

건설동향브리핑

CERIK

제572호
2016. 8. 8

정책동향

- 세법 개정(안), 세제 개편보다는 조세제도 합리화

시장동향

- 유럽 건설기업의 불황 대응 전략
- 2016년 2분기 초기 분양률 전기 대비 8.1% 하락

산업정보

- 해외 건설기업 성장 전략, 영국 Turner & Townsend社
- 건설업 비정규직 현황과 관리 방안

건설논단

- 건설 공사 지체상금 현실화해야

한국건설산업연구원

Construction & Economy Research Institute of Korea

세법 개정(안), 세제 개편보다는 조세제도 합리화

- 주택 임대 소득 세제 지원 일몰 연장, 월세 세액 공제 확대 등 -

■ 근본적 개편보다는 제도 합리화 방식 채택

- 지난 7월 28일 정부는 “경제 활력을 제고하고, 민생 안정 및 공평 과세와 함께 조세제도 합리화 추진”을 개정 방향으로 하는 2016년 세법 개정(안)을 발표함.
 - 소득세·법인세·부가세 등 주요 세목의 근본적인 세제 개편 내용은 포함되지 않았고, 조세제도 합리화가 주류를 이루는 세법 개정(안)을 발표함.
 - 전년까지의 세제 개편 효과, 부동산 시장 호조 등으로 금년 상반기까지 세수 증가가 지속되고 있어 근본적인 개편보다는 제도 합리화 방식을 채택한 것으로 판단됨.

■ 주택 임대 소득 세제 지원 2018년까지 연장

- 연말로 일몰이 예정되어 있던 주택 임대 소득 세제 지원 적용 기한을 2018년까지로 연장함.
 - 2016년 12월 31일 일몰이 예정되어 있던 연 2,000만원 이하 주택 임대 수입에 대한 소득세 비과세 혜택을 2018년 12월 31일까지 연장함.
 - ※ 현재도 주택 임대 수입 2,000만원 이상의 경우는 종합소득과세 대상임.
 - 3주택 이상 보유할 경우 전세보증금 간주임대료 과세시, 주택 수 산정에서 소형 주택(국민주택 규모(85㎡) 이하이고 기준시가 3억원 이하)을 제외하는 특례도 2018년 12월 31일까지 연장함.
 - 소형 주택 임대사업자에 대한 세액 감면은 2019년 12월 31일까지 연장함.
 - ※ 소득세·법인세 감면율은 일반 임대 30%, 준공공·기업형 임대 75%, 의무 임대 기간은 일반 임대 4년, 준공공 기업형 임대 8년

■ 월세 세액 공제율 확대 및 고시원 추가

- 서민 주거 안정을 위해 임차자의 월세 세액 공제율을 10%에서 12%로 확대함.
 - 총 급여액 7,000만원 이하인 무주택 근로자에게 지원하는 월세 세액 공제율을 12%로 확대함.
 - 기존에는 근로자 본인이 월세 계약을 체결한 경우만 인정하였으나, 기본 공제 대상자(배우자 등)가 계약을 체결한 경우까지 확대함. 대상 주택에 준주택 중 다중생활시설(고시원)을 추가함.
 - ※ 고시원에 지급한 월세액에 관리비 등이 별도로 구분되지 않는 경우에는 지급한 월세액의 일정률(예 : 80%)을 공제.

■ 기업형 임대주택 투자 과세 특례 신설 및 배당 소득 분리 과세 연장

- 대규모 장기 임대주택 공급을 위하여 내국 법인이 장기 임대주택 부동산 펀드·리츠에 투자할 경우 세제 지원을 신설함.
 - 임대 운영 15년, 300호 이상 단지형(취득시 기준시가 6억원 이하, 국민주택 규모 이하) 임대주택에 대해 세제 지원을 실시함.
 - 배당 소득 비과세 및 주식 양도차익 특별 공제를 지원함. 주식 보유 기간에 따라 주식 양도 차익의 9%(3년 이상)~90%(30년 이상)까지 공제 가능함.
- 2016년 연말 일몰 예정되어 있던 임대주택 부동산집합투자기구(펀드) 및 부동산투자회사(리츠) 배당 소득 분리 과세를 2018년 연말로 연장함.
 - 액면가액 5,000만원 이하 5%, 5,000만원 초과 2억원 이하 14% 분리 과세

■ PF 지급보증 채무 대위변제 대손금의 손금 인정 등

- 채무보증 구상채권 대손금 손금 산입 대상을 확대함. 기존에는 보증 금융기관의 채무 보증에 따른 대손금만 인정되었으나, 내년부터 건설사의 PF 대출 지급 보증 대손금도 인정받게 됨.
 - 『건설산업기본법』에 따라 등록한 건설회사가 특수 관계인 외의 자에게 건설사업과 직접 관련하여 제공한 채무 보증(미분양 주택 유동화에 따른 채무 보증 포함), 『법인세법』상 명목회사에 대한 채무 보증, 『사회기반시설에 대한 민간투자법』에 따른 민간투자사업을 시행하는 법인을 위하여 제공한 채무 보증이 신규로 인정받게 됨.
- 2017년 비사업용 토지에 대한 장기 보유 특별공제 시 보유 기간 산정 기산일이 2016년 1월 1일에서 취득일로 소급될 예정임.

■ 장기적 과세 인프라 개선 및 단기적 조세 합리화 균형 필요

- 주택 임대소득 과세를 위한 정보 인프라가 미비하여 세제 지원 연장은 긍정적인데, 그러나 장기적 관점의 주택 임대소득 과세와 관련한 정책 운영 방안에 대한 지속적인 고민은 필요함.
- 향후에도 PF 지급보증채무 대위변제 대손금의 손금 산입, 비사업용 토지에 대한 장기 보유 특별공제 적용 시 보유 기간 산정 완화 등과 같은 현실과 부합하는 조세 개편 노력도 지속되어야 함.

허윤경(연구위원.ykhur@cerik.re.kr)

유럽 건설기업의 불황 대응 전략¹⁾

- 다가올 불황 대비 위해 국내 건설기업은 수익 강화 전략 필요 -

■ 유럽 건설기업의 불황

- 2008년의 글로벌 금융위기로 유럽 권역의 경제 성장률은 크게 하락하였음. 이에 따라 유럽 건설시장의 규모 축소와 함께 유럽계 건설기업들은 매출 하락과 수익 감소 등을 겪음.
 - ENR지가 선정한 해외 250대 건설기업의 매출 자료에 따르면, 해외 건설시장에서 유럽시장이 차지하는 비중은 2008년 29%에서 2014년 19%까지 감소함.
 - 2008년 ENR 상위 20권에 속했던 10개 유럽 건설기업 중 2014년까지 6년 간 연평균 성장률(CAGR)이 증가한 기업은 Grupo ACS, HOCHTIEF, VINCI뿐임. 그 밖의 기업은 모두 매출 순위가 하락했고, 특히 그 중 3개 기업은 자산 매각 등의 경영 위기에 처했음.
- 이에 본고는 유럽계 건설기업 중 매출 혹은 수익이 양호했던 VINCI(프랑스), Grupo ACS(스페인), HOCHTIEF(독일), SKANSKA(스웨덴)의 4개 기업 분석을 통해 글로벌 금융위기로 시작된 불황 속에 이들 기업이 어떻게 대응해왔는지를 살펴보았음.

■ 사업 영역 확대 및 수익 향상 기업

- VINCI는 글로벌 금융위기 이후에도 신규 사업을 확장하고 있는데, 불황에도 사업 확장이 가능한 것은 도로 운영 사업 부문의 높은 수익이 뒷받침되기 때문인 것으로 판단됨.
 - 2010년 에너지 기업 인수, 2013년 공항 운영 사업 시작, 2015년 칠레 국제공항 확장 등이 진행되었으며, 최근 경제 위기를 맞고 있는 라틴아메리카 지역으로의 사업 확장도 진행함.
 - 2015년 VINCI의 운영사업 부문(Concession)은 VINCI 전체 매출의 15.1%를 차지하고 있지만, 운영 수익(operating income)은 68.5%에 이름.
- Grupo ACS는 금융위기로 인한 스페인의 내수 불황이 심화되는 가운데 대형 M&A를 진행하였음. 이로 인해 단기간에 해외 진출에 성공하여 스페인의 극심한 경기 침체에 따른 매출 하락을 극복하는 동력을 얻음.

1) 본고는 한국건설산업연구원에서 발간한 건설이슈포커스 2016-20호 '유럽계 건설기업의 불황 대응 전략과 시사점'의 핵심 이슈를 정리하였음.

- 스페인은 유럽 중에서도 경기 침체가 심화되었던 국가로서 ACS의 내수시장 매출은 2008년부터 2014년까지 61% 감소하였음.
- 불황에도 대규모 M&A가 가능했던 데는 8~9%의 높은 수익률(net margin)이 뒷받침되었기 때문임. 그러나 ACS의 수익률은 HOCHTIEF의 인수 직후인 2012년 일시적으로 -5.0%까지 하락했으며, 최근에는 2%대를 유지하고 있음.
- HOCHTIEF는 유럽, 미주, 아시아 지역으로 다변화된 시장을 갖춘 글로벌 기업으로 금융위 기에도 불구하고 매출이 증가하였음. 그러나 시장 확대 과정에서 낮아진 수익이 위기에 취약한 경영 구조를 가져왔고 이는 적대적 M&A의 대상이 되는 결과로 이어짐.
- HOCHTIEF의 매출은 유럽과 미국 시장에서 축소되었으나 아시아 시장에서 크게 상승하여 불황 속 매출 증가를 이뤘음.
- SKANSKA는 불황에 대한 대처로 진출 지역 확장이 아닌 수익 향상에 집중한 기업으로 금융위기 이후 매출 규모는 감소하였지만 반대로 수익성은 향상되었음.
- SKANSKA의 주요 진출 시장은 금융위기의 영향을 직접적으로 받았던 유럽과 미국이었기 때문에 최근 6년간(2008~14년) SKANSKA의 매출은 연평균 2.3% 감소하였음.
- 하지만 2011년부터 수익성 있는 성장이란 목표 아래 5개년 전략을 추진하는 등 수익성 향상에 집중하여 기업의 수익은 오히려 금융위기 이후 향상되었음.

■ 시장 불황에 대한 대응, 국내 기업은 수익 강화 필요

- 글로벌 불황에 대한 유럽 건설기업의 대응은 사업 영역의 확대(VINCI, Grupo ACS)와 수익 강화(SKANSKA)로 구분할 수 있음. 이 중 국내 건설기업에는 SKANSKA와 같은 수익 강화 전략이 필요할 것으로 판단됨.
- VINCI나 Grupo ACS와 같이 불황에도 성장 전략을 펼친 기업들은 높은 기업 수익이라는 특징을 가지고 있었으며, 현재 국내 건설기업은 이러한 전략을 펼치기에 수익이 낮음.
- SKANSKA는 주요 진출 시장의 환경 악화와 매출 감소 속에서도 수익이 향상되었음. 향후 내수 시장 위축과 해외 시장에서의 경쟁 심화를 겪을 것으로 예상되는 국내 건설기업들에게는 이와 같은 수익 향상 전략이 반드시 필요할 것으로 판단됨.
- HOCHTIEF는 글로벌화와 지역 다변화를 통해 불황 속에서도 매출 성장을 이뤘으나 낮은 수익은 경영상의 취약점으로 작용했음. 따라서 지속적인 매출 성장을 이루고 있는 기업조차도 수익 강화에 힘써야 할 것으로 판단됨.

성유경(연구위원 · sungyk@cerik.re.kr)

2016년 2분기 초기 분양률 전기 대비 8.1%p 하락

- 충남, 경북은 40%대로 가장 낮은 초기 분양률 기록 -

■ 2016년 2분기 전국 초기 분양률은 70.5%로 전기 대비 8.1%p ↓

- 전국 초기 분양률¹⁾은 2015년 하반기부터의 하락세가 지속되고 있으며, 2016년 2분기 전국 초기 분양률은 전기 대비 8.1%p 하락한 70.5%를 기록함.
 - 수도권은 2015년 3분기부터 하락세가 이어지고 있으며, 2016년 2분기 초기 분양률은 전기 대비 5.3%p 하락한 73.6%를 기록함.
 - 지방 광역시 및 세종특별자치시는 2016년 들어 2분기 연속 하락하였으며, 전기 대비 4.6%p 하락한 77.6%를 기록함.
 - 기타 지방은 2015년 2분기 이후 하락세로 전환되었으며, 2016년 2분기는 전기 대비 9.8%p 하락한 66.8%를 기록함.

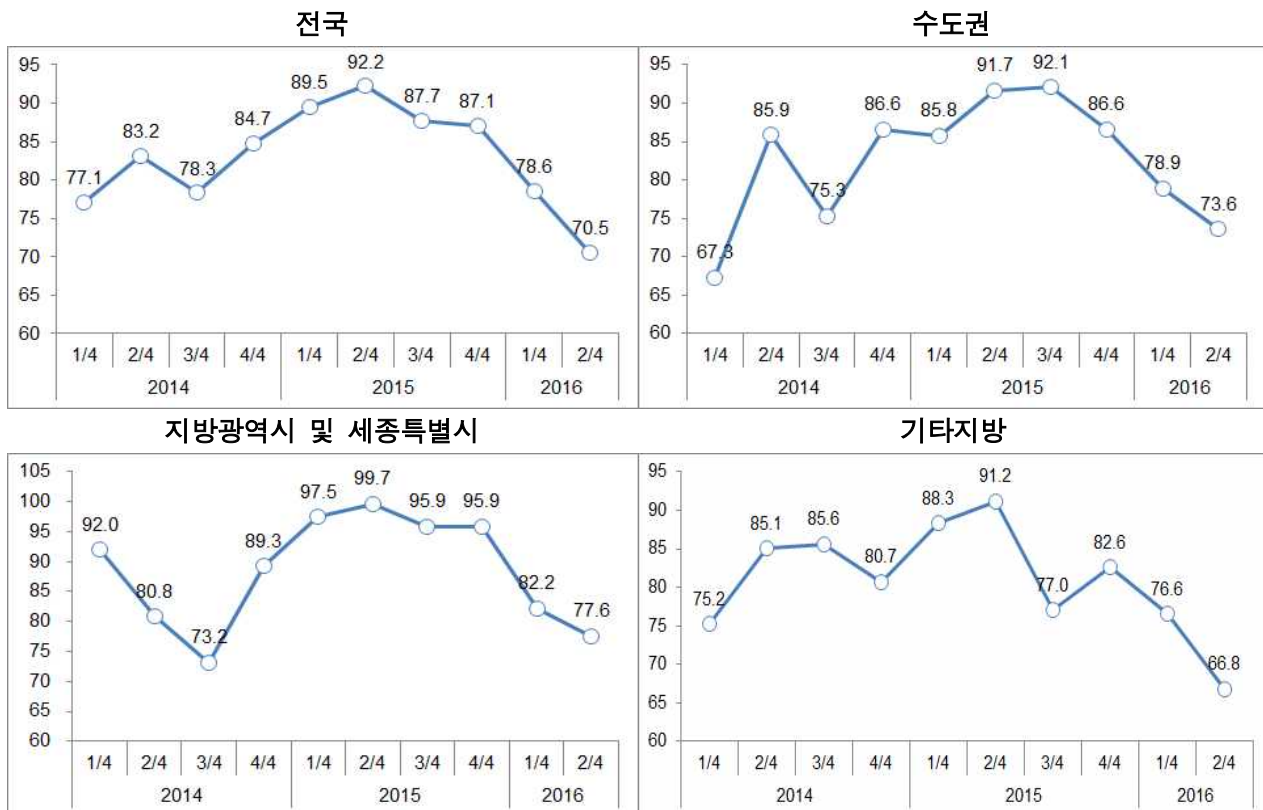
■ 초기 분양률 경기, 광주, 충북, 경남 60%대, 충남, 경북은 40%대

- 17개 시·도별로 살펴보면, 서울, 대구, 광주, 충북은 초기 분양률이 전기 대비 상승하였으나, 그 외의 지역은 전기 대비 하락함. 특히 경북은 큰 폭으로 하락함.
 - 경북은 전기 대비 30.8%p 하락한 47.7% 수준을 보이며 급락함.
 - 서울은 전기 대비 4.2%p 상승한 99.9%이며, 대구와 광주는 각각 47.4%p, 21.4%p 상승한 93.5%, 67.7%를 기록하였으며, 충북은 9.5%p 상승한 69.7%를 기록함.
 - 전기 대비 인천 15.2%p, 경기 8.3%p, 부산 11.6%p, 강원 1.3%p, 충남 11.2%p, 전북 14.1%p, 전남 7.8%p, 경북 30.8%p, 경남 7.3%p 하락함.
- 대구, 광주 등 일부 지역이 상승하였으나, 90%를 상회하는 지역은 두 곳(서울, 대구)에 불과함. 충남과 경북은 각각 44.3%, 47.7%로 40%대 수준을 보임.
 - 경기, 광주, 충북, 경남은 60%대를 보였으며, 인천, 부산은 70%대, 전남북은 80% 수준을 보임.

1) 신규로 분양이 개시된 아파트의 분양 개시일 이후 3개월 초과 6개월 이하 기간 동안의 총분양(공급) 세대수 대비 실제 분양(공급) 계약이 체결된 세대수의 비율임.

<표1> 지역별 초기 분양률 추이

(단위 : %)



자료 : HUG(주택도시보증공사).

■ 높은 청약 경쟁률에도 불구하고 초기 분양률은 하락세

- 분양 시장 청약 경쟁률은 여전히 높은 수준을 보이고 있으나, 실제 분양 계약에 있어서는 하락세를 보이고 있음.
 - 2016년 2분기 전국 청약 경쟁률은 14.6:1이며, 부산(105.3:1), 대구(68.1:1), 광주(18.9:1) 등에서 높은 청약 경쟁률을 보임.
 - 초기 분양률은 2015년 2분기 이후 하락세를 보이며, 2016년 2분기 70.5%로 하락함. 특히 기타 지방에서 70%를 하회함.
- 분양 물량은 2015년 51.6만호로 2000년대 들어 최고치를 기록한 가운데 2016년에도 45.6만호로 적지 않은 분양 물량이 예측되고 있음.
 - 2015년에 비해 분양 물량은 감소하지만 2000~2014년 평균 분양 물량인 26만 9,703호와 비교하면 여전히 높은 수준임. 따라서 분양 물량 소진을 위한 건설기업들의 치열한 경쟁이 지속될 것으로 예상됨.

엄근용(책임연구원.kyeom@cerik.re.kr)

해외 건설기업 성장 전략, 영국 Turner & Townsend社

- 명확한 전략기반 사업 다각화, 고객 중심 경영, 효율적 경영 시스템 구축 -

■ 건설 컨설팅 전문 기업인 英 T&T社, 지속된 성장으로 최근 업계 관심 확대

- 건설과 관련된 사업관리 및 발주자 자문을 전문으로 수행하는 영국의 Turner & Townsend PLC. (이하 T&T)는 1947년 설립되어 70년의 역사를 지닌 건설 컨설팅 전문 기업임.
 - 원가관리 전문 기업으로 출발한 T&T는 현재 전 세계 130개국 90개 지사에서 4,100명의 직원이 건설사업 전 단계에 걸친 전문 건설 컨설팅 서비스를 제공하고 있는 글로벌 기업임.
 - 건설 컨설팅 기업으로 이례적으로 2014년 기준 약 6,500억원의 매출을 기록한 T&T는 최근 5년간 연평균 성장률 기준 매출 10%, 영업이익 18%의 고성장을 달성하였음.
- 최근 잇따른 랜드마크 성격의 대형 프로젝트 수주와 웨브론, 지멘스 등과 같은 초대형 글로벌 기업과의 장기 계약 체결을 통해 기업의 지속 성장에 대한 업계 관심이 확대되고 있음.

■ T&T의 성장 전략 1 : 명확한 사업 비전 기반 일관된 추진 전략 적용

- T&T는 Vision 2020 수립을 통해 중·단기 사업 목표를 구체화하였으며, 이를 실현하기 위한 방법으로 G6 Strategy 프레임워크를 구축하여 일관된 추진 전략을 적용하고 있음.
 - G6 Strategy의 구성 요소는 시장(G1), 사업 영역(G2), 제공 서비스(G3), 고객(G4), 이윤(G5), 인적 자원(G6)으로 구성되어 있음. 또한 각 전략 요소별 전사 관점의 시장 다변화 및 서비스 다각화 전략 수립을 통해 사업 영역을 확대함으로써 매출 성장 달성을 꾀하고 있음.
 - 현업에서 수행하는 지역별 사업 계획 및 제공 서비스별 수립에도 전사 관점의 G6 Strategy를 적용하도록 규정하는 등 모든 사내 활동에서 이를 전략 수립의 근간으로 활용하고 있음.

■ T&T의 성장 전략 2 : 전문성 기반의 사업 영역 확장, 서비스 영역 확충

- 기존 전문성을 갖춘 사업비 관리 분야를 기반으로 서비스 분야 확장, 사업 영역 다각화, 진출 시장 다변화를 추진하고 있음. 이러한 다각화를 통해 안정적 성장 플랫폼을 구축하였음.
 - 최근 종합적 사업관리 영역인 Program 및 Portfolio Management 분야까지 서비스 영역을 확장하고 있음. 또한 건설 사업 시행 이전 고객 투자 자문 및 사업 기획 등의 Up-Stream 영역과 준공

건축물의 운영 단계 각종 기술 컨설팅의 Down-Stream 영역까지 서비스 영역을 확대하고 있음.

- 또한 일반 건축물 중심의 사업 영역에서부터 공항, 철도 등 인프라 시설과 광산 및 유전 개발 등 천연 자원 분야까지 사업 영역 확대를 이루었음. 이를 통해 사업 분야별 경기 순환에도 불구하고 안정적 성장 기반을 마련함.

■ T&T의 성장 전략 3 : 핵심 고객 맞춤형 서비스 제공을 통한 고수익 창출

- 신규 고객 발굴보다 기존 핵심 고객에 대한 철저한 관리와 추가 서비스 제안을 통한 사업 기회 확대 및 고수익 창출을 꾀함으로서 매출 확대를 달성함.
 - 상위 20개 핵심 고객으로부터 매출의 25~30%가 달성된다는 전략 아래 매년 핵심 고객을 선정하고, 핵심 고객 전담팀을 별도 구성함. 이를 통해 맞춤형 상품 개발, 프로젝트 운영 지원, VOC 조기 대응 등을 적극 추진하는 Key Account Management Program을 운영 중임.
 - 이러한 핵심 고객 맞춤형 프로그램 운영을 통해 서비스, 고객 관계, 제공 가치를 지속적으로 강화 시킴으로써 Cross Selling¹⁾과 Up Selling²⁾을 통한 고수익 창출을 실현함.

■ T&T의 성장 전략 4 : 사업 영역별 업무 표준화 기반 우수 지식경영 체계 구축

- T&T의 모든 사업 영역별 상세한 업무 표준화 구축과 데이터 활용에 기반을 둔 우수한 지식경영 체계를 운영하여 다수 프로젝트에서도 동일한 품질 확보 및 업무 효율화를 달성함.
 - 대표 서비스 영역인 Project Management의 경우 546개 업무로 상세히 규정하고 있음. 또한 업무 활용 확대, 발주자 및 사업 특성, 지역별 법·제도를 종합적으로 고려하여 운영 중임.
 - 지식관리 시스템 또한 단순히 데이터와 정보를 많이 축적하는 것이 아닌 활용 방식에 초점을 두어 세부 업무별 전담자 지정을 통해 업무별 상세 서식 및 우수 사례 등을 지속적으로 관리하고 있음.

■ T&T 성장 전략, 우리 기업에게 성장을 위한 구체적 실천 방안 제시

- T&T 사례는 우리 기업에게 전문성 기반의 확장을 통한 사업 다각화 모색, 핵심 고객 맞춤형 관리 및 상품 개발, 지식경영 체계 고도화와 활용에 있어 변화의 기회와 구체적 실천 방안에 대한 다양한 시사점을 제공함.
 - 특히 기존 핵심 고객에게 보다 높은 가치 제공을 위한 서비스 포트폴리오 혁신 및 전담 조직 운영 등 고수익 창출 전략은 우리 기업에게 고객 중심(client centric) 경영의 중요성을 강조한 사례임.

전영준(연구위원 · yjjun@cerik.re.kr)

1) Cross Selling : 같은 고객에게 관련된 여러 상품을 연관시켜서 판매하는 것.

2) Up Selling : 같은 상품이지만 계속 품질을 개선하여 판매하는 것.

건설업 비정규직 현황과 관리 방안

- 전 산업에서 건설업의 비정규직 비중, 전체 건설 근로자의 50% 차지 -

■ 건설업, 전 산업에서 3번째로 비정규직 비중 높아

- 통계청이 발표한 경제활동인구 근로 형태별 부가조사 결과를 살펴보면, <표1>에서와 같이 전(全) 산업의 비정규직 근로자는 2016년 3월 현재 615만 6,000명으로, 2014년 3월 591만 1,000명과 비교해 4.1% 증가함.
- 전체 비정규직 근로자 중 건설업 비정규직 근로자가 차지하는 비중은 10.7%(65만 9,000명)으로 사업·개인·공공서비스업, 도소매·음식숙박업에 이어 3번째로 높음. 한편, 건설업 내의 비정규직 근로자는 최근 2년간 소폭 감소함.
- 건설업 비정규직 근로자는 2016년 3월 현재 65만 9,000명으로 2014년 3월 66만 1,000명과 비교해 0.3%가 감소함.

<표1> 산업별 근로 형태별 비정규직 규모 및 비중

(단위 : 천명, %)

	2014. 03		2015. 03		2016. 03	
	규모	비중	규모	비중	규모	비중
계	5,911	100.0	6,012	100.0	6,156	100.0
농업, 임업 및 어업	78	1.3	78	1.3	87	1.4
광·제조업	543	9.2	515	8.6	545	8.8
제조업	541	9.1	513	8.5	541	8.8
사회간접자본 및 기타서비스업	5,290	89.5	5,419	90.1	5,524	89.7
건설업	661	11.2	680	11.3	659	10.7
도소매·음식숙박업	1,120	18.9	1,195	19.9	1,149	18.7
사업·개인·공공서비스 및 기타	2,893	48.9	2,947	49.0	3,120	50.7
전기·운수·통신·금융업	617	10.4	597	9.9	596	9.7

자료 : 통계청 국가통계포털.

■ 건설업 비정규직 근로자, 전체 건설업 근로자의 50.0% 차지해

- 건설업에 종사하는 전체 근로자 131만 8,000명 중 비정규직 근로자는 65만 9,000명으로 50.0%를 차지하고 있음. 이는 전 산업에서 비정규직 근로자가 차지하는 비중이 32.0%임을 고려할 때 상대적으로 높은 수치라는 것을 알 수 있음(<표2> 참조).
- 건설업 전체 근로자 중 비정규직 근로자가 차지하는 비중은 2014년 3월 51.5%에서 2016년 3월

50.0%로 1.5% 감소함. 그러나 전체 근로자의 과반수를 차지해 타 산업에 비해 비정규직 근로자의 비중이 매우 높다는 것을 알 수 있음.

- 제조업의 경우 전체 근로자 중 비정규직 근로자가 차지하는 비중이 2014년 3월 14.3%에서 2016년 13.4%로 10%대에 그치고 있음.

<표2> 산업별 근로 형태별 취업자 수

(단위 : 천명, %)

산업별	구분	2014. 03			2015. 03			2016. 03		
		전체	정규직	비정규직	전체	정규직	비정규직	전체	정규직	비정규직
전(全)산업	인원	18,397	12,486	5,911	18,799	12,787	6,012	19,233	13,077	6,156
	비중	100.0	67.9	32.1	100.0	68.0	32.0	100.0	68.0	32.0
건설업	인원	1,283	622	661	1,334	654	680	1,318	659	659
	비중	100.0	48.5	51.5	100.0	49.0	51.0	100.0	50.0	50.0
제조업	인원	3,773	3,232	541	3,903	3,390	513	4,028	3,487	541
	비중	100.0	85.7	14.3	100.0	86.9	13.1	100.0	86.6	13.4

자료 : 통계청 국가통계포털.

■ 비정규직 관리를 위한 인적 자원 관리 시스템 마련 필요

- 건설업은 대표적인 ‘people-business’로 전체 근로자의 절반을 비정규직이 차지하고 있는 실정임. 이처럼 비정규직 근로자가 증가하고 있는 상황에서 이들에 대한 체계적인 관리 시스템 구축이 필요함.
 - 2000년대 이후 비정규직 문제는 중요한 사회적 이슈로 대두되고 있음. 우리나라 기업 인사담당자들을 대상으로 한 조사 결과(김주일, 2003¹⁾)에 따르면, 비정규직 활용의 가장 큰 문제점으로 조직에 대한 낮은 몰입도, 높은 이직률, 정규직 근로자와의 팀워크(team-work) 부족을 꼽고 있음.
 - 이러한 결과가 나타난 이유 중 하나는 비정규직에 대한 체계적인 시스템 구축을 하지 못한 데에서 찾을 수 있음.
 - 기존의 연구들에서도 비정규직 관리의 제도화 즉, 비정규직 관리 규칙의 공식화 정도는 기업의 경영 성과에도 정(+)의 영향을 미치는 것으로 나타남.
- 교육 훈련, 복리후생, 경력 개발 등의 측면에서 건설업에 특화된 비정규직 관리 시스템 구축은 궁극적으로 기업의 성과 향상에도 도움을 줄 수 있을 것임.

최은정(책임연구원 · kciel21@cerik.re.kr)

1) 김주일(2003), 비정규직 근로의 인사노무관리, 「임금연구」(여름호), 4-25.

건설공사 지체상금 현실화해야

지체상금(liquidated damages)이란 채무자가 계약 기간 내에 계약상의 의무를 이행하는 것이 가능함에도 불구하고, 채무자의 귀책 사유로 이행 지체가 발생한 경우, 채권자에게 지불하는 배상금을 의미한다. 현재 『국가계약법』 및 『지방계약법』에서는 건설공사의 경우 지체상금률은 지체일수 1일당 계약 금액의 1,000분의 1로 규정하고 있다. 이는 연이율로 환산할 때 36.5%에 달하는 것으로서, 매우 높은 수준이다.

대가지급 지연 이자율의 기준을 살펴보면, 우선 『상법』 상의 채무에 대한 법정 이율을 들 수 있는데, 연 6%로 규정하고 있다. 건설공사 도급계약은 『상법』 상의 상행위에 해당되며, 따라서 지체상금률을 정함에 있어서는 『상법』 상의 법정 이율을 고려하는 것이 바람직하다. 다만, 상사법정이율은 지난 1962년에 제정된 이후 한 번도 바뀌지 않아, 그동안 저금리 기조 등을 고려할 때 지나치게 높다는 주장이 지속적으로 제기돼 왔다.

일본의 경우 공공공사 표준청부계약약관에서 지체상금률과 대가지급 지연 이자율을 동일한 요율로 규정하고 있다. 2016년 공시 자료를 보면, 발주자의 대가지급 지연 이자율은 2.8%이며, 따라서 공공공사 지체상금률도 2.8%가 적용된다. 또, 민간공사의 경우, 민간연합협정 공사청부계약약관에서는 지체상금률을 연 10%로 규정하고 있다. 그러나 대가지급 지연 이자도 지체상금률과 동일한 요율을 적용한다는 특성이 있다.

유럽 국가에서는 법령이나 표준계약약관에서 지체상금률을 확일적으로 규정하지 않으며, 계약건별로 당사자가 협의하여 정하도록

규정하고 있다. 해외공사에서 널리 활용되는 ‘FIDIC 계약조건’을 보면, 수주자의 책임에 귀속하는(non-excusable) 지연 요인에 의하여 완성 기한을 준수할 수 없는 경우는 미리 계약에서 약정한 손해배상금을 지불하도록 규정하고 있다. 단, FIDIC 가이드에서는 지연 손해배상액의 상한을 통상 계약 금액의 5~15% 범위로 제한하고 있다.

이와 같은 지체상금의 부과 논리 및 『상법』 상의 채무에 대한 법정 이율, 외국의 사례 등을 고려할 때, 건설공사 지체상금률은 1일당 1/1만에서 2/1만 이하, 또는 연이자율로 환산할 때 3~6% 내외로 현실화하는 것이 요구된다. 또, 계약약관에서 지체상금과 대가지급 지연 이자율을 동일하게 취급해야 한다.

한편 시공자와 발주자의 책임이 복합되어 발생하는 동시 발생 공기 지연(concurrent delay)의 경우에는 발주자 측에서 간접비 보상을 우려하여 공기 연장을 기피하는 사례가 많다. 이는 결과적으로 지체상금으로 연결되면서 분쟁을 초래하게 된다. 영국의 JCT약관을 보면, 악화된 기상 조건 등과 같이 불가항력(force majeure)으로 볼 수 없는 사유에 대해서도 공기 연장을 폭넓게 허용하고 있다. 다만, 공기 연장 비용 청구는 발주자의 책임에 기인하여 공사가 지연된 경우로 한정하고 있다.

우리나라에서도 공기 지연에 따른 분쟁을 최소화하려면, 공기 연장이 가능한 법적 요건을 폭넓게 확대해야 한다. <7월 11일 한국건설신문>