인수합병, 직접시공으로 경쟁력 제고 노력 -

■ 대형 건설기업, 국내외 건설수주 및 수행 경쟁력 확보를 위한 각종 방안 추진 중

- 국내 대형 건설기업들은 디지털 전환, 스마트 건설기술 등 건설산업 차원의 환경 변화와 국내외 건설경기 부진 등의 한계에 대응하기 위한 각종 혁신을 추진 중임. 이러한 국내 대형 종합건설기업의 노력은 크게 스마트 건설 전담 인력의 강화, 인수합병(M&A)으로 글로벌 경쟁력 확보, 직접시공 등을 통한 내실 강화로 구분할 수 있음.
 - 최근 대형 건설기업들은 조직 개편을 통해 스마트 건설 또는 기술 전담팀을 신설하거나, 기존 조직 내 전문인력을 대폭 보강하여 디지털 전환에 최적화된 조직 시스템을 구축하고 있음.
 - 또한, 미국과 유럽 내 선진업체를 인수합병하여 글로벌 건설시장에 진입함과 동시에 스마트 기술에 대한 글로벌 경쟁력을 확보하고 있음.
 - 마지막으로, 정부의 직접시공의무제 강화에 부응하고 기업의 시공 역량 및 품질 제고를 위해 직접시공 현장의 비율을 확대하고 있음. 각각에 대해 구체적으로 살펴보면 다음과 같음.

■ 스마트 건설 및 기술 전담 조직의 확대와 전진 배치¹³⁾

- 국내 주요 대형 건설기업들은 디지털 전환에 최적화된 조직을 구축하고 스마트 건설기술을 적극적으로 활용하기 위해 전담 조직을 본부 및 현장 등에 '전진 배치'하고 있음.
 - 스마트 건설 및 기술 전담 조직의 본부 및 현장 내 전진 배치는 기존의 기술연구소의 전문인력을 필요할 때마다 지원해주는 방식에서 벗어나, 각 본부 내 전문가 또는 전문 조직을 배치하거나 신설하는 것을 의미함.
 - 토목, 건축 및 주택, 플랜트 등 사업본부 내 전담 조직의 배치는 상품의 특성을 고려한 스마트 기술을 발굴 및 도입하여 현장 적용성을 확보할 수 있는 장점이 있음. 또한, 본부별 특성에 적합한 스마트화 기반을 구축하기에 용이하며, 혁신적 사업 방식이나 상품 개발도 가능할 것으로 판단됨.
 - 건설 현장 내 전문인력 배치는 적용성이 확보된 스마트 기술의 현장 적용을 목적으로 하며, BIM 전담자를 현장 내 배치하여 물량 변화를 관리하는 데이터베이스 시스템을 운용한다거나, 원가, 설계, 모델링 등의 분야에 적용한 사례들이 나오고 있음.

13) 2020년 1월 23일 건설경제 기사 "건설사 조직 더 뚝뚝해진다"의 일부 내용을 참고함.

- 이 외에도 사업본부와 기술연구소 간 유기적 스마트 건설 체계를 구축하거나, 기존의 연구소 또는 R&D 센터 내 해당 인력을 신설 및 보강하여 사업부서를 지원하고 있는 상황임.
- 이러한 스마트 건설 및 기술 전담 조직의 확대 및 개편 동향은 그 방식이나 형태의 차이는 있으나, 과거 특정 스마트 기술의 경쟁력 확보를 위한 기술 개발 단계에서 나아가, 실제로 기술 기반의 상품이나 사업을 개발한다거나 건설현장에 적용하는 등 실질적 활용도와 적용성을 확보하기 위한 방향으로 나아가고 있음.

■ 글로벌 선진기업의 인수합병을 통한 신시장 진입 및 기술 경쟁력 확보¹⁴⁾¹⁵⁾

- 인수합병은 신사업 및 신시장 진출에 따른 시행착오를 최소화할 수 있는 검증된 방법으로, 글로벌 건설기업들은 이미 스마트 기술에 대한 경쟁력을 보유하고 있는 스타트업이나 선진기업을 인수합병하여 해당 기술에 대한 경쟁력 확보와 더불어 세계화(Globalization)와 지역화(Localization) 전략을 추진하고 있음.
- 국내 건설기업의 경우, 최근 스마트 건설기술을 보유한 글로벌 기업을 인수합병하는 사례를 확인할 수 있음.
 - 대표적으로 국내 A사의 경우, 미국 및 유럽 내 선진 모듈러 기업을 인수합병한 바 있으며, 이를 통해 해당 기업의 주요 활동 지역에 진출하고, 기업이 가지고 있는 기술력을 흡수하여 국내 시장의 모듈러 사업을 선점하고자 노력하고 있음.
- 이처럼 인수합병은 신시장 및 신사업에 대한 확장 전략이기도 하며, 해당 기술력을 확보하여 내수 시장을 선점할 수 있는 기반이 될 수 있음.

■ 직접시공을 통한 내부 역량 강화와 시공품질 제고

- 정부는 지난 2018년 6월 관계부처 합동으로 발표한 「건설산업 혁신 방안」 내 생산구조 혁신 방안 중 하나로 ‘원청의 직접시공 활성화’를 제시함. 이는 직접시공의무제를 강화하여 대형 건설기업의 직접시공을 유도함으로써 지나친 외주화를 막고, 선진국 수준의 직접시공을 통한 시공품질 제고를 목표로 하고 있음. 구체적으로 살펴보면 다음과 같음.
 - 직접시공의무제 강화는 당시 50억원의 대상 공사 상한을 2018년에는 70억원, 2020년에는 100억원 미만 공사로 확대하고자 하였으며, 현재 70억원 미만 공사를 대상으로 적용하고 있음.¹⁶⁾

14) 2020년 1월 22일 건설경제 기사 “GS건설, 선진 모듈러 3社 인수 배경은”의 일부 내용을 참고함.

15) 2020년 1월 22일 건설경제 기사 “GS, 해외 ‘선진 모듈러 3社’ 인수… ‘레고형 건축’ 선점경쟁 불붙었다”의 일부 내용을 참고함.

16) 「건설산업기본법」 제28조의2(건설공사의 직접시공) 제1항 및 동법 시행령 제30조의2(건설공사의 직접시공) 제1항 참조.

- 또한, 1종 시설물¹⁷⁾ 등의 경우, 발주청이 입찰조건 등을 통해 원도급사의 직접시공을 적극적으로 유도할 계획을 발표함.
- 일부 대형 건설기업들은 이러한 정부 정책에 부응하고, 내부 역량 강화를 위해 직접시공을 수행하는 건설사업의 비율을 확대해 나가고 있음.
- 특히, 직접시공 수행 결과, 하도급을 통한 공사 수행 방식과 비교하여 원가율 개선, 무리한 추가 공사비 요구 등 하도급 이슈의 저감, 직접시공 수행 역량 확보, 공정 관리의 극대화 등의 장점을 경험하고 직접시공 사업의 비중을 높이고자 노력하고 있음.

■ 시사점

- 국내 대형 건설기업의 혁신 동향은 궁극적으로 국내의 건설시장에서의 경쟁력 확보를 위한 노력으로 이해할 수 있음. 특히, 특정 문제를 해결하기 위한 미봉책이라기보다는 기업의 역량이나 기술력을 증진시킬 수 있는 방안이라는 측면에서 적절하다고 판단됨. 다만, 단기적 접근보다는 장기적 전략으로 추진해 나가야 할 것이며, 이 과정에서 정부 및 산업의 지원도 필요함.
- 스마트 건설 전담 인력의 경우, 사업본부나 현장에 전진 배치함으로써 실질적 적용성 확보가 가능할 것으로 판단됨. 다만, 스마트 기술에 치중하기보다는 스마트 ‘건설’이라는 측면을 고려하여, 특정 사업이나 상품에 필요한 기술을 발굴하고 해당 기술을 확보하는 방식을 검토해볼 필요가 있음.
- 특히, 기술 확보 방식은 자체적으로 개발하거나, 해당 기술을 보유하고 있는 기업 또는 스타트업에 인수합병하는 방식을 고려해볼 수 있음. 이 과정에서, 정부는 시범사업을 점진적으로 확대하여 다양한 시설물이나 공종에 적용해볼 수 있는 기회를 제공해야 할 것임.
- 선진기업의 인수합병은 인수하고자 하는 기업이 보유한 기술력 확보뿐만 아니라 신상품 개발, 나아가서는 신시장 진출 등을 달성할 수 있는 중요한 전략임.
- 기술력의 경우, 인수합병 대상 기업이 보유하고 있는 기술 수준 및 경험을 면밀히 파악하여 사회사가 계획하고 있는 신상품에 대한 기여도를 검토해야 함. 또한, 신시장의 진출 측면에서는 인수합병하려는 기업의 소재 국가의 환경과 기업이 지니고 있는 글로벌 확장성 등을 고려해야 함.
- 마지막으로, 직접시공 사업은 시공 역량 및 기술력, 품질을 확보한다는 측면에서 지속적으로 추진해 나아가야 할 것임. 미국, 독일, 일본 등은 계약 당사자가 직접 수행하는 것을 원칙으로 하고 있는 점을 고려할 때, 향후 글로벌 수행 능력 확보 측면에서도 필수적인 역량으로 인식해야 함.

이광표 (부연구위원 · leekp@cerik.re.kr)

17) 「시설물관리특별법」 내 1종 시설물인 500m 이상 교량, 고속철도 터널, 21층 이상 또는 연면적 5만㎡ 이상 건물 등 국민안전과 직결되고 공사 규모가 큰 특별관리 시설물.

실효성 있는 ‘비전 2030’ 을 만들자

2020년에도 ‘비전 2030’이나 ‘비전 2040’처럼 10년 내지 20년 뒤를 조망한 기업과 산업의 미래상을 흔히 보게 될 것 같다. 10년 전에도 그랬다. ‘비전 2020’이란 이름이 붙은 기업과 산업의 미래상이 차고 넘쳤다. 새롭게 중장기 비전을 만들기에 앞서 ‘비전 2020’이 얼마나 달성되었는지, 왜 달성하지 못했는지에 대한 평가와 반성부터 해 볼 필요가 있다. 또 왜 필요한지부터 생각해 봐야 한다.

사실 중장기 비전이나 미래 전략을 아예 만들지 않는 글로벌 기업도 대단히 많다. 사실 10년이나 20년 뒤의 미래는 예측하는 것 자체가 불가능에 가깝다. 그러다 보니 기업들은 미래에 대한 중장기 전망보다는 조직을 ‘민첩하게(agile)’ 만들어서 대응하거나, 있을 법한 다수의 미래 시나리오를 작성하여 특정한 상황이 발생했을 때 적응력을 높이고자 한다. 이는 사실상 중장기 비전의 필요성을 부인하는 것이다. 하지만 미래를 예측하는 가장 좋은 방법은 미래를 계획해서 만드는 것이다. 만들고자 하는 미래를 계획한다면 ‘비전 2030’은 필요하다.

실효성 있는 ‘비전 2030’을 만들고자 한다면 실제 10년간 이끌어갈 주체가 참여해서 만들어야 한다. 우리나라에는 아직도 정부 주도의 중장기 계획이 많다. 건설산업도 그렇다. 이런 계획들은 대개 5년 단위인데, 법령에 근거한 법정 계획이다. 민간 전문가도 참여하지만 법정 계획인 만큼 사실상 정부가 주도하는 계획이다. 그런데 정부의 공무원은 순환보직으로 5년간 한자리에서 근무하는 사례를 보기 어렵다. 만든 사람 따로, 실행하는 사람 따로, 평가하는 사람 따로인 구조다. 게다가 정권도 5년 단위로 바뀐다.

5년이 아니라 10년 뒤의 미래 비전을 수립해서 실행하고자 한다면 정권과 관계없는 중립적인 위치의 민간 전문가나 기업이 주도하되, 정부 공무원이 참여해서 지원하는 형태가 더 바람직하다. 실제로 그런 방식으로 만든 장기 비전이 2009년에 만

들어진 ‘건설산업 선진화 비전 2020’이다. 이것은 민간 전문가 중심으로 ‘건설산업선진화위원회’를 구성하고, 당시의 국토해양부가 전폭적으로 지원해서 만들었다. 민관합동으로 장기 비전을 만들었어도 민간이 배제된 상태에서 정부가 실행하고, 사후 평가가 이뤄지지 않는다면 실효성이 약화될 수밖에 없다. 그래서 ‘건설산업 선진화 비전 2020’은 최소 10~20년간 지속적으로 선진화 작업을 추진할 상설기구를 만들자고 제안했지만 받아들여지지 않았다.

새해에 ‘건설산업 비전 2030’을 새로 만들고자 한다면, 담아야 할 새로운 내용이 많다. 4차 산업혁명을 건설산업이 수용하기 위해서는 인공지능, 사물인터넷을 비롯한 디지털 기술을 건설사업의 기획-설계-시공-운영 및 유지관리 전반에 걸쳐 활용함으로써 디지털 전환을 이뤄야 한다. 전통적인 현장시공 방식의 생산체계를 대신해 공장제작 및 조립 방식을 확대해야 한다. 스마트 시티 건설과 수출은 물론 교통, 물, 전기 등의 인프라도 스마트 인프라로 건설해야 한다. 건설기능인력의 부족과 고령화에 대처하기 위해 건설 현장의 자동화도 추진해야 한다. 이 같은 변화를 수용할 수 있는 법적-제도적 기반도 정비해야 한다.

2020년을 맞아 장기 비전을 수립한다면 10년 전과 차별화되어야 한다. 하지만 실행하지 않는 비전은 말잔치에 불과하다. 실효성을 염두에 둔다면 정부와 민간이 함께 참여하는 거버넌스를 구축해서 장기 비전을 수립해야 한다. 수립된 장기 비전의 실행 상황을 지속적으로 모니터링하고 평가하면서 이끌어 나갈 상설조직도 필요하다. ‘건설산업 선진화 비전 2020’ 작업에 참여했던 경험에서 얻은 교훈이다. <헤럴드경제, 2020.1.13>