

CM의 현실진단 및 미래성장 토론회

학회지발간위원회

본 내용은 지난 2월 17일(수) 오후 2시부터 진행되었던 “CM의 현실진단 및 미래성장 토론회”의 주요 토론 내용을 요약 정리한 것입니다. 본 행사의 발제는 고려대학교의 조훈희 교수가 수고해주셨습니다. 토론회의 좌장과 토론자는 다음과 같습니다.

- 좌 장 : 이찬식 한국건설관리학회 회장
- 토론자 : 박진홍 사무관(국토해양부)
 한승헌 교수(연세대학교)
 김한수 교수(세종대학교)
 박형근 교수(충북대학교)
 정영묵 부회장(주) 삼안
 김진구 사장(주) 정림
 이상호 소장(GS 건설경제연구소)

- 좌 장 - 이찬식 한국건설관리학회 회장
 : 설 명절 직후인데도 많이 참석하여 주셔서 감사합니다. 우리 모두 CM이 제도화 된지 10여 년이 지난 지금 이를 진단해보고 활성화 하고자 하는 열망과 희망을 가지고 계신 것



이라 사료됩니다.

학회 출범이래 10년이 지나 회장단의 임기가 2년이다 보니 올해는 6대째를 맞게 되었습니다. 우리나라 교육열은 미국의 오바마 대통령도 여러 번 언급할 정도로 굉장히 높습니다. 여러분도 “공부 해라, 공부해서 남 주냐?” 이러한 말을 한번쯤은 들어보셨을 것입니다.

이번 학회의 활동 방침은 “공부해서 남 주자” 라고 말할 수 있을 정도로 교수 및 연구소 중심의 활동에서 더 나아가 여러 기업과 산업에 도움이 되는 학술 기능에 역점을 두고 있습니다. 이를 위해서는 여러분의 많은 관심과 지원이 필요합니다. 앞으로 많이 지켜봐 주십시오. 토론자께서는 순서에 따라 앞서 발표된 주제에 대하여 말씀해 주시길 바랍니다. 추가 말씀의 시간도 드리도록 하겠습니다. 먼저 (주)정림건축의 김진구 사장님께 말씀 부탁 드립니다.

- 김진구 (주)정림건축 사장
 : 사실 정림건축은 그간 설계 및 감리를 전문적으로 하였고 CM사업을 시작한 지 1년이 조금 안되었기 때문에 이 자리에서는 설계업계에서 CM에 도전하는 입장에서 간단한 말



씀을 드리겠습니다. 조금 전 “CM은 선택이 아닌 필수이다” 라는 명제를 의심하지는 않으나 “우리가 이 명제를 달성하는데 있어 어느 단계에 와 있나?” 라고 한번 생각해봐야 할 것 같습니다.

CM 서비스는 하나의 상품이라 할 수 있는데 이 상품이 우수하고 질이 좋으면 고객이 찾는 것이 당연합니다. 설계사로서 CM사와 협업을 한 경험이 있는데 “CM이 프로젝트에 적용되니 정말 좋다” 라는 경험은 솔직히 하지 못하였습니다. 발주자 역시 중요 의사결정과 관련하여 원가, 공정, 기술 등을 검증하고 싶어 하나 실제로 가능한지에 대해서도 의심이 많습니다. 발주자 및 관련업체로 하여금 CM서비스가 편리하고 유용한 것임을 인식시키기 위해서는 우선 오랜 설계 경험에서 출발할 필요가 있다고 봅니다.

좋은 실적과 노하우를 가지고 있는 업체와 경쟁하는 것에서 나아가 특정 업체만의 장점을 특화 시키는 것이 필요하기 때문입니다. 설계업체는 설계는 물론 복합개발, 타당성조사, 기획업무 등을 수행하면서 실제 CM업무에 포함되는 실적과 업무, 경험을 쌓아가고 있습니다. CM업무의 제공에 있어서도 이러한 경험들이 반영될 수 있다면 결과적으로 고객에게 좋은 상품으로 인식될 수 있을 것입니다. 그리고 해당업체는 자신만의 특화된 기술을 살린 CM업무를 인정받을 수 있다고 생각합니다.

· 좌 장 - 이찬식 한국건설관리학회 회장

: CM이라는 것이 여러 기능이 있는데 서비스 역량이 부족함을 느끼고 이를 극복하기 위하여 여러 노력을 하고 있다는 말씀 같습니다. 다음 토론자 말씀 부탁 드립니다.

· 김한수 세종대학교 교수

: 크게 4가지 관점에서 말씀 드리고자 합니다. 그리고 그 전에 제도와 시장의 관계에 대해 말씀 드리겠습니다. CM시장이 지속적이고 안정적으로 발전하기 위한 세가지 전제로는, 우선 수요가 있어야 하고, 수요를 맞추어줄 수 있는 상품, 상품을 제공할 수 있는 역량이 있어야 합니다.

이때 이 세가지 요소는 제도에 의하여만 형성되지는 않습니다. 많은 이들이 제도가 시장을 뒷받침하고 창출하였으면 좋겠다고 하지만 사실 제도는 시장이 존재할 때 그 안에서 기업이 원활하게 활동할 수 있도록 기반과 환경을 조성하는 것뿐이지 실제 제도가 시장을 창출하는 것에는 한계가 있습니다. 물론 책임감리와 같이 제도가 시장을 창출해 주는 경

우도 있었습니다. 그러다 보니 가장 어려운 점은 제도가 조금만 변할 때마다 업계가 심하게 몸살을 앓게 되는 것입니다. 결국 시장 확대 시 고민할 것은 제도에 기대하기보다 기업의 노력과 전략이 더 커야 한다는 것입니다.

얼마 전 미국의 CM시장과 산업, CM의 제도를 연구할 기회가 있었는데 그때 발견하였던 것이 미국 CM시장은 50여년의 역사를 가지고도 마땅히 CM제도라 할 것이 없다는 것이었습니다. 이는 미국의 CM시장이 나름대로의 내성과 매커니즘을 가지고 성숙해왔음을 보여주는 것이라 할 수 있으며 우리 CM가 제도적 당김에 의해 발전해 온 것과는 큰 차이점이 있습니다.

국내 CM제도 가운데 건설산업기본법을 보면 15년 정도가 되었습니다. 실제로는 건설기술관리법을 통하여 구체적이 기준이 정비 되었으며, 10년 정도 되었습니다. 물량이 형성되어 시장에 나온 것이 8년, 이에 따라 기업이 다양화 되고 시장에 본격적으로 진출한 것이 고작해야 2~3년 정도 됩니다.

즉 10년의 짧은 역사 동안 우리는 시장보다 오히려 제도가 앞서 왔다는 것을 알 수 있고 개선할 점은 분명히 있겠으나 그간 우리가 CM에 있어서 제도적 정비를 위한 노력을 기울여 왔다는 것은 긍정적으로 평가할 만합니다. 그런 점에서 보았을 때 시장에 비하여 제도와 관련한 건의사항이나 토론 사항은 그리 많아 보이지 않습니다. 따라서 장기적이고 거시적인 제안보다는 기업이 원활히 사업활동을 하는 데 있어서 가장 어려워하는 부분들, 또한 해결되었으면 하는 세가지 주제를 짚어보고자 합니다.

첫째, 현재 CM프로젝트는 책임감리 업무까지도 떠안게 되는 경우가 많습니다. 이때 적격심사를 통하여 낙찰률이 적용되면 당초 예산 대비 70~80%정도의 용역비를 받게 됩니다. 그리고 요구되는 인력을 사업 후반부에 배치하다 보면 인력을 시공 전 단계에 투입하기 어려운 것이 사실입니다.

이 문제를 개선하기 위해서는 책임감리가 포함되어 CM으로 발주된 프로젝트의 경우에 한하여 책임감리원의 시공단계 배치계획에 여유를 주어 CM에서 중요시 되는 시공 전 단계에서 기업이 융통성 있게 사전 투입할 수 있도록 하는 것이 필요합니다.

둘째, 건축법 및 주택법 등 관련법령에서 CM의 위상이 정확하지 않습니다. 대형 주거단지 개발을 예로 들면 동일한

발주자임에도 불구하고 일부는 발주자가 선정한 CM사업자가 CM과 책임감리를 하고 일부는 지자체에서 선임하는 건축법 감리, 주택법 감리가 행해지는 등 이원적 구조로 되어 있습니다. 따라서 CM사업에서 서로 다른 법에 의해서 중복되는 감리가 적용된다면 발주자가 CM을 선정할 수 있고 CM이 사업을 총괄적으로 관리하도록 해야 할 것입니다.

셋째, CM사업자 선정방식의 문제입니다. 제4차 건설기술진흥 기본계획에서 기술가격 분리입찰방법이 논의 중인데 이는 꼭 진행되었으면 합니다. 기술가격을 분리하는 것만으로도 기업이 느끼는 사업 낙찰률의 차이는 크기 때문입니다. 또한 국가계약법에는 지식기반산업에 한해서 협상방식을 우선해야 한다고 되어있습니다. 여기서 지식기반 산업이란 엔지니어링을 포함하고 있는데 건설기술용역은 제외하고 이에 대한 개선이 필요하다고 봅니다.

마지막으로 민간 CM시장의 확대에 관한 것입니다. 사실 민간부분의 CM시장이 더 큰 시장이지만 현재는 공공부분의 CM사업 확보에 더 주력하고 있는 모습이 있습니다. 제도개선을 위한 대정부 활동도 중요하지만 이와 함께 민간 발주자에 대한 CM 세일즈를 하는 노력도 필요하다고 봅니다.

· 정영목 (주)삼안 부회장

: 삼안 기업 역시 CM분야에 많은 노력을 기울이고 있으나 현재 업역 구분의 불분명, 시장 미 형성 등의 어려움이 있기에 CM분야에서 이에 따른 좀 더 정확한 이해와 해법이 요구됩니다. 감리와 CM이 이원화 되어 출발한 것이 여러 문제를 야기하고 있습니다. 현재 도입을 추진 중인 CM at Risk를 단기간에 정착시키기는 어려울 것입니다. CM for Fee만 볼 때 이는 감리와 그 업무범위가 상당부분 중복되어 있습니다. CM의 업무가 기획단계에서 타당성조사업무에 해당하고 설계단계에서는 설계감리, 공사단계는 시공감리업무로 수행되고 있기 때문입니다.

또한 현재 발주되고 있는 감리업무에는 CM업무까지 포함되어 있고 턴키의 경우도 설계자에게 CM의 업무를 포함하고 있습니다. CM업무를 수행하면서 CM대가를 받지 못하고 있다는 것입니다. 따라서 감리는 CM업무의 일부이므로 그 실적관리도 일원화 하는 것이 바람직하며 이 실적을 가지고 해외 CM 시장 진출 확대를 기대할 수도 있을 것입니다. 특히 토목시설도 사회환경변화로 인해 그 공사규모가 커지고 있습니다. 큰 예로 4대강 사업 등 대형국책사업에는 CM이

반드시 필요합니다. 이 부분 역시 감리와 CM을 통합하여 큰 시너지를 낼 수 있도록 해야 할 것입니다.

이처럼 CM은 반드시 필요한 요소임에도 여러 장애를 겪고 있습니다. 이의 해소를 위하여 CM이라는 이름 하에 감리를 포함하여 기존의 제도적인 틀 속에서 더욱 더 발전하였으면 합니다.

· 박형근 충북대학교 교수

: 오늘의 주제가 현실 진단 및 미래성장인데 이중 현실 진단은 이미 끝났을 것이라고 판단합니다. 건설 부문을 보았을 때 미래성장은 국내가 아닌 해외진출에 그 활로가 있다고 생각합니다. 다만 업계의 노력으로 해외수주가 활발하나 실제 수익은 낮으므로 점점 시공부분 보다는 CM과 같은 소프트웨어 부문으로 진출을 모색 하고 있습니다.

공공부문에서 CM이 활성화되지 못한 이유 중 하나는 예산제도 때문으로 장기계속공사는 실행예산 및 공기 측면에서 비효율적으로 상승되는 면이 높습니다. 과거 경부고속철도 공사 및 현재 계속 미뤄지고 있는 호남고속철도 역시 그 예가 될 수 있습니다.

현재 국내 기업이 수주능력에 비해 기술적 능력이 충분한가 하면 그렇지 못하며 오히려 과장되어 있는 측면이 많습니다. 이 문제는 해외로 진출 하기 전에 국내에서 충분히 개선되고 훈련되어야 할 것입니다.

또한 발주처는 프로젝트 발주 시 업체의 능력평가를 외부에 일임할 것이 아니라 직접 수행하여 선정해야 할 것입니다. 공공부분의 변화 기초가 슬림화이니 만큼 발주처는 평가기능만을 충분히 갖추고 나머지 사항은 민간으로 주는 것이 바람직할 것입니다.

· 이상호 GS건설경제연구소 소장

: 크게 세가지를 말씀 드리겠습니다.

첫째, 오늘의 주제도 있지만 문제제기 방식을 조금 변화하여 사회적 맥락에서 더욱 큰 관심과 반향을 불러일으킬 수 있는 내용으로 접근하고자 합니다. 금융위기를 맞아 이를 극복하고자 모두가 재정지출을 늘렸습니다. 국내 공공건설 수주 예상치만 하여도 사상 최고치인 60조원을 넘어섰습니다. 이렇다 보니 작은 정부를 외치던 것과 달리 공공부분이 너무 비대해 졌습니다. 따라서 앞으로는 출구전략과 맞물려 공공건설사업 규모가 줄어들 것이며 그 속에서의 CM의 역할은 더욱 전략적으로 고민해봐야 할 것입니다.

둘째, 정책이나 제도개선을 위한 활동도 그 접근방식의 변화가 필요합니다. CM의 목적은 CM업자의 수익이 아닌 사업비, 품질, 안전 문제 등 발주자 내지는 수요자의 혜택을 키운다는 생각에서부터 출발해야 합니다. 이는 단순히 획일적인 제도나 정책으로 만들어지는 것이 아닙니다. 작년 선진화 위원회에서 제안하여 제도화 중인 것 중 하나가 앞으로 공공 발주도 발주자의 재량을 확대하고 발주자의 발주방식 선택권을 확대하여 사업여건에 적합하고 다양한 사업수행방식을 적용해 나가는 것입니다.

여러 지자체 외 공공부문에서는 공모형 PF사업 등을 남발하였고 무분별하게 추진했던 사업들을 수습하지 못해 앞으로 있을 지방선거까지 새로운 사업이 아닌 기존 사업들의 성공적인 마무리를 그 정책방향으로 내걸고 있습니다. 이런 때 일수록 발주자에게 재량을 주고 CM은 그 속에서 제 역할을 찾아야 할 것입니다. 시범사업이 CM을 채택하고 그 성과를 여실히 보여줄 수만 있다면 이 자체가 성공 사례가 되어 제도개선보다 CM시장을 활성화 시키는데 더 큰 효과가 있을 것이라 생각합니다.

마지막으로 CM은 전형적인 서비스업으로 고객의 요구를 정확히 충족시켜주는 것이 그 본업일 것입니다. 시장은 점점 더 다양화 되고 있기 때문에 CM에 더 큰 기회가 주어지고 있다고 봅니다. 실제 여러 개발도상국에서는 이전에 활발하게 전개되었던 고가시설사업들이 과잉공급 된 나머지 글로벌 금융위기 이후 재고 조정이 필요한 반면 저가 주택 및 오피스 수요는 계속 늘어나고 있습니다.

또한 에너지 효율을 높이고 소비는 절감시키는 건설기술 등 녹색건설분야도 설계 및 엔지니어링 역량이 중요시 되므로 건설사 뿐만 아니라 CM업체가 충분히 경쟁력을 가질 수 있다고 봅니다. 이처럼 사회 및 시장 환경변화에 따른 다양한 전략을 통해 CM시장을 어떻게 넓혀나가야 할 지 지속적으로 고민해 보아야 할 것입니다.

· 한승헌 연세대학교 교수

: 공공사업에서 CM이 충분히 자리매김하지 못하는 이유를 중복되지 않는 범위 내에서 이야기 하겠습니다. 책임감리는 전체 시장규모 중 토목부분이 76.3%를 차지하고 있는데 CM사업은 토목부문에서 비중이 높지 않습니다. 책임감리 경우 그 도입 당시 현재의 세종시 및 4대강과 맞먹을 정도의 주요 이슈가 되어 공무원들의 반발이 매우 심했습니다. 하지

만 지금은 제도가 정착되어 1조 8,000억 원 정도의 시장을 형성하고 있습니다. 반면 CM은 이러한 제도적 뒷받침이 없었기에 상대적으로 부진했습니다. 여기까지 본다면 공공시장에서의 시장형성은 제도가 중요하다는 사실을 마냥 부인할 수만은 없을 것입니다.

CM을 관망할 때 안타까운 것이 '감리+α'라고 생각하는 인식입니다. 감리와 CM은 그 출발점과 정의가 엄연히 다르며 비교의 대상이 될 수는 없는 것입니다. 감리는 공사감독 업무지만 CM은 공사수행방식의 하나로 그 비교대상은 감리가 아닌 설계시공분리방식, 설계시공일괄방식(턴키) 등 다른 공사수행 방식일 것입니다.

턴키가 제도로 활성화된 것이 90년대 중반으로 CM과 비슷한 역사를 가지고 있는데 턴키도 초기단계에는 발주자의 거부감이 컸습니다. 하지만 실제 수행 후 발주자의 이해관계가 훼손되지 않고 설계변경 감소, 민원해결, 공기단축, 공사비절감, 공사품질확보 등의 효과로 인해 상당히 주도적인 자리를 차지할 수 있었습니다.

이에 비해 CM은 이러한 이점을 제시하는 것이 부족하였습니다. 또한 장기계속공사와 같이 공공사업에서는 CM수행방식의 효과를 기대할 수 있는 인프라가 구축되어 있지 못합니다. 원가절감, 공기단축이 공공공사에서도 가장 중요한 요소라는 공감대가 형성되어야 할 것입니다.

그렇다면 CM활성화를 위해 제도로써 해결할 방법이 무엇이 있을까? 생각해 보면, 첫째로 공공사업에 초점을 맞추어 보면 대형공사입찰방법 심의 시 CM방식도 공사수행방식의 하나로 선택 되도록 하는 것이 필요합니다. 지금까지는 대형공사입찰방법심의에 기타공사, 턴키대안 두 가지 중 하나를 선택하도록 되어있어 턴키방식의 남용이 걱정될 정도로 턴키 발주가 활발히 진행되었습니다. 최근 턴키에 대한 우려가 있는 것을 본다면 그 해결을 위해서도 CM이 대안이 될 수 있을 것입니다.

두 번째로 발주자에게 CM이라는 것이 감리는 물론 턴키 방식에 비해 뛰어나다는 점을 보여주어야 합니다. 또한 공무원이 CM방식을 적용할 수 있는 구체적인 지침, 매뉴얼도 마련되어야 합니다. 예를 들면 CM 유형별/업무 구성 별 관련 규정을 구체화해야 합니다. 최고 보증가격, 실비정산방식 등의 계약방식을 다양하게 적용할 수 있는 가이드라인, CM서

비스에 맞는 CM사업자 선정절차 등을 확립하는 등 CM을 적용할 수 있는 환경 조성도 요구됩니다. 어렵겠지만 공무원의 인식변화를 위한 단계적 접근법이 필요합니다. 현재는 CM능력을 가진 발주자도 많은데 이들과의 이해관계, CM사업에 대한 불신감, 발주기관의 우월적 사고 등은 개선되어야 합니다. 이를 위해서 발주자 평가시스템을 개발할 수도 있을 것입니다. 발주가 직영방식으로 하였을 때와 아웃소싱 했을 경우를 비용편익으로 따져보고 국민의 입장에서 CM형식이 보다 효과적이라고 했을 때는 아웃소싱해야 할 것입니다.

또한 앞으로는 작은 정부, 차기 정권을 지향하는 이들에게 4대강, 녹색 건설 못지 않은 하나의 아젠더로 CM을 그의 혁신적 수단으로서 제안해 나가는 전략이 필요합니다. 고속철도, 원자력발전소, 신도시, SOC민자사업 등에서 이미 지식과 경험이 많이 축적되어있으므로 더욱더 시장을 확장시켜 나가야 합니다. 기획과 금융의 융합, 토털 서비스가 요구되는 해외시장에서 기회를 찾아야 합니다. 이를 통해 패키지형 건설상품 수출도 가능할 것이고 앞으로도 CM업체들이 선도적 역할을 해 나가도록 글로벌 인프라 펀드를 과감히 지원해야 할 것입니다.

마지막으로 공공사업의 기본적 철학은 고양이에게 생선을 맡기면 쥐로부터 생선을 지킬 수 있다라는 발상의 전환이 필요합니다. 설계와 CM, CM과 시공기능을 함께 수행하게 될 수도 있습니다. 이를 위해 CM at Risk 도입이 진행 중이며 그 외 회계법, 국가계약법 등 많은 변화가 요구되나 실제 적용에는 상당한 시간이 필요할 것으로 생각됩니다.

· 박진홍 국토해양부 사무관

: 정부에서는 CM활성화를 위해 많은 노력을 기울이고 있습니다. 대가기준과 업무지침은 금년 상반기 중에 반영될 수 있도록 추진 중에 있습니다. 또한 발주자의 역량에 따라서 CM을 포함하여 발주방식이나 공사관리방식을 판단하는 것이 필요한데, 일단 감리영역에서는 작년 말 발주처 평가양식을 만들어서 감리 방식을 선택할 수 있는 지침을 마련하였습니다. 다만 감리시장이 확고히 확보된 반면 CM은 그 영역이 불분명한 측면이 있습니다.

CM은 시공이전단계가 중요한데 현실적으로 봤을 때, 민간분야에서 CM이 발주처의 역량을 지원하는 것과 반대로 아직까지는 공무원이나 공공영역에서의 발주처의 역량이 어느 정도 확보가 되어있는 상황이기에 CM을 적극적으로 도

입하는 것에 한계가 있는 것이 사실입니다. 즉 정부에서도 감리와 CM의 관계를 명확히 정의해야 할 필요성은 충분히 인식하고 있으나 현실적으로 CM이 발주처에 왜 필요한지 어떤 도움이 되는 지가 큰 고민이며 이에 대해서는 학계나 업계에서 많은 도움을 주셨으면 합니다.

· 좌 장 - 이찬식 한국건설관리학회 회장

: 토론자께서 제도 개선방향에 관하여 다양한 말씀해 주신 듯 합니다. 조금 후 질의가 있으면 좀 더 구체적으로 얘기해 보았으면 합니다. 이상 7분의 토론자 말씀을 마치고자 합니다. 토론자 여러분의 말씀 감사 드립니다. 주제가 진부할 수도 있으나 아직까지 제대로 되지 않고 있는 문제이기에 이런 토론의 기회를 통해 고민을 해본다면 의미를 찾을 수 있다고 생각합니다. 다만 이상호 소장님의 말씀과 같이 사회적 맥락에서 더욱 관심을 불러 일으킬 수 있도록 학회와 협회 모두가 고민해보아야 할 것이라 판단됩니다. 토론자 중 추가의견이 있다면 들어보고 이어서 질의응답을 가지도록 하겠습니다.



· 정영목 ㈜삼안 부회장

: 감리와 CM이 통합 되었으면 하는 것에 대한 부연 설명을 드리고자 합니다. 감리제도를 도입할 때에 외국을 벤치마킹하다 보니 범위가 굉장히 상세합니다. 주어진 과업을 보면 CM업무에서 나아가 PM까지의 업무가 주어져 있습니다. 실제 대가는 실비정액가산으로 하여 투입되는 기술자의 등급별로 비용을 받고 업무는 발주자의 책임전가 의식이 크다 보니 거의 모든 CM의 업무를 해야 할 상황이 많습니다.

또한 턴키방식에서 엔지니어링 업체로서 시공사와 협업 시 CM에 해당하는 업무를 수행하고 있고 민간기업이나 지자체에서도 요구하는 CM업무는 크게 다르지 않습니다. 결론적으로 CM의 업무를 수행하면서 CM대가를 받지 못하고

있다는 것입니다. CM for Fee 가 중점이 될 수 밖에 없는 것은 CM at Risk의 경우 패스트 트랙, 최고한도보증액 계약 등 여러가지 한계점이 있기 때문입니다. 이는 앞으로 턴키 방식에 이어서 CM at Risk 도입에 있어서 주요 검토사항이 되어야 할 것입니다. 현재로서는 CM for Fee라도 정착이 되어야 하는 데 아무리 제도화 되어도 시장이 바로 형성되는 것을 기대하기란 어려울 것입니다. 마지막으로 현재도 수행하고 있는 무보수 CM업무에 대한 비용적인 측면에서의 고려도 제도적으로 보완이 필요하다고 봅니다.

· 좌 장 - 이찬식 한국건설관리학회 회장

: CM과 감리의 통합은 해묵은 과제이기도 하거니와 통합이 된다면 업계에 도움이 되는 것만은 분명하므로 학회에서도 이를 지원하고자 합니다. 다만 한승헌 교수께서 지적하셨듯 '감리+α'가 CM이란 포괄적인 인식은 옳지 않다고 봅니다. 우리나라는 선형학습이 최고인 나라일 것입니다. 이에 비유하자면 감리가 CM의 영역에서 선형학습을 한 것이 아닌가 싶습니다. 그럼 이어서 질의응답의 시간을 갖도록 하겠습니다.



· 질문 1

: 제도적인 면에서 두 가지 질문을 드리고 싶습니다. 첫째, CM at Risk활성화에 대한 움직임에 비해 아직까지 제도적인 면이 정비되지 못하고 있습니다. 이에 대한 준비가 필요하고 이와 함께 다중 시공형 방식도 적극 도입되어야 할 것으로 보입니다.

둘째 민간부문 CM활성화를 위한 제도의 개선이 필요합니다. 주상복합의 경우 사업승인권자가 감리를 지정하게 되어

있습니다. 초고층 건축물의 경우도 감리자 지정이 PQ를 통해 이뤄지고 있습니다. 발주자가 다양한 선택권을 가질 수 있도록 주택법, 도시 및 환경정비법 등의 제도개선이 절실합니다. 이에 대한 의견을 말씀해주시요.

· 답변 1 - 박진홍 국토해양부 사무관

: CM at Risk는 도입을 추진 중에 있고 향후 후속절차가 만들어 질 것입니다. 민간주택시장 활성화와 관련한 사항은 당장 추진되고 있는 바가 없으나 협회를 통해 건의도 있어 다각적으로 검토 중에 있습니다.

· 답변 1 - 김한수 세종대학교 교수

: CM for Fee와 CM at Risk는 다른 개념으로서 CM at Risk는 발주방식이고 CM for Fee는 발주방식이 아닙니다. CM for Fee가 발주방식이 아닌 이유는 국내 CM은 설계시 공분리방식을 기반으로 CM이 참여하거나 턴키에 CM이 참여, 민간 PF사업에 CM이 참여하는 것 크게 세가지로 나뉘어져 있습니다. 이는 다시 말해 기존 발주방식이 있고 그 위에 CM이 참여하는 형태라는 것입니다. 즉 국내에는 아직 발주방식으로서의 CM이 아닌 용역서비스로서의 CM이 있는 것입니다. 그렇기 때문에 이를 건설기술관리법에서 다룰 수 있었습니다.

하지만 CM at Risk는 철저한 발주방식이기 때문에 국가 계약법으로 풀어야 할 사항입니다. CM at Risk는 설계시공 분리방식, 턴키보다 우월한 방식으로 볼 수는 없습니다. 각 발주방식 별로 장단점이 있고 그 쓰임새가 있기 때문입니다. 즉 CM at Risk는 타 발주방식과 경쟁의 관계에 있는 것이지 이를 대체 할 만한 선도적 방식이라고 할 수만은 없다는 것입니다.

미국은 지식기반의 CM for Fee, 턴키방식의 CM for Fee, Multi prime Contract(MPC) 기반의 CM for Fee 등 CM for Fee 가 다양하게 적용되고 있는데 2,300여 개 실제 프로젝트를 분석한 결과 MPC방식에서 CM이 50~60% 가량 적용되었습니다. 이는 발주자가 MPC방식에서 직접 사업 관리를 해 나가기 어렵다는 것으로 해석할 수 있습니다. 한편 국내에서는 CM의 활성화에 앞서 MPC방식을 도입하는 것이 우선일 것이라 생각합니다. MPC방식 도입의 한 예로 보금자리주택의 직할시공제를 들 수 있습니다. 이런 사업들

이 활성화 되면 발주자가 사업을 관리해 나가는데 어려움을 겪을 것이고 이에 따라 시장의 요구가 늘어나게 되어 CM시장이 활성화 될 것입니다.

다만 MPC 또한 다른 조달방식에 비해 좋은 것이라 볼 수는 없습니다. 미국의 경우에도 뉴욕 주만이 일정규모 이상의 공공공사의 경우 MPC를 적용하도록 규정하고 있습니다. 그 이유는 이 방식이 더 좋아서가 아니라 지역경제 활성화를 위한 정책적 배려 때문입니다.

· 답변 - 이상호 GS건설경제연구소 소장

: CM at Risk 경우 현재 건설법 개정(안)에서 CM업체 업역이라기 보다는 종합건설업체 업역의 하나로 정의되었다고 볼 수 있습니다.

다중시공형의 경우 LH공사의 직할시공제를 보더라도 공정별로 전문업체에게 운찰제로 발주하게 될 것인데 소규모 전문업체 부도가능성, 공사비 증가 등 발주자의 리스크가 오히려 높아질 우려가 있습니다. 이는 단순히 발주방식의 문제가 아닌 낙찰제도, 업역 등의 문제가 복잡하게 얽혀있는 것입니다. 다중시공형에 관해서는 논란의 여지가 많아 건설산업선진화방안에서 결과적으로 제외되었습니다. 한편 질문자께서 지적하신 것 중 또 다른 민간부문 활성화 부분은 사실 고려하지 못하였습니다. 앞으로 2차 선진화 안에서는 민간부문도 반영되어 정부에 제안될 수 있도록 하겠습니다.

· 질문 2

: 해외시장 진출에 있어서 시공업체는 호황이지만 CM업체는 어려움을 겪고 있습니다. 이를 위해서는 정부차원의 제도적 뒷받침이 필요합니다. CM업체의 노력도 필요하지만 초기 시장진출이 원활해질 수 있도록 금융세제지원, 해외시장조사단 파견, 대형건설사 및 공기업과의 동반진출 등에 대한 정부차원에서 지원이 필요합니다. 이에 대한 의견 부탁드립니다.

· 답변 2 - 박진홍 국토해양부 사무관

: 엔지니어링, CM분야의 해외진출에 대해서는 정부에서도 많은 고민 중입니다. 금융 및 세제지원 등은 쉽게 풀어나갈 수 있는 일이 아니기에 좋은 의견을 제시해 주시기 바라며 이러한 의견이 반영될 수 있도록 노력하겠습니다.

· 답변 2 - 정영목 (주)삼안 부회장

: 해외진출의 경우 중소기업의 업체에게는 많은 어려움이 있습니다. 특히 금융부문의 지원은 협회를 통해 이뤄져야 하는데 아직까지 관련 시스템 구축이 힘든 것이 현실입니다. 특히 계약에 필요한 Fee Bond, AP Bond 등을 수출입은행이 제공하고 있으나 그 지원 규모가 작아 할당 받지 못하고 있습니다. 따라서 중소기업의 경우 부족한 부분은 지식경제부 산하의 엔지니어링 공제조합을 통해 부족한 부분을 활용하는 것도 좋을 것으로 생각합니다. 향후 CM협회를 통해 CM업체에 도움을 줄 수 있는 시스템을 구축해야 할 것이고 그를 위해서는 CM이 더욱 활성화 되어야 할 것입니다.

· 답변 - 2 한승헌 연세대학교 교수

: 금년도 국토해양부 해외건설수출 목표액은 700억불입니다. 원전 200억불, 해외 신도시 100억불 수주 등 선전하고 있으나 문제는 수익률입니다. 신도시, 원전, 브라질 고속철도와 같은 패키지 형태의 해외진출 프로젝트 중 고속철도 사업이 진행 중에 있는데 현재 차량, 전기시스템, 엔지니어링 등에 초점이 맞춰져 있고 CM이나 시공부분이 소외되어 있는 실정입니다. CM이야말로 이와 같은 패키지형 사업에서 제 역할을 해낼 수 있어야 합니다. 현재 지경부 외에 해외건설협회에도 중소기업을 위한 다양한 지원제도가 있으니 이를 활용하는 것도 좋을 것입니다.

· 질문 3

: CM활성화에 가장 필요한 것은 인력 양성입니다. 고객의 요구를 충족시킬 수 있는 통합관리기술을 가진 인재를 육성하였는지 반성해야 합니다. 이를 위한 투자 및 제도 마련이 절실한데 특히 해외진출의 경우 우리 CM기술자가 해외에서 경쟁할 수 있는 능력이 있는가에 대해서도 생각해보아야 합니다. 이를 위해서는 정부차원의 지원이 필요합니다. 아울러 CM자격에 대한 조치도 필요합니다.

물론 국토부에서 이미 민간의 CM자격관리기능을 검토할 의사를 밝혔으나 자격제도는 어디까지나 정부에서 관리할 필요가 있습니다. 따라서 현재 여러 교육기관에서 발급하고 있는 CM민간자격을 정부차원에서 통합해 현장에서 활용할 수 있도록 해야 할 것입니다. 경력관리 역시 어느 한곳에서 통합 관리될 수 있어야 할 것입니다. 이러한 것이 CM발전에

큰 영향요인이 될 것입니다. 의견 부탁 드립니다.

· **답변 3 - 박형근 충북대학교 교수**

: CM능력은 획일화하여 자격제도로 평가하기보다는 기술자에 대한 실질적인 업무수행능력을 파악하는 것이 더욱 필요하다고 생각합니다.

· **답변 3 - 김한수 세종대학교 교수**

: 10여 년 전 국토해양부로부터 CM의 자격제도에 관한 논의가 있었으나 시장형성에 비해 앞서가는 면이 있어 중단되었던 적이 있습니다. 자격은 면허(license)와 능력의 검증(qualification) 두 가지로 정의 할 수 있는데 국외의 경우 CM 자격이라는 것은 대부분 능력과 경험에 대한 검증으로 규정됩니다. 미국 역시 대개가 CM 자격증이란 것을 요구하지는 않습니다.

따라서 이 부분 만큼은 자격을 '필요한 능력의 검증(qualification)'으로 접근하는 것이 필요합니다. CM은 매우 다양한 분야의 전문가가 활용될 수 있으므로 획일화 된 자격증을 요구하기 보다는 해당 기술자가 어느 단계에서 어떤 업무를 얼마의 가치치로 수행했는가에 대한 세부적인 경력관리가 요구됩니다. 하지만 현재 이를 판단할 만한 기초 데이터가 불충분하여 실제 PQ에서 CM업무를 얼마나 오래 수행 했는가로 CM능력을 판단하고 있습니다. 따라서 앞으로는 CM기술자를 좀 더 객관적으로 판단할 만한 정교한 경력관리시스템의 개발이 이루어졌으면 합니다.

· **답변 3 - 박진홍 국토해양부 사무관**

: CM의 경우 아직까지 국가자격으로 규정하기 힘든 부분이 있으며 경력관리의 경우는 제안된 사항을 검토해보도록 하겠습니다. 인력양성은 현재 정부에서 교육기관을 지정해서 운영하고 있는데 이에 대한 의견이나 개선방안이 있으면 건의해 주시길 바랍니다.

· **좌 장 - 이찬식 한국건설관리학회 회장**

: 전문인력양성은 매우 중요한 부분이지만 아쉽게도 민간에 맡기고 있는데 이는 국가에서 상당부분 책임이 요구되는 부분입니다. 학계에서도 이와 관련된 제안을 지속적으로 해야 할 필요가 있을 것입니다. .

· **질문 4**

: 오늘 주의 깊게 들었던 부분 중 하나가 CM 범위와 감리 범위에 관한 것입니다. 흔히 국외 업자가 “우리가 기술 감리(technical supervision)으로 일 할 수 있느냐?” 물었을 때 “감리법 때문에 불가능하며 다만 기술자문(technical advice)은 가능하다.” 라고 답합니다. 국외에서는 CM과 감리를 구분하지 않고 모든 것을 통괄하여 쓰고 있는데 왜 국내에서는 이를 구분하여 내부적으로 곤란을 겪는지 모르겠습니다. 가능하면 CM과 감리 업무 범위를 빠른 시일 내 단일화하는 것이 필요합니다. 또한 과거 인천국제공항 사업 시 모든 것을 PM이라고 칭하였는데 여기서 말하는 CM과의 정확한 차이를 묻고 싶습니다.

· **답변 4 - 조훈희 고려대학교 교수**

: 현재 전기법에서 다루고 있는 CM은 제정 당시 Program management가 아닌 단일공공사업을 대상으로 했었습니다. 따라서 오늘 논의 된 공공공사와 같은 것들은 Program management에서 벗어나 있는 것 같습니다.

· **질문 5**

: 공공부문의 경우 최근 2년간 CM발주가 늘어났는데도 불구하고 CM진출 업체 수는 줄었습니다. 업계의 양극화가 심해지고 있는 것입니다. 대부분 회사가 CM을 하기 위해 많은 투자와 노력을 기울이고 있으나 CM실적이 없는 회사에 대한 시장의 진입장벽이 매우 높은 것이 현실입니다. 이에 대한 국토부의 정책적 배려를 알고 싶습니다.

· **답변 5 - 박진홍 국토해양부 사무관**

: 그와 관련해 이번 PQ세부평가기준에 감리 등의 유사 실적이 70% 반영될 수 있도록 개정하였는데 계속 좋은 방안이 있는지 검토해 보겠습니다.

· **좌 장 - 이찬식 한국건설관리학회 회장**

: 어느 산업이든 시장진입장벽의 문제는 늘 발생합니다. 이를 일거에 해소하기는 어려울 것입니다. 정부에서 이번 개정을 통해 유사 실적이 인정될 수 있는 방안을 마련했다고 하니 후발업체에게는 좋은 일이지는 하나 유사 실적 70% 정량적으로 반영되는 등 인정범위가 높아지게 되는 것은 우려

되는 일이기도 합니다. 이어서 오늘 의제 중 토목 분야의 CM활성화 방안에 대해 조금 더 의견을 듣고자 합니다.

· **한승헌 연세대학교 교수**

: 토목 부문의 CM활성화를 위해서는 무엇보다 공감대 형성이 중요합니다. CM이라는 것이 발주자로 하여금 이해관계를 위협하는 개혁수단이 아니라 발주자의 사업완수를 도와주는 파트너로 인식될 수 있는 상호 신뢰 문화가 구축된다면 자연스럽게 해결 될 것이라 생각하기 때문입니다.

· **좌 장 - 이찬식 한국건설관리학회 회장**

: 빠른 시일 내에 CM시장을 활성화하기 위해서는 지금처럼 감리와 CM이 다투는 모습이 아니라 산업발전에 기여하리란 합당한 명분을 가지고 공동의 노력과 역량을 구비하는 것이 필요합니다. 그러한 측면에서 당장 통합은 되지 않더라도 단합하고 상호 발전의 인식을 함께하는 것이 오늘의 중요한 결론이 될 것입니다.

아울러 CM활성화를 위한 제언을 함과 동시에 업계는 서비스 향상을 위한 노력, 역량 강화를 위한 노력 등 제 노릇을 해야 할 것입니다. 또한 과거 감리를 활발히 함으로써 기업의 성장을 이루었을 때 과연 미래를 위한 투자도 함께 하였는지 반성해 봐야 할 것입니다. 이와 병존하여 공공사업을 효율화 하는데 CM의 위치를 확대하는 것에는 더욱 더 협력적으로 나서야 할 것입니다. 주제 발표를 해주신 조훈희 교수님과 금과옥조 같은 말씀을 해주신 토론자 여러분, 그리고 참석자 여러분께 감사의 말씀을 드리며 오늘 토론회를 마치겠습니다.