

## 제154호 (2008. 2. 1)

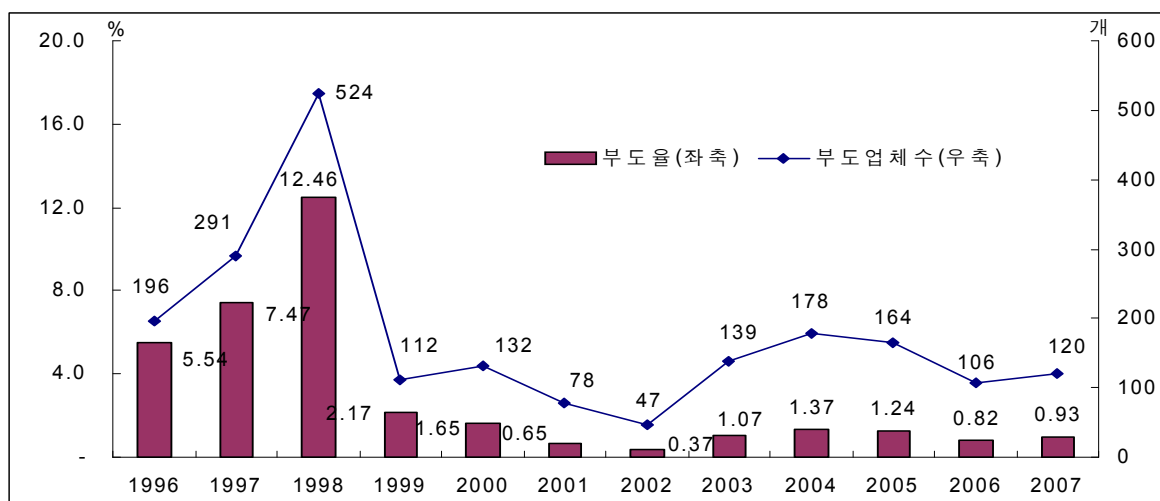
---

- 경제 : 일반건설업체 부도업체 수 추이  
작년 12월 전국 매수세 전년 말 대비 급감  
2007년 주택 사업 승인 실적 55만호 도달 전망
  - 이슈 : 해외건설 - 2007년 평가 및 2008년 전망  
대기업과 중소기업의 해외시장 공동 진출 방안
  - 정책 : 제4차 건설기술진흥기본계획 요지와 시사점
  - 경영 : 협력업체 지원·육성 관련 제도의 현황 및 문제점
  - 정보 : 모노라인(채권보증회사)
  - 논단 : 배보다 배꼽이 더 큰 건설부담금
-

## 일반건설업체 부도업체 수 추이

- 2003년부터 2005년까지 급증했던 일반건설업체 부도업체 수는 2006년 들어 진정되는 모습을 보였으나 지방업체의 부도 증가의 영향으로 2007년에는 다시 증가 추세로 돌아섬.
- 2007년 일반건설업체 부도 업체 수는 120개사로 2006년보다 14개사가 늘어났음.
- 지역별로 보면 수도권에서 일반건설업체의 부도 건수는 3건이 줄어든 반면 지방 건설업체의 부도 건수는 2006년보다 17건 들어난 78건임.
- 이는 2006년 하반기 이후 지속적으로 증가한 지방의 민간 주택 미분양의 영향으로 판단되며 2007년 11월말 기준 미분양 수는 총 10만 1,500호로 이 중 89.3%가 지방에서 발생함.
- 기간별로 보면 4/4분기에 41건의 부도건수가 발생하여 전년 동기 대비 41%가 증가했으며, 11월에 20건으로 집중되어 2005년 12월 이후 월간 부도 건수로는 최고를 기록함.
- 한편, 일반건설업체 수는 2월부터 증가하다가 9월 1만 2,978개사로 정점을 기록한 후 지속적으로 하락함. 12월 말 기준 1만 2,842개사를 기록함으로써 일반건설업체 부도율은 작년보다 0.11% 상향된 0.93%를 기록함.

일반건설업체 부도업체 수 변화 추이



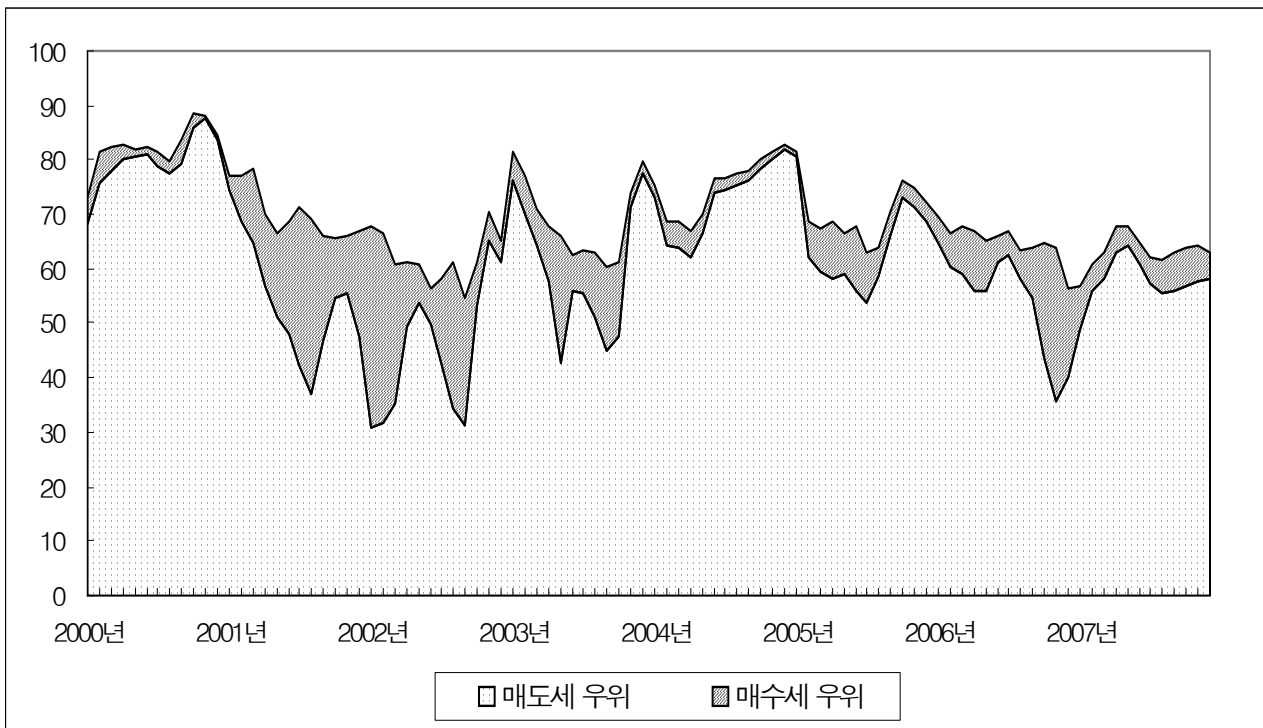
자료 : 대한건설협회.

## 작년 12월 전국 매수세 전년 말 대비 급감

- 매수세 급감에 따라 주택시장 침체 우려 -

- 최근 5년 동안(2002~2006년) 평균 9.3%를 유지하던 매수세가 2007년 12월 4.6%로 감소함(2007년 평균 5.5%, 전월 대비 2.0% 감소, 전년 동기 대비 11.6% 감소).
  - 지역별로는 수도권 지역에서 전년 동기 대비 21.2%가 감소하였으며, 6개 광역시는 5.8%, 기타 지방은 1.8% 감소함.
  - 가장 많이 감소한 지역은 인천으로 23.8% 감소하였으며, 서울 22.6%, 경기 19.0% 감소하였으나, 부산과 광주를 각각 2.6%, 1.3% 상승함.
- 매수세 감소의 배경에는 LTV, DTI 규제와 최근의 금리상승 등으로 실수요자의 주택구입 능력의 급격한 감소와 각종 제도 변화(분양가상한제, 세제)로 구매를 지연·보류하기 때문임.

매도/매수세 추이



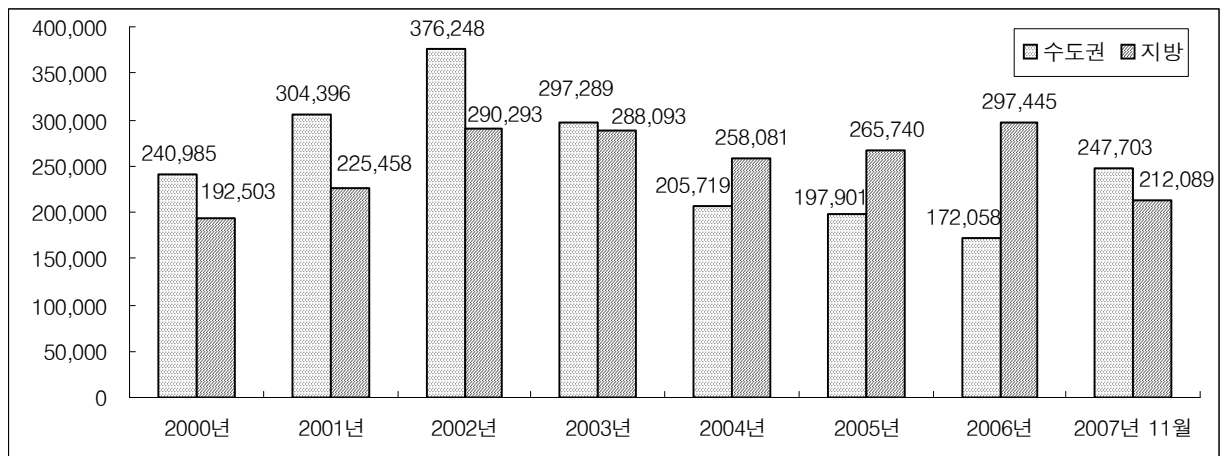
자료 : 국민은행.

엄근용(연구원·kyeom@cerik.re.kr)

## 2007년 주택 사업 승인 실적 55만호 도달 전망

- 11월 주택 건설 사업 승인 실적은 7만 5,485호로 전월(10만 2,670호)대비 26.5% 감소
  - 11월 말 누계기준으로 전국의 주택건설 사업 승인 실적은 총 45만 9,792호로 지난해 같은 기간(35만 7,458호)보다 28.6% 증가
  - 수도권은 전년 동기 대비 126.2% 증가한 총 24만 7,703호가 사업승인을 취득. 인천(278.7%) 및 경기도(119.8%)의 사업 승인 물량이 크게 증가
  - 수도권을 제외한 지방도시는 전년 동기 대비 14.5%감소한 21만 2,089호에 그침.
  - 2007년(11월말 누계 기준) 주택건설 사업 승인 실적이 가장 많이 증가한 도시는 인천(278.7%)과 울산(119.1%)이며 가장 크게 감소한 지역은 전북(-42.2%)과 대구(-40.0%)임.
- 11월까지의 공공부문 주택 건설 사업 승인 실적은 8만 5,829호로 전년 공공부문 추세와 민간의 분양가상한제 회피 물량 등을 고려하였을 경우 2007년 주택 사업 승인 실적은 약 55만호에 이를 전망이다.
  - 분양가상한제의 영향에 기인하나 2003년 58만 5,000호 이후 연 40만호 수준에 머물렀던 주택건설 실적이 3년 만에 50만호 수준을 회복
  - 2006년 12월 한달간의 공공부문 주택 건설 사업 승인 실적량은 8만 7,735호

수도권과 비수도권의 주택 건설 사업 승인 실적 추이



자료 : 건교부.

엄근용(연구원-kyeom@cerik.re.kr)

## 해외건설 - 2007년 평가 및 2008년 전망

- 2007년 우리 건설업체들은 총 290개사가 76개국에서 전년대비 142% 증가한 619건 398억 달러를 수주하면서 1965년 최초 해외건설 진출 이후 처음으로 300억 달러 수주 시대를 여는 등 다양한 신기록을 달성하는 성과를 이루어냈음.
- 2008년 해외건설은 낙관적으로는 400억 달러대에 진입할 가능성도 있지만 작년보다 다소 낮은 300억 달러대에 머물 가능성이 가장 큼. 그러나 세계 정치·경제 상황이 악화될 경우 200억 달러대로 후퇴할 가능성도 배제 못함.

### ■ 2007년 해외건설 수주 실적 및 특징

- 2007년 해외건설 수주의 특징을 요약해 보면 ① 고유가가 지속되면서 중동 산유국에서 대형 플랜트 프로젝트 수주가 크게 증가, ② 아시아 지역의 건설경기 회복으로 수주 증가, ③ 중동과 아시아 지역에서 부동산개발사업 추진이 본격화되었으며 중소 및 중견 건설업체의 해외사업 참여 급증세 등 세 가지로 요약해 볼 수 있음.
- 지역별 수주실적을 살펴보면, 중동과 아시아 지역에서 수주가 집중적으로 이루어졌으며, 특히 아시아 지역에서는 플랜트 프로젝트와 함께 토목, 건축 프로젝트를 다수 수주하여 이 지역의 수주비중이 크게 확대됨.
- 공종별로는 2007년에도 플랜트 부문의 강세가 이어져 전체 수주의 65%에 가까운 금액을 플랜트 공사에서 수주함. 또한 토목과 건축 부문도 지난해의 증가세가 지속되면서 총 130억 달러 이상의 수주를 기록함.
- 중소 및 중견업체들의 해외진출이 더욱 활발해짐에 따라 2002년 91.8%에 달했던 상위 10개사의 전체 수주 점유율은 2007년 72.4%로 줄어든 것으로 나타났으며 중소 건설업체들의 수주금액도 2006년 13억 달러 수준이던 수주금액이 2007년에는 67억 달러를 기록하여 다섯 배 이상 증가했으며, 수주 비중도 전년 대비 두 배 이상 확대됨.

### ■ 2008년 해외시장 및 경쟁 환경 변화 전망

- 2004년 이후 세계건설시장의 성장세가 크게 높아짐으로 인해 해외 건설시장도 상승하여 한국기업들에게 상당한 기회를 제공해 왔음. 세계시장의 성장세는 향후 3~5년 정도는 지속적으로 상승세를 유지할 것이라는 전망이다.

- 과거 3년간 급증한 해외 건설시장은 건설재료와 숙련 기능공과 책임기술자 수요를 폭발시켜 발주자에게는 투자금액 급증과 공기지연 위험을 가져오고 있음. 계약자에게는 공기부담 및 수익성 악화를 초래할 가능성이 높아지고 있음.
- 시장 급성장이 오히려 발주자들에게 투자 위축이나 연기할 가능성을 높여주고 있는 것 역시 국내기업들의 수주 전망을 흐리게 할 가능성이 있음.
- 낙관적·비관적 전망이 공존하고 있지만 2008년도에도 300억 달러대 해외건설 수주는 지킬 수 있을 것으로 분석되고 있음.

#### ■ 아시아 국가들의 건설투자 증가와 국내기업들의 내부 역량이 중요한 변수

- 최근 급증한 수주량은 각 기업의 내부 경쟁력이라기보다는 외부의 영향력이 더 컸고 지속적인 수주량 확보도 중요하지만 기업의 높은 수익률을 위한 노력이 더욱 필요한 시기일 것으로 판단됨.
- 아시아권의 세계 건설시장 점유비가 2006년 37%에서 2016년 48%로 높아지는 것으로 전망됨. 중동지역이 플랜트 중심인 것과 달리 아시아권은 신도시와 건축, 교통시설 등 사회간접시설이 중심이 될 것으로 예상됨.
- 중동권 중심에서 아시아권으로 시장을 확대하기 위해서는 해외건설 금융시스템과 해외건설 전문인력이 뒷받침되어야 할 것으로 판단됨. 현 금융·세제와 전문가로는 해외건설 수주액 확대를 이어가기에는 한계가 있다는 분석임.
- 내부 역량 강화 기회 및 시기를 놓치게 되면 중국과 인도 및 터키 등 제3국 기업들에 의해 국내기업들이 구축한 경험과 능력의 상품적 가치를 동시에 잃게 될 위험성이 높은 것으로 분석됨.

#### ■ 해외 건설시장, 신정부 국정아젠다 추진 필요

- 국내업체들이 쌓아온 역량과 경험을 강화시킬 경우 해외 건설시장의 점유비를 10% 이상까지 높일 수 있는 가능성이 큼.
- 한국 건설이 가진 잠재역량을 해외 건설시장에서 상품화시키기 위해서는 국정아젠다에 포함시켜 금융 시스템 개선, 세제 현실화, 그리고 국가차원의 협력을 유도해내는 리더십이 필수적일 것임.

장현승(연구위원, jang@cerik.re.kr)

## 대기업과 중소기업의 해외시장 공동 진출 방안

- 지난 2001년부터 2006년까지 5년간 해외건설 수주금액은 대기업에 있어서 197%, 중소기업에 있어서 300%의 성장률을 이루었지만 업체당 수주액에 있어서는 대기업은 87%가 성장한 데 반하여 중소기업은 겨우 6%만이 증가하였음.
- 대기업의 경우 산업설비의 비중이 70% 정도에 이르지만 중소기업의 경우는 건축이 40% 이상, 산업설비는 20% 내외에 이르고 있음. 이는 대기업과 중소기업의 매출 공종 비중이 꼭 비슷해야 할 당위성은 없으나 현재는 매우 상이한 형태로서 대기업과 중소기업의 공동진출이 잘 되지 않고 있음을 보여주고 있다고도 할 수 있음.

### ■ 공동진출 유형별 통계분석

- <표 1>과 같이 대기업-중소기업 공동진출이 각각 단독진출을 하는 경우보다 높은 수익률을 나타냄으로써 공동진출이 통계적으로 경쟁력이 있음을 보여줌.

〈표 1〉 전체 공종의 공동진출 유형에 따른 수익률 및 수주금액 분포

구분		수주건수(건)		수주액(백만 달러)		수익률(%)
단독 진출	대기업	1,553	(51.2%)	77,098	(57.9%)	2.1
	중소기업	871	(28.7%)	5,317	(4.0%)	0.7
공동 진출	대-중소기업(대)	182	(5.8%)	37,112	(27.9%)	3.7
	대-중소기업(중소)	223	(7.4%)	2,421	(2.3%)	1.7
	대기업-대기업	130	(4.3%)	9,685	(7.3%)	3.5
	중소-중소	78	(2.6%)	974	(0.7%)	2.0

- 중소기업의 경우 전체 해외공사 1,172건 중 대기업과 공동진출하는 경우는 223건으로 19%에 해당하며 금액상으로 보면 국내 대기업으로부터 27.8%를 수주하였음. 이는 중소기업에게 대기업과의 공동진출은 건당 수주금액이 크다는 것을 의미함.

### ■ 대기업과 중소기업의 공동진출 필요성 및 장애요인

- 중소기업이 공동진출하려는 가장 큰 이유로 독자진출에 따른 리스크를 줄이기 위한 것으로 나타났으며, 대기업이 중소기업과 공동진출하려는 가장 중요한 이유는 중소

1) 본 내용은 2008년 1월 16일 한국건설산업연구원과 해외건설협회가 주관한 “해외건설 2007년 평가와 2008년 전망” 세미나 중 해외건설협회 김종각 건축기술위원이 발표한 내용을 정리한 것임.

기업이 대기업보다 특정 부분에서 기술력이 우수한 경우와 조직운영의 탄력성으로 나타났다.

〈표 2〉 중소 건설업체의 해외진출 애로사항과 공동진출시 애로사항 축소가능 분야

순 위	Group 1 (시공능력 50~70위)		Group 2 (시공능력 71~350위)		Group 3 (시공능력 351위 이하, 엔지니어링)	
	진출시	공사수행시	진출시	공사수행시	진출시	공사수행시
1	정부의 지원(금융, 세제 등) 부족	해외경험 기술자 부족	해외정보 수집	프로젝트 자금조달	각종 보증발급	프로젝트 자금조달
2	각종 보증발급	정부의 지원(금융, 세제 등) 부족	각종 보증발급	해외경험 기술자 부족	해외정보 수집	해외경험 기술자 부족
3	입찰·계약 서류 작성	클레임 처리능력	정부의 지원(금융, 세제 등) 부족	정부의 지원(금융, 세제 등) 부족	정부의 지원(금융, 세제 등) 부족	정부의 지원(금융, 세제 등) 부족
4	해외정보 수집	프로젝트 자금조달	해외 선진업체와 연계 미흡	클레임 처리능력	해외 선진업체와 연계 미흡	클레임 처리능력
5	해외 선진업체와 연계 미흡	기술력 부족	입찰·계약 서류 작성	기술력 부족	입찰·계약 서류 작성	기술력 부족

- <표 2>와 같이 공동진출을 하기 위한 대·중소기업 간 서로의 요구사항을 바라보는 입장은 다를 수 있으나 이의 조정을 통해 해외진출로의 연결이 가능할 것으로 판단됨.

#### ■ 공동진출을 위한 정책 제언 및 경쟁력 확보방안

- 대기업의 공동진출 활성화를 위해서는 대기업의 국내 중소기업 하도로 인한 수익률 향상 인지, 국내 중소기업 경쟁력강화가 대기업의 경쟁력강화임을 인지, 우수 중소기업에 대한 장기 협력체계 구축, 입찰단계 참여 중소기업에 대한 하도계약 보장, 우수 중소기업에 대한 보증비율 완화 등을 제안할 수 있음.
- 또한 중소기업의 공동진출을 위한 경쟁력 확보를 위해서는 기술력증진, 진출 희망 지역 집중분석, 현지화 및 제3국인 인력활용, 어학능력 증진에 노력해야 할 것으로 나타남.
- 정부 및 해외건설협회에서는 공동진출을 위한 정책의 일환으로 해외 중소 건설업체 시공능력평가 리스트 제공, 공동진출시 국내 PQ점수 가산 시공업체로 확대, 공동진출시 공공기관 보증 확대, 공동진출시 중소기업에 세금 감면, 그리고 하도업체를 위한 해외리스크 관리방안 구축 등의 노력이 필요할 것임.

장현승(연구위원, jang@cerik.re.kr)



## 제4차 건설기술진흥기본계획) 요지와 시사점

### ■ 건설기술진흥기본계획 개요

- 본 계획은 「건설기술관리법」 제3조에 의하여 건설기술 정책·제도의 선진화 및 연구 개발의 촉진·활용 등에 대한 건설기술 수준 향상 및 경쟁력 제고를 위한 5년 단위 (2008 ~ 2012년)의 국가종합계획임.
- 이를 위하여 2007년 5월부터 산학연 전문가 약 90인으로 구성된 추진단을 중심으로 9개 전문분야별 중점 및 세부추진과제를 도출하고 2007년 11월 18일 공청회와 이후 관계기관 의견조회 및 중앙건설심의위원회 심의를 통해 2007년 12월 18일 최종 확정 하였음.

### ■ 제3차 기본계획의 평가

- 제3차 기본계획은 7대 분야, 20개 중점추진과제, 40개 세부 추진과제, 97개 세부 추진계획 및 210개 세부 추진계획으로 구성되었음.
- 정책추진부서와 정책수요자를 대상으로 주관적 설문조사 결과 내용 측면은 양호한 수준의 평가를 보였음.
  - ‘건설생산시스템의 효율성 제고’, ‘건설교통 R&D 투자확대 및 효율성 제고’, 및 ‘친환경 건설기술’ 과제가 계획수립의 적합성, 충실성에서 양호하게 평가
  - 건설정책부서는 ‘건설생산시스템의 효율성 제고’ 및 ‘건설정보화 확산’을, 건설정책수요자는 ‘건설안전체계 강화’, ‘건설교통 R&D 투자확대 및 효율성 제고’ 과제에 대해 양호하게 평가
- 실행과정의 효율성에 대한 평가는 상대적으로 낮은 평가를 받았으며, 이는 계획을 결과로 이어주는 실행방안이 부족하다는 의미로 해석됨.
  - 추진실적을 조사한 결과 약 49%가 추진된 것으로 조사됨.

### ■ 제4차 기본계획의 주요 내용

- 비전은 ‘꿈을 실현하는 건설기술 창조’이며,

1) 제4차 건설기술진흥기본계획, 건설교통부, 2007. 12.

- 상위비전에 따른 세부 비전을 ‘건설기술의 국제경쟁력 확보, 글로벌 건설사업관리체계 정착, 건설안전 및 투명성 강화’로 설정함.
- 비전 달성을 위한 목표를 6가지로 제시함.
  - ① 차질 없는 해외 전문인력 확보, ② 선진국 대비 기술수준 80~90% 달성, ③ 건설생산성 30% 향상, ④ 해외 건설엔지니어링 시장 7위권 진입, ⑤ 건설공사 안전 재해율 20% 감소, ⑥ 계획적인 시설물 유지관리 체계 구축
- 6대 목표를 달성하기 위한 6가지 전략을 제시함.
  - ① 우수 건설기술인력의 육성, ② 연구개발을 통한 기술수준 제고, ③ 선진건설사업 프로세스 구축, ④ 건설엔지니어링의 글로벌화 실현, ⑤ 고품질 친환경 건설공사 문화 정착, ⑥ 예방적 시설물 유지관리체계 도입
- 개별 전략을 추진하기 위한 19개 추진과제는 다음과 같으며, 추진과제별로 세부 과제와 구체적 내용을 제시함.

전략별 추진 과제

전략	추진 과제(세부 과제 수)
우수 건설기술 인력의 육성	1. 글로벌 건설기술인력 양성을 위한 교육과정 개발(2) 2. 건설기술인력 수급 원활화와 관리의 내실화(2) 3. 기술인력의 체계적 경력관리 및 전문역량 제고(3)
연구개발을 통한 기술수준 제고	1. 건설 R&D 기반 확충 및 투자 효율성 제고(2) 2. R&D 활성화를 위한 지원제도 구축(2) 3. 개발기술의 이전, 확산 등 활용 촉진(2)
선진 건설사업 프로세스 구축	1. 건설사업 수행방식의 글로벌화(5) 2. 건설사업의 사후평가 강화 및 공사비 합리화(2) 3. 건설사업 환경성 강화(2) 4. 정보화를 통한 건설사업 효율성 및 투명성 제고(5)
건설엔지니어링의 글로벌화 실현	1. 글로벌 스탠다드 설계기준 도입(3) 2. 건설 엔지니어링 육성체계 구축(3) 3. 건설 엔지니어링의 기술경쟁력 강화(4)
고품질 친환경 건설공사 문화 정착	1. 건설공사 품질향상(3) 2. 건설공사 안전 제고(5) 3. 깨끗한 건설현장 실현(5)
예방적 시설물 유지관리체계 도입	1. 시설물 유지관리체계 선진화(2) 2. 합리적 시설물의 안전 및 유지관리체계 확립(3) 3. 시설물 보수·보강 기술력 향상(3)

- 전략별 추진과제에 속한 세부과제별로 추진일정과 과제성격, 그리고 담당기관을 설정하였음.
- 추진과제에 속한 개별적인 세부 과제의 구체적인 내용은 건설교통부 홈페이지([www.moct.go.kr](http://www.moct.go.kr))를 참조

## ■ 향후 계획

- 개별 추진과제별로 성과 지표, 측정방법 등을 설정하여 매년성과를 측정하고 제4차 기본계획 종료시점(2012년)에서 기본계획의 성과를 최종 도출할 계획임.
- 연차별 시행계획 수립시 제4차 기본계획 수립추진단 위원 등을 포함한 각계의 전문가로 구성된 심의위원회를 구성하여 심의할 계획임.
- 기본계획의 전략별 추진과제 수행에 수반되는 예산은 관련 사업계획 등과 연계하여 확보할 계획임.
- 연차별 시행계획 수립과 더불어 매년 전차년도 추진실적을 인터넷 등을 통해 대외적으로 공개토록 하여 성과의 환류 및 대국민 홍보 실시 예정

## ■ 주요 시사점

- 제4차 기본계획은 제3차 기본계획의 성과를 체계적으로 평가하고, 현재 및 미래 당면현안 분석을 통해 금번 계획의 주요 방향성을 설정하였다는 측면에서 긍정적으로 평가할 수 있겠음.
- 실제로 제3차 계획과 금번 계획을 내용적인 측면에서 보았을 때 몇 가지 시대적 요구사항을 제외하고는 거의 유사한 측면이 있음.
  - 건설기술 등을 발전시키기 위한 중요 과제는 매 시대마다 급변하는 것이 아니라 지속되어야 하는 것이 불가피한 측면이 있음.
  - 특히, 금번 계획은 글로벌 시장 및 경쟁력 기조가 강화된 것으로 보임.
- 제3차 기본계획 평가에서 미흡한 것으로 평가된 실행과정의 효율성, 과제 실행률 등의 향상은 금번 계획에서 가장 중요하게 다루어야 할 부분인 것으로 판단됨.
- 추진과제 중 상당수는 정부내 관련 부처 및 이번에 함께 수립된 제3차 건설산업진흥 기본계획과 연계해서 추진해야 하는 만큼 추진주체의 리더십 확보와 원활한 커뮤니케이션이 중요한 성공요인으로 작용할 것임.

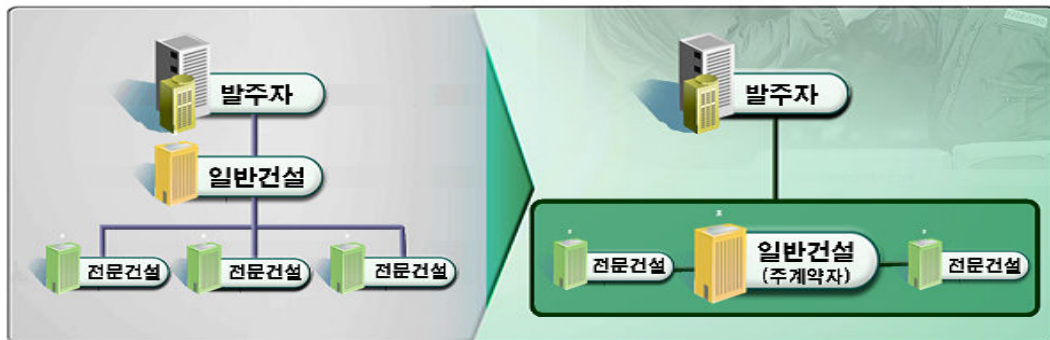
최석인(연구위원·sichoi@cerik.re.kr)

## 협력업체 지원·육성 관련 제도의 현황 및 문제점

### ■ 협력업체 지원·육성관련 제도

- 2004년 이후 정부는 대·중소 업체의 상생협력을 촉진한다는 기치 아래 기술, 인력, 자금지원, 성과공유제 및 불공정거래 개선, 공동 R&D 등 다양한 유형의 정책수단을 마련함.
- 건설업에서 시행되는 상생 관련 제도들은 대부분 일반건설업체와 협력업체의 관계에 초점이 맞추어져 있으며, 협력업체를 지원·육성하고자 하는 성격이 짙음.
- 2006년 3월 건설교통부는 건설업계에서 대·중소 업체간의 상생협력을 본격적으로 추진하기 위하여 3대 목표와 11개 추진과제로 이루어진 「건설산업 상생협력 방안」을 발표함.
- 3대 정책 목표는 ① 업체 간 불신, 대립 및 과당 경쟁에서 벗어나 상생협력의 파트너링을 형성하고 이를 확산하며, ② 하도급 과정의 불공정과 불투명을 개선하여 하도급질서를 확립하고, 공정, 투명화를 지향하며, ③ 후진적인 생산구조와 취약한 생산기반을 개선하여 건설생산체계를 선진화하고 성장기반을 확충한다는 것임.
- 이러한 목표를 달성하기 위한 추진 계획으로 먼저 파트너링 형성과 확산을 위해 18개 공공공사 현장에 시범적으로 발주기관과 원·하도급업체가 공동으로 참여하는 ‘상생협의체’를 구성하여 운영하였으며,
- 2007년에는 상생협의체 구성을 확대해 국토관리청은 1,000억원 이상 공사 현장에, 산하기관은 500억원 이상 공사 현장에 각각 상생협의체의 구성을 의무화함.
- 나아가 원도급자와 하도급자가 공동으로 응찰하여 입찰시 일반건설업자와 전문건설업자를 동시에 심사하는 파트너링 공사방식(주계약자형 공동도급제도)의 도입을 추진하고자 함(<그림 1>참조).
- 또한, 공사 입찰단계에서 원도급자에게 하도급 관리계획서 제출을 의무화하였으며, 2007년 들어와서는 이를 더욱 강화, 최저가낙찰제 공사로까지 확대함. 이와 더불어 건설업 관리 정보망에 하도급 정보망을 추가로 구축하여 계약시 발주자에게 제출된 하도급계획 및 실행 내용을 하도급공사 정보망에 통보하는 등 철저한 조사와 조치를 취하도록 함.

〈그림 1〉 파트너링 건설공사 방식 체계도



자료 : 건설교통부 건설경제팀(2006. 3) 대통령 주재 「건설산업 상생협력 혁신보고회」, 보도자료.

- 또한, 공정거래위원회는 대·중소기업 간의 공정한 하도급거래 질서 확립을 위해서는 법 위반에 대한 감시 및 시정과 함께 자율적 공정거래 여건 및 상생협력 기반을 조성하는 것이 중요하다는 판단 하에 원사업자(대기업)와 수급사업자(중소기업), 정부가 함께 협력하고 지원하는 새로운 개념의 대·중소기업 협력사업인 삼각공조 프로그램(TCP : Triangle Cooperation Program)을 2007년 9월 17일부터 본격적으로 추진하고, 그 일환으로 원도급자인 일반건설업체의 하도급 공정거래협약 추진을 독려하고 있음.

#### ■ 협력업체 지원·육성 관련 제도의 문제점

- 현재 상생을 위해 도입되고 있는 다양한 제도들은 협력을 통해 원도급업체와 협력업체가 모두 win-win한다는 본래의 취지보다는 원도급 업체에게 일방적인 의무와 규제 강화를 통해 부담을 가중시키고, 원하도급 업체간의 협력을 통한 공사의 효율성 제고보다는 공동입찰이라는 형식만을 강조한 측면이 있음. 이러한 형식적인 제도의 도입은 결국 과거 무리한 하도급저가심의제도에서 보는 바와 같이 이중계약서 등의 폐해만을 낳을 가능성이 높음.
- 영국과 미국에서 시행되고 있는 건설참여자간의 프로젝트 파트너링(Partnering)은 건설업 공급 사슬 전반(발주자, 원도급자, 하도급자, 자재 및 부품 공급업자 등)에 걸쳐 상호 윈-윈(win-win)할 수 있는 장기적이고 관계지향적인 협력관계 구축에 그 목적이 있음.
- 영국에서 1998년 발표된 Egan Report인 「Rethinking Construction」에서 Egan은 파트너링이라 함은 “공동 목표를 도출하고, 분쟁해결 방안을 고안하며, 지속적 개선, 성과측정, 이익 공유를 통해 함께 협력하는 조직”을 의미한다고 제시함.

- 아래의 영국의 가스배관 공사 예는 파트너링이 추구하는 목표를 잘 나타내줌.

(사례) : 가스배관 공사  
 규모 : 19m 파운드  
 기간 : 2000년 5월에 소개  
 발주자 : BG Transco plc  
 시공사 : Laing Limited Utilities Division

- 주요 내용
  - 12개월 만에 90mm 가스배관을 34km에 걸쳐 설치한 공사
  - BG Transco plc와 Laing Limited Utilities Division회사가 함께 일하면서 효율성을 극대화시킴 (하나의 관리 팀을 만들어 운영).
  - BG Transco는 배관의 구입, Laing은 설계, 시공, 보조 자재에 대한 책임을 졌지만, 팀 구성원 들은 책임감을 공유했고 적용 가능한 최상의 기술과 경험이 활용됨.
- 협력을 통한 이익
  - 총비용은 유사 공사와 비교하여 현격하게 감소, 논쟁을 일삼는 낭비적 관료주의를 없애고 엔지니어링에 시간을 투자함.
  - 공산기간은 배관공사 평균보다 1% 높게 잡았지만, partnering을 통해 계획보다 3% 단축
  - 예측 가능성 : 공사의 모듬 공사 패키지는 예산 및 시간범위 내에서 완료
  - 인도할 때까지 배관은 無결함
  - 안전사고율은 산업 평균의 절반 수준 기록(사고로 단지 4일만 공사 지체)

- 위의 예에서 보는 바와 같이 영국이나 미국의 파트너링은 해당 프로젝트별로 지원에 따르는 효과(공기단축, 절감된 원가, 재해율 감소 정도 등)에 대한 명확한 측정이 가능하도록 목표를 명확히 하고 있으며, 그에 따라 협력주체간의 가시적인 성과를 배분 또는 공유함.
- 따라서 상생협업체 구성이나 파트너링 제도가 본래의 효과를 발휘하기 위해서는 각 프로젝트별로 원가절감, 공기 단축, 재해율 감소 등과 같이 원도급자와 하도급자가 협력을 통해 달성해야 할 구체적인 목표를 설정하고, 목표 달성 여부를 구체적으로 측정하며, 목표 달성을 통한 성과를 어떻게 배분할 것인지에 대한 명확하고 구체적인 지침과 절차가 요구됨.
- 상생의 목표하에 실시되고 있는 협력업체 지원육성 정책이 실효성을 지니기 위해서는 단순히 ‘협력업체가 원도급 업체보다 규모가 작고 교섭력이 떨어지니 원도급업체가 협력업체를 일방적으로 지원해야 한다’는 개념이 아니라 건설 프로젝트의 효율성을 높인다는 공통의 목표 하에 다양한 참여 주체 상호간의 자발적인 협력을 유도하고, 공통의 목표 달성과 그에 따르는 성과를 공유할 수 있는 방향으로 추진되어야 할 것임.

김민형(연구위원·mhkim@cerik.re.kr)

## 모노라인(채권보증회사)

- 미국 금융시장에서 서브프라임모기지(subprime mortgage : 비우량 주택담보대출) 부실이 모기지 업체에 이어 채권보증회사인 모노라인(monoline)을 파산위기로 몰고 가고 있음.
- 본고에서는 미국의 채권보증회사인 모노라인에 대해서 살펴보고자 함.

### ■ 모노라인(monoline)

- 모노라인(monoline)이란 채권발행자의 채무 불이행시 채권의 원금과 이자의 지급을 보증하는 업무만을 영위하는 하나의 보험회사(monoline insurance company)임.
  - 보증하는 채권은 지방채(municipal bond), 구조화된 금융채(structured finance bond), 부채담보부채권(CDO : Collateralized Debt Obligations) 등을 망라함.
- 미국의 보험회사는 손해보험회사(property/casualty insurance company), 생명보험회사(life insurance), 멀티라인(multiline) 보험회사 및 모노라인 보험회사로도 구분할 수 있음.
  - 1989년 이전에는 손해보험회사, 생명보험회사 및 멀티라인 보험회사가 채권보증 업무를 수행할 수 있었으나, 1989년 이후 일반보험회사는 채권보증업무를 영위할 수 없게 보험법이 개정되었음.

### ■ 모노라인의 역사

- 첫 번째 모노라인은 1971년 지방채 보증업무를 위해 설립된 암박(Ambac Financial Group)이고, MBIA(Municipal Bond Insurance Association)는 1973년에 설립되었음.
  - 미국에서는 지방채에 대해서는 세금이 면세되는데, 지방경제 침체 등으로 지방채 부도가 발생할 위험이 존재함.
  - 만약, 최상 등급의 보증회사가 지방채를 보증하면 투자자는 면세와 지방채 부도 위험을 회피하는 혜택을 누리게 되므로 지방채를 보증하는 보험회사가 출현하게 되었음.

- 1989년까지는 손해보험과 생명보험업을 영위하는 멀티라인 보험회사도 채권 보증업무가 허용되었음.
- 그러나, 1975년 뉴욕시(New York City)의 재정악화와 1983년 WPPSS(Washington Public Power Supply System)의 20억 달러 상당의 수익채권(revenue bond)이 부도가 난 사건 이후에 멀티라인 보험회사의 채권 보증 업무를 금지하였음(New York State Insurance Law, Article 69).
  - 일반보험회사에 대하여 채권보증 업무를 금지시킨 이유는 채권보증 업무로 인하여 일반보험 상품의 지급 능력을 훼손할 수 있기 때문임.

#### ■ 서브프라임 사태와 모노라인

- 뉴욕주정부(New York State Government) 보험감독 당국은 2008년 1월 23일 월가 금융기관에 150억 달러 규모의 협조용자를 MBIA(Municipal Bond Insurance Association) 및 Ambac(American bond assurance corporation)에게 제공하여 줄 것을 요청하였음.
  - 미국의 보험 감독은 연방정부가 아닌 주정부 관할이며 뉴욕주의 보험감독 당국은 New York State Insurance Department임.
- MBIA와 Ambac는 미국 1위와 2위의 채권보증 보험회사이며 서브프라임 모기지 부실로 파산위기에 처한 것으로 알려지고 있음.
- MBIA 및 Ambac 등 모노라인 채권보증 보험회사가 보증한 채권은 2조 4,000억 달러로 추정되고 있고, 서브프라임 관련 구조화 채권에 6,000억 달러의 보증을 서준 것으로 알려지고 있음.
- 이들이 보증을 선 서브프라임 관련 구조화 채권은 기초자산 자체가 워낙 부실하기 때문에 부도날 가능성이 높아 금융시장 전체에 엄청난 타격을 줄 것으로 우려됨.

이의섭(연구위원·eslee@cerik.re.kr)



## 배보다 배꼽이 더 큰 건설부담금

정부 출범을 앞두고 부동산 규제 완화에 대한 기대가 그 어느 때보다 높다. 무엇보다도 부동산 가격의 안정 속에서 침체된 시장을 살리는 혜안(慧眼)이 필요하다. 많은 부동산 규제 개선이 검토되겠지만 가장 시급한 것은 개발 관련 조세와 부담금에 대한 제도 개선이다.

개발 사업과 관련된 조세와 20여개의 부담금에 대한 개선의 목소리는 어제 오늘의 일이 아니다. 또 그동안 정부는 기본적으로 조세 외의 부담금이 국민과 기업의 경제활동에 대한 어려움을 초래하고 재정 운용의 효율성을 저해한다는 이유로 부담금은 가급적 일반 재정인 조세의 틀 속으로 전환해야 한다는 입장을 지속적으로 밝혀왔다. 그러나 실제로 개발 관련 조세와 부담금은 줄어들지 않고 오히려 증가했으며 ‘기반시설부담금’과 ‘재건축부담금’ 등이 새로 도입됐다. 기반시설부담금의 도입은 ‘부담금’이 본질적으로 주택 가격을 상승시키는 제도적 요인임을 간과해 결국 분양가 상승의 원인으로 작용하고 있다. 더욱 주목할 점은 부담금의 규모가 너무 과도하다는 것이다. 서울 서초동에서 가건물로 기존 건물 위에 20평을 증축하는데 건축비는 1,000만원인 데 비해 부담금은 1,200만원이 부과된다. 배보다 배꼽이 더 큰 형상이다.

이러한 문제점을 종합해보면 폐지를 검토하는 것이 최선이다. 부담금의 통합 문제도 시급하다. 20여개에 달하는 건축 및 개발 관련 부담금을 몇 개의 유사한 성격의 부담금으로 통합해 부담금 행정의 편의성을 제고하는 조치가 시급하다. 또 장기적으로는 개발이익 환수도 부담금과 같은 방법이 아닌 재산세, 양도세 등의 조세를 통해 실현하는 것이 바람직하다.

지난 10월 영국 의회는 3년간 행정부가 검토해온 이른바 새로운 ‘계획책임(planning obligations)’의 도입을 부결시켰다고 한다. 계획책임은 개발사업 승인 조건으로 개발사업자에게 기반시설의 설치 비용 충당을 위해 상당한 수준의 기부채납과 부담금을 요구하는 제도다. 영국 의회의 가장 큰 반대는 이중부과로 인한 헌법 위반 가능성이었다. 영국 의회의 결정은 우리에게 시사하는 바가 크다. 새 정부의 현명한 판단을 기대한다.

김흥수(원장 직무대행:infra@cerik.re.kr)