

17. UR協定과 住宅產業

資料提供：韓國住宅協會

지난 3월 25일(金) 한국주택협회(회장：柳根昌) 주최로 개최된 간담회의 주제발표 내용을 개제합니다.(단, 여기에 실린 내용은 한국주택협회 주최 간담회를 위한 토의 주제로써, 발제자 개인의견 일뿐 국토개발연구원과는 무관함.) (편집자주)

주제 발표자：金政鎬 박사(국토개발연구원 선임 연구위원)

1. UR협상과 건설시장 개방

1.1 서비스업으로서의 건설업

- UR은 수출자유규제, 시장규제와 같은 회색조치(grey measures)를 철폐하고, 과거 GATT체제에서 다루지 않았던 지적소유권, 직접투자, 서비스등은 물론 농산물, 섬유류등의 상품교역을 GATT체제내로 흡수하는데 목적이 있음.
- 협상의 대상이 되는 서비스 부문은 금융, 유통, 통신, 건설, 광고, 교육, 보건, 사회, 문화, 오락 등 11개 부문임.
- 협상의 대상이 되는 서비스의 공급형태는 다음의 네가지로 분류됨 ;
 - 국경간 서비스공급(예：외국소재은행의 예금가입허용)
 - 해외소비(예：해외관광, 해외유학등 소비자의 이동을 허용)
 - 상업적주재：외국기업의 자회사, 합작회사, 지사등의 설립을 허용(자본의 이용포함)

-자연인의 주재 : 서비스 공급인력의 현지주재(노동의 이동)를 허용

- 서비스부문으로써의 건설업은 건설서비스상품의 생산, 유통, 관리 모두를 포괄하는 의미로 해석됨.
- 협상내용으로는 건설서비스 자체의 국경간 이동은 물론, 건설수주, 시공, 감리/감독, 건축물의 관리등에 있어 외국업체의 참여와 건설서비스 생산에 필요한 자본, 인력, 장비, 자재, 기술의 국제적 이동을 허용하는 것 모두가 포함됨.

1.2 협상의 이원화

- 건설부문에 대한 개방협상은 민간건설시장을 대상으로 하는 UR서비스 협상과 정부 부문 건설시장을 대상으로 하는 정부조달협상으로 이원화되어 추진되어 왔음.
- UR서비스 협상은 시장접근양허안제시→서비스양허협상→협상문안의 작성→최종마무리 등 4단계 접근(4-track approach)으로 단순화하여 이루어져 왔음.
- 정부조달 협상은 정부조달관행에서 빚어지는 비효율을 제거하고 차별행위를 배제하며 정부조달시장을 자유화하는데 목적이 있으며, '87년 EC 9개국과 일본, 미국 등 11개 선진국을 중심으로 추진되어 왔고 13만 SDR(1 SDR=1,100원)이상의 중앙정부가 최종소비자가 되는 물품의 구매 및 조달에 적용되어 왔음.

1.3 한국의 협상참여

- UR서비스 협상
 - 자유화 약속을 하도록 되어 있는 11개 부문중 금융, 유통, 건설, 운송, 통신을 포함한 8개부문의 협상에 참여
 - 한국은 '91년 1월에 최초로 양허계획서(national schedule)를 제출, '92년 2월, '93년 8월에 수정양허표를 제출했으며, 최종 양허안은 '93년 10월에 확정됨. 건설서비스 부문개방도 타부문과 함께 서비스협상의 일환으로 추진되어 왔음.
- 정부조달 협상 :
 - 한국은 '90년 6월 대외협력위원회에서 협상가입을 결정하고 조달청 등 35개 중앙행정기관과 한국통신, 대한주택공사등이 협상가입신청에 참여하였음.
 - 그 후 확장협상에서 '92년 5월 1차 양허안을, '93년 10월 2차 수정양허안을 제출하였고 '93년 12월에 최종 양허표를 확정하였음.

- 확장협상에서는 중앙정부 및 지방정부와 정부의 영향, 또는 통제를 받는 기관이 구매하는 물품, 서비스, 건설 등을 모두 포함시키는데 합의하였음.
- 대외의존도가 GNP의 60% 이상인 우리나라는 UR협상타결로 무역자유화가 이루어지면 큰 경제적편익 예상(대외경제연구원에 의하면 앞으로 10년간 UR은 총 225억불 수출, 80억불 수입증대효과를 가져올 것으로 전망)

2. 주요협약내용

2.1 서비스협정과 향후일정

- 서비스부문 무역에 관한 협정(GATS : General Agreement on Trade in Services)의 주요원칙을 채택
 - 공개주의 원칙 : 모든 문서는 영어로 작성하고 규제사항이 각국에 인지될 수 있도록 공개
 - 최혜국대우원칙 : 한 회원국에 부여한 혜택은 다른 모든 회원국에게도 확대되어야 한다는 원칙
 - 시장접근원칙 : 공급자가 외국시장에 진입할 때 자기가 원하는 공급양식에 의거하여 진출할 수 있도록 허용해야 된다는 원칙
 - 내국민 대우원칙 : 같은 시장내의 외국 공급자가 내국공급자에 비해 모든 규정의 적용에 있어 불리한 대우를 배제한다는 원칙
- 여기에서 공개주의 원칙과 최혜국대우원칙은 협상의 기본의무인 반면 시장접근원칙과 내국민대우원칙은 항허의 대상임.
- 서비스협정이 발표된 후 5년이내에 재협상할 것에 동의. 재협상을 통해 자유화, 개방화 과정에서 각국의 발전수준을 적절히 참작하여 추가 개방품목을 결정.
- 향후 일정은 다음과 같음.
 - '94. 2. 15 : 최종양허안 GATT에 제출
 - '94. 4. 12 : 모로코 각료회의(116개국 참가예정)에서 UR최종의정서에 가서명
 - '94. 12. 31 : 최종의정서의 준비 완료, 우리나라의 경우 법제처 심사를 거쳐 국무회의 통과, 대통령제가, 국회비준 등의 절차를 거쳐야 함.
 - '95. 7. 1 : UR협정의 발효

2.2 정부조달 협정과 향후일정

○ 주요원칙

- 내국민대우와 무차별원칙의 채택 : 타 최혜국의 물품이나 공급자에 대해 불리한 조치를 철폐, 또는 배제할 것에 합의(정부조달 협정 제3조)
- 입찰가격, 자격심사, 입찰공고, 낙찰자선정 등에 있어 차별을 금지하는 원칙에 합의(정부조달협정 제 6, 7, 8조)
- 단 국가방위 목적인 경우 일부품목에 대해 예외를 인정(정부조달협정 제23조)

○ 협정의 적용기관과 적용범위

- 적용기관 : 예산회계법의 적용대상인 중앙정부, 지방재정법의 적용을 받는 상급 자치단체의 지방행정기관, 중앙, 또는 지방정부의 직접적이고 실질적인 감독하에 있고, 정부투자기관 관리기본법의 적용대상이 되는 정부투자기관 모두에 적용됨.
- 적용범위 : 13만 SDR(1SDR=1,100원)이상의 물품, 서비스, 건설상품의 구매

3. 우리나라의 협상추진상황(양허안을 중심으로)

3.1 UR건설부문 서비스협상

- 도로, 교통, 건물 등 일반건설, 토목부문은 우리가 경쟁력을 갖추고 있기 때문에 개방 시에도 국내건설산업에 큰 영향이 없을 것으로 판단. 고도의 기술을 요하는 기술집약적 부문과 설계, 감리 등 기술용역부문은 개방을 통해 선진국으로 부터 기술전수 예상. 아울러 개방을 통해 선진국시장 진출이 용이해질 것으로 예상
- 서비스협정의 발효시기는 '95년 7월 이후이지만 재무부에서 예시한 일정에 따르면 12개 업종에 대해서는 94년부터 개방
 - 건축물해체 공사업
 - 토공사 및 정지공사업
 - 기반조성공사업
 - 건축물 자영공사업
 - 주택도급건설업
 - 사무 및 상업용건물 도급건설업
 - 공업용 및 유사산업용 건물 도급건설업

- 도로건설 및 포장건설업
- 교량, 터널 및 철도건설업
- 수도, 댐 및 급배수시설 건설업
- 기타 토목건설업등

○개발사업

- '94년부터 외국업체의 국내개발사업 활동이 개방된 것으로 인식되고 있으나, 현재로서는 외국인 토지소유가 극히 제한되어 있으므로 실질적인 개방여부가 불투명함.
- 최근 추진중인 「외국인의 토지취득 및 관리에 관한 법률」은 외자도입이 허용되는 업종을 중심으로 토지취득을 허용하고 있음(약 998개업종)
- 외국인의 직접적인 서비스업 행위에 필요한 업무용 토지취득과 보유를 인정하는 것을 전제로 개방이 가능할 것임. 외국인으로 의제되는 국내법의 토지취득을 실수요 범위내로 제한할 수도 있음.

○전문건설업(시장접근에 대한 제한)

- '96. 1부터 100% 단독투자를 허용
- '98. 1부터 지사 설립을 통한 국내건설활동 허용

○일반건설업(시장접근에 대한 제한)

- 지사설립은 '96년 1월이후 허용
- 면허는 매년 발급
- 하도급의무제도 허용(단 일괄하도급은 제한)

○설계

- 법인이 건축사무소를 설립할 경우 그 대표자의 한국건축사 자격소지 의무화
- '96. 1부터 한국건축사와 공동계약에 의한 설계서비스 활동 허용
- 외국건축사는 약식시험을 통해 한국건축사 자격취득가능

3.2 정부조달협정

- 정부조달협정 최종 양허안은 '93. 12월에 확정되었음. 그 내용은 다음의 <표 1>과 같음.

〈표 1〉 한국의 최종 양허안

	양 허 기 관	양 허 범 위
중앙정부	<ul style="list-style-type: none"> ○ 42개 중앙행정기관 - 안기부등 4개 안보관련 기관 제외 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 물품(13만 SDR) ○ 서비스(13만 SDR) ○ 건설(500만 SDR)
지방정부	<ul style="list-style-type: none"> ○ 서울특별시, 5개市와 9개道 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 물품(20만 SDR) ○ 서비스(20만 SDR) ○ 건설(1,500만 SDR)
기타정부	<ul style="list-style-type: none"> ○ 한전, 한국통신 등 23개 정부투자기관 - 한전 : 중전기품목 일부제외 - 한국통신 : 통신제품 및 일반제품 제외 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 물품(45만 SDR) ○ 건설(1,500만 SDR)
서비스및 건 설	<ul style="list-style-type: none"> ○ 중앙, 지방, 기타기관 - 기타 기관 서비스는 비양허 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 서비스 : 사업, 통신, 환경, 운송 등 49개 업종(금융서비스 제외) ○ 건설 : 일반 및 전문건설업 7개 업종

○ 참고로 주요국의 양허내용은 다음의 〈표 2〉와 같음.

〈표 2〉 주요국의 양허내용

(단위 : 10,000SDR)

	중 앙 정 부			지 방 정 부			물품	서비스	건설
	물품	서비스	건설	물품	서비스	건설			
미국 1	13	13	500	35.5	35.5	500	40	40	500
EC	13	13	500	20	20	500	40	40	500
일본 2	13	13	450	20	20(150)	1,500	13	13(45)	1,500
캐나다 3	13	13	500	35.5	35.5	500	35.5	35.5	500

	중 앙 정 부			지 방 정 부					
	물품	서비스	건설	물품	서비스	건설	물품	서비스	건설
스위스	13	13	500	20	20	500	40	40	500
오스트리아	13	13	500	20	20	500	40	40	500
스웨덴	13	13	500	20	20	500	40	40	500
폴란드	13	13	500	20	20	500	40	40	500
노르웨이	13	13	500	20	20	500	40	40	500
홍콩	13	13	500	20	20	500	40	40	500
이스라엘	13	13	850	25	25	850	35.5	35.5	850

주) 1. 87개 연방정부기관과 24개 주정부가 참여

2. 국회, 법원을 포함한 31개 중앙행정기관, 상급 지방정부인 47개도, 부, 현과 동경시 등 12개 시가 참여 서비스중 건축설계, 엔지니어링 서비스는 팔호안의 양허하한을 적용
3. 준설, 교통부 공사는 제외

4. 개방에 따른 주택시장 변화 전망

4.1 선진국업체의 국내시장 진입 가능성

- UR에 의한 건설서비스 시장(민간부문)과 정부조달시장(공공부문)의 개방으로 외국업체의 국내시장진출이 예상된다(도급건설업 또는 개발업)
 - 민간부문인 경우 도급보다는 개발업자로서의 진출이 예상되며 공공부문인 경우 적정규모이상의 공사에 하도급업자로 진출가능
 - 내국민대우원칙을 준수한다면 외국기업에 대한 업무용 토지의 취득을 허용해야할 것임. 퇴지취득이 허용되면 주택분양등 개발사업에 외국기업의 진출이 가시화될 것으로 예상된다. 특히 개발사업을 종합적으로 추진할 수 있는 능력을 갖춘 일부 미국기업과 일본의 종합상사의 주택개발 참여도 예상가능함. 그렇게 되면 비도급 건설부문에서도 경쟁이 예상된다.
 - 정부발주 주택건설공사에 있어서도 치열할 수주경쟁이 예상된다. 이같은 경쟁은 주택의 질을 향상시키고 생산단가를 낮추며 생산성 향상과 소비자보호측면에서 긍정적인

인 효과가 기대되나, 그 과정에서 자금, 기술, 시장전략, 전문인력, 그리고 경영등 모든 면에서 취약한 업체는 도산의 위기를 맞을 수도 있음.

-외국개발업자들은 이미지 구축(CI)을 위해 중장기적으로는 현지법인으로 진출할 것으로 예상됨.

○고급주택에 대한 수요가 늘고 특히 수요구조가 다양화됨에 따라 기획력, 자본력, 물품구매, 시장/판매전략등에 있어 우수한 선진국의 주택사업자들이 상품차별화 전략을 통해 국내시장에 진입할 경우 기술과 자본력 그리고 시장전략에서 취약한 우리업체들은 큰 타격을 받을 수도 있을 것임.

-외국업체인 경우 주택의 내·외부설계, 시설의 고급화, 공간배치, Workmanship, HA시스템, 주거환경과 설비등 모든 면에서 “경쟁적”, 따라서 중산층 주택시장에서 경합이 예상됨.

-특히 개발자금을 외국에서 값싸게 조성할 수 있다면 선분양에 의존하지 않을 뿐만 아니라 소비자에게 중장기 용자지원을 포함한 판매전략을 구사한다면 국내업체에 비해 훨씬 경쟁적으로 시장확보가능

-우리나라의 주택건설자재산업이 매우 취약한 점을 감안할 때 외국 자재업자의 내국시장 진출 또한 활발할 것으로 예상됨.

○대한주택공사, 도시개발공사(지방공사)등 정부투자기관이 발주하는 주택건설 사업('97년이후 165억원 이상의 공사)에 대한 수주경쟁은 외국의 우수업체의 참여로 매우 치열할 것으로 예상됨.

-이러한 공사는 주로 turnkey base로 일괄 발주될 것이 예상되므로 외국업체들에게도 매우 매력적일 것임. 특히 이들과 함께 외국의 전문건설업체, 자재업체, 그리고 고급건설인력도 국내시장 진입이 가능한 것으로 예상됨.

4.2 우리 주택업체의 해외시장진출과 시장다변화 전략가능

○선진국의 보호장벽, 예를들면 미국의 buy American정책, 또는 미국물품선호정책과 같은 장벽이 철폐되므로 우리 주택업체의 선진국 주택시장 진입이 가능, 활성화 될 것으로 기대됨.

○우리업체는 선진국에서는 중산층을 위한 고부가가치 주택상품을 개발하는데 주력(개발업자로 진출)하고 중진국, 후진국에서는 공공주택건설 수주시장을 공략하는 것이

바람직.

- 선진국시장은 현지금융이 가능하고 자재 및 건설인력의 현지조달이 가능하므로 기획, 시장전략(marketing) 그리고 가격측면에서 경쟁력을 제고시켜야 할 것임.
 - 하위시장의 특성과 주택생산에 따른 애로요인 등을 면밀히 파악하여 사업전략을 구체화하고 현지법인으로 지역사회에 정착하여 신뢰성을 구축하는 것이 급선무
 - 후진국의 주택사업은 세계은행(IBRD), 아시아 개발은행(ADB)등 국제 금융기관이나 선진국의 대외경제협력기구(예 : 일본의 OECF)등의 차관사업으로 추진되는 경우가 많기 때문에 후진국 진출은 이러한 정보에 밝아야 함.
- 해외에서 우리기술의 국제 경쟁력과 우리자재의 품질과 가격면에서의 비교우위를 시험하는 기회가 될 뿐만아니라 주택사업에서의 선진 경쟁기법을 익힐 수 있는 기회 제공

5. 주택산업여건과 환경변화

5.1 우리나라 주택산업 : 현황과 문제점

(1) 주택생산요소 공급 시장

- 주택투자자본의 취약성
 - 대부분의 필요자본은 선분양 형식으로 주택구입자로부터 동원되므로 주택생산은 투기의존적, 경기의존적으로 이루어질 수 밖에 없음.
 - 제도권 금융지원은 매우 제한적
 - 불충분한 자본을 주로 사채시장등 고금리, 비제도권시장에서 동원하므로 지나친 금융비용 부담을 감수.
- 택지공급의 한계
 - 택지의 절대 부족도 문제이지만 토지이용의 경직성, 용도전환의 어려움등으로 상대적으로 공급이 크게 제약을 받게되어 가격상승과 지역적인 불균형 문제 상존
 - 현행법상 대단위 택지개발은 택지개발촉진법에 의존, 이는 민간개발을 어렵게 하고 도시계획적인 차원에서 많은 문제제기
- 부족한 건설노동력
 - 주택건설활동이 경기의존적으로 이루어지고 있기때문에 건설노동자의 직업안정

성이 보장되지 못하며, 이직율이 높고, 계절적인 불완전고용이 심한 편임.

-building trade가 체계화되어 있지 않아 건설기술자의 전문화와 분업화가 결여되어 있음.

○ 자재공급의 취약성

-주택경기가 불안정하기 때문에 자재수요 또한 불안정 : 결과적으로 불황시에는 주택생산단가를 올릴 것이고, 확대기에는 가격상승 또는 주택생산에 차질을 가져올 수도 있음.

-대부분의 자재는 “지역성” 때문에 일부지역에서는 과잉공급되고, 다른 일부지역에서는 심한 부족현상이 야기됨. 또한 자재의 규격화, 표준화율이 낮음.

-일부품목을 제외하고는 자재의 생산구조가 매우 영세함. 따라서 고품질의 부가가치 높은 자재는 대부분 수입되고 있는 실정임. 한정된 규모의 국내시장을 대상으로 납품하다보니 생산설비나 시설을 확대하는 데 한계가 있음.

(2) 주택생산기업의 생산형태

○ 양호하지 못한 재무상태

-자기자본비율이 매우 낮음. 우리나라와 같이 건설금융이 매우 취약한 상황에서는 자기자본의 중요성이 강조됨. 자기자본비율이 10%이하인 경우 건축업자(contrctor)는 될 수 있을지언정, 개발업자(developer) 또는 주택사업자(home builder)로서의 기능과 역할은 기대하기 어려움.

-부채비율이 높아 재무상태가 불안정하고 자기자본의 잠식기간이 길어 기업활동성이 낮음.

-자체자금동원능력이 부족한 중소기업체는 주택경기가 저조할 경우 재무구조에 매우 큰 타격을 받음.

○ 비용구조가 취약함

-요소비용, 특히 택지비용, 인건비의 상승은 생산성 향상에 큰 저해요인으로 작용

-금융비용이 계속 증가되고 있음. 요소비용을 줄이기 위한 획기적인 대책이 필요함.

○ 취약한 생산구조

-지가상승등 요소시장변화에 기업이 민감하게 반응하지 못함. 특히 지가변화가 기업의 생산구조에 별로 영향을 주지 못함.

-이같은 생산구조하에서는 지가상승에 따른 생산원가 상승은 모두 소비자들에게 전가될 것임.

-지가뿐만 아니라 노임상승, 자재가격상승등 타요소가격변화에 기업은 매우 비탄력적으로 대응

○ 낮은 생산성

-노동생산성은 미국의 1/4, 일본의 1/3수준으로 평가됨(89년 추계). 생산성이 낮다는 사실은 주택생산활동이 효율적으로 이루어지지 못하여 부가가치를 그만큼 창출할 수 없음을 시사

-자본생산성도 낮은 편임. 그 이유로 자본비용이 높고 생산체계가 아직도 노동집약적이고 “전문화” “조직화” 노력이 미흡해 왔고, 정부가 건설 및 주택행정을 지나치게 규제중심으로 이끌어왔기 때문일 것임.

5.2 주택산업 환경변화 전망

○ 주택시장 내적변화

-가구수는 계속 큰 폭으로 증가(년 3.3%), 특히 독신가구, 노인가구의 급증 예상

-기본생계비 지출은 상대적으로 낮아지고 주거비의 비중이 크게 증가

-승용차의 보급이 확대되고 대중교통수단의 발달은 주거지의 외연적 확산을 가속화시킬 것임.

-주택에 대한 소비구조는 고급화, 다양화, 개성을 중시하는 경향이 뚜렷해 짐.

-노동인구의 지역간 이동이 빈번해지고 중산층이 두터워지면서 중산층용 임대주택 수요 급증 예상(자가 주택의 가격이 어느정도 안정된다는 가정)

-주택시장의 광역화와 하위시장간 공간적, 기능적 연계강화

-주택산업이 이같은 수요에 부응하려면 주택시장이 보다 자율적으로 운용되어야 함. 지나친 규제는 시장을 경직하게 만들고 경직된 시장구조는 외부의 충격을 흡수하기에 미흡함.

○ 주택시장 외적변화

-금리자유화와 자본시장개방은 주택금융제도를 획기적으로 개선시킬 수 있는 계기가 될 수 있음. 금리자유화조치는 시중은행의 주택금융활동 참여를 촉진, 이와함께 저당채권 유통화제도를 도입한다면 민간주택금융기반이 크게 확대될 수 있을 것임.

- 자본시장개방으로 자본시장 규모가 확대된다면 주택자금을 보다 싸게 조성할 수도 있을 것임.
- 금융실명제는 금리 자율화와 더불어 주택시장을 “정상화”하는데 크게 기여할 것임. 이를 통해 주택시장은 실수요자 중심으로 형성될 것임.
 - 실명제와 함께 금융부문측면에서 금리자율화, 그리고 실물부문측면에서 주택가격자율화 조치들이 병행 실시된다면 우리나라 주택산업은 제도약의 새로운 전기를 맞게 될 것으로 기대됨.
 - 지방분권화는 앞으로 주택정책이 지방정부의 주도하에 입안되고 집행됨을 의미함. 주택의 건설, 투자, 소비활동이 모두 지방재정, 지방경제와 밀접하게 연결되어 있음을 인식할 필요
 - 아울러 앞으로의 주택 및 택지개발은 도시계획적인 차원에서 추진되어야 할 것임.
 - 주택건설시장의 개방은 주택산업의 경쟁력을 제고시키고 소비자에게 양질의 주거 서비스를 제공할 수 있는 계기가 된다는 점에서 중요
 - 그러나 이에 적극적으로 대처하지 않으면 우리 주택건설시장을 선진국 업체에 의해 잠식당할 수도 있음에 유의.

6. 대응방안

6.1 정부의 대응방안

- UR이 발효되는 95. 7월에 맞추어 국내 관련법규를 전면 개정할 필요
 - 특히 각종 보조금, 지적재산권, 긴급수입제한 등에 관한 규정을 UR협정에 일치
 - 외국개발업자에 대한 업무용 토지구입 및 보유에 대한 결정. 만일 허용한다면 이에 따른 부작용을 최소화할 수 있는 방안을 강구해야 할 것임.
 - 주택사업을 위한 자본, 기술, 전문인력, 그리고 기자재의 국내반입 허용의 검토와 허용조건을 명시할 필요가 있을 것임.
 - 외국업체의 주택사업자로서의 자격에 대한 심사, 평가기준, 내국업체와의 제휴 또는 다른 방법으로 국내시장 진출허용과 방법문제
 - 시장접근원칙과 내국민대우 원칙에 입각하여 주택 및 택지개발, 그리고 주택자재 생산에 관련된 법령들의 정비, 개선 검토사항 점검

○ 정부조달제도 전반을 국제규범과 관례에 맞도록 개선하여야 할 것임.('97년 1월에 발송)

- 대한주택공사, 도시개발공사, 또는 기타 공공기관이 발주하는 주택, 또는 택지개발 사업에 대해 예정가격 작성은 물론, 공사의 입찰, 낙찰방법 등을 국제입찰 관례에 준하도록 개선(특히 165억원 이상의 공사에 대해 분할발주를 허용치 않은 규정에 유의)

- 정부노임단가, 품셈등도 현실화되어야 할 것으로 생각되며 입찰방법도 일반경쟁 입찰, 또는 지명경쟁입찰제를 적극 검토

- 이를 위해서는 최저가 낙찰제를 지양하고 시공능력, 성능, 품질, 신용등을 종합적으로 고려할 수 있는 PQ제도를 정착시켜야 함. 단 전문업체를 육성하기 위한 부대입찰제, 또는 종합입찰제는 신중검토.

○ 제품 및 기업의 경쟁력을 강화시키기 위한 기반의 구축

- 택지, 자본, 양질의 노동력 등 생산요소를 확대공급하고 사회간접자본시설을 확충하는 한편 특히 정부서비스를 강화하여 국제경쟁력을 제고

- 이를 위해서는 규제완화, 제도 및 관행의 국제화, 기술력의 향상 등 경쟁력 강화기반이 조성되어야 함.

- 공정경쟁 분위기를 조성, 대내적으로 기업활동의 자율성을 보장하고 불필요한 규제를 과감히 철폐하는 동시에 소비자보호제도는 강화, 특히 주요설비 및 시설에 대한 성능인정 및 보증제도의 전면실시 필요

- 택지의 원활한 공급을 위해 토지이용규제, 건축법 규제를 보다 완화하고 도심에서의 재개발, 재건축을 다기능적, 입체적, 복합적 주거단지로의 개발을 유도하기 위한 제도의 신축적 운용을 검토. 특히 택지개발에 있어 민간의 적극적인 참여 확대(개발업자 육성).

- 주택생산의 계열화, 전문화를 통해 생산비용을 절감하고 개별기업의 전문성을 확보하는 동시에 이를 통합하는 기능을 강화(전문화, 종합화)하는 방향에서 유관법령을 개선

- 앞으로 정부는 실질적인 시장참여자가 아닌 “후견인” 또는 “공정경쟁의 심판자”로서의 역할이 더욱 중요함.

○ 대외적으로 우리업체의 해외진출 장애요인 제거

- 해외진출을 억제하는 각종 규제의 완화(건설부가 지난 2월에 해외건설업체와 종합

무역상사 등의 해외 부동산투자사업 허용은 좋은 예)

- 신속한 해외건설 정보 수집, 정리, 분석을 위하여 민, 관합동 협력체제의 구축
- 해외에서의 국내업체간 경쟁보다는 공조체제의 구축을 유도(전문화, 계열화 유도)
- 현지금융 허용 검토

6.2 업계의 대응방안

○ 기본방향

- 금융, 세제 등 각종 지원이 없어지게 되므로 경영합리화만이 생존전략임을 인식
- 대외적으로 선진국 주택산업의 도전에 대처하고 대내적으로 부가가치 높은 산업으로 육성하면서 급속히 변화하는 수요에 부응하기 위해 품질의 고급화와 다양화를 기함.
- 국제화된 시각에서 경영전략 수립

○ 기본전략(주택산업)

- 자재산업 육성 : 규격자재, 표준자재의 생산, 보급을 확대하고 일부 주요자재는 수출품으로 개발, 시장을 확대하여 안정적인 자재생산 활동 유지
- 기술개발 : 첨단소재등을 이용, 부가가치 높은 경량자재를 개발하여, 수입대체효과를 기하고 건설/시공기술혁신에 기여토록 함.
- 시공기술 향상 : 장비집약적이고 기술집약적인 시공체제로의 전환
- 모든 계약관행을 점진적으로 국제화하고 건전한 상관행을 정착시키도록 함. 소비자와의 관계뿐만 아니라 원하청관계, 납품업자들과의 관계등에 있어서도 신용과 “투명성”에 기초한 상관행을 제도화해야 함.
- 주택금융의 육성 : 자본 및 금융시장 개방일정에 맞추어 보다 많은 주택자금을 비용효율적으로 조성하여 융자지원을 강화할 수 있는 방안 강구
- 대외개방은 동시에 대내개방을 의미하므로 국제화 전문가를 양성하고 해외정보 수집체제의 구축(국제변호사, 변리사, CPA, 경영 Consultant 등)

○ 경영합리화(기업)

① 국내시장의 고수

- 지금까지는 청약예금 또는 청약저축에 가입한 “간혀진 고객(locked-in customer)”의 “고층아파트”라는 특수한 주택상품수요만을 충족시켰기 때문에 다양성, 이질성, 차별성을 요구하는 향후의 수요구조에 대응하는데 어려움이 따를 것임.