

위기의 중소 건설업체... 입찰제도의 근본적 개선을

- 물량은 줄어들고, 업체 수는 늘어나고, 수주는 하늘의 별따기 -

권오현 | 한국건설산업연구원 연구위원
ohkwon@cerik.re.kr

지난 10년 동안 건설산업은 변화의 한가운데 있다. 등록제도 변화로 업체 수는 몇 배로 늘어났고, 외환위기와 금융위기를 겪으면서 건설 투자는 계속 줄어드는 가운데, 기업 활동을 제한하는 규제는 갈수록 심해지고 있다. 그야말로 건설업체들은 악전고투하고 있다. 환경 변화에 취약할 수밖에 없는 중소 건설업체들이 겪어야 할 어려움은 일찍이 경험해보지 못한 것일 수도 있다.

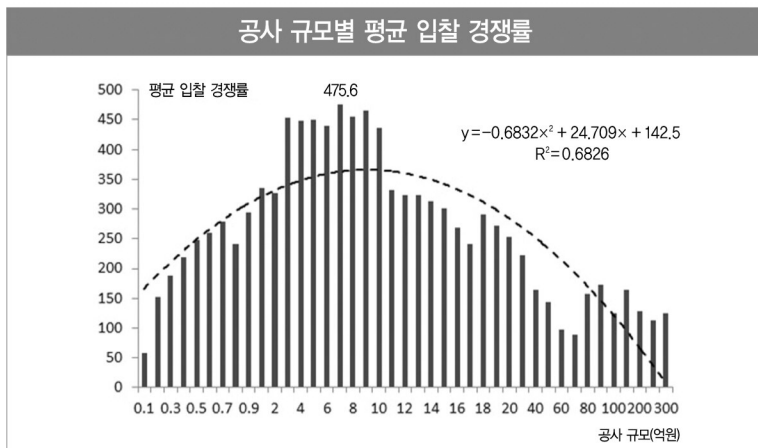
시장 규모 축소, 입찰 경쟁 격화

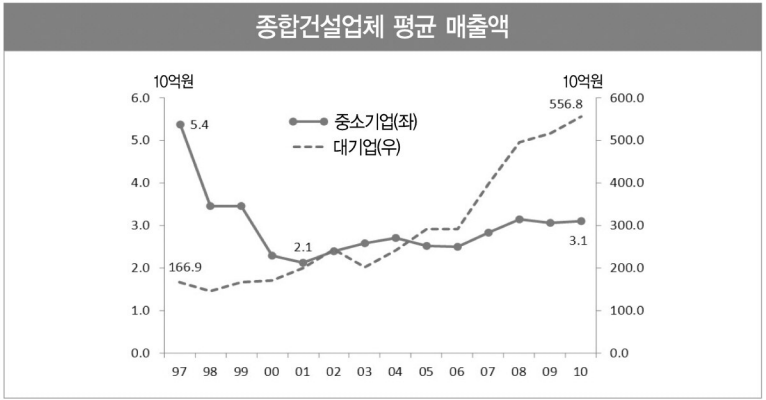
우선 건설업 등록 기준 완화로 2000년대 초에는 신규 등록 업체가 한 해 동안 4,000개 이상 증가해 업체 수는 몇 년 사이 3배 이상 늘었다. 하지만 건설공사 물량은 오히려 줄어들고 있다. 2011년 건설시장의

실질 규모는 145.8조원(2005년 가격기준)으로 외환위기 이전과 비교하여 3.0% 감소한 수준이다. 외환위기 이후 GDP 평균 증가율은 4.2%인데 반해 건설투자 증가율은 -0.2%를 기록하면서 잃어버린 15년을 향해 가고 있다. 이렇다 보니 전체 산업에서 건설업이 차지하는 비중은 날로 떨어져 2011년에 5.3%를 기록

하고 있다.

건설투자 규모는 줄어드는데 점점 많은 업체가 입찰에 참여하다 보니 수주 확률은 갈수록 희박해졌다. 중소 건설업체들이 주력으로 삼는 적격심사 공사의 경우, 2010년에 평균 입찰 경쟁률은 무려 360 대 1을 기록했다. 특히 5억원에서 10억원 규모의 공사에서는 평균 경쟁률이 450





대 1을 넘었다. 어떤 중소 건설업체는 지난해 입찰에 600번 참가했으나 한 건도 수주하지 못했다고 한다. 실제로 2010년 한 해 동안 적격심사 대상 공사를 1건만 수주한 중소기업이 91.3%, 2건만 수주한 업체가 7.6%로 절대 다수를 차지하고 있는 것으로 나타났다.

미국에서는 10 대 1을 넘는 경우가 드물다 하고, 일본에서도 보통 30 대 1 미만인 것으로 알려지고 있는 것을 감안하면, 너무나 큰 차이라 하겠다. 이러한 상황에서 일부에서는 수주 확률을 높이기 위해 명목만 다른 업체를 새로 등록하기도 한다.

매출액 영업이익률 '최하위'

건설 투자는 줄고, 업체 수는 늘어나고, 수주는 하늘의 별따기와 같다 보니 중소 건설업체의 사업 규모는 계속 줄어들고 재무 상태는 악화될 수밖에 없다.

중소 건설업체의 평균 매출액은 지난 1997년 54억원에서 2010년 현재 31억원으로 42.4%나 감소하였다. 반면, 대기업의 평균 매출액은 같은 기간 3.3배 증가한 것으로 나타나, 대기업과 중소기업 간 격차가 확대되고 있다. 특히, 2007년부터 2010년 사이 중소기업의 매출액 증가율은 6.3%에 그쳐 12개 업종 중 꼴찌에서 3번째를 차지하였다. 그 결과, 전체 건설시장에서 중소기업들이 차지하는 점유율은 최근 5년 동안 4.7%p나 감소하였다.

상황이 특히 어려운 것은 종업원 수가 50~300명 사이에 있는 중기업인 것으로 보인다. 이들 기업의 매출액 증가율은 2008년 이후 계속 감소하고 있는데 2010년에는 -8.4%까지 떨어졌다. 2005~10년 기간 동안의 기성액 변화를 분석해보면, 101~200위 업체들의 기성액 평균 증가율은 1.4%이고, 201~500위는 2.1%

증가하는 데 그쳐 대기업의 27.4%와 큰 차이를 보이고 있다.

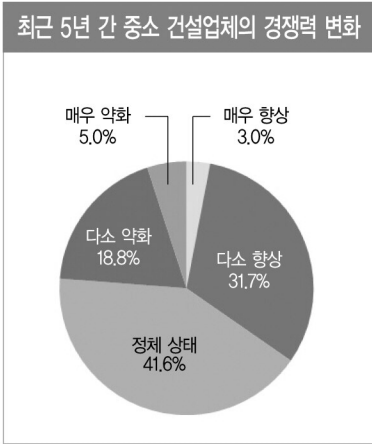
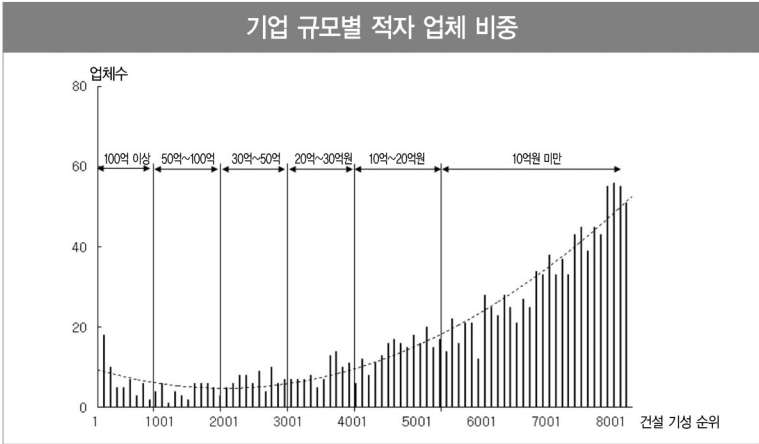
중소 업체들의 사업 여건 악화는 재무적 성과에서도 그대로 나타난다. 2010년 건설업의 매출액 영업이익률은 3.9%로서 12개 업종 중에서 최하위다. 특히 2010년도에는 영업이익이 적자인 건설업체의 비중이 21.4%를 차지하고 있어 우려를 사고 있다. 적자 기업 비중은 4,000위 그룹에서는 약 10%, 8,000위 대에서는 무려 55%까지 올라가고 있다.

2011년 건설업을 떠난 업체 수는 947개 업체로 전체의 8.2%에 달한다. 그런데 등록 기준 미달 등으로 영업정지를 받은 업체들은 사실상 사업 재개가 어려운 경우가 대부분이라 이들까지 포함하면 건설업을 떠나는 업체는 연간 2,500개사를 넘어 전체 종합건설업체의 22.1%에 이르는 실정이다. 따라서 건설업체의 5년 생존율이 27.8%로서 19개 업종 중에서 17위를 차지하고 있다는 사실은 당연한 귀결인 것처럼 보인다. 이런 와중에서 중소 건설업체들은 성장이 아니라 생존 자체가 최대의 과제로 대두하고 있다.

지속 가능한 건설산업에 暗雲

이러한 중소 건설업체들의 경영 악화는 심각한 문제를 야기할 수 있

경영 정보



다. 중소 건설업체들은 업체 수의 98.9%를 차지하고 있으며, 중소 건설업체에 종사하는 건설업 종사자는 전체 건설업 종사자의 55.9%에 이르고, 건설업 전체 매출의 32.7%를 차지하고 있어 국민경제와 건설산업에 있어서의 역할을 고려할 때, 대책 마련이 시급하다. 건설산업에서 허리 역할을 해야 하는 중소 건설업체들이 갈수록 영세해지고 부실해지고 있어 건설산업의 지속 가능한 발전에 암운을 드리우고 있다. 생존이 급급한 상황에서 경쟁력 제고는 한가한 이야기처럼 들릴 수도 있다.

중소 건설업체 및 공공 발주기관 실무자들 각각 100명을 대상으로 실시한 설문조사 결과, 최근 5년 동안 중소 건설업체의 경쟁력은 41.6%가 정체 상태에 있다고 응답하였고, 약화되었다는 응답도 23.8%에 이르렀다. 담보 내지는 퇴보하는 상황이라

는 것이다. 이처럼 경쟁력이 약화되는 이유로는 공사관리 능력이 전반적으로 미흡하기 때문이라는 견해가 30%로 가장 많았다.

또한, 향후 중소 건설업체들의 경쟁력 강화를 위해서는 수익성 개선과 안정적 재무구조 유지가 최우선 과제로 지적되었고, 장기적인 건설 경기의 침체에 대응하여 주력 분야의 전문화 추구 및 신사업 발굴에 노력할 필요가 있는 것으로 지적됐다. 아울러 중소 업체들은 중기청 등에서 실시하는 지원 프로그램으로부터 지원을 받는 업체들이 1~2%에 불과하였다. 2011년도 정부의 중소기업 지원 예산은 중기청을 제외하고 3.7조원인데, 국토부의 예산은 0.2%에 불과한 90억원으로 조사되었다.

입찰제도의 근본적 개선 절실

중소 건설업체들은 업체 수 과잉,

수주 경쟁의 과열, 사업 규모의 축소, 수익성의 부진 등으로 한계 상황에 봉착해 있다. 유능한 중소기업이 선택받지 못하는 상황에서 과잉 공급 문제가 지속된다면 산업 기반을 심각히 훼손시킬 수 있다. 중소 업체들의 생존과 경쟁력 향상을 위해서는 입찰제도의 근본적인 개선이 절실하다. 특히 비정상적으로 높은 입찰 경쟁률을 종식시킬 수 있는 변별력 있는 발주제도의 개선이 필요하다. 하지만 대기업과 중소기업 간 효율성 격차가 확대되는 것을 대기업 활동에 대한 규제로 접근하는 것은 바람직하지 않으며, 중소 업체의 경쟁력 제고에 초점을 맞추는 것이 바람직하다. 중소기업 보호를 위한 규제 중심의 물량 배분식 대책을 지양하고, 창의적이고 혁신적인 중소기업이 성장할 수 있도록 정책 방향을 조정해야 할 시점에 이르렀다. CERIK