

「기본과제_창조경제실현을 위한 건축서비스산업의 해외시장 진출 제도 개선 연구」

출장보고서

－ 건축서비스산업 해외시장진출 지원을 위한
해외 유관 기관 운영방식 조사 －

출장기간 _ 2013.08.25~2013.09.02

김은희 부연구위원

1. 과제개요

과제명	창조경제 실현을 위한 건축서비스산업의 해외시장 진출 제도개선 연구		
연구책임자	유 광 흡	연구진	김은희
과제기간	2013.1.1 ~ 2013.10.31		
과제유형	기본연구		
예산	₩67,615,000		

2. 출장 목적 및 조사 개요

가. 출장 목적

- 영국과 네덜란드의 건축서비스산업의 해외시장진출 지원 기관 인터뷰
 - 관련 기관의 업무 조직구조 , 관련 업무 지원 내용 및 전략 인터뷰
(네덜란드 - BNA, The Creative Industry Fund NL, 영국 - BE, RIBA)
 - 각국의 건축서비스산업 해외시장 진출 현황 자료 조사 (해외시장 진출 통계자료 및 지원 프로젝트 내용)
- 건축설계사무소 관계자 인터뷰
 - 영국 건축사사무소 건축가 인터뷰를 통해 현지 건축현황 및 해외시장 진출을 위한 동향 파악
 - 영국 건축서비스산업의 차별성 및 강점

나. 조사개요

(1) 조사대상

- 네덜란드_The Creative Industry Fund NL, BNA
- 영국_BE(British Expertise), RIBA(The Royal Institute of British Architects)

(2) 조사기간 및 조사자

- 기간 : 2013.08.25~2013.09.02
- 조사자 : 김은희 부연구위원
- 세부일정

일 자	현 지 시 간	출 발 지	도 착 지	일 정	기 타
8/25(일)	12:45 17:30	인천	암스테르담	출국 (대한항공, 직항편)	
	19:00	암스테르담		숙소 체크인	
8/26(월)	14:00 17:00	로테르담		로테르담 The Creative Industry Fund NL방문 인터뷰 및 건물견학	
8/27(화)	10:00 13:00	암스테르담		암스테르담 BNA 방문 인터뷰	
8/28(수)	10:30 13:40	암스테르담	런던	암스테르담 숙소체크아웃, 런던 숙소체크인 (영국항공)	
8/29(목)	10:00 13:00	런던		영국 BE 방문 인터뷰	
8/30(금)	10:00 13:00			영국 RIBA 방문인터뷰	
	17:00 19:00			JIA건축사사무소, 노먼포스터 건축사사무소 영국현지 한국인건축사와 인터뷰	
8/31(토)	16:00				
9/01(일)	19:35	런던		숙소 체크아웃, 귀국 (대한항공, 직항편)	
9/02(월)	14:20	인천			

(3) 조사내용

- 건축서비스산업 해외시장 진출 지원 관련 기관의 업무내용 및 지원 방식
- 현지의 건축현황 및 해외시장 진출 동향

(4) 기관 인터뷰 내용

- 1. The current architects service market
 - Market size (turnover?)
 - Market stability

- Overseas market
- 2. Governmental organisations dealing with overseas market promotion
- 3. Regulations and laws related to overseas market
- 4. Overseas market prospects
 - Main overseas market
 - Architect practices for the overseas market
 - Size and capability of the practices
 - Scope of services
- 5. Supports to the architect practices
 - Provision of tender information
 - Administrational and legal supports for the overseas market
 - Supports for business loan, warrant, insurance, finance
 - Promotional services for UK architects and projects
 - Any other form of supports
- 6. Constraints and obstacles to the supports
- 7. Governmental and private organisations for the roles mentioned above.
 - Relation and correspondence to ODA organizations
 - Relation and collaborations with ARB & RIBA
 - Any other form of collaboration with other organization for the supports
- 8. Constraints & obstacles to architect practices for overseas market
 - Initial investment
 - Contractual risks
 - Debts collections
 - Administrational difficulties
- 9. Governmental long term and short term plans for the supports of overseas market promotions
- P.S. request of particular information
 - Statistics of the current overseas market UK practices (ex. Name, number, projects & turnover)
 - Current ongoing supporting programs
 - Case-study or exemplary cases of the support

3. 회의록

(1) 회의록 1

- 일시 : 2013. 08.26, 14:00~
 - 장소 : 네덜란드 로테르담 The Creative Industry Fund NL
 - 참석자 : Nazanin Hdayati(CIFNL), 이교석(MVRDV), 김은희(AURI)
-

○ 개요

- 기존 DFA가 타 기관과 합병되어 새로이 신설된 정부조직
- 네덜란드 건축, 디자인, e-culture의 해외시장 진출 지원, 도시개발지원도 별도로 있었으나 2008년 이후 경제가 위축되면서 건축분야에 흡수됨
- 지속적인 국제 파트너십을 구축함으로써 네덜란드의 건축, 디자인, e-culture의 국제적인 위상을 높이고자 함
- 이를 위해 아이디어, 네트워크, 진취적인 기획을 연결시켜야 하며, 각 단계별로 가능성 있는 부가가치를 극대화
- 각 지역 파트너와 협업하고 지역 수요를 충족시킴과 동시에, 다학제적이고 장기적으로 접근
- 참가자들의 프로젝트에 대한 보고, 대규모 프로젝트의 세부적인 평가, 연간보고 등을 수행

○ 자금운영

- 연간 평균 약 10million euro(143억)를 정부에서 지원받아 집행 : 해외사업 2 million, 건축분야 1.2million, 디자인분야 1.2, e-culture 1.2, 기타 관련 사업에 운영
- 국가와 직접적인 거래가 아닌 해외시장 진출을 원하는 건축가들을 지원하고 모든 건축가들이 지원신청이 가능하나 젊은 신진 건축가 중심으로 실시
- 단 지원금은 건축가 1 사무소당 요구 예산액의 50%가 상한선

- 자금운영에 대한 별도의 정부 승인은 필요 없음

- 펀드 운용 관련통계자료는 data로 받음

○ 역할

- 건축가들의 해외시장에 소개, 그들의 활동 작업에 대한 전시, 홍보 리플렛 제작, 현지 사무소 인큐베이터, 홈페이지 제작 등을 지원

※ 해외지사 인큐베이터 지원 : MVRDV 등 건축설계사무소의 해외지사 사무소 인큐베이터 지원(4년) - 해당기간동안 일정금액 정착금 지원. 기간경과 이후에는 지원중단



그림 2 기관 담당자 Nazanin Hdayati

※ 홈페이지 제작 지원 : MVRDV는 매년 홈페이지를 새로 개설하며 이때 비용을 DFA로부터 지원받음 (현지 건축가들 의견에 따르면 우리나라 건축가에 대한 정보가 없어 한국 건축 수준 파악이 불가하다고 함. 가장 큰 원인으로 현지 건축가 홍보가 전혀 되지 않는다는 것으로, 건축가 홈페이지 방문시 언어 문제로 인한 정보 입수가 어렵다는 점 등을 들고 있음)

- 지원신청한 건축가들의 선정은 네덜란드 건축 관련 기관들을 통해 평가기준을 설정하고 조건에 적합한 건축가 선정 : 신청지역에 네덜란드 Local party(대사관, 관련문화업무지원부서)가 있어야하고 장기간 지속성을 담보할 수 있는 프로젝트여야 함
- 각국 대사관이 모두 문화부서가 있어 이들과 문화컨텐츠 커넥션을 구축 : 이러한 지원은 결국 국가적 문화 교류와 이를 통한 국제적 마켓확대 전략 구사하고 있으며 국제프로그램은 관련 타 기관들과의 밀착된 관계속에서 운영
- 해외시장 발주정보, 기타 수주관련 지원은 하지 않음

○ 진출지역

- 정책적으로 지원하는 국가를 책정 : 독일, 인도, 중국, 터키
- 기타 세계각국의 hot spot을 정하고 전략적으로 접근, 지원

(2) 회의록2

- 일시 : 2013. 08.27
 - 장소 : 네덜란드 암스테르담 BNA(Royal Institute of Dutch Architects)
 - 참석자 : Jasper Kraaijeveld, Matias Lehner(BNA), 이교석(MVRDV), 김은희(AURI)
-

○ 개요

- 네덜란드 왕립건축가협회, 민간조직
- 네덜란드 건축서비스업체 1,500여개가 모여 이루어진 협회로, 현대적·창조적 기업 활동을 고취하고자 하는 네트워크¹⁾
- 최신경향에 대한 정보를 제공하는 매거진 BNA blad를 격월로 발간하며, 자체적인 세미나와 워크숍을 조직함
- 건축가와 클라이언트를 위한 표준 기준을 발행하고, 주정부와 지방정부와의 연결 고리를 이어줌²⁾

○ 예산

- 정부의 지원을 받지 않으며 기본적으로 회원들의 회비로 운영
- 회비는 동일하게 적용되는 것은 아니며 각 회사들의 경영구조를 고려하여 합당한 금액을 책정

○ 네덜란드 건축정책방향

- 정부정책의 철학은 ‘컨셉’ 보다 모든 사람들에게 혜택이 돌아가고 공공의 이익에 기여할 수 있는 ‘기술’ 을 중시, 즉 산업으로써의 기술에 보다 포커싱 된 지원정책을 실행해왔음
- 최근 이에 대한 정부의 관점들이 변화하고 있음
- >컨셉이 산업이 될 수 있다. 기술과 컨셉을 복합한 산업 육성에 초점

1) <http://bna.nl>, 2013

2) <http://bna.nl>, 2013

- 서비스를 판다는 것은 단순히 물건을 파는 것과는 다른 전략이 필요
- 건축이 이러한 정책 변화에 따른 9개 컨셉 산업 중 하나에 포함되면서 관련된 지원 등이 증가 예)The Creative Industry Fund NL

○ 역할

- 건축가들의 관심(건축가의 경제활동, 개발과 장려사항, 해외실적, 협업, 경제계획에 따른 주요사업분야, 시장정책, 관련 제도)부문에 대한 홍보와 전달
- 건축산업, 건축규제, 기술, 자동화와 지속가능한 디자인 주제 등에 대한 실질적인 연구 및 건축실무에 대한 연구를 수행하며 최근 이들 업무 복합이 주요한 관심사로 부상³⁾
- 선별된 상담자들의 네트워크를 통해 2차 상담체계를 구축하여 다양한 지역의 정보를 제공 : 지방에 20개의 branch가 있으며 3개의 지역 조직으로 구성. BNA의 회원들은 지방 정부 위원회의 멤버로 활동하며 주요한 중앙정책들을 지방에 실행⁴⁾
- 지역건축가와 연계하여 정보를 축적, 필요한 회원들에게 연결시켜주며 디벨로퍼에게도 정보 제공 -> 사업파트너쉽 구축을 지원
- 해외각국에서의 건축가프로모션 등 프로그램 운영시 해당지역 대사관을 이용하고, 이들의 커넥션을 통해 각종 정보를 수집 활용
- BNA는 ACE(Architect's Council of Europe)의 멤버로 전문 부서의 디렉터 관련 정책들을 수행하는데 있어 주요 역할 수행

○ 법제도

- 실물산업에 대한 해외시장진출 관련 법들은 있으나 컨셉산업에 대한 특별한 지정법은 존재하지 않음
- 해외건축가가 네덜란드에서 활동하기 위해서는 네덜란드 회사에 들어가거나 파트너쉽 구축을 적극 권유 : 네덜란드 및 지방 건축관련 법제도, 기타 관례들에 능숙하므로 실질적인 도움을 줄 수 있음⁵⁾

○ 진출지역

3) <http://bna.nl>, 2013

4) <http://bna.nl>, 2013

5) <http://bna.nl>, 2013

- 해외시장 진출 지역에 대한 선정은 우선조건은 접근의 용이성
- 건축작업을 진행함에 있어서의 네덜란드의 사회적 기술적 인프라가 구축되어있어 아하고 기존 건축가들이 이미 진출하여 현지 커넥션 지점이 있는 곳을 우선하여 선정
- 현재 BNA의 홍보책자들은 독일, 프랑스, 벨기에, 영국의 건축실무 정보를 제공
- 국제시장에서는 현지 기관들과 적극적인 collaboration을 전제하면서 접근
- 향후 중국시장에 대한 전략적 접근을 모색 중

○ 기타정보

- 별도의 보고서 작성은 하지 않으며 모든 자료는 BNA홈페이지에 축적

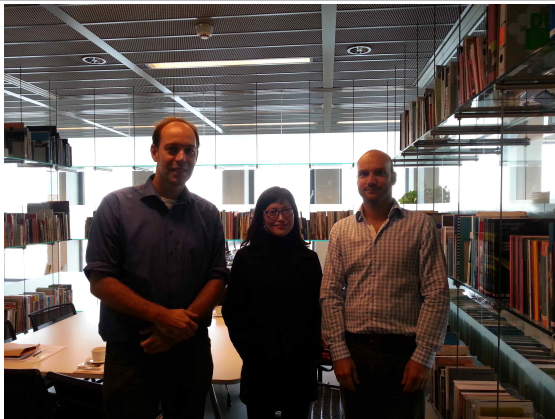


그림 4 담당자 Jasper Kraaijeveld, Matias Lehner



그림 5 회의 통역자 MVRDV의 이교석

(3) 회의록 3

- 일시 : 2013. 08. 29
- 장소 : 영국 BE
- 참석자 : Richard Willey(BE), 김은희(AURI)

○ 개요

- 건축서비스업을 포함한 영국 기업의 해외시장 진출 지원조직으로 사절단을 구성하

여 회의를 주선하고 특화된 훈련프로그램을 기획

- 프로젝트에 대한 조회 및 판단, 시장정보 수집
- 회원사의 경쟁력 제고를 위해 대정부 로비와 각종 문제 해결을 위한 유럽회의, 세계은행, 국제금융기구와 공동작업 수행

○ 예산

- 정부의 예산 지원은 없으며 회원사의 회비로 운영, 민간조직
- 회비는 동일하게 적용되는 것은 아니며 각 업체들의 경영구조를 고려하여 합당한 금액을 책정
- 기타 정부가 발주하는 해외진출관련 기획 등 용역사업을 수주하여 수행. 특히 영국 무역투자청(UK Trade & Investment ; UKTI)과 긴밀한 관계 구축

○ 역할 및 지원구조

- 영국 내부성 소속의 UKTI와 긴밀한 협업 : UKTI는 각국의 대사관을 통해 업무를 진행하며 해외 사업투자에 대한 정보를 수집하고 축적하여 자국의 유관기관에 전달·제공
- BE는 UKTI로부터 해당 정보를 수집하여 재가공 : 관련 정보의 실효성을 평가하고 검증하기 위한 사절단을 구성하여 현지 방문, 자국내 세미나 개최 등을 주재하면서 BE 회원들, 또는 관심 있는 기관, 개인에게 정보를 제공
- 원칙적으로 이러한 정보를 통해 회원사들이 해외시장 진출을 위한 기회를 가질 수 있도록 지원
- BE는 회원제로 운영되며 현재 약 200여개 개별회사 회원들이 가입하였고, 건축사무소는 38개소

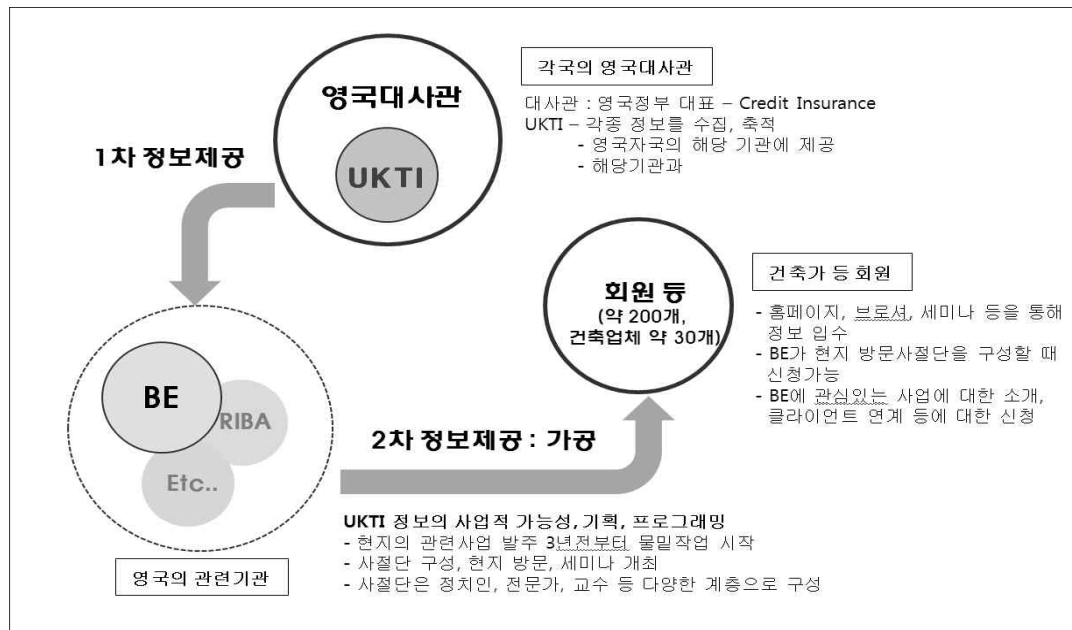


그림 7 BE의 건축가 지원체계

- UKTI가 정보를 제공하면 실제 현지에서 이슈가 되기 전에 BE가 사업 타당성을 검토, 현지 관계자 방문 및 초청, 미팅 등을 통해 사업 가능성, 수익성 등을 확인 : 현지에서 해당 사업 발주공고가 나기 약 3년전 부터 사절단을 구성하여 관계자 접촉시작
- ※ 한국 평창동계올림픽과 관련하여 영국기업들의 해외시장진출에 대한 사전 작업들을 하고 있음
- 모든 BE의 작업은 영국 정부가 신용을 담보하는 구조, 즉 영국정부의 신용을 전제한 상태에서 사업을 추진하므로 보다 유리한 입지에서 수주가능
- 현재 해외시장 진출을 위한 특정 지역을 선정하고 추진
- 해외시장 진출전략
 - 해외시장진출에서 중요한 포인트는
 - > standard, contract risk, exchange risk
 - Standard : 사업을 할 때 어떤 기준에 근거하여 작업을 할 것인가가 중요하며 이는 해외시장 어디에도 공통적으로 적용가능한 도구가 되어야 함
 - 현재 해외시장에서는 영국과 미국의 standard 둘 중 하나를 사용 : 영국은 British Standard(BE)

- Contract risk : 어떤 행정체계, 법을 이용하는가, 즉 사업추진 과정에서 문제가 발생했을 때 어느 나라의 룰을 따를 것인가
- Exchange risk : 계약당시와 사업이 진행되는 기간 동안 환율 변동에 대한 리스크를 어떻게 관리할 것인가
- 참고홈페이지 : UKTI, google에서 hmrc pink book을 검색하면 영국 국가 통계자료 확인가능

※ 인터뷰 현장사진 미촬영



Richard Pelly
Director & Company Secretary

Asia and Pacific
Defence & Security
Small Companies and Individuals



Christine Lumsden
Membership Relations
and Office Manager

Membership Relations
British Expertise Directory
Database Management
Website
Project Leads

(4) 회의록 4

- 일시 : 2013. 08. 30,
- 장소 : 영국 RIBA
- 참석자 : Marcus Deeley(RIBA), 김은희(AURI)

○ 개요

- 더 나은 건축물, 더 나은 커뮤니티, 더 나은 환경을 목표로 설립된 왕립건축가협회, 민간조직
- 영국 내외에 있는 최고 수준의 건축가(영국-Chartered Architect)들을 회원으로 승인하고, 이들에 대한 교육연수, 지원을 제공함
- 공공건축물, 신규 주택, 새로운 커뮤니티 설계를 개선하기 위해 정부 및 민간기구들과 다양한 방식으로 협업

○ 영국 건축 산업현황

- 영국의 경기침체는 2007년을 정점으로 서서히 회복을 시작하여 약 2020년경 완전히 회복할 수 있을 것으로 예상
- 건축서비스산업분야의 산업규모는 연간 평균 국내와 국외 약 2억 파운드(3.42조)이며 이 중 300만 파운드가 해외산업

○ 예산

- RIBA는 정부에서 지원금을 받지 않으며 회원들의 회비, 기타 기획 프로그램(교육, 세미나 등), 용역 수익으로 운영, 민간기관

○ 역할 및 지원구조

- RIBA의 주요 역할은 영국의 건축가들을 홍보하고 지원 ; 국내 공공프로젝트 기획, 공모 실시, 건축가와 시민, 건축가와 클라이언트의 관계 형성을 지원

※ forgotten space : 런던시내의 버려진 공공공간을 발굴하여 도시 활성화를 위한 새로운 공간으로 재생시키는 계획안 공모전. 학생, 신진건축가 등 젊은 건축가들을 대상으로 기회를 부여하며 수상작품은 시민과 개발자 등을 대상으로 공개프리젠테이션을 실시하며, 실제 사업으로 연계되는 경우도 있음. 본 공모전의 성과를 계기로 런던 뿐 아니라 영국 각 도시에서도 확대 실시

- 주요 관계 정부기관은 UKTI이며 UKTI와는 BE와 유사한 정보 지원체계를 가짐 ; BE, RIBA 모두 민간조직
- 이 과정에서 RIBA는 UKTI와 건축분야에 대해 정기적인 협의(정규적으로 정보를 받고 협의), 건축가와 연계시켜주는 퍼실리테이션의 역할을 수행

- UKTI의 경우 지원대상을 제한하지는 않고 공정한 무역에 원칙을 두고 있으나 사업성이 높거나 장기적인 투자 가치가 있는 특정 프로젝트는 지원정도를 달리 함
- 건축은 실물산업이 아닌 서비스산업이므로 데이터를 축적하고 모니터링하는 과정이 중요, 지식과 노하우를 파는 작업이므로 이에 맞는 기획과 프로그램, 지원 방식이 필요
- RIBA는 유사한 기능의 세계 기관들(UIA, CIU, AIA 등)과 상호 정보 및 기술교류, 공동업무를 수행
- **관련법제도**
 - 건축서비스산업의 해외시장진출과 관련된 직접적인 법규는 없음
 - 보편적으로 적용되는 규정이 있지는 않고 Case by Case로 수행
- **보증보험**
 - 모든 해외 사업은 정부의 Credit insurance를 받음 : 직접적인 보증이 아닌 국가기관 즉 UKTI와 영국대사관을 통해 영국건축가에 대한 신용확보
 - UKTI를 통해 보험 보증제도를 도입하고 있으나, delivery(전달)가 잘 안되어 실효성이 없음 (그러나 이 제도에 대한 개념은 발전적)

(5) 회의록 5

- 일시 : 2013. 08. 30 (금)
- 장소 : 영국 런던 JAI 건축
- 참석자 : 이재혁(JAI건축), 김영아(노먼포스터파터너즈), 김은희(AURI)

- **영국의 건축가, standard, 협회 등**
 - UKTI : 건축서비스산업 해외시장 진출과 관련된 영국 내무성 소속 기관
 - RIBA : 영국왕립건축가협회. 영국건축가들의 해외시장 진출 및 국내 활동을 위한 Promotion 역할에 초점
 - RIBA의 역할 사례 : 신진건축가 공모전(fogotton space), 민원 컨설턴트(건축상

답)

- 공모전을 통해 발굴된 건축가들을 실제 개발자와 연계될 수 있는 기회 제공, 시민에게 건축가의 사회적 기여와 함께 건축가 자신에 대한 홍보기회 제공
- ARB _ Architect Registraion Board : 영국의 건축사 협회, 건축사를 가진 건축가들을 관리하되 그들의 자격을 통한 업역을 보장하지는 않으며 다만 title (건축가, architect), 즉 건축가라는 사회적 지위를 보호 ; architect라 칭할 수 있는 자격을 보장. 영국은 architect 자격이 없어도 누구나 건축설계를 할 수 있음(단, 특정용도의 건축물은 자격제한)
- ARB 건축사(Chartered Architect)가 되기 위한 과정 : Riba 1, Riba2, Riba3과정을 모두 수료해야함
- Riba1은 대학 학부과정, Riba2는 diploma과정, Riba3는 diploma 이후 건축실무2년 후 test 및 인터뷰 최종합격 후 획득가능. 건축사 번호 부여 -> ARB가 이들을 관리하고, 이러한 시험을 모두 통과한 건축가만 Riba chartered architect(리바 정회원)가 됨
- test의 주요 과목들은 건축사로써 회사 운영과 관련된 사항 ; 계약서 작성 및 수주방식, 사무소 운영 방식 등 경영과 관련된 실질적인 업무 중심의 시험. 따라서 diploma 과정에서도 이러한 내용에 대해 이미 교육이 이루어지며 자격증 취득을 위한 실무 및 시험 대비에서 집중적으로 공부하게 됨 -> 건축시장에서 경쟁력 확보
- Rics : survey 협회. 업무 영역은 Project management, Development, Real estate agent, Contification으로 구분 => 대규모 개발사업의 PM 역할 업무
- JCT Contract : 계약서 보드; 여러 유형의 계약방식
 - ※ 건축주와 직접 계약(traditional), 시공업자와 건축주, 건축가와의 계약방식(DMB)에 대한 내용
 - ※ 국제 업무(international contract)은 NEC를 따름
- 자이아건축은 현재 영국에 본사를 두고 한국 지사를 개소하였으나 영국건축가임에도 한국인이라는 점에 차별대우를 받은 적 있음 -> 한국사회의 한국건축가에 대한 신뢰 및 지지가 낮음
- 해외시장 진출을 위해서 무엇보다 국가 신뢰도를 높이고 건축가들의 역량강화가

- 우선요구됨 -> 이를 위해 BS나 JCT Contract처럼 국제적인 표준화 도구를 체계적으로 개발해야하며 건축사의 기획 및 사무소운영과 관련된 교육체계 개선 급선무
- 노먼포스터사무소는 세계각국의 우수한 인재들이 모인 1000여명의 직원을 둔 대규모 건축사사무소
 - 최근까지의 영국 경기하락으로 작년에 약 400명을 해고처리하였고 평소 실무진의 업무 과중도가 높음
 - 국내 사업보다 해외사업에 치중하며 대체로 지명현상설계, 건축주 직접의뢰 등을 통해 수주
 - 중국을 가장 큰 마케팅 대상으로 전략적인 진출 방향을 모색할 예정
 - 다만 중국의 경우 건축주의 요구조건이 상당히 까다롭고, 건축 기술 및 진행 프로세스의 요구수준이 프로젝트마다 다르기 때문에 조심스럽게 접근할 필요가 있음