

건설공제조합의 보증 공급 - 보다 원활히 이루어져야

- 해외건설 보증 지원 시스템 구축 필요, 네거티브 공급 체계로의 전환도 -

정 태 현 | 건설공제조합 영업지원부장

건설산업의 생산 구조와 생산 과정은 매우 다양하고 복합적인 형태로 구성되어 있다. 일반적으로 공산품은 생산자가 사전에 소비자의 욕구를 조사·예측하여 대량의 제품을 생산한 후 소비자에게 공급하는 데 비해, 건설 시설물은 생산품의 수요자(특정인)가 요구하는 용도에 맞게 생산하여 특정인에게 납품하기 때문에 특별한 경우를 제외하고는 동일한 생산품이 없는 단일 제품을 생산한다.

가장 중요한 생산 요소는 자본

건설 시설물의 생산 과정은 설계에서부터 원도급, 하도급, 재하도급, 감리 등 다양한 인적 자원이 여러 단계를 거쳐 투입되고 거기에 기술력과 자본이 유기적으로 결합되어야만 가능한 구조이다. 이렇게 다양하고 복합적인 생산 요소를 투입하는 과

정에서 인적 자원이나 기술력 등도 물론 중요하지만 무엇보다도 중요한 생산 요소는 자본이다. 왜냐하면 건설산업에서의 자본은 직접 투입되는 자본 이외에 생산 과정에서 요구되는 여러 가지 보증 수요 등 간접 자본의 수요 충족이 이루어지지 않고서는 건설 시설물을 제대로 생산하지 못하기 때문이다.

건설업 수행 과정에서 보증 수요를 보면 입찰 단계에서 입찰 보증, 계약 단계에서 계약 보증(공사이행보증), 시공 과정에서 선급금 보증, 하도급대금지급 보증, 준공 단계에서 하자보수 보증, 자금 조달 및 인허가 과정에서 각종 지급성 보증 등 보증 수요 금액이 대략 공사 계약 금액의 60%에 달하고, 많게는 계약 금액을 초과하여 보증 수요가 발생하는 경우도 나타나고 있다. 또한 민간

투자사업 등은 토지 매입이나 PF 자금 조달 과정에서 신용 보강을 위하여 거액의 보증 수요가 필요한 점을 고려하면 건설산업의 생산 요소 중 가장 중요한 요소는 자본이고 자본은 곧 보증이라고 생각해도 틀린 말은 아닐 것이다.

건설 보증의 주요 공급원 - 공제조합

국내 건설 보증시장의 구조를 살펴보면 주택사업과 관련 있는 분양보증시장을 제외한 일반 건설시장 보증 규모는 2010년도 기준으로 연간 약 67조원이다. 이 중 건설공제조합(이하 '조합')이 약 55%인 37조원 정도를 공급하고 있으며, 전문건설업체를 제외한 종합건설업체에게 공급되는 보증 규모는 연간 약 50조원으로, 이 가운데 공제조합이 공급하

는 비율은 75%를 상회하고 있다.

이와 같이 조합이 원도급 공사를 주로 수행하는 종합건설업체에 대한 보증 공급을 대부분 담당하고 있기 때문에 조합의 보증 공급이 원활하게 이루어지지 않을 경우 당장 건설 시설물 생산에 크나큰 차질을 가져오게 되고, 이는 결국 건설산업 발전을 가로막는 저해 요인으로 작용하게 될 것이다. 그렇다면, 앞으로 조합이 건설 보증시장에서 현재보다 보증 공급을 더 원활히 하여 건설산업을 유지·발전시키기 위해서는 어떻게 해야 하는가?

시장 개방이 보증 공급 원활케 하나

혹자는 건설 보증시장을 개방하여 다수의 보증 공급 기관이 생길 경우 자연스럽게 질 좋고 값싼 보증 공급이 이루어질 것이라는 주장을 하고 있다. 건설 보증시장 구조를 잘 이해하지 못하는 사람들에게는 옳은 주장으로 들릴 수 있다.

그러나 건설 보증시장을 자세히 들여다보면 그러한 주장이 잘못되었음을 쉽게 알 수 있다. 일반 건설 보증시장(분양 보증 제외)의 보증 수수료 규모는 연간 약 4,000억원 정도이고 이 중 종합건설업체와 관련된 보증 시장 규모는 약 3,000억원 정도이다. 이 시장을 놓고 현재 조합을

포함한 2개 또는 3개 기관이 경쟁을 통하여 보증 공급을 하고 있으며, 특히 신용이 우수한 고객의 보증 수요에 대해서는 치열한 경쟁을 거쳐 보증 공급을 하고 있는 실정이다. 과연 이러한 좁은 시장에 추가로 다수의 경쟁자가 진입할 경우 보수적으로 영업을 해야 하는 금융(보증) 업무의 근본이 유지될지가 의문시된다. 만약 보증기관이 부실해질 경우 그 부담은 결국 건설업자, 보증 채권자 등에게 전가될 것이다.

조합의 보증사업으로 인한 수입 중 상위 50여 사가 차지하는 비율이 절반에 근접하고 있어 만약 보증시장이 개방될 경우 이들 대형 업체가 대부분 자사 계열 손해보험사를 이용한다면 조합의 보증 수수료 수입이 크게 줄어드는 결과를 가져오게 될 것이다.

조합은 보증사업을 통하여 최소한의 수지 균형이 유지되어야만 원활한 경영을 할 수 있기 때문에 이들 업체에서 감소되는 수익을 중소 조합원에게 부담시키는 영업 정책을 쓸 수밖에 없을 것이다. 신용도가 좋지 않은 중소 건설업체는 보증시장이 개방되더라도 타 보증기관에서 보증 공급을 외면하기 때문에 건설업을 수행하기 위해서는 하는 수 없이 현재보다 몇 배 높은 수수료를 부

담하고서라도 조합과 보증 거래를 할 수밖에 없는 구조가 되기 때문이다.

결국 보증시장 개방은 손해보험사를 보유한 일부 소수의 대형 업체만 수혜를 받을 뿐이고, 건설 보증시장에서 가장 많은 규모의 보증을 공급하는 조합의 보증 공급을 제약하는 요인으로 작용하여 그 피해가 대다수 중소 건설업체에게 전가되어 오히려 보증시장의 보증 공급을 원활히 하지 못하는 결과를 가져오게 될 것이다.

네거티브 공급 시스템으로 전환을

조합은 현재 약 20여 개 종목의 보증을 취급하여 건설업체가 필요로 하는 보증은 대부분 공급하고 있으나, 아직도 경쟁 기관에 비하여 법령 등의 제약으로 공급하지 못하는 보증 상품이 있다. 그런데 건설산업은 단순한 도급 공사 형태가 아닌 다양한 방식의 민간투자사업이 점점 성행하고 있고 이러한 형태의 사업 수행 과정에서 지금까지와는 다른 보증 수요가 발생되고 있다.

그런데 조합은 법적·제도적 한계로 적시에 새로운 보증 수요에 대처하지 못하여 건설업체 지원에 장애요인으로 작용하고 있다. 이러한 장애요인을 없애고 조합이 새로운 건

설 생산(방식)에 맞는 보증 상품을 적시에 공급하기 위해서는 현재 법·령·정관 등에서 취급할 수 있는 보증 상품의 종류를 규정하고 있는 열거주의(포지티브 시스템)를 조합의 설립 목적에 반하여 취급할 수 없는 보증 상품만 규정하는 시스템(네거티브 시스템)으로 바꾸어 보증 공급을 유연하게 할 수 있는 제도적 장치를 마련해야 한다.

해외 공사도 보증할 수 있어야

우리나라는 세계 금융위기를 슬기롭게 극복하면서 작년에는 6.1%의 경제 성장률을 기록하는 등 산업 전반에 걸쳐서 경기가 회복되고 있으나, 유독 건설경기는 회복되지 않고 있고, 앞으로도 풀릴 기미가 보이지 않아 안타깝다.

국내 건설 수주액이 2006년도에 100조원을 넘어선 후 2007년도 127조원으로 크게 증가하는가 싶더니 2008년도부터 3년 연속 하락하여 2010년에는 103조원으로 겨우 100조원을 넘었다.

금년에도 SOC 사업 축소 등으로 건설 수주액이 감소할 것으로 예상되어 100조원 규모를 유지할 수 있을지도 불분명한 상황이다. 그러나 다행히도 해외건설 수주액이 2007년도부터 급격히 증가하여 2010년

도에 사상 최대인 716억 달러를 달성하여 국내 수주액의 75%를 넘어서고 있으며, 이러한 추세라면 수년 후에는 해외 수주액이 국내 수주액을 넘어설 수도 있을 것이다.

이렇게 국내 건설업체들이 해외건설 공사를 왕성하게 수행하고 있음에도 불구하고 공제조합은 여러 가지 제약 요인으로 인해 해외 공사에 대한 보증 지원을 하지 못하고 있는 실정이다. 조합이 해외 공사에 대한 보증 지원을 하지 못하는 이유는 해외에서 인지도가 낮아 해외 발주자가 조합의 보증서를 받아주지 않는 데 그 근본 원인이 있다.

해외에서 조합의 인지도를 높여 조합 보증서가 적격 담보로 인정받기 위해서는 국제 신용평가기관으로부터 양호한 신용 등급을 받아야 한다. 그런데 조합이 아무리 튼튼한 재무구조를 갖고 있다 하더라도 제한된 고객과 제한된 상품을 취급하는 영업의 한계 등으로 양호한 신용 등급을 받기는 현실적으로 쉬운 일이 아니다.

그러나 조합이 반세기 가까이 보증사업을 하면서 단 한 해도 영업 적자를 기록하지 않았고 그동안 쌓아온 보증사업에 대한 노하우도 상당하므로 언젠가는 해외 보증시장에 진출하여 건설업계의 어려움을 덜어

줄 책무가 있는 것이다. 물론 국내 보증시장의 경험이 해외 보증시장에서 그대로 적용될 수는 없지만 장차 해외 시장 진출이 필연적이라면 그 이전에 각국의 해외 건설시장 동향 파악, 조합의 대외 인지도 제고 및 용이한 해외 진출 기반 모색 등을 위하여 해외 사무소 설치 등이 선행되어야 할 것이다. 해외 사무소를 설치한다고 하여 조합이 바로 해외 보증을 공급할 수 있는 것은 아니지만, 해외 사무소에 의한 여러 가지 간접 활동이 조합의 대외 이미지를 높여 국제 신용평가기관의 신용 평가에도 긍정적인 요소로 작용할 가능성이 있을 것이다.

아무튼 조합이 국내외의 건설 보증시장에서 보증 공급을 원활히 하면 건설업체가 건설업 수행을 더 수월히 할 수 있고, 반대로 조합의 보증 공급이 원활하지 못하면 그만큼 건설업계의 건설업 수행이 어려워지는 것이다.

조합이 보증 공급을 지금보다 더 원활히 하기 위해서는 법적·제도적 규제에서 벗어나 영업 시장, 고객, 상품을 과감히 확대하는 것이 필요하며, 보증 공급을 확대하는 것이 곧 건설업계에 금융 지원을 원활히 해주는 결과가 되어 건설산업 발전의 밑거름이 될 것이다. 