

올해 건설업계 경영 키워드... '위기 돌파'와 '내실 경영'

- 대형 건설사 CEO들의 신년사와 중견 업체의 사업 계획을 중심으로 -

조철현 | 이데일리 사회부동산부장

주요 건설사 CEO(최고경영자)들은 신년사에서 어느 때보다 위기 극복을 강조했고, 돌파 방안으로 내실 경영을 강조했다. 해외 건설시장 수주 악화와 국내 주택시장 침체 등이 예상되는 상황에서 사업 구조 개편을 통해 미래 성장 동력을 찾겠다는 복안이다. 실제로 올해의 경우 '내우외환'이라 할 만큼 대내외적 시장 여건이 좋지 않다. 국내 주택시장은 대출 규제 강화와 금리 인상 가능성, 공급 물량 증가 등 여러 악재가 복합적으로 작용하면서 침체 국면에 빠질 개연성이 높다. 해외 시장 역시 상황이 녹록지 않다. 중국의 경제 성장률 둔화에다 저유가 불안 및 중동 정세 불안까지 가세해 건설 수주 여

건이 더욱 악화되고 있다.

불확실성에 대한 위기감이 어느 해보다 짙게 드러난 건설업계의 화두를 CEO 신년사를 통해 키워드별로 짚어봤다.

내우외환... "위기 극복이 당면 과제"

올해 신년사 서두에서 건설사 CEO들은 "지금 이 위기"라고 입을 모았다. 저유가 등에 따른 글로벌 건설경기 부진과 국내 주택시장에 퍼지기 시작한 냉기류 등으로 지난해보다 더 어두워진 경영 여건 전망이 그 배경이다.

정수현 현대건설 사장은 "우리나라는 지난해 이미 한국형 장기 침체와 디플레이션 터널에 진입했고, 올

해도 불확실성 그늘에서 벗어나기 힘들 것"이라며 "해외 시장의 건설 수주 환경도 더욱 악화될 가능성이 크다"고 말했다. 포스코건설은 올해를 아예 '위기 경영의 해'로 선포했다. 황태현 사장은 "지금까지 경험하지 못한 전인미답(前人未踏)의 어려운 여건이 올해 전개될 것"이라고 진단했다. 박영식 대우건설 사장도 신년사 서두에서 "저유가 장기화로 인해 중동과 아프리카 산유국의 발주 감소가 불가피한 상황"이라며 "국내 역시 주택 공급 과잉 및 기준금리 인상 등으로 부동산시장이 침체할 가능성이 크다"고 말했다.

이 때문에 시장 변동성에 대비한



올해 건설산업은 대내외적 시장 여건의 악화로 침체 국면에 빠질 가능성이 높은 실정이다. 이에 건설업계의 CEO들은 신년사 등을 통해 위기 극복과 내실 경영을 강조했다.

리스크관리 강화가 올해 경영의 첫 손에 꼽혔다. 이해옥 대림산업 부회장은 “건설경기의 불확실성이 높아진 만큼 건축·토목 등 각 사업에서 유사시에 대비한 시나리오를 미리 짜둘 필요가 있다”며 “최악의 상황을 가정하고 어떠한 여건에서도 효과적으로 리스크관리를 해야 한다”고 강조했다. 박영식 대우건설 사장도 “사업 추진 초기부터 고도화된 리스크 분석을 통해 (재무적으로) 변동성이 없도록 관리할 것”이라고 말했다. 롯데건설 역시 비용 절감과 사전 리스크관리를 강조했다. 김치현 사장은 “원가 개선 및 현장 경비 절감 등을 통해 우발 채무가 발생하지 않도록 사전 리스크관리에 신중

을 기해야 한다”고 말했다.

“성장보다 생존”… 내실 경영 박차

‘내실 경영’은 새해 건설업계의 최대 화두다. 공격적 경영보다는 안정적인 경영을, 외연 확장보다는 내실을 다지겠다는 것이다.

현대건설 정수현 사장은 “시장 환경의 악화로 양적 성장이 한계에 다다랐다”며 “선택과 집중, 기술 역량 강화를 통해 내실을 (더욱) 튼튼히 다져야 할 때”라고 강조했다.

대우건설은 아예 새해 구호를 “내실·주력”으로 잡았다. 외형적 성장보다는 내적 성장에 주력하겠다는 것이다. 박영식 사장은 “지난해 말 단행한 조직 개편은 외형적 성장보

다는 내적 성장을 위한 발판”이라면서 “내실 강화를 통해 재무구조를 개선하고 영업·수주·시공·운영 등 사업 전 분야의 수익 개선에 전력하겠다”고 말했다.

GS건설 임병용 사장은 치열한 경쟁 속에서 살아남기 위한 방안으로 인재 육성과 함께 새 비즈니스 발굴을 강조했다. 그는 “예전의 관행으로는 생존 자체가 어려워진 경영 환경이 도래했다”며 “하드웨어보다는 소프트웨어에 역량을 쏟아야 할 것”이라고 강조했다.

포스코건설 황태현 사장은 캐시플로우(현금 흐름) 강화를 통한 흑자 경영을 주문했다. 모든 투자 사업과 프로젝트에 대한 철저한 자금

수지 관리와 현금 흐름 개선을 경영의 최우선 과제로 삼겠다는 복안이다. 롯데건설 김치현 사장은 “우발채무가 발생하지 않도록 사전 리스크 관리에 보다 신중을 기할 방침”이라고 말했다.

SK건설의 최광철·조기행 사장은 “질적으로 성숙한 경영을 통하여 기업 가치를 끌어올릴 것”이라며 “올해 흑자 전환 기초를 더욱 공고히 하고, 미래 성장 동력의 발굴과 육성을 균형 있게 추진해 나갈 것”이라고 강조했다.

‘전문성 업(UP)’ 주문

내실 강화를 위해 건설사 CEO들이 꺼내든 카드는 ‘전문성 끌어올리기’이다.

현대건설 정수현 사장은 “설계 역량을 강화해 스스로의 역량으로 설계를 소화할 수 있고 검증할 수 있어야 때를 놓치지 않고 발주처별로 최적의 공사 방안을 선제적으로 제시할 수 있다”고 강조했다. 박영식 대우건설 사장은 임직원의 역량 강화를 주문했다. 그는 “축적한 역량을 고도화하면서 기획·금융·운영 등 고부가가치 영역에 글로벌 경쟁력을 갖출 수 있도록 전문성 강화에도 매진해야 한다”고 강조했다. 최치훈 삼성물산 사장은 ‘3E 사이클’

구축을 강조하면서 전문성에 바탕한 내실 강화의 필요성을 역설했다. 그는 “올해는 미래를 준비하는 한 해여야 한다”며 “전문성(Expertise)·실행력(Execute)·확장성(Expand)으로 이어지는 ‘3E 사이클’의 선순환이 이루어져야 수익성 제고도 가능하다”고 말했다.

신사업 추진 및 신시장 개척 박차

건설업계는 새 먹거리 발굴에도 적극 나설 태세다. 신사업을 발굴해 미래 성장 동력을 위한 발판으로 삼겠다는 것이다.

현대건설은 올해 기획 제안형 사업 발굴과 투자 개발형 사업 진출에 방점을 찍었다. 이를 위해 기술 설계 역량 강화에 집중하기로 했다. 정수현 사장은 “기획 제안형 사업 발굴과 함께 금융과 협력 관계를 강화한 투자 개발형 사업에 적극 진출해야 승기를 잡을 수 있다”며 “경쟁 시장에서 살아남을 수 있는 최후의 무기는 기술로, 설계 역량 강화에 힘쓰자”고 당부했다. 해외 시장에서는 중국을 중심으로 한 아시아 인프라 사업 진출에 적극 나설 계획이다. 대우건설의 박영식 사장은 “저유가 장기화와 중국 및 인도 건설사들의 약진으로 기존 프로젝트만으로 회사의 성장을 담보할 수 없다”

며 “특히 아시아 인프라 시장에서 금융·기획 등의 경쟁력을 갖춰야 한다”고 강조했다.

현대산업개발 김재식 사장은 부동산금융업 진출을 선언했다. 그는 “올해는 콘텐츠 융합형 복합 개발사업, 주택 임대사업 등 신규 사업 분야에서 새 성장 동력을 확보하는 한편, 부동산 금융 활용과 함께 그룹사와 협업해 복합 개발사업도 추진할 계획”이라고 밝혔다.

쌍용건설은 해외건설 명가 재건을 위해 ‘한국-싱가포르-두바이’를 연결하는 3대 허브축을 바탕으로 영업력을 강화해 나갈 계획이다. 또한, 우수 인력 양성과 내부적인 체질 개선을 통해 특화된 기술력과 차별화된 서비스 전략을 만들 방침이다. 쌍용건설 김석준 회장은 이를 위해 수익성 사업 발굴 능력 배양, 차별화된 건설 기술 서비스 강화 및 원가 경쟁력 확보, 품질 및 안전 관리, 이익 확보 극대화 등을 주문했다.

대림산업은 지난해 EPC 경쟁력 강화에 초점을 맞췄다면 올해는 투자 개발형 사업에 주력한다는 계획이다. 더 이상 해외 시장에서 단순 EPC 수주만으로는 수익성 극대화가 어렵다고 판단한 때문이다. 이해욱 부회장은 “올해는 건축·토목·

유화·에너지 등 주요 분야에서 기획부터 운영을 총괄하는 디벨로퍼 프로젝트를 발굴하겠다”며 “디벨로퍼 역할이 가능한 국가와 영역을 우선 순위화하고 해외 지사와 유기적 협력 체계를 구축할 계획”이라고 말했다.

중산층을 위한 임대주택 사업인 뉴스테이(기업형 임대주택)도 관심 대상이다. 정부가 추진하는 사업으로 장기적인 수익 마련이 가능하기 때문이다. 애초 뉴스테이 참여에 소극적인 건설사들도 현재 적극적인 자세로 바뀌었다.

가장 적극적인 건설사는 대림산업이다. 이 회사는 도시정비사업 분야의 디벨로퍼로 자리잡기 위해 뉴스테이 프로젝트를 발굴해 나갈 계획이다. 한화건설도 뉴스테이를 통해 활로를 모색하고 있다. 지난해 민간 택지에 조성해 주목을 받은 ‘수원 권선 꿈에그린’ 사업에 참여한 경험이 있다. 올해 역시 뉴스테이를 새로운 먹거리 사업으로 인식하고 시장 진출에 적극 나서겠다는 입장이다.

중견 건설사도 사업 다각화 계획

호반건설, 반도건설, 우미건설 등 중견 건설사들도 올해 사업 다각화에 나설 계획이다. 일반아파트 분양

에만 치중하지 않고 사업 포트폴리오 다각화 차원에서 대형 건설사들이 장악한 재개발·재건축 시장에 적극 뛰어든다는 방침이다. 뉴스테이 사업에도 적극 참여할 계획이다.

우미건설은 일반 자체 사업 분양 물량 외에도 재건축과 주상복합단지, 뉴스테이 사업 등에 본격 뛰어들 방침이다. 작년이 아파트 분양을 통해 내실을 다져 나갔던 한 해였다면 올해는 사업의 범위를 다각화해 건설사 입지를 공고화하는 데 주력하겠다는 것이다.

서희건설은 주택이나 건설사업뿐만 아니라 유통사업에도 뛰어들며 사업 다각화를 꾀하고 있다. 편의점 ‘로그인(로그)’ 96개 점포를 인수해 유통시장 진입에 성공, 현재 빠른 속도로 점포를 확장하고 있다.

반도건설은 공공 택지지구 위주의 자체 개발사업으로 아파트 분야에 나설 계획이다. 지난해 주택과 잉 공급 논란이 있었던 만큼 선택과 집중을 통해 양질의 토지를 확보하겠다는 전략이다. 반도건설 권홍사회장은 “검증된 수도권 신도시 중심으로 토지 확보에 주력하는 한편 향후 신도시 대형 개발사업과 재개발·재건축 사업도 적극 참여할 것”이라고 말했다.

업계 관계자는 “지난해 분양시장

호황에 힘입어 재무구조가 좋아지면서 중견 건설사들이 사업 다각화에도 많은 관심을 보이고 있다”고 말했다.

기업 문화와 창립 정신 강조 눈길

창립 당시의 정신과 기업 문화를 위기 극복의 키워드로 제시한 것도 올해 건설업계 신년사에서 눈에 띄는 특징이다.

현대건설 정수현 사장은 “우리만의 독특하고 자랑스러운 ‘현대 문화’, ‘현대 정신’이 생명력을 잃고 있는 현장을 왕왕 보게 된다”며 “혼과 정신이 살아 움직이는 조직을 만들기 위해 올해를 ‘네오-현대 정신’ 원년으로 삼겠다”고 말했다. 롯데건설은 ‘모든 제품과 서비스에 롯데건설인의 魂(혼)을 담자’는 슬로건을 내걸었다. 김치현 사장은 “안 되는 것을 되게 하는 것이 비즈니스”라며 “혼을 담아 열과 성을 다하면 못 이룰 게 없으니 문제를 끝까지 파고들어 해결하고 성과를 이뤄내자”고 주문했다. GS건설 임병용 사장은 “동지애는 GS건설 구성원 모두가 가져야 할 기본적인 자세로, 여기에는 서로 배려하는 마음과 함께 솔선수범하는 책임이 따른다”며 “이는 자연스럽게 윤리경영으로 이어져 성과 창출의 토대가 된다”고 강조했다. CERIK