

“산업과 업계 옹아매는 규제와 관행을 바로잡아야 건설업이 삽니다”

어느 자수성가한 건설 경영인이 지역 건설업계에 커다란 반향을 울리고 있다. 그는 40년 가까이 회사를 경영해 오면서 목표를 세워 실행에 옮기고, 이를 성취하기 위해 전력 투구하는 자세를 견지하였다. 그 결과 회사는 지역을 대표하는 기업으로 성장하였고, 자신 또한 지역 건설업계의 수장으로서 경남 건설산업의 새로운 지평을 여는 중책을 맡기에 이르렀다. 지난해 6월 말 대한건설협회 경남도회 제23대 회장으로 취임한 김상수 한림건설(주) 대표의 이야기다. 그는 취임한 지 9개월이 지난 요즘에도 바쁜 일정을 소화하고 있다. 회원사들과의 소통을 통해 애로 사항을 수시로 경청하고 지자체와 발주기관을 오가며 지역 건설업의 현안 해결을 위해 앞장서고 있기 때문이다. 특히 김상수 회장은 취임 후 지역의 가장 큰 현안이었던 '경남도가 발주한 공사의 설계변경 금지 지시'를 철회시키고, 소규모 복합공사 확대 법안 저지를 위해 노력하는 등 규제와 관행을 바로잡기 위해 많은 노력을 기울이고 있다. 또한, 지역의 공사 물량 확보를 위해 지역의무공동도급 비율 확대와 더불어 SOC 투자 확대를 지속적으로 건의함은 물론 미래의 신시장 창출을 위한 노력에도 많은 힘을 기울이고 있다. 최근 경남도가 역점적으로 추진 중인 '경남 미래 50년 전략사업'의 대형 공사에 도내 많은 업체들이 고르게 참여할 수 있도록 지혜를 짜내고 있는 것이 이를 잘 보여주고 있다. 지난달 21일 김상수 회장을 만나 지역 건설업의 현안과 타개 방안에 대해 들어 보았다. <편집자 주>



▶ 김상수 대한건설협회 경상남도회 회장

지역 건설업계의 수장으로 취임하신 지도 벌써 9개월이 넘었습니다. 취임 이후 지역 건설산업의 활성화를 위해 어떤 일들을 중점적으로 추진해 오셨는지요?

우리 지역 건설업계의 가장 큰 현안 과제는 뭐니 뭐니 해도 공공공사 물량 확대입니다. 그런 만큼 기회가 될 때마다 경남도와 유관 발주기관장, 그리고 대기업 지사장 간담회 등에서 SOC 사업의 지속적인 투자와 중소 건설업체의 참여를 요청하고 있습니다. 지난해 12월에는 경남도청 사무관 이상 40여 명이 참석한 '도시재생사업 활성화를 위한 건설산업 발전 연찬회'를 개최하여 건설산업의 현주소를 진단하고 신시장 창출 방안과 건설투자 활성화 방안을 함께 모색하였습니다. 도시재생사업은 구도심 활성화와 같은 도시 공간의 물리적 기능 재편에 대한 수요뿐만 아니라 장기적으로는 저출산·고령화 등 도시의 구조 변화에 대응하고 경쟁력을 강화하는 미래 전략이 될 수 있을 것입니다. 더욱이 도시재생사업은 박근혜 대통령의 대선 공약이자 핵심 국정 과제인 만큼 전국적으로 활발히 진행될 수 있도록 적극 노력해 나갈 계획입니다.

또한, 건설산업을 옹아매는 각종 규제에 대해서도 개선의 노력을 기울였습니다. 먼저, 전국적으로 이슈가 되었던 '경남도가 발주한 모든 공사 설계변경 금지 지시'에 대해 경남도 관계자를 만나 설계변경 불허 방침을 철회시켰습니다. 그리고 소규모 복합공사 확대 법안을 발의한 의원을 만나 종합업계의 입장을 충분히 설명한 결과, 법안 철회에 대한 약속을 이끌어내 당초 입법 예고했던 기준을 대폭 하향시키는 데 일조하였습니다. 아울러 주계약자 공동도급 공사를 전국에서 가장 적게 발주토록 해 종합업계의 업역을 지켰으며, 회원사 순회 간담회를 실시하여 회원사에서 건의한 특허·신기술 업체의 과다한 하도급 요구 근절 등 기업 경영의 불편 사항들을 해소한 바 있습니다.

현재 경남 지역의 건설경기는 어떠한 상황이며 도회 회원사들의 수주 실적은 어느 정도인지요?

2015년도 실적 신고를 접수한 결과, 민간 건설경기의 회복에 힘입어 계약액과 기성액 모두 소폭 증가한 것으로 집계되었습니다. 전년보다 실적이 나아진 했지만, 상위 업체의 수주 편중 현상이 지속되고 있다는 점에서는 다소 걱정스럽습니다. 우리 도회 684개 회원사 중 4.4%에 해당하는 상위 30위 업체들의 당년도 계약액은 전체 52.9%를 차지하는 것으로 조사됐으며, 총 계약액은 무려 전체 대비 60.5%에 달하는 것으로 나타났습니다. 반면, 20억원 미만의 수주 업체가 337개사로 사실상 절반이 넘는 업체가 손익분기점에도 못 미치고 있고, 이 중 37개사는 한 해 동안 단 1건의 공사도 수주하지 못한 것으로 집계되어 회원사 경영난이 갈수록 어려워지고 있는 상황입니다.

더욱이 최근 들어 정부의 정책 중심 방향이 복지रो 이동하면서 중소 업체의 공공공사 물량이 대폭 줄어들고 있어 수도권에 비해 경제 여건이 불리한 지방 소재 업체들의 경영 위기가 심각한 지경에 이르렀습니다. 이는 곧 대다수 중소 업체들이 얼마나 버텨 나갈 수 있는가 하는 생존의 문제와 직면해 있기 때문에 지역 건설경기 및 지방 경제 활성화를 위하여 생활 밀착형 SOC 투자의 확대를 계속해서 요청할 계획입니다.

최저가낙찰제를 대신해 올해부터 300억원 이상 대형 공사에 종합심사낙찰제가 전면 시행되었습니다. 그러나 지역 중소 업체에게 불리한 조건들이 많아 수주 환경이 크게 나아지지 않은 것으로 보입니다만...

현재 물량 확보 외에도 수익성 개선 역시 시급한 당면 과제입니다. 그동안 최저가 공사를 수주해도 원가가 맞지 않아 적자 시공하는 기업들이 수도룩했습니다. 공사를 시작할 때는 당장 예산 절감 효과가 있는

것처럼 보일 수 있지만 실제로는 값싼 자재를 투입하거나 저임금의 미숙련 인력을 투입하는 등 공사 품질을 저하시킬 가능성이 많아 안전 등 우려의 목소리가 커지고 있는 실정입니다. 다행히 이와 같은 문제점을 해소하기 위해 올해부터 종합심사낙찰제가 도입되었지만 지방 업체에 대한 진입 제한 요소가 많아 아예 입찰 참여 자체가 원천 봉쇄된 것과 마찬가지로 지적이 제기되고 있습니다. 시공 실적을 단순 합산해서 중소기업에 대한 진입 장벽을 완화했다고는 하지만 중견 상위 몇 개 업체만 해당될 뿐 대다수 업체에게는 실효성이 없습니다. 기술 인력에 대한 평가를 보더라도 6개월 이전부터 해당 업체에 재직하지 않을 경우에는 평가 점수를 80%만 인정하고 있어 기술자를 상시 보유하고 있는 대형 업체에 절대적으로 유리할 수밖에 없는 제도입니다.

또한, 중소기업은 시공 평가를 90점 이상 획득하기 어렵고, 대기업과의 공동도급을 유도하기 위한 지역 업체 참여 점수도 20% 이상 공동도급시 0.4점의 가점에 불과해 전체적으로 중심제는 특정 업체들에 대한 수주 특혜 논란을 불러일으킬 수밖에 없습니다. 따라서 기술자 보유에 대한 평가는 입찰 공고일 기준으로 적용하고 대기업과 중소기업 간에 동반 성장 및 기술 이전을 위해서 지역 업체의 참여 가점을 배점제로 바꾸고 반영 점수를 대폭 확대하는 정책적 배려가 필요합니다.

최근 소규모 복합공사 범위 확대, 시설물유지관리업의 침해, 소방공사 분리 발주 등 업역간 분쟁이 화두로 떠오르고 있습니다.

「건설산업기본법」 체계상 종합공사란 종합적인 계획·관리·조정 하에 시설물을 시공하는 업으로 분류하고 있고, 전문공사란 시설물의 일부 또는 전문 분야에 관한 공사를 시공하는 업종으로 구분되고 있

습니다. 그러나 업역 이기주의와 포퓰리즘에 편승한 소규모 복합공사 확대 법안과 분리 발주 의무화 법안의 남발로 인해 현행 「건설산업기본법」의 업역 체계에 큰 혼란이 초래되고 있고, 명분 없는 업역 확대 주장으로 건설산업 생산 체계의 근간까지 흔들리고 있습니다. 지난해 소규모 복합공사 확대에 대한 논쟁도 「건설산업기본법」의 대원칙이 무시된 채 업역간의 갈등만 부추겼으며, 최근 들어 시설물유지업종의 무분별한 업역 범위 확대 역시 건설업계 내 논쟁의 불씨를 키워 가고 있습니다. 시설물유지관리업의 경우 외국에서는 구조물 안전진단이나 균열 보수는 용역업으로 분류되고, 개보수 작업은 건축이나 토목 면허자가 수행하는 것이 일반적입니다.

그러나 우리의 경우는 어떻습니까? 현행 시설물유지관리업의 기술자 등록 요건을 보면 토목 또는 건축분야 기술자 4인 이상이면 등록이 가능하도록 되어 있습니다. 다시 말해 기술 요건만으로 볼 때 터널이나 교량을 보수하는 토목공사를 건축 분야 기술자로 충족된 회사도 수주가 가능하고, 건축물 유지 보수공사를 토목 기술자들만 등록 요건을 갖춘 회사도 입찰에 참여할 수 있는 아이러니를 가지고 있습니다. 얼마나 모순된 제도입니까. 실제로 한국도로공사에서는 건축 시설물 실적을 갖춘 업체의 입찰 참여를 배제시킬 수 있는 방법이 없는지, 교육청에서는 토목 시설물 유지 실적만 갖춘 업체의 학교 보수 공사 입찰 참여를 배제시킬 수는 없는지 문의할 정도로 발주 담당 공무원도 헛갈려 하고 있는 실정입니다. 이처럼 시설물 유지관리라는 미명 아래 기존 중소기업건설업체의 수주 영역들이 송두리째 침탈당하고 있습니다.

또한, 분리발주 문제는 상식적으로 봤을 때에도 한 건의 공사를 여러 건으로 분리하여 발주, 계약, 관리 및 유지할 경우 그에 따른 비용이 당연히 증가될 수

밖에 없습니다. 특히, 부실 및 사고 발생시에는 책임 소재 규명이 곤란할 뿐만 아니라 상호 책임 전가로 인한 하자보수 지연 등으로 국민의 혈세가 낭비될 수밖에 없습니다. 결론적으로 「건설산업기본법」상 업역 체계는 건설산업간의 유기적 연관성과 국민경제적 입장에서 유지되어야 하며 업역 이기주의나 특정 업체만의 이익을 위하여 흔들려서는 안 될 것입니다.

지역의 역점 사업인 '경남 미래 50년 전략사업'이 추진되면서 지역 건설시장이 활성화될 것이라는 기대를 모으고 있습니다.

'경남 미래 50년 전략사업'은 경남 미래의 신성장 동력 산업 육성과 18개 시군의 균형 발전을 도모하기 위한 새로운 발전 전략입니다. 이 프로젝트는 첨단 나노융합 산업과 항공우주 지능 산업, 기계·융합 산업, 조선해양플랜트 산업, 한방 향노화 산업, 국제관광단지 조성 산업 등 다양한 산업을 통해 경남의 미래 성장판을 열겠다는 구상입니다. 사천과 진주를 중심으로 한 항공산단, 밀양의 나노융합산단, 거제의 해양플랜트산단 등 3개 국가 산단은 이미 개발이 확정되면서 탄력을 받고 있습니다.

아시아시퍼 건설산업은 타 산업에 직·간접으로 생산을 유발시키는 생산유발계수가 전 산업 평균보다 훨씬 크고, 특히 지역경제에서 건설업이 차지하는 비중은 20~25%에 달할 정도로 매우 높습니다. 게다가 지역 건설업은 지방 경제의 한 축으로서 대표적인 서민 일자리 창출형 산업이고 내수를 살리는 데 가장 효과가 큰 산업입니다. 침체된 지방 경제에 활력을 불어넣고 수도권과 지방 간의 균형 발전을 도모하기 위해서는 경남 미래 50년 사업에 중앙 정부의 전폭적인 예산 뒷받침은 물론, 지방 정부가 지역 소재의 많은 건설업체들이 참여할 수 있도록 특단의 대책을 강구해야 할 것입니다.

한림건설은 업력에 상응하는 기술력과 경쟁력을 통해 탄탄한 기업으로 성장하였습니다. 한림건설을 지금과 같이 성장시킬 수 있었던 비결과 평소의 경영 철학에 대해 말씀하여 주십시오.

그동안 국내 굴지의 건설업체들이 IMF 외환위기와 글로벌 금융위기를 겪으면서 적잖이 사라졌습니다. 저희 회사가 지속 가능한 경영 체제를 유지할 수 있었던 비결은 무차입 경영이었습니다. 내실을 중시하는 무차입 경영을 바탕으로 재무 상태의 안정성 및 투명성을 확보해 어떤 악재에도 영향을 받지 않고 깨끗하게 버틸 수 있었습니다. 또한, 기업이 이윤보다 더 중요시해야 하는 것은 품질입니다. 고객에 대한 믿음은 품질에서 비롯되고 품질은 직원들이 흘린 땀과 협력업체와의 상생 관계에서 비롯됩니다. 이에 원도급과 하도급 업체의 관계를 갑-을 관계가 아닌 상호 동반자적 협력 관계로 인식하고 공사 대금을 100% 현금 지급하고 있으며, 우수 하도급업체에게는 수의계약 확대 등 협력사에 실질적인 지원책들을 발굴해 품질 향상에 최선을 다하도록 장려하고 있습니다.

기업가 정신을 구성하는 요소는 여러 가지가 있을 수 있지만 가장 중요한 것은 도전정신이 아닐까 생각합니다. 도전정신은 기업가가 목표를 세우고, 실행에 옮기고, 성취하기 위해 전력투구하게끔 하는 원초적 동력입니다. “날아가는 새는 뒤를 돌아보지 않는다”는 말이 있습니다. 지금껏 뒤돌아보지 않고 오직 더 큰 미래만 바라보는 “건설인 특유의 도전 정신”이 있었기에 오늘날의 회사로 성장하지 않았나 생각합니다. 전망위적인 위기를 맞고 있는 한국경제 상황에서도 기업가의 도전 정신만이 변화와 혁신을 선도할 수 있으며 더 나아가 기업의 미래 경쟁력을 좌우할 수 있다고 생각합니다. CERIK

글·사진 : 이형우 편집장, 인홍진 연구원