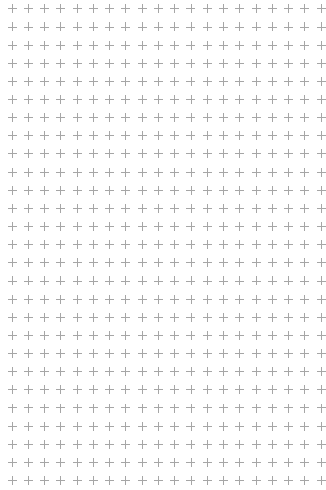


## 중소건설 정책 뉴비전

### 논단

- 건설산업 혁신성장을 위한 중소기업 지원정책 방향
- 중소기업의 성장 지원정책 수립방향
- 중소기업 지원·육성 전략: 전문기업 인증제도 도입 방안
- 중소기업의 그린리모델링 참여 현황 및 확대방안
- 건설업 혁신을 위한 이해관계자의 참여와 역할
- 중소기업의 해외시장 진출사례 전략 및 제언
- 기술기반 중소기업의 해외시장 진출전략 수립 방안





---

# CONTENTS

2021.07 | Vol.42

## 논단1 정책방향

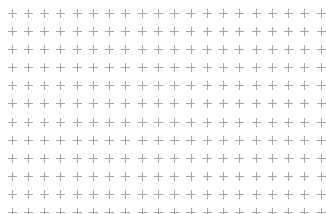
- 02 **건설산업 혁신성장을 위한 중소기업 지원정책 방향**  
최수정 중소벤처기업연구원 연구위원
- 09 **중소건설기업의 성장 지원정책 수립방향**  
이치주 국토연구원 건설경제산업연구본부 부연구위원

## 논단2 제도개선

- 18 **중소건설업 지원·육성 전략: 전문기업 인증제도 도입 방안**  
홍성진 대한건설정책연구원 산업혁신연구실 책임연구원
- 31 **중소건설업의 그린리모델링 참여 현황 및 확대방안**  
정대운 대한건설정책연구원 미래전략연구실 선임연구원

## 논단3 기업대응

- 40 **건설업 혁신을 위한 이해관계자의 참여와 역할**  
김태준 대한건설정책연구원 경제금융실 책임연구원
- 52 **중소건설기업의 해외시장 진출사례 전략 및 제언**  
박영훈 알엔비이엔씨(주) 수석연구원
- 61 **기술기반 중소 건설기업의 해외시장 진출전략 수립 방안**  
윤석민 토웅이앤씨(주) 상무





Korea  
Research  
Institute for  
Construction  
Policy

논단 1  
**정책방향**



# 건설산업 혁신성장을 위한 중소기업 지원정책 방향

최수정 중소벤처기업연구원 연구위원  
(sjchoi@kosi.re.kr)

- I. 들어가며
- II. 중소기업 환경 변화와 주요 정책
- III. 나오며

# 1

## I. 들어가며

지난 해부터 지속되고 있는 코로나 19의 영향으로 인해 중소기업은 그 어느 때보다도 급변하는 기업환경에 대응해야 하는 어려움이 있다. 코로나발 경제위기로 인한 중소기업 도산위험의 증가, 디지털경제로의 전환, 환경규제와 노동규제의 유예기간의 종료, 코로나 19에 따른 유동성 확대 등에 따른 인플레이션<sup>1)</sup> 등 중소기업은 대응해야 하는 그 어느 때보다도 어려운 상황을 맞고 있다.

기업의 규모에 따른 정책적 고려는 매우 중요하다. 일례로 기업의 규모에 따른 규제순응비용 역진성 때문에 동일한 규제가 적용되더라도 중소기업의 규제비용이 대기업보다 높은 결과를 가져온다.<sup>2)</sup> 규제의 속성상 이러한 역진성을 발생시키기 때문에 형평성에 대한 고려는 반드시 필요하다.

그동안 우리나라 산업제도 특히, 중소기업 육성 및 지원제도는 외환위기, 글로벌 금융위기 등 경제위기를 극복하는 과정에서 혁신이 이루어졌다. 코로나 19 위기는 비대면산업으로의 급격한 전환이 되는 티핑포인트(Tipping point)가 될 수 있다는 면에서 정책 방향이 매우 중요하다.

한편, 건설산업은 중소기업이 99.7%<sup>3)</sup>의 비중을 차지하고 있어 중소건

1) 한국경제, “코로나 회복과 인플레이션 또 하나의 경제 퍼즐”, 2021년 6월 3일자(인터넷판).  
 2) 규제 자체는 특정집단에 대한 비용을 발생시키고 특정 집단에 이익을 부여한다는 점에서 형평성 문제가 항상 내재한다. 자세한 내용은 이민호(2010), 「일반논문: 규제개혁을 위한 형평성 기준의 제고 방안: 중소기업 규제영향평가, 한시적 규제유예, 규제형평위원회의 사례를 중심으로」, 『한국행정학보』, 44(3), 261-289면.  
 3) 2015년 기준 전체건설업에서 중소 건설업체가 차지하는 비중은 99.7%이며, 종합건설업은 98.4%,

## II. 중소기업 환경 변화와 주요 정책

설업 대한 정책은 산업전체의 혁신성장을 위해 매우 중요하다. 이에 따라 현행 「건설산업기본법」은 “제5장 경영합리화와 중소기업지원”에서 건설사업자의 경영합리화 등의 노력(제45조), 중소기업지원(제45조), 중소기업지원(제47조), 건설사업자 간의 상생협력 등(제48조), 건설근로자 고용평가(제48조의2), 건설사업자의 실태조사 등(제49조) 등을 규정하고 있다.

그러나 최근 개정된 「건설산업기본법」은 칸막이식 업역규제 폐지, 업종체계 개편, 등록기준 정비 등을 주요 내용으로 하고 있으며, 이러한 개정은 기업환경이 급변하는 시대에 정부가 “기민한 대응(agile response)”을 했다는 측면에서 의의는 있으나,<sup>4)</sup> 중소기업업을 둘러싼 환경변화와 그에 따른 지원 및 육성에 있어서는 일부 한계도 존재한다.

본 연구는 중소기업업을 중심으로 중소기업 관련 환경변화를 살펴보고, 중소기업을 지원·육성할 수 있는 제도 방향을 고찰하고자 한다.

### 1. 사회규제 강화와 중소기업 규제이행 제고 방안

디지털경제로의 전환, 「중대재해 처벌 등에 관한 법률」 등으로 인한 중소기업 책임강화, 주 52시간제 유예시간 종료, 화학물질 규제 강화로 인한 규제비용 증가, 경제위기·유동성 공급축소에 따른 한계상황 직면, 원자재 가격상승으로 인한 납품단가 인상 문제 등은 대기업보다 중소기업에게 더욱 커다란 경영부담으로 작용할 것이다.

2018년 「근로기준법」 개정을 통해 기존 1주 최대 68시간의 근로시간을 기업규모에 따라 단계적으로 주52시간제를 적용하고 있다. 2021년 7월 1일부터 주52시간의 제도기간이 경과되어 50인 미만 사업장(5인~49인)에 대해서도 주 52시간제가 적용된다. 중소기업중앙회가 실시한 최근 설문결과(20개사 대상)에 따르면 응답 기업의 44.4%가 아직 주 52시간제에 대한 대응을

전문건설업은 99.9%를 차지하고 있다. 나경연·최은정(2017), “중소 건설업 시장 구조 분석-중소기업 비중 변화 및 일자리 창출 효과 비교-”, 한국건설산업연구원, 31-33면.

4) 2018년 12월 31일 개정된 「건설산업기본법」 제16조 개정을 통해 종합건설업체와 전문건설업체가 상호시장에 자유롭게 진출할 수 있도록 생산구조를 개편하여 종합·전문업역제한을 폐지하였다. 또한 동법 제25조 개정을 통해 해당 공사 시공하는 업종의 등록기준을 갖추는 등 일정한 요건을 구비한 종합·전문업체가 상호 공사의 원·하도급이 모두 가능하도록 업역을 전면 폐지하고 이에 부합하도록 건설공사의 직접시공을 원칙으로 하면서 하도급 제한 범위를 개편하였다.

하지 못했다. 옥외산업에 해당하는 건설사업의 경우에도 주 52시간제도에 대한 제도이행력을 제고할 수 있도록 정책적 지원이 필요하다.

또한 2021년부터 「화학물질등록평가법(화평법)」, 「화학물질관리법(화관법)」의 유예기간 종료로 중소기업에 대한 환경규제 적용이 본격화 될 것이다. 화평법의 경우 2021년 12월 31일 기준 화학물질에 대한 등록 시점이 도래할 예정이고, 화관법의 경우 2021년 1월 1일부터 유해화학물질 취급시설 정기검사 때 시설기간 위반 적발시 처벌된다. 따라서 화학물질 규제와 관련하여 정부는 전문가컨설팅 지원 등을 확대하여 중소기업의 화학물질 규제순응력을 제고하기 위한 지원이 필요하고, 산업계가 화평법·화관법에 적용할 수 있도록 추가적 규제입법을 최소화할 필요가 있다.

## 2. 원자재 가격 인상과 납품대금조정협의제도

코로나로부터 글로벌 수요가 회복되고, 공급차질 등으로 국제원자재 가격의 상승세가 지속될 것으로 전망되고 경제 회복세에 따른 수요 측면의 물가 상승압력이 높아질 것으로 예상된다.<sup>5)</sup> 즉, 비용인상 인플레이션(Cost-push inflation)과 수요견인 인플레이션(demand-pull inflation)<sup>6)</sup>이 동시에 혼재되어 작용할 것으로 보인다. 우선, 비용인상 인플레이션은 비용상승분을 가격에 전가하기 어려운 중소기업의 수익성 악화를 초래할 우려가 있다.

그림 1 대기업과 중소기업의 규제이행 대응 역량

대기업		중소기업
- 법무담당부서 등 규제대응 인력 확보	규제이행 능력	- 인력 부족, CEO가 규제대응
- 소비자 가격 상승, 납품단가 인하 등을 통해 비용부담 전가 가능	규제비용 회피능력	- 가격수용자이기 때문에 비용전가 불가

\*자료: 중소기업연구원(2016)

또한 수요견인 인플레이션 압력이 가시화될 경우 코로나 경제위기 때 시행되었던 정책자금 지원 축소 및 폐지, 금리 및 세금인상 등 출구전략(exit strategy)의 실행 시점에 대한 논의가 본격화될 것으로 보인다.

5) 한국은행(2021), 통화신용정책보고서.

6) 현대경제연구원(2018), “비용인상 인플레이션(Cost-push inflation) 현실화 되나?”, 1면.



원자재가격 인상 등으로 인한 중소기업의 수익성 악화를 방지하기 위한 제도로써 「대·중소기업 상생협력 촉진에 관한 법률」과 「하도급거래 공정화에 관한 법률」에서 도입한 납품대금조정협의제도가 있다. 하도급법 제16조의2에 따라 수급사업자는 제조 등의 위탁을 받은 후 ①목적물등의 공급원가가 변동되는 경우, ②수급사업자의 책임으로 돌릴 수 없는 사유로 목적물물 등의 납품등 시기가 지연되어 관리비 등 공급원가외의 비용이 변동된 경우 어느 하나에 해당되어 하도급대금의 조정이 불가피한 경우에는 원사업자에게 하도급대금의 조정을 신청할 수 있다.

납품대금 조정제도는 2009년 납품단가 원가연동제 도입에 대한 논의 이후 납품대금 조정협의제도로 도입되었으며, 2011년 중소기업협동조합의 납품대금 조정협의신청제도가 도입되었다.<sup>7)</sup> 2017년 법 개정 이전 종전 하도급법은 하도급계약 체결 이후 수급사업자나 중소기업협동조합이 원사업자에 대해 하도급대금을 조정해달라고 요청할 수 있는 요건으로 ‘원재료 가격변동’만을 요건으로 규정하고 있었다. 2018년 개정을 통해 하도급대금의 조정 신청·협의 요건을 ‘공급원가 변동’으로 확대함으로써 원재료 가격 이외에 노무비·경비 등의 변동도 그 요건이 되도록 하였다. 수급사업자 등으로부터 하도급대금 조정 요청을 받은 원사업자는 10일 이내에 반드시 대금 조정을 위한 협의를 개시해야 하고, 정당한 사유 없이 협의를 거부하거나 게을리하는 경우, 하도급대금의 2배를 초과하지 않는 범위에서 과징금이 부과되거나, 고발 조치될 수 있다.<sup>8)</sup>

2019년 개정에서는 공사기간이 연장되거나, 납품시기가 늦어지면 원사업자가 하도급대금을 올려주거나 하도급업체가 원사업자에게 조정신청을 할 수 있게 2019년 10월 개정되었다. 중소기업은 하도급 계약 기간 중 공급원가 상승요인이 발생하면 직접 또는 중소기업협동조합을 통해 원사업자에게 하도급대금 조정을 신청할 수 있으며, 이때 신청을 받은 원사업자는 10일 이내에 하도급대금 조정을 위한 협의를 시작해야 한다고 규정하였다. 만일 조정 신

7) 김남근(2020), “납품대금 조정신청제도 개선-중소기업중앙회의 조정신청자격 부여를 중심으로-”, 「납품대금 제값받기 환경조성을 위한 상생협력법 개정토론회」(김경만 의원실 주최), 14면.

8) 이에 하도급법 시행령 개정을 통해 하도급 계약 체결일부터 60일이 경과한 시점에서 ①노무비가 하도급 계약 금액의 10% 이상을 차지하고, 최저임금이 7% 이상 상승하거나, ②노무비 또는 공공요금·임차료·수수료 등 노무비 이외의 비용 상승액이 기성분을 제외한 잔여 하도급 대금의 3% 이상인 경우 중소기업협동조합이 하도급 대금조정을 신청할 수 있도록 규정하였다. 또한, ③노무비 또는 각종 경비 상승액이 전체 하도급 계약 금액의 5%이상인 경우에는, 그 사유가 발생하면 언제든지 중소기업협동조합이 대금 조정을 신청할 수 있도록 하였다.

청 후 ①10일 이내에 원사업자가 협의를 시작하지 않거나, ②30일 이내에 원사업자와 합의에 이르지 못하면, 중소기업들은 공정거래조정원에 설치된 하도급분쟁조정협의회의 조정 절차를 거쳐 하도급대금을 조정받을 수 있다.

개정 상생협력법(2020.7.16. 시행)은 납품대금조정협의제도를 도입하였다. 상생협력법은 하도급법상 규정된 조합의 협상참여를 위한 계약 체결 후 60일 경과규정을 삭제하였다.<sup>9)</sup> 또한 납품대금조정협의제도 관련 시행령 개정을 통해 조합이 협의할 수 있는 공급원가 변동기준을 규정하고 납품대금조정협의 신청방법 및 절차 규정, 납품대금 조정을 위한 분쟁조정 신청 사유 등을 규정하였다.

2021년 4월 21일 시행된 개정 상생협력법은 원재료, 인건비 등 공급원가가 변동되어 납품대금 조정이 불가피한 경우 수탁기업을 대신하여 위탁기업과 협의를 할 수 있는 주체에 중소기업중앙회를 추가하여 범위를 확대하고, 절차를 간소화하였다. 이러한 제도적 실효성을 제고하기 위하여 제도의 이행 비용과 그 편익의 균형성을 지속적으로 모니터링할 필요가 있다.

### 3. 한계기업위험 증가와 중소기업 회생지원제도

코로나발 경제위기로 인해 우리나라 중소기업의 도산위험이 증가하고 있다. 중소기업의 회생·파산 신청건수는 경기후행지수이므로 중소기업 도산위험은 계속 증가할 것으로 보인다. '21년 1월 현재 파산(법인) 신청은 총 3789건으로 전월대비 85건(서울 32건, 대구 3건) 증가하였고, 전년 동월대비 급격하게 증가하였음을 알 수 있다. 이에 비해 21년 1월 회생단독신청건수는 34건으로 전월대비(42건) 7건 감소하였고, 전년동월(47건) 대비 12건 감소하였다. 코로나가 지속되면서 한계상황에 접어들면서 채무조정을 통해 회사를 살리는 회생절차로 들어가기보다 파산절차로 들어가고 있다.

우리나라 주요 기업구조조정제도에는 소위 '법정관리'라고 하는 「채무자 회생 및 파산에 관한 법률(이하 '채무자회생법')」을 근거로 한 공적 구조조정제도와 「기업구조조정 촉진법, 채권은행협의회 운영협약 등을 근거로 한 '워크아웃'이라고 불리는 사적 구조조정제도가 있다. 공적 구조조정절차인 회생절차는 법원이 주도하므로 공정성과 투명성이 보장되는 반면, 절차진행의 공

9) 하도급법상 하도급거래는 원사업자의 업에 따른 위탁에만 적용되어 7가지 유형의 거래에만 적용되는 반면, 상생협력법상 수·위탁거래는 원사업자의 업과 무관한 위탁에도 적용되기 때문에 30개의 거래 형태에 적용된다.

개성으로 인해 기업에 대한 부정적 인식이 유발되며, 장기간 소요되는 채권 신고나 이의채권의 조사확정절차 등으로 절차 진행의 신속성 및 유연성이 떨어진다. 한편 사적 구조조정절차는 채무자와 채권자 사이 협의를 채권자인 금융기관이 주도하기 때문에 중립성이나 공정성이 침해될 우려가 있다.

일본에서는 법원이 아닌 제3자 기관이 주도하는 다양한 사적 정리절차가 기업의 회생을 지원하고 있다. 특히 중소기업에 특화된 사적 정리절차로서 중소기업청에서 운영하는 ‘중소기업재생지원협의회’ 절차가 활발하게 이용되고 있다. 중소기업재생지원협의회는 「산업경쟁력강화법」에 따라 도도부현(都道府県) 단위로 설치된 공적 기관이지만, 법원의 주도하에 절차가 이루어지는 것이 아니므로 사적 절차로 분류된다.<sup>10)</sup> 중소기업재생지원협의회가 제3자의 중립적인 입장에서 중소기업 재생계획이 원활히 진행될 수 있도록 지원하는 것이 제도 활성화의 원인이다.

이러한 중소기업재생지원협의회 절차는 기업의 재무개선과 동시에 사업개선에 중점을 두고 있으며, 중소기업의 기업회생을 위한 전문가 조언, 재생계획 수립, 재생계획 이행상황의 모니터링 등 재기의지를 가진 중소기업을 전방위적이고 체계적으로 지원한다. 특히 코로나발 경제위기가 발생하자 신속하게 코로나 특례 리스케줄(코로나 특례 채무조정프로그램)을 통해 중소기업의 도산을 선제적으로 대처하고 있다. 코로나 특례 리스케줄의 경우 복수금융기관에 일괄적으로 원금상환유예가 이루어질 수 있으며, 중소기업 뿐만 아니라 개인사업자도 대상이 된다. 또한 협의회절차비용은 국가의 위탁사업비에서 지출되어 중소기업의 회생비용 부담을 완화한다.

따라서 채무자와 채권자, 법원을 제외한 제3자(법률에 근거한 위원회 등)가 관여하는 중소기업 맞춤형 사적 구조조정제도 도입을 통해 회생절차의 단점을 보완하고, 사적 구조조정제도의 장점을 극대화하는 제도를 마련함으로써 보다 조기에 중소기업의 회생 지원이 이루어짐으로써 기업 정상화의 성공률을 제고할 필요가 있다. 즉, 현행 회생절차에 비해 상대적으로 저렴한 비용, 유연성·비공개성·절차의 간소화·신속성·중립성·공정성 등의 개선을 통해 신속한 중소기업의 회생과 기업정상화를 기대할 수 있다.

10) 中小企業庁, 中小企業庁支援策のご案内, 2019, 5면.

### III. 나오며

코로나궁 경제위기로 인한 중소기업 도산위험의 증가, 디지털경제로의 전환, 환경규제와 노동규제의 유예기간의 종료, 코로나 19에 따른 유동성 확대 등에 따른 인플레이션등 중소기업은 대응해야 하는 그 어느 때보다도 어려운 국면을 맞고 있다.

건설산업은 중소기업이 99.7%의 비중을 차지하고 있어 중소기업에 대한 정책은 산업전체 측면에서도 중요하다. 그러나 현행 「건설산업기본법」은 제5장 경영합리화와 중소기업사업자 지원에서 건설사업자의 경영합리화 등의 노력(제45조), 중소기업사업자에 대한 지원(제45조), 중소기업사업자 지원을 위한 조치(제47조), 건설사업자 간의 상생협력 등(제48조), 건설근로자 고용평가(제48조의2), 건설사업자의 실태조사 등(제49조) 등의 조문을 통해 중소기업의 지원의 규정은 선언적 내용에 불과하다.

이에 따라 디지털경제로의 전환, 「중대재해 처벌 등에 관한 법률」 등으로 인한 중소기업 책임강화, 주 52시간제 유예기간 종료, 화학물질 규제 강화 등의 사회규제 강화, 코로나궁 경제위기로 인한 원자재 가격 인상 및 한계기업위험 증가에 대처가 어려운 상황이다.

경영환경 변화에 따른 대응능력이 상대적으로 대기업에 비해 부족한 중소기업에게 실질적으로 도움이 될 실효성 있는 중소기업 지원정책이 필요하다. 앞에서 논의한 바와 같이 기업의 규모에 따른 정책적 고려는 매우 중요하다. 기업의 규모에 따른 규제순응비용 역진성 때문에 동일한 규제가 적용되더라도 중소기업의 규제비용이 대기업보다 높은 결과를 가져오며, 이는 중소기업의 수익성 악화와 직결되기 때문이다. 따라서 최근 나타나고 있는 환경에 대응하여 중소기업육성을 육성·지원할 수 있는 정책 변화가 필요하다.

#### 참고문헌

1. 김남근(2020), “납품대금 조정신청제도 개선-중소기업중앙회의 조정신청자격 부여를 중심으로-”, 「납품대금 제궁받기 환경조성을 위한 상생협력법 개정토론회」(김경만 의원실 주최) 자료집
2. 나경연·최은정(2017), “중소 건설업 시장 구조 분석-중소기업 비중 변화 및 일자리 창출 효과 비교-”, 한국건설산업연구원
3. 이민호(2010), 「일반논문: 규제개혁을 위한 형평성 기준의 제궁 방안: 중소기업 규제영향평가, 한시적 규제유예, 규제형평위원회의 사례를 중심으로」, 『한국행정학보』, 44(3)
4. 한국은행(2021), 통화신용정책보고서
5. 현대경제연구원(2018), “비용인상 인플레이션(Cost-push inflation) 현실화 되나?”

# 중소건설기업의 성장 지원정책 수립방향

이치주 국토연구원 건설경제산업연구본부 부연구위원  
(cjlee@krihs.re.kr)

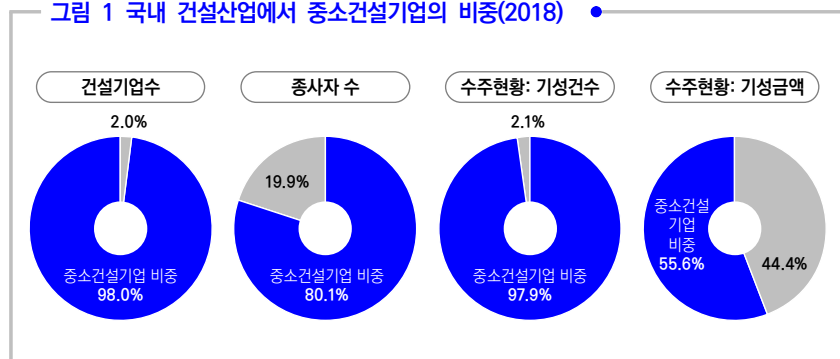
- I. 서론
- II. 기존의 성장 지원정책
- III. 성장 지원정책 수립방향
- IV. 결론

# 2

## I. 서론

국내 건설시장에서 건설기업수와 기성건수에서 중소기업이 차지하는 비중은 약 98%이며, 종수자 수에서도 약 80%로 그 비중이 크게 높다. 하지만, 기성금액은 약 57%로 기성건수에 비해 크게 적다(그림 1, 건설산업지식정보시스템 2020, 통계청 2019). 해외 건설시장에 진출하는 건설기업 중, 중소기업의 수는 약 75%이고 계약건수는 약 51%으로 상대적으로 높았지만, 계약금액은 약 2%로 크게 적은 것으로 조사되었다(해외건설종합정보서비스 2020). 이와 같이, 국내외 건설시장에서 중소기업이 기성건수에 비해 기성금액이 낮은 이유는 부가가치가 높지 않은 사업을 많이 수행하기 때문으로 볼 수 있다.

그림 1 국내 건설산업에서 중소기업의 비중(2018)



## II. 기존의 성장 지원정책

건설산업의 지속적인 성장을 위해서는 중소기업의 성장이 필요하며, 이를 위해서는 부가가치가 높은 사업을 수행할 수 있는 경쟁력을 보유하여야 한다. 하지만, 그런 경쟁력을 지금 당장 보유하는 것은 현실적으로 어렵다. 중소기업이 성장할 수 있는 지원정책이 필요하며, 본고에서는 기존 성장 지원정책의 보완사항을 조사하여, 성장 지원정책의 수립방향을 제안하고자 한다.

기존의 중소기업 성장 지원정책을 주체별로 분류하면, 정부와 지방자치단체, 공공기관으로 분류할 수 있다. 그림 2는 정부에서 추진한 122개의 중소기업 지원사업과 17개 시도의 지역건설산업 활성화 촉진 조례, 한국도로공사와 한국토지주택공사 등의 공공기관에서 지원하는 사업을 기반으로 정리한 것이다. 한국도로공사 정부는 인력과 공간·장비, 사업화, 금융지원, 규제완화 등의 기술개발 및 시장개척과 전문지식, 금융지원과 같은 해외시장진출과 같은 다양한 분야에서 중소기업을 지원하고 있다. 공공기관은 해외시장진출보다 기술개발에 중점을 두고 지원하고 있으며, 기술개발지원에서 정부보다 상대적으로 자금지원 및 금리인하 등의 비용에 관련한 내용을 많이 지원하고 있다. 지방자치단체는 입찰경쟁력 확보지원과 같은 지역건설기업의 안정적인 기업운동을 위한 지원에 중점을 두고 있다. 세부적으로는 우수 중소기업의 선정 및 입·낙찰, 고용, 공정거래, 역량강화, 일감확보를 지원하고 있으며, 지역건설기업 지원의 활성화를 위하여 각 지방자치단체에서는 전담조직을 설치하여 운영하고 있다.

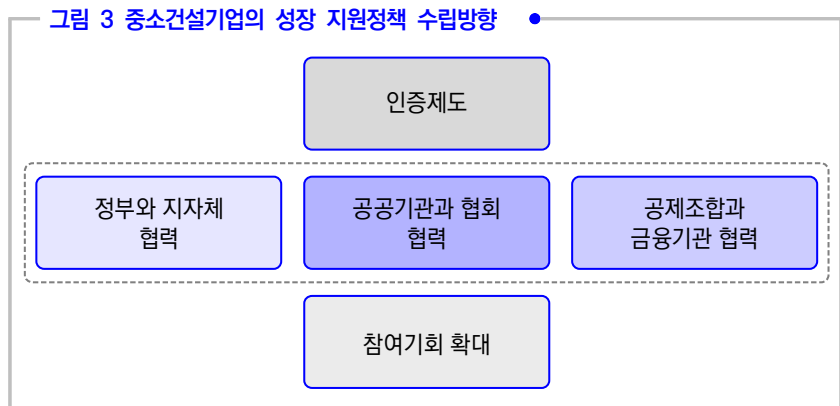
그림 2 정부·지자체·공공기관의 중소기업 지원현황

		지원항목	정부	지자체	공공			지원항목	정부	지자체	공공
기술 개발 지원		인력	●		●	지역 건설 기업 지원		우수기업		●	
		공간·장비	●					입·낙찰		●	
		사업화	●		●			고용		●	
		금융	●		●			공정거래		●	
		규제완화	●					역량강화		●	
		시장개척	●		●			일감확보		●	
해외 개발 지원		전문지식	●		●						
		금융	●		●						

### III. 성장 지원정책 수립방향

중소건설기업을 보다 효과적으로 지원하기 위해서는 기존의 주체별 지원 방안을 통합할 수 있는 성장 지원정책이 필요하다. 국내 건설시장에서의 경쟁력 확보를 기반으로 해외시장진출을 목표로 하거나, 기술개발을 통한 해외 시장진출, 혹은 기술개발을 통한 국내 건설시장 진출의 확대를 목표로 하는 중소기업이 존재할 수 있기 때문이다.

본고에서는 중소기업의 성장 지원정책의 수립방향을 크게 지속 가능한 성장지원을 위한 인증제도의 수립과 다양한 조직(정부·지방자치단체, 공공기관·협회, 공제조합·금융기관) 간의 협력 지원, 중소기업의 참여기회 확대로 분류하여 제안한다(그림3).



먼저, 중소기업의 성장을 지원하기 위해서는 우수 중소기업을 인증하는 제도가 수립될 필요가 있다. 정부에서 중소기업을 인증하는 제도가 48개이며, 그 중에서 우수 중소기업을 선정하여 인증하는 제도는 13개(국토교통부 1개, 중소벤처기업부 8개, 산업통상자원부 3개, 특허청 1개)로 조사되었다(표1). 각 인증제도에서 중소기업이 지원받고 있는 비율은 크게 적었으며, 중소벤처기업부의 메인비즈(12.2%)와 이노비즈(4.1%)에서 지원받고 있는 중소기업의 비중이 상대적으로 많았다. 이 두 인증제도에서 중소기업을 지원하고 있는 혜택에는 금융·세제와 판로·수출, 인력, 컨설팅·홍보, R&D 지원이 중점을 이루고 있지만, 건설산업의 특징을 반영하지 못하고 있

다. 건설산업의 특징에는 수주산업과 기술개발 및 사업화의 어려움, 해외시장 진출에서의 위험, 건설보증·보험, 및 공공발주기관의 존재 등이 포함되어, 다른 산업과 다른 성장지원이 필요하다. 즉, 중소기업의 성장을 위해서 필요한 지원 혜택이 부족한 상황이다. 따라서, 중소기업의 성장을 지원할 수 있는 인증제도를 수립하여, 지속 가능한 중소기업의 성장 지원방안의 수립이 필요하다.

**표 1** 부처별 중소기업 인증제도와 건설기업의 비중

담당 부처	인증제도	건설기업 비중
국토교통부	우수 물류기업	0%
중소벤처기업부	메인비즈	12.2%(2021년 5월)
	이노비즈	4.1%(2019년)
	수출 유망 중소기업	0.3%(2020년)
	글로벌 강소기업	0%
	부리기업	0%
	인재 육성형 중소기업지정	0.7%(2020년)
	명문장수기업	0%
	해외진출 유망 중소기업(G-PASS)	0%
산업통상자원부	단체표준인증	0%
	부리기업 명가지정	0%
	사업재편 승인기업	0%
특허청	직무발명보상 우수기업 인증	2.8%(2020년)

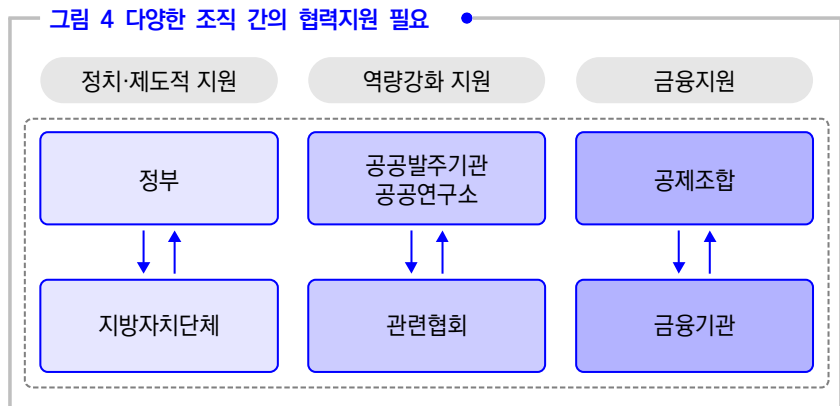
출처: 중소기업 성공 길잡이 기업마당 및 전문가 인터뷰 결과

중소건설기업 인증제도를 수립할 때, 관련 부처 간의 연계 지원도 고려할 필요가 있다. 가장 많은 중소기업 인증제도를 담당하고 있는 중소벤처기업부는 다른 부처에 비해서 신용보증기금 요율 및 매출채권보험료, 각 은행과 연계한 금리 우대, 정기 세무조사 유예 등과 같은 금융 및 세제 지원을 많이 수행하고 있다. 이러한 지원은 자금유동성이 낮은 중소기업에게 큰 도움이 될 수 있다. 하지만, 중소기업이 중소벤처기업부의 지원내용에 혜택을 받는 비율이 크게 낮아, 산업의 형평성 측면에서는 보완이 필요하다. 국토교통부의 중소기업 인증제도에 중소벤처기업부가 참여할 수 있다면, 중소기업의 성장을 위해 더욱 다양한 지원을 제공할 수 있을 것으로 기대된다. 물론, 성장 잠재력 및 의지가 있는 중소기업에 한해서이다. 이와 같은 인증제도로 인해, 중소기업에게 인증제도의 참여를 통해 성장할 수 있다는



믿음을 줄 수 있을 것이며, 건설산업 전체의 발전에도 기여할 수 있을 것으로 생각된다.

다음으로, 정부와 지방자치단체의 협력을 통한 중소기업의 성장지원 정책이 필요하다. 정부에서 2021년에 시범사업으로 ‘건설혁신 선도 중소기업’ 20개를 선정하여, 성장 지원사업을 수행하고 있다. 또한, 대부분의 지방자치단체에서도 ‘지역건설산업 활성화 촉진 조례’를 수립하여 지역 중소기업업을 지원하고 있다. 정부와 지방자치단체의 중소기업 성장 지원 정책이 연계된다면, 개별로 지원되는 경우보다 그 기대효과가 클 것으로 생각된다. 예를 들어, 정부에서 정치 및 제도적 지원방안을 수립하고, 지방자치단체에서는 각 지역에 적합한 맞춤형 지원제도로 보완할 필요가 있다. 또한, 지방자치단체에서 수립한 지원제도를 정부의 관점에서 재정리한 지원제도로 수립할 수도 있을 것이다.



셋째, 공공발주기관 및 공공연구기관과 관련 협회 및 공제조합과의 협력지원이 필요하다. 중소기업은 기술·기능인력 및 청년인력이 모두 부족한 상황이다. 기술·기능인력의 양성을 위해서는 기존 종사자의 전문성 강화 교육이 필요하고, 청년인력의 유입을 위해서는 취업 준비생의 교육이 필요하다. 건설산업에는 공공발주기관이 존재하며, 이들은 다양한 건설현장을 운영하는 특징이 있다. 따라서, ① 중소기업 종사자와 취업 준비생을 위한 교육 프로그램을 공공발주기관에서 운영하는 방안이 필요하다. 공공발주기관은 교육생이 다양한 건설현장에서 실습을 할 수 있는 장점이 있다. 비전공자 및 청년층을 위한 교육 프로그램을 계획한다면, 건설산업의 일자리 창출과 청년층의

유입에 기여할 수 있을 것으로 생각된다. ② 공공연구기관에서는 중소기업에게 필요한 시공기술 개발을 위한 지식과 인력, 장비를 지원하는 방안도 필요하다. 현재는 스마트건설기술을 중심으로 중소기업의 기술개발 및 사업화, 수요처 확보를 지원하고 있지만, 중소기업이 받고 있는 혜택은 크게 낮은 수준이다. 공사를 직접수행하는 중소기업에서 스마트건설기술을 사용하기까지는 아직 많은 시간이 소요될 것으로 예상되기 때문이다. ③ 건설기업과 관련된 협회에서는 건설공사를 위한 기본지식부터 법률, 세무, 노무와 같은 전문지식을 전달하는 교육 프로그램을 운영할 필요도 있다. 협회는 회원사의 수요를 상대적으로 정확하게 파악할 가능성이 높으므로, 이와 같은 교육 프로그램의 운영이 효율적일 것이다. 현재도 이와 같은 교육프로그램을 운영하고 있는 곳이 있다. 공공발주기관 및 연구기관과 연계하여 운영한다면, 발주처에서 요구하는 전문지식에 대한 이해 향상과 연구기관의 전문성이 중소기업에 전달되어, 그 기대효과가 증가할 수 있을 것이다.

넷째, 건설관련 공제조합과 금융기관의 협력도 필요하다. 금융기관과 건설관련 공제조합이 지원할 수 있는 내용이 다르므로, 협력을 통해서 다양한 지원이 가능할 것이다. 예를 들어, 공제조합에서는 공사유형에 따른 각종 보증·보험의 수수료 할인과 저리자금 대출을 지원할 수 있으며, 금융기관에서는 공제조합에서 지원하기 어려운 금리인하와 외국환 거래시 환율 우대, 펀드 조성 등의 금융서비스를 지원할 수 있다. 특히, 중소기업에 특화된 펀드를 협력 조성하여, 국내시장진출의 확대와 기술개발, 해외시장 진출을 위한 금융 지원에 기여할 수 있을 것이다. 이 때에도 금융기관은 공제조합에 비해 건설산업의 특징을 이해하기 어려울 수 있으므로, 금융기관과 공제조합의 협력이 필요할 것이다. 중장기적 관점에서는 건설산업에 특화된 종합금융서비스를 중소기업에게 지속적으로 제공할 수 있도록, 공제조합의 역할 확대가 필요하다.

마지막으로, 성장 지원정책에 대한 중소기업의 관심과 적극적 참여를 위한 홍보를 확대하는 방안과 지원정책에 신청할 수 있는 지원자격을 완화시킬 필요도 있다. 대부분의 중소기업은 생업에 중점을 두고 있어, 정부의 성장 지원정책에 대해서는 관심과 참여동기 부족하다. 더욱이, 건설산업은 원·하도급 구조로 이루어져 있어서, 주체적으로 성장을 위한 역량강화를 위해 노력하기가 어려운 현실이기도 하다. 이를 위해 중소기업이 관심을 가질 수 있도록 홍보를 확대하는 방안이 필요하다. 예를 들어, 지역중소건설

기업들이 관심을 가질 수 있도록 지방자치단체를 통한 홍보를 수행하거나, 대형 건설기업의 협력업체로 등록된 중소기업에 홍보를 확대할 수도 있을 것이다. 관련 협회 및 공제조합에서 성장 지원정책을 중소기업에 주기적으로 알려주는 역할 수행하는 것도 필요하다. 또한, 중소기업들이 정부의 성장 지원정책에 적극적으로 참여할 수 있도록 지원자격의 문턱을 낮출 필요도 있다. 많은 중소기업의 성장 지원정책에 참여하고, 인증을 받아서 그 효과가 건설산업에 알려진다면, 더욱 많은 중소기업이 참여하기 위해 노력할 것이다. 이를 통해 건설산업 전체의 발전을 위한 기틀이 될 수 있을 것이다.

#### IV. 결론

중소건설기업이 우리나라 건설산업에서 차지하는 비중이 크다. 하지만, 수주금액이 적고 기술·기능인력의 부족하여 생업 이외의 추가 노력을 통한 성장을 기대하기는 어려운 현실이다. 본고에서는 기존의 중소기업 성장 지원정책을 조사한 후, 성장 지원정책의 수립방향을 제안하였다. 세부적으로, ①우수 중소기업 인증제도의 수립, ②정부와 지방자치단체의 협력지원, ③공공발주기관·연구기관과 관련 협회의 협력지원, ④건설관련 공제조합과 금융기관의 협력지원, ⑤성장지원정책에 중소기업 참여확대가 포함된다. 물론, 지원정책만이 중요한 것이 아니다. 중소기업 스스로의 성장에 대한 의지와 노력도 필요하다. 우수 중소기업으로 선정할 때, 이에 대한 객관적인 평가도 필요할 것이다. 정리하면, 제안된 정책수립 방향이 중소기업에게 실효성 있는 도움이 되기 위해서는 정책을 수립하는 것 뿐만이 아니라, 건설산업 참여자 모두의 노력이 필요하다.

#### 참고문헌

1. 건설산업지식정보시스템. <http://www.kiscon.net> (2020년 08월 25일 검색).
2. 중소기업 성공 길잡이 기업마당. <https://www.bizinfo.go.kr/see/seea/selectSEEA800.do> (2021년 6월 20일 검색).
3. 김민철·이치주 외. 2021. 혁신성장을 위한 중소기업 육성방안 연구. 국토연구원.
4. 통계청. 2019년 건설업조사. <http://kosis.kr> (2020년 08월 25일 검색).
5. 해외건설종합정보서비스. <http://www.icak.or.kr> (2020년 08월 25일 검색).



Korea  
Research  
Institute for  
Construction  
Policy

논단 2  
**제도개선**



# 중소건설업 지원·육성 전략: 전문기업 인증제도 도입 방안

홍성진 대한건설정책연구원 산업혁신연구실 책임연구원  
(hongsj@ricon.re.kr)

- I. 서론
- II. 중소기업의 의의 및 현황
- III. 중소기업 관련 환경 변화와 지원제도
- IV. 중소기업의 전문기업 인증제도 방향 및 활성화 방안
- V. 결론



## I. 서론

중소건설업은 평균매출액 또는 연간매출액이 1천억 원 이하이고 자산총액이 5천억 원 미만인 기업을 말한다. 2019년 기준 중소기업은 건설업 가운데 절대 다수(종합: 98.1%, 전문: 99.9%)를 차지하고 있는데, 오늘날 건설산업 생산구조 혁신, ESG 이슈로 인하여 전문화, 사회적 책임이 요구되고 있다.

그러나 현행 「건설산업기본법」상 중소기업 지원제도는 한계가 있는 상황이다. 따라서 중소기업의 전문화, 사회적 책임과 관련하여 중소기업이 성장하고 건설산업을 선도할 수 있는 제도적 장치가 마련되어야 한다.

본 연구는 중소기업 전문화·사회적 책임을 위한 방안으로서 전문기업 인증제도 도입을 목적으로 하고 있다. 이를 위하여 중소기업의 전문기업 인증제도 방향, 중소기업 전문기업 인증제도 유사 사례 및 평가, 중소기업의 전문기업 인증제도 활성화 방안을 고찰하고자 한다.

## II. 중소기업의 의의 및 현황

### 1. 중소기업의 의의

건설업은 건설공사를 하는 업(業)을 말하며, 종합적인 계획·관리 및 조정을 하면서 시설물을 시공하는 종합건설업과 시설물의 일부 또는 전문 분야에 관

한 건설공사를 전문건설업으로 구분된다(「건설산업기본법」 제2조). 2021년 현재 종합건설업은 토목, 건축, 토목건축, 산업·환경설비, 조경공사업의 5개 업종으로 구성되어 있고, 전문건설업은 실내건축, 습식·방수, 도장, 비계·구조물해체, 철근·콘크리트공사업 등 29개 업종으로 구성되어 있다.

중소기업은 소기업(小企業)과 중기업(中企業)을 통칭하는 개념이다. 소기업은 업종별 평균매출액이 최대 120억원 이하인 기업을 말하며, 중기업은 소기업이 아닌 기업을 말한다(「중소기업기본법」 제2조 제2항). 또한, 중소기업은 다음의 요건을 모두 갖추어야 한다.

첫째, 해당 기업이 영위하는 주된 업종의 평균 매출액이 최대 1,500억원 이하이어야 한다.<sup>1)</sup>

둘째, 자산총액이 5천억원 미만인 기업이어야 한다.

셋째, 기업소유와 경영의 실질적인 독립성이 확보되어야 한다. 소유와 경영의 실질적인 독립성 확보 여부는 자산총액이 5천억원 이상인 법인이 주식 등의 100분의 30 이상을 직접적 또는 간접적으로 소유한 경우로서 최다출자자인 기업인지에 따라 판단되며, 평균매출액의 기준을 충족하여야 한다.

따라서 중소기업은 평균매출액 또는 연간매출액이 1천억 원 이하이고 자산총액이 5천억 원 미만인 기업을 말한다.

## 2. 중소기업 현황

종합건설업은 2019년 기준 11,367개이며, 2017년 이후 소폭 증가세를 보이고 있다. 이 가운데 매출액 기준(1,000억원 미만)에 따른 중소기업은 2019년 기준 98.1%(11,152개)를 차지하고 있다.

표 1 종합건설업 내 중소기업 비중

(단위: 개수)

연도	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
종합 건설업수	10,467	10,177	9,941	9,790	9,726	9,889	9,766	10,619	11,039	11,367
중소 건설업수 (%)	10,333 (98.7%)	10,040 (98.7%)	9,808 (98.7%)	9,640 (98.5%)	9,570 (98.4%)	9,726 (98.4%)	9,579 (98.1%)	10,409 (98.0%)	10,818 (98.0%)	11,152 (98.1%)

1) 건설업의 중소기업 규모 기준은 평균매출액 또는 연간매출액이 1천억원 이하로 규정되어 있다. 「중소기업기본법 시행령」 제3조 제1항 제1호 가목 및 별표1.

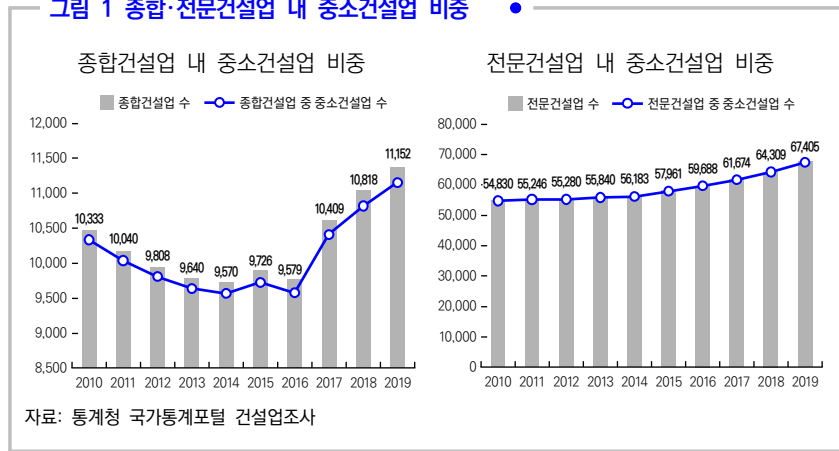
전문건설업은 2019년 기준 67,482개이며, 2010년 이후 꾸준히 증가세를 보이고 있다.<sup>2)</sup> 이 가운데 매출액 기준(1,000억원 미만)에 따른 중소기업은 99.9%(67,405개)를 차지하고 있다.

**표 2** 전문건설업 내 중소기업 비중

(단위: 개수)

연도	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
전문 건설업수	54,863	55,292	55,308	55,885	56,224	58,008	59,742	61,757	64,382	67,482
중소 건설업수 (%)	54,830 (99.9%)	55,246 (99.9%)	55,280 (99.9%)	55,840 (99.9%)	56,183 (99.9%)	57,961 (99.9%)	59,688 (99.9%)	61,674 (99.9%)	64,309 (99.9%)	67,405 (99.9%)

**그림 1** 종합·전문건설업 내 중소기업 비중



### III. 중소기업 관련 환경 변화와 지원제도

#### 1. 중소기업 관련 환경 변화

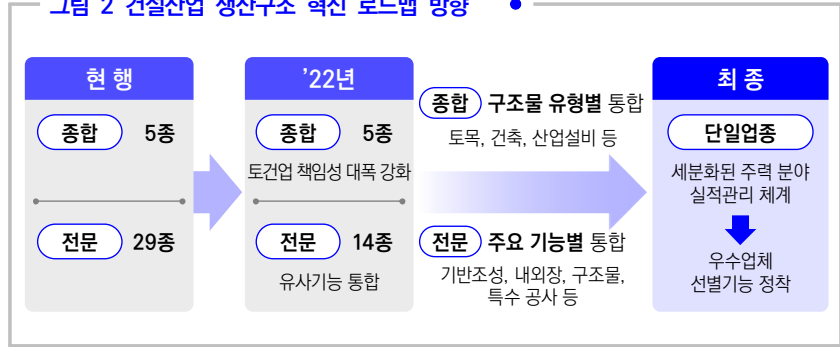
##### (1) 건설산업 생산구조 혁신 시행

2018. 11. 7. 국토교통부는 업역규제 폐지, 업종체계 개편, 등록기준 정비를 주요 내용으로 하는 ‘건설산업 생산구조 혁신 로드맵’을 발표하였다.<sup>3)</sup>

2) 통계청 국가통계포털 건설업조사: 통계청에서는 한국표준산업분류에 따라 전문직별 공사업을 기반조성 및 시설물 축조관련 전문공사업, 건물설비 설치 공사업, 전기 및 통신 공사업, 실내건축 및 건축마무리 공사업, 시설물 유지관리 공사업, 건설장비 운영업으로 구성하고 있다. 다만, 「건설산업기본법」에서는 전기 및 정보통신공사, 건설장비 운영업을 제외하고 있기 때문에 본 연구의 전문건설업은 전문직별 공사업 가운데 전기 및 통신 공사업, 건설장비 운영업을 제외한 기준이다.



그림 2 건설산업 생산구조 혁신 로드맵 방향



국회는 정부의 ‘건설산업 생산구조 혁신 정책’을 뒷받침하기 위하여 ‘업역 규제 폐지’, ‘등록기준 정비’와 관련하여 「건설산업기본법」을 개정하였고, 2021. 1. 1. 공공공사를 중심으로 시행되고 있다. ‘업종체계 개편’의 경우 종합·전문건설업 간 공정경쟁을 위하여 29개의 전문건설업종을 2022년부터 14개로 통합하여 전문건설업 업종별 업무범위 확대에 따른 종합공사 수주를 목표로 하고 있다.

이렇듯 중소기업은 업역규제 폐지로 인하여 각 분야별로 전문화 방안을 모색해야 하는 시점이다.

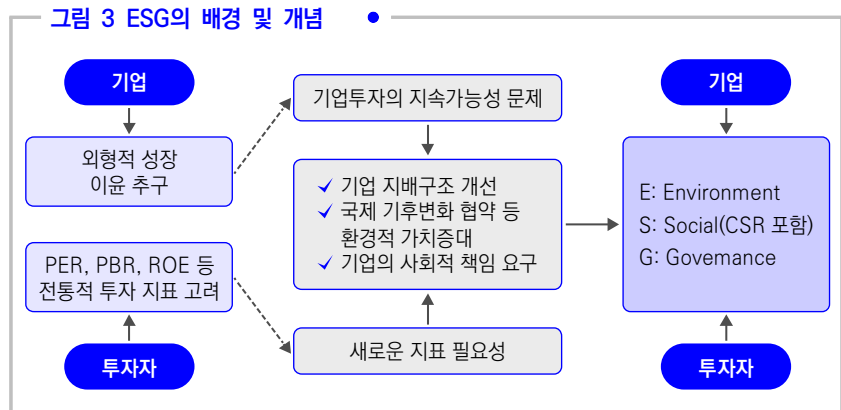
(2) ESG 이슈

ESG는 기업의 非재무적 요소인 환경(Environment), 사회(Social), 지배구조(Governance)를 통칭하는 개념이다. ESG는 1970년대 지속가능금융(sustainable finance) 개념에서 출발하여 1987년 유엔환경계획(UNEP: United Nations Environment Programme)과 세계환경개발위원회(WCED: World Commission on Environment and Development)가 공동으로 채택한 ‘우리 공동의 미래(Our Common Future)’, 일명 브룬트란트 보고서에서 지속가능성의 핵심 의제가 되었다. 한편, 1990년대 후반 기업에 의한 인권침해 사례가 증가하자 UN에서는 기업과 인권에 관한 논의를 하였고, 기업의 사회적 책임(CSR: Corporate Social Responsibility)을 위하여 국제적 협약(UN Global Compact) 및 국제표준화기구(ISO: International Organization for Standardization)의 CSR관련 국제표준(ISO26000)을

3) 국토교통부, “건설산업 생산구조 혁신 로드맵-업역규제 폐지, 업종체계 개편, 등록기준 정비”, 2018. 11. 17. 보도자료.

제정하였다.<sup>4)</sup> 이후 2006년 UN UNEP FI(United Nations Environment Programme Finance Initiative)에서는 친환경, 사회적 책임, 투명한 지배구조를 기업에 대한 투자 결정 시 우선 고려해야 할 비재무적 요소로 제안하면서 국제사회 사회책임투자 원칙(PRI: Principles for Responsible Investment)으로 확대되었다.<sup>5)</sup> 최근에는 국제 기후변화 협약, 특히 파리협정(Paris COP21)과 제21차 기후변화 협약 당사국총회 결정문(2015), 코로나19 팬데믹 등으로 환경요인(E)이 강조되면서, ESG가 기업의 지속가능성과 사회적 영향력 측정을 위한 지표가 되어가고 있다. 전 세계 연기금과 국부펀드가 자금의 원천이 되어 2020년 상반기 기준 세계 ESG 투자 자산은 40조 5,000억달러(약 5경원)에 이르고 있다.<sup>6)</sup> 우리나라에서도 2018년 국민연금의 스투어십십 코드 채택, 2019년 지속가능성 및 ESG요소를 고려한 기금 운용원칙 개정, 국내 ESG펀드 및 ESG채권 발행, 한국판 뉴딜(New Deal) 정책의 일환인 그린 뉴딜 정책의 부상으로 ESG가 주목받고 있다.

이에 따라 대기업을 중심으로 ESG 경영이 활발하게 이루어지고 있으나, 중소기업 특히, 중소기업설업은 ESG에 대한 접근에 한계가 있는 상황이다. 따라서 중소기업설업의 ESG 참여·확대 방안이 필요하다. 다만, 비용 부담이 큰 친환경(E), 개별기업 특성에 따라 영향을 받는 지배구조(G) 보다는 상대적으로 실행에 부담이 적은 사회적 책임(S)에 집중할 수 있는 방안이 모색될 필요가 있다.



4) 오상희·이승태, “ESG 평가요소와 기업가치의 관계에 관한 연구”, 전산회계연구 제17권 제2호, 한국 전산회계학회, 2019, 206면  
 5) 민재형·김범석, “기업의 ESG 노력은 지속가능경영의 당위적 명제인가? 기업의 재무상태에 따른 비재무적 책임 향상 노력의 차별적 효과”, 경영과학 제36권 제1호, 한국경영과학회, 2019, 18면.  
 6) 이윤선·문혁·이태식, “기후변화 위기에 대응하는 건설기업 ESG 활동 및 성과 사례”, 한국건설관리학회 논문집 제22권 제2호, 한국건설관리학회, 2021, 107면.

## 2. 중소기업 지원제도

현행 「건설산업기본법」 제5장에서는 ‘경영합리화와 중소기업사업자 지원’의 제명 하에 중소기업사업자 지원을 위한 조치를 규정하고 있다. 그러나 ‘경영합리화와 건설기술의 개발 노력’(법 제45조), ‘중소건설사업자에 대한 지원 시책 수립·시행’(법 제46조)의 선언적 내용에 불과하다. 실질적인 중소기업 지원을 위한 내용은 법 제47조 및 시행령 제39조에서 규정하고 있는 ‘공사금액의 하한의 결정’(이하 ‘도급하한제’)이다. 즉, 공공공사에 한하여 시공능력평가 3% 이내에 해당하는 종합건설업은 다음과 같이 1건 공사의 공사에 정금액 하한금액을 규정하고 있는 것이다(「건설공사의 하한」: 국토교통부고시 제2016-210호).

**표 3** 「건설산업기본법」에 따른 도급하한제의 내용

대상 건설사업자	하한금액	비고
<ul style="list-style-type: none"> <li>토목공사업, 건축공사업, 토목건축공사업</li> <li>- 시공능력평가액이 1,200억원 이상인 건설사업자</li> </ul>	200억원	시공능력평가액 1/100
<ul style="list-style-type: none"> <li>산업환경설비공사업</li> <li>- 시공능력평가액이 41,000억원 이상인 건설사업자</li> </ul>	180억원	
<ul style="list-style-type: none"> <li>조경공사업</li> <li>- 시공능력평가액이 1,800억원 이상인 건설사업자</li> </ul>	20억원	

공공공사의 대기업 공사금액 도급하한제는 1984. 12. 31. (구)「건설업법」 전부개정 당시 도입된 제도이다.

(구)「건설업법시행령」

제25조 (도급금액의 하한의 결정등) ① 법 제17조제4항의 규정에 의한 도급금액의 하한은 도급한도액이 일정액이상인 일반건설업자에 한하여 이를 결정한다.

② 도급금액의 하한은 제1항의 규정에 의한 일반건설업자가 도급받아서 아니되는 1건 공사의 공사금액으로 이를 결정한다.

③ 제24조의 규정은 도급금액의 하한을 적용하는 경우에 이를 준용한다.

이렇듯 현행 「건설산업기본법」에 따른 중소기업 지원제도는 약 40년 가까이 일부 대기업의 공사금액의 하한을 결정하는 것에 불과한 실정이다.

## IV. 중소건설업의 전문기업 인증제도 방향 및 활성화 방안

### 1. 중소기업의 전문기업 인증제도 방향

#### (1) 중소기업 전문기업 인증제도 개념 및 필요성

전문기업 인증은 중소기업이 보유한 전문성, 사회적 책임을 고려하여 국가 차원에서 인증하고 그에 따른 인센티브를 부여하는 제도를 말한다.

건설업은 수주산업의 특성이 있기 때문에, 다수의 중소기업은 입·낙찰 이후 공사관리 및 하도급을 통하여 공사를 수행하고 있다. 이는 결국 폐이퍼컴퍼니 양산, 부실시공 등의 사회적 문제로 귀결되고 있다. 특히, 건설업 가운데 절대 다수(종합: 98.1%, 전문: 99.9%)를 차지하고 있는 중소기업은 업역규제 폐지, ESG 이슈로 인하여 전문화, 사회적 책임이 요구되고 있다. 그러나 현행 「건설산업기본법」상 중소기업 지원제도는 한계가 있는 상황이다.

따라서 중소기업이 특정 사업 또는 공사분야에 대한 전문성을 보유하고 있거나 지역사회 공헌의 사회적 책임을 부담하는 경우 전문기업으로 인증하고, 그에 따른 인센티브를 부여함으로써 중소기업의 성장과 건설산업의 발전을 도모할 필요가 있다.

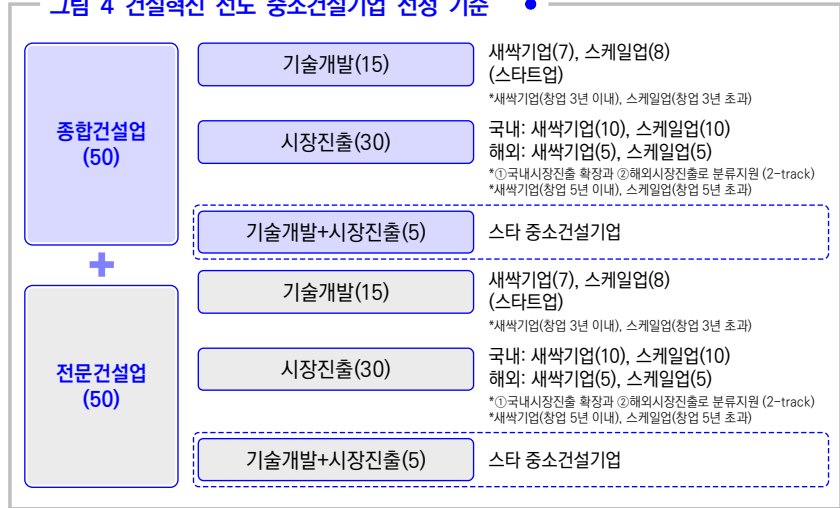
#### (2) 중소기업 전문기업 인증제도 유사 사례 및 평가

##### ① 건설혁신 선도 중소기업 선정

2020. 10. 26. 국토교통부(장관 김현미)는 성장잠재력과 기술력을 보유한 건설업계 중소기업을 건설혁신 선도기업 100개사를 선정하고, 기술개발 및 국내·해외시장 개척 등 다양한 지원 방안을 추진하였다. 건설혁신 선도 중소기업은 선정된 중소기업이 ‘작지만 강한’ 기업으로 성장하고 건설산업 발전을 선도함을 목적으로 추진되었다.

100대 건설혁신 선도기업은 종합·전문 건설업 구분없이 모든 중소기업을 대상으로 기술개발(30%), 시장진출(60%), 기술개발 및 시장진출(10%)로 분류하여 분야별로 경쟁력을 갖춘 건설혁신 선도기업을 선정하는 것이다.

그림 4 건설혁신 선도 중소기업 선정 기준



선정 대상은 성장잠재력을 보유한 기업으로 매출실적 및 기술인력 고용비율이 지속 증가하고, 미래 투자계획도 갖춘 기업을 대상으로 한다. 또한, 2년 이상 실적이 없는 경우, 사망사고 발생 등으로 행정처분을 받은 경우, 부도·회생·워크아웃 등 부실기업에 해당하는 경우에는 선정대상에서 제외된다.

100대 건설혁신 선도기업으로 선정된 기업을 대상으로 기업의 특성과 수요를 고려하여 보증부담완화(수수료 10%↓), 저리자금 대출 확대(20%↑)가 공통으로 지원된다. 또한, 분야별로 지원 내용은 다음과 같다.

분야		지원 내용
기술개발		<ul style="list-style-type: none"> <li>• 스마트 건설지원센터' 입주지원('21년 말)</li> <li>• '수요기반 기술사업화 지원사업' 선정 우대</li> </ul>
시장진출	국내	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 상호협력평가 가점(3점)</li> <li>• 고용평가 가점(0.5점)</li> <li>• 인증제(KISCON 기업정보 공개)</li> </ul>
	해외	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 타당성·사업성 분석(KIND)</li> <li>• 시장개척 지원(해외건설협회)</li> <li>• 컨설팅(해외건설협회·로펌)</li> </ul>

다만, '건설혁신 선도 중소기업 선정'은 기술개발, 시장진출을 분야로 하면서도 선정 기준을 매출실적과 기술인력 고용비율을 중심으로 하였기 때문에 많은 중소기업의 실태 및 특성을 파악하는데 한계가 있었다. 또한, 당초 취지와는 달리 '건설혁신선도기업 선정위원회' 평가 결과 알에비이엔씨, 토옹이엔씨 등 20개 중소기업이 선정되었는바, 중소기업 혁신을 위한 분야 발굴, 지속가능성 등의 과제를 남기게 되었다.

따라서 ‘건설혁신 선도 중소기업 선정’ 사례를 중소기업이 다양한 분야에서 전문기업으로 발돋움할 수 있도록 개선하고, 특히 지속가능성을 위하여 법제화할 필요가 있다.

## ② 국토교통형 예비사회적 기업

사회적 기업은 사회적 목적을 우선적으로 추구하면서 재화·서비스의 생산·판매 등 영업활동을 하는 기업을 말한다. 2007. 1. 3. 「사회적기업 육성법」은 사회적기업의 제도적 지원체계를 구축하기 위하여 법제화되었는데,<sup>7)</sup> 동법에서는 사회적 목적을 취약계층에 대한 사회서비스 또는 일자리 제공, 지역사회 공헌 등을 통한 지역주민의 삶의 질 향상으로 정의하고 있다.

이러한 사회적 기업은 「중소기업기본법」에 따른 중소기업의 요건을 갖춘 경우에 중소기업의 범위에 포함된다(「중소기업기본법」 제2조 제1항 2호). 사회적 기업이 되기 위해서는 고용노동부장관의 인증을 받아야 하며, 인증은 고용정책심의회 심의에 따라 이루어진다(법 제7조). 사회적 기업으로 인증된 경우 경영지원, 교육훈련 지원, 시설비 지원, 공공기관의 우선 구매, 조세 감면 및 사회보험료의 지원 등이 이루어진다(법 제10조부터 제16조까지).

2021년 5월 기준 총 75차에 걸쳐 3,400개 기업이 인증되었고, 현재 2,908개 기업이 활동하고 있다.<sup>8)</sup> 이 가운데 건설업은 빗고을건설(전문: 시설물유지관리업), 노아건설(전문: 상하수도설비), 어반소사이어티(전문: 실내건축) 등 약 50개로 추정되며, 중소기업법에 해당된다.

다만, 사회적 기업 인증을 위해서는 사회적 목적의 실현을 조직의 주된 목적으로 하고, 서비스 수혜자·근로자 등 이해관계자가 참여하는 의사결정 구조를 갖추어야 하며, 회계연도별로 배분 가능한 이윤이 발생한 경우에는 이윤의 3분의 2 이상을 사회적 목적을 위하여 사용하여야 하는 등 그 요건이 매우 엄격한 편이다.

이에 따라 예비사회적 기업을 운영하고 있다. 예비사회적 기업이란 사회적 목적 실현, 영업활동을 통한 수익창출 등 사회적기업 인증을 위한 최소한의 법적 요건을 갖추고 있으나 수익구조 등 일부 요건을 충족하지 못하고 있는 기업을 중앙부처 또는 지방자치단체장이 지정하여 장차 요건을 보완하는 등 향후 사회적기업 인증이 가능한 기업을 말한다. 예비사회적 기업은 지역형

7) 사회적기업은 취약계층에게 사회서비스 또는 일자리를 제공하거나 지역사회에 공헌함으로써 지역주민의 삶의 질을 높이는 등의 사회적 목적을 추구하면서 재화 및 서비스의 생산·판매 등 영업활동을 하는 기업으로서 인증받은 자를 말한다(「사회적기업 육성법」 제2조 제1호).

8) 사회적 기업은 일자리제공형, 사회서비스제공형, 혼합형, 기타형, 지역사회공헌형으로 구분된다.

예비사회적 기업과 부처형 예비사회적 기업으로 구분된다.

**표 4** 사회적 기업 및 예비사회적 기업 요건 비교

구분	사회적 기업	예비사회적 기업	
		지역형	부처형
근거	사회적기업 육성법	조례·규칙	지침
요건	<ul style="list-style-type: none"> <li>조직형태</li> <li>유급근로자 고용을 통한 영업활동 수행</li> <li>사회적 목적 실현</li> <li>이해관계자 참여 의사결정구조</li> <li>영업활동을 통한 수입 (매출액이 노무비의 50% 이상)</li> <li>정관·규약 구비</li> <li>배분 가능한 이윤의 2/3 이상 사회적 목적을 위한 재투자</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>조직형태</li> <li>영업활동 수행</li> <li>사회적 목적 실현</li> <li>-</li> <li>-</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>예비사회적기업 지정요건에 맞는 정관·규약 구비</li> <li>배분 가능한 이윤의 2/3 이상 사회적 목적을 위한 재투자</li> </ul>

그 결과 중앙부처 가운데 국토교통부는 2018년부터 도시재생분야에서 활동하는 기업을 대상으로 ‘국토교통형 예비사회적 기업’ 지정제도를 도입하여 2020년 까지 총 158개 기업을 지정하였고, 17개 기업이 사회적 기업으로 발전하였다.<sup>9)</sup>

그러나 국토교통형 예비사회적 기업은 ‘도시재생’ 분야로 국한하고 있고, 사회적 기업과 달리 상법상 회사가 아닌 사회적 협동조합 또는 비영리민간단체가 대부분 참여하고 있다.<sup>10)</sup> 오늘날 도시재생은 전문성이 부족한 주민 주도 방식(사회적 협동조합, 비영리 민간단체 포함)으로 추진되면서 사업 속도가 느리고 체감도가 낮다는 비판이 제기되었다. 이에 따라 민간 부문의 도시재생 참여·확대 필요성이 다양하게 제기된 가운데, 물리적 재생사업의 핵심 주체로서 시공전문성 뿐만 아니라 지역기반의 특징, 각 시·도회별 지원 조직을 갖춘 중소기업의 참여·확대방안이 제시되었다.<sup>11)</sup>

따라서 국토교통형 예비사회적 기업 지정제도를 도시재생 외에도 다양한 분야에서 중소기업 등 중소기업이 지역사회에 공헌할 수 있는 제도로 발전시킬 필요가 있다.

9) 국토교통부, “국토교통형 예비사회적 기업 우수사례 선정-지역브랜드 창출·청년 일자리·시공교육 등 11개 우수사례 성과 확산-”, 2020. 12. 31. 보도자료.

10) 오늘날 사회적 기업은 상법상 회사가 62.1%, 민법상 법인 10.1%, 사회적 허봉조합 6.4%의 순서로 나타나고 있다: 한국사회적기업진흥원(www.socialenterprise.or.kr).

11) 자세한 내용은 홍성진 외, “중소건설업과 함께 하는 지역·주민밀착형 주거지 도시재생사업 모델 연구” LH공사 용역 보고서, 대한건설정책연구원, 2021.

## 2. 중소기업의 전문기업 인증제도 활성화 방안

### (1) 전문기업 인증 절차 및 인센티브

중소건설업의 전문기업 인증은 국가적 차원에서 인증할 필요가 있다. 인증 주체는 국토교통부에서 운영하는 (가칭) 전문기업 인증위원회에서 선정하는 것이 필요하다. 인증 요건은 ① 취약계층 또는 청년 고용, ② 신기술 개발, ③ 국가 정책 사업에 필요한 교육 이수, ④ 지역 주거환경 개선 등 지역사회 공헌, ⑤ 기타 중소기업의 전문성 또는 사회적 책임 여부를 판단하기 곤란한 경우 (가칭) 전문기업 인증위원회의 판단으로 결정하는 경우를 말한다.

인증 혜택과 관련하여 중소기업은 「건설산업기본법」에 따라 일정한 기술능력, 자본금, 시설·장비·사무실을 보유하고 등록하기 때문에 해당 공사분야의 전문성은 갖춘 것으로 인정하여야 한다. 이에 따라 입찰에 있어 자격제한은 과도한 규제로 많은 문제가 발생할 수 있기 때문에 중소기업의 전문기업 인증은 입찰에 있어 가점을 부여하는 형태, 컨설팅, 금융 지원 등의 인센티브로 접근할 필요가 있다.

### (2) 전문기업 인증 적용 분야 설정

중소건설업의 전문기업 인증은 분야별로 적용할 필요가 있다. 우선, 현행 국토교통형 예비사회적 기업은 도시재생 분야로 국한하고 있으나, 그린리모델링, 생활SOC, 임대주택 등 시설물별로 전문기업을 인증하는 방안을 모색할 필요가 있다. 이 경우 단순 공사 수주가 아닌 정책사업의 취지를 이해할 수 있도록 일정한 교육을 이수한 후 전문기업으로 인증할 필요가 있다. 또한, 건설혁신 선도 중소기업뿐만 아니라 ESG와 같이 경영 측면에서 전문기업을 인증하는 방안을 모색할 필요가 있다. 이 경우 취약계층 또는 청년 고용, 신기술 개발 등 일정한 요건을 갖춘 경우에 전문기업으로 인증할 필요가 있다.

### (3) 전문기업 인증 활성화를 위한 법제 개선

중소건설업의 전문기업 인증은 지속가능성이 담보되어야 한다. 이를 위해서는 현행 「건설산업기본법」에 명문으로 중소기업의 전문기업 인증을 법제화하고, “국가계약법” 및 “지방계약법”에서 연계하여 적용할 필요가 있다.



「건설산업기본법」에 따른 중소기업의 전문기업 인증 법제화 방안은 다음과 같다.

**표 5** 건설산업기본법에 따른 중소기업의 전문기업 인증 방안

현행	개정안
〈신 설〉	제47조의2(중소건설사업자의 전문기업 인증) ① 국토교통부장관은 다음 각 호의 요건을 갖춘 중소기업자를 전문기업으로 인증할 수 있다. 이 경우 전문기업 인증은 전문기업 인증위원회의 심의를 거쳐야 한다. <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 취약계층 또는 청년을 고용한 경우</li> <li>2. 신기술 또는 특허를 개발한 경우</li> <li>3. 국가 정책 사업에 필요한 교육을 이수한 경우</li> <li>4. 지역 주거환경 개선 등 지역사회에 공헌한 경우</li> <li>5. 그 밖에 중소기업의 전문성 또는 사회적 책임 여부를 판단하기 곤란한 경우로서 전문기업 인증위원회가 전문기업으로 인정할 경우</li> </ol> ② 국토교통부장관은 전문기업으로 인증된 중소기업자에게 기술지원, 경영지원, 재정지원 등 대통령령으로 정하는 바에 따라 지원을 할 수 있다.

## V. 결론

본 연구는 전문기업 인증은 중소기업이 보유한 전문성, 사회적 책임을 고려하여 국가 차원에서 인증하고 그에 따른 인센티브를 부여하는 제도를 제안하였다. 건설업 가운데 절대 다수(종합: 98.1%, 전문: 99.9%)를 차지하고 있는 중소기업은 업역규제 폐지, ESG 이슈로 인하여 전문화, 사회적 책임이 요구되고 있는 상황이다.

그러나 현행 「건설산업기본법」상 중소기업 지원제도는 한계가 있다. 따라서 중소기업이 특정 사업 또는 공사분야에 대한 전문성을 보유하고 있거나 지역사회 공헌의 사회적 책임을 부담하는 경우 전문기업으로 인증하고, 그에 따른 인센티브를 부여함으로써 중소기업의 성장과 건설산업의 발전을 도모할 필요가 있다.

중소기업의 전문기업 인증 제도 활성화를 위해서는 다음과 같은 방안이 마련되어야 한다.

첫째, 전문기업 인증 주체는 국토교통부에서 운영하는 (가칭) 전문기업 인증위원회에서 선정하는 것이 필요하다. 인증 요건은 ① 취약계층 또는 청년 고용, ② 신기술 개발, ③ 국가 정책 사업에 필요한 교육 이수, ④ 지역 주거

환경 개선 등 지역사회 공헌, ⑤ 기타 중소기업의 전문성 또는 사회적 책임 여부를 판단하기 곤란한 경우 (가칭) 전문기업 인증위원회의 판단으로 결정하는 경우를 말한다.

인증 혜택과 관련하여 중소기업은 「건설산업기본법」에 따라 일정한 기술능력, 자본금, 시설·장비·사무실을 보유하고 등록하기 때문에 해당 공사분야의 전문성은 갖춘 것으로 인정하여야 한다. 이에 따라 입찰에 있어 가점을 부여하는 형태, 컨설팅, 금융 지원 등의 인센티브로 접근할 필요가 있다.

둘째, 전문기업 인증 분야는 그린리모델링, 생활SOC, 임대주택 등 시설물 별로 전문기업을 인증하는 방안을 모색할 필요가 있다. 이 경우 단순 공사 수주가 아닌 정책사업의 취지를 이해할 수 있도록 일정한 교육을 이수한 후 전문기업으로 인증할 필요가 있다. 또한, 건설혁신 선도 중소기업뿐만 아니라 ESG와 같이 경영 측면에서 전문기업을 인증하는 방안을 모색할 필요가 있다. 이 경우 취약계층 또는 청년 고용, 신기술 개발 등 일정한 요건을 갖춘 경우에 전문기업으로 인증할 필요가 있다.

셋째, 전문기업 인증제도의 지속가능성을 위하여 「건설산업기본법」에 명문으로 중소기업의 전문기업 인증을 법제화하고, “국가계약법” 및 “지방계약법”에서 연계하여 적용할 필요가 있다.

참고문헌

1. 국토교통부, “국토교통형 예비사회적 기업 우수사례 선정-지역브랜드 창출·청년 일자리·시공교육 등 11개 우수사례 성과 확산-”, 2020. 12. 31. 보도자료
2. 국토교통부, “건설산업 생산구조 혁신 로드맵-업역규제 폐지, 업종체계 개편, 등록기준 정비-”, 2018. 11. 17. 보도자료
3. 민재형·김범석, “기업의 ESG 노력은 지소가능경영의 당위적 명제인가? 기업의 재무상태에 따른 비재무적 책임 향상 노력의 차별적 효과”, 경영과학 제36권 제1호, 한국경영과학회, 2019
4. 오상희·이승태, “ESG 평가요소와 기업가치의 관계에 관한 연구”, 전산회계연구 제17권 제2호, 한국전산회계학회, 2019
5. 이윤선·문혁·이태식, “기후변화 위기에 대응하는 건설기업 ESG 활동 및 성과 사례”, 한국건설관리학회 논문집 제22권 제2호, 한국건설관리학회, 2021
6. 홍성진 외, “중소건설업과 함께 하는 지역·주민밀착형 주거지 도시재생사업 모델 연구” LH공사 용역 보고서, 대한건설정책연구원, 2021

# 중소건설업의 그린리모델링 참여 현황 및 확대방안

정대운 대한건설정책연구원 미래전략연구실 선임연구원  
(bigluck1@ricon.re.kr)

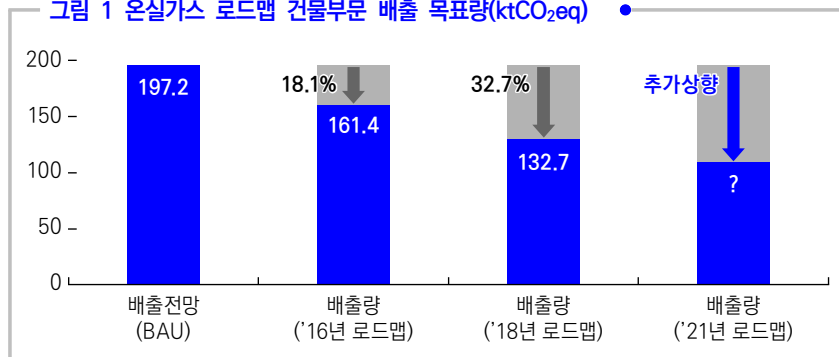
- I. 서론
- II. 중소기업의 그린리모델링 참여 현황
- III. 중소기업 그린리모델링 참여 확대방안

## 2

### I. 서론

우리나라는 2016년 ‘파리 협정’에서 자발적 감축목표(INDC)로 2030년까지의 온실가스 배출전망치(BAU) 대비 37%의 감축을 제시하고, 이를 달성하기 위한 각 부문별 다양한 정책목표를 수립하였다. 그리고 ’18년 7월에는 기존 건물 부문에 국가 온실가스 감축 목표를 강화하여 BAU 대비 18.1%에서 32.7%로 상향하는 수정안을 발표하였다<sup>1)</sup>. 이에 더하여 문재인 대통령은 지난 ‘2021 P4G 서울 녹색미래 정상회의’ 개최식에서 기후위기 해결을 위한 4가지 약속을 발표하였는데, 첫째가 2030 국가 온실가스 감축 목표(NDC) 추가 상향을 올해 11월까지 제시한다는 것이었다. 따라서 작년 5월 발표된 “한국판 뉴딜”의 “그린 뉴딜”관련 사업들은 더욱 적극적으로 확대되어 추진될 것으로 전망된다.

그림 1 온실가스 로드맵 건물부문 배출 목표량(k<sub>t</sub>CO<sub>2</sub>eq)



1) 관계부처 합동(2018), ‘2030년 국가 온실가스 감축목표 달성을 위한 기본 로드맵 수정안’

“그린 뉴딜” 정책에서 건설분야에 가장 적극적으로 추진되고 있는 사업은 그린리모델링이다. 그린리모델링은 크게 공공건축물의 그린리모델링 보조금 지원사업과 민간건축물의 그린리모델링 이자지원사업으로 구분된다. 최근 정부는 '21년 ‘공공건축물 그린리모델링 사업’ 대상 건축물을 841건으로 선정하고, 국공립 어린이집·보건소·의료기관의 노후 공공건축물에 총 2,130억원을 지원할 계획을 발표하였다. 지원범위는 서울시·중앙행정기관·공공기관이 해당 사업비의 50%, 지방자치단체가 70%이다. ‘민간건축물 그린리모델링 사업’은 에너지 성능개선 비율이나 창호 에너지소비 효율등급에 따라 연 3%의 이자를 지원한다. 대상금액은 비주거의 경우에 최대 50억원이고 주거는 공동주택 최대 2천만원, 단독주택 최대 5천만원이다.

정부는 그린리모델링의 사업추진을 위하여 공공이 선도하고 민간의 자발적 참여를 유도하는 전략을 사용하고 있다. 공공부문의 선도사업은 공공건축물의 사업기획지원(그린코치, 그린클리닉)과 시공지원사업('19년 사업폐지)이다. 공공건축물 그린리모델링의 사업추진 현황을 살펴보면, '13년부터 '19년까지는 10건에서 31건 이내의 다소 적은 범위에서 사업이 진행되다가 '20년부터 정부의 그린뉴딜사업에 따라 대폭 증가한 실적을 보이고 있다. 민간건축물의 그린리모델링 이자지원사업은 '14년을 시작으로 큰 폭으로 증가하여 최근에는 연간 1만 건 이상의 사업이 진행되고 있다. '20년 민간건축물의 총 사업금액은 약 700억원, 공사 한 건당 약 11백만원 수준으로 그린리모델링은 대부분 중소기업체가 참여하고 있는 상황이다.

**표 1** 국내 공공 및 민간 건축물 그린리모델링 사업추진 현황(건수)

구분	'13년	'14년	'15년	'16년	'17년	'18년	'19년	'20년
공공건축물	10	11	31	13	17	21	23	857
민간건축물	-	352	2,753	7,742	8,551	9,278	10,435	6,217(8월)

주1: 공공건축물은 '13~'19년까지의 사업기획지원(그린코치, 그린클리닉)과 시공지원사업 현황이고, '20년은 사업기획지원 및 시공지원사업과 정부 뉴딜사업(834건)을 합친 현황임.

주2: 민간건축물은 '14~'20년 8월까지 이자지원사업의 승인현황임.

출처: 그린리모델링 창조센터 홈페이지(www.greenremodeling.or.kr) 및 국토부 보도자료(2021.5.24.) “21년 공공건축물 그린리모델링 사업대상 841건 선정” 참고

본 고에서는 지속적으로 증가되고 있는 그린리모델링사업에 대한 중소기업의 참여 현황을 살펴보고, 참여 확대방안을 제안하고자 한다. 중소기업의 참여확대를 통해 민간부문의 자발적 사업 확대와 지속가능한 그린리모델링사업을 유도할 수 있을 것이다.

## II. 중소기업의 그린리모델링 참여 현황

### 1. 중소기업 참여 현황

건설사업자가 그린리모델링 지원사업에 참여하기 위해서는 「녹색건축물 조성지원법」 제30조에 따른 “그린리모델링 사업자”로 등록하여야 한다. '21년 5월을 기준으로 그린리모델링창조센터에 등록된 그린리모델링 사업자는 총 856개 업체로 건축설계업이 355개사, 전문건설업 218개사, 종합건설업 125개사, 컨설팅 및 엔지니어링 95개사, 전자재업 60개사, 금융 및 부동산업 2개사, 기타 1개사이다. 1년 전과 비교해보면, 전체 사업자는 79%(378개사), 건축설계업은 278%(261개사), 전문건설업 36%(58개사), 종합건설업 28%(27개사), 컨설팅 및 엔지니어링 36%(20개사), 전자재업 11%(6개사)가 증가하였다. 건축설계업의 그린리모델링 사업자 참여는 대폭 증가하였으나, 전문건설업을 포함한 전반적인 건설사업자의 참여는 소폭 증가에 불과하다.

표 2 대표업종별 그린리모델링 사업자 현황

구 분	참여업체수	전년도 참여업체수*	증가업체수	증가비율
건축설계업	355	94	261	277.7%
전문건설업	218	160	58	36.3%
종합건설업	125	98	27	27.6%
컨설팅 및 엔지니어링	95	70	25	35.7%
전자재업	60	54	6	11.1%
금융 및 부동산업	2	2	0	0.0%
기타	1	-	1	100.0%
합계	856	478	378	79.1%

\* 대한전문건설신문, [건정연 리포트] 많은 업종 참여 위해 '그린 뉴딜' 사업 늘려라, 2020.06.29.  
출처: 그린리모델링 창조센터 홈페이지(www.greenremodeling.or.kr)의 자료를 활용하여 저자 작성

그린리모델링 사업자로 건축설계업이 대폭 증가한 원인은 작년 5월 '그린리모델링 설계 건축사' 공개모집에서 찾아볼 수 있다. 정부는 '공공건축물 그린리모델링' 사업확대 방안으로 공공건축물 그린리모델링의 건축설계를 맡게 될 건축사를 공개모집하여 Pool을 구성하였다. 반면에 그린리모델링에 대한 정부의 전폭적인 사업확대 정책에도 불구하고, 건축설계업 외의 업종에 대한 사업자 증가는 미흡한 상황이다. 그러나 건설단계 상 설계 이후 시공으로 이어진다는 점과 향후 그린리모델링사업에 대한 정부의 지속적 투자를 감안하

였을 때 건설분야의 전반적인 그린리모델링사업자는 증가할 것으로 예상된다.

그린리모델링 사업자의 지역별 사업자소재지를 살펴보면, 서울이 297개사로 가장 많고 경기, 대구, 부산, 대전, 충북, 광주의 순으로 분포하고 있다. 특히, 건축설계업의 경우에 서울이 129개사로 가장 많은 업체가 참여하고 있으며, 부산은 9개사로 매우 적은 업체가 참여하는 것으로 나타났다. 각각의 대표업종별 지역분포비율에 대한 표준편차를 분석한 결과, 컨설팅 및 엔지니어링이 11.7%로 가장 높고 전자재업과 전문건설업이 6.0%, 6.2%로 낮게 나타났다. 즉, 컨설팅 및 엔지니어링이나 종합건설업, 건축설계업의 경우에는 수도권을 중심으로 한 사업참여가 높고, 전문건설업이나 전자재업은 지역별 참여가 높은 상황이다.

**표 3** 그린리모델링 사업자의 지역별 사업자소재지 현황

사업자 소재지	합계 (기타 포함)	건축설계업	전문건설업	종합건설업	컨설팅 및 엔지니어링	전자재업
서울	291	129	52	52	46	11
부산	52	9	28	4	7	3
대구	54	34	7	6	3	4
인천	19	4	5	6	1	3
광주	34	17	11	1	1	4
대전	47	14	12	9	9	3
울산	9	4	2	1	0	2
세종	2	1	0	1	0	0
경기	154	54	39	27	19	14
강원	19	5	8	3	3	0
충북	37	23	8	4	0	2
충남	29	12	8	3	2	4
전북	15	7	5	1	0	2
전남	28	9	11	3	0	5
경북	28	14	8	2	3	1
경남	28	11	13	2	0	2
제주	10	8	1	0	1	0
합계	856	355	218	125	95	60
비율의 표준편차*	8.0%	8.4%	6.2%	10.2%	11.7%	6.0%

\*비율의 표준편차 : 업종별 지역업체수 비율에 대한 표준편차

출처: 그린리모델링 창조센터 홈페이지(www.greenremodeling.or.kr)의 자료를 활용하여 저자 작성

## 2. 전문건설업 참여 현황

전문건설업을 중심으로 살펴보면, 총 218개사 중 전문건설협회에 등록된 회원사는 152개사이고, 1년 전과 대비하여 18개사가 등록 취소되고 76개사가 추가 등록되었다. 업종별로 살펴보면, 복수 면허를 포함하여 총 232개의 업종 중 금속구조물·창호공사업이 82개, 실내건축공사업 56개, 습식방수공사업 19개, 도장공사업 14개, 상하수도공사업 10개, 지붕판금·건축물조립공사업 9개, 철근콘크리트공사업 9개 등으로 차지하고 있다. 1년 전과 대비하여 금속구조물·창호공사업이 17개, 실내건축공사업 19개, 습식방수공사업 7개, 도장공사업 7개가 증가하였다.

표 4 전문건설업 업종별 그린리모델링 사업자 참여 현황

구 분	참여업종수	전년도 참여업종수*	증감업종수
금속창호	82	65	17
실내건축	56	37	19
습식방수	19	12	7
도장	14	7	7
상하수도	10	3	7
지붕건조	9	9	0
철콘	9	3	6
비계	6	4	2
석공	6	-	6
조경식재	5	1	4
포장	5	-	5
보링	4	4	0
토공	4	-	4
강구조물	1	1	0
승강기	1	1	0
수중	1	1	0
조경시설물	-	1	-1
합계	232	149	83

\* 대한전문건설신문, [건설연 리포트] 많은 업종 참여 위해 '그린 뉴딜' 사업 늘려라, 2020.06.29.

출처: 그린리모델링 창조센터 및 전문건설협회 홈페이지의 자료를 활용하여 저자 작성

그린리모델링사업의 기술요소는 필수공사와 선택공사, 추가지원 가능공사로 구분되며, 공공사업과 민간사업에서 다소 차이가 있다. 필수공사만 살펴보면, 공공사업의 경우에 고성능 창 및 문, 폐열회수형 환기장치, 내·외부 단

열보강, 고효율 냉난방장치, 고효율 보일러, 고효율 조명(LED), 신재생에너지(태양광), 건물에너지관리 시스템(BEMS) 또는 원격검침전자식계량기이다. 민간사업의 필수공사는 건축물 에너지성능 향상 공사로 단열보완, 기밀성강화, 외부창호 성능개선, 일사조절장치 등 건축물 외피 성능 향상 공사이다. 공공이나 민간 그린리모델링사업 모두 전문건설업에 해당하는 창호공사나 내·외부 단열공사 등이 가장 중요한 필요사업으로 적용되고 있다. 따라서 금속구조물·창호공사업과 실내건축공사업, 지붕판금·건축물조립공사업을 중심으로 전문건설업의 그린리모델링 사업자 참여 확대가 필요한 상황이다.

지역별로 그린리모델링에 참여하고 있는 전문건설업체와 전체 전문건설업체, 금속구조물·창호·온실공사업체 그리고 그린리모델링 민간사업승인 건수를 비교하여 보았다. 사업건수 대비 그린리모델링 참여 전문건설업체는 서울의 비중이 높았고, 반대로 광주의 경우에 낮게 나타났다. 또한 인천이나 대구, 전북 등도 비교적 낮은 참여비중일 나타내고 있다.

**표 5** 지역별 전문건설업체의 그린리모델링 사업자 참여 현황

구분	서울	부산	대구	인천	광주	대전	울산	세종	경기
그린리모델링 사업자 중 전문건설업체수	52 23.9%	28 12.8%	7 3.2%	5 2.3%	11 5.0%	12 5.5%	2 0.9%	0 0.0%	39 17.9%
전체 전문건설 업체수	6,648 13.6%	2,167 4.4%	1,411 2.9%	1,795 3.7%	1,366 2.8%	1,132 2.3%	869 1.8%	238 0.5%	9,175 18.7%
금속창호업종의 업체수	800 9.6%	374 4.5%	244 2.9%	330 3.9%	271 3.2%	174 2.1%	142 1.7%	39 0.5%	1,773 21.2%
그린리모델링 민간사업승인 건수('19년)	1,237 11.9%	1,428 13.7%	446 4.3%	500 4.8%	1,462 14.0%	339 3.2%	216 2.1%	8 0.1%	1,959 18.8%
구분	강원	충북	충남	경북	경남	전북	전남	제주	합계
그린리모델링 사업자 중 전문건설업체수	8 3.7%	8 3.7%	8 3.7%	8 3.7%	13 6.0%	5 2.3%	11 5.0%	1 0.5%	218 100.0%
전체 전문건설 업체수	2,699 5.5%	2,425 4.9%	2,966 6.1%	2,921 6.0%	3,777 7.7%	4,533 9.2%	3,766 7.7%	1,135 2.3%	49,023 100.0%
금속창호업종의 업체수	558 6.7%	444 5.3%	494 5.9%	508 6.1%	616 7.4%	755 9.0%	638 7.6%	212 2.5%	8,372 100.0%
그린리모델링 민간사업승인 건수('19년)	567 5.4%	266 2.5%	274 2.6%	274 2.6%	266 2.5%	621 6.0%	438 4.2%	134 1.3%	10,435 100.0%

출처: 그린리모델링 창조센터 및 전문건설협회 홈페이지의 자료를 활용하여 저자 작성



### Ⅲ. 중소기업 그린리모델링 참여 확대방안

지금까지 중소기업체의 그린리모델링 사업자 참여현황을 알아보았다. 정부의 그린뉴딜정책 등을 통해 그린리모델링 사업자는 지속적으로 증가하였으나 시공분야의 확대는 다소 미흡한 상황이다. 따라서 본 고에서는 시공을 포함한 전 분야의 중소기업체에 대한 그린리모델링 참여 확대방안을 제안해 보고자 한다.

#### 1. 지역중심 중소기업체의 그린리모델링 사업자 공모 및 기업 Pool 구성

앞서 살펴본 바와 같이 정부는 그린리모델링 설계 건축사를 공개모집하여 그린리모델링의 건축설계를 맡게 될 건축사 Pool을 구성하였다. 이에 따라 건축설계분야의 그린리모델링 사업자가 대폭 증가한 것으로 나타났다. 이제는 그린리모델링의 설계에서 시공으로 이어질 단계로 중소기업체의 사업참여가 시급한 상황이다. 특히, 건축설계분야의 사업자소재지는 수도권에 집중되어 있는 상황으로 지역을 기반으로 한 전문건설업체의 사업참여가 이루어져야 한다. 이를 위해 지역별 협의회를 구성하고 있는 전문건설협회 등과의 협력을 통해 중소기업체의 그린리모델링 사업자 공모 및 기업 Pool을 구성하는 방안을 제안해 본다.

#### 2. 그린리모델링창조센터의 사업자홍보 플랫폼 역할 확대

LH에서 운영하고 있는 그린리모델링창조센터 홈페이지는 현재 누적이용자수 약 241만 명, 일간 1,500명으로 점차 사용자의 증가가 예상된다. 홈페이지에서는 공공건축물과 민간건축물의 사업실적과 사례, 그린리모델링 사업자의 현황과 홍보 등 그린리모델링에 대한 다양한 정보를 제공하고 있다. 다만, 그린리모델링사업 사업자에 대한 홍보강화가 필요한 상황이다. 현재 856개 그린리모델링 사업자 중 25개 업체가 사업자홍보방을 이용하고 있으며, 홍보내용도 기존에 보유하고 있는 기업 브로셔를 첨부하는 정도에 불과하다. 따라서 그린리모델링 사업자홍보방의 기능을 강화하여, 그린리모델링 사업과 관련된 기술분야, 실적, 사례 등과 기업정보의 입력을 통해 플랫폼의 활용성을 높일 필요가 있다. 이러한 플랫폼은 공공기관 및 민간 건축물소유자 그리고 건설사업자의 연계기능이 강화하여 민간의 자력으로 추진되는 그린리모델링사업의 확대에 큰 역할을 담당하게 될 것이다.

**표 6** 그린리모델링 사업자 대표업종별 기업홍보 현황

구분	전체	컨설팅	설계	종합건설 및 전문건설	자재	금융 및 부동산산업
건수	25	6	-	11	8	-

출처: 그린리모델링 창조센터 홈페이지(www.greenremodeling.or.kr)의 자료를 활용한 저자 작성

### 3. 건설관련 공제조합의 ‘녹색성능보증’ 상품 마련 및 제공

정부는 2025년까지 그린 뉴딜에는 73.4조원이 투자될 계획으로, 공공부문이 선도적으로 그린 뉴딜을 추진하고 이후 민간의 자발적 참여를 유도하여 지속가능한 그린사업의 추진을 도모하기 위함이다. 이와 관련하여 대한건설정책연구원은 작년 7월 ‘지속가능 성장을 위한 건설산업의 그린뉴딜 추진과제’ 중 저탄소·분산형 에너지 확산을 위한 ‘녹색대출, 녹색성능보증 등 금융지원 상품 확대’를 제시한 바 있다. 특히, 사업계획·설계·시공 상의 반영 확대를 위해 건설관련 공제조합에 ‘녹색성능보증’ 상품 마련 및 제공의 필요성을 제안하였다. 민간건축물의 소유자는 그린리모델링 등을 통한 에너지 절감과 관련한 성능보증을 통해 사업추진을 위한 위험을 감소시킬 수 있다. 또한 건설사업자는 그린리모델링에 대한 기술력을 바탕으로 사업추진의 동력을 확보할 수 있을 것이다. 따라서 건설관련 공제조합에서 그린리모델링 사업자로 참여가 높은 금속창호, 실내건축, 습식방수 등의 전문업종을 중심으로 한 ‘녹색성능보증’ 상품을 마련하여 제공하는 것이 필요할 것이다.

최근 정부는 그린리모델링의 사업확대를 위하여 전국을 5개 권역으로 구분하여 각 권역을 대표하는 플랫폼 기관을 선정하였다. 이를 통해 그린리모델링의 설계·시공·사후관리 단계에서 에너지 성능과 사업비, 시공감리 등 전반적인 사업지원을 추진할 계획이다. 본격적인 그린리모델링 사업추진을 위해 전문성 있는 중소기업이 그린리모델링 사업자로 등록하여 사업에 대한 품질 향상과 지속적인 사업확대가 이루어지기를 기대한다.

**참고문헌**

1. 관계부처 합동(2018), 2030년 국가 온실가스 감축목표 달성을 위한 기본 로드맵 수정안
2. 국토교통부(2019.01.-2021.05.), 그린리모델링 보도자료
3. 국토교통부(2020), 그린리모델링 정책현황 및 활성화 방안
4. 정광복(2021), 그린리모델링 관련 제도·정책 및 연구동향

Korea  
Research  
Institute for  
Construction  
Policy

논단 3

# 기업대응



# 건설업 혁신을 위한 이해관계자의 참여와 역할

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

I. 서론
II. 혁신의 개념과 분류
III. 건설산업 혁신의 필요성
IV. 한국 건설산업 이해관계자별 혁신의 역할
IV. 결론



## I. 서론

건설업은 전통적으로 혁신과는 거리가 먼 산업으로 분류된다. 2017년 Mckinsey & Company의 보고서에 따르면 건설업의 전세계 GDP의 13%를 차지하고 있는 반면, 20년간의 노동생산성 연평균 성장률은 1% 수준에 그치고 있는 것으로 나타났다. 이는 지난 20년간 제조업의 상승률 3.6%에 비해 2.6%p 낮은 수치이며, 전체 경제의 생산성 성장률인 2.7%의 절반에도 미치지 못하는 수준이다. 건설업이 제공하는 인프라의 안정성과 신뢰성이 가장 중요한 요소임을 감안해도 생산성의 개선과 혁신의 결핍은 아쉬운 상황이다.

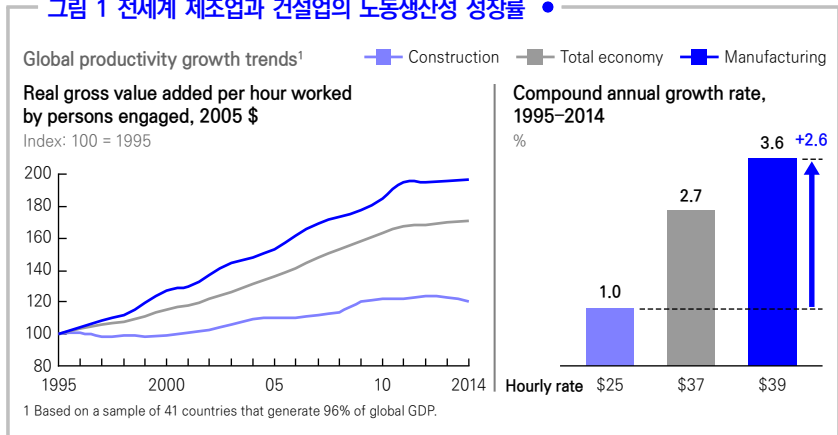
Mckinsey의 보고서에 따르면 건설업이 이렇게 낮은 생산성을 갖는 이유는 복잡한 환경에 노출되어 있으며, 세분화가 많이 이루어졌기 때문이라고 분석하고 있다. 건설업은 다양한 공종이 복합적으로 이루어져 있는 산업이다. 대규모 공사는 물론 소규모 공사에서도 설계, 토목과 건축 공종은 물론, 기계와 전기 등 전문화된 업역으로 구성되어 있다. 이러한 다양한 당사자가 참여하는 가운데 발주자, 원도급자 하도급자로 구성된 전달체계는 프로젝트 관리를 어렵게 하며, 설계와 시공현장의 괴리는 리스크를 증가시키고 있다. 그리고 이러한 불확실성과 불투명성은 시공현장의 비효율성을 유발하게 된다.

그러나 최근 IT기술의 발달과 더불어 건설업에 있어서도 혁신을 통한 생산성 증대에 대한 가능성이 높아지고 있는 추세이다. Mckinsey는 외부동인, 산업역학측면, 기업레벨 운영요인 등을 개선하면, 기존의 생산성을 50~60% 증진시키는 것이 가능할것으로 전망하였다. 삼정KPMG 역시 건설산업은 기술혁신을 통해 생산성 증대를 도모할 수 있으며, 신규 비즈니스에 진출할 수 있는 기회를 제공할 것이며, 장기적으로 소프트웨어 역량을 갖추지 못한 기업들은 시장 내 입지가 줄어들 것으로 전망하였다. 그리고 이를 개선하기 위해 모듈화, 자동화, 디지털화 등 최신 기술을 건설산업에 적용하여 적용할 것을 권장하였다.

이렇듯 4차 산업혁명으로 대변되는 최근의 기술혁명은 첨단산업에 국한되지 않고 건설산업과 같이 가장 보수적인 산업에서도 영향을 미칠것이며, 고질적인 문제로 제기되고 있던 낮은 생산성은 물론 시공안전과 이미지 제고 등 다양한 분야의 개선이 가능해 질 것이다.

이에 본고 에서는 건설산업에서는 다소 멀게 느껴졌던 혁신이라는 관점을 단순히 한 기업의 역할로 국한시키지 않고 국내 건설산업이라는 생태계적인 관점에서 살펴보고 다양한 이해관계자의 관점에서 살펴볼 것이다. 이를 위해 혁신의 기본적인 개념과 유형들을 검토보고 국내 건설산업에서 혁신이 필요한 이유에 대하여 알아 볼 것이다. 그리고 이를 바탕으로 건설산업의 참여자들의 성격에 맞는 혁신의 역할에 대하여 논할 것이다.

그림 1 전세계 제조업과 건설업의 노동생산성 성장률



출처: MCKINSEY(2017.02), "Reinventing Construction: A Route To Higher Productivity"

## II. 혁신의 개념과 분류

### 1. 혁신의 정의 및 중요성

혁신(innovation)이란 새로운 아이디어의 활용을 통해 가치를 창출하는 변화로 볼 수 있으며, 기존의 활동을 유지한 채 성과가 개선되는 발전과 가치를 창출하지 못한 새로운 아이디어인 발명과는 구분된다. 혁신을 상징하는 가장 유명한 단어인 ‘창조적 파괴’는 조지프 슘페터가 제안한 의견으로 혁신적인 기술의 발전은 기존의 기술체계를 부수고 새로운 체계를 형성시키면서 자본주의가 발전한다고 설명하였다.

최근에 가장 대표적으로 활용되고 있는 정의는 OECD의 오슬로 매뉴얼 (Oslo Manual)에서 언급된 것으로 혁신이란 새롭거나 상당히 개선된 제품 (재화 및 서비스)이나 프로세스, 새로운 마케팅 기법, 비즈니스 실무, 작업장 구성 또는 외부관계와 실행이라고 정의하고 있다. 이러한 혁신은 R&D나 기술적 변화에 비해 광범위한 의미를 지니고 있으며 다양한 요인에 의해 영향을 받게 된다.

OECD의 'Innovation Strategy 2015' 보고서에 따르면 혁신은 세계화와 기술발전이 가속화 되는 환경하에서 지속가능한 성장을 이끌어 내는 원천이며, 그 중요성이 더욱 증대되고 있다고 논하였다.

그 이유로는 세계화 영향으로 글로벌 기업들이 대두됨에 따라 세계 자체가 하나의 시장으로 경쟁하는 양상을 보이고 있으며, 4차 산업혁명 등의 기술 진보는 ‘창조적 파괴’를 증대시키며, 혁신의 개념과 대상 산업이 기존에 비해 확대되었다고 하였다.

최근 혁신의 중요성 증대와 및 범위의 확장은 1) 비기술적 혁신으로의 범위 확대, 2) 글로벌 차원으로의 확대, 3) 혁신 이해관계자의 확장 등의 트렌드를 보이고 있다. 먼저 비기술적 혁신은 과거 기술혁신에만 치우쳐 있던 혁신의 범위가 교육훈련, 시장, 지배구조 등 다양한 영역으로 확대하고 있다. 글로벌 차원의 확대는 국가별 혁신의 추구에서 국제표준, 지적재산권등 혁신의 글로벌화가 이루어졌으며 기후변화, 수자원, 코로나 대응 등 국제적 차원의 협조가 필요한 상황이다. 마지막으로 혁신의 이해관계자가 과거에는 일부 기업과 특정 정부부처에 국한되어 있었다면 최근에는 기업 생태계, 범정부적 접근, 소비자를 포함하는 개방형 혁신 등 혁신의 이해관계자가 참여하는 형태로 발전하고 있다.

## 2. 혁신의 유형 및 종류

혁신의 개념에서 살펴본 바와 같이 혁신은 단순 R&D가 아닌 다양한 분야에서 참신한 변화를 들고 있는데 슈페터는 혁신의 유형을 (1)새로운 상품, (2)새로운 생산방법, (3) 새로운 시장, (4) 새로운 원료/중간재의 정복, (5)독점 지위의 창출(기존 독점 지위 해제)을 들었다. OECD는 이를 반영한 ‘오슬로 매뉴얼’에서 (1)제품혁신, (2)공정혁신, (3)마케팅 혁신, (4)조직혁신으로 구분하였다.

제품혁신은 제품과 서비스의 획기적인 개선이 발생하는 것으로 데스크탑 컴퓨터에서 노트북 컴퓨터 개발 등을 예로 들 수 있다. 공정혁신은 수공업에서 컨베이어 벨트로 인한 대량생산을 가능케한 Ford社의 ‘T형 포드’ 처럼 기존의 제품과 서비스를 제공하되 획기적인 비용절감이나 생산량이 증대되는 것이다. 마케팅 혁신은 디자인이나 전략적 신개념이 도입되는 것으로 오프라인 판매에서 전자상거래 등을 도입한 경우를 들 수 있다. 조직 혁신은 조직구조, 지식공유 방식의 획기적인 변화로 아웃소싱의 시도, 지식경영시스템의 개발 등을 예로 들 수 있다.

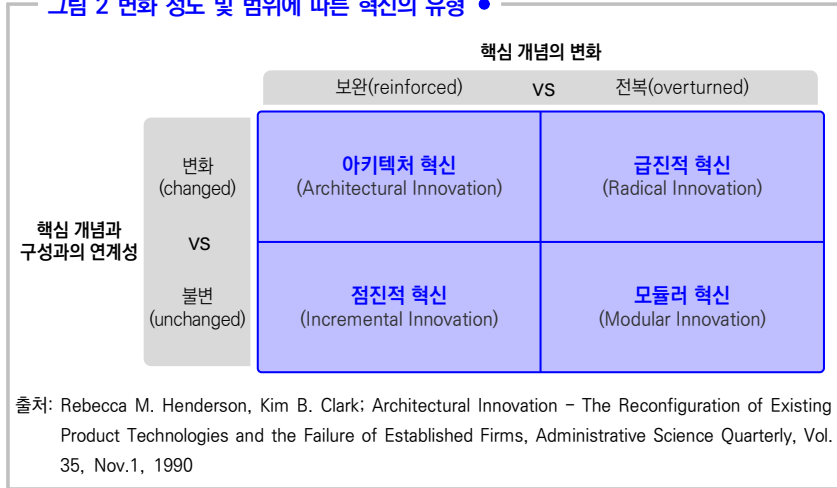
표 1 오슬로 매뉴얼 혁신의 유형

혁신의 유형	내 용
제품 혁신	기존에 제공하지 못했던 제품이나 서비스 등의 획기적인 개선
공정 혁신	기존 생산방식의 통합·자동화 등을 통해 비용절감이나 생산량 증대
마케팅 혁신	디자인 또는 전략적인 새로운 개념 도입
조직 혁신	조직 구조, 지식공유 방식에 있어 획기적인 변화

출처: Oslo Manual, OECD, 2005년

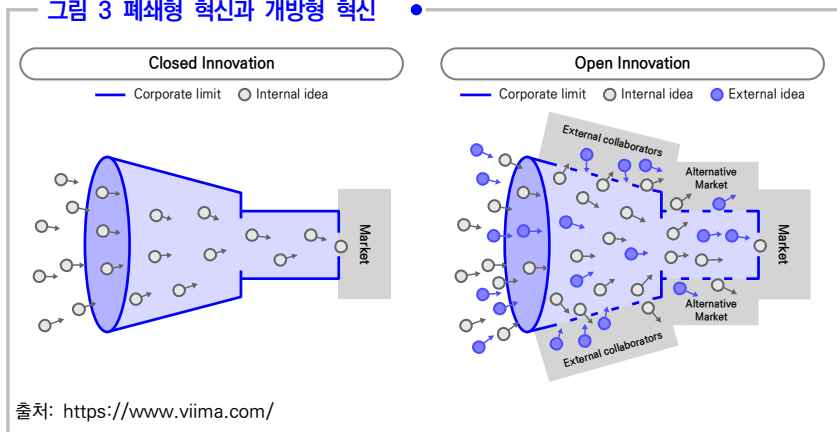
또한 변화의 정도와 범위에 따라 혁신의 유형을 점진적 혁신과, 모듈러 혁신, 아키텍처 혁신, 급진적 혁신으로 구분할 수 있다. 점진적 혁신은 기존의 제품이나 시스템의 성능의 강화로 급진적 혁신 이후의 보완적인 혁신을 뜻한다. 모듈러 혁신은 구조의 변화없이 부품의 변화가 이루어지는 것으로 기존에 제공하던 성능을 극대화시키거나 비용을 절감시킬 수 있다. 아키텍처 혁신은 부품들의 결합되는 핵심 구조가 변화하는 것으로 모듈러 혁신과 비교된다. 할 수 있다. 마지막으로 급진적 혁신은 획기적인 성능 향상이나 기존 구조나 제품을 대체하는 창조적 파괴 성격을 지닌 혁신이라 할 수 있다.

그림 2 변화 정도 및 범위에 따른 혁신의 유형



이외에도 혁신의 원천이 조직 내부 또는 외부인가에 따라 혁신, 공개형 혁신으로 구분한다. 폐쇄형 혁신은 조직 내부의 R&D를 중심으로 혁신을 유도하는 전형적인 방식이다. 그러나 최근 제품수명주기의 단축 및 다양한 기술개발로 인해 R&D의 대상과 상대적 비용이 증가함에 따라 혁신을 내부 주체로 하는 것에는 한계가 존재한다. 이를 타파하기 위해 조직 외부에서 R&D 아이디어 착안 또는 공동개발을 하는 것을 공개형 혁신이라 한다. 대표적인 사례로 다양한 생필품을 생산하는 P&G의 C&D(Connect and Develop) 방식은 외부 전문가와 연결하여 개발역량을 강화하였고 R&D 생산성이 2배 이상 성장하였다.

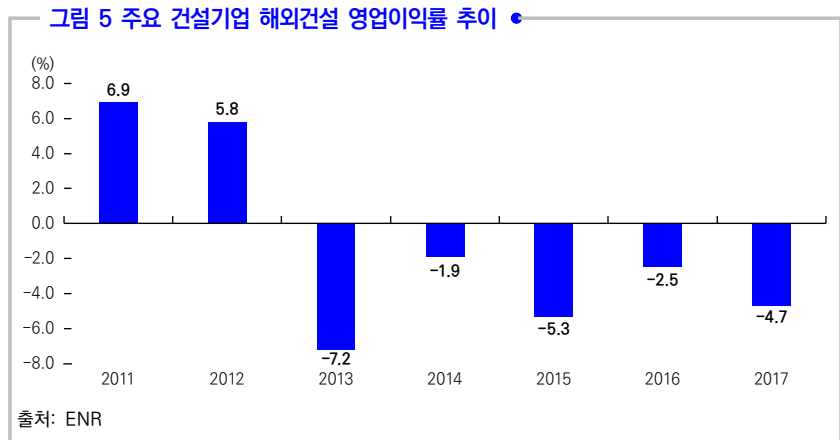
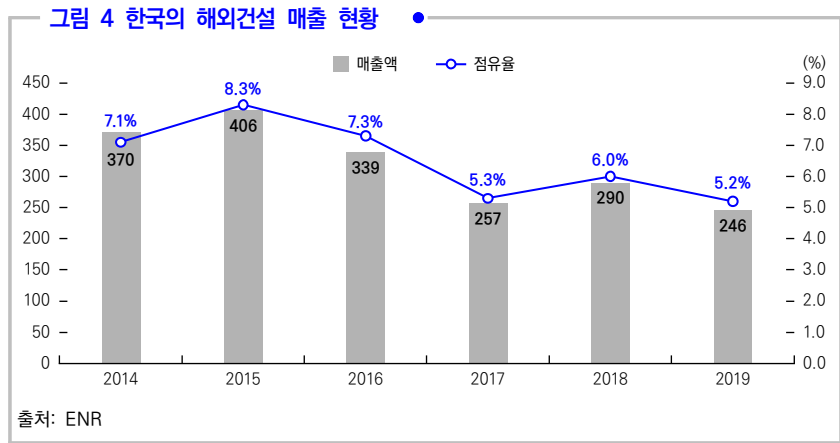
그림 3 폐쇄형 혁신과 개방형 혁신





### III. 건설산업 혁신의 필요성

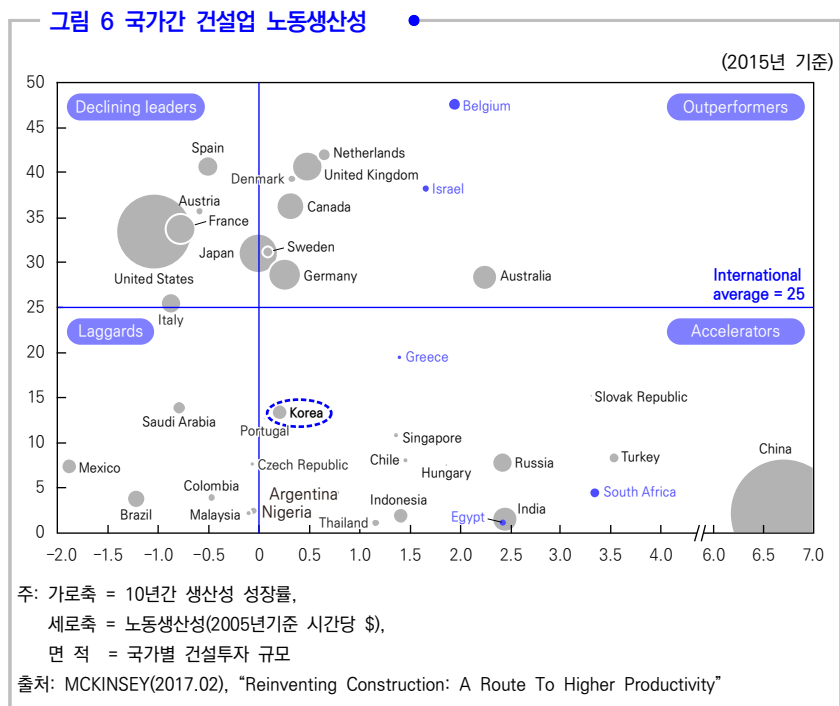
한국 건설산업의 경쟁력을 파악할 수 있는 가장 효과적인 지표는 해외건설 산업에서의 영업실적을 들 수 있다. 최근 한국 건설산업의 해외 수주 실적은 지속적으로 하락 추세에 있다. ENR의 자료에 따르면 최근 6년간의 해외 매출현황은 2015년 406억 달러에서 이후 지속적으로 하락하고 있으며, 해외 시장 점유율 역시 2015년에는 8.3%에서 2019년에는 5.2%로 급격히 하락한 것을 알 수 있다. 해외 매출 순위 역시 2015년에는 세계 4위에서 2017년 이후에는 세계 6위로 하락하였다. 또한 삼정KPMG의 보고서<sup>1)</sup>에 따르면 최근 해외건설업의 영업이익은 적자를 기록하고 있는 것으로 나타났다.



1) 삼정KPMG 경제연구원, “건설산업의 오픈 이노베이션: 모듈화, 자동화, 디지털화를 주목하라”, 2019년

한국 건설산업의 경쟁력을 국가적인 수준을 비교하기 위해 노동생산성을 비교하여 보았다. 2015년 기준 주요국가의 노동생산성 2)의 평균은 25\$를 기록하고 있는 반면, 한국의 건설업 노동생산성은 14\$로 전체 39개 국가 중 19위로 나타났다. 노동생산성 상위권인 벨기에 등 유럽과 영미권 국가들과 비교하면, 2~3배이상의 차이가 있다.

또한 10년간 노동생산성 연간성장률 역시 한국은 0.2%로 사실상 정체에 가까운 수준을 보여주고 있으며, 39개국 중 23위로 낮게 나타났다. 미국이나, 유럽의 일부 선진국들의 노동생산성 성장률이 감소한 것을 고려해도 한국의 노동생산성 성장률은 낮다고 볼 수 있다.



이러한 결과들에서 알 수 있듯이 건설은 변화와 혁신은 매우 더디게 이루어지는 산업이라 볼 수 있으며, 그 중에서도 한국의 건설업은 성장성과 효율성 측면에서 선진국이라 부르기 어려운 상황이다. 따라서 국내 인프라의 효과적인 제공은 물론 해외 건설시장을 선도하기 위해서는 국내 건설산업의 혁신이 절실히 필요한 상황이라 할 수 있다.

2) OECD 등 주요 39개국 기준, 국가별 건설생산량/건설업 고용자 수

## IV. 한국 건설산업 이해관계자별 혁신의 역할

### 1. 한국 건설산업의 이해관계자

앞서 언급한 바와 같이 건설업은 복잡하고 세분화된 영역을 지니고 있는 산업이다. 한국의 건설산업 역시 다양한 이해관계자를 지니고 있으며, 가치사슬상 본원적인 활동 참여자와 지원적 활동 참여자로 구분할 수 있다.

먼저 본원적 활동 참여자로 건설산업은 원도급을 수행하는 종합건설업, 하도급을 수행하는 전문건설업, 설계와 감리를 수행하는 엔지니어링업으로 구분되어 있다. 그리고 이러한 건설산업에 필요한 기자재를 공급하는 1차 공급업체로는 건설자재 유통업(도매/소매), 건설기계를 들 수 있으며, 최근에는 정보통신 기술의 발달에 따라 건설 SW/HW의 사용이 점차 증가하고 있는 추세이다. 그리고 이러한 1차 공급업체에 납품하는 원자재 공급업체로는 철재, 석재, 목재 등의 생산자, 건설자재 제조사, 건설기계 제조사 등이 있다. 그리고 건설산업의 수요자인 발주처로 공공 및 민간 발주처와 해외 발주처가 있다.

다음으로 지원적 활동으로 참여하는 이해관계자가 존재한다. 해외에서 수입 또는 현지에서 조달을 담당하는 건설조달, 정부의 건설정책, 건설 생산체계 전반에 영향을 줄 수 있는 건설 IT, 자금의 조달 및 보증을 담당하는 건설 금융 그리고 건설과 관련된 협단체 등 역시 건설산업에 영향을 주는 이해관계자로 볼 수 있다.

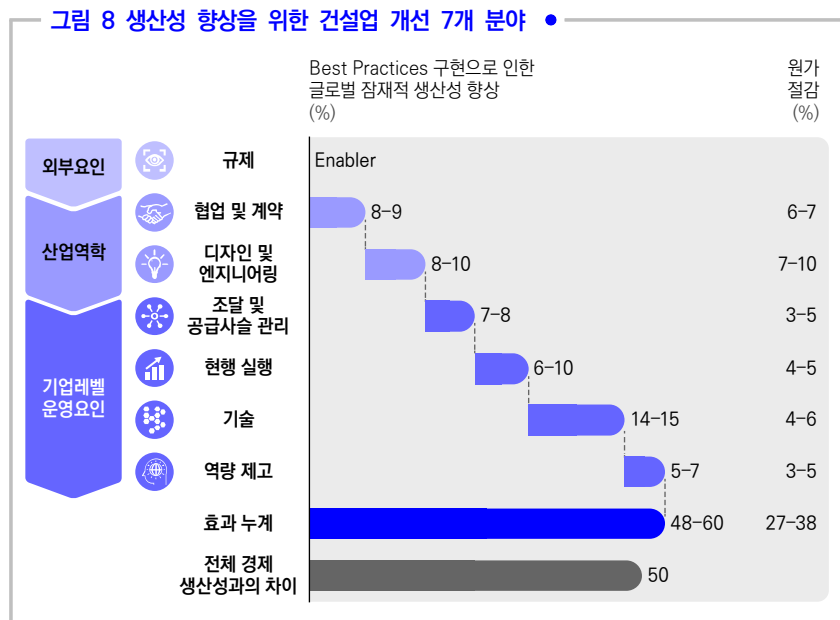
그림 7 한국 건설산업 이해관계자



## 2. 건설산업 혁신을 위한 방향

Mckinsey는 건설산업의 생산성을 개선하기 위해 1) 규제의 재정비 및 투명성 제고, 2) 계약 프레임워크의 재편, 3) 디자인 및 엔지니어링 프로세스 재고, 4) 조달 및 공급망관리 개선, 5) 현장 실행 개선, 6) 디지털 기술, 신소재, 자동화 도입, 7) 인력진의 재숙련 등의 7가지의 대안을 제시하였다. 그리고 이러한 결과로 50~60%의 생산성 개선 효과를 가져올 것으로 추정하였다.

특히 디지털 기술, 신소재, 자동화 등의 기술도입에 의한 생산성 증가 효과가 가장 크며, 대표적인 기술로 BIM, 디지털 협업 플랫폼, 드론, IOT, 빅데이터, 클라우드 기반 제어 등이 필요하며, 건설회사 혁신의 가장 큰 장애물은 IT에 대한 투자와 기술, R&D 프로세스의 결핍을 들었으며, 혁신 담당자 (innovation officer)를 마련하는 것이 새로운 기술의 채택에 변화를 가져올 것으로 보았다.



출처: MCKINSEY(2017.02), "Reinventing Construction: A Route To Higher Productivity"

삼정KPMG 역시 건설업에 필요한 혁신을 달성하기 위해 모듈화, 자동화, 디지털화를 핵심 기술로 지목하였다. 과거와 달리 클라우드기반 모델링 기술과 3D 프린팅 기술로 사전제작의 모듈의 한계가 사라지기 때문에 외벽과 내

장재 등의 사전제작을 진행하고 현장에서는 기초공사와 마감공사를 진행하기 때문에 공기단축과 비용절감이 가능하다. 건설자동화는 건설 시공에 있어 ICT기술을 활용한 기계화와 체계화 등 하드웨어적 변화를 의미한다. 시공 전 단계의 지능형 타당성 시스템과 실시간 협업시스템, 시공 단계에서의 로봇을 활용한 커튼월 및 인력대체/보조 기술이 있다. 또한 시공 후의 유지관리 단계에서 드론과 로봇을 활용한 진단 체계 구축과 자동화된 건설 중장비 등이 신규시장으로 각광받고 있다. 마지막으로 건설산업에 있어서의 디지털 트랜스포메이션은 대중소기업과 스타트업 기업, 연구기관이 참여하여 기존의 시장 구조 및 가치 등을 디지털로 전환하여 생태계의 질적 변화를 유도하는 플랫폼 서비스 구축 등을 구현하는 것이다.

### 3. 건설산업 혁신 해외 사례

미국의 DPR社는 DPR은 건설은 서비스업이라는 인식하에 프로젝트 기획 단계에서부터 발주자, 설계자, 시공자, 협력사가 하나의 팀으로 구성하고 운영되는 Pre-Construction 서비스를 통해 고객사의 만족도를 높이고 있으며, 신기술(BIM, 건설관리정보시스템, 빅데이터, AI) 및 경영기법(핵심가치 경영, Lean 생산방식)을 적극적으로 도입하여, 조직적 차원에서 수용하고 외부 협력사와도 공유하여 가치창출을 극대화하였다.

일본의 Komatsu社는 세계 2위의 건설기계 제조사로 자체적인 IT 플랫폼인 LAND LOG를 구축하고 건설사와 현장 정보 및 시공단계의 조연을 제공할 수 있는 환경을 구축하였다. 이를 통해 지형/계측/차량/작업/기업 정보를 통합하고 시공업체와 공유하여 건설관련 서비스를 제공하고 있다.

Katerra社는 목재 건설자재 제조 및 목조 건축 건설업체로 단순 도급을 수행하던 건설업체와는 달리 제조업의 수직적 통합전략을 실행하여 기존의 '사업기획 → 설계 → 자재구매 → 시공' 건설 프로세스를 '설계 → 자재납품 → 현장조립' 단순화 통합화하며 건축자재 공장 생산/현장 조립인 Pre-Fab 공법의 글로벌 선두주자이다.

Procore社는 클라우드 기반의 프로젝트 관리 S/W를 제공하는 업체이다. 건설회사의 기존 서비스 업체인 ERP 제공업체, 대용량 파일 공유 서비스 업체, 드론 전문업체, 증강현실 서비스 업체 등과의 제휴와 협업을 통해 자신의 플랫폼의 경쟁력을 강화하였으며, 신규 기술과 사용자 요구사항에 부응할 수 있도록 제3자 기업(third party)을 위한 플랫폼도 제공하고 있다.

표 2 건설산업 혁신 해외 사례

기업	기업의 성격	혁신의 성격	사용 IT 기술
	기존 건설기업	마케팅/조직 혁신, 모듈러 혁신,	협업 플랫폼, 클라우드
	신규 건설기업	공정혁신, 모듈러 혁신	자동화, 클라우드
	건설 중장비 제조사	제품혁신, 아키텍처 혁신	자동화, 클라우드
	건설 IT기업	마케팅혁신, 아키텍처 혁신	협업 플랫폼 클라우드

#### 4. 국내 건설산업 이해관계자의 혁신 참여와 역할

국내 건설산업의 이해관계자들이 혁신에 참여하기 위해서는 단순히 건설 기업의 혁신 참여 뿐 아니라 본원적 가치사슬 전후방에 존재하는 이해관계자와 지원적 이해관계자가 복합적인 연계가 이루어져야 가능하다.

먼저 건설산업은 혁신의 주체로 다양한 이해관계자가 유발하는 혁신을 포용하고 내부적으로도 혁신을 유발하는 역할을 수행해야 한다. 종합건설업은 조직과 마케팅 혁신을 중점으로 다양한 IT기술을 활용하되 디지털 협업 시스템을 운용하는 주체가 되어 기존의 방식의 대폭 개선이나 변혁을 모색해야 한다. 전문건설업은 자신의 전문영역에서 공정혁신을 통해 획기적인 원가/공기 절감등을 유발시키는 혁신을 중심으로 운용되어야 하며, IoT나 자동화 등을 통해 생산성 혁신의 주체가 되어야 한다. 엔지니어링 업체는 BIM 기술과 디지털 협업을 통해 차별화된 설계와 감리 등을 실행해야 한다. 건설자재나 기계 등의 공급업체는 건설산업의 공급사슬망(SCM) 개선을 통한 재고관리등을 통해 안정적 자재의 공급과 협업체계를 구축해야 하며, 결과적으로는 생산성 개선을 위한 혁신에 참여를 해야 한다. 건설자재나 기계/설비 등을 생산하는 원자재 공급업체는 기존에 없던 자재와 설비를 생산해내는 제품혁신으로 건설산업의 혁신을 유발하는 역할에 기여할 수 있다. 마지막으로 지원기관인, 정부 및 협단체, 건설 금융기관, IT업체는 건설산업의 혁신을 지원하거나 타 산업의 혁신을 벤치마킹하여 유입시키는 역할을 수행해야 한다. 정부 및 협단체는 건설산업 혁신에 대한 보상체계를 제도화 하여 혁신유발을 지원하고 이를 타 업체에 전파하는 역할을 수행해야 한다. 건설금융기관은 새로운 혁신에 대한 펀딩과 보증을 통해 새로운 시도를 안정적으로 수행할 수 있도록 지원해야 한다. 마지막으로 IT업체는 타 산업에서 검증된 방법들을 건설산업에 적용하여 새로운 혁신을 유입시키는 역할로 참여할 수 있다.

**표 3** 건설산업 이해관계자별 혁신의 참여와 역할

분야	기업	혁신의 성격	유망 IT 기술
건설산업 (혁신포용 혁신유발)	종합건설업	조직/마케팅 혁신 아키텍처/모듈러 혁신	자동화, 디지털 협업 IoT, 빅데이터, 클라우드
	전문건설업	공정 혁신 모듈러 혁신	자동화, 디지털 협업 IoT, 드론
	엔지니어링	공정/마케팅 혁신 모듈러 혁신	BIM, 디지털 협업
공급업체 (혁신참여)	건설자재 유통	공정혁신	디지털 협업(SCM), IoT
	건설기계 운용	공정혁신	디지털 협업, 드론
	건설 SW/HW	공정/마케팅 혁신	디지털 협업(PMP), IoT
원자재 공급업체 (혁신유발)	건설자재 제조사	제품혁신	IoT, 3D 프린팅
	건설 설비 제조사	제품혁신	IoT, 3D 프린팅
지원기관 (혁신지원)	정부 / 협단체	혁신 지원 제도마련	디지털협업(혁신공유)
	건설 금융	혁신 지원 금융	디지털협업(융자/보증)
	IT업체	마케팅/조직혁신 급진적/아키텍처 혁신	IT 기술 전반 (건설외 IT기술 적용)

## V. 결론

건설산업은 가장 보수적인 산업으로 지금까지 혁신이나 새로운 기술의 수용에 있어 적극적인 자세로 임하지 않았고 결과적으로 낮은 생산성을 지니는 비효율적인 산업 중에 하나로 남게되었다. 그러나 해외의 혁신사례에서도 알 수 있듯이 건설산업 역시 변화와 혁신이 가능한 산업임을 증명하고 있다.

세계 상위권의 건설선진국이 되기 위해서 한국의 건설산업은 단순한 원가우위에 의존하는 것을 탈피하고 혁신을 수용하여 차별화된 품질과 획기적인 수익모델을 제시할 필요가 있다. 다행히도 우리나라는 여러 분야에서 성숙한 디지털 전환이 이루어지고 있으며, 이러한 저력은 건설산업에 더 많은 기회를 제공할 수 있다. 그리고 이를 위해서 건설산업에 참여하는 다양한 이해관계자들이 혁신이라는 하나의 목표를 가지고 적극적으로 자신의 역할을 수행하여야 할 것이다.

### 참고문헌

1. MCKINSEY(2017.02), "Reinventing Construction: A Route To Higher Productivity"
2. Oslo Manual, OECD, 2005년
3. Rebecca M. Henderson, Kim B. Clark; Architectural Innovation - The Reconfiguration of Existing Product Technologies and the Failure of Established Firms, Administrative Science Quarterly, Vol. 35, Nov.1, 1990
4. 삼정KPMG 경제연구원, "건설산업의 오픈 이노베이션: 모듈화, 자동화, 디지털화를 주목하라", 2019년

# 중소건설기업의 해외시장 진출사례 전략 및 제언

박영훈 알엔비이엔씨(주) 수석연구원  
(rainmaker09@gmail.com)

- I. 서론
- II. 중소기업의 현실과 한계
- III. 무엇을 팔 것인가?
- IV. 어디에 팔 것인가?
- V. 누구와 함께 할 것인가?
- VI. 어떻게 함께 갈 것인가?
- VII. 결론 및 제언

## 2

### I. 서론

최근 국내 건설업계는 코로나19 여파에도 불구하고 정부의 공공부문 투자 확대 정책으로 지표상으로는 선방하고 있는 모습이다. 하지만 개별 건설업체들이 체감하는 건설경기는 업체의 규모, 사업분야 등에 따라 극렬한 차이를 보이는 것이 현실이다. 특히 중소기업의 경우 상대적으로 협소한 사업영역 안에서 다수의 업체가 경쟁하는 구조로 업체 간 과열 경쟁과 저가 경쟁 문제가 상존하고 있어 전망이 결코 낙관적이지 못하다.

중소건설업체는 대부분 전문건설업이고, 이 전문건설업은 2010년 중반까지 건설산업의 전문화, 분업화 붐을 타고 성장하였으나, 업체의 수가 많이 늘어나면서 성장세가 둔화하였고, 최근 건설생산구조 개편에 따라 자본금이 감소하는 등 등록기준이 일부 완화되며 시장에 진입하는 업체 수는 지속적으로 증가할 가능성이 크다. 이는 전문건설업 내 수주 경쟁 심화로 이어질 것이고 결국 다수의 업체가 도태되는 것은 명약관화하다.

사업분야에 대한 직관적이고 기술집약 형태의 전문 지식과 경험을 보유한 국내 중소기업들이 감내해야 하는 국내 건설시장의 한계는 분명하다. 한정된 국토 조건에서 SOC 투자는 점진적 감소 기조이고, 업체 간 생존경쟁을 할 수밖에 없다. 여기에 중소기업들이 해외시장으로 눈을 돌려야 하는



## II. 중소기업의 현실과 한계

이유가 있다. 물론 중소기업 대다수는 이를 잘 알고 있을 것이라고 확신한다. 다만, 중소기업으로서 해외시장에 진출할 수 있을지 확신도 없고, 어떻게 해야 할지 방법도 알지 못하기 때문에 시도조차 못 하는 업체들이 또한 대부분일 것이라 확신한다.

본 고에서는 중소기업체가 해외시장 진출 시 반드시 검토할 부분과 어려운 점, 그리고 이를 헤쳐나가려는 방법에 대해 필자의 경험을 공유하고자 한다. 특히 특허기반 건설 아이টে으로 해외시장에 진출하는 중소기업의 경우에 집중해서 이야기하려고 한다. 참고로 필자는 교량전문업체에서 근무 중이며, 현재 교량 거더 솔루션(Girder solution for bridge)의 해외사업을 추진하고 있다.

국내 중소기업체들은 2000년 즈음을 기점으로 특허 및 신기술 등 우수 기술들을 개발하고 현장에 적용하며 기술경쟁력을 쌓아오고 있다. 현재는 역설적으로 너무 많은 특허기술들 때문에 선택 장애를 불러일으킬 정도로 대다수의 업체가 각자의 특허를 기반으로 사업을 영위하고 있다.

우수한 특허기술을 보유하고 있는 중소기업들은 해외시장진출을 꿈꾸며 각종 해외 건설 진출 전략자료집을 공부하고 정부의 지원정책들을 알아보고 있지만 정작 대기업이 수행한 자료들을 엮어 편집한 수준이거나 대형 프로젝트를 대상으로 하는 대기업 위주 지원책들만 눈에 들어와 해외시장에 노크도 해보지 않고 포기한 경험들이 있을 것이다. 물론 정부나 해외건설협회 등에서 작성, 배포한 중소기업체들을 위한 해외 진출 활성화 방안, 전략 등 자료들이 있다. 다만, 그 자료들에서도 명시한 애로사항들은 중소기업에서 자체적으로 해결할 수 있는 수준이 아니거나, 이제 막 해외시장 진출을 검토하는 초기 단계에서 접근하기에는 다소 어려운 부분이 있다.

중소기업은 상대적으로 경영자원이 취약하고 무엇보다 임금이나 처우 수준 문제로 해외시장을 경험했던 고급 인력이 없고, 해외시장의 가장 큰 Risk인 법률 관련 인력도 거의 없기 때문에 무턱대고 진출 드라이브를 걸 수 없다. 수많은 경영자원과 전문인력과 경험을 보유한 대기업마저도 수익을 창출하기 어려운 시장이 바로 해외건설시장이라는 소문들이 관념을 만들어냈고 시도조차 하지 못하는 상황이 되었다. 일부 해외진출에 성공한 중소기업체들은 대기업이 수주한 공사의 하도급으로 참여하거나 특정 연고를 통한 수주가 대부분인 현실 속에서 중소기업에게 실질적인 도움이 되는 자료집이

### Ⅲ. 무엇을 팔 것인가?

나 방법, 지원책들이 부족할 수밖에 없다.

풍부한 자료가 있고 정부 차원의 지원정책들이 마련되어 있다고 하더라도, 중소기업업체가 해외건설시장에 진출하여 경쟁력 있는 기업으로 성장하기에는 당면한 문제점과 리스크가 상당하다. 구체적으로 중소기업체는 자체 정보수집 능력이 부족하고, 자금력이 취약하며 대외 신인도가 낮아 해외공사 수행 시 금융 부문에도 많은 어려움이 있는 것이 현실이다. 또한 중소기업체는 해외시장에서 실패를 통해 경험을 쌓을 여력이 없다는 점이 큰 리스크이기도 하다.

그러면 수주산업 특성이 매우 강한 해외건설시장에서 중소기업체는 구조적으로 해외시장에 진출할 수는 있는가? 어떻게 해외시장에 진출해야 하는가? 필자의 경험으로 볼 때 차별화된 우수한 기술을 가지고 있다면 가능하다고 생각한다. 그리고 개별 업체의 조건에 따라 다양한 방법이 있을 수 있다.

해외시장 진출을 계획한다면 차별화되고 경쟁력 있는 우수한 기술을 반드시 보유하여야 한다. 단순 건설노무를 제공하거나 장비를 제공하는 해외시장 진출은 본 고에서는 제외한다. 여기서는 특화된 기술과 자재 및 제품만을 다루기로 한다. 왜냐하면 중소기업업체로서 차별화가 어려운 서비스로 현지 업체 혹은 다른 국가의 대형 업체들과 경쟁하는 것은 계란으로 바위 치기에 비유할 수 있을 정도로 이익은커녕 손해만 볼 수 있다.

가장 우선순위는 일단 가지고 있는 아이템의 기술경쟁력을 분석해야 한다. 과연 해외시장에서도 통할만한 기술인가? 해외에도 이와 유사한 기술들은 있는지, 혹은 그 수준은 어느 정도인지 조사해야 한다.

표 1 교량형식별 대표 기간장 (중국 상해시정설계원)

구 분	25m	30m	40m	50m	60m	70m
RC 형교	■					
PSC Hollow slab교	■					
PSC I형 거더교		■				
PSC T형 거더교		■	■	■		
PSC Box형 거더교		■	■	■	■	
Steel Box 거더교				■	■	■

**표 2** 상해, 광저우, 운남성 현지조사 결과 연장별 교량형식

지간장(L)	교량 형식	비 고
$L \leq 20m$	Hollow 거더(반량)	중공 형식
$20m \leq L \leq 50m$	표준형 PSC Box / T형교	
$50m \leq L \leq 60m$	S.T Box / PSC Box	현장타설T형교 제한적 사용
$60m \leq L$	특수교량	

\* I형 거더의 경우 도시 외곽에 적용하나 최근에는 실적이 없음.

**표 3** 중국설계기준에 따른 주요 수량 비교

구분	내용	단위	T형교 5주형		대안기술 5주형		증감 (본당/ 전체)	대안기술 4주형		증감 (전체)
			전체	본당	전체	본당		전체	본당	
콘크리트	거더	m <sup>3</sup>	268	54	180	36		156	39	
콘크리트	슬래브	m <sup>3</sup>	36	7	108	약 22		108	27	
콘크리트 총계		m <sup>3</sup>	304	61	288	58	감 16 m <sup>3</sup>	264	66	감 40 m <sup>3</sup>
	15.2mm 강연선	kg	10,965	2,193	12,815	2,563	증 1,850kg	10,472	2,618	감 493 kg
철근 총계		kg	48,137	9,627	42,500	8,500	감 5,637kg	38,608	9,652	감 9,529 kg
쉬스관	80mm	m	1,183	237	955	191		764	191	
정착구	15-9	ea	10	2	30	6		30	6	
	15-8	ea	50	10	20	4		20	4	

**표 4** 말레이시아 기존 교량대비 경쟁력 분석(5개소)

Name	Conforming					Alternative				
	Configuration	Girders nos	Con'c m3	Rebar ton	Strand ton	Configuration	Girders nos	Con'c m3	Rebar ton	Strand ton
① No.4	2@40+20=100m 6 nos of T-Beam	18	540.0	51.4	26.5	2@40+20=100m 4 nos of MPC-m Girder	12 67%	441.6 82%	42.1 82%	23.6 89%
② No.5	20+30+20=70m 6 nos of I-Beam	18	250.3	29.9	11.8	20+30+20=70m 4 nos of MPC-m Girder	12 67%	254.6 102%	28.5 96%	12.3 105%
③ KnightR.	7@40=280m 7 nos of T-Beam	49	1,725.3	181.4	103.6	7@40=280m 5 nos of MPC-m Girder	35 71%	1,493.1 87%	137.8 76%	96.6 93%
④ SUKE IC	10@37.45=374.5m 3 nos of T-Beam	30	1,231.5	158.7	63.4	10@37.45=374.5m 3 nos MPC-m Girder	30 100%	1,206.6 98%	113.5 72%	71.0 112%
						8@42.75+34.3=374.5m 3 nos MPC-m Girder	27 90%	1,320.1 107%	118.3 75%	80.3 127%
						7@49.55+45.65=374.5m 3 nos MPC-m Girder	24 80%	1,273.3 103%	127.9 81%	98.9 156%
⑤ Sungai Perak R	45+3@70+45=300m 3 nos of Dura Girder	15	1,497.8	81.8	201.6	5@60=300m 5 nos of MPC-L	25% 167%	1,394.8 93%	185.8 227%	151.9 75%

#### IV. 어디에 팔 것인가?

상기 자료들은 해외시장 진출 대상국에 대한 시장조사를 수행한 후 현지 기술 대비 제안기술의 경쟁력을 분석한 것이다. 단순히 기술적 우위를 검토해서 설명하거나, 현지 사정을 고려하지 않은 채 추정되는 이익을 제시하는 방법보다는 상기 표와 같이 제안기술을 적용할 경우 기대되는 이익, 즉 철근, 콘크리트, 강연선 등 주요 재료의 감소를 직접적으로 비교함으로써 현지 파트너사 혹은 엔지니어들이 그 효과를 직관적으로 알 수 있게 하는 것이 유효하다. 결국 제안하는 기술이 아무리 좋아도 그 기술을 받아들이고 사용할 시장의 플레이어들은 바로 그들이기 때문이다.

해외시장에 진출할 아이템에 대해 경제적 이득을 포함한 기술적 경쟁력이 확인된 경우, 이제 대상 시장에 대한 본격적인 조사가 이루어져야 한다.

어느 나라로 진출할 것인가? 상기 서술한 기술경쟁력을 분석하는 단계에서 이미 1, 2개 국가의 표준을 가지고 검토하기 때문에 이미 교두보 시장은 선정한 것으로 봐도 무방하다. 진출 국가들에 대한 자료조사는 현지 출장을 통해 시장조사를 하는 것이 가장 정확하고 확실한 방법이지만, 자금, 인력, 시간이 부족한 중소기업들에게는 해외출장이 그리 쉬운 선택지는 아니다. 요즘은 구글링을 통해 전세계의 많은 그리고 세세한 자료를 구할 수 있다. 우선 구글링을 통한 자료조사 그리고 해외건설협회, KOTRA 등 정부 관계기관들과 건설산업연구원, 수출입은행 등 자료를 참조하면 초기 검토에는 전혀 부족함이 없다.

하지만 필자의 경험으로 상기의 자료들과 정보들은 너무 개괄적이거나 대형 프로젝트들 위주로 작성되었거나 하여 실질적인 도움에는 한계가 있었다. 특허기술 기반 아이템 사업으로 해외시장을 진출하는 중소기업의 입장에서는 현지의 산업구조가 국내와 유사한지, 해당 기술에 대한 현지 기술수준이나 경쟁사들은 얼마나 있고 어떻게 활동하는지는 절대 파악할 수 없다. 실제 아이템 사업을 영위하기 위해서는 그 기술을 수용할 수 있는 산업구조와 현지 파트너사가 필수적인데, 이를 위해서는 현지에 진출해있는 시공사, 설계사 지인들 도움이 유효적절하다. KOTRA 현지 법인을 활용하는 방법도 있으나 기술이 전문적인 경우 KOTRA 직원을 이해시켜야 하는 문제가 있다.

필자는 동남아시아 시장을 우선 추천한다. 중국, 인도, 중동, 카자흐스탄

## V. 누구와 함께 할 것인가?

등 구소련 등 여러 해외시장을 조사했고, 가능성도 확인한 바 있으나, 해당 시장은 기존 기술에 대한 사회구조가 굳건하여 해외 기술 도입에 상대적으로 보수적인 경향이 있었다. 반면 동남아시아 국가들은 해외 우수 기술에 대해 열려있는 자세와 사회적, 시대적 요구가 잘 맞아 진출 우선국으로 추천한다. 자료들에서 단순히 SOC 시장 규모만 크다고 여러 국가를 검토하는 것은 한정된 자원으로 해외시장을 개척해야 하는 중소기업에게는 아까운 시간과 돈을 버릴 수 있다. 우선 시장의 규모보다 우리의 기술이 해외시장에서 빨리 통하게 하는 것이 중요하다. 한 번의 성공은 두 번으로 그리고 여러 국가로 이어질 수 있는 소중한 경험이기 때문에, 성공할 수 있는 시장을 우선적으로 공략하는 것이 가장 중요하다.

앞서 언급하였듯이, 특히기반 아이템 사업의 경우 국내와 유사한 산업구조와 현지의 경쟁력 있는 파트너를 만나는 것이 무엇보다 중요하다. 하지만 동남아시아를 비롯하여 다른 국가들은 국내와 같이 전문업체 및 공종이 세분화되어 있지 않다. 따라서 파트너사를 발굴하는 것이 무엇보다 큰 어려움이자 해외시장 개척의 필수적 요소이다.

우선 중소기업의 경우 브랜드 인지도가 없기 때문에 기술을 소개할 기회가 없다. 국내에서 열리는 건설관련 국제 전시회, 설명회 등에 외국인들이 간혹 참가하긴 하여도 전문기술 아이템을 다루거나 명확하게 이해하는 경우가 아니라면 효과적이지 않고, 필자의 경험으로는 국내 전시회에서 파트너를 만날 확률은 1% 이내이다.

필자는 건설기술연구원, 한국건설교통기술협회, 특허청 등에서 주관하는 해외 기술교류회를 적극 추천한다. 필자는 상기 프로그램으로 베트남, 인도네시아, 말레이시아 등을 방문하였고, 현지에서 프리젠테이션 및 QnA 그리고 매칭 상담을 통해 현지 시장에 대한 이해도를 높일 수 있었으며, 파트너 발굴 기회도 가질 수 있었다. 더불어 각국의 주요 발주기관 인사들이 해당 기술교류회에 참석하기 때문에 기술경쟁력 검토를 보다 심도있게 할 수 있다. 발주기관 담당자와 현지 엔지니어들에게 매력적이라는 것은 수요가 있다는 것이고 반드시 통할 수 있다는 확고한 증거이기 때문이다. 우리의 기술이 경쟁력이 있다고 판단하는 나의 판단보다는 현지 파트너가 가능성이 있다는

## VI. 어떻게 함께 갈 것인가?

판단이 절대적으로 필요하다. 다만 특허기반 아이템 사업에 대한 산업구조가 없거나 이해가 부족한 경우에는 상당 기간 파트너사를 설득하고 이해시켜야 하지만, 기술경쟁력이 있다는 파트너사의 판단이 있다면 오히려 시장을 선점할 수 있기 때문에 좋은 기회로 받아들여도 좋다.

특허기반 아이템 사업의 경우 업체의 직접 진출보다는 파트너사를 통한 기술이전 방식을 추천한다. 아무리 기술이 우수하다고 하더라도 수주산업의 특성은 국내뿐만 아니라 해외시장도 동일하다는 점을 기억해야 한다. 즉, 아무리 기술경쟁력이 있고 유능한 통역을 활용한다고 하여도 현지인의 정서와 업무 프로세스를 명확히 이해하고 사업을 원만하게 수행하는 것은 매우 어려운 문제이다. 또한 현지화를 위해 법인을 설립하거나 지사를 활용한다고 하더라도 중소기업의 한정된 자원은 사업의 가능성만 확인한 채 용두사미로 끝내버릴 위험이 있다.

하지만 기술이전방식의 해외시장 진출은 기술이전에 갖은 노력과 비용을 들이고도 이후 실질적인 이익은 돌려받을 수 없다는 우려가 큰 것이 현실이다. 그럼에도 불구하고 필자는 기술이전을 권장한다. 왜냐하면 엔지니어링 서포트는 자체적으로 가능하다고 하더라도, 중소기업들에게 현지에서 수주 영업활동이나 시공은 자체적으로 수행하는 것은 상당한 어려움과 Risk가 수반되는 영역이기 때문이다. 이런 어려움을 해결하기 위해 고민하기보다는 기술 유출 Risk 혹은 파트너사와의 신뢰관계가 문제가 되어 발생하는 Risk를 해지하는 방법을 고민하는 것이 오히려 효과적이다.

필자 역시 현지 파트너사와 신뢰 관계를 돈독히 하고 상호호혜적인 관계를 어떻게 계속 유지할 것인가에 대해 상당 기간 고민해왔다. 현재까지 고민의 결과는 지속적인 기술개발과 사업 기회의 협력적인 발굴 노력이 최선의 방법이라고 생각한다. 처음 파트너사를 발굴하고 사업을 시작할 때는 보통 1~2가지 기술 아이টে으로 시작하게 되는데, 시간이 경과함에 따라 지속적인 기술개발로 현지 파트너사들의 사업영역 혹은 아이টে이 확장될 수 있도록 지원하는 방법이다. 국내에서도 응당 해야 하는 일이기 때문에 비단 해외시장만 생각해서 기술개발에 부담을 가질 필요는 없다. 기술개발은 국내시장이든 해외 시장이든 이제 생존의 필수 불가결한 요소이다. 자체 기술개발에 한계가 있을 경우 국내의 우수 기술을 연계하는 것도 좋은 전략이다. 그러나 이 경우

## VII. 결론 및 제언

단순히 기술 혹은 제품을 작위적으로 자체 기술인 듯 기망할 경우 발생하는 손실은 예측 불가능할 정도로 막심하다는 점을 깊이 인식하여야 한다.

아울러 사업 기회의 협력적 발굴은 아무래도 특허기반 아이템사업이 국내 시장만큼 역동적으로 성장한 사례가 없기 때문에 그 경험과 시장의 흐름을 예측하여 선제적으로 사업기회를 발굴할 수 있다. 이러한 기술적, 사업적 협력 모델만이 신뢰기반 기술이전방식이 성공할 수 있다고 생각한다.

상기와 같은 상호호혜적 사업구조와 별개로 Risk 관리는 필요하다. 가장 중요한 것은 무엇보다 기술이전계약 체결이다. 기술이전 계약의 주체, 즉 기술 권리 주체가 누구인지, 계약기간 이후의 기술사용 권리 제약, 기술자료의 귀속권리, 정확한 로열티 산정을 위한 영업 및 매출자료의 투명한 공개 등은 계약서에 명시적으로 담아내야 한다. 최근 필자의 회사에서 계약한 파트너사의 경우 기술이 한국 기업체로부터 이전받았다는 사실을 공지하도록 하였고, 발주기관은 설계단계에서 당사로부터 확인 공문을 받는 과정을 거치게 하여 로열티 부분은 투명하게 정리한 사례가 있다. 중소기업의 경우 앞서 언급하였듯이 인적, 물적 자원 부족이 문제인데, 특히 이러한 계약관련 법률적 업무의 수행은 가장 큰 장애 요소이다.

중소건설기업이 해외시장을 개척하는 것은 마치 ‘콩쥐 팥쥐’ 동화 속 콩쥐가 밭 빠진 독에 물을 채워야 하는 상황과 비슷할 수 있다. 그러나 수주 경쟁 심화 및 수익성이 악화되는 국내 시장 상황을 보면 해외시장 진출은 필연적 돌파구라고 생각한다. 특히 특허기반 우수한 기술로 사업기반을 닦아온 중소기업들에게는 마땅히 도전해야 하는 시장이다. 특허기반 아이템 사업이 가장 발전했고 경쟁이 심한 국내시장에서 두각을 나타낸 기업이라면 꽤 승산이 높다고 생각한다. 중소기업들이 한정적 자원에도 불구하고 큰 어려움 없이 해외시장을 개척할 수 있도록, 아니 최소한 진출 검토를 할 수 있도록 정부 유관기관들의 지원이 있다면. 그리고 그 지원책들이 ‘콩쥐 팥쥐’ 속 두꺼비가 되어 깨진 독의 밑 부분을 막아줄 수 있다면 중소기업들의 해외 진출 러쉬가 그리 요원한 일은 아닐 것으로 생각한다.

관련하여 몇 가지 제언을 하자면, 첫째 중소기업들의 해외진출에 대한 수요조사를 시행한 후 국가별, 공종별 전문업체 목록이 만들어 진다면 매우 효과적이다. 현재는 현지의 대형 건설사 목록 위주로 만들어져 있다. 우수 파

트너사를 발굴하여 회의하다 보면 자연스럽게 진출 가능성이 보일 것이고, 기회도 크게 확대될 것이다. 둘째 중소기업들의 해외시장 개척에 더 적극적인 인센티브를 부여하는 정책을 기대한다. 현재 여러 기관에서 정책자금 지원 및 프로그램이 있으나, 정작 특허기반 아이템 중소기업들이 참여하는 것은 제한적 요소들이 많다. 왜냐하면 특허기반 중소기업의 경우 처음부터 특정 프로젝트를 대상으로 추진하는 경우는 거의 없기 때문이다. 여러 번의 시장조사와 파트너사 발굴 노력 등 중소기업의 해외시장 개척에 대한 보다 광범위한 지원이 이루어지길 바라며, 더 나아가 해외시장 개척에 성공한 중소기업에게는 전향적인 인센티브가 주어지면 좋을 듯하다. 왜냐하면 이러한 성공은 비단 업체 자체의 이익만이 아닌 그리고 대형 건설사들의 인지도가 아닌, 순수한 국내 토목 건설 기술의 세계진출의 교두보를 만든 것이며 결국 대한민국의 위상을 고양할 것이기 때문이다.

셋째 중소기업들은 자체적 개발한 우수 기술과 함께 현지 수요가 있는 국내의 다른 우수 기술을 소개하면서 결코 업체들을 기망해서는 안된다. 국내 업체와 합의 없이 기술이나 제품을 도용해서 해외시장 진출을 꾀하는 것은 우리 모두를 힘들게 하는 행태이자 범죄행위임을 명심해야 한다.

마지막으로 해외시장은 무궁무진하다. 절대로 첫술에 배불리지려 하지 말기를 당부한다. 기술경쟁력을 가지고 있는 우리 중소기업들이 몇 번 진출 경험을 쌓는다면, 그리고 먼저 진출한 업체들과 연결고리가 계속 이어질 수 있는 정책적 구조와 분위기가 모아진다면 우리나라 중소기업들의 우수한 기술들이 세계 곳곳에 퍼지는 것은 시간문제라고 생각한다. 한정된 자원 하에서 오늘도 해외시장 개척을 꿈꾸는 모든 중소기업들을 응원하며, 정부 및 관계기관들의 적극적인 지원을 바란다.

알엔비이엔씨(주)는 교량(강재, 콘크리트) 및 경관시설 분야 Engineering & Construction 서비스를 제공하는 업체로, 국토교통부 주관[건설혁신 선도 중소기업, 2021년 1월]에 선정되었다.

**참고문헌**

1. 해외건설협회 중소기업수주지원센터
2. 해외건설 저성장기의 사업다각화 성과분석, 한국건설산업연구원, 2015
3. 전문건설업 해외시장 진출 활성화 방안, 대한건설정책연구원, 2011
4. 중소기업 해외건설 진출을 위한 리스크관리 사례집, 해외건설협회, 2019



# 기술기반 중소 건설기업의 해외시장 진출전략 수립 방안

윤석민 토옹이앤씨(주) 상무  
(fliery@gmail.com)

- I. 서론
- II. 기술기반 중소건설기업의 해외진출전략 수립방안
- III. 결론

## 3

### I. 서론

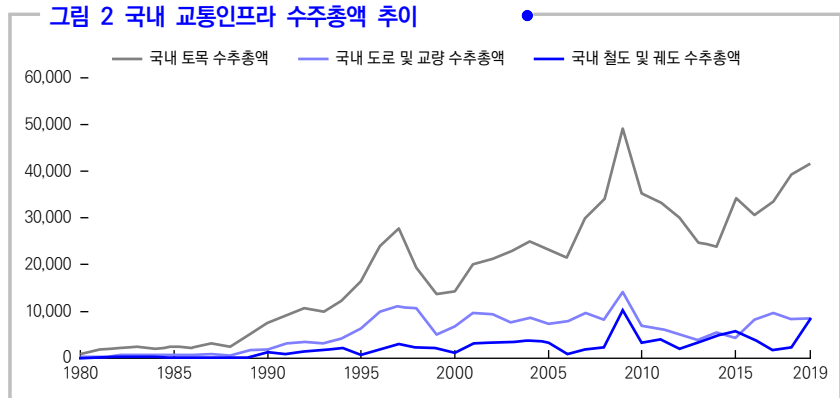
토옹이앤씨(이하 당사)는 설립 이후 주로 국내 도로, 철도, 플랜트 등의 공사를 하도급하여 시공해 온 전문건설업체였으나 사업의 성장과 기술력의 축적에 한계가 있다는 판단 하에 연구개발(R&D)을 통한 건설분야 기술제품개발을 시작하였으며 특히 당사가 강점을 가지고 있는 교량분야에 특화된 기술개발을 추진해왔다.

이를 통해 60m이상의 경간에 최적화 된 PSC거더 기술인 BH거더, 45m 경간 철도교용 하로형 PSC거더인 오메가브릿지, 교량 하부 구조의 모듈화를 위한 PPCM 등의 기술을 개발하였으며 특히 당사의 주력기술인 BH거더의 경우 <그림 1>과 같이 국내 서울문산간 고속도로, 세종시 정부청사 등의 여러 현장에서 시공을 완료한 바 있다.

그림 1 BH거더 적용 시공 사례 •



다만 <그림 2>(통계청 공종별 건설수주액 자료 인용)에서 보는 바와 같이 2013년경 당시 국내 교량시장은 발주물량이 감소 추세에 있음을 확인한 이후 신규 시장의 개척을 통해 시장을 확장할 필요가 있다고 판단하여 자체 기술제품 기반의 해외시장 진출을 추진하게 되었다.



당사는 이러한 판단 하에 국내와 해외를 포괄하는 개념의 기술사업화 모델을 기반으로 교량 신기술 시장을 개척해나가고 있으며 현재 <그림 3>에서 보는 바와 같이 말레이시아에서 시공을 진행 중에 있다.

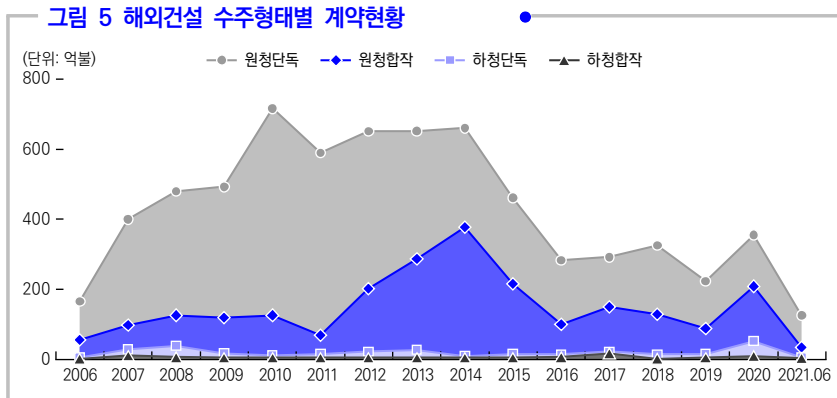
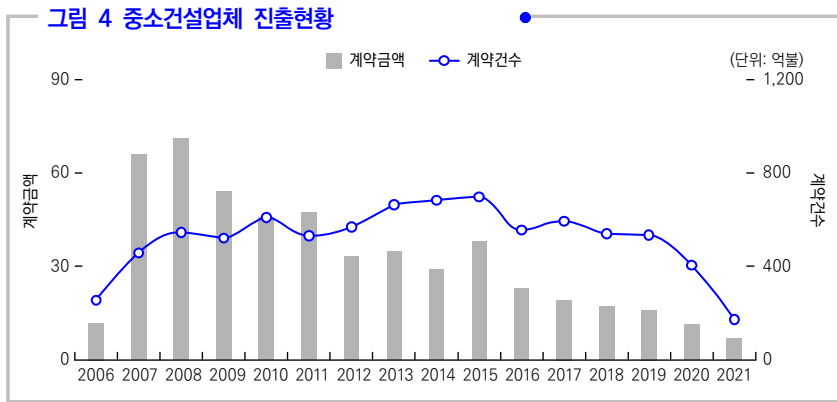


본고에서는 당사의 기술기반 해외시장 진출 사례를 통해 우수한 기술력을 갖춘 국내 전문건설업체들의 해외건설시장 진출 전략 수립방안을 제시하고자 한다.

## II. 기술기반 중소건설기업의 해외진출전략 수립방안

### 1. 진출방식의 설정

해외건설협회에서 공시하고 있는 자료에 따르면 <그림 4>에서 보는 바와 같이 국내 중소건설기업의 해외 계약건수와 금액이 2015년도 이후 지속적으로 감소추세에 있다. 또한 <그림 5>에서 보는 바와 같이 국내 건설기업의 전체 해외수주도 전반적으로 감소하고 있는 추세를 확인할 수 있는데 특히 하청단독형태 또는 하청합작형태의 수주가 거의 없다는 점을 감안할 때 현재 국내 중소건설기업의 해외시장 진출 방식은 대부분 국내 대기업이 원청으로 수주하는 해외공사에 하도급 형태로 동반 진출하는 것으로 추정된다.



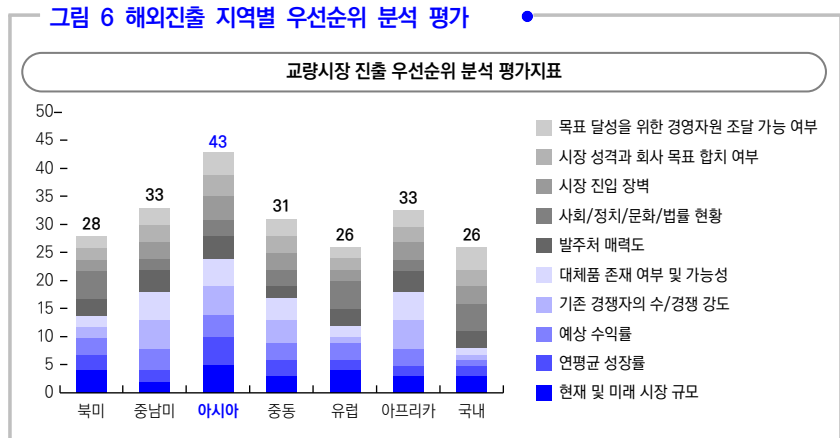
이러한 국내 원청의 하도급 방식의 진출형태는 상대적으로 부족한 해외사업 인프라를 대기업의 지원을 통해 일정 부분 해소할 수 있고 공사 대가 수급의 지연과 같은 문제가 발생하였을 경우 유관기관의 지원을 받기가 용이하다

는 등의 장점이 있는 반면에 자체적인 현지 영업 네트워크를 구축하거나 사업 노하우를 축적하기가 어렵고 국내 원청의 해외 수주실적이 저조할 경우 실적이 동반 하락할 수 있다는 점 등으로 인해 사업의 연속성을 확보하기가 곤란하다는 단점이 있을 수 있다. 이러한 장단점에도 불구하고 대부분의 중소기업이 국내 원청 하도급 방식을 선택하는 이유는 해외사업에 따라 발생하는 유형적 리스크에 비해 무형적인 사업 연속성 확보 능력은 체감하기가 어렵기 때문일 것으로 사료된다.

이러한 각각의 진출방식은 개별 기업의 사업모델이나 방향에 따른 각자의 선택이며 독자적인 해외진출에 따르는 리스크가 큰 것도 사실이나 당사의 경우 기술사업화 방식의 사업을 추진하는데 있어 사업의 연속성을 확보할 수 있는 독자적 진출방식이 적합하다고 판단하였다.

## 2. 진출국 접근성 고려

당사는 현재 해외사업을 추진하는 과정에서 시행착오를 겪으며 경험한 바를 토대로 신규 국가 진출 시 진출 국가의 접근성을 고려하여 선정하고 있다. 이러한 진출지역의 선정을 위해 해외사업 초기에 <그림 6>과 같은 자체적인 평가기준을 통해 진출지역을 선정한 바 있다.



이러한 평가기준에 따라 진출 지역 및 진출국을 선정한 이후, 해당 국가의 지역적 접근성, 언어적 접근성, 기술적 접근성 등을 포함하는 진출 국가의 접근성을 평가하였다.

지역적 접근성은 진출하고자 하는 지역 또는 국가의 물리적 접근성을 의미한다. 기술기반의 해외사업화를 실시하는 건설회사의 경우 현지 발주처, 시공사 및 설계사 등의 유관기관에 대한 기술의 우수성을 지속적으로 홍보하고 수주교섭을 실시하여 프로젝트를 수주하고 사업적 연속성을 확보하는 방식으로 사업을 추진해야하는 특성을 가지고 있는데 이를 위해 현지 상주 또는 방문 빈도를 높여 기술을 홍보하고 수주 목표를 수립할 필요가 있다. 이에 따라 원활한 사업화를 위하여 물리적 접근성이 높은 국가를 진출국가로 선정하고 있다.

언어적 접근성의 경우, 중소기업에서 현실적으로 고용 가능한 인력과 관련이 있는데, 국내에서 영어의 사용이 가능한 기술 인력을 찾는 것은 상대적으로 수월한 반면 다른 언어의 구사가 가능한 기술 인력을 찾기는 매우 어렵다. 기술사업화 방식의 사업모델에 있어서 현지의 각 관련기관과의 의사소통은 사업추진에 매우 큰 영향을 주는 요소이며 이에 따라 초기 진출국을 비영어권국가로 설정할 경우 언어적 장벽으로 인한 리스크의 발생 소지가 높으므로 영어권 국가를 초기 진출국으로 설정하는 것이 유리하다고 판단된다.

기술적 접근성의 경우, 회사가 보유하고 있는 기술이 진출하고자 하는 국가에서 사업성을 확보할 수 있는 기술인지에 대한 여부라고 할 수 있다. 예를 들어 당사 주력기술인 BH거더의 경우 60m이상의 경간 시공이 가능한 PSC 거더 기술인데 반해 아시아 권역 국가들의 경우 대부분 30~40m 경간의 PSC거더 기술을 사용하는 사례가 많았다. 이에 따라 BH거더 기술의 적용 시 경쟁기술 대비 교량 하부구조를 줄여 전체 공사비를 절감하는 것이 가능하여 경쟁력을 확보할 수 있다고 판단했다. 이러한 사례는 프로젝트별로 다를 수 있으나 보유중인 기술이 현지에서 경쟁력을 확보할 수 있는지를 사전에 파악하는 것은 중요한 요소 중의 하나일 것으로 판단된다.

### 3. 해외진출 지원정책 활용

당사의 경우 국토교통부와 해외건설협회에서 시행하는 해외시장개척지원 사업의 선정을 계기로 해외사업을 시작한 바 있다. 해당 지원사업은 해외시장에 진출하고자 하는 건설기업을 대상으로 수주교섭 또는 타당성조사 사업 등에 대한 경비 및 사업비 등을 지원하는 정책인데 해외사업에 대한 경험과 재원이 부족한 중소기업의 입장에서는 출장비용과 각종 부대비용에 대한

부담을 줄일 수 있어 특히 초기 시장진입단계에서는 많은 도움이 된다. 현재 당사가 추진 중인 말레이시아 프로젝트도 해당 지원사업의 지원을 받아 주주에 성공한 사례이다.

또한 당사는 한국건설기술연구원에서 시행하는 중소기업 지원사업 중 해외 기술 현지화 사업을 통해서도 지원을 받은 바 있다. 해당 사업은 해외에 진출하고자 하는 국내 기술사업화 기업을 대상으로 매년 신청을 받아 적합한 연구진을 매칭하여 과제 선정 심사를 통해 연구비를 지원하는 사업인데, 당사의 경우 한국건설기술연구원의 윤혜진 팀장을 비롯한 우수한 연구진으로부터 지원을 받아 말레이시아 현지에서 현지 정부기관 및 유관기업 관계자 120여명을 초청하여 60m 분절형 BH거더 실물실험을 성공적으로 실시한 바 있다. 해당 지원을 통해 당사는 최종적으로 말레이시아 프로젝트에 BH거더 기술을 반영시킬 수 있었으며 이후 연계되고 있는 여러 사업에 있어서도 기술적 신뢰도를 제고할 수 있었다.

이 외에도 국토교통부의 건설혁신선도기업 인증 등을 비롯한 여러 해외사업 관련 지원정책을 이용하여 초기 시장에 진입할 때의 부담을 완화하고 해외사업 노하우를 축적할 수 있는 기회로 만드는 과정이 필요할 것으로 판단된다.

기관	지원사업	설명
국토교통부	건설혁신선도기업	기업별 특성 및 수요를 고려한 맞춤형 지원
한국건설기술연구원	기술실용화 및 사업화	중소기업 수요기반 기술 실용화 및 사업화 연구
	해외기술 현지화	중소기업 수요기반 기술 현지화 연구
해외건설협회	시장개척지원	국외활동비, 발주처초청비, 현지조사비 등 지원
	중소기업수주지원	해외사업실무교육, 전문가 상담, 정보제공 등
	GICC	해외 주요 발주처 인사 초청 컨퍼런스 개최
외 다양한 해외진출 지원정책 시행 중		

출처: 해외건설협회 웹사이트, 한국건설기술연구원 웹사이트, 국토교통부 웹사이트

### III. 결론

국내 토목 인프라 건설분야의 경우 대부분의 프로젝트가 공공에서 발주되는 특징을 가지고 있다. 이에 따라 매년 국내 토목 인프라 건설시장의 규모는 정부정책의 영향에 따라 변동되는 특성을 가지고 있고 이로 인해 기업들은 정부정책과 시장상황에 맞춰 사업을 추진해야하는 애로점이 있다. 특히 중소기업의 경우 원청사의 공사를 하도급하는 경우가 많아 자체적으로 기술력을 기반으로 사업을 추진하기보다 영업력에 사업역량을 집중해야하는 경우도 상당수 존재하고 있다.

또한 이미 선진국(Developed Country) 대열에 진입하고 있는 현재의 대한민국에서 건설업이 예전과 같은 위상을 회복하기는 쉽지 않을 가능성이 높다고 예상되는 환경에서 상황이 반전될 수 있는 요인이 발생되지 않는 한 전문건설업을 영위하는 중소기업들이 속해있는 시장은 점차 레드오션화 되어갈 가능성이 있을 것으로 판단된다.

이에 반해 당사가 수년간 아시아 지역의 여러 국가들을 방문하며 현지의 기술력과 시장상황, 건설 환경 등을 조사하고 경험한 결과 대부분이 개발도상국이고 인프라시설이 부족하여 건설시장이 급속도로 성장하고 있는데 반해 기술력은 국내 여러 중소기업에 비해 뒤쳐져있음을 확인할 수 있었다. 특히 도로, 철도와 같은 교통 인프라의 경우 매우 열악한 상황이어서 해당 분야에서 자체적으로 우수한 기술력을 보유한 많은 국내 중소기업들이 진출하기에 적합한 시장으로 생각된다.

이와 같은 여러 상황들을 종합할 때, 국내 중소기업들이 축소되어가고 있는 국내 시장 환경에 대응하기 위해 해외로 시장을 확장하여 상호보완적인 사업구조를 구축하고 사업의 연속성을 확보하여야할 필요가 있다고 판단된다. 이를 통해 국내에서 우수한 사업적 역량과 기술력을 보유하고 있는 많은 기업들이 해외 건설시장으로 사업 영역을 확장하여 성공하기를 바라며 부족하나마 당사가 조력할 수 있기를 기대한다.

#### 참고문헌

1. 통계청 국가통계포털 공식 웹사이트
2. 해외건설협회 해외건설종합정보서비스 웹사이트
3. 한국건설기술연구원 공식 웹사이트
4. 국토교통부 공식 웹사이트





*Focus* 중소건설 정책 뉴비전

2021년 7월 발행 | 통권 제42호 |

발행인 김영윤

편집인 유병권

발행처 (재)대한건설정책연구원

[www.ricon.re.kr](http://www.ricon.re.kr)

서울특별시 동작구 보라매로5길 15, 13층

(신대방동, 전문건설회관)

Tel. (02)3284-2600

Fax. (02)3284-2620

기획 / 홍성진, 김정주

편집·인쇄 경성문화사

Tel. (02)786-2999



# Future Value Creator in Specialty Construction Industry

대한건설정책연구원은  
글로벌 경쟁력을 갖춘 전문건설업 부문  
최고의 연구·컨설팅 기관 되겠습니다.

※ 본지에 실린 내용은 필자 개인의 의견이며, 본 연구원의 공식적인 견해가 아님을 밝힙니다.  
본지의 내용은 출처와 필자를 밝히는 한 인용될 수 있습니다.

Vol. 42

# 건설정책저널

중소건설 정책 뉴비전