“정상적인 업체가 불법 시공 현장을 구경하는 일 없도록 할 것”

지난 5월 대한건설협회 경기도회 제22대 회장으로 하용환 석진건설(주) 대표가 선임되었다. 오랫동안 협회의 일을 본인의 일처럼 열심히 해온 그에게 회원들이 지역 건설단체의 수장으로서 경영 노하우를 발휘하도록 기회를 부여한 것이다. 하용환 회장은 ‘봉사하는 회장’으로서 앞으로 “공사 물량 및 적정공사비 확보와 함께 회원사의 경영 부담 완화 사업을 적극 추진하겠다”고 밝혔다. 경기도는 전국 시도 중 가장 많은 시 · 군 지역과 1,900여 종합건설업체가 소재하는 만큼 각기 다른 현안과 문제들이 혼재되어 있는 지역이다. 소위 말이 많이 나올 수도 있는 상황이다. 소통을 무엇보다 중시하는 하용환 회장은 이에 대해 “사안의 경중과 관계없이 지역에서 발생하는 많은 애로 사항들을 해결할 것”이며 “대 · 중 · 소 업체 어느 쪽에도 치우치지 않는 균형 감각을 유지하기 위해 애를 쓸 것”이라고 말했다. 다만, 업역 잠식의 주범으로 꼽히고 있는 건설 면허 불법 대여 행위는 반드시 근절하겠다는 독한 의지를 드러내기도 하였다. 30년 넘는 세월 동안 건설업에 종사하면서 ‘신뢰’의 경영 철학을 이어오고 있는 하용환 회장을 지난달 23일 만나 지역 건설업이 처해 있는 현안과 타개 방안 등에 대해 들어보았다.
〈편집자 주〉

하용환 대한건설협회 경기도회 회장

지역 건설업계의 수장으로 취임하신 지 100여 일이 지났습니다. 석 달여 동안 많은 대외 활동 등을 하시면서 당초 구상하셨던 협회 사업 방향 등을 구체화하셨을 것으로 생각됩니다.

취임 후 가장 먼저 실시했던 일은 도내 31개 시 · 군 협의회를 방문하여 회원사와 소통하는 것이었습니다. 각 지역 대표들은 협회를 중심으로 회원사 모두가 힘을 모아야 한다는 공통된 의견과 각자의 지역이 안고 있는 다양한 현안들에 대한 의견을 전달했습니다. 이를 취합하고 정리하는 과정을 통하여 회장 취임시 밝혔던 공약 사항을 더욱 구체화할 수 있는 계기가 되었습니다. 상식적인 이야기지만 현재 건설산업의 어려움을 극복하기 위한 선결 과제는 공사 물량 및 적정공사비 확보일 것입니다. 아무리 좋은 제도와 사업하기 좋은 여건이 마련된다 하더라도 기본적으로 일정한 공사 물량과 노력한 만큼의 대가 없이는 '백약이 무효'라고 할 수 있는 만큼 도내 건설시장 확대 방안과 수익성 제고 방안을 적극 발굴하겠습니다. 특히, 시장에 만연되어 있는 불법 행위로 인해 법으로 당연히 보호되어야 할 종합건설업역 보호에 지속적인 노력을 기울이는 한편, 업계에 불이익이 야기되는 불합리한 제도 등에도 적극 대처토록 하겠습니다.

아울러 회원사의 협회 운영 참여를 활성화시켜 회원사의 요구에 부응할 수 있도록 노력함은 물론, 업계 내부 및 대외 전문가의 협회 참여 창구를 마련하여 제시된 의견을 운영에 적극 반영해 나갈 계획입니다.

경기도는 지역이 넓고 자치단체가 많아 각종 조례가 많을 뿐더러 도시 내 발주기관이 많아 다른 지역에 비해 협회 차원의 대응이 어려울 것으로 보입니다.

전국에서 가장 많은 시 · 군이 소재하고 있는 경기도 지역은 다른 광역 지자체에 비해 특수한 상황에 놓여 있다고 생각합니다. 대도시와 농어촌 지역, 각종 개발제한구역 등 다양한 지역이 혼재되어 있어 각 지역의 목소리 또한 다양합니다. 각 기초 지자체의 조례 역시 지역의 특수성을 반영한 사항들이 많은데, 합리적인 규정들도 많지만 일부 지자체에서는 지역 이기주의에 편승한 불합리한 규정도 생성되고 있는 실정입니다.

이에 협회에서는 각 지자체의 불합리한 공사 발주 및 건설 관련 행정으로 인한 각종 어려움을 해소하기 위해 회원사와의 상시적인 소통 채널을 가동하고 있습니다. 31개 시 · 군협의회 활동을 독려하고 각 협의회에서 제기되는 지역의 현안을 상시 모니터링하고 있습니다. 뿐만 아니라 권역별로 지역을 순회하며 찾아가는 '회원의 날' 개최를 통해 현장에서 회원사의 의견을 접수하고, 개선될 수 있도록 노력하고 있습니다. 이러한 과정을 통해 사안의 경중과 관계없이 지역에서 발생하는 많은 애로 사항들을 해결하고 있으며, 회원사 역시 제도 개선의 일익을 담당한다는 자부심을 가지고 협회 활동에 적극 참여하고 있습니다.

경기도는 수도권으로서 지방 건설업의 혜택이 상대적으로 적은 데다 지역별로도 경제적 규모와 특성이 현저히 달라 건설기업들이 일감을 확보하는 데 어려움을 겪고 있는 것으로 알고 있습니다. 도내 건설경기와 기업들의 일감 확보 방안은 어떠한지 궁금합니다.

올 9월 말 기준으로 도내 종합건설업체는 1,900여 개사로서, 전국에서 가장 많은 업체들이 지역에 소재하고 있습니다. 도내에는 대형 업체부터 소형 업체까지 다양한 규모의 업체들이 사업을 영위하고 있어 한쪽에 치우치지 않으면서 일감이 확보되도록 애를 쓰고 있습니다.

현재 경기도에는 낙후된 지역이 많이 있지만 수도권에 거미줄처럼 얽힌 각종 규제 때문에 개발사업이 활성화되지 못하고 있는 실정입니다. 초대형 공항과 항만, 그리고 중국이라는 세계 최대 시장을 곁에 두고 있는 국내 최고의 사업 입지임에도 불구하고 지역 경제가 회복되지 못하고 있습니다. 우선적으로 규제 완

화를 통해 민간 투자는 물론 대형 국책사업을 활성화시켜야 신규 공사 물량이 창출될 것이라고 봅니다. 이를 위해 현재 내부적으로 많은 연구를 진행하고 있으며 유관 기관과도 협력하여 수도권 규제가 대폭 완화되도록 노력을 기울일 계획입니다.

그리고 지역 내 소규모 민간 공사는 지역 중소 업체들의 주요 시장이 되어야 하는데 실상은 건설 면허의 불법 대여로 무등록자의 시공이 만연하고 있어 정상적인 건설업체가 불법으로 시공되는 현장을 구경만 할 수밖에 없는 상황이 발생하고 있습니다. 협회에서는 수년 전부터 건설 면허의 불법 대여 행위를 고발하고 제도적으로 근절하기 위해 국토교통부, 국세청 등 여러 유관 기관에 근절 방안을 제시하고 있습니다.

경기 지역에서는 최근 분양시장의 호조세를 바탕으로 주택사업들이 활발하게 이루어지고 있고, 각종 인프라 시설 공사도 상대적으로 풍부한 편입니다. 하지만 그동안 발표된 여러 지표들을 보면 이러한 시장 여건에도 불구하고 도내 업체들의 경영 상태는 크게 나아지지 않은 것으로 분석됩니다만….

2013년 전국에서 발주된 126조원의 공사 물량 중 경기도는 30조원(24%)을 기록하여 발주 물량 1위를 차지하고 있습니다. 그러나 도내에서 경기도 업체의 기성 실적을 살펴보면 2위인 9조원(29%)으로 서울 지역 업체의 기성 실적 13조원(45%)보다 현저히 낮은 시장 점유율을 보여주고 있습니다.

이처럼 도내에서조차 타 지역 업체보다 수주하지 못하고 있는 현실을 정말 안타깝게 생각합니다. 공공공사만큼이라도 지역 업체가 보다 많은 공사를 수주할 수 있어야 하는데, 지역제한 공사 금액 이상의 공사에서 타 지역 업체들이 많은 물량을 수주함에 따라 도내 중소 업체들의 경영 상태는 크게 나아지지 않고 있습니다. 따라서 지역제한 및 지역의무 공동도급 제도가 보다 더 확대되어 지역 업체의 성장판이 될 수 있도록 개정될 필요가 있을 것입니다. 또한, 민간부문은 호조세가 이어지고 있으나 대규모 주택사업의 경우 대형 업체에게 수주가 편중되는 상황입니다. 따라서 지역 내에서 이루어지는 민간 공사에도 지역 사정을 잘 아는 지역 업체들이 참여할 수 있는 정책이 마련되어야 할 것입니다.

기업들의 수익성 악화 역시 현재 건설업계의 중요한 문제로 떠오르고 있습니다. 지역 내 건설업체들의 수익성 제고를 위해 회장님께서는 어떤 노력을 기울이고 계시는지요?

건설공사의 수익성 악화는 2000년대에 들어서면서 지속적으로 제기된 문제로서 근래에는 공사를 낙찰받더라도 현실을 반영하지 못하는 공사 금액 때문에 손해를 보면서까지 '울며 겨자 먹기식'의 공사를 수주하는 경우도 발생하였습니다. 이러한 현실 속에서 2004년 도입 이후 수익성 악화의 주범인 실적공사비 제도가 폐지되고 표준시장단가제도가 도입된 것에 대해 많이 늦었지만 다행스럽게 생각합니다. 지난 10년간 공사비지수는 56.1% 상승하였음에도 불구하고 실적단가는 1.5% 상승하는 데 그쳐 박한 공사비에 건설업체의 어려움이 이만저만 아니었습니다.

올해부터 제도화된 표준시장단가제도가 안정적으로 정착할 수 있도록 제도의 적정 이행과 함께 운영에 문제점이 있는지 살펴보아야 할 것입니다. 예를 들어 물가 변동에 따른 지수 산정시 과거의 방식을 그대로 답습하는 것처럼 제도의 엇박자가 나타나지 않도록 모니터링을 강화할 예정입니다. 이와 함께 표준품셈의 경우 현장에서는 비용이 발생되고 있으나 적용 항목이 없어 고스란히 업체의 부담으로 공사를 진행하

는 경우라든지, 설계 변경에도 추가 공사비를 반영시키지 않는 발주자의 잘못된 관행 등을 시정할 수 있도록 제도의 개선을 추진하고자 합니다.

사실 수익성 문제는 건설업계의 이익만을 추구하는 것이 아닌 국민의 생명과 편의와도 직결되는 요소라고 생각합니다. 따라서 제값 받고 성실히 시공하여 작은 건축물 하나라도 혼을 담아 시공하는 올바른 문화가 건설업계에 정착될 수 있어야 할 것입니다.

최근 건설업계에서는 입찰 담합 등으로 인하여 생긴 국민들의 불신을 씻어내기 위해 자정결의대회 개최, 건설 공익재단 설립 등 자정 노력을 기울이고 있습니다. 건설산업의 이미지 제고를 위한 회장님의 방안을 듣고 싶습니다.

예전부터 업계의 입찰 담합이 문제가 되는 경우가 많았는데 근본 원인의 해결을 위해서는 먼저 입찰 담합이 발생하게 되는 구조를 인지하고, 구조를 개선할 수 있는 제도 보완과 정책 개선이 뒤따라야 할 것입니다. 훌륭한 제도 아래에서 훌륭한 기업이 자리매김할 수 있듯이 기술력이 있는 업체에게 공정한 입찰을 통해 수주할 수 있는 구조를 마련해야 합니다. 이와 함께 건설사들의 자발적인 노력도 매우 중요한 부분입니다. 실리 추구에만 국한되기보다는 기업이 갖는 사회적 책임을 명확하게 인지하고 윤리 의식의 제고를 위한 노력이 뒤따라야 할 것입니다.

업계에 만연해 온 잘못된 관행으로 인한 국민의 불신을 씻고 이미지 제고를 위해서는 시민사회와의 소통 채널을 확대하고 자체적인 나눔 활동, 장학 사업과 같은 사회공헌 활동을 꾸준히 전개해 나가야 합니다. 건설업은 사람의 보다 나은 편의와 삶의 가치 증진을 위해 존재하는 산업입니다. 사람을 먼저 생각하는 경영을 실천한다면 기존의 이미지 개선은 물론, 시민사회로부터 존경받는 산업이 될 수 있다고 생각합니다.

건설업에 투신하시게 된 계기와 경영 철학, 그리고 특별히 복싱에 대해 애정을 갖고 계신 이유가 있다면 말씀하여 주십시오.

건설업에 종사하셨던 부친의 영향으로 자연스럽게 건설업에 관심을 갖게 되었고 사회 생활을 시작해야 될 나이가 되자 직업으로서 건설업에 대하여 생각해 보니 여러 사람의 협업을 통하여 새로운 공간을 창출해 나가는 건설업이 저의 성향과 맞아떨어져 큰 고민 없이 건설업에 종사하게 되었습니다. 지금 생각해봐도 정말 잘된 선택이었다고 생각하고 있습니다.

30년이 넘는 시간 동안 건설업에 종사하면서 자연스레 얻게 된 경영 철학은 '무신불립(無信不立)'입니다. 사업 파트너, 직원 및 고객과의 신뢰 없이는 회사의 목표를 달성할 수 없기에 본인부터 남들이 신뢰할 수 있는 사람이 될 수 있도록 주의하며 살아왔습니다. 제가 몸담고 있는 회사를 믿어준 모든 분들에게 최고의 품질로 보답한다는 자세 덕분에 석진건설이란 기업이 지금의 자리까지 올 수 있었던 것 같습니다.

지금까지 '신뢰'라는 경영 철학을 실천해 나감에 있어 어려운 고비도 있었지만, 위기를 극복할 수 있는 원동력이 되었던 것이 바로 복싱이었습니다. 복싱을 통해 건강한 심신을 함양하는 것은 물론 시합에서 승리를 쟁취하기 위한 치밀한 전략과 전술, 극기를 이루게 하는 훈련 과정, 그리고 건전한 스포츠맨십 등 복싱이 갖는 무수히 많은 가치에 큰 의미를 부여하고 있습니다. 복싱은 저에게 단순한 취미가 아닌 지금까지 가장 많은 시간을 함께해 온 운동이자 현재의 저를 있게 한 운동입니다. CERIK

글 · 사진 : 이형우 편집장, 인흥진 연구원