

중소기업 금융의 과제
- 부산지역의 기업금융에 관한 기업의식조사를 중심으로

최진배¹⁾

국문초록

이 연구는 부산지역기업인이 기업금융에 대해 어떻게 인식하고 있는지를 설문조사를 통해 분석하였다. 중소기업으로 구성된 표본기업은 산업구조가 변화하면서 규모가 크고 업력이 오래된 기업을 중심으로 투자를 주저하고 있다. 지역사회의 기대에 부응하여 산업구조를 재편하는 등 지역경제를 활성화하는데 금융기관의 적극적인 역할이 기대되고 있다. 그러나 금융기관은 지역경제의 금융제약을 완화하기 위한 노력을 크게 기울이지는 않는 것 같다. 지역금융기관 특히 기업금융에 중요한 기여를 하는 지방은행은 신뢰와 존경에 기초한 상호적 헌신을 기초로 지역기업과 장기적이고 안정적인 거래관계를 형성하고 그 과정에서 관계적 금융을 활용할 수 있도록 노력해야 할 것이다. 관계적 금융을 활용하게 되면 지방은행은 지역사회에 기여할 뿐 아니라 자신의 영업기반을 크게 강화할 수도 있게 될 것이다.

주제어 : 부산지역, 기업금융, 지방은행, 영업기반, 상호적 헌신, 금융계약

1) 경성대학교 상경대학 경제금융물류학부 교수. 608-736 부산광역시 남구 대연3동 314-79 tel: 051-663-4412, e-mail: jbchoi@ks.ac.kr

1. 서론

지역금융에 관한 논의는 지역금융기관이 지역밀착 경영을 해야 한다는 점을 강조한다. 이는 지역금융기관 스스로의 경쟁력을 제고하는 길이면서 동시에 지역기업의 금융제약을 완화함으로써 지역경제의 활성화에도 기여할 수 있는 길이기 때문이다. 이러한 주장은 논리적 귀결이면서 다른 국가의 현실적인 움직임을 반영하고 있다.

논리적인 측면에서 제시할 수 있는 것이 관계적 금융이론이다. 금융이 자유화되면서 금융기관간 경쟁이 가속화되고 있는데, 규모가 작은 지역금융기관이 치열한 경쟁전에서 살아남을 수 있으려면 자신의 경쟁적 이점을 발휘할 수 있어야 한다. 즉 지역금융기관이 전국을 영업구역으로 하고 있는 대규모 금융기관과 경쟁에서 살아남으려면 지역기업에 대한 정보를 저렴한 비용으로 그리고 비교적 용이하게 파악할 수 있다는 장점을 자신의 영업전략의 핵심으로 삼아야 한다. 주지하는 바와 같이 이는 관계적 금융이론의 핵심논지이다.

관계적 금융이론의 논리를 적극 받아들여 지역금융기관의 경쟁력을 강화하고 나아가 지역경제를 활성화하려는 노력은 일본에서 잘 나타난다. 일본의 금융청은 2002년 「금융재생프로그램」을 공표하고 이에 근거하여 금융심의회 산하에 「관계적 금융의 존재방법에 관한 워킹그룹」을 설치하였다. 2003년 금융심의회는 이 워킹그룹의 보고서에 기초하여 「관계적 금융 기능강화를 향하여」라는 보고서를 발표하였는데, 이를 구체화하기 위해 금융청은 「관계적 금융 기능강화를 위한 액션프로그램」을 공표하였다.²⁾

우리나라에서 지역금융에 관한 논의는 활성화되지 못하고 있으며, 지역금융을 육성하여 지역경제를 활성화하려는 정부의 적극적인 조치도 거의 찾아볼 수 없다. 이러한 상황에서 2000년대 들어 급격히 변화된 금융환경은 지역금융기관과 지역경제에 적지 않은 영향을 미치고 있다. 특히 금융감독당국은 금융기관의 건전성 규제를 크게 강화하면서 모든 금융기관 즉 은행뿐 아니라 영업구역이 지역에 한정된 그리고 지역의 신용취약자들을 위한 금융기관인 신용협동기구까지도 차입자에 대한 엄밀한 신용평가에 기초하여 신용을 공급하도록 지도감독하고 있다. 이러한 조치는 금융기관 종사자의 이른 바 대리인 비용을 줄일 수 있다. 그러나 재무투명성이 낮은 중소기업과 담보가 없거나 부족한 차입자는 금융기관 신용에의 접근이 크게 제약되고 있다.

이러한 사정을 염두에 두면서 이 글은 기업 특히 중소기업은 금융기관에 대해 어떠한 기대를 가지고 있는가를 살펴보고자 한다. 우리나라에서 유사한 연구는 아직까지 이루어진 적이 거의 없다. 금융기관에 대한 기업의 기대를 파악해내는 일은 중소기업금융의 현상과 과제를 명확히 하면서 중소기업금융을 원활히 하기 위한 정책과제를 도출하는데 기여할 것이다. 그리고 개별은행은 중소기업의 금융요구를 적

2) 이 실행계획은 2004년부터 4년간 실시되었다. 이에 대한 설명은 家森信善(2007), 植村修一·渡辺善次(2006), 筒井義郎(2007)을 참조. 한편 일본정부의 이러한 조치는 일본에서 지역금융기관의 관계적 금융에 관한 연구를 촉발한 중요한 계기로 되었다.

극 수용하면서 자신의 경쟁력을 강화할 수 있는 방안을 모색할 수도 있을 것이다.

2. 기존논의의 검토

DeYoung et al.(2004)은 금융자유화가 본격화되고 정보통신산업이 발달하면서 대규모 은행과 소규모 은행 사이에 영업전략이 구분되기 시작하였다고 주장한다. 이러한 주장은 비록 그것의 존립기반이 대규모 은행에 의해 지속적으로 위협받고 있지만 소규모 은행 특히 지역은행은 관계적 금융을 활용해야 한다는 점을 강조한다. 관계적 금융을 활용할 때 소규모 은행은 자신만의 영업기반을 구축함으로써 대규모 은행의 도전에 효과적으로 대응할 수 있기 때문이다.

이러한 논의는 지역의 소규모 은행이 지역기업에 대한 정보를 얻는데 전국은행에 비해 유리하다는 주장에 의해 지지되고 있다. Berger et al.(2001)에 의하면 은행이 기업에 대한 정보를 얻는 주요 방법에는 기업과의 오랜 접촉, 기업소유주 그리고 지역사회의 다양한 층위와의 접촉, 금융계에 제공한 기업의 과거의 대출과 서비스에 관한 자료, 기업의 고객과 공급자들과의 접촉, 기업의 지역사회와의 상호작용에 대한 은행의 지식(특히 지역사회에서 기업의 신용도) 등이 있다. 그런데 이러한 방식으로 지역기업에 대한 정보를 획득함에 있어 지역경제에 밀착되어 있는 소규모 지역은행이 전국은행에 비해 유리할 뿐 아니라, 전국은행은 Strahan & Weston(1998)이 주장하듯이 내부의 감시비용 때문에 이러한 정보에 기초하여 관계적 대출을 취급하는데 어려움이 있다.

지역의 소규모 은행이 관계적 대출을 하게 되면 소규모 기업의 금융제약이 상당한 정도 완화될 수 있기 때문에 금융제도의 효율성도 제고될 수 있다. 소규모 기업은 국민경제에서 점하는 비중이 매우 높지만 정보의 투명성이 낮기 때문에 은행신용에 접근하기 곤란하다. 따라서 Peterson & Rajan(1994)이 주장하듯이 정보집약적인 이들 기업이 필요로 하는 자금을 공급하는 정도는 금융제도의 효율성을 측정하는 중요한 척도가 될 수 있다.

관계적 금융의 중요성은 은행이 관계적 금융을 활용함으로써 소규모 기업이 보다 낮은 이자율로 보다 많은 자금을 원활하게 조달할 수 있다는 연구에 의해서 뒷받침되고 있다. 예컨대 Peterson & Rajan(1994)은 관계가 자금의 이용 가능성과 이자율에 영향을 미치는데, 이때 기업의 업력과 관계의 길이가 특히 중요하다고 말한다. Berkowitz & White(2002)도 관계의 길이는 금융제약과 역관계에 있다고 주장한다. 관계적 금융을 활용한다는 주장을 하기 위해서는 은행이 기업에 대한 사적정보를 생산하고 있다는 점을 입증할 수 있어야 하는데, 이러한 점에 관심을 기울인 것이 바로 Hosono & Xu(2009)이다. 그들은 은행이 기업의 미래이윤율에 대한 사적인 정보에 기초하여 대출심사를 한다는 정보생산효과(information product effect)를 입증하였는데, 소규모의 업력 13년 이상의 성숙기업에서 특히 그러하였다. 모든 논의가 소규모은행이 관계적 금융을 활용한다는 주장에 동의하는 것은 아니다.³⁾ 그

3) 예컨대 Uchida, Udell & Watanabe(2006)는 일본기업을 대상으로 대규모 은행은 거래적 금융에 그리고 소규

렇지만 많은 논의들은 적어도 소규모 지역은행일수록 기업의 사적정보 생산에 이점이 있으며, 따라서 관계적 금융을 활용하여 대규모 은행에 대한 경쟁적 이점을 발휘할 수 있어야 한다는 주장을 받아들인다.

관계적 금융에 대한 연구는 기업의 주거래은행에 대한 분석도 포함한다. 주거래은행 여부는 관계적 금융의 대용변수로 중시되고 있기 때문이다. 이러한 관점에서 주거래은행에 대해 분석한 것으로 우리는 Carey, Post & Sharp(1998), Degryse & Cayseele(2000), Jimenez & Saurina(2004), 加納正二(2002), 湯野勉(2002) 등을 들 수 있다.

우리나라에서도 은행의 관계적 금융 활용실태를 파악하고자 하는 논의가 1997년 외환위기 이후 나타나기 시작하였다. 이러한 움직임은 강종구(2005)가 지적하듯이 외환위기 이후 금융구조조정이 광범위하게 이루어지면서 은행의 중개기능이 약화되고 있다는 인식을 많은 연구자가 공유하기 시작하였다는 점과 무관치 않다. 예컨대 서근우(2003), 김현정(2003), 함준호·강종구(2005) 등은 은행의 관계적 금융 활용 사정을 분석하고 있으며, 김신영(2005), 최진배(2003) 등은 서민금융기관을 분석대상으로 하고 있다. 그리고 주거래은행 관계를 분석한 논의에는 조태근·박광규(2006), 최진배(2004)(2005) 등이 있다.

2000년대 초 일본정부는 관계적 금융이 정보집약적인 중소기업의 금융제약을 완화하는데 기여한다는 주장을 적극 받아들여 지방은행, 신용금고 그리고 신용조합과 같은 지역은행들로 하여금 관계적 금융을 적극적으로 활용하도록 규제하였다. 일본정부의 이러한 조치는 일본에서 관계적 금융에 대한 논의를 촉발시켰을 뿐 아니라 과연 기업은 금융기관에 대해 어떠한 기대를 하고 있는가 하는 관심도 제기하였다. 후자에 대한 관심은 기업금융에 관한 기업인의 의식을 살펴보려는 실태조사를 촉발하였는데, 家森信善(2006)(2007), 幡磨谷浩三·永田貴洋(2006) 등이 그것이다. 이들 실태조사는 일본정부의 정책이 소기의 성과를 거두고 있는지를 검증하고자 하는 의도를 내포하고 있지만 기업은 금융기관에 대해 어떠한 기대를 하고 있는지를 파악하여 보다 바람직한 정책을 제안하고자 하는 의도도 가지고 진행되었다.

이 글도 실태조사에 기초하여 기업이 금융기관에 대해 어떠한 기대를 가지고 있는지를 파악하는 것을 목표로 하고 있다. 이 분석을 통해 이 글은 기업금융의 효율화 방안을 모색하고자 한다. 이와 함께 우리나라 은행이 관계적 금융을 활용하여 기업 특히 중소기업의 금융제약을 완화하는데 기여하고 있는지도 살펴볼 수 있을 것으로 기대한다.

3. 설문조사결과의 분석

3.1 설문조사방식

모 은행은 관계적 금융에 각각 비교우위가 있다는 주장을 검토하였는데, 그들은 이에 대해 부정적인 결과를 얻었다.

기업금융에 대해 기업인들이 어떠한 생각을 가지고 있는지 조사하기 위한 설문지를 작성하면서 필자는 일본의 연구를 많이 참조하였다. 우리나라에서는 기업인의 기업금융에 대한 의식을 조사한 전례가 없을 뿐 아니라, 기업금융에 대해 일본의 기업인과 우리나라 기업인의 의식에 어떠한 차이가 있는지 비교해보고 싶었기 때문이다.

설문조사를 위한 모집단으로 필자는 2010년 10월 1일 현재 중소기업청 홈페이지의 중소기업현황정보시스템(<http://sminfo.smba.go.kr>)에 등록되어 있는 부산지역의 제조업체 7,000개를 추출하였다. 이 중 이메일 주소가 있는 2,440개의 기업에 설문지를 보내 온라인 설문을 부탁하였다. 그러나 회신이 너무나 저조하여 몇 번에 걸쳐 전화로 회신을 독려했지만 2010년 10월말까지 회수한 설문지는 74개에 불과하였다. 이에 2010년 11월 초부터 12월 말까지 부산광역시의 사상구, 사하구 그리고 강서구의 세 개의 공단(사상공단, 장림신평공단, 녹산공단)에 있는 기업체에 조사를 보내 설문조사를 실시하였다. 그 결과 추가로 335개의 설문지를 회수하였으며, 회수된 설문지 409개를 대상으로 부산지역 기업인의 기업금융에 관한 의식을 분석하였다. 설문조사결과는 평균차를 검증하기 위해서는 분산분석(ANOVA)을, 독립성 검증을 위해서는 카이제곱검증을 그리고 분할표의 시각적 분석을 위해서는 대응분석(correspondence analysis)을 수행하였다.

3.2 표본기업의 개관

기업들은 2009년도 말 현재의 종업원 수와 매출액을 모두 표기하였다. 그러나 금융업은 종업원 수보다 매출액을 중시하고 있기 때문에 매출액을 규모변수로 이용하였다.⁴⁾

표본기업의 규모별 현황을 보면 매출액 100억원 미만인 기업이 336개로 전체의 87.5%를 점유하고 있으며, 500억원 이상인 기업은 11개에 불과하다. 구체적으로 보면 20억원 미만인 기업이 전체의 53.1%를 점유하고 있으며, 50억원 미만으로 규모를 늘릴 경우 그것의 점유율은 74.7%에 이른다. 표본기업의 매출액은 기업별로 편차가 매우 크다, 이 글에서는 특이변수로 작용할 수 있는 매출액 300억원 이상인 기업 16개를 분석에서 제외하였다.

<표 1> 표본기업의 매출액 규모 현황

	10억원 미만	20억원 미만	30억원 미만	50억원 미만	100억 원미만	300억 원미만	300억 원이상	계
기업수(개)	127	77	39	44	49	32	16	384
구성비(%)	33.1	20.0	10.1	11.5	12.8	8.3	4.1	100.0

주: 매출액을 표기하지 않은 업체 25개는 제외.

4) 분석해본 결과 표본기업의 종업원 수와 매출액 사이에는 정의 상관관계가 존재하였다. 따라서 어느 쪽을 규모변수로 채택해도 문제는 없을 것이다.

제조업을 중심으로 설문조사를 실시할 계획이었지만 응답률이 저조하여 부산시내 주요 공단의 기업을 조사대상으로 확대한 결과 표본기업의 업종은 건설업, 제조업, 정보통신업, 운수업, 도소매업, 부동산업, 음식숙박업, 서비스업, 기타로 매우 다양하다. 그러나 제조업이 215개로 제일 많다. 업종을 명시하지 않은 24개 업체를 제외하면 표본에서 점하는 비중은 55.8%이다. 도소매업이 55개(14.3%)로 그 뒤를 잇고 있으며, 서비스업(38개, 9.9%), 건설업(20개, 5.2%), 정보통신업(15개, 3.9%) 등의 순서로 되어 있다. 그러나 분석의 유효성을 위해 여기서는 업종을 제조업, 도소매업, 서비스업(건설업, 정보통신업, 운수업, 부동산업, 음식숙박업, 서비스), 기타로 구분하였다.

<표 2> 표본기업의 업종별 현황

	제조업	도소매업	서비스업	기타	계
기업수(개)	215	55	96	19	385
구성비(%)	55.8	14.3	24.9	4.9	100.0

주: 업종을 표기하지 않은 24개는 분석에서 제외.

표본기업의 업종은 주거래은행별로 차이가 있다. 기업은행을 주거래은행으로 하는 기업에는 제조업이 상대적으로 많고, 부산은행의 주거래기업 중에는 도소매업과 서비스업이 그리고 전국은행의 주거래기업은 서비스업과 기타의 비중이 상대적으로 많다. 그러나 국민은행의 주거래기업은 표본평균을 보이고 있는데, 주거래은행의 업종별 차이는 통계적으로 유의하다(유의확률 $p=0.000$).

표본기업 366개 중 322개(87.9%)가 창립하였으며, 인수하거나 상속받은 경우는 각각 29개(7.9%), 15개(4.1%)이다. 표본기업 대표자의 성을 보면 남성기업이 전체(370개)의 80.5%(298개), 여성기업이 19.5%(72개)를 각각 차지하고 있다. 표본기업의 설립계기나 대표자의 성은 주거래은행별로 차이가 없다.

표본기업의 47.3%는 공인회계사의 손을 빌려 재무제표를 작성하며(감사까지 받는 기업은 17.8%, 감사를 받지 않는 기업은 29.5%), 42.5%는 세무사의 손을 빌려 작성하고 있다. 나머지 10.2%는 독자적으로 재무제표를 작성하고 있다. 재무제표 작성방식은 업종별로 차이가 없으며, 주거래은행별로도 차이가 없다. 그러나 매출액 규모별로 재무제표 작성방법에 차이가 있다(유의확률 $p=0.00$). 공인회계사의 손을 빌려 작성하면서 감사도 받고 있는 기업의 규모가 평균 83.6억원으로 제일 크다. 공인회계사의 손을 빌려 작성하지만 감사는 받지 않는 기업의 매출액은 26.3억원인데, 이는 세무사의 손을 빌려 작성하는 기업(평균 매출액 25.7억원)과 별 차이가 없다. 독자적으로 작성한다고 응답한 기업의 평균 매출액(22.7억원)이 가장 작다.

표본기업의 세전이익을 보면 2008년과 2009년 계속하여 흑자를 기록한 기업은 202개로 표본전체(365개)의 55.3%에 이르고 있으며, 적자에서 흑자로 전환한 기업의 비중은 22.5%이다. 흑자에서 적자로 전환된 기업이나 계속하여 적자를 기록한 기업의 비중은 각각 9.3%와 12.9%이다. 표본기업의 세전이익은 자금조달사정에 중

요한 영향을 미치고 있다. 2008년과 2009년도에 한번이라도 적자를 기록한 기업은 자금조달이 어려웠다고 응답한 비율이 높지만 계속하여 흑자를 기록한 기업은 어려웠다고 응답한 기업의 비율이 평균보다 낮았다. 이는 금융기관이 거래기업의 세전 이익에 민감하게 반응한다는 것을 의미하는데, 모든 주거래은행은 유사한 반응을 나타내고 있다.

표본기업의 48.5%는 앞으로 금융기관의 차입을 줄이려 하고 있으며, 40.0%는 현상유지를 계획하고 있다. 그러나 차입을 늘리려 하는 기업은 11.5%에 불과하다. 이러한 성향은 업종별로 또는 주거래은행별로 차이가 없다. 그렇지만 세전이익, 업력 그리고 규모는 이러한 성향에 중요한 영향을 미치고 있다.

먼저 세전이익이 2년 연속으로 흑자를 기록한 기업은 금융기관 차입을 줄이려 하고 있으며, 2008년과 2009년도에 한번이라도 적자를 기록한 적이 있는 기업은 현상유지를 선호하고 있다. 그러나 2년 연속하여 적자를 기록한 기업은 금융기관 차입을 늘리고 싶어 한다(유의확률 $p=0.062$). 다음으로 업력도 차입의향에 영향을 미치고 있는데, 업력이 긴 기업일수록 차입을 줄이려 한다(유의확률 $p=0.027$). 업력과 세전이익 간에 차이가 존재하지는 않는다. 그러나 업력이 긴 기업일수록 성숙단계 또는 사양단계에 접어들었을 가능성을 배제할 수는 없다. 마지막으로 규모와 차입의향 간에는 유의확률은 높지 않지만 차이가 존재한다(유의확률 $p=0.089$). 즉 규모가 상대적으로 큰 기업은 차입을 감소하고, 규모가 작은 기업은 현상유지를 하며, 그리고 중간규모는 차입을 증가하고자 한다.

금융기관 차입을 줄이려는 이유를 살펴보면 매출규모가 큰 기업일수록 자금조달 비용의 증대와 새로운 투자기회의 감소를 지적하고 있다. 부산지역기업은 저금리 기조가 지속되고 있지만 수익률도 상대적으로 감소하여 조달비용에 부담을 느끼고 있는 것으로 보인다. 반면 매출액 규모가 작은 기업은 은행이 대출을 제한하였다고 말한다. 이는 은행이 대출심사를 행할 때 매출액을 중시한다는 점을 함의한다. 업력이 긴 기업은 새로운 투자기회가 없다는 점과 자금조달비용이 증가했다는 점을 이유로 내세우고 있는데, 은행이 상환을 요구했다는 점을 이유로 드는 기업도 있다. 대출금의 상환을 요구받은 업력이 긴 기업은 성숙단계 내지는 사양단계에 접어든 기업일 가능성을 배제할 수 없다.

이상에서 우리는 첫째, 지역기업이 투자할 곳이 부족하다고 느끼고 있으며, 투자 의지도 약화되고 있다는 것을 알 수 있 수 있다. 일시적인 현상일 수도 있다. 그러나 외환위기 이후 변화된 산업구조를 반영할 가능성도 배제할 수 없다. 둘째, 수익률이 저하되면서 조달비용에 민감한 반응을 보이고 있다는 것을 알 수 있다. 이러한 결과는 자본이 과잉상태에 있다는 것을 반증하는 것이기도 하다. 투자할 곳이 부족하다는 것 자체 자본의 과잉을 의미하는 것이지만, 투자할 곳이 부족할 경우 기업간 경쟁이 심화되면서 수익률이 저하될 수 있기 때문이다.

3.3 표본기업과 주거래은행

표본기업은 96.0%가 주거래은행이 있다고 응답하였다. 일본 關西지역기업의 89.3% 그리고 東海지역기업의 93.1%가 주거래은행이 있다고 응답한 것과 비교할 때 주거래은행을 가지고 있는 부산지역기업의 비율은 일본기업 못지않게 많다.⁵⁾ 家森信善(2006)에서 보듯이 실태조사를 할 때 차입잔고비중의 크기에 관계없이 기업 스스로 주거래은행이라고 응답해줄도록 요구하는 것이 보통이다. 필자도 주거래은행에 대한 어떠한 설명도 없이 기업에게 주거래은행을 응답해줄도록 요구하였다.

주거래은행의 중요성을 강조하는 논의에서는 장기적인 거래를 통해 주거래은행이 파악하게 되는 기업에 대한 사적인 정보는 다른 은행에게 쉽게 전달될 수 없으며, 그것은 관계적 금융을 제공하기 위한 귀중한 정보라고 설명한다. 그러나 주거래은행관계에 있다고 해서 은행이 항상 기업의 사적인 정보를 파악할 수 있는 것은 아니며 기업도 주거래은행에게 사적인 정보를 항상 그리고 기꺼이 제공하는 것도 아니다. 따라서 주거래은행관계의 성립 자체가 관계적 금융을 위한 전제조건은 될 수 있어도 필요충분조건이라고 말할 수는 없다.

일본의 『中小企業白書 2005年版』에 하면 기업은 금융기관에 자신의 정보를 공개하는데 그다지 적극적이지 않으며, 규모가 작을수록 금융기관에 정확한 정보공개를 적극적으로 행하는 기업의 비율은 낮다. 일본기업의 경우 금융기관에 정확한 정보를 적극적으로 공개한다고 응답한 기업의 비중은 종업원 20인 이하인 기업은 49.0%이며, 종업원 21~100인 기업은 68.1%, 종업원 101~300인 기업은 70.9% 그리고 종업원 301인 이상인 기업은 75.5%로 되어 있다.⁶⁾ 이러한 결과는 기업은 금융기관과 긴밀하고 장기간의 관계를 맺고 있을지라도 서로에 대한 신뢰를 충분히 쌓지 않으면 사적인 정보를 제공하지 않을 것이라는 것을 시사한다.⁷⁾

표본기업의 주거래은행 실태를 보면 지방은행인 부산은행을 주거래은행으로 하는 기업이 28.2%로 제일 많고, 기업은행과 국민은행을 주거래은행으로 하는 기업의 비중은 각각 25.7%와 14.5%이다. 그리고 우리은행과 농협중앙회가 각각 10.2%와 9.4%를 차지하고 있다. 이하에서는 분석의 편의를 위해 표본기업의 주거래은행을 부산은행, 기업은행, 국민은행, 전국은행(부산은행, 국민은행 그리고 기업은행을 제외한 예금은행으로 부산은행을 제외한 지방은행을 포함) 그리고 기타(신용협동조합과 새마을금고)로 구분하여 설명한다.

<표 3> 표본기업의 주거래은행

5) 일본의 두 지역에 대한 설명은 家森信善(2006) 참조.

6) 상세한 설명은 家森信善(2006) 참조.

7) 은행과 기업간 신뢰 구축의 의미와 중요성은 Boot(2000)의 다음 설명에서 잘 나타난다. 관계적 금융은 이차율의 이기간적 평활화(intertemporal smoothing in lending rates)를 내포한다. 관계적 금융을 활용하기 위해 은행은 보조금과 감시비용과 같은 비용을 지불해야 하는데, 이 비용을 은행은 장기적인 지대를 통해 만회할 수 있다. 이는 은행과 차입기업 사이에 암묵적이고 비강제적인 장기계약이 허용되어야 한다는 것을 함의한다. 은행과 차입자간 관계가 지속되기 위해서는 신뢰와 존경에 기초한 상호적 헌신(mutual commitment)이 요청되는 것은 이 때문이다.

주거래은행	빈도	유효 퍼센트
경남은행	4	1.1
국민은행	54	14.5
기업은행	96	25.7
농협중앙회	35	9.4
대구은행	2	.5
부산은행	105	28.2
산업은행	3	.8
신용협동조합	1	.3
신한은행	14	3.8
외환은행	12	3.2
우리은행	38	10.2
제일은행	3	.8
하나은행	6	1.6
합계	373	100.0

주: 36개 기업은 주거래은행을 응답하지 않았다.

은행별 주거래기업의 매출액을 보면 기업은행 주거래기업이 44.6억원으로 제일 크고, 국민은행 주거래기업이 23.1억원으로 제일 작다. 그리고 전국은행과 부산은행의 주거래기업의 매출액은 각각 34.1억원과 30.7억원이다(유의확률 $p=0.061$). 그러나 종업원 수에서는 차이가 없다.

앞으로 외부자금을 조달할 때 중시하려는 항목을 중요한 순서로 3개를 선택하라는 질문에 대해 표본기업의 54.1%가 주거래은행으로부터의 차입을 제1순위로 응답했다. 그리고 중앙정부 및 지방정부 등의 정책자금을 제1순위로 응답한 기업은 각각 27.1%와 10.5%이었다. 제2순위로 응답한 조달방법에는 큰 차이가 없는데, 응답기업의 31.9%는 주거래은행 이외의 금융기관으로, 30.1%는 지방정부 등의 정책자금으로 그리고 25.7%는 중앙정부 등의 정책자금으로 응답하였다. 표본기업은 기업의 규모나 업력에 관계없이 주거래은행으로부터의 차입을 제1순위로 응답하였다.

표본기업의 정책자금에 대한 의존도가 높게 나타난 것은 그것이 낮은 이자율로 장기안정적으로 제공되는 것과 밀접한 관련이 있다. 금융기관은 대부분의 자금을 단기로 제공한 후 그것의 만기를 연장하고 있기 때문에 안정성의 측면에서 정책자금보다 낮은 뿐 아니라 대출을 할 때 많은 경우 담보 내지는 보증기관의 보증으로 신용을 보완하도록 요구하기 때문에 이자율의 부담이 정책자금에 비해 높다.

기업은 외부자금을 조달할 때 주거래은행에 의존하려 하지만 주거래은행으로부터의 차입은 줄이려 한다. 즉 응답기업의 22.8%만이 주거래은행으로부터 차입을 늘리려 하며, 31.2%는 줄이려 한다. 현행대로 유지하려는 기업은 44.2%이다. 이는 주거래은행에 대해 불만이 있어서가 아니라 차입을 줄이려는 경향을 반영하는 것으로 보인다. 표본기업의 주거래은행으로부터의 자금조달 의향을 보면 기업은행의 주거래기업은 조금 줄이려 하며, 전국은행과 부산은행의 주거래기업은 현행과 같이 하려고 한다. 그러나 국민은행의 주거래기업은 뚜렷한 경향을 보이지 않는다.⁸⁾

표본기업의 48.8%는 주거래은행이 자동차로 10분 이내에 있다고 응답하였으며, 10~30분 이내에 있다고 응답한 기업도 30.7%이다. 그러나 30분 이상 떨어져 있다고 응답한 기업도 20.5%에 이른다. 부산은행을 주거래은행으로 하는 기업이 주거래은행과 가장 가까이 있으며, 기업은행을 주거래은행으로 하는 기업이 제일 멀리 떨어져 있다(유의확률 $p=0.007$). 이는 부산은행의 지점망이 매우 조밀하다는 점과 밀접한 관련이 있는 것으로 보인다. 한편 기업은 IT산업의 발달에도 불구하고 주거래은행과 직접 만나거나(응답기업의 50.4%) 전화나 팩스(47.7%) 등을 이용하여 서면답하는 것으로 나타났다.

이렇게 주거래은행과 기업은 밀접한 관계를 맺고 있다. 그러나 대출담당직원은 자주 바뀐다. 즉 은행 대출담당자의 24.0%는 과거 3년간 3회 이상 바뀌었으며, 2회 바뀌었다고 응답한 기업은 30.5%이다. 변경이 없거나 1회 바뀌었다고 응답한 기업은 각각 18.8%, 22.1%인데, 담당자가 없다고 응답한 기업도 4.6%나 된다. 이러한 사정은 주거래은행별로 차이가 없다. 담당자를 자주 바꾸면 대리인비용을 줄일 수 있다. 그러나 기업의 사적 정보를 파악하기는 어렵다.

기업의 대출담당자와의 만남의 빈도는 30~40일에 한번 꼴이며 은행별로 차이가 없다. 한편 대출담당자의 연령은 주거래은행별로 차이가 있다(유의확률 $p=0.003$). 전국은행과 국민은행의 담당자는 40대 이상이 많으며, 부산은행은 20~30대가 많다. 기업은행은 평균적인 분포를 나타내고 있다. 나이가 많을수록 대출담당자는 보다 많은 권한을 가지고 있다고 말할 수 있다. 그러나 대출심사를 할 때 신용평가를 중시하고 기업의 사적정보가 중요한 역할을 할 수 없다면 그것의 의미는 매우 제한될 것이다.

현재의 주거래은행에게 바라는 점 3개를 순서대로 응답해줄 것을 요청하였다. 순위별로 빈도에서는 차이가 있지만 항목에는 거의 차이가 없다. 모든 순위에서 금융의 제공, 의사결정의 신속함, 용자담당자의 계속성에 대한 응답이 가장 높으며, 다만 순위별로 그 비중이 변한다. 그러나 자기 기업에 대한 지식, 사업에 대한 조언, 지역시장이나 산업분야에 대한 지식 등에 대해서는 기대치가 매우 낮게 형성되어 있다.

이어서 주거래은행과 오래 거래하면 어떠한 이점이 있는지 3개까지 복수로 응답해줄 것을 요청하였다. 이에 대해 표본기업은 안정적인 자금조달(19.9%), 차입금리의 우대(18.3%), 신속한 차입(16.7%), 담보, 보증 등 차입조건의 우대(14.3%) 등이 라고 응답하였다. 이러한 응답은 주거래은행에게 바라는 점에 대한 응답내용과 큰 차이가 없으며, 금융기관과의 거래에서 앞으로 중시하고 싶은 기능 또는 서비스에 대한 응답과도 유사하다.

주거래은행에 대한 기업의 기대가 이러하다면 특정 한 은행을 주거래은행으로 생각할 필요는 없을 것이다. 이러한 의문은 과거 5년 정도의 사이에 주거래은행을 변

8) 분석의 유의확률 p 는 0.034이다. 기업규모가 클수록 차입을 줄이려한다는 점 그리고 기업은행의 주거래기업 매출액이 제일 크다는 점 등이 반영되고 있는 것으로 판단되지만 더 이상의 분석은 가능하지 않다.

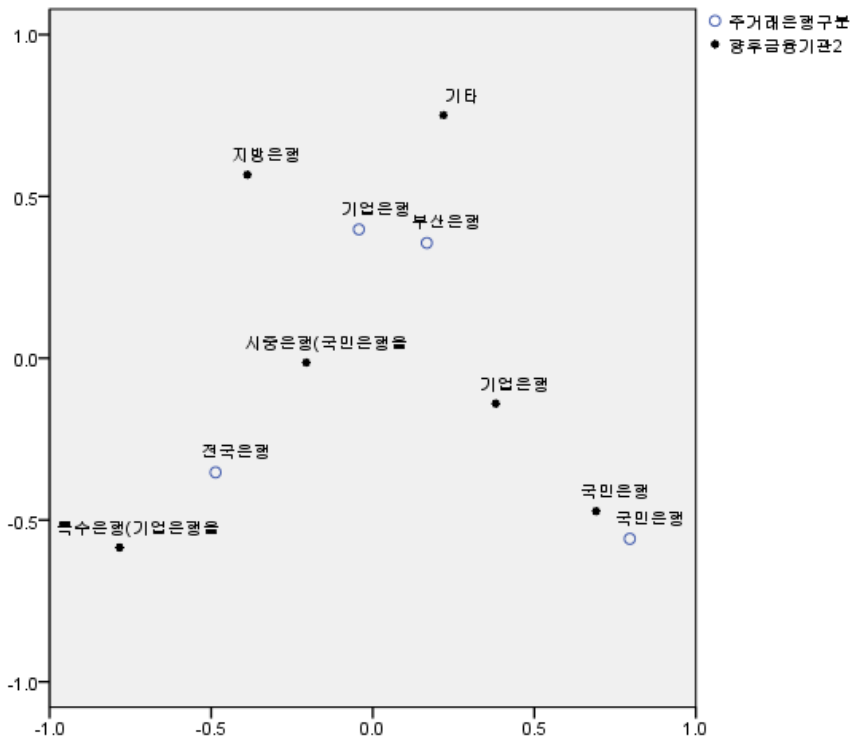
경한 적이 있거나 변경하지 않았어도 변경을 생각한 적이 있는가 하는 질문에 대한 응답에서 찾을 수 있을 것이다. 이에 대해 표본기업은 49.2%만이 변경을 생각하지 않았다고 응답하였으며, 14.1%는 실제로 변경하였다고 그리고 36.7%는 변경을 검토하였지만 변경하지는 않았다고 응답하였다. 변경했거나 검토한 적이 있는 기업에게 그 이유를 물어보았는데, 이에 대해 차입조건에 대한 불만(29.0%), 차입액에 대한 상한이 있고 지금의 주거은행에서는 대응할 수 없다(15.4%), 대출심사의 속도가 늦다(11.6%), 정보제공, 경영상담기능이 약하다(10.3%) 등의 응답이 있었다. 이상의 응답은 주거은행별로 유의한 차이가 없다.

정부로부터 관계적 금융을 활용하도록 강력히 요청받고 있으며, 금융기관이 어느 정도 관계적 금융을 중시하고 있다고 평가되는 일본의 기업은 표본기업과는 구분되는 응답을 하였다. 즉 주거은행에 대해 바라는 점에 대한 질문에 그들은 자기 기업에 대한 지식을 가장 중요하다고 응답하고 있으며, 주거은행을 실제 변경한 비율(9.5%)이나 검토했지만 변경하지 않았다는 비율(17.1%)도 상대적으로 낮다. 한편 주거은행을 변경했거나 검토했지만 변경하지 않은 이유에 대해 많은 일본 기업은 차입조건에 대해 불만이라고 응답하였다. 그러나 은행원의 방문빈도가 적다가 두 번째이고 은행점포까지의 거리가 멀다는 응답도 12.5%에 이른다.⁹⁾ 표본기업과 일본기업의 응답의 차이는 우리나라 금융기관이 관계적 금융을 활용하지 않는 데서 기인하는 것으로 보인다.

앞으로 어느 금융기관과 거래를 확대하고 싶느냐는 질문에 대해 표본기업은 어느 은행을 주거은행으로 하느냐에 따라 상이한 응답을 하였다. 분할표를 좌표상의 거리로 표현한 대응분석(correspondence analysis)에 따르면 국민은행을 주거은행으로 하는 기업은 국민은행이라고 응답함으로써 매우 높은 충성도를 보여주었다. 전국은행을 주거은행으로 하는 기업도 강도는 낮지만 전국은행과 거래하고 싶다고 응답하였다. 그러나 기업은행을 주거은행으로 하는 기업은 지방은행이나 우리은행, 신한은행, 하나은행과 같은 시중은행과 거래하고 싶다고 응답하였다. 부산은행을 주거은행으로 하는 기업도 기업은행, 시중은행 또는 외자계은행과 거래하고 싶다는 응답을 하였다. 부산은행은 지방은행으로서 다른 은행에 비해 지역기업에 밀착되어 있을 것으로 기대되었는데 결과는 그렇지 않았다. 특히 부산은행은 국민은행과 대비되는데, 국민은행과 마찬가지로 매출규모면에서 상대적으로 규모가 작은 지역기업에 밀착된 경영을 할 필요가 있을 것이다. 규모가 작은 기업은 금융제약을 경험하기 쉽다. 그러나 지역경제의 역동적인 부분을 구성한다.

<그림 1> 대응분석 결과

9) 상세한 설명은 家森信善(2006) 참조.



표본기업의 금융기관에 대한 기대를 집약적으로 보여주는 것이 금융기관이 중소기업에 대출할 때 심사항목으로서 무엇을 중시해야 한다고 생각하느냐 하는 질문에 대한 응답이다.

모두 22개의 작은 질문으로 구성되어 있는 이 질문에 대한 응답은 일정한 흐름을 나타내고 있어 요인분석을 해보았다. 그 결과 여섯 개의 요인을 추출할 수 있었다. 이에 여섯 개 요인에 임의로 이름을 정하고 22개의 질문을 각각의 이름 밑에 할당하였다. 즉 「기본사항요인」에는 기업의 업종과 규모를, 「재무정보요인」에는 채무상환능력(채무상환연수 등), 안전성(자기자본비율 등), 수익성(매출액경상이익률 등), 성장성(매출액성장률 등)을, 「신용보완요인」에는 부동산담보, 부동산 이외의 물적담보, 신용보증기관의 보증, 개인보증을, 「대표자정보요인」에는 대표자의 개인자산, 대표자의 도산이력, 사업기반(고객기반 및 공급체제), 「주관적 비재무 정보요인」에는 대표자의 자질, 사업상의 강점과 약점(제품력 및 기술력), 정보공시의 빈도나 질을 그리고 「객관적 비재무 정보요인」에는 외부기관 평가, 거래연수, 주거래은행 여부, 용자담당자와 기업과의 신뢰관계, 다른 금융기관의 동향, 기업의 공인회계사나 세무사의 평가를 할당하였다.

요인분석을 한 후 필자는 짝지은 t-검정(paired t-test)을 수행하였다.¹⁰⁾ 각 응답항목에 5단계로 점수를 부여하였는데, ‘매우 중시해야 한다’에는 5점, ‘중시해야 한다’에는 4점, ‘어느 쪽도 아니다’에는 3점, ‘거의 중요하지 않다’에는 2점, 그리고

10) 이에 대한 설명으로는 허명희·양경숙(2001), p.65 참조.

‘전혀 중요하지 않다’에는 1점을 부여하였다. 그런 다음 묶인 요인들의 평균값을 구해서 짝지은 t-검정을 하였다.

검정결과는 15개의 대응으로 요약되는데, 「재무정보요인」은 다른 모든 요인을 지배하였다. 이러한 결과는 기업은 금융기관이 자신에 대한 신용을 평가를 할 때 재무적 요인을 가장 중시해줄 것을 요구한다고 해석할 수 있다. 다소 의외의 결과로 보인다. 이것이 의미하는 바의 정확한 이해를 위해서는 다음 두 가지 사항을 염두에 두어야 한다. 하나는 「재무정보요인」에 성장성(매출액성장률 등)이 포함되어 있다는 점이다. 성장성은 금융기관이 기업의 신용을 평가할 때 중요하게 평가해 주었으면 하고 생각하는 중요한 지표의 하나이다. 그러나 이에 대한 예측이 곤란하여 적극적으로 평가되지 않는 것이 현실이다.¹¹⁾ 다른 하나는 「재무정보요인」이 신용평가에 반영되는 비중은 기업규모별로 차이가 있다는 점이다. 금융기관은 기업의 재무정보가 투명하지 않다고 생각하기 때문에 재무요소의 비중은 중소기업의 경우 신용평가총점에서 40~50%에 불과하다. 다른 한편 「재무정보요인」을 중시해야 한다는 응답은 다른 요인 특히 「비재무 요인」이나 「신용보완요인」에 대한 반감을 반영하는 것으로 평가할 수도 있다.

「객관적 비재무 요인」은 「신용보완요인」을 지배하지만 나머지 모든 요인의 지배를 받는다. 표본기업은 「객관적 비재무 요인」을 중시할 필요가 없다고 생각한다. 그러나 금융기관들은 이를 중시하는데, 이러한 사정을 심상규(2006)는 이렇게 말한다. “일반적으로 금융기관은 거래기간이 10년 이상이면 최우수, 5년 이상이면 우수, 3년 이상이면 보통, 1년 이상이면 열위 그리고 1년 미만이면 불량으로 평가하고 있다.” 뿐만 아니라 금융기관들은 주거래은행 여부 및 교차판매수 등도 기업의 신용평가에 반영하고 있다.¹²⁾ 관계적 금융을 중시하는 논의에서도 주거래은행 여부, 거래연수, 신뢰관계는 관계적 금융의 대리변수로 중시한다.¹³⁾ 그럼에도 불구하고 표본기업이 「객관적 비재무 요인」의 의미를 낮게 평가한 것은 관계적 금융이 이루어지지 않는다는 것을 의미한다. 그리고 금융기관이 이 요인을 높게 평가하는 것은 거래기업의 사적정보를 파악하는데 있어 그것이 중요해서가 아니라 자신의 수익성에 영향을 미치기 때문으로 보인다. 그러나 Boot(2000)가 지적하듯이 은행과 차입기업 사이에 지속적인 관계가 유지되도록 하기 위해서는 「객관적 비재무 요인」을 단순히 신용평가를 조금 유리하게 해주는 요인의 하나로 취급해 주는데 그쳐서는 안된다. 무엇보다 기업과 은행 사이에 신뢰와 존경에 기초한 상호적 헌신이 전제되어야 할 것이다.

11) 기업은행의 거래기업을 대상으로 실태를 분석한 심상규(2006)에 따르면 설문조사에 응답한 62.9%의 기업이 금융기관의 신용평가에 불만을 나타내고 있다. 불만족의 원인으로는 지나친 재무제표 의존, 매출액 기준 한도 설정, 미래성장성 미반영 및 기술가치의 미반영을 지적하고 있는데, 중소기업은 신용평가에 성장성과 기술력 등의 요소를 포함해야 한다는 점을 특히 중시한다. 한편 예측과 관련된 논의로는 신보성·최강식(2006) 및 신보성·빈기범·박상용(2005), pp.11-12 참조.

12) 자세한 내용은 심상규(2006) 참조.

13) 예컨대 Jimenez & Saurina(2004)는 기업과의 관계가 지속되면 역선택과 도덕적 해이문제도 완화시킬 수 있다고 말하는데, 지속적인 거래를 통해 은행은 기업의 사적인 정보를 파악할 수 있기 때문이다.

「주관적 비재무 요인」은 「재무정보요인」과 함께 금융기관이 평가해주었으면 하는 요인이다. 이러한 사정은 심상규(2006)에서도 확인할 수 있다.¹⁴⁾ 그러나 사업상의 강점과 약점(제품력과 기술력)은 기업에 대한 사적정보가 없으면 평가하기 힘든 부분이다. 대표자의 자질이나 정보공시의 질도 마찬가지이다. 「대표자정보요인」이 「객관적 비재무 요인」, 「기본사항요인」, 「신용보완요인」을 지배하는 것도 마찬가지로 해석할 수 있다. 「대표자정보요인」에는 대표자의 개인재산 및 대표자의 도산이력과 함께 사업기반(고객기반 및 공급체제)이 포함되어 있는데, 금융기관이 어느 기업의 사업기반을 파악할 수 있으려면 기업에 대한 질적인 정보가 있어야 할 것이다.

「기본사항요인」은 「신용보완요인」, 「객관적 비재무 요인」을 지배한다. 기업의 업종이나 규모가 「신용보완요인」보다 중시되어야 한다는 표본기업의 의사표현은 금융기관의 담보 또는 보증위주의 대출관행에 대한 비판적인 인식으로 판단된다. 「신용보완요인」이 모든 요인에 의해 지배되고 있다는 점에서도 이를 확인할 수 있다. 용자제도에 대한 평가를 묻는 질문에 보증을 첨부하지 않은 용자 또는 무담보 용자 등이 중요하다는 응답이 75%를 상회하는 것에서도 표본기업의 의사를 확인할 수 있다.

대출심사를 할 때 금융기관이 중시해주었으면 하고 표본기업이 생각하는 사항에 대한 이상의 설명에서 우리는 우리나라 금융기관이 기업의 사적인 정보를 확보하지 못하고 있고 그리고 관계적 금융을 적극적으로 활용하지 못하고 있다는 것을 알 수 있다. 금융기관이 기업에게 담보나 보증으로 신용을 보완해주도록 요구하는 것도 이와 밀접한 관련이 있는 것으로 보인다.

<표 4> 요인별 지배 및 피지배 관계 요약

	기본사항	신용보완	재무정보	대표자정보	객관적 비재무	주관적 비재무
기본사항		○	×	×	○	능
신용보완	×		×	×	×	능
재무정보	○	○		○	○	○
대표자정보	○	○	×		○	×
객관적비재무	×	○	×	×		×
주관적비재무	능	○	×	○	○	

주: 1) ○은 지배를, ×는 피지배를 그리고 능은 서로 같은 요인으로 인식한다는 것을 의미한다. 2) 각 요인의 Cronbach 알파 값은 다음과 같다. 기본사항요인 0.488, 재무정보요인 0.729, 신용보완요인 0.745, 대표자정보요인 0.621, 객관적 비재무요인 0.784, 주관적 비재무요인 0.621.

4. 분석의 함의

14) 심상규(2006)의 실태조사에 의하면 기업들은 신용평가에 기업의 성장성과 기술력 등의 요소를 포함해야 한다고 주장한다.

앞에서 우리는 표본기업의 투자욕이 크지 않다는 것을 확인할 수 있었다. 지역 경제를 활성화할 필요가 있다는 지역주민의 바램과는 거리가 느껴진다. 은행 특히 지방은행은 지역기업에 밀착된 경영을 하면 지역경제를 활성화하는데 중요한 기여를 할 수 있는데, 지역밀착경영전략은 자신의 영업기반을 강화하는 길이기도 하다.

외환위기 이후 금융기관, 특히 은행은 중소기업금융을 둘러싸고 치열한 경쟁을 벌이고 있다. 전반적으로 산업구조가 바뀌면서 신규투자를 위한 자금수요가 크게 줄어들고 있기 때문이다. 이러한 상황에서 규모가 크고 설립한지 오래되고 그리고 경영이 상대적으로 안정되어 있는 중소기업마저 금융기관 차입을 줄이려고 하면 금융기관간 경쟁은 더욱 치열해질 것이다. 지방은행은 전국은행에 비해 규모가 영세하기 때문에 가격경쟁을 포함하는 경쟁이 심화될 경우 불리한 지위에 놓일 수 있다. 지방은행은 지역기업에 밀착된 경영을 통해 경쟁력을 제고할 필요가 있다.

은행간 경쟁이 기업금융에 미치는 효과에 대해 일치된 견해는 없다. 예컨대 Cetorelli(2003)에 의하면 은행업 집중이 강화되면 신생기업의 진입은 억제되고 기존기업의 퇴출은 지체된다. 이는 은행업의 집중이 경제의 활력을 저해한다는 것을 함의한다. 그러나 정보의 비대칭성을 강조하는 논의는 은행간 경쟁이 제한될 때 신생기업의 창업이 촉진된다고 주장한다. 은행간 경쟁의 제한은 관계적 금융을 활성화하기 때문이다. 이러한 주장은 Cetorelli & Gambera(2001)와 Bonaccorsi di Parti & Dell'Araccia(2004)에 의해 확인되었다. 그런데 Bonaccorsi di Parti & Dell'Araccia(2004)가 주장하듯이 정보의 비대칭성문제는 기존기업보다는 신생기업에 더 많은 영향을 주기 때문에 산업구조를 재편하고자 할 경우 경쟁이 제한된 상태에서 은행이 관계적 금융을 활용하는 것이 지역경제에 유리하다.¹⁵⁾

설문조사를 통해 우리는 우리나라 은행들이 관계적 금융을 거의 활용하지 않고 있다는 것을 알 수 있다. 전국은행과 달리 지역에 뿌리를 두고 있는 지방은행은 자신의 경쟁력을 강화하기 위해 관계적 대출을 고려해볼 필요가 있다. 다른 한편 부산은행을 주거태은행으로 하고 있는 기업은 부산은행에 대한 충성도가 국민은행의 주거태기업에 비해 낮은 것으로 보인다. 부산은행도 국민은행과 마찬가지로 매출액이 상대적으로 작은 지역기업에 밀착된 경영을 할 필요가 있을 것이다. 규모가 작은 기업은 금융제약을 경험하기 쉽지만 지역경제의 역동적인 부분으로서 지역경제의 활성화에 기여할 수 있기 때문이다.

대출담당자의 연령을 보면 부산은행은 다른 은행과 달리 20~30대가 많다. 대출담당자의 나이가 많을수록 보다 많은 권한을 가지고 있다고 한다면, 대출규모나 신속성 등에서 의미 있는 차이를 낳을 수도 있다. 특히 본점이 동일한 지역에 있기 때문에 본점의 지점장 또는 대출담당자에 대한 통제력은 전국은행의 지점장이나 대출담당자가 느끼는 것보다 강력할 것이다. 부산은행은 대리인비용을 높이지 않는 한계 내에서 그리고 점진적으로 이들의 재량권을 높여주는 것을 신중히 검토할 필

15) Petersen & Rajan(1995)도 은행의 집중도 강화되면 관계적 금융 강화함으로써 재무투명성이 낮은 기업에 대한 금융지원 강화된다고 주장한다.

요가 있을 것이다.

관계적 금융이론에 의하면 지역의 소규모 금융기관은 관계적 금융을 활용함으로써 자신의 존립기반을 하고 나아가 지역기업의 금융제약을 완화해줄 수 있다. 그러나 앞에서 살펴본 바와 같이 표본기업은 예금은행 이외의 금융기관, 예컨대 상호저축은행, 상호금융, 신용협동조합, 새마을금고 등 지역 밀착경영을 하리라고 예상되는 지역의 소규모 금융기관과 주거은행관계를 거의 맺지 못하고 있다. 이는 일본의 경우와는 대비된다. 일본 關西지역기업의 경우 표본기업의 14.7%가 신용금고와 주거은행관계를 맺고 있으며, 東海지역의 경우에도 13%가 신용금고를 주거은행으로 하고 있다. 그리고 일본기업의 주거은행 실태를 자산규모, 종업원규모, 자기자본비율 등을 기준으로 하여 살펴본 결과에 따르면 자산규모가 작고 종업원규모가 작으며, 자기자본비율이 낮은 기업일수록 지역금융기관(즉 지방은행, 신용금고 및 신용조합)과 주거은행관계를 맺는 경향을 나타내고 있다.¹⁶⁾

대부분의 표본기업이 예금은행과 주거은행관계를 맺고 있는 것은 지방은행을 제외한 지역의 소규모 금융기관들이 기업금융을 거의 취급하지 않고 있기 때문이다. 1997년 외환위기 이후 금융기관의 기업신용평가가 크게 강화되었다는 점을 감안할 때 신용등급이 낮은 기업은 예금은행신용에의 접근이 크게 제한되었을 것으로 보인다. 다른 한편 지역의 소규모 금융기관들은 최근 자산규모가 크게 증대되면서 자산운용에 어려움을 겪고 있다.¹⁷⁾ 지역의 소규모 금융기관이 기업금융을 적극 취급하게 된다면 지역기업은 금융제약을 완화할 수 있으며, 지역금융시장의 효율성도 제고될 것이다.

5. 결론

이상의 분석으로부터 우리는 우리나라 금융기관이 관계적 금융을 활용하지 않고 있다는 것을 알 수 있다. 대다수의 표본기업이 주거은행을 가지고 있지만 그것과 긴밀한 관계를 형성하면서 장기적인 거래관계를 유지하고 발전시켜 나간다는 생각보다는 필요한 때 신속하게 그리고 낮은 이자율로 자금을 공급해주는 것으로 그것의 역할을 한정하는 경향이 있다. 주거은행도 또한 거래기업을 특별(?)하게 생각하는 것 같지 않다. 이러한 사정은 대출심사를 할 때 금융기관이 중시해주었으면 하고 표본기업이 생각하는 사항에 대한 응답에서 특히 잘 나타난다.

예컨대 주거은행은 거래기업과 장기적이고 안정적인 거래를 원한다. 신용을 평가할 때 주거은행으로서의 거래기간과 거래의 양 등에 가점을 주는 것 등이 그것이다. 그러나 주거은행관계를 신용평가를 할 때 거래기업에게 조금 유리하게 해주는 요인의 하나로 취급하는데 그친다면 은행은 기업과 장기적인 거래관계를 유지할 수 없을 뿐 아니라 다른 은행과의 경쟁에 지속적으로 노출되지 않을 수 없을 것이다.

16) 家森信善(2006) 참조.

17) 이에 대한 상세한 논의로는 신용협동조합을 분석하고 있는 최진배(2010) 참조.

장기안정적인 거래를 위해서는 기업과 은행 사이에 신뢰와 존경에 기초한 상호적 헌신이 전제되어야 할 것이다. 상호헌신적인 관계가 유지될 때 기업은 기꺼이 은행에게 자신의 사적인 정보를 제공할 수 있게 될 것이다. 이러한 관계를 유지하기 위해 은행은 많은 비용을 지불하게 될 것이다. 그러나 Boot(2000)가 지적하듯이 이는 장기적인 지대를 통해 만회할 수 있다.

관계적 금융을 활용하는 은행이 거의 없는 상황에서 부산은행은 어려움에 직면하지 않을 수 없다. 경쟁이 심화되는 상황에서 영업기반을 확대하고 강화할 필요성이 높아지고 있으며, 자신에 대한 지역사회의 기대를 충족시켜야 하는 부담도 지고 있기 때문이다. 그렇지만 지역의 서민금융기관이 기업금융을 적극적으로 공급하지 못하고 있기 때문에 지역에 밀착된 경영을 하려는 부산은행의 노력은 높이 평가될 것이다.

참고문헌

- 강종구 (2005). "은행의 금융중개기능 약화원인과 정책과제", 「계간 경제분석」, 11(3), 1-32.
- 김신영 (2005). 「인천지역 지역금융시장의 현황 및 발전과제-지역밀착형 금융기관을 중심으로」, 한국은행 인천본부.
- 김현정(2003), "외환위기 이후 은행-기업 관계의 변화", 「금융연구」, 130, 1-43.
- 서근우 (2003). 「중소기업 금융의 현황과 과제-관계형 금융을 중심으로」, 한국금융연구원.
- 신보성·빈기범·박상용(2005), 『우리나라 자본시장과 은행의 균형발전 필요성』, 한국증권연구원.
- 신보성·최강식(2006), 『증권산업의 인적자본 축적에 대한 분석 및 시사점』, 한국증권연구원.
- 심상규(2006), “중소기업의 신용관리방안-자금조달과 상품판매를 중심으로”, 중소기업은행, 『기은조사』, 봄호, pp.61-114.
- 이병운(2009), 우리나라 은행 대형화와 기업대출자금의 배분, 금융조사보고서 2009-08, 한국금융연구원.
- 조태근·박광규(2006), "중소기업대출의 담보설정 결정요인에 대한 실증분석-신용리스크와 관계금융을 중심으로," 5개 학회 공동학술연구발표회 발표논문.
- 최진배(2003), “부산지역 서민금융기관의 영업기반,” 한국경제지리학회, 한국경제지리학회지, 제6권 제2호, pp.377-402.
- 최진배(2004), "기업규모와 재무투명성이 주거은행의 선택에 미치는 영향: 부산지역 기업을 중심으로," 한국지역개발학회, 한국지역개발학회지, 16권 2호, pp.63-86.
- 최진배(2005), "기업의 재무적 특성 및 비재무적 특성이 주거은행관계 형성에 미치는 영향: 동남경제권 부품소재생산기업을 중심으로," 한국경제지리학회, 한국경제지리학회지, 제8권 제2호, pp.247-266.
- 최진배(2010), “금융기관의 금융중개기능 강화 방안 - 대구지역 서민금융기관을 중심으로”, 산업혁신연구, 제26권 제4호, pp.307-341.
- 함준호, 강종구 (2005). “중소기업금융과 은행의 역할 : 혁신중소기업을 중심으로”, 「계간 경제분석」, 11(3), 87-119.
- 허명희·양경숙(2001), SPSS 다변량자료분석, SPSS 아카데미. p.65 참조,
- 加納正二(2002), “京都のメインバンク關係 1980-2000,” 湯野勉 編著, 京都地域金融, 日本評論社.
- 家森信善(2006), 企業が望む金融サービスと中小企業金融の課題-關西地域の企業金融に關する企業意識調査を中心に.
- 家森信善(2007), “リレーションシップバンキング機能は強化されたか-關西地域企業アンケートに基づく分析”, 筒井義郎·植村修一(2007), 「リレーションシップバンキング

と地域金融」, 日本経済新聞出版社.

幡磨谷浩三・永田貴洋(2006), “中小企業金融におけるメインバンク関係の検証-地域金融機関の効率性と貸出態度との關聯”, RIETI Discussion Paper Series 06-J-002.

植村修一・渡辺善次(2006), “地域銀行のガバナンス-株主構成變化の含意”, RIETI Discussion Paper Series 06-J-013.

湯野 勉(2002), “京都の地域金融-序論,” 湯野 勉, 京都の地域金融-理論・歴史・實證, 日本評論社, pp.1-21.

筒井義郎(2007), “地域金融の活性化に向けて-課題と展望”, 筒井義郎・植村修一(2007), 「リレーションシップバンキングと地域金融」, 日本経済新聞出版社.

Berger, A. N., Klapper, L. F., Udell, G. F.(2001), "The ability of banks to lend to informationally opaque small business," *Journal of Banking and Finance* 25, pp.2127-2167.

Berkowitz, J. and White, M. J.(2002), “Bankruptcy and small firm's access to credit”, NBER Working Paper 9010.

Bonaccorsi di Parti, E, and Dell'Ariccia, G.(2004), "Bank Competition and Firm Creation," *Journal of Money, Credit and Banking* 36(2), pp.225-251.

Boot, A. W. A.(2000), "Relationship banking: what do we know?" *Journal of Financial Intermediation* 9, pp.7-25.

Carey, M., Post, M., and Sharpe, S. A.(1998), "Does corporate lending by banks and finance companies differ? Evidence on specialization in private debt contracting," *Journal of Finance* LIII, no.3, pp.845-878.

Cetorelli, N.(2003), "Real Effects of Bank Competition," *Journal of Money, Credit, and Banking*, 36(3), pp.543-558.

Cetorelli, N. and Gambera, M.(2001), "Banking Market Structure, Financial Dependence and Growth: International Evidence from Industry Data," *The Journal of Finance*, LVI(2), pp.617-648.

Degryse, H. and Cayseele, P. V.(2000), "Relationship lending within a bank-based system: evidence from European small business data," *Journal of Financial Intermediation* 9, pp.90-109.

DeYoung, R., Hunter, W. C. and Udell, G. F.(2004), "Whither the community bank?", *Journal of Financial Services Research* 25, pp.81-84.

Hosono, K and Xu, P.(2009), Do banks have private information? Bank screening and ex-post performance, RIETI Discussion Paper Series 09-E-016.

Jimenez, G., Saurina, J.(2004), "Collateral, type of lender and relationship banking as determinants of credit risk," *Journal of Banking and Finance* 28,

pp.2191-2212.

Petersen, M. A., Rajan, R. G.(1994), "The benefits of lending relationships: evidence from small business data," *Journal of Finance* 49, pp.3-37.

Strahan, P. and Weston, J.(1998), Small business lending and the changing structure of the banking industry," *Journal of Banking and Finance* 22, 821-845.

Uchida, H., Udell, G. F. and Watanabe, W.(2006), Bank size and lending relationships in Japan, RIETI Discussion Paper Series 06-E-029.