



## 建設市場開放과 國內環境의 變化

Construction Market Opening and Domestic Conditions

—변신되어야할 건설업계—

李 鶴 榮\*

Lee, Hak Young

### 1. 目前的 市場開放

우르과이 라운드(U.R.) 서비스부문 협상의 진행과 더불어 건설업의 시장개방도 점차 가시화 되고 있으며, 이에따른 국제적 시장변화와 국내적 대응전략이 절실히 요구되고 있는 실정이다.

지난 86년 9월 남미의 우르과이 수도 몬테비데오에서 GATT(General Agreement on Tariffs and Trade) 각료선언으로 이 U.R. 협상이 선언된 이래 각 분야별, 상품, 농산물, 섬유, 지적소유권, 투자, 서비스등 15개 분야에 걸쳐 회원들간에 집중적인 토의가 이루어져 왔으며, 특히 서비스 기술부문에서는先進國과 開發國간에 상당한 利害차이가 있어 난항을 거듭하고 있다.

특히 서비스 領域인 건설업의 국제적개방은 多者間의 입장에서 볼때 自國市場의 보호측면과 해외시장의 진출을 시도하는 양면속에서 得과 失이 併行되어야 하므로 讓許協商에 시간이 걸리고 있다.

선진국의 입장에서서는 고도의 技術力과 資金力을 바탕으로 저개발및 開發國 市場에 침투할 것이고, 개발도상국의 입장에서서는 低賃金을 무기로 선진국 및 해외 建設시공 분야에 개척을 시도 할 것이다.

한편 국내건설 업계의 측면에서는 국제적 시장개방 압력을 目前에 두고 高賃金시대, 技能工 부족난을 겪고있는 현실에서 볼때, 自國의 保護와 海外進出의 난제를 풀어나가야 할 시점에 있다.

#### 1) 國內建設環境의 變化

自國의 市場보호측면에서 建設受注환경의 변화도 급속히 개방대응 체제로 변화하고 있다.

80년대 건설업은 단순시공위주의 인력 중심의 공사였으나 올림픽이후 90년대는 綜合建設業의 체계를 갖춘 技術화된 시공을 요구하고 있다.

向後 2,000년대는 高度의 技術集約的인 서비스가 요구되는 多樣하고 細分化된 3차산업이 될 것이다.

이러한 前題를 놓고 볼때 國內의 建設환경은 공사규모로 볼때 대체적으로 프로젝트가 대형화되고 있다.

예를들면 i) 대형土木團地의 개발(간척지사업, 대단위 농경지사업등) ii) 대형 프랜트 프로젝트(환경, 수처리, 에너지 사업등) iii) 초고층 빌딩과 재개발 지구의 高密度化 iv) 지하개발및 해저탐사 v) 대형 構造物의 특수공법 시도(橋梁, 耐震工法등)으로 규모가 대형화되고 있다.

한편 建設市場의 수주환경도 현행은 都給限

\* 建築(建築施工技術士) (주)泰榮. 建築本部 理事

度額제도를 실시하며 公共機關의 발주처 참가 기준(제한군 편성, 제한경쟁, 지명경쟁등)을 원칙으로 하여 最低價 낙찰과 低價審査制度를 선택하여 운영하여 오고 있어 入札 및 계약제도가 硬直化되어 국제화 추세인 턴키(Turn-Key)나 代案入札 등에는 탄력성이 없었다.

금년부터는 i) 사전자격심사제도(P.Q.: pre-Qualification)의 도입과 정착, ii) 저가심사제의 개선에 따른 최저가 입찰제의 도입으로 차액 보증금의 이행보증 강화 iii) V.E. (Value Engineering) 활용과 특히, 신기술 활용의 反映 iv) 계약제도의 탄력성 있는 운용을 위하여 代案入札과 市場開放에 능동적인 대처 등으로 국내 건설환경이 변화될 것으로 예고되고 있다.

## 2) 建設서비스와 E.C.化

건설서비스에 관한 영역의 입장은 言及한 바와 같이 저개발 및 개도국은 단순노동을 포함한 인력의 移動에 있고, 구미 先進國은 施工을 위시한 소프트(Soft) 분야에 關心이 있다.

過去 우리나라도 海外建設에서 受注한 것은 단순한 시공부문이 대부분이었으나 先進外國業體는 사업의 發掘(project Finding)에서 企劃, 設計, 施工, 監理, 試運轉, 引渡, 維持管理까지를 用役의 범위로 간주하고 있다.

즉 컨설팅(Consulting)부터 엔지니어링(Engineering), 시공부문 전체를 포함하는 종합건설업(Engineering Constructor)의 개념으로, 범위가 넓고 知的인 분야가 많이 내포되어 商品化 되고 있다.

미국의 E.C.企業은 설계 및 시공과 주위업무를 一括하여 실시하는 점으로 본다면 영국은 컨설팅의 독립을 주요시 하는 건설업이 많으며, 소프트 부분만을 분리하여 施工만을 主業으로 하는 일본이나 한국과도 業域이 다르다.

E.C. 선진국은 소프트분야를 판매하는 건설 서비스이므로 개인의 능력을 높이 평가하고 각 기업들은 소프트 개발에 많은 投資를 하고

있다.

일본의 건설회사들도 E.C.化를 指向하고 있는데 대체적으로 나타난 주력 분야는 i) 都市, 住宅分野, ii) 플랜트, 備蓄분야 iii) 海洋開發 iv) 資源에너지 v) 環境保全 vi) 耐震 및 초고층 建築등에 많은 투자와 기술력을 集中하고 있다.

한편 90년 7월 28일자 서울경제신문에서 보도한 국내건설업의 국제경쟁력 분석에 나타난 35개 분야에서 도로분야의 포장기술은 경쟁력이 우수한 것으로 나타났으며, 비교적 검토해볼만 한 경쟁 工種은 교량분야, 철근콘크리트 고층구조물, 냉난방기술, 터널공사, 上下水관로공사 아파트건설 등이다.

가장 취약한 부분은 건설공사 自動化, 소프트웨어개발의 응용, 건설자동화 기술의 시스템 분석 등으로 경쟁력이 거의 없는 것으로 나타나고 있다.

위와같은 결과를 보아서 우리건설업계도 이제는 만시지탄 이지만 눈앞의 현안인 수주나 시공에만 全力을 투구할 것이 아니고 國際化 시대를 맞는 우리의 眼目도 넓혀야 하고, 近視眼의인 思考나 認識에서 탈피하여 大轉期를 맞이 하여야 할 것이다.

## 2. 市場變化에 따른 對應策

눈앞에 다가온 建設市場의 開放과 國內의 정책적인 수주시장이 변화를 예고하고 있는데, 93년부터 이 분야에 종사하는 건설업체는 事前對備와 엄청난 수주 경쟁이 있을 것으로 예상 하여야 한다.

또한 최저 入札에 따른 각사들 간에 많은 入札경쟁이 深化될것이다.

對外的인 입장에서는 외국 선진건설 업체들은 자본과 기술능력, 서비스분야에서 우리의 수주시장을 잠식하여, 물밀듯이 몰려 올것이고, 국내 건설업체들은 해외시장 개척을 위하여 많은 도전을 하여야 할 것이다.

以上과 같은 前提를 놓고 볼때 몇가지 對應 戰略을 제안한다.

### 1) 能動的인 E.C.化的 能力培養

일괄수주(Full Turn-Key)가 되면 건설프로젝트의 企劃段階에서 부터 모든 소프트 능력이 따라야 하고, 국내업체들은 종전의 단순시공을 탈피하여 E.C.화로 체제 전환을 시도하여야 한다.

조직과 변화체제가 要求에 맞게 改善되는 企業일수록 시장개척은 전망이 밝을 것이다.

앞에서 언급한바 있으나 一般土木이나 몇가지의 工種은 경쟁의 潛在力은 있으나 特殊構造物이나 I.B.S(Intelligence Building System)화 건물들은 경쟁력이 취약하다.

이를 대비하기 위하여는 특수구조물에 대한 자료의 축척, 사례연구와 노하우(Know-How)의 습득이 시급할 것이다.

國內外的으로 신규 프로젝트가 발견되면 국내의 미흡한 엔지니어링 부문은 외국의 능력있는 업체들과 共同으로 해결하는 과도기적인 과정을 갖는 것도 바람직 할 것이다.

### 2) 企業經營과 組織員의 意識改革

현대의 경영은 자본과 사람, 그리고 情報가 구성요소가 된다. 이러한 구성 운영을 前近代的으로 경영할것이 아니라, 구미 선진국들과 對社間的 경쟁을 위하여 정부는 건설업종을 戰略企業으로 육성하여야 하고, 회사는 건설수출 차원에서 대비하여야 한다.

資本이 財務構造上 취약하면 보강되어야 하고, 국제적인 情報交流가 사업의 성패를 좌우할 수 있다.

人的차원은 자본, 정보못지 않게 보호되고 育成되어야 하고, 서비스나 소프트 분야의 개

발은 모든 것이 프로그래머(programmer)의 역할이다.

또한 국내수주의 경쟁력과 시장개방의 양면에서 볼때 의식개혁의 大轉換이 있어야 하고, 국제문화의 습득, 외국어의 解讀과 구사능력의 배양, 안전인식의 再考, 국제견적능력의 보완 등이 필요하나 그 모든 것의 前題는 의식개혁이다.

### 3) 專門建設業體의 育成

국내나 국제건설업체로 成長하려면, 현장 시공에 참여하는 전문건설업체의 시공능력이 주요한 관건이다.

시공에 投入되는 인력, 장비, 기술능력이 해외공사를 할수 있는 능력이 있어야 하는데, 전문성 있는 업체간, 장점을 활용하기 위하여 共同都給(Joint Venture)도 상호보완적인 측면에서 바람직하다.

전문건설업체의 육성을 위하여 해외진출 건설업체들은 일정비율 이상의 국내전문건설업체의 참가를 義務化하는 것도 한가지 방법이 될수 있다.

## 3. 맺는말

U.R.서비스 부문의 협상진행과 더불어 국내 건설업은 시장개방의 현실을 눈앞에 두고있고, 對內的으로도 수주환경의 변화를 예고 하고 있다.

市場의 開放과 수주환경의 측면에서 국내건설업은 시공능력의 배양, 경영관리의 선진화, 조직원의 의식전환, 전문건설업체의 육성이 더욱 필요하여 졌으며, 아울러 建設이 국제기업으로 진출하고, 건설경쟁력 강화를 위하여 E.C.화 능력의 배양이 時急한 것으로 考慮된다.