

구조안전제도와 용역관행

- 이제는 바꿔야 한다. -

들어가며

우리나라 구조안전 시스템의 심각한 문제점을 점검하고 개선방향을 제시하고자 <구조안전제도와 용역관행 -이제는 바꿔야 한다->라는 주제로 우리회 홈페이지 회원게시판에 회원칼럼을 릴레이 방식으로 등재하고 있으며, 회원들 간 댓글 게시 및 의견조율로 우리회원의 단합된 공감대 형성에 많은 기여를 하고 있습니다. 1회에서 18회까지의 회원칼럼을 실었으며, 계속하여 이번호에도 이후의 칼럼을 소개합니다.

- 19회) 구조안전을 위한 관계당국의 인식변화 요청 (연구원)
- 20회) 구조기술사의 죄수 딜레마 (강철)
- 21회) 건축구조 기술용역대가의 기준을 준수하자. (장태영)
- 22회) 최적설계(VE)을 위한 구조설계 직발주 (허갑수)
- 23회) 구조설계사무소의 지위향상과 용역금액 개선 (황동규)
- 24회) 구조기술사의 역할강조와 업무영역 확대를 위한 노력 (이호찬)
- 25회) 난이도를 고려한 적정 설계단가 기준에 대한 논의 (이충렬)
- 26회) 용역관행개선을 위한 우리 스스로의 마음자세 (이규봉)
- 27회) 법적 용역대금 청구절차 (이종석)

19회) 구조안전을 위한 관계당국의 인식변화 요청 (연구원)

용역관행은 구조기술사가 건축사와 동등하지 않다는데서 출발하는 것 같습니다.

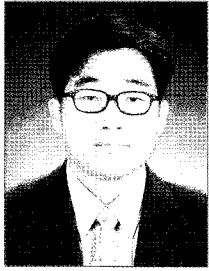
구조기술사가 건축을 전공으로 하지 않은 사람은 거의 없고 법규나 디자인을 배우지 않은 사람은 거의 없습니다.

건축사가 모든 용역의 주체가 되지만 구조, 전기, 설비, 조경 등 각 종 분야에 대해 자문 및 외주처리에 의해 수행하고 있는 것이 현 실정이며, 이것을 모르는 사람은 없을 것입니다.

건축사가 우리의 업역에서 독보적인 분야는 법규와 디자인 분야인 것이죠

모든 건물이 디자인을 중요시하는 것은 아니므로 일단 구조설계가 전체 설계의 반이 넘을 수 있는 공장, 상가, 특수구조물, 초고층건축물 등은 거꾸로 건축사, 설비기술자, 전기기술자의 도움으로 구조기술자가 용역의 주체가 될 수 있는 제도적인 수정이 이루어 진다면 이러한 문제는 모두 해결할 수 있다고 봅니다.

건축법의 개정만이 살길이며, 이러한 근본적인 문제점을 국토해양부가 인식하는 것만이 국민의 안전이 보장되며, 구조기술사가 살 수 있는 방법이 아닌가 생각 됩니다.



연 규 원
정책위원회 이사



강 철
대우자동차 건설부문 부장



장 태 영
정책위원회 이사



허 갑 수
프로그램특별위원회 이사



황 동 규
재정위원회이사

20회) 구조기술사의 죄수 딜레마 (강철)

공범자로 추정되는 두 용의자를 심문할 때 둘을 따로 분리한 채 심문을 한다. 먼저 실토하는 사람에게 감형이라는 당근을 주고 끝까지 버티는 용의자는 중형을 주겠다는 채찍을 두는 것이다. 물론 두 사람이 끝까지 입을 다물면 둘 다 무죄로 풀려나올 수 있지만, 두 용의자는 끝까지 서로를 믿어야 만이 둘 다 살 수 있다.

그러나 상황은 그렇게 만만치 않다.

“이미 A가 마음이 변하기 시작했어... 이대로 가면 너만 혼자 손해야!”라는 식의 충동질이 시작되면 의심이 생기고, 의심은 조바심으로 바뀌고, 끝내 신뢰는 깨어진다. 이것이 죄수의 딜레마다. 독점이 금지된 모든 거래에 이런 딜레마는 적용된다. 돈이라는 주도권을 쥐 입장에서 이보다 더 좋은 작용기제는 없다. 가만히 있어도 알아서 자기들끼리 충성 경쟁, 가격 하락경쟁을 하니 말이다.

최대한의 경제성과 최소의 비용지출을 얻는 일거양득이 가능하게 된다. 그래서 돈을 가진 입장에서 담합금지, 공정거래라는 명분으로 죄수의 딜레마를 100% 활용할 수 있는 법제도와 시장의 구조를 만든다. 거기다가 무한경쟁을 위한 규제 철폐까지를 자본주의의 지상명제라고 들고 나오기 까지 한다. 그게 신자유주의다. 그러면 정말 무한경쟁은 좋은 결과를 낳는가 절대로 아니다.

파생 금융상품에 대한 규제 없이 은행들 멋대로 놔둔 미국의 처참한 모습을 보면 알 수 있다. 시장주의, 무한경쟁의 종말이 온 것이다. 버락 오바바가 7천 5백만 달러를 투입한다고 하는데 이걸 일종의 계획경제다. 공정거래도 아니고 경쟁의 논리도 아니다. 이제 필요한 것은 정부에 대한 신뢰이고, 합리

적인 규제와 제한을 정하는 것이다. 죄수의 딜레마에 대한 연구 결과 가장 좋은 선택은 결국 신뢰와 배려 같은 공존의 윤리였다고 한다. 진화론적으로 보면 자연은 적자생존을 위한 무한경쟁의 전쟁터이다.

이런 가설이 현대문명을 지배하고 있지만, 사실 자연은 절대로 무한경쟁하지 않는다. 먹이 사슬은 상당히 정교한 공존의 논리로 유지되고 있다. 예를 들면 최고의 포식자는 자기 새끼를 많이 낳지 않는 것이 하나의 예라 할 수 있다. 공존이 깨어지면 결과는 공멸 혹은 멸종이다. 경쟁은 극히 제한적으로 이루어진다.

먹고 살아야 하는 현실 속에 있는 구조기술사들에게 일방적으로 공존의 윤리를 강요할 수는 없다. 가장 시급한 것은 죄수 딜레마의 틀에서 빠져 나오는 것이고(법 제도 변경 등), 그것은 개인의 윤리적 덕목으로 극복 가능한 것은 아니기 때문이다. 이미 구조기술사들은 그 틀에서 자유롭지 못하다. 그렇다고 해도 서로에 대한 배려와 공존의 마음자세 만큼은 갖추기를 기대한다. 제살 깎아먹기 식으로 경쟁을 조금씩만 자제해도 최소한의 품위는 지킬 수 있지 않을까 싶다.

얼마 전 모 지방공사에서 실시한 정밀 안전진단 입찰에 참여했는데 1등이 100%, 2등이 50%, 3등이 25%였다. 1등을 차지한 우리는 당연히 제외되었다. 결과는 어찌되었는지 모르지만, 행인지 불행인지 25% 가격을 제시한 곳은 구조기술사가 아닌 다른 분야의 기술사가 대표였다. 심각하기도 하고 어처구니없기도 했다. 어차피 2등으로 계약이 안 될 바에야 2등이 95%로 입찰가를 내밀었다면 어땠을까? 최소한의 품위는 지킬 수 있었을 것이다.



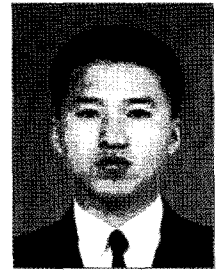
이 호 찬
프로그래밍특별위원회 이사



이 중 렬
홍보위원회 이사



이 규 봉
법제도개선특별위원회 이사



이 중 석
응역관행개선특별위원회 이사

21회) 건축구조 기술용역대가의 기준을 준수하자. (장태영)

우리기술사회에서는 4차의 개정을 통해 2008년에 '건축구조 기술용역대가의 기준'을 발행하였습니다. 우리기술사회에서 발행한 이 기준을 건축구조기술사는 준수할 의무가 있습니다. 구조설계시 구조설계기준을 바이블로 여기며 구조설계를 하듯 '건축구조 기술용역대가의 기준'도 반드시 따라야 하는 기준이며, 이 기준을 따르지 않는 것은 우리가 정한 법을 우리가 지키지 않는 범법자와 같다고 생각하여야 합니다.

따라서 우리가 정한 기준을 지킬 수 있도록 동료에 대한 서로의 감시와 격려가 필요하며 스스로 기준을 준수하려는 자세를 유지하여야 할 것입니다. 만약에 이 기준을 지키지 못한다면 법을 위반한 것과 같은 죄의식을 느껴야 합니다. 우리회에서도 '건축구조 기술용역대가의 기준'에 대한 지속적인 지도를 통해 저가 수주가 개선될 수 있는 장치가 마련되기를 바랍니다. 우리는 시간을 파는 것이 아니라 지식을 판다는 자존심이 필요하겠습니다.

우리가 서로를 존중하고 페어 플레이를 한다는 마음만 갖는다면 우리는 우리의 위치를 찾을 것이고, 우리의 위상을 인정받을 수 있을 것입니다.

22회) 최적설계(VE)을 위한 구조설계 직발주 (허갑수)

저는 건설사에 있는 사람입니다. 따라서 건설사에서 이루어지고 있는 용역관행에 대하여 말씀드리겠습니다.

일반적으로 건설사에서 건축사업은 자체사업과 도급사업으로 나뉘어 집니다. 자체사업의 경우는 대부분 건설사에서 건축설계사무소에 구조설계사를 추천(혹은 선정)하거나 일부는

건설사에서 직발주하여 사업을 진행하며, 도급사업일 경우는 건축설계사무소에서 구조설계사를 선정하여 사업을 추진합니다.

이때 대부분의 경우 건설사에서는 전체설계(구조, 설비, 전기, 부대토목, 인테리어 등 포함)에 대하여 일식으로 건축설계사무소와 용역계약을 합니다. 이는 건설사가 분야별 설계자를 각각 관리하는 것을 꺼리기 때문입니다.

이로 인하여 각 분야의 설계사들은 메인설계사로부터 하청을 받는 형식이 되어 설계비가 작아지고, 메인설계사의 현금흐름에 따라 수금이 어려워지기도 합니다. 구조설계를 건설사에서 직발주 한다고 하여 많은 설계비를 주는 것은 아니지만, 설계비를 못받는 경우는 거의 없습니다. 따라서 건설사와 용역계약을 체결하는 것이 유리하다고 할 수 있습니다.

용역계약을 건설사가 직접하지 않고, 설계비가 작게 책정되는 이유를 살펴보면,

첫째, 건설사가 각 용역사를 직접 관리하는 것을 꺼리기 때문입니다. 즉 각 부분별로 용역계약을 체결하고 관리하여야 하는 것보다 한 곳과 계약하여 관리하는 것이 편하고, 문제발생시 해결하기가 간단하기 때문입니다.

둘째, 필요성을 못 느낍니다. 즉 직접발주에 따른 이점이 없기 때문입니다.

셋째, 건설사 임원들의 인식부족입니다. 교쳐 말하면, 직발주에 따른 이점을 알리기 위한 노력이 부족했습니다.

넷째, 업체들간 경쟁의 심화입니다. 건설사도 적절한 설계비를 줄 수 있는 풍토가 되어 있으며, 용역비를 최하로 내리려 하지 않습니다. 적절한 설계비를 지불하는 것에 대하여 문제가 없으나, 용역업체 스스로 과도한 경쟁으로 금액을 내리는



결과가 발생합니다.

현재 각 건설사들은 원가절감에 전력을 다하고 있습니다. 즉 설계 및 시공을 고려한 최적설계VE에서 극한의 설계VE를 부르짖고 있습니다.

이로인하여 각 건설사의 담당자들은 설계에 대한 관리가 필요한 것을 피부로 느끼며 회사에 직발주의 필요성을 제시하고 있는 실정입니다.

따라서 현 시점은 서로가 합심하여 현재까지의 용역관행을 깰 수 있는 절호의 기회라고 생각합니다. 즉 구조설계사는 건설사 등이 최저용역비를 인식할 수 있도록 홍보하여야 하며, 건설사에 있는 담당자들도 같이 가는 동료라는 인식이 되도록 하여야 합니다.

우리가 먼저 변해야 상대방을 변하게 할 수 있습니다. 우리는 그래도 있으면서 남이 변하기를 바라면 안됩니다. 조금 더 함께 갈 수 있는 방안을 강구해 봅시다.

23회) 구조설계사무소의 지위향상과 용역금액 개선 (황동규)

건설사에 몸담은 구조기술자로서 이야기 하겠습니다.

현재 건축설계사무소와 구조설계사무소와의 상관관계와 같이 건설회사의 건축설계와 구조설계와의 상관관계도 크게 다르지 않습니다. 몇몇의 대형구조물 내지는 초고층 구조물을 제외하면 대부분 건축설계 담당자의 주도하에 모든일이 진행되어지고 있고 용역관계도 건축설계사무소와 이루어 지게 됩니다. 이러한 시스템은 예전부터 지속되어온 방법이라 바꾸기 쉽지 않습니다. 그러나, 구조설계의 중요성을 감안하면 구조분야의 독립성을 훼손하지 않는 방식으로 바뀌어야 한다고 생각합니다. 구조분야의 독립성을 확립하는 방법으로 다음과 같은 방법을 생각해 볼 수 있습니다.

1. 각 공종별 개별 발주

구조분야의 독립성을 확보하기 위해서는 각 공종별 개별발주가 타당한것으로 판단되며, 지속적으로 경영층에 이부분을 설득해 나가야 된다고 생각합니다. 현재 건설회사에서 개별발주가 어려운 것은 외주계약상의 문제등이 있어 쉽지 않지만, 점차 인식의 변화가 일어나면 멀지 않은 시간에 가능할 것으

로 생각됩니다.

2. 구조설계비의 적정성

건설회사 내부에서 구조설계비를 깎아야 하지 않냐는 의견을 자주 듣는데, 이런 말을 들을때마다 정말 안타깝습니다. 저는 구조설계비의 증가와 구조설계의 질은 비례한다고 생각합니다.

빠듯한 구조설계비와 일정으로 양질의 구조설계를 한다는 것은 상식적으로도 쉽게 이해기 힘들기 때문입니다. 해외 유수의 구조설계사와 일을 하다보면 그들의 상황이 부럽기까지 합니다. 우리나라 엔지니어들의 실력이 결코 그들만 못하다는 생각은 들지 않지만 용역 보수와 사회적 인식은 많이 다르다고 생각합니다.

건설사에 계신 구조담당자분들은 현업에 계시지 않더라도 구조설계사무소의 용역금액 개선과 지위향상을 위하여 같이 노력해야 할 것입니다. 용역비 몇푼 절약하다는 생각보다 구조분야의 전반적인 용역비 개선 및 인식의 개선이 결국엔 건설회사의 이익으로 귀결된다고 생각 하시기 바랍니다.

24회) 구조기술사의 역할강조와 업무영역 확대를 위한 노력 (이호찬)

현재 건축구조기술자로서 행할수 있는 우리의 업무이 건축구조설계, 구조도면의작성, 구조감리, 안전진단 기타 이와관련된 업무를 주로 하고 있습니다.

저는 이와같은 모든 우리의 업무영역이 현재 제도적으로 명확한 건축구조부분에 대한 책임과 권리가 주어져야만 된다고 생각합니다.

지금까지 설계사무소의 관행으로 볼때 구조설계는 설계사무소에 종속되어져 왔음을 시인하지않을수 없습니다. 이와같은 관행을 바꾸기 위해서는 몇가지 생각해보면

1. 법적, 제도적인 건축구조설계업무에 대한 지속적인 구조기술자들의 역할을강조하고 특히 타분야(토목, 설비, 변호사..)와도 연계하여 업무영역의 확대방안 모색
2. 모든 구조기술사들이 최소 용역단가를 지켜 (이부분에서는 건설사에 계신분들은 건설사에서, 관공서에 계신분들은 관공서에서, 설계사무소에계신분들은 설계사무소에서, 학교에계신분들은 학교에서 같은 목소리를 낼수 있

어려웠음)어렵고 힘들더라도 이번기회에 건축구조용역의 대가를 적정수준으로 올리는방안도 필요하리시료 됨

3. 지속적인 교육과 개발을 통해 건축구조설계및 도면 기타의 작업이 각구조사무실에서 생산성을 향상시킬수 있는 방안을 건축구조 기술사회 차원에서 강구해봄이 어떻지 생각해봅니다.

25회) 난이도를 고려한 적정 설계단가 기준에 대한 논의 (이충렬)

들어가기

그동안 많은 선배 기술사님들과 기술사회 차원에서의 노력으로 '구조설계 용역비의 현실화'를 위한 토론들이 활성화 되고, 많은 제언들이 있었지만, 여전히 우리 건축구조 엔지니어의 노력과 위상에 맞는 대가는 소원 한 것이 현실입니다.

저는 이번 기회에 '현실적인, 혹은 현실에 근접된 적정한 용역비의 단가 기준은 어디에서 출발할 수 있을까?'에 대한 고민과 함께 어려운 요즘의 현 상황을 고려하더라도 한 참은 부당하다고 생각되는 '현실의 용역비'를 개선하기 위한 또 하나의 제안을 드리고자 합니다.

본 말

요즘에 들어서는 여러 시공사에서도 '구조 설계용역비의 현실화'와 '구조설계 품질이 곧 시공품질과 회사의 이익'이라는 사실에 공감함으로써, 가급적 구조설계 업체를 직발주의 계약 형태는 아니더라도 회사 내부적으로 업체를 선정하고, 계약하는 과정을 루틴화하여 참여 하고자 노력하고 있습니다.

업체가 선정되는 과정은 프로젝트에 적합한 구조설계사를 본사 영업팀 또는 건축설계사에 복수로 추천하게 되고, 해당 영업팀 또는 건축설계사는 추천되는 구조설계사로부터의 용역비용 견적과 기술 제안을 고려하여 최종 선정하는 것이 일반적인 경우인 것 같습니다.

제가 가지는 의문은 이 과정에서 특히 '난이도가 높은 초고층 혹은 대공간 등의 특수 구조물일 경우, 수행하게 될 프로젝트의 난이도와 특성을 어느 정도는 고려한 단가를 제시하시고

계신가?' 하는 것입니다.

예를 들어 말씀드리면, 견적하신 '50층 주상복합'의 설계 용역비가 '30층 주상복합' 혹은 '20층 기동식 아파트'와 충분히 차별화하여 난이도의 특성을 고려하신 것인지에 대한 의문입니다. 제가 현실에서 보는 많은 견적서에서는 아쉽게도 구조물의 난이도보다는 타사와 비교견적에서의 우위를 위해, 그리고 전체 연면적에 의한 설계총액을 우선 고려하는 경우가 많습니다.

초고층 복합건물의 경우는 난이도가 매우 높은 경우라 하더라도 연면적이 어느 정도 규모가 됨으로써 총 설계용역비와 추가적인 용역(기동축소, 현장기술 지원 등)을 고려하여 제시하시는 실제 설계 단가가 일반 구조물 수준과 유사한 정도로, 심한 어떤 경우는 오히려 작은 단가의 견적을 내시는 경우도 있습니다.

사무실의 경영을 위해서는 불가피한 일면 이해가 가는 부분이기도 합니다만,

이는 결국 향후 많은 견적의 단가 기준이 되는 악순환의 시점이 되지 않을까 합니다.

매번 계약 시 설계 단가로 씨름 하실 때 이런 역척의 질문들 많이 듣지 않으셨습니까?

"지난 번 50층 주상복합 설계비가 평당 000원인데, 어떻게 30층 정도가 같은 단가인가? 층수가 낮으니까 좀 더 낮춰야지"

"기동식 아파트이지만 20층인데 30층 주상복합이랑 설계 단가가 같을 수 없지 않은가?"

"너희보다 훨씬 규모가 큰 00사의 50층 규모도 이 금액이었는데 어떻게 이보다 많을 수 있는가? 요즘의 시장 상황을 모르는건 아닌가?"

결국 일회성이라 하더라도 적정하지 못했던 '50층 주상복합'의 설계단가로 인해 향후 여러 구조물의 설계단가마저 현실화 되지 못하는 경우가 실제로 많이 일어나고 있습니다.

'50층 주상복합'의 구조설계 품질이 '20층 아파트'와 별반 다르지 않는, 그로 인해 설계 결과물의 품질 자체가 '현실화'될 수밖에 없는 상황이 발생하기도 합니다.

난이도에 따른 적정한 설계단가 기준은 어디에서부터 출발하는 걸까요?

맺음말

저는 우리 구조설계비가 좀 더 현실화되고 노력에 걸 맞는 적절한 '제값 받기'를 위해서는 우선적으로 난이도가 높은 구조물의 설계 단계에서부터 현실화하기 위한 노력이 필요하다고 생각합니다.

그리고 이를 위한 대형 구조설계사의 대응적 협약을 제안드리고자 합니다.

국내에서 난이도가 높은 대형 프로젝트를 수행할 수 있는 구조설계사는 규모나 실적 면에서 일부 몇 개사로 한정되는 것 같습니다.

이들 대형 설계사에서 최소한 난이도가 높은 구조물에 한해서 만이라도 전적금액이 아닌 기술로써 경쟁하고자 노력하여 주실 때, '용역비 현실화'를 위한 현재 노력들이 좀 더 가시화되는 성과를 볼 수 있지 않을까 생각 됩니다.

올해 들어서는 시간이 지날수록 우리 업계의 어려움들이 가시화 되고 있는 것 같습니다. 이런 어려운 때 일수록 자기 중심적 경쟁보다는 희생적 공존공생의 노력이 결국 우리의 터전을 지켜 나갈 수 있는 길이지 않을까 감히 생각해 봅니다.

혹, 시공사에 몸 담고 있는 저의 시각적 한계로 현 업계의 어려움을 충분히 이해하지 못하고 피상적으로 말씀 드린 부분이 있을 수도 있겠습니다.

제 말씀에 불편을 느끼신 기술사님이 계신다면 너그러운 양해 부탁드립니다.

감사합니다.

26회) 용역관행개선을 위한 우리 스스로의 마음자세 (이규봉)

그동안 건설시장은 엄청난 속도로 규모와 내용면에서 성장해 왔습니다. 불과 10여년전만 하더라도 건설시장에서 특히 설계 시장은 그래도 공급자 위주의 시장 이었다면 이제는 수요자 위주의 시장이 되어 버렸습니다. (여기서 수요자라 함은 건설사, 설계사무실, 공공기관등 건축시장에서 그들의 프로젝트의 예산을 편성하고 발주하는 측을 말함).. 시장의 외부환경이 많이 변한겁니다. 그러나 이를 담아낼 법과 제도는 아직도 그 옛날 건축법과 건축사법등에 갖혀 한치의 양보도 없이 숫

적열세와 건축사들 그들만의 패러다임에서 빠져 나오지 못하는 형국입니다."모든 건축물은 건축사만이 설계해야 한다"는 법의 문구가 수정 되길 바라는 것 보다, 구조 감리는 구조 기술사가 해야하는 당연한 논리가 먹히지 않는 현실속에서 구조 기술사가 건축사를 취득하는것이 더 빠른 방법이 아닐까요? 건축사들이 협력자인 동시에 큰틀에서 보면 꼭 협력자만은 아닌 셈이지요. 특히 요즘 같이 경기가 좋지 않을때는 더욱이 수요자가 공급자에게 그들의 입맛에 맞추도록 요구 하는 실정이지요. 이런 시장 환경에서 살아 남기 위한 몸부림이 한참입니다. 가격, 스피드, 품질등 서비스를 차별화 하든지 시장우위를 확보하기위해 몸집을 키운다던지 기술개발을 통한 새로운 시장에서 부가가치가 있는 아이템을 개발 하던지 이런저런 방법으로 시장에서 생존하기 위해 노력하는 많은 사무실들을 목격하게 됩니다.

또한 힘든 상황에서도 열심히 일하는 후배 엔지니어들이 피와땀을 이곳에서 쏟아붓고 있어 한편 희망이 있어 보이고 감사하기까지 합니다.

하지만이런 정글속에서 우리 내부는 어떤가요. 상생보다는 경쟁이 앞서고 시장경제라는 미명아래 수단과 방법보다는 결과가 더중요시 되고, 가격 경쟁력을 앞세운 저가 수주, 스피드 하다는 명분아래 품질저하, 그래서 남이 한설계를 누군가 V.E 하며 재설계하는 현실. 차별화된 서비스란 결국 묵묵히 설계변경 하거나 아이디어를 아무 대가없이 제공하는 후진국적인 모습. 이러면서 외국 설계사에는 막대한 설계비를 주면서 끌려다니듯이.. 이런 모습의 악순환. 혹시 이렇게 나의 모습이 아닐런지. 물론 최고의 품질과 서비스로 고객을 감동시켜야 함은 말 할나위 없는 우리의 목표이나 나의 맘속엔 혹시 엔지니어로서 당당함이나 자존심을 잃어 버리고 있지는 않는지요.

어느 공정은 계약하지 않으면 가정단면도 주지 않더군요, 어떤 공정은 견적서를 받으면 금액의 차이가 그다지 크지 않아 설계사무실에서 네고의 앵을 먹는 경우도 보았습니다. 인터넷에서 물건 구매시 대가를 지불하지 않으면 물건을 보내주지 않지요. (이런 방식의 수주행위가 옳다는건 아니지만).

물론 우리의 업이 수주업이라 발주자의 요구를 피할수 없다는 어려움은 있지만 용역관행을 고치는건 우리의 새로운 마음

자세로 부터 시작해야 하는게 아닐지요. 제 스스로에게 묻는 반성의 글이었습니다.

27회) 법적 용역대금 청구절차 (이중석)

구조설계, 감리 및 진단 등의 용역을 수행하고도 대금을 받지 못하여 어려움을 겪는 사무실이 많은 것으로 압니다.

법적소송을 통하여 용역대금을 청구하는 것이 바람직하지는 않지만, 최종적인 절차를 알고있는 것이 도움이 되리라 생각되어 법적인 용역대금 청구절차를 간략하게 정리하고자 합니다.

1. 소의 제기 : 소제기 시 부동산 또는 법인통장에 대하여 가압류를 신청하는 것이 좋습니다.

(1) 소액사건(2,000만원 이내) :

- 소송목적의 값이 2,000만원을 초과하지 아니하는 금전 기타대체물, 유가증권의 일정한 수량의 지급을 청구하는 사건을 대상
- 소장이 접수되면 즉시 변론기일을 지정하여 1회의 변론기일로 심리를 마치고 즉시 선고

(2) 이행권고결정 : 소액사건 소제기 시 이행권고결정 신청을 하는것이 좋습니다. 피고가 2주내에 이의하지 않으면 곧바로 변론 없이 원고에게 집행권원을 부여합니다.

(3) 단독사건(2,000만원 초과 - 1억원 이내) : 1인의 판사로 구성

(4) 합의사건(1억원 초과) : 3인의 판사로 구성

2. 재판 : 준비서면 공방을 통하여 화해권고결정이나 조정, 판결후 항소기간 내에 항소를 하지 않으면 확정됩니다.

3. 독촉 절차 : 의외로 간편하고 실효성 있습니다.

(1) 지급명령절차 : 정식 소를 제기하기 전에 약식의 지급 명령 신청만에 의하여 이루어집니다. 채무자가 이의신청을 하면 통상의 소송절차로 이행되지만, 만일 이의신청(2주 이내)을 하지 아니하여 지급명령이 확정되면 강제집행을 신청하여 신속하게 자신의 채권을 만족 받을 수 있으므로 신속한 분쟁 해결이 가능합니다.

4. 강제집행 : 집행권원을 득한 후 진행합니다.

(1) 집행권원 : 판결, 화해조서, 인낙조서, 조정조서, 확정된 지급명령, 공정증서

(2) 집행문부여신청, 송달증명, 확정증명원 신청 : 채무명의에 기하여 강제집행을 할 수 있다는 증명서

위와 같은 서류 등이 구비되면 강제집행의 대상을 선택하여 강제집행신청을 해야 하는데, 그 대상이 부동산이나 채권, 기타재산권인 때에는 법원에, 유체동산인 경우에는 집행관에게 신청하여야 합니다.