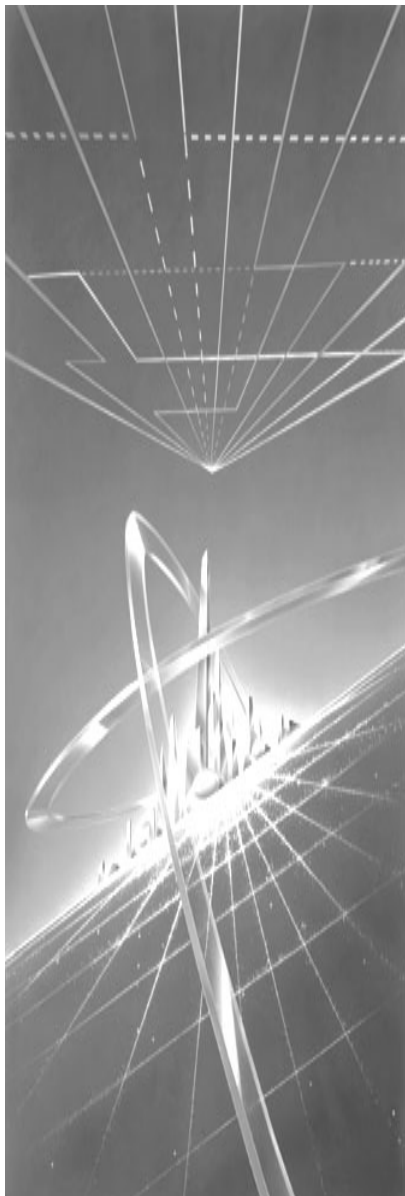




건설동향브리핑



제 94 호 (2005. 8. 1)

- 경제 : 2004년 시공능력순위별 공공 수주 비중 변동
2005년 건설 수주액 추이
2005년 자가 상승률 추이
- 정책 : 분리발주제도의 문제점과 개선 방안
- 이슈 : 품질 시험·검사 대행제도 개선 방안
CM제도에 대한 공공 발주자의 인식
- 정보 : 해외 선진 설계회사의 사업 구조 혁신 동향
- 논단 : 최저가낙찰제 대신 Best Value 낙찰제로

CERIK

Construction & Economy Research Institute of Korea

한국건설산업연구원

건설 초점

■ 삼성물산, 지난해에 이어 시공능력평가 1위 차지

올해 시공능력 종합 평가에서 삼성물산이 지난해에 이어 1위를 차지했다. 반면, 현대건설은 3위로 지난해보다 한 단계 떨어졌다. 금호산업 등 경영 개선 실적이 좋은 업체와 우림건설, (주)현진 등 주택 주력 업체들의 상승도 두드러졌다. 삼성물산은 1위를 차지한 항목은 없었지만 고루 2~4위에 올라 종합 평가 1위를 차지했다. 반면, 지난해 1위 자리를 삼성물산에 내줬던 현대건설은 4개 세부 평가 항목 중 공사 실적과 기술 능력, 신인도 등 3개 항목에서 1위를 차지했지만 경영 평가에서 9위에 그쳤다.

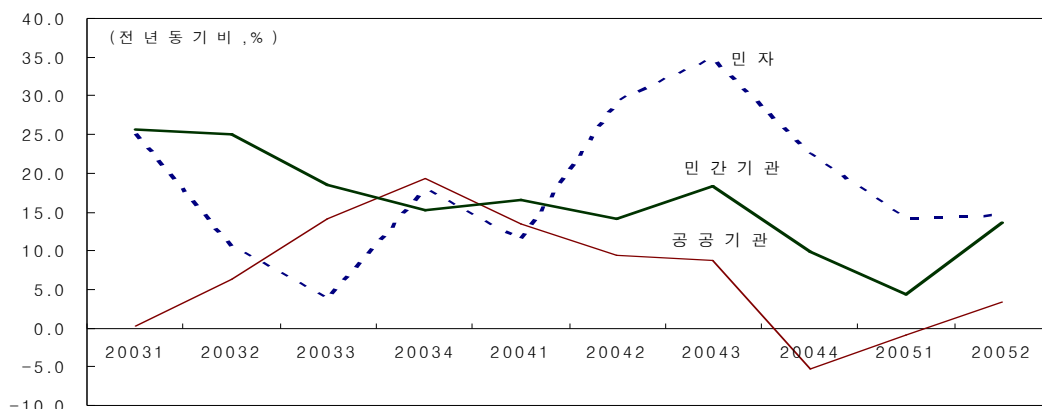
■ 건설업 등록 자진 반납 지난해보다 늘어

올 상반기 건설업 등록을 자진 반납한 건설업체 수가 작년 같은 기간보다 오히려 증가한 것으로 나타났다. 대한건설협회는 올 상반기 건설업 등록 자진 반납 건수가 총 125건으로 극심한 불황을 겪었던 작년 같은 기간(112건)에 비해 오히려 13건 늘어났다고 밝혔다. 특히, 지방 업체는 57개 사로 작년 같은 기간(46개 사)에 비해 24% 증가한 것으로 나타났다.

■ 건설 기성액 추이

- 통계청 자료에 따르면 건설 기성액은 2001년 이후 지속적인 증가세를 나타내고 있음.
- 기성액은 작년 이후 증가율이 점차 둔화되어 왔으나 올 들어 다시 상승하고 있음. 올 1분기 기성액은 전년 동기비 2.8% 늘었으나 2분기에는 10.1%로 높아짐.
- 작년 하반기 이후 민자부문의 건설 기성액 증가가 비교적 높게 나타나고 있음.

발주기관별 건설 기성액 추이



자료 : 통계청.

- 31~300위 중견업체 비중 감소 -

■ 지자체 발주공사 비중 46.9%

- 2004년 건설공사 실적 신고에 의하면 2004년 정부, 지자체, 국영기업 등 공공부문(기타 공공단체 제외) 수주액은 30조 5,461억원으로 집계됨.
- 정부가 28.5%인 8조 7,075억원, 지자체가 46.9%인 14조 3,399억원, 국영기업이 24.5%인 7조 4,987억원으로 집계됨.
- 토건 시공능력순위 101위 이하의 업체 규모에서는 지자체 공사 비중이 가장 높게 나타남.

■ 31~300위 중견업체 비중 감소

- 업체 규모별 수주 비중을 보면 토건 시공능력 1~30위 업체와 301위 이하 업체의 수주 비중은 증가하였으나 31~300위 업체의 비중은 크게 감소함.
- 1~30위 업체는 31.4%로 지난해의 29.3%보다 2.1%p 증가한 것으로 나타남.
- 301~1000위 업체도 17.0%로 지난해보다 1.3%p 증가하였고 1001위 이하 업체도 26.8%로 지난해보다 0.1%p 증가함.
- 그러나 31~300위 중견 업체의 비중은 24.9%로 지난해보다 3.4%p나 감소하였으며 특히 31~100위 업체는 13.2%로 2.3%p나 감소함.
- 중견업체들은 턴키 대안입찰 및 최저가낙찰제 공사에서는 경쟁력 미확보로, 적격심사제 공사에서는 업체수 증가로 인한 입찰 경쟁 심화로 수주 물량이 감소한 것으로 판단됨.

업체 규모별 공공공사 수주 비중 추이

(단위: 억원, %)

업체 규모 (토건 시공능력)	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
1~10위	19.5	19.4	19.7	21.5	15.8	15.5	17.0	17.7
11~30위	16.5	15.9	16.7	13.8	14.6	12.9	12.3	13.7
31~100위	19.9	18.8	18.4	17.1	18.5	15.3	15.5	13.2
101~300위	14.2	12.0	10.8	12.2	13.2	13.6	12.8	11.7
301~1000위	13.4	14.1	14.5	15.2	15.8	15.9	15.7	17.0
1001위 이하	16.6	19.7	19.8	20.2	22.1	26.8	26.7	26.8
합 계	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

자료 : 대한건설협회, 2004년 실적 신고 기준(발주기관별 입찰 자료).

백성준(부연구위원·sjily@cerik.re.kr)

- 상반기 건설 수주액 33.5% 증가 -

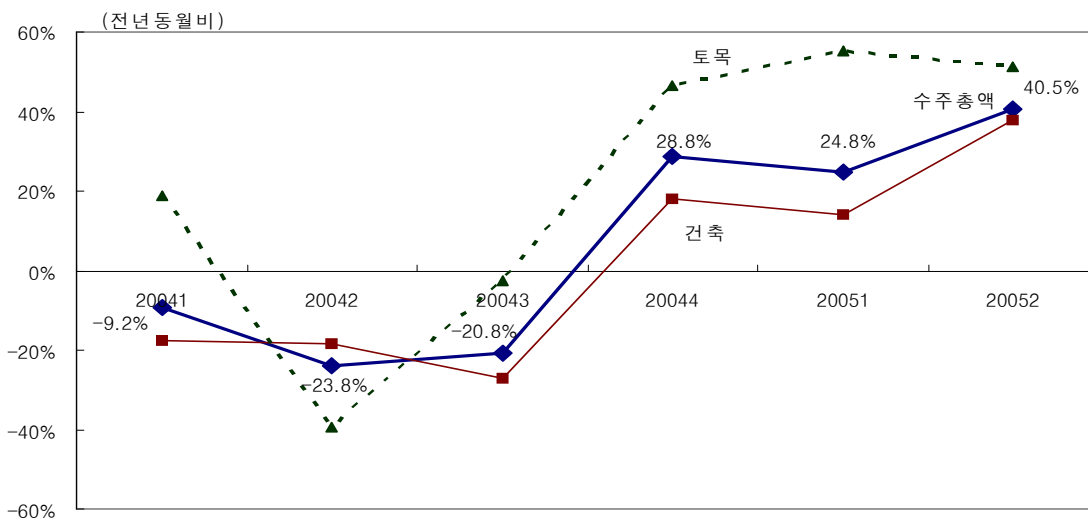
■ 건설 수주액 4개월째 증가세 지속

- 통계청 발표에 따르면 2005년 6월 건설 수주액은 전년 동월 대비 38.0% 증가한 것으로 나타남.
 - 건설 수주액은 3월 이후 4개월째 전년 동월 대비 증가세를 지속하고 있음.
- 발주자별로는 민간부문, 공종별로는 건축부문의 증가폭이 큼.
 - 발주자별로 보면, 공공부문은 관공서·병원, 사무실의 수주가 증가하여 31.8% 증가함. 민간부문은 주택(34.2%)과 공창 및 창고가 큰 폭으로 증가하여 34.4% 증가함
 - 공종별로는 건축 부문이 41.2% 증가하여 토목 부문(29.3%)보다 높은 증가율을 나타냄.

■ 상반기 건설 수주액 전년 동기비 33.5% 증가

- 건설 수주액은 2004년 3/4분기 이후 3분기째 큰 폭의 증가세를 보이고 있으며 2005년 상반기에는 전년 동기 대비 33.5% 증가함.
- 공종별로는 건축부문에 비해 토목부문의 수주 물량이 크게 증가하고 있음.
 - 2005년 상반기 누계로는 건축과 토목이 각각 27.4%, 53.2% 증가함.

건설 수주액 증감률 추이



주 : 통계청.

- 녹지지역 상반기 4.7% 상승 -

■ 2005년 상반기 지가 변동률 2.67%

- 한국토지공사에 따르면 2005년 상반기 지가 변동률은 2.67% 상승한 것으로 나타남.
 - 지가 변동률은 2005년 1월에는 0.23% 상승에 그쳤으나 점차 상승폭이 커져 지난 6월에는 올해 들어 가장 높은 0.80% 상승함.
- 용도 지역별로는 녹지, 농림, 관리 지역의 토지가격이 3%가 넘는 높은 상승세를 나타냄.
 - 녹지지역은 6월에만 1.21% 상승하며, 상반기 전체로는 4.74%나 상승함.
 - 농림지역과 관리지역 역시 각각 3.05%, 3.52%의 높은 상승률을 나타냄.
 - 도시지역에서는 상업지역(1.95%)과 공업지역(1.96%)에 비해 주거지역(2.22%)의 토지 가격이 비교적 높게 상승함.

■ 제도 변화 요인과 개발 계획에 따른 기대감 반영

- 녹지 지역은 1999년 그린벨트 해제 이후 지속적으로 높은 가격 상승세를 나타내고 있으며, 비도시 지역의 경우 각종 개발 계획의 추진으로 2004년 이후 상승폭이 커짐.
 - 비도시 지역의 토지가격이 높은 상승세를 보이는 것은 정부의 관리지역 토지 이용 규제 완화, 「농지법」 개정 등의 제도적인 요인과 각종 개발 계획의 추진에 따른 기대감의 반영으로 풀이됨.

2005년 상반기 용도 지역별 지가 상승률 추이

(단위 : %)

구분		누계	1월	2월	3월	4월	5월	6월
평 균		2.67	0.23	0.18	0.35	0.53	0.56	0.80
용도 지역별	주거지역	2.22	0.16	0.12	0.28	0.46	0.43	0.75
	상업지역	1.95	0.10	0.09	0.22	0.39	0.43	0.71
	공업지역	1.96	0.16	0.15	0.25	0.45	0.41	0.52
	녹지지역	4.74	0.48	0.38	0.63	0.90	1.05	1.21
	농림지역	3.05	0.29	0.27	0.49	0.53	0.68	0.74
	자연환경보전지역	1.61	0.24	0.21	0.21	0.38	0.27	0.30
	관리지역	3.52	0.45	0.33	0.51	0.60	0.79	0.80

자료 : 한국토지공사.

강민석(책임연구원·mskang@cerik.re.kr)

■ 제도 개선 논의

- 현재 전기 및 정보통신공사 분리발주의무제도는 「건설산업 규제 합리화 방안」의 일환으로서 개선 방안이 논의되고 있음.
 - 규제개혁기획단의 제도 개선 기본 방향은 공사 특성 및 관리 능력에 따라 발주자가 분리 발주 여부를 선택할 수 있도록 하는 것임.

■ 분리발주제도의 성격과 현황

- 원칙적으로 「국가계약법」 상에는 분할 계약이 금지되어 있으며, 분리발주제도는 분할 계약 금지 원칙의 예외 조항에 해당함.
 - 분할 계약이 필요한 당위성이나 논리적 근거는 전혀 제시되지 않고 있으며, 「전기공사업법」과 「정보통신공사업법」에서도 분리 발주가 필요한 근거나 이유에 대한 설명이 존재하지 않음.
- 현행 전기 및 정보통신공사는 일부 예외 규정을 제외하면 공공과 민간의 구분 없이 모든 공사에 분리 발주를 의무화하고 있으며, 이를 위반할 시 500만원 이하의 벌금을 부과하고 있음.

■ 분리발주제도의 문제점

- 제도 자체의 모순
 - 발주자의 선택권 침해 및 업무 비효율 야기
 - 건설 생산 체계의 비효율 야기
 - 건설산업 관련 제도의 개선 방향에 역행
- 분리발주제도 운영의 현실적 문제점
 - 공공공사 : 시공 과정에서 공정 관리 및 업무 협조의 장애, 사후 하자 발생시 불필요한 분쟁 소지 등
 - 민간공사 : 민간공사의 특성을 무시한 강제 규정, 민간공사에 의무화할 당위성 부재

■ 분리발주제도 개선의 기본 방향

- 분리발주제도 개선의 기본 방향은 원칙적으로는 시장경제에 부합하지 않는 칸막이식 규제로서 단계적 폐지임.
 - 현 시점에서 분리발주제도는 현실적인 문제점 외에도 법제도로서의 정당한 취지와 목적을 가지고 있다고 보기 어려우며 Global Standard에도 맞지 않음.
- 장기적으로 제도를 폐지한다는 원칙하에 현실적인 문제점을 반영하여 단계적으로 이행할 필요가 있음.

■ 분리발주제도의 개선 방안

- 장기적 개선 방안은 건설산업의 선진화와 Global Standard의 반영을 위해 분리 발주를 의무화한 규정을 없애고 발주자가 공사 특성 및 기술 인력 등을 감안하여 발주 방식을 판단하는 것임.
 - 분리발주제도를 폐지했을 경우 발생할 수 있는 전기 및 정보통신업체의 피해는 대부분 현행 하도급 구조에서 기인하며, 이는 본질적으로 분리발주제도로서 해결할 문제가 아님.
 - 장기적으로 건설 생산 체계가 정비되고 현재의 하도급 관행이 개선되는 것과 연계하여 분리발주제도를 폐지해야 함.
- 단기적 개선 방안은 현실에서 발생하는 문제점을 해결하고 추후 제도의 폐지를 위한 점진적 이행안으로서, 분리 발주 예외 규정을 확대하고 현실적 실효성이 떨어지는 민간공사는 적용을 배제하는 것임.
 - 분리 발주 예외 규정의 확대는 원칙적으로 ‘동일 구조물 공사’를 예외로 하되, 우선적으로 지하철 공사 등 지하의 좁은 공간에서 이루어지는 동일 구조물 공사, 일괄 및 대안입찰 등을 예외로 규정할 필요가 있음.
 - 민간공사의 경우, 분리 발주 관련 조항의 적용을 전면 배제하는 것을 원칙으로 하되, 우선적으로 계약서만을 분리 작성하는 불합리를 개선하기 위해 검업 업체 및 공동수급체에 게 발주하는 경우는 분리 발주의 적용 대상에서 제외시킬 필요가 있음.

이승우(책임연구원·swoolee@cerik.re.kr)

.

■ 제도 현황

- 건설공사의 건설업자(이하 주택건설등록업자 포함)는 「건설기술관리법」 제24조에 의해 건설공사의 규모에 따라 품질관리계획(중전의 품질보증계획) 또는 품질시험계획 등을 수립하여 건설공사의 품질관리에 노력하여야 함.
 - 건설업자가 수행하는 건설공사 품질관리의 핵심은 품질 시험·검사임.
- 품질 시험·검사는 건설업자가 직접 수행하거나 「건설기술관리법」 제25조에 의해 대통령령이 정하는 국·공립 시험기관 또는 건설교통부 장관에게 등록한 자가 건설공사의 품질관리에 따른 시험·검사 등을 대행할 수 있음.
 - 품질 시험·검사를 건설업자가 직접 수행하는 경우에는 「건설기술관리법」 시행규칙 별표 11에 건설현장에 공사규모별로 시험실 100㎡ 이내, 시험·검사 기준에 의한 장비를 설치하고, 품질관리자(중전 시험 및 검사요원)를 배치하도록 규정하고 있음.

■ 품질 시험·검사 실태

- 품질 시험·검사의 실태를 보면 건설업자가 품질 시험·검사를 직접 수행하지 않고 품질 검사전문기관이 대행하는 경우는 전체 건설현장의 약 80%에 이르고 있음.
 - 또한 품질 시험·검사를 건설업자가 직접 수행하는 경우와 품질검사 전문기관이 대행하는 경우가 있으며, 두 경우 모두 품질 시험·검사를 건설현장에서 수행하는 경우와 건설현장 외에서 수행하는 경우가 있는데 현장 외에서 수행하는 비중이 높음.
- 반면 「건설기술관리법」 시행규칙 별표11에는 품질관리자(중전 시험 및 검사 요원), 시험실 및 시험장비 설치 기준이 건설업자가 현장에서 직접 수행하는 경우를 기준으로 규정되어 있으며, 제24조 제2항의 단서 규정에 의해 일반적으로 품질 시험·검사 인력은 건설업자에 직접 고용되어야 한다는 해석이 이루어짐.
 - 이로 인해 품질검사 전문기관이 건설현장 외에서 품질 시험·검사를 수행하는 경우(건설업자가 직접 수행하는 경우 포함)에도 현장에서 직접 수행하는 경우를 기준으로 규정된 「건기법」 시행규칙 별표11의 품질관리자(중전의 시험·검사요원), 시험실 및 시험장비 설치 기준을 따르도록 되어 있어 경제적 비효율성 등 건설업자의 애로 사항이 되고 있음.

■ 개선 방안

- 우선 품질 시험·검사를 건설업자가 직접 수행하는 경우 또는 품질검사 전문기관에서 대행하는 경우 모두 발주자와 협의하여 건설현장에서 직접 수행하지 않는 품질 시험·검사의 내용을 기준으로 건설현장에 설치하는 시험실 및 시험장비를 탄력적으로 조정할 수 있도록 제도를 개선하는 것이 필요함
 - 이를 위해 「건설기술관리법」 시행규칙 별표11에 현장 외에서 품질 시험·검사를 수행하는 경우(건설업자가 직접 하는 경우와 품질검사 전문기관이 대행하는 경우 모두), 발주자와 협의하여 시행규칙 별표 11에 시험실 및 시험장비 설치 기준을 탄력적으로 조정하여 운영할 수 있도록 하는 내용을 규정하는 것이 필요함.
- 또한 품질 시험·검사가 현장 외에서 실시하는 비중이 높은 실태를 고려하여 건설현장에 의무적으로 배치하여야 하는 품질관리자(중전 시험 및 검사 요원) 배치 기준을 발주자와 협의하여 현장 외에서 실시되는 품질 시험·검사의 내용을 기준으로 조정할 수 있도록 품질관리 인력 최소 배치 기준을 다음의 <표>와 같이 조정할 필요성이 있음.

<표> 품질관리 인력 배치 기준(안)

대상 공사 구분	현행	개정안
	시험·검사요원	품질관리자
고급 품질관리 대상 공사	1. 특급 또는 고급 품질관리원 1인 이상 2. 중급 품질관리원 1인 이상 3. 초급 품질관리원 1인 이상	특급 또는 고급 품질관리자 1인 이상 중급 품질관리자 1인 이상
중급 품질관리 대상 공사	1. 고급 품질관리원 1인 이상 2. 중급 또는 초급 품질관리원 1인 이상	고급 품질관리자 1인 이상
초급 품질관리 대상 공사	중급 품질관리원 1인 이상	중급 또는 초급 품질관리자 1인 이상

- 이와 함께 「건설기술관리법」 시행규칙 제15조의 4를 개정하여 소규모 건설공사에 대해서는 현장에 배치하는 품질관리자의 겸직을 허용하도록 제도의 개선이 필요함.
 - 이 경우 겸직이 허용되는 건설공사의 대상은 총공사비가 20억원 미만인 토목공사, 연면적 2,645㎡ 미만인 건축물의 건축공사, 총공사비가 8억원 미만인 전문건설공사 등이 되어야 함.

강운산(부연구위원·wskang@cerik.re.kr)

- 본 조사는 「건설기술관리법」의 용역형 CM제도의 성과를 종합적으로 평가하고 향후 CM 제도가 우리 건설산업에서 보다 발전적인 역할을 수행하기 위해서는 어떠한 개선점이 필요한가를 분석하기 위해 수행되었음. 설문은 크게 성과 평가 부문, 제도 개선 부문, 역량 평가 부문으로 구성되어 있음. 그 중 일부를 발췌하여 본고에 수록하였음.

■ 성과는 전반적으로 보통 수준으로 평가

- 성과는 크게 종합 평가, 여타 발주 방식과의 비교, 감리제도와 비교 순으로 평가하였음. 그 결과 전반적으로 성과는 ‘보통’을 중심으로 한 응답 분포를 보인 것으로 조사됨.
 - 하지만, CM 발주 경험이 있는 발주자의 만족도는 경험이 없는 발주자보다는 높은 것으로 분석되었음.

CM제도 성과 인식 조사 결과

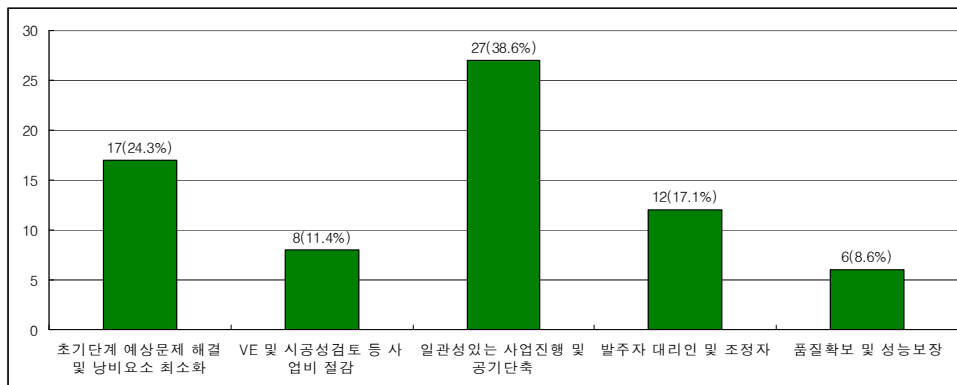
구분		1) 매우높음	2) 높음	3) 보통	4) 낮음	5) 매우낮음
종합 평가						
전체		1	19	32	18	1
		1.4%	26.8%	45.1%	25.4%	1.4%
발주 경험	유	1	7	6	4	-
		5.6%	38.9%	33.3%	22.2%	-
	무	-	11	22	14	-
		-	22.9%	45.8%	29.2%	2.1%
타 발주 방식(기타공사, 턴키공사등)과 비교						
전체		-	28	31	12	-
		-	39.4%	43.7%	16.9%	-
발주 경험	유	-	8	7	3	-
		-	44.4%	38.9%	16.7%	-
	무	-	18	21	9	-
		-	37.5%	43.8%	18.8%	-
책임감리제도와 비교						
전체		1	30	34	5	-
		1.4%	42.9%	48.6%	7.1%	-
발주 경험	유	-	8	10	-	-
		-	44.4%	55.6%	-	-
	무	1	20	21	5	-
		2.1%	42.6%	44.7%	10.6%	

■ CM의 기여 부분은 발주기관의 특성에 따라 달라

- 성과가 현행의 감리제도와 비슷하거나 낮았던 이유에 대해서는 발주청의 인식 및 사업관리자에 대한 신뢰 부족, 업무수행 체계 미흡, 관련 제도 미흡 등이 원인으로 지적됨.
 - 기술적인 측면보다는 CM 제도의 적용 및 운영과 관련한 불만이 높았음.

- CM의 기여 부분은 발주기관의 특성에 따라 상이하였음. 즉, 자체 인력이 부족한 지자체의 경우 사업의 일관성 있는 진행 측면에서, 반면에 자체 인력이 충분한 대형 발주기관의 경우 초기 단계 예상 문제 해결 등에 기여가 있다고 판단함.

CM제도의 기여 부문



■ 단일화된 감리 기반의 CM보다는 탄력적 CM제도로 거듭나야

- 기본적으로 CM 서비스 공급자의 서비스 질이 근본적으로 향상되어야 만족도가 높아질 것이지만, 이를 뒷받침할 수 있는 제도적 개선도 반드시 필요한 것으로 분석됨.
 - 발주자가 원하는 다양한 CM 서비스 제공이 가능해야 하나, 현재는 감리의 의무 적용으로 인해 발주자의 선택권이 제한되어 있는 상태임.
 - 좋은 서비스를 제공할 수 있는 인력을 투입할 수 있는 기반, 즉, 인력 평가 및 대가와 관련된 개선이 필요함. 특히, 기존의 감리 대가의 패러다임에서 벗어난 용역 대가의 수준 및 산정 체계의 근본적인 변화가 필요함.
- 미군기지 이전 사업, 행복도시 등 많은 대형 사업에서 CM 혹은 PM의 수요가 높을 것으로 예상되나, 현행의 「건기법」 CM제도로는 이들 사업의 요구를 완전히 충족하기는 매우 힘들 것으로 판단됨.
- CM 서비스를 단순히 기술 지원 및 자문의 개념에서 이해하기보다는 그 뜻 그대로 발주자의 업무 즉, 당해 사업에 필요한 행정 및 기술 등을 포함한 다양한 서비스 가운데 발주자의 여건에 따라 일부 업무를 아웃소싱한다는 개념으로 인식이 전환되어야 함. 그리고 이러한 취지에 부합된 제도 개선이 필요함.

최석인(책임연구원·sichoi@cerik.re.kr)·장현승(책임연구원·jang@cerik.re.kr)

- 해외 설계 및 엔지니어링 시장에서 선진기업들이 추구하고 있는 생존 및 성장전략을 분석하고 이들의 경쟁 패러다임 변화 양상을 파악하여 국내 기업이 얻을 수 있는 주요 시사점을 제시하고자 함.

■ 해외 설계 및 엔지니어링 시장에서의 경쟁 패러다임 변화

- 1990년대 이후 해외 설계 및 엔지니어링 시장에서의 선진 설계회사(Design Firm)들은 자국의 중공업과 종합상사를 활용하여 사업을 수주하는 등 다양한 전략을 통해 자국 시장 뿐만 아니라 해외시장으로의 지속적 확대를 통해 사업 영역을 넓히고 있는 것으로 나타나고 있음.
- 최근에는 발주자들에게 시공 이외에 사업 기획과 프론트 엔지니어링, 구매 조달, 시운전, 그리고 유지보수까지를 포함하는 토탈 서비스를 제공하는 경우가 급증하고 있는 실정임. 이는 프로젝트의 대형화 및 복잡화 추세에 따라 설계 및 엔지니어링 기술의 종합화와 고급화가 중요한 경쟁 요소로 작용하고 있는 것을 보여주는 것이라 할 수 있음.
- 또한 이러한 단계 및 부문별 요소 기술뿐만 아니라 프로젝트 금융 등으로까지 서비스 영역을 확장하여 사업 개발 자체를 담당하는 경우도 상당히 많은 것으로 조사되고 있음.

■ 해외 선진 업체들의 혁신 전략

- 선진 설계회사의 사업구조 변화 양상을 파악하고자 ENR지에서 1995년과 2003년에 발표한 “Top 150 Global Design Firms”에 모두 포함된 설계회사를 우선 선정하였음. 그리고 이들 기업 중 업체의 순위가 올라간 기업군, 순위를 유지한 기업군, 순위가 떨어진 기업군으로 구분하여 조사 기간 동안의 사업구조(상품과 시장) 변화 및 기업간 M&A 사례를 분석하였음.

■ 순위가 올라간 기업군(Up)의 특성

- 순위가 올라간 기업들은 사업 규모를 확대하기 위해서 주력 상품을 바탕으로 시장 여건에 따라 어느 정도 시장규모가 받쳐주는 분야에도 적극적으로 진출하면서 성장을 추구하였던 것으로 판단됨.
- 또한 국내시장 여건 변화에 쉽게 영향을 받지 않기 위해서 해외사업 규모를 일정 수준

(30%)은 유지하고 있으며, 해외시장은 특화된 상품(석유화학 분야)이 중심이라는 것을 알 수 있음. 즉, 자국 내에서는 시장의 변화에 맞게 다양한 분야로 사업을 확대하지만, 해외 시장에서는 자사의 경쟁력을 감안한 특화된 상품 위주로 추진한다는 것임.¹⁾

■ 순위를 유지한 기업군(Stay)의 특성

- 순위를 유지한 기업군의 가장 큰 특징은 모든 사업 영역에 투자를 하지 않고 석유화학·발전 등 핵심 경쟁력을 가진 부문을 중심으로 사업을 전개하고 있음.
- 순위가 올라갔던 기업들이 M&A를 통해 사업을 다각화시키고 국내시장을 기반으로 기업을 성장시켰던 것에 비해, 순위를 유지한 기업들은 경쟁력이 있는 특화 상품을 가지고 국내외를 불문하고 그 상품의 시장에서 경쟁력을 계속적으로 유지하고 있는 것을 알 수 있음.

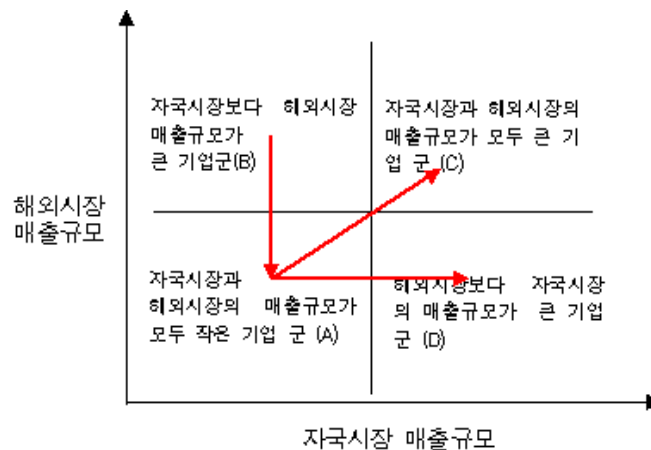
■ 순위가 떨어진 기업군(Down)의 특성

- 순위가 떨어진 17개 설계회사의 자국내 상품별 매출을 살펴보면 전반적으로 거의 모든 상품에서 1994년보다 2002년의 매출이 감소하고 있는 것을 알 수 있음.
- 이는 순위가 올라간 기업이나 유지한 기업들이 다각화나 M&A를 통해 시장 점유율을 늘리고 기업 규모를 키웠던 것에 반해 이들은 그러한 전략 행보를 취하지 못했었기 때문으로 판단됨.

■ 선진 설계회사의 성장 경로

- 다음 그림은 분석한 결과를 바탕으로 조사 대상 설계회사의 성장 경로를 자국내 매출 규모와 해외시장 매출 규모에 따라 유형화한 것임. 본 Matrix는 특정 시점에서의 기업의 위치를 파악해볼 수 있기도 하지만, 기준 시점과 비교시점을 동시에 포함시켜 위치시킬 경우 해당 기업의 성장 경로를 파악할 수가 있음.
- 일반적으로 성장 경로는 (A)→(B), (A)→(D), (A)→(C), (D)→(C), (B)→(C)와 같이 다섯 가지로 나누어질 수 있고, 각 기업이 가지고 있는 전문성이나 특성에 따라 그 성장 경로는 다른 식으로 표현됨. 즉, 자국시장의 기반에 충실한 기업이 해외시장에 들어가기 위해 해외 시장에 강점이 있는 기업을 인수·합병을 통해 규모를 키워갈 수도 있고 자국 시장 내에서 사업의 영역을 확대할 수도 있는 것임.

1) 순위가 오른 기업군은 이 시기에 자국시장에서의 토목이나 건축분야의 시장 확대에 따라 사업의 다각화 및 영역을 확대해 가기 위해 M&A를 통하여 사업의 분야를 계속적으로 바꿔왔던 것으로 조사되었음.



자국 및 해외시장의 매출규모에 따른 기업군 유형

■ 시사점

- 단기적으로 프로젝트의 사전 조사부터 유지보수 및 운영까지 일괄 조달하는 턴키 방식의 역량을 키워야 할 것임. 각기 다른 실력을 가진 국내기업 상호간의 장단점을 잘 활용하고 협력하여 프로젝트의 종합화에 주력함과 동시에 해외 시장에 진출해야 할 것임.
- 국내 설계회사들은 선진 설계회사들의 성장 경로 중 1994년에 비해 순위가 급상승한 업체들의 성장 경로(A→D)와 1994년 이후 지속적으로 상위 랭킹을 유지하고 있는 업체들의 성장 경로(A→B)를 동시에 추구해야 할 것으로 보임. 이러한 성장 경로 패턴을 추구해야 하는 이유는 국내 엔지니어링 시장 규모는 전체 시장 규모에 있어서도 전 세계 시장의 1% 내의 점유율을 차지할 정도로 적으며, 특히 특정 상품에서의 전문화된 기술력과 경험을 축적할 수 있을 정도로 특정 상품 시장이 그리 크지 않기 때문임.
- 마지막으로 국내기업이 건설 엔지니어링부문의 국내 및 해외 시장에서 생존하기 위해서는 업체 스스로의 철저한 구조조정을 통한 자구노력 및 기술능력 배양을 통해 경쟁력을 키워야 할 것이며, 정부 차원에서도 관련 기업을 적극적으로 육성하고 대형화시킬 수 있는 여건을 만들어주어야 할 것임.

최석인(책임연구원·sichoi@cerik.re.kr)·장현승(책임연구원·jang@cerik.re.kr)

정부계약제도 개선을 위한 작업이 한참 진행 중이다. 최저가낙찰제 확대 여부나 저가심의제 개선이 특히 많은 관심을 끌고 있다. 우리보다 앞섰다고 생각되는 나라에서는 어떤 입·낙찰제도를 운영하고 있는지를 보자.

미국은 1994년 이후 최고 가치(Best Value)를 지향하는 쪽으로 조달 정책의 기본 방향이 바뀌었다. 미국 연방조달청(GSA)의 한 고위 공직자는 현재 연방조달청 계약의 약 20%만 최저가 낙찰 방식이 적용되는 공개 경쟁 입찰(Sealed Bidding)로 운용되고 있으며, 앞으로는 협상에 위한 계약(Contracting by Negotiation) 방식으로 바뀔 것이라고 한다. 발주방식과 관련해서는 우리가 ‘턴키’라고 부르는 디자인빌드 방식이 주류를 형성하고 있다. 이미 미국 연방정부 발주 공사의 50% 이상이 디자인빌드 방식으로 발주되고 있다고 한다.

영국은 2000년대에 접어들면서, 최저가낙찰제를 공식적으로 폐기했다. 영국의 지방정부는 2001년부터 최고 가치에 기초한 공공 서비스 제공이 의무화되었다. 중앙정부도 투자 효율성(Value for Money) 확보를 위한 민간투자사업(PFI), 프라임 계약, 파트너링 등과 같은 새로운 계약 방식을 도입했다. 영국 도로공사는 가격평가 없이 100% 기술 능력에 대한 심사만으로 낙찰자를 결정하고 있기도 하다.

일본도 최저 가격 자동 낙찰 방식을 탈피해 가고 있다. 가격 외에 기술력 등을 종합적으로 평가해서 낙찰자를 선정하는 종합평가 낙찰 방식의 비중이 급격하게 증가하고 있다. 또한 일본 국토교통성에서는 새유럽연합지침(New EU Directives)에 도입되어 2006년부터 유럽연합 가맹국에 적용될 ‘경쟁적 대화(Competitive Dialogue)’ 방식을 통한 시범 사업도 수행하고 있다.

이처럼 전 세계의 입·낙찰제도가 최저가낙찰제에서 ‘최고 가치’를 지향하고 있는 이유는 대부분 같다. 오랫동안 최저가낙찰제를 운용해보니, 시공비는 적게 들었어도 유지관리비가 높아서 결과적으로 총생애주기비용이 높아 투자 효율성을 달성하지 못했다는 것이다. 건설업체는 수익성 저하로 곤란을 겪었고, 발주자는 부실공사를 우려하면서도 공사수행 과정에서 설계변경 등으로 인한 계약 금액의 증액이 불가피했다고 한다.

이상호(선임연구위원·shlee@cerik.re.kr)

■ 건설산업혁신위원회 2차 위원회 회의 개최

- 연구원은 ‘건설산업혁신위원회’ 2차 위원회 회의를 7. 20(수) 10:00 건설회관 3층 소회의실에서 위원 9명 및 간사 2명이 참석한 가운데 개최
- 입찰제도반, 동반성장반, 구조조정반 등 3개 작업반의 초안을 검토, 향후 수정 방향 및 작업 계획 논의
 - 8월 말까지 수정 보고서 작성, 9월 초 제3차 위원회 회의에서 최종 검토 예정

■ 연구부서 명칭 변경

- 연구원은 7월 25일자로 3개 연구부서의 명칭을 ‘부’에서 ‘실’로 변경 시행
- 변경된 명칭은
 - 정책동향연구부 → 건설정책연구실
 - 건설산업연구부 → 건설산업연구실
 - 건설관리연구부 → 건설관리연구실