

## 좌담 : 건축경기불황, 어떻게 극복할 것인가

### How to Get Over the Current Stagnation of Construction Industry

일 시 / 2000. 12. 5(화) 14:00

장 소 / 대한건축사협회 회의실

참석자 / 김병현(장건축)

김자호(간삼건축)

김종복(유일엔·건축)

문홍길(하우드건축)

이종정(본 협회 이사, 호암건축)

장양순(본지 편찬위원장, 동명건축)

정기용(기용건축)

조남호(솔토건축)

김흥수(본지편찬위원, 모람건축, 사회)



좌담장경

경기불황에 처한 오늘의 한국건축, 어떻게 극복할 것인가! 대다수 건축인들은 지난 몇년간 호황을 누려온 한국의 건축적상황이 다시오지 않을 것이라고 예측한다. 그동안 한국건축은 경제성장속에서 큰 어려움 없이 지내왔지만 IMF상황 이후부터는 적지않은 어려움을 겪고 있는 실정이다.

이는 경제전반의 어려움에서 비롯된 것이지만 단순히 경제적상황이 나아진다 해도 작금의 건축적 상황은 여러가지 주변여건을 감안해 볼때 단기간에 걸친 경기회복은 기대하기 힘들 것으로 전문가들은 내다보고 있다. 이같은 시대적 상황으로 볼때 국내건축은 앞으로 상당기간 불황이 계속될 것으로 예상되나 이에 대한 특별한 대비책이 없는 상태이기에 보다 근본적인 원인을 찾아 문제를 해결코자 하는 지혜가 필요할 때라고 본다.

현재 한국의 건축경기불황은 IMF 때의 한시적 불황과 달리 우리건축이 안고 있는 구조적인 문제점에서 비롯된 것이라고 봤을 때 이에 대한 대처방안또한 보다 근본적인 사고의 전환에서부터 출발해야 할 것이라고 본다. 작금의 건축계는 상당수의 건축사사무소가 개점 휴업상태이며, 이미 여러 사무소가 폐업 또는 도산위기에 놓여 있고, 일부 사무소에서는 업종전환을 서두르고 있는 등 우리 건축사사무소가 최대의 위기에 직면해 있다 해도 과언이 아닐 것이다.

따라서 우리가 처한 상황을 정확히 진단하고 업무영역의 범위나 경영방식 등의 과감한 개선을 통해 장기간 지속될 불황에 적절히 대처해 나가기 위한 다각적인 노력이 필요한 시기이다. 사실 전체적인 설계건수나 물량이 선진국과 비교해 결코 적지 않음에도 불구하고 대다수의 설계사무소가 불황에 허덕이고 있는 것을 보면 이를 극복해 나갈 수 있는 길이 결코 없지 않으리라 여겨진다. 본지에서는 이에 대한 해법을 찾고자 건축사의 업무범위와 역할 등에 대한 외국의 사례들을 살펴보고 아울러 그들은 건축불황기를 어떻게 극복하였는지 살펴봄으로써 이를 교훈으로 우리 건축설계의 활로를 모색코자 하며, 또한 국내의 어려운 건축적 상황에서도 경영의 합리화와 업무영역의 확장 등을 통해 불황을 극복할 수 있는 방안을 논의해 보고자 한다. (편집자주)

**장양순** \_\_\_\_\_ 공사다망하시고 추운날씨에도 불구하고 참석해 주셔서 대단히 고맙습니다. 아시다시피 우리 건축계의 불황이 어제, 오늘의 일이 아니고 IMF이후 계속되고 있습니다. 그렇지만 신은 병이 있는 곳에 항상 치료약을 상비해 두고 있다고 했습니다. 단지 인간이 그것을 찾지 못하고 있을 뿐이라고 했습니다. 따라서 오늘 여러분들이 가지고 계신 생각들을 말씀해 주신다면 분명히 좋은 해법이 있으리라 확신합니다. 모쪼록 좋은 말씀을 주셔서 어려움 속에서 계속 세월을 보내고 있는 7천여 개업건축사들에게 도움이 될 수 있었으면 합니다.

**김흥수** \_\_\_\_\_ 오늘 좌담회는 우리 건축계의 극한 불황속에서 많은 건축사들이 어려움을 겪고 있는 상황에서 상황진단과 나름대로 고민을 해보고 아울러 발전방향을 찾고자 마련됐습니다. 좌담의 전체적인 흐름은 첫 번째로 한국건축의 불황에 대해서 진단을 해 보고, 다음에 외국에서는 구조적인 변혁기에 어떻게 대처했는가를 사례를 통해 알아보고, 그렇다면 우리 건축사사무소가 어떤방향으로 생존전략을 모색할 것인가를 논의하도록 하겠습니다. 먼저 현재 한국건축의 불황의 원인 내지는 상황에 대해서 짚어보는 것이 좋을 것 같습니다.



### 우리건축의 실상과 외국의 극복사례

**이종정** \_\_\_\_\_ 오늘의 상황을 단순히 어렵다는 느낌보다 통계 수치로 알아보는 것이 좀 더 피부에 와 닿을 것 같습니다. 우선 불황이라는 사전적의미인 경기가 좋지 못한일, 보다 더 심각한 위기라는 표현이 적절하지 않나 봅니다. 건설업계는 지금 지표 경제, 체감 경기, 괴리 등에 관한 논쟁은 의미가 없고 장기 불황이라는 최악의 사태를 막기위한 대책 마련에 부산한 상황입니다. 우리는 그동안 지속적인 성장을 위한 체계적인 계획과 전략을 세우지 못한 채 양적인 성장만을 추구하면서 최근의 환경변화에 대하여 능동적으로 대처하지 못하고 있는 동안 1990년 이후 각종 통계자료에 변화의 조짐이 나타나고 있었지만 정부관계자와 단체에서도 건설 경기 회복주기만을 기다리지 않았나 봅니다. 우선 우리 협회의 통계 자료를 보면 허가 건수의 정점을 이룬 것은 1990년입니다. 이때 우리 회원수는 3,470명

이었고, 허가 건수는 205,763건입니다. 이후 매년 10% 내외의 감소추세를 보여 왔습니다. 그러다가 IMF 영향을 받은 1998년 허가 건수는 34,000여건으로 급감되었습니다. 1990년도 대비 85%의 엄청난 수주량 감소를 가져 왔습니다. 반대로 회원수는 1990년도 3,470명에서 1998년 6,767명으로 배로 늘었습니다. 1990년 작년은 약간의 회복기로 기대 하였지만 허가건수는 43,302건으로 IMF 직전인 1997년도의 수주물량의 반정도밖에 안되는 건수입니다. 2000년 10월 현재 허가건수 43,334건으로 회복도중 난개발, 용적률 하향조정, 환경문제 등 사회문제가 되면서 9월부터 급격하게 허가 건수가 줄어들고 있습니다. 이와 같이 통계상으로 보더라도 회원의 어려움을 알 수 있습니다. 건설 경기를 진단하기 전에 우리경제를 보는게 좋을 것 같습니다. 정부에서는 내년 하반기부터 5~6%의 성장을 할 것으로 보고 있는데, 건설 위기·상황대책에 대한 관련연구기관의 장단기 예측을 보면 향후 5년간은 큰 변화가 없을 것이라는 의견이 지배적입니다. 멕시코는 IMF이후 건축이 5년만에 회복이 되었는데, 우리는 3년 정도면 회복될 것으로 기대하였습니다. 실상은 그렇지 못합니다. 그리고 회복되더라도 종전처럼 허가 건수가 늘어나지는 않을 것입니다. 이미 경제성장 형태가 선진국형으로 변화되고 있어 GDP대비 건설 부분이 10%내외가 된다면 수주물량은 크게 늘지 않을 것이라고 봅니다.

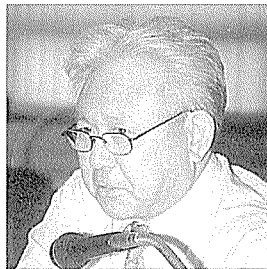
**김흥수** \_\_\_\_\_ 이종정소장님께서 통계를 곁들여서 좋은 말씀을 해 주셨습니다. 결과적으로 보면 경제형태 자체가 고도성장형에서 선진국형으로 바뀌어가는 과정에서 GDP대비 건설투자액은 줄어들 수밖에 없는데, 그렇다면 우리의 건축설계 형태도 선진국형으로 바뀌어야 된다는 전제가 필요할 것 같습니다. 물론 두가지 측면으로 볼 수 있습니다. 하나는 구조적인 변화의 측면이고, 또 하나는 현재 경제불황이 5년이상은 지속되리라는 측면에서 현재의 불황을 진단할 수 있을 것 같습니다.

**김종복** \_\_\_\_\_ IMF이후의 건축위기를 몇가지 간추려보면, 정부의 구조조정 경제정책으로 대형프로젝트가 감소되고 앞으로는 없을 것으로 봅니다. 또 민간소형프로젝트도 역시 감소해서 투자를 안할 것입니다. 그리고 건축사면허 발급을 급증시켰고, 건설회사의 설계참여 또한 역할을 했다고 봅니다. 외국사의 활동이 두드러지게 눈에 보이고, 컨설팅사의 수주로 건축사의 어려움이 더해 갔습니

다. 우리나라는 무능력자의 소형건설 건축공사를 하는 소형 프로젝트가 많았다는 것입니다. 그래서 건축사가 엉뚱하게 욕을 먹고 사회의 비판의 대상이 되는 결과를 가져왔다고 봅니다. 그래서 현재 모든 어려운 여건속에서 건축사들이 개점폐업상태로서 있고, 주로 대형회사들이 일을 몰아서 하고 있는 현황이라고 봅니다. 그래서 정부의 구조조정이 끝난 뒤에야 변화에 대한 예측이 가능하리라고 생각합니다.

**김자호** 1997년말부터 IMF를 맞으면서 저희같은 경우는 1998년 1월부터 구조조정을 했습니다.

200여명의 직원수를 130여명으로 줄인 상태로 현재까지 오고 있습니다. 산소공급이 되는 만큼 숨을 쉬고 있는 실정입니다. 근간에 보면 건축사들이 어떻게 해야지 불황을 극복할 것 이냐의 문제는 우선 타오인보



다는 건축사 자신들한테 많이 달려있다고 봅니다. 설계비 효율이 없어지고 무한경쟁, 자유경쟁으로 가고 있는데 이것을 지키는 것은 우리 자신입니다. 예를들면 우리가 하고 있는 기술(작품활동)을 너무나 저렴하게 평가해서 난무하게 쓰는 것 같습니다. 흔히 건설회사가 건축사를 불러서 설계를 시키다보면 저희같은 경우는 건설회사에서 습관이 안된 설계사무실이라고 판단하는데, 이유가 일을 시키면 우리는 우선 용역비를 제한하고 합당하면 일을 하겠다고 얘기를 하는데, 무슨소리냐 꿈같은 소리를 한다고 다른 사무실은 그냥 다 해오는데 무슨 돈을 달라고 하느냐고 합니다. 굉장히 황당한 경우입니다. 정당하게 일을 하고도 정당한 대우를 못받는 것이 우리 건축사들의 현실입니다. 또 수주활동을 할 때도 다른사람들은 그냥해 주는데 당신네는 종이값을 달라고 하느냐는 것입니다. 불이익을 자초하는 것이 90%이상인 것 같습니다. 또 설계비 자체도 캐나다의 경우는 건축 설계수주를 얼마에 했다는 것을 신고하게 되어 있습니다. 그래서 그 적정한 수준의 금액을 신고하지 않으면 문책을 받게 되어 있습니다. 그런 제도같은 것이 우리는 안되어 있습니다. 거기에 대한 벌(책임)을 받는 것이 없기때문에 덤핑을 하고 있고, 자신에 대한 입장을 난무하게 만들어서 불황을 타개하는데 더 힘이 드는 것 같습니다. 따라서 건축사 협회에서 건축사들끼리의 단합내지는 제도자체를 강화해야 하지 않을까 생각합니다.

**김흥수** 경기 자체의 불황보다도 우리들의 내부적인 문제가 더욱 심각한 것이 아닌가 생각합니다. 또 경제가 선진국형으로 변함에 따라 모든 업무활동이나 사고방식이 바뀌어야 하는데, 우리들 스스로가 거기에 적응하지 못하고, 고도성장형 업무형태에서 벗어나지 못하고 있는 현실인 것 같습니다. 그렇다면 우리가 선진국형 경제체제에 맞는 건축사사무소의 행태를 바꾸어야 할 것이고, 또 하나는 그것과 상관없이 IMF이후로 상당한 경제불황속에서 외국에서는 어떻게 극복했고, 선진국형 경제에 맞는 건축사들의 행태나 업무형식이 있어야 될텐데, 그런 점에서 외국에서의 업무형식 등의 사례를 짚어보는 것도 현재 상황을 극복하는데 하나의 지표로 삼을 수 있을 것 같습니다.

**김병현** 환경악화보다도 건축시장 자체의 문제가 더 크다고 하겠는데, 지금의 위기는 움직이던 큰 기계가 갑자기 멈추어버린 것 같은 상황인 것 같습니다. 바로 난국입니다. 아무리 어려워도 전문인으로서 지켜야 할 영업의 규범은 당연히 지켜야 함이 도리이나 생존과 도산의 기로에 서 있는 건축사사무소들에게 적정한 보수 아니면 그나마 있는 일감을 거절하기를 기대하기는 어려울 것입니다. 건축인의 양식과 사회에 대한 책임감에 호소할 수밖에 없겠죠. 중요한 것은 당면한 두 가지 과제를 인식하고 이에 대처하는 것이 아닐까 합니다. 하나는 앞으로 상당기간 지속될 것으로 보이는 이 어려움 속에서도 나름대로 생존전략을 가지고 있는 것이고, 둘째는 장기적으로 우리도 선진국과 같이 사회의 건설투자비율이 현저하게 떨어졌을 때를 대비한 우리 건축계의 준비와 구조적 행태적 변신입니다. 미국의 건축사사무소가 불경기를 어떻게 대처해나가는가에 대한 이야기를 하라고 하셨는데, 미국의 전후경제는 6년내지 10년의 사이클을 두고 호황과 불황의 기복을 거쳐왔습니다. 경기에 제일 민감한 건축시장에 의존하는 건축업계는 당연히 시장경기의 상승과 하강 패턴 속에서 영업을 해오다 보니 이제는 이에 상당히 익숙해있는 것이 미국의 건축업계입니다. 내가 몸담고 있던 중규모의 사무실도 향후 3개월과 6개월간의 사업수익 추정을 하고, 이에 따라 소요인력과 기업, 재무, 건강도에 대한 판단과 함께 직원수도 매우 융통성 있게 조정해왔습니다. 장기적으로는 여러 경로를 통하여 입수되는 건설시장 추세에 대한 면밀한 분석과 이에 대처한 업무개발노력입니다. 현재의 우리건설시장처럼 하루아침에 붕괴한 것 같은 상황은 없었고, 불황이라 하더라도 주택·상업 의존 같은 민간사업이나 학교 같은

공공사업등 다변화된 시장의 어느 부분은 살아있는 것이 미국의 건축시장입니다. 웬만한 사무실은 한두 가지의 건축유형에 특화 되어 있기보다는 그 업무영역이 어느 정도 다변화되어 있습니다. 불황도 정도가 있겠는데, 어느 정도까지는 유연한 조직운동과 시장다변화로 큰 기복 없이 시장환경변화에 대응해오지 않았나 생각합니다. 그러나 1990년 후반부터 한동안 매우 어려웠던 것으로 기억합니다. 잘 알려진 대형사무실들도 직원수가 반 이하로 줄어들었던 것을 보았습니다. 이때에는 해외사업이 큰 도움이 되었던 것으로 알고있습니다.

**김흥수** \_\_\_\_\_ 미국같은 경우는 1989년, 1990년대초 불황을 겪고, 현재는 큰 호황을 누리고 있습니다. 우리나라의 경우 지금도 불황이라고 하지만 통계상으로 4만3천건이라는 설계물량 자체는 특히 유럽에 비교하자면 적은 것이 아닙니다. 그럼에도 불구하고 대다수의 설계사무실들이 불황에 허덕이고 있는 것을 보면 물론 지금이 극심한 불황이기는 하지만 우리의 사고자체도 근본적으로 바꿀 필요가 있지않나 생각합니다.

**정기용** \_\_\_\_\_ 우선 불황보다는 위기로 보는 것이 상당히 중요할 것 같습니다. 그것은 우리 사회 전체에 구조조정이라는 얘기가 많이 있습니다만, 이 위기를 어떻게 인식하는냐에서 출발해야 그 해법도 있다고 생각합니다. 그래서 저는 우선 지난 30년동안 우리나라에는 전무후무한 물량의 건설이 됐는데, 그것이 2~3천명의 건축사들이 그 일을 감당했기 때문에 그것을 기준으로 해서 일감이 줄어들었다는 평가는 있을 수가 없다고 봅니다. 그리고 원칙적으로 보면 건축이라고 하는 행위란 한 사회의 서비스업이기 때문에 특히 가까운 일본과 비교해 봐도 건축사는 계속해서 늘어야 할 정도입니다. 그래서 문제의 핵심은 전무후무한 가공할 물량을 건설해 내면서 그 기회를 이용해서 건축사의 사회적 역할을 충분히 부각시켜서 "아! 건축사라는 사람이 사회에 유익할 뿐아니라 중요한 사람들이구나" 하는 인식을 심어주지 못한 것이 사실은 큰 문제가 있다고 생각합니다. 그래서 오히려 지금이 위기이면서 또한 앞으로 건축사내지는 한나라에서 건축이라고 하는 업종이 어떻게 역할을 해야 되는지의 구조조정입니다. 그런



전체적인 의미의 재조정이 필요한 시점이라고 봅니다. 그래서 두가지 문제에 관심을 가지고 봐야할 것 같습니다. 하나는 내적인 문제로 건축사들이 내부적으로 사회적인 어떤 역할을 하고, 어떠한 보수를 받을려고 하는 깊은 노력이 있어야 합니다. 또한 건축사들이 활동하는 영역의 재편성입니다. 건축사들이 활동하는 법적, 제도적, 사회적환경을 재구성하지 않으면 안된다는 것입니다. 이것은 단순히 용역비가 얼마냐, 크나 작으나, 건축허가물량이 많나 적나의 문제가 아니고 건축사들이 사회에서 활동할 수 있는 환경을 어떻게 조성하느냐는 것과 맞물려 있는 것 같습니다. 프랑스의 경우는 특별한 불황이 있었다기 보다는 이미 그 나라는 거의 모든 것들이 다 지어졌기 때문에 거기서도 사실은 건축사들은 늘 불황이라고 생각하고 살았던 것 같습니다. 그런데 그 불황이 지금같이 급격하게 드러나지 않는 이유는 우리나라와 같은 특별한 현실이 없기 때문이기도 합니다만, 프랑스에서도 건축사내지는 건축학도들이 매년 수천명씩 배출되지만 그것이 사회적 쟁점으로 부각되지 않는 데는 바로 우리나라와 같지 않은 사회적 구조때문인 것 같습니다. 첫째는 우리나라는 설계아니면 시공이라는 양자간의 선택을 해야된다고 하는 것이 굉장한 압박으로 다가오는 것 같습니다. 그런데 건축수업을 받고 또는 건축사로서 이 세상에서 할 수 있는 일이라는 것이 특히 프랑스에서는 아마도 수십종에 이르는 것 같습니다. 예를들다면, 건축프로그래머, 리서칭, 시민들과 함께 참여해 동네를 개조하는 프리랜서 건축사, 공공분야, 국외시장으로 진출하는 등의 경우가 있고, 또 프랑스같은 경우 신축보다는 리노베이션이 엄청나게 중요한 물량으로 등장하기 때문에 거기에 참여하는 건축사가 있습니다. 그래서 이 시점의 문제는 물량의 적고 많음이 아니라 건축사들이 활동하는 환경에 변화를 초래하지 않으면 안되는 외적인 문제와 연관돼 있다고 생각합니다. 그래서 지금은 어떻게보면 다행스럽게도 정상적으로 건축사들의 사회적 업무가 조정되는 국면에 있다고 보고, 오히려 역설적으로 위기이지만 다행이라는데서 출발해야 되지 않나 생각합니다.

**김흥수** \_\_\_\_\_ 사실 위기의 극복방안에서 이 문제가 논의돼야 할 사항인데, 앞으로는 사회적구조가 변하고 건축사의 업무가 지금 생각하는 것보다는 상당히 폭넓고, 활동영역도 훨씬 커지지 않을까 생각합니다.

**김자호** \_\_\_\_\_ 우리나라에서는 벤치마킹을 할

만한 회사가 없기 때문에 IMF가 시작되자마자 일본의 벤치마킹을 할만한 역사깊은 설계사무소를 찾아가 과거 몇차례의 불황 위기에 어떻게 대처했는가를 물어 보았습니다. 일본은 일반적인 사회적 구조가 가정과 나라, 회사를 놓고 그 비중을 따졌을 때 회사에 그 비중을 크게 둡니다. 불황이 오면 회사에서 3가지를 줄입니다. 제일 먼저 회사의 판공비를 줄이고, 그리고 광고비, 다음으로 교통비를 줄입니다. 줄이는 것에 대해서는 굉장히 익숙해 있는 나라입니다. 설계사무실의 경우 공유하고 있는 것이 사람과 정보 그리고 조직 등 3가지입니다. 그 중에서도 사람이 제일 큰 비중을 가지고 있습니다. 미국같은 경우는 불황이 오면 사람을 줄이고 했는데, 일본의 경우는 한명이 먹을 것을 열명이 나누어 먹는다는 생각으로 같이 앉아서 불황을 타개해 나가자는 입장으로 구조조정을 통해 무조건 사람을 줄이는 것은 될 수 있으면 하지 않습니다. 사회가 좋아지면 다같이 좋아지고 어려우면 다같이 어렵다는 것입니다. 그것은 말을 안해도 생활형태가 그렇기 때문에 실업률이 오히려 우리나라보다 적은 것을 느꼈습니다. 예를들면 현장소장이 잘못 했다면 바로 교체하는 것이 아니라 잘못을 인정하면서도 준공할 때까지 일을 하게 하고, 그 뒤에 책임을 묻는 형식이고, 정년 퇴직까지 일을 하게 합니다. 설계하는 방법도 일종의 상품으로 생각하기 때문에 예를들면 10억짜리 상품을 설계사무실에 주문해서 산다는 건축주의 생각이기 때문에 어떻게 하면 좋은 상품을 만들까를 생각하는데, 일본도 설계비가 많이 내려갔습니다만 쉽게 말해서 저렴한 가격으로 좋은 설계도면을 빨리 만드는 것에 대해서 다각도로 연구합니다. 예를들면 상품화하는데 가장 인건비를 줄여야 되기 때문에 도면을 처음에 가서 보면 어디에서 그리는 지 모르겠는데 나중에 보면 건축과를 나오지 않은 주부를 포함한 아르바이트를 이용해서 도면을 그리는 것을 보았습니다. 그만큼 생산비를 많이 낮추는 방법입니다. 이런 것들이 일본은 다른데 하고 다르고, 건축사 자체도 우리나라같은 건축사제도가 아니라 소정의 기술을 습득한 것에 대한 인정 수준입니다. 제가 1977년도에 일본건축사를 취득했을 때 건축사번호가 13만단위였습니다. 지금은 20만정도 됐을 것입니다. 우리나라처럼 건축사를 취득하기에 어려운 시험제도가 아닙니다. 또 일본에서는 대관청 업무에 대한 노력비가 거의 들지 않습니다. 일본은 건축확인신청제도가 있어서 건축법에 저촉여부만 확인해서 맞으면 집을 지을 수 있는 확인서를 줍니다. 그 확인서만 있으면 집을 지을 수 있는 것입니다. 건축허가제도가 아닙니다. 우리나라는 허가 한 번 내는 데 길

게는 1년, 짧게는 3개월 정도 걸리는데 여기에 소요되는 비용도 많은 것으로 알고 있습니다. 이와 관련된 제도도 개선돼야 하지 않을까 생각합니다.

**이종정** 개인적으로 위기 진단을 해보면 네가지로 말씀드릴 수 있습니다. 첫 번째는 계속되는 수주 물량의 감소입니다. 이것은 공공 및 민간건설의 침체수준을 가능할 수 없을 정도로 시장의 불확실성이 심화되기 때문으로 판단됩니다. 두 번째로 회원의 급격한 증가입니다. 건축사 면허를 취득한 사람은 현재 12,406명입니다. 그중에 활동하고 있는 건축사가 7,700여명으로 약 65%입니다. 1970년 중반이후 2~3백명을 유지하다가 1995년 감사원의 지적에 의해서 외국 선진국에 비해 건축사 수를 비교하여 우리나라 건축사 수가 적다하여 수요자의 선택과 편의를 위한 시장경쟁원리에 맞긴다는 취지에 1995년 이후 매년 1,000명이 넘는 건축사를 배출하였습니다. 세 번째는 건축수주환경 변화에 대한 소극적 대응입니다. 이것은 우리경제 구조가 이미 공급사회에서 소비자 사회로 변화되었기 때문에 김자호 건축사님이 말씀하셨지만 앞으로는 상품서비스 차원에서 접근해야 되는데 영업, 마케팅에 대한 준비가 안 되어 있습니다. 그리고 끝으로 건축사의 증가에 비해 수주 물량이 상대적으로 감소됨에 따라 덤핑수주가 성행하고 있는 것이 가장 큰 문제입니다. 10여년전부터 허가 물량의 감소와 용도별 허가 건수의 변화의 조짐이 있었고, 이 물리적 공간에서 사이버 공간으로의 환경변화 속에 있는데 팽창 성장에 맞춘 운영을 그대로 해왔기 때문에 그 후유증으로 보고 있습니다. 그래서 일반적으로 외부환경변화 속도에 내부속도가 못 쫓아 가니까 그 차이 만큼 우리가 고통을 받고 있다고 생각합니다.

**김병현** 지금 말씀하신 것은 주거부문에 대한 것이고, 나머지 50%에 해당하는 상업·공공부문 등이 있을 것입니다. 그런데 우리에게 필요한 것은 향후 10년 동안에 어느정도 공공부문에 투자할 것이냐, 또 앞으로 10년 동안에 주거건물이 아닌 상업건물, 공공건물, 기간산업시설과 여가시설 등에 투자가 있을 수 있느냐를 한 번 예측해 보는 것이 중요할 것 같습니다.

### 불황극복의 방법

**김홍수** 환경변화에 대해서 우리가 좀 더

예측하고 대응방안을 좀 더 논의하기로 하겠습니다. 극복의 방법으로서는 사무실 경영자체의 합리화, 즉 환경변화에 따라서 사무실들이 어떻게 대응을 할 것이냐, 기존 체제를 유지해서는 현재의 불황상태나 선진국형 설계시장에 대응하기가 힘들다면 사무실 경영이 어떻게 바뀌어야 할 것인가에 대해서 말씀해 주시기 바랍니다.

**김종복**\_\_\_저는 불황 위기에 어떻게 할 것인가에 대해서 건축사사무소의 인수합병을 2년전부터 추진해 현재 합병을 한 상태입니다.

지금은 다행히 안정추세에 있습니다. 인수합병을 해서 관리비를 줄이고, 나아가서는 수주 마케팅 활성화를 이루고 있습니다. 결국 큰 사무소와 작은 사무소의 합병은 이런 것들이



가능한데, 작은 사무소끼리의 합병은 관리비 정도의 효과를 기대할 수 있을 것입니다. 합병의 방법이 완전합병, 독립채산제 등으로 구분해서 분석을 해봤습니다. 그리고 체크리스트를 만들어서 회사를 합병목적에 어디에 두고 사무소이름, 위치, 대표자구성, 업종, 자본금, 실적, 인원관리, 운영, 회사체제, 합병후의 운영방법, 세금, 직원, 프로젝트수행, 회계방법, 부도폐업시 회계처리 책임관계, 회사실적, 개인실적, 공동대표의 퇴사 등 완전합병, 독립채산제 시 분리해서 대표이사에서부터 운영상 잘못될 경우를 대비해서 여러 가지 세부적으로 검토를 했습니다. 합병시 주식은 각자 소유하도록 상호이해 협조하여 우리회사를 공동으로 운영하는 마음과 회사를 발전시켜야 살 수 있다는 신념으로 최선의 노력을 하고, 합병의 전제는 상호 열린마음으로 큰 회사는 베풀고 작은 회사는 도움을 받는다는 마음이 절대 필요하고, 프로젝트 수주에 노력하여 이익을 추구하여야 합니다. 이렇게 저 나름대로 위기를 극복하는 방법으로 합병을 우선 생각해 봤고, 다음으로 훌륭한 능력과 자질을 소유한 회사에 취업하여 차세대 대표주자로 비전을 갖고 노력하는 방법을 생각해 봤습니다.

**김흥수**\_\_\_그래서 실제로 합병한 후 효과를 보았습니까?

**김종복**\_\_\_합병한 후 회사가 안정을 찾았습니다. 중요하게 생각하는 것은 합병을 할 것이냐, 안하면 혼

자서 버텨볼 것이냐를 생각할 때 어려웠던 점은 합병할 경우 그동안 15년된 회사이름을 넘긴다고 생각할 때 나타나는 애착이었습니다. 그것을 버릴 수 있는 과감한 용기가 필요하다는 것을 느꼈습니다. 회사이름이 없어지더라도 합병을 해서 파산을 막고 재도약을 할 수 있다는 마음의 준비가 선행되어야지 그렇지 않으면 어렵기 때문에 큰 결심이 필요하다고 생각합니다.

**김흥수**\_\_\_사실 IMF이후로 작은 사무소들이 합친다든지, 현상설계 등 프로젝트도 공동으로 하는 사례가 상당히 많았졌습니다. 이것 또한 자생적으로 불황에 대처해 나가는 방법이 아닌가 생각합니다.

**조남호**\_\_\_우리나라 대부분의 건축사사무소들이 저회사사무실같이 작고 영세합니다. 어느 경영컨설팅에서 중소기업은 정말 대책이 없다고 단언할 정도로 어떤 전략을 짜서 대응하기에는 그 규모가 작다는 것이고, 여러 통계가 나오고 있지만 예를들어 공공부문시설이 확대될 것이라는 예상 등이 작은 사무소한테는 직접적으로 전략을 적용하기에 어려운 데이터입니다. IMF이후 일이 적어졌을 때 효과적으로 대응할 만한 적절한 방법이 없었다는 것이 가장 당황스러웠습니다. 폐간직전의 미국 PA지의 특집에서 다룬 내용인데, 건축계와 비교해서 흔히 예를 드는 것이 법조계와 의료계입니다. 법조계의 경우 전통적인 일인 판사, 검사, 변호사의 영역을 넘어서 M&A의 전문가가 된다든지, 기업의 업무에 참여한다든지 다양한 업무를 확장해 나갔고, 의료계의 경우도 19세기까지는 전문분야가 없이 한명의 의사가 모든 것을 보는 형태였는데, 그 이후에는 단순한 치료라는 차원을 넘어서 예방의학이란든지, 건강문제라든지 다양한 업역을 확대해 나가는 경우에 비교해서 볼 때 건축계는 과거에는 도시계획, 인테리어, 조경, 퍼니처까지 포함하고 있었는데, 최근에는 오히려 업역이 축소되는 현상이 결국은 경쟁력없는 건축사를 양산해 냈고, 결과적으로 보면 단지 좁은 의미에서 건축만 하는 사람들이기 때문에 건축전체를 통괄해서 보지 못하는 오히려 질이 떨어지는 건축을 해왔다고 생각합니다. 어쨌든 저희는 현재 네명의 건축사가 동업을 하고 있고, 그 이유도 처음부터 업무의 다각화를 꾀하기 위해서였습니다. 처음에는 과잉의 덕을 많이 봐서 특별히 노력하지 않고도 일을 할 수 있었습니다. 그래서 한동안은 네명의 건축사가 업무를 분담하기로 되어 있었는데도 불구하고 현실에 안주하는 상황이었습니다. 그러다가 IMF

이후 일이 절반으로 줄고, 네명의 소장의 역할에 잉여가 생겨서 2명의 소장은 다른 일을 찾아보자고 했습니다. 저희는 처음부터 건축사는 펜만 들고 책상에 앉아 있다는 생각은 일찍부터 버렸습니다. 그래서 작년에 저희 나름대로 경영전략을 세우고 다각화전략을 수립하기도 했습니다. 그것은 물론 운영자들간에 공감대를 형성하고, 직원들한테도 그런 의식들이 퍼져나갈 수 있도록 일련의 작업을 했습니다. 우선 내부적인 문제는 이제 어느 정도의 성과관리라는 문제에 대해서 좀 더 진지하게 생각을 해보자는 것이었습니다. 물론 그것은 질관리를 포함한 성과관리를 의미하는 것입니다. 그래서 전통적인 설계작업외에 목조에 국한한 것이지만 시공에 참여하게 되고, 조경설계와 시공을 저희 사무실에서 통합을 시켰습니다. 그래서 네 개의 그룹이 목조를 하다보니까 목조건축뿐만아니라 옥외시설물하고 관련된 작업도 할 수 있게 되었습니다. 그것은 곧 조경설계와 연계가 됐기 때문에 가능해졌습니다. 결국 내부에서의 경영합리화라는 문제에서 네명의 소장이 각기 다른 역할을 맡는 것입니다. 물론 디자인부분은 공유하지만 네명이 각각 경영, 디자인, 기술, 마케팅을 총괄하면서 맡은 부분에서는 최고 결정권을 갖는 것입니다. 실제로 사업부에서는 목조건축을 통해서 전문화와 네트워크로 업역을 넓혀나가는 것, 옥외시설물에 특별히 관심을 가지고 있었던 이유는 아웃소싱 개념으로 저희가 디자인만 하면 얼마든지 외부인력을 활용할 수 있었습니다.

**김흥수** 내부조직의 경영합리화에 대해서 말씀해 주셨습니다. 이 부분에 대해서 보완해서 말씀해 주시겠습니까?

**정기용** 우리나라 설계사무소 조직에서 경영의 합리화를 하는 것은 결국은 사람 수를 줄이는 것밖에 없는데, 우리나라에 꼭 있어야 되는데 없는 조직이 컨설팅컴퍼니라고 생각합니다. 우리나라 건축사들은 모든 것을 다 할 수 있다고 생각하는데 사실 다 할 수가 없기 때문에 크고 작은 사무소들이 시장에서 경쟁력이 떨어져 있습니다. 한가지 예를 들면 대기업에서 KPF한테 건물을 의뢰해서 프리젠테이션하는 과정에서 제가 자문으로 참여한 적이 있었습니다. 그 때 느낀 것이 그 조직의 팀을 맡고 있는 사람들이 한 일은 컨설팅컴퍼니에서 해온 일을 취합하는 정도의 일만 하고 있더라는 것입니다. 그런데 우리나라에서는 그 많은 일을 자기가 작은 사무실이든 큰 사무실이든 다 한다

고 하는데, 제대로 할 수 없는 다시말해서 이 나라가 가지고 있는 건축사조직에서 제일 심각한 문제는 컨설팅컴퍼니를 세계적 수준으로 끌어올릴 수 있는 회사들을 여러개 만드는 일, 그래서 거기에 의뢰해서 품질을 높이는 일이 중요하다고 생각합니다. 그래서 건축사협회같은데서 정말로 건축사들을 위한 일을 한다면 건축사들이 설계를 하면서 시공이 될 지를 일일이 물어볼 수도 없는 것이고, 창조하나만 예를 들어도 어떻게 하면 새로운 것을 개발할까 무지하게 노력은 하지만 시공현장에서 어긋나는 예가 많습니다. 그래서 이것이 저 혼자만의 생각은 아니겠습니다만 사무실경영의 합리화는 사람수를 줄여야 됩니다. 사람수를 줄이려면 그러면서 좋은 품질의 건축을 말하기 위해서는 컨설팅컴퍼니가 있어야 됩니다. 컨설팅컴퍼니는 일반 건축사들은 만들 수가 없기 때문에 외국인들을 고용해서라도 우리나라에 세계적인 컨설팅컴퍼니를 여럿 가지고 있어야 된다고 생각합니다.

**김흥수** 내부경영합리화 못지않게 중요한 게 외부적인 여건인데, 컨설팅컴퍼니를 적극적으로 이용하면서 내부인원을 줄이는 방향으로 가야 할 것으로 생각합니다. 알루미늄 커튼월같은 경우는 컨설팅회사들이 생겼습니다. 그런데 설계사무소들이 열악하다보니까 컨설팅컴퍼니들도 보수를 제대로 못받는 현실에서 클 수 있는 토양이 안되어 있는 상황인 것 같습니다.

**정기용** 그런 것들을 서로 길들이고 좀 더 합리적인 방향으로 추진해야 하지 않을까 생각합니다.

**김병현** 같은 맥락에서 지금 우리 건축시장의 특이한 점은 건축주가 대형조직만 찾고있는데도 있습니다. 지금 어려워도 큰 사무실들은 일이 있습니다. 건축계와 사회를 위하여서는 이것을 극복하는 것이 제일 중요한 과제라고 생각합니다. 사무실이 작아도 질 좋고 큰일을 할 수 있다는 것을 우리 사회 건축주들한테 인식을 시키는 것이 급선무라고 생각합니다. 해외에서는 대형프로젝트들 중·소규모사무소에서 하고 있습니다. 정기용소장께서 말씀하신 것처럼 외부의 좋은 기술력을 이용할 수 있기 때문에 가능한데, 유독 우리나라에서는 그러질 못하고 있습니다. 그러니까 작은사무실은 찾아주지 않으니깐 일이 없어 어렵고, 큰 사무실은 당장 일이 없어도 앞으로의 일을 위해서 줄일 수가 없는 것이 당연한 난제인 것 같습니다.

**김흥수** \_\_\_제가 듣기로는 전문화된 업무영역을 가진 조직간의 연계시스템은 독일이나 일본이 제일 발달되어 있다고 합니다. 실제로 디자인 오피스는 디자인만 하고, 실시설계는 별도로 해주는 사무실들이 있다고 합니다. 공사현장 자체도 기계조립하다시피 하기 때문에 실시설계를 제작하는 팀들이 연관돼서 해야지만 실시설계도 가능하고, 분리되어 있어서 좀 더 합리적으로 운영할 수 있는 시스템이 되어 있는데, 우리나라는 그런 여건도 미진하고 그런 시도도 많이 없었던 것 같습니다. 앞으로 이런 부분들이 좀 더 합리화되고 이런 시도들도 많이 있어야 되는 부분이 아닌가 싶습니다.

**이종정** \_\_\_조남호소장님 얘기를 듣고 변화된 환경에서 해야될 일을 젊은 건축사들은 이미 준비하고 있구나라는 생각이 들었습니다. 참고로 말씀드리면 우리나라 현재 설계사무소의 직원 인력현황을 살펴보면, 1~3명이 3천4백82개 사무소로 55.4%, 5명이하가 23.23%로 전체사무실의 78.37%입니다. 6~7명이 9.23%, 8~10명이 5.47%로 10인이하의 사무소가 93%를 차지하고 있습니다. 중간은 생략하고, 91~100명이 2개사무소, 110명까지 1개사무소, 111~120명이 1개사무소, 140~150명이 1개사무소, 150~200명이 1개사무소, 300명이상 1개사무소입니다. 그래서 100명이상인 사무소가 5개, 50명이상인 사무소가 12개로 IMF전에는 100명이상인 사무소가 20여곳이 됐습니다. 이렇게 사무소 직원 수가 급격하게 줄었다는 사실과 회원의 연령이 낮아졌다는 통계가 나왔습니다. 현업 건축사 중에서 최연소자가 29세, 최연장자가 89세이고, 35~45세가 각각 300여명이 돼서 평균나이가 41.5세입니다. 이렇게 연령이 낮아지고 그 연령층이 새로운 환경변화에 현실적으로 적응해 가고 있다고 생각됩니다. 그래서 오늘날의 상황을 저는 위기관리라고 표현하고 싶습니다. 앞으로 설계사무소는 사무소별로 특화된 기술과 관리능력을 갖추어야 됩니다. 곧 전문화를 뜻하고, 이는 단계별, 장르별, 분야별로 전문화가 돼야 합니다. 단계별은 기획에서부터 기본설계, 실시설계, 시방서작성 등이고, 이런 것들이 특히 소형사무소에서는 느낌이 와야 합니다. 단계별로 어떻게 가야할 것이냐 등 성격규정을 해야 합니다. 장르별은 구조, 적산, 디자인 등으로 구분돼야 하고, 분야별은 우리하고는 거리가 좀 있지만 소강, 설비, 정비 등으로 구분돼서 전문화가 돼야할 것으로 생각합니다.

## 설계비의 현실화

**김흥수** \_\_\_결국은 전문화를 이루어야 하고, 여러개 회사가 모여서 프로젝트도 같이 하고, 합병하는 등 적극적으로 위기를 기회로 만드는 계기로 삼아야 하지 않을까 생각해 봅니다. 다음은 보수요율과 설계비의 현실화 문제에 대해서 논의하도록 하겠습니다. 보수요율이 폐지됨에 따라서 설계비를 청구하는 자체가 평당개념이 아닌 좀 더 업무종류별로 할 수 있는 시스템이 사무소별로 정착돼서 보편화가 되어야 하지 않을까 생각합니다. 그래서 정확하게 업무영역이 결정되고, 거기에 따라서 설계비가 정해지는 시스템이 필요하다고 생각합니다. 그런점에서 김병현 선생님께서 말씀해 주시면 고맙겠습니다.

**김병현** \_\_\_미국에서도 1970년후반까지 AIA에서 만들어 놓은 용역비 요율표가 있었습니다. 그런데



독과점금지법이 발효가 되면서 없어졌습니다. 그럼에도 건축가의 업무는 그 이행에 따르는 법적·사회적 책임이 크게 다르기 때문에 쉽게 보수를 수준 이하로 낮출 수가 없습니다. 일이 없어 차라리 폐업하는 것이

잘못된 결과에 대한 부담을 안는 것보다 낫다는 것이 공통된 인식입니다. 지금 우리 현황에서는 정부에서 법으로 제시해서 될 것도 아니고 각자 건축사의 양식과 공정한 건축업무규정에 맡겨야 되는데, 이에는 성숙한 시장과 건축사의 자질개선 두 가지가 동시에 병행돼야 가능하리라 생각합니다. 자질이 좋더라도 현재 시장상황이 워낙 나쁘니까 요율 자체만 이야기하는 것은 의미가 없을 것 같고, 앞으로는 사회가 좀 더 안정되고 정비가 되면 싸게 한다는 것만으로는 일이 되지 않는 사회가 될 것입니다. 그렇게 돼야 합니다. 간단한 공식에 의한 요율 제시만으로는 별로 도움이 못될 것입니다.

**김흥수** \_\_\_미국에서 요율이 없어진 후 가이드라인같은 것을 만들어서 업무영역을 나누어 거기에 따른 기준이 있을 것 같습니다. 프랑스에도 그런 것이 있는 것으로 알고 있습니다. 이런 것은 건축사협회에서 업무종류별로 가이드라인을 만들어서 건축사들이 건축주에게 청구할 수 있는 기본틀을 마련해 주는 것이 필요하지 않을까



생각합니다.

**정기용** 동감입니다. 프랑스에서는 미션이라고 해서 건축사가 계약을 하면 미션1이나, 미션2나에 따라서 달라지는데, 미션이라고 하는 것은 어느 단계까지를 하느냐인데, 그것을 구분하는 것은 업역이 세분화돼 있고, 난이도라는 것이 지수로 활용되는 부분이 있고, 또 하나는 기본설계, 실시설계를 하는 정도가 아닌 도면검수부터 시작해서 대략 열단계정도로 나뉘어져 있습니다. 그것에 따라서 설계비가 결정됩니다. 그래서 건축사협회에서 적어도 건축설계를 하는데 있어서 어떤 건물은 정말 난이도가 높고 낮다는 기준정도는 만들어 주는 것이 필요하다고 생각합니다. 그리고 건축사가 하는 업무에 10개 정도의 단계가 있다든가, 예를들면 투시도를 하느냐 안하느냐까지를 상세하게 건축사의 일을 열거해서 이만큼을 하면 얼마라는 것을 제시할 수 있어야 된다고 생각합니다. 이것이 미국사람들이 우리나라 시장을 공략하는 좋은 방법인데, 우리나라에서는 보통 기본설계, 실시설계 등해서 얼마라고 2페이지 정도의 제안을 하는데 비해서 미국 KPF계약서를 보면 10페이지에 걸쳐서 투시도를 부탁하면 얼마, 기획하면 얼마, 도면검수하면 얼마 등 건축주가 필요한 것만 고르면 총 얼마가 나오는데 그것이 설계비이고, 설계비는 우리가 정하는 것이 아니고 건축주께서 정하는 것이라고 제안합니다. 그런 것 등으로 봐서 완벽하게 좋은 건물을 지을 사람들이 이제는 우리나라 건축사들을 신임하지 않는 것 같습니다.

**김흥수** 어떻게 보면 덤핑구조를 만든 것 자체도 그 전의 요율표가 비현실적이었기 때문에 이런 문제를 일으킨 장본인이라고 생각합니다. 요율표라는 것이 업무의 난이도 등에 따라서 바뀔 수가 있어야 된다고 생각합니다.

**김병현** 물론 규정이나 약속도 중요하겠지만, 책임이 따라야 된다고 생각합니다. 우리가 부실한 설계를 해서는 기업도 살지를 못하고, 우리 사회가 살아 남을 수가 없습니다. 그렇기 때문에 좋은 전문인력과 협력업체를 참여시켜야 되고, 그러자면 최소한 어느 정도 비용이 든다는 것을 생각하지 않을 수가 없습니다. 그러다 보면 지금 우리가 주변에서 일어나고 있는 그런 정도의 큰 폭의 용역비 절하라는 것은 있을 수가 없습니다.

**김흥수** 김병현선생님이 말씀하신 것처럼 미국의 경우는 보험회사에서 조정이 된다고 볼 수 있습니다. 부실한 설계를 했다가는 보험을 들 수가 없기 때문에 다음 작업을 할 수가 없게 되는 것입니다. 그래서 자동적으로 조정되는 시스템을 미국은 갖고 있다고 봅니다. 저희같은 경우는 요율표도 없어진 상황에서 과연 어떻게 할 것이냐의 문제입니다. 그럴려면 좀 더 사회적으로 요율자체가 한가지 시스템이 아니고 업무 난이도 등에 따라 달라진다는 복잡한 체계를 갖고 있다는 것이 인식되고 가이드라인 역할을 해야 된다고 생각합니다.

**이종정** 미국에서는 보험가입을 생각지 않고는 설계를 할 수 없는 상황입니다. 그 나라의 환경이지만



우리 회원들이 제일 어려워하는 것이 업무량 감소와 설계비 요율 문제입니다. 건축사보수요율은 1967년도 건축사법이 제정되면서 생겼습니다. 그 때 당시 적용한 것은 공사비 비율이었습니다. 1종부터 5종까

지 공사비에 적용해서 설계비를 산정했는데, 94년도에 이것이 실비보상가산방식으로 바꿨습니다. 그러다가 작년 규제개혁위원회에서 공정거래법위반으로 해서 없어진 것입니다. 미국에서는 1972년도에 독과점에 해당된다고해서 문제가 생겼고, 일본은 1975년도에 문제가 생겼습니다. 그런데 미국에서는 이것(요율)을 SIA에서 나름대로 정해서 강력하게 추진하고 있습니다. 물론 말씀하신 것처럼 업무량에 따르고 있습니다. 그래서 이것을 어떻게 해야 할 것인가에 대해서 협회의 공식적인 입장은 아니지만 여태까지 우리가 해온 것이 상당한 모순이 있었습니다. 그동안의 보수요율은 각 시도별로 복지회라는 기구를 통하여 설계비를 유지하여 왔는데, 이것은 업무수행 범위내용에 따라 대가를 받는 것이 아니고, 물리적 수단을 통해 유지하여 오다 공정거래위원회에 의하여 설계보수대가가 없어지게 되고, 이로 인해 회원들은 혼란에 빠지게 되었습니다. 그래서 회원들이 가장 걱정하는 것이 수없이 계획을 하고 있고, 그것이 설계사무소의 노하우이고 경쟁력인데, 협회에서 그것을 걸러주지 못하고 있다는 것입니다. 계획설계에 대한 것은 받을 길이 없는 것입니다. 한 방법으로 인터넷을 통해서 건축사가 계획을 하고 법검토가 들어가면 등록을 합니다. 어느 동 몇번지 무엇을 착수했다는 것을 인터넷에 올리면 거기에 시

간, 대지위치 등이 입력됩니다. 그러면 다른 사람이 똑같은 것을 가지고 착수하게 되면 건축주가 나한테 위탁한 것을 다른 사람에게도 의뢰한 것을 알 수가 있게 되는 것입니다. 여러 여건이 갖추어지면 점진적으로 가능하리라 보고 있습니다. 그러면 덤핑수주도 방지될 수 있고, 또 설계비가 독과점이나 공정거래와 관련이 된다손치더라도 설계비 산정을 다단계로 한다면 받을 수 있는 방법은 희망적이라고 생각합니다.

**김흥수** \_\_\_\_ 프랑스같은 경우는 여러단계로 되어있기 때문에 허가를 받는 경우는 전체의 몇% 되어있고 금액은 결정이 안되는 것이죠? 그래서 이정도 업무이면 전체의 몇%라는 것을 정해만 놓아도 건축주와 설계비를 얘기할 때 좀 더 설득력있고 수월하지 않을까 생각합니다. 그런데 지금은 그런 근거가 아무것도 없으니까 기초작업은 사협회에서 하는 것이 좋을 것 같습니다. 업무행태 자체를 조금씩 바뀌나가야 할 것 같습니다. 또하나 말씀드리고 싶은 것은 관공사의 경우 요율이 없기 때문에 현상설계의 경우 당선하고도 수지맞추기가 사실 어렵습니다. 이런 것은 협회에서 어느정도 역할을 해주어야 되는 부분이라고 생각합니다. 개인이 싸워서 해결될 것이 아닌 것 같습니다. 관에서는 발주를 하거나 예산을 편성할 때 필요하기 때문에 나름대로의 요율표가 있습니다. 그런데 그 기준이 없기 때문에 터무니없이 낮은 것이 사실입니다. 그러다보니까 전체 설계비가 하락하는데 어느정도 역할을 하고 있는 것입니다. 그래서 이것은 협회에서 빨리 대처해서 관에서 반영할 수 있도록 해야하지 않을까 생각합니다.

**정기용** \_\_\_\_ 덧붙여 말씀드리자면, 건축사들이 받을 돈만 생각하지 말고 사회적 책임에 대한 비용문제를 생각하는 것이 중요합니다. 그것이 정립이 되면 건축주는 건축사들이 책임도 진다는 것을 인식하게 됩니다. 그래서 우리나라 건축사들의 심각한 문제는 보험의 문제이고, 건축사협회가 앞으로 변화해야 할 방향은 진정으로 건축사들을 보호하는 차원에서 설계도서신고를 오히려 보험비용으로 옮겨서 구조조정을 해야되지 않을까 생각합니다. 우리나라같이 설계를 했는데 문제가 생기면 혼자 책임까지 떠안는 나라는 없습니다. 프랑스는 이를테면 'Ten Years Responsibility' 라고 해서 구조나 큰 골조에 대해서 '10년 책임' 이라는 것이 있어서 도서신고를 하면 당연히 보험을 내야되는 것이 정착이 돼 있습니다. 따라서 건축사들이 설

계를 하면 책임도 저주니까 마땅히 용역비도 주어야겠다라는 것이 인식돼 있는 것입니다.

**이종정** \_\_\_\_ 사실 협회에서 미국이나 일본에서 하고있는 보험 전단계로서의 공제회를 구성하려고 했는데 회원들의 반대가 많았습니다. 스스로 설계의 질은 얘기하지 않고 책임을 안지고도 하는데 왜 책임을 지려고 하는 것이었습니다. 그것은 협회에서 계속 강구하고 있고, 공제회시행요청을 건교부에 요청하고 있는 상태입니다.

**조남호** \_\_\_\_ 제가 독립하기 전에 미국의 대형 사무소들의 관리시스템을 돌아보고 온 적이 있었습니다. 그



때 인상적이었던 것은 기준대로 청구를 하는데 업무단계별로 작업범위와 비용이 명확하게 분리되어 있었고, 심지어는 직원이 출근하면 프로젝트매니저에 의해 그날 할 일에 대해서 정확하게 정리된 메모가 책상

에 놓여져 있었습니다. 공통적으로 보니까 전체 설계비 대비 인건비가 차지하는 비율이 25~30%정도여서 귀국해서 다니던 회사에서 적용해 볼려고 사례를 분석해 보았는데, 10%를 약간 넘는 수준에서 직접인건비를 해결한 것을 보았습니다. 이것은 책임문제와도 관계가 있다고 봅니다. 국내에서는 성사되지 않은 일을 하기 위해서 정작 성사된 일에서는 인원을 많이 줄인다는 것입니다. 저희도 노력은 하고 있지만 단계별로 명확한 영역을 진행하지 못하고 있습니다. 설계과정의 단계별 구분과 업무정의, 단계별 업무영역, 업무내용당 맨아워, 비용산정 등을 매뉴얼화하는 작업이 선행되어야 공식력있는 설계비요율산정의 기준이 될 수 있을 것입니다. 그것은 건축사의 사회적 책임문제와 관련해서 중요한 일이라고 봅니다.

### 업무영역의 확대

**김흥수** \_\_\_\_ 보험이라든지 사무소내부에서의 관리문제 등을 많이 신경을 써야되는 부분이라고 생각합니다. 다음은 업무영역에 대해서 논의하도록 하겠습니다. 유럽에서는 건축사의 업무영역의 범위가 굉장히 넓어서 역할도 많고 업종도 다양합니다. 우리나라도 1년에 건축사들이 천여명씩 배출되는 상황에서 업무영역 자체도 다르게 보

아야 하지 않을까 생각합니다. 여태까지 대량 고도성장 사회에서는 가만히 있어도 들어오는 설계일 하기에 급급했지, 다른 업무는 엄두를 못낸 것 또한 사실입니다. 그래서 오히려 인테리어부문이라든지의 많은 업무가 축소되지 않았나 생각합니다.

**김자호**\_\_\_업무영역 확장에 대해서 인테리어부문, 리노베이션부문 등 많이 하고 있는데, 설계를 하면서 이것은 인테리어부문이니까 별도의 비용을 지불해야 한다고 하면 놀랍니다. 인테리어 업자한테 맡기면 설계는 공짜로 하고 인테리어를 해주는데 무슨소리냐고 반문하기 일쑤입니다. 리노베이션도 마찬가지로 설계를 하면 이렇게 됩니다라고 설명을 하면 무슨소리냐 자재업체에 맡기면 공짜로 해준다는데하고 말합니다. 실질적으로 리노베이션을 많이 했는데, 요즘와서 달라진 상황이 예를들어 드라이비트나 커튼월 업체에서 거꾸로 설계사무소의 역할을 침범해서 이 타일을 이용해서 설계를 하면 비용이 싼니다라고 해서 일을 빼앗긴 경우도 있습니다. 설계라는 것은 디자인을 잘해서 이렇게 해야된다는 것을 건축주한테 설득하고 이해를 돕게 해야되는데 먼저 자재업자가 와서 시작하는 겁니다. 그랬을 때 웬만한 사람은 디자인하는 사람보다 자재업자의 말을 잘 듣습니다. 설계비도 전체공사비가 10억일 때 1억을 달라고 하면 아연실색합니다. 지구단위계획도 마찬가지로 천태만상입니다. 그래서 인테리어부문도 우리 자체에서 해결하고자해서 인테리어 전문가를 채용했었습니다. 그런데 실패했습니다. 왜냐하면 건축설계사무소에서 인테리어부문도 좀 더 잘해줄려고 인테리어 전문가를 고용했는데, 인테리어전문가는 설계보다는 시공까지 안하면 일을 할 수가 없다는 입장이어서 결국은 얼마있다가 나갔습니다. 또 건축주는 반대로 인테리어설계를 한다니까 다 해주면 좋다고만 하고 거기에서 끝입니다. 설계의 질을 높이려고 업무영역을 확대했다가 결국은 실패한 사례입니다.

**김홍수**\_\_\_그것이 우리나라의 사회 병리현상 때문에 생기는 결과인 것 같습니다.

**김자호**\_\_\_결국은 아까도 업무범위내에서 미국에서 잘한다는 말씀을 하셨는데, IMF이후 체제가 결국 모든 운영방법이 미국식이기 때문에 조직도 미국식으로 바뀌어 된다고 해서 그렇게 했습니다. 급여제도 등 모든 것을 엄격하게 바꿨는데, 지금에 와서 후회하고 느낀 것이 월급

받는 사람은 한국사람이라는 것입니다. 체제는 미국식으로 만들어 놔는데, 일하는 것은 한국식이라는 것입니다. 왜 이런 현상이 나타났느냐를 곰곰히 생각해 보면 대학교육에서부터 그 문제가 시작됩니다. 체제가 정립이 되면, 사람도 그에 따라 교육을 받고 그에 맞게 일을 해야 되는데 현실은 그렇지 못한 것입니다. 물론 선진국의 것이 좋다고는 하지만 결국은 우리 것을 찾아야 된다고 생각합니다. 우리 것을 찾으면서 껍데기는 서양이고 내용은 우리 것에서 오는 피리가 생기는 것입니다.

**장양순**\_\_\_인테리어부문이 전에는 건축사 보수요율 5종에 속해 있었으나 사실 건축사중에서 90%이상이 인테리어를 할 수 있는 능력이 없었습니다. 그러나 지금은 상황이 달라졌습니다. 미국의 경우도 건축사의 사인이 있어야 디자인으로서 인정을 받는다고 합니다. 그런의미에서 건축사가 직접 설계를 하지 않더라도 검토하고 사인을 해주므로써 생기는 수익도 가능하기 때문에 좀 더 적극적으로 해야하지 않을까 생각합니다.

**김종복**\_\_\_2001년 리노베이션 법규정을 만들어서 국회에 통과시키는 작업을 건교부에서 하고 있습니다. 이런 정보를 빨리 입수해서 우리 영역에 대한 대처를 하는데 협회가 좀 더 적극적으로 나서야 될 것 같습니다. 또 세분화부문이 심각하게 피부에 와닿는데 우리협회에서 연구위원회나 준비위원회를 발족하는 등 적극적으로 대처해 건축사들이 책임의식을 갖고 봉사한다거나 일부 협회의 지원을 받아 활동하여 부분별로 장단기 대책을 수립해야 될 것으로 생각합니다.

**김홍수**\_\_\_사실 인테리어부문은 시공과 함께 항상 업무가 이루어지기 때문에 건축사로서는 대처하기가 어려움이 많은 것 같습니다.

**조남호**\_\_\_건설이라는 전과정이 초기의 기획에서부터 유리관리에 이르기까지 그 전단계를 볼 때 굉장히 큰 비용이 오가는데, 그 전단계를 가장 잘 이해하는 사람이 바로 우리 건축사들입니다. 그럼에도 불구하고 그런 이익을 갖지 못했다라는 것은 건축사 스스로가 안정화하려고 하는데서 오는 것이 아닌가 생각합니다. 저희는 실제 목조건축에 국한되어 있지만 시공을 함께 하고 있고, 안전에 공장 겸 연구소를 운영하고 있습니다. 그러면서 굉장히 많은 부

분에서 실제 수익을 발생시킬 수 있는 분야들이 있다는 것을 알게 되었습니다. 예를들면 목조주택의 경우 IMF이전에는 평당 450만원정도였는데, 지금은 환율이 굉장히 높아졌는데도 불구하고 250만원정도로도 경쟁을 하고 있는 상황입니다. 그 사람들의 유일한 경쟁방법은 가격밖에 없기 때문입니다. 결국 가격경쟁에서는 살아남을 수 없기 때문에 디자인 등에서 차별화를 이루어야 한다는 결론을 내게 되었습니다. 건축사가 할 수 있는 디자인 능력을 다양한 분야와 결합시키면 수익을 발생시킬 수 있는 분야가 많다는 것입니다. 또 한가지는 게스트하우스를 지으면서 처음에는 갑자기 큰 일을 맡았기 때문에 외부에서 재료를 수급하는데 자신이 없었습니다. 그래서 미국회사에 전체를 일임했는데 문제는 실제 참고에 가보고 들어올 수 있는 것을 확인해 보니까 엄청난 참고를 가지고 있는데 비해 가지고 있는 재료는 가장 잘 팔리는 몇가지만 가지고 있었습니다. 결국 목조주택이란 것이 일선의 자재회사에 의해서 디자인되어져 지어지고 있었습니다. 그 다음부터는 그 회사와 결별하고 직접 인천의 목재회사를 쫓아다니면서 저희 방식대로 작업을 할 수가 있었습니다. 그 과정에서 외장재를 쓰는데 외장재 표면을 거칠게 하기 위해서 저희가 철물을 여러 가지로 의뢰해서 샘플을 받고 결정하게 되었는데, 그 자재회사가 저희한테는 많은 이익을 남기지는 못했는데 그 소재를 개발해서 굉장히 많이 팔았다고 합니다. 그래서 저희한테 고마움을 표하면서 협력 의뢰가 들어오기도 했습니다. 그런 한분야 한분야들이 디자이너의 안목을 갖고 하게 되면 이익을 발생시킬 수 있다는 것입니다. 저희 사무실의 경우 조경팀에 두명의 여직원들이 있는데 작업수준을 보면 열악한데 연수익은 1억원정도 내고 있습니다. 따라서 건축사가 꼭 설계만을 해야한다는 생각만을 접으면 얼마든지 많은 분야들이 기다리고 있다고 생각합니다. 건축사가 설계외의 일을 하는것에 대해서 왜곡된 시각으로 보지 않았으면 좋겠고, 컨설팅컴퍼니의 필요성을 말씀하셨는데 그것은 좀 더 전문화된 유형이라고 본다면 조그만 조경회사든 자재회사에 디자인을 이해하는 사람들이 다양하게 퍼져있다면 좀 더 쉽게 협력자를 구해서 원만한 작업을 할 수가 있다고 생각합니다. 이것은 실용조직이면서 다른 유형의 컨설팅컴퍼니라고 할 수 있습니다.

**김흥수**\_\_\_ 건축사들의 업무영역자체도 설계에만 한정할 것이 아니라 좀 더 다양한 분야에도 진출하고, 또 위기가 기회라고 보고 열악했던 분야를 개선하는데 건축사들의 역할이 필요하다고 생각합니다.

**조남호**\_\_\_ 덧붙여 말씀드리면, 시공을 함께 하다보니까 운영의 탄력성이 있었다는 것이 굉장히 좋았습니다. 그래서 IMF이전에 17명의 직원이 현재까지도 유지하고 있고, 내부에 일이 없을 때 현장에 설계인력을 투입하기도 하고, 내부에 일이 많으면 외부인력을 파트타임으로 활용하기도 했습니다. 이런 방식으로 하다보니까 경기가 나쁘다고 해서 인력을 감축했을 경우 나중에 기술공백을 메꿀 수 있었습니다. 불황도 문제지만 일없이 몇 년을 보낼 경우 경험없는 경력직원을 양산해 건축계의 기술시스템 붕괴도 우려됩니다. 실제 시공을 하면서 좋았던 점은 원가라는 개념이 분명해서 설계쪽에서는 그런것들이 거의 컨트롤이 안되었는데, 외부에서는 그런부분들이 좀 더 명확하고, 탄력성이 있고, 전문적인 영역을 확보할 수 있었기 때문에 설계비에 대한 협상때도 필요하면 언제든지 낮은 가격에 대해 거부할 수 있었다는 점입니다.

**김흥수**\_\_\_ 그런점에서 상당히 좋은 사례로써 저희가 배울 수 있지 않을까 생각합니다. 또 다른분야로써 여태까지 건축사들이 많은 역할을 못했던 도시계획쪽에서 활동하고 계신 문홍길소장께서 말씀해 주시죠.

**문홍길**\_\_\_ 업무영역확대와 관련해서 전문성을 갖자는 개념하고는 정반대의 개념을 말씀드리겠습니다. 업무영역이 넓어지면 기존에 갖고있던 전문성은 분명히 떨어집니다. 업역이 무너졌다고해서 그동안에 갖고왔던 논리성과 합리성을 버리면 안될 것입니다. 자유경쟁이 되면 특히 합리성을 가져야 되는데, 급하다고해서 건축사가 시공까지 한다면 건설회사내 건축사설계진출을 반대했던 건축사협회의 기존 논리성이 깨진다고 생각합니다. 또 영역확대부분을 건축사입장에서 확대라고 하면 이 시장은 이미 충전돼 있기 때문에 확대 당하는 입장에서는 축소가 됩니다. 예를들면, 인테리어협회가 있고, 그 인테리어협회 입장에서는 그동안 건축사에게는 라이선스도 주고 열심히 국가에서 보호를 해주었는데 경기가 나쁘다고해서 라이선스 없는 우리에게까지 업역이 넘어오느냐고 문제제기를 공식적으로 하게될 것입니다. 예를들면 제가 하고 있는 도시설계분야도 마찬가지입니다. 도시설계분야는 아예 라이선스가 없습니다. 도시계획기술사협회에서 문제로 삼고 있습니다. 그래서 저혼자 방어를 하고 있는데, 품질로서 방어하는 수밖에 없습니다. 몇번 이야기를 했는데, UIA현장에 보면 건축가의 역할에 있어서 그 첫번째가 도시설계이고, 두번

째가 건축설계라고 되어있습니다. 분명히 도시설계분야는 건축가가 해야되는데도 불구하고 그동안에 우리가 너무 소홀히 대하지 않았나 생각합니다. 도시설계부분은 넓게보면 대규모단지설계입니다. 대규모설계사무실에서는 이미 그 기술을 갖고있기 때문에 이부분에 대해서 저는 밥그릇싸움보다도 도시설계나 단지설계는 건축분야에서 상당히 연구해야될 부분이 많고, 또 도심의 대규모건물을 디자인할 때는 반드시 도시적인 어프로치를 해주어야 됩니다. 그럼에도 불구하고 기존의 건축설계는 내부논리만 가지고 외피디자인까지 끝내는 것을 많이 보았는데, 외부논리가 내부로도 들어오고 서로가 잘 맞추어지는 건축설계가 되어야 한다고 생각합니다. 사실 이런 위기상황이 어찌면 그동안에 없었던 합리성과 논리성을 갖추는 하나의 시점이 될 수 있다고 생각합니다. 그것은 앞에서도 협회차원에서 여러 가지 말씀을 해주셨는데 협회의 구성원에는 대규모설계사무소도 있고 소형사무실도 있는데, 물론 다 잘해야 되겠지만 현실적으로 어려움이 있습니다. 그렇다면 누구를 편드것이 아니라 합리적으로 접근을 한다면 낮은 쪽으로 가도록 유도했던 보수요율, 품질을 높이 제공하는 건축사가 손해를 보는 것은 합리적인 구조가 아니라고 봅니다. 그래서 무언가 합리적인 구조로 갈 수 있는 방식이 이제는 나와야 되겠다는 생각이 듭니다. 또 업역을 넓히다 보니까 제일먼저 요구되는 것이 관리능력이 문제가 됩니다. 기술능력은 많은 사무실에서 갖고 있지만 아직 관리데이터들이 전혀 공유되지 못하는 사회이기 때문에 건축사가 경영마인드를 가지고 있는가에 대해서 대단히 의문을 갖고 있습니다. 미국에는 체크리스트가 잘 만들어져 있어서 저도 그것을 활용하고 있는 형편입니다. 그것을 보고 느낀 것은 미국사람들은 대단히 합리적이라는 것입니다. 우리가 건축주에게 무엇인가를 제시할 때 고객지향주의로 바뀌면서 합리성을 추구해야 할 것으로 생각합니다. 따라서 기존의 행태에서 과감하게 벗어나지 못하면 위기를 돌파하기가 어렵다고 봅니다. 변화하는 조직들은 사협회를 외면하는 형태가 되어서 공존할 수 없다고 봅니다. 이미 제가보기에는 오늘 업역 디자인 등 여러 가지가 나왔지만 안타까운 것이 건축설계를 좀 더 잘 해가지고 이 시장을 돌파하지는 얘기가 되어야 하는데 그렇지 못한 것입니다. 사협회가 사실은 스펙트럼이 넓기 때문에 그 얘기가 못나왔다고 봅니다. 지금도 설계를 잘하는 사람한테는 대단히 많은 설계비를 주는 고객이 있습니다. 그렇기 때문에 다같이 공유할 수 있는 기준을 사협회 차원에서 생각을 해야할 것으로 봅니다.

**이종정**\_\_\_업역을 제도권 안에 넣는 측면에서 업역이 있고, 또하나는 건축을 배워서 우리가 활동할 범위를 확대하는 것으로 구분될 것 같습니다. 즉, 하나는 건축사법이나 제도권에 넣어서 건축사만 할 수 있는 일을 주로 얘기하고 있고, 조남호소장님은 반대로 건축이라는 기본틀이 돼있기 때문에 거기서 할 수 있는 일이 많다고 보는 것입니다. 리모델링을 예로들면, 정부에서 리모델링을 활성화하기 위해서 규제완화를 시켜야 되는데, 환경과 안전만 보장이 된다는 최소한의 틀만 유지한다면 자유스럽게 일을 할 수 있게 하겠다는 것입니다. 그랬을 때 우리가 법으로 접근할 수 있는 것은 안전밖에 없습니다. 그래서 이것을 우리가 검토를 해봐야 할 것 같습니다. 업무가 축소되니까 활동할 수 있는 범위를 만들어주는 역할을 협회에서 해야될 것 같습니다. 요즘 건축을 기본으로 해서 할 수 있는 일들이 많기 때문에 오히려 업역으로 들어오는 것보다 조정하여 컨설턴트 역할을 할 수 있는 쪽의 업역확대가 돼야하지 않나 생각합니다.

**장양순**\_\_\_정기용소장님 말씀하신 것처럼 프랑스는 건축사들이 진출할 수 길이 많은데, 인테리어같은 경우도 일정정적 이상은 건축사를 고용한다든가, 건축사 사인이 있어야 된다든가, 리모델링같은 경우도 마찬가지입니다. 그런면에서 우리가 건축사들을 많이 배출하고 나갈 수 있는 길을 많이 만들어 주는 것도 저희가 해야될 일이 아닌가 생각합니다.



**이종정**\_\_\_스탠포드나 마쓰시다연구소같은 데서 나온 21세기 새로운 사업을 보면 건축부문도 상당수 거론되는 것을 볼 수 있습니다. 또 500층건물 2010년부터 현실화라는 얘기도 나옵니다. 우리가 앞으로 일반주택은 감소추세라고 보는데, 질이 고급화되는 주택은 어떤 형태를 갖췄든 계속 나올 것으로 봅니다. 따라서 새로운 시대에 맞는 건축을 연구하는 등 새로운 건축설계에 대한 준비를 해야할 것으로 생각합니다. 그런측면에서 학교교육에서부터 단체에 이르기까지 새롭게 나오는 설계에 대해서 관심을 가져야 될 것 같습니다.

**정기용**\_\_\_조금전 문홍길소장께서 제가보

기에는 오늘 토론의 제일 중요한 말씀을 했다고 생각합니다. 그것은 설계를 잘해야 된다는 말을 다른말로 바꾸면 건축의 사회적 역할입니다. 결국은 이 땅에서 건축을 하고, 국민들로부터 존경을 받으려면 건축을 개별적 건물의 서비스 업무에서부터 공공적인 일을 한다는 것을 인식시켜야 되고, 그 공공적인 일에 이바지하는 것이 바로 도시설계입니다. 문홍길소장이 말씀하신 가장 중요한 핵심은 그리고 중요성이 얼마나 큰지 그것이 이 시점에서 건축사라는 사람들이 사회에서 어떤 일을 하는지를 패러다임적 전환을 만드는 일을 하지 않고는 항상 불황의 늪에서 허덕거리고 이런 회의를 계속 해야 되는 것입니다. 따라서 우리들이 이 회의에서 정말로 깊이 생각해야 되는 것은 지금까지 30~40년간 건축사들이 민간시장에서 서비스맨으로 존재해 왔는데, 그것을 어떻게 건축을 공공의 서비스로 전환을 시키는가가 대단히 중요합니다. 이를테면 선진국의 제도를 가지고 오면 우리나라 실정에 맞지 않는다고 하는데, 그것이 아니라 건축설계를 했던 사람은 누구나 지금 알고 있는 일이 허가권자가 전부 관에 있고, 그 사람들은 7~8급 공무원이고, 그 사람들이 그러면 건축적인 공공성에 이바지하기 위해서 있는 것이 아니라 단순 공무원직입니다. 그래서 유럽이나 미국 등은 사실 모든 공공기관에 도시설계를 할 수 있는 조직이 있습니다. 그리고 소소한 건물들은 설계를 합니다. 그래서 3년이 될 지, 5년이 될 지, 10년이 될 지는 모르지만 전국의 지자체가 240여개가 되는데, 거기에서 건축사를 5~10명을 고용한다면 2천여명 정도의 건축사들이 거기에서 일을 해야 되는 것입니다. 어떻게 보면 지금 민간서비스시장에서 건축사가 마땅히 해야 할 일을 잊어버리고 있는데, 즉 일량을 건축사 숫자를 평균적으로 나눠서 그것이 많다, 적다 할 일이 아니라 건축사가 마땅히 해야 할 일을 그런 환경을 만드는 것을 해야 된다고 생각합니다. 다시말하면 항상 불황에 수세적으로 가지 말고 공격적으로 나가야 된다고 생각합니다. 즉 개별적 건축보다는 전체적으로 공공성에 기반을 두어야 한다는 것입니다. 그리고 지금 이 시점에서 전 국민이 건축사를 정말로 존경스럽게 바라보아야 하는 사건이 무엇인가 하면 바로 난개발문제와 관련된 것입니다. 사실 지금까지 건축사들이 반성해야 되는 것이 난개발에 수동적으로 동원된 것이지, 능동적으로 환경의 질에 이바지하려고 한 것은 아니라고 봅니다. 그래서 사회적으로 중요한 이슈들에 대해서 해법을 제시하고, 또 사회적 요구를 촉발시키고, 교육공간은 설계비만 작은 것이 아니라 끊임없이 개선되고 신축돼야 하며, 엄청난 물량이 있습니다. 그런 것들이

얼마나 교육개혁과 맞아떨어지지 않는지를 제안하고, 또 주거의 새로운 양식에 대해서도 갈망하고 있는데, 그런 것을 제안하는 등 좋은 도시, 좋은 건축을 건축사들이 만들어 내면서 스스로 일의 영역을 넓히고, 그러면서 공공성에 이바지해서 자연스럽게 사람들이 건축사들은 굉장히 중요한 사람들이다. 민간시장에만 있는 것이 아니라 공적시장에도 있고, 공공기관에도 있다라는 것을 인식시켜야 됩니다. 예를 들면 프랑스에서 도시계획 공부를 할 때 선생님이 일하는 시에 가보았더니 큰 방에 있는 줄 알았는데 창구에 있었습니다. 교수가 창구에서 허가접수를 받는 것입니다. 그러니까 지금 우리나라의 큰 문제는 일이 없느냐 있느냐, 불황을 어떻게 견디느냐가 아니라, 전 국토에서 한 두명의 건축사가 일을 잘하고 못하고의 문제가 아니라, 건축사가 도대체 이 사회에서 무슨 일을 해야 되느냐 그 일중에 개별적인 건축을 설계하는 것이 아니라 이 사람들은 근본적으로 공적인 공간, 이를테면 환경의 질에 이바지하는 일을 하는 사람들이다라는 것을 도처에서 알려주지 않고는 건축사가 앞으로 존재해야 할 이유가 없고, 영국같이 건축사제도 자체를 철폐해야 된다는 목소리가 나올 수도 있을 것입니다. 패러다임적 전환이라고 하는 것은 소수나 몇몇 회사가 잘 먹고 잘사는 문제가 아니라 건축이 마땅히 왜 이 사회에 존재해야 되는냐를 제대로 챙기면 모든 일들이 다 풀릴 수도 있는 그래서 제가 생각하기에는 문홍길소장이 미국건축사들의 첫 번째 역할이 도시설계이고, 두 번째가 건축설계라는 것은 굉장히 중요한 것입니다. 그래서 도시설계를 하는 사람들이 도시설계협회를 만들어 일을 하고 있는데, 사실은 건축가가 도시설계도 해서 그 용역비도 챙기고, 민간시장에서도 하고, 또 공공기관에도 들어갈려면 제도를 바꿔야 되고, 공무원들의 질들을 완벽하게 바꿔야 되고, 또 그럴려면 건축의 공공성에 대해서 학교에서부터 교육을 시켜야 된다고 생각합니다.

김홍수 \_\_\_\_\_ 다른 시각에서 좋은 말씀을 해주셨습니다. 사실은 도시설계분야가 상당히 중요한 분야이고, 건축과 환경에 굉장한 영향을 미치는데, 실질적으로 시에서 발주하는 도시계획이 최자가 입찰로 이루어지고 있고, 기존의 업체들이 덤핑을 하고, 제대로 하는 업체들은 참여할 수조차도 없는 상황입니다. 그런 부분이 있다면 그것도 사회협회의 역할로 돌아와서 바꿀 수 있도록 노력을 해야 할 것으로 봅니다.

문홍길 \_\_\_\_\_ 지금 도시계획기술사가 도시설

계 등을 다 하게 되어 있습니다. 그래서 법을 모두 검토를 했는데, 법에는 도시계획기술사가 하게되어 있는 부분은 없었습니다. 공공부문 용역 입찰관행에 의해서 하고 있었습니 다. 일부 지자체에서는 설계사무소와 공동으로 들어올 수 있도록 하고 있는데가 있습니다. 법에 없기 때문에 거기까 지도 하는데 대단히 어려웠습니다. 제가 알기에는 관에서도 이것이 무슨 문제가 있냐면 PQ입찰에서 전차용역을 평가 해 줍니다. 기존에 해왔던 도시설계가 잘 수행되지 못한 것 도 많이 있다는 것을 알고 있기 때문에 PQ입찰에서 전차용 역을 평가해주고, 실적이 있어야 된다는 것에 대해 잘 하지 못한 것을 가지고 왜 평가하고 점수까지 더 주느냐고 주장 하여 공식적으로 문제제기를 했습니다. 그랬더니 그것도 말 이 된다고 하여 받아들여 졌는데도 불구하고, 공공프로젝트 를 접근하기가 어렵습니다. 현실적이고 공식적인 대안 마련 이 시급합니다.

**김흥수** 공공프로젝트뿐만 아니라 300 세대이상 아파트인 경우에 지구단위계획을 하게 되어 있습 니다. 지구단위계획을 만약에 도시계획기술사가 해야되고, 건축사가 하지 못하는 경우가 발생을 합니다. 그래서 지금 도시계획을 하는 큰 사무실들은 그런 것을 대비해서 건축사 를 고용하고 있습니다. 도시계획기술사들이 다 하게될테니 까요. 이런 부분도 건축사협회에서 신경을 안쓰다가는 건축 사들의 공공에 대한 이바지 역할을 꿈쩍없이 빼앗기는 현상 이 벌어질 것입니다.

**정기용** 그래서 제가 공격적으로 나가야 된다고 말씀을 드린 것입니다.

**문홍길** 저는 업역의 확대라고는 절대로 보지 않고, 기존 영역을 재확인한다고 말을 바꾸고 싶습니 다. 건축이 갖고 있는 본연의 기술서비스를 고객에게 좀 더 극대화할 수 있게 지원해 주는 개념으로 보고 있습니다. 지금 도 시설계나 제도가 바뀐 것도 기 존의 도시계획적으로 처방을 해 보니까 그것만은 아니더라는 관 점입니다. 결국 이것을 건축사도 참여하지 않으면 안된다는 것이 저번에 깔려있기 때문에 기존영역을 재확인한다고 해 야할 것이고, 기존 인접분야에 많은 지원도 해준다, 같이 가



는 것이지 혼자 가는 것이 아니다라고 말씀드리고 싶습니 다. 그래서 사협회 차원에서 사실은 정기용소장님께서 중요 한 말씀을 하셨는데, 물량시대에 철저히 길들여져 있기 때 문에 충격없이 바꿀 수 없다고 극단적으로 사협회에 기대 할 수 있겠느냐고 말씀드렸는데 그대목입니다. 지나간 물량 시대에 철저히 길들여져 있는, 또는 그 시대에 재미를 본 사 람에게는 어떻게 더 바꿀 것을 기대할 수 있겠습니까? 더 기대를 못합니다. 그렇다면 품질의 시대에 어떻게 할 것이 나는 주체, 방법전술 등 철저히 그 부분을 알지 못하면 어떤 것들도 제대로 된 시장 작동을 할 수 없는, 조남호소장께서 는 시장에 작동되는 말씀을 하셨는데, 그런식으로 뭔가 개 발이 되지 않으면 또 한 시대를 그냥 지나가버리는 것이 아 닌까 굉장히 두렵습니다. 그래서 사실은 대단히 큰 충격이 있으면 있을수록 개인들은 변화할 수가 있기 때문에 기존에 대한 거부 의 몸짓이 우리에게도 필요한 것이 아닌가 생각합니다.

**김병현** 위기라는 것은 다 인식을 하는 데, 이번만 넘기면 된다는 그런 단기적 위기가 아니고 앞으 로의 건축시장에 상당한 변화를 가져올 시작이라고 보고 거 기에 대한 대책을 지금부터 수립해야되지 않나 생각합니다. 여러분들이 좋은 얘기를 많이 해주셨는데, 정말 우리가 지 금까지 받아온 교육에서부터나 일반건축 업무에서 너무 공 장에서 제품을 생산해내는 수준을 넘어가지 못했다고 봅니 다. 설계도서를 만들어서 제품을 파는 것이 아니라 건축가 는 전문서비스를 파는 것입니다. 환경문제, 도시문제, 실내 인테리어문제 등 우리가 참여하지 못할 분야가 없습니다. 건설도 마찬가지로요. 그런 의미에서 우리의 자세, 우리의 시각부터 다시 한번 점검하는 계기가 됐으면 합니다.

**이종정** 그동안에 나온 자료를 정리해 본 다면, 우선 사무실별로 특화된 기술과 관리능력이 배양이 돼야하고, 두 번째는 업역과 역할인데, 이것은 폭넓게 참여 를 하면 될 것 같습니다. 세 번째는 M&A를 포함한 설계업 계의 협력과 인적교류입니다. 컨소시엄 등을 이용한 전문분야와 공동작업 또는 프리랜서, 파트타임 등을 이용한 효율 적 인력관리입니다. 미국에서는 헤드헌터라고해서 업으로 자리를 잡고 있습니다. 우리도 이런 것들이 활성화가 되어 야 할 것으로 생각됩니다. 네 번째는 경쟁력강화입니다. 우선 사무실의 비전이 설정되고, 업역개발 정립, 용도별 설계 데이터 및 기술 정립, 핵심전문분야의 전문가 및 기술력 확

보, 미래전략기술 확보, 프로젝트 딜리버리시스템 확립, 조직사무소 및 운영기법 개발 등이 이루어져야 할 것으로 생각합니다. 사무실들이 이런데 관심을 가지고 위기관리를 해 나가야 될 것 같습니다.

조남호\_\_건축사의 영역에 대해서 굉장히 경직된 좁은 시각을 가지고 있다고 생각합니다. 한사람이 여러 가지 일을 한다면 전문성을 해치지만 역할 분담을 한다면 오히려 전문성을 확보하는 계기가 될 것입니다. 대책에 대한 것도 한가지의 결론보다는 다양한 레벨에서 논의가 있었으면 합니다.

김종복\_\_현재 건축사들이 어려움을 겪고 있는 상황에서 문홍길소장의 도시설계분야, 조남호소장의 시공분야의 말씀은 피부에 와닿습니다. 그래서 그러한 대안을 설계를 시작해서 유지관리까지 엄청난 비용이 발생하는 데, 거기에서 우리가 어느정도 역할을 해서 이익을 창출할 것인가는 우리의 능력에 달렸다고 봅니다. 또 그렇게 생각하는 쪽을 넓혀가는 것이 중요하다고 생각합니다.

김흥수\_\_장시간 수고많으셨습니다.

### 직업능력 개발훈련 과정 모집

정부 기관 노동부에서 주관하는 직업능력 향상훈련의 일환으로 고용보험에 가입된 사업체에 근무하는 직장인을 대상으로 관련 전문교육을 실시한다. 이에 (주)한국 오토데스크 공인교육원에서는 오랜 경험과 자료들을 기반으로 자산과 같은 정보들을 공유하여 어려운 경제여건 속에 효과적인 실무교육의 뒷받침이 되며, 보다 전문적인 능력을 갖추는 기회가 되도록 컴퓨터 설계과정과 모델링 과정을 개설하였다.

디자인 분야(설계, 인테리어, 3D모델링 분야 등)에 재직하고 있으며 또 그러한 분야로 진출하고자 하는 분들의 실무능력 향상에 도움이 되는 교육 프로그램으로 한차원 높은 교육의 효과를 기대한다.

<b>1.모집대상</b> 고용보험에 가입된 사업장에 근무하고 있는 모든 직장인	<b>4. 교육 과목</b> ※컴퓨터 설계(CAD) -AutoCAD 2000을 기반으로 하여 2000i의 업그레이드 내용교육 -AutoCAD 2000의 2차원 명령어 습득 -캐드 사용자들을 위한 캐드 Skill 향상을 위한 교육 -건축, 기계, 디자인 설계부분의 도면작성 능력을 배양하기 위한 실무 위주의 교육	델링 능력을 배양하기 위한 실무 위주의 교육
<b>2. 노동부 지원 규모</b> ※정부지원 직장인 능력개발 과정( 60 ~ 80 %지원) ※교육비 산정 기준 : 과정별 교육 시간 및 각 사업장 고용보험 규모에 따라 산정	※모 델링 -AutoCAD 2000을 기반으로 하여 2000i의 업그레이드 내용교육 -AutoCAD 2000의 3차원 명령어 습득 -AutoCAD 2000을 활용한 Surface 모델링 교육 -AutoCAD 2000을 활용한 Solid 모델링 교육	<b>5. 교육 기간</b> -2001년 1월 8일(월)~12일(금) 'CAD 설계과정' -2001년 1월 15일(월)~19일(금) '모델링 과정' -2001년 1월 29일(월)~2월 2일(금) 'CAD 설계과정' -2001년 2월 5일(월)~2월 9일(금) '모델링 과정'
<b>3.교육비 산정</b> ※컴퓨터 설계(CAD)과정 교육비:1인당 94,320원(교재비 포함) 지원금액-우선지원대상:75,450원, 대규모:66,020원 ※모델링 과정 교육비:1인당 99,320원(교재비 포함) 지원금액-우선지원대상:79,450원, 대규모:69,520원 ※과정별 교육 시간 및 각 사업장 고용보험 규모에 따라 지원	※모 델링 -AutoCAD 2000을 기반으로 하여 2000i의 업그레이드 내용교육 -AutoCAD 2000을 활용한 Surface 모델링 교육 -AutoCAD 2000을 활용한 Solid 모델링 교육 건축, 기계, 디자인 설계부분의 3차원 모	<b>6. 문의</b> -교육문의 : 02-555-0163 담당:주문선대리 -인터넷 사이트: <a href="http://www.atck.co.kr">http://www.atck.co.kr</a> -E-mail:webmaster@atck.co.kr