

건설동향브리핑

제389호 (2012. 12. 10)

■ 경제 동향

- 11월 CBSI 전월비 0.2p 하락한 58.7 기록

■ 정책 · 경영

- 통합 발주 방식의 정책적 시사점
- 시장과 괴리된 문화가 건설산업 위기의 본질

■ 정보 마당

- 유럽 건설업체들의 해외 건설시장 매출 및 수주액 동향

■ 연구원 소식

■ 건설 논단 : 건설시장을 정상화하려면

한국건설산업연구원

Construction & Economy Research Institute of Korea

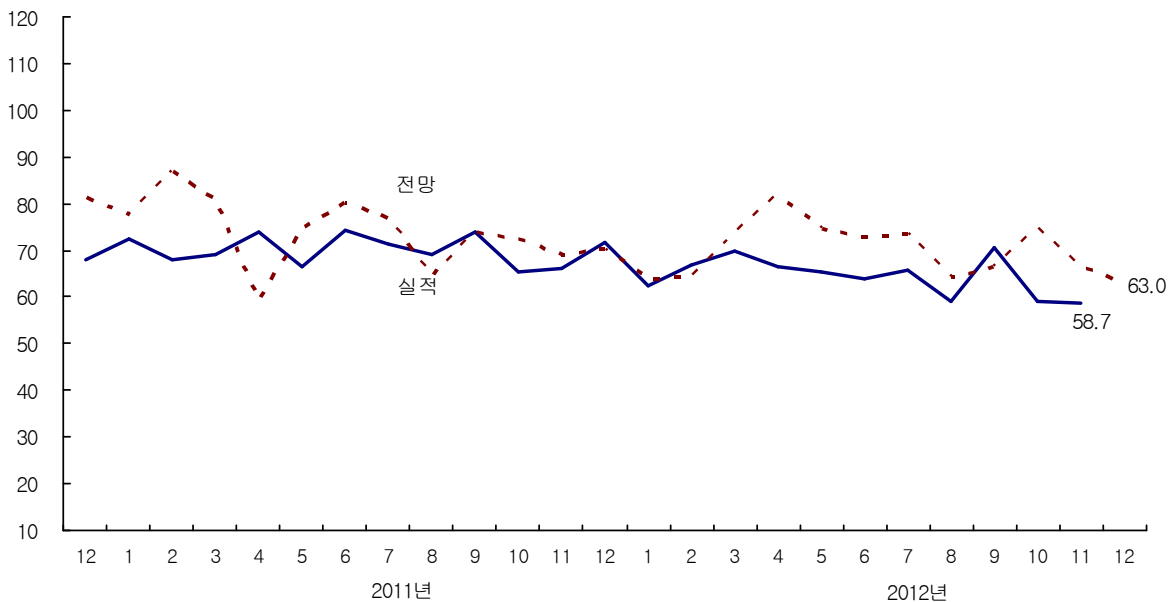
11월 CBSI 전월비 0.2p 하락한 58.7 기록

- 9.10대책 시행 및 연말 공공공사 발주 증가도 효력 없어, 체감 경기 침체 지속 -

■ 2개월 연속 하락...2010년 8월 이후 27개월 만에 최저치 기록

- 2012년 11월 건설기업 경기실사지수(CBSI)*는 전월비 매우 소폭(0.2p) 하락한 58.7을 기록함.
 - 이로써 CBSI는 2개월 연속 하락했으며, 특히 2010년 8월의 50.1 이후 2년 3개월 만에 최저치를 재경신함.
 - CBSI는 지난 9월에 9.10대책의 발표 및 계절적 요인 등에 힘입어 올 들어 최고치인 70.6을 기록한 이후 전월인 10월에는 전월비 11.7p가 다시 하락해 58.9를 기록함.
 - 통상 전월에 CBSI의 낙폭이 크고 지수 자체가 저조한 경우에는 기저 효과로 통계적 반등을 보이는 경우가 많은데, 올해 11월에는 전월에 비교하여 오히려 추가적으로 소폭 하락하였음.

<건설기업 경기실사지수(CBSI) 추이>



자료 : 한국건설산업연구원

* 건설기업 경기실사지수(CBSI)가 기준선인 100을 밑돌면 현재의 건설 경기 상황을 비관적으로 보는 기업이 낙관적으로 보는 기업보다 많다는 것을 의미하고, 100을 넘으면 그 반대를 의미함.

- 이는 그만큼 현재 건설업체 체감 경기의 침체 수준이 매우 심각하다는 것을 나타내며, 또한 9.10대책의 본격적인 시행이나 연말 공공공사의 발주 증가 시작 등이 건설업체의 체감 경기 회복을 견인하지 못한 것으로 판단됨.

■ 대형업체 지수 소폭 상승, 중견 및 중소기업 지수는 하락

- 업체 규모별로 경기실사지수를 살펴보면 대형업체 지수가 전월비 소폭 상승했고, 중견 및 중소기업 지수는 전월비 하락함.
 - 대형업체 지수는 지난 10월에 전월비 14.8p나 하락한 76.9를 기록하며, 6개월 만에 다시 80선 아래로 하락했는데, 11월에도 전월비 1.7p 상승한 78.6에 그치며 여전히 80선 아래에 머물.
 - 중견업체 지수는 전월비 2.1p 하락한 55.6을 기록해 2개월 연속 지수가 하락함. 최근 중견업체의 유동성 위기가 지속됨에 따라 중견업체 지수가 저조한 흐름을 지속함.
 - 중소기업 지수 역시 전월비 0.4p 하락해 지수가 2개월 연속 하락하며 38.9를 기록함. 그 결과 중소기업 지수가 올 1월의 36.8을 제외하고 가장 낮은 수치를 기록하며 부진

<업체 규모별 CBSI 추이>

구분	2012년 1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월	11월		12월 전망
											실적	전월 전망치	
종합	62.3	66.7	69.9	66.4	65.4	63.8	65.7	59.0	70.6	58.9	58.7	66.3	63.0
규모 별	대형	76.9	92.9	85.7	71.4	92.3	92.9	80.0	91.7	76.9	78.6	84.6	71.4
	중견	69.6	58.3	68.0	72.0	58.3	50.0	56.0	46.2	61.5	57.7	55.6	64.0
	중소	36.8	45.6	53.4	54.1	41.8	45.6	44.8	49.1	56.4	39.3	38.9	51.9

자료 : 한국건설산업연구원

- 한편, 12월 전망치는 11월 실적치 대비 4.3p 상승한 63.0을 기록함.
 - 실적치 대비 익월 전망치가 상승한 것은 건설업체들이 12월에는 건설 경기 침체의 수준이 11월보다는 개선될 것으로 전망하고 있다는 의미임.
 - 12월에는 통상적으로 연말 공공공사의 발주가 증가하는 계절적인 요인에 의해 전월비 증가하는 경우가 많고, 11월 CBSI가 저조했던 기저 효과도 영향을 미쳐 12월에는 소폭 상승할 것으로 전망됨.

이흥일(연구위원 · hilee@cerik.re.kr)

통합 발주 방식의 정책적 시사점

- 파트너링 개념을 공식화하고 문제 해결 방안을 우선적으로 도입 -

■ 통합 발주 방식의 도입 현황

- 설계와 시공이 분리되는 설계·시공 분리 방식은 지역적·시간적으로 분산된 다른 조직의 사람들이 프로젝트의 수행 과정에 참여함에 따라 참여자 간의 관계, 피드백, 설계와 시공의 상호 적응 등에 많은 문제점이 발생해 왔음. 이를 해결하기 위한 방안으로 나타난 것이 파트너링 등 통합 발주 방식임.
- 통합 발주 방식(미국의 IPD, 영국의 파트너링 및 호주의 얼라이언싱)의 도입에 시발점이 된 것은 미국의 파트너링 방식임.
 - 미국의 파트너링 방식은 기존의 설계·시공 분리 방식(Design-Bid-Build)으로 발주한 프로젝트를 통합적으로 관리하는 방식으로, 이후 프로젝트 통합 발주 방식인 영국의 파트너링(Partnering), 호주의 얼라이언싱(Alliancing), 미국의 IPD(Integrated Project Delivery, 이하 IPD)의 도입에 영향을 미쳤음.
- 미국의 파트너링 방식은 참여자 즉, 발주자·설계자·원도급자·하도급자들이 협력과 소통의 철학을 바탕으로 조직의 경계를 뛰어넘어 구성한 팀이 프로젝트를 수행한다는 의미로 사용하게 되었음.
- 영국에서는 도입 초기 미국의 파트너링과 같이 낙찰자를 선정할 이후 발주자와 시공자 간의 프로젝트 수행을 원활히 하기 위한 프로젝트 관리 방식으로 적용하였고, 현재는 설계와 시공을 통합하여 발주자·설계자·시공자 간에 팀을 구성하여 프로젝트를 수행하는 새로운 발주 방식으로 진화하였음.
- 호주에서는 영국의 원유산업에서 적용하던 프로젝트 얼라이언싱과 미국에서 도입한 파트너링의 영향을 받아 얼라이언싱으로 발전, 이후 호주의 얼라이언싱은 역으로 영국의 파트너링을 프로젝트 발주 방식으로 변화시키는 과정과 미국의 IPD 개발에 영향을 주었음.
- 이들 방식의 대표적인 공통점은 주요 참여자들이 조기에 공사 수행에 참여한다는 점, 투명한 회계 원칙을 사용한다는 점, 위험과 보상을 공유한다는 점, 공동 의사 결정 체

계를 갖고 있다는 점, 협력적 다자 협약을 사용한다는 점 등으로 요약될 수 있음.

■ 파트너링 개념의 명확화 및 선언적 도입

- 현재 우리나라에서는 파트너링과 관련된 많은 논의가 이루어지고 있으나 파트너링의 개념에 대한 공식적인 정의는 없음. 따라서, 「건설산업기본법」에 파트너링에 관한 개념을 정의할 필요가 있음.
 - 파트너링을 ‘건설 공사를 수행하는 과정에서 공통의 목적을 달성하기 위해 조직 간의 경계를 초월하는 팀을 구성해 건설공사를 수행하는 방법’으로 정의할 필요성이 있음.
 - 또한, 공공 공사에서는 계약 예규인 공사계약 일반조건에도 규정하고, 민간 공사에서 파트너링을 권장하기 위하여 민간 건설공사 표준도급 계약서에도 파트너링에 관한 사항을 반영할 필요성이 있음.

■ 공공 공사에 파트너링 의무화

- 처음에는 「건설법」에 발주자 의무 사항으로, 공공 발주자는 일정 금액 이상의 공공 공사를 수행할 경우에 한하여 파트너링 제도를 의무화하고 점차적으로 확대해야 함.

■ 파트너링에 관한 지침서 제정

- 파트너링에 관한 지침서를 제정하여 파트너링 지침서에는 파트너링의 정의와 원칙, 상생협의체의 구성원과 운영의 목표 및 절차, 상생협의체에서 논의되어야 할 사항, 문제 해결 방안 등에 대한 내용을 포함하여야 함(지침서 제정의 형식은 국토해양부 장관의 고시 등으로 제정하는 방안이 적절함).

■ 문제 해결 방안의 구축

- 파트너링을 의무화하지 않는 프로젝트일지라도 계약 조건으로 문제의 해결 방안을 도입할 필요성이 있음. 즉, 현재 건설 분야의 분쟁이 증가하고 있는 추세에 비추어 파트너링과 무관하게 자체적인 문제 해결 방안을 조속히 도입할 필요성이 있음.

이의섭(연구위원 · yslee@cerik.re.kr)

시장과 괴리된 문화가 건설산업 위기의 본질*

- 문화적 관점에서 바라본 건설산업의 위기 -

■ 시장의 위기를 넘어선 건설산업의 위기

- 건설산업의 위기는 일차적으로 건설시장의 위기로 볼 수 있음.
 - 최근 국내 건설시장은 경기적 측면의 위기와 함께 시장의 양적 성장 한계와 질적 변화를 의미하는 구조적 측면의 위기를 동시에 겪고 있음.
 - 구조적 측면에서 건설시장 위기의 양상들은 현상적인 대응만으로는 극복이 쉽지 않은 과제들임.
- 건설산업의 진정한 위기는 시장의 위기에 대응하는 건설산업 내부의 대응력 부족이라고 볼 수 있음.
 - 시장의 위기가 외적 위기라면 내적 위기를 의미하는 대응력 부족은 ‘문화의 위기’를 의미
 - 건설산업에서 문화의 위기란 제도와 의식, 양 측면에서 시장의 위기에 제대로 대응하지 못하는 건설업계 내부의 문화적 적응력 부족을 의미

■ 시장 위기에 대처하지 못한 문화적 위기의 양상

- 시장에 대응한 문화가 순기능적인 관계를 유지한다면 건설산업은 큰 문제 없이 지속적이면서도 안정적인 발전을 이룩해 나갈 수 있을 것임.
 - 이에 반하여 어떤 구조적 요인에 의하여 시장 상황이 변동되었음에도 불구하고 문화적 적응력에 문제가 생긴다면 건설산업은 위기의 국면에 직면하게 될 것임.
- 근대적 건설산업이 태동한 이후 1980년대 말까지 건설 문화는 정부 주도의 양적 성장 패러다임에 충실한 가운데 건설산업의 안정적 성장에 적극적인 기여를 하여 왔음.
 - 이 기간 동안 건설산업은 스스로 시장 창출을 고민할 필요가 없을 정도로 수요 의존자로서의 지위를 안정적으로 누려오면서, 정부 또는 국민의 요구에 충실한 공급자로서의 역할을 효과적으로 수행하여 왔음.
 - 그 결과, 이 시기까지 국내 건설산업은 안정적인 성장 궤도를 달려오면서 국가 경제의

* 본고는 한국건설산업연구원이 2012년 11월에 발간한 「문화 지체에 빠진 건설산업」의 주요 내용을 발췌하였으며, 다음 호까지 2회에 걸쳐 게재할 예정임. 전문은 한국건설산업연구원 홈페이지(www.cerik.re.kr)에 수록되어 있음.

발전에 적극적으로 기여하는 긍정적 산업으로서의 이미지를 형성하여 왔음.

- 그러나, 1990년대 이후 건설시장과 건설 문화의 순기능적인 관계가 붕괴되기 시작하였으며, 이러한 관계는 2000년대에 들어서도 지속되어 건설산업의 위기를 심화시켰음.
 - 1990년대 이후 국내 건설시장은 정부 주도형의 양적 성장 패러다임을 벗어나 민간 주도의 시장 중심으로 이동해 갔음.
 - 그러나, 이에 부응하는 건설 문화는 여전히 과거 형태의 정부 의존적이면서 규제에 의존하는 업역 중심의 틀을 벗어나지 못하였고, 그 결과 건설산업은 국민 경제의 기대와 요구를 충족시키지 못하는 산업으로 전락하였음.
 - 특히, 건설산업은 과거의 수요 의존형 산업에서 1990년대 이후에는 스스로 경쟁력을 갖춘 수요 창출형 산업으로의 변신이 요구되었으나, 이에 효과적으로 부응하지 못함으로써 정체 내지 후진적 산업으로 추락하였음.

<시기 구분으로 본 건설시장과 문화의 패러다임>

	시 장	문 화	결 과
1990년대 이전	.양적 성장 지속 .정부주도적 성장 ⇒ 건설산업에 기대하는 역할 : 수요의존자로서 충실한 공급자	.양적성장 패러다임에 충실한 문화 .제도 : 면허 및 업역중심의 생산 체계 .의식 : 업역주의, 정부의존성, 수직주종주의 등	.안정적 성장 .긍정적 산업이미지
1990년대 이후	.양적 성장 정체 내지 둔화 .시장의 질적내용 변화 .수요자로서 정부영향력 축소 ⇒ 건설산업에 기대하는 역할 : 수요창출자로서 경쟁력있는 산업	.양적 성장 패러다임의 문화 지속 .제도 : 업역중심의 생산체계유지, 시장기반의 경쟁 및 협력체계 구축 실패 .의식 : 업역주의, 정부의존성, 수직적주종주의 의식 지속	.위기 심화 .부정적 산업이미지

■ 현상적 접근이 아닌 성찰적 접근 요구

- 국내 건설산업은 지금 시장, 문화 그리고 이미지 등 복합적 위기에 빠져 있음.
 - 진정한 위기 극복을 위해서는 시장의 위기에만 초점을 맞춘 현상적인 대응을 넘어 문화의 위기를 극복하려는 성찰적 접근이 요구됨.

윤영선(연구위원 · ysyoon@cerik.re.kr)

유럽 건설업체들의 해외 건설시장 매출 및 수주액 동향

- 중남미 시장으로의 진출 확대 본격화, 미국·캐나다 시장 매출 지속적 감소* -

■ 매출 증가, 수주 감소, 유럽 건설시장 의존도 증가

- 유럽 건설업체들의 2011년도 해외 건설시장 매출액은 증가한 반면, 수주액은 감소하였음.
 - 유럽 건설업체들의 연합 조직인 European International Contractors에 따르면 유럽 건설업체들의 2011년도 해외 건설시장 매출액은 2,030억 달러로, 전년 대비 10.8% 증가한 반면 수주액은 1.1% 하락하여 2,200억 달러를 기록
 - 그 중 유럽 건설시장에서의 매출액이 950억 달러로 전년 대비 13.0% 증가하였고, 전체 매출액의 47.5%로 가장 큰 비중을 차지
- 유럽 건설시장에서의 매출 증가는 지난 몇 년 간 지속되어 온 신흥 건설시장으로의 진출 확대라는 트렌드에 역행하는 것임.
 - 유럽 건설시장에서의 매출 비중은 2007년 이후 처음으로 증가하였음. 2007년도 유럽 건설시장의 매출은 전체 매출액 중 53.3%를 차지하였으나, 신흥 건설시장의 규모가 확대됨에 따라 2010년까지 이 비중은 계속해서 축소되었음.
 - 선진 건설시장과 신흥 건설시장의 매출액 점유 비율은 2003년에는 76:24였으나, 이후 신흥 건설시장에서의 매출 비중이 점차 증가하기 시작해 2010년에는 60:40에 달했음.

■ 권역별 매출액 현황

- 아시아·환태평양, 미국·캐나다, 아프리카, 중남미 건설시장에서는 매출액이 전년 대비 각각 12.9%, 4.6%, 2.1%, 40.0% 상승, 중동 건설시장에서는 1.9% 하락
 - 매출 규모에서 두 번째 시장인 아시아·환태평양 지역에서는 전년 대비 12.9% 증가하여 350억 달러(총 매출의 17.8% 차지)의 매출을 기록
 - 세 번째 시장인 미국·캐나다에서는 전년 대비 4.6% 증가한 270억 달러, 아프리카에서는 2.1% 증가한 170억 달러, 중동에서는 1.9% 하락한 150억 달러를 기록
 - 유럽 업체들에게 가장 작은 시장이었던 중남미에서의 매출이 40.0% 증가하여 130억

* 본고는 국제적인 건설 정보 공급처인 KHL 그룹이 발행하는 매거진 *International Construction*(Nov. 2012 Vol 51, No. 9)에 실린 Chris Sleight의 기사를 요약 정리한 것임.

달러를 기록한 것은 주목할 만한 현상임. 중남미 건설시장 매출 비중은 지난 7년 간 꾸준히 증가해 왔음(2005년 전체 매출의 3.0%→2011년 6.2%).

■ 권역별 수주액 현황

- 유럽 및 중남미 건설시장에서 수주액 증가
 - 유럽 건설시장에서는 2010년 대비 38.0% 급등했으며, 전체 수주액의 45.3%를 차지
 - 2011년에 수주액이 급등한 지역은 중남미로, 전년 대비 43.8% 증가한 210억 달러를 기록하였음. 이것은 2011년 총 수주액의 9.6%(2010년 6.6%에 비해 3.0%p 상승)를 차지하는 것으로 아프리카와 중동 건설시장을 추월한 것임.
- 중남미를 제외한 유럽 이외 건설시장에서 수주액 감소
 - 미국·캐나다, 아시아·환태평양 시장에서는 각각 3.7%, 18.8% 감소
 - 아프리카에서는 2010년 260억 달러에서 2011년 180억 달러로 31.2% 감소하였고, 중동에서는 2010년 200억 달러에서 25.3% 감소하여 150억 달러를 기록
 - 중동에서의 수주액은 전체의 6.9%로 2007년 이래 최저치를 기록하였고, 아프리카에서는 8.2%를 차지하여 2007년 이래 가장 저조한 실적을 보였음.

■ 최근 해외 건설시장 진출 경향

- 유럽 건설시장에서의 2011년도 매출액 및 수주액 급등은 지난 7~8년 간 이어져오던 신흥 건설시장으로의 확대 경향에 역행하는 것으로 해석될 수 있음.
 - 선진 건설시장과 신흥 건설시장에서의 수주액 비중은 2000년대 초반 75:25에서 2010년에는 50:50으로 신흥 시장의 비중이 계속 증가했으나, 2011년에 58:42로 반전
- 중남미 건설시장으로의 진출이 본격화되고 있으며, 미국·캐나다 건설시장은 지속적 축소
 - 신흥 시장 중 중남미가 유럽 업체들에게 가장 중요한 지역으로 자리매김하고 있으며, 아프리카나 중동보다 중요한 입지를 점유
 - 미국·캐나다 건설시장에서의 매출 및 수주액 비중이 점점 감소하고 있음. 작년 매출액은 지난 10년 중 최저치를 기록(2002년 전체 매출액 중 25.0%→2011년 13.0%)

강상혁(연구위원 · shkang@cerik.re.kr)

■ **주요 정부 및 기타 공공, 유관기관 회의 참여 활동**

일자	기관명	주요 내용
12. 4	한국공항공사	<ul style="list-style-type: none"> • 한국공항공사 주최, 해외건설 전문가 자문회의에 건설정책연구실 김민형 연구위원 참여 - 한국공항공사의 해외 상품화 전략에 관한 자문
	고용노동부	<ul style="list-style-type: none"> • 고용노동부 인력정책과 주최, 건설 근로자 능력 개발 활성화 간담회에 건설산업연구실 심규범 연구위원 참여 - 건설 일용 근로자 훈련 활성화 추진 방향에 대한 발제 및 토의
12. 5	KB경영연구소	<ul style="list-style-type: none"> • KB경영연구소 주최, KB금융그룹 부동산 전문가 간담회에 건설경제연구실 허윤경 연구위원 참여 - 최근 주택·부동산 경기 동향 및 전망에 대한 자문
	공무원연금관리공단	<ul style="list-style-type: none"> • 공무원연금관리공단 주최, '2013년 경제 전망과 자산 운용 전략 세미나'에 건설경제연구실 김현아 연구위원 참여 - 실물 자산 운용 전략에 대한 발표 및 토의
12. 6	국토해양부	<ul style="list-style-type: none"> • 국토해양부 규제개혁법무담당관실 주최, 자체 규제 심사에 건설정책연구실 박용석 연구위원, 건설경제연구실 김현아 연구위원 참여 - 공동주택 바닥 충격음 차단 구조 인정 및 관리 기준 등 주택 건설 기준 등에 관한 규정 개정안에 대한 규제 심사 참여
12. 7	국토해양부	<ul style="list-style-type: none"> • 국토해양부 주택정책과 주최, 장관 주재 오찬 간담회에 건설경제연구실 김현아 연구위원 참여 - 주택시장 침체의 원인과 대응 방향에 대한 자문

■ 「**해외 건설시장과 Global Way 전략 세미나**」 개최

- 일시 및 장소 : 2012. 12. 5(수), 건설회관 3층 대회의실
- 제1주제 : 선진 기업들의 해외 토목·건축시장 확대 전략 및 시사점
(발제자 : 최석인 한국건설산업연구원 건설관리연구실 연구위원)
- 제2주제 : 글로벌 Top 1을 향한 건설기업들의 해외시장 진출 전략 다양화 방안
(발제자 : 이복남 한국건설산업연구원 건설관리연구실 연구위원)

■ 「**민간투자사업 추진 실무 과정**」 개설

- 일시 및 장소 : 2012. 12. 11(화)~14(금)까지 건설회관 9층 연구원 연수실
- 교육 대상 : 건설업체 민간투자사업 실무자 및 유관기관 및 단체 관련 실무자
- 교육 내용 : 민간투자사업에 대한 이해와 추진 전략, 사업성 분석 및 재무 모델 실습 등 실무 중심으로 구성
- 문의 : 한국건설산업연구원 교육팀(tel. 02-3441-0691)

건설시장을 정상화하려면

건설공사를 맡길 때 오래된 업체는 우선 신뢰가 간다. 또, 이것 저것 모두 시공할 수 있다고 우기는 업체보다는 한 가지만 잘할 수 있다는 업체에 더 신뢰가 간다. 오래된 업체에게 신뢰가 가는 이유는 건설업에서 ‘경험’이 무엇보다 중요하기 때문이다. 건설공사의 시공은 교과서로 배울 수 있는 학문이 아니다. 유능한 기업가나 현장소장은 체화된 기술력을 갖추고 있으며, 민원이나 분쟁이 어디서 발생할 위험이 있는가를 잘 알고 있다.

그런데 공공공사 입찰 제도를 보면, 건설업을 20년 간 영위했든, 얼마 전 창업했든 차별이 거의 없다. 외국의 사례를 보면, 대부분의 발주기관에서는 유자격자명부를 운영하고, 입찰시마다 숏리스트를 작성한다. 또, 주관적 심사나 인터뷰, 협상을 가미하면서 제대로 된 경험과 기술력을 갖추었는가를 면밀히 체크한다. 해당 분야의 경험과 신용이 미흡하면 보증을 받기도 어렵다. 그 때문에 선진국에서는 부적격 업체나 페이퍼컴퍼니가 낙찰받는 것은 거의 불가능하며, 신규 업체는 시장에서 다년 간 신뢰를 쌓으며 조금씩 수요처를 넓혀가는 것이 상식이다.

전문성도 마찬가지이다. 우리나라의 경우, 상당수의 건설업체는 역전의 분식집처럼 모든 공사를 다 잘할 수 있다는 메뉴판을 걸어놓고 있다. 외국에서는 공사 경험도 평가하나, 무엇보다 시공 능력을 검증하기 때문에 아무 공사에도 쉽게 입찰할 수 없다. 또, 서구에서는 기술력에 자신이 없다면, 공사를 선뜻 수주하지 못한다. 그 이유는 만약 계약 불이행이나 부실 시공을 유발한다면 정부 공사의 입찰 자격을 영구히 박탈당할 수 있기 때문이다.

현재 국내 건설시장에는 1만 1천 여 개 종합건설업체와 4만 7천 여 개 전문건설업체가 등록되어 있다. 이 가운데 70% 가량은 간신히 등록 요건을 채우고 있으며, 매년 20% 가량의 업체는 수주 실적이 없다. 또, 연평균 4천 여 업체가 문을 닫고, 한편에서는 4천 여 개 업체가 신규 창업하고 있다. 이는 건설시장이 정상적이지 않다는 것을 반증하는 것이다.

그 이유는 건설업 등록 제도를 비롯하여 공공입찰 제도, 부적격 업체에 대한 사후 관리 등이 전반적으로 허술하기 때문이다. 건설업을 운영하다가 부정당업자 제재를 받거나 중대 재해가 발생하면 폐업 처리하고 다시 창업한다. 부실 시공을 했더라도 서류상 실적만 갖추면, 공공공사의 수주에 별다른 지장이 없다. 이와 같이 악화가 양화를 구축할 수 있는 환경에서는 역선택의 가능성이 높아진다. 최근 구조조정이 필요하다는 의견도 있으나, 그보다 먼저 오랜 경험과 기술력을 갖춘 회사가 시장에서 우대받는 풍토를 조성해야 한다. 즉, 건설시장을 정상화시키는 것이 더 시급하다고 볼 수 있다. <건설경제, 2012. 11. 9>

최민수(연구위원 · mschoi@cerik.re.kr)