

제156호 (2008. 3. 1)

- 경제 : 세부 공종별 **2007년** 국내 건설수주 증가율
2007년 주택 건설 사업 승인 실적...**55만호**
부동산 시장의 현재 및 미래 평가 소폭 개선
 - 이슈 : 독일의 건설 생산 기반 구축 및 운용 메커니즘과 시사점
민자사업의 적격성조사제도 개선 방안
 - 정책 : 최저가낙찰제도 확대의 문제점과 과제
 - 경영 : 일본 건설 및 플랜트 엔지니어링 산업의 해외 진출 현황과
경쟁 전략 분석(Ⅱ)
 - 정보 : 중소 해외건설업체 현황
 - 논단 : 새 정부에게 바라는 건설·부동산 정책
-

세부 공종별 2007년 국내 건설수주 증가율

- 2007년 건설 수주액은 건축부문에서 전년 대비 14.6%가 증가하고 토목부문에서는 34.6%가 증가하여 108조 5,910억원을 기록함(통계청 자료 기준).
 - 건축 수주액의 경우 한 해 동안 10조 1,724억원이 증가함으로써 전년 대비 증가율이 14.6%에 이름.
 - 토목 수주액의 경우 2006년보다 34.6%의 증가율을 기록하여 2001년(전년 대비 증가율 39.12%) 이후 5년 만에 가장 높은 증가율을 보임. 그러나 2005년과 2006년 토목 수주 물량의 감소로 인한 기저효과의 영향이 크다고 판단됨.
- 세부적으로 보면 건축 부문에서는 ‘주택’ 과 ‘사무실 및 점포’의 수주액이 크게 증가함.
 - ‘주택’ 부분의 증감률은 7.0%로, 비록 2006년의 전년도 증감률 24.3%보다는 낮은 수치지만, 총액으로 보면 세부 공종별로는 가장 높은 증가액인 3.68조원을 기록하였음.
 - 분양가상한제를 회피하기 위한 아파트 수주물량의 집중이 ‘주택’ 부분의 수주 증가에 큰 영향을 미친것으로 판단됨.
 - ‘사무실 및 점포’의 수주액은 최근 경기 호황으로 전년도보다 3.24조원(전년 대비 45.9%)이 증가함.
- 토목 부문에서는 ‘발전 및 송전’ 항목의 수주액과 전년 대비 증감률이 크게 상승함.
 - ‘발전 및 송전’ 수주 증가액은 2007년 한 해 3.19조원으로 전년 대비 324.5% 증가하였음.
 - 이는 2006년도 동 항목의 수주액이 작은 데 따른 기저효과와 함께 원자력 발전소 2기와 복합발전소 3기의 시공이 2007년도에 집중되었기 때문임.

세부 공종별 수주 액수 및 증감률

(단위 : 천억원, %)

구분	건축					토목					
	주택	사무실 및 점포	공장 및 창고	관공서	기타	도로 및 교량	토지 조성	발전 및 송전	철도 및 궤도	상하수도	기타
2006	527.5	70.5	59.3	27.6	9.9	77.7	41.4	9.8	8.7	26.2	50.1
2007	564.3	102.9	69.6	41.8	18.0	92.8	52.8	41.8	17.0	20.8	62.8
증감액	36.8	32.4	10.2	14.2	8.2	15.1	11.4	31.9	8.3	-5.4	12.7
증감률	7.0%	45.9%	17.3%	51.5%	82.6%	19.4%	27.5%	324.5%	95.2%	-20.6%	25.4%

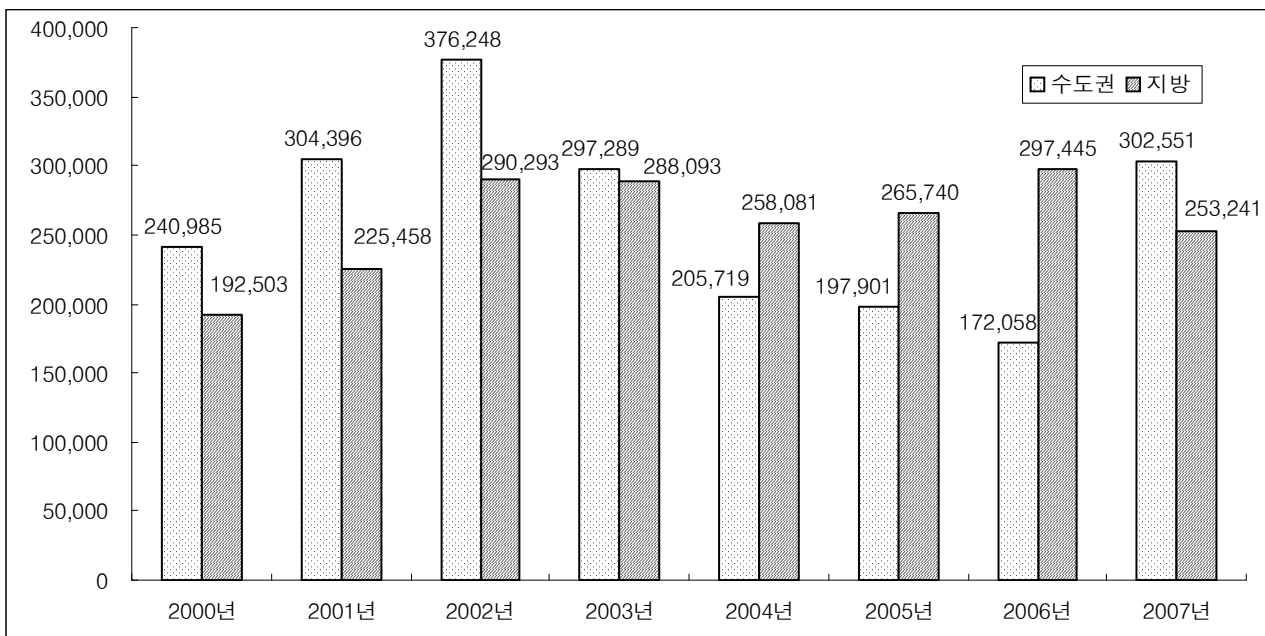
자료 : 통계청.

박철한(연구원·igata99@cerik.re.kr)

2007년 주택 건설 사업 승인 실적 ... 55만호

- 2007년 주택 건설 사업 승인 실적은 55만 5,792호로 전년(46만 9,503호) 대비 18.4% 증가
 - 수도권은 전년 대비 75.8% 증가한 총 30만 2,551호가 사업승인을 취득, 인천(161.8%) 및 경기도(70.1%)의 사업승인 물량이 크게 증가.
 - 수도권을 제외한 지방 도시는 전년 동기 대비 14.9% 감소한 25만 3,241호에 그침.
 - 2007년 주택 건설 사업 승인 실적이 가장 많이 증가한 도시는 인천(161.8%)과 울산(83.0%)이며 가장 크게 감소한 지역은 강원(-49.0%)과 광주(-43.8%)임.
 - 2007년 주택 건설 사업 승인 실적 증가 원인은 분양가상한제 회피를 위한 물량 증가에 기인(2007년 4분기 연간 공급량의 49.5%가 공급)
- 공공부문 주택 건설 사업 승인 실적은 15만 6,989호로 전년 대비 9.3%가 증가하였으며, 민간부문 주택 건설 사업 승인 실적은 39만 8,803호로 전년 대비 22.4% 증가

수도권과 비수도권의 주택 건설 사업 승인 실적 추이



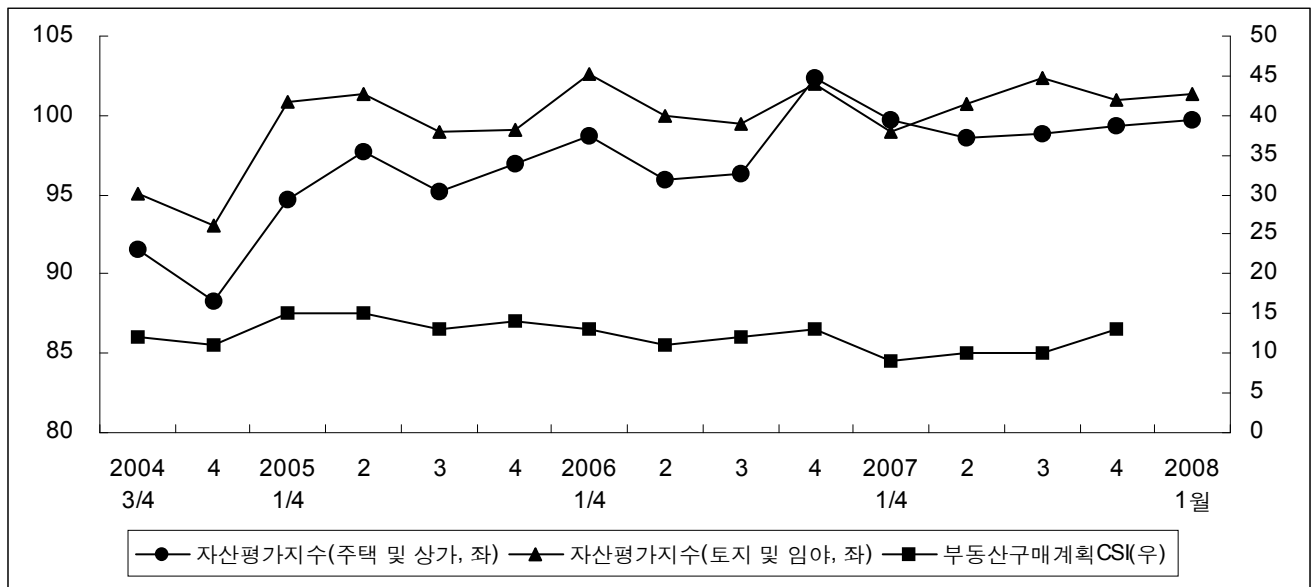
자료 : 건교부.

부동산 시장의 현재 및 미래 평가 소폭 개선

- 규제완화에 대한 기대 등으로 소폭 개선 -

- 6개월 전과 비교하여 현재의 자산 가치에 대한 소비자의 주관적 평가를 나타내는 자산평가지수는 주택·토지부문은 소폭 상승, 금융부문은 소폭 하락, 주식부문은 하락세 보임.
 - 주택부문은 전월보다 0.4p, 토지부문은 0.3p 개선
 - 금융부문은 전월보다 0.7p, 주식부문은 16.0p 하락
 - 부동산부문은 지역개발 사업 등으로 조금씩 상승되고 있는 반면, 주식부문은 최근 주식시장의 큰 폭 하락을 반영, 점차 부동산부문으로 자금 유입 가능성 커짐.
- 향후 6개월 이내 부동산을 구입할 계획 여부를 나타내는 부동산구매계획 CSI도 2007년 지속적으로 상승하여 2007년 4분기에 당해 최고 수준을 보임.
 - 전분기(2007년 3분기) 10p에서 현재(2007년 4분기) 13p로 3p 상승(2000년 이후 평균 12.3p)

소비자평가지수와 부동산구매계획 CSI



자료 : 한국은행, 통계청.

엄근용(연구원·kyeom@cerik.re.kr)

독일의 건설 생산 기반 구축 및 운용 메커니즘과 시사점

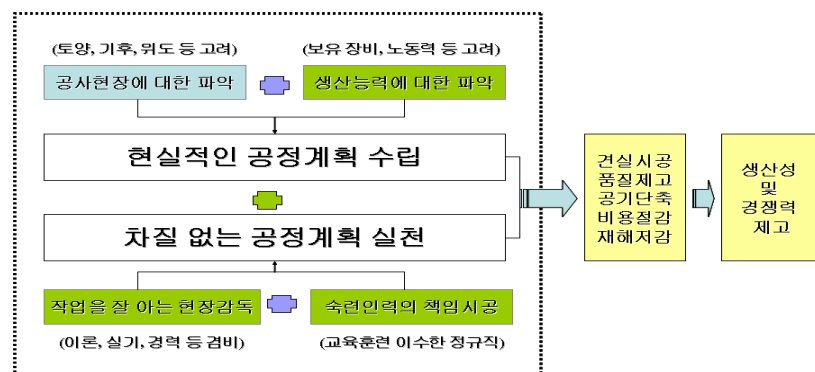
■ 직접 시공과 페이퍼컴퍼니 부재

- 독일 건설산업에서는 페이퍼컴퍼니가 용납되지 않음. 대체로 원수급자가 30~50%는 직접 시공하고 나머지는 하수급자가 직접 시공함.
 - 건설물량의 절반 정도를 차지한다는 주(主)건설 분야의 2005년 외주비 비율이 26%에 그침(독일의 건설산업 통계).
- 특히, 전문건설업체에 해당하는 수공업자의 설립 요건은 ‘마이스터 자격증 보유’이므로 시공능력이 없는 건설업자는 있을 수 없음.
 - 한편, 정상적인 상황에서는 설계가 대비 낙찰률이 통상 95~105% 수준에서 결정되면서 직접시공의 여건이 조성됨.

■ 건설업체의 효율적인 공정관리 개요

- 독일 건설업체의 경쟁력을 이들의 효율적인 공정관리 비결에서 엿볼 수 있음. 그 핵심 내용은 ‘현실적인 공정계획 수립’과 ‘차질 없는 공정계획 실천’임.
 - 본사에서 현장의 토질, 토양, 기후, 위도 등을 정확히 반영하여 ‘작업 현장의 상황’에 대해 파악하고, 당해 건설업체가 ‘보유하고 있는 장비와 노동력 등 자신의 능력’에 대해 파악한 후 일주일 단위의 공정계획을 수립함. 지피지기(知彼知己)임.
 - 현장에서는 이론과 실기 및 경험을 겸비한 현장감독이 일(日) 단위의 세부계획을 수립하고 감독하며, 정규직으로 고용된 숙련인력이 책임 시공함.
 - 첫째 요소 외에 우리에게 없는 세 가지 요소에 대한 고찰과 시사점 도출이 필요함.

독일 건설업체의 효율적인 공정관리 비결과 성과



■ 인력 보유 유인과 노동비용 분담

- 독일의 건설업체는 직접시공에 필요한 주요 장비와 숙련인력을 보유(70~80%는 정규직)하고 있음. 그 이유는 이러한 요소가 수주 및 생산 과정에 중요하기 때문임.
- 낙찰자를 선정하는 주요 기준인 전문적인 시공능력 중 중요 요소로서 기능인력의 수와 자격증 보유 여부를 반영하고 있음.

■ 현장을 잘 아는 현장감독

- 설계도면을 실물로 만들어 내는 작업을 주로 기능인력 출신인 현장감독이 담당함.
- 이들은 대개 직업훈련생으로 시작해 이론과 실기 그리고 경험을 겸비한 최고 숙련의 기능인력으로서, 폴리어(polier) 또는 마이스터 자격증을 보유한 경우가 많음.

■ 숙련인력 육성 및 직업전망 제시

- 3년간의 실업계 고교과정에서 ‘직업학교(이론)-훈련센터(실기)-사업장(실무)’ 등을 섭렵하면서 현장성을 높이고 체계적인 이론지식과 실기를 보유하게 됨.
- 자격증 취득과 경력 축적을 임금 및 직위 상승과 연계해 직업전망을 제시하고, 정규직 고용, 주40시간제, 겨울철 조업단축 수당, 연차휴가, 추가연금 등이 시행됨.
- 2005년 건설근로자 중 40대 이상 53%, 자격증 보유자 51%, 훈련생 비중 5% 등의 비율을 유지하고 있음. 우리는 40대 이상 비율이 64%이고 자격 보유자가 거의 없음.

■ 우리에게 주는 시사점

- 독일의 메커니즘을 분석해 이러한 효과를 나타낼 수 있는 방안을 모색해야 함.
- 시공참여자제도 폐지의 정착과 직접시공을 촉진함으로써 페이퍼컴퍼니의 자연도태(自然淘汰)와 건설업체의 공정관리 능력 배양을 아울러 유도할 수 있음.
- 직업전망을 제시해 신규인력의 진입을 촉진하고 현장과의 연계 프로그램을 개발하여 현장성 높은 숙련인력을 양성해야 함.
- 시공능력평가와 낙찰자 선정기준으로서 기능인력의 수와 자격증 및 경력 등을 반영함으로써 성실업체의 수주를 촉진하고 도급구조의 개선에 기여할 수 있음.

민자사업의 적격성조사제도 개선 방안

■ 2005년부터 민간투자사업 평가의 객관성 확보와 효율성 제고를 위해 VFM(Value For Money) 분석을 포함한 적격성 조사 실시

- 정부실행 대안(PSC : Public Sector Comparator)과 민간투자 대안(PFI : Private Finance Initiative)의 상호 비교를 통하여 VFM을 산출하고 이를 토대로 해당 사업을 재정사업으로 할 것인지 또는 민간투자사업으로 추진할 것인지 여부를 결정
- 현행 적격성 조사는 다양한 문제점을 갖고 있음.
 - 민간이 제안한 PFI 대안의 수요를 적격성 조사시 수요를 재추정
 - 조세에 대한 비용 산정에 있어 PSC와 PFI가 동일한 기준으로 비교를 하지 않음.
 - 사업 위험을 계량화하여 VFM에 반영토록 하고 있으나 현재 반영되지 않고 있음.
 - 금융비용 산정시 PFI 대안이 PSC 대안에 비해 불리한 조건 사용 등
- 이상의 문제들로 인해 PFI 대안에 대한 적격성 조사시 VFM 비율이 적게 산출되어 민간투자사업으로 채택되지 못하거나 우대점수를 적게 받는 상황이 초래될 수 있음.

■ 개선 방안

- 수요 재추정 : 민간이 추정한 수요를 검증하고 검증 결과를 사업계획서 내용의 적정성 평가에 반영하여 수요 산출에 대한 책임을 사업 제안자에게 부담시켜야 함.
 - 2007년에 운영수입보장(MRG)제도를 폐지하였기 때문에 사업 제안자가 수요 감소에 따른 모든 위험을 부담하게 되었고, 정부 부담액은 증가하지 않음.
 - BTO 사업의 기본 취지를 고려할 때, 적격성 조사시 PFI 대안의 수요를 재추정하고, 이를 VFM 산정시 반영하는 것은 비합리적임.
- 민간투자 대안의 조세납부 : PSC 대안과 PFI 대안을 동일한 기준에 의해 평가
 - PSC의 경우 매입 부가가치세를 총 소요금액에 포함하고 매출 부가가치세 상당액을 총 수입금액으로 계상
 - PFI의 경우 매출 부가가치세와 법인세가 정부의 조세 수입임에도 불구하고 정부 부담액에서 차감하지 않고 있음.

개선방안

구분	PSC	PFI
매입 부가가치세	정부 부담액에서 제외	부가가치세를 제외한 금액을 반영함
매출 부가가치세	정부 부담액에서 차감	정부 부담액에서 차감
법인세	해당사항 없음	정부 부담액에서 차감

- 위험의 계량화 : 공기연장 및 공사비 증액 위험을 PSC 대안에 반영, 이를 위해 주무관청의 최근 정부 실행사업의 공사비 증액 비율을 반영하거나 해당 지역 지자체의 동일 사업 또는 유사 사업의 공사비 증액자료 이용 필요
 - 위험 계량화의 어려움을 이유로 VFM 분석시 PSC 대안의 정부 부담액에 공기연장과 공사비 증액에 따른 위험을 반영하지 않고 있으나, 실제 정부 실행사업의 경우 공기연장 및 사업비 증가 사례는 빈번하게 발생
 - 「민간투자법」 시행령 규정에 의해 일반적으로 총사업비 증액 위험은 모두 민간 사업자가 부담하고 있는 실정
 - 금융비용의 산정 : PSC 대안과 PFI 대안 모두 사업비 및 보상비를 현금 지출을 가정하여 총 정부 부담액의 현재가치를 계산해야 함.
 - 현재 PSC 대안은 국채 발행, PFI 대안은 현금 지출을 가정, 국채 발행시 총 정부 부담액의 현재가치가 현금 지출에 비해 작게 나타남. 즉, 민간 사업자의 사업 추진이 재무적으로 불리하게 나타나고 있음
- 현실적 상황을 적격성 조사에 적극 반영하여 민간투자사업의 적격성 조사를 보다 면밀하게 판단해야
- 사회기반시설의 공급 과정에 소요되는 정부 재원의 부족으로 인해 향후에도 민간투자사업의 중요성은 더욱 강화될 것으로 보이기 때문에 민간투자사업에 대한 적격성 조사의 역할 및 기능은 더욱 강조될 것으로 예상
 - 이에 따라 현실적 상황이 적격성 조사에 반영되어야 하며, 그 분석기법 및 기준 또한 보다 정제되어 민간투자사업의 적격성을 면밀하게 판단해야 함.

박용석(연구위원-yspark@cerik.re.kr)

최저가낙찰제도 확대의 문제점과 과제

- 지난 2. 25 실용정부 출범과 함께 건설업계는 최저가낙찰제 확대 공약과 관련 초미의 관심을 갖고 있음.
- 건설업계는 최저가낙찰제 확대시의 문제점에 우려를 표명하고 실용정부가 최저가낙찰제 확대에 신중을 기하여 줄 것을 강력히 희망

■ 공공 건설시장 현황

- 현재의 공공 건설시장 환경은 과거의 건설시장 환경과는 전혀 다름.
 - 폐쇄적·비공개적 시장에서 투명하고 개방적인 시장으로 변모
 - 일반건설업체 수가 500개사에도 못 미치던 시대 → 1만 3,000개사에 달하는 포화상태
 - 담합이 존재하던 시대 → 치열한 수주가격 경쟁 시대
 - 여유있는 공사원가 산정기준 적용 시대 → 타이트한 공사원가 산정기준 적용 시대
- 건설시장의 축소와 수익성의 악화
 - 전체 건설시장에서 공공 건설시장의 비중은 지속적으로 축소
 - (과거) 공공 6~7 : 민간 4~3 비율 → (현재) 공공 3 : 민간 7 내외의 비율로 축소
 - 공공 건설시장은 수익성 없는 Red Ocean으로 변화
 - 공공 건설공사에서 수익을 창출하기가 사실상 불가능
 - 턴키·대안낙찰 공사 → 최저가낙찰제와 다를 바 없는 구도로 변화
 - 최저가낙찰제 공사 → 저가 낙찰 심화, 저가심의제는 윤찰제로 변질
 - 적격심사낙찰제 공사 → 품셈 삭감·실적공사비 적용 확대, 낙찰 하한율 하향으로 수익성 급전 직하
 - 건설업체에게 공공 건설시장은 포기하기도 참여하기도 곤란
 - 시장규모가 줄어들고 경쟁도 치열해 대형 건설업체들은 규모의 경제에 의한 수익 창출이 불가능한 구도 ⇒ SOC, 민자, PF, 해외사업 등 다양한 사업 포트폴리오로 타개책 강구
 - 사업 포트폴리오 구성 여력이 없는 대다수 중소 업체들은 공공 건설공사에 대한 의

존 불가피 ⇒ 적정한 공사비에 의한 수익성이 존재하는 일부 시장이 필요한 절박한 상황

■ 최저가낙찰제도의 평가와 문제점

- 공공 건설공사 낙찰제도에서 가격은 정부가 고려해야 할 가장 중요한 목표가치 중 하나임.
 - 가격에 의하여 낙찰자를 선정하는 최저가낙찰제는 과거 패러다임으로 보면 Global Standard였지만 현재의 선진 패러다임으로 보면 의미 퇴색
- 최저가낙찰제는 오랜 적용에도 불구하고 우리나라 현실에서 아직 정착되지 않고, 효과도 검증 안된 보완과 실험을 거듭 중인 제도
 - 최저가낙찰제는 입찰 참가자 모두가 자신의 공사업가에 적정 이윤을 합한 합리적인 가격 경쟁을 할 때 순기능 발휘 가능 → 건설업체 기술 발전, 능력없는 건설업체의 도태, 건설업계 구조조정 선순환으로 정부와 건설업체 모두 win-win 가능
- ※ 수주를 지속적으로 하지 않으면 기업 경영이 불가능한 건설업 특성상 공공 건설시장의 현실은 입찰 참가업체가 제각기 합리적인 가격 경쟁을 할 수 없는 구조
 - 입찰 참가자 중 한 사람이라도 무모한 저가수주 경쟁을 시작하면 최저가낙찰제도는 순기능 발휘가 아니라 폐해가 발생할 수밖에 없음. → 적자시공 불가피(공사비가 평균 낙찰가 대비 24% 초과토목학회 조사)
 - 저가 낙찰로 인한 부실시공 개연성 증가
 - 납품·장비임대·하도급업체의 연쇄적 손실
 - 저임금 구조 고착화인력 이탈·외국인 근로자 대체 증가로 국내 인력 양성 기반 와해
 - 공사비용을 줄이기 위한 위법·탈법 행위로 국가 사회적 비용 증가
- 결국 최저가낙찰제의 확대는 건설산업 부실화와 건설 경기침체 및 양극화를 심화시키는 부작용을 초래할 것임.
- 미국, 영국, 일본 등 선진국은 이미 최저가낙찰제의 한계를 인식하고 1990년대 이후 가격과 품질을 함께 중시하는 한 단계 진보된 제도인 최고가낙찰제로 나아가고 있음.

■ 현 시점에서 지향해야 할 낙찰제도 방향

- 공공 건설공사의 낙찰제도는 건설산업의 국제 경쟁력과 직결되는 중요한 요소
 - 건설산업이 국제 경쟁력을 확보하려면 공공 건설공사의 낙찰제도의 개선은 국제적 추세를 따를 필요가 있음.
 - 이는 최저가낙찰제의 확대가 아니라 가장 경제적으로 최상 품질의 시설물을 완성할 수 있도록 다양한 방식의 최고가치낙찰제를 도입하는 방향으로 제도를 강화해야 할 것임.
- 현 단계에서 공공 건설공사에 최저가낙찰제를 더 이상 확대하는 것은 바람직하지 않음.
 - 현재 300억원 이상 공사에 적용 시행 중인 최저가낙찰제의 추가 하향 확대는 지양되어야 함.
 - 최저가낙찰제의 확대는 국제적 추세와 맞지 않음.
 - 저가 수주로 인한 적자 누적 및 전가로 인한 전체적인 건설산업 기반 와해
 - 특히, 지역 중소 건설업 생존기반 훼손, 고용조건 악화 등 지역경제 활성화에 역행
- 적격심사낙찰제도의 개선을 통해 최고가치낙찰제 요소 강화 필요
 - 비가격 요소에 대한 평가 강화를 통해 변별력 조정
- 현재 최저가낙찰제를 적용 중인 공사에 대하여도 공사 특성에 따라 최고가치낙찰제로 점진적 이행
 - 발주기관이 공사 특성에 따라 시공방법 변경이나 가설공법 변경 허용
 - 건설업체가 공사를 수행함에 있어 공사 기간에 차질이 발생하지 않도록 계속비 적용
 - 공사의 효율적 수행을 저해하는 각종 업역 제한 규제 철폐

백영권(연구위원-ykbaek@cerik.re.kr)

일본 건설 및 플랜트 엔지니어링 산업의 해외 진출 현황과 경쟁 전략 분석(Ⅱ)

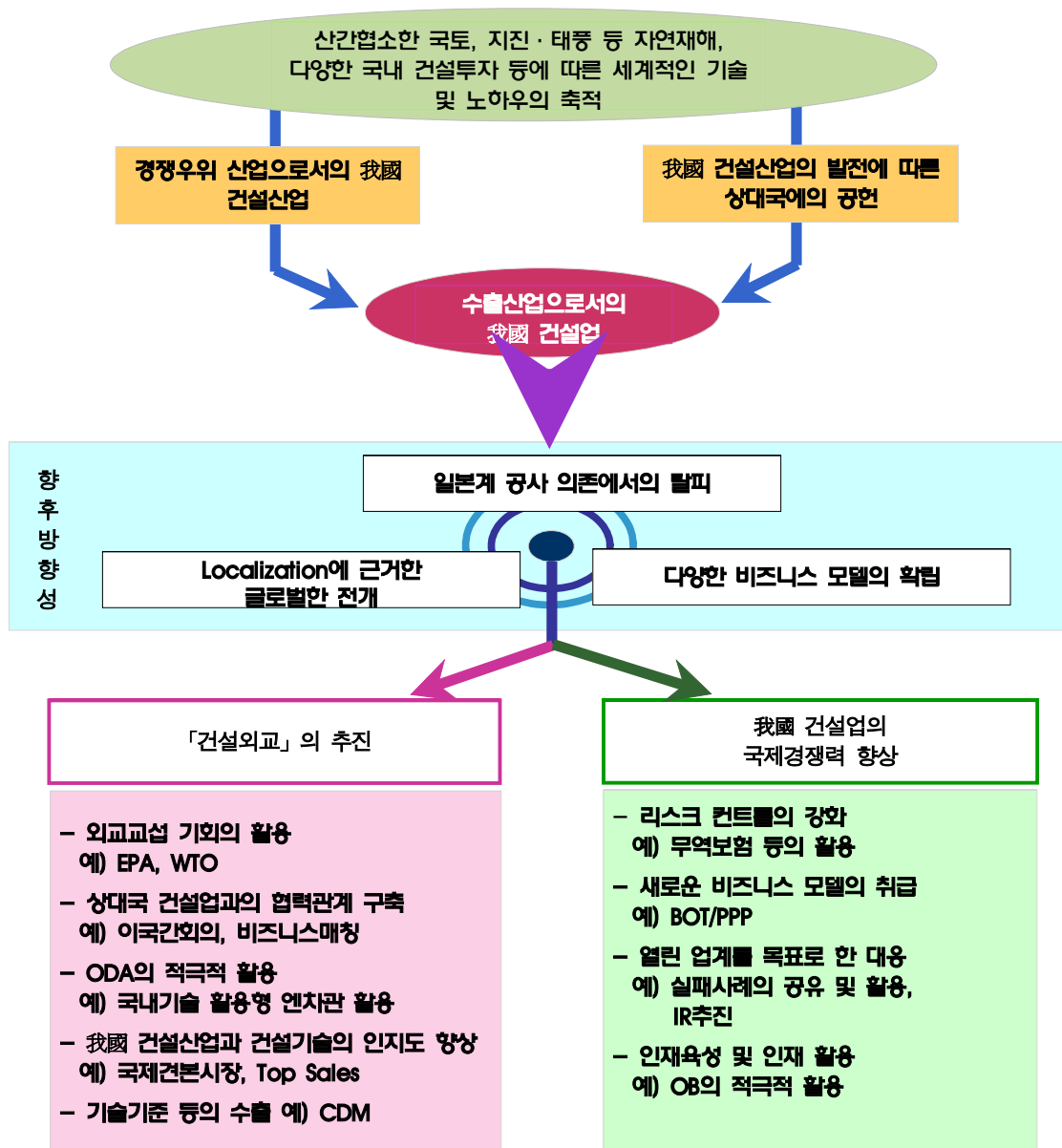
■ 일본 해외건설업의 전략적 전개 방향

- 최근 ODA공사와 일본계 기업 위주의 해외공사 수주에 대한 반성 제기
 - 일본의 해외건설은 미국, 싱가포르, 홍콩, 대만을 제외하고 일본계 기업으로부터의 수주 비율이 약 80%를 차지함. 이에 따라 현재 일본에서는 이러한 해외건설 진출 구조 개선 노력이 이루어짐.
- 2006년 일본의 해외전개전략연구회에서 발표한 보고서에 따르면, 향후 일본 건설업의 해외 진출 전략은 첫째, 일본계 공사 의존에서의 탈피, 둘째, Localization에 근거한 글로벌한 전개, 셋째, 다양한 비즈니스 모델의 확립이라는 세 가지 방향을 설정함.
 - 일본계 수주 이외의 대응 강화를 위해서는 국제입찰에 의한 공사와 현지 공사를 적극적으로 수주하며, 도급 이외의 공사에 조직적으로 대응하기 위한 체제를 구축하고자 함.
 - Localization에 근거한 글로벌한 전개를 위해서는 현지 네트워크 구축을 통한 현지화(localization)를 통해 현지 고객으로부터의 수주, 현지 기자재 및 인재의 확보, 현지 관련 업계와의 협력관계 구축 등을 도모하여 현지화를 한층 심화시키는 것이 필요하다고 제안함.
 - 기업의 특성에 대응한 다양한 비즈니스의 전개를 위한 구체적인 방안의 예로는 ① Design-Build(DB)와 Construction Management(CM) 등의 Fee 비즈니스와 프로젝트의 제안을 포함한 사업의 전개, ② O&M(Operation and Maintenance), PFI, BOT(Building, Operation and Transfer) / PPP(Public Private Partnership = 관민 협동) 등 관리를 포함한 Total 서비스 제공, ③ 부동산 개발과 유통 분야로의 진출 등 주변 사업의 전개를 들고 있음.
- 일본은 이를 위해 ‘건설외교의 추진’과 ‘일본 건설업의 국제 경쟁력 향상’을 실천 전략으로 설정함.
 - 건설외교의 추진은 ① WTO, EPA/FTA(Economic Partnership Agreement/Free

Trade Agreement) 등 양국간 교섭 기회 증가, ② 상대국 건설업과의 협력관계 구축, ③ 현지에서 일본 본국의 기술활용형 사업 형성을 통한 ODA의 적극 활용, ④ 일본 건설업의 세일즈 포인트와 진출국의 니즈(needs) 분석, ⑤ 일본 건설업의 강점을 살린 사실상의 표준(de facto standard) 수출 등을 통해 구현함.

- 일본 건설업의 국제 경쟁력 향상을 위해서는 ① 리스크 컨트롤의 강화, ② 새로운 비즈니스 모델에의 대응, ③ 열린 업계를 목표로 한 대응, ④ 인재 육성 및 인재 활용이 제시됨.

〈그림 1〉 일본 건설업의 해외진출 전략과 향후 추진 방향

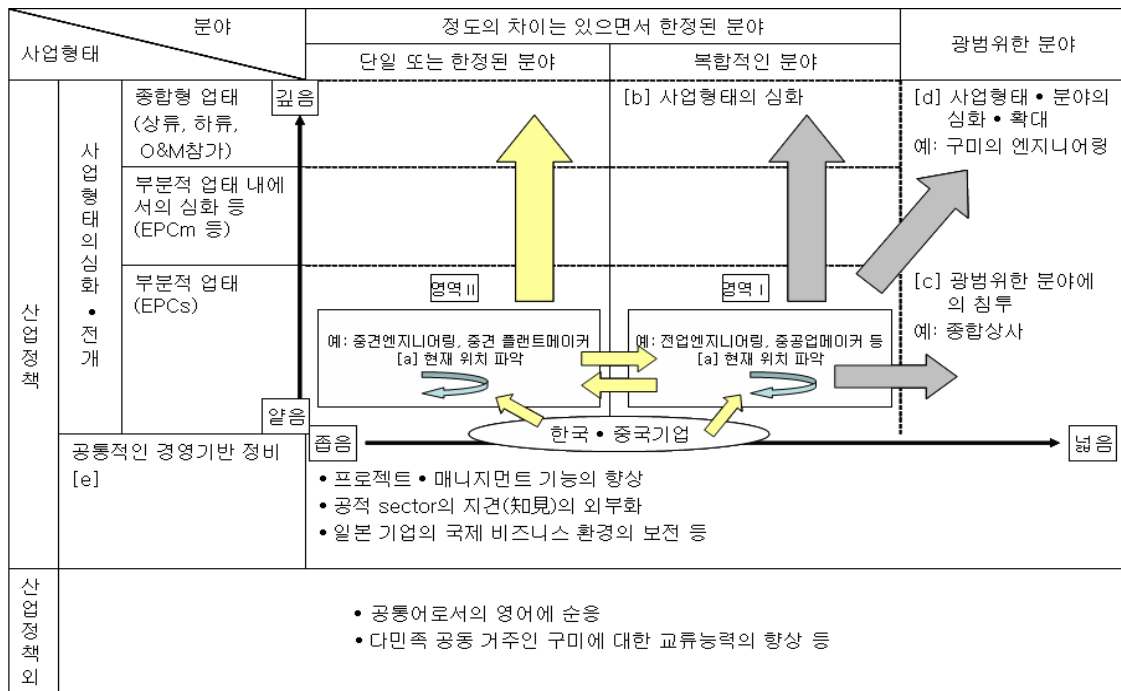


자료 : 我々國建設業の海外展開戰略研究會 報告書, 平成 18年 3月.

■ 일본 플랜트 엔지니어링의 해외 진출 전개 방향

- 일본의 경제산업성이 「플랜트 수출기본정책위원회」에서 제시한 일본 플랜트 엔지니어링 산업의 발전 방향은 <그림 2>와 같음.
- 해외 플랜트 환경의 변화에 따라 최근 일본 플랜트 엔지니어링 기업들에게는 EPC 비즈니스로부터 어떻게 사업 전개를 할 것인가가 주요한 논점이 되고 있음.
- 즉, 사업제안 기능, Design Firm적인 기능, O&M, Life cycle engineering, Asset 획득 등의 사업 형태 다각화를 통하여 각 기업의 수준에 따라 전략적으로 대응할 필요성이 대두되고 있는 상황임.

<그림 2> 일본 플랜트 엔지니어링 산업의 발전 방향성



주 : 세로축은 아래로 갈수록 제조(EPC)에 운영·보수(OM)를 더하여 종합적인 경영 형태가 되며, 횡축은 오른쪽으로 갈수록 범위가 넓어짐.

※ 정책 사례

[a] 핵심 경쟁력의 강화: 연구개발(프로세스 기술, 설계 플랫폼), 사업조성능력 향상(재건공사 안전의 발굴)

[b] 사업형태의 심화: 기계·설비의 운영, 보수(O&M)으로의 확장, 제휴(alliance) 지원

[c] 광범위한 분야에의 침투: 타 제도업의 프로세스 고도화

[d] 분야·업태의 종합화

[e] 공통경영 기반의 정비: P2M(Project and Program Management), PFI(Private Financing Initiative)

김민형(연구위원·mhkim@cerik.re.kr)

중소 해외건설업체 현황

- 2007년에는 해외건설 수주액이 398억 달러라는 사상 최대치를 달성하여 새로운 해외 건설 중흥기를 맞고 있음.
- 이 중 16.8%에 해당되는 67억 달러는 중소기업이 수주한 것임.

■ 신고 현황

- 해외건설업을 영위하기 위하여 해외건설협회에 신고한 중소기업 수는 2008년 2월 27일 현재 2,543개사이며, 이 중 현재 해외에 진출한 업체 수는 410개사임(<표 1> 참조).
- 이를 업종별로 살펴보면 종합건설업을 포함한 일반건설업체가 943개사, 전문건설업체가 713개 등임.
- 이 중 해외에 진출한 건설업체는 종합건설업을 포함한 일반건설업체가 111개사, 전문건설업체가 123개사 등임.

〈표 1〉 중소기업 해외건설업체 신고 현황(2008년 2월 27일 현재)

(단위 : 개사)

구분	합계	종합 건설	일반 건설	전기	정보 통신	건설 ENG	수주 개발	전문 건설	환경 오염
업종 신고 (수리건수)	3,978	1	1,136	587	227	277	138	1,571	4
신고 업체	2,543	1	942	432	96	226	122	713	10
진출 업체	410	1	110	78	12	75	10	123	1

주 : 1. 신고업체는 대표업종을 기준으로 구분하였으며 신고 업종을 반납한 업체는 제외하였음.

2. 업종은 「해외건설촉진법」 [별표 1]에 의한 구분으로 「건설산업기본법」의 구분과 상이함.

자료 : 해외건설협회 중소기업수주지원센터(<http://smc.icak.or.kr/>).

■ 수주 현황

- 우리나라 기업의 해외건설 수주액은 2005년 109억 달러를 달성한 이후 2006년 165억 달러, 2007년에 398억 달러를 기록하였음.
- 이 중 중소기업들이 수주한 금액은 2005년에 전체 수주액의 8.4%인 9억 달러,

2006년 전체 수주액의 8.1%인 13억 달러, 2007년에 전체 수주액의 16.8%인 67억 달러임(<표 2>참조).

- 공종별로 전체 수주액에 대한 중소기업의 비율을 살펴보면 플랜트(산업설비)를 제외한 전 공정이 2007년에는 30%를 상회하고 있음.
- 플랜트(산업설비)는 중소기업이 전체 수주액의 2.7%를 수주하였고, 토목은 중소기업이 전체 수주액의 33.9%, 건축은 45.7%, 전기는 39.9%, 통신은 100%, 용역은 42.9%를 차지하고 있음.

〈표 2〉 중소기업 해외건설업체 수주 실적 추이

(단위 : 천 미 달러)

공종 구분	기업 구분	2004년	2005년	2006년	2007년
총계	중소기업	425,703	914,642	1,334,961	6,700,192
	전체기업	7,498,313	10,859,276	16,468,164	39,788,324
	비율	5.7%	8.4%	8.1%	16.8%
토목	중소기업	51,523	188,681	291,802	1,773,017
	전체기업	806,126	835,613	1,532,088	5,231,641
	비율	6.4%	22.6%	19.0%	33.9%
건축	중소기업	115,551	406,902	584,722	3,750,463
	전체기업	873,619	1,226,058	3,432,766	8,201,351
	비율	13.2%	33.2%	17.0%	45.7%
산업설비	중소기업	106,436	106,196	304,103	694,027
	전체기업	5,181,918	8,262,875	10,920,242	25,243,972
	비율	2.1%	1.3%	2.8%	2.7%
전기	중소기업	98,482	119,101	73,524	275,080
	전체기업	544,705	374,133	474,308	689,732
	비율	18.1%	31.8%	15.5%	39.9%
통신	중소기업	2,613	13,296	2,923	44,296
	전체기업	2,613	13,296	2,725	41,085
	비율	100.0%	100.0%	107.3%	107.8%
용역	중소기업	51,098	80,466	77,887	163,309
	전체기업	89,332	147,301	106,035	380,543
	비율	57.2%	54.6%	73.5%	42.9%

주: 우리나라 기업이 원청을 받고 우리나라 기업이 하청을 받는 경우에 전체 기업 통계에서는 원청계약만 포함하지만, 중소기업 통계에서는 원청금액과 하청금액이 모두 포함되어 중소기업 수주금액이 전체기업 수주금액보다 클 수 있음.

자료: 해외건설협회 해외건설종합정보서비스 및 중소기업수주지원센터.

이의섭(연구위원-eslee@cerik.re.kr)

새 정부에게 바라는 건설·부동산 정책

정부의 정책이 결정되고 집행되고 평가되기까지는 시차가 존재하며 정책 수단이 정책 목표를 달성하는 것은 복잡한 메커니즘에 의해서 이루어진다. 정책목적을 달성할 수 있는 정책수단을 선택할 때는 신중해야 한다. 참여정부는 주택가격 안정화 정책을 시행하면서 서울 지역에 주택공급 부족으로 집값만 턱없이 올려왔고, 지방 건설경기는 고사 직전이다. 부동산·건설 정책의 아마추어리즘은 건설업체 CEO를 역임한 경제통에게 차기정권의 바통을 넘겨주었다.

참여정부가 각종 규제와 계획으로 부동산 관련 산업을 침체에 빠뜨렸다면, 이명박 대통령은 시장 친화적이다. 하지만 시장은 그 스스로 만능은 아니다. 시장은 무척 변덕스러우며 정상적인 ‘게임의 룰’이 작동하더라도 재건축 규제완화, 양도세·종부세 감면, 도심재개발 활성화, 분양가 규제완화 등에 대한 기대감으로 부동산 가격이 폭등할 가능성이 있다. 이명박 당선자의 부동산 정책에서 규제완화가 핵심이라는 것을 간파한 투기 세력은 벌써 수도권 재건축을 중심으로 움직이기 시작했다. 규제를 완화하더라도 시차를 두어야 하며, 부동산 투기와 가격 상승이 최소화되어야 한다.

또한, 효율을 중시하다보면 형평성의 측면이 간과될 수 있다. 효율성과 형평성은 상호 트레이드 오프(trade-off) 관계이다. 지방에 대한 지원이 시장경제 논리에 맞지 않다고 기존의 중소기업 지원·보호 제도를 폐지 혹은 축소한다면, 지방 및 중소기업들은 더욱 더 소외될 것이다. 경제적 성과도 중요하지만, 중소기업과 지방에 대한 배려가 필요하다.

앞으로 주택공급을 통해 부동산 가격을 안정시키고, 수도권 규제를 완화하겠다는 이명박 대통령 당선자의 공약이 잘 실천될 수 있을지를 지켜보아야 한다. 또한, 한반도 대운하 공약이 불투명한 경제성, 재원 조달의 비현실성 등의 문제로 실패한 국책사업이 되지 않도록 현명하게 추진하는 모습을 보여주어야 할 것이다.

또한, 당선자 공약대로 규제 완화와 감세 등으로 투자를 촉진해 7% 경제성장을 할 경우 인플레이션과 경상수지 적자, 재정적자까지 초래할 수 있다. 이명박 대통령의 공약집에는 성장을 위한 모든 정책 수단이 망라돼 있는데 선택과 집중의 측면에서 도움이 안 된다. 성장전략을 구체화하고 우선순위를 선정하는 노련함이 요구된다.

박성민(연구위원·smpark@cerik.re.kr)