



광복에 보는 70년사

1947

2017

현대건설 70년사

HYUNDAI
ENGINEERING & CONSTRUCTION
70 YEARS HISTORY 1947-2017

열다
짓다

그리고

잇다



HYUNDAI
ENGINEERING & CONSTRUCTION
70 YEARS HISTORY 1947-2017

열다
짓다

—— 그리고

잇다

1947

2017

한눈에 보는 70년사



현대^{現代},
현대적,
현대건설다운.

1947년 5월 서울 초동(草洞) 현대자동차공업사 공장 한 칸에서 출발한 현대건설이 어느덧 창립 70돌을 맞이했습니다. 광복 직후는 건설의 미명기(未明期)나 다름없었으니 현대건설의 역사는 곧 대한민국 건설의 역사라고 해도 과언이 아닙니다.

현대건설은 전쟁의 폐허 위에 도로를 닦고 끊어진 다리를 연결하고 건물을 올렸습니다. 빈곤하고 궁핍했던 시대에 오일달러를 벌어들여 국가 재정에 보탬고 국토 개발의 최선두에서 대한민국의 성장을 이끌었습니다.

성장연대의 일등 주역에서 이제 글로벌 건설 리더로서 대한민국을 넘어 세계 무대를 누비고 있습니다.

〈현대건설 70년사〉에는 우리의 자랑스러운 역사와 발자취가 고스란히 담겨 있습니다. 70년 사사(社史)를 펼쳐 보면서 새삼 현대건설 70년의 역사를 함께 일구어온 선배, 동료, 후배 임직원들께 존경과 감사의 마음을 표합니다.

‘현대’라는 단어에는 ‘앞서가는’, ‘모던한’, ‘세련된’ 등의 의미가 담겨 있습니다. 1947년 회사 창립 당시에는 ‘현대적’이라는 말 자체가 ‘상상 속의 밝은 미래’를 뜻했습니다. 그래서 현대라는 사명(社名)에는 가슴 뛰는 미래를 열어갈 도전과 창조, 개혁의 기업정신이 녹아 있습니다. 현대건설의 기업정신이 무(無)에서 유(有)를 창조하며 어떠한 불굴의 역사를 일궈왔는지는 〈현대건설 70년사〉가 생생히 보여주고 있습니다.

옛것을 통해 새것을 익힌다는 온고지신(溫故知新)이라는 말이 있습니다. 우리가 걸어온 길을 복기해보면 앞으로 걸어갈 길과 좌표를 더욱 쉽게 확인할 수 있을 것입니다. 〈현대건설 70년사〉가 과거 역사에 대한 성찰을 통해 더욱 ‘현대건설다운 미래 70년’을 열어가는 데 좋은 지침이 되길 바랍니다. 감사합니다.

2017년 5월
현대자동차그룹 회장 | 정 몽 구



열고,
짓고,
이어가는

현대건설의
사명^{使命}

현대건설이 창립 70돌을 맞아 <현대건설 70년사>를 발간합니다.
현대건설이 걸어온 70년의 발자취를 기록물로 남길 수 있게 되어
현대건설인의 한 사람으로서 감개가 무량합니다.

총 3권으로 편찬된 <현대건설 70년사>에는 현대건설 임직원들이 땀과 열정으로
쌓아온 70년의 역사가 파노라마처럼 생생하게 담겨 있습니다.
첫 권인 '열다'는 현대건설 특유의 도전정신과 뿌리 깊은 DNA가 기업문화로
응축되고 발전해온 결과물을 기록하고 있습니다. 현대건설 정신이야말로
우리 현대건설이 1등 건설 기업으로서 대한민국의 국토 개발과 건설산업 발전을
이끌어온 원동력이기도 합니다.

2권인 '짓다'는 현대건설이 70년 동안 맡았던 주요 프로젝트를 공종별로 나누어
정리했습니다. 저희 같은 건설인들은 자신이 참여한 프로젝트가 완공돼 세상에
모습을 드러낼 때마다 남다른 자부심과 긍지를 갖게 됩니다. 세월이 지나 사람이
바뀌어도 우리가 지어놓은 건물, 교량, 항만, 도로, 플랜트 등은 오래도록
그 자리에서 인류의 유산(遺産)으로 남을 것이기 때문입니다.

3권 '잇다'는 1947년 현대건설 창립부터 지금까지의 성장 스토리를 간략하게
훑어볼 수 있는 통사입니다. 70년 사사(社史)의 첫 독자로서, 임직원들의 땀과
열정이 켜켜이 쌓여 있는 현대건설의 발자취를 한눈에 파악할 수 있어서
무엇보다 마음에 들었습니다.

건설인들은 아무것도 없는 곳에서 새로운 길을 찾아내고, 무(無)에서 유(有)를
창조한다는 사명감으로 건설에 임합니다. 건축물 어디에도 건설인의 이름은
새겨지지 않지만 그런 보람과 사명감이 하나하나 쌓여 자랑스러운 건설의 역사가
됩니다.

각 산업 부문 간의 융·복합을 기반으로 하는 4차 산업혁명은 건설산업에도
새로운 패러다임을 요구하고 있습니다. 70년 역사를 통해 내재화된 현대건설의
정신과 무에서 유를 창조하는 상상력이 더해진다면 4차 산업혁명은 현대건설에
또 다른 도약과 기회의 무대가 될 것입니다. <현대건설 70년사>가 새로운 미래를
이어주는 출발점이 되길 바랍니다.

2017년 5월
현대건설 사장 | 정 수 현

열다

짓다

그리고

있다

현대건설 70년사

일러두기

〈현대건설 70년사〉는 국내 최고를 넘어 글로벌 초일류 건설사로 발돋움한 현대건설의 기업문화를 다양한 각도에서 다룬 1권 '기업문화사-길을 열다', 인프라·건축·플랜트·전력·연구개발 등의 주요 건설 분야 10개 테마의 발전사를 프로젝트를 중심으로 조명한 2권 '프로젝트사-내일을 열다', 경영상의 주요 사건을 중심으로 70년 역사를 기록한 3권 '한눈에 보는 70년사-역사를 잇다' 등 총 세 권의 책으로 구성됐다. 〈현대건설 70년사〉의 모든 표기는 한글맞춤법과 로마자표기법을 준용한 한글 전용을 원칙으로 했으나, 영문 약자 및 일부 불가피한 경우에 한해 원어 표기를 제한적으로 사용했다. 독자의 이해를 돕기 위해 필요한 경우 한자와 영자 등 외국어를 병기했으며, 회사명과 지명 등의 고유명사가 포함된 프로젝트명(공사명·현장명) 등은 되도록 현재의 표기법을 따랐다. 또한 괄호 안의 날짜는 예외적인 상황을 제외하고 준공일로 표기했다. 본문 문장에 포함된 모든 숫자 표기는 아라비아숫자를 사용했고, 조·억·만 등의 보조단위를 사용했다. 보조단위를 사용한 숫자에서 콤마(,)는 생략했다.

열다

기업문화사

기념사

현대자동차그룹 정몽구 회장

현대(現代), 현대적, 현대건설다운.

발간사

현대건설 정수현 사장

열고, 짓고, 이어가는 현대건설의 사명(使命)

THINKING OF HYUNDAI E&C

010 INFRA & ENVIRONMENT WORKS

012 BUILDING WORKS

014 PLANT WORKS

016 POWER & ENERGY WORKS

H-VALUE CHAIN

020 친환경 자원순환형 그룹 구조도

022 현대자동차그룹 시너지

H-SPIRIT

028 핵심가치 임직원 에세이

H-POWER

038 현대건설의 오늘이 있기까지 - 건우회 좌담회

050 기본을 지키다

056 고객 만족을 넘어 최고에 도전하다

062 기술이 미래다

068 그린스마트 이노베이션센터 탐방기

072 인재는 만들어진다

076 가족과 함께하다

080 성공 신화를 쓰다

H-HARMONY

086 나눔 이야기

094 숫자로 보는 나눔 현황

096 동반성장 이야기

100 협력사 미니 인터뷰

102 윤리경영 이야기

106 수상 실적으로 알아보는 지속가능경영

H-VICTORY

110 현대건설배구단 활약상

116 배구단 미니 인터뷰

H-CHALLENGE

120 세계지도 위에 그린 명작들

124 글로벌 진출기

132 글로벌 진출 타임라인

EPILOGUE

134 현대건설의 빛나는 수상 기록

짓다

프로젝트사

1. 땅과 바다의 경계를 넘어서다

012 20세기 인류의 지도를 바꾸다

018 바다보다 넓은 땅, 서산간척지와 새만금방조제

026 동남아 해안을 디자인하다

2. 시대와 세상을 잇다

042 시대를 이은 다리, 고령교와 한강인도교

046 '한강의 기적', 혹은 '한강 다리의 기적'

054 현대건설의 교량기술, 세계를 잇다

3. 인류 문명의 뉴런, 세계와 미래를 향해 달리다

068 국가 산업의 대혈맥을 뚫다

076 고속도로 시대, 선두에서 길을 만들다

082 세계를 넘어, 미래를 향해 달리다

4. 세상의 심장이 되다

098 우리나라 전원(電源) 개발의 살아 있는 역사, 현대건설

102 현대 스탠더드를 송전하라!

108 고효율·친환경 전력 네트워크의 새로운 패러다임을 열다

5. 세계의 랜드마크가 되다

120 한국 건축의 살아 있는 역사, 현대건설

130 세계의 랜드마크, 현대건설의 기술을 품다

136 삶을 담은 그릇, 병원·스포츠키움·호텔 건축

6. 인류와 자구의 가능성을 품다

158 산업화 시대, 플랜트의 기초를 닦다

166 오일·가스 플랜트로의 도전과 고도화

174 현대건설 플랜트, 더 넓은 세계를 겨냥하다

7. 원자력 강국의 미래를 쓰다

186 제3의 불, 발화(發火)하다

192 원전 건설기술 자립의 대장정

198 현대건설의 한국형 원전, 세계와 미래를 정조준하다

8. 극한 건설에 도전하다

210 극한 건설 도전의 시작

212 꿈의 인류베아터, 남극세종과학기지

218 두 번째 극지 건설 도전, 남극장보고과학기지

9. 탁월 그리고 완벽의 이름, 힐스테이트 & 디에이치

226 마포아파트에서 압구정동 현대아파트까지

230 힐스테이트로 이어진 현대아파트의 신화

238 탁월한 아파트 '현대 힐스테이트',

완벽한 프레스티지 라이프 '디에이치'

10. 건설 R&D의 새로운 가능성을 열다

252 현대건설 R&D 조직의 태동과 발전

256 미래를 설계하다, 현대를 건설하다

있다

한눈에 보는 70년사

008 VISUAL INTRO

012 1947. 5 현대건설 신화(神話)의 시작, 현대토건

016 1950. 6 6·25전쟁의 전화(戰禍) 속에 현대건설의 깃발을 꽂다

019 1957. 9 전후 복구의 선봉에서 한국 건설의 주역으로

022 1961. 1 무교동 시대의 개막과 사업적 기틀의 완성

024 1962. 1 경제개발계획의 중심에 서다

026 1966. 1 태국 파타나라티왓 고속도로, 해외 진출의 물꼬를 트다

028 1968. 2 경부고속도로, 고속 성장의 가속페달이 되다

030 1974. 12 건설-자동차 양대 사업의 거보를 내딛다

032 1975. 4 압구정동 현대아파트, 대단지 아파트 시대를 열다

034 1975. 8 오일쇼크를 딛고 중동 시장을 공략하다

036 1976. 1 세종로 신사옥 이전, 그룹 경영체제의 완성

038 1978. 7 원전 건설과 에너지 자립의 꿈

040 1980. 12 자산 1조 원 시대 돌입과 경영관리의 현대화

042 1982. 3 세계 10대 건설사 도약과 계동 시대의 개막

044 1982. 4 서해안 지도 바꾼 대역사, 서산간척사업

046 1989. 1 잠자는 시장을 깨우다, 북방 시장 공략

048 1990. 8 중동을 넘어 동남아시아로, 세계시장을 향한 멈추지 않는 진군

050 1992. 1 국가 대도약 기틀 닦은 대형 국책사업의 성공적 수행

052 1993. 12 글로벌 스탠더드로 건설 시장 개방에 대비하다

054 1996. 1 그룹 경영체제의 변화와 현대건설의 높아진 위상

058 1996. 11 마북 기술연구소 준공과 건설기술 자립을 위한 노력

060 1997. 11 IMF 외환위기 속 해법을 모색하다

062 1998. 6 100마리 소떼가 넘은 반세기 분단의 장벽

064 2001. 3 유동성 위기와 워크아웃

066 2002. 1 경영 정상화를 위한 노력과 IT 인프라 확충

068 2002. 3 중동 시장 영토 회복과 아프리카·중남미 진출 본격화

070 2006. 5 워크아웃 졸업과 최고 건설사 위상 회복

072 2006. 9 현대아파트의 새로운 이름, 힐스테이트

074 2009. 7 시공능력평가 1위 재탈환, 건설 중가의 위상을 회복하다

076 2011. 4 아름다운 동행, 현대자동차그룹의 품으로

080 2011. 4 조직 안정화와 표준 조직구조 정착

082 2011. 4 현대건설배구단 통합우승, 축포를 쏘아 올린다

084 2011. 5 창의적인 아이디어로 혁신경영에 앞장서다

087 2011. 7 디자인경영 체제의 돌입

091 2012. 3 녹색경영의 선두에 서다

093 2013. 1 리스크관리의 강화, 내실경영의 기틀을 바로잡다

095 2013. 11 해외 수주 누계 1000억 달러 돌파, 글로벌 건설의 신기원을 이룩하다

098 2014. 1 사랑받고 존경받는 기업을 향한 윤리경영의 실현

100 2014. 2 新계동 시대 돌입, 건설 부문 진용을 완성하다

102 2014. 4 똑똑하게 일한다, 워크스마트

105 2014. 10 그린스마트 이노베이션센터 준공과 건설 R&D의 성과

108 2015. 3 글로벌 인재경영, 세계에 현대건설의 훈을 심다

110 2016. 6 나눔경영, 밝고 따뜻한 세상의 빛이 되다

114 2016. 7 힐스테이트 1위 브랜드 등극과 디에이치 아너힐즈의 돌풍

116 2016. 9 현대건설, 영원한 전진을 증명하다

118 2017. 5 창립 70주년, 멈추지 않는 신화를 향하여

Milestones of Global Projects

진출 국가별 첫 프로젝트

NORTH AMERICA
-PACIFIC

- 안테나 설치공사(1969/09/02)
- 알래스카 허리케인 교량 공사(1970/01/02)
- 번버리항 준설공사(1970/03/01)
- 라무 수력발전 토목공사(1972/04/01)
- 플레이저강 사장교 공사(1986/07/11)
- 싱가토카 교량 건설 설계 및 감리용역(1990/01/31)

- 괌(미)
- 미국
- 호주
- 파푸아뉴기니
- 캐나다
- 피지

1966년 이래 59개 국가 진출
총 821개 공사 수주(2017년 3월)
※국내외 3600여 개 공사
누적수주액 1000억 달러 돌파(2013년 11월)

MIDDLE & SOUTH AMERICA

- 포르토벨로 340MW 복합화력발전소 공사(2000/09/28)
- 산타이네스 정유공장 공사(2012/06/14)
- 베요 하수처리장 공사(2012/09/17)
- 퐁타델티그레 복합화력발전소 공사(2012/11/28)
- 차카오 교량 공사(2014/02/19)

- 브라질
- 베네수엘라
- 콜롬비아
- 우루과이
- 칠레

MIDDLE EAST

- 반다르 압바스 동원훈련조선소 공사(1975/03/10)
- 아랍수리조선소 공사(1975/10/18)
- 주베일 해군기지 해상공사(1975/12/01)
- 슈아이버 항만 확장공사 1·2단계(1977/06/18)
- 두바이 발전소 공사(1978/01/15)
- 바스라 하수도 1단계 공사(1978/07/29)
- 도하쉐라톤호텔 공사(1979/02/01)
- 132-33kV 변전소 공사(1979/08/15)
- 미나 알 파할 정유공장 공사(1980/08/25)
- 와디에시르 지역 하수처리시설 공사(1993/08/12)
- 전력복구공사(PKG.B.송전선)(1993/08/25)

- 이란
- 바레인
- 사우디
- 쿠웨이트
- UAE
- 이라크
- 카타르
- 예멘
- 오만
- 요르단
- 레바논

- 태국
- 베트남
- 인도네시아
- 말레이시아
- 싱가포르
- 미얀마
- 홍콩
- 필리핀
- 파키스탄
- 스리랑카
- 일본
- 네팔
- 인도
- 중국
- 아제르바이잔
- 몽골
- 브루나이
- 투르크메니스탄
- 마카오
- 방글라데시
- 대만
- 우즈베키스탄
- 동티모르

- 파타나라티왓 고속도로 공사(1966/01/07)
- 캄란만 준설공사(1966/03/21)
- 자고라위 고속도로 공사(1973/10/01)
- 빈툴루 심해항 부지 정리공사(1979/09/04)
- 플라우테콩 매립공사(1981/05/13)
- 나웅카트 다목적댐 공사(1981/09/22)
- 타이워 주택단지 공사(1985/12/30)
- 아시아개발은행(ADB) 본점 신축공사(1986/01/06)
- 타르벨라댐 공사(1987/04/01)
- 사마날라위와 수력발전소 롯트 2 토목공사(1988/04/25)
- 도쿄 이스트-21(EAST-21) 공사(1990/11/01)
- 2차 도로 개선사업(1992/01/19)
- 나트파 자크리 수력발전소 공사(1993/06/24)
- 상하이 현대전자 반도체공장 신축공사(1994/10/01)
- 수력발전소 기술용역(1994/10/15)
- 발전소 개보수공사 감리(1995/04/20)
- 제루동 방파제 공사(1996/02/01)
- 투르크멘바시 폴리프로필렌 생산시설 공사(1998/11/30)
- 마카오 엔터테인먼트타워센터 공사(1999/01/15)
- 60MW GTPS 바지, 운송, 준설, 견인(1999/03/21)
- 고속철도 C240 공구 공사(2000/05/01)
- 탈리마잔 발전소 확장공사(2013/06/30)
- 수아이 물류보급기지 및 항만 공사(2015/09/06)

ASIA

- 러시아
- 영국
- 불가리아
- 루마니아
- 터키
- 네덜란드

- 블라디보스토크 호텔현대 공사(1995/07/01)
- 현대전자 스코틀랜드 반도체공장 공사(1996/12/19)
- 소피아 장애인 복지센터 공사(1998/03/10)
- 페트로브라지 50MW 열병합발전소 공사(2000/01/05)
- 보스포러스 제3대교 공사(2013/06/27)
- 오이스터 실험용 원자로 개선공사(2014/07/31)

EUROPE

- 리비아
- 가나
- 튀니지
- 이집트
- 모잠비크
- 코트디부아르
- 알제리
- 우간다

- 라스라누프 항만 공사(1980/09/30)
- 정유공장 저장시설 설계용역(1990/01/16)
- 튀니스 스포츠센터 공사(1997/07/01)
- SAID항 동부 준설 및 해양공사(1999/02/09)
- 모아티즈 600MW 석탄화력발전소 공사(2010/08/01)
- 아지토 3단계 복합화력발전소 공사(2011/12/15)
- 아인아르나트 1200MW 복합화력발전소 공사(2012/11/25)
- 진자 교량 공사(2014/01/15)

AFRICA

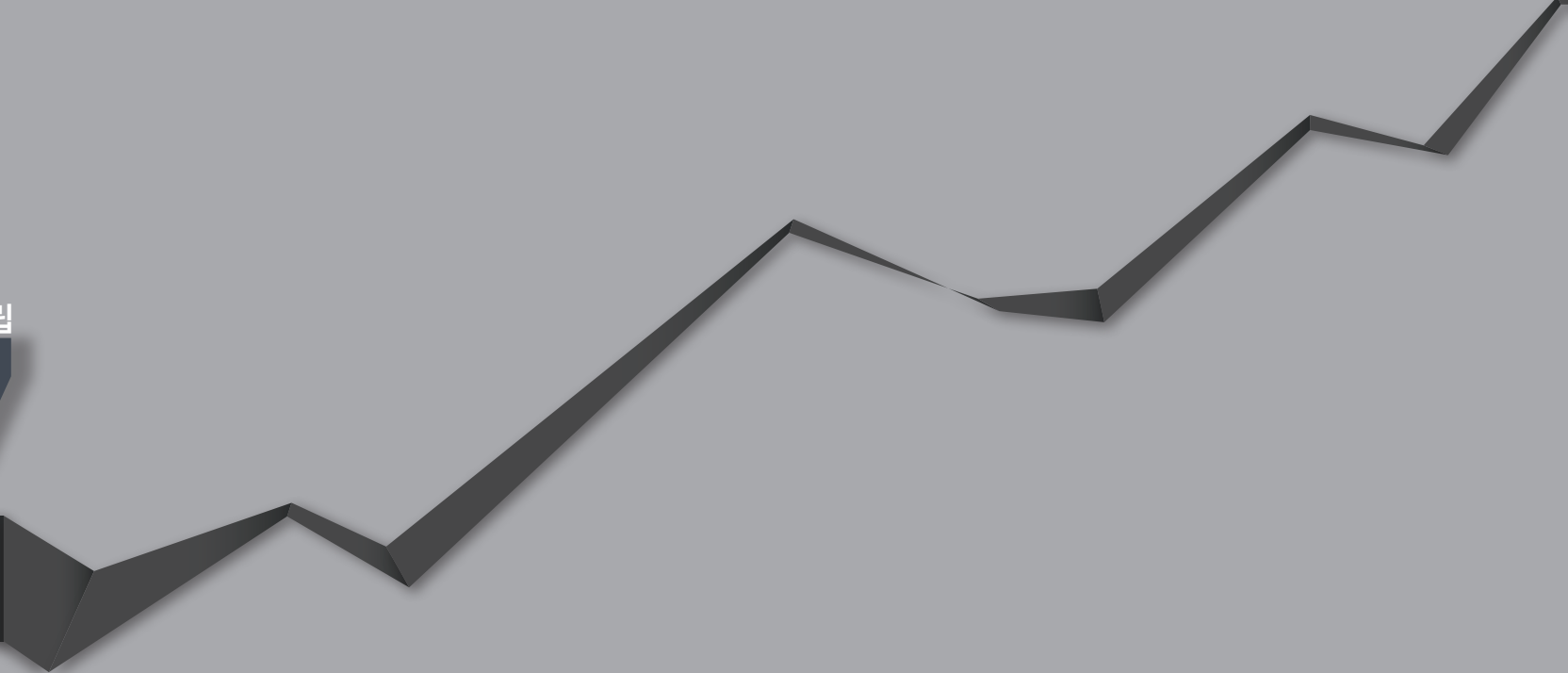
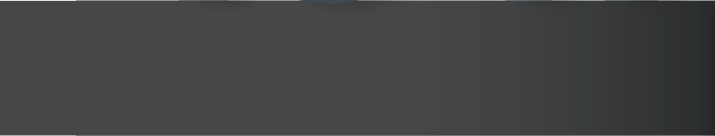
출처: 해외건설협회, 진출연도 기준

현대건설 70주년

2017

현대토건사 창립

1947



현대건설 신화(神話)의 시작, 현대토건

현대자동차공업사로 성공을 구가하고 있던 청년 사업가 정주영은 돌연 토건업(건설업) 진출을 선언하고 현대토건을 설립했다. 우리나라 건설업계를 선두에서 이끌어 나갈 현대건설 그 장구한 신화의 시작이었다.

1947. 5

청년 사업가 정주영의 부침과 현대자동차공업사

1947년 5월 25일, 서울시 중구 초동 106번지 당시 현대자동차공업사(現代自動車工業社) 건물 입구에는 ‘현대토건사(現代土建社, 이하 현대토건)’라는 낯선 사명(社名)이 새겨진 간판 하나가 내걸렸다. 당시 서른셋, 1937년 스물셋 나이로 사업가의 길에 들어선 이래 10여 년 동안 이미 적잖은 부침을 겪어온 정주영 사장에게 토건업(土建業) 진출은 하나의 승부수였다.

1939년 일제(日帝)의 갑작스러운 쌀배급제 실시로 수년간 활황을 구가해온 미곡상(米穀商) 경일상회(京一商會)를 폐업함으로써 아쉬움 속에 첫 사업을 접을 수밖에 없었던 정주영 사장은 이후 자동차수리업에 투신해 줄곧 전념해오고 있었다.

경일상회에서 벌어들인 돈을 종자돈 삼아 주변의 빛까지 보태 어렵사리 시작한 자동차수리공장 아도서비스(Art Service)는 개업한 지 불과 20일 만에 창업 과정에서 얻은 빛의 절반을 갚을 정도로 성공적이었다. 개업 초기 불의의 화재로 공장이 전소되는 우여곡절을 겪기도 했지만 곧 공장을 정비해 1년여 만에 약 1160㎡(350평)의 공장과 60여 명 종업원을 갖춘 규모로 성장했다. 그러나 아도서비스의 변명은 오래 지속되지 않았다.

젊은 사업가의 발목을 잡은 것은 전쟁의 광기에

휩싸인 일본의 제국주의였다. 1941년 미국 진주만 공습과 함께 태평양전쟁을 개시한 일본은 이듬해 기업 정리령을 발령해 전국의 모든 공장을 통폐합, 전쟁물자와 인력을 편취하기에 용이한 전시 체제로 바뀌놓았다. 이 여파로 아도서비스 또한 일진공작소라는 경쟁업체에 강제로 합병되면서 속절없이 간판을 내렸다.

시대의 거센 파고에 휩쓸려 일진일퇴(一進一退)를 반복하던 정주영 사장이 다시금 자동차수리업 진출을 모색하기 시작한 것은 광복의 감격이 한반도 전역에 넘실거리던 1946년이었다. 미군정(美軍政)으로부터 약 661㎡(200여 평)의 적산대지(敵産垓地)를 불하받아 같은 해 4월, 현대자동차공업사를 설립했다.

초기 현대자동차공업사는 주로 미군 병기창에서 발주한 수리 작업을 맡아 하다가 차츰 규모를 늘



1940년대 초의 아도서비스

려가며 일본인들이 남기고 간 중고차를 개조하는 일까지 범위를 넓혔다. 1톤 반짜리 트럭을 2톤 반 이상으로 늘리기도 했고, 비싼 휘발유 대신 목탄이나 카바이드를 연료로 사용할 수 있도록 엔진을 고쳐 달기도 했다.

당시 자동차수리업은 전도가 굉장히 좋은 사업이었다. 1945년 말 4500여 대에 불과하던 국내의 자동차 수는 두 해 뒤인 1947년 말 9000여 대까지 두 배 이상 급증했다. 일본, 만주 등에 흩어져 지내다 일제의 패망과 함께 귀국한 소위 귀환동포들로 인구 유입이 빠르게 늘어났고, 극심한 인플레이션에 편승해 시세 차익을 노린 상인들 덕분에 자동차 수요가 폭발했기 때문이었다. 이에 힘입어 현대자동차공업사는 1946년 4월 창립 당시 30명에 불과하던 종업원 수가 1년 반 만에 80여 명까지 불어나는 등 빠른 성장세를 과시했다.

현대토건의 설립과 토건업 진출

이즈음 정주영 사장의 가슴 한구석에서는 토건업 진출의 열망이 자라나고 있었다. 사업적 욕심이 남달랐던 그의 마음을 요동치게 한 토건업의 매력은 자동차수리업과는 비교조차 할 수 없는 방대한 사업성이었다. 자동차수리나 토건이나 미군정에서 발주한 일을 맡아 하는 것은 매한가지였지만 토건업자들은 매달 자동차수리비의 수십 배에 달하는 공사대금을 수급해갔다.

당시 토건업계의 전망은 매우 밝았다. 북위 38선 이남에 주둔한 미군이 대량의 관계시설 공사를 긴급 발주하면서 자못 활기를 띠고 있었다. 처음에는 미군 발주 공사의 대부분을 신건공영(新建工營)·황진토건(黃進土建)·삼환기업(三煥企業) 등 3대 토건회사를 비롯해 소위 제너컨(General Constructor)¹을 형성한 일부 업체들이 독점했지만, 얼마 지나지 않아 이들

만으로는 감당이 불가능할 정도로 공사 물량이 넘쳐나기 시작했다.

그러나 주변에서는 하나같이 정주영 사장의 토건업 진출을 만류하고 나섰다. 잘되고 있는 자동차수리업을 놓아두고 굳이 생소한 업종에 뛰어들어 모험을 할 필요가 없다는 것이 주된 이유였다. 자고 일어나면 물가가 치솟는 극심한 인플레이션 속에서 자금 회수 기간이 긴 토건업의 위험성을 경고하는 이도 많았다.

하지만 정주영 사장의 생각은 달랐다. 어린 시절부터 돈 버는 일이라면 안 해본 일이 없을 정도였던 그는 토건 공사판에서도 일해본 경험을 갖고 있었다. 대개 수리(修理)나 영선(營繕)에 불과할 뿐이던 당시의 토건 수준을 볼 때, 일해주고 돈 받기로 치면 자동차수리업이나 크게 다를 게 없을 것이라는 사업적 판단과 자신감을 갖고 있었다. 생각이 여기까지 미치자 주변의 반대는 전혀 문제 될 것이 없었다.

1947년 5월 현대자동차공업사 건물에 간판을 내걸고 더부살이를 시작한 현대토건은 얼마 지나지 않아 광화문 당시 평화신문사(平和新聞社) 사옥에 세를 내 따로 사무실을 차렸다. 이때까지만 해도 현대토건이 보유한 인력은 공업학교 교사 출신의 기술자 한 명과 기능공 10여 명이 전부였다. 30여 명으로 출발한 현대자동차공업사와 비교해 현저히 초라했을 뿐 아니라 업계 호황을 틈타 서울에만 3000여 개가 난립해 있던 다른 토건회사들에 비해서도 전혀 주목을 받을 수 없는 규모였다. 이러한 가운데서도 현대토건은 설립 첫해인 1947년 한 해 동안 153만 圓²의 계약고를 달성했다. 대부분 정주영 사장의 인맥과 수완에 의지해 만들어진 것으로 큰 이익을 내지는 못했지만, 치열한 경쟁이 펼쳐지고 있던 토건 시장에 순조롭게 진입하고 있다는 사실만큼은 분명하게 증명하는 실적이었다.

주변의 반대에 맞서 홀로 토건업 진출을 밀어붙이

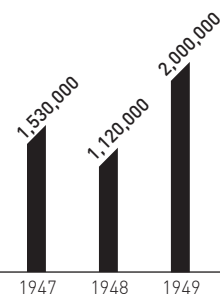
는 과정에서 일말의 부담을 안고 있었던 정주영 사장이 창립 첫해의 경험을 통해 성공을 확신할 수 있게 됐다. 공사를 따내는 것이 어려웠을 뿐, 일단 시작하면 수지를 맞추는 것은 일도 아니었다.

정주영 사장은 낮은 분야에 뒤늦게 진출한 만큼 수주가 어려운 것은 당연한 일이며, 차츰 기술력을 확보하고 신뢰를 쌓다 보면 언젠가 반드시 기회를 잡을 수 있을 것이라는 생각에서 큰 욕심을 부리지 않고 토건업의 기반을 마련해나가는 데 주력했다. 정주영 사장의 기대대로 현대토건은 1948년 112만 원³, 1949년 200만 원의 계약고를 올리며 착실하게 성장의 발판을 다져나갔다.

현대토건이 조용한 성장을 거듭하는 사이 국가 전체에 큰 파장을 예고하는 정치적 격변이 일어났다. 1948년 8월 15일, 3년간에 걸친 미군정이 끝나고 대한민국 정부가 수립된 것이다. 당시 우리 경제는 일제 강점 36년 동안의 수탈로 인한 식민지 경제의 후유증을 심하게 앓고 있었다. 정부 수립과 함께 국가 경제 안정이 최우선적 과제로 떠올랐으며, 관련 정책들도 본격적으로 논의되기 시작했다. 이러한 상황에서 정부가 우선 주목한 것은 국민 생활에 필요한 생활필수품의 자급 체계를 갖추기 위한 공업의 부흥이었다. 아울러 이를 뒷받침할 수 있는 건설자재 생산에도 관심을 기울였다. 모두가 토건, 즉 건설의 수요 폭발을 기대하게 만드는 요인들이었다.

현대토건의 초기 실적(계약고)

(단위: 원)



이와 더불어 정부는 1949년 경제부흥 5개년계획을 수립, 이듬해부터 본격적인 실행을 준비하는 한편, 미국의 경제원조를 기반으로 전 국토를 대상으로 한 본격적인 건설 투자에 나섰다. 이로써 도로와 교량, 학교 등의 공공건축물, 농지와 수리시설 등에 대한 보수·건설공사가 활발하게 일어나기 시작했다. 현대토건에 있어 이 같은 움직임은 설립 후 차분히 기반을 닦으며 기다려온 역전의 기회가 비로소 열리기 시작한 것임을 의미했다.

이에 현대토건은 1950년 1월 10일 현대자동차공업사를 합병하고, 현대건설주식회사(現代建設株式會社, 이하 현대건설)를 출범시켰다. 사업 확대와 체제 정비를 통해 국가 경제 부흥의 바람을 타고 폭발적으로 늘어나고 있던 건설 수요에 보다 기민하게 대응해나가기 위한 조치였다. 법인체제로 전환한 현대건설은 정관상의 사업목적에 토목·건축·교량·삭도(索道) 등의 설계와 시공, 이에 따르는 부수사업 일체를 망라함으로써 종합건설사로서의 면모를 갖췄다. 발행주식 총수는 3만 주, 주당 액면가는 1000원으로 총자본금이 3000만 원에 이르렀고, 정주영 사장의 6명⁴이 창립발기인으로 참여했다.

1. 일괄주입자, 종합건설업자라는 뜻을 갖고 있으나 당시 우리나라 업체들의 실제적인 시공능력은 이에 미치지 못했다.
 2. 일제강점기 국내에서 통용된 화폐(조선은행권). 대한민국 정부 수립 직후 제1차 긴급통화조치를 통해 한국은행권으로 변경됐으나 1:1 가치로 교환됐다. 현재의 화폐단위인 '원'과 구분하기 위해 이 책에서는 1953년 제2차 긴급통화조치 전까지 사용된 화폐를 '원'으로 통일하게 표기.
 3. 1950년 쌀 80kg의 가격은 약 2만 4170 원
 4. 최기호·이명규·홍춘희·오인보·이원재·손상술

故 정주영 명예회장이 '현대(HYUNDAI)'라는 사명을 처음 사용한 것은 1946년 현대자동차공업사를 설립하면서부터였다. '우리도 한번 가난에서 벗어나보자'는 의지, 열심히 일하면 언젠가 밝은 미래가 열릴 것이라는 희망을 담았다. 현대(現代)는 언제나 뒤쳐지지 않고 시대를 앞서가야 한다는 '현재' 이상의 의미를 품고 있었다. 당시 우리나라에서는 근대와 현대가 교차하고 있었다. 이러한 시대 상황 속에서 '현대'는 과거의 '낡음'과 대치되는 모든 '새로움'을 의미하는 단어였다. 당대 문명의 최고 이기(利器)였던 자동차나 최대 유망업종으로 꼽히던 토건업 진출부터가 그 자체로 '현대적 사업'의 전개였고, 미래를 위한 결단이었다. 사명의 의미대로 현대는 항상 시대보다 한발 앞서 달렸다. 현대의 이름 앞에 유독 최초·최고라는 수식어가 많이 붙는 것도 이러한 이유 때문일 것이다. 숭한 최초·최고의 성과를 통해 현대건설은 '대한민국의 현대화'를 현실화했고, 끊임없이 미래를 만들었다.

6·25전쟁의 전화(戰禍) 속에 현대건설의 깃발을 꽂다

6·25전쟁 시절 현대건설은 피란지 부산에서 더욱 활발한 사업 활동을 전개했다. 당시 미군과 맺은 돈독한 관계는 현대건설이 전후 복구사업의 주역으로 등장하는 중요한 계기가 됐다.

1950. 6

사업 초기의 기반 마련한 부산 피란 시절

광복 직후 미군정의 공사 발주가 폭주하면서 호황을 맞는 듯했던 건설경기는 기대만큼 성장세를 지속하지 못했다. 1946년 토목 6600만 원, 건축 5억 5700만 원, 기타 1억 7700만 원 등 총 8억 원 규모에 이르렀던 미군 관계공사는 이듬해인 1947년 5억 7000여만 원 선으로 후퇴했다. 1948년 5월에는 미군부대에 전면적인 공사 중지 명령이 내려지면서 상황이 더욱 악화됐다. 미군 관계공사에 의존도가 높은 사업자 일부는 치명적 타격을 입고 업계에서 아예 자취를 감춰버렸다.

이같이 어지러운 상황 속에서 1947년부터 3년간 현대토건이 올린 총 465만 원의 계약고는 신생 업체들 가운데서는 단연 돋보이는 실적이었다. 1950년 1월을 기해 전격적으로 이뤄진 현대자동차공업-현대토건의 합병과 현대건설의 설립, 사업규모의 의욕적 확대는 그간의 성과가 중요한 배경으로 작용했다.

여기에 미군정부로부터 정권을 이양받은 초대 정부의 높은 건설 투자 의지와 경제부흥 5개년계획 등 국가 재건을 향한 활발한 움직임은 앞으로의 건설경기에 낙관적 전망을 안겨줬다. 그러나 현대건설은 물론 건설업계 전체가 품었던 장밋빛 미래는 불과 반년이 지나지 않아 신기루처럼 사라져버리고 말았다. 그 해 6월에 발발한 6·25전쟁 때문이었다.

1950년 6월 25일 새벽 기습 남침을 감행한 북한

군은 파죽지세로 진격을 거듭, 불과 사흘 만에 서울을 점령했다. 시민과 기업 대부분이 피란길에 오른 이때까지 정주영 사장을 비롯한 현대건설 임직원들은 서울에 남아 돈암동 전차승무원 대기소를 짓고 있었다. 진행 중인 공사를 내팽개친 채 피란길에 오를 수 없다는 일말의 책임감 때문이었다.

북한군이 미아리고개 너머까지 쳐들어왔다는 소식을 돈암동 현장에서 전해 듣고 나서야 사태가 심각치 않게 돌아가고 있음을 느낀 정주영 사장은 몇몇 동료들과 함께 부랴부랴 뒤늦은 피란길에 올랐다. 건설공구와 자재를 비롯해 자동차수리 시설까지 모든 사업 기반을 삼시간에 전쟁터로 변해버린 서울 한복판에 그대로 남겨둔 채였다. 공사는 모두 중지됐고, 임직



주한미군 공사 계약 장면



6·25전쟁

원 대부분이 살길을 찾아 뿔뿔이 흩어졌다. 이로써 현대토건 창립 3년의 성과를 바탕으로 야심만만하게 출범한 현대건설은 불과 6개월여 만에 당장 며칠 후를 기약하기 어려운 일대 혼돈 속으로 빨려들어갔다. 정주영 사장 일행은 회사는 물론 살림집이며 가족들마저 돌아볼 새 없이 길을 나서 부산까지 떠밀려 내려갔다.

실로 암담하기 짝이 없는 상황이었지만, 불타오르는 전란의 한가운데서도 현대건설은 사업의 고삐를 늦추지 않았다. 부산에 도착하자마자 미8군과 접촉해 후방기지사령부의 공사를 따내는 한편 교통부·외자청과 외자보관청도 건설 및 창고보관대행 계약을 맺었다. 이에 따라 현대상운주식회사(現代商運株式會社, 이하 현대상운)를 별도로 설립하고 연건평 약 7164m²(2167평) 규모의 창고 3동'을 신축, 창고업이라는 전혀 생소한 업종에 진출했다. 전쟁이 발발한 지 불과 한 달여 만에 아수라장과 다름없는 피란지에 첫 계열사를 설립한 셈이었다.

현대상운의 주요 업무는 주로 미군이 들여온 구호물품과 원조물자의 보관, 입출고 관리 등이었다. 나중에는 70톤 미만의 소규모 목선(木船) 세 척을 구입해 연안해운업을 전개하기도 했다. 이 시기 현대상운이 거둬들인 안정적 수입은 6·25전쟁 중은 물론 휴전 후에도 요긴한 자금원이 돼 현대건설에 큰 힘을 보탰다.

각종 건설공사의 수행과 현대상운 활동을 통해 미군과 돈독한 관계를 구축한 것은 부산 피란 시절 현대건설이 거둔 가장 큰 수확이었다. 현대건설은 미8군 군납업자의 자격을 얻어 부대 안을 자유롭게 출입할 수 있었으며, 지속적인 접촉을 통해 신뢰를 쌓고 실력을 인정받아 관련 공사를 거의 독점적으로 수주했다.

피란지에서 초기 기반을 다지는 데 성공한 현대건설의 사업은 9·28수복과 함께 서울로 복귀하면서 더욱 가속도가 붙었다. 상경 즉시 여기저기 흩어져 있던 종업원을 끌어모아 군용차량을 대상으로 한 자동차수리업을 재개하는 동시에 한층 의욕적인 건설사업을 전개하기 시작했다.

미군의 절대적인 신뢰를 얻다

서울대학교 법대 및 문리대 건물을 개조한 미8군 전방기지 사령부 막사, 미8군 휘하의 제8029부대가 발주한 부평조병창 보충부대 막사, 수원 공군기지 복구공사 등이 당시 수행한 주요 공사였다. 1·4후퇴로 공사가 전면 중단되는 난항을 겪으며 공기 지연을 피할 수 없었던 수원 공군기지 복구공사를 제외한 대부분의 공사에서 현대건설은 높은 수익을 거둬들였다.

갑작스러운 중공군의 개입으로 재차 부산 피란길에 올라야 했던 1·4후퇴 뒤에도 현대건설은 공사를 멈추지 않았다. 피란과 동시에 현대건설과 현대상운의 간판을 나란히 걸고 부산 영업을 재개했으며, 부산 초량에 공장을 마련해 자동차수리업까지 전개했다. 특히 미군과의 긴밀한 관계를 바탕으로 막사 건설 등의 각종 공사는 물론 이들 시설에 대한 난방이나 청소와 같은 유지·관리 용역사업을 병행했다. UN군이 서울을 재수복해 전운(戰雲)이 다소 가라앉고, 1953년 7월 정전협정이 맺어지기 전까지 미군은 대부분의 일감을 현대건설에 몰아줬다.

이처럼 현대건설이 미군 관계공사를 도맡아 할 수 있었던 배경에는 미군의 절대적인 신뢰가 깔려 있

었다. 아무리 어려운 작업을 주문해도 현대건설은 결코 '할 수 없다'는 대답을 하는 법이 없었다. 그뿐만 아니라 늘 기대를 뛰어넘는 성과로 상대를 만족시켰다. 1952년 12월 대통령 당선자 신분으로 우리나라를 방문한 아이젠하워(Dwight D. Eisenhower)를 맞이하기 위해 단 보름 만에 숙소 공사를 완료하고, 엄동설한(嚴冬雪寒)의 황량한 UN군 묘지를 녹색으로 덮은 유명한 일화도 바로 이 시기에 탄생했다.

현대건설은 미군 공사뿐 아니라 우리나라 정부에서 발주한 긴급 복구공사에도 활발하게 참여했다. 경북 상주와 삼천포를 잇는 상현교 복구공사, 동해선 철도상의 월천교·홍만교와 눈산대교 복구공사, 성북교 복구공사, 광상리수원지 복구공사 등을 맡아 성공적으로 수행했다.

이들 정부 발주 공사는 미군 공사만큼 현대건설에 큰 금전적 이익을 가져다주지는 못했다. 극심한 전시 인플레이션 때문이었다. 3년간의 6·25전쟁 기간 동안 국내의 통화량은 무려 열한 배나 증가했고 물가는 스무 배 넘게 치솟았다.

그러나 이런 공사 덕분에 현대건설의 깃발은 한



부산 UN군 묘지

번도 깃대에서 내려지는 적 없이 전장의 포연 속에서 의연하게 펼쳐졌다. 모두가 현대건설이 전후 국가 재건의 주역으로 등장하는 데 없어서는 안 될 소중한 경험이였다.

1. 부산시 중앙동 15-3 제2부두

Hyundai × History

화장실 돌관공사와 12월의 綠園

미8군은 1952년 12월 2일 아이젠하워 대통령 당선자의 전격적인 방한을 앞두고 깊은 고민에 빠져 있었다. 당선자가 머물 숙소인 운현궁(雲峴宮)은 보일러와 수세식 화장실이 설치돼 있지 않았다. 시간에 맞춰 공사를 진행하기에는 남아 있는 일정이 너무 빠듯했다. 고민을 거듭하던 미8군은 현대건설을 불렀다. 현대건설은 아무리 어려운 일을 얘기해도 절대로 '할 수 없다'는 대답을 하지 않는 회사로 미군들 사이에서 유명했다.

"보름 안에 운현궁에 보일러와 수세식 화장실을 설치해야 합니다. 성공하면 보수를 두 배로 드리겠습니다. 반대로 실패하면 그만큼의 위약금을 물어야 하는 조건입니다. 할 수 있겠습니까?"

현대건설의 대답은 평소와 같았다. "Yes, I can."

운현궁을 수리하는 데 가장 큰 문제는 자재였다. 현대건설은 난리통에 주인이 피란을 떠난 채로 비어 있던 서울 시내의 빈집들을 이 잡듯 뒤져 보일러통과 세면대, 욕조, 양변기를 뜯어왔다. 그리고 24시간 돌관공사를 진행해 열흘 만에 모든 수리를 완벽하게 끝냈다. 공사를 지켜본 미군 관계자들이 떠나 할 것 없이 혀를 내둘렀다.

미8군은 다시 한 번 어려운 공사를 주문했다.

"당선자가 부산 UN군 묘지를 방문할 예정인데 겨울철이라 너무 황량합니다. 묘지에 푸른빛이 도는 풀을 입힐 수 있을까요?"

이번에도 현대건설의 대답은 똑같았다.

"할 수 있습니다. 대신 세 배의 보수를 주십시오."

그 겨울에 한국에서 푸른빛이 나는 풀이라곤 갯 싹을 틔운 보리뿐이었다. 현대건설은 낙동강 일대의 보리밭을 통째로 사서 UN군 묘지에 옮겨 심었다. 황토색 흙빛으로 을씨년스럽기 짝이 없던 12월의 UN군 묘지가 삼시간에 녹원으로 탈바꿈했다.

아이젠하워 방문과 관련한 두 공사를 계기로 현대건설에 대한 미군의 신뢰는 한층 더 두터워졌다. 특히 미8군에서 발주하는 공사는 모두 현대건설의 몫으로 떨어졌다. '현대건설이 손가락질을 하면 미8군이 공사를 내준다'는 말이 돌 정도였다.

전후 복구의 선봉에서 한국 건설의 주역으로

고령교 복구공사를 비롯해 전후 복구사업의 주역으로 활약한 현대건설은 한강인도교 복구공사의 성공적 수행을 통해 일약 국내 6대 건설업체로 부상했다.

1957. 9

고령교 복구공사의 적자와 현대건설의 위기

1953년 7월 27일 남북한 간에 정전협정이 체결됨에 따라 현대건설은 3년여의 부산 피란생활을 완전히 마감하고 창업의 터전인 중구 초동 옛 현대자동차공업사 건물로 복귀했다. 전쟁 중에 설립한 현대상운이 서울로 올라온 대신 30여 명 규모의 부산사무소를 별도로 설치해 현대상운이 영위하던 창고업과 연안 운수업을 이어받도록 했다.

서울로 복귀한 임직원들은 정주영 사장을 비롯해 15명 남짓이었다. 부산사무소에 남겨진 인원을 모두 포함해도 전체 50명이 채 안 되는 규모였다. 6·25전쟁의 한가운데서 불굴의 의지로 성장의 기회를 잡아 적잖은 경험과 자본을 축적했음에도 불구하고, 당시의 현대건설은 규모나 시공 능력 면에서 중소기업 수준을 벗어나지 못하고 있었다.

그러나 현대건설은 일거에 업계의 중심으로 발돋



고령교 복구공사

움할 반전의 계기를 준비하고 있었다. 그것은 정전 직 전인 1953년 4월 정부로부터 수주한 고령교(高靈橋) 복구공사였다. 낙동강을 사이에 두고 대구와 거창을 잇는 다리인 고령교의 복구는 트러스(Truss) 2개와 13개 교각을 새로 설치해야 하는 사실상 신설에 가까운 난공사로 총 공사기간이 26개월에 달했다.

계약금액도 5400만 원¹을 훌쩍 뛰어넘었다. 이는 같은 해 수주한 나머지 계약금 총액을 뛰어넘는 액수로 현대건설로서는 사력(社力)을 집중할 수밖에 없는 큰 공사였다. 그러나 결과적으로 고령교 복구공사는 도약의 전기를 마련하기는커녕, 크나큰 손실을 안기며 현대건설을 위기 속으로 몰아넣었다. 전후(戰後) 인플레이션과 공사장비의 부족 때문이었다.

고령교 복구가 진행되는 동안 매년 50% 이상 물가가 치솟았지만, 연차적 분할계약이 아닌 일괄계약으로 공사를 수주한 탓에 현대건설은 자재비 폭등으로 인한 손해를 전혀 보전받지 못했다. 지형적인 악조건과 작업의 난이도에 비해 빈약한 수준에 머물러 있던 당시 국내의 건설장비도 공사를 끊임없이 지연시켰다. 현대건설은 장비의 열세를 인력 투입으로 만회하는 원시적 방법으로 공사를 진행할 수밖에 없었고, 중요한 고비마다 인부들의 파업이 발생해 이를 해결하는 데 많은 어려움을 겪었다.

그 결과 공사가 채 완료되기도 전인 1954년 말,

현대건설의 경영은 회생을 장담하기 어려울 정도의 악화일로(惡化一路)에 빠져 있었다. 현대건설이 고령교 복구공사에 투입한 예산은 약 1억 2000만 원, 계약에 비해 무려 6500만 원 이상의 적자가 발생한 셈이었다. 6500만 원의 적자 폭은 1954년 현대건설의 총 수익액인 1억 5800만 원의 40%를 넘게 차지하는 액수였다.

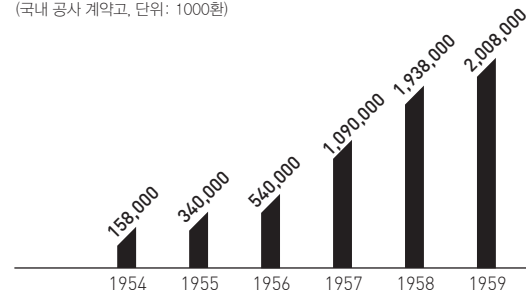
1955년 5월을 기해 고령교는 성공적으로 복구됐지만, 정작 이 공사의 주역인 현대건설 임직원들의 마음속에는 짙은 수심의 그늘이 드리워졌다. 고령교 복구공사에서 입은 손실을 해소하는 과정에서 정주영 사장 일가는 사재(私財) 대부분을 정리했다. 당시 현대건설이 다분히 가족경영의 형태를 띠고 있었음을 감안할 때 이 같은 사실은 6·25전쟁의 전란 속에서 미군 관계공사의 수행 등을 통해 축적한 자금 대부분이 소실됐음을 의미했다. 여기에 더해 전란 중에 설립돼 소중한 자금원 역할을 한 현대상운을 현대건설과의 합병 형식을 빌려 사실상 해산했으며, 부산 초량의 자동차수리공장도 처분하고 말았다.

1955년 1월, 가까스로 급한 불을 끄는 데 성공한 현대건설은 현금 9970만 원을 증자하고 다시 한 번 새로운 출발선 위에 놓이게 됐다. 다행스럽게도 미국의 원조자금을 재원으로 한 정부의 전재복구공사가 차츰 활기를 띠면서 현대건설은 의욕적 수주 활동을 통해 실적을 끌어올리기 시작했다.

아이러니하게도 현대건설을 위기로 몰아넣었던

6·25전쟁 직후 현대건설의 실적

(국내 공사 계약고, 단위: 1000원)



고령교 복구공사의 경험이 이 과정에서 큰 도움이 됐다. 정부는 막대한 손실을 감수하면서도 성실하게 공사를 완수해낸 현대건설의 열의를 높이 평가했으며, 이 같은 평가는 정부 상대의 수주전에서 현대건설을 한층 유리한 위치로 끌어올렸다. 이후 현대건설은 완전한 회복의 길을 걸으며 전후 복구의 주역으로 등장하기 시작했다.

1955년 한 해 동안 낙동강 우곡제(牛谷堤) 개수공사를 비롯해 내무부 중기공장 신축공사, 부산항 제4부두 신축공사 등을 잇달아 수주하며 약 3억 4000만 원의 실적을 거뒀다. 기세는 이듬해인 1956년에도 지속돼 가창댐 확장공사, 남산 육교가설, 전매청 의주로공장 복구공사 등 총 5억 4000만 원의 수주 실적으로 이어졌다.

이로써 현대건설의 경영은 완전히 정상화됐으며, 계속적으로 굵직한 공사를 수주해 업계에서 단연 두각을 나타냈다. 특히 1957년에 수주한 한강인도교 복구공사는 이때까지 거의 무명에 가까웠던 현대건설을 세간에 널리 알리는 데 결정적 기여를 했다.

국내 6대 건설업체로 부상

1957년 9월에 착공해 이듬해 5월에 완공한 한강인도교(現 한강대교) 복구공사의 계약금액은 2억 3000만 원으로 전후에 수행된 단일 공사 가운데 최대 규모였다. 현대건설은 이 공사를 통해 40%에 달하는 이익을 거둔 한편, 내무부장관 표창을 받음으로써 사업적 실리와 명성을 동시에 거머쥐었다.

그뿐만 아니라 현대건설은 무려 1000여 개 업체가 난립 중이던 국내 건설업계 가운데 6대 건설업체²로 단숨에 발돋움했다. 전후 복구의 선봉에서 일약 한국 건설의 주역으로 떠오르는 순간이었다. 현대건설을 포함한 6대 건설업체는 1960년 4·19혁명 직전까지 정부가 발주하는 공사 대부분을 독점하며 업계에서 맹위를 떨쳤다.



한강인도교(現 한강대교) 복구공사 완공 당시 모습

이후에도 현대건설은 도로포장공사를 중심으로 수익성 높은 토목공사에 집중하며 상승세를 이어갔다. 특히 1957년부터 활발해지기 시작한 국도포장 사업에 적극적으로 참여해 업계에서 가장 높은 실적을 올렸다. 서울 돈암동~미아리~수유리~의정부~동두천 간·서울 영등포~안양~수원~평택 간·서울~인천 간 도로 등을 비롯해 국도 경부선 중 동래구 사상면 지내(地內) 도로 등이 당시에 수행한 대표적 도로포장공사였다. 이 밖에도 현대건설은 상진대교 건설, 인천돌제물양장 축조, 청계천 방산시장 앞 암거 가설 등의 대단위 토목공사를 수주해 성공적으로 완공했다.

한편 현대건설은 주한미군 발주 공사에도 활발히 진출하며 1950년대 후반 대도약의 동력으로 삼았다. 6·25전쟁 전후 공사를 통해 미군 발주처는 현대건설에 전폭적인 신뢰를 갖고 있었다. 여기에 풍부한 미군 공사 수행 경험과 6대 건설업체 진입 등 한층 향상된 업계에서의 입지가 더해지면서 60% 이상의 높은 낙찰률을 기록하며 승승장구(乘勝長驅)를 거듭했다. 1957년 171만 달러를 기록한 현대건설의 대(對)주한미군 수주 실적은 1958년 96만 달러로 잠시 후퇴했다가 1959년 281만 달러로 크게 반등했다.

이 시기 현대건설이 수행한 주한미군 발주 공사

로 대표적인 것으로는 의정부 저수지 배관공사를 비롯해 동두천 상수도공사, 오산비행장 활주로 포장공사, 군산 BOQ(Bachelor Officer Quarters, 장교숙소) 신축공사, 인천 제1도크 복구공사, 오산 병사 7동 건축공사, 오산비행장 도로포장공사 등을 꼽을 수 있다. 이 가운데서도 가장 눈길을 끈 것은 인천 제1도크 복구공사로 1959년부터 1960년까지의 공사기간 동안 계약금액이 119만 달러에 달하는 건국 이래 최대 규모의 공사였다.

주한미군 발주 공사는 일반적으로 이익률이 높은 편이었다. 자재를 미군이 직접 공급했기 때문에 인플레이션 리스크가 적었고, 환율 변화에 따른 환차익까지 기대할 수 있어 국내 공사와 비교해 여러모로 사업적 이점이 많았다. 현대건설은 주한미군 발주 공사에서 두각을 나타냄으로써 다른 경쟁사들보다 한결 유리한 입장에서 성장을 구가할 수 있었다.

1950년대 후반에 들어서면서 현대건설은 한층 강화된 자금력과 사업 기반을 바탕으로 자회사를 설립하고 사업 영역을 확대해나갔다. 1957년에는 문경 시멘트공장 설립계획을 수립해 구체적인 추진에 들어갔으며, 초동 자동차서비스공장에 중기사무소를 설치하고 건설 중기(重機) 제작에도 뛰어들었다. 이듬해인 1958년에는 금강스레트주식회사를 설립하는 한편, 단양 석회석광산을 매입해 시멘트 사업의 기초를 마련했다. 이로써 현대건설은 건설 중기와 시멘트·슬레이트 등 건설자재 생산을 아우르는 거대한 기업군을 향한 원대한 첫발을 떼기 시작했다.

1. 1953년 2월 15일 정부의 제2차 긴급통화조치에 의해 화폐단위가 '圓'에서 '圓圓'으로 변경, 100圓이 1圓으로 교환됐다. 이에 따라 고령교 복구공사의 계약금액 5478만 원은 54억 7800만 圓으로 환산할 수 있다.

2. 대동공업·조흥토건·극동건설·대림산업·삼부토건·현대건설

무교동 시대의 개막과 사업적 기틀의 완성

창립 이래 첫 사옥, 무교동사옥의 신축은 현대건설의 가파른 성장을 드러내는 상징적 사건이었다. 사옥의 신축 및 이전과 함께 현대건설은 한층 공격적인 인력 및 조직의 확충을 단행, 튼튼한 사업적 기틀을 마련해나갔다.

1961. 1

현대건설의 첫 사옥 마련

1961년 1월 현대건설은 서울 무교동에 사옥을 신축해 이전했다. 이른바 무교동 시대의 개막이었다. 무교동사옥은 1947년 10여 명에 불과한 인원으로 초동 현대자동차공업사에서 더부살이 살림을 시작한 이래로 15년여 만에 마련한 현대건설의 첫 사옥이었다. 창립 초기 현대자동차공업사에서 광화문 평화신문사 빌딩으로 사무실을 이전한 바 있었던 현대건설은 6·25전쟁 후 줄곧 소공동 삼화빌딩의 사무실 두 칸을 세 내어 사용해왔다.

무교동사옥 신축과 이전은 현대건설의 가파른 성장을 그대로 보여주는 상징적 사건이었다. 1954년 8월 삼화빌딩 이전 당시까지만 해도 현대건설은 자본금 30만 환, 종업원 수 25명 정도의 영세한 기업에 불과했다. 하지만 휴전 직후 국가 재건의 주역으로 급부상하며 정부 공사는 물론 주한미군 발주 공사에서도 독보적 성과를 거둬으로써, 1960년에 이르러 자본금 10억 환, 120여 명의 종업원을 거느린 어엿한 중견기업의 면모를 갖추게 됐다.

이에 따라 삼화빌딩의 셋방 사무실은 포화상태를 넘어선 지 오래였고, 폭발적 성장세에 비취볼 때 넉넉한 공간의 독자 사옥 신축은 이미 불가피한 상황이었다. 현대건설은 1959년 무렵부터 부지 물색에 나

서 무교동 92번지 일대 약 840m²(254평) 부지를 1억 5460만 환에 매입, 이듬해인 1960년부터 본격적인 신축공사에 돌입했다. 1961년 1월 완공한 무교동사옥은 연건평 약 3008m²(910평) 규모의 지상 7층(지하 1층) 철근콘크리트 건물로 총 2억 5000만 환의 공사비가 투입됐다.

무교동사옥은 1960년대 초 서울에서는 손에 꼽힐 정도의 고층 건물이었을 뿐 아니라 최신식 설비를 갖춘 '현대적 건물'로 세간의 화제를 모았다. 옥상에 올라서면 서울 시내의 전경이 한눈에 내려다보였고, 당시로서는 흔치 않은 엘리베이터 시설까지 갖추고 있었다. 서울 시내에 엘리베이터가 설치된 건물이라고 해야 지상 8층 규모의 반도호텔 정도가 고작이던

무교동사옥 전경



시절이었다. 1965년까지 외무부가 무교동사옥의 사무실 일부를 임차해 청사로 사용하기도 했다는 사실은 무교동사옥의 위세가 얼마나 대단했는지를 미뤄 짐작할 수 있게 해준다.

1950년대 후반에 들어 6대 건설업체에 이름을 올린 현대건설은 이 무렵 명실상부한 건설업계의 중심으로 발돋움하고 있었다. 4·19혁명과 5·16군사정변 등 1960년대 초반에 잇달아 터진 정치적 격변은 건설업계의 판도에도 일대 지각변동을 몰고 왔다. 1년 남짓한 짧은 시간 동안 두 번이나 정권이 바뀌는 격랑 속에서 당시 대형 건설업체 중 대동공업과 중앙산업이 전열에서 이탈, 4강 체제로 재편됐다. 현대건설을 포함해 대립산업·동아건설·삼부토건 등 4대 건설업체의 치열한 경쟁이 예고되는 가운데 무교동사옥의 신축은 임직원들의 사기를 제고하는 동시에 현대건설의 업계 위상을 크게 끌어올렸다.

조직과 인력의 확충, 최고 건설사의 면모를 갖추다

무교동사옥은 단순히 현대건설의 외형적 성장을 대외에 과시하기 위한 것만은 아니었다. 사업의 확장 및 인력 충원에 따라 이 시기 현대건설의 경영조직은 꾸준히 세분화·체계화됐다. 사옥의 신축과 이전은 이들 조직이 원활하게 상호작용할 수 있는 공간적 토대를 마련하는 계기가 됐다.

1954년 8월 삼화빌딩에 사무실을 낼 무렵 이미 총무과·공무과·자재과·건축 및 토목담당 등 건설 사로서의 기본 체계를 갖추고 있었던 현대건설은 이

후 꾸준한 충원을 통해 각 부서의 실제적 역량을 제고했다. 1950년대 말에 이르러 이들 조직은 총무부·경리부·공무부·자재부·기술부 등 5대 부서로 정비됐으며, 총괄 사업부서의 형태를 띠고 있던 기술부는 토목·건축·기계·전기 등 이전에 비해 훨씬 다양한 건설 분야를 총괄하기 시작했다.

현대건설은 한층 제고된 경영조직의 역량을 뒷받침하기 위한 우수 인재 확보에도 노력을 기울여 1958년 대학 졸업자를 대상으로 공채제도를 도입했다. 건설업체 최초의 시도인 현대건설의 공채제도는 도입 초반의 혼란기를 거쳐 1962년 학사 출신 기술직·관리직 사원들이 대거 입사하면서 안정적으로 정착됐다.

한편 국내 건설업에서 차츰 기계화 시공의 비중이 높아짐에 따라 1961년 무교동사옥 이전과 거의 때를 같이해 중기공장을 확장 이전했다. 이로써 1957년 초동 현대자동차공업사 자리에서 문을 연 중기공장은 용산로 원효로4가 113번지 일대의 약 1만 545m²(약 3190평) 널찍한 부지에 현대식 공장 건물과 창고를 마련했다.

사옥 이전과 경영조직의 정비와 강화, 중기공장의 확장, 지속적인 인력의 확충 등 무교동 시대의 개막을 전후해 일어난 일련의 변화는 국내 건설업계의 선두주자로 떠오르기 시작한 현대건설의 사업적 기틀이 순조롭게 마련되고 있음을 의미했다. 모두가 새로운 시대를 향해 나아가기 위한 준비였으며, 현대건설이 꽃망울을 틔트릴 기회는 생각보다도 훨씬 가까이 다가와 있었다.

Hyundai × History

건설업의 부상과 공채제도의 정착

공채제도를 도입하기 전까지 현대건설의 인력충원은 혈연이나 지연에 의한 전근대적 방식에 의해 주로 이뤄졌다. 그러나 1958년 공채제도를 본격 도입한 후에도 그다지 큰 효과를 보지 못했다. 건설업에 대한 사회적 인식의 부족 때문이었다.

당시 대학 출신의 엘리트들에게 건설업체는 일종의 기피 대상이었다. 사무직에 대한 의지를 강하게 갖고 있던 이들은 현장 근무가 필수적인 건설업에 큰 매력을 느끼지 못했다.

그러나 이 같은 일반적 인식은 정부가 제1차 경제개발 5개년계획에 착수하면서 급변했다. 건설업이 사회기반시설의 건설과 공업화를 주도하면서 새로운 성장산업으로 떠오르자 지원자의 수가 급증하기 시작한 것이다. 이로써 1961년을 전후해 공채제도는 현대건설의 주요한 인력충원 방법으로 자리 잡았다. 1961년 24명으로 이전에 비해 크게 늘어난 공채입사자는 1962년 40명, 1963년 69명 등 기하급수적 증가를 거듭했다.

경제개발계획의 중심에 서다

제1차 경제개발 5개년계획의 전개와 더불어 시작된 건설경기의 호황 속에서 현대건설은 국가 산업·경제 성장의 견인차 역할을 본격적으로 수행해나가기 시작했다.

1962. 1

경제개발 5개년계획과 현대건설의 활약

우리나라가 본격적인 경제개발계획 수립에 들어간 것은 1961년 7월 경제기획원을 설치하면서부터였다. 경제기획원은 제1차 경제개발 5개년계획을 발표하고 이듬해부터 시행에 들어갔다.

제1차 경제개발 5개년계획의 목표는 '자립적 성장과 공업화의 기반 조성'이었다. 구체적으로는 전체 산업 가운데 14.6% 정도로 가장 처저 있던 2차산업의 비중을 최대한 끌어올려 국가 산업의 균형을 맞추는 것이었다. 이 목표를 현실화하기 위해서는 무엇보다 전력·석탄 등의 에너지원과 도로·교량·철도·항만 등 사회간접자본의 확충이 우선적으로 선행돼야 했다. 이는 결국 건설 수요의 획기적 증대를 의미하는 것이었으며, 대상 분야 또한 토목공사 일변도를 뛰어넘어 전력·플랜트·건축 등으로까지 확대되는 계기를 마련했다.

실제로 1962년부터 1966년까지 제1차 경제개발 5개년계획 기간 동안 우리나라는 연평균 7.7%의 높은 국민총생산(GNP) 성장률을 기록했다. 같은 기간 건설업은 무려 17.4% 이상의 성장률을 지속했다. 말 그대로 건설업이 국가 경제 성장의 견인차 역할을 해낸 것이다. 이 같은 건설경기 호황 속에서 현대건설은 가장 두드러진 활약을 펼쳤다. 1953년 정전협정으로부터 제1차 경제개발 5개년계획이 시행되기 전인 1961년까지의 8년여가 현대건설의 사업적 기틀을 다

진 기간이었다면, 그 이후는 본격적 성장가도로 내달기 위한 기반 조성 및 확충기로 볼 수 있다. 이 시대를 기점으로 현대건설은 당시 주력으로 삼고 있던 토목 분야를 주축으로 전기·플랜트·건축 전 분야의 시공능력을 고루 확충했으며, 국내 1위 종합건설업체로서의 입지를 확고하게 다졌다.

다양한 건설 분야 시공능력의 확충

이 시기 현대건설의 토목 분야는 장대교량과 댐, 항만 등이 이끌었다. 1950년대에 이미 고령교와 한강인도교 복구공사를 통해 독보적 경험을 축적한 현대건설은 1962년 길이 1048m, 폭 18m에 이르는 제2한강교(現 양화대교) 건설에 착공, 만 5년 만에 성공적으로 완공했다. 제2한강교의 건설은 현대건설을 우리나라의 대표적인 장대교량 전문업체로 끌어올렸으며, 이후 한강에 건설된 제3한강교(現 한남대교)·



소양강 다목적댐

서울대교(現 마포대교)는 물론 한층 높은 기술을 요구하는 강화교·거제교·남해대교 등 연륙교(連陸橋)까지 시공능력을 확대해나가는 발판이 됐다.

이 밖에도 춘천댐 건설을 통해 1960년대 우리나라 2대 토목공사 중 하나로 꼽히는 소양강 다목적댐을 건설하는 데 없어서는 안 될 소중한 기술과 경험을 축적하는 한편, 진해 제4비료공장 건설을 위한 원자재 도입용 항만 설치 공사를 수주해 성공적으로 수행했다.

플랜트 부문의 성장은 발전소가 주도했다. 정부는 제1차 경제개발 5개년계획과 동시에 전원개발(電源開發) 5개년계획을 세워 발전소 건설에 주력했는데 국내에 시공능력을 갖춘 회사가 전무해 미국과 서독·일본 등의 기술에 전적으로 의존할 수밖에 없었다. 이에 현대건설은 해외업체들이 주도한 호남비료공장·화력발전소·감천화력발전소 건설에 참여해 기술과 경험을 축적했다.

그 결과 1965년에는 10만W급의 영월 제2화력발전소를 단독¹으로 시공하는 데 성공했으며, 이듬해 6만 6000W급 군산 화력발전소² 완공으로까지 성과를 이어나갔다. 이러한 일련의 과정을 통해 발전소 건설기술 자립을 실현한 현대건설은 이어진 제2차 전원개발 5개년계획 기간에는 보다 주도적인 위치에서 청평 화력·화천 수력·인천 화력·울산 가스화력발전소 등 수많은 발전소 건설을 이끌었다.

이외의 대표적인 플랜트 공사로 단양 시멘트공장과 한국비료 울산공장을 꼽을 수 있다. 1966년 4월에 착공해 9월에 완공한 한국비료 울산공장의 생산량은 연간 33만 톤으로 당시 세계 최대 규모였다. 단

양 시멘트공장은 1957년에 최초 구상에 들어간 현대건설의 자체 시멘트공장으로 1964년 연산 3000톤 규모로 완공됐다.

두 차례에 걸친 전원개발 5개년계획의 적극적 추진은 발전소 건설과 더불어 송·변전 공사도 활발하게 촉진시켰다. 송전 계통이 66kV에서 154kV급으로 승압되기 시작했고, 현대건설은 이와 관련된 대규모 송전선로 공사에 활발하게 참여했다. 1960년대에 수행한 대표적인 154kV급 송전선로 공사로는 양재·부평·송현·제천송전선 등을 꼽을 수 있다. 이때부터의 경험을 바탕으로 현대건설은 1970년대 시작된 345kV급 송전선로 건설에서도 주도권을 유지해갈 수 있었다. 변전소로는 송현변전소·제천변전소·서소문변전소 등을 건설했다. 건축은 타 분야에 비해서는 다소 미흡한 수준이었지만 서울을 중심으로 한 주택 개발이 빠르게 확대될 것으로 예상하고 장기적 안목에서 선도적으로 공사를 수행했다. 당시 대표적 실적으로는 1961년 공사에 들어간 마포아파트를 꼽을 수 있다. 마포아파트는 국내 최초의 대단위 아파트 단지로 지상 6층 규모의 건물 10동이 건설됐다. 당시 도급 1순위를 달리고 있던 현대건설을 비롯해 신양사·건설산업·신광토건·삼부토건 등이 함께 참여했다. 마포아파트 건설 경험은 1960년대의 세운상가아파트·힐탑외인아파트, 1970년대의 서빙고 현대아파트를 거쳐 1980년대 우리나라 주거문화의 패러다임을 송두리째 바꿔버린 압구정동 현대아파트 개발로 이어졌다.

1. 서독 지멘스(Siemens)와 만(Mann)의 기술지도하에 시공
2. 미국 MMK와의 합작(Joint Venture) 형태로 시공

Hyundai × History

단양 시멘트공장과 호랑이표 시멘트

단양 시멘트공장이 한창 건설 중이던 당시에는 정주영 사장의 현장 급습이 잦았다. 정주영 사장은 아무런 예고도 없이 낮밤을 가리지 않고 현장에 불쑥 나타나 공사 진행 상황을 살펴보고 사라지는 통에 '호랑이'라는 별명을 얻었다. 난데없고 날랜 모습이 영락없는 호랑이었다. 현장이 있는 석산 뒤쪽 우거진 삼림 속에서는 진짜 호랑이도 출몰했다. 호랑이를 목격한 경비원들이 혼백산해 도망을 치는 일이 종종 일어났다. 초동 공장에서 키우던 경비견까지 풀어놓았지만 소용이 없었다. 호랑이 냄새를 맡은 경비견들은 꼬리를 말아 넣고 개집에 웅크리고 들어앉아 있는 소리를 냈다. 완공 후 단양 시멘트공장에서 생산된 시멘트의 이름이 '호랑이표'가 된 배경에는 이러한 이유가 있다.

태국 파타나나라티왓 고속도로, 해외 진출의 물꼬를 트다

국가 경제의 눈부신 성장을 주도하며 최고 건설사의 위상을 굳힌 현대건설은 1966년 국내 건설업계 최초로 해외 진출에 성공, 건설 수출의 활로를 활짝 열어가기 시작했다.

1966. 1

국내 건설 시장의 성장과 한계

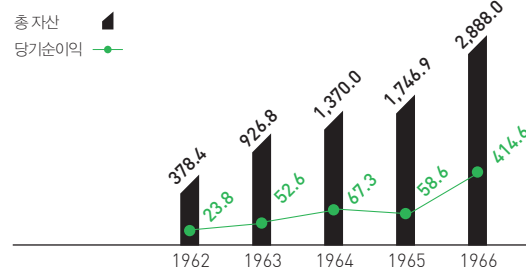
1962년 제1차 경제개발 5개년계획이 시작된 이후로 국내 건설업계는 전에 없는 활기를 띠었고, 그 중심에는 현대건설이 있었다. 당시의 경영지표는 5년에 불과한 짧은 기간 동안 현대건설이 이뤄낸 압도적 성취를 그대로 드러냈다.

제1차 경제개발 5개년계획의 첫해인 1962년¹ 현대건설이 보유한 총 자산은 약 3억 7840만 원²으로 전년도 1억 4040만 원에 비해 2.7배 가까이 불어난 것이었다. 이후 더욱 큰 폭으로 상승해 제1차 경제개발 5개년계획의 최종연도인 1966년 28억 8800만 원으로 1962년에 비해 무려 20배 이상 불어났다. 손익면을 살펴봐도 유사한 결과가 나타났다. 1966년 현대건설이 거둬들인 순이익 4억 1460만 원은 1963년 2380만 원의 17배를 넘어서는 수치였다.

그러나 이처럼 눈부신 성과를 올렸음에도 불구하고

제1차 경제개발계획 기간 중 현대건설의 경영실적

(FY1962~FY1966, 단위 : 100만 원)



하고 부풀 대로 부풀어 오른 국내 건설경기의 호황이 길게 지속될 것이라고 낙관한 사람은 현대건설 내부에서조차 많지 않았다.

가장 큰 불안 요소는 대부분의 건설경기를 정부가 부양하고 있다는 사실이었다. 제1차 경제개발 5개년계획 기간 동안 건설업계는 연간 도급액의 80% 이상을 정부 발주 공사에 의존했다. 당시의 빈약한 재정 상태를 감안할 때 정부의 건설 투자는 다분히 한정적일 수밖에 없었고, 발주 물량의 지속적 증가를 기대하기 어려울 것이라는 관측이 지배적이었다.

두 번째 불안 요소는 미군 공사의 위축이었다. 1950년대 말까지만 해도 미군 공사는 정부 발주 공사와 함께 건설업계의 지속적 성장을 견인해온 양대 축 가운데 하나였고, 가장 큰 수혜자는 현대건설이었다. 그러나 1960년대 미국이 단행한 '바이아메리칸 정책(Buy American Policy)'은 국내 업체의 시장 참여에 큰 장벽을 세웠다. 1965년 미국이 베트남전쟁 전면 개입을 선언함으로써 이후 국내에서 발주되는 미군 공사마저 현저하게 줄어들었다.

이러한 상황 속에서 건설업계는 차츰 해외시장으로 관심을 돌리기 시작했다. 1960년대 초반까지만 해도 국내 건설 시장에서조차 기술 비중이 높은 공사는 선진국의 업체들이 장악하고 있는 실정이었다. 대부분의 국내 건설사들은 글로벌 업체들과의 높은

태국 파타나나라티왓 고속도로 공사 현장



기술 격차를 인정할 수밖에 없었으며, 국제입찰에 수반되는 절차를 원활하게 수행할 능력도 부족했다. 하지만 현대건설은 달랐다. 미군 공사를 통해 비교적 높은 수준의 기술을 쌓고 있었을 뿐 아니라, 해외 공사에 대한 입찰과 계약·기자재조달·공사관리 전반에 걸쳐 풍부한 경험을 갖고 있었다.

국내 건설사 최초 해외 진출, 파타나나라티왓 고속도로

현대건설이 해외 진출의 고삐를 당기기 시작한 것은 1963년부터였다. 당시 정주영 사장은 임직원들이 모인 시무식 자리에서 “올해에는 놀라운 일을 계획하고 있다”는 의미심장한 말을 던졌다. 해외 진출 시도가 이뤄지고 있음을 시사하는 발언이었다. 같은 해 7월 현대건설은 500만 달러 규모의 베트남 사이공 상수도 시설 공사의 국제입찰에 참가했다. 비록 수주로까지 이어지지는 못했지만 소중한 경험을 얻었고, 이후 해외 진출 시도를 더욱 본격화하는 계기로 삼았다.

1965년에는 태국으로 눈을 돌려 방콕에 지점을 설치하고 임직원을 파견해 활발한 수주 활동을 펼쳤다. 첫 도전인 푸껫 교량공사에서 무려 50% 이상의 입찰가 격차를 보이며 고배(苦杯)를 들었지만, 아랑곳하지 않고 계속해서 시장의 문을 두드렸다. 그리고 세 번의 도전 끝에 총 공사비 522만 달러 규모의 고속도로 건설공사를 따내는 데 성공했다. 국내에서조차 단 한 번도 고속도로를 건설해본 적이 없는 현대건설이 서독·일본 등 선진국의 내로라하는 29개 글

로벌 건설사와의 경쟁에서 승리한 것이다.

태국 남단의 국경도시 파타나와 나라티왓 두 도시를 연결하는 파타나-나라티왓 고속도로(이하 파타나나라티왓 고속도로) 건설공사는 태국 건설성 도로국이 발주한 IBRD(International Bank for Reconstruction and Development, 국제부흥개발은행) 차관공사로 1967년 1월에 착공해 1968년 3월 완공했다. 현대건설의 파타나나라티왓 고속도로 건설공사 수주는 당시 국가적 경사로 여겨져 기술진과 근로자들이 김포공항을 출발하는 장면을 방송국에서 생중계할 정도로 온 국민의 이목을 집중시켰다.

파타나나라티왓 고속도로 건설공사는 3억여 원의 적자를 냈다. 522만 달러, 당시 환율로 한화 14억 7900만 원에 수주한 공사에 현대건설은 17억 6700만 원의 실행예산을 쏟아부었다.

그러나 현대건설은 이 공사를 통해 돈으로 환산하기 힘든 무형의 이익을 거뒀다. 최초로 해외 진출에 성공한 건설사라는 타이틀과 함께 당시 국내 건설업체로서는 유일무이(唯一無二)한 고속도로 건설 실적을 확보할 수 있게 된 것이다. 이는 현대건설이라는 이름을 해외시장에 알리는 첫 계기가 됐을 뿐 아니라 이후 국내에서 본격적으로 열리기 시작한 고속도로 건설 사업에서 한결 유리한 위치로 끌어올렸다.

실제로 현대건설은 이 공사 이후 1976년까지 태국에서만 총 6건의 고속도로 건설 실적을 올렸다. 또한 태국 진출과 거의 동시에 이뤄진 베트남 진출에서도 혁혁한 성과를 거뒀다. 현대건설이 두 국가에서 얻은 해외시장 진출의 결실은 1960년대 후반 괄·미국 알래스카·호주·파푸아뉴기니 등 서태평양과 북미 시장 진출로 이어졌으며, 1970년대 중반 중동 건설 붐의 도화선을 당기는 기폭제 역할을 했다.

1. 회계연도 기준
2. 1962년 6월 9일 정부의 제3차 긴급통화조치에 의해 화폐단위가 '원'에서 현행의 '원'으로 변경. 10원이 1원으로 교환됐다.

경부고속도로, 고속 성장의 가속페달이 되다

태국 파타나리타왓 고속도로 공사는 당시 우리나라 건설업계가 보유하고 있던 유일한 고속도로 건설 경험이었다. 현대건설은 국가 대동맥 경부고속도로 건설을 주도하면서 국내 고속도로의 시대를 활짝 열어가기 시작했다.

1968. 2

고속도로 건설의 마지막 퍼즐

1960년대 후반, 제2차 경제개발 5개년계획의 막바지에 가장 중점적으로 전개된 사업은 경부고속도로·경인고속도로를 위시한 전국의 고속도로망을 구축하는 것이었다.

당시 우리나라에서는 1962년부터 시작된 두 차례의 경제개발 5개년계획이 성장의 성과로 속속 나타나면서 교통 수요 또한 빠른 속도로 증가하고 있었다.

고속도로 건설의 필요성이 지속적으로 제기되는 가운데 1964년 7월 울산 정유공장의 준공으로 국내에서 아스팔트의 대량생산이 가능해지고 시멘트 양산 체제가 완비되면서 고속도로 건설에 필요한 조건 또한 나날이 무르익는 상황이었다. 한 가지 아쉬운 점은 국내 건설업계에 고속도로를 건설해본 경험과 관련 기술이 전무하다는 것이었다.

그러나 1966년 국내 건설업계는 마침내 마지막 퍼즐 조각을 손에 쥐었다. 현대건설이 태국 건설성도로국으로부터 파타나리타왓 고속도로 건설공사를 수주해 시행에 들어간 것이었다. 현대건설이 태국에서 쌓은 경험과 기술은 국내 고속도로 건설을 본격화하는 주요한 동기를 제공했다.

1967년 11월 건설부는 고속도로 10개년계획을 발표했다. 서울을 중심으로 전국을 향해 거미줄처럼 뻗은 총연장 1592.5km의 고속도로를 건설하는 이 원

대한 계획의 중심축이자 백미(白眉)는 단연 대한민국 제1·2도시 서울과 부산을 잇는 경부고속도로였다.

현대건설은 경부고속도로 건설 이전에 이미 국내에서도 고속도로 건설 경험을 쌓은 바 있었다. 1968년 12월에 완공한 우리나라의 첫 고속도로인 경인고속도로를 통해서였는데, 이는 태국의 파타나리타왓 고속도로 건설에 이어 현대건설이 두 번째로 완공한 고속도로였다.

현대건설은 두 번의 고속도로 건설 경험을 통해 숙한 시행착오를 반복하면서 이미 국제적인 기술 수준에 도달해 있었다.

아울러 경부고속도로 착공 무렵인 1968년 2월에는 파타나리타왓 고속도로 건설공사가 준공 단계

태국 파타나리타왓 고속도로 공사 현장



당시 경부고속도로 전경

에 들어섬으로써 이 공사를 통해 배출된 노련한 기술자들을 대거 투입할 수 있는 환경이 조성됐다. 여러 상황을 볼 때 현대건설은 경부고속도로 건설을 성공적으로 이끌 수 있는 우리나라의 유일한 기술적 자산이라고 해도 과언이 아닌 셈이었다.

경부고속도로 건설을 주도하다

1968년 2월 1일, 경부고속도로의 첫 구간이자 시범구간인 서울-수원 구간의 공사가 시작됐다. 경부고속도로 건설에는 국내 16개 건설사와 육군의 3개 공병대대가 동시에 참여했는데 정부는 수의계약 형식을 빌려 현대건설에 공사의 전권을 모두 넘겨주다시피 했다. 현대건설은 시범구간에 대한 성공적 수행을 통해 정부의 기대를 완전히 충족시켰을 뿐 아니라, 높은 수준의 기술을 빠르게 전파함으로써 경부고속도로 건설에 참여한 타 건설업자들의 시공능력까지 단박에 끌어올렸다.

현대건설은 기술적으로 경부고속도로 건설을 주도했으며, 시공량에서도 압도적인 비중을 소화했다. 연인원 900만 명, 중장비 165만 대, 시멘트 680만 포, 아스팔트 47만 드럼, 철근 5만 톤이 투입된 단군 이래 최대의 역사에서 총연장 4차선 428km의 약 30%에 해당하는 128km 구간이 현대건설에 의해 건설됐다.

경부고속도로 상에 건설된 총 서른두 개의 장대교량 가운데 현대건설은 입장천교·서화천교·금강 2~4교·당재육교 등 총연장 1480m에 달하는 여섯 개의 장대교량을 건설했다. 이 중 대전공구의 당재터널은 충북 옥천군 이원면 우신리와 묘곡리 간 상·하행선을 합한 총길이가 1120m에 달하는 곡선형 터널로 경부고속도로에서 가장 어려운 공사였다. 현대건설은 당시 성업 중이던 단양 시멘트공장의 조업 내용을 변경, 조강시멘트를 생산해 직접 현장까지 실어오는 수고를 감수하면서 이 난공사를 성공적으로 마무리 지었다.

조사설계비·보상비·외국인용역비를 제외한 순수 공사비만 379억 3300만 원이 소요된 경부고속도로 건설공사에서 현대건설의 도급액은 87억 9600만 원으로 약 23%의 비중을 차지했다. 이 가운데 현대건설이 거둔 공사이익은 3억 3100만 원으로 3.76%에 불과한 낮은 이익률을 기록했는데 이는 “경부고속도로에서만큼은 기업의 이해득실(利害得失)을 초월해 국가에 봉사하는 정신으로 건설에 임하겠다”는 정주영 사장의 의지가 반영된 결과였다.

정부는 현대건설의 헌신적인 노력을 높이 평가, 1970년 7월 7일 대구공설운동장에서 열린 준공식 자리를 빌려 금탑산업훈장을 수여했다. 박정희 대통령은 기념사를 통해 “경부고속도로는 우리 민족의 피와 땀이 얼린 일대 예술작품”이라는 찬사를 보내며 현대건설을 비롯한 경부고속도로 건설 관계자들의 노고를 높이 치하했다.

애초의 기대대로 경부고속도로는 완공과 함께 당시 포화상태에 도달해 있던 경부선 철도의 부담을 해소하는 동시에 수송능력을 획기적으로 증대시키면서 국가 대동맥의 역할을 충실하게 수행했다. 이로써 우리나라 경제는 더욱 힘차게 가속페달을 밟으며 1970년대 쾌속 성장을 구가하기 시작했다.

건설-자동차 양대 사업의 거보를 내딛다

현대자동차 설립과 울산공장, 포니종합자동차공장의 준공은 자동차산업의 국산화와 더불어 건설-자동차, 두 개의 날개를 단 현대그룹의 비약적 성장을 예고하는 뜻깊은 사건이었다.

1974.12

제3차 경제개발 5개년계획, 중공업용 정조준하다

1960년대 우리나라 경제는 눈부신 고도성장을 실현했다. 1962년부터 시작된 제1·2차 경제개발 5개년계획의 성과 덕분이었다. 하지만 실상을 조금만 들여다보면 구조적인 면에서는 여전히 심각한 취약성을 안고 있었다.

가장 큰 문제는 경공업 일변도의 공업화였다. 1960년대 우리나라의 경제성장은 경공업에 힘입은 바 컸지만, 중공업의 성장 속도는 이에 미치지 못했다. 제2차 경제개발 5개년계획의 마지막 해인 1971년 중공업이 차지하는 비중은 전체 공업의 3분의 1에 지나지 않았으며, 수출 또한 19.1%에 불과했다.

이에 정부는 제3차 경제개발 5개년계획의 목표를 '중공업 육성을 통한 산업구조의 균형화'에 두고 관련 조치들을 시행해나가기 시작했다. 1972년 8월 3일 '경제의 안정과 성장에 관한 긴급명령'을 통해 기업의 재무구조 개선과 중화학공업 투자 촉진을 위한 지원책을 마련하는 한편 이듬해인 1973년에는 '중화학공업개발계획'을 수립해 발표했다. 이 계획에는 철강·기계·비철금속·전자·조선·석유화학 등 중공업 6대 분야를 중점적으로 지원해 제4차 경제개발계획이 종료되는 1981년까지 여섯 배 이상으로 성장시키겠다는 내용이 포함돼 있었다.

이처럼 분위기가 무르익어가는 가운데 현대건설도 중공업 진출을 적극적으로 모색하기 시작했다.

엄밀히 보자면 정부보다 한발 앞선 1967년부터 이미 중공업 시대를 대비해나가고 있었다. 그 시작은 기계공업의 꽃, 중공업의 총아(寵兒)이자 집약체라고 할 수 있는 자동차공업이었다.

현대자동차공업과 현대토건의 합병으로 출발한 창립의 배경을 볼 때 범국가적인 중공업 진흥의 분위기 속에서 현대건설이 자동차공업으로 눈을 돌린 것은 지극히 자연스러운 일이었다. 그러나 자동차공업은 건설업은 물론 여타의 중공업과 비교해볼 때 성격과 자원이 완전히 달랐다. 기계공업은 물론 철강·비철금속 등 기초 소재에서부터 유리·플라스틱·석유 등 화학공업, 전자공업에 이르는 전 분야의 역량이 결집될 때 가능한 산업이었다. 이제 막 중공업 진흥을 외치며 소매를 걷어붙이고 나선 당시 우리나라 실정에서는 엄두를 내는 것조차 용기가 필요한 일이었지만, 현대건설은 불굴의 의지로 자동차공업 진출을 현실화했다.



1970년대의 현대자동차 울산공장

현대자동차의 출범과 자동차 국산화계획

1967년 12월 현대자동차주식회사(現代自動車株式會社, 이하 현대자동차)가 출범, 이듬해 미국의 포드(Ford Motor Co.)사와 2년간의 조립기술도입계약을 체결했다. 현대건설이 공장 건설을 맡아 1968년 말 울산공장을 완공, 자동차 생산에 들어갔다. 현대자동차 울산공장은 승용차 코티나(Cortina)와 트럭·버스 등의 상용차를 생산했지만, 포드사 모델을 조립하는 수준에 머물러 본격적인 자동차 메이커로서의 면모를 갖추지는 못했다.

현대건설과 현대자동차, 훗날 현대그룹의 눈부신 비상을 이끌게 되는 두 회사의 시너지효과가 제대로 빛을 발하기 시작한 것은 그로부터 몇 년의 세월이 더 흐른 뒤였다. 현대자동차는 포드사와 결별하고 본격적인 자동차 국산화계획을 가동하기 시작했다.

총 부지면적 약 19만 8347m²(6만 평), 연간 5만 6000대 규모의 자동차 생산공장 건설 또한 현대건설이 맡았다. 1973년 9월에 착수, 1년 4개월여 만인 1974년 12월에 완공했다. '포니종합자동차공장'으로 명명된 이 공장에는 영국·프랑스·일본 등지에서 들여온 외자 약 7200만 달러에 내자 2800만 달러를 합해 총 1억 달러의 대규모 자본이 투입됐다.

현대건설은 설계에서 시공까지 공장 건설의 전 과정을 자체 기술력만으로 수행했을 뿐 아니라, 짧은 공기의 악조건을 딛고 공사를 완벽하게 마무리 지음으로써 관계자들을 놀라게 했다. 현대자동차는 공장 준공으로부터 1년여가 지난 후인 1975년 말 첫 고유

모델인 '포니(Pony)'의 시험생산에 들어갔으며, 이듬해 2월부터 국내 시판에 돌입해 국산 자동차 시대를 활짝 열어가기 시작했다.

이에 앞선 1973년 7월 현대건설은 약 198만 3471m²(60만 평) 부지에 70만 톤급 도크 2기를 갖춘 울산조선소를 완공했다. 총 1억 3000만 달러가 투입된 울산조선소는 그때까지 현대건설이 수행한 단일 공사 가운데 최대 규모였다. 같은 해 12월 현대건설은 내부의 조선사업부를 독립시켜 현대조선중공업주식회사(現代造船重工業株式會社, 이하 현대중공업)를 출범시켰다. 현대중공업은 뒤이어 설립된 수리조선소, 주식회사 현대미포조선소(株式會社 現代尾浦造船所)와 함께 현대그룹의 조선사업을 이끌어나갔다.

이외에도 현대건설은 1970년부터 1981년까지 약 11년간 총 4기에 걸쳐 진행된 포항종합제철 건설을 주도적으로 수행해 당시 우리나라의 시대적 과제였던 중공업 발전에 지대한 업적을 쌓았다. 이러한 과정을 통해 현대건설은 플랜트 분야의 경험과 기술을 축적했으며, 이는 1970년대 중반부터 본격화한 중동 시장 진출을 성공으로 이끄는 데 없어서는 안 될 소중한 자양분이 됐다.

그뿐만 아니라 현대건설은 현대자동차와 현대중공업을 위시한 관련 기업들의 탄생을 주도함으로써 건설업과 함께 조선·자동차·철강·화학 등 중공업 전반을 아우르는 거대한 기업군으로 성장하기 시작했다.

1. 8·3조치

Hyundai × History

자동차공업을 향한 故 정주영 명예회장의 의지

1967년 12월 현대자동차가 설립될 당시만 해도 우리나라의 자동차 수요는 연 3만 대 수준에 불과했고, 전량을 일본에서 수입했다. 자동차는 '국내에서 생산하는 것보다 수입하는 것이 더 경제적'이라는 것이 당시 우리나라에 팽배해 있던 인식이었다. 천문학적 비용이 소요되는 자동차공장을 설립해 직접 생산에 나서야 한다는 의지를 가진 사람은 정주영 사장뿐이었다 해도 과언이 아니었다.

정주영 사장은 기회가 있을 때마다 다음과 같은 말로 자동차공업의 중요성을 역설하고는 했다.

"국가의 번영은 기동수단의 발달과 맥을 같이합니다. 유목민 집단에 불과했던 몽골이 어떻게 그렇게 큰 대제국을 건설할 수 있었겠습니까? 말이라는 당대 최고의 기동수단을 갖고 있었기 때문입니다. 근대 영국의 해상기동력이나 미국의 자동차공업을 봐도 이는 매우 자명한 역사적 사실입니다. 우리도 자동차공업을 가지면 세계를 제패할 수 있습니다!"

압구정동 현대아파트, 대단지 아파트 시대를 열다

국내 최초의 대단지 아파트 압구정동 현대아파트는 강남 개발과 아파트 시대의 개막을 동시에 알리며 우리나라의 주택문화를 일거에 바꿔놓았다.

1975. 4

현대건설의 초기 아파트 건설

1975년 4월 현대건설은 우리나라 주택문화 발전에 획기적 전기를 마련한 역사적 주택건설 사업에 착수했다. 그것은 1980년대 후반까지 12년간 총 14차에 걸쳐 무려 6150여 세대가 지어진 압구정동 현대아파트의 건설이었다. 채소밭과 과수원을 주변에 낀 모래밭에 불과했던 압구정동 일대는 현대아파트 건설과 함께 고급 주거단지로 빠르게 변모해가기 시작했으며, 강남 개발과 아파트 시대를 앞당기는 기폭제가 됐다.

1970년대 우리나라는 빠른 경제개발과 산업화에 따른 인구의 도시집중 현상으로 말미암아 심각한 주택난을 겪고 있었다. 1960년 전 인구의 40% 미만, 980만 명 정도에 머물러 있던 우리나라의 도시 거주 인구는 1970년 1570만 명을 돌파하며 폭발적으로 증가했다. 이는 인구의 절반 이상이 서울을 비롯한 대도시에 거주함을 의미했는데 1975년에는 57%에 해당하는 2000여만 명으로까지 늘어났다. 이 같은 현상은 결국 심각한 주택 부족으로 이어졌으며, 날이 갈수록 심화돼 사회문제로 대두하기 시작했다.

이에 앞선 1972년, 정부는 주택건설 10개년계획을 수립해 시행에 들어갔다. 1981년까지 10년에 걸쳐 250만 호의 주택을 건설, 공급함으로써 50%를 밀돌고 있던 도시의 주택보급률을 90% 가까이까지 끌어올린다는 내용이었다. 하지만 날로 가속화하던 인구 도시집중

의 추세를 보면 단독주택만으로 그 수요를 감당하기 어려웠다. 한정된 국토 위에 높은 인구밀도를 갖고 있는 우리나라의 현실을 감안할 때 기존의 한계를 뛰어넘는 새로운 형태의 주택 도입이 절실하게 요구됐다.

1961년에 착공해 1964년까지 총 3년여에 걸쳐 완성된 마포아파트는 심각한 도시 주택난을 해결할 수 있는 하나의 대안을 제시하고 있었다. 6층 10개동, 총 612세대 규모로 건설된 대단위 공동주택단지로서 우리나라에 최초로 '아파트'라는 주거 형태를 소개하는 역할을 했다. 정부는 마포아파트 건설을 계기로 당시 무질서하게 난립하고 있던 단독주택 대신 공동주택의 고층화를 통해 토지이용률을 극대화하는 방향으로 정책을 수정했으며, 이는 1972년 수립된 주택건설 10개년계획에도 적극적으로 반영됐다.

건설 당시 마포아파트는 국내에서 보기 드문 대형 공사로 국내 건설업계를 리드하고 있던 현대건설을 포



마포아파트



압구정동 현대아파트

함, 유력 5개 건설사가 공사에 참여했다. 현대건설은 이 가운데 Y자형 건물의 건설을 맡아 착공 1년여 만인 1961년 10월 완공했다. 세 갈래로 뻗은 복도 한가운데 엘리베이터홀을 만들어 동선과 공간의 활용성을 높이고, 골고루 채광을 할 수 있도록 한 Y자형 건물은 국내에서 처음으로 시도된 것이었다.

마포아파트에 이은 현대건설의 두 번째 아파트 건설 도전은 힐탑외인아파트였다. 1976년 1월에 착공해 이듬해 10월 완공된 11층 높이의 힐탑외인아파트는 우리나라 고층 아파트의 효시가 됐다. 이어 현대건설은 1970년 12층 규모의 여의도 시범아파트 건설에도 참여함으로써 고층 아파트 건설 역량을 착실하게 다져나갔다.

12~15층 8개동 607세대 규모로 총 3차에 걸쳐 건설된 서빙고동 현대아파트는 현대건설이 국내에서 시도한 최초의 자체 주택사업으로 깊은 의미를 가졌다. 현대건설은 1973년 8월 서빙고동 현대아파트 착공을 기해 기획실 내에 주택사업부를 신설했으며, 완공을 앞둔 1975년 1월에는 독립 사업부로 승격시켜 아파트 건설을 전담하도록 했다.

현대아파트, 아파트의 대명사가 되다

1975년 4월 압구정동 현대아파트의 건설은 이와 같

은 아파트 건설의 경험이 밑거름으로 작용한 것이었다. 1960년대 수립된 영동개발계획과 1969년 한남대교 준공, 1970년 경부고속도로 개통도 대규모 아파트단지 건설을 촉진하는 배경이 됐다. 현대건설은 경부고속도로 공사를 수행하면서 외국에서 중고 장비를 대거 수입했는데, 그 장비를 보관할 용도로 압구정동 일대의 토지를 대규모로 확보하고 있었다.

압구정동 현대아파트는 한차례 공사가 끝나면 바로 다음 차수가 시작되는 연속적인 공사였다. 현대건설은 주택사업부를 중심으로 이듬해 6월까지 2차에 걸쳐 총 960세대의 아파트를 건설했으며, 1976년 3월에는 한국도시개발주식회사(이하 한국도시개발)를 별도로 설립해 아파트사업을 전담하도록 했다. 한국도시개발은 3차분 432세대 시공을 시작으로 1987년까지 총 14차에 걸쳐 압구정동 현대아파트 건설사업을 펼쳐나갔다.

초기만 해도 압구정동 현대아파트는 열악한 교통과 교육환경을 비롯한 생활여건의 미비, 아파트에 대한 대중의 이해 부족으로 분양에 어려움을 겪었다. 그러나 차츰 여건이 개선되고 입소문을 타기 시작하면서 인기가 치솟았다.

1970년대 말부터는 아예 강남의 부동산 붐을 압구정동 현대아파트가 견인하기 시작했다. 현대건설의 성공에 고무된 여러 건설업체가 주변 일대에 경쟁적으로 아파트를 건설해 공급하면서 강남의 아파트 값은 그야말로 천정부지로 뛰어올랐다.

그러나 현대건설의 아성을 따라잡는 데는 역부족이었다. 새로운 차수의 모델하우스가 공개될 때마다 일대 교통이 마비될 정도로 엄청난 인파가 모여들었고, 주변 아파트보다 높은 가격으로 분양이 완료됐다. 이 과정에서 '현대아파트'는 국내 아파트의 대명사로 떠올랐으며, 현대건설 또한 아파트 건설 명가로서의 명성을 쌓아나갔다.

오일쇼크를 딛고 중동 시장을 공략하다

현대건설은 이란 반다르 압바스 동원훈련조선소 공사를 수주함으로써 중동 지역 첫 진출에 성공했다. 이는 우리나라 건설의 황금기를 이끈 중동 건설 붐의 신호탄이었다.

1975. 8

제1차 오일쇼크, 고속 성장에 제동을 걸다

1973년 10월 이집트는 이스라엘에 대한 기습 공격을 감행했다. 제4차 중동전쟁의 발발이었다. 중동전쟁의 여파는 곧바로 오일쇼크로 이어졌다. 중동 지역의 산유국들이 일제히 감산 체제에 들어갔고, 유가(油價)가 천정부지로 뛰기 시작했다. 제1차 오일쇼크는 한창 성장을 구가하고 있던 우리나라 경제에도 직격탄을 날렸다. 1973년 3.5%이던 물가상승률이 이듬해 24.8%로 수직 상승했고, 12.3%를 달린던 경제성장률은 7.4%로 절반 가까이 고꾸라졌다.

한편 1965년 태국 파타나나라티왓 고속도로 건설공사 수주로 첫 해외시장 공략에 성공한 이래 현대건설은 물론 국내 여러 건설사가 베트남 등지에 성공적으로 진출했음에도 불구하고 당시 건설업계는 여전히 국내 위주로 사업을 전개하고 있었다. 여기에는 여러 가지 요인이 있었지만 1970년대 초반에 이미 베트남 특수가 잦아들기 시작한 데다 정부의 의욕적인 중공업 육성 정책으로 일시적이거나 국내 건설경기가 활기를 띤 이유가 가장 컸다. 이 시기 현대건설 또한 포니종합자동차공장·울산조선소·포항종합제철소 등 단위당 1억 달러를 초과하는 국내의 대규모 플랜트 공사를 잇달아 수행하는 성과를 올렸다.

하지만 오일쇼크는 모든 상황을 역전시켰다. 제1차 오일쇼크가 일어난 다음 해인 1974년, 우리나라

의 국제수지 적자 폭은 무려 17억 1390만 달러에 달했다. 고공행진을 거듭하는 유가 앞에서 외환위기에 준하는 상황까지 내몰린 정부에 더 이상의 건설 투자 여력이 남아 있을 리 없었다. 기세등등했던 고속 성장의 기세가 꺾여버린 국내에서 민간 건설 수요 확대를 기대하기도 어려웠다. 뚝이 뚫린 상황을 뚫고 나갈 탈출구가 간절하게 필요한 상황이었다.

아이러니하게도 탈출구는 이 모든 상황의 시작, 오일쇼크의 진원지인 중동에 있었다. 유가 급등의 기류를 타고 한없이 부풀려진 오일달러는 그대로 산유국으로 흘러들어갔다. 자연스럽게 중동 국가들의 경기가 활성화하기 시작했고, 이는 폭발적인 건설 붐으로 이어졌다.

오일달러로 오일쇼크를 극복하다

중동의 산유국들은 특히 사회간접시설과 플랜트 건



이란 반다르 압바스 동원훈련조선소 초기 모습



바레인 아랍수리조선소 전경

설에 중점을 뒀는데 워낙 엄청난 속도로 수요가 증가해 자체적인 역량만으로는 감당하기 어려운 상황에 이르고 있었다. 이는 삼시간에 세계의 건설경기를 좌지우지(左之右之)하기에 충분한 규모와 물량으로 불어났다. 오일쇼크의 효과가 중동 건설경기에 반영되기 시작한 1975년, 중동 지역의 건설 규모는 이미 연간 269억 달러 수준에 이르렀고, 이듬해 1976년 375억으로 증가했으며, 중동 건설 붐이 정점에 이른 1977년에는 492억 달러까지 치솟았다.

상황이 이쯤 되자 우리나라 정부는 국내의 풍부한 노동력을 중동의 건설 현장에 파견해 오일달러를 벌어들이는 방안을 모색하기 시작했다. 1975년 12월에 발표한 '대중동 진출 방안'이 바로 그것이었다. 하지만 현대건설은 정부의 구상을 한발 앞질러 갔다. 정부의 중동 진출 계획보다 1년여 앞선 1975년 1월, 현대건설은 이미 이란에 지점을 개설하고 수주전에 뛰어들고 있었다.

중동 건설 시장에서 현대건설이 거머쥔 첫 전리품은 이란 반다르 압바스 동원훈련조선소 건설공사였다. 현대건설은 이 공사를 경쟁입찰이 아닌 수의계약으로 따냈는데, 이는 최초의 해외 공사 터키베이스 수주였다. 이란이 조선기능공 양성 목적의 소규모 조선소 설립을 검토 중이라는 정보를 입수할 당시만 하더라도 발주사인 PGSC(Persian Gulf Shipbuilding Corp.)

조차 막연한 구상만을 갖고 있었을 뿐 계획을 확정하지 않은 상태였다. 그러나 현대건설의 지속적인 관심과 성의 있는 태도에 고무돼 설계와 시공을 모두 일임했고, 이로써 1975년 8월 양사 간에 800만 달러 규모의 계약이 체결됐다. 현대건설 최초의 중동 진출로 기록된 이 공사는 이후 몇 가지 공사를 더 추가함으로써 1976년 12월 1027만 달러 규모로 완공됐다.

두 번째 중동 시장 진출 소식은 바레인에서 터져 나왔다. OPEC(Organization of the Petroleum Exporting Countries, 석유수출국기구) 당시 10개 회원국 가운데 7개 국가가 30억 달러를 공동출자해 설립한 아랍수리조선회사(Arab Shipbuilding & Repair Yard, ASRY)의 조선소 건설공사로 총 공사금액이 1억 3700만 달러 규모에 달했다.

일단 마중물이 부어지자 마치 대기라도 하고 있던 것처럼 대형 수주 소식이 줄을 잇기 시작했다. 중동의 여러 국가 중에서도 사우디아라비아는 유독 대형공사 발주가 많아 세계 유수의 건설사들이 각축을 벌인 중요한 시장이었다. 중동 진출 원년이라 할 수 있는 1975년 국방성에서 발주한 1억 9000만 달러 규모의 해군기지 확장공사로 사우디아라비아에 첫 깃발을 꽂은 현대건설은 이듬해인 1976년 6월, 주베일 산업항 건설공사를 수주함으로써 중동 건설 붐의 정점을 찍었다. 주베일 산업항 건설공사의 총 공사금액은 무려 9억 6000만 달러에 달했다.

이후에도 현대건설은 중동 전역에서 눈부신 성과를 이어나갔다. 가장 큰 시장은 역시 사우디아라비아로 1970년대 현대건설이 중동에서 수행한 공사 중 약 35%를 발주했다. 다음으로는 이라크·리비아·이란·알제리·쿠웨이트·UAE 등이 뒤를 이었다. 공종별로 보면 약 30% 비중을 차지한 특수 플랜트 부문이 가장 높았고, 건축·토목·전기 등 다양한 부문도 고루 성과를 거둬으로써 세계적인 종합건설사의 위상을 확고하게 구축했다.

세종로 신사옥 이전, 그룹 경영체제의 완성

1970년대 폭발적 성장을 구가한 현대건설은 세종로사옥을 신축, 이전함으로써 무교동사옥 시대를 마감했다. 이는 잇단 계열사 설립 등 현대그룹의 중심 기업으로서 한층 확대된 조직과 인원을 수용하기 위해서였다.

1976. 1

현대건설의 비약적 성장

1960년대 중반 이후의 해외시장 진출과 국내 건설 수요의 급증, 1970년대를 전후로 한 신규사업 진출 기회를 거치는 동안 현대건설의 사세는 하루가 다를 정도로 빠르게 성장했다. 해당 시기 자산의 변동을 살펴보면 당시 현대건설의 성장세가 얼마나 가팔랐는지 어렵지 않게 확인할 수 있다.

제2차 경제개발 5개년계획이 시작된 1967년 현대건설의 총 자산은 44억 7400만 원에 이르렀는데 이는 전년도 28억 8000만 원에 비해 1.6배 가까이 불어난 것이었다. 이후에도 현대건설의 총 자산은 1970년과 1974년을 제외하곤 예외 없이 폭발적으로 불어났다. 1970년과 1974년의 일시적인 감소는 현대건설 내에서 사업부 체제로 사업을 영위하던 현대시멘트와 현대중공업이 각각 별개의 회사로 독립한 데 따른 것이었다.

1975년 461억 4400만 원에 이르렀던 현대건설의 총 자산은 1976년 1967억 400만 원으로 무려 4.3배를 넘어서는 신장세를 기록했다. 이는 직전까지 가장 높은 총 자산을 기록한 해인 1973년의 828억 9300만 원에 비해서도 2.3배가 높은 수치였는데, 1975년을 기점으로 활성화된 중동 진출의 성과가 반영된 것이었다.

이 시기 현대건설의 성장세는 종업원 수의 증가에서도 고스란히 나타났다. 1966년 846명이던 현대건설의 임직원 수는 1967년 1756명, 1968년 2309

명, 1969년 2656명 등으로 증가했다가 현대시멘트가 분사한 1970년 감소세를 보이기 시작해 1600여명 선에서 안정됐다. 그러나 중동 진출이 본격화한 1975년부터 다시 급증세로 돌아서 연평균 1000여명 이상의 새로운 인력이 합류했다.

그룹 체제의 돌입과 세종로사옥 이전

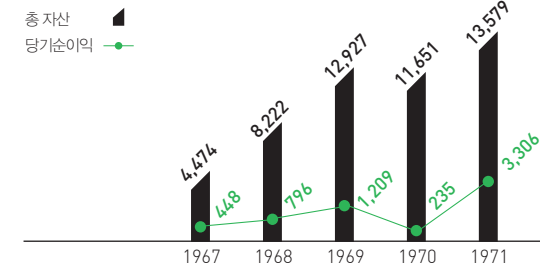
가히 폭발적이라고밖에 할 수 없는 이 시기 현대건설의 양적 확대는 필연적으로 경영조직상의 변화를 야



세종로사옥

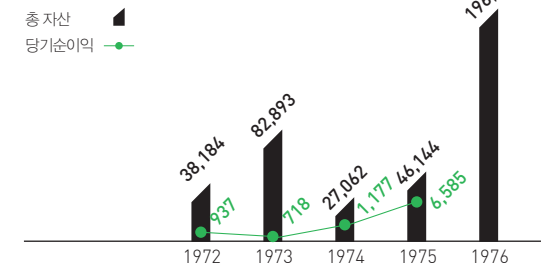
제2차 경제개발계획 기간 중 현대건설의 경영실적

(FY1967~FY1971, 단위 : 100만 원)



제3차 경제개발계획 기간 중 현대건설의 경영실적

(FY1972~FY1976, 단위 : 100만 원)



기했다. 특히 현대자동차·울산조선소를 위시한 중공업 진출, 단양 시멘트공장의 추가 확장 등 사업 다각화, 국내외 공사도급액의 급속한 증가 등이 맞물린 1960년대 후반에 이르러서는 여러모로 창업자를 중심으로 한 1인 경영체제의 한계에 직면할 수밖에 없었다.

이에 현대건설은 1968년 임시주주총회를 통해 1950년 창립 이래 줄곧 사장직을 역임해오던 정주영을 회장으로 추대하는 한편 현대건설과 현대자동차를 책임지고 이끌어 나갈 사장단을 별도로 선임했다. 이와 함께 업무 분야별로 다수의 부사장을 두는 복수 부사장제를 도입하기도 했는데 이후 1970년 시멘트사업부가 현대시멘트로, 1974년 조선사업부가 현대중공업으로 각각 독립할 때마다 사장을 선임해 경영을 맡겼다. 이로써 정주영 회장을 중심으로 다수의 경영인이 계열사의 경영을 책임지는 그룹 경영체제가 완성됐다.

이와 같은 변화를 거치면서 1960년대 후반에는 임원진 개편이 빈번하게 단행됐으며, 그때마다 세대 교체 양상 또한 뚜렷하게 나타났다. 이는 1960년대 초반 선도적으로 도입한 공채제도를 통해 선발한 우

수 인력들이 중간경영층 및 임원으로 가세했음을 의미하며, 그만큼 현대건설의 인사제도가 안정적으로 정착되고 있음을 보여주는 결과라 할 수 있었다.

한편 현대건설은 1976년 1월을 기해 종로구 세종로 178번지에 신사옥을 마련해 이전했다. 이로써 1961년 이래로 지속돼온 무교동 시대는 15년 만에 막을 내렸다. 세종로사옥의 신축은 연건평 약 3008m²(910평), 지상 7층 규모에 불과한 무교동사옥 만으로는 절대 부족 상태에 다다른 공간 문제를 해결할 수 없다는 판단에 따른 것이었다. 지상 16층, 지하 4층 등 총 20개 층 연면적 약 2만 3977m²(약 7253평)에 달하는 세종로사옥은 공간 부족 문제를 일거에 해결했다. 또한 현대건설을 중심으로 현대자동차·현대중공업·현대시멘트·현대중합기술개발·현대미포조선 등 7개 계열사가 입주함으로써 명실상부한 현대그룹 사옥으로서의 기능을 수행해나가기 시작했다.

1. 현대건설 정인명, 현대자동차 정순영

Hyundai × History

돌관공사로 완성한 세종로사옥

엘리베이터 4기를 비롯해 냉방방사설과 자동제어설비를 갖춘 세종로사옥은 신축 당시 서울에서 손꼽히는 최신식 고층 건물이었다. **정주영 명예회장의** 관심도 대단해서 설계 단계부터 많은 영향을 미쳤으며, 항상 현장부터 둘러보고 사무실에 출근할 정도로 애정을 쏟았다.

1975년 3월 공사에 들어간 세종로사옥 신축은 1976년 1월로 예정돼 있던 공기에 맞추기 위해 돌관공사를 강행했다.

준공 단계에 들어서고부터는 아예 본사 건축부 직원들이 총동원됐다.

이처럼 공사를 서두르다 보니 장마철에 기초 파일을 받고, 겨울철에 외벽 타일을 붙이는 등 다소 무리한 진행도 많았다. 특히 지상층을 시공할 때는 6일마다 1층꼴로 콘크리트 타설이 이뤄졌다. 이러한 공법은 현대건설이 아니라면 감당하기가 불가능할 정도로 빠른 속도였다.

원전 건설과 에너지 자립의 꿈

우리나라 최초의 원전인 고리1호기의 건설은 현대건설 원전 시공의 출발점이 됐다는 데 깊은 의미를 갖고 있다. 이후 잇단 원전 건설 참여를 통해 관련 기술을 축적한 현대건설은 원전 시공기술 자립을 단계적으로 실현해나감으로써 우리나라가 원자력발전 강국으로 도약하는 토대를 마련했다.

1978. 7

원전 건설을 향한 현대건설의 도전

원자력발전소의 건설은 현대건설이 최초로 도전한 국내 건설의 대표적 미개척 분야 중 하나다. 1950년대부터 국가 재건과 경제개발의 가치를 내걸고 각종 사회기반시설의 건설을 선도한 현대건설은 국가 주도의 전원개발사업에도 사명감을 갖고 참여함으로써 국가 산업과 국민 생활 향상에 기여하는 한편 인프라·플랜트·건축을 넘어 전력 부문에서도 뛰어난 기술력을 보유한 종합건설사로서의 위상을 확고히 하는 발판으로 삼았다.

1960년대 말 우리나라는 두 차례에 걸친 경제개발계획이 성공을 거두면서 세계 역사상 유례를 찾아보기 힘든 초유의 고도성장을 이룩했다. 그러나 급격한 산업화와 국민 생활수준의 향상으로 인해 획기적으로 늘어난 에너지 수요에 맞서 궁극적인 에너지 자립을 실현해야 하는 과제도 동시에 부여받게 됐다. 이에 따라 이전까지 주류를 이루고 있던 화력발전이나 수력발전에 비해 저렴한 비용으로 전력을 생산할 수 있는 원자력발전소 건설에 국가적 열망을 집중하기 시작했다.

우리나라에서 원자력발전소 건설이 구체적으로 계획되기 시작한 것은 제2차 전원개발계획이 시행되던 1967년 무렵이었다. 정부는 당시 수정 작업을 진행하고 있던 전원개발계획에 원자력발전소 건설을 정

식 사업으로 포함시키고, 부지 선정 작업에 들어가 1968년 4월 부산시 기장군 장안읍 고리 일원을 우리나라 최초의 원자력발전소 건설 부지로 확정했다.

고리원자력발전소 전경



한빛원자력발전소 전경

이로써 원자력발전소 건설이 점차 가시권으로 들어오는 가운데 1970년 7월 한국전력은 미국의 웨스팅하우스(Westinghouse)사와 고리1호기 건설 계약을 체결했다. 원자력발전소 건설의 기본설계, 1차 계통의 주기기 설치와 함께 공사 전반에 걸친 시공 및 공정관리를 전담하는 턴키 베이스의 계약이었다.

우리나라가 에너지 자립의 시발점이 될 중차대한 사업인 고리1호기의 건설을 외국 기술에 전적으로 의존할 수밖에 없었던 것은 당시 국내 업계에 관련기술 확보가 전혀 이뤄져 있지 않았기 때문이었다. 국내 건설사들은 웨스팅하우스사로부터 하도급을 받아 단순 시공을 수행하는 형태로 고리1호기 건설에 참여했으며, 현대건설을 포함한 단 3개 사만이 참여의 기회를 얻을 수 있었다.

시공기술 100% 자립의 실현

내·외자를 통틀어 총 1560억 7300만 원이 투입된 고리1호기 건설에서 현대건설에 맡겨진 공사는 1차 계통의 단순 시공에 대한 63억 3000만 원 규모가 전부였다. 원자력발전소 경험은 갖고 있지 못했지만, 이 전까지 다수의 화력발전소 건설에 참여해 국내 최고의 실적을 쌓아온 현대건설로서는 다소 자존심이 상하는 내용이 아닐 수 없었다. 그러나 현대건설은 고리

1호기 건설 참여의 가장 큰 의의가 원전 시공기술 국산화에 있다는 점을 명확하게 인식하고, 그 안에서 최선의 성과를 거두기 위해 노력을 기울였다.

1971년 3월에 착공한 고리1호기 건설공사는 당초 예정된 60개월의 공기를 훨씬 넘겨 91개월 만인 1978년 7월에 완공됐다. 공사가 진행되는 내내 현대건설은 거의 전 분야, 전 공정에 걸쳐 외국 기술진의 통제와 감독 아래 공사를 수행해야 했으며, 원전 기술의 높은 장벽 앞에서 갖은 좌절과 어려움을 감내할 수밖에 없었다.

그럼에도 불구하고 고리1호기 건설은 현대건설에 원전 시공기술 축적의 소중한 경험을 제공했다. 최대한의 신뢰성과 안전성을 확보하기 위해 원전 건설 과정에서 필연적으로 수반되는 엄격한 절차들을 이해할 수 있게 됐으며, 원자력발전의 핵심 부문인 원자로 계통에 대한 기술적 기반을 축적하는 소기의 목표를 달성했다.

고리1호기 건설이 완료된 후에도 현대건설은 고리2호기, 고리3·4호기, 한빛1·2호기 등의 국내 원전 건설공사에 적극적으로 참여하면서 빠른 속도로 공사 영역을 넓히고, 기술자립도를 높여나갔다.

그 결과 1996년 1월에 준공한 한빛3·4호기부터는 완벽한 시공기술 자립을 실현함으로써 원전기술 100% 국산화를 통한 에너지 자립의 꿈을 완성 단계에 올려놓았다.

한빛3·4호기는 미국의 전문지 <파워 엔지니어링(Power Engineering)>이 선정한 1995년 올해의 프로젝트상을 수상했으며, 국내 원자력발전 역사상 처음으로 3년간의 무고장·무사고 운전을 달성함으로써 한국형 원전의 우수성을 세계에 널리 알렸다.

1. 이전 명칭은 '영광'

자산 1조 원 시대 돌입과 경영관리의 현대화

중동 시장에서 현대건설이 거둔 성과는 1980년대의 개막과 함께 자산 1조 원 시대를 열었다. 이로써 현대건설은 양적 팽창을 넘어 질적 변화를 추구하는 경영관리의 현대화를 구축해나가기 시작했다.

1980. 12

중동 진출의 성과가 나타나다

제1차 오일쇼크의 충격을 중동 진출로 정면돌파하는데 성공한 현대건설은 이후 다시 엄청난 속도로 성장을 구가하기 시작했다. 중동 진출의 첫 성과가 나타나기 시작한 1976년 1967억 원을 기록한 현대건설의 총 자산은 1980년 9723억까지 불어나 대망의 자산 1조 원 시대를 눈앞에 두게 됐다.

인력의 변동은 현대건설의 급격한 양적 팽창을 더욱 극명하게 드러냈다. 1975년 중동 최초 진출과 함께 1136명을 기록한 현대건설의 임직원 수는 1980년 6960명으로 여섯 배 이상 급증했다. 임직원 수의 급증을 이끈 것은 단연 해외 근무 인원이었다.

첫 중동 진출이 이뤄진 1975년 191명에 불과하던 현대건설의 해외 근무 인원은 1980년 2201명으로 6년 만에 6배가 넘게 증가했는데, 이는 전 임직원의 31.6%를 차지하는 비중이었다. 1979년 두 번째 오일쇼크를 겪었고, 그 여파로 우리나라가 당시로서는 초유의 마이너스 성장을 기록했다는 점까지 감안하면 이 같은 성장세는 실로 대단한 것이었다.

현대건설의 양적 팽창은 필연적으로 경영 전반에 걸친 질적 변화를 야기했다. 효과적이고 전문적인 경영조직과 인사·노무관리의 강화, 효율적 해외업무 수행을 위한 지원체제 구축, 교육과 복지 강화 등 경영

체제 전반에 대한 제고가 시급했기 때문이었다.

경영조직의 변화에서 가장 표면적으로 나타난 것은 임원 수의 증가였다. 1975년 31명에 불과하던 현대건설의 임원진은 1976년 39명, 1977년 63명, 1978년 85명, 1979년 102명으로 매년 크게 불어났으며, 그 추세는 1980년대에도 계속됐다. 이같이 뚜렷한 임원 수의 증가는 각 분야로 폭주하는 다양한 업무를 원활하게 처리할 수 있는 전문적 역량을 제고하기 위함이었다. 현대건설은 회사 내부의 인재 등용뿐 아니라 경우에 따라서는 외부 인사의 영입을 적극적으로 시도함으로써 뛰어난 능력을 지닌 인재들을 지속적으로 확보해나갔다.

해외사업 지원체제의 구축과 계열사의 성장

1970년대 초반 이후 현대건설은 세분화·전문화의 기조에서 경영조직을 발전시켰는데 중반부터는 해외사업에 대한 총력 지원체제를 갖추기 위해 관련 기구를 집중적으로 재편성했다. 이에 따라 해외사업기구는 1975년 회장 직속의 중동사업본부가 신설되면서 한층 조직이 확대됐다. 중동사업본부는 산하에 중동개발부·종합설계실·중동사업지원부·중동인력부 등을 둬으로써 더욱 체계적인 해외사업 관련 업무를 수행할 수 있는 기반을 마련했다.

해외조직에 대한 두 번째 대대적인 개편은 1976년 8월에 단행됐다. 현대건설은 이 개편을 통해 사우디아라비아 주베일 산업항 공사 현장 내에 중동본부를 설치, 중동 전 지역 내의 공사 관리와 수주 활동을 관장하도록 했다. 아울러 본사에서는 기존의 중동사업본부와 국제사업본부를 통합, 해외사업본부를 발족하고 산하에 해외공사관리부·해외재정부·외자 및 해외공사수송부를 설치함으로써 전사적인 해외사업 지원체제를 구축했다. 해외사업본부는 이듬해인 1977년 2월 다시 확대 개편됐는데, 국내공사 기술부서와 완전히 분리돼 독립적으로 활동하는 해외공사 전담 기술부서를 신설했다.

한편, 해외사업의 급속한 확대와 함께 그 수가 기하급수적으로 늘어난 기능인력에 대한 노무관리의 중요성이 대두되자 현대건설은 1977년 3월 사우디아라비아 주베일 산업항 공사 현장 회의실에서 창립 총회를 열고 노사협의회를 발족했다. 이를 통해 기능인력이 회사 경영에 참여할 수 있는 기회가 처음으로 마련됐으며, 그전까지 일부 관계직원들이 전담해오던 노무관리가 전 사원 체제로 전환됐다.

1977년 12월에는 현대건설 직업훈련원을 설립, 국내외 건설 현장에서 활약할 기능인력을 직접 양성하기 시작했다. 현대건설 직업훈련원에서는 매 분기 훈련원생을 모집해 용접·배관·전기내선·전기외선·미장·중기운전·중기장비 등 7개 직종에 대한 교육을 실시했으며, 1980년 말까지 총 1만 1378명의 기

능인력을 배출했다.

같은 해 7월에는 본사 총무부 내에 복지후생과를 신설, 현대건설 실정에 맞는 사원복지제도를 마련해가기 시작했다. 복지후생과는 의료보험조합 운영에 관한 제반 사항을 담당하는 한편 자녀학자금 지급·독신자아파트 건립·종합스포츠센터 설립 등 당 시로서는 선진적인 사원 복지안을 마련해 적극적으로 시행했다.

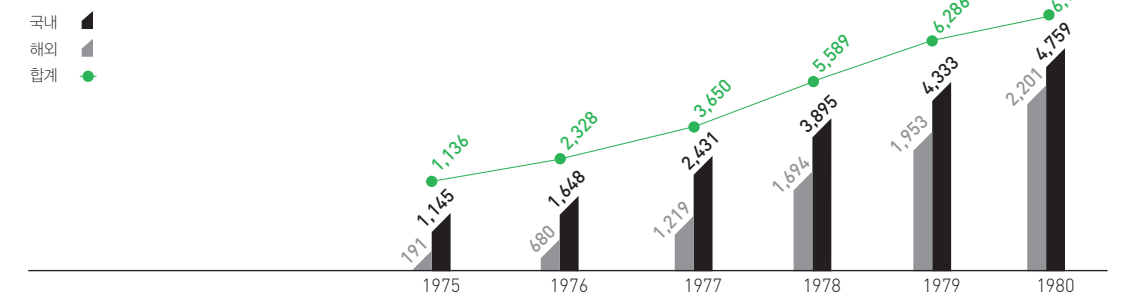
1976년 1월 세종로사옥 이전 당시 이미 현대자동차·현대중공업·현대시멘트 등 7개사 규모에 이르렀던 계열사들은 이후에도 분사와 독립이 계속 이어지면서 각자 영역에서 착실하게 성장했다.

특히 현대자동차서비스의 도약이 눈부셨다. 독자 모델인 포니를 비롯해 현대자동차 전 차종에 대한 애프터서비스와 부품사업을 위해 1974년 설립된 현대자동차서비스는 1977년부터 1979년 사이 매출이 무려 40~100%까지 증가하는 눈부신 성공을 거뒀다.

1976년 8월에는 종합부품 생산공장을 건설, 1977년 6월 25일 고려정공주식회사(高麗精工株式會社, 이하 고려정공)로 분사시키기도 했다. 고려정공은 사명을 현대정공주식회사(現代精工株式會社, 이하 현대정공)으로 바꾸고 밸브류와 주조품의 양산 체제에 돌입, 1981년 울산선재주식회사와 남목철재주식회사 등을 흡수 합병해 자본금 71억 1000만 원 규모의 회사로 빠르게 성장했다.

1970년대 중반 이후 임직원 수 변동

(1975~1980년, 단위·명)



세계 10대 건설사 도약과 계동 시대의 개막

현대건설은 1982년 국내 건설사 최초로 도급한도액 1조 원을 돌파했다. 이듬해 미국의 건설 전문지 <ENR>은 현대건설을 세계 250대 건설사 가운데 10위 기업으로 선정했다.

1982. 3

현대건설의 멈추지 않는 진군

1980년 한국 경제는 건국 이래 처음으로 마이너스 성장을 기록했다. 이와 같은 결과가 나온 데는 여러 가지 요인이 있었지만 전례에 발생한 제2차 오일쇼크의 여파가 가장 큰 부분을 차지했다.

이 과정에서 가장 많은 타격을 입은 업종은 건설업이었다. 건설업이 오일쇼크의 쓰나미를 선두에서 맞을 수밖에 없었던 것은 경기선행 산업의 특성 때문이었다. 여기에 공공투자 부진으로 관련 물량이 크게 후퇴하고, 제조비 투자가 감소했으며, 국내 건설경기를 주도하던 아파트 공사도 대폭 줄어들었다. 현대건설을 위시한 건설사에서 이 같은 현상은 오일쇼크라는 경제 지각변동의 본진과 여진을 동시에 맞은 것과 같은 타격을 가했다.

이같이 어려운 여건 속에서도 현대건설은 35% 이상의 실질성장률을 기록했고, 외형상으로도 13억 5000달러의 해외 수주 실적을 소화했다. 국내 경제가 마이너스 성장을 기록 중이었다는 점을 감안하면 더욱 경이로운 성장이었다.

1970년대 중반부터 본격화하기 시작한 국내 건설사의 중동 진출은 중동 건설 호황의 불꽃이 사그라지기 직전까지 끊임없이 계속됐다. 그 결과 1981년 우리나라는 해외건설 수주액 134억 달러를 기록, 세

계 2위의 건설 수출국가로 등장하게 됐다.

1982년에도 이 같은 추세는 계속됐고, 국내 건설경기 또한 침체에서 벗어나 기지개를 켜기 시작했다. 이 시기 현대건설은 국내에서 최초로 1조 원 이상의 단일 공사를 도급받을 수 있는 유일한 업체로 올라섰다.

1982년 3월 30일 건설부가 확정해 발표한 내용에 따르면 현대건설의 도급한도액은 1조 327억 400만 원이었다. 이는 2위 업체에 비해 무려 두 배 가까이 격차가 벌어진 금액이었다. 그뿐만 아니라 현대건설은 1962년 국내 건설업체 도급 순위 1위에 오른 이래 1982년까지 연속으로 수위를 차지, 20년 내내 1등 건설사의 왕좌에서 내려오지 않았다.

1983년 미국의 경제지 <포춘(Fortune)>은 현대그룹을 미국 외 기업 가운데 37위로 선정했다. 한국 기업 아홉 개가 순위에 올랐는데, 현대그룹은 그 가운데 가장 높은 순위를 차지했다. 이와 더불어 미국의 건설 전문지 <ENR>은 세계 250대 건설사 가운데 현대건설을 10위로 선정했다.

계동사옥, 새로운 시대를 열다

그 누구도 멈추지 못할 것 같은 승리의 진군을 거듭하는 가운데 1983년 10월 현대건설은 1976년 1월 이래로 지속돼온 세종로사옥 시대를 마감하고 계동



계동사옥

사옥의 새로운 시대를 힘차게 열었다. 계속되는 사업의 팽창으로 인한 조직 확대와 사원 수 증가를 감당하기 어려웠기 때문이었다.

창덕궁 후원 쪽에 위치한 약 9256m²(2800여 평) 공원 부지를 제외하고도 전체 약 3만 3719m²(1만 200평)에 달하는 넓은 대지 위에 세워진 계동사옥은 지하 3층, 지상 12층(후에 2개 층 추가 증축) 등 총 15개 층에 연면적 약 6만 6115m²(2만 평) 규모를 갖춘 매머드급 빌딩이었다. 세종로사옥의 16층에 비해 층수는 낮았지만 건축 면적이 넓어 현대건설은 이전보다 세 배 이상의 넓은 공간을 확보할 수 있었다.

또한 계동사옥은 지하 3층, 지상 8층 규모의 별관과 함께 총 대지 28%에 해당하는 약 9256m²(2800평)의 녹지공간을 조성함으로써 임직원은 물론 인근에 거주하는 시민들의 휴식공간으로

사용될 수 있도록 배려했다. 이 밖에도 외부를 모두 화강암 석재로 마감해 완공과 함께 서울을 대표하는 인상적인 석조건물로 떠올랐다.

한편 현대건설은 1980년대 들어 사세의 확장 속도가 한층 빨라짐에 따라 통합구매실의 발족, 현대인력개발원의 설립 등을 통해 자재관리 및 사원교육 제도를 체계적으로 확립했다.

기구조직 또한 1979년 하반기를 기점으로 이전까지의 방향인 세분화·전문화를 넘어 그룹화와 종합화를 향해 나아가기 시작했다. 이와 관련한 대표적인 조치로는 본사 해외공사관리본부의 신설을 꼽을 수 있다. 현대건설은 해외공사관리본부 출범과 함께 관련부서를 합리적으로 통합 및 재배치함으로써 해외공사 수주 경쟁력 확대와 능력을 한층 제고했다.

서해안 지도 바꾼 대역사 서산간척사업

서산간척사업은 단 한 뼘이라도 더 국토를 넓혀야 한다는 일념에서 출발한 현대건설의 거대한 도전이었다. 현대건설은 전대미문(前代未聞)의 '유조선 공법' 등 신공법 도입과 불굴의 의지로 대역사를 완수함으로써 우리 국토를 크게 확장시켰다.

1982. 4

서산간척사업의 무모한 도전

현대건설이 서산간척사업을 검토하기 시작한 것은 중동 건설 붐이 절정에 이른 1977년 무렵이었다. 가장 선두에 나선 사람은 정주영 회장이었다. 정주영 회장이 기업의 이익과 거리가 먼 간척사업에 온 신경을 집중한 이유는 명확하고 간단했다.

세계에서 인구밀도가 가장 높은 나라 중 하나인 우리나라에서 땅은 후손에게 물려줄 수 있는 가장 소중한 유산이고, 간척(干拓)은 땅을 만들어내는 사업이다. 당대에 아무리 많은 비용이 소요되더라도 한번 개척한 땅은 그대로 남아 국토가 되고, 영원한 생산의 원천이 된다. 서산간척사업이 성공하면 그런 땅을 1만 5900ha나 얻을 수 있었다. 여의도의 서른 배, 남한 면적의 1%에 달하는 국토가 새롭게 생겨나는 셈이었다.

그렇다 하더라도 서산간척사업에는 너무나 많은 비용이 필요했다. 아무리 적게 잡아도 수천억 원의 공사비가 소요될 것이 자명했다. 사업을 승인해준 정부당국은 물론이거니와 현대건설 내부에서도 서산간척사업 얘기가 나오면 고개를 가로짓는 사람이 많았다. 그 정도의 돈이 든다면 '없는 땅을 만드는 것'보다 '있는 땅을 새로 사는 것이 훨씬 합리적인 선택이었다. 게다가 서산은 일제강점기부터 수차례 간척사업의 후보지로 거론됐었지만, 물막이를 해야 할 곳의 거리가 멀고 간만의 차도 커서 번번이 계획에서 제외된 곳이었다.

수십 년 세월이 흘러 인류의 토목기술은 엄청나게 발전했고, 세계 무대를 중횡무진 휘저으며 온갖 난공사를 성공시킨 굴지의 건설사가 국내에 생겨났다 해도 그것은 여전히 무모하기 짝이 없는 도전이었다.

정주영 회장과 현대건설이 서산간척사업이라는 거대한 도전을 결심하는 데까지는 그리 오랜 시간이 필요하지 않았다. 하지만 실제로 그것을 실행하기까지는 꽤 먼 길을 돌아가야만 했다.

1978년 11월 현대건설은 정부로부터 서산의 매립 허가를 받아내는 데 성공했지만 이후 불거진 불안한 정치 상황이 이를 뒷받침해주지 못했다. 이러한 이유로 서산간척사업의 대역사는 처음 구상에 들어간 지 예닐곱 해가 훌쩍 지난 1982년경에 이르러서야 비로소 실행에 옮겨지기 시작했다.

서산간척사업은 A와 B, 두 지구로 나뉘었다. A지구는 당시 홍성군 서부면과 서산 부석면 창리 사이



1984년 서산간척사업 현장에서 진두지휘를 하고 있는 정주영 명예회장

약 6.5km 길이의 방조제를 쌓아야 했고, B지구는 다시 부석면 창리에서 시작해 태안반도의 끝부분인 남면 담암리를 잇는 약 1.2km 방조제가 필요했다.

1982년 4월 먼저 공사가 시작된 곳은 B지구였다. 현대건설은 1.2km 방조제를 쌓기 위해 약 6개월 동안 12만 명의 연인원을 동원했고, 75만m²의 석재와 114만m³의 성토물을 공사물량으로 투입했다. 방조제의 양쪽 끝에서 시작해 최종 70m를 연결하는 끝막이 공사 때는 조수의 속도를 이겨내기 위해 4.5톤 바위에 구멍을 낸 후 두세 개씩 철사로 연결해 투하했다. 그것도 모자라 정주영 회장을 비롯한 전 직원이 바닷물과 사투를 벌였다. 100여 대의 덤트럭을 동원, 8시간에 걸친 작업 끝에 방조제가 연결되자 6280ha에 이르는 B지구 매립지가 바닥을 드러냈다.

유조선 공법으로 세계를 놀라게 하다

1983년 7월부터 공사에 들어간 A지구의 매립 면적은 B지구보다 훨씬 넓은 9663ha였다. 처음에는 45개월가량의 공기를 예상했으나, 유조선을 물막이 수단으로 이용하는 창의적 공법을 도입해 공기를 획기적으로 단축했다. 이 공법을 최초로 고안해낸 사람은 정주영 회장이었다. 서산의 경우 조석 간만의 차가 커 평균 조수량이 3억 4700만 톤에 달했고, 밀물시 평균 유속도 초속 8미터에 이를 것으로 예상됐다. 이런 환경에서 평범한 공법을 쓴다면 20톤 이상의 돌이나 돌망태가 필요했으므로 성토물을 바다 속에 밀어 넣는 데만 천문학적인 비용을 들여야 했다.

이를 대신해 정주영 회장은 일단 대형 유조선으로 조수를 막아놓고 현장에서 쉽게 구할 수 있는 흙이나 버력으로 물을 막는 독특한 방법을 제안했다. 현대건설 국내토목부의 기술팀은 현대중공업 조선설계실·현대상선 등과 협조체제를 구축해 이 공법의 실효성을 면밀하게 검토했다. 장장 6개월의 검토 끝에 공사비를 크게 절감할 수 있을 뿐 아니라, 안전성

또한 충분한 것으로 판명되자 현대건설은 해체 후 고철로 사용하기 위해 울산에 정박시켜 놓고 있던 22만 6000톤급의 유조선 크리어워터베이 호를 공사에 이용하기로 하고 실행을 준비하기 시작했다.

1984년 2월 25일은 2년여에 걸쳐 전개된 서산간척사업의 최대 하이라이트였다. 유조선으로 끝막이를 하는 기상천외한 공법이 실행되는 장관을 취재하기 위해 국내외 보도진이 대거 현장에 몰려들었고, 현대건설은 물론 그룹의 임원들이 총출동해 진행과정을 살펴보고았다.

결과적으로 유조선을 이용한 끝막이 공법은 대성공을 거뒀다. 현대건설은 당초 계획대로 유조선으로 조수를 막은 후 13일 동안 흙과 버력을 쏟아부어 총 6.5km에 이르는 방조제를 완벽하게 축조했다.

훗날 '유조선 공법' 혹은 '정주영 공법'으로 불리게 된 이 공법을 통해 현대건설은 280억 원에 달하는 공사비를 절감했을 뿐 아니라, 공사기간도 무려 36개월이나 단축했다. 이 같은 사실은 국내 언론뿐 아니라 다수의 외신에 소개될 정도로 큰 화제를 모았으며, 영국 템스 강 하류의 방조제 공사를 맡은 건설사로부터 자문 요청을 받기도 했다. 서산간척사업에 투입된 비용은 A지구와 B지구를 모두 합쳐 1926억 원. 유조선 공법과 공기 단축을 통해 공사비용을 크게 절감했다고는 하지만 당장의 이익을 기대할 수 없는 사업에 민간기업이 이만한 자금을 투입하는 것은 국토 확장에 대한 확고한 사명감 없이는 불가능한 일이었다.

1984년 2월 서산간척지 A지구와 B지구에 대한 공사를 모두 완료한 현대건설은 이후 순차적으로 정지작업과 제염작업을 진행해 1995년 8월 농림수산부로부터 정식 준공인가를 받음으로써 총 공사기간 15년 3개월에 걸친 대장정을 마무리했다. 서산간척사업을 통해 확보된 농경지는 약 1만 580ha에 이르며 현대서산농장은 영농사업을 통해 매년 4만 7780톤(약 33만 6300만 섬) 이상의 쌀을 생산하고 있다.

잠자는 시장을 깨우다, 북방 시장 공략

1980년대 후반 정주영 명예회장과 현대건설은 경제인 자격으로는 최초로 북한을 방문, 남북경제협력의 단초를 마련했다. 아울러 구소련과 CIS, 중국 등 공산권 국가들을 향한 '북방 시장' 공략을 본격화하기 시작했다.

1989. 1

중동 건설 붐의 퇴조와 공산권 국가의 개방

1960년대 초반에 시작된 본격적 경제개발 이후 두 차례에 걸친 오일쇼크에도 불구하고 거침없는 질주를 거듭해온 국내 건설업계에 브레이크가 걸린 건 1980년대 중반의 일이었다.

건설업, 특히 해외 건설에 있어서 오일쇼크는 동전의 양면과 같았다. 국가 경제의 전반적인 침체로 국내 경기는 위축됐지만, 오일달러가 대거 유입된 중동을 중심으로 해외 건설경기가 활활 불타올랐다. 하지만 저유가 바람이 몰아닥치면서 중동 건설경기는 급속하게 위축되기 시작했다. 1970년대 중반 이후 10여 년에 걸쳐 국내 건설업계의 성장을 견인해온 주된 동력이 갑자기 힘을 잃은 것이다.

다행스럽게도 국내 건설경기가 회복세를 보임으로써 위축의 길로 들어선 중동 시장을 대신했다. 공공과 민간 부문 건설의 고른 활성화에 힘입어 1986년 국내 건설공사 총액은 약 7조 4700억 원으로 전년대비 14%가 신장했다. 반면 해외 건설공사는 22억 3900만 달러로 국내 건설사의 해외 진출이 본격화한 이래 최저의 실적을 나타냈으며, 이 같은 추세는 1980년 후반 내내 계속됐다.

건설업계 전반을 둘러싼 환경 변화는 적잖은 긴장감을 불러일으켰다. 특히 중동 건설 붐을 주도하며 폭

발적 성장을 거듭해온 현대건설은 새로운 해외시장 개척을 향해 팔을 걷어붙였다. 1986년 말레이시아·싱가포르 등 동남아 시장을 새롭게 개척하는 데 성공했으며, 파푸아뉴기니·파키스탄 등 태평양 연안국과 제3세계 국가에 잇달아 진출, 지속적으로 시장을 넓혀나갔다. 1988년에는 일본 건설업 면허를 취득하고 적극적으로 시장을 노크해 동경 이스트-21(EAST-21), 요코하마 스루미 체육관 공사를 수주하는 개가를 올리기도 했다. 1969년 미국 허리케인 교량 건설공사 이후 맥이 끊어져 있던 미주 시장 공략을 재개한 것도 이 시기였다.

현대건설이 이처럼 새로운 해외시장 개척에 골몰하는 사이 국내외의 정치환경은 대격변을 거듭하고 있

1990년 현대는 러시아(舊 소련) 모스크바에 현대중합상사 지사를 설립했다



러시아 블라디보스토크 호텔현대

었다. 국내적으로는 1987년 6월 민주화운동의 성과로 민주주의가 급진전했으며, 이는 국가 경제와 산업·문화·노동계 전반은 물론 남북관계에서도 큰 변화를 촉발했다. 이와 더불어 국외에서는 구소련이 오랫동안 드리우고 있었던 철의 장막을 걷고 '페레스트로이카(Perestroika, 개혁)'와 '글라스노스트(Glasnost, 개방)'로 정책을 전환하면서 구소련을 위시한 동구권 국가, 중국 등의 이른바 북방 시장이 기지개를 켜기 시작했다.

이 시기 현대건설은 정주영 명예회장을 중심으로 북방 시장의 변화를 예의 주시하며 진출 가능성을 타진하고 있었다. 1989년 1월, 당시 전국경제인연합회 회장을 맡고 있던 정주영 명예회장은 소련 상공회의소 초청으로 모스크바를 방문, 시베리아 극동 지역의 오일가스·석탄·삼림자원 개발, 항만 건설 등 민간경제협력 문제를 논의한 후 경험설치의를 교환함으로써 한·소 경제 직교역 시대를 열어가기 시작했다.

이어 1990년 3월에는 현대그룹의 일원인 현대중합상사가 모스크바에 지사를 개설, 북방 개척의 전초기지를 마련했다. 현대중합상사는 당시 현대그룹의 대(對)소련 창구역역을 맡았지만, 구체적인 업무 추진은 대부분 현대건설이 맡아 북방 시장 개척을 진두에서 지휘했다.

경제인 최초로 휴전선을 넘다

현대건설의 북방 시장 개척 의지는 소련에서 그치지 않고 40년 가까이 고착 상태에 있던 휴전선 너머 북한까지 뻗어갔다. 1989년 1월 23일 정주영 명예회장을 비롯한 현대건설 대표단은 분단 이후 경제인 자격으로는 최초로 북한을 방문했다. 현대건설 대표단은 9박10일간의 방북 일정을 통해 금강산 일대를 세계적인 관광지로 남북이 공동 개발하고, 소련의 시베리아 극동 지역 개발에 공동 진출한다는 원칙에 합의, 의정서를 교환하면서 남북경제협력의 소중한 씨앗을 심는 데 성공했다.

현대건설의 주도적 노력을 통해 진행된 남북의 경제교류는 김일성 사후 북한 내부의 권력구조 변화와 대남 도발 행위로 냉각과 해빙을 반복하면서 1990년대 후반까지 더 이상의 진전된 성과를 이끌어 내지는 못했다.

정주영 명예회장은 한·중수교가 성립되기 전인 1991년 중국 국제무역촉진위원회의 초청을 받아 중국을 방문했다. 그로부터 3년 후인 1994년 중국 총리 일행이 현대그룹의 현대중공업·현대자동차 울산 공장 등을 방문, 현대건설과 중국의 경제협력이 본격화하기 시작했다.

북한이나 중국뿐 아니라 1980년대 후반에 시작된 현대건설 북방 시장 개척의 성과가 가시화돼 나타나기까지는 꽤 오랜 시간이 소요됐다. 일례로 현대건설이 소련에 본격적으로 진출한 것은 소비에트연방 해체 후 러시아의 블라디보스토크 비즈니스사와 1994년에 체결한 호텔 신축공사 계약을 통해서였다. 같은 해 현대건설은 국내 기업으로서 최초로 독립국가연합(CIS: Commonwealth of Independent States) 소속의 우즈베키스탄 진출에 성공해 북방 시장 개척의 성과를 이어나갔다.

중동을 넘어 동남아시아로, 세계 시장을 향한 멈추지 않는 진군

1980년대 중반 무렵부터 동남아시아는 중동을 대신할 해외 건설의 주력 시장으로 떠오르기 시작했다. 현대건설은 홍콩을 시작으로 싱가포르, 필리핀 등 동남아시아 전역에서 높은 성과를 이어나갔다.

1990. 8

동남아시아 건설 시장의 성장

1980년대 중반 중동의 건설 시장이 퇴조하기 시작한 이후로 북방 시장과 일본, 미주, 제3세계 등 다각적인 해외시장 개척이 시도되는 가운데 가장 유력한 신흥 시장으로 떠오른 것은 동남아시아 지역이었다. 당시 동남아시아의 국가들은 대부분 개발도상국에 머물러 있었으며, 그만큼 개발의 여지와 건설 수요가 많아 시장성이 풍부했다.

현대건설에 있어 동남아시아는 최초의 해외 진출이 이뤄진 인연 깊은 지역이었다. 현대건설의 해외 진출은 1966년 태국의 파타나나라티왓 고속도로 건설이 시발점이었으며, 이후 인도네시아 등지에서 다양한 공사가 지속되면서 한동안 해외사업의 중심점 역할을 했다. 여러모로 개척의 여지가 높았던 동남아시아 시장이 현대건설의 시야에서 잠시나마 벗어나 있었던 것은 1970년대와 1980년대에 걸친 중동 건설 붐이 워낙 거셌기 때문이었다.

하지만 그사이에도 현대건설이 완전히 동남아시아 시장에서 등을 돌리고 있었던 것은 아니었다. 1980년 말레이시아 케냐르 다목적댐 공사를 필두로 미얀마의 나웅카트 다목적댐, 싱가포르의 플라우테콩 매립·마리나센터 건설 등의 공사를 꾸준히 수행하면서 지역에서의 기반을 착실히 다져나가고 있었다.

국내 건설업체들이 거의 독주체제를 구축하다시

피 하던 중동 지역과는 달리 동남아시아는 세계 유수의 건설사들이 격전을 벌이고 있는 힘겨운 시장이었다. 기술의 미국, 자본의 일본은 물론 유럽의 이름난 건설사들이 동남아시아에서 치열한 힘겨루기를 하고 있었다. 여기에 중동 시장에서 경험을 쌓은 국내 건설사들도 속속 경쟁의 대열에 합류하면서 한층 치열해진 시장 경쟁을 예고하고 있었다. 이 같은 상황에서 현대건설은 혼신의 힘을 다해 동남아시아 시장을 공략해나가기 시작했다. 그 결과 1980년대 중반까지 태국·미얀마 등 인도차이나반도 국가 일부와 싱가포르 등지에 국한돼 있던 현대건설의 동남아시아 시장은 홍콩과 필리핀은 물론 인도·파키스탄 등 아시아 전역으로 확대됐다.

그 신호탄을 처음으로 쏘아 올린 것은 홍콩에서였다. 현대건설은 1985년 11월 홍콩 주택청이 발주한 6200만 달러 규모의 타이위 주택단지 공사를 수주하며 홍콩 진출의 첫 관문을 열었다. 이로써 사우



싱가포르 브리니섬 컨테이너 터미널 공사 전경



싱가포르 창이 공항

디아라비아 알코바·이라크 활루자 등지에서 대형 주택단지 건설을 통해 축적한 경험을 홍콩에서 발휘할 수 있게 됐으며, 여세를 몰아 1800만 달러 규모의 창이 주택단지 공사까지 성과를 이어나갔다. 이 밖에도 현대건설은 홍콩 건축부가 발주한 50층 규모 하버로드 정부청사 건물의 외벽 공사를 수주해 성공적으로 수행했다. 당시 알루미늄사업본부가 주도한 이 공사는 스틱시스템을 이용한 알루미늄 커튼월을 설계·제작해 홍콩 정부의 높은 평가를 이끌어냈다.

필리핀에서 거둔 첫 성과는 4595만 달러 규모의 아시아개발은행(Asian Development Bank, ADB) 본점 신축공사였다. 연면적 13만 5200m², 본관과 별관 2개 동을 비롯해 링크빌딩 및 식당·주차장 등 부대시설 일체를 아우른 이 공사는 1991년 당초 계획보다 공사금액이 두 배 가까이 증액된 8500만 달러 규모로 마무리됐다.

이 밖에도 현대건설은 말레이시아에서 페낭대교·빈톨루 비료공장 등 우리나라 해외건설사에 길이 남을 많은 공사를 수행했으며, 인도네시아의 바탐 공항과 활주로, 태국 방켄 상수도 확장공사 등을 통해 현대건설의 이름을 동남아시아 시장에 깊이 각인시켰다.

싱가포르, 동남아시아의 핵심 시장으로 부상하다

1970년대 중반 이후의 중동 건설 붐을 이끈 대표적 국가가 사우디아라비아였다면 1980년대부터 이뤄진 동남아시아 시장 공략의 본진 역할을 한 곳은 싱가포르였다. 1981년 플라우테콩 매립공사와 창이 공항 확장 매립공사를 성공적으로 수행하며 신뢰를 쌓은 현대건설은 1986년 2월 1억 3000만 달러 규모의 창이 공항 제2터미널 공사를 수주하는 쾌거를 이룩했다. 1990년 8월에 완공한 창이 공항 제2터미널로 현대건설은 CIDB(Construction Industry Development Board)가 주관하는 'Best Buildable Design Award 1992' 공공사업 빌딩 부문에 선정되기도 했다. 이 밖에도 싱가포르 지하철공사가 발주한 3200만 달러 규모의 고가전철 건설공사를 수행하는 한편 싱가포르의 추안주와 합작회사를 발족, 총 1억 3060만 달러를 공동투자해 브리니섬에 총 길이 1605m의 5개 부두를 갖춘 컨테이너터미널을 완공하기도 했다.

이러한 공사를 통해 동남아시아에서 시장의 주도권을 잡는 데 성공한 현대건설은 그 여세를 인도와 파키스탄 등 남아시아 국가에서도 이어갔다. 현대건설이 인도에서 수행한 주요 공사 중 하나는 뉴봄베이 나바쉐바 항만 공사로 이 가운데서도 가장 핵심을 이루는 지상건설공사를 맡아 성공적으로 이끌었다. 파키스탄에서는 타르벨라 발전소 공사를 수행했다. 총 173만 kW에 이르는 타르벨라 발전소의 전력생산량은 파키스탄 전체 전력의 50% 비중을 차지하는 것이었다.

싱가포르를 중심으로 현대건설이 동남아시아 시장에서 펼친 선전은 1980년대를 넘어 1990년대에도 지속됐다. 1991년 선택시티 개발 공사, 1993년과 1996년 싱가포르 창이 공항 매립 2단계와 3단계 등을 잇달아 수주한 것이다. 이 같은 성과는 중동 시장에 이어 동남아시아에서 두 번째 주력 시장을 형성하며 해외 사업의 활로를 열어주었다.

국가 대도약 기틀 닦은 대형 국책사업의 성공적 수행

제3차 국토종합개발계획의 가동과 함께 국내에서는 서해안 개발·신공항 건설·고속철도 건설 등의 대형 국책사업이 활발하게 일어났다. 현대건설은 이들 대형 국책사업을 선두에서 이끌면서 21세기 국가 대도약의 기틀을 마련했다.

1992. 1

제3차 국토종합개발계획과 국내 건설경기의 활성화

21세기의 개막을 10여 년 앞둔 1990년대 초반 우리나라 경제는 깊은 침체의 늪에 빠져 있었다. 1980년대 호황을 주도했던 저유가·저금리·저달러 등 이른바 3저 현상이 잦아들며 따라 고공행진을 거듭하던 경제성장률이 급격하게 둔화됐기 때문이었다.

이러한 상황 속에서 1980년대 중후반 부동산 붐을 타고 다소 과열의 기미를 보이던 국내 건설경기는 1989년을 기점으로 서서히 내리막길을 걷기 시작했다. 건축 규제조치 등 정부가 건설경기 진정을 위한 대책을 잇달아 내놓은 탓이었다. 반면 1980년대 중반 돌연 찾아온 중동 시장의 위축과 함께 줄곧 20억 달러 수준에서 맴돌던 해외 건설 수주액이 동남아시아 건설 시장의 활기를 타고 30억 달러대로 증가한 것은 위안으로 삼을 만한 일이었다.

국내 건설경기의 하락, 해외 건설경기의 회복으로 요약되는 이즈음의 분위기가 반전의 기미를 보인 것은 1992년의 일이었다. 국내 건설공사의 발주액은 전년 대비 11.2% 정도 소폭 증가하는 데 그쳤지만 서해안 개발·인천신공항 건설·경부고속철도 건설 등 대형 국책사업이 속속 발표되면서 국내 건설경기를 이끌기 시작했다.

이 시기 현대건설은 국내 건설업계가 한결같은 어려움에 빠져 있었음에도 불구하고 동남아시아에서 거둔 혁혁한 성과를 바탕으로 여전히 안정적인 상승

세를 달리고 있었다. 여기에 정부의 대형 국책사업이 활발하게 추진되면서 사업 전개에 한층 탄력을 얻을 수 있게 됐다.

1990년대 들어 정부는 제3차 국토종합개발계획(1992~2001년)을 발표했다. 이 계획은 지방분산형 국토 골격의 형성, 생산·자원절약형 국토이용체계의 확립, 국민복지의 향상, 국토환경의 보전과 통일 등 네 가지 목표를 갖고 있었다. 현대건설은 서해안개발 계획에 입각한 시화지구·새만금간척사업과 공업단지 개발, 인천신공항 건설과 함께 경부고속철도 건설에 주도적으로 참여함으로써 정부의 국토종합개발 계획에 적극적으로 호응하는 한편 2000년대 국가 대도약을 이끌어 나갈 기틀을 마련했다.

새만금간척사업 최종 물막이공사



시화지구 전경

대형 국책사업의 중심에 서다

1989년부터 2001년까지 정부가 추진한 서해안개발 계획의 총 투자 규모는 무려 22조 원에 달했으며, 계획의 주요 내용은 시화산업단지·군산장항산업단지·대불산업단지 개발 등 총 6개 사업에 걸쳐 있었다.

서해안간척사업의 시범사업으로 전개된 시화지구 개발사업은 국토 확장을 통해 약 5421만 5000m²(1640만 평)의 공업단지를 조성, 수도권 내의 비도시형 공장을 이전하기 위한 것이었다. 이 밖에 약 5090만 1000m²(1540만 평)의 농경지와 약 6214만 9000m²(1880만 평)의 담수호를 조성하는 내용이 공사에 포함됐다. 1987년 6월에 착공한 시화지구 개발사업은 6년 7개월에 걸친 대공사

현대건설이 수행한 인천신공항 건설공사 (단위: 100만 원)

공사명	공사금액	공사기간
복측 방조제 및 배수갑문시설(3공구)	71,926	1992. 11~1996. 11
연륙교(1공구)	69,350	1993. 12~1998. 02
부지조성(5-2공구)	20,081	1993. 12~1996. 07
동측 방수제 및 배수갑문시설	20,692	1995. 12~1997. 11
현장진입도로	25,411	1996. 01~1997. 01
배후지원단지	21,341	1996. 10~1998. 05
송수관로	68,547	1996. 11~1997. 12
제1활주로	70,700	1996. 12~2000. 01

끝에 여의도 면적 60배에 달하는 약 1억 4214만 9000m²(4300여만 평)의 새로운 국토를 탄생시켰다. 왕복 2차선 도로가 건설된 시화방조제는 네덜란드 주다지 방조제에 이어 세계 두 번째로 길었으며, 동양에서는 가장 긴 방조제였다.

현대건설은 새만금간척사업에도 주도적으로 참여했다. 새만금간척사업은 여의도 면적의 140배에 달하는 약 33억 3884만 3000m²(1억 1000만 평)의 간척지를 조성하는 공사로 건국 이래 최대의 간척사업으로 기록됐다. 현대건설은 새만금간척사업의 4개 공구 중 전라북도 옥구군 옥도면 가력도와 신시도를 연결하는 2공구를 맡았다. 동진강과 만경강의 주류를 막는 이 구간은 가장 중요하고 공사가 어려웠던 지역으로 1992년 5월에 착공해 1998년 12월 완공했다. 새만금간척지는 첨단공업단지·종합개발단지·국제무역항 조성의 기반이 됐으며, 서해안고속도로와 연결돼 교통 인프라를 획기적으로 확충하는 등 서해안개발을 상징하는 사업으로 자리매김했다.

동북아시아를 대표하는 중심 공항 건설이라는 원대한 목표하에 1992년부터 공사에 들어간 인천신공항 건설도 이 시기 현대건설이 주도한 대표적 국책사업 중 하나였다. 1996년 11월까지로 예정된 제1단계 사업에서 현대건설은 약 163만 3000m²(총 49만 4000평) 규모의 부지조성 공사를 비롯해 총 8건, 공사금액 3680억 원에 이르는 주요 시설 공사를 수주해 성공적으로 완공했다.

이 밖에 현대건설은 1994년 12월 한국고속철도 건설공단이 발주한 경부고속철도 제2-2공구 노반공사를 수주해 2001년 9월 완공했다. 공사의 내용은 경기도 화성시 봉담읍에서 평택군 고덕면까지 19.5km를 연결하는 것으로 교량 10개소가 포함돼 있었다.

글로벌 스탠더드로 건설 시장 개방에 대비하다

UR 체결과 WTO 체제 가동으로 세계경제에 급변의 바람이 몰아치는 가운데 국내 건설업계 또한 시장 개방의 시대를 맞았다. 현대건설은 품질·안전·환경·기술 등의 국제적 경쟁력을 발빠르게 갖추고 무한경쟁에 대비해나가기 시작했다.

1993. 12

무한경쟁체제의 돌입과 국내 건설 시장 개방

1991년 미국과 함께 양강구도를 형성한 구소련이 해체됨에 따라 냉전체제의 붕괴를 맞게 된 세계는 이념전쟁이 아닌 경제전쟁의 구도로 1990년대를 맞았다. 이러한 경제전쟁의 양상은 1993년 12월 우루과이라운드(UR: Uruguay Round) 협상의 타결과 함께 더욱 구체화돼 나타났다. 1995년 1월에는 WTO(World Trade Organization, 세계무역기구)가 출범하면서 이전과는 완전히 다른 세계경제 질서의 재편 또한 빠르게 진행됐다.

WTO는 이전까지 세계경제 질서를 지배하던 ‘관세와 무역에 관한 일반협정(GATT: General Agreement on Tariffs and Trade)’과는 달리 다자간 국제무역규범의 도입을 통해 광범위한 무역자유화를 추구한다는 특징을 갖고 있었다. 세계경제의 WTO 체제로의 진입은 곧 국경을 뛰어넘는 자유무역시대가 도래했음을 의미했으며, 이로써 우리나라의 건설업은 다른 여타의 산업 분야와 함께 전면적인 시장 개방의 파고와 맞서게 됐다.

건설 시장의 개방은 UR 타결 직후인 1994년 1월 민간 부문을 시작으로 단계적 절차를 밟아 1998년 토지개발공급업·건물임대업을 제외한 모든 분야를 완전 개방하도록 돼 있었다. 그러나 건설업계는 공공 부

문이 개방되는 1997년을 실제적인 개방의 원년으로 인식하고 이에 대한 대비책을 강구해나가기 시작했다.

이 같은 분위기 속에서 현대건설은 품질경영과 안전경영, 환경경영, 기술개발을 건설 시장 개방을 앞두고 선결해야 할 가장 시급한 과제로 상정했다. 이들 분야에서 모두 세계적인 수준 즉, 글로벌 스탠더드에 도달하지 않고서는 세계 무대뿐 아니라 국내시장에서조차 경쟁력을 유지해나가기 어렵다는 위기감이 반영된 것이었다.

품질·안전·환경·기술경영 글로벌 체제의 구축

현대건설은 품질경영을 실현하기 위해 여러 가지 제도를 도입했다. 대표적인 것으로는 1993년 설계담당 임직원 50여 명으로 구성, 운영에 들어간 자체 감리단을 들 수 있다. 도입 초기 자체 감리단은 일반 공사에 비



품질보증 ISO 심사

1990년대 현대그룹 광고



해 품질관리가 소홀해지기 쉬운 자체 도급공사와 그룹사 발주 공사를 우선적인 감리 대상으로 했으며, 시간이 지남에 따라 차츰 공공·민간 발주 공사 부문으로까지 영역을 확대했다. 이들 감리단은 월 1회 이상 현장을 방문해 철저한 감리를 실시함으로써 회사 전반에 품질관리에 대한 경각심과 긴장감을 불어넣었다.

현대건설은 같은 해 7월 국내 건설업계 최초로 국제 품질경영 시스템인 ISO 9001 인증을 취득했으며, 공업진흥청이 국내 기업을 대상으로 선정해 수여하는 ‘품질경영 100선’ 지정패를 1994년과 1995년에 걸쳐 2년 연속 수상했다. 1995년 9월 20일에는 인사관리를 비롯한 회사의 모든 경영관리를 품질에 초점을 맞춰나갈 것을 대내외에 선포하고, 1997년부터 품질의 날을 제정, 연례적으로 행사를 개최했다. 품질 향상을 위한 현대건설의 이러한 노력은 1997년 제23회 전국품질경영대회에서 대통령상을 수상하는 성과로 나타났다.

안전경영을 실현하기 위한 노력도 다각적으로 전개됐다. 1993년 업계 최초로 협력업체를 대상으로

한 안전교육을 실시하기 시작했으며, 1996년에는 안전불감증자에 대한 영구추방제를 전 현장에 도입했다. 같은 해 산업안전 부문에만 총 3000억 원의 예산이 투입되는 ‘안전경영 3개년계획’을 발표하고 이듬해부터 시행에 들어갔다. 안전경영의 실현을 위해 무엇보다 협력업체의 안전관리가 중요하다는 인식 하에 안전관리 우수업체에 공사물량을 우선 배정하는 제도를 만들어 운영하기도 했다.

환경경영을 위한 현대건설의 지속적 노력은 국내외 현장의 무재해 달성과 관련 수상으로 이어졌다. 말레이시아 제4차 가스정제시설 공사 현장이 무재해 1000만 시간을 달성, 발주처인 페트로나스 국영석유회사로부터 감사장을 받은 것을 시작으로 1993년 11월 사우디아라비아의 아스수만 230kV·115kV 송전선 현장은 A등급 최우수 안전상을 수상했다. 말레이시아 페트로나스 천연가스 액화공장 건설 현장 또한 500만 3000시간의 무재해 기록을 달성했다. 이 밖에 파키스탄 차스마 수력발전소 현장, 싱가포르 선택 시티 현장이 해당 국가 노동청으로부터 표창을 받았다. 1995년 제1회 안전의 날에는 과학기술처장관 기 관표창을 수상하기도 했다.

한편 1990년대 들어 환경이 건설업의 주요한 화두로 떠오른 가운데 현대건설 또한 환경경영의 실현을 본격적으로 추진하기 시작했다. ‘환경의 현대’를 장기경영전략의 주요한 목표로 설정하고, 부문별 29명 전문가로 환경전략추진팀을 구성해 운영에 들어갔다.

현대건설은 1996년과 2004년에 각각 환경경영 시스템 ISO 14001과 안전보건경영 시스템 OHSAS 18001 인증을 취득했으며, 이로써 1993년에 취득한 ISO 9001과 함께 품질·안전·환경경영 전반에 걸친 체계적인 시스템 구축을 완료했다.

그룹 경영체제의 변화와 현대건설의 높아진 위상

21세기를 앞두고 현대그룹은 정몽구 회장을 중심으로 한 새로운 경영체제를 가동하기 시작했다. 이 같은 변화에 발맞춰 현대건설은 한층 활발하게 전개되기 시작한 그룹의 해외 진출과 투자활동을 선두에서 이끌었다.

1996. 1

기업이념·윤리강령 선포와 전문경영체제

1995년 12월 11일 현대그룹은 계동사옥 대강당에서 ‘기업이념 및 윤리강령 선포식’을 개최했다. 대망의 21세기 개막을 앞두고 미래지향적인 기업상을 재정립, 변화를 이끌어가는 기업으로 거듭날 수 있는 계기를 마련하기 위해서였다.

현대그룹이 새롭게 제정한 경영이념은 세계 일등 기업 지향·인간 존중·세계적 기술개발·고객만족 극대화·풍요로운 국가 건설 등 총 다섯 개 항목이었으며, 이와 함께 정경유착 단절과 부조리 배격·전문경영인에 의한 자율경영체제 정착·중소기업 지원 확대·환경친화기업 지향·공정거래질서 준수 등의 윤리강령을 선포했다.

현대그룹의 기업이념과 윤리강령 선포는 앞으로의 시대가 요구하는 새로운 기업상을 정립하고 이를 향한 적극적 실천을 다짐하기 위한 것이었지만, 한편으로는 새로운 경영체제로의 전환을 예고하는 것이기도 했다. 현대그룹은 5대 기업이념 및 윤리강령의 실현을 위한 제도 마련 등 구체적 실천에 나선 가운데 연말 그룹 정기인사를 통해 정몽구 당시 현대정공·현대자동차서비스 회장을 새로운 그룹 회장으로 선임하고 이듬해인 1996년 1월 1일, 신임 회장을 중심으로 한 경영체제를 본격적으로 출범시켰다.

이 같은 경영체제의 개편은 이전까지와는 양상을

크게 달리하는 것이었다. 가장 큰 변화는 전문경영체제의 도입이었다. 이전까지 현대그룹은 모기업인 현대건설을 비롯한 50여 개 계열사의 경영 전반을 창업자 정주영 명예회장을 중심으로 한 1인 경영체제에 의존하고 있었다. 그러나 대대적인 경영체제 개편을 통해 건설·중공업·전자·자동차·화학·제철·기계 등 그룹을 6개 부문으로 나누고 각각 전문경영인을 선임해 책임경영을 구현하도록 했다.

가치경영의 시작

‘가치경영’의 새로운 가치를 내건 정몽구 회장은 취임과 함께 이전의 공정관리부를 사업관리부로 개칭하고 관련업무를 확대·개편했다. 이는 전면 개방의 시대를 맞은 국내 건설 시장의 발주 형태가 턴키 또는 건설사업관리(CM: Construction Management)로 전환될 것으로 예상된 데 따른 조치였다. 이에 따라 현대건설은 과거 가격 위주의 경쟁 방식에서 벗어나 보다 진일보한 기술력에 의해 경쟁력을 높여나갈 수 있는 토대를 마련했다.

같은 해 4월에는 다양한 채널을 통해 제출된 임직원들의 건의사항과 아이디어가 사장되지 않고 경영 전반에 반영될 수 있도록 제도개선위원회를 설치해 운영에 들어갔으며, 11월부터는 근검절약의 생활화·책임의식 함양·근무자세 확립·업무개선 등을 주

요 내용으로 하는 ‘10-10운동’을 의욕적으로 전개, 경영 전반에 걸쳐 새바람을 불러일으켰다.

인재 육성과 확보에도 노력을 기울여 1996년 7월 지역전문가 제도를 최초로 도입했다. 해외 각 지역 사정에 밝은 직원들을 해당 지역에 파견하는 이 제도는 중동과 동남아시아 지역에 치우쳐 있던 해외시장을 중앙아시아·인도차이나·동유럽 등지로 확대해나가는 데 크게 기여했다.

같은 해 8월에 도입한 ‘대학생 인재뱅크 시스템’은 졸업생 위주로 전개됐던 종전의 인재 유치 활동에서 벗어나 재학생까지 인재 풀을 넓혀나가기 위한 시도였다. 이와 더불어 현대건설은 글로벌 산학협동의 일환으로 우수 대학생을 선발, 주요 해외 현장에서 현장실습교육을 실시하기도 했다.

한편 이즈음의 현대건설은 지속적인 성장을 바탕으로 국내를 넘어 세계로부터 인정받는 일류 건설업체로서의 위상을 더욱 공고히 하고 있었다. 1993년 9월 미국의 건설 전문지 <ENR>은 세계 250개 유력 건설사 가운데 현대건설을 29위로 선정했다. 이는 전년도의 순위인 50위와 비교해 21계단이나 뛰어 오른 것으로, 1992년 동남아시아·중동 등 해외시장에서 거둬들인 총 11억 5100만 달러의 수주 실적이 반영돼 나타난 결과였다. 또한 홍콩의 경제 전문지인 <파이스턴 이코노미리뷰(Far Eastern Economic

Review)>와 <시티뱅크(City Bank)>, <서베이리서치 싱가포르(Survey Research Singapore)> 등 3사가 공동으로 평가해 선정한 ‘아시아 톱 200기업’에 국내 건설업체로서는 유일하게 이름을 올렸다.

해외투자의 적극적 전개

이 시기 현대건설이 해외에서 얻은 높은 평가는 1990년대 이후 적극적으로 전개한 해외투자 노력의 결과였다. 중동 건설 붐이 절정을 이루던 1979년 현대건설은 사우디아라비아 리야드에 합작건설업체 설립을 시작으로, 같은 해 8월 미국 캘리포니아에 단독 법인을, 1982년 말레이시아 쿠알라룸푸르에 합작건설업체를 잇달아 설립한 바 있었다. 이후 현대건설의 해외투자는 국제 건설경기의 전반적 침체로 일시적 소강상태에 접어들었다가 1990년대 동남아시아 시장 활성화를 계기로 다시금 활기를 띠기 시작했다.

1992년 말레이시아 쿠알라룸푸르에 ‘HD Doz Malaysia’, 1994년 인도네시아 브루나이에 ‘HD Engineering & Construction’ 등 합작건설회사를 설립한 현대건설은 같은 해 바탐에 건설장비 수리 서비스 합작업체 ‘P.T. HD Citra’를, 이듬해 1995년 자카르타에 현지업체·현대종합상사 등과 공동출자로 주택개발회사 ‘립포현대개발’을 설립하며 동남아시아 시장에서 입지를 다졌다. 1994년에는 방글라



정몽구 회장 취임식(현대건설) 사보 1996년 1월호

1996년 1월 3일 신년벽두 계동사옥에서 열린 현대그룹 회장 취임식에서 터져 나온 정몽구 회장의 최초 일성(一聲)은 ‘가치경영’이었다. ‘가치경영’은 고객 가치와 구성원 가치 실현을 통한 기업 가치 제고, 기업의 사회적 책임 완수를 통한 인류 삶의 가치 제고 등에 관한 내용을 담고 있었다. 이는 국내 건설 시장 개방과 세계화 등 21세기 개막을 앞두고 거세게 불어오기 시작한 급격한 변화의 바람에 맞서나가기 위한 새로운 경영 패러다임이었다.

가치경영에 입각해 정몽구 회장은 전문경영인에 의한 자율경영체제 정착과 국내 최초의 사외이사제 도입으로 경영구조를 전면 개혁하는 한편, 의사결정의 신속성과 유연성을 크게 제고시켰다. 또한 건설·자동차·중공업 등 당시의 주력사업 외에 일관제철소 건설, 금융업 진출을 적극적으로 추진하는 등 미래 성장동력 확보에도 심혈을 기울였다.

가치경영의 성과는 1997년 5월 한국경영학회가 수여하는 한국경영자대상 수상으로 이어졌다. 정몽구 회장은 수상 소감을 통해 “가치경영은 정주영 명예회장이 심고 가꾼 현대정신을 계승한 것”이라면서 “앞으로도 현대정신을 바탕으로 사람과 사회, 미래를 위해 진정한 가치를 끊임없이 창출하고 제공할 것”이라는 각오를 밝혔다.

데시에 현대시멘트 현지법인, 1995년에는 인도 현지 업체·현대종합상사와 공동출자해 HUET(Hyundai Unitech Electrical Transmission Ltd.)를 설립함으로써 서남아시아 지역으로까지 해외투자의 범위를 넓혔다. 방글라데시 수도 다카(Dhaka)에서 동남쪽 38km 지점에 위치한 현대시멘트 현지법인 공장은 약 6만 9421m²(2만 1000여 평) 부지에 연산 20만 톤의 생산규모를 갖췄으며, 현대건설이 2000만 달러를 투자해 설립, 시공에서 운영까지 전 부문을 담당했다.

이처럼 현대건설에 의해 주도되던 해외투자는 1996년 초 그룹 경영체제가 개편된 후부터는 건설뿐 아니라 중공업·전자·자동차·화학·제철·기계 등 현대그룹 전반으로 확대됐다. 이에 따라 1996년 2월 현대건설과 현대전자·현대종합상사·현대상선이 각각 25%의 지분을 출자해 중국 대련에 현지법인 대련희망대하유한공사를 설립했다. 건물 신축과 임대·분양업을 영위하는 대련희망대하유한공사는 중국 동북 3성의 관문인 대련에 최고층 인텔리전트빌딩 건설을 주요한 사업으로 추진했다.

해외로 뻗어나가다

이에 앞선 1995년 말 현대건설은 1억 500만 달러 규모의 북경현대센터 건설계약을 체결했다. 북경현대센터는 중국 북경에 위치한 지상 26층, 연면적 6만 4000m²에 이르는 초대형 오피스빌딩으로 현대건설·현대중공업·현대종합상사·현대정공·현대자동차서비스·현대상선 등 현대그룹 6개 사와 중국 현지 합작회사인 북경중앙남양물업유한공사가 공동출자해 설립한 북경현대남양물업유한공사가 발주한 공사였다. 북경현대센터는 1998년 10월 완공 후 현대그룹의

중국 내 지사와 현지법인이 입주해 활동을 전개하면서 중국 시장 공략의 전초기지 역할을 수행했다.

이외 현대건설은 1996년 3월 영국 런던에서 9000만 달러 규모의 글로벌 주식예탁증서(GDR: Global Repository Receipt)를 발행했다. 국내기업의 해외증시 상장을 의미하는 GDR은 해외시장에서 현대건설의 입지가 그만큼 강화됐음을 의미하는 것이었다. 현대증권 외 스위스 연방은행이 공동주간사로 참여했으며, 유럽은 물론 미국·아시아 지역 기관 및 개인투자자들을 대상으로 판매됐다. 최초 발행가는 13.03달러로 국내 원주가 대비 12% 이상의 프리미엄이 붙은 가격이었다. 현대건설 GDR 전량은 벨기에 룩셈부르크 증권거래소에 상장됐다.

한편 1982년 도급한도액 1조 원 시대를 연 현대건설은 1994년 2조 원에 이어 1996년 3조 원을 연달아 돌파했다. 모두가 국내 업계에서는 최초의 기록이었다. 여세를 몰아가기 위해 현대건설은 1997년, 전년도에 비해 13.4%가 상향된 9조 3000억 원의 수주 목표를 설정했다. 당시 눈에 띄게 악화되고 있던 국내 경기침체와 건설 시장 개방 등에서 비롯된 불안감을 전혀 찾아볼 수 없는 자신감 넘치는 행보였다.

대단위 사회간접자본 공사가 본격화할 것으로 예상된 1997년도는 이전에 비해 국내 건설 시장에 대한 기대치가 높았다. 여기에 새로운 주력 시장으로 자리 잡은 동남아시아 건설 시장의 활황이 계속될 것이라는 희망 찬 전망이 줄을 이었다. 이때까지만 해도 건설업계는 물론 국가 경제 전체를 걱정 속으로 밀어 넣을 거대한 태풍이 다가오고 있음을 눈치챈 사람은 그리 많지 않았다.

마북 기술연구소 준공과 건설기술 자립을 위한 노력

건설기술 완전 자립을 목표로 총 2단계에 걸친 기술연구소 장기발전계획 시행에 들어간 현대건설은 1996년 국내 최대 규모의 건설R&D센터, 마북동 기술연구소를 준공했다.

1996. 11

종합건설기술연구소의 설립과 건설R&D의 태동

현대건설은 1995년 5월 경기도 용인시 마북동 현대 그룹 연구소 단지 내에 기술연구소를 착공, 이듬해인 1996년 11월 준공했다. 마북동 기술연구소의 전신은 1989년 10월 1일 현대건설 본사 사옥에 설립한 종합건설기술연구소였다. 종합건설기술연구소는 설립 이듬해인 1990년 산업기술진흥협회로부터 기업부설 연구소로 인정받았으며, 1991년에는 다시 과학기술처로부터 현대건설 기술연구소로 인정받았다. 같은 해 9월에는 계동사옥 별관에 재료시험실과 환경시험실을 설치하면서 면모를 일신했고, 1993년 4월에는 광화문 현대빌딩(세종로사옥)으로 이전, 지반시험실을 개설했다. 이듬해 11월에는 설비시험실을 설치했다.

1990년대 초반까지 현대건설 기술의 발전은 IT 기술을 접목한 소프트웨어 개발에서 두드러졌다. 대표적인 것으로는 사장교와 현수교의 시공, 유지·보수를 지원하는 소프트웨어 'Hyunstay'의 개발을 꼽을 수 있다. 서울대학교와 산학협동으로 개발한 'Hyunstay'를 이용하면 교각·상판 등 교량 구조물의 불량 상태를 점검하고, 하중 인장력 등 구조물의 특징을 수식화해 한층 정밀한 시공과 관리가 가능했다.

이외에도 현대건설은 작업 속도를 30% 이상 향상시켜주는 건축용 골조해석 프로그램을 개발했다. VFW(Visual Frame for Windows)는 2차원 평면

골조해석 프로그램으로 건물의 신축과 증·개축에 필요한 골조 설계 및 해석을 수행할 수 있도록 개발됐다.

기술연구소 장기발전계획의 수립과 가동

현대건설은 점차 변화하는 건설 환경에 적극적으로 대처해나가기 위해 1993년부터 2006년까지 총 2단계에 걸친 기술연구소 장기발전계획을 수립, 시행에 들어간 바 있다.

연건평 약 1만 6496m²(4990평)에 달하는 마북동 기술연구소의 건립은 이러한 장기발전계획의 연장선 위에서 이뤄진 것으로, 이후 선진 건설기술의 개발과 독자적 기술개발을 통해 건설R&D의 새로운 장을 열어나가기 시작했다.



마북동 기술연구소 전경

1993년부터 1997년까지 설정된 장기발전계획 1 단계는 연구소 건립 등 연구 기반을 조성하는 것으로 기술개발 정보에 관한 국제적인 네트워크 구축, 그룹 계열사 및 산학 간의 연구개발 협조체제 구축을 목표로 했다. 1998년부터 2006년까지 설정된 2단계에서

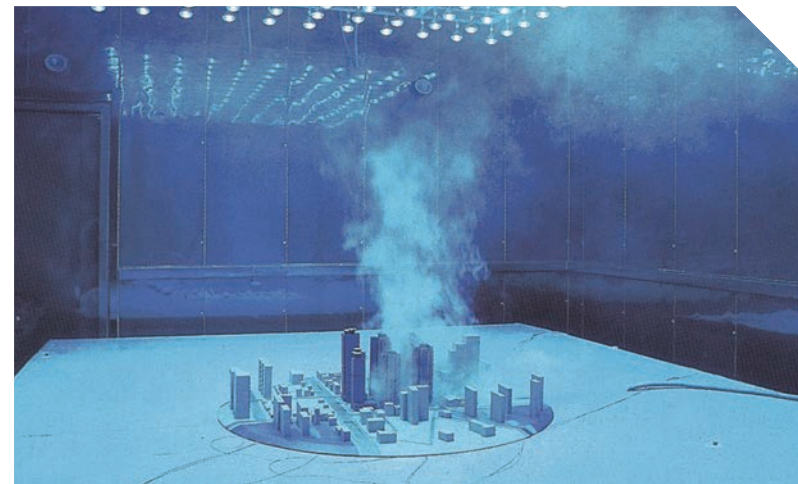
는 자주기술 확보를 목표로 경영전략과 기술개발 전략 간의 상호보완, 자주기술을 기반으로 한 신규사업 개척을 추진했다.

기술연구소 장기발전계획의 궁극적 목표는 현대건설의 건설기술이 완전 자립에 도달하는 것이었다. 이를 위해 현대건설은 연구개발 3000억 원, 설계 2000억 원, 미래주택연구 700억 원, 종합건설공정관리(CM: Construction Management) 전산개발 1200억 원, 환경관리기술개발 1300억 원, 실험장비 300억 원, 해외연수 등 기타 비용 1400억 원 등의 예산을 투입해 R&D 역량을 크게 강화했다.

최적의 연구인력 운영을 위한 R&D 네트워크 구축도 다방면으로 이뤄졌다. 서울대학교, 연세대학교, 한양대학교, KAIST, 한국전력, 석유개발공사 등 국내 유수의 대학 및 연구기관과 산학연 공동연구를 진행하는 한편, NGI(노르웨이), RPT(영국), IIT(미국), AKRON(미국), UWO(캐나다), HIYODA(일본), JIT(일본) 등 해외 기관과의 공동연구를 통해 현대건설의 기술력을 세계 수준으로 끌어올리기 위한 노력을 지속적으로 전개했다.

그러나 두 차례 장기발전계획을 중심으로 의욕적으로 전개된 현대건설의 R&D 투자는 마북동 기술연구소 설립 이듬해인 1997년 말 전혀 예상치 못했던 암초에 부딪히며 시련을 맞았다. 그 암초는 바로 IMF 외환위기였다.

기술연구소 내 풍동시험실, 인공기후시험실



IMF 외환위기 속 해법을 모색하다

창립 50주년을 맞아 한층 의욕적으로 사업을 전개하고 있던 현대건설에 IMF 외환위기는 일대 타격을 가했다. 금융권과 기업의 부도가 속출하는 국가 경제의 대환란 속에서 현대건설은 CB 발행과 구조조정 등 위기 극복을 위한 치열한 자구노력을 전개해나가기 시작했다.

1997. 11

희망과 절망이 교차한 1997년

1997년은 현대건설이 창립 50주년을 맞은 해이자 1994년 UR 타결 직후 점진적으로 진행돼온 국내 건설 시장의 완전 개방을 맞은 원년이었다. 현대건설 임직원들에게는 다분히 희망과 불안이 상존하는 해일 수밖에 없었는데, 임직원 대부분은 ‘희망’ 쪽으로 부등호를 크게 열어놓고 있었다.

건설 시장의 공공 부문 개방에 따라 사회간접자본 등 대규모 정부 발주 공사에서 국내 업체는 물론 해외의 다국적 건설사들과의 일전을 피할 수 없는 상황이었지만, 현대건설은 이를 떨쳐나갈 충분한 자신감을 갖고 있었다. 다년간 전사적이고 다각적인 노력을 통해 건설 시장 개방에 대비해온 결과 품질·안전·환경·기술 전 부문에 걸친 선진적 시스템 구축에 성공한 것은 물론, 설계·공정감리 등 취약점으로 지적되고 있던 분야에 대해서도 적극적 제휴를 통해 차근차근 경쟁력을 갖춰나가고 있었다.

국내 건설경기의 부침 속에서 끊임없이 돌파구와 성장의 동력을 마련해준 해외사업에서도 몇 가지 새로운 변화가 시도됐다. 우선 이전까지 현대건설이 주력으로 삼아왔던 시공 위주의 수주에서 탈피, 보다 높은 사업성을 기대할 수 있는 기획개발 등 고부가가치 사업에 역량을 기울였다.

특히 사회간접자본이 빠르게 확충되고 있는 동남아시아 시장의 대형 프로젝트를 겨냥, 해외투자 개발실 조직을 확충함으로써 BOO(Build Own Operate)¹ 또는 BOT(Build Operate Transfer)² 방식으로 사업을 수주할 수 있는 방안을 모색해나가기 시작했다. 아울러 동남아시아 위주의 지나친 시장 편중을 해소하기 위해 중앙아시아·아프리카·중남미 등지로 눈길을 돌렸다. 이는 해외지사의 신설 러시로 이어졌고, 1997년 한 해 동안 홍콩과 카타르, 이집트 카이로, 미국 휴스턴에 잇달아 지사가 개설됐다.

그러나 1997년 벽두부터 우리나라의 경제 상황은 전혀 예상치 못한 방향으로 흘러가기 시작했다. 시발점은 연초에 발발한 한보철강의 부도였다. 한보철강과 22개 계열사가 하루아침에 공중분해되면서 남긴 3조 9000억 원의 부실채권은 고스란히 금융권의 부실로 이어졌다. 금융권의 부실은 다시 기업의 유동성 악화로 이어져 또 다른 기업을 쓰러뜨렸다. 국가 신인도 하락과 함께 환율이 끝도 없이 치솟기 시작했고, 이로써 국가의 외환보유고가 바닥을 드러냈다. 견디다 못한 정부는 1997년 11월 21일, IMF(International Monetary Fund, 국제통화기금)에 구제금융을 신청했다. IMF 외환위기 대환란의 시작이었다.

(단위: 사. %)

	일반 건설업			전문 건설업			합계		
	업체	부도	부도율	업체	부도	부도율	업체	부도	부도율
1998년	4,208	524	12.45	25793	1579	6.12	30,001	2103	7.01
1999년	5,155	112	2.17	29704	354	1.19	34,859	466	1.34
2000년	7,978	132	1.65	31823	449	1.41	39,801	581	1.46
2001년	11,961	78	0.65	35572	430	1.21	47,533	508	1.07
2002년	12,643	47	0.37	36665	373	1.02	49,308	420	0.85

예기치 못한 대환란, IMF 외환위기

IMF 외환위기의 여파는 상상을 초월할 정도로 혹독했다. 다음 해 5월까지 반년이 채 안 되는 짧은 시간 동안 1만 5000개 이상의 기업이 흔적도 없이 사라졌다. 가장 먼저 직격탄을 맞고 휘청거린 곳은 금융권이었지만, 곧 일반 기업으로 위기가 확산됐다. 그중에서도 건설업의 상황이 가장 심각했다. 1998년 한 해 동안 전체 업체의 7%에 이르는 2013개 업체가 부도 처리됐으며, 이 가운데에는 내로라하는 대형 건설업체가 다수 포함돼 있었다.

국내 건설업계 전반에 불어닥친 위기의 강도는 위축된 시장의 상황을 고스란히 설명해주고 있었다. IMF 외환위기 발생 이듬해인 1998년에는 국내외를 막론하고 수주 금액이 모두 급감했다. 국내 수주액의 경우 전년 대비 40%에 불과했으며, 해외 수주액 또한 71% 정도에 그치고 말았다. 특히 해외 수주액은 2000년대에 들어서도 계속 감소를 거듭해 해외사업 비중이 높은 대형 건설업체에 더욱 큰 타격을 안겨 주었다. 이러한 가운데 국내 100대 건설업체 가운데 38개 사가 2000년 11월 3일 정부가 주도한 2차 기업 구조조정에서 워크아웃이나 법정관리, 청산 절차에 들어가는 비운에 처했다.

현대건설 또한 심각한 유동성 위기에 빠져 세 차

레에 걸친 1억 9600만 달러 규모의 전환사채(CB: Convertible Bonds) 발행³, 세종로사옥·서산농장 매각, 경영진 사재 출연 등 각고의 자구노력을 통해 퇴출 보류 판정을 받았다. 이로써 부도 처리 후 법정관리라는 최악의 상황은 면하게 됐지만 특별대상으로 분류, ‘조건부 유예판정’을 받아 앞날은 여전히 불투명한 상황이었다.

IMF 외환위기는 현대건설뿐 아니라 그룹 전체에도 위기감을 고조시켰다. 현대그룹은 급변하는 경영 환경에 효과적으로 대처하기 위한 구조조정 작업이 불가피하다는 판단하에 1999년 1월 당시 59개에 이르던 계열사 중 경쟁력이 떨어지는 일부 계열사를 매각 및 청산·합병 등의 방식으로 정리했다. 이와 더불어 건설·자동차·전자·중화학·금융·서비스 등의 주력 회사들 또한 5개 소그룹으로 재편해 2005년까지 순차적으로 분리하는 것을 골자로 한 구조조정계획을 발표했다.

1. 시설의 준공과 동시에 소유권과 관리운영권이 사업시행자에게 귀속되는 방식
 2. 시설의 준공 후 일정 기간 동안 소유권과 관리운영권이 사업시행자에게 귀속됐다
 가. 만료 후 발주자에게 이전되는 방식
 3. 1997년 7월, 스위스 USB 1억 달러
 1998년 4월, 미국 현대증권 4000만 달러
 1999년 1월, 홍콩 라보뱅크 5600만 달러

1001마리 소떼가 넘은 반세기 분단의 장벽

현대건설의 두 번에 걸친 소떼 방북은 남북경제협력의 가능성을 크게 확대하며, IMF 외환위기로 실의에 빠져 있던 우리나라에 통일과 재기의 희망을 불어넣었다.

1998. 6

세기의 이벤트 소떼 방북

IMF 외환위기로 국가 전체가 극심한 혼란과 절망에 휩싸여 있던 1998년 6월 16일, 정주영 명예회장이 임진각에 모습을 드러내자 내·외신 기자들이 앞다퉈 물러들며 마이크를 들이밀었다. 방북의 감회를 묻는 기자들의 질문에 정주영 명예회장은 담담한 목소리로 이렇게 대답했다.

“한 마리의 소가 1000마리가 돼 한시도 잊지 못했던 고향산천을 찾아갑니다.”

강원도 통천 아산의 빈농 집안에서 태어난 정주영 명예회장은 소년 시절 부친이 소를 팔아 마련한 70원을 몰래 들고 상경해 부기학원에 다닌 적이 있었다. 1000마리 소떼의 종자가 된 ‘한 마리의 소’는 당시 집안의 유일한 재산이다시피 했던 그 소를 가리키는 말이었다.

이때의 소 한 마리가 미곡상 경일상회가 됐으며, 현대자동차공업과 현대토건을 거쳐 국내 최고의 건설사 현대건설을 위시한 현대그룹으로 자라난 셈이었다. 정주영 명예회장은 열일곱 살에 진 빛을 여든 세 살이 돼야 갓게 됐다며 주름진 눈시울을 붉혔다. 하지만 소떼 방북은 정주영 명예회장의 개인사를 넘어 1945년 분단 이후 굳게 닫혀 있던 민간 남북교류의 빚장을 푼 역사적 사건이었다.

이날 오전 9시경 1차분 500마리의 통일소를 나누

어 실은 트럭 50대가 줄지어 판문점을 통과했다. 이어 정주영 명예회장은 정몽구 회장 등 총 8명의 그룹 인사로 구성된 방북단과 함께 걸어서 군사분계선을 넘었다. 1945년 분단 이후 53년 만에 최초로 민간인이 3·8선을 직접 넘어 북한 땅을 밟는 역사적 순간이었다. 미국 CNN을 비롯한 국내외 언론들은 냉전시대 종식 이후 지구상의 유일한 분단국가로 남아 있는 한국에서 벌어진 세기적 이벤트를 전 세계에 생중계했다. 외신 중 하나는 중국과 미국 사이에 ‘핑퐁외교’가 있었다면 남·북한 사이에는 ‘황소외교’가 있다고 평가했고, 프랑스의 비평가 기 소르망(Guy Sorman)은 ‘20세기 마지막 전위예술’이라며 찬사를 보냈다.

1989년 국내 민간기업 최초로 북한을 방문, 남북경제협력의 단초를 마련한 현대건설은 이후에도 끊임 없이 남북관계가 부침을 반복하면서 큰 진전을 보지 못



1차 소떼 방북 당시의
故 정주영 명예회장



북한 류경 정주영체육관

하고 있던 남북경제협력은 1998년 4월 현대그룹 차원의 대북사업실무조사단이 파견되면서 조금씩 전기를 열어가기 시작했다. 현대그룹 대북사업실무조사단은 나흘간 북한에 머물면서 금강산개발 등 이전보다 훨씬 구체화된 남북경제협력 방안에 대해 논의했다.

‘소떼 방북’ 계획이 발표된 것은 바로 그 직후였다. 대북사업실무조사단 파견을 통해 방북 일정을 확정 한 현대그룹은 육로를 통해 북한을 방문하는 방안을 마련하기 위해 골몰했다. 이전처럼 중국이라는 제3국을 경유해 북한으로 가는 방법으로는 남북경제협력의 상징성을 살릴 수 없다는 판단 때문이었다.

소를 몰고 판문점을 통과하자는 아이디어를 낸 사람은 정주영 명예회장이었지만, 즉흥적인 발상은 아니었다. 서산간척 공사가 완료된 1992년부터 현대건설은 서산농장에 소를 방목해 키우기 시작했고, 이와 동시에 소떼 방북의 원대한 구상이 시작됐다. 최초 500마리였던 서산농장의 소들은 이 무렵 3000마리가 훨씬 넘게 불어나 있었다.

통일과 재기의 희망을 심다

2차 소떼 방북은 1차 방북으로부터 넉 달여가 지난 후인 10월 27일에 이뤄졌다. 현대그룹의 방문단은 501마리의 소떼를 싣고 제1차 소떼 방북과 똑같은

경로를 밟아 북한을 방문했다. 당시 북한 최고의 권력자이던 김정일 국방위원장이 직접 현대그룹의 방문단을 맞이해 환대했다.

소떼 방북의 최초 계획은 총 1000마리의 소를 보내는 것이었으나, 현대그룹은 여기에 한 마리를 더 보태 1001마리를 북으로 보냈다. 추가된 한 마리의 소에는 남북교류가 지속적으로 이어지기를 갈망하는 염원이 담겼다.

두 차례에 걸친 소떼 방북의 결실은 실로 풍성했다. 현대그룹의 금강산 독점개발이 결정됐고, 20만톤 규모의 고선박 해체사업, 10만kW 규모의 평양화력발전소 건설, 해외건설공사 공동 진출, 개성공단 개발 등 이전까지는 상상조차 하기 힘들었던 남북경제협력의 구체적인 밑그림이 그려졌다. 경제뿐 아니라 체육 분야에서도 교류를 지속적으로 확대해나가기 위해 평양에 실내체육관 건설을 합의하기도 했다. 현대그룹이 소떼 방북을 통해 거둔 이 같은 성과는 IMF 외환위기로 시름에 빠져 있던 국민에게 통일과 재기의 희망이라는 큰 선물을 선사했다.

이후 역사적인 남북경제협력의 바통은 현대건설로 넘어왔다. 1998년 11월 10일 현대건설은 금강산 개발에 필요한 건설자재와 장비 등을 실은 바지선 6척과 예인선 7척을 울산항에서 출항시켰다. 같은 날 동해항에서는 건설인력을 실은 쾌속선이 출항했다.

이듬해 2월에는 금강산문화회관이 준공됐다. 남북한이 공동으로 건설한 최초의 건축물이었다. 같은 해 9월에는 연면적 약 2만 9300㎡(8863평), 1만 2000명 수용 규모의 류경 정주영체육관(柳京 鄭周永體育館)을 착공, 2004년 2월에 완공했다.

1. 2001년 5월 완공이 목표였으나, 2001년 3월 정주영 명예회장의 타계에 따라 연기

유동성 위기와 워크아웃

IMF 외환위기 이후 불거진 유동성 위기의 벽을 넘지 못하며 사상 최악의 손실을 기록한 현대건설은 이듬해 워크아웃 기업으로 분류, 혹독한 구조조정과 기업체질 개선 작업에 들어갔다.

2001. 3

IMF 외환위기와 유동성 위기의 심화

IMF 외환위기의 전조가 우리나라 경제 곳곳에 암울한 기운을 드리우고 있던 1997년에도 현대건설은 비교적 순항을 거듭했다. 이 가운데 해외사업은 싱가포르를 필두로 동남아시아 지역에서 호조를 보임과 동시에 홍콩 시장에서 약진하는 모양새였다.

현대건설은 1997년 한 해 동안 싱가포르 남서쪽 주룽섬과 멀리마우섬을 연결하는 1억 7000만 달러 규모의 8차선 연륙교를 비롯해 톰슨로 콘도미니엄, 동북선 전철 확장공사, 국제전시장(Mega Exhibition Center), 창이 동부A 북부지역 매립공사 등 다양한 공사를 수주했다. 같은 해 중국 반환과 함께 건설 수요가 급작스럽게 증가한 홍콩에서도 6900만 달러 규모의 샤틀린 주거 지역 개발사업, 2억 7000만 달러 규모의 호쿤 지역 재개발사업을 연달아 수주하는 개가를 올렸다. 안 좋은 상황이 계속되던 국내에서의 사업 전개도 우려와는 달리 크게 나쁘지 않은 편이었다. 2000년 아시아유럽정상회의(ASEM: Asia-Europe Meeting), 2002년 부산아시아경기대회, 2002년 한일월드컵 등 대형 국제행사 관련 공사의 수주가 이어졌으며, 아파트 재개발·재건축 사업도 일시적이거나 활기를 띠면서 힘을 보탤 수 있었다.

해외와 국내 시장에서 두루 좋은 실적이 이어지는 가운데 현대건설은 해외에서 39억 5181만 달러의 수주 실적을 기록하는 등 선전했으며, 그 결과 약 4648

억 원의 영업이익을 실현했다. 전년도 4078억 원에 비해 약 13%가 신장한 수치였다. 문제는 날로 옥죄고 들어오는 자금 유동성의 압박이었다. 연초 한보철강·삼미그룹의 대규모 부도사태로 타격을 입은 금융권이 일제히 자금줄을 졸라매기 시작했고, 금리와 환율마저 천정부지로 치솟았다. 이 같은 상황은 국내 건설 업계에서 부동산의 1위를 달리고 있던 현대건설에도 적잖은 부담으로 작용했다.

현대건설은 점차로 가중돼가는 자금 유동성 위기와 금융비용 부담을 낮추기 위해 1997년 7월, 스위스의 USB(Union Bank of Switzerland)를 주관사로 1억 달러 규모의 알파인 전환사채(CB: Convertible Bonds)를 발행했다. 1억 달러의 규모는 당시까지 국내 기업이 스위스에서 발행한 것 중에서 규모가 가장 큰 것이었다. 그러나 한번 불거진 유동성 위기는 좀처럼 진정되지 않았을 뿐 아니라, 연말에 맞닥뜨린 IMF



계동사옥 별관 로비에 세워진
故 정주영 명예회장 흉상

외환위기를 기점으로 더욱 빠르게 악화됐다.

여기에 이듬해 급전직하(急轉直下)한 경영실적도 불붙은 유동성 위기에 기름을 부었다.

워크아웃, 채권단 경영체제로

1998년 현대건설이 거둔 수주 실적은 국내 3조 8401억 원, 해외 13억 2000만 달러에 불과했다. 이는 전년에 비해 무려 66.7%가 감소한 실적이었으며, IMF 외환위기에 따른 국내 민간 부문의 부진에 동남아시아 외환위기, 국가 신인도 하락에 따른 수주 경쟁력 악화 등 여러 가지 악재가 겹쳐 나타난 결과였다. 현대건설은 이해 1월에 발표된 그룹 차원의 구조조정에 맞춰 발 빠르게 체제를 정비하고, 수년간 적체돼온 유동성 위기와 당해의 실적 부진을 만회하기 위해 4000만 달러 규모의 해외 CB를 발행하는 등 각고의 노력을 기울였으나, 이해에만 1773억 원에 달하는 경상적자를 기록했다.

1999년에는 수도권 아파트를 중심으로 한 주택사업의 약진과 현대엔지니어링¹과의 합병 효과, 이란 사우스파 가스전 등 대규모 해외사업의 수주 등으로 국내 5조 1397억 원, 해외 40억 400만 달러 등 일시적 반등세를 나타냈으나, 환율 하락으로 해외 매출액이 감소해 결국 1681억 원의 경상적자로 이어지는 아쉬운 상황이 전개됐다. 다만 900억 원의 유상증자와 5600만 달러 규모의 해외 CB 발행 등을 통해 534.8%에 달하던 부채비율을 299.3%까지 끌어내렸다.

2000년은 현대건설 창립 이래 최악의 해였다. 매출액 면에서는 전년 대비 11%가 증가한 6조 3894억 원을 달성했지만, 유동성 확보를 위해 진행된 고정자산 매각에서 발생한 자산처분 손실, 미수채권에 대한 대손상각, 부실채권에 대한 충당금 설정 등으로 무려 2조 9800억 원에 달하는 막대한 손실을 기록했다. 그러나 뼈를 깎아내는 자구노력을 통해 총 1조 2838억 원의 자금을 조달, 5조 7000억 원에 달하던 부채를 약 4조 4000억 원 수준으로 줄이는 데 성공했다.

현대건설은 2000년 11월 3일을 기해 정부가 단행한 2차 기업구조조정²에서 '특별관리대상'으로 분류돼 퇴출 보류 판정을 받았다. 채권단의 경영 정상화 방안이 결정된 것은 그로부터 5개월여가 지난 2001년 3월이었다. 채권단은 현대건설에 출자전환 1조 4000억 원과 유상증자 1조 5000억 원을 지원하는 방안을 가결했고, 이로써 현대건설은 1997년 말 IMF 외환위기 이후 3년 넘게 지속된 유동성 위기의 그늘에서 벗어날 수 있게 됐다.

한편으로 이는 현대건설 독자경영의 시대가 시작된 것을 의미했으며, 동시에 앞으로 전개될 혹독한 구조조정과 기업체질 개선을 예고하는 것이기도 했다. 6월까지 지분 정리와 출자전환 작업을 마친 현대건설은 같은 해 8월 1일을 기해 채권단 경영체제로 들어갔다.

1. 2001년 2월 28일 재분사
2. 11·3 부실기업 퇴출조치

Hyundai × History

거인 정주영, 별처럼 지다

IMF 외환위기와 유동성 악화로 시름에 빠져 있던 2001년 3월 21일 또 하나의 비보(悲報)가 현대건설에 전해졌다. 창업자 정주영 명예회장의 영면(永眠) 소식이었다. 가난한 농부의 아들로 태어나 맨주먹으로 현대 신화를 창조한 거인의 타계는 현대건설과 그룹을 넘어 전 국민을 큰 충격에 빠트렸다.

1960년대부터 시작된 한국 경제의 눈부신 성장, '한강의 기적'은 '정주영'을 빼고 이야기를 엮는 것 자체가 불가능하다. 경부고속도로로 국가 경제 대도약의 전기를 마련하고, 첫 해외공사 수주로 해외 건설 수출의 길을 트 주인공. 세계 최고 수준의 조선업, 자동차산업의 기틀을 마련한 것도 모두 정주영 명예회장의 작품이었다. 특히 1998년 두 차례에 걸쳐 이뤄진 소떼 방북은 반세기 동안 굳게 잡혀 있던 남북관계의 빗장을 최초로 푼 최대의 업적으로 평가받았다.

국내 언론은 물론 유럽 외신들까지 앞다투어 정주영 명예회장의 타계를 전 세계에 타전했다. AP통신과 APF통신은 '현대그룹의 설립자이자 한국의 경제 기적을 일으키는 데 공헌한 정주영 씨가 향년 86세로 타계했다'고 전한 후 '6·25전쟁 이후 피폐해진 한국 경제를 재건하는 데 중심적인 역할을 했으며, 한국 사회에서 광범위한 존경을 받아왔다'고 평가했다. 장례식이 거행된 25일 청운동 자택과 계동사옥, 서울아산병원 영결식장에는 정·관·재계 인사와 일반 시민 등 35만 명의 애도객이 운집했다.

경영 정상화를 위한 노력과 IT 인프라 확충

본격적인 채권단 경영체제에 들어간 현대건설은 대규모 구조조정과 재무개선에 돌입, 빠른 속도로 실적을 개선해나가기 시작했다. 이러한 성과가 집적돼 경영 정상화 원년을 선포한 2004년에는 IT 인프라 확충과 함께 수주 역량 극대화를 위한 조직개편을 단행했다.

2002. 1

경영 정상화를 위한 노력과 구조조정

2002년은 현대건설이 그룹으로부터 계열 분리 후 처음으로 맞는 독자 경영체제의 원년이었다. 아울러 채권단의 엄정한 관리하에서 재무개선 작업 등 정해진 회생 절차를 성실히 이행해야 하는, 이른바 '위크아웃 기업'의 입장에서 맞은 첫해이기도 했다.

채권단의 출자전환을 통해 유동성 위기의 급한 불을 꺾었다고는 하지만, 현대건설에는 4조 4000억 원에 달하는 막대한 부채를 비롯해 속히 해결해야 할 경영상의 숙제가 여러 곳에 남아 있었다. 수년째 숨 막히는 구조조정이 설 새 없이 진행되면서 2001년 한 해에만 2000여 명의 임직원이 회사를 떠났고, 새해에는 그 수가 얼마나 더 늘어날지 예측하기조차 어려웠다.

이러한 상황에서 시급하게 떠오른 현안은 조직의 안정을 통한 경영 정상화였다. 현대건설은 출자전환이 이뤄진 직후인 2001년에 이미 대단위 조직개편을 단행한 바 있었다. 13개 사업본부, 5개 실에 이르던 조직을 8개 사업본부, 2개 실로 통폐합하는 구조조정을 통해 인력을 감축했다. 이 가운데 가장 초점이 맞춰진 부분은 2중 조직과 중복업무 제거 등 비효율성의 개선이었으며, 아웃소싱 원칙에 따라 현대엔지니어링·철구사업부·중합건축설계실·인재교육센터가 분사했다.

2002년에는 조직의 전문성 강화를 최우선의 목표로 두고 인사 및 교육제도를 정비했다. 기술직 사원들의 직급체계와 승진제도를 정비했으며, 전문인력의 효율적 관리를 위해 총 15년에 걸쳐 3개 분야 이상의 업무를 경험할 수 있도록 하는 경력관리 시스템(CDP: Career Development Program)을 도입했다. 또한 총 30과목에 달하는 직무 교재를 새롭게 발간함으로써 임직원의 전문역량 강화에 활용될 수 있도록 했다. 같은 해 10월에 단행된 조직개편에서는 플랜트사업본부의 발전·원자력 부문과 전기사업본부를 통합, 전력사업본부로 발족시킴으로써 플랜트사업과 전력사업 각각의 전문성을 강화했다.

2002년 안전경영대상 시상식



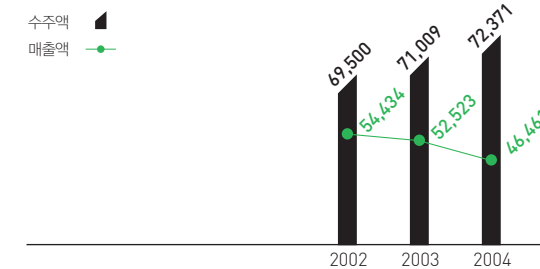
2003년 5월에는 업무 효율 극대화, 조직 활성화, 생산성·영업력의 제고를 위한 조직개편을 단행했다. 플랜트사업본부와 전력사업본부를 기전사업본부로 통합하는 한편, 경영지원실을 신설해 기획·자재·인사·총무·법제·감사·홍보 등의 지원부서를 두도록 했다. 이로써 2002년 이후 8개 사업본부와 2개 실, 1개 독립부와 연구소로 운영돼오던 조직은 7개 사업본부와 1개 실, 연구소 체제로 변모했다. 6월에는 부동산 자산의 체계적 관리를 위해 경영지원실 내에 자산관리팀을 신설했다.

경영 정상화 원년 선포와 IT 인프라 확충

현대건설이 위크아웃에 들어간 지 3년 만에 조속히 경영 정상화에 도달할 수 있었던 것은 다각적인 시스템 구축이 적시에 이뤄졌기 때문이다. 그 가운데서도 집중적인 투자가 이뤄진 IT 인프라의 지속적 확충은 현대건설의 업무환경을 크게 개선했다.

독자 경영 초기의 경영실적

(2002~2004년, 단위: 억 원)



현대건설은 1999년 7월 본사와 국내 전 현장을 연결하는 ERP(Enterprise Resource Planning, 전사적 자원관리) 시스템을 구축, 운영에 들어갔으며, 2002년 4월부터는 해외로 확대했다. 이로써 해외 전 지사와 현장이 하나의 망으로 연결돼 보다 효율적인 자원관리가 가능해졌다.

2003년 1월에는 ERP 시스템 내에 예산통제 시스템이 추가되면서 활용의 폭이 크게 확대됐다. ERP 예산통제 시스템에 의해 WBS(Work Break down Structure) 항목에 의한 정확한 자재·하도급 분석 및 청산 추정이 가능해져 예산 대비 실적관리 업무에 정확도가 한층 향상됐으며, 실제적 원가관리 실천을 통한 투명경영 실현의 계기가 마련됐다.

이와 더불어 현대건설은 분양 업무를 통합적으로 관리할 수 있는 분양 ERP 시스템을 구축, 2003년 1월부터 운영에 들어갔다. 청약·가계약·전매·납입 분양금 계산 등 아파트 분양관리 업무의 전 과정을 전산화한 분양 ERP 시스템은 관련 업무의 효율성을 크게 향상시켰다.

이 밖에도 현대건설은 지식관리 시스템 'K-Silo', 본사 및 현장 근무 임원들의 신속한 의사결정을 지원하기 위한 경영진정보 시스템(EIS: Executive Information System) 등을 구축해 관련 업무의 효율성을 높였다.

중동 시장 영토 회복과 아프리카·중남미 진출 본격화

1990년대 후반 다시 활성화하기 시작한 중동 시장과 아프리카·중남미 등의 신흥시장 본격 공략을 통해 현대건설은 IMF 외환위기와 유동성 위기에서 벗어날 수 있는 발판을 마련했다.

2002. 3

중동 시장의 터어라운드

IMF 외환위기의 혹독한 경영난 속에서도 현대건설은 해외 공략의 고삐를 놓지 않았다. 당시 주력을 이루고 있던 동남아시아 시장을 넘어 1970년대와 1980년대 해외 건설의 황금기를 이끈 중동 시장에 다시금 주목하는 한편 아프리카·중남미 등의 신흥시장으로까지 시야를 확대함으로써 더욱 적극적으로 해외시장을 다변화해나가는 데 주력했다.

특히 이 시기 현대건설은 이전까지 해외 공사 수주에서 주류를 이뤄왔던 토목·건축 대신 한층 향상된 시공능력이 요구되는 플랜트 부문에 역량을 집중하기 시작했다. 이는 현대건설 경쟁력의 비중에 공사비 절감, 공기 단축과 같은 양적 차원에서 고도의 시공기술과 품질 등 질적 차원으로 이동했음을 의미하는 것이었다.

시장 공략 재개의 첫 물꼬가 터진 곳 1970~1980년대 중동 건설 붐의 본진 역할을 한 사우디아라비아였다. 1999년 2월 현대건설은 프랑스·스위스·인도 건설사들과의 치열한 경쟁을 뚫고 사우디아라비아 전력청이 발주한 송전선로 및 변전소 공사를 일괄 수주하는 데 성공했다. 이 공사는 리야드-카심 간 388km 구간에 380kV 초고압 송전선로를 가설하는 공사와 리야드 외곽에 절연식 변전소 3개를 건설하는 공사로 구성돼 있었으며, 총 공사금액은 1억 5200만 달러에 이

르렀다. 같은 해 현대건설은 리야드 외곽지역에 위치한 5000만 달러 규모의 제7·8 화력발전소 개수공사를 수주하기도 했다.

일단 시동이 걸리자 중동 전역에서 동시다발적으로 낭보가 들려오기 시작했다. 1999년 8월 현대건설은 쿠웨이트 국영 석유회사가 발주한 3억 3000만 달러 규모의 석유부두시설 공사를 턴키 방식으로 수주한 데 이어, 12월에는 3억 2000만 달러 규모의 뉴오일피어(New Oil Pier) 증설공사를 연달아 따냈다. 이 밖에도 현대건설은 4900만 달러 규모의 UAE 철근압연공장 건설과 2억 3500만 달러 규모의 복합화력발전소 개보수공사, 2500만 달러 규모의 요르단 아



이란 사우스파 가스전 2·3단계 공사



튀니지 튀니스 스포츠센터

카바 항만시설 공사, 2억 3900만 달러 규모의 카타르 천연가스 액화처리시설 공사 등 중동 각지에서 의미 있는 성과를 거양했다.

1999년을 전후해 중동에서 현대건설이 수주한 여러 공사 중 백미(白眉)라고 할 수 있는 실적은 이란 사우스파 가스전 공사였다. 사우스파 가스전 공사는 페르시아 만에 위치한 아살루에 세계 최대 가스유전을 개발하는 것으로 총 24단계에 걸친 공사가 계획됐다.

이 가운데 현대건설은 1999년 3월에 수주한 2·3단계 공사에서 3251만 배럴 규모의 가스처리시설 4기와 콘덴세이트(Condensate)·유황 생산시설을 비롯해 1만 2000여 명의 인원을 수용할 수 있는 숙소 및 부대시설 건설을 담당했다. 공사금액만 무려 10억 달러에 이르는 이 공사의 성공적 수행을 위해 이란·프랑스·필리핀 등 12개국에 걸친 글로벌 인력을 투입, 예정된 공기를 5개월이나 단축했다. 이 성과를 바탕으로 현대건설은 2002년 3월 16억 2300만 달러 규모의 4·5단계 공사를 연거푸 수주했다.

21세기에 들어서도 중동의 건설 시장은 꾸준한 성장을 거듭, 2002년 한 해 동안 국내 건설사들이 거둬들인 수주고는 약 31억 달러에 달했다. 이는 같은 해 동안의 해외 전체 수주액 61억 달러의 절반을 넘

어서는 수치였다. 중동의 건설 시장은 2003년 제2차 걸프전쟁 종전 후 이라크 전후 복구사업을 중심으로 다시 빠른 성장을 시작, '제2의 중동 건설 붐'으로 재점화했다. 현대건설은 종전 직후인 2003년 5월 '이라크 수주 TF'를 파견하는 등 시장 공략에 적극적으로 나서 이라크는 물론 이란·UAE·리비아 등 중동 전역에서 고른 성과를 얻었다.

다각적 시장 공략과 국제적 신인도 회복

현대건설은 중동 시장 공략 재개와 함께 아프리카·중남미 시장 진출도 본격화해 여러 가지 의미 깊은 성과를 거뒀다.

1997년 북아프리카에 위치한 튀니지의 수도 튀니스에 1억 4100만 달러 규모의 스포츠센터 건설공사를 수주해 아프리카 진출의 교두보를 마련한 현대건설은 1999년 2월 이집트에서 2억 3600만 달러 규모의 수에즈운하 동부항 컨테이너터미널 건설을 위한 준설 및 방파제 공사를 수주함으로써 아프리카 시장 진출의 성과를 이어갔다. 같은 해 4월에는 1억 2000만 달러 규모의 포시즌호텔 신축공사를 수주, 1999년 한 해 동안 이집트에서만 3억 5600만 달러의 수주고를 달성했다.

2000년 10월에는 1억 7000만 달러 규모의 브라질 포르토벨로 복합화력발전소 공사를 수주함으로써 중남미 시장 진출의 획기적인 전기를 마련했다. 포르토벨로 복합화력발전소는 석탄이나 석유를 사용하는 일반 화력발전소와 달리 가스와 가스터빈의 페열로 가동되며, 발전용량은 340만kW에 달했다.

이 밖에도 현대건설은 러시아연방 내 자치국인 타타르스탄과 중앙아시아, 대만, 중국 등으로 수주 지역을 확대하는 글로벌 경영을 추진, 성과를 거듭으로써 IMF 외환위기와 유동성 위기로 실추된 국제적 신인도와 경쟁력을 빠른 속도로 회복해나가기 시작했다.

워크아웃 졸업과 최고 건설사 위상 회복

모범적인 회생절차 이행과 경영 정상화 노력 끝에 만 5년 만에 워크아웃 조기 졸업에 성공한 현대건설은 이후 가파른 상승세를 이어가며 국내 최고 건설사의 위상을 빠르게 회복했다.

2006. 5

조기 워크아웃 졸업을 실현하다

2006년 5월 25일 창립 59주년 기념일, 채권단은 현대건설이 채권단의 공동관리 체제에서 벗어났음을 알리는 보도자료를 전 언론사에 배포했다. 현대건설 또한 한국거래소 공시 시스템을 통해 '경영 정상화로 채권단의 공동관리 절차가 종결됐으며, 기업구조조정촉진법 대상에서 제외됐다'고 공시했다.

이로써 현대건설은 2001년 3월 출자전환 결정과 함께 워크아웃에 들어간 지 5년 2개월 만에 채권단의 영향권에서 완전히 벗어나 진정한 의미의 독자경영을 실현하게 됐다. 당초 예정보다 6개월을 단축한 가운데 이뤄진 현대건설의 워크아웃 졸업은 IMF 외환위기 이후 가장 성공적이고 모범적인 기업 회생 사례로 꼽히며 화제를 모았다.

채권단 관리 체제에 들어갈 당시만 해도 현대건설이 이렇게 빠른 속도로 워크아웃을 졸업할 것이라 예상한 사람은 많지 않았다. 2000년 한 해에만 무려 네 차례나 자구계획을 발표하고, 경영진의 사재 출연과 자산매각 등 가능한 방법을 총동원해 1조 2838억 원의 자금을 투입했지만, 끝내 자력 회생에 실패했기 때문이었다.

당시 현대건설은 한 해의 영업손실만 3826억 원, 여기에 4조 4000억 원의 달하는 부채를 끌어안고 있는 심각한 상태였다. '회생 여부가 불투명한 기업에 공연히 헛돈을 붓는 것 아니냐'는 의혹의 시선이

쏟아진 것도 무리는 아니었다. 1962년 국내 1위 건설사에 오른 후 1위 자리를 다수 고수해온 현대건설로서는 참아내기 힘든 수모였다.

그러나 반전의 전기를 만드는 데까지는 그리 오랜 시간이 걸리지 않았다. 뼈를 깎는 구조조정과 감자를 통해 거칠어진 호흡을 고른 현대건설은 바로 대대적인 반격에 나섰다. 그룹에서 떨어져 나온 후 채권단 관리 체제하에서 맞은 첫해인 2002년, 현대건설의 경영 실적은 흑자로 돌아섰다. 그로부터 두 해 뒤인 2004년 말 현대건설이 기록한 순이익은 1714억 원으로 역대 최고 규모였다. 그때부터 이미 현대건설의 경영 정상화는 실질적인 완성 단계에 들어섰고, 워크아웃 졸업 또한 단지 시간문제로만 여겨지게 됐다.

다시 최고의 건설사로 올라서다

워크아웃 졸업이 가시화한 2005년 현대건설의 경영은



쿠웨이트 오일부두 및 접안시설(뉴오일피어)

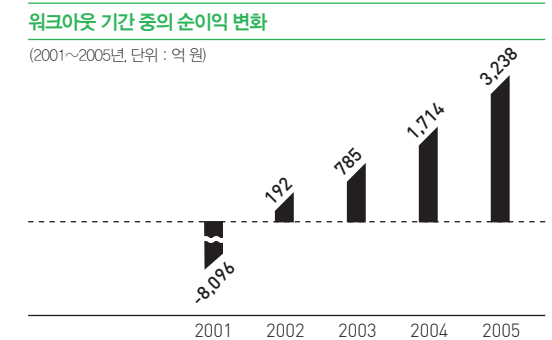


UAE 제벨알리 L발전소

정상화를 넘어 제2의 도약을 향해 나아가고 있었다. 2005년 한 해 동안 현대건설이 거둔 수주실적은 총 8조 745억 원에 이르렀는데, 공공과 민간 부문을 합쳐 국내에서만 총 5조 2652억 원 규모를 수주했다. 수익성과 내실을 고려해 이전에 비해 다소 조심스러운 수주전이 전개된 해외에서는 6억 9600만 달러 규모의 UAE 제벨알리 L발전소를 비롯해 6억 달러 규모의 이란 올레핀 화학설비, 4억 달러 규모의 쿠웨이트 에탄 회수처리 시설 등 전년 대비 약 280%가 증가한 총 26

억 6300만 달러를 수주했다. 압도적 1위의 성적은 물론 국내 건설업체가 기록한 전체 수주 물량의 25%를 차지하는 높은 비중이었다. 4조 2851억 원을 기록한 매출액은 전년에 비해 약 7.8%가 떨어졌으나, 당기순이익은 3265억 원으로 전년의 673억에 비해 크게 높아져 매출원가율 개선과 차입금 상환에 따른 금융비용 감소 등 재무구조 개선의 성과가 잘 나타났다.

추가 또한 현대건설의 가파른 상승세를 그대로 드러냈다. 1997년 IMF 외환위기와 함께 하락을 시작한 현대건설의 주가는 워크아웃 이듬해인 2002년 주당 2000원 아래로까지 떨어져 관리종목으로 분류되는 수모를 겪었다. 그러나 현대건설의 경영이 차츰 정상화의 기조로 돌아서고, 실적 또한 지속적으로 상승하면서 오름세를 회복, 2005년 4월 12일 2만 원대에 진입했다. 이를 기념해 현대건설은 '명가의 자존심-주가 2만 원대 진입'이라는 문구가 새겨진 시루떡을 임직원들에게 돌리며 최고 건설사로서의 위상 회복을 자축했다.



현대아파트의 새로운 이름, 힐스테이트

1970년대 아파트 시대가 본격 개화한 이후 아파트 건설 명가의 자존심을 이어온 현대건설은 새로운 브랜드 힐스테이트를 론칭하고, 적극적인 시장 공략에 나섰다.

2006. 9

아파트 브랜드 시대 돌입과 현대아파트

현대건설은 2006년 9월 28일 계동사옥 아산홀에서 열린 뉴브랜드 선포식에서 새로운 아파트 브랜드 ‘힐스테이트(Hillstate)’를 전격 발표했다. 이로써 장장 2년여에 걸친 브랜드 작업을 완료한 현대건설은 아파트 명가 재건을 위한 적극적 행보에 들어갔다.

우리나라에서 본격적인 아파트 주거의 시대가 열린 이래로 오랫동안 ‘현대’는 아파트의 대명사로 통용될 정도로 강력한 브랜드파워를 지닌 이름이었다. 전국 어느 곳에서든 ‘현대’라는 이름을 달고 있으면 인근의 아파트보다 높은 가격이 매겨졌다. 그만큼 현대건설이 짓는 아파트에 대한 시장의 신뢰가 높았다.

이처럼 현대건설이 주도해온 아파트 시장은 2000년대에 들어서면서 조금씩 분위기가 달라지기 시작했다. 경쟁사들에 반격의 틈새를 만들어준 것은 ‘브랜드’였다. 이들은 아파트 앞에 붙이던 회사 이름을 지우고, 대신 저마다 고유의 브랜드를 만들어 전면에 내세우기 시작했다. ‘회사 이름으로 현대건설을 따라잡지 못할 바에야 아예 낫선 브랜드로 새로운 시장을 만들겠다’는 일종의 고육지책(苦肉之策)이었다.

경쟁사들의 전략은 시장의 판도를 흔들었다. 최초의 아파트 브랜드가 출현한 지 얼마 지나지 않아 일일이 세기조차 힘들 정도로 많은 브랜드가 등장해 난전을 벌였다.

반면 이에 대한 현대건설의 대응은 다소 느슨한 감이 없지 않았다. ‘현대’라는 이름이 아파트 시장에서 지니고 있던 막강한 브랜드파워를 포기하기가 쉽지 않았기 때문이다. 경쟁사 대부분이 2000년대 초반에 아파트 브랜드를 완료했지만, 현대건설은 전부터 사용해오던 ‘홈타운(Hometown)’을 부분적으로 적용하는 선에서 그치고 있었다.

대단지 아파트에 쓰여오던 ‘현대홈타운’을 그대로 현대건설 아파트의 대표 브랜드로 도입하자는 의견도 대두됐다. 하지만 ‘홈타운’이라는 일반명사로 된 평범한 네이밍은 소비자들에게 깊은 인상을 주기에는 아무래도 역부족이었다. 그사이 경쟁사의 브랜드 선호도가 ‘현대아파트’나 ‘현대홈타운’을 추월하는 현상이 일어나기 시작했다. 많은 소비자는 ‘오랜 전통과 기술을 가진 아파트의 명가로 현대건설을 꼽으면서도 정작 타사의 아파트 브랜드에 더 높은 선호도를 나타냈다.



힐스테이트 갤러리 개관식



서울숲 힐스테이트 조감도

힐스테이트의 성공적 론칭

브랜드 위주로 아파트 시장이 전면적으로 재편되고 있음을 실감한 현대건설이 브랜드 작업에 착수한 것은 2004년 무렵의 일이다. 현대건설은 사내·외 공모와 브랜드마케팅·네이밍 전문업체 등 가능한 채널을 모두 동원해 아이디어를 접수, 2년여에 걸쳐 수없이 많은 브랜드네임과 시안을 검토한 끝에 ‘힐스테이트’를 완성했다.

힐스테이트는 ‘언택’ 또는 ‘고급 주거단지’를 뜻하는 ‘Hill’과 ‘높은 지위’, ‘품격’을 뜻하는 ‘State’가 합성된 브랜드로 ‘품격과 자부심을 주는 주거공간’을 의미했다. 여기에 사명인 ‘Hyundai’의 머리글자 ‘H’와 연계해 현대건설 브랜드로서의 정통성과 현대적인 감각을 조화시켰다.

2006년 10월 11일 현대건설은 새로운 브랜드를 최초로 적용한 ‘서울숲 힐스테이트’ 모델하우스를 개

관했다. 모델하우스는 개관 직후 5만 명이 넘는 고객을 운집시키며 비상한 관심을 불러일으켰다. 서울숲 힐스테이트는 결국 75.4 대 1의 높은 평균 경쟁률로 전 평형이 1순위 청약에서 마감되는 파란을 일으켰다.

서울 시내의 중심지이자 최대의 녹지 공간인 서울숲 인근에 위치해 쾌적한 자연환경과 한강 조망권을 두루 갖춘 서울숲 힐스테이트는 요트를 형상화한 독특한 외관, 고급 커뮤니티 시설을 적용한 명품 설계로 힐스테이트의 첫 작품으로 손색이 없다는 평가를 이끌어냈다.

이듬해 2007년 5월을 전후해 현대건설은 파주·오산·용인 등 수도권 지역 세 곳에 총 1924세대의 힐스테이트를 분양, 서울숲 힐스테이트가 견인한 성공적 데뷔의 여세를 몰아갔다. 특히, 433세대 규모의 오산 원동 힐스테이트는 당첨자 발표 후 1주일 만에 전세대가 계약을 완료하며, 높은 인기를 증명했다.

2007년 4월에는 서울 강남구 도곡동에 지상 3층, 연면적 약 9090m²(2750평) 규모의 ‘힐스테이트 갤러리’를 개관했다. 이전까지의 아파트 모델하우스나 주택전시관이 단순히 아파트의 구조와 인테리어를 보여주는 데 그쳤다면 힐스테이트 갤러리는 공연·전시 등의 문화·이벤트 공간과 카페·키즈존 등의 휴식공간이 조화된 멀티 스페이스로 꾸며져 소비자는 물론 업계의 호평을 받았다.

Hyundai × History

당신의 H는 무엇입니까?

유력 건설사의 아파트 브랜드로서는 비교적 후발주자에 속하던 힐스테이트는 2006년 10월 TV CF 방영을 개시함으로써 이름을 알리기 시작했다. CF의 모티프는 ‘H’였다. 영화감독·소설가·가수·헤드헌터 등 각계 명사 네 명이 각자가 생각하는 ‘H’를 소개해 이목을 집중시킨 후 메인모델이 등장해 “당신이 생각하는 H는 무엇입니까?”하는 질문을 던졌다. History·Hotness·Human·Honor 등 각각 다른 테마를 제시한 명사들의 ‘H’는 영화의 한 장면 같은 아름다운 연출과 어우러져 시청자의 감성을 파고들었다. 힐스테이트 CF에는 광고를 보는 사람들 개개인의 ‘H’까지 담아내기 위한 현대건설의 의지가 담겨 있었다. 자연스럽게 힐스테이트는 단순한 집을 넘어 그 이상의 가치, ‘H’가 구현되는 의미 있는 공간으로 사람들의 마음속에 자리 잡기 시작했다.

시공능력평가 1위 재탈환, 건설 종가의 위상을 회복하다

현대건설은 2009년 5년 만에 종합시공능력평가 1위를 재탈환하며 국내 최고 건설사의 위상을 회복했다. 시공능력평가 1위는 IMF 외환위기를 완전히 극복하고 명실상부한 업계 최고에 다시 올라섰음을 증명하는 것이었다.

2009. 7

최고 건설업체의 위상 회복

2009년 7월 31일 발표된 종합시공능력평가에서 현대건설이 1위를 차지했다. 이로써 현대건설은 워크아웃 상태에 있던 2004년 처음으로 1위 자리를 내준 이후 5년 만에 다시 선두로 복귀했다.

시공능력평가제도는 국토해양부(現 국토교통부)가 건설사의 시공능력을 공사실적과 경영상태·기술능력·신인도 등을 종합해 평가하는 제도로 매년 7월 말에 공시된다. 이 결과는 발주처가 건설사를 선정하는 데 가장 중요한 기준이 된다는 점에서 현대건설의 수주 경쟁력이 이전 수준으로 완전히 회복됐음을 의미했다.

현대건설은 국내 건설업계에 시공능력평가제도¹가 처음 도입된 1962년 1위에 올라선 이래로 2003년까지 무려 42년간 업계의 왕좌를 내주지 않았다. 1997년 IMF 외환위기와 함께 심각한 유동성 위기에 직면, 결국 워크아웃 기업으로 분류되는 수모를 겪은 2001년 이후에도 굳건하게 시공능력평가 1위 자리를 수성했다. 그전에 별려놓았던 2위 그룹들과의 격차가 워낙에 컸기 때문이었다. 2004년에 이르러서야 비로소 현실화된 2위 추락은 현대건설 내부는 물론 국내 건설업계 전반에서 충격적인 변화로 받아들여졌다.

그러나 실상을 자세히 들여다보면 이 같은 업계

의 지각변동은 현대건설 내부의 역량 저하가 직접적 원인이 된 것은 아니었다. 실제로 2004년 당시 현대건설의 매출액이나 수주 규모는 여전히 2위 업체와 1조 원 이상의 큰 격차를 유지하고 있었다. 그럼에도 이전과 상이한 결과가 나온 것은 시공능력평가 산출의 여러 기준 중 경영평가의 비중이 급격하게 높아진 데 따른 것이었다. 당시 워크아웃 상태로 재무구조 개선을 한창 진행 중이던 현대건설로서는 불리한 성적표를 받아들 수밖에 없는 변화였다.

이러한 점에서 볼 때 2009년에 이뤄진 시공능력평가 1위 탈환은 사업 규모나 수주 경쟁력뿐 아니라 재무 건전성을 비롯한 현대건설의 경영 전반이 명실상부한 업계 최고의 수준으로 다시 올라섰음을 증명해주는 결과이기도 했다. 실제로 현대건설은 2006년 5월 워크아웃을 조기 졸업한 후에도 꾸준한 성장을 지속하며, 예전의 영광을 완벽하게 재현했다.

초우량 건설사로 턴어라운드

2005년 국내의 8조 745억 원의 수주 실적을 바탕으로 3265억 원의 당기순이익을 달성한 현대건설은 워크아웃 졸업을 공식적으로 천명한 2006년 9조 2408억 원의 수주 실적과 3976억 원의 당기순이익을 시현했다.

이후에도 현대건설은 성장의 추세를 꾸준히 이어갔다. 2010년에는 18조 3555억 원의 수주실적을 달성했으며, 총 매출액도 10조 원을 돌파했다. 이해 기록한 당기순이익은 5304억 원으로 이는 2005년과 비교해 1.6배 이상 신장된 수치였다.

시공능력평가 순위 또한 굳건한 1위를 이어갔다. 2009년 1위를 재탈환할 당시 9조 2088억 원이던 현대건설의 시공능력평가액은 2010년 10조 2209억 원으로 불어났으며, 이는 9조 6415억 원을 기록한 2위 업체와 약 5800억 원의 격차를 벌린 것이었다.

워크아웃 졸업 후 본격적인 독자 경영체제에 들어서면서 한층 가속화된 현대건설의 실적 향상은 기업 본연의 사회적 책임과 윤리경영 실현에도 역량을 기울일 수 있는 여건을 마련했다. 2009년 1월 현대건설은 2003년 최초 선포된 윤리경영 실천규범을 개정, 전 임직원을 대상으로 실천서약을 실시했다. 같은 해 12월에는 ‘현대건설가족 사회봉사단’을 출범시키고

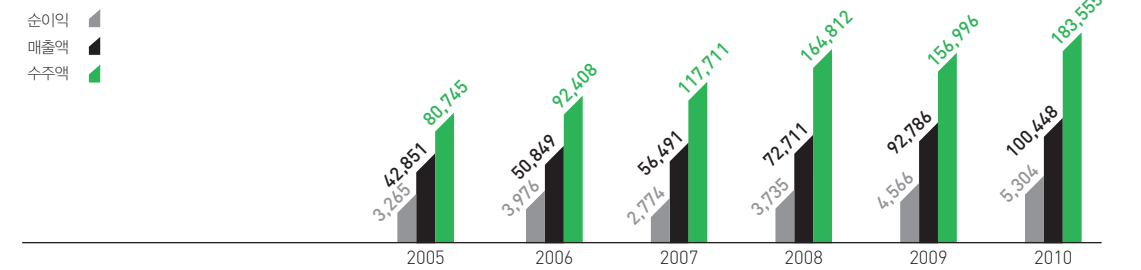
본격적인 사회공헌 활동의 전개에 들어갔다. ‘함께하는 세상, 행복한 내일’을 기치로 내건 현대건설가족 사회봉사단은 현대건설 전 임직원은 물론 협력사 직원 등 총 10만 명 규모에 이르렀다.

한편 2009년 9월 24일 채권단은 현대건설 보유 주식 3887만 9000주에 대한 매각공고를 유력 일간지에 게재했다. 2001년 3월 출자전환의 형식으로 현대건설 경영에 참여한 지 9년여 만에 이뤄진 매각 결정이었다. 그사이 워크아웃에서 조기 탈출해 매출 10조 원대의 초우량 건설사로 턴어라운드한 현대건설의 향배(向背)에 재계는 물론 온 국민의 관심이 집중되기 시작했다.

1. 1997년 이전까지는 ‘도급한도액’

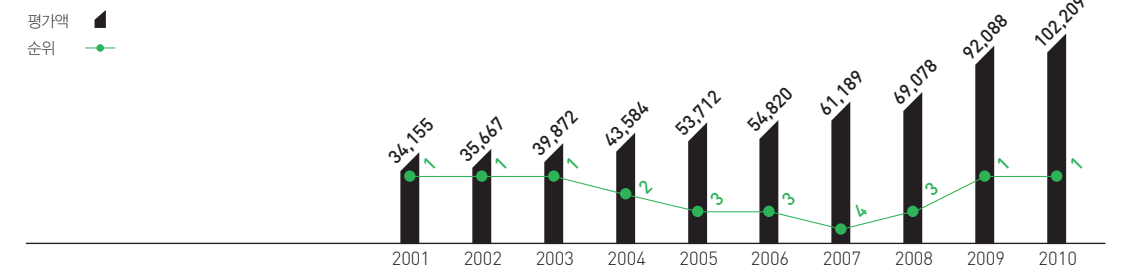
워크아웃 졸업 후 독자 경영기의 경영실적

(2005~2010년, 단위: 억 원)



독자경영기의 시공능력평가 변화

(2001~2010년, 단위: 억 원)



2011. 4

현대건설이 현대자동차그룹의 계열사로 합병했다. 이로써 현대자동차그룹은 자동차·건설의 양 날개를 활짝 펴고 새로운 비상을 향해 힘찬 날갯짓을 하기 시작했다.

아름다운 동행, 현대자동차그룹의 품으로

더 나은 미래를 향한 동행

2011년 4월 1일 오전 8시 계동사옥 대강당에서는 현대건설과 현대자동차그룹의 합동 월례조회가 열렸다. 현대그룹에서 분리돼 각자 독자적인 길을 걷게 된 후 처음으로 이뤄진 재회였다. 같은 날 현대자동차그룹은 '더 나은 미래를 향한 동행 - 우리는 현대자동차그룹입니다'라는 메시지를 담은 광고를 주요 언론매체에 내보내며 아름다운 동행의 시작을 알렸다.

조회사를 마친 정몽구 회장은 깃대를 휘둘러 뜨거운 재회의 감격을 표현했다. 1996년 현대그룹 회장에 취임하며 처



현대자동차그룹 정몽구 회장

받아들었다가 다시 손에 쥐게 된 현대건설의 사기(社旗)였다. 오랜 이산(離散)의 시간을 마치고 현대자동차그룹의 일원으로 새롭게 출발하는 순간, 행사에 참석한 현대건설 임직원 700여 명은 우리와 같은 박수로 정몽구 회장과 현대자동차그룹을 환영했다. 이로써 1947년 현대토건 설립과 함께 시작된 자동차와 건설의 동행 체제는 이날 현대자동차그룹에서 다시 만나 한 방향을 향해 나아가기 시작했다.

현대건설의 합류와 함께 현대자동차그룹은 계열사 50개, 총 자산 126조 원, 국내외 임직원 18만 4000명에 달하는 글로벌 그룹의 진용을 갖추게 됐다. 현대건설의 인수는 현대그룹에서 분리된 이후 단 한시도 잊은 적이 없던 정몽구 회장의 숙원이었다. 현대자동차그룹을 세계 5위의 자동차그룹으로 성장시켰지만 마음 한구석에는 언제나 '현대'라는 거대한 신화의 뿌리, 현대건설에 대한 아쉬움이 짙게 남아 있었다. 정몽구 회장에게 현대건설을 되찾는 것은 과거 현대가 누렸던 영광을 재현하는 첫 단추와도 같은 일이었다. 채권단의 현대건설 지분 매각 계획이 공고된 직후 즉각적으로 인수전에 뛰어들면서 정몽구 회장이 인수팀에 내린 특명은 "현대건설을 반드시 가져오라"는 단 한마디였다.

현대자동차그룹 비전



[그룹]

Together for a better Future
더 나은 미래를 향한 동행



[완성차]

Lifetime partner in automobiles and beyond
자동차에서 삶의 동반자로



[철강]

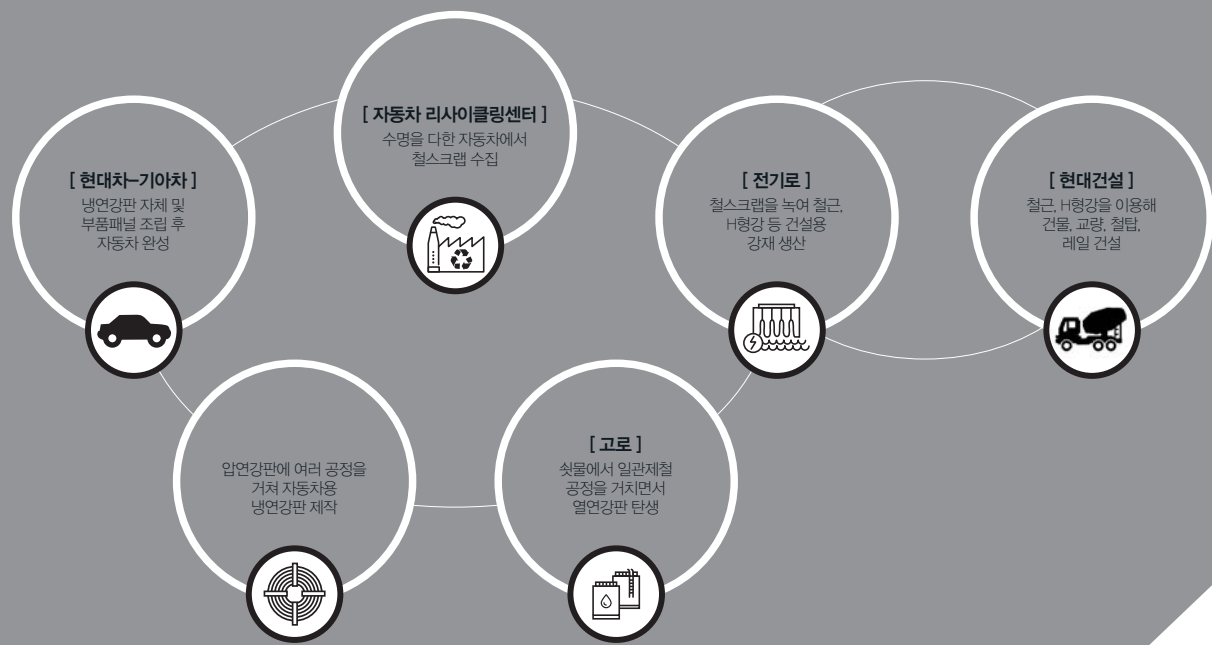
Leading the new era of steel
새로운 철강 시대의 리더



[건설]

We Build Tomorrow
함께 내일을 창조하는 기업





**자원순환형
사업구조의
완성**

정몽구 회장의 현대건설을 향한 열망은 단순히 '옛 영광의 재현'과 같은 감상적 동기를 넘어서는 훨씬 구체적인 계획과 원대한 비전을 품고 있었다. 그것은 바로 철강-자동차-건설로 이어지는 유기적 순환 시스템을 갖춘 자원순환형 사업구조의 완성이었다.

당시 현대자동차그룹은 이미 세계 전역에 걸친 자동차산업 네트워크와 현대제철의 일관제철소를 구축하고 있었다. 여기에 현대건설이 가세한다면 현대제철이 생산한 강판으로 자동차를

만들고, 수명을 다한 자동차를 다시 현대건설의 건자재로 활용하는 거대한 자원순환 체계를 완성할 수 있었다. 현대건설은 일찍이 세계의 그 어떤 자동차그룹도 꿈꾸지 못한 이 획기적인 발상을 완성 궤도에 올려놓기 위한 마지막 퍼즐 조각인 셈이었다.

이러한 구상의 연장선상에서 정몽구 회장은 자동차와 철강, 그리고 건설을 현대자동차그룹의 3대 핵심 축으로 삼아 지속적으로 성장시켜가겠다는 계획을 대내외에 천명했다. 그리고 이에 관한 모든 내용을 2011년 3월 31일을 기해 발표한 현대자동차그룹의 비전 'Together for a better future'에 체계적으로 정리했다.

현대자동차그룹 편입 직후 PMI 교육



현대자동차그룹과 현대건설, 자동차와 건설이라는 성격이 다른 두 사업의 동행 체제를 강화하기 위한 그룹 차원의 후속 작업도 빠른 속도로 진행됐다. 4월 5일 첫 조직개편을 비롯해 4월 8일부터는 현대건설 및 건설 관계사 임원 198명을 대상으로 한 그룹 사업장 견학 행사가 총 5차에 걸쳐 실시됐다.

이어 같은 달 25일부터는 현대건설 국내 근무 직원 5000여 명을 대상으로 한 PMI(Post Merger Integration, 합병 후 조직통합) 교육에 들어갔다. 현대자동차 아산공장과 현대제철 당진제철소 방문, 그룹 현황에 대한 특강 등으로 진행된 행사와 교육을 통해 현대건설 및 건설 계열사 임직원들은 '쇳물에서 자동차까지'로 정리되는 그룹의 자원순환형 사업구조에 대한 이해를 높이고, 그룹의 경영이념과 비전을 공유했다.

2011. 4

현대자동차그룹은 2011년 4월 1일부터 3단계 표준조직구조를 도입하여, 2015년 사업부제를 도입할 때까지 시작한다.

조직 안정화와 표준 조직구조 정착

‘조직 안정화’ 대원칙에 따른 표준 조직구조 정착

2011년 4월 현대자동차그룹의 새로운 일원으로 합류한 이후 현대건설은 지속적인 조직개편을 통해 조직의 안정과 업무의 효율성을 강화해나갔다. 초기의 조직개편은 ‘조직 안정화’의 대원칙에 따라 이전 조직의 장점을 계승하는 가운데 지원조직을 재구성하고, 무엇보다 ‘본부-실-팀’으로 이어지는 3단계 표준 조직구조의 정착과 안정에 최우선의 주안점을 뒀다.

3단계 표준 조직구조에서 ‘본부’는 회사의 비전 달성을 위해 필요한 사업 포트폴리오의 상위 조직으로서 제품·시장·기능에 따라 각 사업의 시너지와 효율성을 고려해 분류했다. 본부 산하의 각 ‘실’은 본부의 역할을 지원하고 팀의 기능을 조정·통합하는 중간 조직으로 설치됐으며, ‘팀’은 표준 조직구조의 최소 단위 조직으로서 실의 역할을 지원하도록 했다. 이 밖에 현대건설은 본부 자율에 따라 비공식적 조직인 ‘파트’를 둘 수 있도록 함으로써 팀 내에서 세부적으로 구분되는 업무를 합리적으로 수행하도록 했다. 이에 따라 10본부 11실 1센터로 돼 있던 현대건설의 조직은 현대자동차그룹 체제 돌입 후 첫 조직개편을 단행한 2011년 4월을 기해 표준 조직구조에 입각한 15본부·1실의 체제를 갖추게 됐다. 15본부는 토목환경·건축·주택·플랜트·전력·원자력사업본부 등 6개 사업본부와 개발사업·해외영업·국내영업본부 등 3개 영업본부, 경영지원·재경·구매·기획·현장지원본부 등 5개 지원본부와 연구개발본부로

구성됐으며, 본부급의 감사실을 별도로 운영함으로써 실제적으로는 16개 본부의 형태를 띠었다.

같은 해 7월 현대건설은 각 부문의 시너지 창출을 위해 건축사업본부와 주택사업본부를 건축사업본부로, 플랜트사업본부와 원자력사업본부를 플랜트사업본부로 각각 통합해 14본부 체제로 정비했으나, 표준 조직구조를 근간으로 한 조직 구성의 기초를 2014년 말까지 유지했다. 대신 조직의 효율성 제고를 위해 일부 기능을 신설하거나 강화하는 데 주안점을 뒀다.

이에 따라 2012년 1월 조직개편에서는 R&D 및 영업조직의 강화를 위해 산하의 실·팀 단위를 확대 또는 통합 개편했으며, 2013년 1월에는 전략·리스크관리·해외영업 등 핵심 기능

의 강화와 사업본부 중심의 지역지원형 조직을 구현하기 위한 인프라를 체계적으로 구축했다.

2013년 조직개편에서 이뤄진 가장 큰 변화는 이전까지 현장지원본부가 일괄적으로 담당해왔던 공정·품질·HSE 기능을 기획 및 개선 업무와 수행 및 관리 업무로 분리해 사업본부에 내재화한 것이었다. 이와 같은 관리주체의 이원화는 한층 강화된 프로젝트 지원체제 구축의 효과를 가짐으로써 시공 품질 향상과 함께 사업본부 책임경영의 구현을 기대할 수 있게 했다.

이와 더불어 해외 시장조사 및 지사 영업의 강화를 위해 관련 업무를 전달할 수 있는 시장분석팀을 신설했으며, 주요 지사의 조직과 인력에 대한 단계적 확충을 통해 영업·마케팅 등 인접 국가로 영업을 확대하기 위한 조직과 인력을 강화했다. 이로써 정확한 시장정보를 기반으로 한 영업력이 한층 강화됐으며, 계약·클레임 등 민감한 이슈에 대한 대응력이 크게 높아졌다. 또한 현장·지사 등급에 따라 본사와 동일한 팀·파트 조직을 설치하고 각 팀장과 파트장에게 상응하는 책임과 권한을 부여함으로써 국내외에 걸친 인사·관리 체계를 하나로 통일했다. 이 밖에 기획본부 내 PRM팀 신설을 통한 리스크관리의 강화, 토목연구개발실과 건축연구개발실의 분리를 통한 연구개발본부의 전문성 강화도 2013년 조직개편에서 나타난 주요한 특징이었다.

사업부 신설을 통한 책임경영체계의 구축

표준 조직구조를 기반으로 ‘조직 안정화’의 대원칙을 유지해오던 현대건설의 조직 운영이 변화의 의지를 드러낸 것은 2015년 1월 조직개편을 통해서였다. ‘본부-실-팀’으로 이어지는 3단계 표준 조직구조가 충분히 정착됐다고 판단한 현대건설은 각 본부와 실 사이에 ‘사업부’ 조직을 신설했다.

이로써 전년도 말까지 12본부(51실 183팀)로 운영되던 현대건설의 조직은 사업부 신설과 함께 인프라환경(토목환경사업본부에서 명칭을 변경)·건축·플랜트·전력사업본부와 글로벌마케팅본부·연구개발본부·구매본부·재경본부·경영지원본부 등 9본부 8사업부(51실 182팀)의 체제를 갖추게 됐다. 이 가운데 글로벌마케팅본부는 이전의 해외영업본부와 국내영업본부에 마케팅 기능을 강화해 통합한 것으로 날로 치열해지는

수주 경쟁에 대응해 기회를 선점하는 마케팅 고도화의 필요성이 제기된 데 따른 것이었다.

현대건설의 사업부제 도입은 사업부 중심의 성과책임 강화와 비전 실현을 유도하는 ‘책임경영체계’ 구축에 가장 큰 목적을 두고 있었다. 이에 따라 인프라환경·건축·플랜트·전력사업본부 등 각 사업본부 산하에 인프라사업부·환경사업부(이상 인프라환경사업본부), 건축사업부·주택사업부(이상 건축사업본부), 플랜트기술사업부·플랜트수행사업부(이상 플랜트사업본부) 등 6개 사업부를 신설한 가운데 PRM사업부와 사업부급의 기획실 신설로 8개 사업부 체제를 완성했다. 이 가운데 주목할 만한 변화는 PRM사업부의 신설로, 각 분야에 산재한 리스크를 제대로 관리할 수 있도록 한 시도였다.

마케팅·영업과 리스크관리 기능 강화에 대한 현대건설의 의지는 이듬해 조직개편에서도 지속됐다. 수주총력체계의 구축, 리스크관리의 연속성 강화, 조직운영의 효율성 제고를 2016년 조직개편의 3대 방향으로 설정한 현대건설은 마케팅 조직 내 사업부제 도입, 수주 리스크관리와 수행 리스크관리 통합, 비효율적인 조직의 재정열을 통해 조직의 역량을 한층 강화해나갔다.

글로벌마케팅본부에 마케팅사업부·투자개발사업부 등 2개 사업부를 신설했으며, PRM사업부 산하 실·팀 조직의 통합과 개편, 각 사업본부 내 PRM팀 신설을 통해 수행에서 수주까지 일관적으로 연결된 리스크관리체계를 구축했다.

표준 조직구조의 정착 단계를 지나 사업부제를 통한 책임경영체계의 구축은 현재도 지속되고 있으며, 2017년 1월 조직개편 이후 2월 현재 현대건설의 조직은 9본부 11사업부(54실 182팀) 체제로 운영되고 있다.

**첫 번째
통합우승
달성**

2011년 4월 9일 수원종합체육관에서 열린 현대건설과 흥국생명 2010-2011 V리그 챔피언 결정전 6차전 4세트, 24대 18로 현대건설이 앞서는 가운데 흥국생명의 서브가 네트를 넘어 오자 센터 양효진이 반사적으로 튀어올랐다. 스파이크 타점 287cm를 자랑하는 신장 190cm의 '거요미' 양효진의 오른손에 막힌 공은 다시 네트를 넘어 흥국생명 진영에 수직으로 떨어졌다. 호쾌한 다이렉트킬(Direct Kill), 이 점수는 현대건설배구단이 2010-2011시즌에 올린 마지막 득점이었다.

현대건설배구단은 세트스코어 3대 1로 점수를 따내면서 꿈에도 그리던 챔피언 깃발을 거머쥐었다. 2006-2007시즌·2009-2010시즌에 이어 세 번의 도전 끝에 달성한 첫 번째 포스트시즌 우승, 이로써 정규리그 우승을 포함, 현대건설배구단의 첫 번째 통합우승이 완성됐다.

이날의 통합우승은 그 어느 때보다도 현대건설 임직원들에게 벅찬 감격을 불러일으켰다. 현대건설이 현대자동차그룹의 일원으로 합류한 지 불과 1주일여가 지난 시점에서 마치 축포라도 쏘아 올리듯 달성한 우승이었기 때문이다. 되돌아보면

2011. 4

현대건설배구단은 2010-2011 V리그 챔피언 결정전에서 6차전 4세트, 24대 18로 흥국생명을 제압하며 통합우승을 달성했다. 이 점수는 현대건설배구단이 2010-2011시즌에 올린 마지막 득점이었다.

현대건설배구단 통합우승,
축포를 쏘아 올린다



2010-2011시즌 챔피언 결정전 우승

일부러 짜 맞추기라도 한 듯 모기업과 함께 풍운의 길을 달려 온 현대건설배구단이었다.

현대건설배구단의 역사는 1977년 1월에 창단된 현대건설 여자실업배구팀으로 거슬러 올라간다. 현대건설 여자실업배구팀은 창단 이듬해 1978년 제3차 실업배구연맹전에서 6전 전승으로 우승을 차지하는 파란을 연출했다.

본격적인 전성기가 열리기 시작한 것은 실업배구에서 드래프트 제도가 폐지되고 자유경쟁이 전개된 1981년부터였다. 당시 폭발적 성장을 구가하던 현대건설의 풍부한 지원을 바탕으로 막강 진용을 구축한 여자실업배구팀은 미도파·유공 등 당대 최고의 강팀을 제치고 제36회 남녀중별선수권대회에서 우승을 차지했다. 1983년에는 제1~3차 실업배구연맹전을 모두 우승으로 장식하며 3관왕에 올랐고, 이후 미도파 여자배구팀과 함께 국내 여자실업배구계를 양분하며 패권을 주고받았다.

당시 미도파 여자배구팀과 형성한 라이벌 구도는 대통령배 배구대회, 일명 '백구의 대제전'이 출범하면서 절정에 달했다. 두 팀의 경기가 벌어지는 날에는 1만 4000명 수용 규모의 잠실실내체육관이 매번 만원 관중을 기록했다. 미도파 여자배구팀의 모기업인 대농그룹의 박용학 회장과 친구 관계에 있던 정주영 명예회장이 승패를 놓고 내기를 하곤 했다는 일화도 유명하다.

1984년 제1회 대통령배 배구대회에서 미도파 여자배구팀에 우승을 내준 현대건설 여자실업배구팀은 1985년부터 1990년까지 열린 여섯 번의 대회에서 총 5회 우승을 차지하며 전성기를 구가했다.

어려운 시기를

함께한

현대건설의 희망

1990년대에 들어 이렇다 할 성적을 올리지 못하며 침체에 빠져 있던 현대건설 여자실업배구단에 제2의 전성기가 열린 것

은 현대건설의 경영 위기가 정점으로 치달던 2000년대 초반이다. 2000년부터 2004년까지 현대건설 여자실업배구단이 작성한 슈퍼리그 5연속 제패 기록은 당시 워크아웃의 수령에 빠져 있던 현대건설 임직원들에게 큰 위안이 됐다.

두 번의 압도적 전성기를 통해 국내 최고의 명문팀으로 성장한 현대건설 여자실업배구팀은 2005년 프로배구 출범과 함께 경남 창원을 연고지로 한 '현대건설 그린폭스배구단'으로 재창단하며 면모를 일신했다. 현대건설 그린폭스배구단은 V리그 원년인 2004-2005시즌에서 3위를 기록했으며, 이듬해 수원으로 연고지를 옮겼다. 그러나 이후 2009년까지 세 시즌 동안 정규리그 3위로 플레이오프를 거쳐 챔피언 결정전에 진출한 2006-2007시즌을 제외하고는 모두 중하위권에 머물며 부진을 거듭했다.

현대건설배구단이 명문 구단의 명성을 회복하기 시작한 것은 '그린폭스에서' '힐스테이트'로 이름을 바꿔 달고 참가한 2009-2010시즌부터였다. 시즌 초반 선두 질주를 시작해 중반 이후 거침없는 10연승을 내달리면서 첫 정규리그 우승을 거머쥐었지만, 7전 4선승제의 챔피언 결정전에서는 KT&G에 2승 4패로 석패하면서 아쉬운 준우승에 머물렀다.

2010-2011시즌에도 현대건설배구단의 돌풍은 계속됐다. 20승 4패, 0.833의 압도적 승률로 정규리그 2연패를 달성한 현대건설배구단은 그대로 챔피언 결정전으로 직행해 플레이오프를 뚫고 올라온 흥국생명을 4승 2패로 따돌림으로써 첫 통합우승의 꿈을 달성했다.

2015-2016시즌 정규리그 2위를 기록한 현대건설배구단은, 흥국생명과의 플레이오프를 승리로 이끌며 다시 한번 챔피언 결정전에 진출했다. 정규리그 우승팀인 IBK기업은행과 5전 3선승제로 맞붙어 파죽의 3연승을 내달린 끝에 두 번째 우승을 달성했다. 이 과정에서 현대건설배구단은 세 번의 경기 동안 단 한 세트도 내주지 않았으므로 프로배구 사상 전무후무(前無後無)한 퍼펙트게임, 무실세트 우승의 대기록을 작성했다.

2015-2016시즌 챔피언 결정전 우승



2011. 5

현대자동차그룹의 경영체제 변화 이후 현대건설에는 그 어느 때보다도 활기찬 혁신의 바람이 불기 시작했다. 때를 맞춰 제정된 현대건설 혁신대상(제조·인프라·서비스 부문별)만 아니라 기업문화 전반에 지속적인 혁신의 바람을 불어넣기 시작했다.

창의적인 아이디어로 혁신경영에 앞장서다

현대건설

혁신대상의

제정

현대자동차그룹의 일원으로 합류한 후 잇달아 단행된 조직개편, 신입 사장의 취입과 임원 인사이동 등 변화의 움직임이 일기 시작하면서 경영 전반에 걸친 '혁신'이 현대건설의 주요한 키워드로 떠오르기 시작했다.

혁신의 바람은 경영체제의 변화에서 수반된 그룹의 요구 이전에 국내 최고를 넘어 세계 건설업계를 주도하는 글로벌 종합건설업체로서의 성장을 지속하기 위해 반드시 선결해야 할 현대건설의 내재된 과제이기도 했다. 이에 현대건설은 사업 수행에 기본 역량이 되는 엔지니어링·공정관리·디자인·마케팅 등의 경영 소프트웨어 개발과 관리 역량을 꾸준히 강화했으며, 현대자동차그룹과의 통합 이후 한층 더 가속도를 내는 상황이었다.

2011년 제정한 '현대건설 혁신대상'은 이러한 노력의 연장선 위에서 임직원들의 창의적인 아이디어를 발굴해 업무혁신에 적용해나가기 위한 것이었다. 현대건설은 같은 해 9월 전 사업본부를 대상으로 제조·인프라·서비스 등 3개 부문에 걸쳐 접수된 총 29개 출품작을 대상으로 '2011 현대건설 혁신대상' 선정을 위한 심사를 진행했다. 그 결과 '사장교 보강형 폼트래블러(Form Traveller) 선로칭 공법' 외 3개작이 수상작으로 선정됐다.



토목환경사업본부가 출품해 종합대상을 수상한 '사장교 보강형 폼트래블러(Form Traveller) 선로칭 공법'은 화명대교 건설에 실제로 적용된 공법으로 콘크리트 교량, 특히 사장교 건설에 소요되는 시간과 비용을 획기적으로 절감할 수 있는 혁신적 시도로 평가받았다. 이 밖에 연구개발본부와 토목환경사업본부가 공동출품한 '가압식 비개착터널 공법(Pressurizing Support Tunneling Method, PSTM)'이 최우수상을, 연구개발본부의 '신형식 복합트러스트교'와 구매본부의 '해외 하도급 입찰 시스템'이 우수상을 수상했다.

이 가운데 최우수상을 수상한 PSTM은 '2011 현대자동차그룹 변화와 혁신 리더스 대상'에 출품돼 최우수상을 수상했으며, 2012년 철도신기술(2012-0026)과 국토해양부 신기술(제 678호)로 동시에 선정되며 높은 기술적 가치를 인정받았다.

'변화와 혁신 리더스 대상'은 현대자동차그룹 내 우수혁신 사례를 발굴·시상해 새로운 성장기회 창출과 방향성을 제

시하기 위해 2007년에 제정한 상으로, 현대건설은 그룹 합류 후 첫 출품작으로 시상대에 오르는 영광을 안았다. 현대건설은 이듬해 2012년 'Big-O 사업 해상구조물 가설 공법'으로 장려상을 수상한 것을 비롯해 '바이오가스 차량연료화를 위한 정제장치 국산화 개발(2013년 우수상)', 신규사업 진출을 위한 물 재이용 및 용수 생산 기술 개발(2016년 우수상)' 등 변화와 혁신 리더스 대상 수상작을 다수 배출했다.

현대건설 혁신대상은 2011년 첫 시상에 들어간 이래로 매년 발전을 거듭하며, 우수한 성과를 거뒀었다. 특히 2013년부터는 조직문화 부문을 추가해 혁신적·창의적 기업문화 확산에도 많은 기여를 했다.

건설업계 최초의

IT 이노베이션

대상

2011년 11월 현대건설은 건설업계에서 최초로 '대한민국 IT 이노베이션 대상'을 수상, IT 혁신의 성과를 인정받았다. IT 이노베이션 대상은 지식경제부가 주최하고 정보통신진흥원이 주관하는 IT분야의 대표적 정부 포상으로 IT혁신을 통해 국가 산업의 경쟁력을 강화하고, 저탄소 녹색성장에 기여한 기업 및 개인을 대상으로 수여된다. 현대건설은 'Green IT 보급 및 활용 단계 부문'에서 대상에 해당하는 대통령 표창을 수상했다. 그

린홈(Green Home) 선도기업으로서 거뒀은 그동안의 성과를 인정받은 결과였다.

현대건설은 2008년 국내 최초의 지하주차장 LED 조명 시스템을 개발, 지하주차장 운영에 쓰이는 에너지를 60% 이상 절감했으며, 2010년에는 가정 내 에너지 사용을 실시간으로 체크할 수 있는 지능형 에너지관리 시스템 HEMS(Hillstate Energy Management System)를 개발·적용함으로써 가정의 비효율적인 에너지 소비를 최소화할 수 있도록 했다. 이 밖에 연료전지·태양광발전·지열 시스템·풍력발전 등의 신재생 에너지를 아파트 단지 및 사무용·주거용 건축물에 적용하는 등 그린 IT 기술개발과 보급·확산에 크게 기여했다.

2011년 대한민국 IT 이노베이션 대상 수상



디자인경영 체제의 돌입

2011. 7

현대건설은 업계 최초로 전사 통합 디자인 체계를 구축, 디자인경영을 실현해나가기 시작했다. 이후 장기적 경영전략의 관점에서 지속적으로 디자인경영에 확대해나갔다.



2011년 7월 현대건설은 현대자동차그룹의 디자인경영에 발맞추고 글로벌 선진기업으로의 도약과 새로운 건설문화를 창조하기 위해 건설업계 최초로 '전사 통합 디자인' 체계를 구축, 본격적인 디자인경영에 돌입했다. 현대건설 통합 디자인의 개발은 1년여의 추진기간 끝에 완성된 것으로 디자인 비전, 원칙 및 가이드라인이 제정됐다. 또한 디자인 비전에 입각한 통합 디자인 개발에 주력했으며, 그 결과로 CI 애플리케이션, 사인, 현장 가설물에 대한 매뉴얼을 개발했다

현대건설의 전사적인 디자인 개편은 1981년 CI의 정식 사용 지침과 매뉴얼을 발표한 이후 처음 실행된 것으로, 통합 디자인 구축 과정에서 신규 이미지의 혼재, 핵심 비주얼 요소의 부재, 글로벌 커뮤니케이션 전략의 부재, 디자인 자산의 미미한 활용 등 일관된 브랜딩 전략이 미흡했던 데 따른 것이었다. 이에 현대건설이 추구하는 '현대건설다운'의 방향성을 담은 Simple, Soft, Smart 등 세 가지 키워드를 디자인 비전으로 채택했다. 또한 다섯 가지 디자인 원칙과 세부적 가이드라인 등을 제시함으로써 최종적인 디자인 비전 달성을 기할 수 있도록 했다.

3가지 디자인 비전을 통해 개발된 그래픽 모티프는 CI 주 색상인 그린과 블루를 사용, 삼각형 심벌마크의 형상화를 통해 현대건설만의 차별화된 아이덴티티를 표현했다. 이와 같은 과정을 통해 구축된 전사 통합 디자인은 그 개발 원칙과 매뉴얼에 따라 모든 고객 접점에 순차적으로 적용되기 시작했다.

건설현장 적용 사례



현대건설 혁신대상 연도별 수상작

구분	대상	제조	과제명	사업본부	변화와 혁신 리더스 대상
2011년	대상	제조	사장교 보강형 Form Traveller 선린칭	토목환경	최우수상
	최우수상	제조	가압식 비개착 터널공법	토목환경/연구개발	
	우수상	제조	신형식 복합 트러스교 개발	연구개발	
		인프라	해외하도급 입찰 시스템 개발	구매	
2012년	대상	제조프로세스	UAE 원전현장 사공 리스크 감소를 위한 콘크리트개발	플랜트/연구개발	장려상
	최우수상	신기술/제품	Big-O 사업 해상구조물 가설공법(Heavy Lifting)	토목환경	
		서비스/지원	공동도급 공사분담금 제도 개선	국내영업	
	우수상	제조프로세스	녹색기술 및 통합 관리기술 개발 그린스마트 신사업화	건축/연구개발	
		신기술/제품	초고강도 PPWS 케이블 개발 및 제조 공정 국산화	연구개발	
	서비스/지원	프로젝트 구매/조달 관리 시스템 구축	구매		
2013년	대상	제조프로세스	매스콘크리트 양생자동화 시스템 개발	전력/연구개발	우수상
	최우수상	제조프로세스	바이오가스 차량연료화를 위한 정제장치 국산화 개발	연구개발	
		서비스/인프라	비용일정 통합관리 시스템	건축/연구개발	
	우수상	제조프로세스	가시성을 활용한 해상 Jacket 육상화 작업	토목환경	
		제조프로세스	원자력발전소의 BMS 기계적 이음 적용	플랜트	
		제조프로세스	현수교 PPWS 가설장비/형상관리기술 개발에 의한 시공법 상용화	토목환경/연구개발	
	기업문화	해외현장 국가별 HSE Guideline을 통한 업무개선	프로젝트혁신		
2014년	대상	제조프로세스	경제적인 지하공간 건설을 위한 슬래그 숏크리트 개발 및 상용화	토목환경/연구개발	
	최우수상	서비스/인프라	예산 표준화	재경	
		제조프로세스	SYD GRATING 개발 및 적용	플랜트	
	우수상	제조프로세스	MPS 합성보 신기술 개발 및 적용	건축	
		제조프로세스	Trench & Sump 방식의 Dewatering System 적용	토목환경	
	서비스/인프라	외주실 글로벌 소싱 전략	구매		
2015년	대상	제조프로세스	신규사업 진출을 위한 에너지 절감형 하수 슬러지 처리기술 개발	연구개발/글로벌	
	최우수상	제조프로세스	인공섬 호안 축조 설계 및 시공법 개선	인프라환경	
		서비스/인프라	'BM 기반 첨단기술' 도입을 통한 건설 프로세스 선진화	연구개발/건축	
	우수상	제조프로세스	그린스마트 이노베이션 센터 건립 통한 그린스마트사업화	연구개발/건축	
		기업문화	워크스마트 우리가 만드는 변화와 혁신	경영지원	
	제조프로세스	선단차수형 비배도 현장타설 말뚝 공법 개발 및 적용	전력/연구개발		
2016년	대상	제조프로세스	케이스 설계 최적화 및 시공성 개선	인프라환경	우수상
	최우수상	서비스/인프라	H-Pass 평가 시스템 운영	구매	
		기업문화	차세대 리더보드의 현대건설 이행개선	기획/차세대 리더보드	
	우수상	제조프로세스	신규사업 진출을 위한 물 재이용 및 용수 생산 기술 개발	연구개발/글로벌마케팅	
		제조프로세스	IoT 홈서비스 하이오티(Hi-oT)	건축	
	제조프로세스	건강주택 구현을 위한 흡착 기능성 벽지 개발 및 상용화	연구개발/건축		



픽토그램 시설물 공간 안내

디자인 적용 사례 - 쇼핑백



디자인 적용 사례 - 출입문



건설 현장 적용 사례



디자인 적용 사례 - 포장지



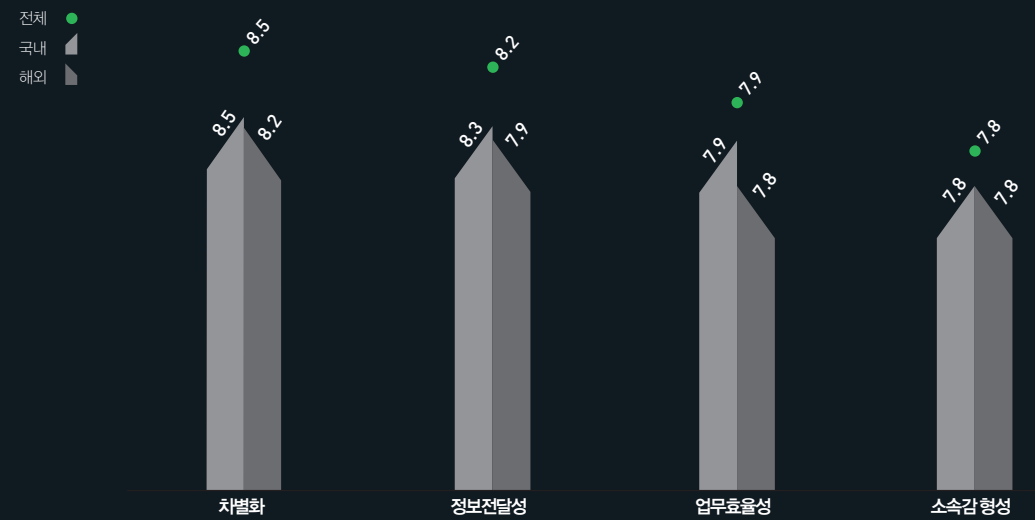
디자인 적용 사례 - 전시회 배너



건설 현장 적용 사례



2016년 가설·안전시설물 통합 디자인 관련 직원 평가 결과(평균 8.2점, 10점 기준)



아울러 2015년에는 국내외 현장 근무 임직원 430명을 대상으로 현장 가설·안전시설물 통합 디자인에 대한 임직원 평가를 실시한 결과 차별화와 정보전달성, 업무효율성, 소속감 형성 등의 각 항목에서 고르게 높은 점수를 받았다.

현대건설은 단순한 시각적 이미지 개발이 아닌 모든 업무 프로세스와 설계 및 시공 성과물에 반영되는 장기적인 경영전략으로 디자인경영을 확대해나감으로써 고객과의 커뮤니케이션 강화에 노력을 기울였다.

한편, 본격 디자인경영 체제 도입에 앞선 2010년 현대건설은 iF·IDEA·레드닷 등 이른바 세계 3대 디자인상을 석권하는 쾌거를 거두기도 했다. 디지털쉘터(Digital Information Shelter)와 자전거보관대(Bicycle Shelter), 재활용하우스(Recycle House) 등의 작품으로 2010년 6월 iF(International Forum Design)와 IDEA(Industrial Design Excellence Awards)를 거머쥔 현대건설은 같은 해 11월 열린 레드닷 디자인어워드(Red Dot Design Awards)에서 자연에너지놀이터(Natural Energy Park)와 키친나노가든(Kitchen Nano Garden)이 각각 'Best of Best'와 'Winner'를 수상함으로써 전무후무한 디자인 그랜드슬램을 달성했다.



디자인 적용 사례



녹색경영의 선두에 서다

ISO 14001(환경경영 시스템), 온실가스 인벤토리 시스템의 도입으로 녹색경영의 토대를 선도적으로 마련해온 현대건설은 2012년 ISO 50001(에너지경영 시스템) 인증을 세계 건설업계 최초로 획득함으로써 글로벌 녹색 선도기업으로 도약하기 위한 완벽한 기반을 구축했다.

2012. 3

세계 건설업계 최초의 ISO 50001 인증

2012년 3월 현대건설은 국제표준화기구(ISO: International Organization for Standardization)가 공인한 에너지경영 시스템, ISO 50001 인증을 받음으로써 글로벌 녹색경영 선도기업으로서 위상을 드높였다. ISO 50001 인증은 기후변화 시대를 맞아 기업 경영의 에너지 절감을 촉진하기 위해 2011년 6월 제정된 국제 인증으로 세계 건설업체 최초로 취득한 것이어서 더욱 큰 의미를 지녔다.

2000년 3월 업계 최초로 환경경영 시스템 ISO 14001 인증을 받은 현대건설은 2010년 녹색경영에 대한 전사적 실천 역량을 강화하고, 성과를 극대화하기 위한 노력을 더욱 가속화했다.

2010년 온실가스 인벤토리 시스템(Greenhouse Gas Inventory System)을 구축한 현대건설은 건설업 최초 ISO 50001 인증을 취득한 2012년 국

내 건설업계 최초의 녹색경영 시스템(GMS: Green Management System) KS I 7001/7002 인증과 세계 건설업계 최초의 CTS(Carbon Trust Standard) 인증을 획득했다. CTS 인증은 체계적인 에너지경영 시스템의 구축과 함께 온실가스 배출 감축 등 기후변화 대응 우수 기업에 주어지는 공신력 높은 글로벌 인증제도다. CTS 인증을 통해 현대건설은 정부의 온실가스·에너지 목표관리제, 탄소배출권 거래제 등 국내외 관련 규제에 선제적으로 대응해나갈 수 있는 체계를 갖추게 됐다.

특히 프로젝트의 계획부터 시공까지 건설 전 과정의 에너지 사용량을 검토하고, 이를 기반으로 절감 목표를 수립해 월 단위로 점검을 실시하는 관리 체계가 큰 호평을 받았다. 이 같은 선도적인 관리 시스템 및 프로그램의 순차적 도입을 통해 현대건설은 글로벌 녹색기업으로서의 역량을 한층 제고했다.



ISO 50001(에너지경영 시스템) 인증 획득

탄소경영과 글로벌 친환경 기업의 위상 강화

현대건설은 기후정보공시 표준화위원회(CDSB: Climate Disclosure Standard Board) 워킹그룹에 적극적으로 참여, '국내 건설업 온실가스 에너지 목표관리제 관리 기준 수립 협의체'의 자문사로 활동함으로써 건설업종 온실가스 관리지침 수립에 크게 기여했다.



또한 관련 시범사업을 통해 '건설업 온실가스 배출량 산정 매뉴얼' 개정에 참여하는 한편, '온실가스 감축을 위한 건설업 온실가스 목표관리제' 등 탄소경영 관련 정부시행사업에 적극적으로 동참함으로써 타 건설업체에 모범이 되는 선도적 탄소경영 건설기업의 면모를 과시하고 있다.

이외에도 현대건설은 2030년 글로벌 녹색기업 달성 목표로 한 환경 비전을 제정, 단계별 로드맵에 맞춰 다각적인 친환경경영 활동을 전개하고 있다. 이를 위해 기술개발·구매·운송·시공·철거 및 운영에 이르는 사업 수행 전 과정에 대한 친환경경영 관리체계를 마련, 뚜렷한 목표 아래 친환경경영을 실천함으로써 글로벌 친환경기업의 위상을 강화해나가고 있다.

2016 CDP Korea 시상식

2030 환경비전과 단계별 로드맵



리스크관리의 강화, 내실경영의 기틀을 바로잡다

PRM팀 신설과 사업본부 내 RM파트의 설치, 수주심사위원회·리스크관리위원회의 본격 가동을 통해 리스크관리를 한층 강화한 현대건설은 관련 기능의 지속적인 고도화를 통해 내실경영의 기틀을 확립했다.

2013. 1

2013년 사무식

리스크관리 중요성의 부각

모든 사업에는 리스크가 존재하고 리스크의 현실화는 비용 상승으로 이어져 회사의 수익성, 더 나아가

존폐에까지 깊은 영향을 미친다. 특히 건설업은 프로젝트 생애주기 전반에 걸쳐 수많은 종류의 리스크가 존재하는 산업에 속하는 만큼 다양하고 복잡한 리스크에 노출돼 있다. 여기에 프로젝트 대규모화, 요구 공기 단축 등 발주처의 요구조건이 더욱 엄격해지면서 사업수행 전 과정에서 맞닥뜨릴 수 있는 모든 리스크를 사전에 식별, 체계적인 평가와 모니터링, 통제를 통해 부정적인 영향을 최소화하는 활동, 즉 리스크관리(RM: Risk Management)의 중요성이 부각되기 시작했다.

IMF 외환위기를 통과하면서 급격하게 줄어든 건설 물량의 감소를 극복하기 위한 국내 건설업체들의 해외시장 경쟁이 더욱 치열해졌다. 2000년대 중 후반은 국내 건설업체들 사이에서 중동 시장을 중심으로 그 어느 때보다도 치열한 수주전이 펼쳐진 시기였으며, 2008년 글로벌 금융위기를 통과하면서 다시금 유동성 위기를 느끼기 시작한 건설업체들은 과도한 치킨게임에 돌입, 저가 수주에 열을 올렸다. 이는 2010년대 초반 부메랑이 돼 돌아왔고, 이즈음 '수주 성적이 좋은 회사일수록 들고 있는 폭탄이 클 것'이라는 업계의 탄식이 일상적으로 들려오기 시작했다.

일찍이 프로젝트 리스크관리의 중요성을 절감한 현대건설은 2000년대 중반부터 각 사업본부 주관하에 수주심사위원회를 운영, 비교적 보수적이고



안정적인 관점에서 수주 전략을 전개했지만, 어떤 방향으로 나아올지 모르는 부메랑의 위협으로부터 완전히 자유로울 수는 없었다. 출혈경쟁에 열을 올리던 경쟁사들이 저가 수주의 낙진을 맞고 일제히 주춤거리기 시작한 2011년 현대건설은 현대자동차그룹의 일원으로 합류했다.

현대자동차그룹은 인수 직후인 4월 실사팀을 현대건설에 파견해 약 3개월에 걸쳐 전반적인 경영 상태와 국내의 주요 현장의 수익성을 검토했다. 이 과정에서 중동 지역의 몇몇 공사가 손실이 우려되는 부실 프로젝트로 평가됐다.

이후 현대건설은 저가 수주를 지양, 철저한 리스크 분석을 통해 일정 수준의 수익이 보장되지 않으면 깨끗하게 손을 털고 수주전에서 물러났다. 이 같은 변화는 수주실적에 단기적인 영향을 미쳤지만, 현대건설은 다음 해에도 여전히 안정된 수주정책을 고수했고, 그룹 편입 후 조직이 어느 정도 정비된 2013년부터는 리스크관리 체계 전반을 강화해나가기 시작했다.

조직의 신설과 리스크관리의 고도화

2013년 1월 현대자동차그룹 정몽구 회장은 그룹 시무식을 통해 “질적 성장을 통해 내실을 강화해야 한다”고 말하며 품질의 중요성을 다시 한번 강조했다. 현대건설 역시 무엇보다 품질을 우선해야 한다는 방침 아래 리스크를 관리해 내실경영의 기틀을 만들고자 노력했다. 우선 사업본부별로 운영해오던 수주심사위원회 기능을 강화했다. 분야별 전문가로 구성된 실무단 회의를 신설해 실무 리스크의 사전 검토 기능을 강화하고 수주심사위원회의 결의 요건

을 명확히 해 실질적인 결정권을 부여함으로써 경영진의 합리적인 의사결정이 이뤄질 수 있도록 했다. 아울러 전사적이고 체계적인 리스크관리를 위해 리스크관리위원회를 별도로 구성하는 한편, 기획본부 내에 PRM(Project Risk Management)팀, 사업본부 기획실 내에 RM파트를 설치해 각각 수주 리스크와 사업 수행 리스크관리를 전담시켰다.

현대건설의 리스크관리 체계는 2015년 PRM사업부가 신설되면서 또 한 번의 획기적 전기를 맞았다. 이듬해인 2016년에는 사업본부별 PRM팀을 재편해 리스크관리를 강화하는 한편 전사 리스크 전담 조직인 PRM전략실을 신설하고 산하에 RM기획팀, 수주RM팀, 수행RM팀, RM기술팀을 두도록 함으로써 수주부터 수행 단계까지 프로젝트 전반을 아우르는 주요 단계별 리스크관리가 가능해졌다.

또한 효율적인 리스크관리 업무 수행을 위한 관련 RM IT 인프라 구축도 병행 추진됐다. 2013년 최초로 수주 단계에 대한 리스크관리 시스템을 구축, 수주심사 운영과 심사자료 관리, 프로젝트 리스크 평가 등 수주 단계 리스크관리 업무를 효율화했다. 이후 두 차례에 걸친 리스크관리 체계 구축 TF 운영을 통해 수행 단계 리스크관리 현황 및 개선방향, 시스템 구축계획 등을 도출했고, 그 결과를 토대로 2016년 수주 단계와 수행 단계를 연계하는 통합 리스크관리 시스템을 구축해 현업에 적용했다. 이처럼 촘촘한 리스크관리 조직과 인프라 구축 성과를 바탕으로 내실경영의 기틀을 확립한 현대건설은 다시금 고공행진을 시작, 2013년 해외 수출 누계 1000억 달러 돌파, 2016년 영업이익 1조 원 달성 등의 성과를 이뤄냈다.

해외 수주 누계 1000억 달러 돌파, 글로벌 건설의 신기원을 이룩하다

1966년 해외 첫 진출에 성공한 현대건설의 해외 수주 누계 실적이 48년 만에 1000억 달러를 넘어섰다. 현대자동차그룹 합류와 함께 한층 제고된 현대건설의 글로벌 경쟁력은 2011년 연간 수주액 100억 달러를 돌파하며 가파른 상승세를 이어갔고 1000억 달러 돌파의 밑바탕이 됐다.

2013. 11

해외 건설 1000억 달러의 대장정

2013년 11월 현대건설은 해외 수주 누계 1000억 달러 돌파의 대기록을 달성했다. 1966년 540만 달러 규모의 태국 파타니나라티왓 고속도로 공사로 국내 건설사 최초 해외시장 진출에 성공한 이래 48년에 걸쳐 쌓은 전인미답(前人未踏)의 성과였다. 그사이 현대건설은 세계 55개국에 진출, 총 781건에 이르는 해외 공사를 수주해 성공적으로 수행함으로써 우리나라를 대표하는 세계적 건설회사로 성장했다.

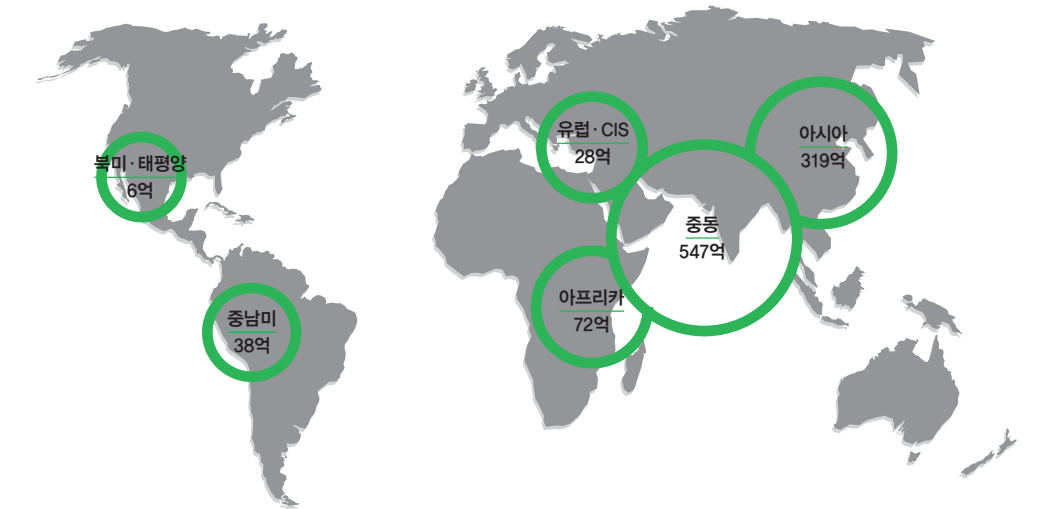
현대건설의 이 같은 해외 진출 실적은 누적 규모는 물론 전 세계를 아우르는 대상 지역과 전 공종에

걸쳐 고른 실적을 거뒀다는 점에서도 큰 의미를 갖고 있다. 2013년 11월까지 현대건설의 지역별 수주 실적은 중동 547억 달러(54%)·아시아 319억 달러(32%)·아프리카 72억 달러(4%)·중남미 38억 달러(4%)·독립국가연합(CIS)과 남·북미 등에서 거둔 34억 달러(3%)였다. 공종별로도 이르렀으며, 플랜트 300억 달러(30%)·토목환경 255억 달러(25%)·전력 247억 달러(24%)·건축 208억 달러(21%) 등 전 분야에 걸쳐 고르게 분포돼 있었다.

첫 해외 진출 당시 태국과 베트남 등 동남아시아 국가에 한정돼 있던 대상 지역은 1960년대 말 괌·호

지역별 해외 수주액

(2013년 11월 기준, 단위: 달러)



주·파푸아뉴기니·미국(알래스카) 등의 다변화기를 거쳐 1970년대 중반부터 중동으로 이동, 폭발적 성장의 시대를 맞았다. 1975년 이란에서 수주한 1억 3700만 달러 규모의 반다르 압바스 동원훈련조선소 건설은 현대건설은 물론 국내 건설사들의 중동 진출 리시를 이끈 선구적 공사였다.

이어 1976년에 수주한 '20세기 최대의 역사' 사우디아라비아 주베일 산업항은 초기 중동 건설 붐을 절정으로 이끈 초대형 공사로 현대건설의 역사는 물론 세계 건설사(建設史)에 큰 족적을 남겼다. 9억 6000만 달러에 달하는 주베일 산업항 건설의 계약 총액은 당시 우리나라 국가예산의 4분의 1에 달하는 엄청난 금액이었으며, 2억 달러의 선수금 또한 한국은행 외환보유액보다 열 배 가까이 많은 액수였다. 400톤 중량에 달하는 재킷을 비롯해 주베일 산업항 건설에 쓰인 자재는 대부분 국내에서 조달해 해상으로 운반했다. 우리나라에서 현장까지 배로 오가는 데 걸린 시간은 35일 남짓. 현대건설은 1만 마력 예인선과 2만 톤 바지선, 5만 톤 바지선 각각 세 척씩을 동원해 일사불란한 기자재 수송 작전을 전개했다.

이후에도 현대건설은 11억 1000만 달러 규모의 사우디아라비아 알코바 1·2 공공주택 사업, 최초의 터키 플랜트 공사인 알코바 담수화 프로젝트 등 중동 시장에서 성과를 이어가며 1973년과 1979년 두 차례에 걸쳐 불어닥친 오일쇼크의 파고를 극복하는 발판으로 삼았다.

세계시장에 현대건설의 이름을 새기다

동남아시아에서 발아(發芽)해 중동에서 꽃을 피운 현대건설의 해외 진출은 1980년대를 기점으로 그 중심을 다시 동남아시아로 옮겨갔다. 싱가포르 선택 시티와 플라우테콩 매프·파키스탄 차스마 수력발전소·방글라데시 자무나 교량 건설공사 등을 잇달아 수주, 동남아시아 곳곳을 누비며 수없이 많은 현장의 주춧돌에 현대건설의 이름을 새겨 넣었다.

1990년대 후반 현대건설은 높은 시공능력과 기술력이 요구되는 고부가가치 플랜트 위주로 수주 전략을 전환하는 한편 아시아 전역을 뒤흔 금융위기로 성장이 둔화된 동남아시아 대신 고유가 시대를 맞아 다시 용틀임을 시작한 중동으로 시선을 돌려

제2의 중동 건설 붐을 이끌었다.

이 시기의 주요 공사로는 1999년에 수주한 이란 사우스파 가스전 2·3단계를 꼽을 수 있다. 이 공사의 성공적 수행은 4·5단계 수주로까지 연결됐으며, 총 4단계에 걸친 사우스파 가스전 공사를 모두 합쳐 총 26억 달러에 달하는 외화를 벌어들였다. 중동의 플랜트 시장에서 펼친 현대건설의 눈부신 활약은 2008년 21억 달러 규모의 카타르 라스라판C 복합화력발전소, 2009년 31억 달러 규모의 UAE 바라카 원전 수주의 쾌거로 이어졌다.

1982년 현대건설은 해외 수출 누계 100억 달러를 넘어섰다. 1966년 첫 해외 진출 이후 꼬박 17년의 시간이 필요했던 셈이다. 그러나 이 속도는 해가 갈수록 빨라져 2006년에 500억 달러를 넘어섰고, 2011년 현대자동차그룹의 일원으로 합류한 후에는 더욱 가파르게 성장했다. 특히 현대자동차그룹의 방대한 글로벌 네트워크의 지원을 바탕으로 신시장 진출이 활발하게 이뤄졌다.

2011년 말 아프리카 코트디부아르 아지토 3단계 139MW 복합화력 발전소 증설공사로 아프리카 시장 공략의 전기를 마련했으며, 이듬해 2012년 베네수엘라 푸에르토 라크루즈 정유공장, 콜롬비아 베요 하수처리장, 우루과이 폰타델티그레 복합화력 발전소 건설공사 등을 잇달아 수주함으로써 중남미 건설시장 재진출에 성공했다.

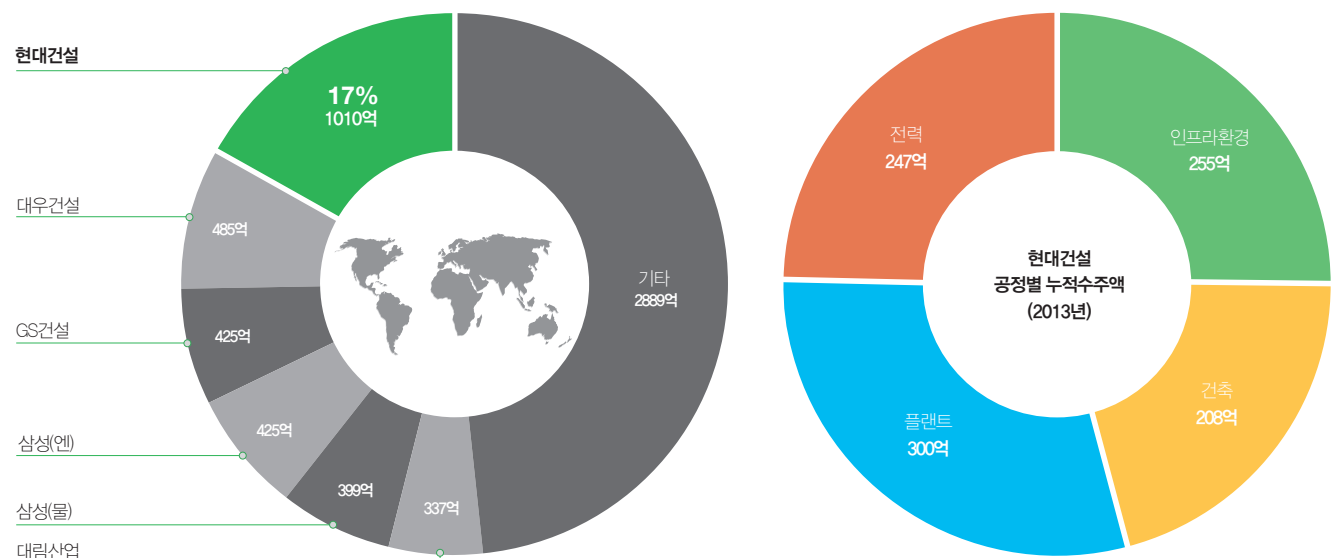
이러한 성과를 바탕으로 현대건설은 2011년 해외 수주 누계 800억 달러를 돌파했으며, 이듬해 처음으로 연간 100억 달러를 넘어서며 누계 900억 달러의 고지에 올라섰다. 이 기세가 이어진 2013년에도 연간 해외 수주 실적 109억 달러를 달성, 마침내 누계 1000억 달러 돌파의 금자탑을 쌓았다. 첫 해외 진출에 성공한 1966년 이래로 2013년 말까지 48년에 걸쳐 현대건설이 작성한 해외 수주 누계액 약 1012억 달러는 동기간 우리나라 건설업계 전체가 기록한 6108억 달러의 약 17% 가까운 비중을 차지했다.

현대건설의 해외 수주 누계 1000억 달러 돌파는 내실 면에서도 높은 평가를 받았다. 2010년대에 들어 규모 위주의 저가 수주 대신 철저한 수익성 중심으로 수주 전략을 전환한 현대건설은 2008년 글로벌 금융위기 이후 업계 전반에 드리워진 불황의 기운에도 아랑곳하지 않고 고공비행을 거듭했다. 여기에는 2011년 현대자동차그룹 합류 이후 지속적으로 시도된 R&D, 리스크관리, 해외영업 등을 중심으로 핵심 기능을 강화하려는 노력이 큰 기여를 했다.

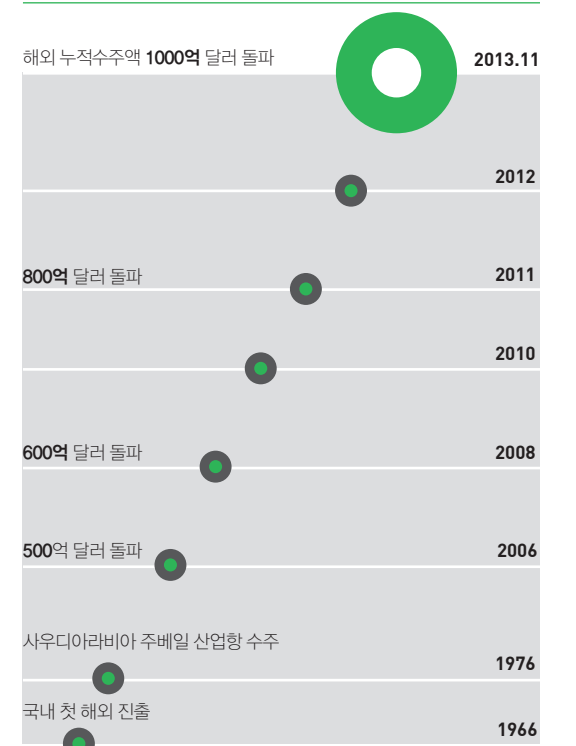
이후에도 현대건설은 성장성과 안정성을 동시에 갖춘 핵심 상품·신성장동력 사업의 발굴과 균형적인 포트폴리오 구축을 통해 글로벌 경쟁력을 강화해나갔다. 그 결과 누계 1000달러의 대기록을 수립한 이듬해인 2014년에도 약 110억 달러의 해외 수주 실적을 기록, 2012년 이후 3년 연속 연간 100억 달러 돌파의 기세를 이어나갔다.

건설사 해외 수주 누적 실적 및 현대건설 공정별 누적수주액(2013년)

(단위 : 달러)



연도별 해외 누적수주액



사랑받고 존경받는 기업을 향한 윤리경영의 실현

윤리경영의 중요성이 날로 부각돼가는 상황에서 현대건설은 팀장급 이상 임직원이 참석한 가운데 '준법경영 실천 결의대회'를 열고 '윤리실천 서약서'에 서명을 받았다. 이는 2013년 전담 조직의 신설로 한층 본격화한 현대건설 윤리경영의 내재화 및 실천 의지를 다지기 위한 노력이었다.

2014. 1

기업윤리와 사회적 책임의 완성, 윤리경영

윤리경영이란 기업이 경제적·법적 책임과 더불어 윤리적·사회적 책임까지 기본 의무를 인식하고 전 구성원이 기업윤리의 준수를 행동원칙으로 삼는 경영을 말한다. 기업이 경제적 이윤 추구의 과정에서 정해진 법과 규정을 철저히 준수하는 준법경영의 테두리를 넘어 윤리적 기준의 준수, 사회공헌 활동과 같은 사회적 책임까지 포괄하는 폭넓은 개념이다.

특히 건설업은 높은 사회적 요구와 이해관계의 다양성에 의해 다른 산업에 비해 훨씬 더 광범위한 윤리경영의 적용이 필요한 산업이라고 할 수 있다. 입찰과 수주·시공·완공에 이르는 건설업의 각 단계마다 담합·뇌물공여·정보누출·허위광고·건설관련법 위반·환경파괴·산업재해와 같은 이루 헤아리기조차 어려운 윤리 리스크가 도사리고 있다.

현대건설은 일찍이 윤리경영의 중요성을 인식하고 이의 실천을 위한 노력을 지속적으로 기울였다. 그 시작은 1995년 말 시행된 '기업이념 및 윤리강령 선포식'이었다. 당시 현대건설은 정경유착의 단절과 부조리 배격, 중소기업에 대한 지원 확대, 환경친화 기업 지향, 공정거래질서 준수 등의 내용을 담은 윤리강령을 제정해 선포했다.

그러나 IMF 외환위기 이후 경영환경이 격변을 거듭하면서 윤리경영 심화의 기회를 좀처럼 만들지 못

하다가, 2005년 2월 윤리경영헌장 선포 및 윤리강령 개정 이후 체계적으로 관련 활동을 전개할 수 있는 토대를 마련했다. 이때부터 임직원을 대상으로 한 온·오프라인 형태의 다양한 윤리경영 교육을 실시하기 시작했으며, 2007년부터는 협력사로까지 교육의 대상을 확대했다. 또한 감사팀 내에 사무추진국을 설치하고 사업본부별 윤리경영 실천 현황을 파악하도록 하는 등 다각적인 노력을 해나가기 시작했다.

전 직원 윤리실천 서약과 상생경영의 실천

현대건설의 윤리경영은 2011년 4월 현대자동차그룹의 일원이 된 후 한층 더 도약하는 계기를 맞았다. 2013년에는 기획실 경영정책팀에서 윤리경영 업무를 전담하도록 했고, 같은 해 8월 '기업의 투명성 강화를 위한 윤리경영 실행'에 관한 그룹 보고를 시작했으며, 그 결과를 토대로 '윤리경영 업무 추진 계획'



2014년 1월 22일 준법경영 실천 결의대회

을 작성, 본격적인 시행에 들어갔다.

이듬해 2014년 1월에는 팀장급 이상 임직원 250여 명이 참석한 가운데 '준법경영 실천 결의대회'를 열었다. 이 자리에서 전 임직원의 윤리의식 내재화를 위해 '윤리실천 서약서'에 서명을 받았으며, 윤리실천 서약서 제출은 이후부터 매년 정례화됐다.

2016년부터는 수주 업무를 담당하는 임원을 대상으로 자필 서약과 법무법인 공증을 받도록 함으로써 윤리경영 실천에 관한 의지를 크게 제고했다. 아울러 모든 임직원을 대상으로 다양한 채널을 가동해 윤리경영 교육을 정기적으로 진행함으로써 그 효과를 극대화했다.

2016년 9월 청탁금지법의 전격적 시행은 현대건설의 윤리경영을 더욱 발전시키는 계기를 제공했다. 전 사회적 변화에 발맞춰 현대건설은 경영지원본부 법무실에 준법지원팀을 신설해 윤리경영과 준법경영을 아우르게 했으며, 이를 통해 글로벌 스탠더드에 근접한 보다 체계적인 윤리경영 업무를 추진할 수 있게 됐다.

현대건설은 임직원뿐 아니라 2000여 개에 달하는 협력사의 참여 없이 윤리경영이 뿌리내릴 수 없다는 인식하에 이들을 대상으로 한 관련 시스템 마련을 통해 윤리경영의 확산과 상생경영 실천에 노력을 기울였다.

공정거래문화를 시스템화하기 위해 모든 구매 업무에 전자입찰제를 도입했으며, 협력사의 업무수행 능력을 공정하게 반영한 종합심사낙찰제 시행을 위한 사전 준비작업의 일환으로 2016년 하반기부터 협력사 수행평가제도인 'H-PASS' 제도를 도입했다.

상생경영 실천을 위한 대표적 제도로는 '동반성장펀드'를 들 수 있다. 현대건설은 2012년 이후 매년 200억 원 이상의 기금을 조성, 협력사의 원활한 자금조달과 금융비용 절감을 지원했으며, 이외에도 운영자금 부족으로 어려움을 겪는 협력사들을 위해

2015년 약 151억 원, 2016년 약 158억 원의 공사대금을 조기에 집행했다.

준법·윤리경영 강화로 백년대계(百年大計)

창립 70주년을 넘어 지속가능성을 확대해나가기 위한 현대건설의 노력은 투명한 기업문화 정착을 위한 준법·윤리경영의 강화로 이어졌다. 윤리경영의 확산을 위해 가장 먼저 착수한 것은 임직원의 의식함양이었다.

현대건설은 2017년 2월 동영상 등 윤리경영 교육 자료를 자체적으로 제작, 그룹웨어를 통한 배포 및 대규모 집합교육에 활용하는 한편, 전 임직원에 대한 윤리실천서약을 진행해 실천 의지를 제고했다. 온라인으로 진행되는 윤리실천서약서에는 공정한 거래문화 정착을 위한 국제적 윤리규범 및 정책의 준수, 경쟁사와의 부당한 공동행위를 금지, 동반성장 문화 조성을 위한 노력 등의 내용이 포함됐다.

또한 컴플라이언스의 기본개념과 국내의 동향 및 사례·건설 관련 주요 법령·청탁금지법(김영란법) Q&A·위반사례 등 준법·윤리경영 관련 정보를 공유하기 위해 매월 전 임직원을 대상으로 <컴플라이언스레터(Compliance Letter)> 발행에 들어갔다. 이 밖에 '윤리·준법 상담창구'를 개설, 임직원들이 업무수행 중 맞닥뜨리는 윤리적 딜레마를 수시로 상담할 수 있는 창구를 마련했다.

현대건설의 준법·윤리경영 강화는 건설업에 대한 부정적 인식을 해소하고 미래의 건설을 주도해나갈 수 있는 변화와 발전을 이끌겠다는 의지가 반영된 것이었다. 1960년대 본격적인 경제개발이 시작된 이래로 국가산업 전반에 걸친 견인차 역할을 해왔음에도 불구하고 투명성이 결여된 비윤리적 산업으로 인식되거나, 미래 전망이 어두운 사양산업으로 분류되는 등 저하된 건설업의 위상을 끌어올리겠다는 업계 최고이자 대형 기업으로서의 책임감 또한 오롯이 담겨 있었다.

新계동 시대 돌입, 건설 부문 진용을 완성하다

현대건설의 계동사옥 본관 복귀는 신계동 시대를 열어 심기일전의 기회를 만들었다. 아울러 현대엔지니어링의 별관 이전과 현대엔지니어링-현대엠코와의 합병을 통해 현대자동차그룹 건설 부문 진용을 완성하고 새로운 도약을 향해 나아가기 시작했다.

2014. 2

현대건설의 계동사옥 본관 복귀

2014년 2월 3일 현대건설은 13년 2개월에 걸친 별관 생활을 청산하고 계동사옥 본관으로 복귀했다. 무교동사옥과 세종로사옥에 이어 세 번째 사옥으로 1983년 건립된 계동사옥은 현대건설 역사의 모든 영광을 고스란히 간직한 박물관과도 같은 건물이다.

IMF 외환위기 직후인 1998년 계동사옥 본관을 매각, 2001년부터 별관으로 물러나 있던 현대건설은 계동사옥 복귀를 계기로 한층 향상된 환경에서 예전의 영광을 재현해나갈 수 있는 기반을 마련할 수 있게 됐다.

계동사옥 본관의 재입성을 통한 현대건설의 '신계동 시대 돌입'은 2011년 4월 현대자동차그룹의 일원으로 합류하면서 전격 선언된 '아름다운 동행' 체제가 완성 단계에 이르렀음을 드러내는 사건이었다.

1998년 당시 현대건설은 충별로 입주해 있던 현대그룹 계열사에 분할해 계동사옥을 매각했다. 언젠가 다시 '현대'의 상징과도 같은 사옥을 되찾아올 것이라는 의지를 담아 선택한 매각 방식이었다.

계동사옥에 대한 애착은 현대자동차그룹 또한 마찬가지였다. 2000년 계열 분리 당시 계동사옥 지상 15층 가운데 5개 층을 보유하고 있던 현대자동차그룹은 이후에도 계동사옥의 지분을 꾸준히 늘

려온 바 있다. 이처럼 현대건설의 본관 복귀는 과거 영광의 재현, 그리고 계동 사옥 복원을 향한 염원이 현대자동차그룹의 울타리에서 만나 극적으로 실현된 것이었다.

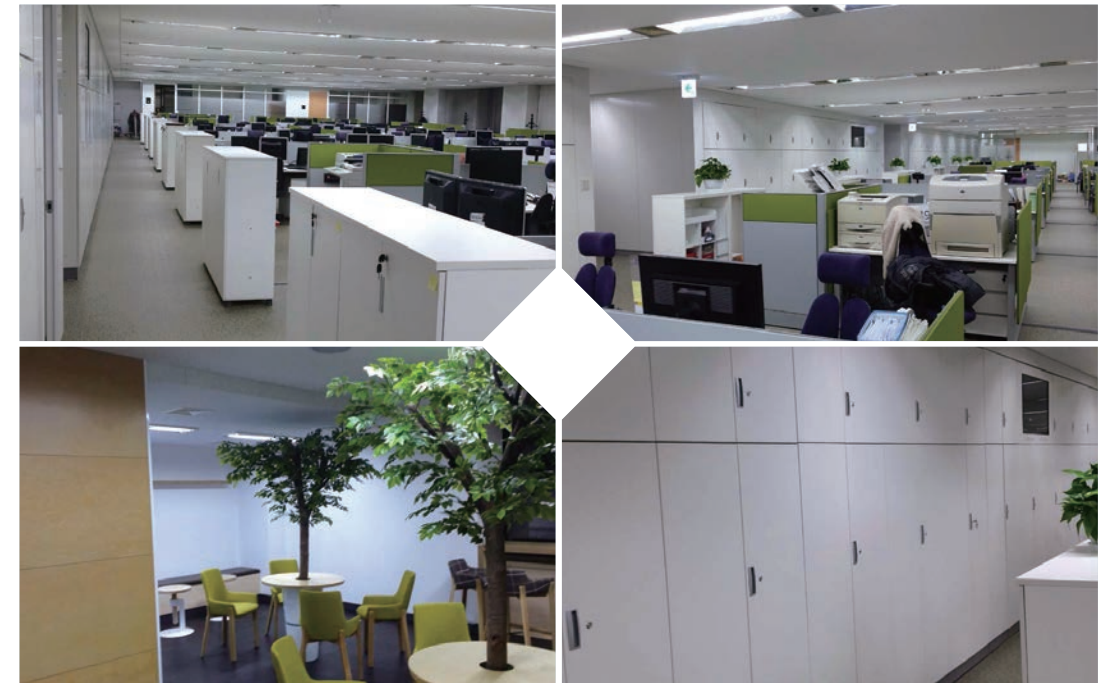
건설 부문 진용의 완성

현대건설의 본관 이전과 때를 같이해 현대엔지니어링도 계동사옥 별관으로 옮겨 새롭게 동지를 틀었다.

이전까지 현대엔지니어링은 목동 현대41타워를 비롯한 인근 건물에 인력이 흩어져 있어 업무 수행에 많은 불편을 겪고 있었다. 사옥 이전을 통해 사무공간 통합을 이뤘을 뿐 아니라 다양한 사업에 걸쳐



계동사옥 본관 이전 직후 사무실 모습



시너지효과를 강화해나갈 수 있는 전기를 마련했다.

같은 해 4월에는 현대엔지니어링과 현대엠코의 합병이 이뤄졌다. 현대엠코는 현대자동차그룹 내의 건설 공사를 수행하기 위해 2002년 설립된 회사로 합병 당시 시공능력평가 13위를 달리고 있었다. 두 회사의 합병은 건설 부문의 공종별 전문화 및 사업구조 고도화를 통한 성장전략의 일환으로 현대엔지

니어링의 설계 역량과 현대엠코의 시공능력을 결합, 턴키 발주 수주에서 뛰어난 경쟁력을 발휘할 것으로 기대를 모았다. 이로써 현대건설과 현대엔지니어링, 현대스틸산업, 현대중합설계로 이어지는 현대자동차그룹 건설 부문의 진용이 완성됐으며, 각 계열사의 역량이 계동사옥이라는 통합된 공간 안에서 집중될 수 있는 기반이 마련됐다

똑똑하게 일한다, 워크스마트

현대건설은 비효율적인 업무 관행을 혁신하기 위해 워크스마트를 도입했다. 2014년 준비단계를 거쳐 이듬해부터 본격적인 캠페인에 돌입, 실질적인 업무 성과 개선을 도모했다.

2014. 4

'성과의 질'을 높이는 일하기 방식

워크스마트(Work Smart)란 말 그대로 '똑똑하게 일한다'는 뜻이다. 산업화 시대의 패러다임이던 '워크하드(Work Hard)'와는 대척점에 서 있는 개념으로 비효율적인 업무 관행을 혁신해 투입의 '양(量)'이 아닌 '질(質)'을 높이는 데 지향점을 두고 있다.

2014년 4월 현대건설은 전사적인 워크스마트 캠페인에 들어갔다. '일하는 환경과 방법, 마인드의 개선을 통한 업무 수행 능력 및 사무 생산성의 질적 향상'을 목표로 하고 연간 총 3단계에 걸친 추진계획을 수립했다. 회의문화 개선, 문서작성 간소화, 업무지시 명확화, 보고·결재 효율화, 협업마인드 제고 등의 다섯 가지 추진 범위도 함께 설정했다.

5월 중순까지의 1단계에서는 조직 전반의 의식

수준 진단이 진행됐다. 현대건설은 임직원을 대상으로 한 총 46문항의 설문조사를 통해 워크스마트의 수준을 진단하고 개선 방향을 파악했다.

본격적 실행 단계인 2단계는 8월 말까지 진행됐다. 사내방송과 이메일을 통한 동영상·PC 화면보이기·포스터 등 다양한 사내 매체를 활용한 전방위적 캠페인이 펼쳐지는 동안 각 본부에서는 자체적으로 개선 과제를 선정해 워크스마트를 추진해나가기 시작했다. 이 과정에서 비효율적인 업무 방식을 개선할 수 있는 다양한 아이디어가 모였다. 사무공간 회의실의 예약 시스템 구축, 회의시간의 효율적 운영을 위한 디지털 타이머 비치, 표준회의록 개발도 이 단계에서 이뤄졌다. 8월에는 워크스마트 정착에 핵심 역할을 담당하는 팀장들의 참여도 제고를 위해



2014년 워크스마트 팀장 교육

본사 팀장과 경인권 현장관리팀장·파트장 등 213명을 대상으로 워크스마트 특강을 실시했다.

연말까지 진행된 3단계에서는 다시 임직원 대상의 설문을 실시해 워크스마트 캠페인의 효과를 측정했다. 그 결과 업무 방식 개선에 대한 임직원들의 인식과 의지가 한층 높아진 것으로 나타났으며, 워크스마트의 시행이 실제적인 업무 성과 향상으로 이어졌다는 긍정적 평가를 얻을 수 있었다. 현대건설은 임직원들의 의견을 토대로 조직 특성에 맞춘 '2015 워크스마트 5대 전사 추진 과제'를 새롭게 선정했다.

워크스마트의 본격 추진과 성과

2015년 4월 월례조회 자리에서 현대건설은 퇴근·야근문화 개선, 업무 몰입을 통한 사무생산성 향상, 회의문화 개선, 보고·결재문화 개선, 업무지시 명확화 등 다섯 가지 전사 추진 과제를 발표하고 2015년 워크스마트 캠페인을 본격화했다. 이 가운데 '업무 몰입을 통한 사무생산성 향상'을 위한 집중근무시간 운영과 '회의문화 개선'을 위한 회의진행 가이드 운영 등은 전해에 추진된 본부별 개선 과제에서 우수 사례를 선정해 도입한 것이었다.

본부별 개선과제로는 '현장과의 협업 효율화를 위한 업무 개선'이 발표됐다. 같은 해 연말에 시행된 본부별 개선과제 심사에서 PRM사업부의 '모바일 HSE 어플을 통한 현장 안전업무 신속한 보고·조치'와 전력사업본부의 '본부계시판의 다양한 활용을 통한 본부 소통·공유 활성화'가 각각 최우수상과 우수상을 받았다.

2015년 워크스마트 캠페인은 전년에 비해 한층 높은 성과를 올린 것으로 나타났다. 이듬해 실시된 설문조사에 참가한 임직원들의 63%가 '일하는 방식에 많은 변화가 있었다'고 응답했으며, '워크스마트 캠페인의 지속적 추진이 필요하다'고 응답한 임직원도 82%에 달했다.

Work smart 캠페인

효율적인 업무환경 조성을 위한
“업무마감 스탠딩미팅” 운영

• 업무마감 스탠딩미팅 시행일: 5월 18일 #

※ '15년 4월 시범운영 결과, 61%의 직원들이 “효과가 있었다”고 응답 (몰래트, 경영지원, PRM, 기획실)

✓ 구체적인 “시행방법”은 아래의 동영상참고바랍니다.

• 스탠딩미팅 운영원칙

- 1) 평일 18시 15분 미팅 시작
- ① 당일 추진업무 간략히 점검 (10분내 종료)
- ② 팀장 부재 시 자승위 직원이 미팅진행
- 2) 미팅 후 5분 이내 퇴근
- 3) 관장 회견 시간 18:30분

문의: 이태희과장(내선: 3670) 경영지원본부 총무실

2015년 4월 18일

Work smart 캠페인

명확한 업무지시/보고를 위한
“업무지시/보고 메모지” 배포

“명확한 업무지시”와 “신속한 핵심내용 보고”를 위해 업무지시/보고 메모지를 배포할 예정입니다. 적극적으로 활용해주시기 바랍니다.

• 배포 대상: 1) 업무지시 메모지: 본사근무 팀장이상
2) 업무보고 메모지: 본사근무 전담

※ 4월 13일(월) 배포예정입니다.

• 현장의 경우, 출력물로 사용하실 수 있도록 업무지시/보고 메모지 양식을 그룹웨어 CUG에 올려놓았으니 참고하시기 바랍니다.

경영지원본부 총무실

[자세히 보기 >](#)

2015년 4월 13일

Work smart 캠페인

업무 몰입을 통한 직장에서의 「시너지」
“집중근무시간” 운영

업무몰입도를 높이고자 3/16일부터 “집중근무시간”을 전사적으로 운영할 예정입니다.

효율적인 업무환경을 만들기위해 직원분들의 적극적인 참여바랍니다.

• 근무집중 운영 시간
: 오전 08:30~10:00 / 오후 13:30~15:00

※ 휴식시간: 집중근무 종료 후 15분

경영지원본부 총무실

[자세히 보기 >](#)

2015년 3월 16일

워크스마트 캠페인 안내문

임직원들의 가장 높은 만족도와 호응을 이끌어 낸 캠페인은 '퇴근·야근문화 개선'을 위한 업무마감 스탠딩미팅으로 임직원의 89%가 근무 집중도 향상과 정시퇴근문화 정착을 이끌었다고 평가했다. 이어 높은 평가를 얻은 캠페인은 '사무생산성 향상'을 위한 집중근무시간 운영으로 임직원의 45%가 지속 추진이 필요하다고 응답했다.

2016년 워크스마트 캠페인은 지속성을 기해나간다는 관점에서 2015년 다섯 개 추진과제의 골격을 유지하는 대신, 좀 더 구체화된 인식 개선 및 시행 방안을 마련해 성과를 이어나갔다. 특히 효과가

다소 미흡했던 것으로 평가된 회의문화 개선, 보고·결재문화 개선, 업무지시 명확화에 대한 다양한 아이디어와 개선 방안을 추가했다.

2017 워크스마트 캠페인

2017년 워크스마트 캠페인의 주제는 '본사-현장 협업마인드 제고'로 '현장 요청 즉시 해결 캠페인', '현장의 본사 대응 문서 최소화', '현장의 워크스마트 아이디어 공모·본사-현장 협업 개선 제안 게시판 신설' 등의 전사 공통 캠페인과 본부별 개선과제, 다양한 붙임 방안이 실행되고 있다.

2017년 워크스마트 캠페인

구분	과제명	일정	결과
비즈폰 도입	• App을 통해 개인 스마트폰을 회사전화로 이용, 부재 시에도 회사전화 수신 가능 • 근무지 관계없이 전 직원 무료통화 가능	5월	상시 로그인 인원 약 1600명, 전년 대비 통신비 8700만 원 절감
워크스마트 영상편지	① 질문있나 없습니다 편 ② 우리에게 어려운 일, 질문하기 편 ③ 정확한 일과 마감시간 알려주기 편 ④ 보고는 결론부터 편 ⑤ Short Deadline 활용 편 ⑥ 상대방의 머릿속에 그림그리기 편	4월	
본부장 영상편지	① 업무지시와 점검 편 ② 보고의 정석 편	12월	
전문가 특강	• 대상 : 본사 근무 임직원 • 주제 : 상대방이 쉽게 이해하는 지시/보고법, 전달력 있는 기획안 작성법 • 강사 : 박신영 ((보고의 정석) 저자)	6월	약 1000명 참석
담당업무 상세 입력 캠페인	• 그룹웨어 사무정보 내 개인별 담당업무를 상세 입력, 담당업무를 키워드로 한 담당자 검색 개선	8월	본사 총 1453명 담당업무 상세 입력, 키워드 3배 증가 (1764개 → 5288개)
업무마감 스탠딩미팅 독려	• 팀장 대상 설문조사 및 결과 공유를 통한 업무마감 스탠딩미팅 실시 독려	8월	스탠딩미팅 도입 전 36%(정시퇴근) → 팀장 독려 전 57% → 팀장 독려 후 63%
화면보호기	① 뚝 소리나는 업무 지시 ② 뚝 소리나는 업무점검 & 보고 ③ 뚝 소리나는 업무 물입	연중	

그린스마트 이노베이션센터 준공과 건설 R&D의 성과

친환경·에너지 저감 주요 기술과 지적재산권이 집적된 친환경 실증연구시설 GSIC를 준공한 현대건설은 이듬해 R&D 패러다임 혁신을 위한 3대 혁신과제를 수립, 공격적인 R&D 투자를 전개하기 시작했다.

2014. 10

친환경 건축 R&D의 요람, GSIC

2014년 10월 24일 현대건설은 친환경·에너지 실증연구시설 그린스마트 이노베이션센터(GSIC: Green Smart Innovation Center)를 준공했다. GSIC는 국내 건설사 최초로 자체 개발한 건물에너지관리 시스템(BEMS: Building Energy Management System)을 활용해 마이크로 에너지 그리드(Micro Energy Grid)의 통합 운영과 제어가 가능한 친환경·에너지 실증연구시설로 총 115억 원의 예산이 투입됐다. 기후변화를 최소화하기 위한 에너지 절감 문제가 전 세계적인 이슈로 떠오른 가운데 현대건설은 GSIC의 우수한 시설을 활용, 미래 친환경 건설 시장을 주도해나갈 수 있는 초석을 다지게 됐다.

GSIC는 날이 갈수록 중요성이 강조되는 '그린빌딩(Green Building)'과 '스마트빌딩(Smart Building)'에 대해 적극적 대응책을 마련해나가기 시작했다는 데서 의미를 찾을 수 있다.

그린빌딩은 '인간이 거주하며 생활을 영위하기 위한 공간'이라는 기존의 차원을 넘어, 현세와 후세에 걸친 인류의 생존, 지구 환경문제에 기여해나가기 위한 대안으로 제안된 개념이다. 에너지 절약, 쾌적한 삶, 그리고 환경보전을 목표로 에너지부하 저감, 고효율 에너지설비, 자원 재활용, 환경공해 저감 기술 등을 적극적으로 적용해 자연친화적인 건축물을 설계·건설하는 것뿐 아니라 유지·관리의 과정에

서도 적절한 수준을 유지하고, 건물의 수명이 끝나 해체될 때까지 환경에 대한 영향을 최소화할 수 있도록 한 건물을 말한다.

스마트빌딩은 사물인터넷(IoT: Internet of Things)과 인공지능(AI: Artificial Intelligence)·빅데이터 등 첨단 ICT 기술이 적용된 건물을 말한다. 이전의 자동화빌딩 개념인 인텔리전트빌딩(Intelligent Building)에서 한 발 더 나아가 건물 내의 모든 상황을 모니터링하고 스스로 판단해 항상 최적의 조건에서 운영된다. 태양광 등 신재생에너지 발전과 BEMS를 통해 효율적인 에너지 생산과 소비를 지원하는 그린빌딩의 일부 개념도 에너지 관점의 스마트빌딩으로 이해할 수 있다.

현대건설이 보유하고 있는 100개 이상의 친환경·에너지 저감 주요 기술과 58개의 지적재산권이 집적된 첨단 그린스마트빌딩이자 실증연구시설인 GSIC는 향후 지속적인 개발과 모니터링을 통해 현대건설이 지닌 앞선 기술력을 경쟁력으로 연결해나가는 그린스마트빌딩 연구의 요람 역할을 해줄 것으로 기대를 모았다.

연면적 2470m², 지상 4층 규모의 첨단 실증시설인 GSIC의 모든 시설은 현대건설이 직접 기획하고 시공했다. 각 층에는 복합 공조 시스템이 적용된 오피스 시설을 비롯해 건물 에너지를 제어하고 운영할 수 있는 통합운영실, 무인거주환경과 스마트홈 기술을

연구하는 주거실험실, 설비 내진성능을 평가하는 진동실험실, 중동부터 극지방까지 다양한 기후 환경을 시뮬레이션할 수 있는 멀티 테스트셀 등을 갖췄다.

이외에도 현대건설은 2015년 한 해 동안 총 17억 원을 투자해 구조실험실·풍동실험실·음향실험실·인공기후실험실의 성능을 향상시켰으며, 플랜트 분야 등 여러 신규 시설의 증설을 통해 환경·에너지 분야의 실증연구 기반을 확충했다.

건설 R&D의 혁신과 공격적 투자의 성과

현대건설은 2015년을 연구개발 혁신의 원년으로 선언, R&D 패러다임의 혁신을 위한 3대 혁신과제를 수립했다. GSIC의 건설 등 전해의 공격적인 연구개발 투자는 이에 대한 대비 차원에서 이뤄진 것이었으며, 특히 도시화·에너지연료, 자원 고갈, 물 부족과 환경오염 등 건설업과 밀접한 관계에 있는 4대 메가트렌드에 대한 분석을 기반으로 신성장·미래상품 원천기술을 선도적으로 확보해나가기 위해서였다.

현대건설은 현대자동차그룹에 합류한 2011년 4월 기존의 기술연구소를 연구개발본부로 확대하고 대대적인 투자를 시작했다. '엔지니어링 기반의 글로벌 건설리더'로 경영목표를 정한 2012년을 맞아 연구개발본부의 조직이 다시 한 번 크게 확대됐는데, 이는 중장기 R&D 역량강화의 일환으로 균형적 사

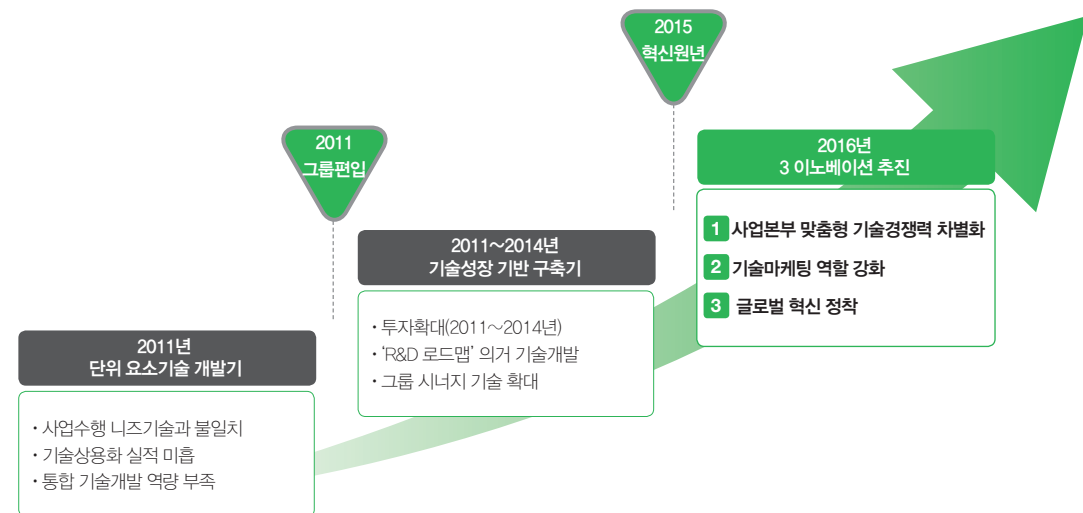
업구조 아래 고부가가치화를 실현하고, 글로벌 수주 및 공사 기술경쟁력을 제고해나가기 위한 것이었다.

이에 따라 연구개발본부 산하의 연구개발실은 토목건축연구개발실과 플랜트환경연구개발실로 나눠 R&D 조직을 지속적으로 강화해나갈 수 있는 기반을 마련했으며, 기술심의회위원회를 별도로 구성해 각 사업본부와의 협업체계를 강화했다. 이후 여러 차례의 조직개편을 거쳐 인프라연구개발실·에너지환경연구개발실·건축연구개발실 등의 3실 체제로 정비했다. 이 과정에서 2011년 102억 원에 불과하던 연구개발 투자비용이 2016년 226억으로 두 배 이상 증가했으며, 80명 수준이던 연구인력 또한 2016년 초까지 180명 수준으로 크게 늘어났다.

시설투자 면에서는 2013년까지 중장기 노후 실험장비를 개선하는 데 주안점을 뒀으며, 2014년부터는 GSIC의 설립 등 한층 공격적인 투자가 이뤄졌다. 특히 실증연구시설에 대한 투자를 크게 늘려 '오염준설도 정화 실증시설', '폐수 내 암모니아 기체분리 실증시설' 등 총 9개소에 달하는 실증연구시설을 구축, 운영하고 있다.

이외에도 현대건설은 현대자동차그룹 계열사 간 공동연구개발을 통한 시너지효과 창출을 위해 그룹 R&D전략위원회에 참여하고 있으며 전략위원회 내에서도 자동차-건설융합소위원회 활동을 지속하

현대건설 연구개발 혁신 전략



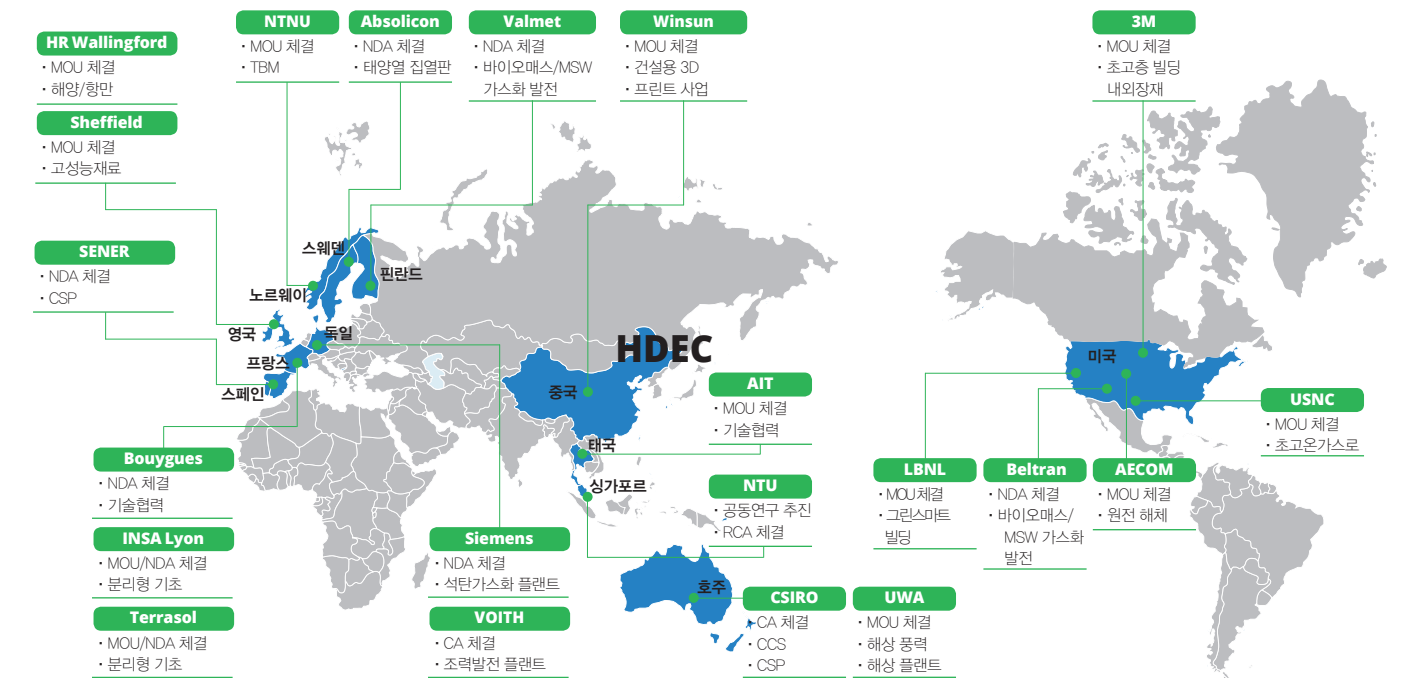
고 있다. ITS 워킹그룹·분석기술교류회·해석기술 교류회·로봇기술협의체 등 관련 협의체에 적극적으로 참여하는 한편, 지능형 교통 시스템, 스마트홈&카, 고강도건축구조용강재 등 총 20개 협력연구를 통해 많은 성과를 일궈냈다. 또한 미래 핵심기술 확보와 신시장 개척을 위해 글로벌 선진 연구기관과의 기술협력에 적극적으로 나서 2017년 1월 기준 북미 5개, 유럽 11개, 아시아태평양 5개 등 총 21개 해외 기관과 공동연구 및 연계개발(C&DConnect & Development)을 수행하고 있다.

현대건설은 연구개발본부의 R&D 성과를 현장에 적극적으로 반영함으로써 전 세계를 무대로 최첨단 기술 역량을 펼치는 글로벌 건설사로서의 가치를 크게 제고했다. 2013년 국내 건설사 최초로 싱가포르에 '오염토양 정화 연구개발 사업'을 제안해 낙찰자로 선정됐으며, 2015년 11월에는 자체 연구 성과인 '토양세척 환경친화기술'을 활용한 장항제련소 비매입구역 토양정화사업을 성공적으로 마쳤다. 이 밖에 국내 최초로 개발한 '초장대 현수교 케이블

(PPWS: Prefabricated Parallel Wire Strand) 신공법, '인텔리전트 멀티 그라우팅 시스템', '숏크리트 타설 자동화 시스템', '연직 파이프쿨링 공법' 등을 다양한 현장에서 적용함으로써 수주 경쟁력 강화는 물론 프로젝트의 성공적 수행에 크게 기여했다. 특히 2016년 4월에는 '기초 매스콘크리트 내·외부 온도차 제어장비를 이용한 온도 균열 저감 양생 공법'이 싱가포르 투아스 핑거원 매립 현장에 적용되면서 국내 건설사 최초로 자체 개발 건설기술을 해외 현장에 도입하는 성과를 올렸다.

현대건설의 R&D 성과는 기술형 입찰 수주 국내 1위를 달성하는 성과로도 이어졌다. 기술형 입찰이란 터키·대안·기술제안을 모두 포함하는 발주 방식으로, 수주에 성공하기 위해서는 고도의 기술적 역량이 뒷받침돼야 한다. 현대건설은 2015년 한 해 동안 토목 부문 4건, 건축 부문 1건 등 총 5건의 기술형 입찰 공사를 수주함으로써 국내는 물론 세계의 건설 R&D를 선도하는 높은 기술력을 대외적으로 인정받았다.

현대건설 글로벌 연구개발 협력 현황(2017년 1월 현재)



글로벌 인재경영, 세계에 현대건설의 혼을 심다

선도적 외국인 직원 인사제도인 GHR의 마련으로 글로벌 인재경영의 새 장을 연 현대건설은 글로벌 Talent 프로그램의 연례적 개최를 통해 외국인 직원들의 로열티를 강화해나가기 시작했다.

2015. 3

글로벌 현대맨, 현대정신의 원류를 체험하다

2015년 3월과 4월에 사우디아라비아·쿠웨이트·카타르·UAE·싱가포르·베트남 등 세계 전역 현대건설 현장에서 날아온 외국인 직원 47명(3월 24명, 4월 23명)이 계동사옥을 방문했다. 현대건설 글로벌 인재경영의 일환으로 기획된 '2015 글로벌 Talent 프로그램(Global Talent Program)'에 참여하기 위해서였다. 이 프로그램은 현대건설의 해외사업 수행 비중이 증가함에 따라 우수 외국인 직원의 로열티 강화를 위해 마련한 것이었다.

“여러분의 성공이 곧 우리 회사의 성공입니다. 국적과 인종을 넘어 여러분께 발전의 기회를 드리고 싶습니다. 짧은 시간이지만 이번 교육을 통해 한국과 현대건설을 이해하고, 비전 전략을 공유하여 현대정신과 소속감을 느낄 수 있는 기회가 됐으면 합니다.”

정수현 사장의 환영사와 함께 막이 오른 2015 글로벌 Talent 프로그램은 현대건설의 역사와 외국인 직원 인사제도, 현대건설 경영 현황에 대한 교육과 계동사옥·힐스테이트 갤러리 견학, 한류체험 등으로 구성된 첫날 일정을 시작으로 둘째날 연구개발본부·그린스마트 이노베이션센터·마북 인재개발원 등 국내 사업장 견학, 셋째날 당진 현대제철, 아산 현대자동차공장 등의 그룹 계열사 견학 등 총 3박4일의 일정으로 진행됐다. 총 2차에 걸쳐 진행된 '2015 글

로브Talent 프로그램'에는 세계 전역에서 근무하는 2481명의 외국인 직원 가운데 엄격한 심사를 통해 선발된 47명의 우수한 외국인 직원이 초청됐다.

2015년 첫 시행된 글로벌 Talent 프로그램은 이후 연간 행사로 정례화됐다. 이듬해 4월에 열린 2016 글로벌 Talent 프로그램에는 본사 근무 인원 3명을 포함, 세계 전역의 외국인 직원 33명이 참가해 뜻깊은 시간을 보냈다.

GHR로 선도적 글로벌 인재경영 실현

해외사업의 활발한 전개로 현지채용이 점차로 늘어나는 가운데 글로벌 인재경영의 필요성을 절감한 현대건설은 2014년 2월 TF팀을 구성, 외국인 직원의 활용과 효율적 관리를 위한 세부 방안을 검토하기 시작했다. 이어 이듬해 1월부터는 외국인 직원의 직무·직급체계를 재정립하고, 채용에서부터 보상·평



2015년 글로벌 Talent 프로그램

2016년 글로벌 Talent 프로그램



가제도에 이르는 외국인 직원에 대한 인사제도 전반을 개선한 GHR(Global Human Resource)를 시행하기에 이르렀다.

GHR에 따라 외국인 직원 또한 국내 직원들과 같이 수행 업무와 개인 역량에 따른 차별적 보상이 주어지게 됐으며, 우수한 직원을 국내로 초청해 교육을 실시하는 '글로벌 Talent 프로그램'이 정례화됐다. 외국인 직원에게 직급(직위)을 부여하고, 국내 정규직 직원에 준하는 처우와 교육 기회를 제공하는 현대건설의 GHR는 회사 내부는 물론 업계 전체에 커다란 반향을 불러일으켰다.

이와 함께 현대건설은 진정한 글로벌 건설 리더로서의 인적 경쟁력을 갖추기 위해 2020년까지 해외 현장의 외국인 직원 비율을 70%까지 확대하고, 해외 직책자의 20%를 외국인으로 선발한다는 계획을 수립해 시행에 들어갔다. 아울러 인종의 다양성을 존중하는 기업문화의 확산과 해외지사에 채용 권한 이양 등 관련 제도의 정비를 지속적으로 추

진해나가기로 했다.

GHR의 가동과 함께 적극적인 현지인 채용 강화에 나서 외국인 직원의 수 또한 꾸준한 증가 추세를 보였다. 2016년 말까지 현대건설의 외국인 직원 수는 총 2369명에 이르렀으며, 이는 해외 근무 임직원의 56.3% 비중을 차지했다.

한편 현대건설은 외국인 직원뿐 아니라 한국인 직원들의 글로벌 역량을 강화해나가기 위해 어학교육, 글로벌 직무역량 교육, 해외근무자 교육 등 다양한 프로그램을 마련해 시행했다. 스페인어·러시아어 등 제2외국어 교육과정을 개설하고, 영어 집중 교육 프로그램 등을 시행해 임직원의 어학 역량 향상을 지원하는 한편, 글로벌 리더 육성을 위한 리더십 교육, 글로벌 선진사 연수 프로그램도 활발하게 시행했다. 특히 2016년에는 해외근무 가능 인력 양성교육과 온라인·전화 외국어교육 등 임직원들의 해외사업 수행 역량을 강화하기 위한 프로그램을 한층 다양화했다.

나눔경영, 밝고 따뜻한 세상의 빛이 되다

'행복나눔인상' 수상은 국내외에서 꾸준히 전개해온 현대건설 나눔경영의 성과가 빛을 발한 것이었다. 현대건설가족 사회봉사단의 출범과 함께 시작된 현대건설의 사회공헌 활동은 2011년 현대자동차그룹에 합류하면서 더욱 범위를 넓혀갔다.

2016. 6

사랑나눔 · 희망나눔 · 문화나눔

2016년 6월 21일 현대건설은 보건복지부 장관이 수여하는 '행복나눔인상'을 수상했다. 행복나눔인상은 나눔(기부)의 실천을 통해 우리 사회 나눔문화 확산에 기여한 개인과 단체에 수여되는 뜻깊은 상으로 현대건설은 국내 건설사 최초로 이 상을 수상했다.

현대건설을 수상으로 이끈 '임직원 급여 결전 모금' 캠페인은 대표적인 사회공헌 활동 가운데 하나다. 처음 모금을 시작한 2009년부터 2016년까지 7년여에 걸쳐 약 21억 원의 성금을 조성했다. 이 성금은 매년 사회복지공동모금회에 기탁됐으며, 중증장애아동 수술비 및 재활 치료비·다문화가정 이주여성 직업교육·종로구 저소득층 집수리 및 연말 난방유 지원·케냐 난민 식수개선·인도네시아 빈민 식수개발 지원 등 국내외의 다양한 사회공헌 사업에 사용됐다.

현대건설의 사회공헌 활동이 본격적으로 전개되기 시작한 것은 2009년 5월 본사 조직에 사회공헌

팀을 신설하면서부터라고 할 수 있다. 현대건설은 사회공헌팀을 중심으로 이전까지 산발적으로 추진해 오던 사회공헌 활동을 전사 차원으로 통합, 체계화하는 한편 '현대건설가족 사회봉사단'의 출범을 통해 현대건설 고유의 사회공헌 활동, '나눔경영'을 활성화하는 전기를 마련했다. 이 과정에서 사랑나눔·희망나눔·문화나눔 등 3대 나눔활동을 중심으로 하는 현대건설 사회공헌 추진의 기본 틀이 완성됐다.

현대건설의 사회공헌은 2011년 4월 현대자동차그룹의 일원으로 합류하면서 한층 더 확대되는 계기를 맞았다. 현대자동차그룹의 사회공헌 추진체계인 6대 무브활동에 대한 적극적인 참여를 통해 보다 큰 규모의 나눔활동을 전개해나가기 시작했다.

2011년 첫 활동을 개시한 '집수리로드봉사단'은 대학생과 현대건설의 현장 직원들이 협력해 산간 오지에 거주하는 노인들의 주거환경을 개선하는 대표적인 '사랑나눔' 활동이다. 2016년까지 6차에 걸쳐



행복나눔인상 수상

대학생들과 임직원이 적극 참여했다.

'희망나눔'의 대표적 활동으로는 '사랑나눔도시락'과 '힐스테이트 꿈키움 멘토링 봉사단'을 꼽을 수 있다. 지역사회의 결식아동을 지원하는 직원봉사 프로그램인 '사랑나눔도시락'을 통해 현대건설은 수많은 결식아동을 지원했다. 2014년 국내 건설사 최초로 발족한 건설업-이공계 연계 재능기부 봉사단인 '힐스테이트 꿈키움 멘토링 봉사단'은 청소년의 꿈을 지원하는 교육장학 사업이다. 각 분야의 전문가인 현대건설 임직원은 청소년 멘토, 대학생 멘토, 직원 멘토로 이어지는 3인 1조 형식으로 팀을 꾸려 멘토링을 제공하고 있다.

'문화나눔'은 건설사로서의 특성을 살린 현대건설의 독특한 사회공헌 활동이 주를 이뤘다. 2005년 문화재청과 1문화재 1지킴이 협약을 맺은 후 매

년 1000여 명의 임직원 봉사자가 참여해 창덕궁 지킴이 활동을 펼치고 있다. 아울러 2012년부터는 세계문화유산인 창덕궁 금천교 복원공사를 지원하는 등 문화유산 보호를 위한 활동을 추진하고 있다. 또한 현대건설은 백두대간 보전 및 자연보전을 위해 2010년부터 매년 1개소씩 국립공원 자원봉사센터 건립을 후원하고 있다.

CSR과 CSV를 아우르는 글로벌 사회공헌

현대자동차그룹과 협력해 전개하고 있는 현대건설의 글로벌 사회공헌 활동 가운데 대표적인 것으로는 '해피무브 글로벌 청년봉사단'을 꼽을 수 있다. 해피무브 글로벌 청년봉사단은 2008년부터 시작된 현대자동차그룹의 글로벌 사회공헌 활동으로 국경을 넘나드는 봉사를 통해 국가의 미래를 책임질 글로벌 청년 리더를 키우기 위한 목적에서 시행된다. 매년 1000여 명 규모의 대학생 봉사자들이 참여하며, 현대건설은 2012년부터 스리랑카, 베트남, 인도네시아 등 해외 현장 소재 지역에 공동 파견하고 있다.

그룹 차원의 활동 외에도 현대건설은 해외 현장이 있는 국가를 중심으로 자체적인 글로벌 사회공헌 활동을 전개하고 있다. 2011년 필리핀에 저소득층을 위한 커뮤니티센터 건립을 시작으로 케냐의 식수 개발사업, 카자흐스탄의 교육복지센터 건립, 모잠비크의 초등학교 건립 등 보건위생·교육장학·문화교류·빈민구호 등 다양한 분야에서 활동을 전개했다.

현대건설 3대 나눔활동

<p>소외계층 및 지역사회 사회공헌</p>	<p>청소년 대상 교육장학 지원</p>	<p>문화재 지킴이</p>
-------------------------	-----------------------	----------------

- 해외 개발도상국 사회공헌
- 주거환경 개선: 집수리로드
- 임직원 사랑나눔기금 모금 캠페인

- 지역사회 결식아동 지원 사업
- 지역사회 멘토링 재능기부활동

- 문화재 복원공사 후원
- 국립공원 자원봉사센터 건립

현대자동차그룹 사회공헌 추진체계(6대 무브)

<p>교통/사회적인자 이동 편의 증진</p>	<p>교통안전 사회안전</p>	<p>임직원 및 고객 참여</p>
<p>환경 보전 및 기후변화 대응</p>	<p>자립 지원형 일자리 창출 사업</p>	<p>기업역량 활용성 사회공헌 사업</p>



GBC 현장을 방문한 현대자동차그룹 정몽구 회장

현대자동차그룹 정몽구 회장이 2016년 6월 8일 옛 한전본사 건물 해체 작업을 앞두고 있는 삼성동 (GBC: Global Business Center) 현장을 방문했다. GBC는 자동차산업의 수직계열화를 넘어 건설·철강 부문을 아우르는 자원순환형 기업을 실현해나가는 글로벌 컨트롤타워. 현대자동차그룹은 7만 9342m² 부지에 105층 569m의 당당한 위용을 자랑하는 통합사옥을 중심으로 공연장, 전시·컨벤션, 호텔·업무시설, 판매시설 등이 어우러진 MICE(Meeting Incentives Conference Exhibition) 메카를 조성, 세계적인 랜드마크로 성장시켜나갈 계획이다.

GBC가 현대자동차그룹의 꿈의 결정체라면, 현대건설은 그 꿈을 현실에서 구현하는 마이스터 역할을 맡는다. 세계의 건축 현장을 누비며 축적해온 첨단공법과 기술을 GBC에 구현함으로써 현대건설 70년 역사를 넘어 세계 건축사에 길이 빛나는 기념비적 건축물로 만들어갈 계획이다. 현대건설은 내풍 구조설계 노하우를 비롯해 풍진동 저감기술, 초고층 콘크리트 장거리 압송기술 및 초고층 정밀계측기술을 적용, 초고층 빌딩 건설의 정수를 선보이고자 한다. GBC 현장을 둘러본 정몽구 회장은 현장 관계자들에게 “GBC는 현대자동차그룹의 새로운 100년의 상징이자 초일류 기업 도약의 꿈을 실현하는 중심”이라며 “해체는 물론 건설에 있어서도 가장 안전하며 친환경적으로 이뤄져야 한다”고 강조했다.

2012년 8월에는 대학생과 현대건설 임직원 총 24명으로 ‘힐스테이트 해외봉사단’을 구성, 총 8박 9일간의 일정으로 카자흐스탄 카라칸다에 파견하기도 했다. 힐스테이트 해외봉사단은 카자흐스탄 어린이들을 위한 종합교육복지센터 건축공사에 참여하는 한편 현지 주민을 대상으로 사물놀이·난타 등 다양한 공연을 펼쳤다. 2016년에도 베트남과 인도네시아에 봉사단을 파견, 유치원 교실 중·개축, 주거 취약계층을 위한 주택 신축 등 다양한 활동을 전개하고 돌아왔다.

2016년 2월 16일 베트남 하노이 공업대학 내에 설립된 현대·코이카드림센터는 기존의 사회공헌 활동(CSR: Corporate Social Responsibility)에서 한 발 더 나아간 공유가치창출(CSV: Creating Shared Value) 사업으로 주목을 받았다.

현대·코이카드림센터는 베트남의 자동차정비 전문가와 건설 분야 전문가를 양성하기 위해 현대건설과 현대자동차·한국국제협력단(KOICA: Korea International Cooperation Agency)·플랜코리아(Plan Korea)가 설립한 직업기술학교로 가나·인도네시아·캄보디아에 이어 현대자동차그룹이 건립한 네 번째 드림센터였다. 드림센터는 현대자동차그룹 사회공헌의 6대 무브(Move) 중 넥스트무브(Next Move)의 일환으로 2013년부터 꾸준히 이어오고 있는 저개발국 지원사업이다.

현대건설과 현대자동차는 하노이 공업대학 내 2개 건물을 개·보수해 자동차 정비기술학교와 건설 안전학교를 만들었다. 건설안전학교에서 현대건설은 기술교육원과 HSE혁신실의 교육 노하우를 바탕으로 안전과 배관·용접 등 건설 전문교육을 맡았다. 이를 위해 전담 TF팀을 구성, 커리큘럼과 교재를 개발하고, 강의를 맡은 현지 대학교수들을 직접 교육했다. 베트남의 대학 내에 건설안전 과정을 개설한 것은 현대·코이카드림센터가 처음이었다. 2017년 1월에는 베트남 하노이 인근 건설전문대학에 다

섯 번째 드림센터를 오픈했다.

현대건설의 다양한 사회공헌 활동에 따른 모든 성과는 본부별 KPI(Key Performance Indicators, 핵심성과지표)에 반영되며, ‘사회공헌마일리지’와 ‘사회공헌리터너(Returner)’ 등의 관련 제도와 시스템을 통해 효율적으로 운영되고 있다.

사회공헌마일리지제도는 측정지표 설정 및 관리 시스템의 운영을 통해 연간 임직원 개인이 수행해야 할 봉사·기부 목표를 제시하는 제도이다. 현대건설은 1인당 연간 10마일리지를 목표로 제시하고 있으며, 2016년의 경우 전사 평균 10.8마일리지를 기록함으로써 목표를 초과하는 성과를 달성했다. 사회공헌리터너 제도는 사회공헌 활동에서 발생하는 경비를 지원하는 제도로 한도·회수의 제한 없이 소정의 사회공헌 활동 경비를 지원하고 있다.

현대건설의 글로벌 사회공헌 활동(2011~2016년)

국가	사업기간	내용
베트남	2011~2014	현대·코이카드림센터 건립, 저소득층 집수리 사업 후원
방글라데시	2013~2014	다카시 지역 중학교 신축 및 교육 장학 사업
쿠웨이트	2013	부비안 현장 생태계 보호
인도네시아	2012~2016	빈곤지역 수질 개선 및 위생교육, 학교 보건시설 개보수
케냐	2012~2014	식수 개발과 식수 위생 개선 사업
콜롬비아	2012~2015	보고타 지역 위생 및 주거 사업 후원, 배구 영재 장학 사업
카자흐스탄	2011~2012	카라칸다시 교육복지센터 건립, 한국어 문화 교육
필리핀	2011, 2016	태양광 랜턴 보급, 저소득층 교육 커뮤니티센터 건립
모잠비크	2012~2013	초·중학교 건립 사업 후원
우간다	2014~2015	초등학교 중축 및 위생환경 개선 사업
스리랑카	2015~2016	교육 장학센터, 콜롬보 지역 아동교육센터 건립
우즈베키스탄	2015	카르시 지역 빈민층 개선 사업
칠레	2015~2016	클로에섬 빈곤층 10세대 신축 및 학교 건립
동티모르	2015~2016	로로마을 식수 및 화장실 등 위생 개선 사업
미얀마	2015~2016	양곤 지역 초등학교 리모델링, 태양광 랜턴 전달

힐스테이트 1위 브랜드 등극과 디에이치 아너힐즈의 돌풍

2006년 첫선을 보인 힐스테이트는 론칭 10주년을 맞아 'THE PROUD 대한민국 100대 상품' 7년 연속 선정, 브랜드 선호도·신뢰도 1위 등을 달성하며 국내 최고 아파트 브랜드로서의 명성을 이어나갔다. 또한 새로운 프리미엄 브랜드 디에이치가 처음 적용된 디에이치 아너힐즈는 높은 경쟁률로 고급 아파트 시장에서 돌풍을 일으켰다.

2016. 7

힐스테이트, APT 시장을 주도하다

2016년 7월 힐스테이트가 'THE PROUD 대한민국 100대 상품'에 7년 연속 선정되며 우리나라를 대표하는 명품 아파트의 위상을 입증했다. 한국능률협회컨설팅(KMAC)의 'THE PROUD 대한민국 100대 상품'은 국내 최고의 신뢰도와 인지도를 자랑하는 평가제도로 매년 주목받는 신상품·고객가치 최우수 상품·대한민국 명품 등 3개 분야에서 총 100개의 상품을 선정해 발표한다. 이 가운데 힐스테이트는 탁월한 우월성과 대표성으로 세계적 명품 수준에 올라선 상품에 주어지는 '대한민국 명품' 부문에 7년 연속 선정됐다.

힐스테이트는 '현대가 제공하는 탁월한 공간'이라는 슬로건을 내걸고 다양한 아이디어와 신기술을 적용, 한 차원 높은 주거상품과 서비스를 선보였다. 이러한 노력에 힘입어 힐스테이트는 이외에도 '환경주거문화대상', '대한민국 명품하우징 대상' 등 국내 주거문화 관련 상을 잇달아 수상하며 성가를 드높였다.

힐스테이트의 화려한 수상 성적은 시장 성공으로 직결돼 분양 열풍을 이어나갔다. 힐스테이트 녹번을 시작으로 힐스테이트 레이크 송도 2차, 힐스테이트 아티움시티 등 2016년 한 해 동안 전국 요지의 분양을 모두 순위 내에서 마감했으며, 특히 힐스테

아파트 브랜드 평판 조사결과(2017년 3월)

출처: 한국기업평판연구소

순위	아파트 브랜드	기업명	참여지수	소통지수	커뮤니티지수	브랜드 평판지수
1	힐스테이트	현대건설	305,910	329,878	81,353	717,141
2	푸르지오	대우건설	396,990	225,869	52,292	675,150
3	자이	GS건설	371,250	167,845	37,660	576,754
4	롯데캐슬	롯데건설	388,080	115,810	32,225	536,115
5	아이파크	현대산업개발	250,470	177,606	70,409	498,485
6	e-편한세상	대림산업	304,920	79,794	8,811	393,525
7	래미안	삼성물산	202,455	118,454	37,897	358,806
8	서희스타힐스	서희건설	278,685	37,442	9,276	325,403
9	더샵	포스코건설	165,627	86,536	21,374	273,537
10	SK VIEW	SK건설	76,230	54,816	14,791	145,837



디에이치 아너힐즈 조감도

이트 리버파크(광주 쌍암동)와 힐스테이트 동탄(동탄 2기 신도시)이 각각 45.84대 1, 42.77대 1의 높은 청약률을 기록했다. 이에 힘입어 힐스테이트 브랜드 가치 또한 수직 상승을 거듭, 국내 아파트 브랜드 1위에 올라섰다.

2016년 10월 브랜드가치 평가회사인 브랜드스탁은 '2016 대한민국 하이스트 브랜드' 100대 아파트 부문 1위로 힐스테이트를 선정했다.

같은 해 12월 부동산114가 발표한 '2016년 베스트 아파트 브랜드' 조사 결과에서도 선호도와 신뢰도에서 각각 1위를 차지했다. 이와 더불어 현대건설은 '가장 먼저 떠오르는 건설회사'를 묻는 건설사 선호도에서 2015년에 이어 2년 연속 1위를 차지함으로써 국내 최고 건설사의 명성을 이어나갔다.

격이 다른 프리미엄 브랜드, 디에이치

현대건설은 2015년 4월 프리미엄 브랜드 '디에이치 (THE H)'를 론칭하고 개포주공 3단지 재건축 아파트 '디에이치 아너힐즈' 분양에 나섰다. 아너힐즈는 명예와 영예를 의미하는 '아너(Honor)'와 양재천·개포근린공원·대모산 등 인근의 쾌적한 자연환경을 나타내는 '힐즈(Hills)'를 결합해 탄생했다.

디에이치 아너힐즈는 약 9만m²에 달하는 개포근린공원을 앞마당으로 끌어들이 현대미술관을 콘셉트로 꾸몄다. 단지 곳곳에 조각품을 배치하고, 여섯 곳의 테마 물길을 조성해 자연과 예술이 한데 어우러질 수 있도록 했다. 일부 세대에는 세계적 명품 브랜드인 '보피'라는 주방 가구를 배치하고 바닥과 아트월 등은 천연 대리석으로 마감했다. 분속 210m(33층동에 적용)의 아파트 최고 수준 엘리베이터도 탑재했다. 층간소음을 최소화하기 위해 모든 세대 내부에는 240mm의 슬래브가 적용됐다.

강남 재건축 아파트 최고의 수준을 자랑하는 부대시설도 이목을 끌었다. 비거리 15m의 복층형 실내 골프연습장과 농구·배구·배드민턴 등 다양한 종목을 전천후로 즐길 수 있는 실내체육관, 8m 실내암벽등반 시설 등 마치 호텔 스포츠센터를 방불케 하는 시설이 대거 포함됐다. 강남 아파트 최초의 입주인 소통 공간인 폴리(Folly)를 포함해 가구당 6.6m²에 이르는 커뮤니티 공간도 조성했다.

현대건설은 2016년 8월부터 디에이치 아너힐즈의 분양에 나섰다. 비슷한 시기 분양을 한 타사 아파트에 비해 10% 이상 높은 분양가에도 불구하고 평균 100.62대 1의 경쟁률로 일대 돌풍을 일으키며 나흘 만에 완판됐다. 디에이치 아너힐즈는 '2016 환경주거문화대상'에서 종합대상을 수상했다.

디에이치 아너힐즈에 앞서 재건축이 결정된 삼호가든3차에도 디에이치의 이름이 새롭게 부여된다. 현대건설은 디에이치 브랜드에 세 가지 이상의 최초·최대·유일 요소를 적용한다는 브랜드 원칙에 따라 비정형 외관과 폐열환기 시스템 HERV(Hyundai Energy Recovery System), 에너지환경관리 시스템 TEEMS(Total Energy & Environment Management System) 등을 적용할 계획이다.

디에이치 로고



현대건설, 영원한 전진을 증명하다

2016년 9월 현대건설은 DJSI 건설·엔지니어링 부문 인터스트리 리더 4년 연속, DJSI 월드에 7년 연속 선정되며 일관되게 추진해온 지속가능경영의 성과를 입증했다.

2016. 9

거침없는 질주를 계속하다

2015년 한 해 동안 현대건설이 거둔 경영실적은 매출 19조 1221억 원, 영업이익의 9866억 원이었다. 이로써 국내 건설업체 최초의 '영업이익 1조 원 이상'을 의미하는 꿈의 기록 '1조 원 클럽' 진입을 눈앞에 두고 있었다. 현대자동차그룹의 일원이 된 2011년 이후 누적 수주액 100조 원을 넘어선 것도 바로 이해, 2015년에 일어난 일이었다.

이처럼 현대건설은 국내외의 어려운 경제 상황과 날로 치열해지는 건설업계의 경쟁 속에서도 거침없는 전진을 거듭하고 있었다. 시공능력평가 기준 상위 10대 건설사 가운데 4년 연속 매출과 영업이익이 성장한 건설사는 현대건설뿐이었다.

하지만 아무리 뛰어난 경영실적도 기업의 영속을 보장해주지는 못한다. 세계환경개발위원회(WCED: World Commission on Environment and Development)가 발간한 '우리들의 미래(Our Common Future)'라는 보고서에서는 지속가능한 발전(Sustainable Development)을 '미래 세대의 필요를 충족시킬 수 있는 조건을 저해하지 않으면서 현 세대의 요구를 충족시키는 발전'으로 정의하고 있다. 다시 말해 기업의 가치와 영속의 가능성은 경제적 가치뿐 아니라 사회적 가치와 환경적 가치가 동

반됐을 때 비로소 성립 가능한 이야기가 된다는 점을 강조하고 있는 것이다.

경제적 성과 이상의 가치, 지속가능경영

2016년 9월 현대건설은 어쩌면 위에서 언급한 경제적 성과보다도 더욱 높은 가치를 갖고 있는 소중한 성과 하나를 더 얻었다. '2016 다우존스 지속가능경영 지수(DJSI: Dow Jones Sustainability Indices) 평가'에서 건설·엔지니어링 부문 4년 연속 세계 1위에 선정된 것이다.

DJSI는 세계 최대의 글로벌 금융정보사인 미국 S&P 다우존스와 가장 공신력 높은 지속가능경영

2016년 지속가능경영보고서



2016년 다우존스
지속가능경영지수 시상식



영평가 선도기업 가운데 하나인 스위스 로베코샘(RobecoSAM)이 제정한 기업의 지속가능성 평가 기법이다. 시가총액 기준 전 세계 상위 2500개 기업을 대상으로 경제적 성과 외에 사회적·환경적 가치를 종합적으로 평가해 10%에 해당하는 기업에는 'DJSI 월드(World)'를 부여한다.

현대건설은 세계 건설업체 중 유일하게 2010년부터 2016년까지 7년 연속 'DJSI 월드'에 이름을 올렸다. 아울러 전 세계 건설·엔지니어링 분야 1위인 인터스트리 리더(Industry Reader)로 4년 연속 선정됐다.

이상의 모든 성과는 기업이 갖는 사회적·환경적 책임을 완수하기 위해 지속적으로 기울여온 현대건설의 노력에서 비롯됐다. 2013년 현대건설은 친환경경영 추진과 성과관리를 위해 OHSAS

18001(안전보건 시스템), ISO 14001(환경경영 시스템), ISO 50001(에너지경영 시스템)을 모두 통합한 안전·보건·환경 통합경영 시스템을 기반으로 한 유·기적 환경경영 체계를 도입했다.

또한 친환경·안전경영 역량을 끊임없이 강화해 나가고 있다. 대표적인 예로 현대건설은 2015년 전반기에 걸쳐 총 660억 원의 비용을 안전관리에 투입, 전년 대비 재해율을 절반 이하로 감소시키는 혁신적인 성과를 거뒀다.

2016년 11월에는 전 세계적으로 가장 공신력 있는 환경경영 지수 중 하나인 CDP(Carbon Disclosure Project, 탄소정보 공개 프로젝트)가 선정한 '탄소경영 아너스 클럽'에 3년 연속 선정되기도 했다. CDP는 DJSI, 블룸버그지수와 함께 가장 권위 있는 글로벌 지속가능 지수 가운데 하나로 꼽힌다.

창립 70주년, 멈추지 않는 신화를 향하여

창립 70주년을 목전에 둔 2017년 현대건설은 SMART경영을 중심으로 경쟁력 강화를 기해나가기 시작했다. 이후 중장기 로드맵의 가동은 창립 70주년을 넘어 멈추지 않는 신화 창조의 길로 나아가기 위한 힘찬 날갯짓이었다.

2017. 5

SMART경영과 중장기 전략

“정유년(丁酉年)의 상징인 총명하고 기민한 붉은 닭처럼 올해 모든 업무나 시스템에 있어 한 단계 더 스마트해지는 것을 목표로 나아갑시다.”

창립 70주년을 맞는 해인 2017년 시무식 자리에서 정수현 사장이 꺼내든 화두는 ‘SMART경영’이었다. 앞선 2016년 현대건설은 전해에 비해 소폭 감소한 18조 7445억 원의 매출액을 기록했다. 그러나 영업이익과 당기순이익은 각각 6.7%, 11.4%가 상승, 내실 있는 성과를 거두는 데 성공했다. 특히 1조 527억 원의 영업이익을 달성, 국내 건설업계 최초로 ‘1조 원 클럽’에 진입했다.

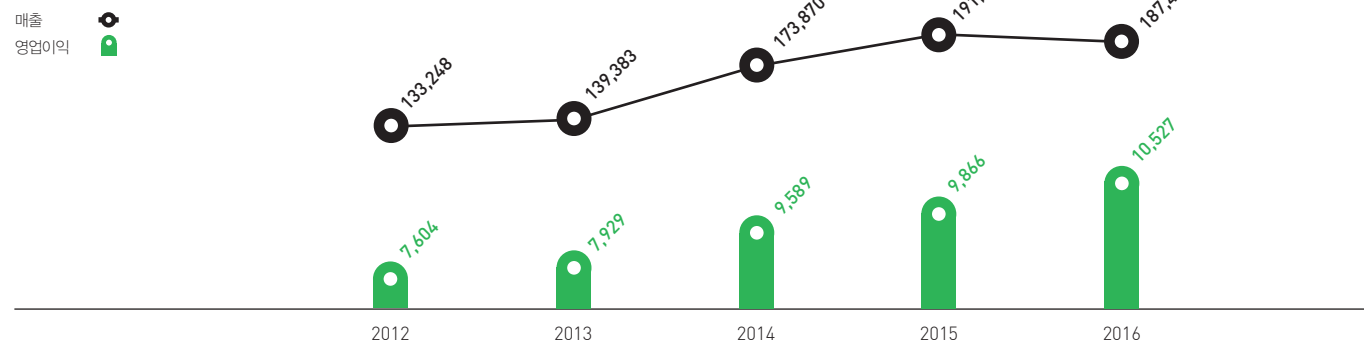
하지만 현대건설의 경영 성적표와는 대조적으로 건설업계를 둘러싼 국내외의 경영환경은 완연한 내

리막길을 걷고 있었다. 저유가 기조의 장기화로 중동 지역 등 산유국의 건설투자가 크게 위축된 데다 중국을 위시한 후발 건설업체들의 약진으로 세계시장의 경쟁은 날로 심화됐다. 수년째 극심한 불황 상태를 극복하지 못하고 있는 국내 건설경기 또한 공공·민간 부문에서 모두 투자 여력이 급격히 저하돼 가는 상황이었다. 뛰어난 내실경영 성과에 가려져 있었지만, 현대자동차그룹 합류 이후 처음으로 매출액이 후퇴한 것도 경계할 만한 대목이었다.

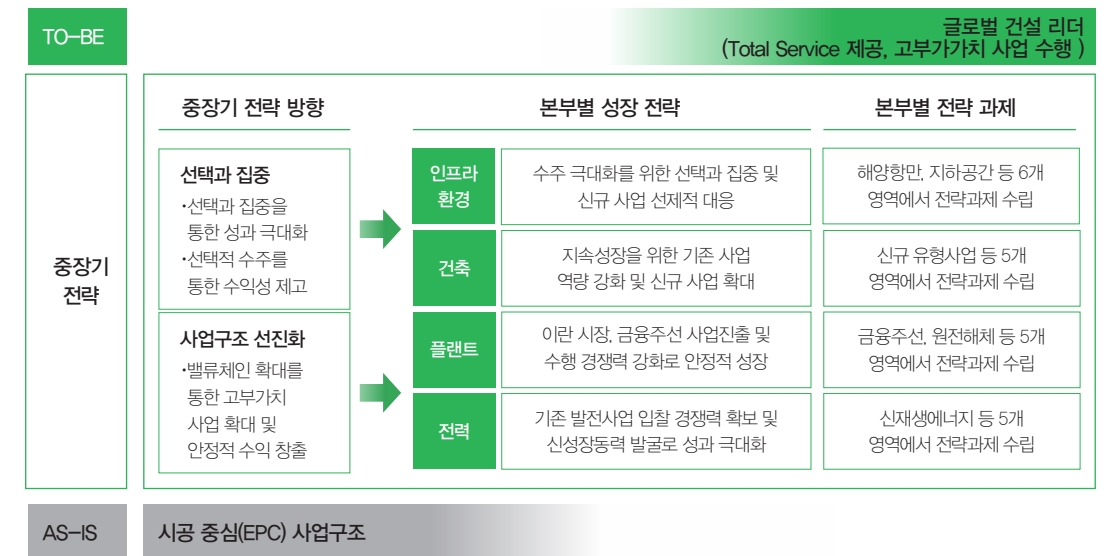
SMART경영은 이러한 배경에서 대두된 것으로 변화에 대응하기 위한 속도(Speed), 효과적 인 위기관리(Measurable), 달성가능한 목표 설정(Attainable), 가시적 성과 도출을 위한 현실화(Realize), 시간을 초월한 안전(Timeless)을 키워

매출과 영업이익 추이

(2012~2016년, 단위 : 억 원)



중장기 로드맵 실행을 통한 성장전략



드로 하고 있었다. 이는 경영 전반에 걸친 질적 성장과 사업구조의 선진화를 통해 70년을 넘어 100년, 그 이상 지속성장의 발판을 마련해나가기 위한 취지였다.

대망의 창립 70주년 기념일을 앞두고 본격 가동되기 시작한 중장기 전략에는 이러한 현대건설의 의지가 적극적으로 반영됐다. 현대건설은 ‘선택과 집중’, ‘사업구조의 선진화’를 중장기 전략 방향으로 설

정, 이를 바탕으로 2020년까지 명실상부한 ‘글로벌 건설 리더’로 도약한다는 중장기 전략을 발표했다.

이에 따라 4대 사업본부는 해양항만·지하공간·장대교량·SOC투자개발사업(이상 인프라환경사업본부), 사업다각화·신규유행사업 발굴·주택운영 사업 및 주택임대상품 개발·설계경쟁력 강화·공동주택 PC 적용범위 확대 및 건식화 공법을 통한 공기 단축(이상 건축사업본부), 이란 시장·LNG액화 플랜트·원전해체·금융 역량 제고(이상 플랜트사업본부), 경쟁력 강화·HVDC(High-Voltage Direct Current, 고압직류송전)·신재생에너지·환경개선 사업·금융조달 역량 강화(이상 전력사업본부) 등의 세부 전략과제를 수립해 적극적으로 추진 중이다.

국내는 물론 세계 건설업계를 지속적으로 선도해나갈 수 있는 경쟁력 확보를 위한 중장기 전략 가동으로 현대건설은 창립 70주년을 넘어 계속되는 신화 창조의 장도(壯途)를 향해 다시 한 번 날아오르기 시작했다.

2017년 시무식



열다
짓다

— 그리고

잇다

〈현대건설 70년사〉를 만든 사람들

사사 편찬위원장	정수현 사장
사사 편찬실장	백경기 부사장 한성호 상무
사사 편찬실무위원	
경영지원본부 홍보실	김윤 부장대우 김승희 과장
사사 편찬 TF팀	
인프라환경사업본부 인프라환경기획실	김민지 차장 김성실 대리
건축사업본부 건축기획실	김영록 차장 노신혜 사원
플랜트사업본부 플랜트기획실	이한솔 사원
전력사업본부 전력기획실	최성호 과장 유진 대리
연구개발본부 R&D지원팀	최민지 대리 김미연 대리

제작

기획·디자인	디자인21
원고집필	디자인21(기업문화사), 박성욱(프로젝트사, 통사)
사진촬영	김영준, 김범기, 안용길
인쇄	세화인쇄사



발행처 현대건설 _ 서울시 종로구 율곡로 75 현대빌딩
www.hdec.kr

발행인 정수현

발행일 2017년 5월 25일

이 책 내용의 전부 또는 일부를 재사용하려면 반드시
현대건설의 서면 동의를 받아야 합니다.

© 2017 Hyundai Engineering & Construction