

## 발주제도 전면 수술해야 녹색성장 가능

기사입력 2012-01-18 14:53:32 |

폰트 + - [인쇄] [리프린트]

정책연, 프로젝트 단위 인센티브 시급

### 국내 해상풍력 추진하고 있는 건설사와 설계사

건설사			설계사		
회사명	팀명칭	추진사업	회사명	팀명칭	추진사업
코오롱 건설	해상풍력 발전 T/F	R&D추진, 국내사업발굴	헤인 E&C	해상풍력 T/F	R&D 추진/해외진출
동양건설산업	녹색사업부	신안 풍력복합발전단지, 제주도사업 추진	(주)유신	기술연구소 지반팀	제주(삼무) 해양풍력 건설단지 실시설계
GS 건설	기술연구소 지반팀	유럽직원파견(3년)	한국항만기술단	연구소	새만금 풍력발전시범단지 조성 기본계획
대우건설	강화조력 TFT	강화조력발전사업과 연계	삼안		새만금 풍력발전시범단지 조성 기본계획
금호산업	녹색사업팀	전라남도 여수시와 2000억 MOU	(주)에남	항만구조	Jacket 구조 전문설계
포스코 건설	그린에너지 본부	해상풍력발전소(전남, 전북)	동해기술공사	구조부	R&D 참여 추진
삼성중공업	해양사업 전담 T/F	삼성중공업 조선소와 협업	삼보기술단	구조부	R&D 참여 추진
두산중공업	미래에너지 영업팀	제주도 삼무 프로젝트, 월정리 실증사업 등	대우엔지니어링	발전·에너지 부문	포스코와 협업
대림산업	해상풍력 T/F	대만프로젝트 참여 준비	삼성엔지니어링	발전부문	-
한화건설	해상풍력 T/F	인천 무의도 PJT	현대엔지니어링	신성장사업부	제주한림풍력, 파키스탄 Yuna 풍력, 전남 단지설계

발주제도의 전면적 수술 없이는 정부가 역점과제로 추진 중인 녹색성장 실현이 어렵다는 진단이 나왔다.

신재생에너지, 패시브하우스 등 녹색성장 물량이 급증하는 추세지만 실제 시공을 담당하는 전문·설비업계 입장에서 정부의 인센티브가 미비해 수익성을 맞추기가 불가능하기 때문이다.

전문·설비업계의 적극적 동참 아래 녹색성장을 구현할 해법은 요소기술이 아니라 녹색프로젝트 단위의 인센티브 강화책뿐이란 지적이다.

대한건설정책연구원(원장 노재화)은 18일 ‘녹색건설사업과 전문건설공사 수요 창출방안’이란 보고서를 통해 이 같이 진단했다.

연구원은 종합건설사, 설계업체에 더해 중공업 기업들까지 정부 녹색성장 기조에 맞춰 신시장 창출에 진력하고 있지만 녹색성장의 실질적 주인공은 오히려 현장에서 직접 시공하며 에너지절감 효과를 극대화할 전문·설비업계라고 강조했다.

연구원이 추정한 녹색건설 시장은 정부의 그린 홈 200만가구 건설정책만 해도 28조원 규모다. 이에 더해 녹색도로, 풍력·태양열·태양광 등 신재생에너지 시장까지 합치면 건설업계로선 연간 국내 전체 수주액인 100조원 내외의 신 건설수요 발굴이 가능하다.

문제는 취약한 정부 발주제도와 이로 인한 전문·설비업계의 녹색시장에 대한 소극적 접근법이다.

한 설비건설사 대표는 “풍력발전 등 신재생에너지나 그린홈 등 녹색건축물 시장의 경우 성장 초기시장인 탓에 단기 적자를 피하기 어렵다”며 “반면 수년간의 적자를 감수할 만한 전문·설비업체는 손에 꼽을 정도”라고 말했다.

현행 정부 발주체계와 건설경기 장기침체 아래에서는 당장 먹고살기에 급급한 건설업계의 녹색시장 진출 유인을 이끌어내기 힘들기 때문이란 설명이다.

현행 발주제도만 해도 온실가스 감축 여지가 가장 큰 부문 중 하나인 건설산업에 대한 치밀한 고찰 없이 녹색기술이 들어간 사업만을 입찰 때 우대하는 방식으로 운영되고 있다.

건설업계의 적극적 참여를 이끌어내려면 요소기술이 아니라 녹색건설 프로젝트를 설정해 참여업체를 우대해야 한다는 게 연구원의 진단이다.

이런 변화를 이끌어낼 핵심요소는 다른 건설부문과 마찬가지로 저가낙찰을 배제하는 노력이다. 해외 선진국 사례를 봐도 생애주기 차원의 원가절감을 목표로 하는 녹색건설 프로젝트를 최저가입찰 등 가격 중심으로 발주하는 경우는 거의 드물기 때문이다.

박 책임연구원은 “녹색 프로젝트라면 기술제안 입찰이 힘들더라도 최소한 턴키·대안으로는 집행해야 한다”며 “시장에 뛰어들어봤자 손실만 누적되는 구조라면 어떤 전문·설비건설사가 선뜻 녹색성장에 나서겠느냐”고 반문했다.

전문건설업계의 적극적 녹색성장 시장 대응노력도 시급하다.

그린건축, 신재생에너지를 중심으로 시장이 빠르게 형성되고 있는 반면 전문·설비업계는 전통적인 공공입찰 시장의 벽을 넘어서지 못하기 때문이다.

그는 “전문건설업계의 경영진들도 급부상하는 녹색시장에 보다 적극적으로 대처하고 기술개발을 선도함으로써 레드오션화된 국내 시장의 돌파구를 스스로 창조하려는 적극적 노력이 필요하다”고 강조했다.