

‘새로운 황금어장’ 미 정부 조달 시장을 노려라

얼마 전 미 국방부는 세계적인 프랑스 에어쇼에 참가를 포기하고 올 11월 벌어지는 부산 에어쇼에 참가할 것이라고 밝혀 왔다. 이라크 전쟁을 둘러싼 미·불간 불화라는 변수가 국내산업계에 어부지리를 가져다 준 형국이 된 것.

미국 국방부의 군수시장뿐만 아니라 9·11 사태 이후 강화된 공방·항만 보안시스템 등 정부조달시장이 새로운 황금어장으로 떠오르고 있다. 통상마찰 등 전통적 제조업의 위기상황이 첨단 기술 중심 벤처기업에게는 호기가 된 셈. 여기서는 미국 조달 시장의 현황과 제도를 살펴보고, 해외진출 전략이 겨냥해야 할 구체적인 포인트를 짚어본다.

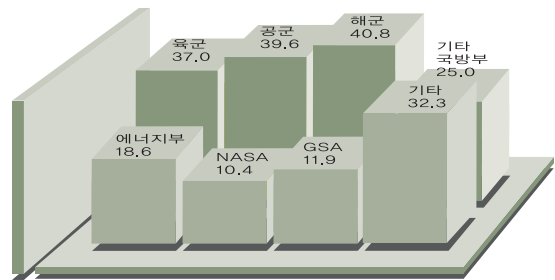
증가 일로 조달시장, 벤처기업에 호기

최악의 경기라고 하지만, 미국 시장은 여전히 세계 어느 시장과도 비교할 수 없는 막대한 규모이다. 상품수입은 1조 2000억 달러로 10년 전보다 두 배 이상 커졌다. 통상마찰의 파도가 높게 일렁이고 있지만 여전히 파이는 계속 부풀고 있었던 것이다. 덩달아 미국 정부 조달시장 규모도 덩달아 커져 주정부까지 합치면 연간 7000억 달러에 이른다. 우리나라 연간 수출액의 3배나 달하는 막대한 규모이다.(그러나 이제까지 한국은 3억 달러를 조금 웃도는 0.1%의 시장점유율에 그치고 있다)

특히 보안관련 조달시장의 가파른 성장세는 주목을 요한다. 최근 1년 새 미 국방부의 IT보안 관련 구매가 700억 달러를 넘어섰고, 새로 발족한 국토방위부의 보안 관련 구매가 향후 18개월간 900억 달러에 이를 만큼 시장여건이 성숙해 있는 상황인 것이다. 전문가들은 교통안전국이 발주한 공항 내 폭발물 탐지장비 설치 계획(20억불 규모)이나 얼굴 및 동공인식기(biometrics)분야가 유망할 것으로 내다보고 있다. 다행스럽게도 우리나라의 IT산업과 보안제품산업은 독보적인 기술로 국제경쟁력을 갖추었다는 평판을 얻고 있고 통상마찰 문제도 피해갈 수 있다.

기술 중심 제품의 경우 정부 구매기관이 오히려 앞장서서 규제를 풀어 주고 있기 때문이다.

미국 연방정부의 주요 조달분야를 살펴보면(2만 5000달러 이상 계약건) 시장규모는 2천 157억 달러로 서비스 업종이 전체의 63%를 차지하고 있음을 볼 수 있다. 이는 장비 및 하드웨어가 대체적으로 서비스 제공의 일환으로 제공되기 때문이다. 우리 벤처기업들이 주목해야할 IT분야 또한 개별 품목 중심에서 기능구매 중심의 복합서비스개념으로 접근해야함을 시사하는 대목이다. 이를테면 따로 납품하던 복사기와 토너, 용지, 애프터서비스 등을 통합해서 제공하는 식이다.



■ 민수 (733억 달러) ■ 국방 (1424억 달러)

(도표) 미국 연방 정부 조달시장 규모

시장 점유를 위한 교두보 ‘미 조달청 스케줄’

조달 절차를 보면 ‘전통적 조달 방식’과 ‘조달청 스케줄(GSA Schedule)’로 나뉜다. 전통적 조달방식은 사전준비단계⇒입찰참여⇒공개입찰⇒계약 등의 단계로 나뉜다.

‘입찰사전 준비’ 단계에서는 입찰규모나 계약이행 및 대금지불에 문제가 없었는지를 확인한다. 다음 ‘입찰참여’ 단계에서는 의무적이진 않지만 등록(Registration)과정을 거치고 5자리 숫자로 된 CAGE(Commercial

and Government Entity) 코드를 취득한 후, 해당정부기관으로부터 구할 수 있는 'Standard Form 129' 를 제출해야 한다.

이 과정을 거치면 등록 신청 후 2~3개월 이후에 입찰초청을 받을 수 있게 된다. 입찰 정보를 입수하고 정부구매계획을 사전 예측하는 데 유용한 팁은 현재 진행 중이거나 최근에 종료된 구매계약 건들을 분석하는 것이다.(정부조달 전문 참가 업체들은 정부기관들의 구매계획 체크를 전담하는 전문가들을 고용하고 있다)

마지막으로 입찰방식에는 최저가 입찰 방식인 IFB(Invitation for Bid), 첨단기술이나 복잡한 시스템의 입찰시 사용되는 RFP(Request for Proposal), 발주처에서 견적을 요구하는 단계에 해당되는 RFQ(Request for quotation) 등으로 나뉜다. RFP에 응대한 업체를 공급업체로 지정한다는 의미는 아니지만 실제 구매의 첫 단계이고, 이를 토대로 발주처에서 주문을 내면서 계약이 이루어지게 된다.

국방부와 에너지부에 이어 전체조달규모 3위를 랭크하고 있는 조달청(GSA)은 미 연방정부 조달의 핵심적 역할을 하고 있다.

여기에서 운영하는 계약 프로그램인 미 조달청 스케줄(GSA Schedule: 일종의 조달물품 카탈로그)은 조달청 내 75명의 마케팅담당자가 공급업체를 선택하는 기본 목록으로 활용하고 있다는 점에서 중요한 제도이다.(2500달러 이하 구매건의 경우 조달 담당자가 GSA 스케줄에 등록된 특정업체를 선택하여 구매하고 2500달러 이상 구매시 조달담당자는 e마켓플레이스인 GSA Advantage(www.gsaadvantage.gov)를 활용하거나 3개사 이상으로부터 가격견적 비교 후 공급업체를 선택한다)

외국기업의 활용도가 높은 GSA 스케줄 등록은 다음의 과정을 거친다.

1. 발송대상자 명단(Bidders Mailing List)에 등재하여 공급하고자 하는 물품 소개(IT제품의 경우 불필요)

2. GSA가 제안서 제출기한을 통보해주면 2주 정도의 기간 내 제안서를 제출, 가격 등을 협의한 후 등록 완료

3. 스케줄에 등록되면 실제 거래는 물품을 구매하는 정부 발주처와 직접 성립

특히 GSA 스케줄 등록을 위한 제안서의 중요성이 크다. IT제품을 예로 볼 때 140여 페이지를 넘기기가 다반사인데 반드시 전문가의 도움을 얻어 작성하는 것이 바람직하다.

그러나 GSA 스케줄에 등록되었다는 것은 미 정부기관에 물품을 판매할 수 있는 일종의 라이선스를 획득한 것에 불과하며 정부기관을 상대로 적극적인 마케팅과 영업활동이 필요하다.

미국 정부 조달 시장은 정부부문의 특성상 복잡한 행정절차를 거쳐야 하고, 근거 법령과 규제 조치들이 많아 전문성이 깊고요구되는 시장이다. 또한 신규조달업체를 발굴하는 데 따른 구매선 전환 비용(Switch Cost)비용이 크기 때문에 담당자들 역시 거래 및 사업추진 경험이 있는 업체를 선호한다. 마지막으로 강조되어야 할 시장 특성은 다른 업체와의 제휴를 통한 상품 혼합(bundling)능력이다.

특히 유념해야 할 점은 미국 현지 조달업계에 제공되어야 할 '솔루션'의 의미가 국내에서와는 달리 소프트웨어와 하드웨어를 결합한 개념으로 사용되고 있다는 사실이다. 이 같은 '솔루션' 제공에는 최하가격 제시보다는 '최고의 가치(Best Value)' 제시가 훨씬 중요하다. 가격경쟁력이 능사가 아닌 것이다.

과감한 인사채용으로 현지 네트워크 형성이 관건

결국 현지 네트워크의 형성을 위한 전략이 요구된다. 현지 관련 인사를 채용하는 것이 손쉬운 방법인데, 조달기관과의 특수 관계(예컨대 암묵적 전관예우, good old boy network)를 채용시 우선적으로 따져야 할 부분이다.

실제 국방부 조달 전문 업체들은 대거 군 출신 인사들을 기용하고 있는 실정이다.

더욱 중요한 것은 현지 한국인 2세를 적극 활용하는 네트워크 구축이다. 이는 다양한 소수민족기업(MBE)과 중소기업 우대 정책이 시행되고 있기 때문이다. 워싱턴 근교 메릴랜드 주의 한국계 기업 조합의 경우는 드문 성공케이스인데 58개 기업이 연합해 전체 물량의 8%를 수주하는 성과를 내었다.

한국계뿐만 아니라 중동계, 인도계, 히스패닉계 등 여타 소수민족기업이 입찰에 참여하고 있으므로 여건이 허락하지 않는 경우 우선 소수 민족 기업 중 실제 정부구매에 참여하고 있고 경험 있는 업체를 선택하여 간접 참여하는 전략을 고려해 볼만도 하다.

특히 성격이 복잡한 IT 프로젝트에서는 아무리 큰 조달업체라도 단독으로 공사를 수주하는 일이 거의 없는 추세이기 때문에 우리 벤처기업에게도 호기로 작용할 수 있다. 그만큼 조달업계의 아웃소싱 체인에 편입될 수 있는 기회가 넓어진다는 것을 의미하기 때문이다.

이렇듯 미국 정부의 조달법규가 제시하고 있는 이점을 최대한 활용하기 위해서는 현지 정부조달 전문 전시회에 적극적으로 참가하고, 상담회 개최 등을 통해 정부 구매담당자들과의 접촉빈도를 높여 나가는 등 다각도의 노력을 기울여야 한다.

최근에는 KOTRA(www.kotra.or.kr, 사장 오영교)가 미국 워싱턴에서 열리는 정부 조달 박람회에 한국관을 설치해 국내 유망 IT 기업을 파견하고 있다. 제도적·문화적 이해 속에서 기민한 전략적 고려가 결여된다면 유례 없는 거대 시장이 열릴 기회이다. 이제 그동안 '그림의 떡'을 면치 못했던 조달시장의 문을 열고 미국 시장에 새로운 교두보를 쌓는 임무가 우리 벤처기업들의 어깨에 달려있는 것이다. **KoVA**

※ 자료출처 : KOTRA <북미 조달시장 진출전략>

※ 참조 사이트 : <http://www.govcon.com>
<http://www.govexec.com>
<http://www.fedbizopps.gov>