

인터뷰

“大中小 건설업체가 공생할 수 있는 경영 환경 조성 절실”

- 회원 중심의 열린 협회, 회원과 적극 소통하는 전남도회 만들어갈 터 -

최근 대한건설협회 전라남도회 제20대 수장으로 취임한 김영구(세진종합건설 대표) 회장은 앞으로 3년 동안 “더 낮은 자세로 회원 중심의 열린 협회, 그리고 회원과 소통하는 협회를 만들어 나갈 것”이라고 말했다. 경선 없이 회원들의 추대로 선출된 김영구 회장은 지역 건설업체가 고사하기 일보 직전인 상황을 감안하여 무엇보다 회원사들의 수주 물량 확보에 우선점을 두겠다고 강조하였다. 대형 공사 분할 발주, 지역의무 공동도급 등을 적극 추진하여 도내 건설업체에 적정 물량이 확보되도록 하겠다는 것이다. 아울러 그는 ‘제값 받고 제대로 시공’하는 풍토가 뿌리 내려 건설산업이 품격 있고 존경 받는 산업이 되도록 하기 위해 지방 정부 및 발주기관에 업계의 의견을 적극 개진하는 한편, 업계 내부의 자성도 이끌어내도록 하겠다고 밝혔다. 특히, 지방 업체들의 목줄을 쥐고 있는 입찰제도와 관련하여 김영구 회장은 “최저가낙찰제 및 적격심사제도가 가격경쟁을 심화시키는 방향으로 가고 있어 수익성 악화와 함께 중소 업체의 입찰 기회 축소가 예상되는 만큼 본회 및 각 시·도회와 연계하여 제도 개선을 추진함으로써 업계의 피해를 최소화하겠다”고 말했다. 지난달 20일 전남도회 사무실에서 김영구 신임 회장을 만나 지역 건설업 현안과 어려움, 그리고 문제 해결 방안들을 들어보았다.
(편집자 주)



김영구 대한건설협회 전라남도회 신임 회장

유럽궁 재정 위기의 지속으로 내수 경제가 침체되면서 건설경기 또한 악화일로를 걷고 있는 매우 어려운 상황에서 지역 건설업계의 수장이라는 중책을 맡게 되셨습니다.

여러 가지로 미력한 저에게 반세기가 넘는 역사와 전통을 자랑하는 대한건설협회 전남도회의 회장이라는 대임을 맡겨 주셔서 개인적으로는 큰 영광이지만 최근의 우리 지역 건설업계 현실을 생각하면 막중한 책임감을 느낍니다. 특히, 최근 지역 건설업계는 신규 공사 발주 감소와 공사비 삭감 등으로 점점 더 어려워지고 있는 실정입니다. 이처럼 회원 업체들이 견디기 힘든 어려운 시기에 중책을 맡게 되어 어깨가 무겁습니다. 회원사 대표들과 머리를 맞대고 지금의 난국을 극복할 방안을 모색하고 건설업계의 상생을 위해 최선을 다하겠습니다. 그리고 협회 운영과 관련해서는 협회의 존립 목적이 회원의 권익을 보호하고 이익을 대변하는 것임을 알고, '회원사와 적극 소통' 하며 '회원이 중심이 되는 협회'가 될 수 있도록 혼신의 힘을 경주하겠습니다. 이를 위해 회원사의 당면한 경영 애로 사항들을 분석, 사전에 예방하고 일관성 있는 안정된 정책 추진과 함께 여러 공약 사항들을 실행하는 등 협회와 회원사 발전을 위해 최선을 노력을 다할 것입니다.

현재 전남 지역의 건설산업은 어떠한 상황인지요?

도내 건설산업의 비중은 제조업에 이어 두 번째를 차지할 정도로 지역 경제에서 차지하는 비중이 큼니다. 지역내 총생산액 대비 건설 투자 비중 또한 20%를 상회하여 지역 경제에서 건설 투자가 차지하는 위상도 높습니다. 전국적인 수주액을 약 120조원 정도로 추정한다면 우리 도내 업체가 수주한 공사 금액이 약 7조 2,000억원으로 약 6%를 차지하고 있습니다. 이렇듯 우리 지역 건설

산업은 그동안 양적, 질적 성장을 지속해 왔으나 성장 한계에 직면하면서 어려움을 겪고 있는 제작금의 현실입니다. 특히, 최근에는 부동산 경기 침체 지속과 자금 조달의 어려움 등으로 중견 기업들도 법정관리에 내몰리는 등 심각한 경영난에 직면하고 있고, 중소 업체들 또한 공공공사 발주 감소와 가격 경쟁 심화에 따른 수익성 악화 등으로 어려움을 겪고 있는 상황입니다.

여수세계박람회가 지역 건설업계에 미친 영향은 어느 정도라고 생각하시는지요?

어려움을 겪고 있는 우리 도내 건설업계는 2012년 여수세계박람회 개최를 계기로 도로, 철도, 항만, 도시 개발 등 SOC 확충을 통해 수주 물량이 확대되는 중요한 전기가 될 것으로 기대했었습니다. 하지만 세계박람회 관련 대형 SOC 건설사업 등을 수도권 대형 업체들이 대부분 잠식함으로써 당초 기대와는 달리 엑스포 유치도 도내 건설업계에 큰 도움을 주지 못한 것이 사실입니다. 그 원인들을 살펴보면 우선 도내에서 발주되는 대형 공사라 하더라도 지역 업체 참여 확대를 위한 제도 개선 부족과 정부의 정책적 배려 부족으로 인해 지역 중소 업체들이 공사에 참여할 기회조차 사실상 없었습니다. 더 큰 문제는 앞으로도 정부나 지방자치단체의 제도적 지원과 관련 법령의 개선이 없다면 도내 발주 대형 공사에 대한 지역 업체의 수주 기회는 원천적으로 봉쇄될 것이라는 점입니다.

지역 건설업을 회생시키기 위한 대책으로는 어떤 것들이 있을까요?

최근 우리 지역에서는 혁신도시 건설 등 대규모 사업이 추진되고 있습니다. 그러나 이러한 사업들이 지역 건설산업 활성화에 실질적인 도움이

인터뷰

되기 위해서는 '대규모 SOC 사업의 신속한 발주'와 더불어 '지역 중소 건설업체의 실질적 참여 확대' 될 수 있도록 분할 발주 및 지역 제한 공사 금액 확대, 지역의무공동도급 등의 제도가 적극 활용되어야 할 것입니다. 특히, 대·중·소 업체들 모두가 공생할 수 있는 경영 환경을 조성하는 것이 무엇보다 필요합니다.


현재 정부는 적격심사제 개선안을 도입하려 하고 있습니다. 최저가낙찰제 역시 머잖아 다시 화두로 떠오를 것으로 보입니다. 양 제도에 대한 회장님의 견해와 해결 방안을 듣고 싶습니다.

잘 알고 계시다시피 정부는 예산 절감 등을 위하여 2012년부터 최저가낙찰제 대상 공사를 300억에서 100억원 이상 공사로 확대할 예정이었습니다. 그러나 최저가낙찰제는 설계 및 유지관리 측면에서 보면 오히려 예산 낭비를 초래할 뿐만 아니라 건설업체들에게는 저가 수주에 따른 채산성 악화와 부도·파산 등 부작용만 나타나 업계의 생존 기반을 붕괴시킬 우려가 있습니다. 이에 전 건설업체가 한마음으로 반대하여 확대 계획을 유보한 것입니다. 앞으로도 최저가낙찰제는 그 대상 범위를 확대하기보다는 지역배점제·가격우대제 도입, 덤핑 방지를 위한 저가심의 기준 개선 등의 보완책 마련을 통하여 건설업체의 피해를 최소화하는 방향으로 개선할 필요가 있다고 봅니다.

최저가낙찰제 대상 공사의 확대 계획이 우리 건설업계의 강력한 반대로 유보된 이후 정부는 적격심사제의 운찰제 문제 해소와 변별력 강화를 통한 건설업체의 전문화를 명분으로 적격심사제도 개선을 추진하고 있습니다. 하지만 정부의 개선안은 지역 건설업체 물량 잠식과 대형 업체에 대한 중속

심화를 초래하고, 부실 업체 퇴출 효과는 미미한 반면 중소 업체 부담만 가중시킬 것입니다. 현재 협회가 정부와 협의해 대안을 마련 중인 것으로 알고 있습니다만, 적격심사제 개선안은 업계의 부담을 최소화하는 방향으로 개선되어야 할 것입니다.

부정적인 건설산업의 이미지를 바꾸기 위해 건설업계는 어떤 노력을 기울여야 한다고 보시는지요?

동전의 양면처럼 우리 건설산업도 지난 세월 동안 명암이 함께하였습니다. 해외 공사 수주를 통한 외화 획득으로 대외 의존도가 높은 우리 국가 경제에 크게 기여해 왔습니다. 특히, 지역에서는 고용 창출 등 지역 경제 성장과 활성화에 많은 보탬이 되었습니다. 그러나 건설산업 자체에 존재하는 부패에 취약한 몇몇 특성, 그리고 일부 건설기업들의 잘못된 의식과 사회 관행상에 존재하는 여러 요인들이 결합되어 부정적 인식을 키운 것도 사실입니다. 앞으로 건설 분야의 부정적 이미지를 개선하기 위해서는 건설 관련 법규와 건설기업의 의식과 부정적인 관행들을 총체적으로 개선하는 것이 중요할 것입니다. 이를 위해서 우선 건설 관련 법규상에 존재하는 불투명성, 비공개성 등을 구체적으로 개선하는 것이 필요하며, 건설 관련 기업이나 종사자들의 의식과 관행 개선을 위한 지속적인 캠페인, 교육 등의 실천과 함께 국민들에게 그동안 건설산업이 국가 발전에 공헌한 긍정적인 면들을 적극 홍보해 나가야 할 것입니다. 아울러 우리 건설업체 또한 건설기업에 대한 사회적 요구에 대해 전향적인 자세로 대응함으로써 존경받는 기업으로서의 이미지와 명성을 쌓아 가는 것도 필요하다고 생각합니다. 

글·사진 : 이형우 편집장