

제285호 (2010. 11. 22)

■ 경제 동향

- 수도권 아파트 거래량, 연말까지 소폭 증가세 유지 전망

■ 정책·경영

- 최근 분양시장 동향과 청약제도 개선방향
- “건설기업 인적자원확보전략, 내부육성 중심으로 추진해야”

■ 정보 마당

- 독일 건설산업, 숙련인력 육성 메커니즘 구비

■ 연구원 소식

■ 건설 논단 : “작고 사소한 것이 힘이다”

수도권 아파트 거래량, 연말까지 소폭 증가세 유지 전망

- 거래량 2개월 연속 증가 · 2011년 가격 상승세 전망 · 구조적 반등 가능성 -

■ 10월 전국 아파트 거래량, 2개월 연속 증가 중

- 2010년 10월 전국의 재고주택 아파트 거래량은 4만 1,342호로 전월 대비 22.7% 증가
 - ※ 재고주택 거래량 지표는 신규주택 판매량을 제외한 국토해양부의 '신고분 아파트 실거래가' 보도자료 활용
 - 2010년 4월을 정점으로 전반적인 하락세 이후 6개월 만에 4만호를 넘어섰으며 2개월 연속 증가세를 시현함.
- 수도권 거래량은 지난 5개월간 1만호에도 미치지 못하였으나, 10월 들어 1만 2,401호의 거래를 기록하며 전월 대비 37.5% 증가함.
 - 전월 대비 서울(39.1%), 경기(37.9%), 인천(43.5%)의 거래량이 고르게 증가함.
 - 9월에는 강남3구(21.7%) 거래량 증가폭이 강북14구(-2.4%)에 비해 컸으나, 10월 들어 강남3구(31.1%)보다는 강북14구(38.8%)의 거래량이 크게 증가함.
 - 경기는 5개신도시 거래량 증가폭이 21.5%에 그쳐 수도권 다른 지역에 비해 거래량 회복세가 더딘 것으로 조사됨.
- 지방에서는 전월 대비 5대 광역시(24.8%) 증가폭이 기타지방(12.6%)에 비해 두드러짐.
 - 대전(38.0%), 대구(28.2%), 울산(24.9%), 광주(23.9%)에서 20% 이상 증가세를 보였고 부산(16.7%)도 증가세를 이어가고 있음.
 - 기타지방에서는 강원도(37.9%)와 경상남도(24.4%)의 증가폭이 컸던 반면 전라남도(-18.6%)와 충청남도(-11.1%)는 감소함.

<아파트 거래량(2010년 10월)>

(단위 : 호, %)

구분	2010. 4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	비율 (%)	
								전월 대비	전년 동월 대비
전국	43,975	32,141	30,454	32,227	31,007	33,685	41,342	22.7	1.3
수도권	11,909	9,028	7,967	8,404	8,091	9,022	12,401	37.5	-25.7
5대광역시	13,682	10,794	9,839	10,538	10,533	9,534	11,903	24.8	7.3
기타지방	18,384	12,319	12,648	13,285	12,383	15,129	17,038	12.6	30.9

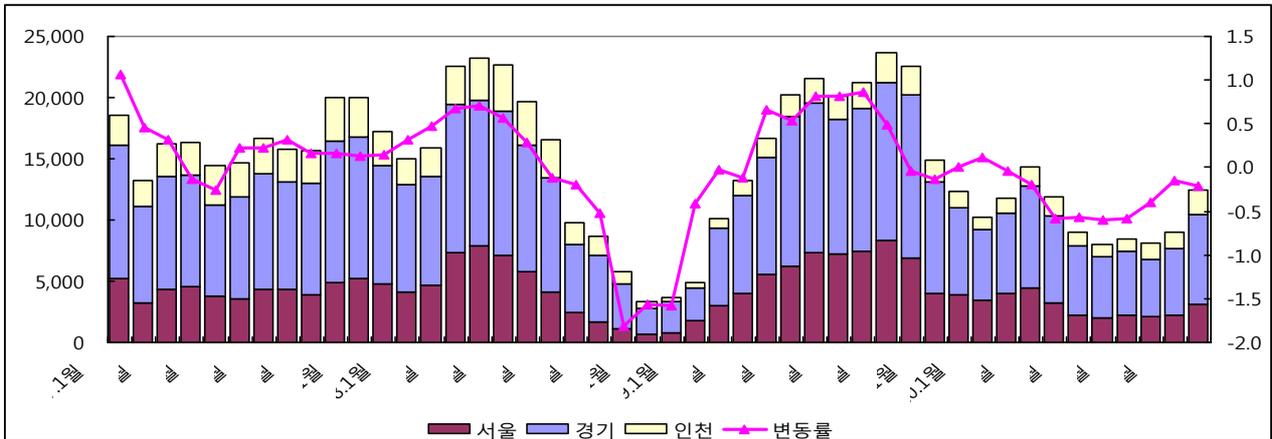
자료 : 국토해양부

■ 수도권, 가격 하락폭 둔화되면서 거래량도 동반 상승 중

- 주택시장 특성에 따라 정도의 차는 있으나, 아파트 매매가격과 실거래가 거래량 간의 강한 상관관계가 존재하는 것으로 판단됨.
 - 수도권 과거 시계열 자료를 보면, 아파트 매매가격이 하락할 때는 거래량도 감소하고 가격이 상승할 때는 거래량도 증가한 것으로 나타남. 최근 동향도 9월부터 매매가격의 하락폭이 둔화되고 거래량은 동반하여 상승하고 있음.
 - 기타광역시도 2010년 들어 가격 상승과 함께 30% 이상의 거래량 증가가 동시에 나타나고 있음.

<수도권 월별 아파트 거래량과 매매가격 변동률 추이>

(단위 : 호, %)



자료 : 국토해양부, 부동산114(주)

■ 수도권, 연말까지 바닥 다지며 거래량 증가세 유지될 듯

- 최근 거래량 증가 동향 및 2011년 주택가격 상승세 전망과 함께 장기침체 이후 구조적 반등 가능성이 존재함에 따라 연말까지 매매가격은 바닥을 다지며 거래량도 소폭 증가세를 유지할 것으로 예상됨.
 - 2011년 주택가격은 2010년보다는 침체 상황을 다소 벗어나 상반기 강보합, 하반기 상승세 본격화로 2011년 전체적으로는 1~2% 내외 상승할 것으로 예상됨.
 - 수도권 거래량 감소가 2007년부터 4년간 장기화되고 있어 구조적 반등 가능성도 배제하기는 어려움.

허윤경(연구위원) · ykhur@cerik.re.kr

최근 분양시장 동향과 청약제도 개선방향

- 수요 위축으로 공급 감소 지속, 수요 맞춤형 공급 실현을 위한 청약제도 등 폐지해야 -

■ 실수요는 관망, 투자수요는 비아파트 상품으로 이동, 민간 분양시장 위축

- 최근 분양시장은 수요 위축으로 공급이 계속 감소하고 있음.
 - 2010년 분양물량은 약 19만 5,336호로 예상되는데 이는 전년 대비 14.4%, 장기 평균(2000~2009년) 대비 30.2% 감소한 수준임.
 - 추가적인 가격하락에 대한 우려와 향후 가격상승에 대한 불확실성으로 인하여 신규 아파트 구입 의사 하락, 재고 아파트 구매 수요도 더딘 회복세를 보임.
 - 반면, 도시형 생활주택 및 주거용 오피스텔에 대한 투자 수요는 다소 증가하고 있는 것으로 파악됨.
- 신규 주택시장의 규모(공급 호수)는 2003년 정점을 기록하고 점차 축소되는 과정에 있으며 특히 민간부문은 감소하고, 공공부문이 확대되고 있음.
 - 전체 신규 아파트 공급의 80~90%를 점하던 분양주택은 65%수준으로 감소하였으며, 20% 미만의 임대주택 비중이 34%로 증가함.
 - 2000년대 초반 공공과 민간의 신규 주택공급비중은 1.5 : 8.5였으나 최근에는 4.4 : 5.6으로 공공의 비중이 확대되고 민간 비중은 감소하고 있음.

■ 청약제도, 범위 확대 및 기준 강화로 수요 변화 수용 못해

- 주택시장의 다양한 환경 변화에도 불구하고 과거의 청약기준이 대부분 그대로 유지되면서 공급제도가 수요 변화를 수용하지 못하고 있음
 - 주택청약종합저축제도가 등장하면서 공공과 민영주택에 대한 정확한 수요예측이 어려워졌으며 특히 공공주택의 청약대상자를 사전적으로 스크린하는 기능도 사라짐.
 - 청약저축 등이 필요 없는 고가의 주택이라도 20호 이상 공급되는 경우에는 청약자격, 기준, 공급절차 등에 규제가 적용, 반드시 무주택자에게 공개모집하여 1차 판매해야 함.
 - 한편, 민영주택시장에서 주택을 구매해야 하는 계층까지 보금자리주택 청약에 참여함으로써 당첨 확률을 낮출 뿐만 아니라 대기수요를 증가시켜 전세가격이 상승하는 부작용이 나타나고 있음.

■ 교체·기관 수요자 등 진입 장벽 존재…주택의 필터링과 서비스 시장 발달 저해

- 최근의 신규 민간 분양 주택은 도시근로자 소득 수준 등을 감안할 때 무주택자보다는 교체수요자 등에게 적합한 상품이 대부분임.
 - 도시근로자 평균 소득으로 신규 아파트를 분양*받으려면 전국 분양가 기준으로 최소 4분위가 되어야 하며, 수도권은 7분위 정도의 고소득자여야 25평형 신규 아파트를 분양받을 수 있음.
 - 첫주택 구매자의 경우 저렴한 보금자리주택이나 재고주택에서 주택을 구입하는 것이 현실적인 대안임.
- 그러나 현행 신규주택의 공급대상은 주택을 보유하지 않은 개인이며 1세대 1주택, 지역거주 우선자임. 사업자(기관)에 대한 공급 규정은 아예 없음.
 - 사업자에 대한 주택공급규정의 부재는 다양한 주택수요를 수용할 수 있는 공급매개체들의 형성을 저해하는 결과를 초래하게 됨.

■ 민영주택 청약제도 점진적 폐지, 공공주택은 당첨 가능성 확대해야

- 수요 맞춤형 공급을 실현하기 위해서는 당위성이나 효율성 측면에서 그 수명을 다한 청약제도 및 입주자 저축제도의 폐지가 필요함.
 - 기존 통장 보유자들에 대한 혼란을 최소화하기 위해서는 당분간 민영 소형주택에 한해서만 유지, 중대형 주택은 폐지하는 것이 바람직하다고 판단됨.
 - 민영분양 주택을 무주택자의 첫구매 주택보다는 기존 주택보유자의 교체주택 구매시장으로 기능을 전환시키는 것이 필요함.
- 한편 보금자리주택 등 공공주택(분양 및 임대)에 대해서는 더욱 엄격한 청약기준을 적용하여 민영주택시장의 수요층과 분리 및 단절이 필요함.
 - 유자격자에게는 주택매입시기를 앞당겨, 구입 가능한 금액으로 제공
- 매입임대사업의 기준 완화 및 법인의 주거용 부동산 추가 과세를 폐지하여 법인이 기업화된 주택 임대 서비스를 제공할 수 있는 여건 조성 필요

김현아(연구위원 · hakim@cerik.re.kr)

* LTV 50%, DTI 30%, 6월말 주택담보대출 금리 적용하여 20년 분할 상환을 가정함

“건설기업 인적자원확보전략, 내부육성 중심으로 추진해야”

- 건설기업 인적자원관리의 최근 주요 이슈와 대응방향 분석 -

■ 최근의 건설경영환경 변화와 인적자원관리

- 2009년 하반기 이후 국제 금융위기 여파를 벗어나 다소 회복 기미를 보이던 건설경기는 최근 들어 다시 주춤하고 있음.
 - 2011년에는 주택 등 민간 부문의 지속된 침체와 SOC 예산 축소 등으로 건설기업의 경영 여건은 다시 위기에 빠질 가능성이 높음.
- 경영 환경은 건설기업의 인적자원관리에도 많은 도전 과제를 낳고 있음.
 - 특히, 인력 문제에 있어 적절한 인력수급 예측 및 요구되는 역량을 갖춘 인력 확보, 인력 운용의 유연성 확보 등이 주요 이슈로 등장할 전망

■ 건설기업 인적자원관리 주요 이슈

- 먼저 건설시장 축소에 따른 인력 수요공급 예측이 매우 중요해지고 있음.
 - 특히, 건설 프로젝트는 일정규모의 인력을 필요로 하고, 완성주기가 길기 때문에 현재 보유인력이 현재수준 혹은 1년, 2년 후의 적정 수준인지에 대한 판단력이 매우 중요
- 둘째로는 상대적으로 현장조직 인적자원관리가 중요해짐.
 - 건설경기 위축에 따라 프로젝트의 리스크가 커지기 때문에 현장의 제반 관리체계 및 각종 의사 결정이 현장 성과, 더 나아가 기업 성과를 좌우하는 중요한 요인으로 등장
- 셋째로는 해외건설시장 진출 활성화에 따른 해외건설 전문인력 수요가 증대되고 있음.
 - 해외건설시장 진출 확대로 기업들은 해외인력 부족을 절감하고 있으며, 해외진출 경험이 풍부한 기업들도 즉시 성과로 이어질 전문성을 갖춘 인재를 요구하고 있는 상황
- 넷째로는 시장에서의 새로운 돌파구 마련키 위해 신성장동력을 발굴할 인적자원 역량 확보에 대한 관심이 증대됨.
 - 핵심적인 미래경쟁기술에 대한 전문인력 확보와 함께 이를 기획, 운영할 수 있는 전담 관리인력 양성이 중요한 과제로 등장할 것으로 예측됨.

■ 경영 환경 변화에 따른 대응 전략

- 내부 육성 중심의 인적자원 확보*
 - 건설프로젝트의 성공을 위해 전문지식과 기술도 중요하지만 실질적인 프로젝트경험이 중요
 - 이를 위해서는 보다 실질적인 경력관리프로그램의 시행, 업무경험 중심의 인적자원개발, 리더십 육성을 위한 다양한 인적자원관리활동이 요구됨.
- 다양한 활용도에 중점을 둔 성과 평가 시행
 - 성과평가제도는 기업경쟁력 확보의 핵심으로 기존 성과평가제도를 인력개발 및 인력수급예측 등 제반 의사결정의 질 향상을 위해 재설계 필요
 - 따라서 성과평가제도를 전략과의 적합성을 높이고, 성과평가의 목적의 명확화와 구체적이고 성과향상의지를 유도하는 피드백 장치를 만들어야 함.
- 고성과작업시스템 구축을 통한 경쟁력 확보
 - 고성과작업시스템이란 경쟁우위를 확보하고 이를 지속적으로 유지하는 시스템임
 - 전환기를 맞은 건설산업에 내적 효율성과 효과성 달성, 성과중심의 창의적 조직 구축을 위해 지식근로자의 양성, 팀워크 향상 및 적극적인 지식 공유의 시스템 구축 필요
- 미래 인적자원 수요에의 적극적인 대응
 - 건설산업이 직면한 다양한 기술변화에 따라 관련 인적자원수요에도 많은 변화 예상
 - 인적자원수요공급예측에 바탕을 둔 전략적인 인적자원계획의 시행이 필요. 특히, 필요인력조달을 위한 인력육성전략이 포함되어야 함.
- 인적자원관리부서의 역할 제고
 - 급격한 환경변화에 대응, 인적자원관리부서는 기업경쟁력 확대 차원의 변화를 유도하는 것과 변화요인들이 조직 내에서 잘 흡수되도록 안정화시키는 역할 담당 필요
 - 조직가치 전달과 신뢰를 높이기 위해 인사원칙을 명확히 하고 이에 따라 체계적이고 일관성 있는 인적자원관리제도를 설계, 운영
 - 그동안 인적자원관리의 사각지대에 있던 직장 내 차별 문제에 대해 보다 적극적인 대응이 필요하며, 금전적 보상 못지않게 비금전적 보상을 확대해야 함.

김영덕(연구위원 · ydkim@cerik.re.kr)

* 보스턴컨설팅그룹(BCG)에 의하면 세계적으로 성과가 높은 회사의 경우 리더의 70%가 내부출신으로 나타나고 있음

독일 건설산업, 숙련인력 육성 메커니즘 구비

- 적정공사비 확보·고용안정·현장 훈련 등 여건 조성...숙련인력 비중 높아져 -

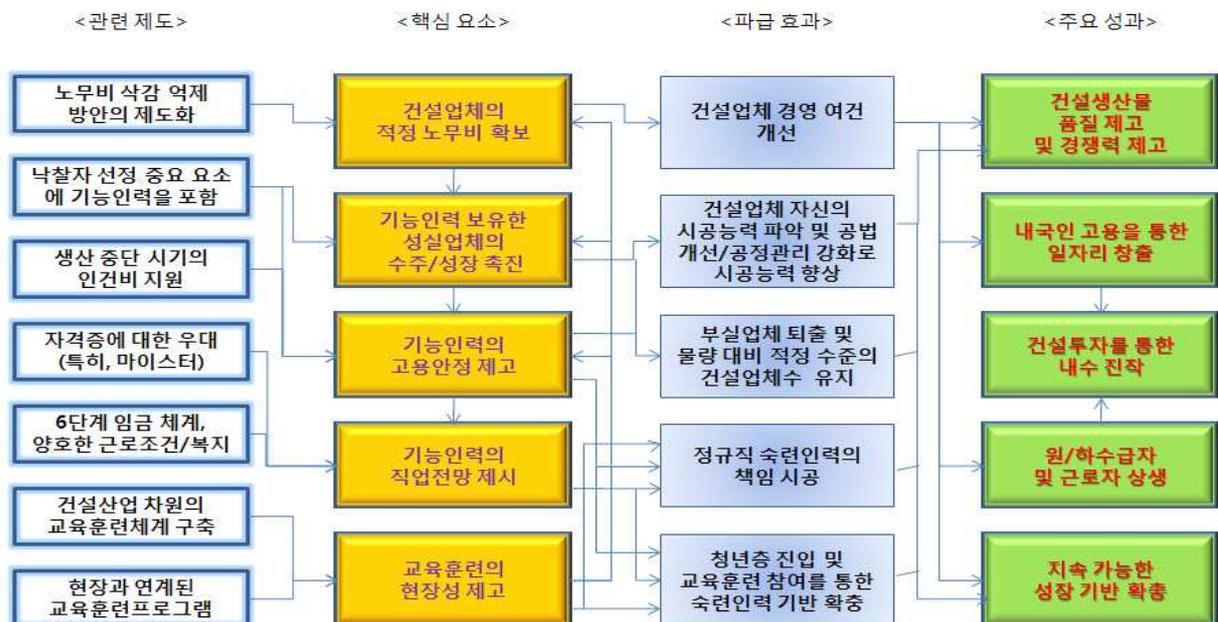
■ 건설기능인력 중 숙련인력 비중 높아

- 2007년의 경우 기능인력 중 82.9%가 자격증을 보유한 숙련인력
 - 건설업취업자 중 전문숙련공의 비율은 1950년 38.7%에서 크게 늘어 1991년에는 59.4%로 정점에 도달한 후 감소하여 2007년에는 52.0%임. 기능인력 중에는 82.9%임.
 - 생산직 직업양성교육생 수는 5.1%인데, 기능인력 대비 8.1%의 비중임.

■ 숙련인력 육성 메커니즘

- 5대 핵심 요소의 상호 작용에 의한 호순환 구조 형성
 - 건설업체의 적정노무비 확보는 모든 핵심요소의 출발점이고, 기능인력을 보유한 성실업체의 수주 및 성장 촉진은 건설업체의 행태 변화를 유도하며, 기능인력의 고용안정 제고는 근로자의 행태 변화 유도 및 여타 효과의 출발점임(약 80%는 정규직임).

<독일 건설산업의 숙련인력 육성 메커니즘>



■ 직업전망 제시 : 청년층 진입 촉진 및 숙련인력 기반 재생산

- 미래의 소득 및 지위에 대한 청사진 제시
 - 독일 청년층은 굳이 대학을 가지 않더라도 자기 분야의 숙련형성을 충실히 수행하고 '마이스터' 자격증을 취득하면 높은 보수와 명예를 약속받음.
- 직업전망 제시가 가능한 제도적 여건
 - 마이스터로 대표되는 자격증 보유자에 대한 우대 : 현장관리자, 교육자, 창업자
 - 양호한 근로조건 및 임금 상승 경로 제시 : 주40시간제, 6단계의 임금 상승
 - 건설근로자에게 고유의 근로복지 : 연차휴가, 추가연금 등

■ 교육훈련의 현장성 제고 : 기능인력의 중요성 인식 및 사업주의 참여 촉진

- 건설산업 차원의 교육훈련 체계 운영 : 건설산업 수공업회의소 주도
 - 건설현장의 요구를 반영한 교육·훈련·자격 체계의 구축 및 제도적 반영이 가능함.
 - 업종별로 교육훈련 체계 운영 : 독일에서 수공업의 종류는 모두 94개인데 건설업의 경우 16개를 차지하고 있음. 세부 업종에 따라 교육훈련 과정도 개설됨.
 - 초기업단위 교육훈련의 필요성 : 기업 규모가 영세(약 80%의 독일 건설기업은 종업원 수 20인 이하)하고, 기업 내 훈련의 폭은 제한적이며, 채용 마련도 곤란함.
 - 건설산업 수공업회의소(Handwerkskammer) : 공법상의 기구로서 수공업자의 등록기관이자 교육훈련 및 자격 관리 주체이기도 함.
 - 교육훈련 재원 : 건설산업 차원에서 재정을 마련하여 훈련수당을 지급하고 있음. 사업장에서의 직업훈련 여부와 무관하게 임금의 약 20%를 동 기금에 납부해야 함.
- 교육훈련과 현장 간 연계프로그램 구축
 - 교육·현장연계프로그램의 완성 : 1976년 직업교육 관련 규정이 개정되면서 수공업회의소의 훈련센터가 실기를 담당하였음. 즉, 사업장(실습), 직업학교(이론), 수공업회의소(실기) 등이 연계된 교육프로그램을 갖추어 현장과의 괴리를 막고 현장성을 높임.
 - 교육훈련 교사에 대한 현장경력 요구 : 모든 교육훈련을 담당하는 교사의 경우 현장 경력을 보유한 마이스터일 것을 요구해 교육훈련과정의 현장성을 높임.

심규범(연구위원 · gbshim@cerik.re.kr)

■ 주요 정부 부처 및 기타 공공, 유관기관 회의·세미나 참여 활동

일자	기관명	주요 내용
11.15	한국수력원자력	<ul style="list-style-type: none"> 한국수력원자력·국토자원경제신문 주최 '원자력발전 글로벌 경쟁력 제고방안' 대토론회에 건설관리연구실 이영환 연구위원이 주제 발표자로 참여 - 발표주제 : 국내외 원자력발전소 건설사업의 발주방식 분석 및 시사점
	기획재정부	<ul style="list-style-type: none"> '거시경제 TFT' 회의에 건설경제연구실 허윤경 연구위원 참여 - 2011년도 주택·부동산 시장 전망 발제
11.18	건설근로자공제회	<ul style="list-style-type: none"> 건설고용포럼 주최 3차세미나에 건설산업연구실 심규범 연구위원 주제발표 참여 - 건설산업 차원의 교육훈련 체계 구축 및 자원 확보방안에 대한 발제
11.19	국민권익위원회	<ul style="list-style-type: none"> '2011년 제도개선 업무계획 수립 워크숍'에 건설경제연구실 두성규 실장 참여 - 친서민 및 공정 사회 관련 국민권익위원회 업무계획 수립을 위한 워크숍에서 전문가 의견 제시
	창원대학교	<ul style="list-style-type: none"> 경상대·창원대 주최 '친환경 건설산업과 경남 건설산업 발전전략' 세미나에 건설관리연구실 최석인 연구위원 참여 - 발표주제 : 녹색성장정책에 대응한 건설산업의 역할
	고용노동부	<ul style="list-style-type: none"> 고용보험사업평가 TFT회의에 건설산업연구실 심규범 연구위원 참여 - 건설근로자 퇴직공제부금 지원사업 평가에 참여

■ 연구원 발간물 현황

유형	발간물명	주요 내용
이슈포커스	세계열 산업연관표를 통해 본 우리나라 건설산업의 특징과 시사점	<ul style="list-style-type: none"> - 우리 경제가 외환위기와 금융위기를 겪는 과정에서 건설산업이 경험한 변화를 1995-2000-2005-2008년의 산업연관표 분석을 통해 기술하고자 함. - 양적성장에서 질적성장으로 전환하고 있는 현재 우리 경제의 국면은 산업간 상호연관관계를 통해 구조적으로 접근하는 산업연관분석의 중요성을 제고함. - 경기와 역관계를 갖는 정부의 사회간접자본시설에 대한 투자에도 불구하고, 건설산업의 산출액은 주택, 비주택건설, 기타특수건설 등 민간부문 영역에서 산출액 변화와 같은 추이를 보였음. - 건설산업의 부가가치율도 외환위기를 거치면서 크게 하락하였고, 위기 극복 이후에도 부가가치율은 2008년까지 지속적으로 하락. 건설산업 부가가치유발 계수도 계속 하락하였음.

※ 상기 연구결과물들은 연구원 홈페이지(www.cerik.re.kr)에서 전문을 볼 수 있음.

■ 민간투자사업 추진 실무과정 개설

- 기간 : 12.7(화)~10(금) 4일간
- 개설 목적 : 건설시장의 축소와 함께 중요성이 부각되고 있는 민간투자사업의 활성화를 위해 건설 및 유관업체 민간투자사업 부서 실무자를 대상으로 '사업 추진 실무' 교육
- 문의 : 교육팀(Tel. 02-3441-0691) 또는 연구원 홈페이지(www.cerik.re.kr) 참조

“작고 사소한 것이 힘이다”

건설업계가 구조 전환의 시대를 맞고 있다. 어떻게 대응해나가야 할 것인가? ‘기본으로 돌아가기’가 필요한 때이다.

열정적 경영 전도사 톰 피터스가 최근 <사소함이 만드는 성공의 법칙>이란 책을 내놓았다. 말 그대로 그는 “성공의 비밀은 작고 사소한 것에 숨겨져 있다”고 강조한다. 토목공학 전공자라서 건설인들에게 더욱 친숙한 톰 피터스가 줄기차게 강조해 온 메시지는 두 가지로 압축된다. 첫째, 고정관념 뒤집기이다. 그는 우리가 철썩 같이 믿고 있는 경제 또는 경영이론에 기반한 관행을 타파하라고 주문한다. 둘째, 작고 사소한 것의 힘이다. 그는 언제나 큰 것보다는 작은 것, 하드한 것보다는 소프트한 것이 더 중요하다고 힘주어 말한다.

30년 가까이 경영혁신의 대부 역할을 해 온 그가 결국 강조하는 것은 사람의 마음 자세 즉, 태도이다. 보이지 않고 쉽게 드러나지도 않는 조그마한 사람의 마음 자세가 그 사람, 나아가 그가 속한 기업의 성공과 탁월함을 결정하게 된다는 것이다. 그는 늘 감사함을 표현하는 사람, 진심으로 경청하는 사람들이 모인 기업이야말로 위대한 성공을 거둘 수 있다고 말한다. 모두가 자기이익만을 위하여 대립, 갈등하고 있는 상황에서 ‘미안합니다’라고 사과를 잘 하는 기업이 더 차별적인 경쟁력을 가질 수 있다고도 말한다. 문제는 진정성을 갖춘 용기일 것이다.

고도성장기를 거쳐 오면서 우리 기업들에는 굳어진 습관 하나가 있다. 언제나 자신의 바깥에 있는 거대시장만 쳐다보며 살아 온 것이다. 건설업계 역시 예외가 아니다. 앞으로 몇 년간 먹고 살 물량이 어디에 있는지 그것을 확보하는 데만 온 정신을 쏟아왔다. 그러다보니 정작 자신의 내부에서 숨 쉬고 있는 작고 사소한 것들의 힘을 망각하는 경우가 많았다. 시장이 지속적으로 확장되어 가는 시기에는 작고 사소한 것들을 들여다보는 것이 시간 낭비일지도 모른다. 굳이 그러지 않아도 이리저리 둘러보면 먹거리가 충분히 널려있기 때문이다.

그러나, 이제 상황이 크게 변했다. 건설 소비자들은 잔뜩 경계심을 품고 좀처럼 지갑을 열려하지 않는다. 그들은 무엇이 진정으로 자신에게 이익이 되는지, 누가 진실되게 자신의 이익을 위하여 헌신하는지 깊이 따지려 한다. 그렇다면 무엇으로 승부를 해야 할 것인가?

건설업체 CEO들은 직원들의 내면에 감추어진 작고 사소한 것들이 진짜 경쟁력이라는 생각을 가져야 한다. 어려운 때일수록 직원들 개개인의 태도와 품성을 업그레이드시키는 데 보다 많은 정성과 자원을 투입해야 할 것이다. <건설경제, 2010년 11월 10일>

윤영선(연구위원 · ysyoon@cerik.re.kr)