

# 건설경제

2012년 8월 30일

## 기계설비건설 종합발전전략 연구용역 중간보고

### 해외시장 주타깃은 '플랜트'...점유율 10%까지 높여야

대한설비건설협회(회장 정해돈)와 대한설비건설공제조합(이사장 김명국)이 기계설비건설산업의 미래 청사진을 마련하기 위해 대한설비공학회에 의뢰해 추진 중인 '기계설비건설 종합발전전략' 마련 작업이 속도를 내고 있다. 설비협회는 9~10월 중에 최종보고서를 확정 후 국토부 산하 민관합동 공생발전위원회는 물론 여야 대선캠프에 제안해 내년 이후 건설정책에 반영토록 한다는 계획이다. 최근 열린 용역 중간보고회에서 제시된 업계 현황과 주요 연구 내용을 정리해 본다.



기계설비건설업계가 공략하기에 가장 적합한 해외진출 업종으로 플랜트가 꼽혔다.

2010년 8600억원에 불과한 설비업계 해외수주액을 적어도 5배인 4조~5조원대로 키워야 하며 이를 위한 업계, 정부간 공조 노력이 시급하다는 진단이다.

설비공학회는 기계설비업계의 해외진출과 관련해 이 같이 제안했다.

진출 가능시장은 △플랜트 부문의 장비설치, 배관, 자동제어 공사 △상하수도 및 토목 관련 기계설비 공사 △건축 부문의 기계설비, 자동제어 공사를 꼽았다.

특히 2010년 기준의 해외수주액 중 80%를 점유하는 플랜트 분야의 가파른 성장세와 설비업종과의 연계성 등을 고려할

때 핵심적 해외공략 타깃은 플랜트이어야 한다는 지적이다.

국제적으로 개방된 기계설비업종의 시장 규모는 연간 5,000억달러(전체 해외건설 시장)의 8%인 400억달러(약 44조원)로 추정됐지만 2010년 설비건설업계의 해외수주액은 8,600억원에 머물렀다. 점유율도 2%가 고작이다.

공학회는 설비건설업계의 세계시장 점유율을 적어도 10% 수준으로 높여야 한다고 진단했다. 이를 금액으로 환산하면 약 4조~5조원이며 2010년도 설비건설업계의 국내 기성실적(13조6,000억원)의 30% 정도를 해외에서 창출해야 한다는 진단이다.

이런 목표를 달성하려면 기계설비건설업계의 노력부터 선행돼야 한다. 견적능력, 시공기술 등의 공사수행 및 프로젝트

관리능력은 기본이며 특화된 기술과 장비를 통해 품질·원가 경쟁력을 확보해야 한다는 설명이다.

해외진출 초기에 불가피한 일정기간의 적자를 감당할 수 있는 재무 안정성과 리스크 최소화를 위한 관리능력 배양도 필수다. 언어, 기술력을 고루 갖춘 인재와 진출 대상국의 각종 정보를 획득할 네트워크, 그리고 해외건설 보증을 받기 위한 담보제공능력, 프로젝트 파이낸싱 역량도 갖춰야 한다.

그러나 무엇보다 중요한 것은 기계설비건설업계 경영자들의 결연한 의지와 지속적 관심이라고 공학회는 지적했다.

해외시장 진출을 위한 구체적 전략으로는 특화된 영역을 선택, 공략하는 타깃마케팅, 저가수주 경쟁 지양, 저탄속 녹색 성장 부문의 진출 준비, 대기업 및 유경험 업체와의 동반진출, 대외원조기금 사업의 적극적 활용 등을 꼽았다.

설비건설업계의 해외진출 과정에서 필수적인 특례보증, 시장개척자금 등에 대한 정부 지원도 병행해야 하며 관련 협단체의 공조노력도 필요하다.

공학회는 그 일환으로 설비건설협회 산하에 해외건설 지원을 위한 전담팀을 구성하고 각 대사관, 코트라, KOICA, 해외건설협회와 긴밀히 협력해 정보 네트워크를 갖추고 지역·국가별 협의체, 컨소시엄 구성 등의 촉매 역할을 강화해야 한다고 주문했다.

## 종합·전문 상호진출 열기도 시들

### 기계설비공사업종도 겸업 허용... 제도적 완충장치 필요

건설경기 침체 여파로 종합·전문건설업간 상호진출 열기도 시들한 것으로 나타났다.

대한설비공학회가 관련 협회별 자료를 토대로 분석한 보고서를 보면 2008년 종합·전문간 겸업이 허용된 후 전문건설업종에 진입한 종합건설사는 2008년 103곳(면허 등록 기준 138건)에 달했지만 2009년 78곳(101건), 2010년 56곳(73건), 작년 48곳(68건)으로 3년 만에 절반 수준으로 급감했다.

올해 4월말까지 전문업종에 진출한 종합업체도 18곳, 등록 면허도 22건에 머물렀다.

4년 4개월 간 전문업종에 진출한 건설사는 총 303곳, 등록 면허는 402건이다. 전문업종별로는 토공과 철근이 각각 75건으로 가장 인기가 있었고 조정식재(64건), 상하수도(40건), 실내건축(38건), 조경시설물(24건), 포장(19건), 석공·비계(각 13건), 도장(10건), 금속창호(8건), 보링(7건), 강구조(6건), 수중·준설(각 3건), 미방조적(2건), 지붕구조(1건) 순이다. 삭도·철강·승강기공사업종에 새로 진출한 종합업체는 아예 없었다.

전문건설업체의 종합면허 등록도 탄력을 잃긴 마찬가지다. 2008년 200곳(면허 등록 기준 207건)에 달했지만 2009년 143곳(152건), 2010년 98곳(105건)에 이어 2011년에는 48곳(57건)에 그쳤다. 올해 4월말 기준 진입업체도 19곳(21건)에 그쳤다. 불과 3년 새 신규 진출이 4분의1 미만으로 급감했다.

4년 4개월 간 종합건설업 진입 전문업체는 508곳이고 등록 면허는 542건이다. 토목 면허 취득건수가 176건으로 가장 많고 건축(152건), 조경(127건)도 100건을 넘는 반면 토건과 산업환경설비는 각각 62건과 25건에 그쳤다.

2012년 뒤늦게 개방된 기계설비공사업종에 대한 종합건설업계의 관심도 아직 미미하다. 올해 1월 1건, 2월 5건, 3월 3건, 4월 1건을 합쳐 4월말까지 10건에 그쳤기 때문이다.

교차 진출을 준비했던 상당수 건설사들이 이미 진입한 데다 건설경기 장기침체로 신규 업종에 뛰어들 유인마저 약화된 결과로 풀이된다. 다만 공학회는 수백개 이상의 건설사들이 업종 벽을 뛰어넘은 만큼 그 과정에서 상대적 약자를 보호할 대책은 강구돼야 한다고 지적했다.

공학회는 “앞선 일반·전문간 겸업제한 폐지로 인한 전문업계 충격이 분명히 있었고 속단하긴 이르지만 올해 개방된 기계설비공사업종도 마찬가지”라며 “겸업 허용에 따른 충격을 완화하기 위한 정부 차원의 추가적 조치가 필요하며 이를 위한 논의를 본격화해야 한다”고 제언했다.

## 향후 발전방향... 과제는?

### 관련 전문업종 통합, 영세성 뛰어넘는 전문화 발판 마련

용역중간보고회에서는 기계설비건설산업의 실태와 향후 발전방향, 제도과제들에 대한 제언도 대거 포함됐다.

특히 일반건설업 5종, 전문건설업 29종의 현 업종 상당수가 중복, 중층화 상태이며 유사업종에 대한 통폐합 등의 수술이 시급하다는 지적이 눈길을 끈다.

특정 건설업의 경우 전문성 및 업역이 적합하지 않게 확장 또는 축소되고 일부 업종은 유사하면서도 업무 영역이 다른 불일치가 상당하다고 꼬집었다. 공학회는 현실 여건을 고려해 유사업종을 조정할 것을 제안했다.

건설산업의 소프트화, 전문화, 종합화 등의 변화 흐름과 다른 업종과 생산체계 아래에서는 건설공사의 품질 확보와 예산절감은 물론 건설산업의 경쟁력 배양도 어렵기 때문이란 설명이다. 나아가 법적으로 인정되는 하도급 외에 재하도급이 3차, 4차에 이르기까지 횡행하면서 실제 시공의 완성도보다 공사금액 일부를 프리미엄으로 챙기는 중층적, 수직적 구조도 손질할 것을 주문했다.

또 기계설비업종의 기술발전 견인책으로 설계·감리까지 포함한 객관적 영역 설정을 유도해야 하며 그 일환으로 관련 전문업종의 합병·통합·분리를 병행해 규모의 영세성을 뛰어넘은 전문화를 촉진할 것을 제안했다.

세부 제도개선 과제로는 하도급 관계개선, 최저가낙찰제 수술을 통한 적정가격 보장, 하도급 저가심사제도 개선 등을 다각적으로 제시했다.

공학회는 기계설비공사 분리발주와 주계약자 공동도급제도 활성화 방안, 그리고 저가하도급을 방지할 다각적인 제도개선 안도 내놓았다. 