2020년 건설산업의 주요 이슈

- I. 현황
- II. 주요이슈

I. 현 황

2019년에도 국내 건설업계에 대한 비관적인 전망은 전년과 다를 바 없었다. 실제로 지난 2년 간의 언론기사에서 건설산업과 관련된 타이틀과 주요 키워드를 비교해보면 금세 파악할 수 있다.

연초와 연중은 물론 연말을 거쳐 해를 넘기더라도 위기론의 논조는 변하지 않는다. 예를 들어 2019년 상반기의 국내 건설수주액은 통계청이 집계한 규모로는 전년 동기보다 소폭 감소했지만, 동일 기간에 대해 국토교통부가 집계한 수치는 정반대로 나타난 바 있다. 하지만 어느 쪽이건 위기론으로 방향이 잡히는 것은 다를 바 없다. 왜냐하면 건설투자율 등 감소와 하락의 근거로 제시할 수 있는 지표는 항상 있기 때문이다. 더 나아가 모 연구기관이 경우는 '무난한 건설업황'이었다는 자료를 발표한 이후에 다시 동일한 시기에 대해 '건설업황이 악화'되었다는 내용의 다른 자료를 공개했을 정도로 앞뒤가 맞지 않았다.

하지만 2019년에도 지속되고 오히려 전년도인 2018년보다 더욱 강화된 것은 부동산가격의 불패에 대한 믿음이란 점은 주목할 만 하다. 비록 건설산업의 위기론을 구성하는 한 요인을 부동산으로 보는 시각은 남아있지만, 적어도 부동산 폭락론을 건설산업의 위기론과 연결시키는 논리는 완벽하게 사라졌다.

한때 부동산 폭락론을 지지하며 자가주택을 매도했던 일부 인력들이 이를 숨기고 지금까지도 부동산전문가를 자처하는 경우도 남아있지만, 애초부터 까짜전문가들의 무리가 스스로의 실책을 인정하는 사례는 극히 드물기에 이들은 무시해야 한다. 오히려 지금은 지방 부동산을 중심으로 하

는 양극화와 폭락론 안에서 현실에 타당한 부분을 가려내고 국가정책에 반영하는 것이 더욱 시급하다고 판단해야 한다.

건설투자와 관련해서는 2019년 하반기에 문 대통령이 언급한 경제장관회의 등에서 민간활력을 높이는데 필요한 건설투자를 확대하겠다는 취지의 발언들을 2020년에도 연장해서 살펴볼 필요가 있을 것이다.

왜냐하면 현 정부는 집권 이후로 사회간접자본(SOC) 등 건설투자의 축소를 공언하고 실행해왔지만 이러한 정책기조는 2019년부터 건설투자의 확대로 확연하게 바뀌었다. 이런 상황을 감안하면 대통령의 발언은 건설투자의 확대라는 정부정책의 전환을 확인한 것으로도 판단된다. 물론 일각에서 내세우는 건설업계가 폭리를 취한다는 주장을 완전히 배제할 수도 없지만, 실상은 현 정부가 건설산업을 토건족이라며 적폐로 폄하했던 근거도 충분한 것은 아니었기에 결과적으로는 이전 정부와의 차별성을 한시적으로 내세웠을 뿐이다.

일각에서는 이를 근거로 그간의 잘못된 정책이 결국 실패로 귀결됐으며 비하할 수도 있을 것이다. 하지만 지금의 정부방침이 설령 일부일지라도 오류를 인정하고 조속히 바로잡으려는 것이라면 이를 비난하기보다는 적극적으로 지원하는 것이 옳다. 잘못을 인정하지 않고 모두를 실패로 이끄는 그릇된 리더십은 흔한 반면 솔직한 리더십은 드물기 때문이다.

물론 이에 대한 정부의 공식적인 입장은 인위적인 경기 부양책으로서의 건설투자는 아니며 특히 부동산시장을 활성화하려는 목적은 없다는 것이지만, 현실에서는 건설과 부동산을 완벽하게 분리되어 판단하기는 어렵다. 정도로는

부족하다고 주장한다. 실상은 공시지가의 현실화와 종부세 인상 등의 문제도 모두 연장선상에 위치하는 사안들이다.

한편 정부의 신남방정책이 차츰 자리를 잡으면서 국내 건설사들의 해외건설에 대한 관심도 병행되고 있다. 하지만 해외건설수주에 대한 결과는 항상 해외시장의 부진에서 원인을 찾음에 따라 정확히 우리 기업들이 어떤 경쟁력을 어느 세부시장에서 발휘할 수 있을지에 대한 논의는 뒤로 밀리거나 피상적인 수준에 그치고 있다.

이런 식이라면 해외건설시장은 능력있는 대기업들의 자발적인 활동에 맡겨두고 이들에게 지원을 집중하는 것이 시장논리와 성과창출에도 부합하는 타당한 정책이 될 수 있다. 오히려 정책적인 압박에 의해 부적격기업들이 참여하거나 그 와중에서 가짜 전문가들이 오히려 정책입안과 실행과정을 흐리는 사례가 발생한다면 더욱 문제가 될 수 있다. 다소 이상하게 들릴 수도 있지만 지금의 해외건설시장에서 가장 수급이 어려운 인력은 해외 사업지에서의 개발 사업을 연계해서 평가할 수 있는 부동산 전문가일 수도 있다.

물론 여기에는 그간 유지된 건설산업의 업역규제를 폐지하는 내용을 담은 건설산업기본법 개정안의 통과(2018년)에 따라 2019년부터 가시화된 업종개편 작업도 영향을 끼칠 수 있을 것이다. 하지만 다수의 업종으로 얽혀 의견이 통일되기 어렵다는 상황을 감안하면 이에 대한 논쟁이 본격화되는 것은 좀 더 미래의 일로 예상된다.

이런 배경을 감안하면 2020년 건설산업의 주요 이슈로는 정책의 방향성을 중심으로 ①변함없이 현실을 반영하지 못함을 지적받는 부동산규제 ②적재적소에 핀셋으로 짚듯이 필요한 효율적인 건설투자 ③공시지가의 현실화 논란 ④경기침체 우려와 건설산업의 위기론, 여기에 더해 최근 들어 다시 부각되고 있는 해외건설시장에서의 부진과 연계된 ⑤실행에 집중해야 하는 신남방정책 ⑥해외건설사업에 필요한 금융지원역량의 제고를 선별했다. 이들 이슈간의 우선 순위는 없으며 본 고에서는 각 사안별로 세부적인 내용보다는 정책의 맥락을 중심으로 살펴볼 것이다.

II. 주요 이슈

1. 현실을 반영 못하는 부동산규제

현 정부는 지난 2년간 SOC 등 건설투자의 축소를 공언하고 실행에 옮겼다. 불공정행위같은 건설업계의 잘못된

관행을 바로잡을 수단으로는 규제강화를 선택했다. 규제중심의 기조는 부동산정책에도 그대로 반영돼 9.13대책 등으로 이어졌다. 때문에 기존의 부동산정책은 부동산가격에 영향을 끼칠만한 것은 아무것도 손대지말라는 식이었다.

우선 부동산의 손바뀜을 통해 시세가 오르니 시장의 거래량 자체를 줄이기 위한 제도들을 도입했다. 대출심사 강화와 투기지역 지정이 대표적이다. 또한 양도세와 종부세 강화, 의무보유기간이 부여된 임대사업자 등록의 권장도 동일선상이다.

새 아파트의 가격이 비싸니 분양가는 물론 재건축과 재개발도 규제했다. 사업이 진행되는 단지에 대한 대출강화와 재건축 초과이익환수는 물론, 애초부터 사업진행을 차단하기 위해 안전진단기준을 강화하고 재개발구역 등의 지정을 해제기도 했다.

새로운 개발사업도 규제했다. 실제로 지난해 서울시가 여의도와 용산을 통합개발하는 계획을 발표하자 국토교통부는 부동산시장에 끼치는 영향이 크다며 정면 반발했다.

그런데 올해부터 정부는 건설투자를 확대하는 것으로 갑작스레 노선을 변경했다. 주요 23개 사업에 대해 예비타당성 조사를 면제한다는 획기적인 조치가 단적인 예다. 국가균형발전프로젝트, 생활SOC 3개년 계획, 노후기반 개선대책만 보더라도 투자규모는 100조원을 상회한다. 더 나아가 지난 10월 대통령은 국회 시정연설과 경제관계장관회의를 통해 건설투자 확대라는 정부의 정책 전환을 명확히 했다.

이같은 정부의 건설투자는 기본적으로 공공부문에 집중된다. 따라서 건설투자의 총량을 늘리려면 민간투자가 함께 병행돼야 하는데 바로 이 부분에서 규제중심으로 운영되던 기존의 부동산정책과 엇박자를 내는 것이다.

대표적인 것이 바로 분양가상한제다. 국토부는 이 제도와 건설경기의 활성화는 무관하다고 주장하지만 적어도 이 제도가 민간부문의 건설투자 촉진과는 반대로 작용할 가능성을 무시할 수 없다. 특정지역만을 한정적으로 규제한다는 핀셋 규제가 비판받는 것이 제도의 한계를 반영한다.

문제는 정주 및 주거환경의 개선과 직결되는 인프라 중심의 건설투자 확대는 어떤 식으로든 부동산가격의 상승으로 연결된다는 점이다. 이는 도시재생에서도 동일하다. 노후지역이 말끔해지거나 새로운 시설이 들어오면 해당 지역은 물론 인근의 부동산 가격도 오르기 때문이다. 이런 상황에서 투자수요가 뒤따르는 것은 자연스럽다.

따라서 정부가 계획하는 건설투자의 결과도 여기서 크게 벗어나지 않을 가능성이 높으며 이런 식이라면 건설과 부

동산을 별개의 사안으로 보기 어려워진다.

하지만 이에 대해 정부가 내세운 것은 결국 더 강한 규제
로 대응한다는 것인데 이와관련 시장에서는 추후의 상황에
따라 보유세 강화, 세무조사, 재건축 연한 확대, 1주택자
양도소득세 비과세 혜택 축소, 채권입찰제, 주택거래 허가
제 등의 도입도 예상한다. 그렇지만 이들이 종전에 없던
새로운 방안도 아니며 추가대책을 준비했다는 공식적인 위
협이나 현장단속으로 투기세력을 근절하겠다는 주장 등은
지금껏 효과가 없었다.

이런 배경에서 굳이 평균의 함정을 언급하지 않더라도
전국적으로 부동산가격과 전·월세 시장이 안정되고 있다는
정부의 주장이 설득력을 얻기는 쉽지 않다.

자산가치의 상승을 불로소득으로 규정하면서 로또아파트
의 시세차익을 간과하는 것도 마찬가지다. 건설투자는 확
대하면서 부동산을 경기부양의 수단에서 배제하겠다는 주
장도 일부 한계가 보인다는 점은 간과할 수 없다.

부동산시장의 안정을 꾀하겠다는 정부의 의도를 실현하
기 위해서는 무조건적인 시장안정이 아닌 현실에서 감당가
능한 부분과 범위를 정책의 실행방안으로 설정할 필요가
있다. 이는 현실을 반영하지 못하는 강력한 규제가 한동안
의 가격상승을 억제해도 다음번의 반등폭으로 연결되는 불
필요한 제도가 될 가능성을 무시해서는 안된다는 의미다

2. 진짜 핀셋이 필요한 곳은 건설투자

최근 들어 지난 2년간의 건설투자 감소에 따른 여파를 문
제점으로 지적하면서 건설투자의 조속한 확대를 요구하는
의견들이 관련 업계에서 제기되고 있다. 때로는 복잡해 보
이는 수치가 제시되기도 하지만 이들의 주장을 들여다보면
간단하다. 건설투자 감소로 경제성장률의 하락과 취업자
수의 감소 같은 부정적인 결과가 초래되니 정부의 적극적
인 대책이 있어야 한다는 것이다. 그리고 빠짐없이 차년도의
건설수주가 감소할 것이라는 전망이 따라붙는다.

하지만 현 정부는 지난 2년간 SOC 등 건설투자의 축소를
공언하고 실행한 것과 달리, 이미 금년부터 건설투자의
확대로 정책방향을 변경했다. 여기에 얼마 전 경제장관회
의에서 있었던 문 대통령의 발언은 건설투자 확대라는 정
부의 정책 전환을 명확히 확인했다. 비록 청와대는 인위적
인 경기부양책으로서의 건설투자는 아니라며 선을 그었지
만, 민간 활력을 높이는데 필요한 건설투자를 확대하겠다는
대통령의 발언을 예사롭게 보기는 어렵다.

하지만 이런 정책의도를 현실화하며 부작용을 최소화 하
려면 지금부터라도 공론화하고 의견을 모아야 할 부분들이
있음을 유의해야 한다. 가장 먼저 정부 정책들 간의 엇박자
를 조율할 필요가 있다. 대표적인 것이 바로 민간택지 분양
가 상한제이다. 물론 국토교통부는 동 제도와 건설경기의
활성화는 무관하다고 주장한다. 하지만 정부의 건설투자가
대부분 공공 부문에 집중된다는 것을 감안하면, 적어도 동
제도가 민간 부문의 건설투자 촉진과는 반대로 작용할 가
능성을 무시할 수 없다. 때문에 실상은 핀셋 규제라는 것도
일종의 줄타기로 의심되는 상황이다. 특정지역만을 한정적
으로 규제한다는 것은, 제도의 전면 적용도 후퇴도 아닌 애
매한 대처가 될 수 있기 때문이다.

그리고 건설투자의 확대와 부동산 시장의 안정을 어떻게
병립할 지에 대한 논의가 있어야 한다. 왜냐하면 인프라 중
심의 건설투자 확대와 주거환경의 개선이 결국에는 부동산
가격의 상승으로 연결되기 때문이다. 이런 상황에서는 투
자수요가 뒤따르는 것도 자연스럽다. 따라서 정부가 그간
공언한 부동산 시장의 규제와 안정이 추후 어떻게 이뤄질
지에 대한 논의는 필수적이다.

또한 건설투자가 경제성장률 등 수치에 미치는 영향이
크더라도 이를 우선하며 주객이 전도되는 상황은 피해야
한다. 예를 들어 제조업의 활황으로 공장과 물류 등 건설수
요가 증가하는 것은 자연스럽지만, 건설투자를 먼저 늘림
으로써 제조업을 호황으로 이끄는 것은 어렵기 때문이다.
특히 선진국과 달리 첨단산업보다 제조업의 기반이 더욱
중요한 국내에서는 이를 간과하면 안 된다.

마지막으로 득보다 실이 큰 성급한 건설투자는 지양해야
한다. 일각에서는 건설사업의 조속한 착공을 위해 환경영
향평가 등을 장애물로 규정하며 이를 완화하자는 주장도
제기된다. 하지만 개발논리를 앞세워 유적지를 크게 훼손
시킨 강원도의 레고랜드 논란 같은 선례를 감안하면, 경제
위기가 구체화된 것도 아닌 현 시점에서 저런 논리를 수용
하기는 어렵다. 여기에는 가진 카드를 모두 써버리면 정작
문제 되는 상황에서는 꺼낼 수단이 없어진다는 우려도 있
음은 물론이다.

3. 공시지가의 현실화 논란에 대해서

과거 종합부동산세(종부세)의 도입 당시에는 큰 반발이
없었다. 그 이유는 종부세가 논의되던 2000년대 초반에는
비강남권의 아파트를 2~3채 갖더라도 공시지가의 합

산액이 6억원을 쉽게 넘지 못했기 때문이다. 따라서 초기의 종부세는 이보다 더 고가이거나 다수의 아파트를 보유한 사람들에게만 적용되는 부자세였다. 하지만 이후 물가상승률 등이 종부세의 과세기준에 적절히 반영되지 못하면서 적용대상은 점차 늘어났다. 실제로 통계청에 따르면 2018년에 걷힌 종부세는 전년도보다 무려 27.7%가 증가했다. 뒤이은 2019년에도 적지 않은 종부세 증가가 예상되었다.

점점 논란이 커지고 있는 공시지가의 현실화도 이와 유사한 맥락에서 바라볼 수 있다. 애초에 동 개념은 부유층이나 고액자산의 보유자들에게 사회적으로 정당한 수준의 세금을 부과하겠다는 것에서 시작했다. 때문에 초기에 제시된 적용대상은 상업용 빌딩, 고가주택, 임야나 토지같은 비업무용 자산 등이었다. 하지만 부동산 시장의 안정이 우선목표가 되면서 적용대상이 확대됐고 이후 제도의 시행과정에서 여러 문제점들이 지적되고 있다.

우선 공시지가의 상향에 적용되는 기준이 불분명하다는 지적이 가장 크다. 때문에 2019년 1월에 발표된 표준 단독주택의 공시가격 상승률은 지역마다 차이가 있었고, 그 과정에서 일부 지자체의 요청에 따른 조정도 있었다.

물건에 따라서는 시세산정도 어렵다. 이는 부동산의 속성인 개별성과 가치평가법의 하나인 매매사례비교법만 보더라도 짐작할 수 있다. 특히 표준화가 어려운 고가물건일수록 인근 물건들의 규모, 상태, 상권 등이 모두 다르기에 참고할 거래사례가 불충분하면 정확한 시세평가가 곤란하다.

이로 미뤄보면 해당 업무를 수행할 담당부처의 역량도 아직은 부족한 것처럼 보인다. 이에 결과를 내야하는 실무 측면에서는 표준화가 용이한 자산인 아파트의 공시가격을 추후 중점적으로 다룰 가능성이 높다. 그런데 이를 매년 시세에 근접한 수준으로 조정하고 또 모든 주택에 적용한다면, 사회적인 질서와 지탄의 대상이 아닌 주거용 건물들의 공시지가도 함께 오르는 결과가 초래된다.

또한 이 과정에서 종부세 기준금액의 조정도 필요하게 된다. 왜냐하면 실령 부동산 가격이 지금의 수준으로 고정되더라도 공시지가를 올린다면 종부세가 부과되는 주택의 수는 당분간 증가하기 때문이다. 고액자산이 아닌 규모를 유지하더라도 신규로 종부세 대상이 된다면 조세평등과는 일부 거리가 있지만 이에 대한 논의도 없다.

공시지가의 인상을 통해 추가적으로 발생하는 세수에 대한 활용방안이 명확히 제시되지 않았다는 점도 심각한

다. 미리 계획된 청사진이 없다는 것은 이번 정책이 급하게 시행되었다는 의미가 되기 때문이다.

물론 재개발 사업 등에서는 공시지가의 인상으로 인해 보상금 규모 등의 문제 소지가 감소하는 긍정적인 효과도 있겠지만 작은 부분이다. 그리고 일각에서는 고가 상업용 빌딩들의 시세반영률이 낮다는 점도 문제 삼지만 그런 규모는 일반인 개념의 부동산과는 거리가 있으며 이는 주거시설도 아니라는 점을 유의해야 한다.

결국 이번 정책에 대한 평가는 지금의 미비점들을 보완하면서도 당초의 의도만큼 부동산 투기를 잠재울지, 늘어난 세수는 주거복지분야에 얼마나 효율적으로 사용될지에 달렸다고 할 수 있다. 하지만 여전히 아쉬운 점은 사전에 검토된 세부계획이 부족해 보인다는 것이다. 앞으로의 실행과정을 통해 이상과 현실이 구분되는 국가 정책으로 충분히 자리잡길 기대한다

4. 경기침체 우려와 건설산업의 위기론

2019년에는 R의 공포라는 이름으로 경기침체(recession)에 대한 우려가 제기되었었다. 지난 몇 년간 미국을 중심으로 지속된 세계적인 경기호황 등을 감안한다면 일면 자연스런 수순이기도 하다. 하지만 경기침체는 회피보다도 얼마나 잘 대응해서 넘기느냐가 관건이기에, 이런 시기에는 정책방향도 경착륙(hard landing)보다는 연착륙(soft landing)을 유도하는데 집중하게 된다.

이런 상황에 맞춰 일각에서는 건설산업의 위기론도 부각되지만, 막상 내용을 들여다보면 종전의 위기론들과 다를 바 없다. 건설위기론은 대개 건설투자의 하락을 대표적인 위기로 지목하고 그 다음으로는 관련 요소들을 잠재적인 문제점으로 지목한다. 구체적으로는 부동산 규제 등에 따른 공사 수주의 감소, 인허가 면적 등 선행지표의 감소, 미분양 주택을 필두로 하는 공급과잉, 건설업의 일자리 감소 등이 그것이다.

이는 지금까지 사실상 동일한 내용으로 제기되던 주장이지만 그간 위기론이 현실화되지는 않았다. 만약 경기침체의 가능성과 연관된 이번 위기론도 과거와 다를 바 없다면, 건설산업이 처한 문제나 상황도 기존과 큰 차이가 없을 가능성이 높다. 그 이유는 다음과 같다.

우선 널리 알려진 위기는 실현되기 어렵다. 특정 사안이 중점이 된 위기론이 제기되면 정부가 이에 맞서며 경기싸이클이 순환형 구조를 갖기에 대응수단도 일정 수준 표준

화돼 있다. 대표적인 것으로는 금리인하나 양적완화, SOC 투자 등을 들 수 있다. 이 과정에서 일부 부작용이 있더라도 정부는 알려진 위기를 어떻게든 막거나 적어도 도래를 연장시키는데, 이는 계속기업(going concern)의 속성이 국가에도 적용되기 때문이다.

경기침체가 예상되거나 발생하면 정부는 SOC를 중심으로 공공투자를 늘릴 가능성이 높다는 점도 중요하다. 다만 건설 투자의 실행 측면에서는 적지 않은 준비기간이 요구되는데, 이는 예산을 책정해도 바로 집행하기가 어려운 건설사업의 특성에 기인한다.

그런데 국내에서는 이미 굶직한 건설사업들이 올해 상반기부터 추진되고 있다. 또한 513조원을 넘는 차년도도 슈퍼예산안이 확정된 것도 건설산업에 긍정적이다. SOC예산도 2022년까지 지속적으로 증액될 계획임에 따라 적어도 향후 몇 년 간은 공공투자 중심의 건설공사 물량이 점차 늘어날 것으로 보는 것이 타당하다.

따라서 건설업에 한정한다면 현재의 상황에서 2020년도에 도래할 위기나 폭락을 주장하는 것은 설득력이 떨어지게 된다. 덧붙여 앞으로도 건설투자에서 일부 소외되거나 비껴난 부분이 있겠지만, 산업 내 양극화가 쉽게 해소되기 어렵다는 점을 감안하면 이를 건설업 전체로 일반화하기는 어려울 것이다.

5. 실행에 집중해야 하는 신남방정책

2017년에 공식화된 신남방정책의 주요내용은 아세안 국가들과의 상호협력을 주변 4강(미·일·중·러)의 수준으로 높인다는 것이다. 적용 분야는 일반적인 경제협력만이 아니라 기술과 외교안보, 문화예술과 인적교류 등에 걸쳐 다양하다. 사람(people), 평화(peace), 상생번영(prosperity) 공동체라는 3P에 근간을 뒀다는 점도 이상적이다.

그런데 이런 종류의 정책이 흔히 그렇듯이 실무측면에서는 다소 추상적이라는 단점도 지적된다. 먼저 지적되는 사안은 국가별 특색을 반영하지 못했다는 점이다. 우리만 보더라도 내륙과 제주도, 서울과 부산 등 지역별로 성향이 다르다. 그렇다보니 서구권의 일부 다국적기업들이 동북아시아를 한 지역으로 보는 것처럼 남방국가들을 하나로 묶어서 접근한다면 무리가 따른다.

또 장기목표를 실현하기 위한 사전적 포섭과 핵심루트의 개척 등에 대한 실무 차원의 논의도 충분치 않다. 여기에는 단기성과에 집중하는 국내의 관행을 어떻게 극복할 것인가

란 문제도 포함된다.

우리는 지역과 역사에 대한 이해에 앞서 우리 식으로 판단하고 결과 중심으로 접근하는 성향이 크다. 흔히들 외국과 국내기업들 간의 상이한 해외진출사례가 언급되는 것도 그 때문이다. 전자는 해당 지역사회에서 자국기업처럼 자리잡도록 충분한 시간을 들여 문화적인 접근부터 시작하지만 후자는 일단 팔면 된다는 매출 중심으로 접근한다는 차이가 그것이다.

이는 건설분야에서도 마찬가지다. 많은 기업들이 입찰공고 이후에 수주활동을 시작하며 기업차원의 정보망을 구축하거나 사전작업을 꾸준히 실행하는 사례는 흔치 않다. 설령 있더라도 대개는 기관의 지원이 아닌 개인역량의 발현이기에 한계가 명확하다. 가령 재능있는 직원이 이동하면 다시 제로베이스가 되는 식이다.

이렇다보면 전략목표의 수립과 달성에 요구되는 경험의 축적은 물론 필요인력의 수급도 영향을 받는다. 사업 발굴과 기획, 자본 조달, 시공과 유지관리가 점차 하나의 발주건으로 통합되는 현재의 추세에 맞춰 전문분야의 지식에 더해 비즈니스와 국제감각까지 갖춘 인력양성에 대한 필요성은 공감하지만 현실이 따라가지 못하는 셈이다.

하지만 이런 부분을 모두 국가의 책임으로 돌리면 안된다는 점도 주의할 필요가 있다. 국가의 역할은 주체가 아닌 지원이기에 근본적인 투자는 수요처인 기업들의 몫이다. 역량있는 인적자원을 기업과 국가의 경쟁력으로 축적하기 위해 단기적인 결과를 내기 어렵다는 반론에도 불구하고 전문가 양성제도를 꾸준히 실행한 모 기업이 좋은 사례이다. 기업정보망의 운영이라면 해외에서도 쉽게 찾을 수 있다.

단순히 국내 기업들의 해외건설수주가 얼마만큼 감소했으니 위기라는 식의 주장은 현황의 개선이나 장래의 발전에 전혀 도움이 되지 않는다. 해외수주가 줄어든 원인을 항상 해외건설시장의 부진으로 돌리는 것도 마찬가지다. 그런 식이라면 해외시장은 천수답에 다를 바 없으니 국내 건설사들의 경쟁력이라는 것을 논하는 것도 무의미해지기 때문이다.

따라서 동 정책이 성과를 거두기 위해서는 장기비전을 위한 꾸준한 자원과 역량의 투입이라는 교과서적인 표현을 우리 문화에서 현실화하는 방안을 찾는 데 집중할 필요가 있다. 한번에 많은 자금을 투입할 수는 있지만 시간을 만들 수는 없으므로, 국익에 필요한 정책이라면 정권교체 등의 변화와도 무관하게 지속되는 것은 당연하다. 시간이 전문가를 검증해준다는 린디효과가 정책에도 동일하게 적용된다는 점을 상기한다면 이에 대한 논쟁은 불필요할 것이다.

6. 해외건설사업에 필요한 금융지원역량 제고

2019년 7월, 감사원은 한국무역보험공사가 2014년부터 건설사에 대한 직접보증보험을 회피한 정황을 근거로 시정 명령을 내렸다. 동 보험은 해외건설공사에 필요한 입찰과 계약이행 등의 보증발급을 다룬다.

해외공사에서 발급되는 보증은 3가지로 보증기관이 직접 보증보험을 발급하는 직(直)보증, 한 보증을 담보로 국내외의 타 금융기관이 발급하는 복(復)보증, 이를 담보로 해외 금융기관이 다시 발급하는 복복(復復)보증이 있다. 보증형태는 인수위험의 보유비율 등에 따라 결정되며 보증단계가 추가될수록 보험료(수수료)가 높다. 복보증의 경우는 해외의 발주처가 현지 금융기관을 통해 보증서를 발급토록 요구하는 피치못한 상황도 적지 않다.

감사원의 지적사항은 그간 동 기관이 건설사들에게 직보증보다 보험료가 높은 복복보증을 이용토록 유도했다는 것이다. 또 2015년부터는 해당되는 건설사가 거의 없는 '회사채등급 A-' 이상으로 이용요건을 강화한 것도 문제삼았다.

하지만 위험관리라는 측면에서 보면 기관의 입장도 이해할 수 있다. 왜냐하면 보증의 직접발급은 지급요건의 충족 시 발생하는 모든 위험을 감수하는 것이기 때문이다.

국내의 보험사들도 인수한 보험물건을 재보험으로 출재해 관행적으로 위험을 분산시키는 것을 감안하면, 동 기관이 보증발급을 사실상의 재보험인 복복보증으로 처리한 것도 납득가능한 사안이다. 그리고 보증발급의 수익보다 위험이 크다고 경영진이 판단했다면 이용요건의 강화는 일종의 디마케팅(demarketing)이 된다.

그렇다면 동 기관이 적극적으로 위험을 회피한 이유는 무엇일까? 이는 한국의 금융기관들이 위험을 평가하고 이익을 창출하는 역량이 여전히 부족하기 때문이다. 업무 결과의 책임을 저야하는 실무진으로서도 개별 프로젝트의 사업성보다 담보나 재무제표 평가에 집중하는 것이 안정적이다.

이렇다보니 금융기관들은 산업에 대한 이해를 높이기 어렵다. 자원의 집중투입이 아닌 무수한 시행착오를 통해 성취되는 경험역량이 부족하니 전문인력의 양성도 진전이 없다. 이런 상황은 금융과 연계된 여러 산업분야에서도 나타난다.

해외건설과 연관된 타 금융기관들의 상황도 다를 바 없다. 5개 정책금융기관들이 리스크를 분담하도록 2015년에 도입된 공동보증제도를 이용한 건설사가 최근 2년 간 전무했다는 것이 이를 뒷받침한다.

일각에서는 프로젝트 평가는 외국의 전문기관에 외주로

맡길 수 있으니 금융기관의 자체역량으로 갓출 필요는 없다고도 주장한다. 정말일까? 만약 그렇다면 건설과 금융을 접목한 고부가가치의 창출같은 목표는 일찌감치 포기하는 것이 현명한 것이다.

따라서 이번 사례를 계기로 기존의 업무관행과 문화에서 벗어나 어떻게 전문인력을 양성하고 금융기관의 경쟁력으로 체화시킬지를 다시금 고민할 필요가 있다. 부적격인력을 배제하고 재능있는 인력을 추려내는 등의 원론을 우리가 모르는 것은 아니기에 이미 아는 내용과 제시된 방향을 어떻게 실행으로 옮겨 현실화할지에 중점을 뒀어야 한다.