

## 제268호 (2010. 7. 19)

---

### ■ 경제 동향

- 전국 미분양 주택 5개월만에 다시 증가

### ■ 정책·경영

- 랜드마크성 초고층빌딩 건설, 정책과 제도의 불일치로 난항
- “양적 성장에서 벗어나 합리적인 주택 문화를 형성해야”

### ■ 정보 마당

- “사업 전 단계에 걸친 리스크 관리 체계 구축해야”

### ■ 연구원 소식

### ■ 건설 논단 : 장수인생과 장수기업

## 전국 미분양 주택 5개월만에 다시 증가

- 하반기 미분양 증가 가능성 커, 공공민간 분양 시기 조정해야 -

### ■ 5월 수도권 미분양 전월 대비 6.7% 증가

- 5월 미분양 물량은 11만 460호로 전월 대비 0.05%인 51호가 늘어나 5개월 만에 증가
  - 수도권은 전월 대비 1,737호(6.7%) 증가하였으나, 지방은 1,686호(2.0%) 감소하여 각각 2만 7,647호와 8만 2,813호를 기록
  - 준공후 미분양은 4만 9,278호를 기록하여 전월 대비 0.6%인 314호 감소
- 수도권의 경기(963호), 인천(392호), 서울(382호)의 3개 시·도, 모든 규모에서 증가함.
  - 세부 지역으로는 경기 고양시(748호), 수원시(388호), 인천 연수구(434호), 서울 강동구(299호)에서 200호 이상 미분양이 증가
  - 수도권은 준공 여부와 상관 없이 모든 규모에서 증가함. 경기 중형(60~85㎡ 이하)은 646호 증가하였고 인천 대형(85㎡ 초과)도 413호 증가함.
- 경북(298호), 울산(39호), 광주(49호)를 제외한 모든 지방 시·도는 감소함.
  - 부산(542호), 충남(352호)의 감소폭이 컸고 시군구별로는 부산 금정구(542호)와 강원 원주시(174호), 충남 당진군(134호), 경남 마산시(104호)에서 100호 이상 해소됨.

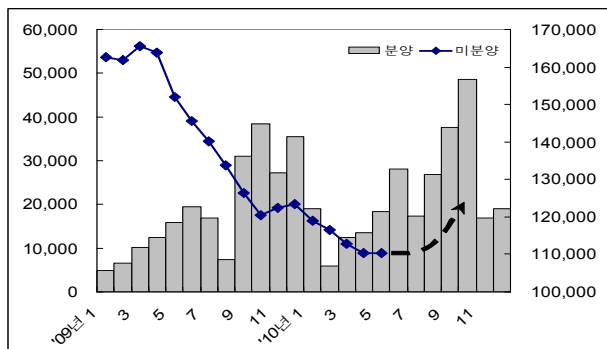
### ■ 하반기에 민간 분양 집중, 미분양 증가세 확대 우려돼

- 상반기 미분양 감소는 예년 대비 20.5% 감소한 분양 물량의 절대적 감소의 영향이 큼.
  - 6월까지 분양 물량은 9만 7,371호로 전년 동기 대비 39.5%가 증가한 수치이나, 예년(2000~09년 평균) 대비로는 20.5% 감소함.
  - 공급 주체로 나눠보면 공공 물량이 높은 비중을 차지했고 미분양 증가로 이어질 가능성이 큰 민간 분양 물량은 상반기 동안 5만 2,702호에 불과함.
  - 그러나, 5·6월 수도권을 중심으로 분양물량이 증가하면서 미분양도 증가세로 전환됨.
- 2010년 분양이 예정돼 있는 물량 중 63.1%가 하반기에 집중되어 있어 앞으로 미분양 증가세가 당분간 이어질 가능성이 확대됨.

- 물량 조정이 이뤄질 것으로 예상되나, 2010년 분양 예정 물량 27만호 가운데 63.0%인 16만 6,310호가 하반기로 분양 시기를 잡고 있음.
- 민간 분양 물량은 10만 2,424호 수준으로 상반기에 2배에 달하는 물량이 예정돼 있고 공공 분양도 상반기보다 많아 2만 683호가 분양될 계획임.

〈월별 분양과 미분양 물량 추이〉

(단위 : 호)



주 : 7월 이후 분양물량은 예정치임.  
자료 : 국토해양부, 부동산114(주)

〈사업 형태별 분양 물량〉

(단위 : 호, %)

구분		상반기		하반기		2010년	
			비중		비중		비중
합계		97,371	36.9	166,310	63.1	263,681	100.0
공공	합계	44,097	16.7	63,189	24.0	107,286	40.7
	분양	11,831	4.5	20,683	7.8	32,514	12.3
	임대	32,266	12.2	42,506	16.1	74,772	28.4
민간	합계	53,274	20.2	103,121	39.1	156,395	59.3
	분양	52,702	20.0	102,424	38.8	155,126	58.8
	임대	572	0.2	697	0.3	1,269	0.5

주 : 하반기 분양물량은 예정치임.  
자료 : 부동산114(주)

## ■ 미분양 적체 지역에 분양 예정 물량 많아...공공·민간 분양 시기 조정 필요

- 수도권외의 경우, 미분양 적체 지역에 하반기 민간 분양 예정 물량이 많은 것으로 나타남.
  - 하반기 민간 분양이 3,000호 이상 예정되어 있는 지역은 경기 수원시, 용인시, 김포시, 화성시, 남양주시임. 그러나 이들 지역의 미분양은 수도권 내에서도 가장 많은 수준임.
  - ※ 2010년 5월 현재 미분양 : 경기 수원시(2,516호), 용인시(6,650호), 김포시(1,402호), 화성시(303호), 남양주(614호)
- 주택 경기 침체로 미분양 적체 지역의 민간 분양 예정 물량은 시기 조정이 불가피함.
  - 수도권 미분양이 다시 증가세로 전환되었고 하반기 분양 예정 물량의 입지적 요인을 고려할 때 일부 물량의 시기 조정은 불가피한 선택으로 판단됨.
- 공공의 비중 확대로 분양시장 정상화를 위해서는 공공의 물량 조정이 필수적임.
  - 10월에는 공공의 보급자리 3차 지구 사전청약 물량 약 4만호가 예정되어 있고, 11월에는 강남세곡 등 시범지구의 본 청약이 이루어질 계획임.
  - 예년에는 분양시장에서 공공 비중이 20% 수준에 머물렀으나 올해 들어 40%까지 확대됨.

허윤경(연구위원-ykhur@cerik.re.kr)

## 랜드마크성 초고층빌딩 건설, 정책과 제도의 불일치로 난항

- 주차장 규모승강기 설치 등에 법·제도적 제한 많아, 특별위 운영이 합리적 -

### ■ 정책과 제도의 상호 불일치로 건설에 난항

- 지난 6월 22일 123층 규모의 잠실 롯데수퍼타워가 서울시 건축위원회를 통과함에 따라 서울에도 555m 초고층 랜드마크성 건물을 공식 착공할 수 있게 됨.
- 서울시 건축위원회를 조건부 통과하는 데 무려 16년이라는 시간이 소요됨.
  - 기존 부지에 100층 이상 건축물이 가능하다는 서울시 공식 답변이 1994년 7월에 나온 이후 제도적 장벽으로 인해 16년만에 공식적인 건축허가 절차에 진입
- 국가 및 서울시의 기본 방침은 100층 이상의 초고층 건물 신축이 가능하다는 정책적 판단이지만 제도적인 뒷받침은 상당한 한계가 있어 정책과 제도가 불일치된 상태임.

### ■ 초고층 건물은 특별한 지역의 특별한 건축물, 보편적 기준의 법·제도 적용은 무의미

- 세계 어느 국가나 지역에서도 100층 이상 초고층 건물은 보편적 가치가 아닌 특별한 지역의 특별한 건축물이라는 공통점을 가지고 있음.
- 기존의 법과 제도는 보편적인 건물이나 시설물을 대상으로 하기 때문에 사업허가 혹은 건축허가 기준이 극히 상용화된 수준에서 수용 가능하도록 되어 있음.
  - 보편적 가치를 넘어 100층 이상의 초고층 랜드마크성 건물을 위하여 기술 기준이나 인허가 기준을 높일 경우 신규 건축물에는 너무 엄격하고, 또한 고급화되어 건설할 수 없는 상황에 직면, 기존 법·제도와 충돌하는 상황 발생
  - 외국의 경우 초고층건축이 가능하도록 사업의 건 단위로 특별위원회나 한시적 지자체 조례 제정을 통해 해결하는 것이 일반적임.

### ■ 주차장 규모, 최소 기준에서 최대 기준으로 변경 필요

- 현행 「주차장법」은 100㎡당 1대 주차 공간 확보라는 최소 기준을 명시하고 있으며, 건물 입주자에게는 편의성 확보라는 명분으로 개인 차량 이용을 권장하고 있음.

- 한편, 교통영향평가 결과 조치에서는 주변 교통의 혼잡을 줄이기 위해 대중교통수단의 이용을 권장하고 있음. 이는 「주차장법」과 교통수요저감대책이 상호 배치하는 것임.
- 미국 시카고의 110층 윌리스타워(구 시어즈타워)는 150대 주차 규모의 주차장만 확보하고 있음.
  - 국내법에 따르면 3,400대의 주차 공간을 확보해야 하므로 미국과 한국의 사례를 비교하면 약 23배의 차이가 남.
- 주차장 기준을 최소 기준에서 최대 기준으로 변경이 필요함. 주차장 확보 여부는 건축주의 경제적 판단에 맡기되 주변 교통 유발을 최소화시키는 방향이 바람직함.

#### ■ 승강기 설치 기준, 입주자의 편의 및 안전성 확보 위주로 변경해야

- 건축법에 명시된 승강기 설치 기준은 속도나 승강기 운행 방식이 고려되지 않은 건축물의 면적만을 기준으로 산정하도록 되어 있음.
  - 이미 실용화된 첨단 승강기의 속도는 분당 1,080m에 이름. 또한 승강기 통로에 2대(double deck)가 동시 운행하거나 혹은 4대가 동시에 운행하는 사례까지 나타남.
- 초고층건물에서 사용 공간 확보를 극대화시키고 입주자의 불편을 최소화시키기 위한 기술 개발은 향후에도 지속될 것으로 예상됨.
  - 초고층 건물일수록 승강기 운행 면적을 줄이고 운행 대수를 늘려 활용 공간을 극대화시키는 것은 당연한 경제적 논리임.
- 면적 기준의 승강기 대수 산정을 입주자의 편의성과 사고에 대비한 안전성 확보 차원에서 해결 가능한 ‘성능 기반 용량’으로 변경할 필요가 있음.

#### ■ 특별위원회 설치 운영이 바람직

- 초고층건축만을 위한 새로운 법과 제도 제정은 기술발전의 속도를 수용 혹은 앞서가기 어려워 바람직하지도 않고 가능하지도 않음.
  - 기 제정된 특별건축구역 내 전문가로 구성된 특별위원회 운영이 오히려 합리적임.

이복남(연구위원·bnlee@cerik.re.kr)

## “양적 성장에서 벗어나 합리적인 주택 문화를 형성해야”

### – 주택시장의 변화 흐름과 주택산업의 향후 지향점 분석 –

#### ■ 현 주택시장 위기, 극복 가능한가

- 최근 건설산업 전반에서 구조조정이 진행 중인 가운데, 수요 감소에 따른 미분양 적체 및 거래 급감 등의 시장변화는 유동성 확보 및 신규 사업 추진에 애로를 겪고 있는 주택건설업체의 부담으로 작용하고 있음.
- 당면하고 있는 주택 건설산업의 위기는 글로벌 금융위기와 같은 외부적 요인과 수요의 극심한 부진에 따른 부동산 경기 위축지속 등 내부적 요인이 맞물려 산업기반 자체의 붕괴를 초래할 수도 있을 정도의 우려를 자아내고 있는 실정임.
- 주택산업의 위기극복을 위해 주택시장의 환경변화에 어떻게 적응하며, 나아가 발전의 기회로 삼을 것인가가 가장 중요한 당면과제로 떠오르고 있음.

#### ■ 양적 성장에 치중한 주택시장, 시장과열·투기횡행·미흡한 유지보수 등 부작용 심각

- 국내 주택시장은 지난 30여년 간 급속한 경제발전 및 인구증가라는 풍부한 수요기반을 바탕으로 주택의 양적 공급에 치중해 왔음.
  - 1970년대 79%에 불과하던 주택보급률은 2006년에 100%를 상회하게 되었으며, 그동안 새로 건설된 주택의 총량만도 1,300만호를 넘어서고 있음.
- 하지만, 단기간 내 대량 공급은 대규모의 아파트 단지 위주의 획일적 주택 건설, 택지 개발 과정에서의 보상금 지급을 틈탄 투기 횡행, 부동산시장 과열 등의 부작용을 초래하였으며, 도심지 내 정비사업도 원주민의 재정착 감소와 세입자 반발 등 많은 사회적 문제점을 노출시킨 바 있음.
- 상대적으로 주택의 질적 향상 및 입주 이후의 유지보수나 주택관리는 후진적인 수준을 벗어나지 못하는 등 주택시장 내 공급 부문과 기타 부문과의 부조화 문제도 심화되는 양상을 보인 바 있음.

## ■ 주거 질의 향상 추구인구 감소 등이 주택시장의 변화 주도 전망

- 앞으로의 주택시장은 과거 성장 위주 모멘텀이 쇠퇴하고 사회·경제 전반의 환경 변화와 동행할 것으로 전망됨.
  - 주로 국내 경제 및 산업 전반의 저성장세, 인구 증가율의 쇠퇴, 주택의 질적 향상에 대한 관심 증가 등이 주택시장의 전반적 변화를 이끌 전망
- 특히, 인구 측면에서 보면 2019년부터 인구증가율이 감소세로 전환하고, 초고령화 사회로의 진입과 베이비부머 세대의 은퇴로 부동산 투자보다 금융소득을 선호하며, 가구 분화 등 수요 측면에서의 상당한 변화가 예상됨.

## ■ 장기적이고 합리적인 발전 방향을 모색해야 할 시점

- 주택에 대한 올바른 인식 확산을 통한 ‘합리적인 주택 문화’의 지속적인 형성 필요
  - 2008년의 금융위기를 겪으면서 ‘부동산 불패’의 고정관념과 환상은 상당부분 불식되고 있으며, 다주택 보유를 도덕적 잣대로 비난하던 인식도 개선
  - 주택은 이제 정권의 운명을 걸어야 할 대상도 ‘황금알을 낳아주는 거위’도 아닌 주거의 필요한 수단인 동시에 자산 중 중요한 가치재 중의 하나일 뿐
  - 시장참여자 모두가 주거안정과 주거환경 개선, 지역커뮤니티의 일원이라는 소속감과 연대감, 주택은 우리와 다음 세대의 공유 자산이라는 인식이 확산되도록 해야 함.
- 주택시장의 자율성을 회복하는 방향으로 정상화를 추구하되, 경제성을 우선하는 개발이나 주택 공급은 지양하고, 주택이 정상적인 자산으로서의 가치를 인정받는 방향으로 거래가 활성화될 수 있도록 법제도를 구축해야 함.
  - 다주택자에 대한 과도한 조세부담을 완화하고, 분양가상한제와 같은 시장간섭적 제도를 폐지하며, 공급이 수요에 미치지 못한 경우를 전제로 한 청약제도의 과감한 손질을 통해 시장 기능이 되살아날 수 있게 정책이 추진되어야 함.
- 동시에 저소득 실수요자들의 주거안정을 위해 현행 보금자리주택 등의 공급은 ‘소유’가 아니라 ‘거주 및 정착’에 초점을 두고 형평성의 바탕 위에서 지속적인 공급과 경제적 부담 경감 등 지원이 따라야 함.

두성규(연구위원·skdoo@cerik.re.kr)

## “사업 전 단계에 걸친 리스크 관리 체계 구축해야”

- 초기 단계의 리스크 관리가 가장 중요, 유사 프로젝트에 피드백할 수 있어야 -

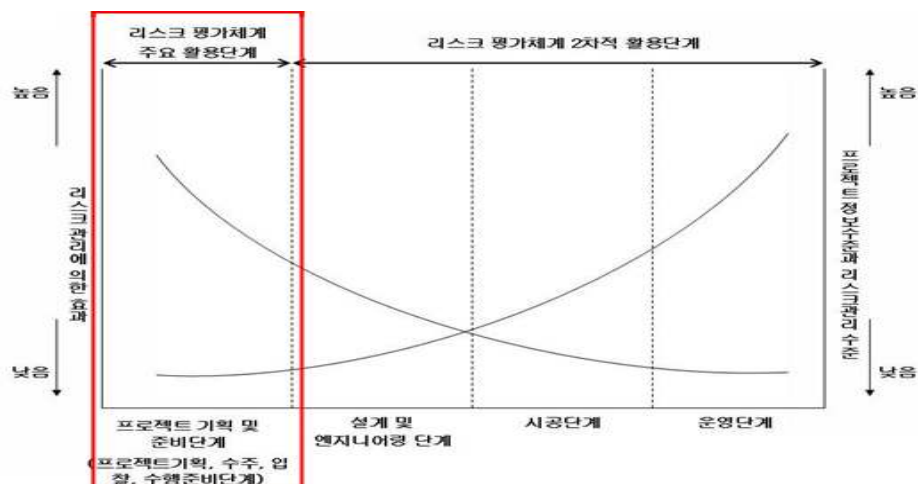
### ■ 성공적인 건설사업을 위해선 ‘리스크 관리’ 반드시 필요

- 건설 리스크 관리(risk management)는 각 사업 단계에서 예상되는 위험을 분석·평가한 후 이에 최적 대응함으로써 성공적인 건설사업을 완성하기 위한 관리 과정임.
- 건설사업 관리자는 통제가능 요소(controllable factor)는 물론 불가항력적인 각종 리스크(uncontrollable factor)에 충분히 대비함으로써 건설사업의 목표가 달성되도록 적극적인 위험 대응전략을 강구해야 함.

### ■ 사업 초기 단계의 리스크 관리가 가장 중요

- 건설사업의 경우 사업 초기 단계의 기획/준비, 입찰 및 수행 준비 단계의 리스크 관리가 사업 전체에 큰 영향을 미침.
- 사업이 진행될수록 리스크 관리를 통해 사업성을 확보할 수 있는 여지가 작아지므로 초기 단계에 발생 가능한 잠재 리스크 요인들을 검토하여 방안을 수립해야 함.
  - 사업 초기에는 프로젝트에 대한 객관적인 자료가 부족함으로 리스크 분류와 중요도를 바탕으로 체계적인 리스크 관리를 통해 건설사업 전반의 부가가치를 창출해야 함.

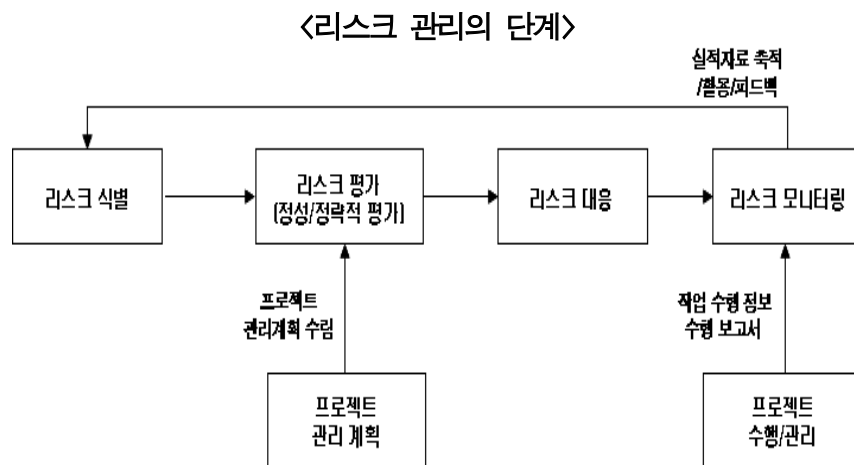
#### 〈사업 단계별 리스크 관리 효과〉





■ 단계별 리스크 관리를 통해 유사 프로젝트 수행시 피드백할 수 있어야

- 리스크 관리는 식별→평가→대응→모니터링의 단계를 거침.
  - 리스크 식별 : 리스크 성격을 이해하는 과정으로서, 리스크의 발생 근원(인자)을 인식하고 인자의 유형과 특성을 파악함. 기획/타당성분석/계획, 설계/계약, 시공/사용, 유지관리 등 각 사업 단계별로 인지된 리스크의 인자를 분류
  - 리스크 평가 : 과거의 객관적 자료+계량적 분석치+주관적 인식(의사 결정자의 직관) 등을 종합하여 위험도를 평가한 후 이에 대응하기 위한 전략 수립이 가능한지 판단
  - 리스크 대응 : 부정적 영향을 미칠 수 있는 리스크 인자를 처리하고, 리스크에 대한 통제력을 증대하기 위하여 대응전략을 수립하는 과정. 리스크 대응 전략은 리스크 회피, 리스크 감소, 리스크 전가, 리스크 보유의 네 가지로 나눌 수 있음.
  - 리스크 모니터링 : 프로젝트 수행 중 발생한 리스크 요인을 추적하여 대응전략을 검토하고 이에 대한 데이터를 축적함으로써 유사 프로젝트 수행시 피드백할 수 있도록 함.



- 단계별 리스크 관리시에는 다음과 같은 사항을 고려해야 함.
  - 기획·타당성 분석 단계에서는 LCC(Life Cycle Cost)에 의한 경제성 분석
  - 계획·설계 단계에서는 설계 VE(Value Engineering), 시공성 분석
  - 발주계약 단계에서는 보증, 보험 전략, 계약 관리
  - 시공 단계에서는 TQM(Total Quality Management), 공사관리 시스템
  - 유지관리 단계에서는 예방보전, 적정시기의 보수, 보강 및 안전진단

최은정(연구원-kiel21@cerik.re.kr)

■ 주요 정부 부처 및 기타 공공, 유관기관 회의 참여 활동

일자	기관명	주요 내용
7.12	국토해양부	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ‘공동주택 관리 전문가위원회’ 회의에 건설경제연구실 두성규 실장 참여</li> <li>- 공동주택 관리규약 개정안 수정 보완 협의(「주택법」 시행령 개정 이후 보완 사항 및 개선방안 등 협의)</li> </ul>
	서울시	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 도시기반시설본부 주최 ‘물가변동에 따른 계약금액조정 심의회의’에 건설관리연구실 이복남 연구위원 참여</li> <li>- 공기 지연에 따른 물가변동으로 인한 계약가 조정 방법의 타당성 검토</li> </ul>
7.14	국토해양부	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 규제개혁법무담당관실 주관 자체 규제심사에 건설정책연구실 박용석 연구위원 참여</li> <li>- 혼화제를 사용한 레미콘 품질 관리에 관한 지침 제정 건에 대한 심사</li> </ul>
	기획재정부	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ‘2010년 부담금 운용평가단 회의’에 건설산업연구실 강운산 연구위원 참여</li> <li>- 2010년 부담금 운용 최종 평가서 작성 및 부처 협의 관련 협의</li> </ul>
7.16	노동부	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 노동부 주관 미래안전보건포럼 건설분과 3차 회의에 건설산업연구실 심규범 연구위원 참여</li> <li>- 미래안전보건포럼 ‘건설 현장의 산업안전 선진화 보고서’의 작성 방법 및 방향 논의</li> </ul>
	공정거래위원회	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 자체 규제개혁심의회에 건설산업연구실 이의섭 연구위원 참여</li> <li>- 「가맹사업법」 시행령 일부 개정안 심사(예 : 정보공개서 등록시 제출 서류 추가 등 5개)</li> </ul>
	서울대학교 산학협력단 해외건설협회	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 서울대학교-해외건설협회 공동 개최 ‘해외 도시 개발 활성화를 위한 정책 및 제도 개선 세미나’에 참여</li> <li>- 주제인 ‘해외 도시개발 활성화를 위한 정책 및 제도개선’에 대해 토론</li> </ul>

■ 신규 과제 발령

과제명	주요 내용
건설기업 규모별 분류기준 정립 연구	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 건설업의 특성을 반영하고, 기업 규모별 정책지원 효과 제고를 위한 대중소 기업 분류기준의 정립</li> <li>▪ 선진국의 기업 규모별 분류 기준 및 중소기업보호제도 비교</li> <li>▪ 우리나라 건설업체의 규모별 분류 기준 정립 현황 분석 및 시사점 도출</li> <li>▪ 향후 건설기업 규모별 분류 기준 정립의 방향 제시</li> </ul>
공사이행보증제도 개선방안	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 보증기관의 수동적 역무이행 및 보증채권자의 도덕적 해이 현상, 제한적 역무이행방식 등 현행 공사이행보증제도의 문제점 진단</li> <li>▪ 공사이행보증 보증책임범위의 정립 및 배제 사항, 보증채권자의 책임사항 등 공사이행보증제도의 전반적인 제도개선 방향 제시</li> <li>▪ 공사이행보증의 보증이행방식의 다양화 방안에 대한 검토 등</li> </ul>

## 장수인생과 장수기업

세계에서 가장 오래된 기업은 곤고구미(金剛組)라는 일본 건설회사로, 무려 1400년의 역사를 갖고 있다고 한다. 최근 한 연구 조사에 의하면 우리나라에는 40년 이상된 건설업체가 115개 정도 있는 것으로 나타났다. 이 중 도급 순위 100위 이하의 중소 건설업체가 70%를 넘는다. 장수기업이 되기를 바라지 않는 업체는 없을 것이다. 그러나 장수기업이 되기란 생각처럼 쉽지 않은 일이다. 장수기업을 논하기 전에 잠시 장수인생에 대하여 생각해 보자. 장수인생의 핵심은 그냥 오래가 아니라 건강하게 오래 사는 것이다. 「행복의 조건」을 쓴 조지 베일런트는 장수 인생이 되려면 나이가 들수록 점점 성숙한 방어기제를 가져야 한다고 말한다.

장수인생과 장수기업의 생존방식이 반드시 같다고는 할 수 없을 것이다. 그러나 본질에서는 큰 차이가 없다는 것이 나의 생각이다. 인간이든 기업이든 태어나서 죽는 과정을 피할 수 없다. 인생 4계절이라는 말이 있듯 기업도 창업→성장→성숙→소멸의 과정을 거치게 된다. 이러한 자연의 순리를 겸허하게 받아들이는 것이야말로 장수기업이 되기 위한 근본 태도이다. 장수기업이 되려면 점점 성숙한 방어기제를 갖는 기업으로 변신해 가야 한다. 돈을 버는 것만을 생각하는 기업에서 사회에 대하여 점점 열린 기업으로 변신해 가는 과정이 반드시 요구된다.

이제 우리 건설산업도 40~50년의 연륜을 갖게 되었다. 산업의 발전 주기로 따지자면 성장 단계를 넘어 성숙 단계로 진입했다고 말할 수 있다. 최근 들어 건설인이라면 누구나 느끼는 건설산업의 구조적인 문제는 바로 이러한 산업 주기의 변천과 깊이 관련되어 있을 것이다. 성숙기에 접어든 건설산업의 주체들이 여전히 성장기의 행태를 버리지 못한다면 이것이야말로 심각한 문제가 아닐 수 없다. 물론 모든 건설업체에 해당되는 것은 아닐 것이다. 그러나, 적어도 30년 정도의 연륜을 넘어서 건설업체라면 생각과 행동을 바꿀 필요가 있다.

장수기업이 되고 싶은가? 그렇다면 함께 살고 함께 성장하려는 생각을 가져야 한다. 아무리 시장 환경이 척박하다 해도 자기 이익만 중시하는 태도를 버려야 한다. 고객의 욕구를 먼저 생각하고 협력업체 그리고 근로자들과 상생하려는 자세를 가져야 한다. 실력을 제대로 기르지 않은 채 당장 눈앞의 이익을 위해 무모하게 도전하는 발상도 버려야 한다. 나아가 보다 열린 마음으로 다방면에서 사회적 책임을 다하는 성숙한 기업시민이 되도록 노력해야 한다. 모든 이해 관계자들로부터 신뢰를 얻는 길이야말로 장수기업이 되는 지름길임을 잊지 말아야 한다.

사람은 나이를 먹으면 자기 얼굴에 책임을 져야 한다는 말이 있다. 장수기업이 되려면 기업 이미지에 책임을 지려는 각오를 해야 할 것이다. <건설경제, 2010. 7. 2>

윤영선(연구위원-ysyoon@cerik.re.kr)