

건설동향브리핑

CERIK

제 560호
2016. 5. 16

정책동향

- | 퇴직공제부금의 발주자 직접 납부 방식 도입 필요

시장동향

- | 최근 중국 건설기업의 해외시장 진출 동향
- | 2016년 1분기 초기 분양률 전기 대비 8.5% 하락

산업정보

- | 1999~2009년 영국 건설산업 혁신운동의 성과 평가
- | 공종·권역·규모별 해외사업 잠재 리스크 분석

건설논단

- | 이란 순방 성과와 과제

한국건설산업연구원

Construction & Economy Research Institute of Korea

퇴직공제부금의 발주자 직접 납부 방식 도입 필요

- 낙찰률 저하에 따른 공제부금 삭감과 피공제자 신고 기피 문제 해결 가능 -

■ ■ 현행 '사업주 납부 방식'으로는 공제부금 부족 및 피공제자 신고 기피 극복 곤란

- 현재 퇴직공제제도의 운용을 위해 발주자는 일정 금액을 공사 원가에 반영해야 하고, 사업주는 동 제도에 가입한 후 매월 적용 대상 근로자에 대한 피공제일수 신고와 더불어 그에 해당하는 공제부금도 납부해야 함.
 - 동 제도가 효과적으로 운용되려면 적정 공제부금의 확보, 공제일수 신고 촉진, 반영액과 납부액의 차액에 대한 추가 행정업무의 최소화 등이 필요함.
 - 하지만 현행 사업주 납부 방식 하에서는 발주자(건축주)의 공제부금 미계상 또는 일부 계상이 발생해도 그에 대한 명확한 강제 이행 장치가 미흡함. 또한, 반영액 대비 실제 납부액이 많을 경우 사업주의 부담이 증가하면서 피공제자에 대한 신고 기피로 귀결됨. 반영액과 납부액의 차액에 대한 추가 행정업무도 발생됨.
- 아래 표에서 보듯이 2015년에 반영액을 초과하여 납부한 공사는 2,873건(263억원 초과)으로 전체 사업장 중 14.9%를 차지함. 공공공사의 경우 그 비율이 13.9%인 데 비해, 민간공사의 경우 23.6%에 달해 더욱 취약하다는 점을 알 수 있음.

<공제부금 반영액 대비 납부액 초과 사업장 비중 : 2015년 준공 공사 기준>

구분	공공공사	민간공사	전체
전체 사업장	18,362건 (100.0%)	968건 (100.0%)	19,330건 (100.0%)
반영액 초과 납부	사업장	228건 (23.6%)	2,873건 (14.9%)
	금액	186억원	263억원

주 : 공공공사는 3억원 이상 국가/지자체/출자출연/민자유치 등이고, 민간공사는 100억원 이상 민간 발주 또는 200호 이상 주거용 건축물 등임.

자료 : 건설근로자공제회 DB.

- 이러한 문제가 발생하는 근본 원인은 수주 생산 및 도급 생산 방식 하에서 입찰자간의 저가 수주 경쟁으로 공제부금이 삭감되는 데 있으므로, 그 대안으로서 발주자가 직접 납부하는 방식에 대한 검토가 필요함.

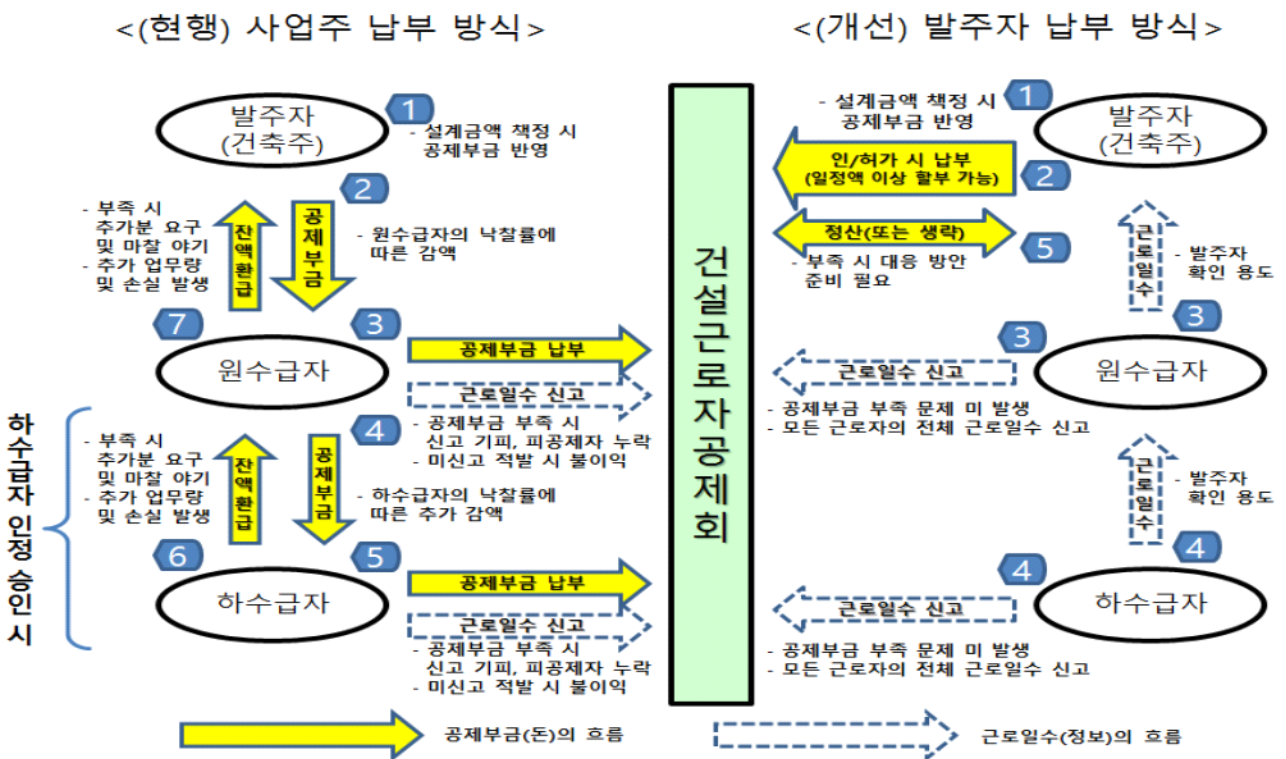
■ 호주의 장기근속휴가제도에서 '발주자 직접 납부' 방식의 도입 가능성 볼 수 있어

- 1983년 뉴사우스웨일스(New South Wales)주에서는 건설 근로자에게 적용되는 장기휴가제도(Long Service Leave)를 도입하였고 이후 확산되었음. 10년 근속 이후에 근로자는 2개월 분(8.67주)에 해당하는 장기근속수당을 받을 수 있음.
- 동 제도에서 발주자는 설계 금액 책정시 부담금을 반영하여 인·허가 때 선납하고, 사업주는 근로일수 등 고용관계 내역만 신고하므로 부담금 부족 문제는 발생하지 않음.

■ '발주자 납부 방식'의 도입으로 공제부금 부족 및 피공제자 신고 기피 극복 가능

- 설계 금액에 반영된 공제부금 전액을 인·허가 시 발주자가 직접 납부하도록 하고, 원수급자 및 하수급자는 각각 자신이 고용한 피공제자 신고를 담당함.
 - 이때 낙찰률과 무관한 공제부금 확보가 가능하고, 사업주 입장에서 납부 및 정산의 부담이 없어 모든 근로 내역에 대해 성실히 신고할 것으로 예상되며, 행정업무의 간소화도 기대됨.

<퇴직공제부금 납부 방식에 따른 업무 흐름 비교 : 사업주 납부 vs. 발주자 납부>



심규범(연구위원 · gbshim@cerik.re.kr)

최근 중국 건설기업의 해외시장 진출 동향¹⁾

- 정부의 적극적 지원 하에 신시장 진출 및 사업 참여 확대 -

■ 중국 건설기업, 해외건설시장에서 가장 주목받는 존재로 부상

- 최근 10년 사이 해외공사 매출이 무려 9배나 성장하면서, 건설기업의 국가별 매출 점유에서 미국과 스페인을 제치고 1위를 기록함.
 - ENR 상위 해외건설기업 매출액에서 차지하는 중국 건설기업의 비중은 2005년 5.3%(약 100억 달러)에 불과했으나, 성장을 거듭해 2014년 17.2%(약 890억 달러)로 가장 높은 비중을 차지함.
 - 2007년 이후 매년 50개 이상의 중국 기업이 250대 상위 해외건설기업에 포함, 해외건설시장에서 수주 경쟁력을 확보한 중국 기업 수 또한 상당한 규모임을 확인할 수 있음.
- 지역별로는 아프리카에서 강세, 공종별로는 교통 분야의 비중이 높으며, 정부 지원에 힘입은 투자개발형 사업의 참여도 많음.
 - 중국 기업들의 해외건설시장 점유율은 아프리카 지역에서 가장 높는데, 아프리카 시장의 점유율은 2008년 이후 꾸준히 40%를 상회하고 있으며, 2014년에는 49%를 넘어섰음.
 - 최근 3년간 공종별 수주 비중을 보면 교통 부문의 비중이 약 30% 내외로 가장 높으나, 건축, 발전소, 산업설비 및 석유화학 등의 비중도 비슷한 수준으로 우리나라 기업들에 비해 상대적으로 고른 양상을 보임.
 - 중국 기업들은 중국건설은행, 중국수출입은행, 중국수출보험공사 등의 금융 지원에 힘입어 BOT/PFI/PPP등 투자개발형 사업 수주도 활발한 편으로, 최근 중국 기업들이 수주한 해외 사업의 절반 가량이 투자개발형 사업인 것으로 알려진 바 있음.

■ 선진 시장 진출, 생산·조달 역량 강화 위한 인수·합병에 적극적

- 중국 기업들은 기존의 저렴한 가격 경쟁력에 의존하는 전략에서 벗어나 선진국 건설기업 인수·합병, 투자 확대 등 변화된 글로벌 건설 환경에 적합한 다양한 전략들을 구사하고 있음.
 - 선진 기업을 상대로 한 인수·합병은 진입 장벽이 높은 건설시장으로의 진출뿐만 아니라 해당 시장에서의 현지화 달성, 중국 기업의 부족한 설계·시공·조직 관리 역량 향상에 기여함.

1) 본고는 한국건설산업연구원이 발간한 「중국 건설기업의 해외시장 진출 동향」(2016. 5)의 주요 내용을 발췌, 요약한 것임.

- 인수·합병 및 투자는 신규 시장으로의 진출 확대뿐만 아니라 해외 생산 능력 향상, 조달 역량 강화, 제조 원가 절감 및 사업 영역 확대에도 기여하고 있으며, 이는 중국 기업들의 글로벌 경쟁력 강화로도 이어지고 있음.

<최근 중국 건설기업들의 주요 해외 인수·합병 및 투자 사례>

기업명	대상기업 및 사업	특성
China Communications Construction	Friede Goldman United (미국)	· 미국의 대형 해양 시추장비 설계 및 생산 기업 · 북미 및 글로벌 시장 활용 및 조달 역량 강화
Zoomlion	Terex Corporation (미국)	· 다국적 건설 중장비 및 광산기계 생산 기업 · 100여개 국가에 구축된 2,000여개의 딜러망 활용
China General Nuclear Power Corp.	Hinkley Point 원자력발전소 (영국)	· 글로벌 컨소시엄 구성, 지분 33.5% 확보 · 후속 신규 원전사업에 중국 기업 참여 예상
China Jiangxi Corp for International Economic & Technical Cooperation	해외 건축자재 등 공장 설립 (보츠와나, 잠비아, 가나 등)	· 금속공장 및 아스팔트 생산 공장 건설 · 글로벌 자재 조달 역량 향상
China State Grid	전력망 설비기업 (포르투갈, 이탈리아)	· 유럽 유틸리티 시장 진출

■ 중국 정부의 신규 사업 발굴 및 사업 참여 기회 확보 노력도 활발

- 중국 정부는 육로로 중앙아시아와 유럽을, 해상으로 동남아시아, 유럽, 아프리카를 연결하여 총 25개국을 잇는 ‘新실크로드 사업(일대일로)’을 추진 중임.
 - 아시아와 유럽을 잇는 사업 지역에 막대한 투자와 중국 건설기업들의 사업 참여가 이뤄질 것으로 예상되며, 중국은 이미 이 사업에 400억 달러 규모의 ‘실크로드 펀드’를 마련하고 일부 구간의 도로 건설공사에 착수하였음.
 - 최근의 경제 성장 둔화 및 부채 증가 리스크로 인한 우려의 목소리도 있으나, 정부의 강한 추진 의지만큼 지속적인 투자가 예상되며 주변국들과의 협력도 이뤄질 것으로 예상됨.
- 중국 정부는 NDB, AIIB, EBRD 등 다자간개발은행과의 연계를 통한 신규 사업을 발굴하고, 이를 통한 자국 건설기업들의 해외 진출을 적극 지원하고 있음.
 - 글로벌 투자 금융을 활용해 일대일로를 포함한 다양한 사업의 투자 기회 확보에 힘쓰고 있으며, 중국 기업들의 실질적인 해외 진출 지원 효과가 있을 것으로 예상됨.

박희대(연구위원 · hpark@cerik.re.kr)

2016년 1분기 초기 분양률 전기 대비 8.5%p 하락

- 높은 청약 경쟁률에도 불구하고 실제 분양 계약은 하락세 -

■ 2016년 1분기 전국 초기 분양률은 78.6%로 전기 대비 8.5%p ↓

- 전국 초기 분양률²⁾은 2014년부터의 상승세가 2015년 하반기부터 하락세로 전환 후 지속되고 있으며, 2016년 1분기 전국 초기 분양률은 전기 대비 8.5%p 하락한 78.6%를 기록함.
 - 수도권은 2015년 3분기를 기점으로 하락세로 전환되어 2016년 1분기 전기 대비 7.8%p 하락한 78.9%를 기록함.
 - 지방 광역시 및 세종특별자치시는 2015년 동안 90%대의 초기 분양률을 보이다 2016년 1분기 들어 전기 대비 13.7%p 하락한 82.2%를 기록함.
 - 기타 지방은 2015년 2분기를 기점으로 하락세로 전환되었으며, 2016년 1분기는 전기 대비 6.1%p 하락한 76.6%를 기록함.

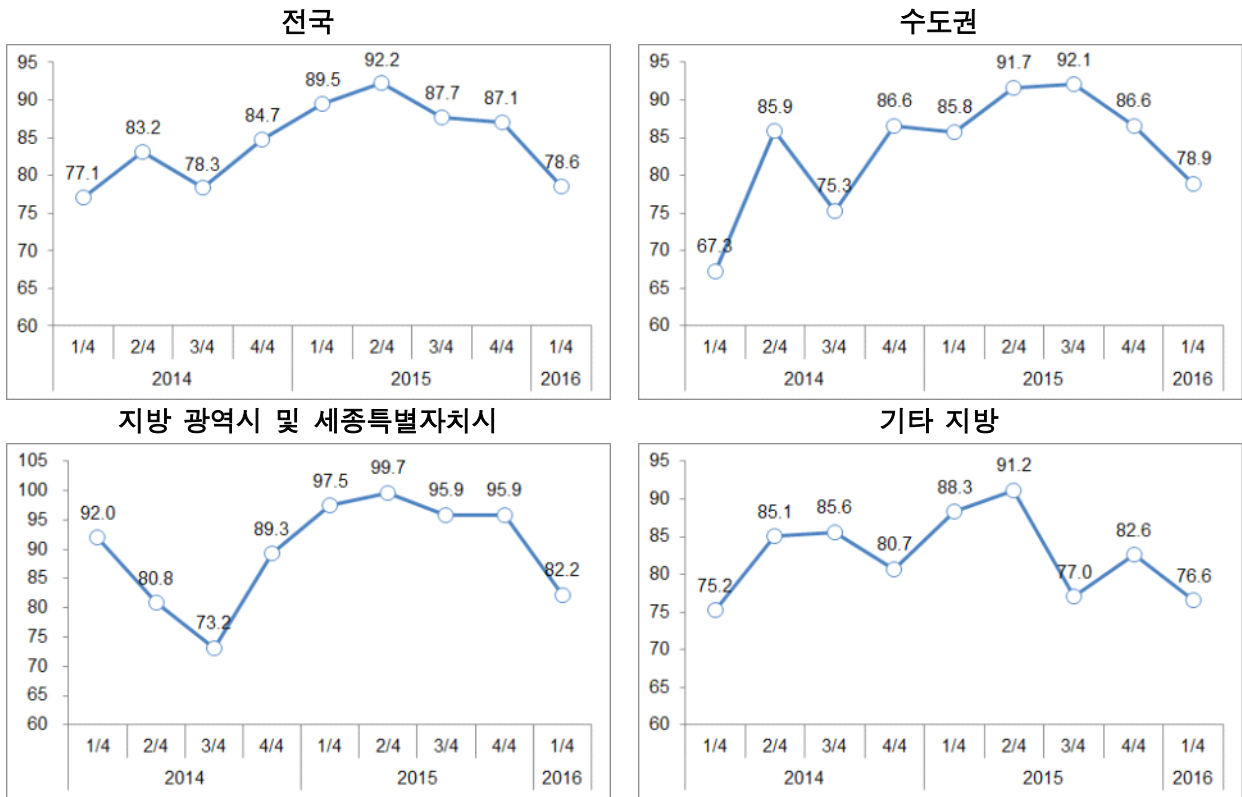
■ 대구, 광주 초기 분양률 전기 대비 급락

- 17개 시·도별로 살펴보면, 전남·북, 인천, 세종특별자치시는 초기 분양률이 전기 대비 상승하였으나, 그 외의 지역은 전기 대비 하락함. 특히 대구, 광주는 큰 폭으로 하락함.
 - 전남·북은 전기 대비 각각 14.1%p, 17.9%p 상승한 91.1%, 96.6%이며, 인천은 5.0%p 상승한 89.4%, 세종특별자치시 2.8%p 상승한 99.7%를 기록함.
 - 전기 대비 서울 3.1%p, 부산 8.6%p, 울산 11.0%p, 강원 7.6%p, 충북 29.1%p, 경북 11.5%p, 경남 3.6%p 하락함.
 - 대구는 전기 대비 46.7%p 하락한 46.1% 수준을 보였으며, 광주는 46.1%p 하락한 46.3% 수준을 보이며 급락함.

2) 신규로 분양이 개시된 아파트의 분양 개시일 이후 3개월 초과 6개월 이하 기간 동안의 총 분양(공급) 세대수 대비 실제 분양(공급) 계약이 체결된 세대수의 비율임.

<지역별 초기 분양률 추이>

(단위 : %)



자료 : HUG(주택도시보증공사).

■ 높은 청약 경쟁률에도 불구하고 초기 분양률은 하락세

- 지난해부터 지속된 많은 분양 물량으로 인한 과잉 공급 우려, 낮은 경제 성장률에도 불구하고 높은 청약 경쟁률을 보여 분양시장은 여전히 호황세로 보이나, 실제 분양 계약에 있어서는 하락세를 보이고 있음.
 - 분양 물량은 2015년 51만 7,342호(부동산114 기준), 2016년 40만호 가량으로 과잉 공급 우려에도 불구하고 2016년 1분기 전국 청약 경쟁률은 7.5:1이며, 최근 부산 연제구, 해운대구에서는 169.3:1, 450.4:1 수준을 보임.
 - 초기 분양률은 2015년 2분기 92.2%를 기점으로 하락세를 보이며, 2016년 1분기 78.6%로 하락함. 특히 대구, 광주 50% 이하 수준을 보임.
- 2016년 분양시장은 과잉 공급, 저성장, 대출 요건 강화 등 부정적 요인이 더 많은 상황으로 입주 시점까지 소비자 유치와 관리를 위한 금융 지원, 서비스 확대 등의 전략이 과거보다 중요한 시점임.

엄근용(책임연구원.kyeom@cerik.re.kr)

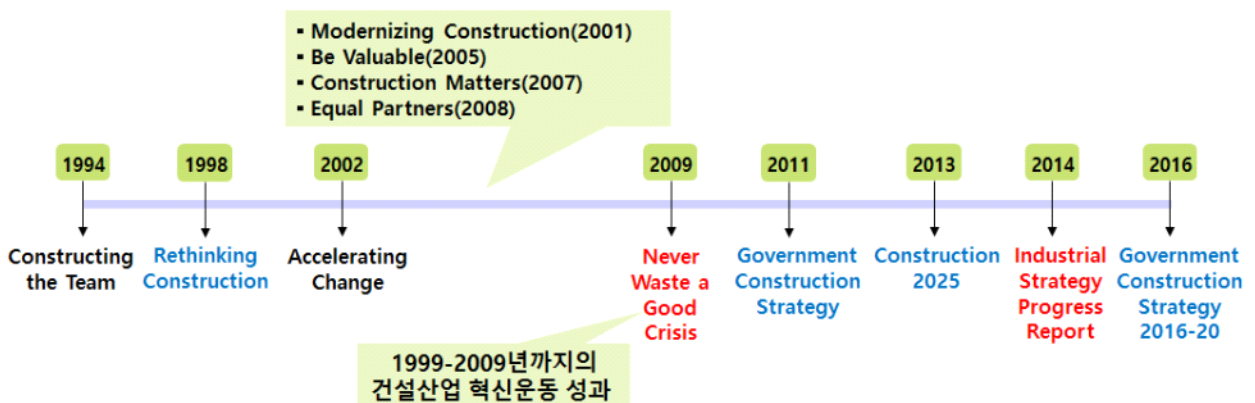
1999~2009년 영국 건설산업 혁신운동의 성과 평가

- Never Waste a Good Crisis 보고서 중심으로 -

■ 20년 역사의 영국 건설산업 혁신운동은 현재 진행형

- 영국 건설산업 혁신운동의 시작은 레이썸(Latham, 1994)의 『Constructing the Team』과 이간(Egan, 1998)의 『Rethinking Construction』임.
 - 1994년 공공공사의 비효율성을 인식하고 발주자와 산업체간의 협력을 통해 생산성 30% 제고가 가능하다는 것이 『Constructing the Team』 보고서의 핵심임. 레이썸 보고서는 영국 건설산업 혁신운동의 실질적인 시초라고 평가받고 있음.
 - 『Rethinking Construction』에서 이간(Egan)은 건설산업의 효율성과 품질 제고를 위해 사업 개발, 공급 사슬 협력체계, 사업 시행, 생산 요소 등 4대 분야에서 리더십, 고객 중시, 통합 프로세스, 품질 중시, 인간 중심 등 5대 전략 요인을 제시함. 이를 통해 매년 건설비용 및 시간 10%와 오류 및 사고 20% 절감이라는 도전적인 목표를 설정함.
 - 레이썸과 이간의 보고서 이후에도 영국 건설산업 혁신을 위해 정부와 민간에서 다수의 보고서가 발표되었음.

<영국 건설산업 혁신 보고서 현황>



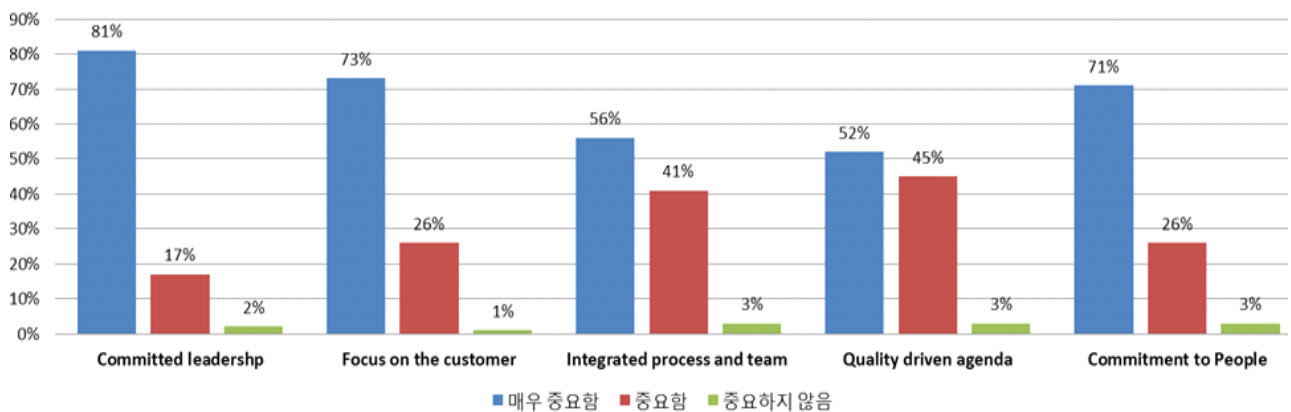
■ 『Rethinking Construction』 이후 10년 간 혁신운동은 소기의 성과를 거둔 것으로 평가

- 2009년 발표된 월스텐홈(Wolstenhome, 2009)의 『Never Waste a Good Crisis』에서는

『Rethinking Construction』이 영국 건설산업 혁신운동의 촉매 역할을 했고 인식 변화 측면에서는 상당한 파급효과가 있었다고 평가함.

- 보고서 발간 당시 건설산업 관계자들을 대상으로 실시된 설문조사에서 『Rethinking Construction』에 대해 응답자의 90%가 긍정적인 평가를 내림.
- 『Rethinking Construction』에서 제시된 변화를 위한 5대 전략 요인들의 중요성에 대해 ‘매우 중요함’ 또는 ‘중요함’이라고 응답함. 특히 리더십(Committed leadership)의 경우 ‘매우 중요함’의 비율이 81%에 달함.

<Rethinking Construction에 대한 설문조사 결과>



- 긍정적인 성과 달성에도 불구하고 영국 건설산업의 지속적인 혁신을 방해하는 요인들이 여전히 사업 모델, 산업 역량, 발주 방식, 산업구조 등의 분야에 산재되어 있다고 밝힘.
- 또한 향후 영국 건설산업이 직면하게 될 8개의 주요 도전 과제 제시: 1)변화하는 건설 환경에 대한 이해; 2)환경을 생각하는 건설산업; 3)건설산업을 위한 응집된 의지; 4)변화 유인을 위한 새로운 사업 모델 적용; 5)새로운 건설산업 리더 양성; 6)교육과 훈련의 유기적 통합; 7)가치 중심의 조달; 8)변화를 선도하는 건설기업

■ 지속 혁신을 위해서 참여 주체별 역할과 책임 강조

- 건설기업은 산업 혁신과 변화를 선도하고 이를 위해 과감한 인센티브 제공 및 청년 인력을 산업계로 유인하는 역할을 수행해야 함.
- 영국 정부는 국가 인프라의 전략적 가치를 이해하고 지속 가능한 건설 환경 구축을 위한 중장기 비전을 수립하고, 발주자는 안전을 최고 가치에 두는 철학을 수립해야 한다고 강조함.

손태홍(연구위원 · thsohn@cerik.re.kr)

공중·권역·규모별 해외사업 잠재 리스크 분석

- 2/4분기 산업에 미치는 영역별 민감도 분석을 중심으로 -

■ 중동의 대형 산업설비 사업 잠재 리스크, 여전히 손실 발생 가능성 커

- 중동은 프로젝트 관리 역량의 한계로, 중앙아시아 일부 국가는 수주의 급증으로 규모 5,000억 원 이상 공사의 잠재 리스크가 산업 전체에 미치는 영향이 여전히 큰 것으로 분석됨.
 - 중동 권역, 규모 5,000억 원 이상 공사의 잠재 리스크가 산업에 미치는 영향은 52.4%, 아시아태평양 권역은 26.3%로 분석됨. 특히 산업설비 부문이 71.5%로 여전히 특정 공중에 집중됨.
 - 기업의 부단한 노력에도 불구하고 잠재 리스크가 특정 권역과 대형 사업에 집중된 것은 시장 및 사업의 다각화와 관리 역량에 대한 신속한 체질 개선이 여전히 필요함을 시사함.

<공중·권역·규모별 사업의 민감도 지수 매트릭스>

단위 : %

구분	MENA(Middle E. & Africa)	Asia Pacific	America/Europe	합계
건축	9.2	6.0	0.01	15.2
토목	9.7	3.5	0.02	13.2
산업설비	40.8	26.1	4.6	71.5
기타(전기/통신/용역)	0.01	0.01	0.005	0.025
합계	59.7	35.6	4.7	100

구분	MENA(Middle E. & Africa)	Asia Pacific	America/Europe	합계
1,000억 원 미만	0.11	0.31	0.01	0.43
1,000억 ~ 5,000억 원	7.2	9.03	2.35	18.6
5,000억 ~ 1조 원	14.4	11.2	2.33	27.9
1조 원 이상	38.0	15.1	0.001	53.1
합계	59.7	35.6	4.7	100

구분	1,000억 원 미만	1,000억 ~ 5,000억 원	5,000억 ~ 1조 원	1조 원 이상	합계
건축	0.15	3.4	2.6	9.0	15.2
토목	0.1	3.7	4.8	4.6	13.2
산업설비	0.15	11.5	20.5	39.5	71.5
기타(전기/통신/용역)	0.02	0	0	0	0.025
합계	0.43	18.6	27.9	53.1	100

주 : 한국건설산업연구원이 2015년에 구축한 해외사업 잠재 리스크 조기경보체계(Risk-EWS)를 운영한 결과임.
 자료 : 한국건설산업연구원 (2016년 6월 전망치 기준).

■ 손실 발생 가능성 제어 및 최소화, 선제적 모니터링 체계 운영 시급

- 수행 중인 사업 규모가 산업 전체에서 차지하는 비중에 비해 잠재 리스크에 의한 민감도 지수가 현격히 높은 국가는 산업 차원의 집중적인 관심이 요구됨.
 - 사우디아라비아에서 수행되고 있는 사업 규모는 산업 전체 대비 약 6.46%(5위³⁾)이지만 잠재 리스크 민감도 지수가 약 9.58%(3위)로 기업의 기술력 및 관리 역량에 대한 점검과 함께 진출국의 시장 환경 변화 분석이 중요함.
 - 또한 알제리, 베네수엘라, 브라질, 칠레, 우즈베키스탄, 카자흐스탄, 나이지리아 등의 경우도 수행되고 있는 사업 규모 비중에 비해 산업에 미치는 잠재 리스크 민감도 지수가 커 우선적인 관리 활동과 모니터링이 필요함.

<주요 진출 국가별 민감도 지수 현황>



자료 : 한국건설산업연구원 (2016년 6월 전망치 기준).

■ 적시성과 실효성이 확보된 정부 차원의 지원 정책, 기업 경쟁력 강화의 시작

- 진출국의 건설 시장 환경은 가변적이고, 사업의 특성과 기업의 수행 역량은 다양하기 때문에 맞춤형 지원 정책 수립이 중요함. 또한 수행 중인 사업의 체계적인 잠재 리스크 점검은 경쟁력 강화의 선행 과제임.

유위성(연구위원 · wsyoo@cerik.re.kr)

3) 주요 진출국에서 수행되고 있는 사업의 총액 규모가 산업 전체에서 차지하는 비중을 산정하여 순위를 부여하였음.

이란 순방 성과와 과제

박근혜 대통령의 이란 순방 시 필자도 경제사절단의 일원으로 테헤란을 다녀왔다. 건설업계 현지 지사장 및 대형 건설업체 CEO와의 간담회도 있었고, 한-이란 비즈니스 포럼에도 참석했다. 귀국해서 국내 언론 동향을 보니 기대와 우려가 교차하고 있는 것 같다. 체결된 양해각서(MOU)가 66건에 달하지만 가계약 2건 외에 실제 체결된 계약은 없고 수주까지 이르는 길도 결코 순탄하지는 않다는 지적도 많다. 그렇다고 이란 순방의 성과를 폄하할 이유는 없다. 이제 열리기 시작한 이란시장을 선점하기 위한 비즈니스 차원의 접촉 기회를 열었다는 사실만 해도 큰 성과다.

인구 8,000만명에 한반도 면적의 7.5배에 달하는 광대한 영토를 가진 이란의 1인당 국민소득은 아직 5,000달러 수준에 불과하다. 개발 수요는 석유가스 같은 에너지 분야만이 아니라 인프라, 신도시, 주택 등 여러 분야에 걸쳐 복합적이다. 성장 가능성이 매우 높다는 이야기다.

이란 순방의 성과를 거두기 위해서는 중장기적인 관점에서 많은 준비가 필요하다. 먼저 이란시장 정보를 수집하고 분석하여 공유할 수 있는 '시장정보체계(market intelligence system)'부터 구축했으면 한다. 이란에도 "연평균 8% 성장을 목표로 한 경제개발 5개년 계획"이 있다는 정도의 포괄적인 수준을 넘어서 구체적이고 정확한 개발 계획이나 개발 주체 및 개발 수요에 대한 이해가 필요

하다.

금융 지원도 필수적이다. 정부도 총 250억 달러에 달하는 금융 패키지 계획을 발표(5.3)하는 등 발 빠른 대응을 하고 있다. 이 같은 정부 지원은 이란시장 진출을 위한 마중물로 볼 수 있다. 이란을 비롯한 저개발국의 투자개발형 사업 수주를 활성화하기 위해서는 금융위기 이후 논의가 중단되다시피한 투자은행(investment bank) 설립과 육성을 추진해야 한다.

민간투자사업(PPP) 등 이란의 많은 사업 부문은 법·제도 정비가 선행되어야 한다. 그래야 기업이나 금융기관의 장기 투자가 가능하다. 우리의 인프라 개발 경험이나 노하우 전수는 이란 정부가 원하는 것일 수도 있다. 그렇다면 이란 공무원들을 대거 한국으로 초빙하거나, 우리 전문가들을 이란으로 파견하자. 이란 공무원들에게 한국의 법·제도, 인프라 개발 경험과 노하우를 교육함으로써 우리 건설업체들의 진출 확대를 위한 법적·제도적 기반을 정비하는 작업도 병행해야 한다.

박대통령의 이란 순방은 출발점이다. 건설업계도 이란시장에 대한 이해와 현지화, 시장전문가 양성, 리스크 관리 등을 통해 중장기적으로 큰 성과를 얻기 위한 전략을 강구해야 할 때다.

이상호(원장 · shlee@cerik.re.kr)