

건설동향브리핑

제390호 (2012. 12. 17)

■ 경제 동향

- 11월 자산 가치 전망 소폭 상승

■ 정책 · 경영

- 민간 건설공사 불공정 실태 조사 결과
- 시장과 문화의 괴리 극복을 통한 건설산업의 혁신

■ 정보 마당

- 독일 건설시장 및 고용 현황

■ 연구원 소식

■ 건설 논란 : 징벌적 손해 배상 확대 타당한가?

한국건설산업연구원

Construction & Economy Research Institute of Korea

11월 자산 가치 전망 소폭 상승

- 임차 가구에서 더 긍정적이거나 여전히 100p 이하 -

■ 부동산 부문 전월 대비 소폭 개선

- 6개월 뒤의 자산 가치에 대한 11월 조사 결과, 100p 미만으로 감소 전망이 더 우세한 것으로 나타났지만, 전월 대비로는 소폭 상승함.
 - 전월 대비, 주택·상가가 2p, 토지·임야가 2p 각각 상승하였으며, 금융·저축 및 주식은 전월과 같은 수준을 보임.
- 전년 동월 대비 11월 자산 가치 전망 수준은 지속적인 하락으로 큰 폭의 차이를 보임.
 - 전년 동월 대비, 주택·상가 6p, 토지·임야 6p, 금융·저축 9p, 주식 7p 각각 하락
- 전년 말 대비도 전년 동월 대비와 마찬가지로 큰 폭의 하락을 보임.
 - 전년 말 대비, 주택·상가 6p, 토지·임야 6p, 금융·저축 8p, 주식 5p 각각 하락
- 부동산시장이 금융시장에 비해 전반적으로 더 긍정적인 판단을 받고 있음.

<11월 항목별 자산가치 전망 CSI>

구분	2011.11월	2011.12월	2012.10월	2012.11월	전월 대비 증감	전년 동월 대비 증감	전년 말 대비 증감
주택·상가	102	102	94	96	+2p	-6p	-6p
토지·임야	100	100	92	94	+2p	-6p	-6p
금융·저축	97	96	88	88	-	-9p	-8p
주식	95	93	88	88	-	-7p	-5p

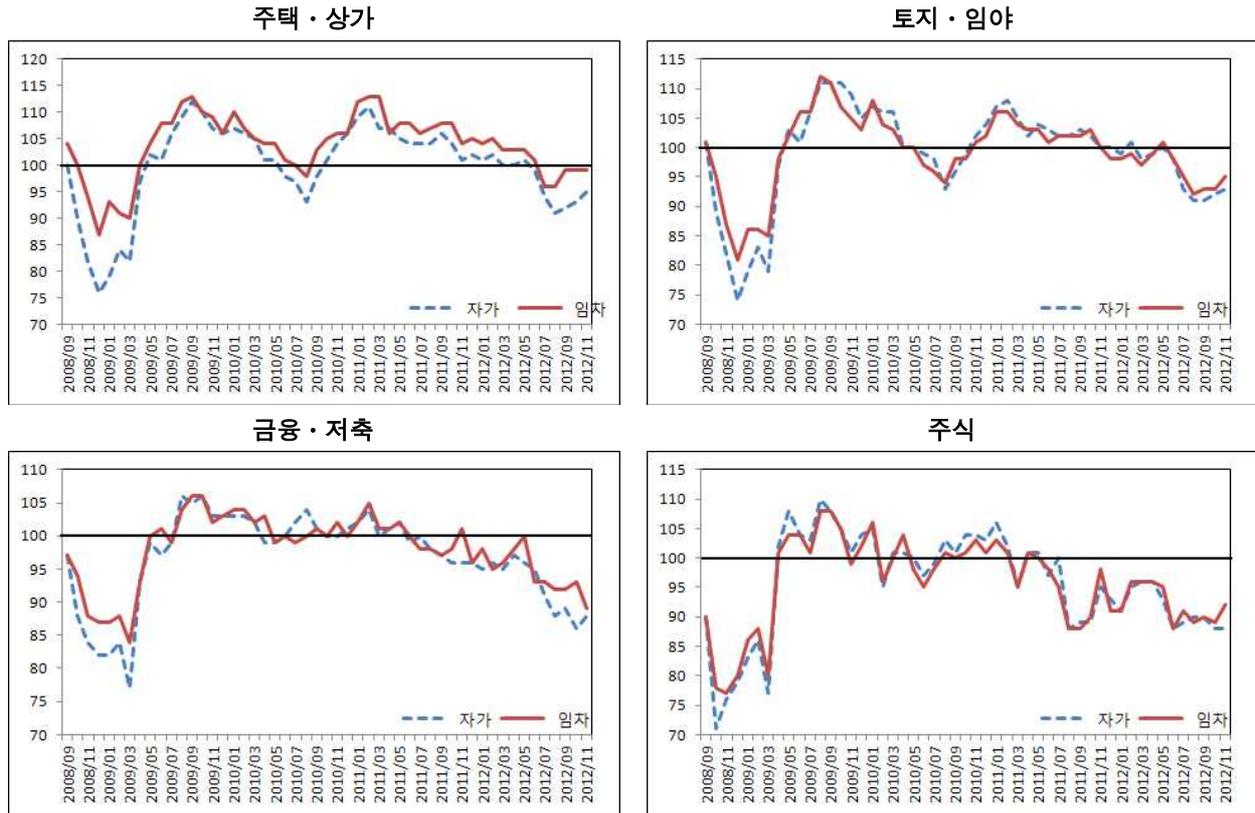
주 : 100 이상은 증가할 전망이 크며, 100 이하는 감소할 전망이 큰 것을 의미
 자료 : 한국은행, 「소비자동향조사」.

■ 임차 가구가 더 긍정적 전망

- 4개의 자산 항목에 대한 주거 상황별 분석 결과, 임차 가구가 더 긍정적으로 전망하고 있으나, 여전히 100p 이하의 수준으로 나타남.
 - 2012년 11월, 주택·상가는 자가 가구 95p, 임차 가구 99p를 보였으며, 토지·임야는 자가 가구 93p, 임차 가구 95p를 보임.

- 금융·저축은 자가 가구 88p, 임차 가구 89p를 보였으며, 주식은 자가 가구 88p, 임차 가구 92p를 보임.

<주거 상황별 자산가치 전망 CSI>



자료 : 한국은행, 「소비자동향조사」.

■ 부동산에 대한 기대 심리 회복 중, 그러나 부정적 전망 여전히 많아

- 연말까지 주택 취득세 인하와 2013년부터 적용되는 토지 양도소득세의 완화로 인하여 부동산에 대한 기대 심리가 서서히 회복세를 보임.
 - 주택 취득세는 2012년 말까지 한시적으로 기존 2% → 1%로 완화함.
 - 토지는 기존의 비사업용 토지를 양도할 경우, 60%의 단일 세율을 적용하던 것을 2013년부터 기본 세율(6~38%)로 전환하고 장기보유특별공제를 적용하게 됨.
- 그러나, 거시 경제 여건이 확실한 회복세를 보이고 있지 않음에 따라 6개월 뒤의 자산 가치에 대해서는 긍정적인 전망보다 부정적인 전망이 여전히 많음.

엄근용(연구원 · kyeom@cerik.re.kr)

민간 건설공사 불공정 실태 조사 결과*

- 발주자의 공사 대금 미지급 심각한 수준, 제도적 개선 시급 -

■ 계약 체결 과정의 불공정성

- 실태 조사에 응한 종합건설업체의 45.3%인 115개 사가 민간 건설공사 표준도급계약서를 사용하지 않거나 변경하여 사용하고 있다고 응답함.
 - 표준도급계약서를 사용하지 않는 이유 중 ‘발주자가 전혀 인정하지 않는다’는 응답이 34%를 차지하여 민간 건설공사의 불공정이 계약 체결에서부터 시작되고 있음을 입증
- 계약이행보증서의 제출 및 보증 금액에 대한 조사 결과를 보면 발주자의 수급자에 대한 계약이행보증서 제출 요구는 60% 정도 수준이며, 보증금은 총 계약 금액의 10~20% 수준이 725건(69%)로 가장 많았음.
 - 수급자가 발주자로부터 선급금을 지급받지 못한 경우가 45%에 달했으며, 지급받은 선급금의 규모를 보면 총 계약 금액 대비 10~20%가 418건(51%)으로 가장 많았음.
- 공사 대금의 지급이 늦어지는 경우, 지연 이자는 조사에 응한 업체의 93%가 지급받지 못하였거나 일부만 지급받는 것으로 조사되었으며, 계약시 지연 이자율 자체를 정하지 않는다는 응답자가 87%를 차지함.
 - 「하도급 거래 공정화에 관한 법률」 상 하도급 대금의 지급 지연시 지연 이자율 20%를 적용해 지급하지 않으면 「하도급법」 위반으로 처벌토록 규정하고 있어 개선이 요구됨.

■ 공사 대금 미지급 실태

- 발주자로부터 공사 대금을 지급받지 못한 경험이 있는 건설업체가 조사에 응한 건설업체의 39%인 100개 사로 조사돼 발주자의 공사 대금 미지급이 심각한 수준으로 나타남.
 - 미지급된 공사는 상가가 전체의 33%를 차지, 다음으로 교회(14%), 주택(13%) 등의 순임.
 - 발주자의 공사 대금 미지급의 원인에 대해 ‘발주자의 지급 의지 부족 및 도덕적 해이’로 보는 수급자가 응답자의 60%를 차지하여 정책적 개입의 필요성을 입증

* 한국건설산업연구원과 대한건설협회가 2012년 9월 24일부터 10월 5일까지 전국의 종합건설업체를 대상으로 민간 건설공사의 불공정 실태를 조사하기 위해 실시하였으며 응답 업체는 총 254개사임.

- 설계 변경을 불인정하여 대금을 미지급하는 경우도 20%를 차지하고 있는데, 이는 발주자라는 경제적 강자의 지위를 악용하여 수급인에게 불이익을 강요하는 것으로 「공정거래법」에서 정하고 있는 거래상 지위 남용 불공정에 해당함.

■ 부당 특약 요구의 실태

- 민간 건설공사 계약 체결시 발주자가 요구한 부당 특약의 유형은 ‘무조건적으로 하자 책임’을 부담시키는 부당 특약이 전체의 28%로 가장 높게 조사됨.
 - 수급자의 고의 또는 과실에 관계 없이, 나아가 하자의 기준 및 내용에 관계 없이 발주자가 ‘하자’라고 주장하면 수급자가 일방적으로 하자 책임을 부담함.
 - 또, 설계 변경 등으로 인한 ‘에스컬레이션(계약 금액 조정) 불인정’의 부당 특약이 18%로 조사되었으며, ‘기성금 지급 기한 미설정(13%)’, ‘준공금 지연 이자 불인정(12%)’, ‘과도한 준공금 지급 기한 설정(11%)’ 등의 부당 특약이 발주자의 요구에 의해 이루어지는 것으로 조사됨.
 - 이러한 부당 특약은 발주자가 신의 성실의 원칙에 입각하여 도급 계약을 이행한다면 발생할 수 없는 불공정 사유들이며, 유치권을 불인정하는 특약을 체결하는 것은 아무리 수급자가 합의하였다고 해도 법적인 효력을 인정받을 수 없음.

■ 대금 미지급 등 불공정에 대한 수급자의 대응 실태

- 대금 미지급 등 발주자의 불공정 행위에 대해 수급자는 법원을 통한 민사 소송으로 해결한다고 응답한 경우가 35%, 협상에 의해 감액하여 지급받았다고 응답한 경우가 32%로 비슷하게 조사됨.
 - 또, 건설분쟁조정위원회의 조정을 통해 해결한다고 응답한 경우가 16%, 유치권의 행사를 통해 해결한다고 응답한 경우가 13%를 차지하였으며, 하도급 업체를 동원한다고 응답한 경우도 있었음.
 - 민사 소송을 통하거나 협상에 의해 금액을 감액해 지급받거나 수급자가 발주자로부터 지급받아야 할 공사 대금을 전액 지급받지 못한다는 점에서 수급자에게 불리한 상황에서 대금 미지급 등의 발주자 불공정이 해결되고 있음을 의미하며, 제도적 개선이 필요함을 반증함.

강운산(연구위원 · wskang@cerik.re.kr)

시장과 문화의 괴리 극복을 통한 건설산업의 혁신*

- 문화적 관점에서 바라본 건설산업의 위기 -

■ 시장 위기에 대응한 문화 혁신이 곧 건설산업의 혁신

- 건설산업의 시장과 문화 사이에 괴리가 있다는 것은 ‘건설시장은 변했는데 건설 문화는 변하지 않았다’는 것을 의미
 - 진정한 건설 위기의 극복은 시장의 변화에 대응한 문화 혁신을 통해 실현 가능

■ 시장의 양적 · 질적 변화에 대응한 전략적 시장 개발 노력 필요

- 건설업계는 ‘양적 성장 시대의 종말’에 대응하여 지금까지 견지해온 ‘결과 지향적’인 도전 문화 대신, 사업의 타당성과 리스크를 신중하게 분석하고 판단하는 ‘과정 지향적’인 도전 문화를 함양해 나가야 할 것임.
 - 투자 가치 위주에서 사용 가치 중심으로 전환되고 있는 주택시장의 변화 양상을 직시하여 지금까지의 양적 공급 확대 위주의 사업 전략에 신중을 기하는 한편, 질적으로 빠르게 세분화되는 시장 수요에 적극 부응해 나가야 할 것임.
 - 정부의 영향력 축소로 위축이 예상되는 공공 건설시장 부문에서는 윤리 경영 등 사회적 책임 활동의 전개를 통하여 국민의 신뢰를 얻는 데 주력할 필요가 있음.
 - 미래 유망 건설시장으로 주목받고 있는 녹색시장과 해외시장 분야에서는 고부가가치 창출을 위한 기술 등 핵심 경쟁력의 확보 노력이 요구됨.

■ 제도와 의식 양 측면에서의 문화 혁신 요망

- 시장 변화에 부응한 건설 제도와 건설인 의식, 양 측면에서의 문화 혁신이야말로 위기 극복의 핵심 과제임.
 - 먼저, 건설 제도의 혁신을 위해서는 시장 원리를 우선하면서 공동체의 원리로 보완하는 방식, 즉 경쟁 원리를 우선 적용하되 협력의 원리를 보완적으로 활용하는 접근이 요구됨.

* 본고는 한국건설산업연구원이 2012년 11월에 발간한 「문화 지체에 빠진 건설산업」의 주요 내용을 발췌하였으며, 지난 제 389호에 이어 2회에 걸쳐 게재함. 전문은 한국건설산업연구원 홈페이지(www.cerik.re.kr)에 수록되어 있음.

- 한편, 현실적으로 견고하게 형성된 업역주의를 타파하기 위해서는 비록 시간이 걸리더라도 신뢰의 문화를 구축하는 길 외에는 다른 방법이 없으며, 이와 관련하여 공정 경쟁과 상생 협력을 양대 축으로 한 제도의 혁신이 요구됨.
- 또한, 건설업계의 고질적인 정부 의존성 및 수직적 주종주의 문화를 타파하기 위해서는 발주자의 자기 성찰과 변신이 요구됨.
- 즉, 정부와 공공 부문이 앞장서서 진정한 발주자 의식을 함양해 나갈 때 비로소 건설산업의 수직적 주종주의 문화는 수평적 협력주의 문화로 변화될 것임.
- 건설산업의 제도와 의식, 양 측면에서의 문화 혁신은 궁극적으로 신뢰의 사회 자본을 구축하고 이미지 쇄신을 유도하는 첩경이 될 것임.

■ 건설산업 혁신을 위한 아홉 가지 제언

- 첫째, 서비스 산업으로 진화하라 : 제조업 마인드에서 서비스 마인드로 전환
- 둘째, 패스트 팔로어(Fast Follower)에서 퍼스트 무버(First Mover)로 변신하라 : 효율성 위주에서 창의성 존중의 문화 구축
- 셋째, 소유에서 이용의 시대로 변한 시장 환경을 직시하라 : 투자 가치의 시대에서 사용가치 중시의 시대로 전환
- 넷째, 공생 발전을 화두로 경쟁과 협력 제도를 고민하라 : 공정 경쟁과 상생 협력을 기반으로 한 건설 제도의 구축
- 다섯째, 인센티브가 명확한 제도를 도입하라 : 상호 이익 창출 메커니즘의 제도 구축
- 여섯째, 스토리를 중시하는 제도를 도입하라 : 발주자의 자율성 존중을 통하여 실현
- 일곱째, 신뢰의 사회 자본을 구축하라 : 법 제도의 신뢰 구축, 열린 네트워크, 공동체 의식 함양 등을 통하여 실현
- 여덟째, 열린 마음으로 소통하라 : 산업 내부와 외부에 형성된 폐쇄성 극복이 중요
- 아홉째, 건설산업에 대한 자긍심을 가져라 : 성찰에 기반한 자긍심의 구축을 통하여 건설 문화의 혁신 실현

윤영선(연구위원 · ysyoon@cerik.re.kr)

독일 건설시장 및 고용 현황

- 2006년 이후 건설시장 회복세, 건설 엔지니어 실업률 2%에 불과 -

■ 통독 이후 동독 재건 위해 대규모 인프라 투자

- 1990년 10월 3일 독일 통일 이후, 독일은 낙후된 동독 지역의 재건을 위해 대규모의 인프라 및 주택 건설을 추진함.
 - 그에 따라 1990년 714억 900만 유로였던 주요 건설 분야*의 매출액(이하 건설 매출액)이 1996년까지 지속적으로 증가하여 1996년에는 1,111억 700만 유로를 기록함.
- 건설 매출액의 증가에 따라 주요 건설 분야에 종사하는 고용자의 수도 증가함.
 - 1990년에 103만 4,000명이던 건설업 고용 인력이 매출액의 증가와 더불어 지속적으로 증가하여 1996년에는 131만 2,000명으로 6년 사이에 27만 8,000명(26.9%)이 증가

■ 과도한 투자에 따른 재정 적자로 1996~2005년 간 ‘건설업 위기의 시대’…급격한 인력 유출 발생

- 통독 이후 동독 지역에 대한 지나친 재정 투자로 인해 재정 적자에 처한 독일은 1996년부터 2005년까지 건설 분야에 대한 투자를 지속적으로 감소시키기에 이룸. 이에 따라 2005년까지 무려 9년 동안 건설업의 매출액은 지속적으로 하락하였으며, 건설업 고용자도 매출액 감소보다 더 큰 폭의 감소세를 보임.
 - 1996년 1,111억 700만 유로였던 건설 매출액이 2005년에는 743억 600만 유로로 무려 33.1%(368억 100만 유로)나 하락하였으며, 131만 2,000명에 달하던 건설업 고용자 수도 71만 7,000명으로 45.4%(59만 5,000명)나 크게 감소함.
 - 건설업 고용자 수의 경우 2006년에는 지난 20년 동안 가장 적은 71만명을 기록함.
 - 이와 같이 주요 건설 분야의 고용자 수가 감소한 것은 매출이 30% 이상 감소했을 뿐 아니라 생산성이 2% 이상 향상된 데에도 기인함.
 - 당시 독일 정부는 건설업의 매출 감소에 따라 고용자 수가 큰 폭으로 감소할 것을 미리 예측하지 못했으며, 이후 건설업 분야의 실업률이 높아짐.

* 장기 추세의 경우 주요 분야에 대해서만 제시하고 있음. 여기에서 주요 분야란 건축, 토목 및 지하 공간 엔지니어링(Building, Civil and Underground Engineering)을 의미함.

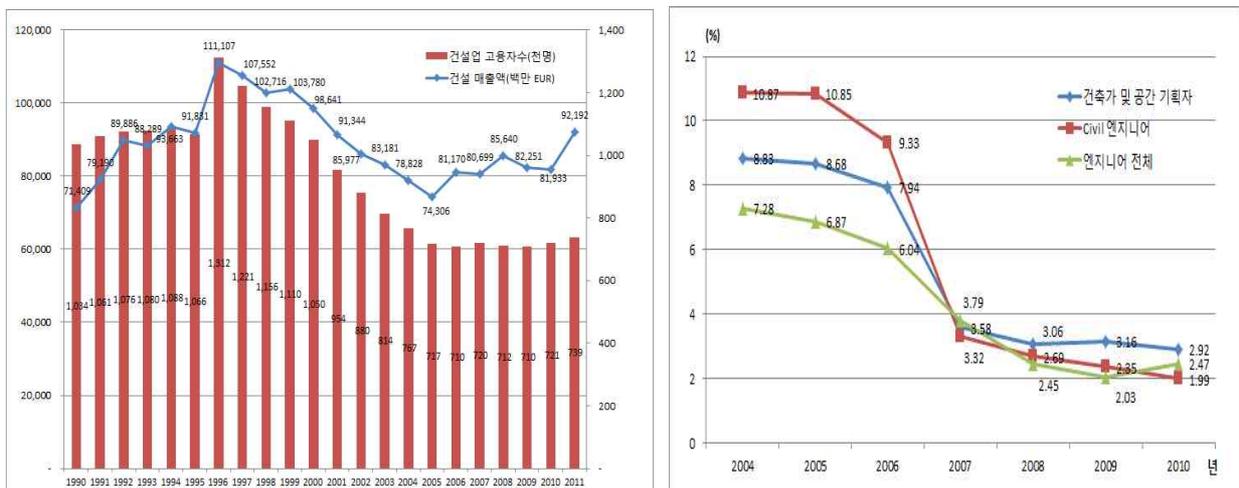
■ 2006년부터 민간 시장 회복으로 건설투자 증가, 단기간 내 인력 확보는 어려워

- 이후 2006년부터 민간 시장의 회복으로 건설투자가 증가하면서 고용자 수도 조금씩 늘어나기 시작해 2011년에는 73만 9,000명을 기록함.
- 그러나, 적정 역량을 보유한 인력을 확보할 수 있기까지는 일정 기간이 필요함에 따라 인력의 증가율은 건설 매출의 증가율보다 낮았음.
- 2011년 건설 매출은 921억 9,200만 유로로 2005년 대비까지 24.07% 증가한 반면, 고용자 수의 증가는 불과 3.07%에 그친 것으로 나타남.

■ 2010년 말 건설 관련 엔지니어 실업률 2%대, 거의 완전 고용 상태 구가

- 2010년 말 독일 Civil Engineer의 실업률은 1.99%, 건축가 및 공간 계획자(Space Planner)는 2.92%에 불과함.
- 2010년 말 전체 약 107만 명의 엔지니어 중 105만 명이 고용된 상태이며, 실업 상태인 엔지니어는 약 2만 6,000명인 것으로 집계됨.
- 특히, Civil Engineer의 고용은 매년 증가세를 보이는 반면, 실업은 지속적으로 감소하여 2007년에 4,948명이던 실업자가 2010년에는 3,142명으로 1,806명(36.50%)이나 감소

<독일 주요 건설 분야 매출액 및 고용자 수 추이> <독일 건설 관련 엔지니어 실업률 추이>



자료 : 독일 Statistisches Bundesamt(Federal Statistic Office), <https://www.destatis.de/EN/FactsFigures/> ; 독일연방기술자회의소 (Bundelsingenerkammer), www.bingk.de

김민형(연구위원 · mhkim@cerik.re.kr)

■ 주요 정부 및 기타 공공, 유관기관 회의 참여 활동

일자	기관명	주요 내용
12. 11	국회 입법조사처 / 대한토목학회	<ul style="list-style-type: none"> 국회 입법조사처 및 대한토목학회 공동 주최, '대한민국 건설산업 혁신을 위한 정책 토론회'에 건설관리연구실 이복남 연구위원 주제 발표 참여 - 발표 주제 : 한국 건설산업 재창조를 위한 정책 혁신
12. 13	한국은행	<ul style="list-style-type: none"> 한국은행 주최, 경제 전문가 자문회의에 건설경제연구실 이홍일 연구위원 참여 - 최근 건설 경기 동향에 대한 점검 및 향후 전망에 대한 자문
12. 14	노사정위원회	<ul style="list-style-type: none"> 노사정위원회 주최, 산재예방시스템선진화위원회 회의에 건설산업연구실 심규범 연구위원 참여 - 산재 예방 시스템 선진화를 위한 노사 합의 내용 검토
	국가건축정책위원회	<ul style="list-style-type: none"> 국가건축정책위원회 연구 용역에 대한 중간 보고회 회의에 건설경제연구실 허윤경 연구위원 참여 - '초고층 건축물 층별 효용 가치 평가 및 제도적 활용 방안' 검토
	국토해양부	<ul style="list-style-type: none"> 국토해양부 건설경제과 주최, 제4차 건설산업진흥기본계획 수립 최종 자문회의에 건설정책연구실 최민수 실장 참여 - 제4차 건설산업진흥기본계획 최종(안)에 대한 자문

■ 최근 발간물 현황

유형	발간물명	주요 내용
연구보고서	해외 토목·건축시장 선진 기업들의 시장 확대 전략 및 시사점	<ul style="list-style-type: none"> 국내 건설기업의 해외 수주는 최근 10년 간 전례 없는 높은 성과를 보여 왔으나, 그 이면에서는 플랜트 부문과 중동 지역에 편중된 수주 구조에 대한 우려가 제기되어 옴. 국내 기업의 수주가 플랜트 부문에 집중되어 있는 것과 달리, 세계 건설 시장은 토목과 건축의 상품군이 더 큰 규모를 유지하고 있으며, 따라서 향후 국내 기업들의 지속 가능한 성장을 위해서는 토목 및 건축 상품군으로의 진출 확대가 필요함. 한편, 해외 토목·건축시장에서 선도적인 위치를 차지하고 있는 선진 기업들은 변화하는 글로벌 건설시장에 적절히 대응하며 꾸준히 성장해오고 있으며, 이에 그들이 구사하는 전략은 국내 기업들을 위한 벤치마킹 대상으로 충분한 가치가 있다고 판단됨. 본 연구는 해외 토목·건축 분야의 건설시장에서 높은 점유율을 보이고 있는 선진 기업들의 분석을 통해 해외 토목·건축시장으로 진출하고자 하는 국내 건설기업들에게 시사점을 제시하고자 함. 이를 위해 첫째, 해외 토목·건축시장의 동향 파악과 성장 전망을 통해 국내 건설기업의 진출 당위성을 제기하였으며(2장), 둘째, 해외 토목·건축시장 선진 기업들의 각 기업별 전략을 조사하고(3장), 셋째, 선진 기업들의 시장 확대 전략을 종합 분석함으로써, 국내 건설기업들의 해외 토목·건축시장 진출을 위한 시사점을 제시하였음(4장). 이러한 연구 결과의 주요 시사점은 다음과 같음. <ul style="list-style-type: none"> - 첫째, 국내 대형 건설기업이 향후 글로벌 톱 10으로 자리매김하기 위해서는 해외 토목·건축 시장에 대한 보다 적극적인 공략 필요 - 둘째, 국내 대형 건설기업들도 토목과 건축 상품군에 대한 사업 확장 및 상품 다양화와 함께 대표 상품군에 대한 공격적 투자를 진행해야 함. - 셋째, 가치 사슬의 확대, 즉 건설 기획에서 운영 단계에 이르는 건설 프로세스상의 기능과 역할의 확대 전략 구사가 필요함. - 넷째, 해외시장의 지역 다변화를 위해서는 기업의 특성에 맞는 핵심 지역 선별과 집중된 진출 노력이 필요함.

징벌적 손해 배상 확대 타당한가?

중소기업을 보호하고 육성하는 것은 풀뿌리 기업 문화의 기반이다. 중소기업이 고큐혈을 짜내 만든 기술이 대기업에 속절없이 유출된다면 중소기업은 고사하고 기업 활동의 기반은 붕괴된다. 동반 성장은 그래서 절실하다. 이런 기류를 타고 지난 2010년 중소 하도급업체를 보호하기 위한 제도가 도입됐다. 「하도급 거래 공정화에 관한 법률」(「하도급법」)에 원사업자가 수급사업자의 기술을 탈취·유용하는 행위에 한정해 발생한 손해의 3배까지 보상토록 ‘징벌적손해 배상제도’를 만든 것이다. 이 제도는 더욱 강화될 태세다. 19대 국회 들어 징벌적 손해 배상의 사유를 원사업자의 단가 인하, 서면 계약서 미교부, 인력 탈취 등으로 확대하는 개정안이 제출됐다. 손해배상액 상한을 10배로 확대하는 내용도 담겨 있다. 이러한 흐름은 타당한 것인가?

미국에서도 징벌적손해배상 제도에 대해 적법 절차의 원칙과 이중 처벌 금지의 원칙에 위배되고, 과잉 처벌이라고 논쟁이 지속되고 있다. 루지애나주, 네브라스카주, 워싱턴주, 매사추세츠주는 이미 일반적인 불법 행위에 대한 징벌적손해배상제도를 폐지하였다. 다른 주에서도 극단적이고 일탈의 정도가 매우 심각한 행위 및 행위자의 주관적 상태에 대한 비난성이 큰 경우에만 인정되고 있다. 미 연방 법무부의 통계에 의하면 손해 배상 청구 소송에서 약 2% 정도만이 징벌적 손해 배상이 인정됐다. 다만, 미국에서도 「독점금지법」 위반 행위(담합 행위 등)에 대한 3배의 징벌적손해배상제도는 정당성을 인정받고 있다. 민사적인 제재가 주된 집행 수단으로 활용되고, 형사 제재가 부가적으로 활용되고 있는 「독점금지법」에서는 양 제재 수단간 적절한 기능 배분을 통해 규제의 목적을 극대화할 수 있다는 이유에서다.

미국 연방 정부나 주정부 모두 건설 하도급에 관한 법률은 존재하지 않는다. 다만, 하도급 대금 지급 기한에 대해서 법으로 규정하고 있고, 이를 어길 경우 지연 이자를 지급하게 하는 규정이 있을 뿐이다. 더욱이 건설하도급과 관련하여 징벌적 손해 배상을 부과한 경우는 찾아보기 어렵다. 따라서, 서면 계약서 미교부에 대해 징벌적손해배상제도를 도입하는 것은 외국의 사례와 비교해볼 때 매우 과도한 제재라고 할 수 있다. 일부 독과점 산업의 경우 원도급자의 우월적 지위가 존재하여 부당하게 단가를 인하하는 것을 금지하는 것은 타당하다. 그러나, 건설산업에는 수많은 원도급자가 존재하고 하도급자는 어느 원도급자가 단가를 인하하더라도 다른 원도급자와 거래를 할 수 있다. 단가 인하를 반드시 수락해야만 하는 상황은 아닌 셈이다.

따라서 부당 단가 인하, 서면 계약서 미교부 등에 징벌적손해배상제도에 대한 건설산업 적용은 배제해야 할 것이다. <아시아경제, 2012. 11. 27>

이의섭(연구위원 · eslee@cerik.re.kr)