

8.2 부동산 안정화정책 이후의 건설산업 대응방안

장 준 양(산업기술리서치센터, jjsby@kdb.co.kr)

국내 건설경기는 2014년 이후 저금리 유지, 부동산 규제완화에 따른 민간주택 건설 활성화 등 영향으로 상승하였으나, 2018년 이후부터 8.2 부동산 안정화정책 시행 및 SOC예산 감소 등 영향으로 하락이 예상되고 있다. 또한 해외건설은 중동 지역 발주규모 축소 등 영향으로 2015년부터 수주액이 큰 폭으로 감소하여 건설 산업에 대한 우려가 제기되고 있다.

이러한 우려에 대한 방안모색을 위해 현황분석을 실시한 결과 건설시장은 국내와 해외가 구분되어 있어 차별적인 전략수립이 필요하고, 그동안 국내건설이 정부정책에 따라 등락이 결정되어 왔으나 앞으로는 건설기업의 노력으로 건설경기하락에 대비하는 것이 필요할 것이다.

이에 국내 건설시장은 도시재생 사업 등 다양한 형태의 건설 시도, 그린빌딩 등 해외사례의 국내도입, 정부 발주사업중 일정부분의 개발형 추진 등을 추진하고, 해외 건설시장은 아시아지역을 중심으로 한 지역집중 진출전략 추진, 투자개발형 사업의 적극 확대, 특정분야 기술전문기업의 육성 등을 대응방안으로 제시하고자 한다.

연구배경

8.2 부동산 안정화대책 및 정부 SOC예산 감소 등 소식으로 국내건설의 수주량이 대폭 감소할 것으로 전망되고 있다. 2016년 국내건설 수주금액과 기성금액¹⁾은 역대 최고치를 기록하였으나 8.2 부동산 안정화대책에 따른 민간주택건설 위축 및 내년이후 정부 SOC예산의 급격한 감소로 공공부문 축소가 예상되기 때문이다. 또한 해외건설 수주는 호황기 이후 2015년, 2016년 연속 급락²⁾하였고, 올해³⁾에도 큰 반등의 기미를 보이지 못하고 있다. 이에 본 연구에서는 국내 건설산업의 현황을 살펴보고 향후 건설산업의 대응방안을 제시하고자 한다.

1) 2016년 국내건설 수주금액은 146조원, 기성금액은 120조원

2) 호황기(2010년~2014년) 평균 654억달러, 2015년 461억달러(△ 30.2%), 2016년 282억달러(△ 38.9%)

3) 2017.10.17 기준 222억달러, 전년동기대비 15% 상승

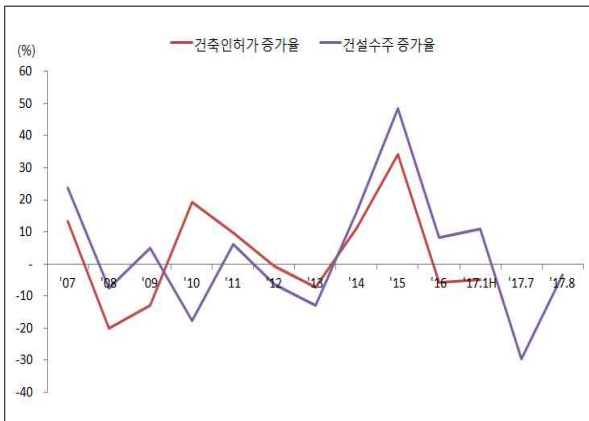
건설산업 현황 분석

1. 국내 건설산업

건설산업의 현황을 파악할 수 있는 지표는 선행지수인 인허가, 수주금액 및 동행지수인 기성금액, 건설업체 순증감수 등이 있다. 선행지수인 건축 인허가면적 및 건설 수주금액은 2014년 이후 급증하였으나, 건축 인허가면적 증가율은 2016년부터, 건설 수주금액 증가율은 2017.7월⁴⁾부터 감소세로 전환하였다.

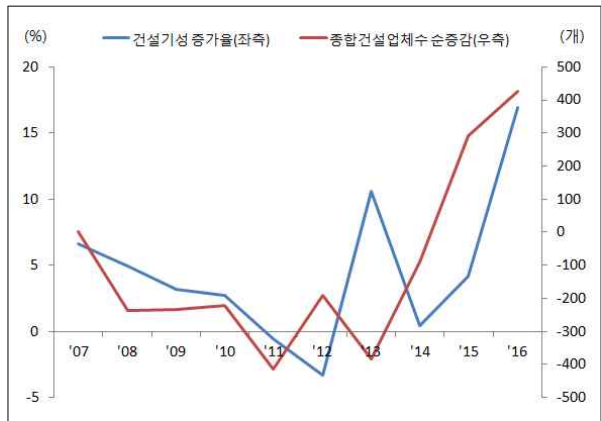
동행지수인 건설 기성금액은 2017년 상반기까지 큰폭으로 상승⁵⁾하였으며 수주 이후 1.5년~2년 시차를 두고 반영되는 추세에 따라 2018년 연말까지는 증가세를 유지할 것으로 예상된다. 종합건설업체 순증감수는 기성금액과 유사한 흐름을 보이고 있다.

<그림 1> 건축인허가 및 건설수주금액 증가율



자료 : 국토교통부, 통계청

<그림 2> 건설기성금액 및 종합건설업체수 변화



자료 : 통계청, 대한건설협회

선행지표 및 동행지표로부터 살펴본 국내 건설경기는 2014년부터 2018년까지 상승기로 판단할 수 있으며, 2019년부터는 기성금액도 감소세로 전환하여 하락기로 접어들 것으로 전망된다.

4) 국내건축 인허가 증가율 : '14년 11.2%, '15년 34.3%, '16년 △5.7%, '17.1H △4.9%

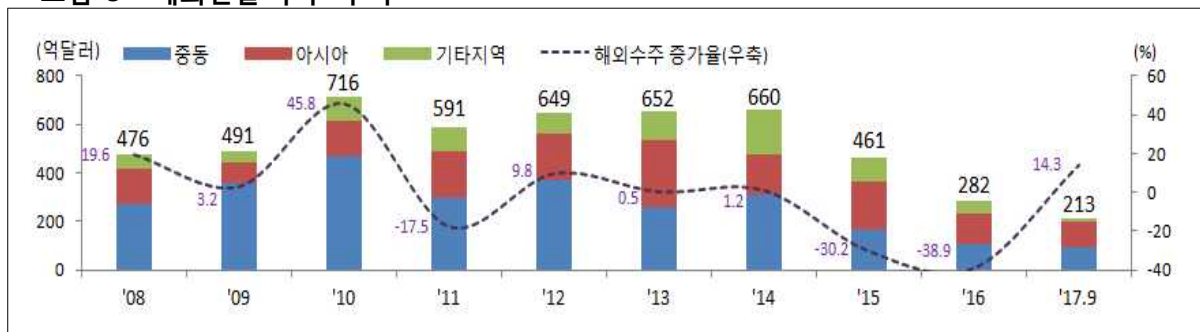
국내건설 수주금액 증가율 : '14년 16.3%, '15년 48.4%, '16년 8.4%, '17.1H 10.4%, '17.7월 △29.5%, '17.8월 △3.4%

5) 국내건설 기성금액 증가율 : '14년 0.4%, '15년 4.2%, '16년 16.9%, '17.1H 21.4%, '17.7월 17.5%, '17.8월 12.7%

2. 해외 건설산업

국내 건설기업의 해외수주는 2010년 716억달러로 최고치를 기록한 후, 2010년부터 2014년까지 연평균 654억달러를 달성하는 등 호황기가 유지되었으나, 2015년 $\Delta 30.2\%$ 및 2016년 $\Delta 38.9\%$ 연속 큰 폭으로 하락하였고 올해도 9월말 현재 213억달러를 기록하여 소폭⁶⁾ 회복에 그치고 있다.

<그림 3> 해외건설 수주 추이



자료 : 해외건설협회

해외수주 규모하락은 상대적으로 중동지역의 하락이 가장 큰 비중을 차지하는데 이는 유가하락으로 인한 중동채정 악화에 따른 발주규모 축소가 주원인으로 판단된다. GCC⁷⁾ 국가의 재정수지 적자규모는 2016년 기준 GDP의 12.6%인 약 1,800억 달러로서 재정압박이 큰 상황이며, 2016년 건설 계약액은 1,170억달러로서 2015년의 1,770억달러 대비 약 34% 감소하는 등 유가하락에 따른 건설시장 규모 축소가 큰폭으로 진행되고 있다. 또한 건설시장 규모 감소에 따라 계약시 자국업체를 선호하는 등 부정적인 요인이 증가하고 있다.

<표 1> 두바이 원유 가격 추이

(단위 : 달러/배럴)

연도	'08년	'09년	'10년	'11년	'12년	'13년	'14년	'15년	'16년	'17.9월
가격	93.8	61.8	78.1	106.0	108.9	105.4	96.7	51.2	41.2	51.1

주 : 기간 평균 가격

자료 : World Bank

6) 전년대비 14.3% 증가하여 증가율은 2010년 이후 최고치를 기록하고 있으나, 이는 전년실적 하락에 따른 기저효과로서 절대금액은 전년을 제외하고 10년래 최저치

7) Gulf Cooperation Council, 1981년 설립된 걸프만 연안 6개국(바레인, 쿠웨이트, 오만, 카타르, 아랍에미리트, 사우디아라비아)의 지역협력기구

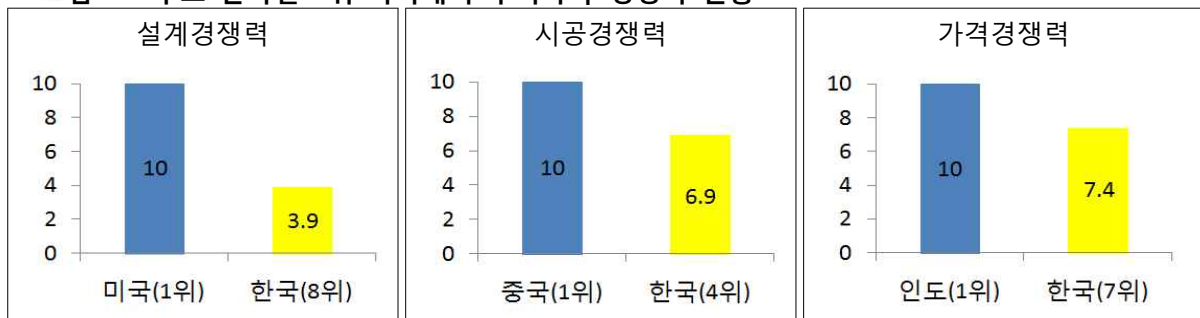
해외수주 부진의 또다른 원인은 기술경쟁력의 열위한 현황에서도 찾을 수 있다. 우리나라 건설산업의 글로벌 경쟁력 평가결과⁸⁾에 따르면 설계경쟁력은 1위 국가(10점) 대비 40% 수준(3.9점, 8위)에 머무르고 있어 상위권 국가와의 격차가 큰 것으로 파악된다. 설계경쟁력 수준에 비해 시공경쟁력(6.9점, 4위)은 우수, 가격경쟁력(7.4점, 7위)은 보통 수준인 것으로 파악되며, 이를 건설산업 업무단계에 따라 살펴보면 사업개발(Development) - 설계(Design) - 시공(Construction) - 운영 및 관리(Operation & Management)의 단계중 사업개발 및 설계 단계에서 상대적으로 열위한 것으로 보인다.

<표 2> 건설산업 글로벌 경쟁력 종합평가 요약

글로벌 건설 경쟁력 종합평가						
순위	'11년	'12년	'13년	'14년	'15년	'16년
1	미국	미국	미국	미국	미국	미국
2	중국	중국	중국	독일	중국	중국
3	이탈리아	독일	독일	중국	스페인	스페인
4	영국	이탈리아	프랑스	스페인	독일	독일
5	독일	오스트리아	스페인	프랑스	프랑스	네덜란드
6	프랑스	스페인	영국	네덜란드	영국	한국
7	네덜란드	한국	한국	영국	한국	영국
8	오스트리아	프랑스	이탈리아	한국	일본	일본
9	한국	영국	일본	일본	네덜란드	프랑스
10	벨기에	일본	오스트리아	스웨덴	터키	캐나다

자료 : 한국건설기술연구원

<그림 4> 주요 분야별 1위 국가대비 우리나라 경쟁력 현황



주 : 2016년 기준
 자료 : 한국건설기술연구원

8) 한국건설기술연구원 보도자료('17.1.12자), 국가별 건설산업의 글로벌 경쟁력 종합평가는 건설인프라 경쟁력 평가, 건설기업 역량평가의 총 2개 부문 평가지표로 구성되며, 「건설인프라 경쟁력 평가」는 건설시장 안정성·건설제도·인프라 등 3개로 구성되어 글로벌 건설시장에서 경쟁할 수 있는 국가의 총체적 능력을 나타내며, 「건설기업 역량평가」는 시공·설계·가격경쟁력 등 3개의 지표로 구성되어 건설기업의 경영능력과 성과를 나타낸다. '16년 평가는 20개 국가를 대상으로 실시하였다.

3. 시사점

(1) 건설시장은 국내와 해외를 구분한 전략 수립 필요

지표에서 살펴본 국내건설 경기가 2019년부터 하락할 것으로 전망되어 상승기인 현재가 대응방안 마련의 적기로 판단된다. 상승기에 미리 하락기를 대비하여야 연착륙이 가능할 것이기 때문이다. 하지만 건설시장은 국내와 해외가 명확히 구분되어 있는 것으로 분석된다. 건설산업의 글로벌 경쟁력 순위는 '11년 9위에서 '16년 6위로 점진적으로 상승하였으나, 국내건설경기는 '14년 이후 상승하여 글로벌 경쟁력 상승과 국내 건설시장 현황은 직접적인 관계가 없다는 것을 알 수 있다. 이에 건설산업 대응전략은 국내와 해외를 구분하여 수립할 필요가 있는 것으로 판단된다.

이는 국내 건설시장은 상대적으로 해외보다 기업들이 자체 노력으로 시장을 개척하기 힘든 특성도 있기 때문이다. 물론 국내시장도 건설기업의 사업개발 능력이 발휘될 여지가 없지는 않으나, 규모나 발전가능성 측면에서 해외시장이 큰 것으로 판단된다. 또한 현재 인적역량 관련 지표의 순위가 다른 지표에 비해 상대적으로 낮는데 해외건설시장 진출을 위해서는 인적역량 개발도 필수적이다. 건설기업 역량평가 중 전체 4위인 시공경쟁력⁹⁾의 세부지표인 시공생산성은 10위, 전체 8위인 설계경쟁력¹⁰⁾의 세부지표인 설계생산성은 11위에 머물고 있는데, 이는 낮은 생산성을 매출증가 등으로 상쇄시키고 있다는 것으로 해석되므로 생산성을 높이기 위한 인력양성이 시급한 상황임을 알 수 있다.

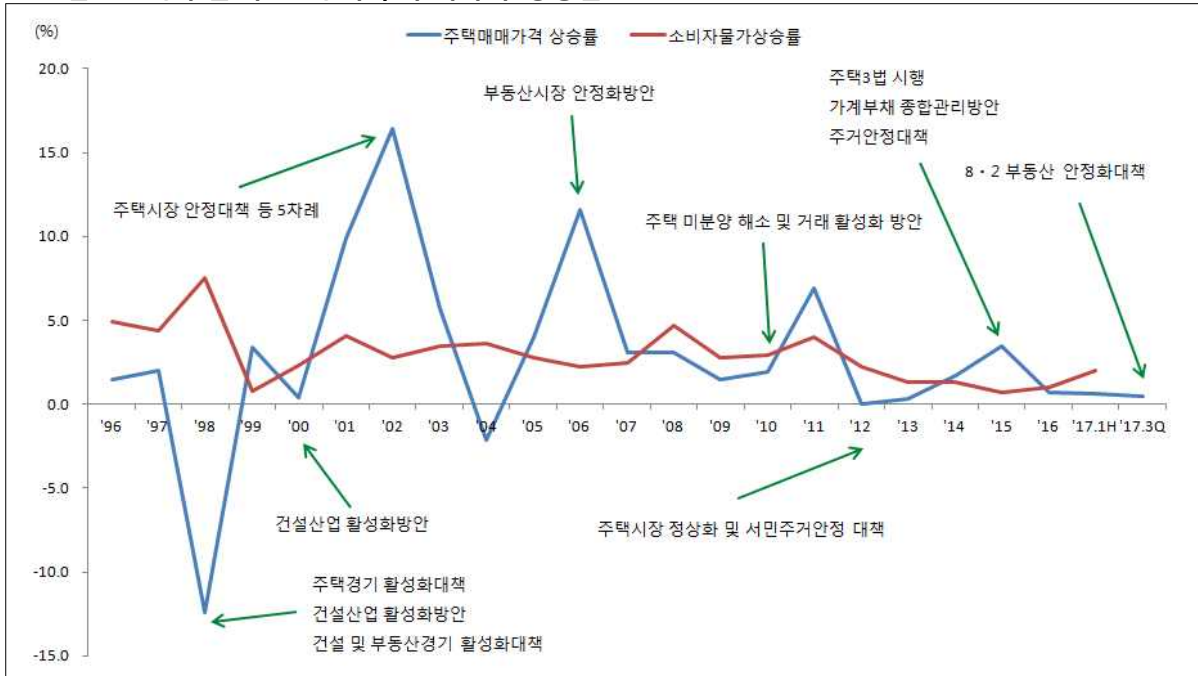
(2) 국내건설 경기는 개별기업의 발전노력보다 정부정책의 영향이 큰 구조

아래 그림에서 나타나듯 대부분 정부에서는 건설산업을 경기부양책으로 사용하거나 과열시 규제책을 내놓는 정책을 반복해왔다. 현 정부도 2017.8월 부동산 안정화대책을 발표하여 내년 이후 민간부문 건설경기 하락을 예고하고 있다. 또한 국내건설중 공공부문은 정부의 SOC예산이 큰 부분을 차지하고 있는데 정부 SOC 예산은 2018년 급격한 감소 이후 2020년까지도 추가적인 감소가 예정되어 있어 국내건설 경기하락을 가속화시킬 것으로 예상하고 있다.

9) 시공경쟁력은 국가별 해외매출액, 국가별 기업수, 국제화, 성장성, 신규계약액, 시공생산성의 세부지표로 구성된다.

10) 설계경쟁력은 국가별 해외매출액, 국가별 기업수, 국제화, 성장성, 설계생산성의 세부지표로 구성된다.

<그림 5> 정부별 주요 정책과 주택가격 상승률



자료 : 한국감정원, NH투자증권 리서치센터, 산업은행

<표 3> SOC예산 규모 추이

(단위 : 조원)

연도	'15년	'16년	'17년	'18년	'19년	'20년
SOC예산	26.1	23.7	22.1	17.7	17.0	16.5

자료 : 기획재정부

한편 건설기업이 국내건설시장에서 시장개척을 위한 노력에 소홀하였는지 아니면 그 노력에 비해 예상보다 성과를 적게 거두고 있는지에 대한 판단은 성급하다고 하겠다. 하지만 일반 제조업 등과 비교하였을 때 건설산업의 R&D 비율이 낮은 것은 사실¹¹⁾이다. 또한 해외건설시장의 지역다변화와 공종(工種) 다각화가 오랫동안 해외건설의 중요한 현안이였음에도 불구하고 뚜렷한 성과를 거두지 못한 것도 유가 상승이라는 외부요인이 다양한 시장과 공종의 필요성이라는 내부요인을 상쇄시켰기 때문으로 볼 수 있다.¹²⁾

11) 제조업 평균 1.69%, 건설산업 0.19% (2015년 기준, 한국은행 기업경영분석 참조)

12) 데일리해외건설(2017.8.25), 손태홍 “유가를 바라보는 해외건설의 자세”

국내건설경기 하락에 대비한 건설산업의 대응방안

1. 국내 건설시장은 다양한 건설형태 시도, 해외사례 도입, 개발형사업 일정 부분 제도화 등 추진

첫째, 국내건설시장에서 다양한 형태의 건설을 시도해보고 이를 해외진출에 활용하는 방법을 생각할 수 있다. 국내건설시장이 재개발·재건축 위주의 민간주택건설 시장이나 정부 SOC 주도의 공공건설 시장으로만 구성되는 것은 아니다. 최근 다양한 모습의 건설이 나타나고 있는데 그중 하나로 도시재생사업을 들 수 있다. 도시재생사업은 수익성 위주의 전면철거방식에서 나타나는 주민간 갈등 유발, 지역고유의 특성상실 등 문제를 해결하고 지역공동체를 활성화함을 목적으로 하는 사업으로 현재는 시행 초기단계로서 정부 주도로 이루어지고 있지만 향후 개별기업발굴 및 확대가 기대되고 있으며 또한 축적된 경험을 바탕으로 한 패키지 형태의 해외진출 모델로 활용도 가능할 것으로 전망된다.

<표 4> 도시재생 뉴딜정책 요약

구분	내용
정책배경	- 전국 3,488개 읍면동 중 2,300개(66%)가 활성화 필요
선정규모('17년)	- 총 70곳 내외 : 45(광역지자체 선정), 15(중앙정부), 10(공공기관 제안형)
해외사례	- 영국 노팅엄의 경제기반형 도시재생 : 제조업·광업 기반의 낙후 산업시설이 밀집한 도심재생 : 10년간 도심지역 면적 40% 증가 및 임대료 상승 : 교외지역으로 이동했던 주민들이 도심으로 회귀, 현재 노팅엄시 주거의 50%가 도시에 위치
주요 특성 및 시사점	- 도시재생 방식 변화 : 재개발·재건축 등 대규모의 확일적 도시재생 사업방식 시대에서 다품종·소량생산의 지역맞춤형 도시재생 시대로 변화 - 신 수주시장 발굴기회 : 도시재생리츠(REIT's) 등 민관협력 도시재생사업을 민간건설업계의 새로운 수주시장 기회로 인식하고 발굴하려는 노력 필요

자료 : 국토교통부

둘째, 건설기업의 자체 사업개발능력 향상 및 기술향상을 위해 해외에서 개발되고 있는 그린빌딩 등 새로운 건축개념을 국내에 도입하는 것이다. 그린빌딩은 에

너지 절약을 통해 환경보존을 목표로 한 빌딩을 의미하는데, 미국 등 외국은 세금 감면, 보조금 지급 등 혜택을 통해 에너지 절감빌딩 건설을 지원하고 있다. 우리나라는 몇몇 건물에 본 개념이 적용되고 있으나 아직은 초기단계이며 기술력도 선진국에 비해 낮은 수준¹³⁾인 것으로 파악되고 있는데, 이러한 개념의 도입을 통해 선진 기술 경향을 파악하고 사업영역을 확장시킬 수 있을 것으로 기대된다.

<표 5> 그린빌딩 개념 요약

구분	내용
개념	- 에너지절약과 환경보존을 목표로 에너지부하 저감기술, 고효율 에너지설비, 환경공해 저감기술 등을 적용하여 설계, 건설, 유지, 관리한 후, 해체될 때까지도 환경에 대한 피해가 최소화되도록 계획된 건축물
해외 동향	(미국) - 1993년 US Green Building Council(USGBC)이 설립 - 대부분 주(州)에서 세금공제 및 보조금 지급 등 제도 운영 (영국) - 영국 건축연구소(BRE) 주도로 BREEAM이라는 등급 평가기준을 제정하고, 세계 각국이 BREEAM을 기본으로 하여 기준 개발
국내 동향	- 한국에너지기술연구원(녹색건축 인증기관)의 인증규모 : 2002년 이후 481건 - 현대건설은 인천 송도에 2018.12월 준공을 목표로 886세대 규모의 에너지절감 아파트를 건설중

자료 : 한국에너지기술연구원

셋째, 정부 발주사업중 일정부분을 개발형 사업으로 추진하도록 제도를 변경하는 것이다. 현재 국내건설시장은 정부가 부동산정책을 사용하여 경기를 조절하고 있는데 이로 인해 개별기업의 개발능력이 향상되지 않고 있다고도 해석된다. 수익성 높은 해외시장 진출을 위해서는 사업개발 관련 경험을 갖춰야 하는데 국내시장을 발판으로 삼을 수밖에 없기 때문이다.

2. 해외시장은 지역집중, 투자개발형 사업 확대, 기술전문기업 육성 추진

첫째, 해외건설시장은 지역별 진출전략을 세분화하되, 아시아지역을 더욱 강화하고 중동지역을 축소하는 대신 러시아 및 중앙아시아 지역을 강화하는 형태로 추진할 필요가 있다. 아래 표에서 나타나 있듯이 우리나라 해외건설 수주는 중동

13) 한국과학기술기획평가원(2017.7), “2016년 기준 ‘고효율 에너지 빌딩기술’의 수준은 최고기술국 대비 81.1%이며 기술격차는 4.0년이다”

과 아시아에 치우쳐 있다. 물론 아시아지역은 우리나라가 위치하고 있을 뿐 아니라 우리나라 기업들이 가장 많이 진출한 지역이므로 앞으로도 주도권을 놓지않고 계속 집중해야할 지역으로 판단되나, 중동은 재정악화에 따른 발주규모 축소가 이어지는 등 이제 상황이 바뀌고 있는 것으로 보인다. 중동은 과거 우리나라 해외건설의 텃밭이었지만 지금은 무리한 수주에 따른 가장 큰 손실발생지역이기도 한 곳이다. 따라서 이제는 중동지역 플랜트건설에서 벗어나 다른 지역으로 초점을 옮길 시기라고 판단된다.

<표 6> ENR 250대 건설기업 지역별 매출 비중 <표 7> 우리나라 건설기업 지역별 매출 비중

지역	매출액(억달러)	비중(%)
아시아	1,203	25.7
유럽	960	20.5
중동	840	18.0
북미	723	15.5
아프리카	615	13.1
중남미	338	7.2
합계	4,679	100

주 : 2016년 기준
자료 : ENR

지역	매출액(억달러)	비중(%)
아시아	127	45.0
유럽	6	2.1
중동	107	37.9
북미	14	5.0
아프리카	12	4.3
중남미	16	5.7
합계	282	100

주 : 2016년 기준
자료 : 해외건설협회

아시아지역을 더욱 강화해야 하는 이유는 오랫동안 우리나라 기업들이 가장 많이 진출한 곳으로 네트워크가 가장 잘 구축되어 있기 때문이다. 일례로 인도네시아에는 이미 2002년부터 在인도네시아 한국건설인협회가 구성되어 활동¹⁴⁾하고 있는데, 이를 활용한다면 정보획득 수준이 아니라 현지업체를 하도급으로 활용하는 등 문제도 쉽게 해결될 수 있을 것으로 기대되기 때문이다.

또한 우리나라가 갑자기 북미, 유럽 등 글로벌 건설 중주국으로 진출하는 것은 어렵다고 판단되며, 중앙아시아를 새로운 목표지역으로 설정하고 가능하다면 러시아를 추가적으로 진출하는 것도 신규시장개척을 위한 전략으로 추진해볼 수 있다. 이러한 전략을 수립하는 이유는 첫째 이제 개발이 시작되는 지역에서는 우리나라의 강점인 성실성을 바탕으로 한 시공능력과 가격경쟁력이 효과를 발휘할 수 있을 것으로 판단되며, 도로, 철도 등 국내 인프라 건설 및 최근 진행중인 도시재생

14) 데일리해외건설(2017.8.25), “인도네시아 현지 한인건설업체를 활용하자”, 인도네시아에는 2002년부터 在 인도네시아 한국건설협의회가 설립되어 정보교환, 현지시공업체 소개 및 지역사회와의 관계정립 등 역할을 수행하고 있다.

경험을 충분히 활용할 수 있을 것으로 기대되기 때문이다. 둘째 러시아 및 중앙아시아 지역은 최근 우리나라와 매우 우호적인 관계를 정리하고 있으며 해당지역 최고위층의 관심에 힘입어 사업진행에 큰 무리가 없기 때문이다. 일례로 우즈베키스탄 가스전 개발사업의 경우 2006년 사업시작시 우리나라 대통령과 우즈베크 대통령의 양해각서 체결 및 2016년 준공식에 우리나라 국무총리 및 우즈베크 총리가 참석한데서 볼 수 있듯이 민간과 정부의 협력을 통해 진행된 사업으로서 중앙아시아 지역내 향후 우리나라 기업진출을 기대해 볼 수 있다.

둘째, 부가가치가 높은 투자개발형 사업을 적극 확대하는 쪽으로 방향을 전환할 필요가 있다. 단순도급형 사업은 우리나라뿐 아니라 중국, 터키 등 가격경쟁력을 바탕으로 많은 업체가 경쟁하여 수익성이 낮은 반면 투자개발형 사업은 사업개발, 지분투자, 운영 등 전과정에 참여해 수익성이 높은 편이다. 아래 표에서 보는 바와 같이 사업 전과정에 참여할 경우 투자개발형 사업은 단순도급형 대비 약 20배 정도 차이를 보이는 경우도 있다. 하지만 우리나라 기업의 2012~2016년 해외건설 수주금액중 투자개발형 사업의 비중은 2.3%¹⁵⁾로 해외 선진기업과 비교시 매우 낮은 수준¹⁶⁾으로 투자개발형 사업으로의 진출이 시급한 수준이라 하겠다.

<표 8> 해외 개발형 사업 수익성 분석 사례

구분	내용
사업명	- 파키스탄 500MW "A 수력발전 사업"
수익구조	- 총 투자비 : 11,500억원 (100% 건설투자자 구성 가정) - 총이익 : 23,300억원 (투자 : 22,000억원, 시공 1,000억원, 운영 300억원)
도급 vs 개발형 수익비교	- 단순도급 : 2억원/MW, 개발형 : 46억원/MW
비고	- 파키스탄 정부와 전기구매약정 체결하여 판매처 확보

자료 : 국회 주최 "해외건설 재도약 방안 모색을 위한 토론회(2017.9.12)", 대림산업 발표자료

셋째, 해외진출을 위해 특정분야에 전문화된 기술전문기업 육성에도 힘을 필요로 한다. 해외건설시장은 각국 우수 건설업체들이 다양한 공정에서 무한경쟁하는 구조이기 때문에 모든 국내기업이 모든 사업에서 경쟁하는 것은 비효율적일뿐더러 현실적이지도 않다. 따라서 특정 분야에 특화된 기업일수록 세계시장에서 경쟁력을 가질 수 있을 것이나 그러한 기업이 되기 위해서는 특화된 전문기술력 확보

15) 해외건설협회(2017.3), "투자개발형 해외건설시장 진출 현황과 경쟁력 강화 방안"

16) 해외 건설시장 민간금융 활용방안 세미나(2017.7.19), 세계 건설시장에서 투자개발형 사업 비중은 2010년 기준 24.8%로 추산. 미국과 프랑스, 독일 등 주요 선진국이 추진하는 투자개발형 사업 비중은 65~70%를 차지

가 선행조건이다. 이에 자체 R&D 역량을 키워나가는 것과 함께 해외기업 인수¹⁷⁾를 추진하는 것을 제안한다. 특히 최근 2~3년간 국내건설 시장의 호황기를 맞이하여 기업들이 적지않은 수익을 확보하고 있으므로 지금이 전문기술을 보유한 해외기업의 인수합병에 적기라고 판단된다. 더불어 인력양성을 위한 프로그램을 마련을 추진해야 할 것이다. 이를 위해서는 해외건설 시장에서 외국기업과의 공동수주¹⁸⁾를 확대하는 것도 한 방법이라 하겠다. 또한 외국설계사의 연수프로그램을 벤치마킹하거나 해외 우수 건설업체와의 인력교류를 정부가 지원하는 것도 고려할 수 있겠다.

17) 산업은행(2015.1), “국내건설기업의 해외건설 경쟁력 진단과 시사점”, ACS(스페인)는 2002년 2배 이상의 매출을 가진 Dragados사를 인수하여 스페인 최대건설사로 성장하였으며, 2011년에는 해외건설매출 1위 기업이었던 HOCHTIEF사의 지분 50%를 인수하며 2013년부터 해외건설매출 1위로 등극

18) 국회 주최 “해외건설 재도약 방안 모색을 위한 토론회(2017.9.12)”, 한국건설산업연구원 발표자료, 2012년 이후 4년 간 외국 기업과의 공동수주 규모는 659억달러