



신호근 / 정회원, 넥스트 건축사사무소
by Shin, Ho-geun, KIRA

약력

- 동아대학교 대학원 건축공학과 석사
- 전 안양시청 건축자문위원
- 현 대림대학 건축학과 겸임교수

우리가 새롭게 가야할 길

new way to go on

필자는 최근에 건축사사무소 초기 때를 생각해본 적이 있다. 그때 당시 건축사자격 시험에 합격하기가 무섭게 30평 남짓되는 사무실을 차려놓고 내가 해보고 싶은 디자인을 할 수 있는 기쁨과 열정만으로 지금까지 용감 무식하게 운영해 온 것에 대해서 쓴웃음을 지을 수밖에 없다. 지금 생각해 보면 경영이 뭔지도 모르고 회계에 기초적인 지식도 없이 회사를 주먹구구식으로 운영해 왔길래 여러 가지로 부족한 나를 채워보려고 다양하게 시도는 해보지만 별로 효과를 보지 못하고 있다. 이유를 되새겨 보면 개인사무소이다 보니 아침부터 경리 체크, 도면 체크, 인허가 체크, 시공현장 체크를 하다가 해가 지기 시작하면 진행중인 건축주와의 약속, 미래의 건축주가 될 다양한 고객을 좋던 싫던 자리를 같이하고 나면 어느덧 지친 하루를 마무리하게 된다. 이렇게 바쁘게 하루를 시작하다 보면 요즘은 감리현장은 무슨 일이 생겼다고 하면 겨우 갈 정도이다. 지친 하루지만 가끔씩 같이 얘기를 나눌 수 있는 사람이 생각날 때가 있다. 동변상련이랄까 밤늦게까지 일하는 건축사끼리 술자리를 종종 하게 되는데, 이런 저런 이야기를 나누다 보면 나쁜만 아니라 주변에 건축사들이 직접적으로 표현은 안 해도 일에 지쳐있고 배움에 목말라함을 느낄 수 있다.

대개가 사무실 운영에 대한 부분, 사무소 직원들의 재교육과 효율적인 평가와 관리부분, 자주 바뀌는 관계법령의 이해와 자문부분, 건축설계 및 감리 업무 중 발생하는 다양한 사건사고의 자문 받을 곳을 찾는다. 마지막으로 우리가 진정 나아가려고 하던 건축사로서의 길-창의적이고 독창적인 건축설계를 하여 일의 보람을 느끼고 지인들에게 예술가로서 존경받는 것-을 가고 싶는데 현실적인 문제에 쫓기다 보니 창의적인 설계업무는 뒤로 한 채 하루하루를 오늘도 살아가고 있다.

최근 몇 년 사이에 설계수주 방식이 턴키설계니 BTL이니 하는 방식이다 보니 소규모 건축사사무소에서는 참여할 엄두도 못내고 있고, 최근까지도 불거지고 있고 '건설사의 설계겸업 문제' 또한 우리 건축사에게는 위기(危機)로 다가오고 있다.

그러나 위기 속에는 있는 '機'는 기회와 재치의 의미를 담고 있듯이 협회도 이 위기를 회원들의 단합과 재탄생의 기회로 삼았으면 하는 바람이다. 전국에 회원들을 통해서 다양한 정보와 교육을 통해서 다양한 수익모델을 창출해야 한다. 우리는 지역 건축사회에서 시·도건축사회, 대한건축사협회에 이르기까지 전국적으로 체계적이고 조직화된 외형적 규모를 갖추어져 있으니, 이젠 소프트웨어적인 측면에서 회원사에게 다양한 지원과 관리시스템, 교육사업을 통해서 수익모델을 창출해서 협회를 운영할 수 있는 정책과 수익모델을 수립해야 할 시점이 왔다. 국가도 BTL이니 BTO를 통해서 경쟁력을 갖추려고 하고 있듯이 우리 협회도 외부에 경쟁력있는 경영전문가를 영입하여 보다 전문적이고 체계적인 경영방식을 도입하여 보다 경쟁력있는 협회로 거듭나길 기대한다.

가장 우선적으로 잘 운영하고 있는 타업종의 협회의 정보 수집과 선진국의 건축사협회 운영사례를 외국에서 활동하고 귀국

필자가 생각하고 있는 몇가지 수익사업을 협회에 제안하고자 한다.

첫째는 건축문화부설연구소 설립의 필요성,

둘째는 건축사에 대한 대중적 홍보의 필요성,

셋째는 소규모사무소 관리시스템의 필요성,

넷째는 건축사와 건축사보의 온라인 교육사업,

다섯째는 지역 건축사간의 다양한 교류의 필요성이다.

한 건축사나 외국에서 활동중인 한국 건축사를 통해서 정보 수집을 하여 좋은 사례를 정리하여 회원들에게 의견 수렴을 통해서 단계적으로 추진해야 한다고 본다.

필자가 생각하고 있는 몇가지 수익사업을 협회에 제안하고자 한다.

첫째는 건축문화부설연구소 설립의 필요성이다. 최근 국회에서 통과된 '건축기본법'이 5개월이후 부터 시행될 것을 대비하여 보다 구체적인 대안 수립이 요구되며, 건축기본법과 관련하여 단계적인 정보제공과 회원들에게 보다 현실적이고 구체적인 사업방향을 제안하기 위해서 빠른 시일내에 TFI팀이나 부설연구소 설립해 회원들에게 단계적이고 지속적인 온라인교육과 정보제공을 통해서 회원과 비회원의 사업방향의 차별화와 협회의 필요성을 느낄 수 있도록 해야 한다.

둘째는 건축사에 대한 대중적 홍보의 필요성이다. 일반적으로 TV의 드라마나 다른프로그램에서 '건축사'라는 명칭을 '건축설계사'라고 오칭하게 되는 것을 보게 된다. 또한 건축주들도 건축의 흐름을 잘 이해하지 못해서 건설사나 부동산중개소를 통해서 설계자문이나 의뢰가 들어오는 경우가 많다. 따라서 보다 적극적으로 대중 매체를 통해 건축사의 역할과 건축설계가 단순히 건축도면을 그려주는 곳이 아니라 수차례의 스케치와 모형작업을 통해서 건축디자인이 탄생된다는 것을 보여 줄 필요가 있다고 본다. 또한 문화예술축제의 참여와 사회봉사활동을 통해 대한건축사협회의 대중적 홍보를, 건축사의 위상을 높이도록 하였으면 한다.

셋째는 소규모사무소 관리시스템의 필요성이다. 건축사 1인이 운영하는 사무소 건축사는 팔방미인이 되어야 한다. 그리고 낮에는 거의 외근을 하기 때문에 직원과의 교류관계가 원만하지 않기 때문에 온라인 관리시스템이 요구된다. 일반기업은 이런 시스템이 도입되지 한참 되었기 때문에 적용하는데 큰 어려움이 없을 것으로 판단된다.

넷째는 건축사와 건축사보의 온라인 교육사업이다. 대기업들도 과거에 직원교육을 연수원과정에서 온라인교육으로 전환한지가 한참되었고 시스템도 업그레이드가 되어 있다. 그래서 협회는 온라인 교육사업자와 제휴를 맺어 그 회사의 시스템과 협회에서는 전국에 대학에 출강하는 강사인력풀을 활용하여 다양한 건축교육사업을 추진이 가능한 것으로 사료된다.

다섯째는 지역 건축사간의 다양한 교류의 필요성이다. 지역협회를 중심으로 전국건축문화탐방 프로그램을 통해서 지역간의 정보교류와 문화교류를 통해서 회원간의 친목도 도모할 수 있고 협회의 발전을 위해서 인재도 발굴할 기회가 될 것으로 보인다. 나아가서 협회가 주체가 되어서 국제건축여행프로그램을 여행사와 공동 개발하여 전국에 있는 회원들과 건축관련학과 학생, 그리고 일반인들에게 건축문화를 제대로 알릴 수 있는 기회도 생기고 협회 수익사업화도 가능하다고 본다.

이상과 같은 제안을 토론할 수 있는 장(場)이 바로 '건축문화신문'에 열려 있다. 필자처럼 글을 조리있게 못 적어도 공감하는 건축사가 많을 것으로 믿고 용감무식하게 적어 보았다. 회원의 한사람으로서 부탁드리고 싶은 말은 회원들이 적극적으로 협회에 관심을 가지고 좋은 의견을 보내 주기를 바란다. 새해에는 회원분들의 회사와 가정에 만복이 가득하시길... 