

## 제 128 호 (2007. 1. 2)

---

- 경제동향 : 일반건설업체 수 변화 추이  
일반건설업 부도업체 수 감소  
2006년 11월 토지 거래량 55.2% 증가
  - 이슈진단 : 어려운 여건에서도 두각을 나타내는 중소기업들  
대규모 개발사업의 전개가 건설시장에 미치는 영향
  - 정책동향 : 새로운 주택 분양 방식의 도입과 문제점
  - 경영정보 : 건설업체 윤리경영 실행 가이드라인
  - 정보미당 : 2007년 유가 전망
  - 건설논단 : 돼지해, 건설업의 경쟁력을 살찌우는 한 해로
-

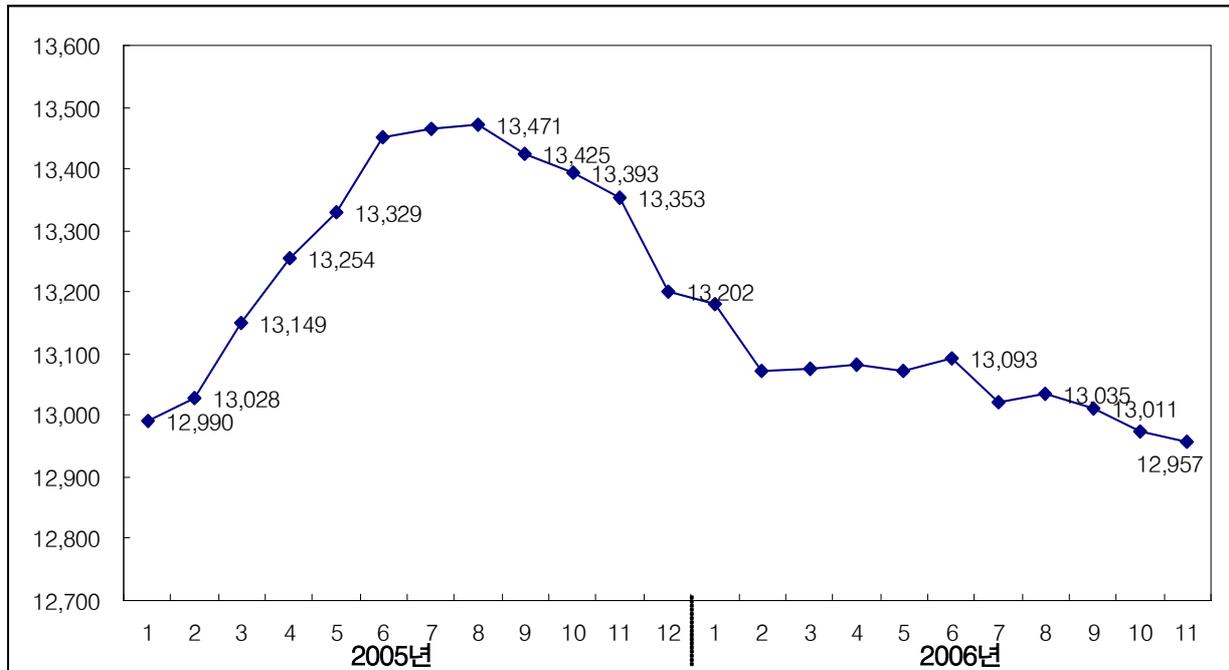
## 일반건설업체 수 변화 추이

- 2005년 9월 이후 지속 감소 -

- 일반건설업체 수(등록업체 수)는 2005년 8월 말 1만 3,471개사로 사상 최고치를 기록한 이후 현재까지 지속적으로 감소하여 2006년 11월 말 기준 1만 2,957개사에 달함.
- 일반건설업체 수(등록 건설업체 수)는 1999년 3월 건설업 면허제의 등록제 전환과 특히, 2000년 7월 건설공제조합 가입 임의화 이후 급증하기 시작하여 2001년 5월 이후 1만개 사를 넘어섰으며, 2001년 9월 보증가능금액확인제도 도입 이후 증가세가 둔화되었음.
- 2003년 8월 1만 3,119개사로 당사까지 사상 최고치를 기록한 일반건설업체 수는 이후 건설경기의 침체와 부적격 업체에 대한 퇴출 기준 강화로 인해 조금씩 업체 수가 감소하다가 2005년 들어 다시 업체 수가 증가하기 시작했음.
- 2005년 8월 사상 최고치를 기록한 일반건설업체 수는 그 해 9월 이후 다시 현재까지 지속적으로 감소하고 있으며, 2006년 11월 말 기준으로 1만 2,957개사를 기록하였음.

### 일반건설업체 수의 변화 추이

(단위 : 개사)



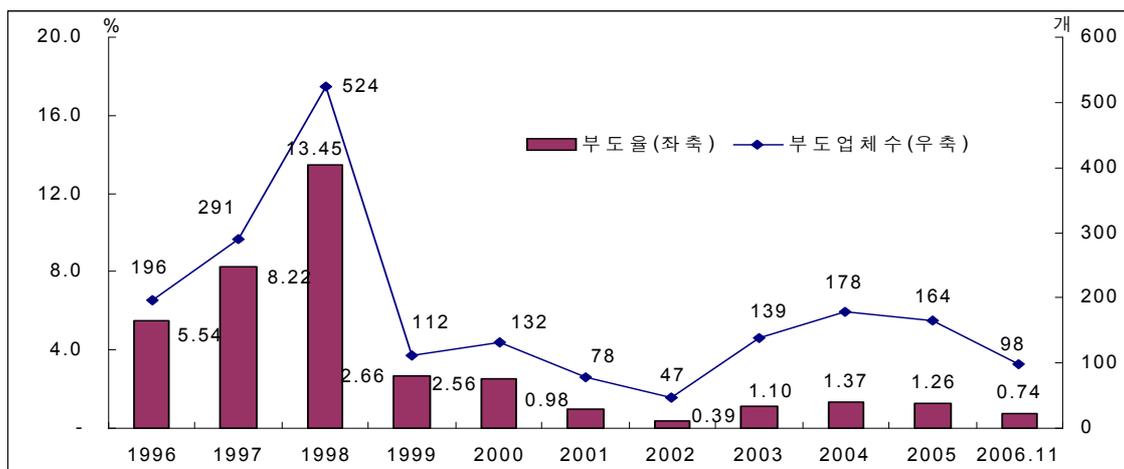
자료: 대한건설협회.

## 일반건설업 부도업체 수 감소

- 2006년 1~11월까지 전년 동기 대비 31.9% 감소 -

- 2003년부터 2005년까지 급증했던 일반건설업체 부도업체 수는 2006년 들어 진정되는 모습을 보이고 있음.
  - 2006년 1~11월 중 일반건설업체 가운데 부도업체 수는 98개사로 지난해 같은 기간 부도업체 수(144개사)에 비해 크게 감소함.
  - 작년 동기간 대비 부도업체 수의 감소율은 31.9%에 달함.
- 일반건설업체의 부도업체 수 감소 현상은 서울지역 업체뿐만 아니라 서울 외 지역업체들에게도 동시에 나타남.
  - 2006년 1~11월 중 서울지역의 부도업체 수는 16개사로 지난해 같은 기간 부도업체 수(23개사)에 비해 7개사가 감소함.
  - 2006년 1~11월 중 서울 외 지역의 부도업체 수는 82개사로 지난해 같은 기간 부도업체 수(121개사)에 비해 39개사가 감소함.
  - 서울지역 일반건설업체의 작년 동기간 대비 부도업체 수 감소율은 30.4%이며, 서울 이외 지역 일반건설업체의 작년 동기간 대비 부도업체 수 감소율은 32.2%로 서울과 지방 간의 부도업체 수 감소율에 큰 차이가 없음.

일반건설업체 부도업체 수 변화 추이



자료 : 대한건설협회.

이홍일(책임연구원·hilee@cerik.re.kr)

## 2006년 11월 토지 거래량 55.2% 증가

### - 주거용 건축물 거래량도 39.3% 증가 -

- 11월 토지 거래량은 330,965필지, 7,548만평으로 전년 동월 대비 필지 수 기준으로 55.2% 증가한 것으로 나타남(면적 기준으로는 10.5% 감소).
  - 토지거래 급증은 다세대·연립주택, 아파트를 중심으로 주거용지 거래(전체 거래의 63%)가 크게 증가한 것에 기인한 것으로 분석됨.
  - 도시지역 내 주거·상업·공업용지의 거래 증가율이 큰 폭으로 증가한 가운데, 주거용지 거래는 3개월 연속 큰 폭의 증가세를 지속함. 주거용지(필지 기준)는 전년 동월 대비 95.3% 증가(다세대 195.7%, 연립 190.2%, 아파트 111.2% 증가)함.
- 토지 거래량의 증가와 더불어 토지가격도 상승함.
  - 11월 전국 지가 상승률은 전월의 0.49%보다 높은 0.51%의 상승률을 기록함.
  - 11월까지 누계로는 전년동기 대비 5.10% 상승함.
- 한편 11월 건축물 거래량은 23만 7,209호로 전월 거래량 170,234호에 비해 39.3% 증가함.
  - 주거용 건축물 거래량은 21만 5,066호(아파트 15만 2,013호)로 전월 거래량 15만 4,352호(아파트 110,209호)에 비해 39.3%(아파트 37.9%) 증가함.
  - 상업용 건축물도 1만 9,514호로 전월 대비 44.9% 증가함.

### 건축물 거래량 동향

(단위 : 호, %)

구분	합계	주거용 건물						상업용	공장	기타
		계	단독	다가구	다세대	연립	아파트			
1/4분기	378,109	335,413	29,552	2,947	31,291	11,469	260,154	37,522	3,241	1,933
2/4분기	418,497	364,366	38,897	5,006	45,727	15,056	259,680	47,459	4,443	2,229
3/4분기	378,207	330,640	34,006	4,775	47,328	14,631	229,900	41,267	3,510	2,790
10월	170,234	154,352	13,288	2,208	22,414	6,233	110,209	13,466	1,448	968
11월	237,209	215,066	17,886	3,627	31,998	9,542	152,013	19,514	1,300	1,329
전월비	39.3%	39.3%	34.6%	64.3%	42.8%	53.1%	37.9%	44.9%	-10.2%	37.3%

자료 : 건설교통부.

백성준(부연구위원·sjjly@cerik.re.kr)

## 어려운 여건에서도 두각을 나타내는 중소기업들

### - 고객 존중과 전문화, 내실 경영이 우수한 경영성과 달성의 비결 -

- 건설산업의 구조개선은 절대적인 비중을 차지하고 있는 중소기업의 경쟁력 향상과 효율성 제고가 절실한 상황임.
- 각 분야에서의 성공 사례는 많은 중소기업들에게 귀감이 될 것으로 판단됨.
- 사례조사 대상 기업은 중소기업으로서 주력사업 분야에서의 경쟁력을 갖추고, 경영 성과도 양호한 기업을 선정함.
  - 사례조사 대상 기업은 일반건설업체 중 토건면허 기준 100위 이하, 전문건설업체 중 전국 기준 5위 이내 업종 보유 기업 중에서 등록업종 업력 10년 이상, 특정 분야에서 시장 점유율 1% 이상, 부채비율 150% 이하인 기업 등을 대상으로 함.
- 조사대상 8개 기업의 2000~2005년까지의 기간 동안 연평균 매출액은 300억~1,000억원 정도로 전체 건설업 평균 매출액 19억원과 비교하여 상당히 큰 규모임.
- 2000년 이후 조사대상 기업들의 매출액 대비 평균 순이익률은 건설업 평균 1.6%와 비교하여 3~10배에 달하는 등 월등히 높은 것으로 나타남.
- 2000년 이후 2005년까지의 평균 부채비율은 모든 업체가 150% 이하로서 건설산업 전체의 평균 부채비율 301.2%와 비교하여 월등하게 낮은 수준인 것으로 나타남.

### 조사 대상 기업 개관

구분		사업분야	특화 분야	경영 특성	설립연도
일반건설	(주)삼일기업공사	건축 90%	FED 공사	원칙을 중시하는 50년 전통의 우량 기업	1958
	(주)금성백조주택	아파트 60%	APT	지역 주택시장의 리더로 안정적 경영 실천	1981
	삼보종합건설(주)	공공 토목 80%	공공 토목	100%로 공공공사만으로 양호한 경영성과	1984
	대경건설	건축·토목균형	학교 BTL	BTL사업 추진 선두 주자	1979
전문건설	(주)동아지질	연약지반 보강 전문	육상 토공, 설드 공사	연약지반 보강 등 육상 토공사 최고 경쟁력 보유	1973
	홍우산업(주)	전문업체 중 최다 업종	수중, 준설	해상 토공사 선도 기업, 전문건설 최다 업종 등록 최우량 기업	1976
	(주)특수건설	핵심 집중	철도횡단 공사	지하 횡단 구조물 틈새시장 공략	1971
	성도건설산업(주)	핵심 집중	해체 공사	국내 최고의 해체공사 전문 기업	1980

## ■ 우수 중소기업의 특징

- 전문화 추구 : 창업 이후 비교우위가 있는 주력 사업 분야에 전념
- 내실 경영 : 외형의 확대보다는 내실 있는 경영을 위해 노력함.
  - 무리한 사업 확장을 하지 않았고, 대부분의 업체는 무차입 원칙을 지키고 있음.
- 고객 존중 : 고객의 평가에 의해 기업의 운명이 결정된다고 믿음.
- 안정적 수주 : 고객과의 두터운 신뢰관계, 양호한 재무상태 및 공사 실적, 설계 과정에 참여, 신기술 개발 및 특허등록 등을 통해 안정적인 수주를 실현
  - 수주는 행운이나 영업력이 아니라 실력과 노력에 의해 차이가 남.
- 성실 시공 : 계약 체결 후에는 상황 변화로 손실 발생해도 계약내용 최대한 준수
- 우호적 협력관계 : 협력업체는 또 다른 고객으로 인식하면서 가능한 한 지역의 협력업체와 안정적 협업 관계를 유지하려고 노력
- 핵심 역량 강화 : 신기술 개발과 첨단장비 도입 등을 통한 경쟁력 강화에 최선을 다함.
- 인간적 조직문화 : 자발적인 애사심에서 우러나오는 성실한 업무 수행으로 시공 품질이 양호하고, 기업이 어려움에 처하면 단결하여 위기를 극복
- 투명 경영 : 투명경영을 실천하고 CEO가 솔선수범하니 갈등이 없고, 단합이 잘 됨.
- CEO 리더십 : 미래를 바라보는 통찰력과 핵심을 간파하는 직관력을 가지고 장기적 안목에서 기업을 경영

## ■ 우수 중소기업 육성을 위한 제언

- 그동안 건설정책은 중소기업을 경쟁으로부터 격리하는 방식을 취하는 경향이 강했으나, 경쟁력 있는 중소기업을 육성하기 위해서는 분배적 개입을 최대한 자제하고, 스스로의 노력에 의해 건전한 기업 생태계를 만들어가도록 하는 것이 바람직할 것임.
  - 우수 중소기업에게는 일시적인 현금흐름상의 문제를 해소시켜 줄 수 있는 일정 범위 내에서의 특별 신용공여, 산학연 공동 연구개발 사업에 대한 지원, 경영 합리화를 위한 자문 지원 등의 인센티브 제공을 검토할 필요가 있음.

## 대규모 개발사업의 전개가 건설시장에 미치는 영향

### ■ 참여정부 들어 전국적으로 20여 개의 대규모 개발사업 추진

- 2006년 현재 전국적으로 총 18건의 정부 주도 대규모 개발사업이 진행 및 계획 중에 있음.
  - 행정중심복합도시(2,212만평), 혁신도시(9개 지역, 평균 196만평), 경제자유구역 개발 (3개 지역, 평균 4,000만평), 제주국제자유도시 개발 [첨단과학기술단지(33만평), 휴양형 주거단지(22만평), 신화-역사공원 조성(124만평), 쇼핑아울렛 개발(5만평), 서귀포 관광미항 개발(1.7만평)]
- 민간 주도의 대규모 개발사업은 기업도시 개발방식으로 현재 6개의 시범사업이 추진 중에 있음.
  - 전남 무안(산업 교역형 1,220만평), 충북 충주(지식 기반형 210만평), 강원 원주(지식 기반형 100만평), 전북 무주(관광 레저형 245만평), 해남·영암(관광 레저형 1,000만평), 태안 지역(관광 레저형 473만평)
  - 「지역특화발전특구에 대한 규제특례법」(이하 「지역특구법」)에 의한 지역특화발전 특구가 총 48개 지정되어 추진 중에 있음.
  - 「지역균형개발 및 중소기업육성에 관한 법률」(이하 「지균법」)에 의한 개발촉진지구 개발사업이 추진 중에 있는데 낙후 지역형(총 31개 지정, 27개 지구 개발계획 수립), 균형 개발형(2개 지구, 1개 지구 기본계획 수립), 도농 통합형(2개 지구, 1개 지구 기본계획 수립)이 있음.
  - 이밖에도 지자체 차원에서 민간 투자자를 선정하여 추진되는 다양한 지역 숙원사업이 개별적으로 추진 중에 있음(경기도 고양시 한류우드 개발사업, 부산 북항 재개발 사업, 창원 컨벤션센터 개발사업, 함양 다곡 리조트 개발사업, 둔내 자연휴양단지 개발사업, 대전 민자역사 개발사업 등).

### ■ 개발사업의 증가에도 불구하고 건설경기 침체

- 2002년 이후 부동산 경기에 힘입어 지속적으로 호황을 누려오던 건설경기가 점차 하락국면에 진입, 개발사업 등의 증가로 물량은 유지되고 있으나 수익률은 계속 하락

- 정부의 강력한 부동산 대책 등으로 민간 건축경기가 위축되고 있으며, 각종 개발사업에도 점차 디벨로퍼나 재무적 투자자들의 참여가 증가하면서 건설회사의 위상은 '시공 부문'으로 오히려 축소되고 있음.
- 이는 과거 각종 개발사업의 추진이 곧 건설경기의 호황으로 연계되었던 것과는 매우 이례적인 현상임.
- 과거에는 시공사인 건설회사가 각종 개발사업에서 사업 주체로서의 역할을 담당하였으나 최근에는 재무적 투자자, 디벨로퍼 등이 사업 주체로서의 역할을 확대해 나가고 있으며 앞으로는 지역 사회 주민이나, 시민단체, 지역 내 기업 및 상공인 등도 각종 지역 개발사업의 참여 주체로 포함될 전망
- 따라서 건설업체들의 '시공 중심'의 참여는 점차 그 역할과 범위가 축소될 수밖에 없을 것으로 예상됨.

#### ■ 개발사업에 대한 참여 방식 다각화로 환경 변화에 대응해야

- 대규모 개발사업에 적합한 사업구조와 비즈니스 모델을 정립하는 노력이 요구됨.
  - 사업의 규모가 대형화되면서 동시에 리스크도 크게 증가, 컨소시엄 등의 구성을 통한 사업의 리스크 분담과 관리가 필요함.
  - 대규모 개발사업은 투자 자금의 회수 기간이 장기간 소요되므로 사업의 자금조달을 단계에 따라 탄력적으로 운용할 수 있어야 함.
  - 또한 대규모 개발사업은 다양한 사업 주체와 이해 관계자들의 갈등이 불가피하므로 사업 추진에 따른 갈등 관리가 성공적인 사업 추진의 요건이 될 것임.
  - 그러므로 최근 크게 증가하고 있는 공공-민간 파트너십의 사업 형태를 활용하여 사업추진 모델을 모색할 필요성이 있음.
- 향후 대규모 개발사업에서 건설회사의 사업참여 방식은 단순 '시공 중심'에서 '부가 가치 창출'로 전환되어야 함.
  - 민간 건축(주택 중심) 사업에 대한 규제 강화로 사업성이 저하되고 사업 참여 기회도 점차 축소되고 있음.
  - 주택 판매를 통한 사업비 조달 방식으로부터 탈피가 불가피하며 종합적인 사업 기획 능력과 시장분석, 향후 자산관리 등의 종합적인 사업 관리 능력(Project Management)의 배양이 요구됨.

김현아(부연구위원·hakim@cerik.re.kr)

## 새로운 주택 분양 방식의 도입과 문제점

### - 대지임대부와 환매조건부 분양 방식을 중심으로 -

- 서울이나 수도권 등을 중심으로 한 부동산 가격의 급등은 무주택자나 저소득 서민층의 내집 마련 기대감을 사라지게 만들고 있음.
- 이에 따라 이전부터 논의되어 오던 토지임대부 또는 환매조건부 분양제도의 도입이 정치권을 중심으로 구체적인 검토를 거쳐 최근 한나라당에서는 「대지임대부 분양주택 공급촉진을 위한 특별조치법안」으로, 열린우리당에서는 「환매조건부 분양주택 공급을 통한 내집마련 특별법안」으로 국회에 제출되어 세간의 비상한 관심을 끌고 있음.
- 새로운 분양주택 공급 방식은, 이른바 ‘반값 아파트’를 가능케 하는 공급 방식으로 알려지면서 현실적 가능성을 두고 여야를 비롯한 정책당국과 주공과 토공 등 공공기관 외에 시민단체까지 논의에 뛰어든 데다 2007년 대선에서는 선거 공약으로 등장할 가능성이 적지 않아 더욱 예측불허의 상황으로 전개되고 있는 실정임.

### ■ 새로운 주택 분양 방식의 비교

- 대지임대부 공급방식과 환매조건부 공급방식은 싱가포르 등 선진국의 경우 상호 보완하는 기능을 가진 하나의 제도로 구성되어 있지만, 국내에서는 별개의 법안으로 제시되면서 구체적인 내용도 차이를 보이고 있음.
  - 전자의 경우 대지 소유권이 시행자에게 보류되지만, 후자의 경우는 사업주체로부터 입주자에게 완전히 이전
  - 전자의 경우 분양가를 낮추는 방법으로 용적률의 과감한 완화를 주된 수단으로 하고 있으나, 후자는 택지비와 건축비에 부대비용을 합산한 주택 공급원가를 반드시 공개토록 하는 간접적인 수단을 사용
  - 전자는 대지조성 비용을 임대료 수입을 통해 부분적으로 회수할 수 있는 데 비해, 후자는 완전 분양 형태를 취하기 때문에 조성원가 수준에서 대부분 조기 회수 가능
  - 전자는 주택가격이 상승할 경우 시세 차이로 인한 차익의 환수 장치가 미흡한 편이지만, 후자는 환매를 통하여 대부분 환수
  - 제도 시행에 따른 재원조달 수단으로 전자의 경우 재정과 국민주택기금 외에 연기금의 활용이 포함되고 있으나, 후자는 세출 예산과 국민주택기금만을 명시

- 전자는 공급되는 주택의 재산재로서 성격이 남아 있어 주거복지 향상 외에 분양받은 자가 자산 가치 상승도 기대해볼 수 있으나, 후자는 주거복지 기능만 있어 소유권 이전을 제외하고는 기존 임대주택과 기능이 유사
- 비교를 통해 살펴본 바, 주택시장의 안정 효과 등이 클 것처럼 비추어지기도 하지만 시행과 직접적인 연관성을 가진 구체적인 내용이 상당 부분 하위 법령에 위임되고 있어 현행 법안만을 가지고 장·단점을 단순 비교하는 것은 무리가 있다고 할 것임.

**대지(토지)임대부 분양주택과 환매조건부 분양주택의 비교**

구분	대지(토지)임대부 분양주택	환매조건부 분양주택
개발주체	-국가지자체, 대한주택공사, 지방 공기업 -주택건설업자(등록 사업자)	-국가지자체, 주공, 토공, 지방 공기업 등 공공기관이 우선 -기타 사업 주체도 가능(시행령)
건설 촉진	-행복도시, 기업도시, 도시재정비촉진사업, 수용방식 정비사업 우선 건설 -주택건설업자에 대한 택지 우선 공급 -미분양주택 대지임대부 분양주택 전환 허용 -용적률은 400% 이상	-공공택지 내 일정비율 이상 환매주택 우선 건설 -환매주택 공급 대상지역 지정 가능
주택공급 원가		-공공기관 환매주택 공급시 공급원가 공개
입주 조건	-무주택자와 서민 우선순위(시행령) -1가구 1주택에 한하여 공급	-무주택자 등(시행령) -2회 이상 공급받은 자 청약자격 제한 -토지 소유자, 5년 이상 임차인 우선 공급
임대료 및 주택 공급가격	-대지사용 지분 상당 면적의 임대료 -월세, 전세, 전월세 등	-공급원가, 평형, 환매 의무기간 등 고려
토지 소유권	공공(택지 조성자)	민간(수분양자)
주택 소유권	민간(수분양자)	민간(수분양자)
토지조성비 회수	-전세, 월세, 전월세 등의 임차료	-토지의 조성원가 수준
주택가격 상승의 차익 환수	-‘분양가 및 임대료 심의위원회’ -입주자 집단행동 가능성 상존	-주택 매각시 공공의 지정 가격으로 환매 -차익 대부분 환수 가능
건설 자원	-세출예산에 계상(정부) -국민주택기금의 우선 사용 -연·기금 활용	-세출 예산에 반영(국가 또는 지자체) -국민주택기금 우선 배정(건교부 장관)
세제 혜택 등	-각종 세제 및 부담금 감면 -국민주택채권 매입 적용 제외 -간선시설 우선 설치	-각종 세제 및 부담금 감면 -기반시설 설치비용 지원
전매 제한 및 환매	-10년 이내 전매 또는 알선 금지 -10년 이후 양도 또는 임대 가능 -전매 불가피 시행자가 우선 매입 -2년 이내 미건축시 택지 분양금액에 이자 가산하여 택지 환매	-공공기관이 당해 주택 환매 의무 거주 기간은 5년 이내 -공공기관이 10년 이내 환매 의무기간 지정 주택 공급(제한부 환매주택) -환매한 주택 다시 환매주택으로 공급
대지 임대기간	-40년(계약으로 연장 가능)	
재건축 등	-재건축도 대지임대부 분양주택	-재건축, 리모델링 관련 근거 규정
행정 지원	-‘분양가 및 임대료 심의위원회’	-‘내집마련특별위원회’

■ ‘반값 아파트’의 실효성 논란

- 대지임대부 공급방식과 환매조건부 공급방식의 제도가 성공적으로 정착되기 위해서는 여러 가지 전제조건이 충족이 뒤따르지 않으면 공염불에 불과할 우려도 적지 않음.
- 두 제도의 정책 목표가 저소득 무주택자의 내집 마련에 초점을 두고 있는 것처럼 표현되고 있으나 분양가 인하를 통한 주택부동산 시장의 안정에 대한 기여도가 클 것이라는 기대감도 적지 않아 정치적·경제적 이해관계 주체간의 공방이 이어지고 있음.
- ‘반값 아파트’ 공급의 유력한 방안으로 주목받기 시작한 대지임대부 공급방식에 대해서는 주공과 토공간에 상반된 입장을 보이고 있는 데다 정책당국에서 실현가능성을 일축하는 언급이 나오면서 논란은 한층 가열되고 있음.
- 대지임대부 분양방식을 반대하는 정부 및 여당측은 대지조성을 위한 비용조달 방법론에 의문을 제기하면서, 400% 이상의 용적률 완화를 전제로 하고 있다는 점도 도시 과밀화 등의 우려로 인해 현실화 가능성이 희박하다고 반론을 펴고 있음.
- 환매조건부 분양방식도 형식상 소유권이 입주자에게 이전될 뿐 재산권의 처분이 법률상 제한되어 있기 때문에 실제로 기존 임대 아파트와 별다른 차이가 없으며, 주택공급 원가의 공개를 통해 실제 분양가 인하 효과를 기대하고 있지만 어느 정도의 실효성이 있을지는 향후 논란의 여지가 적지 않음.

■ 시사점

- 현재보다 현저하게 분양가를 낮춰 입주자의 부담을 낮추겠다는 시도에 대해서 무조건적인 반론은 적절치 않으며, 다만 국민의 기대감이 상당히 고조된 현재의 상황을 고려할 때 시행착오를 거듭하지 않도록 선진국의 성공 사례 및 조건들을 면밀하게 검토하여 반영토록 하는 것이 필요할 것으로 보임.
- 단순한 분양가 인하를 위한 정책이 아니라면 주거문제의 해소 방안을 다양화한다는 측면에서 접근하여 적용 대상의 특성 반영과 기존의 임대주택의 실효성 제고 방안 등을 함께 검토하여야 할 것임.
- 여당과 야당에서 각각 내어놓은 법안은 통합을 통해 시너지 효과를 올릴 수 있는 보완책들이 강구되어야 하며, 향후 재정 상태를 감안할 때 재원조달 방법에 대해서도 현실적 가능성이 큰 방안들을 중심으로 보다 구체적인 논의를 시작해야 할 것임.

두성규(연구위원·skdoo@cerik.re.kr)

## 건설업체 윤리경영 실행 가이드라인

- 최근 들어 건설업체들 사이에 윤리경영을 도입한 기업이 급속히 늘고 있으며, 향후 실질적인 윤리경영 실행 시스템을 구축, 운영하는 것이 필요한 시점에 와 있음.
  - 2006년 3월 본 연구원에서 조사한 자료에 따르면 시공능력순위 100대 건설업체의 기획/홍보 담당자를 대상으로 조사한 결과, 2000년도 이전 기업윤리 현장을 보유한 건설업체는 8.9%에 불과했지만, 2001년도 이후 보유 업체는 77.8%에 달할 정도로 윤리경영을 도입한 건설업체가 근래 급속히 늘고 있음.
  - 그렇지만 윤리경영 전담부서를 설치하고, 임직원을 대상으로 윤리경영 교육을 실시하는 등 적극적으로 윤리경영을 실천하는 업체 비중은 응답업체의 13.9% 정도에 불과하여 향후 실질적인 윤리경영 운영 시스템을 구축, 실행하는 것이 요구되는 시점임.

### ■ 윤리경영 인프라 구축이 중요

- 윤리경영 인프라 요소는 최고경영자(CEO)의 윤리경영 리더십, 윤리현장/규범/행동지침 등의 윤리경영 가치 및 규정체계, 윤리경영 전담부서(혹은 전담자) 등의 3가지임.
  - 건설업체가 성공적으로 윤리경영을 도입하기 위해서는 먼저 최고경영자가 윤리경영 추진에 대한 확고한 의사를 가지고 이를 사내에 천명하는 것이 요구됨. 최고경영자의 지속적인 윤리경영 리더십 없이는 윤리경영이 형식적인 윤리현장 제정에 머무르거나 1회성 이벤트로 끝날 가능성이 많음.
  - 윤리경영이 실제로 사내에서 추진되고 정착되기 위해서는 윤리경영 업무를 전담할 전담자를 선임하거나 전담부서를 배치하는 것이 반드시 요구됨.
  - 윤리현장/윤리규범/행동지침 등의 윤리경영 가치·규정체계는 윤리경영이 실제로 운영되기 위해 근간이 되는 기준이므로 역시 윤리경영을 도입하기 위한 기본적 인프라 요소 중 하나임.
- 윤리경영을 도입한 기업 중에는 윤리현장이나 윤리 규범만을 형식적으로 갖춰 놓은 기업들이 많으나, 실질적으로 윤리경영을 도입, 운영하기 위해서는 임직원의 세부 행동지침을 마련, 시행하는 것이 중요함.
  - 특히 건설업체의 특성상 금품/선물/접대 관련 세부적인 행동지침을 마련하여 시행하는 것이 중요함.

■ 인프라 갖춘 후엔 윤리경영을 실제로 운영하기 위한 운영 시스템 필요

- 윤리경영 인프라 요소를 갖춘 후엔 윤리경영을 실제로 운영하기 위해 금품·선물 등의 자율신고 및 처리제도, 내부 감사 및 고발신고제도, 교육 및 홍보 활동, 윤리경영 상담실 등의 기본적인 윤리경영 운영 시스템을 갖추는 것이 필요함.
  - 금품·선물 등의 자율신고 및 처리제도는 불가피하게 수수한 금품·선물 등에 대한 임직원의 자율 신고와 신고된 금품·선물 등에 대한 처리 절차를 규정한 제도로써 건설업체의 특성상 실제 윤리경영 운영을 위해 필요한 제도임.
  - 내부 감사 및 고발·신고제도는 임직원들이 윤리경영 가치·규정 체계를 준수하여 윤리적 의사결정과 행동을 하고 있는가를 모니터링, 조사하고 처벌하는 제도로써 윤리경영이 실제로 운영되기 위한 기본적인 윤리경영 운영 시스템임.
  - 교육 및 홍보 활동은 윤리경영에 대한 임직원과 협력회사 등 이해 관계자의 공감대 형성과 적극적 이해와 동참을 위해 필수적임.
  - 윤리경영 상담실은 교육 활동만으로는 해결할 수 없는 내부 임직원 및 이해관계자들의 윤리경영에 대한 의문사항과 세부적 이해수준을 제고하기 위해 필요함.
- 건설업체가 단순히 윤리경영을 도입하는 데 지나지 않고, 윤리경영을 더욱 발전시켜 기업문화로까지 정착시키기 위해서는 윤리경영 평가 및 보상 시스템, 전사적 추진 조직 체계, 협력회사로 전파 등의 추가적인 윤리경영 운영 시스템 구축이 필요함.
  - 윤리경영 평가 및 보상 시스템은 비윤리적 행위의 적발과 처벌에 초점을 둔 내부 감사 및 고발제도와는 달리 전 부서 및 개인의 윤리경영 실천 수준을 모두 평가하여 부서 및 개인 평가 결과에 반영하고, 우수한 부서 및 개인에 대해서는 포상하는 시스템으로 윤리경영이 전사에 확산되고 기업문화로 정착되기 위해 필요함.
  - 전사적 윤리경영 추진 조직 체계는 윤리경영 도입 초기 윤리경영 전담자 혹은 전담 부서 위주로 윤리경영 업무를 추진하던 것에서 부서단위별 윤리경영 전문가를 양성하고 이들을 활용하여 윤리경영 수준 진단, 이슈 및 과제 발굴 등에 전 직원을 참여시키는 체계로서 윤리경영이 기업문화로 정착하는 데 기여하게 됨.

■ 중소 건설업체 대상 윤리경영 가이드라인

- 중소 업체의 경우 인력, 예산, 노력 등을 감안할 때 윤리경영 도입 효과를 얻기 위해 몇 가지 핵심 프로그램 위주로 윤리경영을 도입, 운영하는 것이 바람직함.

- 중소기업 입장에서 윤리경영 도입을 위해 꼭 필요한 핵심 프로그램은 윤리헌장, 윤리규범, 행동지침 등 윤리경영 가치·규정 체계와 내부 감사 및 내부자고발제도 등의 내부 통제 시스템, 그리고 금품선물 자율신고제와 처리제도 등임.
- 중소기업은 이러한 핵심 프로그램을 개발, 운영할 전담부서를 설치하기는 어려우므로, 윤리경영 업무 전임자나 타 업무와 겸임하며 운영할 책임자를 선임하여, 감사, 인사, 기획부서 중 한 부서에 배치해 운영하는 것이 바람직함.

### ■ 윤리경영 추진 로드맵

- 윤리경영의 범위, 임직원 적응 과정, 투입 예산·노력 등을 고려할 때 중소기업의 성공적인 윤리경영 도입 및 정착을 위해서는 윤리경영 비전과 이 비전을 달성할 수 있는 로드맵을 수립한 후 이 로드맵에 따라 윤리경영을 단계적으로 추진하는 것이 바람직함.
- 윤리경영의 일반적인 추진 로드맵은 도입 단계, 전개 및 정착 단계 등으로 구분됨.
  - 도입 단계는 최고경영자(CEO)의 윤리경영 리더십 하에 윤리경영의 필요성에 대해 전체 임직원을 대상으로 공감대를 확산시키고, 윤리경영 전담자 혹은 전담부서 설치, 윤리헌장, 윤리규범, 행동지침 등 윤리경영 인프라를 구축한 후 대내외에 윤리경영 추진을 선포하는 단계임.
  - 전개 단계는 도입 단계에 제시된 윤리경영 가치·규정 체계가 실제로 기업 내에서 준수될 수 있도록 임직원에 대한 교육 및 의사소통을 강화하는 단계이며, 도입 단계에 구축한 윤리경영 인프라를 기초로 내부 감사, 내부자 및 이해 관계자 고발제도 등의 기본적인 윤리경영 운영 시스템을 실제로 운영하는 단계임.
  - 또한 전개 단계에서는 도입단계에 제시되었던 윤리헌장, 윤리규범, 행동지침 등의 윤리경영 가치·규정 체계에 대해 수정, 보완을 하게 됨.
  - 정착 단계는 윤리경영이 임직원들간에 기업문화로 정착되는 것을 목적으로 윤리경영 평가 및 보상 체계가 구축·운영되며, 이전 단계에서 윤리경영 전담자 혹은 전담부서가 주도적으로 윤리경영을 견인하던 것에서 탈피하여 현업의 윤리경영 실천리더와 같은 현업의 윤리경영 전문가가 양성되고, 이들을 기초로 전사적인 윤리경영이 추진됨.
  - 정착 단계에서는 임직원들에게 윤리규범, 행동지침 등에 대한 준수가 체화되어 있을 뿐만 아니라 협력회사로까지 윤리경영 시스템과 노하우를 전파하는 단계임.

이홍일(책임연구원·hilee@cerik.re.kr)

## 2007년 유가 전망

- 금년도 우리나라 경제에 영향을 미칠 대표적인 외생 변수로는 원화 환율, 국제 원유 가격 및 북핵 문제를 들 수 있는데, 본고는 3가지 변수 중 하나인 국제 원유 가격 전망에 대해서 살펴보기로 함.

### ■ 2006년 석유 수급 동향

- 2006년 세계 석유 수요는 2005년에 비해 일일 평균 90만 배럴이 증가해서 하루에 약 8,500만 배럴 정도에 도달했음.
  - 2006년 90만 배럴 증가한 석유 수요 중 중국 수요가 40만 배럴 증가했고, 중국과 중동 국가를 합한 석유 수요 증가가 90만 배럴의 약 80%를 차지하고 있음.
- 하루 90만 배럴의 증가는 원유 가격이 상승한 2003년 이후에 가장 낮은 수요 증가임.
  - 2003년에 140만 배럴, 2004년에 280만 배럴, 2005년에 100만 배럴이 증가했음.
- 미국의 석유 수요는 보편적으로 감소했는데, 그 이유는 가스 가격이 워낙 하락했기 때문에 발전용 석유가 가스로 대체되었기 때문임.
- 세계 3위 소비국인 일본과 7위 소비국인 한국 모두 석유 소비가 감소했음.
  - 우리나라는 2006년 10월까지 0.5%가 감소한 상태이고, 납사(석유화학용 원료)를 제외하면 3% 이상 석유 수요가 감소했음.

### ■ 2007년 석유 수급 전망

- 2007년 석유 수요는 중국을 비롯한 개도국의 석유 수요가 꾸준히 증가하고 2006년에 감소했던 미국의 석유 수요가 증가세로 반전할 것으로 예상되어 2006년보다는 수요가 더 증가할 것으로 예상됨.
  - 미국의 석유 수요가 증가세로 반전되는 것을 예상하는 이유는 발전 부문에서 가스로의 대체가 일어나지 않고 수송부문을 중심으로 증가할 것이 예상되기 때문임.
  - 에너지경제연구원은 2007년 세계 석유 수요가 2006년보다 다소 높은 120만 배럴 정도 증가할 것으로 전망
- 석유 수급 구조는 석유 수요를 비OPEC 공급이 일단 충당하고, 모자라는 부분을 OPEC에서 충당하는 구조로 되어 있어 비OPEC이 얼마나 공급하느냐가 대단히 중

요하고, OPEC이 공급하고 난 이후 OPEC의 잉여 생산능력이 얼마나 있느냐가 석유 시장을 평가하는 데에 중요함.

- 2006년도 비OPEC 원유 공급은 2005년에 비해서 70만 배럴 증가한 5,100만 배럴인데, 이 수치는 높은 수치는 아님.
  - 2003년 80만 배럴, 2004년 90만 배럴, 카트리나로 30만 배럴을 생산하는 시설이 파손된 2005년 40만 배럴이 증가했음.
  - 에너지경제연구원은 2007년 비OPEC의 원유 생산 증가를 2006년보다 150만 배럴 늘어날 것으로 전망
- OPEC은 2006년 9월에 유가가 급락하자 10월에 2007년 2월 1일부터 120만 배럴을 감산하기로 결정하고 2006년 12월 14일 석유장관 회의에서 2007년 2월 1일부터 추가로 50만 배럴을 감산하기로 결정함.
- 그러나 각 회원국별로 감축 기준을 제시하지 않았기 때문에 나라별로 배분한 감산 목표가 충분히 감축되지 않을 것으로 예상되어 170만 배럴이 충분히 감산되지 않을 것임.

■ 2007년 유가 전망

- 에너지경제연구원은 2007년 두바이 평균 가격은 비OPEC 공급 증가분이 석유수요 증가분을 상회하는 즉, 수급 여건이 다소 개선되는 상황을 전제하고 금년 평균 가격 추정치 61.4달러보다 낮은 58달러로 전망
- 대부분의 국제적인 에너지 관련 기관도 2007년 연평균 유가는 2006년에 비해 하락할 것으로 예상하고 있음.

주요 기관의 연평균 유가 전망

(단위 : 달러/배럴)

구분	기준 유종	2006	2007
에너지경제연구원	Dubai	61.4	58.0
CGES	Brent	65.20	58.40
CERA	Dubai	61.26	57.25
EIA	WTI	69.75	70.38
PIRA	WTI	66.95	64.50

주 : CGES: Centre for Global Energy Studies, CERA: Cambridge Energy Research Associates, EIA: Energy Information Administration, PIRA: PIRA Energy Group.

이의섭(연구위원·eslee@cerik.re.kr)

## 돼지해, 건설업의 경쟁력을 살찌우는 한 해로

2007년 정해년(丁亥年) 돼지해가 밝았다. 민속학자들의 근거없는 소리라는 말에도 불구하고, 일부 기업들에서는 음양오행상 600년 만에 돌아오는 ‘황금돼지’ 해라고 하여 마케팅에 활용하는 등 바쁘게 준비하고 있다.

그러나, 건설산업은 새로운 한 해를 맞이하는 희망보다는 출구가 보이지 않는 어두운 터널의 한가운데에 처해 있는 상황이다. 업계 내의 양극화는 지난해 건설업계의 최대 화두가 되었으나, 뚜렷한 해결책을 찾지 못하고 있다. 또한 각종 부동산·주택 부문에서 지속되어 온 규제 정책은 민간부문에서 새로운 건설 수요를 창출하고자 노력해 온 건설기업들에게 큰 타격을 주고 있다.

본 연구원에서 전망한 2007년 건설 수주 규모는 2006년보다 4.0% 줄어든 95조원 수준이 될 것으로 예측된다. 다소간 차이는 있지만, 다른 연구기관들의 경기전망치도 크게 다르지 않다. 공공부문에서는 최저가낙찰제도의 지속적인 확대에 의한 수주 물량 축소와 민자사업 전환에 따른 발주 지연 등으로 시장 규모가 확대되기는 어려울 것으로 전망되며, 민간부문에서는 기반시설부담금의 부과, 재건축개발이익환수제, 현재 한창 논의가 진행 중인 ‘분양원가 공개’ 혹은 ‘분양가상한제’ 도입 등으로 시장 위축이 불가피하다.

이러한 상황으로 대다수의 건설기업들이 내년도 사업계획을 수립하는데 어려움을 겪고 있다. 뚜렷한 사업 방향을 찾지 못하고 있으며, 적정한 수익성 유지와 물량 확보라는 차원에서 고민하고 있다. 다행인 것은 최근 지방 중소 건설업체의 수주난 해소를 위한 대책이 마련되고 있고, 공급 확대를 통한 주택시장의 안정화 도모에 대해 정부 또한 인식을 같이하고 있다는 것이다. 그러나 아직도 건설산업에는 새로운 건설수요의 창출 문제, 기술 혁신과 입낙찰제도의 합리적 개선을 통한 대외 경쟁력 확보 문제 등 산적한 문제들이 있는바, 이에 대한 적극적인 대응 노력이 부족한 것이 현실이다.

황금돼지해, 새로운 한 해에는 건설산업의 실질적이고 근본적인 문제들에 대해 민, 관이 함께 머리를 맞대고 고민하며, 고민된 방안이 적극적으로 실천되는 한 해가 되기를 소망한다.

최재덕(원장:jdchoi@cerik.re.kr)