

#### 4. 건설 산업

일 시: 1994년 1월 24일 오후 2-4시

장 소: 본원 회의실

사 회: 김주현 박사(현대경제사회연구원)

참석자: 김수삼 교수(중앙대 토목공학과)

이태식 박사(건설기술연구원)

박병무 교수(수원대 경제학과)

정 리: 박재원 선임연구원(현대경제사회연구원)

**사회자:** 바쁘신 중에도 저희 포럼을 위하여 이렇게 참석해주신 여러분께 진심으로 감사드립니다. UR협정이 타결됨에 따라서 우리 건설업계는 우려와 기대를 동시에 가지고 있는 것 같습니다. 다른 산업과 마찬가지로 UR의 영향과 대응은 국내 부문과 해외 부문으로 나누어 이야기해야 하겠는데요. 먼저 해외 부문은 UR 타결로 진출 환경이 어느 정도 좋아지는지를 알아보고 다음으로 유력한 진출 분야라든지 진출했을 때의 우리 업체들이 어느 정도 경쟁력을 발휘할 수 있을지 등에 대해서 말씀을 나누어주시기 바랍니다. 국내 부문에 있어서도 비슷한 순서로 말씀을 해주시되 기업 입장에서의 대응 전략과 함께 정부 차원에서의 바람직한 제도적 대응책에 대해서도 언급이 되어야 할 것으로 생각합니다. 저는 시간이 넘지 않게 토론이 연결되도록 하는 역할만 하겠습니다. 최대한 자유스러운 분위기에서 말씀을 해주십시오.

건설 산업에 영향을 미칠 주요 협정 내용

**김 교수:** 먼저 국내 부문부터 토론을 하

고 해외 부문으로 넘어가는 것이 어떨까 하는데요.

**사회자:** 예 좋습니다. 그럼 국내 부문부터 시작하는 것으로 하시지요. 먼저 이박사님께서 국내 시장이 UR과 관련해서 변화하는 부문을 주로 말씀해 주시겠습니까?

**이 박사:** UR 협정에 따른 민간 건설 부문의 개방 일정을 먼저 말씀드리면 95년 7월에 일반건설업의 100% 단독투자법인 설립이 허용되며 96년 1월에는 지사 설립도 허용됩니다. 일반건설업이란 건축, 토목, 토건업을 말합니다. 전문건설업의 경우는 96년 1월에 단독투자법인 설립, 98년 1월에 지사 설립이 허용됩니다. 전문건설업이란 우리 면허 체계에서는 특수, 전문, 전기, 전기통신, 소방시설 등을 말합니다. 국내건축사와 공동 계약에 의한 건축설계 서비스에의 참여와 건설기계 및 장비 임대서비스도 96년 1월부터 허용이 됩니다. GPA협정에 의한 공공 부문은 97년 1월부터 개방이 됩니다.

외국 업체의 면허는 1년 마다 발급하며 단일 계약에서는 도급한도액 제도가 있고 일괄 하도급의 금지와 하도급 의무제도는 적용이 됩니다. 일반건설업 및 전문건설업은 양자 공히 협회에 가입을 해야 하고 공제조합에 출자할 의무가 있습니다. 감리 및 엔지니어링은 외국인 감리 활동이 현재도 건설기술관리법상의 제한이 없기 때문에 별도로 양허하지 않습니다. 기타 엔지니어링 활동은 외자도입법이 허용하는 한 과거처에 기술진흥법상의 활

동 주체 신고를 하면 외국인이 국내에서 엔지니어링 사업의 영위가 가능하겠습니다.

GPA협정에 따른 정부조달시장 개방 계획은 중앙정부의 경우 53억원 이상, 지방정부 및 정부투자기관의 경우는 160억원 이상이 대상입니다. 건축설계 서비스와 건설기계장비 임대 서비스는 중앙정부가 1억 5,000만원, 지방정부 및 정부투자기관이 2억 2,000만원 이상이 대상입니다.

개방 대상 공사의 의도적인 소규모 분할 발주는 금지하며 입찰 종류는 공개, 지명, 제한 경쟁 입찰입니다. 그밖에 내국민대우 원칙에 따라 발주처가 지켜야 할 의무사항들이 있습니다.

UR협정 중 건설업과 관련된 기타 사항으로는 지적재산권과 보조금에 관한 조항이 있습니다. 지적재산권 쪽에서는 영업비밀과 관련한 클레임 제기가 빈번할 것으로 우려되고 있으며 보조금 부문에서는 해외건설 지원 정책들이 금지보조금에 해당될 가능성이 큰 것으로 봅니다.

건설장비는 10개종류에 대한 무관세 조치가 5-10년 안에 이루어집니다. 공공 공사의 입찰 절차, 입찰자격, 제한입찰의 허용조건 명시 의무화됩니다. 낙찰결정 과정에서는 대응구매 요구나 옵션 요구는 할 수 없게 되어 있습니다.

이제 이와 같은 협정 내용들이 건설업계에 미칠 영향에 대해 알아보겠습니다. 먼저 국내 시장을 보겠습니다. 긍정적인 측면을 요약하면 국내 업체가 선진국 업체의 경영 노하우를 습득할 수 있겠고 또한 독자적인 기술 개발 노력이 증대될 것으로 예상됩니다. 발주자의 건설 서비스에 대한 선택의 폭이 넓어지며 국

내 업체의 EC화의 촉진, 경쟁력 제고, 선진 기업으로 부터의 기술 이전을 통한 기술력의 향상 등이 기대됩니다.

부정적인 측면은 지금 약 1,700개의 건설 업체(전문건설업체 제외)가 있는데 여기에 외국 건설업체들이 추가로 進入함으로써 과당 경쟁이 야기될 것입니다. 특히 중소기업의 도산, 엔지니어링 분야에서의 외국 업체에 의한 시장 잠식 등이 우려되는 항목입니다.

국내 시장 부문에서 대응 전략은 정부측의 대응과 업계의 대응으로 갈라볼 수 있습니다. 정부측에서 해야할 대응책은 크게 4가지로 요약됩니다. 첫째 입찰 제도의 개선, 둘째, 국내 업체의 시공 능력 및 공사 품질의 향상을 위한 조치, 셋째 건설 기술 수준의 제고 및 건설 자재의 품질 향상을 위한 정책, 넷째 제도의 국제화가 그것입니다.

입찰 제도면에서는 부대입찰제의 확대 실시를 통해 하도급 계열화를 조기 정착시킨다는 방침을 가지고 있고 또한 PQ제도를 국내 업체에 유리한 방향으로 개선한다는 것이 정부의 생각인 것 같습니다. 그 밖에 턴키 및 代案入札制度를 활성화시켜 국내 업체의 종합 건설 능력 및 기술 개발을 유도할 방침이며 턴키 입찰에서 외국 업체가 참여할 경우에 대비하여 발주자의 기술 평가 능력을 제고시킨다는 계획도 하고 있습니다.

국내 업체의 시공 능력 및 공사 품질 향상이라는 항목은 부실 공사 방지대책과 맞물려서 지금 진행되고 있습니다. 책임 시공 풍토 조성이라는 차원에서 하자보수 의무기간을 현행 1-2년에서 5-10년으로 대폭 연장할 방침으

로 있습니다. 시공 능력 위주로 낙찰자를 결정하기 위해서는 입찰서 내역 심사제도를 시행할 필요가 있습니다. 입찰 견적에 적용되는 정부의 표준 품셈은 96년도 말까지 철폐할 계획으로 있습니다. 또한 금년 1월 1일부터는 시공과 감리를 분리하여 공사감리 업무는 감리원에게 일원화하고 감리원의 책임과 권한을 대폭 강화시키는 소위 책임감리제를 시행하고 있습니다. 이 제도가 소기의 효과를 거두기 위해서는 감리원의 자질 향상이 필수적인 요건입니다.

건설 기술 수준의 제고 및 건설 자재의 품질 향상이라는 측면을 보면 産學官研의 공동 연구개발 체계의 확립, 민간의 기술 개발 유인 제도를 보완하고 건설 자재의 규격화, 품질 향상 등 건설 자재 산업에 대한 활성화책 강구하고 있습니다. 건설 관련 제도의 국제화는 정부조달협정에 따른 제도의 정비가 우선적인 과제입니다. 이와 함께 발주기관의 국제계약 및 관리 능력의 제고, 외국 업체 진출에 대비한 UR 관련 규정 및 국제 계약 제도의 파악, 클레임에 대한 대처 능력, 법적 분쟁에 따른 대응 능력의 제고 등도 국제화를 위한 정책의 목표가 되겠습니다.

다음으로 기업측의 대응 방안을 이야기해 보겠습니다. 기업은 외국업체의 진출에 대해 정부의 보호 정책에 너무 의지하지 말고 자구 노력을 적극 강화하는 것이 먼저 필요할 것입니다. 두번째로는 産學官研 공동의 기술 개발 사업에 적극 동참하는 노력을 경주해야 합니다. 이를 위한 구체적인 방안으로서 신기술의 데이터 베이스의 공유화와 연구 개발 자금의

업체간 공동 구축이 제시되고 있습니다. 셋째 일반, 특수 및 전문 건설 업체간의 협력 강화 및 계열화 노력이 필요하며 넷째, 경영관리 능력 및 위기 대처 능력의 향상이 중요한 과제입니다.

해외시장 문제는 나중에 말씀드리고 일단 간단하게 주제 발표를 마치겠습니다.

**사회자:** 김교수님과 박교수님께서 우리의 대응 방안이라든가 경쟁력이라든가 하는 측면에서 말씀을 해주시기 바랍니다.

**김 교수:** 이태식 박사가 UR과 GPA협상의 내용 및 여기에 대해 우리가 준비해야 할 사항 등에 대해서 말씀해 주셨는데 대체적으로 요즈음 분위기가 이런것 같습니다. 官産學研 모두가 총론에서는 문제 인식을 같이하고 있으나 보다 구체적인 문제에 들어가면 지극히 초보적인 답변밖에는 하지 못하는 경우가 많습니다.

UR과 GPA협상의 기본 정신을 요약하자면 무제한적인 공개원칙, 자유경쟁적인 체제, 內國民 대우, 선명성의 확보 등 네 가지입니다. 그런데 이러한 원칙은 건설업에 아주 치명적인 요인이 될 수 있는 가능성을 가진 것들입니다.

저는 UR이나 GPA협정을 건설 산업 쪽에서 바라볼 때 접근 방향이 두가지라고 생각합니다. 하나는 어떻게 국내 건설 시장을 유효하게 운용할 것인가하는 문제입니다. 이것은 국내 산업을 보호하는 것과는 다른 차원의 이야기입니다. 다시 말하자면 가장 효율적인 시장의 운용을 통해서 가장 양호한 품질의 建設

물을 얻는다는 차원의 접근입니다. 두번째는 기존의 우리 건설 산업을 어떻게 육성 조치해서 경쟁력을 확보하도록 할 것이냐하는 문제입니다. 이 두가지 문제, 즉 시장 운영 방안과 국내 산업 보호 방안이 조화를 이루어야 하는데 우리의 정책 토론 속에는 이 부분들이 혼재되어 있다고 보여집니다.

우리나라 건설 시장을 제대로 파악하자면 建設業法, 建設 制度, 建設 政策 등을 통한 거래 관행과 민간건설시장에서 이루어지고 있는 일반적인 거래 관행을 분석해야 할 것입니다. 이중에서도 특히 정부측의 정책과 제도가 국제화와 개방화의 과정 속에서 어떤 문제점을 노출할 것인가를 규명해야 합니다. 그래서 저는 구체적인 문제점의 발굴을 위해서 각 분야별 圖上 訓練을 실시할 것을 정부에 이미 제안해 놓고 있습니다.

이 도상 훈련이란 이런 것입니다. 우리나라가 가지고 있는 건설 관련 법에는 건설업법, 예산회계법, 계약사무처리규칙, 기술용역육성법, 건설기술관리법 등이 있습니다. 이와 같은 제반 법규하에서 외국 건설 업체들은 면허를 얻고 그 면허 속에서 각종 입찰 행위나 工事 受注 및 계약 관리를 해 나가게 됩니다. 그런데 현재 우리 정부가 제시한 양허안은 기존의 법규와 제도를 그대로 유지하는 것으로 되어 있습니다. 그러나 시장이 개방되어서 외국 업체에게 프로젝트를 발주했을 때 외국에서 이런 정책을 인정해 줄 것인가는 의문입니다.

따라서 시장 개방에 따른 문제의 도출을 위해서는 정부 각 부처와 건설 업계가 공동으로 어떤 구체적인 사항에 대해서 도상 훈련을 실

시하여 문제점을 발굴하고 이를 해결하기 위해서는 법이나 제도를 어떻게 고쳐야 할 것인가 등의 문제를 더듬어 보는 것이 바람직하다는 생각입니다. 도상훈련을 실시하면 건설 면허 제도의 모순, 입찰 제도가 가진 한국적 경직성, 공사관리나 유지보수 등에 있어서의 전근대적인 사고, 클레임 처리의 예상 문제 등이 도출될 것으로 생각합니다.

이렇게 볼 때 시장 개방에 있어서 당면한 가장 중요한 문제는 바로 추진 단계별, 추진 분야별 문제점을 예상해서 도출해내고 여기에 대해서 집중적으로 토론하는 것이다 이렇게 먼저 문제 제기를 하겠습니다.

#### 外國業體의 국내 시장 진출 전략

**사회자:** 김교수님의 말씀을 들으니 우리가 고쳐야 될 법이나 제도가 꽤 많은 것으로 생각합니다. 다음은 박교수님께서 이런 문제가 될 부분이라든가 또는 특히 따로 준비해야 할 그런 부분이 있으면 말씀을 해주시기 바랍니다.

**박 교수:** 우리 건설 시장 또는 건설 산업의 규모는 전체 경제 규모에서 약 7-8% 정도를 유지할 것으로 보이는데 이것은 건설업이 GNP 성장률 정도의 성장 속도를 지킬 수 있다는 의미가 됩니다. 그런데 건설 산업의 성장은 주로 내수에 의한 시장의 확대를 통해 이루어지는 것으로 나와 있습니다. 반면 건설 수출에 의해 건설업이 성장 하는 비율은 지금 미미한 것으로 되어있습니다. 따라서 UR로 인한 내수의 잠식은 곧 건설업 성장의 둔

화 내지 정체로 이어질 수 있다는 점에서 문제가 있습니다. 그래서 일차적으로는 국내 시장을 지키는 것이 중요한 과제가 될 수밖에 없겠는데 이점에서는 미국 건설 업체가 일본 시장에 진출하는 과정을 통해서 시사점을 얻을 수 있으리라고 생각이 됩니다. 특히 일본이 미국의 진출을 방어하기 위하여 어떤 전략을 구사했는가는 좋은 연구 과제가 될 것입니다.

**사회자:** 그러면 김교수님께서 외국 기업이 우리나라에 들어올 경우 구체적으로 어떤 부문을 어떻게 파고 들지에 대해서 말씀해 주십시오.

**김 교수:** 시장 개방시 과연 어떤 형태로 외국업체가 한국에 진입할 것인가 하는 질문에 대해서는 항상 가변적인 요소가 있다고 하겠습니다. 그러나 이 문제를 이야기하기 전에 먼저 전제되어야 할 것이 있습니다. 즉 외국업체의 진입을 무조건 방어하자는 발상은 지양되어야 한다는 것이지요. 공개적이고 공정한 시장의 진입에 대해서는 우리가 허용할 필요가 있다는 새로운 인식에서 논의가 전개되어야 할 것입니다.

저는 업체의 규모면에서 볼 때 대형 업체와 소형 전문업체 쪽에서 상당히 시장 진입의 가능성이 크다고 봅니다. 대형 업체 쪽에서는 이미 움직임이 나타나고 있습니다. 예를 들어 벡텔 등은 이미 국내 원자력발전소, 고속전철, 영종도 국제공항 이런 쪽에서 참여의 폭을 넓혀오고 있습니다. 흥미있는 사실은 다국적 기업인 벡텔이 능동적으로 한국에 파트너를 선정하고 있다는 사실입니다.

따라서 지금 우리가 논의해야 할 점은 외국 건설업체가 바로 들어오는 경우 혹은 외국 건설업체가 한국 건설업체와 협력하는 경우, 또 양측이 어떤 원하도급의 관계로 들어오는 경우 등등의 여러가지 문제에 대해서 우리가 다양하고 심도있는 검토를 해야 할 시점에 와 있다는 것입니다.

소형업체의 경우에도 우리에게는 상당한 위험 부담을 주고 있습니다. 예를 들면 근래에 많이 논의되고 있는 지하철의 특수 공법이라든지 도심지에 있어서 깊은 굴착에 따른 여러 가지 대안책이라든지 또 해상도시나 고속전철 등의 첨단 기술 분야에서 외국 업체의 잠식이 더욱 확대될 것으로 예상되는 것입니다.

대형 업체와 중소 건설업체의 진입 가능성을 간단하게 예시했습니다만 제 개인적인 생각으로는 외국 업체의 진출은 예상외로 빨리 그리고 광범위하게 이루어질 것으로 보고 있습니다. 따라서 우리는 보다 구체적인 문제점들에 대한 대응 방안을 서둘러야 하며 여기에는 방어 전략과 협력 전략이 동시에 포함되어야 할 것으로 생각합니다.

#### 건설 관련 제도의 변화

**사회자:** 아까 이태식 박사님이 발표하실 때에도 그런 문제가 있었지만 우리 업계의 입장에서는 우리가 어느 정도 대응 태세를 갖추 때까지는 정부쪽에서 최대한 정책적인 배려가 있어야 하지 않겠는가 하는 생각이 듭니다. 그러나 이러한 보호 정책이란 UR의 기본 정신이나 상대국의 입장에서는 수용이 잘 안되는 성격도 있고 할 텐데 어떻게 보시지요?

**김 교수:** 원칙적으로 보호육성하는 제도는 점점 어려울 것으로 보아야 할 것입니다. 앞으로 UR 협상이 5년간에 걸쳐서 추가 협상을 해야 한다거나 아니면 현채도 분야에 따라서는 1년 또는 3-4년간의 여유 기간이 있으니까 이 기간을 나름대로 효과적으로 활용하여 전략을 만들어야 하겠습니다. 지금까지는 건설 시장 개방에 대한 우리 정부의 전략이 상당히 미흡했으며 구체적이지 못했다고 생각합니다. 그러나 지금부터라도 우리 정부가 구체적인 문제의 제기와 파악을 통해서 어떤 대안책을 마련한다고 하면 우리 사회가 가지고 있는 순발력있는 적응성, 그 다음에 한국 정부가 가지고 있는 추진력 등이 동원된다면 어렵잡아 상당한 수준의 방어 능력을 갖출 수 있지 않겠느냐하는 것이 제 생각입니다. 물론 여기에서는 건설 업계가 순발력있게 대응을 해주어야 한다는 것이 전제가 되겠지요.

이런 관점에서 한가지 지적하고 싶은 점은 현재 우리나라 건설업 구조의 가장 큰 문제라고 할 수 있는 受注 物量 擴大 競爭이 어떤 식으로든 개선되어야 할 필요가 있다는 것입니다. 그래서 당분간은 어떤 休戰을 하고 적정한 시장 분배를 통해 정부와 업계가 새로운 환경에 적응할 수 있는 논리개발이 필요하다고 봅니다. 여기에 있어서는 일본 건설업의 市場 配分 관행 같은 것이 우리에게 많은 시사점을 줄 수 있다고 보는데요. 앞으로 전문가들이 좀 더 깊이 연구해야 할 중요한 과제의 하나라고 생각합니다.

**이 박사:** 일단 정부의 입장에서는 가능한

것은 협조할 마음의 자세는 되어 있는것 같습니다. 그러나 건설 업계의 입장에서도 무엇을 어떻게 고쳐야 하겠다하는 아이디어가 제시되어야 할 것으로 봅니다. 그래서 현대경제사회 연구원이 되었던 현대건설 기획실이 되었던 이러한 문제 제기를하고 가능하면 대응 방안 까지도 나와주어야 할 것입니다.

**사회자:** 건설업 허가 제도 측면에서 현재 우리나라는 엔지니어링과 시공이 분리되어 있는 것으로 알고 있습니다. 여기에 반해 외국 업체는 Construction & Engineering의 형태로 들어올 가능성이 많은데 이런 부분에 대해서 현재 정부가 어떤 대안을 가지고 있는지 모르겠습니다.

**이 박사:** 종합건설업의 면허를 신설하는 문제를 지적하셨는데 종합건설업 면허를 제도화하는 것은 일단 霧散된 것 같습니다. 그러나 실제로는 모든 것이 오픈되어 있다고 볼 수 있습니다.

**김 교수:** 綜合建設業 免許의 문제는 이렇게 생각할 수 있겠습니다. 건설업의 종합화는 우리 업계가 추구해야할 바람직한 방향임에는 틀림없지만 現 免許 體系內에서 종합건설업 면허를 하나 더 만드는 것이 종합화를 위한 효과적인 방안이 될 수 있는가에 대해서는 합의 도출이 어렵다는 것입니다. 오히려 새로운 진입장벽을 하나 더 만들어내는 결과를 가져오지 않겠느냐 하는 시각이 많습니다. 따라서 면허 체계를 전면적으로 개편하는 차원에서가

아니면 종합건설업 면허의 신설은 어렵다고 보아야 할 것입니다.

앞으로 종합화 기능의 부여라는 것은 특정 면허의 신설을 통해서가 아니라 시공과 설계의 協業 또는 原下都給業體간의 協業 등 협업, 분업, 공동도급 등의 방법을 통해서 실질적인 종합화의 길을 열어주는 방식이 진행될 것으로 봅니다.

**사회자:** 시장 개방의 영향을 기능별로 볼 때 監理쪽은 어떻습니까 ?

**김 교수:** 설계, 시공과 함께 감리 기능에 대해서도 반드시 토론이 되어야 합니다. 과거에는 실질적인 의미에서의 감리제도가 없었으나 금년부터 시공에서 분리되어 강력한 감리제도가 도입이 되었습니다. 이 제도가 정착되려면 감리 문화라는 새로운 문화가 확산되어야 할 것입니다. 이런 관점에서 감리의 문제는 앞으로 굉장한 토론의 여지를 가진 문제라고 생각됩니다.

**이 박사:** 사실 감리란 그 개념이 아직 명확히 규정되어 있지 못한 측면이 있습니다. 일본에서는 감리란 그 회사 자체에서 하는 것을 말하고 미국의 경우는 CM의 개념이고 유럽 같으면 Q/S의 개념과 동일시되고 있습니다. 우리나라의 감리 시장의 규모를 예측하자면 약 4,000억원 정도가 될 것으로 보는데 앞으로 감리비의 料率을 3배 정도 올리면 오히려 엔지니어링 쪽 보다 감리 쪽이 더 큰 業域을 가질수 있는 가능성이 있습니다.

**김 교수:** 감리 시장에서 문제가 될 부분은 외국 업체가 감리자가 되는 경우보다는 한국의 감리 업체가 외국 업체를 얼마만큼 잘 감리해낼 수 있겠는가 하는 문제라고 하겠습니다. 즉 외국 업체는 건설업의 국제 관행에 익숙해 있고 여러가지 클레임 관리 능력이 우월합니다. 그런 업체가 들어와서 한국 정부의 취약한 관리 능력을 파고 들 경우에 감리자가 그것을 막아낼 수 있겠는가라는 문제가 대두되는 것이지요.

감리자를 두는 목적은 두가지입니다. 하나는 철저히 견실 시공을 유지시키기 위한 것이고 또 다른 하나는 적절한 가격으로 알맞은 품질을 얻어내는 것이지요. 그런데 외국 업체가 와서 시공을 할 경우에 우리 감리 업체가 이런 목적을 달성하기 어렵지 않을까 우려되고 있습니다.

또 외국 업체가 외국 업체를 감리하는 경우에 우리 발주처가 이러한 구조를 어떻게 관리할 수 있는가도 생각해보아야 할 문제입니다. 이렇게 감리의 문제는 다양한 카드를 우리에게 던져 주고 있습니다. 물론 이러한 사례가 곧 나타난다고 볼 수는 없지만 앞으로를 대비해서 경계할 필요가 있지요.

**이 박사:** 감리쪽에서는 걱정을 안하신다고 했는데 지금 백텔 등 미국 업체들은 CM으로 자기들이 경쟁력을 갖고 있기 때문에 그 시장을 달라고 지금 일본에게 아우성을 치고 있거든요.

**김 교수:** 물론 CM만 가지고 들어올 수도

있겠지요. 그러나 저는 CM만 가지고 들어오는 것보다는 오히려 프로젝트 매니지먼트 (PM)쪽으로 들어올 가능성이 크다고 봅니다. 왜냐하면 지방자치체가 확대되면서 파이낸싱 문제까지도 우리 사회 전반적으로 문제가 될 것으로 생각되는데 이럴 경우 CM 정도 가지고는 오히려 낙관적인데 PM으로 들어올 경우가 더욱 치명적일 수 있다고 보는 것입니다.

**사회자:** 우리나라의 대기업의 입장에서 보면 경쟁자가 많이 생긴다고 볼 수 있을 텐데 특히 어떤 부문에서 경쟁이 치열해질 것으로 생각하시는지요? 또 예를 들어 CM 같은 것이 들어왔을 경우에 우리 기업의 경쟁력이 어느 정도되리라고 보십니까?

**이 박사:** 그러한 예상이란 상당히 어렵습니다. 일본에 진출한 미국 기업들이 일단 모델이 될 수 있겠습니다. 미국 업체의 일본내 총수주액 가운데 절반 이상을 차지하고 있는 벡텔을 보면 지난 5년간 321억엔입니다. 벡텔에서 지금 26명 정도가 일본에 나와 있는데 이 사람들이 일본의 제네콘보다 두 가지가 우수하다고 말하고 있습니다. 하나는 低費用을 실현하는 시스템이고 다른 하나는 컴퓨터를 이용하는 공정 관리 시스템을 꼽고 있습니다.

물론 미국업체 가운데 모리슨이나 부라운엔드루트社 같이 오래 버티지 못하고 일본에서 철수한 케이스도 많습니다. 한국 업체의 대일 진출 현황을 보면 지금까지 12개사가 진출하여 17건 200억엔을 수주하였습니다만 공공 공사는 한 건도 없었습니다.

**김 교수:** 외국의 CM이 한국에 들어왔을 때 국내건설업체의 대응 능력이 있는가에 대해 어떻게 생각합니까? 현대건설의 이종수 기획부장님 한번 말씀해 주시지요.

**이 부장(현대건설):** 외국업체들이 CM을 하고 우리가 시공을 맡은 경험은 많이 있었으나 CM 부문에서 직접 경쟁한 경우는 거의 없습니다만 아무래도 못 따라갈 것으로 봅니다.

**김 교수:** 우리 나라도 대형 업체는 어차피 운영 위주로 나가고 직접 시공하는 것은 계열화된 하도급 업체에 맡기게 될 것입니다. 그렇게 되면 현실적으로 CM을 하게 되는 셈인데 벡텔같은 회사가 축적된 CM의 노하우를 가지고 진출했을 때 우리보다는 경쟁력이 우위에 있을 것이라라는 점을 인정할 수밖에 없다는 이야기군요.

**이 박사:** 일본에 진출한 미국 건설업체의 경우에 자기네가 하도급업체를 데리고 직접 시공하겠다는 생각은 하지 않고 있습니다. 벡텔 지사장도 CM쪽으로 나가야겠다는 얘기를 하고 있습니다.

**김 교수:** 외국 업체의 진출 방식에 관해서 하나 더 말씀드린다면 미국과 일본이 조인트해서 한국에 들어오는 다자간 제휴의 방식도 가능성이 있을 것으로 봅니다. 미국 업체에서 볼 때 한국 시장을 일본이 더 잘 안다고 생각하면 일본인을 파트너로 내세워서 들어올 가능성이 있다는 것이지요. 또 미국, 일본 등이



홍콩이나 싱가포르, 태국, 말레이시아같은 나라들과 파트너가 되어서 들어올 수도 있을 것입니다.

물론 같은 논리로 한국과 일본이 합작해서 제3국에 들어가는 경우도 생각할 수 있겠지요. 그러나 우리가 다른 나라들과 제휴하여 외국에 진출하는 것은 메리트가 크지 않을 것으로 봅니다. 외국 업체들이 조인트로 국내시장에 들어오는 것은 정부 차원에서 최대한 방어해주어야 할 부분입니다. 왜냐하면 이런 전략에 대하여 국내 업체들이 대응할 수 있는 여지가 별로 없기 때문이지요.

#### 해외 시장 환경의 변화와 진출 전략

**사회자:** 이제 해외 시장 쪽으로 이야기를 해보았으면 좋겠습니다.

**이 박사:** 해외 시장 진출의 문호가 넓어짐에 따라 세가지 점에서 긍정적인 영향이 있을 것으로 생각할 수 있습니다. 첫째는 수주량의 확대, 둘째는 신시장 개척의 기회 포착, 셋째는 프로젝트의 고부가가치화의 촉진입니다. 그러나 해외 시장이 그렇게 낙관적이지만은 않습니다. 구조적인 장벽이나 관행, 기술 수준의 열위 등과 같은 문제는 개방 확대에도 불구하고 여전히 남아있을 것으로 예상되며 개도국은 UR에도 불구하고 시장 개방의 확대폭을 최소화하려고 할 것입니다. 또한 정부의 해외 건설 지원정책이 경과 기간이 지난 후에는 실시하기가 어려워진다는 점도 부정적인 요인이 되겠습니다.

이번에 건설부에서 해외 건설 진출 확대 방

안을 대통령에게 보고하였습니다. 그 내용에는 연불금융지원의 확충, 현자금유에 대한 규제완화, 해외 근로자 주택의 특혜 분양 제도, 조세·금융·보험 등 가능한 지원 제도의 재검토 등이 포함됩니다.

해외건설 면허에 있어서는 허가제를 등록제로 전환하고 진출 지역 지정제도 및 도급한도제를 폐지하며 전문건설업, 토목공사업, 건축공사업 및 환경오염방지시설업을 해외건설업종으로 신설할 방침입니다. 또한 해외 공사수주업이 가능한 무역업자의 범위를 종합무역상사에서 대외무역법상의 무역업자로 확대할 계획입니다.

업계는 현지 자회사로의 진출 등 현지 밀착 노력을 경주해야 하며 ISO 인증을 취득하여 기술 장벽을 극복하여야 할 것입니다. 고부가가치 사업화를 위한 전략으로서 수주형 사업에서 개발형 사업으로의 전환이 필요하며 현지 유명 업체와 협력 또는 제휴 방안도 적극 모색해야 합니다. 가장 문제점으로 지적되는 것은 해외 시장에서 國內 業體間 과당 경쟁이 일어나지 않도록 업체간 협력 체제 구축이 필요합니다. 이를 위해서는 일본과 미국의 형태를 참고하면 좋겠습니다.

**사회자:** 해외 시장에서의 競爭 強度는 어떻게 되겠습니까? 시장이 개방되어 진출 기회가 넓어지는 만큼 경쟁자가 많아질텐데요.

**박 교수:** 제 생각에는 어떤 시장에 진출하는 외국 업체의 숫자가 많아지더라도 큰 상관은 없으리라고 봅니다. 왜냐하면 숫자가 많아

진다고 해서 경쟁력이 더 좋은 업체가 들어올 것으로 보기는 어려울 것이기 때문입니다.

조금전에 이박사님께서 정부의 해외 건설 지원 정책에 대해서 말씀하셨는데 각 개별 정책 사이의 상충 관계라든가 역 효과의 부각 같은 것이 있을 수 있습니다. 예를 들면 면허를 등록제로 전환할 경우 국내 중소 업체의 해외 진출이 활성화될 수 있겠느냐는 의문입니다. 오히려 이룸있는 대회사의 이룸을 빌려서 나갈 수 있도록 대안을 만들어 주는 것이 더 현실적인 방법일 것입니다.

**김 교수:** 해외 시장은 그냥 막연하게 이야기하기는 어렵습니다. 먼저 지역별로 선진국과 개도국권으로 나누어 생각해야 합니다. 우리나라의 기존 주력 시장인 중동과 동남아는 새로운 찬스를 제공하지 못할 것으로 봅니다. 그 이유는 한국건설업체들의 경쟁 여력이라는 측면에서 볼 때 지금보다 해외 진출을 더 적극적으로 하기는 어렵지 않겠느냐는 것입니다. 문제는 선진국 시장인데 여기에 진출하기 위해서는 나름대로의 어떤 전략적인 접근이 필요할 것입니다. 즉 개발형 프로젝트나 기존의 SOC시설의 유지 보수에 관련된 프로젝트 등이 전략 부문이 될 수 있을 것이지만 불행하게도 이런 부문들은 우리 업체들이 가장 취약한 부문입니다.

특히 유지보수 쪽은 지금 우리 업체들의 기술 수준이 극히 미흡한 부문인데 그 이유는 우리나라의 건설 문화에서 유지보수의 필요성이 강조되지 않았고 기술적으로도 신규 건설보다도 더 어렵기 때문입니다. 따라서 선진국쪽도

보다 장기적인 전략이 필요한 상황이므로 당장에 어떤 성과를 기대하기 어렵습니다. 다만 일본의 경우 SOC등 공공적인 특성이 강하고 특히 한국 건설 업체가 전략적으로 강점을 가지고 있는 해안매립이나 도시의 각종 시설물 등 이런 쪽에서 상당한 투자 계획을 가지고 있어서 단기적인 공략 목표가 될 것 같습니다.

**사회자:** 예 감사합니다. 해외 시장 부문에 대해서 박교수님이 아까 미처 끝내지 못한 부분에 대해서 마저 말씀해주시겠습니까?

**박 교수:** 아까는 미국 업체들의 일본 진출 상황에 대하여 말씀드렸었습니다만 반대로 일본 업체의 미국시장 진출에 대해서도 이야기가 되어야 하겠습니다. 미국의 건설 시장의 약 85%가 민간부문이라는 점은 언급이 되었습니다만 이 가운데 일본이 수주한 부문은 극히 적고 그나마 수주액의 40%가 미국에 진출한 일본계 기업으로부터 나온 것입니다. 또 기능면에서도 일본업체는 엔지니어링 부문만 하게 되고 시공과 거기에 따른 자재 조달, 인력 관리 등은 현지에서 반드시 이루어지도록 제약이 가해져 있기 때문에 불만이 많은 것 같습니다.

**사회자:** 미국이나 일본 시장은 그렇다 치고 중동, 동남아와 같은 기존 개도국 시장이나 중국, 아프리카, 라틴아메리카 등의 신시장에서 행해졌던 自國化 施策이 UR 타결과 함께 대폭 완화되거나 폐지되어 우리의 진출 가능성이 넓어질 수 있지 않겠습니까?

**김 교수:** 예 아주 좋은 지적입니다. 그런 측면에서 한국 건설업체의 여지가 좀 보입니다. 그러나 여기서도 우리가 안고있는 치명적인 약점이 있는데요 그것은 자본여력이 없다는 점입니다. 예를 들어 중국 시장에 진출할 때 우리가 자금을 가지고 들어가는 것은 그 사람들이 환영하지만 단순한 수주를 위해 들어가는 것은 제한하고 있습니다.

과거에 우리 건설 업체가 개도국에서 수주했던 프로젝트중 상당수는 IBRD나 ADB의 차관 공사였습니다. 이런 공사들은 정식 절차를 밟아 입찰이 이루어지기 때문에 우리 업체에게도 기회가 돌아왔으나 시장 개방과 개도국의 기술 수준 향상으로 상당히 기회가 제한을 받고 있는 상황입니다. 따라서 건설 업체 자체의 자금력을 키울 수 있는 획기적인 방안의 도출이 긴요한 문제입니다.

또 다른 중요한 문제는 국내 금리와 해외 금리의 격차입니다. 이 격차를 보전하는 방법으로서 현지 금융이 이용되었는데 이것이 보다 활성화될 수 있도록 제도적인 뒷받침이 되어야 할 필요가 있습니다. 아무튼 자금 여력이 확보되어야 한국건설업체의 해외 진출에 활력을 불어넣을 수 있게 되고 특히 中後進國에서 開放의 好機를 충분히 활용할 수 있게 된다는 것입니다.

근본적 대안은 기술 개발

**사회자:** 제 생각에는 UR 협정 가운데 금융 시장 개방도 있으니 앞으로 금융 부분의 자율화가 진척될 것이고 그러면 이러한 금리 격차는 어느 정도 줄일 수는 있겠지만

개선에는 한계가 있을 것으로 봅니다. 외환 리스크나 컨트리리스크 등이 있어서 금리가 오픈 되었다고 해서 동일하게 되기는 어렵다고 생각합니다.

우리가 궁극적으로 경쟁력을 갖기 위해서는 기술 개발이 필연적인데요, 마지막으로 이 부분에 대해서 말씀해 주시겠습니까?

**김 교수:** 예 맞습니다. 당장은 개방에 대응하여 한국 업체들을 보호하는 정책이 가능할지 모르지만 결국은 대등한 입장에서 경쟁하는 상황으로 가게될 것입니다. 그렇다면 국내 업체가 경쟁력을 갖는 방법밖에는 없는데 현재 가장 취약한 부분이 관리 능력과 기술 개발 쪽입니다. 특히 기술 개발은 파격적인 대응 방안을 찾지 않으면 한국건설업체가 미래 지향적으로 봤을 때 상당히 위기에 봉착할 가능성이 있다고 보아야 합니다.

**사회자:** 기술 개발에 관련해서 현대건설에서 하고 계신 것을 이종수부장님께서 말씀해주셨으면 하는데요.

**이 부장(현대건설):** 개방에 대비해서 기술 개발을 해야한다는 점에 대해서는 누구나 공감하고 있습니다. 그러나 문제는 기술 개발을 하는데 있어서 여러가지 제약 조건이 많다는 점입니다. 정부가 기술 개발을 지원하고 선도하는 시책을 확대한다고 하지만 현 제도 가운데는 민간의 기술 개발 노력을 가로막는 요소마저 있습니다. 현장에서 원가를 절감할 수 있는 신공법을 개발해도 발주처가 이를 인

정하려 하지 않습니다. 여기에는 다분히 행정 편의주의적인 이유가 작용하는 것 같습니다.

기술 개발에 있어서 또 다른 제도적 애로 요인은 정부의 가격 통제입니다. 예를들어 아파트 분양가 규제라든가 표준 품셈같은 것이지요. 이런 것들 때문에 기업이 新工法이라든가 신기술을 충분히 개발해서 적용할 수 있는 프로젝트임에도 불구하고 가격 때문에 할 수 없는 경우가 많습니다.

이러한 비효율적인 행정규제에 편해서 저희가 협회라든가 전경련, 상공부 같은데에 많이 건의를 했습니다만 거의 반영이 안되고 있는 실정입니다. 아까 이박사님께서 청와대에 보고된 해외건설 활성화 시책에 대해 말씀하셨습니다만 그 가운데 현실화되어 나온 것이 별로 없는 실정입니다. 결론적으로 말씀드리면 기술 개발이든 경쟁력 강화든 정부 지원책과 함께 기업 활동의 자율성을 보장하는 하는 쪽으로 정책이 시행되어야 한다고 봅니다.

**사회자:** 현대산업개발의 이문덕부장님은 어떤 의견을 가지고 계신지요?

**이 부장(현대산업개발):** 최근에 우리 건설업체가 기술 개발을 위한 연구소 설립에 관심을 기울이고 있지만 실제로는 현장에서 활용할만한 그런 기술을 개발해 내지 못하는 실정입니다. 기술 개발이 실효를 거두려면 막대한 자금이 투입되어야 하는데 한 기업의 차원에서는 아무래도 벅찬 일이므로 국가적으로 어떻게 한군데 모아서 한다든가 하는 방안이 모색되어야 한다고 생각합니다.

일본 기업의 국내 시장 진출 방식에 대해서는 여러가지 견해가 있는것 같습니다. 일본 업체들은 겉으로는 한국 시장이 규모도 작고 들어가 봐야 별 메리트도 없다고 말하고 있습니다. 들어온다면 기존의 연관 관계를 맺고 있는 업체를 통해 들어오지 않겠는가 이렇게 보고 있습니다. 예를 들면 다이세이는 삼성, 가지마는 현대, 이런 식이지요. 그런데 학계에서는 대기업 쪽의 영역은 우리가 경쟁력이 있으니까 들어오기 어려울 것이고 중위권 업체들과 제휴하지 않을까라는 전망들을 많이 하는 것 같습니다. 특히 이들이 토지를 매입하여 주택을 분양하는 사업까지 하게 되면 금융면에서 현격한 열세인 우리 업체가 상당한 시장 잠식을 당하지 않을까 이렇게 생각합니다.

**이 박사:** 일본 기업의 진출 유형은 중형 기업의 경우는 우리 쪽에서 자발적으로 파트너가 나서서 그들을 불러들일 가능성이 많고 전문건설업의 경우는 교포 업체를 중심으로 해서 침투하지 않을까 생각합니다. 주택부문의 경우 아파트 쪽은 분양가 규제가 있는한 일단 그 사람들의 射程圈에서 벗어나 있다고 보아도 좋지만 가격 제한이 없는 고급 단독 주택에서 품질로 해보겠다는 업체가 많은 것 같습니다.

**김 교수:** 기술 개발 전략을 만든다는 것은 매우 어려운 문제입니다. 한국형 기술개발 전략을 만들어야 하는데 일본처럼 민간주도형으로 갈 것인가 아니면 유럽처럼 정부주도형으로 할 것인가 또는 제3의 전략을 선택할 것인가

가 등이 결정되어야 합니다. 저는 초기에는 정부주도형으로 하다가 중장기적으로 민간주도형으로 가는 기술 개발 전략이 바람직하다고 생각합니다. 일본 건설업의 기술 개발 전략은 두가지 측면에서 상당히 성공적인 결과를 가져왔다고 봅니다. 하나는 대기업을 중심으로 하고 그 산하에 전문건설업체가 밀받침이 되는 체제가 경쟁력을 강화하는데 기여했다는 것입니다. 또 다른 하나는 일본 기업이 연구 개발 능력을 보유하다 보니까 개발형 전략을 선택하는데 결정적인 도움을 주었다는 것입니다. 즉 민간 기업이 정부에 앞서 새로운 아이디어를 제공하고 따라서 정부가 그것을 채택하도록 하는 그러한 패턴이 만들어진 것이지요.

일본의 연구 개발 구조는 한마디로 다양합니다. 대기업 중심의 대형연구소, 중소기업 중심의 전문연구소가 상당히 많습니다. 그리고 연구 업무를 가지고 회사를 설립해서 영업을 하는 회사도 있습니다. 또 지방 도시에는 건설업체간에 공동으로 투자해서 연구소를 운영하는 그런 패턴도 있습니다. 여기에 비하면 우리나라 건설 업체가 고민하는 연구 개발 부문의 문제는 아직도 초보적인 단계의 것이라 하겠습니다.

저는 현 단계에서 이렇게 권고하고 싶습니다. 즉 우리 건설업의 연구 개발 전략은 첨단 기술도 아니고 선진 기술도 아닙니다. 기본적으로 이미 기업이 보유하고 있는 생산 기술을 극대화시키는 쪽으로 연구 개발 전략을 채택하는 것이 현실적으로 바람직하다는 것입니다. 그 다음으로 정부가 환경 변화에 대응하

여 여러가지 기술 평가 항목들을 채택하려 하고 있는데 기업이 연구 개발 아이템을 선정하는데 있어서 이러한 정부의 정책 방향과 조화를 이루어야 한다는 것입니다. 세번째는 개발형 비즈니스를 적극 창출하여 정부에 건의할 수 있는 적극적인 선도 기술을 찾아내는 데에 목표를 두어야 할 것입니다.

**박 선임:** UR 타결로 국내 시장의 잠식은 불가피하지만 대신 해외 시장 진출의 측면에서는 매우 낙관적이라는 것이 일반적인 견해입니다. 그래서 이 부분에 대해 좀더 분명한 결론을 내려주시면 좋을 것 같습니다.

**박 교수:** 제 생각에는 해외 시장의 경우 개방으로 문호가 넓어진 만큼 우리 기업에게는 찬스가 많아졌다고 해도 좋을 것 같습니다. 물론 아까 김박사님께서 말씀하셨듯이 경쟁국이 더 많아지는 요인도 있습니다만 우리가 가진 특유의 경쟁력을 유지하면 경쟁 상대의 수적인 증가가 그렇게 압박 요인이 되지 않는다는 뜻입니다.

**이 박사:** 해외 시장에서 UR의 기회를 잡기 위해서는 먼저 현지 전문가 양성 등의 투자가 이루어져야 합니다. 또 선진국 시장 진출 문제에서는 그 시장에서 50-60%의 큰 비중을 차지하고 있는 부문인 유지보수에 관한 경쟁력을 갖추도록 전략을 세워나가야 합니다.

또한 선진국이나 개도국을 막론하고 진출 대상국의 독특한 현실, 즉 일반적인 경제 상황이나 건설업의 관행 등을 충분히 분석한 후

에 진출 전략을 수립해야 합니다. 예를 들면 일본의 산업 조직에서 하도급 관계는 길면 300년 짧으면 150년 정도의 오랜 관계를 갖고 있습니다. 일본에 진출한 미국 업체가 한계를 느끼는 부문이 바로 이런 관행입니다. 건설 기자재로 일본에 진출하려 해도 이러한 공고한 계열화의 벽에 부딪칠 것으로 보이므로 이러한 국별 특색에 따라 대응 전략이 나와야 하지 않을까 생각합니다.

**김 교수:** 해외건설 진출에 대한 전망을 한마디로 표현하자면 조심스러운 낙관론이라는 말이 가장 적절할 것 같습니다. 먼저 지역적으로 다각화해야 하는 환경이 전개됨에 따라 지역 특성에 맞는 진출전략이 나와야 성공할 수 있다는 점을 말씀드리고 싶습니다. 과거 중동이나 동남아 공사의 경우 발주국이 공사 관리의 능력이 없었기 때문에 선진국 건설 업체를 공사 관리자로 위임하고 우리는 그 밑에서 시공을 맡는 것이 일반적인 관행이었습니다. 그러나 앞으로는 개도국도 자신들의 고유한 공사 관리 전략을 만들기 위해서 몸부림 칠 것이며 이러한 관행이 정착되면 우리 업체로서도 과거와는 다른 전략이 필요한 것입니다.

국별로 특성있는 진출 전략을 강조하다보면 결국 업체간 지역 분담 시스템이 거론될 수밖에 없는데 이것은 과거와 같은 정부 주도형은 안되고 민간업체가 자율적으로 진출지역을 분담해서 지역 전문가를 양성하는 것이 필요하다고 봅니다. 일본은 실제로 그렇게 해서 성공하고 있거든요.

여기서 일본의 건설 시장 구조와 우리나라

의 구조를 잠깐 비교해 보겠습니다. 일본의 총 건설업체의 숫자는 51만개로 추정됩니다. 여기에 비해 우리나라는 1만 6,000개 내지 1만 7,000개이니까 약 30배나 되지요. 건설 시장 규모로는 일본이 우리나라의 약 16배 정도입니다. 숫자상으로만 보면 일본의 수주 경쟁이 우리나라보다 훨씬 더 과열되어야 함에도 불구하고 실제 상황은 그 반대거든요.

근본적으로는 일본은 대형 건설업체를 중심으로 하는 피라미드형의 산업조직이 잘 되어 있는데 반해 우리나라는 기업의 외형을 키워서 原請業體가 되려고 하는 경향이 너무 강하기 때문입니다. 그러니까 덤핑 수주다, 부실 공사다하는 것이 횡행하게 되는 것입니다.

**사회자:** 예 오랜 시간 감사합니다. 이것으로 포럼을 모두 마칠까 하는데.....

**김 교수:** 조금 빠뜨린 부분이 있는 것 같아서 제가 몇가지 더 첨언하고자 합니다. 국내 건설 시장의 보존이라는 차원에서 정부와 업계가 취해야 할 제도 개선의 방향을 말씀드리겠습니다.

첫째, 면허나 도급한도액 제도를 점진적으로 수정해서 건설업체간에 協業을 장려하는 쪽으로 나가야 합니다. 지금 정부에서는 계열화 촉진을 위해서 단순히 一般-專門業體間的 계열화만을 생각하고 있는 것 같은데 大中小 건설업체간에 필요에 따라 종횡으로 계열화할 수 있는 환경의 조성이 중요합니다. 이것은 건설업의 종합화를 촉진시키는 방안도 될 것입니다.

둘째, 건설 산업 인력의 양성을 위한 어떤

국제적인 협동 프로그램을 만들어야 하지 않을까 하는 생각입니다. 이제는 국내 기술의 개발도 중요하지만 국제적인 협동 프로그램도 꼭 필요한 시점이 되었습니다.

셋째는 건설금융제도의 활성화 방안의 모색이 필요합니다. 구체적으로는 건설공제조합을 건설 은행으로 격상시킨다든가 발주자가 시공업자에게 공사 대금 지급 보증을 의무적으로 하게 한다든가 하는 것이지요. 또 해외건설진흥기금 따위의 정부 주도의 지원 정책이 앞으로는 점차 어려워 질 것이므로 이것을 민간 주도로 전환할 필요가 있습니다. 그밖에 현재 제

도는 있으나 별로 활성화되지 못하고 있는 공사 보험 등 각종 보험 제도를 외국 업체의 진출이 본격화하기 전에 정비해야 할 것입니다.

넷째로 국제 건설 산업에 관한 정보를 얻기 위하여 국제학술회의등을 적극 활용해야 할 것입니다.

마지막으로 우리나라가 가지고 있는 건설 기술 자격이나 교육 수준을 선진국 수준으로 평준화시킬 수 있도록 산업계, 정부, 교육계가 공동의 방안을 마련할 필요가 있겠습니다. 감사합니다. ♣

