

# 건설동향브리핑

CERIK

제632호  
2017. 10. 30

## 정책동향

- 10·24 가계부채 종합 대책, 8·2 대책의 연장(延長)
- 일자리 정책 5년 로드맵의 평가와 제언

## 산업정보

- 미국 건설시장 진출 해외기업 사례
- 미국 민간투자(PPP) 시장 현황과 제도
- 미국 건설시장 진출 전략

## 연구원 소식

## 건설논단

- 건설 안전, 시스템 구축과 선제적 투자가 답이다

한국건설산업연구원

Construction & Economy Research Institute of Korea

## 10·24 가계부채 종합 대책, 8·2 대책의 연장(延長)

- 新DTI 도입, 공적보증의 중도금대출 보증한도 축소 -

### 3대 목표, 7개 핵심 과제 선정

- 정부는 10월 24일 차주별 맞춤형 접근과 가계부채의 중장기적 연착륙 방안을 주요 내용으로 하는 「가계부채 종합 대책」을 발표함.
  - 정부는 가계부채 총량이 단기간 급증하였지만, 기존 평가와 동일하게 시스템 리스크 가능성은 낮고 관리 가능한 수준으로 진단함. 그러나 취약차주의 부실화 우려는 존재하는 것으로 판단함.
  - ‘취약차주 맞춤형 지원’, ‘총량측면 리스크 관리’, ‘구조적 대응’이라는 3대 목표 하에 7개 핵심 과제를 설정함.
- 취약차주 맞춤형 지원은 연체 및 상환의지 등에 따른 맞춤형 지원을 통해 재무적 악순환을 방지하고 경제적 재기를 지원코자 함.
  - 과제 ① 차주 특성별 지원: 상환이 어려운 경우, 연체가 발생한 경우, 상환불능인 경우로 나누어 금리 지원, 원금상환 유예, 서민정책자금 및 중금리 대출 확대, 연체금리 지원, 신용회복 프로그램 활성화, 채무재조정, 개인회생·파산신청 비용지원 및 절차 간소화 등을 지원할 계획임.
  - 과제 ② 자영업자 맞춤형 프로그램 신설: 중신용자 상품(가칭 해내리) 출시, 저신용자 저리 대출 확대, 인건비 상승분 지원, 신용카드 우대 수수료율 적용 확대, 한시적 상환부담 완화 위한 119프로그램 출시, 채무조정과 연계하여 재창업·재취업 지원
  - 과제 ③ 취약차주 금융상담 활성화: 금융복지상담 센터 등 체계적·종합적 금융상담 시스템 구축
- 총량 리스크 관리를 통해 경제의 부담으로 작동하지 않도록 유도하며, 新DTI(Debt To Income)도입 등 부동산시장과의 연관성이 큰 과제들이 포함됨.
  - 과제 ④ 거시적 차원의 가계부채 연착륙 유도: 가계부채 증가율을 연평균 증가율(8.2%) 수준 이내 유도, 포괄적 부채 관리를 위해 新DTI 도입
  - 현행 DTI는 신규 주택담보대출 원리금과 기존 주택담보대출 이자를 합산하는 방식이나 이를 개선하여 新DTI는 2건 원리금이 모두 반영되며 2번째 주택담보대출부터는 만기제한을 도입할 예정임.
  - 내년 1월부터 기존 DTI가 적용되던 수도권과 조정지역에 대해 新DTI를 시행할 계획임.
  - DSR(Debt service ratio)은 올해까지 표준산정방식을 마련하여 내년 상반기까지 금융회사 자체 활

용방안 마련 및 시범운용을 실시하고 2018년 하반기부터는 금융회사의 건전성 유지를 위한 관리지표로 활용할 계획임.

- 과제 ⑤ 가계부채 증가 취약부문 집중 관리: 제2금융권 주택담보대출의 고정·분할 상환 정책모기지 상품 출시, 중도금대출 보증 요건 축소
- 내년 1월부터 수도권, 광역시, 세종시의 주택도시보증공사 중도금대출 보증한도를 기존의 6억에서 5억으로 조정하고 공적 보증기관의 보증비율을 90%에서 80%로 축소함.
- 내년 3월부터는 부동산임대업자 대출에 대해서도 여신심사 가이드라인을 도입하여 임대소득 대비 이자비용 비율 등을 참고지표로 운영할 계획임.

● 가계소득 확충 및 소득분배 제고 등 중장기적 대응방안도 포함됨.

- 과제 ⑥ 소득 및 상환능력 제고: 일자리 창출, 청년·여성 등 취약계층 지원 강화, 생애맞춤형 소득지원 제도 운영 등
- 과제 ⑦ 인구구조 변화 대응 및 가계 중심 임대주택시장 개선: 주택연금의 제도개선 통한 고령층 자산유동화 지원, 리츠·부동산펀드 공모 활성화 유도를 통한 대체투자처 제공 등

## ■ 향후 주거복지로드맵과의 종합적 검토 필요

- 수요 관련 정책은 8·2대책의 연장선상에서 LTV(Loan to value), DTI 산정방식 정교화 및 다건 차주의 규제 강화로 이해되며 금리인상이 불가피한 상황에서 수요여건 악화는 불가피함.
  - 新DTI 도입과 부동산임대업자 대출 규제 강화 등은 2건 이상의 주택담보대출을 보유한 다주택자에게 적용된다는 측면에서 예정된 주거복지로드맵 이후 종합적으로 시장 영향을 판단해야 할 것임.
- 중도금 보증대출 보증한도 축소는 중도금대출 관리 및 공적보증 기관의 익스포저(Exposure)<sup>1)</sup> 관리 차원으로 이해되나, 공급물량 감소 및 건설사의 양극화 현상 심화 가능성도 존재함.
  - 한국은행<sup>2)</sup>에 따르면 공적보증 기관의 익스포저는 2016년 말 기준 534조원에 이룸. 가계 대출 중 공적보증 대출의 비중은 2012년 13.0%에서 2016년 27.5%로, 기업 대출 중 공적보증 대출도 2012년 28.1%에서 2016년 41.9%로 확대됨.
  - 내년 이후 중도금대출은 건설사가 20%의 신용보강을 실시해야 함을 의미함. 집단대출 협약이 어려운 상황에서 추가적인 신용보강 부담까지 확대됨에 따라 분양 물량 감소 추이가 이어질 것으로 판단됨.
  - 또한, 금융권 입장에서는 신용등급이 낮은 건설사의 중도금대출 심사를 더욱 엄격하게 실시할 가능성이 높다는 측면에서 주택공급자의 양극화 현상이 확대될 가능성이 커짐.

허윤경(연구위원 · ykhur@cerik.re.kr)

1) 공적 보증기관의 가계 및 부동산 관련 기업 여신 합계.

2) 한국은행, 2017.6, 금융안정보서, pp.39~40.

## 일자리 정책 5년 로드맵의 평가와 제언

- 실질적인 일자리 창출 제도나 시스템으로는 한계, 투자정책 뒷받침 필요 -

### 「일자리 정책 5년 로드맵」의 주요내용

- 문재인 정부의 지금까지 나타난 핵심 정책과제는 일자리정책으로 취임과 동시에 ‘일자리위원회’ 구성한 바 있고, 지난 10월18일에는 ‘일자리위원회’와 관계부처가 합동으로 발표한 ‘일자리 정책 5년 로드맵’을 제시하였음(<표 1> 참조).
- 일자리 정책 5년 로드맵에서는 일자리 인프라 구축과 공공·민간의 부문별 일자리 창출 그리고 일자리 질 개선과 맞춤형 일자리 지원 등4개 분야에서 10개의 중점과제를 제시하였고, 이에 따라 100대 세부추진과제를 제시함.

<표1> 일자리정책 5년 로드맵의 중점과제 현황

분야		10대 중점과제	100대 세부추진과제
일자리 인프라 구축		① 일자리 중심 국정운영시스템 구축	12개 과제
		② 일자리 안전망 강화 및 혁신형 인적자원 개발	10개 과제
일자리 창출	공공	③ 공공일자리 81만명 확충	7개 과제
	민간	④ 혁신형 창업 촉진	6개 과제
		⑤ 산업경쟁력 제고 및 신산업서비스업 육성	19개 과제
		⑥ 사회적경제 활성화	6개 과제
		⑦ 지역일자리 창출	10개 과제
일자리 질 개선		⑧ 비정규직 남용방지 및 차별 없는 일터 조성	5개 과제
		⑨ 근로여건 개선	9개 과제
맞춤형 일자리 지원		⑩ 청년·여성·신중년 등 맞춤형 일자리 지원	16개 과제

- 전반적인 일자리 정책과제들을 종합해보면, 주로 정부, 공공기관 등 공공부문에 있어서의 시스템이나 제도 등의 개선에 초점을 맞추고 있음.
- 물론, 창업 지원 및 규제 개선, 제조업 및 신산업에 대한 지원 및 투자 유도 등 민간부문에 대한 지원을 포함하고 있으나, 실제로 민간 일자리 유도가 가능할 지는 의문시 됨.

### 건설산업 관련 일자리정책 5년 로드맵의 내용과 평가

- 일자리 정책 5년 로드맵의 100대 정책과제 중에서 건설산업과 관련된 내용은 다음과 같음.

- 재정사업 추진 시 일자리 지표의 배점을 상향할 계획으로 고용영향평가 등을 예산편성에 반영하겠다는 방침임. 또한, 공공부문 낙찰자 결정과정에서 일자리 창출 실적·계획의 비중이 강화되도록 신인도 평가체계 개편하는 한편, 임금체불 등 질서 위반 시 입찰제한과 비정규직·파견근로자 등 사용비중에 따른 입찰 가·감점 제도를 도입할 예정임.
- 또한, 민자사업과 정부 위탁사업 등의 사업자 선정 시 사업자의 일자리 창출 계획을 검토, 평가에 반영할 방침임.
- 이와 함께 ‘스마트 건설기술’ 확보, 해외건설 진출 지원 등을 통해 건설 분야에서 양질의 일자리를 창출을 지원하겠다는 내용도 포함됨.
- 공공기관 및 지자체 등의 평가에 있어 일자리 창출 관련 평가요소를 신설하거나 상향 조정함으로써 공공부문이 일자리 창출에 있어 앞장서도록 하겠다는 계획인데, 건설사업이 중요하게 고려될 것으로 보임.
- 일자리정책의 전반적인 기조는 양질의 일자리는 비정규직, 파견근로자 등에 대한 보호에 초점을 맞추고 있음. 이중 건설산업 관련된 것은 예정가격 산정 시 시중노임단가 적용을 의무화하고, 노무비 구분관리 제도 확대를 통해 임금체불을 최소화하겠다는 방침임.
- 건설산업과 관련하여 스마트기술 및 해외건설 지원 등의 시장 확대에 대한 지원을 포함하고는 있으나, 전반적으로 일자리 창출과 연계한 입·낙찰 및 계약제도의 개선 등 제도와 사업발주 및 관리 시스템의 개선에 초점을 맞추고 있음.

## ■ 일자리 창출과 건설 정책의 방향

- 지금까지 문재인 정부가 일자리 창출에 초점을 맞춘 정책에 집중하고 있으나, 최근 주요 고용지표들을 보면 전혀 개선되고 있지 못한 상황임. 이는 일자리 창출 정책이 지나치게 공공부문에 의존했기 때문인 것으로 판단됨.
- 실질적인 일자리 창출은 제도나 시스템 개선만으로는 한계가 있을 수밖에 없음. 결국, 일자리 창출은 적정수준의 공공투자와 일자리 중심의 사업 성과관리가 뒷받침될 때 가능하다는 점을 고려해야 할 것임.
  - 건설산업과 관련하여 스마트 기술의 확보 및 해외건설 시장 개척 지원도 중요하지만, 실질적인 일자리 창출 성과로 연결하기 위한 건설사업에 대한 적정공사비 확보와 규제개선을 통한 민간투자의 유도, 지역의 숙원 인프라사업의 조기 착수가 더욱 필요한 상황임.
- 이러한 관점에서 최근 정부의 SOC 예산 축소 움직임은 최근 고용을 견인하고 있는 건설산업의 위축을 불가피하게 할 것이고, 이는 일자리 창출 정책에도 걸림돌이 될 수 있다는 점을 심각하게 고민할 필요가 있을 것임.

김영덕(연구위원 · ydkim@cerik.re.kr)

## 미국 건설시장 진출 해외기업 사례<sup>1)</sup>

- M&A를 활용한 진출 전략 유효 -

### ■ 미국 건설시장에서 해외기업이 차지하는 매출 비중 증가세

- 미국 상위 400대 기업<sup>2)</sup>의 전체 매출 대비 해외기업의 매출 비중은 2009년 12%였으나 이후 점차 증가하여 2015년에는 15.5%까지 성장함(<표 1> 참조).
- 미국 건설시장에서 해외기업(International Contractors)이 차지하고 있는 매출 규모는 2007년 418억 달러 수준에서 2010년에는 약 326억 달러까지 감소하였다가, 이후 지속적인 증가세를 보이며 2015년에는 534억 달러 규모에 이름.
- 2015년을 기준으로 미국 건설시장에서 활동하고 있는 해외기업은 총 250개임.

<표 1> 미국 건설시장의 해외기업 매출 규모

(단위: 억 달러, %)

구분	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
미국 400대 기업 매출	3,044	3,384	2,906	2,594	2,821	3,094	3,242	3,319	3,441
해외기업 매출	418	418	349	326	367	441	484	512	534
해외기업 매출 비중	13.7	12.3	12.0	12.6	13.0	14.3	14.9	15.4	15.5

자료 : ENR

### ■ 미국 건설시장 진출 해외기업은 대부분 현지 기업을 M&A하는 전략 사용

- 미국 건설시장에서 활발히 사업을 수행하고 있는 해외 건설기업을 분석한 결과, 대부분의 기업이 미국 현지 기업을 M&A하는 방식으로 미국 시장에 진출하거나, 사업 영역을 확장하였음.
- 스칸스카(Skanska), China Construction America, 드라가도스(Dragados) 등은 현지 법인을 설립하여 미국시장에 진출한 이후, 꾸준한 M&A를 통해 사업 영역 및 미국 내 진출 지역을 확장함.
- 페로비알(Ferrovial), 오바야시(Obayashi) 등은 현지 법인 설립과 M&A를 동시에 진행하는 방식으로 미국 건설시장에 진출하고, 진출 이후에도 지속적인 M&A를 수행함.
- 호크티프(HOCHTIEF), ACS 그룹(Grupo ACS) 등은 현지 법인 설립 없이 M&A를 통해 사업을 확

1) 본고는 우리 연구원이 발간한 최석인·손태홍·박수진·이지혜(2017), “미국 건설시장 동향과 진출 전략”, 연구보고서 중 일부 내용을 요약·정리하였음.

2) 미국 상위 400대 건설기업은 해외기업이 참여할 만한 일정 규모 이상의 대형 사업을 대부분 소화한다고 볼 수 있음.



대하였음.

- 해외 건설기업의 미국 시장 정보 파악, 현지 노동 활용, 협력업체와의 관계 구축 등에 있어 M&A를 활용하는 전략이 유효한 것으로 분석됨.
  - 미국 건설기업과의 M&A를 통해 그 기업이 기존에 보유하고 있는 네트워크와 정보, 노하우 등을 충분히 활용할 수 있음.
  - 이러한 전략을 최대한 활용하기 위하여 대다수의 미국 진출 해외 건설기업들은 M&A한 현지 기업을 본사와 통합하여 운영하기보다는 자회사나 계열사의 형태로 분리하여 운영하고 있음.
  - 같은 맥락에서, M&A한 현지 기업의 고유한 기업명을 그대로 쓰는 경우가 대부분임. Skanska와 같이 M&A한 현지 기업의 명칭을 Skanska 기업명으로 통일하는 경우도 있었으나(2005년 이후), 이 경우에도 Skanska가 미국 건설시장에서 어느 정도의 위상을 확립하기 이전에는 자회사를 별도의 법인으로 운영하며 현지화에 주력한 바 있음.

## ■ 미국 건설시장 진출 해외기업은 미국 민간투자(PPP) 사업에 활발히 참여

- 해외 건설기업은 미국 교통부(U.S. Department of Transportation)의 연방고속도로국(Federal Highway Administration)이 현재 진행하고 있는 대부분의 PPP(Public Private Partnership, P3) 프로젝트 사업<sup>3)</sup>에 참여하고 있음.
  - 캘리포니아, 텍사스, 플로리다, 버지니아 등 11개 주에 걸친 22개의 사업 중 21개의 사업에 해외 기업이 참여함.
  - 해외기업들은 P3사업에 단독으로 참여하기보다는 여러 기업이 함께 참여하거나 조인트벤처를 이루는 형태를 취한 경우가 많았음.
- 해외 건설기업은 시공 분야에 국한하지 않고, 개발과 운영 및 유지보수 분야에도 활발히 참여하고 있음.
  - Skanska, Ferrovial, Grupo ACS, HOCHTIEF 등의 경우 개발, 시공, 운영 및 유지보수를 포함한 전 단계에 진출해 있음. 특히 개발이나 운영 및 유지보수 분야에 특화된 자회사를 활용한 경우가 많았음.
  - 지분 투자를 병행하여 P3사업에 참여하기도 함.
  - 우리나라 건설기업도 시공 분야 진출에 국한하지 않고, 개발과 운영 및 유지보수 분야에 대한 진출을 고려해볼 수 있을 것이라 판단됨.

이지혜(부연구위원 · jihyelee@cerik.re.kr)

3) 미 교통부 홈페이지에 공시되어 있는 현재 진행 중인 P3사업을 분석함. [https://www.fhwa.dot.gov/ipd/p3/p3\\_projects/maps/projects\\_new\\_build.aspx](https://www.fhwa.dot.gov/ipd/p3/p3_projects/maps/projects_new_build.aspx).

## 미국 민간투자(PPP) 시장 현황과 제도<sup>1)</sup>

- 주(州)마다 제도 정비의 수준 달라, 50개 주를 개별 시장으로 인식해야 -

### ■ 인프라 노후화로 인한 재건 및 신규 건설 수요는 많은 반면 투자는 부족한 상황

- 미국 인프라 규모는 세계 1위인 반면에 질적 순위는 세계16위로 노후화에 따른 시설 보수 등 재건이 필요한 상황임.
  - 미국토목학회(American Society of Civil Engineers)는 미국 내 공공인프라의 수준을 D+로 평가했음. 인프라 노후화로 인한 잠재적 경제손실 규모는 2025년까지 3.9조 달러에 이를 것으로 전망함.
  - 공공인프라 건설을 위해 필요한 재원 중 주(州) 및 지방정부가 부담해야 하는 재정 부담은 지속적으로 증가하고 있음. 이로 인해 정부의 재정 부담 축소와 투자 재원 마련을 위해 민간자본 활용에 대한 사회적 공감대가 높아지고 있음.
- 공공 인프라 사업 추진을 위한 재원 조달에 있어 주정부를 비롯한 지방 정부의 비중이 높지만 활용 가능한 연방 지원 프로그램이 있음.
  - Transportation Infrastructure Finance and Innovation Act(TIFIA)는 1998년에 제정된 법으로 사업금액의 최대 33%까지 차관 또는 보증을 제공함. 제도 실시 이후 총 64개 사업에 대해 260억 달러를 지원함.
  - Railroad Rehabilitation and Improvement Financing(RRIF), INFRA Grants, Private Activity Bonds(PAB) 등도 철도 등 육상교통 인프라 건설사업의 재원 조달 프로그램임.

### ■ 미국 내 50개 주중에 PPP 사업이 가능한 주는 37개 주

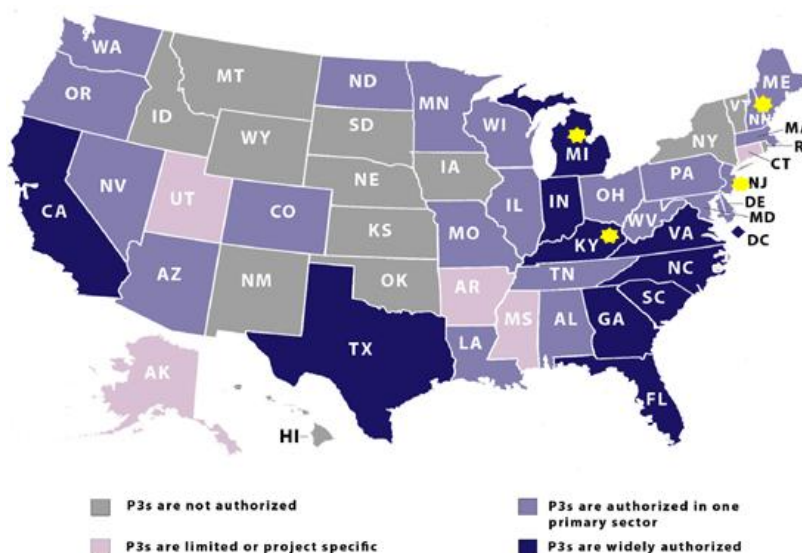
- PPP 사업 관련 법률을 제정하는 미국 내 주는 지속적으로 증가해 1990년대 13개에서 현재는 총 37개 주에서 사업이 가능함.
  - PPP 사업 관련 법률을 보유하지 않은 주는 몬타나, 아이다오, 아이오아, 와이오밍, 사우스다코타, 캔사스, 오클라호마, 네브라스카, 뉴 멕시코, 뉴욕, 버몬트, 로드 아일랜드, 하와이 주(州)로 조사됨.

1) 미국건설시장 진출전략 마련을 위한 세미나(2017. 10. 24.) 발제 중 제2주제(미국 PPP시장 현황과 제도)의 주요 내용을 요약하여 정리함.



- 주마다 PPP 방식의 허용되는 사업 분야, 민간사업자 제안 허용, 자금 합작 여부, 사업의 참여 형태와 분야에 대한 결정 방식 등 다양한 차이점이 존재함.
- 대부분의 주가 교통 관련 사업에 대해 PPP 방식의 사업 추진을 허용하지만, 상수도, 공공 건축물 등 다양한 분야에도 추진을 허용하는 주도 있음. 또한 참여 가능 형태도 개발, 시공, 개보수, 유지관리 등 구체적인 분야로 구분된 주도 있으나 교통부와 협의를 통해 결정하는 주도 있음.
- 또한 민간사업자에 대한 보상 방식(Toll Concession, Availability Payment Concession 등)의 종류와 발주자와의 협상 내용 등에 따라 공공과 민간이 사업 과정에 있어 분담해야 할 리스크의 요인도 다름.

<그림 1> PPP 사업이 가능한 미국 내 주별 현황2)



## PPP 사업 조달기간도 주마다 법률과 경험의 정도에 따라 차이 존재

- 공공부문이 주도하는 PPP 사업의 계획 및 구체화 단계도 PPP 사업 경험이 있는 주의 경우 빠른 의사결정과 사전검토를 통해 입찰 시작 전까지의 기간을 단축할 수 있음.
- Request for Qualification(RFQ) 배포부터 Shortlist 선정, Request for Proposal(RFP) 배포, 제안서 준비 및 평가, 협상, 파이낸싱 종료까지 소요되는 시간도 해당 주의 법률 및 제도의 내용과 사업 형태에 따라 차이가 있음.
- 때문에 PPP 사업에 참여하려는 민간 사업자의 경우 사업초기단계에서부터 팀을 구성하고 관련 제도 등 사업 환경을 이해하는 등 사전준비 역량이 필요함.

손태홍(연구위원 · thsohn@cerik.re.kr)

## 미국 건설시장 진출 전략<sup>1)</sup>

- 진출 사업 및 진출 지역에 특화된 단계별 진출 전략 필요 -

### ■ 국내 기업의 성공적인 미국 건설시장 진출을 위한 역량 배양 필요

- 미국 건설시장은 2008년 금융위기 이후 꾸준히 성장하고 있음.
  - 트럼프 행정부의 확장적 재정투자와 인프라 부문 PPP(Public Private Partnership, P3) 사업 활성화, 민간 건설부문의 투자 확대에 힘입어 인프라와 플랜트를 중심으로 급성장이 예상됨.
- 그러나 미국 시장은 국내 기업들이 경험하지 못했던 선진국 시장이므로, 중동과 아시아 시장의 진출 경험을 넘어 더욱 진보된 역량을 배양해야 함.
- 미국 건설시장 진출에 있어 국내 기업의 강점, 약점, 기회, 위협 요인은 <그림 1>과 같음.

<그림 1> 미국 건설시장에 대한 SWOT

강점(Strength)	약점(Weakness)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 중동과 아시아 지역에서의 풍부한 해외 건설 경험과 실적 보유</li> <li>• P3사업 경험 측면에서도 국내의 대형 공공기관과 기업이 가지고 있는 경험, 실적, 공신력은 장점요인임</li> <li>• 정부차원에서 해외 시장 진출을 위한 정책과 자금 등 지원정책을 계속 발굴하고 있어 개별 기업활동에 시너지가 창출될 수 있음</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 국내 기업의 미국 법인 설립 경험은 있지만 실제 성과를 이룬 경우가 없음(모범사례가 없음)</li> <li>• 미국 기업 M&amp;A의 사례가 극히 저조</li> <li>• 직접 수행 및 도급을 선호하고 있어 P3사업이 국내 기업에 매력적으로 작용할 것인지도 의문</li> <li>• 유효한 진출모델은 안정적인 중장기적 모델인 반면에 국내기업의 선호 모델은 단기적 성과 모델임</li> </ul>
기회(Opportunity)	위협(Threat)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 트럼프의 인프라 투자 정책뿐만 아니라 미국 시장 자체가 2008년 금융위기 이후 성장추세에 있음</li> <li>• 에너지 정책의 변화로 석유와 셰일가스 채굴량 확대는 건설 투자에 새로운 활력으로 작용</li> <li>• 인프라 부문의 P3사업 활성화는 미국 시장 진출의 다른 경로를 제공</li> <li>• 미국 시장은 선진국 시장 → 정착할 경우 안정적 수익 매출</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 시장은 확대되었으나 미국 건설시장이 가지고 있는 선진국형 장벽은 해소된 것이 없음</li> <li>• 특히 P3 이외의 건설시장은 여전히 현지기업 인수 이외에 직접 진출방식으로 성공하기 힘들</li> <li>• 국내 기업이 선호하는 도급중심의 사업 창출 혹은 단기적 성과에 대한 집착은 큰 리스크로 작용</li> <li>• 중동, 아시아와 달리 미국 시장은 서구화된 문화와 환경이 확고 → 합리적 시장이라는 외부 판단과 달리 국내기업에 오히려 위협요인이 될 수 있음</li> </ul>

1) 본고는 우리 연구원이 발간한 최석인·손태홍·박수진·이지혜(2017), “미국 건설시장 동향과 진출 전략”, 연구보고서 중 일부 내용을 요약·정리하였음.

## ■ 단기적 성과보다는 장기적이고 안정적인 수익 창출을 위한 중장기 전략 필요

- 중동/아시아 시장과는 달리 국내 기업이 즉각적인 성과를 얻기에는 어려움이 예상됨.
  - 면허, 발주/입낙찰, 계약, 노동 등 주(州) 별로 관령 정책이 다양하며 진입장벽이 존재하므로 국내 기업의 미국 건설시장 직접 진출은 단기적으로는 사실상 불가능하다고 할 수 있음.
  - M&A를 통한 단기적인 성과를 기대할 수 있으나, 아직 국내 기업이 미국 기업을 성공적으로 M&A한 경험이 저조함. 결국 장기간의 투자 및 이윤회수를 기대해야 함.
- 미국 건설시장 진출 기업의 규모와 형태에 따라 진출 가능 사업이 달라지므로, 진출 사업 및 진출 지역에 특화된 단계별 전략이 필요함.
  - 국내 기업의 단기, 중기, 장기 미국시장 진출 전략 방향은 <그림 2>와 같이 정리할 수 있음.

<그림 2> 국내 건설기업의 미국시장 진출 전략 방향

단기 전략 방향(1~3년)	중기 전략 방향(3~5년)	장기 전략 방향(5년 이상)
<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ P3사업의 투자자로 참여                             <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ 성장성과 개방성이 좋은 주 (캘리포니아, 버지니아 주 등)</li> <li>❖ 현지 법인 없이는 건설 참여는 사실상 어려움</li> </ul> </li> <li>➢ P3사업의 SPC 지분확보를 통해 사업 경험 축적 병행</li> <li>➢ 이 과정에서 건설회사 및 투자 법인(O&amp;M 기능 포함) 등 M&amp;A와 현지 법인화 모색 및 실행 등</li> <li>➢ 중견/중소 기업 : 중소기업보호 정책에 맞춘 사업 수행을 위한 현지 업체 M&amp;A 모색</li> <li>➢ 시장 탐색과 적응을 위해서는 건설기업뿐만 아니라 CM, Eng. 회사의 인수도 고려할 필요</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 시장과 기술을 보유한 미국 회사(설계, 건설 등) M&amp;A 추진</li> <li>➢ 유럽계 기업이 미국 진출 전략의 핵심(Skanska, ACS 등)</li> <li>➢ 투자 법인 설립 → 투자 법인과 건설회사 등의 분리 전략이 필요</li> <li>➢ 국내 건설기업의 해외 기업 M&amp;A 사례는 극소수</li> <li>➢ M&amp;A에 성공한 자회사를 통한 손자회사의 M&amp;A 전략 필요</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 미국 기업 M&amp;A 활성화</li> <li>➢ 대형 건설기업의 현지 법인화 정착 → 민간/공공 건설사업 수행                             <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ 미국 영업망, 제도, SC 등 구축</li> <li>❖ 안정적인 매출과 수익 창출 가능</li> <li>❖ 국내 건설기업 경영진의 인내 필요</li> </ul> </li> <li>➢ P3사업에서도 장기적 수익 창출                             <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ 투자법인과 미국 건설법인을 통해 P3사업에 적극적으로 참여</li> <li>❖ O&amp;M 비즈니스의 창출</li> </ul> </li> </ul>

## ■ 미국 건설시장 진출을 위한 정책적 지원 필요

- 미국 건설시장 진출에는 M&A, 현지법인 설립, 현지 기업과의 전략적 제휴 등이 수반되어야 하므로 이에 필요한 법률, 회계 등 다양한 정책적 서비스 제공 및 지원이 필요함.
- P3사업의 장기재원조달을 위한 정책금융의 활성화가 필요함.

최석인(연구위원 · sichoi@cerik.re.kr), 이지혜(부연구위원 · jihyelee@cerik.re.kr)

## 정부 및 건설 유관기관 회의 참여 활동

일자	기관명	주요 내용
10. 13	대통령직속 일자리위원회	• 일자리기획단 주관 '건설분과 위원회 제3차 회의'에 산업정책연구실 박용석 실장 참여
10. 19	국토교통부	• 기획담당관실 주관 '국토부 성과평가위원회'에 산업정책연구실 김민형 선임연구위원 참여
10. 19	한국수출입은행	• '해외 프로젝트 진출방안 정책간담회'에 경영금융연구실 박수진 연구위원 참여
10. 26	국토교통부	• 주택기금과 주관 '주택도시기금 대체투자위원회'에 경영금융연구실 허윤경 연구위원 참여

## 주요 발간물

유형	제목	주요 내용
이슈포커스	해외건설 진단과 수주전략	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 국내 건설시장의 대안 및 국가 신성장 동력으로 평가받던 해외건설업이 최근 수주 부진으로 인하여 산업적 중요도가 크게 훼손됨. 수주 회복과 지속가능한 경쟁력 확보를 위해서는 수주 부진의 근본적 원인과 시장 변화 유발 요인을 살펴볼 필요가 있음.</li> <li>• 본 연구는 해외건설 수주 실적 분석을 통하여 부진의 원인과 국내 건설기업의 경쟁력을 파악하고, 향후 해외 건설시장 변화를 유인할 수 있는 주요 영향 요인, 기업의 필요 역량, 정부지원 정책 방향 제시를 목적으로 함.</li> <li>• 수주 부진의 원인은 국제유가 하락에 의한 것으로, 중동과 산업설비에 집중된 기형적인 수주 구조가 핵심 요인이라 할 수 있음.               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 국제유가, 신재생 에너지, 전략 지정학적 리스크는 해외 건설시장에서 주목해야 할 영향 요인 특히, 국제유가의 경우 시장의 기회 요인이자 위협 요인으로 작용한다는 점에서 선제적 대응 체계 마련이 필요함.</li> </ul> </li> <li>• 해외건설 수주 확대를 위해서는 투자개발형 사업과 같은 상품 다변화와 미국 등 선진국 건설시장으로의 진출, 2030년까지 26조 달러 규모의 투자가 예상되는 아시아 인프라시장으로의 진출 등 시장 다각화 노력이 필요함.</li> <li>• 기업은 진출 시장마다 다른 환경 대응력 제고를 위한 현지화 및 국내외 기업과의 전략적 협력 확대 등 수행 역량 강화가 필요함.</li> <li>• 정부는 지원 제도의 효율성 극대화를 위해 유사 정책을 통합하고 기업 역량에 따른 선별적 지원 제도를 추진할 수 있는 체계를 마련해야 함. 특히 진출 시장, 상품, 형태, 기업에 따라 산업 역량을 통합해 특화된 지원을 추진할 필요가 있음.</li> </ul>

## '2018년 건설부동산 경기전망 세미나' 개최

- 일시 및 장소: 2017. 11. 9(목) 14:00~17:00, 강남구 논현동 건설회관 2층 중회의실
- 제1주제: 2018년 건설 경기 전망(발제자 : 이홍일 경영금융연구실 연구위원)
- 제2주제: 2018년 주택부동산 경기 전망(발제자 : 허윤경 경영금융연구실 연구위원)
- 종합 토론: 옥동석 인천대 교수 사회로 정부, 건설업계, 연구계, 언론계 등 각계 전문참여
- 문의 및 참조: 기획팀(02-3441-0803, 0896) 및 홈페이지(www.cerik.re.kr)



## 건설 안전, 시스템 구축과 선제적 투자가 답이다

지난 8월 평택 국제대교 붕괴 사고가 발생했다. 23년 전인 1994년 10월21일에는 성수대교 붕괴 사고가 발생했다. 평택 국제대교는 시공 중에 붕괴되었고, 성수대교는 준공된 지 15년 만에 붕괴됐다. 성수대교 붕괴 이후 20년간에 걸친 건설현장의 안전대책 노력은 그리 큰 성과를 거둔 것 같지 않다.

사고가 날 때마다 대응방식도 별로 변한 것이 없다. 진상조사를 위한 위원회를 만들고, 사고원인 제공자를 처벌한 뒤, 사고방지 대책의 일환으로 몇 가지 규제를 강화하는 식이다. 이렇게 해서는 사고의 악순환을 벗어나기 어렵다. 안전 확보를 위해서는 획기적인 인식과 정책 전환이 필요하다.

사고와 관련해 ‘하인리히 법칙’이란 것이 있다. 약 100여 년전 미국의 보험회사에서 근무하던 하인리히가 다양한 사고의 인과관계를 계량적으로 분석해 정립한 법칙이다. 그는 산업현장에서 사망과 같은 한 번의 큰 사고는 그 사고 발생 이전에 29번의 가벼운 부상이 있었고, 그 이전에는 부상이 발생하지 않은 300번의 경미한 사고가 있었다는 사실을 밝혀냈다. 이 사실을 토대로 하인리히는 ‘1 : 29 : 300’이라는 법칙을 정립했다.

사고 원인은 대단히 복잡적이다. 특정 개인이나 집단만 잘못된 것이 아니다. 하인리히 법칙이 말하듯, 수백 건에 달하는 사소한 잘못과 수십 건에 달하는 다소 중대한 잘못에다가 몇 건의 치명적인 잘못이 겹쳐 초대형 사고를 야기했다. 지금 진상조사 중인 평택 국제대교 붕괴 사고의 원인도 다르지 않을 것이다. 원인이 그렇다면 대책도 마녀사냥식의 사후처벌과 규제 강화만으로 충분치 않다. 처벌과 규제만으로는 사고를 예방할 수 없기 때문이다. 사고

예방을 위해서는 안전에 영향을 주는 요소를 포괄적으로 고려해 ‘안전한 시스템’을 구축해야 한다.

안전 확보를 위해서는 발주자부터 적절한 공사비와 공사기간을 책정하고 제대로 공사감독을 수행해야 한다. 설계자도 ‘안전제일’ 철학이 구현된 설계도를 작성해야 한다. 시공자는 원도급자건 하도급자건 현장의 건설근로자들이 안전하게 시공할 수 있는 여건을 마련해 줘야 한다. 외국에서 개발된 사고발생에 관한 모델도 한결같이 부족한 공사기간이나 공사비 책정 같은 부적절한 사업 여건이 근로자의 정상적인 업무를 방해해 위험한 행동을 부추기고, 결국은 사고로 이어진다고 설명한다. 건설 안전은 발주자-설계자-시공자-감리자 등 건설사업 참여자 모두의 협력을 통해서만 달성할 수 있는 것이다. 협력적 안전관리체계 구축을 위해서는 안전제일 철학을 공유하고, 사업 참여자들이 적절한 역할을 효율적으로 분담할 수 있는 시스템 구축이 뒷받침돼야 한다.

건설 안전과 관련해서는 공사 현장만 생각할 일이 아니다. 성수대교 사례에서 보듯 유지관리도 안전 확보를 위해 중대한 과제다. 특히 준공된 지 30년을 넘어선 노후 시설물은 언제든 사고를 야기할 가능성이 있다. 하지만 지자체마다 예산 부족을 이유로 노후 시설물 유지관리에는 충분한 예산투입을 못하고 있다. 노후 시설물에 대해서는 ‘소 잃고 외양간 고치기’ 내지 ‘사후약방문’이 아니라 ‘선제적 투자’가 필요하다. 선제적 투자는 미래의 더 큰 사고와 손실을 방지할 수 있다는 점에서 효율적인 투자다. <경기일보, 2017. 10. 16>