

9. 住宅産業育成 및 市場開發에 對備한 政策討論會(上)

—住宅産業의 現況과 育成方案—

이 자료는 지난 10월 31일 교육문화회관에서 국토개발연구원과 주택산업연구원이 주최하고 본협회가 후원한 “주택산업육성과 시장개방에 대비한 정책토론회” 세미나 발표자료로 제1분과 “주택산업의 현황과 육성방안”, 제2분과 “주택시장개방의 영향과 대책”을 2회에 나누어 게재합니다. 〈편집자 주〉

이날 분과별 사회자 및 발표자, 토론자는 다음과 같다.

〈제1분과〉

주택산업의 현황과 육성방안

- 사회자 : 이 동 성(주택산업연구원 부원장)
 발표자 : 손 경 환(국토개발연구원 연구위원)
 임 영 균(주택산업연구원 초빙연구원)
 토론자 : 김 용 태(대한주택공사 선임연구원)
 박 시 용(매일경제신문 논설위원)
 배 순 석(국토개발연구원 연구위원)
 양 귀 만(한국주택협회 기획조사실장)
 이 상 한(한성대 교수)
 이 형 주(선경건설 상무)
 장 동 규(건설교통부 주택심의관)
 하 성 규(중앙대 교수)

I. 주택산업의 현황과 전망

1. 주택산업의 정의 및 특성

- 주택산업(housing industry)의 개념은 나라, 학자에 따라 다양한 정의가 있으나, 크게 contractor형, developer형과 같은 주택사업자에 한정하는 견해와 주거기능의 공급에 관련된 모든 업종을 포함하는 견해로 구분하고 있다
 - contractor형은 주택건설시공업자를 주택산업의 주체로 보고 주택생산을 효율적으로 추진하는 문제를 연구하며 경영효율에 중점을 두고 있다.
 - developer형의 견해는 주택시공뿐 아니라 주택건설에 소요되는 택지개발이나 주거지건설을 포함하는 비교적 넓은 의미를 내포한다

- 주택산업의 성격으로는 생산구조가 폐쇄적 체계이며, 다양한 관련분야의 존재, 산업의 영세성을 들 수 있다
 - 주택건축자재의 규격이나 조립방식의 차이는 주택공정과정의 복잡하고 생산의 효율성을 저하하도록 하는 요인으로 작용
 - 주택은 수많은 자재와 부품의 조합으로 만들어지는 복합적 상품이다
 - 주택시장은 전통적으로 소규모의 분화된 시장으로 구성되어 있으며, 주택산업 역시 소규모의 기업이 대다수를 차지하고 있다

2. 주택산업의 현황

2.1 주택시장의 변화

1) 현황

- 정부의 주택대량공급정책에 힘입어 주택보급율은 90년 72.4%에서 95년에는

86.1%로 크게 향상되고 있다.

- 매년 60만호 가량의 주택이 건설되어 왔으나 주택경기의 침체와 미분양주택 증가로 96년 상반기에는 전년 동기대비 15.8%가 감소한 26만 8천호가 건설

<표 1> 주택관련지표

구 분	주택제고	주택보급율	미분양주택수	주택가격	전세값	주택구입능력
1990	7,357 천호	72.4 %	11 천호	100	100	11.7
1995	9,902 천호	86.1 %	152 천호	91.5	121.7	5.6

주 : 주택가격 및 전세값은 1990=100기준, 미분양주택수는 91년 및 95년 현황임
주택구입능력은 연소득대비주택가격비율(PIR)

2) 주택시장의 향후 전망

(1) 사회여건 및 주택시장환경의 변화

- 국민소득향상과 고령화사회, 정보화사회의 도래는 주택수요에도 많은 영향을 미치며 주택수요의 양적확대와 함께 새로운 주택수요가 나타날 것이다
 - 경제성장과 의료수준향상으로 노령인구가 증가하게 되고 고령화 사회현상이 뚜렷하게 나타날 것이다. 2000년에 이르면 65세이상 노령인구가 전체인구에서 차지하는 비중은 7%대에 달할 것으로 전망
 - 2000년대 초반까지 경제성장률은 잠재성장능력인 6%대를 유지할 것으로 전망되며 국민소득은 지속적으로 높아질 것이다. 소득증가는 직간접적으로 국민들의 소비패턴과 생활양식을 변화하도록 만들며 주택부문에 있어서도 이전과는 다른 개성중시의 수요구조가 나타날 것으로 보인다.
 - 정보화사회의 도래로 주거패턴 및 주택산업에도 큰 변화가 초래될 것이다.
- 주택시장의 민간자율기능 강화, 시장개방, 지방자치제의 정착 등의 외적 환경변화와 주택보급율의 제고, 주택수요구조의 변화 등 내적변화에 따라 향후 주택시장은 많은 변화가 예상되고 있다. 이러한 환경변화는 주택사업자에 의한 주택대량공급위주로 형성되어 왔던 주택시장을 주택수요자 중심의 시장으로

전환시킬 것으로 보인다.

- 주택의 대량건설, 공급위주의 주택시장은 미분양사태가 속출하면서 정상계도로 회귀하고 있으며, 신규주택의 건설보다는 기존주택의 개보수에 대한 수요, 자가주택보다는 임대주택에 대한 수요, 획일적인 아파트보다는 다양한 유형의 주택수요가 빠르게 증가하고 있다. 주택시장은 안정된 성숙기로 진입하고 있으며, 대체수요와 차별화된 주택상품이 신규주택 수요와 표준화된 주택상품을 대체하고 있다.
- 주택시장이 수요자중심으로 전환하는 것은 주택시장의 정상화 과정으로 보아야 하며, 최근 주택산업의 어려움은 주택시장 정상화에 따른 과도기적 구조조정 현상으로 해석할 수 있다.

(2) 주택수요구조의 변화

- 주택보급율의 향상으로 주택재고의 부족문제가 어느정도 해결되고 소득의 증가에 따라 주택수요구조의 상당한 변화가 예상된다
- 주택시장의 수요측면에 있어서의 가장 큰 변화는 이질성의 증가라고 할 수 있다. 최근 주택산업은 대량의 표준화된 신규주택에 대한 지속적인 수요 이외에도 기존주택의 개보수 수요, 임대주택, 특히 월세임대주택과 저밀도 주택에 대한 수요와 고령자를 위한 주택이나 '환경친화적' 주택(예: 전원주택), 인텔리전트 주택에 대한 수요가 증가하고 있다
- 주택시장의 안정에 따라 임대거주수요는 꾸준히 늘어날 것으로 보인다. 임대수요는 주택경기 상황에 영향을 받겠지만 도시의 인구집중지속으로 수도권 및 대도시의 임대주택수요는 2001년까지 약 340만호 가량으로 추산된다
- 현재 차가가구의 상당수는 임대용주택이 아닌 일반주택에 거주하지만, 소득증가 등으로 앞으로는 임대용주택의 선호가 크게 늘어날 것으로 보인다
- 민간임대사업에 대한 지원대책 등으로 임대용주택사업의 수익성도 개선될 것이며, 임대주택사업은 향후 주택산업에서 차지하는 비중이 높아질 것이다

- 기존 주택의 증·개축 또는 개보수가 크게 늘어날 것으로 전망된다
 - 일본의 경우, 주택보급율(전체가구기준)이 60년대말에 100%를 달성한 후 70년대 중반에서 80년대초에 걸쳐 주택증·개축이 크게 늘어난 바 있다. 당시 주택을 증·개축한 주택호수는 신규건설주택실적대비 13~17%에 이르는 수준이었으며, 재고주택중 0.6~0.7%인 20만호가 매년 증·개축을 실시했다
 - 우리나라의 경우도 주택보급율이 높아짐에 따라 앞으로는 주택개보수 투자가 증가할 것으로 전망된다. 일본의 사례에 비추어 볼 때 연간 주택개보수 호수는 6~7만호에 달할 것으로 전망된다
- 또한 노인가구, 1인가구 등 다양한 주택수요가 발생할 전망이며, 주택의 양적 부족문제를 해결하는 과정에서 주택공급확대에만 치중하여 소홀하게 다루어졌던 주거환경의 질적 측면을 중요시하는 수요도 크게 늘어날 것이다

2.2 주택산업 현황

1) 현황

- 후기산업사회가 성숙되어 가면서 기업환경은 증가하는 정보와 지식, 그리고 전문화되고 다양화된 환경요소 간의 상호의존성 증가로 인해 매우 교란적이고, 역동적이며, 불확실한 특징을 보이고 있다. 국내 주택산업에 있어서도 주택건설기술의 발달, 고객욕구의 다양성 혹은 이질성, 중소주택업체의 난립에 의한 경쟁심화, 수도권으로의 인구집중에 의한 주택수요의 지리적 편중, 건설산업과 주택시장개방 등은 주택산업에 종사하는 기업의 환경을 불확실하게 만드는 요인들이다.
- 80년대말 주택경기호황시에는 연 70만호에 이르는 주택이 건설되었으나, 최근에는 주택경기침체로 주택건설은 연 55만호에 그치고 있다.
 - 주택사업자가 건설, 공급한 주택수는 93년에 약 56만호였던 것이 96년 상반기중에는 23만호로 크게 감소

- 또한 주택경기위축과 미분양주택재고증가로 주택건설업체수도 크게 감소, 91년에 8,974업체에서 96년 상반기에는 절반이하인 4,203업체로 줄어들었다. 특히 중소주택사업체가 크게 감소하고 있으며, 경영난으로 인해 도산업체도 상당수 나타나고 있다.

<표 2> 주택건설업체수 추이

구 분	91	92	93	94	95	96. 상반기
계	8,974	7,936	6,181	4,223	4,238	4,203
지정업자	117	117	116	116	115	114
등록업자	8,857	7,819	6,065	4,107	4,123	4,089

자료 : 건설교통부

2) 주택산업구조

- 주택산업의 특성상 소규모의 주택을 건설하는 중소사업체가 많이 존재한다. 주택업체당 년평균 건설실적을 살펴보면, 종업원 200명 이상 대형업체는 2,300호인데 비해 중소주택업체는 250호에 불과하다. 특히 소형업체의 경우 연평균 주택건설실적은 60호에 그치고 있는 실정이다
- 주택산업의 시장집중도는 상위 5개업체 및 10개업체가 주택건설에서 차지하는 점유율은 각각 7.1% 및 10.1%로 나타났다. 이는 건설업의 상위 10개기업 시장점유율이 30% 수준에 비추어볼 때 낮은 수준이며, 주택시장의 경쟁이 일반 건설업보다 심하다는 사실을 보여준다

<표 3> 주택건설상위업체의 시장점유율(95년)

(단위: %)

	주택건설 상위 5개업체	주택건설 상위 10개업체	건설업 상위 10개업체
시장점유율	7.1	10.1	30

- 건설면허의 개방으로 주택산업에 대한 진입장벽은 크게 완화되고 있다. 그러나 하도급 발주시 제한경쟁 등으로 산업내의 진입장벽은 여전히 존재한다. 주택업체의 하도급 발주 중에서 수의계약의 비중은 30~35%에 이르고 있으며, 지명경쟁입찰비중은 40%를 차지하고 있다.
- 하도급발주시 협력업체가 아닌 비협력업체에 대해서도 경쟁입찰의 비율은 32.0%에 불과하며, 주택업체 규모가 적을수록 수의계약의 비중은 높았다.
 - 대형주택업체의 경우는 수의계약보다는 경쟁입찰 또는 비경쟁입찰을 선호

<표 4> 하도급발주 계약형태별 비율

(단위: %)

구	분	평균	대형업체	중소업체
협력업체	수의계약	35.4	9.4	48.4
	지명경쟁입찰	44.8	56.3	39.1
	경쟁업체	19.8	34.4	12.5
비협력업체	수의계약	29.9	18.2	35.9
	지명경쟁입찰	38.1	33.3	40.6
	경쟁업체	32.0	48.5	23.4

자료: 주택업체 조사결과를 이용. 이하 같음

3. 주택산업의 향후 전망

3.1 주택산업과 국민경제

- 주택산업이 국민경제에서 차지하는 중요성은 두가지 측면에서 살펴볼 수 있다.
 - 주택은 국민생활의 기본패턴이며 주거불안정은 경제·사회의 기반을 흔든다는 점에서 주택산업의 안정적 육성정책은 매우 중요하게 다루어져야 한다.
 - 또한 주택산업자체가 국민경제에 미치는 영향도 매우 높은 편이다. 주택산업은 흔히 주거서비스를 제공하는 최종소비재산업으로 인식되고 있으나 국민

경제의 생산력을 구성하는 요소의 하나로서 경제발전에 중요한 역할을 하고 있다.

- 주택산업은 산출단위당 고용유발효과가 크고 건설자재 등 제조업분야에 대한 유발수요를 확대시켜 경제성장에 크게 기여하고 있다
 - 주택부문투자에 따른 각종 유발효과의 추정결과, 90년 주택투자 14조 9,830억원의 생산유발액은 29조 5,730억원이며, 국가경제총생산액 416조 9,640억원의 7.1%를 차지
 - 주택투자의 부가가치유발액은 13조 22억원으로 GNP대비 비중은 7.7%이며, 주택투자로 인한 수입유발액은 1조 9,607억원으로 총수입액의 3.4%를 차지
 - 주택생산활동에 의해 직간접으로 유발된 고용인원은 80만 1천명으로 총취업자의 5.0%를 차지하며, 주택부문투자의 직접고용인원은 32만 7천명이다.

<표 5> 주택산업의 투자활동에 따른 각종 유발효과(90년)

(단위: 십억원, 천명, %)

구 분	생산유발액	부가가치유발액	수입유발액	고용유발인원
주택투자유발효과	29,573	13,203	1,906	801
국민경제에서 차지하는 비중	7.09	7.30	3.38	5.04

주: 산업연과표(90년, 한국은행)을 재작성하여 추계

3.2 주택산업의 향후 전망

1) 환경변화와 주택산업 전망

- 주택경기의 장기침체로 인한 주택업계의 어려움에도 불구하고 주택산업은 정확한 문제진단과 적절한 육성방안이 뒷받침된다면, 향후로도 국가경제내의 주요

한 위상을 유지할 수 있다. 주택재고가 크게 증가했지만 아직 주택보급율은 86% 수준에 머물고 있으며 새로운 주택수요의 발생, 주거생활향상 욕구증가, 기존주택의 개보수 등을 감안할 때 주택산업은 지속적으로 발전되어야 한다.

- 국가경제규모의 확대로 안정적 내수기반의 중요성이 점차 높아지는 상황에서 주택산업을 지속적으로 육성, 발전시키는 정책은 향후 국가경제정책의 중요한 몫을 담당할 것으로 전망된다.
- 주택산업은 앞으로도 매년 55만호 정도의 주택건설, 공급이 이루어질 것이며 GNP대비 주택부문투자비율은 개보수투자를 제외하고도 6% 수준을 유지할 것으로 전망된다. 주택시장개방, 주택시장의 자율화, 지방화 등 주택산업에 영향을 미치는 환경의 변화는 주택산업의 구조조정을 가속화하겠지만, 주택시장은 점차 정상적인 기능을 회복할 것이며 주택시장 정상화에 따라 주택산업은 안정된 국면을 유지할 수 있을 것이다.
- 현재 국민경제규모에서 7% 수준을 점유하고 있는 주택산업은 신규주택건설 투자의 성장둔화에도 불구하고 개보수투자의 증가 등에 힘입어 주택산업이 국민경제에서 차지하는 비중 역시 크게 위축되지는 않을 것이다.
- 일본의 경우, 60년대 중반에 주택보급율이 100%를 넘어섰지만 지속적인 주거수준향상 정책에 힘입어 GNP대비 주택투자비율은 70년대 중반에는 8%까지 높아졌으며 최근에도 5-6% 수준을 유지하고 있다.
- 일본의 주택산업은 향후 일본경제의 대표적인 11개 성장산업 분야에 포함되어 있다. 일본 주택산업은 2010년까지 매년 3.4%의 성장추세를 보일 것으로 기대되고 있으며, 이는 일본의 연평균경제성장을 전망치 2.7%보다 높은 수치다.

2) 주택산업구조의 개편

- 앞으로 주택산업은 여건변화에 대응하여 다양한 주택수요구조를 충족시킬 수 있는 방향으로 개편되어야 한다. 획일적인 대량 건설·공급에서 벗어나 다품종 소량생산방식이 주택산업에 도입될 것이며, 주택업계 역시 대량생산위주업체

와 소규모단지개발업체 및 특정유형의 주택생산전문업체로 구분되어지는 방향으로 나가야 한다. 또한 주택재고증가에 따라 주택 유지·보수부분의 비중이 높아질 것이다.

- 외국의 경우, 건설투자중 유지보수부분이 30-40% 수준이며 일본은 아직 10% 수준에 머물고 있다.
- 우리나라는 건축부문투자중 건축보수투자비중은 90년 현재 11.8% 수준이지만 주택경기가 안정되어 있던 85년의 건축보수비중은 14.3%였다. 향후 90년 당시와 같은 주택건설과열현상이 나타나기는 힘들다는 점을 감안할 때, 이 비중이 15%를 상회하게 될 것으로 전망된다.

<표 6> 건축보수투자의 비중

(단위: 십억원, 90년 불변)

	1975		1980		1985		1990	
주택건축	475	(57.6)	2,277	(48.0)	3,827	(40.3)	14,984	(48.4)
비주택건축	271	(31.6)	1,911	(40.3)	4,314	(45.4)	12,282	(39.8)
건축보수	98	(10.8)	555	(11.7)	1,353	(14.3)	3,661	(11.8)
계	859	(100)	4,743	(100)	9,494	(100)	30,927	(100)

주 : ()속은 비중

자료 : 한국은행, 각년도 산업연관표

- 주택건설업체의 규모는 현재의 수준을 크게 상회하지는 않을 전망이다. 과거의 경우, 주택건설은 상당히 채산성이 높고 시장진입이 비교적 용이한 사업이었으나 주택보급율향상으로 유효수요 여력이 떨어지고 경기침체로 상당히 경영난을 겪고 있는 실정이다.
- 그러나 주택산업의 시장구조는 주택유형 및 지역별로 분리된 시장이며, 신규진입에 따른 투자부담이 낮기 때문에 소규모업체의 시장진출입은 매우 활발하게 이루어질 것이다.
- 주택수요구조의 다양화는 소형업체의 시장참여기회를 더욱 크게 만드는 여건으로 작용하게 된다. 따라서 대형업체의 수는 큰 변화가 없겠지만 중소기업체는 주택경기상황에 따라 큰 변화를 보일 것이다.
- 향후 주택산업의 안정적 성장이 지속되면서 주택산업의 기업구조는 대형업체의 비중은 낮아지고 중소기업체의 비중이 점차 높아지게 될 것으로 보인다.

따라서 주택산업내의 시장경쟁은 심화될 전망이다.

- 주택산업에 참여하는 업체는 사업영역에 따라 사업다각화를 추진하는 업체와 주택건설 전문업체로 양분될 것으로 보인다. 대형주택업체는 대부분 주택사업의 경영위험을 줄이기 위해 사업다각화를 시도하게 될 것이며, 소형업체는 주택건설전문화를 강화하는 방향으로 나갈 것으로 전망된다.
 - 소형업체들은 주택건설만을 전문화하기 보다는 개보수사업이나 임대사업 등 주택과 직접관련이 있는 사업영역을 확대하게 되리라고 생각된다.
- 주택산업은 수요변화에 따라 단순한 시공보다는 기획, 설계, 엔지니어링 등 소프트웨어의 중요성이 높아질 것이다.
 - 주택시장개방에 따라 외국주택업체의 국내주택건설분야 참여가 점진적으로 이루어지게 되고, 이들은 소프트웨어를 중심으로 사업을 수행할 것으로 예상되며 소프트웨어의 경쟁력확보가 주택업계의 관건이 될 것이다
- 기술의 전문화와 복잡성증대, 인력관리의 어려움 때문에 직접사업수행보다는 외주에 의한 방식이 선호되며, 생산체계를 효율화하기 위한 방안으로 하도급 의존도도 높아질 것이다
 - 발주단계에서부터 시공단계의 하도급을 보다 중층화, 전문화하는 생산방식이 활용될 전망이며, 시장개방같은 경쟁환경의 변화는 경영혁신과 함께 외부자원이용을 통한 조직의 경량화가 불가피하다
 - 주택건축공사비용중 하도급에 의한 외주공사비율은 85년에는 22.3%였으나 점차 늘어나 최근에는 40-45%까지 높아졌으며, 2000년 이후 하도급비율은 60%까지 높아질 가능성이 있다

II. 주택산업구조의 분석

1. 주택산업의 구조조정

- 주택경기의 장기침체로 주택업계의 경영난이 심화되면서 주택산업에 종사하는 업체수가 크게 감소하고 있다. 또한 경영위기 타개를 위해 사업다각화, 주택사업비중 축소등 다양한 구조조정이 이루어지고 있다.
- 주택업체중 주택건설이외의 사업으로 사업다각화를 실시하고 있는 업체비중은 74.1%에 이르며, 주택사업과 직접관련이 없는 도소매유통업, 관광사업 등의 사업을 하고 있는 업체비중이 36.2%나 된다.
 - 대형업체는 대부분이 주택건설이외의 업종으로 사업다각화를 꾀하고 있으며, 중소기업 역시 67.5%가 사업다각화를 시행중이다.

<표 7> 주택업체의 사업다각화 현황

(단위: %)

구	분	평균	대형업체	중소업체
주택건설전문업체		25.9	11.4	32.5
사업다각화실시업체		74.1	88.6	67.5
주택관련 업종	주택임대	36.1	19.4	31.2
	부동산관리·중개	12.1	3.2	11.7
	자재제조·판매	12.1	22.6	3.9
	장비임대·판매	3.6	3.2	2.6
비주택관련 업종	도소매유통	6.0	9.7	2.6
	레저·유통	12.1	22.6	3.9
	기타	18.1	19.4	11.7

- 향후 사업다각화계획을 살펴보면 주택사업이 아닌 다른 업종진출계획을 가진 업체의 비중이 무려 51.8%나 되고 있다

- 대형업체중 60.0%, 중소기업중 52.1%가 비주택관련사업 진출을 계획하고 있다.
- 주택업체의 주택사업비중은 최근 들어 크게 감소하고 있다. 주택건설 대형업체(30여업체)의 매출액중 주택사업부분이 차지하는 비중은 93년 39.6%, 94년 39.7%에서 95년에는 32.3%로 낮아지고 있다.
- 또한 직접주택사업시행의 위험부담을 줄이기 위해 자체사업보다는 도급수주의 비중을 높이는 경향을 나타나고 있다. 주택업체의 도급수주비중은 35.1%이며, 특히 대형업체는 도급수주사업비중이 자체사업을 훨씬 상회하여 사업활동중 57.2%나 차지하고 있다.
- 반면 중소기업은 사업안정성이 낮은 자체사업비중이 높은데다, 3년전과 비교해도 자체사업규모가 56.7%나 증가하여 도급수주비중 증가율보다 훨씬 높았다.

<표 8> 주택업체의 자체사업 및 도급수주 비중

(단위: %)

구 분	평 균	대형업체	중소업체
자체사업 비중	66.7 (50.9)	42.8 (40.8)	79.0 (56.7)
도급수주 비중	35.1 (42.0)	57.2 (41.5)	21.5 (33.6)

주: ()속은 3년전 대비증가율

2. 주택산업의 생산체계 : 하도급체계

2.1 주택산업의 계층구조

1) 주택생산체계의 성격

- 주택생산의 복잡성과 독특한 성질때문에 주택산업은 일반건설업과 마찬가지로 다단계의 생산주체가 참여하며, 발주업체와 하도급업체의 계층적 생산체계(hierarchical structure)를 유지하고 있다.

- 주택산업은 경영이나 생산, 판매의 위험도가 높은 산업이다. 하도급을 통한 계층구조는 이러한 위험을 분산하고 경영의 효율성을 높이기 위해 선호되고 있으며, 하도급을 통한 주택생산체계는 계층적인 기업간 조직내의 원활한 정보전달(긴밀한 정보교환, 기술정보의 확산 등)을 통해 생산효율성 제고에 기여한다.

2) 하도급체계

- 기업의 생산조직 결정은 생산비관리측면과 수요변동에 대응한 생산량조정의 편의성 측면에서 수직적 기업결합과 시장을 통한 외부조달중 유리한 방법을 선택한다.
 - 생산비관리측면에서는 하도급이 유리하며, 주택시장의 정상화진행에 따라 생산량조정보다는 생산비관리가 중요하게 다루어질 것이다.
- 주택생산의 계층구조는 주택생산에 참여하는 기업간의 수직적 통합보다는 원도급자와 하도급자간의 장기안정적인 계약관계를 바탕으로 準企業(quasi firm)의 형태를 띄는 경우가 일반적이다
 - 기업결합대신 장기안정적 거래를 선호하는 이유는 거래의 전속성, 관리자의 생산비절감노력동기를 부여할 수 있기 때문이다.
 - 장기안정적 관계가 경쟁적 하도급시스템에 비해 유리한 점은 주택업체(원도급자)가 하도급자의 경영·기술·성실성에 관한 정보를 파악할 수 있으며, 하도급자는 주택업체에 대한 신뢰도를 바탕으로 최선의 계약을 유지할 수 있다.
 - 주택개발업자와 하도급자간의 장기안정적 관계유지는 '연결의 경제성'을 통해 상호기능을 보완하고 연쇄적 상승효과를 얻을 수 있다. 따라서 주택개발업자와 하도급자의 전체이윤을 극대화할 수 있는 장점이 있다.
- 장기안정적 거래의 대표적인 관계가 하도급계열화다. 하도급계열화란 한 기업이 생산·판매하는 제품의 생산일부 또는 전부를 그기업보다 규모가 적은 다른기업에 장기·안정적으로 외주하는 생산형태가 형성되어 있는 기업간의 생산

조직구조를 의미한다. 이때 계열화는 원기업이 하청기업에 대한 지원을 전제로 하며, 상호협력하의 어느 정도 수직적 생산체계를 구성한다.

2.2 주택산업의 생산체계 분석

1) 주택산업의 하도급 현황

(1) 주택건설활동과정의 하도급 현황

- 택지개발·구매에서 사후관리에 이르는 주택건설관련활동중 주택업체의 하도급 의존비율은 시공부문이 가장 높은 것으로 나타났다.
 - 업체규모별로는 대형업체의 하도급비율이 중소기업체보다 높았다. 그러나 중소기업체중 시공권이 없는 업체의 경우는 하도급비율이 높게 나타났다.
 - 시공의 경우, 중소기업체의 하도급비율은 대·중형업체보다도 낮으며, 중소기업체는 경영규모 및 조직상 시공부문에 치중하고 나머지 주택건설활동은 외부에 의존할 수밖에 없기 때문이다.
- 주택건설활동중 택지개발·구매, 자재구매·분양·판매 등은 관리비용이 낮고 수요공급의 변화가 심하므로 직접시행하는 것이 효율적인데 비해, 시공부문은 비용조건변화가 적기 때문에 하도급이 유리하다.
 - 따라서 소형업체의 주택건설관련 기능별 하도급체계 운영은 대체로 비효율적으로 이루어져 있다고 볼 수 있다.

<표 9> 주택건설관련 기능별 하도급비율

(단위: %)

	평균	대형업체	중소업체 (시공권 보유)	중소업체 (시공권 무)
택지개발, 구매	8.7	14.6	2.4	13.5
시 공	81.0	86.8	80.4	78.6
분양, 판매	15.8	19.1	4.8	32.1
사후관리	12.2	14.4	9.6	17.1

(2) 공종별 하도급 현황

- 주요 시공공종별 하도급비율을 살펴보면, 주택건설의 기초가 되는 기초·토공사, 골조공사보다는 외장·마무리 부분인 도장공사, 조경공사, 미장·방수공사의 하도급비율이 높다.
 - 업체규모별로는 기초·토공사, 골조공사에 있어서 업체규모에 따라 하도급비율이 큰 차이를 보이고 있다. 중소기업체는 기초·토공사나 골조공사를 직접시공하는 비율이 높게 나타났다.
- 노무자재하도급과 노무하도급 비율에 있어서는 기초·토공사, 골조공사, 조적·단열공사, 미장·방수공사는 노동인력만을 외주하는 노무하도급비율이 높으며, 마감공사, 도랑공사, 도경공사는 노동인력과 자재조달을 함께 외주하는 노무자재하도급비율이 높게 나타났다.
 - 대형업체의 경우, 기초·토공사를 노무자재하도급으로 외주하는 비율이 높았다

<표 10> 주요공종별 하도급유형별 하도급비율

(단위: %)

구 분	평균			대형업체			중소업체 (시공권보유)			중소업체 (시공권 무)		
	노무 자재	노무	총하 도급	노무 자재	노무	총하 도급	노무 자재	노무	총하 도급	노무 자재	노무	총하 도급
기초공사, 토공사	49.1	50.9	72.1	54.9	45.1	82.4	46.8	53.3	64.3	44.6	56.3	76.3
골조공사	43.0	57.0	71.9	42.4	57.6	82.3	41.9	57.1	65.0	50.2	49.8	74.8
조적, 단열공사	40.5	59.5	81.2	36.6	63.4	81.0	39.3	60.7	82.6	52.3	47.7	79.0
미장, 방수공사	39.0	61.0	84.7	41.0	59.0	89.1	36.7	63.3	83.3	41.9	58.1	80.0
마감공사	57.1	42.9	80.6	59.2	40.8	90.3	57.2	42.8	85.3	54.6	45.4	89.7
도장공사	56.1	43.9	90.9	59.0	41.0	90.9	56.7	42.2	89.4	49.8	50.2	94.0
조경공사	66.0	34.0	85.7	66.9	33.1	91.4	63.8	32.7	82.7	65.8	34.2	83.0

(3) 하도급업자의 선정

- 하도급업자의 선정주체는 대부분의 업체(74.1%)가 관련부서의 평가에 기초하여 하도급전담부서에서 결정하고 있으며, 현장책임자가 결정하는 경우는

15.7%, 최고경영자의 단독결정 비율은 9.3%에 불과하다.

- 대형업체의 경우, 현장책임자의 하도급업자 결정비율이 41.4%로 매우 높게 나타나 주택생산과정의 의사결정에 탄력성을 부여하고 있다.
- 주택산업과 같은 건설하도급은 시장적인 요소와 조직내거래요소가 함께 있는 준결합형태의 거래구조를 가지고 있다. 따라서 거래의 전속성과 관리비용의 최소화를 기준으로 의사결정을 하는 것이 효율적이다.
 - 관리자의 관리비용절약 노력과 주택업체와 하도급업체간의 원활한 정보교환을 위해서는 현장책임자의 역할이 중요하다.
 - 따라서 하도급업자의 선정은 관련부서의 평가 뿐 아니라 현장책임자의 역할을 높일 수 있어야 하며, 이런 측면에서 대형업체의 하도급업자 선정방식이 효과적이다.

2) 하도급체계의 운영 실태

(1) 하도급계열화 실태

- 주택산업의 하도급체계에 대한 분석은 시장경쟁원리와 시장기구에 의한 사회적 분업의 확대측면에서 검토되어야 한다. 즉, 조직전체의 생산성 제고와 환경적응력을 강화하는 방향으로 하도급체계가 이루어져야 하며, 하도급계열화는 이에 대한 효과적인 수단으로 활용될 수 있다.
- 주택업체조사결과에 의하면, 하도급계열화는 대형업체의 73.5%가 실시하고 있는데 비해 중소형업체는 47.9% 수준에 불과하다.

<표 11> 하도급계열화 시행업체 비율

(단위: %)

평균	대형업체	중소업체(시공권 보유)	소형업체(시공권 무)
54.2	73.5	47.9	38.9

(2) 협력업체 운영실태

- 하도급계열화의 일반적인 형태로 협력업체체도가 실시되고 있으며 우리나라의 경우, 상당수의 주택업체는 협력업체 관리를 통해 하도급업체와 장기안정적인 관계를 유지하고자 하고 있다. 주택업체의 협력업체 운영규모는 대형업체는 평균 397업체, 중소기업체는 평균 78업체의 협력업체를 관리하고 있다.
- 매출규모당 협력업체수를 보면, 매출액 1백만원당 대형업체는 0.17업체인데 비하여 중소기업체는 0.46업체로 협력업체를 가지고 있다. 주택업체의 매출규모기준으로 볼 때 중소기업체는 경영규모에 비해 과도한 협력업체를 관리하고 있다고 판단된다. 그결과 주택업체와 협력업체간의 효율적인 운영체계가 제대로 되지 못하고 있는 실정이다.

<표 12> 주택업체당 협력업체 수

(단위: 업체수)

구 분	평균	대형업체	중소업체 (시공권 보유)	소형업체 (시공권 무)
협력업체수	181	397	78	24
매출규모당 협력업체 수	0.43	0.17	0.46	1.02

주 : 매출규모당 협력업체 수 = 협력업체수 / 매출액(백만원)

- 협력업체의 선정기준은 공사실적·경험을 가장 중요시하는 반면, 경영관리능력이나 성실성·인간관계에 대한 중요도는 낮게 나타났다. 업체규모별로 보면 업체규모가 클수록 공사실적 및 경험을 중요시하는 반면, 중소기업체는 보유기능·장비 수준을 중요하게 취급하여 업체의 자체기술·장비취약을 보완하려는 경향이 강하다.
- 특히 소형주택업체는 대·중형업체와는 달리 경영자의 성실성·인간관계를 매우 중요시하게 생각하고 있다. 따라서 기업경영차원에서 협력업체체도의 효율적인 운용·관리가 지장을 받을 수도 있다고 판단된다.

<표 13> 협력업체 선정기준의 중요도

(단위: 점수)

구 분	평균	대형업체	중소업체 (시공권 보유)	중소업체 (시공권 무)
공사실적 및 경험	4.75	4.91	4.70	4.46
경영관리능력	4.31	4.45	4.33	3.96
보유기술, 장비수준	4.43	4.49	4.54	4.25
경영자의 성실성, 인간관계	4.32	4.23	4.31	4.50
안전관리능력	4.51	4.66	4.38	4.43

주 : 선정기준의 중요도별로 1~5점을 부여하여 평균점수를 계산

- 하도급발주시 협력업체와의 거래내용결정사항을 보면, 가장 중요한 요소인 하도급금액은 소형업체가 결정하는 비율이 높은 반면에 공사완료시기나 인력·설비조달, 지원규모·방법 등은 대형업체가 직접 결정하는 비율이 높게 나타났다
- 주택업체와 협력업체사이의 협력관계는 대형업체는 공사위주로 이루어지는데 비해, 소형업체나 중형업체는 금액위주로 이루어지고 있어 협력업체와의 효율적인 관계가 제대로 유지되지 못하는 것으로 보인다.

<표 14> 협력업체와의 거래내용결정

(단위: 점수)

구 분	평균	대형업체	중소업체 (시공권 보유)	중소업체 (시공권 무)
하도급금액	3.21	3.12	3.29	3.10
대금지불시기·방법	3.45	3.57	3.43	3.42
공사완료시기	3.79	3.72	3.76	3.75
자재구매	3.54	3.41	3.76	3.30
인력·설비조달	2.93	2.61	2.80	2.79
사후관리방법 및 범위	3.51	3.56	3.46	3.63
재하도급업체 선정	2.93	2.67	3.04	2.70
지원규모·방법	3.30	3.53	3.22	3.15

주 : 점수가 높을수록 주택업체(원도급자)가 결정하는 비율이 높음

- 협력업체에 대한 지원내용을 보면, 대부분이 자금결재조건완화 수준에 머물고

있다. 대형업체의 경우, 자금결재조건 완화이외에 기술이전이나 직원교육지원 비중이 각각 25.7%, 8.6%로 나타난 반면, 중소기업체는 기술이전, 직원교육지원이 거의 없는 것으로 나타나 하도급업체와의 거래전속도가 매우 낮을 것으로 판단된다.

<표 15> 협력업체 지원방안

(단위: %)

구 분	평균	대형업체	중소업체 (시공권 보유)	중소업체 (시공권 무)
자금결재조건 완화	78.1	65.7	84.4	87.2
기술이전	18.8	25.7	15.6	12.5
직원교육	3.1	8.6	0	3.7

- 한편 협력업체와의 긴밀한 정보전달체계 구축을 위한 정보교환이나 토의는 비교적 낮은 것으로 나타났다. 거래전속도가 높은 기업일수록 정보교환이 빈번하다는 사실에 비추어 볼 때 주택업체와 협력업체의 거래관계는 전속도가 낮은 편이라고 볼 수 있다.
 - 협력업체와의 공식·비공식 토의나 정보교환, 전문지식제공 등이 대체로 낮아 협력업체제도가 정착되지 못하고 있음을 알 수 있다. 반면에 협력업체와의 동반자의식은 비교적 높은 점수를 얻고 있다.
 - 이러한 조사결과는 주택산업에 있어서 하도급계열화나 협력업체제도가 형식적인 관계에 머물고 있으며, 주택산업의 기업간 계열화를 통한 효율성 제고가 제대로 이루어지지 못하고 있다는 판단을 가능하게 한다.
- 주택업체와 협력업체와의 의견충돌은 완공된 주택의 품질, 인력·설비조달 분야에서 많이 나타났다. 업체규모별로는 소형업체가 대·중형업체보다 협력업체와의 의견충돌 빈도가 높아, 협력업체 관리가 제대로 이루어지지 못하고 있다.

3) 주택생산체계의 효율성 분석

- 주택생산주체간의 연관관계 및 상호거래(계약) 형태는 주택의 생산비용, 생산

기술, 자재와 노동투입, 생산물의 수준에 많은 영향을 미치고 있다. 주택생산의 효율적인 하도급구조를 분석하기 위하여 하도급의존비율, 하도급계열화, 매출규모대비 협력업체수에 따른 주택업체의 생산성과 수익성을 분석하였다.

- 생산성은 종업원1인당 매출액, 수익성은 종업원1인당 경상이익을 추계하여 분석

(1) 하도급구조에 따른 효율성

○ 전반적으로 주택생산과정에서 하도급비율이 높은 업체가 생산성이나 수익성도 높게 나타나고 있다.

- 생산성의 경우, 택지개발·구매, 시공, 분양·판매, 사후관리 등의 주택건설과정에 있어서 주택업체가 직접하는 경우보다 하청업체 등 전문외부업체에 의존하는 비율이 높은 업체의 생산성이 좋은 것으로 나타났다.
- 특히 시공의 경우는 하도급의존비율이 높은 업체와 자체시공비율이 높은 업체간에 생산성이 상당한 차이를 보이고 있다.

<표 16> 주택건설과정별 하도급의존비율에 따른 생산성(매출액/종업원수)

(단위: 백만원)

구 분	택지개발·구매	시공	분양·판매	사후관리
하도급비율 높은 업체	528	627	525	564
하도급비율 낮은 업체	457	463	484	400

- 수익성에 있어서도 외부전문업체에 많이 의존하는 주택업체가 그렇지 않은 업체보다 높은 수익성을 보이고 있다.

<표 17> 주택건설과정별 하도급의존비율에 따른 수익성(경상이익/종업원수)

(단위: 백만원)

구 분	택지개발·구매	시공	분양·판매	사후관리
하도급비율 높은 업체	11.1	13.0	11.1	14.2
하도급비율 낮은 업체	△6.8	7.7	△3.8	△0.9

- 하도급계열화 여부에 따른 생산성 및 수익성에서도 비슷한 결과가 나타났다. 하도급계열화를 실시하고 있는 주택업체의 생산성은 실시하지 않는 업체보다 높게 나타났으며, 수익성도 좋은 것으로 분석되었다.

<표 18> 하도급계열화 실시여부에 따른 생산성 및 수익성

(단위: 백만원)

구 분	생산성	수익성
하도급계열화 실시	522	10.8
하도급계열화 비실시	432	1.5

- 주택생산의 전문성, 복잡성 등을 고려할 때 외부의 전문화된 기술·경영능력을 적극 활용하는 것이 생산성 및 수익성제고에 상당한 도움을 주고 있다고 생각된다.

(2) 하도급발주 계약형태별 효율성

- 하도급의 발주는 계약형태에 따라 수의계약, 지명경쟁입찰, 경쟁입찰로 구분된다. 앞의 <표 4>에서 보는대로 주택업체는 지명경쟁입찰을 선호하고 있으며 협력업체와는 수의계약, 비협력업체와는 경쟁입찰도 많이 이루어지고 있다.
- 하도급발주 계약형태별 효율성은 협력업체와 비협력업체에 있어서 뚜렷하게 구분된다. 협력업체에 대한 계약형태별 생산성 및 수익성은 수의계약 비중이 높은 주택업체가 가장 높게 나타난 반면, 비협력업체에 대한 계약형태별 생산성 및 수익성은 지명경쟁입찰비중이 높은 주택업체가 높았다.
 - 협력업체에 대한 하도급계약형태에 있어서 수의계약비중이 높은 업체의 생산성, 수익성이 높은 이유는 전문기술을 가진 협력업체를 효율적으로 활용하고 있기 때문으로 보인다.
 - 반면에 비협력업체는 일반적으로 알려져 있는 대로 지명경쟁입찰제도를 적극 활용하는 것이 효과적이라고 판단된다.

<표 19> 하도급발주의 계약형태별 생산성 및 수익성

(단위: 백만원)

구 분	협력업체		비협력업체	
	생산성	수익성	생산성	수익성
수의계약비중이 높은 업체	827	15.2	495	12.0
지명경쟁입찰비중이 높은 업체	466	8.8	673	14.2
경쟁입찰비중이 높은 업체	410	6.7	418	5.8

3. 주택산업의 비용구조

3.1 주택업체의 고비용, 저효율성

- 주택산업의 생산비용체계는 상당히 취약한 상태에 놓여있다. 이는 주택산업이 초기 설비투자 부담이 적기 때문에 소규모 영세업체의 시장진입이 용이한데다, 주택건설자금의 상당부분을 분양자금 유입에 의존하고 있기 때문이다.
 - 주택업체의 자금조달 중 분양대금의 의존도는 28.7%나 되며, 중소기업체는 30%를 상회
- 주택업체의 아파트 건설시 자금의 수급흐름을 보면 택지구입후 사업승인을 얻어 분양때까지 총 건설비용의 30~35%나 투입되고 있다.
 - 택지구입후 분양때까지 소요되는 기간과 초기분양율이 주택업체 비용구조에 큰 영향을 미친다.

<표 20> 주택건설의 자금수급 흐름

(단위 : 만원)

구 분	택지구입	분양	중도금	중도금	중도금	중도금	잔금	계
자금투입	1,568	165	495	880	880	880	357	5,225
자금조달	-	454	537	741	908	1,073	1,773	5,444
과부족	△1,568	△1,279	△1,238	△1,376	△1,348	△1,156	219	219

주: 지정업체가 대전지역 아파트건설에 소요된 실제 자금흐름을 재작성하였으며 25평 아파트, 분양 가격 5,500만원, 공사기간 26개월이며 초기분양율 55%로 가정. 자금투입은 택지구입비 및 공사비로 구성.

- 주택업체의 재무구조에서 보는대로 주택산업의 수익성은 건설업이나 제조업에 비해 매우 떨어지고 있으며, 이는 낮은 생산성과 높은 비용구조 때문이다.
 - 부가가치율이나 종업원 1인당 경상이익등 생산성은 제조업의 절반수준에도 미치지 못하고 있다.
 - 반면에 부채비율 및 금융비용 부담율은 제조업의 2배 수준이다. 이는 자기자본비율이 매우 낮은데다 주택산업에 대한 여신규제등으로 고금리 비용부담이라는 구조적 문제에 기인하고 있다.

3.2 주택산업의 비용구조

- 주택산업의 비용구조는 주택건설에 대한 비용함수를 구하여 규모의 경제성과 각 생산요소의 가격변동에 따른 탄력성을 계산하여 보았다.
 - 생산요소는 재료비, 노무비 및 외주비(하도급) 등으로 구성하였으며, 비용함수는 translog 함수형태를 이용
- 비용함수의 추정결과, 주택산업은 규모의 경제성이 뚜렷하게 나타나지 않았다. 규모의 경제성은 중소기업체가 대형업체에 비해서는 상대적으로 좋은 편이었다.
- 생산요소간의 교차탄력성 추계결과, 각 생산요소들은 대체재 관계와 보완재관계를 가지는 요소들로 구분할 수 있다
 - 재료비와 노무비는 대체재 관계를 가지고 있다. 주택업체는 노무비비용, 즉 임금이 오르면 노무비투입을 줄이고 재료비를 많이 투입한다. 그러나 재료비 가격이 오르는 경우 이를 노무비로 대체하는 비율인 교차탄력성은 낮게 나타나 재료비 가격상승시 탄력적인 대응을 하지 못하고 있다. 재료비와 노무비의 가격변동에 따른 대체탄력성은 중소기업체가 대형업체보다 높아, 상황변동에 따라 신속하게 대응하고 있다고 판단할 수 있다.
 - 외주비의 경우, 재료비와 노무비에 대해 모두 보완재 관계를 갖는 것으로 나타났다.

Ⅲ. 주택산업의 경영실태 분석

1. 주택산업의 재무구조

1.1 재무구조 분석자료

- 주택업체의 재무실태에 대한 분석은 주택건설업체의 재무자료를 활용하고 있다. 상장법인의 경우에는 모두 분석대상에 포함시켰으며, 등록 및 외감법인의 경우에는 해당기업의 주요상품으로 주택이 명시되어 있는 기업만을 분석대상으로 삼았다.
 - 1993년에서 1995년까지 3년간의 재무제표 정보가 입수가 가능한 기업만을 대상으로 선별한 결과, 총 213개 기업 (상장법인의 경우 51개 기업, 등록 및 외감법인 162개 기업)이 최종표본으로 선정되었다.

1.2 주택산업의 재무구조

- 재무구조 현황에 대한 분석결과 주택산업은 다음의 특성을 가지는 것으로 나타났다.
 - 규모의 영세성 - 대기업 집중성
 - 낮은 성장성
 - 낮은 수익성 - 높은 금융비용
 - 낮은 활동성 - 낮은 자산활용도
 - 불안정한 재무구조 - 높은 부채비율
 - 낮은 생산성 - 높은 노동집약도

1) 경영규모

- 일반적으로 주택산업은 경영규모가 영세하고, 수익성과 성장성, 활동성, 안전성, 생산성등 모든 재무비율이 여타 건설업이나 제조업에 비해 낮은 수준에 있다.
- 경영규모면에서 업체당 평균총자본, 평균자기자본, 평균매출액등 경영규모와 관련된 대부분의 지표들이 일반건설업에 비해 현저히 낮은 것으로 나타나고 있다.
- 대형주택업체와 일반건설업체 간의 지표차이가 크지 않은 반면에, 주택산업 내 중소기업의 경영규모는 대기업의 10분의 1에도 못미치고 있으며, 제조업체에 비해서도 현저하게 낮은 편이다.

<표 21> 주택산업의 주요 경영규모 지표

(단위: 억원)

재무지표	1993년			1994년			1995년		
	주택산업 (N=213)	건설업 (N=191)	제조업 (N=2224)	주택산업 (N=213)	건설업 (N=209)	제조업 (N=2134)	주택산업 (N=213)	건설업 (N=211)	제조업 (N=2135)
총자본	326,596	625,289	2,553,711	409,214	854,487	3,106,047	503,492	957,889	3,586,549
평균총자본	1,533	3,273	1,148	1,921	4,088	1,455	2,364	4,539	1,679
자기자본	52,134	117,397	646,698	65,598	179,801	771,658	76,385	182,866	927,362
평균자기자본	245	614	291	307	860	361	358	866	434
매출액	241,253	670,113	2,266,443	277,805	771,522	2,785,959	320,914	881,544	3,292,720
평균매출액	1,132	3,508	1,019	1,304	3,691	1,305	1,506	4,177	1,542
당기순이익	2,720	13,121	25,250	5,140	16,468	54,750	-1,023	5,563	93,310
평균당기순이익	12.77	68.73	11.35	24.13	78.79	25.66	-4.80	26.36	43.70

N: 표본업체의 수.

<표 22> 주택업체 규모별 주요 경영규모 지표

(단위: 억원)

재무지표	1993년		1994년		1995년	
	대기업	중소기업	대기업	중소기업	대기업	중소기업
총자본	281,107	45,489	346,091	63,123	428,021	75,471
평균총자본	3,904	322	4,806	447	5,945	535
자기자본	45,178	6,956	57,076	8,522	68,336	8,049
평균 자기자본	627	49.33	793	60.44	949	57.09
매출액	204,922	36,332	234,791	43,014	272,005	48,909
평균매출액	2,846	257	3,261	305	1,929	347
당기순이익	2,064	657	4,277	863	-338	-689
평균 당기순이익	28.67	4.66	59.40	6.12	-4.69	-4.86

2) 성장성

- 성장성과 관련하여 주택산업의 매출액은 93년의 경우 전년도와 비슷한 수준에 머물렀으나, 94년과 95년에는 약 15%의 성장율을 보이고 있다. 이러한 매출성장율은 일반건설업과는 비슷한 수준이나 제조업에 비해서는 낮은 수준이다. 총자산증가율의 경우에는 매출성장율과 마찬가지로 일반건설업과 큰 차이를 보이고 있지 않으나, 제조업에 비해서는 비교적 높은 성장율을 보이고 있다.
- 그러나 중소기업의 경우, 최근 2년간 성장성 지표들의 변동폭이 대기업에 비해 크게 나타나 중소기업은 주택시장의 변화에 크게 영향을 받고 있다.
 - 대기업의 경우에는 총자산증가율이 23%대로 안정된 반면, 중소기업의 경우에는 변동폭이 크다.
 - 자기자본은 최근 2년간 주택산업이나 건설업 모두 성장율이 둔화되는 추세에 있으며, 중소기업의 경우에는 1995년의 자기자본이 전년도에 비해 감소하고 있어 자본구조가 매우 취약해지고 있다.

<표 23> 주택산업의 주요 성장성 지표

(단위: %)

구 분	1993년			1994년			1995년		
	주택산업	건설업	제조업	주택산업	건설업	제조업	주택산업	건설업	제조업
매출액 증가율	-	5.47	9.94	15.15	13.67	18.23	15.52	16.08	20.44
총자산 증가율	-	16.97	11.19	25.30	24.82	16.85	23.04	24.94	19.32
자기자본 증가율	-	22.69	17.61	25.82	30.60	14.12	16.44	12.43	21.36

<표 24> 주택업체 규모별 주요 성장성 지표

(단위:%)

구 분	1993		1994		1995	
	대기업	중소기업	대기업	중소기업	대기업	중소기업
매출액증가율	0.76*	-	14.58	18.39	15.85	13.71
총자산증가율	11.66*	-	23.12	38.76	23.67	19.56
자기자본증가율	24.75*	-	26.33	22.52	19.73	-5.55

주 : *상장법인의 지표임.

3) 수익성

- 주택산업이 심각한 위기상황에 있음은 무엇보다 주택산업의 수익성을 보면 알 수 있다. 주택산업의 수익성은 일반건설업이나 제조업에 비해 낮은 수준에 있으며 1994년에 개선되는 기미를 보이다가 1995년에는 적자로 돌아섰다.
 - 총자본 순이익율, 자기자본 순이익율, 매출 순이익율은 1995년에 크게 악화된 반면, 금융비용부담율은 최근 3년간 계속 증가하고 있어 수익성 악화의 주원인이 되고 있다.
 - 일반건설업의 경우에도 주택산업과 마찬가지로 수익성이 악화되고는 있으나, 주택산업의 경우가 더욱 심각하다고 할 수 있다.
- 1995년의 경우에는 대기업과 중소기업 모두 적자를 보이고 있으며, 대기업에

비해 상대적으로 중소기업의 수익성이 크게 악화되었다. 영세건설업체의 난립에 의한 경쟁심화, 건설비용의 상승이 수익성 악화의 주원인이 되고 있다.

<표 25> 주택산업의 주요 수익성 지표

(단위: %)

구 분	1993년			1994년			1995년		
	주택산업	건설업	제조업	주택산업	건설업	제조업	주택산업	건설업	제조업
총자본 순이익율	0.87	2.26	1.04	1.20	2.14	1.90	-0.22	0.65	2.83
자기자본 이익율	5.80	12.32	4.22	8.77	10.38	7.56	-1.44	3.22	11.03
매출액 이익율	1.13	1.96	1.11	1.85	2.13	1.97	-0.32	0.63	2.83
금융비용 부담율	7.41	4.70	5.93	8.12	5.67	5.64	9.84	5.98	5.57

<표 26> 주택업체 규모별 주요 수익성 지표

(단위: %)

구 분	1993		1994		1995	
	대기업	중소기업	대기업	중소기업	대기업	중소기업
총자본순이익율	0.76	1.63	1.14	1.63	-0.09	-0.99
자기자본이익율	5.08	10.63	8.38	11.47	-0.54	-8.27
매출액이익율	1.01	1.81	1.82	2.01	-0.12	-1.40
금융비용부담율	8.02	3.96	8.65	5.25	10.17	7.99

4) 활동성

- 주택건설업체의 총자산, 경영자산, 매출채권 및 재고자산 각각의 회전율은 일반건설업이나 제조업에 비해 모두 1.0에 못미치는 낮은 수준에 머무르고 있어, 자산이 효율적으로 활용되고 있지 못하고 있음을 암시하고 있다.
- 특히 대기업의 매출채권 회전율이 매우 낮은 것으로 나타나고 있어 대기업의 매출채권 현금화속도가 매우 느린 것으로 나타났다.

<표 27> 주택산업의 주요 활동성 지표

(단위: 회)

구 분	1993년			1994년			1995년		
	주택산업	건설업	제조업	주택산업	건설업	제조업	주택산업	건설업	제조업
총자산회전율	0.77	1.16	0.93	0.65	1.00	0.97	0.70	1.02	1.00
경영자산회전율	0.92*	1.37	1.14	0.89*	1.20	1.18	0.85*	1.23	1.24
매출채권회전율	2.71	6.14	5.51	2.63	6.09	5.52	2.53	6.07	5.70
재고자산회전율	3.56	5.70	7.23	3.52	4.74	7.44	3.57	5.72	7.66

주 : *상장법인의 지표임.

<표 28> 주택업체 규모별 주요 활동성 지표

(단위: 회)

구 분	1993		1994		1995	
	대기업	중소기업	대기업	중소기업	대기업	중소기업
총자산회전율	0.75	0.90	0.62	0.81	0.70	0.70
매출채권회전율	2.48	5.69	2.42	5.04	2.37	4.14
재고자산회전율	3.99	2.22	3.93	2.24	4.06	2.15

5) 재무구조

- 주택산업의 재무구조는 매우 불안정한 것으로 나타났다. 자기자본비율은 일반 건설업이나 제조업에 비해 낮은 반면 부채비율은 현저하게 높았다.
 - 물론 임대보증금과 공사 및 분양선수금을 부채에서 공제하여야 보다 의미있는 부채비율이 산출되는 것으로 볼 수 있으나, 일반건설업의 경우에도 이들 계정이 차지하는 비중이 높다는 점을 감안하면, 주택산업의 안전성은 낮다고 할 수 있다.
- 유동비율과 당좌비율은 일반건설업과 비슷한 수준이고 제조업보다는 양호한

것으로 나타났다. 그러나 이들 비율의 산출에 있어 비유동적 성격이 강한 자산인 미성공사비 및 미완성주택, 공사미수금 및 분양미수금, 영업관련대여금(이주비, 조합운영비등)이 다수 포함되어 있기 때문에 유동비율이나 당좌비율이 높다고 주택산업의 유동성과 현금조달능력이 좋다는 해석은 어렵다.

- 특히 중소기업의 경우 자기자본비율과 유동비율이 대기업에 비해 상대적으로 낮은 반면, 부채비율은 매우 높은 것으로 나타나고 있어 중소기업의 재무구조가 더욱 취약한 것으로 판단된다

<표 29> 주택산업의 주요 재무구조 지표

(단위: %)

구 분	1993년			1994년			1995년		
	주택산업	건설업	제조업	주택산업	건설업	제조업	주택산업	건설업	제조업
자기자본비율	15.96	18.77	25.32	16.03	21.04	24.84	15.17	19.09	25.86
부채비율	526.33	432.63	294.88	523.99	375.24	302.52	559.21	423.82	286.75
유동비율	129.31	123.62	94.13	128.04	128.55	94.59	126.31	121.05	95.39
당좌비율	78.80*	75.81	61.25	82.62*	78.65	61.70	78.63*	75.34	61.83

주 : *상장법인의 지표임.

<표 30> 주택업체 규모별 주요 재무구조 지표

(단위: %)

구 분	1993		1994		1995	
	대기업	중소기업	대기업	중소기업	대기업	중소기업
자기자본비율	16.07	15.29	16.49	13.50	15.97	10.67
부채비율	522.08	553.94	506.56	640.68	526.41	837.60
유동비율	132.60	113.16	132.56	108.19	131.45	101.76

6) 생산성

- 주택산업의 부가가치율, 종업원 1인당 부가가치, 종업원 1인당 경상이익은 건설산업이나 제조업에 비해 낮은 수준에 있다. 주택산업은 건설업과 마찬가지로 노동집약적인 산업이라 노동장비율과 자본집약도는 제조업에 비해 현저히 낮으나 일반건설업보다는 약간 높은 것으로 나타나고 있다. 종업원 1인당 부

가가치, 노동장비율과 자본집약도는 중소기업이 높은 것으로 나타났다.

<표 31> 주택산업의 주요 생산성 지표

(단위: %, 백만원)

구 분	1993년			1994년			1995년		
	주택산업	건설업	제조업	주택산업	건설업	제조업	주택산업	건설업	제조업
부가가치율	24.97	35.12	26.11	23.67	31.87	26.33	22.62	32.30	26.44
종업원1인당 부가가치	10.60*	14.90	27.68	10.05*	13.53	33.86	17.11*	24.44	39.95
종업원1인당 경상이익	0.95*	1.22	1.80	1.05*	1.09	3.52	0.19*	0.86	5.43
노동장비율	6.05*	4.35	43.17	6.94*	4.00	49.12	11.56*	8.40	55.26
자본집약도	54.99*	36.73	113.50	65.63*	40.70	130.62	108.27*	77.78	153.56

* 임시·일용직이 포함된 종업원 추정치에 의해 계산한 수치임

<표 32> 주택업체 규모별 주요 생산성 지표

(단위: %, 백만원)

구 분	1993		1994		1995	
	대기업	중소기업	대기업	중소기업	대기업	중소기업
부가가치율	24.47	27.80	23.35	25.39	22.65	22.46
종업원1인당 부가가치	63.28	90.98	63.44	96.35	64.52	107.22
종업원1인당 경상이익	5.54	9.17	6.39	12.15	1.17	-3.09
노동장비율	36.37	50.11	40.41	92.36	43.51	73.04
자본집약도	343.53	363.12	435.84	466.59	408.18	678.60

주: 상시종업원 수에 의한 생산성지표임.

2. 주택업체의 경영실태

- 환경변화에 직면한 주택업체들은 해외시장으로의 진출, 사업다각화와 전문화, 내부경영체제의 개선, 인력교육프로그램의 활성화, 수요자 위주의 주택건설, 제품의 다양화 등을 통해 위기상황을 극복하고자 노력하고 있다. 그러나 이 질성과 역동성의 증가는 기업경영자의 의사결정에서의 불확실성을 증가시킴

로써 대응전략의 수립에 어려움을 주고 있다.

- 국내 주택건설업체가 취하고 있는 반응전략은 (1)해당기업의 조직특성이나 (2)경영자의 전략적 성향, (3)고객이나 경쟁사, 정부규제등 외부환경변화에 대한 인식, (4)건자재공급업체나 협력업체와의 거래특성, (5)경영성과 등을 반영하고 있는 것이라고 할 수 있다.
- 경영현황에 대한 분석에서는 조사원을 이용한 구조설문조사를 통해 총 112개사 (지정업체: 31개사, 등록업체: 81개사)를 대상으로 해당업체의 조직특성, 경영자의 전략적 성향과 환경인식, 거래특성과 경영성과등을 분석하고 있다.

2.1 주택업체의 조직특성

- 주택업체의 조직특성은 크게 (1)경쟁력, (2)의사결정구조와 기업문화, (3)경영전략의 세부면에 걸쳐 분석하고 있다. <부록 1>은 이를 요약하고 있으며 주요특징을 기술하면 다음과 같다.

1) 경쟁력

- 주택업체는 현재 매우 취약한 요소이나 향후 경쟁우위확보를 위해 중요한 요소로 토지확보능력, 분양 및 판매능력, 설계능력을 지적하고 있다. 등록업체는 여기에 자금조달능력을 추가하고 있어 자금조달 문제를 더 많이 겪고 있다.
 - 결국 주택업체들은 위의 요소들이 앞으로 경쟁력을 키우기 위한 중요한 요소라고 보고 있으나, 현재는 각종 규제와 기업자체의 능력부족으로 애로를 느끼고 있으며 해결해야할 중요한 문제로 인식하고 있다.
 - 협력업체에 대한 지원, 주택관련정보입수가 경쟁력제고에 기여할 수 있음을 간파하고 있다.
 - 대부분의 기업이 자신의 경쟁력(특히 주택품질)이 경쟁사와 비교할 때, 대등한 수준에 있거나 우위에 있는 것으로 과대평가하는 성향이 있다.

- 주택업체의 보유여유자원 정도는 시장지향적인 기업으로 발전하는데 밀접한 관계가 있다고 나타났으나 대부분의 기업은 보유 여유자원이 매우 부족한 상태다. 특히 지정업체보다 등록업체의 자원부족현상은 더욱 심각하다.
 - 기업들은 대부분 시장지향적인 기업경영을 추구하고 있으나 이를 위해 기반이 되는 자원보유 정도가 매우 취약하여 어려움을 겪고 있다.
 - 자원부족현상은 자체택지부족> 운영자금 부족> 인적자원 부족> 건설장비 부족> 관리시스템과 기술부족> 주택관련정보 부족 순으로 나타났다.
 - 자금조달구조가 전근대적인 형태를 유지하고 있다. 주택산업이 특이성을 가지고 있는 것은 널리 알려진 사실이지만, 자기자금과 분양대금 의존도가 매우 높고 제도권금융이 발달되어 있지 못하여 불안정한 자금조달체계를 가지고 있다. 또한 각종 규제로 자금조달애로가 가중되고 있으며 이런 현상은 등록업체가 더욱 심하다.

2) 조직구조와 기업문화

- 주택업체의 특성상 의사결정의 분권화와 업무의 공식화가 어느정도 이루어지고 있으며, 의사결정이 분권화된 기업일수록 업무의 공식화 수준은 높았다.
- 기업문화는 지정업체나 등록업체 모두 조직내 갈등수준이 낮고 시장지향적인 경영전략을 추구하고 있으나, 실제 기업문화유형 분석에서는 위계형 특성이 강하게 나타나고 있다.

3) 경영전략

- 주택업체는 전반적인 주택시장의 변화에 따라 미래지향적, 시장지향적인 경영전략을 추구하고 있으며 사업다각화를 시도하고 있다.
- 등록업체가 지정업체에 비해 고객이 주택에 대해 부여하는 경제적 가치와 효용을 더 중요하게 고려하고 있다.

- 분양가설정에 있어 건설비용이 가장 중요하게 고려되고 있으며, 자사의 시장 점유율은 가장 중요도가 낮은 것으로 나타나고 있다.
 - 분양가가 자율화 되는 시점에서 기업이 채택하고자 하는 경쟁전략으로 가장 선호도가 높은 것은 품질우위확보이며, 다음으로 주택의 고객화·다양화, 협력업체 확보, 틈새시장 전략 등의 순이다.

2.2 거래특성

- 주택건설업체의 거래특성은 크게 (1)거래구조와 (2)협력업체와의 관계를 분석하고 있다. <부록 2>는 이를 요약하고 있으며 주요특징은 다음과 같다.

1) 거래구조

- 협력업체와의 협의하에 의사결정이 이루어지고 있으며, 등록업체가 지정업체보다 협력업체에게 의사결정 권한을 보다 많이 부여하고 있다.
- 입찰방식에 있어 지명경쟁입찰을 가장 많이 활용하고 있으며 협력업체와 비협력업체에 대한 입찰방식에 있어 차별성이 뚜렷하게 나타나지 않았다.
 - 거래대금지불에 있어서는 대기업일수록 현금지불비율이 낮았다.

2) 협력업체와의 관계

- 과반수의 기업이 하도급계열화를 하고 있으며, 하도급계열화가 바람직하다고 응답하고 있다.
- 대체로 협력업체와 공동협의하에 의사결정이 이루어지고 있고, 갈등이 비교적 낮으며, 의사소통이 원활하고, 신뢰, 몰입, 만족수준이 높은 것으로 나타나고 있어 장기협력관계형성을 위한 기반을 조성되어 있다고 할 수 있다.
 - 그러나 협력업체에 대한 영향력의 행사수단이 계약에 대한 준수요구 위주로

이루어지고 있으며 협력업체에 대한 거래특유투자의 규모가 적고, 지원방법이 자금결재조건의 완화에 편중되어 있다.

2.3 환경인식

- 기업환경에 대한 경영자의 인식과 해석은 자신의 행동양식과 반응전략을 결정짓는 중요한 요소가 된다. 여기서는 기업환경을 크게 최근의 주요 환경변화에 대한 인식, 특히 현존하는 각종 규제요소에 대한 인식을 분석하였다. <부록 3>는 이를 요약하고 있으며 주요특징을 기술하면 다음과 같다.
- 주요 환경변화에 대해 전반적으로 긍정적인 효과를 미칠것으로 기대하고 있다. 새로운 환경을 위협 또는 기회요인으로 생각할 수 있으나 시장개방을 제외하고는 대부분 기회요인으로 생각하고 있다.
 - 건설시장의 개방이 경쟁심화를 가져올 것으로 확신하고 있으나, 크게 위협이 될 것으로 생각하지 않고 있다
 - 특히 다각화되고, 혁신적이며, 품질우위전략을 구사하는 기업과 협력업체를 많이 확보하고 있고 이들과 장기협력관계를 형성하고 있는 기업일수록 외국 기업의 진입가능성이 낮은 것으로 인식하고 있다
- 주택업체들은 대체로 혁신성이 높고, 주택의 고객화·다양화를 모색하고 있고, 시장지향적인 기업일 수록 규제환경 변화에 대해 더욱 긍정적인 영향을 기대하고 있다.
- 환경변화 요인중 가장 긍정적인 효과를 기대하는 것은 중복적 행정절차의 간소화이며, 다음으로 토지이용규제, 여신규제, 주택기술의 발달, 민간택지개발 참여 등의 순으로 변화를 기대하고 있다.

IV. 주택산업육성방안

1. 사업다각화 방향 및 주택전문업체의 육성

- 주택시장의 정상화에 대응하여 주택산업은 현재와 같은 획일적인 대량건설, 공급위주의 방식을 지양하고 주택수요의 다양화, 고도화에 부응할 수 있는 사업다각화와 전문업체를 중심으로 주택산업구조의 개편이 요구된다. 획일적인 대량건설에서 벗어나 다양한 수요를 충족시키기 위해서는 대형업체와 중소기업의 역할분담이 이루어져야 할 것이다. 또한 전문업체 육성을 비롯한 종합적인 대책이 따라야 한다.
- 사업다각화는 구매, 생산, 판매기능을 수직적으로 결합하여 규모의 경제를 실현하고 거래비용 감소를 추구하는 수직적 통합, 핵심요소인 기술과 자원의 공통성을 바탕으로 규모의 경제나 범위의 경제에 의한 투자수익을 제고를 목적으로 하는 관련형다각화 그리고 사업단위의 포트폴리오관리에 의한 현금흐름 관리나 재무위험 분산, 투자수익율이 높은 사업으로의 진출 등 재무적 동기에서 출발하는 비관련형다각화로 구분된다.
- 현재 주택산업의 사업다각화는 수직적 통합이나 관련형다각화보다는 비관련형다각화를 추구하는 방향으로 나가고 있다.
 - 분양가격책정에 있어 중요하게 고려해야 하는 건설비용은 원가우위경쟁전략의 기반이 되며, 건설비용의 절감을 위해 기업은 수직적 통합이나 관련형다각화를 통해 자원공유에 의한 시너지효과를 모색하는 것이 바람직하다. 관련형 다각화를 추진하는 기업은 비용보완성이나 범위의 경제를 통해 비용절감효과를 얻을 수 있다.
- 대형업체의 경우에는 다른 여러 종류의 건설활동과 병행하여 주택건설을 하거

나 대규모사업에 치중하는 한편, 중소주택업체는 개보수시장을 포함한 다양한 하위시장에 전문화하는 것이 비관련사업으로 진출하는 경우 보다 더 많은 수익이 기대된다.

- 주택업체조사결과를 보면 대형업체는 주택관련업종 다각화, 중소기업체는 주택 전문의 경우가 생산성과 수익성이 높게 나타나고 있다.
 - 특히 기존주택의 개보수 및 리스트럭처링, 건물해체 등과 같은 신규수요분야의 전문업체로 나가는 방안도 검토될 수 있다.
- 비주택관련업종으로의 사업다각화는 주택건설전문화의 경영위험부담을 줄이는 측면도 있지만 규모의 경제나 시너지효과를 기대할 수 없으므로 사업다각화의 경영부담은 더 높아질 수 있다.
- 비관련형 다각화가 추구하는 재무적 경제는 시너지경제 혹은 수직적 경제와 양립이 불가능하며, 별개의 통제시스템이 필요하다.

2. 주택생산의 효율화

2.1 하도급계열화의 확대

- 주택건설의 생산성을 높이고 고비용, 저효율 구조를 개선하기 위해서는 주택생산기술의 개발, 주택산업의 공업화 등이 필요하다. 그러나 기술적인 측면은 장기적인 과제로 추진하여야 하며, 단기적으로는 소프트한 측면의 개선으로도 상당한 성과를 얻을 수 있다.
- 주택생산체계의 효율화는 주택업체와 하도급자의 계층구조관계를 어떻게 운영하는지가 중요하다.
- 주택산업 하도급구조의 효율성 분석에서 살펴본 대로 주택건설에서 하도급 비율이 높고 하도급 계열화를 실시하고 있는 업체는 연결의 경제성, 규모의 경제성을 통해 생산성이나 수익성을 높이고 있다고 분석되었다.

- 주택생산활동에서 주택업체가 내재화 또는 수직적 계열화를 통해 직접 생산하느냐 외부기업에서 조달하느냐는 생산활동의 전속도(specificity)와 규모의 경제성에 달려 있다
 - 주택생산과정에 있어서 택지개발·구매는 전속도가 높은 생산요소이므로 외부 조달보다는 기업이 직접하는 것이 효율적이다. 그러나 시공 등은 기업이 특별한 기술이나 노하우를 가진 경우 이외에는 하도급을 통한 외부조달이 바람직하다. 사후관리 역시 외부전문기관이 규모의 경제를 실현할 수 있고 전속도도 낮으므로 역시 하도급비중을 높이는 것이 좋을 것이다
- 하도급계열화는 주택업체와 하도급자간의 장기안정적 거래관계를 통하여 생산원가, 관리비용의 절감과 경영의 효율성을 기할 수 있다. 또한 기업간 공유요소를 함께 이용하고 원활한 정보전달체계의 확립도 가능하다는 점에서 적극 추진하는 것이 바람직하다

2.2 협력업체제도 개선

1) 협력업체의 정예화

- 현재의 협력업체제도는 보다 소수정예화를 통해 생산의 효율성을 높여야 한다. 주택업체의 협력업체 운영실태를 보면 대형업체는 평균 약 400개 업체, 중소업체는 약 80개 업체의 협력업체와 거래를 유지하고 있다
 - 중소업체의 경우, 주택사업규모에 비해 협력업체수가 과다한 편이며 주택업체와 협력업체간의 효율적인 운영체계가 어려울 것으로 판단된다.
 - 기업간의 긴밀한 정보전달과 상호신뢰구축이 하도급의 효율성을 높이는 주요요인이므로 중소업체의 협력업체운영은 긴밀한 협력을 유지할 수 있는 범위 내로 줄이는 방향으로 나가야 한다
- 또한 많은 수의 협력업체를 주택업체가 모두 직접 관리하는 것보다는 1차 협력업체를 선정하여 주택업체는 이들과 거래관계를 유지하고, 나머지 협력업체는

1차 협력업체와 협조하도록 하는 중층구조 방안도 검토할 필요가 있다

- 1차 협력업체로 선정된 하도급자는 과감한 지원으로 대형화, 전문화 유도
- 세세한 공정을 주택업체가 모두 직접 관리하기 보다 주택생산공정단위를 보다 큰 단위로 구분하여 이를 1차 협력업체에서 하도급주는 방법이 효율적이다. 이때 1차 협력업체는 2차 협력업체와 협조체계를 통하여 하도급을 수행

- 협력업체와의 하도급계약체결은 지명경쟁입찰방식의 비율을 높여야 한다. 특히 중소주택사업자는 하도급의 절반가량을 수의계약에 의해 하도급자에게 맡기고 있으며, 이는 단계적으로 낮추는 것이 바람직하다.

2) 협력업체 관리체계의 개선

- 장기협력관계를 형성하고 거래규범을 확립하기 위해서는 우선 기존 협력업체와의 관계를 근본적으로 변화시켜야 한다. 장기협력관계는 1차로 협력업체에 대한 선정단계에서부터 세밀한 검토가 이루어져야 한다.
 - 일본의 주택업체는 프로젝트 수행능력이 있다고 판단되는 복수의 하청업체를 본사와 프로젝트관리자가 추천하고, 현장관리자가 경쟁입찰을 통해 최종 하청업체를 선정하는 방식을 택하고 있다. 이러한 방식은 공정정보장과 함께 현장관리자와 하청업체의 관계를 원만하게 유지시켜준다.
- 국내 주택업체는 협력업체선정에 있어 시공실적과 거래경험을 가장 중시하고 있다는 점에서 일본의 건설업체와 크게 다를 바가 없다. 그러나 일본 가지마 건설의 경우, 선정기준에서 시공실적위주에 비해 기술자 수, 재무비율, 자기자본금 등의 항목비중을 상대적으로 높인 결과 현장기술자의 수가 증가하고 시공품질이 향상되었음은 주목할 필요가 있다.
 - 따라서 시공실적이거나 거래경험보다는 협력업체가 지닌 기술수준과 기술자 수 등에 대한 비중을 높여야 한다.
- 주택산업과 같이 기업환경변화에 따라 의사결정에서의 불확실성이 증가하는

상황하에서 주택업체와 협력업체간의 신뢰는 중요하게 다루어져야 한다.

- 신뢰는 거래상대방의 행동에 대한 위협을 감소시키고, 원만한 문제해결을 가능하게 하며, 거래상대방의 행동에 대한 감독비용을 부담하지 않기 때문에 총거래비용을 절감시키는 효과가 있다.
- 협력업체와의 원활한 의사소통은 신뢰형성과 갈등해결에 있어 가장 기본적인 수단이 된다.
- 사려깊은 영향력 행사가 뒷받침되어야 한다.

3) 협력업체에 대한 지원 강화

- 주택업체 조사결과에 의하면 협력업체지원내용중 자금지원이 가장 높고, 기술이전, 직원교육지원은 소홀하게 다루고 있다.
 - 일본의 경우, 자금결재조건우대는 물론 안정적인 공사물량공급, 적정단가보장을 통해 협력업체를 지원하고 있으며, 직접 용자업무도 취급하고 있다.
 - 예를 들면, 협력업체 구성원으로 사업협동조합연합체를 만들어 자금지원과 함께 관리능력, 시공능력, 고용조건 등 다양한 지원책이 시행되고 있다.
- 협력업체에 대한 기술 및 교육지원은 협력업체의 경영체질 강화를 통하여 주택업체와 협력업체간 생산체계의 효율성을 높이는 데 있다. 따라서 협력업체의 기능인력교육지원, 협력업체의 특성에 맞는 육성방안 마련, 주택업체와 협력업체의 기능적 제휴와 같은 장기적인 지원이 시급히 마련되어야 한다.

2.3. 비용구조의 개선

- 주택산업은 높은 비용구조와 낮은 생산성상태에 놓여있다. 이러한 비효율적인 구조를 벗어나기 위해서는 거시적인 측면과 기업내부의 미시적인 비용구조개선노력이 함께 추진되어야 한다.
- 거시적인 개선방안으로는 주택업체의 자기자본제고와 외부 자금조달의 원

- 활화, 조달비용의 인하가 필요하다. 그러나 이러한 문제는 기업스스로의 노력뿐만 아니라 정책적인 고려도 따라야 한다. 현재 제조업 등에 비해 매우 불리한 금융규제등을 어느 정도 완화해줄 필요가 있다.
- 주택업체의 주식, 회사채 발행허용 등은 기타 비제조업으로 분류되어 매우 불리한 실정이다. 현재와 같은 획일적인 불리한 기준은 업체의 재무상태나 경영실적에 따라 차등적으로 적용해야 한다.
 - 주택업계의 신용도에 대한 정확한 평가를 위해 신용평가제도를 강화하고 우수한 업체에 대해서는 자금조달의 불이익이 없도록 개선조치가 있어야 할 것이다.
- 기업내부의 비용구조개선은 비용절감과 시장여건변화에 대한 탄력적인 대응노력이 요구된다. 주택산업의 경우, 주택업체자체의 규모의 경제가 확실하게 나타나지는 않으므로 주택건설규모의 지나친 확대는 규모의 비경제를 확대할 가능성이 있다.
- 중소기업체는 상대적으로 규모의 경제가 있으므로 주택건설전문화를 추진하는 것이 바람직하다. 그러나 대형업체는 주택사업부문의 확대보다는 주택관련업종의 다각화가 비용구조개선에 도움을 줄 수 있을 것이다.
- 또한 주택업체는 재료비, 노무비와 같은 생산요소에 대한 탄력적 대응도가 낮은 편이다. 생산요소중 노무비에서만 탄력적 대응이 가능한 것으로 나타났고 따라서 노동집약도를 낮추는 대책이 강구되어야 한다.
- 주택산업의 노동장비율은 건설업과는 비슷하나 제조업보다는 훨씬 낮다. 또한 자본집약도 역시 제조업에 비해서는 낮은 수준이다. 보다 장비집약적, 기술집약적인 생산구조로 전환하면 비용구조의 개선효과를 얻을 수 있을 것이다.
- 한편 투입비용의 절감을 위한 방안으로는 건설공정의 단순화, 전자재의 표준화, 비용효율적인 자재의 개발과 활용, 상근직원의 재배치나 감축과 같은 대안들이 제시될 수 있다.

- 그러나 투입비용의 절감은 장기적인 기업성장을 위해서는 바람직하지 않은 결과를 낳을 수도 있다. 따라서 투입비용의 절감은 동질의 산출을 보다 적은 비용으로 얻을 수 있는 경우에 한해 신중하게 모색되어야 한다.

3. 경영의 합리화

3.1 경영마인드의 혁신

1) 시장지향적 사고와 마케팅개념의 도입

- 주택업체의 전략적 사고는 ‘시장지향적’이어야 한다. 향후 주택건설업체가 직면하게 될 기업환경은 주택수요의 다양화에 의해 새로운 시장기회를 제공하는 한편, 시장개방 등에 의해 경쟁을 더욱 심화시킴으로써 고객과 경쟁사에 대해 보다 많은 탐색을 요구하고 있다.
 - 특히 향후의 주택시장에서 주택수요가 이질성을 보이게 될 것이라는 점에서 경쟁사보다 고객을 보다 중요하게 고려하는 전략이 필요
 - 특히 주택시장은 지역적으로 제한된 하위시장으로 형성되어 있으므로 고객과 경쟁사에 대한 경영자의 관심과 노력은 중요한 당면과제다.
- 시장지향성과 관련하여 새로운 경영패러다임으로서 앞으로 주택업체 경영자에게 절실히 요구되는 사고성향은 마케팅개념이다.
 - 시장세분화, 목표시장 선정, 포지셔닝, 마케팅믹스와 같은 개념들이 앞으로는 주택업체들이 직면하게 될 난제들을 해결하는 중요한 열쇠가 된다.

2) 보수적 성향과 내부효율지향적 사고의 탈피

- 주택시장이 호황기를 지나 사업성과가 감소하고 부도업체가 속출하는 위기에 흔히 나타나는 보수적 성향과 효율지향적 사고는 지양되어야 한다. 경영자

- 의 보수성과 타성은 환경변화에 대한 전략 및 구조적 적응을 어렵게 만든다.
- 타성에는 경영자 자신이나 종업원의 사고방식과 이념, 행동이 포함된다. 만약 환경변화가 이들 타성에 적합하지 않은 경우, 기업의 전략과 구조적 변화에 대한 내부저항은 커지며 변화는 이루어지기 어렵게 된다.
 - 특히 중소주택업체의 경우에는 보유여유자원이 부족하기 때문에 환경변화가 초래하는 부정적 영향을 흡수할 수 있는 능력이 약하다. 따라서 경영자가 선택할 수 있는 전략 대안의 수가 적으며, 기업은 비용효율적인 구조를 취하게 될 가능성이 높다.
- 건축재정이나 인원감축등 내부효율성 내지 생산성제고를 지향하는 경영전략은 장기적인 해결방안이라기 보다는 단기적인 방안에 그칠 위험이 있다. 따라서 기업은 장기적인 관점에서 주택수요의 변화를 감지하고 새로운 시장기회를 파악하는 전략을 강구해야 한다.
- 효율성을 강조하는 기업경영자는 동질의 주택을 생산하는 데 최소한의 비용을 투입하는 것이 중요하다고 보고 있기 때문에 생산되는 주택이 과연 고객이 원하는 품질수준인지에 대한 검토를 소홀히 하는 경향이 있다.
- 주택산업의 지속적인 악순환을 막기 위해서는 새로운 주택과 시장을 개발하기 위한 투자가 비용절감이나 자본활용도의 제고보다 중요하다. 기업은 수동적이고 방어적인 전략에서 벗어나 적극적이고 혁신적인 전략을 모색하여야 한다.
- 기업의 혁신은 빠를수록 좋으며, 또한 건설공정 뿐만 아니라 건자재, 새로운 주택유형의 도입에 이르기까지 광범위하게 이루어지는 것이 바람직하다.
 - 혁신성의 범위와 속도에 의해 기업을 구분할 때, 주택산업에서 요구되는 기업유형은 초기에 적극적으로 혁신적인 전략을 시행하는 탐험자형(prospector) 그리고 기업문화유형에 있어 임기응변형(adhocracy)이 바람직하다.

3.2 주택업체의 경영 개선

1) 내부효율성의 제고

- 기업의 내부효율성은 투입비용 및 의사결정구조, 성과통제시스템, 기업문화, 시장지향성, 사업영역(다각화)의 측면에서 분석이 가능하다. 내부효율성은 투입비용을 절감하고, 의사결정구조를 분권화하며, 자율적인 성과통제시스템을 도입하고, 시장지향적이고 과업지향적인 기업문화를 도입하거나, 새로운 사업으로 진출함으로써 제고될 수 있다

(1) 의사결정구조의 개선

- 이질적이고 역동적인 환경변화는 기업에게 조직내 의사결정 규칙이나 절차에 있어 신속성을 요구하고 있다. 기업의 신속성은 공식화와 집권화로 대표되는 관료적 구조화를 지양하고, 현장소장이나 단위부서장에게 일정한 자율성을 부여함으로써 가능해진다.
- 주택업체의 경우 대형업체들은 현장소장이나 단위부서의 자율성이 어느정도 부여되어 있지만 업무의 공식화정도는 높은 것으로 나타나 명문화된 규정이나 절차의 적용에서 다소의 신속성을 기할 필요가 있다.
 - 주택업체들이 단위부서와 현장관리자의 자율성을 보장하는 경우 이들간의 갈등이 증가할 수 있다. 단위부서의 자율성 증가는 다양성과 신속성을 제공하지만 단위부서간의 이해가 상충할 때 신속한 전략실행과 강력한 통제를 어렵게 만든다.

(2) 자율통제시스템 확립

- 주택업체가 현장이나 단위부서간의 긴밀하고 효과적인 협력체계를 유지하면서

시너지와 신축성을 극대화하기 위해서는 이들의 활동을 조정할 수 있는 장치가 필요해진다. 불확실한 기업환경하에서 기업은 위계적 통제나 획일적인 통제메카니즘보다는 자기통제와 자기균형을 유지할 수 있는 규범을 지니고 있어야 한다.

- 갈수록 이질적으로 변해가는 주택사업환경은 이에 상응하는 수준으로 업체 역시 이질적으로 되도록 요구하고 있다. 그러나 역동적으로 변화하는 환경 때문에 내부적으로 다양하고 때로는 상충하는 여러 단위부서의 이해를 모두 충족시킬 시간적 여유가 없다. 따라서 기업경영자의 의사결정은 현장이나 단위부서의 이질성을 반영하는 한편 이들 부서간의 공감대를 형성하는 방향으로 이루어져야 한다.

(3) 기업문화 개선

- 기업문화유형을 씨족형(clan), 임기응변형(adhocracy), 위계형(hierarchy), 시장형(market)의 네가지로 구분할 때, 관료적 구조화가 지배하는 위계형조직은 시장형조직이나 임기응변형 조직에 비해 성과가 낮다.
- 주택업체의 조직문화에 있어 위계형특성이 가장 강한 특성인 것으로 나타나고 있음은 그다지 바람직하지 못하다. 미래의 주택업체가 지향해야 할 조직문화는 시장형 혹은 임기응변형이어야 하며, 경쟁(시장형)과 사업가정신(임기응변형)을 강조하는 것이 내부결집(씨족형)이나 규칙(위계형)을 강조하는 것보다 더 많은 성과를 가져다 준다.

(4) 시장지향성

- 시장지향성(market orientation)은 기업의 경쟁력을 높이기 위해 강조되어야 할 또다른 요소이다. 이제까지의 연구에 의하면 경쟁기업과 비교한 상대적 수

익성이나 성장성, 시장점유율등 주요 기업성과지표들은 기업의 시장지향성이 높을 수록 높았다.

- 기업이 시장지향적일수록 기업내에 산출환경부문에 대한 정보창출과 유포, 반응전략의 설계와 실행에 보다 많은 노력이 투여되고 있기 때문에 다양하고 혁신적인 전략의 수립이 가능해진다.
- 주택업체 조사결과, 국내 주택업체는 스스로 시장지향적이라고 응답하고 있다. 그러나 한편으로는 축적된 주택관련정보가 부족하고, 정보의 질 또한 고객보다는 경쟁사 정보에 치우쳐 있다는 문제를 안고 있다.

2) 외부효율성의 제고

- 기업은 외부조직의 협력에 의해 효율성을 높일 수 있다. 내부효율성을 추구하는 방안의 경우에도 외부조직의 협력이 있는 경우, 보다 높은 수준의 성과를 획득할 수 있다
 - 예를 들어 전자재의 구매 효율성에 의해 건설공정 단위당 비용성과가 결정된다는 점에서 시공업체에게 전자재 공급업체와의 관계는 매우 중요한 의미를 가진다.
- 외부효율성을 추구하고 있는 방안들이 내부효율성을 추구하는 방안들에 비해 고객가치를 더 많이 창출할 수 있는 잠재력을 지니고 있음은 이미 몇몇 산업에서 확인되고 있다. 그럼에도 불구하고, 대부분의 주택업체들은 내부효율성을 추구하는 방안들에 보다 많은 노력을 기울여왔다.

(1) 장기협력관계의 지향

- 현실적으로 주택업체에 있어 외부효율성을 달성할 수 있는 가장 효과적인 방안으로는 협력업체와의 장기협력관계의 형성이라고 할 수 있다. 정부의 정책

적 배려 역시 장기협력관계의 조성에 초점을 맞추고 있어야 한다. 최근 정부가 추진하는 기업의 경쟁력강화나 주택품질 향상의 가장 중요한 해결방안이 원청업체와 하도급업체간의 거래관계에 있기 때문이다.

- 장기협력관계란 최종 고객이 요구하는 것을 거래쌍방이 공동으로 만족시켜주기 위해 장기적으로 각자의 활동을 상호조정하는 한편, 자신의 성공이 상대방에게 달려 있다는 동반자적 사고가 지배하는 거래관계를 말한다.
- 장기거래의 형성은 한정된 자원과 관리적 제약에 의해 수직적 통합과 같은 통제수단을 활용할 수 없는 상황에서 하나의 기업(예를 들어 주택업체)이 거래 상대방(예를 들어 전문시공업체)이 지니고 있는 자산과 기술을 안전하게 확보하는 데 기여하며, 품질 및 공정향상과 지속적인 비용절감 혜택을 누릴 수 있게 해준다.
- 또한 주택업체의 입장에서는 장기협력관계를 통해 전문시공업체의 특유투자를 유도함으로써 협력업체에 대한 확보경쟁이 치열해질 때 이들의 이탈을 방지할 수 있다는 장점도 있다.

(2) 거래규범의 확립

- 장기협력관계의 성패여부는 거래처간의 신뢰와 협력수준, 불확실성에 대한 적응, 목표의 일치성등 수많은 변수에 의해 결정된다. 특히 쌍방간의 거래를 지배하는 거래규범은 유통시스템 전체의 성과를 제고함에 있어 핵심적인 요소가 된다. 거래관계에 있어 규범은 계약이나 거래윤리의 형태로 주어진다.
- 장기협력관계의 형성이 중요한 현시점에 있어 법률이나 경제적 논리가 모두 해결할 수 없는 문제를 해결할 수 있는 대안은 거래규범 혹은 거래윤리이다.
- 장기협력관계에 있어 특히 요구되는 도덕성은 '배려의 도덕성'이다. 시장이 성숙해지고, 새로운 고객확보를 위한 비용이 증가하며, 경쟁이 치열해지고, 거래가 복잡해짐에 따라 '배려의 도덕성'이 지닌 중요성은 커지게 된다.
- 선별된 공급업체로부터의 구매, 경쟁력 확보를 위한 협력체계의 구축, 소비재

및 산업재시장에서의 관계마케팅의 성행은 거래윤리의 ‘배려의 도덕성’의 중요성을 더욱 부각시키고 있다.

(3) 대형업체의 구조적 변화 방향

- 환경변화에 직면한 주택업체들은 전략적으로 이에 반응하는 한편 구조적으로도 변화를 추구하여야 한다. 앞서 논의한 장기협력관계나 거래규범은 구조적 뒷받침을 필요로 한다.
- 대형주택업체는 기능적 제휴를 통하여 CM형 기업으로 발전하여야 한다. 건설공급능력을 상회하는 초과수요가 존재하던 시기에는 건설업체는 신속한 공급능력의 배양에 많은 노력을 기울인 반면, 건설생산과정의 효율화에 대해서는 상대적으로 관심을 기울이지 않았다.
 - 그러나 향후 건설활동의 성패는 시공에서 사후관리에 이르기까지 요구되는 여러 기능을 프로젝트별로 기획하고 다양한 구성원의 기능을 조정하는 관리 기술에 크게 의존하게 된다.
 - CM형기업은 ‘건설공사와 관련된 전 과정을 경영 또는 관리하는 것’으로 미래의 주택업체들이 지향해야 할 기업형태가 된다.
- 대기업의 기획력과 중소기업의 시공전문성을 제고하여 엔지니어링-설계-조달-시공부문간의 시너지효과를 극대화하는 동시에 기술적 분업화를 심화시켜 시공실적에 의한 기회부여가 아니라 조직력과 전문성에 의한 참여기회를 유도함으로써 국내 건설산업의 경쟁력을 높일 필요가 있다.

(4) 중소주택업체의 구조적 변화 방향

- 중소주택업체의 경우에는 전략적 제휴를 통하여 여러 기업이 동맹체를 결성하는 것이 필요하다. 중소주택업체간의 전략적 제휴는 결집된 자원을 바탕으로 경쟁우위를 확보하게 해준다.

- 전략적 제휴는 경쟁이 치열하고 불확실성이 높은 상황에서 자원이 부족한 기업이 공동으로 상호이익을 위해 자원을 교환하는 행위이다. 전략적 제휴는 주택산업과 같이 기술적 변화가 심하거나 경쟁이 치열하여 불확실성이 높은 시장의 경우 성공할 가능성이 높다.
- 보유여유자원이 부족한 중소주택업체는 공동으로 프로젝트를 기획하고 실행하는 것이 바람직하다. 예를 들어 택지의 개발이나 단지조성, 해외시장 진출등은 중소기업체가 단독으로 시행하기 어려운 사업부문이며, 설령 단독개발이나 진출이 가능하다 할지라도 효과적이지 못할 가능성이 높다.
- 전략적 제휴가 성공하기 위해서는 프로젝트선정에 있어 시장기회와 요구되는 자원을 적절히 고려하여야 하며 대규모 프로젝트를 수행하기 이전에 소규모 프로젝트를 공동으로 운영해보는 것도 바람직하다.

4. 주택산업관련제도의 개선

4.1 주택시장규제의 완화

- 국내 주택업체의 경쟁력이 선진국 기업에 비해 낮은 이유는 내부효율성이나 외부효율성이 부족한데 있다고 할 수 있다. 그러나 주택시장의 경우에는 경쟁력부족의 원인을 기업경영상의 문제만으로 돌리기 어려운 측면이 있다.
- 주택산업은 공공성을 추구하는 정부정책이나 규제에 의해 개별기업의 수익성과 자율성이 제약받고 있는 산업이며, 행정규제는 많은 긍정적인 측면이 있지만 시장기능을 제약하며 결과적으로는 경영의 비합리성을 초래한 측면도 있다.
- 주택시장에 대한 규제중 우선적으로 다루어야 할 과제는 분양가규제문제를 들 수 있다.
- 주택업체조사결과에 의하면 분양가규제가 완화되는 경우, 주택업체들이 품질우위에 의한 경쟁력 확보와 주택의 고객화, 다양화를 가장 선호하고 있다.

- 또한 경쟁력제고를 위해 강조되고 있는 혁신성이나 시장지향성이 품질우위전략이나 고객화전략과 밀접한 관련을 맺고 있음을 볼 때, 기업의 경쟁력향상을 위해서는 분양가규제 제도는 보다 탄력적으로 운영될 필요가 있음을 암시하고 있다.
- 주택정책과 관련하여 정부정책이 양적 팽창에서 질적 향상을 도모하고자 한다면 분양가규제 완화는 지금보다 탄력적으로 운영되어야 한다. 분양가 규제가 완화되는 경우 단기적인 가격상승은 예상되지만 장기적으로 이는 시장기능에 의해 조절될 수 있을 것이다.
- 현재의 원가연동제를 보다 탄력적으로 운용하거나 분양가규제완화를 단계적으로 실시한다면 시장충격은 크지 않을 것이다.
- 분양가규제 완화는 주택시장기능이 원활하게 수행될 수 있는 생산요소의 뒷받침과 주택가격상승억제를 위한 보완대책의 마련, 그리고 분양가 규제완화가 기업의 품질향상노력으로 이어질 수 있는 여건조성과 함께 시행되는 것이 바람직하다.

<표 33> 분양가자율화시의 주택업체 경쟁전략

(단위: 점수)

구	분	평균	대형업체	중소업체
건설비용 절감노력		3.5	3.7	3.4
가격보다 품질개선 주력		4.4	4.5	4.3
우수 협력업체 확보		4.0	4.1	4.0
표준화된 주택을 저렴하게 공급		3.4	3.1	3.5
고객욕구에 맞는 다양한 주택공급		4.3	4.3	4.3
소규모의 차별화된 틈새시장 공략		3.9	3.5	4.2

주 : 경쟁전략채택응답비율에 따라 1-5점을 부여하여 점수를 계산

4.2 주택사업지원강화

1) 행정절차의 간소화

- 주택건설업체가 경쟁력제고와 미래지향적인 전략을 스스로 수행할 수 있는 여건을 조성하기 위해서는 중복적 행정절차의 간소화가 요구된다.
 - 주택업체의 제도개선요구사항중 행정절차 간소화는 가격규제보다도 우선적으로 개선되어야 할 사항으로 지적되고 있다. 제도개선의 사회적 비용이 높지 않고 시행의 어려움이 별로 없는 행정절차 간소화문제는 시급하게 개선되어야 할 사항이다
 - 행정절차의 지연은 택지보유에 따른 금융비용부담을 증가시켜 주택건설비용을 높아지게 만드는 요인이 된다.

<표 34> 주택관련정책 및 제도의 개선요구 사항

(단위: %)

구 분	평균	대형업체	중소업체
행정절차(사전심의, 사업계획승인)	23.1 (73)	22.8	23.8
분양가규제(원가연동제)	19.9 (63)	24.8	17.8
주택규모, 의무공급비율	15.5 (49)	20.8	12.3
택지개발공급	10.8 (34)	10.9	10.8
여신규제	9.5 (30)	7.9	11.0
건폐율·용적율	8.5 (27)	5.9	9.7
판매규제(입주자모집, 분양조건)	6.3 (20)	6.9	5.8
공급시기(선분양)	4.1 (13)	0	5.3
사업자 자격	2.2 (7)	0	3.6

주: ()속은 선택빈도, 복수응답

2) 택지개발공급의 확대

- 택지부족문제와 택지개발·공급에 대한 제약은 주택업체가 겪고 있는 어려움중의 하나다. 민간택지개발에 대한 각종 제한을 지역이나 시장여건에 맞게 탄력

적으로 운용하는 문제가 검토되어야 하며, 합동개발방식에 대한 주택업체의 참여범위 역시 확대할 필요가 있다.

- 주택건설비용중 택지가격이 상당한 비중을 차지한다. 민간택지개발은 택지 개발비용을 경감하여 주택건설원가를 낮추는 데 도움이 될 수 있으며 민간택지개발제약 완화는 이런 차원에서 검토하는 것이 바람직 하다.
- 주택업체의 택지부족문제를 해결하기 위해서는 공영개발택지공급을 늘려야 한다. 현재도 택지소요분의 절반가량을 공영개발택지에서 공급하고 있지만 주택 수요와 택지개발의 지역적 불균형이 심하다.
 - 주택미분양사태의 원인중 하나가 주택수급을 고려하지 않은 택지공급에 있다는 점을 감안할 때 지역별 시장상황을 감안하여 택지가 공급되어야 한다.
 - 또한 준농림지등에 대한 주택건설제한이 강화되고 있고 주택의 난개발을 막기 위해서는 공공부분의 택지공급이 확대되어야 할 것이다.

3) 주택금융지원의 확대

- 주택관련정책 및 제도의 개선요구사항 중 주택금융문제도 중요하게 다루어져야 한다. 자금문제가 심각한 중소기업체는 여신규제완화를 요구하고 있으며, 특히 소형업체의 경우 행정효율, 분양가규제 다음으로 여신규제완화를 원하고 있다.
 - 현재 민영주택자금이나 국민주택기금의 주택자금공급중 주택업체에 대한 직접 자금공급비중은 14% 수준에 그치고 있다.
- 주택업체에 대한 공급자금유지지원기능이 취약한 주택금융의 실태를 감안할 때, 공급자금유확대방안이 마련되어야 하며 주택사업공제조합등 공급자금융을 담당하고 있는 기관을 활용할 필요가 있다.
 - 주택은행이나 주택사업공제조합에서 특수채형식의 주택금융채권을 발행하여 건설한 중소기업체에 자금공급을 늘리는 방안이 검토될 수 있다.
 - 주택업체의 자체신용에 의한 실제자금조달금리가 20%에 가깝다는 사실과 비교하면 주택금융채권에 의한 자금조달은 자금공급확대뿐 아니라 자금조달비용의 인하효과도 기대할 수 있다.

부 록

<부표 1> 주택건설업체의 조직특성

조직특성변수		일반특징	여타변수와의 관계
기업의 경쟁력	경쟁우위요소	-주택품질이 가장 중요한 요소이며 시공기술, 자금조달능력, 토지확보능력, 분양능력의 순 -토지확보능력, 분양능력, 설계능력은 상대적으로 중요하나 평점이 낮은 것으로 나타나 들요소의 중점개발이 필요함.	-혁신성, 시장지향성이 높은 기업일 수록 경쟁기업보다 우위에 있음. -기업문화유형중 시장형 혹은 임기응변형 특성이 강한 기업이 경쟁우위에 있음.
	보유여유자원	-가장 취약한 여유자원은 자체보유택지임. 그뒤를 운영자금, 인적자원이 있고 있음.	-시장지향적이고 경쟁우위에 있는 기업일 수록 보유여유자원이 많음. -지정업체는 인적자원이 부족하며, 등록업체는 운영자금이 부족. -운영자금 여유있는 기업일수록 자기자금에 의해 자금조달
조직구조와 기업문화	의사결정의 집권화/분권화	-부서장 혹은 현장소장에게 어느정도 의사결정이 위임되어 있음. -각부서의 기능과 역할, 업무에 대한 공식화, 문서화가 이루어져 있음.	-분권화된 기업일 수록 공식화되어 있음.
	기업문화	-주택건설업체에 있어 가장 강한 기업문화 특성은 위계형임. 그다음은 시장형/씨족형/임기응변형이 있고 있음.	-지정업체가 등록업체에 비해 위계형 특성이 강함.
	시장지향성	-대부분의 기업이 고객과 경쟁사에 대한 정보수집 및 배포, 반응전략의 설계와 실행을 어느정도 수행하고 있다고 판단하고 있음.	-기업문화에 있어 시장형 특성과 임기응변형 특성이 강한 기업일 수록 시장지향성이 높음.
	혁신성	-대부분의 기업이 자신을 혁신적이라고 평가하며 주택내부설계에서의 혁신성이 높은 것으로 나타났음.	-시장지향성이 높고, 보유여유자원이 많을 수록, 부서간 갈등이 적을 수록 혁신적.
	부서간 갈등	-대체로 낮음.	-시장지향성 높고, 임기응변형 기업문화 특성이 강할 수록 갈등이 적음.
경영전략	분양가 결정요소	-건설비용이 가장 중요한 결정요소이며 고객의 가격민감도, 고객이 부여하는 경제적 가치/효용, 경쟁사의 분양가순 -자사의 시장점유율은 가격결정에 있어 상대적으로 가장 중요하지 않음.	- 지정업체는 고객이 주택에 부여하는 경제적 가치와 효용을 덜 중요시 함 -수요지향적인 가격설정방식은 시장지향적, 혁신적, 경쟁력이 높은 기업일 수록 선호.
	사업다각화	-관련사업으로의 다각화빈도가 높음. 주택임대업, 부동산 관리중개업, 전자재 제조 및 판매업 순으로 다각화. -68%의 기업이 향후 주택건설 이외의 업종에 진출하고자 함. 레저 및 문화관광사업, 도소매유통업, 컨설팅업의 순	-지정업체의 경우, 등록업체에 비해 주택임대업의에도 자체 제조 및 판매업에의 진출빈도가 높음. -대체로 기업의 규모가 클 수록 현재의 다각화빈도와 향후 다각화의빈도가 높음.
	미래 경영전략	-분양가자율화 시, 품질우위전략을 가장 선호함. 주택의 고객화·다양화전략, 협력업체 확보전략, 틈새시장전략이 그뒤를 따르고 있음.	-등록업체는 주택의 고객화·다양화를 선호하며, 틈새시장전략을 선호함 -품질우위전략과 주택의 고객화·다양화전략은 시장지향성, 혁신성과, 경쟁력이 높은 기업일수록 선호함.

<부표 2> 주택건설업체의 거래특성

거래특성변수		일반특징	여타변수와의 관계
거래구조	의사결정구조	-협력업체와의 거래에 있어 의사결정은 대체로 협의하에 함. -공사완료시기, 전자재구매, 사후관리의 방법과 범위는 원청업체가 주로 결정하며, 인력 및 설비조달, 재하도급업체 선정은 협력업체는 어느정도 협력업체가 결정함.	-지정업체에 비해 등록업체가 협력업체의 의사결정권한 (특히 대금지불시기와 방법, 협력업체 지원규모와 방법)을 보다 많이 부여하고 있음.
	기능적 분화	-건설업체의 직접수행비율은 택지개발/구매, 주택관련 정보수집, 자재구매, 사후관리, 분양 및 판매, 주택금융, 시공, 설계의 순으로 높음.	-경쟁사의 분양가나 고객의 가격민감도를 분양가설정의 기초로 삼고 있는 기업일 수록 자신이 직접 분양/판매하고 있음.
	입찰방식	-협력업체에 대한 입찰방식은 지명경쟁입찰(46%)이 가장 많이 활용되고 있으며, 수의계약(33%), 경쟁입찰(21%)이 뒤를 잇고 있음. -비협력업체에 대한 입찰방식간에 거의 차이가 없음.	-기업의 규모가 클 수록 지명경쟁입찰이나 경쟁입찰을, 규모가 작을 수록 수의계약을 주로 활용함. -경쟁입찰방식을 택하고 있는 기업일 수록 시장지향성이 높고, 협력업체와의 의사소통이 원활하고 갈등이 적음.
	대금지불방식	-어음:현찰 비율이 6:4임. -어음의 결제기간은 1개월에서 5개월사이에 분포되어 있으며, 평균 결제기간은 2.94개월	-자금조달방식에 있어 자기자금의 비중이 높을 수록, 현금지불비율이 높음. -대기업일 수록 현금지불비율이 낮음.
협력업체와의 관계	하도급 계열화 (장기거래관계)	-54.2%의 기업이 특정업체와 장기거래관계에 있음, -대부분의 기업이 장기거래관계가 바람직하다고 응답하고 있음.	-지정업체일 수록 하도급계열화를 시도 -협력업체확보에 의한 경쟁전략을 시도하고자 하는 기업일 수록 하도급계열화를 피하고 있음. -협력업체에 대한 의존도가 높고, 거래 특유투자가 많으며, 이들과 거래에 만족하고 있는 기업일수록 장기거래의지
	선정절차와 기준	-대부분 관련부서의 협의하에 하도급전담부서에서 선정함. -가장 중요한 선정기준은 공사실적 및 경험임. 그밖에 공사현장에서의 안전관리능력, 보수기술 및 장비수준, 경영자의 성실성 및 인간관계, 마지막으로 경영 및 관리능력의 순으로 중요함	-대기업일 수록 공사실적과 경험, 경영 및 관리능력을 보다 중요시함.
	협력업체 수와 의존도	-평균 협력업체 수는 165개사, 중위수 80개사로 협력업체 수가 소규모인 기업이 많음. -전체 하도급공사물량 중 협력업체에의 의존도는 평균 74%임. -협력업체와의 거래단절이 있는 경우 타격을 받을 것으로 응답하지 않은 기업이 약간 많음	-하도급계열화를 하고 있는 기업일 수록 의존도가 높음.

<부표 2> 주택건설업체의 거래특성 (앞에서 계속)

거래특성변수		일반특징	여타변수와의 관계
협력업체와의 관계	협력업체지원	-자금결재조건의 완화에 편중되어 있음. 그러나 교육지원과 기술지원은 취약함. -거래특유투자는 어느정도 이루어져 있음.	-자체사업의 비중이 높을수록 협력업체에 대한 자금결재조건을 완화시켜주고 있음. -거래특유투자가 많을수록 지원이 많음. -지정업체에 비해 등록업체 교육지원에 소홀함 -협력업체에 대한 의존도가 높을수록 거래특유투자가 많음.
	영향력의 행사 방법	-계약준수요구, 동반자의식/일체감의 강조, 협조요청의 순으로 영향력을 행사하고 있음.	-거래특유투자가 많을수록 정보교환이나 동반자의식/일체감을 강조하고 있음. -장기거래관계를 형성하고 있는 기업일수록 동반자의식/일체감을 강조함. -협력업체와의 의사소통이 원활할수록 불이익이나 처벌의 암시와 같은 강압적 수단을 행사하지 않음.
	관계의 질	-대체로 협력업체와의 의사소통은 원활하고, 비교적 바람직한 거래윤리가 정착되어 있으며, 갈등이 적고, 협력업체에 대한 신뢰와 만족수준도 높음. -협력업체와의 갈등은 완공주택의 품질, 인력 및 설비조달, 사후관리의 방법과 범위의 순으로 높음.	-관계의 질적 특성변수간의 상관관계가 매우 높음. -장기거래관계를 형성하고 있는 기업, 거래특유투자가 많은 기업일수록 협력업체와의 의사소통이 원활하고 거래윤리가 바람직하게 정착되어 있으며, 협력업체를 신뢰하고 이들과의 거래에 따른 만족수준이 높음. -강압적 영향력의 행사는 갈등을 증가 시킴.

<부표 3> 주택건설업체의 환경인식

환경인식변수		일반특징	여타변수와의 관계
주요 환경 변화에 대한 인식	환경위협과 기회	-중복적 행정절차의 간소화에 대한 기대가 가장 크며, 토지이용규제완화, 여신규제완화 등 규제환경부문의 완화에 대한 기대가 비교적 큼.	-규제요소 중 분양가자율화, 소형주택 의무공급비율의 완화, 민간의 택지개발 참여확대, 청약제도의 개선은 수요지향적인 가격설정방식 혹은 주택의 고재화·다양화전략을 채택하고자 하는 기업일수록 기대가 큼. -주택수요가 다양화, 주택기술의 발달 역시 각종규제에 대한 완화와 마찬가지로 품질우위전략이나 수요지향적 가격설정방식을 채택하고자 하는 기업으로부터 긍정적 효과를 줄 것으로 기대되고 있음.
	건설시장개방	-건설시장개방이 크게 위협이 되지 않을 것으로 기대하고 있음 -그러나 건설시장개방으로 경쟁은 더욱 치열해질 것으로 확신하고 있음. -외국업체에 비해 상대적으로 경쟁력이 취약한 주택설계, 감리, 건설기획등의 주택건설기능과, 분양기획, 자금조달, 마케팅등 주택분양기능에 있어 외국업체의 진입가능성이 높은 것으로 인식하고 있음 -하자보수의 경우 국내기업의 경쟁력이 대등하여 진입가능성이 낮은 것으로 인식하고 있음.	-건설시장개방이 미치는 부정적인 영향은 여타변수와 그다지 유의적인 관계가 없음. -다각화되고 혁신적이며 고품질우위전략을 구사하는 기업일수록 시공부문에 대한 외국기업의 진입가능성을 낮게 인식하고 있음. 특히 협력업체의 수가 많고 이들과 장기거래관계를 형성하고 있으며, 협력업체에 대한 의존도가 높은 기업일수록 외국기업의 진입가능성이 낮은 것으로 인식하고 있음. -규모가 큰 기업일수록 감리부문에 대한 외국기업의 진입가능성이 높은 것으로 보고 있음.
	국제경쟁력제고방안	-토지이용 및 분양가규제등 정부규제의 완화가 급선무인 것으로 인식하고 있음. 다음으로 연구개발투자 확대, 건설요소비용의 안정이 중요한 것으로 지적되고 있음.	
규제환경에 대한 인식	정부규제	-사전심의와 사업계획승인등 행정절차의 간소화에 대한 개선요구가 가장 높음. 다음으로 분양가규제완화와 주택규모 및 의무공급비율의 완화, 택지개발·공급제도 완화에 대한 요구가 높음	
	주택관련세제	-건설완료에 따른 개발이익부담금에 대한 개선요구가 가장 높음. 다음으로 토지초과이득세, 토지취득·등록세, 택지초과소유부담금 순으로 개선요구가 높음.	-대기업보다는 중소기업의 세제개선요구가 높음.