

# 중소 건설 '枯死地境' - 일감 부족, 적자 시공에 저축은행 파문까지

- 자금줄 바다 · 부도 파문 확산, 해외 일감 창출 및 동반 진출 방안 마련해야 -

장 용 동 | 헤럴드경제 대기자 · 도시공학 박사  
ch100y@naver.com

건설 · 주택업계의 부도 및 퇴출 공포감이 도지고 있다. 부동산 경기 장기 침체, 공공공사 발주 기근, 적자 공사 등 내부적 환경 악화에 이어 부실 저축은행 퇴출, PF 대출 후유증 등 외부적 악재가 잇달아 터져 나오는데 따른 것이다.

시공 능력 100위권 내 건설사 중 이미 경영난에 봉착, 기업개선(워크아웃) 작업 및 기업회생(법정관리) 절차 등 구조조정에 돌입한 업체만도 22개 사에 이른다.

이들 업체 중 17개 사의 저축은행 대출 및 보증 규모가 6,368억원 규모로 당장 불똥이 튀면서 초비상 상태다. 가쁜 숨을 몰아쉬는 LIG건설을 비롯해 성우종합건설, 중앙건설, 남광토건 등 내로라하는 건설사가 었던 데 덮친 격으로 사지로 내몰리

고 있다.

## 설상가상... 저축은행 파문

워크아웃 건설사는 저축은행에 높은 이자를 부담하면서 사업을 끌어들인 경우가 대부분이다. 높은 이자를 감당하면서도 환경이 개선되면 수익 확보가 가능하다. 하지만 이번 사태로 대부분의 사업장이 타격을 받을 것으로 우려된다. 여기에 켄코가 선매입한 수십조 원대의 부실 프로젝트 파이낸싱 채권의 회임 기간이 도래, 향후 경영 환경은 더욱 악화일로다. 5년 조건으로 사줬던 PF 부실 채권이 되돌아오면 재차 건설사를 옥죄게 분명하다.

문제는 여기서 그치지 않는다. 중소 건설사에게 이번 저축은행 퇴출 파문은 치명타다. 기업신용도가 낮은

중소 건설업체는 제1금융권에서 외면, 저축은행을 통해 자금을 수혈 받아 왔으나 이번 사태로 돈줄이 앞뒤로 더욱 꽁꽁 막히게 됐다. 지난 2010년 10월부터 PF 리스크관리 모범 기준에 따라 개발사업 자금의 20% 이상을 자체 조달할 수 있는 디벨로퍼 및 일부 시행 건설사에 한해 PF 대출을 하도록 했기 때문에 집단 부도 사태는 다소 피할 수 있을 것으로 보인다.

하지만 2010년 이전 대부분의 디벨로퍼가 브리지론을 저축은행 등에서 조달했고 이 같은 사업지가 부실화됐다는 점, 금융권 생리상 금융 사고 후 대출 상환 요구 및 추가 대출 불가 등을 내세우고 있다는 점 등에서 중소 업체의 어려움은 향후 더욱 확대될 수밖에 없는 구조다. 당장 유

■ 이 슈 진 단

동성에 문제가 생길 수밖에 없고 이는 본격 구조조정으로 이어질 가능성이 크다.

더구나 중견 및 중소 건설업계의 경영 환경은 사면초가다. 명들대로 명든 상황이다. 글로벌 경기 위기 이후 대형 건설사의 경우 해외로 숨통을 트는 상황이지만 중소 업체는 내수 불황의 직격탄을 맞을 수밖에 없었다.

대기업 싹쓸이 4대강 사업 이후 공공 발주 물량이 줄어든 데다 민간공사 불황이 지속되고 있기 때문이다. 여기에 기존 수주 공사 및 사업장마다 적자투성이다. LH공사의 아파트 도급공사에서 수익을 남겼다는 업체를 찾아보기 힘들 정도다.

치열한 수주 경쟁으로 가격은 낮아지는 반면 실행은 높아지다 보니 공공 도급공사 현장마다 어려움을 호소하고 있다.

대기업과 컨소시엄 형태로 수주한 대규모 공사 역시 수익성이 떨어지는 마찬가지다. 지분비율이 낮고 그나마 설계비 등이 집중 투입된 상황이기 때문에 적자가 불가피해지면서 한때 지분 참여를 위해 온갖 인맥을 동원했으나 최근 들어 대기업 공동 수주조차 포기하는 업체가 늘어나는 추세다.

수익률이 높았던 아파트 현장도

옛날 말이다. 현장마다 민원이 수북이 쌓여 있고 부동산 경기 장기 침체로 입주율이 크게 떨어져 현금이 돌지 않는 등 그야말로 들자니 무겁고 놓자니 아쉬운 게 현실이다.

**부도 공포 - 세 번째 시련기**

건설·주택업계의 이 같은 부도 공포는 경기 부침 때마다 늘 있어 왔다. 영육의 건설 50년사에서 많은 건설사들이 명멸하고 그 자리를 새로운 기업이 대신해 왔다. 지난 1970년대 산업의 젖줄 역할을 해온 해외건설이 1980년대 급진적하로 떨어져 35개 건설사들이 대거 구조조정된 1차 시련기나 1990년대 외환위기를 거치면서 우성건설 등 대형 주택건설사들이 몰락한 2차 시련기의 사례가 이를 대변한다.

이런 면에서 보면 2008년 글로벌 금융 위기가 가져온 건설·주택 위기는 3차 시련기다. 과거 1, 2차에 비해 글로벌 경제 환경의 입김이 커졌고 이로 인해 우리의 지구 노력이 상대적으로 힘을 발휘하지 못한다는 게 특징을 가진다.

시드 머니로 강제 합병했던 1차 시련기나 몇몇 업체의 과감한 희생 퇴출로 위기를 벗어난 2차 시련기와 사뭇 달라 손쉽게 위기를 벗어날 수 없음을 의미한다.

이미 글로벌 금융 위기 후 4년이 지났으나 상황은 치유보다 확대되는 추세다. 워크아웃이나 기업회생 절차에 들어갔던 기업들의 정상화는 투자자 유치나 경기 회복 등 두 갈래 상황극복에서 가능하다. 대규모 투자 유치로 빚잔치를 끝내고 재생의 길을 가든가 아니면 경기 회복으로 사업 물량이 많아지고 자산 가치가 높아졌을 때만 가능하다.

외환위기 이후 현대건설이 부도에서 살아남은 이유는 간단하다. 영업력을 대폭 강화해 수주 물량을 대폭 늘리고 외환위기 사태로 급락한 미분양 아파트 등 자산 가치가 국가 신인도 회복 및 경기 활황세를 타고 수심조 원대로 급등했기 때문이다. 하지만 현재 환경은 두 갈래 길 모두가 여의치 않다.

**업체 난립... '아킬레스건'**

MB정부는 5·10 대책을 포함해 17차례에 걸쳐 전월세 등 부동산 대책을 쏟아냈다. 정책 집행 시점이 늦고 과감하지 못한 아쉬움은 있으나 시장을 살리기 위해 나름 노력한 점도 없지 않다.

건설업계에서 잔뼈가 굵은 이명박 대통령에 묘안을 기대하고 의존했던 것도 사실이다. 하지만 결과는 여전히 참담하다. 업계는 4년 내내 부도

에 시달리며 비상 경영 상태고 건설 수주는 목 타는 바닥이다.

부동산은 브레이크 없는 추락 속에 거래 불통이다. 위기 탈출 방안으로 여러 가지 대안들이 제안되고 있지만 여의치 않다.

최근 건설 및 주택 관련 연구소들이 내놓고 있는 건설 복지, 청약 규제, 세제 혜택, 자금 지원 등의 수솔도 이런 의미에서 중요하다. 단기적으로 시장을 부양한다는 차원에서 더욱 그렇다. 하지만 시장 패러다임 변화에 부응한 새 시대의 정책 및 경영 환경이 절대 필요한 시점이다. 구태의연한 방법으로 커질 대로 커진 3차 시련기의 위기 수습은 불가하다.

해법의 우선 과제는 과감한 구조 조정부터 출발해야 한다. 업체 난립 문제를 어떤 방식으로든 해결해야 한다. 전문건설업체가 4만여 개, 일반 건설업체만도 1만 2,000개에 달한다. 여기에 영역이 중첩되는 주택건설사가 7,000여 개에 이르고 있다. 일반건설업체의 경우 1980년대 400여 개에 불과했으나 신규 면허 개방을 계기로 1990년대 10배 정도 증가한 4,500개 수준, 2000년대 들어서 1만 3,000개로 재차 3배가 증가했다.

시장 규모 증가를 감안해도 이 같은 업체 난립은 국민경제와 일자리

창출에 도움이 되지는커녕 아킬레스 건이다. 과감한 구조조정을 조속히 단행, 마무리 지어야 우량 기업으로 고름이 변하지 않는다.

워크아웃이나 법정관리 중인 상위 50위권의 10개 업체가 최근 10년 간 평균 20건의 최저가 공사를 따낸 것으로 드러났다.

특히 워크아웃 등을 신청하기 직전의 3~4년 간 덤핑 수주가 집중됐는데 이는 해당 회사의 경영 위기는 물론 다른 건설사의 적정가 수주 기회마저 어렵게 한 것이다. 바로 부실 기업이 전체 부실을 키우는 결과를 가져오고 있는 것이다. 정부는 경쟁력 있는 기업이 살아남도록 관련 법과 제도를 개혁적으로 손질해야 한다.

### 相生 위한 실질적 대안 찾아내야

아울러 대·중소 업체가 상생과 동반 성장하기 위한 대안 모색이 절실하다. 해외 현장에 보다 적극적으로 중소 업체와 동반 진출할 수 있는 길을 확보해야 한다. 사우디에서 50만 가구의 주택 건설 프로젝트를 수주했다 해도 주택업계는 누구도 밝은 빛이 없다.

냉담함을 보이는 이유를 감안해야 한다. 주택 건설부문을 일본의 경우처럼 주택 전문 업체로 영역화해야

한다는 목소리가 나오는 것도 이 때문이다. 대기업 독식 체계에 비난이 끊이지 않고 있는 점을 우선 고려해야 한다. 이보다 더 근본적인 것은 지구촌을 대상으로 미래 지향적 일감을 창출하는 일이다. 예컨대 핵안보정상회의, G20회의, 한류 바람 등을 통해 우리의 개발 경험을 요구하는 저개발 국가가 급증하고 있다.

몽골은 「도시계획법」, 「토지보상법」 자체를 만들어 달라고 요구할 정도다. 아프리카를 비롯해 중남미 등의 다수 국가에서 신도시 경험과 관련 제도, 법규 등의 요구가 빗발친다. 개발 경험과 소프트웨어 수출은 추후 하드부문의 건설, 주택업계의 동반 진출을 의미한다.

산학연이 서로 연계, 용역을 수행하고 향후 하드웨어가 들어가는 단초를 만드는 게 무엇보다 중요하다. 업계에서 직접 용역 비용을 대고 이들 국가의 기본 소프트웨어를 짜주는 식이다. 단순한 지원이나 규제 완화 등 미시적 대응보다 보다 거시적 대안 마련에 역점을 둘 때다.

언제까지 올면 떡 하나 주는 식의 천수답 경영을 영위할 수 없다. 정부나 업계는 상생을 위한 보다 원대하고 실질적인 대안을 내놔야 한다. 그 계 건설 보국 역사를 재현하는 길임을 명심해야 한다. CERIK