

기고

건설업과 제조업의 가장 다른 점은 수주(受注)산업이라는 점이다. 수주산업의 특성상 어떤 때는 물량이 폭주하고 어떤 때는 기근에 헤매기도 한다. 그만큼 기복이 심하다는 것이다. 정부 정책에도 큰 영향을 받는다. 주택경기 침체도 인위적인 대출 규제나 다주택자 양도세 규제가 발목을 잡고 있다. 정부는 기업 경쟁력을 강화하라고 하지만 외생적인 변수가 많은 특성상 정부 정책에 울고 웃는 경향을 피하기 어렵다. 제조업은 경기가 하락하더라도 회사의 매출이 예측 가능한 범주에 있다. 그러나 건설업, 특히 중소건설업체는 내일을 기약할 수 없는 것이 현실이다. 그 이유는 아무리 우수한 시공 경험과 기술인력을 확보하고 있더라도 예측 가능한 수주가 어렵기 때문이다. 일례로 공공공사 입찰

최민수
한국건설산업연구원
연구실장



드는 사업기회를 해외에서 찾으려는 노력이 가속화되지만 국내 업체간 경쟁이 격화되고 중국 등 후발주자가 무서운 속도로 추격하다보니 현 위치를 지키기도 벅찰 지경이다.

이같이 건설업 경영이 예측 불가능한 구조다보니 기술자 이직도 많다. 중소건설업체에 근무하는 기술자는 5년 정도 회사를 옮긴다고 한다. 당연히 안정된 산업구조를 형성하기 어렵다. 건설업을 육성하고 건실한 업체가 시장에서 경쟁력을 갖기 위해서는 예측 가능한 경영풍토가 조성돼야 한다. 이는 건실한 업체에는 안정적인 수주물량

“건설업, 예측가능한 경영을”

을 담당하는 조달청의 입찰제도는 문턱이 너무 낮아 아무나 입찰에 참여할 수 있는 구조다. 널리 적용되는 적격심사 낙찰제는 평균 경쟁률이 200대1을 넘는다. 소규모 공사는 입찰경쟁률이 500대1에 달하는 경우도 있다.

게다가 낙찰자 결정은 운찰(運札)로 진행되고 있어 누가 공사를 수주할지 아무도 모른다. 결과적으로 낙찰을 받은 건설사는 로또에 당첨된 기분을 느끼게 된다. 낙찰을 받기 위해 기술개발에 힘쓰기보다 절이나 교회에 가야 한다는 말이 허투루 들리지 않는다. 국내 경제에서 건설산업이 차지하는 비중도 지속적으로 하락하고 있다. 20%대에 육박하던 국내총생산(GDP)에서 건설산업 비중은 사업 감소와 주택 규제 등의 영향으로 매년 1%포인트씩 하락하다 2007년에는 처음으로 15% 아래로 떨어졌다.

건설투자 비중이 하락하는 추세가 계속될 수밖에 없을 것으로 보여 2020년에는 11%에 달할 것으로 전망된다. 특히 4대강 살리기 사업 등 대규모 국책사업이 마무리되는 2013년 이후에는 국내 건설시장의 성장 둔화가 본격화될 것으로 예상된다. 그만큼 건설사들의 사업기회도 줄어든다. 국내에서 줄어

을 확보해줌으로써 가능할 것이다. 영국에선 발주자와 건설업체간 장기 파트너십을 시행한 결과 건설공사 사업비가 20% 이상 절감됐다고 한다. 발주자는 엄정한 사전심사를 통해 선발한 협력업체 집단에 공사를 나눠 발주한다. 건설업체는 동일한 발주자 공사를 계속하다보니 전문성과 생산성이 높아지고 발주자의 품질관리시스템에 대한 적응도 높아져 공기단축이나 품질확보가 용이해진다. 예측 가능한 수주가 가능해짐으로써 경영안정 큰 도움이 된다는 것이다.

장기 협력관계이기 때문에 공사비를 일부러 부풀릴 이유도 없다. 최적의 비용으로 발주자 입장에서 공사를 이해하고 협력하는 풍토가 조성된다. 발주자 입장에선 시공자와 커뮤니케이션이 더 원활해지고 일회성 관계가 아니기 때문에 시공업체로부터 자발적인 협력을 이끌어낼 수 있다. 발주자와 건설업체가 적대적인 관계가 아니라 윈윈하는 관계가 될 수 있다는 것이다. 국내에서도 건실한 중소기업의 예측 가능한 경영을 지원하고 공공사업비 절감과 품질향상을 위해 중소기업과 발주기관과 건설업체간 장기 협력 관계 구축에 노력해볼 시점이다.