

## 제 123 호 (2006. 10. 16)

---

- 경제 : 8월 건설 수주 14.4% 증가  
9월 건설업 체감 경기 50.9  
9월 주택담보 대출 크게 증가
  - 이슈 : 부실 시공 및 부실 업체 근원, 다단계 하도급 개선 시급  
해외 건설 상품의 기술 경쟁력 평가
  - 정책 : 서울시 후분양 조기 시행의 의미와 정책 과제
  - 정보 : 세계 일류 건설기업들의 CEO 전략 마인드
  - 논단 : 해서는 안 될 민간 아파트 분양원가 공개
-

## 8월 건설 수주 14.4% 증가

### - 민간토목 및 재개발 사업 영향 -

- 2006년 8월 건설 수주액은 전년 대비 14.4% 증가한 7조 1,439억원
  - 재개발 사업 증가와 하수관거·발전설비 등 민간토목과 공장·창고 등 민간건축 부문에서 고른 증가세를 보임.
  - 1~8월 동안 건설수주는 6.7% 감소하였으며 주택수주의 4.0% 증가로 건축부문은 1.3% 증가한 반면 토목은 26.0% 감소함.
- 재개발 사업의 증가로 1~8월 동안 전체 수주에서 주택수주가 차지하는 비중이 49.3%로 크게 높아짐.
  - 1~8월 동안 재건축·재개발 수주는 전년 동기대비 32.8% 증가하였으며 재개발 수주가 180.4% 증가한 반면, 재건축 수주는 40.7% 감소함.
  - 한편, 9월 이후부터 공공토목의 발주 회복이 가시화되면 공공 및 토목 부문의 감소율이 점차 축소될 것으로 예상됨.

### 2006년 1~8월 건설 수주

(단위 : 십억원, %)

구 분	합계	발주처별						공종별			
		공공			민간			토목	건축	주택	비주택
		토목	건축	토목	건축						
8월	7,143.9	1,434.2	1,024.5	409.7	5,709.7	714.9	4,994.8	1,739.3	5,404.6	2,927.1	2,477.5
증감률	14.4	-15.7	3.3	-42.3	25.7	68.8	21.3	22.9	11.9	0.9	28.5
1~8월	59,853.7	14,420.6	9,376.8	5,043.8	45,433.1	4,621.3	40,811.8	13,998.1	45,855.6	29,501.7	16,353.9
증감률	-6.7	-20.0	-23.4	-12.6	-1.6	-30.7	3.4	-26.0	1.3	4.0	-3.2

자료 : 대한건설협회.

### 재개발 수주 효과

(단위 : 십억원, %)

구 분	전체	토목	건축	재개발	
				재개발 제외	재개발
2005.1~8	64,169	18,907	45,262	42,240	3,022
2006.1~8	59,854	13,998	45,856	37,381	8,475
증감률	-6.7	-26.0	1.3	-11.5	180.4

백성준(부연구위원·sjjly@cerik.re.kr)

## 9월 건설업 체감 경기 50.9

- 호재에 불구 상승폭 적어 -

### ■ 2006년 9월 CBSI 전월 대비 13.1p 상승

- 2006년 9월 건설기업 경기실사지수(CBSI)는 4개월 만에 상승하였으나 50.9에 불과해 여전히 체감경기는 낮은 것으로 나타남.
  - CBSI는 지난달에 비해 13.1p 상승하여 4개월 만에 상승한 것으로 나타남.
  - 이는 집중 호우, 혹서기 등 계절적 영향이 제거되고 「도정법」 개정, 기반시설부담금 및 개발부담금제 시행으로 건축사업 시기가 조정되는 등 호재가 작용했기 때문임.
  - 그러나 공공부문이 지속적으로 부진을 보이고 있어 체감경기 상승폭은 크지 않음.
- 규모별로는 대형 업체의 체감경기 상승이 두드러짐.
  - 대형 업체는 주택부문의 호조로 전월보다 26.7p 상승한 60.0을 기록함. 중견 업체와 중소 업체는 각각 48.1, 43.5를 기록하여 여전히 체감경기가 낮음.
  - 지역별로는 서울 업체와 지방 업체가 각각 58.0, 40.0을 기록함.

### ■ 향후 경기에 대한 기대감은 감소

- 10월 전망지수는 전월 대비 8.9p 하락한 68.5를 기록함.
  - 주택부문의 호조에도 불구하고 최근 공공 발주의 부진이 지속되면서 향후 경기에 대해 부정적인 것으로 나타남.
  - 9월에 체감경기가 상승한 대형 업체도 지난달보다 20.0p 하락한 80.0에 머무름.

2006년 건설경기 BSI 추이

구 분	7월		8월		9월		10월 전망	
	실적	당초전망	실적	당초전망	실적	당초전망		
경기종합(가중지수)	45.6	61.3	37.8	73.6	50.9	77.4	68.5	
규모별	대형	46.2	76.9	33.3	92.3	60.0	100.0	80.0
	중견	48.6	48.5	48.0	54.3	48.1	68.0	51.9
	중소	41.7	57.5	31.4	73.5	43.5	61.8	73.9
지역별	서울	50.2	68.6	33.4	81.5	58.0	87.5	67.7
	지방	38.5	50.5	45.0	71.3	40.0	61.3	69.9

자료 : 한국건설산업연구원.

## 9월 주택담보 대출 크게 증가

- 9월 주택담보 대출액 2.6조원 증가 -

### ■ 9월 주택담보 대출 전월보다 증가폭 2배

- 9월 중 주택담보 대출이 크게 증가한 것으로 나타남.
  - 한국은행이 발표한 □9월 중 금융시장 동향□에 따르면 은행의 주택담보 대출 증가액은 2조 5,823억원으로 8월 증가폭(1조 3,255억원)보다 2배나 증가한 것으로 나타남.
  - 주택담보 대출은 올해 4~5월에 크게 증가했으나 부동산 시장 과열 방지를 위해 금융감독당국이 지도에 나서면서 6~8월에는 감소세를 나타냄.
- 주택담보 대출의 증가는 가을 이사철의 영향에 따른 8월 대출 수요의 이월, 최근 재건축 규제에 따른 수요의 증가 등이 원인이 된 것으로 풀이됨.

### 가계 대출액

(기간 중 말잔 증감, 조원)

	2005			2006				2006. 9월 말 잔액
	1~9월 중	8월	9월	1~9월 중	7월	8월	9월	
가계 대출 <sup>1)</sup>	23.3	4.5	2.1	26.2	2.5	2.7	3.4	331.0
주택담보 대출 <sup>2)</sup>	16.3	2.6	1.7	16.7	2.3	1.3	2.6	206.9

주 : 1) 신탁 포함, 종별 대출은 신탁 제외      2) 주택자금 대출 포함.  
 자료 : 한국은행.

### ■ 4/4분기 주택담보 대출 수요에 대한 금융기관 전망은 중립적

- 한국은행에서 발표하는 ‘금융기관 대출행태 서베이 결과’에 따르면 4/4분기 대출 수요는 중립적일 것으로 나타남.
  - 주택담보 대출 수요가 하반기 들어 감소세를 보여 왔으나 9월 중 대출수요가 크게 증가한데다 최근 재건축을 중심으로 가격상승 조짐을 보이고 있기 때문으로 판단됨.

### 국내 은행의 대출수요지수 추이 및 전망

	2004		2005				2006			
	3/4	4/4	1/4	2/4	3/4	4/4	1/4	2/4	3/4	3/4(e)
가계주택	9	0	15	29	-6	-15	6	0	-9	0

자료 : 한국은행.

강민석(책임연구원·mskang@cerik.re.kr)

## 부실 시공 및 부실 업체 근원, 다단계 하도급 개선 시급

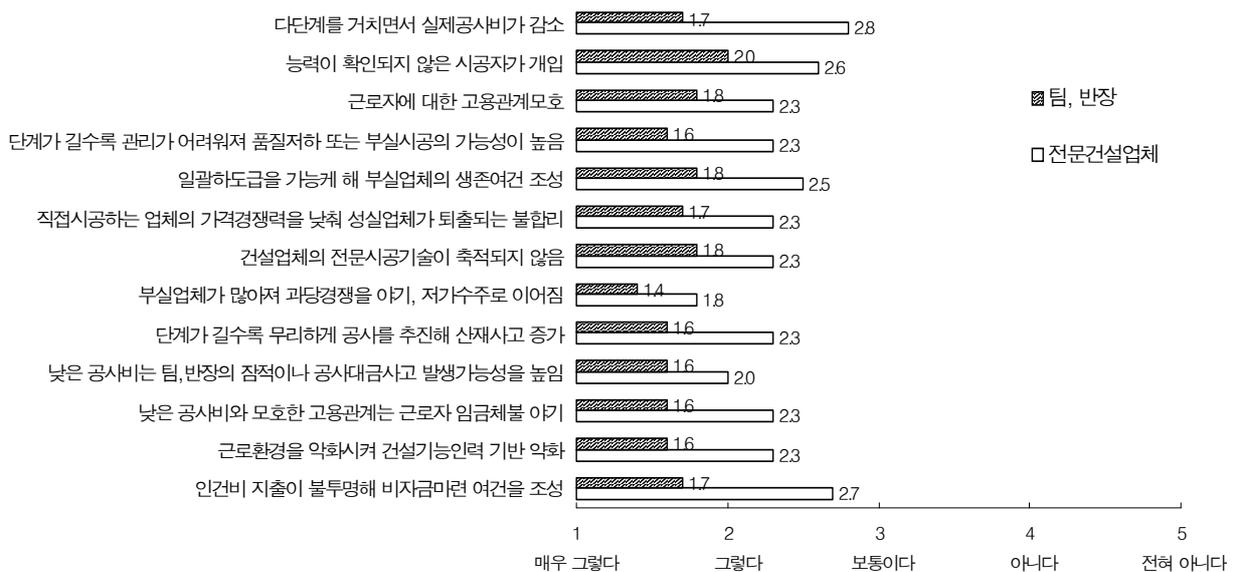
### ■ 생산물 부실화, 생산기반 약화, 이미지 악화의 근원

- 건설현장의 다단계 하도급을 거치면서 ‘시공능력이 없는 페이커컴퍼니의 존재 ⇒ 과당경쟁 및 저가수주 ⇒ 부실시공 ⇒ 국민의 안전 위협’으로 이어지거나 ‘공사비 부족 ⇒ 무리한 공기 단축 ⇒ 산재 다발 ⇒ 기능인력 기피 및 생산기반 약화’로 귀결됨.
- 결국 국민이 인식하고 있는 건설산업에 대한 부정적 이미지 즉, 부실 시공, 불법 비자금, 공사대금 사기, 산재 다발, 임금 체불 등은 대부분 건설현장의 불법 다단계 하도급 구조와 연관되어 있을 것으로 추정됨.

### ■ 실태조사 결과 불법 다단계 하도급 만연

- 한국건설산업연구원이 2006년 5월에 실시한 설문조사를 통해 건설현장의 다단계 하도급 실태를 살펴본 결과 ‘원수급자 - 하수급자 - 시공 참여자’를 벗어나는 불법 다단계 하도급이 약 70%를 차지하는 것으로 나타났음.
- 또한 건설산업에 대한 국민들의 부정적인 이미지를 확인할 수 있었음.

### 다단계 하도급 구조에서 비롯된 건설현장의 문제점에 대한 인식





## 해외 건설 상품의 기술 경쟁력 평가

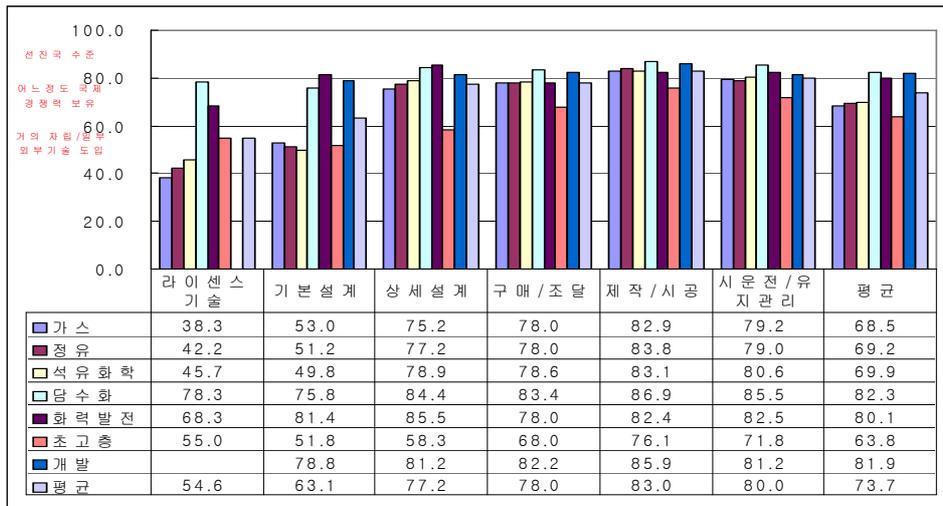
- 본고에서는 해외시장에서 경쟁력이 있는 국내 대표 건설상품을 대상으로 국내의 선도기업의 관점에서 상품별 해외 선진기업과의 상대 비교를 위한 전문가 인식조사를 수행한 결과의 일부를 소개함.1)

- 조사 상품: 가스 플랜트, 정유 플랜트, 석유화학 플랜트, 담수화 플랜트, 화력발전 플랜트, 초고층 빌딩, 주택, 신도시 등 개발사업

### ■ 상품별 경쟁력 비교 : 담수화, 화력, 개발사업에 대한 평가 우수

- 담수화 플랜트와 화력 발전 플랜트의 기술 경쟁력은 해외 선진기업과 거의 모든 부문에서 경쟁이 가능한 것으로 평가됨.

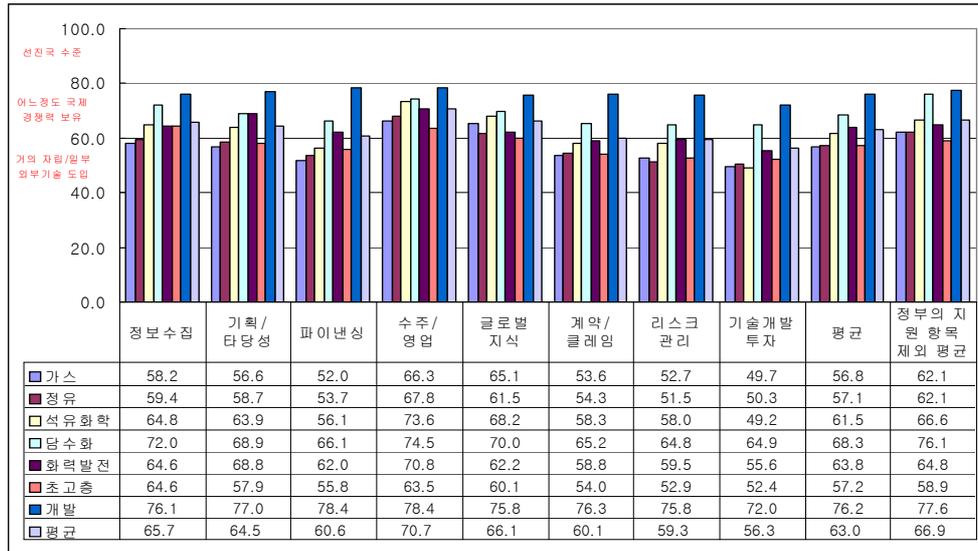
상품별 기술 경쟁력 종합 점수 비교



- 특히, 신도시 등 개발사업 부문이 해외시장의 경쟁력을 상당 부분 확보하고 있는 것으로 조사됨. 개발시장의 경우 국내시장에서 우리 기업의 경험과 자신감이 충분하며, 엔지니어링 등 특정 기술이 좌우되지 않기 때문에 이런 평가를 얻은 것으로 판단됨.
- 가스, 정유, 석유화학 플랜트의 경우 아직 해외시장에서 승부할 수 있는 기술 경쟁력은 제작/시공 중심인 것으로 나타났음. 반면에 부가가치 영역이라 할 수 있는 라이선스 기술, 기본설계의 역량은 아직 취약한 것으로 조사되었음.

1) 조사 상품별 엔지니어링 및 건설기업 가운데 상위 5순위에 있는 업체의 실무 전문가 41명을 대상으로 조사를 수행한 기초 연구결과 자료임.

상품별 기업 경영 및 지원 경쟁력 비교



- 국내외적으로 많은 실적과 사업이 추진 중에 있는 해외 건축시장의 유망상품인 초고층 빌딩의 경우 제작/시공을 제외한 전반적인 역량이 조사대상 상품 가운데 가장 하위에 있는 것으로 평가되었음.
- 핵심 기술보다는 공통기술의 경쟁력이 상대적으로 높은 것으로 나타났으며, 사업관리 역량에서는 절차서 부문이 취약한 것으로 평가되었음.
- 기술 부문보다는 전반적으로 기업 및 경영 부문에 있어 평가가 전 상품에 걸쳐 낮게 평가된 것이 특징이라 하겠음. 특히, 파이낸싱 등 금융, 계약/클레임, 리스크 관리, 기술개발 투자 부문이 상대적으로 낮은 평가를 얻었음.
- 전반적으로 회사와 정부의 지원이 약한 것으로 평가되었음. 이러한 결과는 특히 기업의 경영 및 지원 부문에 있어 조사대상의 전 상품 모두에서 나타났음.

■ 지속적 조사 및 분석이 필요

- 기술 경쟁력이 ‘100’이라는 의미는 해외 건설시장에서 국내 선도기업들의 수주 경쟁력이 전반적으로 높아질 수 있는 기반이 광범위하게 구축되어 있다는 의미임.
- 국내 기업들의 해외시장 수주 패턴과 크기에 따라 일정 주기(예 : 2년)로 상품별 선도기업들을 대상으로 유사한 분석을 지속적으로 수행할 필요성이 있음.

최석인(책임연구원·sichoi@cerik.re.kr)

## 서울시 후분양 조기 시행의 의미와 정책 과제

### ■ 서울시, 『후분양제』를 정부 계획보다 대폭 앞당겨 도입

- 서울시는 시가 건설·공급하는 모든 아파트에 대해 후분양제(공정 80% 진행 후 분양)를 전면 도입할 것을 발표(2006. 9. 25)
  - 후분양제는 당초 건교부가 2007년부터 단계적으로 적용할 예정이었으나 서울시는 이를 대폭 앞당긴 것으로 공정 적용률도 정부가 40~80%로 점진 확대하는 것과는 달리 처음부터 80% 공정 후 분양하는 방식을 채택할 예정임.
  - 서울시의 후분양제 조기시행의 출발점은 은평뉴타운 분양 예정가격(금융비용, 대지 조성비·주변 부대시설 건설비 등의 투입비용 등)이 선분양제 하에서는 추정치로 산정되고, 조성된 용지의 공급가액 또한 예정 매매가격을 기초로 작성되어 부정확한 점이 많아 올바른 세부내역 공개가 불가능하다는 것임. 따라서 서울시의 후분양제의 시행은 원가 공개를 보완하기 위한 수단으로서의 의미가 더 큰 것으로 판단됨.
  - 특히, 대통령도 민간부문까지 원가공개 확대 필요성을 제기함으로써 향후 원가공개는 큰 파장이 예상됨.
- 이는 지금까지 거론되었던 후분양제 도입의 필요성과는 다소 다른 관점이어서 향후 주택시장은 ‘후분양 + 원가 공개’로 인한 변화와 혼란이 예상됨.
  - 2004년 건교부의 후분양 로드맵에 의하면 후분양제의 시행은 원가공개를 전제하지 않고 있으며, 소비자 보호 측면에서 그 필요성이 제기되었음.
  - 따라서 이번 서울시의 ‘후분양, 원가공개’ 동시 시행예고는 건교부의 후분양 시행로드맵과 기본 취지가 서로 달라 후분양제 시행에 대한 시각 조율이 요구됨.
- 건교부는 10월 중 ‘분양제도 검토위원회’를 구성하여 후분양 및 원가공개에 대한 구체적인 시행방안을 모색할 예정임.
  - 위원회는 민-관 관련 전문가와 시민단체의 참여로 이루어질 예정이며 위원회의 검토 결과를 바탕으로 2007년 상반기부터 공공부문에 우선 적용될 것으로 예상됨. 다만 민간부문으로의 확대 적용은 관련 기업의 반발과 위헌 논란 등이 예상됨.

### ■ 정확한 원가 공개의 해법으로서의 후분양제 시행은 지양해야...

- 정확한 분양원가를 파악하기 위해서는 선분양제보다는 후분양제가 좀 더 유리할 수

있으나 문제의 본질은 아님.

- 수주산업, 사업지 특성에 따른 비용 구성의 다양성 등을 고려할 때 과연 특정 사업지의 분양원가를 공개하는 것이 적절한지에 대한 논란을 제기할 수 있음.
- 또한 공개의 범위와 정확성에 대한 검증 논란, 평가자의 자격 논란 등 지속적인 논란으로 공개의 실효성 논란 및 사업지연 등의 부작용이 예상됨.
- 그러므로 정확한 가격산정의 문제 때문에 후분양을 한다는 것은 문제의 본질과는 거리가 있음. 선분양의 경우도 변동 분양가를 채택하여, 분양 후 공사비의 에스컬레이션제도를 보완해서 대응할 수 있기 때문임.
- 선분양, 후분양 방식은 아파트가격의 원가나 자금조달, 정보공개 등 광범한 영역에 영향을 주는 것이기 때문에 신중하고 근본적인 접근이 요구됨.
  - 선분양이든 후분양이든 일률적으로 어느 한 방법을 강제하기는 어려움.
  - 다만 선분양이 분양가 자율화 이후 분양가 인상에 따라 기존 아파트 가격의 급등원이 되고는 있지만 후분양이 되면 무조건 집값 안정에 도움이 된다고 볼 수도 없음.
  - 후분양이 시행되면 자금 조달난, 공급부족, 비용상승, 분양 리스크 증가 등으로 단기적으로 집값 양등의 요인이 될 수 있음. 또한 자금력이 풍부한 기업이 높은 분양가에 분양하기 위해 장기간 신축주택을 보유하면서 분양시기를 조절하게 되면 소비자는 그 기간 동안의 금리비용이나 특별이윤을 더 부담해야 되는 상황이 올 수도 있음.

■ 우리 실정에 맞는 공급방식과 제도 개선 이루어져야...

- 선분양이 많은 문제점이 있지만, 후분양으로 전환한다고 해서 모든 문제가 바로 해결되지는 않으므로 후분양을 실시하기 위해서는 제도 개선이나 조건확보가 필요
  - 선분양은 지금까지 주택의 초과수요가 존재하고, 주택금융이 발전하지 않은 우리나라에서 대량 주택 공급을 가능하게 했던 긍정적인 역할을 담당하여 왔음.
  - 반면 선분양이 가져온 부동산에 대한 가격자극 효과나 소비자 부담 등을 줄이기 위한 각종 개선도 필요함.
- 후분양을 실시하기 위해서는 건설금융 및 주택 장기대출을 활성화시킬 수 있는 제도 개선과 기반조성이 필요함.
  - 우리나라는 주택개발 금융이 시행사의 초기 계약금으로 시작해서, 시공사의 지급보증에 의한 토지대 지급, 선분양에 의한 소비자 자금 등에 의해 조달되어 왔음.

- 최근 부동산펀드나 프로젝트 파이낸싱에 의해 일부 자금이 공급되고 있지만, 엄밀한 의미의 프로젝트 대출(non-recourse loan)은 제공되지 못하고 있음.
- 따라서 프로젝트를 평가하고 그 평가에 기초하여 대출이 이루어질 수 있는 토대가 먼저 조성되어야 함.
- 최근 프로젝트금융투자주식회사(PFV)나 리츠 등을 통해서 건설자금이 공급되는 방안들이 제시되고 있고, 분리 계정되는 구조화 대출이 확립되면 이전보다 후분양으로 이전이 훨씬 용이해질 수 있을 것임.
- 주택 장기대출은 주택금융공사를 중심으로 모기지론이 활성화되면서 소비자 대출 기반이 크게 확대되었으나 중저가형 주택에 한정되어 대부분은 여전히 일반 시중은행의 변동금리의 단기 대출에 의존하고 있음.
- 향후 주택구입의 일반적 용자형태로 장기 모기지론이 활성화되면 후분양에 유리하게 작용할 것으로 예상됨.
- 그러나 우리나라와 같이 대규모 아파트 개발사업이 주택공급의 주류를 차지하는 경우 다른 나라보다는 자금조달의 규모가 크고 이에 따른 각종 비용절감이 갖는 효과를 무시할 수 없으므로 전면적인 후분양의 시행보다는 점진적 선택적 적용이 요구됨.
- 후분양 방식을 적용하면 일단 대규모 아파트 단지 개발은 포기가 불가피함. 이는 대규모 인력과 자재를 동원해서 입주자의 클레임 없이 공사를 하는 현재와 같은 건설 방식은 선분양이 아니면 실제로 쉽지가 않기 때문임.
- 다만 선분양의 경우에도 확정분양가를 변동분양가로 변경하는 등 분양가 제도의 개선을 도모할 필요가 있음.
- 옵션 선택을 다양화하고, 선금이나 중도금 부담을 줄이면서 소비자에게 나타날 수 있는 선분양의 위험을 감소시킬 필요가 있음.
- 따라서 정부는 당장 획일적으로 선분양에서 후분양으로의 전환보다는 시장에서 선분양이든 후분양이든 모두가 가능한 시스템을 구축하고, 소비자가 이를 선택할 수 있도록 만들어야 할 것임.
- 정부가 정책적 의도로 후분양을 바람직하다고 판단한다면 후분양으로 전환할 때 발생할 수 있는 부작용을 최소화하는 조건 개선이 우선되어야 정책 부작용도 줄고, 그 효과가 극대화될 수 있을 것임.

김현아(부연구위원·hakim@cerik.re.kr)

## 세계 일류 건설기업들의 CEO 전략 마인드

- 건설기업의 가치창조 주체는 CEO이며 CEO의 전략 마인드는 기본적으로 사업 성공을 위한 사업구상과 설계 그리고 실행의 출발점이라 할 수 있음.
- 세계 일류 건설기업들 중 대표적인 5개 기업의 CEO들<sup>1)</sup>의 전략 마인드를 살펴보고 시사점을 찾아봄.

### ■ CEO 전략 마인드

#### - Alan Boeckmann, Chairman of the Board and CEO, Fluor Corporation

- Fluor Corporation은 2005년 현재 ENR지 선정 “Top Global Contractors” 24위에 있는 기업으로 1995년부터 2005년까지 과거 10년 동안 상위 20위권 내 순위를 유지하고 있는 선진 업체임.
- “건설인력과 물자 관리를 매우 효과적으로 하려고 노력한다.…따라서 Fluor는 자사인력에 많은 교육을 실시하고 있으며 모두가 전문 기술자가 되어 문제를 해결할 수 있는 능력을 키우도록 하고 있다.…과거 10년 동안 꾸준히 노력하였으며 현재 2만 5,000명의 전문 기술자를 보유하고 있다.”(World Economic Forum<sup>2)</sup>, 인터뷰 내용)
- “Fluor는 전문 건설인력의 Pool을 매우 중요하게 생각하고 있다. 현재 미국의 경우 엔지니어링 프로그램에 등록하는 학생의 수는 점차 줄어들고 있고 중국이나 인도의 경우에는 상당히 높은 엔지니어링 지식을 가진 학생들을 배출하고 있으며 선진국에서도 많은 지식과 기술을 습득하고 있다.…Fluor는 수요자가 계속적으로 찾아주는 기업으로 남기위해 프로세스의 혁신을 이루어야 한다.”(World Economic Forum, 인터뷰 내용)
- Alan Boeckmann은 건설 전문인력의 중요성을 강조하고 있으며 이들의 유입 및 교육을 위해 투자를 아끼지 않는 것으로 나타남.

#### - Sir Peter Mason, Chief Executive, AMEC plc

- AMEC사는 세계적으로 M&A를 통해 사업구조를 다변화하고 해외시장의 매출을 키워온 영국의 대표적인 건설기업으로 2005년 현재 매출액 기준으로 “Global Top

1) CEO의 인터뷰 자료는 각종 신문이나 잡지 또는 각 회사의 홈페이지 등으로부터 CEO의 경영마인드를 담은 기사를 수집하여 정리하였음.

2) www.weforum.org

Contractors□26위에 위치하고 있는 기업임.

- “현재 AMEC사는 Oil&Gas, Nuclear, Transportation 등 매출 실적이 좋은 사업은 꾸준히 유지할 생각이다.…또한 AMEC SPIE의 매각을 통해 얻은 수익을 동원하여 파이낸싱을 포함한 Technical Service 시장을 공략할 것이다.”(CANTOS 인터뷰 내용)
- Sir Peter Mason은 Technical Service에 대한 강한 믿음을 가지고 있고 이 분야가 미래의 성장 씨앗이 될 것이라 확신하고 있음.

- Dr. Hans-Peter Keitel, CEO, Hochtief

- 독일의 Hochtief사는 2000년 미국의 Turner사를 인수하면서 2005년 현재 세계 3위로 성장한 있는 기업으로 1995년 대비 2005년도까지 약 50% 해외사업 비중을 키워 왔으며 현재 전체 사업비중의 84.4%를 해외사업으로 이끌고 있는 기업임.
- “Hochtief사가 최근 몇 년간 해외 매출이 급격히 늘면서 해외시장에 초점을 맞추는 것 같고 과거의 정통 건설기업이 아닌 것으로 착각하고 있는 것 같다. 절대 그렇지 않다. Hochtief는 과거와 같이 정통 건설기업이다. 단지, 우리는 현재 『Building Construction』 과 『Service』 라는 두 가지 사업영역으로 나누어져 있을 뿐이다. Turner사의 Construction Management Model은 미국에서 전체 매출의 82%에 해당하는 수익을 올리고 있으며, 독일에서 이와 유사한 PreFair라는 Service를 하고 있다.…독일에서도 고객의 요구사항을 빠르게 반영하고 고객의 만족도를 높이는 데 매우 효과적이다.”(Hochtief 홈페이지<sup>3)</sup> 인용)
- Dr. Hans-Peter는 건설관리의 중요성을 강조하고 이를 통해 미국과 독일에서 고객의 만족도를 높이고 있다고 말하고 있으며 앞으로도 Construction Management Model과 PreFair Model를 통해 서비스 영역을 전 세계적으로 넓힐 것이라고 말하고 있음.

- Stuart Graham, CEO, Skanska

- 스웨덴의 대표적인 건설기업인 Skanska사는 세계 건설기업 중 인수합병으로 외형 규모가 대형화되고 또 시장을 광역화시킨 대표적 기업이며 2005년 현재 매출액 기준으로 “Global Top Contractors□세계 6위에 위치한 기업임.
- “최근 헝가리의 수도인 부다페스트에서의 건설사업 철수를 고려하고 있다. 시장이 없

3) www.hochtief.com

기 때문이다. 만약 필요하다면 아웃소싱을 할 것이고 건설사업이 활성화가 된다면 로컬기업을 인수할 것이다. 사업에 있어 아웃소싱의 활용은 매우 중요하다.”(Focusing on Home Markets, Business Hungary<sup>4</sup>), Vol 17, No.7, 2003)

- Stuart Graham은 개발사업에 있어 매우 중요한 시장변화를 파악하는 능력과 어느 정도 사업의 규모가 크기 전까지는 지역 업체에게 용역을 주어 관리하는 아웃소싱 활용 능력을 사업의 중요한 역량이라고 말하고 있음.

#### - Daniel Valot, Chairman and CEO, Technip

- Technip사는 2005년 현재 매출액 기준으로 “Global Top Contractors□세계 25위의 기업으로 오일 및 가스(Oil & Gas) 산업에서 전체 매출액 중 95% 이상을 해외비중으로 가지며 2만 명이 넘는 근로자들과 그 세력을 넓혀가고 있는 기업임.
- “우리의 사업은 매우 위험성이 높은 사업이다. 위험과 수익의 밸런스 구조를 어떻게 준비하는가가 성공의 핵심이다. 뜻하지 않는 사고의 준비는 되어 있는가? 불확실한 날씨에 대한 준비는 되어 있는가? 완충할 수 있는 여유는 있는가? Technip은 과거 3년 동안 리스크관리 시스템을 운영하고 있으며, 향후 2~3년 후에는 지금보다도 훨씬 리스크는 줄고 더 낫은 수익을 가질 것이라고 판단한다.” (EuroBusiness Media<sup>5</sup>), 2006년 7월 인터뷰)
- Daniel Valot은 위와 같은 리스크뿐 아니라 에너지와 건설 자재의 가격상승 등 건설 공사를 수행하는 데 있어 리스크는 항상 생각지도 않은 곳에서 일어날 수 있다고 말하고 있으며 이에 대한 준비가 결국 사업의 성공과 직결된다고 말하고 있음.

#### ■ 시사점

- 대표적 건설기업 CEO들의 공통된 목소리는 기존 기술과 방법에서의 안주는 결국 신진세력에 의해 자리를 빼앗기게 될 것이라는 것임. 따라서 신규사업 발굴 및 육성, 획기적인 기술들에 대한 폭넓은 조사와 연구, 전문인력 양성, 매니지먼트 능력 향상, 그리고 리스크 관리체계를 통해 미래 건설시장을 준비하고 있는 것으로 나타남.
- 또한 국내외 시장을 특별하게 구분하지 않는 시장(market) 중심이며, 인력중심의 경영으로 고객 중심의 경영을 추구하는 것으로 나타남.

장현승(책임연구원, jang@cerik.re.kr)

4) www.amcham.hu

5) www.eurobusinessmedia.net

■ 재건축 기반시설 부담금, 내년부터 □후폭풍□예상

- 재건축을 추진 중인 전국 415개 아파트에 부과될 기반시설부담금이 3조원을 훨씬 넘을 것으로 추산돼 내년부터 재건축 아파트에 □부담금 후폭풍□이 본격화할 전망이다. 특히, 재건축 단지가 몰려 있는 서울 강남구의 경우 부담금이 총 4,860억원으로 가구당 평균 5,069만원이나 되는 것으로 파악됐다. 건설교통위원회 소속 이낙연 의원에 따르면 지난 8월 말 현재 전국에서 재건축을 추진 중인 415개 단지 22만 4,943가구가 내야 할 기반시설 부담금은 3조3,139억원에 이른다. 지역별로는 서울(64개 단지, 6만 3,729가구)이 전체의 58.5%에 해당하는 1조 9,374억원을 부담할 것으로 추산돼 가장 많았다.

■ 준공 후 부도난 임대 아파트 5만 2,000가구 넘어

- 준공 후 부도난 임대 아파트가 전국적으로 5만 2,000여 가구 이상인 것으로 나타났다. 건설교통위원회 소속 이진구 의원에 따르면 올 7월 말 현재 전국의 준공 후 부도 임대 아파트 수는 5만 2,150가구에 달한다. 지역별로는 충남(8,095가구), 충북(7,678가구), 대전(114가구) 등 충청권에 전체 부도 임대 아파트의 30.5%인 1만 5,887가구가 몰려 있다. 이어 영남권이 1만 4,611가구이며, 호남권이 1만 1,836가구이다. 강원 지역의 경우 4,768가구이며, 경기와 제주는 각각 4,730가구와 318가구 등이다. 반면, 서울과 부산, 인천 등 3개 지역은 준공 후 부도 임대 아파트가 없다.

■ 건설산업정보망, 불법 하도급 적발의 □효자□

- 건설교통위원회 소속 정장선 의원에 따르면, 올 1월부터 6월까지 3곳의 일반건설업체와 62개의 전문건설업체가 불법 하도급으로 인해 영업정지 처분을 받았다. 영업정지 사유는 무등록 업체에게 (재)하도급(5건), 의무 하도급 위반(1건), 일괄 하도급(8건), 해당 업종 업체에게 재하도급(51건) 등이었다. 이러한 영업정지 처분 건수는 2003년 30건, 2004년 38건보다도 많은 수치이며, 이런 추세가 지속될 경우 지난해 위반 건수인 119건을 상회할 전망이다. 이처럼 올 들어 불법 하도급 적발 사례가 급증한 데 대해 건교부는 2004년부터 운영 중인 건설산업정보망(KISCON)이 건설 현장의 불법 하도급 비리를 적발하는 효자 노릇을 하고 있기 때문인 것으로 분석하고 있다. 실제, 지난해 10월까지 KISCON에 불법 하도급 의심 사례로 적발된 사건은 모두 2,361건. 이 중 올해 8월 말까지 지자체가 해당 업체를 처벌한 건수는 1,421건으로 나타났다.

## 해서는 안 될 민간 아파트 분양원가 공개

9월 말 대통령의 TV토론 이후 또다시 분양원가 공개 논란이 수면 위로 떠올랐다. 건설업계는 북한의 핵실험에 비견되는 사건으로 인식하기도 한다.

분양원가 공개를 주장하는 사람들은 소비자의 “알 권리”를 내세운다. 개인 사유재산의 가장 큰 부분을 차지하는 주택의 분양원가가 왜 그리 높은지 알아야겠다는 것이다. 만약 모든 건설업체의 모든 사업장에서 분양원가가 동일하다면, 공개해도 큰 문제가 없을 것이다. 하지만 현실에서는 건설업체마다, 사업장마다 분양원가가 다르다. 동일한 지역과 조건에서 A기업은 원가절감 노력을 통해 분양원가가 평당 1,000만원이고, B기업은 평당 1,200만원인 경우를 생각해 보자. 주변 아파트 시세를 기준으로 분양가격이 결정되었을 때, 분양원가를 공개하면 어떻게 될까? 당연히 원가절감 노력을 한 A기업은 B기업보다 더 “폭리”를 취한 기업으로 매도될 것이다. 이런 구조에서 기업이 원가절감을 위해 노력해야 할 이유가 없다. 시장경제 체제의 존재 이유인 효율성을 기대하기 어렵게 된다.

분양원가를 공개하게 되면, 사실 여부를 판단하기 위한 검증절차가 필요하다. 그런데 분양원가를 구성하고 있는 개별 항목 하나하나는 모두가 납득할 만큼 명확하게 입증하기 어렵다. 분양시점의 분양원가는 어디까지나 추정가격이지 준공된 시점의 실제 공사원가는 아니다. 게다가 “품질” 문제로 들어가면 더 어려운 상황에 부닥치게 된다. 예컨대, “왜 C등급 마감재면 충분한데, A등급 마감재를 써서 분양원가를 높였느냐?”는 논란이 일게 된다. 분양원가 공개 항목 하나하나를 둘러싼 논란은 결국 소송으로 귀결될 것이다. 이런 상황이 반복된다면 주택품질은 떨어지고, 주택사업을 수행하기 어려워지면서 주택공급이 위축될 수밖에 없다.

결론적으로, 민간아파트 분양원가 공개는 정부가 강제할 일이 아니다. 분양가격을 낮추고자 한다면 공공부분이 독점하고 있는 택지공급 가격부터 낮추어야 한다. 또한 주택 수요가 많은 데도 불구하고 과도한 규제로 공급이 줄어든 서울과 수도권에 공급확대 방안을 강구해야 한다. 주택보급률, 인구 천명당 주택 수, 자가 보유율 등 어떤 지표를 보더라도 아직까지 서울과 수도권은 주택 부족 상황이기 때문이다.

이상호(선임연구위원·shlee@cerik.re.kr)

■ 2006년 하반기 연구자문위원회 개최

- 연구원은 10. 17(화), 2006년 하반기 연구자문위원회를 개최할 예정으로 있음.
- 금번 연구자문위원회에서는 2006년 10월 현재, 사업 추진현황에 대한 보고와 2007년 연구과제(안) 및 사업계획에 대한 자문을 받을 예정임.
- 현재 연구자문위원회는 국회의원 1명, 연구계 2명, 업계 4명, 건설 관련 부처 2명, 학계 1명, 언론계 1명, 유관기관 1명 등 건설산업 관련 최고전문가 총 12명으로 구성 되어 있음.

■ 건단연 공동 윤리경영 관련 세미나 개최

- 연구원은 대한건설단체총연합회(회장 권홍사)와 함께 10월 20일(금) 오후 2시, 건설 기술인회관 대회의실에서 건설산업의 지속적 발전을 위한 『건설업체 윤리경영 실행 방안 모색 세미나』 개최를 개최한다.

• 세미나 개요

- 일 시 : 2006년 10월 20일(금), 14:00 ~ 16:30
- 장 소 : 건설기술인회관 대회의실(논현동 소재)
- 주 최 : 대한건설단체총연합회·한국건설산업연구원
- Program(안)

14:00 ~ 14:10 : 인사말

14:10 ~ 14:30 : 8·31 윤리경영시대, 기업의 과제(이현석 대한상공회의소 상무)

14:30 ~ 14:50 : 건설업체 윤리경영 실행 가이드라인(이홍일 책임연구원)

14:50 ~ 15:10 : 포스코건설의 윤리 실천 사례(이동만 포스코건설 상임감사)

15:20 ~ 16:30 : 종합토론(사회자 : 김형철 연세대학교 교수)

- 세미나 관련 자세한 사항은 기획팀(02-3441-0701)으로 문의 요망

■ 연구원 인천대교 건설현장 방문 예정

- 연구원은 오는 10. 27(금)에 인천경제자유구역 내에 삼성건설에서 시공 중인 ‘인천대 교 건설공사’ 현장을 방문할 예정임.