

요 약

제1장 설문조사의 개요

- 본 설문조사는 2014년 시공능력평가액 기준으로 상위 500위 이내 업체의 최고 경영자(CEO)를 대상으로 실시하였음.
- 총 67인의 응답 결과가 있었는데, 2014년 시공능력평가액 기준으로 100위 내 18인, 101~200위 17인, 201~300위 12인, 300위 초과 20인이 응답하였음.
- 본 설문조사의 문항은 건설 CEO의 경영 스타일, 건설산업 이슈, 국내 건설시장, 해외 건설시장, 그리고 남북 문제 등 5개 분야에 대하여 총 33개 문항으로 구성 되어 있음.
- 설문조사 결과 분석은 2015년에 조사한 내용을 중심으로 기술하고, 지난 15년간 건설산업 내의 각종 이슈에 대한 건설 CEO들의 인식 변화를 비교 분석함.
- 연구원은 1996년, 2001년, 2006년, 2011년에도 건설 CEO 100인에 대해 유사한 설문조사를 실시한바, 비교 가능한 항목에 한하여 주요 이슈에 대한 인식의 변화 내용을 분석함.

제2장 국내외 건설시장의 전망과 이슈

1. 국내 건설시장의 중장기 전망

- 국내 건설시장 규모의 중장기 전망에 대해 질문한 결과, 응답자의 55.2%가 중기적으로 현재 규모 유지 후 장기적으로는 축소할 것이라고 응답하여 가장 높은 응답 비중을 기록하였음.

- 국내 건설시장의 최근 회복세가 언제까지 지속될 것인지에 대해 질문한 결과, ‘2015년까지 회복세 지속 이후 회복세 주춤’으로 응답한 비중이 38.8%를 기록해 가장 높았음.
- 2016년까지 회복세를 지속할 것이라는 응답 비중은 32.8%, 2017년까지 회복세를 지속할 것이라는 응답 비중은 20.9%를 기록해 비교적 높은 편이었음.
- 반면, 2018년, 2019년까지 회복세를 지속할 것이라는 응답 비중은 모두 5% 미만에 그쳤음.
- 결국 응답자들은 현재의 시장 회복세가 향후 3년 이상 지속되기는 어려울 것으로 전망함.

2. 국내 건설시장의 세부 부문별 전망

- 공공 건설시장의 중장기 전망에 대해 질문한 결과, 단기적으로 현재 시장 규모 유지 후 차기 정부에서 축소될 것이라는 응답 비중이 40.3%로 가장 높았음.
- 두 번째로는 향후 지속적으로 공공 시장 규모가 축소할 것이라는 응답이 25.4%의 비중을 기록했음.
- 그러나, 현재의 공공 시장 규모 유지, 단기적으로 공공 시장 축소 후 차기 정부에서 증가 등의 응답 비중도 각각 23.9%, 7.5%를 기록해 적지 않은 비중을 차지했음.
- 향후 5년 동안 민자 건설시장 전망에 대해 질문한 결과, 응답자의 37.3%가 2, 3년 간 침체 지속 후 회복세 시작으로 응답해 가장 높은 응답 비중을 기록했음.
- ‘2016년부터 회복세 시작’으로 응답한 비중은 20.9%, ‘올해부터 회복세 시작’은 7.5%의 응답 비중을 기록했음.
- 최근 정부의 비교적 전향적인 민자사업 활성화 방안 발표로 긍정적 전망이 다소 우세한 가운데, 회복 시작은 1~3년 후가 될 것이라는 전망이 대체적인 견해였음.

- 그러나, ‘향후 5년 동안 침체 지속’으로 응답한 비중도 34.3%를 기록해 부정적 시각도 적지 않았음.
- 주택 건설시장이 향후 언제까지 회복세를 지속할 것으로 예상하는지 질문한 결과, 향후 1, 2년 간 회복세를 보이고 이후 회복세가 주춤할 것이라는 전망이 우세하였음.
 - 구체적으로 살펴보면, 2016년까지 회복세를 지속한 이후 회복세가 주춤할 것이라는 응답 비중이 41.8%를 기록해 가장 높았음.
 - 2015년 연말까지 회복세를 지속할 것이라는 응답 비중도 34.3%를 기록해 두 번째로 높았고, 다음으로는 2017년까지 회복세를 지속할 것이라는 응답 비중이 14.9%를 기록했음.
- 향후 유지보수시장의 중장기 전망에 대해 응답자의 64.2%가 중장기적으로 완만한 증가세를 보일 것이라고 응답했음.
 - 중장기적으로 빠른 증가세를 보일 것이라는 응답 비중이 16.4%를 기록해 두 번째로 높은 비중을 보였으나, 완만한 증가세를 보일 것이라는 응답 비중과는 격차가 매우 컸음.
 - 그 외 답변에 대한 응답 비중은 매우 낮아 응답자들은 대체적으로 향후 유지보수시장이 점진적으로 증가할 것으로 전망하고 있었음.
- 북한 시장의 경우, 응답 대상 CEO의 46%가 진출 계획을 검토하고 있는 것으로 조사됨.
 - ‘진출 계획이 없다’는 응답도 53.7%로 조사됨. 다만, 1~100위 이내의 기업 CEO의 북한 진출 의향은 72.2%로 전체 응답의 경향보다 높은 것으로 나타남.
 - 북한 시장 진출시 유망 분야 1순위는 도로(56.7%)인 것으로 나타남. 다음으로 도시 및 신도시 개발(9.0%), 발전소 및 송전 시설(7.5%), 주택(7.5%) 등의 순으로 집계됨.

- 정부의 지원 정책과 관련해서는 사업 위험성 해소를 위한 지원(65.7%)과 원활한 건설 활동을 위한 3통(통행·통관·통신) 문제 해결(14.9%)을 강조함.

3. 해외 건설시장 수출 목표 및 진출 의지

- 해외 건설시장으로의 신규 진출 의향(14.9%)은 2011년(29%)에 비해 저조함.
 - ‘해외 시장으로의 진출 계획이 전혀 없다’고 답변한 비중이 71.6%를 차지하였으며, 이미 진출한 경우는 13.4%인 것으로 나타남.
- 동남아시아(45.5%)가 가장 진출하고 싶은 권역인 것으로 조사됨. 다음으로는 인도 및 중앙아시아(18.2%), 중동(9.1%) 순이었음.
- 해외 시장에서의 주요 전략은 수주보다는 수익성 확보 전략(40.3%)이 우선시됨. 다음으로, 공종과 지역의 다변화(25.5%), 도급 사업 이외에 다양한 사업 포트폴리오 구축(16.4%)의 중요성을 피력하였음.
 - 다만, 대형 건설기업 CEO의 경우는 지역 및 공종 다변화와 수익성 확보 전략을 동등하게 강조
- 유망 상품으로는 여전히 석유화학 플랜트(25.4%)를 지목함. 다음으로 발전소(20.9%), 도로 및 교량(11.9%) 순이었음.
 - 유망 상품의 1~3순위를 종합할 경우에는 신도시 개발, 도로 및 교량, 석유화학 플랜트 순으로 순위가 바뀌었음.
- 건설 CEO들은 해외 건설시장에서 프로젝트 기획 및 관리 능력(43.9%)을 가장 중요한 경쟁력으로 꼽음.
 - 사업 창출 능력과 시공 능력이 각각 14.9%인 것으로 나타남. 한편, 해외 시장 경쟁력의 1순위와 2순위를 종합할 경우에는 협력 체계 구축(현지화 등)의 중

요성도 매우 강조되었음.

제3장 건설산업 현안 과제와 건설업 경영 전략

1. 건설 제도 및 정책 개선 과제

- 현 정부의 입·낙찰 정책에 대한 평가 결과, 미흡하다는 답변이 32.8%인 반면에 우수는 10.4%에 그침.
 - 이는 종합심사낙찰제, 지역의무공동도급제도 등 정부 정책들이 건설업체 입장에서는 실효성이 있다고 느끼지 못했기 때문으로 이러한 인식은 시공능력 순위별로 별 차이가 없었음.
- 적정 공사비 확보와 관련된 정책에 대해서도 미흡하다는 의견이 32.8%, 우수하다는 의견은 9%에 그침.
 - 이는 대부분의 건설업체들이 실적공사비가 실제 공사비를 제대로 반영하지 못한다고 인식하는 데 따르는 결과로 시공능력순위별로 큰 차이가 없었음.
- 현 정부의 산업 구조조정 관련 정책 또한 29.9%가 미흡하다고 응답하였고, 우수하다는 응답은 6%에 그침. 특히, 시공능력순위 하위 업체일수록 미흡하다고 지적함.
 - 이는 지속된 국내 공사 물량의 감소 추세 속에 낙찰률 상승을 목적으로 한 부적격 업체의 증가 상황이 반영된 결과로서, 향후 산업 구조조정을 위한 정부의 노력이 필요함을 암시함.
- 현 정부 출범 이후 경기 부양을 위해 가장 관심을 기울인 주택·부동산 관련 정책은 우수하다는 응답이 22.4%로, 미흡하다는 의견(16.4%)보다 다소 높았음.

- 특히 시공능력순위 상위 업체일수록 주택·부동산 정책에 대한 만족도가 높았음. 이는 담합 등으로 공공공사 참여가 제한된 대형사들의 경우 민간 시장에 대한 의존도가 높아 규제 완화의 체감 효과가 상대적으로 컸기 때문임.
- 현재 건설업계의 최대 현안 과제는 적정 공사비 확보를 위한 제도 개선의 지속(52.2%), 종합심사제 등 입·낙찰 제도의 합리적 개선(37.3%) 및 대중소 지역중소 업체 보호와 부실·부적격 업체의 건설시장 퇴출(23.9%) 순으로 나타남.
 - 특히, 적정 공사비 확보는 수익성과 직결됨으로써 업체의 생존을 결정하는 문제이므로 업체의 규모와 무관하게 모든 건설업체의 가장 중요한 사항이었음.
 - 다만, 대중소 지역 업체 보호는 지역 간에 응답에 다소 차이가 있어 서울/수도권 기업(37.3%)보다는 지역 업체의 응답 비중이 높았음(62.7%).
 - 시공능력순위별로 대기업은 입·낙찰제도 등의 정책 제도에, 중견기업은 부동산 정책, 그리고 소기업은 약자 보호 정책에 관심이 높았음.

2. 건설 환경 변화에 따른 건설 경영 전략

- 2015년도 가장 중요한 경영 방침을 조사한 결과 지속적인 사업 포트폴리오 조정(31.3%)과 현장관리 역량 강화(31.3%)로 나타남.
 - 다음으로는 자금관리 강화(17.1%)와 핵심 부서 위주의 조직 개편 및 인력 슬림화(11.9%) 등의 순으로 나타남.
 - 시공능력순위별로는 1~100위 업체들의 경우 자금관리 강화(22.2%), 101~200위 업체들은 현장관리 역량 강화(47.1%)의 응답 비중이 높았음.
- 향후 5년 간 중장기 생존을 위한 가장 중요한 전략은 수익성 위주의 선별 수주(37.3%)와 생산성 향상을 통한 원가 절감(31.3%)이었음.
 - 이 외에 공격적 수주(10.4%), 해외 시장 진출(7.5%)과 기술 개발(9.0%)은 미미한 수준에 불과한 것으로 나타남.

- 원가 절감이 가장 높은 비중을 차지한 것은 공공공사의 지속적인 수익성 하락과 어닝 쇼크(earning shock)에 기인한 해외건설의 수익성 하락 등으로 건설업체들의 수익성이 지난 수년간 지속적으로 하락했기 때문임.
- 2015년에 사업 및 조직 구조조정 계획에 대해 조사한 결과, '계획이 없다'는 응답이 82.1%를 차지함.
- 일부 구조조정을 실시하고자 하는 기업의 경우 확대하고자 하는 부서로는 시공능력순위와 관계없이 주택사업 부서와 개발사업 부서라고 응답함.
- 축소하고자 하는 부서는 공공사업 부서이며, 통폐합하고자 하는 부서에 대해서는 대다수가 없다고 응답함.

3. 건설산업의 기술 혁신 방향 및 장애 요인

- 건설산업 경쟁력의 핵심인 건설기술 개발과 관련하여 향후 5년 간 건설산업을 주도할 건설 기술혁신으로는 녹색 건설기술(32.8%)이라는 응답이 가장 많았음.
- 다음으로는 신공법 및 생산 프로세스 기술(23.9%), 첨단 시설 구축 기술(초고층 시설, 초장대교량 등)(11.9%)의 순으로 나타남.
- 다만, 1~100위 기업의 경우 다른 순위 기업과 달리 첨단 정보화 기술을 향후 건설산업을 주도할 기술 혁신으로 인식하는 비중이 높았음.
- 건설기술 개발시 장애 요인으로는 장기간에 걸친 투자 회수 부담(38.8%)이라는 응답이 가장 많았으며, 산업 기준과 제도의 문제(17.9%), 기술 개발을 반영하지 못하는 입찰 방식(14.9%) 등이 그 뒤를 이음.
- 시공능력순위별로 보면 101~200위 기업은 기술 개발을 반영하지 못하는 입찰 방식(35.3%)이, 그리고 300순위 초과 기업은 실패에 대한 부담이 기술 개발의 장애 요인으로 크게 작용함.
- 이를 볼 때, 일단 신기술에 대한 검증이 이루어지면 업계로 확산될 수 있는 경

로 개발을 통하여 기술 개발에 따른 투자 회수를 지원하는 제도적인 뒷받침이 필요한 것을 알 수 있음.

4. 건설 CEO의 경영 스타일 및 자질

- CEO 취임 후 가장 두드러진 변화로는 경제와 금융에 대한 관심 증대(35.8%)가 가장 많았으며, 다음으로는 업무 상대 혹은 각종 모임의 증대(32.8%)였음.
 - 이는 한 기업의 CEO는 전체 경제 흐름 속에서 기업이 나아갈 방향에 대한 의사결정을 하는 자리라는 것을 대변함.
 - 시공능력순위 하위 집단으로 갈수록 업무 상대 혹은 각종 모임 증가의 비중이 높았으며, 1~200위는 경제와 금융에 대한 관심이 다른 집단보다 높았음.
- 건설 CEO로서 가장 자랑스러웠을 때는 흑자 시현으로 회사 규모가 확대되었을 때(43.3%)로 이는 5년 전인 2010년 조사 결과와 동일함.
 - 다음으로는 완공 시설물 입주자들로부터 감사와 격려를 받을 때(31.3%)라고 응답하여 CEO들은 기업 활동에 대한 긍정적인 평가에 자긍심을 느끼고 있었음.
- 건설 CEO로서 가장 중요한 자질은 무엇인가를 묻는 질문에 대하여 미래에 대한 비전 제시 능력(53.7%)과 리더십(25.4%)이라고 응답한 비중이 높았는데, 이 역시 5년 전인 2010년 조사 결과와 동일함.
 - 직원들이 미래에 대한 희망과 비전을 갖고 열심히 일할 수 있는 방향성을 제시하는 일은 시대와 관계없이 CEO가 해야만 하고, CEO만이 할 수 있는 일임을 시사함.
 - CEO 유형별로 살펴보면 창업 경영인은 리더십(41.7%)이라는 응답이 높았으며, 외부 영입 경영인은 비전 제시 능력(90.0%)이라는 응답이 압도적이었음.

제4장 건설산업 주요 이슈의 변화

1. 시기별 건설산업의 주요 이슈

- 1996년도 건설산업 5대 이슈는 시장 개방, 부도, 담합, 부실 시공, 해외건설 등이었음.
 - 1997년도부터 발효 예정인 정부조달협정의 여파로 인해 국내 건설시장의 개방 문제가 당시 건설업계의 최대 현안 이슈로 부각되었고, 부도와 담합, 해외 진출 등도 커다란 이슈로 부상함.
 - 한편, 성수대교 붕괴(1994), 삼풍백화점 붕괴(1995) 등은 부실 시공 방지 문제를 부각시킴.
- 그로부터 10년이 지난 2006년도 건설 CEO들의 5대 이슈는 주택/부동산 규제, 입·낙찰제도의 합리적 개선, 건설산업 규제 개혁, 양극화 해소, 해외건설 진출로 해외건설을 제외하면 모두 바뀜.
 - 당시 최대 현안 이슈는 주택/부동산 규제로서, 이는 정부의 주택 및 부동산 투기 억제와 가격 안정을 위한 규제 강화가 당시 건설산업의 최대 시장인 주택 관련 시장의 위축을 초래했기 때문임.
 - 또한, 당시 최저가낙찰제도가 300억원 이상 공공공사에 확대 적용되는 것에 대한 우려가 높았으며, 기존의 불합리한 업역 또는 산업 활동 규제를 완화하는 사회적 요구 등에 기인하여 일반/전문 건설업의 통합 작업이 추진됨.
 - 시장 상황 악화에 따른 중소 업체 수주 물량의 지속적 감소에 따라 대중소 업체 간의 양극화 심화가 주요 이슈로 대두됨.
- 2010년도에 건설 CEO들이 선정한 5대 현안 이슈는 최저가낙찰제 등 입·낙찰제도의 합리적 개선, 대중소·경향 간 양극화 해소, 주택/부동산 규제 완화, 부실·부적격 업체의 건설시장 퇴출, 건설업체 부도 방지 및 경영난 해소로 한 가

지 이슈를 제외하고는 5년 전과 유사함.

- 대부분의 상황들이 5년 전과 유사하게 전개되었는데, 특히 주택경기 침체 및 전월세 가격 급등에 대응하고자 내놓은 거래 활성화 대책에 대한 반응이 미미하자 건설업계에서는 지속적인 주택/부동산 규제 완화를 요구함.
- 동시에 페이퍼 컴퍼니 등 부실·부적격 업체에 대해 등록 말소 등 강제 퇴출의 필요성에 대한 인식이 확대되었으며, 유동성 악화 방지를 위하여 프로젝트 파이낸싱(PF) 만기 연장 등과 같은 정부 지원책이 요구되는 상황이었음.

- 2015년도 5대 이슈는 종합심사제 등 입·낙찰제도의 합리적 개선, 적정 공사비 확보, 부실/부적격 업체의 건설시장 퇴출, 지역 중소 업체 보호, 부도 방지/경영난 해소와 분양가상한제 등 주택·부동산 시장 잔존 규제 완화로 지적됨.
- 2010년과 비교하면, 2순위를 차지한 적정 공사비 확보를 제외하고는 순위에서 차이가 있을 뿐 주요 이슈는 유사함.
- 특히 입·낙찰 제도의 경우 이슈가 되는 구체적인 제도는 종합심사제로 변화하였으나, 최대 이슈가 입·낙찰 제도의 합리적 개선이라는 점은 동일함.
- 적정 공사비 확보는 실적공사비의 부작용 개선을 위하여 최근 수년간 업계가 주창하는 최대의 화두임.

2. 주요 이슈에 대한 인식의 변화

- 건설산업(시장)의 미래 전망은 긍정적(1996) → 부정적(2006) → 중도적(2010) → 부정적(2015)으로 변화
- 응답 결과를 추세적으로 볼 때, 최근 수년간 시장이 축소될 것이라는 예측이 더욱 강해진 경향을 띠고 있음.
- 2015년의 조사 결과 시장의 확대 추세를 전망하는 CEO는 9%에 지나지 않으며, 총 응답자의 73.1%는 시장이 축소될 것이라고 응답하여 향후 수주 경쟁이 더욱 치열해질 전망이다.

- 향후 5년 간 건설기업의 주요 생존 전략으로는 수익성 위주의 선별 수주가 여전히 중요하나 비중은 낮아졌으며, 원가 절감도 수익성 못지않게 중요한 전략으로 대두됨.
 - 응답 경향을 볼 때 수익성이 향후 건설업체의 전략에서 가장 중요한 화두임.
 - 해외 시장 진출은 어닝 쇼크와 최근 주택시장의 재부상에 따른 영향 등으로 2010년 20.2%에서 2015년에는 7.5%로 하락함.
- 건설 최고 경영자로서 가장 자랑스러웠을 때에 대한 응답은 15년 동안 변함없이 '흑자 시현으로 회사가 성장하였을 때'였음.
 - 다음 2, 3, 4위가 모두 국내외 완공 시설물에 대한 입주민과 대중의 감사라는 점에 비추어볼 때, 건설 CEO로서의 자긍심은 본인 자신의 직위에 대한 만족감보다는 자신이 CEO로 있는 기업이 수행한 일에 대한 보람에 있음을 알 수 있음.