

제272호 (2010. 8. 16)

■ 경제 동향

- 올 상반기 국내 건설수주 6.7% 감소

■ 정책·경영

- 최근의 주택시장 변화와 바람직한 조세정책의 방향
- 유럽 최장수 건설업체 영국 Durtnell사의 경영전략

■ 정보 마당

- 2009년 미국 설계 및 엔지니어링 시장 전 부문 매출 감소

■ 연구원 소식

■ 건설 논단 : 상생협력 저해하는 공공공사입찰제도

올 상반기 국내 건설수주 6.7% 감소

— 공공부문 12.6조원 감소, 민간부문 9.6조원 증가 —

■ 공공부문 부진으로 작년 상반기보다 위축

- 올 상반기 국내 건설수주는 41조 4,975억원으로 전년 동기비 6.7% 감소함. 경기 침체로 수주가 하락했던 작년 상반기보다 더욱 위축된 모습을 보임.
 - 비록 민간부문이 작년보다 9.6조원 증가하여 회복세(+54.6%)를 보였지만, 그에 비해 공공부문의 수주 감소(46.6%)가 컸음.
- 공공수주는 14조 3,925억원으로 예년(2005~08년 상반기 평균 10.8조원)보다는 양호했음. 그러나, 작년에 수행된 경기 부양 차원의 재정투자가 올 들어 크게 줄어 전년 동기비 12.6조원 감소함.
 - 올해 공공 토목수주는 작년의 절반에도 미치지 못한 9조 8,303억원을 기록, 전년 동기비 53.4% 급감. 작년보다 크게 감소했으나 상반기 실적으로는 역대 두 번째로 큰 금액임.
 - 한편, 공공 건축수주는 주거용과 비주거용 모두 부진(각각 -28.0%, -15.7%)하여 전년 동기 대비 22.6% 감소한 4조 5,622억원을 기록함.
- 올 상반기 민간수주는 토목과 건축 모두 호조를 보여 전년 동기 대비 54.6% 증가한 27조 1,050억원을 기록함.
 - 올 상반기 민간 토목수주는 설비투자 증가의 영향으로 전년 동기 대비 58.5% 증가했으며, 건축수주 또한 주택과 비주택 모두 호조를 보여 53.7% 증가함.
 - 민간 주택수주는 7월 서울시 공공관리제 시행을 앞두고 재건축·재개발 수주가 증가해 전년 동기 대비 47.9% 증가한 12조 7,042억원을 기록함.
 - 민간 비주택수주도 경기 회복의 영향으로 전년 동기 대비 62.5% 증가함.

<2010년 상반기 건설 수주>

(단위 : 조원, 전년 동기비 %)

구 분	총계	공공					민간				
		토목	건축	주택	비주택		토목	건축	주택	비주택	
2009. 상반기	44,496.0	26,965.9	21,074.9	5,891.0	3,274.9	2,616.2	17,530.1	3,265.0	14,265.1	8,587.0	5,678.1
2010. 상반기	41,497.5	14,392.5	9,830.3	4,562.2	2,356.4	2,205.8	27,105.0	5,173.5	21,931.5	12,704.2	9,227.3
증감률	-6.7	-46.6	-53.4	-22.6	-28.0	-15.7	54.6	58.5	53.7	47.9	62.5

자료 : 통계청

■ 건축수주 : 전공종에서 두 자릿수 이상 증가, 금액상으로는 주택수주만 예년 미만

- 건축수주는 모든 공종에서 전년 동기 대비 두 자릿수 이상 증가했음. 다만, 주택수주는 금액상 예년 수준을 회복하지 못함.
 - 주택수주의 경우 15조 606억원으로 전년 동기 대비 27.0% 증가함. 작년보다 수주가 증가했으나 2005~08년 상반기 평균 수주가 23조 194억원인 것을 감안, 예년 수준에는 미치지 못하였음.
 - 사무실 및 점포 수주는 전년 동기 대비 19.0% 증가했으며, 특히 공장 및 창고 수주는 경기 회복에 따른 기업들의 설비투자 증가의 영향으로 전년 동기 대비 100.5% 급등
 - 관공서 수주는 전년 동기 대비 51.1% 증가한 3조 6,716억원으로, 역대 상반기 실적으로는 최대 금액을 기록

■ 토목수주 : 기계설치/발전 및 송전 호조, 도로 및 교량/철도 및 궤도 부진

- 토목수주의 경우 공종별로 치산치수, 발전 및 송전, 기계설치가 호조를 보인 반면, 도로 및 교량, 철도 및 궤도, 토지조성 수주가 크게 감소함.
 - 도로 및 교량 수주는 재정 정상화의 영향으로 전년 동기 대비 70.2%가 감소한 2조 7,166억원을 기록함. 전년 대비 대략 6.4조원정도 감소
 - 철도 및 궤도 수주 또한 전년 대비 81.9% 감소해 공종별로는 가장 큰 감소폭을 기록
 - 토지조성 수주의 경우 LH공사의 상반기 신규택지개발 사업이 감소해 전년 동기 대비 45.6% 감소한 1조 1,875억원을 기록함.
 - 치산치수, 발전 및 송전 수주는 4대강사업과 신울진원전 수주의 영향으로 전년 대비 각각 15.3%, 221.2% 증가함.
 - 기계설치 수주도 경기회복으로 플랜트공사가 증가해 전년 동기 대비 37.0% 증가

<주요 세부 공종별 수주액 및 증감률>

(단위 : 십억원, 전년 동기비 %)

구분	건축				토목					
	주택	사무실 및 점포	공장 및 창고	관공서	도로 및 교량	철도 및 궤도	치산치수	토지조성	발전 및 송전	기계설치
2009. 상반기	11,861.9	3,269.3	1,563.5	2,429.9	9,122.5	4,898.5	1,303.4	2,181.9	1,030.2	2,521.4
2010. 상반기	15,060.6	3,890.1	3,134.1	3,671.6	2,716.6	886.1	1,502.5	1,187.5	3,308.9	3,454.7
증감률	27.0	19.0	100.5	51.1	-70.2	-81.9	15.3	-45.6	221.2	37.0

자료 : 통계청

박철한(연구원·igata99@cerik.re.kr)

최근의 주택시장 변화와 바람직한 조세정책의 방향

– 과거 가격 상승기의 징벌적 세제는 정상화해야, 다주택자에 대한 인식 변화도 필요 –

■ 주택 가격 하락에 대한 기대감 높아도 여전히 상승 전제의 조세정책

- 주택가격이 6개월 연속 하락하고 거래량마저 크게 감소세를 나타내자 주택시장의 침체가 장기화될 것이라는 우려가 확대되고 있음.
 - 수도권 주택가격은 금융위기 직전보다 낮은 수준으로 하락했으며 거래량도 평년대비 절반 수준에 그치는 등 수요 압력이 높았던 수도권 주택시장이 침체를 나타내고 있음.
 - 금융위기 직후 시행된 각종 인센티브의 종료, 금리의 추가인상 가능성, 미분양 및 미입주 아파트의 증가 등 단기적 이슈 외에 인구감소, 베이비 부머 은퇴 등의 인구구조학적인 변화가 거론되면서 주택시장에 대한 인식이 크게 변화되고 있음.
- 그러나 이러한 시장 변화에도 불구하고 과거 주택 가격 급등기에 취해졌던 각종 세제 정책은 큰 변화 없이 유지되고 있음.
 - 종합부동산세의 부과 대상과 기준이 일부 조정되기는 했으나 지방세와의 통합문제가 여전히 계류 중에 있음.
 - 보유세 강화-거래세 감소라는 커다란 취지에서 시행되던 거래세 완화는 금융위기시 미분양 증가 등에 따른 경기부양책의 하나로 지방에 한해 한시적으로만 이뤄지고 있음.
- ※ 취득등록세는 지방 미분양 아파트 매입에 한해 50% 감면, 양도세 중과의 경우에도 지방에 한해 올해 말까지 한시적으로 일반세율을 적용하고 있음.
- 주택보급률이 100%를 넘어서면 주택정책은 주택보유자들의 원활한 주택교체와 주거의 질적 제고, 중·서민층의 주거복지로 정책목표를 전환해야 하나 우리의 정책은 여전히 과거 가격 급등기의 경험을 바탕으로 한 일시적인 경기 조절 수준에 머물고 있음.
 - 최근 주택 거래 침체로 정부는 거래활성화대책을 마련하고 있으나 거시적인 환경 변화 보다는 단기적인 문제해결에 국한되어 논의되고 있음.
 - 주택 관련 세제 역시 근본적인 처방보다는 현재 당면한 문제 해결을 위하여 일시적 감면을 연장하거나 부분적인 혜택을 부여하는 임기응변식 대응에 머무르고 있음.
- ※ 다주택자 양도세 중과의 적용 범위(수도권까지 확대) 조절, 종과배제 기간의 일시 연장 등의 논의가 이뤄질 뿐, 장기보유특별공제제도의 도입, 적정세율에 대한 논의는 사실상 이뤄지지 못하고 있음.

■ 일시적 거래 활성화 차원이 아닌, 조세 정상화 차원에서 접근해야

- 최근 DTI 규제 완화의 실효성에 의문이 제기되면서 주택거래 활성화를 위한 수단으로 세제 개선이 제기되고 있으나 부동산 관련 세제 개선은 일시적인 거래 활성화가 아니라 조세 정상화 차원에서 검토되어야 할 것임.
 - 당초 취지대로 점진적인 보유세 현실화를 추구하면서 거래세는 인하하는 세제 개선 작업이 요구됨. 특히 가격 급등기 과표 현실화율이 낮은 상황에서 적용된 높은 세율은 과표 현실화가 이루어진 현재 여건에 맞추어 정상화시킬 필요가 있음.
 - 다주택자에 대해서도 투기적 시선보다는 임대사업자로서의 순기능을 함께 고려하여 다주택자의 경우에도 장기보유특별공제의 적용, 임대사업자로의 전환을 위한 인센티브 범위 등이 고려되어야 할 것임.
- 주택의 절대적인 양적 부족에서 탈피하여 인구구조의 변화 등을 감안해야 함. 따라서, 앞으로는 자가 보유 확대보다는 자가 거주율을 높일 수 있는 정책 수단으로서의 세제 개편이 요구됨.
 - 1가구 1주택 보유자에 대한 무조건적인 양도세 감면보다는 주택 보유수에 상관없이 거주 주택에 한해 양도세를 공제해주는 세제 개편이 요구됨.
 - 이를 통해 무주택자에게는 원활한 임대주택을 공급, 1주택 보유자들에게는 주택 교체와 처분을 원활하게 할 것으로 판단됨.
- ※ 임대사업자에 대한 세제 개편과 양도세 감면에서 공제제도로의 전환은 새로운 세원 발굴과 부동산시장의 선진화에도 기여할 것으로 판단됨.
- 최근의 주택 거래 침체를 극복하기 위해서는 신규 분양주택뿐만 아니라 기존주택에 대해서도 일시적인 취득등록세 감면이 필요하며, 녹색성장에 부합하는 리모델링 및 주택 개축에 대한 세제 혜택, 대형평형 임대사업자에 대한 세제혜택이 요구됨.
 - 지방의 미분양주택 매입에 한해 적용되는 취득등록세 감면조치를 한시적으로 수도권외 기존주택과 분양주택 모두에 확대 적용하고 대형주택 임대사업자에 대해서도 기존 임대사업자와 동일한 세제혜택 부여가 요구됨.
 - 에너지 절감을 위한 주택의 개보수 및 개축에 세제 혜택을 부여함으로써 주택 관련 서비스업을 활성화시킬 필요가 있음.

김현아(연구위원·hakim@cerik.re.kr)

유럽 최장수 건설업체 영국 Durtnell사의 경영전략

- 전문분야에 집중하면서, 철저한 원가관리와 유연한 경영체제 도입으로 장수 -

■ 목수 John Durtnell이 1591년에 창업, 유럽 최장수 건설업체로 성장

- Durtnell사는 영국 켄트주에서 창업한 이래 419년 간 13대에 걸쳐 가족기업으로 성장
 - 1560년대부터 농장용 손수레나 쟁기, 마차를 만들고 수리하는 일에서 오랫동안 명성을 날리던 Durtnell은 591년 동생과 함께 집을 만들면서 건축업을 본격적으로 시작
 - 1591년에 건축한 목조주택은 아직도 건재하여 Poundsbridge Manor라고 불리고 있음.
 - 578년 설립된 세계 최고의 건설업체였던 일본의 곤고구미는 2006년 파산하여 영업권 양도 후 청산
- 창업 초기인 1600년대 중반에 방만한 경영으로 부채가 늘어 도산 위기를 맞은 이후, 과잉채무 방지에 대대로 최대의 노력을 기울이고 있음.
- Durtnell사가 장수 기업으로 400년 이상 존속할 수 있었던 비결은 철저한 비용 관리, 유연한 경영체제, 핵심 분야에 집중, 확고한 가족 승계 원칙 등으로 요약할 수 있음.

■ 역사적 건축물 복원 등 건축사업에 주력, 내실있는 중소기업으로 두각

- Durtnell사가 역사적 건축물의 복원 분야에서 두각을 나타냄. 대표적인 복원공사로는 그리니치 왕립천문대의 구리돔 교체공사, 윈스턴 처칠의 저택, 버킹검궁 및 왕립사관학교 보수 공사 등이 있음.
 - 현재 연간 매출 규모는 약 6천만 파운드(약 1,020억원)이고, 상시 종업원 수는 145명에 이르고 있음.

■ 전문분야에 집중하는 것이 최선의 전략이라고 인식

- Durtnell사는 과거 실패의 경험을 통해 회사가 제일 잘할 수 있는 분야에 힘을 집중하는 것이 중요함을 잘 알고 있음.
 - 1970~80년대 충분한 준비 없이 해외건축 및 간이 주택사업 등을 추진하면서 많은 시행

착오를 겪음. 여러 번의 사업실패를 통해 ‘약빠른 토끼보다 꾸준한 거북이’가 회사의 체질에 맞는다고 결론을 내림.

■ 철저한 원가관리와 투명한 공사수행으로 유명

- 19C 중반부터 회계기준에 맞는 회계장부를 사용하는 등 철저한 원가 개념과 예산에 대한 책임감이 뛰어나기로 정평이 났음.
 - Durtnell 역사에서 결정적인 기여를 한 ‘철의 여인(The Iron Lady)’으로 불리는 Elizabeth는 1800년대 후반 남편 사망 이후 현장을 직접 다니며 공사관리를 철저히 하여 회사를 위기에서 살리고 합리적 비용관리 시스템의 체계화로 장기발전의 기틀을 닦음.
 - 합리적이고 투명한 공사수행으로 평판이 좋아져 사업지역을 확대하는데도 도움이 됨.

■ 가족기업의 한계를 벗어나 유연한 경영체제 구축

- 가족기업의 한계를 극복하기 위해 외부인을 임원으로 영입하고, 건축가들과 합작회사를 만들어 크고 복잡한 프로젝트도 수행
 - 회사에 대해 가장 잘 아는 사람은 가족이기 때문에 외부인에게는 중책을 맡길 필요가 없다는 인식이 팽배했던 시절에 외부인을 영입하는 혁신적 경영을 시도
- 일찍이 1920년대부터 장기발전계획의 개념을 도입하여 기업의 장기적 안정을 도모
 - 이러한 혁신적 기업경영은 나중에 대공황 등의 어려움을 극복하는데 크게 기여
- 가업을 승계하는 과정에서 사업에 동참했던 형제간에 이견이 생겨 결별하더라도 기업의 존속에 영향을 미치지 않도록 기업의 지배구조를 만듦.

■ 우리나라 중소 건설업체들도 전문성 확보 및 유연한 경영체제 구축 등에 노력해야

- 정부의 지원제도에 의존해 생존력이 강한 중소기업으로 살아남는 데는 한계가 있음을 자각할 필요가 있음.
 - 중소기업에게는 생존 자체가 가장 큰 과제이며, 이를 위해선 중소기업에게 비교우위가 있는 전문성과 유연성을 최대한 살리는 것이 중요할 것임.

권오현(연구위원·ohkwon@cerik.re.kr)

2009년 미국 설계 및 엔지니어링시장 전 부문 매출 감소

- 향후 경기 회복 여부 불투명, 인력구조조정·M&A 등 자구책 모색 중 -

■ 전 부문에서 매출 감소, 경기 침체는 당분간 지속될 전망

- 2009년 미국 설계 및 엔지니어링 기업의 매출은 조사된 모든 부문에서 감소하였으며, 글로벌시장보다는 미국시장에서의 위축이 컸음.
 - ENR지가 선정한 미국 상위 500대 설계 및 엔지니어링사*의 2009년 총매출은 800억 달러(약 90조원)로 전년대비 11.7% 하락함.
 - 총매출 중 미국 내수시장에서의 매출은 592억 달러로 전년 대비 13.1% 감소했으며, 해외시장**에서의 매출은 224억 달러로 7.3% 감소에 그침.
 - 설계 및 엔지니어링 시장의 전 부문에서 매출이 감소하였으나, 그 중에서도 전년대비 40.2% 감소한 산업플랜트 부문의 매출 감소가 컸음. 설계 및 엔지니어링 시장에서의 점유비가 가장 큰 일반 건축 부문은 20.1% 감소함.
 - 수자원시설과 교통시설 부문은 상대적으로 매출 감소가 크지 않았던 부문임.
- 침체된 건설 경기가 2011년부터 회복세를 보일 것이라는 낙관적 전망도 나오고 있으나, 회복세를 보이더라도 급격한 경기회복은 기대하기 어려움.
- 오바마 행정부의 보건의료개혁법안과 금융개혁법안을 포함하여 그리고 탄소배출규제 관련 내용이 포함된 에너지기후변화법안 등 산업 전반에 큰 영향을 미칠 변수들이 존재하고 있어 기업은 경영 전략 세우기가 더욱 어려워짐.
 - 미국 건설업계에서는 이러한 정부 정책이 새로운 설계시장의 물량 창출로 이어질지, 기업 경영을 어렵게 하는 요인으로 작용할지에 대해서 귀추를 주목하고 있음.
- 불확실한 경기 속에서 투자자들은 현금성 자산의 보유를 선호하고 있으며, 금융기관은 신규 사업에 대한 자금조달을 꺼리고 있음. 이러한 보수적 투자 성향과 금융 조달에 대한 압박은 건설시장 회복에 장애 요인이 되고 있음.

* 설계업무를 수행하는 업체로는 '순수설계회사(E, EA)'와 '건설기업(EC)'이 있음. 특별한 언급이 없는 경우 본 글에서 사용하는 '설계사', '건설기업', '기업'은 설계업무를 수행하는 이들 업체를 지칭함(E : engineer, EA : engineer-architect, EC : engineer-contractor). 본고는 「The Top 500 Design Firms」(ENR, April 26, 2010)에 수록된 내용을 중심으로 정리

** 미국 외의 시장을 일컬음.

■ 대대적인 인력구조조정

- 500대 기업 중 전년도와 비교하여 인력 조사가 가능했던 기업은 458개이며, 이 중 62.5%인 305개 기업이 미국 시장에서의 인력을 감축하였다고 응답함.
- 인력 감축시에는 젊고 경험이 적은 엔지니어를 우선적으로 해고하여, 인당 생산성이 높은 핵심인력만을 보유하는 전략을 구사함.
 - 이러한 전략은 단기적으로 이익과 간접비를 계상하지 않는 수준에서의 저가 입찰을 가능하도록 함. 그러나 경기 침체가 지속될 경우에는 해당 업체의 가격경쟁력을 오히려 약화시키는 원인으로 작용할 것이라는 우려도 있음.

■ 인수합병으로 업역 통합 도모

- 대형 설계 및 엔지니어링 기업들의 인수합병(M&A)이 계속되고 있으며, 시공사는 설계 역량을, 설계사는 시공역량을 보유하기 위한 분야 간 인수합병도 증가함.
 - 2009년 500대 설계 및 엔지니어링사 중 14개 업체가 인수합병으로 순위에서 사라짐.
 - 기업 가치의 하락으로 매입 가격이 떨어졌으며, 퇴임이 가까운 주주 임직원의 경우 본인의 투자 지분을 현금화하려는 분위기도 기업의 활발한 M&A를 조장함.
 - 제작(설치)물에 대한 제3자 검증(감리) 제도인 ‘이해상충방지규정(Federal Conflict of Interest)’의 도입과 Design-Build 방식의 확대도 기업 간 인수합병(M&A)을 활발케 하는 요인임.

■ 민관공모방식에 대한 관심 증가

- 재정조달 문제에 봉착한 지자체 발주기관이 민관공모방식(Public-Private Partnership : PPP)을 하나의 해결책으로 받아들이고 있음.
 - 공공 사회기반시설 시장에 참여하고 있는 많은 기업들이 PPP방식이 기회가 될 것으로 여기고 있음. 그러나 아직 미국 내에서 정착되지 않은 방식이라는 점, 그리고 소수의 수자원시설 사업에 치중되어 추진되고 있다는 점에서 충분한 방안은 되지 못함.

이영환(연구위원·yhlee@cerik.re.kr)
성유경(연구원·sungyk@cerik.re.kr)

■ 주요 정부 부처 및 기타 공공, 유관기관 회의·세미나 참여 활동

일자	기관명	주요 내용
8.9	한국회계기준원	<ul style="list-style-type: none"> ■국제회계기준위원회 초청 'IFRS(국제회계기준) 토론회'에 건설산업연구실 권오현 실장 참여 <ul style="list-style-type: none"> - 건설업 예약매출 수익인식기준에 대한 검토의견 발표 및 국제회계기준 개선 필요성 제시
	국토해양부	<ul style="list-style-type: none"> ■건설인력기재과 주최 '건설인력, 건설기계 관련 전문가 간담회'에 건설산업연구실 심규범 연구위원 참여 <ul style="list-style-type: none"> - 향후 건설기능인력 및 건설기계의 수급계획 수립과 관련한 자문 수행
8.10	국토해양부	<ul style="list-style-type: none"> ■주택정책과 주최 'EWS(조기경보시스템) 지표 점검회의'에 건설경제연구실 김현아 연구위원 참여 <ul style="list-style-type: none"> - 6월 부동산 관련 주요 지표 점검 및 자문
8.11	국토해양부	<ul style="list-style-type: none"> ■건설인력기재과 주최 '4대강사업 관련 간담회'에 건설정책연구실 최민수 실장 참여 <ul style="list-style-type: none"> - 4대강사업 관련 피해보상대책에 대해 국토부, 수자원공사, 건설업체들간 의견 교환 및 자문 ■주택건설공급과 주최 '공동주택 관리정보시스템 기능개편 TF회의'에 건설경제연구실 김현아 연구위원 참여 <ul style="list-style-type: none"> - 공동주택 관리정보시스템 개편 추진 경과 보고 - 시스템 추가 보완 사항 및 기능개선 사항 논의
	노동부	<ul style="list-style-type: none"> ■'안전정책과 재해예방 기술지도 TF회의'에 건설산업연구실 심규범 연구위원 참여 <ul style="list-style-type: none"> - 건설재해예방기관에 대한 기술지도의 효율화 방안에 대한 논의 및 자문

■ 「정책현안보고서」 발간 추진

- 연구원은 최근 건설산업의 어려운 경영 여건에 대응한 건설산업 내 현안들을 정리하고 문제점 및 개선대안을 도출하기 위해 정책현안보고서 「(가제) 건설산업 위기에 대응한 정책현안」을 발간할 계획임(8월 20일 발간 예정).
 - △발주 및 입찰제도, △건설산업 기반, △SOC·민간투자, △주택, △녹색성장정책 및 기타 등 5개 분야 약 30여개의 건설산업 정책 현안들이 수록될 예정임.

■ '영국 관문심사제도' 관련 원내 세미나 개최

- 연구원은 8. 23(월), 연구원 11층 회의실에서 세종대학교 김한수 교수를 초청하여 '영국 관문심사제도 현황 및 시사점'에 대한 자체 원내세미나를 개최할 예정임.
 - 영국 관문심사제도 : 공공건설사업의 주요 단계마다 다음 단계로 진행시킬 만큼 필요요건과 재원이 충분히 확보되었는지, 또 목표한 사업성을 확보할 수 있는지를 점검하여 준비가 충분한 경우에만 다음단계로 진행시키는 영국의 공공사업프로세스 관리제도

상생협력 저해하는 공공공사입찰제도

현재 대부분의 공공공사는 조달청을 통해 입찰을 본다. 발주자 입장에서는 누가 낙찰자가 될지 전혀 모른다. 지난번 공사를 했던 모 업체가 아주 성실했어도 다시 활용할 방법이 없다. 그러다보니 발주자 입장에서는 항상 새로운 계약자를 만나게 된다. 매번 발주자는 진도 측정 및 기성금 청구 절차 등을 새로 알려주어야 되고, 계약자 입장에서는 새로운 발주자의 공사 관리시스템에 적응하기 위해 상당한 노력을 기울이게 된다. 사회적 비용이 증가된다는 것이다. 또 1회성 계약이 많아지면서 하자보수 등에도 미온적인 태도가 된다. 건설업체 입장에서는 품질은 지적받지 않을 정도로 최소한도로 하고, 어떻게 이익을 많이 남길 것인가를 고민하게 된다. 발주자와 건설업체가 적대적인 관계가 된다는 것이다.

만약 발주자와 건설업체가 1회성 관계가 아니라면 어떻게 될까? 건설업체의 충성도가 당연히 높아질 것이다. 당장의 이윤보다는 장기적인 수주 가능성을 더 중시하기 때문이다. 발주자가 소수의 정예화된 사업자 풀(Pool)과 협력관계를 구축할 경우, 장기적이고 반복적인 사업 수행을 통하여 시행착오를 줄이고, 생산성을 향상시킬 수 있다. 또 매번 사업자 선정에 소요되는 인적, 물적 낭비를 제거할 수 있고, 건설사 입장에서는 발주자와 적대적인 관계가 아니라 파트너 입장에서 적극 협력함으로써 진정한 상생협력이 가능해질 수 있다.

최근 원·하도급 간 상생협력을 강화한다는 명분하에 도입한 주계약자 공동도급은 오히려 상생협력을 더욱 저해하는 역기능을 노출하고 있다. 상생협력이란 원·하도급자 간에 장기적 협력관계를 가지고 상호 윈윈할 수 있는 관계가 최선이다. 그런데 주계약자 공동도급 하에서는 입찰에 참여하려면 짝을 이루어야 할 전문업체가 필요하기 때문에 어느 업체든 짝맞추는 데만 급급하다. 장기간의 협력 관계는 생각할 겨를도 없다. 더 좋은 조건을 제시하는 업체를 찾아 매번 짝을 바꾸기도 있다. 어떻게 상생협력이 확대되었다는 것인지 이해하기 어렵다.

장기적으로 건설업의 발전을 도모하려면 발주자와 건설업체 그리고 원·하도급 간 상생협력은 피할 수 없는 ‘화두’이다. 앞으로 발주자는 건설업체와 1회성 관계를 갖기보다는 신뢰있는 업체와 장기적인 협력관계 구축을 검토해야 한다. 이를 위해서는 입찰 제도가 제 기능을 해야 한다. 현재와 같은 윤찰제 하에서는 발주자와 건설업체 간 상생협력은 쉽지 않다.

또 원·하도급 관계도 장기적으로 아웃소싱회사나 자회사처럼 기능할 수 있도록 실질적인 협력을 강화해 나가야 한다. 이를 위해서는 주계약자형 공동도급에 집착하기보다는 종합건설사의 하도급 계열화에 더 큰 관심을 가져야 한다. 건설산업의 진정한 상생을 유도할 수 있는 입찰 제도에 대하여 보다 깊은 통찰이 요구되는 시점이다. <건설경제, 2010. 8. 2>

최민수(연구위원·mschoi@cerik.re.kr)