전문 · 일반건설업겸업체계구축

김 행 영 삼호개발(주) 대표이사

"정도 경영과 신뢰 경영을 기반으로 시공 실적 쌓아갈 것"

지난해부터 일반과 전문 건설업체간 겸업이 허용되면서 일반건설업 등록을마친전문건설업체수가늘어나고있다. 올 4월 현재 240개 사에 달하는 것으로 나타났다. 모두 보유 인력과 기술력을 효율적으로활용하고, 다양한시공실적을 바탕으로원도급공사를직접수주하기위해서다.

토목분야공사전문업체인삼호개발역시지난해7월 토건업 면허를 취득하였다. 지난 33년 간 1,000km에 넘는 도로 공사를 수행했고, 고리 · 영광 원전 부지, 인천국제공항부지등수많은토공사실적을무기삼아전문영역을뛰어넘어일반건설공사수주영업을활성화하고자한것이다.

이 회사의 김행영 대표는" 우리 회사는 정도경영과신뢰경영을모토로우수한기술력과 건실한 재무구조를 바탕으로 연간 2,000억원의시공실적을거두는전문건설업체로 성장하였습니다. 하지만 상대적으로 전문건설시장의 원가 경쟁력이 악화되는 데다 시장도 축소되고 있어 일반건설업 면허를 취득하게 되었다"고 말했다. 그는 일반과전문건설업간의구분이없어져기존 일반건설업체가 원가 절감 등을 이유로 직영시공하는사례가늘고있는점도삼호개발이 일반건설업 면허를 취득하는 요인이 되었다고 설명하였다. 그는 특히 " 건설공사의 낙찰률이 갈수록 하락하고 실적공사비 적용 확대로 수익성이 악화됨에 따라 전문건설업체의 경영이 더욱 어려워지고 있다"고말했다.

김행영대표에따르면삼호개발은지난해 토목건축공사업에 등록하여 실적 60억원, 시공능력평가액 348억원을 인정받았다. 등록과더불어조달청기준2등급업체로시작하게된것이다. 그러나업종전환에따른실적은 아직 미미하다. 일반건설업에 문외한일뿐만아니라실제로삼호개발이인정받은실적으로는단독 수주가제한적이기때문이다. 이에 따라 김행영 대표는" 시공 실적을 늘리는것이우선과제"라고강조했다.

문제는 시공 실적을 단기간에 늘리는 일이용이하지않다는데있다. 시평액은많아도실제시공실적이많지않아회사규모에 걸맞는 중대형 건설 공사 입찰에 단독으로 참여하기어려울뿐만아니라공동도급도어렵기때문이다.

김행영 대표는 공동도급이 어려운 이유로' 인적 네트워크의 열위 보다는' 일반건설업체와 얽혀 있는 원 · 하도급 관계 가 더 장애 요인이 되고 있다고 지적하였다. 일반 · 전문겸업체계를갖추고있지만아직은전문건설업이주를이루고있는상태에서공동도급을이루지못한회사의일을 하도급받을수도있기때문이다. 그는일반면허를 취득한 전문건설업체들이 막상 겸업체계를구축해놓았지만이런문제때문에 수주 영업을 하면서 많은 고민을 하고 있다고토로했다.

그렇다고 날로 건설시장 환경이 열악해지고있는상황에서뒷짐만지고있을수는 없다. CEO로서삼호개발을5년반이상이끌고있는김행영대표는이러한문제들을 해결하기 위해 동분서주하고 있다. 우선 지금까지 30년 이상 고객인 대기업과가진유대관계를활용하고양호한재무구조를바탕으로 1군 건설업체와 공동 시공 또는 지분참여방식인지역가점및지역의무공사에 공동으로 참여하는 방안을 모색하고 있다. 그리고이의일환으로지난4월에는1990년부터 아스콘 공장을 설립하여 인연이 있는 충남당진으로본점을이전하였다.

" 일반건설업 시장에서 수주 실적과 경험을 쌓고 최저가 공사 입찰에 필요한 인력을 갖춘후에는단독으로입찰에참여할예정입니다. 그런만큼올한해는일반건설업에대한 지식과 경험을 축적하고 전문 인력을 준비하는시간이될것입니다."

이형우 · 기자 · hwlee@cerik.re.kr