

제 141호 (2007. 7. 16)

- 경제 : **2007년 5월** 건설 수주 동향
주택 경기 침체가...중소형 주택에 대한 선호 증가
 - 이슈 : 하도급 대금지급 보증 면제 기준 합리화
실비정산 계약 방식(**Cost + Fee**)의 도입 논의 검토
 - 정책 : 공공공사낙찰제도의 바람직한 정책 방향
 - 경영 : **2006년**도 상장 건설업체 경영 실적 분석
 - 정보 : 「자본시장통합법」
 - 논단 : **10년** 후 건설산업, 의식 변화로 위기를 돌파하자
-

2007년 5월 건설 수주 동향

- 2007년 5월 건설 수주는 토목 수주가 작년 동월 기저효과로 많이 증가했지만, 건축 수주가 예년에 비해 부진한 결과, 전체적으로는 전년 동월 대비 2.1% 증가한 8조 7,763억원을 기록함.
- 이로써 작년 기저효과와 상반기 재정 및 민자 발주 조기 집행 등으로 1월(14.2%), 2월(32.4%), 3월(30.5%)에 이어 4월까지도 전년 동월 대비 43.4%의 높은 성장세를 기록하던 건설 수주는 5월 들어 진정세를 보였으며, 2007년 1~5월까지의 건설 수주도 전년 동기비 23.1% 증가로 1~4월(30.0%)에 비해 낮아짐.
- 5월 건설 수주를 부문별로 살펴보면, 우선 공공부문은 전년 동월 대비 2.2% 증가한 2조 4,356억원을 기록했는데, 일반적으로 공공부문에서 건축 수주액의 두 배 이상에 달하는 공공 토목 수주가 전년 동월 대비 28.9% 증가했음에도 불구하고, 공공 건축 수주가 23.7%나 감소한 결과, 전체적으로 전년 동월 대비 2.2% 증가하는 데 그침.
 - 공공 토목 수주는 작년 기저효과로 28.9% 증가함. 공공 토목 수주의 지난 5년 평균 수주 금액은 1조 4,561억원이나 작년 5월의 수주 금액은 이에 못미친 1조 1,732억원에 불과함.
 - 전년 동월 대비 23.7% 감소로 부진한 공공 건축 수주는 주거용 건축 수주가 전년 동월대비 53.1% 증가했음에도 비주거용 건축 수주가 57.8% 감소한 결과임.
 - 공공부문의 주거용 건축 수주는 5,703억원으로 지난 5년 평균 금액인 2,943억원보다 매우 높은 반면, 공공부문의 비주거용 건축 수주는 3,535억원으로 지난 5년 평균 금액인 6,123억원보다 매우 낮음.

최근 건설 수주 동향

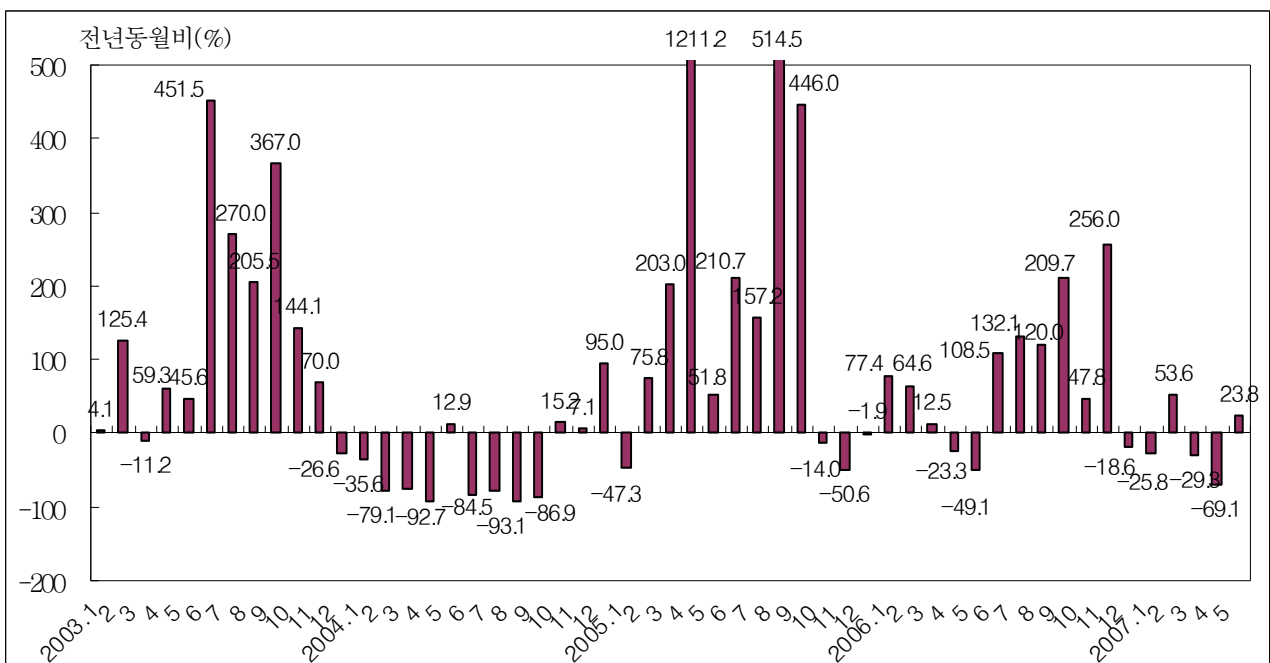
(단위 : 십억원, 전년 동기비 %)

| 구 분 | 합계 | 발주처별 | | | | | | 공종별 | | | |
|------------|----------|----------|---------|---------|----------|---------|----------|----------|----------|----------|----------|
| | | 공공 | 토목 | 건축 | 민간 | 토목 | 건축 | 토목 | 건축 | 주택 | 비주택 |
| 2007년 5월 | 8,776.3 | 2,435.6 | 1,511.8 | 923.8 | 6,340.7 | 1,153.0 | 5,187.7 | 2,664.9 | 6,111.4 | 3,886.1 | 2,225.4 |
| 증감률 | 2.1 | 2.2 | 28.9 | -23.7 | 2.0 | 96.6 | -7.9 | 51.4 | -10.7 | -3.0 | -21.4 |
| 2007년 1~5월 | 42,486.7 | 11,884.9 | 8,205.7 | 3,679.2 | 30,601.8 | 4,357.4 | 26,244.4 | 12,563.1 | 29,923.6 | 18,006.7 | 11,916.9 |
| 증감률 | 23.1 | 24.4 | 26.3 | 20.5 | 22.5 | 72.7 | 16.9 | 39.3 | 17.3 | 14.2 | 22.3 |

자료 : 대한건설협회.

- 한편, 민간부문은 토목 수주가 전년 대비 96.6%나 증가한 반면, 일반적으로 민간부문 수주액의 대부분을 차지하는 민간 건축 수주액이 전년 동월 대비 7.9% 감소하여 전체적으로는 전년 동월 대비 2.0% 증가에 그친 6조 3,407억원을 기록함.
 - 민간 토목은 민자사업 활성화로 증가함(통계청 수주액 기준 민자 토목 수주가 전년 동월 대비 456.0% 증가).
 - 민간 건축은 주거용 건축과 비주거용 건축이 모두 전년 대비 감소했는데, 구체적으로는 전년 동월 대비 각각 8.8%, 6.2%씩 감소함.
- 재건축·재개발 수주는 2007년 5월 재건축 수주가 전년 동월 대비 65.2% 감소한 반면, 재개발 수주가 80.2%나 증가해 전체적으로는 전년 동월 대비 23.8% 증가함.
 - 재개발이 9월 분양가상한제 적용 시점 이전에 사업 승인을 득하고자 하는 조기 추진 영향으로 전년 동월 대비 80.2%나 증가한 1조 4,735억원을 기록
 - 재건축은 작년 시행된 개발부담금, 안전진단 기준 강화 등 규제 강화 여파로 전년 동월 대비 65.2% 감소하였으며, 금액상으로 2,000억원에도 미치지 못함.

재건축·재개발 수주 금액 증감률 추이



이흥일(연구위원·hilee@cerik.re.kr)

주택 경기 침체가...중소형 주택에 대한 선호 증가

- 지난해 하반기부터 연립주택 및 중소형 아파트 등 중소형 주택의 매매 및 전세 가격이 꾸준한 상승세를 이어가고 있음.
 - 2007년 상반기 주택 유형별 매매가격 상승률은 연립주택(4.3%)이 아파트(1.3%)보다 3배 높은 상승률을 나타냈음. 전세 가격도 연립주택이 아파트보다 2배 정도 높은 상승률을 나타냄.
- 소형 주택의 가격 상승 원인은 크게 세 가지로 요약할 수 있음. 첫째, 중대형 중심의 주택가격 상승세가 멈춘 상황에서 중소형 주택가격이 중대형 주택의 가격 수준에 맞추어 조정되는 측면임. 두 번째는 주택 교체가 어려워지면서 중대형 평형으로의 주택 교체가 원활하지 못해 중소형 재고 주택의 매물이 많지 않다는 것임. 마지막으로 서울시 등 각종 대도시에서 진행 중인 뉴타운 사업 및 도시재정비 사업으로 인해 개발에 대한 기대감이 단독 및 연립 주택에 반영되고 있기 때문임.
 - 전반적인 주택경기 침체가 예상되고는 있으나 중소형 주택은 수요에 비해 공급이 부족해 당분간 수급 불균형에 따른 가격 상승이 이어질 전망
- 주거용 오피스텔 등 소형 주택의 대체 상품 공급이 중단된 데다가 재개발 사업 및 뉴타운 사업 착공에 따른 소형 주택의 멸실이 계속 대기 중이어서 중소형 주택의 수급불안정은 당분간 지속될 전망

2007년 상반기 주택 유형별 매매 및 전세 가격 동향

(단위 : %)

| 구 분 | | 최근의 월별 동향(전월비) | | | | | | | | 전년 말비 | 전년 동월비 |
|-----|-----|----------------|-----|---------|-----|-----|-----|------|------|---------------|--------------|
| | | 2006. 11 | 12월 | 2007. 1 | 2월 | 3월 | 4월 | 5월 | 6월 | (2006. 12 대비) | (2006. 6 대비) |
| 매매 | 아파트 | 3.8 | 2.1 | 1.0 | 0.3 | 0.1 | 0.0 | -0.1 | 0.0 | 1.3 | 10.0 |
| | 단독 | 1.1 | 0.8 | 0.4 | 0.3 | 0.2 | 0.2 | 0.1 | 0.2 | 1.3 | 4.6 |
| | 연립 | 3.3 | 2.6 | 1.1 | 0.9 | 0.6 | 0.6 | 0.5 | 0.5 | 4.3 | 14.9 |
| 전세 | 아파트 | 1.2 | 0.6 | 0.5 | 0.3 | 0.4 | 0.3 | -0.1 | -0.1 | 1.5 | 5.7 |
| | 단독 | 0.5 | 0.3 | 0.2 | 0.1 | 0.3 | 0.3 | 0.1 | 0.0 | 1.1 | 2.9 |
| | 연립 | 1.3 | 0.8 | 0.4 | 0.4 | 0.5 | 0.8 | 0.4 | 0.3 | 2.9 | 8.6 |

자료 : 국민은행.

김현아(연구위원·hakim@cerik.re.kr)

하도급 대금지급 보증 면제 기준 합리화

■ 하도급 대금지급 보증서 면제 기준 관련 문제 제기

• 「하도급법」에 의한 현행 하도급 대금지급 보증 면제 기준

- ① 공사 금액이 4,000만원 이하인 하도급 계약
- ② 2개 이상의 신용평가 전문기관에 의한 회사채 평가 A등급 이상
- ③ 발주자가 하도급 대금을 직접 지급하는 경우

- 「건설법」에서는 상기 3가지 경우와 함께, 협력업자와 하도급한 경우로서, 협력업자와의 협력 관계에 대한 평가가 건교부 장관이 고시하는 수준 이상인 경우가 면제 기준에 추가되어 있음.

• 입찰참가자격 사전심사의 경우, 신용정보업자가 평가한 회사채 평가뿐만 아니라 기업어음 평가도 활용하는 점을 감안할 때, 하도급 대금지급 보증서 면제 조건에 기업어음 평가 등급을 포함하지 않고 회사채 평가 등급만을 포함하는 것은 불합리하다고 판단됨.

• 회사채 신용평가 등급은 만기 3년인 채권을 발행한 기업이 상환 만기일까지 원리금을 상환할 능력을 평가하는 것인 데 비해, 기업어음은 보통 270일 이내의 단기 자금 차입수단인 기업어음에 대한 평가 등급이므로 장기인 건설공사 계약에서 파생하는 하도급 계약의 대금지급 보증서 면제 조건으로는 적합하지 않다는 주장을 제기할 수 있음.

- 그러나 하도급 계약을 포함하는 공사 기간 전체 동안 입찰 참가 기업의 공사이행 능력을 사전적으로 검증하는 입찰참가자격 사전심사에서도 기업어음 평가를 사용하고 있다는 점을 감안할 때, 상기 주장은 설득력이 떨어짐.

- 뿐만 아니라, 하도급 대금지급 보증서에서 보증 금액을 산출하는 공식에 따르면, 공사기간이 4개월을 초과하는 경우 보증 금액은 하도급 금액에서 선수금을 제한 전체 금액이 아니라, 최소 2번의 지급 주기에서 받을 수 있는 기성에 대한 대가에 해당하는 수준에서 결정되고 있는바, 이로부터 하도급 대금지급 보증서가 지급을 보증하는 기간이 하도급 계약 기간 전체가 아니라 일부임을 알 수 있음.

하도급대금 지급보증서 보증 금액 산출 공식

| 구분 | | 보증 금액 |
|-----------------|----------------|-------------------------------|
| 공사 기간 4개월 이하 | | 하도급계약금액 - 선수금 |
| 공사 기간 4개월 초과 | 기성지급 주기 2개월 이내 | (하도급계약금액 - 선수금)/공사기간*4 |
| | 기성지급 주기 2개월 초과 | (하도급계약금액 - 선수금)/공사기간*기성지급주기*2 |

- 끝으로, 「하도급법」에 의하면, 원도급자가 하도급 대금의 2회분 이상을 해당 하도급업자에게 지급하지 아니하면, 하도급업자는 발주자에게 하도급 대금의 지급을 직접 요청할 수 있고 발주자는 이에 응하여 하도급 대금을 지급하여야 한다고 규정하고 있어 기업어음 평가 등급이 공사 기간에 비해 짧은 기간만 유효한 평가라는 이유로 하도급 대금지급 보증서 면제 기준에서 제외하는 것은 합리성이 결여된다고 판단됨.

■ 합리화 방안 및 기대 효과

- 기업어음 평가를 하도급 대금지급 보증 면제 기준에 포함하되, 회사채 평가의 경우, 면제 기준이 A등급 이상이므로, 이에 상응하는 기업어음 평가 등급인 A2 이상으로 규정하는 것이 합리적이라고 판단됨.
- 상기 규정 적용시, 2007년 4월 기준으로 경기지방공사, 에스에이치공사, 삼환기업과 신세계건설 등 4개 기업이 하도급 대금지급 보증서 면제 대상에 새로이 포함되는바, 면제 기준을 합리화하더라도, 하도급 대금지급 보증서 교부 의무화를 통한 중소기업 보호라는 목적은 현행 기준 하에서와 비교할 때 큰 타격을 받지 않을 것으로 전망됨.

투자 등급에 해당하는 회사채 및 기업어음 등급 정의

| 구분 | 정의 | 구분 | 정의 |
|-----|---|----|---------------------------------------|
| AAA | 원리금 지급 능력이 최상급임 | | |
| AA | 원리금 지급 능력이 매우 우수하지만 AAA의 채권보다는 다소 열위임 | A1 | 적기 상환 능력이 최상이며 상환 능력의 안정성 또한 최상임 |
| A | 원리금 지급 능력은 우수하지만 상위 등급보다 경제 여건 및 환경 악화에 따른 영향을 받기 쉬운 면이 있음 | A2 | 적기 상환 능력이 우수하나 그 안정성은 A1에 비해 다소 열위임 |
| BBB | 원리금 지급 능력은 양호하지만 상위 등급에 비해서 경제 여건 및 환경 악화에 따라 장래 원리금의 지급 능력이 저하될 가능성을 내포하고 있음 | A3 | 적기 상환 능력이 양호하며 그 안정성도 양호하나 A2에 비해 열위임 |

빈재익(연구위원:jipins@cerik.re.kr)

실비정산 계약 방식(Cost + Fee)의 도입 논의 검토

- 최근 선진계약제도의 하나로서 실소요 비용에 일정 이윤을 더하여 계약 금액을 확정하는 방식인 실비정산 계약(Cost Plus Fee) 방식의 도입 필요성에 대한 논의가 제기되고 있음.
- 최근 낙찰률 저하 및 덤핑 수주로 인한 건설업체의 수익성 악화가 중요한 배경이 되고 있음.

■ 실비정산 계약 방식의 개념

- 실비정산 계약 방식은 건설 공사의 공사 계약 방식의 하나임.
 - 단가 계약 방식(Unit Price Contract) : 대표 공종 혹은 전체 공종을 설치 및 시공하는데 소요되는 단가를 기준으로 계약을 체결하는 방식
 - 확정금액 계약 방식(Lump sum Fixed Price Contract) : 공사에 소요되는 총공사비를 사전에 확정하여 계약서에 명기하며, 단가 계약과 달리 세부 내역별 단가에 대한 법적 구속력은 없는 계약 방식
 - 실비정산 계약 방식(Cost Plus Fee Contract) : 실 투입 비용에 대한 보상과 동시에 제경비(Overhead)와 이윤(Profit)이 포함된 일정률의 비용을 추가하여 지급하는 방식
- 실비정산 계약 방식의 유형으로는 다음과 같은 것들이 있음.
 - Maximum Cost Plus Fee 계약 : 설계 완료 후 공사량의 변동이 크게 예상될 때 최고한도액을 규정한 방식
 - Cost Plus Fixed Fee 계약 : 경비와 이윤 부분(Fee)을 고정비로 정한 방식
 - Cost Plus Percentage Fixed Fee 계약 : 실비의 크기에 따라 Fee의 규모가 달라지는 방식

■ 실비정산 계약 방식의 특성

- 일반적으로 실비정산 계약 방식은 설계 등 당해 사업의 공사비를 결정짓는 각종 정보가 거의 없는 상태에서 계약자를 선정하여 공사를 수행해야 하는 경우에 적용될 수 있는 방식으로서, 핵심적 특징은 다음과 같음.

- 설계가 없거나 완료되지 않은 상태에서 시공을 착수(fast track)할 수 있음.
- 최종 공사비가 공사가 완료되어야만 확정될 수 있으므로 총공사비 규모 및 정산 과정에서 발생하는 다양한 문제점 등에 대한 발주자의 리스크가 매우 크며, 발주자의 사업관리 역량 또한 매우 크게 요구됨.
- 발주자와 계약자 간 실비(Cost)에 대한 정산 방식은 Open Book 방식으로, 계약자는 하도급을 포함한 모든 거래 내역을 공개해야 함.

■ 실비정산 계약 방식 도입의 문제점

- 공공공사에서 실비정산 계약 방식의 도입은 일차적으로 계약 방식의 다양화 차원에서 그 필요성이 인정됨.
 - 공사 특성 및 발주자 판단에 따라 적용할 수 있는 다양한 발주 방식 및 계약 방식이 필요하기 때문임.
 - 그러나 실비정산 계약 방식은 기존 입찰제도 및 계약 방식의 문제를 극복할 수 있는 대안이라고 할 수는 없으며, 공사 특성 및 발주자의 필요에 의해 적용될 수 있는 계약 방식의 선택 사항으로 볼 수 있음.
- 실비정산 계약 방식을 중소형 공사에 대한 일반적인 제도로 운용하는 데는 한계가 있으며, 가장 핵심적인 이유는 낙찰자 결정 및 실비 정산의 투명성 문제임.
 - 실비정산 계약 방식에서 낙찰자를 결정하기 위해서는 사후정산 요소인 가격을 제외하고 비가격 요소의 평가만으로 낙찰자를 선정해야 함. 이는 결국 제안서 평가 방식이 필요함을 의미하며, 중소 건설업체에게는 큰 부담으로 작용함.
 - 실비정산 계약 방식은 실비 정산의 투명성이 핵심적인 요소로서, 계약자가 하도급을 포함한 공사 수행과 관련된 지출 내역을 발주자에게 완전하게 공개해야 함. 이러한 방식은 건설업계의 현실에서 중소 건설업체에게 상당한 부담으로 작용할 가능성이 큼.
 - 따라서 실비정산 계약 방식은 대형 공사를 대상으로 공사 특성에 따라 발주자의 판단 및 역량에 따라 사용하는 것이 바람직할 것임.

이승우(연구위원·swoolee@cerik.re.kr)

공공공사낙찰제도의 바람직한 정책 방향

- 현재 우리나라의 공공공사낙찰제도는 건설기술 발전과 시장경제 원리 및 건설업 계층별 상황을 종합적으로 고려하고 공사의 규모와 공사 특성을 반영하여 3가지의 낙찰제도를 운영 중
 - 최저가낙찰제 시행에 따른 지나친 저가 낙찰로 인한 부실공사 방지를 위해 도입
 - 공사수행능력과 가격을 종합 평가하여 자격과 능력을 갖춘 건설업체를 낙찰자로 하되, 가격은 공사 원가에 근접하는 공사비가 확보되도록 함.
 - 적격심사낙찰제도는 중소건설업계에 중요한 생존 기반이 되고 있음.
- 최저가낙찰제도는
 - 최저가낙찰제는 건설업체 각자가 공사원가에 최소한의 적정한 이윤을 감안한 합리적인 가격 경쟁을 할 때 정부와 업계가 함께 Win-Win 가능
 - 하지만 공공 건설시장 상황과 건설업 경영 현실은 그렇지 못해 적자 시공을 불사하는 저가 낙찰 빈발로 건설산업 전체의 부실화경기 침체 악순환 고리로 연결
 - 저가 낙찰 방지를 위한 현행 저가심의회는 효과가 미흡하면서 입찰 행태를 왜곡시키는 부작용을 야기하고 있는 실정
 - 최저가낙찰제 확대에 대하여는 일반건설업계뿐 아니라 전문건설업계와 건설 일용자 단체에서 더 강력히 반대
- 턴키·대안낙찰제도는
 - 발주기관이 제시하는 기본 계획(또는 설계)에 대해 입찰 참가 업체가 설계 제시(또는 기술 제안)를 통해 품질과 기술 경쟁을 하는 최고가치낙찰제도의 기존 유형
 - 설계 심의 공정성과 투명성 제고 문제가 앞으로 해결해야 할 지속적인 현안 과제
 - 그동안 제도 개선 과정에서 낙찰자 결정 기준에 가격 경쟁 요소를 대폭 강화하여 제도 본래의 취지 상당히 훼손

■ 외국의 선진 낙찰제도

<미국>

- 최저가낙찰제는 공사 내용이 명확하고 공사비 적산이 간단하며 적산 금액과 실제 공사금액간에 차이가 별로 없는 공사에 적용
- 기술 제안 여지가 있는 공사는 최고가치낙찰제도 활용을 지속적으로 높여가고 있음.
 - 가격과 기술적 요소들을 종합적으로 판단하여 발주자에게 가장 유리한 입찰자를 낙찰자로 결정하는 다양한 입·낙찰 평가 방식을 운용

<영국>

- 영국도 공공공사에 최고가치낙찰제도를 적용
 - 공공공사에 의무적으로 적용하였던 최저가낙찰제도가 실제로는 경제적으로 효율적이지 못했다는 평가와 반성에서 출발
 - 최고가치낙찰제도는 정부조달 시설물 투입 공사비용의 최소화만을 추구하는 것이 아니라 유지관리비까지 포함한 총 생애주기 비용의 최소화를 지향

<일본>

- 일본은 공공공사낙찰제도의 기본구조가 우리나라와 매우 유사
 - 입찰 금액이 예정가격 대비 일정 수준(예 : 80%) 미만인 경우 낙찰 대상에서 배제하는 최저제한가격제도를 운영
 - 최저가낙찰제 적용시 입찰 금액이 기준 가격(예정 가격의 67~85%) 미만인 경우 저입찰가격조사제도를 시행하며, 다만 우리나라와 달리 최고가치낙찰제의 도입을 확대 중임.

■ 현 시점에서 지향해야 할 낙찰제도의 방향

- 공공공사의 낙찰제도는 건설산업의 국제 경쟁력과 직결되는 요소이므로 우리나라도 선진국들처럼 경제적으로 최고 품질의 시설물을 완성할 수 있는 다양한 최고가치낙찰제를 도입해야 앞으로 국제 경쟁력을 확보할 수 있을 것임.

<최저가낙찰제의 개선 방향>

- 현재 최저가낙찰제를 적용 시행 중인 300억원 이상 공사의 추가 하향 확대는 지양
 - 선진국에서 최저가낙찰제는 이미 효율적인 제도로 인식되지 않고 있음.
- 현행 최저가낙찰제 적용 공사에 대하여는
 - 기술적으로 단순하여 가격이 중요한 공사는 최저가낙찰제를 계속 시행하면서 저가심

의제는 저가 심의 기능을 보다 확충하는 방향으로 보완

- 기술 제안 여지가 있는 공사는 가격 외에 기술과 품질 등을 종합적으로 판단하는 최고가치낙찰제를 시행하고 발주기관이 특성에 따라 시공 방법이나 가설 공법의 변경 허용

<대안입찰제도의 개선 방향>

- 대안입찰제도는 공사 규모와 특성에 따라 점차 최고가치낙찰제로 발주를 전환하면서 점진적으로 축소하여 최고가치낙찰제로 흡수 통합 후 폐지

<최고가치낙찰제 도입 방법>

- 시범적으로 기술 제안 여지가 큰 대형 공사를 대상으로 몇 건을 선정 시행하고 결과를 평가하여 이를 토대로 최고가치낙찰제 도입 방안을 구체화하는 것이 바람직함.
- 공사 규모와 특성을 감안 다양한 최고가치낙찰제 유형을 제시하고 심사 평가 항목을 차별화하여 발주기관의 역량과 능력에 따라 선택 시행 허용
- 최고가치낙찰제를 시행하는 공사는 공사 수행에 차질이 없도록 공사 예산의 계속비 적용 의무화 및 공사의 효율적 수행을 저해하는 각종 업역 제한 규제 철폐

■ 맺는말

- 최고가치낙찰제는 무한적인 대안 요구로 최고의 효율을 추구하기 때문에 건설업체에 큰 기술적 부담과 수익성을 매우 어렵게 할 것이므로 이를 고려하여 제도화 필요
- 최고가치낙찰제는 발주기관의 전문성과 기술 능력을 요하고 공사 특성에 따라 다양한 방식으로 운용될 수밖에 없어 공정성과 투명성이 전제되어야 하나 우리의 사회 문화적 투명성이 아직은 미흡한 것이 현실
- 최고가치낙찰제로의 이행은 기술 제안 능력이 있는 건설업체로 쏠림 현상이 심화되는 새로운 문제점을 제기할 것으로 예상
- 위와 같은 점을 감안, 최고가치낙찰제의 도입 추진 속도를 적절히 조절하고 대다수 중소 건설업체의 반발이 초래되지 않도록 적극 배려하는 정책적 보완 방안 강구 필요
- 이러한 의미에서뿐 아니라 최근 국제적 추세를 고려할 때 최저가낙찰제 하향 확대는 우선적으로 지양되어야 할 것임.

백영권(연구위원-ykbaek@cerik.re.kr)

2006년도 상장 건설업체 경영 실적 분석

■ 성장성과 재무 상태 개선 지속

- 2006년도 상장 건설업체의 재무 상태를 분석한 결과 최근 수년 동안의 확대 경영 기조의 영향으로 외형 성장세가 지속되고 있음.
 - 2006년 상장 건설업체들의 자산 총계는 약 46조 5,000억원으로 40조 9,000억원을 기록한 2005년에 비해 13.5%나 증가한 것으로 나타남.
- 그러나 부동산 시장 침체의 영향으로 자산 구성 중 미분양 주택이 전년 대비 35.3%나 증가하는 등 다소 부정적인 측면을 내포하고 있음. 이와 같이 부동산 시장 침체의 장기화가 예상됨에 따라 각 업체들은 보유 토지의 매각 등을 통해 유동성을 확보하고 있는 것으로 파악됨.
 - 자산 구성 측면을 보면 고정자산 중 토지 부문이 감소하는 반면, 유동자산 중 당좌자산과 완성 주택이 증가함.
 - 완성 주택이 유동자산에 속함에도 불구하고, 완성 주택의 증가는 업체들의 단기 자금 유동성이 악화되고 있음을 시사함.
- 자금조달 측면에서는 부채와 자본이 동시에 증가함. 그러나 자본의 증가 폭이 더 커 부채비율은 150.7%를 기록하였던 2005년도보다 낮은 149.8%를 기록하여 상장 건설업체들의 재무 안정성은 지속적으로 개선되고 있는 것으로 나타남.
 - 부채를 유동부채와 고정부채로 구분해보면, 전년 대비 고정부채는 25.0% 증가한 반면, 유동부채는 7.5%증가하여 부채 구조도 안정성을 찾아가는 것으로 보임.

2005 대비 2006년도 상장 건설업체 재무상태

(단위 : 억원, %)

| 구분 | 유동 자산 | | | 고정 자산 | 유형 자산 | | 자산 총계 | 부채 총계 | 유동 부채 | | 자본 총계 |
|-------|---------|---------|-------|---------|--------|--------|---------|---------|---------|--------|---------|
| | 유동 자산 | 당좌 자산 | 완성 주택 | | 유형 자산 | 토지 | | | 유동 부채 | 고정 부채 | |
| 2005년 | 240,674 | 186,788 | 3,979 | 163,784 | 57,857 | 29,850 | 409,709 | 247,323 | 170,427 | 74,842 | 162,386 |
| 2006년 | 269,354 | 221,031 | 5,381 | 190,302 | 53,129 | 27,863 | 465,118 | 278,896 | 183,135 | 93,580 | 186,222 |
| 증감률 | 11.9 | 18.3 | 35.3 | 16.2 | -8.2 | -6.7 | 13.5 | 12.8 | 7.5 | 25.0 | 14.7 |

주: 1) 각 실적 수치는 천만원 단위에서 반올림한 것임.

2) 2005년도 실적은 2006년 초 공시 이후 수정된 내용을 반영하여 2006년 초 수치와 다소 차이가 남.

3) 증감률은 전년 대비임.

■ 외형성장과 달리 내실은 다소 악화

- 2006년도 상장 건설업체의 매출액은 약 43조 2,500억원으로 전년도에 비해 7.3% 증가하였으며, 매출총이익과 경상이익 및 당기순이익도 6~7%대의 증가세를 보임.
- 매출액 중 공사 수익과 분양 수익을 보면, 공사 수익은 전년 대비 9.0%나 증가한 반면, 분양 수익은 0.6% 감소한 것으로 나타남. 이는 2004년 말 이후 분양시장 침체에 따라 업체들이 공공공사 수주를 위한 영업력을 강화, 포트폴리오 조정을 시도한 결과로 풀이됨.

2005년 대비 2006년도 상장 건설업체 경영 성과

(단위 : 억원, %)

| 구분 | 매출액 | | | 매출총이익 | 판관비 | 영업이익 | 이자비용 | 경상이익 | 당기순이익 |
|-------|---------|---------|--------|--------|--------|--------|-------|--------|--------|
| | | 공사수익 | 분양수익 | | | | | | |
| 2005년 | 403,121 | 329,032 | 39,552 | 55,825 | 22,572 | 33,253 | 5,367 | 32,537 | 24,621 |
| 2006년 | 432,544 | 358,499 | 39,317 | 59,547 | 26,190 | 33,356 | 6,099 | 34,834 | 26,318 |
| 증감률 | 7.3 | 9.0 | -0.6 | 6.7 | 16.0 | 0.3 | 13.6 | 7.1 | 6.9 |

- 주: 1) 각 실적 수치는 천만원 단위에서 반올림한 것임.
 2) 매출액이 공사수익 및 분양수익의 합계와 차이가 나는 것은 기타 수익 때문임.
 3) 2005년도 실적은 2006년 초 공시 이후 수정된 내용을 반영하여 2006년 초 수치와 다소 차이가 남.
 4) 증감률은 전년 대비임.

- 한편, 증감률 측면에서 보면, 이익의 증가율보다 비용의 증가률이 더 높아 실제 이익률은 다소 악화된 것으로 나타남.
- 자본의 증가 덕분에 부채비율이 크게 증가하지는 않았지만, 최근 수년간 시장 호경기에 따른 확대 경영 결과 부채가 증가하여 이자비용이 증가하였음.
 - 부채의 증가는 이자비용의 증가를 가져와 2006년도 이자비용이 전년 대비 13.6%나 증가함. 또한, 급여, 광고 선전비 및 하자보수 비용의 증가 등에 따라 판매비와 일반관리비도 전년 대비 16.0%나 증가한 것으로 집계됨.
 - 이 중 특히 판매비와 일반관리비의 증가는 영업이익을 끌어내려 매출총이익이 전년 대비 6.7%나 증가했음. 이는 결국 영업이익에 영향을 미쳐 영업이익률과 이자보상배율을 하락시킴.

상장 건설업체 재무 비율 추이

(단위: %)

| 구 분 | | 2002년 말 | 2003년 말 | 2004년 말 | 2005년 말 | 2006년 말 | 증감(%P) ¹⁾ |
|----------|-----------|---------|---------|---------|---------|---------|----------------------|
| 성장성 | 매출액증가율 | -0.3 | 1.3 | 6.9 | 8.8 | 7.3 | -1.5 |
| | 자기자본증가율 | 7.7 | 13.2 | 10.0 | 15.6 | 14.7 | -0.9 |
| | 유형자산증가율 | -16.1 | -14.9 | 7.1 | 0.0 | -8.2 | - |
| | 총자산증가율 | -9.9 | -2.8 | 11.3 | 12.8 | 13.5 | 0.7 |
| | 영업이익증가율 | 53.6 | 5.4 | 11.4 | 17.2 | 0.3 | -16.9 |
| 안정성 | 유동비율 | 123.6 | 126.4 | 139.0 | 143.0 | 147.1 | 4.1 |
| | 부채비율 | 214.3 | 169.9 | 153.8 | 150.7 | 149.8 | -0.9 |
| | 자기자본비율 | 31.8 | 37.1 | 39.4 | 39.9 | 40.0 | 0.1 |
| | 당좌비율 | 94.8 | 99.2 | 112.9 | 116.4 | 120.7 | 4.3 |
| 수익성 | 매출액영업이익률 | 7.0 | 7.3 | 7.6 | 8.2 | 7.7 | -0.5 |
| | 매출액경상이익률 | 3.2 | 5.7 | 7.1 | 8.2 | 8.1 | -0.1 |
| | 당기순이익률 | 3.5 | 4.0 | 7.1 | 6.2 | 6.1 | -0.1 |
| | 이자보상배율(배) | - | 3.5 | 4.8 | 6.2 | 5.5 | -0.7 |
| 비용 관련 | 매출원가율 | 87.3 | 87.1 | 87.5 | 86.2 | 86.2 | 0.0 |
| | 판관비/매출액 | - | - | - | 5.6 | 6.1 | 0.5 |
| | 금융비용/매출액 | 4.0 | 2.7 | 1.6 | 1.3 | 1.4 | 0.1 |

주 : 증감은 각 비율의 증감을 의미함.

■ 부동산 시장 침체 장기화에 대응한 단기 유동성 확보 필요

- 현재 부동산 규제 정책의 영향으로 미분양 주택이 늘어나는 경향을 보임. 이에 따라 각 기업들이 리스크 감소를 위해 포트폴리오를 조정, 도급 공사를 증가시키는 반면, 부동산 개발사업의 비중을 축소함.
 - 그 결과 2006년 수익 구조의 경우 2005년에 비해 공사 수익이 증가한 반면 분양 수익은 감소한 것으로 나타남.
- 향후 현재와 같은 부동산 시장 침체가 지속된다면 단기 유동성의 확보는 기업의 생존을 위한 필수적인 사항이 될 것임. 따라서 사업 포트폴리오를 조정하고, 자산의 고정화를 최소화하며, 매출 채권과 매입 채무의 기간 관리를 통해 유동성 악화 상황에 대응해야 할 것임.

김민형(연구위원·mhkim@cerik.re.kr)

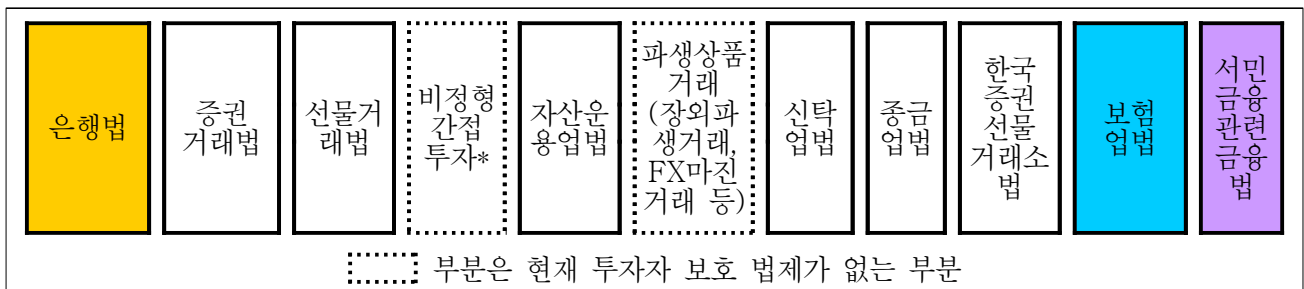
「자본시장통합법」

- 「자본시장통합법」(「자본시장과 금융투자업에 관한 법률」)이 2007년 7월 3일 국회를 통과하였고, 정부와 금융당국이 시행령과 감독 규정을 마련한 뒤 2009년 초부터 시행될 예정이다.

■ 법률의 통합 범위

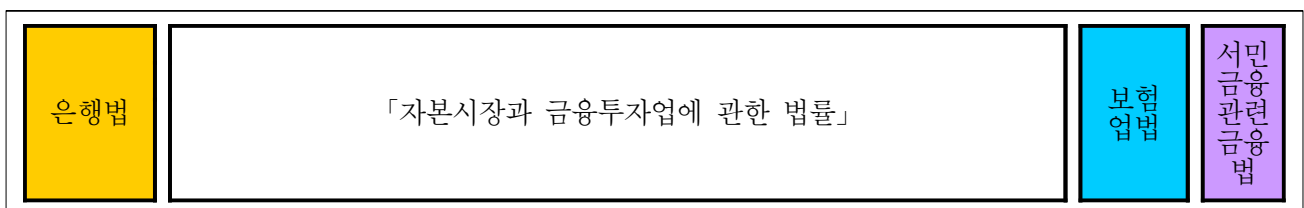
- 「은행법」, 「보험업법」 및 서민 금융과 관련한 법률을 제외한 자본시장을 규율하는 법률 15개 중 6개 법률을 통합하고 나머지 9개 법률은 관련 규정을 일괄 정비함.
 - 「증권거래법」, 「선물거래법」, 「간접투자자산운용업법」, 「종합금융회사에 관한 법률」, 「증권선물거래소법」은 폐지하고, 「여신전문금융업법」, 「부동산투자회사법」, 「선박투자회사법」, 「산업발전법」, 「벤처기업육성에 관한 특별조치법」, 「중소기업창업지원법」, 「사회기반시설에 대한 민간투자법」, 「부품소재전문기업등의 육성에 관한 특별조치법」, 「문화산업진흥기본법」은 일부 개정함.
- 현재 규율 법제가 없는 영역(비정형 간접투자, 파생 금융상품)도 통합법의 규율 대상으로 하여 규제 공백을 없앴.

현행 「금융법」 체계



※ 통합

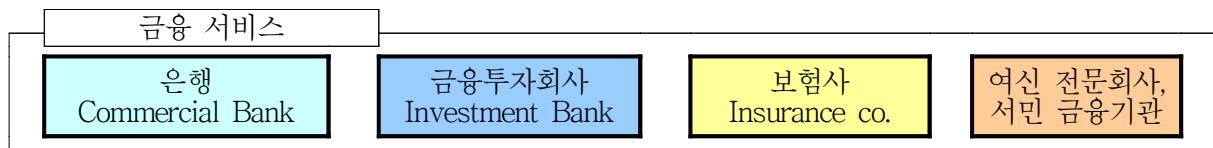
통합 후 「금융법」 체계



■ 주요 내용

- 지금까지는 증권회사, 선물회사, 자산운용사, 투자신탁회사 등이 주식 매매, 자산 운용 등을 나누어 맡았으나, 「자본시장통합법」에서는 금융투자회사가 모두 업무를 할 수 있어 금융회사의 겸업이 허용됨.

통합 후 금융기관 체계



- 금융 투자 상품에 대한 규제가 포지티브 시스템에서 네가티브 시스템으로 바뀌어 금융기관은 다양한 금융 투자 상품을 개발할 수 있음.
- 증권회사도 지급 결제 기능을 할 수 있어 증권 계좌를 현금지급기 인출, 공과금 납부, 자동 이체, 신용카드 결제와 같은 서비스를 할 수 있음.

■ 기대 효과

- 기업은 주식, 채권 이외에도 다양한 신종 증권을 통하여 자금 수요에 적합한 방법으로 자금 조달이 가능해짐.
 - 또한, 다양한 파생 상품의 등장으로 기업 경영 과정에서 노출되는 위험을 효율적으로 헤지할 수 있게 됨.
- 금융시장 내에서 다양한 위험과 수익의 조합을 제공하는 새로운 금융 투자 상품의 출현이 가능해짐에 따라 투자자의 수요에 부합하여 자금을 운용할 수 있음.
 - 따라서, 여유 자금이 자본시장으로 안정적으로 유입될 수 있는 여건이 조성됨.
- 경쟁력을 갖춘 대형 금융투자회사가 출현하여 구조화 증권 설계, 직접 투자 등을 통해 혁신형 기업 등에 대한 자금 조달 지원 기능을 수행할 수 있음.
- 선진 투자은행(Investment Bank)과 경쟁할 수 있는 금융투자회사의 출현 기반이 마련됨.

10년 후 건설산업, 인식 변화로 위기를 돌파하자

10년이면 강산도 변한다는데, 10년 뒤 우리 건설산업은 어떤 모습으로 변해 있을까. 미래 우리 사회를 예측하는 전문가들은 2018년을 주목하라고 주문한다. 2018년을 정점으로 우리나라는 인구가 감소하기 시작하고, 65세 이상 인구가 14%를 넘어서는 고령사회로 진입하게 된다. 이 시기에 도달하면 우리 사회는 양적 성장의 한계를 실감하게 될 것이다.

인구 규모와 구조 변화는 건설시장에 양적, 질적으로 커다란 변화를 초래할 것이다. 양적인 측면에서 건설시장 규모는 축소가 불가피할 전망이다. 인구 감소와 노인인구 증가는 경제 성장률을 저하시키고 정부 재정난을 초래하여 건설시장을 크게 위축시킬 가능성이 높다. 최근 일본이 경험하고 있는 것처럼 이 시기가 되면 20%대에 육박하는 GDP 대비 건설 투자 비중은 상당 수준 떨어질 것이다.

건설시장은 질적으로도 커다란 변화를 겪게 될 것이 분명하다. 전통적 도급 방식의 사업 영역이 크게 줄어들고, 동시에 시공 부분의 상대적 중요성도 축소될 것이다. 대신 시장을 창출하기 위한 창의와 협력을 요구하는 복합적 활동은 크게 증가할 것이다. 한편, 건설시장은 점점 더 세분화되고 새로운 수요가 기존 사업들을 대체해 나갈 것이다.

건설업계는 지금부터 서둘러 새로운 성장 동력을 찾기 위한 노력에 박차를 가해야 할 것이다. 그러나, 그보다 더 중요한 일이 있다. 건설인 모두에 뿌리박혀 있는 건설산업에 대한 인식을 변화시키는 일이 우선이다.

지금부터 건설업은 시공업이 아닌 서비스업이란 인식 전환이 필요하다. 건설업은 단순히 수요자가 원하는 시공물을 만들어 제공하는 제조형 산업이 아니라 시공물로부터 창출되는 부가가치를 극대화시키는 서비스형 산업이다. 이제부터 건설업은 소비자가 공간상에서 얻기를 원하는 잠재된 수요를 충족시키는 토털 서비스산업이 되지 않으면 안된다. 건설업계가 이런 의식으로 사회 변화에 도전해 나간다면 10년 뒤 건설산업은 지금과는 많이 다른 모습으로 새로운 발전을 거듭해 나갈 것이다.

윤영선(연구위원-ysyoon@cerik.re.kr)