

# 전기안전관리 대행사업체 운영실태와 전망

글/오 연 진(대한전기안전관리 대전공사 대표)

## 1. 서론

전기사업법이 1973년 2월8일 제정된 이래 지난 1990년 1월13일 대폭 개정되고 1991년 1월24일 시행규칙이 공포되어 전기안전관리 대행업체가 탄생되었다.

그래서 1,000kW 미만의 전기설비에 대한 대행관리가 가능해졌고, 1,000kW 이상 자가용 설비를 갖춘 업체는 전기안전관리사와 전기안전관리원이 의무적으로 상주하는 전기안전관리 체계가 수립되었다.

'80년대 전기기사자격증 소지자들의 지위하락이 있었지만 전기사업법 개정이후 전기기사자격 소지자들의 급작스런 대우의 상황 추세를 볼 때 우리 전기인들은 슬기롭게 대처해야 한다고 본다. 대우에 있어서 종전보다 상향되었다고 자만에 빠지고 거만을 부려서는 안될 것이다. 법은 항상 개정될 수 있다는 것을 우리는 알아야 한다.

우선 전기계의 과거상황을 생각해 보자.

무엇보다도 전기계의 단합이 문제다. 전기계가 단합을 해야한다는 것은 알고 있지만 행동은 그러하지 못하게 사실일 것이다. 전기인들은 대체로 사고의 능력은 뛰어나지만 이기적인 행동양식에 길들여져 있어 단합의 일이라면 슬그머니 빠지는 일이 현실상황이라면 너무 무리한 추측일까?

같은 기술인이면서도 단합이 잘되는 직종은 우대

를 받고, 그렇지 못한 직종은 뒤로 밀리는 현상이 이상하다고 생각해서는 안될 것이다.

왜 전기인들이 '60년대, '70년대 사회적으로 상위 그룹에 속해 있었는데 지금에 와서는 뒤로 밀리는가에 대해 우리 전기인들이 깊이 반성해야 될 문제인 것 같다.

전기인 상호간에 선배, 후배를 닦할 것이 아니라 각자 자신들을 다시금 생각해야 된다고 본다. 하나의 빌딩이 되기까지는 각 분야별 조화가 잘되어야 질 좋은 빌딩이 되듯이 전기계 역시 공사업법, 사업법으로 나뉘었지만 서로가 서로에게 협조하여 성장의 길로 가는 것이 최선의 길인 것은 자명한 사실이다. 옛말에 사촌이 잘되면 배가 아프다는 말이 있지만 그것은 과거의 유물일 뿐이다. 사촌이 잘되면 식사대접을 받아도 마음이 편할 것이고, 또 우리 전기계가 잘되면 같은 전기인끼리 부담없이 대화와 마음의 문이 열릴 것이다.

빈곤속의 풍요와 같은 말이 있듯이 전기계는 항상 타 분야와 비교할 때 전체 공사금액의 몇 % 안된다고 실의에 빠질 필요는 없다. 우리가 항상 이야기하듯 전기는 없어서는 안될 존재이기 때문에…….

서로가 서로를 이해하고 단합만 된다면 공사금액이 적은 비중을 차지하더라도, 우리 역시 우리의 뜻대로 갈 수 있는 것이 아닌가?

행정부처, 한전, 전기안전관리사, 공사업체, 안전

공사 모두 한 배에 타고 항해를 하는 전기인이 아닌가? 항해를 잘 하려면 모두의 맡은 분야에 충실하고 서로를 이해하여 질책보다는 칭찬을, 아픈 곳을 서로 어루만져주는 이해심이 필요한 것이다.

어렵게 전기협회에서 분리한 우리의 대변인인 전기기사협회를 주축으로 한 목소리, 하나의 행동, 통일된 모습으로 최고의 지성인답게 행동해야 한다고 본다.

잘한 점은 아낌없는 박수를, 잘못된 점은 잘 될 수 있도록 충고와 이해를 해야 할 것이다.

반대를 위한 반대는 현재의 상황을 퇴보시킬 뿐 발전은 기대할 수 없는 것이다. 우리 전기관련인들은 사회전반에 걸쳐 없어서는 안될 존재로서 과거도 현재도 미래에도 우리의 자리를 지켜나가야 한다는 것을 알아야 한다.

우리들의 기술이 공공의 이익과 안전을 책임진다는 사명감으로 더욱 더 분발하여 기술개발과 안전사고의 미연 방지를 위해 노력한다면 우리의 지위향상은 자연스럽게 찾아지리라 생각된다. 그러므로 우리는 전기과에 입학하려는 후배들을 과거처럼 경쟁률이 10:1, 20:1 이상으로 되어질 수 있도록 전기인에 대한 사회의 인식을 유도하고 자아개발을 토대로 보다 나은 미래를 영위하도록 노력해야 할 것이다.

## 2. 대행사업체의 운영사례

### (1) 전기안전관리 운영실태 비교

대행사업체의 운영사례를 보면 크게 2가지로 분류할 수 있다. 첫째는 회사체제로 볼 수 있고, 둘째는 개인별 지분제로 볼 수 있다.

각각의 장단점을 비교하여 보면 <표 1>과 같을 것이다.

### (2) 전기안전관리 대행사업체 운영의 문제점

가) 기술인력의 확보

나) 제수당 및 후생복지비

(의료보험, 국민연금, 산업재해보험금, 퇴직적립금, 상여금)

<표 1> 회사체제와 개인별 지분제의 비교

	회사체제(주식회사 포함)	개인별 지분제
장점	1. 업무추진이 잘된다. 2. 조직력이 강하다. 3. 산재, 의료보험, 연금을 할 수 있다. 4. 돌발사고에 신속 대응할 수 있다. 5. 서류 보관이 일원화가 된다. 6. 공신력이 강하다. 7. 기술향상이 잘된다. 8. 첨단외 계측장비를 보유할 수 있다.	1. 개인이 업체관리를 하므로 업체와 유기적인 협조가 잘된다. 2. 주인정신으로 일을 하므로 업무가 잘된다. 3. 업무량이 구분되므로 업무분담을 할 필요가 없다.
단점	1. 안전관리사가 바뀔 경우 업체와 유기적으로 협조가 안된다. 2. 주인정신 결여시 수탁업체와 문제가 제기된다.	1. 조직력이 약하다. 2. 돌발사고 신속대응이 안된다. 3. 공신력이 약하다. 4. 일괄적인 업무추진이 어렵다. 5. 서류의 일원화가 안된다. 6. 법적 계측장비 이월은 구입을 하기 어렵다.

\* 전기안전관리 대행사업체를 운영함에 있어 위에 언급한 유형 이외에도 여러가지 유형이 있지만 대표적인 2가지만 비교를 해본 것이다.

다) 공동 운명체의 인식을 할 수 있게 대표자는 노력해야 함.

라) 차량 운영에 관한 경비 절감 및 사고 대책

마) 대행사업장의 안전 사고

바) 대행사업장의 전기적인 사고(화재, 기타)

사) 대행사업체와 거리가 멀리 떨어진 곳의 사업장 관리 문제

아) 사업장에서 전기공사 부분까지 요구하는 문제점

\* 이상과 같이 몇가지 문제점을 들어 본 것같이 각각의 장단점이 있지만 회사체제가 유리하다고 볼 수 있을 것이다.

### 3. 대행사업체 운영방법

#### (1) 대행사업체의 주된 업무

- 가) 대행사업장의 전기안전관리에 관한 점검
- 나) 대행사업장의 전기안전관리에 관한 안전교육
- 다) 재해 기타 긴급사태시 응급조치에 관한 사항
- 라) 기타 시행규칙 제56조(전기안전관리 규정)에 관한 사항

\* 위에 언급한 일을 하여야 하므로 전기안전관리사를 효율적으로 배치하여야 한다.

#### (2) 장비의 운영

- 가) 장비는 개인별로 지급하여 각 장비의 특성에 맞게 운영한다.
- 나) 공용장비는 모든 안전관리사가 운용하여야 하고 공용장비의 특성을 알아야 한다.
- 다) 법적 장비 이외 많은 장비를 구입 운영해야 한다.

#### (3) 사업장의 돌발사고시 운영 방법

주·야간 항시 돌발사고의 위험은 있다. 주간의 문제점은 그래도 해결하기 쉽지만, 야간의 돌발사고시는 자재수급, 인원 등 여러가지 문제점이 있다고 본다. 본 대전공사에서는 야간에 문제점이 발생되면 비상 연락망에 의해 최초로 연락받은 사람과 사고 유형에 따라 저압, 고압, 제어측의 문제로 나눠 각각 특성에 맞게 현장에 출동을 하여 문제점을 해결하고 있다.

예를 들어 고압 H주에 문제점이 있다면 고압측에 익숙한 사람과 최초로 연락을 받은 사람과 같이 2인 1조가 되어 현장에 출동을 한다.

#### (4) 수수료 수급 방법

기술인이 금전과의 문제에 봉착하면 제일 멋진 일일 것이다. 그러나 해야하는 일이기 때문에 수급 방법에는 다음과 같은 방법중 2가지를 병행하는 것이 제일 좋다고 본다.

1. 점검하면서 수급하는 방법
2. 별도로 수급하는 방법(통장 온라인 이용)
3. 지로로 수급하는 방법

\* 상기 방법중 지로와 온라인을 이용하여 수수료를 수급하는 방법이 제일 좋다고 본다.

#### (5) 수수료 결정

현재 수수료는 이원화가 되어있는 것이 사실이다. 좀더 구체적으로 말하면 다원화 체계가 되어있다. 우선 크게 2가지로 되어있는 것만 비교하여 보면 <표 2>, <표 3>과 같다.

원가산출 예를 간단히 들어보면

- ① 전기안전관리사의 평균 급료(보조원 포함) : 120만원
  - ② 전기안전관리사의 제수당(의료보험, 상여금, 국민연금 등) : 100만원
  - ③ 차량운영비, 세금, 기타 경비 : 40만원
- ①+②+③=260만원

위 사항으로 산출할 때 전기안전관리사가 60점밖에 업체를 계약할 수 없으므로 1점당 4만원 이하의 계약업체는 경쟁력을 상실한 업체로 간주하여야 한다.

일례를 들어 500kW를 계약한다면 전기기사협회의 수수료 167,000원을 받는데

$$1\text{점당 비용} = 167,000 / 5 = 33,400\text{원}$$

33,400원 × 60점 = 약 200만원으로 완전히 경쟁력 <표 2> 전기기사협회 월 대행 수수료

단위: 원

전기설비규모	월 수수료	비 고
-49kW	50,000	
50kW 이상-99kW	60,000	
100kW 이상-149kW	69,000	
150kW 이상-199kW	79,000	
200kW 이상-299kW	88,000	
300kW 이상-399kW	119,000	
400kW 이상-499kW	128,000	
500kW 이상-599kW	167,000	
600kW 이상-699kW	188,000	
700kW 이상-749kW	210,000	
750kW 이상-799kW	285,000	
800kW 이상-899kW	319,000	
900kW 이상-999kW	350,000	

전기설비 규모에는 발전기 용량을 포함시킨다.

<표 3> 안전공사 월 대행 수수료

단위: 원

전 기 설 비 규 모	월 수 수 료	비 고	
저압	79kW까지	24,900	① 부가세 별도 ② 저압 229kW를 초과할 경우에는 299kW까지의 수수료를 적용함.
	99kW까지	37,800	
	149kW까지	42,900	
	199kW까지	49,200	
	299kW까지	55,000	
고압	79kW까지	35,800	
	99kW까지	53,800	
	149kW까지	61,400	
	199kW까지	70,400	
	299kW까지	78,000	
	399kW까지	86,300	
	499kW까지	94,800	
	599kW까지	115,800	
	699kW까지	136,300	
	749kW까지	157,500	
799kW까지	199,000		
899kW까지	241,200		
999kW까지	283,600		

\* <표 2>와 같은 수수료로 대행사업체가 출발을 하였는데 실제로 운영을 하여보니 원가에 미흡하다는게 사실일 것이다. 1점 이하는 경쟁력이 있지만 5점 이상은 경쟁력이 없는 업체로 간주될 것이다.

을 상실한 업체로 간주하여 후일 해임대상 1호로 되어 대행사업체가 성숙한 단계가 되면 서로 계약을 하지 않아 사회의 문제거리로도 될 수 있다.

**4. 대행사업체의 정착**

- (1) 기술적 완비
- (2) 신속한 대응(돌발사고시)
- (3) 비상 연락망 완비
- (4) 첨단 장비 보유
- (5) 전국 대행사업체의 단합

**5. 결론**

전기사업법 개정에 의거 설립된 전기안전관리 대

행업체는 발족된 지 1여년의 신생업체이므로 자립기반이 취약한 것은 자명한 사실이다. 이러한 신생업체가 확고한 자립기반을 마련하는 데는 주위의 여건도 중요하겠지만 자체적인 자립의욕과 노력이 경주되어야만 가능할 것이다. 각고의 인내와 노력이 감미되어야만 찬란한 보석이 탄생하듯 주위의 지원과 이해가 필요한 이상으로 대행사업체 자신이 발전을 위한 노력을 기울리하면 안될 것이다.

또한 발전 지향적으로 매진하다보면 자칫 소홀하기 쉬운 주위와의 조화에도 신경을 써야 할 것이다.

세상만사가 독불장군을 인정하지 않듯이 대행사업체도 주위의 관련업체들과의 화합과 융화를 중요시해야한다고 생각된다. 우리가 관계하는 대행업무가 대행사업체 단독으로 존재할 수는 없는 것이며 주위의 공사업체, 관공정부서, 한전, 안전공사 등 무수한 부서와 연관을 맺고 있음으로 해서 대행사업체의 입지를 확보하는 데에 대한 노력의 투자 또한 중요하다고 생각한다.

위에 나열된 관련부처 모두가 하나의 신생 수탁업체가 탄생하기까지 필요 충분한 조건을 만족해야만 가능한 일임은 모두 알고 있을 것이다.

그러므로 각부처간에 업무의 협조나 의외에 있어 대행업체는 중간매체로서의 역할이 매우 중요함을 경험할 수 있다. 또한 필요하다면 업무추진에 필요한 업무 관련정보나 업무추진에 있어서의 협조를 아끼지 말아야 하는 것이 바로 대행업체일 것이다.

이상의 대행업체의 외적인 처세에 있어 중용의 도를 택함이 매우 어려운 난제임은 확실하다. 그러나 최후의 승자가 맞보는 성취감에 접근하기 위한 기초작업임을 어찌 피하겠는가?

또 한 가지는 대행사업체간의 협력 체계의 수립이다. 공생한다는 것이 말로 하기는 쉬울지 모르지만 현실적으로 매우 어려운 난제임은 두말할 필요도 없다. 그렇다면 어떻게 현실에 대처해야 공생 공존의 관계를 정립할 수 있을까? 이에 대한 해답은 그 어디서도 찾을 수 없을 것이다. 다만 현실에 적합하도록 대행사업체 각자가 그 해답을 만들어 나갈 수 밖

에 없다고 생각된다. 그러므로 다음과 같이 결론을 정리할 수 있다.

첫째, 과도한 경쟁의 지양이다.

서로간에 자립기반이 취약한 상태에서 과도한 경쟁을 유발시킨다면 피차간에 존립기반을 상실할 것은 확실하다. 거의 대부분의 대행사업체가 외부의 자본에 의한 운영체가 아니고 기존 전기인들에 의한 자생적 성격이 강하여 무리한 출혈을 감수하면서 운영을 유지하는 데는 한계가 있기 때문이다.

더구나 대행사업체의 유일무이한 수입원인 대행수수료에 있어서는 더더욱 경제해야 할 것이다. 현재의 전기기사협회에서 정하여지는 수수료는 각 대행사업체가 존립하는 데에 대한 최저 수수료임을 명심해야 할 것이다. 간혹 협정 수수료 보다 낮은 수수료를 적용시키는 대행사업체가 없다고는 할 수 없지만 수탁과정에서의 대행사업체간에 경쟁에 의한 수수료의 인하 상황이 발생한다면 이는 심각한 문제로 부각될 수 있다.

현재의 법제도하에서 대행사업체의 부실경영에 의한 등록반납 상황을 가정하여 보자. 국가적 차원에서 당연히 대처방안을 강구할 것은 자명한 사실이고 그 대처방안이 과연 현 대행사업체에게 유리한 방향으로 추진되었는가?

둘째, 기술력의 축적을 들 수 있다.

대행사업체에서 업무를 추진하다보면 각계 각종의 인간관계가 요구된다. 전문 전기관련업체와 또는 전기에 대하여 전혀 상식이 없는 사람과의 관계도 가정할 수 있다.

이러한 각계 각종에서의 대행사업체에 대한 요구

도 자연 천차만별일 수밖에 없고 대행사업체가 이에 대하여 100% 대응한다는 것이 불가능한 것은 사실이지만, 최대한 대응하려고 하는 자세가 필요하며 요구에 응하지 못할지라도 상대방으로 하여금 의문 사항에 접근할 수 있는 방법이라도 제시할 수 있어야 한다고 생각된다. 상기 서술한 내용들이 기술력의 축적도에 비례하여 대응도의 비율이 상승할 것은 사실 아닌가! 각 대행사업체는 부단한 자기개발을 경주하는 사원들의 사기진작에 상당한 비중이 주어져야하며 이로 인한 기술력의 축적에 노력을 기울여야 할 것이다.

셋째, 대행사업체 상호간의 정보교환을 들 수 있다.

각 대행사업체간에 수탁업무에 관한 정보교환은 매우 중요한 일이다. 언뜻 생각하면 상호 경쟁적 상황에서 정보교환에 인색할 수도 있겠지만 대행사업체의 발전에 있어서 장기적인 안목으로 본다면 매우 중요한 비중을 차지하는 것이 정보교환이라고 할 수 있다.

서로간 수탁업무에 있어서의 정보교환은 과도한 경쟁을 피할 수 있으며 대행사업체간의 불신을 방지할 수 있을 것이다. 또한 수탁업체관리에 있어서의 정보교환은 수탁업체관리 방법의 향상을 피할 수 있으며 기술력의 증진에도 기여할 수 있으리라 생각된다.

이상과 같이 협조체계가 이룩된다면 신생 전기안전관리 대행사업체는 앞으로 무한한 발전이 있을 것이다. ⊕

