

제253호 (2010. 4. 5)

■ 건설 경기

· 첫 주택 구입가능계층 축소로 주택 수요 회복에 한계

■ 정책·경영

· 건설제도·정책의 변화 전망과 향후 과제

· 건설산업의 일자리 동향 및 창출 전략

■ 정보 마당

· 프랑스의 공공건설 계약상 보증 형태

■ 연구원 소식

■ 건설 논단 : 깨우친 이기심과 기업의 사회적 책임

첫 주택 구입가능계층 축소로 주택 수요 회복에 한계

- 월 가구소득 448만원 이상해야 첫 주택구입 가능, 다양한 수요 회복 정책 긴급 -

■ 20평형 아파트 구입시 월 상환액 100만원 이상

- 첫 주택 구입자가 신규 아파트 구입시 지불해야 하는 월 상환액(20년 만기 기준)은 아파트 규모에 따라 118만~166만원에 이르는 것으로 분석됨.

※ 분석의 가정 : 1. 가격 = 금융위기 직후 전국 평균 평당가(또는 평균 분양 평당가)×각 평형대 중간크기
(예 : 20평형대 가격 = 25평 × 평균평당가)

2. 대출금은 LTV 50% 적용 금액임.

3. 월이자 = 대출금에 주택담보대출금리(2010.1 5.88%)를 곱하여 12개월로 나눈 값임.

4. 월원금은 대출금을 대출기간 20년의 개월수로 나눈 값임.

- 20평형대의 경우 최소 월 64만원의 이자 비용이 발생되며, 원금과 이자를 합한 월 상환액은 118만원 내외로 추정됨.

- 재고 아파트 구입시 월 상환액은 아파트 규모에 따라 100만~140만원 수준임.

- 최소 월 이자비용으로 54만원(20평형대)의 비용이 발생되며, 월 상환액은 20년 만기일 경우는 100만원 내외로 예상됨.

〈주택 구입에 따른 월 상환액〉

(단위 : 만원)

구분	신규 아파트		재고 아파트	
	20평대	30평대	20평대	30평대
가격	26,128	36,579	22,014	30,819
대출금(LTV 50%)	13,064	18,289	11,007	15,410
월이자	64	90	54	76
월원금(20년)	54	76	46	64
월 상환액(20년)	118	166	100	140

자료 : 부동산114(평당가), 한국은행(주택담보대출금리).

■ 첫 주택구입 가능 소득계층, 월 가구소득 448만원 이상

- 첫 주택구입자 중 20평형대 재고주택 구입이 가능한 소득계층은 8분위 이상의 가구에 불과함.

- 가계 소득에서 가계 지출을 뺀 여유자금(추정된 월 상환액)을 넘는 계층은 8분위(월 가구소득 448만원) 이상임.

- 신규주택 구입가능 계층은 재고주택 구입가능 계층보다 감소해 소득 9분위(546만원)로 축소됨(전체 가구의 20%).
- 30평형대 구입시에는 소득 10분위만이 상환 능력이 있는 것으로 분석되어 수요계층이 전체 가구의 10%로 매우 제한적인 것으로 나타남.
- 자본이득을 기대할 수 있는 주택 경기 상승기에는 이자비용 지불 능력만으로 주택을 구입하는 소비자가 존재하였으나, 자본이득을 기대할 수 없는 주택 경기 위축기에는 상환 가능 소비자로 제한될 가능성이 높음.
- 그러나, 상환가능 소득계층이 첫 주택을 구입하더라도 20년 동안 매월 100만원 이상의 상환액을 부담해야 하는 상황으로 매수여력 위축이 불가피한 실정임.

〈소득 10분위별 여유자금(2009. 4/4)〉

(단위 : 만원)

구분	1분위	2분위	3분위	4분위	5분위	6분위	7분위	8분위	9분위	10분위
가계소득-가계지출	-55	-12	6	19	41	56	69	107	129	314
가계소득의 25%	16	35	49	61	73	84	96	112	137	223

자료 : 통계청.

■ 미분양 해소 위해선 기업과 정부 모두 수요 확대 정책 유지해야

- 주택업체는 미분양 해소를 위해서는 가격경쟁력과 함께 장기적 수요 확보 방안을 우선 고려해야 할 것임.
 - 미분양아파트의 가격을 인하하는 다양한 할인 전략과 동일 브랜드 재구입시 할인해줌으로써 장기적으로 고객충성도를 향상시킬 수 있는 방안 등의 검토가 요구됨.
- 정부는 지속적인 세 부담(취·등록세, 양도소득세 등) 완화, 저금리 기조 유지, 상환 가능 소득 계층의 주택 소비를 유도할 수 있는 LTV, DTI의 부분적 완화 등 주택 수요를 확대할 수 있는 정책의 지속적인 추진이 필요
 - 주택 경기가 살아나지 않은 시점에서의 금리 인상과 같은 조기 출구전략은 주택 수요를 더욱 축소시켜 주택건설업체들의 심각한 피해와 주택 경기 악순환 구조를 가져올 수 있을 것임.

엄근용(연구원-kyeom@cerik.re.kr)

건설제도·정책의 변화 전망과 향후 과제

- 발주자와 원하도급간 상생협력체계 강화해야, 발주자 재량권도 확대 필요 -

■ 제로섬 게임에서 포지티브섬 게임으로 전환해야

- 건설산업정책은 그동안 업종 다양화와 더불어 규제 완화의 흐름 속에서 대·중소기업 간, 원·하도급간 상생협력을 도모하기 위해 다양한 제도적 대책이 강구되어 왔음.
 - 1990년대 시장 개방과 더불어 건설업 면허 개방 등으로 업체수가 크게 증가하기 시작했으며, CM 업종 신설, 시공참여자제도 도입 등과 같이 다양한 업역 체계가 형성되었음.
 - 2000년대에는 건설업 면허제에서 등록제로 전환, 종합건설업과 일반건설업의 겸업 허용 등 다양한 규제 개선이 이루어졌음.
 - 최근에는 원도급자 직접시공 강화, 시공참여자 폐지 등에서 볼 수 있듯이 종합건설업과 전문건설업 모두 직접시공능력을 갖추는 것이 요구되는 추세임.
- 향후 건설산업에서는 포괄보증제도 도입, 주계약자형 공동도급 활성화 등과 같이 제도적으로 원하도급 간 수평적 관계 구축이 진행될 전망이며, 파트너링 방식이나 프라임 컨트랙팅(prime contracting) 방식 등이 도입되면서 발주자와 원하도급자 간 상생 협력 체계가 활성화될 것으로 전망됨.
- 종합건설업계에서는 대형업체, 중견 및 중소기업간 동반 성장이 요구되고 있으며, 제로섬(zero sum) 게임에서 벗어나 포지티브섬(positive sum) 게임으로의 전환이 요구됨.
 - 틈새시장 개척, 해외건설시장 확대, 건설업등록업자의 시공범위 확대 등을 통해 시장 규모를 확대하고, 업체 규모별로 전문화/특화된 시장을 개척해나가야 함.
 - 건설업 등록업체수가 13,000개사에 달하고 있으므로 다가구주택, 대규모 창고 등에서 무면허업자의 시공을 제한하고, 건설업등록업체의 시공 영역을 확대해나가야 함.

■ 입찰 및 계약 단계에서 건설업체의 기술 및 노하우를 적극 활용해야

- 공공공사 입찰에서는 기술제안입찰 확대, 순수내역입찰 및 내역서 수정방식 도입, 행정안전부의 최적가치낙찰제 도입 등과 같이 가격 이외에 업체의 기술능력을 동시에 평가하는 best value 방식이 점차 확대될 가능성이 높음.

- 현행 국가계약법령 등에서는 특정 업종이나 업역의 보호를 위하여 분리발주를 강제하거나 분할계약을 금지하고 있으나, 전세계적으로 분할계약을 금지하거나 특정 공사의 분리발주를 법령에서 강제하고 있는 사례는 찾아보기 어려움.
 - 선진 외국에서는 공사의 특성과 시장 수요, 발주기관의 요구 조건에 따라 유연하게 생산 방식이 결정되는 시스템을 유지하고 있음.
 - 프로젝트의 개별 특성 및 공사비, 공기, 요구 성능 등 발주자의 요구 조건을 중시하여 발주자가 자율적으로 발주 방식을 선정, 운영할 수 있도록 제도 개선 필요
- 공공공사 입찰에서는 공사 내용과 내역에 대해 충분한 검토 후에 입찰에 참여할 수 있도록 입찰 제도 개선해야 함.
 - 또, 해당 공사와 관련된 구체적인 기술능력이나 기술인력을 보유한 업체만이 입찰에 참여할 수 있도록 제한 경쟁을 확대해야 함.
 - PQ 대상 공사도 획일적으로 규정되어 있으나, 최저가낙찰제 이외에는 공사 특성에 따라 발주기관에서 PQ 실시 여부 등을 자유롭게 결정할 수 있도록 개선이 요구됨.
 - PQ나 적격심사에 있어서 단순 실적보다는 과거 시공평가결과를 중시하고, 공사 및 현장 특성에 따라 평가항목 및 배점을 다양화해야 함.
- 건설공사의 대형화, 복잡화에 대응해 입찰 및 계약 단계에서 건설업체의 기술과 노하우를 적극적으로 활용해야 함. 이를 위해서는 입찰 VE방식, two stage 방식, 공기단축 계약 방식, 브리징(bridging) 방식 등의 활용이 요구됨.
- 산업정책 측면에서는 건설업체의 경영 환경을 고려할 때, 대형업체와 중견업체, 중소기업 등이 공존할 수 있는 시장 환경을 조성하기 위해서는 세심한 배려가 요구됨.
 - 업체 간 기술 경쟁을 강화하되, 군제한 경쟁이나 도급 하한제의 개선, 혹은 시공여유율 제도 등을 통하여 체급 간 경쟁을 강화하는 것이 필요함.
 - 문어발식 공사 수주에서 벗어나 특정 분야에 핵심 역량을 갖추고 전문화를 유도할 수 있도록 입찰, 계약제도를 정비해 나갈 필요가 있음.
- 발주기관에서는 기술력 중심의 입찰·계약제도를 운영하기 위하여 내역심사와 저가심의 등에 필요한 전문성을 향상시켜야 하며, 공사 특성별로 입찰자의 기술력을 판단할 수 있는 효과적인 평가 항목 및 배점 개발에 더욱 노력해야 함.

최민수(연구위원·mschoi@cerik.re.kr)

건설산업의 일자리 동향 및 창출 전략

- 2007~09년 간 최저가낙찰제 공사에서만 약 17만개의 내국인 일자리 감소 -

■ 건설산업의 일자리 창출 능력은 소진된 것인가

- 최근 건설업취업자수는 2007년 8월부터 2010년 2월까지 31개월째 전년 동기 대비 지속적으로 큰 폭 감소하고 있음. 건설업취업자수에 가장 큰 영향을 주는 요소인 건설투자의 변화를 감안하더라도 큰 폭의 감소임.
- 일자리의 보고(寶庫) 또는 실업의 완충지대로 불리던 건설산업의 일자리 창출 능력이 소진된 것이 아닌지 의구심이 들 정도임.

■ 건설산업의 일자리 창출 잠재력

- 일자리 창출과 관련된 건설산업의 특성
 - 상이한 건설생산물 및 공간적인 생산현장 ⇒ 기계화 및 자동화에 한계
 - 해외 이전 불가 ⇒ 국내에서 일자리 유발
 - 수입유발이 적고 한계소비성향이 높은 근로자 다수 ⇒ 내수 진작
 - 비숙련인력의 일자리도 존재 ⇒ 타 업종의 실업자에게도 일자리 제공 가능
 - 공공부문이 주요 발주자 ⇒ 정부의 정책 수단으로서 효과적
- 일자리 창출 관련 노동계수의 변화 : 2007년 고용표 분석 결과
 - 한국은행(2007년도 고용표 분석 결과)에 의하면 2007년 건설업 고용계수는 10.3(명/10억원)으로 전 산업 중 가장 높음. 건설업 취업계수는 10.7(명/10억원)로서 서비스업(12.8)보다는 낮으나 제조업(3.0)과 전 산업 평균(8.2)보다 높음.
 - 2000년과 2007년의 노동(유발)계수를 비교해보면 제조업·서비스업·전산업의 경우 하락했지만 건설업의 경우 상승. 타 산업에 비해 건설업의 일자리 창출 잠재력이 큼.

■ 관리직종인력은 증가, 기능직종인력은 감소 추세

- 2000년부터 2009년까지 과거 10년간을 비교해본 결과 건설투자가 27.3% 증가한 것에 비해 건설기술관리인력은 36.9%나 증가해 일자리 증가에 기여한 반면, 건설기능인력은

3.9%가 감소해 일자리가 줄어들었음.

- 따라서, 건설산업의 일자리 창출을 위해서는 기능인력의 일자리 감소 원인을 우선적으로 파악하고 그에 대한 대책을 수립해야 함.

■ 일자리 감소의 원인과 규모

- ‘건설 현장 고용 행태’로부터 일자리 감소 원인의 단초 발견
 - 현장 실무자들과의 면담 결과에 의하면 삭감된 노무비를 만회하기 위한 방법은 크게 세 가지임. 작업팀 감축, 저임금근로자 투입, 외국인력 투입 등임.
 - 위의 세 가지 방식 중 내국인의 일자리에 직접적으로 영향을 미치는 대응 방식은 작업팀 구성원의 감축과 외국인력에 의한 내국인 대체임.
- 건설 현장의 일자리 감소 규모 추정
 - 대체로 낙찰률이 80% 이상인 현장에서는 정상적으로 작업팀을 운용하는데 비해, 낙찰률이 낮아질수록 작업팀 감축과 외국인력으로의 대체가 크게 나타남.
 - 2007~09년의 최저가낙찰제 시행 공사에서 저가 낙찰에 의한 노무비 부족으로 인해 2007년 95,040개, 2008년 35,451개, 2009년 36,302개 등 약 17만개의 내국인 일자리가 상실된 것으로 추정됨.
- 건설산업 일자리 감소가 더욱 심화될 우려 : 노무비 삭감 강화
 - 정부는 예산 절감 차원에서 최저가낙찰제 적용을 100억원 이상으로까지 확대하려고 함. 가장 삭감되기 쉬운 노무비에 대한 보호 장치가 없는 현행 입·낙찰제도 하에서 낙찰률 및 노무비는 연쇄적으로 하락할 수밖에 없는 구조를 지니고 있음.
 - 이러한 경향이 지속된다면 향후 건설업의 일자리는 더욱 감소될 가능성이 높음.

■ 적정 노무비 확보에 의한 일자리 창출이 효과적

- 건설산업 일자리 창출 전략의 근간은 ‘적정 노무비 확보’ 및 ‘노무비 전달 과정의 신뢰성 회복’에 있음. 이러한 방법을 미국의 prevailing wage 사례에서 찾을 수 있음.
- ‘과도한 공사비 절감에 의한 신규 투자의 일자리 창출’보다 ‘적정 공사비 확보에 의한 기존 공사의 일자리 창출’이 훨씬 효과적임. 지속 가능한 성장도 기대할 수 있음.

심규범(연구위원·gbshim@cerik.re.kr)

프랑스의 공공건설 계약상 보증 형태

- 유보금 적립, 요구불 보증서 혹은 금융기관 연대보증의 형태로 이뤄져 -

■ 프랑스 공공건설 계약법령에서 규정하는 보증

- 프랑스의 조달 혹은 국가계약법령에서 규정하고 있는 보증은 다음과 같음.
 - 선급금보증 : 조달법령 제89조 및 제90조에 규정
 - 계약이행 혹은 하자보증 : 조달법령 제101조 내지 제103조에 규정
 - 유보금을 적립하지 않은 공공공사 계약을 해지하는 경우 기성금의 80% 반환 보증 : 조달법령 제104조에 규정
 - 기타 발주기관이 요구하는 보증 : 조달법령 제105조에 규정

■ 보증의 3가지 방식

- 유보금의 적립 : 기성금의 5% 한도 이내에서 발주자가 유보
- 연대보증
- 독립성·무인성이 강조되는 보증
 - 독립성 및 무인성이 강조되는 보증을 공급하거나 연대보증을 할 수 있는 금융기관은 금융감독기구의 승인을 받은 여신을 공급하는 기관임.
 - 계약담당 기관이 독립성·무인성이 강조되는 보증이나 연대보증을 제공하는 보증기관을 선택할 수 있는데, 일반적으로 은행이 제공한 보증이 계약 담당자에 의해 수용됨.
 - 연대보증은 보증기관인 금융기관이 발주자의 보증금액 지급 요구에 저항할 수 있으나, 독립성·무인성이 강조되는 보증은 발주자의 보증금액 지급 요구에 저항할 수 없음.

■ 선급금보증, 계약이행 혹은 하자보증

- 선급금보증 : 연대보증이나 요구불보증서가 요구됨.
 - 선급금의 비중이 30%를 초과하지 않을 경우 발주자는 연대보증 혹은 독립성·무인성이 강조되는 보증을 임의로 요구할 수 있으나, 선급금 비중이 30%를 초과하는 경우에는

발주자가 두 방식 가운데 하나를 의무적으로 요구하여야 함.

• 계약이행 혹은 하자보증

- 앞서의 3가지 보증 방식이 모두 이용될 수 있으며, 기본적인 형태는 유보금 적립임.
- 유보금 적립은 공공건설 계약 목적물의 인수시 혹은 일정 보증 기간 동안 발주자가 분명하게 지적한 설계와의 불일치나 시공상의 하자를 시정하는데 소요될 비용을 보상하는 것을 목적으로 함.
- 공공건설 계약에 적용되는 상기 보증기간은 인수시에 명백히 드러나지 않거나 확인될 수 없는 설계와의 불일치나 시공상의 하자 혹은 그러한 것들의 결과가 발현되어 발주자가 원수급자인 건설업자에게 시정을 요구할 수 있는 기간으로 규정되어 있음.
- 민간건설 공사계약의 경우 상기 보증기간이 1년으로 해당 법령*에 규정되어 있음.
- 반면, 공공건설 계약의 보증기간은 전별로 계약과정에서 규정할 수 있으나, 통상 인수일로부터 1년의 보증기간이 적용(보수공사나 땅파기공사 계약의 경우 통상 6개월)됨.
- 유보금의 적립은 금융기관의 연대보증이나 독립성·무인성이 강조되는 보증으로 대체될 수 있음.
- 독립성·무인성이 강조되는 보증은 원수급자인 건설업자가 원하면 계약기간 중 어느 시점에서라도 유보금의 적립을 대체할 수 있음.
- 반면, 금융기관 연대보증은 계약 과정에서 배제되지 않은 경우에만 유보금의 적립을 대체할 수 있음.
- 독립성·무인성이 강조되는 보증 혹은 금융기관 연대보증의 보증금액은 유보금의 총 적립액을 초과할 수 없음.
- 공동도급의 이행 방식에 따라 보증 방식이 상이함.
- 공동이행방식 : 주계약자가 계약 전체에 대한 보증서를 공급
- 분담이행방식 : 공동수급체 구성원 각자가 자신의 이행 부분에 대한 보증서를 공급함.
- 주계약자가 다른 공동수급체 구성원을 연대 보증할 경우에는 공동이행방식과 동일하게 주계약자가 단독으로 계약 전체에 대한 보증서를 제공할 수 있음.

빈재익(연구위원:jipins@cerik.re.kr)

* la loi 71-584 여 16 juillet 1971

■ 주요 정부 부처 및 기타 공공, 유관기관 회의 참여 활동

일자	기관명	주요 내용
3.31	국토해양부	<ul style="list-style-type: none"> 주택정책과 주최 주택정책실무위원회 회의에 건설경제연구실 김현아 연구위원 참여 - 국토해양부 2010년 주택종합계획(안)에 대한 심의에 관련 전문가로 참석
	공정거래위원회	<ul style="list-style-type: none"> 자체 규제개혁심의회에 건설산업연구실 이의섭 연구위원 참여 - 하도급법 시행령 개정안 등 심의(계약 추정제 통지 및 회신의 방법 등)
4.1	국토해양부	<ul style="list-style-type: none"> 자체 규제심사에 건설경제연구실 김현아 연구위원 참여 - 도시개발법 하위법령 개정(환계획의 공람기간 및 방법, 지장물 등의 이전 및 제거 허가) 심의
		<ul style="list-style-type: none"> 도로국 주최 민자도로 선진화 워크숍에 건설정책연구실 박용석 연구위원 참여 - 국토부, KDI, 도로공사 등의 관계 전문가들과 함께 참여하여 민자 도로의 평가 및 향후 개선 방안 논의
4.2	국가경쟁력강화위원회	<ul style="list-style-type: none"> 산업안전 선진화 TFT에 건설산업연구실 심규범 연구위원 참여 - '건설 현장의 재해 저감 방안' 연구에 대한 연구방향 등 발제 및 토론

■ 발간물 현황

유형	제목	주요 내용
건설이슈포커스	민간투자시장 정상화를 위한 정책과제	<ul style="list-style-type: none"> 민간투자사업 중 운영 단계에 접어든 일부 사업의 경우 부실한 교통 수요 예측과 MRG 지급, 통행료가 재정사업에 비해 높다는 등의 비판이 제기됨. 민간투자시장에 정상화되기 위해서는 '투명성(transparency)', '시장성(market-ability)', '경쟁성(competitability)' 등의 3대 원칙이 모두 지켜져야 함. 단기적으로 정책법에 의한 해지시지급금 개선, 투자위험 분담범위 및 적용 대상 확대, 부대·부속 사업의 합리적 추진, 민자도로 통행료의 부가가치세 면제, 건설보조금 확대를 통한 통행료 인하 등이 필요 중장기적으로 무료도로(shadow toll) 도입, 민간투자 지원조직 개편 검토 필요
워킹페이퍼	국내 건설 기술인력 재교육 동향 및 수요조사 연구	<ul style="list-style-type: none"> 몇몇 대기업들을 중심으로 자체적인 교육프로그램을 운영하는 등 인재 양성에 힘쓰고 있지만, 대다수의 기업들은 국내에서 운영되는 재교육 기관의 교육 프로그램에 의존하고 있는 실정임. 국내에서 운영 중인 건설 기술인력 재교육 기관들은 건설 환경 변화에 따른 기업의 수요에 적절히 대응하지 못하고 있어, 교육 프로그램 등의 개선이 필요한 것으로 나타났음. 기업들의 주력 상품이 전통적인 상품에서 벗어나 새로운 상품으로 옮겨가면서 새로운 기술 요소에 대한 교육 수요가 증가하고 있어 적절한 대응이 필요한 시점임. 기업들의 수요를 충족하기 위해서는 우선 선진기업의 인력양성 프로그램에 대한 벤치마킹이 필요

깨우친 이기심과 기업의 사회적 책임

인간의 본성은 이기적인가, 이타적인가? 이타심에는 맹목적 이타심과 목적적 이타심의 두 종류가 있다. 사회생물학자들은 인간의 이타적 행동은 대부분 목적적 이타심이라고 한다. 저명 사회생물학자 에드워드 윌슨은 목적적 이타심이 강한 사회가 더 발전한다고 말한다.

최근 경제학계에서도 이런 부류의 연구가 활발히 전개돼 왔다. 심리학적 접근을 접목하는 행동경제학은 다양한 실험을 통해 인간의 경제적 행위가 완전히 이기적인 것만은 아니라는 사실을 밝히고 있다. 그래서 전통적 주류경제학의 이기적 인간에 대한 가정은 잘못된 것이라고 비판한다. 좋은 행동을 하는 사람이 좋은 평판을 얻게 되고, 그것이 곧 그 사람의 경제적, 정치적 입지를 좋게 만든다는 실험 결과도 있다. 이것을 상호성의 법칙이라 부른다.

미래학자 패트리셔 에버딘은 <메가트렌드 2010>이라는 책을 통해 미래 사회에서 성공하는 기업이 되려면 ‘깨우친 이기심’을 가져야 한다고 역설한다. 그는 깨우친 이기심을 가진 기업은 영혼이 있는 기업이라 부르고 이런 기업들이 더 많은 이익을 창출하고 성장해나가는 시대가 빠르게 다가오고 있다고 말한다. 자기 이익만을 끝없이 추구하는 기업은 결국 스스로 생존력을 잃는 것이 세상의 법칙이다.

최근 들어 ‘기업의 사회적 책임’이 부쩍 강조되고 있다. 많은 기업들이 이러한 사회적 분위기에 소외되지 않으려고 무언가 해야 한다는 강박관념을 갖고 있는 것 같다. 실제 행동이야 어떠하든 윤리경영을 선언하고 사회단체에 약간의 기부라도 해야 한다는 생각을 갖고 있는 듯하다. 약삭빠른 기업들은 홍보 전략에 열을 올리기도 하지만, 기업의 사회적 책임은 단순히 전략상의 문제가 아니다. 기업 존재의 본질적인 생존과 관련된 문제이다. 모든 것이 투명한 정보화 시대에 비밀이란 있을 수 없다. 사람이나 기업의 내면적 양심도 언젠가는 밝혀지게 마련이다. 이러한 시대에 진실로 중요한 것은 자신을 속이지 않는 것이다. 스스로 설정한 가치관에 충실한 정직한 기업이 되는 것이야말로 제대로 사회적 책임을 실천하는 길이다.

최근 건설업계가 주택시장의 침체로 인해 전반적으로 위기 국면이다. 주택시장의 위기를 단순한 경기변동이 아닌 구조적인 문제로 보는 전문가들이 늘고 있다. 주택뿐만 아니라 건설시장의 모든 영역에서 수요자들의 힘이 커지면서 여건이 빠르게 변하고 있다. 건설기업들은 과거와 같이 쉽게 돈을 벌고 성장하기 어려운 상황으로 빠져들고 있다. 어려운 때일수록 초심으로 돌아가라는 말이 있다. 잘나갈 때는 물론 위기에 처한 지금도 건설기업들이 깨우친 이기심과 기업의 사회적 책임이라는 화두를 곰곰이 생각해볼 좋은 기회다. <건설경제, 2010. 3. 23>

윤영선(연구위원·ysyoon@cerik.re.kr)