

건설동향브리핑

CERIK

제952호
2024. 4. 12.

- | 국내 건설시장 환경변화에 따른 중견 건설기업 대응 현황
- | '공급망 관리', 건설산업 ESG의 핵심요소
- | 영국 건설산업의 생산성 향상 방안

한국건설산업연구원

Construction & Economy Research Institute of Korea

국내 건설시장 환경변화에 따른 중견 건설기업 대응 현황

- 직면한 위기 극복을 위한 재무건전성 확보와 핵심역량 강화 등 노력 전개 -

■ 재무건전성 강화와 위험관리 중요성 증대에 따른 기업별 대응 마련 中¹⁾

- 최근 국내외 경제 상황은 ‘△지정학적 위험 지속, △글로벌 금융시장 불안, △경기침체 우려’ 등 불확실성으로 부정적으로 전망됨. 특히, 건설산업은 ‘고금리, 고물가’로 높은 수준의 원가 고착화와 PF 우발채무 등으로 건설기업의 수익성과 재무구조에 대한 우려가 증대하고 있음.
 - 건설산업은 ‘타(他) 산업의 경제활동 수준, 기업설비투자, 가계의 주택구매력’ 등의 수요 증대를 토대로 생산 활동이 과생되는 산업적 특성이 있음. ‘정부 정책, 경제성장률 및 경기 변동’에 따른 영향을 받음에 따라 최근 불확실한 국내외 경제여건은 국내 건설시장에 부정적 영향을 미치고 있음.
- 올해 주요 중견 건설기업(11개)의 신사업 내용을 보면 대규모 투자가 수반되지 않은 자사의 기존 사업 분야와 연관성이 높은 내용을 중심으로 제시하고 있으며 전반적으로 ‘△신규사업 발굴 노력, △기(記) 사업 분야의 확대, △공적개발원조(ODA) 사업 참여’ 등으로 요약할 수 있음.
 - 그간 중견 건설기업 또한 기존 사업 분야를 넘어선 타(他) 사업 분야로의 진출을 위해 신사업 추가 등 다양한 노력을 전개하였으나 올해는 사업 다각화보다는 기존 사업영역의 경쟁력 강화를 토대로 내실경영 등 직면한 경영상의 어려움을 극복하기 위한 질적 성장에 주안을 둘 것으로 보임.

<표 1> 2024년 주요 중견 건설기업별 신규사업 주요 내용

구분	세부내용
계룡 건설산업	• 기존 건설시장에서의 경쟁 심화 및 수익성의 저하 등으로 지속적 성장 동력 창출을 위한 기술력 확보 및 신규 사업의 발굴에 많은 관심과 노력을 기울이고 있으며, 사업 다각화 모색 中
남광토건	• 사업방식 다각화(개발펀드, 자체조달, PF 등) → 환경, 플랜트 사업 추진 • ESG 경영 실천 → 환경 분야 개발 사업(폐기물) 참여
대원	• 베트남에서의 풍부한 사업 경험과 노하우를 바탕으로 지속 가능한 미래 성장사업 준비
동부건설	• (건축) 프리미엄 고급주택단지를 비롯한 공영택지, 공모형 사업, 공공지원 민간임대주택사업, 주택개발리츠, 민관 합동사업 등 다양한 사업참여기회 발굴과 병원/리모델링/대형물류센터/호텔공사 등에서 지속적인 성과 달성 추진 • (토목) ‘육상 및 수상 태양광, 해상풍력, 연료전지 발전사업’에 관한 발굴 및 개발 추진 • (해외) 사업 포트폴리오 다변화를 위해 해외시장 진출 추진 → 대외경제협력기금(EDCF)공사를 중심으로 ‘베트남, 라오스, 필리핀’ 등의 프로젝트 참여 검토 및 추진 • (기타) 도시재생 사업 및 유지/보수/운영사업 등의 건설시장 내 비중 확대에 따라 시범사업에 대한 선제 검토와 제안을 통한 사업 역량 강화 추진

1) 본고는 2023년 시공능력평가액 상위 100대 기업 중 ‘공시대상기업집단’에 포함된 건설기업을 제외한 기업(58개) 중 사업보고서(2023.12)를 제공하는 총 17개 기업(「중견기업 성장촉진 및 경쟁력 강화에 관한 특별법」에 의거 조사대상 기업 중 총 15개 기업이 중견기업에 해당하나 ‘한신공영, 동원개발’ 2개 기업은 미해당)에 관한 조사를 토대로 작성함.

<표 1> 2024년 주요 중견 건설기업별 신규사업 주요 내용 -(계속)

구분	세부내용
동양 건설산업	<ul style="list-style-type: none"> 신재생에너지 및 플랜트 사업 등을 통한 지속적인 성장과 사업 포트폴리오 다변화를 위한 노력 경주 中 - 친환경 에너지사업인 태양광 발전소 사업(전남 신안) 및 세계최초 연료전지 공동주택보급 사업(남양주 호평 등)을 토대로 신 부가가치 영역 창출을 위해 에너지 및 플랜트 사업 진출 SOC 민간투자사업의 추진을 통한 다각적 신규사업 추진 中
두산건설	<ul style="list-style-type: none"> '역량 강화, 사업 분야 다각화, 추가 성장 동력 확보 등' 신규사업 확장에 많은 관심과 노력을 기하는 中 기존 민자사업 추진 역량을 바탕으로 하는 연료전지 민자 발전사업 참여, 신규 수익원 발굴 및 수익 모델 다각화 등을 통해 회사의 성장 견인 계획
삼부토건	<ul style="list-style-type: none"> '개발 신탁사업, 주택조합사업, 재개발/재건축 사업' 등 시행사·발주처와의 협의를 통한 신규수주 확대 추진
서희건설	<ul style="list-style-type: none"> 민간 및 관급공사 수주와 신사업 개발을 통한 사업모델 다각화 추진 - 민간공원 조성사업, 물류창고 신축, 골프장 조성, 임대주택사업 등 다양한 신사업 진출
에이치 제이중공업	<ul style="list-style-type: none"> 우량 정비사업 선별 수주를 통한 주택사업 분야의 경쟁력 강화 추진 안정적인 사업 포트폴리오 구성을 위한 사업계획 수립과 정부 정책 및 시장변화의 흐름에 능동적 대처를 통한 건설업 시장 변화에 적극 대응 추진
일성건설	<ul style="list-style-type: none"> 안정적인 해외 공적개발원조(ODA) 사업 참여 B2B 사업 진행 → 삼성디스플레이 업무시설 및 램리서치 업무시설 공사 등
한신공영	<ul style="list-style-type: none"> 해외거점 확보를 위한 지속적인 노력 추진 → 베트남, 캄보디아, 우즈베키스탄 등 신흥국 해외시장 진출 신사업 추진 검토 분야 → 신재생에너지, 환경 분야, 비주거용 상업시설(지식산업센터, 물류창고 등)

공공 및 민간공사에서의 경쟁력 확보와 내실경영을 위한 다양한 수주전략 추진

- 주요 중견 건설기업은 기존 사업 분야를 중심으로 한 수주경쟁력 확보 노력과 함께, 기업의 외형적 성장보다는 기업의 내실 강화를 토대로 직면한 경영상의 어려움을 극복하기 위해 자사 핵심역량에 기반을 둔 안정 지향적인 수주 활동을 전개할 것으로 파악됨.
- 올해 기업별 주요 신사업 추진 내용에서 살펴본 바와 같이 자사가 강점을 보유한 사업 분야를 중심으로 이를 더욱 강화할 수 있는 방안을 토대로 수주전략을 수립 및 운용할 것으로 조사됨.

<표 2> 건설기업별 2024년 '사업보고서(사업의 내용)' 내 수주전략 주요 내용

구분	세부내용
계룡 건설산업	<ul style="list-style-type: none"> (관급공사) 국내 각지에서 발주되는 모든 공사에 적극 참여를 통한 수주 물량 확대 도모 추진 (민간공사) 다양한 공사를 통해 축적한 경험과 자체 브랜드를 바탕으로 기술 및 품질개발을 통한 민간공사 수주에 선점을 기하고 있으며, 향후 수주 시 우선 계약 협상자가 될 수 있도록 질 높은 서비스 제공 등 추진 (해외공사) 필리핀 법인/지사 운영 및 베트남, 캄보디아, 라오스 등지에서 해외사업 활발히 수행 중으로 이를 기반으로 해외사업 확대를 위한 적극적인 노력 추진 中
남화토건	<ul style="list-style-type: none"> (관급공사) ①적격심사 대상공사 → 보유 실적의 세밀한 파악을 통한 입찰참여 기회확대, 철저한 입찰분석(사정율)을 통한 수주물량확보 증대, 주요 건설기업과의 긴밀한 협력관계 유지를 통한 대형공사 입찰 참여 기회 확보에 주력, ②종합심사 낙찰대상공사 → 지속적인 기술개발을 통한 견적능력 향상, 하도급업체에 대한 공정한 거래 및 지역 상생 협력 노력 추진, ③대형공사(터키, 대안, 일괄) → 대형건설사와의 협력 관계를 통한 대형공사 수주에 주력 (민간공사) ①민간투자사업 → 풍부한 자금력을 통한 실효성이 큰 민간투자사업에 참여하여 이익증대 및 수주 주력, ②민간견적공사 → 오랜 영업 기간 동안 쌓은 시공 노하우, 지명도, 풍부한 견적능력을 토대로 수주 추진

<표 2> 건설기업별 2024년 '사업보고서(사업의 내용)' 내 수주전략 주요 내용 -(계속)

구분	세부내용
대우 산업개발	<ul style="list-style-type: none"> • (관급공사) ①정부의 중점추진공사를 사전에 파악 준비, ②SOC사업, 대안입찰, 최저가 등 대형공사에 대한 적극적 참여, ③각시군별 발주처 공사에 대한 조기 정보수집 및 공법 개선에 따른 응찰가 하향유도 • (주택) ①공사비분양가사업조건 등 탄력적 적용으로 경쟁력 확보, ②철저한 사업성 검토를 통한 분양 및 수익성 극대화, ③자체사업 부지확보를 통한 분양 및 수익성 극대화, ④브랜드(iaan, Exordium) 홍보 및 마케팅 강화 • (민간공사) ①사업 초기 단계부터 면밀한 검토를 통한 안정적 수익기반 확보, ②자금유동성 및 수익성이 높은 사업 위주로 수주 추진, ③기획제안형 사업 적극 추진 • (해외공사) ①중국 상해, 동관 중심의 사업 발굴 및 신시장 개척, ②중국 진시시 보유 토지사용권 적극 활용(지역 도시개발사업 참여), ③해외에 진출한 국내 대형사와의 J/V를 통한 대형공사 적극 참여, ④해외법인을 통한 연결 회사 브랜드 홍보 강화
대원	<ul style="list-style-type: none"> • ①중심제/적격 → 영업이익 제고를 위한 수익성이 전제된 Project 수주, 당사 비교 우위 분야 택지개발, 주거시설 주력 참여, 실적 미보유공사 전략적 공동도급 추진, 조달청 중심제 대상공사 집중 참여, ②턴키/대안/기술제안 → 치밀한 사업성 검토를 통한 수익성 사업 전략적 공동도급 추진, ③민간 SOC 투자사업 → 당사 신용도를 활용한 민간개발사업(산업단지 등) 참여 확대, 대형건설사 협력 관계 유지로 관광단지 등 민간발주공사 참여방안 모색
동부건설	<ul style="list-style-type: none"> • (관급) ①특화공종(교통, 항만)을 중심으로 수익성 높은 공사의 선별적 참여, ②수주경쟁력 유지를 위한 실적 기술인력신인도 등 PQ 종합관리 강화, ③강점 발주처 영업활동 강화 및 신규 발주처 영업 범위 확대 • (건축: 비주거) ①특화분야(의료 및 물류시설)를 중심으로 수익성 높은 공사의 선별 참여, ②입찰 TFT 운영을 통해 기술제안, VE도출 등 입찰 및 원가경쟁력 제고, ③민간 개발사업의 다각적 참여를 통한 수주 및 영업네트워크 강화 • (건축: 주거) ①브랜드 자산을 바탕으로 리스크가 적고 조기 매출화가 가능한 우량 사업 선별 참여, ②목표시장의 명확화(강남 등 소규모 재건축 정비사업), ③자금조달의 효율화(신탁사 시행 대행방식 등), ④리스크 분산전략(대형사와 컨소시엄 구성 등) 등 사전영업 강화 • (플랜트) ①첨단산업 환경 분야(반도체, 제약 등) 기술력 확보와 VE능력을 통한 가격경쟁력 확보, ②초기 전문설계사업 영업을 통한 수익성 높은 프로젝트 영업 추진, ③전문기술인력 확보를 통한 공기확보 및 프로젝트 리스크 최소화
두산건설	<ul style="list-style-type: none"> • (관급공사) ①수익성 기준선별 수주, ②경쟁력 강화를 위한 전략적 수주 참여 및 공동도급 추진, ③SOC 사업의 신규 재무적 투자자 발굴 등 Financing 능력 강화 • (민간공사) ①제도시장 등 환경변화 분석능력 강화 및 사전 대응방안 수립, ②시장 확대가 예상되는 수도권 재개발/재건축 집중, ③Risk 최소화를 위한 내부 Risk Management System 활성화, ④브랜드 경쟁력 제고를 통한 영업력 확대, ⑤상품기획력 강화를 통한 고객 Needs 충족
삼부토건	<ul style="list-style-type: none"> • (토목공공공사) ①적격/최저제 → 직원교육 강화, 정보공유 네트워크 확장, 물량내역제(선별입찰), ②T/K대안 → 발주정보 사전입수, 추진사업 정밀선별, 적합한 설계사 선정, ③SOC/환경 → 발주정보입수, 사업능력에 적합한 사업 발굴추진, 사업성 검토, ④관리 시스템 개선 및 투명성 제고를 통한 우량협력업체 육성, ⑤연구개발(R&D)을 통한 기술 선진화, ⑥철도공사 확대, ⑦당사 사업능력에 적합한 사업 발굴 노력, ⑧사회기반시설에 대한 민간투자법사업 참여, ⑨기타 주차장, 물류단지, 신재생에너지 등 투자 규모가 적정한 사업 확보, ⑩소유 영위 개념의 사업으로 대규모 PF가 동원되지 않으면서 운영수지 확보가 가능하고, 향후 개발 입지의 가치 향상 가능한 사업 발굴 • (건축/주택공사) ①최저가/적격공사 → 발주기관별 투찰전략 차별화, 발주기관별 최저가 심사기준 변동에 대체, 적정성 심사기준 분석능력 배양, 지속적인 대외활동으로 투찰동향 분석, 다양한 입찰프로그램 도입, 입찰결과 분석을 통하여 분석능력을 기르고 대응력 확보, 최저가 입찰 중 경쟁력 있는 LH공사 입찰에 집중하고 전문인력 양성, ②전기공사 → 우수공동도급 업체 발굴, 전력 신기술 취득, ③민간도급 → 중소형틈새시장 확보, 지주 공동사업발굴(오피스텔 도시형 생활주택, 비즈니스호텔), 중소형공장 등 산업플랜트 참여, 리모델링 등 신규시장 개척/중견기업 중 노후화된 사옥 보유사 등 집중 영업, 한옥상품 개발, 주문형 한옥주택(단독/다세대), 민관 추진 한옥 프로젝트 발굴 추진, ④개발성공사 → 보유부지 활용, 틈새시장 공략, 우량택지확보(우량공동택지 입찰참여 및 검증된 사업장 인수) • (해외) ①해외공사 정보 입수 망 확대(현지시공사 및 용역사), ②타사와의 정보교류 및 공유, ③중동 공사정보 신속 입수, ④동남아시아, 아프리카 지역 확대, ⑤해외 민자사업 동향 파악 및 진출방안 모색, ⑥기 진출 지역거점 강화를 통한 가격경쟁 확보 및 현지영업 강화, ⑦기존 영업망을 활용한 신시장 개척, ⑧공적 개발원조 공사, 해외 원조자금 공사 적극 참여, 해외 전문업체 발굴

<표 2> 건설기업별 2024년 '사업보고서(사업의 내용)' 내 수주전략 주요 내용 -(계속)

구분	세부내용
성도이엔지	<ul style="list-style-type: none"> • (영업상품별 전략 강화) 상품별 표준화를 통한 경쟁력 강화 • (해외 영업 확대) ①중점 영업 국가 현지법인 확대로 현지 영업강화, ②현지화를 통한 수주경쟁력 제고, ③신시장 개척을 위한 노력(미국 등) • (전문분야 턴키 수주 확대) ①회사 상품별 EPC 강화로 턴키 수주 확대, ②턴키 사업 수행을 통한 이익률 제고
일성건설	<ul style="list-style-type: none"> • (관급공사) ①지역별/발주처별 담당 PM제도 책임의식 제고, ②발주기관별 입찰제도에 부합하는 예가추정을 통한 입찰에 적극적 참여, ③지역 업체와의 연대강화로 지역 공사정보 확보, ④입찰정보, 경쟁사 정보의 수집 및 분석을 통한 효율적 관리 운용 • (민간공사) ①품질 및 사후관리를 통한 신뢰확보로 기 거래업체의 발주공사에 대한 적극적 확보, ②지역재개발사업, 도급 분양사업 등을 수주하기 위한 영업활동 전개
한신공영	<ul style="list-style-type: none"> • (관급공사) ①경영상태와 신인도 제고에 주력하여 당사의 경쟁우위 실적 확보, ②턴키 수주 능력 강화 → 영업 및 설계관리능력 강화, ③민자 SOC 공사 참여 → 영업력 강화 및 철저한 사업성 검토 • (민간공사) ①품질 차별화 노력, ②분양을 고려한 철저한 사업성 검토 후 수익성 위주의 선별 수주, ③브랜드 인지도, 선호도 및 분양 마케팅 강화, ④기 수주분 원가 및 품질관리 철저, ⑤파이낸싱 능력 강화, ⑥환경 및 레저산업 등 미래형 고부가가치 산업 집중 • (해외도급공사) 베트남을 주요 거점으로 캄보디아, 라오스 등 해외시장의 안정적인 수주 물량 확보 추진

■ 직면한 경영상의 어려움 극복과 미래 경쟁력 확보를 위한 기업별 노력 지속 추진 전망

- 올해 주요 중견 건설기업은 건설 경기 불확실성 확대를 대비하여 보수적인 수주 기조 확산과 채산성 확보를 위한 선별적 수주전략 등의 전개를 통해 리스크 관리에 중점을 둘 것으로 분석됨. 현금흐름의 안정성 확보와 위기 극복을 위한 보수적 경영 기조가 확산할 것으로 보임.
 - 공공 및 민간공사에서의 수주경쟁력 확보를 위해 '원가경쟁력 및 재무안정성' 강화와 함께, 상당 기간 어려움이 지속할 것으로 전망되는 국내 건설 경기침체로 우리나라의 공적개발원조(ODA) 등 안정적인 재원에 기반을 둔 관련 사업 참여를 통한 해외시장 진출을 추진할 것으로 파악됨.
 - 주요 그룹에 소속된 중견 건설기업은 관계사 등의 발주사업 참여를 통해 일정 수준의 수주 물량 확보가 가능할 것으로 보이나, 그 외 기업의 경우 이러한 지원이 이루어지기 어렵기에 개별 기업 차원에서의 어려움 극복과 함께 미래 경쟁력 확보를 위한 전사적인 노력에 경주할 것으로 보임.
- 그간 기업별로 발표한 주요 신사업 추진을 위한 자원 마련 확보와 지속적인 투자가 필요로 하나 경영전략으로 재무건전성 강화에 주안을 둘 것으로 예상함에 따라 사업의 다각화보다는 기(記) 경쟁력을 보유한 사업에 관한 기술 및 수주경쟁력 강화에 매진할 것으로 파악됨.
 - 수주산업의 특성상 자체사업 외에는 전량 수주에 의존함에 따라 양질의 수주 물량 확보를 위해서는 견실한 재무구조와 함께 경쟁기업과 비교 시 차별화된 핵심 기술력 확보가 필요하며, 채산성 악화에 따른 재무적 부담 완화를 위한 효율적인 운전자금 운용이 경영 핵심 요인으로 작용할 것으로 보임.

김화량(부연구위원 · hrkim@cerik.re.kr)

‘공급망 관리’, 건설산업 ESG의 핵심요소

- EU 공급망 실사지침 확정, 국내 공급망 3법 제정 등 공급망 관리 입법화 빠른 진전 -

■ 공급망 관리 주요 이슈에 ‘ESG’ 포함, 공급망 ESG 실사 중요성 확대

- 대한상공회의소 설문조사 결과, 2023년 환경·사회·거버넌스(ESG)의 가장 시급한 현안으로 지적된 것은 ‘공급망 실사’였음.
 - 설문조사 대상 300개 기업 중 40.3%가 2023년 ESG 현안 중 ‘공급망 실사’를 가장 주요한 쟁점으로 응답하였음.
 - 또한, 2022~2023년 ESG 실사 데이터를 분석한 결과, ESG 경영수준을 점수화했을 때 환경 2.45점, 사회 5.11점, 지배구조 2.70점을 기록했고, 종합평점은 3.55점으로 집계됨. 사실상 공급망 이슈의 핵심인 환경, 인권분야에 대한 대응 노력이 미흡한 것으로 분석됨.
- 글로벌 기관투자자를 대상으로 한 설문조사 결과, 투자를 결정하는 요인 중 공급망 관리를 중요한 요소로 고려한다고 응답하였음.
 - 글로벌 기관 투자 결정 요인에 대한 설문에서 기후변화, 평판리스트, 인적자본관리 다음으로 공급망 관리를 중요하게 생각하고 있음.
 - 특히, 향후 공급망 관리는 지속적으로 중요한 투자 결정 요인이 될 것으로 예상됨.
- 독일의 글로벌 시장조사기관인 스타티스타의 예측에 따르면, 2026년 공급망 관리시장 규모는 약 309억 달러(약 42조 2,680억원)로 2020년 규모의 약 2배(156억 달러)에 달할 것으로 예상되고 있으며, 2024년 공급망 관리 주요 이슈에 ‘지속가능성’과 ‘ESG’가 포함되면서 공급망 ESG 실사는 향후 더욱 중요해질 것으로 전망됨.

■ 최근 국내외 공급망 관리 정책 동향

- 유럽연합(EU)의 ‘기업지속가능성실사지침(CSDDD)’가 지난 3월, 많은 논쟁 속에서도 결국 통과하였고, 「핵심원자재법」이 최종 승인되었음.
 - 자국의 정치적인 이유와 기업에 추가적인 부담 우려로 인하여 독일과 이탈리아 등이 기권하면서 두 차례나 연기되었던 CSDDD 최종안이 2024년 3월 15일, 27개국 대사급 상주대표회의에서 승인되었음.
 - CSDDD는 기업이 공급망 전반에서 발생할 수 있는 강제노동이나 산림벌채 등 인권침해와 환경피

해를 방지하고 문제해결 의무를 부여하는 법임.

- 규정 위반 시 연 매출액의 최대 5%까지 과징금을 부과함. 이날 승인은 지난해 12월 이사회(27개국)·유럽의회·집행위 간 3자 협상 타결에 따른 후속 조치임.

< EU CSDDD의 인권 및 환경 실사기준 >

- (인권) 국제인권협약, 근로조건(합리적 노동시간, 임금, 근무환경 등), 아동노동·권리협약, 강제노동·인신매매 금지, 뇌물 및 부패 방지, 결사의 자유, 단결권, 단체교섭권 보장 등
- (환경) 기후변화, 생물다양성, 대기·토양·삼림·해양·수질 오염, 천연자원 과소비, 폐기물 관리, CITES 협약, 수은 미나마타 협약, 잔류성 유기오염 물질 관련 스톡홀름 협약, POPs 협약, 몬트리올 의정서에 따른 오존층 파괴물질 규제, 유엔기후변화협약, 파리협정 등

- 미국의 경우, 2022년 6월 발효된 「위구르 강제노동방지법(Uyghur Forced Labor Prevention Act)」에 따라 2024년 3월 현재, 약 29억 달러(약 3조 9,000억원) 규모의 제품 또는 부품에 대한 수입이 보류되었음.
 - 동 법안 관련 통관보류 건수는 전자제품이 3,703건으로 가장 많았으며, 의류·신발·섬유와 산업원자재가 다음으로 큰 비중을 차지함.
 - 이와 함께 미국 정부는 반도체, 전기차(핵심광물) 등 중요한 산업에 대해 국내 제조를 진흥하고, 동맹·우방국과의 협력을 통해 공급을 다면화하는 등 공급망 재편 전략을 추진 중임.
- 우리나라의 경우, 2024년 1월, 「국가자원안보 특별법(국가자원안보법)」이 국회를 통과하면서 일명 ‘공급망 3법’의 법적 기반이 마련되었음.
- 공급망 3법은 「국가자원안보법」을 비롯하여 「소재부품장비산업 경쟁력 강화를 위한 특별조치법(소부장특별법)」(2023. 6.), 「경제안보를 위한 공급망 안정화 지원 기본법안(공급망기본법)」(2023. 12.)을 말함.
 - 「국가자원안보법」은 평소에는 핵심 자원의 비축 정도를 측정하고 공급망의 변화와 약점을 분석하며, 공급망 위기 발생 시에는 긴급 대응 조치를 통해 해결에 나설 의무를 명시하고 있으며, 산업통상자원부 장관을 위원장으로 하는 자원안보협의회도 구성됨.
 - 「소부장특별법」은 2021년 일몰 예정이던 한시법에서 상시법으로 전환된 법률로서 희토류를 포함한 희소 금속 종류를 구체적으로 정했고, 해당 소부장에 위기 경보(관심, 주의, 경계, 심각)를 발령하도록 명문화하였고, 공급망 위기를 선제감지하고 경보를 발령하는 역할을 하는 ‘공급망센터’의 설치를 명시함.
 - 「공급망기본법」에서는 정부가 공급망 안정화 선도사업자를 선정해 민간 사업자가 경제안보품목을 비축할 수 있도록 돕고, 자원 위기 발생 시에는 수급 안정을 위한 판매 가격 통제도 이뤄지도록 하였고, 관련 기금도 조성됨.

<표 1> 공급망 3법 정책대상

법안명	주요 정책대상
소재부품장비산업법	· (공급망안정품목) 소부장 산업 공급망 안정화에 필요한 품목
공급망기본법	· (경제안보품목) 특정국 수입 의존도가 높은 물자, 서비스, 원재료, 기반시설 등
국가자원안보특별법	· (핵심자원) 국민경제에 미치는 파급효과가 큰 에너지·자원

자료 : 산업통상자원부

■ 국내외 공급망 관리의 확산 배경

- 공급망 관리가 향후 ESG의 핵심적인 요소가 될 수밖에 없는 이유는 공급망의 실질적인 관리가 조직의 핵심적인 성장요소가 되고 있기 때문이다.
 - 공급망을 효율적으로 관리하면 원자재 구매부터 제품 배송까지의 전 과정에서 발생하는 다양한 비용을 줄일 수 있기 때문이다.
 - 효율적인 공급망 관리를 통해 생산, 유통 시간을 단축할 수 있으며, 고객이 요구하는 제품과 서비스를 더 빠르게 제공할 수 있도록 유도함. 이로 인하여 고객 만족도를 향상시키며 장기적으로 브랜드 가치와 충성도를 높임.
 - 또한, 효과적인 공급망 관리는 시장조건이나 고객 수요의 변화에 빠르게 대응할 수 있는 유연성을 제공하고, 복잡한 공급망의 다양한 위험 요소 즉, 원자재 가격의 변동, 공급자의 파산, 물류 문제 등에 체계적으로 관리하고 대응방안을 마련, 실행토록 함.
- ‘중소기업중앙회’에서 발간한 ‘2024년 대기업 공급망 관리 실태분석 보고서’에 따르면, 대기업의 75.0%가 자체적인 공급망 관리 활동을 하는 것으로 나타남.
 - 상장한 대·중견기업 148개사를 대상으로 한 공급망 관리 활동에 대한 실태조사 결과, 전체의 75.0%가 협력사 평가를 하고 있으며, 협력사 행동규범 보유 67.6%, 협력사 평가항목 보유 57.4%, 평가결과의 구매시스템에 반영 52.0% 등으로 나타남.
- 기후변화에의 대응 필요성 증대 및 인권 등 사회 이슈의 지속적으로 확대됨에 따라서 공급망 실사는 ESG의 핵심적인 관리요소로 등장할 전망이다.
 - EU를 비롯한 프랑스, 독일, 네덜란드 등 기존 공급망 실사를 운용하고 있는 국가들에서 시행 중인 공급망 실사의 핵심 내용은 공급망 내 인권·사회·노동권, 환경, 거버넌스에 미치는 잠재적 또는 부정적 영향을 식별, 예방 및 해결하기 위한 노력을 말함.
 - 이를 감안할 때, ESG에서 다루어지는 환경 및 사회 이슈들의 지속적인 확대가 불가피함에 따라 공급망 실사에 대한 관심은 크게 확대될 것으로 보임.
 - 특히, 공급망 실사의 직접적인 대상이 아닌 산업과 기업이라 할지라도 공급망 관리의 범위상 많은 산업과 기업들이 간접적인 요구를 받게 될 것으로 전망됨.

<표 2> 공급망 실사법 시행 중인 주요국의 법안 내용

국가	법안명	주요내용	채택연도(시행연도)
프랑스	기업실사의무법 (Duty of Vigilance Law)	- 전 산업 분야 내 인권 및 환경 분야 - 직원 수 5천명 이상 기업대상 * 본사가 프랑스 역외 소재 시, 직원 수 1만명 이상 기업대상 - 위반 시, 최대 3천만 유로의 과징금 - 민사책임 인정	2017.3월 (2017년)
독일	기업 공급망 실사법 (Act on Corporate Due Diligence in Supply Chains)	- 전 산업 분야 내 인권 및 환경 분야 - 직원 수 3천명 이상 기업대상('24년부터 1천명 이상) - 위반 시, 매출액에 비례한 과징금 또는 공공조달 참여 제한 등 행정제재 - 민사책임 미포함	2021.6월 (2023년)
네덜란드	아동노동 실사 의무법 (Child Labour Due Diligence Act)	- 전 공급망 내 아동노동 분야 - 네덜란드 내 활동 중인 모든 기업대상 - 위반 시, 최대 82만 유로(또는 전 세계 매출의 10%) 과징금 부과. 이외 최대 2년 이하의 형사처벌	2019.5월 (논의 중)

자료 : 한국무역협회

공급망 관리 이슈 확산의 건설산업 영향

- 건설산업의 공급망 관리는 생산과정의 다양한 원·부자재 및 장비의 사용, 실질적인 생산 주체인 협력업체, 건축물 및 건설생산과정의 탄소 배출량 및 에너지 사용량 등을 감안할 때, 매우 중요한 ESG의 요소가 될 것임.
 - 공급망의 범위가 매우 넓은 산업으로서 자기 기업의 환경적인 관리요소는 물론, 협력업체 및 공급망 내 다양한 주체들의 환경관리 활동에 대해서도 책임 범위가 광범위함.
 - 또한, 정부의 탄소중립 실현을 위한 세부적인 정책과제의 이행이 본격화되고, 주택, 도로 등 다양한 시설물들에 대한 차별화된 요구 수준 등을 고려할 때, 공급망 관리는 건설산업 ESG 이슈 중 가장 큰 ESG 이슈로 확대될 것으로 판단됨.
- 건설산업은 상대적으로 공급망 실사에서 요구하는 인권 관련 이슈도 다양하며, 그 요구 수준이 높은 산업임.
 - 건설산업은 타 산업에 비해 상대적으로 비정규직이 많고 여성 인력 고용률이 낮음. 건설현장의 근로 환경개선 이슈는 산업적 특성상 지속 제기되며, 또한, 건설현장에서 해외인력의 비중이 지속적으로 늘어나고 있음을 감안하면, 인권 관련한 다양한 이슈 대응과, 보다 높은 수준의 인권 관리 활동이 요구됨.
- 현재는 유럽을 중심으로 공급망 실사를 자국 진출기업에 대한 필수요건으로 하고 있으나, ESG에 대한 세계 각국의 입법화 동향을 고려하면, 공급망 관리는 글로벌 시장 진출의 핵심 요소가 될 전망이다. 해외건설시장에서도 중요한 경쟁요소가 될 것으로 예상되는 바, 적극적인 대응이 필요한 시점임.

김영덕(선임연구위원 · ydkim@cerik.re.kr)

영국 건설산업의 생산성 향상 방안

- 생산성 25% 향상 제시, 매년 영국 GDP의 2%에 해당하는 추가 가치 창출 시도-

■ 영국 건설리더십위원회, 건설산업 생산성 25% 향상 방안 제시

- 영국 건설산업의 발전을 위해 설립된 건설리더십위원회(Construction Leadership Council, 이하 CLC)는 최근 자국 건설산업의 생산성을 25% 향상시키기 위한 방안²⁾을 제시함.
 - CLC는 2013년 영국 건설산업의 장기 전략인 ‘Construction 2025’의 추진을 위해 설립된 민관협력 기관으로, 건설산업의 발전을 위한 정부와 산업계의 협력을 이끌어옴.
 - 영국은 1990년대부터 건설산업의 혁신을 위한 지속적인 노력을 수행³⁾해왔는데, 그 과정에서 생산성은 건설산업 발전의 핵심 열쇠로 다뤄져 옴. CLC는 건설산업의 생산성 향상을 위해 그동안 추진해온 방안에 새로운 것을 더하여 종합하고, 건설 생산성 25% 향상이 어떤 분야에서 어떤 방법으로 가능한지를 제시함.
- 생산성 향상은 건설산업 전반의 이익을 가져올 것이며, 나아가 생산성 향상으로 절감된 비용은 국가적인 이익으로 이어질 것임.
 - 건설산업의 생산성이 25% 향상되면 매년 약 450억 파운드(약 76조원)가 추가로 확보되는 것이며, 이는 영국 GDP의 2%에 달하는 규모이자, 영국에 22만 개의 주택을 건설할 수 있는 규모임.

■ 생산성 향상 10대 방안

- CLC는 건설산업 생산성 향상을 위한 방안으로 ‘더 나은 준비’, ‘더 나은 건설’, ‘더 나은 비즈니스’의 3개 영역, 10대 방안과 각 방안에서 기대하는 절감 비용을 제시함(<표 1>).
- ‘더 나은 준비’는 적합한 사업을 개발하고 제공하기 위한 건설환경 조성에 관한 내용으로 건설산업 생산성의 17% 향상이 가능한 영역임. 다음과 같은 4가지 방안으로 구성됨.
 - ① 리더십과 계획(시설물의 계획단계에서 발생하는 문제들을 해결하고, 리더십 발휘), ② 조기 통합팀(사업 시작 시점부터 모든 이해 관계자들이 협력함으로써 사업 변경 최소화와 위험 관리), ③ 프로그램화된 조달(공급망 발전을 위한 장기적인 프로그램과 관계 구축), ④ 사용성과 운영을 고




2) Construction Leadership Council(2023. 9), Creating a Productive environment for UK Construction: CLC proposals to close the productivity gap.

3) 1994년 건설 재인식 운동(Rethinking Construction), 2003년 일류 건설 운동(Constructing Excellence), 2011년 및 2016년 건설 산업 정부 전략(Government Construction Strategy), 2013년 건설산업 2025(Construction 2025)을 추진해왔음.

려한 설계(설계단계에서부터 유지보수가 더 간편하고 사용자에게 높은 가치를 제공하도록 고려)의 내용을 담고 있음.

- ‘더 나은 건설’은 생산적 시공을 위한 방안으로 건설 생산성의 7% 향상이 가능한 영역임.
 - ⑤ 현장 효율성(현대적 건설 방법을 최적화하여 사용하고, 현장 물류를 개선하여 낭비 감축), ⑥ 인력 재구성(더 일찍 직업을 시작하고 오래 지속할 수 있도록 멀티스킬과 재교육에 중점을 둔 인력관리), ⑦ 품질 및 보증 향상(기준을 준수하고 실수를 줄이는 역량 확보)의 방안이 제시됨.
- ‘더 나은 비즈니스’는 건설기업 비즈니스의 효율화를 지원하는 방안들로 건설 생산성의 2% 향상이 가능한 영역임.
 - ⑧ 중소기업 비즈니스 편의성(중소기업을 위한 디지털 도구를 확대 배포하고 조달, 세금 등의 관리 절차를 간소화), ⑨ 자본 활용도(기업이 보유한 자산인 기계, 공장 등을 보다 효과적으로 활용) ⑩ 생산성 데이터의 활용성 강화(건설산업 차원만이 아니라, 사업 단위, 비즈니스 수준에서 생산성의 주요 요인을 정량화하여 파악하고 관련 조치를 할 수 있는 능력 향상)로 구성됨.

<표 1> 영국 건설산업의 생산성 향상 3대 영역

 BETTER PREPARATION	 BETTER BUILDING	 BETTER BUSINESS
더 나은 준비 : 생산성 17% 향상	더 나은 건설 : 생산성 7% 향상	더 나은 비즈니스 : 생산성 2% 향상
① 리더십과 계획 ... (113억 파운드 절감) ② 조기 통합팀 ... (81억 파운드 절감) ③ 프로그래밍된 조달 ... (73억 파운드 절감) ④ 사용성과 운영을 고려한 설계 ... (34억 파운드 절감)	⑤ 현장 효율성 ... (28억 파운드 절감) ⑥ 인력 재구성 ... (54억 파운드 절감) ⑦ 품질 및 보증 향상 ... (45억 파운드 절감)	⑧ 중소기업 비즈니스 편의성 ... (22억 파운드 절감) ⑨ 자본 활용성 ... (6억 파운드 절감) ⑩ 생산성 데이터의 활용성 강화 ... (-)

■ 분야별 특성에 따라 생산성 향상을 위한 노력 달라야

- CLC는 건설산업을 크게 인프라, 일반건축, 주택, 유지보수의 4가지 분야로 구분하고, 분야에 따라 다른 생산성의 차이와 효과적인 생산성 향상방안을 보여줌.
 - 4가지 분야 중 생산성이 가장 높은 분야는 인프라 분야로, 사업 규모가 크고 노동에 비해 자본(설비) 투입 비율이 높아 생산성이 높음. 인프라 시설은 조기 통합 팀 구축, 리더십과 계획, 프로그래밍된 조달처럼 생산적 환경을 조성하는 방안이 효과적임.
 - 일반건축 및 주택 분야에서는 조기 통합 팀 구축, 사용성과 운영을 고려한 설계 등 사업 초기 단계의 건설환경 조성이 중요함. 한편, 주택 분야는 생산요소 중 자재 투입(50.2%)이 가장 많은 분야임. 따라서 모듈 공법 같은 현장 밖 생산 방식을 적용하여 생산성을 향상시킬 수 있으며, 새로운 방식의 사업을 일관성 있게 추진할 수 있도록 규제 안정성이 중요해짐.

- 유지보수 분야는 노동 투입이 60.6%일 정도로 노동집약적인 분야로 앞으로 10년간 진행될 50만 명의 건설 노동자 은퇴가 우려되는 상황임. 또한, 유지보수 분야는 사업 규모가 작고 자본 투자가 가장 적은 분야로 수많은 중소기업이 포함되어 있기 때문에 디지털 도구를 활용한 중소기업의 비즈니스 편의성 등이 중요한 과제가 됨.

<그림 1> 영국 건설산업 생산 투입 요소의 비중

인프라	일반건축	주택	유지보수
자본 12%	자본 5.7%	자본 5.5%	자본 3.6%
노동 47%	노동 54.5%	노동 44.3%	노동 60.6%
자재 40.4%	자재 39.9%	자재 50.2%	자재 35.8%

■ 2021년부터 유의미한 향상, 그 요인으로 연구개발 투자 증가에 주목

- CLC의 생산성 향상방안은 영국이 30년 가까이 진행해 온 건설산업 혁신 운동의 여러 특징이 잘 나타남. 바로 정부와 산업계의 파트너십, 모범사례 발굴, 지속적 성과측정의 중시임.
 - 건설산업의 발전은 정부나 대기업 등 산업 일부의 노력으로는 달성되기 어렵기 때문에, 건설산업 전반의 공감대 형성과 이를 바탕으로 한 정부와 산업계의 지속적 협력이 필수적임. 이번 생산성 향상방안도 정부와 산업계의 구체적인 역할과 성과를 제시하고 있음.
 - CLC의 각 생산성 향상방안에는 영국에서 그동안 발굴된 모범사례가 함께 제시되고 있음. 이러한 모범사례는 단순한 구호에 그치지 않고 실질적인 생산성 향상 활동을 시작하도록 도움을 줌.
 - 추진하는 정책이나 계획이 어떤 성과를 가져오는지 확신할 수 없다면, 지속적인 변화 노력을 이어가기 어려움. 이 때문에 영국 건설산업의 성과는 꾸준히 측정되어왔으며, 이를 통해 현재의 생산성을 파악하고 다시금 새로운 목표를 설정함으로써 산업의 참여를 독려할 수 있었음.
- 한편, 영국 건설산업의 생산성은 2021년부터 유의미한 향상을 보이고 있으며, CLC는 생산성 향상의 요인으로 연구개발 투자의 증가에 주목하고 있음.
 - 지난 5년 동안 영국 건설산업은 연구개발에 20억 파운드(약 3.4조원)를 투자했으며, 이러한 비용은 10년 전 연구개발비의 10배에 해당하는 규모임.
 - 이러한 연구개발 투자의 증가는 관련 정책⁴⁾의 신뢰성에 따른 것으로 현대식 공법 등 새로운 기술의 사용이 촉진되었음. 다만, 최근 물가 변동과 시장 불확실성이 커지고 있어 앞으로도 연구개발 투자가 지속되기 위한 노력이 필요함.

성유경(연구위원 · sungky@cerik.re.kr)

4) 대표적으로 2018년 발표된 '건설산업협약(Construction Sector Deal)'이 있음. 저비용·고효율·저배출 청정 건설산업으로의 전환을 추구하고 정부-산업 간 협약을 통해 건설산업의 생산성을 제고하는 정책으로 디지털 기술을 활용하여 2025년까지 건설 총 비용 33% 절감, 건설 소요 시간 50% 절감, 온실가스 배출 50% 절감 등을 목표로 함. 남현경(2023.2.20), "넷-제로와 동반 부상하는 영국 스마트 건설시장", KOTRA.