



장 광 윤 소장
(주)일우구조기술사사무소

세상이 바뀌면 우리도 바뀔 것인가?

모 철골회사가 캐나다 철골공사에 입찰한 적이 있습니다. 캐나다는 당해 지방의 등록된 구조기술사가 구조설계를 해야 합니다. 견적을 받아보니 100 만불이었습니다. 철골회사에서 설계는 내가 할테니 날인만 하면 얼마냐고 물었습니다. 캐나다 구조기술사는 뭐라고 회신했을까요? 여러분은 얼마면 날인하겠습니까?

지금까지 우리는, 우리회에서 정한 용역비 기준을 지키자고 한 목소리로 외쳐 왔습니다. 모두가 예외 없이 용역비 기준을 지키지는 않았기 때문입니다. 왜 우리는 용역비 기준을 지키지 않을까요? 혹자는 더 싸게 일할 수 있기 때문이라고 주장합니다. 무한경쟁의 시장경제 원리를 따라야 한다는 것입니다. 대단히 잘못된 발상이라고 생각합니다.

기술사사무소가 경제활동을 하는 기업이라면 이윤의 추구가 목표라고 할 수 있습니다. 그러나 기술사는 전문성과 독점적 권한이 있고, 그 영향력 때문에 책임과 의무가 매우 크므로 이윤을 우선해서는 안 될 것입니다. 기술사는 공중으로부터 권한과 지위를 부여받고 책임을 지는 위치에 있으므로 고객에 대한 이익보다 공중에 대한 윤리가 우선되어야 합니다. 어느 전문직 집단보다 높은 도덕심이 요구되는 것입니다.

따라서 기술사는 동료기술사에 대해 상호신뢰하고 품위를 유지하며 협력하여 국민의 생명과 재산을 위해 공정한 자유경쟁을 해야 합니다. 동료보다 저렴한 용역비의 무한경쟁으로는 결코 그 책무를 다할 수 없습니다.

혹자는 구조설계 용역대가 기준이 담합이며 공정거래법 위반이 아니냐고 묻습니다. 국민의 생명과 재산을 담보로 하는 기술용역 행위의 대가기준이 담합이라면 환자의 건강을 위한 의료수가는 명백한 공정거래법 위반일 것입니다. 공정거래법을 언급하는 것도 옳지 않지만 문제되지 않은 일을 염려하여 대가기준을 지키지 않는다는 것은 더욱 말이 안 됩니다.

구조설계 대가기준이 공정거래법에 위배된다면 나는 머리를 깎을 용의가 있습니다. 그러나 일감이 없어서 부득이 대가기준을 지키지 못한다면 참으로 안타까운 일입니다. 세상이 바뀌어 일감이 많다면 그들도 대가기준을 지킬까요? 유감스럽지만 그렇지 않을 것이라는데 심각한 문제가 있습니다. 일감이 많아지면 남보다 낮은 용역비를 제시하여 더 많은 일을 하려 할 것이며, 더 많은 직원을 고용하기 위해 동료의 직원을 스카웃할 것이며, 우리는 변함없이 우리의 명예보다 자신의 이익만을 추구할 것입니다.

세상이 바뀌어 기술사사무소의 용역환경이 좋아지고 수익성이 오르면 더 많은 구조기술사가 기술사사무소를 운영하게 될 것이며, 아무리 세상이 바뀌어도 우리는 낮은 용역비와 일에 시달리게 될 것입니다.

아무리 애써도 세상을 바꾸기는 매우 어렵습니다. 아무리 기다려도 세상은 잘 바뀌지 않습니다. 이래도 지금, 우리

스스로 변화하지 않겠습니까? 우리가 선택할 수 있는 유일한 방법은 높은 자부심으로 품위있게 일하는 것입니다. 그 해답은 용역대가 기준을 지키는 것입니다.

우리가 바뀌는 방법에는 2가지가 있습니다. 최고기술자로서의 높은 도덕심과 자부심으로 스스로 지키는 것과 제도적으로 지키게 하는 것입니다. 이른바 윤리규정입니다. 상호신뢰를 바탕으로 동료 기술사의 적절한 이익을 인정해야 합니다. 차선으로 정관에 윤리규정의 준수를 강제해야 하고 윤리규정에는 용역대가 기준의 준수를 강제해야 합니다.

생계의 이유든 남보다 더 벌기 위한 탐욕의 이유든 낮은 용역비를 제시하여 용역을 수행하는 동료에 대해서는 '죄수의 딜레마'를 극복하는 "호혜적 이타주의" 전략을 적용해야 합니다.

- 동료가 낮은 용역비를 제시하더라도 나는 대가기준에 따라 제시한다.
- 낮은 용역비를 제시한 동료에 대해서는 반드시 징계를 한다.
- 징계한 후에는 용서하고 다시 참여의 기회를 준다.
- 이러한 전략을 투명하게 유지한다.

대가기준의 준수를 위해 계약서의 제출을 의무화할 것을 제안합니다. 대가기준의 준수뿐만 아니라 계약에 따라 용역에 착수하는 용역환경 개선의 효과가 기대됩니다. 그러나 기술사사무소의 규모에 상관없는 획일적인 준수는 소규모 기술사사무소에는 다소 불리한 기준이 아닐까 합니다. 규모에 따라 보간하여 최대 10% 정도의 차이는 인정되어야 한다고 생각합니다.

무엇보다 중요한 것은 동료기술사와의 상호신뢰입니다. 우리와 협력해야 하는 기업은 단지 경제적 이유에 따라 우리를 경쟁시키고 이용할 뿐입니다. 어떤 이유에서든지 동료기술사의 뒤통수를 치는 일을 해서는 안 됩니다. 구조기술사사무소를 운영하는 구조기술사뿐만 아니라 기업에 소속된 구조기술사로서 회사의 방침이라 하더라도 마찬가지입니다.

아울러 스스로 자정하는 노력도 필요하다고 생각합니다. 내가 설계한 용역에 대해 세미나를 하거나 최소 비용으로 동료기술사가 검토하도록 하면 어떨까 합니다. 비용이 발생하는 일이니 대가기준을 준수해야 하는 이유도 될 것입니다. 우리회는 이러한 풍토가 대내외적으로 확고히 인식되도록 최선을 다해야 할 것이며 우리는 예외 없이 이를 지켜야 할 것입니다.

철골회사에서 설계는 내가 할 테니 날인만 하면 얼마냐는 질의에 대해 캐나다 구조기술사는 100 만불이라고 회신했습니다. 여러분은 얼마를 생각하십니까? 어떤 방법이든지 최고기술자 집단의 일원으로서 높은 자부심으로 이를 당연시하고 지키지 않는다면 단 하나라도 남보다 더 벌겠다고 덤빈다면 우리의 미래는 없을 것입니다.

세상이 바뀌면 우리도 바뀔 것인가?

지금 우리가 바뀌면 세상이 바뀌어도 변함없을 것이나 지금 우리가 바뀌지 않으면 영원히 바뀌지 않을 것입니다.