

올해 건설사 경영 키워드 - 체질 개선, 조직 개혁, 기본 충실

- 불경기 감안 '생존형 수세적' 전략이 대부분, 기술 투자 등 장기 전략 부재 아쉬워 -

박영신 | 한국경제신문 건설부동산 전문기자

올해 건설시장은 예년에 비해 회복 기대감이 높다. 이는 글로벌 금융위기 이후 6년 간 장기 침체에 시달려 온 건설업계의 신년 경영 전략에서도 드러난다. 하지만 경기 불황과 불확실성 지속 등 거시경제 환경은 좋지 않다. 다만 아파트 분양시장 호전, SOC(사회간접자본) 시설 발주 물량 소폭 증가 등 국내 시장에서는 잔잔한 호재가 이어질 전망이다.

건설업계가 신년 경영 전략에서 내보이는 기대감의 단초는 바로 이 '소형 호재' 들이다. 작지만 잘 활용하면 건설시장의 '회생 불씨' 로 되살릴 수도 있다는 것이다.

이 같은 인식은 사업 포트폴리오에

서 고스란히 드러난다. 우선 신규 주택 분양 물량을 대폭 늘려 잡은 것이 눈에 띈다. 중견 건설사는 물론 대형 건설사들도 마찬가지다. 상위 10위권 대형 건설사들은 10만 가구 정도를 내놓을 것으로 추산된다. 작년보다 2만 3,200가구(33%) 정도 늘어나는 물량이다. 금융위기 이후 최대 규모가 될 것으로 보인다.

대형 건설사들이 신규 공급을 경쟁적으로 늘리고 있는 것은 해외 사업 부진에 대한 만회 전략으로 풀이된다. 대형 건설사들은 2008년 금융위기 이후 저가 수주한 해외건설 현장에서 잇따라 손실이 발생하면서 고통을 겪고 있다. 여기에 유가 하락까지

맞물리면서 올해 해외 건설시장 불확실성은 더욱 확대되는 양상이다. 해외건설협회 관계자는 "유가 하락은 중동권 국가들의 재정난과 공공공사 발주 감소의 결과를 낳는다"며, "재정난이 심화되면 한국의 건설사들이 기존 공사 대금을 받는 데도 어려움이 생기고, 중국에는 멀쩡한 사업장이 적자 현장으로 바뀔 가능성도 커진다"고 설명했다.

또한, 국내 공공공사의 경우 최저가 입찰이 확대되면서 수익성이 점점 낮아지고 있다는 게 업계의 하소연이다. 증권업계 애널리스트들은 "대부분 건설사들의 올해 해외 사업 매출은 정체가 예상되고 있다"고 전망하

고 있다. 다만, 그들은 주택 분양시장이 호조를 보이고 있어서 건설업계의 전체적인 매출 감소는 크지 않을 것으로 전망했다.

전문가들은 “올해 건설업계의 경영 전략이 작년에 이어 ‘수세적 경영 전략’ 일색”이라며, “경기가 어려워도, 호황기를 대비한 기술 투자, 전문 인력 확보 등의 노력이 어느 정도 필요한데, 그런 흔적이 보이지 않아 안타깝다”고 평가했다.

분양·공공 발주 시장 ‘은기’

건설업계는 올해 건설시장을 ‘안개 속 희미한 햇살’ 정도로 표현한다. 작으나마 회생 기대감을 갖고 있다는 뜻이다. 분양시장 호조와 공공공사 물량이 조금 늘어난 탓이다. 글로벌 금융위기 이후 건설업계 경영 여건은 불안정성의 연속이었다. 각종 개발사업에 쏟아부었던 프로젝트 파이낸싱(PF)이 큰 재앙이 됐다.

해외 사업에서도 큰 손실을 내면서 적자 행진이 계속됐다. 작년부터 유가까지 곤두박질치면서 해외건설 수주 감소 우려가 현실화되는 분위기다. 산유국들이 재정 타격을 받아 공사 발주를 줄일 것으로 예측되기 때문이다.

하지만 국내 주택시장에서는 분양 활황이 이어지면서 건설사들에게 대비 역할을 하고 있다. 건설사들은 대부분이 신규 분양을 크게 늘려 잡았

다. 주택 사업을 전문으로 하는 중견 건설사들도 더욱 분양 확대의 고삐를 죄고 있다.

경영 키워드, 체질 개선·수익성 제고

경기 불확실성이 커지고 있는 상황에서 대부분 건설업체들이 내세우는 올해 경영 전략은 체질 개선, 수익성 제고, 리스크 관리 강화 등으로 요약된다.

이는 불황기 때 나타나는 단어들이다. 호황기에 보이는 공격 경영, 신기술 투자 등은 찾아볼 수 없다. 불경기 안개 속에 갇힌 건설시장의 실상이 그대로 드러난다. 당장 연초부터 유가 하락, 중국·유럽 경기 침체, 중동권 정치 불안정 등 대외 악재가 앞길을 가로막는다. 이에 대해 업계는 해외 건설시장에서는 원가 절감, 기술 혁신 등으로 대응하고, 국내 시장에서는 분양사업 확대, 공공공사 수주 집중 등의 전략으로 난국을 풀어간다는 계획이다.

현대건설은 지난해 ‘경기 불황 장기화’와 ‘공공공사 담합 제재’ 등 내외위환(內憂外患)에 시달렸다. 이런 점을 감안해 수익성 중심의 내실 경영과 기업의 체질 개선을 강조했다. 지속 가능한 성장을 하려면 단순 수주 구조에서 벗어나 ‘밸류 중심의 사업 구조 다변화’와 ‘사업관리 체계의 선진화’를 이뤄내야 한다는 입장이다. 정수현 사장은 “현대건설 특유의

도전 정신을 회복하고, 한마음으로 똘똘 뭉치면 위기 극복이 가능할 것”이라며, “정체성 재확립을 통한 21세기 기업 문화를 세워 나가자”고 말했다.

삼성물산도 국내외에서 ‘수주 확대’를 통해 ‘시공능력 순위 1위’의 위상을 지켜간다는 전략이다. 글로벌 기업과의 파트너십 강화를 통해 해외 사업 수주를 늘리고, 동시에 수익성을 높이는 기술 개발에도 집중해 간다는 전략이다.

대우건설은 주택·공공·해외 사업 수주의 확대와 함께 수익성 개선에도 주력할 예정이다. 조직 내실화를 위해 현장과 본사 간 실시간 정보 공유, 입찰에서 수행 단계까지 긴밀한 협조 체계 구축, 체계적인 리스크 관리 등에 힘쓸 계획이다.

대림산업은 원가 혁신의 체질화를 강조했다. 원가 절감, 생산성 향상, 낭비 제거 등 파격적인 원가 혁신 체계를 만들어 업계 최고의 원가 경쟁력을 갖춘다는 것이다. 또한 회사가 보유한 핵심 역량 강화, 분야별 벤치마킹 확대 등으로 글로벌 경쟁력을 확보해 나갈 예정이다.

GS건설은 지난해 수익 부진으로 겪었던 ‘트라우마’를 올해는 반드시 해소한다는 계획을 세웠다. 올해는 주택시장이 호조를 보임에 따라 이 분야에 몰입하는 한편 공공공사와 해외 사업에서도 GS건설만의 장점을



대부분 건설업체들은 올해 경영 전략의 방향으로 체질 개선, 수익성 제고, 리스크관리 강화 등을 꼽고 있다.

살려 집중 공략하는 방법으로 수주 물량을 늘린다는 전략을 수립했다.

포스코건설은 국내 주택시장과 해외건설 부문에 주력기로 했다. 특히, 해외 시장에서는 시공 기술과 설계 기술(엔지니어링) 역량을 강화해서 수주 경쟁력을 높이기로 했다.

SK건설은 '일 혁신 고도화'를 내세웠다. 실효적 관리 체계 강화, 가치관 경영, 시스템 경영 등을 토대로 목표를 달성한다는 이른바 '수펙스(SUPEX) 추구 문화'를 정착시키겠다고 밝혔다. 이를 통해 비즈니스 포트폴리오를 선제적이고 고수익 지향으로 최적화해 나간다는 전략이다.

롯데건설은 기업 경영 체질 변화를 위해 안전 경영, 스피드 경영, 소통 경영, 디테일 경영, 준법 경영 등 5가

지 경영 방침을 강도 높게 이행할 방침이다.

중견 주택업계, 회생 탄력

주택 사업을 전문으로 하는 중견 건설사들이 올해는 한결 탄력을 받을 것으로 전망된다. 분양시장 회복이 당분간 지속될 가능성이 있어서다. 대형 건설사들에게도 호재지만, 중견 건설사들에겐 '체감 효과'가 훨씬 크다.

중견 건설사들은 금융위기 이후 부진에서 완전히 벗어난 모습이다. 자본 여유가 생긴 만큼 올해는 공급 물량을 더욱 확대하고 있다. 올해도 대형 건설사들과의 치열한 한판 경쟁이 불가피할 전망이다.

중견 건설업계에서 가장 잘나가는

업체는 단연 호반건설이다. 작년 한 해 1만 5,365호의 아파트를 공급했다. 시공능력 순위 10위권 이내의 상위 건설사들을 모두 제치고, 공급 물량 기준으로 정상에 올랐다. 분양 결과도 탁월했다. 위례, 광명, 송도 등 수도권에서 선보인 단지마다 완판 행진을 이어갔다. 올해는 1만 5,913호를 내놓을 예정이다. 작년에 이어 최고 공급을 기록할 수도 있다.

이어 중흥건설은 1만 2,500호를 분양하고, EG건설도 1만 370호를 공급하는 등 3곳의 중견 건설사가 1만호 이상 공급을 계획 중이다.

반도건설 역시 호반건설 못지않다. 작년에 6,839호를 팔았다. 동탄2신도시에서는 '최단기 완판'이란 기록을 세웠다. 이어 양산 신도시·평택 소사별지구·대구 국가산단 등 가는 곳마다 분양 대박을 쳤다. 품질 대비 뛰어난 가격 경쟁력과 품질 특화의 강점을 살려 올해도 공급을 늘려갈 방침이다.

대형 건설사들처럼 체질 개선 노력도 병행한다는 전략이다. 한진중공업은 영업 역량 강화를 통한 이익 창출을 올해 중요 경영 전략으로 부각시켰다. 일의 목적에 적합한 계획을 수립해 철저히 시행하되, 사원에서 임원까지 모든 구성원이 1인 기업이라 생각하고, 한번 시작한 일은 반드시 결말을 내도록 해야 한다고 강조했다. CERIK