

특별기획 - 중소기업건설사가 살아야 경제가 산다



지난달 18일 서울 여의도 중소기업중앙회관에서 열린 '2016년 중소기업인 신년 인사회'에 박근혜 대통령이 '깜짝' 등장했다. 이 행사에 현직 대통령이 참석한 것은 처음이다. 박 대통령은 이날 "새로운 일자리의 86%는 중소기업이 만들었다"며 "앞으로 끊임없는 혁신으로 새로운 시장에 도전해달라"고 강조했다. 정부는 전국 18곳에 대기업과 손잡고 '창조경제혁신센터'를 만들어 벤처창업을 독려하고 있다. 혁신센터는 중소기업이 설립 초기의 '죽음의 계곡(death valley)'을 넘어 글로벌 시장을 목표로 성장할 수 있도록 돕는 전초 기지다. 하지만 여기에 죽음의 계곡을 매일 힘겹게 건너고 있는 중소 건설기업의 자리는 없다. ▶관련기사6·7면

건설업 지탱하는 '풀뿌리' 新시장 개척길 열어줘야

건설산업은 국가 경제의 뒷줄인 사회기반시설(SOC)과 국민생활의 보급자리인 주택을 공급한다. 삼성·현대 등 이름있는 대기업 외에도 전체 건설업체의 99%가 중소기업체다. 특히 지역경제 활성화를 위해선 연관 산업과의 생산유발 효과와 고용창출 효과가 크고 서민에게 일자리를 제공하는 중소기업의 역할이 중요하다.

2013년 말 기준으로 전문건설업을 포함해 우리나라 전체 건설업체 수는 6만5675개사이며 이 중 6만5166개사(99.2%)가 중소기업체다. 이들은 전체 건설기업 종사자 154만7000명의 69.3%인 107만2000명을 채용한다. 건설업 전체 매출액의 약 55%를 책임지는 든든한 허리다. 그러나 국내 건설시장이 성숙단계에 진입하고 정부의 SOC 투자가 줄면서 규모와 기술력에서 상대적으로 취약한 중소기업체의 입지가 좁아지고 있다.

김영덕 한국건설산업연구원 연구위원은 "공공 토목공사가 줄면서 의존도가 높은 지방 중소기업체의 경영여건이 나빠지고

전체 건설업체의 99% 차지 지역경제 버팀목 역할 불구 건설투자 위축 속 입지 좁아져

생활형 SOC·유지관리 등 신규물량 창출 지원 필요

있다"며 "중소업체들이 지속가능한 신규시장으로 진출할 수 있도록 정부가 도와야 한다"고 주문했다.

실제 일본은 2005년 '중소기업 신사업 활동 촉진법'을 만들어 건설업의 신사업 개척을 적극 돕고 있다. 한국에도 유사법(중소기업 사업전환 촉진법)이 있지만 이는 업종 전환에 초점이 맞춰져 기업의 경영혁신과 타분야와의 융합을 통한 사업확장과는 거리가 멀다.

김 연구위원은 "생활형 SOC 시설과 도시재생 사업, 시설물 안전·유지관리, 리모델링 등 지역에 기반을 둔 중소기업들이 물량을 확보하고 신시장에 참여할 수 있는 모

델을 찾아야 한다"고 말했다.

전문가들은 중소 건설기업의 지속성장을 위해선 한정된 물량의 효율적 분배가 중요하다고 입을 모은다. 시장진입 문턱을 낮추고 업역 유연화를 통해 '나눠먹기 식 문화'를 혁파하자는 것이다. 국토교통부 관계자는 "시장진입은 쉽게 하되, 입찰자격과 보증을 까다롭게 바꿔 능력있는 중소기업체는 살리고 폐이퍼컴퍼니(서류상 회사)는 퇴출시키는 선순환 구조를 만들어야 한다"고 말했다.

지역의무 공동도급이나 지역업체 가점, 지역제한 공사 등 다양한 중소기업 보호장치도 도입 취지에 맞게 손봐야 한다. 건설기술연구원 관계자는 "공동도급은 기술보완형으로, 지역제한은 규모별로 차등화하는 등 한정된 물량이 건설한 중소기업체에 흘러갈 수 있는 시스템을 갖춰야 한다"고 강조했다.

대형 건설사들의 '텃밭'인 국내 민자 시장과 해외건설 시장에 중소기업들이 뛰어 들 수 있도록 금융·보증 지원과 같은 마중물 정책도 뒷받침돼야 한다. 김태형기자kth@

대형공사 입찰 몰려... 조달청, '올들어 최대' 6802억 집행

조달청은 이번주(2.15~19) 해양수산부 동해지방해양수산청 수요의 동해항 3단계 북방파제 1·2공구 축조공사 등 모두 37건의 시설품공사 입찰을 집행할 예정이다.

기술형입찰과 최저가낙찰제 등 대형공사 입찰이 몰리면서 전체 집행금액은 올들어 주간 최대 규모인 6802억원(추정가격 기준)에 달할 것으로 전망된다.

기술형입찰의 경우 대안입찰방식의 동해항 3단계 1·2공구 축조공사 오는 16일 집행된다. 추정가는 각각 1107억원과 1203억원 규모다.

1공구는 대립산업과 SK건설이 각각 대표로 나선 2개 컨소시엄이 수주전을 펼치고 2공구에서는 현대건설과 포스코건설, GS건설, 금호산업 등 4개팀이 입찰참가자격 사전심사(PQ)를 통과해 4파전이 예상된다.

탄기(설계시공 일괄입찰) 방식의 부산도시철도 양산선(노포~북정) 3공구 건설공사와 인천지방합동청사 신축공사 입찰 제안도 16일 집행된다.

부산교통공사 수요의 양산선 3공구는 984억원 규모로, 금호산업과 고려개발이 맞대결을 펼친다.

569억원 규모의 인천지방합동청사 신

주간 입찰동향

동해항 3단계 북방파제 1·2공구 등 37건 선보여
NH군산택지개발 '눈길'

축공사는 행정자치부 정부청사관리소 수요로, 앞서 한양과 고려개발 팀이 PQ를 통과해 수주전을 예고한 바 있다.

17일에는 최저가 낙찰제 대상 여수신북항 계류시설 축조공사와 제주 돌문화공원 2단계 2차 건설공사(건축·토목·기계) 개찰이 집행된다.

해양수산부 여수지방해양수산청 수요의 여수신북항 계류시설축조공사는 787억원 규모이고, 제주도(돌문화공원관리사무소) 수요의 2단계 2차 공사는 413억원 규모다.

조달청은 이 밖에도 100억~300억원 미만 중대형 입찰 11건을 이번주에 집행할 예정이다.

16일에는 197억원 규모의 충남 태안군 꽃치해수욕장 연안정비사업을 비롯해 △경기 화성시 커뮤니티센터1 건립공

사(151억원) △전남도교육청 신대초(가칭) 신축공사(148억원) △신평초(가칭) 신축공사(116억원) △경북 경주시 나정지구 연안정비공사(142억원) 입찰을 집행한다.

이어 17일과 18일에는 각각 123억원과 126억원 규모의 하남시 지역현안사업2지구 주차빌딩 건립공사와 성연초등학교 이전 신축공사(충남도교육청) 입찰을 집행할 계획이다.

또한 19일에는 125억원 규모의 창원국제시격장 리빌딩공사와 △배곧신도시 조경공사 3-3공구(109억원) △경남 울하2고교사 신축공사(104억원) △경상대학교 GNU국제문화회관 신축공사(103억원) 입찰이 예정돼 있다.

지역별로 보면 강원도가 2310억원 규모로 가장 많고 이어 경남도 1318억원, 전남도 1052억원, 인천시 570억원 등의 순이다.

한편 지난해 설 연휴로 입찰 집행을 쉬던 국토지주택공사(LH) 본사는 이번주 186억원 규모의 건설공사 2건을 집행한다.

이번주에는 군산신역세권 택지개발사업 조성공사 2공구(185억원)가 100억원을 넘어 눈길을 끈다.

봉승권·채희찬기자

아하! 그렇구나

입찰참가자격 제한처분 전(前)의 사유로 다시 제한처분을 받을 수 있는지 여부

Q 입찰참가자격제한처분을 받았는데 이전의 위반행위가 문제되어 다시 입찰참가제한처분을 받을 수 있나요?

A 발주처는 B회사가 다른 업체와 담합을 하였다는 이유로 입찰참가자격제한처분(1차 처분)을 내렸습니다. 그 후 발주처는 B회사가 1차 처분이 있기 전에 다른 담합행위를 하였다는 이유로 다시 입찰참가자격제한처분(2차 처분)을 하였습니다. 1차 처분과 2차 처분에서 문제된 담합행위는 같은 유형의 위반행위인 사안입니다.

담합행위가 적발되어 이미 입찰참가자격제한처분을 부과받았는데 그 처분이 있기 이전에 또 다른 위반행위가 새롭게 밝혀진 경우, 이를 이유로 다시 입찰참가자격제한처분을 받는 것이 적법한지에 관하여 논란이 있어 왔습니다. 기획재정부는 다시 처분을 내리는 것이 가능하다는 취지로 유권해석을 내리기도 하였습니다.

이에 관하여 대법원은 '국가계약법 시행규칙 제76조 제3항은 수개의 위반행위에 대하여 그중 가장 무거운 제한기준에 의하여 제재처분을 하도록 규정하고 있고, 이는 가장 중한 위반행위에 대한 입찰참가자격제한처분만으로도 입법목적은 충분히 달성할 수 있다는 취지로 보이며, 또한 행정청이 입찰참가자격제한처분을 할 때 그

전에 발생한 수개의 위반행위를 알았거나 알 수 있었는지 여부를 구별하여 적용기준을 달리 정하고 있지도 아니하다. 즉 위 제76조 제3항은 행정청이 입찰참가자격제한처분을 한 후 그 처분 전의 위반행위를 알게 되어 다시 입찰참가자격제한처분을 하는 경우에도 적용된다고 할 것이다. 제1차 처분의 사유인 1차 위반행위와 이 사건 처분의 사유인 2차 위반행위의 제한기준이 동일할뿐더러, 행정청은 1차 처분에서 입찰참가자격 제한기준상 제재기간을 감경하지 아니하고 그대로 처분함으로써 추가로 제재할 여지가 없는 상황이다. 따라서 행정청 내부의 사무처리기준상 제1차 처분 전의 위반행위인 2차 위반행위에 대하여는 더 이상 제재할 수 없다'고 판시하였습니다(대법원 2014. 11. 27. 선고 2013두18964판결).

위 판례내용에 비추어보면, 같은 유형의 위반행위를 이유로 한 처분을 받은 후 그 전의 담합행위가 적발되었다 할지라도 같은 내용의 처분을 받을 수는 없을 것입니다. 하지만 처분 이후 새롭게 밝혀진 위반행위에 대한 제한기준 상의 제한기간이 종전 처분에 의한 제한기간보다 길다면 그 초과된 부분에 한하여 다시 제한처분을 받을 수는 있겠습니다.



이동원 법무법인 이강 변호사

‘주요 일감’ 公共 토목공사 대폭 줄고 수익성도 급락...

글쓰는 순서 ① 벼랑끝 중소건설사, 탈출구가 안보인다

중소 건설업체는 상시 종업원 300명 미만 또는 자본금 30억원 이하인 회사다. 전체 건설업체 수의 99%, 종사자의 69%가 해당된다. 이들이 벼랑 끝에 서 있다.

한국건설기술연구원 이 종합건설업체 시공능력순 상위 100~1000위 업체들의 최근 5년간 매출구조를 분석했다. 중소 건설업체 중 시장 창출·확장 여력을 갖춘 것으로 평가되는 업체들이다.

중소 건설사들의 전통적인 강세 분야인 토목공공의 경우 2010년엔 매출비중이 40%에 육박했지만 2014년에는 30% 아래로 곤두박질쳤다. 특히 토목에서 비중이 가장 큰 도로부문 매출이 기파르 하락곡선이다. 반면 한 자릿수였던 산업설비 공종은 20% 수준까지 올랐

1471억원)과 공기업(14조3753억원), 공공단체(5조8465억원)가 각각 12.4%와 0.4%, 6.5%씩 감소했다.

중소 건설업체가 주력하는 공공발주는 적격심사 공사다. 지난해 조달청이 집행한 시설공사 집행실적은 총 30조6015억원. 이 가운데 58.4%(5조1111억원)가 적격심사 방식으로 나왔다. 대부분 적격심사를 통과하는 탓에 경쟁률이 너무 높다. 경기도 화성시 서부종합사회복지관 건립 전기공사에는 무려 2246개사가 투찰했고, 2000개 이상 업체가 참여한 입찰 걸수만 32건이었다. 모 회사는 지난해에만 311회 입찰에 나서 단 3건을 수주했다. 283번 입찰에 참가하고도 1건도 수주하지 못한 업체도 있었다. 지난 2010년 공공발주 적격심사 공사의 평균 입찰률은 359대1이었다.

대형사들은 공공의 공백을 민자사업과 해외 진출로 메우고 있지만 중소 건설사들은 그림의 떡이다.

정부와 민간이 사업위험을 분담하는 위험분담형(BTO-ns), 순익공유형(BTO-a) 등 새 방식은 적용 사례가 없고, 소규모 민자사업을 적용해볼 만한 생활형 SOC(사회기반시설)나 시설안전·유지 분야는 민간제한까지 문턱이 높다.

중소 건설사들의 해외건설시장 진출 역시 실적이 미미하다. 정부는 중소 건설사들의 해외진출을 주요정책으로 추진하고 있지만 정작 중소 건설사들은 관심 밖이다. 2014년 해외건설 수주액 660억달러 가운데 상위 10개사의 합산 실적은 전체의 85.5%인 556억달러에 달한다. 반면 중소 건설사의 해외 수주액은 2008년 72억달러 이후 지속적으로 감소해 2014년에는 30억달러에 그쳤다. 이는 전체 수주액의 4.6%에 불과하다.

중소 건설사들은 신규 수주 감소와 원가 상승, 임찰경쟁 심화 등을 경영 애로사항으로 꼽고 있다. 이를 타개하기 위해 신시장 진출 등 사업 다각화를 추진하고 싶어도 자금과 전문인력 확보가 걸림돌이다. 정부가 사업전환 자금지원, 중소기업 기술혁신 개발사업, 신성장 기반자금 등 각종 중소기업 지원제도를 내놨지만 건설업계 활용도는 턱없이 낮다.

김영덕 건설산업연구원 연구위원은 “전체 건설시장에서 중소 건설기업의 역할이 크고 지역경제 활성화 측면에서도 매우 중요한 만큼 중소 건설기업의 성장 유도를 위한 정책 강화를 위해 정부와 지자체, 중소 건설기업이 힘을 모아야 한다”고 말했다. 김태형기자 kth@

건설투자 감소 속 업체간 경쟁만 가열 적격심사 공사 하나에 2000곳 이상 몰리기도

대형사들은 공공 공백 민자·해외로 메우지만 중소사들엔 ‘그림의 떡’

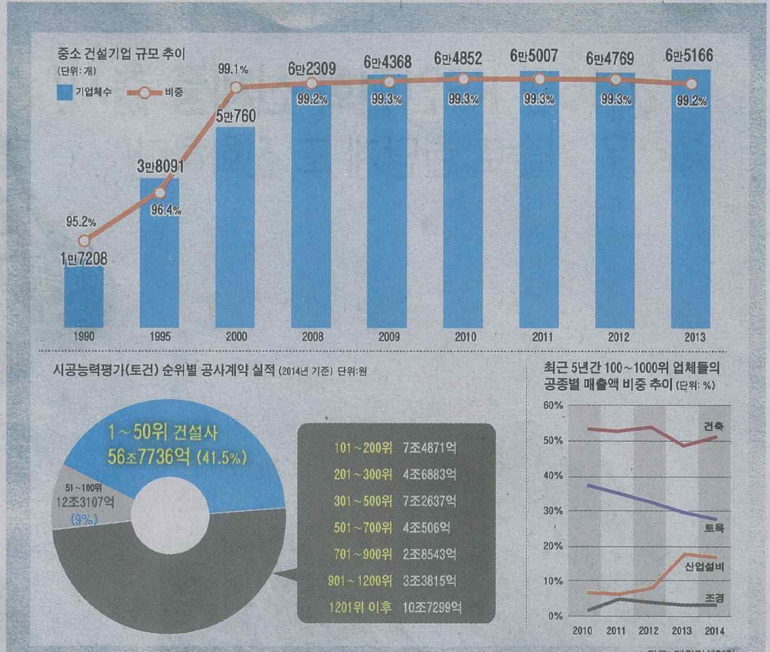
고, 건축공종은 50% 안팎을 유지하고 있다.

수익성 측면에선 더 암울하다. 한국은행 자료를 보면 2014년 중소 건설기업의 매출액영업이익률과 순이익률은 3%대 미만에 머물러 있다. 높은 매출원가와 인건비 비중 탓에 수익률이 개선될 여지도 낮다. 종합건설업체의 매출액 대비 매출원가는 최근 5년 평균 90.34%로, 전 산업 평균(80.28%)보다 훨씬 높다. 더구나 소형 건설업체의 매출원가는 2008년 84.5%에서 2014년에는 91.7%까지 치솟았다.

이 같은 수익성 악화는 공공부문의 건설투자 감소와 업체간 경쟁을 심화 때문이다.

2009년 28.3%를 차지했던 공공부문 건설투자 비중은 2014년(19.9%)에 20% 아래로 추락했다. 투자액 감소폭도 커서 같은 기간 56조7000억원에서 43조4000억원으로 13조원 이상 쪼그라들었다. 지역 소재 중소 건설사들의 공공 토목 분야 비중이 높은 것을 감안하면 치명적이다.

실제 지난해 종합건설사의 발주기관별 계약액을 보면 정부가 5조4715억원으로 31.8% 감소한 것을 비롯해 지방자치단체(12조



지역경제도 흔들

건설업 법인세 ‘뚝’... 재정자립도 낮은 지자체 ‘한숨’

중소 건설기업은 지역경제의 핵심 축이다. 높은 생산유발효과와 일자리 창출 외에 세수 측면에서도 중요한 역할을 맡고 있다. 특히 재정자립도가 낮은 지자체들은 세수 확보에 민감하다.

정부는 지난해 4월부터 기업들의 법인세 신고서류를 시·군에 별도로 제출토록 하고 있다. 또 법인세에 지방세법에서 정하는 세율을 적용, 지방 재정 수요를 안정적으로 뒷받침하기로 했다. 하지만 기업은 이익을 내야 법인세를 낼 수 있다.

2014년 말 기준으로 우리나라 전체 법인에 부과된 법인세는 총 35조4440억원이다. 이 중 건설업은 2조1734억원으로 제조업(16조6330억원)과 금융·보험업(5조9518억원), 도매업(3조1889억원), 서비스업(3조6377억원) 다음으로 높다.

문제는 건설업의 법인세 부담액이 최근 7년 새 반토막이 났다는 사실이다. 2008년엔 4조2009억원이었지만 2014년엔 2조5000억으로 줄었다. 54.1%나 감소했다. 건설경기 장기 침체로 건설기업들의 성과가 나빠지고 영업이익이 등이 줄어들어 지속적으로 줄고 있기 때문이다. 실제

법인세를 신고한 건설업종 가운데 손실법인 수는 2만1036개사로 전체의 24.9%를 차지했다. 4년간 손실법인 수 비중은 2011년 23.9%, 2012년 24.3%, 2013년 24.7% 등으로 지속적인 증가세다.

종합건설업체로 범위를 좁혀도 상황은 마찬가지다. 2012년 적자업체는 전체 9631개사 중 17.6%인 1693개사였지만 2014년에는 9882개사 중 18.48개사(18.7%)로 늘었다. 특히 경영난을 겪고 있는 중소 건설업체들의 법인세 납부실적이 저조하다.

전국 17개 시도의 재정자립도는 지난해 말 기준으로 평균 45.1%다. 평균보다 재정자립도가 낮은 지자체는 전남(17.8%), 전북(17.8%), 강원(21.5%), 경북(24.3%) 등 무려 10곳에 달한다.

이들 지역에 연고를 둔 건설업체의 2014년 기성예를 보면 전북(-3.8%), 경북(-18.1%), 광주(-9.4%), 경남(-3.9%), 전북(-3.8%) 등이 전년보다 감소한 것으로 나타났다.

광주광역시 관계자는 “지역 건설사들이 살아야 지방정부의 재정난도 해소될 수 있다”고 말했다. 김태형기자

‘건설산업 양극화’ 해소 할 제도·정책 개선 뒷받침 돼야

하체 부실한 한국건설 위태롭다

덩치는 점점 커지는데 몸매 비율이 심상치 않다. 상체는 찰싹 살을 주체하지 못해 고도비만이 된 지 오래고 하체는 툭툭 부서질 정도로 늘어났다. 황금 비율을 만들기 위해 뛰기는 커녕 걷기조차 위태로워 보이지만 용케 쓰러지지 않고 버티고 서 있다.

얼핏 보면 고도비만 환자의 모습 같지만 실상은 한국건설산업에 처한 상황이다.

한국건설산업의 상체와 하체 불균형은 어제오늘의 일이 아니다. 건강상태를 체크해 볼 수 있는 척도라면 보도 여실히 드러난다.

시공능력평가(토건) 순위 기준 1~50위 건설사의 지난 2014년 공사계약 실적은 56조7736억원으로 전년(52조4462억원) 대비 8.3% 증가했다.

문제는 전체 공사계약 실적(136조6996

억원)에서 이들 건설사가 차지하는 비중이다. 1~50위권 건설사들은 전체 공사계약 실적의 무려 41.5%를 점령하고 있다.

시선을 100위권까지 넓히면 사정은 더욱 심각해진다. 51~100위 건설사의 공사계약 실적은 전년(8조8026억원)보다 39.9% 늘어난 12조3107억원을 기록했다. 이는 전체 공사계약 실적의 9.0% 수준으로 상위 50개사를 합치면 비중이 절반을 훌쩍 웃돌게 된다.

반면 국내 건설시장의 99%에 달하는 나머지 9900여개사들의 공사계약 실적은 상위 1%의 실적에도 미치지 못하고 있는 게 현실이다. 이마저도 기업 규모가 작아 질수록 계약 실적이 축소되는 흐름이다.

실제 101~200위 건설사들은 지난 2014년 7조4871억원을 계약해 5.5%의

전체 계약실적 절반이상 상위 100위권 업체 차지 중소사는 나머지 나눠먹기

‘상체’가 버티기 위해선 하체체력 키우는 게 중요

비중을 나타냈고 201~300위 건설사들은 4조6883억원의 수주고로 그 비중이 3.4%였다.

301~500위에 속한 건설사의 계약실적은 7조2637억원으로 5.3%, 501~700위 건설사들은 4조506억원으로 3.0%의 비중을 나타냈다.

701~900위와 901~1200위 건설사들의 경우 계약 실적이 각각 2조8543억원(2.1%), 3조3815억원에 그치며 2%대 비중에 머물렀고 1201위 이후 건설사들은 10조7299억원을 계약하며 7.8%의 구성비를 이뤘다.

단일 업종의 계약실적을 살펴보면 토목업체(6조7988억원)와 건축업체(19조7515억원)는 각각 5.0%, 14.4%의 비중을 나타냈으며 산업환경설비(조경업체(6096억원)의 비중은 0.4%였다.

동행지표라고 할 수 있는 건설기성액도

다르지 않다. 지난 2014년 시령 순위 1~50위권 건설사의 기성액은 68조18억원으로 구성비는 전체(138조2227억원)의 49.2%에 달했다. 51~100위권 건설사들은 10조1348억원으로 7.3%의 비중을 나타냈다.

상위 100개 건설사의 기성액이 전체의 60%에 가까운 수준을 기록했다는 얘기가 나마지 101위 이후 건설사와 단일업종 업체들이 40%를 살짝 웃도는 기성액을 서로 나눠 가진 것으로 분석된다.

업계의 한 관계자는 “공사계약 실적과 기성액이 상위 1%에 집중돼 있다”며 “이런 구조 하에서 한국 건설산업의 밸런스를 기대하긴 힘들다”고 말했다. 그러면서 “상체를 충분히 버티내기 위해 하체의 체력을 기르는 게 중요하다”며 “이를 위해서는 정책과 제도적인 개선이 뒷받침돼야 한다”고 덧붙였다. 박경남기자 kmp@

중소건설사의 ‘답답한 현실’

지역업체 배려 안하는 정책·제도

#1 지역중소업체인 A건설은 올해 종합심사낙찰제의 전면 시행에 앞서 지난 2년간 실시된 시범사업 참여를 꾸준히 노크했다.

시범사업 수주-시공을 통해 종합심사낙찰제에 대한 경험과 노하우를 쌓아 연간 12조~14조원에 달하는 종합심사낙찰제 시장을 선점하기 위한 포석이었다.

그러나 정작 A건설은 45건의 종합심사낙찰제 시범사업 중 단 1건의 사업에도 명함을 내밀지 못했다.

공동수급제 중 대표사를 제외한 나머지 구성원의 지분율을 평가하는 공동수급제에 대한 평가항목이 있었지만 배점이 낮은 탓에 A건설은 기회를 잡지 못했다.

A건설은 현장대리인, 시공 안전-품질 책임자 등 배치예정 기술자의 시공경력을 평가하는 배치기술자 항목에서도 발목을 잡혔다.

정부는 숙련기술자 배치를 통한 책임시공과 품질제고를 명분으로 6개월 미만 재직자에 대해선 면접 대비 일부만 인정하도록 했다.

A건설에는 배치기술자에 대한 평가항목이 아킬레스건으로 작용했다.

공사수행능력 배점이 최대 30%에 달하는 배치기술자 평가에서 만점을 받기 위해선 배치기술자를 입찰 전 6개월 이상 재직하도록 해야 한다.

하지만 A건설 등 인력 풀(Pool)이 턱없이 부족한 중소건설사 입장에서 이런 조건을 충족시키기가 여간 어려운 게 아니다.

이미 보유한 기술자들은 대부분 현장에 배치돼 있는 데다 경력이 풍부한 기술자의 경우 상대적으로 인건비 부담이 커 지속적인 고용 상태를 유지하기가 쉽지 않은 게 현실이다.

문턱 높은 민자·기술형입찰시장

#2 B건설은 지난해 한 지방자치단체가 주도하는 환경시설 민간투자사업에 참여하는 방안을 추진했다.

주무관청인 지자체가 지역중소업체의 일정보를 참여를 시설사업기 본계획(RFP)에 반영한 만큼 분명 참여가 가능할 것으로 예상했다.

그러나 B건설이 참여할 경우 작은 규모 탓에 사업개발 단계에서 개발비용 부담이 확실한 데다, 법인 설립 때 필요한 출자금 부담이 사업 자체의 신용도를 떨어뜨릴 수 있다는 얘기가 돌았다.

B건설은 이 민자사업에 대한 참여가 불발되면서 건설한 지역중소업체에서 안정적인 사업추진의 결림돌이라는 오명을 뒤집어졌다.

C건설은 지난해 기술형 입찰시장을 기웃거렸지만 결국 빈손으로 한 해를 마감했다.

기술형 입찰방식으로 집행된 대규모 도로건설공사가 소위 말하는 앞마당에서 진행될 예정이었던 만큼 반드시 공사에 참여하겠다는 의지가 강했다. 그동안 기술형 입찰에 대한 실적과 경험은 부족했지만 지역건설시장에서 나름 강자로 불리면서 최소한 입찰참여 기회는 얻을 수 있을 것으로 내다봤다.

그러나 C건설은 감당하기 어려운 초기투자비 부담에 입찰참가를 접어야 했다. 50억원 안팎의 공공공사를 집중 공략해온 D건설은 지난해 말 그대로 죽을 췌다.

단독으로 참여가 가능한 데다 충분한 경쟁력을 지니고 있어 승산이 높은 분야지만 대상공사가 크게 줄어들면서 수주 기회 자체를 박탈당했다.

지자체 등 발주기관이 예산을 기존 공사 위주로 투자하고 신규 공사에 대한 투자를 뒤로 미룬 결과로 D건설의 의외의는 관계없이 수주공간을 채우지 못했다.

적격심사공사 ‘안전판’ 역할 상실

#3 E건설과 F건설은 공사 추진 과정에서 크고 작은 난관에 맞닥뜨렸다.

E건설은 팀공 수주에 따른 부실시공, 저가 하도급, 산업재해 증가 등의 부작용을 초래한 최저가낙찰제의 달리 그동안 지역중소업체의 안전판 역할을 해왔던 적격심사 대상공사를 수행하면서 손실을 봐 적지 않은 충격을 받았다.

적격심사 대상공사는 일단 수주하면 최소한 손실에 대한 우려는 없다는 게 일반적인 인식이었다.

그러나 공사가 워낙 박한 탓에 적격심사 대상공사도 더이상 손실 사각지대가 아니게 됐다.

E건설은 지속적인 공사비 하락을 가져왔던 실적공사비 대신 표준시장단가가 도입됐으나 시장에 정착하기까지는 다소 시간이 필요하고, 표준시장단가가 현실을 제대로 반영하지 못할 경우 사정이 크게 나이지 않을 것으로 내다봤다.

F건설은 발주기관과 하도급 업체 사이에서 샌드위치 신세로 전락했다.

경기 회복을 위한 정부의 재정 조기집행에 따라 F건설은 공사비의 70%를 선금으로 받았다.

F건설은 받은 선금도 만큼 하도급 업체에 내려졌지만 보상 지연으로 인해 설계가 변경되면서 공기가 지연됐다.

이에 따라 선금금을 반환하기 위해 하도급 업체에 선금금 회수를 요청했지만 해당 하도급 업체는 선금금을 경영자금으로 써버리고 난 뒤였다.

F건설은 급히 다른 돈을 동원할 수밖에 없었고 자금 조달에 수반되는 금융비용 부담도 고스란히 떠안았다. 박경남기자