

건설동향브리핑

CERIK

제575호
2016. 8. 29

정책동향

- 8·25 가계부채 관리 방향
- 건설기업 하도급 거래 현황과 주요 애로사항

시장동향

- 상반기 건축허가, 전년 동기 대비 11.4% 증가
- 2015 ENR 250대 건설기업 매출 동향 분석

산업정보

- 해외 건설사업 유형별 잠재 리스크 요인과 관리 가이드라인(Ⅲ)

연구원 소식

건설논단

- 가열되는 글로벌 인프라 전쟁, 역주행하는 한국

한국건설산업연구원

Construction & Economy Research Institute of Korea

8·25 가계부채 관리 방향

- 주택도시보증공사(HUG) 분양보증 기능 강화 통한 공급 물량 조정 유도 -

■ 가계부채 관리 방향 발표

- 지난 8월 25일 정부는 「8.25, 가계부채 관리 방향」을 발표함. 2/4분기 가계신용이 1,257.3조원으로 확대되며 가계부채의 빠른 증가세가 유지됨에 따라 가계부채 건전성 제고 및 주택시장의 안정적 관리를 위한 목적임.
- 상반기 동안 여신심사 선진화 가이드라인 등으로 은행권 주택담보대출의 증가세는 둔화되었으나, 분양 시장의 호조로 집단대출은 11.6조원이 증가하며 전년 연간 증가액인 8.7조원을 상회함.
- 전년 상반기 8.6조원 증가한 비은행권 대출도 저금리로 인한 은행권과의 금리 차 축소, 영업 확대 등으로 올 상반기 동안 24.4조원 증가함.

■ 대책의 핵심은 과잉공급 차단을 통한 주택시장 관리

- ① 소득 제고, ② 과잉공급 차단, ③ 취약부문 관리 강화, ④ 취약계층 지원 강화를 목표로 범정부 차원의 다양한 정책 방향을 아우르고 있으나, 핵심 정책은 과잉공급 차단에 집중됨.
- 이번 대책은 기획재정부, 국토교통부, 금융위원회, 한국은행, 금융감독원 등 5개 정부부처의 협의를 통한 범정부 차원의 정책임.
- 소득 제고는 확장적 재정 운영 등 거시경제적 정책으로 부동산시장과 직접적 연관성은 낮음. 또한, 취약부문 관리 강화 및 취약계층 지원 강화는 기존에 발표된 정책들이 다수임.

■ 공급 프로세스별 주택공급 관리 방안 발표

- 금번 대책에서는 주택공급 관리를 위해 택지 매입, 인허가, 착공 및 분양, 준공에 이르는 프로세스별 관리 방안을 발표함.
- 택지 매입 단계에서는 LH 공공택지 공급 물량 조절, HUG의 PF 대출보증 신청 시기 조정 및 미분양 관리지역에 대한 예비 심사를 도입하여 공급 물량을 조정할 예정임.
- 인허가 前 단계에서 주택 공급 물량을 조절하기 위하여 2016년 LH 공동주택 용지를 2015년 공급 물량의 58% 수준으로 감축할 계획임.

- PF 대출보증 심사 요건 강화로 택지 매입 시기 조정 및 사업 추진이 불확실한 곳에서의 사업 진행을 최소화할 수 있을 것으로 기대됨.
- 미분양 관리지역에 택지를 매입하려는 업체는 택지 매입 전 분양보증 예비심사를 받도록 하고, 예비심사를 받지 않은 경우 분양보증 본심사를 거부하거나 발급을 제한할 계획임.
- 인허가 단계에서는 국토부-지자체간 협력을 강화하여 지역별로 수급 상황을 고려하여 적정 수준의 인·허가를 유도할 계획임.
 - 『주택법』상 사업계획 승인 권한을 가지고 있는 지자체와의 협력 및 소통을 강화하여 지역별 주택 시장 관리를 강화할 계획임.
- 착공 및 분양 단계에서는 미분양 관리지역을 확대하고 HUG의 보증심사 강화, 중도금 대출 보증 요건을 변경하여 공급 물량을 관리할 예정임.
 - HUG·주택금융공사가 중도금 대출금액 100% 보증해주던 것을 앞으로는 대출금액의 90%만 보증하고, 나머지 10%는 은행이 리스크를 분담하도록 하여 자율적인 대출관리 강화를 유도할 계획임.
 - 현재는 1인이 HUG·주택금융공사로부터 각각 2건씩, 총 4건의 중도금 대출보증이 이용 가능하나 앞으로는 양 기관 통합 2건으로 보증 건수를 제한함.

■ 장기적 목표는 긍정적이나, 민간 효율성 저해 가능성 검토 필요

- 하반기 동안 가계부채 관리와 거시경제 활성화라는 2가지 목표를 동시에 추진해야 하는 정부의 어려움이 녹아있는 대책으로 평가됨.
 - 구조조정을 추진해야 하는 상황에서 추경(안) 처리의 무산 가능성이 제기되는 등 하반기 거시경제 상황이 녹록치 않음. 또한 주택시장 마저도 지역별 차별화 현상이 강하게 나타나고 있어 강력한 가계부채 관리 방안보다는 주택공급 물량의 미세조정 방식의 정책이 다수 포함됨.
- 공급시장의 프로세스별 체계적 관리 유도라는 장기적 목표는 긍정적이나, HUG를 통한 민간 분양시장의 과도한 규제는 향후 부작용 발생 가능성도 존재함.
 - 주택공급 프로세스상 앞단에 위치한 택지매입 및 인허가 단계에서 물량을 관리하는 것이 비용은 최소화하고 효과는 극대화할 수 있음. 그러나 단기적 효과를 보기 어렵다는 단점은 존재함.
 - 금번 대책 중 단기적으로 시장 영향력이 가장 큰 것은 HUG의 건수 및 금액 제한과 예비심사 도입으로 평가됨. 그러나 독점적 분양보증시장에서 HUG의 규제 강화는 민간 영역의 효율성을 저해하는 결과로 나타날 수 있어 지속적인 모니터링과 종합적인 효과 검토가 필요한 것으로 판단됨.

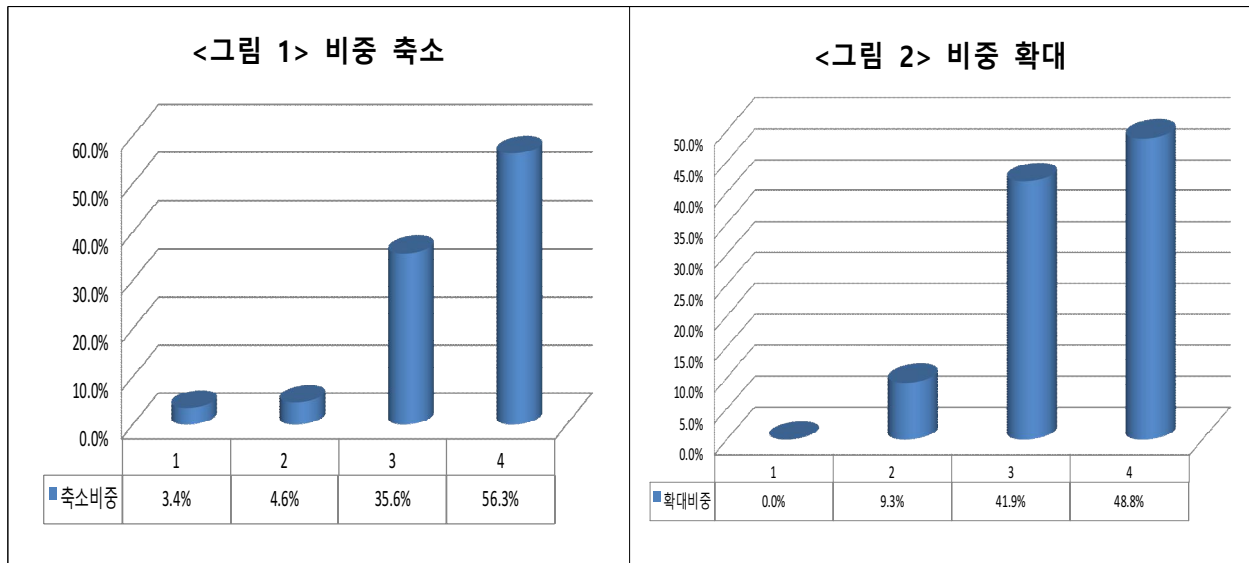
허윤경(연구위원 · ykhur@cerik.re.kr)

건설기업 하도급 거래 현황과 주요 애로사항¹⁾

- 적정공사비 확보와 함께 하도급거래 규제에 대한 제도 개선 시급 -

■ 건설기업, 평균 하도급률 30~50% 수준인 현 상태 유지 선호

- 하도급 거래시 이익 창출에 대한 불확실성에도 불구하고 건설기업의 하도급 비중²⁾은 당분간 현 상태를 유지할 것으로 예상됨(<그림 1>, <그림 2> 참조).
 - 하도급 비중 변동을 계획하고 있는 기업이 가장 중요한 원인으로 응답한 것은 ‘하도급으로 인한 경제적 효과의 불확실성’으로 조사됨.
 - 이어 ‘하도급관련 규제 부담의 최소화’와 ‘직영시공에 따른 행정·관리 부담 최소화’가 하도급 비중 축소 및 확대 계획의 이유였음.



※ <그림 1> 비중 축소 이유 : 1(하도급인의 불공정·불법 행위에 따른 피해 최소화), 2(원도급 공사의 수주 경쟁력 확보), 3(하도급 관련 규제 부담 최소화), 4(경제적 효과 극대화).

※ <그림 2> 비중 확대 이유 : 1(계열회사가 시공 실적을 쌓을 수 있도록 협조), 2(우수 협력업체 발굴 및 안정적 거래관계 유지), 3(직영시공에 따른 행정·관리 부담 최소화), 4(경제적 효과 극대화).

- 하도급 비중은 수주액의 30~50%이며 절반 이상을 하도급 하는 기업도 41%에 달함.

- 지난 2013년 조사와 비교하여 건설기업의 하도급 비중은 감소하였음.³⁾ 하도급 비중 축소의 주된

1) 본고는 한국건설산업연구원이 발간한 「건설기업의 경영 환경 변화에 따른 정책 수요 조사 : 건설기업 설문조사 결과를 중심으로」(2016. 8)의 주요 내용을 발췌, 요약한 것으로 소주제에 따라 총 3회로 나누어 게재되었으며, 본고는 3회 차임.

2) 하도급 비중 : 현상태 유지(53%), 비중 확대(16%), 비중 축소(31%).

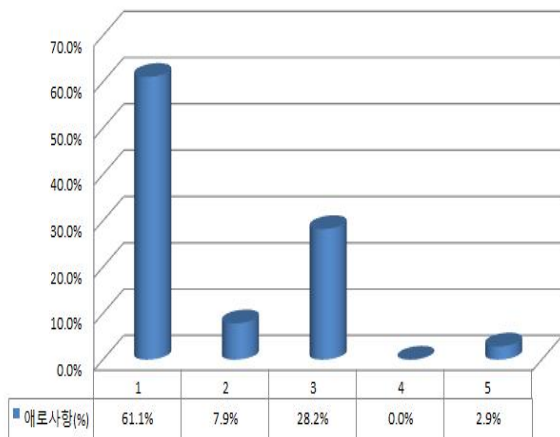
원인으로는 원도급 공사의 저가 수주와 하도급 규제의 강화 결과로 해석됨.

- 주로 10억원 미만(응답 기업의 56%)을 하도급 하는 것으로 조사되었음. 10억~50억원 미만 하도급 기업은 29%이며, 50억원 이상을 하도급 하는 기업은 15%에 그침.

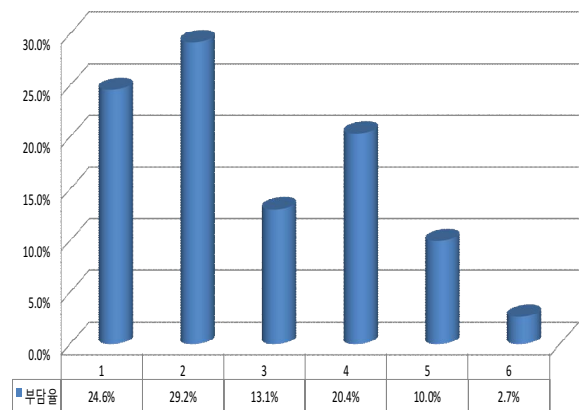
하도급 거래 애로 해소를 위해서는 적정공사비 확보가 중요

- 건설기업은 하도급 거래의 주된 애로사항으로 원도급 공사의 저가 수주와 함께 하도급 규제 강화로 인한 행정비용 증가를 꼽고 있음(<그림 3>, <그림 4> 참조).
 - 원도급 공사의 저가 수주로 인한 건설기업의 경제적 어려움이 증가하고 있는 상황에서 적정한 공사비의 확보는 합리적인 하도급 거래를 위한 전제임. 이를 위한 정책적 대안 마련이 시급함.
 - 공동주택, 공항, 항만 등 대규모 공사의 경우 하도급 공종만 20여 개 내외로 ‘하도급 관리계획심사’ 제도는 건설기업에게 큰 부담이 될 수 있음. 건설기업의 하도급 관리비용 절감을 위한 제도 개선이 필요함.

<그림 3> 주요 애로사항



<그림 4> 하도급 거래 제한제도의 부담



※ <그림 3> 주요 애로사항 : 1(원도급공사 저가 수주 및 하도급 공사비 증가로 인한 손실 발생 또는 비용절감 효과 감소), 2(하도급 공사에 대한 시공관리상의 어려움), 3(하도급 규제 강화복잡화에 따른 행정·관리 부담 증가), 4(우수 협력업체 발굴 및 안정적 거래관계 유지의 어려움), 5(하수급인의 불법·불공정행위)

※ <그림 4> 하도급 거래 제한제도의 부담 : 1(직접시공 의무제도), 2(적격심사공사의 하도급관리계획 심사), 3(동일업종간 하도급 금지 제도), 4(일괄하도급 금지 제도), 5(하도급계약의 적정성 심사), 6(재하도급 금지 제도)

임기수(연구위원 · kslim@cerik.re.kr)

3) 지난 설문에서는 전체 수주액 중 하도급 비중이 30~50%에 이르는 기업은 약 38%, 50% 이상 기업은 52%로 조사됨.

4) 2013년 조사와 비교하여 동일 문항 선택 기업 큰 폭 증가(2013년 35% → 2015년 61%).

상반기 건축허가, 전년 동기 대비 11.4% 증가

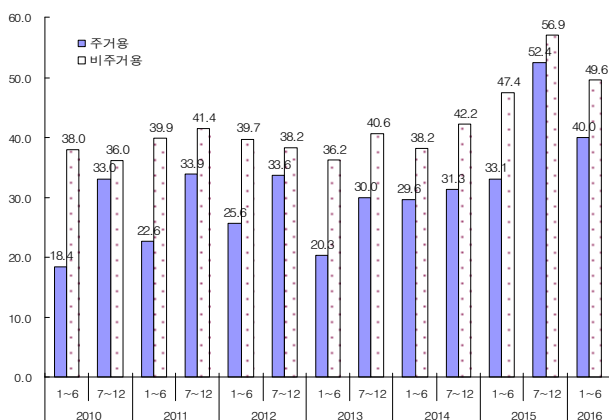
- 상반기 건축허가면적은 역대 최대치 기록, 다만 착공면적은 2.3% 감소해 부진 -

■ 2016년 1~6월 건축허가면적, 상반기 실적으로는 역대 최대치

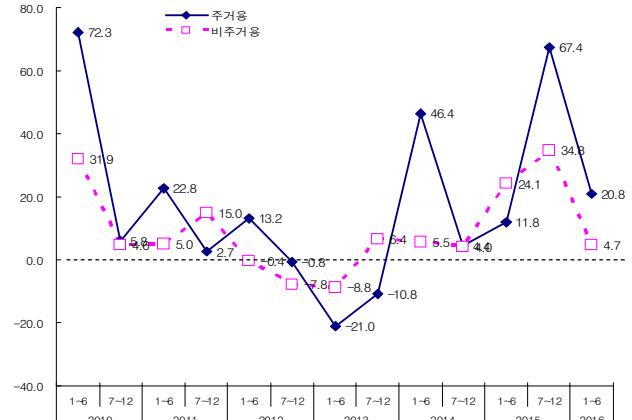
- 올해 1~6월 상반기 건축허가면적은, <그림 1>과 같이 주거용과 비주거용 모두 호조를 보여 전년 동기 대비 11.4% 증가, 상반기 실적으로는 자료가 확인되는 지난 1990년 이후 역대 최대치인 8,967만㎡를 기록함.
- 상반기 주거용 건축허가면적은 수도권과 지방 모두 양호한 모습을 보여 전년 동기 대비 20.8% 증가한 4,004만㎡를 기록함.
 - 4,004만㎡는 자료가 확인되는 지난 1990년 이후 상반기 실적으로는 역대 최대치임.
 - 지역별로 수도권이 전년 동기 대비 9.5% 증가한 1,768만㎡를, 지방도 31.7% 증가한 2,236만㎡를 각각 기록함. 수도권보다 지방의 건축허가면적 증가가 더욱 활발했음.
 - 수도권은 재건축 중심으로, 지방은 신규 아파트 중심으로 증가한 것으로 판단됨.
- 올 상반기 비주거용 건축허가면적은 4,962만㎡를 기록, 전년 동기 대비 4.7% 증가함.
 - 주거용과 마찬가지로 상반기 실적으로는 역대 최대치를 기록함.
 - 세부적으로 상업용이 전년 동기 대비 2.9% 감소하여 부진하였으나, 공업용이 7.2% 증가하였으며, 교육·사회용과 기타 또한 각각 10.6%, 19.5% 증가해 양호했음.

<그림 1> 상반기·하반기 건축허가면적 추이

(단위 : 백만제곱미터)



(단위 : 전년 동기비%)

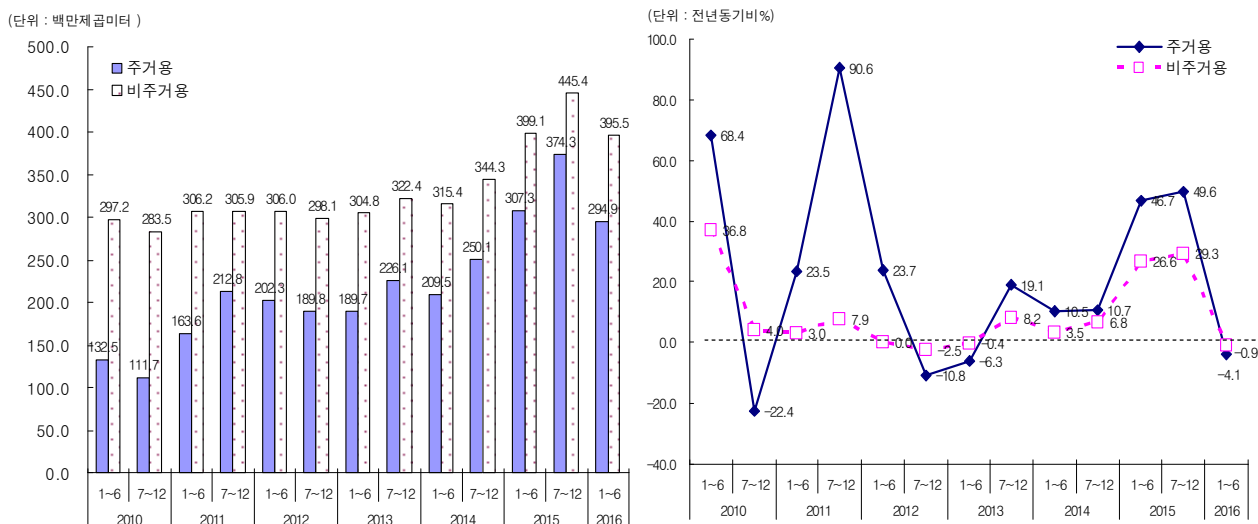


자료 : 국토교통통계누리(<http://stat.molit.go.kr>).

■ 2016년 1~6월 건축착공면적 전년 동기 대비 2.3% 감소

- 2016년 1~6월 건축착공면적은 아래 <그림 2>와 같이 주거용과 비주거용 모두 부진해 전년 동기 대비 2.3% 감소한 6,904만㎡를 기록함.
 - 비록, 감소하였어도 착공면적 6,904만㎡는 자료가 확인되는 지난 2000년 이후 상반기 실적으로는 역대 두 번째로 높아, 실적 자체는 양호한 것으로 판단됨.
- 상반기 주거용 건축착공면적은 수도권의 위축으로 전년 동기 대비 4.1% 감소한 2,949만㎡를 기록함.
 - 주거용 착공면적 2,949만㎡는 자료가 확인되는 지난 2000년 이후 상반기 실적으로는 역대 두 번째로 높은 수치임. 지난 2000~14년까지 상반기 주거용 건축착공면적의 평균이 1,623만㎡인 것을 감안하면, 예년보다 대략 80% 이상 높은 실적인 것으로 분석됨.
 - 지역별로 수도권이 전년 동기 대비 8.5% 감소한 1,295만㎡를, 지방도 0.2% 감소한 1,654만㎡를 기록함. 지방의 주택 착공면적은 작년과 비슷하나, 수도권의 착공면적이 두드러지게 감소함.
- 올 상반기 비주거용 건축착공면적은 역대 최대치였던 지난해 실적에 다소 미치지 못한(전년 동기 대비 0.9% 감소) 3,955만㎡를 기록함.
 - 기타 착공 면적이 전년 동기 대비 22.7% 증가해 양호했으나, 상업용은 5.8% 감소했으며, 공업용과 교육사회용 또한 각각 1.7%, 21.4% 감소해 부진하였음.

<그림 2> 상반기·하반기 건축착공면적 추이



자료 : 국토교통통계누리(<http://stat.molit.go.kr>).

박철한(책임연구원 · igata99@cerik.re.kr)

2015 ENR 250대 건설기업 매출 동향 분석

- 2015년 해외매출, 전년에 이어 2년 연속 감소세 -

■ 250대 건설기업의 2015년 해외매출, 전년 대비 4.1% 감소해 2년 연속 마이너스 성장

● <그림 1>과 같이 250대 건설기업의 국내 및 해외를 포함한 글로벌 매출 규모는 1조 3,974억 달러로 2014년 대비 2.3% 감소

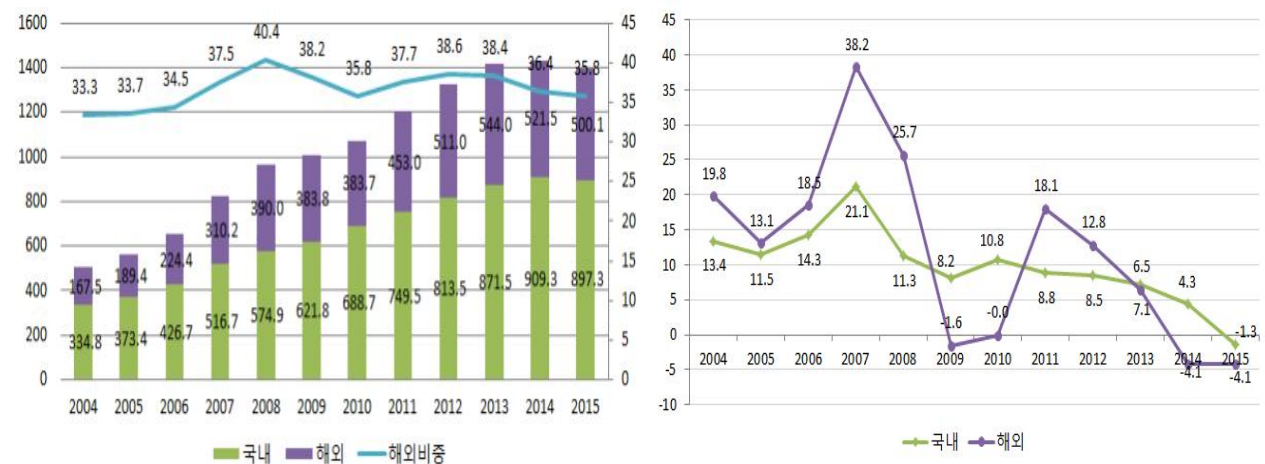
- ENR 250대 건설기업의 해외매출은 전년 대비 214억 달러 줄어든 5,001억 달러로 4.1% 감소했으며, 국내매출도 8,973억 달러로 전년 대비 1.3% 감소

- 글로벌 매출에서 해외매출이 차지하는 비중도 35.8%로 2012년 이후 3년 연속 감소

<그림 1> 글로벌 건설시장 매출(좌) 및 국내외 매출 성장률(우) 추이

(단위 : 십억 달러)

(단위 : %) (단위 : %)



자료 : ENR

■ 공종별로는 교통, 지역별로는 북아프리카와 중남미 및 미국 지역의 해외매출 증가

● <그림 2>(좌)와 같이 교통 부문만 전년 대비 약 38억 달러 증가한 139억 달러를 기록했을 뿐, 석유화학과 건축 등 대부분의 공종 매출이 전년 대비 감소

- 교통, 석유화학, 건축 등 주요 공종의 매출 합계는 3,608억 달러로 전체 해외매출의 72.1%를 차지하며 주력 공종으로서의 위치 유지

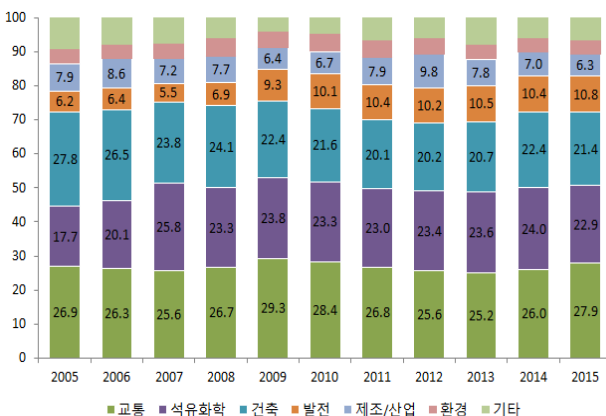
● <그림 2>(우)와 같이 지역별로는 북아프리카와 중남미 및 미국(그래프상으로는 북미)의

매출이 전년 대비 각각 6.7%, 5.1%, 4.4%씩 증가하였음. 특히 미국 지역의 매출은 2014년(5.7%)에 이어 2년 연속 증가함.

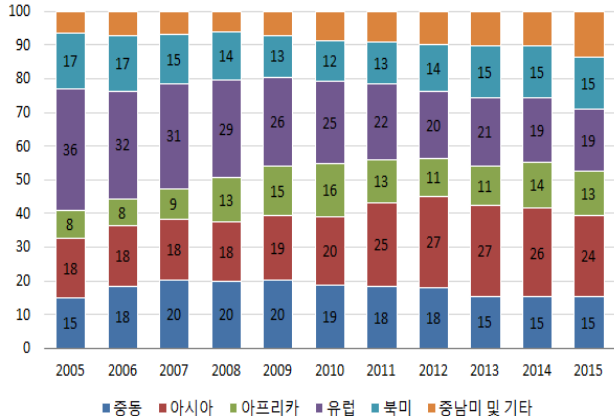
- 2014년 13.5%의 매출 감소세를 기록했던 캐나다는 2015년에도 22.4% 감소하며 두 자릿수 감소를 기록함. 또한 아시아(1,208억 달러)도 전년 대비 12.1% 감소하며 2년 연속 시장 위축
- 아시아와 더불어 3대 시장인 유럽과 중동의 매출 규모도 각각 934억 달러와 765억 달러로 전년 대비 6.4%와 3.2% 감소

<그림 2> 공종별(좌) 및 지역별(우) 해외 매출 비중 추이

(단위 : %)



(단위 : %)



자료 : ENR.

정지 및 경제적 불확실성 확대가 250대 건설기업 매출 부진의 주요 원인

- 중국의 경기 둔화로 인한 광업 및 금속업 투자 부진, 유가 급락에 따른 산유국들의 건설 투자 위축, 영국의 EU 탈퇴(브렉시트) 등 시장의 불확실성을 높이는 요인들 산재
 - 단기간에 급락한 국제유가로 인해 4,000억 달러 규모의 가스·석유 관련 프로젝트 발주가 지연되거나 취소됨. 유가 외에도 정치 소요 증가는 중동과 북아프리카 시장 전반에 부정적인 영향을 미치고 있는데 리비아의 경우 정세 불안으로 국가 경제 상황은 악화일로
 - 브렉시트에 따른 영국 내 민간 비주거 부문을 중심으로 시장 위축이 예상되지만 주요 기업들은 현재까지는 시장 상황을 예의 주시(wait-and-see)하고 있음.

한국은 전년 대비 35억 달러 증가한 405억 달러의 매출로 세계 4위 차지

- 12개 건설기업이 순위 포함된 한국의 해외매출 비중은 전체 매출의 8.3%로 중국(19.3%), 스페인(12.3%), 미국(9.7%) 다음임.
 - 중동 시장에서의 해외매출이 전년 대비 25억 달러 증가해 21.2%의 시장점유율을 기록하고 중남미 지역에서의 매출 회복이 순위 상승을 견인함.

손태홍(연구위원 · thsohn@cerik.re.kr)

해외 건설사업 유형별 잠재 리스크 요인 및 관리 가이드라인(III)¹⁾

- 해외 부동산 개발사업 : 기대수익 높으나 리스크도 커, 부지 소유권 확보·자금조달 리스크 등 중요 -

■ 해외 부동산 개발사업, 일종의 투자를 통한 진출 방식으로 기대수익 높으나 리스크도 커

- 우리 건설업체들의 해외 부동산 개발사업은 해외 현지(local) 부동산 개발업체 또는 지방정부의 토지와 국내 건설업체의 개발자금이 결합된 형태가 일반적임.
- 해외 부동산 개발사업은 시공수익이 전부인 도급사업과 달리 토지 투자에 따른 자본수익과 분양수익까지를 포함하여 도급사업보다 수익원이 다양한 반면, 내재된 리스크도 큼.
- 따라서 국내 건설업체들이 추진하는 해외 부동산 개발사업은 현지 정부 또는 기업과의 합작사업(joint venture)을 통해 이루어지는 것이 대부분임.
- 이는 손실 발생시 국내 본사의 재무제표와 분리(Off-Balance Sheet)시킴으로써 해외 부동산 개발사업에 따르는 리스크를 헷징(hedging)하는 가장 기본적인 방법임.

■ 프로젝트 LCC상 앞 단계인 사업 전 평가 단계와 사업화 단계의 리스크 관리 가장 중요

- 개발사업 라이프 사이클상 리스크 관리가 가장 우선적으로 적용되어야 할 시점은 개발계획의 콘셉트를 잡는 프로그램 결정 단계와 사업타당성 평가, 실행계획 등을 수립하는 사업 기획 단계임
- 프로젝트를 사전에 기획하여 부지를 선정하고, 사전 타당성 검토와 실사(due diligence)를 하여 개발의 예산을 산정하며, 토지를 매입하고 사업 추진 방식을 결정하는 기획 단계까지의 리스크 관리가 해외 부동산 개발사업 전체 리스크 관리에서 가장 중심이 됨.

■ 공동사업에 따른 리스크 및 부지 확보와 자금 조달 관련 리스크 등 중점 관리 필요

- 특히 계약 사기로 인해 소유권(개발권)을 확보하지 못할 위험, 권리권자 반대 등 민원 문제, 기존 주민 퇴거 및 보상 문제 등과 공동 사업자의 경영 악화로 인한 사업 지연 및 중단 리스크, 지급보증 및 자금계획의 적절성, 금리 및 환율 변동 리스크의 관리가 요망됨. 해외 부동산 개발사업 잠재 리스크와 관리 가이드라인의 세부 내용은 <표 1>과 같음.

1) 본고는 김민형(2016.7), 「해외 건설사업 유형별 잠재 리스크 요인 및 관리 가이드라인 연구」, 한국건설산업연구원의 내용을 세 차례에 걸쳐 나누어 게재하는 원고 중 세 번째로 '해외 부동산 개발사업'에 대해 검토함.

<표 1> 해외 부동산 개발사업의 잠재 리스크 요인 및 관리 가이드라인

사업 단계	주요 업무	잠재 리스크 요인	관리 가이드라인
사업 사전 평가 단계	부지 관련 정보 수집 및 부지 선정	<ul style="list-style-type: none"> • 컨트리 리스크(가장 우선적으로 파악), 부동산 시장의 불확실성, 상위 국토개발계획과의 연계성 검토 애로, 현지 정부의 사업 추진 의지 및 변화 가능성, 당해 국가의 중장기 발전계획 등 신뢰성 있는 기초 자료 습득의 어려움, 사업 진행에 따른 관련 법규 숙지도 미흡 • 토지 분석(용도분석, 권리분석, 입지 분석, 상권 분석, 법률분석, 환경적 문제와 보전 대책 등) 리스크 	<ul style="list-style-type: none"> • 국제 신용평가 기관의 자료 참조 • 리스크를 회피할 수 있는 사업구조 검토(JV, 컨소시엄 등) • 수출입은행, KOTRA, KOICA(현지지사), K-SURE, 해외건설협회, 한국 엔지니어링진흥협회, 국토해양관 등을 통해 현지 정보 실시간 파악 • 인접국, 기존 진출업체 통해 사전 정보 숙지 후 신규 진출 고려 • 필요시 현지 에이전트(agent) 활용 • 보험을 통한 리스크 전가
	타당성 분석 및 개략 견적	<ul style="list-style-type: none"> • 거시적 리스크 요인(컨트리 리스크 : 가장 우선 파악), 부동산 시장 불확실성, 상위 계획과의 연계성, 현지 정부의 사업 의지 및 변화 가능성 • 주변 인프라 활용 가능성, 수요 추정 실패 또는 변화 가능성(사업 추진기간/사업 방식/판매 가격/사업 규모의 적정성 등), 퇴거 및 보상비용 발생 가능성 등 	<ul style="list-style-type: none"> • 국제 신용평가 기관 자료 참조 • 리스크를 회피할 수 있는 사업구조 구성 • 인접국 및 기존 진출업체를 통해 사전 정보 숙지 • 현지 전문가를 활용한 간이 사업성 분석 실시
사업화 단계	토지 계약 사업	<ul style="list-style-type: none"> • 개발계획에 대한 권리권자의 반대 등에 따른 합의 형성 지연 • 권리 조정의 애로 및 퇴거 보상비용 과다 가능성(특히 Brownfield 개발시) • 토지에 대한 소유권 또는 개발권(사회주의 국가의 경우) 미확보 가능성 • 입지조건 변화로 지가하락에 의한 손실 가능성 	<ul style="list-style-type: none"> • 민원 및 분쟁 사례 연구 • 현지 업체를 활용한 퇴거 및 보상 진행 • 추가비용 발생시 공동 개발주체 간 분담 기준 계약서상에 명시 • 가능한 한 해외 기업에 직접 투자하는 brownfield 사업 회피 • 현지 변호사를 활용한 유료 등기 • 토지 매입시 계약서상에 입지조건 변화에 따른 손해 발생시 분담 내역 명문화
	추진 방식 결정	<ul style="list-style-type: none"> • 공동사업자 재무 악화/도산에 따른 중단 위험 • 사업 참여자 간 협약서 체결시 입찰비용, 자문사 선정비용, 기타 비용 배분 문제 • 향후 사업자간 역할 분담 불명확에 따른 분쟁 위험(JV관리, 철수 등) • 공동 사업자간 협약 내용 불명확에 따른 클레임 제기 가능성 	<ul style="list-style-type: none"> • 공동사업자의 귀책에 따른 사업 지연 또는 중단시 피해 보상에 대한 내용 협정서상에 명시 • 입찰 비용과 자문사 선정 비용 지분율에 따라 사전 분담 • 발주국의 행정처리 지연에 따른 사업 지연 시 책임 소재 명확화로 사업 장기화 방지 • 발주국 지원을 최대한 확보할 수 있는 근거 마련 및 반영 • 협정 체결시 오해 소지가 있는 용어선택 지양 및 충분한 사전 협의
	자금 조달	<ul style="list-style-type: none"> • 지급보증의 적절성 • 차입금 상환계획의 적절성 • 고금리 • 환율 변동의 위험 	<ul style="list-style-type: none"> • 프로젝트 파이낸싱을 통한 자금 조달 • 재정 자문회사 고용을 통한 사업 계획의 재검토 • 신용등급이 높은 전략적 투자자의 참여 유도 • US 달러 환헤지 거래를 통해 환율 거래 최소화
사업수행 단계	SPC 설립	<ul style="list-style-type: none"> • 모회사의 사업 위험 	<ul style="list-style-type: none"> • 현지 기업, 현지 정부 산하기관 참여를 전제로 한 SPC 구성/역할 분담 • 진출국과 기 사업 추진하였거나 우호적 기업 참여 유도
	설계	<ul style="list-style-type: none"> • 설계 비용의 과도한 산출 • 외국 설계 업체의 입찰 참여 제한 및 불합리한 참여 조건 제시 	<ul style="list-style-type: none"> • 현지국의 설계 기준 및 관련 법 숙지 • 현지국 특성 및 사업별 특이사항 접목을 위해 현지 법인과 공동 수주 또는 협력업체 구성 • 고용 창출이나 기술 이전 등 유인책 제공
	인허가	<ul style="list-style-type: none"> • 과도한 리베이트 요구 • 인허가 기간의 지연 	<ul style="list-style-type: none"> • 현지국에 능통한 조직 활용(현지 JV업체, 현지 협력업체, 기 진출업체, 에이전트 등) • 사업 지연/중단에 따른 리스크 헷지를 위한 보험 가입
	시공	<ul style="list-style-type: none"> • (전술한 도급 계약시 시공 중 발생 리스크와 동일) 	<ul style="list-style-type: none"> • 현지 JV업체나 협력업체를 활용한 시공, 준공 업무 추진 및 운영 시스템 구축 (기타 시공 리스크 요인은 도급계약의 시공 부문 참조)
	분양	<ul style="list-style-type: none"> • 미분양의 발생 • 적합한 분양팀 구성의 어려움 	<ul style="list-style-type: none"> • 미분양에 대비한 개발주체 간 계약 조건 작성 및 판매가격 책정 • 설계 단계부터 현지인 문화 및 생활 패턴 파악, 반영 및 분양 타겟 명확화 • 핵심 분양요원 국내 조달 방안 검토
정산/관리 단계	정산/인도	<ul style="list-style-type: none"> • 사업비 과다 위험 및 개발 주체 간 이익계상 시 분쟁 발생(과실승금, 조세 및 하자 보수 위험과 관련 내용은 전술한 도급 사업 참조) 	<ul style="list-style-type: none"> • 건설공사 턴키 계약으로 사업비 고정 • 사업 초기에 개발주체 간 적절한 이익 배분에 대한 조건 명문화 • (과실승금, 조세, 하자 보수 위험 대응 관련 내용은 도급 사업 참조)

김민형(연구위원 · mhkim@cerik.re.kr)

■ 정부 및 건설관련 공공기관 회의 참여 활동

일자	기관명	주요 내용
8. 1	국무조정실	• 고용식품의약품안전처 주관, '하청근로자 안전보건실태조사 회의'에 산업정책연구실 심규범 연구위원 참여
8. 4	한국연구재단	• 'ITER 사업 일정 및 예산 조정 검토 TF 2차 회의'에 이영환 연구본부장 참여
8. 12	국토교통부 외	• 국토교통부, 미래창조과학부, 산업부 공동주관, '기술사 수급 안정화 방안 마련을 위한 2차 회의'에 산업정책연구실 김민형 연구위원 참여
8. 16	국토교통부	• 주택기금과 주관, '주택도시기금 대체 투자위원회'에 산업정책연구실 허윤경 연구위원 참여
8. 18	국토교통부	• 장관 주재, '국토부 주요 정책과제 점검회의'에 경영금융연구실 이홍일 실장 참여
8. 22	국토교통부	• 하자심사분쟁조정위원회 주관, '제53차 조정소위원회'에 이영환 연구본부장 참여

■ 주요 발간물

유형	제목	주요 내용
건설 이슈포커스	유럽계 건설기업의 불황 대응 전략과 시사점	<ul style="list-style-type: none"> 전 세계적인 저성장 기조 속에 국내 주력산업의 성장 동력 약화는 물론, 향후 경기 악화와 내수 위축에 따른 건설기업의 대응 방안 마련이 필요함. 이에 본고는 글로벌 건설기업 중 유럽계 기업의 불황 속 대처 방안을 살펴보고, 이를 통해 국내 건설기업 전략 마련에 도움을 주고자 함. - 2008년 글로벌 금융위기를 중심으로 최근 10년간 유럽계 건설기업들 중 세계적인 불황에도 불구하고 좋은 성과를 올린 기업을 선정하여, 해당 기업별 주요 사업 부문 및 진출 지역의 매출, 운영 수익을 분석하고, 기업 전차차원의 전략 방향과 역량, 시사점을 도출함. • 유럽계 건설기업의 불황속 대응 방안에 대한 검토 결과, 사업 영역 확장과 지역 다변화를 통해 매출과 수익 안정을 이룬 기업이 있었음. - VINCI(프랑스), GRUPO ACS(스페인), HOCHTIEF(독일), SKANSKA(스웨덴) 등 4개사로, 내수시장 불황의 경우 해외시장 진출로, 글로벌 금융위기 이후 나타난 세계적인 불황에는 지역 다변화와 기업의 안정적 수익원 확보를 통해 위기를 극복하고 있는 것으로 조사됨. - SKANSKA는 건설을 중심으로 확장된 개발, 운영 수익 모델을 갖추었고, VINCI 및 GRUPO ACS는 M&A를 통한 사업 영역 확대, 지역 다변화를 통해 대처함. • 최근 내수 및 해외 시장에서의 불황을 경험하고 있는 국내 대형 건설기업들에게 이러한 유럽계 건설기업의 위기 극복 사례는 참고가 될 수 있음. - 사업 영역 확장과 지역 다변화는 금융위기 이후에 유효한 전략이나, 신규 시장 진출시 낮은 수익으로 인한 위기에 대처하기 위해 전략 추진에 앞서 기업의 수익 강화가 우선되어야 함.

■ 연구원, 대한건설협회 시도회 순회 방문

- 이상호 원장은 4월 12일부터 8월 22일까지 대한건설협회 각 시도회를 순회 방문하고, 지역 건설산업의 주요 현안과 건설업계 애로 사항들에 대해 함께 논의하는 자리를 가짐.
- 연구원은 이번 시도회 순회 방문을 계기로 불합리한 입·낙찰 제도, 공사비 관련 제도 등으로 인한 업계의 피해를 최소화하기 위해 건설정책 및 제도개선 연구에 주력할 계획임. 특히, 경영 여건이 악화된 지역 중소건설업계를 지원하기 위한 맞춤형 신사업 개발 연구도 수행할 예정임.

가열되는 글로벌 인프라 전쟁, 역주행하는 한국

금융위기 이후 세계 각국은 교통, 전력, 물, 통신망 등 인프라 투자를 대폭 확대했다. 경기부양과 일자리 창출을 위해서였다. 중국 같은 신흥국은 물론이고 유럽, 미국 등 선진국도 마찬가지였다. 우리는 그 반대다. 인프라 투자의 핵심인 사회간접자본(SOC) 예산은 4대강 사업으로 잠깐 늘었다가 2010년부터 해마다 줄었다. 올해 추가경정예산에는 11년 만에 처음으로 SOC 예산이 빠졌다. 내년 SOC 예산 요구액은 올해 예산액보다 15%나 줄었다. 중기재정계획에서는 2019년까지 연평균 6.8%씩 축소할 예정이다. 이미 우리 SOC가 선진국 수준에 도달했고, 국내 총생산(GDP) 대비 투자비율이 너무 높으며, 투자 효율성이 낮기 때문이라고 한다. 사실은 급증하는 복지 예산 때문에 SOC 예산을 줄이고자 하는 유인도 있을 것이다.

선진국의 GDP 대비 인프라 투자비율은 8~10% 수준으로 우리보다 낮은 것이 사실이다. 하지만 유럽과 미국은 지난 30여년간 인프라 투자를 소홀히 한 것을 크게 반성하고 있다. 작년 3월에 확정된 유럽연합(EU)의 '용커 플랜'은 3,150억유로(약 380조원)를 교통, 통신망 등에 투자하는 인프라 투자 계획이다. 미국의 유력한 차기 대통령 후보인 힐러리 클린턴도 지난 11일 SOC 투자를 전담할 금융기관 설립 등 인프라 투자 확대를 대선 공약으로 발표했다.

매킨지글로벌연구소(MGI)에 따르면 주요 20개국(G20)이 2030년까지 추정 경제성장을 달성하기 위해 필요한 인프라 투자액은 연간 약 3조 3,000억달러다. 현재까지의 지출 수준에 비춰볼 때 투자 부족액은 연간 약

3,500억달러라고 한다. 그런데 조사 대상인 G20 국가 중 아르헨티나와 한국만 인프라 투자 부족액을 묻는 질문에 '무응답'이었다. 아직 우리나라는 SOC 예산 축소 방침만 있고, 국가경쟁력 강화와 경기 회복을 위한 인프라 투자계획이 없기 때문일 것이다.

무턱대고 인프라 투자를 확대하자는 것은 아니다. 버블 붕괴 후 일본처럼 효율성을 도외시한 인프라 투자 확대는 예산 낭비만 초래한다. 앞서 언급한 MGI 보고서에서는 미국의 건설 생산성이 2010년대 들어 1991년의 70% 수준으로 하락했고, 그 원인이 정부 규제와 조달시스템의 비효율성에 있다고 지적하고 있다. 인프라 투자정책과 제도에 관한 한, 미국도 우리가 본받지 말아야 할 반면교사인 셈이다. MGI 보고서는 어느 나라건 적절한 사업 선정 절차를 확립하고, 발주 및 입찰계약 제도를 효율화하며, 유지관리를 잘할 수만 있다면 인프라 비용의 약 40%를 절감할 수 있다고 한다.

글로벌 인프라 전쟁의 와중에 우리만 역주행한다면 선진국과의 인프라 격차는 또다시 금방 확대될 것이다. 국내 인프라 투자는 계속 줄이면서 해외 인프라 수주를 확대하자는 정책도 비현실적이다. 해외 인프라 시장 진출도 국내 경험과 실적이 뒷받침돼야 가능하기 때문이다. 우리도 저성장 극복과 일자리 창출을 위한 적정 SOC 예산의 편성과 집행, 투자 효율성 제고를 위한 정부 조달시스템과 건설산업 혁신 등을 포괄하는 국가 인프라 전략이 필요하다. <한국경제신문, 8월 16일>