대한건설협회전북도회신임회장

이선홍 합동건설(주) 대표이사

“지역 건설업 살리기가 최우선 과제입니다”

“장기간지속되고있는경기침체속에서도내경제를견인해왔던건설업계가 고사 위기를 맞고 있습니다. 이에 따라업체들에게는경쟁력제고를위한도전과변신이, 그리고협회에게는회원사들의 상호 협력 증진과 권익 옹호 등을 위한 적극적인역할이요청되고있습니다.”

최근 대한건설협회 전북도회장에 취임한 이선홍 회장은 1952년 전북토건협회로 창립돼반세기가넘는역사를가진협회의 수장을 맡게 돼 커다란 영광과 함께 막중한 책임감을 느낀다고 말했다. 그는 그동안의 경험 등을 바탕으로 지역 사회와 함께하는 협회, 회원의권익 보호 및 단합으로 더 발전되는 건설 풍토 조성에 심혈을 쏟겠다고다짐하였다.

그는 특히 의사결정을 혼자 하지 않고 3명의 부회장에게 업무를 분담토록 하는 한편부회장단과대의원, 감사, 사무처장등으로 구성된 임원 회의를 한 달에 두 번씩 개최할 방침이다. 회원들의요구를귀담아 듣고조직역량을집중시켜질높은서비스를 제공하기위해서이다.

하지만 이선홍 회장이 향후 가장 역점을 두고있는부분은뭐니뭐니해도‘ 지역건설업 살리기 이다. 그는한정돼 있는 물량 속에서지역업체수가 700여개사에달하다 보니1건의공사가발주되면수백개회사가 경쟁을 해야 한다고토로했다. 더욱이도내 310개의 회원사 중 절반 가량이 지난해 20억원 미만의 소규모 실적을 올려 손익분기점에도 미치지못하고있다고말했다. 10개

사는아예실적이전혀없었다고한다. 아파트 분양은 물론이거니와 상가 건물 경기도 바닥인상황이어서민간부문은아예제쳐둔 실정이다.

그렇다면 돌파구는 무엇일까? 전북 지역만의 문제가 아닌 전국적인 상황에서 과연 만족할 만한 해법이 존재할까? 그래서타개 방안을 묻는 것도 조심스러울 수밖에 없었다. 하지만 기우였다. 이선홍 회장은 30년 건설외길을걸어온경영인답게현안에대해 막힘없이말문을열어나갔다.

“지역 건설업 문제는 어차피 전국적으로 비슷한상황이어서우리지역이라고해서특별한방안이있을수는없습니다. 오히려모든지역이지금처한상황에대한인식을공유하고 상생하는 묘안을 찾아 나가야 합니다. 자기울타리는어느정도지켜나가되전체물량을확대하는데머리를맞대야살아남을수있기때문입니다.”

이선홍 회장은 우선 도내에서 발주되는 70억원이상의대형공사를지역제한입찰 금액인 70억원 미만으로 분할 발주하고, 지역업체 지분율을 49%까지최대한적용토록 발주기관을 상대로 적극적인 역할을 할 계획이다. 특히, 그동안지역 건설업체들이대부분수행하여 왔던하수관거와학교 공사의 경우 50억원 미만 공사는 BTL 사업에서 제외되도록 조직 역량을 집중해 나갈방침이다.

이선홍 회장은 현재 논란이 되고 있는 BTL 사업을해결하기위해서는소규모공사의 경우 ‘ 채무 부담 사업 ’ 방식을 적극 도입할 필요가 있다고 말했다. 기성분에 대해서만정부가보증을하고금융권에서대출을 받도록 한다면 굳이 복잡한 BTL 방식이 필요없다는것이다. 더욱이그는지금의장기 계속 공사에 대해서도 이 방식을 도입하면공기를크게단축시킬수있을것으로내다보았다.

“30년 전 중장비 1대로 시작해 밤낮없이 불도저같이살아왔습니다. 비교적지금까지 큰어려움이없이사업기반을다질수있었던 비결도 ‘ 한번 시작한 일은 끝장낸다 는 각오로매사에임했던자세가아닌가생각합니다. 지금의위기도‘ 극복할수 있다 는 자신감을바탕으로전건설인들이단합해나간다면 충분히 헤쳐 나갈 수 있으리라 확신합니다.’

이형우 · 기자 · hwlee@cerik.re.kr