

살아남아야 강한 자이다!

건설회사의 회생절차와 패스트트랙



이용운 / 법무법인 민 변호사
(전 서울중앙지법 파산부 판사)

기업을 운영하다 보면 성장세를 달리는 경우도 있지만 파산의 길로 접어드는 경우도 있다. 특히 장기적인 침체가 지속되고 있는 요즘 부실한 기업의 도산은 물론 알찬 경영을 해온 기업도 예기치 못한 상황 발생으로 도산하는 경우도 있다. 그러나 '지피지기면 백전백승'이라는 말이 있듯이 회생 및 파산에 관한 지식을 미리 알고 있으면 기업을 살릴 수도 있다.

본지는 서울중앙지법 파산부 판사를 역임하며 기업회생과 파산에 관한 경험이 풍부한 이용운 변호사로 부터 기업의 회생 및 파산에 관한 실무·절차 등에 대해 알아본다. [편집자 주]

개인·법인 사업체 모두 회생절차 신청 가능

건설경기 침체의 장기화와 현재 시행되고 있는 최저가낙찰제도로 인하여 구조적으로 수익은 고사하고 낙찰을 받아 공사를 하면 할수록 손해가 늘어나는 현상이 많아지면서 국내 건설회사의 도산이 잇따르고 있다. 하지만 이대로 사업을 포기할 것인가? 회사의 존폐의 기로에 서있는 건설회사의 CEO들 중 회생절차(법정관리)의 의미를 정확히 알고 있는 사람은 거의 없는 듯하다. “우리 같은 영세기업

도 회생절차 신청이 가능하니까? 우리 회사도 회생절차가 받아들여 질 수 있나요?”라는 질문을 많이 하지만, 2006. 4. 1. 채무자 회생 및 파산에 관한 법률의 시행으로 사업규모에 관계 없이 개인이든 법인이든 사업체를 가진 모든 채무자는 회생절차를 신청할 수 있는 자격이 있고, 회생 가능 여부는 계속기업가치의 산정작업을 거쳐 최종적으로 채권자들의 판단을 받게 되므로, 건설회사의 CEO는 적어도 우리 회사도 회생절차를 신청할 자격이 있다는 것을 먼저 알고 있어야 한다.

회생절차는 대표적인 재건형 도산절차로서 기존 대표자가 정상적으로 사업을 계속 운영하면서 향후 10년간의 수익으로써 채무변제를 하고 변제하지 못하는 나머지 채무에 대하여는 면제를 받는 절차이다. 회생절차가 진행되면 우선 채권자들의 회사재산에 대한 강제집행이 금지되고, 회사로서는 채권자에 대한 변제가 금지되어 법적으로 채무독촉에서 자유로워진다. 그후 조사위원(회계법인)이 향후 10년간의 소득(계속기업가치)을 조사하여 이를 기초로 어떤 채권자에게 언제 얼마를 변제할 것인가에 관한 회생계획을 작성하여 최종적으로 채권자의 동의를 받는 절차를 거친다. 회생계획은 각 회사의 계속기업가치에 따라 모두 다르지만, 일반적으로 60~70%이상의 채무를 탕감하고, 나머지 30~40%의 채무를 10년간 분할하여 연말에 한번 변제하는 형식으로 작성된다.

건설회사의 경우 통상적으로 청산가치보다 계속기업가치가 높게 산정되고 있고, 채권자들도 향후 사업관계를 고려하여 회생계획안에 대한 동의율이 높기 때문에 회생절차를 신청한 많은 건설회사가 회생계획 인가를 받고 시장으로 돌아가 재기를 도모하고 있다.

서울중앙지법 패스트트랙 도입, 건설업계 회생에 큰 도움

특히 서울중앙지방법원 파산부는 지난해부터 '패스트트랙'을 도입하여 기존 회생절차기간을 대폭 단축하여 회생계획인가 후 빠른 시간안에 회생절차를 종결하여 기업을 시장으로 돌아가게 하고 있다. 즉 기존 회생절차는 회생절차 신청 후 회생계획 인가를 받는데 6개월 이상의 기간이 걸렸고, 또 조기종결을 받기까지 적어도 2~3년의 기간이 걸렸지만, 패스트트랙의 도입으로 회생계획 인가까지의 기간을 4개월 정도로 단축하였고, 인가 후 바로 회생절차를 종결함으로써 원칙적으로 회생절차 신청 후 1년 이내에 시장으로의 복귀가 가능하게 되었다. 특히 건설회사의 경우 회

생 신청 후 회생계획을 인가받기까지는 관급공사의 수주자격에 문제가 있는 것으로 보고 있었으나, 위와 같이 회생계획 인가시까지의 기간을 대폭 단축함으로써 인가 후 바로 관급공사의 수주가 가능하게 되어 패스트트랙은 건설회사의 회생에 큰 도움이 될 것으로 전망된다.

우직한 건설회사의 CEO들은 자금사정상 누가 보더라도 몇 달 후에는 부도가 날 상황이지만 이를 예견하면서도 회사뿐만 아니라 먼 친인척의 재산까지 처분하여 어음을 막아오다가 회사의 최소한의 운영자금마저도 고갈시킨 후에야 회생절차를 준비하는 경우가 있다. 그러나 경제적 파탄 시점에 임박하여 특정채권자에 대한 변제는 편파 변제로써 도산절차로 진행되는 경우 부인될 우려가 있으므로, 오히려 특정채권자에게 불이익을 줄 수 있고, 또한 결과적으로 회사의 운영자금을 고갈시켜 회생을 영원히 불가능하게 할 수도 있다. 따라서 장래 부도가 불가피하다고 예견되면 일단 모든 채권자들에 대한 채무의 변제를 유보하고, 운영자금을 충분히 확보한 후 전문가의 진단을 받아 회생절차의 진행 여부를 과감·신속하게 결정하는 것이 가장 현명한 방법이다.

건설전문가의 의견에 의하면 국내 건설회사는 수적으로 포화상태이고, 시장 구조적으로 수익을 낼 수 없는 상황이므로 조만간 많은 건설회사가 도산을 피할 수 없을 것으로 예견하고 있다. 특히 대기업으로부터 하도급을 받는 중소 건설회사의 경우 최저가낙찰제도 하에서는 아무리 강해도 살아남기 힘든 상황이다. 따라서 일단 살아남아야 강한 자가 될 수 있다. 건설회사의 CEO로서는 그 어느 때보다도 회생절차제도의 취지를 충분히 숙지하고 있어야 할 중요한 시점이다. 특히 패스트트랙의 도입으로 회생절차 신청 후 1년 이내에 시장으로 복귀가 가능하므로 건설회사로서는 지금이 회생 가능한 절호의 기회일 수가 있다. 