제231호 (2009. 11. 2)

■ 경제 동향

·주택인허가실적 수도권에 집중, 서울은 침체 지속

■ 정책·경영

·"총사업비 확정 장기계속사업의 민간선투자 허용 필요"

·"BIM 기반 설계 프로세스 개념 정립 필요"

■ 정보 마당

·영국의 건설보증제도

■ 연구원 소식

■ 건설 논단 : "여우가 아닌 고슴도치가 되자"

주택인허가실적 수도권에 집중, 서울은 침체 지속

– 인천·경기 지역 상승세, 공공택지 내 아파트인허가 증가가 큰 요인 –

■ 분양시장 호조로 민간부문 다소 개선

• 2009년 1~9월까지 주택건설 인·허가 실적은 공공부문에 힘입어 17만 8,093호를 기록. 이는 전년 동기 대비 9.1% 감소한 것으로 8월(−17.6%)에 비해 하락폭이 크게 둔화됨.
  – 공공부문은 4만 710호로 전년 동기비 20.6% 증가한 반면, 민간부문은 13만 7,383호로 15.3% 감소
  – 분양시장 호조의 영향으로 민간부문의 인·허가 실적이 다소 개선되어 9월에만 2만 5,327호를 기록함으로써 올 들어 가장 많은 실적을 나타냄.
  – 유형별로는 민간분양 13만 4,260호(75.4%), 공공분양 1만 7,578호(10.9%), 국민임대 7,612호(6.5%), 공공임대 8,646호(5.4%), 민간임대 1,386호(1.8%)의 순임.

• 9월 들어 수도권에 인·허가 물량이 집중하여 수도권 −4.4%, 지방 −14.0%로 수도권 실적 감소세가 크게 둔화됨(1~8월까지 수도권 −19.0%, 지방 −16.1%).
  – 수도권에서는 인천(77.9%)이 급증세를 보이고, 경기(17.0% 증가)도 호조세를 보이고 있는 반면, 서울(65.0% 감소)은 극심한 침체를 이어가고 있음.
  – 1~9월까지 수도권 비중이 2008년에는 51.1%였으나 2009년 들어 53.7%대로 증가하였고 수도권 비중 증가세는 연말까지 더욱 심화될 것으로 전망됨.
  – 미분양이 적체되어 있는 기타광역시(인천 제외)는 전년 동기비 62.6% 감소하여 전국에서 가장 저조한 실적을 보이고 있으며, 공공부문 감소폭(−92.0%)이 오히려 민간부문 감소폭(−55.5%)보다 큰 현상이 유지되고 있음.
  – 기타 지방은 공공부문 증가세(28.0%)가 전체 공급 실적(9.4%)을 견인하고 있음.

<부문별 주택 인·허가 실적(2009년 1~9월)>

(단위 : 호, %)

구분	지역별				공공부문				민간부문			
	전국	수도권	기타 광역시	기타 지방	전국	수도권	기타 광역시	기타 지방	전국	수도권	기타 광역시	기타 지방
2009년 1~9월	178,093	95,636	11,617	70,840	40,710	19,259	480	20,971	137,383	76,377	11,137	49,869
2008년 1~9월	195,885	100,053	31,056	64,776	33,770	11,363	6,020	16,387	162,115	88,690	25,036	48,389
전년 동기 대비	−9.1	−4.4	−62.6	9.4	20.6	69.5	−92.0	28.0	−15.3	−13.9	−55.5	3.1

자료 : 국토해양부

■ 아파트인허가실적 전년 동기비 11.0% 증가, 수도권 증가세 두드러져

• 아파트 인허가 실적은 12만 1,846호로 전년 동기 대비 11.0% 증가하였음. 지역별로는 수도권이 62.0% 증가한 반면, 지방은 23.7% 감소하여 수도권이 증가세를 견인하고 있음.
  – 이는 인천(220.2%)과 경기(79.9%)의 공공택지 내 아파트 인허가 실적 증가에 기인함.
  – 서울은 아파트와 아파트외 부문에서 각각 44.1%, 78.7% 감소하여 모든 유형의 주택 공급이 감소하고 있어 향후 수급 불안의 요인이 될 것으로 판단됨.
  – 한편, 아파트외 주택은 전년비 34.7% 감소해 여전히 공급 부진을 면치 못하고 있음.

<유형별 주택 인·허가 실적(2009년 1~9월)>

(단위 : 호, %)

구 분		아파트		아파트외 주택	
		2009년(1~9월)	전년 동기 대비	2009년(1~9월)	전년 동기 대비
총 계		121,846	11.0	56,247	-34.7
수도권		72,046	62.0	23,590	-57.6
	서울	8,701	-44.1	5,059	-78.7
	인천	25,868	220.2	5,595	-41.8
	경기	37,477	79.9	12,936	-41.9
지 방		49,800	-23.7	32,657	7.0

자료 : 국토해양부

• 규모별로는 9월 들어 수도권의 소형(60㎡ 이하) 주택 실적이 크게 증가하여 감소폭이 둔화(1~8월 : -50.0%)되었으나 여전히 전년 동기 대비 37.4% 감소한 수준
  – 한편, 대형(135㎡ 초과) 주택의 인·허가 실적은 여전히 수도권(9,359호, 비중 9.8%)보다 지방(1만 2,661호, 비중 15.4%)이 많음.

■ 지역별·유형별 편중 극심, 향후 시장 불안요인으로 작용할 듯

• 지역별(인천, 경기), 유형별(아파트) 공급 편중 현상이 극심함에 따라 향후 공급시장의 불안 요인으로 작용할 가능성이 큼.
  – 지방의 미분양 적체로 인해 공급물량이 수도권에 집중되고 있어 향후 수도권 내에서도 지역에 따라서는 대규모 미분양 발생으로 이어질 가능성이 큼.
  – 신규 건설주택 유형이 아파트에 편중됨으로써 향후 재개발에 따른 멸실 물량 증가시 서민층의 주거 불안요인으로 작용할 가능성이 높음.

김현아(연구위원·hakim@cerik.re.kr)
허윤경(연구위원·ykhur@cerik.re.kr)

“총사업비 확정 장기계속사업의 민간선투자 허용 필요”

– 민간선투자 실효성 제고 방안 모색 –

■ 민간선투자 대상 사업, 올해부터 대폭 확대

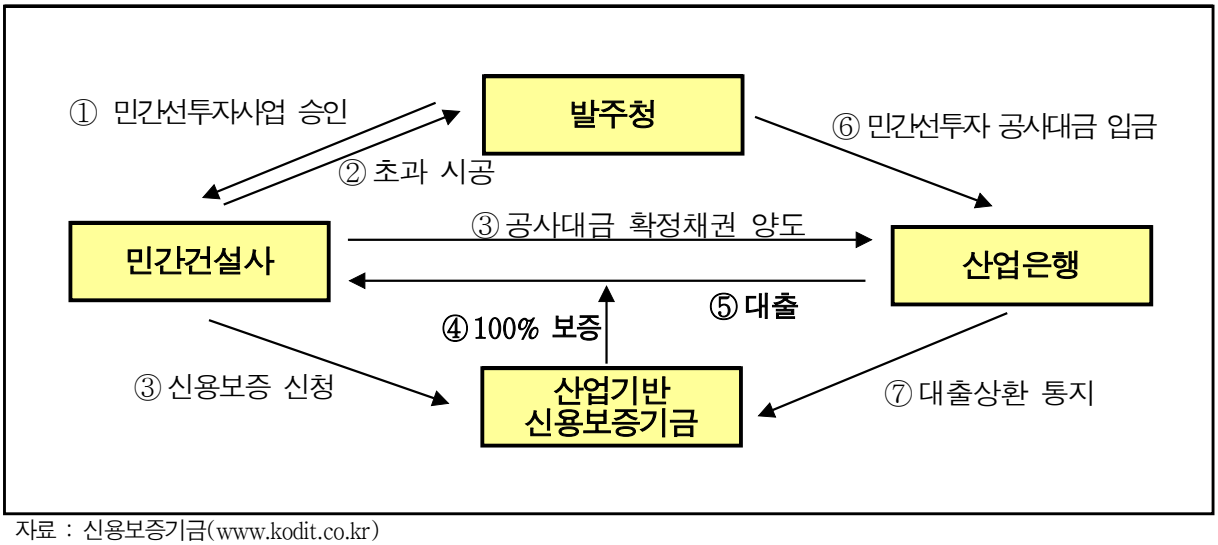
- 민간 선(先)투자는 계속비사업에 대해 건설사가 당해 연도 예산을 초과하여 선투자·시공하고 완공후 계속비 연부액 예산으로 대가를 지급받는 제도임.

- 건설사가 발주청과 협의하여 선투자계획을 수립하고, 선투자에 필요한 민간자금 조달을 위한 공공보증을 받을 수 있음.
  – 선투자분에 대한 대가(인센티브)는 완공 후 지급
  – 인센티브는 ‘선투자 기성검사 시점부터 대가지급 청구일까지의 3년물 국고채 최종호가 수익률의 평균값과 4% 중 큰 값’ 수준

- 민간선투자 대상사업은 계속비사업으로 제한, 정부는 올해 계속비의 대상 및 규모 확대 (2008년 7.7조원 → 2009년 20.8조원)

- 민간선투자시 공공보증 및 보증·대출 통합 상품 지원을 위하여 신용보증기금은 민간선투자 보증부대출 취급 전담 금융기관으로 한국산업은행을 선정
  – 신용보증기금과 한국산업은행은 올 하반기부터 1조원 규모의 보증부대출 시행
  – 민간선투자 보증부대출의 대출금리 : 산금채(1년) 수익률 + 1.93%(대출기간 3년 가정)

<민간선투자 보증부대출 개요>



자료 : 신용보증기금(www.kodit.co.kr)

■ 당초 기대에 미흡한 추진 실적

• 정부는 매년 1조~2조원 규모의 민간선투자를 추진할 계획(2008~12년간 국가재정운용계획)임.
  – 2009년에는 1조원, 2010년에는 2조원의 민간선투자를 목표로 하고 있음.

• 올 10월 현재 민간선투자 추진 실적은 2,000억원 내외이며, 지난 6월 말부터 시행되고 있는 신용보증기금의 민간선투자 보증부대출 실적도 거의 없는 것으로 알려져 있음.

• 추진 실적이 미흡한 것은 건설사가 민간선투자를 활용할 뚜렷한 이유가 없기 때문임.
  – 2009. 10. 28 기준, 국고채는 4.52%, 이에 비해 보증부대출 금리는 5.38%(산금채(1년) 3.4% + 1.93%)로, 건설사는 민간선투자시 0.8%의 금리를 추가 부담해야 함.
  – 저가로 공사를 수주한 경우 공사 실행률이 높지 않기 때문에 이러한 현장일수록 파격적인 인센티브가 제공되지 않으면 민간선투자를 활용할 가능성이 크지 않음.
  – 장기계속사업의 경우 공사비의 안정적 조달이 불안정하여 현장관리가 불리하고 공기지연이 빈번히 발생하지만 이 사업은 민간선투자 대상 사업에서 제외되어 있음.

■ 다각적인 활성화방안의 모색 필요

• 공사 중인 공공건설사업은 예비타당성 조사 등으로 타당성이 검증된 프로젝트로서 조기(적기) 준공시 사회적 편익이 다수 발생하고 경기 활성화에도 기여 가능

• 정부는 일정 규모 이상의 민간선투자를 시행할 경우 해당 건설사의 기업활동(입찰·현장관리·세제 등)에 도움이 될 수 있는 정책 방안을 검토해볼 수 있음.
  – 정부측의 민간선투자 활성화의 핵심인 '인센티브 수준의 상향 조정'에는 한계가 있음.
  – 정부 입장에서는 인센티브 수준이 국고채 이상이면 민간선투자를 활성화할 이유가 없고, 건설사는 보증부대출 금리(2009. 10. 28 기준)가 5.38% 이하일 경우 민간선투자 유인이 없음.

• 장기계속사업 가운데 총사업비가 확정되고 재원 조달 가능성이 높은 사업에 대해 민간선투자를 허용할 필요가 있음.

박용석(연구위원·yspark@cerik.re.kr)

“BIM 기반 설계 프로세스 개념 정립 필요”

– BIM 설계 증가 추세, 자체적인 설계역량 확보해 설계 전 과정에 이용해야 효율적 –

■ 2차원 CAD, ‘도면 작성 보조 도구’로 전락

• BIM(Building Information Modeling, 초기 개념설계에서 유지관리 단계까지의 건설프로젝트의 전 수명주기 동안 다양한 분야에서 적용되는 모든 정보를 생산하고 관리하는 기술)은 3차원의 시설물 구성요소들을 활용한 설계를 가능하게 하여 설계안을 발전시키고 관련 정보들을 연계시키는 목적으로 이용
  – 이는 설계 지원보다 도면작성 도구로 전락한 2차원 CAD와는 다른 차원임.

• 건설생애주기 각 단계별로 BIM 데이터에 관련 정보들이 축적된다는 측면에서 ‘단계간의 통합’을 가능하게 함.
  – 건설에 참여하는 주체나 역할별로 서로 다른 정보들을 다루지만 이를 BIM 데이터에 통합적으로 연계하여 운영함으로써 ‘주체간의 통합’을 지원

• BIM은 각 단계 간 또는 주체 간 정보를 교환하는 과정에서 발생하는 정보의 누수 및 중복 작업에 의한 생산성 손실을 막아줌으로써 각 단계 또는 단위 주체의 생산성 향상뿐만 아니라 통합 관점의 전체적인 생산성을 향상시킴.

• 설계 관점에서는 건축·설비·구조 등의 각 설계분야 간의 통합을 효과적으로 지원할 수 있어 2차원 CAD 방식보다 생산성 측면에서 효율적임. 또한, 많은 부가적인 노력과 시간을 필요로 하던 다양한 엔지니어링을 용이하게 수행할 수 있는 기반 제공

■ ‘BIM, 설계 전개과정 지원 도구’로 인식해야

• 제도판에서 도면을 작성하던 단계에서 2차원 CAD를 도입함으로써 발생한 변화는 도면 작성 시간을 단축시킴과 동시에 수정작업에 대한 노력을 절감시키고, 도면의 재생산을 효과적으로 수행할 수 있게 된 것임.

• 그러나, 2차원 CAD는 설계에 대한 개념을 먼저 정립한 후에 최종적으로 도면을 생산하기 위한 과정으로 이용되었기 때문에 사실상 설계 프로세스의 변화를 수반했다기보다 도면작성 활동만을 보조하는 역할을 하였음.

• BIM은 설계 전개과정을 지원하는 도구로서 설계가 진행되는 전 과정에 이용되며, 이에 따른 설계 프로세스의 변화와 주체 간 역할 변화를 수반함.

• BIM을 이용한 설계에서는 초기 단계 기초 데이터를 생성하는 주체의 역할이 커지게 되며, 후속되는 주체들의 업무는 기 생성된 BIM 데이터에 추가적으로 정보를 연계시키고 활용하게 됨으로써 2차원 CAD에 의한 기존의 설계업무와는 역할 관계가 달라짐.

• BIM을 적용하더라도 이를 도면 작성의 새로운 도구만으로 인식할 경우에는, 기존의 2차원 CAD를 이용할 때와 마찬가지로 프로세스의 변화를 수반하지 않을 뿐만 아니라, BIM을 이용함으로써 획득되는 설계의 통합과 효율 향상을 기대할 수 없음.

■ 관련 업체들, 자체적인 BIM 설계 역량 확보 필요

• 최근 용인시 체육공원 등의 턴키 프로젝트에서 BIM에 기초한 도면작성을 요구하였고, 이에 따라 턴키 사업자들이 제안서를 제출하였음.
  – BIM 관련 CAD 프로그램에 익숙지 않은 건축설계사무소들은 BIM에 기초한 도면을 직접 작성하지 못하고, 별도의 BIM 용역업체에 의뢰하여 작업을 하였음.
  – BIM을 도면 작성의 도구로써 이해한 형태로 설계 진행. 이 과정에서 설계안의 도출과 BIM 도면 작성이 분리됨으로써 설계안을 발전시키는 과정에 중복성과 시간지연 발생

• 결과적으로 설계와는 별도의, 추가적인 BIM 용역비 및 이중화된 설계 프로세스로 업무 지연과 설계안 발전 과정의 혼선이 발생하였음.

• BIM 도면이 생성됨으로써 추가적인 엔지니어링 업무와 시공과정에서의 활용성은 확보되었지만, 설계 프로세스에 혼선이 발생함으로써 BIM을 이용한 설계 프로세스에 대한 개념 정립이 필요한 것으로 나타남.

• BIM을 제대로 활용하지 못하는 설계사무소들을 지원하기 위한 BIM 용역업이라는 새로운 업역이 생겨나기도 했는데 이는 BIM을 도면작성 도구로 인식한 결과임.
  – 이는 결국 BIM에 의한 설계 효율 향상이라는 고유의 목적을 방해하는 요소로서 작용하게 될 것이므로, 설계사무소와 건설회사들이 자체적인 BIM 설계 역량을 확보하여 설계 초기 단계부터 직접 BIM을 이용할 수 있도록 준비해야 함.

김우영(연구위원·beladomo@cerik.re.kr)

“건설보증서, 발주자의 리스크관리 수단 중 하나”

– 영국 : 은행 및 전업보증회사가 5종의 보증 취급 –

■ 발주자, ‘보증’으로 ‘건설업자의 계약이행능력’을 판단할 수 없어

• 영국에서는 계약에 필요한 요건으로서 건설보증서를 의무화하는 법조항이 없음.
  – 영국 조달청(OGC, the Office of Government Commerce)이 채택하고 있는 조달지침서의 보증 관련 사항(Central Unit on Procurement Guidance No. 48)에서는 보증이 어떠한 경우에도 계약 관련 리스크 혹은 해당 계약을 이행할 건설업자의 계약 이행 능력에 대해 발주자가 내리는 판단을 대신할 수 없다고 명시하고 있음.
  – 보증을 요구하는 것은 PQ 심사 강화와 동등하게, 발주자가 리스크관리를 위해 사용할 수 있는 여러 가지 방법 중 하나임.

■ 주요 보증기관은 은행과 전업보증회사

• 은행과 전업보증회사(surety companies)가 주요 보증기관임.
  – 보증보험을 영위하기 위해서는 「보험회사법(Insurance Companies Act)」 제3장에서 규정하고 있는 서류, 즉 회사 명세(본사 소재지, 등기번호 등), 소유자, 운영자, 사업 종목별로 사업 개시 후 3년 간의 사업계획서, 각 연도의 예상 대차대조표, 수지계획서 및 보험 인수에 따른 부채 및 지급 여력(보증기금의 3배)에 필요한 재원 조달에 관한 예상 등을 금융감독기관(Financial Services Authority)에 제출해야 함.
  – 보험 종목별로 보험사업의 영업허가가 존재하므로 보증보험의 영위 형태는 전업사와 겸업사 모두 가능함.

• 상기 조달지침서에서 언급하고 있는 보증에는 모두 5종의 보증이 있음. 3종은 계약의 이행과 관련된 보증이며, 나머지 2종은 선급금보증과 유보금보증임.

■ 계약 이행 관련 주요 보증들

• 무조건부 지급보증(Unconditional On-Demand Bonds)
  – 발주자의 보증금 청구시 보증기관이 즉시 보증금을 무조건부로 지급하는 보증

- 은행에서만 취급
- 건설업자의 이행 여부와 상관 없이, 그리고 별도의 정당화 없이 보증금 지급 청구가 가능하기 때문에 발주자에 의해 남용될 가능성이 큼.
- 영국 정부는 이와 같은 불공정한 성격으로 인하여 공공공사에서는 이 보증의 적용을 금지하고 있음.

• 공사이행보증(Performance Bonds)
- 보증금률은 계약 금액의 10% 수준으로, 아래의 두 가지 종류가 있음.

<Conditional On-Default Performance Bonds>

·건설업자에 의한 계약 불이행 발생시 실손을 보상하는 보증

·영국에서 가장 보편적으로 사용되고 있으며 주로 전업보증회사에 의해 공급됨.

<Conditional On-Demand Performance Bonds>

·발주자의 보증금 청구시 보증기관은 즉시 보증금을 지급해야 하는 보증이나 보증금 청구를 하기 위해서는 ① 발주자 내부에 관련 의사결정 메커니즘이 존재해야 하며, ② 발주자에게 보증금 지급청구의 이유를 밝힐 것을 요구할 수 있고, ③ 보증금 청구 전에 건설업자가 시정할 수 있도록 일정 기간의 냉각기간이 존재해야 한다는 점 등에서 앞에서 설명한 무조건부 지급보증(Unconditional On-Demand Bond)과 차이가 있음.

·건설업자의 부담을 고려하여 위험 요소가 많거나 혹은 금액이 커 건설업자의 계약 불이행이 발주자에게 미치는 비용과 결과가 특별히 심각할 경우에만 적용됨.

• 모기업보증(Parent Company Guarantees)
- 건설업자의 계약 이행을 제3자인 보증기관이 아니라 건설업자의 모기업이 보증하는 것임.
- 보증금이 청구되기 전 일정 기간 동안 모기업에게 자회사 건설업자의 계약불이행을 시정할 것을 요구하는데, 건설공사의 이행을 금융적으로 보증할 수도 있고 다른 건설업자를 고용하여 해당 건설공사를 완공하는 것일 수도 있음.

빈재익(연구위원·jipins@cerik.re.kr)

■ 주요 정부 부처 및 기타 공공, 유관기관 회의 참여 활동

일자	기관명	주요 내용
10.26	국토해양부 국가건축정책기획단	▪'해피하우스 시범사업' 지역 선정 평가에 건설경제연구실 김현아 연구위원 참여 – 해피하우스 시범사업 대상 지역에 대한 서면심사 및 현지실사 실시
10.27	노동부 고용정책과	▪'건설근로자 관련예산 사업설명 간담회'에 건설산업연구실 심규범 연구위원 참여 – 국회 환노위 전문위원, 예결위 전문위원, 예산정책처 전문위원 대상으로 건설현장 및 고용관계 특성 소개, 관련 사업의 필요성 설명 및 논의
	국토해양부	▪건설정책팀 주최 국토해양부 업무 보고회의에 건설정책연구실 최민수 연구위원 및 박용석 연구위원 참여 – 국토해양부 2010년 업무계획 수립과 관련하여 건설정책부문의 추진 과제에 관한 의견수렴 및 자문
10.29	국토해양부 주택건설공급과	▪'공동주택 리모델링 관련 간담회'에 윤영선 기획조정실장 참여 – 리모델링 관련 제도 개선사항 논의

■ 연구원 발간물 현황

유형	제목	주요 내용
건설이슈포커스	최근 주택공급 감소의 파급효과와 중단기 주택수급 전망	▪최근 시장 지표는 지역별 규모별로 공급 부족과 과잉 징후가 혼재. 경기 상황과 제도적 여건이 복합적으로 작용하면서 기형적인 공급시장을 초래하고 있음. ▪2012년까지 인허가 부족분이 연간 2만~9만호로 전망되며 분양가상한제를 폐지하면 부족분은 약 2만~3만호 정도 감소할 것으로 예상됨. ▪총량이 아닌 지역별·계층별 수요를 고려한 공급정책만이 주택가격 안정에 기여할 것임. – 수요가 있는 곳에 주택이 공급되지 못하면 공급량이 늘어도 가격 상승의 문제 발생 – 주택공급에서의 정부 역할은 민간의 대체가 아닌 보완이 이어야 함. 따라서 정부는 민간에서 기피하는 서민층 주택공급에 주력하되, 중상층 이상의 주택은 민간에 의해 공급될 수 있는 환경 조성 필요

※ 연구결과물은 연구원 홈페이지(www.cerik.re.kr)에서 열람 가능

■ '2010년 건설·부동산 경기전망 세미나' 개최

- 연구원은 11.4(수), 건설회관 2층 중회의실에서 "2010년 건설·부동산 경기전망 세미나"를 개최할 예정
  - 제1주제인 "2010년 건설경기 전망"은 이홍일 연구위원이, 제2주제인 "2010년 주택·부동산 경기 전망"은 김현아 연구위원이 각각 발표
  - 주제 발표에 이어 이용만 한성대학교 교수의 사회로 각계 전문가의 토론이 있을 예정

“여우가 아닌 고슴도치가 되자”

고슴도치와 여우가 싸움을 벌이면 누가 이길까? 경영학자 짐 콜린스가 쓴 「좋은 기업을 넘어 위대한 기업으로」에 다음과 같은 비유가 나온다. “여우는 여러 목적을 동시에 추구하며 세상의 복잡한 면면을 두루 살핀다. 그들은 어지럽고 산만하고 여러 단계를 오가는 탓에 생각을 하나의 종합적인 개념이나 통일된 비전으로 통합하지 못한다. 반면 고슴도치는 복잡한 세계를, 한 데 모아 단 하나의 체계적인 개념이나 원리로 단순화한다. 그리고 세상이 아무리 복잡해도, 지나칠 정도로 단순한 고슴도치식 콘셉트로 축소시켜버린다”. 짐 콜린스는 여우가 훨씬 교활하지만 결국 이기는 것은 고슴도치라고 했다. 그는 좋은 회사에서 위대한 회사로 도약한 기업이 명쾌한 고슴도치 콘셉트를 얻기까지 대략 4년이 걸린다고 했다.

짐 콜린스는 기업은 해답을 얻을 때까지 세 가지 질문을 지속적으로 던져야 한다고 말한다. 첫째, 우리 기업이 세계 최고가 될 수 있는 일은 무엇인가다. 이는 자기 기업의 강점 내지 재능을 찾는 일이다. 둘째, 성장 도구에 대한 깊은 통찰이다. 시장에서 승리할 수 있는 자신만의 도구와 잣대를 고민하고 만들어내야 한다. 셋째, 우리 기업이 하는 일에 열정이 있는가를 모든 종업원들이 묻고 또 물어야 한다. 회사가 하는 일이나 만드는 제품에 열정을 가져야 한눈을 팔지 않고 전념할 수 있다.

모두들 건설업의 미래가 불명확하다고 한다. 그래서 많은 건설업체들이 새로운 성장동력을 찾기에 분주하다. 물론 중요한 작업이다. 이와 동시에 기업 스스로 자신에게 올바른 질문을 던져야 한다. 새로운 시장이 뜬다고 해서 저절로 우리 기업의 시장이 된다는 보장이 있는가? 건설시장도 강자만이 살아남는 시장이 될 수밖에 없다. 시장의 수요와 소비자의 욕구를 가장 잘 충족시켜주는 업체만이 살아남을 것이다. 우리 건설업체들도 시장을 보기 전에 스스로에게 올바른 질문을 던지는 진지한 노력이 필요하다. 우리 회사가 진정으로 잘할 수 있는 것이 무엇인지, 그리고 그것을 실현하는 성장 도구는 무엇인지를 진지하게 고민해야 한다. 이는 매우 고통스러운 일이지만 결코 회피해서는 안 되는 일이다. 자신이 무엇을 잘 하고 무엇을 원하는지를 모르고 시장에서 살아남을 수는 없다.

올바른 질문을 던져 명쾌한 해답을 얻은 건설업체는 여우가 아닌 고슴도치다. 그들은 위장된 모습으로 허세를 떨지도 않는다. 당당하게 자신의 길을 가는 단순함으로 무장된 건설업체들이다. 그들은 평범해 보이지만 지속적으로 성장할 능력을 갖추고 있다. 그들은 자신이 해야 할 일을 분명히 알고, 시장을 지속적으로 창조해나갈 수 있다고 확신하기 때문에 미래에 대한 두려움이 없다. **<건설경제, 2009. 10. 20>**

윤영선(연구위원·ysyoon@cerik.re.kr)