

대한건설정책연구원 뉴스레터

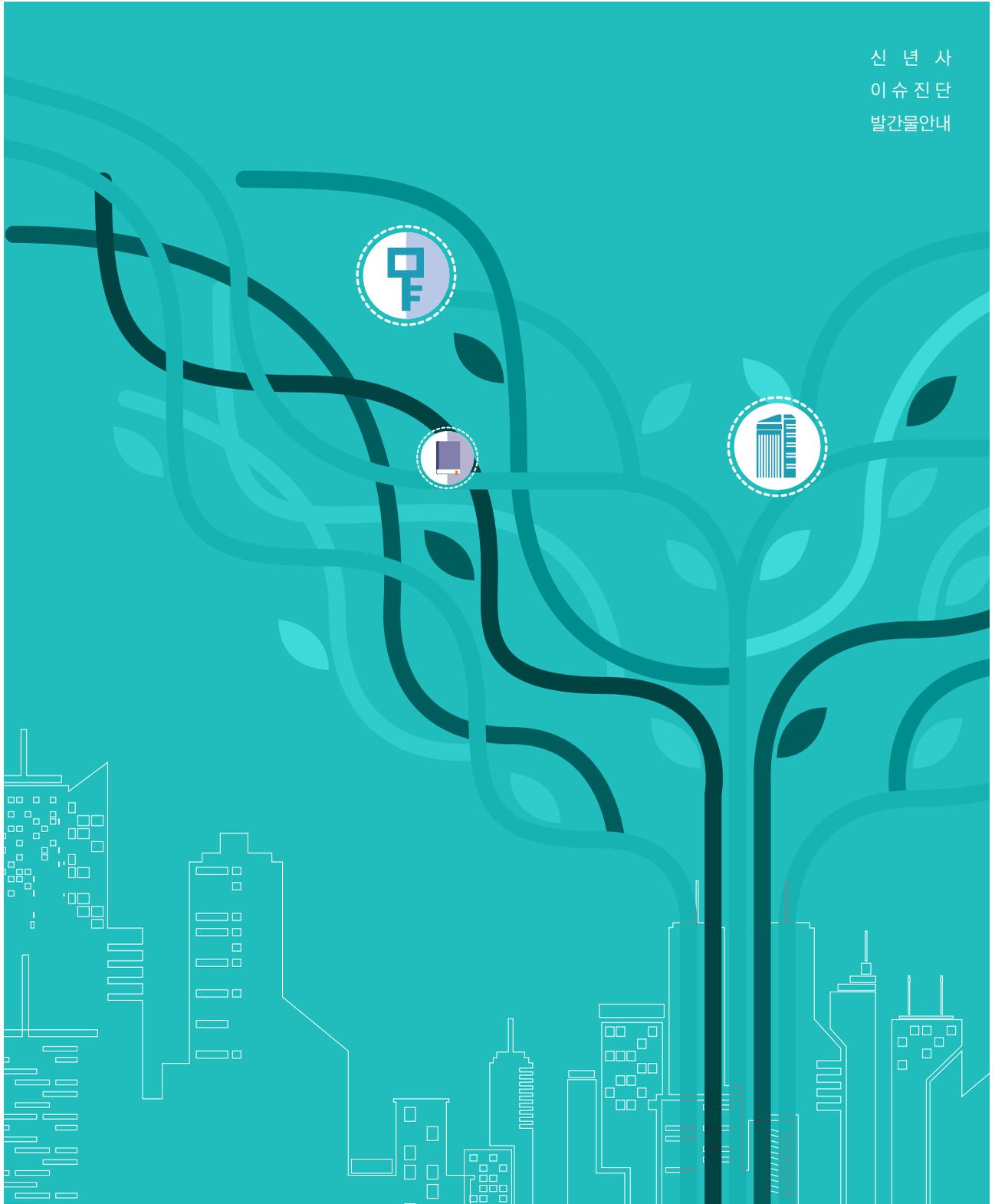
44호 2016년

1월

등록일자 2014.09.24 등록번호 동작 라00076 발행일 2016년 1월 발행(44호) 발행인 신홍균 편집인 박상우 발행처 (재)대한건설정책연구원 기획·편집·인쇄 경성문화사

대한건설정책연구원에서는 매월 뉴스레터를 발간하여 본원의 동정을 비롯하여 전문건설 관련 정책·제도의 주요 동향과 최신정보를 제공합니다.

신년사
이슈진단
발간물안내



신년사

New Year's Address

존경하는 전문건설인 여러분!

2016년 희망찬 병신년(丙申年) 새해가 밝았습니다.

여러분 모두 새해에는 행복하고 복된 일들로 가득하시길 기원 드리며, 우리업계 삶의 터전인 건설업 전반에도 붉은 원숭이의 힘찬 기운이 넘쳐 새로운 꿈과 희망이 결실을 맺는 한 해가 되었으면 합니다.

저는 지난해 중앙회장으로 당선된 직후부터 국토교통부장관·차관 및 한국도로공사사장 등 관계기관과 간담회를 갖고 당면 현안을 해결하기 위한 건의를 비롯해 베트남 건설협회와 MOU 체결을 통해 동남아시아 건설시장 진출을 위한 기반을 마련했습니다.

또한, 1월 14일 '정부부처 합동 대통령 업무보고'에 건설업계 대표로 참석하여 하도급 불공정 거래관행 실태와 하도급대금 지급과 관련한 애로사항을 대통령님께 직접 건의한 바 있습니다.

이처럼 저와 중앙회는 우리업계의 권익신장과 미래의 성장동력 창출을 위한 노력들을 계속해 나갈 것이며, 앞으로도 모든 일에 열과 성을 다해 협회가 더욱 발전할 수 있도록 최선을 다할 것입니다.

존경하는 회원사 여러분!

2016년 새해는 중국의 금융 불안, 미국의 금리인상, 정부의 SOC예산 축소 및 주택금융대책으로 인해 건설경기의 회복세가 지속되기는 어려울 것으로 보여지며, 시시각각 변화하는 건설환경 속에서 또 다른 도전과 시련이 닥쳐 올 것으로 보입니다. 그러나 희망이 없는 것은 아닙니다. 작년 한 해 대내·외적인 어려움 속에서도 협회 집행부가 힘을 합쳐 각고의 노력을 기울인 결과 최저가낙찰제를 대체하는 종합심사낙찰제도 도입, 실적공사비제도 폐지, 불공정 하도급 행위 방지를 위한 하도급법 개정 등에서 가시적인 성과를 거두었고, 금년 1월 8일에는 직접시공계획서 제출의무 면제, 주기적 신고제도 폐지 등의 법안이 국회를 통과하여 우리업계의 숨통을 트여 줄 것으로 기대되기 때문입니다.

중앙회는 올 한해에도 이러한 성과를 바탕으로 우리업계가 향후 지속적으로 추진해야 할 업역 확대 문제, 원도급시장 진출, 수익성 개선 및 해외건설시장 개척에 혼신의 노력을 다할 것이며, 저 역시 회원사의 고통을 누구보다도 잘 알고 있는 만큼 불합리한 제도를 개선하는데 앞장 설 계획입니다.

특히, 금년 4월에는 총선이 있습니다. 국회에서도 우리업계를 정책동반자로 생각하고 있는 만큼 회원사의 결집된 힘을 토대로 우리업계의 위상 강화와 권익을 확보하는데 최선을 다할 생각입니다.



이를 위해서는 반드시 전문건설인의 단결과 화합이 전제돼야 합니다. 제가 회원사의 마음을 하나로 모으는데 앞장서겠습니다. 대의원 여러분께서도 우리업체가 성공의 길을 열어 갈 수 있도록 저와 협회 집행부에 전폭적인 성원을 모아 주실 것을 당부 드립니다.

존경하는 회원사 여러분!

이미 주지하고 계신 바와 같이 올해는 협회 창립 30년의 역사 위에 새로운 30년의 도약을 시작하는 원년입니다. 이제 우리는 생존을 넘어 새로운 도약의 시대를 열어가기 위한 야심찬 계획을 준비해야 합니다.

모진 바람에도 꺾이지 않는 강인한 풀을 의미하는 질풍경초(疾風勁草)라는 사자성어처럼 우리 전문건설인은 아무리 어려운 처지에서도 불같은 열정과 강철 같은 집념으로 수많은 역경을 극복하면서 미래의 꿈을 키워 온 소중한 경험이 있습니다.

올 한해도 새로운 도전에 직면하겠지만 우리 모두 하나로 똘똘 뭉쳐 역경을 헤쳐 나가고 꿈과 희망이 가득한 전문건설업계의 미래를 열어 갔으면 합니다.

새해에 복 많이 받으십시오.

대한전문건설협회 중앙회 회장 **신 홍 균**



2016년 해외건설시장 진단

- 해외건설시장에 대한 우려의 목소리가 커지고 있다.

작년 해외건설수주액은 461억불로 전년도 660억불에 비해 약 30% 감소하였다. 특히, 국내 건설업체의 주요 시장인 중동플랜트 시장 악화가 결정적이었다. 지난해 중동지역 수주액은 165억불로 전년대비 47% 급감하였고, 중동 플랜트 수주 비중은 23%로 최근 10년 이래 최저수준을 보였다.

- 올해 해외건설시장 역시 기대감보다는 리스크와 불확실성이 큰 것으로 판단된다.

먼저 사우디와 이란의 대립으로 인한 중동지역의 정세가 불안정하고, 유가의 추세적 상승에 대한 확신이 없기 때문이다. 지난해부터 이어져 온 저유가의 부정적 파급효과는 상당히 강력하다. 사우디의 작년 재정적자는 약 140조원으로 국내총생산의 20%에 달하며, 쿠웨이트 역시 세입보다 지출이 두 배 이상이었다. 이밖에도 국내 건설업체의 수주실적이 많았던 아랍에미리트, 오만 등 대부분의 중동국가들이 저유가로 재정적자가 심각한 수준에 이르렀다. 중동의 건설시장이 사실상 정부자금에 의해 추진되는 것을 감안하면 향후 발주물량 축소가 불가피하다.

- 다음으로 아시아를 중심으로 한 신흥국의 경기회복 역시 불확실성이 커지고 있다. 미국 금리인상에 따라 신흥국의 자본 유출 우려가 표면화되고 있어 대규모 국책사업의 발주가 취소되거나 지연될 가능성이 상존한다. 또한 중동 발주물량 감소에 따라 유럽을 중심으로 한 글로벌 건설업체 역시 아시아 시장에 적극적으로 진출할 가능성이 커져, 경쟁은 더욱 치열해질 전망이다.

- 이러한 상황을 고려할 때 올해 해외건설시장은 녹록지 않겠지만 기대감이 전혀 없는 것은 아니다. 핵 제재 완화에 따라 이란의 발주 재개 가능성이 커졌다. 이는 어려운 중동 플랜트시장의 위안이 될 수 있을 것으로 판단된다. 인도 및 동남아시아 국가들의 인프라 시장 확대 역시 기대가 크다. 인도, 베트남, 태국 등은 철도, 전력분야 등에 대규모 프로젝트를 계획하고 있기 때문이다. 또한 '아시아 인프라투자은행(AIIB)'의 출범으로 아시아 지역의 건설수요 증가가 예상되어, 우리나라 건설업체들의 직간접적인 수혜를 일부 기대할 수 있다.

- 전통적으로 국내 건설업체들은 중동 플랜트 시장에 대한 의존도가 상당히 높다. 과거에도 중동지역의 발주물량이 감소하면 전반적으로 해외건설시장이 극도로 위축되어 왔다. 다만, 최근에 와서는 아시아, 남미, 아프리카 등에서의 수주량이 증가하면서 중동 집중도가 개선되고 있으며, 토목부문의 수주량이 증가하면서 공중 다변화도 일정부분 이루어지고 있다.

- 2016년 해외건설시장은 분명 긍정적 요소보다는 우려되는 요소가 많다. 그러나 우리 건설업체들은 위기를 기회로 바꿀 수 있는 저력이 있다고 판단된다. 어려움이 있겠지만 슬기롭게 극복하는 한 해가 되기를 기대한다.



불확실한 환경과 건설업체의 경영전략

• 불확실한 환경이란 미래가 예측 가능한 확실한 환경과 달리 필요한 정보를 구하지 못하거나 미래의 변화를 예측하지 못하는 환경을 뜻한다. 이러한 환경은 다양한 요인들이 복잡한 상호작용을 통해 발생하며, 산업을 지배하던 과거의 패러다임이 무너지고 새로운 위기와 기회가 공존하게 된다. 실제로 90년대 이전의 국내 건설업은 인구증가와 경제성장에 맞추어 비교적 예측가능한 상황에서 안정적 성장을 이루어 왔다면, 90년 후반 이후 내수시장 포화, 세계경제 변동, 국내외 정치적 환경 등 다양한 요인들에 영향을 받고 있는 상황이다. 그렇다면 이렇게 불확실한 환경에서의 올바른 경영전략은 무엇일까?

• 먼저 외부환경의 변화를 주시하여 산업에 대한 예측력(Industry foresight)을 키워야 한다. 외부 변화에 대한 예측은 현재 진행 중인 또는 추진예정인 사업에 대한 불확실성을 제거해주며, 동시에 새로운 사업기회를 찾을 수 있도록 해준다. 중국 중심의 아시아인프라투자은행(AIIB)은 2000년 중반에, 이란의 규제 해제 조치는 2~3년전부터 예측 가능한 기회요인이었다.

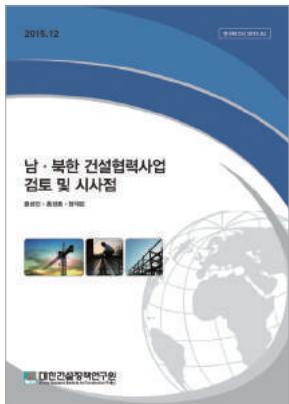
• 또한 매출기반이 아닌 수익기반으로의 사업방향 전환이 필요하다. 과거 안정적인 환경하에서는 시장점유율이 곧 수익을 대변하였으나 이제는 매출의 성장이 수익을 대변하지 않는다. 대표적인 사례로 2015년 3분기 스마트폰 시장에서 삼성은 23.7%, 애플은 14.5%를 점유하고 있지만 수익면에서는 애플이 8배가 넘는 것으로 나타났다. 건설업체도 마찬가지로 수익성을 충분히 고려하지 않고 저가수주에 임했던 많은 기업들이 오히려 큰 위기를 맞고 있다. 실행 역량과 경험이 부족한 공종을 신규시장 발굴이라는 명분으로 무턱대고 실행하지 말아야 한다.

• 마지막으로 급격한 변화에도 경쟁우위를 유지시키기 위해서는 기업의 적응능력을 강화해야 한다. 이를 위해 우리 건설업계는 '과거의 영광'을 버려야 한다. 지금까지 사업을 이끌어 왔고, 현재의 수익을 창출하게 해준 역량이지만 미래에는 발목을 잡을 수 가 있다. 경영학에서는 이러한 것을 핵심경직성(core rigidity)이라 한다. 이러한 핵심경직성을 파괴할 수 있는 기업만이 근본적인 변화에 대응할 수 있다. 동시에 적절한 분권화를 통해 변화관리가 수반되는 조직이 되어야 한다. 변화관리는 실행권한이 있는 사람들이 학습하고 대응할 때 이루어 질 수 있다. 따라서 최고경영자의 변화에 대한 인식 및 대응도 중요하지만 조직 전반적인 변화에 대한 적응능력을 강화하기 위해서는 권한을 상위직급에 집중하기 보다는 적절한 분권화가 이루어져야 한다.

• 정리하면 과거의 가치관을 타파하고 환경변화를 올바르게 인식하여, 근본적으로 대응할 때 변화에 대한 경쟁력이 생기게 된다. 불확실한 환경에서는 이러한 변화에 대한 적응력과 대응능력이 경쟁우위를 창출하게 해주는 주요한 핵심역량으로 볼 수 있으며, 이를 배양하기 위해 정진해야 한다.



남·북한 건설협력사업 검토 및 시사점



- 본 연구는 통일비용 절감 및 건설산업의 경쟁력 확보를 위하여 종래 수행되었던 개성공업지구, 지방자치단체 및 NGO 관련 건설협력사업 분야를 검토하고 그에 대한 시사점을 제시함으로써 향후 남·북한 건설협력사업 분야를 위한 정책적 제언을 목적으로 수행하였다.
- 먼저, 우리보다 먼저 통일을 이룩한 독일의 건설협력사업의 사례를 비추어 볼 때 남·북한 건설협력사업은 SOC 관련 남·북한 건설협력사업, 지방자치단체 및 NGO 관련 남·북한 건설협력사업, 주택정비를 위한 건설투자의 확대가 핵심이며, 이에 따라 향후 남·북한 건설협력사업은 SOC 관련 분야와 지방자치단체 및 NGO 관련 분야로 구분하여 추진할 필요가 있다.
- 다음으로 종래 수행된 개성공업지구, 지방자치단체 및 NGO 관련 건설협력사업 검토 결과 아래와 같은 사항이 개선될 필요가 있다.
 - 건설공사 수행에 있어 북한 인력에 대한 이해가 필요
 - 지방자치단체 및 NGO를 통한 남·북 건설협력사업은 건설협력사업 자체가 목적이 아닌 부대적 성격의 협력사업이며, 건설협력사업 수행시 남한의 건설자재·장비를 지원하는 지원사업에 불과하기 때문에 관련 법제, 기금 등의 측면에서 개선이 필요
 - 지방자치단체 및 NGO를 통한 남·북 건설협력사업은 남·북한 정치적 상황 또는 담당 기구의 변경에 따라 중단될 개연성이 높다고 할 수 있는바, 지속성이 담보될 필요
 - 평양을 제외한 북한 대부분 지역의 살림집은 개·보수가 필요한 상황이며, 북한의 전력공급량을 감안하여 난방문제를 해결할 수 있는 주택개량사업이 필요
- 따라서 향후 남·북한 건설협력사업 분야에서 원활한 사업 수행을 위해서 5·24 조치 재검토 및 남북협력기금 집행률 제고, 관련 법제 정비, 북한 건설단 및 지방자치단체간의 협력체제 구축, 전문건설업체의 모듈러 주택 건설 역량 강화가 필요하다.
- 본 연구에서 제시한 북한 농촌주택 개량사업 등 향후 남·북한 건설협력사업 분야 및 원활한 사업수행을 위한 정책적 제언을 통하여 건설산업의 신성장동력 확보를 기대한다.

홍성진 선임연구원(hongjs@ricon.re.kr)