

대형 건설사 공사 독식 중소업체 경영난 지속

상위 업체 10곳 35% 이상 수주
업체 “제도 개선·대책 시급” 호소

도내 건설시장 양극화가 심해지고 있다. 규모가 있는 대형 건설사들이 대부분의 공사물량을 수주하면서 중소건설업체의 경영난이 계속되는 등 부익부 빈익빈 현상이 계속되고 있다.

지역 건설업계에 따르면 지난해 도내 종합건설사 기성실적은 총 2조3,788억원으로 이 중 상위 5개 업체의 공사수주액은 4분의 1인 24.6%를 차지했다.

또 발표되지 않은 6~10위권 순위 업체들도 500억원 수준의 기성실적을 올린 것으로 추정되면서 도내 600여 개 업체 중 상위 10개 업체 수주액은 전체의 35% 이상에 달하는 것으로 나타났다.

전문건설업계와 설비건설업계는 기성실적조차 큰 폭으로 줄어드는 등 일부 대형·중견사들을 제외하고는 도내 중소기업의 어려움이 계속되고 있다.

도내 건설업계는 중소기업사들의 공사 참여가 확대될 수 있는 다양한 정책적 배려와 제도 개선이 필요하다는 입장이다.

이와 함께 지속적으로 페이퍼컴퍼니 등 자격미달 업체를 인위적으로 퇴출시키고 후순위 업체들이 하도급 공사에 적극 참여할 수 있도록 정부 차원의 대책 마련도 요구되고 있다.

지역 건설업계 관계자는 “공사계약 실적과 기성액이 상위 업체에만 몰려 동반 성장이 불가능한 상황”이라며 “중견·중소건설사가 버텨야 전체 건설산업이 발전할 수 있는 만큼 정책적 배려와 제도 개선이 필요하다”고 말했다. 하위윤기자

턱없이 높은 공공·민자 문턱, 수주 기회조차 못잡아...

글쓴이 순서 ① 버랑끝 중소건설사, 탈출구가 안보인다
② 중기 **신성장판 열어주는 입찰시스템**(上)

중국 경제당국(국가발전개혁위원회·NDRC)은 올 들어서만 270억달러(33조원)에 달하는 SOC(사회기반시설) 프로젝트 추진을 승인했다. 27조원 규모의 초대형 도로건설사업을 비롯, 도시철도와 지방철도 등 수 십건의 중소규모 SOC프로젝트까지 잇따라 추진을 확정하며 적극적인 경기부양 의지를 밝혔다. 이에 따라 중국의 올해 SOC투자 규모는 전년 대비 147조원가량 증가할 전망이다.

경제적 토양이 다르다곤 하나, 새해 SOC예산을 축소한 우리나라와는 너무나 대조적인 모습이다. 우리나라도 이미 가파른 내수 침체와 계속된 수출 부진으로 경제성장률 3% 달성도 어려운 저성장시대에 직면했지만, 올해 SOC투자 규모를 전년 대비 4.5%나 줄였다. 선

을 개발하고 주민들에게 직접 용수를 지원했다. 또 다른 형태의 사회공헌 활동이 자 마담 사례로도 볼 수 있지만, 전문가들은 씩씩함을 감추지 못한다. 관정개발 등 소규모 상수원개발사업은 막대한 투자나 예산이 필요 없으면서도, 주민들에게는 꼭 필요한 SOC임에도 정부나 지자체는 사실상 방관자적인 입장이었기 때문이다.

하수도나 서민주거, 도로교통, 재해예방 및 안전 분야도 다를 바 없다. 지난해 서야 부랴부랴 추진된 도수로 사업이나 누수를 저감사업은 물론, 지지부진한 농어촌지역 소규모 임대주택 건립 및 사 고위험 도로개선과 보도설치 등 생활형 SOC에 대한 수요는 무궁무진하다. 해도 과언이 아니지만, 일관성 없는 소극적 투자가 이어지고 있다.

중심세, 기술형입찰 도시재생 개발까지... 中企 먹거리 극히 제한

수요 무궁무진한 생활형SOC 등 발굴 '물량 공급·수주 확대' 투트랙 정사동시 급

반영된 추정예산 때문이라는 분석과 민자로 보완하겠다는 발표도 있었지만 오락가락하는 SOC정책은 경제의 불확실성만 키운다는 지적을 피할 수 없다.

현대경제연구원은 "정부의 SOC예산 축소로 경기부양이 다시 어려워질 수 있다"며 "예산의 자율 배분 가능한 아니라 경기조절 기능도 고려해야 한다"고 지적했다. 일관성 있는 SOC투자 기조로 경제활성화가 절실한 시점이라는 진단이다.

SOC예산 축소는 곧 국내 공공건설시장의 위축으로 직결된다. 이로 인해 가장 큰 타격을 입는 것은 바로 중소건설사들이다. 우리나라처럼 상위(시공능력순) 1%의 대형사들이 물량을 독점하다시피하는 구조에서는, '파'가 작아지면 저변에 깔린 중소건설업체에 내려올 물량은 더욱 큰 폭으로 줄어들기 때문이다.

전문가들은 이처럼 오락가락하는 SOC투자 기조와 더불어 부진한 생활형 작형 SOC 발굴이 가장 아쉬운 대목이라고 지적한다. 논의만 무성했을 뿐, 고용 창출 등 직접적 경제효과는 물론, 서민주거와 안전, 재해예방 등을 위한 생활형 SOC투자는 제자리 걸음만 계속하고 있다는 것이다.

일례로 지난해 충남 서부지역의 극심한 가뭄 피해가 확산될 당시, 지역중소건설사들은 심심할만 소규모 마을관정

서민 경제를 지탱하는 중소건설사들의 건전한 성장을 위해서는 다양한 수주 기회가 보장되는 입찰시스템도 절실하다. 물량 공급이나 배분만을 목적으로 하는 입찰이 아니라 건설한 중소기업을 육성하고 성장할 수 있는 다양한

한 가능성과 기회를 제공해줘야 한다는 뜻이다. 물론 페이퍼컴퍼니 등 부실업체를 걸러내는 장치도 수반돼야 한다.

그러나 올해부터 전면 시행되는 종합심사낙찰제(이하 종합제)나 사실상 대형사들의 전유물이 된 기술형입찰 등 공공시장에서 중소기업에 허락된 기회가 극히 제한적이다. 미래 건설산업의 먹거리로 부상 중인 도시재생 등 민간개발사업의 경우에는 지역 내 업체들이 배제당하고 있는 게 현실이다.

건설업체 관계자는 "지속적인 생활형 SOC 발굴과 일관성 있는 예산 투자는 지역경제 활성화와 국민 복지향상을 위한 필수조건이며, 입찰시스템 개선을 통한 지역 및 중소기업의 공공 및 민자사업 참여 확대는 중소기업의 건전한 성장과 발전을 위한 '사다리'라며 "물량 공급과 수주 기회 확대라는 투트랙이 정상 가동돼야 우리 경제가 저성장 시대에도 흔들리지 않는 든든한 하부구조를 갖추 수 있다"고 말했다.

홍승권기자 skbong@



건설한 지방중소기업으로 통하는 A건설사는 지난 2013년 이후 기술형입찰 공사 수주를 포기했다. 수년간 쌓아온 턴키(설계시공 일괄입찰) 공동도급 경험을 살려 당시 활발하게 추진했던 기술 제안 입찰에 대표사로 참여했다가 낭패(?)를 봤기 때문이다. A사는 설계비 등 나름 과감한 선투자를 단행하며 오랜 기간 준비했고 관련 전문인력까지 대거 영입해 도전장을 냈다. 하지만 손실만 입고 수주에 실패했다. A사는 손실도 실패도 감당할 수 있었지만 이틈에 밀린 평가 결과는 받아들이 수 없다고 말했다.

부산지역 중소건설사인 B사는 지난해 3건의 기술형입찰 공동도급을 추진했으나 단 1건의 입찰에도 참여하지 못해 한숨을 쉬고 있다. 기술형입찰을 통해 기술력과 관리능력을 습득하고자 했으나, 같은 지역 내에서 동일공종으로 집행되는 공사라도 발주자가 다르다는 이유로 지역의무가 적용되지 않아 컨소시엄에서 배제됐다. 지역의무가 보장된 공사에도 적극적으로 참여를 추진했으나 분담금을 내건 지철한 자본 확보 경쟁에 밀려 기회를 잃었다.

자력으로 진입 힘든 기술형입찰시장

과감한 투자후 도전장내봐도 '이름값'에 밀리기 일쑤

아무리하더라도, 턴키와 기술제안 등 기술형입찰 공사 2건 중 1건이 유찰을 경험할 만큼 참여를 구하기 어려운 상황임에도 중소건설사들은 참여 기회가 없거나 진입 장벽이 너무 높다고 성토했고 있다.

기술형입찰은 말 그대로, 가격(투찰금)에 비해서 기술력에 큰 비중을 두는 고난이도 대형공사에 적합하다. 때문에 상대적으로 기업 규모나 기술력이 부족한 중소건설사가 주도하기 어려운 게 사실이다. 따라서 무작위적 등급 발주나 우대비를 적용도 불가능하다.

업계는 그러나 중소기업이라도 충분히 수행할 수 있는 소규모 기술형입찰도 적지 않다고 말한다. 또 대형공사도 적정수준의 자본을 갖고 공동도급 방식으로 참여하면

소규모 기술형 입찰 등 늘려 기술·관리능력 향상 기회 줘야

중소기업의 기술력이나 관리능력 배양에 더없이 좋은 기회가 될 수 있다고 강조한다. 정부 역시 이전에 착안, 기술제안입찰 활성화 방안으로 제안사항을 50개로 축소하고 제안 보상비 규정을 마련하는 등 중소기업의 참여를 독려했다.

하지만 중소건설사에 기술형입찰은 여전히 낯설 수 없는 금단의 영역처럼 보인다. 오랜 기간 대형사 중심으로 고착화된 시장구조와 발주자(심의위원회)들의 인식 때문이다. 국가계약법 또는 지방계약법에 따라 적용을 달리하는 입찰제도도 난립상이다.

A건설사 관계자는 "수행능력도 없는 중소기업에 대규모 공사의 수주기회를 달라는 게 아니다"라고 전제하며 "이름값에 의존하는 식의 편견을 버리고, 소규모 기술형입찰 확대 및 적극적인 참여 유도방안을 통해 중소기업에도 건설기술력을 배양할 수 있는 기회를 달라"고 목소리를 높였다.

B사 관계자는 "동일 지역, 동일 공종의 공사임에도 발주자(적용 법률)에 따라 지역의무비율이 0%에서 49%까지 천차만별이라는 것도 납득하기 어렵다"며 "생색내기 식 의미없는 가점도 아니라, 공종과 난이도, 지역적 특성 등으로 고착화된 시장구조와 발주자(심의위원회)들의 인식 때문이다. 국가계약법 또는 지방계약법에 따라 적용을 달리하는 입찰제도도 난립상이다. 홍승권기자

중소기업간 '간극'도 해소돼야

국내 건설시장에서 같은 중소기업이라도 종합건설업이나 전문건설업이냐에 따라 그 차이는 크다. 전문건설업체는 '사회적 약자'라는 이유로 '저도급거래 공정화에 관한 법률'을 비롯해 다양한 제도를 통해 보호를 받고 있다.

반면 종합건설업을 영위하는 중소기업은 간(마)이라는 우월적 지위를 인해 전문건설업체에 비해 역차별을 받는 실정이다. 그 대표적인 것이 주계약자관리방식과 소규모 복합공사다.

지난 2009년 도입한 주계약자관리방식의 경우 국가계약은 500억원 이상, 지방자치단체는 2억원 이상 100억원 미만에 시행되고 있다.

하지만 하도급공사를 수행할 전문업체

주계약자관리방식·소규모 복합공사 확대 속

중소 종합업체, 전문업체에 '역차별' 받기도

를 보호한다는 본래의 취지와는 달리 종합건설업체와 전문건설업체 간 업역 분경과 위화감 조성 등 부작용을 낳고 있다.

시공능력이 우수한 전문업체가 부족한 상황이지만, 종합건설업체 상당수가 입찰 참여를 위해 부계약자인 전문업체를 끼워 맞추기식으로 공동수급체를 구성하고 있기 때문이다.

또 발주기관이 주계약자관리방식으로 발주하면서 주·부계약자 연계 업무에 대한 건설과 상호 입부 범위에 대한 이견 등으로

공기가 지연되는 문제도 발생하고 있다. 이에 따라 석공사업과 상하수도 등 전문업체가 드문 특수 공종은 적용 대상에서 제외하거나 부계약자의 시공비율을 줄이는 방안이 요구된다.

종합건설업체 관계자는 "종합과 전문업체 간 비율이 어느 정도 맞으면 문제가 없는데 종합에 비해 전문이 턱없이 부족한 경우에는 깎기(?)가 여러 입찰에 참가하지 못하는 경우가 발생한다"며 "기성금 청구부터 공사관리까지 종합업체가 다 수행하는데 부분별하게 주계약자관리를 적용하는 것은 불합리하다"고 말했다.

다른 관계자는 "일부 발주기관에서 주계약자관리방식을 과도하게 적용해 대표사 이상의 신용평가등급을 요구해 컨소시엄을 구성하지 못해 종합과 전문이 모두 입찰에 참가하지 못하는 사례도 발생한다"며 "종합과 전문업체가 상호 보완 속에 상생협력력이 가능토록 제도를 운영할 필요가 있다"고 덧붙였다.

고의적인 부도와 태업 등 불공정 행위로 원도급업체인 중소건설업체의 경영난을 육치고 있다.

건설업체 관계자는 "전문건설업체가 경영난을 겪으며 자재와 기성금 등을 쟁기고 악의적으로 부도를 내거나 잠적하면 그 피해는 고스란히 종합건설업체가 짊어져야 한다"며 "이는 소송으로 대응할 수밖에 없는데 법원이 약자인 전문업체 손을 들어줘 구제방안이 필요하다"고 말했다.

다른 관계자는 "전문건설업체의 불공정 행위는 종합건설업체가 관련법령에서 정한 하도급대금 지급 계약을 준수하지 않은 요인이 크다"며 "종합건설업체가 이를 준수하고 우량 전문건설업체를 선별해야 한다"고 덧붙였다. 채희찬기자

强小건설사 도약할 수 있는 '성장사다리' 구축해야

대·중소사 '원원'... 건전한 건설생태계 조성 주목

중심제, 성장사다리 될까

올해부터 종합심사 낙찰제(이하 중심제)가 최저가격낙찰제를 대신해 시행에 들어갔다.

조달청이 가장 먼저 심사 세부기준을 마련한 데 이어 한국토지주택공사(LH)를 비롯한 주요 공기업체도 곧 세부기준을 만들어 본격적인 건설공사 집행에 앞두고 있다. 이를 두고 건설시장에는 저마다 처한 상황에 따라 이렇저런 논란이 끊이지 않고 있다.

그동안 최저가격낙찰제에 맞춰 입찰참가 자격 사전심사(PQ) 통과만을 위해 시공실적과 기술자, 시공평가 결과, 기술개발투자 비율 등을 관리(?)해온 건설업체는 이제 공공시장이 발 붙일 곳이 없다고 성토했다.

이들은 PQ를 통과해도 시공실적과 배치기술자, 시공평가를 마련한 조달청을

중심제 수주권에서 멀어지기 때문이다. 이로 인해 대표사로는 물론 구성원으로도 입찰에 참가할 수 없다며 불만을 나타내고 있다.

반면 시공실적과 배치기술자, 시공평가 결과, 기술개발투자 비율 등이 우수한 건설업체는 애초 취지와 달리 번번이 사리자 균형가격에 따라 수주 여부가 좌우되는 최저가격낙찰제와 다를 바 없는 '윤활제'라고 아쉬워 한다.

하지만 중심제가 우수 시공업체를 선정해 최저가격낙찰제의 가장 큰 폐단인 저가수주에 따른 부실 시공과 출혈 경쟁으로 인한 부실 경영 문제를 해소해야 한다는 데에는 이견이 없다.

나아가 중소건설업체는 중견업체, 중견업체는 대형업체로 도약하는 '성장 사다리'로 작동해 건전한 건설산업 생태계 조성을 유도하길 기대하고 있다.

가장 먼저 세부기준을 마련한 조달청은 공공수급체 구성 심사항목에 2점을 배점

하고, 지역업체 참여비율에 따라 지역경제 기여도 항목에 최대 0.4점의 가점을 부여키로 했다.

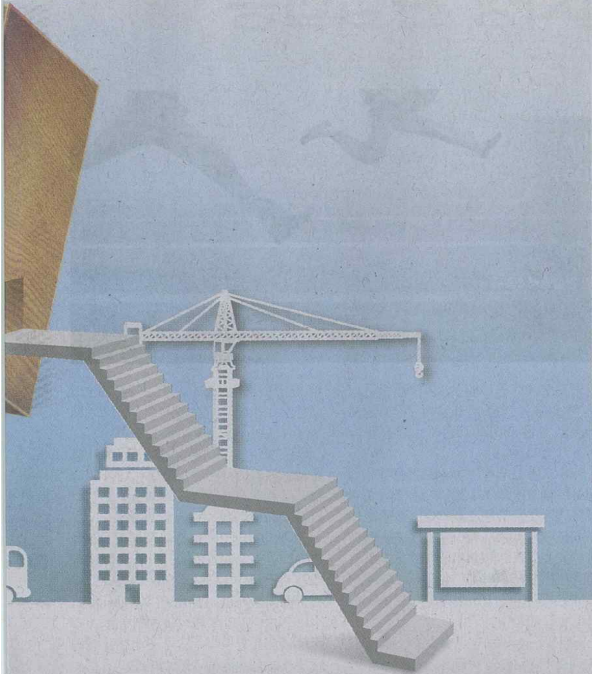
이를 통해 시공실적과 동일공종 전문성 비중, 배치기술자, 시공평가 결과 등 주요 심사항목에 우수 중소기업은 감점이 발생하는 대표사를 보완하는 파드너로 활동할 수 있는 발판이 마련됐다.

이와 함께 경쟁업체에 비해 우수한 지역업체가 가점이 필요한 대표사의 훌륭한 조력자로 참여할 여력이 생겼다.

관련업체 관계자는 "조달청은 공동수급체 구성 시 중소기업으로 제한해 강소기업이 활발하게 수주 활동을 펼칠 수 있도록 했다"며 "문제는 공기업체들이 어떻게 세부 기준을 만들지가 관건"이라고 말했다.

다른 관계자도 "중심제가 애초 취지보다 퇴색했지만 폐기폐거를 퇴출하고, 보이지 않지만 착실하게 준비해 온 강소기업 '성장 사다리'로 작동하길 바란다"고 덧붙였다.

채희찬기자 cho@



‘한발 신세’ 민자시장

말로만 '지역경제 활성화'... 대형개발사업 사실상 매제

“그래도 비빌 수 있는 언덕은 공공시장뿐이다.”

극심한 물량난에 허덕이는 지역중소 건설업체의 하소연이다. 최근 블루오션으로 떠오른 도시재생이나 주로 공모방식으로 집행되는 각종 개발사업 등 민간건설시장에서 지역중소건설사는 속된 말로 ‘한발’ 신세라는 것이다.

내달 사업제안서 접수를 앞둔 대전역 복합2구역 개발사업 공모에서 지역사들은 참여할 기회조차 얻지 못하고 있다. 대전시와 동구 등도 참여해 구도심 활성화의 일환으로 추진되는 대규모 지역개발사업이

지만, 정작 참여가 가능한 업체들은 의지 대형사로 국한됐기 때문이다. 설명회 직후 지역업체의 반발이 일자, 지역의무비를 적용이 긍정적으로 검토되고 있지만 업체는 여전히 물량을 감추지 못하고 있다.

경기 수원시가 추진 중인 영흥공원 민간개발 조성사업을 두고도 비슷한 논란이 일고 있다. 시가 우선협상대상자를 선정하는 데 있어 지역건설업체들의 참여를 사실상 외면하면서 강한 반발에 부딪힌 것이다. 시가 뒤늦게 평가항목에 지역경제 기여도(30점)를 부여하는 정정공고를 내기도 했지만, 사실상 유명무실하다는 지적이 끊이지 않고 있다.

한 지역건설사 대표는 “정부가 지자체 등 모두가 지역경제 활성화 구호만 외치고 있을 뿐, 정작 대규모 개발사업이나 도시재생사업을 발의 때는 지역사를 배제하고 의지 업체만 찾고 있다”

며 “지역중소업체들을 의면하고 어떻게 고용창출 등 지역경제를 살리겠다는 것인지 묻고 싶다”고 토로했다.

민간이 직접 발주하는 대규모 공사의 사정은 더욱 열악하다. 대전시내 한 대형 상업시설 건축공사에는 발주기업의 계열 시공사는 물론, 공동도급이나 하도급까지 모두 타지역 업체들이 장악했다.

부라부라 시가 지역사 참여를 독려 하면서 일부 지역사에 하도급 참여가 이뤄졌지만 해당 기업에 대한 지역민심은 바닥까지 떨어졌다.

신한은행이 충북 진천에 건립 예정인 대규모 연수원 건설공사와 관련해서도

지역사 배제 논란이 진행 중이다. 이 역시 애초 민관의 투자협약을 통해 지역사 참여 등 지역경제 활성화를 약속한 만큼 일정비율 이상의 지역사 참여는 보장될 것으로 예상된다. 반복되는 갈등을 미연에 방지할 수 있는 정책제도적 지원이 아쉽다는 주장이 일고 있다.

따라서 업계는 정부와 지자체가 지역경제를 활성화시키고자 하는 의지가 있다면 민간활동 또는 민자, 민간 발주 지역공사에 대한 지역사들의 참여를 정책·제도적으로 보장해야 한다고 목소리를 높이고 있다.

민간의 자율성을 침해하지 않는 선에서, 지역사 참여 시 인허가 등 다양한 인센티브를 제공하고 민관의 사전협약 등을 통해 공정한 방식으로 적정 비율의 지역사 참여를 보장해야 한다는 것이다.

봉승권기자

건설현장의

Your Best Partner

지반건설팅과 시공건설팅 전문기업

강합성 복합판

SPC 복합일록

부력저항 I-Joint

초고강도 선단확장 U 파일

(주)포유엔지니어링

(주)유피엔비

다이렉트 파일

선단확장 SPHC 파일

무용점 파일이음 EPC

포유 SS-CAP

NT

[건설신기술 제712호]

LH

[신기술선정]

SH

[신기술선정]

<p>선단확장 SPHC 파일</p> <p>PHC파일 선단에 선단 확장판 체결로 선단 지반력 증가 및 공사 기간 단축과 공비비 15~30%를 절감시키는 지재</p>	<p>초고강도 SPHC-U 파일</p> <p>지반층이 단단한 경우 지반의 지반력이 일반 PHC파일의 내력을 초과하는 현장에 적용하면 공비비 및 공기 절감 등에서 매우 우수</p>	<p>I-Joint(부력저항)</p> <p>PHC파일 두부에 설치하여 파일의 미삽입으로 부력에 저항하며, Rock Anchor 또는 영구배수를 대체하는 방법으로 경제성, 공기단축 가능</p>	<p>Ez Pile Connector</p> <p>PHC파일 이음부에 Ez Pile Connector를 고정력으로 결합하여 파일 내부 응력을 유지하면서 이용하는 무용점 수직토목식 연결방법</p>
<p>다이렉트 파일</p> <p>PHC파일 선단에 SPC 보강판 부착으로 타입 및 매입공법 모두 적용 가능, 단단한 지층으로의 근입 및 인허가 우수하여 파일 내력증가 최대도 활용</p>	<p>복합일록 (SPC)</p> <p>강관일록과 PHC 파일의 경계를 발하여 일록의 효율을 극대화시켜 강관일록을 대체하는 파일</p>	<p>합성일록 (SPRC)</p> <p>기존의 PHC일록에 철근인물 보강하여 전단 및 횡간도를 증대시킨 고성능 합성일록으로 안전성 확보 및 경제성 우수</p>	<p>포유 SS-CAP</p> <p>보강판의 성부가 “기”로 근로자 들의 산업화에 저관효과 및 360° 회전으로 기존 율근근 사용성 향상등의 동시에 철근배근 인력 유지가 용이</p>

FORU (주)포유엔지니어링

Engineering

경기도 의왕시 포일동 653번지(미리40) 인덕빌딩1F A동 521호
 TEL : 031)8084-3450 FAX : 031)8084-3460

‘하도급 부도’ 손실 보상보험 나온다

하도급업체가 부도 처리될 경우 원도급업체가 입는 손실을 보상해 주는 새로운 보험상품 개발이 추진되고 있다.

15일 보증업계에 따르면 건설공제조합(건공)은 연내 출시를 목표로 ‘하도급 계약 불이행 공제(Subcontractor default insurance-SDI)’ 상품 설계에 착수했다.

이를 위해 최근 10개 업체를 대상으로 원도급사의 불만 실태를 조사했으며, 이를 토대로 조만간 상품안을 구성해 재보험 가입이 가능한지 타진할 계획이다.

건공이 준비 중인 ‘하도급계약 불이행 공제’ 상품에 가입하면 협력업체가 부도로 공사계약을 이행하지 못할 경우 손실을 보상해 준다. 미국 등 해외에서는 관련 보험 상품이 3개 운영 중이며, 국내에는 아직 사례가 없는 상품이다.

종합 건설사들은 협력업체가 부도날 경우 이 업체를 대신해 자재비, 장비비, 재하도급사 노무비 등을 지급하고 있지만 이런 대위변제금(대납금)을 회수할 수 없어 골머리를 앓고 있다.

협력업체들이 부도에 대비해 전문건설

건공, 연내 새 상품 출시 추진 원도급사 이중피해 해소 기대 재보험 가입·보험료율이 관건

공제조합의 계약이행보중에 가입해 원청사에 보증서를 제공하고 있다. 하도급거래 공정화에 관한 법률에 따르면 전문업체는 전문조합의 계약이행보중에 가입해야 한다. 그러나 원청사들은 제대로 보상을 받지 못한다는 불만을 제기하고 있다.

전문조합은 보상 방식을 ‘실손보상’으로 바꾸면서 재하도급사에 대한 자재·인건비는 보상에서 제외하고 있다. 기성금을 초과해 지불한 자재비나 노무비 등 대위 변제한 금액은 보상금 지급 사유가 아니라는 게 전문조합의 설명이다.

한 중소 원청사 사장은 “하도급 대금을 협력업체와 2차 협력업체에 이중으로 지불했지만 기성금을 초과해 지불한 자재비나 노무비 등 대위 변제한 금액은 실손보상이 아니라는 이유로 보상을 받지 못했다”고 지적했다.

게다가 보상금 산정을 위한 요구서류가 많고, 보상금을 수령하는 데 시간도 오래 걸린다는 지적이 나온다. 일부 종합건설사들은 차선책으로 전체 보증액을 전문조합 보증과 서울보증보험 보증상품으로 나눠 받고 있다. 그러나 이마저도 불공정 거래 소지가 있어 업계는 건공에 대응책 마련을 주문하고 있다. 건공은 전문조합과의 업무 다툼이 발생하지 않도록 새 상품 설계 때 전문조합의 의견을 배려한다는 계획이다.

이와 관련, 건공 관계자는 “종합 건설사의 어려움을 반영해 보험상품 개발을 적극 추진하기로 했다”면서 “전문조합은 오히려 관련 비용 부담이 줄어들 수 있어 반대하지 않을 것”이라고 말했다.

새 보험상품이 현실화되기 위해서는 재보험 가입과 보험료율이 변수다. 해외에서도 이 상품이 드문데다 국내에는 아직 통계가 없는 특수 보험이다 보니 재보험사는 일부 부정적 의견을 낸 것으로 알려졌다. 또 보험료율이 높게 책정될 경우 종합건설사들이 가입하는 데 부담을 느낄 수 있다.

원정호기자 won@