

2021년 건설업체 주요 이슈 및 대응전략

김태준 대한건설정책연구원 경제금융연구실 책임연구원
(tjkim@ricon.re.kr)

5

서론

2020년은 국내는 물론 전 세계적으로 역사에 남는 해로 기억될 전망이다. 코로나바이러스로 인한 팬데믹이 세계적으로 확산되어 선진국과 개도국을 가리지 않고 심각한 사회적, 경제적 피해에 노출되었다.

지난 10월 IMF는 2020년 세계경제 성장률을 지난해 2.8%의 성장률에서 7.2%p 하락한 -4.4%로 전망하였다. 2차 세계대전 이후 전세계 경제성장률이 마이너스로 돌아선 경우는 글로벌 금융위기로 인해 2009년 기록한 -1.7%가 유일하였으나 2020년은 유이하게 기록될 예정이며, 감소규모는 두 배를 상회할 것이다. 이번 코로나 팬데믹이 그간의 크고 작은 전쟁과 금융위기보다 얼마나 큰 위기인지를 보여주는 대표적인 수치라 할 수 있다.

국내 건설업체 역시 코로나 팬데믹이라는 악재가 지속되고 있는 가운데 건설경기 하락과 공사원가 상승, 건설업체 증가 등의 위기 요인은 건설업체의 수익성을 악화시킬 전망이다.

또한, 그린뉴딜 및 건설생산체계 개편이라는 새로운 트렌드는 환경변화에 민첩하게 반응하는 업체에 유리하게 적용될 가능성이 높으며, 상대적으로 이러한 변화관리에 취약한 중소 건설업체는 과거와 달리 거시적인 호재에도 수혜를 직접적으로 받아들이기 어려울 수 있다.

본고에서는 2021년 건설업계가 맞이하게 될 주요 이슈들을 정리해 보고 복합적이고 동시 다발적인 환경변화에 대응하기 위한 건설업체의 전략을 모색해 보았다.

2021년 건설업체 주요 이슈

1. 민간, 건축 중심의 건설경기 하락

먼저 첫 번째 이슈는 건설수주의 감소를 들 수 있다. 2021년의 건설경기 전망은 전망기관마다 상이하나 민간부문, 건축공종을 중심으로 건설수주의 감소에 대해서는 공통적인 의견을 지니고 있다.

지난 12월 본원에서 발표한 2021년 건설경기전망에서는 2021년 건설수주액은 4.0% 감소할 것으로 예상하였는데, 공공부문은 5.5% 상승한 반면 민간부문에서는 -7.8% 하락할 것으로 예상하였다. 공종별로 봤을 때는 토목공종은 9.0% 증가한 반면, 건축공종은 -8.1% 감소할 것으로 전망하였다.

지난 11월 한국건설산업연구원에서 전망한 2021년 건설경기 전망 역시 국내 건설수주는 6.1%가 감소하는 가운데, 공공 7.4% 상승에 민간 -11.4%, 토목 14.6% 증가와 건축 -12.7%로 예상하였다.

타 연구기관들도 마찬가지로 공공부문의 토목위주의 성장세가 이어질 것으로 예상되나, 민간부문의 건축공종의 하락폭이 더 클 것으로 예상하고 있다.

2. 지속적인 공사원가 상승

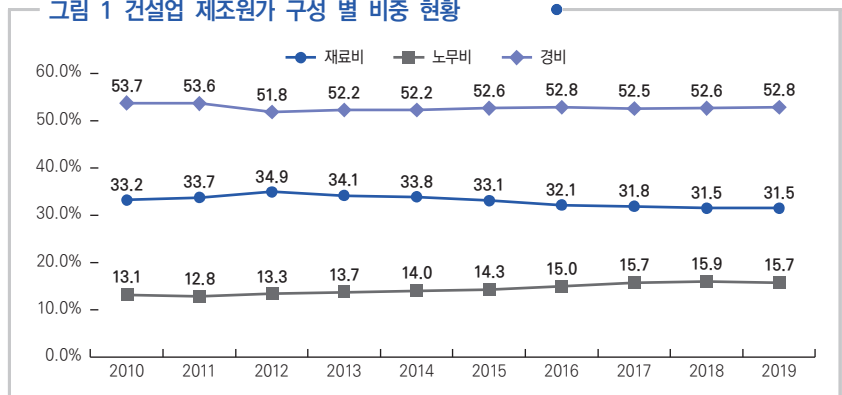
코로나로 인해 힘든 겨울을 보내고 있는 서비스 업종과 달리 건설업은 상대적으로 적은 피해를 받은 업종이다. 그러나 코로나 팬데믹이 일년 넘게 지속되며, 건설업도 간접적인 영향에 노출될 수밖에 없는 상황에 이르렀다.

최근 공사원가의 구성 중 가장 높은 성장률을 보이고 있는 것은 노무비이다. 일반공사직의 평균임금 추이를 살펴보면, 2010년 상반기 11.5만원이던 평균임금은 2020년 하반기 21.5만원으로 10만원이 상승하며 87.4%가 증가하였다. 연평균성장률로 환산하면 6.5%의 증가율을 나타냈다. 이러한 성장세에 정부에서 추진하고 있는 적정임금 기조는 노무비의 부담을 더욱 증가시킬 전망이다.

또한 최근 11월 이후 해상운임 가격이 치솟고 있다. 해상항로의 운임 수준을 나타내는 상하이컨테이너운임지수(SCFI)는 12월 이후 연일 최고가를 갱신하고 있다. 시멘트 등의 일부 건설자재를 제외하고 수입에 의존하고 있는 다른 건설자재의 가격은 운임비용 증가로 인해 자재비를 상승시키고 있다.

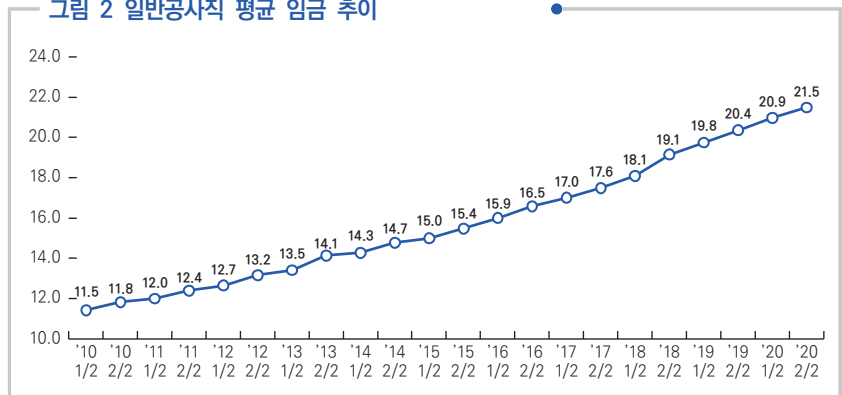
결과적으로 지속적으로 증가하는 노무비와 급등이 예상되는 자재비로 인해 2021년은 공사원가 상승을 대비해야 하는 상황이다.

그림 1 건설업 제조원가 구성 별 비중 현황



자료: 대한건설협회, 완성공사 원가통계

그림 2 일반공사직 평균 임금 추이



자료: 대한건설협회, 건설업임금실태조사

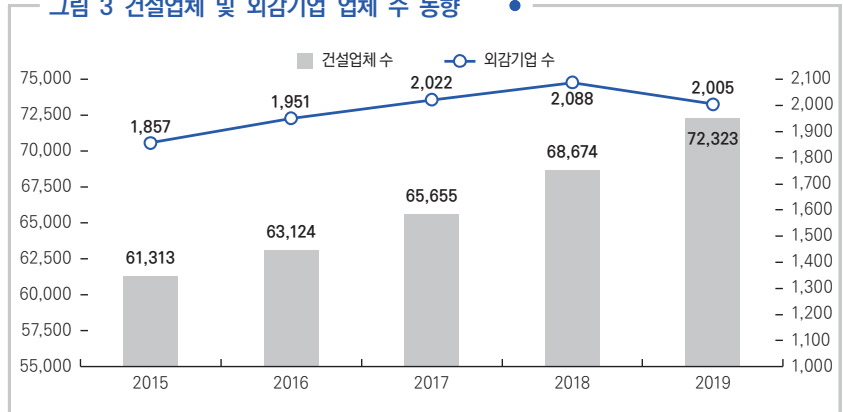
3. 건설업체 증가에 따른 경쟁환경 악화

2016년 이후 건설경기 성장세는 둔화되었으나, 건설업체 수는 오히려 증가추세를 보이고 있다. 2015년 61,313개에 달하던 건설업체 수는 2019년 기준 72,323개로 18.0%인 11,010업체가 증가하였다. 연평균 성장률로 환산하면, 4.2%씩 증가한 것으로 나타났다.

이러한 업체 수의 증가는 정체된 건설수주 시장에서 매출액의 하락을 야기한다. 외감기업을 대상으로 매출액을 분석한 결과 전체 외감기업은 2017년 1,096억으로 고점을 기록한 이후 매출액은 소폭 하락한 것으로 나타났다.

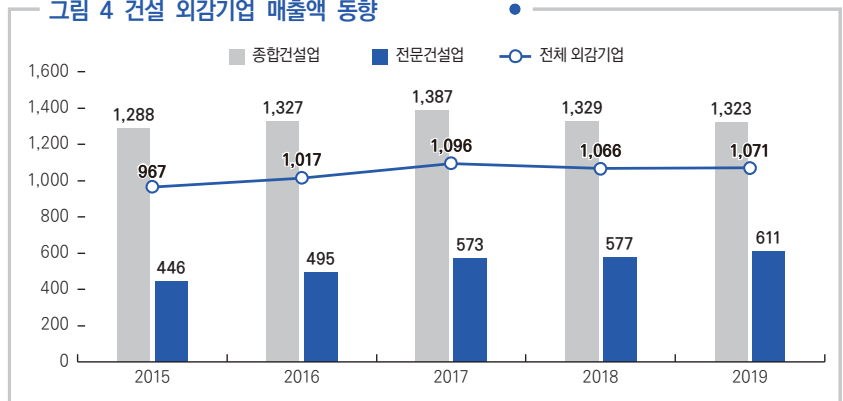
문제는 건설경기 호황으로 증가하였던 건설업체 순이익률이 2017년 4.1%를 기점으로 하락하여 2019년에는 3.8%를 기록하였으며, 전문건설업체는 2.9% 하락폭이 더 큰 것으로 나타났다. 그리고 이러한 수익성 저하는 2021년에도 지속될 것으로 전망된다.

그림 3 건설업체 및 외감기업 업체 수 동향



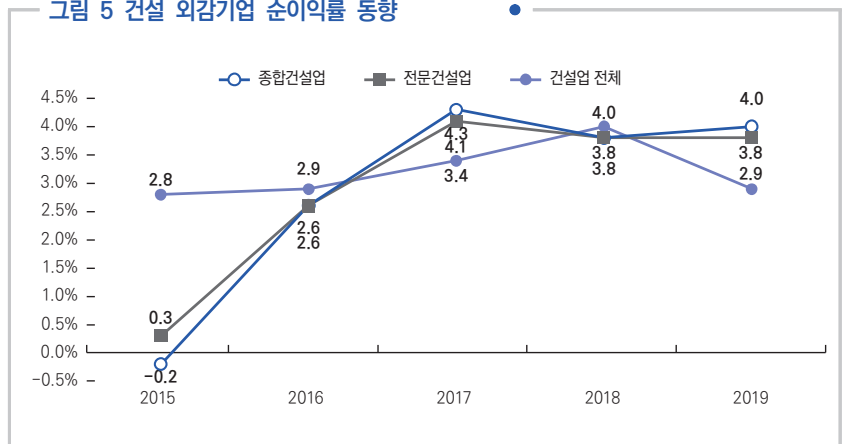
자료: Nice신용평가, KisValue

그림 4 건설 외감기업 매출액 동향



자료: Nice신용평가, KisValue

그림 5 건설 외감기업 순이익률 동향



자료: Nice신용평가, KisValue

4. 건설생산체계 개편의 준비

2021년부터 공공공사를 대상으로 종합과 전문 건설기업이 상호 시장에 진출 가능한 건설산업 생산체계 개편이 시행된다. 2022년부터는 민간공사를 포함하여 전면적인 실시가 진행된다. 전문건설업종은 2021년의 공공공사의 진출도 준비를 해야 하지만 2022년 14개의 대업종화를 위한 준비도 동시에 진행되어야 하는 상황이다.

원칙적으로는 위기와 기회가 공존하는 개편안으로 볼 수 있다. 그동안 접근할 수 없었던 새로운 시장에 대한 기회가 열림과 동시에 기존에 경쟁하지 않았던 경쟁자들이 진입할 수 있는 위기를 방어해야 한다. 미리 충분히 대비한 업체들에게는 기회요인으로 적용할 수 있지만, 변화에 대한 준비가 되지 않은 기업들은 현재도 포화된 시장에 더 많은 경쟁자들과 경쟁을 펼쳐야 한다.

5. 그린 뉴딜과 건설산업

2020년 5월 정부는 코로나 바이러스로 인한 경제위기와 사회구조의 변화가 동시에 발생하자 이에 대한 대책으로 ‘한국판 뉴딜’을 추진할 것을 제안하였고 동년 7월에는 ‘한국판 뉴딜’ 종합계획을 발표하였다.

한국판 뉴딜은 그린 뉴딜과 디지털 뉴딜 그리고 휴먼 뉴딜로 이루어져 있으며, 경제의 비대면 전환과 디지털 전환에 맞추어 경제혁신 가속화와 일자리 창출을 목적으로 하고 있다.

이중 그린 뉴딜은 지속가능한 사회를 구축하는 것을 목표로 범부처적인 성격으로 추진되며, 2025년까지 총사업비 73.4조원(국비42.7조원)을 투자하여 일자리 65.9만개를 창출하는 것을 목표로 하고 있다.

건설업계는 그린뉴딜의 대표과제 중 30.1조원이 투입될 도시·공간·생활 인프라 녹색 전환 과제와 직접적으로 연계되어 있으며, 그린리모델링 부문은 건축분야 실적 하락을 지연해줄 것으로 기대된다.

그러나 그린리모델링 및 제로에너지화 등 기존의 건축물과는 차별화된 건축물의 수요가 증가하기 때문에 이전과 같은 방식으로 그린뉴딜에 접근할 경우 주도권과 지분을 확보하지 못할 우려가 있다.

건설업체 대응전략

2021년의 건설시장은 기본적으로 고경쟁, 저수익 환경에 노출될 수밖에 없으며, 이를 대비하기 위한 대응전략을 다음과 같이 제언한다.

1. 수익성 기반의 전문화된 영역 구축

증가하는 원가와 경쟁자는 결과적으로 원가위주의 경쟁에 노출될 수밖에 없으며, 공사를 수주하고도 오히려 손실을 보는 ‘승자의 저주’에 빠질 가능성이 높다.

이를 방지하기 위해서는 모든 전투에서 이기는 것이 아닌, 꼭 필요한 전투에서 집중하는 전략을 취해야 한다. 기본적으로 자신이 가장 잘하는 분야에 집중하여 전문성을 인정받아야 하며, 특히 전문건설업체는 2022년에 실시될 전문건설의 대업종화 및 주력분야 공시제도를 대비할 수 있는 마지막 1년임을 명심해야 한다.

2. 새로운 역량 확보를 위한 전략적 제휴 적극 추진

건설산업에 있어서 2021년은 경제적 환경과 기술적 환경, 사회적 환경 그리고 제도적 환경 등 복합적인 환경이 동시에 변화하는 해로 볼 수 있다. 수익성저하로 공격적인 확장이 어렵다면 유망한 분야의 건설업체들과 미리 전략적 제휴를 맺을 필요가 있다. 그린뉴딜과 생산체계 개편에 필요한 역량을 보유하고 있지 않다면 언제든지 협력이 가능한 업체와 관계를 형성해야 한다.

3. 합리적 공사가격 보장을 위한 제도 정비

제도적으로 봤을 때 공사원가 상승에 대한 정책만을 추진할 것이 아니라 공사원가 보장에 정책이 동시에 펼쳐져야 한다. 기존과는 다른 경쟁체제를 유지하면서 지원정책이 부족할 경우 가장 큰 피해를 받는 업체는 영세한 업체일 수밖에 없다.

건설업체의 입장에서 2021년 이후부터는 일부 공사에서의 손실을 타 공사에서 보전하는 비체계적인 운영방식은 통하기가 어렵다. 결과적으로 모든 공사에서 적정한 공사가격을 보장하여 일정 수익을 확보할 수 있는 제도적 정비가 필요하며, 대표적으로 공공분야 최저가 낙찰제도의 즉시적 개편이 논의돼야 한다.