

엔지니어링 해외진출 활성화를 위한 유망국가 분석

- 시장 현황 및 입낙찰 절차를 중심으로 -

A Study on International Engineering Market Focusing on Engineering/Consulting Delivery System

김 상 범* 곽 현 준**
Kim, Sang-Bum Kwak, Hyun-Jun

Abstract

Domestic Construction & Engineering market has been long in recession due to the global economic crisis. Domestic construction industries consequently looks at overseas construction markets where relatively more construction projects are constantly required. In order to provide meaningful information for Korean engineering companies to keep the pace with the changes in the construction industry, various construction related data and statistics are analyzed. In addition, previous research from the related organizations and construction engineering companies are closely reviewed. Investigation of preliminary data and research have been conducted to draw remedies for their overseas expansion. Moreover, it is attempted to classify foreign markets as the Asia, Africa and etc. (Europe, North America/the Pacific and Latin America) to provide the list of first target countries and its regional market information focusing on their bidding system. This study had tried to show comparative analysis of different bidding procedures between Korea and the selected countries to suggest measures of improvements for the domestic bidding system. Finally, this study suggested policy recommendations to meet the requirement of bid qualification to advance the global market that was suggested with validated clustering bidding data.

Keywords : *Construction Engineering, Global Market Forecast, Engineering Delivery System, International Market*

1. 서론

1.1 연구의 배경 및 목적

2008년 서브프라임 모기지 사태로 불거진 세계 금융위기에 뒤이은 최근 포르투갈, 그리스, 스페인 등 유럽 주요 국가들의 디폴트 여파는 세계 경제를 최악의 상황으로 몰아가고 있고 국내 경제 또한 영향을 받아 큰 타격을 입었다(장시복 2008). 이에 국내 정부부처 및 관련기관들은 경제위기 극복을 위한 다양한 노력을 하고 있음에도 불구하고 국내 건설경기의 전반적인 침체 국면을 벗어나지 못하고 있다. 또한 한정적인 국내 건설시장 내

에서 발주물량 확보의 어려움과 치열한 수주경쟁에 의한 영업이익의 감소 등으로 인하여 국내 건설 시공 및 엔지니어링 업계는 대규모 사업이 지속적으로 발주되고 있는 해외에 눈을 돌리고 있는 실정이다. 지금까지 대형 시공업체를 중심으로 진행되었던 해외시장 진출 노력은 이제 건설 엔지니어링 업계에서도 다양한 형태로 가시화되고 있다.

건설엔지니어링의 사업비는 건설사업 총공사비 중에서 3~5% 정도를 차지하여 매우 미미하다고 평가될 수도 있으나, 최종 사업목적물의 성능을 결정하는데 커다란 영향을 미침은 물론이고 시공, 유지관리, 사용자 활용 등의 Value-chain 파급효과에 있

* 중신회원, 동국대학교 건설환경공학과, 부교수, 공학박사(교신저자), kay95@dgu.edu

** 일반회원, 동국대학교 건설환경공학과, 석사과정, kwakhyunjun@gmail.com

어 매우 중요하다고 할 수 있다. 그러나 지금까지 정부 및 민간 기업차원에서는 건설엔지니어링 분야에 대한 기술개발투자 및 경쟁력을 강화하기 위한 대책마련이 미흡한 실정이다(박환표 2007). 2008년 11월 정부에서 발표한“경제난국 극복 종합대책”에서도 해외시장의 활성화보다는 국내 건설경기를 재개발과 부동산시장을 대상으로 현 위기를 극복하려는 정책들로 한정되어 있다.

따라서 이러한 업계의 해외시장 진출을 활성화하기 위한 노력과 국내 제도상의 한계점 등을 고려하여 종합건설업체와 같은 대형공사보다는 해외 시장에 진출한 엔지니어링 업체와 진출을 희망하고 있는 업체를 본 연구의 연구 대상으로 하여 해외 시장의 기본 정보를 조사하고 입·낙찰제도의 측면에서 개선방안을 제안하고자 한다.

1.2 연구 방법 및 절차

본 연구는 그림 1 과 같은 절차 및 방법에 따라 수행하였다.

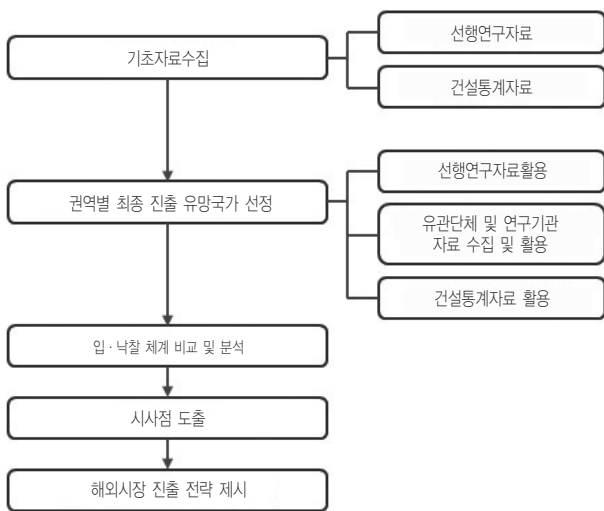


그림 1. 연구방법 및 절차

먼저 개선방안 도출을 위한 기초자료 수집과정으로서 선행연구 자료 및 관련기관을 통해 건설 엔지니어링 업체들의 건설통계자료를 수집하였다. 또한 수집된 선행연구자료 및 건설통계자료들을 활용하여 해외시장을 중동, 아시아, 아프리카, 기타(유럽, 북미·태평양, 중남미)지역 등으로 구분하여 각 권역별로 진출 유망국가를 선정하였다. 최종 선정된 국가에 한하여 해당국가의 입찰관련 정보를 제공하고 입·낙찰체계와 국내 입·낙찰체계와의 차이점을 비교·분석하여 시사점을 도출하여 이를 기반으로 한 해외 건설시장 진출을 위한 전략을 제시하고자 한다.

1.3 선행연구조사

최근 국내 건설 엔지니어링 업체의 해외시장 진출을 활성화하기 위한 기업 및 정부차원에서의 개선방향과 건설 관련 국내 입·낙찰제도의 개선방안을 제시하기 위해 다양한 연구들이 진행되어 왔으며 그 내용은 다음 표 1과 같다. 먼저 입·낙찰제도의 개선방안을 제시한 연구들은 대부분이 기존의 적격심사제와 최저가 낙찰제에 대한 문제점을 도출하고 이를 제도의 국내 도입취지에 부합시키기 위한 방향 등으로 개선 및 보완하는 방안들을 제시하였다고 볼 수 있다.

표 1에 제시된 연구 중 “공공공사 입·낙찰제도의 현황과 효율적 운영 방안(이승우 2004)”, “국내 공공공사 발주 및 낙찰제도 개선방안(지세현 외 2006)”, “엔지니어링 입·낙찰제도 해외 벤치마킹 연구(김상범 외 2008)”에서는 특히 해외의 선진국 중 미국, 일본 등의 경우로 연구대상을 한정하여 제도적인 개선방안뿐만 아니라 발주자의 역량강화 및 의식전환에 대해서도 언급하고 있다. 해외건설시장 진출을 위한 활성화 전략들을 제시한 연구들에서는 민간(기업)차원에서는 자체적인 노력을 위한 방안들로 기술력 확보를 위한 기술개발 및 전문 인력 양성, 선진기업 및 타 기관들과의 제휴 및 공동수주, 전략적 인수합병, 신흥시장 개척 노력 등을 제시하였고, 정부차원에서는 대사관 등의 정부기관을 활용하여 해외 건설시장의 정보수집 및 조세와 보조금을 지원하는 방안, EDCF(Economic Development Cooperation Fund), ODA(Official Development Assistance) 등 대외경제협력기금의 자금 확대를 위한 정부차원에서의 적극적인 지원, 민간 기업과 더불어 타 기관과의 제휴를 위한 정부지원방안 등을 제시하고 있다.

선행연구에 대한 이론적 고찰결과 해외시장 진출지역이 대부분 선진국에 한정되어 있고, 해외진출 활성화를 위한 실질적 진출에 대한 제도적 전략의 한계성이 나타난다. 따라서 본 연구는 유망국의 입·낙찰제도 분석을 통하여 국내 엔지니어링 업체의 해외 진출 활성화를 돕고자 한다.

표 1. 관련 선행연구 고찰

구분	연구명	개선방향 도출 결과
입·낙찰제도 개선방안에 관한 연구	건설공사 입·낙찰제도의 문제점 및 개선방안 (정진팔 외, 2007)	적격심사제와 최저가낙찰제의 보완 낙찰률과 발주물량 조정 PQ제도의 개선 및 공종별 유자격자 명부제로의 전환
	국내 건설 엔지니어링 입·낙찰제도 개선방안 연구 (최봉건 외, 2006)	입찰보증금 면제제도 철폐 및 입찰참가 비용의 상향 조정 비가격 요소의 변별력 강화 공사비 산정방식의 전환 시장경쟁 원리에 의한 입찰
	국내 공공공사 발주 및 낙찰제도 개선방안 (지세현 외, 2006)	정부와 민간 공동협업체 구성 일관·지속적인 제도개선 추진 효율적·효과적인 개선목표 설정 발주자의 의식변화 및 역량강화 추진
	엔지니어링 입·낙찰제도 해외벤치마킹 연구 (김상범 외, 2008)	업체선정방식의 제한 실질적인 평가방식 활용 최저가낙찰기조 폐지 공공발주자의 의식전환 요구
해외시장 진출 전략에 관한 연구	국내 건설 엔지니어링 업체의 대외경쟁력 저하원인 분석을 통한 해외시장진출 활성화 방안 (박환표 외, 2007)	해외정보 수집지원 방안 조세 및 보조금 지원방안 타 기관과의 전략적 제휴방안
	해외 엔지니어링 시장 진출확대를 위한 선진 엔지니어링 업체의 사업구조 혁신전략 연구 (장현승 외, 2005)	계속적 기술개발 및 전문인력 양성 개발형 프로젝트의 추진 선택적 제휴 추진 사업의 선택과 집중
	해외건설 실적분석을 통한 문제점 도출 및 시장 확대 방안 연구 (최준열 외, 2006)	선진업체와의 공동수주 전략적 인수합병을 통한 수익성 향상을 위한 기술력 확보 정부 공적자금(ODA)의 활용

표 2. 국내·외 수주실적 현황

(단위:건, 백만원)

구분	국내		국외	
	건수	금액	건수	금액
2004	32,630	3,175,943	47	22,034
2005	31,622	3,169,099	39	17,110
2006	34,519	3,296,750	56	25,305
2007	30,100	3,660,280	132	254,991
2008	36,381	4,320,936	118	304,590
2009	39,049	6,011,530	123	654,996
2010	32,901	4,116,325	112	932,531

출처: 한국엔지니어링협회, 2012

현 업계의 해외 진출을 위한 지속적인 노력에도 불구하고 아직까지 국내·외 수주실적의 차이는 좀처럼 좁혀지지 않으며 이러한 현상을 단순히 건설 엔지니어링 업계의 자체적인 문제만으로 보기보다는 건설 관련 제도상의 관점에서 살펴볼 필요가 있다. 현 건설 관련 제도 중 큰 한계점은 시장경제 원리에 부합한 낙찰방식인 최저가 낙찰제가 근간을 이루면서 저가투찰 및 가격 위주의 과다경쟁 등의 현상이 발생하고 부실공사에 대한 업계 내부의 우려의 목소리가 높아지면서 부찰제 등 평균가 낙찰제, 제한적 최저가 낙찰제 등이 도입되었으나, 이에 따른 건설 엔지니어링업계의 기술개발을 위한 노력 및 원가절감 노력의 미흡 등에 의한 문제들이 제기되면서 다시 최저가 낙찰제로로 회귀하는 지속적인 악순환을 거듭하는 국내 입·낙찰제도의 변천사 과정에서 그 원인을 찾아볼 수 있다(최봉건 2006).

2. 국내 건설 엔지니어링 현황 분석

2.1 건설 엔지니어링 현황

먼저 한국 엔지니어링진흥협회의 건설통계자료 중 엔지니어링 신고업체 현황을 살펴보았다. 1998년 이후 매년 건설 엔지니어링의 신고업체 수는 지속적으로 증가하는 모습을 보이고 있는 반면에 전체 엔지니어링 업체에서 건설 엔지니어링이 차지하는 비중은 2003년 66.4%까지 증가하였으나 이후 지속적으로 감소하고 있다. 이는 세계경제의 침체 현상과 더불어 자금유동성의 악화에 기인한 민간투자수요가 감소함에 따라 국내 건설시장에 더욱 큰 타격을 준 점에서 2008년에는 신고업체의 증가추세가 경기회복의 노력에도 당분간 주춤할 것이고 기존 신고업체들 또한 치열한 경쟁 속에서 그 수가 감소할 것으로 예상된다. 표 2는 국내·외 수주실적을 비교하기 위해 건설 엔지니어링 사업건수와 금액 등의 현황자료를 활용한 것이다. 국외의 경우, 수주금액만을 비교해 보면 평균 국내의 1.397%에 불과하며 2007년을 제외하면 1%에도 미치지 못하는 수준이다.

2.2 건설 엔지니어링 공종별 수주실적 비교

국내·건설시장에서 건설 엔지니어링 업계는 다양한 분야에 진출하여 그 기술력을 발휘하기 위해 노력하고 있으나 다음의 그림 2, 3의 건설통계자료를 살펴보면, 2007년 수주실적 기준으로 상위 5개 공종이 건설수주실적 전체에서 차지하는 비중이 국내의 경우(토질·기초, 도로·공항, 수자원개발, 상하수도, 도시계획)에는 평균 70.2%이며 상하수도, 도로·공항, 도시계획 등의 공종이 각각 15.3%, 19.4%, 20.2%를 차지하고 있다.

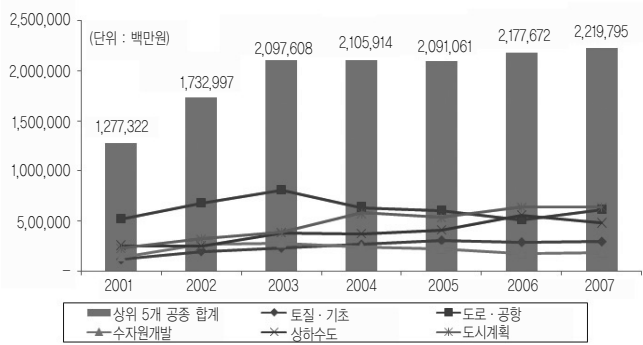


그림 2. 상위 5개 공종별 국내 수주실적 현황

출처: 한국엔지니어링협회, 2011

국외의 경우(토질·기초, 항만·해안, 도로·공항, 수자원개발, 도시계획)에는 국내 엔지니어링 업체의 해외 건설수주실적의 평균 55.7%에 달한다. 그러나 2004년 이후 상위 5개 공종이 차지하는 비중이 평균을 넘어 2007년에는 82.8%라는 수치를 보여주고 있으며 도로·공항에 관련된 사업이 48.0%로 그 중에 절반을 차지하고 있었다. 이는 국외의 경우에도 국내에서와 마찬가지로 현 건설 엔지니어링 업체가 국내에서도 큰 비중을 차지하는 특정 공종들에 집중되어 있음을 보여준다. 이는 선진 엔지니어링 업체가 해외시장 진출을 위해 기진출 업체, 현지 업체들과 전략적 또는 기술적 제휴 등을 통해 사업을 다각화하려는 노력들을 기울이는 반면에 현재 국내의 건설 엔지니어링 업체가 가지는 한계점이라고 볼 수 있다(장현승 2005).

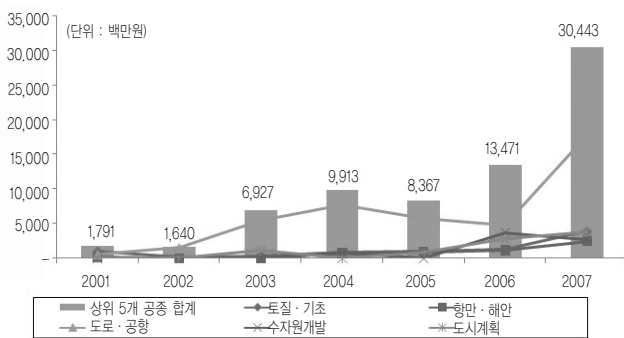


그림 3. 상위 5개 공종별 국외 수주실적 현황

출처: 한국엔지니어링협회, 2011

3. 진출 유망국가 분석 및 선정

최종 진출 유망국가를 선정하기 위한 방법들로 기본적으로 진출 유망국가군을 도출해야 하고 이에 대한 신뢰성을 높이기 위해 3가지의 방법을 고려하였다. 먼저 해외건설 유관단체 및 연

구기관 등에서 권역별 혹은 국가별로 진출현황, 진출 시 고려사항, 진출전략 등을 제시한 자료들을 수집하여 이를 활용하였다. 또한 이와 유사한 방법으로 선형 연구문헌들을 수집하고 이를 토대로 건설시장 현황, 진출전략 등이 제시된 국가들을 살펴보았다. 다른 방법으로는 해외건설협회의 해외건설종합정보서비스에서 제공하고 있는 건설통계자료를 2003~2008년의 시간적 범위 내에서 자료를 수집하고 연구의 목적에 맞게 활용하여 각 지역별로 국내 건설엔지니어링업체의 수주실적경향을 살펴봄으로써 진출 유망국가를 선정하였다.

3.1 선형 연구문헌을 통한 진출 유망국가 선정

최근의 많은 선형연구 중에서 “국제 엔지니어링 입·낙찰 제도 연구 최종보고서(김상범 외, 2008)”에서는 진출 유망국가 선정을 위한 분석방법을 2단계로 구분하였다. 먼저 1단계는 기초 분석과정으로 조사대상 국가가 누락되지 않도록 자료수집이 가능한 모든 국가 포함하여 Macro data를 분석하고 세부적 환경요인에 대한 분석은 시장 규모, 시장 잠재력, 시장 안정성, 대관계 등 4개 분야에 대해 평가하였다. 또한 표 3에서 보여지는 바와 같이 한국건설산업연구원, 해외건설협회, 국토연구원, 참여연구진 등 총 21명을 조사대상으로 하여 변수별 가중치를 조사하여 그 결과를 도출하였다. 다음으로 원유, 가스, 석탄, 철광, 구리, 니켈, 텅스텐, 보크사이트 등 14종의 주요 부존자원 조사하고 각국에 대한 우리나라의 ODA, EDCF 등 대외협력기금 지원현황 및 World Bank, ADB 등 국제기구 지원 실태 등 국내·외 지원현황을 분석하였다.

표 3. 평가항목별 주요 변수별 가중치(조사결과)

	1단계	변수	2단계
시장규모	27.3	건설시장 규모	100
시장잠재력	29.8	1인당 GDP	42.9
		GDP증가율	57.1
시장안정성	24.0	경기변동	17.2
		외환변동률	20.2
		물가상승률	19.3
		국가 신용등급	28.1
		투명성 지수	15.2
대관계	18.8	대한 교역액	36.0
		국내 업체 수주액	41.4
		교민 비중	22.6

다음 2단계에서는 세계적인 시장전문기관인 Global Insight社の 국가별 시장정보를 바탕으로 Largest Construction Market Size, Fastest-Growing Market, Lowest Risk Market, Highest Risk Market 등 4개 항목들을 검토하고 분석대상에서 제외된 국가들 중 국내 업체들의 진출 유경험국가를 포함하여 최종적으로 그림 4에서 보여주는 총 15개 진출 유망국가를 선정하고 해외 건설협회 등 관련기관에서 제공한 각 국가별 최근 5년간 건설 엔지니어링 사업, 진출업체, 발주처, 계약금액 등의 건설시장 관련 정보를 제시하였다. 또한 해외진출 상의 문제점을 고찰하고 사업추진 방향 및 세계 건설시장 환경변화에 따른 전략을 단계별로 제시하였다.



그림 4. 진출 유망국가 선정 결과

“국내 건설엔지니어링업체의 베트남 진출전략(박환표, 2006)”에서는 베트남 건설엔지니어링시장 분석을 위해 국내 해외건설관련업체를 대상으로 해외 진출 시 문제점과 전력에 관한 설문조사 등을 실시하고 이와 시장분석 결과를 토대로 베트남 진출전략 방안을 제시하였다. “국내 건설 엔지니어링 업체의 대외경쟁력 저하원인 분석을 통한 해외시장진출 활성화 방안(박환표 외 2007)”에서는 러시아, 리비아, 인도네시아 등의 국가를 선정하여 진출전략 및 한계점을 제시하였다. 이 외에도 많은 선행 연구들에서 해외진출을 위한 국가들을 선정하고 다양한 진출전략 및 한계점 등을 제시하였다.

3.2 건설통계자료를 통한 진출 유망국가 선정

진출 유망국가 선정을 위해 먼저 최근 11년간 해외건설협회의 건설통계자료를 통해 권역별 수주금액 현황을 살펴보았다.

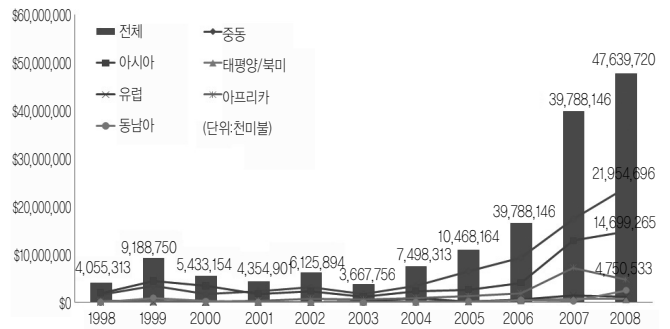


그림 5. 지역별 전체 수주금액 추이

1998년 이후 지역별 전체 수주금액은 꾸준한 증가 추세를 보이고 있으며 특히 2008년 기준으로 중동지역(57.1%), 아시아지역(30.8%) 등이 유독 강세를 보이고 있었다. 그에 비해 다른 지역의 수주금액은 1~5%정도로 두 지역과 비교해 보았을 때 매우 큰 차이를 보인다.

또한 세부공종 중에서 용역¹⁾부문만을 분리하여 그 추세를 살

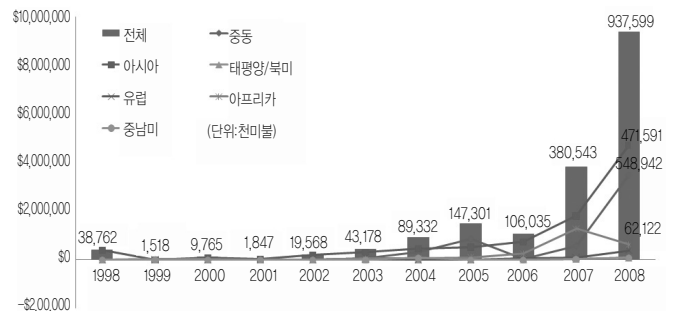


그림 6. 용역부문 수주금액 추이

펴본 결과, 전체 수주금액 추이와 비슷한 경향을 보였으나 2008년을 기준으로 중동지역은 37.2%를 차지하고 있지만 매년 그 기복이 심하다. 아시아지역은 50.3%로 중동지역에 비해 차지하는 비중이 더 큰 경향을 보이고 있으며 매년 증가하고 있다. 기계, 산업설비 등 타 공종의 경우에도 마찬가지로 중동과 아시아 지역이 타 지역에 비해 강세를 보이고 있었다.

본 연구에서는 지역별 건설통계자료를 활용하는 과정에서 전 세계를 연구대상으로 살펴보기보다는 수주금액을 토대로 시장 규모를 기준으로 용역부문에서 큰 비중을 차지하고 있는 아시아, 중동, 아프리카지역으로 그 범위를 제한하여 진출 유망국가를 선정하고자 한다.

1) 본 자료에서 용역이라 함은 컨설팅과 설계 등 해외 사업을 수행하는 국내 엔지니어링 업계의 모든 업무내용을 포함하는 것으로 정의한다.

3.2.1 아시아 시장분석

아시아지역에서는 최근 3년간 수주실적이 없는 3개 국가(일본, 대만, 아프가니스탄)를 제외한 10개 국가 및 기타국가의 2003년 이후 통계자료를 살펴보았다.

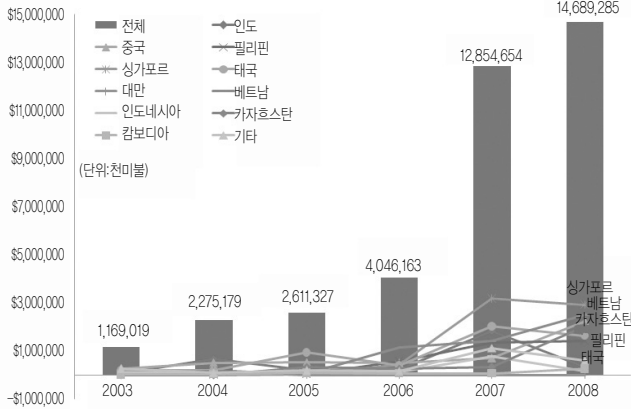


그림 7. 아시아지역 수주실적 현황

상위 6개 국가 중 국내 기업들의 활발한 진출에 의해 수주금액이 꾸준히 증가되고 있는 경향을 보이는 국가는 베트남(17.1%), 중국(15.3%), 카자흐스탄(13.9%), 필리핀(9.8%) 등의 4개 국가로 구성된다. 싱가포르와 태국의 경우에는 인도, 인도네시아 등과 더불어 작년 한해 감소하는 경향을 보였으나 2007년에는 각각 24.7%, 15.7%를 차지하였으며 2008년 한해에도 각각 19.9%, 11.1%로 타 국가에 비해 큰 비중을 차지하는 주요 국가들에 포함되므로 최종 진출 유망국가 선정과정에서 수주금액 현황 외의 다른 통계자료들을 통해 이 점을 재차 고려해봐야 할 필요가 있다고 판단된다.

3.2.2 중동 시장분석

마찬가지로 중동지역에서도 최근 수주실적이 없는 3개 국가(예멘, 이라크, 터키)를 제외한 8개 국가 및 기타국가의 2003년 이후 통계자료를 살펴보았다.

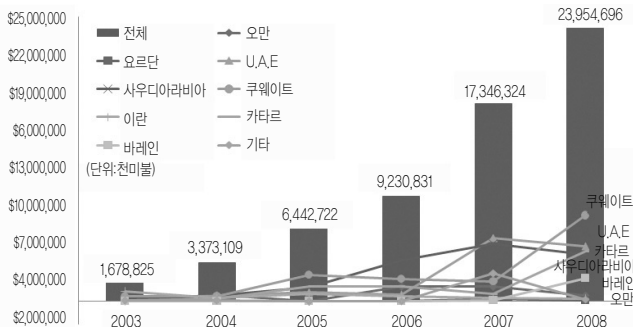


그림 8. 중동지역 수주실적 현황

이 중 최근 꾸준히 증가하는 추세를 보이고 있는 국가는 쿠웨이트(27.7%), 카타르(16.2%), 바레인(8.1%) 등의 3개 국가로 구성된다. 작년 한해 수주실적이 감소한 사우디아라비아, U.A.E 등 2개 국가의 경우, 2007년에는 수주실적 상위 4개 국가에 해당하고 당시 그 비중이 총 68.6%였으며 2008년 한 해만을 볼 때에도 총 39.6%를 차지한다. 또한 감소량이 각각 13.3%, 18.4%로 2007년 수주금액의 20%미만으로 다소 적기 때문에 최종 진출 유망국가 선정과정에서 제외하기에는 문제가 있다고 판단되므로 추가적으로 지역적인 특징을 고려한 다른 요소들에 대해서도 신중히 고려할 필요가 있다.

3.2.3 아프리카 시장분석

아프리카지역은 최근 수주실적이 없는 이집트를 제외한 3개 국가(알제리, 리비아, 나이지리아) 및 기타국가의 2003년 이후 통계자료를 살펴보았다.

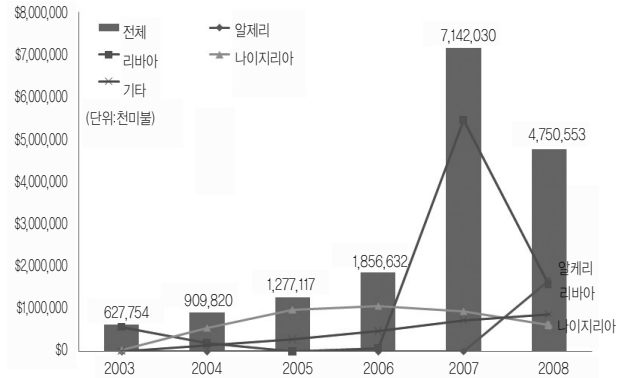


그림 9. 아프리카지역 수주실적 현황

알제리의 경우 최근 몇 년간 수주실적이 없었으나 2007년을 시작으로 2008년에는 전체의 35.3%를 차지하고 있는 신흥시장이다. 리비아와 나이지리아의 경우에는 매년 꾸준히 수주실적이 있어 왔으며 2008년에는 각각 33.1%, 13.2%를 차지하고 있다. 기타국가에는 남아공, 앙골라, 탄자니아 등 다수의 국가가 포함되어 있지만 전체에서 차지하는 비중은 매우 적은 편이다.²⁾ 아프리카지역은 다른 지역에 비하여 건설통계자료를 수집한 대상국가의 수가 적어 진출 유망국가를 선정하기 위한 후보 국가를 선정할 때 신뢰성이 다소 떨어질 수 있는 지역으로 판단하였다.

2) 해외건설협회의 건설통계자료에서는 앙골라, 리비아, 이집트 등 3개 국가를 중동지역에 포함하였으나 지리적 위치, 타기판의 분류기준 등을 참고하여 본 연구에서는 진출 유망국가를 분석하는 과정에서 아프리카 지역에 포함하였다.

3.3 유관단체 및 연구기관 자료를 통한 진출 유망국가 선정

진출 유망국가를 선정하기 위한 기초자료로서 연구용역보고서, 해외건설시장 관련정보 등을 수집하고 고찰하기 위해 정부기관으로는 국토해양부(구 건설교통부), 그 외 관련기관으로는 대한무역투자진흥공사(KOTRA, Korea Trade-Investment Promotion Agency), 주요 연구기관에서는 많은 기관들 중에서 한국개발연구원(KDI, Korea Development Institute), 한국건설기술연구원(KICT, Korea Institute of Construction Technology), 한국건설산업연구원(CERIK, Construction & Economy Research Institute of Korea) 등을 자료 수집대상으로 하였다.

건설 산업과 관련된 정부부처에서부터 연구기관까지 많은 곳에서 오랜 기간 국내 엔지니어링 업체의 해외진출을 돕기 위한 많은 연구용역들을 진행해 왔으며 현재도 꾸준히 진행 중이다. 이들 기관들 중에서 대한무역투자진흥공사의 자료는 대부분 전 세계를 대상으로 하여 정보제공의 범위가 넓었으며 해당 국가와 관련된 무역관이 작성한 시장현황 및 사업정보와 관련된 것이었다. 한국건설기술연구원, 한국건설산업연구원 등의 연구기관에서 제시한 연구 결과들 중에서 본 연구를 위해 수집한 연구보고서들에서는 진출현황, 시장동향 등을 제시하고 건설시장규모, 주요경제지표 등 관련 자료를 활용하여 지역별 혹은 국가별 시장 특징과 진출을 희망하는 업체를 위해 경쟁력과 선진업체와의 비교우위를 분석하고 있다. 또한 대상국가의 사업계획, 주요 사업 및 기술수요, 이에 대한 대응방안을 제시하고 있다(조문영 2003).

3.4 최종 진출 유망국가 현황

선행연구 자료, 건설 관련 기관 및 연구기관 자료, 건설통계자료를 토대로 도출된 진출 유망 후보 국가들은 다음 표 4에서 제시하였다.

유관단체 및 연구기관을 통한 결과와 선행 연구문헌을 통한 결과, 건설통계자료를 통한 결과를 종합하여 권역별로 비교하면 공통적으로 아시아지역 3개 국가(중국, 베트남, 카자흐스탄), 중동지역 4개 국가(쿠웨이트, U.A.E, 사우디아라비아, 오만), 아프리카지역 2개 국가(알제리, 리비아)가 동일하게 포함되어 있다. 공통적으로 포함된 국가군은 현재 국내 건설시공부문 업체들이 건축, 도로, 도시개발, 상하수도, 발전플랜트 등 시설물별로 광범위하게 진출해 활동하는 지역으로서 최근 3년간의 수주액 증감추이로 보아 수주물량이 지속적으로 증가할 것으로 판단

된다(이근규 외 2011).

위에서 도출된 진출 유망 후보 국가를 모두 최종 진출유망 국가로 선정하여 분석하기에는 연구대상국가의 수와 그 범위가 매우 광범위해지기 때문에 도입부에서 제시한 본 연구의 범위 및 방법을 고려하여 각 권역별로 1개 국가를 최종적으로 선정하였다.

표 4. 진출 유망 후보국가 비교

권역	구분	유관단체 및 연구기관을 통한 결과	선행 연구문헌을 통한 결과	건설통계자료를 통한 결과
아시아	중국	중국	중국	중국
	베트남	베트남	베트남	베트남
	카자흐스탄	카자흐스탄	카자흐스탄	카자흐스탄
	인도	인도	인도	필리핀
	인도네시아	인도네시아	인도네시아	싱가포르
	아제르바이잔	아제르바이잔	아제르바이잔	태국
	우즈베키스탄	우즈베키스탄	우즈베키스탄	그 외 다수국가
	필리핀			
중동	그 외 다수국가			
	쿠웨이트	쿠웨이트	쿠웨이트	쿠웨이트
	U.A.E	U.A.E	U.A.E	U.A.E
	사우디아라비아	사우디아라비아	사우디아라비아	사우디아라비아
	오만	오만	오만	오만
	이란	이란	이란	카타르
	카타르			
아프리카	그 외 다수국가	그 외 다수국가	그 외 다수국가	
	알제리	알제리	알제리	알제리
	리비아	리비아	리비아	리비아
	앙골라	앙골라	앙골라	나이지리아
	나이지리아			그 외 다수국가
	모로코			
기타지역 (유럽, 중남미 등)	그 외 다수국가			
	러시아	러시아		※ 연구 대상지역에서 제외하였음.
	터키			
그 외 다수국가				

최종 선정방법에서는 기존의 연구 방법과 더불어 각 나라별로 주요 경제 지표, 건설시장 환경, 외국기업진출환경, 공사수행 환경, 진출전망 등을 고려하였으며 각 지역별로 선정된 국가는 그림 10과 같이 아프리카 지역에서 알제리, 중동지역에서 쿠웨이트, 아시아지역에서 베트남이 도출되었다.



그림 10. 최종 선정 진출 유망국가

도출된 3개의 진출 유망 국가를 해외건설 관련기관 및 연구기관 등에서 수집된 자료를 토대로 각 국가별로 특이사항 및 건설사업 입찰과 관련하여 주요 고려사항 등을 제시하고자 한다.

3.4.1 베트남 시장현황

건설시장의 특징을 살펴보면 첫째, 자국자본의 취약으로 인해 인프라 건설은 JBIC(Japan Bank for International Cooperation) WB(World Bank), ADB(Asian Development Bank) 등 ODA(Official Development Assistance) 및 기타 외국자본에 의존하여 왔으며 열악한 인프라 상황 개선을 위해 BOT, BTO, BT 등을 통한 외국 민간자본유치를 도모하고 있으나 아직 제도상 문제점들이 지적되고 있어 본격적인 정착을 위해서는 많은 시간이 소요될 것으로 예상된다. 둘째, 건설사업 발주형식은 재원에 따라 국가프로젝트, 원조프로젝트(ODA, UN, OECF, ADB, WB 등), 합작투자 프로젝트의 3가지 유형이 있다. 국가차원의 건설 프로젝트를 발주하고 주관하는 주요 정부부처로는 상·하수도, 주택 등의 사업을 담당하는 건설부(MOC, Ministry of Construction), 도로, 터널, 항만, 교량 등의 사업을 담당하는 교통부(MOT, Ministry of Transportation), 국방부(MOD, Ministry of Defence) 등의 정부부처 및 산하 국영 건설업체들이 있다. 지방 프로젝트인 경우 해당 지방인민위원회(지방정부), 행정청에서도 발주한다. 건설부와 교통부 산하 국영 건설업체들의 경우 장기적으로 민영화를 추진 중에 있다.

3.4.2 쿠웨이트 시장현황

쿠웨이트의 개발계획은 지나친 원유 위주의 경제에서 탈피하고 향후 원유고갈 이후를 대비한 산업구조 창출에 역점을 두고 있다. 건설사업 관련 입찰제도를 관장하는 기관으로 1964년 제정된 "입찰법 제37호"에 의해 KD 5,000(약 17,500달러) 이상의 모든 공공부문 발주 공사는 중앙입찰위원회(CTC, Central Tender Committee)가 있으며, 이를 통해 입찰을 실시하고 있고 예외적으로 국방부, 주택부 그리고 내무부의 경우에만 CTC와는 별도로 독립적으로 입찰을 실시하고 있다. 주요 공공사업

발주기관으로는 공공사업부(Ministry of Public Works), 에너지부(Ministry of Energy) 등의 정부부처 및 쿠웨이트석유공사(KPC, Kuwait Petroleum Corporation)의 자회사들인 Kuwait Oil Company(KOC), Kuwait National Petroleum Company(KNPC), Kuwait Petroleum International(KPI) 등이 있다. KPC와 그 자회사들의 경우에는 주요 임원진들이 정부부처 관계자들로 구성되어 있거나 긴밀한 관계를 유지하고 있기 때문에 발주기관과의 접촉 시 이를 고려해야 한다.

3.4.3 알제리 시장현황

자국 내에서는 2001년부터 정부 주도하에 경제성장 프로그램(PSRE, Programme de Soutien à la Croissance Economique)을 추진한 이래 2006년까지 연평균 4.7%의 지속적인 경제 성장세를 보이고 있으며 특히 2003년 이후에는 원유 및 가스 생산량 증가와 국제유가 강세, 새로운 유전 발굴 및 관련 산업투자 증가로 연평균 6% 이상의 성장을 하고 있다. 정부는 석유 판매 수입을 일자리 창출을 위한 인프라 확충과 공공주택 건설 등의 사회인프라 구축에 적극 투자하고 있어 경제 성장세는 계속될 것으로 전망될 것으로 예상된다.

주요 발주기관으로 최대 입찰발주기관인 알제리 국영 석유가스공사인 Sonatrach社와 정부부처로는 에너지 광물부(Ministry of Energy & Mines), 국토개발환경부(Ministry of Urban Planning & the Environment), 공공사업부(Ministry of Public works) 등이 있다.

4. 진출 유망국가 입·낙찰 절차 비교 및 분석

이미 국내 업체가 입찰 시 숙지해야 할 공공사업 등을 발주하는 주요 발주기관 및 국영업체 등에 대해서는 각 국가별로 제시하였다. 최종 선정된 진출 유망 3개 국가의 국내 건설엔지니어링 업체의 진출 활성화 전략을 제도적인 관점에서 제안하기 위해 대상 국가의 건설 사업 관련 입·낙찰절차들의 특징을 살펴보고 국내의 일반적인 입·낙찰절차와 비교·분석하여 공통점 및 차이점들의 고려사항을 도출하였다(표 5 참조).

베트남의 경우, 건설사업 진출과 관련하여 특이사항으로 베트남 건설시장에 외국업체가 진출하기 위해서는 첫째, 외국 건설업체는 건설부 또는 시정 인민위원회 건설국으로부터 Tender Licence를 취득해야만 베트남 내에서 운영가능하고 둘째, 외국업체가 베트남에 진출하여 활동하기 위해서는 건설허가(Contractor's Permit)를 발급받아야 하는 바, 건설허가는 특정 사업에 대해서만 유효하다는 2가지의 전제조건을 만족해야 한다는 점이다. 또한 자국화정책에 따라 국제입찰을 통한 진출 시

표 5. 최종 진출 유망국가의 입·낙찰절차 비교 및 분석

구분	국가	국내	베트남	쿠웨이트	알제리
절차 (Project Cycle)					
특이사항		<ul style="list-style-type: none"> • 사업규모(가격)에 의해 절차의 차이가 있음. • 최저가 낙찰제 등에 의해 낙찰가능성에 대한 가격요소의 비중이 높음. 	<ul style="list-style-type: none"> • 외국업체는 베트남 현지에 지사(Branch office)형태로 영업활동 불가함. • 입찰심사는 전문가와 정부관계자로 구성된 국가품질평가위원회와 실무평가위원회를 구성 및 운영 중임.(낙찰평가 후 선정은 만장일치제로 결정하며 많은 시일이 소요됨) • 모든 투자·건설 프로젝트에 대한 정부의 관리원칙 중 기술 설계 시 사회적 이익을 우선시함. 	<ul style="list-style-type: none"> • 입찰절차에 있어서 CTC 및 관계부처 접촉 등 중요한 역할을 수행하는 현지 에이전트(회사)의 역할이 중요함.(에이전트 수수료는 일반적으로 총 계약금액의 3~7% 수준이지만 계약별로 상이함) • 쿠웨이트 현지인력 고용비율(직급별인원수, 보수 등)을 입찰서에 명시함 • 국제입찰은 최저가 낙찰제를 채택함. 따라서 저가 수주 가능성이 높음. 	<ul style="list-style-type: none"> • 보통 공개경쟁입찰방식 실시함(제한적으로 수의계약을 실시함). • 발주기관의 판단에 따라 일괄 혹은 분할 발주가 가능함. • 자국의 건설관련법에 따라 국제입찰 절차를 따른다고 명시되어 있으며 기본적으로 프랑스의 입찰시스템을 따르므로 입찰서류는 불어로 작성하는 것이 유리함. • 발주처에서 무료로 판매되는 불문 입찰서류를 구매해야 세부입찰정보의 수집 가능함.
진출 시 고려사항		<ul style="list-style-type: none"> • 가격위주의 최저가 낙찰 기초의 탈피가 절실함. • 국제기준에 부합하는 제도개선이 필요함. • 업체의 기술요소에 대한 반영비율 증가가 필요함. 	<ul style="list-style-type: none"> • 가격위주의 최저가 낙찰 기초의 탈피가 절실함. • 국제기준에 부합하는 제도개선이 필요함 • 업체의 기술요소에 대한 반영비율 증가가 필요함. 	<ul style="list-style-type: none"> • 공공발주는 정부기관에 의해 주도되므로 이들과의 접촉과 관계유지를 위한 노력이 필요함. • 아직 미비한 제도상의 문제점을 사전에 숙지하여야 함. 	<ul style="list-style-type: none"> • 기존출 업체와의 협력을 통한 진출이 유리함. • 국제입찰 절차를 사전에 숙지하는 것이 좋음. • 입찰보증금(Bid Bond) 발행에 어려움이 있음.

베트남 현지 업체를 사업에 참여시켜야 한다. 따라서 베트남 건설시장 진출을 위해서는 먼저 사업수행이 가능하도록 면허를 취득하고 현지업체에 대한 정보를 사전에 수집하여 보다 유리한 입장에서 입찰에 참여할 수 있도록 하는 등 사전 준비노력이 그 무엇보다 필수적이라 할 수 있다.

쿠웨이트의 경우, 특이사항으로 입찰 참가 시 현지 쿠웨이트인 명의의 회사를 통해서만 참가가 가능하므로 우선 현지인 회사를 에이전트로 선정하여 계약을 체결한 후, 상공부에 등록을 마쳐야 한다. 외국 업체는 쿠웨이트 에이전트나 파트너를 보유한 경우, 에이전트계약 또는 파트너십이 MCI(Ministry of Commerce & Industry)에 등록된 경우, 회사가 사전 검증되거나 입찰이 외국회사 참여에 오픈됐을 경우를 제외하면 공공입찰에 직접적으로 참여가 불가능하다. 특히 국제입찰의 경우, 최저가 낙찰제를 채택하고 있어 저가 수주의 가능성이 높으며 지역

적 문화와 관련하여 협상 과정 중에서 사업비를 줄이려는 시도를 하기 때문에 수차례의 협상 과정에서 총사업비의 근소한(총사업비의 2~3%정도) 범위 내에서 마진을 고려하여 사업비를 단계별로 조정하는 것이 향후 추가적인 사업 진출을 위해서도 바람직할 것이다. 또한 원유생산에 의한 수입에 의존하여 공공사업들이 발주되기 때문에 원유가격의 변동에 의해 사업이 취소 혹은 연기되는 경우가 발생할 가능성이 높으므로 이 같은 점도 진출 시 고려해야 할 주요 사항 중에 하나이다.

알제리의 경우, 국제입찰은 자국 내 건설관련 법령에 의해 국제기준을 따른다고 한다. 표 5에서는 최근 건설 엔지니어링 사업 입찰공고가 있는 World Bank의 입찰절차를 기재하였다. 입찰과정에서의 특이사항으로 입찰서류 작성 시 사용언어와 입찰 참가 시 사전유의사항과 현지 파트너와의 관계 등 2가지이다. 입찰서류 작성 시 영어로 작성하여도 좋으나 불어로 작성하는 것이 보

다 유리한 실정이라고 하며 다른 국가와 다르게 작성된 입찰 서류의 승인을 받은 후에야 이후의 입찰절차를 거칠 수 있다.

승인 후 입찰절차 참여 시에는 합작사 혹은 컨소시엄(Consortium)참여사의 과거 시공실적이 반드시 첨부되어야 하며 공동도급(Joint Venture) 혹은 컨소시엄의 형태로 입찰 참여 시에 현지 파트너가 해당 프로젝트 과거 시공 실적이 없으면 입찰 평가 과정에서 탈락되므로 이를 사전에 검토해야 한다. 따라서 베트남의 경우와 마찬가지로 현지업체의 실적정보, 발주처의 입찰정보를 유료로 사전에 구매하고 프랑스의 입찰시스템을 따르므로 이를 사전에 숙지할 필요가 있다. 또한 모든 서류를 불어로 작성하는 것이 입찰 시 유리하므로 이러한 언어적인 차이점을 극복하기 위한 방안을 충분히 고려해야 할 것이다.

5. 엔지니어링 해외진출 활성화를 위한 개선방안

5.1 진출 희망국가 입찰정보 수집노력

최종 선정된 국가들은 공공사업의 경우, 대부분이 정부부처에 의해 발주되며 국영기업 자체에서도 사업을 발주하고 있다. 따라서 사업을 발주하는 기관이 많아 엔지니어링 업체가 단독적으로 입찰정보를 수집하고 이를 위한 준비를 하기에는 한계가 있다. 특히 선정된 국가들은 사업 입찰 시 진출해있는 외국업체와 현지업체 혹은 에이전트와의 협력을 전제조건으로 정하고 있기 때문에 첫째, 주요 발주기관뿐만 아니라 현지 건설업체와의 지속적인 접촉을 통해 입찰정보 수집도 한 방법이 될 수 있으며 이와 연계하여 정보를 제공한 업체와 사업에 공동 참여하는 공동도급(Joint Venture)의 형태는 그렇지 않은 타 업체에 비해 입찰 초기단계에서부터 매우 유리하게 진출할 수 있는 방법이다.

둘째, 국내에서 강세를 보이는 특정 공종에만 해당하는 사업에 정보수집 범위를 국한하기보다는 진출 희망국가의 건설시장현황, 경제개발계획 등을 고려하여 다양한 사업에 대한 정보를 수집 및 발주자의 요구를 예상하여야 한다. 특히 이에 적극적으로 진출하려는 노력을 통해 업체의 기술경쟁력을 강화하려는 노력도 수반되어야 한다. 한 예로 그림 11에서 보는 바와 같이 베트남의 경우, 공동도급에 의한 사업이 전체 163개 사업 중 87개로 53.4%에 이른다. BOT사업의 경우에도 58개로 35.6%를 차지한다.

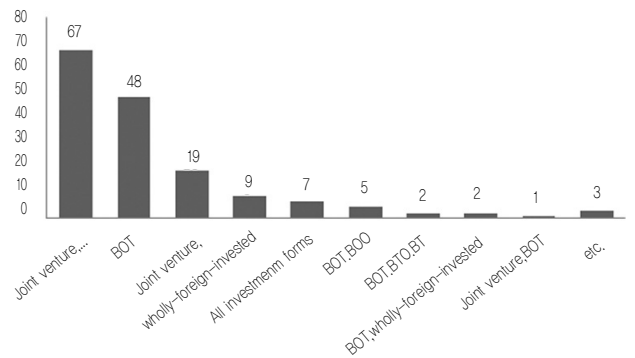


그림 11. 베트남 사업 투자형태 현황

셋째, 업계 자체적인 노력뿐만 아니라 건설 관련 정부부처, 각국 대사관, 유관단체 등도 국내 엔지니어링업체에 정보제공을 위한 지원을 기울여야 할 것이다. 이들의 자발적인 노력을 유도하기 보다는 입찰정보를 제공한 곳 혹은 직원에게 낙찰된 사업에 대한 일정 수준 내에서의 인센티브를 지급하는 방법 등 제도적으로 그 장치를 만들어 실시하는 것이 바람직할 것이다.

5.2 사업입찰 시 자격요건 충족을 위한 지원

1990년대 이후 공여국의 정부개발기구 및 대외원조사업의 개혁과 제도 측면에서 기업의 역할이 더욱 강조되면서, 최근에는 기업의 사회적 책임 확대와 함께 민간부분의 자본과 기술, 전문성, 창의성을 ODA사업에 적극적으로 결합해야 한다는 인식이 확산되고 있다.³⁾ 그러나 엔지니어링 업체 단독으로 민간 투자 자본을 형성하기는 그 한계가 있으므로 첫째, 진출 경험이 있는 국내 중견건설업체들과의 협력을 통해 공생관계를 형성하고 자본과 기술력을 갖추어 진출하는 방안이 필요하다. 또한 상호간 정보공유를 통해 현지 업체와 접촉하려는 노력을 동시에 기울여 국내 업체와 현지 업체가 결합된 공동사업단을 구성한다면 선진 외국 건설업체와의 경쟁에서도 다소 우위에 설 수 있을 것으로 기대된다. 이는 차후 해당국가 진출 시 시공실적이 축적된 기진출업체로서의 입찰자격을 충족할 수 있게 되며 협력관계를 구성했던 현지 업체와의 지속적인 접촉을 유지한다면 기술 외적인 부분에 대한 경쟁력을 갖추게 된다. 둘째, 정부에서는 이러한 방안을 활용하여 해외 시장에 진출하는 업체에 국내기관 발주하는 해외 사업 입찰 혹은 한국국제협력단(KOICA, Korea International Cooperation Agency), ODA, EDCF 등의 해외원조에 의한 해외 사업 입찰 시 가산점을 부여하거나 우선권을 주는 등의 추가적인 지원제도를 마련하는 것이 필요하다.

5.3 해외진출 활성화를 위한 국내 입·낙찰제도의 점진적 변화

국내 엔지니어링 입·낙찰체계의 가장 큰 문제점은 적격심사, 협상방식, 선정기준 등에서 국제기준의 요소가 부족하다는 점이다. 비록 외형적인 틀은 국제기준에 유사한 형태를 띠고 있지만 내부적인 세부평가항목들은 기술, 사업규모(가격)로 구성되어 사업의 특성, 발주자의 요구 등을 고려할 수 있는 여지가 부족하고 당초 도입취지에도 부합하지 못하고 있다. 또한 공공기관이 발주하는 엔지니어링 사업은 국가를 당사자로 하는 계약에 관한 법률(이하 국가계약법), 지방자치단체를 당사자로 하는 계약에 관한 법률 등과 같은 정형화된 틀 속에서 제시된 절차를 따르고 있다. 제시된 진출 유망국가의 경우, 정부부처 외에도 국영기업 등에서 대형 사업을 발주하는 것을 알 수 있다. 이는 현재 발주기관의 다양화 및 특수화와 같은 해외 건설시장 환경 변화의 속도에 즉각적으로 대처하지 못하는 한계를 가지고 있다.

따라서 국내 엔지니어링 업체의 해외 진출을 활성화하기 위해서 앞서 제시한 제도적인 개선방안 이외에도 다음의 2가지 방안을 추가적으로 제시하고자 한다. 첫째, 비록 쿠웨이트와 같은 몇몇 중동지역 국가들에서는 국제입찰의 경우 최저가 낙찰제를 채택하고, 그 기초를 유지하고 있지만 이는 소수국가에 국한된 특이사항에 해당하고 국제기준 등에는 부합하지 않는다. 그러므로 국내에서는 저가입찰을 원천봉쇄할 수 있는 조항을 신설하거나 평가항목을 더욱 구체화하여 최저가 낙찰기조를 폐지하기 위한 노력이 절실하다. 둘째, 발주기관의 다양화, 특수화에 대처하기 위해 국내에서도 국제기준을 고찰하여 사업규모만으로 입·낙찰절차를 규정하기 보다는 사업의 특성, 발주자의 요구 및 역량을 추가하여 구체적인 범조항, 세부평가항목 등을 신설하는 것이 필요하다. 이는 업체선정기준 등에서 가격요소의 중 저가낙찰을 유도하는 요소의 비중이 감소하는 결과를 가져올 수 있고 차후 간접적으로는 국내 업체의 기술력을 증진시키기 위한 발판이 될 수 있다.

그러나 해외진출 전략을 제시한 기존 연구들에서는 결론을 도출하거나 연구 대상 국가를 선정하는 절차상에서 몇 가지 한계점을 보이고 있다. 첫째, 진출 유망국가를 선정하기 위해 유관단체 등에서 제공하는 통계자료와 같은 객관적이고 정량화된 자료를 활용하여 체계적이고 단계적인 절차를 따르기 보다는 연구진들의 주관적인 결정에 의존하여 주요 몇몇 국가들로 연구대상 범위를 한정하고 있다. 둘째, 타 연구를 통해 많은 문제점들이 지적되고 있는 국내 건설 사업 입·낙찰제도를 토대로 한 개선방안보다는 정부, 민간업체 등의 건설 사업관계자들을 대상으로 그 전략들을 제시하고 있다. 본 연구에서는 이 점을 고려하여 연

구방법을 결정하였고 이를 통해 연구목적에 부합하는 결론을 도출하였다.

6. 결론

본 연구에서는 학계, 유관단체 및 연구기관 등에서 제시된 선행연구 등을 고찰하고 이와 차별성을 두기 위해 건설통계자료를 활용하여 단계별로 진출 유망 후보국가 선정 및 최종 진출 유망 국가를 선정하였다. 또한 이들 국가에 대한 건설 시장 환경, 입·낙찰절차 및 입찰 시 국내 업체가 고려해야할 특이사항 등을 제시하였다. 본 연구에서 제시한 최종 진출 유망국가 선정 방법과 제공된 해당국가의 정보는 개선방안 도출을 위한 기초자료로서 그 의미를 두고 있으며, 이를 통한 개선방안 역시 타 연구 등에서 제시한 것들과 많은 공통적인 요소들을 공유하고 있거나 이미 국내제도에서 이를 반영한 방침들을 제시하거나 운영하고 있다.

연구 내용을 정리하면 첫째, 진출 희망국가 입찰정보 수집을 위한 방안으로 업계에서는 현지 건설업체와의 지속적인 접촉 및 이와 연계한 공동도급 형태의 사업진출, 다양한 사업에 대한 정보를 수집 및 발주자의 요구를 예상하는 노력이 필요하다. 정부에서는 이를 뒷받침하기 위해 정부기관을 활용한 정보제공 지원 및 정보제공 기관 및 직원에게 인센티브를 지원하는 제도적인 장치를 제시하였다. 둘째, 해외 사업 입찰 시 자격요건 충족을 위한 방안으로 업계에서는 종합건설업체 및 현지 업체와의 공동사업단 구성을 통한 진출을 제시하였고, 정부에서는 국내기관 발주하는 해외사업 및 해외원조에 의한 해외 사업 입찰 시 가산점을 부여하거나 우선권을 주는 등의 추가적인 지원제도를 제시하였다. 셋째, 해외진출 활성화를 위한 국내 입·낙찰제도의 점진적 변화를 위한 방안으로 범조항 및 세부평가항목 신설을 통한 최저가 낙찰기조를 폐지, 사업의 특성, 발주자의 요구 및 역량을 고려하는 제도적인 변화를 제시하였다. 최종적으로 제도적인 측면에 중점을 두고 개선방안을 제시하고자 하였으며 향후 엔지니어링 업체들이 해외 진출 확대를 위해 중장기적 전략을 수립하기 위해 필수적인 사항들을 도식화하였다(그림 12참조).



그림 12. 해외진출 전략수립의 주요점

현재 국내·외 건설경기의 침체현상 등에서 해외 건설시장의 변화를 모두 수용하고 현 엔지니어링 업체의 해외시장 진출을 활성화하기 위해서는 더욱 많은 국가들을 대상으로 다양한 방법들을 통해 시장정보와 진출 전략들을 제시하여야 한다. 이에 국내 엔지니어링 업체가 해외진출을 위한 전략수립에서 고려해야 할 주요점으로 다음 그림 12의 6가지 요소를 제안한다. 향후 국내 엔지니어링 업체들의 해외 진출을 위한 전략의 일환으로 단기적 제도개선의 노력보다는 지속적이고 점진적인 추진하려는 인식의 변화와 적극적으로 운영하려는 기반을 조성하고 이를 통해 현 엔지니어링 업체가 해외 진출을 활성화하기위해 국가적 차원에서 다양한 지원이 뒷받침되어야 할 것이다.

참고문헌

권율 · 김한성 · 박복영 · 황주성 · 홍수연 (2006), “우리나라 대외원조정책의 선진화방안:국제개발협력 패러다임 변화와 한국 ODA의 개혁과제”, 대외경제정책연구원

김상범, 김재욱, 이정대 (2008), “엔지니어링 입·낙찰제도 해외 사례 벤치마킹 연구”, 대한토목학회논문집 제28권 제2D호, pp.249~258.

박환표 · 박상훈 · 조문영 (2004), “국내 건설엔지니어링 업체의 대외 경쟁력 저하원인 분석을 통한 해외진출 활성화 방안”, 건설관리, 제5권 제6호, 한국건설관리학회, pp.101~109.

박환표 · 신은영 (2006). “국내 건설엔지니어링 업체의 베트남 진출전략”, 건설관리, 제7권 제2호, 한국건설관리학회, pp.98~108

이승우 (2004), “공공공사 입·낙찰제도의 현황과 효율적 운영 방안; 최저가 낙찰제를 중심으로”, 한국건설관리학회 정기 학술발표대회 논문집

장시복 (2008), “미국 서브프라임 모기지 사태와 세계 경제의 위

기”, 사회경제평론 제31호, 한국사회경제학회, pp.77~108

장현승 · 최석인 · 현준식 (2005), “해외 엔지니어링 시장진출을 위한 선진 엔지니어링 업체의 사업구조 혁신전략 연구”, 한국건설산업연구원

정진팔 · 박문선 · 김용수 (2007), “건설공사 입·낙찰제도의 문제점 및 개선방안; 대한주택공사의 발주공사를 중심으로”, 정기학술발표대회 논문집, 한국건설관리학회

조문영 · 이교선 · 박환표 · 신은영 · 박상훈 · 윤영주 · 김종현 · 김태엽 · 박형원 · 박민우 · 김태완 · 권율 · 박복영 · 지만수 · 조현준 · 권경덕 · 오동윤 · 배희연 (2003), “국제경쟁력 강화를 위한 건설엔지니어링 핵심기술개발 연구: 건설엔지니어링업체의 해외진출 활성화 방안”, 한국건설기술연구원

지세현 · 이현수 · 박문서 · 송상훈 (2006), “국내 공공공사 발주 및 낙찰제도 개선방안; 미국, 영국, 일본 사례와의 비교를 중심으로”, 정기학술발표대회 논문집, 한국건설관리학회, pp.367~373

최봉건 · 박성제 · 조훈희 (2006), “국내 건설 엔지니어링 입·낙찰 제도 개선방안 연구”, 정기학술발표대회 논문집, 한국건설관리학회,

최준열 · 전락근 · 김재준 (2006), “해외건설 실적분석을 통한 문제점 도출 및 시장 확대방안에 관한 연구”, 한국건설관리학회 논문집, 제7권 제4호, 한국건설관리학회, pp.109~117

논문제출일: 2012.12.17
 논문심사일: 2012.12.21
 심사완료일: 2013.01.03

요 약

장기화되어가는 세계 경제위기와 더불어 내수시장은 침체의 멍을 벗어나지 못하고 있고 따라서 필연적으로 국내 건설업계는 대규모 사업이 지속적으로 발주되고 있는 해외 건설시장에 눈을 돌리고 있다. 시공을 중심으로 한 대규모의 기업들은 그나마 해외시장의 개척에 성과를 얻어가고 있으나, 중소 규모의 업체 특히 규모가 영세하고 해외 실적이 부족한 엔지니어링 업체는 해외시장 진출에 큰 어려움을 겪고 있다.

이에 본 연구에서는 해외 시장에 기진출한 경험이 매우 적거나 앞으로의 진출을 희망하고 있는 업체들을 위하여 해외시장 진출의 기초 정보 분석을 수행하였다. 해외 건설시장 진출을 위해 관련기관 및 유관단체의 선행연구와 건설 엔지니어링 업체들의 건설통계자료를 수집하고, 그 진출 개선방안 도출을 위한 기초자료로써 분석을 수행했다. 해외시장을 중동, 아시아, 아프리카, 기타(유럽, 북미·태평양, 중남미)지역 등으로 구분하고 각 권역별로 진출 유망국가를 선정하여 최종 선정된 국가의 입찰 관련 제도 정보를 중심으로 개괄적인 조사와 분석을 수행하였다. 또한, 국내외 해당국가들의 사업 입찰시 자격요건 충족 및 입·낙찰절차의 차이점을 비교·분석하여 국내 입·낙찰제도의 개선방안을 제시하였다. 본 연구를 통하여 제시된 분석은 해외 진출을 원하는 기업들의 기초정보 확보에 합리적인 기여를 할 것으로 기대된다.

키워드 : 건설 엔지니어링, 진출 유망국가, 입·낙찰제도, 해외시장진출
