

2023년 전문건설업 주요 이슈 및 전문건설업체 대응 전략

홍성호 대한건설정책연구원 미래전략연구실 선임연구위원
(hsh3824@ricon.re.kr)

- I. 들어가는 말
- II. 2023년 전문건설업 주요 이슈
- III. 전문건설업 대응 전략

3

■ 국문요약 ■

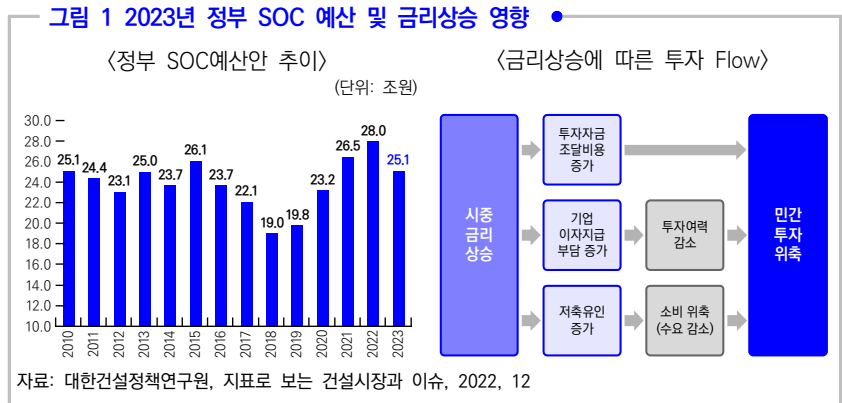
금리인상에 따른 자금시장 악화, 건설기업 도산 우려, 상호시장 진출 불균형 등으로 전문건설업 경기 부진은 2023년에도 지속될 전망이다. 종합건설업체의 부도 또는 부실 여파로 인해 전문건설업체의 연쇄 도산이 매우 우려되는 상황이다. 또한 전문건설업체의 안전관리 역량 확보에 대한 요구는 커질 전망이다. 이와 같은 전문건설 경기와 내부적 환경에 대응하여 전문건설업체는 간접비(고정비) 등의 관리, 안정성 위주의 건전한 재무 상태 유지 등 ‘버티기 전략’을 추진할 필요가 있다. 아울러 미래를 준비하기 위해 시장 세분화와 평가를 통해 목표시장을 결정하고, 여기에 필요한 핵심기술을 오픈 이노베이션을 통해 확보하여 상품 및 프로세스를 개선하는 집중화 전략을 채택할 필요가 있다. 나아가 전문건설업 공동으로 상호시장 진출 불균형을 해소하기 위한 제도 개선을 적극 추진해야 하며, 안전역량 강화를 위해 하수급자 안전보건경영시스템 개발 및 보급, 안전혁신 아카데미 운영, 안전기술 혁신 지원, 안전문화 캠페인 등의 추진이 요구된다.

주제어 : 건설환경, 경제 여건, 경영전략, 전문건설업체

I. 들어가는 말

2022년 건설경기는 선행지표와 동행지표의 불일치가 심화되는 가운데, 전제적으로 부진한 상황이었다. 실제로 선행지표인 건설수주는 건설공사비 상승에 따라 증가세를 보였으며, 건축허가 면적도 전년도에 비해 증가하였다. 그러나 동행지표인 건설투자는 '22년 3분기 기준 3.5% 줄어들었으며, 건축착공

면적 역시 10% 이상 감소하였다. 건설경기 부진과 함께 주요 생산요소인 건설 자재, 인건비, 기계경비 등이 상승하였으며, 금리상승으로 자금조달 여건마저 악화되었다. 이와 같은 현상은 <그림 1>과 SOC 예산 감소와 부정적 금리 환경으로 인해 2023년에도 유지될 것으로 보인다. SOC 예산은 10% 이상 감소한 25.1조원으로 3년 내 최저수준을 기록해 공공투자 부진이 지속될 것이며, 민간투자도 금리 환경에 따라 주거용 회복, 비주거용 건축의 위축이 예상된다.



이러한 건설시장의 부정적 전망과 더불어 건설산업 내부의 환경도 급속히 변화할 것으로 보인다. 코로나19 팬데믹 이후 국민 일상생활이 변화됨에 따라 경제·사회를 비롯한 건설산업 대전환이 예고되어 있기 때문이다. 이로 인해 건설정책·제도, 시장과 산업구조, 기술, 조직·인력이 근본적으로 변화할 예정이다. 그러므로 23년은 거시경제 여건 변화, 기술·생산요소 혁신 등 메가 트렌드에 직면할 것이므로, 냉철한 고민과 철저한 준비가 필요한 시점이라 판단된다. 따라서 본고는 건설시장과 내부 환경의 변화에 따라 건설시공 주체인 전문건설업이 직면할 2023년 주요 이슈를 살펴보고, 이의 대응전략을 전문건설업체와 업계 전반으로 구분하여 제안하고자 한다.

II. 2023년 전문건설업 주요 이슈

1. 전문건설경기 주요 이슈

(1) 전문건설업 계약액 증가율 둔화와 영업이익률 악화

2022년 전문건설업도 공사비 상승에 따라 계약액은 증가하였으나, 수익성이 크게 악화되면서 체감경기는 악화되었다. 전문건설 경기가 개선된 것으로

오인할 수 있으나, 물가상승에 따른 계약액 증액과 하도급 증가에 기인한 바가 크다. 또한 2년에 걸친 공사비 상승은 수익성 악화로 직결되고 있으며, 자금조달 어려움과 수익성 악화에 노출되어 리스크가 확대되고 있다. 여기에 생산체계 개편 이후 상호시장 진출에 있어 종합건설업이 전문건설업에 비해 시장 침투율이 큰 상황이다. 이로 인해 전문건설업 개별기업이 체감하는 경기상황(SC-BSI)은 최근 3년 이래 최저치를 기록하고 있다.

이러한 현상은 2023년에도 지속될 것으로 예상된다. 대한건설정책연구원(2022)이 발표한 결과에 따르면, <표 1>과 같이 2023년 전문건설업 계약액은 2022년 대비 2% 증가한 119.2조원으로 전망되나 실질 계약액 증가율은 미미할 것으로 판단된다. 도급별로는 하도급 계약액 증가율이 큰 폭으로 줄어 들면서 전체 전문건설업 계약액이 증가율은 둔화될 것으로 보인다. 아울러 공사비 상승으로 인해 2023년 전문건설업 영업이익률은 22년에 비해 악화될 것으로 보이며, 한계기업도 크게 증가할 것으로 판단된다.

표 1 2023년 전문건설업 계약액 전망

구분	2018년	2019년	2020년	2021년	2022년	2023년
원도급	28.4조원 (5.9%)	34.4조원 (21.1%)	31.7조원 (-7.8%)	33.4조원 (5.4%)	35.1조원 (5.0%)	35.8조원 (1.9%)
하도급	64.7조원 (-3.7%)	63.2조원 (-2.3%)	62.8조원 (-0.6%)	72.1조원 (14.8%)	81.8조원 (13.4%)	83.4조원 (2.0%)
합 계	93.1조원 (-0.9%)	97.6조원 (4.8%)	94.4조원 (-3.3%)	105.5조원 (11.8%)	116.9조원 (10.8%)	119.2조원 (2.0%)

자료: 대한건설정책연구원, 2023년 건설경기 전망, 2022. 12

(2) 금리 인상 및 하도급 대금 지연으로 인한 자금조달 어려움 증가

금리 인상이 가파르게 이뤄지고 있다. 기업 대출금리는 9년 8개월 만에 5%를 돌파하며 12년여 만에 가장 높은 금리를 기록했다. 한국은행이 지난달 30일 공개한 ‘2022년 10월 중 금융기관 가중평균금리’를 보면, 중소기업 대출금리는 5.49%로 9월(4.87%)보다 0.62%포인트(p) 올랐다. 2012년 9월(5.49%) 이후 가장 높은 수치다. 실제로 업체들은 대출금리 인상의 영향으로 지난해 9월 90% 가량이 금리 4% 미만 상품을 활용했으나, 올해 9월 기준 80% 가량이 4~6%대의 높은 금리를 이용하고 있다. 더 나아가 제2·3 금융권에서 이보다 훨씬 나쁜 금리로 자금을 조달하는 전문건설업체도 상당수이다. 더욱이 종합건설업체의 하도급 대금지연도 발생할 우려가 높아 전문건설업체 자금조달이 더욱 어려워질 전망이다.

(3) 종합건설업체 부도로 인한 연쇄도산 가능성 심화

PF(프로젝트파이낸싱) 자금시장 경색과 금융기관들의 대출 제한 조치 등에 따라 유동성 위기를 극복하지 못한 경남 소재 한 중견 종합건설업체가 최종 부도 처리됐다. 이에 따라 70~100여 곳에 달하는 해당 업체의 협력업체(전문건설업체)까지 피해를 볼 상황이다. 이런 흐름이 단시간에 반등할 수 있는 상황이 아니라는 점이 더 큰 문제로 꼽힌다. 주택산업연구원은 '2023년 주택 시장 전망과 정책 방향' 보고서에서 고금리와 집값 급락·프로젝트파이낸싱(PF) 중단으로 내년 상반기 중 건설업체 부도가 급증하고, 하반기부터 제2금융권 부실로 전이될 가능성이 있는 것으로 분석했다. 실제로 2021년에는 300곳이 폐업신고를 했으나 올해는 현재(12월14일)까지 벌써 320건을 훌쩍 넘어섰다. 12월 말까지 합산할 경우 작년보다 최대 10% 가량 더 증가할 수도 있다는 분석까지 나온다.

이와 같은 종합건설업체의 부도 또는 부실 여파로 인해 전문건설업체가 연쇄 도산할 가능성이 2023년에 심화될 전망이다. 전문건설업체의 경우 종합건설업체와 운명공동체로 묶여 있지만 부도 등의 나쁜 소식은 보통 미리 알지 못하는 경우가 다수여서 피해를 고스란히 떠안는 경우가 많다. 지난 2015년 경남기업의 부도 당시에도 상황은 비슷했다. 다수의 전문건설업체들은 뒤늦게 사실을 인지, 대처조차 하지 못했다. 일부 업체들은 연쇄도산 문제를 겪기도 했다. 따라서 전문건설업체들도 협력사인 중견·중소 종합건설업체들의 도산에 대비해 연쇄 피해를 방지할 방안 마련이 필요할 것으로 예상된다.

(4) 종합·전문 상호시장 진출 불균형 가속화

2018년 6월에 건설산업 혁신방안 발표를 계기로 시작된 건설생산체계 개편 작업이 계속되고 있다. 40여 년 동안 변화가 없었던 건설산업 생산체계를 개편하는 과정에서 부작용이 나타날 수밖에 없다. 새로운 건설생산체계의 시행에 따라 나타나는 부작용 중 특히 주목받고 있는 문제는 업역폐지로 종합건설사업자와 전문건설사업자의 상호시장에 대한 진출이 이뤄지는 가운데 나타나고 있는 종합건설사업자 우위의 수주 불균형이다. 2022년 9월까지 종합건설사업자가 전문공사를 수주한 비율은 건수 기준으로 30.7%인데 비해, 전문건설사업자가 종합공사를 수주한 비율은 불과 10.0%에 불과하다.

표 2 상호시장 허용공사 분석 결과(22년 1월~9월)

(단위: 건, %, 억원)

발주 (낙찰자 선정 완료 건)					교차 수주 (종합↔전문)			
공사	분야	건수	금액	평균금액	업체	건수	금액	평균금액
종합 공사 (5,239건)	토목	3,258	23,348	7.2	전문 업체 (525건)	367(11.3%)	1,661.5(7.1%)	4.5
	건축	1,422	10,308	7.2		14(1.0%)	114.8(1.1%)	8.2
	조경	534	2,553	4.8		129(24.2%)	449.3(17.6%)	3.5
	산설	25	799	32.0		15(60.0%)	638.2(79.9%)	42.5
	소계	5,239	37,008	7.1	소계	525(10.0%)	2,864(7.7%)	5.5
전문 공사 (7,075건)	토목	3,899	15,210	3.9	종합 업체 (2,175건)	1,109(28.4%)	3,341.4(22.0%)	3.0
	건축	2,274	9,933	4.4		933(41.0%)	3,885.5(39.1%)	4.2
	조경	819	3,060	3.7		132(16.1%)	552.4(18.1%)	4.2
	산설	83	781	9.4		1(1.2%)	4.7(0.6%)	4.7
	소계	7,075	28,985	4.1	소계	2,175(30.7%)	7,784(26.9%)	3.6
합계		12,314	65,993	5.4	합계	2,700(21.9%)	10,648(16.1%)	3.9

자료: 대한건설정책연구원, 2023년 건설경기 전망, 2022. 12

당초 종합건설사업자와 전문건설사업자가 서로 상대방의 시장에 진출할 수 있도록 허용한 것은 종합건설사업자와 전문건설사업자 간에 대등한 경쟁이 이뤄질 것으로 봤기 때문이다. 그러나 종합건설사업자는 전문건설사업자보다 등록기준이 높고 업무범위가 넓기 때문에 전문공사 입찰에 제한이 없는 반면 전문건설사업자는 종합공사 입찰에 참여하기 어렵게 되는 불공정한 경쟁이 발생하고 있다. 건설생산체계 개편의 성공적인 완수와 종합건설업 및 전문건설업 간의 균형적 발전을 통한 건설산업의 도약을 위해서는 종합건설사업자 우위의 수주 불균형이 시정돼야 한다. 2023년은 종합·전문 상호시장 불균형 해소를 위한 정책적 배려와 각종 시도가 활발히 추진될 것으로 전망된다.

2. 전문건설업 내부 환경 이슈

(1) 건설현장 정상화를 위한 노동 개혁 추진

① 건설노조 불법행위 근절을 위한 각종 정책 추진

건설산업은 공사를 하는 업(業)이며, 본원적인 생산요소인 노동에 대한 의존도가 높은 생산구조라는 점을 감안하면 상생의 노사관계도 매우 중요한 과제이다. 노사의 협력적 상생관계는 개별 건설업체의 생산 효율성뿐만 아니라 건설업 전반의 경쟁력 제고, 그리고 건설산업의 지속가능성에도 직접적인 연관성을 갖고 있다. 이처럼 상생의 노사관계 정립은 다른 어떤 산업이나 업종보다 건설업에서 매우 중요하고 시급하다.

그러나 최근 건설현장에서 골조공정을 중심으로 발생하고 있는 건설노조의 노조원 채용을 빌미로 자행되는 양태는 매우 우려할 만한 수준이라고 할 수 있다. 건설노조의 요구를 수용하지 않으면 생산활동에 심각한 타격을 감수해야 하는 상황이다. 특히 골조공정은 공정의 초기단계부터 진행되며, 가장 긴 공정이다. 골조공정의 차질은 공사 전반에 피해를 야기할 수밖에 없고, 공사기간을 연장시키게 된다. 건설업이 주택과 SOC를 공급하는 역할을 한다는 점에서 사회적 비용도 유발될 수 있다. 이에 2023년에는 건설노조에 대한 개혁 요구가 거세질 전망이다. 아울러 타워크레인 기사에게 지급하는 월례비 관행이나 건설노조의 조합원 가입 강요, 채용 강요 같은 불법 행위를 근절하는데 각종 조치가 이루어질 것으로 예상된다.

② 외국인 근로자 고용 확대

통계청 경제활동인구조사에 의하면 2018년 기준 55세 이상 건설근로자는 646천명이었으며, 입직의 정체로 고령 근로자 비중이 지속적으로 상승하고 있다. 아울러 건설현장에 대한 내국인의 기피현상이 상대적으로 심하여, 부족한 노동력을 보완하는 수단으로 외국인 근로자가 활용되고 있다. 그러나 외국인 근로자 중 상당수는 불법체류 또는 불법취업의 형태이며, 이들에 의한 내국인근로자 피해와 사회적 비용 감소를 위한 대안모색이 시급할 것으로 판단된다. 이번 윤석열 정부는 노동개혁을 주요 정책으로 삼고 있으므로 건설현장의 외국인 근로자 활용을 적극 모색할 것으로 전망된다. 특히 2023년은 외국인 근로자 고용제한 전면 해제, 방문취업동포 취업허가인정서 발급 한도 폐지, 일시적인 공사 중단 시 동일 사업주의 타 공사 현장으로 인력 이동 등도 가능케 하는 규제개선이 추진될 전망이다.

(2) 안전 관련 법, 제도 논쟁 가속화

「중대재해처벌법」이 시행된 1년 동안의 평가와 함께 산업 안전에 대한 규제의 효과성과 목적성에 대한 논의가 확대될 것으로 보인다. 동시에 산업 안전에 대한 법, 제도 정비의 필요성 제기될 것이다. 기업 차원에서는 처벌의 합리성에 대한 문제 제속 제기되고 시민단체 및 근로자 단체 등과 정부에서는 안전사고 절감에의 실질적인 성과를 개선하기 위해 관련 법률들을 강화해야 한다는 목소리가 커짐에 따라 기업과의 시각차가 더욱 벌어질 것으로 보인다. 처벌 강화와 처벌 완화 간 팽팽한 의견 대립이 발생할 것이다. 이와 함

III. 전문건설업 대응 전략

게 2024년 1월에는 50인 미만 사업장에 확대 적용되게 될 예정이기에 이에 대한 논쟁도 가열될 전망이다. 현재도 중대재해가 계속해서 발생하고 있는 상황에서 로드맵에 따라 「중대재해처벌법의」 확대 적용시 나타나게 될 문제점에 대한 논의는 크게 확대될 것이다.

1. 전문건설업체 대응전략

(1) 버티기 전략 추진

암울한 경제 침체의 시기에는 모두가 고통스럽다. 그중에서도 부정적 경제 여건과 함께 자재 값 인상, 자금 조달 어려움, 미분양 증가 등으로 지금도 힘든 건설사에는 적신호가 켜질 전망이다. 우선 러시아-우크라이나 전쟁으로 촉발될 글로벌 공급망 붕괴는 자재 값 인상을 가져와 건설비용 예측도 불가능할 정도가 됐다. 철근, 시멘트 등 주요 자재 대부분이 2년 전보다 평균 40% 이상 오른 상황이다. 또 기준금리가 인상됨에 따라 차입금 의존도가 높은 종합 및 전문건설업체의 금융비용이 늘어나 부담으로 작용하고 있다. 최근에는 자금 조달 문제로 시작부터 좌초되는 개발사업과 강원도 레고랜드 등 빌린 돈을 갚지 못하는 개발사업이 늘어나고 있다. 더욱이 저금리와 유동성으로 인해 급등했던 주택 가격이 빠르게 조정되는 등 주택 경기 침체에 따른 미분양 증가도 경영난을 부채질하고 있다. 실제로 지난해 8월 전국의 미분양 주택은 1만4천864가구에 불과했던 것이 올해 8월에는 3만2천722가구로 2배 이상으로 늘었다. 여기에 정부가 발표한 내년 사회간접자본(SOC) 예산은 올해 28조원에 비해 10.2% 감소하는 등 민간 건설 경기 위축과 함께 공공 물량도 감소할 전망이다.

문제는 이런 현실이 장기화될 경우다. 2008년 글로벌 금융위기를 겪은 이후 건설 경기는 6년 이상의 장기 불황을 겪은 바 있다. 당시에 주택 가격은 하락세를 면치 못했고, 부진한 경제 여건에 금리 환경마저 부정적이었기 때문에 주택 공급에 비해 수요가 모자랐다. 전국적으로 미분양이 속출했고, 주택 사업에 몰두했던 건설사에 악몽으로 다가왔다. 공공 물량도 감소해 문제의 심각성이 더해졌다. 결국 체력이 바닥난 종합 및 전문건설업체부터 하나 둘 쓰러지기 시작했고, 그 결과 100대 건설사 중 절반 가까운 기업이 구조조정에 돌입했다. 이를 보면 현재 상황이 어디서 본 듯한 데자뷔 같아 매우 우려스럽다.

내년 전문건설업체에 주어진 키워드는 생존을 위한 ‘버티기 전략’이다. 먹구름이 가득한 2023년 경제 상황을 맞아 모든 경제 주체가 힘들겠지만, 그중에서도 건설사가 어려움을 가장 무겁게 인내해야 함을 의미한다. 따라서 전문건설업체는 리스크 관리 강화가 필요하다. 이를 위해 외형을 축소하기 보다는 내부 효율성 제고를 위한 노력이 이루어져야 한다. 즉, 간접비(고정비) 등의 관리, 안정성 위주의 건전한 재무 상태 유지를 통해 방어적 전략 수립이 모색되어야 한다.

(2) 집중화를 통한 핵심역량 확보

전문건설업체의 ‘버티기 전략’은 생존을 위한 마지막 카드이긴 하지만 어떤 면에서 미래를 준비하기 위한 포석이어야 한다. 미래를 만드는 기업만이 생존할 수 있기 때문이다. 경제는 분명 내리막이 있으면 다시 상승하기 마련이다. 그 시간이 길고 짧음의 차이는 있지만 불황을 이겨낸 자에게는 호황을 만끽할 기회가 주어질 것이 분명하다.

따라서 전문건설업체는 시장 세분화와 평가를 통해 목표시장을 결정하고, 여기에 필요한 핵심기술을 오픈 이노베이션을 통해 확보하여 상품 및 프로세스를 개선하는 집중화 전략을 채택할 필요가 있다. 혁신을 통한 상품 및 프로세스 개선이 없는 상태에서의 전문건설업체의 집중화, 시장 확장은 성장에 도움이 되지 않고 있기 때문이다. 집중화 전략을 통해 목표시장에서 충분한 핵심역량을 확보한 이후, 기업의 목적에 따라 차별화된 성장전략을 추구하는 것이 요구된다. 매출증대를 목적으로 하는 전문건설기업은 집중화 영역의 핵심기술을 바탕으로 관련시장, 신시장으로 점차 시장을 확대해 나가는 전략을 추구해 나가야 하며, 필요한 경우 리스크 감소를 위해 다른 기업 파트너십 구축을 통해 새로운 시장을 진출하는 것도 고민할 필요가 있다. 수익성 증대를 목적으로 하는 기업은 목표시장에서 관련기술, 신기술 개발을 통해 수익성을 점차 증가시키는 전략을 추구해 나가야 한다.

2. 전문건설업 공동의 노력

(1) 상호시장 진출 불균형 해소를 위한 종합공사 수주 활성화

종합건설사업자의 전문공사 수주와 전문건설사업자의 종합공사 수주에서 나타나는 큰 격차를 계속 방치하면 전문건설업의 경쟁력이 약화되어 전체 건

설산업의 기반이 붕괴되는 상황에 봉착하게 된다. 이를 해소하기 위해서는 다음과 같은 제도 개선이 2023년에 추진될 필요가 있다.

첫째, 전문건설사업자에게 개방된 종합공사 입찰에서 종합공사를 구성하는 것으로 인정되는 전문건설업종의 수를 적정하게 해야 한다. 종합공사를 구성하는 전문건설업종의 수를 과도하게 산정해 전문건설사업자가 입찰에 참여하기 어려운 경우가 많다. 종합공사에서 요구하는 전문업종을 1개 또는 2개 이내, 많은 경우에도 3개 이내로 한정하는 것이 바람직하다.

둘째, 종합공사에 참여하려는 전문건설사업자에게 종합업종에 준하는 등록기준을 요구하고 있는데, 전문건설사업자가 구비해야 할 등록기준의 요건을 현실에 맞게 완화해야 한다. 종합공사를 낙찰받을 수 있을지 확실한 상황에서 인력과 자본금을 늘려서 보유하라고 강제하는 것은 비현실적이다.

셋째, 전문건설사업자 간의 공동도급을 적극적으로 활용해야 한다. 공동도급은 둘 이상의 전문건설사업자가 각자 보유한 전문건설업종을 활용해 공동으로 종합공사를 구성하는 업종 요건을 충족함으로써 종합공사 입찰에 참여하는 것이다.

(2) 전문건설업체의 안전역량 향상 및 원하도급 협력적 안전관리

전문건설업체에 대한 건설현장 근로자 안전 확보 요구는 지속적으로 커질 전망이다. 따라서 무엇보다 전문건설업체의 안전역량 제고가 필요하다. 그러나 영세한 하수급자들이 자신의 노력만으로는 안전역량을 향상시키기 어려우므로 업계 공동의 노력이 요구된다. 따라서 업계 공동으로 하수급자 안전보건경영시스템 개발 및 보급, 안전혁신 아카데미 운영, 안전기술 혁신 지원, 안전문화 캠페인 등을 추진하는 ‘전문건설 안전혁신 센터’ 설립을 적극적으로 검토해야 한다.

아울러 사업주의 안전책무를 강조하는 일련의 규제강화에 따라 원·하수급자가 무재해라는 공동 목표를 달성하기 위해 지속적으로 협업하는 ‘협력적 안전관리’의 중요성이 날로 높아지고 있다. 협력적 안전관리는 Top-Down 안전관리(원수급자의 하수급자 지원)와 Bottom-Up 안전관리(하수급자의 책임의식 향상과 자율적 안전관리)의 상호 균형이 요구된다. 아울러 안전책임·권한·역할·비용의 합리적 분담이라는 기본원칙 하에 다음과 같은 4대 요소의 정착이 필수적이다.

첫째, 원·하수급자의 책임범위 혼란과 업무의 비효율성을 방지하기 위해 안전책임·권한·역할의 명확화가 필요하다. 이를 위해 안전보건조치 종류별로 실시자와 비용 부담자를 각기 구분한 업무분장을 마련하고 유해위험방지계획서에 포함시켜 발주자가 최종 승인하도록 해야 한다. 또한, 원·하수급자 안전보건조치 업무분장이 하도급 계약 시 반영되지 않거나 발주자 승인내용과 상이한 경우 부당특약으로 간주하는 것도 요구된다.

둘째, 원·하수급자의 안전책임·권한·역할에 따른 합리적 비용 분배가 요구된다. 하수급자 산업안전보건관리비를 의무 계상 및 지급으로 변경하고, 안전책임·권한·책임에 비례해 사용하도록 산업안전보건법 시행규칙 제89조, ‘건설업종 표준하도급 계약서’ 제20조를 개정해야 한다. 또한, 안전보건조치 업무분장에 따라 하수급자가 산업안전보건관리비를 견적하고 원수급자에게 제출하면, 발주자 검토를 통해 최종 승인하는 상향적 견적방식 도입도 필요하다.

참고문헌

1. 대한건설정책연구원(2022), 지표로 보는 건설시장과 이슈, Vol 2, No4
2. 대한건설정책연구원(2022), 2023년 건설경기 전망
3. 대한건설정책연구원(2022), 건설공사 원·하수급자 협력적 안전관리를 위한 선결과제