

# 건설동향브리핑

## 제452호 (2014. 3. 10)

### ■ 경제 동향

- 2월 CBSI 전월비 4.6p 상승한 68.9

### ■ 정책 · 경영

- 실적공사비 적용시 적격심사제 낙찰 하한율 조정해야
- 건설기업 경력개발제도의 성공 조건과 발전 방향

### ■ 정보 마당

- 미국 내 교량 붕괴 현황

### ■ 연구원 소식

- 건설 논단 : 수요 창출 핵심 요인은 ‘고객, 기술, 융합’

한국건설산업연구원

Construction & Economy Research Institute of Korea

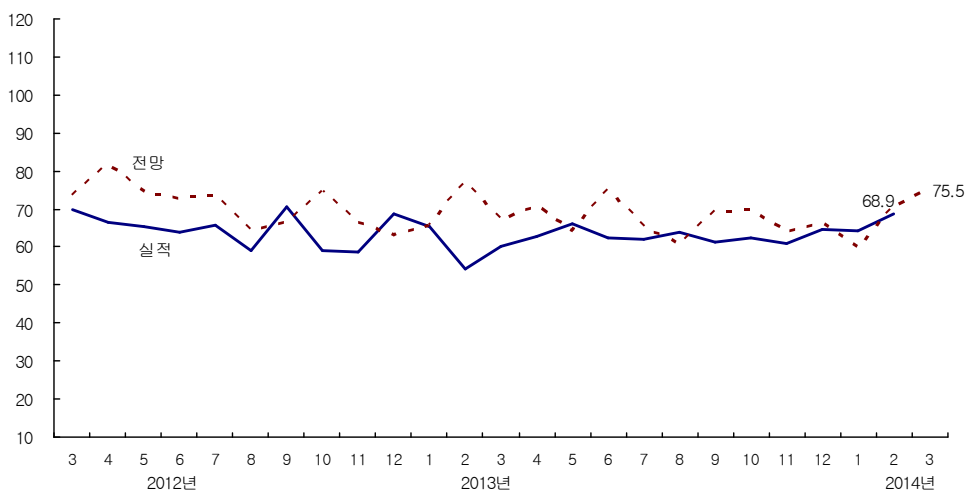
## 2월 CBSI 전월비 4.6p 상승한 68.9

- 주택 경기 회복세, 계절적 요인 등의 영향으로 14개월 만에 최대치 기록 -

### ■ 회복세 보였지만, 수치 자체는 60선 후반에 불과해 여전히 크게 저조

- 2014년 2월, 건설기업 경기실사지수(CBSI)<sup>1)</sup>는 전월비 4.6p 상승한 68.9를 기록함.
  - 지난 1월에 전월비 0.2p 하락해 64.3을 기록했는데, 1개월 만에 다시 상승함.
  - 2월에 기록한 전월비 상승폭 4.6p는 2013년 3월의 전월비 6.0p 상승 이후 11개월 만의 최대 상승폭이며, CBSI 수치 자체도 2012년 12월에 68.9를 기록한 이후 14개월 만에 최대치를 기록
  - 이는 발주 물량의 증가 등에 힘입어 통상 1월보다는 2월에 CBSI가 증가하는 계절적인 요인과 더불어, 수도권 주택 경기의 회복세가 긍정적인 영향을 미쳤고, 재건축 규제 완화 등을 포함한 정부의 추가 부동산 규제 완화 방침의 발표도 일부 긍정적인 영향을 미친 결과로 판단됨.
  - 그러나, CBSI는 전월비 상승에도 불구하고 여전히 기준선(100.0)에 훨씬 못 미치는 60선 후반에 머물고 있어, 건설기업의 체감 경기는 아직도 심각한 침체를 지속하고 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.

■ 대형 및 중소기업체 지수 전월비 상승, 중견업체 지수 소폭 하락

- 업체 규모별로 경기실사지수를 살펴보면 대형 및 중소기업체 지수는 상승했으나, 중견업체 지수는 소폭 하락함.
  - 대형업체 지수는 전월비 6.0p 상승한 84.6을 기록해 1개월 만에 80선을 회복하면서 체감 경기의 침체 수준이 개선됨. 하지만, 이는 대형업체 지수가 1월에 전월비 14.3p 하락한 데 따른 통계적 반등 효과로 판단되며, 1월(78.6)을 제외하면 여전히 최근 8개월 내 가장 낮은 수준임.
  - 중소기업체 지수는 전월비 9.5p 상승한 52.9를 기록해 체감 경기의 침체 수준이 개선됨. 중소기업체 지수가 50선을 넘은 것은 2013년 5월 이후 처음임. 하지만, 지수 수준이 대형 및 중견업체에 비해 여전히 상대적으로 낮아 침체가 가장 심각한 것으로 나타남.
  - 한편, 중견업체 지수는 대형 및 중소기업체 지수와 달리 전월비 1.2p 하락한 66.7을 기록함. 이는 전월 지수가 크게 상승(17.9p)한 데 따른 통계적 조정 효과로 판단되며, 2013년 12월을 제외하면 2013년 9월 이후 꾸준한 상승세를 보여주고 있음.

<업체 규모별 CBSI 추이>

구분	2013년 4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월	12월	2014년 1월	2월		3월 전망	
											실적	전월 전망치		
종합	62.8	66.1	62.4	62.1	64.0	61.2	62.3	60.9	64.5	64.3	68.9	70.6	75.5	
규모 별	대형	71.4	78.6	78.6	85.7	92.9	85.7	84.6	85.7	92.9	78.6	84.6	78.6	84.6
	중견	66.7	66.7	64.3	50.0	48.1	50.0	51.9	60.7	50.0	67.9	66.7	77.8	76.9
	중소	48.1	50.9	41.2	48.1	48.1	45.3	48.1	32.0	47.9	43.4	52.9	52.9	63.3

자료 : 한국건설산업연구원

■ 3월 전망치, 2월 실적치 대비 6.6p 상승한 75.5 기록

- 3월 전망치는 2월 실적치 대비 6.6p 상승한 75.5를 기록함.
  - 2월 실적치 대비 3월 전망치가 6.6p 상승한 것은 건설기업들이 3월에도 계속해 건설경기가 일부 개선될 것으로 전망하고 있다는 의미임.
  - 통상 3월에는 흑한기가 끝나고 발주 물량이 늘어나는 계절적 요인에 의해 CBSI가 상승하는 경우가 많은데, 3월 발주 물량의 증가 수준과 주택 경기의 회복 수준에 따라 상승폭이 좌우될 것으로 판단됨.

이흥일(연구위원 · hilee@cerik.re.kr)  
이승우(연구위원 · swoolee@cerik.re.kr)

## 실적공사비 적용시 적격심사제 낙찰 하한율 조정해야

- '실적공사비 적용 통해 공사비 절감했다'는 정책 홍보는 논리적으로 불합리 -

### ■ 실적공사비, 예산 절감 목적으로 2004년 도입돼 지속 확대 중

- 예정가격의 작성 방법은 크게 i) 표준품셈을 활용하는 방식과, ii) 실적공사비를 적용하는 방식으로 구분할 수 있음. 예산 절감을 목적으로 2004년에 도입된 실적공사비의 적용 비율은 지속적으로 확대되고 있으며, 2006년부터는 표준품셈도 상시 정비를 통해 현실화시키는 작업이 계속되고 있음.
- 현재 예정가격 산정시 실적공사비의 적용 비중은 금액 기준 38% 수준임(국토교통부).

### ■ 실적공사비 적용시에도 낙찰 하한율이 동일하다면, 저가 낙찰의 문제로 간주해야

- 국토교통부는 예정가격의 현실성을 확보한다는 차원에서 기존 표준품셈의 87.6% 수준으로 실적공사비를 책정해 12.4%의 공사비 절감 효과가 있다고 홍보하고 있으나, 적산 기준을 바꾼다고 공사비가 절감된다는 주장은 논리적으로 불합리함.
- 종전의 표준품셈을 적용하는 경우와 비교하여 실적공사비의 적용시에도 낙찰률이 동일하다면 이는 저가 낙찰의 문제로 간주해야 함(「국토해양 분야 2010 회계연도 성과 보고서」, 국회 예산정책처, 2011. 7. 참조).
- 즉, 예정가격의 산정시 표준품셈이 아니라 실적공사비를 적용할 경우, 낙찰률이 높아지는 것이 정상적임.
- 실적공사비 제도 개선 방안으로는 i) 국토교통부 외에 발주기관별로 실적 단가를 축적하여 활용하는 방안, ii) 정부 외에 복수의 민간 적산 전문기관에서 시장 단가를 축적하여 공표, 활용하는 방안, iii) 평균 투찰 가격 등을 토대로 시장 단가를 축적하여 활용하는 방안 등이 제시되고 있으나, 단기적으로 제도 개선이 어려운 상태임. 이에 따라 일부에서는 실적공사비 제도를 폐지해야 한다는 지적도 제기되고 있음.
- 따라서, 단기적으로 실적공사비의 적용 공종은 확정 가격으로 발주하거나, 혹은 실적공사비의 적용 비율에 따라 적격심사낙찰제의 낙찰 하한율이나 최저가낙찰제의 저가 심의선을 상향하는 것이 바람직함.

■ 실적공사비 적용 비율에 따라 예정가격을 보정하여 낙찰 하한을 산정 필요

- 일례로, 10억~50억원 규모의 적격심사제 가격 점수 산정 방식은 다음과 같음.

$$70 - 4 \times \left| \left( \frac{88}{100} - \frac{\text{입찰가격}}{\text{예정가격}} \right) \times 100 \right|$$

- 적격심사제의 가격 평가 산식에 반영된 예정가격은 표준품셈 방식을 전제로 낙찰 하한율을 산정한 것이므로, 실적공사비가 반영된 경우에는 예정가격을 보정하여 산식을 적용하는 것이 필요

- 예정가격 작성시 실적공사비가 적용된 경우에는, 예를 들어 다음과 같은 산식을 통하여 예정가격을 보정하여 가격 점수의 산정식에 반영

$$P' = P + [(P \times a) / b - (P \times a)]$$

P' : 예정가격 보정치

P : 예정가격

a : 실적공사비의 적용 비율에 따른 보정(2012년의 경우 38% 수준)

b : 실적공사비와 시장 가격과의 차이에 따른 보정(발주기관에서 결정, 예 : 0.9)

- 시장 가격 대비 실적공사비 수준의 결정 방법은, 예를 들어 ‘계약 가격/평균 투찰 가격’을 기준으로 발주기관에서 산정, 공표하거나, 혹은 품셈 대비 실적공사비 수준(85~90%, 국토교통부 발표 자료)을 적용하는 것이 가능할 것임.

<실적공사비 수준 및 적용 비율에 따른 예정가격의 보정치(안)>

구분		실적공사비 적용 비율						
		0%	10%	20%	30%	35%	40%	50%
시장 가격 대비 실적공사비의 수준	95%	100.0	100.5	101.1	101.6	101.8	102.1	102.6
	90%	100.0	101.1	102.2	103.3	103.9	104.4	105.6
	85%	100.0	101.8	103.5	105.3	106.2	107.1	108.8

<예정가격 보정시 낙찰 하한율 변화 추정>

구분		100억~300억원	50억~100억원	10억~50억원	3억~10억원	3억원 미만
		현재	80.0	85.5	86.75	87.75
시장 가격 대비 실적공사비 수준	95%	81.5	87.1	88.3	89.4	89.4
	90%	83.1	88.8	90.1	91.2	91.2
	85%	84.9	90.8	92.1	93.2	93.2

주 : 실적공사비 대체율은 35%로 가정

최민수(연구위원 · mschoi@cerik.re.kr)

## 건설기업 경력개발제도의 성공 조건과 발전 방향

- 건설기업 인재육성정책의 핵심 제도로 정착시켜야 -

### ■ 국내외 경력개발제도의 동향 및 발전 방향

- 경력개발제도(CDP, Career Development Program)는 인적 자원의 직무 역량 강화와 현재와 미래가 요구하는 조직과 개인의 욕구를 충족시키는 인적 자원의 개발을 가능하게 하는 대표적인 인적 자원 개발 프로그램임.
  - 기업이 직원들의 가치관과 재능, 희망 사항과 일치하는 경력을 계획하고 관리할 수 있도록 지원하는 모든 활동을 포함
  - 따라서, 교육 훈련 프로그램 및 이중 경력 관리(Dual Ladder) 제도, 멘토링, 전직 지원 프로그램, 예비 퇴직 상담 프로그램(Pre-Retirement Program) 등을 포괄적으로 말함.
- 1990년대 중반, 경력개발제도가 국내 도입된 이래, 민간 기업은 물론 공기업, 정부 부처에 이르기까지 지속적으로 확대되어 왔음. 그러나, 실제로는 성공 사례를 찾기 힘들.
- 가장 큰 원인은 경력개발제도 자체가 궁극적인 목적에 부합하도록 구현하는 것이 어렵기 때문임. 그렇지만, 경력개발제도에 대한 명확한 인식의 부족과 이를 조직 문화와 적절하게 융합시키는 노력이 미흡한 것도 큰 요인임.
- 성공한 사례들이 많지 않음에도 불구하고, 경력개발제도에 대한 관심이 높은 이유는 변화하는 사회의 가치관에 부합하는 조직 관리와 인적 자원 역량 개발의 필요성이 지속적으로 증가하고 있기 때문임.

### ■ 건설기업과 경력개발제도

- 건설기업에 있어서도 1990년대 후반부터 대기업들을 중심으로 경력개발제도의 도입이 활발하였으나, 실제로 성과를 얻고 있는 기업은 많지 않음.
  - 건설기업들은 처음에는 임직원들의 역량 향상을 위한 직무 순환 및 교육 훈련의 차원에서 주로 접근하였음. 최근에는 채용 및 성과 관리와 연계하고 있으며, 사업 유형의 다양화 및 해외건설 부문의 성장세 등과 함께 증가하고 있는 다양한 직무 체계에 부

합하는 직무 이동 및 역량 개발의 차원으로 확대되고 있음.

- 그러나, 경력개발제도의 구축 및 운영에 있어 지속적인 개선 노력은 여전히 미흡함.
- 경력개발제도는 전문적인 역량을 갖춘 핵심 인재의 역할이 큰 업종이나 기업에서 발전 가능성이 높고, 개인의 성장 비전이 조직의 성장 목표에 잘 융합될 수 있는 기업 구조와 문화를 보유할 때 성공 가능성이 높다는 것이 연구 결과를 통해 밝혀지고 있음.
- 이러한 측면에서 경력개발제도는 건설기업이 인적 자원을 개발하는 데 있어 중요하고 바람직한 도구가 될 수 있음.
  - 건설기업의 경우, 성공적인 경영 성과를 내기 위해서는 내부에서 육성된 관리자들과의 역량이 큰 자원이 되기 때문임. 동일한 건설 사업을 추진하는 데 있어서 내부 자원의 강점과 약점, 내부의 사업 관리 방식 및 기술적 여건, 조직 문화에 대한 충분한 이해가 바탕이 된다면 그 계획과 시공 과정에 있어 효율성을 더욱 높일 수 있음.
  - 또한, 건설기업은 전문적인 역량을 갖춘 핵심 인재의 역할이 크며, 건설 사업은 예측하지 못한 다양한 유형의 사업 리스크가 존재하고 수시로 사업 여건이 변화하기 때문에 의사 결정과 문제 해결의 역량이 중요시됨. 특히, 사업 기획 과정에서의 의사 결정자, 건설 현장의 현장 책임자(현장 소장) 등의 역할은 사업 성공에 절대적 영향을 미침.

## ■ 건설 경기 악화에 대응하는 경쟁력 있는 경력개발제도의 구축

- 경력개발제도에 대한 관심은 임직원 개개인과 사회의 가치관 변화 및 조직의 필요 역량 증가에 따라 향후에도 지속적으로 증대될 전망이다.
- 기존 경력개발제도의 운영 목표를 넘어 직무 및 성과 중심의 조직 문화 구축과 인적 자원의 경쟁력 확보와 유지라는 조직의 요구들을 수용하는 제도로써 변모할 것임.
- 건설 경기의 침체가 장기화되면서 긴축적이고 전략적인 경영이 요구되는 현 시점에서 환경 변화에 유연하게 대응하는 전문화된 인력 육성을 도모하고, 핵심 인력 중심의 경영을 유지하기 위해서는 경력개발제도의 도입을 검토할 필요가 있음.
  - 또한, 현재 경력개발제도를 운영하고 있는 건설기업도 환경 변화에 부응하는 전략적인 직무 중심의 경력개발제도 체제로의 개선이 필요함.

김영덕(연구위원-산업 · ydkim@cerik.re.kr)

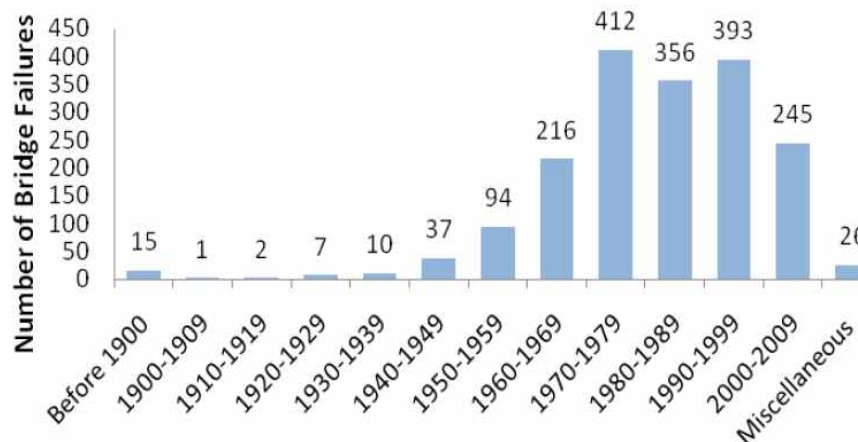
## 미국 내 교량 붕괴 현황<sup>1)</sup>

- 1900년 이래 약 1,800개의 교량 붕괴, 유지 관리비 투자 확대 이후 감소 추세 -

### ■ 미국 교량 붕괴, 1970년대를 기점으로 점차 감소 추세

- 미국 내에서의 교량 붕괴 사고는 1940년대 중반부터 꾸준히 증가하다 1970년대 이후 유지 관리비의 투자 확대를 계기로 점차 감소하는 경향을 보임.
  - 1967년, 미국 교통부 연방고속도로국 산하에 ‘국가 교량 점검 프로그램(National Bridge Inspection Program)’이 수립되었음.
  - 이 프로그램의 주요 업무에는 미국 전역의 모든 교량 정보(National Bridge Inventory)를 수집, 관리하는 것이 포함됨.

<연도별 붕괴 교량 분포(1800~2009년)>



- 미국 연방고속도로국은 결함이 있거나, 정상 이하의 등급을 받은 교량에 대한 데이터를 매년 보고서로 발표
  - 2009년 보고서에 따르면, 미국 내 60만 3,245개의 교량 중 14만 9,647개(24.8%)의 교량이 정상 이하의 등급에 속하며, 이들 교량 중 12%는 구조적으로 결함이 있고, 13%는 기능적으로 필요성이 없는 상태로 평가되었음.

1) 본 글은 2011년 미국 Transportation Research Board 90<sup>th</sup> Annual Meeting에서 발표된 논문 “Status of Bridge Failures in the United States”의 내용을 바탕으로 작성하였음. 표와 그림의 출처는 NYSDOT Database and University Cambridge Database, Bridgeforum.org임.



■ 시설물 유형으로 보면 도로 교량이 가장 많이 붕괴돼

- 1900년 이래 붕괴된 약 1,800개의 교량 중 도로 교량이 가장 많이 붕괴됐음.
  - 도로 교량의 붕괴가 전체의 62.4%를 차지하고 있으며, 철도나 보행용 교량은 3.0%의 비중을 차지
  - 교량의 재료 유형별로 보면, 강교량의 붕괴가 전체의 49%로 가장 높은 비중을 차지

<붕괴 교량의 시설물 유형>

시설물 유형*	붕괴 빈도	비중(%)
도로 교량	1,132	62.4
철도 교량	36	2.0
보행자용 교량	18	1.0
미상	628	34.6
계	1,814	100.0

\* : 도로에는 고속도로, 국도, 지방도 등의 모든 도로가 포함됨. 미상은 가용한 데이터가 없음을 뜻함.

■ 홍수·충돌과 같은 외부 요인이 86%, 부실시공은 1%에 불과

- 교량의 붕괴로 총 674명이 사망했고, 703명이 부상을 입은 것으로 보고되었음.
  - 붕괴의 가장 주요 원인은 홍수, 충돌, 세굴, 과하중과 같은 외부적 요인이었으며, 이 가운데 홍수로 인한 붕괴가 38%를 차지했고, 교량의 과하중, 차량 및 선박과의 충돌로 인한 붕괴가 26%를 차지
  - 그 외 기타 요인으로 설계 결함, 상세설계의 미흡, 부실시공, 재료 결함, 유지 관리 부실 등이 있음.

<교량 붕괴의 주요 원인>

주요 원인	붕괴	붕괴 직전의 상태	소계	비중(%)
설계 결함	22	1	23	1.3
부실시공	17	1	18	1.0
유지관리 부실	56	42	98	5.4
재료 결함	12	2	14	0.8
외부 요인	1,553	13	1,566	86.3
기타	78	17	95	5.2
계	1,738	76	1,814	100.0

강상혁(연구위원 · shkang@cerik.re.kr)

■ 주요 정부 및 기타 공공, 유관기관 회의 참여 활동

일자	기관명	주요 내용
3. 4	국토교통과학기술진흥원	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ‘해외건설 기술협력사업 기획 실무위원회’에 건설관리연구실 이영환 연구위원 참여</li> <li>- 제1차 실무위원회 회의</li> </ul>
3. 7	국회 한정애 의원실	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ‘퇴직공제 전자카드 도입 방안 토론회’에 건설산업연구실 심규범 실장 토론자로 참여</li> </ul>
	대한건설협회 경기도회	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ‘경기도 지역 건설산업 활성화 추진위원회’에 건설경제연구실 이홍일 연구위원 주제 발표자로 참여</li> <li>- 주제 : 최근 건설 경기 동향 및 전망</li> </ul>

■ 「해외건설 실무 과정 II」 개설

- 교육 내용 : 해외건설 입찰부터 준공 단계까지의 서식 및 문서 작성 실습
- 교육 일정 및 장소 : 2014년 3월 25~27일, 건설회관 9층 건설산업연구원 연수실
- 교육 대상 : 해외 공사 및 미군 발주 공사 참여 업체 임직원
- 교육 비용 : 45만원/인(※ 고용보험 납부 사업장의 재직자일 경우 일부 환급)
- 문의 : 기업지원팀 교육 담당(Tel. 02-3441-0691, 0848), 연구원 홈페이지(www.cerik.re.kr)

■ 최근 발간물

유형	제목	주요 내용
건설이슈포커스	북한 경제특구의 개발 동향 및 시사점	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 북한의 대외적인 경제특구는 라선경제무역지대(1991년 지정, 2010년 특수경제지대 및 직할시로 개편), 개성공업지구(2002년), 금강산관광특구(2002년), 신의주특별행정구(2002년), 황금평·위화도경제지대(2010년) 등 5개 지역을 중심으로 개발이 추진됨. <ul style="list-style-type: none"> <li>- 1991년, 북한이 최초로 대외적인 경제특구로 시작한 나선지구는 추진이 지지부진했지만, 2010년 이후 주로 중국 자본에 의해 본격적인 개발이 추진되고 있음.</li> <li>- 북한은 신의주특수경제지대의 개발을 본격 추진하겠다는 의사를 밝힘(2013. 11. 21).</li> <li>- 2010년 12월, 북한과 중국은 나진·황금평 공동 개발에 관한 협정을 체결</li> <li>- 남북 간의 경제협력사업인 개성공업지구와 금강산관광특구는 순조로운 추진을 보이다가 현재 2개 모두 답보 상태에 있음.</li> </ul> </li> <li>• 원산, 백두산, 칠보산을 연계하는 관광특구의 개발과 황해남도 해주(강령)에 대규모 경제특구의 신설 모색 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 원산을 국제 휴양도시로 육성키로 하고 갈마비행장과 마식령스키장의 개발을 추진</li> <li>- 황해남도 강령에 국제 금융·첨단 산업 등의 거점이 될 ‘국제녹색모범기지’를 계획</li> </ul> </li> <li>• 북한은 13개의 중소 규모 경제특구인 ‘경제개발구’를 본격 추진(2013. 11. 22) <ul style="list-style-type: none"> <li>- 경제개발구는 북한 전역에서 지역별 경제 개발 거점을 마련하여 외국인 투자를 유치</li> <li>- 13개 경제개발구의 개발구별 용지 규모는 1.5~8km<sup>2</sup>로 모두 44.3km<sup>2</sup> 규모이며, 13개의 신설 개발구에 약 15억 9,000만 달러 규모의 외자 유치 목표를 수립</li> </ul> </li> </ul>

## 수요 창출 핵심 요인은 ‘고객, 기술, 융합’

모 건설 전문 일간지가 창간을 맞아 ‘착한 건설 행복한 국민’이라는 기획 시리즈를 게재했다. 그런데 기사 내용의 일부로 ‘착한 건설’을 ‘수요 창출’과 연결시킨 것이 매우 흥미롭다. ‘착한 건설’을 과거의 부정적 관행과 이미지와의 단절로만 본 것이 아니라, 고객에게 다가가고 수요에 부합하는 산출물을 생산하는 것으로도 본 것이다.

필자 역시 수요를 창출하는 ‘착한 건설’이야말로 말로 건설산업의 미래요, 출구라고 확신한다. 고객을 이해할 수 있는 ‘착한 건설’, 그래서 수요를 창출할 수 있는 ‘착한 건설’은 부정적 산업 이미지를 개선하기 위한 화려한 유행어 그 이상인 것이다. 건설산업은 성숙 산업이다. 공급이 이미 수요를 초과했다. 수요 창출의 성공 여부가 건설산업의 쇠퇴기 진입 시기를 결정짓는다. 수요 창출의 핵심 성공 요인을 고객, 기술, 융합이라고 필자는 판단한다.

우선 고객이다. 고객은 새로운 수요 창출의 정답을 가지고 있다. 주택보급률이 100%를 넘어섰지만 국민들은 기존에 공급된 주택에서 충족되지 않은 니즈(Needs)를 갖고 있다. 일부는 시장에 표출되었지만, 대부분은 고객 스스로도 알지 못하는 잠재 니즈다. 건설기업이 고객보다 낮아져 집요하게 물을 때만이 알 수 있는 니즈다. 오랫동안 공급자 우위 시장에 익숙해진 건설기업들에게는 낯설 수도 있으나, 고객보다 낮아져서 고객을 이해하는 ‘Understanding’ 기업에게는 성숙기에 종종 발생하는 가격 경쟁이라는 공멸 게임의 출구가 열릴 것이다.

다음은 기술이다. 대부분의 건설 상품이 공급된 성숙 시장에서도 신기술은 신수요를 창출한다. 도로와 철도가 일정 수준 공급된 상황에서도 신기술과 결합된 대심도 철도, 초고속 하이웨이 시장이 열리고 있는데, 이는 단지 시작일 뿐이다. 선진 건설기업들을 벤치마킹해보면 신기술을 통해 신시장을 창출해가는 시장 창출형 경영 패러다임이 정착되어가고 있다. 그런데 여기에서도 핵심 성공 요인은 고객에게 있다. 대부분의 기술 주도형 제품이 실패한 사례가 이를 역사적으로 잘 증명해주고 있다.

마지막으로 융합이다. 건설산업 자체만으로는 새로운 수요를 창출하기에 한계가 있다. 쇠퇴기에 가까울수록 더욱 그렇다. 대형 건설기업, 혹은 대형 건설기업과 관계 그룹이 향후 지향해야 할 방향이 ‘Total Service Provider’라는 것은 명확하나, 이는 자재, 설계, 시공, 운영 등 가치사슬의 통합뿐 아니라 타 산업, 타 기술 분야와의 융합도 필요로 한다. 이런 융합을 통해 고객의 니즈를 성공적으로 만족시키는 프로세스에 눈뜬 기업이 성숙기 건설산업에서 승자가 되고, 이런 기업들을 통해 건설산업은 지속적 성장이 가능할 것이다. <건설경제, 2014. 1. 20>

이홍일(연구위원 · hilee@cerik.re.kr)