

중국 건설시장 현황과 투자환경

백권호/계명대학교 교수

I. 서론

중국은 국가경제의 성장 주도산업인 5대 지주산업 가운데, 하나로 건설업을 지정하여 2000년까지 중점육성하는 산업정책을 추진중이다. 건설을 비롯하여 기계, 전자, 석화, 자동차 등 지주산업이 있고 지주산업의 연평균 10%이상이 실질성장을 지속적으로 추구하고 있다.

중국경제의 고속성장이 2000년까지 이어져 건설업도 지속적인 활황이 전망된다. 최근 경제과열에 따른 긴축에도 불구하고, 기본 정책기조는 고속성장을 계속 유지할 것으로 전망하고 있으며 이 기간동안 고속성장의 장애요인인 철도, 도로, 항만 등과 같은 사회간접자본 시설의 확충에 중점을 두고 있다. 제도개혁 및 국민생활 복지 향상 차원에서 민간주택 건설을 촉진하고, 하이테크 파크 중심의 개발구를 중점적으로 개발하고 있다.

이를 위해 특히 사회간접자본 분야에 외국인의 투자가 개방되고 있다. 개발구 개발, 항만, 고속도로 등 사회간접자본 개발, 도시개발 및 기타 부동산 개발 프로젝트 등에 외국인 참여를 허용하고

있으며 민간주택 사업에도 외국인의 투자를 허용하고 있다.

그러나 제도의 이질성, 자금부족, 경쟁의 격화, 시장구조의 폐쇄성 및 투기적 행위의 만연 등으로 진출에 어려움이 많다. 특히 자금부족과 제도의 이질성에서 비롯되는 애로사항이 큰 편이다. 시장구조의 폐쇄성과 급격한 성장에서 비롯된 거품현상이 진출의 불확실성 요인으로 작용하고 있다.

그러면 중국 건설업의 현황과 정책 및 제도, 진출시 문제점과 대응방안 등에 대하여 언급하고자 한다.

II. 중국의 건설업 현황

1. 중국건설업의 규모와 구조

중국 건설업이 사회 총생산 및 GNP에서 차지하는 비중은 각각 약 10%와 6-7% 수준이다.

80년대 말 긴축으로 경기가 침체되면서 성장세가 급격히 둔화되었던 건설업 생산은 92년 이후 고속성장 정책에 힘입어 급속한 성장세를 보이고

있다. 이에 따라 90년 건설업 생산의 對GNP 비중이 4.9%까지 낮아졌던 것이 3년 사이에 1.8% 포인트 증가하여 93년에는 동 6.7%를 기록하였다. 93년 중국 건설업의 국민총생산에 대한 기여액은 2,100억인민폐(경상가격) 규모이다.

총고용에서 건설업 고용이 차지하는 비중은 약 5% 수준이다. 80년대를 통해서 고속 성장에 따른 건설시장이 급속한 확대로 건설업체가 증가하면서 고용효과도 크게 증가하고 있다. 중국의 업종분류 코드상 GB 4754-84로 분류되는 건축업은 토목공사와 플랜트, 엔지니어링 그리고 설계감리의 세가지 업종으로 세분된다. 토목공사는 사회간접자본, 기간산업, 건물, 주택 등의 건설업이고 플랜트 엔지니어링은 전력, 통신회선, 유전, 가스, 상하수도, 냉난방 설비 등 전문 기술이 필요한 업종으로 설비조립업이라 한다. 설계감리를 별도의 업종으로 분류하고 있다.

중국에는 약 95,000에 육박하는 건설회사가 있으며, 2,000만여명이 취업하고 있다. 시공기업은 2,100개사가 약 22%의 비중을 점하고 있고, 이 가운데 국유기업은 6,400개사로 총 6.7%이다. 기업수에서는 농촌의 소규모 작업대 형식의 건설기업이 74.5%의 절대적인 비중을 차지하고 있으나, 규모가 영세하다. 일급 시공기업은 100여개사이고, 1,400여개사의 일급건축기업이 있으며, 총 엔지니어는 450만명 수준이다. 6.7%에 해당하는 국유기업들이 전체 건설생산의 37.4%의 생산을 담당하고 있고, 절대적인 비중을 차지하는 농촌 건축대가 이와 비슷한 37.5%를 생산하고 있다. 대형은 국유, 중형은 집체, 소형은 농촌건축대의 구조이다.

시공기업 구조를 살펴 보면, 국유기업과 집체기업이 각각 30.3%와 67.3%의 비중을 차지하고 있고, 나머지 소유형태가 2.4%의 비중을 차지하고 있다. 외국인 투자업체가 93년 현재 140개사이고 홍콩 자본이 173개사이며, 주식제 기업과 합영기

업도 나타나고 있다. 기업체수와 생산액 및 시공 면적을 분석해 보면, 국유기업은 고급 대형 프로젝트, 집체기업은 저급 건설제품 시장에 진출하고 있으며, 외자기업은 아직 영세하나 소형 고가 건설제품 시장에, 홍콩기업들은 소형 최고가 건설제품시장에 진출하고 있음을 알 수 있다.

한편, 외자기업은 노동장비율에 비해 노동생산성이 아직 정상적인 수준에 이르지 못한 채 매우 낮은 수준에 머물고 있고, 이에 비해 홍콩계 기업들은 생산성이 가장 좋은 수준이다. 주식제 기업들의 노동성 생산성이 국유기업에, 육박하고 있는 것은 향후 중국의 건설기업 개혁방향에 좋은 시사점이 되고 있다. 외국인 투자기업의 경우 아직은 외형이 작으나 노동장비율이 높고 수익성이 가장 높은 것으로 보아, 정상적인 조업이 가능하게 되

〈표 1〉 건설업의 對GNP 비중 변화추이

단위 : 억원, %

	GNP	건설업	비중
1980	4,470	196	4.3
1984	6,960	317	4.6
1988	14,068	810	5.8
1990	17,695	859	4.9
1992	24,379	1,415	5.8
1993	31,342	2,105	6.7

* 금액은 경상가격 기준임.
자료 : 중국통계연감(1994)

〈표 2〉 건설업의 총고용 비중 단위 : 만명, %

	GNP	건설업	비중
1980	40,152	854	2.1
1984	48,197	1,660	3.4
1988	54,334	2,491	4.6
1990	56,740	2,424	4.3
1992	59,432	2,660	4.5
1993	60,220	3,050	5.1

자료 : 〈표 1〉과 같음.

중국 건설시장 현황과 투자환경

면 강력한 경쟁력을 가지게 될 것으로 예상된다.¹⁾

¹⁾ 단, 낮은 노동생산성에도 불구하고 수익성이 높은 것은 다른 측면의 해석도 가능할 것임.

2. 중국 건설시장의 규모와 구조

〈표 3〉 중국의 건설기업 구조

단위 · 개사, 만명, 억원

	년 도	총 계	시 공 기 업			하도급기업	농촌건축대
			소 계	국 유	집 체		
기 업 수	1980	57,404	6,604	1,996	4,608		50,800
	1984	90,141	9,062	2,338	6,724	679	80,400
	1988	87,224	13,265	2,929	10,336	869	73,090
	1990	74,145	12,275	3,223	9,052	1,052	60,818
	1992	77,857	13,260	3,709	9,551	1,276	63,321
	1993	94,582	20,998	6,363	14,130	3,098	70,486
직 공 수	1980	983	648	482	162		335
	1984	1,532	787	494	294	61	684
	1988	1,899	968	547	421	77	855
	1990	1,717	927	537	390	84	706
	1992	1,961	1,066	589	476	92	804
	1993	2,157	1,138	632	456		927
생 산 액	1980	347	287	221	66		60
	1984	734	476	331	146	41	217
	1988	1,959	1,043	689	355	88	828
	1990	1,948	1,223	813	410	122	603
	1992	3,299	1,990	1,248	742	185	1,124
	1993	5,498	3,254	2,055	1,164		2,060

자료 : 중국통계연감(1994)

〈표 4〉 시공기업의 구조 및 주요 경제효율성 지표

	전 체	국 유	집 체	합 영	주 식	외 자	홍 콩
기업수(개사)	20,998	6,363	14,130	76	83	140	173
고용(만명)	1,097	632	456	2	5	1	1
총생산(억원)	3,254	2,055	1,164	7	15	5	7
시공면적*	65,374	32,118	32,724	125	271	86	33
준공면적*	28,685	12,085	16,379	55	106	33	17
노동장비율*	4,260	4,510	3,936	3,594	2,131	5,665	4,311
노동생산성*	6,257	7,379	4,857	3,696	7,044	1,768	9,449
수익률(%)**	2.0	2.0	1.9		6.4	8.1	7.4

* 면적은 萬평방미터, 장비율 및 생산성은 원/人

** 생산성은 부가가치, 수익률은 생산액 대비 기준임.

주 : 고용은 93년말 현재 실제근무하고 있는 직공수 기준임.

자료 : 〈표 3〉과 같음.

중국의 고정자본형성 투자는 특히 고속성장 정책을 발표한 92년이후 급격히 증가하고 있으며, 90년이후 3년간 연평균 40.9%의 증가속도를 보이고 있다.

93년의 고정자산 투자가 전년비 58.6% 증가한, 1조 2,500억원에 이르고 있다.

1990-1993년간 국유부문의 고정자산 투자는 연평균 65.0%, 집체는 동 61.6%씩의 증가율을 기록했다.

소유구조 면에서 국유부문 투자(투자비중 61.5%)와 집체부문 투자(동 17.9%)의 시장이 대종을 이룬다.

재원조달면에서는 93년을 기준으로 자체조달 자금에 의한 투자가 절반가량을 차지하고, 은행대출이 23.5%를 차지하고 있다. 90년대 들어서 외자조달에 의한 건설이 크게 늘어나고 있다(90년대 3년간 연평균 48.3%씩 증가). 부문별 건축시장을 보면, 토목건축이 63.1%, 플랜트 등 설비건설이 25.2%의 비중을 차지하고 있으며, 90년대 들어 설비건설 시장의 확장속도가 다소 빨라지고 있다.

토목건축 시장은 90년이후 3년간 38.4%, 설비건

설 시장은 동 39.9%씩을 각각 기록하고 있다. 건물건축 시장에서는 준공면적을 기준으로 주택건설이 절대적인 비중을 차지하고 있으나, 절대적인 총 준공면적은 오히려 감소하고 있다. 이는 주택제도의 개혁에 따른 영향으로 보이며, 실제적으로는 상품화 고급화가 추진되는 구조변화가 나타나고 있다.

지방별 건설시장 구조를 살펴 보면, 총 건설시장 규모는 광둥성과 요녕성 및 북경이 3대 지역시장으로 전국 건설업 생산의 약 30%를 점유하고 있다.

이밖에도 사천성, 강소성, 하북성, 흑룡강성 및 산둥성의 건설시장이 확대되고 있으며, 이들 8대 지역의 건설시장 규모가 전체 중국 건설시장의 56.5%를 점하고 있다.

건축물 시공은 광둥, 요녕, 북경, 강소, 사천이 5대 시장(44.4%)이고, SOC 분야는 광둥, 사천, 요녕이 3대 건설시장(33.4%)이다. 건축물 시장에 비해 사회간접자본의 건설시장은 상대적으로 시장이 확산되어 있는 것은 중국이 90년대이후 상대적으로 중부, 대륙지방의 개발에 역점을 두고 있는 것

<표 5>

단위 : 억원, 백만평방미터

	1985	1990	1991	1992	1993
총 투자	2,543	4,449	5,509	7,855	12,458
국유	1,681	1,704	2,116	3,013	7,658
집체	327	529	698	1,359	2,231
예산	408	388	373	334	464
대출	510	871	1,292	2,152	2,926
외자	91	278	316	457	907
자체조달		2,329	2,879	4,025	6,219
건축	1,655	2,963	3,594	5,019	7,856
설비	718	1,148	1,435	2,064	3,144
건축면적					
시공	1,489	1,372	1,528	1,722	1,823
준공	1,221	1,078	1,191	1,148	1,220
(주택)	910	863	940	850	808

자료 : <표 1>과 같음.

과 무관하지 않다. 그럼에도 불구하고 중앙재정의 약화와 지역경사 정책의 폐지로 지역간 자금배분 구조가 급격히 변화하지는 않을 것이다. 플랜트 엔지니어링 등 설비장치 시장은 요녕을 비롯하여 북경, 강소, 흑룡강, 산둥이 5대 시장(42.9%)이다.

이들 지역은 중국의 전통적 산업기지로 전략적 중요성이 큰 지역들이라는 공통점을 가지고 있다.

관심을 가질 것은 93년 현재 중국의 중심으로 부상하게 될 상해의 건설시장 규모가 아직은 총규모로는 11위에 머물고 있다는 점이다.

III. 정책 및 발전전망

1. 육성정책

건설업은 중국이 90년대 산업정책에서 5대 지주 사업의 하나로 선정, 2000년까지 중점 육성하는 부문이다.

2000년까지 연평균 11%이상의 성장 지속 유지

목표이다. 이를 위해 개혁심화, 건설생산능력 강화, 국제화를 적극 추진하고 있다. 건설업 관리구조의 개혁을 통해 국유기업의 경영체제 전환, 건설시장 체제의 확립, 건설가격 체제 개혁, 관련 법규 정비 등을 지속적으로 추진하고 경사정책추진을 통한 투자확대(기술개조 대출 확대, 가격개혁, 외자유치 확대 등), 경영다각화, 기업(혹은 산업)조직 개혁(골간 기업과 집단기업 육성) 2000년까지 건설수주 50억불 초과 달성(진출전략의 다각화, 기술인력 양성, 기술교류 확대 등)과 국내건설시장 개방에 대비한 제도를 정비(관련 법규의 국제규범화, 공정한 경쟁환경 유지 등) 하고 있다.

2. 발전전망

고속성장에 따른 건설수요의 지속적인 확대가 예상된다. 90년대 중서부 지방에 대한 건설투자를 확대함에 따라 경제권역별 개발수요 증가와 전국적 경제권의 연계 강화의 필요성이 대두되었고 애로부문의 건설 수요에 대한 압박이 가중되고 있

<표 6> 지역별 건설업 규모

단위 : 십억원, 백만평방미터

	총 건설	토 목	S O C	건 물	시공면적	설비장치
총 계	325.4	283.4	36.8	213.3	653.7	31.7
북 경	21.1	17.0	1.5	15.1	35.0	3.5
천 진	6.1	5.1	0.8	3.6	8.4	0.9
하 북	16.0	14.1	1.8	10.2	33.7	1.8
요 녕	31.9	27.2	2.4	20.9	53.5	4.1
길 림	10.9	10.1	0.6	8.1	16.9	0.7
흑 룡	15.3	13.1	2.1	10.0	23.8	2.0
상 해	10.0	8.7	1.1	6.2	11.9	1.3
강 소	19.5	16.8	1.1	14.4	38.8	2.1
절 강	12.5	11.3	0.8	9.5	34.1	0.9
산 둥	14.1	11.8	1.5	8.7	27.4	1.9
하 남	10.1	8.6	1.6	5.3	24.8	1.4
호 북	12.0	10.8	1.2	7.4	27.1	1.1
광 동	45.6	37.2	3.5	29.9	103.3	1.7
사 천	20.4	18.8	2.5	14.5	49.4	1.5

자료 : <표 3>과 같음.

다. 전방위개방 정책추진에 따른 건설수요가 확산되고 있다. 4沿 開放으로 沿岸地方(沿海)-長江流域(沿江)-大陸橋-邊境(沿境)을 따른 건설 수요가 예상된다.

사회간접자본 및 기간산업의 확충이 예상된다. 철도, 항만, 육로, 공항 등의 건설 수요가 계속적으로 완성할 뿐만 아니라 도시개발, 개발구 등 종합 프로젝트 사업도 장기적으로 유망하다. 주택제도의 개혁에 따른 수익자 부담 원칙 적용이 확산되면, 민간주택 사업의 확대가 급속히 이루어질 것이다. 석화, 발전소, 자원개발 등 기간산업 건설 수요도 지속적인 확대 예상된다.

이러한 건설수요가 고려할 때 중국의 건설시장 규모는 1995-2000년간 약 6조원(인민폐)에 육박할 것으로 추정된다.

이것은 연평균 11.5% 이상씩 증가한다는 가정하에 추산한 것이다.

IV. 중국건설산업 및 시장의 문제점

1. 중국건설산업의 문제점

(1) 시장제도 도입의 미흡

92년 기준으로 입찰제 도입비중이 전수기준으로 27.9%, 시공면적 기준으로 40% 수준에 머물고 있다. 지역간, 구역간 프로젝트별 입찰제한이 심하고, 뒤에서 언급하는 가격개혁 등이 미진하다.

(2) 규모의 경제미흡

건설시장 자체가 세분화되어 있다(지역별 세분화, 프로젝트의 단위시장 세분화 등).

계획에 의한 영향을 많이 받고 있다(각급 정부의 건설계획 및 중앙의 진척정책 등).

(3) 과잉고용에 따른 원가부담

전문인력 부족에 따른 고용 구조의 비효율성 등으로 인해 직공 1인당 연간 중공면적이 30평방미터에도 못미치는 실정이다.²⁾

(4) 가격개혁 미흡

아직은 계획에 의한 각급 정부의 통제가 강

한 시장으로, 가격 현실화가 낮은 부문중에 하나이다.

2. 진출시의 문제점

(1) 사업타당성 조사의 어려움이 큼.

사실상 불가능한 바, 그 원인은 다음과 같다.

통계자료가 불분명하고 부족한데다, 있어도 제공하지 아니하는 경향이 있다. 현지에 F.S. 전문가 사실상 부족한 실정이다. 대부분의 경우 實際性 F.S.라기 보다는 승인용(허가용) F.S.의 성격을 가지고 있다. 중국측 F.S. 代筆 agency가 이론에만 근거, 실제와는 거리가 먼 승인용 F.S.를 대충 작성하는 실정이다. 외국의 전문기관에 맡기기에 비용부담이 큰 실정이다. F.S.작성의 현실적 대안(예:부동산 개발 PJT 추진시)으로 부동산개발 PJT의 F.S.를 하는 경우 '분양가 역산 방식'을 통해 윤곽을 잡는 것이 현실적이다. 예컨대, 북경시 A구역에서 고급 아파트를 건설·분양하는 PJT를 추진하려할 때, 同구역에서 同類의 아파트 분양가 평균수준을 뽑은 뒤, 이 분양가중 40%(이윤 20% + 쿠션 20%)를 risk 프리미엄 수익으로 보고 나머지 60%로 PJT 및 工事 추진비용 일체를 해결할 수 있다는 계산이 나오면, 同 PJT를 추진하고, 그렇지 않으면 포기하는 방식이 현실적이다.

반면에, 만일 처음부터 보다 짠 개발부지를 찾으려고만 한다면, NEGO 자체가 되지 않는다.

(2) 한국 건설업체의 경쟁력 취약에 따른 애로

중국의 건설시장을 크게 設計市場과 (투자)開發市場, 施工市場으로 三分해서 생각할 때, 설계시장의 경우, 우리 업체의 설계능력이 경쟁력이 없다.

현재 중국건설시장의 최대부분을 구성하는 투자(開發市場)의 경우, 우리 업체는 경험이 없어 경쟁력이 약하다. 설계능력이 뒤따라야 하는데 이도 부족할 뿐만 아니라 지역개발 조망하는 눈(마스타

²⁾ 조현준, 중국 건설업 현황과 진출 가능성, 대외경제정책연구원 1993, 70쪽 참조

플랜 기획력)이 없고, 따라서 자신감이 없다. 이들 개발 프로젝트는 자금능력이 뒤따라야 하는데, 우리 업체의 자금능력 또한 매우 약한 편이다.

커머셜론을 얻을 수도 있겠으나, 擔保設定을 요구하는 통에 얻기가 매우 힘든 형편이다. 이에 대한 대안으로, 友邦의 경우에는 2個棟에 불과한 아파트를 건설하는 데 그치는 바, 여러가지 복합시설을 구비하는 대규모 단지로서의 매력이 없어, 분양도 잘 안되는 결과가 나타난다.

반면에 他國은 북경에서 국제무역센터 단지나 루프트한자(燕沙) 단지, 리도 단지 등과 같은 대형 단지를 건설해 내는 바, 이것이 갖는 가장 큰 중요성은 그것들이 북경인들에게 여러가지 측면에서 강하고 좋은 인상을 지속적으로 심어주고 있다. 이같은 약점의 해결책으로서 컨소시엄 형태의 진출이 있는데, 이것도 우리 재벌기업들이 단독사업을 선호, 기피하는 경향을 보임으로써, 잘 되지 않고 있다.

예로써, Korea Center를 북경에 건설하자는 사업이 현재 오리무중 속에 있는 것은, 참여의사를 표명한 대기업들에게 서로 화합하려는 의지나 방식이 부족한 때문인 것으로 분석되고 있다.

또한, 모든 조건이 양호한 최적조건을 구비하는 땅이나 부지는 사실상 없다고 보아야 하는데도, Korea Center를 사무실, 아파트, 상가, 학교 등 모든 시설의 입지 조건이 양호한 부지를 찾아 건설하려는 고집도 同 사업의 추진을 어렵게 하고 있다. 이 보다는 사무실과 상가, 아파트와 학교 등으로 구분하는 分離案의 추진 가능성을 보는 눈이 아쉬운 실정이다. 施工市場의 경우, 과거와 달리 他國인 데리고 한다는 것이 쉽지 않을 뿐만 아니라, 이는 결국 우리 시공업체의 시공능력이 약한 것을 드러내는 결과를 초래한다.

(3) 시장환경 변화에 대응능력 부족

① 한국기업의 자기방식 고집(local化 부족)

短期差益만을 노리는 의식이 지배적(장기적 관

점이나 전략, 지속적 의식이 부족)이고 이익회수나 과실송금이 가능하나에 너무 과대한 관심을 보이고 있다. “돈 남으면 무슨 수로 못가져 가겠는가?”라는 배짱을 갖고 장기전략하에 사업을 추진하는 것이 바람직할 것이다.

② 장기전략이 없고 현지에 대한 이해 부족으로 local化 어려움, 매니지먼트 한계

현지 중저급 인력은 막 다루고, 고급인력·기술은 ‘무서워서’ 못쓰는 등 무엇보다도 건설업체 1세대 오너들의 관념과 의식·철학의 후진성에서 오는 문제가 근본적인 한계이다.

(4) 현지 JV 로컬업체 운영시의 최대 문제점

중국측 파트너 경영부실로 인한 잉여인원이나 무능력인원을 떠맡을 위험이 크다. 좋은 것은 중국측의 것이고 그저그런 것만 JV업체에게 넘겨줄 가능성이 크다. 합작이나 협력의 어려움이 큰 편이다. 양국 정부의 운영방식 차이와 양국민의 의식 차이가 큰 편이다.

예컨대, 우리 업체가 중국측 파트너와 합작으로 부동산 개발 프로젝트를 추진하는 경우, 관련 중국법을 잘 모르고 개발경험도 부족해, “두 바보가 추진”한다는 自嘲도 있다. JV업체의 수준능력도 약하다. 후발업체로서 약점과 관련 정부당국자들이 JV업체보다 중국업체에 溫情的인 경향이 있기 때문이다.

(5) 자금조달상의 어려움

우리 정부의 외환관리상의 외환관리상의 허가기준에 제약이 많다. 우리 은행들의 금융기법이 빈약하다.

PJT별 크레딧 대출이 전무하고, 모두 주거래은행에 의한 擔保附 대출이나, 담보능력 한계를 초과할 경우 대출을 기피하는 경향이 있다. 은행 신디케이트 방식에 의한 대출 분담방식이 개발되어 있지 않다. 특히 중국 현지에서 투자개발 PJT 추진하는 경우, 한국내 주거래은행에 담보를 설정하기가 사실상 거의 불가능한 형편이다.

그 해결책으로서, 중국측 파트너가 제공하는 토지 등을 중국내 은행에 담보잡게 하고 한국의 주거래은행이 이를 근거로 대출해 주고 중국은행 측에게는 agency 수수료를 주는 금융기법이 있을 수 있겠으나, 이를 개발하려는 mind 자체가 한국내 은행들에게는 부재한 실정이다.

(6) '土地增値稅'(부동산양도세) 문제

아직까지 관련 시행세칙이 마련되어 있지 않은바, 폐지 가능성도 조심스럽게 점쳐지기도 한다.

중요한 것은 토지증치세 부과 가능성 때문에 부동산개발시장에 들어가길 주저하는 소극적 태도보다는 토지증치세는 결국 end-user의 부담이라고 생각하고 진출하는 적극적인 태도가 바람직하다.

마찬가지로, 1월1일부터 외자기업의 가구·사무용품&가전제품 등 수입시 관련면세혜택이 철회된 것과 관련, 건설업체의 고급빌딩 건설시 건설단가 인상효과에 대한 우려도, 그 인상분을 end-user에게 전가시킨다는 적극적인 의식을 갖고 사업을 추진하는 것이 바람직할 수 있다.

V. 대응방안

1. 중국 건설시장의 구분

중국의 건설시장은 지역과 분야 및 진출방식의 '3가지 차원'으로 구분이 가능하다.

① 지역(왜냐하면 건설업은 裝備導入이 요구되므로)
예컨대, 東北地方은 비즈니스 감각이 부족하고 상품을 파는 데도 문제가 많으나 이에 비해, 上海 등 長江 연안지방은 양호한 편이지만, 언어상의 문제가 있다.

② 종류(투자(개발)이나/시공(수주)나)

③ 진출형태(독자, JV, 컨소시엄 등)

2. 부동산 개발의 형태

독자이든 합자(합작)이든 통상 3가지 형태가 있다.

① [外方:100% 투자
 [中方:개발권자로서 수수료만 챙김

토지사용권 소유자로부터 개발권을 부여받은 중국기관(기업)이 外方에게 해당 개발권을 넘겨주는

(포기하는) 댓가로 수수료를 챙긴다. 이때 수수료의 수준은 토지사용권 구입가의 최소 15%, 최고 30-40% 정도이다. 물론, 外方은 해당 토지의 사용권 소유자로부터 토지사용권을 매입해야 한다. 현재 부동산 개발의 최다수 사례는 이같은 방식을 취하고 있다.

② [外方:현금 투자] - 투자지분결정
 [中方:땅 투자]

땅값과 그 투자지분 조정을 둘러싸고 갈등의 소지가 크다.

③ [外方:현금 투자] - 토지구입 - 공동개발
 [中方:현금 투자]

매우 적은 사례

3. 현지 전문인력 개발의 필요성과 방안

현지 언어문제, 전문지식 등 현지환경 적응능력이나 현지화 추진능력의 제고에 도움이 필요하다.

특히 우리 건설업체처럼 중국 현지에 파견하는 주재원 인원이 평균 2-3명에 불과한 실정에서 그 같은 필요성은 매우 크다.

우리의 경우, 장기적 안목에서 명문대 재학중인 조선족 학생을 국비장학생(한국유학혜택 포함)등의 방식으로 육성하는 정책적 배려가 요청되고 있다.

최근 (주) 大宇가 조선족 고급인력을 한국에서 연수시키는 프로그램을 개발한 것은 매우 바람직한 것으로 평가되고 있다.

외국 선진 건설업체의 경우, 현지 사무소의 대표로 중국인을 고용하여, 중국기관(기업)과의 접촉·교류(예:중국측 합작파트너 물색)을 용이하게 추진하고, 그렇게 함으로써 중국의 특수환경에 대한 적응력을 빠르게 제고하는 관행을 본받을 만한 것이다.

4. 투자개발 PJT의 現地許可를 얻는 문제

중국은 계획경제이므로, PJT허가 단계에서 매우 신중함이다.우리의 경우 법인이 있고 난 뒤 PJT 허가하지만, 중국은 PJT 허가 뒤에 법인 설

립을 승인한다.

이는 엄청난 차이인 바, 회사는 PJT 추진을 위한 존재이며 PJT가 완료되면 사라지는 성격을 띠게 된다. 따라서 우리의 경우처럼 영속성을 띠는 법인으로서의 성격 없다.

이와 관련, 중국에서는 프로젝트 허가후 법인설립을 하지 않는 경우를 방지하기 위해 假許可와 本許可로 절차를 구분하고 있다. 즉, 가허가 → 법인설립 → 투자자의지 확인 → 정허가의 절차로 이루어진다. 이같은 과정의 특성을 고려하여 주의해야 할 사항은 해당 현지법인에 돈을 투입하기 전에 NEGO를 끝내야 한다. 특히 이와 관련한 중국의 만만디 성격에 조심할 것이 요구되며, 모든 것이 확정된 후에 자금을 투입하는 것이 바람직하다. 자금 투입 직전이 협상력이 가장 크다는 것을 명심해야 한다.

이같은 특징은 허가기간과 절차를 길게하는 부담을 기업에게 안기고 있다. 특히 도중에 사업조건이 바뀔으로써 사후 재조정 내지 수정이 발생하는 경우가 적지 않다.

또한 허가과정상 개입하는 기관·당국의 수가 過多함으로써 오는 번거로움도 대단하다. 이는 권한 이양과 분담이 과도하게 세분되어 있는 중국 정부 기관체계의 특성을 반영한 것이다. 이와 관련하여, '관시'개입의 여지가 많다.

5. 개발프로젝트 추진시의 중국측 파트너 문제

중국에서 파트너로 선택 가능한 회사(또는 기관)는 크게 4가지로 구분이 가능하다.

- ① 자금과 능력 갖춘 회사
 - ② 자금이나 능력 사실상 없으나 권리(예:개발권)만 있는 회사·기관
 - ③ 각급 정부당국과 그 산하의 소개회사·기관
 - ④ 부동산 브로커
- ①과 ③의 경우는 메리트가 없는 바, 중국측이 아쉬운 바가 없고 양보심도 없기 때문이다.
②와 ④의 경우는 커미션 15-30% 계상해 주게

되므로 적극적으로 접근해 온다.

이들은 프로젝트를 끌어오는 능력 있으나, 능력이나 자금이 없는데서 오는 리스크가 있다. 사기로 속을 가능성도 있을 수 있다. 이같은 위험 해소책으로서는 끊임없이 만나고 협상하면서 끌고 나가는 자세가 필요하다. 이를 통해, 중국측의 사기성 여부를 자연스럽게 확인할 수 있을 것이다.

즉, 부동산은 리스크가 항상 뒤따르는 바, 인위적인 위험요인만은 배제하자는 자세와 의식이 자세를 취한다는 것이 중요하다. 분양만 100%되면 대성공이고, 안될 수도 있지만 이것은 누구도 모르는 일!

6. 자금의 조달(예:투자개발공사의 경우)

중국의 부동산 관계법에 따르면, 부동산 개발투자공사의 투자총액이 1,000만 달러 미만이면 자본금 납입액이 50% 이상이어야 하고, 1,000만 달러 이상이면 자본금 납입액이 33% 이상이어야 한다. 따라서, 자금구조는 자본금(equity)과 건설운영자금으로 양분된다.

이때, 자본금의 공사가 완료되기까지는 묶여 있어 회수도 안되고 이자도 없는 것이므로, 외국투자자의 입장에서는 납입자본금의 규모를 가능한 작게 하려고 한다. 한편, 건설자금은 합자회사의 명의로 차입하게 되는데, 주로 은행을 통해 차입하며, 그 방식은 다음과 같다.

현지차입 : 현지 중국은행들로부터 RMB 차입
중국의 금융시장에서의 차입 :

한국계 은행들로부터 차입하려 할 때, 한국의 본사가 은행에 보증을 서되, 중국측 파트너에게 담보제공을 요구하지만 중국측은 담보를 설정치 않으려 한다. 중국측은 주로 땅을 투자하기 때문에, 속달 것이 없다.

과정이야 어찌되었든 어떤 은행으로부터 건설자금을 차입할 수 있게 되었을 때, 그 차입금의 용도는 ① 운영자금(운전자본), ②mortgage loan으로 양분되는데, 전자는 투자자에게 주어지는 것이

지만, 후자는 건설상품의 구입자(예:아파트 구입자)에게 주어지는 것이다.

은행측이 제공하는 전체 대출액의 규모는 ①과 ②를 포괄해서 PJT 전체투자액의 60%까지를 한계로 한다. 여기서 중요한 것은 투자자가 ①과 ②의 사이에서 best mix를 해야 한다는 것이다. 왜냐하면 mortgage-loan은 구입자에게 주어지는 것임을 고려할 때, 전체 운행차입금 가운데 운전자본의 차입금 비중을 얼마로 잡을 것인가가 중요할 수 있다. 예컨대, 건설상품이 잘 팔릴 때는 운전자본의 수요가 작을 것이지만, 반대일 경우에는 운전자본의 자금압박이 대단할 수 있기 때문이다.

분명히 해야 할 중국 부동산시장의 특성으로는, 중국에서 건설상품의 분양가 결정은 해당 건설주에게 상당히 큰 자율권이 주어지기 때문에, 운전자본의 조달 및 유지능력의 중용성이 보다 크다는 점이다. 전체 공사의 25% 공정 완료시부터 분양 시작 가능한데, 이후 완공시까지 분양가의 조정이 常時 가능하므로, 분양가 시세가 상승추세를 보이는 상황이라면 자금력 내지 이자부담 수요능력이 있는 건설주로서는 장기간 인내를 갖고 분양사업을 추진할 수 있다. 이런 상황에서는 오히려 분양이 잘 안됨으로써 결과적으로는 보다 큰 이익을 보는 경우가 발생할 수 있다.

7. 업계의 시각

2000년까지는 중국건설 시장이 호황일 것을 전제로 장기적 관점에서 진출이 필요하다. 현재로서는 현상유지 전략을 선택, 경험을 축적하는 것이 바람직하다. 특히 UR 이후 우리 건설업체의 발전방향 내지 경쟁력 강화 방안의 하나로서 경험을 축적한 후, 진출을 추구한다는 목적의식을 갖는 것도 중요할 것이다. 향후, 선진국과 후진국 시장중 어느 것을 뚫는 것이 보다 어려운가. 또한, 선진국과 후진국 업체중 어느 것이 들어오는 것이 보다 두려운가. 중국내에서 JV 활성화한 후 장차 한국에 진출, 가격경쟁력을 保持할 수도 있을 것이

다. 또한 중국과의 협작을 통해 제3국 시장에 공동진출하는 방식도 적극 활용할 수 있을 것이다.

8. 한국정부에 대한 건의

투자 프로젝트에 대한 외환사용관리 관련 허가 기준의 융통성이 필요하다. 예컨대, 골프장은 안된 다든지 금액을 제한한다든지 하는 것 등이다.

금융(자금)지원

- 정책금융 : 제한되어 있음.
- 커머셜 금융 : 무제한 동원 가능 → 주거대 은행에 묶인 담보설정 문제 풀어주라!

이보다는 외국의 상업은행등처럼 credit-base 또는 PJT-base를 중시할 것이 요구된다. 또한, 중국내 은행들의 agency 기능을 활용하여, 중국내 은행들로 하여금 중국내 담보를 대리설정하게 하는 방법도 활용할 필요가 있다. 현재 EDCF를 건설 loan으로 활용하기 위해서는 한국의 기자재와 인력이 기여하는 정도가 일정 한계 이상이어야 한다는 조건을 충족시켜야 한다.

그러나 후진국(중국) 시장에서 건설시에는 일반적으로 해당국(중국)의 국내업체에게 모든 시공을 하청주게 되므로, 우리는 기자재만 팔아먹는 결과에 지나지 않는다. 그렇다면 이것은 무역상사의 수출행위와 다를 바 없는 결과이며, 순수 건설업체보다는 종합상사를 낀 건설회사를 선호하는 혜택으로 이해된다.

EDCF를 이런 식으로 활용하기 보다는 한국업체의 시공참여를 유도하는 쪽으로 실행할 것이 요구된다. 즉, EDCF를 한·중 JV 시공업체에게만 제공한다는 조건을 규정한다면, 이로 인해 중국 현지에서 한국건설업체들의 시공경험(중국환경을 이해하는 능력)의 축적이 매우 효과적으로 이루어짐으로써, 장기적 관점에서 우리 업체의 시공수주능력을 크게 강화시킬 가능성이 클 것이다. 중국의 건설시장을 이해하는 지름길은 무엇보다도 시공에 참여해보는 데 있다.