

요 약

1. 서론

- 본 연구는 극심한 건설경기 침체 속에서 상대적으로 더 어려운 중소 건설업체들이 처한 경영 환경을 분석하고, 이들이 안고 있는 문제점들을 헤쳐 나갈 방안들을 모색하고자 함.
- 중소 건설업체 보호 지원 제도보다는 기업 스스로의 상황 개선 노력 유도에 중점을 두고 수행
- 경쟁력 제고를 위한 지원 제도도 기업의 자구노력을 전제로 한 간접적인 지원에 초점을 맞춤.

2. 건설산업의 환경 변화

(1) 건설시장 위축

- 건설투자 규모는 2011년에 145.8조원(2005년 실질가격 기준)으로 1997년(150.2조원)과 비교하여 3.0% 감소
- 건설투자의 장기간 침체 국면으로 GDP 대비 건설업의 비중은 2011년 5.3%로 하락세가 매우 빠름.

(2) 건설산업 내부 구조 변화

- 매출액 기준으로 종합 건설업의 비중은 약 60% 수준을 상회하였으나, 1990년대 후반 이후 계속 감소하여 2010년 51.4%를 기록함. 특히, 공공 토목공사가 크게 위축되어 이에 대한 의존도가 높은 지방업체의 경영여건 악화가 심화
- 지방 건설시장의 비중은 외환위기 이후 약 5%p나 떨어졌으나, 2007년에는 56.8%까지 회복

3. 중소 건설업체 사업수행 실태 및 성과

(1) 중소 건설업체의 상대적 위상

- 종업원 수 기준으로 종합건설업체의 98.9%가 중소기업
- 고용 측면에서는 건설업 근로자의 55.9%가 중소 건설업체에서 일하고 있으며, 경기 침체기에 고용 창출자로서의 역할을 수행하고 있음.
- 또한, 건설업 전체 매출액에서 중소 건설업의 비중은 32.7%, 부가가치 생산 비중은 37.3% 수준을 차지함.

(2) 기업 규모의 분포 및 특성

1) 기업 규모와 성과

- 건설 기성액 랭킹이 100위 정도 앞서면 종업원 1인당 기성액은 약 5% 증가하고, 랭킹이 1,000위 정도 차이가 나면 1인당 기성액은 약 1.6배 차이

2) 고용 실태

- 종합건설업체 평균 종업원 수는 31.3명, 10명 미만 업체가 3,935개로 43.4%
- 종업원이 50명 미만의 소기업은 8,679개 사로 전체 건설업체의 95.6% 차지

- 종업원 수가 100명 이하일 때의 평균 매출액은 100억원 이하이나, 200명 규모의 기업에서는 230억원, 300명 이하에서는 530억원의 평균 매출을 기록

3) 건설업 수행 업력

- 2012년 1만 602개 종합건설업체 중에서 건설 업력이 10년 이하인 업체는 46.2%
- 신규 등록이 붐을 이뤘던 2000~01년에 설립된 업체가 3,083개사로 29.1%
- 건설업 업력이 15년 이상 되면서, 업체당 평균 기성액은 100억원 이상으로 확대

(3) 사업 수행 실태

1) 사업 규모 변화 추이

- 1997년~2010년에 중소 건설업체의 평균 매출액은 42.4% 감소한 데 비해 대기업의 평균 매출액은 1997년 1,670억원에서 2010년에는 5,568억원으로 3.3배 증가

2) 공공공사 입찰 경쟁 실태

- 중소 건설업체들이 주로 참여하는 적격심사 공사의 입찰경쟁률은 360 : 1
 - 2010년도에 적격심사 공사는 1만 1,643건이 발주
 - 적격심사 공사의 45%가 2억~5억원 구간에 있는 소규모 공사에 밀집
- 대부분의 중소 건설업체들은 공공공사에 연간 500~1,000건 입찰
 - 2010년 적격심사 공사 1건 수주 업체가 전체의 91.3%, 2건 수주 업체 7.6%

3) 중소 건설업체의 시장 점유 비중

- 중소 건설업체들은 최근 5년 간 시장 점유 비중이 4.7%p(48.8→44.1%)나 감소
 - 토목 건설시장에서 중소 건설업체의 시장 점유비는 최근 5년 동안 4.6%p 감소

(4) 사업의 성과

1) 사업 규모의 감소

- 2005~10년 시공능력평가 순위별로 기성액 평균 증가율을 분석한 결과, 101~200위 업체들은 1.4%, 201~500위는 2.1% 증가해 대기업의 27.4%와 큰 차이

2) 노동생산성 저하

- 1990년대 후반까지 중소기업의 1인당 매출액은 대기업과 비교해 약 60% 수준이었으나, 현재 중소기업은 대기업의 38.2% 수준

3) 적자 업체 증가

- 기성액 순위별 100개 업체 단위로 분석한 결과, 1,000위까지는 약 5%, 3,000위에서는 7%, 4,000위에서 10% 내외에 이른 후 8,000위에서는 무려 55%로 상승

4) 신규 진입 업체의 수익성

- 건설업 수행 업력이 1~3년차인 경우, 적자기업 비중이 15%로서 전체 평균 21.4%보다 훨씬 낮음.
 - 적자기업 비중은 업력이 증가할수록 늘어나 7~14년에는 25% 이상이 적자

(5) 기업의 진입 및 퇴출

1) 무실적 업체

- 무실적 업체 수는 2002년 1,751개사(27.4%)였으나 2011년 896개사로 8.5% 감소
 - 2000년대 초반에 건설업에 진출한 업체보다 최근에 신규 진입한 업체가 양호하게 사업을 수행

2) 건설업 진입과 퇴출

- 신규 진입 업체는 2001년 4,423개사로 정점에 이른 후, 2011년에는 536개 업체로 감소(2011년에 건설업을 떠난 업체는 2,500개를 넘어 전체의 22.1% 차지)함.

(6) 시사점

- 첫째, 중소 건설업체들은 업체 수의 과잉, 수주 경쟁의 과열, 사업 규모의 과소, 수익성의 부진 등으로 한계 상황에 봉착
- 둘째, 업체 과잉 공급의 지속은 산업 기반을 심각히 훼손시킬 수 있으므로 발주제도 개선 및 과잉 공급의 해소가 요구됨.
- 셋째, 비정상적으로 높은 입찰 경쟁률을 종식시킬 수 있는 변별력 있는 발주제도의 개선이 시급

- 넷째, 건설시장은 대기업의 독과점력 등에 대해 우려할 수준은 아닌 경쟁적인 시장 구조임. 따라서 중소기업 자신의 경쟁력 제고에 초점을 맞추는 것이 필요
- 다섯째, 지역 건설시장은 규모와 성장 속도에서 격차가 상당히 크므로 지역시장 경쟁 제한을 가하는 동질적 단위로 전제하는 것은 형평성 측면에서 바람직하지 못한 결과를 가져올 수 있음.

4. 중소기업 경영 현안 조사 및 분석

(1) 설문조사 결과 주요 경영애로 사항

- 중소기업체의 경영현안 조사는 발주기관 및 중소기업체를 대상으로 한 설문조사 및 중소기업체 임직원을 대상으로 한 면담조사를 기초로 함.
 - 설문조사 응답자는 발주기관 실무자 100명, 중소기업체 101명
- 1) 경영애로 사항
 - 가장 큰 경영상의 애로사항은 물량 부족(25.8%)과 수주 경쟁 심화(21.3%)로 조사
 - ‘변별력이 취약한 발주제도로 합리적인 수주 전략 수립이 어렵다’는 응답이 14.3%, ‘자가 수주 출혈’이 12.9%로 조사되어 중소기업체의 위기의식을 표명함과 동시에 발주제도 등에 대한 불만 표출
- 2) 비정상적 입찰 경쟁률, 희박한 수주 가능성
 - 2011년 공공공사 입찰 참여 건수는 500~1,000건이 39.4%, 100~500건 참여가 20.2%, 2,000건 이상 입찰 참여가 7.1%에 달해 수주 경쟁의 심화를 반영
 - 낙찰 건수 5건 미만인 업체가 전체의 66.7% 차지
- 3) 과도한 건설업체 수 증가
 - 중소기업 수 증가 요인으로 응답자의 41.1%가 ‘비교적 단순 범용 기술로 대규

모 사업 수입 가능’이라고 응답해 일반화된 단순 범용 기술로도 생존이 가능한 여건 등이 지속적 진입 요인으로 작용

(2) 중소기업 경쟁력 평가

- 1) 중소기업체의 강점과 약점
 - 중소기업체의 강점으로 발주기관은 ‘발주기관의 요청에 대한 세심한 대응’과 ‘지역경제 활성화 효과 양호’를 각각 21.8%로 꼽음.
 - 중소기업체의 약점으로 40.9%가 ‘자금력 부족’, 그리고 24.7%가 ‘경영 상태의 불안정성’으로 응답함. 이는 공공 시장을 대신하여 민간 공사 및 자체 사업 추진시 파이낸싱 능력 부족을 절감한 결과로 분석됨.
- 2) 발주자 만족도
 - 중소기업체가 수행한 공사에 대한 발주자의 만족도는 만족 26.7%(매우 만족 포함), 보통 54.5%, 불만족 9.9% 등으로 조사되어 만족도가 높지 않음을 시사
- 3) 중소기업체의 경쟁력
 - 중소기업체의 경쟁력에 대해서 발주자는 최근 5년 동안 정체(약화 포함)되었다고 응답한 비중이 65.4%에 달하고, 중소기업체 스스로도 74.0%가 약화되었다고 응답함.
 - 중소기업체의 경쟁력이 대기업에 비해 떨어지는 이유로 발주기관은 전반적 공사 관리 능력의 부족 29.0%, 기술 개발의 부족 25.0% 등의 순으로 응답
 - 중소기업체는 공사 관리 능력의 부족 29.5%, 경영 전략의 부재 26.7%, 기술 개발의 부족 22.7% 등의 순으로 응답
 - 중소기업체의 경쟁력 제고 방향과 관련해 ‘원가 관리 등 수익성 개선’이 20.5%로 최대 현안으로 지적되어 수주 및 새로운 사업 영역의 개척과 같은 마케팅 부분보다 경영 내실화를 중요한 것으로 인식하고 있는 것으로 나타남.

(3) 중소 건설업체 사업수행 능력

- 1) 최우선 보강 과제
 - 사업 수행 과정에서 중소 건설업체가 최우선으로 보강하여야 할 과제로는 파이낸싱 능력과 리스크 관리 능력 강화가 각각 19.8%씩으로 지적됨.
- 2) 효율성 개선 잠재력
 - 건설공사 수행 과정에서 효율성을 향상시킬 여지가 가장 큰 사항으로는 '시공 경험을 설계에 반영하는 피드백 과정을 통해 효율성을 개선하는 것'이라는 응답이 35.1%로써 가장 많음.
- 3) 주력 사업 분야의 선정
 - 입찰 참가 결정 기준을 살펴보면 입찰 참가가 가능한 모든 공사에 참여한다고 응답한 업체가 35.6%로 가장 많아 입찰 참여 횟수의 증가가 낙찰률 제고로 이어질 것이라고 기대하고 있음을 시사
- 4) 협력업체 관리 및 자재의 구매
 - 중소 건설업체의 외주 비중은 53.2%로 조사되었으며 5년 전과 비교하여 비슷하거나 조금 증가
 - 레미콘 및 철근 등 주요 자재 구매는 본사에서 집중 구매하는 방식(49.5%)과 현장 책임자가 실행예산 범위 내에서 구매하는 방식(44.1%)이 비슷한 수준인 것으로 조사됨.

(4) 건설경기 침체에 대한 대응

- 건설경기 침체가 장기화될 경우, 중소 건설업체들의 대응 방안으로는 '경쟁력 있는 분야로 전문화 추구 검토'가 28.6%로 가장 많았음. 이는 소극적인 경영 전략보다는 전문성 강화 등의 적극적인 대응 방안을 강구하는 것으로 보임.

(5) 중소 건설업체 지원 방안

- 중소 건설업체 지원 프로그램의 필요성에 대해 '필요하다'는 응답이 90% 이상이었으나, 실제로 지난 10년 간 응답자의 대부분은 제도를 통해 지원 받은 적이 없는 것으로 나타남.
- 중소기업청에서 실시하는 중소기업 지원 사업과 관련하여 중소 건설업체의 지원 혜택을 조사한 결과, 지원을 받았다고 응답한 업체는 1~2%에 불과하고 신성장 기반 자금, 중소기업 인력구조 고도화 사업 등은 지원 경험이 0%를 차지
- 중소기업 지원제도 모색시 가장 유용한 분야로 응답자의 43.2%가 '자금 지원'이라고 지적함. 그 밖에 중소 건설업체에 맞는 기술 개발 프로그램(R&D), 정보화 등의 지원도 검토가 필요하다고 응답함.

(6) 시사점

- 첫째, 최근 건설시장의 침체에 대해 중소 건설업체 스스로 건설산업 및 시장 상황의 변화를 수용하고 있는 것으로 판단
- 둘째, 중소 건설업체의 경쟁력 약화가 지속되고 대기업과의 경쟁력 차이가 증가
- 셋째, 중소 건설업체 경쟁력은 수주 및 새로운 사업 영역의 개척과 같은 마케팅 영역보다 수익성 개선 및 안정적 재무구조 등 경영 내실화를 위한 과제가 중요한 것으로 인식
- 넷째, 중소 건설업체의 공사 관리 능력 강화 필요
- 다섯째, 중소 건설업체는 주력 사업 분야의 확정과 견적 능력 제고가 필요함.
- 여섯째, 새로운 패러다임의 중소 건설업체 지원 정책 수립, 시행이 필요

5. 경쟁력 강화 방안

(1) 사례를 통해 본 중소 건설업체의 경쟁력 제고 방안

1) 주력 분야에 집중

- 극심한 건설경기 침체 속에서도 안정적인 성장세를 유지하고 있는 중소 건설업체들의 공통적인 특징은 강점이 있는 공사 종류, 공사 규모에 집중한다는 것임.

2) 발주자 니즈에 부응

- 중소 건설업체 A사는 독특한 디자인과 예술적인 설계를 요하는 발주자 수요를 최대한 충족시키는 전략으로 경기 침체 속에서도 10년 동안 지속 성장

3) 내실 경영 추구

- 경영 성과가 양호한 업체들은 원칙적으로 저가 수주 및 무리한 사업 확장은 지양하고, 원가 관리와 리스크 관리에 집중하여 안정 성장에 주력함으로써 내실 있는 경영 성과를 유지하는 공통점을 지님.

4) 공사 관리 능력 강화

- 공사 관리 능력 강화를 위해 현장소장의 선발 및 관리, 임원진의 현장 관리가 중요하며, 장기적으로 공사 관리 프로세스 구축을 해야 함.

5) 우호적 협력관계 구축

- 종합건설업체는 종합적인 계획·관리·조정 기능을 담당하면서, 전문건설업체들과 유기적인 협업을 하는 상호 의존 관계에 있어 협력업체를 동반자로 인식 필요

(2) 정책적 지원 방안

1) 중소 건설업체 지원 패러다임의 변화

가. 건설 분야 중소기업 지원제도 확대

- 중소기업청 시행 중소기업 지원 관련 사업은 모두 201개로 총 9.7조원의 정부 예산이 책정됨. 이 중 건설업체에 지원 가능한 사업은 절반 이하
 - 건설산업의 위상이나, 지원 정책의 실효성 및 많은 중소 건설업체가 헤쳐 나가야 할 과제를 감안하여 중소 건설업체 지원 제도 확대 필요

- 또한, 중소 건설업체들이 중소기업 지원 사업에 대한 정보 부족으로 이를 활용하지 못하는 실정임. 업체 스스로 중소기업 지원 제도에 대한 관심을 높이고 정부, 유관기관 등도 정보 제공 노력을 배가해야 함.

나. 중소 건설업체 특성에 맞는 실용적 지원 제도 개발

- 최근의 건설경기 침체는 건설산업의 근본적인 변화를 요구
 - 직접 규제 방식의 지원 정책에서 경영, 교육, 컨설팅, 시장 진출 등을 지원해 기업의 내부적인 경쟁력을 제고하는 지원 정책으로 패러다임 전환이 필요
 - 특히 지원 대상의 선별(적격, 우수 중소 업체 지원) 등을 통해 물량 지원보다는 기업 경쟁력 제고를 유도하는 정책이 필요
 - 외국의 중소 건설업체 지원 제도를 보면 거의 대부분 금융 지원, 경영 컨설팅 및 마케팅 지원, 정보화 사업 지원, 교육 훈련 등 간접적인 지원이 주류를 이루고 있음.

2) 사업 전환 지원

- 지역 경제에 미치는 영향이 큰 중소 건설업체의 경우에는 사업 다각화를 추진하여 고용을 증대시키고 지역경제 활성화에 기여할 수 있다는 점이 사업 다각화 추진의 유인으로 작용
 - 중소 건설업체의 '사업 다각화'를 유도하고 신사업 진출을 지원하는 정책 시행이 매우 필요할 것으로 판단됨.