http://www.cerik.re.kr

건설동향브리핑

CERIK

제633호
2017. 11. 6

정책동향

- 바닷모래 축소하면 5백만㎥ 신규 채석 허가 필요
- 건설기업의 소규모 주택 정비사업 참여 방안

시장동향

- 10월 CBSI, 전월 대비 3.2p 상승한 79.5 기록

산업정보

- 북유럽 4개국의 가계부채 문제와 시사점
- 시장 환경 변화와 글로벌 기업의 대응 전략

건설논단

- 미국 건설시장을 대하는 자세

한국건설산업연구원
Construction & Economy Research Institute of Korea

바닷모래 축소하면 5백만㎥의 신규 채석 허가 필요

– 부산·경남권의 기존 석산에서 부순모래 생산설비 확충 유도해야 –

EEZ 바닷모래 공급 축소시, 부산·경남지역 내에서 모래 공급 확대 곤란

- 최근 남해 EEZ의 바다모래 채취허가가 600만㎥ 규모로 계획량의 절반으로 줄어들면서 레미콘업체의 파업 등으로 건설대란이 현실화되고 있음.
  - 동남권의 바다모래 가격은 지난해에는 ㎥당 1만 5천원 수준이었으나, 최근에는 3만원 이상으로 크게 상승하였음.

- 현재 부산·경남지역의 레미콘업체들은 바다모래 공급이 점차 줄어들면서 모래 확보에 비상이 걸린 상태임.
  - 과도한 운송비를 무릅쓰고 강원도나 충북 등지에서 모래를 구해오거나, 폐콘크리트를 재활용한 재생골재, 터파기 현장에서 나온 토사나 흙성분이 포함된 마사토 등을 광범위하게 사용하고 있음.
  - 이는 결과적으로 건설구조물의 품질이나 내구성 저하로 귀결될 가능성이 높음.

- 부산·경남지역에서는 과거부터 모래가 부족했으며, 10여년 전에는 전라남도 신안·진도 연안에서 채취되는 바다모래가 대량으로 공급된 바 있음.
  - 그런데 연안 양식장 등의 민원이 불거지면서, 환경 영향이 적은 배타적 경제수역(EEZ)으로 진출했는데, 이제는 EEZ마저 채취가 축소될 경우 대량의 모래 공급원이 마땅치가 않음.

- 골재는 단기간에 대체재를 확보하기 어려운 품종인데, 만약, 바다모래를 산림골재로 대체하려 한다면 추가적인 대규모의 채취허가나 채석단지 확보 등에 최소 3-5년을 기다려야 함.
  - 그나마 산림골재를 확충하려해도 환경영향평가나 채석 타당성 평가, 주민 민원 해결, 산지 정지 등 문제가 산적해 있어 산림청 등 정부의 의지 없이는 공급 확대가 용이하지 않음.

- 4대강 준설모래를 활용하자는 주장도 있으나, 경기 여주지역에 적치되어 있는 2천만㎥의 모래를 부산·경남지역에서 활용하려면 운송비가 ㎥당 6만원 이상이 되어 현실성이 없음.
  - 다만, 4대강 사업 당시 낙동강에서 준설된 모래는 인근 농지에 성토 매립한 후, 현재 농지로 복구되어 있지만, 필요시 개발 가능한 자원으로 볼 수 있음.

- 건설폐기물을 재활용한 순환골재는 최근 품질이 많이 좋아졌으나, 레미콘용으로 사용하기에

는 품질 편차가 심함.

- 최근 순환골재의 활용 방안으로서 천연모래와 섞어 사용하는 혼합골재 개념이 등장했고, 품질 지침 등도 마련된 바 있으나, 이를 실현하려면 대규모 유통단지나 터미널 조성을 검토해야 함.

- 결국 바다모래의 일시적인 중단이나 큰 폭의 허가량 축소는 아파트의 품질 등에 직접적인 영향을 미칠 수밖에 없음. 따라서 단계적으로 대체재의 공급 활로를 열어가면서 예측 가능한 범위에서 집행해야 함.

EEZ 바닷모래 공급 축소시, 산림에서 부순모래의 공급 확대가 가장 현실적인 대안임.

- 부산·경남지역에서 600만㎥의 바다모래 채취를 축소할 경우, 이에 버금가는 규모로 채석허가를 통하여 산림골재 채취장에서 부순모래의 공급량을 늘리는 것이 요구됨.

- 또는 기존의 산림골재 업계에서 부순모래 생산용 샌드밀(sand mill)이나 필터프레스(filter press) 등을 신규로 설치하는 방안을 지원하고, 산림골재 채취 허가량을 확대해야 함.
  - 나아가 부순골재 생산 과정에서 발생하는 석분토사 슬러지를 원활히 처리할 수 있도록 농지 성토재로 매립 등을 허용해야 함.

- 국무조정실과 국토교통부에서는 기존 석산에서 부순모래의 증산이나 신규 석산허가를 늘릴 수 있도록 부산·경남지역에서 신규 채석단지 허가 등을 산림청에 요구하는 것이 필요함.

수입 모래를 확대하려면, 전용 부두를 확충하고 항만 하역비 인하 등이 필요

- 바닷모래의 공급 축소의 대안으로서 수입모래를 확대하려면, 연간 3백만㎥ 규모의 수입모래 전용 부두 확보를 추진해야 함.
  - 다만, 수입 모래가 안정적으로 유입되려면, 수출국의 협력과 가격경쟁력이 뒷받침되어야 하는데, 특히 부산 지역의 경우 항만 하역비용을 낮출 수 있도록 행정 지원이 필요함.

- 한편, 수요 측면의 대책을 살펴보면, 공동주택 등 일반 건설용으로 바다모래를 사용하되, 항만 매립용 등으로 바다모래를 사용하는 것은 금지해야 함.
  - 그동안 새만금 지역이나 부산 신항만 공사 등의 매립용으로 대량의 바닷모래가 투입되었는데, 바닷모래 채취를 줄이고 효용성 있게 사용하려면, 대규모 간척이나 매립은 바닷모래를 사용하기 보다는 건설잔토나 육상에서 채취한 토사를 가지고 해결하는 것이 바람직함.

최민수(선임연구위원 · mschoi@cerik.re.kr)

건설기업의 소규모 주택 정비사업 참여 방안

– 정부 정책 흐름 주시하면서 적극적으로 시장 참여 제약 요인 개선해야 –

2018년 2월부터 「빈집 및 소규모 주택 정비에 관한 특례법」 시행 예정

- 늘어나는 도심 내 빈집 관리[1]와 저소득층의 주거복지 향상을 위한 소규모 주택 정비사업[2] 활성화 필요성에 따라 「빈집 및 소규모주택정비에 관한 특례법」이 금년에 제정되어 내년 2월부터 시행될 예정임.

– 동 법률에서는 빈집 및 소규모 주택정비사업의 유형을 <표 1>과 같이 구분하고 있음.

<표 1> 빈집 및 소규모 주택 정비사업의 유형

구분	빈집 및 소규모 주택 정비사업			
	빈집 정비사업	소규모 주택 정비사업		
		자율주택 정비사업	가로주택 정비사업	소규모 재건축사업
개념	- 빈집을 개량·철거·관리·활용하기 위한 사업	- 노후 단독·다세대주택을 개량·건설하는 사업	- 가로구역에서 종전의 가로를 유지하면서 소규모로 주거환경을 개선하는 사업	- 정비기반시설이 양호한 지역에서 소규모로 공동주택을 재건축하기 위한 사업
대상	- 1호 이상 빈집	- 기존 단독주택(10호 미만) 또는 세대주택(20세대 미만)		- 기존 공동주택(면적 1만㎡ 미만이면서 200세대 미만)
내용	- LH 및 지방공사, 건설업자, 부동산투자회사, 사회적 기업 등이 사업 시행 - 시장·군수가 빈집정비계획 수립, 실태조사 실시, 개별 사업에 대해 시행·준공인가	- 2인 이상의 토지 등 소유자가 주민합의체 구성 후 직접 시행하거나, 시장·군수, LH, 건설업자, 등록사업자, 신탁업자 등과 공동 시행 - 시장·군수가 사업시행 인가 및 공사 완료 후 준공인가	- 20인 미만의 토지 등 소유자가 주민합의체 구성 또는 20인 이상의 토지 등 소유자가 조합 설립 후 직접 시행하거나, 시장·군수, LH, 건설업자, 등록사업자, 신탁업자 등과 공동 시행 - 시행자는 지방건축위원회의 심의를 거쳐 시장·군수로부터 시업시행 인가를 받고, 공사 완료 후 시장·군수로부터 준공인가를 받음	

자료: 「빈집 및 소규모주택정비에 관한 특별법」 및 동법 시행령 입법예고안 참조

대규모 정비사업 대신 소규모 정비사업 수요가 상대적으로 증가할 것으로 예상

- 2000년대 중반 이후 지역의 경제적·사회적·환경적 측면을 종합적으로 고려한 '도시재생'[3]의 개념이 확산되어 왔는데, 2013년과 2017년에 각각 제정된 「도시재생 활성화 및 지원에

1) 통계청 발표에 따르면 2015년 기준 전국 빈집은 전체 주택의 6.5%인 107만호에 이름(자세한 내용은 연합인포맥스, "소규모 주택정비 특례법 기대 솔솔", 2016.9.8. 참조).

2) 소규모 주택 정비사업은 노후불량건축물이 밀집해 있는 지역의 주택 및 주거환경을 개선하기 위한 사업을 말하는데, 주된 대상은 저소득층이 주로 거주하는 단독다세대 주택임(「빈집 및 소규모주택정비에 관한 특별법」제2조 참조). 참고로 국토교통부에 따르면 2016년을 기준으로 고소득층의 21.1%만이 단독다세대 주택에 거주하고 있는 반면, 저소득층은 61.9%가 단독다세대 주택에 거주하고 있는 것으로 나타남(자세한 내용은 국토교통부, 「2016년도 일반가구 주거실태조사 결과」 발표, 보도자료, 2017.4.26. 참조).

3) '도시재생'이란 "상대적으로 쇠퇴하고 있는 지역을 물리·환경·경제·사회적으로 재활성화시키는 작업"으로 정의되며, 이러한 도시재생의 개념 속에는 기존 재건축·재개발의 개념이 포함되는 것으로 해석됨. (김창석, 「우리나라 도시재생정책의 현황과 과제」, 서울경제, 2009.7.7. 참조).

관한 특별법」과 「빈집 및 소규모주택정비에 관한 특례법」, 그리고 현 정부가 추진하고 있는 '도시재생뉴딜사업'이 모두 맥락을 같이함.

- 이러한 경향은 「도시및주거환경정비법」 등 관련 법률에서 규정하고 있는 대규모 정비사업의 추진 과정에서 발생한 지역공동체 붕괴, 주민 간 갈등, 젠트리피케이션 등 부작용에 대한 인식에 기초함.[4]

● 현 정부도 '8.2 부동산 대책'을 통해 재개발·재건축 단지를 중심으로 규제를 강화하고 있어, 향후 대규모 정비사업에 대한 수요는 줄어드는 반면, 낙후지역을 중심으로 한 소규모 정비사업에 대한 수요는 확대될 가능성이 큼(<표 2> 참조).

<표 2> 8.2 부동산대책의 주요 내용

구분	세부내용
과열지역에의 투기수요 차단	① 투지과열지구(서울전역, 과천시, 세종시) 및 투기지역(서울 강남 4개구, 기타 7개구, 세종시) 지정 ② 민간택지 분양가 상한제 적용요건을 개선 ③ 재건축·재개발 규제 강화(재건축 초과이익 환수제 시행, 조합원 지위 양도제한 강화, 분양권 전매제한 등)
실수요 중심의 주택수요 관리 광화	① 양도소득세 강화(양도세 중과, 장기보유특별공제 배제 등) ② 다주택자에 대한 금융규제 강화(투기지역 내 주택담보대출건수, LTV·DTI 규제 강화 등) ③ 다주택차 임대주택 등록 유도
투기적 주택수요에 대한 조사 강화	① 자금조달계획 등 신고 의무화 ② 불법전매 처벌 강화 등
기타	- 공적 임대주택 공급 확대, 청약제도 개편 등

자료: 관계부처합동, 「실수요자 보호와 단기 투기수요 억제를 통한 주택시장 안정화 방안」, 2017.8.2. 내용 요약.

소규모 주택 정비사업에 대한 관심 및 사업 참여 제약 요인에 대한 적극적인 개선 건의해야

● 단기간에 집중된 주택공급 물량과 미국 금리인상, 정부의 강력한 부동산 규제 등으로 앞으로의 주택건설시장의 전망이 그다지 밝지 못한 상황임.[5]

● 따라서 건설업계는 정부의 정책 방향에 맞춰 소규모 주택 정비사업에 대해 보다 관심을 가지는 한편, 시장참여를 제약하는 제도적 요인에 대해서는 적극적으로 개선 건의를 할 필요가 있음.

- 가령 가로주택정비사업 및 소규모재건축사업과 관련해 주택도시보증공사의 대출보증요건을 좀 더 완화토록 하고,[6] 미분양분에 대해서는 주택도시보증공사의 '환매조건부 매입제도'[7]와 연계하는 등 건설업체들이 보다 안심하고 시장에 참여할 수 있도록 하는 방안을 제안할 필요가 있을 것임.

김정주(연구위원 · kjj@cerik.re.kr)

4) 변창흠, 「뉴타운·재개발 사업의 구조적인 문제점과 대안적 개발모형」, 부동산포커스 46, 2012.3. 참조.
5) 중앙일보, "[2017 하반기 부동산 시장 전망] 금리인상 · 대출규제 · 입주폭탄 '3각 파도'가 변수", 2017.7.6.
6) 주택도시보증공사는 가로주택정비사업의 경우 지자체 또는 공공기관으로부터 50-100% 매입확약 받은 업체에 대해서, 그리고 소규모재건축사업의 경우에는 100세대 이상 재건축사업에 대해서만 대출보증을 제공하고 있음.
7) '환매조건부매입제도'란 미분양 주택을 공공매입 가격수준으로 할인하여 매입하되, 준공 이후 사업시행자가 원할 경우에는 당초 매입한 가격에 자금조달 비용 등을 더한 가격으로 환매 받을 수 있는 옵션을 부여하는 제도임. 동 제도의 법적 근거는 「주택도시기금법 시행령」제22조제1항'가'목이며, 2017년 현재 연간 매입한도는 5조원임(자세한 내용은 주택도시보증공사 홈페이지 참조).

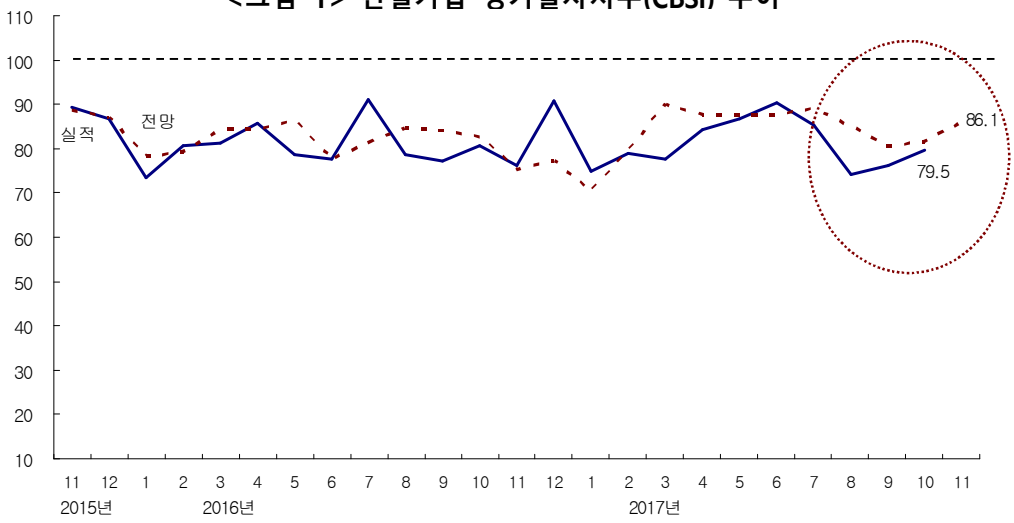
10월 CBSI, 전월 대비 3.2p 상승한 79.5 기록

– 부정적 경기 인식 다소 완화, 다만 여전히 80선 미만의 부진한 상황 지속 –

10월 CBSI, 전월 대비 3.2p 상승한 79.5를 기록하며 2개월 연속 상승

- 10월 건설기업경기실사지수(CBSI)는 전월 대비 3.2p 상승하며 79.5를 기록함(<그림 1>참조).
  - CBSI는 지난 4~7월에 80~90선을 기록하였는데, 8월에 11.2p나 급락해 1년 7개월 만에 최저치인 74.2를 기록함. 이후 9월에 2.1p 소폭 상승한 76.3을 기록한바 있음.
  - 8~9월 지수가 70대 중반으로 부진한 것은, 정부 고강도 부동산 대책과 20%나 감축된 2018년 SOC예산(안) 발표로, 건설 기업들의 체감 경기가 급격이 악화되었기 때문임.
  - 10월 CBSI는 전월 대비 3.2p 상승한 79.5를 기록해 지수가 소폭 개선됨.
  - CBSI가 상승한 것은 지난 9월과 마찬가지로 8월 CBSI가 급락한 데 따른 통계적 반등 효과가 작용한 것으로 볼 수 있음. 2017년 1월부터 7월까지 CBSI 평균이 82.5였는데, 8월 CBSI가 11.2p 급락함에 따라 통계적 반등 효과가 2개월 연속 지속됨.
  - 다만, 10월 CBSI가 전월 대비 소폭 개선되었어도, 아직 80선에 미치지 못해 여전히 부진한 상황 가운데 있는 것으로 판단됨.

<그림 1> 건설기업 경기실사지수(CBSI) 추이



자료: 한국건설산업연구원.

기업 규모별로는 대형과 중견 기업, 지역별로는 서울 기업의 지수 상승이 두드러져

- 기업 규모별로 살펴보면, 대형과 중견기업 지수가 상승해 전체 지수가 상승한 것으로 나타남 (<표 1>참조).
  - 대형기업 지수는 전월 대비 13.7p 상승한 92.3을 기록함.
  - 중견기업 지수는 전월 대비 1.7p 상승한 75.9를 기록함.
  - 한편, 중소기업 지수는 전월 대비 7.3p 하락한 68.8을 기록함.

- 지역별로는 지방이 하락(-4.9p)하였으나, 서울 기업지수가 상승(+8.8p)함.
  - 서울 기업 지수는 전월 대비 8.8p 상승한 85.2를 기록함.
  - 지방 기업 지수는 전월 대비 4.9p 하락한 71.3을 기록함.

<표 1> 기업 규모별, 지역별 CBSI 추이

구 분		2016년 12월	2017년 1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월		11월 전망
												실적	전월 전망치	
종 합		90.6	74.7	78.9	77.5	84.2	86.6	90.4	85.4	74.2	76.3	79.5	81.7	86.1
규모별	대형	100.0	84.6	92.3	92.3	100.0	100.0	100.0	91.7	64.3	78.6	92.3	85.7	92.3
	중견	90.6	77.4	71.0	74.2	74.2	87.1	89.3	92.9	86.7	74.2	75.9	80.6	86.2
	중소	79.6	60.0	72.3	63.8	77.1	70.2	80.4	69.6	71.7	76.1	68.8	78.3	78.7
지역별	대형	98.2	81.3	85.1	86.7	89.6	95.2	93.8	94.0	76.9	76.4	85.2	86.4	90.3
	중소	79.9	64.8	69.8	64.3	76.4	73.7	85.0	72.7	70.3	76.2	71.3	75.2	80.0

자료 : 한국건설산업연구원.

2017년 11월 전망치, 10월 실적치 대비 6.6p 상승한 86.1

- 2017년 11월 CBSI 전망치는 10월 실적치 대비 6.6p 상승한 86.1을 기록함.
  - 실적치 대비 익월 전망치가 높은 것은 건설기업들이 11월에는 건설경기 침체 정도가 10월보다는 좀 더 개선될 것이라는 의미를 가짐.
  - 통상 하절기에 지수가 하락했다가 12월에 근접할수록 지수가 상승하는 것이 일반적인데, 이러한 계절적 요인이 지수에 반영된 것으로 판단됨.

박철한(부연구위원 · igata99@cerik.re.kr), 이홍일(연구위원 · hilee@cerik.re.kr)

북유럽 4개국의 가계부채 문제와 시사점

- 우리나라와 유사한 유형으로 분류 -

경고등이 켜진 북유럽 4개국(덴마크, 핀란드, 노르웨이, 스웨덴)의 가계부채

- 2016년 9월 유럽시스템리스크위원회(Eurpoean Systemic Risk Board)[1]는 덴마크, 핀란드, 스웨덴을 포함하는 8개 회원국을 대상으로 중기적 관점에서 주거용 부동산 가격의 추이와 가계부채 증가 추이가 시스템 리스크를 초래할 가능성이 있다고 경고 함[2].
  - 경고 대상 국가는 상기 북유럽 3개국과 오스트리아, 벨기에, 룩셈부르크, 네덜란드, 영국임. 노르웨이는 유럽연합의 회원국이 아니어서 경고 대상 국가에 포함되지 않았음.

- 경제협력개발기구(Organization for Economic Co-operation and Development: OECD)에서 발간된 연구보고서[3]는 가계부채 규모와 증가추세 등에 따라 OECD 회원국을 4가지 그룹[4]으로 분류하였음.
  - 한국은 그 증가추세가 스웨덴과 유사하다는 이유로 북유럽 국가 그룹에 포함됨. 북유럽 국가 그룹에는 OECD 회원국 중에서 가처분소득 대비 총 가계부채의 비율(2015년 기준)이 가장 높은 덴마크(293%), 네덜란드(276%), 핀란드(129%), 스웨덴(178%), 노르웨이(221%) 등이 한국(170%)과 함께 있음.

북유럽의 DTI(Debt to Income ratio)[5]는 가계의 가처분 소득 대비 총부채 비율

- 북유럽 4개국에서 가계에 대한 통계자료를 이용해 가계부채를 측정하는 지표인 DTI는 가처분 소득대비 총부채비율로 거시경제적 관점에서 가계 부채의 가처분소득 대비 레버리지 수준을 파악하는데 용이함.
  - 유럽시스템리스크위원회의 자료에 의하면, 덴마크 가계 DTI의 평균값은 293%인데 이는 세계 최고의 수주임. 뿐만 아니라 자가 보유 가구의 25% 정도에서 DTI 300%에 달하고 있음.

---

1) 유럽시스템리스크위원회는 유럽위원회(European Commission)가 2009년에 설립한 단체로, 유럽연합 회원국의 거시건전성 감시와 시스템 리스크 방지와 완화를 담당하는 금융 감독 기구임.
2) ESRB(2016), "Vulnerabilities in the EU residential real estate sector"
3) Christophe André (2016), "Household debt in Oecd countries: Styised facts and policy issues", OECD Economics Department Working Papers.
4) 4 가지 그룹은 앵글로 색슨 국가 그룹, 북유럽 국가 그룹, 유로지역의 변방 국가 그룹, 그리고 중동부 유럽 국가 그룹임.
5) 북유럽과 우리나라 모두 DTI라는 용어를 사용하나 개념 정의가 서로 다름. 북유럽은 가처분 소득대비 총부채비율의 의미로, 우리나라는 원리금 대비 소득의 개념임. 혼란의 소지는 있으나 각국의 현실을 그대로 반영하여 DTI로 표현함.

- 핀란드는 전체 가구의 20%의 DTI가 300% 이상이며, 전체 가구의 5%가 500%를 초과하는 DTI를 나타냄. 노르웨이는 DTI가 200% 이상인 가구가 32.5%이고 스웨덴은 DTI가 450% 이상인 가구의 비중이 35%에 달함.

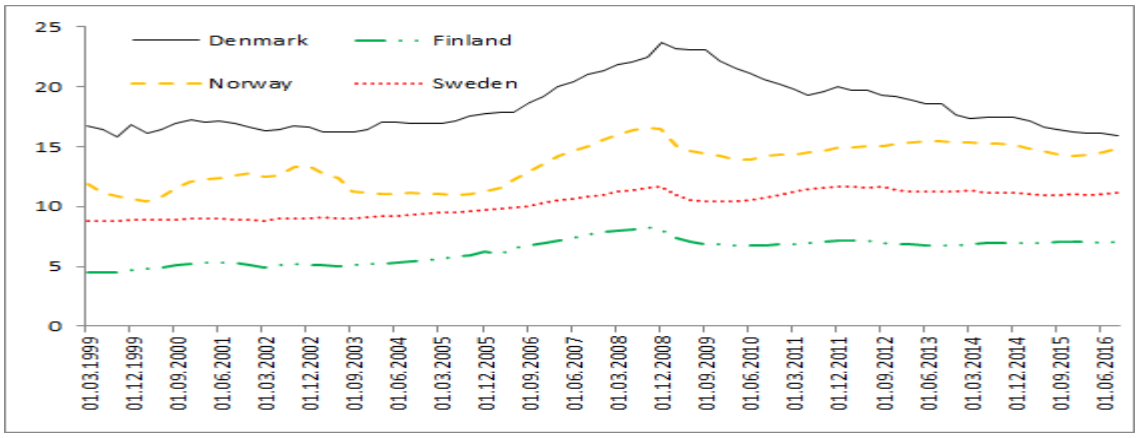
우리나라 DTI는 가계 원리금(interest and principal, per cent of income) 상환 능력

- 우리나라에서 가계대출 심사 시 금융기관이 적용하는 우리나라 DTI는 가계부채의 총량보다 가계의 원리금 상환 능력을 측정함.
  - 현재까지는 (해당 주택담보대출의 원리금+기존 대출 이자)/연소득으로 정의됨.
  - 10월 24일에 발표된 정부의 가계부채대책에 의해, (모든 주택담보대출의 원리금 + 기타 대출의 이자)/연소득으로 새롭게 정의해 2018년 1월부터 적용할 예정임.

- 현정부 수립 이후, 두 번에 걸쳐 가계대출 심사에 적용되는 DTI 비율을 인하하였음.
  - 2017년 6월 19일에 발표된 대책에서는 서울 전지역, 경기 7개 시군 , 부산 7개 구, 세종시 등 조정 대상지역에 대하여 부채상환능력비율을 60%에서 50%로 강화했음. 지난 8월 2일에는 서울, 과천, 세종 등의 투기과열지구와 투기지역으로 지정된 서울의 11구와 세종에서 주택담보대출을 심사할 경우 적용해야 하는 부채상환능력비율을 40%로 강화했음.

- 가계의 원리금 부담능력을 나타내는 우리나라 DTI는 이자율의 변동이 클 경우 가계의 상환능력을 표시하는 적절한 비율이 되지 못하고 거시경제의 안정성을 담보하지도 못하게 됨.
  - <그림 1>과 같이 부채 총량의 증가로 경고등이 켜진 북유럽 4개국의 부채상환비율도 그리 높지 않음을 알 수 있음. 금리 인상의 가능성이 높아지고 있는 현실을 감안하면 대출 규제를 통한 직접적인 가계부채 안정화도 필요하지만 거시경제의 지속 가능성 관점에서 가계부채 안정을 도모할 수 있는 정책이 요구됨.

<그림 1> 북유럽 4개국의 원리금상환부담비율 추이



자료: BSI.

빈재익(연구위원 · jipins@cerik.re.kr)

시장 환경 변화와 글로벌 기업의 대응 전략[1)]

– 변화를 주도하기 위해서는 혁신에 대한 능동적 자세 필요 –

시장 환경변화는 위기가 아닌 기회, 기업생존을 위한 기술 주도의 혁신은 필수

- 빠른 시장 환경변화는 기업에게 위기가 아닌 기회로 인식하는 노력이 필요하며 환경변화에 적절히 대응하기 위해서는 생산 및 유통 모델을 발전시키고 신제품 출시를 위한 기술을 혁신하는 등의 노력이 필요함.
  - 설문조사 국가[2)] 중 인도, 중국, 독일, 스페인, 영국, 호주, 미국, 일본 등 대부분의 나라에서 사업수행 중에 나타나는 여러 가지 변화를 위협이 아닌 기회요인으로 인식하고 있음.
    ※ 프랑스 및 이탈리아는 기업을 둘러싼 빠른 환경 변화가 기회보다는 위협이라는 인식이 강한 것으로 조사됨.

- 기업이 관습에 도전하고 혁신적 변화를 주도하는 이유는 기술 중심의 변화가 세계 산업과 경제를 주도한다고 인식하기 때문임.
  - 설문조사 기업을 이끌고 있는 대부분의 CEO는 환경변화를 수동적으로 받아들이기 보다는 스스로 자신의 사업 분야를 혁신시키기 위해 적극적인 방법을 모색하고 있음.
  - 인도, 프랑스, 영국, 일본, 미국 소재 기업의 혁신 의지가 70%를 넘는 등 조사 국가의 많은 기업이 혁신의 필요성을 인지하고 자신의 사업 분야를 변화시키고자 적극적으로 대응하고 있는 것으로 나타남.

환경변화에 대응하기 위해서는 비즈니스 핵심 영역에 대한 철저한 준비 필요

- 시장에 혁신을 일으킬 수 있는 능력은 유망한 기술과 그 기술을 응용할 수 있는 기업의 이해와 관계가 있으며 시장 혁신을 위한 기술 인력의 확보는 필수 요건임.
  - 기술 발전을 위한 요소로는 핵심인재 유치, 인지 기술의 통합, 유망 기술에 대한 시도, 데이터 분석 및 예측기술 사용의 최적화와 기존 인력의 재교육 등을 꼽고 있어 숙련된 기술 인재를 확보하

1) 본고는 KPMG의 '2017 Global CEO Outlook'을 토대로 혁신을 위주로 한 글로벌 기업의 경영전략에 대해 정리하였음. 본고와 관련하여 지난해 11월 건설동향브리핑 "글로벌 기업이 생각하는 위기와 극복 방안"에서는 급격한 환경변화를 극복하기 위한 기업의 가장 적절한 대응방법으로 '혁신을 위한 환경조성'이 제시된 바 있음.

2) KPMG의 설문대상은 경제규모 글로벌 상위 10개국(호주, 중국, 프랑스, 독일, 인도, 이탈리아, 일본, 스페인, 영국, 미국)의 자동차, 금융, 인프라, 보험, 유통 등의 분야 CEO 1,261명을 대상으로 설문함.

기 위한 기업 간의 경쟁은 더욱 치열해 질 것으로 예상함.

- 인지기술의 발달이 다수의 인력들을 불필요하게 만들 것이라는 일반적인 예상과는 달리 조사기업의 CEO의 58%는 인지기술의 발달로 인해 주요 직무에 대한 핵심인력은 단기적으로 오히려 증가할 것으로 예상하고 있음.
- 인력의 증가가 예상되는 직무는 IT분야, 중간관리직, 연구개발(R&D), 마케팅, 판매, 고객 서비스, 생산서비스, 재무, 인사, 고위관리직 등의 순으로 조사됨.

● (혁신에 대한 대응) 많은 기업의 CEO들이 '비지니스 혁신'이 기업의 신 시장 진출을 가속화시키고 디지털화 및 최첨단 기술을 구현하는데 도움을 줄 것이라고 판단하고 있으며 혁신을 주도하는 과정에서 직접적인 역할을 수행하고 있음.

- 글로벌 경제의 불확실성 확대에도 불구하고 기술을 중심으로 한 기업의 혁신은 증가하는 추세이며 조사대상 CEO의 48%가 향후 3년 이내에 자사의 사업 분야에서 기술적 혁신이 일어날 수 있다고 예상함.
- 그럼에도 불구하고 혁신에 대한 위험은 항상 존재하며 특히 경쟁업체가 시장에서 혁신을 계획할 때 기업의 위험은 더 커지게 되는 것을 잊지 말아야 한다고 생각하고 있음.

● (시장 접근 전략) 시장의 불확실성에 대비하기 위한 효율적 방법은 기존 시장에서 자사제품의 점유율을 확대하기 위해 노력하는 것임.

- 기업이 시장에서 안착(安着)하기 위해서는 우선 기존 시장에서 혁신을 통해 점유율을 확대하고 추후 기업을 둘러싼 여러 환경이 안정되면 새로운 기회가 있는 다른 시장으로 확장하는 전략이 합리적임.

불확실성에서의 혁신을 위해서는 고객과의 우호적 관계 증진은 필수

● 급변하는 환경의 변화 속에서도 조사기업의 CEO들 대부분은 글로벌 경제 및 자신들이 속한 기업의 비즈니스 잠재성에 대해 긍정적으로 평가하고 있으며 시장에 대한 혁신을 주도하려는 의욕을 가지고 있음.

- 기업이 시장을 혁신하고 상품 시장의 점유율을 확대하기 위해서는 고객이 원하는 것을 이해하는 능력이 필요함.
- 고객에 대한 이해도 제고는 회사의 서비스와 제품에 대한 질을 향상시키며 브랜드 이미지를 높이는데도 중요함.

임기수(연구위원 · kslim@cerik. re. kr)

건설논단

미국 건설시장을 대하는 자세

보통 오랜 시간 동안 이어지는 관심보다 특정 사건으로 인해 단기간에 대중의 커다란 관심을 받을 때 '세간의 이목을 끌다'라는 말을 쓴다. 그런데 이런 순간의 큰 관심은 오래 가지를 못하고 금방 사그라지게 마련이다. 미국건설시장도 이와 비슷하다. 트럼프 정부가 대규모 인프라 투자 계획을 발표했을 때 미국건설시장 진출에 대한 우리 정부 및 국내 건설기업의 관심이 대단히 높았다. 하지만 인프라 투자 계획의 구체성에 대한 안팎의 부정적 의견들이 많아지면서 최근에는 '세간의 이목'에서 멀어진 듯하다. 필자는 이러한 관심의 변화가 불편하다.

미국은 단일 건설시장으로는 세계 1위 중국에 이어 두 번째로 큰 규모다. 2008년 금융위기로 인해 위축됐던 시장은 최근 5년간 지속적으로 성장했고 인프라 노후화에 따른 재건 수요가 높아 공공 부문에서의 투자 확대가 필요한 상황이다. 하지만 국내 건설기업의 미국 수주 실적은 연평균 2.4억 달러에 그치고 있다. 이유가 무엇일까? 진출하기 쉽고 수주하기도 상대적으로 수월했던 시장에 집중하는 한편, 우리가 갈 수 없는 시장이라고 쉽게 판단하고 외면했기 때문이다.

하지만 미국건설시장에서 유럽, 일본 등 해외건설기업이 거두는 매출 비중은 2015년 기준으로 15.5%에 이르고 2009년 이후 지속적으로 증가하고 있다. 특히 유럽 스칸스카사는 1971년 미국에 현지법인을 설립하고 지역의 소규모 기업 인수에 적극적으로 나섬과 동시에 현지기업과의 협력을 통해 사업 수행하는 전략으로 2016년에만 63.9억 달러의 매출을 기록했다. 한편 일본의 오바야시사는 1970년대에 지분투자를 통해 현지에 합작회사를 설립해 시장에 대한 지식 습득에 나섰다. 이후 지역 업체 인수를 지속적으로 시행하는 등 현지화 노력을 통해 2001년 현지 법인을 설립하고 사업 수행하고 있다. 스칸스카와 오바야시 모두 40년이 넘는 진출 역사를 갖는 기업으로 그들의 전략에서 찾을 수 있는 공통점은 한마디로 '꾸준함'이다.

기형적인 수주 구조를 가진 우리 국내건설기업들도 새로운 시장 발굴을 위해 노력하고 있지만 그 결실은 미흡하기만 하다. 무엇 때문인지 자문해보면 그건 시장이 어려워서라기보다 투자한 시간과 비용에 비해 가시적인 성과가 빠르게 나타나지 않음을 견디지 못하는 조바심 때문이다.

하지만 1965년 초도 진출 이후 50년이 넘는 진출 역사는 우리에겐 조바심보다 인내와 꾸준함이 있음을 보여준다. 이러한 꾸준함으로 해외건설시장을 바라봐야 하지 않을까? 순간 확 타오르는 관심을 넘어 진득하게 시장을 바라보고 최종 목표에 도달하기 위해 장기적인 시각으로 전략 수립하고 시행할 필요가 있다. 미국이라는 건설시장, 쉽지 않은 시장이지만 불가능한 시장도 아님을 우리 모두 잊지 말자.

〈아주경제, 2017. 10. 31〉

손태홍(연구위원 · thsohn@cerik.re.kr)