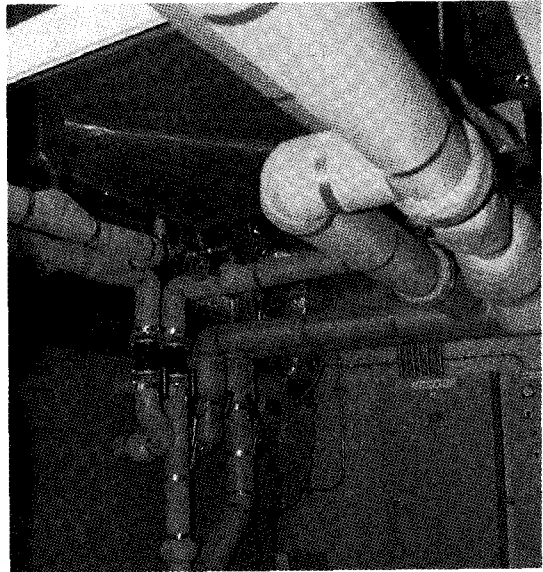


전문건설업 실태조사 분석

전문건설협회가 전문건설업이 안고 있는 보다 구체적인 현상들을 진단하고 이를 통해 전문건설업계가 건전하게 발전할 수 있는 방안 마련을 위해 지난 79년 이래 매년 전문건설업계 실태조사를 실시하고 있다.

이번 94년의 조사는 94년 2월말 현재 전문건설면허를 보유하고 있는 모든 업체(설비업종 면허 제외)를 대상으로 94년 2월 21일부터 3월 10일까지 총 20일간 조사하였는데 총 10,010개 조사대상 업체중 33.4%에 해당하는 3,347개 업체가 설문에 응답하였으며, 설문내용으로는 전문건설업체의 경영일반에 관한 사항을 비롯 금융세제분야, 산업재해분야, 수주, 계약분야, 하도급계열화문제, 시공 및 인력분야, 불공정 하도급거래에 관한 사항, 건설관련제도 개선에 관한 사항 등 총 7개 분야로 나누어 조사가 실시되었다.

본지는 전문건설업계가 설비공사업계와 비슷한 실정임을 감안하여 이 조사결과를 게재하므로써 타산지석으로 삼고자 한다.



1 경영애로 및 일반경영 실태

1. 전문건설업체의 경영 현황

① 전문건설업체 대표자의 출신 및 경력

전문건설업체의 대표자 출신 및 경력은 일반건설업체에서 근무하다가 전문건설업체를 설립하여 독자적인 경영으로 나선 경우가 가장 많았고 제조업등 타산업에 종사했거나 타산업에서 기업을 경영하다가 건설업으로 업종을 전환 또는 겸업하는 경우가 대부분이다. 업체 대표들의 대부분은 건설업과 관련된 경험이나 경력을 소유한 자들이지만 면허발급 주기가 단축되면서 타산업이나 비제도권에서 활동하던 사람들이 전문업체에 활발히 진입하여 공무원출신의 전문업체 대표자의 비중이 상대적으로 약간 줄어드는 경향을 나타냈다.

②고용현황

전문건설업체들의 고용구조가 취약하여 종업원들의 고용상태가 전반적으로 불안정하며 이직과 전직이 상당히 심각한 문제로 나타났다. 상용직원의 수가 10명 이하인 업체가 전체의 57.3%이고, 11명~20명 사이의 업체가 24.9%로 거의 대부분을 차지하고 있다. 51명 이상을 고용하고 있는 업체도 7.4%인 249개 업체로 상당한 수에 이르고 있으나 이들 업체들의 상당수는 제조업등을 겸업하고 있는 업체이기 때문에 이러한 점을 감안할 경우 전문건설업체의 상용직원수는 평균 5~6명 내외에 불과하다고 분석된다.

대부분의 업체들은 소속 직원들의 평균근무년한이 3년을 넘지 못하고 있는 것으로 나타났다. 기술·기능직의 경우 37.5%, 사무직의 경우 32.0%의 업체가 직원들의 평균근무기간이 2년 이하라고 응답하고 있고, 5년을 초과한다고 응답한 업체는 각각 12.6%, 12.4%에 불과하였다.

이처럼 전문건설업체들의 취업구조가 취약하고 인력관리 또한 제대로 이루어지지 못하고 있는 것은 전문업체들의 대부분이 기업규모가 영세하고 경영구조가 취약한데 기인한다. 고용의 안정성 저하와 장래에 대한 비전의 부재, 규모가 큰 업체에 근무함으로써 누릴 수 있는 사회적 프리미엄 등이 복합적으로 작용하기 때문이며 전문업체들 또한 인력관리를 매우 허술하게 하고 있기 때문으로 풀이할 수 있다.

2. 경영계획 수립 및 OA기기 활용 실태

① 경영계획 수립

우리나라 전문건설업체들이 어느 정도 충실한 경영계획을 세우고 있고 이러한 것을 통해 얼마나 효율적으로 기업을 경영하고 있는지 조사한 결과 전체의 46.1%인 1,529개 업체는 연단위로 경영계획을 수립하고 있다고 응답하고 있고, 40.5%는 월간 또는 반기단위로 계획을 세우고 있다고 응답하고 있다. 반면 1년 이상의 중·장기계획을

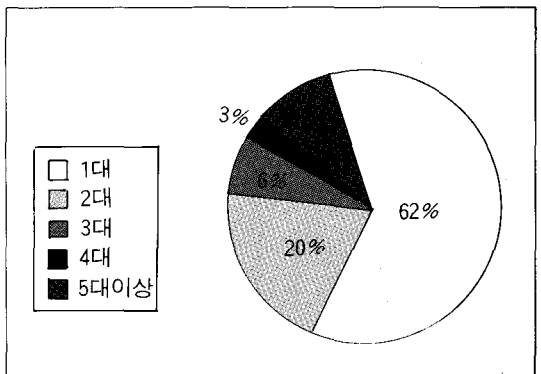
세우고 이에 따라 경영활동을 벌인다고 응답한 업체는 전체의 8.1%에 불과하였으며, 아예 계획을 세우지 않은 채 그때그때의 상황에 따라 경영활동을 벌이고 있다고 응답한 업체도 5.3%에 이르고 있다. 여기서 월간단위 또는 반기단위의 계획만 세우고 경영활동을 하고 있는 업체의 경우는 실제로 계획적인 경영을 펴하고 있다고 보기 어려우므로 사실상 특별한 경영계획이 없는 것과 다름없다. 그러한 측면에서 볼 때 기업경영을 계획적이고 합리적으로 행하고 있는 업체는 그리 많지 않다고 평가할 수 있다.

따라서 전문건설업체들도 경영환경이 열악하기 때문이라든가 기업의 규모가 영세하기 때문이라든가 하는 이유를 앞세우지 말고 기업의 규모가 작으면 작을수록, 기업경영이 어려우면 어려울수록 계획의 중요성이 더 크고 계획적 경영에 따른 성과 또한 더 크다는 점을 인식할 필요가 있으며, 보다 체계적이고 계획적인 경영활동을 통하여 기업을 성장시키고자 하는 노력을 경주해 나가야 하겠다.

②사무자동화기기 보유 및 활용실태

사무자동화기기의 보유가 매년 크게 증가하고 있고 업무활용도 역시 점차 광범위 해지는 추세를 나타내고 있다. 조사에 응한 전체 응답업체의 61.0%에 해당하는 1,990개 업체가 PC등 사무자

전문건설업체의 PC보유 분포



동화기기를 보유하고 있고 39.0%는 보유하고 있지 않은 것으로 조사되었다.

1년 전에 실시한 조사와 비교해 보면 사무자동화기기 보유업체 비율이 약 18%정도 증가한 것을 알 수 있다. 그러나 사무자동화기기를 보유하고 있다고 응답한 업체들의 PC 댓수는 1대 내지 23대에 불과하였다. 대부분의 전문업체들은 기본적인 업무처리를 위한 사무자동화기기만을 보유하고 있는 실정이라고 평가된다.

최근들어 전문건설업체들의 사무자동화에 대한 관심과 보유 이용이 크게 늘어나고 있기는 하지만 전체적으로 볼 때 전문건설업체들의 사무자동화는 일반건설업체나 타산업에 속한 비슷한 규모의 업체들에 비해 상당히 뒤떨어져 있다고 평가된다. 이러한 이유등으로 인해 전문건설업체의 업무처리의 과학화나 효율성이 매우 뒤떨어지고 있다.

사무자동화기기 중 가장 많이 활용되고 있는 업무는 일반경리업무와 견적, 적산업무이며 설계, 제도나 시공관리, 공정관리부문에서의 활용도가 가장 낮은 것으로 나타났다. 이용빈도면에서는 응답업체의 약 84%정도의 업체가 일반경리업무와 견적, 적산업무를 1순위로 꼽고 있어 대부분의 업체들이 이들 두가지 업무에 사무자동화기기를 많이 이용하고 있는 것으로 나타났다.

이번 조사결과를 예년과 비교해 보면 90년 이전까지는 OA기기를 보유한 대부분의 업체들이 이들 기기를 경리나 회계처리업무 그리고 공문서 작성등에만 이용하고 있었으나, 90년 이후부터는 견적과 적산업무 자재관리 공정및 원가관리분야에 활용하는 업체들이 생겨나기 시작하였고 최근에 와서는 OA기기의 보급이 확대되는 추세에 맞추어 그 활용분야도 더욱 확대되는 경향을 보이고 있다. 그러나 아직 PC를 한대도 보유하지 못하고 있는 업체가 거의 40%에 달하고 있고 기업경쟁력에 직접적 영향을 미치는 원가관리, 시공관

리 공정관리 자재관리 노무관리분야 등에서의 활용도가 높지 않아 보유의 실효성이 크지 않다는 문제점도 않고 있다. 따라서 각 업체들의 적극적인 사무자동화기기 도입과 각 업무분야에 이들 기기들을 적극적으로 활용하는 노력이 있어야 할 것으로 생각된다.

3. 기업의 경쟁력 확보 및 경영애로 실태

각 업체들이 경쟁관계에 있는 타사와 비교하여 비교우위에 있다고 생각하는 분야로는 전체의 62.4%인 2,044개의 업체가 시공기술과 경험이라고 응답하고 있고, 기능인력조달 확보능력을 꼽은 업체는 11.2%, 수주활동 측면에서 우위를 점하고 있다고 응답한 업체가 약 10% 수준으로 나타났다. 예년과 비교해 보면 수주능력면에서 타사보다 비교우위에 있다고 응답한 업체가 다소 증가한 대신 기능인력을 동원하는 능력과 시공기술 및 경험면에서 비교우위를 갖고 있다고 응답한 업체비율이 다소 증가하고 있다.

이러한 조사 결과는 92년부터 서서히 나타나기 시작한 건설경기의 침체와 업체수의 증가로 수주활동의 어려움이 커진 반면, 88년말에서 91년 기간중 절정에 달했던 기능인력 부족현상과 노임 급상승문제가 어느정도 완화된 데 기인하는 것으로 분석된다.

전문건설업체들의 가장 큰 애로로서 수주활동이 꼽히고 있다. 설문에 응답한 3,324개업체 가운데 55.8%인 1,854개업체는 수주활동부문이 경영활동중 가장 큰 애로라고 응답하고 있고, 28.5%인 928개업체는 자금부문, 8.9%인 297개업체는 기술인력부문, 5.5%인 182개 업체는 기능인력부문, 1.3%인 43개업체는 자재부문의 애로가 가장 크다고 응답하고 있다.

각 애로부문에 대한 응답비율이 해마다 차이를 보이고 있다. 지난 88년과 89년에 실시한 조사에서는 수주활동을 가장 큰 애로로 꼽은 업체가 40%내외로 가장 많았던 반면, 90년과 91년의 조

사에서는 주택 2백만호 건설등 건설경기 과열의 여파로 기능인력 구득난을 지적한 업체가 50%이상으로 가장 많았다. 그러나 91년 이후부터는 면허개방에 따른 업체수의 증가와 일반경쟁에 의한 수주 증가등으로 다시 수주활동부문의 애로가 가장 크다고 지적한 업체비율이 크게 증가하여 92년과 93년, 올해의 조사에서는 수주활동부문이 1순위 자금부문이 2순위로 나타났다. 특히 지난해 8월 전격적으로 금융실명제가 실시되었던 까닭에 중소기업의 자금난이 가중되는 현상이 나타났는데 이러한 영향을 반영하듯 이번 조사에서는 자금부문의 애로를 지적한 업체비율이 다소 증가하였다.

2 수주활동 및 계약부문 실태

1.공사수주 방법 및 경쟁 실태

전문건설업체들이 주로 이용하고 있는 공사수주방법, 수주과정에서의 경쟁정도 등 공사수주와 관련된 전문업체들의 기업활동과 애로사항에 관한 조사에서 전문업체들이 가장 많이 이용하는 공사수주 방법은 일반가격경쟁방법인 것으로 나타났다. 전체의 59.4%에 해당하는 1,967개 업체가 일반가격경쟁을 가장 많이 하고 있다고 응답하였고, 전체의 19.6%는 연고자를 통해서, 19.8%는 계열업체를 통해서 주로 공사를 수주하고 있다고 응답하였다. 또 전체의 1.2%인 38개 업체는 자사가 보유한 특수한 기술과 공법을 이용하여 주로 수주하고 있다고 응답하였다.

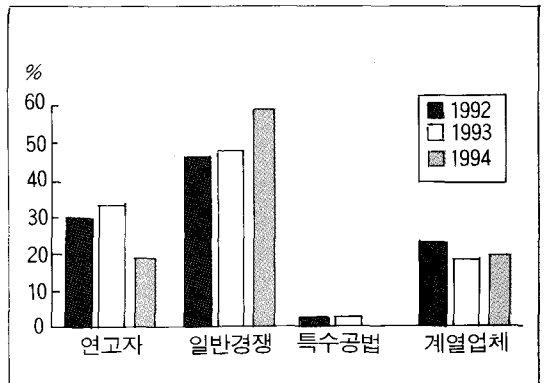
예년의 조사결과와 비교해 볼 때 연고자를 통해 주로 수주하고 있다고 응답한 업체의 비중이 점차 줄어드는 대신 계열화나 일반가격경쟁방법에 의해 수주하고 있다는 업체의 비중이 점차 증가하는 추세를 보이고 있다. 이러한 현상이 나타나고 있는 까닭은 전체적으로 보아 원도급공사의 비중이 증가하고 있기 때문에 일반경쟁방법으로

발주되는 공사가 늘어나는 추세에 있고, 대기업을 중심으로 계열화를 피하는 일반업체의 수가 꾸준히 증가하므로써 계열업체로 등록하는 전문업체의 수가 꾸준히 증가하기 때문으로 분석되고 있다.

이처럼 계열화에 의한 수주나 일반경쟁방법에 의한 수주가 증가하는 것은 시공기술이나 경영능력 성실성 등에서 경쟁력을 갖추고 있는 업체들의 입장에서 보면 보다 유리한 상황이 될 수도 있지만, 그렇지 못한 업체들에 있어서는 훨씬 어려운 수주환경이 도래하고 있음을 의미하는 것이다. 기업이 실질적인 경쟁력을 갖추지 못할 경우 각 업체의 수주활동은 더욱 힘들어질 수밖에 없는 상황이 도래하고 있는 것이다.

이번 조사에서 기업들이 저가투찰을 행하는 가장 큰 이유는 공사물량에 비해 경쟁할 상대가 너무 많기 때문인 것으로 나타나고 있다. 저가투찰유경험이 있는 업체 비율과 저가투찰을 행한 사

공사수주 방법별 분포 및 연도별 추이



유별 분포는 전체응답업체의 29.0%에 해당하는 956개 업체가 93년 한 해동안 한번 이상의 저가투찰 경험을 갖고 있다고 응답하고 있고, 저가투찰을 행하는 가장 큰 이유는 응답업체의 52.3%가 경쟁업체가 많기 때문이라고 응답하였다. 또 21.3%의 업체는 현재 보유하고 있는 인력, 장비등

고정비 확보를 위해서, 22.3%는 차기공사에 대한 연고권 확보를 위해 4.1%는 견적을 잘못내어 저가투찰이 이루어지고 있다고 응답하였다.

예년과 비교하여 보면 경쟁업체의 수가 많기 때문에 저가투찰이 이루어진다는 응답비율이 크게 증가한 대신, 연고권 확보를 위해서 또는 견적 잘못으로 저가투찰이 이루어진다는 응답비율은 점차 감소하고 있다. 이러한 결과는 건설경기의 후퇴와 면허발급주기의 단축으로 인한 업체수의 대폭적인 증가에 기인하는 것으로 분석할 수 있으며, 전문업체의 견적능력 또한 점차 향상되고 있음을 시사하는 것이다.

저가투찰에 의해 저가수주가 이루어지면 이윤 추구를 목적으로 하는 업체의 입장에서는 어떠한 방법으로든 저가수주에 따른 결손을 보전하려고 할 것이다. 공기를 단축하거나 설계변경을 통한 공사비의 확보, 아니면 신기술이나 신공법을 적용하여 공사비를 줄이는 방법등을 이용할 것이다.

저가투찰을 행하게 되어 공사비가 감소하게 되는 경우 전문건설업체들은 과연 어떠한 방법으로 이를 보전하고 있는 지 조사 결과 응답업체의 약 46%는 공기를 단축하여 공사비의 감소분을 보전하는 방법을 주로 쓰고 있다고 응답하였고, 주로 후속공사에서 손실을 보전한다고 응답한 업체는 26.6%, 자재비를 절감하여 보전한다는 업체가 13.3%, 설계변경을 통해 이를 보전한다는 업체는 6.7%로 나타났다. 반면 신공법이나 신기술을 적용하여 저가수주에 따른 손실을 보전하고 있다는 업체는 전체의 8%에도 미치지 못하고 있다.

이러한 설문조사 결과를 인용하지 않더라도 저가수주는 시공상의 부실을 초래할 가능성을 항상 갖고 있고 이는 궁극적으로 사회적 비용으로 되돌아 가게 된다. 발주자가 예산절감만을 목적으로 저가로 발주하거나 원도급자가 우월한 지위를 이용하여 터무니없이 낮은 가격으로 하도급하는 경우, 이로 인한 위험이 다시 발주자나 국민에게

되돌아 가는 결과를 초래할 수 있다. 특히 이러한 문제는 저가하도급이 이루어진 공사의 경우에 더 심각해질 수 있다.

전문업체들간의 과당경쟁을 완화할 수 있는 방안으로 전체의 35.9%인 1,121개 업체는 하도급계열화를 촉진하는 것이, 31.2%는 각 업체의 시공능력을 평가할 수 있는 체제를 강화하여 이를 입찰시 활용하는 것이, 24.8%의 업체는 지역제한을 강화하는 것이 효과적이라고 응답하였다. 반면 각 업체가 특수한 기술을 보유하는 것이 효과적이라고 생각하거나 실제제한을 강화하는 것이 과당경쟁을 막는데 가장 효과적이라고 응답한 업체는 전체의 8%에 불과하였다.

이번 조사결과는 예년과 비교하여 약간의 차이를 보이고 있다.

각 업체에 대한 시공능력 평가체계를 강화해야 한다는 의견과 차별적이고 특수한 시공기술을 보유하는 것이 가장 효과적이라는 응답비율이 매년 낮아지고 있는 반면, 하도급계열화 및 지역제한을 강화해야 한다는 의견이 점차 증가하고 있다. 이러한 현상은 93년 9월에 도입된 부대입찰제와 대기업 등에서 활발하게 추진되고 있는 하도급계열화가 정착되어감에 따라 성실성과 시공기술을 인정받은 업체들이 치열한 경쟁없이 비교적 용이하게 공사를 수주하는 사례가 늘고 있는 것을 그 하나의 이유로 분석할 수 있으며, 점차 생산체계의 합리화와 시공의 전문성이 강조되는 추세에 있기 때문에 시공능력에 대한 정확한 평가를 통해 보다 실력있는 업체가 더 나은 수주조건을 가질 수 있도록 해야 한다는 바램이 반영되었기 때문으로 풀이할 수 있다.

2. 공동도급 실태

공동도급방식으로 공사를 수주한 경험이 있는 업체는 전체의 11.3%에 불과하고 나머지는 전혀 경험이 없는 것으로 나타나고 있다. 따라서 전문업종의 경우에는 공동도급이 거의 활성화되지 못

하고 있다고 평가할 수 있다. 물론 이러한 결과는 대부분의 전문건설업체들이 주로 하도급공사에 의존하고 있기 때문에 실제 공동도급을 통해 공사를 수주할 수 있는 기회가 그다지 많지 않고, 원도급 공사와 하더라도 전문공사의 경우에는 공동도급에 의할 수 있는 공사가 제한되어 있기 때문에 나타나는 현상이라고 분석할 수 있다.

3. 입찰금액의 결정

전문건설업체들은 투찰금액 결정시 예정가격을 미리 예측하고 이 예측된 예정가격의 85%수준으로 입찰금액을 결정하는 방법을 주로 사용하고 있다고 응답하고 있다. 전체 응답업체의 49.0%인 1,541개 업체가 주로 이 방법을 택하고 있다고 응답하였고, 견적팀의 견적가격대로 입찰금액을 결정하고 있다는 업체는 25.5%, 견적액대로 투찰할 경우 사실상 수주가 어렵기 때문에 견적액에서 일정률을 낮추어 투찰가격을 결정하고 있다고 응답한 업체가 14.1%, 공사내용을 본 뒤 경험에 의해 투찰액을 결정하는 사실상 원시적인 방법을 사용하고 있다는 업체도 12.4%에 달하였다.

이러한 응답결과는 1년전에 실시한 조사결과에 비해 상당한 차이가 있다. 예정가격을 미리 예측하고 이 예가의 85%선을 입찰액으로 결정하는 방법을 주로 사용하고 있다는 응답은 그 비율에 큰 차이가 없었으나, 견적금액에서 일정율을 낮추어 투찰금액을 결정하고 있다는 업체비율이 줄어 들고 대신 과거의 경험치를 근거로 한 비과학적 투찰금액 결정방법을 사용하고 있다는 업체비율이 2배 이상 증가하였다. 이처럼 경험치에 의한 투찰금액 결정방법을 주로 이용하는 업체비율이 크게 증가하고 있는 것은 최근 신규업체가 대거 진입하여 견적능력이나 예가 예측능력이 떨어지는 업체가 많아진데다가, 업체수의 증가로 경쟁이 강화되면서 낙찰확률이 낮아지고, 이로 인해 입찰에 참가해야 하는 횟수가 증가하여 확실한 견적가격 산출이나 예가 예측을 하지 못한 채 입

찰에 참가하는 횟수가 많아지고 있기 때문에 분석할 수 있다.

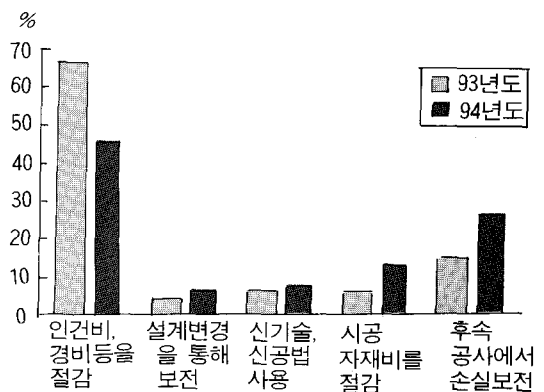
4. 하도급공사 수주 및 계약실태

하도급공사 역시 원도급공사와 마찬가지로 과당출혈경쟁 문제가 가장 큰 애로요인인 것으로 나타났다.

전체 응답업체의 54.8%는 과당출혈경쟁이 하도급공사를 수주하는데 있어 가장 큰 애로요인으로 지적, 가장 많은 비중을 차지하고 있으며 연고자 위주의 경직된 하도급구조를 애로요인으로 지적한 업체가 681개사 21.7%, 원도급자에 의해 자행되고 있는 불법하도급이 하도급공사의 수주에 있어서 가장 큰 애로요인이라고 응답한 업체가 19.3%의 순으로 나타났다. 이 결과를 분석해 보면 하도급공사에 있어서도 점차 업체간 경쟁이 치열해지고 있음을 알 수 있다.

여기서 한가지 우려할 사항은 지난 90년 이후 점차 그 비중이 감소하는 추세에 있던 위장직영,

저가수주시 공사비 보충방법별 분포

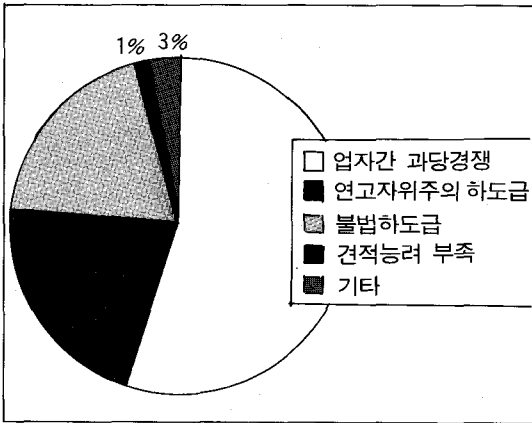


무면허하도급 등 불법하도급 문제를 지적한 업체 비율이 19.3%로 다시 상승하였다는 점이다. 지난 91년 조사에서 불법하도급이 가장 큰 문제라고 지적한 업체가 19.2%였으나, 92년에는 15.4%, 93년 조사에서는 14.6%로 점차 감소하다가 올해

다시 19.3%로 증가하였다. 물론 이러한 조사결과
 는 어디까지나 전문업체 스스로가 느끼는 상대적
 인 비중일 뿐 불법하도급의 절대적인 수가 감소
 하거나 증가한 것을 나타내지는 않는다. 그러나
 원도급자의 불법하도급 문제를 하도급계약의 가
 장 큰 애로요인으로 지적하는업체가 늘고 있다는
 사실은 제도권에 면허업자 중심의 하도급거래 정
 책을 추진하고 있는 정부정책에 역행하는 것이다.

하도급공사에 대한 가격결정방법에 대한 설문
 에서 전체의 40.4%는 주로 원도급자의 실행예산
 을 기준으로 공사금액이 정해진다고 응답하고 있
 고, 최저가로 결정된다는 응답이 28.1%, 최저가
 에서 일정액을 수의시담으로 다시 삭감한다는 응
 답이 18.1%로 나타난 반면 원도급가격을 기중
 으로 하도급금액이 결정된다고 응답한 업체는
 13.4%에 불과하였다.

하도급공사 수주애로 요인별 분포



여기서 업체들의 이러한 하도급금액 결정에 따
 른 문제점을 지적하지 않을 수 없다. 최저가로 하
 도급금액이 결정되는 경우에는 해당 업체가 특정
 하도급공사를 수주하기 위하여 기꺼이 결정한 금
 액이므로 그 금액의 높고 낮음에 상관없이 정상
 적인 하도급금액 결정이라고 평가할 수도 있다.
 문제는 시담에 의해 이 최저가에서 일정액을 삭

감하는 경우이다. 이처럼 원도급자가 일방적으로
 공사비의 일부를 삭감하게 되면 공사비의 감소문
 제 이전에 하도급공사를 입찰에 부치는 의미가
 전혀 없게 된다.

전문건설업체들이 원도급공사액 대비 몇퍼센
 트 수준에서 하도급공사를 수주받고 있는 가의
 조사에서 전체 응답업체의 2.7%는 하도급공사액
 이 원도급공사액의 91% 이상에서 결정된다고 응
 답하였고, 40.2%는 81%~90% 사이에서 결정된
 다고 응답하여 가장 많은 비중을 차지하였다. 또
 30.9%에 해당하는 업체는 원도급금액의 71~
 80% 사이에서, 15.2%는 61~70% 수준에서 하도
 급금액이 결정되고 있다고 응답하였으며, 약 11%
 의 업체는 원도급금액의 60% 이하로 하도급금액
 이 결정된다고 응답하였다.

이러한 결과는 전체의 60% 정도가 원도급금액
 의 80% 이하로 하도급받고 있다고 볼 수 있는데,
 이는 원도급금액의 85% 이상으로 하도급 하도록
 하고 있는 하도급거래 공정화에 관한 법률에 정
 면으로 배치되는 결과이다. 이러한 행위들이 결
 국은 하도급업체의 채산성을 악화시키고 자금난
 을 가중시키는 악순환을 발생시키는 한 요인이
 되고 있다고 볼 수 있다.

하도급계약이 주로 어떠한 형태로 이루어지고
 있는지를 조사해 본 결과 과거와 같이 구두로만
 계약하는 하도급거래는 크게 준 대신 정상적인
 형태로 서면계약을 체결하는 경우가 늘어나고 있
 다. 그러나 아직도 일부에서는 구두로만 하도급
 계약을 체결하고 있는 경우가 상당수 있는 것으
 로 드러났다.

주로 구두로만 하도급계약을 체결하고 있다고
 응답한 업체비율은 지난 91년 조사이후 29.0%,
 27.9%, 26.8%로 점차 감소하는 추세를 보이다가
 이번 조사에서는 1.0% 수준으로 크게 낮아졌으
 며, 정상적으로 서면계약을 하고 있다고 응답한
 업체는 지난 91년 조사이후 69.8%, 71.0%, 71.3%

로 약간씩 상승하여 이번 조사에서는 81.6%로 크게 증가하였다.

이러한 결과가 시사하는 바는 각 업체들이 계약서에 대한 중요성을 인식하고 있으며 과거에 비해 하도급계약이 보다 체계화되는 과정에 있어 구두등으로 적당히 하도급계약을 체결하는 사례는 거의 없어지고 있음을 나타낸 것이다. 그러나 일부 원도급업체들에 의해 행해지는 구두계약과 같은 하도급계약 과정에서의 불공정행위등은 그 자체가 원도급자와 하도급자의 경제적 지위의 차이를 이용하는 것이기 때문에 이러한 불공정 행위들이 개선되지 않고서는 건설업의 생산체계 합리화나 성실시공을 통한 건설생산물의 질적 향상을 기대할 수 없고 나아가 건설산업의 선진화 및 경쟁력 향상도 달성할 수 없을 것이다.

3 시공활동 및 인력·자재부문 실태

1. 시공활동관련 애로 및 실태

전문건설업체들이 시공활동을 벌이는 과정에서 어떠한 점이 가장 큰 애로를 겪고 있는지의 조사결과 전체 응답자의 34.5%인 1,118개 업체가 기술·기능인력의 확보에 가장 큰 어려움을 겪고 있다고 응답하였고, 31.5%는 소요자재를 적기에 구입할 수 없는 것과 자재가격의 상승이 가장 큰 애로요인이라고 응답하였다. 또한 필요한 자금을 조달하는데 가장 큰 어려움을 겪고 있다고 응답한 업체가 33.2%, 약 1%의 업체는 시공능력의 부족을 가장 큰 애로요인으로 들었다.

이러한 응답결과를 예년과 비교해 보면 인력부문의 애로가 가장 크다고 응답한 비중이 92년 조사 이후 계속 줄어들어 지난해보다 6%정도 감소한 대신, 자금조달부문의 애로가 가장 크다고 응답한 업체의 비중이 7% 가량 증가하였다.

최근들어 중소규모 전문건설업체들이 자금조달 면에서 더 많은 어려움을 겪고 있는 것으로 나

타나고 있다. 이러한 현상은 건설경기가 하향 안정국면을 보임으로써 인력에 대한 수요가 크게 늘지 않고 있는 반면 금융실명제 실시 등의 여파로 사채시장의 이용 제약과 금융기관 이용의 한계가 드러나고 있고, 면허발급주기의 단축에 따른 업체수 증가와 원도급업체의 덤핑수주등 자금사정을 압박하는 요인들이 증가하였기 때문으로 보인다.

신기술·특수공법을 보유하고 있다고 응답한 업체는 총 369개 업체로 이들 업체중 1가지의 신기술 및 특수공법을 보유하고 있는 업체가 전체의 35.8%, 2가지를 보유한 업체가 33.9%, 3가지를 보유한 업체가 19.0%로 나타나고 있어 특화할 수 있는 기술력을 가지고 있는 업체는 그다지 많지 않은 것으로 나타나고 있다. 이러한 결과는 대부분의 전문업체들이 영세하기 때문에 기술개발 투자의 여력이 거의 없고 특수한 기술능력이 있는 전문인력을 확보하는 데에도 어려움을 겪고 있기 때문으로 분석된다. 그러나 건설수요가 점차 고도화되는 추세에 있고 시공의 전문성이 더 중요한 요소로 부각되고 있기 때문에 전문업체들도 일반업체나 경쟁관계에 있는 타업체가 보유하지 않은 공법이나 신기술 개발이 곧 기업의 경쟁력을 가늠할 수 있는 요체가 된다는 사실을 인식하여 그러한 부문에 대한 시각을 새로이 정립해야 할 것으로 생각된다.

2. 건설기능인력의 수급과 노임단가 문제

전문건설업체들이 인력수급 과정에서 겪고 있는 가장 큰 애로는 건설노임의 상승문제인 것으로 나타났다.

노임단가의 상승문제가 가장 큰 애로요인이라고 응답한 업체가 전체의 56.6%로 가장 많았고, 기능인력의 절대수 부족을 지적한 업체가 23.2%, 건설현장에서의 취업기피와 기능인력의 고령화 및 생산성 저하를 지적한 업체가 각각 13.7%, 6.4% 순으로 나타났다.

이러한 모든 애로는 근본적으로 기능인력의 부족문제로부터 파생된 것이며 건설노동시장의 공급탄력성이 낮기 때문에 나타나는 현상이다. 더구나 최근들어 두드러지고 있는 건설노동력의 고령화 추세는 노동생산성의 저하는 물론 건설업체의 시공활동을 제약하는 요인이 되고 있고, 이것이 심화될 경우 건설산업 발전에 가장 큰 저해요인이 될 것이 확실하다. 물론 기술의 진보속도가 빨라지고 있고 노동력 대신 기계 및 장비를 투입하는 비중이 높아지고 있는 추세이다. 그러나 이러한 인력문제를 해결하기 위해서는 젊은층을 건설현장에 유입시킬 수 있는 방안의 다각적인 연구가 필요하고 전문업계를 중심으로 모든 건설업체와 인력정책을 직접 담당하는 노동부와 건설정책의 주무부서인 건설교통부가 건설인력의 원활한 공급과 노임안정화 방안을 마련하는데 지혜와 협력을 아끼지 말아야 한다.

기능공의 노임단가가 주로 어떠한 것을 기준으로 하여 결정되는지를 조사한 결과 작업을 시켜본 뒤 생산성에 따라 노임단가를 결정한다는 업체는 전체의 18.2%에 불과한 반면, 근로자의 현장경력을 기준으로 하는 경우가 32.2%로 가장 많았다. 또 타사에서 지급하는 기능공의 임금수준을 고려하여 노임을 결정하고 있는 업체가 31.7%, 조장과의 일괄교섭을 통해 노임수준을 결정하는 업체가 15.1%로 나타났다. 그러나 예정가격의 산정기준이 되는 정부노임단가 수준을 고려하여 기능공의 노임을 결정한다는 업체는 전체의 2.8%인 90개 업체에 불과하여 정부노임단가가 현실적으로 기능공의 노임수준을 반영하고 있거나 노임수준의 지침으로서 기능을 다하지 못하고 있음을 나타냈다.

기능공들의 노임을 결정함에 있어 나름대로 현장경력이나 타사에서 지급하고 있는 임금수준과 같은 객관적 기준을 근거로 하는 업체가 많기는 하지만 임금이 노동력이라는 생산요소에 대한 가

격수준을 나타낸다는 점에서 보면 아직도 기능공들의 임금결정 방법은 다분히 주관적이고 비과학적이라고 평가할 수 있다.

견적작성시 정부표준품셈 및 정부노임단가를 기준으로 노무비를 산출하고 있다고 응답한 업체가 전체의 36.1%인 반면 자기회사가 갖고있는 자체 품셈과 노임단가표를 기준으로 산출하고 있다는 업체는 18.1%에 불과하였다. 또 이러한 두가지 방식을 혼용하고 있다는 업체가 34.6%로 나타나고 있는데, 이를 종합해 보면 정부표준품셈 및 정부노임단가를 기준으로 노무비를 산출하고 있는 업체는 약 70%를 넘고 있다고 볼 수 있다. 대부분의 실제금액이 정부표준품셈과 정부노임단가를 기준으로 작성되고 있기 때문에 원도급자의 실행예산도 역시 이를 기준으로 작성되는 것이 일반적이기는 하지만 이러한 산출방식은 형식적인 측면만을 너무 강조한 결과이며 현실조건을 감안한 각 업체의 실질적인 견적능력이나 이에 근거한 공사수행능력을 나타내는 산출방법이라고 볼 수는 없다.

3. 건설자재 수급상의 애로

전문건설업체들이 건설자재 수급과정에서 겪는 애로를 유형별 분포로 살펴보면 건설자재 수급상 겪는 가장 큰 애로는 일부품목의 품귀현상 등으로 자재를 적기에 구입하지 못하고 있는 점(전체 응답자의 40.6%), 그 다음은 자재가격의 상승과 웃돈을 요구하는 사례인 것으로 조사되고 있다. 93년의 조사에서는 자재의 적기 구입 곤란보다 건자재 가격의 상승문제를 가장 큰 애로사항으로 지적한 업체가 가장 많았던데 비해 이번 조사에서는 적기에 자재를 구입할 수없는 문제가 가장 큰 애로사항이라고 지적한 업체가 가장 많았다.

이같은 이유는 첫째, 91년 말 이후 건설경기가 진정, 후퇴국면에 접어들어 자재에 대한 초과수요가 없어졌고 자재가격의 안정도 어느정도 이루

어진 때문이며, 둘째는 사회간접자본시설의 부족과 애로로 인해 자재의 수송등이 원활하지 못하여 자재가 적기에 현장에 투입되지 못하는 사례가 더 많아졌기 때문이다.

여기서 간과할 수 없는 것은 관급자재를 적기에 공급받지 못하는 것이 가장 큰 애로라고 지적한 업체가 전체응답자의 18.4%에 달하고 있고, 발주자나 원도급자가 일방적으로 자재의 구입처를 지정하고 있는 사례를 지적한 업체가 10%에 이른다는 점이다. 이러한 현상은 자재수급의 직접적 애로요인으로 작용할 수 있는 건설경기나 자재시장으로부터 발생하는 문제라기 보다는 발주자나 원도급자의 그릇된 관행으로부터 비롯되고 있다. 원도급자의 입장에서만 보면 관급자재가 제때에 공급되지 않기 때문에 하도급자에게도 제때에 이를 지급할 수 없다고 강변할 수는 있으나, 관급자재가 아닌 경우에도 이러한 사례가 종종 발생하고 있다는데 문제가 있다.

4. 하자발생 원인

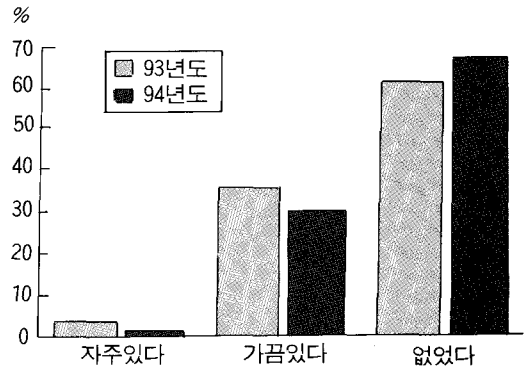
전문업체들은 하자발생의 주요 원인을 어디에서 찾고 있는지 조사결과 전체응답자의 36.1%는 가장 큰 요인으로 턱없는 공사비를 들었고, 14%는 타공종의 잘못, 12.4%는 설계상의 오류, 22%는 준공후 관리 잘못이 하자발생의 주요 요인이라고 응답하였다.

이처럼 공사비가 낮게 책정되는 원인은

- ① 공사에정가격 자체가 비현실적으로 산정될 때
- ② 업체가 무리한 저가투찰을 행하여 낙찰가가 현저히 낮은 수준에서 결정될 때
- ③ 원도급자의 부당감액 등 저가하도급이 이루어질 때이다.

①과 ②의 경우는 원도급이나 하도급에 관계없이 모두 영향을 받게 되지만 ③의 경우는 하도급자만이 영향을 받게 된다. 이때 ①의 경우와 같이 비현실적으로 예정가격이 산정되는 이유는 근본적으로 예가를 산출하는 단가와 실제의 거래가격 간에 발생하는 격차때문이다. 현재 이러한 단가

자재구입처의 지정 및 원수급자 소유의 장비사용 강요사례



간 격차가 가장 큰 것은 노임단가이다.

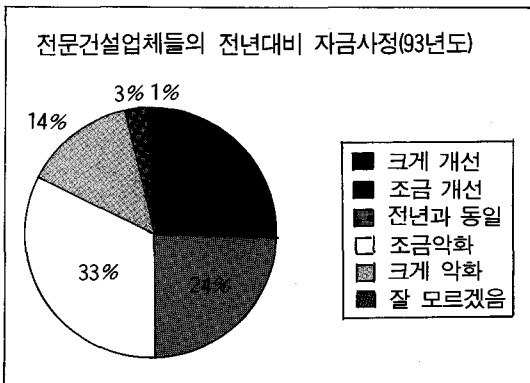
정부노임단가와 현실노임간 격차에 대한 설문 결과 양노임간 격차가 약 60%를 넘고 있다고 보는 전문건설업체는 전체의 50%에 가까운 반면, 30% 이하의 격차만 있다고 생각하는 업체는 23%에 불과하다. 더구나 양노임간에는 90% 이상의 격차가 있다고 생각하는 업체가 전체의 36%에 달하고, 응답자의 약 3%에 해당하는 업체는 양노임간 격차가 200%를 넘고 있다고 응답하고 있다(업체들이 보는 양노임간 평균격차율은 73.1%로 나타남).

현실적으로는 양노임간 격차가 89~91년 사이 보다 줄어들고 있음에도 불구하고 양노임간 격차에 대한 전문업체들의 느낌이나 체감격차는 이전과 거의 다름이 없는 크기로 나타나고 있다. 그 이면을 들여다보면 양노임간에는 아직도 상당폭의 격차가 존재하고 있고, 기능공들의 임금이 높은 수준에서 형성되고 있기 때문에 업체들이 느끼는 체감격차가 현실의 그것보다 훨씬 크게 느낄 수 있는데 한 원인이 있다. 또한 양노임간 격차가 100% 이상이라고 응답한 업체들의 경우 양노임간 격차를 실제 이상으로 크게 확대시켜 지적하고자 하는 심리가 적용하여 실제보다 훨씬 높은 격차가 있다고 응답한 측면도 있을 것이다.

4 장. 단기금융 및 세계

1. 전문건설업체의 전반적 자금사정

93년 한 해 동안 전문건설업체들의 전반적인 자금사정은 92년도에 비하여 약간 악화된 것으로 나타났다. 전년도와 비교하여 자금사정이 조금 악화되었다고 응답한 업체가 전체의 32.9%로 가장 많았고, 크게 악화되었다고 응답한 업체가 13.8%로 전체 응답업체중 46.7%에 해당하는 업체



가 전년도보다 자금사정이 나빠졌다고 응답하였다.

이처럼 금융실명제의 실시등 금융환경이 크게 변화하였음에도 불구하고 전문건설업체의 자금사정이 크게 나빠지지 않은 이유는 91년말을 기점으로 하향국면에 접어들었던 건설경기가 차츰 안정세로 돌아 섰고 하도급대금 직불제의 실시 하도급대금 지불과 관련한 불공정거래행위의 감소등으로 공사대금의 수령조건이 종전보다 차츰 나아지고 있기 때문이라고 분석된다.

2. 금융실명제가 전문건설업계에 미친 영향

금융실명제가 실시되므로써 전문건설업체의 경영활동에 가장 큰 영향을 받은 분야는 역시 자금조달 측면인 것으로 나타났다. 금융실명제가 실시되므로써 운영자금 조달에 가장 큰 영향을 받았다고 응답한 업체가 1,483개 업체로 전체의

45.2%였고, 수주물량이 감소했다고 응답한 업체가 약 22%, 공사대금의 지급지연이 나타나는 영향을 받았다고 응답한 업체가 13.2%로 나타났다.

여기서 공사대금의 지급지연과 운영자금의 조달곤란 문제는 운영자금을 대부분 공사대금에 의존하고 있는 전문건설업체의 현실에 비추어 볼 때 거의 같은 맥락으로 파악할 수 있는 사항이므로 결국 금융실명제 실시는 다른 부문보다도 전문업체의 자금운용부문에 가장 큰 영향을 주었다고 분석할 수 있다.

자금사정이 금융실명제 실시 이전에 비해 다소 악화되었다고 응답한 업체는 전체의 63%에 해당하는 2,088개 업체인데 반해 실시 이전보다 호전되었거나 별다른 차이가 없다고 응답한 업체는 각각 20.6%와 2.7%에 불과하였다.

이와같이 금융실명제 실시이후 자금사정이 악화된 가장 주된 이유로는 사채시장의 이용 제약, 은행대출이 이전보다 어려워진 점, 공사수주량의 감소등 순으로 지적되었으며, 이러한 영향으로 인해 실시 이전보다 전문건설업체의 자금사정이 어려워졌다고 보고 있다.

그러나 금융실명제 실시 이후 공사수주 물량이 줄어들어 자금사정이 악화되었다고 응답한 경우는 금융실명제의 직접적 영향이라기 보다는 실명제가 실시되면서 민간부문의 공사량이 다소 줄어든데 따른 간접적인 영향을 지적한 것이라고 파악할 수 있다.

3. 전문건설업체의 주요 자금조달 방법

전문건설업체들은 그들이 필요로 하는 자금을 주로 금융기관이나 전문공제조합, 친지로부터 차입하고 있는 것으로 나타났다. 주로 친지나 공제조합으로부터 필요한 자금을 조달하고 있다고 응답한 업체는 각각 17%였다.

이러한 결과는 예년과 비교하여 볼 때 금융실명제의 영향을 받아 주로 사채시장을 이용하여 자금을 조달하는 업체의 비중이 다소 줄어든 대

신 매년 감소 추세에 있던 금융기관으로부터의 차입비율이 약간씩 늘어나고 있다. 지방업체들의 경우는 서울업체들에 비해 금융기관이나 전문공제조합으로부터의 차입비중이 높은 반면 사채시장을 이용한 자금조달 비율이 상대적으로 낮게 나타나고 있는데, 이처럼 지방업체들의 사채시장 이용비율이 낮은 이유는 지방의 경우 서울에 비해 사채시장이 활성화되지 못한 때문으로 풀이된다.

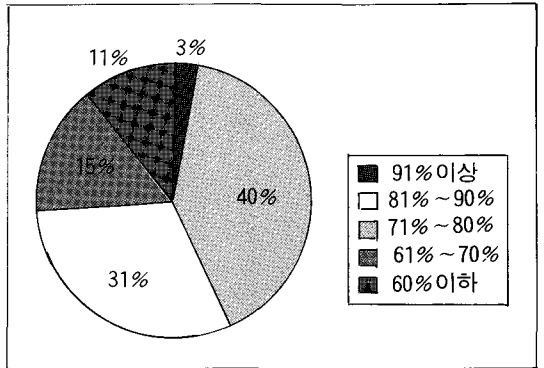
4. 공사대금 수령방법 및 수령기간

전문건설업체들이 받는 전체공사대금 가운데 어음이 차지하는 비중이 어느 정도인지를 조사한 결과 원도급공사의 경우에는 20% 미만이라고 응답한 업체가 32.7%였고, 20~40% 미만 11.0%, 40~50% 미만 9.3%, 70% 이상이라고 응답한 업체가 28.8%로 나타났다. 하도급공사의 경우에는 이러한 어음수령액 비중이 원도급공사보다 훨씬 커서 20% 미만인 업체는 9.8%에 불과하고, 60~70% 사이가 11.6%, 70% 이상인 업체가 41.2%로 조사되고 있다. 원도급공사와 하도급공사로 분류하지 않고 그 결과를 합산하여 분석해 보면 전문건설업체들이 수령하는 공사대금 가운데 어음이 차지하는 비중은 대략 60%에 가깝게 나타나고 있다.

전문건설업체가 공사대금으로 받는 이들 어음은 60일 이상의 장기어음이 대부분이다. 특히 하도급공사대금으로 받는 어음의 경우는 원도급공사의 경우보다 장기어음이 훨씬 많아 전문업체의 자금수급을 어렵게 하는 요인이 되고 있다.

원도급공사의 경우 수령어음의 결제기간이 평균 30일 이내라고 응답한 업체가 14.3%인데 반해 하도급공사의 경우에는 2.4%인 59개 업체의 경우에 불과하였고 31~60일 사이의 평균 결제기간을 갖고 있다고 응답한 업체의 경우도 원도급공사는 20.5%인데 반하여 하도급공사에서는 15.0%로 그 비율이 낮게 나타났다. 반면 장기어음에 속하는

원도급공사액 대비 하도급공사액의 비율 분포



결제기간 60일 이상의 어음을 주로 받고 있다고 응답한 업체의 비율은 원도급공사의 경우 전체의 65.2%이나, 하도급공사의 경우 전체의 82.5%로 훨씬 높게 나타나고 있다. 더구나 하도급공사의 경우는 평균 어음결제 기간이 120일을 초과한다고 응답한 업체도 13%에 이르고 있고, 장기어음 지급에 따른 할인료나 지연이자를 전혀 지급하지 않는 행위가 관행처럼 되어 있어 공사대금의 장기어음 지급행위는 전문하도급업체의 경영을 압박하는 심각한 문제로 대두되고 있다.

원도급공사와 하도급공사, 현금으로 수령하는 경우와 어음으로 수령하는 경우로 나누어 실시한 이번 조사의 집계결과는 원도급공사의 경우 기성신청후 공사대금 수령시까지 걸리는 평균기간은 현금과 어음 모두 30일 이내에 대금을 수령하고 있는 업체가 대부분이었으나, 하도급공사의 경우는 현금 어음할 것 없이 60일을 초과하고 있다고 응답한 업체가 대부분을 차지하였다.

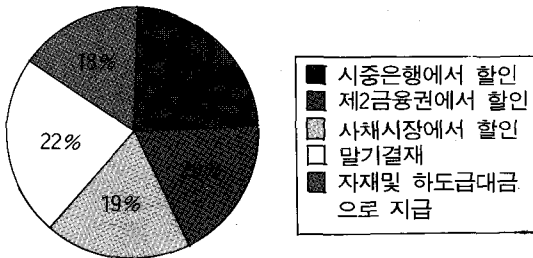
원도급공사의 경우 기성신청후 10일 이내에 공사대금을 받고 있다는 업체가 현금수령의 경우 전체의 37.7%로 가장 많고, 11~20일 이내라고 응답한 업체가 26.8%, 21~30일 이내 23.6%로서 30일 이내에 대금을 수령하고 있다고 응답한 비율이 전체의 88%였다. 또 어음을 수령하는 경우 기성신청후 10일 이내에 대금을 수령한다는 업체가 16.7%, 11일~20일 이내 23.3%, 21~30일 이내

35.9%로 30일 이내에 대금을 수령한다고 응답한 업체 비율이 전체의 75.9%로 조사되었다. 하도급 공사의 경우는 기성신청후 10일 이내가 현금 4.1%, 어음2.2%로 매우 낮고 11~20일 이내 현금. 어음 각각 4.4%,3.6%, 21~30일 이내 현금 8.9% 어음7.0%로 30일 이내에 대금을 수령하고 있다고 응답한 업체는 각각 전체의 17.4%,12.8%에 불과하였다. 반면 기성신청후 61~9일 사이 현금수령 33.2%, 어음수령28.6%이고 90일을 초과한다고 응답한 업체도 현금.어음이 각각 30.2%, 42.7%로 매우 높은 응답비율을 나타냈다.

5. 어음의 현금화 방법 및 각 할인가간별 이자율

전문건설업체들은 각 할인가간을 골고루 이용하여 어음을 할인하고 있는 것으로 나타났다. 전체 어음수령액을 100%로 할 때 시중은행에서 할인하는 비율이 업체평균 21.2%이고 제2금융권 19.6%, 사채시장 18.8%, 만기결재 22.4%, 자재 및 하도급대금의 지급 18.1% 등, 각 기관별로 20%

어음의 현금화 방법별 분포도



내외의 균등한 비율로 어음을 소화하고 있는 것으로 나타났다.

그러나 어음할인시 적용하는 할인가자율의 경우는 각 기관에 따라 다소의 차이가 있는 것으로 나타났다. 시중은행의 경우는 전체의 73%에 해당하는 업체가 월 1.5% 미만의 할인가자율을 적용받고 있다고 응답하였고 월 1.5%초과~2%이

하를 적용받고 있다고 응답한 업체가 21%로 거의 대부분을 차지한 반면 제2금융권의 경우에는 월 1.5% 이하가 18.5%,1.5%초과~2.0%사이가 65.5%로서 시중은행보다는 다소 높은 이자율을 적용받고 있는 것으로 조사되었다. 사채시장의 경우는 이들 금융기관보다 할인가자율이 월등히 높아 1.5% 이하를 적용받고 있다고 응답한 업체는 20개 업체로 전체의 1.4%에 불과하고, 2.0%초과~2.5% 사이가 434개 업체로 29.7%, 2.5%초과~3%이하가 482개 업체 33.0%, 3%초과의 경우도 364개 업체 24.9%에 달했다. 이러한 각 기관별 할인가자율 분포를 종합해 보면 어음의 할인가자율은 대략 월 2.0% 내외에서 결정되는 것을 알 수 있다.

5 안전관리 및 산업재해 실태

1. 전문건설업체의 안전관리 실태

92년 한해동안 통계상 집계된 건설재해자 수만 하더라도 총36,255명으로 전 산업재해자수의 33.8%를 차지하고 있고 사망자 수도 848명으로 전 산업 재해사망자의 34.9%를 점하고 있다. 더구나 건설재해중 45.2%는 떨어지거나 낙하 또는 비래하는 물체에 맞거나 넘어져서 발생하는 재래형 재해로 나타나고 있는데 이러한 재래형 산업재해는 기술적인 결함등에 의한 것이 아니라 안전난간, 낙하물방지망 등 기초적인 안전시설과 안전보호구의 착용, 안전교육을 통한 안전의식의 고취만으로도 사전에 충분히 예방할 수 있는 것이기 때문에 건설업에서 발생하는 산업재해는 안전관리상의 허점이 만들어 내는 재해라는 평가를 받고 있다.

전문건설업체 중에는 산재예방을 위해 원도급 업체가 실시하는 안전교육 이외에는 전혀 안전관리를 하지 않고 있는 업체도 상당수에 이르러서 나타나고 있다. 매일 작업전에 안전교육을

실시하는 업체는 전체의 47.6%였고, 주 1회 정도 안전교육을 실시하고 있는 업체가 30.6%, 보름에 1회정도 실시하고 있는 업체가 6.8% 등이고 아예 안전교육을 실시하지 않는 업체도 4%에 달하였다.

전문건설업체들의 안전관리 형태는 원도급자의 지시만을 이행하는 방식으로 안전관리를 하고 있는 업체가 24.2%, 작업반장에게 안전관리에 관한 모든 사항을 일임하고 있는 업체가 27.6%로 전체의 절반을 넘고 있다. 다행히 매일 작업전에 안전교육을 시키고 있다고 응답한 업체가 약 20%에 이르고 있고 안전시설과 보호장구를 철저히 갖추는 등 안전관리에 신경을 쓰고 있는 업체가 약 38%로 나타난 점이 다행이라면 다행일 수 있으나 안전관리에 관한한 다행이나 요행으로는 말할 수 없다는데 문제의 핵심이 있다.

2. 산업재해 및 산업보험 가입실태

지난 86년 이후 건설재해가 전 산업에서 차지한 비중은 88년까지 재해자수, 사망자수 각각 22%, 25% 수준이었다. 그러던 것이 90년에는 각각 28%, 30% 수준으로 상승하고 92년에 와서는 각각 33.8%, 34.9%로 증가하였다. 산업재해는 재해를 당하는 근로자 개인뿐만 아니라 건설업체에도 매우 치명적인 영향을 끼친다. 특히 기업규모가 영세한 전문건설업체는 단 한번의 산재사고 발생으로 기업이 쓰러지는 사태를 맞을 수도 있고 기업이 회복불능 상태가 되는 경우도 허다하다.

전체의 26%에 해당하는 업체가 93년 한 해동안 한번 이상 산재사고를 겪은 것으로 나타나고 있고, 이들 업체중에는 무려 10건 이상의 산재사고를 겪은 업체도 20여개에 달하고 있다. 물론 74%라는 대다수의 업체가 1년동안 한번도 산재사고를 겪지 않았고 매년 조금씩이나마 산재사고를 겪지 않는 업체비율이 줄어들고 있어 다행이나 26%라는 숫자는 결코 작은 비율이 아니다.

원도급자가 일괄적으로 보험을 계약하기 때문

에 별도로 가입하지 않는 경우가 많다고 응답한 업체가 1,408개로 전체의 49.4%였고, 원도급자가 하도급자에게 산재보험을 일임하기 때문에 대부분 별도로 가입한다고 응답한 업체가 14.5%, 이 두가지 방법을 같이 혼용하고 있다고 응답한 업체가 36.1%로 나타났다.

6 불공정 하도급거래 실태

1. 무면허·위장직영에 의한 불법하도급거래 실태

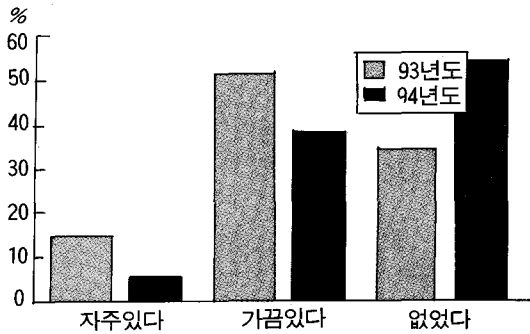
위장직영이나 무면허업자에 대한 하도급과 같이 불법적으로 행해지고 있는 하도급거래중 가장 빈번하게 이용되고 있는 사례는 무면허업자에게 하도급을 주고 이들을 원수급자의 직원이나 현장 소장 등으로 위장하여 직영인 것처럼 처리하는 방식으로 나타났다.

전체 응답업체의 44.9%가 이러한 방식의 하도급거래가 가장 빈번하게 이루어지고 있다고 응답하고 있다. 다음으로는 전문면허를 가진 업자(혹은 그 집단)를 원도급업체의 임직원으로 위장하여 직영 처리하고 실제로는 하도급거래를 하고 있는 경우 17.0%, 자재납품 계약형식을 빌어 무면허자로 하여금 시공토록 하는 경우가 18.1%로 나타났다. 이러한 것을 통해 볼 때 현실의 하도급거래는 무면허자 등 비공식부문과 행하는 불법하도급과, 건설업법상 면허업자 등 공식부문과 행하는 정상적 하도급거래로 나눌 수 있다. 비공식부문과의 거래는 불법적으로 행해지는 거래이므로 표면적으로 보면 하도급거래가 전혀 이루어지지 않는 것과 같게 된다.

2. 하도급계약에 있어서의 이중계약 실태

전문건설업체들의 이중계약 실태를 살펴보면 총응답업체 가운데 약 86%인 2,800개 업체가 이중계약을 체결한 적이 없는 반면, 약 14%의 업체는 이중계약을 체결한 적이 있다고 응답하고 있다.

원수급자가 하도급대금을 부당하게 감액한 사례



이중계약의 주요형태를 살펴보면

① 명목계약서는 전상적인 금액으로 계약서를 작성하되 실제계약서에는 수의시담금액 즉, 명목 계약서 상의 금액보다 훨씬 낮은 금액으로 계약을 작성하는 경우이다. 이번 조사에서는 전체 응답자의 61.5%가 이러한 유형의 이중계약을 경험했다고 응답하고 있다.

② 실제계약서에는 정상적 거래금액을 기재하여 계약서를 작성하되 실제로 지급하는 계약금액에 대해서는 구두로 합의하여 약정하는 방법으로, 이번 조사에서는 17.3%가 이러한 방법을 경험하였다고 응답하였다.

③ 계약서는 정상적인 금액으로 작성하되 실제로 지급하는 금액은 원도급자가 일방적으로 책정하여 하도급자에게 지급해 주는 방법이다. 이 경우는 실질적인 의미에서 상대방이 있는 계약이라고 볼 수 없으며 이중계약 가운데 가장 바람직하지 못한 계약형태의 하나가 되고 있다. 이번 조사에서 응답자의 9.7%가 이를 지적하였다.

④ ③의 경우와 같이 원도급자가 일방적으로 하도급금액을 책정하여 이를 구두로만 하도급자에게 통보하는 경우이다. 이번 조사에서는 약 4.0%가 그러한 경우를 경험하고 있다고 응답하였다.

이밖에 원도급자가 하도급자에게 일단 정상적

으로 대금을 지급하되 이를 다시 되돌려 받는 방법이 있는 등 이중계약은 매우 다양한 형태를 띠고 있다.

이러한 형태의 이중계약이 있게 될 경우 명목 계약액과 실제계약액간의 금액의 차이가 어느정도 나는지를 조사하였는데 그 결과 대부분의 업체는 그 금액차이가 10% 미만이라고 응답하였으며, 11~20% 사이라고 응답한 업체가 159개 업체로 나타났다.

여기서 명목계약액과 실제계약액간의 차액에 대한 공과금을 누가 부담하느냐 하는 문제가 발생하게 된다. 조사결과 총355개에 해당하는 업체는 어떠한 형태로든 이러한 공과금까지를 하도급업자가 부담하고 있다고 응답하고 있다. 하도급업자가 전부 부담한다는 업체가 232개사, 원·하도급업자가 반반씩 부담한다는 업체가 123개사로 나타났다. 나머지 업체는 원도급업체가 전부 부담한다(243개 업체)고 응답하거나 또는 응답하지 않았다(무응답 2,749개). 이 설문문에 대해 응답하지 않은 업체의 경우 이중계약의 경험이 없거나 있다 하더라도 원도급업자가 공과금을 전부 부담하는 경우로 분류한다고 치더라도 이처럼 이중계약에 따른 차액분에 대한 공과금까지 부담하고 있는 업체가 조사대상 업체의 10%를 넘고 있다는 사실은 상당히 심각한 문제이다.

3. 하도급대금을 부당하게 감액하는 불공정거래 실태

원수급자가 전문업체에게 공사를 하도급하면서 하도급대금을 부당하게 감액하는 행위에 대해서 조사한 결과 부당감액 행위를 자주 경험하였다고 응답한 업체는 전체 응답자의 6.2%에 해당하는 182개 업체였고, 가끔 경험하였다고 응답한 업체는 39.1%, 그러한 행위를 경험한 적이 없다고 응답한 업체는 54.7%로 전년도에 비해 이러한 행위를 경험한 업체비율이 크게 줄었다.

하도급대금을 부당하게 감액하는 사례를 경험

한 업체가 점차 줄어들고 있기는 하지만 그러한 사례를 경험한 업체가 거의 절반수준에 이르고 있는 것은 심각한 일이 아닐 수 없다. 더구나 외국 건설업체의 국내시장 진출이 압박해지고 있고 건설업의 국제화를 부르짖고 있는 시점에서 하도급 업체에게 부실한 공사를 하도록 강요하는 하도급 대금의 감액행위가 자행되고 있다는 사실은 실로 부끄러운 일이 아닐 수 없으며 우리의 건설업이 과연 이러한 구조하에서 제대로 꽃을 피울 수 있을 것인가 하는 의문마저 갖게 한다.

4. 설계변경 등에 따른 추가공사액의 하도급공사 미 적용 행위

원수급자는 발주자로부터 설계변경이나 물가 변동에 따른 추가금액(에스컬레이션)을 지급받고도 이러한 공사금액을 하도급공사에 적용해 주지 않는 경우가 많이 나타나고 있다. 설문조사 결과 전체 응답자의 68.3%에 해당하는 1,935개 업체가 하도급공사에서도 추가공사금액을 적용받았다고 응답하고 있으나, 나머지 31.6%의 업체는 이를 적용받지 못하고 있다고 응답하였다. 이처럼 설계변경 등에 의해 하도급공사의 경우도 공사비의 증가사유가 발생하였음에도 불구하고 원도급자가 이를 적용해 주지 않는 행위는 위법성 여부를 떠나 건설업자로서의 자질과 도덕성을 의심케 하는 행위라 하지 않을 수 없다.

5. 선급금 미지급 및 하도급대금 지급기피 등 불공정 행위

법령에서 하도급공사에 대한 선급금의 미지급이나 지급을 지연시키는 행위 또 준공금과 기성금의 지급을 지연시키는 행위를 금하고 있음에도 불구하고 실제 하도급거래에서는 그러한 사례가 적지 않게 발생하고 있다.

93년 전문건설협회 서울시지회가 조사한 바에 따르면 선급금을 지급받지 못하고 있다고 응답한 업체비율이 약 23%에 달하였고, 선급금을 지연

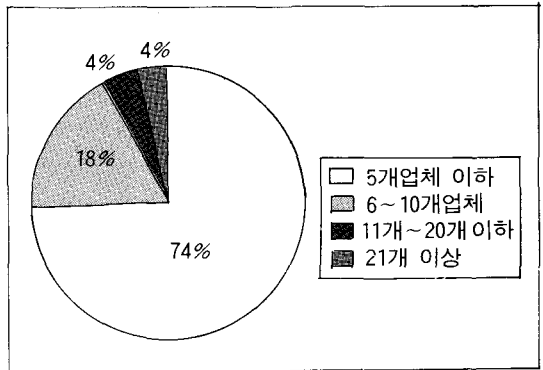
시켜 지급하는 행위의 경우에도 유형별로 적게는 20%에서 많게는 50%까지 그러한 사례를 경험하고 있는 것으로 조사되었다.

7 하도급계열화 현황 및 실태

1. 하도급계열화의 의의 및 현황

조사 응답업체의 약 70% 가량이 하도급계열업체로 등록을 하고 있는 반면 나머지 약 30% 정도는 등록하지 않고 있는 것으로 나타났다. 계열화 등록을 하고 있는 업체중 약 74%는 1~5개의 일반업체의 등록을 하고 있고, 18.3%는 6~10개 업체, 11개 이상 20개 이하의 업체에 등록한 업체 3.9%, 21개 이상 업체에 등록하고 있는 업체가 3.

하도급계열화 등록업체수 분포



6%로 나타났다. 이처럼 계열화 등록업체 비율이 71%에 달하고 일반건설업체들도 하도급계열화에 대해 상당히 적극적인 태도를 보이고 있기 때문에 양적인 면에서의 하도급계열화는 어느 정도 정착되고 있다고 볼 수 있으나 하도급 등록제도를 형식적으로 운용하는 일반업체가 대부분이고 기술적인 면 혹은 경영관리 면에서 계열업체를 지원,육성하는 시스템을 제대로 갖추지 못하고 있기 때문에 실질적인 면에서의 하도급계열화는 아직 초보단계에 있다고 평가할 수 있다.

이것은 계열업체로부터 하도급받는 공사물량이 전체 하도급공사의 10%에도 미치지 못하는 업체가 40%를 넘고 있다는 사실이 잘 증명한다. 하도급공사액중 계열업체로부터 수주한 공사가 전체 하도급공사의 10% 이하라고 응답한 업체가 42.1%에 달하고 있고, 50%를 초과한다고 응답한 업체는 불과 34%에 불과한 것으로 나타나고 있다.

이처럼 계열업체로부터의 하도급비율이 낮은 이유는

① 계열화 초기에 각 공종별로 수개씩의 업체만 등록시켜 이들에게 집중적으로 공사를 하도급하던 일반업체들이 최근에 등록업체 수를 늘리는 전략으로 바꾸기 시작하면서 독점적 공사수주가 어려워졌기 때문

② 아직도 많은 양의 공사가 위장직영 형태로 하도급되고 있기 때문에 전문업체들이 수주할 수 있는 공사량이 그다지 늘지 않고 있기 때문이다.

2. 계열업체의 하도급공사 발주방식 및 지원형태

여타 공사에서와 마찬가지로 계열업체로부터도 주로 일반경쟁방식에 의해 수주하고 있다고 응답한 업체가 전체의 46.4%로 가장 많고, 해당업종의 등록업체들중에서 윤번을 정하여 지명하고 이틀끼리 경쟁토록 하는 방식이 5.0%, 일반업체가 등록업체들과 수의시담을 통하여 결정하는 방법이 31.2%, 원도급자가 일반적으로 등록업체 가운데 한 업체를 지명하는 방식이 17.3%로 나타났다.

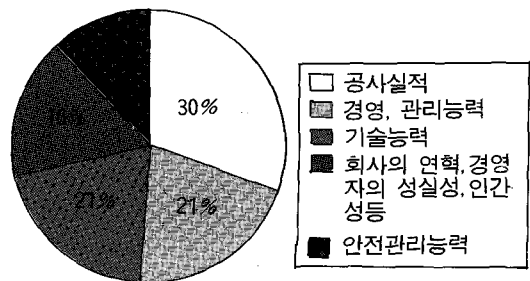
전문업체들은 계열업체로부터 기술적인 면과 시공관리 면에서의 조언과 지원을 가장 많이 받고 있고, 입찰계약과 대금지불분야가 그 다음으로 나타났다. 고용이나 복리후생분야에서는 거의 지원을 받지 못하고 있거나 미미한 수준의 지원만을 받고 있는 것으로 나타났다.

3. 계열화의 장·단점 및 바람직한 계열업체 선정방법

하도급계열화는 여러가지 측면에서 긍정적인 효과를 가져온다. 안정적 수주의 보장, 원도급업체로부터의 시공기술 지원 및 정보획득의 용이, 계열업체에게 운전자금 지원요청 가능, 하도급 이행보증 등 일부 보증의 면제가능성, 공사대금의 적기 수령과 정상적인 지급등의 이점을 들 수 있다.이 중 계열화로 얻을 수 있는 가장 큰 이점은 공사의 안정적인 수주로 나타났고 그다음은 하도급대금의 적기 지급으로 각각 총 응답업체의 49.3%와 23.9%를 차지하였다.

일반업체가 하도급계열업체를 선정할 때 어떠한 사항에 가장 중점을 두어 선정하는 것이 바람직하며 선정기준이 되는 각 항목에 대해서는 어느 정도의 비중을 두는 것이 바람직한지를 조사해 본 결과 일반건설업체들이 하도급계열업체를 선정할 때에는 ①공사실적(매출액 도급한도액) 30.6% ②경영·관리능력(재무상태, 노무관리, 공정관리) 20.7% ③기술능력(기술자 및 장비보유상태 등) 20.6% ④회사의 연혁, 경영자의 성실성, 인간성 등 16.3% ⑤안전관리 능력 11.8% 정도 반영하는 것이 바람직 할 것이라는 의견을 보였다.

바람직한 계열업체 선정기준의 항목별 비율분포



4. 하도급계열화 저해요인

전문건설협회 서울시회가 조사한 바에 따르면 전문건설업체들이 계열화업체로 등록하지 못하고 있는 가장 큰 이유로는 계열업체로 등록하려 해도 등록을 받아 주는 일반업체가 거의 없기 때

문이라는 응답이 전체의 79.7%로 대부분을 차지하였다. 또 수주능력이 충분하기 때문에 등록의 필요성을 못느끼거나 원도급공사만을 주로 하기 때문에 계열화의 필요성이 없다는 응답, 계열화가 이점보다는 폐단이 더 많기 때문에 등록하지 않고 있다는 응답이 각각 8.9%, 4.2%, 7.2%로 나타났다.

전문건설업체들은 계열화를 저해하는 요인으로 불법하도급의 존재, 원도급업체들의 계열화 기피현상을 꼽았다. 전체 응답업체의 50%는 불법하도급이 하도급계열화를 저해하는 가장 큰 요인이라고 지적하였고, 일반업체의 기피 또는 등록서류의 복잡 및 기대효과 미흡이 계열화를 저해하는 요인이라는 응답이 각각 25%를 차지하였다.

5. 하도급계열화 촉진방안

전문건설업체 서울시회의 조사결과에 따르면 전문건설업체들이 가장 적정하다고 생각하는 등록업체수는 각 면허별로 6~7개 내외이고 등록을 희망하는 원도급업체는 대부분 도급순위 1~50위 업체인 것으로 나타났다. 이처럼 대부분의 업체들이 대형업체를 선호하고 있고 10개 이내의 업체에 등록하기를 희망하고 있는 이유는 안정적인 수주와 대금지급, 시공기술의 습득등 측면에서 대기업이 훨씬 유리하다고 판단하고 있기 때문인 것으로 분석할 수 있다.

전문건설업체들은 하도급계열화를 촉진하는 방안으로 일반업체의 의식전환(984개 업체, 35.8%)과 하도급 의무비용 강화(932개 업체, 33.9%)가 가장 필요하다고 보고 있고, 전문업체의 견적능력 및 시공기술 향상이 필요하다는 의견은 겨우 10% 내외에 그치고 있다. 하도급계열화가 촉진되기 위해서는 스스로의 노력보다도 외부의 변화 내지는 제도적인 지원이 우선되어야 한다는 생각을 강하게 갖고 있는 것으로 나타났다.

8 건설업 관련제도에 대한 의견

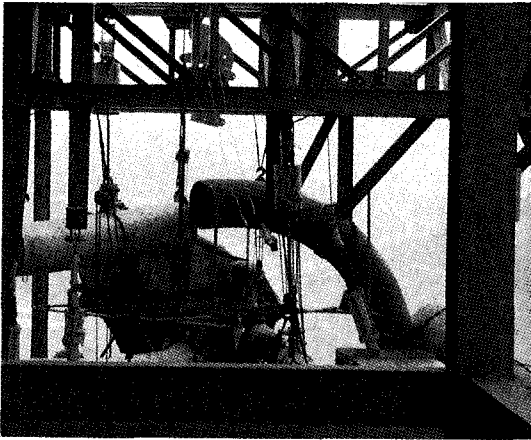
1. 지역제한제도에 대한 견해

각 업종의 특성에 맞게 제한금액을 차등화해야 한다는 의견을 나타낸 업체가 전체의 40.3%로 가장 많았고, 현행의 제한금액을 상향조정해야 한다는 응답이 29.5%, 현행 기준이 적정하다고 응답한 업체가 20.4%로 나타났다. 제한금액을 하향하거나 동 제도를 폐지해야 한다는 의견의 경우 서울지역 업체들은 전체의 7.4%, 부산등 광역시에 소재하고 있는 업체들의 경우 25% 내외의 응답률을 보인 반면 전북지역과 제주지역의 업체들은 70% 가량이 이러한 의견을 나타내는 등 지방업체들의 경우에는 평균 40%에 이르는 높은 응답률을 나타내어 지역제한제도가 지역업체들의 이해와 매우 밀접하게 관련되어 있음을 증명하였다.

2. 도급제한액제도

전문건설업체들은 도급한도액제도에 대하여 대부분 어떠한 형태로든 개선이 필요하다고 인식하고 있는 것으로 조사되고 있다. 전체 응답업체의 25.2%만이 현행제도가 좋다는 의견이고 나머지 75% 정도는 동 제도를 개선하거나 폐지하는 것이 바람직하다고 보고 있다. 현행 제도를 개선하여 운영해야 한다고 응답한 업체는 1,403개 업체로 전체 응답자의 43.9%를 차지하였고, 당장 또는 점진적 폐지가 바람직하다는 응답이 각각 15.9%와 15.0%로 동 제도 폐지의견이 31%를 차지하였다.

도급한도액제도를 개선하거나 폐지해야 한다고 생각하는 경우 이를 보완할 수 있는 제도적 장치로는 현행 도급한도액 제한범위를 도급한도액 기준금의 10배까지로 상향조정 해야 한다는 업체가 압도적으로 많아 전체의 46.4%를 차지하였고 최근의 공사실적 반영비율을 높이는 방향으로 산정방식을 개선해야 한다는 의견이 31.6%로 그다.



음을 차지하였다. 또 전문업체도 일반업체와 똑같은 방법으로 도급한도액을 산정해야 한다는 의견과 전문업종의 입찰에도 사전자격심사제도(PQ)를 도입해야 한다는 의견이 각각 5.4%와 16.6%를 차지하였다.

예년의 조사결과와 비교하여 보면 도급한도액 제도를 폐지하자는 의견이 90년 이후 꾸준히 증가하고 있으며 그 제도적인 보완책으로는 PQ제도의 도입등 시장개방과 건설환경의 변화에 대응하기 위한 시공경험 기술력과 같은 업체의 실질적 경쟁력을 평가하는 방식이 바람직하다는 의견이 점차 높아지고 있다. 그러나 전체적으로는 아직도 시공실적이나 자본금에 의해 결정되는 현행의 도급한도액제도의 운용방식을 별다른 거부감 없이 수용하는 태도를 보이고 있다고 평가된다.

3. 하도급저가심사제도

하도급저가심사기준의 변경에 대해 업체들이 어떻게 생각하고 있는지를 조사한 결과 전문업체들의 견해는 응답자의 약 37.7%는 현행대로 하도급저가심사기준을 적용하는 것이 좋다고 응답하였고, 종전과 같이 적용범위를 확대하여야 한다는 의견이 약 27.6%, 이 제도 자체가 유명무실하므로 아예 폐지하는 것이 바람직하다는 의견이 약 34.6%로 나타났다.

하도급저가심사의 기준이 축소되므로써 하도급공사금액의 결정에 있어 과연 어떠한 영향이 나타나고 있는지를 조사한 결과 종전과 별다른 차이가 없다고 응답한 업체가 총 870개사로서 전체의 31.2%로 나타났고, 종전보다 낮아졌다고 응답한 업체가 806개사로서 28.9%, 종전보다 오히려 높아졌다고 응답한 업체가 206개 업체인 7.4%, 잘 모르겠다고 응답한 업체가 총 903개 업체로서 전체의 32.4%를 차지하여 가장 많은 응답률을 나타냈다.

4. 전문건설업체의 해외시장 진출

전문건설업체들은 어떠한 형태의 해외시장 진출을 가장 바람직하게 생각하고 있는지를 조사한 결과 대부분의 업체들은 해외시장 진출에 대해 매우 신중한 태도를 보이고 있고, 단계적으로 해외시장에 접근하는 방법이 바람직하다고 판단하고 있는 것을 알 수 있다.

우선 국내의 건설업체가 수행하는 해외공사에 하도급하는 형태로 해외시장 진출을 모색하겠다는 업체가 전체의 45.0%였고, 이와같은 방법으로 해외공사의 경험을 축적한 후 직접 공사를 수주하는 방법으로 해외시장에 진출하겠다는 의견을 보인 업체가 32.6%였다. 반면 지금부터라도 직접 해외시장에서 수주활동을 벌이는 방법으로 해외시장을 개척하겠다는 업체는 6.4%로 소수에 불과하였고, 외국의 업체와 합작하는 방법으로 해외시장에 진출하겠다는 업체도 14.8%로 비교적 낮은 비율을 기록하였다.

따라서 약 94%에 해당하는 업체는 현재의 상황으로 보아 해외시장에서 직접 수주활동을 벌이는 것은 무리라고 판단하고 있으며, 국내 업체 또는 외국의 업체와 합작하거나 이들 업체가 수행하는 해외공사에 하도급업자로 참여하여 경험을 쌓은 뒤 직접 수주활동을 벌이는 단계적인 해외시장 진출전략이 가장 바람직하다고 판단하고 있음을 알 수 있다.



■ 현황 및 문제점

자원의 절약 및 재활용에 관한 법률에 의거해 환경부는 재활용에 대한 총괄적인 기본계획을 수립하고 건설폐재 재활용지침을 환경부와 건설교통부가 통합고시, 운영 및 관리는 건설교통부가 담당하고 있다.

이에 따라 지난해 1월 건설교통부와 환경부가 공동으로 건설폐재 배출업자의 준수지침을 고시, 시행중에 있다.

건설폐기물 발생량이 매년 증가하고 있으나 아직 건설폐자재에 대한 재활용 인식과 관리체계 등 제도적 기반이 취약해 재활용 실적이 부진한 실정이다.

또 불법투기 등에 대한 제재수단이 미미하고 (적발시 3백만원 과태료 부과) 건설폐재 재활용체계가 제대로 확립되어 있지 않아 대부분 건설폐재가 쓰레기로 매립되거나 무단투기되고 있는 실정이다.

현재 재활용지침 준수의무를 도급한도액 2백 50억 이상 대형건설업체로 한정함으로써 조사·설계단계부터 발주자 책임하에 예산과 기술적 타당성을 고려해 체계적이고 효율적인 재활용계획을 수립·시행하는 것이 곤란하다.

기술시방서 등 관련기준의 미정립으로 재활용재의 품질 등 기술적 문제점이 발생할 것으로 우려해 건설업체에서 사용을 기피하고 있다.

또 대부분의 폐기물 파쇄장비는 외국에서 수입하는 등 재활용 플랜트 등 장비의 국산화도 미흡한 상태이다.

이밖에 재활용재의 공급자와 수요자를 효율적으로 연결시켜 주는 정보체계가 없어 재활용 생산업체의 판로가 부진하며, 현장별 재활용플랜트 설치는 환경공해 유발 및 경제성 측면에서 불리하므로 중간위탁처리업자의 역할이 중요하지만 육성책이 미흡하다.

■ 재활용 촉진방안

단기대책으로 발주자의 책임강화 및 대상건설업체를 확대하기로 했다. 발주자가 조사·설계 단계에서부터 재활용계획을 수립하도록 재활용

건설폐자재 재활용 촉진 방안

지침 개정을 환경부와 협의하고 있다. (건설폐자재 재활용율 등을 고려해 공사비를 계상도록 94년 표준품셈에 기반영)

재활용 적용대상을 현재 2백 50억 건설업체에서 중소기업체로 점차 확대하는 방안을 관계부처와 협의하고 있다.

또 재활용재의 품질에 대한 명확한 등급분류 등 구체적인 시방기준 및 가이드라인을 마련중에 있다.

시방기준 마련전이라도 KS품질시험에 합격한 재생골재 등을 도로공사 현장 등에 시험시공해 재활용 사례로 전파할 계획이며, 재활용 실태점검 등 사후관리를 강화할 방침이다.

공사착공시 발주관서 또는 인·허가기관에 건설폐재 재활용 및 처리계획서를 제출하도록 하고 이의 이행여부를 감리자가 철저히 확인하도록 하고, 재활용실태 정기점검을 위해 환경부·건설교통부·건설기술연구원 등과 합동으로 전담반을 운영할 예정이다.

중·장기대책으로는 재활용에 대한 정보교류 및 기술개발을 적극 추진한다.

공사현장마다 발생한 폐자재를 제대로 재활용할 수 있도록 건설현장과 재활용업체간 정보교류를 위한 연결시스템을 구축하고 건설폐자재를 재활용하기 위한 R·D투자확대를 지속적으로 유도하고, 우수시공업체 선정을 위한 시공능력평가지 재활용 실적이 우수한 업체에게 가점적용 등 각종 인센티브 부여를 검토한다.

이와함께 현재 별도업종없이 자유업으로 영업중인 중간위탁처리업자를 육성하기위해 건설폐재 재활용업종을 신설하고 지역별 공동재활용단지조성 및 각종 매립지등에 재활용처리장 건설촉진방안을 환경부와 검토하고 있다.