

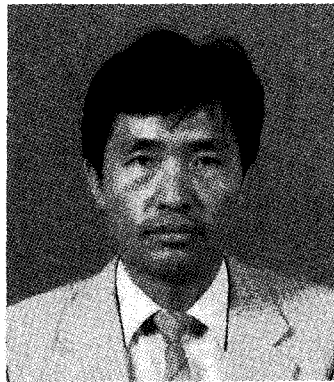
21세기 건설산업 세계화의 생존 전략

낮은 기술공법관습에 의한 경영수준, 가격경쟁에 의한 수주전략 이외 뚜렷한 Tool을 갖고 있지 못한 건설산업의 경영 전략을 손쉽고 구체적으로 전개할 수 있도록 하기 위하여는 표준화, 단순화, 체계화, 전문화, 서비스화, 세계화, 스피드화가 이루어져야 한다.

■ 중소전문건설업체

이대로 살아갈 수 있는가 싶어진다. 다 아는 바와 같이 한국 경제는 피라미드의 정점인 대기업은 있어도 그것을 받쳐주는 중소전문건설업체는 너무 빈약한 실정이다. 현재 중소전문업체들의 신기술·신장비·신공법의 특허 등을 갖는 회사들이 몇 개나 되는가?

대기업은 그래도 상당한 경제력을 갖추기 시작해 외국의 건설수주도 활발하지만 국내의 건설전문업체는 아직 준비를 하지 못하고 갈팡질팡한 상태인데, 앞으로 밀려오는 WTO 체제하에서 과연 전문건설이 어느 위치에서 존재할 것인가 의심의 여지가 생긴다. 더구나 세계가 정보화 됨에 따라 매우 빠른 속도로 밀려오고 있다.



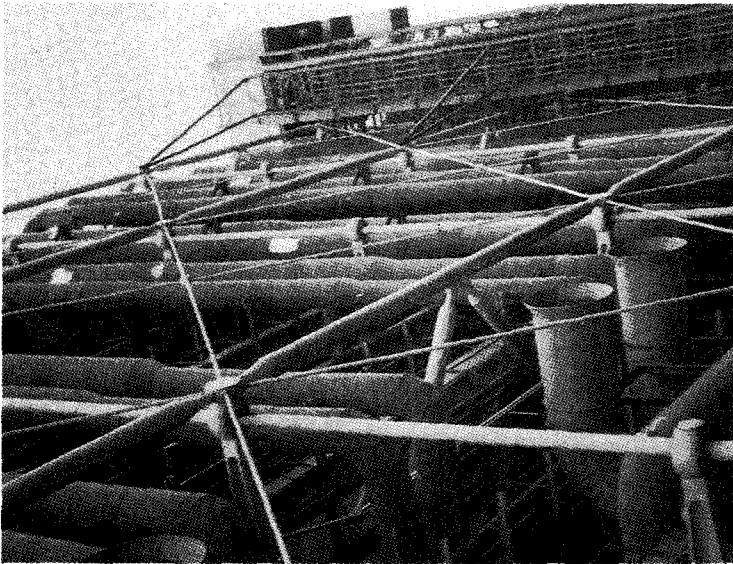
한영복 기술담당 이사
(주)우주플랜트건설

■ 신건설 시대를 맞이하여 전략 제휴의 필요성

△대우건설은 지난 93년 시미즈건설, 제니다키구미와 공동으로 △현대건설은 국내 첫 원자력발전소인 고리 1호기의 증기발생장치와 영광원자력 3·4호기를 미국의 백텔사와 공동으로 △쌍용건설은 95년에 일본의 마에다 건설과 기술협

의로 김포대교, 지하철 6-6, 6-9공구 등 국내 토목공사의 기술자문을 받고, 지난 90년에는 광·사이판·리첸시 호텔공사를 일본 마에다와 공동으로 수주하는 등 동남아 시장을 공략하고 있다.

△삼성건설도 지난 92년 일본의 다이세이와 경영제휴를 맺고 초고층 빌딩공법, 터널, 교량, 원전시설, 소각로 시설 등 플랜트 분야의 신기술을 도입했으며 △대우건설도 주택 원자력 분야 등에서 다변화된 협력체제를 빠른 속도로 구축하는 등 대기업들은 세계시장에서 경쟁력을 충분히 갖추고 있으며, 특히 동아건설이 리비아 수로공사 100억 \$ 수주를 한 것은 영원한 역사 속에 남을 우리 건설사의 쾌거이다.



그러나 국내시장 개방에서 우리들은 어떻게 할 것인가?

기술집약형 대형공사 플랜트 설계, 공사 관리, 시공 자동화, 환경산업, 탈황설비 등 고부가치 분야의 잠식은 불 보듯 뻔한 것이 현실이다. 대기업들의 형식적인 협력사에 대한 배려 또한 문제점이 많다. 물론 많은 것을 제공해 주고 있지만 생산적인 것, 현실적인 것들을 하루 빨리 지도해주며 하도급업체가 아닌 동반자로서 정예화시켜 품질적인 면, 안전제일, 경영혁신을 갖도록 하여 서로가 세계 경쟁력에 대응할 수 있도록 해야 할 것이다.

■ 중소전문건설업체, 살아남기 위한 전략

WTO 개방에 따른 플랜트

공사의 고급품질과 고도의 기술을 요하는 배관의 자동화 작업은 필연적인 과제이며, 건설산업이 개방의 파고를 넘어서 재도약하기 위한 국제 경쟁력을 강화하기 위하여 빠른 연구가 필요하다. 경영자 및 관리자 모두 기존의 고정 관념에 얽매어 변함없이 고질적인 습성에 의한 방법으로 공사를 수행하고 있지 않는가?

건설시장의 기능 인력난이 심화되어 노임단가가 계속 상승되고 있고 계약된 공사금액은 철저한 품질관리에 의한 성실시공, 안전우선 시공에 따른 공사의 원가는 상승할 수 밖에 없지만 대기업에서 그렇게 집행할 수 있겠는가?

공여지책으로 불법 또는 부정한 루트를 통하여 제3국인을

국내 시장에 들여올 수 있는 방법을 찾고 있는 업체들도 무척이나 많이 있다고 한다. 국내 건설시장의 인력 양성도 시급한 문제이다.

■ 품질관리에 따른 공사원가 현실화

건설공사 품질관리가 날로 중요성을 더해가고 있는 현실점에서 전문업체에 엄청난 비용을 투자해야 함에도 불구하고 정부의 품질 확보에 대한 자금 지원이 미흡하고 건설회사들도 품질에 투자비용을 마다하는 것이 현실이다.

건설교통부가 공사원가계산에서 3개항만 인정하는 건설기술관리법에 의하면 산정시험, 관리시험, 검사시험 등이 있으나 종목당 시점 비용만 인정하고 시험시설이나 고용비용에는 전혀 언급이 없는 상태에서 안전관리의 경우는 매우 향상되어 산업안전보건법에 의해 공사원가에 표준안전관리비 명목이 명시되어 있어 반영토록 되어 있다.

또한 국제 개방화·세계화에 따라 국제 표준화기구 ISO의 품질인증만 취득하면 모든 것이 다 끝난 듯 착각하여 정부 공사, 공공공사에 사전 입찰 자격심사에 가산점을 부여하고 세제혜택도 주어진다. 하지만 ISO 인증획득 이후 교육 및 유지관리에 드는 비용은 엄청나

게 불어가므로 더 많은 정부의 혜택이 필요하다.

■ 국가기술자 자격과 인정기술자 제도 확대

정부는 건설시장 개방에 대응하고 부실공사방지를 위한 제도적 장치로서 건설기술자 경력신고제를 도입한 것은 매우 반가운 일이지만 좀더 구체적으로 확산시키는 계몽운동이 필요할 것 같다.

① 국가에서 실시하는 자격증 제도는 그대로 유지하면서 발전시키고

② 인정기술자제도 및 인정기능사제도를 확대시켜야 할 것이다.

인정기술자제도는 현재 전문건설업체에서는 기술자 자격증을 반드시 구비서류에 첨부해야 하나, 실제 자격증을 갖고 일에 종사하는 사람도 있지만 자격증을 대여하고 이중취업을 하고 하는 사례가 얼마나 많은가.

전문건설의 경우 작년 한해 720개 이상이 부도로 도산되고 말았지만 그곳에서 근무하던 사람들이 어디에서 경력증명서를 받아 오겠는가?

이미 우리나라는 88년부터 국민연금이 시작되고 있다. 국민연금이 지불회수만 보아도 무조건 세금을 내야 하는데 세금을 지불한 내역서가 있으면 당연히 증명이 되지 않는가. 국

가자격증 시험 또는 공공공사 시험에서도 주민등록증 대신 면허증으로 확인을 하지 않는가.

① 공공기관의 직업훈련원에서 6개월-2년까지 교육을 이수하면 기능사 기사 자격증을 받고 또 직업훈련원 등등 인증기관의 일정한 기간의 교육을 이수하면 자격증을 받지만 실질적으로 그 업에 종사하는 것이 아니라 면허증 대여하는 실정에 부실공사를 조장할 뿐이다.

② 실제 현장에서 근무하고 있는 고용자에게 고용자 보험제도가 생기고 있는데 플랜트 건설공사는 공사기간이 1년 이상인데 실제적으로 원하는 사람들에게 인정기술자 또는 인정기능사 자격증을 준다면 건설인의 긍지를 갖고 종사를 하며 양질의 공사를 수행할 것이다. 건설기술자 면허증 대여는 없을 것이다.

■ 대기업에서는 형식적인 협력업체 교육 문제점 개선이 필요

대기업의 기술연구원, 기술원 등으로 불러들여 불과 몇 일의 교육보다 공사계약된 현장에서 1년 이상을 일하면서 관리자나 하도급업체 관리자, 기능인력에게 하루에 몇 분, 몇 시간의 교육을 시키는 것이 산교육이 지 이미지 유지와 형식적인 교육이 필요하겠는가?

① 대 건설업체의 협력사라면 말 뿐이지 그 내부를 너무 모르고 있다 싶어진다. 자기의 제일 훌륭한 동반자라고 자부하면서 우리나라의 전문건설의 구조를 그렇게 모르면서 어떻게 나의 동반자로 교육을 시키겠는가. 또한 어떻게 협력사를 올바르게 평가하겠는가?

② 현재 전문건설업체의 정직정원은 50명 이상되는 업체가 국내에 얼마나 있는지 파악해보았는가? 그때그때 공사의 수주량에 따라서 현지에서 고용하는 것이 대부분일 것이다. 공사수주가 되면 소장에서부터 그 인맥에 의한 인원이 모집되고 있는 것이 오늘의 현실이며 구조인데 어떻게 이런 교육이 발전되겠는가? 또한 소장은 그 회사를 대표하는 대리인인데 계약수주에 따른 당시 채용으로 얼마나 정확한 시공이 되겠는가 의심스럽다.

③ 우리나라 건설법상에는 재하도급은 금지되어 있으나 실제와는 매우 다르다. 도급한도액이 되지 않아 위장 하도급으로 도급자를 움직이고 또한 소장 밑에 공사관리 담당자(小社長)들 또는 도급 형태 반장(小社長)들이 하도급을 하는 것이 대부분이므로, 조장들이 모작작업을 하고 있으면서 직영공사를 하고 있는 것 같지만 사실과는 너무 다르다. 현장에서 공

사관리를 담당하는 대기업의 관리자들은 공사진행이 되면 몇달 후 그런 내용을 파악하는 것이 우리나라의 현실인 것이다.

④ 전문건설업체에 현재 근무하는 근로자들이 소속이 되어 있지 않다는 사실이다. 그런데 교육에 대한 효과란 말 뿐이지 어떤 효과를 얻을 수 있겠는가.

⑤ 전문건설업체의 취지가 무엇인가. 전문적인 기술과 특수 공법 등 기술을 축적하고 있어야 하는데 인맥·지연·학연 등을 동원하여 수주하고 그 조직에 많은 인력을 공급하고 있어 공사의 방법과 기법 관리가 제대로 이루어지겠는가?

⑥ 전문건설을 평가하는 것은 무엇보다 중요한 것이 신기술, 신공법, 신장비 보유, 인력에 대한 평가가 매우 중요한 듯하다. [자본금, 경영자 마인드 등의 순위]

■ 원·하도급 협력 체계

[1] 우리나라 건설하도급 실태

대형 건설사들이 협력업체라고 등록시킨 전문업체가 보통 300개 이상으로, 협력사의 관계가 아니라 채산성 확보 및 가격 절감 위주로 하도급하는 실태이다.

[2] 전문건설업체 실태

① 종업원-50인 이하, 80% 이상/자본금-3억원 이하, 70% 이상/평초기술인력-(3명 이하

70%)자격증 형식적/1개 건설사당 부가가치가 6억 미만에 불과

② 일반건설업에 비해 기술경영기반 불균형

③ 위장 하도급

④ 무면허 하도급

⑤ 위장 직영

⑥ 하도급업체와 원도급자의 교섭력의 불균형

⑦ 원도급자의 덤핑낙찰

⑧ 원도급자의 우월적 지위 남용

⑨ 하도급자끼리의 과당 경쟁

⑩ 일반건설업보다 자금력 절대 부족

[3] 부대입찰제 활성화

대기업의 횡포 및 부정 개선을 위하여 공공공사 및 국가기관이 발주하는 공사는 부대입찰제로 활성화시키고 낙찰가에서 85% 이하 하도급을 금지해야 한다. 적격판정으로 하도급대금의 적정가를 보장하고, 대기업의 신공법·신기술·신장비 도입에 대한 적극적인 지원이 필요하다. 전문인력 양성에 적극적인 교육지원과 협력사에 고정적인 물량 확보를 보장해야 하며 입찰방법도 공개적인 방법과 사전에 10개의 예비복수예가명시를 하고 협력업체를 정예화해야 한다.

[4] 건설산업의 기여도

전망이 매우 밝다. 국민 경제에 대한 건설산업이 차지하는

비중이 1970년대 50%선, 1980년대 9%선, 1994년 12%선, 1995년 15%선에 육박하고 있으며 통계청의 95년 건설업 평균 임금에 따르면 1,526,000원으로 제조업의 1,250,000원보다 많은 것으로 나타났다.

■ 21세기 건설산업 세계화의 생존전략

대기업들이 표현하는 세계로 하나로, 세계 제일만이 살아남는다 하는데 또한 개방화로 인한 우리들에게 97년 이후 닥쳐올 환경라운드(Green Round), 기술라운드(Techno Round), 노동라운드(Blue Round), 경쟁라운드(Competition Round) 등이 어떤 경향을 미칠 것인가?

십년 전이나 지금이나 별로 달라진 것이 없는 낡은 기술공법, 관습에 의한 경영수준, 가격 경쟁에 의한 수주전략 이외 뚜렷한 Tool을 갖고 있지 못하다. 건설산업의 경영전략을 손쉽고 구체적으로 전개할 수 있도록 하기 위하여는

- ① 표준화(Standardization)
- ② 단순화(Simplification)
- ③ 체계화(Systemization)
- ④ 전문화(Specialization)
- ⑤ 서비스화(Servicization)
- ⑥ 세계화(Globlization)
- ⑦ 스피드(Speed)화가 이루어져야 한다.