

건축설계사무소의 위기극복방안

The Strategy of Tides Over the Crisis of Architectural Firms

최찬환 / 서울시립대학교 건축도시조경학부 교수
by Choi Chan-Hwan

건설업 현황과 전망

IMF이후 우리나라 건설산업은 한없는 내리막길을 걷고 있다. IMF전 1인당 국민소득 1만 6000달러(95년 10,037달러, 96년 10,543달러)에서 98년에는 8년 수준인 6,400달러(91년) 수준으로 떨어진 채 크게 나아지지 않고 있다. 금융, 기업의 불안과 구조조정이 계속되어야 하고 실업문제가 심각한 상황에서 건설경기 회복은 기대하기 어렵다.

특히 SOC사업 등 공공투자의 비중이 큰 토목분야와는 달리 민간부분의 투자가 중요한 건축분야는 전반적인 경제상황의 상승과 경기회복을 기대할 수밖에 없는 실정이다. 건축분야에 있어서 부동산 거래가 이루어지지 않아 소규모 건축경기는 최악의 상황이며 큰 비중을 차지하고 있는 주택건설마저 미분양이 속출하여 어려움을 더하고 있으며 전망도 불투명하고 뚜렷한 대책도 어려운 실정이다.

주택건설은 건설회사가 주도하여 왔는데 주택보급률의 향상(95% 수준), 과밀개발과 난개발 방지를 위해서 그리고 거품을 제거하기 위해서 불가피한 정책대안인 용적률 축소는 결과적으로 사업성이 낮아져 주택 재개발·재건축의 어려움을 주고 있다.

건설업에 대한 몇 가지 지표를 보면 다음과 같은 건설업의 현황을 알 수 있다.

	97년	98년	99년	2000년 10월
국내 총 수주액	79조 9000억	47조 9000억	51조 1000억	43조 790억
GDP 대비 건설업 비중(%)	22.2	20.9	17.4	
매출액 순이익률(%)	-0.8	-3.4	-14.9	
부채비율(%)	569.3	437.7	605.9	
일반건설업체 수(개)	3,900	4,208	5,155	6,882 / 7,715(11월)
전문건설업체 수(개)	23,925	25,793	29,704	31,643
일반건설업체의 평균 수주액(억원)	205	114	99	63

(자료 : 대한건설협회, 동아일보 2000.11.23)

건설업이 국가 경제 총생산의 20% 수준으로 그 비중이 크고 전체산업에 미치는 연관성이나 파급승수 효과가 클 뿐 아니라 고급기술인력에서부터 일용직에 이르기까지 다양한 일자리가 만들어져 고용효과가 매우 크다.(매년 약 200만명 정도 취업)

그러나 국내 총 수주액이 IMF전에 비해 절반 정도로 줄어들었고 순수익률을 보면 엄청난 적자를 보이며 부채비율도 제조업 평균 부채비율(214.7%)의 2.8배 규모로서 기업경쟁력, 미래 수익창출 능력 등의 여러 지표들이 악화된 것으로 나타났다.

해외건설 수주의 감소, 건설업체 수의 증가(10년간 8배 증가), 국내 건설물량 감소(10년간 2배 증가 및 최근 3년간 대폭 감소)와 과도한 금융규제로 인한 수익성 악화(-14.9%), 치열한 수주전과 과당경쟁 그리고 입찰방법 등에 따른 덤핑수주로 평균 낙찰가가 예정가격의 73% 수준으로 공사원가에도 못 미쳐 공사손실과 함께 근본적이고 구조적으로 부실공사의 부담을 져야 하는 이중 삼중의 어려운 난관에 봉착하고 있다. 건설업 전체가 불황의 늪에 빠져 생존의 갈림길에 있는 것은 쉽게 파악되고 있다. 국내 유수의 건설업체가 부도, 도산, 법정관리 등으로 무너졌고, 언제 퇴출될 지 알 수 없는 생존투쟁을 하고 있으며, 치열한 수주전으로는 소규모 건설공사입찰에 100-200개 업체가 응찰하기 일수이다.

얼마 전까지 1원짜리 건설감리용역도 빈번하였으며 실태 조사결과 자본금 3억원, 건설기술자 3인을 고용하는 기준에 미달하는 업체가 전체의 30%를 넘는 966개사, 법인 이름만 다른 실질적 중복회사는 10%에 가까운 634개사, 공사실적이 전무하고 사무실도 없는 휴대폰 회사가 681개사, 수주를 위해 임시로 설립하는 회사가 30%에 이를 것으로 보고 있다.

정부에서는 부실공사의 방지와 등록제에 따른 등록난립업체의 정리 등의 필요성을 인지하고 내년까지 약 2,500개의 건설업체가 등록말소·영업정지처분 등으로 퇴출시킬 방침이며 전체의 20% 정도는 면허를 반납할 것으로 전망하고 있다.

설계사무소에 비해 회사규모, 자본력 등에서 앞서는 건설회사가 이와 같은 현황일진데 설계사무소는 확실한 통계 근거가 없는 상황이나 건설회사보다 훨씬 어려운 처지라는 점에서는 이의가 없다. 건설회사는 IMF이후 계속 공사가 있어 그나마 몇 년을 버티어 왔기 때문에 이제부터 본격적 불황이라고 생각한다면 용역회사인 건축설계

사무소는 IMF이후 계속 악화되고 있는 위기적 상황이다.

건축설계사무소의 현황

건축설계사무소는 IMF이후 계속적으로 극도의 어려움에 처해 있고 위기의식은 물론 이제 생존의 갈림길에 서있다.

우선 부동산시장, 임대시장, 주택시장이 얼어붙어 민간건축 일감이 없고, 시장경제 원리와 경쟁논리에 따른 건축설계용역 보수요율의 폐지는 무한가격경쟁으로 덤핑을 부추기며 건축전문인력의 대량배출은 존립 기반을 흔들고 있다.

외부의 경제·사회적 여러 환경변화에 대처하지도 못하며 내부적으로 여러 불합리하고 비효율적인 문제를 적절히 해결하지 못하는 내우외환의 난관에 봉착하고 있다.

설계사무소의 구조조정은 이미 오래 전부터 어쩔 수 없이 지속적으로 진행되어왔으며, 일감이 없는 설계사무소는 실질적 퇴출이나 마한가지이며, 예외 없이 모든 설계사무소가 심각한 상황에 처해 있으며 이것이 쉽게 개선될 여지가 없다는데 문제가 있다.

설계사무소가 옛날의 영광을 회상하며 그 시절이 좋았고 곧 그날이 다시 올 것이라고 생각하는 것은 향수와 망상일 뿐이며 새로운 환경에 대한 새로운 비전과 전략, 의식전환 그리고 세심한 대응책을 마련하여 단합과 인내심을 가지고 지속적으로 추진하지 않으면 안 된다.

설계사무소의 위기극복 방안

국가경제와 건설업계가 어려움 속을 탈출하여 위기를 극복해야 설계사무소도 위기를 벗어날 수 있다. 그러나 설계사무소가 발상의 전환이나 경쟁력을 갖추지 못하면 외부환경여건이 나아진다 하더라도 현황의 문제가 저절로 해결된다는 보장이 없다.

현황의 문제를 중심으로 위기극복 방안 내지는 생존전략을 크게 몇 가지로 고찰해 보고자 한다.

1) 전문화

설계업무도 매우 다양한 전문분야가 있다. 업무영역의 특화, 전문화는 업무의 효율을 높이고 업체 상호 협력체제가 강화 되어 불필요한 과잉경쟁이 줄어들며,

경쟁력이 강화되고 업역의 확대가 이루어진다.

‘모든 것을 잘하는 사람은 제대로 하는 것 하나 없다’는 말처럼 건축사라 하여 모든 건축물을 전문성과 경쟁력을 가지고 설계할 수는 없다.

예를 들면 특수한 용도의 건축물이 많고, 이들 용도에 따라 전문화하는 방법이 있다. 병원, 공항, 호텔, 도서관, 박물관, 학교, 백화점, 공연장, 종교건축, 공장, 플랜트 등의 특수한 건축물의 전문화는 물론 주거, 업무 등 모든 건축물의 전문화가 필요하다.

의사가 전문화됨으로써 의료서비스의 질을 높여 신뢰성을 확보하며, 효율 증대 와 업역 확대, Know-how의 축적이 가능하다.

전문음식점은 맛있는 한두 가지 특성화 된 음식점으로 유명해지며 대형화되나 길거리의 조그마한 식당에서는 수많은 음식이 메뉴판을 채우지만 몇 좌석이 안 되는 식탁과 조그마한 간이 주방을 가지고 있을 뿐이다. 달리기를 잘하는 사람도 단거리와 중거리 그리고 마라톤에 따라 전문화되어 있고 운동경기에도 선수들의 자질과 기량에 따라 포지션이 정해진다.

설계사무소도 전문화를 해야한다. 우선 생각하기에는 일감이 줄어들다고 생각하지만 전체적으로 또한 근본적이고 장기적으로 보면 전문화가 업역의 확대, 업무량의 증가, 효율화, 경쟁력 강화 등이 이뤄질 수 있다.

이것은 선택의 여지가 없고 필수적이므로 언젠가는 가야할 길이고 빠를수록 좋다. 어려움이 닥치기 전에 일찍 대비하였다면 더욱 좋았겠지만 지금이라도 하루 빨리 시행되어야 한다.

2) 고유업역의 정립과 충실화

건축설계사무소의 업무는 건설과정에서 대부분 설계, 감리가 주종을 이루며, 감리전문회사가 별도로 있으므로 설계에 치중하고 있다. 많은 사람들이 여러 건물에 대한 설계를 하며, 제한된 업무의 범위에서 치열한 경쟁을 하다보니 많은 문제점이 있다.

건설과정에서 기획, 타당성조사, 계획, 설계, 감리, 시공, 운영유지관리, 진단, 평가, 종합 컨설팅 등 많은 분야가 있으며, 이를 개별적, 단속적으로 시행하여 왔으나 이제는 종합적, 연속적으로 시행할 필요성이 있다. 소위 고객중심의 일괄계약제도(One Stop Service)를 원함에 따라 건설회사도 단순시공 위주에서 종합건설업(CM)으로 방향 전환을 시도하고 있으며, 이것이 건축설계분야의

전문화와 상반된다는 점을 거론한 바 있으나 전문화의 한 방법으로 고객중심의 패키지(Package)화는 당연한 추세이기도 하다. 외부적으로는 단순하고도 종합적인 창구를 가져야 한다. 내부적으로는 철저한 전문화와 공조 내지는 협업 체제를 가져야 한다.

이제 음식을 취향에 따라 골라 선택하던 풍요의 시대는 끝났고 생존을 위해 음식을 찾아가야 할 급박한 상황에 있다. 이제 일감을 스스로 만들고 그것을 홍보함으로써 고객을 적극적으로 확보해야 할 때이다. 개발적지를 찾아 가장 효용성 있고, 사업성 있는 계획을 마련하고 건축주를 이해·설득하여 설계를 해야 할 처지이다. 옛날처럼 건축주가 기획하고 사업성을 검토한 후 건축설계만을 의뢰하는 시대는 지난 것 같다.

건설과정에서 건축분야의 여러 전문가가 전문분야로 참여하여 설계 일감을 스스로 만들어야 하며, 앞서 설계 일감이 의뢰되기를 바랄 수는 없다.

그렇다면 건축사의 업무도 다양해야 하지 않겠는가?

영양가 있고 맛있는 음식을 골라서 먹겠다는 생각을 버리고 말은 바 업무에 대한 전문화를 꾀하면서 필요한 업무분야는 상호·협력하여 일관된 체계를 갖추면 된다고 본다.

이 문제를 보다 구체적으로 이야기하자면, 건축사의 업무범위가 대단히 넓으며 전문화되어야 한다는 점이다. 근년에 새로운 업무가 늘어가고 있다. 건축사는 설계, 감리 뿐만 아니라 다양한 전문분야에서 일거리를 만들고 충실한 전문성을 가지고 협력체제를 구축해야 한다.

그런데 지금까지 전문성 없이 설계, 감리 분야만 몰두하다 보니 해야 할 많은 분야가 별개의 업무로 떨어져 나갔다. 그리고 새로운 분야에 대한 수용도 안되어 있는데 심각한 문제가 있다. 건축사법에 의한 건축사 업무범위보다도 새로운 분야가 많이 있음에도 이를 한정화 시키는데 큰 걸림돌이 있다.

도시설계, 상세계획(지구단위계획), 지역계획, 재개발·재건축 등 건축사의 업무범위가 넓혀지고 있음에도 업무가 한정화 되어있다는 인식과 이를 뒷받침하여야 하는 법·제도도 문제가 되고 있다.

3) 국민 봉사업무

모든 것은 국민 가운데 그 필요성을 인정받고 평가받아야 한다. 철저한 공익 봉사정신이 우선되어야

한다. 건축설계가 국민에게 보탬이 되지 않는다면 그 분야는 설자리가 없다. 우리 건축인은 정말로 봉공열사의 정신으로 많은 국민의 편의와 재산을 취급하고 있는지에 대해 깊이 반성할 필요가 있다.

소규모 서민주택도 대규모 건축물보다 보기에 따라서는 더욱 중요할 수 있다. 그러나 건축설계가 대규모 건축물을 대상으로 하다보니 특정한 소수의 건축주를 상대하게 되고 다수의 일반국민과는 무관하다는 인식이 지배적일 수 있다.

그런데 소규모 건축물에 대한 업계의 무관심이 큰 문제이다. 소규모 건축물이 모여 도시환경을 만드는 것이므로 대단히 중요하다는 점을 인식할 필요가 있다.

현재 소규모 건축물에 대한 관심이 부족하여 이를 설계, 감리, 시공하는 것을 전문분야에서 등한시키고 있으며, 어쩌면 대형, 물량주의를 쫓아다니는 오늘날의 폐해로 보여진다.

그렇게 하다보니 건축사가 설계해야 하는 건축물의 범위가 줄어들어 누구나 설계할 수 있다는 신고대상 확대가 규제완화라는 잘못된 인식으로 인하여 연면적 330㎡이하의 주택은 신고할 수 있도록 법을 완화(?)하고 있는 점은 일반시민을 보호하겠다는 의미와는 상충되고 있다.

고급주택은 일반주택에 비해 세율상 17배의 높은 재산세를 부과하고 있다. 고급주택이 되어야 전문성 있는 건축사가 설계하도록 한 것은 큰 문제가 있다. 큰 것은 좋고 작은 것은 보잘 것 없다는 생각은 잘못된 것이다. 소규모 건축물에도 전문가가 당연히 참여해야 하며 전문성을 인정받을 수 있어야 한다. 일반서민의 건축행위가 건축설계분야의 큰 관심이 되지 않는다면 그것은 일반 국민에게 소외된 직종일 수밖에 없으며 이로 인하여 건축설계분야의 직업인식과 정당성은 떨어질 수밖에 없다.

농어촌주택, 영세민주택, 소규모 창고, 공중변소 등도 비록 설계비는 보잘 것 없지만 모든 것을 알뜰하게 챙기며 보람을 찾아야 할 때이다. 적은 것은 보다 아름답고, 소중하다는 인식을 가져야 한다.

설계분야가 일반서민의 건축에 관계되지 않는다면 설자리가 없다는 인식을 가져야 한다. 그런 의미에서 누구나 설계하는 건축신고제의 확대는 재고해야 할 때이며, 규제완화와는 다른 측면에서 보아야 하며 서민들의 재산권 보호와 국가의 자원관리를 위해서 전문가 참여는 절대적으로 필요하다.

4) 업무의 효율화

업무 효율화와 경쟁력 확보를 위해서는 전문성이 있어야 한다. 업무의 중복을 없애고 기존의 정보와 자료를 최대한 활용하는 것이 필요하다.

기초자료의 Full제 활용방안을 강구함으로써 업무를 단순화하고 업무의 제휴, 협력체제 그리고 공동화 등 다양한 형태로 변화함으로써 탄력성 있는 경영과 내실을 기할 필요가 있다. 업무는 유동적인데 인력이 고정적이면 비효율적이며 대응능력이 없다.

설계사무소의 종합화와 고정인력 배치는 결코 바람직하지 않다. 설계사무소의 자체 업무를 분담 처리한다는 명목으로 구조, 설비, 조정, 토목 등 연관 분야가 한 지붕 밑에서 공존하고 있는 것은 효율적이며 편하다는 생각에서 우선은 좋게 보이겠지만 내부거래에 해당되어 결코 좋다고만 볼 수는 없다.(재벌의 폐해와 유사)

구조, 설비, 전기 등 관련 분야와의 전문성을 살리면서 제휴, 협력하는 것이 필요하며 전문업체와의 계약에 따른 적격업체에게 외주하는 것이 바람직하다.

주문에 의한 비정기성 업무는 탄력적 인력 활용(계약, 인력 Full제)에 의해 효율을 극대화해야 하므로 계약에 의한 외주발주와 업무에 따른 인력활용을 하는 것이 효율적이며 경쟁력이 있다.

5) 정보의 공유

개별 설계사무소가 개인 사무소 단위로 가져야 할 정보와 자료의 양은 그리 많지 않다.

여러 사무소가 정보와 자료를 공유하는 내부적 결합에 의해 외부적인 힘과 경쟁력을 가질 수 있다.

공유화는 건축사협회 등이 주축이 되어야 하는 바 개별 건축사사무소가 필요성을 인식하고 적극적으로 참여해야 하며 건축사협회 등의 단체가 이를 시행할 필요가 있다. 21세기가 정보화시대이기는 하지만 건축사 상호간의 신뢰와 협조체계는 항상 중요하다. 설계 프로젝트를 수행함에 있어 과제의 특수성은 별도작업을 하더라도 대부분 기존자료와 정보를 활용할 수 있다면 경쟁력이 있을 뿐 아니라 내실을 기할 수 있다.

6) 보수요율의 현실화

설계에 대한 대가문제로서 제도적으로 보수요율이 없어진 점은 매우 심각한 문제이다. 문화·예술적 가치 창조 업무가 가격 경쟁에 의한 경제원리에 지배와 구

속을 받아야 하는 현실이 안타깝다. 제값 받고 제대로 일해주는 것은 참으로 바람직하다.

용역은 인건비의 비중이 높고 Man-Hour의 개념이 정립되어야 하며 적정 업무량에 대한 적정 비용이 책정되어야 하며 이를 가격경쟁으로 유도하기보다는 능력과 품질경쟁으로 결정하는 것이 바람직하다.

그런데 여러 과제를 상담, 검토, 기획설계까지 중요한 업무를 거의 무료로 해주는 경우가 많다. 물론 설계계약에 선행되는 일이지는 하지만 설계계약이 안되면 제대로 비용을 받을 수 없는 실정이므로 이를 시정하지 않으면 안 된다. 결코 설계사무소가 인력과 시간을 들이면서 비용을 받지 못하는 무모한 일이 반복된다면 정상적 사무소 운영은 불가능하다.

따라서 다단계 설계계약을 운영할 필요가 있다. 상담, 기획설계, 실시설계 등 여러 단계별 작업량에 따라 일정한 설계보수요율을 제도적으로 명문화하는 것이 중요하다.

독일에서는 건축사가 연간 2개의 주택을 설계, 감리하면 되고 일본에서는 건축사 1인이 연간 5-6개의 설계만 하면 되는데 우리나라의 경우 IMF전에 건축사 1인이 20건 이상의 설계를 하였다면 무슨 능력으로 그 많은 설계를 하였고, 설계비를 얼마나 받았기에 사무실 운영에 허덕였는지 근본적 문제가 있다. 근간에는 건축사 1인당 2-3건의 수주도 어렵다면 이를 어떻게 해석해야 하나.

제대로 일하고 일한 만큼 보수를 받는 원칙이 지켜질 수 있는 풍토를 만들고 제도적으로 뒷받침이 되어야 한다.

7) 설계와 시공분야의 유기적 업무

건축물에 대한 CM, 설계, 감리, 시공의 일괄관리의 필요성이 논의되고 있으며 건설공사가 갈수록 대형화, 복잡화되면서 분야별 분리 관리보다는 관리창구의 단일화가 요구되면서 발주처 대신 전문업체가 모든 것을 담당하는 것을 특성으로 하고 있다. 업무의 성격상 설계사무소, 감리회사, 건설회사가 자기업무영역으로 생각하는가 하면, 준비해야 한다는 많은 건설업체는 전담팀을 신설하고 전문학회와 협회도 창립 발족되었다. 이에 따른 업역별 영역싸움과 밥그릇 싸움으로 비춰지는 다툼이 있다.

그런데 이와 같은 것은 거의 대형건축물에 국한된 이야기이며 소규모 건축물은 무관심 사항이다. 설계사무소가 소규모 건축물에 대한 설계, 감리가 사무실운영에

보탬이 되지 않는다는 점에서 큰 관심이 없거나 이를 회피하기까지 하는 것과 마찬가지로 건설회사도 소규모 건축공사는 거의 무관심하거나 실제적으로 시공하지 않고 하청관리하거나 무자격자가 임의 시공하는 예가 대부분이다.

따라서 건축사와 기술사, 기사 등 전문자격을 가진 사람이 소규모 건축물을 시공할 수 있도록 설계사무소에서 설계, 감리와 함께 소형건축물의 시공을 담당함으로써 현재 사각지대로 버려져 있는 소형건축물의 전문적 기술서비스 제공과 대국민봉사, 이미지개선, 업무의 확대 및 효율화를 하는데 큰 보탬이 될 수 있다.

그와 함께 건축물의 신축과 신규개발사업이 둔화된다면 기존건축물의 수리(리모델링), 보수 등 새로운 분야에 대한 업무가 늘어날 것이므로 이를 적극적으로 확대 수용하는 것도 바람직하다.

시공의 참여는 설계분야에 비해 5배 이상의 업무가 확대될 수 있다는 점은 유의할 필요가 있다. 시공권을 가진 건설회사의 설계업무를 담당하는 종합건설업은 여러 가지 문제가 있지만 설계사무소가 비전문가의 직영운업을 하는 소규모 건물의 시공에 참여하는데는 긍정적 효과가 있다.

종합의견

건축사사무소가 처한 현실의 위기 극복방안은 대단히 복합적이고 다양할 수 있다.

우선 외적요인으로는 사회·경제적 환경변화에 대처하면서 정책·제도적 조치를 마련해야 하는 것이 있는가 하면 내적으로 건축사사무소가 의견을 단합하여 함께 극복해야 할 일이었으며, 개별사무실의 경쟁력 확보와 효율화를 기하는 등 여러 조치가 강구되어야 하는 등 상황과 주체에 따라 다를 수 있다.

건축계가 내우외환의 어려운 현실에 처한 것을 모두 공감하고 있으며 엄청난 고통을 감내하고 있다. 어떻게 하든 지혜를 모아 이를 타개하고 밝은 미래를 맞이하기를 바라는 마음에서 몇 가지 의견을 개진하였다. ▢