

18. 日本建設市場 開放 國際세미나

主 催 : 海外建設協會

지난 3월 18일(금) 해외건설협회 주최로 개최된 일본건설시장 개방·국제세미나 내용을 게재합니다. 〈편집자주〉

I. 한국건설업체의 일본건설시장 진출방향

연사 : 鄭 昶 學

((주)대우 일본지사장)

1. 대일 건설시장 진출의 필요성

가. 세계최대 규모의 건설시장

나. 향후 10년(1990-2000년)동안 430조엔 규모의 공공투자

다. 미국을 포함한 선진국의 시장개방압력으로 공공공사 입찰 및 계약 절차 개선에 따르는 외국업체의 참여 용이

라. 입지적, 문화적 여건으로 보아 타 어느 국가보다 유리

마. 선진화된 건설기술의 습득 및 시공관리 능력 배양

- 앞으로의 경영전략은 소비자중심의 능동적이고 시장개발을 적극화하는 방향에서 수립하고 기획과 상품개발, 그리고 시장전략과 기업이미지 구축을 강조하여야 할 것임(주문생산→시장생산체제로의 전환 : business process reengineering개념을 주택사업에 적용가능성 검토)
- 시공 뿐만아니라 앞으로는 주택상품의 기획, 개발, 기술, 자금동원, 자재구입, 하청관리, 노무자관리 등 모든 면에서 개선하고 세계시장을 무대로 경영전략을 강구
- 특히 하자 및 부실시공에 대한 절대적인 책임과 책임보수 및 보증을 강조

② 해외시장 진출 모색

- 자사의 특성과 저력, 그리고 상대적인 비교우위등을 분석, 이에 부합하는 주택상품을 개발하여 특정지역을 중심으로 시장전략을 수립, 집행
- 선진국 주택시장 참여기회를 모색 : 선진국 주택업자들의 생산활동, 「마케팅」, 그리고 특히 「화이낸싱」 등에 대해 철저히 분석하고 주택시장경기 동향을 수시로 점검하여 자사제품의 가격 및 품질면에서의 비교우위, 경쟁력을 진단
- 주택개발사업에 필요한 인허가 및 토지의 용도전환절차등 외국의 행정관례에 익숙도록하고 특히 현지금융의 가능성을 적극 타진
- 외국의 노동조합 또는 지방정부의 진입장벽에 대해 집중 검토하고 주택생산요소 시장 전반에 대해 수시평가하여 시장진입 여부와 시기를 결정
- 선진국 시장에서는 생산, 판매, 또는 모든 시공활동에만 국한시킬 것이 아니라 자재개발, 주택관리, 신도시개발, 재개발, 재건축사업등에도 적극 참여할 수 있는 기회를 모색. 그러기 위해서는 현지금융을 강화하고 기업의 “현지화”를 기하는 것이 바람직.
- 재무구조가 건실하고 국내에서 민간시장에 어느정도 뿌리를 내린 기업이 해외시장 확보에도 유리함. 따라서 설계, 생산, 판매등 기본적인 기업활동은 물론, 기획, 구매(procurement), 기술개발, 인적자원관리 등 경영에 “탁월성”을 유지하고 해외시장공략을 준비해야 함.
- 후진국, 또는 중진국의 공공주택, 또는 준공공주택시장에 참여하기 위해서는 세계은행, 아시아 개발은행, 기타 국제기구와의 정보채널을 구축(예 : 팔레스티나인 IBRD 주택차관사업 등) 선진국 공공주택시장에 참여하려면 복잡한 지원법령의 이해 필요(예 : 미국의 HUD Section 8, 202, 212 등)

바. 대일 무역적자 개선

사. 일본업체(건설, 저금리)와 공동으로 제3국 개척

2. 일본 건설시장 진출의 애로 및 문제점

<제도적 장벽>

가. 건설업 면허의 허가기준

- 경영관리 책임자의 대신특인(임원 5년이상 경력)
- 전임기술자의 대신특인(유자격, 경력자)
- 성실성 등(회사, 임원)

나. 공공공사의 격부(등급에 해당)

- 등록 : 매년초(2~3월) 희망발주기관마다 등록신청
- 평가
 - ┌ 주관적인 사항 : 공사실적, 기술자수, 안전사고 등
 - └ 객관적인 사항 : 경영규모, 재무제표 등

다. 입찰지명(지명입찰제)

- 목적 : 기술력, 시공능력, 신뢰성이 있는 업체로 제한
- 기준 : 경영실태, 지리적 조건, 안전사고 등

라. 낙찰자의 결정

- 최저가제한부 최저가 낙찰방식
- 제한방식
 - ┌ 최저제한가격제도 → 일반적으로 예가의 80% 전후
 - └ 저입찰 가격조사제도 → 직접공사비 이하일 경우, 조사결정

마. 출입국 관리

- 관리직의 경우는 허용
- 기능직의 경우는 일본에 없는 직종에 한해 심사후 허용

<비제도적 장벽>

가. 하청업자의 기피

- 전속적인 원·하청 관계 _____ 외국업체로서는 관리곤란
- 중층 하청제도 _____
- 문화, 풍속, SYSTEM이 다른 외국업체 기피

나. 발주자의 정보기피

- 오랜 거래에서 오는 신뢰와 인간관계 중시 _____ 민간공사의 경우 특명입찰(수의계약)
- 연고관계 중시 _____

다. 공동기업체(J/V) 구성기피

- 상호간 관계의 미형성
- 아국업체의 경우 제공할 수 있는 MERIT 부족

3. 한국건설업체의 일본시장 진출방향

<선결문제>

가. 대일 감정의 극복

- 과거에 대한 연연보다는 가까운 이웃
- 한수 배운다는 자세
- 대립보다는 협력관계

나. 의식개혁

- 검소하고 열심히 자기일을 다하여 최선의 결과 창출
⇒ 성실 → 신뢰도, 시공기술 향상
- 타인에게 피해를 주어서는 안된다는 생각과 지켜야 할 예의
⇒ 안전관리, 환경개선
- 최선의 질 추구 ⇒ 양질의 자재, 품질관리
- 규모, 사양, 지침 등의 준수 ⇒ 시공관리 향상

다. 장기적인 안목으로 진출

- 일본은 우리의 수준과 실력을 잘 알고 있음

- 작은 것 부터, 쉬운 것부터, 값싼 것부터 시작한다는 각오

라. 사전교육

- 외국어를 잘 쓰지 않는 국민
- 건설관리, SYSTEM, 방법이 타국과 다름

<일본건설시장 진출방향>

가. 민간공사

- 1) 한국계 수요공사부터 수주하며 영업활동 확대
 - (예) ○ 북강총영사관(대우 + 하자마구미)
 - 횡병 " (럭키 + 구마가이구미)
 - 동경한국민학교(삼성 + 후지건설) 등
- 2) 투자를 동반한 시공으로 영업활동 확대
 - (예) 아시아 정보교역 센터(대우 + 북강CITY은행 + 북강지소)
- 3) 경쟁력이 있는 자재를 동반한 공동수주
 - (예) 철골제품, 석재류, TILE, 가구 등
- 4) 제3국에서의 협력관계로 신뢰도 확보
- 5) 선 한국공사 공동참여(SOFT 부문)→GIVE AND TAKE

나. 공공공사

- 1) 민간공사, 제3 SECTOR 공사를 통해 실적 축적
- 2) 점진적인 수주추진
 - * 폐쇄적인 관공사에 일시에 다수업체가 참여하여 거부반응을 일으킬 수 있음
- 3) 국가간 협력증진으로 협력적인 분위기 조성(상호주의 주장)
 - * 외부의 개방압력의 심화에 따라 일본정부는 “공공공사의 입찰, 계약수속의 개선에 관한 행동계획” 발표
 - 아국은 1997년 1월(아국개방 시기)이후 공공공사에 참여할 수 있게 되어 있음

II. 일본건설시장 개방과 한국건설업체 협력방안

연 사 : 長 谷 川 德 之 輔
(일본 건설경제연구소 상무이사)

1. 일본 건설시장 및 건설산업

가. 일본 건설시장은 세계 최대의 건설시장임

- 건설투자 : 85.8조엔(1992년)
- 민간부문의 투자는 건축이 대부분이고 정부투자는 대부분 토목임
 - 민간투자 : 58.7%(건축 48.6, 토목 10.1)
 - 정부투자 : 41.3%(건축 8.6, 토목 32.7)

나. 건설산업의 국제비교(1991년)

- 일본의 건설산업은 대부분 건축인데 비해 유럽의 건설산업은 유지보수 부문이 많음
 - 일본 : 829,900억엔(토목 322,700, 건축 507,200)
 - 미국 : 545,429억엔(토목 131,468, 건축 413,961)
 - 유럽 15개국 : 1,081, 659억엔(토목 236,973, 건축 484,634, 유지보수 360,052)
- 일본건설 시장 신장율은 급격히 증가하고 있고, 미국은 감소하고 있음

건설투자의 신장율

	일본(억엔)	지수	미국(억달러)	지수	유럽 15개국(억ECU)	지수
1987	61,525.7	100	4,102.28	100	5,740	100
1991	82,990.0	135	4,048.91	99	6,476	113
1993	89,980.0	146			6,461	113

2. 일본 건설시장의 개방 · 국제화

가. 미 · 일 건설교섭

- 1993년 4월 30일 USTR(미국 동상대표부)는 1988년 포괄무역법 정부조달 조항에 기초한 년차 보고서를 의회에 제출. 이중에 일본은 건설서비스 조달에 있어서 대미 차별주의 인정
- MPA 프로젝트
일본의 제도에 익숙하기 위한 기회를 주기 위해 미·일 건설합의에 따라 특정 공공사업 프로젝트에 대한 특례조치(Major Project Arrangement) 실시
- 1988년(17개 프로젝트)
- 1991년(17개 프로젝트)
- 일본 건설시장 개방을 위해 1994년 1월 18일 일본 공공건설공사의 공개 경쟁 입찰의 도입, 행동계획 책정

나. UR, EU 통합

- 1993년 UR 타결 EU 통합 등으로 인한 세계 건설시장의 개방화, 자유화에 따라 일본 건설시장 개방 필요

다. 외국기업의 활동상황

- 미국건설기업의 참가사항

건설업 허가를 취득한 미국기업(1994년 9월말 현재)

구 분	건설업 허가 취 득 기 업	이중 1987년 이후 허가를 취득한 기업	주 요 기 업
미국 법인	11사	7사	Overseas Bechtel 오스틴 인터스트리 등
미국계 법인 (50%이상 미국자본)	21사	8사	플루어 다니엘 일본 일본 IBM 등
계	32사	15사	

3. 입찰계약제도의 개선, 행동계획

가. 공개경쟁 입찰의 도입

○ 1994년 1월 18일 각의 결정(공공사업 입찰계약수속에 관한 행동계획)

〈구체적 조치 내용〉

- ① 투명, 객관적 또는 경쟁적인 조달방식의 채용
- ② 조달수속 : 공사 : 일반경쟁입찰 방식
 실제 컨설팅 업무 : 공모형 방식
- ③ 외국기업의 적정한 평가
- ④ 고충처리 수속의 정비
- ⑤ 입찰담합 부정행위에 대한 방지조치

나. 공공공사 입찰계약 시스템의 국제비교

각국의 공공공사 입찰제도

		일 본	미 국	영 국	프랑스	독 일	한 국
수 의 계약	특 정 자 교섭형	수 의 계약		단독 비공개 입찰	경쟁을 수반 않는 계약 교섭	수의계약	수의계약
	복 수 견 적형			교섭부 비공개 입찰	경쟁을 수반 하는 계약 교섭		
제한 경쟁 입찰	선 정 형	지명경쟁입찰		선정경쟁입찰		제한적 입찰	제한경쟁
	공 모 형	일반경쟁 입찰	제한경쟁입찰(메사추세츠 등의 지방정부)		제한적 입찰 제안 모집형	제한적 입찰	제한경쟁
공 개 입찰	일반경쟁 입찰		공개입찰 (연방정부 및 뉴욕주 등의 지방정부)	공개입찰	공개입찰 (제안모집부가 많음)	공개입찰	일반경쟁

4. 國際競爭力, 建設 코스트의 比較

가. 일본의 우위성과 대형 제네콘에 대한 외부의 평가

- 다국적 기업을 중심으로 성장을 지속하여 시장 쉐어를 확대, 그러나 버블경제의 붕괴, 국제화, 정치개혁 등 전환기에 처함
- 기획, 설계, 엔지니어링 시공관리를 일원적으로 처리할 수 있는 다기능 조직, 사내에 다양한 기술자 보유
- 종업원 스텝이 고학력, 훈련이 잘되어 있고 자질이 뛰어남
- 장기전망하에 기술개발 등 투자 연구활동
- 계획, 설계, 시공을 맡은 세부사항까지 치밀성을 발휘
- 공기엄수, 고품질 시공, 코스트의 안정
- 제조업의 생산시스템 응용에 의한 효율성, 생산성

나. 일본 건설업의 약점

- 대형 제네콘과 중소기업간의 격차, 경영, 기술 등이 다른 52만여개사 존재
- 공공사업 과도 의존(특히 지방 건설업자)
- 계약 노무 등의 비근대적 시스템 잔존
- 노동력 부족, 젊은 근로자 부족, 3K산업, 구조개선의 필요성

다. 건설 코스트

- 건설시장 : 명목상으로는 일본의 시장이 가장 큼
1992년도 비교(일본을 100으로 했을 때 지수)
 - 일본 85.8조엔 (100)
 - 미국 54조엔 (63)
 - 독일 24조엔 (28)
 - 영국 11조엔 (12)
 - 프랑스 20조엔 (23)
 - 한국 6조엔 (7)
- 기가재의 가격이 크게 차이가 있어 건설시장은 단순 비교할 수 없음
(건설가격의 2배-3배의 차이)

- 건설생산물의 질, 시공조건, 생산시스템의 문제

5. 한·일 건설산업의 협력 경쟁관계

가. 시장 및 산업의 특성

- 일본은 국내위주의 건설산업 발달, 해외건설은 타산업과 연계되어 진출
- 한국은 해외건설 산업발달, 일본에서 적응능력 발휘 가능성

나. 기술, 경영, 노동력

- 일본 건설산업은 기술과 경영면에서 발휘가능
- 한국은 기자재와 노동력에서 장점 보유

성실시공 책임의식 공사튼튼 나라튼튼