

## 상호시장 진출 허용, 정책 원칙에 맞는 방안 마련이 필요하다

채재경 | 대한전문건설협회 건설산업팀장(jk21@kosca.or.kr)

'21년부터 시작된 건설시장 종합·전문 상호시장 진출 허용으로 많은 건설업체 들과 발주처에서는 혼란과 민원 등으로 1년의 세월을 보냈다. 대한민국의 선진국이 되어가는 과정에서 발생하는 성장통으로 보기에 는 과한 면이 있다.

당초 건설산업 혁신방안은 선진국형 건설산업 모델과 국내 건설사업자들이 해외시장에서 경쟁력을 갖도록 하자는 취지로 추진되었으나, 그 과정에서 국내와 건설산업 구조가 상이한 제도를 모델로 삼아 우리 몸에 맞지 않는 옷을 입게 되어 우스꽝스러운 모습이 되었고, 종합과 전문건설업체간 물량 나누기 식 업역조정으로 마치 종합과 전문의 경쟁이 선진화되는 것으로 오인하여 현재의 제도가 만들어 지게 되었다.

그간 전문건설업체는 기울어진 운동장을 개선해달라고 수차례 경쟁의 어려움을 호소하였고, 그 결과 원·하도급 전문공사에 소규모 공사의 보호구간이 마련되어 그나마 작년의 피해가 최소화 될 수 있었다.

작년 1년 동안 공공공사에 상호시장 진출을 허용한 결과 전문건설업체의 예측대로 종합의 일방적인 수주가 수치로도 증명되었으며, 이러한 편차를 극복하기 위해 전문건설사업자의 종합공사 진출을 위해 종합등록기준 충족 완화, 종합공사에 필요한 전문면허 수 최소화 건의를 하였으나 건설산업기본법 체계 근간을 흔든다거나 무면허 시공과 다름없다는 이유로 수용되지 않았다.

전문이 상호시장 진출에서 필패할 수 밖에 없던 이유는 또 있다. 그간 종합건설업과 전문건설업으로 양분하던 기존의 의식은 그대로 둔 채 법만 개정하여 허용함에 따라 발주처에서는 여전히 전문건설사업자의 종합공사 시공자격에 여전히 의문을 갖고 있으며, 종합건설사업자는 모든 전문공사를 할 수 있다라는 그간의 관행적인 생각이 상호시장에서의 공정한 경쟁을 저해하고 있다.

또한, 상대적으로 규모가 작은 전문건설업을 바라보는 시각이 시공자격이 한정되어 종합공사를 구성하는 다양한 공종을 모두 시공하지 못할 것이라는 의구심과 기업 규모가 종합규모 보다 영세할 것이라는 막연한 고정관념이 전문의 종합공사 수주를 보이지 않게 막고 있다.

아직 제도를 시행한 지 1년밖에 되지 않았고 공공공사에만 적용되어 좀더 지켜봐야 한다는 의견이 있으나 1년간 발주관행과 공사참여 결과를 볼 때 전문건설업의 종합공사 진출이 몇 배가 늘어나지 않는 이상 전문에만 불리한 결과를 초래할 것이라는 예측이 우세하다.

생산체계 개편의 효과는 당연 소비자인 국민에게 돌아가야 하는 것인데, 특정 업종에 유리한 생산체계 개편으로 결국 수주의 독점화가 이루어 질 경우 오히려 발주자인 소비자에 피해가 갈 수밖에 없는 상황이 되었다.

이에 정부에서 종합과 전문의 과당경쟁보다는 상호 협력하고 조화롭게 건설시장에 참여하도록 정책의 원칙을 세워야 할 것이며, 이를 위해 상호시장 수주 격차와 이에 따르는 문제점을 빠른 시일내에 개선해야 할 것이다. 시간이 늦어질수록 전문건설사업자의 직접시공 능력은 점점 퇴화하고 종합건설업과 같이 수주에 편한 만능면허만 등록하게 되어 결국 건설산업이 고사하게 될 것이므로 조속한 대응방안 마련이 시급하다.