발간등록번호
11-1613000-000420-01

국토교통부
Ministry of Land, Infrastructure and Transport

해외건설사업 협력업체 관리방안 연구

최종보고서

2014. 09

서울과학기술대학교
SEOUL NATIONAL UNIVERSITY OF SCIENCE & TECHNOLOGY
SEOULTECH

광운대학교
KWANGWOON UNIVERSITY

제출문

국토교통부장관 귀하

본 보고서를 “해외건설사업 협력업체 관리방안 연구”의
최종보고서로 제출합니다.

2014.09

연구기관 : 서울과학기술대학교 산학협력단

■ 연구책임자

서울과학기술대학교 장현승

■ 공동연구자

광운대학교 유정호
고려대학교 조훈희

■ 연구보조원

서울과학기술대학교 윤승희
광운대학교 박준호

<목 차>

I. 서론 ····· 1
1. 연구의 배경 및 필요성 ····· 1
1.1. 해외건설 시황 ····· 1
1.2. 협력업체 관리의 필요성 ····· 4
2. 연구의 목적 및 내용 ····· 7
3. 기존 연구 고찰 ····· 8

II. 해외건설사업 협력업체 수주 동향 ····· 11
1. 국내 건설기업의 해외사업 수주 현황 분석 ····· 11
1.1. 해외건설 진출 유형별 분석 ····· 11
1.2. 중소기업 진출 현황 분석 ····· 15
1.3. 전문건설업 해외시장 진출 현황 분석 ····· 23
2. 해외건설 공종별 협력업체 수행 현황 및 경쟁우위 분야 ····· 30
2.1. 해외 건축 시장의 협력업체 수행 현황 ····· 30
2.2. 해외 토목 시장의 협력업체 수행 현황 ····· 32
2.3. 해외 플랜트 시장의 협력업체 수행 현황 ····· 34

III. 협력관계 유형 및 역량 분석 ····· 47
1. 동반진출 유형별 협력관계 분석 ····· 49
1.1. 국내 건설업체 간 협력관계 (유형 A) ····· 05
1.2. 우리나라 기업의 현지 법인과의 협력관계 (유형 B) ····· 25
1.3. 한국인이 운영하는 현지업체와의 협력관계 (유형 C) ····· 35
1.4. 순수 현지 업체와의 협력관계 (유형 D) ····· 45
2. 협력관계 유형별 주계약자 및 협력업체 역량 평가 ····· 56
2.1. 주계약자의 사업관리 역량 ····· 58
2.2. 협력업체의 사업관리 역량 ····· 60
2.3. 기술수준 및 금융조달능력 평가 ····· 66
3. 주체별 요구사항 도출 ····· 67
3.1. 주계약자가 협력업체에 바라는 요구사항 ····· 67
3.2. 협력업체가 주계약자에 바라는 요구사항 ····· 70
3.3. 정부의 제도적 지원 요구사항 ····· 71
3.4. 정부 지원정책 인지 여부 및 효용성 ····· 73

IV. 협력관계 유형별 사례 조사 ····· 76
1. 주계약자 관점의 공동진출 사례 분석 ····· 76
2. 협력업체 관점의 공동진출 사례 분석 ····· 78

3. 시사점 ····· 92

V. 해외건설사업 협력업체 관리 방안 ····· 95
1. 해외건설사업 기업간 협력관계의 문제점 ····· 95
2. 해외건설사업 협력업체 관리 방향 ····· 99
2.1. 해외시장 진출 활성화 방안 개요 ····· 99
2.2. 수주 해외건설사업의 관리역량 강화 방안 개요 ····· 100
3. 협력업체 해외시장 진출 활성화 방안 ····· 101
3.1. 전문건설업체(협력업체)의 해외건설사업 영향요인 ····· 101
3.2. 전문건설업체(협력업체)의 해외시장 진출 활성화 방안 ····· 103
4. 장·단기적 정책 지원방안 ····· 110
4.1. 개요 ····· 110
4.2 해외건설 상호협력평가제도 ····· 111
4.3 해외건설 협력업체 POOL 공동 관리제도 ····· 131
5. 수주 해외건설사업의 관리역량 강화 방안(기업차원) ····· 139
5.1. 국내 협력업체 진출 시 주요 고려 사항 ····· 139
5.2. 계약관리의 중요성 및 체크리스트 ····· 146
5.3. 노무관리의 중요성 및 체크리스트 ····· 149

VI. 결론 ····· 151

참고문헌 ····· 154

부록 ····· 155

<표 목 차>

<표 1-1> 최근 10년간 해외건설 수주실적 현황 ····· 2
<표 1-2> 정부의 해외건설 정책지원 추진 방향 ····· 5
<표 1-3> 해외 수주액 대비 상위 10개사 수주 비중 추이 ····· 6
<표 1-4> 해외시장 진출 방식과 특성 ····· 6
<표 1-5> 선행 연구 분석 ····· 01

<표 2-1> 최근 10년간 진출 유형별 수주 금액 및 건수 ····· 2-1
<표 2-2> 최근 10년간 단독 수주 금액 및 건수 데이터 ····· 3-1
<표 2-3> 최근 10년간 공동 수주 금액 및 건수 데이터 ····· 4-1
<표 2-4> 최근 10년간 진출 유형별 누적 수주금액 및 건수 ····· 4-1
<표 2-5> 건설업계 저가수주 탈출 대응전략 ····· 5-1
<표 2-6> 10년간 중소기업 해외사업 수행 실적 ····· 6-1
<표 2-7> 중소기업의 수주 형태별 추이 ····· 0-2
<표 2-8> 중소기업의 공종별 수주 추이 ····· 3-2
<표 2-9> 중소기업의 지역별 수주 추이 ····· 6-2
<표 2-10> 중소기업 수주 프로젝트의 발주 형태별 추이 ····· 9-2
<표 2-11> 중소건설업체 해외건설 업종신고 현황 ····· 9-2
<표 2-12> 중소기업 업종별 누적 수주 및 건당 금액 현황 ····· 0-3
<표 2-13> 중소기업 업종별 수주 현황 ····· 2-3
<표 2-14> 중소기업 업종별 수주 비중 ····· 3-3
<표 2-15> 전문건설업의 지역별 수주 추이 ····· 6-3
<표 2-16> 전문건설업 세부업종의 종류 ····· 7-3
<표 2-17> 전문건설업의 지역별 수주 추이 ····· 9-3
<표 2-18> 건축공사 내 각 수행 공종별 하도급율, 중요도 및 수행도 ····· 0-4
<표 2-19> 건축 공사 각 공종별 하도급 유형 비중 ····· 2-4
<표 2-20> 토목공사 내 각 수행 공종별 하도급율, 중요도 및 수행도 ····· 2-4
<표 2-21> 토목 공사 각 공정별 하도급 유형 비중 ····· 4-4
<표 2-22> 플랜트 공사 내 각 수행 공종별 하도급율, 중요도 및 수행도 ····· 4-4
<표 2-23> 플랜트 공사 각 공종별 하도급 유형 비중 ····· 6-4
<표 2-24> 해외시장에서의 전문건설업체 경쟁력 우위 및 열위 분야 ····· 6-4

<표 3-1> 국내 대형 건설기업의 협력업체 해외진출 지원 방안 ····· 0-5
<표 3-2> 주계약자의 사업관리 항목별 역량 평가 결과 및 주체별 Gap 분석 9-5
<표 3-3> 협력업체의 사업관리 항목별 역량 평가 결과 및 주체별 Gap 분석 1-6
<표 3-4> 유형 A 협력업체의 사업관리 항목별 역량 평가 결과 ····· 2-6

<표 3-5> 유형 B 협력업체의 사업관리 항목별 역량 평가 결과 ····· 36
<표 3-6> 협력업체 유형별 사업관리 역량 평가 결과 ····· 56
<표 3-7> 해외공사 하도급계약 불공정사례 ····· 27
<표 3-8> 정부의 지원 정책 목록 및 주요 내용 ····· 37
<표 3-9> 정부 시행 정책에 대한 인지여부 및 효용성 ····· 57

<표 4-1> 국내 주계약자의 해외사업 수행 사례 - 1 ····· 87
<표 4-2> 국내 주계약자의 해외사업 수행 사례 - 2 ····· 08
<표 4-3> 국내 주계약자의 해외사업 수행 사례 - 3 ····· 28
<표 4-4> 국내 주계약자의 해외사업 수행 사례 - 4 ····· 48
<표 4-5> 국내 주계약자의 해외사업 수행 사례 - 5 ····· 68
<표 4-6> 국내협력업체의 해외사업 수행 사례 - 1 ····· 78
<표 4-7> 국내협력업체의 해외사업 수행 사례 - 2 ····· 98

<표 5-1> 해외건설 동반진출(전문건설기업 하청수주액) 추이 ····· 59
<표 5-2> 국내건설 상호협력평가제도의 인센티브 ····· 311
<표 5-3> 국내건설 상호협력평가제도 평가지표 및 배점 ····· 411
<표 5-4> 주요 대형 종합건설사별 협력업체 지원 프로그램 및 상호협력평가제도 평가항목 비교 ····· 611
<표 5-5> 금융지원 중 하도급 이행성 보증 관련 지원 항목의 세부 평가기준 ····· 911
<표 5-6> 해외건설 상호협력평가제도의 평가지표 및 배점 도출 ····· 121
<표 5-7> 해외건설 상호협력평가제도의 평가지표 및 배점 ····· 221
<표 5-8> 해외건설 상호협력평가결과 우수업체 인센티브 ····· 521
<표 5-9> 해외건설 상호협력평가제도 운영기간 검토 ····· 521
<표 5-10> 해외건설 상호협력평가제도 제출서류 목록 검토 ····· 621
<표 5-11> 해외건설 상호협력평가제도 제출서류 목록 검토 ····· 721
<표 5-12> 해외건설 상호협력평가제도 제출서류 중 유관기관 DB 활용 가능 서류 ····· 821
<표 5-13> 종합건설사의 협력사 등록시 심사기준 항목 ····· 331
<표 5-14> 해외건설 협력업체 POOL 구축에 요구되는 정보(안) ····· 5331
<표 5-15> 해외건설 협력업체 POOL 및 관련 DB간 연계방안 ····· 631
<표 5-16> 협력업체 선정 시 주요 고려사항 ····· 931
<표 5-17> 하도급업체 관리 (우수 협력업체 관리를 위한 평가지표) ····· 0441
<표 5-18> 하도급업체 평가 시 평가항목 ····· 141
<표 5-19> 하도급 관련 사업정보 분석 시 체크리스트 ····· 241
<표 5-20> 국내 협력업체 진출 시 주요 고려 사항 ····· 341
<표 5-21> 계약관리 체크리스트 예시 ····· 741
<표 5-22> 전계약관리 체크리스트 구성 ····· 841
<표 5-23> 노무관리 체크리스트 구성 ····· 941

<그 림 목 차>

<그림 1-1> 최근 10년간 해외건설 수주실적 ····· 1
<그림 1-2> 협력업체 관리 관점의 연구의 배경 ····· 3
<그림 1-3> 연구 주요 이슈 및 연구 목적 ····· 7

<그림 2-1> 국내 수주 실적 내 단독진출, 공동 진출 시 수주 금액 및 건수 추이 ····· 11
<그림 2-2> 최근 10년간 단독 수주 금액 및 건수 현황 ····· 21
<그림 2-3> 최근 10년간 공동 수주 금액 및 건수 현황 ····· 31
<그림 2-4> 최근 10년간 중소기업의 해외 진출 현황 ····· 51
<그림 2-5> 중소기업의 수주 형태별 수주 금액 추이 ····· 71
<그림 2-6> 중소기업의 수주 형태별 수주 건수 추이 ····· 81
<그림 2-7> 중소기업의 수주 형태별 진출 업체 수 추이 ····· 91
<그림 2-8> 중소기업의 공종별 수주 금액 추이 ····· 12
<그림 2-9> 중소기업의 공종별 수주 건수 추이 ····· 22
<그림 2-10> 중소기업의 공종별 진출 업체 수 추이 ····· 22
<그림 2-11> 중소기업의 지역별 수주 금액 추이 ····· 42
<그림 2-12> 중소기업의 지역별 수주 건수 추이 ····· 52
<그림 2-13> 중소기업의 지역별 진출 업체 수 추이 ····· 52
<그림 2-14> 중소기업 수주 프로젝트의 발주 형태별 수주 금액 추이 ····· 72
<그림 2-15> 중소기업 수주 프로젝트의 발주 형태별 수주 건수 추이 ····· 82
<그림 2-16> 중소기업 수주 프로젝트의 발주 형태별 진출 업체 수 추이 ····· 82
<그림 2-17> 중소건설업체 신고업종별 업체 및 수리건수 현황 ····· 03
<그림 2-18> 중소기업 업종별 수주 추이 ····· 13
<그림 2-19> 중소기업 업종별 수주 비중 ····· 23
<그림 2-20> 전문건설업의 지역별 수주 금액 추이 ····· 43
<그림 2-21> 전문건설업의 지역별 수주 건수 추이 ····· 53
<그림 2-22> 전문건설업의 지역별 진출 업체 수 추이 ····· 53
<그림 2-23> 전문건설업 세부 업종별 수주 금액 추이 ····· 73
<그림 2-24> 전문건설업 세부 업종별 수주 건수 추이 ····· 83
<그림 2-25> 전문건설업 세부 업종별 진출 업체 수 추이 ····· 83
<그림 2-26> 건축공사 내 각 수행 공종별 중요도 및 수행도 ····· 14
<그림 2-27> 토목공사 내 각 수행 공종별 중요도 및 수행도 ····· 34
<그림 2-28> 플랜트공사 내 각 수행 공종별 중요도 및 수행도 ····· 54

<그림 3-1> 기업간 협력관계도 ····· 74
<그림 3-2> 협력업체 계약관계 유형 ····· 05

<그림 3-3> 설문 응답자의 소속 현황 ····· 65
<그림 3-4> 설문 응답자의 사업 수행 공종 ····· 75
<그림 3-5> 설문 응답자의 사업 수행 공종(중복 포함) ····· 75
<그림 3-6> 주계약자의 사업관리 항목별 역량 평가 결과 ····· 85
<그림 3-7> 협력업체의 사업관리 항목별 역량 평가 결과 ····· 96
<그림 3-8> 유형 A 협력업체의 사업관리 항목별 역량 평가 결과 ····· 106
<그림 3-9> 유형 B 협력업체의 사업관리 항목별 역량 평가 결과 ····· 206
<그림 3-10> 협력업체 유형별 사업관리 역량 평가 결과 ····· 406
<그림 3-11> 협력업체가 주계약자에 바라는 요구사항 ····· 706
<그림 3-12> 주계약자가 협력업체에 바라는 요구사항 ····· 906
<그림 3-13> 정부의 제도적 지원 요구사항 ····· 107
<그림 3-14> 정부 시행 정책 인지 여부 ····· 307
<그림 3-15> 정부 시행 정책에 대한 효용성 ····· 407
<그림 3-16> 해외건설 홈페이지 내 시장개척지원사업 공지 ····· 507

<그림 5-1> 전문건설업체 해외진출 영향요인 인과모델 ····· 99
<그림 5-2> 전문건설업체 해외진출 영향요인 인과모델 ····· 201
<그림 5-3> 영향요인 분석을 통한 해외시장진출 활성화 방안 요약 ····· 301
<그림 5-4> 해외 건설시장 진출확대를 위한 정책방안 ····· 011
<그림 5-5> 해외건설 상호협력평가제도 최종목표 ····· 211
<그림 5-6> 해외건설 상호협력평가제도 구축 절차 ····· 211
<그림 5-7> 국토교통부의 상호협력평가와 비교한 해외건설 상호협력평가 항목 및 배점 ··· 811
<그림 5-8> 해외건설 POOL 공동 관리제도 최종목표 ····· 221
<그림 5-9> 해외건설 POOL 공동 관리제도 구축절차 ····· 221

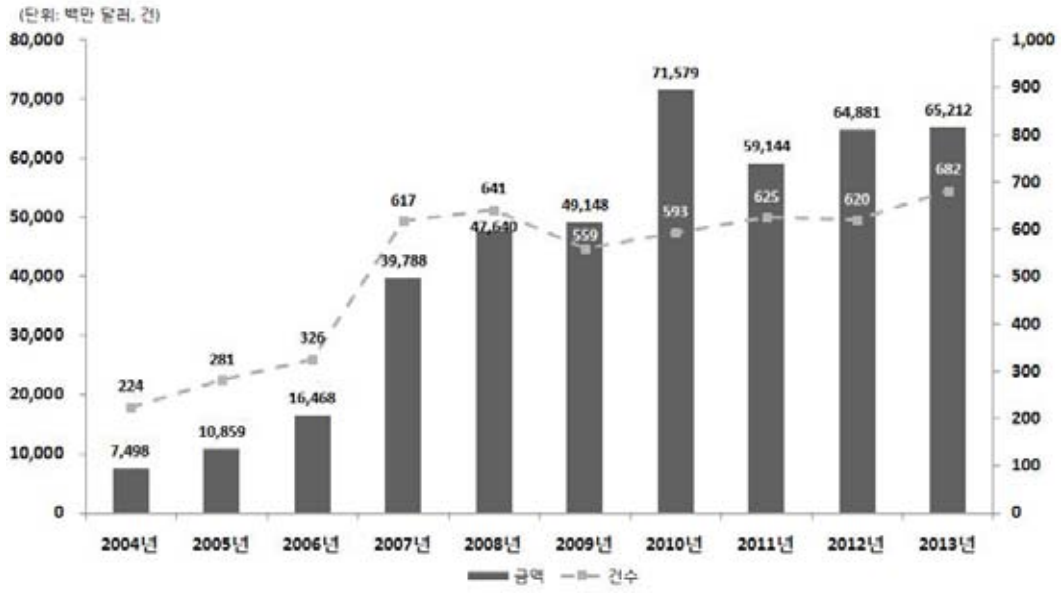
I. 서론

1. 연구의 배경 및 필요성

1.1. 해외건설 시황

□ 2013년 우리나라 건설기업의 해외건설 수주액은 전년대비 0.7% 증가한 652억 달러를 기록하였으며, 2009년 이후 5년간 연평균 620억 달러의 높은 수주 실적을 기록하고 있음(해외건설협회, 2014).

- 2010년 UAE 원전 수주금액(186억 달러)를 제외하면 2013년 수주 금액은 사상 최대 금액임(<그림 1-1>참조).
- 이렇듯 우리나라 해외건설 수주 금액이 급격히 증가함에 따라 글로벌 건설시장에서 국내 건설기업이 차지하는 매출액 비중 또한 증가하여 2013년 국토교통부에서 ENR(Engineering News Records) 데이터를 활용한 발표 자료에 따르면 8.1%의 점유율로 6위를 기록함.



<그림 1-1> 최근 10년간 해외건설 수주실적

□ 최근 10년간 우리나라 건설기업의 수주 실적에 대한 연평균 성장률은 27.2%로 매우 높은 수준이며, 중동, 아시아 등 대외적인 경기 회복에 따른 프로젝트 증가로 인해 향후 꾸준한 수주실적을 기록할 수 있을 것으로 전망됨(<표 1-1>참조).

- 특히 국내 건설시장이 저성장 시대에 진입한 가운데, 이러한 높은 수주 실적은 해외건설설 수주가 지속적으로 상승함에 따라 건설기업의 활로가 되고 있다는 측면에서 높게 평가할 수 있음.

<표 1-1> 최근 10년간 해외건설 수주실적 현황

(단위: 백만 달러, 건)

구분	2004년	2005년	2006년	2007년	2008년	2009년	2010년	2011년	2012년	2013년	CAGR
수주금액	7,498	10,859	16,468	39,788	47,640	49,148	71,579	59,144	64,881	65,212	27.2%
수주건수	224	281	326	617	641	559	593	625	620	682	13.2%
건당 수주액	33.5	38.6	50.5	64.5	74.3	87.9	120.7	94.6	104.6	95.6	-
진출 국가 수	48	50	49	76	77	81	91	94	95	104	-
진출 기업 수	93	113	132	226	283	286	260	249	249	270	-

(자료: 해외건설협회 통계 자료를 바탕으로 재구성)

○ 수주 금액뿐만 아니라 수주건수, 진출 국가 수, 진출 기업 수에 대한 추이도 상승세를 나타내고 있어, 우리나라 건설기업들의 해외진출이 지속적으로 활발히 진행되고 있는 것으로 분석됨.

- 건당 수주액의 경우 2004년 3,450만 달러에서 2013년 9,560만 달러로 급상승함에 따라 우리나라 건설기업이 주로 수주하는 프로젝트들이 점차 대형화, 복합화 되어 가고 있음을 알 수 있음.

□ 국내 건설기업의 해외 프로젝트에서 우리 업체는 대부분 Management Level에서 사업을 수행하고 있음.

- 최근 주요 개발도상국들의 경우 자국 건설 산업 발전을 위하여 자국 Local 인력 및 기업에 대한 의무적 고용 정책이 강화되고 있음.
- 실제 프로젝트 현장에서 근무하는 하도급 업체 인력의 경우 외국 인력, 즉 제3국 인력 중심으로 구성되어 있는 것으로 분석됨.
- 따라서, 이들 협력업체의 Supervisor 인력에 대한 관리와 함께 하도급 업체 관리가 해외 프로젝트 수익률에 있어서 중요한 요소로 분석됨.

□ 국토교통부(2014년) 해외건설 추진계획에 따르면 파급효과가 큰 메가·복합 프로젝트 및 공종에 대한 진출에 대한 확대 계획을 수립하여 앞으로도 건당 수주액은 지속적으로 증가할 것으로 예상됨.

- 이로 인해 해당 프로젝트에 참여하는 협력업체 또한 증가하게 되며, 따라서 국내 건설기업들의 해외 시장 진출 시 협력업체 관리의 중요성 또한 대두됨.

○ 해외건설협회가 해외건설기업을 대상으로 한 설문조사 결과 중견 및 중소기업들은 대체로 전년대비 목표를 상향 조정함으로써 해외시장 진출에 대한 전략을 공격적으로 변화하여 앞으로 해외 시장 진출이 보다 활성화 될 것으로 전망됨.

□ 국내 해외건설 기업은 양적인 측면에서는 지속적인 성장세를 나타내고 있으나 수주 실적의 질적 측면에서 바라볼 경우 이에 대한 대비책이 필요한 시점으로 판단됨.

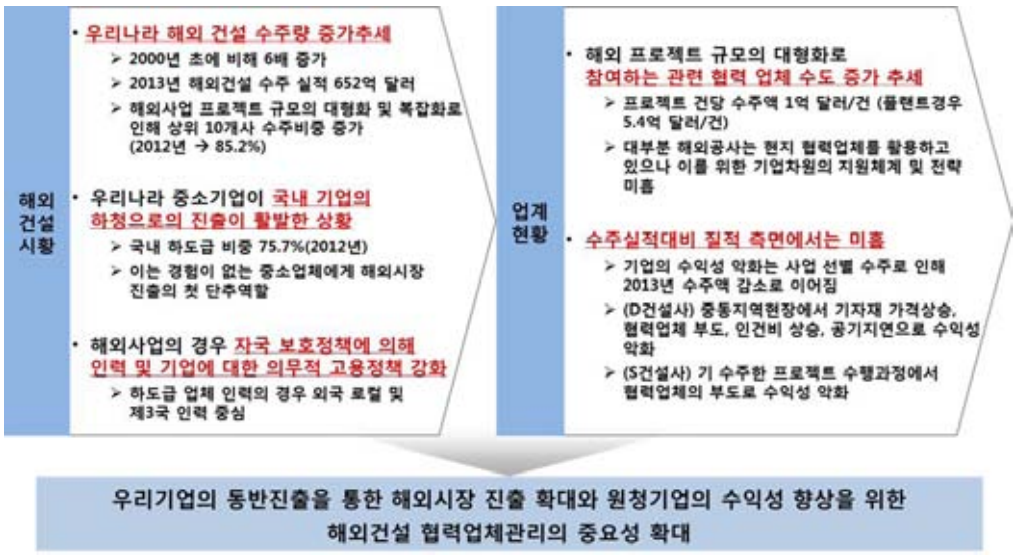
○ 외부 협력 업체들의 부도로 일부 프로젝트들의 수익성이 악화된 사례가 발생함에 따라 국내 건설기업들의 협력업체 관리에 대한 중요성이 증대하고 있음.

- D건설기업은 영업이익이 전년보다 큰 폭으로 감소한 요인으로 중동지역 현장에서 기자재 가격 상승, 협력업체 부도, 인건비 상승, 공기지연 등의 복합적 요인에 따른 것으로 발표함.
- S건설기업은 해외에서 수주한 프로젝트 수행과정에서 협력업체의 부도로 인한 수익성 우려 사례가 있음.

○ 대부분 해외공사는 현지 협력업체를 활용하고 있으나 관련 협력업체 선정 및 프로젝트 수행 과정에서 효과적으로 운영할 수 있는 방안은 미흡함.

- 대기업의 경우 국내 협력업체에 대한 실적, 재무정보, 신뢰도 등의 데이터베이스 및 관리 매뉴얼을 구축하고 상황에 따라 협력업체 선정, 관리에 대한 업무를 효율적으로 수행하고 있음.
- 그러나, 현지 업체의 경우 평가 및 선정, 관리에 필요한 데이터가 부족하여 관리에 어려움을 겪고 있는 실정임.

□ 따라서 본 연구는 다음 <그림 1-2>와 같이 중소기업의 해외시장 진출 확대와 국내 원청기업의 수익성 향상을 목적으로 해외건설 협력 업체관리의 필요성을 제기함.



<그림 1-2> 협력업체 관리 관점의 연구의 배경

1.2. 협력업체 관리의 필요성

□ 협력업체의 정의

○ 일반적으로 하도급이라 함은 '원도급자가 제품의 일부 또는 전부를 그 기업보다 규모가 작은 다른 기업에게 주문하는 수주생산에서 분업관계' 또는 '제조업자, 가공업자, 판매업자 또는 수리업자가 물품, 부품, 반제품, 부속품 및 원료의 제조, 가공 혹은 수리를 중소업자에게 위탁하고 이를 위탁받은 중소업자는 전문적으로 물품을 제조하는 상호 분업적인 협력관계를 이루는 형태로 정의 내려짐.

○ 이러한 하도급 거래는 다음과 같은 특징 및 효과를 가짐.

- 첫째, 장기/계속적인 관계로 인해 상호간 기술에 대해 상당한 지식을 갖게 됨으로써 가격결정 등에 있어 분쟁의 소지를 줄여 거래비용을 절감시킬 수 있음.
- 둘째, 기회주의적 행동으로 나타날 수 있는 거래중단의 위협, 기만행위가 쌍방의 협조하에서 잘 나타나지 않게 되어 거래비용이 절감됨. 또한, 안정적 거래처를 보장받아 거래특유의 전속적 자산에 대한 투자가 늘어 결과적으로 거래 당사자 양측 모두에 도움이 될 수 있음.
- 셋째, 전용설비의 이용에 있어 경제성을 누릴 수 있음. 완성품의 생산에 이용되는 개개의 부품은 각각 기술적 특성이 다르면 생산시설과 원재료 등에 차이가 나게 되는데, 생산 공정별로 수급업체에 생산을 맡기면 특정 부품에 대한 전문성을 바탕으로 기술 노하우 축적뿐 아니라 규모의 경제를 실현할 수 있음.
- 넷째, 시장과 조직의 중간적인 형태의 조직으로서 그 이점을 동시에 가질 수 있음. 즉 하도급 거래를 이용함으로써 통합의 필요성이 없어져 기업의 규모가 작아짐에 따라 발생하는 절대적 비용의 감소효과와 사적 유인이 높은 중간조직을 이용함으로써 발생하는 비용을 절감할 수 있는 효과가 있음.
- 단, 이러한 효과들은 신뢰와 협력을 바탕으로 장기계속적인 거래관계를 전제로 할 때만 가능함.

○ 결론적으로 하도급 거래는 신뢰와 협력이 전제된다면 생산 공정의 전문화, 분업화를 통해 규모의 경제성을 실현하고 기술을 축적함으로써 전속된 자산을 효율적으로 이용할 수 있으며 생산성을 증진시킬 수 있는 거래 방식이라 할 수 있음.

□ 다음 <표 1-2>와 같이 정부의 2014년도 해외건설추진 계획에도 중소 및 중견기업 진출 확대를 위한 정책이 나타나고 있으며, 특히 동반진출 지원을 위한 내용을 포함하고 있음.

<표 1-2> 정부의 해외건설 정책지원 추진 방향

구 분	내 용
맞춤형 금융지원 강화	① 투자개발형 사업 진출 활성화 지원 ② 중소·중견기업 이행성보증 지원 강화 ③ 다자개발은행 등과 협력 강화 등
해외건설 수익성 제고지원	④ 기업의 해외사업 리스크관리 지원 강화 ⑤ 개발협력을 통한 우리기업 수주기회 확대 ⑥ 해외건설에 특화된 R&D 추진
중소·중견기업 진출 확대	**⑦ 독자진출 역량을 갖춘 기업의 원도급 진출 확대** **⑧ 동반진출을 통한 역량부족 기업의 진출 강화**
시장, 공종 다변화	⑨ 맞춤형 수주전략 및 진출시장 다변화 지원 강화 ⑩ 파급효과 큰 메가, 복합 프로젝트, 공종 진출 확대 ⑪ 건설 Eng 해외진출 활성화
효율적 지원체계 구축	⑫ 해외건설 Think-Tank 강화, 지원조직 연계 ⑬ 해외건설 상징 브랜드(슬로건) 홍보 ⑭ 제 3차 해외건설진흥계획(15년~19년) 수립

(자료: 2014년도 해외건설추진 계획, 2014)

○ 해외건설 시장 진출을 위해서 기업간의 협력과 제휴의 의미를 가지는 형태는 공동진출과 동반진출로 나누어 볼 수 있음.

- 건설산업에서의 제휴 및 협력을 통한 공동진출은 크게 1) 컨소시엄(Consortium), 2) Joint Venture(이하 JV), 3) 컨소시엄과 JV의 복합형태, 그리고 4) Sub-contracting을 통한 동반진출로 정의[1]해 볼 수 있음.
- 공동진출의 경우 대기업간 협력과 제휴의 의미를 많이 포함하고 있고 동반진출의 경우 대기업이 해외시장으로 진출시 협력관계로 국내사 동반하여 진출하는 경우를 뜻함.

○ 대기업의 경우 다수의 지사망과 폭넓은 경험을 기반으로 이해득실을 따져 공동진출을 고려할 수 있겠으나 중소기업은 리스크가 큰 시장에 접근하기 어려우며 대기업의 도움이 필요한 상황임.

- 따라서 대기업이 중소기업과 해외 동반진출을 활성화하기 위한 정부의 정책이 필요할 것으로 보이며 대기업도 공감할 수 있는 협력수주 활성화 정책이 마련되어야 할 것임.

□ 최근 우리나라 해외건설수주금액 및 건당 수주액의 증가와 함께 국내 상위 10개사의 비중은 점차 커지고 있는 상황이며, 이에 따른 우리 중·소 건설업체의 하청비중도 점차 늘어가고 있는 추세임(<표 1-3> 참조).

- 해외 사업 프로젝트 규모의 대형화 및 복잡화됨에 따라 참여하는 관련 협력업체의 수도 증가하고 있음.

1) 대기업과 중소기업의 공동진출을 위한 PILOT 프로그램 구축에 관한 연구, 건설교통부(연구기관: 연세대학교, 해외건설협회), 2007

- 긍정적인 부분은 경험이 부족한 우리 중소업체가 해외사업의 기반을 마련할 수 있는 기회가 될 수 있겠으나, 우리 대형건설기업의 수익성을 고려할 필요가 있음.

<표 1-3> 해외 수주액 대비 상위 10개사 수주 비중 추이

구분	2002년	2003년	2004년	2005년	2006년	2007년	2008년	2009년	2010년	2011년	2012년
상위 10개사 비중	91.8%	86.5%	88.0%	88.8%	76.8%	72.4%	67.5%	76.6%	82.7%	82.3%	85.2%

○ 특히, 국내건설시장과는 달리 현지 협력업체의 관리능력과 경험 부족으로 인해 시공관리, 원가관리에도 큰 어려움이 발생할 가능성이 많아 신규로 해외건설시장에 진출하는 건설업체의 경우 상당한 시행착오를 겪을 수 있음. (한신평 건설산업 평가 보고서, 2014)

- 프로젝트 규모의 85% 가량을 외부 Outsourcing을 통해 조달하는 EPC의 특성상 질 좋은 협력업체와 기자재 등을 좋은 가격에 조달하는 능력은 결국 프로젝트의 수익성을 좌우할 수 있는 요소이기 때문임.
- 따라서 해외건설의 경우 이에 더하여 해당 국가 또는 지역의 경제 및 경영환경은 물론 정치, 법률, 세제, 문화, 기업관행 등을 종합적으로 이해할 필요가 있음.

○ 따라서 정부 및 협회는 국내 대기업과 협력관계를 구축하여 해외 시장에 활발히 진출할 수 있는 여건을 조성해 줄 필요가 있을 것으로 판단됨.

- 중견 및 중소기업들은 단일 사업에 단독으로 입찰에 참여하기보다는 국내 대기업과 협력관계를 구축하여 참여하는 경우가 많음.

<표 1-4> 해외시장 진출 방식과 특성

진출방식	국내기업의 하도급 방식	외국기업의 하도급 방식	독자방식
방식	국내 건설업체 하도급으로 참여	외국 건설업체 하도급으로 참여	발주자(민간/공공)와 직접 계약
조건	· 원도급자와의 상호신뢰성 · 공사수행능력	· 원도급자와의 상호신뢰성 · 국제계약 능력 및 양호한 재무상태 · 비교우위의 기술력	· 해외공사 경험 축적 · 양호한 재무상태 · 리스크 및 클레임 관리 능력
장점	· 해외경험 축적 · 상대적 리스크 낮음	· 해외경험 축적 · 외국기업과의 신뢰도 축적 · 상대적 리스크 보통	· 현지의 인지도 축적 · 지속가능한 수주
단점	· 독자적 사업 불가능	· 실패시 신뢰성 하락 · 클레임 및 리크스 상존	· 사업 실패시 리스크 높음
가능성	높음	중간	중간

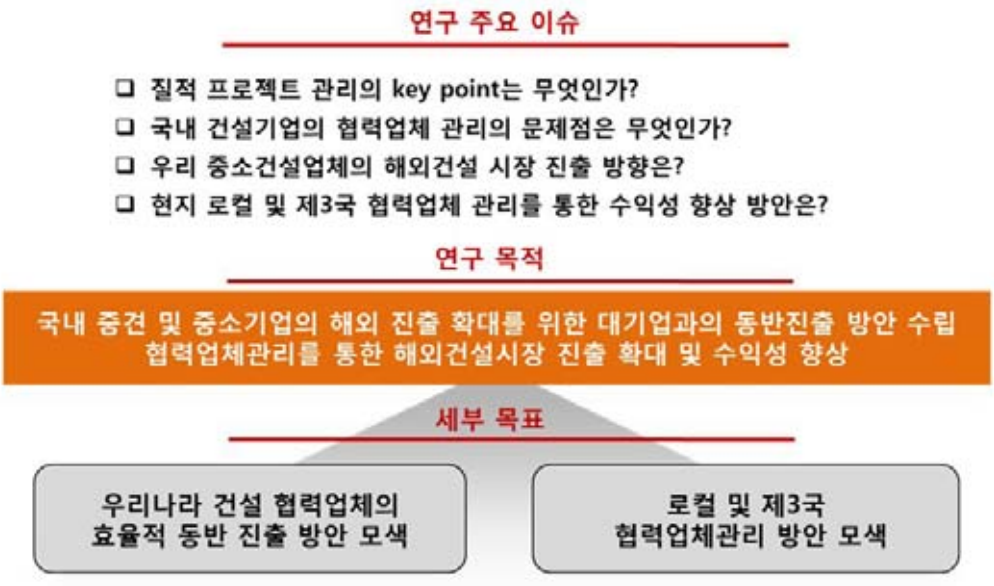
자료: 대한건설정책연구원, 건설 산업 환경 변화에 따른 전문건설업 실태 및 대응방안, 2012

- 국내 중견 및 중소기업을 대상으로 한 면담 결과 해외 사업 초기 진출 시 경험 축적 및 발생할 수 있는 다양한 리스크의 경감을 위하여 국내 대기업의 협력업체로 진출하는 경우가 대부분임.
- 국내 다수의 연구에 따르면 국내 중소기업이 해외 진출을 위해서는 국내 대기업과의 협력관계 구축을 통해 초기 진출하는 것을 가장 바람직한 전략으로 도출하였음.

2. 연구의 목적 및 내용

□ 본 연구는 해외 건설사업에서 효율적인 협력업체 관리를 통해 프로젝트의 전체적인 리스크 경감과 더불어 원가절감 및 공기단축 등을 실현하고 이에 따라 국내 건설기업의 해외 건설시장 진출 확대 및 수익성 향상을 목적으로 함.

□ 또한 국내 중견 및 중소기업의 해외진출 활성화를 위하여 <그림 1-3>과 같이 대기업과의 협력관계 구축을 통한 효율적인 동반진출 방안을 수립하는 것을 목적으로 함.



<그림 1-3> 연구 주요 이슈 및 연구 목적

□ 연구의 수행을 위하여 수행한 내용 및 방법은 다음과 같이 정리할 수 있음.
- 첫째, 선행연구 분석을 통하여 기존 연구의 특징 및 본 연구에 참고하고 보완할 수 있는 부분을 도출하였음.
- 둘째, 현재 국내 건설기업의 단독, 공동진출 현황, 중견 및 중소기업 진출 현황 등 해외진출에 관련된 데이터를 보다 심층적으로 분석하였음.

- 셋째, 선행 연구 및 전문가 면담을 통하여 협력업체의 유형을 4가지로 도출하고 각각의 특징 및 장단점을 분석하였음.
- 넷째, 주계약자(대기업)와 협력업체를 대상으로 한 설문조사를 통하여 각각의 주체별 역량을 평가하고 각각의 문제점, 개선방안, 정부 및 협회에 대한 요구사항 등을 도출하였음.
- 다섯째, 현지 답사 및 면담을 통하여 주계약자, 협력업체 관점의 사례 분석을 실시하고 각 주체별로 사업 수행에 대한 문제점, 개선방안 등을 도출하였음.
- 여섯째, 설문조사, 자문회의, 면담 등을 통하여 국내 대중소 기업의 효율적인 동반진출을 위한 방안을 제시하였음.
- 일곱째, 기존 문헌 분석, 면담, 현재 기업 관리 데이터 수집 후 대기업 관점에서의 효율적인 협력업체 관리를 위한 체크리스트를 작성하였음.

3. 기존 연구 고찰

□ 본 연구에서는 선행연구의 연구방법 및 연구 결과를 숙지하여 보다 넓은 범주에서 국내 건설기업의 협력업체 관리의 문제점을 지적하고 효율적인 동반진출을 위한 방안을 수립하고자 협력업체 관리 및 동반진출과 관련된 선행 연구를 분석하였음.

○ 엄신조(2006)는 기존의 협력업체관리의 문제점을 해결하기 위한 방안으로 파트너쉽 강화, 장기적 관점의 지원을 통한 협력업체의 자발적 성장 유도, 공동 업무 증대 및 상호 협력적 지원을 통한 공동작업 등을 제시하고 건설업체 관점에서 균형성과표 기반의 협력업체 평가 및 관리 프레임워크를 제시하였음.

○ 최상식(2006)은 현행 공사관리 프로세스 분석을 통하여 현업에서 이루어지고 있는 협력업체 관리의 문제점을 분석하고 이를 바탕으로 건설현장에 적용할 수 있는 효율적인 협력업체 관리 개선을 위한 업무의 프로세스화 시스템을 제시하였음.

○ 연세대학교, 해외건설협회(2007)는 대기업과 중소기업의 수주균형과 수익률 안정성의 문제점을 해결하기 위해 대기업과 중소기업이 함께 진출하여 서로의 미흡한 점을 보완해 주도록 하는 방안을 제안하고 이를 위하여 각 진출 모델에 대한 파일럿 프로그램을 제시하였으며 이와 함께 공동진출 활성화를 위한 정부와 기업의 강구책을 제시하였음.

○ 홍갑표(2007)는 건설 산업의 양극화 원인과 정부의 추진동향을 살펴보고 대·중소업체간 상생협력을 위한 방안으로 지방건설업 활성화와 시장경쟁원리 도입을

통한 상생 협력을 제안하였음.

○ 김화랑, 손태홍, 장현승(2013)은 국내 EPC 기업의 해외 플랜트 공종의 하도급 공정에 대한 중요도 및 성과도를 분석하고 효율적인 하도급 역량 강화 방안으로 주요하도급 공정에 대한 협력업체 리스트 관리, 원도급사 차원의 다양한 기술 교육 및 관련 사업 수행 경험 노하우 전수 등을 제시하였음.

○ 김화랑, 옥종호, 장현승(2013)은 국내 건설기업들의 해외 건설 수주 공종 다변화 전략과 함께 중견 건설기업들의 해외건설 수익률 향상을 위하여 건축 공종의 하도급 공정에 대한 중요도 및 수행도 수준의 분석을 통하여 기초적인 정보를 제공하고 대응 방안 및 전략을 제시하였음.

○ 박선구, 홍성진(2013)은 우리나라 해외건설의 지속가능한 성장을 위해서는 지역 및 공종 다변화와 더불어 경쟁력 있는 중소건설업체를 육성하여 강소기업으로 성장시킬 필요가 있음을 강조하고 해외 진출 시 문제가 되고 있는 불공정 계약 행위의 개선을 위한 가이드라인을 제시하고 그 실효성을 확보하기 위해 해외건설 공사용 표준하도급계획서 도입을 검토함.

○ 조성원(2014)은 대기업의 하청형태로 해외진출이 활발한 전문건설기업의 해외 수주 추이를 분석하여 대기업과의 상관관계를 분석하고 중견·중소기업의 해외 하청공사 참여 시 애로사항을 분석하여 대안을 제시하고 정부 차원에서 정보 제공, 금융 지원 등의 지원 정책이 필요함을 주장하였음.

○ 조성원(2014)은 대기업을 중심으로 한 해외건설 합작 수주현황 및 중소기업 중 가장 비중이 높은 전문건설기업의 대기업과 동반진출 현황을 분석하였으며, 시장개척자금의 탄력적 운용, 우수 협력사례 포상제도 활성화 등의 국내 건설기업의 동반진출 활성화 대책을 제안하였음.

□ 이상과 같이 기존에 연구된 주요내용을 정리하면 다음 <표 1-5>와 같음.

<표 1-5> 선행 연구 분석

저자	주요내용
엄신조 (2006)	- 기존의 협력업체관리의 문제점을 해결하기 위한 방안으로 파트너쉽 강화, 협력업체의 자발적 성장 유도 등을 제시 - 건설업체 관점에서 균형성과표 기반의 협력업체 평가 및 관리 프레임워크 도입을 제안
최상식 (2006)	- 현행 공사관리 프로세스 분석을 통한 협력업체 관리의 문제점 분석 - 건설현장에 적용할 수 있는 효율적인 협력업체 관리 개선을 위한 업무의 프로세스화 시스템을 제시
연세대학교 해외건설협회 (2007)	- 국내 건설기업의 공동진출 현황 분석 및 유형 분류 - 공동진출 사례 분석을 통한 성공 및 실패요인 도출 - 대기업과 중소기업의 공동진출 모델에 대한 파일럿 프로그램 제시 - 공동진출 활성화를 위한 정부와 기업의 강구책 제시
홍갑표 (2007)	- 건설 산업의 양극화 원인과 정부의 추진동향 분석 - 대·중소업체간 상생협력을 위한 방안으로 지방건설업 활성화와 시장경쟁원리 도입을 제안
김화랑, 손태홍, 장현승 (2013)	- 국내 EPC 기업의 해외 플랜트 하도급 공정에 대한 중요도 및 성과도 분석 - 협력업체 리스트 관리, 기술 교육 및 노하우 전수 등 효율적인 하도급 역량 강화 방안 제시
김화랑, 옥종호, 장현승 (2013)	- 건축 공종의 하도급 공정에 대한 중요도 및 수행도 수준을 분석 - 중견건설기업들에게 기초적인 정보 제공과 대응방안 및 전략 제시
박선구, 홍성진 (2013)	- 중소 및 하도급 건설업체의 해외진출 활성화 방안의 일환으로 불공정 행위 개선을 위한 가이드라인 제시 및 표준하도급계약서 도입 검토 - 경쟁력 있는 중소건설업체를 육성하여 강소기업으로 성장시켜야 함을 강조
조성원 (2014)	- 전문건설기업의 해외수주 추이 분석을 통한 대기업과의 상관관계 분석 - 중견·중소기업의 해외 하청공사 참여 시 애로사항을 분석하여 대안을 제시하고 정부가 기업을 대상으로 정보, 금융 등의 지원이 필요함을 강조
조성원 (2014)	- 대기업과 전문건설기업의 동반진출 현황 분석을 통한 시사점 도출 – 국내 건설기업의 동반진출 활성화 대책으로 시장개척자금의 탄력적 운용, 우수 협력사례 포상제도 활성화 등을 제안

□ 기존 연구에서는 중소기업의 해외진출의 필요성을 강조하고 이를 활성화하기 위한 방안을 제시하는 문헌이 다수 존재하였으나, 대부분의 공동진출의 중요함을 강조하고 있음.

- 그러나 현재 대기업간 혹은 공기업과의 공동진출 보다는 동반진출을 통한 중소기업 해외진출 확대 방안을 통해 해외수주액 확대를 통해 해외 경쟁력향상을 제고할 필요가 있음.
- 또한 대기업의 입장에서 협력업체 관리를 위한 방안을 제시하는 선행연구는 비교적 많지 않아 본 연구의 방향이 협력업체의 관리를 통한 동반진출에 중점을 두는 것이 바람직한 것으로 판단됨.

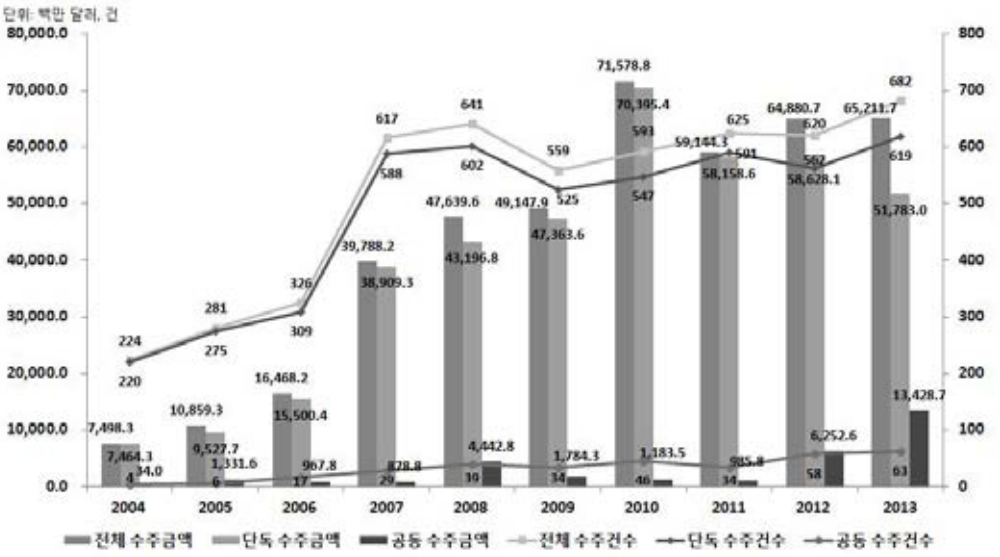
II. 해외건설사업 협력업체 수주 동향

1. 국내 건설기업의 해외사업 수주 현황 분석

1.1. 해외건설 진출 유형별 분석

□ 최근 10년간(2004년~2013년) 우리나라의 해외 건설 수주 실적을 분석한 결과 2004년 74억 달러에서 2013년 652억 달러로 연평균 27.17%의 증가세를 나타냄.

- 본 연구에서는 우리나라 해외 건설 수주 실적을 "단독진출, 공동진출[2]" 측면에 따라 분석을 실시하였음. (<그림 2-1> 참조)



<그림 2-1> 국내 수주 실적 내 단독진출, 공동 진출 시 수주 금액 및 건수 추이

○ 공동 수주 금액은 2011년 이후 급상승하여 2013년 역대 최대 금액인 약 134억 달러를 기록하였으며, 전체 수주금액에서 차지하는 비중 또한 2011년 1.7%에서 2013년 20.6%로 급상승함.

- 건수 또한 2011년 34건에서 2013년 63건으로 상승하며 역대 가장 많은 수주건수를 기록하였음.
- 전체적으로 공동진출의 금액 및 건수가 상승 추세에 있어, 앞으로도 공동진출을 통한 수주활동이 활발해 질 것으로 기대됨.

2) 공동진출: 원하도급, 컨소시엄(Consortium), JV(Joint Venture)를 모두 포함한 개념이며, 국내업체간의 공동진출 효과를 살펴보기 위해 외국회사와의 제휴는 공동 진출로 포함하지 않음.

<표 2-1> 최근 10년간 진출 유형별 수주 금액 및 건수 (2004~2013)

(단위: 백만 달러, 건, %)

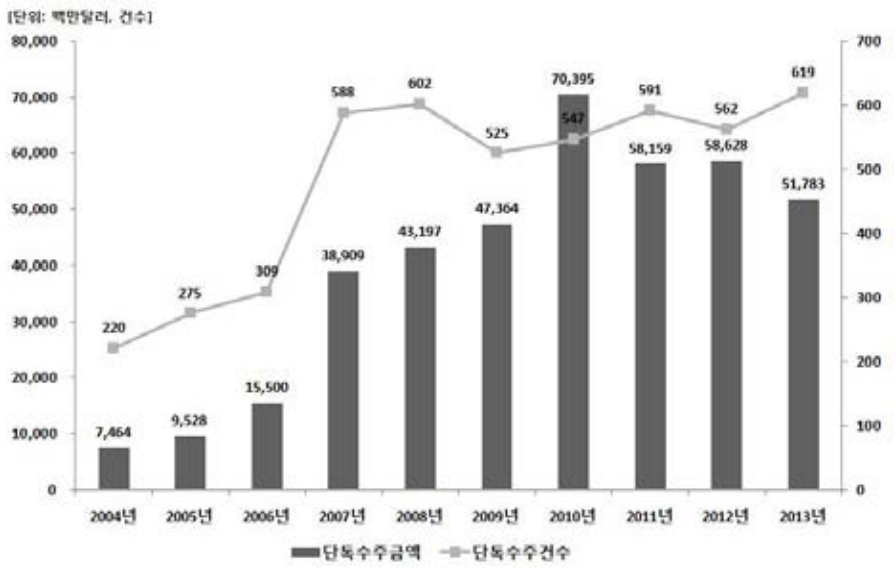
구분		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
해외수주 금액 (A)		7,498.3	10,859.3	16,468.2	39,788.1	43,639.6	49,147.9	71,578.9	59,144.4	64,880.7	65,211.7
단독 진출 (B)	금액	7,464.3	9,527.7	15,500.4	38,909.3	43,196.8	47,363.6	70,395.4	58,158.6	58,628.1	51,783.0
	건수	220	275	309	588	602	525	547	591	562	619
(B) / (A)		99.5%	87.7%	94.1%	97.8%	99.0%	96.4%	98.3%	98.3%	90.4%	79.4%
공동 진출 (C)	금액	34.0	1,331.6	967.8	878.8	442.8	1,784.3	1,183.5	985.8	6,252.6	13,428.7
	건수	4	6	17	29	39	34	46	34	58	63
(C) / (A)		0.5%	12.3%	5.9%	2.2%	1.0%	3.6%	1.7%	1.7%	9.6%	20.6%

(자료: 해외건설협회 통계 자료를 바탕으로 재구성)

□ 우리나라 해외건설 수주 실적 중 단독 수주 금액 및 건수 현황 추이는 다음 <그림 2-2>와 같음.

○ 동 기간 수주 실적 측면에서 볼 경우 2010년 약 703억 달러로 가장 높은 실적을 기록한 것으로 조사됨.

- 전년대비 230억 달러 이상의 높은 수주 실적을 기록한 요인으로는 UAE에서 수주한 원전사업(186억 달러)의 영향이 높은 것으로 분석됨.



<그림 2-2> 최근 10년간 단독 수주 금액 및 건수 현황 (2004~2013)

○ 건당 수주 금액을 분석한 결과 2010년 약 1억 3,000만 달러로 가장 높은 금액을 기록한 것으로 분석되었으며 이후 지속적인 감소 추세에 있는 것으로 분석됨.

<표 2-2> 최근 10년간 단독 수주 금액 및 건수 데이터 (2004~2013)

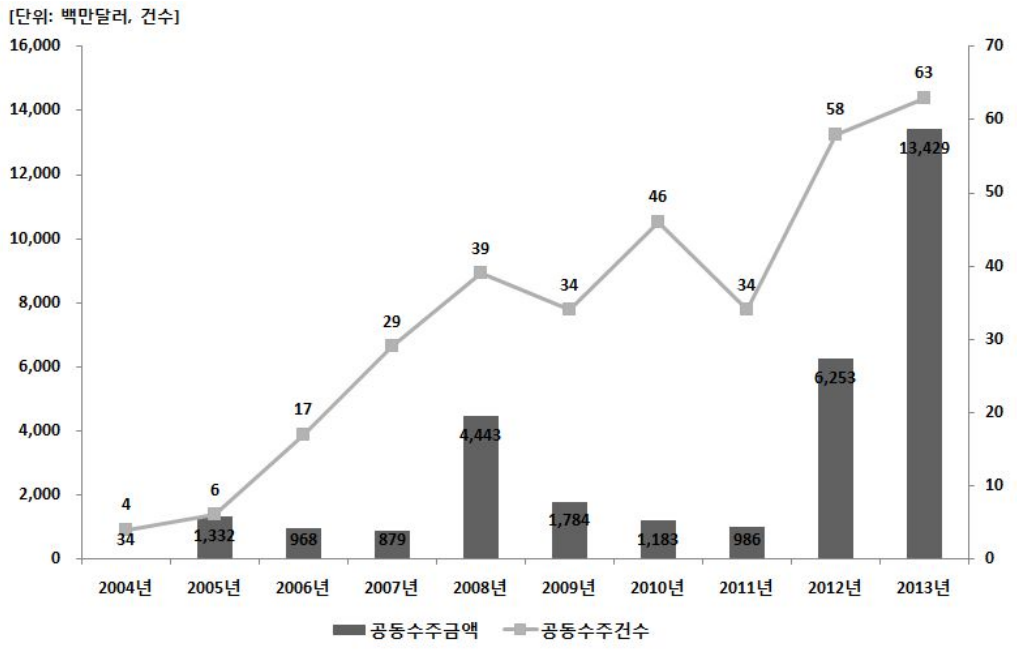
(단위: 백만 달러, 건, %)

구분		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
단독 진출	금액	7,464.3	9,527.7	15,500.4	38,909.3	43,196.8	47,363.6	70,395.4	58,158.6	58,628.1	51,783.0
	건수	220	275	309	588	602	525	547	591	562	619
건당 수주 금액		33.9	34.6	50.2	66.2	71.8	90.2	128.7	98.4	104.3	83.7

(자료: 해외건설협회 통계 자료를 바탕으로 재구성)

○ 수주 건수에 대한 분석 결과, 단독진출의 경우 2007년 588건으로 전년에 비해 2배가량 증가한 이후, 상승과 하락을 반복하여 2013년에는 619건을 기록하였음. 동 기간 동안 건수에 대한 연평균 성장률은 0.86%로 큰 변동이 없는 것으로 분석됨.

□ 우리나라 해외건설 수주 실적 중 공동 수주 금액 및 건수의 추이는 다음 <그림 2-3>과 같음.



<그림 2-3> 최근 10년간 공동 수주 금액 및 건수 현황 (2004~2013)

<표 2-3> 최근 10년간 공동 수주 금액 및 건수 데이터 (2004~2013)

(단위: 백만 달러, 건, %)

구분		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
공동 진출	금액	34.0	1,331.6	967.8	878.8	442.8	1,784.3	1,183.5	985.8	6,252.6	13,428.7
	건수	4	6	17	29	39	34	46	34	58	63
건당 수주 금액		8.5	221.9	56.9	30.3	11.4	52.5	25.7	29.0	107.8	213.2

(자료: 해외건설협회 통계 자료를 바탕으로 재구성)

○ 수주 금액에 대한 분석 결과, 단독진출의 경우 2010년 이후 감소 추이에 접어든 것으로 분석되었으며, 공동진출의 경우 2004년을 기점으로 하락하다가 2012년 급상승하여 그 상승추세가 2013년까지 이어지고 있음.

○ 반면 공동진출의 경우, 그 건수는 단독 진출에 비하여 약 10%에 불과(2013년 기준)하나 분석 기간 동안 지속적으로 상승 추세인 것으로 나타남. 2004년부터 2013년까지의 연평균 성장률은 35.84%인 것으로 분석됨.

<표 2-4> 최근 10년간 진출 유형별 누적 수주금액 및 건수

(단위: 백만 달러, 건, %)

구분		수주 금액		수주 건수	
		금액	비중	건수	비중
단독	대기업	378,895.0	87.7%	2,312	44.7%
	중소기업	22,032.0	5.1%	2,526	48.9%
공동	대-중소기업(대)	4,484.7	1.0%	75	1.5%
	대-중소기업(중소)	329.0	0.1%	54	1.0%
	대기업-대기업	24,932.2	5.8%	97	1.9%
	중소-중소	1,543.9	0.4%	104	2.0%

○ **2013년 공동 진출 수주 금액이 큰 폭으로 증가한 요인으로는 국내 업체 간 출혈 경쟁을 자제하고 업체 간 공동수주를 강화하고 있는 것으로 분석**할 수 있음.
- 이를 통해 국내 기업들은 해외 발주처들의 의도된 저가 경쟁에 휘말리지 않고 리스크 절감을 도모하고 있는 것으로 판단됨.

○ 본 분석을 통하여 국내 건설기업들은 공동진출의 형태로 해외에 진출하는 경우가 증가하고 있는 것으로 분석되었으며, 앞으로도 이러한 추세가 지속될 것으로 예상됨.
- 공동진출은 기업 간의 과당 경쟁을 줄일 수 있는 효과를 가지고 있으며, 상호 부족한 부분을 보완 및 강화할 수 있다는 점에서 바람직한 진출형태인 것으로 판단됨.

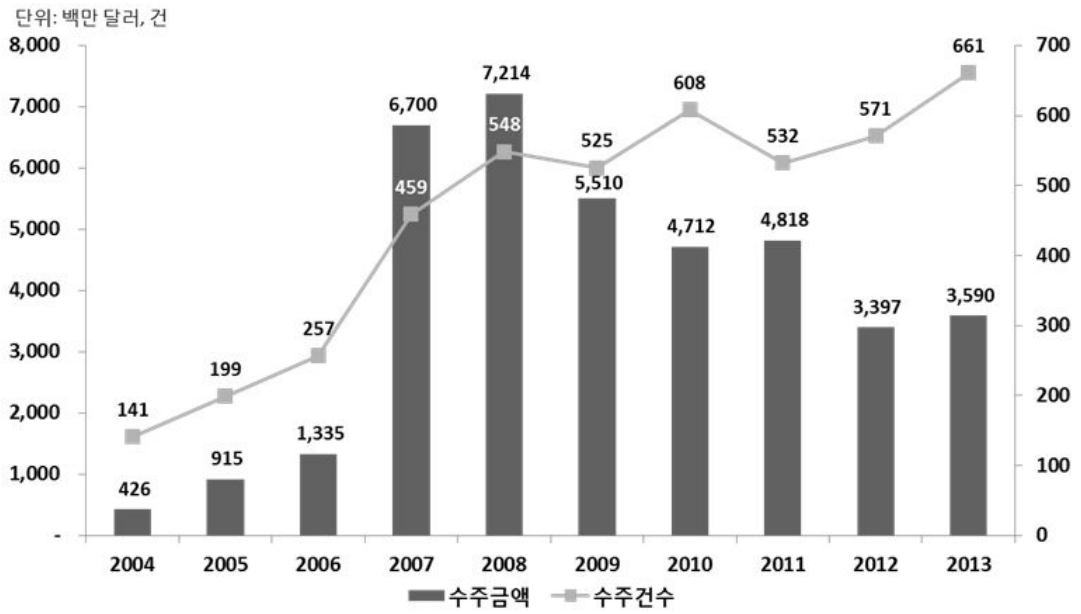
<표 2-5> 건설업계 저가수주 탈출 대응전략

구 분	내 용
과열경쟁 출혈 수주지양	- 국내 업체 간 컨소시엄 구성
비용절감·사업성 분석 향상	- 발주처 정보 수집 다각화 - 프로젝트 사전 분석 강화 - 신기술 활용 확대 등 비용 절감
발주공사의존도 하향 조정	- 개발도상국 제안형 사업 확대

○ 이러한 공동진출의 확대는 바람직한 형태를 가지고 있다고 판단되며 오히려 현재 지속적으로 수주확대양상을 보이고 있는 대기업 보다는 비교적 수주 역량이 부족하고 향후 지속적인 수주를 통한 안정적인 해외 진출이 필요한 중소기업에 대한 분석이 추가적으로 필요할 것으로 판단됨.

1.2. 중소기업 진출 현황 분석

□ 해외건설협회 중소기업 수주 지원센터에서 제공하는 최근 10년간(2004~2013)의 수주 건수·진출국가·진출업체 현황을 분석한 결과는 다음 <그림 2-4>와 같음.



<그림 2-4> 최근 10년간 중소기업의 해외 진출 현황

○ 수주 금액의 경우 2004년부터 2006년까지는 평균 약 9억 달러로 낮은 실적을 보였으나 2007년부터 대폭 상승하여 67억 달러를 기록한 이후 2008년까지 상승세를 유지하였음.

- 그러나 이후 지속적으로 하락하여 2013년에는 약 36억 달러의 수주 실적을 거두었으며, 2008년 이후로 약 −13.0%의 연평균 성장률을 보이고 있음.

○ 반대로 수주 건수의 경우 동기간 459건에서 661건으로 연평균 18.73%의 증가세를 나타내며 대형 건설업체들의 해외 건설 진출 가속화와 동일하게 중소 건설업체들의 해외 진출도 가속화 되고 있는 것으로 판단할 수 있음.

- 동 기간 진출 국가의 경우 2004년 31개 국가에서 2013년 93개 국가로 3배의 진출국 확대 양상을 나타내고 있음.

<표 2-6> 10년간 중소기업 해외사업 수행 실적

(단위: 백만 달러, 건, 개)

구분	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	누계
수주금액	426	915	1,335	6,700	7,214	5,510	4,712	4,818	3,397	3,590	63,118
수주건수	141	199	257	459	548	525	608	532	571	661	6,303
진출국가	31	42	40	60	65	70	74	87	86	93	131
진출업체	74	95	132	228	303	348	336	302	314	346	1,202
금액 비중	5.7%	8.4%	8.1%	16.8%	15.1%	11.2%	6.6%	8.1%	5.2%	5.5%	9.7%

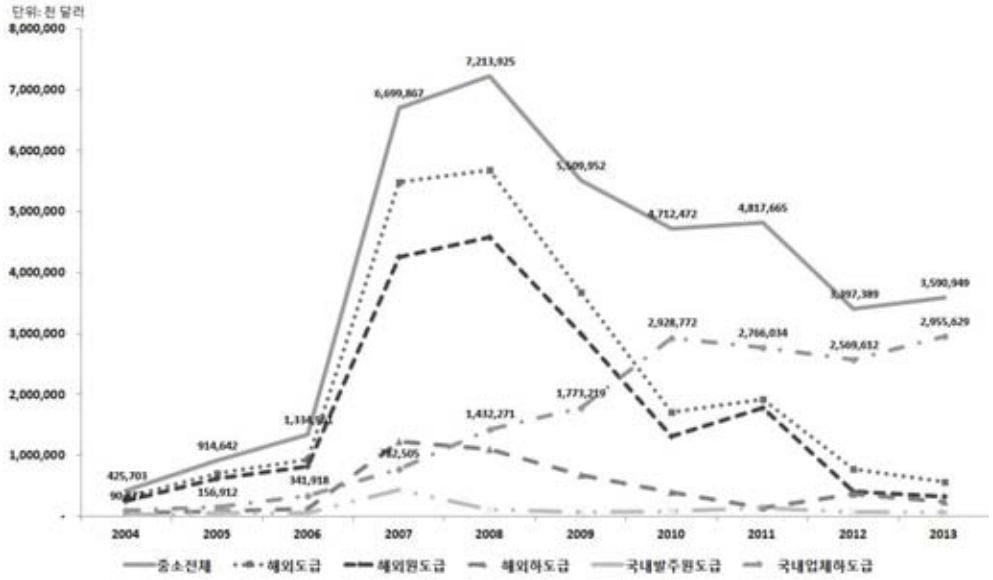
(자료: 중소기업 수주지원센터 진출통계 자료를 바탕으로 재구성)

○ 진출업체의 경우 74개 업체에서 2013년 346개 업체로 연평균 19%의 성장세를 나타내고 있으며 대형 건설업체들의 해외 건설 진출 가속화와 동일하게 중소 건설업체들의 해외 진출도 가속화 되고 있는 것으로 판단할 수 있음.

○ 다만, 위의 3개 실적 지표와는 다르게 우리나라의 전체 해외건설 수주 금액 중 중소기업 수주 금액이 차지하는 비중은 하락세에 있는 것으로 분석되며 이러한 요인으로는 해외건설시장 환경 변화에 따른 것으로 판단할 수 있음.

- 우리나라 기업들의 주요 해외 수주 지역 및 공종이 중동의 산업설비 중심으로 양상이 변화함에 따라 관련 중소기업들의 수주 금액 비중이 저하된 것으로 판단할 수 있으며 해당 지역 및 공종의 수주 금액이 증가한 2007년을 기점으로 중소기업 수주 비중이 지속적으로 하락하고 있는 것으로 판단됨.
- 2013년 주요 수주 지역이 변화함에 따라 중소기업의 수주 금액 비중은 소폭 증가세로 접어든 것으로 분석할 수 있으며, 동 기간 우리나라 해외건설 수주 금액의 주요 특징으로는 전체 수주 금액 대비 지역별 현황에서 아시아 지역의 비중이 증가함에 따라 발생된 것으로 분석할 수 있음.
- 아시아 지역의 경우 산업설비 보다는 건축 및 토목을 중심으로 시장이 형성되어 있으며 산업 설비와는 다르게 시공자 금융 조달 등 주요 해외 건설 환경 변화 요인과는 다르게 발주자 즉 해당 정부 및 공적개발원조 자금 등의 공사가 확대된 것으로 유추할 수 있음.

□ 2004년부터 2013년의 10년간 중소기업의 수주 형태별 수주 금액의 추이[3]는 아래 <그림 2-5>와 같음.



<그림 2-5> 중소기업의 수주 형태별 수주 금액 추이

○ 중소기업의 수주 형태별 수주금액 추이에 대한 분석 결과 2008년 이후 지속적으로 하락하다가 2013년 소폭 반등한 것으로 분석됨.

- 2013년 수주 금액 상승의 주요 요인은 국내 업체의 하도급 비중이 높아졌기 때문인 것으로 나타났으며, 82.3%에 달함. 그 이외의 형태에서는 전반적으로 하락하였음.

○ 2007년부터 급상승에 대한 원인은 2000년대 중반부터 해외 부동산에 대한 경기가 활성화되어 일반건설업종 면허를 보유한 기업이 해외 투자 개발형 공사에 대해 해외 원도급의 형태로 진출을 활발히 하였기 때문인 것으로 분석됨. 그러나 해당 분야의 경기가 침체된 이후 급격한 하락세를 보이고 있음.

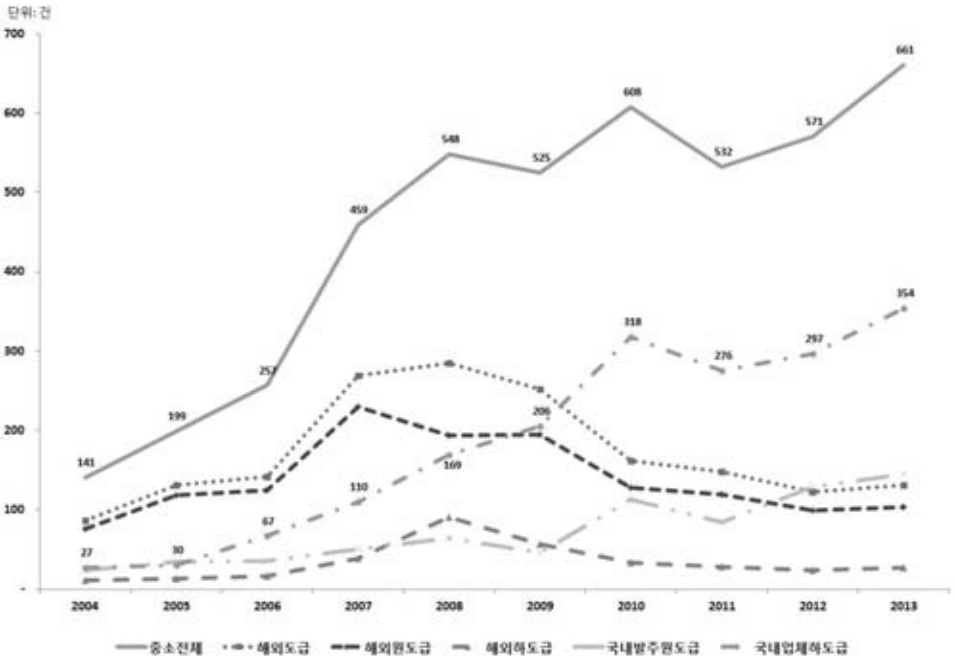
- 2007년부터 2013년까지 해외 원도급 형태의 연평균 성장률은 -35%임.

○ 국내업체 하도급의 경우 국내 대기업이 해외 사업을 수행할 때 협력업체로서 사업을 동반 수행하는 형태로, 우리나라 해외건설 전체 수주 금액의 추이와 비례하는 것으로 분석됨.

- 따라서 국내 중소기업의 해외 진출이 활성화되기 위해서는 국내 대기업의 해외 진출 활성화가 우선적으로 이루어져야 할 것으로 판단됨.

3) 해외 원도급: 해외의 기관, 정부, 기업으로부터 원도급,
해외 하도급: 해외의 건설업자로부터 하도급
국내 발주 원도급 : 우리나라 정부 및 기관, 기업(비 건설회사)으로부터 원도급
국내 업체 하도급 : 우리나라 원도급자(건설회사)로부터 하도급

□ 2004년부터 2013년의 10년간 중소기업의 수주 형태별 수주 건수의 추이는 아래 <그림 2-6>과 같음.



<그림 2-6> 중소기업의 수주 형태별 수주 건수 추이

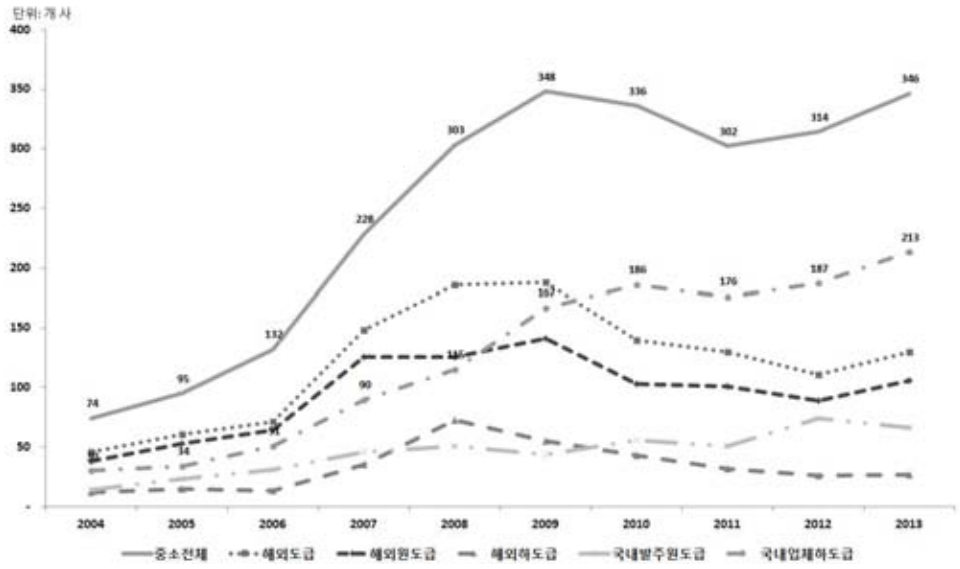
○ 중소기업의 수주 형태별 수주 건수의 추이에 대한 분석 결과 수주금액이 낮아진 반면 건수는 지속적으로 상승 추세에 있는 것으로 분석되며 연평균 18.7%의 성장률을 보이고 있음.

- 이는 수주금액과 마찬가지로 국내 업체의 하도급 건수가 두드러지게 상승(10년간 연평균 성장률은 33.1%)하면서 나타난 결과인 것으로 분석됨.
- 그러나 해외 부동산 경기가 활황이었던 2007~2009년 사이에 비해 감소하는 것일 뿐, 전체적인 추이로 보면 상승추세에 있는 것으로 분석됨. 또한 2013년에는 모든 형태에서 2012년에 비해 소폭으로나마 상승하였음.
- 그 이외에 국내발주 원도급은 2008년부터 2012년까지 상승과 하락을 지속하였으나 전체적으로는 수주 건수가 상승하는 추세인 것으로 나타났으며, 연평균 성장률은 22.1%인 것으로 분석됨.

○ 수주 건수는 지속적으로 증가하였으나 수주금액이 하향곡선을 보이고 있는 주원인으로는 건당 수주 금액의 저하를 꼽을 수 있음.

- 2007년~2009년까지 중소기업의 수주 확대를 주도하였던 해외 원도급 사업의 경우 동기간 건당 수주액은 평균 1,941만 달러에 달했으나, 2011년~2013년의 건당 수주액은 732만 달러에 불과함.

□ 2004년부터 2013년의 10년간 중소기업의 수주 형태별 진출 업체 수의 추이는 아래 <그림 2-7>과 같음.



<그림 2-7> 중소기업의 수주 형태별 진출 업체 수 추이

○ 중소기업의 수주 형태별 진출 업체 수의 추이에 대한 분석 결과 2009년 이후 2년간 주춤하였으나 다시 활발하게 진출하여 2009년 수준으로 회복하였음(10년간 연평균 성장률은 18.7%).

- 전체적인 하락추세를 보이고 있는 다른 수주 형태에 비해 국내 업체의 하도급 비중이 높아졌기 때문인 것으로 분석됨.
- 또한 해외도급의 형태로 진출하고 있는 업체 수 또한 증가하였는데, 이는 해외 도급 중에서도 해외 원도급의 형태로 진출하고 있는 업체의 수가 증가하였기 때문임.

○ 위의 추이에 대한 전체적인 분석 결과 현재 중소기업들은 주로 국내 대기업이 수주한 해외 프로젝트에 협력업체로 참여하는 경우가 많은 것으로 나타남.

- 또한 수주액 자체로만은 과거에 비해 줄어든다고 할 수 있겠으나, 이는 2009년 투자개발형 사업이 줄어든 점과 건당수주액이 줄어든 영향으로 판단됨.

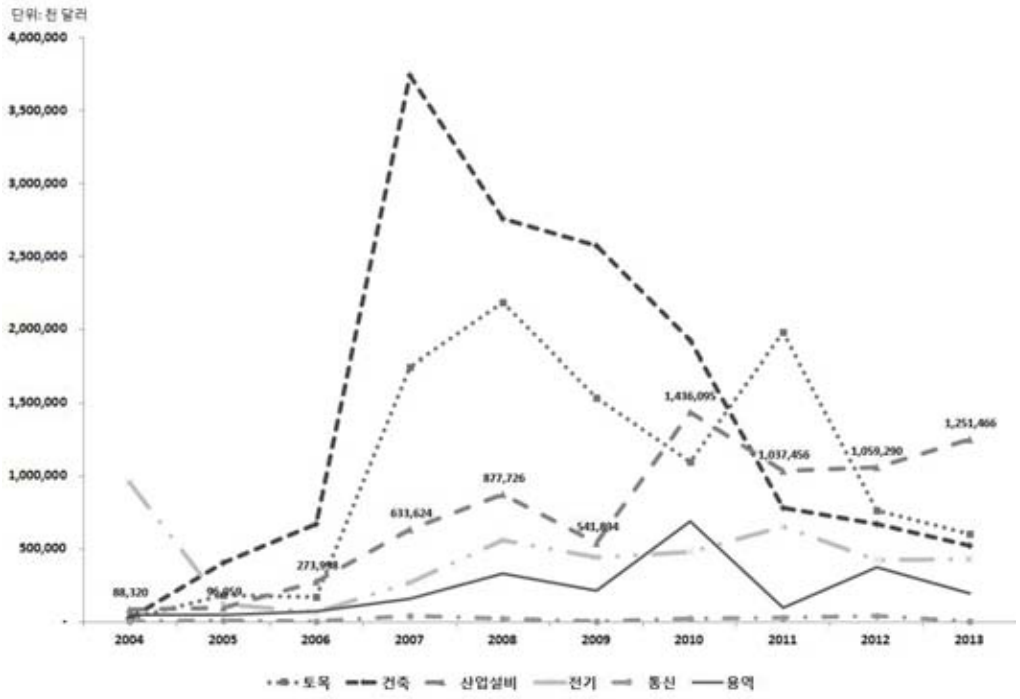
<표 2-7> 중소기업의 수주 형태별 추이

(단위: 천 달러, 건, 개 사)

구분		2004년	2005년	2006년	2007년	2008년	2009년	2010년	2011년	2012년	2013년	CAGR
중소기업	금액	425,703	914,642	1,334,961	6,699,867	7,213,925	5,509,952	4,712,472	4,817,665	3,397,389	3,590,949	26.7%
	건수	141	199	257	459	548	525	608	532	571	661	18.7%
	업체	74	95	132	228	303	348	336	302	314	346	18.7%
해외도급	금액	313,317	699,009	936,856	5,481,415	5,673,900	3,674,295	1,703,216	1,915,014	770,801	559,572	6.7%
	건수	87	131	142	269	285	252	162	148	123	131	4.7%
	업체	46	61	71	148	186	188	140	130	111	130	12.2%
해외원도급	금액	257,064	618,883	813,554	4,250,816	4,572,938	2,996,826	1,314,950	1,771,798	402,587	325,462	2.7%
	건수	76	118	125	230	194	195	128	120	99	104	3.5%
	업체	38	53	64	126	126	141	103	101	89	106	12.1%
해외하도급	금액	56,253	80,126	123,302	1,230,599	1,100,962	677,469	388,266	143,216	368,214	234,110	17.2%
	건수	11	13	17	39	91	57	34	28	24	27	10.5%
	업체	12	15	13	35	73	55	43	32	26	27	9.4%
국내원도급	금액	21,299	58,721	55,427	435,947	107,754	62,438	80,484	136,552	63,317	75,413	15.1%
	건수	24	35	36	51	64	46	113	84	129	145	22.1%
	업체	14	23	31	46	51	44	56	51	74	66	18.8%
국내하도급	금액	90,877	156,912	341,918	782,505	1,432,271	1,773,219	2,928,772	2,766,034	2,569,612	2,955,629	47.2%
	건수	27	30	67	110	169	206	318	276	297	354	33.1%
	업체	30	34	51	90	115	167	186	176	187	213	24.3%
국내하도급비중	금액	21.3%	17.2%	25.6%	11.7%	19.9%	32.2%	62.1%	57.4%	75.6%	82.3%	-
	건수	19.1%	15.1%	26.1%	24.0%	30.8%	39.2%	52.3%	51.9%	52.0%	53.6%	-
	업체	40.5%	35.8%	38.6%	39.5%	38.0%	48.0%	55.4%	58.3%	59.6%	61.6%	-

(자료: 중소기업 수주지원센터 진출통계 자료를 바탕으로 재구성)

□ 2004년부터 2013년의 10년간 중소기업의 공종별 수주 금액의 추이는 아래 <그림 2-8>과 같음.

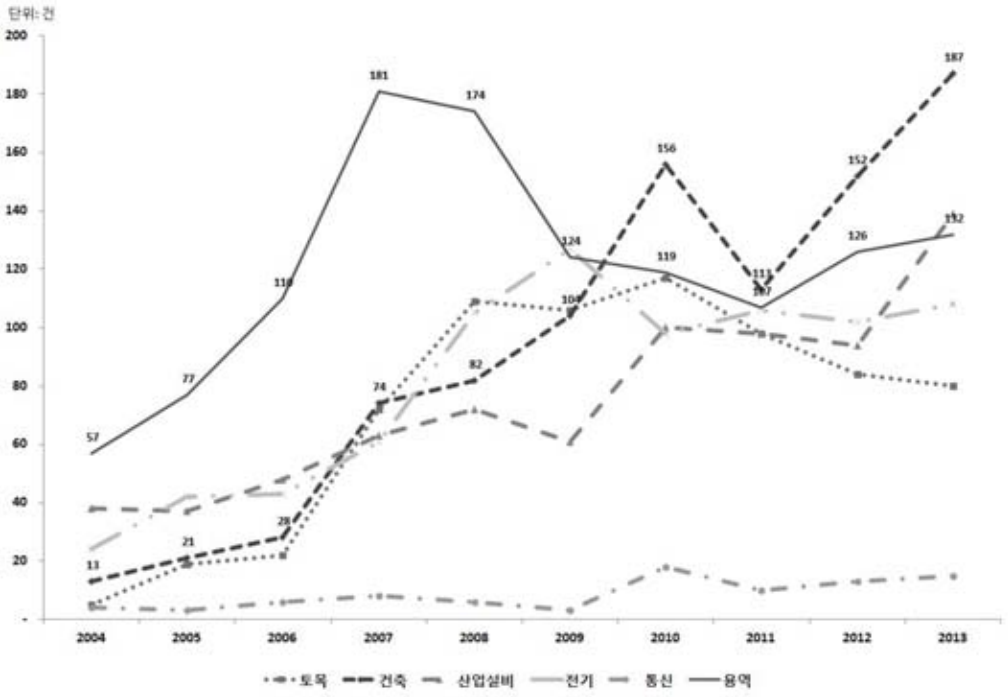


<그림 2-8> 중소기업의 공종별 수주 금액 추이

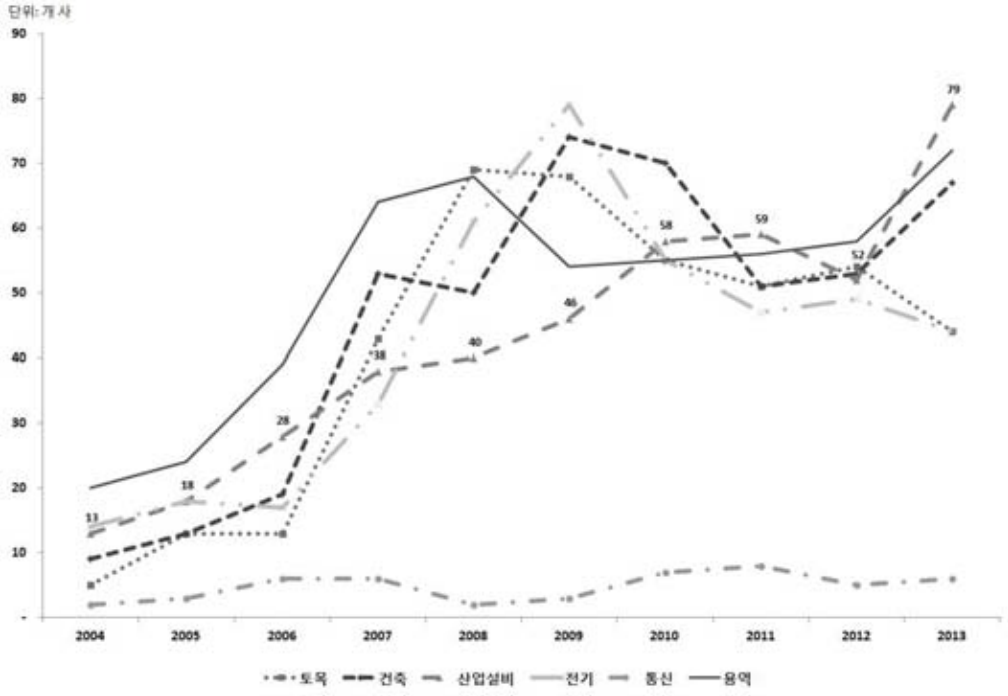
○ 2007년부터 2009년까지 토목과 건축 공종에서 주를 이룬 데 비해 현재는 산업설비 공종에서 가장 많은 수주 금액을 기록하고 있는 것으로 분석됨.

- 산업설비 공종은 10년간 연평균 34.3%의 성장률을 보이고 있으며, 2013년에는 전체 중소기업 수주에서 41.5%의 비중을 차지하고 있음.
- 토목과 건축 공종의 경우 각각 2008, 2007년 이후로 지속적인 감소추세에 있는 것으로 분석되며, 2007년 각각 연평균 성장률로는 각각 −16.1%, −28.0%을 기록하고 있음.
- 토목과 건축 공조에서의 감소추세는 특별한 기술을 요하거나 특수장비를 이용하는 공사 외에는 현지의 값싼 노동력과 기업이 존재하고 있기 때문으로 해석됨.

□ 2004년부터 2013년의 10년간 중소기업의 공종별 수주 건수와 진출 업체 수의 추이는 아래 <그림 2-9>, <그림 2-10>과 같음.



<그림 2-9> 중소기업의 공종별 수주 건수 추이



<그림 2-10> 중소기업의 공종별 진출 업체 수 추이

○ 10년간 중소기업의 공종별 수주 건수와 진출 업체 수의 추이에 대한 분석 결과 통신 공종을 제외하고는 전체적으로 추이가 증가하고 있어 대부분의 공종에서 활발한 해외 진출을 하고 있는 것으로 분석됨.

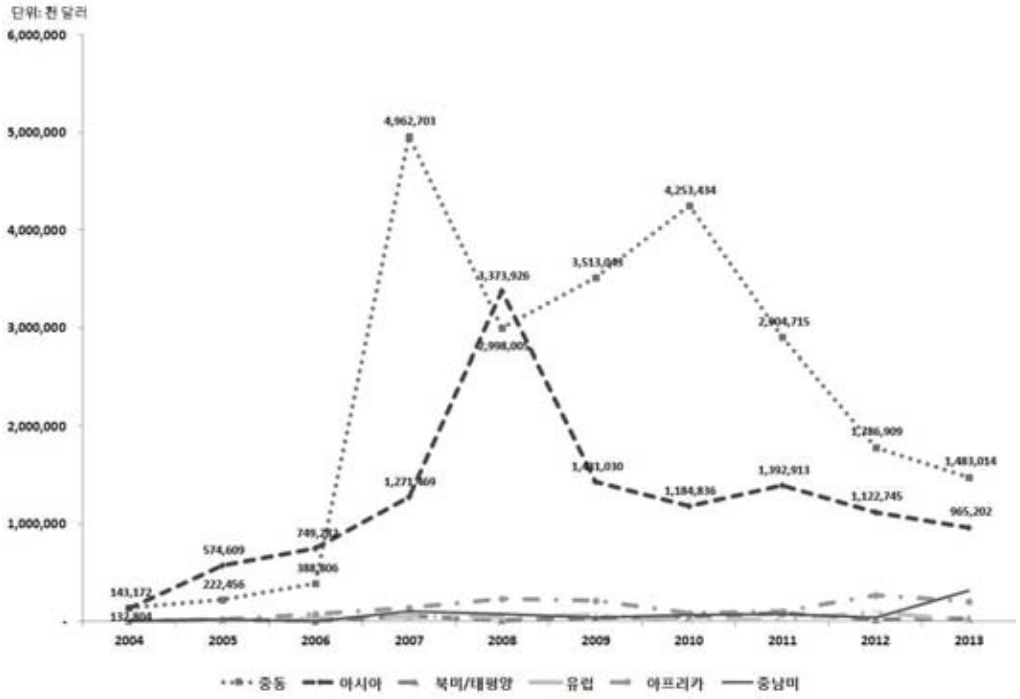
<표 2-8> 중소기업의 공종별 수주 추이

(단위: 천 달러, 건, 개 사)

구분		2004년	2005년	2006년	2007년	2008년	2009년	2010년	2011년	2012년	2013년	CAGR
토목	금액	26,151	182,917	170,904	1,745,553	2,183,299	1,534,919	1,097,116	1,983,494	766,959	606,823	41.8%
	건수	5	19	22	72	109	106	117	98	84	80	36.1%
	업체	5	13	13	43	69	68	55	51	54	44	27.3%
건축	금액	25,968	406,593	673,964	3,739,734	2,762,678	2,571,697	1,923,864	783,670	671,553	521,109	39.5%
	건수	13	21	28	74	82	104	156	113	152	187	34.5%
	업체	9	13	19	53	50	74	70	51	53	67	25.0%
산업설비	금액	88,320	96,959	273,998	633,624	877,726	541,894	1,436,095	1,037,456	1,059,290	1,251,466	34.3%
	건수	38	37	48	63	72	61	100	98	94	139	15.5%
	업체	13	18	28	38	40	46	58	59	52	79	22.2%
전기	금액	956,387	122,374	67,332	270,626	563,692	444,248	481,876	650,807	425,205	432,573	-8.4%
	건수	24	42	43	61	105	127	98	106	102	108	18.2%
	업체	14	18	17	33	61	79	55	47	49	44	13.6%
통신	금액	3,903	10,834	2,923	44,282	25,876	5,008	21,431	31,935	40,686	7,713	7.9%
	건수	4	3	6	8	6	3	18	10	13	15	15.8%
	업체	2	3	6	6	2	3	7	8	5	6	13.0%
용역	금액	50,441	46,871	74,729	156,967	333,803	217,816	690,061	95,815	373,798	198,195	16.4%
	건수	57	77	110	181	174	124	119	107	126	132	9.8%
	업체	20	24	39	64	68	54	55	56	58	72	15.3%
합계	금액	290,470	866,548	1,263,850	6,590,786	6,747,074	5,315,582	5,650,443	4,583,177	3,337,491	3,017,879	29.7%
	건수	141	199	257	459	548	525	608	532	571	661	18.7%
	업체	58	80	114	211	267	299	275	250	260	290	19.6%

(자료: 중소기업 수주지원센터 진출통계 자료를 바탕으로 재구성)

□ 2004년부터 2013년의 10년간 중소기업의 지역별 수주 금액의 추이는 아래 <그림 2-11>과 같음.



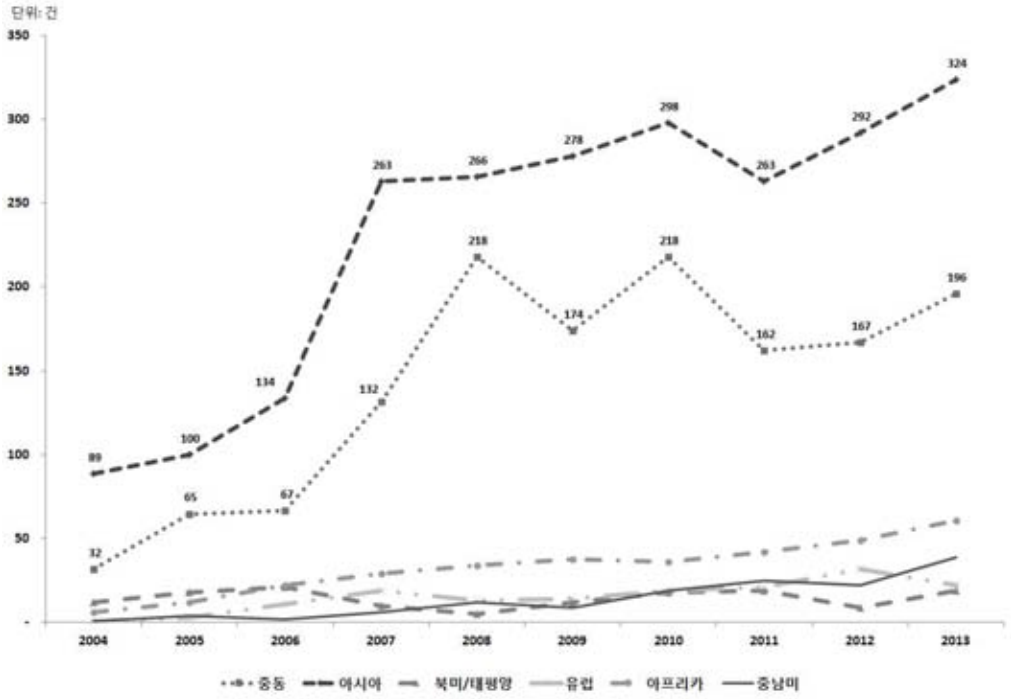
<그림 2-11> 중소기업의 지역별 수주 금액 추이

○ 최근 10년간 중소기업들은 주로 중동 및 아시아 지역에서 가장 많은 금액의 수주실적을 기록한 것으로 분석됨.

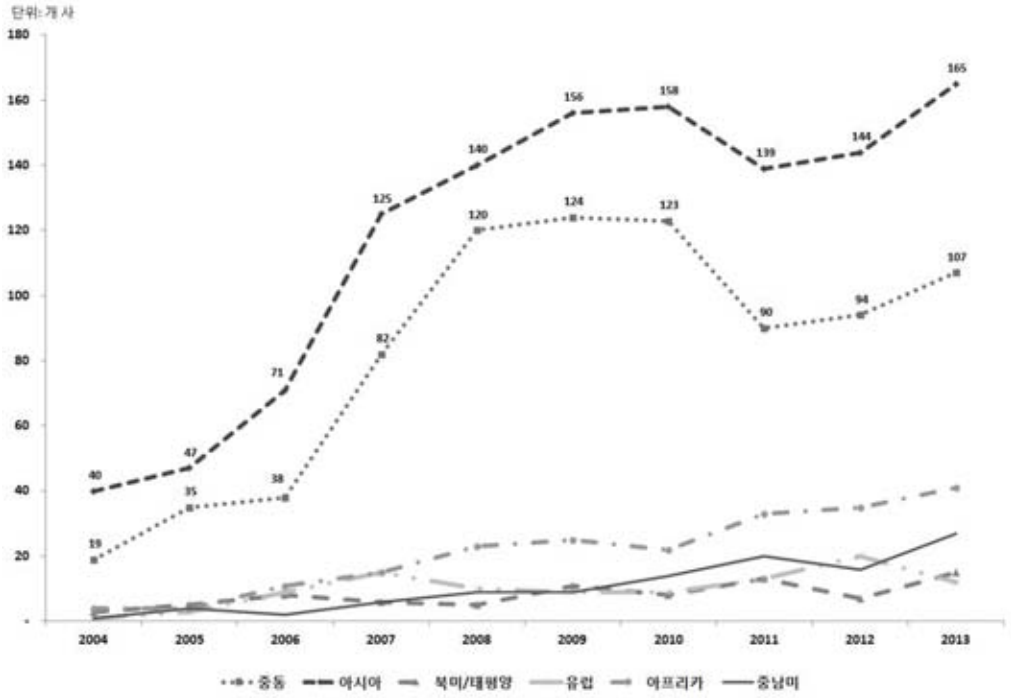
- 중동 지역의 경우 가장 높은 실적을 기록한 2007년(약 50억 달러)에 비해 현재는 금액이 줄어들긴 하였으나 아직 가장 높은 비중을 차지(2013년 49.1%)하고 있는 것으로 분석되며, 아시아 지역의 경우 2008년 일시적으로 수주금액이 높은 경우를 제외하고는 비교적 일정한 수주 실적을 기록하고 있음.
- 또한 두 지역은 상호 보완적인 수주 실적을 기록하고 있는 것으로 분석됨.
- 두 지역 각각 29.7%, 24.7%의 높은 연평균 성장률을 기록하고 있으나 2010년~2011년 이후 수주 금액이 하락추세에 있음.
- 중남미의 경우 10년간 연평균 성장률은 176.2%에 달하나 이는 과거 수주 금액이 매우 낮았고 2013년 수주금액이 급상승한데에서 기인하는 수치인 것으로 분석됨(2005년~2012년의 8년간 연평균 성장률은 13.9%임).

○ 중소기업들은 주로 중동 및 아시아에 편중된 모습을 보이고 있으나 최근 실적이 지속적으로 감소하고 있어 기업들이 해당 시장을 진출할 때 이를 고려할 필요가 있으며, 시장의 다양성 측면으로 고려해 볼 필요가 있음.

□ 2004년부터 2013년의 10년간 중소기업의 지역별 수주 건수와 진출 업체 수의 추이는 아래 <그림 2-12>, <그림 2-13>과 같음.



<그림 2-12> 중소기업의 지역별 수주 건수 추이



<그림 2-13> 중소기업의 지역별 진출 업체 수 추이

○ 10년간 중소기업의 지역별 수주 건수와 진출 업체 수의 추이에 대한 분석 결과 중동 및 아시아 지역에서 2011년에 공통적으로 수주 금액이 감소하였으며, 그 이후에는 지속적인 수주 증가세를 이어가고 있는 것으로 분석됨.

○ 타 지역에서도 전체적으로 증가 추세를 보이고 있어 향후 기업들의 진출 실적이 지속적으로 상승할 수 있을 것으로 기대됨.

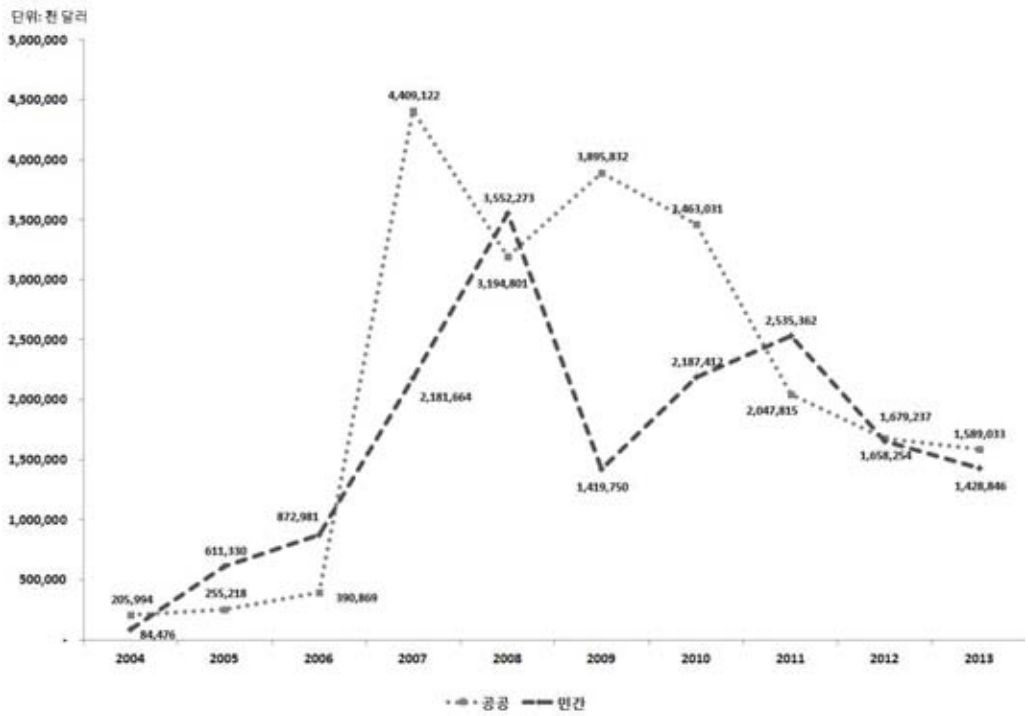
<표 2-9> 중소기업의 지역별 수주 추이

(단위: 천 달러, 건, 개 사)

구분		2004년	2005년	2006년	2007년	2008년	2009년	2010년	2011년	2012년	2013년	CAGR
중동	금액	143,172	222,456	388,806	4,962,703	2,998,005	3,513,043	4,253,434	2,904,715	1,786,909	1,483,014	29.7%
	건수	32	65	67	132	218	174	218	162	167	196	22.3%
	업체	19	35	38	82	120	124	123	90	94	107	21.2%
아시아	금액	132,804	574,609	749,282	1,271,469	3,373,926	1,431,030	1,184,836	1,392,913	1,122,745	965,202	24.7%
	건수	89	100	134	263	266	278	298	263	292	324	15.4%
	업체	40	47	71	125	140	156	158	139	144	165	17.1%
북미/태평양	금액	1,108	22,018	6,775	54,339	16,087	41,478	46,538	88,100	21,649	30,729	44.7%
	건수	12	18	21	10	5	12	18	19	9	19	5.2%
	업체	3	5	8	6	5	11	8	13	7	15	19.6%
유럽	금액	6,000	5,542	33,968	52,103	46,684	68,043	9,305	18,501	93,866	15,076	10.8%
	건수	1	3	11	19	13	14	19	21	32	22	41.0%
	업체	1	3	9	15	10	9	9	13	20	12	31.8%
아프리카	금액	7,352	24,370	78,585	143,491	234,429	219,892	89,370	102,560	268,750	206,044	44.8%
	건수	6	12	22	29	34	38	36	42	49	61	29.4%
	업체	4	4	11	15	23	25	22	33	35	41	29.5%
중남미	금액	34	17,553	6,434	106,681	77,943	42,096	66,960	76,388	43,572	317,814	176.2%
	건수	1	4	2	6	12	9	19	25	22	39	50.2%
	업체	1	4	2	6	9	9	14	20	16	27	44.2%
합계	금액	290,470	866,548	1,263,850	6,590,786	6,747,074	5,315,582	5,650,443	4,583,177	3,337,491	3,017,879	29.7%
	건수	141	199	257	459	548	525	608	532	571	661	18.7%
	업체	58	80	114	211	267	299	275	250	260	290	19.6%

(자료: 중소기업 수주지원센터 진출통계 자료를 바탕으로 재구성)

□ 2004년부터 2013년의 10년간 중소기업 수주 프로젝트의 발주 형태별 수주 금액의 추이는 아래 <그림 2-14>와 같음.



<그림 2-14> 중소기업 수주 프로젝트의 발주 형태별 수주 금액 추이

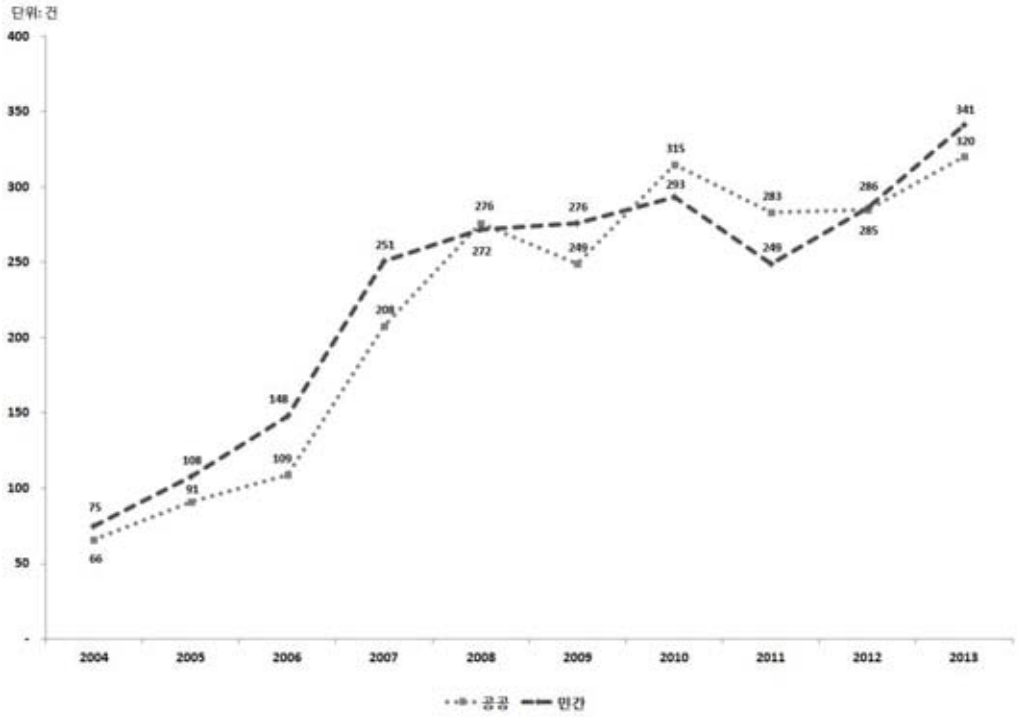
○ 10년간 중소기업 수주 프로젝트의 발주 형태별 수주 금액의 추이에 대한 분석 결과 공공과 민간이 서로 상호 보완적인 수주 추이를 보이고 있는 것으로 분석됨.

- 그러나 전체 수주금액의 감소에 따라 2011년 이후 모두 감소추세에 접어든 것으로 분석됨.

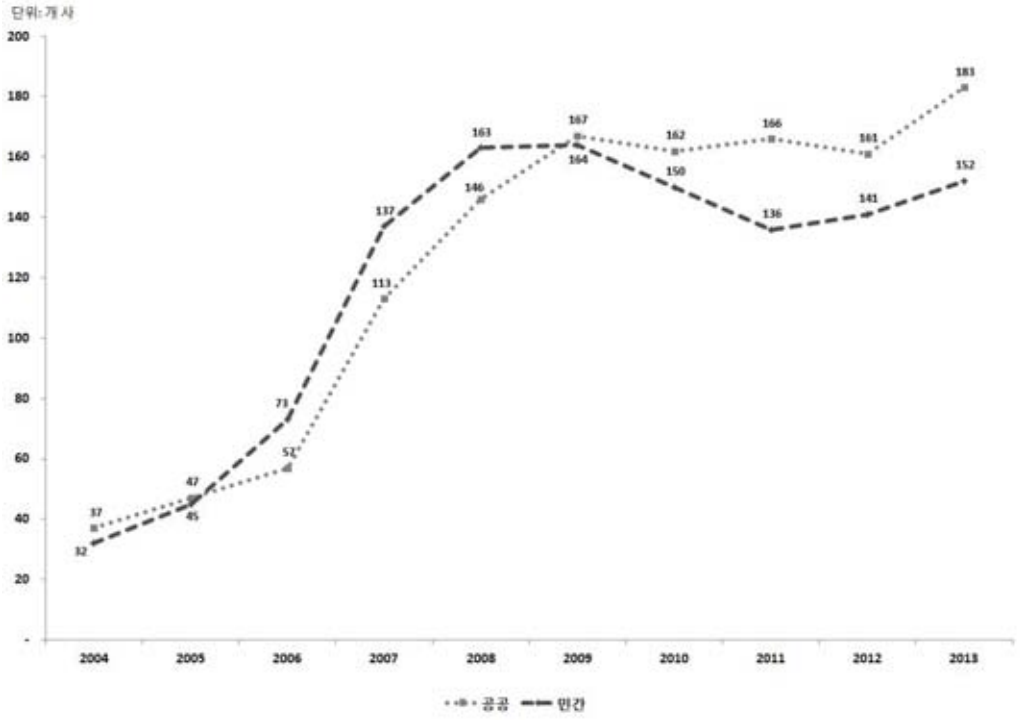
○ 10년간 누계 데이터를 분석한 결과 공공이 211억 달러, 민간이 165억 달러를 수주하여 공공사업에 대한 수주가 더 많은 것으로 분석됨.

- 이에 비해 수주 건수나 진출 업체 수를 비교했을 때에는 큰 차이를 보이지 않아 결과적으로 공공사업이 민간사업보다 평균적으로 규모가 더 크다고 볼 수 있음.

□ 2004년부터 2013년의 10년간 중소기업 수주 프로젝트의 발주 형태별 수주 건수와 진출 업체 수의 추이는 아래 <그림 2-15>, <그림 2-16>과 같음.



<그림 2-15> 중소기업 수주 프로젝트의 발주 형태별 수주 건수 추이



<그림 2-16> 중소기업 수주 프로젝트의 발주 형태별 진출 업체 수 추이

○ 10년간 중소기업 수주 프로젝트의 발주 형태별 수주 건수와 진출 업체 수의 분석 결과 공공과 민간 모두 높은 상승 추이를 보이고 있어 향후에도 활발한 진출이 예상됨.

<표 2-10> 중소기업 수주 프로젝트의 발주 형태별 추이

(단위: 천 달러, 건, 개 사)

구분		2004년	2005년	2006년	2007년	2008년	2009년	2010년	2011년	2012년	2013년	CAGR
공공	금액	205,994	255,218	390,869	4,409,122	3,194,801	3,895,832	3,463,031	2,047,815	1,679,237	1,589,033	25.5%
	건수	66	91	109	208	276	249	315	283	285	320	19.2%
	업체	37	47	57	113	146	167	162	166	161	183	19.4%
민간	금액	84,476	611,330	872,981	2,181,664	3,552,273	1,419,750	2,187,412	2,535,362	1,658,254	1,428,846	36.9%
	건수	75	108	148	251	272	276	293	249	286	341	18.3%
	업체	32	45	73	137	163	164	150	136	141	152	18.9%

(자료: 중소기업 수주지원센터 진출통계 자료를 바탕으로 재구성)

□ 해외건설협회 중소기업수주지원센터에서 제공하는 해외건설업신고 현황은 다음 <표 2-11>과 같음.

○ 중소기업의 해외건설업 신고 업체 현황을 분석한 결과 전문건설업(29개 업종)이 1,932개 업체(32.20%)로 가장 많음.

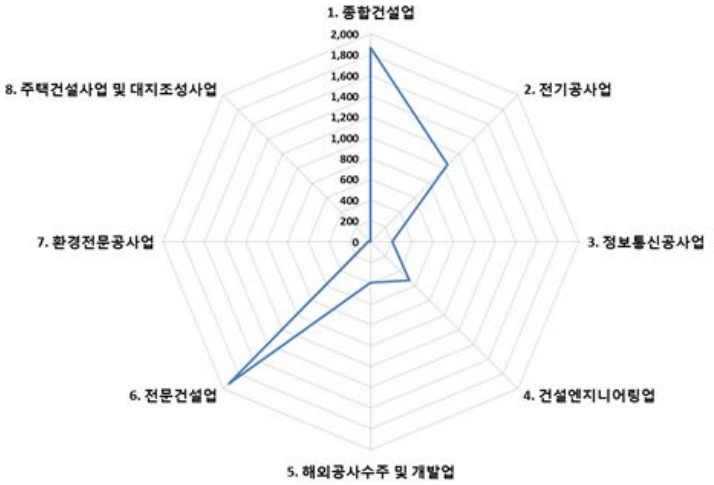
- 전체 27개 업종 중 실적이 보고되지 않은 "난방시공업 2종"은 분석에서 제외함.
- 다음으로 종합건설업(5개 업종) 1,866개 업체(31.10%), 전기공사업 1,045개 업체(17.42%) 등의 순으로 분석됨.

<표 2-11> 중소건설업체 해외건설 업종신고 현황

(단위: 개)

구분	업체 수	
	신고 업체 수	비중 (%)
1. 종합건설업	1,866	31.10%
2. 전기공사업	1,045	17.42%
3. 정보통신공사업	209	3.48%
4. 건설엔지니어링업	524	8.73%
5. 해외공사수주 및 개발업	397	6.62%
6. 전문건설업	1,932	32.20%
7. 환경전문공사업	26	0.43%
8. 주택건설 / 대지조성사업	1	0.02%
합계	6,000	100%

(자료: 해외건설협회 중소기업수주지원센터)



<그림 2-17> 중소건설업체 신고업종별 업체 및 수리건수 현황

□ 해외건설협회 중소기업수주지원센터에서 제공하는 중소건설업체 업종별 해외 수주 금액은 위 <표 2-17>과 같음.

○ 동 기관에서 제공하는 중소기업의 해외건설 누적 수주 금액은 약 631억 달러임.

- 업종별 누적 수주 금액은 종합건설업(약 332억 달러, 52.6%), 전문건설업(약 143억 달러, 22.65%), 전기공사업(약 71억 달러, 11.23%)등의 순으로 분석됨.

○ 중소기업 업종 별 수리건수와 수주 금액을 활용하여 건당 수주 금액을 분석한 결과 종합건설업이 약 1,460만 달러로 가장 높은 것으로 분석됨.

- 다음으로 해외공사수주 및 개발업 약 1,260만 달러, 전기공사업 약 550만 달러 순임.

○ 전문건설업의 경우 수리건수 대비 수주 금액이 상대적으로 낮아 건당 금액은 약 350만 달러 수준으로 조사됨.

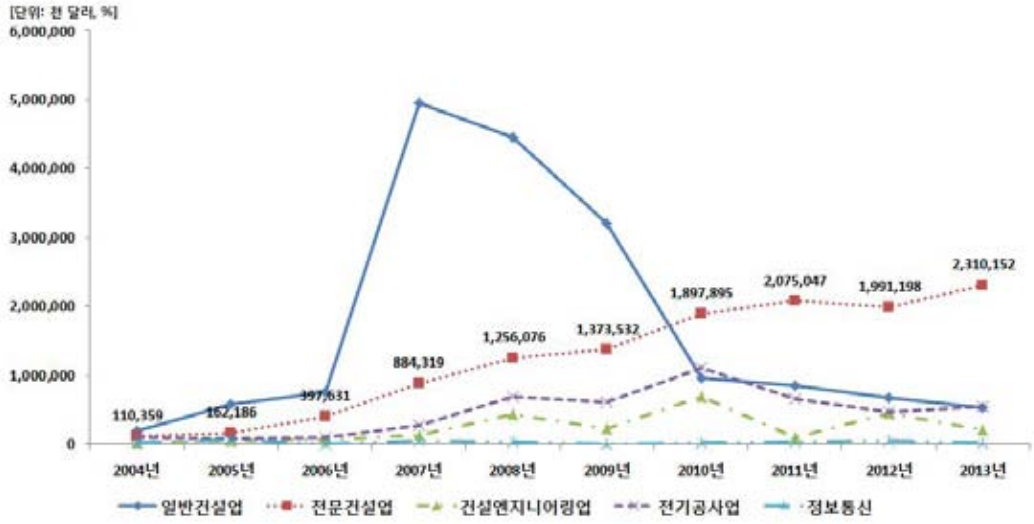
<표 2-12> 중소기업 업종별 누적 수주 및 건당 금액 현황

(단위: 건, 천 달러)

구분	수주 금액		건수	건당 금액
	금액	비중		
1. 종합건설업	33,201,684	52.60%	2,271	14,620
2. 전기공사업	7,127,635	11.29%	1,284	5,551
3. 정보통신공사업	673,166	1.07%	495	1,360
4. 건설엔지니어링업	2,609,218	4.13%	626	4,168
5. 해외공사수주 및 개발업	5,180,724	8.21%	412	12,575
6. 전문건설업	14,295,516	22.65%	4,139	3,454
7. 환경전문공사업	29,199	0.05%	80	365
8. 주택건설 / 대지조성사업	0	0.00%	2	0
합계	63,117,142	100.00%	9,309	-

(자료: 해외건설협회 중소기업수주지원센터)

□ 최근 10년간 가장 수주 금액이 높은 상위 5개 업종(일반건설업, 전문건설업, 건설엔지니어링업, 전기공사업, 정보통신공사업)을 대상으로 수주추이를 분석한 결과는 아래 <그림 2-18>과 같음.



<그림 2-18> 중소기업 업종별 수주 추이

- 2009년까지 일반건설업이 가장 높은 수주 금액을 기록하였으나 2010년 이후 전문건설업의 수주금액이 가장 높은 것으로 나타남.
- 일반건설업의 경우 2007년~2009년 해외 부동산 개발사업의 활황으로 매우 높은 수주실적을 기록하였으나, 점차 경기가 둔화됨에 따라 수주활동도 감소하게 되었으며, 현재도 하락세를 이어가고 있음.
- 전문건설업의 경우 각 년도별로 상승, 하락을 반복하고 있는 타 업종과는 달리 10년간 지속적인 상승 기조를 이어가고 있으며, 10년간 40.2%의 높은 연평균 성장률을 기록하고 있음.

○ 5개 업종 전체에 대한 10년간의 연평균 성장률은 26.8%로 높은 성장세를 기록하고 있는 것으로 분석됨. 그러나 단기적으로 봤을 때에는 전문건설업을 제외한 4개 업종이 높은 폭으로 하락하고 있는 것으로 분석되어 해당 업종의 해외진출 활성화를 위한 대책 마련이 필요할 것으로 판단됨(전문건설업을 제외한 4개 공종의 연평균 성장률은 평균 −23%임).

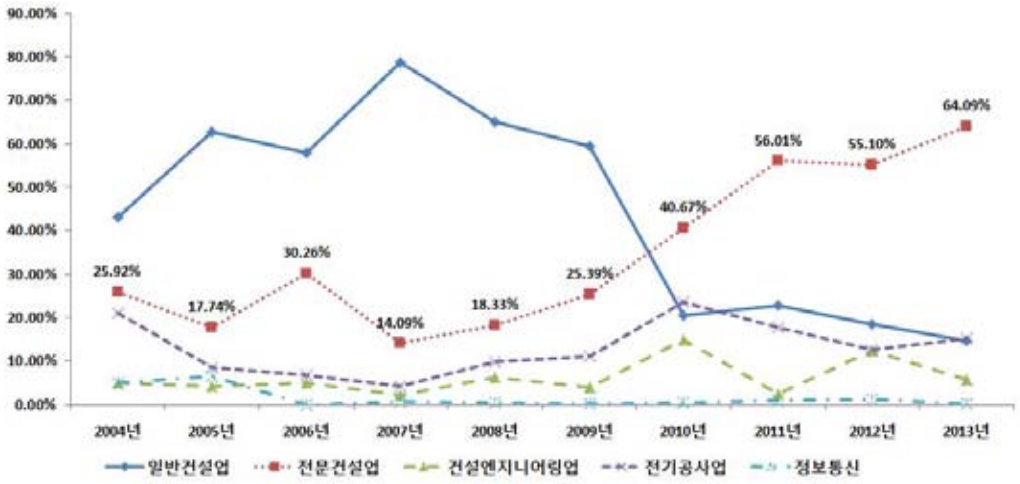
<표 2-13> 중소기업 업종별 수주 현황

(단위: 천 달러)

구분	2004년	2005년	2006년	2007년	2008년	2009년	2010년	2011년	2012년	2013년	CAGR
일반건설업	184,113	572,840	759,454	4,943,309	4,451,729	3,210,795	962,196	846,976	670,022	528,032	12.42%
전문건설업	110,359	162,186	397,631	884,319	1,256,076	1,373,532	1,897,895	2,075,047	1,991,198	2,310,152	40.20%
건설엔지니어링	21,133	39,793	67,118	135,190	428,879	217,002	691,055	92,437	450,667	210,720	29.11%
전기공사업	89,260	78,777	89,035	269,122	680,912	603,923	1,099,466	659,952	460,922	547,441	22.33%
정보통신	20,838	60,386	680	42,947	36,529	5,284	15,896	30,430	41,019	8,092	-9.98%
합계	425,703	913,982	1,313,918	6,274,887	6,854,125	5,410,536	4,666,508	3,704,842	3,613,828	3,604,437	26.79%

(자료: 해외건설협회 중소기업수주지원센터)

□ 상위 5개 업종에 대한 비율을 나타낸 그래프는 아래 <그림 2-19>와 같으며 2011년 이후 전문건설업이 전체 중소기업 수주의 절반 이상을 차지하고 있는 것으로 분석됨.



<그림 2-19> 중소기업 업종별 수주 비중

- 일반건설업의 경우 2007년 78.8%의 높은 비중을 차지하여 전체 중소기업 수주금액의 상승을 주도하였으나 점차 비중이 낮아져 2013년에는 전기공사업보다도 낮은 14.7%의 비중을 차지하였음.
- 전문건설업은 2010년 40.7%로 전체 수주금액 중 가장 높은 비중을 차지한 이후로 현재까지 가장 많은 비중을 차지하는 업종이 되었으며, 2013년에는 64.1%의 비중을 차지하였음.

○ 전문건설업의 수주금액의 증가와는 대조적으로 타 업종의 수주금액이 감소함에 따라 국내 중소기업의 전문건설업에 대한 의존도가 매우 높은 것으로 분석되며, 이러한 추세는 당분간 이어질 것으로 예상됨.

<표 2-14> 중소기업 업종별 수주 비중

구분	2004년	2005년	2006년	2007년	2008년	2009년	2010년	2011년	2012년	2013년
일반건설업	43.25%	62.68%	57.80%	78.78%	64.95%	59.34%	20.62%	22.86%	18.54%	14.65%
전문건설업	25.92%	17.74%	30.26%	14.09%	18.33%	25.39%	40.67%	56.01%	55.10%	64.09%
건설엔지니어링	4.96%	4.35%	5.11%	2.15%	6.26%	4.01%	14.81%	2.50%	12.47%	5.85%
전기공사업	20.97%	8.62%	6.78%	4.29%	9.93%	11.16%	23.56%	17.81%	12.75%	15.19%
정보통신	4.89%	6.61%	0.05%	0.68%	0.53%	0.10%	0.34%	0.82%	1.14%	0.22%
합계	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

(자료: 해외건설협회 중소기업수주지원센터)

□ 10년간 중소기업의 업종별 수주 실적에 대한 분석 결과 2000년대 중·후반 전체적인 수주 실적 상승에 비해 2010년 이후 전체적인 하락세를 이어가고 있음.

○ 그러나 전문건설업의 경우 비교적 꾸준히 상승하고 있으며, 현재 국내 중소기업의 수주에서 가장 많은 비중을 차지하고 있는 것으로 분석됨.

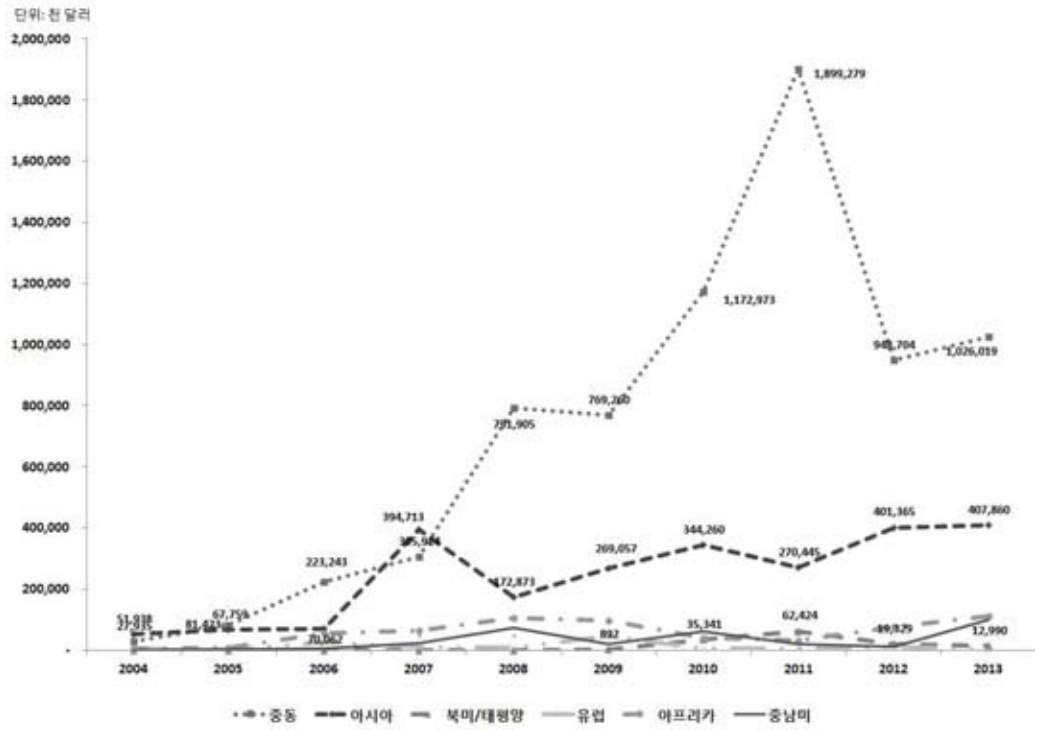
○ 또한 향후에도 지속적인 성장세가 예측됨에 따라 전문건설업에 대한 수주지원을 적극적으로 수행할 필요가 있음.

- 이에 따라 중소 건설기업에서 전문건설업종의 수주 현황에 대한 심도 있는 분석이 필요할 것으로 판단됨.

1.3. 전문건설업 해외시장 진출 현황 분석

□ 본 절에서는 앞 절에서의 분석결과 현재 중소기업의 해외 시장 수주에서 가장 많은 금액 및 비중을 차지하는 전문건설업의 진출현황에 대한 분석을 실시함.

□ 2004년부터 2013년의 10년간 전문건설업의 지역별 수주 금액의 추이는 아래 <그림 2-20>과 같음.

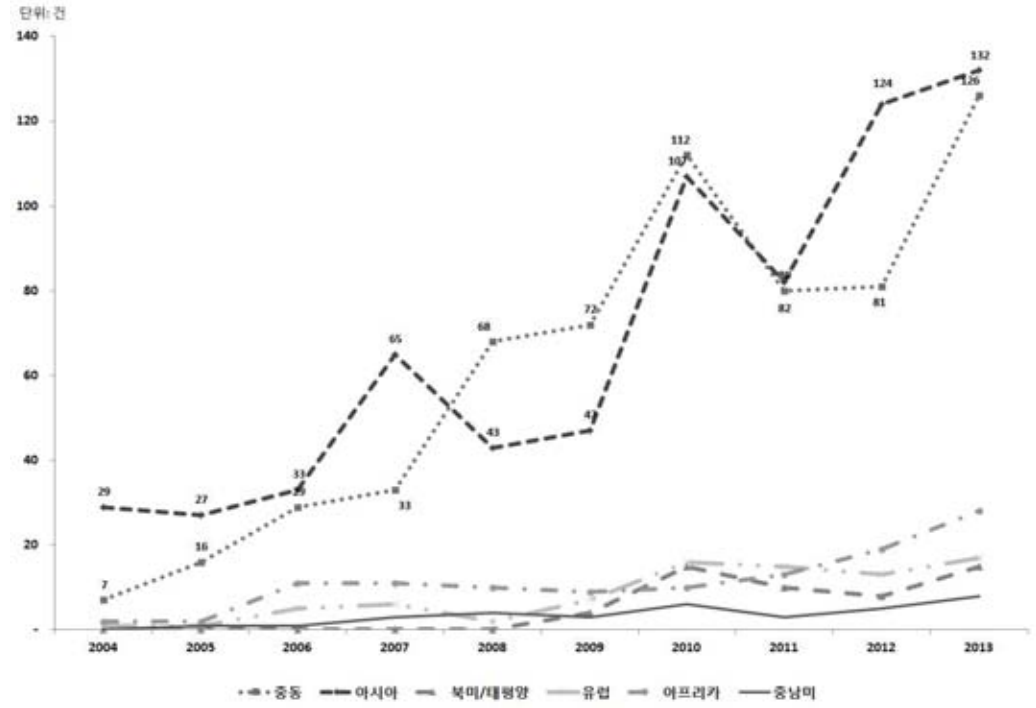


<그림 2-20> 전문건설업의 지역별 수주 금액 추이

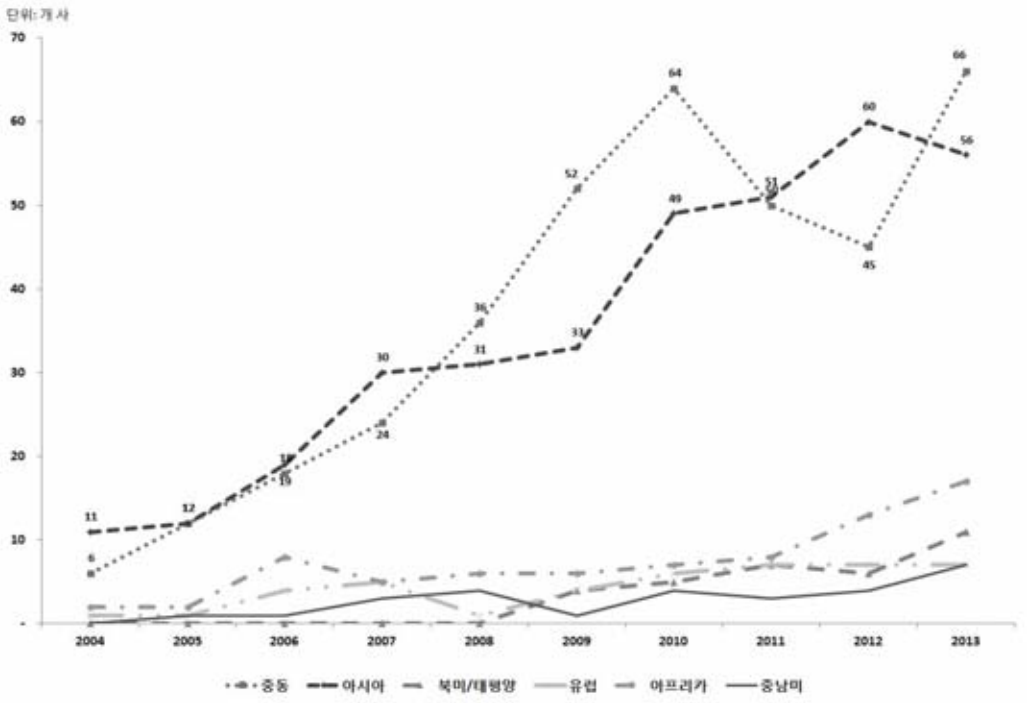
□ 10년간 전문건설업의 지역별 수주 금액에 대한 분석 결과 중동에서 가장 많은 수주실적을 기록하고 있으며, 그 다음으로는 아시아, 아프리카가 뒤를 이음.

- 전체 수주에서 높은 금액을 차지한 3개 지역은 각각 49.2%, 25.7%, 45.0%의 연평균 성장률을 보이고 있으며, 전년 대비 모두 수주 금액이 상승하여, 향후에도 지속적인 상승세를 유지할 수 있을 것으로 기대됨.
- 중남미와 북미/태평양 지역의 경우, 높은 연평균 성장률(각각 58.5%, 95.3%)을 기록하고 현재 상승세에 있으나, 진출 기간이 짧고 수주 금액 또한 비교적 낮아 현재의 상승세를 유지하여 지속적인 수주를 기록할 수 있는 노력이 필요함.

□ 2004년부터 2013년의 10년간 중소기업의 지역별 수주 건수와 진출 업체 수의 추이는 아래 <그림 2-21>, <그림 2-22>와 같음.



<그림 2-21> 전문건설업의 지역별 수주 건수 추이



<그림 2-22> 전문건설업의 지역별 진출 업체 수 추이

○ 10년간 전문건설업의 지역별 수주 건수와 진출 업체 수의 분석 결과 중동과 아시아 지역의 수주 및 진출이 전체 실적을 주도하고 있는 것으로 분석되며, 그

이외의 지역에서도 꾸준한 상승세가 이어지고 있어 향후 보다 다양한 지역에서의 고른 수주가 기대됨.

<표 2-15> 전문건설업의 지역별 수주 추이

(단위: 천 달러, 건, 개 사)

구분		2004년	2005년	2006년	2007년	2008년	2009년	2010년	2011년	2012년	2013년	CAGR
중동	금액	27,935	81,423	223,243	305,914	791,905	769,260	1,172,973	1,899,279	948,704	1,026,019	49.2%
	건수	7	16	29	33	68	72	112	80	81	126	37.9%
	업체	6	12	18	24	36	52	64	50	45	66	30.5%
아시아	금액	51,938	67,759	70,062	394,713	172,873	269,057	344,260	270,445	401,365	407,860	25.7%
	건수	29	27	33	65	43	47	107	82	124	132	18.3%
	업체	11	12	19	30	31	33	49	51	60	56	19.8%
북미/태평양	금액	-	-	-	-	-	892	35,341	62,424	19,329	12,990	95.3%
	건수	-	-	-	-	-	4	15	10	8	15	39.2%
	업체	-	-	-	-	-	4	5	7	6	11	28.8%
유럽	금액	6,000	2,090	26,476	11,690	6,928	46,076	4,476	4,601	11,619	1,625	-13.5%
	건수	1	1	5	6	2	7	16	15	13	17	37.0%
	업체	1	1	4	5	1	4	6	7	7	7	24.1%
아프리카	금액	3,954	9,125	56,221	63,179	105,717	97,470	41,552	32,179	75,837	111,885	45.0%
	건수	2	2	11	11	10	9	10	13	19	28	34.1%
	업체	2	2	8	5	6	6	7	8	13	17	26.8%
중남미	금액	-	2,463	6,086	22,973	74,332	20,053	60,489	20,537	11,772	98,138	58.5%
	건수	-	1	1	3	4	3	6	3	5	8	29.7%
	업체	-	1	1	3	4	1	4	3	4	7	27.5%
합계	금액	89,827	162,860	382,088	798,469	1,151,755	1,202,808	1,659,091	2,289,465	1,468,626	1,658,517	38.3%
	건수	39	47	79	118	127	142	266	203	250	326	26.6%
	업체	20	28	50	67	78	100	135	126	135	164	26.3%

주: 북미/태평양, 중남미의 경우 과거 수주실적이 없어 각각 5년, 9년간 데이터를 바탕으로 연평균 성장률 계산

(자료: 중소기업 수주지원센터 진출통계 자료를 바탕으로 재구성)

○ 전문건설업의 지역별 수주 추이에 대한 종합적인 분석 결과 전체 해외 수주 현황과 마찬가지로 아직까지는 중동과 아시아에 편중된 수주 실적을 보이고 있으나, 다른 지역에서도 수주가 활발히 이루어지고 있으며, 특히 아프리카, 중남미 지역에서의 수주 실적이 높은 상승세를 보임에 따라 지역 간의 격차가 줄어들어 지역의 다변화가 이루어지고 있는 것으로 분석됨.

□ 2004년부터 2013년의 10년간 전문건설업의 세부 업종별 수주 및 진출에 대한 추이를 분석하였음. 전체 세부 업종의 종류는 총 29개이며 아래 <표 2-16>과 같음.

○ 데이터 분석 결과 수주 금액, 건수, 진출 업체 수에서 가장 높은 실적을 보인 5

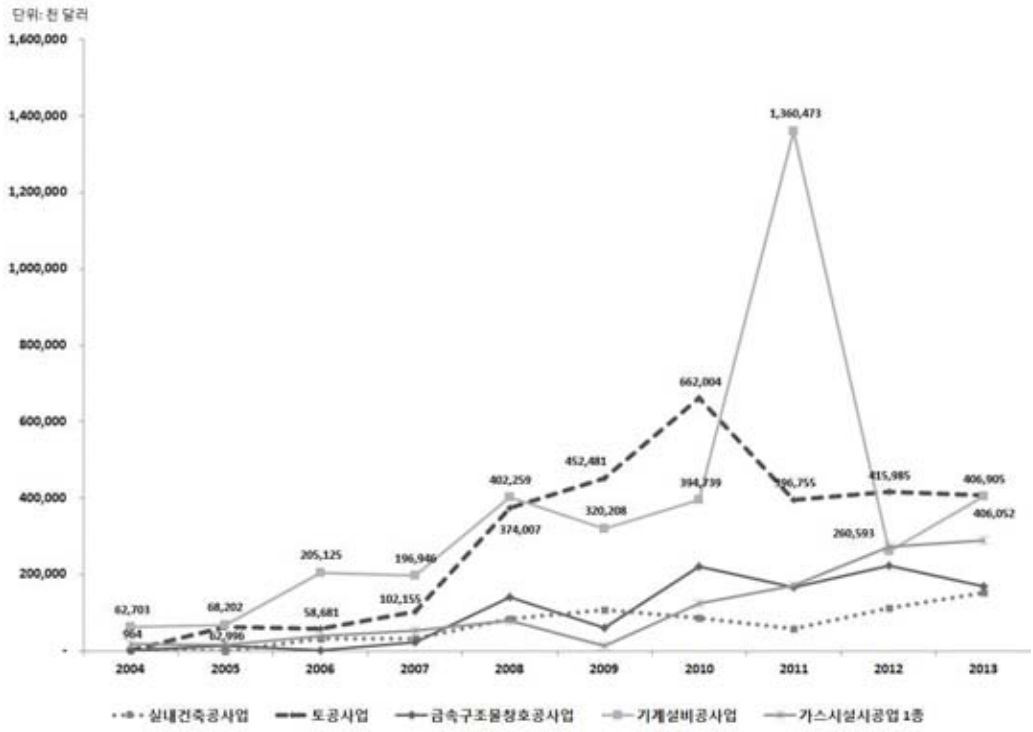
개 업종(실내건축공사업, 토공사업, 금속구조물·창호공사업, 기계설비공사업, 가스시설시공업 1종)을 선별하여 세부 분석을 실시하였음

- 해당 5개 업종은 2013년 전체 전문건설업 수주에서 약 86%의 비중을 차지함.

<표 2-16> 전문건설업 세부업종의 종류

구분					
1	실내건축공사업	11	상하수도설비공사업	21	준설공사업
2	토공사업	12	보링그라우팅공사업	22	승강기설치공사업
3	미장·방수·조적공사업	13	철도궤도공사업	23	가스시설시공업 1종
4	석공사업	14	포장공사업	24	가스시설시공업 2종
5	도장공사업	15	수중공사업	25	가스시설시공업 3종
6	비계·구조물해체공사업	16	조경식재공사업	26	난방시공업 1종
7	금속구조물·창호공사업	17	조경시설물설치공사업	27	난방시공업 2종
8	지붕판금건축물조립공사업	18	강구조물공사업	28	난방시공업 3종
9	철근·콘크리트공사업	19	철강재설치공사업	29	시설물유지관리업
10	기계설비공사업	20	삭도설치공사업		

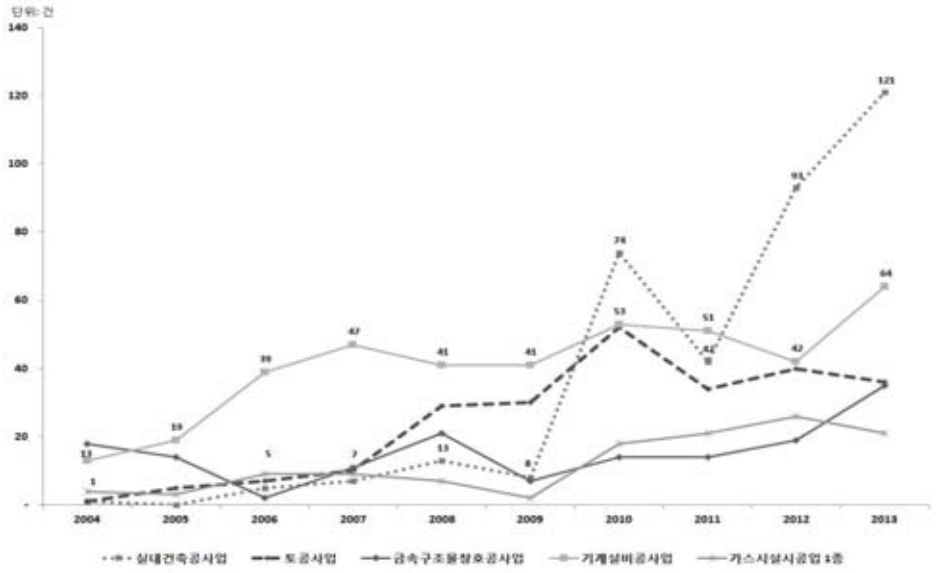
□ 2004년부터 2013년의 10년간 전문건설업의 세부 업종별 수주 금액의 추이는 아래 <그림 2-23>과 같음.



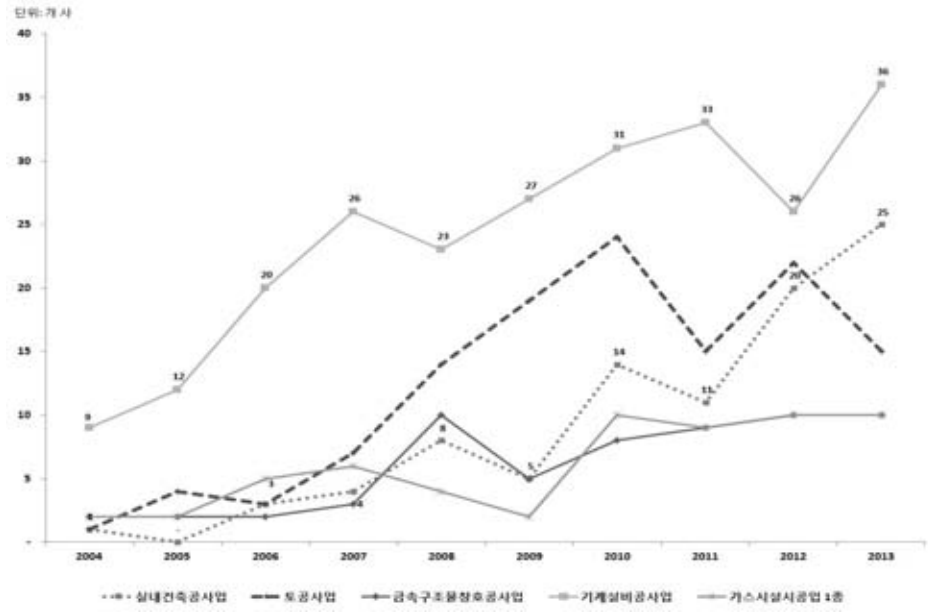
<그림 2-23> 전문건설업 세부 업종별 수주 금액 추이

○ 10년간 전문건설업의 세부 업종별 수주 금액의 추이를 분석한 결과 토공사업, 기계설비공사업이 가장 많은 금액을 차지한 것으로 분석되었으며, 그 외의 다른 공종에서도 꾸준한 상승세를 보이고 있는 것으로 분석됨.

□ 2004년부터 2013년의 10년간 전문건설업의 세부 업종별 수주 건수 및 진출 업체 수의 추이는 아래 <그림 2-24>, <그림 2-25>와 같음.



<그림 2-24> 전문건설업 세부 업종별 수주 건수 추이



<그림 2-25> 전문건설업 세부 업종별 진출 업체 수 추이

○ 10년간 전문건설업의 세부 업종별 수주 건수 및 진출 업체 수의 추이를 분석한 결과 실내건축공사업과 기계설비공사업이 가장 많은 수주 건수 및 진출 업체 수 실적을 기록한 것으로 분석됨.

- 수주 금액 면에서 높은 실적을 보인 토공사의 경우 다른 공종에 비해 수주 건수나 진출 업체 수가 적음. 그 이유로는 업종 성격 상 건당 수주액이 타 업종에 비해 높기 때문인 것으로 판단됨.

<표 2-17> 전문건설업의 지역별 수주 추이

(단위: 천 달러, 건, 개 사)

구분		2004년	2005년	2006년	2007년	2008년	2009년	2010년	2011년	2012년	2013년	CAGR
실내건축공사업	금액	1,617	-	32,031	32,335	83,881	109,090	86,908	58,215	113,428	153,738	65.9%
	건수	1	-	5	7	13	8	74	42	93	121	70.4%
	업체	1	-	3	4	8	5	14	11	20	25	43.0%
토공사업	금액	964	62,996	58,681	102,155	374,007	452,481	662,004	396,755	415,985	406,905	95.8%
	건수	1	5	7	10	29	30	52	34	40	36	48.9%
	업체	1	4	3	7	14	19	24	15	22	15	35.1%
금속구조물·창호공사업	금액	2,493	13,087	2,895	23,782	140,155	61,603	221,771	166,580	222,631	169,505	59.8%
	건수	18	14	2	11	21	7	14	14	19	35	7.7%
	업체	2	2	2	3	10	5	8	9	10	10	19.6%
기계설비공사업	금액	62,703	68,202	205,125	196,946	402,259	320,208	394,739	1,360,473	260,593	406,052	23.1%
	건수	13	19	39	47	41	41	53	51	42	64	19.4%
	업체	9	12	20	26	23	27	31	33	26	36	16.7%
가스시설시공업(제1종)	금액	17,492	15,886	40,156	52,779	79,678	14,078	123,623	170,510	272,284	289,313	36.6%
	건수	4	3	9	9	7	2	18	21	26	21	20.2%
	업체	2	2	5	6	4	2	10	9	10	10	19.6%

(자료: 중소기업 수주지원센터 진출통계 자료를 바탕으로 재구성)

○ 전문건설업의 수주 실적에 대한 분석 결과 국내 대기업의 수주 실적과 비슷한 양상을 보이고 있음.

- 이는 전문건설업이 국내 대기업과의 협력관계 구축을 통한 진출이 활발하기 때문인 것으로 판단됨.

○ 또한 전문건설업은 실내건축공사업, 토공사업 등 5개 업종에 편중된 수주실적을 보이고 있음.

- 이는 우리나라 수주 실적에서 플랜트, 건축이 가장 많은 비중을 차지하고 있는 것과 일맥상통한다고 볼 수 있음.
- 해당 5개 업종은 주로 건축, 플랜트에서 수행할 수 있는 업종으로 해당 공종에서 많은 비중을 차지하고 있는 업종임.

2. 해외건설 공종별 협력업체 수행 현황 및 경쟁우위 분야

□ 현재 국내에서는 우리나라 기업들의 협력업체 수행 현황에 대하여 기본적인 진출 현황에 대한 수치만을 제공하고 있을 뿐, 사업 내에서 각 공종에 대한 하도급 현황 및 역량에 대한 정량적 자료는 제공되고 있지 않음.

□ 따라서 선행 연구 분석[4]을 통하여 해외 건설사업에서 각 공종별 협력업체 수행 현황 및 역량 수준에 대한 분석을 실시함.

2.1. 해외 건축 시장의 협력업체 수행 현황[5]

□ 해외 건축공사의 16개 하도급 공정에 대한 조사 결과 아래 <표 2-18>과 같이 전체 하도급 공정에 대한 중요도 대비 협력업체 수행 수준이 낮은 것으로 분석됨.

<표 2-18> 건축공사 내 각 수행 공종별 하도급율, 중요도 및 수행도

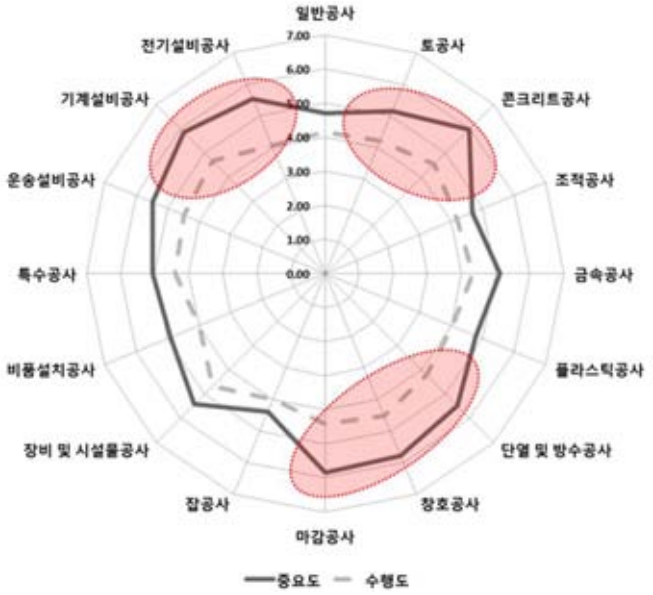
구분	분류	하도급율	중요도	수행도	부족도
1	일반공사	87.8%	4.70	4.15	0.55
2	토공사	87.8%	5.15	4.21	0.94
3	콘크리트공사	96.9%	5.97	4.52	1.45
4	조적공사	90.9%	4.67	4.18	0.48
5	금속공사	93.9%	5.12	4.33	0.79
6	플라스틱공사	81.8%	4.79	4.03	0.76
7	단열 및 방수공사	90.9%	5.48	4.21	1.27
8	창호공사	100.0%	5.79	4.52	1.27
9	마감공사	87.8%	5.85	4.42	1.42
10	잡공사	81.8%	4.39	4.00	0.39
11	장비 및 시설물공사	81.8%	5.42	4.67	0.76
12	비품설치공사	81.8%	4.91	4.00	0.91
13	특수공사	66.6%	5.06	4.39	0.67
14	운송설비공사	54.5%	5.48	4.48	1.00
15	기계설비공사	93.9%	5.85	4.67	1.18
16	전기설비공사	96.9%	5.55	4.06	1.48
평균		**85.9%**	**5.26**	**4.30**	**0.96**

4) 김화랑, 옥종호, 장현승, 해외건축공사의 주요 하도급 공정 및 현황분석, 대한건축학회 논문집, 제29권 제7호, pp. 125-132, 2013

5) 김화랑, 손태홍, 장현승, 해외 플랜트 공사의 주요 하도급 역량요인 도출 및 분석, 한국건설관리학회 논문집, 제14권 제5호, pp. 84-91, 2013

○ 해외 건축공사의 평균 하도급율은 85.9%로 높은 수준인 것으로 조사되었으며, 하도급 비율이 가장 높은 공정은 창호공사(100%)인 것을 나타남. 반면 가장 낮은 공정으로는 운송설비공사(54.5%)가 도출됨.

○ 16개 하도급 공정의 중요도에 대한 수행도 분석 결과 콘크리트공사, 창호공사, 마감공사, 운송설비공사, 기계설비공사는 높은 중요도에도 불구하고 협력업체의 수행정도가 상대적으로 많은 차이를 보이고 있는 것으로 분석되었으며, 잡공사, 조적공사, 일반공사는 비교적 높은 수행도를 보이는 것으로 분석됨.



<그림 2-26> 건축공사 내 각 수행 공종별 중요도 및 수행도

□ 건축 공종의 16개 하도급 공정에 대한 협력업체 활용 현황에 대한 실태 조사 결과 다음 <표 2-19>와 같이 나타남.

- 토목·플랜트공사 대비 하도급 업체가 로컬업체의 비중이 높은 것으로 조사됨.
- 이는 건축공사의 공정들의 기술력에 대하여 국내업체와 로컬업체를 비교했을 때 큰 차이를 보이지 않으며, 가격경쟁력의 경우 로컬업체가 우수하기 때문인 것으로 유추할 수 있음.
- 로컬업체(60.6%), 한국업체(27.3%), 제3국업체(12.1%) 순으로 나타남.

<표 2-19> 건축 공사 각 공종별 하도급 유형 비중

구분	한국업체 비중	로컬업체 비중	제3국업체 비중
일반공사	27.3%	60.6%	12.1%
토공사 및 대지조성공사	9.4%	78.1%	12.5%
콘크리트공사	30.6%	66.7%	2.8%
조적공사	3.2%	83.9%	12.9%
금속공사	28.1%	56.3%	15.6%
목공사 및 플라스틱 공사	19.2%	65.4%	15.4%
단열 및 방수공사	9.7%	80.6%	9.7%
창호공사	36.4%	36.4%	27.3%
마감공사	18.5%	66.7%	14.8%
잡공사	4.0%	76.0%	20.0%
장비 및 시설물 공사	26.9%	50.0%	23.1%
가구 및 비품설치공사	20.8%	62.5%	16.7%
특수공사	13.6%	54.5%	31.8%
운송설비공사	15.8%	26.3%	57.9%
기계설비공사	17.2%	69.0%	13.8%
전기설비공사	26.7%	63.3%	10.0%
평균	**27.3%**	**60.6%**	**12.1%**

2.2. 해외 토목 시장의 협력업체 수행 현황

□ 해외 토목공사의 10개 하도급 공정에 대한 조사 결과 아래 <표 2-20>과 같이 전체 하도급 공정에 대한 중요도 대비 협력업체 수행 수준이 대체적으로 높은 것으로 분석됨.

<표 2-20> 토목공사 내 각 수행 공종별 하도급율, 중요도 및 수행도

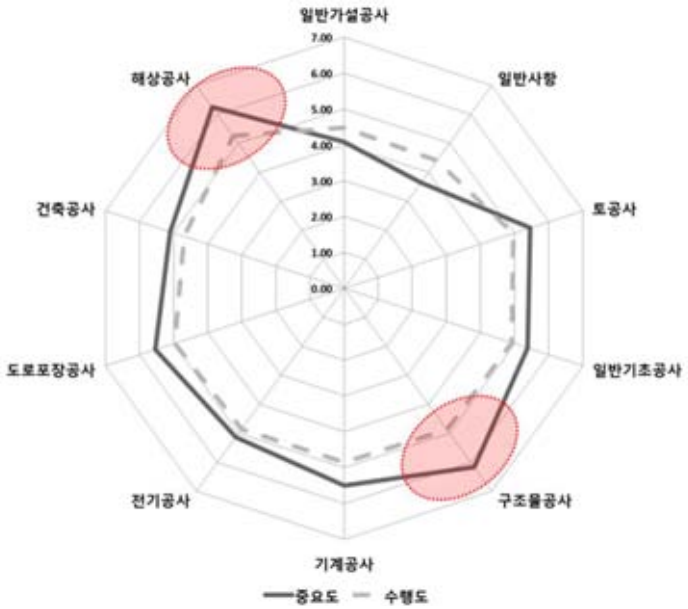
구분	분류	하도급율	중요도	수행도	부족도
1	일반가설공사	80.0%	4.08	4.48	-0.39
2	일반사항	46.7%	3.65	4.40	-0.75
3	토공사	76.7%	5.46	4.96	0.50
4	일반기초공사	73.3%	5.38	4.92	0.46
5	구조물공사	70.0%	6.17	4.87	1.30
6	기계공사	66.7%	5.50	4.85	0.65
7	전기공사	70.0%	5.13	4.86	0.27
8	도로포장공사	83.3%	5.54	4.96	0.58
9	건축공사	63.3%	5.10	4.70	0.40
10	해상공사	53.3%	6.25	5.25	1.00
평균		68.3%	5.23	4.83	0.40

○ 해외 토목공사의 평균 하도급율은 68.3%로 건축과 플랜트공사에 비해 낮은 수준인 것으로 조사됨. 이는 주요 조사대상인 대형 기업이 주로 특수 기술을 요하는 고부가 가치 공종을 수행하기 때문인 것으로 분석됨.

○ 하도급 비율이 가장 높은 공정은 도로포장공사(83.3%), 일반가설공사(80.0%)인 것으로 나타남. 반면 가장 낮은 공정으로는 일반사항(46.7%), 해상공사(53.3%)

가 도출됨.

○ 10개 하도급 공정의 중요도에 대한 수행도 분석 결과 구조물공사, 해상공사는 높은 중요도에도 불구하고 협력업체의 수행정도가 상대적으로 많은 차이를 보이고 있는 것으로 분석되었으며, 일반사항, 일반가설공사는 중요도 보다 협력업체의 수행정도가 더 높은 것으로 분석됨.



<그림 2-27> 토목공사 내 각 수행 공종별 중요도 및 수행도

○ 토목 공종의 10개 하도급 공정에 대한 협력업체 활용 현황에 대한 실태 조사 결과 다음 <표 2-21>과 같은 결과가 도출됨.

- 건축공사와 비슷한 비율을 보이고 있으나 제3국업체 비중이 줄어들고 한국업체의 비중이 비교적 높은 것으로 조사됨.
- 로컬업체(60.8%), 한국업체(29.4%), 제3국업체(9.9%)순으로 나타남.

<표 2-21> 토목 공사 각 공정별 하도급 유형 비중

구분	한국업체 비중	로컬업체 비중	제3국업체 비중
일반가설공사	10.5%	78.9%	10.5%
일반사항	14.8%	81.5%	3.7%
토공사	38.5%	57.7%	3.8%
일반 기초 공사	41.7%	50.0%	8.3%
구조물	37.5%	37.5%	25.0%
기계	28.0%	56.0%	16.0%
전기	28.1%	59.4%	12.5%
도로포장공사	9.1%	81.8%	9.1%
건축	42.9%	52.4%	4.8%
해상공사	42.9%	52.4%	4.8%
평균	**29.4%**	**60.8%**	**9.9%**

2.3. 해외 플랜트 시장의 협력업체 수행 현황

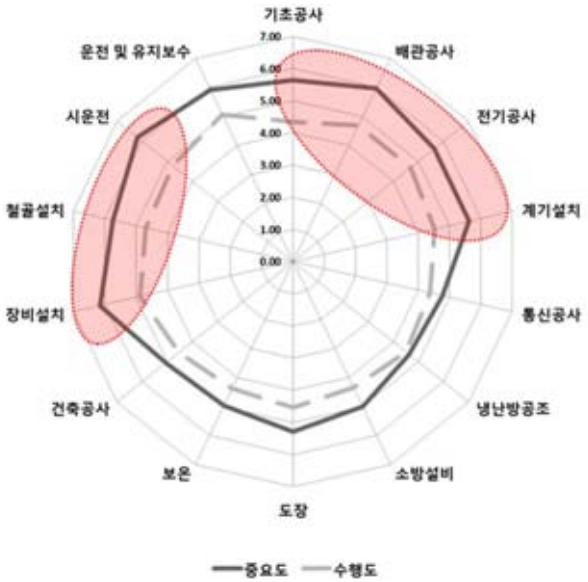
□ 해외 플랜트공사의 14개 하도급 공정에 대한 조사 결과 아래 <표 2-22>와 같이 전체 하도급 공정에 대한 중요도 대비 협력업체 수행 수준이 대체적으로 낮은 것으로 분석됨.

<표 2-22> 플랜트 공사 내 각 수행 공종별 하도급율, 중요도 및 수행도

구분	분류	하도급율	중요도	수행도	부족도
1	기초공사	81.3%	5.63	4.34	1.28
2	배관공사	84.4%	5.97	4.69	1.28
3	전기공사	84.4%	5.63	4.69	0.94
4	계기설치	75.0%	5.63	4.53	1.09
5	통신공사	78.1%	4.78	4.38	0.41
6	냉난방공조	65.6%	4.63	4.50	0.13
7	소방설비	78.1%	5.00	4.34	0.66
8	도장	78.1%	5.28	4.53	0.75
9	보온	75.0%	4.97	4.38	0.59
10	건축공사	75.0%	5.06	4.53	0.53
11	장비설치	81.3%	6.16	4.88	1.28
12	철골설치	81.3%	5.75	4.69	1.06
13	시운전	37.5%	6.19	4.78	1.41
14	운전 및 유지보수	40.6%	5.91	5.06	0.84
평균		72.5%	5.47	4.59	0.88

○ 해외 플랜트공사의 평균 하도급율은 72.5%이며, 하도급 비율이 가장 높은 공정은 배관공사(84.4%), 전기공사(84.4%)인 것으로 나타났으며, 반면 가장 낮은 공정으로는 시운전(37.5%), 운전 및 유지보수(40.6%)인 것으로 나타남.

○ 10개 하도급 공정의 중요도에 대한 수행도 분석 결과 시운전, 기초공사, 배관공사, 장비설치는 높은 중요도에도 불구하고 협력업체의 수행정도가 상대적으로 많은 차이를 보이고 있는 것으로 분석되었으며, 냉난방공조, 통신공사, 건축공사는 비교적 높은 수행도를 보이는 것으로 분석됨.



<그림 2-28> 플랜트공사 내 각 수행 공종별 중요도 및 수행도

○ 플랜트 공종의 14개 하도급 공정에 대한 협력업체 활용 현황에 대한 실태 조사 결과 다음 <표 2-23>과 같은 결과가 도출됨.

- 건축·토목 대비 하도급 업체가 한국업체의 비중이 높은 것으로 조사됨.
- 특히 플랜트 공사 중 하도급율이 가장 낮았던 시운전, 운전 및 유지보수 공정에서 한국업체와 제3국업체의 비중이 높은 것으로 분석됨. 이는 공사를 수행하는 국가에서 해당 공정을 수행할 수 있는 업체가 부족하기 때문인 것으로 분석됨.
- 로컬업체(53.1%), 한국업체(31.5%), 제3국업체(15.4%)순으로 나타남.

<표 2-23> 플랜트 공사 각 공종별 하도급 유형 비중

구분	한국업체 비중	로컬업체 비중	제3국업체 비중
기초공사	31.3%	53.1%	15.6%
배관공사	45.2%	45.2%	9.7%
전기공사	42.9%	50.0%	7.1%
계기설치	33.3%	53.3%	13.3%
통신공사	33.3%	51.9%	14.8%
냉난방공조	18.8%	59.4%	21.9%
소방설비	18.8%	59.4%	21.9%
도장	25.8%	61.3%	12.9%
보온	24.1%	69.0%	6.9%
건축공사	13.8%	75.9%	10.3%
장비 설치	26.7%	60.0%	13.3%
철골설치	31.0%	58.6%	10.3%
시운전	55.6%	16.7%	27.8%
운전 및 유지보수	41.2%	29.4%	29.4%
평균	**31.5%**	**53.1%**	**15.4%**

□ 해외건설 사업 시 공종별 높은 난이도를 가지는 공사는 국내업체 하도급 비중이 높은 것으로 분석됨.

○ 해외에 성공적으로 진출한 전문건설업체와의 인터뷰 결과, 현지 업체와 비교하여 다음 <표 2-24>와 같이 우위 및 열위에 있는 분야가 도출됨.

- 엔지니어링 요소가 많이 포함된 시공분야(커튼월 설계 및 시공), 고도의 품질관리를 요하는 분야(특수마감 및 콘크리트 타설), 고급 실내인테리어, 터널 굴착장비, 첨단 공법 적용분야, 시스템 통합분야 등

<표 2-24> 해외시장에서의 전문건설업체 경쟁력 우위 및 열위 분야

구분	분야	예시
경쟁력 우위 분야	엔지니어링 요소가 많이 포함된 시공분야	- 커튼월 설계 및 시공 등
	고도의 품질관리를 요하는 분야	- 특수 마감, 특수 콘크리트 타설 등
	시공상세도/Shop Drawing 작성분야	- 고급 실내인테리어 등
	특수 장비 보유 및 운용 분야	- 터널 굴착 장비 등
	ETO[6] 자재의 조달 및 시공 분야	- 고강도 콘크리트 제조 및 조달 분야
	첨단 공법 적용 분야	- 특수 거푸집 공법 등
	시스템 통합 분야	- 방재/보안 시스템 통합 등
경쟁력 열위 분야	단순 노무형 시공 분야	- 조적/미장 방수 등 습식 공사 - 배관/덕트 설치 공사 등
	단순 장비형 시공 분야	- 현장타설 bored pile 공사, 도로 포장 공사 등 (고가/특수 장비가 아닌 일반적 장비이며, 운용 또한 평이한 기술을 요함)
	공법이 일반화된 분야	- 일반 RC조 구체공사 (시스템 거푸집의 활용 또는 고층 콘크리트 타설 기술이 점차 일반화됨)
	MTS[7], MTO[8], ATO[9] 자재의 조달 및 시공 분야	- 일반적 대량생산 자재, 주문 생산 자재, 주문 조립 자재 등

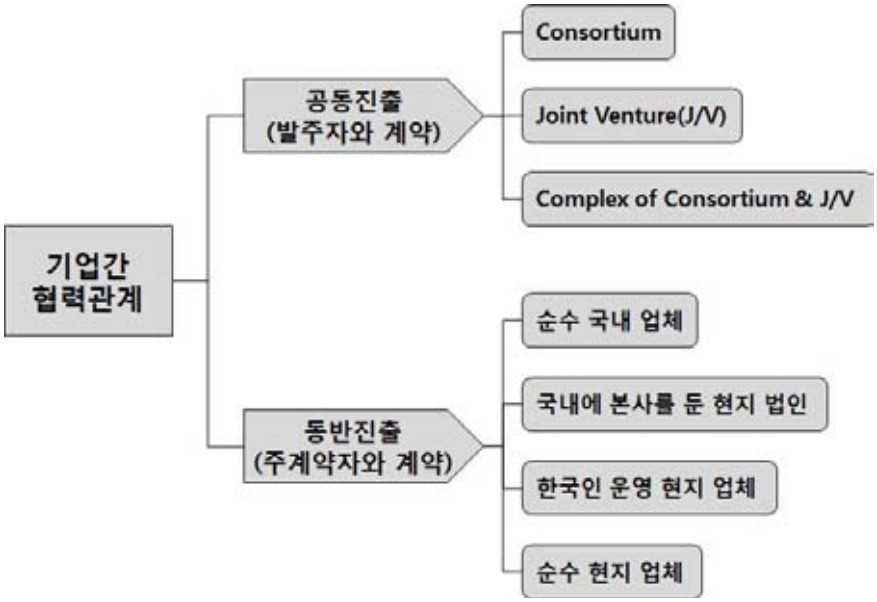
6) ETO(Engineered-to-order): 고객이 주문을 하면 설계과정을 거쳐 생산되는 자재(예: 철근)
7) MTS(Make-to-stock): 기 제작되어있는 자재(예: 레미탈)
8) MTO(Make-to-order): 고객의 주문이 접수된 후에 생산이 이루어지는 자재(예: PC 자재)
9) ATO(Assemble-to-order): 주문 후에 부품들을 조립하여 생산하는 자재(예: 창호 자재)

III. 협력관계 유형 및 역량 분석

□ 본 연구에서는 협력관계의 개념은 해외시장 공동진출을 지향하되 동반진출 개념(sub-contracting)으로 범위를 한정하고 있음.

○ 해외건설 시장 진출을 위해서 기업 간의 협력관계를 살펴보면 공동진출과 동반진출로 구분할 수 있으며 이 같은 형태는 협력과 제휴의 의미를 가지고 있음.

- 건설산업에서의 제휴 및 협력을 통한 공동진출은 크게 1) 컨소시엄(Consortium), 2) Joint Venture(이하 JV), 3) 컨소시엄과 JV의 복합형태, 그리고 4) Sub-contracting을 통한 동반진출로 정의[10]해 볼 수 있음.
- 본 연구는 대기업 간 혹은 대기업과 공기관 등 공동으로 진출하는 형태가 아닌 Sub-contracting을 통한 동반진출에 중점을 두고 있음.



<그림 3-1> 기업간 협력관계도

○ 컨소시엄은 두 개 이상의 업체가 공종 또는 공구 별로 업무를 분담하여 자신의 업무범위를 수행하는 형태로 각 업체는 주어진 업무를 수행에 함에 따른 이익과 손실을 분담하는 형태임.

- 컨소시엄은 발주자와 계약을 할 때 수주단계를 위한 것이며, 공사수행단계에서는 각 기업의 업무가 명확히 분리되므로 제휴의 성격이 약해질 수 있음.
- 또한 컨소시엄의 경우 법인형태가 아닌 명목상 조직명 아래 운영되는 것이 보통임.

10) 대기업과 중소기업의 공동진출을 위한 PILOT 프로그램 구축에 관한 연구, 건설교통부(연구기관: 연세대학교, 해외건설협회), 2007

- 특히, 대규모 공사로 한 업체가 전체를 수행하기에 리스크 부담이 과도한 경우, 업무 또는 공구의 분리가 용이한 경우, 참여사간 이견으로 공동 의사 결정에 어려움이 예상되는 경우에 주로 성립되는 방식임.

○ JV는 두 개 이상의 업체가 공동으로 공사를 수행하는 형태로 참여 지분율에 따라 이익과 손실이 분배되는 형태임.
- 컨소시엄과 마찬가지로 발주자와 계약을 하는 방식이나 입찰단계에서나 공사수행 단계 모두에서 공동으로 업무를 수행하여 완공까지 전략적 제휴가 계속되는 점이 다른 점이라 할 수 있음.
- JV는 발주처의 실적 요건을 만족시키기 위해 공동수행을 필요로 하는 경우, 기업간 상호 보완으로 시너지 효과가 기대되는 경우, 대규모 공사에 리스크를 헤지 하고자 하는 경우, 업무를 정확히 분담하기 어려운 경우, 발주처에서 현지법인에 의한 현지업체의 공동참여를 요구하는 경우에 대체적으로 성립됨.

○ 컨소시엄과 JV의 복합형태는 한 개의 프로젝트 내에서 JV와 컨소시엄 방식을 혼용하는 형태로 각각의 장점을 취하여 적용하는 것으로 공사의 내용과 참여사간의 이해관계가 복잡해짐에 따라 이러한 형태가 늘어가고 있음.
- 단점으로는 외형적 계약으로 쉽지 않은 형태이며, JV가 요구되는 공사계약에 대해 공식적으로는 JV를 형성하되 참여자간 내부적으로 업무를 분담하는 형태임.
- 최근 복잡하고 다양한 형태의 프로젝트가 많이 발주되고 있고 제휴업체간 이해가 복잡하게 얽혀 있어 제휴방식도 복합적으로 이루어지는 것이 필요하거나, JV를 구성한 후 일정 공구나 공종은 리스크를 분리해서 지분율에 상관없이 한 쪽 기업이 일괄하여 담당하는 경우에 성립이 됨.

○ 동반진출개념의 Sub-contracting은 발주자에게 도급을 받은 General Contractor(이하 GC)가 프로젝트의 세부공종을 개별 기업에게 분담시키고 총괄 관리하는 것으로 Sub-contractor는 원도급자의 지시에 따라야 하며 리스크와 책임은 일정부분 Sub-contractor가 가지지만 최종적으로 GC가 모두 가지는 형태임.
- 우리나라 중소기업의 대부분이 Sub-contracting 형태로 해외시장 진출을 가장 많이 하고 있음.
- GC가 세부 공종을 관리하며 공사를 수행하는 경우, GC가 세부 공종을 모두 소화하기에 기술력이나 인력이 부족한 경우, GC가 탄력적인 조직규모로서 회사를 운영하고 하는 경우에 성립이 됨.

□ 동반진출개념의 Sub-contracting 형태에서는 각 공사에서 주요 하도급 공정에 있어 시공의 중요도, 난이도에 따라 국내 본사 협력업체 시스템에 등재된 기업,

현지 법인 및 지사에서 기존에 보유하고 있는 업체 리스트, 초기 진출 시 동반진출한 협력업체 등에 대한 고려를 전제로 GC가 업체를 선발하고 있음.

○ 특히 국내 대기업이 해외 시장에 진출할 경우 협력업체를 선정하는 데 있어 크게 4가지 분류로 나누어 선정하고 있는 것으로 도출[11]됨.

- 세부적인 기술을 요하거나 중요도가 높은 공정의 경우 국내 협력업체를 선호하는 것으로 분석됨.
- 또한 현지 사업을 수행하는 데 있어 현지에 법인이 있어 현지 사업 수행환경을 잘 알고 있으며, 사업 수행 경험을 보유하고 있는 국내 기업을 선호하는 경우도 다수 존재함.
- 시공에 대한 중요도 및 난이도가 높지 않은 경우에는 현지 기업을 활용하여 사업을 수행하고 있음.
- 그러나 순수 현지기업과의 협력관계에는 사업 수행에 있어 의사소통, 신용에 대한 문제가 많으므로 한국인이 현지에서 운영하는 Local 기업과의 협력을 통한 사업을 수행하는 경우도 존재함.

□ 따라서 국내 대기업이 해외 시장에 진출할 경우 동반진출을 위한 협력업체 선정은 크게 4가지 분류로 나누어 선정하고 있는 것으로 도출됨.

1. 동반진출 유형별 협력관계 분석

□ 해외건설 진출 기업의 주계약자 관점으로 동반진출의 4가지 협력관계를 도출하였으며, 각 계약관점 별로 장단점을 분석하고자 함.

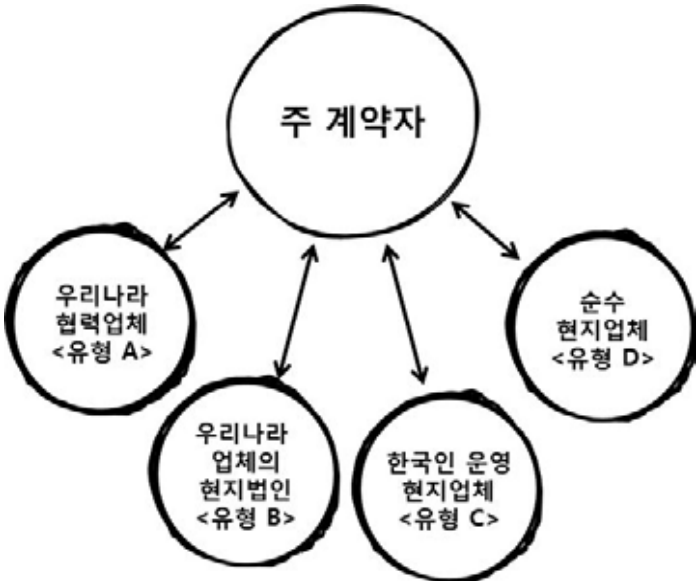
- 본 유형 분류는 주계약자가 주로 대기업인 경우로 가정하였으며, 협력업체는 우리나라 순수 기업(주로 중소기업), 우리나라 기업의 현지법인, 한국인이 운영하는 현지업체(Localization에 성공한 업체), 순수 현지업체의 4가지 유형으로 분류하였음.

□ 해외 건설사업을 수주 및 수행하는 데 있어 공동진출을 하는 경우 컨소시엄이나 J/V등 계약자가 동등한 입장에서 사업을 수행하는 유형 또한 존재하나 본 장에서는 이를 고려하지 않고 사업수행 경험이 많은 대기업과 그보다는 규모, 경험 등이 부족한 기업과의 협력관계만을 고려하여 유형을 조사함.

○ 국내 건설기업의 해외사업 수행 시 협력업체를 선정하는 과정에서 발주자가 계약 상 또는 구두 상으로 현지의 협력업체를 지정하여 협력관계를 구축하는 것이 대다수이나, 그 빈도는 고려하지 않음.

- 또한, 기타 제3국 기업과의 협력관계, 선진기업과의 협력관계 등은 본 연구에서 제외하였으며 도출한 각 계약관계 유형에 대한 도식은 아래 <그림 3-2>와 같음.

11) 개도국 소프트 인프라 구축을 통한 해외건설 수주 확대방안 연구, 대한건설정책연구원, 2013



<그림 3-2> 협력업체 계약관계 유형

1.1. 국내 건설업체 간 협력관계 (유형 A)

□ 주계약자와 우리나라 기업의 공동 진출로 국내 협력업체의 초도진출의 경우 해당 관계에 속함.

○ 해외사업을 활발하게 진행하는 국내 대형건설기업들의 경우 자사에 등록된 협력업체를 대상으로 해외 진출을 위한 지원을 수행하고 있는 것으로 조사됨. (<표 3-1> 참조)

<표 3-1> 국내 대형 건설기업의 협력업체 해외진출 지원 방안

구 분	내 용
H 기업 (1)	- 우수협력사 해외현장 견학 프로그램 * 현지 건설시장의 동향을 사전에 파악해 분석하고 해외진출로 인해 발생할 수 있는 리스크를 최소화함으로써 협력사의 해외진출 활로 모색 - 해외공사를 희망하는 협력사 실무자를 대상으로 '해외 공사 진출 지원교육' 실시 * 2010년부터 자사 인재개발원을 통해 '해외진출 희망 협력사 교육과정'을 운영하고 있으며 631개사 657명이 교육에 참여 * 협력사 임직원들은 중동의 국제관계, 글로벌 비즈니스 협상 등 해당 국가에 대한 거시적 이해는 물론 해외 진출 시 필요한 실무 교육 등 실질적인 교육프로그램 체계 구축 - 또한, '동반성장펀드'를 조성하여 2010년 200억원을 시작으로 2011년 280억원, 2012년 200억원의 자금을 출연해 자금조달에 어려움을 겪는 협력사에게 1.5%의 초저금리로 대출 지원
S 기업	- 협력업체의 해외진출 및 경쟁력 강화 방안의 일환으로 해외건설현장 관리자 교육 지원 * 일반 구직자를 대상으로 무료 해외진출 교육을 실시한 이후 교육과정 우수 수료자는 해당 협력업체에 정규직으로 채용되어 중동, 아프리카 등 해외 건설 현장 관리자로 재직
H 기업 (2)	- 국내 협력업체의 해외진출을 위한 다양한 지원 방안 (교육 지원 등) 모색 - 이라크에서 수행중인 공사가 본격화될 경우 100여개의 협력사가 동반 진출 예상
G 기업	- 해외정보 공유 시스템을 구축하여 국가정보, 관세, 노무, 통관 등의 해외정보를 협력최사에 제공하고 있음. - 건설업계 최초 해외 협업 사이트 구축, 해외 프로젝트 정보 제공, 국내·외 2,000개사 관리

□ 국내 대형건설업체들이 국내 협력업체와 동반 진출하는 요인으로는 다음과 같이 정리할 수 있음.

○ 국내건설시장과는 달리 현지 협력업체의 관리능력과 경험 부족으로 인해 시공관리, 원가관리에도 큰 어려움이 발생할 가능성이 많아 신규로 해외건설시장에 진출하는 건설업체의 경우 상당한 시행착오를 겪을 수 있어 국내 협력업체와 동반하여 진출함.

- 프로젝트 규모의 85% 가량을 외부 Outsourcing을 통해 조달하는 EPC의 특성상 질 좋은 협력업체와 기자재 등을 좋은 가격에 조달하는 능력은 결국 프로젝트의 수익성을 좌우할 수 있는 요소이기 때문에 일부 하도급 공정에 대해서는 국내 협력업체에 대한 선호도가 높음.

○ 외부 협력 업체들의 부도로 일부 프로젝트들의 수익성이 악화된 사례가 발생함에 따라 국내 건설기업들의 협력업체 관리에 대한 중요성이 대두되고 있어 일부 하도급 공정에 따라서는 국내 협력업체와 동반 진출하는 경우가 증대하고 있는 것으로 판단됨.

- 국내 A기업이 해외에서 진행하는 프로젝트 중 현지 협력업체(전체 프로젝트 금액 6조원 중 8,800억 원의 플랜트 부문 하도급 담당, 동 기업의 비중은 약 14%의 비중을 차지)가 법정관리를 신청함에 따라 관련 기관들의 관리 요소 증대

○ 해외건설시장에 초도 진출하는 중소기업의 경우, 해외건설 경험을 국내 대기업과의 협업을 통하여 보다 쉽게 체득할 수 있음.

- 공동진출을 통한 사업수행으로 인하여 안정적인 수익을 확보함과 동시에 해외 사업 경험 및 기술 경쟁력을 갖추고 향후 현지에서의 단독 진출을 꾀할 수 있음.
- 국내 건설문화는 잘잘못을 가려 계약대로 손해를 청구하고 배상하는 문화가 적고 이로 인해 국내 대기업은 외국 업체에 비해 협력업체에 대해 관대한 편인 것으로 조사됨. 이는 중소기업이 시행착오에 대한 과실을 줄이고 해외 시장을 경험할 수 있는 기회인 것으로 판단됨.

○ 주계약자의 경우, 국내 기업과의 협력으로 인해 업무 프로세스 효율화 및 의사소통에서의 편리함을 기대할 수 있음.

- 각 기업별로 매출 구조 또는 특화된 분야가 다르므로 기업간의 협력에 따른 상호 보완을 통하여 경쟁력을 확보할 수 있음.
- 대기업의 경우 인건비 상승과 갑자기 팽창한 사업 시장에 대한 탄력적인 조직관리문제를 중소기업과의 협력을 통하여 개선하고자 하는 경향을 보임.

○ 국내 사업 수행을 통하여 그 기술력과 기업의 재무적 안정성이 검증된 기업과의 협력관계 구축을 통해 협력업체가 사업 수행 도중 도산하는 등의 리스크를 일부

경감할 수 있음.

- 해외사업을 수행하는 대형 건설업체들의 경우 하도급 업체 등록 기준에 위와 같은 내용을 사전에 조사 및 분석함으로써 관련 리스크를 절감하고 있는 것으로 조사됨.

□ 반면, 해당 협력관계는 다음과 같은 단점을 지니고 있음.

- 협력업체가 해외 시장에 초도 진출하는 경우, 사전조사 및 수행 경험의 부족으로 인해 예기치 못한 리스크를 효과적으로 대응하지 못하여 다수의 손실이 발생할 수 있음.
- 동반 진출하는 협력업체가 해외 진출에 대한 역량 강화 및 인력 보완 등에 대해 적절히 준비하지 못했을 경우 현지의 사회·문화·법률 등 다양한 측면에서 문제가 발생할 수 있음.

1.2. 우리나라 기업의 현지 법인과의 협력관계 (유형 B)

□ 유형 B는 주계약자가 우리나라 기업의 현지 법인과 협력관계를 구축하는 형태의 공동 진출임.

○ 우리나라 현지 법인은 대부분 하나의 프로젝트를 위해 해당 지역에 진출을 하기보다는 장기적인 안목으로 향후 발주될 공사를 위해 법인세와 운영비를 지출하며 상주하고 있음.

- 따라서 우리나라 현지 법인을 가지고 있는 기업들은 첫 번째 프로젝트를 수주하고 난 후 비슷한 유형의 사업을 수주하기 위해 노력하고 있으며 우수한 기술력이나 독점 장비 등을 보유한 경우 현지에서의 수주 경쟁력이 높아짐.

○ 해당 협력관계는 다음과 같은 장점을 지니고 있음.

- 현지 법인을 통한 정보 수집, 수주 외적활동을 통하여 현지 법인이 없는 기업들에 비해 많은 정보를 가지고 있으며, 이는 사업을 수행하는 데 이점으로 작용함.
- 어느 정도 해외건설사업에 경험을 가지고 있는 기업과 협력할 경우, 사업을 수행하는 데 있어 보다 수월하게 진행할 수 있으며, 일부 리스크를 경감할 수 있음.
- 주계약자의 경우, 국내 기업과의 협력으로 인해 업무 프로세스 효율화 및 의사소통에서의 편리함을 기대할 수 있음.

○ 다만 현지 네트워크 및 인력확보 등 경쟁력을 꾸준히 준비하지 못했을 경우 오히려 현지업체보다 생산성이 떨어질 수 있는 단점이 있음.

- GC가 입출수주 단계에서 이러한 업체에게 긴밀한 도움을 받을 수 있는 경우와 시장공급이 적은 특정 기술을 보유한 업체를 선점하려고 하기 때문에 이에 대한 대비가 필요함.
- 또한 동남아시아 권역의 경우, 네트워크를 통한 사업의 어려움을 해결하는 부분이 상당

수 있기 때문에 GC가 요청할 경우 이러한 부분을 해결할 수 있는 역량이 갖춰질 필요가 있음.

1.3. 한국인이 운영하는 현지업체와의 협력관계 (유형 C)

□ 유형 C는 주계약자가 한국인이 현지에서의 사업 수행 경험을 바탕으로 Localization에 성공하여 운영 중인 건설업체와 협력관계를 구축하여 사업을 수행하는 형태임.

○ 현지 업체의 경우 전체 하도급 공정 중에서 상대적으로 중요성이 떨어지는 공정의 경우 가격적인 측면에서 우위를 확보하는 기업에 한하여 고려되고 있음.

- 특히, 건축 및 토목 공종의 경우 단순 작업이 주를 이루고 있는 하도급 공정 부분에 대해서는 현지 업체에 일정 부분 이상을 위임하는 경우가 있음.
- 이러한 경우 고난이도 기술력을 요하는 부분이 아니기 때문에 수주 경쟁 우위 확보 측면에서 현지 업체를 활용하여 입찰금액 절감 기대 효과 달성 가능

○ 일부 건설 기업들의 경우 현장 레벨 차원에서 자체적인 평가 및 운영 시스템 등을 통해 해당 로컬 기업에 대해 향후 발주되는 사업에서 선발을 고려하고 있는 것으로 조사됨.

- 기업별로 상이한 관리 시스템을 구축하고 있으나 궁극적인 목표를 우수 협력업체에 대해 지속적인 동반자 관계 형성 및 추후 동국에서 진행되는 사업 수주 참여 시 해당 기업을 우선적으로 고려하는 경우도 있는 것으로 조사됨.

○ 주로 중동, 동남아시아 지역에서 해당 업체들이 존재하고 있으며, 일부 업체는 주계약자와의 협력관계 구축뿐만 아니라 직접 현지 프로젝트를 수주하는 형태로도 사업을 수행하고 있음.

- 동남아시아의 경우 건설 프로젝트가 공정별로 분리 발주됨에 따라 일정 수준 이상의 역량을 보유한 해당 기업의 경우 직접 수주를 통한 사업 운영을 하고 있는 것으로 조사됨.
- 해당 기업들은 현지 수행 경험이 많고 국내 기업과의 협력관계를 통한 사업 수행 경험도 많아 주계약자의 업무 수행에 많은 도움이 될 것으로 기대됨.
- 그러나 일부 국내 주계약자의 횡포로 인하여 국내 기업과의 협력관계에 반감을 가지고, 한국인이 운영함에도 불구하고 외국 선진기업과의 협력관계만을 구축하여 사업을 수행하는 기업도 존재함.

□ 해당 협력관계는 다음과 같은 장점을 지니고 있음.

○ 현지의 법규, 문화 등 사업을 수행하는데 고려해야 할 요소들에 익숙한 기업과의 협력관계 구축을 통하여 사업 수행의 효율성을 증대시킬 수 있음.

- 협력업체의 경우 주로 업무를 수행하는 사람은 현지인이나, 이를 관리하는 사람이 한국인이기 때문에, 협력업체 관리에도 수월할 수 있음.

○ 협력업체의 경우, 국내 기업과의 협력을 통하여 사업을 잘 수행할 경우, 향후에도 다른 프로젝트에 참여할 수 있는 여건이 확대되어 기업 운영에 안정성을 가져올 수 있음.
- 주계약자의 경우, 국내 기업과의 협력으로 인해 업무 프로세스 효율화 및 의사소통에서의 편리함을 기대할 수 있음.

□ 반면, 한국인이 운영하는 업체라고는 하나, 회사의 업무시스템이 현지화 된 부분이 많기 때문에, 국내 건설기업과의 협력관계보다는 업무처리에 효율성이 떨어질 수 있음.
- 운영인이 한국인일 뿐 다른 조건은 현지업체와 비슷한 수준이기 때문에 업무처리의 효율성이 저하될 수 있음.

1.4. 순수 현지 업체와의 협력관계 (유형 D)

□ 유형 D는 주계약자가 순수 현지업체를 선정하여 협력관계를 구축하는 것으로 다음과 같은 특징을 지님.

○ 최근 중요도가 비교적 낮은 공정의 경우 우리 GC는 가격이 낮은 현지업체를 선호하고 있음.
- 현지 제도 및 사업 수행방식을 잘 알고 있기 때문에 사업을 수행할 경우, 지시사항만 잘 내릴 경우 사업하는 데 있어 효율성을 기대할 수 있기 때문임.

○ 또한 최근 개도국을 중심으로 Local Contents 강화 양상이 두드러짐에 따라 자국 협력업체의 일정 부문 이상 계약을 의무화 하고 있는 것으로 나타남.
- 이러한 개도국의 양상은 자국 내 실업률 완화와 더불어 산업 발전의 일환으로 향후 더욱 증가될 것으로 전망되고 있어 순수 현지 협력업체와의 협력관계 구축은 장기적 안목에서 볼 때 수주 경쟁 우위 확보 및 현지 정보 획득 차원에서 긍정적으로 평가할 수 있음.

□ 그러나 과거에 같이 사업을 수행해보지 않은 업체가 아닌 경우, 해당 현지업체에 대한 업무 수행 능력 또는 기업 안정성에 대한 신뢰도가 떨어질 수 있으며 국내 인력에 비하여 생산성이 떨어지기 때문에 이에 대한 지속적인 관리가 필요함.
- 주계약자가 현지 문화를 잘 이해하지 못해 발생하는 리스크를 중간에 경감시킬 수 없어 주계약자의 현지 문화 이해와 세밀한 관리가 필요함.

□ 한편 진출국 사업 수행 환경 특성에 따라 일부 공정에서는 현지 로컬 기업이 부재하여 제 3국 기업을 선정하는 경우도 있음.

- 캄보디아의 경우 가설, 콘크리트 타설 시에는 인근 베트남에서 관련 기업을 선정하여 운영하고 있음.
- 또한 일부 특수 공정에 따라 국내 기업과 비교하여 기술력은 큰 차이를 보이고 있지 않으나 입찰 비용이 다소 낮은 제3국 기업을 협력업체를 활용하는 경우가 다수 존재하는 것으로 조사됨.
- 이 부분에 대해서는 우리나라 주요 진출국의 사업 수행환경 부분에 대한 보완 및 조사가 필요하며, 이에 대한 자세한 정보는 해외건설 유관 기관 및 협회에서 직접 참조하여 고려할 수 있음.

2. 협력관계 유형별 주계약자 및 협력업체 역량 평가

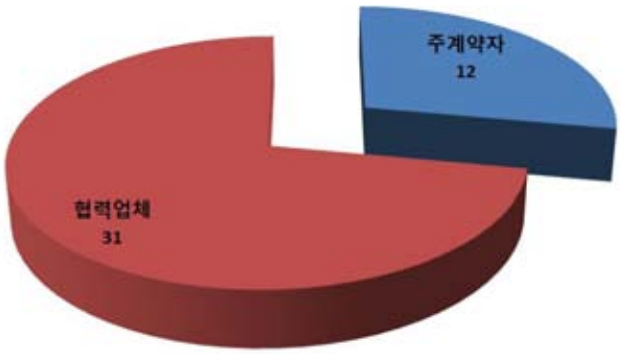
□ 주계약자, 협력업체 역량 조사를 위한 설문조사

○ 해외사업 수행 시 주계약자, 유형별 협력업체의 사업관리, 기술, 금융조달에 대한 역량을 조사하기 위해 2014년 8월 12일부터 9월 5일까지 약 25일간 온라인, 오프라인 설문지를 활용하여 설문을 실시함.

- 설문은 주계약자, 협력업체를 구분하여 2가지 양식으로 진행하였으며, 사업관리, 기술, 금융조달 역량에 대한 평가, 각 계약주체별 상호 요구사항, 정부 및 유관 협회에 대한 요구사항 등의 문항을 수록하였음.

○ 설문조사에 참여한 최종 인원은 43명으로 응답자의 특성은 다음과 같이 정리할 수 있음.

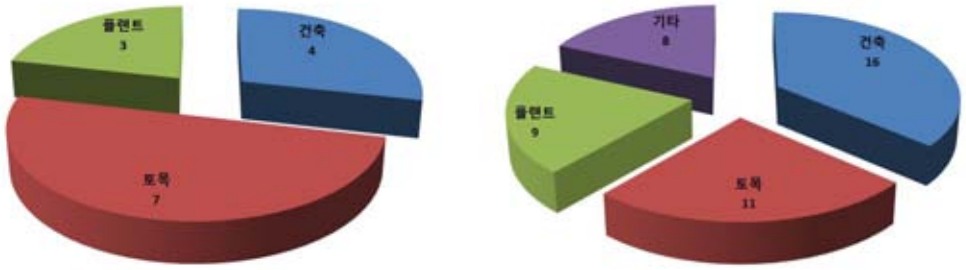
- 설문 응답자의 소속을 분석한 결과 주계약자 인원이 12명(28%), 협력업체 인원이 31명(72%)인 것으로 나타남.
- 협력업체의 인원이 2배 이상 많아 각 주체별로 요구사항이 다르게 분석되는 경우 구분하여 개별적으로 분석하였음.



<그림 3-3> 설문 응답자의 소속 현황

○ 설문 응답자 사업 수행 공종

- 설문 응답자 중에서 주계약자는 주로 플랜트(7명, 50%) 공종에서 사업을 수행하고 있는 것으로 분석되었으며, 협력업체의 경우 주로 건축(16명, 36%)에서 사업을 수행하고 있는 것으로 분석됨.

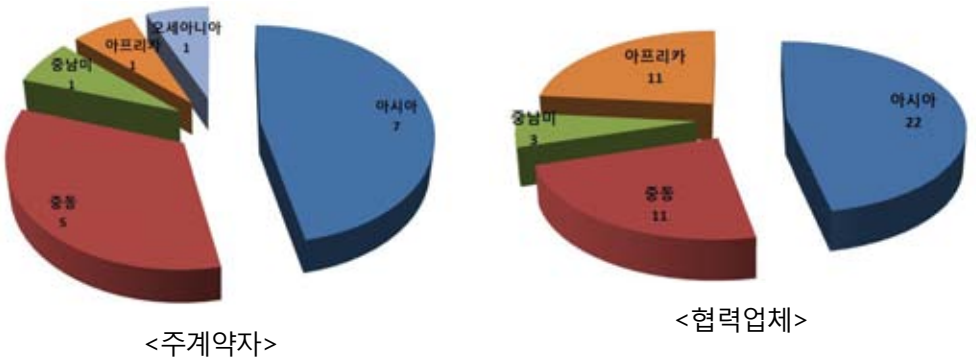


<주계약자> <협력업체>

<그림 3-4> 설문 응답자의 사업 수행 공종(중복 포함)

○ 설문 응답자 사업 수행 지역

- 주계약자와 협력업체가 공통적으로 아시아에서 가장 많은 사업을 수행하고 있으며(주계약자 46%, 협력업체 47%), 그 다음으로 중동지역(주계약자 33%, 협력업체 24%)에서 많은 사업을 수행하고 있는 것으로 분석됨. 또한 협력업체는 아프리카(24%)에서도 많은 사업을 수행하고 있는 것으로 분석됨.



<주계약자> <협력업체>

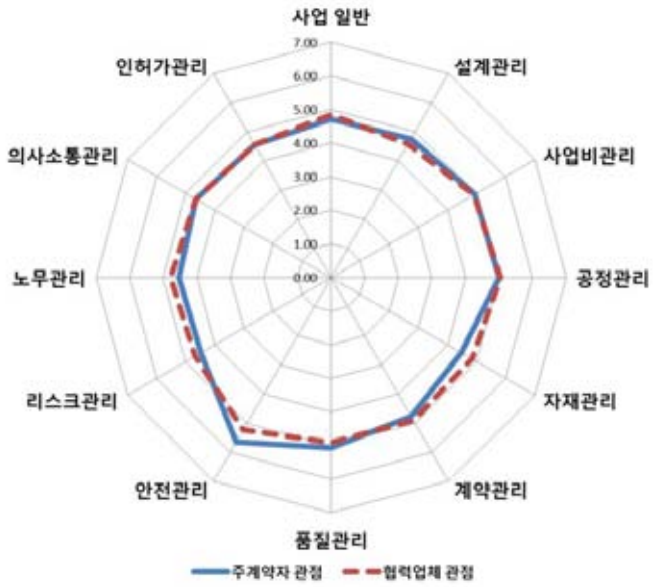
<그림 3-5> 설문 응답자의 사업 수행 공종(중복 포함)

○ 협력업체의 업종 구분

- 협력업체를 대상으로 소속 기업이 전문건설 업종 중에서 어떠한 업종 면허를 취득하고 있는 지(중복 응답 포함)에 대한 분석을 실시하였음.
- 현재 국내에서 규정되어있는 29개 업종 이외에 별도로 구분된 소방공사, 전기공사, 통신공사도 범주에 포함하였음.
- 분석 결과 철근콘크리트공사, 기계설비공사(12개 사), 소방공사(9개 사) 면허를 가장 많이 보유하고 있는 것으로 분석됨.

2.1. 주계약자의 사업관리 역량

□ 주계약자의 사업관리의 12가지 항목에 대한 주계약자의 자체적인 평가, 협력업체의 평가는 아래 <그림 3-6>과 같음.



<그림 3-6> 주계약자의 사업관리 항목별 역량 평가 결과

□ 분석 결과 모든 항목에 대하여 주계약자와 협력업체가 큰 견해 차이를 보이지 않는 것으로 나타남.

- 각 항목별로 2가지 주체가 평가한 결과 오히려 협력업체가 주계약자의 역량을 높게 평가한 것으로 분석됨(주계약자 평균 4.80, 협력업체 평균 4.82).
- 각 주체가 공통적으로 주계약자가 안전관리(주계약자 5.65, 협력업체 5.23)에서 가장 높은 역량을 보유하고 있으며, 품질관리(주계약자 5.06, 협력업체 4.90), 공정관리(주계약자 5.00, 협력업체 5.03)의 역량 또한 높게 평가한 것으로 분석됨.
- 주계약자가 자체적으로 역량을 평가하였을 때 가장 낮은 항목은 노무관리(4.53), 자재관리(4.47), 리스크관리(4.47)가 도출되었으며, 협력업체가 평가했을 때는 의사소통관리(4.65), 설계관리(4.58), 인허가관리(4.55) 항목인 것으로 분석됨.

<표 3-2> 주계약자의 사업관리 항목별 역량 평가 결과 및 주체별 Gap 분석

구분	주계약자	협력업체	Gap
사업일반	4.71	4.84	-0.13
설계관리	4.75	4.58	0.17
사업비관리	4.94	4.90	0.04
공정관리	5.00	5.03	-0.03
자재관리	4.47	4.84	-0.37
계약관리	4.76	4.90	-0.14
품질관리	5.06	4.90	0.16
안전관리	5.65	5.23	0.42
리스크관리	4.47	4.68	-0.21
노무관리	4.53	4.77	-0.24
의사소통관리	4.65	4.65	0.00
인허가관리	4.56	4.55	0.01
평균	4.80	4.82	-0.03

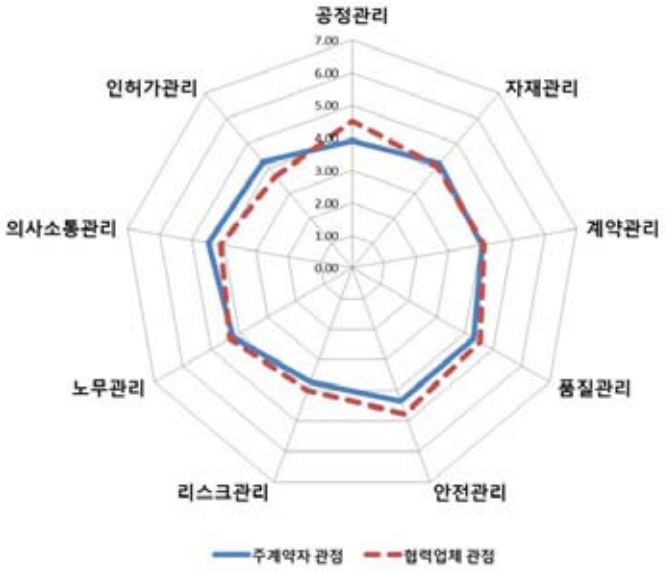
○ 전체 항목에 대한 주체별 평가 차이를 분석한 결과는 <표 3-2>와 같으며, 주계약자의 역량이 높다고 평가하였던 안전관리에서 많은 차이를 보인 것으로 분석됨(Gap 0.42).

- 또한 주계약자가 자체평가 시 평균(4.80)보다 낮다고 응답하였던 항목 중 사업일반(4.71), 자재관리(4.47), 계약관리(4.76)의 경우 협력업체 관점에서는 평균(4.82)보다 높은 것(각각 4.84, 4.84, 4.90)으로 분석됨.
- 공통적으로 사업비관리, 공정관리, 품질관리, 안전관리 항목은 평균보다 높은 것으로 분석됨.
- 그러나 공통적으로 설계관리, 리스크관리, 노무관리, 의사소통관리, 인허가관리 항목에서는 평균보다 낮다고 응답하여 해당 항목에 대한 역량 강화가 필요할 것으로 판단됨.

2.2. 협력업체의 사업관리 역량

□ 협력업체의 사업관리의 9가지 항목에 대한 협력업체의 자체적인 평가, 주계약자의 평가는 아래 <그림 3-7>과 같음.

- 주계약자는 4가지 협력업체 유형별로 나누어 역량을 평가하였으며, 본 그림에 나온 수치는 이를 평균값으로 환산한 수치임.



<그림 3-7> 협력업체의 사업관리 항목별 역량 평가 결과

○ 분석 결과 협력업체 스스로를 평가한 수치(평균 4.23)가 주계약자가 평가한 것(평균 4.16)보다 평균적으로 높은 것으로 분석됨.

- 주계약자의 관점에서 협력업체는 의사소통관리 역량이 가장 우수(4.48)하고 다음으로 안전관리(4.36), 품질관리(4.30)의 역량이 높은 것으로 응답하였음.
- 협력업체의 경우 자신의 역량 중 안전관리 역량(4.77)이 가장 우수하고 품질관리(4.53), 공정관리(4.52) 역량이 높은 것으로 응답하였음.

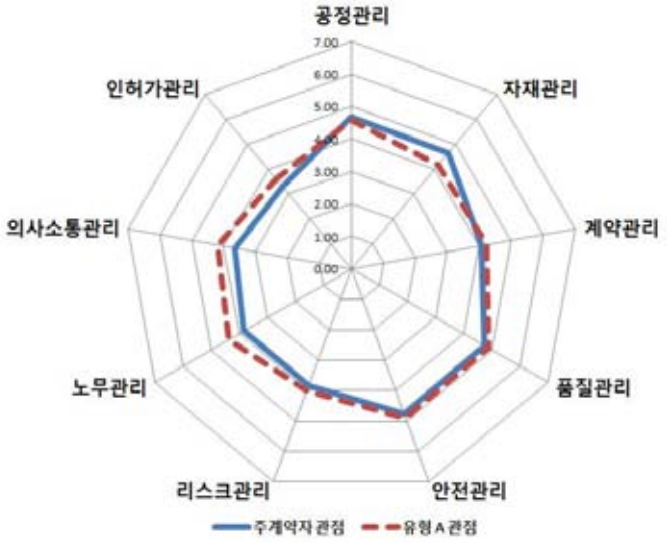
○ 공통적으로 안전관리, 품질관리 역량이 우수한 것으로 나타났으나, 의사소통관리의 경우 다소 상반된 차이를 보이고 있는 것으로 분석됨.

- 이는 주계약자는 현지 기업들의 역량 또한 평균적으로 평가하였으나 협력업체는 주로 국내 기업들이 자신의 역량을 평가하여 나타난 수치이기 때문으로 판단됨.

<표 3-3> 협력업체의 사업관리 항목별 역량 평가 결과 및 주체별 Gap 분석

구분	주계약자	협력업체	Gap
공정관리	3.92	4.52	-0.60
자재관리	4.17	4.07	0.10
계약관리	4.04	4.10	-0.06
품질관리	4.30	4.53	-0.23
안전관리	4.36	4.77	-0.41
리스크관리	3.72	4.00	-0.28
노무관리	4.23	4.33	-0.10
의사소통관리	4.48	4.10	0.38
인허가관리	4.24	3.67	0.58
평균	4.16	4.23	-0.07

□ 주계약자가 순수 국내 건설업체(유형 A)의 역량을 평가하고 국내 업체가 자체적으로 역량을 평가한 결과 아래의 <그림 3-8>과 같은 결과가 도출됨.



<그림 3-8> 유형 A 협력업체의 사업관리 항목별 역량 평가 결과

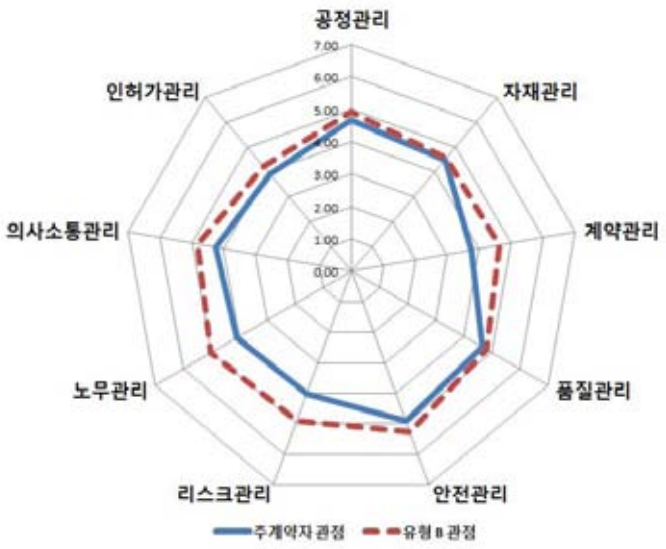
○ 공통적으로 공정관리(주계약자 4.67, 협력업체 4.59), 품질관리(주계약자 4.75, 협력업체 4.88), 안전관리(주계약자 4.75, 협력업체 4.88) 항목에서 순수 국내 협력업체의 역량이 높고 계약관리(주계약자 4.08, 협력업체 4.24), 리스크관리(주계약자 3.83, 협력업체 4.00), 의사소통관리(주계약자 3.67, 협력업체 4.18), 인허가관리(주계약자 3.30, 협력업체 3.62) 항목에서 역량이 낮은 것으로 분석됨.

- 반면 노무관리(주계약자 3.83, 협력업체 4.35)의 경우 국내협력업체는 평균보다 역량이 높다고 자체적으로 평가하였으나 주계약자 관점에서는 역량이 다소 낮은 것으로 평가하였음.

<표 3-4> 유형 A 협력업체의 사업관리 항목별 역량 평가 결과

구분	주계약자 평가	유형 A 평가
공정관리	4.67	4.59
자재관리	4.67	4.18
계약관리	4.08	4.24
품질관리	4.75	4.88
안전관리	4.75	4.88
리스크관리	3.83	4.00
노무관리	3.83	4.35
의사소통관리	3.67	4.18
인허가관리	3.30	3.62
평균	4.17	4.32

□ 주계약자가 현지 법인을 둔 국내 업체(유형 B)의 역량을 평가하고 업체 스스로가 자체적으로 역량을 평가한 결과 아래의 <그림 3-9>와 같은 결과가 도출됨.



<그림 3-9> 유형 B 협력업체의 사업관리 항목별 역량 평가 결과

○ 공통적으로 공정관리(주계약자 4.67, 협력업체 4.91), 품질관리(주계약자 4.67, 협력업체 4.82), 안전관리(주계약자 4.92, 협력업체 5.27) 항목에서 현지 법인의

역량이 높고 계약관리(주계약자 3.75, 협력업체 4.64), 인허가관리(주계약자 3.90, 협력업체 4.22) 항목에서 역량이 낮은 것으로 분석됨.

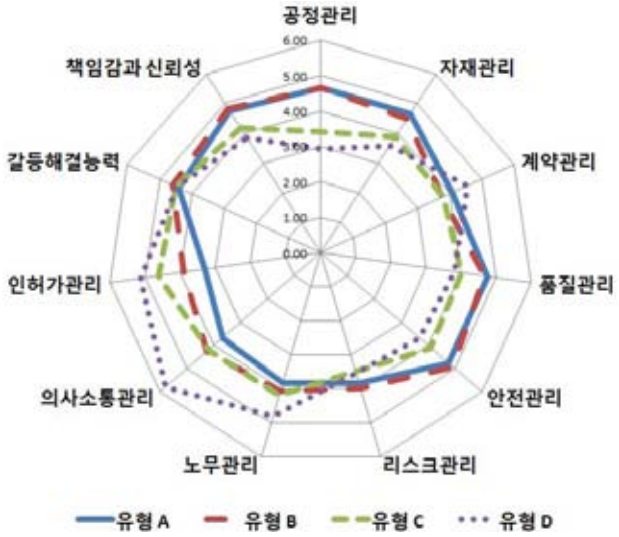
- 리스크관리(주계약자 4.00, 협력업체 4.91), 노무관리(주계약자 4.08, 협력업체 5.00), 의사소통관리(주계약자 4.25, 협력업체 4.82)의 경우 현지법인은 평균(4.79)보다 역량이 높다고 자체적으로 평가한 반면 주계약자는 역량이 다소 낮은 것(평균 4.30)으로 평가하였음.
- 반대로 자재관리(주계약자 4.50, 협력업체 4.55)의 경우 현지법인은 평균보다 역량이 낮다고 평가하였으나 주계약자는 역량이 다소 높은 것으로 평가하였음.

<표 3-5> 유형 B 협력업체의 사업관리 항목별 역량 평가 결과

구분	주계약자 평가	유형 B 평가
공정관리	4.67	4.91
자재관리	4.50	4.55
계약관리	3.75	4.64
품질관리	4.67	4.82
안전관리	4.92	5.27
리스크관리	4.00	4.91
노무관리	4.08	5.00
의사소통관리	4.25	4.82
인허가관리	3.90	4.22
평균	4.30	4.79

□ 주계약자가 각 유형별 협력업체에 대한 기술 역량을 평가한 결과는 아래 <그림 3-10>과 같음.

○ 추가적으로 사업을 수행하는데 있어 책임감과 태도에 대한 항목(갈등해결 능력, 책임감과 신뢰성)을 추가하였음.



<그림 3-10> 협력업체 유형별 사업관리 역량 평가 결과

○ 협력업체 유형 중 순수 국내 업체(유형 A)와 현지법인(유형B)은 안전관리(4.75, 4.92), 품질관리(4.75, 4.67) 등의 능력은 우수하나 인허가관리(3.30, 3.90), 의사소통관리(3.67, 4.25), 노무관리(3.83, 4.08)에 대한 역량은 비교적 떨어지는 것으로 나타남.

- 이는 해당 유형의 업체들이 대체적으로 사업 수행 경험이 부족한 업체들이기 때문에 사업을 수행하는 데 있어서 위와 같은 항목에 대한 많은 애로점을 가지고 있는 것으로 판단됨.
- 다만 공정관리(4.67, 4.67), 자재관리(4.67, 4.50), 품질관리, 안전관리 등 순수하게 시공과 관련된 사항에 있어서는 현지 업체들에 비해 높은 역량을 가지고 있는 것으로 분석됨.

○ 현지 법인을 가지고 있는 국내 업체(유형 B)의 경우 순수 국내 업체에 비해 인허가관리(3.90), 의사소통관리(4.25), 노무관리(4.08)에 대한 역량은 높으나 현지 업체에 비해서는 낮은 것(현지업체는 각각 평균 4.89, 5.00, 4.50)으로 도출됨.

- 안전관리의 경우 다른 유형의 업체들보다 비교적 높게 나타남. 이는 국내 현장에서 습득한 안전관리 노하우를 현지 경험과 접목하여 성과를 거두고 있기 때문인 것으로 추측할 수 있음.

○ 한국인이 운영하는 현지업체(유형 C)의 경우 인허가관리(4.63), 노무관리(4.20) 역량은 국내기업(평균 3.60, 3.96)에 비해 높으나 순수 현지업체(유형 D, 5.14, 4.80)에 비해서는 낮은 것으로 분석됨.

- 해당 유형의 업체의 경우 공사 관련 역량은 국내 업체들에 비해 떨어지고 현지 사업 수행과 관련한 역량에 대해서는 현지 업체에 비해 떨어짐.

○ 순수 현지업체(유형D)의 경우 의사소통관리(5.79), 인허가관리(5.14), 노무관리(4.80), 계약관리(4.53)의 4개 항목에서 가장 높은 역량을 가지고 있는 것으로 분석됨.

- 그러나 순수 시공에 대한 기술적인 역량은 가장 떨어져 주계약자 차원에서의 특별한 관리가 필요할 것으로 판단됨.
- 또한 사업을 수행하는 데 있어 책임감과 신뢰성(3.87, 3개 유형 평균 4.59)이 떨어져 주계약자가 사업 초기 협력업체를 선정할 시에 이를 고려할 필요가 있을 것으로 보임.

<표 3-6> 협력업체 유형별 사업관리 역량 평가 결과

구분		유형 A	유형 B	유형 C	유형 D
기술 역량	공정관리	4.67	4.67	3.40	2.93
	자재관리	4.67	4.50	3.90	3.60
	계약관리	4.08	3.75	3.80	4.53
	품질관리	4.75	4.67	4.00	3.80
	안전관리	4.75	4.92	4.10	3.67
	리스크관리	3.83	4.00	3.50	3.53
	노무관리	3.83	4.08	4.20	4.80
	의사소통관리	3.67	4.25	4.20	5.79
	인허가관리	3.30	3.90	4.63	5.14
책임 및 태도	갈등해결 능력	4.42	4.58	4.50	4.47
	책임감과 신뢰성	4.75	4.83	4.20	3.87
	평균	**4.25**	**4.38**	**4.04**	**4.19**

○ 전반적으로 고려하였을 때 현지 법인을 가진 국내 업체(평균 4.38)가 가장 높은 역량을 가지고 있는 것으로 분석됨.

- 반대로 한국인이 운영하는 현지 업체(평균 4.04)의 경우, 가장 낮은 역량을 가지고 있는 것으로 분석됨.

2.3. 기술수준 및 금융조달능력 평가

□ 주계약자 관점에서 각 협력업체 유형에 대한 기술수준 및 금융조달능력을 평가하였음.

○ 설문 분석 결과 해당 공종에 대한 고유기술 또는 적용 가능한 기술에 대한 역량이 높은 업체는 순수 국내 협력업체(전체 업체 중 93%가 기술 보유)인 것으로 나타났으며, 그 다음으로 국내 기업의 현지 법인(전체 업체 중 85%가 기술 보유)인 것으로 나타남.

○ 금융조달능력에 대한 설문 결과 순수 현지 업체가 가장 높은 금융조달 능력을 보유한 것으로 분석(전체 업체 중 89%가 금융 조달 가능, 단 타인의 보증 및 보완 시에 금융조달이 가능한 업체는 42%)됨. 반대로 한국인이 운영하는 현지 업체는 조달 능력에서 가장 미흡한 것으로 분석됨.
- 대체적으로 자체적인 금융조달은 어려우나 타인의 보증 및 보완 시에는 가능하다는 의견이 많아(전체 업체 중 약 42.3%가 응답) 주계약자 또는 유관 기관의 금융 조달에 대한 지원이 필요할 것으로 판단됨.

○ 비용지불능력(주계약자로부터 기성을 받지 못해도 자재비 혹은 노무비를 스스로 지불 가능한 능력)에 대한 설문에서는 대다수의 기업이 1개월 이상~2개월 미만의 기간 동안 비용지불이 가능(52%)한 것으로 응답하였음.
- 전체적인 지불능력을 봤을 때, 순수 현지 기업이 장기적인 비용지불은 어려우나 비용지불능력이 가장 우수한 것으로 분석됨.

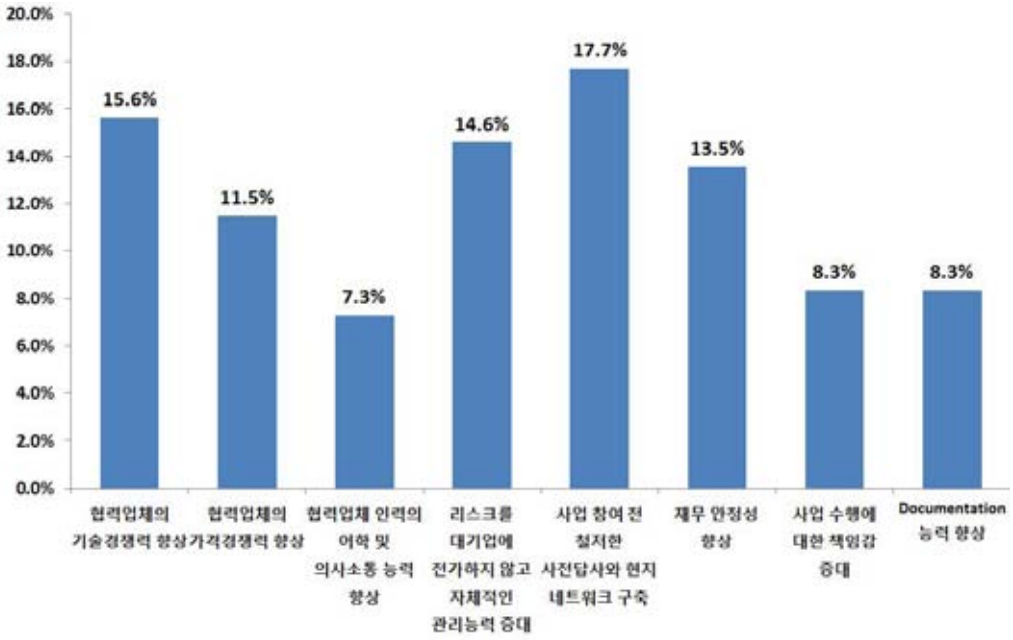
○ 기술수준 및 금융조달능력에 대한 설문 결과 기술수준은 비교적 국내 기업이 우수하고 금융조달능력은 비교적 현지 기업이 우수한 것으로 분석됨.
- 그러나, 현지 기업의 기술수준에 있어 고유기술을 보유한 부분은 국내 기업의 현지 법인보다 우수하고 사업수행 경험 또한 풍부한 것으로 분석됨. 따라서 국내 기업은 기술적인 면에서 현지 기업보다 우위를 점할 수 있도록 역량을 향상해야 할 것으로 판단됨.

○ 또한 금융조달의 경우 국내 기업의 자체적인 금융조달이 제도 등의 여건 부족으로 인하여 수월하게 이루어지지 못하는 경우가 있음. 정부 및 협회는 이에 대한 제도 및 정책을 마련하여 국내 협력업체의 금융조달을 지원할 수 있도록 해야 할 것으로 판단됨.

3. 주체별 요구사항 도출

3.1. 주계약자가 협력업체에 바라는 요구사항

□ 주계약자가 협력업체에 바라는 요구사항을 조사하여 아래 <그림 3-11>과 같은 결과를 도출하였음.



<그림 3-11> 협력업체가 주계약자에 바라는 요구사항

□ 주계약자는 협력업체에 현지 정보 구축(17.7%), 기술력 향상(15.6%), 리스크 관리능력 증대(14.6%) 등을 가장 많이 요구하는 것으로 분석됨.

○ 협력업체의 경우 주변 인접국가에서 사업을 수행했다는 이유로 해당 국가에 대한 사전 답사 및 네트워크 구축을 소홀히 하는 경우가 많음. 이에 대한 경각심을 가지고 철저히 수행해야 한다는 의견이 많았음.

- 예를 들어 북아프리카에서 서로 인접해 있는 국가인 모로코와 알제리는 같은 언어와 종교를 가지고 있으나 건설 사업환경은 전혀 다른 것으로 파악됨. D 사의 협력업체는 이에 대한 정보를 소홀히 하여 사업에 어려움을 겪은 바 있으며 그 이외에도 현지 정보 수집의 소홀함으로 인해 업체가 부도를 맞은 사례 또한 다수 존재함.

○ 이에 대해 협력업체는 계약이전에 견적 요청을 받을 시에 현지 정보를 수집하는 시간이 부족하여 어려움이 있다는 문제점을 제기하였음.

- 이에 대해서는 주계약자도 발주자로부터 부여받은 시간이 부족하여 협력업체에 주어지는 시간이 짧은 경우가 있음. 이럴 경우에는 자체적으로 협력업체에게 정보 수집을 위

한 시간을 더 부여한다거나 자신들이 보유한 정보를 일부 공유하여 협력업체가 정보수집에 필요한 비용을 절감하거나 시행착오를 줄일 수 있도록 지원해줄 필요가 있음. 협력업체의 비용절감은 나아가 공사금액의 절감으로 이어질 수 있음.

○ 주계약자는 정보구축 다음으로 기술경쟁력의 향상을 꼽음.

- 국내 협력업체가 현지 업체에 비해 보편적으로 기술력이 우위에 있다고 볼 수는 있으나, 가격 경쟁력, 현지 사업 수행 경험 등과 복합적으로 고려하면 협력업체 선정 및 사업 수행 시 불리한 위치에 있다는 의견이 다수 존재하였음.
- 따라서, 우리나라 협력업체는 현지 기업이 참여하기 힘든 높은 기술수준이 필요한 공종 및 공정에 대한 수행역량을 향상시켜 특수한 경쟁력을 갖출 수 있는 노력이 필요함.
- 그러나 협력업체의 기술력 향상의 경우 단기간에 실현될 수 있는데 한계가 있으므로 향후 협력업체의 지속적인 노력이 필요할 것으로 판단됨.

○ 세 번째로는 협력업체의 자체적인 리스크 관리능력도 협력업체가 우선적으로 향상시켜야 할 사항인 것으로 응답하였음.

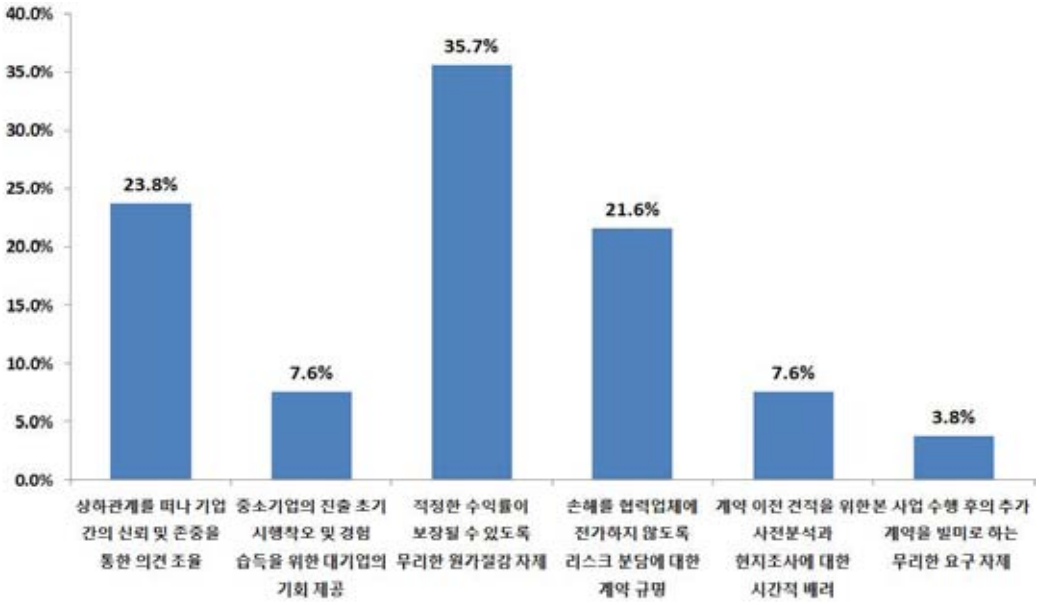
- 이는 협력업체의 현지 정보 수집과 유사한 성격을 지니고 있으나 더 나아가 보다 철저한 리스크 관리가 되지 않고 있다는 것이 다른 점임.
- 정보수집 이후에 사업 수행 전 단계에서 협력업체는 사업 수행 시 발생할 수 있는 리스크를 도출하여 이에 대한 저감방안을 수립하고 사업 중에 발생하는 예측 불가능한 리스크에 대하여 즉각적으로 대처할 수 있는 역량이 필요함.
- 이는 해당 사업 수행 후 국내 대기업이 아닌 해외 기업과의 협력 또는 단독 사업 수행을 위해 필수적으로 갖추어야 할 역량임.
- 일부 협력업체의 경우 대기업의 배려 아래 비교적 수월하게 사업을 수행하고 해당 사업의 경험을 바탕으로 해외 선진기업과의 자체적인 리스크 관리부실로 인하여 막대한 손해를 입은 경우도 있음(실무자 면담 결과 계약 및 리스크 관점에서 일반적으로 국내 대기업은 해외기업 및 현지 발주자에 비해 협력업체에 관대한 것으로 나타남).
- 물론 대기업과의 협력을 통한 리스크 저감은 중소기업이 해외시장 진출 시 대기업과 동반 진출을 하는 주된 이유로 볼 수 있으나 향후 현지에서의 정착을 위해서는 자체적인 리스크 관리 역량이 향상되어야 할 것임.

□ 전체적으로 대기업이 중소기업에 주로 요구하는 사항은 협력업체가 대기업에 의존하여 사업을 수행하는 것이 아닌 독자적인 기술력과 사업관리역량을 향상시켜야 하는 사항임.

○ 그러나 이러한 요구조건들을 협력업체가 단기간에 충족시키기에는 어려운 상황이므로, 협력업체는 이에 대한 지속적인 노력이 필요하며, 주계약자도 협력업체가 자체적인 역량을 향상시킬 수 있도록 지원 및 배려해주는 자세가 필요할 것으로 판단됨.

3.2. 협력업체가 주계약자에 바라는 요구사항

□ 협력업체가 주계약자에 바라는 요구사항을 조사하여 아래 <그림 3-12>와 같은 결과를 도출하였음.



<그림 3-12> 주계약자가 협력업체에 바라는 요구사항

□ 협력업체는 주계약자에 무리한 원가절감 자제(35.7%), 상하관계를 떠난 기업 간의 신뢰 및 존중(23.8%), 리스크 분담에 대한 계약 규명(21.6%)을 주로 요구하는 것으로 분석됨.

○ 국내 건설사업 뿐 아니라 해외 건설사업에서도 불공정 거래가 만연하여 주계약자의 사업 비용 절감을 위하여 협력업체에 무리하게 비용 절감에 대한 요구가 빈번한 실정임.

- 이는 향후 협력업체의 사업 수행 불능 및 부도로 이어질 우려가 있으며, 이러한 상황이 발생할 경우 주계약자는 공기지연, 협력업체 재선정으로 인한 추가적인 비용이 발생할 수 있음.
- 대부분의 협력업체들은 국내 건설경기의 불황으로 인해 기업의 활로를 찾아 해외시장에 진출하는 경우가 대다수이나, 일부 주계약자들은 이를 악용하여 협력업체 선정을 빌미로 무리한 원가절감을 요구하는 경우도 있음. 비교적 재무상태가 불안정한 협력업체들은 사업 수행을 통해 현금 유동성 문제를 해결해야 하기 때문에 어쩔 수 없이 원가를 절감하는 경우도 많음.
- 따라서 주계약자는 협력업체가 적정한 수익률을 보장받고 지속적으로 사업을 수행할 수 있도록 무리한 원가절감을 자제할 필요가 있으며, 이를 위해서는 향후에도 사업을 함께 할 파트너라는 인식을 가질 필요가 있음.

○ 또한 상하관계를 떠나 기업 간의 신뢰 및 존중을 통한 의견조율이 필요하다고 응답하였음.

- 기존 문헌 분석 및 실무자 면담 결과 협력관계를 통한 건설사업 수행 시 상호간의 신뢰가 가장 중요하며, 이를 바탕으로 상호 협의를 통하면 전체 프로젝트의 공사비 절감, 하자 감소 등을 기대할 수 있는 것으로 나타남.
- 그러나 현재 주계약자는 협력업체에 대한 존중 및 배려가 다소 부족한 것으로 나타났으며, 결국 본 설문에 대한 결과는 이러한 내용을 투영하고 있는 것으로 판단됨.

○ 세 번째로 협력업체는 주계약자가 자신들에게 손해를 전가하지 않도록 리스크 분담에 대한 계약적인 규명을 명확히 해 줄 것을 요구하였음.

- 앞서 주계약자를 대상으로 한 설문조사에서 주계약자는 협력업체에게 리스크를 주계약자에게 전가시키지 않고 자체적인 관리능력을 증대할 것을 요구하였음. 두 주체가 리스크와 관련하여 서로 상반된 의견을 보이고 있다는 것은 현재 계약상으로 리스크에 대한 책임 및 관리에 대한 역할이 명확히 구분되어 있지 않은 것으로 판단됨.
- 따라서 두 주체가 서로 계약 시에 리스크에 대한 책임소재를 명확하게 규정할 필요가 있으며, 예상치 못한 리스크의 발생으로 인하여 책임 주체가 불분명할 경우 위원회나 제3자로 구성된 조직을 별도로 구성하여 보다 객관적인 규명이 필요할 것으로 판단됨.
- 또한 주계약자 입장에서 중소기업에 대해 해줄 수 있는 대외 업무와 리스크 경감은 한계가 있을 수 있음. 따라서 협력업체는 주계약자에게 의존하는 경향을 자제할 필요가 있으며 국내 대기업과의 동반진출은 단순히 일부 사업을 수행하기 위한 수단이 아닌 장기적으로 해외 시장에 진출할 수 있는 기회로 활용할 필요가 있음.

□ 이상의 설문결과 분석을 통해 전반적으로 협력업체는 주로 주계약자가 협력업체를 신뢰하고 존중해주는 자세를 가져줄 것을 요구하였음.

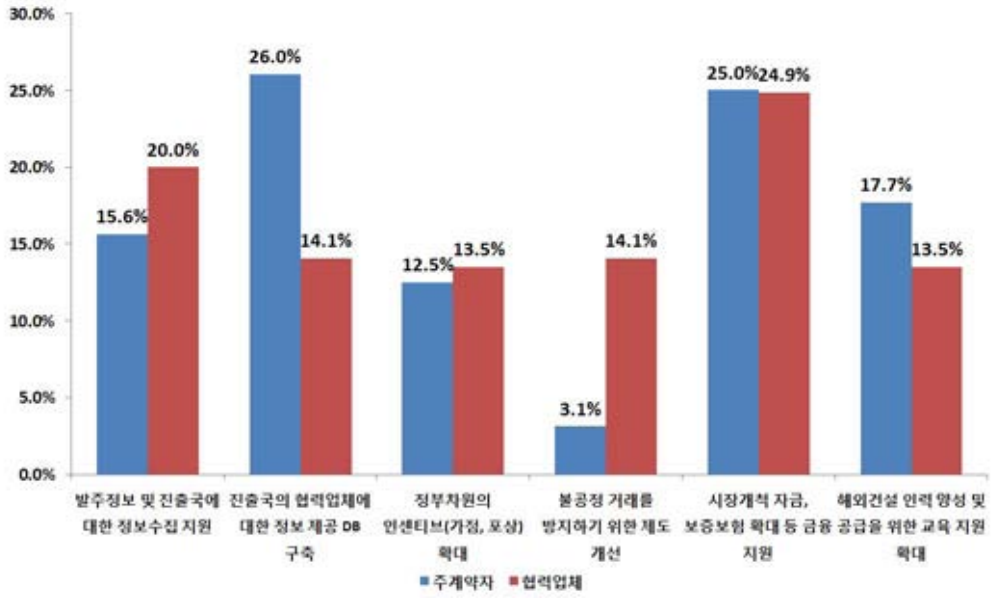
○ 무리한 원가절감 자제, 신뢰 및 존중을 통한 의견 조율, 리스크 전가 자제 등은 주계약자가 협력업체에 대해 동업자라는 인식을 가지고 배려하는 자세가 필요할 것으로 판단됨.

○ 그러나 정보수집 지원, 일부 원가절감 등에 대해서는 주계약자 또한 발주자와의 계약 조건으로 인하여 어쩔 수 없이 협력업체에 요구하는 경우도 있음.

- 따라서 주계약자에게 바라는 요구사항 중에서 협력업체가 자체적으로 해결 및 보완할 수 있는 방안을 마련하여 일부 해결할 필요가 있음.

3.3. 정부의 제도적 지원 요구사항

□ 설문조사를 통하여 정부 및 협회에 요구하는 사항을 분석한 결과 아래 <그림 3-13>과 같이 도출됨.



<그림 3-13> 정부의 제도적 지원 요구사항

□ 정부 및 협회에 대한 요구사항을 분석한 결과 주계약자는 진출국의 협력업체에 대한 정보제공 DB를 구축해줄 것을 주로 희망(26.0%)하였으며, 협력업체는 시장개척 자금, 보증 보험 확대(24.9%) 등 금융지원을 요구하였음.

○ 주계약자는 그 다음으로 시장개척 자금, 보증 보험 확대(25.0%) 등 금융지원을 요구하였으며, 협력업체는 발주정보 및 진출국에 대한 정보수집 지원(20.0%)을 요구하였음.

○ 두 관점에서의 설문결과를 종합한 결과 공통적으로는 정보제공, 금융지원, 교육지원에 대한 요구사항이 다수를 차지하였음.

- 주계약자는 “진출국의 협력업체에 대한 정보 제공 DB구축”을 요구하였고, 협력업체는 “발주정보 및 진출국에 대한 정보수집 지원”을 요구하였음. 각각의 항목은 다르나 각 주체별로 사업 참여 및 수행에 필요한 정보 지원을 요구했다는 점에서 공통점이 있다고 볼 수 있음.
- 현재 국내 업체가 해외로 진출할 시 특히 중소기업의 경우 사업 참여에 필요한 보증을 제대로 하지 못하여 사업 참여가 어려운 경우가 있음. 따라서 정부 및 기관에서는 이러한 점을 감안하여 제도를 마련할 필요가 있음.
- 국토교통부 및 해외건설협회에서 시행하고 있는 금융지원제도의 경우 이러한 제도가 있는지 알지 못하는 기업도 있으며, 알고 있는 기업에서는 지원의 확대를 요구하고 있음.

실제로 해외건설협회에서 수행하는 시장개척지원사업에 대한 참여업체의 만족도 조사에 따르면 지원금 보조비율 및 건당 지원금액 상향조정, 인센티브 제공 등의 자금지원 확대를 요구하고 있음. 또한 시장개척지원사업의 경우 2013년부터 대기업의 지원을 배제하였는데, 이에 대한 지원을 다시 활성화해야 한다는 의견이 제기되고 있음.

- 현행 해외건설관련 교육의 경우 대체적으로 현재 현업에 종사하고 있는 직원이 교육장소에 직접 방문하여 교육을 받고 있어 현실적으로 시간적인 어려움이 있는 것으로 조사됨. 따라서 보다 다양한 매체를 활용한 교육이 필요할 것으로 판단됨.

○ 협력업체의 경우 불공정 거래를 위한 제도개선(14.1%), 정부차원의 인센티브 확대(13.5%) 등에 대한 요구 또한 다수 존재하였음.

- 해외건설공사의 경우 국내 공사에 비해서는 불공정거래가 적으나 일부는 존재(주로 공사대금, 보증, 계약변경, 하자담보책임 등)하는 것으로 나타남. 따라서 이에 대한 제도개선이 필요할 것으로 판단됨.

<표 3-7> 해외공사 하도급계약 불공정사례

불공정 사례 발생	개 선 대 책
- 해외중소건설기업 보호하는 해외건설공사 표준하도급계약서가 없는 관계로 종합건설사 역무범위를 모두 전가	- 해외중소건설기업 보호를 위한 해외건설공사 표준하도급계약서 제도화 조치
- 중소건설기업에 현지법인 설립 강요	- 총괄 프로젝트 공사는 원청사 일괄 관리
- 해외건설 선급금 10% 지급 부족	- 선발주 자재, 장비, 인력 등 실 기성 및 실투입비 비용 정산 지급
- 각종 보증서(이행, 선급금, 하자보수) 등 계약액의 25% 이상 요구	- 각종 보증비율 인하 및 보증기간 단축
- 매월 발생기성금 2개월 후에 지급	- 매월 발생 기성금 기성검사 후 15일 이내 지급
- 기성유보금 매월 10% 이상 발생	- 현장 기성검사 후 확정금액 100% 지급
- 현장에서 발생하는 분실, 망실물 등을 중소건설사에 책임 전가	- 총괄사업 관리하는 종합건설사 책임 의무화
- 설계변경과 선행 공정지연에 따른 실투입비 및 휴지기간에 대한 보상 전무	- 최초 계약 승인조건과 달라질 경우 변경계약 의무화
- 사업준공 전 공종별 정산 의무화	- 전문업체 공종별 공사완료보고서 제출 시점을 기준하여 3개월 이내 정산 요건 명기 의무화

자료: 대한설비공학회(2012), 건설환경 변화에 대응한 기계설비건설 종합발전전략

- 정부차원의 인센티브 확대의 경우 국내 건설기업들의 해외진출에 대한 촉매제 역할을 할 수 있으며, 특히 우수협력사례 포상의 경우 국내 기업 간의 동반진출을 활성화를 기대할 수 있어 확대가 필요할 것으로 판단됨.

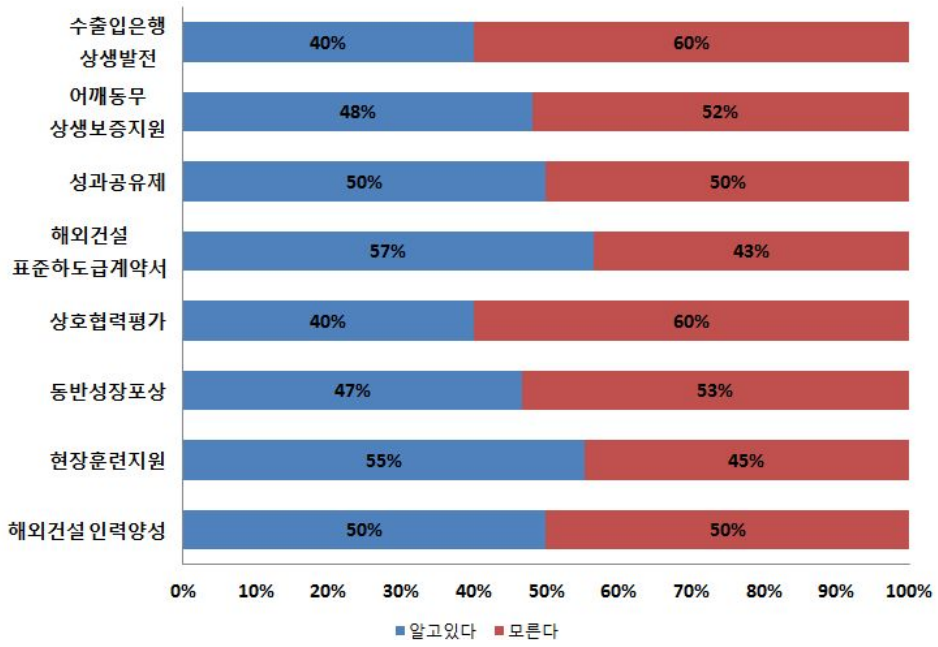
3.4. 정부 지원정책 인지 여부 및 효용성

□ 현재 국토교통부는 해외건설 정책방향 및 진흥을 위하여 국내 건설기업의 동반성장을 위한 주요제도를 시행하고 있으며, 이에 따르는 주요 제도들과 내용을 아래 <표 3-8>에 정리하였음.

<표 3-8> 정부의 지원 정책 목록 및 주요 내용

구분		주요 내용
금융지원	수출입은행 상생발전	동반진출 협력기업에 우대금리 지원, 전대은행(수출입은행이 외국금융기관에 대해 일정규모의 신용한도(Credit Line)를 설정한 은행)이 달러로 협력기업 대출
	어깨동무 상생보증지원	해외 프로젝트 협력기업에 대한 수출보증보험 일괄 지원
기술지원	성과공유제	원청과 협력사가 기술경쟁력 향상을 위해 공동기술개발
계약지원	해외건설 표준하도급계약서	해외건설시장에서 공정한 하도급 거래를 위한 표준 하도급 계약서 기준 제시
인센티브	상호협력평가	상호협력 평가를 통해 PQ 및 적격심사 시 가점
	동반성장포상	동반성장지수를 측정하여 우수단체 포상(대통령 및 장관상)
교육지원	현장훈련지원	중소·중견 건설업체의 신규 채용인력에 대한 해외 현장 훈련 지원으로 해외건설 인력부족 문제 해결 및 청년층 등 취업 지원(해외건설협회)
	해외건설 인력양성	기업 재직자, 학생을 대상으로 해외건설 및 플랜트 전반에 대한 교육 지원(해외건설협회)

○ 본 설문에서는 해당 제도들에 대하여 건설기업들이 알고 있는지, 알고 있다면 그 효용성은 어느 정도인지에 대한 설문을 실시하였음.



<그림 3-14> 정부 시행 정책 인지 여부

○ 설문 결과 전체 제도에 대하여 48%만이 제도들을 알고 있는 것으로 나타났으며, 50%를 초과하는 경우는 2개 제도밖에 존재하지 않음.

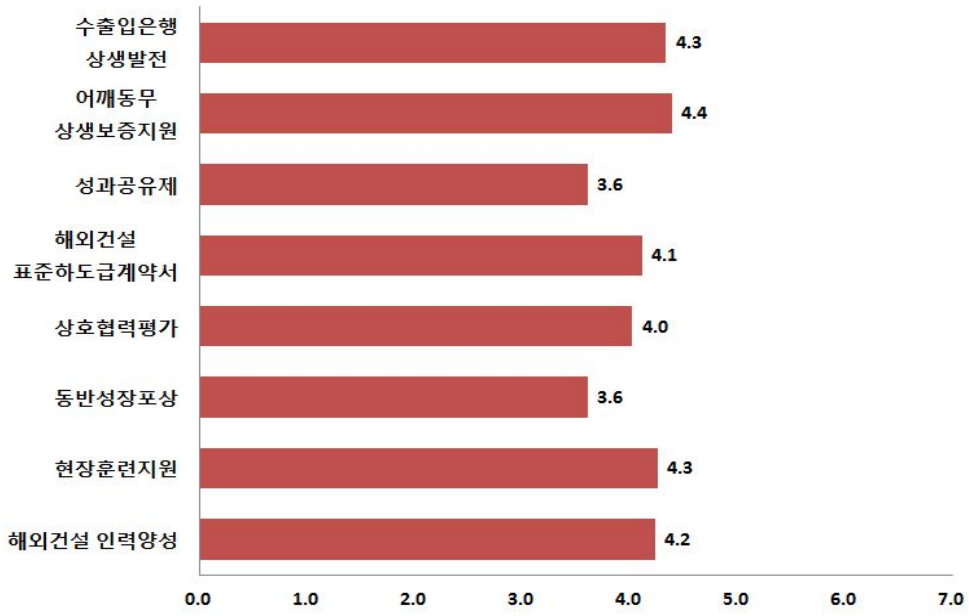
- 해외건설 표준하도급 계약서, 현장훈련지원제도가 각각 57%, 53%의 응답자가 알고 있다고 답하여 대다수가 알고 있지는 않은 것으로 분석됨.
- 해당 제도들은 각 업체에서 숙지하고 이를 이용할 경우 기업의 운영 및 사업 수행에 많은 도움을 줄 수 있으므로 각 제도에 대한 홍보를 보다 적극적으로 실시할 필요가 있을 것으로 판단됨.

○ 그러나 이미 국토교통부, 해외건설협회 등은 해당 제도에 대하여 홍보물 배포, 공청회 실시, 각종 행사 개최 등 다양한 방향으로 홍보를 진행한 바 있음.

- 앞으로 지속적으로 홍보를 진행한다고 해도 업체의 관심이 없다면 해당 제도를 모두 알게 하기는 어려움.
- 따라서 저조한 인식수준은 단지 홍보만의 문제가 아니라 해당 제도를 필요로 하는 기업들의 관심과 노력이 부족한 것으로도 판단할 수 있음.

○ 추가적으로 해당 제도를 알고 있다는 응답자에 한하여 각 제도의 효용성은 얼마나 높은가에 대한 설문을 진행하였음.

- 전체적으로 7점 만점에서 4.1점을 받아 보통 이상의 효용성을 지니고 있으나 많은 도움이 되고 있지는 않은 것으로 분석됨.
- 따라서 각 제도에 대한 효용성을 높이기 위한 방안을 수립해야 할 것으로 판단됨.



<그림 3-15> 정부 시행 정책에 대한 효용성

<표 3-9> 정부 시행 정책에 대한 인지여부 및 효용성

구분		알고 있다	모른다	효용성
금융지원	수출입은행 상생발전	14 (40%)	21 (60%)	4.3
	어깨동무 상생보증지원	26 (48%)	28 (52%)	4.4
기술지원	성과공유제	28 (50%)	28 (50%)	3.6
계약지원	해외건설 표준하도급계약서	26 (57%)	20 (43%)	4.1
인센티브	상호협력평가	14 (40%)	21 (60%)	4.0
	동반성장포상	14 (47%)	16 (53%)	3.6
교육지원	현장훈련지원	21 (55%)	17 (45%)	4.3
	해외건설 인력양성	24 (50%)	24 (50%)	4.2

□ 성공적인 해외진출을 위한 제도를 구축 및 수행하기 위해서는 각 주체별로 위와 같은 사항을 고려할 필요가 있음

○ 현재 정부 기관 및 협회에서 지원 중인 정책 및 사업에 대하여 잘 알지 못하는 기업이 다수 존재하며, 알고 있다고 해도 실효성이 높지 않은 것으로 응답함.

- 해당 지원 정책 및 사업에 대한 적극적인 홍보 및 실효성 향상을 위한 노력 필요

○ 교육지원의 경우 각 업체별로 교육인력 파견 및 여건 조성에 대한 한계를 지님.

- 교육지원의 경우 직접 방문이 어려운 인원에 대한 방문 및 온라인 강의 필요

○ 업체의 경우 적극적인 홍보에도 불구하고 알지 못하는 경우가 많음.

- 이는 홍보방식에 변화가 필요할 수도 있으나 업체차원에서의 관심이 없다면 무의미한 홍보가 될 수 있음.
- 현재 지원 중인 제도는 국토교통부 및 해외건설 홈페이지에도 자세히 언급되어 있으며, 보다 더 자세한 사항을 문의할 수도 있어 업체 자체적인 확인 및 활용노력이 필요함.

<그림 3-16> 해외건설 홈페이지 내 시장개척지원사업 공지

IV. 협력관계 유형별 사례 조사

1. 주계약자 관점의 공동진출 사례 분석

1) 개요

□ 본 장에서는 현지 출장을 통한 면담 및 설문조사 결과를 바탕으로 주계약자 관점에서 사업분야 및 사업형태별 공동진출 사례를 분석함.

○ 사업분야는 건축, 토목, 플랜트 공사를 대상으로 하고, 사업형태는 도급사업, 개발사업, CM사업을 대상으로 함.

□ 이를 통해 주계약자 관점에서 해외건설 공동진출을 위한 사업분야(건축/토목/플랜트) 및 사업형태(도급/개발)별 시사점과 공동진출 시 협력업체에게 필요한 역량을 제시하고자 함.

2) 건축공사 도급사업 사례

□ 본 사례는 동남아시아 국가인 필리핀에서 수행된 세계 최대 규모의 실내 돔 공연장 도급사업으로서, H건설사가 Design-Build 제안경쟁입찰을 통해 1.75억 달러에 수주하여 2011년 8월부터 2014년 2월(30개월)까지 공사를 수행하였음.

□ 본 사례의 H건설사는 2007년 해외 건설시장에 첫발을 내 디딘 후, 최근 전체 사업 중 해외건설·플랜트 비중이 40%에 달할 정도로 해외사업을 지속적으로 강화하고 있음.

□ 주계약자가 이 건축 도급공사를 수주할 수 있었던 경쟁력 원천과 프로젝트를 수행할 때 전문건설업체를 관리한 방식은 다음과 같음.

○ 프로젝트의 공사비, 공사기간, 품질을 만족시키기 위하여 기술적으로 차별화 된 Space Frame과 SPS공법 제안을 통해 공사를 수주할 수 있었음.

○ 전문건설업체의 경우, 현지 업체는 철골자재 생산능력과 시공능력이 부족하기 때문에 Space Frame 시공은 국내 철골 협력업체에게 하도급을 줌으로서 국내 협력업체와 동반진출 하였음.

○ 그 외 특별한 기술력을 요구하지 않는 RC, 스탠드(PC, SPS) 시공은 현지 업체에 하도급을 주어 시공하였음.

□ 건축공사 도급사업에 있어서 필리핀에서 협력업체 관리시 발생하는 애로사항은 다

음과 같음.

○ 첫째, 로컬 엔지니어들이 프로젝트를 수행하는 도중에 업무 인수인계도 하지 않은 채 갑작스럽게 퇴사나 이직을 하는 경우가 많기 때문에 이로 인해 공기가 지연되거나 인건비가 증가하는 문제가 발생할 수 있음.

- 이는 한정된 현지 기술인력으로 인해 새로운 현지 엔지니어의 영입을 위해선 다른 업체보다 높은 인건비를 제시해야 하고, 그 기술인력 영입을 위한 시간 동안에는 업무 공백이 발생하여 원활하게 공사를 수행하는데 차질이 불가피하기 때문임.

○ 둘째, 현지의 종교적인 요소로 인하여 공기가 지연되거나 공사비가 증가 하는 문제가 발생할 수 있음.

- 이는 필리핀의 전체 인구는 약 81% 이상이 카톨릭계로 주일인 일요일에는 공기가 촉박한 상황일지라도 사실상 작업하기가 어렵기 때문임.
- 또한 종교 관련 연휴기간(크리스마스 연휴는 보통 1월까지 보름 이상, 5월 부활절 연휴는 일주일 등)이 길어 일정수립 시 이를 고려해야 함.

○ 셋째, 현지의 건축공사 시장에서 국내 협력업체는 초고층 건설과 같이 특수 시공기술을 요구하는 공종을 제외하고는 점차 경쟁력을 상실하고 있음.

- 현지 건설업체가 해외기업과 다수의 프로젝트 수행을 통해 시공 경험을 습득하면서 특별한 시공 노하우가 요구되는 부문 외에는 국내 업체와 현지 업체간 기술력의 격차가 좁아지고 있음. 또한 국내 업체는 대형공사에서 인건비가 저렴한 중국 업체나 현지 업체 보다 가격 경쟁력이 마저 낮은 상황임.

□ 본 사례 분석을 통해 도출된 주계약자 관점에서 공동진출을 위한 시사점은 아래와 같음.

○ 첫째, 도급공사에 있어서 공동진출에 유리한 계약방식은 설계·시공일괄(Design-Build) 방식임. 주계약자가 설계와 시공에 대한 권한과 책임을 갖기 때문에 수주를 위해 기술적으로 차별화된 제안을 통해 경쟁력을 확보함과 동시에 높은 기술력을 요하는 공사를 설계에 반영할 수 있음. 이를 통해 해당 공종 부문에 대해서는 기술력이 우수한 국내 협력업체에게 하도급을 줌으로서 상대적으로 공동진출이 수월 할 수 있음.

○ 둘째, 설계·시공분리(Design-Bid-Build) 방식은 설계가 대부분 완료된 이후 주계약자가 시공을 수행하기 때문에 국내 협력업체에게 유리한 공사를 설계에 반영하기는 어려움. 따라서 주어진 설계 조건 내에서 현지 업체가 기술을 보유하지 못한 특수 공사 부분에 대한 시공이나 현지에서 생산이 어려운 자재를 조달할 때 국내 업체를 제한적으로 활용할 수 있음.

<표 4-1> 국내 주계약자의 해외사업 수행 사례 - 1

■ 회사명	H건설
■ 사례 국가	필리핀
■ 사업 분야	돔 공연장
■ 사업 형태	건축/도급사업
■ 입찰 방식	Design-Build 제안경쟁입찰
■ 사례 공사기간	2011.8 ~ 2014.2 (30개월)
■ 사례 공사비	1.75억 달러

■ 해외진출 시 경쟁력 원천
- Design-Build 공사에서 예정 공사비를 준수하고 공기를 단축할 수 있는 차별화 된 기술적 제안인 Space frame과 SPS공법을 제안함으로서 발주처로부터 신임을 얻음. - 국내 경험이 풍부한 현장관리자 및 해외 공사 경험을 가진 직원들로 조직을 구성하여 공사를 수행함으로서 우수한 품질 및 안전 관리를 통해 공기 및 품질 확보
■ 현재의 기술 경쟁 상황
- 해외 대형공사에서 가격 경쟁력만으로 중국 업체나 자국 업체보다 우위에 서기 어려운 상황임. - 초고층 특수 기술력을 요구하는 공종을 제외하고는 국내업체 경쟁력 상실
■ 협력업체 관리
- 기술 차별화를 통한 수주로 Space frame에 국내 철골 협력업체와 계약 - 상부 돔(철골) 국내 업체 계약(현지업체는 철골자재 생산능력 및 시공능력 부족) - RC, 스탠드(SPC, PC) 로컬업체 계약 - 로컬 직원관리(철골 및 특수형틀 제외)
■ 협력업체 관리 애로사항/건의사항
- 필리핀 로컬 엔지니어들은 프로젝트 수행 중 프로젝트 중간에 갑자기 퇴직하거나 이직하는 경우가 많아 업무의 인수인계와 공백이 자주 발생 - 종교로 인해 일요일 작업이 어려움. - 업무적 신뢰도가 없는 상태에서 로컬 직원 관리는 또 하나의 업무임.

3) 건축공사 CM사업 사례

□ 본 사례는 중동 국가인 사우디아라비아에서 수행된 10,000석의 실내 스포츠홀과 1,000석의 육상경기장 도급사업으로서, H건설사가 현지 시공사와 컨소시엄을 구성하여 Design-Build 제안경쟁입찰을 통해 1.25억 달러에 수주하였으며 2013년 1월부터 2014년 12월(24개월)까지 공사를 수행할 예정임.

○ 본 사례는 도급사업이지만 CM사업 사례로 분류한 이유는 다음과 같음. 본 사례의 경우, 현지 전문건설업체와 직접적 계약은 현지 시공자가 수행하였으며, 사례 기업은 이 현지 시공사를 관리하는 방식으로 기능적으로는 CM 역할을 수행

하였기 때문임.

○ 본 사례는 이러한 새로운 전략적 사업모델을 통해 해외건설 시장에 진출했다는 점에서 의의가 있음.

□ 본 사례의 H'건설은 1965년 국내 최초로 해외시장에 진출한 이후 중동지역을 중심으로 풍부한 해외사업 경험을 축적하여 기술력을 인정받고 있는 업체로서 사우디 현지 법인을 설립하여 사업을 수행하고 있음.

□ 건축공사 도급사업에 있어서 사우디에서 협력업체 관리 시 발생하는 애로사항은 다음과 같음.

○ 첫째, 국내 업체는 현지 또는 제3국의 자재업체에 대한 정보가 부족하여 원하는 가격과 품질의 자재를 조달하는데 어려움이 있음.

○ 둘째, 국내 업체는 현지에서 작업자를 수배하기가 어렵고 지속적인 일감이 없기 때문에 현지에서 사업을 수행하는데 어려움이 있음.

□ 본 사례 분석을 통해 도출된 주계약자 관점에서 공동진출을 위한 시사점은 아래와 같음.

○ 첫째, 국내 전문건설업체는 축적된 관리능력과 기술력을 바탕으로 현지 종합건설업체와 경쟁하고, 국내 대형 종합건설업자는 CM으로 진출하는 형태로 공동진출함. 이를 통해 현지 업체와 경쟁을 줄이고 현지 협력업체 관리의 용이성을 확보할 수 있음.

○ 둘째, 국내 협력업체는 가격 경쟁력을 확보하기 위하여 단순 영업지사가 아닌 현지에서 자재를 직접 구매하고 기술제공이 가능한 현지 지사를 확보할 필요가 있음. 이를 통해 원하는 가격과 품질에 자원을 동원하거나 조달할 수 있도록 함.

<표 4-2> 국내 주계약자의 해외사업 수행 사례 – 2

■ 회사명	H'건설	
■ 사례 국가	사우디아라비아	
■ 사업 분야	실내 체육관	
■ 사업 형태	건축/CM사업	
■ 입찰 방식	Design-Build 제안경쟁입찰	
■ 사례 공사기간	2013.1 ~ 2014.12 (24개월)	
■ 사례 계약금액	1.25억 달러	
■ 해외진출 시 경쟁력 원천		
- 중동지역에는 아직도 80-90년대의 공사실적에 바탕한 국내 시공사에 대한 신뢰도가 높음.		
- 공기가 촉박하거나 특수한 공사에 대해 국내 시공사의 책임감과 품질에 대해 높이 평가함.		
■ 현재의 기술 경쟁 상황		
- 중동지역 건축시공 시장은 한국 기업의 가격경쟁력이 약해짐.		
■ 협력업체 관리		
- 현지 시공사와 컨소시엄 구성(주계약자는 CM)		
- 전 공정 로컬업체 계약		
- 현지에서 국내업체는 작업자 수배가 어려움 / 지속적인 일감이 없음.		
■ 협력업체 관리 애로사항/건의사항		
- 현지 자재업체 및 해외자재업체에 대한 정보(품질/가격)가 부족함.		
- 국내 로컬기업은 단순한 영업지사가 아닌 현지에서 자재를 직접 구매하고 기술제공이 가능한 지사가 필요		
- 로컬 시공사와 컨소시엄을 구성하여 로컬 시공사가 로컬 협력업체를 관리하도록 함.		

4) 건축공사 개발사업 사례

□ 본 사례는 동남아시아 국가인 베트남 내에서 두 번째로 높은 지상 65층, 최대 심도인 지하 5층 규모의 초고층 주상복합빌딩 개발사업으로 L건설사가 모그룹의 4억 달러를 재원으로 하여 2010년 5월부터 2014년 9월(48개월)까지 공사를 수행하였음.

□ 본 사례의 L건설은 국내 최고층 건물을 시공 중에 있고 그룹의 글로벌 전략에 맞춰 그룹 계열사나 협력업체 등과 해외 동반진출을 위한 투자형 개발사업을 적극 추진하고 있는 업체로서, 베트남 현지 법인을 설립하고 사업을 수행하고 있음.

□ 주계약자(발주처)가 이 해외 개발사업을 수행할 수 있었던 경쟁력 원천과 프로젝트를 수행할 때 전문건설업체를 관리한 방식은 다음과 같음.

○ 본 사례의 기업은 이 사업을 수행하기에 앞서 철저한 현지 사전조사와 사업타당성 조사를 통해 사업 수행 시 발생할 수 있는 리스크를 파악하고 이에 대한 대응 방안을 마련함으로서 리스크를 최소화시키고자 하였음.

○ 전문건설업체의 경우, 전체 협력업체의 70% 이상이 한국계 협력업체일 정도로 다수의 국내 협력업체와 동반 진출하였음. 이는 시공사(그룹)의 재원을 통한 개발사업이라는 점에서 시공사가 협력업체 선정권을 갖고 있기 때문임

○ 또한 해외에 동반 진출한 국내 협력업체가 취약할 수 있는 부분을 지원하고 있음.

- 최근에는 협력업체의 가장 취약한 점인 재무적 안전성을 확보하기 위해 협력사 법인장에게 CIT(법인세), PIT(개인소득세), VAT(부가세) 같은 세법 강의를 지원하고, 협력업체가 자금 문제를 겪을 경우에는 지급 약정일보다 앞당겨서 지급하는 방법으로 협력업체의 현금 유동성 문제를 지원함.
- 또한 국내에서 파견된 근로자가 현지에서 불법체류자 신분이 되지 않도록 Work permit 확보를 위한 공문과 강의를 지원하고 협력업체에게 현지 사업환경 정보를 제공함.

□ 건축공사에 있어서 베트남에서 협력업체 관리 시 발생하는 애로사항은 다음과 같음.

○ 첫째, 국내 업체는 현지 업체보다 품질, 안전관리 등 공사의 질적인 부분의 관리는 뛰어나지만 현지 업체의 저렴한 인력과 자재단가에 있어서는 대응하기 어려움.

- 예를 들어 베트남 현지 업체는 보통 건설 중장비를 보유하고 있는 반면, 국내 업체는 현지에서 장비의 보유 및 관리가 어렵기 때문에 통상적으로 현지 장비업체에서 장비를 임대하는데 이는 입찰비용의 상승으로 이어져 국내업체의 가격경쟁력을 낮춤.

○ 둘째, 협력업체가 현지의 세무, 회계 측면의 정보가 부족하여 세금이나 벌금을 추징당하는 사례가 많아 재무 안전성이 위협받을 수 있음.

○ 셋째, 발주처 등에서 현지 업체를 활용하도록 강요당하거나 불합리한 대우를 근절시키기 위한 대응이 요구됨.

□ 본 사례 분석을 통해 도출된 주계약자 관점에서 공동진출을 위한 시사점은 아래와 같음.

○ 국내 협력업체가 해외건설 시장에서 경쟁력 확보를 위해서는 현지 업체가 제공할 수 없는 기술력을 제공할 필요가 있음. 국내 전문건설업체인 OO레미콘의 경우 현지업체에서 제공할 수 없는 품질에 대한 기술력으로 성공한 사례임.

<표 4-3> 국내 주계약자의 해외사업 수행 사례 - 3

■ 회사명	L건설	
■ 사례 국가	베트남	
■ 사업 분야	초고층 주상복합	
■ 사업 형태	건축/개발사업	
■ 입찰 방식	-	
■ 사례 공사기간	2010.5 ~ 2014.9 (48개월)	
■ 사례 계약금액	4억 달러	
■ 해외진출 시 경쟁력 원천		
- 개발사업을 통해 다수의 국내 협력업체의 현지법인과 동반진출 - 협력업체의 가장 취약한 점인 재무적 안전성을 확보하기 위해 협력사 법인장에게 CIT(법인세), PIT(개인소득세), VAT(부가세)같은 세법 강의 지원과 Work permit 확보를 위해 공문과 강의를 지원 - 협력업체가 자금 문제를 겪을 경우 약정서 상 지급일보다 앞당겨서 지급하는 방법으로 협력업체의 현금 유동성 문제 지원		
■ 현재의 기술 경쟁 상황		
- 한국의 업체가 베트남 업체에 비해 신뢰성과 기술력 측면에서는 월등하나 가격경쟁력이 낮기 때문에 가격적인 측면으로 현지기업 발주 프로젝트를 수주할 가능성이 희박함. - 베트남에서 OO레미콘의 경우 현지업체에서 제공할 수 없는 품질에 대한 기술력으로 성공한 사례로서, 현지 업체가 제공할 수 없는 기술력은 국내 업체의 경쟁력이 될 수 있음.		
■ 협력업체 관리		
- 대부분 국내업체 현지법인 계약 - 기술력이 요구되는 주요 공종에 대해 국내업체 선호 - 대기업의 현지 사업환경 정보를 제공함으로서 동반진출 - 현지업체에서 영어나 한국어가 가능한 인력을 배치		
■ 협력업체 관리 애로사항/건의사항		
- 협력업체는 현지의 세무, 회계적인 측면이 약해 세금이나 벌금을 추징당하는 사례가 많아 재무안전성이 불안해질 수 있음. - 투명하지 않은 문화로 발주자에 의해 강압적으로 현지업체를 활용해야 하는 경우도 있음.		

5) 토목공사 도급사업 사례

□ 본 사례는 중남미 국가인 칠레의 최대 국책사업이자 남미 최초의 대규모 4차선, 2.75km 연장을 갖는 현수교를 건설하는 토목사업으로 H건설사가 브라질 시공사와 Joint Venture를 구성하여 EPC 형태의 경쟁입찰을 통해 6.5억 달러에 수주하였으며 2014년 7월부터 2021년 7월(73개월)까지 공사를 수행할 예정임.

□ 본 사례의 H'건설은 현수교, 사장교 등 특수교량에 대한 전문적인 시공 및 관리기술과 풍부한 실적을 바탕으로 신규 시장인 중남미 시장에 진출하였음.

□ 주계약자(발주처)가 이 토목사업을 수행할 수 있었던 경쟁력 원천과 프로젝트 수행 시 전문건설업체 관리 계획은 다음과 같음.

○ 본 사례 기업은 현수교, 사장교 등 특수교량에 대한 전문적인 시공 기술 및 풍부한 실적과 해외 경험이 풍부한 인적자원을 보유하고 있어 본 교량공사를 수주할 수 있는 원동력이 되었음.

○ 또한 최초 진출국인 칠레에서 인허가를 득하는 과정에서 현지 한인사회와 합작투자(JV)사인 브라질 업체의 지원을 통해 어려움을 극복할 수 있었음.

○ 전문건설업체 관리의 경우 토목공사 도급사업을 수행함에 있어서 중남미 시장은 국내 협력업체와 동반진출하는데 어려움이 있음.

- 현지에 진출해있는 국내 협력업체가 많지 않고, 국내와 거리상으로 매우 멀기 때문에 국내 협력업체의 수익률을 충족시키기가 어려움. 또한 칠레는 노동법상 칠레 국적자 85% 이상 고용의무 조항으로 인해 현지 협력업체와 대부분의 공종 계약 예정임.

□ 토목공사 도급사업에 있어서 칠레에서 협력업체 관리 시 발생하는 애로사항은 다음과 같음.

○ 첫째, 현지 공사수행을 위한 관련 법규 및 제도, 지역 문화 정보가 부족함.

○ 둘째, 칠레는 노동법상 칠레 국적자를 85%이상 고용하도록 의무화되어 있어 이에 따른 리스크가 존재함.

○ 셋째, 영어가 아닌 스페인어를 사용하기 때문에 언어소통에 어려움이 있음.

○ 넷째, 현지의 기후 및 자연조건(지진, 바람, 조류 등)을 극복하기 위한 사전대책 마련이 필요함.

□ 본 사례 분석을 통해 도출된 주계약자 관점에서 공동진출을 위한 시사점은 아래와 같음.

○ 국내 건설업체가 처음으로 진출하는 신규 시장이자 우리나라와 거리가 먼 국가인 경우 국내 협력업체의 수익성을 충족하기가 어렵기 때문에 공동으로 진출하기에는 무리가 있음. 이에 따라 주계약자는 경쟁력 있는 현지 업체를 발굴하고 현지 정보 네트워크를 구축하는 것이 필요함.

<표 4-4> 국내 주계약자의 해외사업 수행 사례 - 4

■ 회사명	H건설
■ 사례국가	칠레
■ 사업분야	교량
■ 사업형태	토목/도급사업
■ 입찰방식	EPC 계약
■ 사례 공사기간	2014.7~2021.7(진행중)
■ 사례 공사비	6.5억 달러

■ 최초 해외진출 시 경쟁력 원천

- 현수교, 사장교 등 특수교량에 대한 전문적인 시공 기술 및 풍부한 실적 보유
- 경험이 풍부한 인적자원과 뛰어난 현장 관리 능력을 토대로 공기 및 품질 확보
- 중남미 국가 중 가장 안정되고 건실한 성장세를 지속하고 있고, 발주처 재원으로 안정적인 재원을 확보하고 있어 현지 공사경험이 없음에도 불구하고 진출하였음.
- 현지에 익숙한 브라질 업체와 JV를 구성함.
- 현지 한인사회 및 JV사인 브라질 업체와 협력하여 현지 업체리스트 확보 및 인허가 사항에서의 어려움을 극복

■ 현재의 기술 경쟁 상황

- 투명한 행정절차와 일관성 있는 정책으로 외국기업 투자 선호
- 신규 진출 시장으로 아국 Big 5 경쟁 중이며, 과당 경쟁에 따른 저가수주의 위험이 있음.
- 대상국 경쟁기업 없으나 브라질 및 글로벌 유수업체간 경쟁이 치열함.

■ 협력업체 관리

- 칠레는 현지에 진출해있는 국내 협력업체가 많지 않고, 국내와 거리상으로 매우 멀기 때문에 국내 협력업체와 동반진출하는데 어려움이 있음.
- 또한 칠레 노동법상 칠레 국적자 85%이상 고용의무 조항으로 인해 현지 협력업체와 대부분의 공종 계약 예정

■ 협력업체 관리 애로사항/건의사항

- 현지 공사수행을 위한 관련 법규 및 제도, 지역 문화 정보 부족
- 기후 및 자연조건 극복을 위한 사전대책 필요(지진, 바람, 조류 등)
- 경쟁력 있는 현지 업체 발굴 및 정보 네트워크 구축이 필요함.
- 스페인어 사용에 따른 언어장벽 극복

6) 플랜트공사 도급사업 사례

□ 본 사례는 중동 국가인 사우디아라비아에서 화력발전소의 총 발전용량을 2,800mw 규모로 확대하는 프로젝트로 국내 업체가 해외에서 수주한 단일 프로젝트 중 최대 규모의 플랜트사업임. D중공업은 이 사업을 EPC 형태의 경쟁입찰을 통해 33.09억 달러에 수주하여 2009년 7월부터 현재까지 공사를 수행하고 있음.

□ 본 사례의 D중공업은 EPC 사업 형태로 해수담수화 플랜트, 발전 플랜트 등의 사업부분에서 강점을 갖고 세계적으로 활동하고 있는 업체로서 사우디에 해외지사를 두고 사업을 수행하고 있음.

□ 주계약자(발주처)가 이 토목사업을 수행할 수 있었던 경쟁력 원천과 프로젝트를 수행할 때 전문건설업체를 관리한 방식은 다음과 같음.

○ 본 기업은 Engineering, Procurement, Construction 모든 단계의 서비스를 자체적으로 제공 가능하고 특히 Engineering와 Procurement 부분의 원가절감 및 발전효율 향상을 통해 최저가 입찰 수주가 가능하였음.

○ 전문건설업체 관리의 경우, 프로젝트의 총 4개 공구에 대해서 각 공구별로 국내업체의 현지법인과 일괄 계약하였고 그 공구별 계약업체가 현지 man power 업체와 계약하였음.

□ 플랜트공사 도급사업에 있어서 중동에서 협력업체 관리 시 발생하는 애로사항은 다음과 같음.

○ 첫째, 해외공사에서 국내 업체 간 하도급을 수행하는 경우, 국내의 해외공사 하도급법과 현지 하도급 법과의 충돌에 따른 마찰이 발생하기도 함.

○ 둘째, 현지업체와 공사를 수행할 때 언어소통의 한계에 따른 작업지시의 어려움이 있음.

□ 본 사례 분석을 통해 도출된 주계약자 관점에서 공동진출을 위한 시사점은 아래와 같음.

○ 해외 플랜트 공사는 현지 조달 자재의 비중이 낮기 때문에 국내 협력업체가 Procurement 부분에서 가격경쟁력을 가질 수 있으므로 이 부분에서 협력업체와 공동진출이 가능함.

<표 4-5> 국내 주계약자의 해외사업 수행 사례 - 5

■ 회사명	D중공업
■ 사례 국가	사우디아라비아
■ 사업 분야	파워플랜트
■ 사업 형태	플랜트/도급사업
■ 계약 방식	EPC 계약
■ 사례 공사기간	2009.7 ~ 2014 (진행중)
■ 사례 공사비	33.09억 달러

■ 해외진출 시 경쟁력 원천

- Engineering/ Procurement/ Construction 모든 단계의 서비스를 자체적으로 제공 가능
- Engineering/ Procurement 부문의 원가절감 및 발전효율(generating efficiency) 향상을 통하여 최저가 입찰 수주
- 플랜트의 경우 현지조달 자재의 비중이 낮아 국내 업체가 Procurement 부분에 가격경쟁력을 가질 수 있음.

■ 현재의 기술 경쟁 상황

- 사우디 시장은 한국 건설사끼리의 경쟁이 아닌 현지 업체들과 경쟁이 문제임.

■ 협력업체 관리

- 총 4개 공구별 국내업체 현지법인 일괄 계약
- 공구별 계약업체가 현지 manpower 업체를 통해 계약
- 직영관리 부분에 한하여 주계약자가 현지 manpower 업체간 계약

■ 협력업체 관리 애로사항/건의사항

- 해외공사에서 국내 업체 간 하도급을 수행할 때, 국내의 해외공사 하도급법과 현지 하도급법과의 충돌에 따른 마찰 발생(초과근무 수당 지급 기준 등)
- 현지업체와 공사를 수행할 때 언어소통 능력의 한계에 따른 작업지시의 어려움 발생

2. 협력업체 관점의 공동진출 사례 분석

□ 현지 출장을 통한 면담 및 설문조사 결과를 바탕으로 협력업체 관점의 공동진출 사례를 분석함.

□ 첫 번째 사례에서의 협력업체는 현지 법인을 설립한 국내기업으로 국내에 본사를 두고는 있으나 법인 자체적으로 의사결정을 통한 사업을 수행하며, 재무적으로도 독립된 구조를 가지고 있음.

<표 4-6> 국내협력업체의 해외사업 수행 사례 - 1

■ 회사명	A사,S사	
■ 법인형태	현지법인	
■ 주요 사업대상 국가	베트남	
■ 주요 사업대상 국가에서의 사업연수	8년~9년	
■ 전문공종	토공사	

■ 최초 해외진출 시 경쟁력 원천

-전문적인 토목공사 기술(터널굴착장비, 신 앵커공법 등 건설 전문기술) 우수한 전문 기술
-국내 경험이 풍부한 현장관리자와 주요업무를 한국인이 담당하여 우수한 품질 및 현장 안전관리를 통해 공기 및 품질 확보

■ 현재의 기술 경쟁 상황 – 우리나라 업체와의 경쟁 상황

- 진출한 지 7~8년 이상 된 업체들이 적절히 시장을 분배하고 있었는데, 최근 1~2년 사이에 진출 업체가 많아지고 있음.
- 국내 건설경기 악화로 국내 건설기업들이 현지에 법인을 설립하여 진출하는 사례가 증가하고 있으며 이들이 현지 적응을 통해 점차 경쟁력을 키워가고 있음.
- 현지 여건상 가격경쟁력 등의 불리한 상황 속에서 국내 업체 간 불필요한 경쟁이 과열화 되고 있음.

■ 현재의 기술 경쟁 상황 – 대상국 업체와의 경쟁 상황

- 관리비, 자재비 등 단가를 매우 낮게 제시하는 현지 업체로 인해 가격경쟁력 확보가 매우 힘들며 국내 업체의 경쟁력인 품질, 기술, 현장관리 등으로 경쟁하기 어려움.
- 습식, 조적, 미장공사에서 기술적인 경쟁력을 확보하고 있으나 이 분야에 대한 진출은 매우 어려움.
- 일본 업체의 경우 가격경쟁력에서 뒤처지더라도 자국업체를 활용함.
- 현지 발주처의 공사수주를 따내기는 매우 어려우며 따낸다고 하더라도 발주처의 도산이나 단순 변심으로 인해 공사가 중단되는 경우가 다수 발생함.

■ 애로사항/건의사항

- 자본력을 확보한 대기업의 활발한 진출을 통해 동반진출로의 방법을 모색해야함.
- 인허가 및 대관업무는 현지 대행사를 통해 진행하는데 이에 따른 추가비용이 많이 소모됨. 또한 인허가 절차가 까다롭고 요구하는 서류도 많아 인허가를 용이하게 할 수 있는 매뉴얼이 제공되어야 함.
- 체계적인 협력업체 정보 시스템 구축으로 사업수행에 필요한 정보 공유가 필요함.
- 주계약자와 협력업체간의 상하관계가 아닌 수평적 관계 협력관계로의 발전이 필요함.
- 경쟁력 있는 sub-con 발굴 및 정보공유 네트워크 구축 필요
- 국내에 유휴장비 도입을 통해 장비 대여료 부담 경감해야하며 베트남 현지에서 얻기 힘든 장비수출 및 공법 도입을 통해 경쟁력 제고

■ 기타

- 기계전기설비분야의 현지산업이 매우 취약하여 이점을 공략하여 진출해 있는 상황이며 현재 국내 조달 방식으로 운영하고 있지만 점차 현지에 생산 공장을 설립하여 자체 조달 방식으로 진행하여 자재운송비를 절감하고 있음.
- 현재 한인 잡지나 간담회를 통해 업체의 리스트를 확보하고 있는 수준에서 현지 및 국내 업체 정보 공유를 위해 체계적인 시스템 구축이 이루어 져야함.

○ 국내 건설시장의 불황으로 해외 시장에 눈을 돌린 토목업체가 다수 진출하고 있음.

- 이미 진출한 업체도 많았으나 최근 들어 많은 업체가 진출하고 있으며, 현재 대형 기업의 경우 30개 이상의 법인이 베트남 내에 존재함.
- 전문건설업체 대부분은 향후 지속적인 사업수행을 위해 현지 법인을 설립하고 있으며 현재 그 수가 점점 늘어나고 있음.
- 이로 인해 국내 업체 간의 불필요한 경쟁이 발생하여 서로 피해를 보는 사례도 다수 존재함.

○ 토목공종에 있어서는 베트남 현지에서 경쟁력을 갖추는데 많은 어려움이 있음.

- 베트남 현지업체보다 품질, 안전관리 등 공사의 질적인 부분의 관리는 뛰어나나 현지업체의 저렴한 인력과 자재단가에 있어서는 국내 업체가 대응하기 힘든 부분임.
- 예를 들어 베트남 현지업체는 보통 건설기업이 건설 중장비를 보유하고 있어 중장비 운용비용만을 단가로 제시하는 경우가 있음.
- 그러나 국내 업체는 현지에서의 장비 보유 및 관리가 어려워 일반적으로 현지 장비업체에서 대여하여 사업을 수행 중임. 따라서 장비와 관련하여 발생하는 비용이 결과적으로 입찰비용의 상승으로 이어짐.
- 본 업체도 장비 구입을 고려한 적이 있으나 장비의 도난, 관리에 어려움을 겪어 포기한 상태임.

○ 현지 건설시장에서 이미 다양한 사업 수행을 통해 많은 경험을 축적하고 기술력이 향상된 업체들이 많아 기술경쟁력 또한 높다고 볼 수 없음.

- 국내 대기업에서 수행하는 프로젝트들을 현지 업체가 하청을 받아 다수 수행하였음. 따라서 국내 기업과 수행한 경험이 많고 토목 관련 기술을 많이 습득하여 기술격차가 많이 줄어든 상태임.

○ 또한 현지의 독특한 문화로 발주처와의 로비가 빈번하며 이를 당연시하는 분위기임.

- 현지 업체들은 발주처와 밀접한 유대관계를 바탕으로 적극적인 로비활동을 벌이고 있으며, 이에 대응할 방법이 없는 국내 업체는 현지 업체들과의 경쟁에서 뒤쳐질 수밖에 없음.

□ 두 번째 사례의 협력업체들은 국내에서 인테리어 공정 중 상위 5대 업체 중 하나로 고급 인테리어에 대하여 시공도 작성, 시공능력에서 강점을 가지고 있음.

<표 4-7> 국내협력업체의 해외사업 수행 사례 - 2

■ **회사명**	E사,K사,Z사
■ **법인형태**	현지법인
■ **주요 사업대상 국가(택1)**	베트남
■ **주요 사업대상 국가에서의 사업연수**	7~10년
■ **전문공종**	실내건축공사

■ **최초 해외진출 시 경쟁력 원천**

- 고급 인테리어 분야의 상세시공도 및 shop도 작성 능력
- 국내 인테리어 기능공을 작업반장으로 활용하여 적극적인 공기 및 품질관리
- 현장 말단 작업자 외에, 현장 관리자, 상세시공도 작성자, 자재담당자, 작업반장 등을 한국인으로 운영
- 현장운영에 필요한 국내 인재 육성 프로그램을 통한 적재적소에 우수 인재 활용

■ **현재의 기술 경쟁 상황 - 우리나라 업체와의 경쟁 상황**

- 진출한 지 7~8년 이상 된 업체들이 적절히 시장을 분배하고 있었는데, 최근 1~2년 사이에 급작스럽게 진출 업체가 많아지고 있음.
- 이는 국내 시장상황이 너무 악화되어 해외로 진출할 수밖에 없는 상황으로 내몰리기 때문으로 판단됨.
- 또한 한국의 중견업체가 자본력을 토대로 진출하는 경우 경쟁에서 뒤쳐질 수 있음.
- 전문 인력이 더 나은 조건을 찾아 이동하여 숙련된 인력을 보유, 관리하기 어려운 상황임.

■ **현재의 기술 경쟁 상황 - 대상국 업체와의 경쟁 상황**

- 현지업체가 국내업체와 하도계약으로 공사 진행 후 기술을 습득하여 경쟁자로 부각되고 있는 현실임.
- 현지업체는 값싼 노무단가와 자재단가를 앞세워 입찰에 나서기 때문에 국내업체가 질적으로 더 우수하더라도 현지 발주처는 현지업체를 선정하는 경우가 대부분임.

■ **애로사항/건의사항**

- 현지 가용인력 양성 후 더 나은 조건을 찾아 업체를 이탈하는 현상이 발생함.
- 관리비가 제때 지급되지 않아 현장운영이 힘들고 이제 따른 악순환 고리로 인해 현지 사업악화
- 사업수행에 필요한 관리비로 인해 공사운영이 어려움에도 불구하고 종합건설사에서는 공사 진행을 강요하여 이에 따른 고충을 겪고 있음.
- 교육되지 않은 인재를 현장에 바로 투입할 경우 현지적응에 관련한 제반 비용이 많이 소모됨.
- 관리비가 적시 지급이 개선되어야 현장운영이 수월할 수 있음.
- 정부 차원에서 대기업 수주 지원(관세 및 세금인하)을 통해 해외진출을 활성화해야 협력업체가 동반으로 진출하는 데 큰 기회가 될 수 있음.

■ **기타**

- 계약 진행 후 계약금액과 다른 비용으로 공사수행을 지시하는 경우가 있음.
- 현지의 의사소통, 문화, 습성 등을 제대로 습득하기 위한 지원이 필요함.

○ 국내 건설경기의 지속적인 불황으로 인하여 최근 해당 공종의 대다수 업체들이 해외시장에 진출하고 있으며, 이에 따라 우리나라 기업 간의 경쟁이 심화되고 있음.

○ 또한 국내기업과의 협력을 통해 다수의 경험을 습득한 현지기업 또한 증가하고 있어 경쟁이 더욱 심화되고 있는 양상임.

- 현지 기업들은 특히 노무 및 자재에 대한 가격경쟁력을 앞세워 입찰에 참여하고 있으며, 입찰 시 기술력보다는 가격을 중시하는 건설산업의 풍토로 인하여 경쟁에서 밀리는 사례가 다수 존재함.
- 이로 인하여 사업 수행을 위해서는 무리하게 입찰가격을 낮추어야만 하기 때문에 이에 대한 애로사항이 존재함.

○ 현지 인력이 보다 나은 조건을 찾기 위하여 회사를 이탈하는 경우가 다반수임.

- 기술을 보유하고 있는 인력을 영입하기 위해 현지 기업에서 높은 노무비를 주는 조건을 제시하며 결국 해당 인력이 회사를 옮기게 됨. 현지에서 기술력을 가지고 있는 인력은 한정되어있기 때문에 인력을 확보하기 위해서는 더 높은 노무비를 제시하여 영입해야 함. 문제는 이러한 현상이 반복적으로 이루어지고 있다는 것임.
- 이는 결국 노무비용의 상승으로 이어지며, 결국 입찰가격으로는 사업을 수행하지 못하는 상황에 이름. 따라서 비용이 상승하게 되고 회사의 손해로 이어짐.

○ 국내의 인력 파견 시 현지 문화 또는 언어를 사전에 습득할 수 있는 정부 및 협회 차원에서의 지원이 필요함.

- 사전에 현지에 파견되어 언어 및 문화에 대해 직접 체득한 것과 비교하여 국내에서 사전 교육을 받고 현지에 파견된 인력이 업무 수행 면에서 월등하게 앞섬. 오히려 기존에 현지에 사업을 수행했던 인력보다 이해도 면에서는 탁월한 면을 보임.
- 현재 국내 전문건설업체의 자금적인 사정으로는 파견 인력에 대한 교육지원이 어려운 실정임. 이를 정부 및 협회 차원에서 지원해준다면 사업을 수행하는 데 있어 보다 효율적일 것으로 기대됨.

○ 현지 업체와 경쟁하여 우위를 선점할 수 있는 경쟁력 및 기술력 확보가 필요함.

- 현지의 값싼 노동력과 자재비용 등으로 인해 가격으로 경쟁하기 매우 힘듬.
- 현지 발주자가 품질보다 가격을 매우 우선시 하여 공사를 수주하기 때문에 값싼 단가를 제시하는 현지 업체와 경쟁해야하는 실정임.
- 현지에서 장비나 자재를 직접 조달하면 비용이 추가적으로 소모되고 현지 업체와 대비하여 단가가 상승함.
- 토목, 미장, 조적공사 등의 경우 특별한 공법이나 자재를 활용하는 것이 아니기 때문에 현지에서 해당분야의 현지 업체와 경쟁하기 힘든 상황임.

○ 따라서 가격경쟁력을 뛰어넘을 수 있는 기술경쟁력 확보를 통해 이러한 문제점들을 극복하여야함.

- 가격경쟁 외에 국내 업체만이 갖출 수 있는 기술력을 바탕으로 현지 업체가 수행하기 힘든 취약분야에 진출해야함.
- 현지 업체와 차별화 되는 국내 협력업체만의 기술력 및 경쟁력을 전략적으로 확보하여 공사수주에 참여해야함.

○ 국내 기업 간의 불필요한 경쟁 보다는 서로 협력하여 발전할 수 있는 방향 모색이 시급함.
- 국내 협력업체들이 진출한지 7~8년 이상된 업체들이 현지에 자리를 잡고 있었고, 최근 1~2년 사이 신규 업체들의 진출이 급격히 증가함.
- 이 와중에 국내 기업 간 불필요한 경쟁이 빈번히 발생하며 이는 성공적인 해외진출에 있어 해가 되고 있음.
- 서로 간 이해 및 협력하고 정보를 공유하여 상생할 수 있는 진출로를 모색해야함.

○ 대부분의 협력업체들이 대기업과의 공동진출을 통해 사업기회를 얻고자 하며 이를 통해 협력업체는 현지에 적응하며 성장할 기회를 마련할 수 있을 것이라고 생각하고 있음.

○ 많은 국내 협력업체의 경제적인 사정으로 인해 파견 인력에 대한 교육지원이 어려운 실정임. 따라서 정부 및 해외건설협회 차원에서 현지에 적응할 수 있는 교육지원이 필요함.

3. 시사점

□ 주계약자 및 협력업체 관점의 공동진출 사례 분석을 통해 성공적인 해외건설 공동진출을 위한 사업형태/분야별 시사점 및 협력업체 요건을 도출하였음.

□ 사업형태별 공동진출에 대한 시사점은 아래와 같음.

○ 개발사업

- 시행주체가 협력업체 선정에 많은 권한을 갖고 있으므로 기술력은 높으나 현지 경험이 부족한 국내협력업체가 동반진출하기 좋은 사업형태임.

○ 도급사업

- 국내 현지법인이 가격경쟁력이 낮아서 특수 기술력이나 고품질의 기술을 가진 업체가 유리한 것으로 나타남.
- 가령 철골, 창호, 레미콘 등 현지에서 생산/제작이 어렵고 시공이 어려운 공종의 국내 협력업체가 유리함.
- 동반진출을 위해서는 Design-Build 계약을 통해 국내 특수공법 등이나 기술력을 설계에 포함하는 방식이 요구됨.

○ CM사업

- 가격 및 기술경쟁력을 갖춘 전문건설업체는 현지의 종합건설업체와 경쟁하고, 국내의 초대형 종합건설업체는 CM으로 진출하는 산업구조를 촉진할 수 있는 모델임.
- 이를 통해 현지 업체와 경쟁을 피할 수 있고, 원활한 현지 협력업체 관리와 동시에 국내 협력업체와 동반진출의 기회를 높일 수 있음.

□ 사업분야별 공동진출에 대한 시사점은 아래와 같음.

○ 건축

- 30층 이하의 일반 건축물의 경우, 국내 업체는 현지 업체와 기술력 차이가 크지 않은 반면 높은 인건비 등으로 인해 시공비가 비싸기 때문에 경쟁력이 낮음.
- 특수한 초고층 건물 또는 대형 구조물의 경우 국내 건설기업이 기술력에서 차별성을 지닐 수 있음.

○ 토목

- 토목 공사는 각 지역의 지질특성에 영향을 받기 때문에 국내 환경에 적합한 기술 및 장비는 해외에서는 제한적임.
- 다만 초장대교량 등 고난이도 엔지니어링 및 시공기술을 요구하는 공종에서는 국내 건설기업이 경쟁력을 지질 수 있음.

○ 플랜트

- 보통 어떤 자재를 어디서 조달할지는 발주자의 Vendor list에 의해 결정됨.
- 그러나 국내 건설기업이 Engineering과 Procurement 부분에서 주도권을 가질 경우 자재를 현지에서 조달할지, 아니면 국내나 제3국과 같은 타국에서 조달할지 여부에 관여할 수 있기 때문에 Procurement 부분에 국내 협력업체가 동반진출할 기회가 많음.

□ 성공적인 협력체계를 위한 협력업체 요건은 크게 기술력 및 품질, 재무 안전성, 현지 네트워크 등이 있음.

○ 기술력 및 품질 확보

- 기술력과 품질은 국내 업체가 가장 우선적으로 고려해야할 사항으로서 현지업체가 쉽게 따라할 수 없는 공종이나 품질로 진출해야 함(지질, 레미콘, 고급마감).
- 일반적으로 배우기 쉬운 철근콘크리트공사의 일반공종은 1~2년만 지나면 현지근로자가 현지업체를 설립하여 경쟁하기 때문에 현지에서 생산하기 힘든 자재를 생산하는 업체나 현지에서 따라할 수 없는 품질을 가진 업체가 요구됨.

○ 재무안전성 확보

- 재무안전성은 주계약자가 리스크를 줄이기 위해 해외진출 협력업체에게 바라는 중요한 부분임.
- 대부분 협력업체는 규모가 크지 않고 재무적으로 취약하기 때문에 적은 규모의 금전적 손해에도 심각한 영향을 받아 공사수행이 어렵게 될 수 있음.
- 이러한 상황 발생 시 주계약자는 다른 협력업체를 찾는 시간과 비용이 추가적으로 소요되기 때문에 더 큰 피해를 입게 되므로 협력업체의 재무적 안전성 확보가 중요함.

○ 현지 네트워크 확보

- 현지 네트워크는 협력업체가 현지에서 자재와 인력을 원하는 품질과 가격에 조달할 수 있도록 하는 중요한 요소임.
- 협력업체의 현지경험과 네트워크가 중요하나 국내 현지법인은 영업지사 수준인 경우가 많기 때문에 오랜 네트워크와 신뢰를 다져온 현지 업체에 비해 경쟁력이 없음.
- 그러나 현지 업체는 공정, 품질을 신뢰할 수 없는 경우가 많아 주요 공정 부분이나 특수 건축물, 공기단축이 불가피한 경우 신뢰성 있는 국내 협력업체와 계약하는 경우도 있음.
- 주계약자 입장에서는 현지의 국내업체의 실질적인 정보, 가령 현지 사업수행 경험, 네트워크, 신뢰도 등을 사전에 파악하는 것이 중요하다고 볼 수 있음.

□ **마지막으로 Sub-contracting을 통한 동반진출은 주로 주계약자와의 계약을 통한 진출임. 그러나 향후 공동진출의 JV와 같이 협력보다는 제휴의 성격이 강한 독점적 하도급(Exclusive Subcontracting)형태를 지향해야 할 것임.**

- 독점적 하도급이란 입찰수주 단계부터 원도급자와 같이 참여하여 견적 및 기술리포트 작성에 기여하고 낙찰이후 하도계약을 기본전제로 참여하는 것으로 주계약자와 하청간에 긴밀한 협력관계가 형성되는 형태임.
- 사실상 하도급관계라기보다는 제휴의 성격이 강해 우리 중소기업은 경쟁력을 극대화하여 Exclusive Subcontracting의 지휘까지 오도록 해야 할 것임.

□ 상기와 같이 협력관계 유형별 사례조사로 도출된 시사점과 앞 장의 협력관계 유형 및 역량 평가 결과를 바탕으로 다음 장에서는 해외건설사업 협력업체 관리 방안을 제시하고자 함.

V. 해외건설사업 협력업체 관리 방안

1. 해외건설사업 기업간 협력관계의 문제점

1) 동반진출 지속성장, 그러나 대기업 수주액 대비 낮은 비중

○ 동반수주한 중소기업의 하청수주액에서 전문건설업종의 비중은 59%로 가장 높음.

- 건설업계에서 중소기업을 구성하는 업종은 크게 전문건설, 일반건설, 건설엔지니어링, 전기, 정보통신공사업으로 구별할 수 있음.
- 특히, 2003~2012년간 대기업과 동반수주한 중소기업의 하청수주액에서 전문건설업종의 비중은 59%로 가장 크며 전기공사업이 21.2%, 일반건설업이 17.2%순으로 나타남.

○ 2003-2012년간 전문건설기업의 해외건설 하청수주(동반진출)추이를 살펴보면, 다음 <표 5-1>과 같이 2003년 약 0.3억불에서 2012년도에는 약 14.8억불로 51배 증가하였으며 건수도 2003년 10건에서 2012년도 147건으로 약 14.7배 증가한 것으로 나타남.

○ 그러나 2003~2012년간 대기업이 수주한 3,471.9억불 가운데 전문건설기업의 하청수주액은 76.1억불(2.2%)로 동반진출 실적은 아직 미미한 수준임.

<표 5-1> 해외건설 동반진출(전문건설기업 하청수주액) 추이

(단위: 억 달러, %)

구분	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	합계
전문건설기업 하청수주액(A)	0.3	0.5	1.2	2.8	5.2	9.1	11.2	17.0	14.0	14.8	76.1
대기업 수주액(B)	34.5	71.6	101.0	154.8	338.7	418.6	454.1	698.0	570.9	629.7	3,471.9

* 출처 : 해외건설 DB

- 2003~2012년간 전문건설기업의 업종별 하청 비중을 살펴보면, 기계설비가 가장 많은 29.8%를 점유하고 있으며 이어서 금속구조물창호, 실내건축 등의 순으로 나타남.
- 동일기간 주요 업종별 하청수주 추이를 살펴보면, 기계설비업은 최근 주춤하고 있으며 금속구조물창호업이 꾸준한 증가세를 보이고 있음.

○ 한편, 해외시장 진출을 위한 중소기업 수는 점차 증가세에 있어 다각적으로 해외시장에서의 진출을 꾀하는 것으로 분석됨.

2) 동반진출시 주계약자의 애로사항

□ 주계약자인 대기업이 중소기업과 동반진출하려는 큰 이유는 1)중소기업이 대기업보다 특정 부분에서 기술력이 우수한 경우, 2)조직운영의 탄력적 운영, 3)가격 경쟁력 확보, 4) 현지 리소스 부족의 경우임. 그러나 우리 중소기업이 이러한 조건을 만족시키지 못하는 부분이 있는 것으로 나타남.

○ 현지업체 대비 우리 중소기업의 낮은 가격 경쟁력

- 해외건설사업에서 우리 중소기업들이 많은 권역에서 가격 경쟁력을 잃고 있는 실정임.
- 주계약자 입장에서 개도국과 같이 가격 경쟁력을 맞추기 우해서 많은 부분의 공종을 현지 업체에게 하도하거나 제3국 인력으로 조직을 상당히 대체하고 있음.
- 따라서 중소기업은 현지화 및 제3국 인력 활용 등을 통한 가격 경쟁력을 확보해야 할 것임.

○ 특화된 기술 전문업체의 부족

- 고급기술이나 전문장비 등을 바탕으로 한 특정 공종의 경우 우리업체가 해외건설사업에서 아직 경쟁력이 있는 부분임.
- 이러한 공종은 우리 중소기업과 동반진출하는 것이 주계약자 입장에서 가격경쟁력에서 유리함.
- 하지만, 우리 중소기업 중 이러한 수준의 전문건설업체가 해외에 많이 진출하지 못하고 있으며, 기술력 투자를 통해 노하우 확보의 노력이 필요한 상황임.

○ 중소기업의 어학능력 부족

- 우리 중소기업의 경쟁상대인 개도국 기업이나 인력(필리핀, 인도, 말레이시아 등)은 기술력이 우리보다 떨어지거나 비슷하나 영어능력이 우리보다 우위에 있음.
- 해외사업에 있어 어학능력은 발주처 상대, 계약관리, 노무관리, 현장관리 등에서 매우 중요한 요소라 할 수 있음.
- 장기적으로 해외사업에 진출하고자 하는 중소기업의 경우 스스로가 어학능력을 대기업 수준이나 그 이상으로 향상 시켜야 할 것임.

○ 중소기업의 리스크를 주계약자에게 전가

- 중소기업의 경우 해외 현지에서 발생할 수 있는 리스크에 대해 준비가 미흡할 뿐 아니라 대기업을 통해 리스크를 해결하고자 함.
- 리스크관리 미흡으로 손해가 생기지 않도록 철저한 계약, 문서, 공사관리로 리스크를 관리해야 할 것임.
- 그러나 중소기업의 경우 분명 한계가 있으므로 이 같은 사항은 주계약가 사전교육과 리

스크 노하우 공유를 통해 우리 기업간의 협력체계를 구축하여야 할 것임.

3) 중소기업의 역량강화 필요

□ 주계약자는 협력업체에 현지 정보 구축, 기술력 향상, 관리역량능력 증대 등을 가장 많이 요구하는 것으로 나타남.

○ 현지 정보 구축 및 현지화 능력양성 필요

- 주계약자는 협력업체에게 정확한 견적과 리소스 공급 및 인허가 문제 등을 해결해주기를 원하고 있음. 이를 해결하기 위해서는 충분한 현지 정보 구축과 현지화 능력이 있어야 함.
- 관례상 국내 주계약자의 부족한 견적시간으로 인해 협력업체는 충분한 현지 정보를 구축하고 있어야 함. 이는 결국 리스크 관리의 주요요인이 되기도 함.

○ 기술력 향상이 필요

- 주계약자가 동반진출을 하기위해서는 중소기업이 필요한 이유가 있어야 하며 실효성이 없는 동반진출은 상생이라는 이유만으로 존재할 수 없음.
- 해외사업에서의 기술력이란 엔지니어링 요소가 많이 포함된 시공분야(커튼월 설계 및 시공), 고도의 품질관리를 요하는 분야(특수마감 및 콘크리트 타설), 고급 실내인테리어, 터널 굴착장비, 첨단 공법 적용분야, 시스템 통합분야 등으로 나타난 바 중소기업은 기술력을 스스로 갖춰야 할 것임.

○ 관리역량 능력 증대 필요

- 협력업체 유형 중 순수 국내 업체(유형 A)와 현지법인(유형B)은 안전관리, 품질관리 등의 능력은 우수하나 인허가관리, 의사소통관리, 노무관리에 대한 역량은 비교적 떨어지는 것으로 나타남.
- 이는 해당 유형의 업체들이 대체적으로 사업 수행 경험이 부족한 업체들이기 때문에 사업을 수행하는 데 있어서 위와 같은 항목에 대한 많은 애로점을 가지고 있는 것으로 판단됨.
- 다만 공정관리, 자재관리, 품질관리, 안전관리 등 순수하게 시공과 관련된 사항에 있어서는 현지 업체들에 비해 높은 역량을 가지고 있는 것으로 분석됨.
- 또한 금융조달의 경우 국내 기업의 자체적인 금융조달이 제도 등의 여건 부족으로 인하여 수월하게 이루어지지 못하는 경우가 있음. 정부 및 협회는 이에 대한 제도 및 정책을 마련하여 국내 협력업체의 금융조달을 지원할 수 있도록 해야 할 것으로 판단됨.

4) 정부정책의 한계

○ 정부 및 협회에 대한 요구사항을 분석한 결과 주계약자는 진출국의 협력업체에 대한 정보제공 DB를 구축해줄 것을 가장 많은 응답자가 요구하였으며, 협력업체는 시장개척 자금, 보증 보험 확대 등 금융지원을 요구하였음.

- 주계약자는 그 다음으로 협력업체와 마찬가지로 시장개척 자금, 보증 보험 확대 등 금융지원을 요구하였음.
- 협력업체의 경우 불공정 거래를 위한 제도개선, 정부차원의 인센티브 확대 등에 대한 요구 또한 다수 존재하였음.
- 두 관점에서의 설문결과를 종합한 결과 공통적으로 정보제공, 금융지원, 교육지원에 대한 요구사항이 다수를 차지하였음.

○ 정부의 정책은 우리기업이 해외시장으로 진출할 때 기반을 갖출 수 있도록 도움을 주는 것이지 기업의 직접적인 성과를 노력하는 것은 아니기 때문에 분명 한계는 가지고 있음.

- 다만 현재 정부 기관 및 협회에서 지원 중인 정책 및 사업에 대하여 잘 알지 못하는 기업이 다수 존재하는 것으로 분석되어 해당 지원 정책 및 사업에 대한 적극적인 홍보 및 실효성 향상을 위한 노력 필요함.
- 또한 정책의 효용성부분에서도 전체 7점 만점에서 4.1점을 받아 다소 높은 효용성을 지니고 있으나 많은 도움이 되고 있지는 않은 것으로 분석됨.
- 따라서 각 제도에 대한 효용성을 높이기 위한 방안을 수립해야 할 것으로 판단됨.

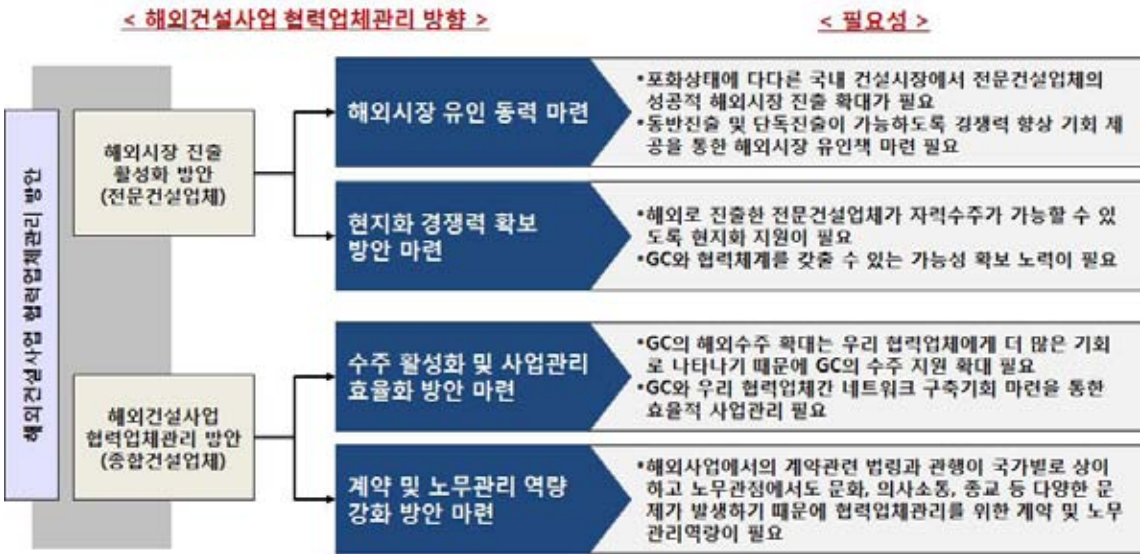
2. 해외건설사업 협력업체 관리 방향

□ 앞서 분석된 여러 가지 문제점을 통해 해외건설시장에서의 협력업체 관리는 크게 두 가지 방향에서 접근 가능함.

○ 첫째, 협력업체(전문건설업체)의 해외시장 진출 활성화 관점. 이는 포화상태에 다다른 국내 건설시장에서의 생존을 위협받고 있는 전문건설업체들을 가능한 성공적으로 해외로 진출시키기 위한 방안임.

○ 둘째, 협력업체(전문건설업체)가 수주한 해외건설사업의 관리역량 향상 방안. 이는 해외로 진출한 전문건설업체가 해외 시장에서 생존하기 위해 필요한 핵심적인 관리역량을 향상시키기 위한 방안임.

□ 해외건설사업 협력업체 관리 방안의 개요를 요약하면 아래 <그림 5-1>과 같음.



<그림 5-1> 전문건설업체 해외진출 영향요인 인과모델

2.1. 해외시장 진출 활성화 방안 개요

□ 해외시장 진출 활성화 방안은 아래와 같은 필요성을 가지고 있음.

○ 첫째, 해외시장에 진출하기 위해 필요한 역량을 강화하는 방안임. 이는 최초 진출 혹은 그 이상의 진출을 모두 포함하는 개념임.

- 포화상태에 다다른 국내 건설시장에서 전문건설업체의 성공적 해외시장 진출 확대가 필요함.
- 동반진출 및 단독진출이 가능하도록 경쟁력 향상 기회 제공을 통한 해외시장 유인책 마련 필요함.

○ 둘째, 일단 해외로 진출한 전문건설업체가 자력수주 역량을 강화하는 방안임.

이는 성공적인 현지화의 개념을 포괄하는 개념임.

- 해외로 진출한 전문건설업체가 자력수주가 가능할 수 있도록 현지화 지원이 필요함.
- 주계약자와 협력체계를 갖출 수 있는 가능성 확보 노력이 필요함.

○ 해외시장 유인 동력 마련을 위해서는 해외시장에서 사업을 수주한 국내 주계약자와 동반진출 가능성을 향상시키는 방안과 해외시장으로 단독진출 가능성을 향상시키는 방안이 있을 수 있음.

○ 현지화 경쟁력 확보를 위해서는 한국 발주자/GC 의존형으로서, 이들의 요구를 충족시킬 수 있는 역량을 중점적으로 향상시키는 방안과 현지 발주자/GC 의존형으로서, 이들의 요구를 충족시킬 수 있는 역량을 중점적으로 향상시키는 방안이 있을 수 있음.

2.2. 수주 해외건설사업의 관리역량 강화 방안 개요

□ 해외건설사업 협력업체관리 방안은 아래와 같은 필요성을 가지고 있음.

○ 첫째, 수주 활성화 및 사업관리 효율화 방안을 마련하는 것임.

- 주계약자의 해외수주 확대는 우리 협력업체에게 더 많은 기회로 나타나기 때문에 대기업의 수주 지원 확대 필요함.
- 주계약자와 우리 중소기업간 네트워크 구축기회 마련을 통한 효율적 사업관리 필요함.

○ 둘째, 계약 및 노무관리 역량 강화를 위한 방안을 마련하는 것임.

- 해외사업에서의 계약관련 법령과 관행이 국가별로 상이하고 노무관점에서도 문화, 의사소통, 종교 등 다양한 문제가 발생하기 때문에 협력업체관리를 위한 계약 및 노무관리 역량이 필요

○ 특히 본 연구에서는 노무관리 및 계약관리와 관련한 역량 향상을 위한 방안으로서, 각각에 중요하게 요구되는 체크리스트를 제시하고 자 함.

- 기업간 협력관계 유형 A는 현지에 Project Office형태로 진출한 유형으로서, 아직 현지법인 설립 전에 특정 프로젝트에만 참여하고 있는 유형임. 이러한 유형에서는 인허가가관리(3.44점), 의사소통관리(3.78점), 노무관리(4.0점) 등의 역량이 가장 낮은 것으로 조사되었음. 하지만 인허가관리와 의사소통관리는 대상국이 어디인지 또 어떤 유형의 사업인지에 따라서 매우 크게 달라질 수 있음.
- 한편, 유형 B는 현지 법인을 설립하여 프로젝트에 참여하고 있는 유형임. 이러한 유형에서는 계약관리(4.0점) 역량이 가장 저조한 것으로 조사됨.

3. 협력업체 해외시장 진출 활성화 방안

3.1. 전문건설업체(협력업체)의 해외건설사업 영향요인

□ 전문건설업체의 해외진출 활성화를 위해서는 전문건설업체의 해외진출 가능성을 향상시키는 방안과 더불어 진출한 업체의 현지화를 통한 생존 가능성 향상 방안이 필요함.

- 이를 위해서는 전문건설업체의 해외시장 진출 및 현지화 영향요인을 분석할 필요가 있음.
- 따라서 영향요인 인과모델을 도출하였으며, 그 내용은 <그림 5-2>와 같음.

□ 해외시장 진출 역량 관련 요인

- 해외진출 역량이 강화되면 단독진출 가능성과 함께 동반진출 가능성이 증대하게 됨.
- 단독진출 가능성과 동반진출 가능성의 향상은 해외시장 진출 가능성을 향상시키며, 이를 통해 해외시장 진출 동인을 높이게 됨.
- 높아진 해외시장 진출 동인은 해외사업 수행 횟수 증가로 이어지며 이를 통해 경험이 축적되고, 이는 다시 해외시장 진출 역량 향상에 기여하게 됨.
- 한편, 해외시장 진출 동인이 커지면, 해외시장 진출기업 수가 증가하게 되며, 이는 해외시장에서의 경쟁수준을 높이게 되어 해외시장에서의 수익성 저하로 이어질 수 있고, 이는 다시 해외경쟁력 계발을 위한 투자여력을 감소시켜, 궁극적으로는 해외시장 진출 역량의 저하를 초래할 수 있음.

□ 해외 현지에서의 자력수주 역량 관련 요인

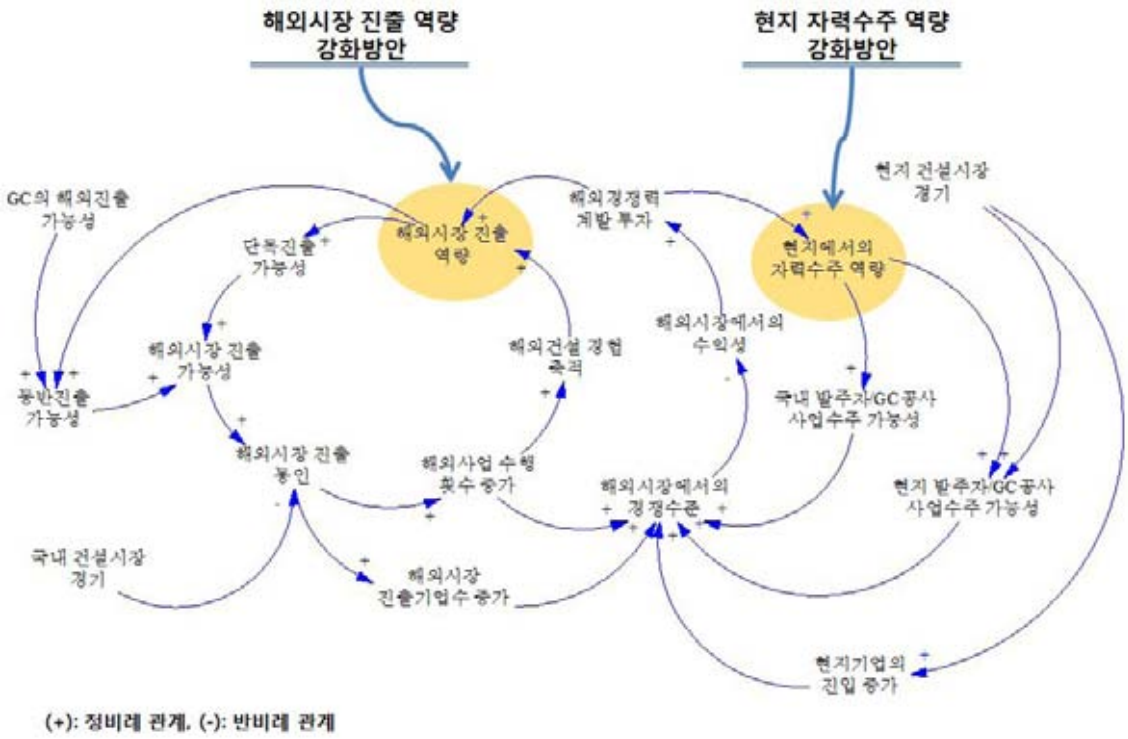
- 일단 해외로 진출한 기업은 해외 현지시장에서의 자력수주 역량을 향상시켜, 현지화에 성공하여야 할 필요가 있음.
- 현지에서의 자력수주 역량은 해외경쟁력의 일부로서 파악되어야 하며, 따라서 해외경쟁력 계발 투자가 증가해야 현지 자력수주 역량도 향상될 수 있음.
- 현지 자력수주 역량이 향상되면, 현지에서 수행되는 국내 발주자/GC공사의 수주 가능성이 높아질 뿐만 아니라, 현지 발주자/GC공사의 수주 가능성도 향상될 것임.
- 후자를 통해 진정한 현지화 경쟁력을 갖추게 될 것임.

□ 정(+)의 요인과 부(-)의 요인에 대한 균형 잡힌 고려

- 한정된 해외시장으로의 진출의 확대는 해외시장에서의 경쟁수준 심화로 이어져, 이는 결국 우리 업체들끼리의 과당경쟁을 유발하는 요인으로 작용할 수 있음.
- 또한 해당국 건설경기 활황은 우리 업체의 진출에도 유리하지만 현지 자국 업체의 활동에도 유리한 환경이 되므로, 이러한 환경 또한 해당국 시장에서의 경쟁 과열을 유발할

수 있으며, 이로 인해 해당국 시장에 진출한 우리 업체의 수익성을 저하시키는 요인이 될 수 있음.

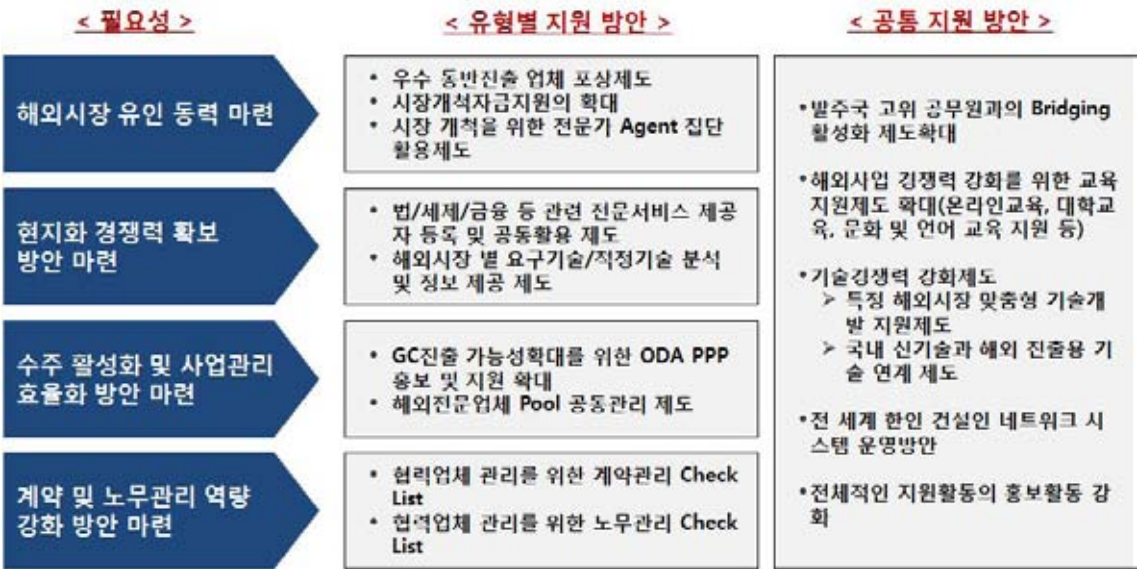
- 따라서 여러 영향 요인에 대한 복합적 고려와 전망이 필요함.



<그림 5-2> 전문건설업체 해외진출 영향요인 인과모델

3.2. 전문건설업체(협력업체)의 해외시장 진출 활성화 방안

□ 전문건설업체(협력업체)의 해외건설사업 영향요인분석을 통해 해외시장 진출 활성화 방안은 다음 <그림 5-3>과 같이 요약할 수 있음.



<그림 5-3> 영향요인 분석을 통한 해외시장진출 활성화 방안 요약

1) 해외시장 유인동력 마련

□ 우수 동반진출 업체 포상을 위한 해외건설 상호협력평가제도

○ 대기업(GC)로 하여금 우리나라 전문건설업체와의 동반 해외시장 진출을 장려하기 위한 제도의 시행하고 있음.

- 현재 동반성장위원회는 대-중소기업 동반 진출시에만 포상을 하고 있는데 해외사업에 대한 인센티브 제공도 검토해야 과당경쟁을 지양하고 공동 기술개발 등과 함께 시너지 효과를 거둘 수 있을 것임.

○ 현재 시행 중인 우수 해외건설업자 지정 제도와 유사한 개념으로서, 다음과 같은 내용을 고려하여 우수 해외동반진출 업체로 선정하여 여러 혜택을 주는 제도를 시행할 수 있을 것임. 혹은, 우수 해외건설업자 지정을 위한 평가항목에 해외시장 동반진출 분야를 추가하는 방안도 가능할 것임.

- 전문건설업체의 최초 해외 동반진출 기여 횟수와 금액 규모
- 전문건설업체와의 해외 동반진출 기여 횟수와 금액 규모

○ 이 제도의 시행을 위해서는 다음의 요건이 선결되어야 함.

- 해외 진출 기업의 실적 등의 데이터베이스 확보
- 제도 활용을 통한 인센티브 및 각종 혜택 부여 마련

○ 이 제도의 시행을 통한 기대효과로는 전문건설업체의 경우 동반진출을 통한 기업 성장기반 마련할 수 있으며, 최초 해외 동반 진출 기업의 경우 쉽고 빠른 해외 적응을 기대할 수 있고 포상에 수반되는 각종 인센티브를 통한 효과적인 사업수행을 기대할 수 있음.

□ 시장 개척자금지원의 확대

○ 해외건설 시장개척자금의 탄력적 운용을 생각해 볼 수 있음.
- 현행 시장개척자금은 대기업 및 공기업이 중견·중소기업과 동반진출시 총 사업 소요비용의 30%까지 지원되고 있는데 현재 하청수주 비중이 정체되어 있어 전문건설기업을 포함한 중소기업 진출을 좀 더 활성화시키기 위해서는 50%까지 확대할 필요가 있을 것으로 판단됨.

□ 시장 개척을 위한 전문가 Agent 집단 활용 제도

○ 전문건설업체가 믿고 의지할 수 있는 국가별/공종별 전문가 Agent를 지정하고, 이들이 freelancer 개념으로 활동하면서 다양한 정보를 수집/가공/판단하여 이를 필요로 하는 전문건설업체에게 제공해줄 수 있는 제도가 필요함.
- 대기업의 경우 세계 각국에 지사나 branch office를 두고 있어 많은 수주정보를 다양한 경로를 통해 입수할 수 있으며, 해당 프로젝트에 대한 정보와 현지 프로젝트 수행환경에 대한 다양한 정보 또한 중소기업에 비해 용이하게 입수할 수 있음.
- 하지만, 대다수의 전문건설업체는 중소규모의 기업으로서, 대기업에 비해 수주 정보 수집력이 많이 뒤쳐지는 형편이며, 해당 시장에 대한 정보 판단능력 또한 많이 미약한 실정임.

○ 정보 혹은 유관기관은 이러한 전문가 Agent를 선별/공인해주는 역할을 하며, 정보의 수집 및 가공 등에 소요되는 비용은 수요 기업에서 부담토록 하거나, 일정 부분 정부에서 지원해주는 방안도 고려해 볼 수 있을 것임.

○ 이 제도의 시행을 위해서는 다음의 요건이 선결되어야 함.
- 해외 시장 개척을 위한 현지 사업 정보 수집 체계 마련
- Agent 설립 및 운영을 위한 유관기관과 정부차원에서의 지원
- Agent 자격 요건에 대한 기준 마련

- Agent의 지위와 처우에 대한 배려

○ 이 제도의 시행을 통한 기대효과로는 전문건설업체의 쉬운 현지 사업정보 획득 및 빠른 해외 적응이고 특정 시장에 대한 빠르고 정확한 정보 수집이 가능할 것으로 판단됨.

2) 현지화 경쟁력 확보방안 마련

□ 법/세제/금융 등 관련 전문서비스 제공자 등록 및 공동활용 제도

○ 정보시스템 구축 등을 통해 해당 국가별 유관 서비스 제공 기관/기업에 대한 정보를 우리 업체끼리 공유할 수 있도록 한다면, 필요한 서비스의 품질은 높이면서도 보다 저렴하게 서비스를 제공받을 수 있을 것이며, 이는 현지에서의 안정적인 사업수행에 도움이 될 것임.
  - 현지에서 건설사업을 수행하기 위해서는 기술적 내용뿐만 아니라, 대상국의 법/세제/금융 등 다양한 분야의 서비스가 필요하게 됨.
  - 그러나 처음 진출하는 기업이나 간혹 현지에서 사업을 수행하는 기업은 이러한 서비스를 항상 새롭게 제공받아야 하는 어려움이 있음.

○ 이 제도의 시행을 위해서는 다음의 요건이 선결되어야 함.
  - 현지 법/세제/금융에 관련하여 지식을 보유하고 있는 전문가 발굴
  - 관련 제도 마련을 통한 전문서비스 설립 활성화
  - 전문서비스의 품질보증관련 기준 점검

○ 이 제도의 시행을 통해 국내 업체간의 정보 획득을 위한 불필요한 경쟁 경감 기대할 수 있으며, 현지 법/세제/금융을 이해하고 처리하기 위한 시간 절약을 기대할 수 있음.

□ 해외 시장별 요구기술/적정기술 분석 및 위성영상정보제공

○ 권역별 해외건설시장은 각기 다른 요구기술과 적정기술을 요구하고 있음.
  - 예를 들어 베트남의 경우, 보통 건설기업이 건설 중장비를 보유하고 있어 중장비 운용비용만을 단가로 제시하는 경우가 있음. 그러나 국내 업체는 현지에서의 장비 보유 및 관리가 어려워 일반적으로 현지 장비업체에서 대여하여 사업을 수행 중임. 따라서 장비와 관련하여 발생하는 비용이 결과적으로 입찰비용의 상승으로 이어짐.
  - 이처럼 권역별 다른 기술시장의 정보를 우리 업체가 사전에 입수할 수 있다면 사업을

쉽게 진행할 수 있을 것임.

○ 우리나라 위성을 통한 위성영상정보를 제공해줌으로써 우리 중소업체들은 사업개발 및 진행단계를 큰 부담 없이 확인해 볼 수 있음. 우리 위성영상정보 제공은 사업개발 단계에서 아래와 같은 요구사항을 해결할 수 있음.

- 구글어스 보다 최신의 현장 위성영상을 구하고 싶은 경우
- 현장까지 연결되는 도로나 항만의 상황을 확인하고 싶은 경우
- 동남아 등 오지의 경우 아직 지도가 없는 곳이 있기 때문에 위성영상으로 지도를 만들어 타당성 분석을 하고 싶은 경우
- 스테레오 위성영상으로 3D 지도를 만들어 토공량 등 3D로 타당성을 분석하고 싶은 경우
- 공사의 진척도를 모니터링 하고 싶은 경우
- 시큐리티 팀에서는 현장으로 건설자제를 이송하는 도로의 변화를 모니터링하여 안정성을 확인하고 싶은 경우

3) 수주 활성화 및 사업관리 효율화 방안 마련

□ GC진출 가능성확대를 위한 ODA PPP 홍보 및 지원 확대

○ 대기업이 GC로서의 수주 가능성을 향상시키기 위해서는 tied loan의 규모를 적극적으로 키워서, 여기서 많은 수주 기회를 만들어 내야할 필요성이 있음. 또한, ODA 자금과 연계한 PPP 사업을 적극적으로 개발 및 수주하여, 이러한 프로젝트를 통해 우리 전문건설업체가 동반진출할 수 있는 기회로 이어나갈 필요가 있음.

- 전문건설업체와 대기업(GC)의 동반진출 가능성을 높이기 위해서는, 대기업(GC)의 해외진출 가능성을 우선 높여야 할 필요가 있음.
- 원전 프로젝트나 공항 프로젝트 또는 수자원 관련 프로젝트에서 정부 주도로 수주 노력을 경주한 사례도 있으나, 일반적으로 대기업의 GC로서의 해외건설사업 수주는 자체 역량 및 수주노력에 따라 좌우되고 있는 실정임.

○ 이 제도의 시행을 위해서는 다음의 요건이 선결되어야 함.

- 우수 PPP 사업 발굴 및 선별 역량 강화
- PPP사업을 위한 공공민간 간의 정보공유 체계 구축

○ 이 제도의 시행을 통해 대기업의 해외 사업 진출 활성화 및 대기업과 동반 진출

하는 전문건설업체의 프로젝트 수행기회 확대를 기대할 수 있음.

□ 해외전문업체 Pool 공동관리 제도

○ 해외건설사업을 수주하여 수행하고자 하는 대기업(GC)가 현지에서 활동중인 한국계 기업을 쉽게 찾아볼 수 있고, 또 그 중에서 협력업체를 선정할 수 있도록 지원하는 정보시스템 등을 기반으로 운용되는 개념임

- 해외로 진출하여 현지 법인을 설립한 전문건설업체에 대해 유관기관이 관리하면서 그 정보를 대기업(GC)가 공유할 수 있도록 하는 개념임.
- 등록된 업체는 국내에서 대기업이 협력업체관리 시스템을 통해 관리하는 것과 유사하게 관리될 수 있을 것임.
- 이러한 시스템이 구축되면, 현지화된 협력업체가 우리 대기업(GC)이 수주한 해외건설사업에 참여할 수 있는 가능성이 보다 향상될 수 있을 것이며, 현지화된 협력업체의 질적 관리에도 도움이 될 것임.

○ 이 제도의 시행을 위해서는 다음의 요건이 선결되어야 함.

- 해외 전문건설업체 정보 획득을 위한 정보수집체계 구축
- 유관기관 차원에서 대기업과 협력하여 정보망 구축

○ 이 제도의 시행을 통한 기대효과는 현지화 된 국내 협력업체의 사업 참여 기회 향상과 대기업(GC)의 검증된 전문건설업체 선별로 프로젝트 질적 향상임.

4) 계약 및 노무관리 역량강화 방안 마련

□ 계약관리 역량강화

○ 건설공사에서 계약관리는 상호의 목적을 달성하기 위한 계약당사자간의 약속된 항목들을 문서화하여 관리하는 것이며 계약을 근거로 하여 효율적인 프로젝트 운영을 꾀할 수 있음.

- 효과적인 계약관리는 건설사업을 수행하는데 불필요한 분쟁이나 클레임 등을 방지하며 각 이해관계자 간에 목적하는 바를 성공적으로 이끌 수 있음.
- 각 계약당사자간의 이해관계를 반영한 계약관리 체크리스트를 통하여 계약당사자 간의 이해 증진 및 본 사업을 수행하는데 있어 필요한 사항들을 되짚어 볼 수 있을 것임.
- 현장에서 중점으로 관리해야 할 사항들을 도출한 체크리스트를 통해 계약의 준수한 이행여부를 확인할 수 있을 것이고 이를 통해 취약한 계약관리 항목을 보완하여 효과적인 계약관리를 할 수 있을 것으로 기대함.

□ 노무관리 역량강화

○ 노무관리를 통해 프로젝트에 참여하는 인적자원의 역량을 관리할 수 있고 상호간 이해관계를 증진시킬 수 있음.

- 건설공사의 특수성으로 인해 인력에 의해 대부분의 공사가 수행되므로 인적자원 관리를 통해 성공적인 사업수행을 꾀할 수 있음.
- 해외에서 성공적인 프로젝트를 수행하기 위해서는 인종과 문화가 다른 현지 인력에 대한 이해가 매우 중요함.
- 이를 위한 노무관리 체크리스트를 통하여 효과적인 노무관리를 위한 관리 항목들을 살펴볼 수 있고 중점적으로 인적자원을 성공적으로 관리할 수 있을 것임.

○ 따라서 다인종 다문화를 이해할 수 있는 관리항목 점검을 통해 해당 근로자의 이해도를 증진시킬 수 있음.

5) 공통지원 방안

□ 발주국 고위 공무원과의 Bridging 활성화 제도

○ 수주한 해외건설사업의 원활한 진행과 관리를 위해서도 해당국 고위공무원 등 주요 발주기관과의 네트워킹은 필수 요소임.

- 현지로의 진출이나 현지에서의 수주역량 향상을 위해서는 발주국 고위 공무원 등과의 네트워킹이 매우 중요한 요소임.
- 인적 네트워킹을 보다 체계적으로 제공할 수 있는 경로를 다양화 하고 관리해야 할 필요성이 있음.
- 특히, 여러 정부부처에서 수행되는 발주국(개발도상국) 고위공무원 대상 국내 초청 프로그램을 해외건설 수주역량 및 효율적 관리역량 향상과 연계시킬 수 있는 체계 마련이 필요함.
- 예를 들어, 국토부가 아닌 부처에서 초청한 인사이지만 건설과 관련성이 있을 수 있는 인사인지를 건설관련 기업 등에 사전에 검토할 수 있도록 하여, 관련성이 있을 경우 네트워킹의 기회를 마련해 주는 등의 체계가 필요함.

□ 해외사업 경쟁력 상화를 위한 교육 지원 제도

○ 전문건설업체(협력업체)는 대기업(GC)에 비해 상대적으로 재정적 여유가 부족하여, 일상적인 직원교육 및 훈련 제도가 미흡한 실정임.

- 해외건설사업을 수주하기 전에 미리 교육 및 훈련에 직원을 투입할 여유가 없으며, 해외건설사업을 수주한 후에는 교육 및 훈련이 이미 늦어버린 상황이 됨.

- 또한, 평소 교육 및 훈련 프로그램이 유관기관에 의해 제공되고 있어도, 국내 프로젝트에 투입중인 인력을 빼서 교육 및 훈련에 보낼 여유가 없는 실정임.
- 이러한 현실적 상황을 고려하여, 찾아가는 교육서비스 또는 온라인 교육프로그램의 개발 등을 통해 다양한 상황에 처한 여러 실무자들이 교육 및 훈련 프로그램에 참여할 수 있는 가능성을 높일 수 있는 제도가 필요함.

□ 기술경쟁력 강화 방안

○ 기술경쟁력은 해외시장진출의 가장 원천적인 경쟁력 분야임. 이러한 경쟁력을 보다 넓게 확보하기 위해서 다양한 제도적 장치가 고려되어야 할 것임.

○ 전문건설업체는 상대적으로 고유기술 개발을 위한 여력이 부족한 형편이므로, 이들이 자체적으로 기술개발을 하도록 기다리기 보다는, 부족한 기술개발 역량을 보충해줄 수 있는 제도 개발이 필요함.
- 특정 해외시장 맞춤형 기술개발 지원 제도
- 국내 신기술과 해외 진출용 기술 연계 제도

□ 전 세계 한인 건설인 네트워크 시스템 운영 방안

○ 세계 각국에서 활동중인 한인 건설인 네트워크 구축을 통해, 개인 차원에서의 구인구직도 활성화될 수 있을 것이며, 현지 시장에 대한 필요 정보를 보다 신속하게 획득할 수 있을 것임.
- 해외 각국에서의 건설시장 점유율을 높이기 위한 경쟁력은 현지시장에서의 풀뿌리 경쟁력에서 찾아볼 수 있을 것임. 여기서 풀뿌리 경쟁력이라 함은 현지의 정보와 시장상황에 밝고, 현지에서의 사업수행에서 가능한 오류나 실수를 최소화할 수 있는 능력을 의미함.
- 이러한 풀뿌리 경쟁력의 근원은 세계 각 건설시장에서 활동하고 있는 각계각층의 건설인력의 네트워크로부터 찾아볼 수 있을 것임.
- 단, 이러한 네트워크에 참여하는 개인의 신뢰성을 보장할 수 있는 방안이 강구되어야 할 것임.

4. 장·단기적 정책 지원방안

4.1. 개요

□ 해외 건설시장 진출의 확대를 위해서는 산업계에서의 다양한 노력과 함께 정부의 정책적 뒷받침이 필요함

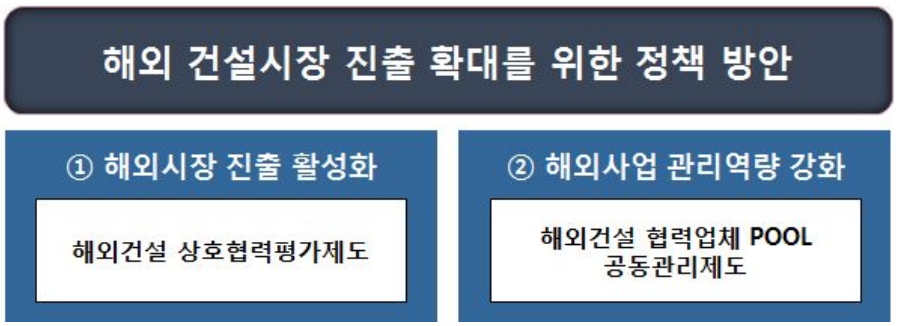
○ 본 장에서는 정부차원에서의 장·단기적 정책 지원방안을 ① 해외시장 진출 활성화와 ② 해외사업 관리역량 강화 측면에서 제안하였음.

① 해외건설 상호협력평가제도

- 해외에 진출한 주계약자-협력업체간 상호협력 정도를 평가하고 그 평가결과 우수업체를 우대함으로서, 해외건설 동반진출을 활성화하기 위한 제도

② 해외건설 협력업체 POOL 공동관리 제도

- 해외에 진출하여 현지 법인을 설립한 전문건설업체에 대한 정보를 유관기관이 관리하면서 그 정보를 주계약자가 공유할 수 있도록 하는 제도



<그림 5-4> 해외 건설시장 진출확대를 위한 정책방안

4.2 해외건설 상호협력평가제도

정의
『해외건설 상호협력평가제도』란, 해외에 진출한 주계약자-협력업체간 상호협력 정도를 평가하고 그 평가결과를 활용하여 우수업체를 우대함으로서 해외건설 동반진출을 활성화하기 위한 제도임.

1) 개 요

□ 해외 프로젝트에 주계약자와 협력업체의 동반진출을 위해서는 건설사업자와 협력업체의 역량도 중요하지만 정부차원의 제도적 지원을 통해 실질적인 동반진출을 유인할 수 있는 동력을 마련하는 것이 중요함.

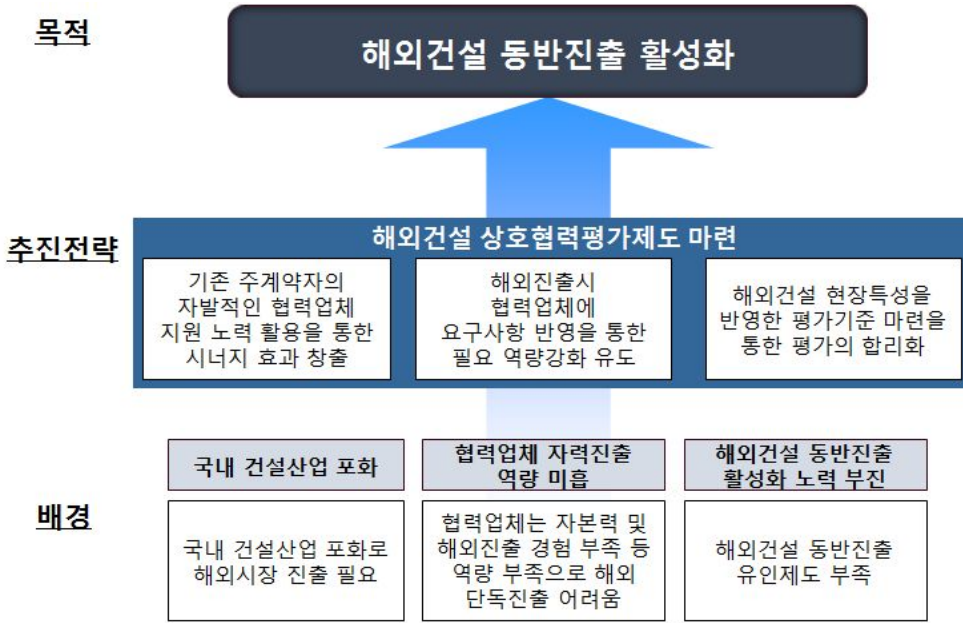
□ 국내 건설 프로젝트의 경우 동반성장과 협력관계 증진을 위한 다음과 같은 다양한 제도가 존재하며 우수기업에 인센티브 제공을 통해 건설산업의 균형있는 발전과 공사의 효율적인 수행을 유도하고 있음.

- ○ 동반성장위원회 : 전산업 분야 대기업-중소기업간 동반성장지수 산정 및 공표
- ○ 국토교통부 : 건설 분야 주계약자-협력업체간 상호협력평가 제도 실시

□ 그러나 기존 제도는 국내 프로젝트 실적에 한정되어 평가를 하기 때문에 해외 동반진출에 대한 평가를 할 수 없으며 이로 인해 프로젝트 주체인 주계약자와 협력업체에 대한 제도적 지원이 미비한 실정임.

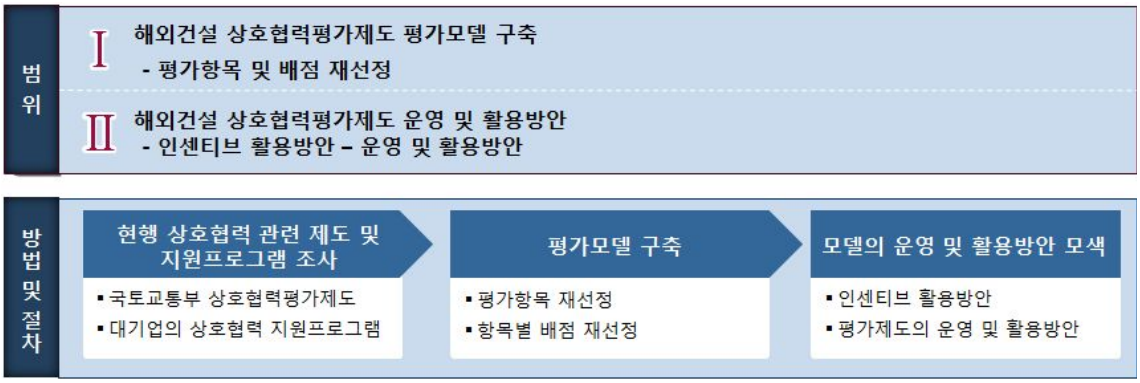
□ 해외건설 동반진출의 제도적 지원 부재로 각 건설사는 해외프로젝트에서 협력업체에 자체적인 지원 프로그램을 운영하여 협력업체의 해외 프로젝트 진출을 유도하고 있으나 이는 주계약자 입장에서의 지원으로 협력업체의 요구를 만족시키며 균형있는 동반진출을 위해서는 한계가 존재함.

□ 이에 본 절은 정부차원에서 해외건설 상호협력 실적이 우수한 주계약자를 평가하고 우수기업에 인센티브를 제공하여, 주계약자와 협력업체 간의 균형있는 동반진출을 활성화할 수 있는 제도를 제안하고자 함.



<그림 5-5> 해외건설 상호협력평가제도 최종목표

□ 본 절에서는 해외건설 상호협력평가제도 도입을 위해 다음과 같은 절차로 연구를 수행함.



<그림 5-6> 해외건설 상호협력평가제도 구축 절차

2) 상호협력 관련 제도 및 지원 프로그램 조사

□ 해외건설 상호협력평가 제도 구축에 앞서 기존 관련 제도인 국내건설 상호협력평가제도와 주계약자인 종합건설업체의 자체적인 협력업체 상호협력 프로그램 현황을 조사함.

(1) 국토교통부 상호협력평가제도

□ 국토교통부에서는 지난 1999년 상호협력평가제도[12] 도입을 통해 국내의 대·중소 건설사간 동반성장 활성화를 위하여 매년 2월경 국내 건설 실적에 대하여 종합건설업자의 상호협력 정도를 평가하고, 그 평가결과 우수업체에게 조달청 및 지자체의 PQ 가산점, 지자체 적격심사시 가점, 그리고 시공능력평가액 가산이라는 인센티브를 제공하고 있음.

<표 5-2> 국내건설 상호협력평가제도의 인센티브

구 분	95점이상	90~94점	80~89점	70~79점	60~69점	비 고
조달청 등 PQ 및 적격심사시 가점	3.0	2.0	1.5	1.0	0.5	신인도 항목 평가시
지자체 적격심사시 가점	3.0		2.2	1.4	0.5	
시공능력평가액 산정시 가산액	6%		5%	4%	3%	최근 3년간 공사실적 평가액

□ 본 제도의 평가항목 및 배점은 대기업 기준으로 협력업체 육성(60점), 국내 하도급실적(20점), 국내 공동도급실적(10점), 신인도(10점)으로 협력업체의 육성 부문에 중점을 두고 있음.

□ 이러한 상호협력평가제도는 종합건설업체의 적극적인 상생협력활동 참여를 유도하는 긍정적인 역할을 하고 있음.

○ 본 제도의 평가결과 우수업체 수는 최초 평가결과가 공시된 1999년 231개사(전체 종합건설업체의 약 2%)에서 2014년 현재 2,664개사[13](전체 종합건설업체의 약 24%)로 크게 증가함.

12) 평가기관: 대한건설협회, 평가근거: 건설산업기본법 제48조 및 동법 시행령 제40조, 제41조 및 제44조, 국토부 고시 제2012-397호(2012.7.5)

13) 2009년 상호협력평가 결과 보도자료, 국토교통부; 2014년 건설업자간 상호협력평가 결과, 국토교통부 홈페이지(http://www.molit.go.kr/)

□ 그러나 본 제도의 평가범위가 국내부문 실적에 한정되어 있기 때문에 해외 부문의 상호협력평가에 그대로 적용하기에는 무리가 있음.

□ 따라서 주계약자와 협력업자간 적극적인 해외건설 상호협력활동을 유도하기 위하여 해외건설 프로젝트의 특성을 반영할 수 있는 제도적 방안이 필요함.

<표 5-3> 국내건설 상호협력평가제도 평가지표 및 배점

평 가 항 목		배 점		비 고
		대기업	중소기업	
1. 공동도급 실적		**10점**	-	
가.협력업체와 공동도급한 기성실적 건수 비율		(5점)		국내 실적
나.협력업체 공동도급 참여율		(5점)		국내 실적
2. 하도급 실적		**20점**	**25점**	
- 총기성액 대비 협력업체의 하도급기성실적 비율				국내 실적
3. 협력업자 육성	가. 협력업체 재무지원			
	(1) 하도급대금지급 및 지급시기 등 적정성	30점	30점	
	① 하도급대금 지급액의 적정성	(15점)	(15점)	국내 실적
	② 하도급대금 현금성결제비율	(8점)	(8점)	국내 실적
	③ 하도급대금 조기 지급	(5점)	(5점)	국내 실적
	④ 전자하도급계약	(2점)	(2점)	국내 실적
	(2) 협력업체 재무·교육 지원	10점	10점	
	① 재무분야 (최소 1백만원이상 지원)	(5점)	(5점)	국내 실적
	② 교육분야	(5점)	(5점)	국내 실적
	나. 협력업체와 공동기술 개발 및 기술 지원	10점	5점	국내 실적
	다. 상생협의체 운영	5점	5점	국내 실적
	라. 상호협력 관련 표창 실적	5점	5점	국내 실적
	소 계	**60점**	**55점**	
4. 신인도		**10점**	**20점**	
- 공사대금 적정지급 또는 하도급 관련 제재처분 실적 감점		(제재처분 없으면 점수로 인정)		국내 실적
총 계		**100점**	**100점**	

(2) 대기업의 협력기업 상호협력 프로그램 현황

□ 주요 대형 종합건설사들은 협력업체의 경쟁력 강화 및 동반성장을 목표로 국내와 해외 부문에서 협력업체 지원 프로그램을 자발적으로 운영하고 있음.

□ 국내 부문에서는 대부분의 주요 대형건설사가 전반적인 분야에 대해 지원하고 있음. 이러한 종합건설사의 지원 노력과 실적은 다음과 같이 국토교통부의 상호협력평가제도의 평가항목 중 큰 배점 비중을 차지하는 협력업체 육성 항목(60점)에 반영되어 평가결과 우수업체는 인센티브를 제공받고 있음.

○ 금융지원 부분

- 종합건설사의 현금 결제율 확대 지원은 상호협력평가제도 평가항목 중 협력업체 육성 부문의 협력업체 재무지원 내에 하도급대금 현금성결제비율 항목에 반영됨.
- 종합건설사의 보증보험증권 면제 지원은 협력업체 재무·교육 지원 중 재무분야 항목에 반영됨.

○ 교육지원 부문

- 종합건설사의 협력업체 임직원에 대한 경영, 재무 등에 대한 교육은 상호협력평가제도 평가항목 중 협력업체 육성 부문의 협력업체 재무·교육지원 내에 교육분야 항목에 반영됨.

○ 기술지원 부문

- 종합건설사의 기술개발·이전 지원과 공동연구 지원은 상호협력평가제도 평가항목 중 협력업체 육성 부문의 협력업체와 공동기술 개발 및 기술 지원 항목에 반영됨.

□ 그러나 국내 부문에서 대부분의 건설사가 전반적인 분야에 대해 지원하고 있는 것과 달리, 해외 부문에서는 일부 건설사만이 금융, 교육, 기타 분야에서 부분적으로 지원 프로그램을 운영하고 있으며 이는 정부의 인센티브가 있는 국내부문과 달리 제도권에서의 정책적 지원이 부족하기 때문인 것으로 판단됨.

□ 따라서 협력업체의 해외진출 지원을 위한 주계약자의 자발적인 노력을 제도권에서 흡수하면서 협력업체의 해외건설 진출을 위한 종합건설사의 지원을 활성화하기 위하여 제도적 개선이 요구됨.

<표 5-4> 주요 대형 종합건설사별 협력업체 지원 프로그램 및 상호협력평가제도 평가항목 비교

구 분		협력업체 지원 프로그램										국토교통부 상호협력평가제도의 해당 평가항목
		D산업	D건설	D중공업	L건설	P건설	H엔지니어링	S건설	H건설	G건설	주요 지원내용	
(국내부문) 상생·동반성장	금융	√	√	√	√	√	√	√	√	√	금리 우대, 긴급자금 지원, 거래대금 현금 결제율 확대, 보증보험증권 면제 등	3. 협력업체 육성- 가. 협력업체 재무지원- (1) 하도급대금지급 및 지급시기 등 적정성
	교육	√	√	√	√	√	√	√	√	√	협력업체 임직원 대상 경영, 재무 등에 대한 교육 실시 등	3. 협력업체 육성- 가. 협력업체 재무지원- (2) 협력업체 재무·교육 지원
	기술	√	√	√	√	√	√	√	√	√	기술개발·이전, 설비지원, 공동연구 지원, 특허출원비용 지원 등	3. 협력업체 육성- 나. 협력업체와 공동기술 개발 및 기술 지원
	기타	√	√	√	√	√	√	√	√	√	재무·경영컨설팅, 현장견학, 협력사와 의사소통 등	(없음)
(해외부문) 해외진출	금융		√					√			한국수출입은행과 네트워크론 체결 후 자금 지원, 해외 진출 체재비 지원 등	(없음)
	교육				√		√	√	√		해외 진출 영어회화, 해외 진출 노하우, 현지 세무/금융 관련 법 교육 지원 등	(없음)
	기타		√	√							해외발주처 PQ승인 지원, 해외전시회 참가 지원 등	(없음)

3) 해외건설 상호협력평가제도 구축

□ 해외건설 상호협력 활성화를 위한 제도적 개선 방안으로는 다음과 같이 두 가지 방안이 있음.

(1안) 기존 국토교통부 상호협력평가제도의 평가항목에 해외건설 동반진출 실적 항목을 추가하거나 각 항목의 범위를 해외건설 부문까지 넓히는 방안

(2안) 국내건설 부문과 별도로 해외건설 부문에 적합한 상호협력평가제도를 마련하는 방안

□ (1안)의 경우는 기존 제도의 평가항목 중 공동도급/하도급실적 부문이나 협력업자 육성 부분에 해외 관련 규정만 추가하면, 후속적인 제도정비 작업이 필요하지 않다는 측면에서 단기적인 정책방안으로 제안할 수 있음.

○ 국토교통부의 「건설업자간 상호협력에 관한 권장사항 및 평가기준」에 새로운 조항으로 해외건설 동반진출 및 육성에 대한 우대 항목을 신설할 수 있음.

□ 그러나 위의 (1안)의 경우는 제도적 용이성에도 불구하고 다음과 같은 한계가 있음

○ 먼저, 각 평가항목의 범위를 넓히는 것은 국내건설과 해외건설이 구별되지 않기 때문에 해외건설 상호협력을 유도하기에는 한계가 있음. 예를 들어 하도급대금 지급 및 지급시기 등의 적정성은 해외건설 부문에서도 분명 필요한 것이지만 건설사의 편의에 따라 국내건설 부문에만 지원할 수 있음.

○ 또한 국내건설로 한정되어있던 제도에 해외건설 관련 항목을 포함하는 것은 해외 진출실적이 없는 건설사와 형평성 측면에서 한계가 있음. 예를 들어 해외진출 실적 미보유 업체는 관련 점수의 획득이 어렵기 때문에 우대받을 수 있는 혜택 수준이 낮아지게 됨. 특히 국내공사 입찰결과에 직접적인 영향을 미치는 PQ 시 가산 받을 수 있는 점수가 낮아지게 되어 입찰시 큰 타격을 줄 수 있음.

□ 이에 따라 본 보고서에서는 (2안)을 중심으로 기술하고자 하며, 해외건설 상호협력평가제도 구축을 위하여 상호협력 평가항목 및 배점, 인센티브, 그리고 제도의 운영방안을 마련함.

(1) 상호협력 평가항목 및 배점

□ 해외건설 상호협력 우수업체에게 인센티브를 제공하기 위해선 먼저 주계약자의 상호협력 노력 및 실적을 평가할 수 있는 항목 및 배점의 마련이 요구됨.

□ 이를 위해 국토교통부의 상호협력평가 모델(이하, 기존 모델)을 토대로 해외건설 관련 협회와 산업계의 상호협력부서 관계자와의 면담을 통해 다음과 같은 기준으로 해외건설 상호협력평가 항목 및 배점을 재선정함.

○ 첫째, 기존 모델의 평가항목은 유지하면서 해외건설 모델이란 점을 고려하여 평가 대상 범위를 해외건설 부문으로 변경함.

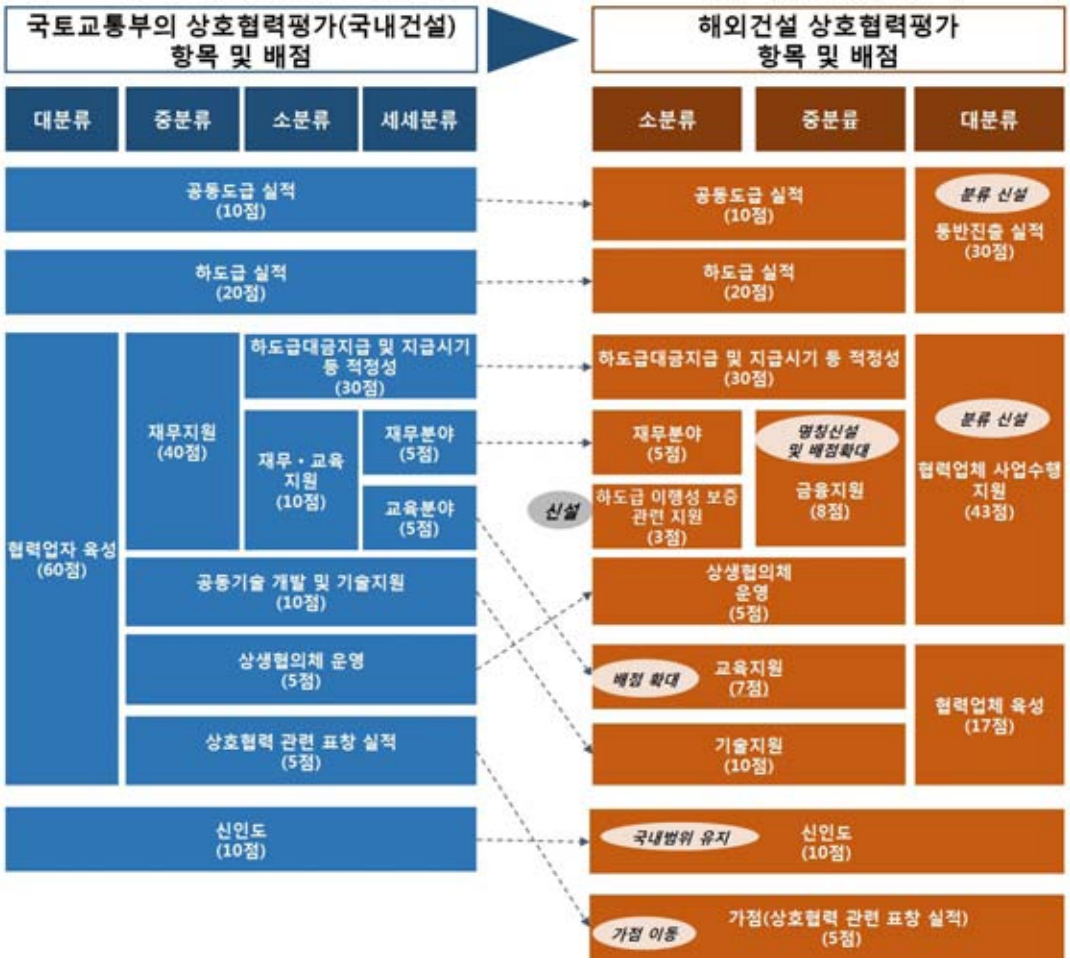
- 단, 해외건설 범위 내에서 평가가 어려운 신인도나 표창 실적 항목에 대해서는 범위나 배점을 수정하여 적절한 평가방안을 제시함.

○ 둘째, 해외건설 상호협력평가 모델의 평가항목 체계는 항목별 유사성을 고려하여 일부 변경함.

- 기존 모델의 평가항목 체계는 '공동도급 실적', '하도급 실적', '협력업체 육성', '신인도'로 대분류됨. 본 모델에서는 기존 모델의 '공동도급 실적'과 '하도급 실적'을 '동반진출 실적'으로 묶고, '협력업체 육성' 부분에 포함되어 있던 '교육 지원'과 '협력업체와 공동기술 개발 및 기술지원' 항목을 새로운 대분류 항목인 '사업수행 지원' 부문으로 묶음.

○ 셋째, 해외건설사업의 원활한 수행을 위해 협력업체에게 지원 필요성이 크게 나타난 하도급 이행성 보증 관련 지원 항목을 금융지표 내에 신설하고 배점을 부여함.

○ 넷째, 해외건설 협력업체의 역량 강화를 위한 부문인 '교육'과, 원활한 사업수행을 위한 부문인 '금융' 부문으로 종합건설사의 지원을 유도하기 위하여 해당 부분의 배점을 확대함.



<그림 5-7> 국토교통부의 상호협력평가와 비교한 해외건설 상호협력평가 항목 및 배점

□ 상기의 기준을 토대로 해외건설 상호협력모델의 평가항목과 그에 대한 대기업 기준 배점을 재선정한 결과는 다음과 같음.

□ 첫째, 해외건설 금융지원(5점→8점, 증감 +3점) 지표 내에 하도급 이행성 보증 관련 지원 항목(3점) 신설

○ 해외건설 관련 전문가 면담 및 문헌조사 결과, 해외건설 동반진출을 위해서는 원도급자-하도급 협력업체간 하도급계약 이행보증 등 보증 관련 사항이 개선되어야 할 주요 사항으로 나타났음.

- 예를 들어, 해외건설사업 수행시 현지 발주처가 원도급자에게 국제적 신인도가 높은 은행으로부터 보증을 발급받아 제출하도록 하는 경우가 있음. 이러한 경우 원도급자 또한 자

사의 위험분산을 위해 하도급 협력업체에게도 해당 하도급부분에 대해 그 은행의 보증을 발급받아 제출하도록 하거나 과도한 보증비율을 요구하는 경우가 있음.

- 그러나 대부분의 협력업체는 자본규모가 영세하고 신용도가 높지 않기 때문에 은행의 보증 발급 자체가 어려운 실정이며 이 때문에 하도급 계약을 수주했다고 해도 정작 공사는 수행하지 못하는 경우가 발생하고 있음.

○ 이를 개선하기 위하여 주계약자가 협력업체에게 요구하는 하도급 이행성 보증을 아래와 같은 방안으로 제출하도록 지원하는 것이 필요한 것으로 나타났음.

- (전문건설공제조합 등 공제조합을 통한 하도급보증 인정 및 국내와 동일한 보증 비율 적용) 협력업체는 상대적으로 낮은 담보능력과 신용도로 인하여 국내 금융기관에서 해외건설 보증서를 발급받기가 어려운 실정임. 이에 따라 주계약자가 국내 건설공사와 마찬가지로 공제조합에서 받은 보증서를 인정하도록 하고, 국내와 동일한 보증 비율의 적용이 필요함.
- (하도급 계약이행보증서 제출 면제) 보증 발급 관련 문제를 제거하기 위하여 신뢰도가 높을 경우 하도급 계약이행보증의 제출을 면제할 수 있음.

○ 따라서 이에 대한 개선을 유도하기 위하여 아래와 같은 세부 평가기준을 제시함.

<표 5-5> 금융지원 중 하도급 이행성 보증 관련 지원 항목의 세부 평가기준

구 분	세부 평가기준	비 고
⑵ 하도급 이행성 보증 관련 지원(3점)	① 공제조합을 통한 하도급보증 인정 및 국내와 동일한 보증 비율 적용 ② 하도급 계약이행보증서 제출 면제	

□ 둘째, 협력업체 교육지원 항목의 배점(5점→7점, 증감 +2점) 확대

○ 해외건설 동반진출 협력업체에게 요구되는 주요 역량인 현지 언어능력과 문화, 법·제도 등에 대한 이해력 향상을 위해 관련 교육 지원을 유도하기 위함.

□ 셋째, 협력업체 기술지원 항목의 배점(10점) 유지

○ 주계약자가 해외건설 동반진출시 협력업체에게 바라는 가장 주요한 역량이 기술경쟁력이라는 점에서 교육이나 금융 지원 배점보다 높도록 배점 유지함

○ 다만 세부 평가기준인 3가지 기술지원 방법은 해외건설 대상이란 점을 고려하여 아래와 같이 수정함.

- (기술개발비용 지원) 해외건설 진출을 위해 이뤄졌는지 여부를 판단하기가 어려우나 기술경쟁력 강화를 위해 필요한 항목이므로 국내 실적을 인정하고 건당 배점 유지(건당 2점)
- (신기술 및 특허공법 공동개발) 위와 마찬가지로 기술경쟁력 강화를 위하여 국내 실적을 인정하고 해외 실적에 대한 부분도 추가함(건당 2점).
- (특허 또는 신기술보유 협력업체에 하도급) 국내건설이 아닌 해외건설 하도급 건수로 범위를 변경하고 배점은 유지함(건당 1점).

□ 넷째, 상호협력 관련 표창실적 항목(5점)은 가점 항목으로 변경

○ 현재 해외 상호협력 관련 표창은 동반성장위원회의 동반성장 포상제도가 유일함. 그러나 이 포상은 건설업자가 수상한 사례가 많지 않기 때문에 한정적인 건설업체만이 본 배점을 획득할 수 있음.

○ 이에 따라 이를 본 평가지표에 포함할 경우, 전체 건설업체의 평가점수가 낮아지는 결과를 초래하므로 별도 가점 항목으로 변경함.

□ 다섯째, 신인도 항목의 배점(10점) 유지

○ 해외건설 관련해선 정부의 제제처분이 이뤄지지 않기 때문에 해외건설 제제처분 실적이 없음.

○ 이에 따라 아국의 주계약자-협력업체 관계란 점은 국내에서나 해외에서나 동일하므로 국내 제제처분 실적으로 평가하고 배점은 유지함.

<표 5-6> 해외건설 상호협력평가제도의 평가지표 및 배점 도출

평가지표			배 점		비 고
대분류	중분류	소분류	국내건설	해외건설	
1. 해외동반진출 실적	가. 해외건설 공동도급 실적	(1) 협력업체와 공동도급한 기성실적 건수 비율	5	5	변동없음
		(2) 협력업체 공동도급 참여율	5	5	변동없음
	나. 해외건설 하도급 실적	-	20	20	변동없음
	소 계		30	30	
2. 해외동반진출 협력업체 사업수행 지원	가. 해외건설 하도급대금 지급 및 지급시기 등 적정성	(1) 하도급대금 지급액 적정성	15	15	변동없음
		(2) 하도급대금 현금성 결제	8	8	변동없음
		(3) 하도급대금 조기 지급	5	5	변동없음
		(4) 전자 하도급 계약	2	2	변동없음
	나. 해외건설 금융지원	(1) 재무지원	5	5	변동없음
		(2) 하도급 이행성 보증 관련 지원 **(신설)**	-	3 (+3)	신설. 해외건설 관련 전문가 면담 및 문헌조사 결과, 주계약자가 협력업체에게 요구하는 이행성 보증 관련 개선이 중요한 것으로 나타남.
	다. 해외현장 상생협의체 운영	-	5	5	변동없음
	소 계		40	43 (+3)	
3. 해외동반진출 협력업체 육성	가. 협력업체 교육지원	-	5	7 (+2)	해외건설 관련 전문가 및 현지 면담 결과, 현지 언어, 문화, 법·제도 관련 교육 필요성이 크므로 지원 유도를 위해 배점 확대함.
	나. 협력업체 기술지원	-	10	10	변동없음. 배점 획득 관련 세부평가 기준은 해외건설 대상이란 점을 고려하여 수정함.
	다. 해외건설 상호협력 관련 표창 실적 **(이동)**	-	5	- (-5)	가점 항목으로 변경함. 현재 동반성장 포상제도가 유일하게 해외동반진출 부문을 포함하고 있으나 건설업자의 수상사례는 많지 않기 때문에 본 배점을 획득가능한 건설업체 수가 적으므로 가산점으로 고려
	소 계		20	17 (-3)	
4. 신인도	- 국내건설 공사대금 적정지급 또는 하도급 관련 제제처분실적	-	10	10	해외건설사업 관련해선 정부의 제제처분이 이뤄지지 않음. 이에 따라 국내건설 제제처분 실적으로 대체함. 한국 주계약자-협력업체간 계약이란 점은 국내와 해외가 동일하기 때문
	소 계		10	10	
5. 가점	- 해외건설 상호협력 관련 표창 실적 **(이동)**		-	5 (+5)	가점 항목으로 이동
	소 계		-	5 (+5)	
총 계			100	100	**가점 합산시 최대 105점**

□ 상기의 대기업 기준 배점을 토대로 기존 모델의 대기업-중소기업 간 배점수준을 참조하여 본 제도의 중소기업 기준 배점을 재산정하고, 이에 따라 최종적으로 도출된 해외건설 상호협력 평가항목 및 기준은 다음과 같음.

<표 5-7> 해외건설 상호협력평가제도의 평가지표 및 배점

평가지표			배 점		비 고
대분류	중분류	소분류	대기업	중소기업	
1. 해외 동반진출 실적	가. 해외건설 공동도급 실적	(1) 협력업체와 공동도급한 기성실적 건수 비율	5	-	
		(2) 협력업체 공동도급 참여율	5	-	
	나. 해외건설 하도급 실적	-	20	25	
	소 계		30	25	
2. 해외 동반진출 협력업체 사업수행 지원	가. 해외건설 하도급대금 지급 및 지급시기 등 적정성	(1) 하도급대금 지급액 적정성	15	15	
		(2) 하도급대금 현금성 결제	8	8	
		(3) 하도급대금 조기 지급	5	5	
		(4) 전자 하도급 계약	2	2	
	나. 해외건설 금융지원	(1) 재무지원	5	5	
		(2) 하도급 이행성 보증 관련 지원	3	3	
	다. 해외현장 상생협의체 운영	-	5	5	
	소 계		43	43	
3. 해외 동반진출 협력업체 육성	가. 협력업체 교육지원	-	7	7	
	나. 협력업체 기술지원	-	10	5	
	소 계		17	12	
4. 신인도	- 국내건설 공사대금 적정지급 또는 하도급 관련 제제처분실적	-	10	20	
	소 계		10	20	
5. 가점	- 해외건설 상호협력 관련 표창 실적		5	5	
	소 계		5	5	
총 계			100	100	가점 합산시 최대 105점

□ 각 항목에 대한 세부 처리기준은 국내건설 상호협력평가제도의 세부 처리기준을 준용함. 해외건설 상호협력평가제도의 세부 처리기준은 해외건설 실적 데이터의 분석을 통해 일부 조정이 필요할 것으로 예상되지만 이를 보유하고 있는 해외건설협회에서 대외비로 관리하고 있기 때문에 분석 수행에 한계가 있었음. 향후 해외건설협회와 협의 후 데이터 분석이 필요할 것으로 판단됨.

(2) 인센티브

□ 본 제도가 종합건설업체의 자발적이고 적극적인 해외건설 동반진출을 유인할 수 있도록 평가점수가 우수한 업체에게는 인센티브를 제공하고자 함.

□ 본 제도의 인센티브는 다음과 같은 기준을 토대로 상호협력 관련 제도인 '상호협력평가제도'와, 해외건설 관련 제도인 '우수 해외건설업자 지정제도[14]'에서 제공하고 있는 인센티브를 검토하여 선정함.

○ 첫째, 해외 진출실적이 없는 국내 기업과의 형평성을 고려하여 국내부문 입찰결과에 직접적인 영향을 미칠 수 있는 인센티브는 제외함.

- 본 제도가 해외건설 부문을 대상으로 하기 때문에 국내에서만 활동하는 기업은 인센티브를 받을 수가 없기 때문임.

○ 둘째, 본 제도가 해외건설 부문을 대상으로 한다는 점을 고려하여 우수업체의 해외건설 진출을 지원할 수 있는 인센티브를 제공함.

○ 셋째, 본 제도의 인센티브는 경쟁력이 우수한 건설사가 아닌 상호협력 실적이 우수한 기업에게 제공한다는 점을 고려하여 금융기관의 금융적 지원 인센티브 등은 제외함.

- 금융기관이 기업에게 제공하는 금리 수준이나 보증한도 등을 결정할 때, 기업의 재무적 안정성이 가장 주된 영향을 미침. 이에 따라 금융적 지원이 가능하려면 이러한 재무적 안정성을 보완할 수 있는 무언가가 필요한데 상호협력 실적의 우수성은 이와 관련이 없기 때문임 금융적 지원은 어려울 것으로 판단됨.

□ 상호협력평가제도의 인센티브 검토결과는 다음과 같음.

○ 조달청 및 자자체 PQ 가점/ 지자체 적격심사시 가점 (제외)

- 국내 PQ 및 적격심사시 가점은 국내 공사 입찰시 직접적인 영향을 줄 수 있으므로 본 항목은 해외 진출 경험이 없는 기업과의 형평성을 고려하여 제외함.

○ 시공능력평가액 산정시 가산 (포함)

- 시공능력평가액은 공공공사 입찰참가자격[15]으로 활용되며, 입찰 결과에 직접적인 영향을 미치지 않으므로 본 항목은 기존 국내 상호협력평가제도와 동일하게 본 제도의 인센티브로 활용할 수 있음.

□ 우수 해외건설업자 지정제도의 인센티브 검토결과는 다음과 같음.

○ 신시장개척지원사업 지원우대 (포함)

- 신시장개척지원사업은 국토교통부 산하 해외건설협회에서 운영하는 지원사업이며 건설업

14) 국토교통부의 우수 해외건설업자 지정제도는 해외건설에 진출하여 우수한 실적을 거둔 중견·중소기업 또는 해외에 처음 진출하고자 하는 우수 중소기업을 지정하여 우대하는 제도임. 이 제도는 상호협력 실적을 대상으로 하고 있는 제도는 아니지만, 본 제도처럼 해외건설을 대상으로 하고 있는 제도로서 제공 인센티브를 검토함

15) 조달청 공사의 경우 공사규모별 입찰참가자격을 부여하는 등급별 유자격자명부 운용기준으로 활용됨

체가 해외 건설시장 진출을 위한 초기비용(타당성 조사 등) 부담 완화를 통해 건설업체의 원활한 해외시장 진출을 지원할 수 있으므로 본 제도의 인센티브로 활용할 수 있음.

○ 현장훈련(OJT) 지원우대 (포함)

- 해외 현장훈련(OJT)은 국토교통부 산하 해외건설협회에서 운영하는 지원사업이며 해외건설인력 양성을 지원할 수 있으므로 본 제도의 인센티브로 활용할 수 있음.

○ 해외건설 사업성평가 수수료 인하 (포함)

- 해외건설 사업성평가는 국토교통부 산하 해외건설협회에서 담당하고 있으며 재무적 측면에 우수기업을 지원을 할 수 있으므로 본 제도의 인센티브로 활용할 수 있음.

○ 금융 관련 우대 (제외)

- 금융 관련 인센티브로는 해외공사 보증한도 확대 및 수수료 인하, 금리 우대가 있으며 관련 금융기관간 협의를 통해 지원이 이뤄질 수 있음.
- 이러한 금융기관의 보증이나 금리는 일반적으로 업체의 재무적 안정성에 기반해 결정됨. 우수 해외건설업자지정제도의 우수업자의 경우, 우수한 건설 실적에 기반하여 금융기관에서 지원이 가능한 반면, 우수 상호협력 실적은 재무적 안정성이나 경쟁력과는 관련이 적기 때문에 금융적 지원은 어려울 것으로 판단됨.

○ 해외건설 인증마크 사용권 부여 (제외)

- 해외건설 인증마크는 우수한 실적의 해외건설업자에게 부여하는 것으로서 상호협력과는 거리가 멀기 때문에 인센티브에서 제외함.

□ 상기의 검토결과를 토대로 본 제도의 평가결과 우수업체에게 제공하는 인센티브는 아래와 같음.

○ 시공능력평가액 산정시 가산

- 시공능력평가 중 공사실적평가액 산정시 최소 3%에서 최대 6%까지 차등적으로 가산함. 이는 상호협력평가제도의 제공 인센티브와 동일한 수준임.

○ 현장훈련(OJT) 지원우대

- 우수 중견·중소기업이 해외건설협회의 해외 현장훈련 지원사업에 신청시 우선 선정기업으로 우대하며 지원인원을 기존 15인에서 20인으로 확대함. 이는 우수해외건설업자 지정제도의 제공 인센티브와 동일한 수준임.

○ 신시장개척 지원사업 지원우대

- 우수 기업이 해외건설협회의 신시장개척 지원사업에 신청시 우선 선정기업으로 우대하거나 지원금액을 확대하는 등으로 우대할 수 있음.

○ 해외건설 사업성평가 수수료 인하

- 우수 기업이 해외건설협회의 해외건설 사업성평가 신청시 평가수수료를 인하함.

<표 5-8> 해외건설 상호협력평가결과 우수업체 인센티브

인센티브	내용	제공 기관
시공능력평가액 산정시 가산	구 분 / 95점 이상 / 90~95점 / 80~90점 / 70~80점 / 60~70점 공사실적 평가액 / 6% / 5% / 4% / 3%	국토교통부 (대한건설협회)
해외 현장훈련 지원우대 (대기업 제외)	-우선 선정기업 포함 -지원인원 확대(15인→20인)	국토교통부 (해외건설협회)
신시장개척 지원사업 지원우대 (대기업간 공동 또는 단독진출 제외)	(우대수준은 유관기관간 향후 협의)	국토교통부 (해외건설협회)
해외건설 사업성평가 수수료 인하	(우대수준은 유관기관간 향후 협의)	국토교통부 (해외건설협회)

(3) 운영 방안

□ 본 제도의 효율적인 운영을 위하여 운영기관, 운영시기, 제출서류 목록 등에 대한 방안을 제시하고자 함.

□ (운영기관) 본 제도의 운영을 담당할 유관기관을 선정한 결과 다음과 같음.

○ 해외건설 관련 자료의 신고 및 보고 창구의 일원화를 위하여 기존 해외건설 업무를 담당하고 있는 국토교통부의 산하기관인 '해외건설협회'가 본 제도의 운영을 주관하도록 함.

○ 해외건설협회의 부서 중 본 제도의 운영담당 부서를 선정하기 위하여 국내건설 상호협력평가제도를 운영하고 있는 대한건설협회와 해외건설협회의 조직구성 및 조직별 업무내용을 비교 검토한 결과, 정보의 DB화 및 전산관리 업무를 담당하고 있는 '전산홍보실'이 적절할 것으로 판단됨(별첨1 참조).

□ (운영시기) 본 제도의 평가신청, 결과공시, 인센티브 적용기간을 포함하는 운영시기에 대하여 다음과 같이 검토를 수행함.

○ 본 제도가 전년도 실적 평가에 의해 당년도에 평가결과를 적용한다는 점에서 유사한 성격을 갖는 건설 관련 평가제도인 시공능력평가제도와 상호협력평가제도의 운영시기를 비교 검토함.

○ 이에 따라 해외건설 상호협력평가제도의 신청기간은 연초 중에 유관기관과 협의 후 결정하고, 공시일 및 인센티브 적용기간은 상호협력평가제도와 동일하게 각각 5월31일, 평가년도 6월1일부터 익년도 5월31일까지로 함.

<표 5-9> 해외건설 상호협력평가제도 운영기간 검토

구분	시공능력평가	상호협력평가제도 (국내건설)	해외건설 상호협력평가제도
신청기간	2/1 ~ 2/15: 공사실적 관련 서류 4/1 ~ 4/15: 재무재표 관련 서류	2/1 ~ 2/15	매년 초 (유관기관 협의 후 결정)
공 시 일	7/31	5/31	5/31
적용기간	8/1 ~ 익년 7/31	6/1 ~ 익년 5/31	6/1 ~ 익년 5/31

□ (제출서류 목록) 주계약자가 본 제도에 평가신청시 운영기관에 제출하는 서류 목록은 국토교통부의 상호협력평가제도의 제출서류 목록을 바탕으로 본 제도의 평가항목에 맞게 적절하게 수정하여 제시하며 그 중 변경되는 서류는 다음과 같음

○ 작성서류-업종별 협력업체별 하도급기성실적 현황

- 본 서류는 본래 '사실확인서류-매입처별 세금계산서 합계표'와 대조를 위한 서류이나 해외건설 부문의 경우 기성지급을 위한 세금계산서를 발행하지 않는 경우가 있으므로 본 서류는 제외함.

○ 작성서류 및 사실확인서류-협력업체 지원현황

- 본 서류는 기술, 교육, 금융부분으로 구성됨. 교육분야의 경우 동일한 방식으로 제출하도록 하고 기술분야의 경우, 해외 신기술 또는 해외 특허등록 실적을 추가함. 또한 금융분야 중 재무지원 분야는 해외건설 부분으로 수정하고, 해외건설에서 새롭게 신설한 하도급 이행성 보증 지원부분에 대한 관련 서류를 추가로 제출하도록 함.

○ 사실확인서류-매입처별 세금계산서 합계표

- 해외건설 부문의 경우 기성지급을 위한 세금계산서를 발행하지 않는 경우가 있으므로 금융거래내역서로 대체함.

<표 5-10> 해외건설 상호협력평가제도 제출서류 목록 검토

구분	상호협력평가제도 (국내건설)	해외건설 상호협력평가제도	수정사항
작성서류	업종별 협력업체별 하도급기성실적 현황	-	제외함. 본래 본 서류의 목적은 사실확인서류 1과 대조를 위한 서류이나 해외건설은 세금계산서를 발행하지 않는 경우가 있으므로 본 서류는 제외함.
	협력업체 지원현황 (기술/재무/교육 분야)	해외건설 협력업체 지원현황 (기술/금융/교육분야)	-교육분야는 제출서류 동일함 -기술분야는 해외 신기술 또는 해외 특허등록 부분 추가 -금융분야 중 재무지원 분야는 해외건설 부분으로 범위 수정하고, 하도급 이행성 보증 지원 관련 서류 추가
사실확인서류	매입처별 세금계산서 합계표	매입처별 금융거래내역서	해외건설은 국내와 달리 세금계산서를 발행하지 않는 경우가 있으므로 금융 거래내역으로 대체함.
	지원실적(기술/재무/교육분야) 사실확인서류	지원실적(기술/금융/교육분야) 사실확인서류	-교육분야 동일함 -기술분야는 해외 신기술 또는 해외 특허등록 부분 추가 -금융분야 중 재무지원 분야는 해외건설 부분으로 수정하고, 하도급 이행성 보증 지원부분 추가

○ 최종 제출서류 목록은 아래와 같음.

<표 5-11> 해외건설 상호협력평가제도 제출서류 목록 검토

구분		제출 서류	비 고
작성서류	1	신청서	
	2	해외건설 국내 협력업체 관리대장	
	3	해외건설 공동도급공사별 기성실적	
	4	해외건설 업종별 협력업체와의 하도급계약 및 기성실적 상세현황	
	5	해외건설 하도급대금 및 지급시기 등의 적정성 현황	
	6	해외건설 협력업체 지원현황 (기술/금융/교육분야)	
	7	해외건설 상생협의체 운영현황	
	8	해외건설 공동도급 또는 하도급 관련 표창 현황	
	9	국내 제재처분 받은 현황	
사실확인서류	1	매입처별 금융거래내역서	
	2	해외건설 공동수급협정서 갑지 사본	
	3	협력업체의 해외건설업 등록증 사본	
	4	상생협의체 협정서 등 관련서류 일체	
	5	표창장 사본	
	6	사면대상 사실확인서류	
	7	지원실적(기술/금융/교육 분야) 사실확인서류	
	8	하도급계약서 갑지 사본	

□ 다만, 새로운 제도 도입에 대한 산업계의 거부감을 완화하고 제도의 안정적인 정착을 위하여 건설사의 업무 부담 완화가 필요하며 그 방안은 아래와 같음.

○ 본 제도의 서류제출 시기를 타 제도와 겹치지 않도록 조정함으로서 동일기간에 건설사의 업무 부담 집중을 방지할 수 있음.

- 건설 관련 제도인 국토교통부의 상호협력평가제도와 시공능력평가제도의 신청기간은 매년 2월1일부터 2월15일까지이므로 본 제도의 평가 신청기간은 이 시기와 중복되지 않게 평가시기를 조정할 수 있음.

○ 또한 본 제도의 제출 서류량을 줄여 건설사의 업무 부담을 완화할 수 있음. 이를 위하여 다음과 같이 본 제도의 제출서류 중 유관기관에 기 제출된 자료가 있을 경우, 그 자료를 활용하여 본 제도의 제출 서류로 갈음할 수 있음.

- 작성서류 3번(해외건설 공동도급공사별 기성실적), 4번(해외건설 업종별 협력업체와의 하도급계약 및 기성실적 상세현황)와 사실확인서류 1번(매입처별 금융거래내역서), 8번(하도급계약서 갑지사본)은 해외건설협회에 보고되고 있는 자료로서 본 제도의 제출서류로 갈음할 수 있음.
- 작성서류 9번(국내 제재처분 받은 현황)과 사실확인서류 6번(사면대상 사실확인서류)은 대한건설협회에 상호협력평가시 제출되는 자료로서 본 제도의 제출서류로 갈음할 수 있음.

<표 5-12> 해외건설 상호협력평가제도 제출서류 중 유관기관 DB 활용 가능 서류

구분	제출 서류	활용가능한 유관기관 DB (자료 제출 근거 법령)
작성서류	3. 해외건설 공동도급공사별 기성실적	해외건설협회 보고 자료 활용 가능 -해외건설촉진법 제13조(해외공사상황보고) 및 동법 시행규칙 제14조(해외공사실적보고 등)
	4. 해외건설 업종별 협력업체와의 하도급계약 및 기성실적 상세현황	해외건설협회 보고 자료 활용 가능 -해외건설촉진법 제13조(해외공사상황보고) 및 동법 시행규칙 제13조(계약체결결과보고), 제14조(해외공사실적보고 등)
	9. 국내 제재처분 받은 현황	대한건설협회 제출 자료 활용 가능 -국내건설 상호협력평가제도 관련 법령으로, 건설산업기본법 제48조(건설업자간의 상생협력 등) 및 동법 시행령 제40,41,44조
사실확인서류	1. 매입처별 금융거래내역서	해외건설협회 보고 자료 활용 가능 -해외건설촉진법 제13조(해외공사상황보고) 및 동법 시행규칙 제14조(해외공사실적보고 등)
	6. 사면대상 사실확인서류	대한건설협회 제출 자료 활용 가능 -국내건설 상호협력평가제도 관련 법령으로, 건설산업기본법 제48조(건설업자간의 상생협력 등) 및 동법 시행령 제40,41,44조
	8. 하도급계약서 갑지 사본	해외건설협회 보고 자료 활용 가능 -해외건설촉진법 제13조(해외공사상황보고) 및 동법 시행규칙 제13조(계약체결결과보고)

4) 해외건설 상호협력평가제도 최종안

□ 본 절에서 제시하는 해외건설 상호협력평가제도의 최종안[16]은 아래와 같음.

□ 주최/ 주관

○ 국토교통부/ 해외건설협회 전산홍보실

□ 운영시기

○ 신청기간: 매년 초(유관기관 협의 후 결정)

○ 공시일: 매년 5월31일

○ 인센티브 적용기간: 평가년도 6월1일 ~ 익년도 5월31일

□ 평가항목 및 배점

평가지표			배 점		비 고
대분류	중분류	소분류	대	중소	
1. 해외 동반진출 실적	가. 해외건설 공동도급 실적	(1) 협력업체와 공동도급한 기성실적 건수 비율	5	-	
		(2) 협력업체 공동도급 참여율	5	-	
	나. 해외건설 하도급 실적	-	20	25	
	소 계		**30**	**25**	
2. 해외 동반진출 협력업체 사업수행 지원	가. 해외건설 하도급대금 지급 및 지급시기 등 적정성	(1) 하도급대금 지급액 적정성	15	15	
		(2) 하도급대금 현금성 결제	8	8	
		(3) 하도급대금 조기 지급	5	5	
		(4) 전자 하도급 계약	2	2	
	나. 해외건설 금융지원	(1) 재무지원	5	5	
		(2) 하도급 이행성 보증 관련 지원	3	3	
	다. 해외건설 상생협의체 운영	-	5	5	
	소 계		**43**	**43**	
3. 해외 동반진출 협력업체 육성	가. 협력업체 교육지원	-	7	7	
	나. 협력업체 기술지원	-	10	5	
	소 계		**17**	**12**	
4. 신인도	- 국내건설 공사대금 적정지급 또는 하도급 관련 제제처분실적	-	10	20	
	소 계		**10**	**20**	
5. 가점	- 해외건설 동반진출 관련 표창 실적		**+5**	**+5**	
	소 계		**+5**	**+5**	
총 계			**100 (+5)**	**100 (+5)**	

16) 고시(안)은 <별첨2>, 제출서류 및 세부처리기준 <별첨3> 참조

□ 인센티브

구 분	95점이상	90~94점	80~89점	70~79점	60~69점	비 고
시공능력평가액 가산	6%		5%	4%	3%	최근 3년간 공사실적 평가액
신시장개척 지원사업 지원우대	(구체적인 우대수준은 향후 협의를 통해 결정)					대기업간 공동 또는 단독진출 제외
해외 현장훈련(OJT) 지원우대	-우선 선정기업 포함 -지원인원 확대(15인→20인)					대기업 제외
해외건설 사업성평가 수수료 인하	(구체적인 우대수준은 향후 협의를 통해 결정)					

□ 제출서류

구분	서 류 명	비 고
작성서류	1. 신청서	
	2. 해외건설 국내 협력업체 관리대장	
	3. 해외건설 공동도급공사별 기성실적	대기업에 한함
	4. 해외건설 업종별 협력업체와의 하도급계약 및 기성실적 상세현황	
	5. 해외건설 하도급대금 및 지급시기 등의 적정성 현황	
	6. 해외건설 협력업체 지원현황	
	7. 해외건설 상생협의체 운영현황	
	8. 해외건설 공동도급 또는 하도급 관련 표창 현황	
	9. 국내 제재처분 받은 현황	
사실확인서류	1. 매입처별 금융거래내역서	
	2. 해외건설 공동수급협정서 갑지 사본	해당업체에 한함
	3. 협력업체의 해외건설업 등록증 사본	
	4. 상생협의체 협정서 등 관련서류 일체	해당업체에 한함
	5. 표창장 사본	해당업체에 한함
	6. 사면대상 사실확인서류	해당업체에 한함
	7. 지원실적(기술/교육/금융 분야) 사실확인서류	해당업체에 한함
	8. 하도급계약서 갑지 사본	

4.3 해외건설 협력업체 POOL 공동 관리제도

정의
『해외건설 협력업체 POOL 공동 관리제도』란, 해외에 진출하여 현지 법인을 설립한 전문건설업체에 대한 정보를 유관기관이 관리하면서 그 정보를 주계약자가 공유할 수 있도록 하는 제도임.

1) 개요

□ 주계약자와 협력업체가 해외 건설시장으로 공동진출함과 동시에 프로젝트의 성공가능성을 높이기 위해서는 주계약자에게 현지에서 활동하고 있는 한국계 협력업체의 정보가 필요함.

□ 그러나 각 주계약자는 해외건설 협력업체 정보가 자사의 해외건설 경쟁력이라는 인식으로 인하여 외부와 공유하지 않고 있는 실정임.

□ 해외건설 협력업체 정보의 폐쇄적 관리는 좁게는 개별기업이 국내 동종업계 내 경쟁력 유지를 위한 방안이 될 수 있으나 넓게는 글로벌 시장에서 우리나라 건설산업의 해외건설 경쟁력 제고에 장애가 될 수 있음.

○ 주계약자의 입장에서는 다음과 같은 부정적인 영향을 미칠 수 있음.

- 해외진출 경험이 없는 주계약자의 경우 해외건설 협력업체 정보의 부족으로 해외건설 수행능력이 부실한 협력업체와 진출하여 프로젝트 실패 가능성이 커지는 리스크를 부담함.
- 해외진출 경험이 있는 주계약자의 경우에도 보유실적에 해당하는 일부 공종에 대한 협력업체의 정보만을 보유하고 있을 뿐 보다 우수한 역량을 지닌 업체에 대한 정보부족으로 프로젝트 성공 가능성의 향상 기회를 상실할 수 있음.

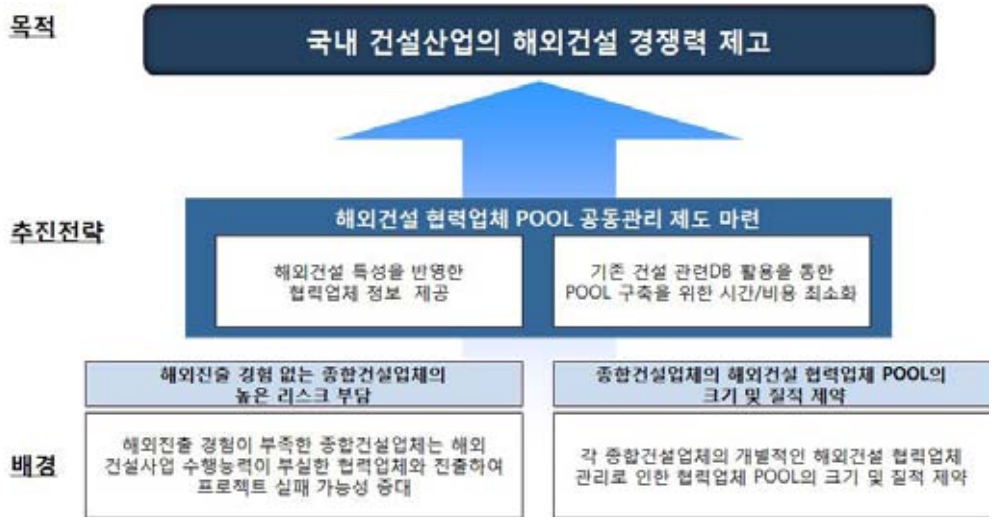
○ 협력업체의 입장에서는 다음과 같은 부정적인 영향을 미칠 수 있음.

- 해외건설 수행능력이 우수한 협력업체는 주계약자의 폐쇄적 정보관리로 인하여 그 협력업체가 등록되어 있는 주계약자 이외에 다른 주계약자에게는 노출될 수 없기 때문에 해외사업 참여기회를 잃을 수 있음.

□ 따라서 본 절에서는 해외에 진출하여 현지 법인을 설립한 전문건설업체에 대한 정보를 유관기관이 관리하면서 그 정보를 주계약자가 공유할 수 있도록 하는 해외건설 협력업체 POOL 공동관리제도를 제안함.

□ 이러한 시스템이 구축되면 현지화 된 협력업체가 대기업이 수주한 사업에 참여할 수 있는 가능성이 향상되고, 주계약자가 협력업체 선정시 업체정보의 부족 또는 불확실성으로 인한 리스크를 감소시킬 수 있을 것으로 기대됨.

○ 반면 주계약자가 보유 협력업체 정보의 공유에 대해 부정적인 반응을 보일 수 있다는 한계가 존재함. 이에 따라 향후 주계약자가 적극적으로 참여할 수 있도록 유인책에 대한 검토가 요구됨.



<그림 5-8> 해외건설 POOL 공동 관리제도 최종목표

□ 본 절에서는 해외건설 협력업체 POOL 관리제도 도입을 위해 다음과 같은 절차로 연구를 수행함.

<그림 5-9> 해외건설 POOL 공동 관리제도 구축절차

2) 해외건설 협력업체 POOL 관리제도 구축

□ 해외건설 협력업체 POOL 관리제도 구축을 위하여 POOL 제공 정보, 기존 구축된 DB 연계방안, 그리고 제도의 운영방안을 마련함.

(1) POOL 구축에 요구되는 정보 검토

□ 해외건설 협력업체 POOL에서는 종합건설업체가 해외건설 진출시 협력업체 선정 등을 위해 기초자료로 활용할 수 있는 협력업체 관련 정보를 제공하고자 함.

□ 이를 위하여 종합건설업체의 협력업체 관리 정보를 조사하고, 추가적으로 해외건설 특성을 반영할 수 있는 정보 제공을 위해 해외건설협회의 해외건설 하도급공사 사업성평가[17]의 평가항목을 검토함.

□ 먼저 주요 대형건설업체를 대상으로 문헌 조사 및 건설사 관계자 면담결과, 종합건설업체가 협력업체 관리를 위해 활용하는 정보는 다음과 같이 시공능력, 경영상태, 관리능력, 기타로 구성되는 것으로 조사됨.

- ○ 경영상태: 유동비율, 부채비율, 순이익률, 현금흐름등급, 신용등급 등으로 구성되며 이를 통해 해당 업체의 재무건전성을 파악함.
- ○ 시공능력: 시공능력평가액, 해외 계약실적, 국내 계약실적, 기술자 보유현황, 면허유지기간으로 구성되며 이를 통해 해당 업체의 시공능력 및 경력을 파악함.
- ○ 관리능력: 특허, 신기술, ISO 인증, 수상경력 등으로 구성되며 이를 통해 관리 및 기술력을 파악함.
- ○ 기타: 추천서와 수주기여 등이 있음.

<표 5-13> 종합건설사의 협력사 등록시 심사기준 항목

구 분		H 개발	C 건설	K 건설	A 건설	H 건설	D 건설	D' 건설	U 건설	비 고
경영상태	유동비율/부채비율/순이익률/현금흐름등급 등	√	√	√	√	√	√	√	√	-재무건전성 파악
	신용등급	√	√	√	√	√	√	√	√	
시공능력	시공능력평가액	√	√	√	√	√	√	√	√	-시공능력 및 경력 파악
	해외 계약실적	√	√	√	√	√	√	√	√	
	국내 계약실적	√	√	√	√	√	√	√	√	
	기술자 보유 현황		√	√	√	√	√	√	√	
	면허유지기간		√			√	√			
관리능력	특허/신기술 보유현황 등	√	√	√	√	√	√	√	√	-관리 및 기술력 파악
	수상경력	√	√	√	√	√	√	√	√	
기타	추천서		√	√		√		√	√	
	수주 기여		√							

17) 해외건설 사업성평가란, 해외공사 수행능력평가를 의미하는 것으로서 협력업체가 이미 수주한 프로젝트에 대해 금융기관에서 이행성 보증서 발급용으로 신청사의 사업수행능력을 판단하기 위해 수행하는 평가임(출처: 해외건설협회(2013), 해외건설공사 사업성 평가·분석 강화방안, 국토교통부).

□ 해외건설 협력업체가 국내에 기반을 둔 업체라는 점에서 상기의 협력업체 관리 정보 중 기타항목을 제외하고 해외건설 협력업체 POOL 정보로 선정함.

□ 다음으로 해외에서 프로젝트 수행능력을 파악할 수 있는 추가 정보 항목의 도출을 위하여 해외건설 하도급공사 사업성평가 중 해외공사수행능력 부문의 다음과 같은 각 평가항목에 대해 검토를 수행함.

○ 해외건설 실적: 해외건설 총괄실적, 진출국별 공사실적, 유사공사 실적
○ 자원의 현지 조달능력: 인원 동원능력, 장비 동원능력, 자재 조달능력
○ 공정계획의 타당성

□ 첫째, 해외건설 실적은 해외건설 총괄실적, 진출국별 공사실적, 유사공사 실적으로 구성되고 각 항목에 대해 검토 결과 다음과 같음.

○ (해외건설 총괄실적) 협력업체의 해외공사실적은 해외공사수행능력을 대표할 수 있는 정보이므로 협력업체 POOL 제공정보로 제공함.
○ (진출국별 공사실적/유사공사 실적) 세부적인 정보인 진출국별 공사실적 및 유사공사 실적 정보는 주계약자가 동반진출하려는 해외 공사의 국가, 공종에 맞춰 보다 구체적인 수행능력을 확인할 수 있으므로 세부정보로 제공함.

□ 둘째, 자원의 현지 조달능력은 인력 동원능력, 장비 동원능력, 자재 조달능력으로 구성되고 각 항목에 대해 검토 결과 다음과 같음.

○ (인력동원 능력) 해외공사 수행시 동원 가능한 아국 인력 수를 의미함. 주계약자가 아국 협력업체에 하도급을 주는 주된 이유는 우수한 기술력도 있지만 주계약자-협력업체간 원활한 커뮤니케이션이 가능하여 관리가 용이하기 때문임. 이에 따라 본 정보는 해외 파견이 가능한 협력업체의 인력을 파악할 수 있도록 해외건설 협력업체 POOL 정보로 제공함.
○ (장비동원 능력) 협력업체가 해외공사 수행시 보유 또는 임대한 장비 대수를 의미함. 해외에서는 현지 장비 조달이 쉽지 않고, 또한 현지 업체는 건설 장비를 직접 보유하고 있기 때문에 해외공사 입찰시 장비 운영료만을 계상함으로서 국내 업체의 가격경쟁력 확보가 어려운 실정임. 이에 따라 본 정보는 해외에서 동원가능한 협력업체의 장비 대수를 파악할 수 있도록 해외건설 협력업체 POOL 정보로 제공함.
○ (자재조달 능력) 해외 자재조달 정보 파악이 용이한 현지 법인이나 지사를 보유하고 있는지, 그렇지 않으면 별도의 구매부서가 있는지 여부를 의미함. 해외 자재조달 정보의 부족은 저품질의 자재를 조달하거나 제값보다 더 비싼 값을 주고 조달하는 문제를 발생시킬 수 있음. 이에 따라 본 정보는 해외에서 원활한 자재 조달이 가능한지 여부를 파악할 수 있도록 해외건설 협력업체 POOL 정보로 제공함.

□ 셋째, 공정계획의 타당성 항목에 대해 검토 결과 다음과 같음.
 ○ 본 항목은 수주한 사업에 대한 사업성평가(리스크) 항목이므로 제외함.

□ 상기의 결과를 토대로 정리한 해외건설 협력업체 POOL 제공정보는 다음과 같음 .
 ○ 경영상태: 유동비율, 부채비율, 순이익률, 현금흐름등급, 신용등급
 ○ 시공능력: 시공능력평가액, 국내 계약실적, 기술자 보유현황, 면허유지기간
 ○ 관리능력: 특허/신기술, 수상경력
 ○ 해외건설 실적: 진출국 공사실적, 해외건설 총괄실적, 유사공사 실적
 ○ 자원의 현지 조달능력: 인력 동원능력, 장비 동원능력, 자재 조달능력

<표 5-14> 해외건설 협력업체 POOL 구축에 요구되는 정보(안)

정보명		
시공능력	시공능력평가액	
	국내 계약실적	
	기술자 보유 현황	
	면허유지기간	
경영상태	유동비율/부채비율/순이익률/현금흐름등급	
	신용등급	
관리능력	특허/ 신기술 보유현황	
	수상경력	
해외건설수행능력	해외건설 실적	진출국 공사 실적
		해외건설 총괄 실적
		유사공사 실적
	자원의 현지 조달능력	장비동원능력
		인력동원능력
		자재조달능력

(2) 국내 및 해외건설 관련 DB 연계 방안

□ 해외건설 협력업체 POOL의 정보 구축을 위한 비용과 시간을 절감하고 정보의 중복 수집을 방지하기 위하여 앞 장에서 도출된 POOL 제공 정보와 건설 관련 DB 정보간 비교·분석을 통해 연계방안을 제시하고자 함.

□ 먼저 해외건설 협력업체 POOL 공동관리 제도 구축에 POOL 구축시 활용 가능한 정보의 파악을 위하여 다음의 DB 조사를 수행함.
 ○ 국내건설 관련DB: 건설산업지식정보시스템(KICON)
  - 국토교통부는 건설산업기본법 제24조(건설산업정보의 종합관리)에 따라 건설산업정보 종합관리시스템인 건설산업지식정보시스템(KISCON)[18]을 운영하고 있음.

- KISCON의 제공 정보는 종합/전문건설사의 일반현황, 공사실적, 신용도, 기술능력, 신용·재무 관련 정보들로서 종합적인 국내 건설 관련 정보들을 제공하고 있음(별첨4 참조).

○ 해외건설 관련DB: 해외건설협회 DB

- 해외건설 관련 업무를 담당하고 있는 국토교통부 산하기관인 해외건설협회는 해외건설 촉진법을 근거로 해외 진출 건설업체에게 각종 신고 및 보고를 받고 있으며 이를 통해 국내 건설사의 해외건설 관련 정보가 DB화 되고 있음.
- 해외건설협회 관계자 면담과 보고/신고 양식 조사 결과, 해외건설협회에 DB화 되고 있는 정보는 크게 업체 기본정보, 공사진행상황, 계약, 입찰, 하도급, 현지화 등이 있음(별첨4 참조).

□ 해외건설 협력업체 POOL 제공 정보와 상기 DB의 정보를 비교한 결과 각 정보의 연계DB는 다음과 같음.

○ 시공능력/경영상태/관리능력

- 건설산업지식정보시스템(KISCON)에서 제공중인 정보들과 연계함.

○ 해외건설수행능력

- 해외건설협회에 DB화되고 있는 정보들과 연계함.

<표 5-15> 해외건설 협력업체 POOL 및 관련 DB간 연계방안

항 목			제공 내용	연계 DB
시공능력	시공능력평가액		해당 값(백만원)	건설산업지식정보시스템(KISCON)
	국내 계약실적		해당 값(백만원)	
	기술자 보유 현황		해당 값(인)	
	면허유지기간(영업연수)		해당 값(년)	
경영상태	유동비율/부채비율/순이익률/현금흐름등급		해당 값	
	신용등급		해당 등급	
관리능력	특허/ 신기술 보유현황		보유 리스트	
	수상경력		수상 리스트	
해외건설수행능력	해외건설실적	진출국 공사 실적	해당 값(천미불)	해외건설협회 DB
		해외건설 총괄 실적	해당 값(천미불)	
		유사공사 실적	해당 값(천미불)	
	현지화	장비동원능력	해당 값(대수)	
		인력동원능력	해당 값(인)	
		자재조달능력	현지 법인/지사 보유 여부	

18) 건설산업지식정보시스템: http://www.kiscon.net

(3) 해외건설 협력업체 POOL 관리제도 운영 방안

□ 본 제도의 운영을 위한 운영기관, 등록시기, 등록방법, 등록해지사유에 대한 방안을 제시하고자 함.

□ (운영기관) 본 제도의 운영을 담당할 유관기관에 대한 검토결과 다음과 같음.
- ○ 해외건설 협력업체 POOL의 운영은 해외건설 업무를 담당하고 있는 해외건설협회에서 담당하도록 함.
- ○ 또한 본 제도의 운영을 담당할 부서는 해외건설 종합정보 DB의 운영 및 관리업무를 담당하고 있는 전산홍보실이 적절할 것으로 판단됨(별첨1 참조).

□ (등록주기) 본 제도에 협력업체의 등록을 위한 주기를 검토한 결과 다음과 같음
- ○ 해외건설 협력업체의 POOL 등록은 주요 대형건설업체의 협력업체 관리 방식과 같이 매년 1회 실시하도록 함.
- ○ POOL 등록 유효기간은 건설산업기본법 시행령 제41조(협력업체의 등록)에 따라 기본 1년으로 하고 유관기관의 협의를 통해 1년씩 연장할 수 있도록 함.

□ (등록방법) 본 제도의 POOL이 해외건설사업 수행능력을 보유한 협력업체로 구성되기 위하여 협력업체 등록을 위한 방법을 검토한 결과 다음과 같음.
- ○ 해외건설협회에 신고된 해외건설 진출실적 보유 협력업체는 해외건설사업 수행능력이 있는 것으로 보고 자동 등록함.
- ○ 신규 해외 진출 협력업체는 해외건설사업 수행능력 파악을 위하여 POOL 운영단체에 POOL 등록 신청서를 제출하여 해외건설사업 수행능력에 대한 심사 또는 해외건설 관련 교육 이수 후 등록함.

□ (등록 해지사유) 본 제도에 등록된 업체의 건실성을 유지하기 위하여 등록해지사유를 검토한 결과 해지사유는 다음과 같음.
- ○ 하도급거래와 관련하여 수급사업자의 중대하고 명백한 귀책사유가 발생한 경우
- ○ 부도, 휴업, 폐업 등으로 정상적인 경영이 불가능한 경우
- ○ 협력업체의 귀책사유로 중대한 재해가 발생한 경우
- ○ 관련 법규에 의한 면허가 취소된 경우
- ○ 기타 법규 위반으로 행정처분을 받은 경우
- ○ 기업 임직원에게 뇌물 제공, 협박 등을 하여 공정한 하도급 거래를 문란케 한 경우

3) 해외건설 협력업체 POOL 공동관리제도 최종안

□ 본 절에서 마련한 해외건설 협력업체 POOL 공동관리 제도의 최종안[19]은 아래와 같음.

□ 운영기관

○ 해외건설협회 전산홍보실

□ 등록주기

○ 매년 1회 실시/ 유효기간 기본 1년(협의후 1년씩 연장가능)

□ 등록 방법

○ 기존 해외진출 실적을 보유한 협력업체는 자동 등록

○ 신규 해외진출 협력업체는 해외건설협회에 신청서 제출 후 해외건설사업 능력심사 또는 해외건설 관련 교육 이수 후 등록

□ 등록해지 사유

○ 하도급거래와 관련하여 수급사업자의 중대하고 명백한 귀책사유가 발생한 경우

○ 부도, 휴업, 폐업 등으로 정상적인 경영이 불가능한 경우

○ 협력업체의 귀책사유로 중대한 재해가 발생한 경우

○ 관련 법규에 의한 면허가 취소된 경우

○ 기타 법규 위반으로 행정처분을 받은 경우

○ 기업 임직원에게 뇌물 제공, 협박 등을 하여 공정한 하도급 거래를 문란케 한 경우

□ 제공 정보

항 목			제공 내용	연계 DB
시공능력	시공능력평가액		해당 값(백만원)	건설산업 지식정보시스템 (KISCON)
	국내 계약실적		해당 값(백만원)	
	기술자 보유 현황		해당 값(인)	
	면허유지기간		해당 값(년)	
경영상태	유동비율/부채비율/순이익률/현금흐름등급		해당 값	
	신용등급		해당 등급	
관리능력	특허/ 신기술 보유현황		보유 리스트	
	수상경력		수상 리스트	
해외건설수행능력	해외건설실적	진출국 공사 실적	해당 값(천미불)	해외건설협회 DB
		해외건설 총괄 실적	해당 값(천미불)	
		유사공사 실적	해당 값(천미불)	
	현지화	장비동원능력	해당 값(대수)	
		인력동원능력	해당 값(인)	
		자재조달능력	현지 법인/지사 보유 여부	

19) 고시(안)은 <별첨5> 참조

5. 수주 해외건설사업의 관리역량 강화 방안(기업차원)

5.1. 국내 협력업체 진출 시 주요 고려 사항

□ 일반적으로 국내 건설기업들은 해외 협력업체를 선정하는 과정에 있어서 아래 <표 5-16>과 같은 요소들을 중점적으로 고려하고 있는 것으로 분석됨.

○ 협력업체를 선정할 때 경영부문과 기술부문으로 나누어 평가를 하고 있음.
- 경영부문은 당사와의 협력관계, 당사 협력업체 분류기준 업체 등급, 시공능력 평가액, 신용등급, 하자 발생 여부 및 처리능력, 자재/시설 조달 능력임.
- 기술부문은 기능공 관리능력(생산성), 자재관리 능력, 장비동원 능력, 기술자 보유 현황, 작업 Sequence, 타 공종과 Coordination, 엔지니어링 능력, 상세 작업 도면 작성 능력을 평가하는 것으로 나타남.

<표 5-16> 협력업체 선정 시 주요 고려사항

대분류	중분류
경영부문	당사협력관계
	당사 협력업체 분류기준 업체 등급
	시공능력 평가액
	신용등급
	하자 발생 여부 및 처리능력
	자재/시설 조달 능력
기술부문	기능공 관리능력(생산성)
	자재관리 능력
	장비동원 능력
	기술자 보유 현황
	작업 Sequence
	타 공종과 Coordination
	엔지니어링 능력
	상세 작업 도면 작성 능력

□ 또한 국내 30대 주요 건설사 외주계약 담당자 협의회의 워크샵을 통해 나타난 장기적 협력관계 측면에서 우수 협력업체 관리를 위한 평가지표는 다음 <표 5-17>과 같음.

○ 우수 협력업체 관리를 위해 크게 구분을 하자면 주기적 평가, 발주시점 평가, 협력도 평가, 공사 특성 관련하여 평가를 하고 있으며, 특히 발주시점에서의 경영상태(24.7%) 및 시공능력(29.6%)을 중요한 평가지표로 다루는 것으로 나타남.
- 주기적 평가(14.8%)는 자체 평가 등급, 업체의 전략적 중요도, 발주의 연속성 정도를 평가함.
- 경영상태(24.7%)는 부채비율(차입금 의존도), 자본금, 경상이익, 신용등급을 평가함.

- 시공능력(29.6%)는 당사 계약실적, 시공능력 평가액, 최근3년간 동일/유사공사 실적, 최근 3년간 보유 기술자 수, 그리고 하자발생 처리 능력을 평가항목으로 두고 있음.
- 안전관련(9.9%)는 재해율과 사고발생건수를 확인하고 있음.
- 시공여유(3.7%)는 보유 공사량 대비 시공여유율을 평가하고 있음.
- 협력도(9.9%)는 수주 및 입찰 공헌도와 견적 참여 여부를 확인하고 있음.

<표 5-17> 하도급업체 관리 (우수 협력업체 관리를 위한 평가지표)

구 분		평가항목(안)	중요도	비중
주기적 평과 결과		- 자체 평가 등급 - 업체의 전략적 중요도 - 발주의 연속성 정도	중요	14.8%
발주시점 평가	경영상태	- 부채비율(차입금 의존도) - 자본금 - 경상이익 - 신용등급	매우중요	24.7%
	시공능력	- 당사 계약실적 - 시공능력 평가액 - 최근3년간 동일/유사공사 실적 - 최근 3년간 보유 기술자 수 - 하자발생 처리 능력	매우중요	29.6%
	안전관련	- 재해율 - 사고발생 건수	중요	9.9%
	시공여유	- 시공여유율(보유 공사량 대비)	보통	3.7%
협력도		- 수주/입찰 공헌도 - 견적 참여 여부	중요	9.9%
공사 특성 관련		- 현장의 지릭적 여건 - 협력회사의 희망	보통	7.4%

(자료: 건외협(30대 주요 건설사 외주계약 담당자 협의회), 2006년 6월 Workshop 발표자료)

□ 한편 단기적으로 하도급업체를 평가 할 때는 아래 <표 5-18>과 같은 서류 평가와 시공평가를 통해 업체를 선정하는 것으로 나타남. 이 같은 내용은 우리 협력사들이 주계약자와의 동반진출을 위해 자체적으로 노력해야 하는 사항으로 부족한 역량과 항목을 파악하여 보완할 필요가 있을 것으로 판단됨.

○ 서류평가에서는 시공능력, 신용평가, 경영능력을 평가하며 신인도는 가점 혹은 감점으로 영향도를 평가하고 있는 것으로 나타남.
- 이중에서 시공능력(40%)과 신용평가(40%)의 비율이 가장 높은 것으로 나타나고 있으며 시공능력은 시공능력평가액과 시공실적을 평가항목으로 신용평가는 신용등급과 현금흐름등급을 평가항목으로 두고 있음.
- 경영능력(20%)은 건설업영위기간, 대표자경력, 기술자 면허보유 수, 당사등록기간, 품질·안전, ISO 인증 등을 평가하고 있음.

<표 5-18> 하도급업체 평가 시 평가항목

<서류평가>

구분	평가항목	비중
시공능력	시공능력평가액 시공실적	40%
신용평가	신용등급 현금흐름등급	40%
경영능력	건설업영위기간 대표자경력 기술자 면허보유 수 당사등록기간 품질·안전 ISO 인증 등	20%
신인도 (가점,감점)	기여도 포상경력 건산법 제재처분	±5 %
신용등급: B등급이상, 회사설립: 3년 이상 시공능력순위: 20~30% 이내		

<시공평가>

구분	평가항목	비중
품질관리	공사 시방서 준수도 검사 및 지적사항 조치 하자발생 및 재작업 여부	25%
안전관리	안전관리 계획 수립/이행 상태 교육 및 행사 참여율 안전사고 발생 및 재해율	15%
공정관리	공정관리 계획 및 관리실적	10%
자재관리	지급 및 지입자재 보관상태	5%
환경관리	환경관리 상태	5%
인력관리	인원동원능력, 숙련상태	10%
자금관리	노임, 자재비, 장비비 지불상태	10%
기술개발	공법 개선 실적	10%
시공 열의도	지시사항이행도, 타 공정 협조도	10%

(자료: 건외협(30대 주요 건설사 외주계약 담당자 협의회), 2006년 6월 Workshop 발표자료)

○ 시공평가는 품질관리(25%), 안전관리(15%), 공정관리(10%), 자재관리 (5%), 환경관리(5%), 인력관리(10%), 자금관리(10%), 기술개발(10%), 그리고 시공열의도(10%)를 평가기준으로 하고 있고, 이중 품질관리에 높은 평가 점수를 두고 있는 것으로 나타남.

□ 해외사업에서 주계약자는 해당 시장에 진출 시 수주 및 협력업체 선정 단계에 있어서 현지에 적합한 협력업체 유형이 무엇인지에 대한 사전 조사 및 검토가 필요함.

○ 사업 수행 이전에 사업에 대한 내용을 정확히 파악하고 각 공정에 대한 중요도 파악 및 기술적 수준을 결정하는 것이 필요함.

- 현지 로컬 기업 및 제 3국 기업들의 활동 현황이나 현지 사정에 대한 고려를 할 필요가 있음.
- Local Contents의 강화로 전체 공정 중 일부 공정에 대해서는 자국 기업 및 인력의 고용을 의무화 하는 경우가 존재함.
- 진출 국가 및 주변국의 기업이 기술력이 부족하다거나 부실 기업이 다수 존재하여 신뢰성이 떨어지는 등의 이유로 인하여 활용할 수 없는 경우 국내 협력업체에 대한 고려가 필요함.
- 따라서 다음 <표 5-19>와 같이 해외사업에서는 하도급 관련 사업정보 분석 시 체크 사

항을 고려할 필요가 있음.

<표 5-19> 하도급 관련 사업정보 분석 시 체크리스트

하도급 관련 추가 체크리스트	특이사항 기입	비고
하도급 기성조건에 관한 사항을 상세히 검토하였으며 이를 통하여 추후 발생 가능한 원도급과의 기성지연 발생여부를 사전에 방지하였는가?		
발주처뿐만 아니라 국내·외 원도급 업체에 대한 과거 시공경험, 협력의 정도를 상세히 파악하여 계약상 안정성을 확보하였는가?		
원·하도급자별 계약방식 및 입찰 방식의 차이점을 인지하고 하도급 계약 시 불리한 조항으로 인한 문제점 발생을 사전에 방지하였는가?		

□ 국내 협력업체의 경우는 해외사업을 위한 동반진출시 해당 사업 입찰을 추진하거나 주계약자가 공동진출에 대한 요청을 하는 경우, 무조건적인 진출 보다는 해당 시장 및 사업에 대한 사업성을 정확하게 파악하여 진출 방안을 고려할 필요가 있음.

○ 계약 과정에서 본 계약 이외 추가 계약을 조건으로 하는 부분 등에 대해서는 세부 또는 법적인 검토 절차가 필요함.

- 관련 유관단체에서는 국내 협력업체 들이 이러한 부분에 대해 추후 불이익을 당하지 않도록 제도적 보완과 더불어 현지 상황에 따라 국내 협력업체 단독으로의 진출이 어려울 경우 일부 특정 사항에 대해서는 제도 및 정책적 지원이 필요함.
- 이러한 지원을 받은 협력업체의 경우 일회성 프로젝트에 대한 참여뿐만 아니라 향후 해당국에서 다른 국내 기업이 주계약자로서 수행하는 프로젝트에 있어서 일정 부분 의무적으로 참가하도록 하여 국내 기업들의 장기적인 해외진출을 장려할 필요가 있음.

○ 특히 하도급 형태로 진출 시 주요 고려사항으로는 원도급의 기성지연 문제, 계약 안정성 문제, 계약 방식의 차이점 인지를 통한 문제 등이 있을 수 있기 때문에 사전에 필수적으로 확인되어야 할 사항임.

□ 따라서 국내 협력업체는 주계약자와 동반진출 시 다음 <표 5-20>과 같이 진출국의 제도적 특성, 진출국의 금융환경 특성, 사회, 문화, 자연환경 특성, 그리고 진출국의 건설 산업 특성을 면밀히 살펴보고 사업을 진행해야 할 것임.

○ 진출국의 제도적 특성은 입찰 및 계약제도, 계약서 양식, 외국기업의 영업활동에 관한 법규/규제 정도, 출입국 관리제도에 대한 사전 조사가 이루어 져야 할 것으로 판단됨.

○ 진출국의 금융환경을 위해서는 국가 신용도, 통화안정성, 금융제도와 국제금리 수준, 각종세제 및 특혜, 보험제도, 그리고 송금절차 및 송금 규제제도에 대한 검토가 필요함.

○ 사회, 문화, 자연환경 특성에서는 당연한 조사항목일 수도 있겠지만, 국가안정도, 문화리스크, 업무관행, 정치적 투명성, 기후조건, 지형, 지질 등의 지리적 조건, 언어 환경에 대한 대비 없이 진출하여 사업 진행에 어려움을 겪는 기업도 있기 때문에 이에 대한 철저한 대비가 필요할 것으로 판단됨.

○ 특히 해당 진출국의 건설 산업 특성을 파악하기 위해서는 사전에 현지 건설 산업의 성숙도, 기자재 공급사정, 현지 노동시장 여건, 현지기업, 기 진출 외국기업의 동태, 기 진출 국내기업의 성과 및 교훈을 파악해야 할 것임.

<표 5-20> 국내 협력업체 진출 시 주요 고려 사항

구 분	핵심 요소	내 용
진출국의 제도적 특성	입찰 및 계약제도	각 문화별, 국가별로 입찰제도와 관행이 상이하므로 이에 대한 사전파악이 중요
	계약서 양식	중동과 아시아 등의 일부 국가들은 독특한 계약서 양식을 사용하거나 비공식적인 서류를 통하여 사업을 진행하는 경우가 있으므로 이에 대한 분석 필요
	외국기업의 영업활동에 관한 법규/규제 정도	국가별로 외국기업의 영업활동을 장려/제한하는 제도가 마련 사업진행 전 해당 국가에 대한 정보를 수집하여 법규와 제도를 먼저 파악하는 것이 필수
	출입국 관리제도	한국과 외교관계가 긴밀하지 않거나 교류가 적은 국가들의 경우, 한국기업들의 출입국 및 업무진행 허가가 까다로울 수 있어 이에 대한 분석 필요
진출국의 금융환경 특성	국가 신용도	국가의 채무이행 능력과 의지를 평가하여 나타내는 국가신용도는 국제금융시장에서의 차입, 투자 등에 있어 중요한 평가기준이 됨
	통화안정성	통화가치가 안정적일수록 계약금액 선정, 수익률 예측 등이 유리하며, 계약시점과 준공시점 간의 환율 차이로 인한 리스크를 적게 나타낼 수 있음
	금융제도와 국제금리 수준	대규모 자본이 요구되는 건설공사를 수행하기 위해서는 각종 금융제도에 대한 이해가 필수
	각종 세제 및 특혜	국가별로 법인세, 소득세, 관세 등에 다양한 기준을 적용함
	국제, 국내, 현지 보험제도	일반적인 건설사업에 비해 리스크가 높게 나타나는 해외건설사업의 특징상 다양한 보험제도의 활용은 필수적이다. 한국무역보험공사(www.ksure.or.kr)에서 다양한 보험상품을 제공하고 있다.
	송금절차 및 송금규제 제도	일부 개발도상국에서는 과실송금을 제한하거나 까다롭게 규정하고 있어 사업운영과준공 후 수익창출에 어려움을 겪을 수 있어 이에 대한 검토 필요

구 분	핵심 요소	내 용
사회, 문화, 자연환경 특성	국가안정도	국가의 사회적, 정치적, 군사적인 안정도는 해당 국가의 신뢰도와 직결된다. GlobalInsight(www.ihsglobalinsight), World Bank(www.worldbank.org), Jane's(www.janes.com)에서 발표하는 Country Risk Ratings과 Country Risk Index는 국가별 정치제도, 사회경제적 추세,군사적 위험성, 대외관계를 고려한 안정도 순위로서 해당 국가에 대한 객관적인 척도로 활용될 수 있다.
	문화리스크	해외사업수행 시 진출국, 발주처, 원청사, 하청사 간의 문화적 차이는 사업 진행시 중요한 영향을 미치는 요소 중에 하나이다. 진출국과 해당업체 간의 문화적 차이가 작을수록 보다 원활한 사업 진행이 가능하다. 세계 각 국의 문화 간 비교에 가장 많이 쓰이는 지수로 Geert-hofstede Cultural Dimensions(www.geert-hofstede.com/hofstede_dimensions.php)에서 제공하는 5가지 차원분석을 활용할 수 있다. 비교에 사용된 5가지 차원은 다음과 같다. ①개인주의와 집단주의 문화 차이(Individualism, IDV), ②권력 간의 거리(Power Distance Index, PDI), ③불확실성에 대한 회피성향(Uncertainty Avoidance Index, UAI), ④남성적 문화와 여성적 문화의 차이(Masculinity, MAS), ⑤장기 지향성(Long-Term Orientation, LTO)
	업무관행, 정치적 투명성	일부 개발도상국에서는 아직도 부적절한 관행이 존재한다. 해외사업에 진출하기 위하여서는 이러한 관행을 해당 국가의 문화로 이해하여야 하나, 정치적 부패가 심하고 업무관행이 과도하게 요구될 경우에는 사업에 불리하게 작용할 수 있으므로 재고하여야 한다. 현재 World Bank(info.worldbank.org/governance/wgi/index.asp)에서는 개발도상국뿐만 아니라 전 세계 국가의 투명성과 관련한 WGI(The World Governance Indicators)의 5가지 기준인 ①부패의 통제, ②정치적 안정성, ③사회 무질서도, ④규제의 질, ⑤정부 효율성과 관련된 지수를 매년 제공하고 있다.
	기후조건	해당 국가의 기후는 사업진행에 큰 영향을 미친다. 혹한 또는 혹서의 기후에서는 사업진행이 어렵고 사업관리에 필요한 간접비도 크게 증가할 수 있으므로 기피하는 것이 좋다. 세계의 기후는 World Weather(www.worldweather.org)와 Weather Underground(www.wuderground.com) 등에서 제공되며, 현지 기후가 국내 기후와 유사할수록 사업에 유리한 것으로 판단할 수 있다.
	지형, 지질 등의 지리적 조건	기후 조건이 사업관리에 필요한 간접비에 영향을 미치는 반면, 지리적 조건은 직접비에 영향을 미칠 수 있다. 지형이 험한 경우 자재의 운반, 저장 등에 많은 비용이 소모되며, 지질이 부실한 경우 공사비가 크게 증가할 수 있다
	언어 환경	해외건설사업 진출의 가장 큰 걸림돌 중의 하나가 언어장벽이다. 진출하고자하는 국가가 영어권 국가일 경우 사업에 유리한 것으로 판단할 수 있으며, 비영어권 국가일경우 국민들의 영어 친숙도에 따라 사업성이 좌우될 수 있다.

구 분	핵심 요소	내 용
진출국의 건설산업 특성	현지 건설시장 구성	해당 국가 건설시장의 규모가 지나치게 작거나 제한적이지는 않는지, 특정 기업들의 독점화 현상이 나타나고 있지는 않은지 등의 시장구성을 살펴보아야 한다.
	현지 건설산업의 성숙도	해당 국가 건설산업의 성숙도를 파악하여 시장경쟁 가능성을 판단하여야 한다. 건설산업이 성숙하여 안정적인 경우 사업진행에 필요한 인프라가 풍부하여 사업진행이 수월할 수 있는 반면, 신규사업발주 사례가 드물고 신규사업에 대한 경쟁자들이 다양하게 나타날 수 있다.
	기가재 공급사정	일부 개발도상국이나 오지에서 진행되는 사업의 경우 경제적, 지리적 요인에 따라 기자재 공급이 원활하지 않을 수 있다. 또한 기진출 사례가 없는 국가의 경우 기자재유통망이 확립되지 않아 사업진행에 난항을 겪을 수 있으므로 이에 대한 사전대비가필요하다.
	현지 노동시장 여건	건설사업은 노동집약적인 공종을 포함하여 진행되므로 노동시장의 조건에 민감한 편이다. 그러므로 건에 민감한 노임수준, 노동생산성, 노동조합의 성향, 근로계약조건 등을 종합적으로 파악하여 노동력의 효율성을 평가하여야 한다.
	현지기업, 기진출 외국기업의 동태	현지기업이나 해당 국가에 진출하여 활동하고 있는 외국기업의 동태를 파악하여 사업전략을 수립하는 것이 필요하다. 이들 기업은 국내기업의 경쟁자로서 사업추진에 큰 영향을 미칠 수 있으며, 해당 국가의 건설사업 경험을 바탕으로 풍부한 노하우를 갖추고 있으므로 이에 대한 벤치마킹이 이루어져야 한다.
	기진출 국내기업의 성과 및 교훈	외국기업과 더불어 해당 국가에 진출경험이 있는 국내기업들의 동태를 파악하는 것이 필요하다. 국내기업들은 서로가 유사한 기업문화와 업무추진 절차를 나타내므로 사업성과 사업추진과정에서 도출된 성공/실패 요인들을 파악하여 벤치마킹하는 것이 중요하다.

5.2. 계약관리의 중요성 및 체크리스트

1) 계약관리의 정의 및 중요성

□ 계약관리는 '계약시작부터 계약종료까지 건설공사 계약의 전 생애에 걸쳐 합리적인 계약이행을 추구하여 계약당사자의 이익을 보호하기 위한 경영관리'라고 정의될 수 있음.

○ 계약관리의 목적은, 발주자에게는 정확한 계약목적물의 완성을, 계약상대자에게는 계약의 이행에 따른 정당한 대가를 추구하는 것임.
- 계약관리의 주요 내용으로는 공사의 이행 중 발생하는 계약변경요구에 대한 대응과 계약금액의 조정요구 및 클레임의 제기 등이 포함될 수 있음.
- 넓은 의미의 계약관리에는 계약이행 단계에서의 계약관리 뿐만 아니라, 입낙찰 과정에서부터 계약종료에 이르기까지의 전체 프로젝트 라이프사이클에 걸친 모든 계약관련 사항을 관리하는 것이 포함됨.
- 특히 해외건설사업에서는 국가간의 계약관련 법령과 관행이 상이하며, 언어와 문화의 차이에 기인하는 갈등의 폭이 매우 클 수 있으므로, 해외건설사업에서의 계약관리는 국내에서의 계약관리에 비해 훨씬 많은 어려움이 따르고 있음. 즉, 해외건설사업에서 계약관리의 오류는 커다란 리스크를 야기할 수 있음.

○ 2011년 글로벌 건설시장에서 발생한 분쟁의 평균 금액은 367억원이며 평균 분쟁 해결기간은 10.6개월로 산정되었음. 특히 우리나라 건설업체의 진출이 활발한 중동 지역의 건설 분쟁 규모는 평균 1,296억원이며, 아시아 지역의 경우 평균 605억원에 달하였는데, 국내 건설업체가 해외 공사 수행시 직면하게 되는 클레임 및 분쟁 규모는 계약금액 대비 2~5%수준이며, 10%를 초과하는 사례도 빈번히 발생하고 있음[20].
- 2-5%대의 클레임 규모란 당해 사업의 원가율이나 수익성을 결정하는 수준인 동시에 심각한 경우 기업의 생존까지 위협할 수 있음.
- 해외건설사업에서의 클레임 및 분쟁을 적절하게 해결할 수 있는 계약관리 역량의 중요성에도 불구하고 국내 업체의 계약관리 수준은 아직 초보단계 인 것으로 평가되고 있음 1).
- 국내 건설업체는 해외 공사에서 적절한 계약 행정의 실패, 계약도서의 불명료성, 공기연장의 승인 및 관련 보상 거부, 당사자간 이해 충돌, 불완전한 설계 정보 및 발주자 요구조건, 발주자가 부과한 변경, 계약자에 대한 비현실적인 리스크 전가 등의 사유와 관련한 다양한 분쟁 사례를 실제로 경험하고 있는 것으로 확인되었음1).

---

20) 해외건설 계약 및 클레임 관리 실태와 대응방안, 2012, 김원태,이영환, 건설이슈포커스, 한국건설산업연구원

- 또한 해외공사 수행자들은 클레임 제기 및 분쟁 해결 과정에서 전반적으로 불만족하고 있었는데, 클레임 및 분쟁과 관련한 계약관리 전문 지식 및 참조 자료의 결여, 현장 차원의 준비 및 대응 미흡, 본사 차원의 지원 및 협조 부족 등을 문제점으로 지적하였음[1].

2) 계약관리 역량 향상을 위한 체크리스트

□ 본 연구에서는 협력업체(전문건설업체)가 해외건설사업에서의 경쟁력 향상 및 수익성 확보를 위해서 요구되는 계약관리 역량 향상을 위한 계약관리 체크리스트를 제공함(부록 참조).

○ 제공하는 체크리스트는 국내외 계약관리 문헌 및 실무에서 적용되는 체크리스트를 분석하여 종합한 체크리스트로서, 계약과 연계한 프로젝트 수행단계 구분에 따라 계약 체결 전 단계, 계약 체결단계, 계약 이행단계, 계약종료단계로 구분하였으며, 각 항목들을 통해 계약업무 수행 시 중요한 계약 관리 포인트를 체크하여 계약조항의 불이행 또는 미흡한 관리로 인한 불필요한 클레임 발생을 방지할 수 있음.

○ 계약관리 체크리스트의 구성은 아래 <표 5-21>과 같음.
- 향후 실제 표준계약서(ex. FIDIC 등)와 연결된 입체화된 체크리스트 혹은 매뉴얼을 통해 누구나 공감할 수 있고 활용할 수 있는 계약관리 항목 마련이 필요함.

<표 5-21> 계약관리 체크리스트 예시

대분류	중분류	소분류	검토항목	참고
계약 전 단계	프로젝트 조건검토	불가항력 조건 검토	• 계약서류에 불가항력이 명확한 용어 및 기간으로 명시되어 있는가?	FIDIC Condition for Contract 19.1절
			• 불가항력 발생시 금전적 혹은 프로젝트 기간의 연장에 관한 보상이 고려되었는가?	FIDIC Condition for Contract 19.6절
			• 장기간 누적된 불가항력에 의한 프로젝트를 종료시킬 만한 조항이 포함되어 있는가?	FIDIC Condition for Contract 19.6절

- 다음 <표 5-22>은 실제 표준계약서를 반영한 체크리스트 예시임.
- 계약 전 단계에서는 입찰검토사항, 계약서류 검토사항, 계약 자격적합여부 검토사항, 설계 적합성 검토사항, 딜레이 검토, 프로젝트조건 검토사항, 계약금액 검토사항, 보험 및 보증 검토사항을 구분하여 작성되었음.

<표 5-22> 전계약관리 체크리스트 구성

대분류	중분류	소분류	항목수
계약 전 단계	입찰검토사항	입찰 조건 검토	8개
		입찰 공정성 검토	8개
	계약서류 검토사항	계약조항타당성 검토사항	8개
		서명 검토사항	4개
	계약 자격적합여부 검토사항	유사프로젝트 경험여부검토	3개
		계약당사자의 역량검토	4개
	설계 적합성 검토사항	설계 책임의무 검토	4개
		설계 도서 검토	9개
		설계 변경 사항 검토	2개
	딜레이 검토	공기지연 추가비용 검토	2개
		공기지연 계약 변경사항 검토	3개
	프로젝트조건 검토사항	불가항력조건 검토	5개
		현장조사검토	8개
	계약금액 검토사항	지불방식 검토	4개
		계약금액 타당성검토	9개
	보험 검토사항	보험 검토사항	6개
	보증 검토사항	보증 검토사항	7개
계약체결단계	Nego/Clarification 검토사항	Clarification검토	8개
		Negotiation 검토	2개
계약 이행단계	착공 전 검토사항	착공 전 검토사항	8개
	공사 진행 검토사항	기성금액 검토	8개
		변경 관리	8개
	계약 및 공사 중단 검토	계약해지사유 검토	5개
		공사중단 계약검토	5개
계약 종료 단계	공사 완공 검토사항	공사 완공 검토사항	4개

5.3. 노무관리의 중요성 및 체크리스트

1) 노무관리의 정의 및 중요성

□ 노무관리는 일반적으로 인사관리의 개념으로 파악될 수 있음. 광의의 인사관리란 기업이 그 노동력을 가장 효율적으로 사용하기 위해 행사는 여러 시책의 총칭임. 보다 구체적인 인사관리의 개념은 생산과정에서의 노동력의 능률적 이용에 직접적으로 관계되는 시책으로 정의될 수 있으며, 작업현장에서의 노동력의 현실적 이용에 관한 작업관리와 노동력의 조달에 관계되는 협의의 인사관리로 나눠볼 수 있음.

○ 인사관리의 기능은 구체적으로는 노동자의 채용·배치·교육훈련·노동조건· 작업환경·보건·안전 등에 관한 합리적 방책을 강구하는 것임.

- 건설공사는 타 산업에 비해 노동집약성이 강하므로, 건설공사에서는 전통적으로 여러 가지 자원 중 특히 인력(Manpower) 관리의 중요성이 강조되어 왔음.
- 특히 건설공사의 난이도와 복잡도가 점점 높아지면서, 우수한 기능인력의 확보 및 관리에 대한 중요성이 강조되고 있음.
- 해외건설사업의 경우 현지 인력 고용비율이 확대됨에 따라, 현지 인력에 대한 노무관리의 필요성이 증대되고 있음.
- 또한, 현지 인력 관리에 있어 가장 큰 문제라고 할 수 있는 의사소통 문제나 문화적 차이에서 기인하는 문제에 대한 효과적인 관리 방안의 필요성이 대두되고 있음.

○ 해외건설사업의 노무관리에 있어 흔히 언급되는 애로사항으로는 언어소통의 장애로 인한 불충분한 의사전달, 불확실한 의사소통으로 인한 상호 불신과 오해, 각국별 전통과 관습차이/식문화/생활양식/종교 등의 차이에서 생겨나는 문제, 한국근로자들의 제3국/현지 인력에 대한 우월감이나 차별하는 경향에서 생겨나는 문제 등이 있으며, 이러한 문제를 사전에 예방하기 위한 노무관리의 중요성이 강조되고 있음.

2) 노무관리 역량 향상을 위한 체크리스트

□ 본 연구에서는 해외건설사업에서의 안정적인 노무(인력자원)관리를 통한 협력업체(전문건설업체)의 해외건설 경쟁력 향상 및 수익성 확보 차원에서 요구되는 노무관리 역량 향상을 위한 노무관리 체크리스트를 제공함(부록 04 참조).

- 제공하는 체크리스트는 국내외 각종 문헌과 실무에서 적용되는 체크리스트를 분석하여 종합한 체크리스트로서, 근로계약관리, 안전관리, 성과관리, 복지관리의 관점으로 구분하

여 항목별 노무관리 포인트를 점검할 수 있도록 함.

- 노무관리 체크리스트의 구성은 아래 <표 5-23>과 같음.

<표 5-23> 노무관리 체크리스트 구성

대분류	중분류	항목수
근로계약관리	계약서	5개
	계약항목	9개
안전관리	안전보험	2개
	안전교육	2개
	안전장구 지급	1개
	잠재 위험요소 관리	2개
	위기대처방안 관리	2개
성과관리	성과금	4개
	재계약	2개
	연속계약	2개
	징계	2개
	임금	9개
복지관리	음식	1개
	숙소관리	1개
	출퇴근 교통수단	1개
	종교활동 보장	1개
	근로자 유대강화활동	2개

VI. 결론

□ 최근 국내 건설산업의 성숙기로 인해 많은 건설기업들이 해외사업에 관심도가 높아지고 있음. 그러나 국내 해외건설 기업은 양적인 측면에서는 지속적인 성장세를 나타내고 있으나 수주 실적의 질적 측면에서 수익성이 악화되고 있음.

- 해외수주의 대부분은 국내 대형사 중심으로 이루어지고 있고, 국내 하도급도 이에 따라 해외수주액이 증가되고 있음.
- 그러나 여전히 일부 공종 및 권역에 국한되어 있으며, 중견 건설기업들의 해외건설 수주액은 점차 줄어들고 있음.
- 또한 외부 협력 업체들의 부도로 일부 프로젝트들의 수익성이 악화된 사례가 발생함에 따라 국내 건설기업들의 협력업체 관리에 대한 중요성이 증대하고 있음.

□ 따라서 본 연구는 중소기업의 해외시장 진출 확대와 국내 원청기업의 수익성 향상을 목적으로 해외건설 협력 업체관리의 필요성을 제기함.

□ 동반진출 지속성장, 그러나 대기업 수주액 대비 낮은 비중

- 동반수주한 중소기업의 하청수주액에서 전문건설업종의 비중은 59%로 가장 높음.
- 그러나 2003~2012년간 대기업이 수주한 3,471.9억불 가운데 전문건설기업의 하청수주액은 76.1억불(2.2%)로 동반진출 실적은 아직 미미한 수준임.
- 한편, 해외시장 진출을 위한 중소기업 수는 점차 증가세에 있어 다각적으로 해외시장에서의 진출을 꾀하는 것으로 분석됨.

□ 동반진출시 주계약자의 애로사항을 통한 중소건설기업의 역량강화 부분은 아래와 같음.

- 현지 정보 구축 및 현지화 능력양성 필요
- 특화된 기술 및 기술력 향상 필요
- 관리역량 능력 증대 필요

□ 정부정책의 한계점으로는 정부 및 협회에 대한 요구사항을 분석한 결과 주계약자는 진출국의 협력업체에 대한 정보제공 DB를 구축해줄 것을 가장 많은 응답자가 요구하였으며, 협력업체는 시장개척 자금, 보증 보험 확대 등 금융지원을 요구하였음.

- 정부의 정책은 우리기업이 해외시장으로 진출할 때 기반을 갖출 수 있도록 도움을 주는 것이지 기업의 직접적인 성과를 노력하는 것은 아니기 때문에 분명 한계는 가지고 있음.
- 다만 현재 정부 기관 및 협회에서 지원 중인 정책 및 사업에 대하여 잘 알지 못하는 기

업이 다수 존재하는 것으로 분석되어 해당 지원 정책 및 사업에 대한 적극적인 홍보 및 실효성 향상을 위한 노력 필요함.

□ 해외건설시장에서의 협력업체 관리는 크게 두 가지 방향에서 접근 가능함.

- 첫째, 협력업체(전문건설업체)의 해외시장 진출 활성화 관점. 이는 포화상태에 다다른 국내 건설시장에서의 생존을 위협받고 있는 전문건설업체들을 가능한 성공적으로 해외로 진출시키기 위한 방안임.
- 둘째, 협력업체(전문건설업체)가 수주한 해외건설사업의 관리역량 향상 방안. 이는 해외로 진출한 전문건설업체가 해외 시장에서 생존하기 위해 필요한 핵심적인 관리역량을 향상시키기 위한 방안임.

□ 전문건설업체(협력업체)의 해외건설사업 영향요인분석을 통해 해외시장 진출 활성화 방안은 유형별 지원방안과 공통지원방안으로 구분함.

○ 해외시장 유인동력 마련
- 우수 동반진출 업체 포상을 위한 해외건설 상호협력평가제도
- 시장 개척자금지원의 확대
- 시장 개척을 위한 전문가 Agent 집단 활용 제도

○ 현지화 경쟁력 확보방안 마련
- 법/세제/금융 등 관련 전문서비스 제공자 등록 및 공동활용 제도
- 해외 시장별 요구기술/적정기술 분석 및 위성영상정보제공

○ 수주 활성화 및 사업관리 효율화 방안 마련
- GC진출 가능성확대를 위한 ODA PPP 홍보 및 지원 확대
- 해외전문업체 Pool 공동관리 제도

○ 계약 및 노무관리 역량강화 방안 마련
- 계약관리 역량강화 (Check list)
- 노무관리 역량강화 (Check list)

○ 공통지원 방안
- 발주국 고위 공무원과의 Bridging 활성화 제도
- 해외사업 경쟁력 상화를 위한 교육 지원 제도
- 기술경쟁력 강화 방안
- 전 세계 한인 건설인 네트워크 시스템 운영 방안

□ 특히 정부차원에서의 단기적인 정책방안으로 ① 해외시장 진출 활성화를 위한 해외건설 상호협력평가제도와 ② 해외사업 관리역량 강화 측면에서 해외건설 협

력업체 PPL 공동관리 제도를 제안하였음.

○ 해외건설 상호협력평가제도
- 해외에 진출한 주계약자-협력업체간 상호협력 정도를 평가하고 그 평가결과 우수업체를 우대함으로서, 해외건설 동반진출을 활성화하기 위한 제도

○ 해외건설 협력업체 POOL 공동관리 제도
- 해외에 진출하여 현지 법인을 설립한 전문건설업체에 대한 정보를 유관기관이 관리하면서 그 정보를 주계약자가 공유할 수 있도록 하는 제도

□ 정부가 국내 중소건설업체에게 해외 사업을 위해 직접적으로 지원해줄 수 있는 정책은 한계가 있음.
- 분명히 할 것은 업체 스스로가 해외 시장을 진출 할 수 역량을 키우고 사업을 수주해야 하는 것이지 정부가 사업을 만들어 주는 것은 아님.
- 따라서 정부는 이들 중소 건설업체들이 해외로 진출 할 수 있는 역량을 키울 수 있도록 진출기반을 마련해줄 필요가 있음.

□ 국토교통부 각 부처와 기관의 통일성 있는 지원과 정책이 필요할 것임.
- 국토교통부 내에서 해외건설과가 주도적으로 해외진출 활성화 방안 등을 추진하고 있었으나, 이제는 모든 부처가 줄어드는 국내 건설시장에 대비하여 해외진출을 꾀하고자 노력하고 있는 상황임.
- 이러한 상황은 자칫 중복업무 및 지원 등 다소 혼란을 야기 할 수 있기 때문에 각 과의 사전 조율이 필요한 상황임.
- 따라서 해외진출 활성화를 위한 총괄체계가 구축되어야 할 것이며, 정부의 지원정책창구 단일화를 통해 일관성 있는 정책 활동이 이루어져야 할 것임.

참 고 문 헌

- 연세대학교, 해외건설협회, 대기업과 중소기업의 공동진출을 위한 PILOT 프로그램 구축에 관한 연구, 건설교통부 연구보고서, 2007

- 박선구, 홍성진, 개도국 소프트 인프라 구축을 통한 해외건설 수주 확대방안 연구, 대한건설정책연구원 연구보고서, 2013

- 김민형, 원가경쟁력 제고를 위한 협력업체 관리방안, 한국건설산업연구원 연구보고서, 2004

- 김화랑, 손태홍, 장현승, 해외 플랜트 공사의 주요 하도급 역량 요인 도출 및 분석, 한국건설관리학회 논문집, 2013

- 김화랑, 옥종호, 장현승, 해외 건축 공사의 주요 하도급 공정 및 현황 분석, 대한건축학회 논문집(구조계), 2013

- 조성원, 전문건설기업 해외수주 현황 분석 및 시사점, 해외건설협회, 해외건설정책포커스, 2014

- 조성원, 해외건설 협력진출 활성화 방안, 해외건설협회, 해외건설정책포커스, 2014

- 홍갑표, 대·중소업체간 상생협력방안, 건설경제, 2007

- 최상식, 건설현장에 있어서 협력업체의 효율적인 관리개선에 관한 연구, 강원대학교 석사학위논문, 2006

- 엄신조, 건설 외주협력업체 평가 및 관리 모델, 연세대학교 대학원 박사학위논문, 2006

부록

1. 설문지(주계약자 대상)

2. 설문지(협력업체 대상)

3. 계약관리 Check List

4. 노무관리 Check List

5. 대한건설협회/해외건설협회 조직 및 업무

6. 해외건설 상호협력평가제도 고시(안)

7. 해외건설 상호협력평가제도 제출서류 및 세부 처리기준(안)

8. 국내건설 및 해외건설 관련DB 현황

9. 해외건설 협력업자 POOL 공동관리 시스템 구축·운영 및 이용방법 등에 관한 내규(안)

부록 1. 설문지(주계약자 대상)

해외건설사업 협력업체 관리방안 연구

-국내 건설기업의 해외건설사업 수행 사례 조사-

(주계약자 대상 설문지)

2014. 08

통계법 33조(비밀의 보호)에 의거 본 조사에서 개인의 비밀에 속하는 사항은 엄격히 보호됩니다.

ID				

해외건설사업 협력업체 관리방안 연구를 위한 사례 조사

안녕하십니까?

현재 광운대학교·고려대학교·서울과학기술대학교는 국토교통부 해외건설정책과에서 발주한 '**해외건설사업 협력업체 관리방안**' 연구를 수행하고 있습니다. 본 설문은 상기 연구의 첫 단계로 **국내 대·중소 건설기업의 해외 건설시장 공동 진출을 활성화하고 사업 수행의 효율성 제고를 목표**로 국내 건설기업의 해외건설사업 수행 사례 조사를 통해 **대·중소 건설기업의 해외 건설시장 공동 진출 시 주요 고려사항 및 요구사항 등을 수렴하여 국내 건설기업의 해외 사업 수행 역량을 강화하고 정책적인 지원방안을 제시**할 수 있는 기반을 제공하기 위한 목적입니다.

따라서 본 설문조사는 국내 건설기업의 해외 진출 사례 조사와 함께 주계약자, 협력업체의 자체 역량 또는 상호간의 역량을 평가하고 서로간의 요구사항, 정부 또는 협회에 대한 요구사항 등으로 구분하여 관련 전문가의 의견을 수렴하고자 합니다. 본 설문조사에 대한 여러분의 의견은 연구 이외의 어떤 목적으로도 사용되지 않으며, 개인적인 의견은 일체 공개되지 않습니다.

바쁘시더라도 잠시만 시간을 할애하여 작성해 주시면, 국내 건설기업의 공동진출 시 중요사항, 협력업체 관리방안, 정부의 정책 방안을 제시하는 과정에서 귀중한 자료로 활용될 것입니다. 여러분의 귀중한 의견을 부탁드립니다.

2014년 08월

광운대학교 유정호 교수, 고려대학교 조훈희 교수, 서울과학기술대학교 장현승 교수 올림

· 문의처 : (서울과학기술대학교) 윤승희 연구원 (02-970-7255, @seoultech.ac.kr)

성명		회사명	
직급/직위		연락처 (선택 사항)	핸드폰: 이메일:

응답자 일반사항

□ 다음의 해당사항에 √ 또는 직접 작성하여 주시기 바랍니다.

Q1	전문분야 (복수선택가능)	① 건축( ) ② 토목( ) ③ 플랜트( ) ④ 기타(_____)
Q2	진출 지역 (복수선택가능)	① 아시아( ) ② 중동( ) ③ 중·남미( ) ④ 북미( ) ⑤ 유럽( ) ⑥ 아프리카( ) ⑦ 오세아니아( )
Q3	유사프로젝트 국내 수행 실적	( ) 건
Q4	유사프로젝트 해외 수행 실적(현지 수행 실적 포함)	( ) 건
Q5	유사프로젝트 현지 수행 실적	( ) 건

I. 현재 수행 중인 사업에 대한 일반사항

□ 귀하 또는 귀하가 소속되어 있는 기업에서 수행 중인 사업에 대한 개요를 작성해 주시기 바랍니다.

○ 수행 사업 명 (_____)

○ 사업 수행 지역

구분	아시아	중동	중·남미	북미	유럽	아프리카	오세아니아
선택							

○ 사업 수행 공종

구분	건축	토목	플랜트	기타
선택				

○ 사업 발주 방식

○ 현재 프로젝트에 참여 중인 협력 업체 현황

구분	국내 건설기업	국내 건설기업의 현지 법인	한국인이 운영하는 현지 기업	순수 현지기업	제3국 기업
업체 수					

○ 협력업체 계약 형태 (ex) 총액계약 방식, 단가계약 방식, 실비정산 보수가산액 계약방식 등)

○ 사업 배경 및 추진 사항

1. 사업 개요 2. 시설물 종류 및 개요 3. 시설물 규모 4. 공사 금액 5. 공사 기간 6. 발주자

○ 현장 파견 인력 및 인원 구성

1. 업무별 구성

2. 국적별 구성

3. 직급별 구성

○ 사업 수행에 대한 프로젝트 및 기업 관점에서의 만족도

구분		낮음<----------->높음						
프로젝트 관점	프로젝트 수행 전반에 대한 만족도	1	2	3	4	5	6	7
	프로젝트 성과 목표 달성에 대한 만족도	1	2	3	4	5	6	7
기업 관점	재무적 관점에서의 성과	1	2	3	4	5	6	7
	현지시장 신규진출 혹은 현지화 수준 관점에서의 성과	1	2	3	4	5	6	7
	협력업체와의 관계 관점에서의 성과	1	2	3	4	5	6	7
	해외시장에서의 경쟁력 향상 관점에서의 성과	1	2	3	4	5	6	7
	노하우 및 지식 축적 관점에서의 성과	1	2	3	4	5	6	7

Ⅱ. 공동진출을 통한 사업 수행 시 주계약자의 자체 역량 평가

□ 위 사례에서 공동진출을 통해 수행한 주계약자 자신에 대하여 각 항목의 현재 역량 수준에 √하여 주시기 바랍니다.

<사업관리능력>

구분	관리기술	업무 및 내용	현재 역량						
			낮음<----------->높음						
1	일반사업관리	사업기본계획서 작성 및 운영, 작업분류체계/사업관리번호체계, 사업관리 절차서 작성 및 운영, 회의체 운영 및 관리, 사업타당성 및 수익성 검토, 사업조직 및 인력관리, 행정적 사업 종료, 사업관리 DB 구축	1	2	3	4	5	6	7
2	설계관리	설계용역 진행상황 및 기성관리, 설계도서 승인절차, 설계품질 및 변경 관리, 연계성 검토, 준공도서 관리	1	2	3	4	5	6	7
3	사업비관리	사업비 분석 및 개략 검사비 검토, 총사업비 산정, 사업예산 계정 운영, 총사업비 재 추정, 공사비 분석 및 원가 적정성 검토, 원가 성과분석 및 대책 수립	1	2	3	4	5	6	7
4	공정관리	공정관리 기준 설정, 관리기준 공정표 작성, 분야별 세부공정표 검토 및 운영, 공정 성과분석 및 대책수립, 공기변경에 대한 대처, 진도보고서 작성	1	2	3	4	5	6	7
5	자재관리	자재조달 계획 수립, 자재 구매일정 관리, 자재정보관리시스템 운영, 기자재 품질관리	1	2	3	4	5	6	7
6	계약관리	공사 발주계획 수립, PQ심사기준, 공사관리규정 운영, 발주방식 선정 및 입·낙찰 집행, 클레임 및 분쟁 대응, 협력업체의 계약 이행 여부 검토	1	2	3	4	5	6	7
7	품질관리	품질보증 계획, 품질검사, 품질보증	1	2	3	4	5	6	7
8	안전관리	안전계획 수립 및 규정개발, 계약자별 안전관리 감독, 현장 확인 및 시정조치	1	2	3	4	5	6	7
9	리스크관리	리스크 관리체계, 리스크 식별 및 분석, 리스크 대응 계획, 리스크 감시 및 통제	1	2	3	4	5	6	7
10	노무관리	현지 인력 조달, 현지 인력 교육 및 관리, 현지 제도 및 문화를 고려한 노무관리	1	2	3	4	5	6	7
11	의사소통관리	해당 진출 국가의 언어 등의 어학능력, 해당국가의 특성 이해	1	2	3	4	5	6	7
12	인허가관리	인허가 전략 수립, 규제 동향 및 법률 개정 이력관리, 인허가 문서 작성 및 관리, 인허가 조건사항 및 검토확인사항 관리	1	2	3	4	5	6	7

<기술 수준>

다음 항목은 프로젝트를 수행할 수 있는 기술적 역량을 의미하며, 필요한 공법 및 장비 운용능력, 프로젝트 전문지식, 조달 및 생산 시스템, 전문인력 보유여부 등을 평가하는 항목입니다. 귀하가 속한 기업이 해당 역량 항목 중 어떠한 범주에 포함되는지 √하여 주시기 바랍니다.

역량 항목	주요 구분	해당 범주	
		그렇다	아니다
전문기술 보유여부	고유기술을 보유하고 있다.		
	고유의 기술은 아니나 적용 가능한 기술은 보유하고 있다.		
	보유한 고유기술이나 적용 가능한 기술을 적용한 경험이 있다.		
	※ 고유기술 : 프로젝트를 운영하는데 필요한 기업만의 고유 기술 및 공법, 특허 **※ 적용 가능한 기술 : 고유기술 이외에 일반적으로 활용할 수 있는 건설 기술 및 공법**		
전문지식	사업 관련 노하우와 지식을 다수 보유하고 있다.		
	국내 사업 수행에 특화된 노하우와 지식을 보유하고 있다.		
	해외 사업 수행에 특화된 노하우와 지식을 보유하고 있다.		

<금융조달능력>

다음 항목은 프로젝트 수행에 필요한 금융 조달 능력을 의미하며 프로젝트 금융 계획 및 프로젝트를 수행할 수 있는 기업의 재정 상태를 의미합니다. 귀하가 속한 기업이 해당 역량 항목 중 어떠한 범주에 포함되는지 √하여 주시기 바랍니다.

역량 항목	주요 구분	해당 범주	
		그렇다	아니다
현지 금융조달 능력	현지 금융조달이 가능하다.		
	자체적인 금융조달 경험을 가지고 있다.		
	자체 조달 시 타인의 보증 등의 보완 조치가 필요하다.		

역량 항목	주요 구분	해당 범주
비용 지불 능력	6개월 이상	
	4개월 이상~6개월 미만	
	2개월 이상~4개월 미만	
	1개월 이상~2개월 미만	
	불가능하다.	
	※ 비용지불능력 : 발주자로부터 기성을 못 받아도 자재비 혹은 노무비를 스스로 지불 가능한 능력	

Ⅲ. 주계약자의 협력업체 선정절차 및 역량평가

□ 해외 사업을 수행하는 주계약자로서, 협력업체를 선정하는 방법에 대한 내용과 선정 기준에 대하여 응답해 주시기 바랍니다.

○ 귀 사에서는 해외 건설공사와 관련한 협력업체 후보군을 어떻게 관리하십니까?

① 협력업체 등록시스템을 통한 상시 협력업체 후보군 관리

② 프로젝트별 협력업체 후보군 관리

③ 국내 업체는 상시관리, 해외 업체는 프로젝트별 관리(①, ②번의 혼합된 형태)

④ 그 이외의 관리 방법

4번을 선택하신 경우 협력업체 후보군을 어떻게 관리하시는지 간단히 작성 바랍니다.

○ 귀 사에서는 해외 사업 수행 시 협력업체를 선정하는 데 주로 어떤 기준을 가지고 선정하십니까?

① 최저가 선정

② 가격 외의 요소 (기술역량 등)

2번을 선택하신 경우 가격 외에 어떠한 요소를 주로 고려하시는지 간단히 작성 바랍니다.

○ **본 연구에서는 주계약자의 사업 수행 시 공동으로 참여하는 협력업체의 유형을 4가지로 나누어 구분하고 있습니다. 아래 4가지 유형을 참고하시어 다음 페이지에 이어지는 협력업체 역량평가 항목에 √하여 주시기 바랍니다.**

유형 A: 국내 건설기업

유형 B: 국내 건설기업의 현지 법인

유형 C: 한국인이 운영하는 현지 기업

유형 D: 순수 현지기업

<사업관리능력>

구분	관리기술	업무 및 내용	역량 수준							
			기업 유형	낮음<----------->높음						
1	공정관리	공정관리 기준 설정, 관리기준 공정표 작성, 분야별 세부공정표 검토 및 운영, 공정 성과분석 및 대책수립, 공기변경에 대한 대처, 진도보고서 작성	A	1	2	3	4	5	6	7
			B	1	2	3	4	5	6	7
			C	1	2	3	4	5	6	7
			D	1	2	3	4	5	6	7
2	자재관리	자재조달 계획 수립, 자재 구매일정 관리, 자재정보관리시스템 운영, 기자재 품질관리	A	1	2	3	4	5	6	7
			B	1	2	3	4	5	6	7
			C	1	2	3	4	5	6	7
			D	1	2	3	4	5	6	7
3	계약관리	공사관리규정 운영, 입·낙찰 집행, 클레임 및 분쟁 대응, 계약조항에 대한 사전검토	A	1	2	3	4	5	6	7
			B	1	2	3	4	5	6	7
			C	1	2	3	4	5	6	7
			D	1	2	3	4	5	6	7
4	품질관리	품질보증 계획, 품질검사, 품질보증	A	1	2	3	4	5	6	7
			B	1	2	3	4	5	6	7
			C	1	2	3	4	5	6	7
			D	1	2	3	4	5	6	7
5	안전관리	안전계획 수립 및 규정개발, 계약자별 안전관리 감독, 현장 확인 및 시정조치	A	1	2	3	4	5	6	7
			B	1	2	3	4	5	6	7
			C	1	2	3	4	5	6	7
			D	1	2	3	4	5	6	7

구분	관리기술	업무 및 내용	역량 수준							
			기업 유형	낮음<----------->높음						
6	리스크관리	리스크 관리체계, 리스크 식별 및 분석, 리스크 대응 계획, 리스크 감시 및 통제	A	1	2	3	4	5	6	7
			B	1	2	3	4	5	6	7
			C	1	2	3	4	5	6	7
			D	1	2	3	4	5	6	7
7	노무관리	현지 인력 조달, 현지 인력 교육 및 관리, 현지 제도 및 문화를 고려한 노무관리	A	1	2	3	4	5	6	7
			B	1	2	3	4	5	6	7
			C	1	2	3	4	5	6	7
			D	1	2	3	4	5	6	7
8	의사소통관리	해당 진출 국가의 언어 등의 어학능력, 해당국가의 특성 이해	A	1	2	3	4	5	6	7
			B	1	2	3	4	5	6	7
			C	1	2	3	4	5	6	7
			D	1	2	3	4	5	6	7
9	인허가관리	인허가 전략 수립, 규제 동향 및 법률 개정 이력관리, 인허가 문서 작성 및 관리, 인허가 조건사항 및 검토확인사항 관리	A	1	2	3	4	5	6	7
			B	1	2	3	4	5	6	7
			C	1	2	3	4	5	6	7
			D	1	2	3	4	5	6	7

<책임과 태도>

다음 항목은 업무 품질 향상을 위해 책임을 다하고 신뢰를 줄 수 있는 협력업체의 업무 태도를 의미합니다.

구분	항목	업무 및 내용	역량 수준							
			기업 유형	낮음<----------->높음						
1	갈등해결 능력	갈등 예방을 위한 노력, 문제 발생 사전 차단, 갈등 또는 문제 발생 시 이를 해결하기 위해서 최선을 다한다.	A	1	2	3	4	5	6	7
			B	1	2	3	4	5	6	7
			C	1	2	3	4	5	6	7
			D	1	2	3	4	5	6	7
2	책임감과 신뢰성	업무 품질 향상을 위해 책임을 다하고, 계약 관계에 있어 항상 신뢰를 주는 업무 태도를 견지한다.	A	1	2	3	4	5	6	7
			B	1	2	3	4	5	6	7
			C	1	2	3	4	5	6	7
			D	1	2	3	4	5	6	7

<기술 수준>

다음 항목은 프로젝트를 수행할 수 있는 기술적 역량을 의미하며, 필요한 공법 및 장비 운용능력, 프로젝트 전문지식, 조달 및 생산 시스템, 전문인력 보유여부 등을 평가하는 항목입니다. 각 유형별 기업들이 해당 역량 항목 중 어떠한 범주에 포함되는지 √하여 주시기 바랍니다.

역량 항목	주요 구분	기업 유형			
		A	B	C	D
전문기술 보유여부	고유기술을 보유하고 있다.				
	고유의 기술은 아니나 적용 가능한 기술은 보유하고 있다.				
	보유한 고유기술이나 적용 가능한 기술을 적용한 경험이 있다.				
	※ 고유기술 : 프로젝트를 운영하는데 필요한 기업만의 고유 기술 및 공법, 특허 **※ 적용 가능한 기술 : 고유기술 이외에 일반적으로 활용할 수 있는 건설 기술 및 공법**				
전문지식	사업 관련 노하우와 지식을 다수 보유하고 있다.				
	국내 사업 수행에 특화된 노하우와 지식을 보유하고 있다.				
	해외 사업 수행에 특화된 노하우와 지식을 보유하고 있다.				

<금융조달능력>

다음 항목은 프로젝트 수행에 필요한 금융 조달 능력을 의미하며 프로젝트 금융 계획 및 프로젝트를 수행할 수 있는 기업의 재정 상태를 의미합니다. 각 유형별 기업들이 해당 역량 항목 중 어떠한 범주에 포함되는지 √하여 주시기 바랍니다.

역량 항목	주요 구분	기업 유형			
		A	B	C	D
현지 금융조달 능력	현지 금융조달이 가능하다.				
	자체적인 금융조달 경험을 가지고 있다.				
	자체 조달 시 타인의 보증 등의 보완 조치가 필요하다.				
비용 지불 능력	6개월 이상				
	4개월 이상~6개월 미만				
	2개월 이상~4개월 미만				
	1개월 이상~2개월 미만				
	불가능하다.				
	※ 비용지불능력 : 주계약자로부터 기성을 못 받아도 자재비 혹은 노무비를 스스로 지불 가능한 능력				

Ⅳ. 공동진출을 통한 사업 수행 시 협력업체에 대한 요구사항

□ 해외 건설시장에 대한 **공동 진출 활성화 또는 성공적인 사업 수행을 위해** 주계약자(대기업)이 협력업체에 바라는 요구사항에 대하여 보기 중 우선시 되는 3가지 항목을 선정해 주시기 바랍니다. **1순위 ( ), 2순위 ( ), 3순위 ( )**

① 협력업체의 기술경쟁력 향상

② 협력업체의 가격경쟁력 향상

③ 협력업체 인력의 어학 및 의사소통 능력 향상

④ 리스크를 대기업에 전가하지 않고 자체적인 관리능력 증대

⑤ 사업 참여 전 철저한 사전답사와 현지 네트워크 구축

⑥ 재무 안정성 향상

⑦ 사업 수행에 대한 책임감 증대

⑧ Documentation(문서를 이해하고 직접 작성 등 사업수행 간 제반되는 서류 업무 처리) 능력 향상

⑨ 기타 의견

V. 정부 또는 협회에 대한 요구사항

□ 해외 건설시장에 대한 협력업체와의 **공동 진출 활성화**를 위해 기업이 정부 또는 협회와 같은 유관기관에 바라는 요구사항에 대하여 보기 중 우선시 되는 3가지 항목을 선정해 주시기 바랍니다. **1순위 ( ), 2순위 ( ), 3순위 ( )**

① 발주정보 및 진출국에 대한 정보수집 지원

② 진출국의 협력업체에 대한 정보 제공 DB 구축

③ 정부차원의 인센티브(가점, 포상) 확대

④ 불공정 거래를 방지하기 위한 제도 개선

⑤ 시장개척 자금, 보증보험 확대 등 금융 지원

⑥ 해외건설 인력 양성 및 공급을 위한 교육 지원 확대

⑦ 기타 의견

□ 현재 정부에서는 **"동반진출을 통한 역량 부족 기업의 해외건설 진출 지원"**을 목표로 여러 지원 제도를 마련하여 시행 중에 있습니다. 아래의 제도를 알고 계시는지, 알고 계시다면 귀하가 사업을 수행하면서 주계약자와 협력업체의 해외 프로젝트 동반진출에 어느 정도 효용성이 있는지 √ 하여 주시기 바랍니다.

관련 제도		주요 내용	인지 여부		효용성						
			알고 있다	모른다	낮음<----------->높음						
금융지원	수출입은행 상생발전	동반진출 협력기업에 우대금리 지원, 전대은행(수출입은행이 외국금융기관에 대해 일정규모의 신용한도(Credit Line)를 설정한 은행)이 달러로 협력기업 대출			1	2	3	4	5	6	7
	어깨동무 상생보증지원	해외 프로젝트 협력기업에 대한 수출보증보험 일괄 지원			1	2	3	4	5	6	7
기술지원	성과공유제	원청과 협력사가 기술경쟁력 향상을 위해 공동기술개발			1	2	3	4	5	6	7
계약지원	해외건설 표준하도급계약서	해외건설시장에서 공정한 하도급 거래를 위한 표준 하도급 계약서 기준 제시			1	2	3	4	5	6	7
인센티브	상호협력평가	상호협력 평가를 통해 PQ 및 적격심사 시 가점			1	2	3	4	5	6	7
	동반성장포상	동반성장지수를 측정하여 우수단체 포상(대통령 및 장관상)			1	2	3	4	5	6	7
교육지원	현장훈련지원	중소·중견 건설업체의 신규 채용인력에 대한 해외 현장 훈련 지원으로 해외건설 인력부족 문제 해결 및 청년층 등 취업 지원(해외건설협회)			1	2	3	4	5	6	7
	해외건설인력양성	기업 재직자, 학생을 대상으로 해외건설 및 플랜트 전반에 대한 교육 지원 (해외건설협회)			1	2	3	4	5	6	7

설문에 응해주셔서 감사합니다.

부록 2. 설문지(협력업체 대상)

해외건설사업 협력업체 관리방안 연구

-국내 건설기업의 해외건설사업 수행 사례 조사-

(협력업체 대상 설문지)

2014. 08

통계법 33조(비밀의 보호)에 의거 본 조사에서 개인의 비밀에 속하는 사항은 엄격히 보호됩니다.

ID				

해외건설사업 협력업체 관리방안 연구를 위한 사례 조사

안녕하십니까?

현재 광운대학교·고려대학교·서울과학기술대학교는 국토교통부 해외건설정책과에서 발주한 '**해외건설사업 협력업체 관리방안**' 연구를 수행하고 있습니다. 본 설문은 상기 연구의 첫 단계로 **국내 대·중소 건설기업의 해외 건설시장 공동 진출을 활성화하고 사업 수행의 효율성 제고를 목표**로 국내 건설기업의 해외건설사업 수행 사례 조사를 통해 **대·중소 건설기업의 해외 건설시장 공동 진출 시 주요 고려사항 및 요구사항 등을 수렴하여 국내 건설기업의 해외 사업 수행 역량을 강화하고 정책적인 지원방안을 제시**할 수 있는 기반을 제공하기 위한 목적입니다.

따라서 본 설문조사는 국내 건설기업의 해외 진출 사례 조사와 함께 주계약자, 협력업체의 자체 역량 또는 상호간의 역량을 평가하고 서로간의 요구사항, 정부 또는 협회에 대한 요구사항 등으로 구분하여 관련 전문가의 의견을 수렴하고자 합니다. 본 설문조사에 대한 여러분의 의견은 연구 이외의 어떤 목적으로도 사용되지 않으며, 개인적인 의견은 일체 공개되지 않습니다.

바쁘시더라도 잠시만 시간을 할애하여 작성해 주시면, 국내 건설기업의 공동진출 시 중요사항, 협력업체 관리방안, 정부의 정책 방안을 제시하는 과정에서 귀중한 자료로 활용될 것입니다. 여러분의 귀중한 의견을 부탁드립니다.

2014년 08월

광운대학교 유정호 교수, 고려대학교 조훈희 교수, 서울과학기술대학교 장현승 교수 올림

· 문의처 : (서울과학기술대학교) 윤승희 연구원 (02-970-7255, @seoultech.ac.kr)

성명		회사명	
직급/직위		연락처 (선택 사항)	핸드폰: 이메일:

응답자 소속기업의 일반사항

□ 귀하가 소속된 기업에 대하여 다음의 해당사항에 √ 또는 직접 작성하여 주시기 바랍니다.

Q1	전문분야 (복수선택가능)	① 건축( ) ② 토목( ) ③ 플랜트( ) ④ 기타 ( )
Q2	업체 유형	① 순수 국내 업체 ② 국내에 본사를 둔 현지 법인 ③ 한국인 운영 현지 업체 ④ 순수 현지 업체
Q3	진출 지역 (복수선택가능)	① 아시아( ) ② 중동( ) ③ 중남미( ) ④ 북미( ) ⑤ 유럽( ) ⑥ 아프리카( ) ⑦ 오세아니아( )
Q4	연간 업체 매출	① 200억원 미만( ) ② 200억원 이상~500억원 미만( ) ③ 500억원 이상~1,000억원 미만( ) ④ 1,000억원 이상~2,000억원 미만( ) ⑤ 2,000억원 이상( )
Q5	유사프로젝트 국내 수행 실적	( ) 건
Q6	유사프로젝트 해외 수행 실적(현지 수행 실적 포함)	( ) 건
Q7	유사프로젝트 현지 수행 실적	( ) 건
Q8	전문 공종(<표 1> 참조)	( )

<표 69> 전문 건설 업종 분류

1. 실내건축공사	2. 토공사	3. 미장방수조적공사	4. 석공사	5. 도장공사	6. 비계구조물해체공사
7. 금속구조물창호공사	8. 지붕판금건축물조립공사	9. 철근콘크리트공사	10. 기계설비공사	11. 상하수도설비공사	12. 보링그라우팅공사
13. 철도궤도공사	14. 포장공사	15. 수중공사	16. 조경,식재공사	17. 조경,시설물설치공사	18. 강구조물공사
19. 철강재설치공사	20. 삭도설치 공사	21. 준설공사	22. 승강기설치공사	23. 가스설치시공 1종	24. 가스설치시공 2종
25. 가스설치시공 3종	26. 난방시공 1종	27. 난방시공 2종	28. 난방시공 3종	29. 시설물유지관리	30. 소방공사
31. 전기공사	32. 통신공사				

I. 현재 수행 중인 사업에 대한 일반사항

□ 귀하가 현재 수행 중인 사업에 대한 일반사항을 작성해 주시기 바랍니다.

○ 수행 사업 명 (_____)

○ 사업 수행 지역

구분	아시아	중동	중·남미	북미	유럽	아프리카	오세아니아
선택							

○ 수행 공종

현재 귀하가 수행 중인 공종을 아래 표에서 선택하여 해당되는 번호를 기입해 주시기 바랍니다.

(_____)

1. 실내건축공사	2. 토공사	3. 미장방수조적공사	4. 석공사	5. 도장공사	6. 비계구조물해체공사
7. 금속구조물창호공사	8. 지붕판금건축물조립공사	9. 철근콘크리트공사	10. 기계설비공사	11. 상하수도설비공사	12. 보링그라우팅공사
13. 철도궤도공사	14. 포장공사	15. 수중공사	16. 조경,식재공사	17. 조경,시설물설치공사	18. 강구조물공사
19. 철강재설치공사	20. 삭도설치 공사	21. 준설공사	22. 승강기설치공사	23. 가스설치시공 1종	24. 가스설치시공 2종
25. 가스설치시공 3종	26. 난방시공 1종	27. 난방시공 2종	28. 난방시공 3종	29. 시설물유지관리	30. 소방공사
31. 전기공사	32. 통신공사				

○ 계약 형태 (ex) 총액계약 방식, 단가계약 방식, 실비정산 보수가산액 계약방식 등)

○ 사업 배경 및 추진 사항

1. 사업 개요

2. 시설물 종류 및 개요

3. 시설물 규모

4. 공사 금액

5. 공사 기간

6. 발주자

○ 현장 파견 인력 및 인원 구성

1. 업무별 구성

2. 국적별 구성

3. 직급별 구성

○ 사업 수행에 대한 프로젝트 및 기업 관점에서의 만족도

구분		낮음<----------->높음						
프로젝트 관점	프로젝트 수행 전반에 대한 만족도	1	2	3	4	5	6	7
	프로젝트 성과 목표 달성에 대한 만족도	1	2	3	4	5	6	7
기업 관점	재무적 관점에서의 성과	1	2	3	4	5	6	7
	현지시장 신규진출 혹은 현지화 수준 관점에서의 성과	1	2	3	4	5	6	7
	주계약자와의 관계 관점에서의 성과	1	2	3	4	5	6	7
	해외시장에서의 경쟁력 향상 관점에서의 성과	1	2	3	4	5	6	7
	노하우 및 지식 축적 관점에서의 성과	1	2	3	4	5	6	7

Ⅱ. 공동진출을 통한 사업 수행 시 협력업체의 자체 역량 평가

□ 위 사례에서 공동 진출을 통해 수행한 귀하가 속한 기업에 대하여 각 항목의 현재 역량 수준에 √하여 주시기 바랍니다.

<사업관리능력>

구분	관리기술	업무 및 내용	역량 수준						
			낮음<----------->높음						
1	공정관리	공정관리 기준 설정, 관리기준 공정표 작성, 분야별 세부 공정표 검토 및 운영, 공정 성과분석 및 대책수립, 공기변경에 대한 대처, 진도보고서 작성	1	2	3	4	5	6	7
2	자재관리	자재조달 계획 수립, 자재 구매일정 관리, 자재정보관리시스템 운영, 기자재 품질관리	1	2	3	4	5	6	7
3	계약관리	공사관리규정 운영, 입·낙찰 집행, 클레임 및 분쟁 대응, 계약조항에 대한 사전검토	1	2	3	4	5	6	7
4	품질관리	품질보증 계획, 품질검사, 품질보증	1	2	3	4	5	6	7
5	안전관리	안전계획 수립 및 규정개발, 계약자별 안전관리 감독, 현장 확인 및 시정조치	1	2	3	4	5	6	7
6	리스크관리	리스크 관리체계, 리스크 식별 및 분석, 리스크 대응 계획, 리스크 감시 및 통제	1	2	3	4	5	6	7
7	노무관리	현지 인력 조달, 현지 인력 교육 및 관리, 현지 제도 및 문화를 고려한 노무관리	1	2	3	4	5	6	7
8	의사소통관리	해당 진출 국가의 언어 등의 어학능력, 해당국가의 특성 이해	1	2	3	4	5	6	7
9	인허가관리	인허가 전략 수립, 규제 동향 및 법률 개정 이력관리, 인허가 문서 작성 및 관리, 인허가 조건사항 및 검토확인사항 관리	1	2	3	4	5	6	7

<기술 수준>

다음 항목은 프로젝트를 수행할 수 있는 기술적 역량을 의미하며, 필요한 공법 및 장비 운용능력, 프로젝트 전문지식, 조달 및 생산 시스템, 전문인력 보유여부 등을 평가하는 항목입니다. 귀하가 속한 기업이 해당 역량 항목 중 어떠한 범주에 포함되는지 √하여 주시기 바랍니다.

역량 항목	주요 구분	해당 범주	
		그렇다	아니다
전문기술 보유여부	고유기술을 보유하고 있다.		
	고유의 기술은 아니나 적용 가능한 기술은 보유하고 있다.		
	보유한 고유기술이나 적용 가능한 기술을 적용한 경험이 있다.		
	※ 고유기술 : 프로젝트를 운영하는데 필요한 기업만의 고유 기술 및 공법, 특허 **※ 적용 가능한 기술 : 고유기술 이외에 일반적으로 활용할 수 있는 건설 기술 및 공법**		

역량 항목	주요 구분	해당 범주	
		그렇다	아니다
전문지식	사업 관련 노하우와 지식을 다수 보유하고 있다.		
	국내 사업 수행에 특화된 노하우와 지식을 보유하고 있다.		
	해외 사업 수행에 특화된 노하우와 지식을 보유하고 있다.		

<금융조달능력>

다음 항목은 프로젝트 수행에 필요한 금융 조달 능력을 의미하며 프로젝트 금융 계획 및 프로젝트를 수행할 수 있는 기업의 재정 상태를 의미합니다. 귀하가 속한 기업이 해당 역량 항목 중 어떠한 범주에 포함되는지 √하여 주시기 바랍니다.

역량 항목	주요 구분	해당 범주	
		그렇다	아니다
현지 금융조달 능력	현지 금융조달이 가능하다.		
	자체적인 금융조달 경험을 가지고 있다.		
	자체 조달 시 타인의 보증 등의 보완 조치가 필요하다.		

역량 항목	주요 구분	해당 범주
비용 지불 능력	6개월 이상	
	4개월 이상~6개월 미만	
	2개월 이상~4개월 미만	
	1개월 이상~2개월 미만	
	불가능하다.	
	※ 비용지불능력 : 주계약자로부터 기성을 못 받아도 자재비 혹은 노무비를 스스로 지불 가능한 능력	

Ⅲ. 공동진출을 통한 사업 수행 시 주계약자의 역량 평가

□ 위 사례에서 공동 진출을 통해 수행한 주계약자에 대하여 각 항목의 현재 역량 수준에 √하여 주시기 바랍니다.

<사업관리능력>

구분	관리기술	업무 및 내용	역량 수준						
			낮음<----------->높음						
1	일반사업관리	사업기본계획서 작성 및 운영, 작업분류체계/사업관리번호체계, 사업관리 절차서 작성 및 운영, 회의체 운영 및 관리, 사업타당성 및 수익성 검토, 사업조직 및 인력관리, 행정적 사업 종료, 사업관리 DB 구축	1	2	3	4	5	6	7
2	설계관리	설계용역 진행상황 및 기성관리, 설계도서 승인절차, 설계품질 및 변경 관리, 연계성 검토, 준공도서 관리	1	2	3	4	5	6	7
3	사업비관리	사업비 분석 및 개략 검사비 검토, 총사업비 산정, 사업예산 계정 운영, 총사업비 재 추정, 공사비 분석 및 원가 적정성 검토, 원가 성과분석 및 대책 수립	1	2	3	4	5	6	7
4	공정관리	공정관리 기준 설정, 관리기준 공정표 작성, 분야별 세부공정표 검토 및 운영, 공정 성과분석 및 대책수립, 공기변경에 대한 대처, 진도보고서 작성	1	2	3	4	5	6	7
5	자재관리	자재조달 계획 수립, 자재 구매일정 관리, 자재정보관리시스템 운영, 기자재 품질관리	1	2	3	4	5	6	7
6	계약관리	공사 발주계획 수립, PQ심사기준, 공사관리규정 운영, 발주방식 선정 및 입·낙찰 집행, 클레임 및 분쟁 대응, 협력업체의 계약 이행 여부 검토	1	2	3	4	5	6	7
7	품질관리	품질보증 계획, 품질검사, 품질보증	1	2	3	4	5	6	7
8	안전관리	안전계획 수립 및 규정개발, 계약자별 안전관리 감독, 현장 확인 및 시정조치	1	2	3	4	5	6	7
9	리스크관리	리스크 관리체계, 리스크 식별 및 분석, 리스크 대응 계획, 리스크 감시 및 통제	1	2	3	4	5	6	7
10	노무관리	현지 인력 조달, 현지 인력 교육 및 관리, 현지 제도 및 문화를 고려한 노무관리	1	2	3	4	5	6	7
11	의사소통관리	해당 진출 국가의 언어 등의 어학능력, 해당국가의 특성 이해	1	2	3	4	5	6	7
12	인허가관리	인허가 전략 수립, 규제 동향 및 법률 개정 이력관리, 인허가 문서 작성 및 관리, 인허가 조건사항 및 검토확인사항 관리	1	2	3	4	5	6	7

<기술 수준>

다음 항목은 프로젝트를 수행할 수 있는 기술적 역량을 의미하며, 필요한 공법 및 장비 운용능력, 프로젝트 전문지식, 조달 및 생산 시스템, 전문인력 보유여부 등을 평가하는 항목입니다. 주계약자가 해당 역량 항목 중 어떠한 범주에 포함되는지 √하여 주시기 바랍니다.

역량 항목	주요 구분	해당 범주	
		그렇다	아니다
전문기술 보유여부	고유기술을 보유하고 있다.		
	고유의 기술은 아니나 적용 가능한 기술은 보유하고 있다.		
	보유한 고유기술이나 적용 가능한 기술을 적용한 경험이 있다.		
	※ 고유기술 : 프로젝트를 운영하는데 필요한 기업만의 고유 기술 및 공법, 특허 **※ 적용 가능한 기술 : 고유기술 이외에 일반적으로 활용할 수 있는 건설 기술 및 공법**		
전문지식	사업 관련 노하우와 지식을 다수 보유하고 있다.		
	국내 사업 수행에 특화된 노하우와 지식을 보유하고 있다.		
	해외 사업 수행에 특화된 노하우와 지식을 보유하고 있다.		

<금융조달능력>

다음 항목은 프로젝트 수행에 필요한 금융 조달 능력을 의미하며 프로젝트 금융 계획 및 프로젝트를 수행할 수 있는 기업의 재정 상태를 의미합니다. 주계약자가 해당 역량 항목 중 어떠한 범주에 포함되는지 √하여 주시기 바랍니다.

역량 항목	주요 구분	해당 범주	
		그렇다	아니다
현지 금융조달 능력	현지 금융조달이 가능하다.		
	자체적인 금융조달 경험을 가지고 있다.		
	자체 조달 시 타인의 보증 등의 보완 조치가 필요하다.		

역량 항목	주요 구분	해당 범주
비용 지불 능력	6개월 이상	
	4개월 이상~6개월 미만	
	2개월 이상~4개월 미만	
	1개월 이상~2개월 미만	
	불가능하다.	
	※ 비용지불능력 : 발주자로부터 기성을 못 받아도 자재비 혹은 노무비를 스스로 지불 가능한 능력	

Ⅳ. 공동진출을 통한 사업 수행 시 주계약자에 대한 요구사항

□ 해외 건설시장에 대한 **공동 진출 활성화 또는 성공적인 사업 수행을 위해** 협력업체가 주계약자(대기업)에 바라는 요구사항에 대하여 보기 중 우선시 되는 3가지 항목을 선정해 주시기 바랍니다. **1순위 ( ), 2순위 ( ), 3순위 ( )**

① 상하관계를 떠나 기업 간의 신뢰 및 존중을 통한 의견 조율

② 중소기업의 진출 초기 시행착오 및 경험 습득을 위한 대기업의 기회 제공

③ 적정한 수익률이 보장될 수 있도록 무리한 원가절감 자제

④ 손해를 협력업체에 전가하지 않도록 리스크 분담에 대한 계약 규명

⑤ 계약 이전 견적을 위한 사전분석과 현지조사에 대한 시간적 배려

⑥ 본 사업 수행 후의 추가 계약을 빌미로 하는 무리한 요구 자제

⑦ 현재 회사에서 근무하는 인력을 자신의 회사로 영입하는 행위 자제(인력 유출)

⑧ 기타 의견

V. 정부 또는 협회에 대한 요구사항

□ 해외 건설시장에 대한 협력업체와의 **공동진출 활성화**를 위해 기업이 정부 또는 협회와 같은 유관기관에 바라는 요구사항에 대하여 보기 중 우선시 되는 3가지 항목을 선정해 주시기 바랍니다. **1순위 ( ), 2순위 ( ), 3순위 ( )**

① 발주정보 및 진출국에 대한 정보수집 지원

② 진출국의 협력업체에 대한 정보 제공 DB 구축

③ 정부차원의 인센티브(가점, 포상) 확대

④ 불공정 거래를 방지하기 위한 제도 개선

⑤ 시장개척 자금, 보증보험 확대 등 금융 지원

⑥ 해외건설 인력 양성 및 공급을 위한 교육 지원 확대

⑦ 기타 의견

□ 현재 정부에서는 **"동반진출을 통한 역량 부족 기업의 해외건설 진출 지원"**을 목표로 여러 지원 제도를 마련하여 시행 중에 있습니다. 아래의 제도를 알고 계시는지, 알고 계시다면 귀하가 사업을 수행하면서 주계약자와 협력업체의 해외 프로젝트 동반진출에 어느 정도 효용성이 있는지 √하여 주시기 바랍니다.

관련 제도		주요 내용	인지 여부		효용성						
			알고 있다	모른다	낮음<------>높음						
금융지원	수출입은행 상생발전	동반진출 협력기업에 우대금리 지원, 전대은행(수출입은행이 외국금융기관에 대해 일정규모의 신용한도(Credit Line)를 설정한 은행)이 달러로 협력기업 대출			1	2	3	4	5	6	7
	어깨동무 상생보증지원	해외 프로젝트 협력기업에 대한 수출보증보험 일괄 지원			1	2	3	4	5	6	7
기술지원	성과공유제	원청과 협력사가 기술경쟁력 향상을 위해 공동기술개발			1	2	3	4	5	6	7
계약지원	해외건설 표준하도급계약서	해외건설시장에서 공정한 하도급 거래를 위한 표준 하도급 계약서 기준 제시			1	2	3	4	5	6	7
인센티브	상호협력평가	상호협력 평가를 통해 PQ 및 적격심사 시 가점			1	2	3	4	5	6	7
	동반성장포상	동반성장지수를 측정하여 우수단체 포상(대통령 및 장관상)			1	2	3	4	5	6	7
교육지원	현장훈련지원	중소·중견 건설업체의 신규 채용인력에 대한 해외 현장 훈련 지원으로 해외건설 인력부족 문제 해결 및 청년층 등 취업 지원(해외건설협회)			1	2	3	4	5	6	7
	해외건설인력양성	기업 재직자, 학생을 대상으로 해외건설 및 플랜트 전반에 대한 교육 지원 (해외건설협회)			1	2	3	4	5	6	7

설문에 응해주셔서 감사합니다.

부록 3. 계약관리 Check List

<계약관리 Check List>

대분류	중분류	소분류	검토항목
계약 전 단계	입찰 검토사항	입찰 조건 검토	입찰 결격사유가 ITB에 명시되어 있는가?
			입찰 유효기간은 적정한가?
			입찰 제시조건을 검토 하였는가?
			입찰 제출물, 제출기한은 적정한가?
			ITB에 요구되는 정보는 누락 없이 반영되었는가?
			입찰 전에 입찰 프로세스 진행시 제한사항을 확인 후 조치하였는가?
			공사 전 미팅(착공 전 계약자와 시공자의 미팅) 날짜가 계약서류에 포함되어 있는가?
			시공도면, 샘플 제출/승인 기한은 검토하였는가?
		입찰 공정성 검토	입찰 참여자의 선정은 요구되는 절차를 준수하여 공정하게 선정되었는가?
			입찰 안내는 입찰자들에게 동일한 조건으로 동시에 이루어졌는가?
			입찰의 공정성을 확보하기 위해 최소 3자 입회하에 입찰개봉이 이뤄졌는가?
			입찰평가는 사전 안내된 방법으로 공정하게 이행하였는가?
			입찰결과 위임전결 규정에 따라 하도승인절차를 적기에 진행하였는가?
			Bid Bond(if any)는 입찰조건에 따라 입찰자들에게 올바르게 처리하였는가?
			입찰 때 제공된 문서들이 올바르게 계약적으로 Binding 되고 있는가?
			Bid Bond(if any)는 입찰조건에 따라 입찰자들에게 올바르게 처리하였는가?
	계약서류 검토사항	계약조항 타당성 검토사항	기술전문가에 의해 검토가 필요한 계약서류 항목의 모든 부분을 충분히 검토하였는가?
			계약조항이 자국 내 법규에 맞게 작성되었는가?
			FIDIC이나 I-Mech E(Institution of Mechanical Engineers)와 같은 기준에 의해 계약조항이 작성되었는가?
			Condition of Contract은 당사표준 혹은 일반 표준계약서를 사용하고 있는가?
			Commercial & Contractual Correspondence 는 계약적 통지 요건에 부합하는가?
			계약문서 서식이 국제표준협회(OGC)에 의한 것인가?

		계약 서류 검토사항	서명 검토사항	계약자 성명 옆 서명란이 계약서류 맨 위에 있는 서명 형식란과 같은가?(서명 위치 및
				계약 서류의 서명이 법적으로 유효한 조직의 서명인가?(서명의 유효성 확인)
				해당 계약기업의 현장 대표자가 누군지 확인 하였는가?
				서명권자가 회사 대표자인가? (경우에 따라 POA-위임장 청구필요)
			유사프로젝트 경험여부검토	프로젝트를 진행하는 계약대상이 관련 프로젝트를 진행한 적이 있는가?
				피 계약대상이 정부기관과의 프로젝트를 진행한 적이 있는가?
				피 계약대상이 유사한 유형이나 복잡한유형의 건설 프로젝트를 진행한 적 있는가?
		계약 자격적합여부 검토사항		계약대상의 Reputation에 대한 정보가 있는가?
				추가된 FAR(Federal Acquisition Regulation)인증 외에도 계약자의 프로젝트 조기완성 능
			계약당사자의 역량검토	프로젝트에 필요한 자격이 적합한가?
				계약자가 프로젝트 관리 프로그램, Scheduling 또는 설계조정 등을 다루기에 적합한가?
				계약금액이 확정된 금액 또는 가격 데이터에 의해 정확한 계약금액 평가가 가능한가?
	계약			설계와 관련하여 계약당사자의 설계 책임의무의 정도는 어느 정도인가?
			설계 책임의무 검토	설계목표기준(일정, 품질 등)에 적합한가?
	전			설계, 계획, 기술적 정보 등을 설계 계약자로부터 합리적으로 제공받을 수 있는가?
				설계 요건상의 오류에 대하여 계약당사자가 책임지는 범위가 명시되어 있는가?
	단계			계약 당사자 간 실시 설계를 검토할 수 있는 메카니즘이 제공 되는가?
				실시설계가 검토된 경우 승인된 기준을 참고하였는가?
				설계자로부터 제공받는 설계도서와 정보에 관련하여 계약자가 이 정보를 확인하고 오
		설계 적합성		설계검토를 수행하기 위한 충분한 시간이 제공되는가?
			설계도서 검토	설계검토의 반영과 발주자의 승인여부를 파악 하였는가?
				프로젝트에 참여하지 않은 엔지니어, 다른 검토자 등 제3자에 의해 수행된 설계가 적합
				설계검토상의 치명적인 오류 혹은 하자발생시 다음과 같은 대처방안이 있는가?
				"as-builts" 도면 제출 시점 및 비용부담 여부를 확인하였는가?
				상위계약자가 제공한 시공도면을 검토하였는가?
				설계변경권리(Right to Vary)가 명시되어 있는가?
			설계변경 사항 검토	설계변경에 금액결정(Evaluation) 방법은 도급계약과 일치하도록 규정하였는가?
				공기지연에 대한 비용보상이 명시되어 있는가?

			공기지연 추가비용 검토	지체보상금에 대한 항목에 자주 사용하지 않는 용어가 있는가?
		딜레이 검토		프로젝트가 장기간 지연된 경우 공사를 종료할 수 있는 사항이 명시되어 있는가?
			긍커차연 계약 변경사항 검토	계약위반에 따른 공기지연으로 인해 계약위반으로 처리할 수 있는 항목이 있는가?
				Change Order 및 Claim 사안이 계약이 정한 시한 보다 합의/변경작업이 지연되지 않았
				어느 범위까지 불가항력(천재지변 등)이 정확한 용어 및 기간으로 명시되었는가?
			불가항력조건 검토	불가항력에 관한 조항에서 금전적 청구 혹은 프로젝트기간의 연장에 관한 보상은 적절
				불가항력이 장기간 이어지거나 누적되어 손해가 있을 때 그 고정된 기간 동안의 고려사
				불가항력으로 인해 프로젝트를 종료시킬만한 효력을 가진 계약조항이 있는가?
				불가항력 발생 시 공기연장 가능한가?
	계약 전 단계	프로젝트조건 검토사항		현장상태(지질, 주변 환경 등)조사에 대한 항목이 명시되어 있는가?
				환경적 허가 혹은 환경적인 규제사항이 포함되어 있는가?
			현장조사 검토	잠재적 환경에 위해를 끼치는 요소를 암시하는 항목이 있는가?
				환경 위험감소와 관련된 업무수행을 위한 보험 등이 있는가?
				계약대표자가 현장조사를 하였는가?
				개축, 리모델링, 철거업무에 대한 조항이 있는가?
				현장검사(감리)에 의해서 공간부족의 인한 문제를 발견했을 시에 정부기관에 보고하여
		계약금액 검토사항		현장 프로젝트 관리사항과 상이한 현장상황에 대한 조항을 검토하였는가?
			지불방식 검토	계약금액이 고정된 일시불인가?
				계약금액 지불방식은 어떤 방식인가?
				계약금지불방식이 Pre-agreed 지불일정에 따르는가?
				고용주가 지불계약에 따라 지불한 것임을 확인할 수 있도록 하기위한 임시청구서에서
				계약금액은 모든 상황 및 변동사항에 대한 고려사항이 반영되어 있는가?
				결함이 있는 작업 또는 대리계약자에 의해 수행된 비용에 대해 공제받을 수 있는가?
			계약금액 타당성 검토	계약금액이 잠정적으로 발생할 수 있는 추가금액을 포함하는가?
				물가변동은 계약이 정한 Logic대로 이행되고 있는가?
				이종통화 계약으로 인한 환율변동 Risk는 적절히 헷징 되었는가?
				계약금액의 결정방식은 명확한가?

		계약금액 검토사항	계약금액 타당성 검토	계약 공기가 긴 경우 또는 물가변동이 심한 지역에 대해 계약금액을 변경하였는가?
				중요자재/노임상승 시 계약금액 조정 조항을 검토하였는가?
				Escalation Formula(정부고시물가 Index 여부, Bulk 자재(시멘트, 철근 등)보상)를 고려하
	계약	보험 검토사항		보험 및 부담금의 한계가 적절한가?
			보험 검토사항	모든 보험 계약조항을 준수하는 계약자에게 의무를 부과하고 있는가?
				계약자의 보험이 지속적으로 효력이 있다는 것을 검사하였는가?
				불가항력 또는 계약당사자의 리스크로 인한 딜레이 발생으로 인한 손실에 대한 보험조
	전 단계	보증 검토사항		손해배상 책임보험에 가입해야하는 계약조항이 있는가?
				계약자를 배제하고는 보험 효력이 없다는 계약조항이 있는가?
				입찰보증(if required)은 당초 요구사항에 부합하는지 확인하였는가?
				보증에서의 계약자 이름과 서명란의 계약자이름이 같은가?
			보증 검토사항	보증회사 이름이 표기되어 있는가?
				보증기간은 계약유효기간과 동일한가?
				보증에 명시된 계약금액은 계약상의 금액과 동일한가?
				보증에 명시된 프로젝트용어나 이름들은 계약상 약관과 모두 일치하는가?
				이행보증의 유효기간 및 Call 기간을 확인하였는가?(Unlimited or Max %)
	계약 이행 단계	Nego/Clarification 검토사항		프로젝트 공정 전반에 걸쳐 엔지니어링 서비스, Scheduling, 조달, 검토, 기준, 규준 준수
				실시설계에 따른 진행업무 분석이 이루어졌는가?
				복합적인 작업과 공법, 가격, 비용과 프로젝트 규모에 대한 충분한 상세분석을 하였는가
			Clarification검토	최종 계약금액과 실질적으로 발생될 수 있는 비용의 차이에 대한 설명이 충분히 이루어
				일시불 비용은 법적제한을 준수하는가?
				업무절차는 잠재적으로 발생 가능한 지연 및 중단 등을 포함한 정당한 시간을 준수하여
				CM for fee 혹은 CM at Risk가 명확히 구분되어 있는 CM과의 계약을 맺는가?
				법적으로 요구되는 계약의 성립요건을 충족하는가? (청약/승낙, 대가, 합법성)
			Negotiation 검토	협상의주요한요소에대한설명이충분히이루어졌는가?
				임금결정은 계약협상에 포함되어 있는가?

				품질 관련 계획을 수립하였는가?
				업무의 공정(Schedule)계획을 수립하였는가?
				감독관의 일정을 수립하였는가?
	계약 이행 단계	착공 전 검토사항	착공 전 검토사항	인수시험(기준을시스템이만족하고있는지확인하는시험) 시스템을 구축하였는가?
				최종물량을 점검하였는가?
				계약진행에 필요한 허가가 완료되었는가?
				OJT계획이 완료되어 있는가?
				현장 주변 보호(가설울타리, 방진망 등) 대책은 수립하였는가?
				가성자금과 관련한 법적인 규제를 참고하였는가?
				기성청구/확정/지급 절차 및 기한이 업체별/차수별로 잘 정리되어 준수되고 있는가?
				선수금 지급전 P bond는 징구하였는가?
			기성금액 검토	1회 기성지급전 P bond는 징구하였는가?
				기성 금액은 사전 합의된 방법으로 반영되었는가? (L/S의 경우 진도율에 따르기도 함)
				기성청구서 작성 시 관련 세금은 계약조건에 부합하여 누락 없이 반영되었는가?
		공사		최초 기성지급에 대한 선결 조건은 적정한가?
				중간기성(Interim Payments)의 지급 간격은 도급계약과 동일한가?
				변경에 대한 계약적 통지기간을 준수 하였는가?
				공사변경에 해당하는 범위와 그 요건을 확인하였는가?
				작업변경수행 전서면지 시 필요하며, 이에 대한 세부사항 확인 및 서명을 요구하였는가
			변경 관리	공사변경 요청할 권리 보유 여부를 확인하였는가?
				공사변경에 따른 공기연장여부를 확인하였는가?
				공사변경에 따른 추가보상 규정여부를 확인하였는가?
				프로젝트와 관련된 공사변경만 해당한 것을 확인하였는가?
				공기연장사유에는 계약금액 변동조정 여부(Force Majeure 제외)를 확인하였는가?

	계약 이행 단계	계약 및 공사 중단 검토	계약해지 사유 검토	계약이 얼마나 장기간 정지되면 계약을 해지할 수 있는가?
				계약중지에 따른 계약 당사자의 비용은 얼마로 책정하였는가?
				다음과 같은 이유로 계약이 해지될 수 있는지 판단하였는가?
				계약이 종료된 상황에서 업무성과의 손실을 보완하기 위한 대책을 마련하였는가?
				종료된 계약을 계속 이어나가기 위한 장비, 자재 등을 계속하여 예치할 수 있는 방안이
			공사 중단 계약 검토	공사를 중단 또는 slowdown 할 수 있는 권리를 명시하였는가?
				계약을 해지(Termination for Convenience) 할 수 있는 권한을 명시하였는가??
				계약 해지 시 보상범위 중 간접손실 및 기회손실보상은 보상 항목에서 제외 하였는가?
				공사 중단 장기화 등 사유로 인한 계약해지 권리를 명시 하였는가?
				계약당사자의 편의상(계약 당사자 측 사유) 공사 중단 시 공기연장 및 추가비용 보상 조
	계약 종료 단계	공사 완공 검토사항	공사 완공 검토사항	완공(Substantial Completion) 에 대한 기준이 명시되어 있으며 적정한가?
				계약당사자가 완공증명(Taking-over Certificate 등)을 발급하지 않더라도 완공 간주(Deem 근거가 명시되어 있는가?
				계약당사자가 공사의 부분(Section 또는 계약당사자가 선택하는 부분) 을 준공할 수 있
				완공 전 계약당사자의 공사목적물 점유, 사용에 대한 조건은 적정한가?

부록 4. 노무관리 Check List

<노무관리 Check List>

대분류	소분류	검토항목
근로계약관리	계약서	표준 근로계약서를 사용하였는가?
		근로계약서는 현지어로 작성되어있으며 근로자가 이해하기 쉽게 제공되는가?
		근로계약 채결을 위한 서류들을 점검하였는가?
		계약조항을 성실히 이행한 인력에 대해 재계약을 체결하는 조항이 있는가?
		현지국가의 노동법(근로기준법)에 준수한 노무관리 방안이 마련되어있는가?
	계약항목	근로계약 기간을 확인 하였는가?
		고용 계약체결 지연으로 인한 현장투입 대처방안은 마련하였는가?
		근로 장소는 적절하게 배치되어 계획하였는가?
		연속계약의 조건을 확인하였는가?
		산업재해법을 준수하는 계약조건이 명시되어있는가?
		국적, 신앙, 사회적 신분을 이유로 차별적 조항이 포함되어 있지 않은가?
		근로계약서에 근로조건(임금, 근로시간, 휴게, 휴일, 휴가) 등이 명시되어있는가?
		위약금 및 손해배상조항을 점검하였는가?
안전관리	안전보험	근로자 전원에게 안전보험이 의무적으로 가입되어있는가?
		안전보험이 적절한 절차대로 보상이 진행되는가?
	안전교육	안전 교육 매뉴얼을 구비하고 있는가?
		근로자들이 규칙적(매일/매주)으로 안전교육을 수료하는가?
	안전 장구 지급	근로자 전원에게 안전장구를 지급하였는가?
	잠재 위험요소 관리	현장 안전을 담당하는 관리자가 있는가?
		현장 내/외부적으로 정기적인 안전검사를 진행하고 있는가?
	위기 대처방안 관리	불의의 사고를 예방 및 수습하기 위한 위기관리 시스템이 구축되어 있는가?
		불의의 사고 수습을 위한 절차 메뉴얼이 구비되어있는가?

		성과금	성과에 따른 적절한 보상이 이루어지고 있는가?
			업무의 동기부여를 위한 성과 보상체계 프로세스를 구축하였는가?
			추가업무에 대한 보상수단이 있는가?
성과			추가업무의 정의가 명확하게 근로자에게 전달되었는가?
		재계약	재계약 기준이 타당한 근거에 의해 작성되었는가?
			재계약 기간이 기본 계약기간을 초과하지 않는가?
		연속계약	재계약과 구분하여 업무 성과에 대한 연속계약 조건이 제시되었는가?
			연속계약 기간이 기본 계약기간을 초과하지 않는가?
		징계	업무 손실에 따른 징계 기준이 마련되었는가?
			징계가 적합한 절차로 진행되는가?
			직무에 따른 표준임금지급표 (각국의 노동법에 명시)를 기준으로 임금을 배당하였는가?
			임금 인상을 위한 적절한 룰이나 절차를 제시하였는가?
			급여인상요청에 대해 프로젝트에서 별도로 정하는 시점에서의 과거 인사평가 결과를 반
			현지 환율을 고려한 임금지불이 이루어 졌는가?
		임금	제 3자를 통한 임금 지급을 금지하고 있는가?
			정기일 지급원칙에 의해 임금을 지급하고 있는가?
			Overtime 임금표를 작성하였는가?
복지관리			세금 계산을 반영한 임금급여를 제시하였는가?
			현지국가에서 통용되는 급여계산 프로그램을 활용하였는가?
		음식	근로자들에게 제공하는 음식이 보편적인 식단에 근거하여 제공되고 있는가? (이슬람-돼
		숙소관리	숙소의 위치가 현장과 가깝고 교통이 편리한 곳에 위치하고 있는가?
		출퇴근 교통수단	숙소로 부터 근로자들의 출퇴근을 위한 교통수단이 마련되어있는가?
		종교 활동 보장	이슬람교도의 경우 라마단 기간을 배려하여 업무를 조정할 수 있는 절차가 구비되어 있
			(라마단 기간의 경우 업무휴식 보장 및 업무투입 배제로 인한 공백을 매울 수 있는 방안
		근로자 유대 강화활동	근로자들 간의 원활한 의사소통을 위한 언어교육이 실시되고 있는가?
			서로 다른 문화를 이해하고 문화의 차이에서 오는 갈등을 해소할 수 있는 교육이 실시

□ 제3국 인력 국적별 노무관리 체크리스트

국적	항목
필리핀	급여를 제 시각에 정확한 임금을 지불하였는가? (금전적인 문제에 철저한 경향이 있음)
	Shouting, Humiliate적인 언사나 행동에 유의하고 있는가? (위협적이고 자극적인 행동에 민감하게 반응함)
방글라데시	현지 Quota(인력할당량) 제한에 대비하여 네팔, 스리랑카 등 제 3국 구성 비율로 대체할 수 있는 대안을 마련하였
	(임금대비 생산성 양호로 가장 선호하는 인력, 따라서 인력 할당량을 제한하는 국가가 있기 때문에 대안을 마련하
인도	신분제도를 고려한 업무분담이 이루어졌는가? (신분제도에 의해 직종간 상하 구분이 뚜렷하여 이를 고려하여 배
네팔	의사소통을 위한 차선책을 마련하였는가? (의사소통이 가장 어려운 국가, 영어사용비율이 제일 낮음)
	해외프로젝트 경험이 적은 근로자에 대한 특별교육이 실시되고 있는가? (인력자원 자체가 한정적이므로 해외경험
파키스탄	중장비 공종에 주로 배치하였는가? (중장비 조종인력이 상대적으로 풍부함)
	성질을 건드리지 않고 부드럽게 대하고 있는가? (성격이 호방한 편이며 화가 나면 진정시키기 어려움)
중국	타 국적 인력과 되도록이면 분리시켜 공종에 투입하였는가? (단체 행동을 잘하고 타국적인들과 분쟁을 자주 일으
	위생상의 문제를 관리하고 있는가? (아무 곳에서나 용변을 보며 잘 씻지 않는 경향이 있다.)
인도네시아	집단으로 향수병에 걸리지 않게 조치를 취하고 있는가? (집단적으로 향수병에 잘 걸리며 단체로 중도 귀국하는
	항공료 등 기타 제반 송출비용을 고려한 임금 배당이 이루어졌는가? (현지 법조항에 따라 제반비용을 해당기업에
태국	무리한 임금상승 및 복리후생 조건 요구를 막고 있는가? (무리한 임금상승 및 복리후생 조건을 요구하는 특징이

부록 5. 대한건설협회/해외건설협회 조직 및 업무

■ 대한건설협회 조직 및 업무

표. 대한건설협회 조직 및 업무

대한건설협회 조직		업무 내용	비 고
기획본부	기획조정실	협회 관리 및 운영 지원	
	총무지원실	예산 및 사업계획, 국제협력, 각종 국제행사 및 세미나 등의 개최 및 참여등	
	문화홍보실	협회 홍보, 건설산업 현안사항 기고 및 인터뷰 자료 작성 등	
정책본부	계약제도실	국가 및 공공기관 계약제도 개선 총괄, 적격심사 개선 추진, 공공공사의 공정경쟁 환경 조성 및 부정당업자 제재 개선 추진 등	
	기술정책실	건설공사 표준품셈, 실적공사비, 적정공사비 확보방안, 임금조사, 건설자재 수급 안정 등	
산업본부	건설진흥실	건설산업기본법령 및 제도개선, 대외(정부/국회/정당 등) 정책건의, 건설산업 선진화 관련제도 개선 연구 등	
	시장개척실	주택건설에 대한 기술적 기준 관련 제도 개선, 건설금융·세제 관련 조사연구 및 제도개선, 건축관련 법령 및 제도 개선 등	
	건설하도급 분쟁조정협의회	하도급 분쟁조정 업무	
회원본부	정보관리실	시공능력평가, 상호협력평가, 건설업체 신인도 자료 관리, 협회 정보화 시스템 기획 및 운영 관리, PQ등 입찰자료 증명발급 등	시공능력평가, 상호협력평가 담당 부서
	조사통계팀	월간건설경제 동향, 건설업 경영분석, 완성공사 원가통계 등	
	회원고충처리센터	외국인력고용지원, 중소건설업 금융지원, 안전사고 대책단 운영, 회원애로 상담 및 실태조사, 상호협력관련 교육 등	
감사실		본회/시도회/유관기관 정기감사 및특별감사 등	

■ 해외건설협회 조직 및 업무

표. 해외건설협회 조직 및 업무

해외건설협회 조직			업무 내용	비 고
정보기획본부		운영지원실	협회 관리 및 운영 지원	
		기획홍보실	예산 및 사업계획, 국제협력, 국내외 홍보 등	
		진출지원실	수주활동상황보고, 계약체결결과 보고, 공사내용변경보고, 현지법인 설립신고, 적격업체의 추천 등	
		지역1,2실	건설시장 동향 파악 및 전망 분석, 공사정보의 수집 및 분석 등	
정책지원본부	정책지원센터	정책기획처	해외건설 정책 개발 및 제도 개선, 연구용역 총괄, 정책자문위원회 운영 등	
		금융지원처	해외건설 금융지원 방안 발굴 및 이슈 분석, 글로벌 인프라펀드 운영 지원 등	
		리스크관리처	해외공사 사업성평가 및 자문, 시공상황보고, 준공보고, 리스크 관리 시스템 운영 등	
		정책자문위원회	해외건설 관련 정책에 대한 자문 등	
	중소기업수주지원센터	프로젝트지원처	대·중소기업간 공동진출 및 상생협력 체계 구축지원, 해외공사 실적신고 및 증명발급 등	
		인력개발처	교육훈련 기본계획 수립 및 실시, 해외건설 인력 및 임금실태 조사, 인력채용 지원 등	
	전산홍보실		해외건설종합정보 DB 운영, 해외건설 관련 자료의 전산관리, 정보자원 활용확대를 위한 업무개발, 대내외 전산처리의 지원업무 등	해외건설 상호협력평가제도 운영부서로 적합

부록 6. 해외건설 상호협력평가제도 고시(안)

『해외건설 건설업자간 상호협력에 관한 권장사항 및 평가기준』 고시(안)

2014. 9

국 토 교 통 부

1. 제정이유

해외건설 종합건설업자와 해외건설 전문건설자간, 대기업인 해외건설 건설업자와 중소기업인 해외건설 건설업자간의 상호협력관계의 구축을 통해 건설산업의 균형있는 발전과 해외 건설공사의 효율적인 수행을 도모하기 위하여 상호협력관계에 대한 권장사항과 평가기준을 마련하고, 협력관계가 우수한 건설업자를 우대할 수 있는 사항 등을 정함.

2. 주요골자

가. 대기업인 해외건설 건설업자 및 종합건설업자(“해외건설 종합건설업자”라 한다. 이하 같다)와 해외건설 협력업자가 기술 및 정보 등의 상호교류와 특성화된 분야별 역할분담 등을 통해 해외건설 경쟁력을 향상시킬 수 있도록 상호협력의 기본방향을 제시함. (제4조 및 제5조)

나. 해외건설 현장의 원활한 협력관계 구축을 위해 해외건설 종합건설업자와 해외건설 협력업자는 상생협의체를 구성할 수 있도록 함. (제6조)

다. 해외건설 종합건설업자는 해외건설 협력업자 중 우수협력업자를 선정하여 입찰 및 인력·자금·기술개발 지원 등에서 우대할 수 있도록 함 (제7조)

라. 해외건설 하도급 또는 공동도급 실적이 우수하여 중앙부처의 장

관급 이상 또는 대한건설단체총연합회장, 시·도지사의 표창을 받은 경우에는 협력관계 평가시 우대할 수 있도록 함. (제8조)

마. 종합건설업자는 해외건설 협력업자에 대한 시공평가 및 관리 등을 통해 우량업체를 육성하도록 하고, 협력관계 평가시 이를 반영함.(제10조)

바. 해외건설 협력관계를 평가하는 기준은 해외건설 협력업자와의 동반진출 실적, 협력업자 사업수행 지원, 협력업자 육성 등으로 하고, 대기업과 대기업이 아닌 종합건설업자로 구분하여 정함. (제11조)

사. 국토교통부장관은 해외건설 협력관계 평가를 해외건설협회에 위탁하도록 함. (제12조)

아. 해외건설 협력관계가 우수한 업체를 시공능력공시와 해외건설 지원사업 신청시 우대할 수 있는 사항을 정함. (제16조)

국토교통부 고시 제0000-000호

건설산업기본법 제48조 및 동법시행령 제40조의 규정에 의하여 건설업자간 상호협력에 관한 권장사항 및 평가기준을 다음과 같이 고시합니다.

2014년 9월 30일

국토교통부장관

해외건설 건설업자간 상호협력에 관한 권장사항 및 평가기준

제1조(목적) 이 기준은 「건설산업기본법」 제48조 및 같은 법 시행령 제40조제2호, 제3호에 따라 건설산업의 균형있는 발전과 해외 건설공사의 효율적인 수행을 위하여 종합공사를 시공하는 업종을 등록하고 해외건설업을 영위하고자 신고한 해외건설 건설업자(이하 "해외건설 종합건설업자"라 한다)와 전문공사를 시공하는 업종을 등록하고 해외건설업을 영위하고자 신고한 해외건설 건설업자(이하 "해외건설 전문건설업자"라 한다)간 및 대기업인 해외건설 건설업자와 중소기업인 해외건설 건설업자간의 상호협력관계에 관한 권장사항과 평가에 관한 사항을 정함을 목적으로 한다.

제2조(용어의 정의) 이 규정에서 사용하는 용어의 뜻은 다음과 같다.

1. "해외건설 종합건설업자"란 「해외건설촉진법」 제2조 제5호의 자로서 「건설산업기본법」 제9조제1항에 따라 종합공사를 시공하는 업종을 등록하고 건설업을 영위하는 자를 말한다.

2. "해외건설 전문건설업자"란 「해외건설촉진법」 제2조 제5호의 자로서 「건설산업기본법」 제9조제1항에 따라 전문공사를 시공하는 업종을 등록하고 건설업을 영위하는 자를 말한다.

3. "대기업인 해외건설 건설업자"란 「해외건설촉진법」 제2조 제5호의 자로서 토목건축공사업의 시공능력공시금액이 조달청의 등급별 유자격자 명부등록 및 운용기준 1등급에 해당하는 종합건설업자를 말한다.

4. "중소기업인 해외건설 건설업자"란 「해외건설촉진법」 제2조 제5호의 자로서 「중소기업기본법」 제2조 및 같은법 시행령 제3조에 해당하는 기업을 말한다. 다만, 「산업발전법」 제10조의2에 의한 중견기업을 포함한다.

5. "해외건설 협력업자"란 「건설산업기본법」 제48조제2항에 따라 해외건설 종합건설업자 및 대기업인 해외건설 건설업자에 등록된 건설업자를 말한다.

제3조(해외건설 협력업자의 등록업종 및 구분) ①건설산업기본법시행령 제41조제1항의 규정에 의한 해외건설 협력업자의 등록업종은 건설산업기본법령에 의하여 건설업의 등록을 요하는 업종으로 하며, 필요한 경우에는 전문건설업의 업무내용에 따라 세부공종별로 할 수 있다.

②해외건설 종합건설업자가 해외건설 협력업자로서 등록하고자 할 경우 시공의 전문화를 위하여 건설공사의 종류별로 등록을 받거나 공동도급 등의 시행을 위하여 지역별로 등록받을 수 있다.

제4조(시공기술·정보 등의 상호교류) ①대기업인 해외건설 건설업자 및 종합건설업자와 해외건설 협력업자는 시공기술 및 공사관리기법 등의 상호교류와 협력 등을 통하여 공사를 효율적으로 관리하고, 건설업의 경쟁력을 높일 수 있도록 상호 노력한다.

②해외건설 종합건설업자는 해외건설 협력업자에게 시공계획서 및 견적서 작성능력 등에 관한 기술을 전수하거나 지도할 수 있다.

제5조(상호 보완을 통한 협력) 해외건설 종합건설업자와 해외건설 협력업자는 공종별, 업역별로 상호보완을 통하여 협력해 나가도록 서로 협조하고, 기획·시공·감리·사후관리 등 분야별로 역할 분담을 할 수 있도록 노력하여야 한다.

제6조(상생협의체 구성·운영) ①해외건설 종합건설업자는 효율적인 공사수행을 위하여 해외 공사현장별로 발주자, 해외건설 협력업자 등이 공동으로 참여하는 상생협의체를 구성·운영할 수 있다.

②제1항에 따른 상생협의체의 운영실적에 대하여 제11조제1항에 따른 평가에 반영할 수 있다.

제7조(해외건설 협력업자에 대한 지원) ①해외건설 종합건설업자는 해외건설 협력업자로 등록된 자 중 시공기술 및 공사관리에 관한 능력이 우수한 자를 대상으로 우수협력업자로 선정할 수 있으며, 우수협력업자로 선정된 자에 대해서는 입찰 및 인력·자금·기술개발 지원 등에서 우대할 수 있다.

②해외건설 종합건설업자는 건설공사를 공동도급하거나 하도급하고자 하는 경우 해외건설 협력업자를 공동수급인이나 하수급인으로 우선 선정할 수 있다.

③해외건설 종합건설업자가 해외건설 협력업자와 하도급계약을 체결하는 경우 그 계약서는 「하도급거래공정화에 관한 법률」 제3조의2에 따라 해외건설업 표준하도급계약서를 사용하는 것을 우선적으로 고려하여야 한다.

제8조(표창실적 등이 있는 우수업자에 대한 우대) 해외건설 종합건설업자가 해외건설 협력업자와의 해외건설 공동도급 또는 하도급 등 상호협력을 모범적으로 이행하여 중앙행정기관의 장, 시·도지사 또는 대한건설단체총연합회장으로부터 표창을 받은 경우에는 제11조제1항에 따른 평가에서 우대할 수 있다. 중앙행정기관의 장

에 의해 해외건설 하도급거래가 모범적인 업체로 선정된 경우에도 또한 같다.

제9조(해외건설 협력업자에 대한 지원 등) ①해외건설 종합건설업자는 해외건설 협력업자의 경영합리화, 노무·시공관리 개선, 기술 및 기능향상 등을 위한 금융·교육 및 기술 지원 등을 할 수 있다.

②해외건설 종합건설업자는 제1항에 따른 지원 등에 필요한 시설, 비용 등을 지원할 수 있다.

제10조(해외건설 협력업자에 대한 시공평가 및 관리) ①해외건설 종합건설업자는 해외건설 협력업자에 대한 시공평가를 실시하는 등 우량한 업체가 해외건설 협력업자로 등록될 수 있도록 관리하여야 한다.

제11조(평가기준 등) ①건설산업기본법 시행령 제40조제3호에 의한 해외건설 건설업자간 상호협력의 평가는 대기업인 해외건설 건설업자의 경우에는 별표 1, 중소기업인 해외건설 건설업자의 경우에는 별표 2의 기준에 의한다.

②제1항의 규정에 의한 평가시에는 건설산업기본법시행규칙 제22조제2항제1호 다목의 규정에 의한 자기건설공사의 기성실적도 포함한다.

제12조(평가기관) 국토교통부장관은 「건설산업기본법」 제91조제3항제8호에 따라 건설업자간 상호협력관계에 관한 평가를 해외건설협회에 위탁한다.

제13조(평가시기) 해외건설 건설업자간 상호협력에 관한 평가는 건설산업기본법 제23조의 규정에 의한 시공능력평가의 공시와 연계하여 실시하며, 그 결과는 당해연도 5월말까지 발표한다.

제14조(평가방법) ①제11조의 기준에 따라 해외건설 종합건설업자를 평가하는 때에는 이를 전산처리하여야 한다.

②해외건설 협력업자 육성을 위한 공사대금의 적정지급여부를 판단하기 위하여 공사대금에 대한 적정한 대가의 반영여부, 선금·기성금·준공금 등을 지급기간내 지급하였는지의 여부 등을 종합적으로 평가할 수 있다.

③제2항에 따른 평가시에는 「건설산업기본법」, 「하도급거래공정화에 관한 법률」, 「국가를 당사자로 하는 계약에 관한 법률」 및 「지방자치단체를 당사자로 하는 계약에 관한 법률」에 의하여 제재한 실적을 반영할 수 있다. 다만, 2013년 1월 12일 이전에 제재한 실적은 반영하지 아니한다.

④해외건설협회의 장은 제2항의 규정과 관련하여 필요한 자료의 제출을 관계 중

앙행정기관의 장 또는 대한전문건설협회의 장 등 다른 건설업자 단체의 장에게 요청할 수 있다.

제15조(서류의 제출) ①「건설산업기본법」 제48조제4항에 따라 평가를 받고자 하는 대기업인 해외건설 건설업자는 별지 1호, 중소기업인 해외건설 건설업자는 별지 2호 서식에 의한 평가신청서와 다음 각호의 서류를 다음년도 oo월 oo일까지 해외건설협회에 제출하여야 한다.

1. 해외건설 업종별 협력업자 관리대장 (별지 3호 서식)

2. 해외건설 공동도급공사별 기성실적 현황(별지 4호 서식)

3. 해외건설 업종별 하도급 계약 및 기성실적 상세현황(별지 6호 서식)

5. 하도급대금 등 협력업자 재무지원 현황(별지 7호 서식)

6. 해외건설 협력업자 지원 현황(별지 8호 서식)

7. 해외건설 상생협의체 운영 현황(별지 9호 서식)

8. 해외건설 공동도급 또는 하도급 관련 표창 현황(별지 10호 서식)

9. 공사대금 적정지급 또는 하도급 관련 제재처분 받은 현황(별지 11호 서식)

②평가기관은 제1항의 규정에 의한 제출서류에 따라 평가하되, 허위작성의 혐의가 있는 등 필요하다고 인정할 때에는 추가로 세부 입증자료의 제출을 요구할 수 있다.

③제1항에 따른 제출서류를 허위로 작성하여 평가신청한 자에 대하여는 3년간 평가대상에서 제외하며, 허위신청 내용을 토대로 평가된 자에 대해서는 지체없이 해외건설 지원사업 우대사항을 중지한다.

제16조(평가에 따른 우대사항) ① 제11조에 따라 해외건설 상호협력관계를 평가한 결과 우수한 자에 대하여 「건설산업기본법」 제48조제4항에 따라 공사 발주때 우대할 수 있는 사항은 다음 각 호와 같다.

1. 시공능력평가시 우대사항

가. 90점이상 : 최근 3년간 공사실적 연평균액의 100분의 6에 해당하는 금액 가산

나. 80점이상 ~ 90점미만 : 최근 3년간 공사실적연평균액의 100분의 5에 해당하는 금액 가산

다. 70점이상 ~ 80점미만 : 최근 3년간 공사실적연평균액의 100분의 4에 해당하는 금액 가산

라. 60점이상 ~ 70점미만 : 최근 3년간 공사실적연평균액의 100분의 3에 해당하는 금액 가산

2. 해외건설 우대 지원사항

가. 신시장개척 지원사업 : OO우대

나. 해외 현장훈련 지원: 우선 선정기업에 포함 및 지원인원 확대(20인)

다. 해외건설 사업성평가 수수료 : 00% 인하

② 평가결과가 우수한 자에 대한 우대는 다음 각호와 같이 실시한다.

1. 시공능력 평가시 : 평가결과에 의한 점수에 따라 당해년도 시공능력 평가시 우대

2. 해외건설 우대 지원사항 : 평가결과 발표일부터 다음년도 평가결과 발표일 전일까지 우대

제17조(재검토기한) 「훈령·예규 등의 발령 및 관리에 관한 규정」(대통령훈령 제248호)에 따라 이 고시 발령 후의 법령이나 현실 여건의 변화 등을 검토하여 이 고시의 폐지, 개정 등의 조치를 하여야 하는 기한은 2015년 8월 22일까지로 한다.

부 칙(제0000-000호, 2014. 9. 30)

이 고시는 2014년 9월 30일부터 시행한다.

[별표 1]

대기업의 해외건설 협력평가기준(제11조 관련)

평 가 분 야	항 목 별	배점
1. 해외 동반진출 실적 (30점)	가. 해외건설 공동도급 실적	10
	(1) 공동도급 기성실적 건수 대비 협력업자와의 공동도급 기성실적 건수 비율	5
	① 60%이상	5
	② 50%이상 ~ 60%미만	4
	③ 40%이상 ~ 50%미만	3
	④ 30%이상 ~ 40%미만	2
	(2) 협력업자의 공동도급 참여율	5
	(자사 공동도급 기성액 대비 협력업자의 공동도급 기성액 비율)	
	① 30%이상	5
	② 25%이상 ~ 30%미만	4
	③ 20%이상 ~ 25%미만	3
	④ 10%이상 ~ 20%미만	2
	나. 해외건설 하도급 실적	20
	(총기성액 대비 협력업자의 하도급 기성실적 비율)	
	① 50%이상	20
	② 40%이상 ~ 50%미만	15
	③ 30%이상 ~ 40%미만	10
	④ 15%이상 ~ 30%미만	5
2. 해외 동반진출 협력업자 사업수행 지원 (43점)	가. 해외건설 하도급대금 및 지급시기 등의 적정성	30
	(1) 하도급대금 지급액의 적정성	15
	(2) 현금성 결제비율	8
	(3) 하도급대금 조기지급	5
	(4) 전자 하도급계약	2

평 가 분 야	항 목 별	배점
	나. 해외건설 금융지원 (1) 재무지원 (2) 하도급 이행성 보증 관련 지원	8 5 3
	다. 상생협의체 운영 (1) 전체 현장수 대비 협의체운영 현장수 비율 ① 20%이상 또는 20개이상 ② 10%이상 또는 10개이상 (2) 협의체 운영실적	5 2 2 1 3
3. 해외 동반진출 협력업자 육성 (17점)	가. 협력업자 교육지원	7
	나. 협력업자 기술지원 (1) 기술개발비용 지원(협력업자당 각2점) (2) 신기술·특허공법 공동개발(협력업자당 각2점) (3) 특허 또는 신기술을 보유한 협력업자에 하도급에 의해 시공한 공사가 있는 경우(협력업자당 각1점)	10
4. 신인도 (10점)	가. 공사대금의 적정지급 또는 공사하도급과 관련하여 「하도급거래 공정화에 관한 법률」, 「건설산업기본법」, 「국가를 당사자로 하는 계약에 관한 법률」, 「지방자치단체를 당사자로 하는 계약에 관한 법률」에 따라 처분받은 실적 (1) 시정권고 또는 시정명령·지시 1회 (2) 과태료 1회 (3) 고발 또는 벌금 1회 (4) 과징금 1회 (5) 입찰참가제한 또는 영업정지 1회	10 (없는 경우) -1 -2 -3 -5 -10

평 가 분 야	항 목 별	배점
5. 가점 (5점)	가. 해외건설 공동도급 또는 하도급 등 건설업자간 상호협력과 관련하여 표창 등을 받은 실적 (1) 중앙행정기관의 장 또는 대한건설단체총연합회장 표창, 중앙행정기관의 장의 모범업체 선정 1회 (2) 시·도지사 표창 1회	5 2 1

[별표 2]

중소기업의 해외건설 협력평가 기준(제11조 관련)

평 가 분 야	항 목 별	배점
1. 해외 동반진출 실적 (25점)	가. 해외건설 하도급 실적 (총기성액 대비 협력업자의 하도급 기성실적 비율) ① 45%이상 ② 35%이상 ~ 45%미만 ③ 25%이상 ~ 35%미만 ④ 15%이상 ~ 25%미만	25 25 20 15 10
2. 해외 동반진출 협력업자 사업수행 지원 (43점)	가. 해외건설 하도급대금 및 지급시기 등의 적정성 (1) 하도급대금 지급액의 적정성 (2) 현금성 결제비율 (3) 하도급대금 조기지급 (4) 전자 하도급계약	30 15 8 5 2
	나. 해외건설 금융지원 (1) 재무지원 (2) 하도급 이행성 보증 관련 지원	8 5 3
	다. 상생협의체 운영 (1) 전체 현장수 대비 협의체운영 현장수 비율 ① 20%이상 또는 20개이상 ② 10%이상 또는 10개이상 (2) 협의체 운영실적	5 2 2 1 3

평 가 분 야	항 목 별	배점
3. 해외 동반진출 협력업자 육성 (17점)	가. 협력업자 교육지원	7
	나. 협력업자 기술지원 (1) 기술개발비용 지원(협력업자당 각2점) (2) 신기술·특허공법 공동개발(협력업자당 각2점) (3) 특허 또는 신기술을 보유한 협력업자에 하도급에 의해 시공한 공사가 있는 경우(협력업자당 각1점)	5
4. 신인도 (10점)	가. 공사대금의 적정지급 또는 공사하도급과 관련하여 「하도급거래 공정화에 관한 법률」, 「건설산업기본법」, 「국가를 당사자로 하는 계약에 관한 법률」, 「지방자치단체를 당사자로 하는 계약에 관한 법률」에 따라 처분받은 실적 (1) 시정권고 또는 시정명령·지시 1회 (2) 과태료 1회 (3) 고발 또는 벌금 1회 (4) 과징금 1회 (5) 입찰참가제한 또는 영업정지 1회	20 (없는 경우) -1 -2 -3 -5 -10
5. 가점 (5점)	가. 해외건설 공동도급 또는 하도급 등 건설업자간 상호협력과 관련하여 표창 등을 받은 실적 (1) 중앙행정기관의 장 또는 대한건설단체총연합회장 표창, 중앙행정기관의 장의 모범업체 선정 1회 (2) 시·도지사 표창 1회(	5 2 1

비고 (별표 1과 별표 2에 모두 적용)

1. 대기업의 공동도급실적 산정과 관련하여 당해 공사의 공동수급체 구성원 중 협력업자가 1인 이상인 경우 그 공사에 대해서는 '협력업자와의 공동도급 기성실적'이 있는 것으로 본다. 단, '공동도급 기성실적'이 최소 1백만원이상 있는 경우에 한 한다.

2. 대기업인 건설업자가 공동도급 기성실적이 없는 경우 '공동도급 기성실적 건수 대비 협력업자와의 공동도급 기성실적 건수' 비율은 1점(기본점수)를 부여한다.

3. '협력업자의 하도급대금 조기지급' 등 재무지원은 최소 1백만원이상 지원한 경우를 말한다.

4. 상생협의체 운영실적 산정과 관련하여, 관계법령 등에 따라 상생협의체 운영을 의무화하고 있는 공사현장은 '전체 현장수 대비 협의체 운영 현장수' 비율에서 제외한다. 다만, 자사의 공사현장이 모두 상생협의체 운영 의무 대상인 업체의 경우 '전체 현장수 대비 협의체 운영 현장수' 비율을 1점(기본점수)으로 한다.

5. 교육지원 실적은 종합건설업자가 협력업자의 임직원을 중앙행정기관이 승인한 교육훈련기관 및 교육훈련과정에 위탁하여 실시하는 경우를 말한다.

[별지 1호 서식]

해외건설 건설업자간 상호협력에 관한 평가신청서 (대기업)

신청인	①상 호		②대 표 자	
	③본사소재지		④전 화 번 호	
	⑤법인(주민)등록번호		⑥업종 및 등록번호	

국토교통부 고시 제0000 - 000호에 의거 해외건설 건설업자간 상호협력관계에 관한 평가를 신청합니다.

20 . . .

신 청 인 : (서명 또는 인)

국토교통부장관 귀하

(단위 : 백만원, %)

⑦총기성액(A)(해외분)		⑧총현장수(B)(해외분)	
⑨총공동도급기성실적건수(C)(해외분)		⑩총협력업자수계(D)	

1. 해외 동반진출 실적(30점)		
가. 해외건설 공동도급실적(10점)	(1) 공동도급 기성실적 건수 대비 협력업자와의 공동도급 기성실적 건수 비율 (5점) ①협력업자와 공동도급한 당년도 기성실적 건수(D) : ②총공동도급 기성건수 대비 비율(D/C) :	신청점수
	(2) 협력업자의 공동도급 참여율(5점) ①협력업자의 공동도급 기성액(F) : ②협력업자와 공동도급한 당년도기성액(E) : ③협력업자의 공동도급 참여율 (F/E) :	신청점수
나. 해외건설 하도급실적(20점)	⑴ 총기성액 대비 협력업자와의 당년도 하도급기성실적 (20점) 당년도 하도급기성액(G) : ⑵총기성액 대비 비율(G/A) :	신청점수
2. 해외 동반진출 협력업자 사업수행 지원(43점)		
가. 하도급대금 및 지급시기 등의 적정성 (30점)	(1)하도급대금 지급액의 적정성 (15점) (2)현금성 결제비율 (8점) (3)하도급대금 조기지급 (5점) (4)전자하도급계약 (2점)	신청점수
나. 해외건설 금융지원 (8점)	(1) 재무지원 (5점) (2) 하도급 이행성 보증 관련 지원 (3점)	신청점수
다. 상생협의체 운영 (5점)	⑴전체 현장수 대비 협의체 운영 현장수(2점) ⑵협의체 운영실적(3점)	신청점수
3. 해외 동반진출 협력업자 육성(17점)		
가. 협력업자 교육지원 (7점)	⑴협력업자 교육지원 (7점)	신청점수
나. 협력업자 기술지원 (10점)	⑴기술개발비용 지원 ⑵신기술·특허공법 공동개발 ⑶특허 또는 신기술을 보유한 협력업자에 하도급 시공	신청점수
4. 신인도 (10점)		
가. 공사대금의 적정지급 또는 공사하도급과 관련하여 처분 받은 실적 (10점)	⑴시정권고·시정명령·지시 : 회 ⑵과태료 : 회 ⑶고발·벌금 : 회 ⑷과징금 : 회 ⑸입찰참가제한·영업정지 : 회	신청점수
5. 가산점 (5점)		
가. 해외건설 공동도급 또는 하도급 등 건설업자간 상호협력과 관련하여 표창 등을 받은 실적 (5점)	⑴중앙행정기관의장 또는 대한건설단체총연합회장 표창 (2점) : 회 ⑵중앙행정기관의장의 하도급거래 모범업체 선정(2점) : 회 ⑶시·도지사 표창(1점) : 회	신청점수
6. 신청점수 합계	점	
7. 작성자	직위: 성명: 전화번호: HP:	

첨부서류 : 1. 해외건설 업종별 협력업자 관리대장
2. 해외건설 공동도급공사별 기성실적 현황
3. 해외건설 업종별 협력업체와의 하도급 계약 및 기성실적 상세현황
4. 해외건설 하도급대금 등 협력업자 재무지원 현황
5. 해외건설 협력업자 지원 현황
6. 해외건설 상생협의체 운영 현황
7. 해외건설 공동도급 또는 하도급 관련 표창 현황
8. 제재처분 받은 현황
9.기타 사실확인서류. 끝.

[별지 2호 서식]

해외건설 건설업자간 상호협력에 관한 평가신청서 (중소기업)

신청인	①상 호		②대 표 자	
	③본사소재지		④전 화 번 호	
	⑤법인(주민)등록번호		⑥업종 및 등록번호	

국토교통부 고시 제0000 - 000호에 의거 해외건설 건설업자간 상호협력관계에 관한 평가를 신청합니다.

20 . . .

신 청 인 : (서명 또는 인)

국토교통부장관 귀하

(단위 : 백만원, %)

⑦총기성액(A)(해외분)		⑧총현장수(B)(해외분)	
⑨총협력업자수계(D)			

1. 해외 동반진출 실적(25점)		
가. 해외건설 하도급실적(25점)	(1) 총기성액 대비 협력업자와의 당년도 하도급기성실적 (25점) 당년도 하도급기성액(G) : (2)총기성액 대비 비율(G/A) :	신청점수
2. 해외 동반진출 협력업자 사업수행 지원(43점)		
가. 하도급대금 및 지급시기 등의 적정성 (30점)	(1)하도급대금 지급액의 적정성 (15점) (2)현금성 결제비율 (8점) (3)하도급대금 조기지급 (5점) (4)전자하도급계약 (2점)	신청점수
나. 해외건설 금융지원 (8점)	(1)재무지원 (5점) (2)하도급 이행성 보증 관련 지원 (3점)	신청점수
다. 상생협의체 운영 (5점)	(1)전체 현장수 대비 협의체 운영 현장수(2점) (2)협의체 운영실적(3점)	신청점수
3. 해외 동반진출 협력업자 육성(12점)		
가. 협력업자 교육지원 (7점)	(1)협력업자 교육지원 (7점)	신청점수
나. 협력업자 기술지원 (5점)	(1)기술개발비용 지원 (2)신기술·특허공법 공동개발 (3)특허 또는 신기술을 보유한 협력업자에 하도급 시공	신청점수
4. 신인도 (20점)		
가. 공사대금의 적정지급 또는 공사 하도급과 관련하여 처분 받은 실적 (20점)	(1)시정권고·시정명령·지시 : 회 (2)과태료 : 회 (3)고발·벌금 : 회 (4)과징금 : 회 (5)입찰참가제한·영업정지 : 회	신청점수
5. 가산점 (5점)		
가. 해외건설 공동도급 또는 하도급 등 건설업자간 상호협력과 관련하여 표창 등을 받은 실적 (5점)	(1)중앙행정기관의장 또는 대한건설단체총연합회장 표창 (2점) : 회 (2)중앙행정기관의장의 하도급거래 모범업체 선정(2점) : 회 (3)시·도지사 표창(1점) : 회	신청점수
6. 신청점수 합계	점	
7. 작성자	직위: 성명: 전화번호: HP:	

첨부서류 : 1. 해외건설 업종별 협력업자 관리대장
2. 해외건설 업종별 협력업체와의 하도급 계약 및 기성실적 상세현황
3. 해외건설 하도급대금 등 협력업자 재무지원 현황
4. 해외건설 협력업자 지원 현황
5. 해외건설 상생협의체 운영 현황
6. 해외건설 공동도급 또는 하도급 관련 표창 현황
7. 제재처분 받은 현황
8.기타 사실확인서류. 끝.

[별지 3호 서식]

해외건설 업종별 협력업자 관리대장

평가신청업체	상호 :	대표자 :	업종 및 등록번호 :
업종명			

NO	협력업자 등록일자	건설업 등록번호	상 호	대표자	사업자등록번호	주 소	전화번호	전년도 협력업자 여부
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								
총 협력업자수					개사			

주) 1. “건설업등록번호”를 미기재 혹은 사실과 다른 경우 협력업자로 불인정.

2. ‘전년도협력업자여부’는 직전년도 협력업자인 경우만 “O” 표시할것.

[별지 4호 서식]

해외건설 공동도급공사별 기성실적 현황

평가신청업체	상호 :	대표자 :	업종 및 등록번호 :

NO	신고번호 / 공사기간	공 사 명 / 발주자명	신청사의 당년도 기성액 (백만원)	공동수급자 중 협력업자인 업체					공동수급자 중 협력업자 아닌 업체		
				상 호	건설업종 및 등록번호	협력업자 등록일자	전년도 협력업자 여부	당년도 기성액 (백만원)	상 호	건설업종 및 등록번호	당년도 기성액 (백만원)
1											
2											
3											
4											
5											
6											
7											
8											
9											
10											

총 공동도급기성실적 건수 : / 협력업자와 공동도급한 기성실적 건수 :

협력업자와 공동도급한 자사 기성액 합계 : / 협력업자의 공동도급 기성액 합계 :

주) 1. "업종 및 건설업등록번호"는 공동수급자의 업종 및 건설업등록번호를 반드시 기재할 것

2. 이 서식은 신청자가 대기업인 경우만 작성·제출 (공동도급의 대표사가 아닌 경우도 반드시 작성·제출할

것)

[별지 5호 서식]

해외건설 업종별 하도급 계약 및 기성실적 상세현황

평가신청업체	상호 :	대표자 :	업종 및 등록번호 :
업 종 명			

No	상 호	사업자 등록번호	건설업 등록번호	협력업자 등록일자	원도급공사				하도급공사		
					신고 번호	공사명	공사 기간	공동도급 지분율 (%)	계약일자 / 준공일자	하도급 계약액 (백만원)	하도급 기성액 (백만원)
1											
2											
3											
4											
5											
6											
7											
8											
9											
10											

총 신규 하도급계약건수 : / 총 하도급기성액 합계 : 백만원 / 총 하도급기성실적 건수 :

주) 1. “건설업등록번호”를 미기재 혹은 사실과 다를 경우 하도급실적 불인정

2. 당년도 신규 하도급계약건이나 당년도 기성실적 발생건은 모두 입력할 것

[별지 6호 서식]

해외건설 하도급대금 등 협력업자 재무지원 현황

평가신청업체	상호 :	대표자 :	업종 및 등록번호 :
업 종 명			

No	상 호	사업자 등록번호	건설업 등록번호	협력업자 등록일자	하도급공사			재무지원현황(해당사항에 "O"표)				
					공사명	계약일자	계약액/ 당년도기성액 (백만원)	하도급대금 지급액의 적정성		현금성 결제 우대	하도급 대금 조기 지급	전자 하도급 계약
								하도급율 (%)	적정 여부			
1												
2												
3												
4												
5												
6												
7												
8												
9												
10												

총 하도급율 적정 건수 : / 총 하도급대금 조기지급 건수 :

당년도 하도급기성액(현금성 결제비율 우대) 계 : / 총 신규 전자 하도급계약건수 :

[별지 7호 서식]

해외건설 협력업자 지원 현황

평가신청업체	상호 :	대표자 :	업종 및 등록번호 :
지원분야명			

No	상 호	사업자등록번호	지원일자	지원내용	지원성과/효과
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					

소 계	금융분야 (재무분야)	개사
	금융분야 (하도급 이행성 보증 관련 지원)	개사
	교육분야	개사
	기술분야 (기술개발비용)	개사
	기술분야 (공동기술개발)	개사
	기술분야 (특허 또는 신기술보유 협력업자에 하도급시공)	개사

[별지 8호 서식]

해외건설 상생협의체 운영 현황

평가신청업체	상호 :	대표자 :	업종 및 등록번호 :

No	계약년월 / 준공년월	공 사 명 / 발주자명	총계 약액	참여구성원(협력업자 등) 현황			운 영 실 적		
				상 호	건설업종 및 등록번호	협력업자 등록일자	일 시 (협약체결일 ,회의일 등)	내 용	성과 / 효과
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									

총 상생협의체 운영현장 수 : / 운영실적 있는 현장수 :

[별지 9호 서식]

해외건설 공동도급 또는 하도급 관련 표창 현황

평가신청업체	상호 :	대표자 :	업종 및 등록번호 :

No	구 분	수여기관	수여일자	수여내용
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				

중앙행정기관 장 또는 대한건설단체총연합회 장 표창 건수 :

중앙행정기관 장의 하도급거래 모범업체 선정 건수 : / 시·도지사 표창 건수 :

[별지 10호 서식]

제재처분 받은 현황

평가신청업체	상호 :	대표자 :	업종 및 등록번호 :

No	구 분	처분기관명	제재처분일자	처분사유
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				

시정권고·시정명령·지시 건수 : / 과태료 건수 : / 고발·벌금 건수 :
과징금 건수 : / 입찰참가제한·영업정지 건수 :

<붙임1>

하도급률 "적정" 확인서 (예시)

공 사 명(신고번호)				공 종	
입찰방법	□적격심사 □ 최저가 □턴키 □ 대안 □기타				
발주자	□공공기관 □민 간	상호(기관명)			
공사기간 (계약년월) (착공년월)		총계약액		당년도기성액	
< 하도급 공사 내용 >					
공 종		계약년월일		준공년월일	
도급액(하도급부분)		하도급계약금액		**하도급률(%)**	

상기 하도급공사의 "하도급률"이 "적정"하였음을 확인합니다.

20 년 월 일

발주자 : (서명 또는 인)

수급인(대표사) : (서명 또는 인)

하수급인 : (서명 또는 인)

해외건설협회장 귀하

※ 기재요령

・도급액(하도급부분) : 하도급하고자 하는 공사부분에 대하여 수급인의 도급금액산출내역서상의 계약단가를 기준으로 산출한 금액에 일반관리비・이윤 및 부가가치세를 포함한 금액

・하도급계약금액 : 수급인이 하수급자와 하도급계약을 맺으면서 지급하기로 계약한 금액

・하도급률 : "하도급계약금액"을 "도급액(하도급부분)"으로 나눈 비율

<붙임2>

년도 기술개발비 수령 사실 확인서 (예시)

1. 지급업체 (원도급업체)

회사명		대표자	

2. 수령내용

수령일자	세부내용	수령금액
합 계		

우리 회사는 상기 금액을 20 년 기술개발비 항목으로 수령하였음을 확인합니다.

20 년 월 일

수령자(하수급인) 회사명 : (인)
대표자 : (인)

공인회계(세무)사 상 호 : (인)
대표자 : (인)

해외건설협회장 귀하

※붙임 : 공인회계사(또는 세무사) 등록증 사본 1부

<붙임3>

공사대금수령 및 하도급대금지급 내역서 (예시)

1. 신청사 개 요	**상 호(대표자)**			(인)		**업종 및 등록번호**	
2. 원도급 내용							
계약내용	공 사 명 (신고번호)					공종	
	공사 기간 (계약년월) (준공년월)		총계약액			당년도기성액	
	구성사명(대표자)		지분율(%) 또는 분담내용			도급금액	
	구성사명(대표자)		지분율(%) 또는 분담내용			도급금액	

공사진척 및 대금 수령내용	구 분	회 차	기성금액	기 성 검사일	결제 수단	수령일자	수령액	비고
	선급금							
	기성금							
	기성금							
	기성금							
	준공금							
계								

3. 하도급 내용								
계약내용	공종			업체명(대표자)				
	공사 (계약년월일) 기간 (준공년월일)			총계약액			당년도기성액	
공사진척 및 대금 지급내용	구 분	회 차	기성금액	기 성 검사일	결제 수단	지급일자	지급액	비고
	선급금							
	기성금							
	기성금							
	기성금							
	준공금							
계								

<붙임4>

건설산업 상생협의체 협정서 (예시)

제1조 (목적)

이 협정은 해외 건설현장에서의 상생협력의 성공적 수행을 위하여 발주자, 원도급업체, 하도급업체간 현장별 상생협의체(이하 협의체) 구성에 관한 사항과 업무내용 및 기타 필요한 사항을 규정하는 것을 목적으로 한다.

제2조 (적용)

이 협정은 ○○건설공사에 적용한다.

제3조 (구성)

① 협의체는 발주자 ○○, 원도급업체 ○○, 하도급업체 ○○, ○○, ○○로 구성한다.

② 위원은 발주자 ○○, 원도급업체 ○○, 하도급업체 ○○, ○○, ○○의 관련 인원(별지 참조)으로 하고, 위원장은 발주자의 ○○장, 간사는 발주자 ○○의 ○○장으로 한다.

제4조(업무범위)

① 위원장은 협의체 운영주관 등 회의를 총괄한다.

② 간사는 위원장을 보좌하고 위원장 부재시 회의를 주관하며 운영일지 및 회의록을 관리한다.

③ 각 위원은 성공적인 상생협력 증진을 위하여 상생협력 과제의 발굴을 위해 적극 노력한다.

제5조(협의체 운영)

협의체 회의는 발주처 위원이 참가하는 월간회의 (매월 ○○일) 및 발주처 위원이 참가하지 않는 주간회의를 개최하되, 주간회의는 공정회의 등으로 대체할 수 있으며, 필요시 수시회의를 개최한다.

제6조(협의체 역할)

협의체는 “상생협력매뉴얼”에 규정된 역할을 수행한다.

제7조(자료제출)

① 위원장은 건설공사 계약과 함께 협의체 협정서를 체결하고 체결 즉시 발주처 ○○에 제출한다.

② 위원장은 회의결과(회의록 첨부)를 매월 ○일까지 발주자 ○○에 제출한다.

○발 주 자 : OOO 개발팀장 OOO (인)
○원수급자 : OOOO 현장대리인 OOO (인)
○하수급자 : OOOO 현장소장 OOO (인)
OOOO 현장소장 OOO (인)
OOOO 현장소장 OOO (인)
OOOO 현장소장 OOO (인)

<붙임5>

상생협의체 월간/주간회의 운영일지(예시)

발 주 자		기록일자	년 월 일(요일)		□월간회의 □주간회의
공사현장명					
회의일시		장 소		주재자	
제기된 문제점 및 조치사항					
하도급 점검사항	①대금지급보증서 발급	□발급 □미발급 □면제 □직접지급	③설계변경에 등에 따른 대금 조정		□조정 □미조정
	②기성(준공)금 지급	□지급 □미지급	④하자보증기간의 적정성		□적정 □미적정

참석자 명단					
소속	직위	성명/서명	소속	직위	성명/서명

<붙임6>

현장별 상생협력 추진실적 평가표 (예시)

평가일시	년 월 일 (요일)	평가자	원수급인 (인)
공 사 명		계약년월일 준공년월일	
상생협의체 구 성 원	발 주 자 : 원수급인 : 하수급인 :		

평가항목	세 부 내 용	배점	등급 및 기준					평점
			우수 (1.0)	양호 (0.9)	보통 (0.8)	미흡 (0.7)	불량 (0.6)	
최종평점								
계		**10**						
상 생 분위기 조 성 (20)	• 부서장의 경영방침	5						
	• 상생협력시행계획의 적정성	7						
	• 대내외홍보 및 언론보도 활동 노력도	3						
	• 행정사항(지시사항 등) 이행 충실도	5						
재무지원 (35)	• 재무지원 건수	10						
	• 재무지원의 실효성	15						
	• 재무지원의 타 현장 적용성	10						
기술지원 (25)	• 기술지원 건수	10						
	• 기술지원의 실효성 및 적정성	10						
	• 타 현장의 적용성	5						
교류확대 (20)	• 교류확대 건수	5						
	• 교류확대 실효성 및 적정성	10						
	• 타 현장의 적용성	5						
운영성과 요 약	※ 입증서류 붙임 참조							

확인자 발주자 : (서명 또는 인)

부록 7. 해외건설 상호협력평가제도 제출서류 및 세부 처리기준(안)

■ 제출서류

구분	서 류 명	비 고
작성서류	1. 신청서 표지	대표자인감 확인필
	2. 해외건설 국내 협력업체관리대장	
	3. 해외건설 공동도급공사별 기성실적	[1]대기업에 한함
	[2]4. 해외건설 업종별 협력업체와의 하도급계약 및 기성실적 상세현황	
	5. 해외건설 하도급대금 및 지급시기 등의 적정성 현황	
	6. 해외건설 협력업체 지원현황	
	7. 해외건설 상생협의체 운영현황	
	8. 해외건설 공동도급 또는 하도급 관련 표창 현황	
	9. 국내 제재처분 받은 현황	
사실확인서류	1. [3]매입처별 금융거래내역서	
	2. 해외건설 공동수급협정서 갑지 사본	해당업체에 한함
	3. 협력업체의 해외건설업 등록증 사본	해당업체에 한함
	4. 상생협의체 협정서 등 관련서류 일체	해당업체에 한함
	5. 표창장 사본	해당업체에 한함
	6. 사면대상 사실확인서류	해당업체에 한함
	7. 지원실적(기술/교육/금융 분야) 사실확인서류	해당업체에 한함

※ 1) 대기업인 건설업자란

- 토목건축공사업의 시공능력공시금액이 조달청의 등급별 유자격자 명부등록 및 운용기준 1등급에 해당하는 종합건설업자

2)과 3)는 상호 대조·확인하여 집계표상의 일련번호를 합계표 상에 기재하고 해당건에 형광펜으로 표기

■ 평가항목별 세부 처리기준

1. 해외건설 공동도급실적(배점: 10점)

평 가 항 목	평 가 기 준	배 점
가. 협력업체와 공동도급한 기성실적 건수 비율 $= \frac{\text{2)협력업자와의 공동도급 기성실적 건수}}{\text{1)공동도급 기성실적 건수}}$ ※ 당년도 자사 '공동도급 기성실적' 이 없는 업체는 기본점수 '1점' 부여	60%이상	5
	50%이상~60%미만	4
	40%이상~50%미만	3
	30%이상~40%미만	2
	30%미만	0
나. 협력업체 공동도급 참여율 $= \frac{\text{협력업자의 당년도 기성액}}{\text{자사의 당년도 기성액}}$ ※ '2)협력업체와의 공동도급 기성실적' 이 있는 업체에 한하여 평가	30%이상	5
	25%이상~30%미만	4
	20%이상~25%미만	3
	10%이상~20%미만	2
	10%미만	0

1) '공동도급 기성실적 건수' 판단기준

- 당년도 기성실적이 최소 1백만원 이상인 자사의 공동도급 현장수
  · 건설공사 실적신고시 제출하여 평가받은 자료에 따름
  · **장기계속공사는 차수별 계약 기준**

2) '협력업체와의 공동도급 기성실적' 판단기준

- "1)공동도급 기성실적 건수"에 포함된 현장 중
  · 공동도급 구성원 중 1개사 이상이 **당년도 협력업체(중소기업인 종합건설업자 또는 전문건설업자)** 이고, **당년도 협력업체 등록 후에 신규 계약한 공동도급 계약한 경우를 말함**
  · 다만, **① 당년도 신규 공동도급 계약이기는 하나 당년도 협력업체로 등록하기 전에 계약 체결한 경우 또는**
  ② 당년도 이전에 공동도급 계약한 경우에는
  → 해당 협력업체가 **직전년도에 협력업체였고 또한 당년도에도 협력업체인 때**에 한하여 '협력업체와의 공동도급 기성실적 건수' 로 인정
  ※ ① 당년도 협력업체는 중소기업인 종합건설업자도 인정

2. 해외건설 하도급실적(배점: 20점(대기업), 25점(중소기업))

평 가 항 목	대기업		중소기업	
	평 가 기 준	배점	평 가 기 준	배점
2)협력업자의 하도급기성실적 / 1)총기성액	50%이상	20	45%이상	25
	40%이상~50%미만	15	35%이상~45%미만	20
	30%이상~40%미만	10	25%이상~35%미만	15
	15%이상~30%미만	5	15%이상~25%미만	10
	15%미만	0	15%미만	0

1) '총기성액' 판단기준

- 해외건설공사 실적신고시 제출하여 평가받은 자료에 따라 **'해외건설 기성액 합계'** 금액으로 평가

2) '협력업체의 하도급기성실적' 판단기준

- 당년도 **협력업체 등록 후 그 협력업체와 신규 하도급 계약 체결 및 기성실적이 발생한 분을 말함**
  · 다만, **1) 당년도 신규 계약이기는 하나 당년도 협력업체로 등록하기 전에 계약체결한 경우 또는**
  2) 당년도 이전의 계약체결분인 경우로서, 당년도에 하도급 기성실적이 발생한 경우에는
  → 해당 협력업체가 **직전년도에 협력업체**였고 또 **당년도에도 협력업체**인 때에 한하여 **'협력업체의 하도급 기성실적'으로 인정**
- **'종합건설업자간 하도급기성실적' 은 제외(대·중소기업 모두 해당)**
- **자기공사에 대한 협력업체의 하도급기성실적도 인정**
- **당년도 기성실적이 없는 원도급공사에 대한 하도급실적은 제외**
  → 단, 익년도에 기성실적이 발생하는 원도급공사의 경우에는 해당 당년도 하도급실적을 익년도 하도급실적에 포함하여 평가 가능
  ※ 원도급기성실적 없는 하자보수 하도급계약 건은 평가대상에서 제외됨
- **당년도에 원도급공사가 준공된 후, 익년도 1분기 매입처별 금액 계표가 발행되어 제출된 경우에 한하여 인정**
- **하도급계약일자는 최초 계약일자를 기입하여야 하며, 또한 원도급공사가 차수 계약인 경우로서 당년도 2건 이상의 차수계약이 발생 시 총괄 계약한 하도급기성실적인 경우는 한쪽 차수에 편입하여 입력가능**
- **주계약자 방식의 경우 계약당사자의 하도급실적은 불인정**
  단, 원도급자의 지분에서 별도 하도급한 경우에 한해 실적 인정

3) '협력업체의 하도급기성실적' 중 '하도급 기성실적' 판단기준

- '협력업체의 하도급 기성실적'이면서, **당년도 하도급 기성분에 대한 당년도 금액**
- **(공동이행방식) 공동도급의 하도급인 경우, 자사지분율을 적용하여 해당 부분만을 인정**

입증서류

*①`거래기간이 1.1~12.31일인 **당년도 금액 합계표 (공인회계사 또는 세무사가 확인한 원본)** ← 지정일자까지 법정서류와 함께 제출

② 하도급계약이행보증서, 하도급계약서 등 **하도급계약 사실확인서류**
← 추가제출 지정일자까지 협회 요구에 따라 제출

3. 하도급대금 지급액의 적정성(배점: 15점)

가. "하도급률" 적정 하도급 건수 비율 = 2)하도급률 적정하도급건수 / 1)신규 하도급건수	나. "하도급률" 적정 하도급 건수	배 점
(1) 70%이상	(1) 120건이상	15점
(2) 60%이상~70%미만	(2) 80건이상~120건미만	13점
(3) 50%이상~60%미만	(3) 50건이상~80건미만	11점
(4) 40%이상~50%미만	(4) 40건이상~50건미만	8점
(5) 30%이상~40%미만	(5) 30건이상~40건미만	5점
(6) 10%이상~30%미만	-	3점
(7) 10%미만	(6) 30건미만	0점

※ 가와 나 중에 배점이 높은 쪽으로 선택 적용

1) '신규 하도급건수'의 판단기준

- 당년도에 신규로 하도급계약한 건수

2) '하도급률 적정 하도급건수' 판단기준

- **국내 공공기관이 발주한 공사**(이하 "공공공사"라 함)의 하도급인 경우에는 '당년도 신규 하도급계약건수'

※ 건산법 제31조제1항단서에 따라 공공 발주자는 하도급내용에 대한 적정여부 심사를 "의무화"하고 있음

- **민간공사**의 하도급인 경우에는 발주자 및 하도급업자가 해당 하도급건의 '하도급률'이 적정하다고 확인한 당년도 신규 하도급건수

※ 하도급률이란 <건설교통부 고시 제2006-262호('06.7.19)>

· "하도급계약금액"을 "하도급부분금액"으로 나눈 비율

· "하도급부분금액"은 하도급하고자 하는 공사부분에 대하여 수급인의 도급금액 산출내역서상의 계약단가를 기준으로 산출한 금액에 일반관리비, 이윤 및 부가가치세를 포함한 금액

· "하도급계약금액"은 수급인이 하수급자와 하도급계약을 맺으면서 지급하기로 계약한 금액

입증서류

A. 공공공사의 경우 : 하도급 계약이행보증서 등 제3자가 확인한 계약사실확인서류

B. 민간공사의 경우

- ㉠발주자(또는 감리자)에게 제출한 '건설공사 하도급계약통보서' 사본
  ㉡하도급률 "적정" 확인서 (붙임 양식 참조)
  ㉢하도급 계약이행보증서 등 제3자가 확인한 계약사실확인서류

☞ **㉠,㉡,㉢을 1set로 제출**

※ 건산법 제29조제5항에 따라 원도급사는 모든 하도급계약에 대해「건설공사의 하도급계약통보서」에 의거 발주자(또는 감리자)에게 하도급계약 내용을 통보하여야 하며, 그 내용 중에 "하도급률"을 기재하도록 하고 있음

4. 현금성 결제비율(배점: 8점)

가. 현금성결제비율이 우수한 하도급 건수 비율 = 2)현금성결제비율이 우수한 하도급건수 / 1)신규 하도급건수	나. 현금성결제비율이 우수한 하도급 건수	배 점
(1) 30%이상	(1) 50건이상	8점
(2) 20%이상~30%미만	(2) 40건이상~50건미만	6점
(3) 10%이상~20%미만	(3) 30건이상~40건미만	4점
(4) 5%이상~10%미만	(4) 20건이상~30건미만	3점
(5) 5%미만	(5) 20건미만	0점

※ 가와 나 중에 배점이 높은 쪽으로 선택 적용

1) '신규 하도급건수'의 판단기준

- 당년도 신규 하도급계약건으로서 당년도 하도급 기성실적이 있는 하도급건 수

2) '현금성결제비율이 우수한 하도급건수' 판단기준

- '1)신규 하도급건' 중 협력업체에게 지급한 **①하도급대금의 현금성결제비율**이 발주자로부터 수령한 **②원도급대금의 현금성결제비율을 초과한 하도급건수**
  · 단, 하도금대금을 100% 현금지급한 경우는 당연 인정
  (하도급대금직불 동의한 하도급건 포함 - 하도급대금 모두를 발주자가 직접 지급한 경우)
- 산출방법 : ① > ②인 하도급건수 또는 ①이 100%인 경우

$$① \text{ 하도급대금의 현금성결제비율} = \frac{\text{당년도에 현금성결제수단으로 지급한 하도급대금}}{\text{당년도 발행 (매입)세금계산서상금액}}$$

$$② \text{ 원도급대금의 현금성결제비율} = \frac{\text{당년도에 현금성결제수단으로 수령한 원도급대금}}{\text{당년도 발행 (매출)세금계산서상금액}}$$

※ "현금성결제" 인정범위 (『하도급거래 공정화에 관한 법령』)
- 현금, 수표, 내국신용장 및 구매자금융에 의한 환어음 또는 판매대금추심의뢰서, 기업구매전용카드, 외상매출채권담보대출, 구매론 또는 네트워크론

3) (공동도급) 대표사가 하도급대금을 현금성결제수단으로 지급하였다면 구성사도 동일하게 적용함을 원칙으로 함

※ 하도급대금 지급 구분 (현금성결제 및 조기지급)

- 선급금 포함 하도급대금 직불 → 100% 직불한 경우
- 선급금 제외 하도급대금 직불 → 일부 현금지급, 일부 직불한 경우
- 하도급대금 100% 현금지급 → 100% 현금지급한 경우
- 기 타 → 어음과 현금이 혼용된 경우

입증서류

㉠ 공사대금수령 및 하도급대금지급 내역서

㉡ **입금증, 통장사본, 금융기관이 확인한 거래내역표** 등 원도급대금 수령내역 확인서류 (현금성결제수단으로 수령하였음 또는 현금성결제수단으로 수령하지 않았음이 확인 가능한 금융기관 확인서류 등)

㉢ **입금증, 통장사본, 금융기관이 확인한 거래내역표** 등 하도급대금 지급내역 확인서류 (현금성결제수단으로 지급하였음 또는 어음을 쓰지 않았다는 금융기관 확인서류 등)

㉣ 세금계산서 사본(세무사 또는 공인회계사 확인 원본)

☞ **㉠,㉡,㉢,㉣을 1set로 제출**

단, 하도급대금직불 동의한 경우에는 **"하도급대금직불동의서" 및 "통장거래 내역" 사본**으로 ㉠~㉣ 대체 가능

5. 하도급대금 조기지급(배점: 5점)

가. 하도급대금 조기 지급한 하도급 건수 비율 = 2)하도급대금 조기지급한 하도급건수 / 1)신규 하도급건수	나. 하도급대금 조기 지급한 하도급 건수	배 점
(1) 30%이상	(1) 50건이상	5점
(2) 20%이상~30%미만	(2) 40건이상~50건미만	4점
(3) 10%이상~20%미만	(3) 30건이상~40건미만	3점
(4) 5%이상~10%미만	(4) 20건이상~30건미만	2점
(5) 5%미만	(5) 20건미만	0점

※ 가와 나 중에 배점이 높은 쪽으로 선택 적용

1) '신규 하도급건수' 의 판단기준

- 당년도 신규 하도급계약건으로서 당년도 하도급 기성실적이 있는 하도급건 수

2) '하도급대금 조기 지급한 하도급 건수' 판단기준

- '1)신규 하도급건' 중 **관련 하도급대금 모두를 *법정기일 전에** 발주자로부터 수령한 현금비율이상 하도급대금 지급한 하도급건수
  · 즉, 발주자로부터 원도급대금을 지급받은 경우는 지급받은 날로부터 **14일**, 발주자로부터 원

도급대금을 지급받지 않은 경우는 하도급 기성검사(또는 준공검사) 완료일로부터 **59일** 이내에 하도급대금을 지급한 하도급 건수

- **'하도급대금직접지급' 의 경우는 인정**
  발주자로부터 선급금 수령후 직불한 경우 선급금도 14일 이내에 지급하여야 함
- '④ 현금성 결제비율'에서 평가인정된 하도급건에 대해서도 중복 인정 가능 (예시참조)

※ "하도급대금지급의 법정기일" (『하도급법』 제13조제3항)
- 발주자로부터 도급대금을 지급받은 경우, 지급받은 날로부터 **15일**
- 원사업자가 발주자로부터 도급대금을 지급받지 않은 경우, 하도급대금을 목적물 수령일(준공 또는 기성부분의 통지를 받고 검사를 완료한 날)로부터 **60일**
- (예시) 발주자로부터 선급금을 지급 받은 날이 2012.4.1일인 경우, 하도급 선급금 지급 법정지급기일은 2012.4.16일

※ "하도급대금지급의 현금비율" (『하도급법』 제13조제4항)
- 원사업자는 수급사업자에게 하도급대금을 지급함에 있어 발주자로부터 지급받은 **현금비율미만으로 지급하여서는 안됨**

3) (공동도급) 대표사가 하도급대금을 조기 지급하였다면 구성사도 동일하게 적용함을 원칙으로 함

입증서류

㉠ 공사대금수령 및 하도급대금지급 내역서
㉡ **입금증, 통장사본, 금융기관이 확인한 거래내역표** 등 원도급대금 수령내역 확인서류 (수령일자 및 수령액 확인이 가능한 금융기관 확인서류)
㉢ **입금증, 통장사본, 금융기관이 확인한 거래내역표** 등 하도급대금 지급내역 확인서류 (지급일자 및 지급액 확인이 가능한 금융기관 확인서류)
㉣ 하도급계약서 사본
☞ **㉠,㉡,㉢,㉣을 1set로 제출**
단, 하도급대금직불 동의한 경우에는 **"하도급대금직불동의서" 및 "통장거래 내역" 사본**으로 ㉠~㉣ 대체 가능

6. 전자하도급계약 (배점: 2점)

평 가 항 목	평 가 기 준	배 점
가. $\frac{\text{2)전자 하도급계약건수}}{\text{신규 하도급계약건수}}$	(1) 50%이상	2
	(2) 20%이상~50%미만	1
	(3) 20%미만	0

1) '전자하도급계약' 의 판단기준
- 현행 오프라인 방식으로 처리하던 하도급계약서의 작성, 체결, 관리 등 **일련의 계약업무를 공인인증서 기반의 양방향 전자서명 및 암호화를 통해 온라인상에서 전자적으로 처리하는 방식**

- 원·하도급업체가 직접방문 없이 **①양사간 전자서명**에 의해 전자적으로 하도급계약하고, **②양사가 사후에도 해당 하도급계약건을 조회 및 출력할 수 있는 전자문서**

2) '전자하도급계약건수'의 판단기준

- 당년도 신규 하도급계약건으로서 전자하도급계약한 건수

(공동도급) 대표사가 체결한 전자하도급 계약건에 대해서 구성사도 동일하게 적용함을 원칙으로 함

입증서류

㉠ '전자하도급계약서' 출력물

㉡ '전자하도급계약서'가 작성·등록된 **전자시스템 화면 캡처 출력물**

☞ **㉠,㉡을 1set로 제출**

7. 협력업체 재정지원(배점: 5점)

가. 재정지원한 협력업체 법인수 비율 $= \frac{\text{2)재정지원한 협력업체 법인수}}{\text{1)총협력업체 법인수}}$	**나. 2)재정지원한 협력업체 법인수**	**배 점**
(1) 60%이상	(1) 100개사이상	5점
(2) 40%이상~60%미만	(2) 70개사이상~100개사미만	4점
(3) 20%이상~40%미만	(3) 40개사이상~70개사미만	3점
(4) 10%이상~20%미만	(4) 20개사이상~40개사미만	2점
(5) 10%미만	(5) 20개사 미만	0점

※ 가와 나 중에 배점이 높은 쪽으로 선택 적용

1) '재정지원한 협력업체 법인수'의 판단기준

- **1개 협력업체 법인당 "최소 1백만원이상" 1회이상 재정적 지원**한 협력업체 법인수

※ 1. 1개 협력업체 법인에 대해 아래 4가지 모든 방법으로 각각 100만원이상 재무지원한 경우, '재정지원한 협력업체 법인수'는 1개로만 집계됨

※ 2. 토공사업종과 철콘공사업종에 대해 각각 협력업체로 등록한 'A건설(주)'과 토공사업종과 철콘공사업종에 대해 각각 하도급계약을 체결하고, 토공사 하도급건에 대해서만 원도급대금 수령없이 하도급대금을 2백만원 우선 지급한 경우라면 'A건설(주)'는 '재정지원한 협력업체 법인수'에 포함

협력업체 '재정지원'의 인정사례

1. **당년도에 하도급대금외 기자재구입비 등** 최소 1백만원 이상 비용 현금(또는 현물) 지급

↳ 해당사실에 대한 입증서류는 하도급대금과 별개로 지급하였음을 입증하는 서류와 해당 협력업체가 해당 금액을 수령하였다는 사실확인서류 준비 필요

입증서류 : 원·하도급업체의 통장사본, 입금증, 사유서 등

2. 발주자로부터 선급금, 기성금, 준공금 등 모든 원도급대금을 **수령하기 이전에 하도급 대금을 현금성결제수단으로 최소 1백만원 이상 지급**

↳ 발주자로부터 원도급대금을 '전혀' 수령하지 않고 하도급대금을 지급한 경우에 한함

입증서류 : 원하도급업체의 통장사본, 키스콘 건설공사대장

※ 원도급수령내역 및 하도급지급내역이 모두 소명된 경우에만 인정

3. **당년도에 신규로 전자하도급계약을 실시**하여 협력업체(법인)별 '인지세' 등 절감액이 최소 1백만원 이상인 경우

- 하도급계약액은 원도급이 (공동이행방식)공동도급이라면, 공동수급체가 계약한 **총하도급계약액**에 따름
- 하도급계약액이 1천만원이상은 절감액을 6만원으로 계상
  하도급계약액이 3천만원이상은 절감액을 12만원으로 계상
  하도급계약액이 5천만원이상은 절감액을 20만원으로 계상
  하도급계약액이 1억원이상은 절감액을 50만원으로 계상
  하도급계약액이 2억원이상은 절감액을 120만원으로 계상

(예시 1) 협력업체 'A건설(주)'와 하도급계약한 경우
(토공사 계약액 : 1억2천만원, 철콘공사 계약액 : 8천만원)
⇒ 'A건설(주)'는 재무지원한 협력업체 법인수에 포함시킴
(토 + 철콘공사업 계약액 합계액 : 2억원)

(예시 2) 원도급공사가 공동도급공사로서 협력업체 'A건설(주)'와 하도급계약한 경우
(공동도급비율 : 대표사(갑건설), 구성사(을건설) 각각 50%)
(토공사 계약액 : 1억2천만원, 철콘공사 계약액 : 8천만원인)
⇒ 갑, 을건설의 모두, 'A건설(주)'는 재무지원한 협력업체 법인수에 포함
단, 갑과 을건설의 '협력업체의 하도급실적'은 각각 1억원임

입증서류: 전자하도급계약서, 전자계약시스템 화면 캡처 출력물

8. 협력업체 하도급 이행성 보증 관련 지원(예시)(배점: 3점)

가. 이행성 보증 관련 지원한 협력업체 법인수 비율 = 2)재정지원한 협력업체 법인수 / 1)총협력업체 법인수	나. 2)이행성 보증 관련 지원한 협력업체 법인수	배 점
(1) 50%이상	(1) 40개사이상	3점
(2) 30%이상~50%미만	(2) 20개사이상~40개사미만	2점
(3) 30%미만	(3) 20개사 미만	0점

※ 가와 나 중에 배점이 높은 쪽으로 선택 적용

9. 협력업체 교육지원(배점: 7점)

가. 위탁교육에 참가한협력업체 법인수 비율	나. 위탁교육에 참가한 협력업체의 임직원수				배 점
= 1)위탁교육지원한 협력업체 법인수 / 총협력업체 법인수	= 위탁교육지원에 의해 교육에 참가한 협력업체의 임직원수				
	협력업체수	1000개사 이상	500개사 이상	500개사 미만	
60%이상	교육인원수	200인이상	160인이상	120인이상	7점
40%이상~60%미만		160~200인미만	120~160인미만	70~120인미만	5점
20%이상~40%미만		120~160인미만	80~120인미만	40~70인미만	3점
10%이상~20%미만		80~120인미만	40~80인미만	20~40인미만	1점
10%미만		80인 미만	40인 미만	20인 미만	0점

1) **'위탁교육 지원한 협력업체 법인수' 의 판단기준**

- 원도급업체는 협력업체의 임직원을 국토교통부, 노동부 등 **중앙행정기관이 승인한 교육훈련기관의 승인받은 교육과정에 2)위탁교육**하고, 그 **3) '교육실비 등' 을 지원**한 경우로서 **협력업체당 1인 이상 해당 교육과정에 참석**한 협력업체 법인수
  - 단, 위탁교육과정은 건설관련 중 **건산법, 건기법, 산안법 등 관련법령에 따른 의무교육은 제외함** (※기술자 승급교육, 기사자격증 취득교육, 정기적인 안전교육 등은 제외)
- **원도급업체가 자체적으로 교육을 실시하는 경우에는** 그 교육내용의 전부 또는 일부를 노동부 등이 승인한 **교육기관 및 교육과정에 위탁 교육**하는 경우에 한함
- 협력업체 지원 위탁교육은 해당 협력업체의 **공사수행 기간과 상관없이 실시 가능**
- 공동도급공사의 경우 대표사가 실시한 자사의 협력업체 교육지원은 **공동도급 구성사의 협력업체에 대한 교육지원으로 인정 안됨**

2) **'위탁 교육기관 및 교육과정' 의 판단기준**

- **노동부의 HRD-Net(직업능력개발종합정보망)에 등록된 교육훈련기관 및 교육훈련과정**
- 노동부의 HRD-Net에 등록된 교육과정이라면 **원격(온라인) 교육도 인정 가능**
- **교육과정은 「건설산업기본법」 및 「하도급거래 공정화에 관한 법률」이 각각 1시간 이상 포함되어야 하며, 수료증에 교육과정이 명기되어야 한다.**

※ 노동부HRD-Net(http://www.hrd.go.kr)의 "일반훈련과정 / 사업주지원과정/ 직종:건설"에서 교육기관 및 과정 검색 가능

3) **'교육지원' 에 대한 판단기준**

- 원도급업체가 '교육실비' 를 지원하는 경우, **해당 교육훈련기관에 직접 지급하든, 협력업체를 통해 지급하든 모두 인정 가능**
  - 단, 협력업체에게 직접 지급하는 경우에는 참가한 교육과정 **시작일 기준 전후 3개월 이내에 지급**하는 것을 원칙으로 함

입증서류

㉠ 국민연금 사업장 가입자 가입증명서
↳ 협력업체의 재직여부 확인

㉡ 교육기관이 발행한 교육 **수료증 또는 교육참석사실 확인서**
↳ 교육과정 및 교육참석 사실 확인

㉢ 세금계산서, 입금증 등 금융기관 확인서 또는 교육기관 확인서 등
↳ 원도급업자의 비용지원 사실 확인

☞ **㉠,㉡,㉢을 1set로 제출**

10. 협력업체 기술지원(배점: 10점(대기업), 5점(중소기업))

평 가 항 목	배 점
(1) 기술개발비용 지원	협력업체당 각2점
(2) 신기술·특허공법 공동개발	협력업체당 각2점
(3) 특허 또는 신기술을 보유한 협력업체에 하도급에 의해 시공한 해외공사가 있는 경우	협력업체당 각1점

1) '기술개발비용 지원' 판단기준

- 원도급업체의 **①당년도('14년도)「기술개발투자비 확인서」상의 "중소건설업체에 대한 인력개발 및 기술지도 비용" 항목 금액 및 ②기술개발비를 수령한 협력업체 법인수**에 따라 평가(**협력업자가 실제로 수령한 금액과는 무관**)

· **"중소건설업체에 대한 인력개발 및 기술지도 비용"** 항목의 금액이 "1억이상" 이거나 '총기성액' 대비 '중소건설업체에 대한 인력개발 및 기술지도 비용(1백만원 이상인 경우)' 비율이 **"0.1% 이상"** 인 경우에 한함

※ '기술개발투자비 확인서' 란

- 건설산업기본법 시행규칙 제23조제1항 및 별표1에 근거하며, 조세특례제한법 시행령 별표6에 규정된 비용 중 ' 11년도에 실제로 사용된 금액에 대해 **공인회계사 또는 세무사가 발급한 확인서**

입증서류

㉠ 원도급업체의 **당년도 기술개발투자비 확인서**
(공인회계사 또는 세무사 확인 원본)

- 조세특례제한법 시행령 별표6에 규정된 비용 중 ' 14년도에 실제로 사용된 금액에 대해 공인계사 또는 세무사가 발급한 확인서

㉡ 협력업체의 **당년도 기술개발비 수령 사실 확인서**
(공인회계사 또는 세무사 확인 원본, 붙임 참조)

☞ **㉠,㉡ 을 1set로 제출**

2) **‘신기술·특허공법 공동개발 ’ 판단기준**

- 당년도(’13년도)에 **신기술로 지정 또는 특허 등록**한 경우로서 **원도급업자와 협력업자가 함께 공동개발자로 지정(등록)된 경우를 말함**
- **“건설시공” 관련 신기술 또는 특허에 한해 인정**
  · 건설기술관리법 또는 환경관련 법령에 따라 적용받는 신기술에 한함
  ※ 산업발전법에 의한 신기술(산자부소관), 기술개발촉진법에 의한 신기술(과기부소관), 실용신안법에 의한 ‘실용신안’은 불인정

3) **‘특허 또는 신기술을 보유한 협력업체에 하도급에 의해 시공한 공사가 있는 경우’의 판단기준**

- 특허 또는 신기술을 보유한 협력업체와 당년도(’13년도)에 신규 하도급계약을 하고 그 계약일이 특허 또는 신기술의 유효기간 이내인 경우
- 해당 특허와 하도급계약건이 관련공종인 경우에 한해 인정
  · 하도급계약을 체결한 협력업체가 특허(또는 신기술) 보유업체와 특허(또는 신기술) 사용권 계약을 한 경우도 인정 가능
- 특허권자가 개인일 경우 해당 협력업체의 대표자일 때만 인정

입증서류

㉠ 협력업체의 특허증 또는 신기술 인증확인서 사본
㉡ 해당 협력업자와 체결한 하도급계약서 사본
☞ **㉠,㉡ 을 1set로 제출**

11. 상생협의체 운영(배점: 5점)

평 가 항 목	평 가 기 준	배 점
가. $\frac{\text{2)상생협의체 운영 현장수}}{\text{1)신규 원도급계약 현장수(공공공사)}}$ **또는 2)상생협의체 운영 현장수** ※ 자사의 공사현장이 모두 3)상생협의체 운영 의무대상인 업체는 1점(기본점수) 부여	(1)20%이상 또는 20개이상	2
	(2)10%이상 20%미만 또는 10개이상 20개미만	1
	(3)10%미만이고 10개미만	0
나. 4)상생협의체 운영성과	(1)발주자로부터 상생협의체 운영실적이 ‘우수’하다고 ‘표창’ 또는 ‘감사패’ 등 수상한 경우(현장당 2점)	3
	(2) ‘상생협의체’ 자체적으로 운영성과가 있다고 판단되는 경우 (현장당 1점)	

1) **‘신규 원도급계약 현장수(공공공사)’의 판단기준**

- 당년도 신규 원도급계약한 공공공사에 대한 판단은 건설공사실적신고)시 협회 제출, 평가받은 자료에 따름 **(장기계속공사는 차수별 계약 기준임)**
- **하도급계약 건이 없는 원도급 현장은 제외**

※ **당년도 신규 원도급계약건이 없는 경우에는 점수 없음 ("0점" 처리)**

2) '상생협의체 운영 현장수' 의 판단기준

- 1)에 해당하는 원도급현장 중 상생협의체 구성 및 운영한 현장수
- 발주자 및 원·하도급업체간 '상생협의체 협정서' 및 '월간/주간 운영일지' 에 따라 상생협의체 운영 여부를 판단함

※ '상생협의체 협정서' 및 '운영일지' 는 국토부가 제시한 「건설산업 상생협력 표준모델 및 운영매뉴얼(참고자료)」을 참고할 것

입증서류

㉠ 현장별 '건설산업 상생협의체 협정서' 사본 및 관련 사진

↳ 발주자(예:관리국장, 개발팀장) 및 원수급인(예: 대표자 또는 현장대리인) 모두가 날인한 협정서

㉡ 현장별 '월간/주간 상생협의체 운영일지' 사본 (참석자 서명날인 포함)

☞ **㉠,㉡ 을 1set로 제출**

3) '상생협의체 운영 의무대상' 의 판단기준

- 현행 법령상 상생협의체 운영 의무화 현장이 **"아직" 없으므로** 기본점수(1점)를 적용하 업체는 없음

4) '상생협의체 운영성과' 의 판단기준

- 상생협의체 운영현장 중 '성과' 있는 현장은 **현장당 1점(또는 2점)**

※ '상생협의체 운영성과' (예시)

· 상생협의체 구성원간 고충 및 애로해소
공사현장 민원의 신속한 해결 및 협조
상생협의체 구성원간 교육협력, 기술교류 및 경영지원
건설공사 수행방법 개선, 건설근로자의 작업환경 개선 등

- 아래 ① 또는 ②에 따라 평가

① 원도급사가 발주자로부터 상생협의체 운영과 관련하여 **'표창', '감사패' 등을 수상**한 경우 (현장당 2점)

② 발주자로부터 '표창, '감사패' 등을 수상하지는 않았으나, **원도급업자가 자체적으로 평가**하여 상생협의체 운영성과가 있었다고 판단되는 경우 (현장당 1점)

→ 협회는 지정일까지 제출하는 '상생협의체 운영성과' 를 **입증하는 사실확인서류에 따라 상생협의체 운영성과 여부에 대한 평가를 실시함**

※ 원도급업자가 자체평가하고 발주자가 확인한 '상생협의체 추진실적 평가결과표' 를 토대로 평가하기는 하나, '상생협의체 추진실적 평가결과표' 상의 '평점' 에 따른 것이 아니라, 이에 따른 입증서류에 근거하여 평가

입증서류

㉠ 발주자가 확인한 '현장별 상생협력 추진실적 평가표'
↳ 발주자의 실제 현장감독관이 확인한 원본서류
㉡ 상생협의체 운영성과 입증서류
↳ ①의 경우에는 발주자가 수여한 표창장, 감사패 등
(수상자는 현장소장도 가능)
②의 경우에는 운영일지 및 관련 사진 등 사실을 입증하는 서류
☞ **㉠,㉡ 을 1set로 제출**

12. 신인도(배점: 10점(대기업), 20점(중소기업))

평 가 항 목	평 가 기 준	감 점
공사대금의 적정지급 또는 공사하도급 관련 1)제재처분 받은 경우 감점	(1) 시정권고·시정명령·지시	-1점
	(2) 과태료	-2점
	(3) 고발·벌금	-3점
	(4) 과징금	-4점
	(5) 입찰참가제한·영업정지	-5점

1) **'제재처분받은 경우' 의 판단기준**
- **당년도에 '공사대금의 적정지급 또는 공사하도급' 과 관련**하여 관련법령에 따라 **제재처분 받은** 경우, **제재처분기관별 처분일자별 제재건수별 감점을 누계**
· **관련법령 : 『하도급거래공정화에 관한 법률』,**
『건설산업기본법』,
『국가를 당사자로 하는 계약에 관한 법률』,
『지방자치단체를 당사자로 하는 계약에 관한 법률』
- 건산법에 따른 "하도급통지의무 위반"으로 과태료 처분 받은 건 중 **하도급계약 지연통보(예:통보기한을 하루 지난 31일째 통보)나 변경사항 미통보의 경우는 '-1점' 만 감점**

13. 포상실적(배점: 5점)

평 가 항 목	평 가 기 준	배 점
해외건설 공동도급 또는 하도급 등 건설업자간 상호협력과 관련하여 표창 등을 받은 실적	1) 중앙행정기관의 장 또는 건단련 회장 표창 1회	5점
	2) 중앙행정기관의 장의 모범업체 선정 1회 ※ 공정위의 현금성결제 모범업체	3점
	3) 사도지사 표창 1회 ※ **광역사도지사** 표창에 한함	2점

※ 표창 수상자가 대표자 또는 법인인 경우에 한해 인정 (현장소장이 표창을 수상한 경우는 불인정)

부록 8. 국내건설 및 해외건설 관련DB 현황

■ 국내건설 관련 DB (건설산업지식정보시스템, KISCON)

표. 건설산업기본법 및 기타 법령에 따른 건설산업지식정보시스템(KISCON) 제공 정보

분류		세부항목	법·지침 등 관련규정	비 고
일반 현황	기본 정보	건설업체	건설산업기본법 시행규칙 제 8조 (건설업등록의 공고) 건설산업기본법 시행규칙 제10조의2 (건설업등록사항신고서 등)	모두에게 공개
		건설업등록		
		영위기간		
	변경 이력	전입 및 전출 현황		
		대표자 및 상호		
		양도·합병·상속		
	시평 자료	년도별 시공능력평가정보	건설산업기본법 제23조 (시공능력의 평가 및 공시)	공사실적평가액/ 경영평가액/기술능력평가액/신인도평가액/보유 술자수 제공
공사 실적	금액	계약, 기성, 준공실적	건설산업기본법 제7조 (건설관련주체의 책무) 건설산업기본법 제24조 (건설산업정보의 종합관리) 건설산업기본법 제42조 (건설공사표지의 게시)	공공발주자에게만 공개
	업종별	건설업종별		
	공종별	주공종 및 세부공종		
	지역별	광역시도별		
	CM 실적	건설사업관리 실적	건설산업기본법 제23조의2 (건설사업관리능력의 평가 및 공시)	신청 업체에 한해 제공
	현장 정보	개별공사의 세부정보 (금액, 낙찰율, 진행상태, 위치정보 등)	건설산업기본법 제42조 (건설공사표지의 게시)	공공발주자에게만 공개
	하도급 실적	하도급 계약현황	건설산업기본법 제7조 (건설관련주체의 책무) 건설산업기본법 제24조 (건설산업정보의 종합관리)	(제공 준비중)
		하도급 직불실적		
	해외 공사 정보	계약체결정보	해외건설촉진법 시행령 제17조 (해외공사상황보고)	(제공 준비중)
신인 도	상호 협력	대·중소 상호협력 평가정보	건설산업기본법 제48조 (건설업자간의 협력)	점수 구간 단위로 공개
	처분/ 위반	행정처분현황	건설산업기본법 시행규칙 제8조 (건설업등록의 공고)	모두에 공개
	부정당 제재	부정당 업체정보	국가를 당사자로 하는 소송에 관한법 시행령 제76조 (부정당업자의 입찰참가자격 제한)	공공발주자에게만 공개
	불공정 하도급	위반내역	건설산업기본법 시행규칙 제8조 (건설업등록의 공고)	모두에게 공개
	벌점	벌점내역	건설기술관리법 시행령 제13조의6 (건설공사 등의 부실측정기준 등)	공공발주자에게만 공개
	부도 정보	현재 당좌거래정지여부	어음·수표거래 관련 법 및 규약 (금융결제원 제공)	모두에게 공개
		과거 당좌거래정지이력		
	재해, 환경	환산재해율	산업안전보건법 제9조의2 (사업장의 산업재해 발생건수 등 공표)	(제공 준비중/ 환산재해율은 공공발주자에게만 제공중)
		안전보건관리비 사용의무 위반		
		산업재해발생 보고의무 위반		
기술 능력	신기술	개발 및 활용실적	건설기술관리법 제33조 (신기술의 지정·고시)	모두에게 공개
	특허 현황	특허·실용신안	특허법 제37조 (특허권의 설정등록 및 등록공고)	모두에게 공개
	우수 건설	우수건설업자 지정현황	건설기술관리법 시행령 제59조 (우수건설기술용역업자, 우수건설업자 또는	모두에게 공개

	업자		우수감리원의 지정)	
	기술 인력	건설기술자 및 기술인정보	건설기술관리법 제6조의2 (건설기술자의 신고)	모두에게 공개
신용·재무 정보	신용 평가 등급	기업신용·기업어음·회사채 평가등급	자본시장과 금융투자업에 관한 법 제4조(증권) 등	모두에게 공개
		공공기관입찰용 신용평가등급	-	모두에게 공개
	재무 제표	대차대조표 및 손익계산서	-	건설업체 요청시
	보증 관련	보증현황(계약, 하도급대금지급보증 등)	건설산업기본법 제7조 (건설관련주체의 책무) 건설산업기본법 제24조 (건설산업정보의 종합관리	(제공 준비중)

■ 해외건설 관련 DB (해외건설협회)

표. 해외건설촉진법에 따른 국토교통부(해외건설협회) 신고 및 보고 정보

분류		세부항목	관련 법령	비 고
해외 공사 실적	업체 정보	신고업종	해외건설촉진법 시행규칙 제2조 (해외건설업신고서) 해외건설촉진법 시행규칙 제14조 (해외공사실적보고 등)	비공개 (통계자료로 활용)
		대표자명		비공개
		상호	해외건설촉진법 시행규칙 제2조 (해외건설업신고서) 해외건설촉진법 시행규칙 제13조 (계약체결결과보고) 해외건설촉진법 시행규칙 제14조 (해외공사실적보고 등) 해외건설촉진법 시행규칙 제15조 (시공상황보고) 해외건설촉진법 시행규칙 제17조 (준공보고)	비공개 (통계자료로 활용)
		주된 사무소 소재지	해외건설촉진법 시행규칙 제2조 (해외건설업신고서)	비공개
		신고 자격 증명		
		사업자 등록증		
	공사 진행 상황	공정율 현황	해외건설촉진법 시행규칙 제15조 (시공상황보고)	비공개
		부진 및 장기 미착공 사유		
		공사 관련 지출 현황 (인건비/자재비/장비비)		
		클레임 현황		
	계약	국가명	해외건설촉진법 시행규칙 제15조 (시공상황보고) 해외건설촉진법 시행규칙 제17조 (준공보고)	비공개 (통계자료로 활용)
		공사명	해외건설촉진법 시행규칙 제13조 (계약체결결과보고) 해외건설촉진법 시행규칙 제14조 (해외공사실적보고 등)	비공개
		착공일/준공일		
		계약금액	해외건설촉진법 시행규칙 제15조 (시공상황보고) 해외건설촉진법 시행규칙 제17조 (준공보고)	비공개 (통계자료로 활용)
		공종분류	해외건설촉진법 시행규칙 제13조 (계약체결결과보고) 해외건설촉진법 시행규칙 제14조 (해외공사실적보고 등)	비공개 (통계자료로 활용)
		공사지역		
		계약연월		
		발주자명	해외건설촉진법 시행규칙 제13조 (계약체결결과보고) 해외건설촉진법 시행규칙 제14조 (해외공사실적보고 등) 해외건설촉진법 시행규칙 제17조 (준공보고)	비공개
		공사종류	해외건설촉진법 시행규칙 제13조 (계약체결결과보고)	비공개 (통계자료로 활용)
		기성 지불방법		비공개
		하자보수기간		

	입찰	입찰일	해외건설촉진법 시행규칙 제13조 (계약체결결과보고)	비공개
		낙찰일		
		입찰금액		
		입찰결과 (입찰업체별 투찰액)		
	하도급	하청관계 (업체별 금액)	해외건설촉진법 시행규칙 제13조 (계약체결결과보고)	비공개
		하도급준 건수	해외건설촉진법 시행규칙 제14조 (해외공사실적보고 등)	
		하도급계약 건수		
	현지화	아국 및 외국 보유인력	해외건설촉진법 시행규칙 제15조 (시공상황보고)	비공개
		임대 및 자사보유 장비현황		
	사업 유형 /형태	공사종류	해외건설촉진법 시행규칙 제13조 (계약체결결과보고) 해외건설촉진법 시행규칙 제15조 (시공상황보고)	비공개 (통계자료로 활용)
		발주자 분류	해외건설촉진법 시행규칙 제14조 (해외공사실적보고 등)	
		발주방식		
		계약방식	해외건설촉진법 시행규칙 제13조 (계약체결결과보고)	
		수주형태		
		수행방식		
		발주형태		
	자금/ 기성 현황	손익현황	해외건설촉진법 시행규칙 제15조 (시공상황보고) 해외건설촉진법 시행규칙 제17조 (준공보고)	비공개
		선수금잔액	해외건설촉진법 시행규칙 제15조 (시공상황보고)	
		기자재미지급금		
		미수금 현황		
		당해연도 기성액 및 수령일	해외건설촉진법 시행규칙 제14조 (해외공사실적보고 등)	
		전년도까지 누계기성액 및 수령액 등		
		유보금 기준 및 현황	해외건설촉진법 시행규칙 제13조 (계약체결결과보고) 해외건설촉진법 시행규칙 제15조 (시공상황보고) 해외건설촉진법 시행규칙 제17조 (준공보고)	
		지체상금 기준 및 현황	해외건설촉진법 시행규칙 제13조 (계약체결결과보고) 해외건설촉진법 시행규칙 제15조 (시공상황보고)	
		외화가득	해외건설촉진법 시행규칙 제17조 (준공보고)	
		발주자공급 원자재 가격	해외건설촉진법 시행규칙 제14조 (해외공사실적보고 등)	
		최종 소요공사비 (국내 및 해외 인건비/자재비/장비비)	해외건설촉진법 시행규칙 제17조 (준공보고)	비공개
	금융	선수금보증(국내/국외)	해외건설촉진법 시행규칙 제13조 (계약체결결과보고)	비공개
		하자보증(국내/국외)		
		입찰보증(국내/국외)		
		계약보증(국내/국외)		
		현지금융상환 현황 (보증/자기신용)	해외건설촉진법 시행규칙 제15조 (시공상황보고)	
		현지금융차입 현황 (보증/자기신용)		
		은행지급보증잔액 현황 (입찰/계약/선수금/하자/현지 금융담보/기타보증)		
		보증처리관계	해외건설촉진법 시행규칙 제17조 (준공보고)	

부록 9. 해외건설 협력업자 POOL 공동관리 시스템 구축·운영 및 이용방법 등에 관한 내규(안)

『해외건설 협력업체 POOL 공동관리 시스템 구축·운영 및 이용방법 등에 관한 내규(안)』

2014. 9

해 외 건 설 협 회

해외건설 협력업체 POOL 공동관리 시스템의 구축·운영 및 이용방법 등에 관한 내규(안)

제1조(목적) 이 규정은 「해외건설촉진법」 제24조 제1항에 근거하여 현지화된 협력업자는 주계약자가 수주한 사업에 참여할 수 있는 가능성을 향상시키고 주계약자는 협력업자 선정시 업체정보의 부족 또는 불확실성으로 인한 리스크를 감소시키기 위하여 해외건설 협력업체 POOL 공동관리 시스템의 구축·운영 및 이용방법 등에 관한 사항을 정함을 목적으로 한다.

제2조(용어의 정의) 이 규정에서 사용하는 용어의 뜻은 다음과 같다.

1. “해외건설 협력업체 POOL 공동관리 시스템(이하 “시스템”이라 한다)”이란 해외에서 활동하고 있는 해외건설 협력업자의 정보를 유관기관이 관리하면서 해외건설 주계약자간 그 정보를 공유할 수 있는 시스템을 말한다.

2. “해외건설 주계약자(이하 “주계약자”이라 한다)”란 「해외건설촉진법」 제2조 제5호의 자로서 「건설산업기본법」 제9조제1항에 따라 종합공사를 시공하는 업종을 등록하고 건설업을 영위하는 자를 말한다.

3. “해외건설 협력업자(이하 “협력업자”이라 한다)”란 「해외건설촉진법」 제2조 제5호의 자로서 「건설산업기본법」 제48조 제2항에 따라 해외건설 주계약자 및 대기업인 해외건설 건설업자에 등록된 건설업자를 말한다. 여기서 대기업인 해외건설 건설업자란 「해외건설촉진법」 제2조 제5호의 자로서 토목건축공사업의 시공능력공시금액이 조달청의 등급별 유자격자 명부등록 및 운용기준 1등급에 해당하는 건설업자를 말한다.

4. “해외건설 건설업자(이하 “건설업자”이라 한다)”란 위 제2호, 제3호의 주계약자, 협력업자를 말한다.

5. “현지법인”이란 해외건설업자가 해외건설업을 영위하기 위하여 「외

국환거래법」 제3조제18호에 따른 해외직접투자를 한 법인을 말한다.

6. “운영기관”이란 시스템을 구축하여 운영하는 해외건설협회를 말한다.

7. “사용자”란 시스템에 접속하여 협력업자 정보를 파악할 수 있도록 권한이 부여된 운영기관, 건설업자의 임직원을 말한다.

제3조(준용규정) 이 규정에서 정하지 아니한 사항은 「건설산업기본법」, 「해외건설촉진법」, 「공공기관의 개인정보 보호에 관한 법」, 「정보통신망 이용촉진 및 정보보호에 관한 법」을 준용한다.

제4조(사용자 관리) ①운영기관의 장은 특별한 사유가 없는 건설업자의 해외건설 담당자에게 시스템 사용권한을 부여하여야 한다.

②건설업자의 장은 담당 임직원을 지정하여 운영기관의 장에게 시스템 사용권한을 신청하여야 한다.

③건설업자의 장의 사용권한 신청을 받은 운영기관의 장은 해외건설 진출 의도로 신청했는지 여부를 확인한 후 특별한 사유가 없는 한 건설업자로부터 시스템 사용자 권한 부여 신청을 받은 날로부터 5일 이내에 사용권한을 부여하여야 한다.

④건설업자의 장은 사용자가 변경되면 지체없이 운영기관의 장에게 통보하여야 한다.

⑤운영기관의 장은 제1항부터 제4항까지의 업무를 시스템을 통해 처리할 수 있다.

제5조(협력업자 데이터베이스) ①협력업자 데이터베이스는 다음 각 호의 정보로 구축한다.

1. 협력업자 기본정보 : 업체명, 소재지, 대표자, 등록업종

2. 시공능력 : 시공능력평가액, 국내건설 계약실적, 기술자 보유현황, 면허유지기간

3. 경영상태 : 유동비율, 부채비율, 순이익률, 현금흐름등급, 신용등급

4. 관리능력 : 보유 특허, 보유 신기술, 수상경력

5. 해외건설수행능력 : 진출국별 공사 실적, 해외건설 총괄 실적, 유사공사 실적, 장비동원능력, 인력동원능력, 자재조달능력(현지법인 보유여부)

②제1항에 따른 협력업자 데이터베이스를 구축할 때에는 중복투자 방지와 건설 정보의 공동이용 촉진을 위하여 해외건설협회 데이터베이스, 국토교통부의 건설산업지식정보시스템 데이터베이스 등과 상호 필요한 정보를 연계할 수 있다.

제6조(등록주기) 운영기관의 장이 POOL에 협력업자를 등록하는 주기는 매년 1회 실시하고 등록 유효기간은 기본 1년으로 하되 협력업자와 협의하여 1년씩 연장 가능하다.

제7조(등록방법) 운영기관의 장은 다음 각 호에 따라 POOL에 협력업자를 등록하여야 한다.

1. 해외진출 실적을 보유한 협력업자는 특별한 사유가 없는 한 POOL에 자동 등록

2. POOL에 등록하고자 하는 신규 해외진출 협력업자는 해외건설협회의 장에게 별지 제1호서식에 따라 등록 신청서 제출 후 해외건설사업 수행능력심사를 받거나 또는 해외건설 관련 교육 이수 후 등록

제8조(등록 해지사유) 운영기관의 장은 POOL에 등록된 협력업자가 다음 각 호의 1에 해당한다고 인정할 때에는 협력업자의 등록을 해지할 수 있다.

1. 하도급거래와 관련하여 수급사업자의 중대하고 명백한 귀책사유가 발생한 사유

2. 부도, 휴업, 폐업 등으로 정상적인 경영이 불가능한 경우

3. 협력업자의 귀책사유로 중대한 재해가 발생한 경우

4. 관련 법규에 의한 면허가 취소된 경우

5. 기타 법규 위반으로 행정처분을 받은 경우

6. 기업 임직원에게 뇌물 제공, 협박 등을 하여 공정한 하도급 거래를 문란케 한 경우

제9조(보안관리) ①사용자는 본 시스템에서 얻은 정보를 사용목적 이외의 용도로 이용해서는 아니되며 취득한 정보가 대외에 유출되지 않도록 보안을 유지하여야 한다.

②운영기관의 장은 협력업자 데이터베이스와 관련하여 보안사고가 발생한 경우 지체없이 필요한 조치를 취하여야 하며, 이를 관리대장에 기록·관리하고 그 결과를 국토교통부장관에게 보고하여야 한다.

제10조(보안각서 작성·제출) ①시스템을 사용하는 건설업자는 시스템 사용권한을 부여받기 전에 운영기관의 장에게 보안각서를 별지 제2호서식에 따라 작성하여 제출해야 한다.

부 칙

(2014.9.30)

이 내규는 2014년 9월 30일부터 시행한다.

[별지 1호 서식]

해외건설 협력업체 POOL 등록 신청서

<table>
<tr><td rowspan="8">기본
정보</td><td>회사(기관)명</td><td colspan="2">(한글명)
(영문명)</td><td>사업자등록번호</td><td></td></tr>
<tr><td>설 립 일</td><td colspan="2"></td><td>대 표 자</td><td></td></tr>
<tr><td>대표 전화번호</td><td colspan="2"></td><td>Fax번호</td><td></td></tr>
<tr><td>주 소</td><td colspan="4">(우편번호)</td></tr>
<tr><td>등록업종</td><td colspan="4"></td></tr>
<tr><td rowspan="2">업무
담당자</td><td>성명</td><td></td><td>부서/직급</td><td></td></tr>
<tr><td>E-mail</td><td></td><td>전화번호</td><td></td></tr>
<tr><td rowspan="2">시공
능력</td><td>시공능력
평가액</td><td colspan="2"></td><td>국내
계약실적</td><td></td></tr>
<tr><td>기술자
보유현황</td><td colspan="2"></td><td>면허유지기간</td><td></td></tr>
<tr><td>경영
상태</td><td>유동비율/부채
비율/순이익률
/현금흐름등급</td><td colspan="2"></td><td>신용등급</td><td></td></tr>
<tr><td>관리
능력</td><td>특허/신기술</td><td colspan="2"></td><td>수상경력</td><td></td></tr>
<tr><td colspan="2">해외건설
수행능력</td><td colspan="4"></td></tr>
<tr><td colspan="2">등록목적</td><td colspan="4"></td></tr>
</table>

상기와 같이 본 기업은 해외건설 협력업자 POOL에 등록을 신청합니다.

20 . . .

신 청 인 : (서명 또는 인)

해외건설협회장 귀하

[별지 2호 서식]

보 안 각 서

본 기관(또는 인)은 국토교통부의 해외건설 협력업자 POOL 공동관리 시스템 자료를 사용함에 있어 업무상 취득한 제반 기밀사항 및 자료 등을 외부에 누설 또는 유출하지 않을 것을 서약하며, 수령 자료를 규정대로 해당 목적에만 사용할 것이며, 만약 이를 위반하였을 경우에는 동기여하를 막론하고 보안관련 제반 법규에 의거 처벌받음은 물론, 어떠한 제재나 조치도 이의없이 감수하겠음을 서약하고 이에 본 각서를 제출합니다.

구분	소속기관명	부서	성명	서명
책임자				
실무자				

년 월 일

해외건설협회장 귀하