

창조경제 실현을 위한 건축서비스산업의 해외시장 진출 제도 개선 연구

An Institutional Study for the Advance of Architectural Service Industry into Foreign Markets

유광흠 Yu, Kwang Heum
김은희 Kim, Eun Hee
진현영 Jin, Hyun Young

(a u r i

AURI-기본-2013-8

창조경제 실현을 위한 건축서비스산업의 해외시장 진출 제도 개선 연구

An Institutional Study for the advance of Architectural Service Industry into Foreign Markets

지은이: 유광흠, 김은희, 진현영

펴낸이: 제해성

펴낸곳: 건축도시공간연구소

출판등록: 제385-3850000251002008000005호

인쇄: 2013년 12월 30일, 발행: 2013년 12월 31일

주소: 경기도 안양시 동안구 시민대로 230, B-301

전화: 031-478-9600, 팩스: 031-478-9609

<http://www.auri.re.kr>

가격: 21,000원, ISBN: 978-89-97468-76-8

* 이 연구보고서의 내용은 건축도시공간연구소의 자체 연구물로서
정부의 정책이나 견해와 다를 수 있습니다.

연구진

Ⅰ 연구책임 유광흠 선임연구위원

Ⅰ 연구진 김은희 부연구위원
 진현영 연구원

Ⅰ 외부 연구진 김진욱 에이앤유디자인그룹건축사사무소(주)
 조영수 무영건축사사무소

Ⅰ 연구보조원 신국현 연구인턴

Ⅰ 연구심의위원 오성훈 건축도시공간연구소 연구위원
 김상호 건축도시공간연구소 연구위원
 윤혁경 에이앤유디자인그룹건축사사무소(주) 대표
 정창무 서울대학교 건설환경공학부 교수
 홍성준 국토교통부 사무관

연구요약

제1장 서론

국내 건축서비스산업은 개업 9,500개 건축사사무소 중 52%의 사무소가 연간 1개 이하의 신축허가를 낼 정도로 열악한 위기 상황에 직면해 있다. 국내 도시·건축 관련 산업의 투자가 전반적으로 감소함에 따라 도시·건축 관련 산업은 유래 없는 경기침체를 겪고 있다. 경기 침체는 설계 물량의 감소로 이어져 산업전반에 어두운 그림자를 짙게 드리우고 있고, 이러한 현상은 향후에도 장기간 지속될 것으로 전망되고 있다. 국내 건설경기의 하락 및 장기적인 국내 관련 산업 수요의 감소 전망은 건축서비스산업의 생존에 심각한 위협이 되고 있다.

건축서비스산업의 해외진출은 이러한 여건에서 관련 산업의 생존을 위한 전략의 하나로 고려될 수 있으리라 생각된다. 세계시장의 FTA 확대에 따라 우리나라도 지속적으로 시장개방의 수준이 높아질 것으로 예상되고 있다. 이것은 역으로 국내 건축서비스산업이 해외 시장에 활발하게 진출할 수 있는 기회가 될 수 있으며, 활용 여하에 따라서는 국내 건축서비스시장의 축소 문제를 해결할 수 있는 대안이 될 수 있을 것이다.

건축·도시설계 관련 산업은 무한한 부가가치를 창출할 수 있는 지식서비스산업이다. 그러나 국내 건축서비스산업 관련 기술력은 세계 수준에 도달하였음에도 불구하고 국제 건축서비스시장에서의 점유율은 보유한 기술력 대비하여 미약한 상황이다.

그동안 정부차원에서도 해외 시장 진출 활성화에 대한 노력을 기울이고는 있었으나, 주로 건설업 관점에서만 제시되는 경우가 많았다. 건축서비스산업은 건설의 일부로 인식되어 건축설계사무소가 해외시장에 진출할 경우 해외건설업으로 등록·관리되고 있고, 건축

서비스 업무의 특성이 제대로 반영되지 못하고 있어 결과적으로 지식서비스산업임에도 국가적 차원의 지원이나 협력이 부족한 상황에 놓여 있다.

특히 국내 건축서비스산업이 해외에 진출하는 경우 필수적으로 요구되는 정보, 금융 시스템, 교육 등에 대한 국가 차원의 지원이 부족한 상황에서 해외시장 진출을 위해 필수적인 시장조사, 동향파악, 정보지원 등의 업무를 위한 시스템과 조직이 갖추어지지 않아 개별 설계사무소별로 열악한 상황 속에서 해외진출을 모색하는 형편이다.

따라서 본 연구는 건축서비스산업의 해외시장 현황, 건축서비스산업의 해외시장 진출 지원제도 비교, 그리고 해외시장 진출 사례 및 인식 분석 등을 수행하여 건축서비스산업의 해외시장 진출을 지원하기 위한 추진과제 및 개선방안을 마련하고자 수행되었다.

제2장 국내 건축서비스산업 해외시장 진출현황

국내 건축서비스산업에 대한 해외시장 진출을 살펴보기 위해, 세계 건축서비스산업 현황, 미국 건축서비스산업 현황, 우리나라 건축서비스산업 현황, 건축서비스산업의 해외 경쟁력 비교로 나누어 조사하였다.

세계 건축서비스산업 현황 조사를 위해, 국가별 업체 수 및 매출규모, 대륙별 업체 수 및 매출규모, 회사유형별 업체 수 및 매출규모 등을 조사하였으며, 해외시장 진출 현황은 국가별 업체수 및 매출규모, 대륙별 업체 수 및 매출규모, 회사유형별 업체 수 및 해외 매출 규모 등을 중점적으로 조사하였다. 2012년 전체 설계매출을 기준으로 한 세계 상위 150대 건축설계회사의 업체 수를 비교하면 미국이 59개 업체(39.3%)로 가장 많고 중국이 20개(13.3%)로 2위, 영국이 10개(6.7%)로 3위를 차지하며 우리나라는 5개(3.3%)로 스페인, 네덜란드와 함께 공동 8위에 해당한다. 마찬가지로 시장지배력을 파악할 수 있는 국가별 매출규모 점유율을 비교해보면 미국이 597억 240만 달러(41.6%)로 1위에 해당하고, 뒤를 이어 중국이 157억 9410만 달러(11.0%), 영국이 128억 210만 달러(8.9%)의 규모를 차지하며, 우리나라는 19억 3260만 달러(1.3%) 수준으로 11위에 해당한다.

국내 건축서비스산업과의 비교를 위해, 미국 건축서비스산업을 업체현황과 해외시장 진출현황으로 나누어 각각 전체 매출 규모, 상위 20대 업체 매출 규모, 회사유형별 매출 규모 등을 조사하였다. 미국의 경우 상위 20대 업체의 국내 건축설계매출은 77억 9415

만 달러, 해외 건축설계 매출은 22억 2940만 달러이며, 해외 건축설계매출이 전체 건축설계매출의 22%를 차지한다.

우리나라 건축서비스 산업의 업체 현황을 살펴보기 위해 건축서비스산업 분류체계, 매출현황, 사업체 및 종사자 현황, 생산관련 현황, 고용관련 현황을 조사하였으며, 해외시장 진출에 대해서는 전체 수주 현황, 국가별 수주 현황, 대륙별 수주 현황, 용도별 수주 현황, KOICA 공적개발원조 중 건축서비스산업분야 사업현황 등을 중심으로 조사하였다. 그리고 해외건설협회의 자료를 분석하였으며, 2000년부터 2013년 2월까지 집계된 우리나라 기업의 해외 건설사업 수주 건수는 총 1,511건, 수주 금액은 476억 7830만 달러에 달한다. 설계 용역의 누적 수주 건수는 613건으로 전체 수주 규모의 40.6%를 차지하나 누적 수주 금액은 19억 3523만 달러로 전체 수주 액수의 4.1%를 차지하는 수준이다.

또한 건축서비스시장 경쟁력 비교를 위해 해외 매출 상위 225대 업체의 매출합계 상위 12개 국가를 대상으로 분석을 실시하였다. 경쟁력 비교는 국가별 시장점유율, 기업 수주능력, 사업구조 고도화, 국제화 수준을 각각 평가하여 종합경쟁력을 측정하였다. 종합 경쟁력은 네덜란드(31.7)가 종합경쟁력 1위를 차지하였으며, 뒤를 이어 영국(23.8), 미국(23.6), 이집트(23.3), 호주(23.0)의 순으로 종합경쟁력이 강한 것으로 나타나고 있다. 우리나라(11.1)는 12개 국가 중 종합경쟁력 11위로 선진국들에 비해 상대적으로 해외설계 시장에서의 경쟁력이 취약한 것으로 드러났다. 특히 사업구조와 국제화 지수는 중간 정도의 수준을 보이는 반면 시장점유율과 수주능력 지수가 대단히 저조하여 종합경쟁력에서 뒤처지는 것으로 파악된다.

제3장 국내 건축서비스산업 해외시장 진출 지원제도

국내 건축서비스산업 해외시장 진출 지원 제도는 크게 해외시장 진출 법제도 현황, 해외시장 진출지원 기관, 해외시장 진출 지원 정책으로 나누어 정리하였다.

해외시장 진출 법제도는 건설분야 해외시장 진출 법제도로 해외건설촉진법과 기타 관련법이 있고 중고기업 지원 관련 법제도로 중소기업진흥에 관한 법률이 있다. 또한 공적개발원조사업(ODA) 관련 법 제도로는 국제개발협력기본법, 대외경제협력기금법, 한국국제협력단법 등이 존재한다.

해외시장 진출지원 기관으로는 국토교통부, 기획재정부, 외교부를 포함하는 관련 정부부처와 한국무역보험공사, 중소기업청 등의 금융 지원 기관, 해외건설협회, 엔지니어링 진흥협회, 대한무역투자진흥공사 등의 건축분야 해외진출 지원 기관, 한국국제협력단, 한국수출입은행 등의 공적개발 원조사업 지원 기관이 있다.

해외시장 진출 지원 정책은 해외건설 지원 정책, 중소기업 지원 정책, 정보 및 자문 지원 정책, 인력 지원 정책으로 나누어 조사하였다. 해외건설 지원 정책으로는 국토교통부 중점 추진과제와 중소기업 지원 정책으로 중소기업 정책자금 융자계획, 녹색중소기업 해외진출지원, 중소기업 수출역량 강화사업, 해외민간네트워크 활용사업, 수출유망중소기업 지정, 조기정착 지원(수출인큐베이터) 등이 있다. 그리고 정보 및 자문 지원 정책으로 해외진출정보시스템(OIS), 해외진출컨설팅센터, 중소기업 경영자문봉사, 해외프로젝트 정보 수집 및 수주지원, 해외 한국투자기업지원센터, 해외건설종합정보서비스, 해외 법령정보 지원, 해외 세무정보 지원, 해외전시회 지원 평가관리 등이 있다. 또한 인력지원 정책으로는 Contact Korea, 해외사업 퇴직전문인력 채용박람회, KOTRA 글로벌 연수원, 세계 지역 전문가 육성 프로그램, 전시사업자 교육 등이 있다.

제4장 국외 건축서비스산업의 해외시장 진출 지원제도

국외 건축서비스 산업의 해외시장 진출 지원제도는 미국과 일본 그리고 기타 국가별 해외시장 진출 제도를 조사하였다.

미국의 해외시장 진출 지원제도는 USTDA, USAID, OPIC, ITA 등의 조직과 공적개발원조(ODA) 연계 지원체계를 대상으로 개요, 지원목적 및 대상, 지원 방법, 현황, 활용 사례 등으로 나누어 분석하였다.

USTDA는 개발도상국과 중소득국가의 경제개발을 촉진시키고, 미국기업의 사업개발 참여를 유도할 수 있도록 자금을 지원하는 정부기관으로, 타당성조사, 사전방문, 훈련, 워크숍, 기술지원의 업무에 대해서 해외 프로젝트를 지원한다. 해외 프로젝트 스폰서는 중앙 정부, 지방정부와 같은 정부기관이나, 현지 기업도 가능하다.

USAID는 대외 원조를 담당하는 미국의 기관으로 미국 국제 개발협력처 (U.S. International Development Cooperation Agency) 소속으로, 대외 경제협력과 기술 지원,

개발차관기금의 대출업무, 수출입은행의 지역 대출 기능을 일원화하기 위한 목적으로 설립된 기관이다. 주력 업무는 개발 차관 기금을 개발도상국에 대출하는 일이고, 대외 경제 협력과 기술 지원 등의 업무도 담당하고 있다.

OPIC는 1969년에 설립되어 미국 기업의 해외 저개발국가 및 개발도상국에 대한 민간투자를 촉진하기 위한 것을 목적으로 하고 있다. 또한 세금을 사용하지 않고 자체수입으로 운용되는 기관으로 2008년 현재 자금 30억 달러를 보유하고 있다.

ITA는 1980년 무역행정 업무를 중심으로 설립되었다. 미국 무역차관의 책임 하에 무역과 산업에 관련된 업무를 수행하는 4개의 서비스 유닛과 업무수행을 위한 행정지원, 자문을 위한 보좌기관으로 구성되었으며 약 2,500명의 직원이 근무하고 있다. 미국과 해외의 상거래에 관한 수출 진흥 업무, 무역장벽을 해소하기 위한 업무 등을 라수행하고 있으며 수출 지원센터, 무역협정센터 등을 운영하고 있다.

미국 대외원조(ODA)의 특징은 군사 원조와 경제 원조가 포함되어 있는 것으로써, 그 결과, 미국의 대외원조 대상국으로서 이스라엘이나 이집트가 상위에 포진하고 있다. (1985-86년, 1995-96년) 그리고, 반드시 경제적인 개발도상국이 미국의 피원조국인 것은 아니며, 군사 원조의 카테고리로 분류되는 것에도 경제발전이나 복지의 향상으로 연결되는 부분이 있다면, 경제 지원 기금(Economic Support Fund)에 의한 자금과 같이, 경제 원조이지만, 실제로는 군사 병기의 구입이나 군사시설의 건설비용으로도 사용할 수 있는 것도 있다.

일본의 해외시장 진출 지원제도는 JICA, JBIC, JETRO 등의 조직과 공적개발원조(ODA) 연계 지원체계를 대상으로 분석하였다.

일본의 국제협력기구인 JICA는 일본 ODA 프로그램을 총괄 수행하는 기관으로 개도국의 사회경제적 발전을 도모하는 기술과 지식을 이전하는 것을 목표로 1974년 정부 특별공공법인으로 설립되었고, 2003년부터 독립 행정법인으로 발족되었다. 2008년에는 일본국제협력은행이 통합되어 현재 일본의 유상, 무상 원조를 모두 관할하고 있으며, 개발협력 사업이라는 프로그램을 통하여 민간기업의 개발도상국 진출을 적극 지원하고 있다. 일본의 ODA는, 크게 엔 차관, 기술협력, 무상 3가지로 나눌 수 있으며, 엔 차관은 국제협력은행(JBIC), 기술협력은 국제협력기구(JICA), 무상은 외무성 경제협력국과 국제사회협력부(국제기관에의 출자금)가 실시기관이다. 이러한 구조는, 2006년 8월 외무성 개혁으로

변경되었다. 경제협력국을 대신해, 새롭게 국제협력국이 신설되었고, 경제협력국이 실시하고 있던 무상 원조와 국제사회협력부가 실시한 국제기관 개발자금 거출 부분이 통합되어 유기적 제후를 도모함과 동시에, 상호 보완적인 상승효과를 가지는 효율적인 원조 실시를 목표로 하게 되었다. 또한, 2008년에는 신JICA법이 시행되어 JBIC의 엔 차관 부문이 신 JICA 하에서 엔 차관, 기술협력, 무상(ODA실시 부분)이 일원적으로 관리·운영되고, 일본의 ODA 정책의 기본적인 기획·입안·조정을 실시하는 기구로서 각료 레벨의 해외 경제협력 회의(내각총리대신 아래 내각 관방장관, 외무대신, 재무대신, 경제산업대신이 더해짐)가 신설되었으며, 외무대신의 자문위원회로서, 국제 협력의 전문가로 구성된 「국제협력에 관한 전문가 회의」가 설치되었다.

JBIC는 1999년 일본 수출입은행(JEXIM)과 일본 대외경제협력기금(The Overseas Economic Cooperation Fund)를 통합하여 설립되었으며, 사업영역이 과거 수출입은행의 업무였던 국제금융부분(international financial operations)과 대외경제협력기금의 업무였던 해외 경제협력부분(overseas economic cooperation operations)으로 구분된다. 이 부문 간 제정은 엄격히 분리하여 운용하고 있다.

JETRO는 정부관련 조직으로 일본의 수출 진흥을 위해 1951년에 설립되었으며 일본의 무역진흥에 관한 사업을 총괄하고 있는 전액 정부출자의 특수법인이다. 일본의 대외 무역을 진흥하기 위해 독립적으로 일본과 해외 국가들의 무역과 투자의 촉진 업무를 담당하고 있다. JETRO는 수입촉진사업, 산업협력, 기술교류 및 투자 촉진, 개발도상국의 무역, 산업진흥협력, 국제교류 촉진 등 교역상대국과의 경제 협력 및 우호관계 증진을 위한 활동하고, 주요업무는 무역과 투자 등에 관한 정보수집, 조사 및 그 성과보급, 일본산업의 홍보, 무역 투자거래 알선, 박람회, 견본시장 등의 개최 및 참가 알선 등을 수행하고 있다.

기타 국가별 해외시장 진출 지원제도는 영국, 네덜란드, 프랑스, 독일, 스웨덴, 캐나다, 오스트레일리아, 덴마크, 등의 국가를 대상으로 조사하였다.

제5장 해외시장 진출 사례 분석

해외시장 진출 사례 분석을 위해 국내 건축서비스 업체의 해외시장 진출 사례, 해외 건축서비스 업체의 해외시장 진출 사례, 국내 건축서비스 업체의 해외진출에 대한 인식

조사를 실시하였다.

국내 건축서비스 업체의 해외시장 진출 사례는 진출 유형에 따라 로컬 컨소시엄, 국제현상설계공모, 기술제안 + 가격입찰, 국내 디벨로퍼 컨소시엄, 건축주 직접 의뢰 등으로 나누어 조사하였다.

해외 건축서비스 업체의 해외시장 진출 사례는 유형에 따라 개방형 국제현상설계, 입찰 참가 자격 사전 심사방식, 지명 현상 공모 방식, 마스터플랜 공모전, 직접 수주, 수의 계약 방식, 정부 협조를 통한 사업 개발 등으로 나누어 조사하였다. 특히 해외 건축서비스 업체의 해외 진출의 경우 시장개척 기반, 사업수주 능력, 간소한 행정규제, 지원자금, 교육·네트워크 분야에 있어 큰 강점을 가지고 있었던 것으로 판단된다.

국내 건축서비스 업체의 해외 진출에 대한 인식 조사는 대체로 해외 진출에 대한 필요성은 인식하고 있지만 수많은 위험 부담이 내재되어 있어 중소기업의 경우 해외진출이 거의 불가능한 상태라고 응답하였다. 그리고 해외시장 진출의 문제점으로 조사 및 연구 지원 미비, 체계적인 수주정보 수집 취약, 행정절차 부담, 금융지원의 미흡, 교육 및 업체 간 네트워크의 부족 등을 지적하였다.

제6장 해외시장 진출 추진과제 및 개선방안

해외시장 진출을 위해서는 국내 건축서비스 업체들이 미국과 일본 등의 선진 건축서비스 업체의 기술과 자본에 대응하기 위해 현지화, 다양화, 규모화, 체계화, 안정화 등을 전략으로 삼고 추진할 필요가 있으며 국가적으로 역량을 결집하여 경쟁력을 갖출 수 있도록 지원할 필요가 있다.

그리고 이를 위한 중점 추진 과제로 해외진출 및 국제교류를 위한 조사 및 연구, 해외진출을 위한 행정 및 재정지원, 해외진출 관련 정보제공 및 상담·협조, 해외진출 인력양성을 제시하였다.

해외진출 및 국제교류를 위한 조사 및 연구는 문화권별, 국가별 기초정보 조사, 해외 건축 서비스산업 동향 조사, 외국 건축서비스산업 관련 법령 조사, 표준계약서, 업무메뉴얼, 체크리스트 등 자료 구축을 중심으로 제시하였다.

해외진출을 위한 행정 및 재정 지원은 금융 및 세제지원, 해외진출 지원 업무의 통합화, 시장개척지원 확대, 공적개발원조 연계 강화 등의 강화를 제안하였다.

해외진출 관련 정보제공 및 상담협조는 해외진출 관련 네트워크 구성, 국가간 네트워크 구축, 계약, 법률, 클레임 등 전문가 서비스 제공, 한국 건축 및 건축가 홍보 등이 이루어져야 하는 점을 제시하였다.

해외진출 인력 양성은 해외 사업 전문인력 양성프로그램, 해외사업 수행 경험 전수 프로그램, 해외 사업 인력 pool 구축을 제안하였다.

또한 이들 중점 과제를 추진하기 위해 제도적으로 반영되어야 하는 사항으로 전담기구 설립을 통한 지원 업무 통합화, 해외진출 지원 강화를 위한 건축서비스 독자적 법제도 근거 마련, 재정지원 확대, 해외진출 협의체 구성 등을 제안하였다.

제7장 결론

본 연구는 국내 건축서비스 업체의 해외시장 진출을 활성화하기 위한 추진과제와 제도적 개선방안을 모색하기 위한 목적으로 수행되었다. 이를 위해 본 연구는 건축서비스 산업의 시장 현황을 조사 분석하였고, 해외시장 진출과 관련된 제도를 비교분석하였으며, 국내외 건축서비스 업체의 해외시장 진출 사례를 조사하였다.

본 연구를 통해 도출된 주요한 사항은 다음과 같다.

첫째, 우리나라의 건축서비스 업체수는 11개로 3위에 해당하지만 매출액 규모는 10억불 수준에 머물러 세계 13위에 머물러 있고, 해외시장 비율도 1.4%에 머물러 적극적인 해외진출이 이루어지고 있다고는 볼 수 없는 것으로 나타났다. 그러나 네덜란드의 경우 해외시장에서 올리고 있는 매출이 78억불로서 우리나라 시장 전체 규모보다 큰 2배의 매출을 해외에서 올리고 있는 것으로 조사되고 있어, 국내 업체들의 해외시장 개척이 활발히 이루어진다면 충분히 가능성이 있다고 보여진다.

둘째, 국내에서 시행되고 있는 제도와 해외에서 시행되고 있는 제도들을 개괄적으로 살펴 보았을 때, 거의 차이점을 발견하기 힘들다. 다만 미국 USTDA와 비교했을 때 우리나라보다 규모는 17배에 달하며, 이로 인한 파급효과가 35배에 달하는 것으로 나타나고

있어, 우리나라에서도 시장개척지원자금 규모를 확대하고 요건을 완화하여 보다 많은 사업에 지원될 수 있도록 할 필요가 있는 것으로 판단된다.

셋째, 국내외 업체 모두 개별 업체들의 역량에 의존하여 해외에 진출하는 경우가 대부분을 차지하고 있었다. 그러나 국내업체는 해외 시장에 진출하는 초기이므로 현상설계 참여와 국제기구 및 해외 개발은행과의 연계 등을 통한 네트워크 구축에 보다 많은 노력을 집중해야 할 것으로 판단된다.

넷째, 국내 건축서비스업체의 해외시장 진출을 보다 활성화하기 위한 진출 전략으로 현지화, 다양화, 규모화, 체계화, 안정화 방향을 제시하였다. 그리고 중점 추진과제로 해외 진출 및 국제교류를 위한 조사 및 연구, 행정 및 재정지원, 관련 정보제공 및 상담협조, 해외진출 인력양성 등을 제안하였다. 또한 이들 중점 과제를 추진하기 위해 제도적으로 반영되어야 하는 사항으로, 전담기구 설립을 통한 지원 업무 통합화, 해외진출 지원 관련 건축서비스 독자적 법제도 근거 마련, 재정지원 확대, 해외진출 협의체 구성 등을 제안하였다.

본 연구는 그동안 해외진출 관련하여 많은 연구가 진행되어온 건설업 분야가 아닌, 「건축서비스산업진흥법」 제정과 더불어 새로이 부각되고 있는 건축서비스산업 분야의 해외진출 방안을 모색하기 위해 연구가 수행되었다. 그러나 본 연구는 건축서비스산업 분야의 해외진출에 관한 연구로서 시작이라는 점에서는 의미가 있으나 개별적인 항목별로 심도 깊은 개선방안이 제시되지 못한 점은 연구의 한계라고 할 수 있다.

건축서비스산업 분야의 해외진출에 대한 총론적인 관점에서 중점추진과제를 도출하고 단기적으로 추진되어야 하는 세부 제도적 개선항목에 대한 제안은 이루어졌으나, 각각의 추진과제별로 현황조사 및 문제점 발굴과 이를 통한 개선방안이 추후 구체화 되어야 할 것으로 판단된다. 특히 해외진출을 위해 정부에서 지원하여 효율을 높일 수 있는 대안이 무엇인가에 대한 충분한 검토와 논의가 진행되어 보다 많은 지원방안이 마련되었으면 한다. 그리고 관련하여 국내 건축서비스산업의 해외진출 현황과 정보가 공유되고, 지속적으로 과제들을 추진할 수 있도록, 정부, 연구소, 관련 기관, 업계 등 여러 주체가 참여하는 협의체의 운영도 추진되었으면 한다.

차 례

제1장 서론	1
1. 연구의 필요성 및 목적	1
1) 연구의 필요성	1
2) 연구의 목적	3
2. 연구의 주요내용	4
3. 연구 추진방법	7
1) 연구방법	7
2) 연구흐름도	8
4. 선행연구와의 차별성	9
5. 기대효과	12
제2장 건축서비스산업의 해외시장 진출 현황	13
1. 세계 건축서비스산업 현황	13
1) 업체 현황	13
2) 해외시장 진출 현황	16
2. 미국 건축서비스산업 현황	20
1) 업체 현황	20
2) 해외시장 진출 현황	23
3. 우리나라 건축서비스산업 현황	27
1) 업체 현황	27
2) 해외시장 진출 현황	32

4. 해외설계시장 경쟁력 비교	43
1) 개요	43
2) 경쟁력 비교	43
3) 종합경쟁력 평가	49

제3장 국내 건축서비스산업 해외시장 진출 지원제도51

1. 해외시장 진출 법제도 현황	51
1) 건설분야 해외시장 진출 법제도	51
2) 중소기업 지원 관련 법제도	52
3) 공적개발원조사업(ODA) 관련 법제도	53
2. 해외시장 진출지원 기관	58
1) 관련 정부부처	58
2) 금융 지원 기관	59
3) 건축분야 해외진출 지원 기관	60
4) 공적개발원조사업 지원 기관	64
3. 해외시장 진출 지원 정책	67
1) 해외건설 지원 정책	67
2) 중소기업 지원 정책	68
3) 정보 및 자문 지원 정책	72
4) 인력지원 정책	78

제4장 국외 건축서비스산업의 해외시장 진출 지원제도81

1. 미국의 해외시장 진출 지원제도	81
1) USTDA(United States Trade and Development Agency, 미연방무역개발청)	81
2) USAID(United States Agency for International Development, 미국국제개발처)	87
3) OPIC(Overseas Private Investment Corporation, 해외민간투자공사)	91
4) ITA(The International Trade Administration, 국제무역 행정청)	96
5) 공적개발원조(ODA) 연계 지원체계	98
2. 일본의 해외시장 진출 지원제도	101
1) JICA(Japan International Cooperation Agency, 일본국제협력기구)	101
2) JBIC(Japan Bank for International Cooperation, 일본국제협력은행)	105

3) Jetro(Japan External Trade Organization, 일본무역진흥회)	111
4) 공적개발원조(ODA) 연계 지원체계	113
3. 기타 국가의 해외시장 진출 지원제도	114

제5장 해외시장 진출 사례분석123

1. 국내 건축서비스업체의 해외시장 진출 사례	123
2. 해외 건축서비스업체의 해외시장 진출사례 분석	131
1) 해외시장 진출사례	131
2) 해외 업체의 해외시장 진출사례 시사점	167
3. 국내 건축서비스 업체 해외진출에 대한 인식	171
1) 진출 현황	171
2) 해외시장 진출 성과 및 계획	172
3) 해외시장 진출 기반의 문제점	174

제6장 해외시장 진출 추진과제 및 개선방안179

1. 건축서비스산업의 해외시장 진출 전략	179
1) 현지화	179
2) 다양화	180
3) 규모화	180
4) 체계화	181
5) 안정화	181
2. 해외시장 진출 활성화를 위한 중점 추진과제	182
1) 해외진출 및 국제교류를 위한 조사 및 연구	182
2) 해외진출을 위한 행정 및 재정 지원	182
3) 해외진출 관련 정보제공 및 상담·협조	182
4) 해외진출 인력 양성	182
3. 해외시장 진출 체계 구축을 위한 분야별 추진과제	183
1) 해외진출 및 국제교류를 위한 조사 및 연구	183
2) 해외진출을 위한 행정 및 재정 지원	185
3) 해외진출 정보제공 및 상담·협조	190
4) 해외진출 인력 양성	193

4. 제도개선 방안	196
1) 건축서비스산업 해외진출 지원 업무 통합화	196
2) 해외진출 지원 제도 근거 마련	199
3) 재정 지원 확대	200
4) 해외 진출 협의체 구성	202
제7장 결론	205
1. 결론	205
2. 향후 과제	209
참고문헌	211

표차례

[표 1-1] 미국 2010년 상위 10위 건축서비스 업체 해외매출	4
[표 1-2] 우리나라 2011년 매출 상위 10위 건축서비스 업체 해외매출	4
[표 1-3] 최근 3년간 전체 매출액 대비 국제사업 매출액	5
[표 1-4] 선행연구와의 차별성	10
[표 2-1] 세계 상위 150대 설계회사 현황	14
[표 2-2] 세계 상위 150대 건축설계회사의 대륙별 현황	15
[표 2-3] 회사 유형에 따른 사업체 수 및 매출 평균	15
[표 2-4] 해외매출 상위 225대 설계회사의 국가별 현황	16
[표 2-5] 해외매출 상위 225대 설계회사의 국가별 해외매출 평균	17
[표 2-6] 해외매출 상위 225대 설계회사의 대륙별 현황	18
[표 2-7] 회사 유형에 따른 사업체 수 및 매출 평균	19
[표 2-8] 상위 200대 업체의 건축설계 매출 현황	20
[표 2-9] 20대 건축설계 업체 매출	20
[표 2-10] 미국 상위 20대 건축설계 업체 정보	21
[표 2-11] 회사 유형에 따른 사업체 수 및 매출 평균	22
[표 2-12] 200대 기업의 국내외 매출 현황	23
[표 2-13] 20대 건축설계 업체의 국내외 매출	24
[표 2-14] 해외 건축설계매출액 순위	24
[표 2-15] 미국 상위 20대 건축설계업체 국내외 매출 비율	25
[표 2-16] 회사 유형에 따른 국내외 매출규모 비교	26
[표 2-17] 한국표준산업분류에 따른 건축설계 산업 분류체계(9차)	27
[표 2-18] 건축엔지니어링 서비스업 매출 현황	28

[표 2-19] 회사규모별 건축서비스 현황	28
[표 2-20] 회사규모별 건축서비스 현황	29
[표 2-21] 건축엔지니어링 서비스업 사업체 및 종사자 현황	30
[표 2-22] 종사자 규모별 사업체 수 현황	30
[표 2-23] 영업수지 현황	31
[표 2-24] 건축엔지니어링 서비스업의 인건비, 평균 임금(.....	32
[표 2-25] 건축엔지니어링 서비스업의 종사자 현황	32
[표 2-26] 해외 건설사업 수주 현황	33
[표 2-27] 연도별 건설사업 수주 현황	33
[표 2-28] 연도별 건축 및 설계용역 수주 규모 변화	34
[표 2-29] 상위 20위 국가별 건설사업 누적 수주 현황	35
[표 2-30] 상위 20위 국가별 설계용역 누적 수주 현황	36
[표 2-31] 대륙별 건설사업 누적 수주 현황	37
[표 2-32] 지역별 건설사업 누적 수주 현황	37
[표 2-33] 대륙별 설계용역 누적 수주 현황	38
[표 2-34] 지역별 설계용역 수주 현황	39
[표 2-35] 건설사업 공종별 누적 수주 현황	39
[표 2-36] 설계용역 공종별 누적 수주 현황	40
[표 2-37] KOICA 공적개발원조사업 현황	41
[표 2-38] 4개 부문의 경쟁력 비교지표	43
[표 2-39] 국가별 시장점유율	44
[표 2-40] 국가별 기업 수주능력	45
[표 2-41] 각국 사업부문별 매출	47
[표 2-42] 사업구조의 비교지수	48
[표 2-43] 국가별 기업의 국제화 지수	48
[표 2-44] 종합경쟁력 순위	49
[표 3-1] 해외건설촉진법 관련 내용	51
[표 3-2] 중소기업진흥에 관한 법률 관련내용	53
[표 3-3] ODA 형태 및 유형	54

[표 3-4] 공적개발원조 구조와 담당기관	55
[표 3-5] 국제개발협력기본법 관련내용	56
[표 3-6] 대외경제협력기금법 관련내용	56
[표 3-7] 한국국제협력단법 관련 내용	57
[표 3-8] 정부의 해외개발지원조직	58
[표 3-9] 해외건설협회 제공 국별 환경	62
[표 3-10] 한국엔지니어링협회 주요업무	63
[표 3-11] 수출입은행 EDCF 사업과정	66
[표 3-12] 해외민간네트워크 활용사업 지원비율	70
[표 3-13] 해외민간네트워크 활용사업 지원 한도(지역별 차등 적용)	70
[표 3-14] 해외민간네트워크 활용사업 지원분야	70
[표 3-15] 해외투자진출 설명회	73
[표 3-16] 해외진출컨설팅센터 업무분야	73
[표 3-17] 5개 중점 분야	75
[표 3-18] 수주지원 서비스	75
[표 3-19] 조직운영 개요	76
[표 3-20] 해외건설종합정보 원클릭 서비스	76
[표 3-21] 해외법제서비스 제공내역	77
[표 3-22] 해외전시회 지원 평가관리 개요	77
[표 3-23] 해외사업 퇴직전문인력 채용박람회 개요	79
[표 3-24] KOTRA 글로벌 연수원 개요	79
[표 3-25] 세계 지역전문가 육성프로그램 개요	80
[표 3-26] 전시사업자 교육 개요	80
[표 4-1] USTDA 승인 실적 (단위:100만 달러)	84
[표 4-2] USTDA 분야별 지원액 (단위: 달러, %)	84
[표 4-3] USTDA의 원조실적 (단위: 100만 달러)	89
[표 4-4] 연도별 승인실적 (단위: 100만 달러)	93
[표 4-5] 온실가스 청정에너지 계획 세부내용	94
[표 4-6] ITA Service Unit	97

[표 4-7] JICA의 해외원조 지원방법	102
[표 4-8] JICA의 사업실적(2004년)	102
[표 4-9] ICA의 2월 20일 ODA패키지 내용	104
[표 4-10] 국제금융업무의 지역별 대출승인 실적	108
[표 4-11] 해외경제협력업무의 형태별 대출승인 실적	108
[표 5-1] 유럽연합 공공건축 현상설계 공표기준	169
[표 5-2] 해외진출에 대한 SWOT 인식	173
[표 6-1] 해외건설협회와 KOTRA의 비교	184
[표 6-2] ODA의 협력형태별 구분	188
[표 6-3] 국제금융/개발기구 현황	204

그림차례

[그림 1-1] 연구 흐름도	8
[그림 2-1] 각국의 사업부문별 비율	47
[그림 2-2] 해외설계시장 종합경쟁력 비교	50
[그림 3-1] 프로젝트 사업 및 개발건설탕사업 추진절차	65
[그림 3-2] 민관협력사업 추진절차	65
[그림 3-3] OIS 서비스 개요	72
[그림 4-1] USTDA의 프로젝트 지원 절차	83
[그림 4-2] 1992년부터 2012년까지 USTDA의 지원사업 분야	85
[그림 4-3] USAID 사업지역	89
[그림 4-4] OPIC Interactive Map	94
[그림 4-5] 기업에 대한 직접적인 재정 지원	106
[그림 4-6] 수입금융 절차	107
[그림 4-7] 해외투자금융 절차	107
[그림 4-8] JETRO 해외 사무소에서의 지원 흐름도	112
[그림 4-9] JETRO의 해외 지사	112
[그림 5-1] 알제리 국가 위치도	124
[그림 5-2] Cité de la mer 대상지 위치도	124
[그림 5-3] 오란시 전경 및 대상지 위치	125
[그림 5-4] Katara Project 마스터플랜	126
[그림 5-5] 타쉬켄트시 위치도	127
[그림 5-6] 우즈베키스탄 주변국 현황도	127
[그림 5-7] 토지이용계획 기존 계획안	128
[그림 5-8] 토지이용계획 변경안	128

[그림 5-9] 타쉬켄트시 개발사업 마스터플랜	129
[그림 5-10] Talatona Convention Center 조감도	130
[그림 5-11] 홀만켈른 스키점프 전경	131
[그림 5-12] 노르웨이 국가 위치도	132
[그림 5-13] 오슬로 도시 위치도	132
[그림 5-14] 싱가포르 국가 위치도	134
[그림 5-15] Keppel Bay 위치도	134
[그림 5-16] Reflections 배치도	135
[그림 5-17] 프랑스 국가 위치도	137
[그림 5-18] 릴 도시 위치도	137
[그림 5-19] 릴 청소년 센터 배치도	138
[그림 5-20] 릴 청소년 센터 조감도	138
[그림 5-21] 릴 청소년센터 조감도	139
[그림 5-22] 항저우 도시 위치도	140
[그림 5-23] H 타워 사업부지 위치도	140
[그림 5-24] H 타워 조감도	142
[그림 5-25] 몬테코르보 생태도시 위치도	143
[그림 5-26] 몬테코르보 생태도시 건축물 조감계획도	144
[그림 5-27] 야스호텔 조감도	146
[그림 5-28] 야스호텔 시공사진	147
[그림 5-29] 정동 신도시 배치도	149
[그림 5-30] 정동신도시 조감도	151
[그림 5-31] 아마노라공원 조감도	152
[그림 5-32] DnB 노르웨이 본사 건물구성 개념도	155
[그림 5-33] DnB 노르웨이 본사 완공사진	156
[그림 5-34] 우한 도시 위치도	158
[그림 5-35] 대한민국 위치도	160
[그림 5-36] 부산 아이파크 타워 대상지 위치도	160
[그림 5-37] 부산 아이파크 타워 조감도	161

[그림 5-38] 부산 아이파크 타워 배치도	163
[그림 5-39] 강남 사업대상 위치도	164
[그림 5-40] 지웰 에스테이트 건물 배치도	164
[그림 5-41] 지웰 에스테이트 건물 조감도	165
[그림 5-42] 지웰 에스테이트 건물 투시도	167

제1장 서론

1. 연구의 필요성 및 목적
2. 연구의 주요내용
3. 연구 추진방법
4. 선행연구와의 차별성
5. 기대효과

1. 연구의 필요성 및 목적

1) 연구의 필요성

□ 국내 건축설계시장의 성장 한계

국내 건축서비스산업은 개업 9,500개 건축사사무소 중 52%의 사무소가 연간 1개 이하의 신축허가를 낼 정도로 열악한 위기 상황에 직면해 있다. 도시·건축 관련 산업의 투자감소로 국내 산업현황은 보다 위기상황에 직면하고 있으며, 국내 건축경기 침체로 건축설계 물량의 감소현상이 심각해지고 있고, 향후에도 개선될 여지는 없어 보인다. 이는 관련 학과 졸업생의 신규취업 및 산업분야 종사자들의 일자리 감소로 이어져 심각한 산업분야의 기반 약화라는 더욱더 큰 부정적 현상을 야기할 것으로 전망된다.

이러한 국내 건설경기의 하락 및 장기적인 국내 관련 산업 수요의 감소추세는 건축서비스산업의 생존에 심각한 위협이 되고 있다. 경제성숙에 따른 국내 건설투자의 감소는 단기적이 아닌 장기적인 추세로 전망되며, 기존 국내시장에서 성장해온 건축서비스산업에 대해 새로운 생존전략을 요구하고 있다. 현재 국내 건축서비스시장은 평균 4조원의 시장으로 정체되어 있으며, 향후 상승 동인도 미미하여 해외시장 진출이 불가피한 상황에 직면하고 있다고 할 수 있다.

□ 건축서비스산업의 중요성과 잠재력에도 불구하고 해외진출 기반 미약

세계시장의 FTA 확대에 따라 우리나라도 지속적으로 시장개방의 수준이 높아질 것으로 예상되고 있다. 이는 역으로 국내 건축서비스산업이 해외 시장에 활발하게 진출할 수 있는 기회가 될 수 있으며, 이를 잘 활용하면 국내 건축서비스시장의 축소 문제를 해결할 수 있는 대안이 될 수 있을 것이다.

또한 건축·도시설계 관련 산업은 무한한 부가가치를 창출할 수 있는 지식서비스산업이다. 그러나 국내 건축서비스산업 관련 기술력은 세계 수준에 도달하였음에도 불구하고 국제 건축서비스시장에서의 점유율은 보유한 기술력 대비하여 미약한 상황이다.

정부차원에서도 해외 시장 진출 활성화에 대한 노력을 기울이고는 있으나, 주로 건설업 관점에서만 제시되는 경우가 많았다. 건축서비스산업은 건설의 일부로 인식되어 건축설계사무소가 해외시장에 진출할 경우 해외건설업으로 등록·관리되고 있으며, 이는 건축서비스 업무의 특성이 제대로 반영되지 못하여, 지식서비스산업임에도 국가적 차원의 지원이나 협력이 부족한 상황이다.

□ 건축서비스산업의 해외시장 진출을 지원하기 위한 제도정비 미흡

국내 건축서비스산업이 해외진출을 하고자 할 때 필수적인 정보, 금융시스템, 교육 등에 대한 국가 차원의 지원이 미비한 상황이다. 해외시장 진출을 위해 필수적인 시장조사, 동향파악, 정보지원 등의 업무를 위한 시스템과 조직이 갖추어지지 않아 개별 설계사무소별로 열악한 상황 속에서 해외진출을 모색하는 형편이다. 최근 일부 건축사무소의 경우 해외설계 수주액이 3,000억원(삼우, 2011)에 육박하고는 있지만, 설계인력 부족, 해외 정보 제공 부족, 보증 등 금융지원에 대한 제도적인 지원이 충분치 않아 해외진출 시 걸림돌로 작용하고 있다. 또한, 건축서비스업체는 자체 정보력이 취약하여 보통 타기관의 정보에 의존하게 되지만, 해외건설협회, KOTRA 등에서 제공하는 정보는 분산되어 생산·관리되고 있는 상황이다. 더구나 제공되는 정보의 내용도 일반 시장개황 수준이거나, 건설공사 위주로 되어 있어 건축서비스 수주에 도움을 주기에는 부적합한 경우가 많은 상황이다.

2) 연구의 목적

□ 건축서비스산업의 해외시장 현황

세계 주요 설계업체의 해외시장 진출은 세계적 추세이며, 우리나라 건축설계 업체의 세계시장 진출은 더 이상 미룰 수 없는 과제임이 분명하다. 2012년 기준 전 세계 해외 매출 상위 225개 건축 및 엔지니어링 설계업체의 해외시장 매출이 약 716억 달러¹⁾로서, 국내시장 전체의 약 20배 규모에 달하고 있다. 따라서 전 세계 건축서비스산업의 현황과 비교 대상국으로서 미국 설계업체들의 현황과 국내 건축서비스산업 현황을 살펴보고자 한다. 그리고 건축서비스분야에 대한 전 세계 각국의 종합적인 경쟁력을 평가하여 국내 건축서비스산업의 위치를 파악하고자 한다.

□ 건축서비스산업의 해외시장 진출 지원제도 비교

전 세계 건축서비스산업 현황에 대한 조사를 토대로 건축서비스산업과 관련하여 해외시장 진출을 지원하기 위해 국내에서 운영하고 있는 제도와 해외 각국에서 시행하고 있는 제도에 대해 조사를 실시하여 비교 분석을 실시하고자 한다.

□ 해외시장 진출 사례 및 인식분석

국내외 건축서비스 업체들의 해외시장 진출사례를 분석하여 개별 사업의 해외시장 진출 유형 및 성공과 실패요인에 대해 살펴보고자 한다. 이를 통해 향후 해외시장에 진출하고자 하는 기업들에게 도움이 될 수 있는 방안을 제시하도록 한다. 그리고 국내 건축서비스업체들의 해외 진출에 대한 인식을 조사하여 애로사항을 파악하고자 한다.

□ 해외시장 진출을 지원하기 위한 추진과제 및 개선 방안 마련

건축서비스산업의 해외진출을 확대하기 위하여 요구되는 전략 방향에 대해 살펴보고, 제도적 측면에서 중점추진과제를 선정하고, 중점추진과제별로 세부적으로 요구되는 분야별 추진과제를 검토하고자 한다. 그리고 최종적으로 이들 과제들을 추진하기 위하여 요구되는 제도개선 방안을 제안하고자 한다.

1) ENR(2013), *The Top 225 International Design Firms*

2. 연구의 주요내용

□ 건축서비스산업 해외 시장 현황분석

미국의 상위 10위 건축서비스 업체는 총매출에서 해외매출이 약 31.9%를 차지하며, 특히 AECOM(1위)은 44.4%, Jacobs(3위)는 47.5%, Parsons Brinckerhoff Inc.(5위)는 53.0%로 매출의 절반을 해외시장에서 창출(ENR Report 2012)하고 있다.

[표 1-1] 미국 2010년 상위 10위 건축서비스 업체 해외매출(출처 : ENR Sourcebook)

구 분	총매출(\$mIn)	해외매출(\$mIn)	해외매출비중(%)
AECOM Technology Corp.	5919.8	2629.0	44.4
URS Corp.	5038.8	937.3	18.6
Jacobs	4748.4	2256.3	47.5
CH2M Hill	3602.7	891.3	24.7
Parsons Brinckerhoff Inc.	1561.4	828.3	53.0
HDR	1500.3	69.2	4.6
Arcadis/Malcolm Pirnie/TRKL	1362.0	123.0	9.0
Louis Berger Group	1153.0	691.6	60.0
HNTB Cos.	1000.0	10.3	1.0
Burns & McDonnell	684.5	27.4	4.0
10개사 평균	2,657.1	846.4	31.9

우리나라의 대형사무소의 경우 많은 경우 절반 정도의 매출을 해외에서 올리고 있고, 해외매출비중은 평균 10%로 나타나는 것으로 조사되었다.

[표 1-2] 우리나라 2011년 매출 상위 10위 건축서비스 업체 해외매출(각사 재무팀 문의)

구 분	총매출(원)	해외매출(원)	해외매출비중(%)
삼우	2,674억	182억	6.8%
희림	1,350억	189억	14.0%
해안	611억	7.4억	1.2%
간삼	530억	6.5억	1.2%
공간	497억	248.5억	50.0%
건원	437억	20.4억	4.7%
무영	396억	14.0억	3.5%
7개사 평균	928억	약 95.4억	10.3%

그러나 2008년 기준으로 국제사업을 진행한 사무소는 전체의 3.9%에 불과하며, 최

4 창조경제 실현을 위한 건축서비스산업의 해외시장 진출 지원 제도 개선 연구

근 3년간 전체 매출액 대비 국제사업 매출액은 '5~10% 미만' 이 45.0%로 가장 높게 나타나고 있다.

[표 1-3] 최근 3년간 전체 매출액 대비 국제사업 매출액

(2008년 국제사업 진행 사무소, n=20)

	5% 미만	5~10% 미만	10~30% 미만	30~50% 미만
매출액 비율(%)	15.0	45.0	35.0	5.0

※ 출처 : 김진욱 외(2009), 「건축설계·엔지니어링 산업동향조사 및 활성화방안연구」, 건축도시공간연구소, p.105

대형사무소의 경우 비교적 해외사업에 대한 관심을 가지고 일정 정도의 사업을 진행하고 있는 것으로 나타나지만, 대부분의 사무소가 해외진출에 적극적이지 않음을 보여주고 있다고 할 수 있다.

본 연구에서는 건축서비스업계 현황을 살펴보기 위해, 전 세계 건축서비스업체 현황, 미국의 건축서비스업체 현황, 국내 건축서비스업체의 현황을 조사하고, 국내 건축서비스업체의 경쟁력 비교를 실시하였다.

□ 건축서비스산업 해외시장 진출 지원제도 조사 및 분석

국내외에서 건축서비스산업의 해외진출을 촉진하기 위해 운영중인 지원제도에 대한 조사 및 분석을 실시하였다. 조사는 국내의 경우 운영중인 법제도 현황, 해외진출 지원기관, 지원정책 현황을 중심으로 진행되었다. 국외 건축서비스산업 관련 지원제도에 대해서는 미국, 일본, 기타 국가를 대상으로 조사를 진행하였다.

□ 건축서비스산업의 해외시장 진출사례 분석

국내와 해외의 주요 건축서비스업체의 해외진출 사례를 조사하여 진출 계기, 추진개요, 성공 또는 실패원인, 해외진출에서 요구되는 지원 방향 등에 대한 내용을 수집하였다. 국내 사례의 경우 업체의 해외시장 진출 유형에 따라 로컬 컨소시엄, 국제현상설계공모, 기술제안 및 가격입찰, 국내 디벨로퍼 컨소시엄, 건축주 직접 의뢰 등으로 진출 유형이 구분될 수 있다.

국외 건축서비스업체의 해외시장 진출 사례 분석은 미국, 일본, 기타 국가의 건축서

비스업체의 해외시장 진출 사례를 수집하여, 해외시장 진출 시 건축설계 정보수집 방법, 인력운영 방안, 전략수립 방법 등에 대한 분석 등을 수행하였다.

□ 해외진출 지원을 위한 제도개선 사항

건축서비스산업의 해외시장 진출을 활성화하기 위한 주요 현안을 도출하였다. 우선, 국내외 해외시장 진출지원 제도와 국내 건축서비스업체의 해외시장 진출 사례 분석을 통해 현행 제도 하에서 건축서비스산업이 해외진출 시 발생하는 주요 현안을 추출하였다. 그리고 이를 조사 및 연구, 행정 및 재정지원, 정보제공 및 상담협조, 인력양성으로 범주를 구분하여 추진되어야 할 사항을 제시하였다.

그리고 이들 과제를 실질적으로 달성하기 위해 요구되는 현행 제도에 대한 개선방안을 도출하였다. 개선 방안은 정보제공의 효율을 위한 지원 업무 통합화, 해외진출에 관한 법 제도 정비, 재정지원 확대, 해외진출 협의체 구성 등이 제안되었다.

3. 연구 추진방법

1) 연구방법

□ 문헌조사 및 자료 조사

- 건축서비스산업의 해외시장 동향 분석
 - 세계 건축서비스산업 현황
 - 미국 건축서비스산업 현황
 - 우리나라 건축서비스산업 현황
- 선행 연구의 검토
 - 해외진출 관련 제안 내용 분석
 - 건축서비스산업 관련 내용 추출
- 현행 법규 및 지원 제도 조사 분석
 - 국내 해외시장 진출 관련 법규 및 제도적 여건
 - 해외 주요국가의 해외시장 진출 지원제도

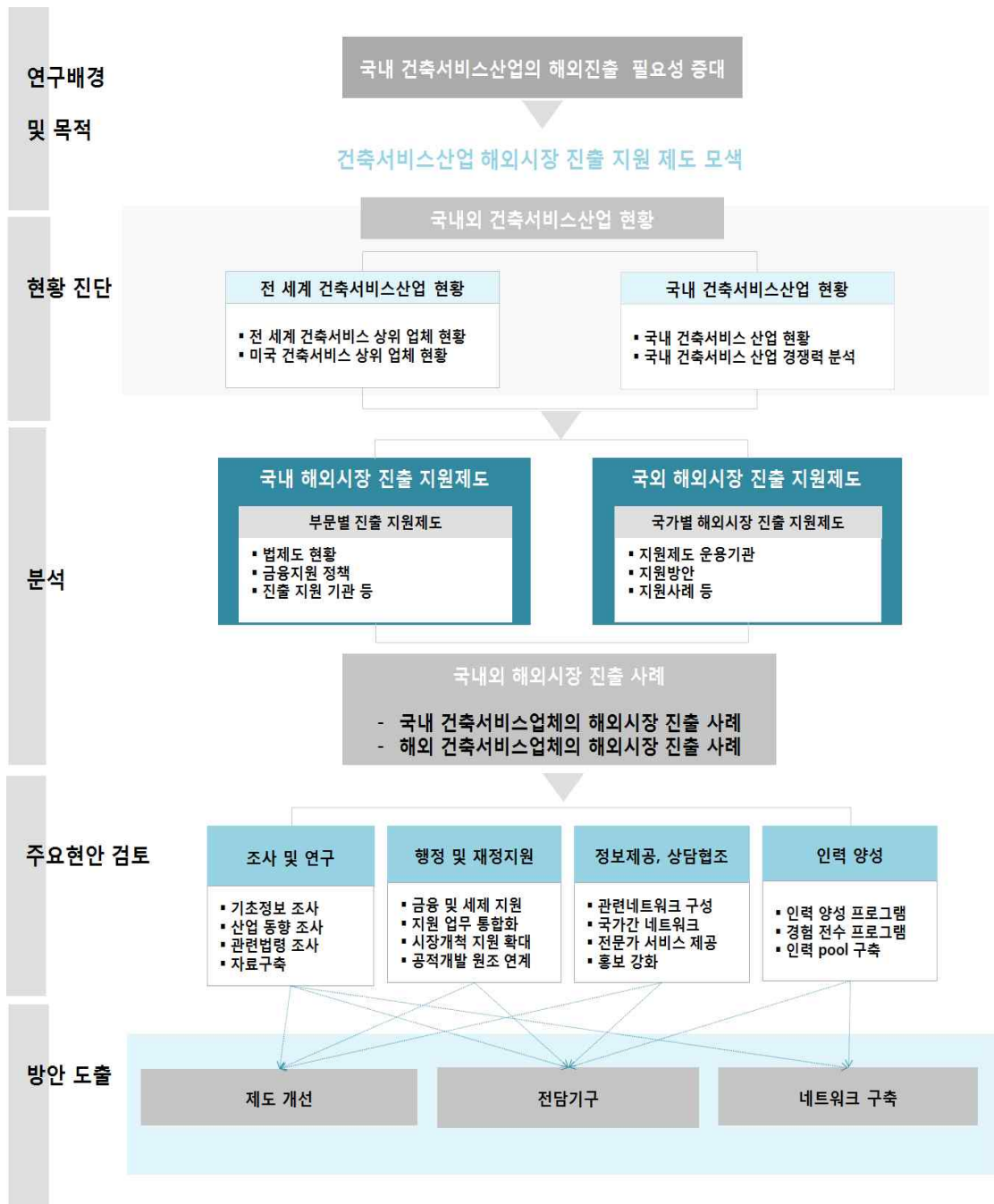
□ 전문가 설문 및 면담조사

- 관련 분야 이해관계자 면담 : 해외사업 진행 설계사무소, 해외건설협회, KOTRA, 국토교통부, 해외발주처 등
- 건축서비스업체 인식조사 시행

□ 사례조사

- 국내 건축서비스업체의 해외시장 진출 사례
 - 해외시장 진출 계기 및 경과
 - 해외사업의 성공과 실패 요인
- 해외 건축서비스업체의 해외시장 진출 사례
 - 해외시장 진출 계기 및 경과
 - 해외사업의 성공과 실패 요인

2) 연구흐름도



[그림 1-1] 연구 흐름도

4. 선행연구와의 차별성

□ 건설산업의 해외진출에 관한 연구

박환표(2006)²⁾는 국내 해외건설지원시스템의 현황 및 문제점 해결을 위해서는 해외 건설 지원제도가 간접지원으로의 전환이 필요하며, 국내 기업의 해외진출 시 문제점으로 정보수집과 해외실적 및 인지도 확보의 어려움, 우수 인력 부족, 해외건설협회 정보의 부족 및 신뢰도 저하, 금융지원방안 부재 등을 지적하였다. 정부 및 협회의 지원방안으로는 건설금융 및 보험지원을 활성화하고 해외시장개척활동을 강화하며 해외건설 전문인력 및 기술인프라 구축을 위해 정보화, 표준화, 인센티브제도도입, 협력체계구축 등 다양한 제도 도입 등을 제안하였다.

□ 해외 도시개발에 관한 연구

정창무(2012)³⁾는 해외도시개발을 활성화하기 위한 부처 간, 민·관간 협력방안으로써 해외도시개발을 포함한 해외개발을 지원하는 총괄기구를 제안하였다. 해외원조자금과 연계하여 범국가적 차원의 모태펀드를 조성하는 방안과 이를 통해 다자간 개발은행재원을 적극적으로 활용하고, 우리의 도시개발 경험을 살린 맞춤형 전략 수립을 통해 해외진출 추진을 제시하였다.

김도년(2011)⁴⁾은 녹색리더십과 연계한 성공사례를 통하여 녹색도시의 실현 모델을 구축하여 해외진출이 활성화될 수 있다고 주장하였다. 성공적인 녹색도시수출을 실현하기 위해서는 정책실현의 기반이라 할 수 있는 최상위계획(마스터플랜)에 참여하고 전담 조직체계를 구축하는 것이 효과적이며, 공적개발원조(ODA)를 적극 활용하고 국제기구와의 연계 등 다자간 네트워크가 요구되며 동시에 국가별 지역별 맞춤형 모델과 이들을 장단기적으로 구분하여 실현방안을 마련해야 함을 제안하였다.

조진철(2009)⁵⁾은 우리의 해외도시개발 환경 변화에 대응할 수 있는 민관협력 공조체제가 필요하며, 해외도시개발의 공간적·시간적 개념과 이에 기반한 개발 유형의 정립 필

2) 박환표(2006), 「해외건설 선진국 도약을 위한 제도적 기반구축 방안」, 한국건설기술연구원.

3) 정창무(2012), 「해외도시개발 활성화를 위한 협력방안 마련 및 제도개선 연구」, 국가건축정책위원회.

4) 김도년(2011), 「녹색도시 해외수출 방안」, 녹색성장위원회.

5) 조진철(2009), 「민관협력시스템을 통한 해외도시개발 촉진방안 연구」, 국토연구원.

요성에 대해 주장하였다. 그리고 개발주체 또는 이해당사자에 대한 정부의 지원 범위 및 지원체계, 장단기 정부 지원 전략 등을 통해 민관협력체계의 기본 틀을 제시하였다. 또한 해외도시개발단, 지원센터, 해외도시개발협회 등을 조직하여 정부참여에 의한 민관협력 시스템을 구축하고 전략적 거점을 마련하여 개발 및 관리 모형과 이들을 아우를 수 있는 특별법을 제안하였다.

□ 선행연구와 본 연구의 차별성

우선 기존 해외시장 진출과 관련된 연구는 건설 및 도시개발 부분으로 본 연구에서 연구대상인 건축서비스산업의 해외시장 진출에 대한 연구는 시행되지 않은 상태이다. 기존 연구에서는 건축설계를 건설과 도시개발사업과 별개로 구분하여 살펴보지 않았으므로 건축서비스산업 자체의 특성 등을 감안한 해외진출 지원제도에 대한 연구가 꼭 필요한 상황이다. 그러므로 본 연구는 건축서비스산업이 가지는 특성을 감안하여 해외시장 진출에 필요한 지원제도의 개선을 다루기에 기존 연구와의 차별성을 가진다. 또한 건축서비스산업의 해외시장 진출을 민간부문의 독자적 진출과 공공부문과 연계된 진출로 구분하여 분석함으로써 건축서비스산업의 해외시장 진출의 유형에 근거한 현황 조사 및 분석을 실시하여 주요한 현안을 도출하고 해외 지원제도 조사 및 국내 이해관계자들의 면담을 통한 적절한 제도개선 방안을 찾고자 한다.

[표 1-4] 선행연구와의 차별성

구 분	선행연구와의 차별성		
	연구목적	연구방법	주요연구내용
주요 선행 연구	1 -과제명: 건축설계·엔지니어링 산업동향조사 및 활성화 방안 연구 -연구자(년도): 김진욱 (2009) -연구목적: 건축설계·엔지니어링산업의 현황 파악	-문헌조사 및 법규검토 -통계자료 조사 -전문가 인터뷰 및 설문조사 -통계청 및 관련부처 업무협의	-축설계·엔지니어링산업 개념정의 -산업동향 조사·분석 -산업의 활성화 방안 제시
	2 -과제명: 국내 건설업체의 해외진출 활성화 방안 -연구자(년도): 박환표 (2008) -연구목적: 국내 건설기업의 해외진출 활성화를 위한 방안 제시	-국내의 해외건설지원조직 조사 -해외건설협회 회원사 설문 -해외건설 지원시스템 사례조사 -전문가 자문 및 간담회 개최	-국내외 해외건설 지원제도 현황 분석 -국내 해외건설업체의 경쟁력 분석 -국내 건설업체 해외진출 활성화 방안

구 분	선행연구와의 차별성		
	연구목적	연구방법	주요연구내용
3	<ul style="list-style-type: none"> -과제명: 해외건설 관련 제도 개선방안 연구 -연구자(년도): 김태엽 (2008) -연구목적: 해외건설산업의 발전을 위한 제도적 지원 방안 제시 	<ul style="list-style-type: none"> -국내외 현황조사 -통계자료 분석 -국내외 해외건설 제도조사 -해외건설업체 설문조사 	<ul style="list-style-type: none"> -세계 건설시장 현황 조사 -현행 해외건설 지원제도 -해외건설 제도개선 방안 -해외건설 금융지원 방안 -해외건설 중장기 진출 전략
	<ul style="list-style-type: none"> -과제명: 중소기업의 해외진출 활성화 방안 -연구자(년도): 건설교통부 (2006) -연구목적: 중소기업의 해외진출을 위한 대응 및 지원방안제시 	<ul style="list-style-type: none"> -해외건설협회와 학계간 협동연구 -통계자료 및 관련문헌 검토 -동남아 지역 진출업체 실태 조사 -중소건설업체 해외진출 관심도 설문 	<ul style="list-style-type: none"> -중소건설업체의 개념정의 -중소건설업체 실태 및 경쟁력 분석 -해외진출의 문제점 분석 -해외진출 활성화 방안 제시
	<ul style="list-style-type: none"> -과제명: 해외건설 선진국 도약을 위한 제도적 기반구축 방안 -연구자(년도): 박환표 (2006) -연구목적: 중소기업의 해외진출을 위한 대응 및 지원방안제시 	<ul style="list-style-type: none"> -법제도 및 관련 문헌조사 -통계조사 및 분석 -설문조사 및 전문가 인터뷰 -전문가 자문 및 토론회 개최 	<ul style="list-style-type: none"> -선진국의 해외건설 지원시스템 조사 -선진국의 해외건설 수주경쟁력분석 -국내의 해외건설지원시스템 현황 및 문제점 분석 -해외건설 지원기반 구축방안 마련
	<ul style="list-style-type: none"> -과제명: 해외 건설시장의 전망과 진출확대 방안 -연구자(년도): 박환표 (2004) -연구목적: 건설엔지니어링업체의 해외시장 진출 확대방안 제안 	<ul style="list-style-type: none"> -국외의 해외진출 지원제도 조사 -국내 건설기술수준 설문조사 -기존문헌 및 전문가 면담조사 	<ul style="list-style-type: none"> -국내외 건설엔지니어링 시장동향조사 -국내 건설기술 수준 평가 -선진 해외진출 지원체계 조사·분석 -해외진출의 문제점 및 확대방안 제시
	<ul style="list-style-type: none"> -과제명: 해외 건설시장에서의 한·중·일의 동향과 전망 -연구자(년도): 최석인 (2003) -연구목적: 해외건설 활성화를 위한 방안 제시 	<ul style="list-style-type: none"> -국내외 사례조사 -전문가 면담조사 -관련문헌 연구 	<ul style="list-style-type: none"> -최근 해외건설시장의 환경변화 -한·중·일의 해외건설시장 동향 분석 -한·중·일의 부문별 경쟁우위 평가 -해외진출 활성화 방안 제시
본 연구	<ul style="list-style-type: none"> <건축서비스 산업의 해외시장 진출 지원을 위한 제도개선 방안> -건축서비스산업의 해외시장 진출 활성화 방안 제시 -해외시장 진출을 위한 제도적 지원체계 제시 	<ul style="list-style-type: none"> -관련 문헌 및 법제도 조사 -국내외 해외진출 관련 현황조사 -해외 선진 기구 답사 -전문가 자문 및 workshop, 세미나 	<ul style="list-style-type: none"> -건축서비스산업의 해외시장 현황 분석 -건축서비스산업의 해외진출 시장 현황분석 -해외시장 진출 활성화를 위한 제도 여건 분석 -해외시장 진출 활성화를 위한 지원조직 구성 및 운영방안 제시 -해외진출 활성화를 위한 제도개선방향

5. 기대효과

- 국내 건축서비스산업 해외 진출 활성화를 위한 제도적 지원체계 마련
 - 국내 건축서비스 산업 시장에 활력을 불어 넣어줄 수 있을 것으로 기대
 - 해외 진출 활성화로 인한 경제적 파급효과 창출
- 국내 건축서비스산업의 국제 경쟁력 확보 및 해외 진출 활성화
 - 건축서비스산업의 글로벌화 촉진에 기여
 - 신규 일자리 창출 및 졸업생 취업 시장에 기여
- 청년층 일자리 증가, 산업경쟁력 증대, 국가브랜드 높아지는 효과기대 가능
 - 해외진출 활성화로 매출 증대는 관련 분야의 고용증가에 기여
 - 우리나라의 건축서비스산업은 고부가가치 산업으로 건설산업에 비해 고용창출 효과가 더 높은 산업임
 - * 부가가치율 60.1% (건설업 44.6%), 고용창출 능력 41.8%(건설업 27%)
 - 우수한 건축도시공간 환경 조성은 국가경쟁력에 기여

제2장 건축서비스산업의 해외시장 진출 현황

1. 세계 건축서비스산업 현황
2. 미국 건축서비스산업 현황
3. 우리나라 건축서비스산업 현황
4. 해외설계시장 경쟁력 비교

1. 세계 건축서비스산업 현황

1) 업체 현황

□ 국가별 업체 수 및 매출 규모

2012년 전체 설계매출을 기준으로 한 세계 상위 150대 건축설계회사의 업체 수를 비교하면 미국이 59개 업체(39.3%)로 가장 많고 중국이 20개(13.3%)로 2위, 영국이 10개(6.7%)로 3위를 차지하며 우리나라는 5개(3.3%)로 스페인, 네덜란드와 함께 공동 8위에 해당한다.

마찬가지로 시장지배력을 파악할 수 있는 국가별 매출규모 점유율을 비교해보면 미국이 597억 240만 달러(41.6%)로 1위에 해당하고, 뒤를 이어 중국이 157억 9410만 달러(11.0%), 영국이 128억 210만 달러(8.9%)의 규모를 차지하며 우리나라는 19억 3260만 달러(1.3%) 수준으로 11위에 해당한다.

[표 2-1] 세계 상위 150대 설계회사 현황(2012년 매출 기준)

순위	상위 150대 업체			설계매출 규모		
	국가	업체 수(개)	비중(%)	국가	매출액 (백만 달러)	비중(%)
1	미국	59	39.3	미국	59,702.4	41.6
2	중국	20	13.3	중국	15,794.1	11.0
3	영국	10	6.7	영국	12,802.1	8.9
4	캐나다	8	5.3	캐나다	12,534.3	8.7
5	호주	7	4.7	호주	11,406.9	8.0
6	프랑스	7	4.7	네덜란드	9,396.0	6.6
7	일본	6	4.0	프랑스	4,246.6	3.0
8	네덜란드	5	3.3	일본	2,611.2	1.8
9	스페인	5	3.3	스페인	2,255.2	1.6
10	한국	5	3.3	덴마크	2,182.8	1.5
11	이탈리아	3	2.0	한국	1,932.6	1.3
12	덴마크	2	1.3	이집트	1,823.2	1.3
13	뉴질랜드	2	1.3	이탈리아	1,335.4	0.9
14	독일	2	1.3	싱가포르	1,068.8	0.7
15	이집트	1	0.7	핀란드	996.0	0.7
16	싱가포르	1	0.7	스웨덴	893.0	0.6
17	핀란드	1	0.7	뉴질랜드	645.6	0.5
18	스웨덴	1	0.7	독일	547.5	0.4
19	인도	1	0.7	인도	348.2	0.2
20	레바논	1	0.7	레바논	289.1	0.2
21	오스트리아	1	0.7	오스트리아	246.4	0.2
22	대만	1	0.7	대만	196.9	0.1
23	아일랜드	1	0.7	아일랜드	182.6	0.1
합계		150	100		143,436.9	100

※출처 : ENR(2013), *The Top 150 Global Design Firms*

(<http://enr.construction.com/toplists/Top-Global-Design-Firms/001-100.asp>), 재정리

□ 대륙별 업체 수 및 매출 규모

아메리카 지역의 업체에서 발생한 설계매출 규모는 50.4%로 전체 매출의 절반에 육박하고 있다. 그리고 미국의 설계업체들이 전 세계 시장에서 지배력을 행사하고 있는 상황이다. 유럽과 아시아의 경우 업체 수에 있어서는 각각 38개와 35개로 큰 차이가 없으나, 매출규모 비중은 각각 24.5%와 15.5%로 비교적 큰 차이를 보이고 있어 유럽에 비해 아시아 업체들의 매출 수준이 열세임을 파악할 수 있다.

[표 2-2] 세계 상위 150대 건축설계회사의 대륙별 현황(2012년 매출 기준)

구분	상위 150대 업체 수(개)	설계매출 규모(백만 달러)	
			비중(%)
아메리카	67	72,236.7	50.4
유럽	38	35,083.6	24.5
아시아	35	22,240.9	15.5
오세아니아	9	12,052.5	8.4
아프리카	1	1,823.2	1.3

※출처 : ENR(2013), *The Top 150 Global Design Firms*

(<http://enr.construction.com/toplists/Top-Global-Design-Firms/001-100.asp>), 재정리

□ 회사유형별 업체 수 및 매출 규모

회사유형의 경우 engineer 회사가 55개로 가장 많고 engineer-contractor 회사가 47개, engineer-architect 회사가 24개로 전체에서 차지하는 비율이 높다.

설계매출 규모는 engineer-contractor 회사가 518억 10만 달러로 가장 높고 engineer 회사가 417억 610만 달러, engineer-architect 회사가 218억 3570만 달러로 그 뒤를 이어 매출에 있어서도 역시 엔지니어링 회사가 우세하다.

[표 2-3] 회사 유형에 따른 사업체 수 및 매출 평균

구분	상위 150대 업체 수(개)	설계매출 규모(백만 달러)
A(architect)	3	1,230.2
AE(architect-engineer)	9	3,739.1
AEC(architect-engineer-contractor)	2	5,288.1
E(engineer)	55	41,706.1
EA(engineer-architect)	24	21,835.7
EAC(engineer-architect-contractor)	5	10,916.5
EAL(engineer-architect-landscape)	1	1,843.5
EAP(engineer-architect-planner)	2	1,009.9
EC(engineer-contractor)	47	51,800.1
ENV(environmental)	1	282.7
GE(geotechnical engineer)	1	3,785.0

※출처 : ENR(2013), *The Top 150 Global Design Firms*

(<http://enr.construction.com/toplists/Top-Global-Design-Firms/001-100.asp>), 재정리

2) 해외시장 진출 현황

□ 국가별 업체 수 및 매출 규모

자국이 아닌 해외에서 발생한 2012년 매출액 기준 세계 상위 225대 설계회사의 업체 수를 비교하면 미국이 84개 업체(37.3%)로 가장 많고 중국이 19개(8.4%)로 2위, 우리나라가 11개(4.9%)로 3위를 차지하고 있다.

매출규모를 비교해보면 미국이 245억 6310만 달러(34.3%)로 1위에 해당하고, 뒤를 이어 네덜란드가 78억 7420만 달러(11.0%), 영국이 75억 2390만 달러(10.5%)의 규모를 차지하며 우리나라는 10억 3370만 달러(1.4%) 수준으로 13위에 해당한다.

업체 수 12위인 네덜란드가 매출액으로는 2위인데 반해 업체 수 3위인 우리나라는 매출액 규모가 13위에 해당해 상대적으로 우리나라 업체들의 해외시장 진출이 소극적임을 알 수 있다.

[표 2-4] 해외매출 상위 225대 설계회사의 국가별 현황(2012년 매출 기준)

순위	상위 225대 업체 수 기준			설계매출 기준		
	국가	업체 수(개)	비중(%)	국가	매출액 (백만 달러)	비중(%)
1	미국	84	37.3	미국	24,563.1	34.3
2	중국	19	8.4	네덜란드	7,874.2	11.0
3	대한민국	11	4.9	영국	7,523.9	10.5
4	영국	10	4.4	호주	7,304.9	10.2
5	스페인	10	4.4	캐나다	6,387.5	8.9
6	이탈리아	10	4.4	프랑스	2,432.4	3.4
7	캐나다	9	4.0	중국	2,158.8	3.0
8	일본	9	4.0	스페인	2,010.9	2.8
9	호주	8	3.6	이집트	1,934.2	2.7
10	프랑스	8	3.6	덴마크	1,418.2	2.0
11	독일	6	2.7	일본	1,208.5	1.7
12	네덜란드	5	2.2	싱가포르	1,063.8	1.5
13	이집트	5	2.2	대한민국	1,033.7	1.4
14	터키	4	1.8	이탈리아	950.4	1.3
15	인도	3	1.3	핀란드	805.3	1.1
16	덴마크	2	0.9	독일	696.6	1.0
17	핀란드	2	0.9	인도	333.5	0.5
18	뉴질랜드	2	0.9	스웨덴	307.1	0.4
19	그리스	2	0.9	레바논	273.5	0.4

순위	상위 225대 업체 수 기준			설계매출 기준		
	국가	업체 수(개)	비중(%)	국가	매출액 (백만 달러)	비중(%)
20	포르투갈	2	0.9	뉴질랜드	240.3	0.3
21	요르단	2	0.9	오스트리아	196.8	0.3
22	아랍에미리트	2	0.9	그리스	196.7	0.3
23	싱가포르	1	0.4	터키	152.4	0.2
24	스웨덴	1	0.4	포르투갈	125.4	0.2
25	레바논	1	0.4	아일랜드	98.7	0.1
26	오스트리아	1	0.4	쿠웨이트	96.2	0.1
27	아일랜드	1	0.4	대만	88.5	0.1
28	쿠웨이트	1	0.4	요르단	50.0	0.1
29	대만	1	0.4	아랍에미리트	47.9	0.1
30	튀니지	1	0.4	튀니지	38.4	0.1
31	세르비아	1	0.4	세르비아	36.8	0.1
32	태국	1	0.4	태국	27.4	0.0
합계		225	100		71,676	100

※출처 : ENR(2013), *The Top 225 International Design Firms*

(<http://enr.construction.com/toplists/Top-International-Design-Firms/001-100.asp>), 재정리

해외매출 평균을 비교해보면 네덜란드가 15억 7480만 달러(5개 업체)로 가장 높고, 10억 6380만 달러(1개 업체)인 싱가포르, 9억 1310만 달러(8개 업체)인 호주가 각각 그 뒤를 따르고 있으나 우리나라는 9400만 달러(11개 업체)로 24위에 그치는 수준이다.

[표 2-5] 해외매출 상위 225대 설계회사의 국가별 해외매출 평균(2012년 매출 기준)

순위	국가	해외매출 평균 (백만 달러)	업체 수(개)
1	네덜란드	1,574.8	5
2	싱가포르	1,063.8	1
3	호주	913.1	8
4	영국	752.4	10
5	캐나다	709.7	9
6	덴마크	709.1	2
7	핀란드	402.7	2
8	이집트	386.8	5
9	스웨덴	307.1	1
10	프랑스	304.1	8
11	미국	292.4	84
12	레바논	273.5	1

순위	국가	해외매출 평균 (백만 달러)	업체 수(개)
13	스페인	201.1	10
14	오스트리아	196.8	1
15	일본	134.3	9
16	뉴질랜드	120.2	2
17	독일	116.1	6
18	중국	113.6	19
19	인도	111.2	3
20	아일랜드	98.7	1
21	그리스	98.4	2
22	쿠웨이트	96.2	1
23	이탈리아	95.0	10
24	대한민국	94.0	11
25	대만	88.5	1
26	포르투갈	62.7	2
27	튀니지	38.4	1
28	터키	38.1	4
29	세르비아	36.8	1
30	태국	27.4	1
31	요르단	25.0	2
32	아랍에미리트	24.0	2

※출처 : ENR(2013), *The Top 225 International Design Firms*
 (http://enr.construction.com/toplists/Top-International-Design-Firms/001-100.asp), 재정리

□ 대륙별 업체 수 및 매출 규모

아메리카 지역 업체의 해외매출 규모는 43.2%(309억 5060만 달러)로 가장 높으며 유럽과 오세아니아가 각각 34.4%, 10.5%로 그 다음을 차지하고 있다.

유럽과 아시아의 경우 업체 수에 있어서는 각각 61개와 55개로 큰 차이가 없으나, 매출규모 비중은 각각 34.4%와 9.1%로 비교적 큰 차이를 보이고 있어 유럽에 비해 아시아 업체들의 해외매출 수준이 열세임을 파악할 수 있다.

[표 2-6] 해외매출 상위 225대 설계회사의 대륙별 현황(2012년 매출 기준)

구분	상위 150대 업체 수(개)	설계매출 규모(백만 달러)	
			비중(%)
아메리카	93	30,950.6	43.2

구분	상위 150대 업체 수(개)	설계매출 규모(백만 달러)	
			비중(%)
유럽	61	24,673.4	34.4
오세아니아	10	7,545.2	10.5
아시아	55	6,534.2	9.1
아프리카	6	1,972.6	2.8

※출처 : ENR(2013), *The Top 225 International Design Firms*

(<http://enr.construction.com/toplists/Top-International-Design-Firms/001-100.asp>), 재정리

□ 회사유형별 업체 수 및 해외매출 규모

회사유형의 경우 engineer 회사가 71개로 가장 많고 engineer-contractor 회사가 64개, engineer-architect 회사가 33개로 엔지니어링 회사의 비율이 높다.

설계매출 규모는 engineer-contractor 회사가 274억 1530만 달러로 가장 높고 engineer 회사가 219억 60만 달러, engineer-architect 회사가 92억 1500만 달러로 그 뒤를 이어 매출에 있어서도 역시 엔지니어링 회사가 우세하다.

[표 2-7] 회사 유형에 따른 사업체 수 및 매출 평균

구분	150대 업체 수(개)	설계매출 규모(백만 달러)
A(architect)	23	1,171.7
AE(architect-engineer)	19	1,335.6
AEC(architect-engineer-contractor)	2	2,267.4
AEP(architect-engineer-planner)	1	96.2
E(engineer)	71	21,906.0
EA(engineer-architect)	33	9,215.0
EAC(engineer-architect-contractor)	5	2,910.4
EAL(engineer-architect-landscape)	1	783.9
EAP(engineer-architect-planner)	3	841.6
EC(engineer-contractor)	64	27,415.3
ENV(environmental)	2	153.9
GE(geotechnical engineer)	1	3,579.0

※출처 : ENR(2013), *The Top 225 International Design Firms*

(<http://enr.construction.com/toplists/Top-International-Design-Firms/001-100.asp>), 재정리

2. 미국 건축서비스산업 현황

1) 업체 현황

□ 전체 매출 규모

2013년 기준 미국 건축설계 산업 상위 200대 업체의 전체 설계매출은 465억 9173만 달러이며 그 중에서 건축설계매출은 100억 2355만 달러로 전체 설계매출의 21.5%를 차지하였다.

[표 2-8] 상위 200대 업체의 건축설계 매출 현황

건축설계매출(백만 달러)		전체 설계매출액(백만 달러)
매출액	비율	
10,023.55	21.5%	46,591.73

※ 출처 : Architectural Record(2013), *Top 300 Architecture Firms*
(<http://archrecord.construction.com/practice/top250/2013/top300-architecture-firms-1.asp>), 재정리

□ 20대 업체 매출 규모

2013년 건축설계매출액을 기준으로 한 상위 20대 업체의 건축설계매출 합계는 51억 6239만 달러로 상위 200대 업체의 51.5%를 차지하였다.

건축설계매출을 포함한 전체 설계매출 합계는 303억 91만 달러로 상위 200대 업체의 65.0%를 차지하였다.

[표 2-9] 20대 건축설계 업체 매출

(단위 : 백만 달러)

구 분	건축설계매출		전체 설계매출	
	합계	비중	합계	비중
상위 20대 업체	5,162.39	51.5%	30,300.91	65.0%
상위 200대 업체	10,023.55	100%	46,591.73	100%

※ 출처 : Architectural Record(2013), *Top 300 Architecture Firms*
(<http://archrecord.construction.com/practice/top250/2013/top300-architecture-firms-1.asp>), 재정리

20대 업체의 건축설계매출을 비교해보면 Gensler가 8억 714만 달러의 매출로 1위, AECOM Technology가 4억 6856만 달러의 매출로 2위, CH2M HILL/IDC Architects가 3억 8700만 달러로 3위에 해당한다.

※ Gensler 1개 업체의 건축설계매출은 200대 기업 건축설계매출 합계의 8.1%에 해당

※ 건축설계매출이 아닌 총 설계매출을 기준으로 하면 AECOM Technology가 72억 7728만 달러로 가장 높은 매출을 나타내며 이는 200대 기업 설계매출 합계의 15.6%에 해당하는 금액

[표 2-10] 미국 상위 20대 건축설계 업체 정보(2012년 자료 기준)

(단위 : 백만 달러)

2013 순위	2012 순위	회사명 (Company)	미국 본사 위치 (U.S. Headquarters)	회사 유형 (Type of Firm)	회사형태 (Form of Business)	건축설계 총 매출 (Total Architectural Revenue)	국내 건축설계 매출 (Domestic Architectural Revenue)	해외 건축설계 매출 (International Architectural Revenue)	설계 매출대비 건축설계 매출 비율 (Percent of Design Revenue from Architecture)	총 설계 매출 (Total Design Revenue)
1	1	Gensler	San Francisco, Calif.	A	Private Company	807,14	605,01	202,13	100%	807,14
2	2	AECOM Technology Corp.	Los Angeles, Calif.	EA	Public Company	468,56	280,04	188,52	6%	7,277,28
3	4	CH2M HILL/IDC Architects	Englewood, Colo.	EAC	Employee Owned Corporation	387,00	232,91	154,09	11%	3,576,48
4	6	Jacobs	Pasadena, Calif.	AEC	Public Company	361,34	249,44	111,90	7%	4,961,94
5	3	Perkins+Will	Chicago, Ill.	A	Private Company	360,30	266,20	94,10	100%	360,30
6	5	HDR Architecture Inc.	Omaha, Neb.	EA	Private Employee Owned Corporation	325,90	256,80	69,10	20%	1,659,80
7	8	URS Corp.	San Francisco, Calif.	EAC	Public Company	320,50	263,20	57,30	6%	5,799,40
8	7	HOK	St. Louis, Mo.	AE	Private Company	282,86	166,97	115,89	70%	406,76
9	9	HKS Inc.	Dallas, Texas	AE	Private Company	238,48	205,28	33,20	100%	238,48
10	10	Skidmore Owings & Merrill LLP	New York, N.Y.	AE	Partnership	210,10	105,05	105,05	68%	309,87
11	12	NBBJ	Seattle, Wash.	A	Private Company	187,02	149,57	37,45	100%	187,02
12	13	RTKL	Baltimore, Md.	EA	Incorporated company	187,45	81,49	105,96	92%	202,82
13	14	Kohn Pedersen Fox Associates PC	New York, N.Y.	A	Private Company	153,82	31,54	122,28	100%	153,82
14	16	Perkins Eastman	New York, N.Y.	A	Private Company	145,00	108,75	36,25	100%	145,00
15	11	Cannon Design	Grand Island, N.Y.	AE	Private Company	133,70	87,15	46,55	66%	202,26
16	18	Callison	Seattle, Wash.	A	Private Company	132,12	75,54	56,58	100%	132,12
17	15	Leo A Daly	Omaha, Neb.	AE	Private Company	129,89	121,43	8,46	80%	162,36

2013 순위	2012 순위	회사명 (Company)	미국 본사 위치 (U.S. Headquarters)	회사 유형 (Type of Firm)	회사형태 (Form of Business)	건축설계 총 매출 (Total Architectural Revenue)	국내 건축설계 매출 (Domestic Architectural Revenue)	해외 건축설계 매출 (International Architectural Revenue)	설계 매출대비 건축설계 매출 비율 (Percent of Design Revenue from Architecture)	총 설계 매출 (Total Design Revenue)
18	21	Bechtel	San Francisco, Calif.	EC	Private Company	115.00	10.00	105.00	4%	2,903.00
19	17	Stantec Inc.	Irvine, Calif.	EAL	Public Company	108.80	108.80	0.00	15%	707.65
20	19	ZGF Architects LLP	Portland, Ore.	A	Limited Liability Partnership	107.41	99.79	7.62	100%	107.41

※ 출처 : Architectural Record(2013), *Top 300 Architecture Firms*

(<http://archrecord.construction.com/practice/top250/2013/top300-architecture-firms-1.asp>), 재정리

※ 회사유형 약자의 의미는 다음과 같다. A = Architect, AE = Architect-Engineer, P = Architect Planner, EAL = Engineer Architect Landscape, AEC = Architect-Engineer-Contractor

□ 회사유형별 매출 규모

상위 200대 업체 중 104개인 Architect 회사의 건축설계매출은 44억 212만 달러로 전체의 43.9%를 차지하며 50개인 Architect-Engineer 회사의 건축설계매출은 23억 8293만 달러로 23.8%를 차지한다.

Architect, Architect-Contractor, Architect-Engineer, Architect-Planner 회사는 각 회사유형별 전체 설계매출에서 건축설계매출 비율이 70% 이상이며, Engineer 계열의 회사들은 30% 미만 수준이다.

[표 2-11] 회사 유형에 따른 사업체 수 및 매출 평균

(단위 : 백만 달러)

회사 유형	사업체 수	건축설계매출(A)		전체 설계매출액(B)	건축설계매출 비율 (A/B)
		매출액	비중		
A(architect)	104	4,402.12	43.9%	4,524.72	97.3%
AC(architect-contractor)	1	21.34	0.2%	21.34	100.0%
AE(architect-engineer)	50	2,382.93	23.8%	3,395.84	70.2%
AEC(architect-engineer-contractor)	1	361.34	3.6%	4,961.94	7.3%
AEP(architect-engineer-planner)	1	13.7	0.1%	59.74	22.9%
ALE(architect-landscape-engineer)	1	22.65	0.2%	48.84	46.4%
AP(architect-planner)	3	45.13	0.5%	49.66	90.9%
E(engineer)	4	73.88	0.7%	2,785.29	2.7%
EA(engineer-architect)	24	1,503.86	15.0%	14,638.97	10.3%

회사 유형	사업체 수	건축설계매출(A)		전체 설계매출액(B)	건축설계매출 비율 (A/B)
		매출액	비중		
EAC(engineer-architect-contractor)	4	819,45	8,2%	10,727,65	7,6%
EAL(engineer-architect-landscape)	1	108,8	1,1%	707,65	15,4%
EAP(engineer-architect-planner)	1	18,81	0,2%	700,68	2,7%
EC(engineer-contractor)	4	202,34	2,0%	3,780,59	5,4%
EP(engineer-planeer)	1	47,2	0,5%	188,82	25,0%
합계	200	10,023,55	100%	46,591,73	

※ 출처 : Architectural Record(2013), *Top 300 Architecture Firms*
(<http://archrecord.construction.com/practice/top250/2013/top300-architecture-firms-1.asp>), 재정리

2) 해외시장 진출 현황

□ 전체 매출 규모

상위 200대 업체의 국내 건축설계매출은 77억 9415만 달러, 해외 건축설계매출은 22억 2940만 달러이며 해외 건축설계매출이 전체 건축설계매출의 22%를 차지한다.

[표 2-12] 200대 기업의 국내외 매출 현황

(단위 : 백만 달러)

총 건축설계매출	국내 건축설계매출		해외 건축설계매출	
	매출액	비율	매출액	비율
10,023,55	7,794,15	77,8%	2,229,40	22,2%

※ 출처 : Architectural Record(2013), *Top 300 Architecture Firms*
(<http://archrecord.construction.com/practice/top250/2013/top300-architecture-firms-1.asp>), 재정리

□ 상위 20대 업체 비교

2013년 해외 건축설계매출액을 기준으로 한 상위 20대 업체의 해외매출은 18억 1483만 달러로 200대 업체 해외매출 합계의 81,4%를 차지하며 이는 국내매출 비중인 39,2%의 두 배 이상에 해당해 이들 업체의 해외수주 활동이 활발히 이뤄지고 있음을 알 수 있다.

[표 2-13] 20대 건축설계 업체의 국내외 매출

(단위 : 백만 달러)

구 분	국내 건축설계매출		해외 건축설계매출	
	합계	비중	합계	비중
상위 20대 업체	3,057.66	39.2%	1,814.83	81.4%
상위 200대 업체	7,794.15	77.76%	2,229.40	22.24%

※ 출처 : Architectural Record(2013), *Top 300 Architecture Firms*

(http://archrecord.construction.com/practice/top250/2013/top300-architecture-firms-1.asp), 재정리

해외 건축설계매출 규모가 가장 큰 회사는 Gensler로 2억 213만 달러로 200대 회사 합계의 9.1%를 차지하며 AECOM Technology가 1억 8852달러(8.5%)로 2위, CH2M HILL/IDC Architects가 1억 5409만 달러(6.9%)로 3위에 해당한다.

20대 회사 중 16개 회사가 총 건축설계매출 상위 20위에 속하는 회사로서 대체로 건축매출규모가 큰 회사들이 해외매출 규모도 큰 경향을 보였다.

※ 참고로 200대 회사 중 건축설계매출 중 해외매출 비중이 90% 이상을 차지하는 회사로는 Adrian Smith + Gordon Gill Architecture(94.2%), WATG/Wimberly Interiors(92.2%), The Jerde Partnership Inc.(91.4%), Bechtel(91.3%)의 4개 회사가 존재

[표 2-14] 해외 건축설계매출액 순위

순위	회사	해외 건축설계매출 (백만 달러)	총 건축설계매출 순위
1	Gensler	202.13	1
2	AECOM Technology Corp.	188.52	2
3	CH2M HILL/IDC Architects	154.09	3
4	Kohn Pedersen Fox Associates PC	122.28	13
5	HOK	115.89	8
6	Jacobs	111.90	4
7	RTKL	105.96	12
8	Skidmore Owings & Merrill LLP	105.05	10
9	Bechtel	105.00	18
10	Perkins+Will	94.10	5

순위	회사	해외 건축설계매출 (백만 달러)	총 건축설계매출 순위
11	Ingenium International Inc.	85.30	21
12	HDR Architecture Inc.	69.10	6
13	URS Corp.	57.30	7
14	Callison	56.58	16
15	Cannon Design	46.55	15
16	WATG / Wimberly Interiors	42.38	44
17	PageSoutherlandPage	40.00	28
18	MulvannyG2 Architecture	39.00	27
19	NBBJ	37.45	11
20	Perkins Eastman	36.25	14

※ 출처 : Architectural Record(2013), *Top 300 Architecture Firms*
(<http://archrecord.construction.com/practice/top250/2013/top300-architecture-firms-1.asp>), 재정리

상위 20대 업체의 해외건축설계 매출 합계는 16억 5743만 달러로 전체 건축설계 매출의 32.1%를 차지하였다.

상위 20대 업체 중 해외 건축설계매출 비율은 Bechtel이 91.3%로 가장 높고 그 다음 순서로 Kohn Pedersen Fox Associates PC가 79.5%, RTKL이 56.5%를 차지하였다.

[표 2-15] 미국 상위 20대 건축설계업체 국내외 매출 비율 (단위 : 백만 달러)

구분	국내 건축설계		해외 건축설계		건축설계 총 매출
	매출	비율	매출	비율	
Gensler	605.01	75.0%	202.13	25.0%	807.14
AECOM Technology Corp.	280.04	59.8%	188.52	40.2%	468.56
CH2M HILL/IDC Architects	232.91	60.2%	154.09	39.8%	387.00
Jacobs	249.44	69.0%	111.90	31.0%	361.34
Perkins+Will	266.20	73.9%	94.10	26.1%	360.30
HDR Architecture Inc.	256.80	78.8%	69.10	21.2%	325.90
URS Corp.	263.20	82.1%	57.30	17.9%	320.50
HOK	166.97	59.0%	115.89	41.0%	282.86
HKS Inc.	205.28	86.1%	33.20	13.9%	238.48
Skidmore Owings & Merrill LLP	105.05	50.0%	105.05	50.0%	210.10
NBBJ	149.57	80.0%	37.45	20.0%	187.02
RTKL	81.49	43.5%	105.96	56.5%	187.45
Kohn Pedersen Fox Associates PC	31.54	20.5%	122.28	79.5%	153.82

구분	국내 건축설계		해외 건축설계		건축설계 총 매출
	매출	비율	매출	비율	
Perkins Eastman	108,75	75.0%	36,25	25.0%	145.00
Cannon Design	87,15	65.2%	46,55	34.8%	133.70
Callison	75,54	57.2%	56,58	42.8%	132.12
Leo A Daly	121,43	93.5%	8,46	6.5%	129.89
Bechtel	10,00	8.7%	105,00	91.3%	115,00
Stantec Inc.	108,80	100.0%	0,00	0.0%	108,80
ZGF Architects LLP	99,79	92.9%	7,62	7.1%	107,41
합계	3,504.96	67.9%	1,657.43	32.1%	5,162.39

※ 출처 : Architectural Record(2013), *Top 300 Architecture Firms*
(<http://archrecord.construction.com/practice/top250/2013/top300-architecture-firms-1.asp>), 재정리

□ 회사유형별 매출 규모

A, AE 회사의 경우 전체 건축설계매출에서 해외매출이 차지하는 비중은 약 20% 수준이었다. 사업체 수가 1개뿐인 회사 유형을 제외하면 EC 회사가 52.7%, EAC 회사가 29.2%, EA 회사가 25.6%로 해외매출 비중이 커 대체로 엔지니어링 회사들의 해외수주 활동이 건축설계회사에 비해 두드러지는 경향을 보였다.

[표 2-16] 회사 유형에 따른 국내외 매출규모 비교 (단위 : 백만 달러)

회사 유형	사업체 수	국내 건축설계매출		해외 건축설계매출 평균		전체 건축설계매출 평균
		평균	비율	평균	비율	
A	104	33.61	79.4%	8.72	20.6%	42.33
AC	1	21.34	100.0%	0.00	0.0%	21.34
AE	50	38.44	80.7%	9.22	19.3%	47.66
AEC	1	249.44	69.0%	111.90	31.0%	361.34
AEP	1	13.70	100.0%	0.00	0.0%	13.70
ALE	1	22.17	97.9%	0.48	2.1%	22.65
AP	3	15.04	100.0%	0.00	0.0%	15.04
E	4	17.00	92.1%	1.47	7.9%	18.47
EA	24	46.62	74.4%	16.04	25.6%	62.66
EAC	4	145.03	70.8%	59.84	29.2%	204.86
EAL	1	108.80	100.0%	0.00	0.0%	108.80
EAP	1	14.66	77.9%	4.15	22.1%	18.81
EC	4	23.91	47.3%	26.67	52.7%	50.59
EP	1	39.20	83.1%	8.00	16.9%	47.20

※ 출처 : Architectural Record(2013), *Top 300 Architecture Firms*
(<http://archrecord.construction.com/practice/top250/2013/top300-architecture-firms-1.asp>), 재정리

3. 우리나라 건축서비스산업 현황

1) 업체 현황

□ 건축서비스산업 분류체계

9차 개정(2008년 2월 1일 시행)에 의한 최신 한국표준산업분류에 따르면 건축서비스산업은 ‘건축기술엔지니어링 및 관련기술 서비스업’에 속하며 세세분류상 ‘72111. 건축설계 및 관련 서비스업⁶⁾’(이하 건축서비스산업)에 해당한다. (건축서비스산업은 대분류상 ‘M.전문, 과학 및 기술 서비스업’에 속하므로 ‘F.건설업’에 해당하는 건설 산업에 속하지 않고 완전히 분리되어 있다.)

[표 2-17] 한국표준산업분류에 따른 건축설계 산업 분류체계(9차)

대분류	중분류	소분류	세분류	세세분류
M. 전문, 과학 및 기술 서비스업	70. 연구개발업	-	-	-
	71. 전문서비스업	-	-	-
	72. 건축기술, 엔지니어링 및 기타 과학기술 서비스업	721. 건축기술, 엔지니어링 및 관련기술 서비스업	7211. 건축 및 조경 설계 서비스업	72111. 건축설계 및 관련 서비스업
				72112. 도시계획 및 조경설계 서비스업
			7212. 엔지니어링 서비스업	72121. 건물 및 토목엔지니어링 서비스업
				72122. 환경컨설팅 및 관련 엔지니어링 서비스업
				72129. 기타 엔지니어링 서비스업
	73. 기타 전문, 과학 및 기술 서비스업	729. 기타 과학기술 서비스업	-	-

※ 자료출처 : 통계청, <http://www.kostat.go.kr>

※ 건축설계 이외 분야의 상세한 하위분류는 생략하였음

6) 설계, 건설공정, 건축법규 및 건설자재 등에 관한 지식을 이용하여 각종 건물 또는 구축물의 기획 및 설계를 수행하는 산업활동을 말한다.

그러나 우리나라의 법체계는 한국표준산업분류 및 OECD의 기준과는 달리 건축엔지니어링 서비스업의 범위와 정의가 모호한 상태이며 이로 인해 OECD 국가들과 비교해 볼 때 건축엔지니어링 서비스업이 포함된 지식서비스 산업이 낙후되어 있으며 다른 산업과의 격차도 크게 나타나고 있는 실정이다⁷⁾.

□ 매출 현황

2011년 기준 우리나라 건설 산업의 매출 규모는 198.2조 원, 건축엔지니어링 및 관련기술 서비스 산업의 매출 규모는 19.2조 원으로 건설 산업의 9.7% 수준이다. 그 중에서 나머지 서비스업을 제외한 순수 건축서비스의 매출 규모는 4.9조 원으로 건축엔지니어링 서비스업 매출의 25.6%를 차지하고 있다. 건축서비스의 매출 규모는 2001년부터 2011년까지 10년에 걸쳐 지속적인 성장세를 보였으나 건축기술엔지니어링 및 관련 서비스업 매출에서 차지하는 비중은 점차 낮아지는 추세이다.

[표 2-18] 건축엔지니어링 서비스업 매출 현황(2011년)

구분			매출액 (백만 원)	비율(%)
건축기술, 엔지니어링 및 관련 서비스업	건축 및 조경설계 서비스업		19,247,418	100
		건축설계 및 관련 서비스업	4,921,523	25.6
		도시계획 및 조경설계 서비스업	607,143	3.2
	엔지니어링 서비스업		13,718,752	—
		건물 및 토목 엔지니어링 서비스업	7,161,347	37.2
		환경상담 및 관련 엔지니어링 서비스업	603,281	3.1
		기타 엔지니어링 서비스업	5,954,125	30.9

※ 자료출처 : 통계청, <http://www.kostat.go.kr>

※ 비율은 '건축기술, 엔지니어링 및 관련 서비스업' 전체 매출액인 19,247,418백만 원을 기준으로 함

7) 김진욱(2009), “통계로 본 건축설계 산업”, 「건축과사회」, 통권 제17호, 새건축사협의회, p.269.

[표 2-19] 회사규모별 건축서비스 현황(2011년)

연도	건축기술·엔지니어링 및 관련 서비스업	건축 및 관련 서비스업	
	매출액 (백만 원)	매출액 (백만 원)	비중(%)
2001	5,833,172	2,603,056	44.6
2005	9,298,148	3,781,823	40.7
2007	12,235,005	4,225,871	34.5
2008	16,538,627	4,987,897	30.2
2009	18,159,123	4,591,755	25.3
2011	19,247,418	4,921,523	25.6

※ 자료출처 : 통계청, <http://www.kostat.go.kr>

※ 2001년부터 현재까지 집계된 통계자료만을 대상으로 함

[표 2-20]를 보면 건축서비스 매출액의 절반적인 44.6%에 해당하는 2.2조원의 매출이 전체 사업체 수의 1.4%를 차지하는 50인 이상 대형사무소에서 창출되었음을 알 수 있다.

[표 2-20] 회사규모별 건축서비스 현황(2011년)

종사자 규모	사업체		매출	
	개수(개)	비율(%)	금액(백만 원)	비율(%)
1~4인	5,918	73.1	892,479	18.13
5~9인	1,339	16.5	559,256	11.4
10~19인	491	6.1	682,173	13.9
20~49인	228	2.8	594,832	12.1
50인 이상	117	1.4	2,192,782	44.6
합계	8,093		4,921,523	

※ 자료출처 : 통계청, <http://www.kostat.go.kr>

□ 사업체 및 종사자 현황

전체 건축기술·엔지니어링 및 관련 서비스업에서 건축서비스산업 사업체는 54%로 가장 큰 비중을 차지하고 있다. 그러나 종사자의 경우 32.2%에 불과하고 이는 36.2%를 차지한 건물 및 토목 엔지니어링 서비스업보다 낮아 사업체가 대체로 영세함을 나타내고 있다.

[표 2-21] 건축엔지니어링 서비스업 사업체 및 종사자 현황(2011년)

구분			사업체		종사자	
			개수(개)	비율(%)	수(명)	비율(%)
건축기술, 엔지니어링 및 관련 서비스업	건축 및 조경설계 서비스업		14,981		176,175	
			8,652	—	61,743	—
		건축설계 및 관련 서비스업	8,093	54.0	56,641	32.2
	엔지니어링 서비스업	도시계획 및 조경설계 서비스업	559	3.7	5,102	2.9
			6,329	—	114,432	—
		건물 및 토목 엔지니어링 서비스업	2,735	18.3	63,764	36.2
		환경상담 및 관련 엔지니어링 서비스업	503	3.3	5,451	3.1
		기타 엔지니어링 서비스업	3,091	20.6	45,217	25.7

※ 자료출처 : 통계청, <http://www.kostat.go.kr>

실제로 건축서비스산업은 5인 미만 소규모 사업체가 사무소 수 기준 73.1%, 종사자 수 기준 24.1%로 기타 설계 산업에 비해 영세한 경향을 보인다.

[표 2-22] 종사자 규모별 사업체 수 현황(2011년)

(단위: 개, 명)

구분	1~4인		5~9인		10~19인		20~49인		50인 이상		합계	
	사업체	종사자	사업체	종사자	사업체	종사자	사업체	종사자	사업체	종사자	사업체	종사자
건축설계 및 관련 서비스업	5,918 (73.1)	13,625 (24.1)	1,339 (16.5)	8,606 (15.2)	491 (6.1)	6,394 (11.3)	228 (2.8)	6,612 (11.7)	117 (1.4)	21,404 (37.8)	8,093	56,641
도시계획 및 조경설계 서비스업	203 (36.3)	527 (10.3)	211 (37.7)	1,390 (27.2)	106 (19.0)	1,367 (26.8)	29 (5.2)	1,030 (20.2)	10 (1.8)	788 (15.4)	559	5,102
건물 및 토목 엔지니어링 서비스업	1,086 (39.7)	2,775 (4.4)	617 (22.6)	4,119 (6.5)	462 (16.9)	6,166 (9.7)	373 (13.6)	11,575 (18.2)	197 (7.2)	39,129 (61.4)	2,735	63,764
환경상담 및 관련 엔지니어링 서비스업	200 (39.8)	480 (8.8)	144 (28.6)	985 (18.1)	86 (17.1)	1,184 (21.7)	58 (11.5)	1,754 (32.2)	15 (3.0)	1,048 (19.2)	503	5,451
기타 엔지니어링 서비스업	1,324 (42.8)	2,992 (6.6)	721 (23.3)	4,828 (10.7)	541 (17.5)	7,338 (16.2)	362 (11.7)	10,853 (24.0)	143 (4.6)	19,206 (42.5)	3,091	45,217

※ 자료출처 : 통계청, <http://www.kostat.go.kr>

※ ()안은 합계에 대해 차지하는 비율(%)

□ 생산관련 현황

건축 및 조경 설계 서비스업과 엔지니어링 서비스업 모두 2001년부터 2011년까지 매출액은 지속적으로 증가한 반면 영업이익률은 대체로 감소하고 있다. 그 중에서도 건축 서비스산업은 10년 동안 매출액이 2.6조에서 4.9조로 190% 가깝게 증가한 반면 영업이익률은 26.2%에서 6.3%로 크게 감소하여 영업수지는 오히려 열악해지고 있다는 것을 보여 준다.

[표 2-23] 영업수지 현황

(단위: 십억 원)

연도	건축 및 조경 설계 서비스업									엔지니어링 서비스업		
				건축설계 및 관련 서비스업			도시계획 및 조경설계 서비스업					
	매출액	영업비용	영업이익률(%)	매출액	영업비용	영업이익률(%)	매출액	영업비용	영업이익률(%)	매출액	영업비용	영업이익률(%)
2001	2,708	1,971	27.2	2,603	1,922	26.2	105	49	53.7	3,125	2,490	20.3
2005	4,016	3,422	14.8	3,782	3,215	15.0	235	207	11.8	5,282	4,840	8.4
2007	4,565	4,004	14.0	4,226	3,706	14.0	339	298	13.6	7,670	6,874	11.6
2008	5,364	4,705	14.0	4,988	4,342	14.9	376	363	3.8	11,174	9,937	12.5
2009	5,127	4,762	7.7	4,592	4,265	7.7	535	497	7.6	13,032	11,847	10.0
2011	5,529	5,195	6.4	4,926	4,631	6.3	607	564	7.7	13,719	12,633	8.6

※ 자료출처 : 통계청, <http://www.kostat.go.kr>

※ 2001년부터 현재까지 집계된 통계자료만을 대상으로 함

□ 고용관련 현황

건축서비스산업 평균 임금은 연봉 2,810만 원으로 건축기술엔지니어링 및 관련서비스업 평균인 3,180만 원보다 370만 원 가량 적고 유관분야인 도시계획 및 조경설계 서비스업 평균 3,340만 원보다 530만 원 가량 적은 수준이다. 이렇게 평균 임금이 업계 최저 수준에 가까움에도 불구하고 매출액 대비 인건비 비율은 설계 산업 중 가장 높은 수준인 32.3%를 기록하고 있어 사업체의 인건비 부담이 크다는 사실을 알 수 있다. 일반적으로 고용안정성이 낮다고 볼 수 있는 임시, 일용 근로자 수는 2007년부터 2011년까지 두 배 가까이 증가하였으며 상용근로자 대비 비율은 갈수록 늘어나는 추세를 보여 2011년에는 6.1%에 달하고 있다.

[표 2-24] 건축·엔지니어링 서비스업의 인건비, 평균 임금(2011년)

구분			평균 임금 (백만 원)	일인당 매출액 (백만 원)	매출액 대비 인건비 비율(%)
건축기술, 엔지니어링 및 관련 서비스업	건축 및 조경설계 서비스업		31,8	109,3	29,1
			28,5	89,5	31,8
		건축설계 및 관련 서비스업	28,1	86,9	32,3
		도시계획 및 조경설계 서비스업	33,4	119,0	28,0
	엔지니어링 서비스업		33,5	119,9	28,0
		건물 및 토목 엔지니어링 서비스업	34,0	112,3	30,3
		환경상담 및 관련 엔지니어링 서비스업	26,6	110,7	24,0
기타 엔지니어링 서비스업		33,7	131,7	25,6	

※ 자료출처 : 통계청, <http://www.kostat.go.kr>

[표 2-25] 건축·엔지니어링 서비스업의 종사자 현황

(단위: 명, %)

연도	건축 및 조경 설계 서비스업									엔지니어링 서비스업		
	건축설계 및 관련 서비스업						도시계획 및 조경설계 서비스업					
	상용근로 자 (A)	임시일용 근로자 (B)	임시일용 비율 (B/A)	상용근로 자 (A)	임시일용 근로자 (B)	임시일용 비율 (B/A)	상용근로 자 (A)	임시일용 근로자 (B)	임시일용 비율 (B/A)	상용근로 자 (A)	임시일용 근로자 (B)	임시일용 비율 (B/A)
2007	50,106	1,277	2.5	46,676	1,120	2.4	3,431	158	4.6	80,707	2,666	3.3
2008	55,430	2,889	5.2	51,196	1,853	3.6	4,235	1,035	24.4	95,997	8,246	8.6
2009	53,170	2,091	3.9	48,258	1,608	3.3	4,911	484	9.9	104,879	4,072	3.9
2011	52,515	3,251	6.2	47,851	2,917	6.1	4,664	334	7.2	105,184	6,503	6.2

※ 자료출처 : 통계청, <http://www.kostat.go.kr>

※ 2007년부터 현재까지 집계된 통계자료만을 대상으로 함

2) 해외시장 진출 현황

□ 전체 수주 현황⁸⁾

2000년부터 2013년 2월까지 집계된 우리나라 기업의 해외 건설사업 수주 건수는 총

8) 해외건설협회 자료, 2013. 2. 기준

1,511건, 수주 금액은 476억 7830만 달러에 달한다.

설계 용역의 누적 수주 건수는 613건으로 전체 수주 규모의 40.6%를 차지하나 누적 수주 금액은 19억 3523만 달러로 전체 수주 액수의 4.1%를 차지하는 수준이다.

[표 2-26] 해외 건설사업 수주 현황

구분	수주 건수(건)		계약 금액(천 달러)	
		비중(%)		비중(%)
건축	898	59.4	45,743,071	95.9
설계 용역	613	40.6	1,935,230	4.1
합계	1,511	100	47,678,301	100

2012년 수주 금액은 141억 9221만 달러로 1230만 달러였던 2000년에 비해 1100배 이상 성장하였다. 그러나 매년 꾸준한 성장세를 나타낸 것은 아니며 2002년, 2006년, 2008년이 전년대비 성장률이 상대적으로 높은 해였다.

[표 2-27] 연도별 건설사업 수주 현황

연도	수주 건수(건)	계약 금액(천 달러)	전년대비 성장률(%)
2000년	1	12,299	-
2001년	2	8,350	-32
2002년	2	193,546	2,218
2003년	-	-	-100
2004년	3	144,696	-
2005년	8	125,955	-13
2006년	40	625,518	397
2007년	104	1,363,664	118
2008년	285	9,560,445	601
2009년	221	4,942,383	-48
2010년	283	8,375,172	69
2011년	272	7,952,395	-5
2012년	250	14,192,209	78
2013년(2월 자료까지)	39	181,353	-
합계	1,511	47,678,301	

연도별 건축 수주 금액의 경우 매년 꾸준한 성장세를 나타낸 것은 아니나 비교적 최근인 2010년부터 2012년까지는 연속해서 플러스 성장률을 기록하고 있어 비교적 수주활동이 양호한 편이다.

연도별 설계 용역 수주 금액도 매년 꾸준한 성장세를 나타낸 것은 아니며 6억 4129만 달러로 가장 많은 수주액을 기록한 2008년은 성장률도 1305%로 가장 높았으나 비교적 최근인 2011년, 2012년은 연속해서 마이너스 성장률을 기록하고 있어 수주 활동이 부진한 것으로 나타났다.

[표 2-28] 연도별 건축 및 설계용역 수주 규모 변화

연도	건축			설계 용역		
	수주 건수(건)	계약 금액(천 달러)		수주 건수(건)	계약 금액(천 달러)	
			전년대비 성장률(%)			전년대비 성장률(%)
2000년	1	12,299	-	-	-	-
2001년	1	8,176	-33.5	1	174	-
2002년	2	193,546	2267.2	-	-	-
2003년	-	-	-	-	-	-
2004년	1	141,583	-	2	3,113	-
2005년	7	123,809	-12.6	1	2,146	-31.1
2006년	30	621,323	401.8	10	4,195	95.5
2007년	64	1,318,042	112.1	40	45,622	987.5
2008년	138	8,919,149	576.7	147	641,296	1305.7
2009년	118	4,681,454	-47.5	103	260,929	-59.3
2010년	162	6,340,994	35.4	120	508,735	95.0
2011년	182	7,686,362	21.2	88	265,819	-47.7
2012년	158	13,998,078	82.1	90	169,791	-36.1
2013년 (2월 자료까지)	32	172,669	-	8	9,000	-
합계	896	44,217,484		610	1,910,820	

□ 국가별 수주 현황

2000년부터 2013년 2월까지의 국가별 누적 수주 규모를 살펴보면 이라크가 전체 수주액의 17.2%인 82억 655만 달러를 차지하여 1위, 그 다음으로 싱가포르가 11.6%로 2위, 베트남이 9.6%로 3위를 차지하였다.

상위 20위 국가의 수주 건수를 합하면 1,042건이 되며 계약 금액을 기준으로 전체 수주액의 92.3%를 차지하였다.

[표 2-29] 상위 20위 국가별 건설사업 누적 수주 현황

순위	구분	수주 건수(건)	계약 금액(천 달러)	
				비중(%)
1	이라크	17	8,206,551	17.2
2	싱가포르	41	5,512,302	11.6
3	베트남	245	4,583,297	9.6
4	중국	230	3,969,913	8.3
5	리비아	26	3,792,740	8.0
6	아랍에미리트	81	2,969,991	6.2
7	카자흐스탄	59	2,904,265	6.1
8	사우디아라비아	24	1,652,878	3.5
9	가나	6	1,528,048	3.2
10	미국	60	1,430,528	3.0
11	카타르	7	1,430,157	3.0
12	말레이시아	22	1,411,683	3.0
13	러시아	29	939,788	2.0
14	인도	31	624,361	1.3
15	캄보디아	42	608,909	1.3
16	괌(미)	8	569,362	1.2
17	알제리	68	526,297	1.1
18	앙골라	28	525,765	1.1
19	브라질	10	405,672	0.9
20	폴란드	8	401,598	0.8
합계		1,042	43,994,105	92.3

설계용역에 있어서 2000년부터 2013년 2월까지의 국가별 누적 수주 규모를 살펴보면 알제리가 전체 수주액의 20.3%인 3억 9298만 달러를 차지하여 1위, 그 다음으로 에콰도르가 14.2%로 2위, 베트남이 12.6%로 3위를 차지하였다.

상위 20위 국가의 수주 건수를 합하면 498건이 되며 계약 금액을 기준으로 전체 수주액의 91.6%를 차지하였다.

[표 2-30] 상위 20위 국가별 설계용역 누적 수주 현황

순위	구분	수주 건수(건)	계약 금액(천 달러)	
				비중(%)
1	알제리	66	392,980	20.3
2	에콰도르	3	274,761	14.2
3	베트남	136	244,227	12.6
4	중국	75	146,150	7.6
5	사우디	6	95,183	4.9
6	베네수엘라	4	94,484	4.9
7	러시아	10	65,915	3.4
8	아랍에미리트	22	64,123	3.3
9	아제르바이잔	18	54,566	2.8
10	캄보디아	29	51,332	2.7
11	필리핀	18	50,836	2.6
12	오만	2	39,339	2.0
13	앙골라	14	36,080	1.9
14	방글라데시	8	32,818	1.7
15	우즈베키스탄	6	31,496	1.6
16	태국	4	23,230	1.2
17	인도네시아	19	20,823	1.1
18	몽골	20	19,371	1.0
19	리비아	5	18,608	1.0
20	카자흐스탄	33	16,182	0.8
합계		498	1,772,504	91.6

□ 대륙별 수주 현황

2000년부터 2013년 2월까지의 대륙별 누적 수주 규모를 비교해보면 아시아가 367억 4623만 달러로 77.1%의 비중을 차지하며, 그 다음으로 아프리카가 68억 6649만 달러로 14.4%를 차지, 대부분의 수주액이 아시아에 집중되어 있음을 알 수 있다.

[표 2-31] 대륙별 건설사업 누적 수주 현황

구분	수주 건수(건)	계약 금액(천 달러)	
			비중(%)
아시아	1,137	36,746,233	77.1
아프리카	178	6,866,486	14.4
아메리카	114	2,859,064	6.0
유럽	70	765,911	1.6
오세아니아	12	440,607	0.9
합계	1,511	47,678,301	100

지역을 보다 세분하여 보면 아시아 중에서도 서아시아는 전체 수주액의 30.4%인 144억 7572만 달러를, 동남아시아는 26.8%인 127억 6996만 달러를 각각 차지하며 이 두 지역의 합이 전체 수주 규모의 절반 이상을 차지하고 있다.

[표 2-32] 지역별 건설사업 누적 수주 현황

구분		수주 건수(건)	계약 금액(천 달러)	
				비중(%)
아시아	서아시아	177	14,475,721	30.4
	동남아시아	456	12,769,963	26.8
	동아시아	315	4,545,504	9.5
	중앙아시아	73	2,959,373	6.2
	남아시아	87	1,055,884	2.2
	북아시아	29	939,788	2.0
아프리카	북아프리카	104	4,448,914	9.3
	서아프리카	25	1,833,749	3.8
	남아프리카	34	539,022	1.1

구분		수주 건수(건)	계약 금액(천 달러)	
				비중(%)
	동아프리카	13	44,030	0.1
	중앙아프리카	2	771	0.002
아메리카	북아메리카	80	2,039,256	4.3
	남아메리카	25	787,762	1.7
	중앙아메리카	9	32,046	0.1
유럽	동유럽	28	698,670	1.5
	서유럽	26	45,204	0.1
	남유럽	8	12,747	0.03
	북유럽	8	9,290	0.02
오세아니아		12	440,607	0.9

설계용역에 있어서도 아시아가 10억 3457만 달러로 가장 많은 53.5%의 비중을 차지하며, 그 다음으로 아프리카가 4억 7797만 달러로 24.7%, 아메리카가 4억 210만 달러로 20.8%를 각각 차지하고 있다.

건설산업이 아시아에 대부분 집중되어 있는 것과 다르게 설계용역은 상대적으로 아시아에 대한 집중도가 떨어진 편이며 대신 아프리카와 아메리카에서의 수주 규모가 상대적으로 높은 편이다.

[표 2-33] 대륙별 설계용역 누적 수주 현황

구분	수주 건수(건)	계약 금액(천 달러)	
			비중(%)
아시아	466	1,034,570	53.5
아프리카	116	477,979	24.7
아메리카	25	402,105	20.8
유럽	4	17,655	0.9
오세아니아	2	2,921	0.2
합계	613	1,935,230	100

지역을 보다 세분하여 보면 아시아 중에서도 동남아시아는 전체 수주액의 21.2%인 4억 1021만 달러를, 서아시아는 15.0%인 2억 8977만 달러를 각각 차지하였다.

아프리카의 경우는 전체 수주액의 21.5%인 4억 1474만 달러를 차지한 북아프리카에, 아메리카의 경우는 전체 수주액의 19.6%인 3억 7824만 달러를 차지한 남아메리카에 각각 집중되어 있다.

[표 2-34] 지역별 설계용역 수주 현황

구분		수주 건수(건)	계약 금액(천 달러)	
				비중(%)
아시아	서아시아	69	289,778	15.0
	동남아시아	227	410,216	21.2
	동아시아	96	165,530	8.6
	중앙아시아	41	54,102	2.8
	남아시아	23	49,029	2.5
	북아시아	10	65,915	3.4
아프리카	북아프리카	77	414,744	21.5
	서아프리카	10	5,341	0.3
	남아프리카	18	48,786	2.5
	동아프리카	9	8,337	0.4
	중앙아프리카	2	771	0.0
아메리카	북아메리카	7	18,540	1.0
	남아메리카	13	378,246	19.6
	중앙아메리카	5	5,319	0.3
유럽	동유럽	2	9,200	0.5
	서유럽	-	-	0.0
	남유럽	-	-	0.0
	북유럽	2	8,455	0.4
오세아니아		2	2,921	0.2

□ 용도별 수주 현황

2000년부터 2013년 2월까지의 용도별 누적 수주 규모를 비교해보면 건축과 설계용역을 통틀어 주거시설 사업 수주액이 47.3%(225억 5288만 달러)를 차지하여 가장 많고 12.8%를 차지한 산업시설, 10.5%를 차지한 상업시설이 그 뒤를 따르고 있다.

[표 2-35] 건설사업 공종별 누적 수주 현황

구분	수주 건수(건)	계약 금액(천 달러)	
			비중(%)
주거시설	186	22,552,881	47.3
산업시설	271	6,084,239	12.8
상업시설	284	4,996,487	10.5
사무실	201	4,845,214	10.2
숙박시설	55	3,526,366	7.4
병원	58	2,460,744	5.2
SOC	254	1,229,216	2.6
교육시설	57	1,091,698	2.3
단지	68	360,466	0.8
체육시설	6	269,051	0.6
기타	30	187,144	0.4
청사	22	34,704	0.1
리조트	9	17,112	0.04
복합시설	5	16,363	0.03
군사시설	5	6,616	0.01

설계용역만 놓고 보면 SOC설계가 48.8%(9억 4258만 달러)를 차지하며 그 다음으로 단지설계가 18.6%(3억 6047만 달러), 사무실이 6.8%(1억 3228만 달러)를 각각 차지하고 있다.

[표 2-36] 설계용역 공종별 누적 수주 현황

구분	수주 건수(건)	계약 금액(천 달러)	
			비중(%)
SOC	245	942,584	48.8
단지	68	360,466	18.6
사무실	43	132,278	6.8
산업시설	57	124,484	6.4
기타	29	110,144	5.7
주거시설	50	109,573	5.7
숙박시설	13	35,951	1.9
청사	22	34,704	1.8
병원	26	20,780	1.1
리조트	9	17,112	0.9
복합시설	5	16,363	0.8
상업시설	21	11,744	0.6

구분	수주 건수(건)	계약 금액(천 달러)	
			비중(%)
교육시설	15	7,127	0.4
군사시설	5	6,616	0.3
체육시설	3	3,265	0.2
합계	611	1,933,191	100.0

□ KOICA 공적개발원조 중 건축서비스산업분야 사업현황⁹⁾

2013년도 기준 KOICA에서 진행하고 있는 공적개발원조사업 중에서 건축서비스산업과 관련되어 있는 사업현황은 다음과 같다.

[표 2-37] KOICA 공적개발원조사업 현황

번호	사업 분야	국가	사업 구분	사업명(사업기간/금액)	'13 예산 (억원)
1	교육	베트남	계속	베트남 박장성 한베 기술대학 설립사업(2010-2014/1,000만불)	39.72
2	공공 행정	베트남	신규	베트남 법관 아카데미 설립지원사업 (2013-2015/950만불)	13.00
3	교육	캄보디아	계속	캄보디아 HRD센터 건립사업 (2010-2014/745만불)	10.50
4	보건	캄보디아	계속	캄보디아 안과전문병원 설립사업 (2011-2014/550만불)	15.50
5	산업 에너지	캄보디아	신규	캄보디아 민간항공 관리역량 제고 및 교육센터 건립사업 (2013-2016/1,010만불)	9.60
6	교육	필리핀	계속	필리핀 한-필 인력개발센터 설립사업(2010-2014/750만불)	12.00
7	보건	방글라데시	계속	방글라데시 간호전문대학원 설립사업(2012-2018/1,280만불)	17.50
8	교육	스리랑카	계속	스리랑카 북부 Kilinochchi 지역 학교건축 사업(2011-2014/500만불)	20.00
9	교육	네팔	계속	네팔 트리부반대학교 ICT 센터 설립사업 (2010-2013/500만불)	7.46
10	교육	네팔	계속	네팔 카트만두대학교 기술훈련센터 설립사업(2011-2014/350만불)	10.76
11	공공 행정	네팔	신규	네팔 정보재난 복구센터 구축사업(2013-2015/460만불)	12.84
12	산업 에너지	파키스탄	계속	파키스탄 수자원 연수센터 건립사업 (2011-2013/300만불)	22.52
13	교육	파키스탄	계속	파키스탄 이슬라마바드 ICT센터 설립사업(2010-2013/500만불)	28.00
14	농림 수산	파키스탄	계속	파키스탄 건조농업대학 농축산 기술 역량강화센터 설립사업 (2012-2015/350만불)	5.20
15	보건	파키스탄	계속	파키스탄 카슈르지역 하수 처리시설 건립사업(2012-2014/400만불)	7.04

9) 자료제공 - KOICA 사회개발팀

번호	사업 분야	국가	사업 구분	사업명(사업기간/금액)	'13 예산 (억원)
16	보건	파키스탄	계속	파키스탄 물탄지역 종합병원 건립사업 (2012-2015/550만불)	9.07
17	산업 에너지	파키스탄	신규	파키스탄 국립섬유대학 고성능섬유센터 설립 사업(2013-2016/650만불)	2.00
18	농림 수산	중국	계속	중국 북경시 팔달령 지구 산림보전 및 산림홍보 교육센터 건립사업 (2010-2013/100만불)	1.29
19	공공 행정	DR 콩고	계속	DR콩고 국립박물관 건립사업 (2012-2015/1,000만불)	14.00
20	교육	에티오피아	계속	에티오피아 아드와시 중학교 건립사업(2011-2013/370만불)	24.07
21	교육	에티오피아	신규	에티오피아 티그라이주 직업훈련학교 건립사업(2013-2016/550만불)	4.71
22	보건	카메룬	계속	카메룬 국립응급의료센터 건립사업(2010-2014/393만불)	18.35
23	교육	카메룬	신규	카메룬 직업훈련교사 양성센터 건립사업(2013-2015/640만불)	0.60
24	공공 행정	르완다	신규	르완다 ICT 혁신센터 건립사업 (2013-2015/560만불)	2.00
25	교육	우간다	계속	우간다 직업훈련원 건립사업 (2011-2014/450만불)	11.23
26	농림 수산	우간다	계속	우간다 농업지도자연수원 건립사업 (2011-2014/350만불)	7.32
27	농림 수산	우간다	계속	우간다 과일가공공장 건립사업 (2011-2015/740만불)	12.08
28	농림 수산	수단	계속	수단 농업기술훈련원 건립사업 (2011-2014/600만불)	17.50
29	보건	콜롬비아	계속	콜롬비아 한-콜롬비아 우호재활센터 건립사업(2007-2014/1,150만불)	4.61
30	교육	파라과이	계속	파라과이 고등직업훈련원 건립사업 (2010-2014/500만불)	11.69
31	산업 에너지	에콰도르	계속	에콰도르 갈라 파고스 태양광발전소 건립사업(2010-2013/1,000만불)	80.73
32	보건	엘살바도르	신규	엘살바도르 한-엘 의료센터 건립사업 (2013-2014/300만불)	3.33
33	교육	이라크	계속	이라크 KRG 아르빌 카스나잔 초등학교 건립사업(2010-2013/300만불)	23.68
34	교육	이라크	계속	이라크 KRG 도혹 시범학교 건립사업(2011-2014/550만불)	20.00
35	교육	팔레스타인	계속	팔레스타인 쿠프르니마 기술고등학교 건립사업(2010-2013/370만불)	15.48
36	공공 행정	팔레스타인	계속	팔레스타인 라말라 ICT 센터 건립사업 (2011-2013/320만불)	13.20
37	보건	팔레스타인	신규	팔레스타인 국립 약물중독 및 정신적 외상 치료센터 건립사업 (2013-2015/500만불)	6.42
38	교육	팔레스타인	신규	팔레스타인 제닌 청소년센터 건립사업 (2013-2015/360만불)	2.14
합 계					537.14

4. 해외설계시장 경쟁력 비교

1) 개요

해외매출 상위 225대 업체의 매출합계 상위 12개 국가를 대상으로 하되, 업체 수가 너무 적어 상호비교하기 어려운 싱가포르(1개), 덴마크(2개)는 제외하였다.

※ 비교대상 국가 : 미국, 네덜란드, 영국, 호주, 캐나다, 프랑스, 중국, 스페인, 이집트, 일본, 대한민국, 이탈리아

국가별 시장점유율, 기업별 수주능력, 사업구조, 국제화 수준을 경쟁력 지표로 설정하였으며, 지표별로 가장 경쟁력 있는 국가를 10점 만점으로 하여 나머지 11개국의 상대 지수를 계산하고 항목별 격차를 산출¹⁰⁾하였다. 지표 산출 방법은 박환표(2006)의 방법론을 준용하였으며, 경쟁력 비교는 ENR(2013) 자료를 사용하여 산출하였다.

[표 2-38] 4개 부문의 경쟁력 비교지표

구분	내용	비고
국가별 시장점유율	국가별 시장 지배력을 평가	국가별 기업들의 해외매출액 합계
기업별 수주능력	국가별 기업들의 수주능력을 평가	국가별 기업들의 해외매출액/기업수
사업구조	각 사업부문별 고도화 수준을 평가	각 사업부문의 매출액 비중
국제화 수준	국내외 매출액 비중을 통하여 기업의 국제화 수준을 평가	해외매출액/국내외 총 매출액

※ 출처 : 박환표(2006), 「해외건설 선진국 도약을 위한 제도적 기반구축 방안」, 한국건설기술연구원, p.180.

2) 경쟁력 비교

□ 국가별 시장점유율

국가별 시장지배력을 의미하는 시장점유율의 경우 미국이 1위(34.3%), 네덜란드가 2위(11.0%), 영국이 3위(10.5%)에 해당하며 우리나라는 11위(1.4%)를 차지하였다.

경쟁력 지수는 매출액이 가장 많은 미국을 10으로 하였을 때 네덜란드가 3.2, 영국

10) 박환표(2006), 「해외건설 선진국 도약을 위한 제도적 기반구축 방안」, 한국건설기술연구원, '제4장 2절 국내 건설기업의 경쟁력 분석'의 방법론을 참고하였음

이 3.1을 기록하여 1위와 2위의 격차가 상당히 크게 나타나며 우리나라는 0.4로 경쟁력이 낮은 수준이다.

12개 국가 중 업체 수가 가장 적은 네덜란드는 미국 다음으로 높은 해외매출을 올리고 있어, 소수정예 기업의 해외 수주활동이 활발히 전개되고 있음을 알 수 있다.

[표 2-39] 국가별 시장점유율

순위	국가	225대 기업 수 (개)	매출액 (백만 달러)		경쟁력 지수
				비중(%)	
1	미국	84	24,563.1	34.3	10.0
2	네덜란드	5	7,874.2	11.0	3.2
3	영국	10	7,523.9	10.5	3.1
4	호주	8	7,304.9	10.2	3.0
5	캐나다	9	6,387.5	8.9	2.6
6	프랑스	8	2,432.4	3.4	1.0
7	중국	19	2,158.8	3.0	0.9
8	스페인	10	2,010.9	2.8	0.8
9	이집트	5	1,934.2	2.7	0.8
10	일본	9	1,208.5	1.7	0.5
11	대한민국	11	1,033.7	1.4	0.4
12	이탈리아	10	950.4	1.3	0.4
합계		188	65,382.5	91.2	
225대 기업 전체		225	71,676.0	100	

※출처 : ENR(2013), *The Top 225 International Design Firms*

(<http://enr.construction.com/toplists/Top-International-Design-Firms/001-100.asp>), 재정리

※1위에 해당하는 국가의 지수를 10으로 하여 국가별 상대 지수를 계산

한편, 호주의 경우 1개 기업(WorleyParsons Ltd.)만으로도 225대 업체 중 가장 높은 해외매출인 49억 9590만 달러를 기록하며 7.0%의 시장점유율을 차지하고 있다.

225대 기업에 속한 우리나라 설계회사는 11개로 현대엔지니어링(36위), 한국전력기술(66위), SK건설(68위), 포스코건설(124위), 포스코엔지니어링(147위), 도화엔지니어링(150위), 삼우종합건축사사무소(173위), 건화(196위), 희림종합건축사사무소(197위), 삼안(199위), 유신(204위)이 이에 해당된다.

□ 기업 수주능력

국가별 해외매출액을 해당국 기업수로 나눠 구한 기업당 평균 해외매출액을 기업 수주능력으로 파악하였다.

국가별 기업 평균 해외매출액은 네덜란드가 15억 7480만 달러로 1위, 호주가 9억 1310만 달러로 2위, 영국이 7억 5240만 달러로 3위를 기록하고 있으며 한국은 940만 달러로 가장 낮은 12위에 해당한다.

기업 수주능력 경쟁력 지수는 네덜란드를 10으로 봤을 때 호주가 5.8, 영국이 4.8이며 우리나라는 0.6으로 기업들의 해외설계 수주능력이 상당히 낮다는 사실을 알 수 있다.

[표 2-40] 국가별 기업 수주능력

순위	국가	기업당 평균 해외매출 (백만 달러)	경쟁력 지수
1	네덜란드	1,574.8	10.0
2	호주	913.1	5.8
3	영국	752.4	4.8
4	캐나다	709.7	4.5
5	이집트	386.8	2.5
6	프랑스	304.1	1.9
7	미국	292.4	1.9
8	스페인	201.1	1.3
9	일본	134.3	0.9
10	중국	113.6	0.7
11	이탈리아	95.0	0.6
12	대한민국	94.0	0.6

※ 출처 : ENR(2013), *The Top 225 International Design Firms*

(<http://enr.construction.com/toplists/Top-International-Design-Firms/001-100.asp>), 재정리

※ 1위에 해당하는 국가의 지수를 10으로 하여 국가별 상대 지수를 계산

시장점유율 1위인 미국은 2억 9240만 달러로 7위를 차지하였는데 이는 상대적으로 전체 해외매출 규모에 비해 해외 수주에 참여하고 있는 기업수가 많아서 나온 결과로 판단된다.

※ 해외매출 상위 10위 기업 중 4개가 미국기업이며, 범위를 100위 이내로 한정

할 경우 미국 기업의 수는 28개, 해외매출액은 229억 7780만 달러, 기업당 평균 해외매출액은 8억 2060만 달러로 영국보다 높은 수치를 보였다. 따라서 미국은 225대 기업의 평균해외매출만으로 기업 수주능력을 비교하기에는 다소 무리가 있다.

□ 사업구조 고도화

건축서비스의 사업구조를 파악하기 위해 전체 매출을 건축, 토목, 산업환경설비의 3개 부문으로 나눠 각 국가의 사업부문별 매출을 비교하였다.

건축부문은 이집트가 47.6%로 1위, 네덜란드가 17.9%로 2위, 영국이 17.6%로 3위이며 우리나라는 3.9%로 12개 국가 중 7위에 해당한다. 비교지수는 1위인 이집트를 10으로 보았을 때 네덜란드가 3.8, 영국이 3.7에 해당하며 우리나라는 0.8에 해당해 사업구조상 건축부문이 취약함을 알 수 있다.

토목부문은 프랑스가 34.6%로 1위, 이집트가 33.2%로 2위, 영국이 23.5%로 3위이며 우리나라는 4.0%로 12개 국가 중 가장 낮은 비중을 차지하고 있다. 비교지수는 1위인 프랑스를 10으로 보았을 때 이집트가 9.6, 영국이 6.8에 해당하며 우리나라는 3.9로 높은 수준은 아니지만 건축에 비해서는 상대적으로 우월한 편임을 확인할 수 있다.

산업환경설비부문은 우리나라가 92.1%로 1위, 호주가 89.6%로 2위, 이탈리아가 84.4%로 3위에 해당해 사업구조의 고도화 측면에서 우리나라는 공장, 발전소 등과 같은 플랜트 시설에 경쟁력이 있음을 파악할 수 있다. 비교지수는 1위인 우리나라를 10으로 보았을 때 호주가 9.7, 이탈리아가 9.2에 해당해 2위나 3위와의 격차는 크지 않은 것으로 드러났다.

※ 여기서 경쟁력이 있다는 말은 12개 국가 중 우리나라의 플랜트 설계역량이나 수주능력이 가장 뛰어나다는 것을 의미하지는 않는다. 실제로 산업환경설비부문의 업체 당 매출 평균의 경우 우리나라는 8660만 달러로 10위 수준에 머무르고 있다.

[표 2-41] 각국 사업부문별 매출

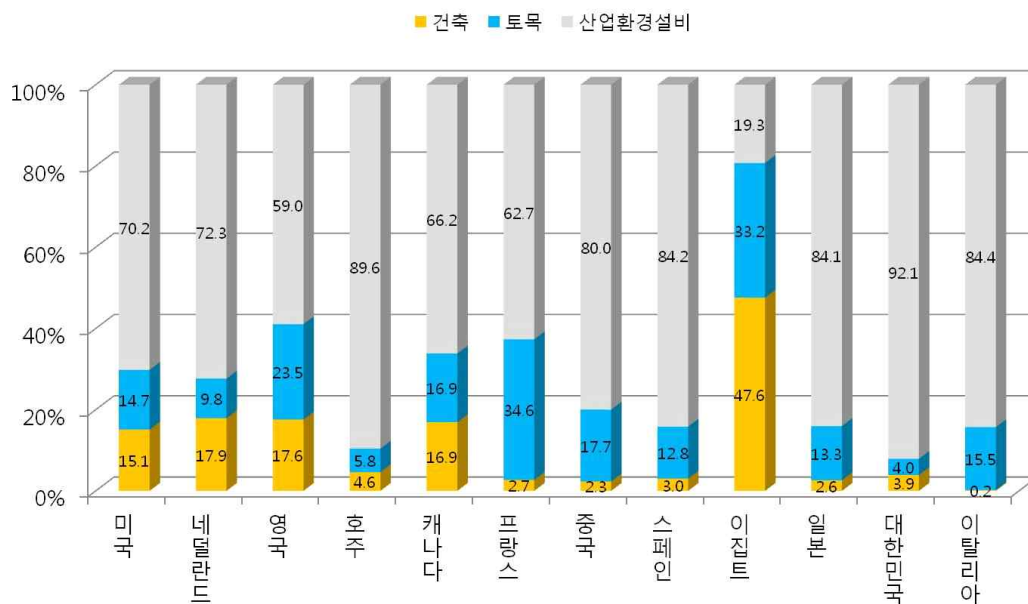
(단위 : 백만 달러)

구분	건축		토목		산업환경설비 등	
		비율(%)		비율(%)		비율(%)
미국	3,706.1	15.1	1,574.8	14.7	10.0	70.2
네덜란드	1,409.1	17.9	3,615.0	9.8	17,246.8	72.3
영국	1,320.7	17.6	768.4	23.5	5,696.7	59.0
호주	336.3	4.6	1,767.6	5.8	4,435.6	89.6
캐나다	1,079.6	16.9	423.1	16.9	6,545.5	66.2
프랑스	66.0	2.7	1,081.0	34.6	4,226.9	62.7
중국	50.0	2.3	841.6	17.7	1,524.9	80.0
스페인	60.4	3.0	382.0	12.8	1,726.9	84.2
이집트	920.0	47.6	257.8	33.2	1,694.0	19.3
일본	31.5	2.6	641.6	13.3	372.7	84.1
대한민국	40.4	3.9	161.3	4.0	1,016.0	92.1
이탈리아	2.0	0.2	41.0	15.5	952.2	84.4
12대 국가 전체	9,022.2	13.8	10,127.5	15.5	46,239.8	70.7
225대 기업 전체	10,279.2	14.3	11,496.6	16.0	49,917.2	69.6

※출처 : ENR(2013), *The Top 225 International Design Firms*

(<http://enr.construction.com/toplists/Top-International-Design-Firms/001-100.asp>), 재정리

※ENR의 9개 사업부문을 건축(General Building), 토목(Transportation), 산업환경설비 등(Manufacturing, Power, Water Supply, Sewer/Waste, Industrial Process/Petroleum, Harzardous Waste, Telecom)으로 재분류하였으며 위 9개 사업부문에 포함되지 않은 기타 비율은 산업환경설비 항목 비율에 포함시켰음



[그림 2-1] 각국의 사업부문별 비율

사업부문별 지수를 바탕으로 도출한 사업구조 지수는 이집트가 1위이며, 이집트를 10으로 놓았을 때 프랑스가 8.0으로 2위, 영국이 7.8로 3위에 해당한다. 우리나라는 5.5로 절대적인 수치는 그리 낮은 편은 아니지만 순위로는 가장 낮은 12위에 해당한다.

[표 2-42] 사업구조의 비교지수

국가	사업부문별 지수			평균	사업구조 지수
	건축	토목	산업환경설비		
미국	3.2	4.3	7.6	5.0	6.9
네덜란드	3.8	2.8	7.9	4.8	6.7
영국	3.7	6.8	6.4	5.6	7.8
호주	1.0	1.7	9.7	4.1	5.7
캐나다	3.6	4.9	7.2	5.2	7.2
프랑스	0.6	10.0	6.8	5.8	8.0
중국	0.5	5.1	8.7	4.8	6.6
스페인	0.6	3.7	9.1	4.5	6.2
이집트	10.0	9.6	2.1	7.2	10.0
일본	0.5	3.9	9.1	4.5	6.2
대한민국	0.8	1.1	10.0	4.0	5.5
이탈리아	0.04	4.5	9.2	4.6	6.3

※출처 : ENR(2013), *The Top 225 International Design Firms*

(<http://enr.construction.com/toplists/Top-International-Design-Firms/001-100.asp>), 재정리

※각 부문별로 1위에 해당하는 국가의 지수를 10으로 하여 국가별 상대 지수를 계산

※사업구조 지수는 부문별 지수의 평균이 1위에 해당하는 국가를 10으로 하여 국가별 상대 지수를 계산

□ 국제화 수준

전체 설계매출 중 해외매출이 차지하는 비중으로 국제화 지표를 평가할 수 있다. 전체매출 대비 해외매출 비중은 이집트가 91.5%로 1위, 네덜란드가 84.0%로 2위, 스페인이 69.9%로 3위에 해당한다. 우리나라는 39.8%로 12개 국가 중 11위 수준인데 1위인 이집트를 10으로 보았을 때 우리나라의 국제화지수는 4.4에 해당한다.

[표 2-43] 국가별 기업의 국제화 지수

순위	국가	전체 설계매출 (백만 달러)	해외 설계매출 (백만 달러)	해외설계매출 비중(%)	국제화 지수
1	이집트	2,117.0	1,574.8	91.4	10.0
2	네덜란드	9,368.9	913.1	84.0	9.2
3	스페인	2,877.2	752.4	69.9	7.6
4	호주	11,417.1	709.7	64.0	7.0
5	영국	12,756.6	386.8	59.0	6.5
6	이탈리아	1,652.2	304.1	57.5	6.3
7	프랑스	4,383.9	292.4	55.5	6.1
8	캐나다	12,582.9	201.1	50.8	5.6
9	미국	56,408.8	134.3	43.5	4.8
10	일본	2,888.7	113.6	41.8	4.6
11	대한민국	2,598.5	95.0	39.8	4.4
12	중국	12,854.1	94.0	16.8	1.8
12대 국가 전체		131,906.0	65,382.5	49.6	
225대 기업 전체		141,005.0	71,676.0	50.8	

※출처 : ENR(2013), *The Top 225 International Design Firms*

(<http://enr.construction.com/toplists/Top-International-Design-Firms/001-100.asp>), 재정리

※1위에 해당하는 국가의 지수를 10으로 하여 국가별 상대 지수를 계산

3) 종합경쟁력 평가

전술한 4개 항목의 지수 합계를 바탕으로 국가별 종합경쟁력 순위를 정하면 다음과 같다.

네덜란드(31.7)가 종합경쟁력 1위를 차지하였으며 뒤를 이어 영국(23.8), 미국(23.6), 이집트(23.3), 호주(23.0)의 순으로 종합경쟁력이 강한 것으로 나타나고 있다.

우리나라(11.1)는 12개 국가 중 종합경쟁력 11위로 선진국들에 비해 상대적으로 해외 설계시장에서의 경쟁력이 취약한 것으로 드러났다.

특히 사업구조와 국제화 지수는 중간 정도의 수준을 보이는 반면 시장점유율과 수주 능력 지수가 대단히 저조하여 종합경쟁력에서 뒤처지는 것으로 파악된다.

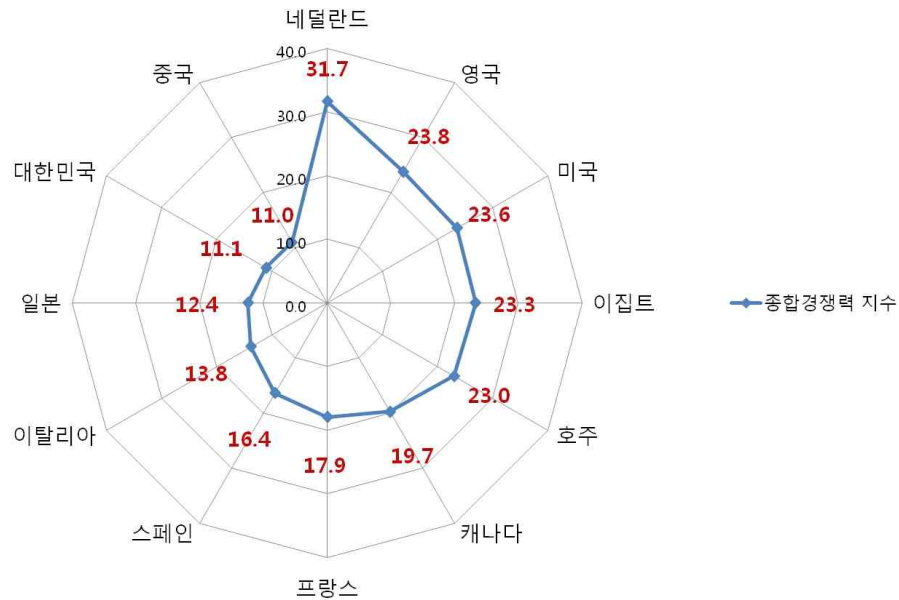
[표 2-44] 종합경쟁력 순위

순위	국가	종합경쟁력	항목별 지수			
			시장점유율	기업별 수주능력	사업구조	국제화
1	네덜란드	31.7	5.8	10.0	6.7	9.2
2	영국	23.8	4.8	4.8	7.8	6.5
3	미국	23.6	10.0	1.9	6.9	4.8
4	이집트	23.3	0.9	2.5	10.0	10.0
5	호주	23.0	4.5	5.8	5.7	7.0
6	캐나다	19.7	2.5	4.5	7.2	5.6
7	프랑스	17.9	1.9	1.9	8.0	6.1
8	스페인	16.4	1.3	1.3	6.2	7.6
9	이탈리아	13.8	0.6	0.6	6.3	6.3
10	일본	12.4	0.7	0.9	6.2	4.6
11	대한민국	11.1	0.6	0.6	5.5	4.4
12	중국	11.0	1.9	0.7	6.6	1.8

※출처 : ENR(2013), *The Top 225 International Design Firms*

(<http://enr.construction.com/toplists/Top-International-Design-Firms/001-100.asp>), 재정리

※ 10점 만점인 각 경쟁력 지수의 합계를 구하여 국가별 종합경쟁력 지수를 산출



[그림 2-2] 해외설계시장 종합경쟁력 비교

제3장 국내 건축서비스산업 해외시장 진출 지원제도

1. 해외시장 진출 법제도 현황
2. 해외시장 진출 지원 기관
3. 해외시장 진출 지원 정책

1. 해외시장 진출 법제도 현황

1) 건설분야 해외시장 진출 법제도

해외건설 관련 법령에는 『해외건설촉진법』이 있으며, 이는 해외건설업의 신고, 해외공사의 지원, 해외공사 상황보고 등에 대한 법적 근거를 명시하고 있다.

기타 해외 건설 및 도시개발사업 관련법으로 『부동산투자회사법』, 『부동산개발업의 관리 및 육성에 관한 법률』, 『해외자원개발 사업법』 등이 있다.

□ 해외건설촉진법

해외건설촉진법은 해외건설업의 신고와 해외공사에 대한 지원 등 해외건설의 촉진에 관한 필요사항을 정함으로써 해외건설산업의 진흥과 국제수지 향상에 기여함을 목적으로 하며, 해외건설협회의 조직과 이를 통한 해외건설 지원업무를 수행하도록 규정하고 있다.

[표 3-1] 해외건설촉진법 관련 내용

조항	내용
(제18조)	건설기술의 선진화를 위한 기술개발을 권고할 수 있으며, 이러한 해외건설업자에게 필요한 지원
(제18조의 2)	해외건설전문인력의 육성 및 관리 등에 관한 시책을 수립·추진

조항	내용
(제6조), (제13조)	해외건설업을 영위하려는 자, 해외공사를 수행하는 경우에는 국토교통부장관에게 신고 의무화
(제10조)	해외건설업을 영위하기 위하여 현지법인을 설립하거나 인수하는 경우에는 재외공관의 장에게 신고하여야 함
(제23조)	해외건설업자들의 권익 보호와 해외건설업의 건전한 발전 및 해외공사의 효율적인 수행을 위하여 국토교통부장관의 인가를 받아 해외건설협회를 설립할 수 있음
(제24조)	해외건설협회의 업무를 명시하고 있는데, 해외공사에 관한 자료 및 정보의 수집·분석, 해외건설진흥을 위한 국제 민간협력의 추진, 해외건설업에 관련된 제도의 연구 및 개선 건의 등임
(제27조)	국토교통부장관이 협회에 대하여 지도·감독상 필요한 경우에 관련 사항을 보고하게 하거나 자료의 제출, 그 밖에 필요한 사항을 명할 수 있도록 함

□ 기타 관련법

부동산투자회사법 : 국내 금융기관의 해외도시개발에 대한 지원 규정

부동산개발업의 관리 및 육성에 관한 법률 : 해외 부동산개발 관리 및 육성에 관한 규정, 국내 디벨로퍼의 여건을 고려하여 현지 대규모 디벨로퍼와 합작 등에 대한 규정 등

해외자원개발 사업법 : 해외자원개발 투자회사 등에 대한 규정

2) 중소기업 지원 관련 법제도

□ 중소기업진흥에 관한 법률

중소기업진흥에 관한 법률은 중소기업의 구조 고도화를 통하여 중소기업의 경쟁력을 강화하고 중소기업의 경영 기반을 확충하여 국민경제의 균형 있는 발전에 기여함을 목적으로 한다.

[표 3-2] 중소기업진흥에 관한 법률 관련내용

조항	내용
(제3조)	정부는 경제 여건의 변화에 따라 중소기업의 경영의 어려움을 해소하고 중소기업의 경쟁력을 높이기 위하여 사업규모, 경영기법 또는 생산방법의 개선이 필요하다고 인정 되면 개인사업의 법인 전환, 기업의 합병과 분할, 공동사업, 협업, 사업 전환, 사업장의 이전, 경영합리화 등 중소기업의 구조 고도화를 지원하기 위하여 필요한 시책을 강구할 수 있음
(제3조의 2)	사·도지사는 이에 따른 지원시책을 시행하기 위하여 매년 관할구역의 중소기업의 구조 고도화 지원을 위한 계획을 세워 공고하여야 하며, 이 경우 사·도지사는 제68조 제1항에 따른 중소기업진흥공단 등 중소기업 지원기관의 장에게 구조고도화지원계획의 수립에 필요한 자료의 제출을 요청할 수 있으며, 그 요청을 받은 지원기관의 장은 이에 협조하여야 함
(제63조)	정부는 중소기업의 창업 촉진, 산업의 균형 있는 발전과 산업기반의 구축, 경영 기반 확충 및 구조고도화에 필요한 재원을 확보하기 위하여 중소기업창업 및 진흥기금을 설치함
(제67조)	기금은 중소기업의 창업지원을 위하여 중소기업청장이 위탁하는 사업, 중소기업에 대한 자동화의 지원, 정보화의 지원, 기술개발 및 이업종 교류의 지원, 사업전환의 지원, 중소기업제품의 국내외 판로 지원 및 연계 생산의 지원, 중소기업에 대한 물류현대화의 지원, 협업사업의 지원, 입지지원, 중소기업에 대한 필요한 시설의 대여 및 관련 정보의 수집·보급·조사 및 연구 등의 사업을 위하여 사용할 수 있음

3) 공적개발원조사업(ODA) 관련 법제도

① 공적개발원조(ODA) 개념 및 추진체계

국무조정실 산하 국제개발협력관실에 따르면 “공적개발원조(ODA: Official Development Assistance)란 한 국가의 중앙 혹은 지방정부 등 공공기관이나 원조집행기관이 개발도상국의 경제개발과 복지향상을 위해 개발도상국이나 국제기구에 제공하는 자금의 흐름(증여나 양허성차관)”을 뜻하며 전달경로, 상환조건, 원조유형에 따라 아래와 같이 지원형태를 구분할 수 있다.¹¹⁾

11) 국무조정실 국제개발협력 홈페이지(<http://www.odakorea.go.kr/>)

[표 3-3] ODA 형태 및 유형

원조전달경로	상환조건	원조유형 및 양식
양자간	무상원조 (증여, Grant) :상환 의무 없음	예산지원(Budget Support)
		프로젝트(Project)
		기술협력(Technical Cooperation)
		부채경감(Debt Relief)
		식량지원(Food Aid)
		인도적 지원(Humanitarian Aid)
		NGO에 대한 지원(General Support to NGOs)
		공공-민간파트너십에 대한 기여 (Contributions to public-private partnerships)
		개발 인식 증진(Promotion of development awareness)
		행정비용(Administrative costs)
	유상원조 (비증여, Non-grant) : 상환 의무 있음	차관(Loans by government or official agencies) - 개발사업차관, 기자재차관, 민자사업차관, 기금전대차관, 물자차관
		혼합신용
		MDB협조융자(Multilateral Development Bank Co-Financing)
		차관지원비
		소액차관
다자간	국제기구출연(분담금) 및 출자(Grants and capital subscriptions)	
	국제기구에 대한 양허성 차관(Concessional lending to multilateral agencies)	

주) OECD/DAC에 따른 분류 및 용어임

※ 출처: 국무조정실 국제개발협력 홈페이지(<http://www.odakorea.go.kr/>)

우리나라의 양자간 공적개발원조사업은 EDCF를 통한 유상원조와 KOICA의 무상협력 또는 기술지원사업으로 구성되며 사회부문(교육, 보건, 식수, 공공정책 등), 경제부문(운송, 통신, 에너지, 금융 등), 생산부문(농림수산, 산업, 무역 등), 다부문(환경보호 및 기타)을 중심으로 추진한다. 대부분 수자원 등의 인프라사업과 관련되지만 주택, 빌딩, 오피스텔, 호텔 등 각 부문별로 건축서비스산업 관련 지원사업도 연계적으로 지속된다.

우리나라의 공적개발원조 구조와 담당기관은 아래 [표 3-4]와 같다.

[표 3-4] 공적개발원조 구조와 담당기관

구분		담당기관	비고
양자 원조	유상원조	기획재정부(EDCF)	대외경제협력기금법
	무상원조	외교부(KOICA), 30개 기관	한국국제협력단법
다자 원조	국제금융기구	기획재정부	국제금융기구가입조치법
	기타 국제기구	외교부 및 개별기관	

② 공적개발원조(ODA)사업관련 법체계 현황

국내 공적개발원조(ODA)의 주요 기관 및 운용내용은 4개의 주요 법률, 즉 『국제개발협력기본법』, 『대외경제협력기금법』, 『한국국제협력단법』, 『한국국제보건의료재단법』 등에 의해 규정되어 있다.

법률의 형식적 체계상 4개 법률들은 동일한 지위를 가지지만, 국제개발협력기본법 제6조(다른 법률과의 관계)에 따르면, 국제개발협력에 관한 다른 법률을 제정 또는 개정할 때 국제개발협력기본법의 목적과 정신에 부합하도록 규정해야 한다고 되어 있어 사실상 국제개발협력기본법이 상위에 위치하고 있다. 즉, 국제개발협력기본법이 우리나라의 ODA와 관련하여 최상위 법률로서의 성격을 가진다고 볼 수 있다.

공적개발원조(ODA)는 지원방식에 있어서 유상원조와 무상원조로 대별되며, 주요 3개 법령 중 유상원조와 관계되는 법령은 대외경제협력기금법이며, 무상원조는 한국국제협력단법에 근거하고 있다.

□ 국제개발협력기본법

국제개발협력기본법(에서는 공적개발원조의 기본정신 및 목표, 국제개발협력위원회의 설립 및 운용, 국제개발협력 주관기관의 역할 및 기능, 중점협력대상국의 선정, 국제개발협력에 대한 평가 등을 주요 내용으로 다루고 있다. 즉, 우리나라의 공적개발원조 체계상에서 우리나라 공적개발원조의 목표, 부처 간 공적개발원조 역할 구도의 명확화 등을 성문화함으로써 범정부차원에서의 총괄적 원조 조정기능을 법적·제도적으로 뒷받침하고 있다. 그리고 다자간 개발협력의 측면에서 기획재정부장관은 『국제금융기구에 의 가입조치에 관한 법률』에 규정된 국제금융기구와의 협력을 담당하고, 그 밖의 기구와의 협력은

외교부장관이 규정하도록 명기되어 있다.

[표 3-5] 국제개발협력기본법 관련내용

조항	내용
(제9조)	국제개발협력 주관기관을 원조의 형태에 따라 구분하며, 유상원조는 기획재정부, 무상원조는 외교부로 양분하여 지원의 효과성을 제고하고 협력체계 구축에 용이하도록 규정
(제18조)	국제개발협력 통계자료에 관해 규정하며, 통계자료의 구축은 국제개발협력사업의 평가와 밀접하게 관련 됨
(제19조)	재외공관은 국제개발협력사업의 발굴, 추진 및 평가 등 사업시행 과정에 참여해야 한다는 의무를 규정하고, 재외공관은 시행기관으로부터 협조요청이 있을 경우 적극적으로 협조해야 국제개발협력의 효과성 및 효율성을 제고하는데 기여할 것임

□ 대외경제협력기금법

현재 대외경제협력기금(EDCF)은 개도국차관을 통한 원조에 활용되는 기금으로서 유상원조의 대표적 방안으로 활용되고 있다. 국제개발협력기본법에 따르면 유상원조 부분은 기획재정부장관의 주관과 승인 하에 이루어지고 있고 실제로 수출입은행에 기금의 운용 및 관리를 위탁하고 있다.

[표 3-6] 대외경제협력기금법 관련내용

조항	내용
(제4조)	법률로서 정하고 있는 대외경제협력기금의 재원은 정부출연금, 공공기관 또는 경제단체의 출연금, 타 기금으로부터 받은 출연금, 공공자금관리기금법에 의거한 장기차입금 및 예수금, 기금의 운용수익금 등으로 구성
(제7조)	대외경제협력기금의 용도는 개도국의 산업발전, 대한민국과 개도국의 경제교류증진사업 등에 대한 대출 또는 출자, 협력사업의 준비자금의 융자 등, 개도국의 경제안정을 위해 특히 중요하다고 인정되는 물자를 해당 국가가 대한민국으로부터 수입하는데 필요한 자금의 융자 등, 대통령령으로 정하는 사업에 필요한 자금의 융자 등, 차입금 및 공공자금관리기금법에 따른 예수금의 원리금 상환, 기금의 조성운용 및 관리를 위한 경비 지출 등

이 밖에도 장기 및 단기 차입(일시차입은 제11조, 장기차입은 제5조 참조), 기금지원요건(제8조 참조), 기금의 운용관리(제9조 참조), 여유자금의 운용(제12조), 기금의 회계기관(제13조), 이익 및 결손의 처리(제14조), 감독 및 명령(제15조) 등과 같은 대외경제협력기금의 주요 사안들에 대해서도 동 법률에서 적시하고 있음

□ 한국국제협력단법

[표 3-7] 한국국제협력단법 관련 내용

조항	내용
(제9조)	한국국제협력단(KOICA)에서는 다양한 무상원조사업을 관할하고 있는데, 이는 외교부장관의 주관과 승인 하에 시행되고 있음. 따라서 한국국제협력단은 외교부의 법률적·실질적 산하기관으로서 개도국에 대한 무상원조의 공여를 전문적으로 담당
(제7조)	주요 사업은 개발도상국가를 위한 사업, 국제협력을 위한 사업, 정부가 위탁하는 사업, 교육훈련홍보와 그 밖의 부대사업 등이며, 개발도상국가를 위한 사업은 연수생의 초청, 전문인력의 파견, 해외봉사단의 파견, 개발조사, 재난구호, 물자자금 및 시설의 지원이고 국제협력을 위한 사업은 민간단체의 국제협력활동 지원, 외국의 원조관련 기관 및 국제기구와의 협력, 국제협력에 관한 이념 및 정책의 수립 등을 위한 조사연구, 그 밖에 국제협력의 증진을 위하여 필요한 사업
(제18조)	제7조의 사업을 위하여 필요한 자금을 차입할 수 있지만, 국제기구, 외국정부 또는 외국인으로부터의 차입을 포함하는 것도 허용하고 있으며 다만, 외교부장관의 승인을 받도록 규정하고 있음에 유의
(제18조의 2)	국제빈곤퇴치기여금은 우리나라 사람들이 개발도상국가의 빈곤 및 질병 퇴치를 지원하기 위한 기금을 1천 원씩 실제로 납부하고 있다는 것임

2. 해외시장 진출지원 기관

1) 관련 정부부처

정부 부처별 해외시장진출 지원은 각 부처별 업무 특성과 연계되어 있으나 일부 내용이 중복되거나, 상호 연계라기보다 분리된 상태이다. 그리고 공공부문의 해외건설사업 지원시스템은 직접 지원보다는 간접지원의 형태를 취하고 있다.¹²⁾

[표 3-8] 정부의 해외개발지원조직

	조직	관련기관	지원 금융방식	법률
국토교통부	해외건설과	해외건설협회 LH_해외사업처	GIF_세계공동투자기금 (Global Infrastructure Fund)	해외건설촉진법 (대상:건설, 엔지니어링)
산업통상자원부	산업자원협력실 무역투자실	대한무역투자진흥공사 (KOTRA)	KOTRA해외진출지원센터 를 통한 금융지원 (정보 제공)	해외자원개발사업법 대한무역투자진흥공사법 무역보험법, 수출보험제 도
기획재정부	대외경제국	한국개발연구원 (KDI)	수출입은행을 통한 EDCF 지원, 해외투자금 융, 녹색성장산업금융, 해외자원개발금융, 보증	대외경제협력기금법
외교부	개발협력국 다자통상국 국제경제국 자유무역협정정책국 자유무역협정교섭국	한국국제협력단 (KOICA)	ODA_공적개발원조 (Official Development Assistance)	한국국제협력단법
농림축산식품부	국제협력국	한국농어촌공사 농수산물유통공사	해외농업개발사업지원보 조 (연20억) 융자지원(연 300억)	해외농업개발협력법 한국농어촌공사 및 농지 관리기금법
환경부	해외협력담당과	한국환경공단 (해외사업처)	-	한국환경공단법

※ 출처 : 정창무(2012), 「해외도시개발 활성화를 위한 협력방안 마련 및 제도개선 연구」, 국가건축정책위원회, pp.40-49

12) 유광흥(2011), 「건축서비스산업 선진화 방안」, 국가건축정책위원회, pp.37~38.

2) 금융 지원 기관

□ 한국무역보험공사

한국무역보험공사는 무역이나 그 밖의 대외거래와 관련하여 발생하는 위험을 담보하기 위한 무역보험제도를 효율적으로 운영함으로써 무역과 해외투자를 촉진하여 국가경쟁력을 강화하고 국민경제의 발전에 이바지함을 목적으로 한다. (한국무역보험공사 정관 제1조, 7차 개정 2010.06.22)

한국무역보험공사는 무자본 특수법인으로, 정부가 조성하는 무역보험기금의 관리 및 운용을 하고, 필요한 경우 정관 혹은 산업통상자원부장관의 승인에 의하여 국내외 금융기관 등에 예입·차입 등을 할 수 있다.¹³⁾

한국무역보험공사는 결산상 이익금이 발생한 경우 이를 전액 적립하여야 하며, 결산상 손실금은 회계연도마다 적립금으로 보전하고 적립금이 부족할 때에는 정부로부터 보전 받는다.¹⁴⁾

한국무역보험공사는 정관 제33조에 의하여 신용조사 및 신용정보의 관리, 채권추심 업무를 행하는데, 국외기업 신용조사 서비스와 해외채권추심대행 서비스가 이와 관련된 업무라 할 수 있다.¹⁵⁾

한국무역보험공사에서 시행하고 있는 수출보험제도의 종목 중 해외공사보험과 서비스종합보험은 각각 건설공사와 엔지니어링 활동을 보상하는 제도를 마련하고 있다.

※ 해외공사보험

- 해외공사계약 상대방의 신용위험 발생, 해외공사 발주국 또는 지급국에서의 비상위험 발생에 따라 손실을 입게 된 경우에 그 손실을 보상하는 제도
- 해외공사보험(건설·기술용역), 해외공사보험(장비)로 별도 약관 운영

※ 서비스 종합보험

- 서비스 종합보험은 일시결제방식과 기성고·연불방식이 있음
- 서비스종합보험(기성고·연불방식)은 국내 수출업체가 시스템통합(S), 기술서비스, 콘텐츠, 해외엔지니어링 등의 서비스 거래를 수출하고 이에 따른 지출비용 또는 확인대가를 회수하지 못함으로써 입게 되는 손실을 보상하는 제도

13) 한국무역보험공사 정관 제3조, 제33조, 제34조, 제35조 참조

14) 한국무역보험공사 정관 제45조, 제46조 참조

15) '국외기업 신용조사 서비스'란 한국무역보험공사의 해외지사 및 전 세계 신용조사기관과 연계하여 해외소재 기업의 기본정보, 재무정보 등의 신용조사를 실시한 후 의뢰인에게 신용조사 보고서를 제공하는 서비스이며, '해외채권추심대행 서비스'란 수출 또는 기타 대외거래와 관련하여 발생한 해외미수채권에 대하여 한국무역보험공사가 해외 네트워크를 통해 채권회수를 대행하는 서비스를 말함(한국무역보험공사 홈페이지 참조)

□ 중소기업청

체계적이고 효율적인 중소기업지원체계를 구축하고 중소기업의 경쟁력을 높이기 위해 개칭하였으며 정부의 중소기업 지원조직은 1960년 상공부 공업국 중소기업과로 출범하였다.¹⁶⁾

중소기업청의 지원 정책은 금융, 인력, 창업/벤처, 기술/R&D, 판로/수출, 전통시장/소상공인, 1인 창조기업/컨설팅, 여성/장애인, 중소기업 건강관리, 정보화/기타 등의 분야로 나누어져 있으며, 각 분야별로 지원 정책이 마련되어 있다.¹⁷⁾

중소기업청에서 주관하는 정책들은 『중소기업기본법』과 『중소기업진흥에 관한 법률』에 근거하여 조성된 예산과 기금으로 집행한다.

건축서비스산업과 관련하여 중소기업 정책자금 융자, 해외시장 진출 경비 등의 금융지원정책과 해외시장 진출 조기정착 지원정책을 시행한다.

3) 건축분야 해외진출 지원 기관

□ 해외건설협회

해외건설협회는 『해외건설촉진법』 제23조를 근거로, 회원의 해외건설활동을 지원하고 해외건설 정보의 수집·분석·보급으로 국제경쟁력을 강화함으로써 해외건설업의 발전과 국민경제 발전에 기여함을 목적으로 설립되었다.

해외건설협회는 해외건설종합정보서비스를 통해 국별 환경, 150개국 14,000여건의 시장동향, 100만건 이상의 다양한 통계정보, 세계 각국에서 발주예정인 공사정보와 국제금융기관에서 제공하는 차관공사에 대한 사전 입찰정보를 기준으로 150개국 4000여건의 프로젝트 정보, 플랜트, 대외기관, 해외진출 관련 수행절차, 각종 지원사항에 대한 세부정보, 시사채널 등을 제공한다.¹⁸⁾

해외건설협회의 자산은 재산목록에 기재한 재산, 회비¹⁹⁾, 사업에 따른 수입, 자산에서 발생하는 수입, 기타 수입 등으로 구성된다. (해외건설협회 정관 제26조)

16) 중소기업청 홈페이지(<http://www.smba.go.kr/kr>)

17) 중소기업청 홈페이지의 지원 정책 분류를 참고함

18) 해외건설협회 홈페이지(kor.icak.or.kr)

19) 해외건설협회 정관 제29조에 따르면 회비는 협회의 운영에 필요한 경상비용에 충당하기 위하여 회원에게 부과징수하는 것으로서 입회비, 연회비, 통상회비로 구분됨

해외시장 진출 지원사업은 신시장개척지원, 정보네트워크, 중소기업수주지원, 현장 훈련지원, 해외건설인력양성, 해외건설취업지원, 해외건설정보서비스 등이 있으며 이를 통해 해외시장 진출을 돕고 있다.²⁰⁾

‘해외건설시장개척 지원사업 관리지침’에 의하여 해외건설사업 수주 관련 프로젝트 타당성조사 지원, 발주처 인사 및 엔지니어의 방한 시찰 또는 방한 연수 지원, 현지 수주 교섭 및 조사활동 지원 등을 하고 있으며, 지원대상에 따라 지원금액을 차등 적용한다.²¹⁾

민간부문의 경우 해외건설협회가 가장 큰 역할을 하나 시공사에 편중되어 있으며, 한국엔지니어링진흥협회, 한국건설컨설팅협회 등이 있으나 협회기능의 한계와 재정부족 등으로 해외진출 지원 기능은 다소 미흡하다.

향후 사업계획으로 해외정보네트워크 강화, 시장개척 지원사업 강화, 정책개발 기능 확대, 글로벌 인프라펀드 운영지원, 보증 등 금융지원 확대, 전문인력 양성사업 확대, 민관합동진출 확대 지원을 계획하고 있다.²²⁾

20) 해외건설협회 홈페이지(kor.icak.or.kr)

21) ‘해외건설시장개척 지원사업 관리지침’ 제4조, 제11조 참조

22) 해외건설협회 사이트(<http://www.icak.or.kr/kor/>)

[표 3-9] 해외건설협회 제공 국별 환경

구 분	제공자료	
일반현황	국가개요	-
	정치·외교	약사, 국가제도, 정부요인, 최근정치동향, 외교노선
	사회·문화	-
	경제	주요경제지표, 최근경제동향, 경제개발계획
	우리나라 관계	정치·외교, 무역, 주재기관
건설시장현황	건설시장규모	-
	현황·건설 계획	전력, 도로, 철도, 항만, 공항, 통신, 상하수도, 기타, 기타(자원보유현황)
	건설업제도	면허·허가제도, 지사설치제도, 도급한도·등급, 입찰제도, 보증제도, 시 공관리제도, 부동산개발형
	건설산업현황	현지건설업체, 현지건설산업단체, 외국업체진출
	공사발주기관	-
외국기업진출 환경	투자환경	투자여건, 투자신청·허가, 외국투자현황, 국제금융기관
	조세제도	조세체계, 법인세, 개인소득세, 원천징수, 기타조세
	금융	이중과세방지, 금융정책, 금융기관, 현지금융조달, 외환관리
	보험	보험회사, 공사관련보험, 고용주책임보험
	노동·고용	일반개황, 근로조건, 임금·복지, 고용절차
	출입국 관리	입국사증, 출입국수속, 장기체류
공사수행환경	자연환경	-
	운송·통신	육상·해상·기타, 주요교통·통신
	현장가설환경	가설공사부지, 용수·전기·연료
	기자재조달환경	자재, 장비
	환경규제	환경영향평가, 소음·진동 규제, 폐기물처리
아국진출현황	진출현황	업체별, 공종별, 주요완공공사
	건설협력	-
	지사·법인	-
진출전망	진출전망	-

※ 출처 : 해외건설협회 홈페이지(<http://www.icak.or.kr>)

□ 엔지니어링진흥협회

한국엔지니어링협회는 엔지니어링사업자 및 엔지니어링기술자의 발전과 엔지니어링 산업의 진흥 등을 도모함을 목적으로 한다. (한국엔지니어링협회 정관 제2조, 개정 2011.3.30. 개정 2012.3.08)

한국엔지니어링협회의 운영재원은 제15조의 규정에 의한 회비 및 기타 수입으로 충당한다. (한국엔지니어링협회 정관 제31조)²³⁾

한국엔지니어링협회는 ‘해외프로젝트 타당성조사 및 수주교섭활동 지원사업 관리지

23) 한국엔지니어링협회 정관 제15조에 따르면, 회원은 입회비·기본회비·통상회비 등으로 구성된 일반회비와 찬조금·기부금·분담금 등으로 구성된 특별회비 등을 부담하도록 되어 있음

침'에 따라 국내 엔지니어링기업의 해외 엔지니어링 프로젝트 타당성조사, 컨설팅 프로젝트 발굴 및 기획, 조사활동, 수주를 위한 현지 방문 교섭 및 조사, 현지 전문가활용, 관계자 초청 등에 소요되는 비용의 일부를 지원하고 있다.²⁴⁾

[표 3-10] 한국엔지니어링협회 주요업무

구 분	주 요 업 무
정부수탁업무	<ul style="list-style-type: none"> · 엔지니어링 활동주체신고 및 변경신고(산업통상자원부, 엔지니어링산업진흥법) · 실적관리 및 확인 · 설계 등 용역업자에 대한 부실벌점 및 입찰참가제한사항의 종합관리(국토교통부, 건설기술관리법)
통계청 승인업무	<ul style="list-style-type: none"> · 엔지니어링 업체 임금 실태 조사 · 엔지니어링서비스업 경영분석
고유업무	<ul style="list-style-type: none"> · 엔지니어링활동주체에 대한 현황 및 관련통계조사 · 엔지니어링기술의 진흥을 위한 법령 및 제도의 연구·개선 · 엔지니어링기술인력의 기술향상을 위한 교육훈련 및 지도 · 엔지니어링기술정보의 수집·분석·제공 및 엔지니어링기술의 보급 · 엔지니어링활동주체를 위한 공동이용시설의 설치 및 운영 · 엔지니어링사업에 대한 적절한 대가기준의 제정 및 연구·개선 · 엔지니어링활동주체의 국외진출에 대한 지원 · 정부·지방자치단체 등이 위탁하는 업무 · 엔지니어링활동에 관한 품셈의 제정 및 연구·개선 · 엔지니어링활동주체의 추천 및 확인 · 엔지니어링활동주체의 사업실적 및 기술자 경력확인 · 협회의 재산 및 기타 부대시설의 임대 및 운영관리 · 상기와 관련한 부대사업
정부과제사업 (과학기술진흥 기금지원사업)	<ul style="list-style-type: none"> · 지식기반 동력 글로벌 엔지니어 양성 · 글로벌 엔지니어 핵심역량개발 (기업교육과정 지원 및 온오프라인교육 실시) · 엔지니어 국내외 인턴쉽 등 지원 (국내외인턴과정 운영 및 엔지니어링 간기과정 개설 지원) · 엔지니어링 글로벌 기반구축 · 엔지니어링 해외수주역량강화 (F/S사업 등 수주교섭 지원 및 시장개척단 파견) · 글로벌 경쟁력 강화기반 조성 (해외진출 컨설팅 지원 및 가이드라인 제작 보급) · 엔지니어링 종합토털서비스 구축 (엔지니어링 기술력 통합평가체제 구축 및 국제포럼 개최 등)

※ 출처 : 한국엔지니어링협회(<http://www.kenca.or.kr/>)

□ 대한무역투자진흥공사(Korea Trade-Investment Promotion Agency, KOTRA)

대한무역투자진흥공사(KOTRA)는 글로벌 비즈니스 지원활동을 통해 고객의 경쟁력을 높이고, 국민경제 발전과 국가 위상 제고에 기여하기 위해 설립된 정부투자기관이다.²⁵⁾ 2011년 3월 현재 전 세계 72개국에 나가 있는 99개 코리아비즈니스센터를 통해

24) 한국엔지니어링협회 '해외프로젝트 타당성조사 및 수주교섭활동 지원사업 관리지침'.

25) 대한무역투자진흥공사 홈페이지(www.kotra.or.kr)

수집된 각종 지역정보와 산업정보를 온오프라인을 통해 제공하고 있으며, 특히 최근에는 자체적인 수출 역량이 대기업에 비해 뒤떨어지는 중소기업의 수출 지원에 더욱 집중하고 있다.

코트라 운영은 국가 예산으로 수행하며 모든 해외진출사업을 지원한다. 즉 ODA, EDCF 자금과는 무관하며 업체의 사업수행을 위한 예산관련 지원은 하지 않고, 국가 예산이 코트라의 운영을 위해 지원되고 있다. 건설, 건축설계, Plant, 엔지니어링 등 민간과 공공의 모든 해외진출사업이 지원대상이 될 수 있으며, 해외 프로젝트 정보와 이를 필요로 하는 국내 업체간 가교 역할에 특화되어 있다. 코트라 해외 무역관을 통해 정보수집 및 제공하고 있으며, 해외 발주자를 초대하여 사업 설명회를 개최하고 국내 기업체 소개 및 국제 컨소시엄 구성을 지원하고 있다.

※ OPS 서비스 : 특별프리미엄 서비스로, 특정 회원(client)의 요청에 의해 해당 사업과 관련된 정보만 집중적으로 수집, 제공하며 별도의 계약 체결 후 수행

※ 지사화 서비스 : 업체의 지사화와 관련된 모든 서비스를 일대일로 지원, 별도 계약 체결

4) 공적개발원조사업 지원 기관

□ 한국국제협력단(KOICA)

한국국제협력단(KOICA)는 우리나라의 대표적인 ODA 기관이며 주요 사업으로는 국별협력사업(프로젝트/프로그램), WFK(해외봉사단), 글로벌연수사업, 국제기구협력사업, 민간협력사업, 기후변화대응사업, 해외긴급구호사업 등을 들 수 있다.²⁶⁾

한국국제협력단은 1991년 정부출연기관으로 설립되었으며 정부차원의 대외무상협력 사업을 전담 실시하는 기관으로서 우리나라와 개발도상국가와의 우호협력관계 및 상호교류를 증진하고 이들 국가들의 경제사회발전을 지원함으로써 국제개발협력을 증진하는 것을 그 목적으로 하고 있다. 사업분야는 교육, 보건의료, 공공행정, 농림수산 등을 비롯하여 모두 7개 분야로 구분되어 수행되고 있다.²⁷⁾

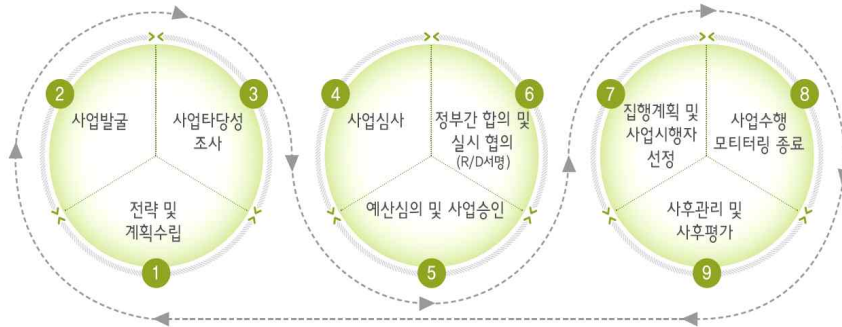
다른 ODA 기관과는 다르게 한국국제협력단의 사업은 처음부터 중장기 혹은 국별지

26) 한국국제협력단 홈페이지(www.koica.go.kr)

27) 한국국제협력단 홈페이지(www.koica.go.kr)

원전략(CPS) 및 중장지원계획을 세워 체계적인 지원을 꾀하고 있다.

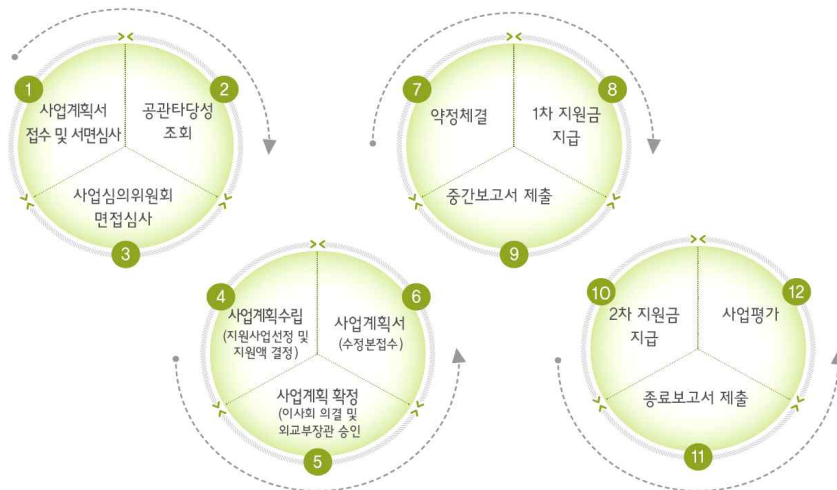
- 프로젝트 사업



[그림 3-1] 프로젝트 사업 및 개발컨설팅사업 추진절차

※ 출처: 개발협력 파트너십을 위한 KOICA 사업 이해하기, KOICA(2012), p. 8

- 민관협력사업



[그림 3-2] 민관협력사업 추진절차

※ 출처: 개발협력 파트너십을 위한 KOICA 사업 이해하기(2012), KOICA(2012), p. 17

□ 한국수출입은행(EDCF)

기업의 자본재수출과 주요자원 수입, 해외투자 및 해외자원개발 등 대외경제협력에 필요한 금융을 제공하고, 대외경제협력 기금 및 남북협력 기금을 운용·관리함으로써 국민 경제의 건전한 발전을 촉진하는 공적수출신용기관이다. 주무기관은 기획재정부이며 역할

로 수출입과 해외투자 및 해외자원개발에 필요한 금융제공, 대외경제협력기금의 운용·관리, 남북협력기금의 운용·관리 등을 수행하고 있다.²⁸⁾

- 대외경제협력기금(Economic Development Cooperation Fund, 이하 EDCF)

대외경제협력기금은 개발도상국의 경제발전을 지원하고 우리나라와 개도국간의 경제교류를 증진하기 위해 '87년에 설치된 정책기금이다. 대외경제협력기금은 주로 개도국의 경제·사회 인프라 건설을 지원하며, 공적개발원조(Official Development Assistance: ODA)중 원리금을 상환받는 양허성 차관에 해당된다.²⁹⁾

- 양허성 차관 수행

양허성차관은 개도국의 인프라 구축 등 대규모 자금 수요에 대응할 수 있으며 개도국의 경제성장을 통한 빈곤퇴치에 효과적인 지원방식이다. 상환의무가 있기 때문에 개도국은 사업을 선정할 때부터 국가개발 계획상의 우선순위와 사업타당성을 면밀히 검토하게 되고, 사업 성공을 위해 최선을 다하므로 원조자금을 더욱 효과적으로 활용할 수 있다. 또한 우리나라로서는 원리금 회수를 통해 자금이 환류되므로 재정부담을 줄일 수 있다.³⁰⁾

[표 3-11] 수출입은행 EDCF 사업과정

준비	지원전략 수립	- 국별지원전략, 사업지원전략 수립 등
	예산 신청	- 기획재정부 EDCF 기금운용계획 승인
	사업발굴	- 정책협의회 등을 통해 지원대상사업 선정
	사업타당성 조사	- 수원국 자체실시, EDCF 및 KOICA 지원 실시
	차관요청서접수	- 대사관을 통해 접수(외교부장관)
심사	(예비심사)	- 필요시 사업실시 가능성 및 타당성 조사 필요성 검토
	심사의뢰	- 기획재정부장관
	사업심사	- 심사의뢰서 접수 후 실시
승인	정부지원방침결정	- 관계부처 협의를 거쳐 규모조건 등 결정
	정부 간 협정체결	- 수원국이 지원방침을 수락하면 협정 또는 시행약정을 체결
	차관공여 계약체결	- 한국수출입은행과 수원국 정부 간 체결
시행	컨설팅트고용	- 제한경쟁입찰 방식으로 선정(설계, 감리 등)
	구매계약체결	- 경쟁입찰 방식으로 사업자 선정 후 구매계약 체결
	자금지출	- 차관계약 및 구매계약 내용에 따라 자금지출
사후 관리	완공평가	- 사업완공시점(사업완공보고서 접수 직후)
	사후평가	- 완공점검 후 2년이 경과한 시점

28) 한국수출입은행홈페이지(www.koreaexim.go.kr)의 일반현황 부분을 정리하였음

29) 대외경제협력기금 안내책자. p. 4(www.edcfkorea.go.kr)

30) 대외경제협력기금 안내책자. p. 4(www.edcfkorea.go.kr)

3. 해외시장 진출 지원 정책

1) 해외건설 지원 정책

□ 국토교통부 중점 추진과제

국토교통부에서는 건축서비스산업만을 대상으로 해외진출을 고려하고 있지는 않으며, 상대적으로 규모가 크고 전통적인 지원대상인 건설산업분야의 해외 진출을 지원하기 위한 정책을 마련하여 실행중이다. 국토교통부에서 추진 중인 2013년도 해외건설 중점 추진과제는 수주저변 확대, 중소기업 진출 활성화, 고부가가치 산업화, 진출시장 공중 다변화, 지원체계 구축 등이다.³¹⁾

1. 개발협력 등을 통한 수주저변 확대
 - 1) 정부주도의 개발협력을 통한 한국형 인프라 해외 수요 창출
 - 2) MDB·국제기구 등 외부자금 활용
 - 3) 한국 해외건설 브랜드화
2. 중소기업 진출 활성화
 - 1) 대출·보증 등 금융지원 확대
 - 2) 중소기업수주지원 컨설팅 확대
 - 3) 인력난 해소 지원
 - 4) 중소기업 해외시장 인지도 제고 지원
 - 5) 리스크관리 시스템 개선
 - 6) 해외건설 하도급질서 개선
3. 고부가가치 산업화
 - 1) 투자개발형 사업 진출 확대
 - 2) 해외건설 맞춤형 R&D 추진
 - 3) 건설 Eng 해외진출 확대
 - 4) 우리나라 인력·자재 활용 확대
4. 진출시장·공중 다변화
 - 1) 시장개척자금 지원 확대
 - 2) 수주지원단 파견 등 외교력 집중
 - 3) 강점분야 진출 활성화
5. 수주규모에 맞는 효율적 지원체계 구축
 - 1) 해외건설 컨트롤타워 기능 강화
 - 2) 체계적 업무추진 기반 마련

31) 국토교통부(2013), 「2013년도 해외건설 추진계획」.

□ 국토교통부 해외건설 진출 지원 주요 사업³²⁾

- 해외건설 시장개척 지원
- 중소기업 수주지원 센터
- 해외 네트워크 운영
- 해외건설 시장 개척단
- 해외도시개발 지원 센터
- 해외인프라 건설 수출지원
- 글로벌 인프라펀드
- 글로벌 청년리더 양성

2) 중소기업 지원 정책

□ 중소기업 정책자금 융자계획

우수한 기술력과 사업성은 있으나 자금력이 부족한 중소·벤처기업의 창업을 활성화하고 고용창출을 도모하고자 하는 목적으로 중소기업에 자금을 융자해주는 정책이다. 지원 자금으로는 창업기업지원자금, 개발기술사업화자금, 신성장기반자금, 긴급경영안정자금, 사업전환자금, 투융자복합금융자금, 경영안정자금, 소상공인지원자금 등이 있다. 융자대상은 『중소기업기본법』상의 중소기업으로서, 전략산업을 영위하는 기업은 우선 지원대상이 되며, 전략산업 이외의 산업을 영위하는 기업도 융자대상에 포함된다.³³⁾

□ 녹색중소기업 해외진출지원

해외 녹색프로젝트에 대한 타당성조사, 수주한 해외 녹색프로젝트에 대한 컨설팅에 필요한 경비를 지원하는 사업이다, 녹색중소기업 해외진출지원사업의 세부사업으로 해외 녹색프로젝트 타당성조사 지원 사업과 컨설팅 지원 사업 등에 지원하고 있다. 지원대상은 해외 녹색프로젝트 타당성조사 지원 사업과 컨설팅 지원 사업 중 녹색프로젝트 타당성조사 후속 컨설팅 지원 사업이 해당된다. 국내업체가 수의계약으로 수주를 추진 중이거나 추진 예정인 해외 프로젝트 중 성과가 크게 기대되는 프로젝트, 국내업체가 공개입찰에

32) 국토교통부(2013), 「2013년도 해외건설 추진계획」, pp.24-32.

33) “2013년도 중소기업청 소관 중소기업 정책자금 융자계획”(중소기업청 공고 제2013-207호)의 내용을 참고하여 요약하였음

참여를 추진 중이거나 추진 예정인 프로젝트 중 타당성조사를 수행할 경우 수주 가능성이 현저히 높은 해외 프로젝트, 총괄기관³⁴⁾의 장이 지원 필요성을 인정하는 해외 전략 프로젝트 등이 지원대상이 된다. 지원대상에 건축서비스산업을 별도로 규정하지는 않았으나, 관리지침의 용어 정의³⁵⁾ 상 건설분야도 녹색산업에 포함되어, 위 기준을 충족할 경우 지원대상에 포함된다고 할 수 있다.

□ 중소기업 수출역량 강화사업

수출역량강화사업 참여기업의 수출성공률 제고를 위해 중소기업청장 또는 지방중소기업청장이 수출역량강화사업 참여기업 또는 수행기관에게 보조금을 지원하는 사업이다. (관련 근거 : 『중소기업제품 구매촉진 및 판로지원에 관한 법률』, 『보조금의 예산 및 관리에 관한 법률』)

신청자격은 『중소기업기본법』 제2조의 규정에 의한 제조업 또는 서비스업을 영위하는 중소기업으로 각 단계별로 적합한 중소기업이어야 하며, 중소기업 수출역량강화 지원대상 서비스업의 범위에 건축서비스산업이 포함된다.³⁶⁾

□ 해외민간네트워크 활용사업

해외 현지정보가 부족한 해외진출 희망 중소기업을 지원하고 성공적인 해외진출을 도모하기 위하여, 해외민간네트워크와 해외진출 지원희망 중소기업을 선정하여 상호 컨설팅계약을 맺고 이에 따른 컨설팅비 일부를 지원하는 사업이다.

지원 대상은 『중소기업기본법』 상의 중소기업 요건을 충족하면서 구체적인 해외진출계획이 있는 제조업(전업률 30%이상) 및 지식서비스업, 제조관련 서비스업 영위 중소기업을 대상으로 하며 주된 사업의 업종이 지원제외 대상업종에 해당하지 않아야 한다.³⁷⁾ 지원제외 대상 업종에는 품목코드 41~42 건설업만이 해당되며, 건축서비스산업은 지원제

34) '2013년도 녹색중소기업 해외진출지원 타당성조사 및 컨설팅 사업 관리지침'3. 용어의 정의, 3.2. 추진체계 관련 용어, "총괄기관"이라 함은 지원사업을 총괄·관리 감독하는 기관인 중소기업청을 말한다.

35) '2013년도 녹색중소기업 해외진출지원 타당성조사 및 컨설팅 사업 관리지침'3. 용어의 정의, 3.4. 사업추진 관련 용어, "녹색산업"이라 함은 경제금융·건설 등 경제활동 전반에 걸쳐 에너지와 자원의 효율을 높이고 환경을 개선할 수 있는 재화의 생산 및 서비스의 제공 등을 통하여 저탄소 녹색성장을 이루기 위한 모든 산업을 말한다.

36) '중소기업청 공고 제2013-8호 중소기업 수출역량 강화사업 운용지침'〈별표〉1 '중소기업 수출역량강화 지원대상 서비스업의 범위' 중 한국표준산업분류번호 721 건축기술, 엔지니어링 및 관련 기술서비스업

37) KOTRA(2013), 「2013 해외진출 종합가이드」. p. 82.

외 대상 업종이 아니므로 지원대상에 포함된다 할 수 있다. 지원 방법은 지원기업과 해외민간네트워크 컨설팅 서비스 상호 매칭을 통해 이루어지며 지원 금액은 전년도 직수출액과 지원 년차별로 차등 지원한다.

[표 3-12] 해외민간네트워크 활용사업 지원비율

기준	지원비율	분담비율
전년도 직수출액 500만불 미만	70%	30%
전년도 직수출액 500만불 이상	50%	50%

※ 출처: 중소기업수출지원센터 홈페이지

[표 3-13] 해외민간네트워크 활용사업 지원 한도(지역별 차등 적용)

지역구분	세부 지역	지원 한도
지역1	북미, 유럽, 러시아CIS, 일본, 싱가포르, 대양주,	업체당 월200만원
	중남미(브라질, 아르헨티나)	
지역2	중국, 동서남아, 중남미, 아프리카 등	업체당 월170만원

※ 출처: 중소기업수출지원센터 홈페이지

- 연간 지원한도(지역1 - 2,000만원, 지역 2 - 1,700만원)
- ('13년 현재) 동일국가 최대 3년까지 지원 -> ('14년 변경예정) 동일국가 최대 2년까지 지원
- 총 참여가능 년수는 5년으로 동일³⁸⁾

• 지원분야

- 해외진출 민간 전문기관의 컨설팅 서비스 지원

[표 3-14] 해외민간네트워크 활용사업 지원분야

지원분야	내용
기술수출(제휴)	기술수출 및 제휴(기술이전, 협력, 라이선싱 등) 파트너 알선 및 현지 지원
해외투자유치	해외 벤처캐피탈 연계, 현지투자 상담 지원 등 외국인 투자유치 지원
조달진출	국제기구 및 국가별 국제 조달시장에 직접 진출하거나, 공공조달 벤더와 거래알선, 입찰 대행업무를 수행

38) 중소기업수출지원센터 「해외민간네트워크활용사업」(www.exportcenter.go.kr)

지원분야	내용
품목별 타겟진출	다수의 중소기업(5개사)이 생산하는 산업별 유사 제품을 묶어, 온-오프라인의 채널을 활용한 판매·관로개척
인큐베이팅서비스	인큐베이팅 역량을 갖춘 민간네트워크를 활용하여, 생산설비 등 중장기적인기술마케팅 및 유지/관리가 필요한 업종 중심으로 인큐베이팅 서비스 제공
현지투자지원	중소기업의 현지 진출을 위한, 투자타당성 검토, 파트너 발굴, 현지법인 설립지원
해외유통망진출	전문 유통채널 진출을 직접 지원하거나, 세일즈랩 등 마케팅 전문가를 활용, 해외 대형할인점, 백화점 등 유통채널 진출지원
수출지원	중소기업의 해외시장 진출을 위한 시장조사, 바이어 발굴, 현지 마케팅 세일즈활동, 홍보대행, 수출계약지원, 대금회수 등

※ 출처: 중소기업수출지원센터 홈페이지

□ 수출유망중소기업 지정

수출유망중소기업 지정은 성장가능성이 높은 중소기업을 발굴하여 중소기업진흥공단, KOTRA 등 23개 수출지원 기관의 우대지원을 통해 수출유망중소기업으로 육성하는 사업이다.

신청자격은 『중소기업기본법』 제2조의 규정에 의한 제조업이나 서비스업을 경영하고 신청 전년도 또는 신청년도의 수출실적이 500만 달러 미만인 중소기업이어야 하며, 수출유망중소기업 지원대상 서비스업의 범위에 건축서비스산업이 포함된다.³⁹⁾

지원 내용은 수출신용보증료 할인이나 보증심사 완화와 같은 보증지원과 수출인큐베이터 사업 참여시 우대 등 해외마케팅 지원 참여를 지원하고 있다.

□ 조기정착 지원

- 수출인큐베이터 설치

해외시장 개척을 위해 현지 진출하는 중소기업의 조기정착 및 수출자생력 배양을 위하여 해외 주요 교역거점에서 사무공간과 마케팅, 법률, 세무, 회계 자문 등을 지원하는

39) '중소기업청 공고 제2013 - 108호 2013년도 상반기 수출유망중소기업 지원계획 공고' <붙임1> '수출유망중소기업 지원대상 서비스업의 범위' 중 업종 721 건축기술, 엔지니어링 및 관련 기술서비스업

사업이다.⁴⁰⁾

지원서비스로는 사무공간 제공, 전문컨설팅 지원, 서비스 및 행정지원, 중소기업 수출사랑방(공동사무실) 운영, 유관기관 연계지원 등이 있다.⁴¹⁾

수출인큐베이터 입주대상은 해외시장 개척을 위해 현지 법인 또는 지사 등 해외사무소를 설치하고자 하는 제조업 전업률 30% 이상인 제조업 및 지식서비스업 중 지정 업종을 영위하는 중소기업이다.⁴²⁾

3) 정보 및 자문 지원 정책

□ 해외진출정보시스템(OIS)

OIS(Overseas investment Information System)는 국내기업의 해외진출 지원을 목적으로 지식경제부에서 주관하여 30개 유관기관에서 제공하는 해외진출 관련 정보를 통합하여 ONE-STOP 서비스 하고 있다.⁴³⁾



[그림 3-3] OIS 서비스 개요

출처: 해외투자진출정보포털 홈페이지

40) KOTRA(2013), 「2013 해외투자진출 종합가이드」, p. 83

41) 중소기업진흥공단 수출인큐베이터(www.sbc-kbdco.com/)

42) 중소기업청 '수출인큐베이터사업 추진지침' <별표1> 지식서비스업 참조

43) 해외투자진출정보포털(www.ois.go.kr) OIS 소개

주요 제공 서비스는 최신 해외투자소식, 해외투자절차, 국가별 해외투자정보, 해외투자 전문가 칼럼, 전문자료, OIS 커뮤니티, 해외진출 한국기업 검색서비스, 해외투자 통계, 해외투자 상담 서비스 등이다. 또한 해외투자 관련 설명회 및 세미나 행사도 안내하고 있다. 주로 매달 진행되는 해외투자 설명회 및 세미나 정보를 제공하거나 실시간 모바일로 해외정보 서비스를 제공받을 수 있도록 트위터 개설 및 서비스 제공하고 있다.⁴⁴⁾

[표 3-15] 해외투자진출 설명회

기관명	주요 설명회
KOTRA	세계시장 진출 전략, 주요국 진출전략, 유망프로젝트, 해외투자진출 전략 설명회 등
중소기업진흥공단	해외투자 인센티브 및 투자환경 설명회
한국무역보험공사	중장기성 수출보험 설명회, 프로젝트 파이낸싱 설명회, 해외건설 자금조달방안 설명회
한국수출입은행	해외진출 유망국가의 정치·경제 등 주요 이슈에 대한 지역 연구회
한국무역협회	해외진출 유망 프로젝트 설명회
대한상공회의소	주요 지역별 투자설명회
전국경제인연합회	전경련 경제협력위원회

※ 출처: KOTRA(2013) 「2013 해외투자진출 종합가이드」 :57p

□ 해외진출컨설팅센터(수출입은행)

- 기업의 해외진출 지원

해외진출 내용에 따른 맞춤형 금융 및 제도를 상담해주고 있다. 상담은 업무분야별 전문컨설턴트에 의한 정보제공 및 상담으로 제공한다.

[표 3-16] 해외진출컨설팅센터 업무분야

구분	업무분야
전문컨설턴트	수출금융, 해외투자금융, 경제협력기금, 남북협력기금 등 37개 분야 38명
해외지역전문가	중국, 아시아, CIS·동유럽, 중남미, 중동·아프리카 등 5개 지역 6명

※ 출처: KOTRA(2013), 「2013 해외투자진출 종합가이드」 :64p

- 국제계약상담 서비스 제공

수출입 및 해외투자 관련 영문계약서 검토 및 영문계약서 문례를 제공하거나 기타

44) KOTRA(2013), 「2013 해외투자진출 종합가이드」 . p. 56

국제거래 관련 법률상담을 제공한다.⁴⁵⁾

- 해외진출 관련 자료 발간

수은해외경제, 세계국가편람, 해외직접투자 경영분석, 대외 경제협력 기금(ECDF) 지원제도, 해외투자 실무 가이드, 국가별 투자정보자료 등 모든 수출입은행 발간물 제공한다.⁴⁶⁾

- 기업 환위험 관리 컨설팅 제공(실비지원)

환율변동에 따른 환위험관리 지원한다. 주로 방문, 면담 등을 통하여 환위험 특성 및 문제점 분석, 환위험 관리방법 등을 제시한다. 특히 기업의 환위험수준 진단 및 관리 방안을 제공한다. 또, 기업실무자에 대한 환위험관리 개요, 환위험 해지방법 교육 실시하고 있다.(월 1회)⁴⁷⁾

□ 중소기업 경영자문봉사(전경련중소기업협력센터)

대기업에서 해외법인장, 해외담당 임원을 역임한 해외진출 지원단이 중소기업의 글로벌시장 개척을 위해 진출 국가별·품목별 맞춤형 자문을 제공하고 있다.⁴⁸⁾

해외진출 관련 온라인 자문분야는 해외진출 리스크 분석, 사업 타당성 분석, 주재원 파견 및 현지공장 운영, 전체 시장 규모 및 향후 시장 전망, 소비자 성향, 관습, 구매선호도, 유통구조, 부푸별 현지화 가능성, 노동관행, 동종업체 생산방식 등이 있다.⁴⁹⁾

□ 해외 프로젝트 정보수집 및 수주 지원(KOTRA 프로젝트총괄팀)

우리기업의 자원 건설, 플랜트 등 해외 프로젝트 수주 활동을 지원하기 위하여 우리 기업들의 참여가 유망한 해외 프로젝트 정보를 입수, 전파하고 1:1 밀착 수주지원 활동을 전개한다. 주로 KOTRA의 해외무역관이 주재국 유력발주처와 직접 네트워크를 구축하여 프로젝트 정보를 사전에 수집하거나 주재국 정부의 경제개발계획 등에 근거하여 예상되는 프로젝트를 조사제공하고 있다.⁵⁰⁾

45) KOTRA(2013), 「2013 해외진출 종합가이드」 . p. 60

46) KOTRA(2013), 「2013 해외진출 종합가이드」 . p. 60

47) KOTRA(2013), 「2013 해외진출 종합가이드」 . p. 61

48) 전경련중소기업협력센터(www.fkilsco.or.kr)

49) KOTRA(2013), 「2013 해외진출 종합가이드」 . p. 64.

[표 3-17] 5개 중점 분야

구분	세부분야
엔지니어링	F/S, M/P, Q&M, 개념/상세/실시설계
SOC	철도, 도로, 항만, 신도시
에너지	발전, 송배전
환경플랜트	수처리, 폐기물, 소각로
자원	석탄, 구리, 비철금속, 희토류

※ 출처: KOTRA(2013), 「2013 해외진출 종합가이드」. : p.71

- 수주지원 서비스

KOTRA의 각종 해외진출지원서비스를 통해 현장실사(Site Survey), 관계자 면담, 현지하청업체(Subcontractor) 및 Agent 발굴재원 등 프로젝트를 수주 관련 활동전반을 지원한다.

[표 3-18] 수주지원 서비스

구분	세부분야
수주단 파견	타겟 프로젝트 발주처 방문 상담회
발주처 방한초청사업	국별 개발 프로젝트 초청 설명회/상담회
OPS(해외진출프리미엄 서비스)	발주처 인사 등 주요인사 정보제공, 면담추진, 현지 에이전트 및 입찰제도 정보제공, 절차대행 등 특정프로젝트 수주지원을 위한 맞춤형 유료서비스(실소요경비 기업부담)
해외프로젝트 수주협의회 운영	회원사 대상 프로젝트 정보 수시제공
엔지니어링 해외진출 지원	25개 거점 무역관을 통한 엔지니어링 프로젝트 발굴 및 수주지원

※ 출처: KOTRA(2013), 「2013 해외진출 종합가이드」. : p.71

□ 해외 한국투자기업지원센터

국내기업의 해외진출 및 기 진출 기업의 현지 경영 및 마케팅 활동을 지원한다.

제공서비스로는 현지 진출 투자상담, 법률경영 등 무료 상담 컨설팅 및 애로해결 지원(센터직원, 고문변호사 및 컨설턴트), 정보조사(주간 투자뉴스레터, 투자진출기업 경영실태 조사, 투자속보), 현지경영지원(진출기업 마케팅 지원, 경영세미나 개최), 투자진출 지원, 투자조사단 활동지원, 정부/지원기관 협조체계 구축 등이 있다.⁵¹⁾

50) KOTRA(2013), 「2013 해외진출 종합가이드」. p. 71.

[표 3-19] 조직운영 개요

구분	세부분야
성격	KOTRA 무역관 내 설치 운영
설치지역	7개(2004~2007년)에서 15개(2012년)로 증대(중국(베이징, 상하이, 칭다오, 광저우, 다롄), 베트남(호치민, 하노이), 인도네시아(자카르타), 필리핀(마닐라), 러시아(모스크바), 폴란드(바르샤바), 캄보디아(프놈펜), 인도(뉴델리), 브라질(상파울루), 미얀마(양곤))
구성	센터별 3명 상근 및 고문번호사/컨설턴트 위촉 운영
상근	센터장(무역관장 겸임), 전담직원(본사 및 현지직원)
비상근	고문번호사(주1회 출근), 노동·마케팅·물류 등 분야별 고문컨설턴트

※ 출처: KOTRA(2013), 「2013 해외진출 종합가이드」 :p. 78

□ 해외건설종합정보서비스

해외건설종합정보서비스는 건설업체가 해외건설 진출 및 공사수행에 필요한 각국의 종합적인 건설정보를 다양한 수집채널로 입수하면 수집된 정보의 가치와 신뢰성, 사업성 등을 종합적으로 분석하고 철저한 검증을 거친 후 해외건설 전문DB로 축적하여 정보를 제공한다. 분야별 전문가에 의해 엄선된 정보와 현지 대사관 주재 국토해양관이 조사한 입찰정보, 해외건설분야 진출 관련 제도 및 해외건설업 신고 절차 등을 제공한다.⁵²⁾

[표 3-20] 해외건설종합정보 원클릭 서비스

원클릭서비스	주요내용
국별환경	해외건설 진출 유망국 건설시장 진출환경 조사정보
시장동향	국가별 전문가에 의해 160개국 18,000여 건의 엄선된 해외 건설시장 최근 동향
건설통계	1966년부터 현재까지 해외에서 우리업체가 수주한 공사에 대한 수주활동, 계약보고, 시공 상황 등 준공자료 등
프로젝트	세계각국에서 발주예정인 공사정보와 국제금융기관에서 제공하는 차관공사 사전 입찰정보
재외공관	해외건설협회와 MOU를 체결한 외교통상부의 협조로 현지대사관에서 활동 중인 국토해양관이 획득한 생생한 발주·현지정보
정보네트워크	해외건설협회가 운영 중인 7개 해외지부의 프로젝트 정보, 시장동향 정보 등
해외진출	해외건설 진출기업을 대상으로 해외진출관련제도, 해외건설업 신고안내, 해외사업 수행절차에 대한 상세한 안내와 시장개척 지원제도 등 정부차원의 각종 지원 사항 세부 정보
시사채널	해외건설 정보서비스와 관련하여 시사성 있는 공지사항 등
커뮤니티	해외건설 정보서비스와 관련 의사소통을 위한 질문 및 자유게시판 등

※ 출처: KOTRA(2013) 「2013 해외진출 종합가이드」 :p.97

51) KOTRA(2013), 「2013 해외진출 종합가이드」 . p. 78.

52) KOTRA(2013) 「2013 해외진출 종합가이드」 , p. 97

□ 해외 법령정보 지원(법제처 법제교류협력과)

세계 각국의 기본법, 경제법, 일반법을 포함한 주요 법령과 연구보고서, 최신동향 등을 함께 제공함으로써 우리 국민과 기업의 대외 경제 활동을 지원하는 해외 법제 전문 서비스이다.⁵³⁾

[표 3-21] 해외법제서비스 제공내역

구분	주요내용
세계법제정보	EU, UN 등 국제기구를 비롯한 세계 80개국의 법률정보, 연구보고서, 최신동향을 국가별로 취합하여 제공한다.
테마검색	세계 각국의 녹색성장 관련 법제, 자원개발 관련 법제 및 선진 법제 그리고 해외 진출 기업을 위한 자료 등을 국가별 또는 주제별로 분류·가공하여 제공한다.
세계법제뉴스	최신 세계법제 동향을 소개하는 뉴스레터, 각종 보고서 등을 제공한다.
관련 사이트	주요 국가의 법령을 검색할 수 있는 검색사이트의 링크를 제공한다.

※ 출처: KOTRA(2013) 「2013 해외진출 종합가이드」: p.147

□ 해외 세무정보 지원(국세청 국제협력담당관실)

해외진출 우리기업이 외국에서 겪는 세무상 애로사항을 해결하기 위하여, 진출국의 세정 및 최신세법 개정사항을 안내하고 있다. 주로 해외진출기업을 위한 세무안내 책자 제공하고 있다.

- 국세청 발간책자 현황(2012. 8)
 - 과테말라, 네덜란드, 뉴질랜드, 대만, 러시아, 말레이시아, 멕시코, 몽골, 방글라데시, 베트남, 벨기에, 브라질, 스리랑카, 싱가포르, 아프리카(나이지리아, 남아프리카공화국), 르완다, 우즈베키스탄, 인도, 인도네시아, 중국, 칠레, 카자흐스탄, 케나다, 태국, 터키, 필리핀, 헝가리, 호주, 홍콩, 일본, 영국, 폴란드, 아르헨티나, 캄보디아⁵⁴⁾

□ 해외전시회 지원 평가관리(한국전시산업진흥회)

※ 출처: 한국전시산업진흥회 홈페이지(www.akei.or.kr)

53) KOTRA(2013) 「2013 해외진출 종합가이드」, p. 147

54) KOTRA(2013) 「2013 해외진출 종합가이드」 p. 148

[표 3-22] 해외전시회 지원 평가관리 개요

구분	주요내용
사업목적	국고지원 해외전시회 사업의 성과와 만족도에 대한 객관적, 체계적 평가를 향후 지원정책 수립 및 사업자 선정에 반영
사업개요	지원대상: 산업통상자원부 지원 해외전시회 및 해외 특별전 한국관 주관기관 지원내용: 해외특별전 사업 적합성 평가, 단체참가 전시회 목표달성도 제고방안 다수/중복 한국관 참가 전시회 파악

4) 인력지원 정책

□ Contact Korea

- 글로벌 인재발굴 및 채용지원 서비스

114개 KOTRA 무역관을 통해 글로벌 인재를 발굴하여 채용 및 정착을 지원하는 서비스이다. 유치대상은 경영, 기술, 교육, 지식서비스 등의 분야에서 특별한 지식 또는 경험을 보유한 글로벌 인재이며 이용수수료는 직종별 1명 채용기준으로 중소기업 및 중견기업은 무료, 대기업은 ₩1,100,000(VAT 포함)이다.⁵⁵⁾

- 글로벌 인재 발굴 맞춤형 서비스(OPS)

국내 기업의 다양한 수요에 맞추어 서비스를 설계하여 제공하는 맞춤형 유료 서비스이다. 서비스내용은 맞춤형 인재 정보 조사, 해외출장 지원, 채용공고 지원, 채용 설명회 개최 지원 등이 있다. 이용 수수료는 상호협의 하에 결정되며 계약주체는 국내 기업과 해외 무역관이다.⁵⁶⁾

- 글로벌 인재 정보 DB 구축 및 운영

Contact Korea 포털 사이트를 통해 국내 기업이 필요로 하는 해외 글로벌 인재 정보를 데이터베이스로 구축, 제공하고 있다.⁵⁷⁾

□ 해외사업 퇴직전문인력 채용박람회(KOTRA 해외투자지원단)

해외사업 유경험 퇴직 전문인력을 사전에 확보해 중소기업 매칭지원을 위한 채용박람회를 개최 사업이다, 중소기업의 해외사업의 유경험 전문인력부족 현상해결 및 해외투자진출 활성화를 도모하고 있다, 또, 조기 퇴직한 해외 전문 인력에게는 새로운 취업기회

55) KOTRA(2013) 「2013 해외진출 종합가이드」 p. 133

56) KOTRA(2013) 「2013 해외진출 종합가이드」 p. 133

57) KOTRA(2013) 「2013 해외진출 종합가이드」 p. 134

를 제공하고 있다.⁵⁸⁾

[표 3-23] 해외사업 퇴직전문인력 채용박람회 개요

구분	주요내용
전문인력	<ul style="list-style-type: none"> • 자격요건: 외국어 구사가 가능하고, 해외근무 유경험자 및 국내 대기업에서 근무한 간 부급 직원으로 현지법인(사무소) 운영 및 해외시장 개척에 적합하다고 판단되는 자 • 선발기준: 해외근무 및 업무경험분야 서류전형 및 채용 예정 기업 면접(1차, 2차)
채용희망기업	<ul style="list-style-type: none"> • 신규 해외투자 진출희망 국내 중소기업 • 기 진출 해외투자기업 중 추가인력 채용희망기업
채용박람회 개최 (2012년도 기준)	<ul style="list-style-type: none"> • 박람회명: 해외진출기업-퇴직전문인력 채용 박람회 • 채용희망 참가기업: 46개사 • 취업희망 전문인력: 330명 • 채용인원(추산): 52명(채용희망기업 업체 설문결과에 근거) • 2012.6.11.(월)~12(화) COEX A3,4홀에서 개최⁵⁹⁾

※ 출처: 2013 해외진출 종합가이드, KOTRA p. 142

□ KOTRA 글로벌 연수원

KOTRA 글로벌 연수원은 국제 비즈니스 감각을 지닌 해외진출 전문 인력을 양성하는 교육 프로그램을 운영하고 있다.⁶⁰⁾

[표 3-24] KOTRA 글로벌 연수원 개요

구분	주요내용
교육목적	우리나라의 무역진흥과 투자유치 확대를 도모하는 KOTRA의 교육연수 전문기관으로 글로벌 시대의 생생한 현장 정보전달을 통하여 참가기업의 국제 경쟁력을 높이기 위함
교육대상	대기업, 중소기업 및 정부기관 관계자
강사진	현장 경험이 풍부한 국내외 강사진
해외진출과정	신흥시장집중분석, 중국내륙시장진출, 해외투자진출실무 등 연간 60여회

※ 출처: KOTRA(2013) 「2013 해외진출 종합가이드」 p. 153

58) KOTRA(2013) 「2013 해외진출 종합가이드」 p. 142

59) KOTRA(2013) 「2013 해외진출 종합가이드」 p. 142

60) KOTRA(2013) 「2013 해외진출 종합가이드」 p. 153

□ 세계 지역전문가 육성프로그램(대외경제정책연구원)

[표 3-25] 세계 지역전문가 육성프로그램 개요

구분	주요내용
교육목적	세계적으로 주목 받고 있는 신흥경제부상국들에 대한 전문 인력을 육성하여 국가경쟁력을 제고하고 지역연구의 활성화를 도모
교육대상	정부부처, 공공기관, 기업 및 연구기관의 교육 대상국 지역 담당자, 기타 동 사업 취지에 적합한 자
강사진	국내 및 현지의 교육 대상국 전문가

※ 출처:KOTRA(2013) 「2013 해외진출 종합가이드」 : p. 157

□ 전시사업자 교육(한국전시산업진흥회)

[표 3-26] 전시사업자 교육 개요

구분	주요내용
교육목적	실질적인 해외전시회 참가기획 및 전략 수립, 부스관리요령 등의교육을 통한 해외전시회 참가 국내기업의 경쟁력 제고
교육대상	해외전시회 참가 관련업체 임직원
교육시기	연 1회, 2일간 교육

※ 출처: KOTRA(2013) 「2013 해외진출 종합가이드」 p. 159

제4장 국외 건축서비스산업의 해외시장 진출 지원제도

1. 미국의 해외시장 진출 지원제도
2. 일본의 해외시장 진출 지원제도
3. 기타 국가의 해외시장 진출 지원제도

1. 미국의 해외시장 진출 지원제도

1) USTDA(United States Trade and Development Agency, 미연방무역개발청)

□ 개요

USTDA는 개발도상국과 중소득국가의 경제개발을 촉진시키고, 미국기업의 사업개발 참여를 유도할 수 있도록 자금을 지원하는 정부기관으로, 타당성조사, 사전방문, 훈련, 워크숍, 기술지원의 업무에 대해서 해외 프로젝트를 지원한다. 해외 프로젝트 스폰서는 중앙정부, 지방정부와 같은 정부기관이나, 현지 기업도 가능하다.⁶¹⁾

□ 지원 목적 및 대상

자금 지원 대상 프로젝트는 미국 기업에 평등한 접근을 제공할 수 있는 조달과정을 갖춘 사업, 미국 상품과 서비스 판매 기회를 제시하고, 프로젝트가 발주된 나라의 최상위 개발 계획과 현지 미국 대사관의 지지가 있는 사업, 자국으로부터 지원과 보조금을 받는 사업, 외국 회사로부터 강한 경쟁에 직면한 사업 등이다.⁶²⁾

61) 김성일 외(2010), 「자원개발 연계형 해외건설 및 플랜트 진출지원 방안 연구」 2편 48p : 협동연구보고서.2, 국토연구원

62) 김성일 외(2010), 「자원개발 연계형 해외건설 및 플랜트 진출지원 방안 연구」 2편 49p : 협동연구보고서.2, 국토연구원

미국의 개발도상국에 대한 원조는 여러 가지 목적으로 이루어지며, 그 목적으로는 빈곤한 국가의 부채 탕감, 다자간의 개발원조, 미국의 정치 안보 목표를 지원하는 경제 원조, 인도주의적 원조, 다각적 경제성장에 대한 기여 및 군사 원조, 세계안보, 경제, 정치적 목표 등이 있다.

□ 지원방법

지원 방법으로는 해외증여, 미국기업과의 계약 체결, 국제개발 금융기관의 신탁기금 사용이 있으며 업무내용은 다음과 같다.⁶³⁾

- 타당성조사

개발도상국과 중소득국가에서 개발프로젝트에 대한 미국기업의 타당성 조사 자금을 부여하는 것으로 그 비용은 타당성조사 실시기업과 USTDA가 절반씩 부담하며, 프로젝트의 건전성과 성공 가능성을 평가하기 위한 방법이다.

- 사전방문

사전방문은 미국 업체가 특정한 프로젝트에 요구되는 설계, 상품, 서비스 등을 제공하기 위하여 현지 조달공무원을 방문하는 것으로, 이는 미국 공급자가 현지 의사결정권자에게 미국의 상품과 서비스를 전시할 기회를 주면서, 미국 업체의 수주를 지원하는 방법이다.

- 워크샵

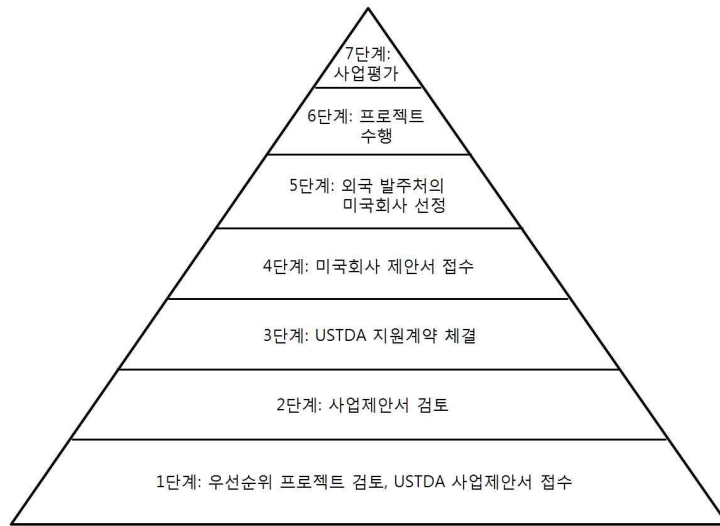
현지의 의사결정권자가 미국의 상품과 서비스에 친숙함을 느낄 수 있도록 하며 현지와 미국업체간의 친화력을 높여 주며, 회의 참석자가 프로젝트의 세부 기술, 재정 및 계약에 관한 정보를 얻을 수 있는 방법이다.

- 기술원조

USTDA는 지원 대상국의 특정 분야 개발 및 프로젝트 수행을 위해 법, 제도 등을 마련해주고 향후 수출을 위한 기회를 증진하고 있다.

□ 지원절차

63) 박환표(2006), 「해외건설 선진국 도약을 위한 제도적 기반구축 방안」, 한국건설기술연구원, 2006. pp.134~135



[그림 4-1] USTDA의 프로젝트 지원 절차
자료 : USTDA Annual Report 2003

- USTDA의 프로젝트 추진 절차는 7단계로 정의⁶⁴⁾
 - 1단계: 우선순위 프로젝트 검토 및 사업제안서 접수
 - 2단계: 사업제안서 검토
 - 3단계: 지원계약 체결
 - 4단계: 미국회사들의 제안서 접수
 - 5단계: 외국 발주자의 미국회사 선정
 - 6단계: 프로젝트 수행
 - 7단계: 사업평가

□ 현황

2003년 기준 USTDA는 67개국 이상의 개발도상국과 프로젝트 발주국을 대상으로 5,200만 달러를 미국기업들을 위하여 지출하였다. 아프리카, 중동, 아시아, 태평양연안국가, 중동부 유럽, 라틴아메리카 및 카리브 연안국 그리고 유라시아 국가들이 주요 대상⁶⁵⁾

64) 박광순 외, 「2010년 플랜트 수주 300억불 달성을 위한 플랜트 수출산업 중장기 발전방안 연구」, 산업연구원, 2004, pp. 182-182

65) 박광순 외, 「2010년 플랜트 수주 300억불 달성을 위한 플랜트 수출산업 중장기 발전방안 연구」, 산업연구원, 2004, p. 180

국들이다.

2006년에는 총 268개 사업에 4,829만 달러를 지원하였으며, 미국 기업의 사업 수주와 직결되는 기술지원, 사업타당성 조사에 집중하였다. 지역별로는 유럽·구소련(68건), 사하라이남 아프리카(62건), 아시아(45건) 순으로 지원하였다. 그리고 USTDA의 지원 사업 중 약 30%는 미수은의 금융지원과 연계되었다.⁶⁶⁾

[표 4-1] USTDA 승인 실적 (단위:100만 달러)

구분	2004년		2005년		2006년	
	금액	건수	금액	건수	금액	건수
사업발굴	2,1	165	2,0	131	2,0	99
사업타당성 조사	21,5	59	23,5	57	14,7	40
해외수입자 초청사업	3,4	30	3,3	31	2,2	19
기술 지원	25,2	93	23,2	109	25,2	91
무역관련 교육	2,6	3	2,5	4	2,2	7
조달 지원	0,1	1	0,0	12	-	-
무역박람회 개최	1,3	11	2,4	12	2,0	12
합계	56,2	362	56,9	345	48,3	268

[표 4-2] USTDA 분야별 지원액 (단위: 달러, %)

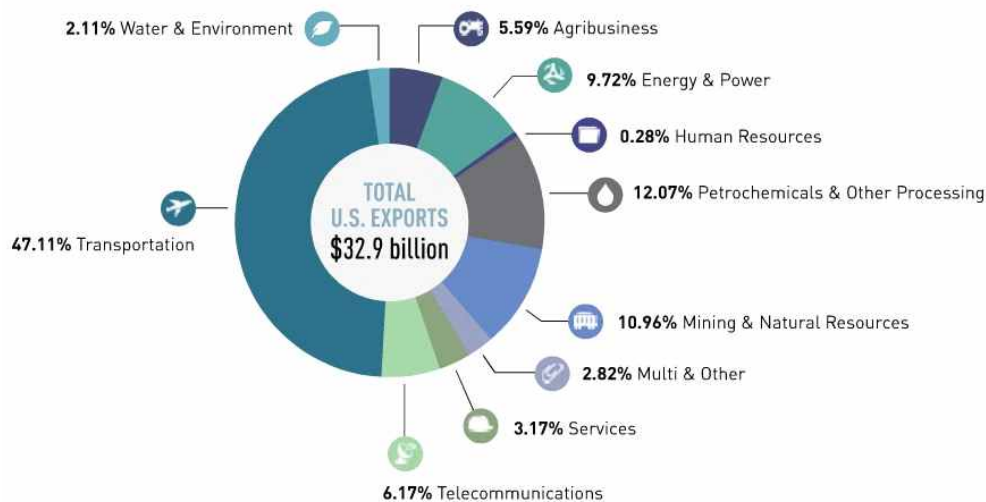
구분	2005년		2006년		2007년	
	금액	%	금액	%	금액	%
Agribusiness	2,265,067	4.0	1,088,512	2.2	1,145,211	2.5
Energy & Power	10,799,517	19.0	11,513,223	23.8	13,890,947	30.3
Human Resources	1,300,625	2.3	228,405	0.4	153,878	0.3
Manufacturing	2,457,685	4.3	2,638,830	5.5	320,320	0.7
Mining & Natural Resources	6,587,928	11.5	2,824,187	5.8	74,992	0.2
Multi-Sector & Other	3,293,274	5.8	2,608,517	5.4	2,833,933	6.2
Services	7,091,394	12.5	7,350,139	15.2	4,426,520	9.6
Telecommunications	3,403,598	6.0	3,306,777	6.8	6,519,226	14.2
Transportation	13,367,342	23.5	11,764,814	24.3	10,064,025	22.0
Water & Environment	6,388,234	11.2	4,965,079	10.2	6,418,032	14.0
합계	56,954,664	100	48,291,483	100	45,847,084	100

※ 출처 : U.S. Trade and Development Agency, Annual Report, p35.

미국 USTDA는 건설업뿐만 아니라 전 산업에 대해서 지원하고 있으며 건설업에 해당하는 에너지 및 발전, 교통, 수자원·환경의 합계는 약 58.9%정도이다. 주요 지원 사업으

66) 미국 USTDA 2006 회계연도 지원 실적 발표, 한국수출입은행 해외경제연구소

로는 수송(55건), 에너지 및 발전(51건), 서비스(38건) 등이 있다.



[그림 4-2] 1992년부터 2012년까지 USTDA의 지원사업 분야
자료: USTDA annual report, 2012

2007년 미 하원은 2008 회계연도 ‘대외활동예산 요구 법안’⁶⁷⁾ 상에 ‘미국수출입은행이 연간 에너지 지원 금액의 10%를 재생에너지 분야에 할당’ 하도록 하는 문안을 삽입하여 통과시켰다. 이에 따라 USTDA는 환경 및 에너지 기술시장 진출을 위한 프로젝트 발굴을 확대하고 그에 대한 예산을 증액하는 방안을 마련하여 향후 법개정을 추진하기로 하였다.

67) 대외활동예산 요구법안 : 미국의 대외원조정책, 예산 및 프로그램은 매년 동 법안에 포함되어 결정되고 있으며 국무부가 총괄하고 있다. 미수은, USAID, OPIC, USTDA 등 ECA 프로그램 및 예산도 동 법안에 포함되어 일괄 처리된다.

□ 활용사례

- Rurio river hydropower feasibility study

Project name	루리우 강 수력 타당성 조사
Country	모잠비크
Project Status	F/S Stage
Client	Electricidade de Mozambique (EDM) 모잠비크의 공공 에너지 시설
Background	USTDA는 Electricidade de Mozambique (EDM)에서 모잠비크의 루리우 지역의 루리우 강 수력 프로젝트의 타당성 조사를 의뢰한 것을 지원하기로 하였다.
Description	<ul style="list-style-type: none"> • 2007년부터 에너지 부족현상이 나타났고, 매년 7%의 전기 부족이 예상되는 가운데 모잠비크는 새로운 전력을 개발하려고 노력함 • 루리우 강 주변의 가능성이 높은 Quedas & Ocua 플랜트를 하나로 개발한다면 178 MW까지 생산할 수 있을 것이라 예상 • EDM은 USTDA에서 프로젝트의 타당성 조사를 통하여 인정을 받으면 개인 투자자 또는 정부-민간 합작으로 프로젝트를 개발할 수 있을 것이라는 전망 • 타당성 조사를 맡은 미국의 도급업자는 예비조사, EDM과의 사이트 방문과 미팅, 예비 지질 조사, 예비 수자원 조사, 예비 환경적 사회적 영향 조사, 상호 연결 시스템 충격모델, 토목공사를 위한 검토와 수정, 전기 기계의 검토와 수정, 프로젝트를 위한 지역 전화 부품 개발, 법률 및 제도 조사, 수정예산과 파이낸셜 모델링, 개발 영향 조사, 결과와 건의 사항, 최종 평가를 실시하여야 함

※ 출처 : 해외건설종합정보서비스, 2005.11.24. 자료 정리 해석

- Cameroon, Port Development Project

Project name	카메룬, 항구 개발 프로젝트
Country	Cameroon, Douala
Project Status	F/S Stage
Client	Ministry of Transportation, Douala, Cameroon
Background	<ul style="list-style-type: none"> • 카메룬 정부가 남서쪽 대서양 연안의 림베(Limbe) 항구를 국제 환적 센터로 개발하기 위한 계획을 세움 • 이 항구는 카메룬 뿐만 아니라 적도기니, 중앙아프리카 공화국, 차드, 콩고민주공화국의 주요 수입 지점 • 현재는 소규모의 지역 항구이지만 프로젝트를 통하여 국제항구로 거듭날 것
Description	<ul style="list-style-type: none"> • 자기 스스로 선적되고 하역되는 선대(Ro-ro berth)와, 국내 화물 선대 두 개 등이 지어짐 (모든 선대는 길이 300m, 깊이는 최소15m) • Ro-ro berth를 위한 창고, 하역, 이동 구역과 관련 건물과 주변 시설이 계획됨
Project Cost	2~3억 달러 예상
Project Financing	BOO/BOT 타입으로 개발되고, 스폰서와 개발자로 유력한 미국회사들은 타당성 조사로 결정될 것이다.
Project Status	타당성 조사를 위하여 컨설턴트가 2000년 7-8월 사이에 선정 될 것이고, USTDA가 지원 할 것이다.

※ 출처 : 해외건설종합정보서비스, 2000.07.29 자료 정리 해석

- 인도네시아, 지열발전기술

Project name	인도네시아, 지열발전기술
Country	인도네시아
Project Status	인도네시아에는 256개의 지열발전개발이 가능한 사이트가 존재한다. 이중 현재 7개 사이트만 오픈되어 있는데 163개 사이트는 현재 조사단계, 78개 사이트는 탐사단계, 그리고 8개 사이트는 개발단계에 있다.
Client	인도네시아 정부
Background	인도네시아 정부는 2010년 1월 발리에서 개최된 세계지열컨퍼런스에서 2만7000MW로 추정되는 지열발전 잠재량을 활용하기 위하여 지열발전과 기술을 인도네시아 차세대 핵심 성장기술로 선정 육성하기로 하였다. 외국계 기업들은 F/S, Financing 그리고 건설 및 운영까지 다양한 영역에서 활약하고 있다.
Description	외국계 지열 관련 업체들은 F/S, Financing, 발전소 건설, 장비를 공급한다. Financing을 들여오는 업체들이 F/S를 수행한다. 대표적인 외국계 기업으로는 AECOM USA와 Raser Technology가 있다.
Project Cost	미국 USTDA는 2개 지열 발전 프로젝트 F/S에 160만 달러를 무상지원하기로 결정 하였다.
Project Financing	인도네시아 자체 펀드에 의한 지열발전 건설에는 한계가 있어서 일본, 미국, ADB 그리고 World Bank Funding에 의존한다. 총 지원 금액 중 약 73만 달러는 PT. Star Energy Geothermal Halmahera에 지원될 예정(미국참여사는 AECOM USA가 선정)으로 370MW Jailolo 지열 발전소 건설에 참여할 예정이다. 나머지 약 93만 달러는 PT. Indonesia Power에 지원될 예정(미국 참여사는 Raser Technologies 선정)으로 300MW Tangkuban Perahu 지열 발전소 건설에 참여할 예정이다.

※ 출처 : KOTRA, 2010.09.22

2) USAID(United States Agency for International Development, 미국국제개발처)

□ 개요

USAID는 1961년 대통령령으로 창설되었으며, 대외 원조를 담당하는 미국의 기관으로 미국 국제 개발협력처 (U.S. International Development Cooperation Agency)에 소속으로, 대외 경제협력과 기술 지원, 개발차관기금의 대출업무, 수출입은행의 지역 대출 기능을 일원화하기 위한 목적으로 설립된 기관이다. 주력 업무는 개발 차관 기금을 개발 도상국에 대출하는 일이고, 대외 경제 협력과 기술 지원 등의 업무도 담당하고 있다.

□ 지원 목적 및 대상

개도국 지역주민의 삶의 질 개선과 미국의 이익을 증진시키는 두 가지 목적을 동시에 지니고 있으며, 광범위한 규모의 인류 발전을 촉진하여 미국의 대외정책을 이행하고

있다. 또한, 안정적이고 자유로운 사회를 확대하고 미국을 위한 시장 및 무역 파트너 창출, 그리고 국제적 친선을 도모하기 위하여 미국 연방 예산 총액의 1% 미만을 다른 100여 개 국가에게 지원하고 있다. 지역적으로는 사하라 아프리카, 아시아, 중남미와 카리브해 지역, 유럽과 유라시아, 중동아시아로 대상 지역이 구분된다. USAID는 이들 국가들을 위해 기술 지원 및 대출을 포함한 경제, 농업, 무역 성장, 글로벌 보건, 민주주의, 분쟁예방, 인본주의 지원 등을 제공하고 있다.

□ 지원방법

USAID는 개발도상국가 전문가들을 초청 혹은 원격교육을 통해 무료교육 및 민간 파트너십을 지원하는 프로그램을 운영하고, 전 세계 100개국 이상에서, 민주주의와 자유 시장을 확대하며, 삶의 질을 높이기 위해 노력하는 사람들을 재난으로부터 구조하여 자유 민주주의 국가에서 살 수 있도록 도와주고 있다. 동시에 미국의 외교정책적 이익을 증진 시키려는 케네디(John F. Kennedy) 전(前)대통령의 목표를 추구하고 있기도 하다, 지원 방법은 증여를 중심으로 2개국 간의 원조로 이루어진다.

USAID가 직접 관리하는 개발원조, 아동구제 프로그램, 국제재해 및 기근원조는 개도국의 사회, 경제개발을 지원하기 위한 자금 및 기술지원을 하는 방법이며 국무부와 공동 관리하는 원조로는 경제 지원기금, 동구 발트해 국가지원제도, 중동부 유럽국가 지원, 구소련 연방 국가 지원, 식량원조제도 등이 있다.

□ 현황

2013년의 지역별 사업 현황을 살펴보면 총 6개 지역으로 대분류되며, 총 11,547개의 사업지역이 존재하고 있음을 알 수 있다.



[그림 4-3] USAID 사업지역

출처: <http://usaid.gov>

[표 4-3] USTDA의 원조실적 (단위: 100만 달러)

구분	2003년 (세출)	2004년 (세출)	2005년 (세출)	2006년 (세출)
US AID가 직접 관리하는 원조	—	4,581	4,234	4,138
개발원조	1,380	1,364	1,448	1,103
아동구제프로그램	1,850	1,824	1,538	1,252
국제재해원조	—	254	367	656
신용프로그램	8	8	8	8
USAID 업무운영비	568	613	613	681
감사업무비	33	35	35	36
기타	750	483	225	402
경제지원기금, 아일랜드국제기금	2,280	2,163	2,481	3,036
구소련제국 지원	755	585	556	482
동구/발트제국 지원	522	442	393	382
식량원조(PL 480)	1,441	1,185	1,173	895
합계	14,252	12,785	9,072	9,139

※ 출처 : <http://usaid.gov>

※ 주 : 금액은 각 연도 값의 합계이며, 세출액은 승인된 정부세출예산에서 조정예산을 포함함

□ 활용사례

- 에티오피아

에티오피아

USAID는 에티오피아에 가장 많은 원조를 실시하고 있는 원조기관이다.

장기목표 및 5개년 목표 5가지 원조사업을 추진하고 있다.

- 위기예측 및 관리역량강화
- 인적역량 및 사회복원력 강화
- 거버넌스 역량 강화
- 시장 주도적 경제성장 및 복원력 강화
- 조화되고 제도화된 지식관리

2009년 주요 프로그램 원조규모는 7억2천만 달러이다. ‘인적 자원 개발, 인도주의, 경제성장, 민주화 및 거버넌스’에 집중한 지원을 하고 있다. 긴급지원 및 HIV/AIDS 프로그램에 많은 지원을 하고 있다. 에티오피아 정부 및 타 원조기관과 일하며, 국가적 지역적 단계의 지원으로 이루어지던 보건 및 교육 분야지원을 커뮤니티 기반지원으로 바꾸고 있다.⁶⁸⁾

- West Bank and Gaza, Gaza Industrial Estate (GIE) Project

Project name	West Bank and Gaza, Gaza Industrial Estate (GIE) Project
Country	이스라엘 가자지구
Project Status	세부 계획
Client	가자 산업부, 팔레스타인 산업부
Description	1. GIE의 현장 외 기반시설개발 2. 팔레스타인 정부가 49년 기간 동안 임대한 50 헥타르의 땅을 개발 3. 사이트 개발. 땅의 개발자PIECP, 자기자본과 빚을 지원하는 IFC와 EIB가 함께 수행 4. 계획과 정책 개발, 앞으로 연계될 프로젝트 개발
Project Cost	6,200만 달러 (땅 포함)
Project Financing	USAID는 520만 달러를 현장 외 기반시설 개발에 투자를 하고, 100만 달러는 기술지원에 투자를 한다. IDA는 1000만 달러를 현장 외 기반시설 개발과 기술지원에 투자 한다. European Investment Bank(EIB)도 현장 외 기반시설 개발에 투자한다. GIE 사이트 개발에 3900만 달러가 필요한데, 개발자 PIECO는 1390만 달러를 투자하고, IFC와 EIB에서 대출을 받는다.

※ 출처 : 해외건설종합정보서비스, 2002.01.02. 자료 정리 해석

68) KOICA(2010), 「에티오피아 - PD/AAA 이행 모범사례 구축을 위한 국가지원전략 수립 연구」.

- 요르단의 폐수처리 플랜트

Project name	Wastewater Treatment Plant
Country	요르단, Al-Samra
Client	Jordan Water & Irrigation Ministry
Background	기존의 Al-Samra 폐수 처리 능력인 170,000-cubic-metre-a-day를 재개발하려는 프로젝트 이다.
Description	입찰참가자격 사전심사, 270만 cubic-metre-a-day를 위한 디자인, 건설, 건설+이전+운영 방식의 사업수주방식(BOT)을 통한 운영 및 유지를 계획 한다.
Project Financing	USAID에서 일부 지원한다. 나머지 지원 관련 내용은 미결정.

※ 출처 : 해외건설종합정보서비스, 2002.01.02. 자료 정리 해석

3) OPIC(Overseas Private Investment Corporation, 해외민간투자공사)

□ 개요

1969년에 설립되어 미국 기업의 해외 저개발국가 및 개발도상국에 대한 민간투자를 촉진하기 위한 것이 목적이며, OPIC는 세금을 사용하지 않고 자체수입으로 운용되는 기관으로 2008년 현재 자금 30억 달러를 보유하고 있다.

□ 지원 목적 및 대상

OPIC는 민간의 해외투자를 활성화시키기 위하여 개발도상국에 장기 투자를 하는 미국기업들을 지원하고, 상대 정부와 협력하여 활동하기 좋은 경제 환경을 조성하는 것을 목적으로 하고 있다. 특히 재생 가능한 자원, 음식, 보건, 관광, 사회기반시설, 소액금융, 금융서비스, 과학기술, 커뮤니케이션 등의 광범위한 프로젝트를 지원 중이다.

현재 154개국을 대상으로 지원하고 있으며 그중 이스라엘, 이집트, 이라크, 아프가니스탄, 에티오피아, 케냐, 나이지리아, 남아공이 최대수혜국이다.

□ 지원방법

OPIC는 저개발 또는 개발도상국가에 투자하는 미국기업에 대해 정치적 위험 보험, 보증, 직접대출 등의 방식으로 지원한다. 또한 환경, 사회적으로 지속가능하고, 인도적이며, 미국의 경제에 타격을 입히지 않고, 상대국의 개발에 긍정적인 영향을 미친다고 판단될 때에 지원한다. 또한, 업체의 위험부담을 경감시키고 해외투자를 촉진하기 위하여 투

자보험 및 재보험, 직접융자, 보증, 투자기금과 같은 4가지 주요활동을 통하여 미국 투자자를 지원하고 있으며 1개의 프로젝트에 대해서 직접 융자 또는 보증을 지원 할 수 있는 규모는 2억5000만 달러(단 석유에 대해서는 최대 4억 달러까지 지원 가능)⁶⁹⁾이다.

□ 보조금 비용 지급 방식

- 정치위험보험

개발도상국에 투자한 미국기업에 대해 투자대상국에서의 환전 및 송금제한, 몰수 및 국유화, 전쟁, 혁명, 폭동, 정치적 투쟁, 테러, 사보타주 등의 정치적 위험에 의한 손실을 보상하는 보험을 제공한다.

- 직접금융

개발도상국에 직접 투자를 하는 미국기업에 대한 융자와 현지 프로젝트로의 직접 대출로 연간 매상 2억5000만 달러 이하의 소규모 프로젝트를 대상으로 한다. 융자 기간은 3~15년으로 신규 프로젝트의 경우 전체 금액의 50%이내, 확장의 경우는 50% 초과도 가능하다.

- 보증

미국의 민간금융기관이 개발도상국을 대상으로 하는 중규모, 대규모 프로젝트에 융자하는 경우 정치 및 상업적 리스크를 2억5000만 달러까지 보증 해주고 있다.

□ 지원 절차

OPIC는 상대국 정부 또는 민간업자에게 직접 장기신용을 공여하거나 개발도상국과 신생 시장에 투자 가능성이 있는 프로젝트에 대출에 대한 보증을 시행하고 있다. 정부차원의 금융시설이 미비하거나 능력이 되지 않는 국가에 대해서 지원하고, 중소기업의 경우 연간 소득이 4000억 이하인 경우 지원이 가능하다. 그러나 주로 대형 미국 사업에 투자를 하며 큰 자본금을 필요로 하는 대형 프로젝트를 지원하고 있다.

□ 현황

OPIC는 1971년부터 2012년까지 4000개 이상의 프로젝트에 약 2000억 달러를 투자하였고, 아프리카, 아시아, 라틴 아메리카, 중앙유럽, 동유럽을 포함한 전국의 154개국에서 활동하며, 미국 수출에 750억 달러를 기여하고 277,000개의 일자리를 창출하였다. ⁷⁰⁾

69) 박환표(2006), 「해외건설 선진국 도약을 위한 제도적 기반구축 방안, 한국건설기술연구원」

• 연도별 승인 실적

[표 4-4] 연도별 승인실적 (단위: 100만 달러)

구분		2001년	2002년	2003년	2004년	2005년
구 소련/유럽		72.8	236.0	483.3	659.6	477.7
	보험	15.3	19.8	209.5	455.7	115.3
	집접 대출/보증	57.5	216.2	273.8	204.0	362.4
	투자기금	-	-	70.0	-	90.0
미주		1,362.0	184.5	835.1	768.1	814.5
	보험	644.6	179.0	133.8	290.6	370.4
	집접 대출/보증	717.3	5.5	701.4	477.5	444.1
	투자기금	-	-	-	-	60.0
아프리카/중동		31.8	148.6	635.4	1,055.3	1,127.9
	보험	31.3	115.3	234.2	526.2	419.1
	집접 대출/보증	0.5	33.3	401.2	529.1	698.8
	투자기금	-	-	-	-	250.0
아시아/대양주		0.1	618.6	344.3	263.1	165.5
	보험	-	62.0	283.3	79.6	5.8
	집접 대출/보증	0.1	556.6	61.0	183.5	159.7
	투자기금	-	-	-	-	105.5
복수지역		130.0	130.0	67.5	489.9	60.0
	보험	-	-	-	-	-
	집접 대출/보증	130.0	130.0	67.5	489.9	60.0
	투자기금	130.0	130.0	-	-	-
합계		1,596.6	1,317.7	2,365.6	3,236.0	2,645.6
	보험	691.2	376.1	860.8	1,352.1	920.6
	집접 대출/보증	775.4	941.3	1,504.8	1,883.9	1,725.0
	투자기금	130.0	130.0	70.0	-	505.0

※ 출처 : 연도별/지역별 승인 실적 OPIC Annual Report, 2004

70) <http://www.opic.gov> 내용 해석



[그림 4-4] OPIC Interactive Map

자료: <http://www.opic.gov>

- 지역별 원조의 현황⁷¹⁾

동유럽국(구 Soviet Union 중심)은 경제적 지원을 중점적으로 시행하고 있다. 중동의 경우는 이라크 전쟁, 이스라엘 지원, 팔레스타인 지원 등과 관련된 군사 및 인도적 지원이 행해지고 있다. 중미 및 남미는 페루, 볼리비아, 멕시코, 콜롬비아 등의 국가를 대상으로 마약 근절과 관련된 지원이 이루어지고 있다.

- 에너지 관련 원조

2007년 미 하원은 2008 회계연도 ‘대외활동예산 요구 법안’⁷²⁾에 ‘미국수출입은행이 연간 에너지 지원 금액의 10%를 재생에너지 분야에 할당’ 하도록 하는 문안이 통과하였으며, 2009년 OPIC는 ‘온실가스 및 청정에너지 계획(Greenhouse Gas / Clean Energy Initiative)’을 발표⁷³⁾하였다. 내용은 다음과 같다.

71) 박숙현(2010), 「미국 대외원조 정책 최근동향 및 간략소개」, KOCIA.

72) 대외활동예산 요구법안 : 미국의 대외원조정책, 예산 및 프로그램은 매년 동 법안에 포함되어 결정되고 있으며 국무부가 총괄하고 있다. 미수은, USAID, OPIC, USTDA 등 ECA 프로그램 및 예산도 동 법안에 포함되어 일괄 처리된다.

73) ‘미국, 미수은 등 공적기관 주도의 환경산업 지원 강화 추세’, 해외경제연구소, 2009

[표 4-5] 온실가스 청정에너지 계획 세부내용

구분	내용
온실가스 배출량 감축	OPIC 지원 프로젝트 관련, 온실가스 직접배출량을 향후 10년간 20% 감축
승인연도별 온실가스 배출량 상한선 도입	승인연도별로 CO2 기준 연간 2~3백 만 톤 수준의 배출량 상한선을 적용
재생 및 청정에너지 기술지원	민간부문과 협력 체제를 구성하는 등과 같은 에너지 효율화 사업, 재생에너지 및 청정에너지 관련 기술이 포함된 프로젝트 지원을 강화
책임감 및 투명성 강화	각종 보고제도를 신설하여 투명성을 강화

□ 활용사례

- 청정에너지 개발을 위한 지원

Project name	청정에너지 개발을 위한 지원
인도	<p>OPIC는 2010년 11월 미국과 인도의 협력 강화 및 남아시아 지역의 저탄소 경제개발 목적으로 하는 3억 달러 규모의 남아시아 청정에너지기금(South Asia Clean Energy Fund)⁷⁴⁾에 1억 달러를 제공할 예정이라고 오바마 대통령이 발표하였다.</p> <p>1억 달러는 태양력, 풍력, 수력, 바이오연료 및 천연가스 프로젝트 등에 투자될 예정이며, 특히 인도 투자에 집중될 것으로 보인다.</p> <p>40년 동안 OPIC는 인도에 총 115건, 20억 달러 규모의 금융 및 보험을 지원하였다.⁷⁵⁾</p>
대부분의 신흥시장	<p>아시아, 사하라이남 아프리카, 남미, 동유럽, 중동, 북아프리카 등 대부분의 신흥시장을 대상으로 OPIC는 신흥국의 재생에너지 사업에 31억 달러를 승인하였다. 거의 모든 신흥시장의 청정에너지 프로젝트에 참여하는 등 재생에너지 분야에 대해 집중 지원하였으며, 재생에너지 분야에 미국의 투자자금을 유치하기 위해 재생에너지 장비 리스금융, 비상위험 보험 등과 같은 혁신적인 제도를 도입하였다.</p> <p>2011년 중 재생에너지 분야에 11억 달러를 승인하였고, 20억 달러 이상의 추가자금을 유치함으로써 이들 국가의 경제성장을 지원하였다. OPIC의 지원으로 인해 신흥국의 재생에너지 전력생산이 71MW에서 728MW로 10배 이상 증가하였으며, 이산화탄소 배출량이 595,000톤 감소하였다. ⁷⁶⁾</p>

74) 남아시아 청정에너지기금: 기후변화 대응, 에너지 안보 강화, 투자 촉진, 일자리 창출, 경제성장 등을 목적으로 조성되었다.

75) '미국 해외민간투자공사, 인도 청정에너지 개발을 위한 펀드에 1억 달러 지원', 한국수출입은행, 2010

76) '미국 해외민간투자공사, 2011년 중 재생에너지 분야에 11억 달러 승인', 한국수출입은행, 2011

- 케냐의 지열발전소 프로젝트

Project name	케냐의 지열발전소 전력생산량을 배가하는 프로젝트
Country	케냐
Client	미국 오멧 테크놀로지의 자회사인 오파워 포 (OrPower 4, Inc)
Background	OrPower 4, Inc는 OPIC의 자금을 사용하여 케냐의 48MW급 올카리아 (Olkaria) 지열 발전소에 52MW급의 발전설비를 추가할 예정이다.
Description	<p>지열발전소의 확장공사는 기존 발전설비의 부품 개조, 증기 흡입·배출 시스템 추가, 지열저류암의 개발 등을 포함한다.</p> <p>미국의 친환경 발전기술을 사용할 예정이며, 케냐 국가전력망에 전력을 공급함과 동시에 발전소 증설 과정에서 미국과 케냐에 새로운 일자리를 창출할 것으로 예상된다.</p> <p>수력발전에 대한 의존도를 줄이고 저비용 에너지원으로서의 지열자원을 개발하려는 케냐 정부의 계획을 지원하게 된다.</p>
Project Financing	2011년 9월에 OPIC는 케냐의 지열발전소 전력생산량을 배가하는 프로젝트를 위해 3억 1,000만 달러의 금융지원을 승인하였다.

※ 출처 : ‘케냐에 지열발전 프로젝트 지원을 위해 3억 1,000만’, 한국수출입은행, 2011

4) ITA(The International Trade Administration, 국제무역 행정청)

□ 개요

ITA는 1980년 무역행정 업무를 중심으로 설립되었다. 미국 무역차관의 책임 하에 무역과 산업에 관련된 업무를 수행하는 4개의 서비스 유닛과 업무수행을 위한 행정지원, 자문을 위한 보좌기관으로 구성되었으며 약 2,500명의 직원이 근무하고 있다. 미국과 해외의 상거래에 관한 수출 진흥 업무, 무역장벽을 해소하기 위한 업무 등을 수행하고 있으며 수출 지원센터, 무역협정센터 등을 운영하고 있다.

□ 지원 목적 및 대상

ITA는 미국의 산업 경쟁력을 강화시키고 무역과 투자를 장려하며, 무역 법률과 제도를 통해 공정한 무역이 이루어질 수 있도록 하고, 국제적으로 사업 환경을 발전시켜 미국 내와 외국에서 사업을 할 수 있도록 도움을 주고 있다.

□ 지원방법

ITA는 아래와 같이 4개의 서비스 유닛으로 나누어져 지원하고 있다.

[표 4-6] ITA Service Unit

Service Unit	내용
U.S. and Foreign Commercial Service	미국 중소기업의 수출을 촉진하고, 세계에 있는 미국 기업들의 이익을 위한 상업적 외교지원을 제공함
Manufacturing and Services	산업별 무역 정책을 이해시켜 해외에서 미국의 경쟁력을 높임
Market Access and Compliance	미국의 기업을 도와 시장의 장벽을 제거해줌으로써 무역의 기회를 생성
Import Administration	미국 무역 법률 및 불공정 거래 수입을 방지하고 미국 기업의 경쟁력을 보호하기 위해 계약을 적용

□ 활용사례

- ITA가 캘리포니아 소규모 회사에 시장 접근을 보장

Project name	ITA가 캘리포니아 소규모 회사에 시장 접근을 보장
Country	미국, 캘리포니아
Client	소규모 엔지니어링 회사 EUR
Background	2012년에 ITA가 캘리포니아의 소규모 엔지니어링 회사 EUR이 400,000달러의 가치가 있는 칠레 정부에 물품을 조달하는 입찰경쟁에서 부당하게 제외된 사건을 해결해주었다.
Description	<p>미국 · 칠레 자유 무역 협정을 활용하여 ITA는 칠레정부에 EUR의 적격성을 재고 할 것을 주장했다. 이를 통해 앞으로의 정부 계약의 문을 열었다.</p> <p>ITA가 미국과 칠레의 자유무역협정을 체결하지 않았더라면 EUR을 포함한 다른 미국 엔지니어링 회사들은 계속해서 칠레 정부의 사업프로젝트에서 불이익을 당했을 것이다. 미래에 칠레 정부 프로젝트에 참여할 수 있는 길을 열었다.</p> <p>2010년에 칠레 대지진으로 인해 병원, 학교와 같은 공공기관들을 재건하거나 새로 지어야 할 상황이 생겼다. 자유무역협정을 통해 미국의 엔지니어링과 건축설계 회사들이 이런 공공 프로젝트에 참여할 수 있는 기회를 제공하였다.</p>

※ 출처 : 'International Trade Administration ensures market access for small California company under the U.S.-Chile Free Trade Agreement', <http://export.gov>, 2012 정리 및 해석

- ITA 일본에서 무역 장벽에 막힌 캘리포니아의 회사 도움

Project name	일본에서 무역의 장벽에 막힌 캘리포니아의 회사를 돕다
Country	미국, 캘리포니아
Client	California-based U.S. construction firm
Background	ITA 는 일본의 건설시장에서 외국의 무역 장벽에 부딪혀 위기에 처한 캘리포니아의 건설 회사를 구제해주었다.
Description	일본정부는 캘리포니아의 건설회사 이사회를 증명하는 증명서를 요구하였다. 미국정부가 아직 재발행 해주지 못한 상태였기 때문에 위기에 처해 있었다. ITA는 미국의 법적 시스템이 일본과 다르다는 것을 설명하고 미국에서는 그러한 증명서를 필요로 하지 않는다는 것을 공지하여 그 이후로 일본 정부는 미국 회사에 이와 관련된 서류를 요구하지 않는다. 미국 정부의 빠른 개입으로 회사는 프로젝트를 수행할 수 있었다.
자료	'ITA helps California Company Overcome Trade Barrier That Threatens Its Business Operations in Japan ', http://export.gov , 2012 정리 및 해석

※ 출처 : 'ITA helps California Company Overcome Trade Barrier That Threatens Its Business Operations in Japan ', <http://export.gov>, 2012 정리 및 해석

5) 공적개발원조(ODA) 연계 지원체계

□ 최근 동향

최근 미국의 개발 원조 전략은, 미국 국무성(US Department of State)과 미국 국제 개발청(US Agency for International Development: USA ID)이 공동으로 발표한 「전략 플랜 : 회계년도 2004-2009 외교와 개발 원조의 제휴(Strategic Plan: Fiscal Years 2004-2009 Aligning Diplomacy and Development Assistance)」에 잘 나타나 있다.

전략 플랜에서는, 우선, 미국의 외교·개발 원조 정책에게 줄 수 있었던 사명(mission)을 「아메리카 합중국 국민과 국제사회의 이익을 위해서 보다 안전, 민주적 또한 번영한 세계를 만드는 것(create a more secure, democratic, and prosperous world for the benefit of the American people and the international community)」이라고 정하고 있으며, 덧붙여 2004-2009년의 미국 외교·개발 원조 정책의 주요 목표를 아래와 같이 두고 있다.

- 평화와 안전의 실현(Achieve Peace and Security)
- 지속 가능한 개발과 글로벌 이익의 증진(Advance Sustainable Development and Global

Interests)

- 국제 이해의 촉진(Promote International Understanding)
- 외교 능력 · 프로그램 능력의 강화(Strengthen Diplomatic and Program Capabilities)

최근, 또 하나의 미국 원조의 큰 움직임으로서 밀레니엄 도전 회계(MCA: Millennium Challenge Account)를 도입하고 있다. 부시 대통령은 2002년 3월에 2004년 도 이후 3년 이내에 미국의 개발 원조를 50% 증액하여, 이 증액분을 MCA에 의한 지원에 활용하려고 하고 있다. MCA의 원조는, 좋은 통치, 인재육성, 건전한 경제정책의 3분야에서 강한 의지를 나타낸다고 인정되는 나라에 대해서 공여한다.

□ 원조 실행 체제

- 정책 개요 및 특징

미국 대외원조의 특징은 군사 원조와 경제 원조가 포함되어 있는 것으로써, 그 결과, 미국의 대외원조 대상국으로서 이스라엘이나 이집트가 상위에 포진하고 있다. (1985-86년, 1995-96년) 그리고, 반드시 경제적인 개발도상국이 미국의 피원조국인 것은 아니며, 군사 원조의 카테고리로 분류되는 것에도 경제발전이나 복지의 향상으로 연결되는 부분이 있다면, 경제 지원 기금(Economic Support Fund)에 의한 자금과 같이, 경제 원조이지만, 실제로는 군사 병기의 구입이나 군사시설의 건설비용으로도 사용할 수 있는 것도 있다.

□ 실행 체제의 개요 및 특징

- 미국 국제 개발청(USAID)

미국에 있어 개발 원조 정책을 담당하는 주요 관청으로는 미국 국제 개발청(USAID)이 있다. USAID는 독립적 연방정부청(federal government agency)이며, 미국 국무성으로부터의 정책/지침 하에서 미국의 개발 원조활동의 종합 조정·실시를 담당한다.

미국이 실시하는 개발원조는 모두 증여이며, USAID는, 무상 자금협력·기술 협력을 이용한 개발원조를 실시하고 있다.

- 미국 무역 개발청(USTDA)

미국 무역 개발청은 미국 원조법에 근거하여 설립된 기관이며, 미국 기업의 개발 원

조 프로그램에의 참가 촉진을 목적으로 하며, 도상국, 중소득국에서의 인프라, 공업 프로젝트에 참가하는 미국 기업의 수주 지원을 위해, 해당 프로젝트의 피지빌리티(feasibility)·스터디, 미션 파견, 전문가 연수, 그 외 기술 지원을 실시하고 있다.

- 미국 수출입 은행(USEXIM: Export and Import Bank of the United States)

미국 수출입 은행은 1934년에 워싱턴 수출입 은행으로 설립되었고, 「1945년 수출입 은행법」에 근거하여 현재의 체제를 확립하여, 1968년에 현재 이름으로 명칭 변경되었다. 미국 기업의 수출을 지원함으로써, 미국의 고용을 창출하는 것을 목적으로 하고, 특정 미국 공업제품 및 농산품의 수출, 혹은 외국의 개발계획에 사용되는 미국의 설비, 자재 및 관련 서비스의 구입에 대해, 융자, 보증, 보험 업무를 제공하고 있다.

- 해외 민간투자 공사(OPIC: Overseas Private Investment Corporation)

해외 민간투자 공사는 미국 민간 자금의 도상국 활용을 목적으로 하며, 미국 원조법 231조에 근거하여 설립된 조직으로서 개발도상국전용의 미국의 민간기업에 의한 직접투자 촉진을 목적으로 하고 있다. USA ID장관, 미국 통상대표부(USTR) 차석 대표, 그 외 관계 부처 대표, 민간 섹터 대표 등으로부터 구성되는 이사회 아래에서 운영된다.

- 밀레니엄·챌린지 공사(MCC)

MCC 는, MCA의 실시기관으로서 2004년 1 월에 설립되었다. MCC의 최고 의결기관인 MCC이사회는, 국무장관, 재무장관, 미국 통상 대표, USAID 장관 등으로 구성된다.

2. 일본의 해외시장 진출 지원제도

1) JICA(Japan International Cooperation Agency, 일본국제협력기구)

□ 개요

일본의 국제협력기구인 JICA는 일본 ODA 프로그램을 총괄 수행하는 기관으로 개도국의 사회경제적 발전을 도모하는 기술과 지식을 이전하는 것을 목표로 1974년 정부 특별 공공법인으로 설립되었고, 2003년부터 독립 행정법인으로 발족되었다.

2008년에는 일본국제협력은행이 통합되어 현재 일본의 유상, 무상 원조를 모두 관할하고 있으며, 개발협력 사업이라는 프로그램을 통하여 민간기업의 개발도상국 진출을 적극 지원하고 있다.

□ 지원 목적 및 대상

JICA는 아시아, 남미, 아프리카, 동유럽, 중동 등 세계 전역의 개발도상국에 대한 기술 협력, 무상자금 협력, 노동자 원조, 기계 공여 등의 사업을 실시하고 있다. 그리고 기술협력 활동에 있어서는 개발도상국의 문제에 직접적인 도움 보다 개발도상국 국민들이 스스로 문제 해결을 도모할 수 있도록 인재육성을 지원하고 있다.

JICA는 상대국의 사회 경제가 자립적으로 지속개발이 가능하도록 행정관이나 기술자와의 연수프로그램과 일본의 전문가를 파견하는 시스템을 갖추고 있다. 이를 통해 장비 지원, 프로젝트 타입기술지원, 일본 해외협력 봉사단 파견, 개발연구, 무상원조 프로그램 지원, 이민지원, 응급재난구제, 원조효율성을 위한 글로벌 연구 참여 등을 수행하고 있다.

[표 4-7] JICA의 해외원조 지원방법

지원방법	내용
기술협력 프로젝트 사업	일본과 개발도상국의 기술 협력에 중점을 둔 사업으로 지원요청을 받으면 다양한 협력 방안을 구상하고, 상대국의 인력과 함께 진행되며 사업의 소유권은 상대국에 한정하고 있다.
연수 사업	개발도상국의 인재들을 초청하여 육성하고 있다.
개발 스터디	개발도상국의 사회 및 경제 발전을 위한 공익사업을 지원하여, 나라의 경제사정에 맞는 사업이 국제기구나 후원자의 도움으로 이어갈 수 있도록 하고 있다.
Grant Aid	개발도상국에 지원되는 공적원조지원금으로 변제의 의무가 없으며, 상대국의 경제 사회 개발을 위하여 인프라 구축과 같은 공적 시설에 지원하기 위한 것이고, 월드뱅크의 국제개발 협회에서 무상 지원을 받는 조건을 갖추어야 한다.
위급 재난 구조	1970년 캄보디아 재난구조를 위해 의료 봉사 팀이 파견된 이래 꾸준히 진행하고 있는 사업으로, 희생자 구조 및 수색, 구급약 및 식량지원, 재난 현장 복구가 목적이다.
시민 참여	개발도상국의 인재가 일본에서 다양한 교육을 받고 활동 할 수 있도록 돕는 프로그램이다.
Follow-up 협력	개발도상국의 사회 경제 발전을 위하여 기술협력사업의 지속적인 점검을 통해 발전할 수 있도록 도와주는 프로그램이다.

□ 현황

[표 4-8] JICA의 사업실적(2004년)

기술협력경비	1,506억엔
원조대상/개발도상국 및 지역 수	158개국
연수생 초청	20,089명
전문가 파견	4,340명
조사단 파견	7,548명
협력대 파견	1,422명
기타 자원봉사자 파견	457명

※ 자료 : ECA 국제기구편람, 2006, 한국수출입은행

JICA는 1999년에 약 5만명의 전문가와 2만명의 청년해외대원을 파견하였고, 2003년에 149개 나라에서 온 약 9천명이 일본에서 연수를 받았다. 또한 2007년까지 약 275,000명이 연수를 받기 위해 일본에 체류하는 등 국제협력의 일본형 모델로 높이 평가받고 있다.


□ 활용사례

- 베트남 호찌민 시, 2015년까지 5개 하수처리장 증설 예정

Project name	베트남 호찌민 시, 2015년까지 5개 하수처리장 증설 예정 - 생활 하수량에 비해 턱없이 부족한 하수처리시설 -
Country	베트남, 호찌민
Project Status	추진중
Client	베트남 호찌민시
Background	호찌민 시 인근 공업단지 내 하수량 증가로 인하여 기존 하수처리시설 부족으로 베트남 정부가 이 지역의 하수처리시설 개발을 적극적으로 추진한다. 베트남 환경자원부에 따르면 하수처리 개선을 위해 호찌민 시를 9개 구역으로 나누고, 2015년까지 5개의 하수처리장 증설을 계획하고 있다.
Project Cost	베트남 환경자원부에 따르면 2001~2020년 정부사업 내 2000만 달러 이상의 예산이 투입될 예정이다.
Project Financing	JICA 경제적 지원 JICA의 연구에 따르면 향후 호찌민 시의 생활폐수 처리를 위해 최소 9개의 하수처리장이 필요하다. 2012년 호찌민 시 및 인근 동나이 성 지역의 하수처리장 건설에 1000억 달러 규모의 예산 중 80%를 무상원조하는 등 베트남 하수처리시설 건설에 적극적으로 지원할 것이다.

※ 출처 : KOTRA, 2013.04.20 자료정리

• 방글라데시와 JICA 패키지 프로젝트

Project name	방글라데시와 JICA 패키지 프로젝트 ⁷⁷⁾		
전체내용	교량, 지하철, 전력, 수 처리 등 다양한 분야에서 인프라 구축을 위한 ODA 자금(유·무상)을 방글라데시에 제공한다. 연간 지원규모는 확약 기준으로 11억~12억 달러이다. 현지 JICA 관계자는 지원규모가 3~4년에는 약4억 달러 이었는데, 빠르게 증가하고 있다고 하였다.		
	[표 4-9] ICA의 2월 20일 ODA패키지 내용(단위: 100만 달러)		
	구분	프로젝트명	지원액
	차관 (soft loan)	다카 MRT(Mass Rapid Transit)건설 프로젝트	116.32
		국가 송전선 개발 프로젝트	208.0
		베라마라 360MW 가스복합발전소 프로젝트	460.5
		소계	784.82
무상원조(grant)	도시/농촌지역 지하수 탐사 및 개발	8.0	
합계		792.82	
4개 프로젝트 수행을 위해 7억9282만 달러를 제공 이자율 0.01%, 10년 유예, 40년 상환			
다카 MRT 건설 프로젝트	MRT 노선은 다카를 북서쪽에서 남동쪽으로 가로지르며(Uttara~Motijheel), 총길이 20.1km에 16개 역이 설치될 계획이다. 2012년 5월 중순 설계·감리·물품조달 관련 컨설턴트 선정을 위한 EOI가 나왔고, PQ 결과가 조만간 발표될 예정임. 컨설턴트 선정 시 설계에 2~3년이 걸릴 것이므로 2016년 착공에 5년 후 완공이다.		
			
국가 송전선 개발프로젝트	MRT에 배정된 1억1632만 달러는 시스템 설계를 위한 것이다. 총 사업비는 27억 달러로 추정되는데, 이 중 JICA가 76~85%를 부담할 예정이다. JICA 조사에 의하면 3분 간격운행, 시간당 6만 명을 태울 수 있다.		
	전국 각지에 230kV·132kV 전압의 송전선 280여 km를 새로 깔고, 변전소 11개소를 설치할 예정이다. 방글라데시 최대의 송전선 개선 프로젝트로, 총 사업비는 약 3억1000만 달러이다. 그중 JICA가 2억800만 달러를 지원하고 나머지는 방글라데시 정부 자금으로 충당한다.		
베라마라 360MW 가스복합발전소 설립 프로젝트	급증하는 전력 수요에 대응하기 위해 방글라데시 북서부에 설립될 예정이다. 총 사업비는 약 5억1000만 달러로 추정되고, JICA가 4억6050만 달러를 지원한다.		

2) JBIC(Japan Bank for International Cooperation, 일본국제협력은행)

□ 개요

JBIC는 1999년 일본 수출입은행(JEXIM)과 일본 대외경제협력기금(The Overseas Economic Cooperation Fund)를 통합하여 설립되었으며, 사업영역이 과거 수출입은행의 업무였던 국제금융부분(international financial operations)과 대외경제협력기금의 업무였던 해외 경제협력부분(overseas economic cooperation operations)으로 구분된다. 이 부문 간 계정은 엄격히 분리하여 운용하고 있다.

□ 지원 목적 및 대상

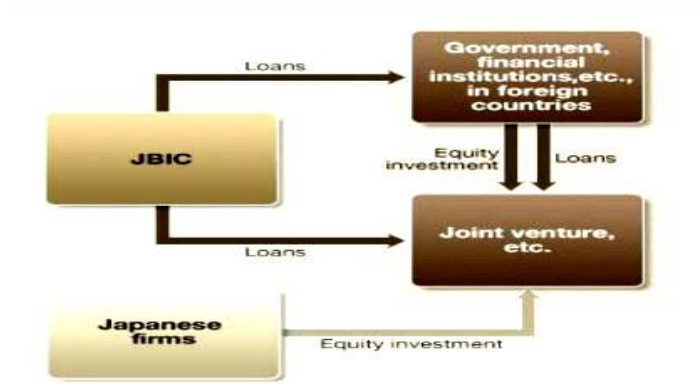
JBIC는 일반 금융기관과 경쟁하지 않는 것을 목적으로 하면서, 일본의 수출입 혹은 해외에서의 경제활동 촉진 또는 국제금융 질서안정에 기여하기 위한 대출 및 개발도상에 있는 해외 지역 경제 및 사회개발 또는 경제안정에 기여하기 위한 대출 등을 실시하고 있다. 주요업무로는 국제 금융업무와 해외경제협력 업무 등이 있다. 국제 금융 업무 중 수출금융 업무는 개발도상국에 대한 설비 수출 등에 필요한 자금을 대출하는 업무이며, 수입금융 업무는 자원 및 에너지 수입에 필요한 자금의 대출 담당한다.⁷⁸⁾

JBIC는 일본 기업들의 국제적인 사업개발을 위하여 장기간의 해외투자유자를 제공하고 직간접적인 재정지원을 제공함. 해외의 천연자원개발에 대한 프로젝트 확보 등이 포함⁷⁹⁾된다. JBIC의 주력 업무는 해외 프로젝트에 대한 자금 지원과 개도국 지원이다. 해외 프로젝트에 대한 자금지원은 일본 기업의 해외 프로젝트에 대해 적정성 심사를 거친 뒤 오랜 기간 낮은 이자로 자금을 대출해주고 있다. 개도국 지원 분야에서는 주로 아시아 지역 국가를 대상으로 개발 프로젝트에 대해 자금을 빌려주고 있다. 2006년 기준으로 두 분야에 집행되는 자금의 비중은 각각 9855억 엔과 7700억 엔이다.

77) '방글라데시: 日 JICA 지원 인프라 프로젝트에 주목하라', KOTRA, 2013.03.07

78) 김성일 외(2010), 「자원개발 연계형 해외건설 및 플랜트 진출지원 방안 연구」 1편 127p. : 협동연구보고서, 2, 국토연구원

79) 김성일 외(2010), 「자원개발 연계형 해외건설 및 플랜트 진출지원 방안 연구」 1편 128p : 협동연구보고서, 2, 국토연구원



[그림 4-5] 기업에 대한 직접적인 재정 지원
자료: 일본국제협력은행

□ 지원방법

국제금융부문은 일본 상품의 대외 수출 및 해외로부터의 물자 수입과 일본 기업의 해외투자 등 국제적 경제활동을 지원하고, 해외경제협력부문은 개발도상국의 경제사회개발 및 경제안정을 지원한다.

두 기관의 통합은 행정 혁신의 일환이었지만, 동시에 경제의 범세계화 속에 불안정해지는 국제 금융질서를 위하여 융자하는 자원의 확보, 변화하는 금융 경쟁에 대응하는 코스트 삭감, 아시아 여러 정부의 국제 보증 등 신업무 분야 전개를 예상한 결과물이기도 하다.

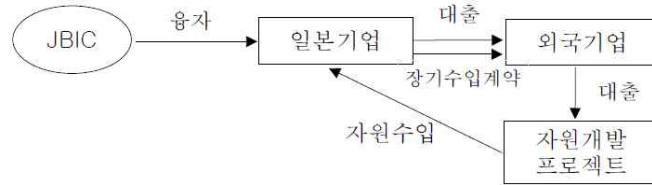
□ 보조금 비용 지급 방식

- 국제금융부문
- 수출금융(export loans)

일본국내에서 생산된 설비의 수출 또는 기술의 제공에 필요한 자금을 일본의 수출자(supplier's credit) 또는 외국의 수입자(buyer's credit), 외국금융기관에게 대출한다.

- 수입금융(import loans)

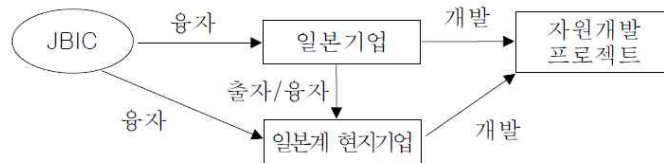
일본 경제의 발전에 필수적인 자원 및 공산품을 수입하는데 필요한 자금을 일본 수입자에게 대출 또는 보증 실시한다.



[그림 4-6] 수입금융 절차

자료: 박광순 외(2004), 「2010년 플랜트 수주 300억불 달성을 위한 플랜트 수출산업 중장기 발전방안 연구」, 산업연구원.

- 해외투자금융(overseas investment loans)



[그림 4-7] 해외투자금융 절차

자료: 박광순 외(2004), 「2010년 플랜트 수주 300억불 달성을 위한 플랜트 수출산업 중장기 발전방안 연구」, 산업연구원.

일본기업의 해외 현지법인 출자자금, 해외 현지법인 또는 해외 합작 파트너에 대한 대출자금, 또는 해외 직접 사업에 필요한 자금을 일본기업에게 대출해 주고, 일본계 외국 합작기업에 대한 운전자금을 직접 대출해 준다, 그리고 일본계 합작기업에 대출하기 위해 필요한 자금을 현지 정부 또는 현지금융기관에게 전대 대출해주고 있다.

- united loans

일본기업으로 부터의 물자 수입여부와 관계 없이 개발도상국의 사업자금, 수입자금, 국제수지 균형이나 통화안정 등을 위해 필요한 자금을 외국정부, 외국 금융기관, 외국기업 등에게 대출해준다.

- 보증

외국정부 등이 시행하는 사업에 대한 일반상업은행의 대출 또는 외국정부 등이 발행

하는 채권에 대한 보증이 가능하다.

□ 해외경제협력부문

- 공적개발원조(ODA)

개발도상국의 경제개발 및 복지 향상에 기여하기 위한 무상자금 원조, 기술원조, 차관제공, 국제기구에 대한 출자 등을 제공한다.

□ 현황

[표 4-10] 국제금융업무의 지역별 대출승인 실적 (단위: 억엔, %)

구분	2002년		2003년		2004년		2005년	
	금액	%	금액	%	금액	%	금액	%
아시아	4,084	29	4,210	32	2,799	25	3,351	25
대양주	307	2	817	6	765	7	160	1
유럽	488	3	1,339	10	880	8	1,021	8
중동	1,288	9	2,533	19	3,096	28	4,646	35
아프리카	373	3	347	3	12	0	193	1
북미	1,527	11	1,041	8	1,543	14	1,639	12
중남미	3,870	28	2,762	21	2,084	19	2,299	17
국제기구	1,196	14	164	1	23	0	105	1
합계	13,934	100	13,240	100	11,203	100	13,414	100

[표 4-11] 해외경제협력업무의 형태별 대출승인 실적 (단위: 억엔, %)

구분	2002년		2003년		2004년		2005년	
	금액	%	금액	%	금액	%	금액	%
엔차관	5,531	100	5,877	100	7,986	100	5,698	100
해외투융자	5	0	-	-	-	-	-	-
합계	5,536	100	5,877	100	7,986	100	5,698	100

※ 출처 : 자료 : 「ECA 국제기구편람」, 2006, 한국수출입은행

국제금융업무의 지역별 대출실적은 1.3조엔이며, 해외경제협력업무를 통한 대출실적은 5,698억엔 규모로 이루어지고 있다.

□ 활용사례

- 스리랑카 골항 개발프로젝트 내년(2005년) 착수예정

Project name	스리랑카 골항 개발프로젝트
Country	스리랑카
Project Status	착수예정
Client	스리랑카 정부
Background	스리랑카 정부는 14년간 휴면상태에 있었던 스리랑카남부 항구도시인 Galle항 신항만 개발 프로젝트를 2005년에 착공하기로 결정하였다.
Description	240m 길이의 2개의 다목적 터미널, 800m 길이의 외항방파제, 350m 내항방파제 건설, 소형선박용 175m의 터미널, 인접 도속도로와 연계한 도로망 확충, 부두시설 및 장비의 현대화 등 구항은 관광유적지와 연계한 요트경주, 보행자 거리를 넓게 만들어 관광을 진흥시킬 수 있을 것으로 기대된다.
Project Cost	소요자금 1억4천만 달러
Project Financing	JBIC가 일본정부를 대행해 제공하는 공적개발원조자금으로 조달

※ 출처 : KOTRA, 2004.06.11, 자료정리

- 브라질, 상파울루 지하철 사업 입찰

Project name	브라질, 상파울루 지하철 사업 입찰
Country	브라질
Project Status	PQ
Client	Governo do Estado de Sao Paulo
Background	상파울루 지하철 공사는 지하철 4호선 및 5호선에 대한 기술자문 서비스, 감독, 조사 서비스에 대해 제안서 제출할 수 있는 업체 선정을 위한 Short List Process를 시행할 예정이다.
Description	4호선은 12.8km의 연장에 5개 역사를 건립하게 되며, 5호선 사업은 11.7km의 연장에 11개 역사 건립 및 26량의 신규 열차를 도입하는 사업이다. Short List Process : 세계은행 가이드라인에 따른 국제 경쟁 입찰 방식 (Short List에 포함된 업체만이 향후 제안서 제출 가능) 6개 업체가 포함되나, 자격 있는 업체가 없는 경우를 제외하고 1개국에서 2개 이상 업체 선정불가하다. 자격 있는 업체가 없는 경우를 제외하고 적어도 1개 업체는 개도국에서 선정한다.
Project Cost	지하철 4호선 2단계 사업은 총 9억 2천만 달러 5호선 사업은 총 39억 달러
Project Financing	IBRD 및 JBIC


※ 출처 : 해외건설종합정보서비스, 2011.08.03, 자료정리

- Surabaya Urban Development Project-MASTRIP 1

Project name	Surabaya Urban Development Project-MASTRIP 1
Country	Indonesia
Project Status	PQ
Client	Directorate General of Regional Infrastructure Development Ministry of Human Settlement and Regional Development
Description	Construction of Road ; Length 4.18 km,Width 2 x 7m
Project Cost	Loan Amount : US\$106.89 Million
Project Financing	JBIC

※ 출처 : 해외건설종합정보서비스, 2000.07.04, 자료 정리 해석

- 일본 Toyo Engineering사의 Petrobras와의 자원협력사업

Project name	일본 Toyo Engineering사의 Petrobras와의 자원협력사업 ⁸⁰⁾
내용	일본 Toyo Engineering은 JBIC와 협력하여 Petrobras를 대상으로 Project Financing을 수행한 결과 브라질 시장에 성공적으로 진출하였다.
진출방법	 <p>Petrobras 및 JBIC 협력 현황</p> <p>자원 개발 의지 높 + 투자가능 개발비용 低</p> <p>Project Financing 역량 확보 필요</p> <p>JBIC와 지속적 MOU 체결</p> <p>자금력 자원</p> <p>JBIC는 Petrobras의 자원 개발을 위한 자금을 지속적으로 제공하여 일본 기업의 프로젝트 참여 기회를 창출하였다.</p> <p>브라질 주요 프로젝트 수주 현황⁸¹⁾</p> <p>Point Lisas (Trinidad, '97)</p> <p>Salvador (Petrobras, '96)</p> <p>Sergipe (Petrobras, '95)</p> <p>Rio de Janeiro (Petrobras, '90)</p> <p>Sao Paulo (Petrobras, '96)</p> <p>Porto Alegre (Petrobras, '93)</p> <p>Cubanas (Petrobras, '97)</p> <p>Petrobras와 JBIC의 협력 현황</p> <p>Petrobras는 브라질의 국영석유회사로 대표적인 석유 제품 및 연료용 알코올의 판매업체이다. Petrobras의 자원 개발의지와 JBIC의 투자가능 개발비용으로 Project Financing⁸¹⁾이 이루어져 지속적 MOU를 체결하였다. JBIC는 자원 개발 자금을 지속적으로 제공하여 일본 기업의 프로젝트 참여 기회를 창출하였다.</p> <p>2012년에 Toyo Engineering은 Petrobras가 추진하는 1천800억 엔(약 23억5천만 달러) 규모의 브라질 최대 석유화학단지의 수처리 및 발전 프로젝트를 수주하였다.⁸²⁾</p>

80) 김성일(2009), 「자원개발 연계형 해외건설 및 플랜트 진출지원 방안 연구.1,자원개발 연계시장 잠재력

3) Jetro(Japan External Trade Organization, 일본무역진흥회)

□ 개요

정부관련 조직으로 일본의 수출 진흥을 위해 1951년에 설립된 JETRO는 일본의 무역진흥에 관한 사업을 총괄하고 있는 전액 정부출자의 특수법인이다. 일본의 대외무역을 진흥하기 위해 독립적으로 일본과 해외 국가들의 무역과 투자의 촉진 업무를 담당하고 있다.

JETRO는 일본정부가 연간 절반이 넘는 경제적 지원을 제공하고 있으며, 2011년 현재 55개국에 73개가 넘는 지사를 가지고 있고 일본 내에 30개의 사무소가 있다.

JETRO는 수입촉진사업, 산업협력, 기술교류 및 투자 촉진, 개발도상국의 무역, 산업진흥협력, 국제교류 촉진 등 교역상대국과의 경제 협력 및 우호관계 증진을 위한 활동하고, 주요업무는 무역과 투자 등에 관한 정보수집, 조사 및 그 성과보급, 일본산업의 홍보, 무역 투자거래 알선, 박람회, 견본시장 등의 개최 및 참가 알선 등을 수행하고 있다.

□ 지원 대상 프로젝트

개발도상국과의 무역거래 확대를 지원하고, 자립할 수 있는 경제성장을 위해서 상대국의 산업육성을 지원한다.

□ 현황

JETRO는 세계 50여개국에 약 70개의 해외사무소를 보유한 일본의 정부기관이다. 각국의 JETRO 해외사무소에서는 일본에 거점설립을 고려중인 외국기업에게 각종 정보제공 및 개별상담 등 다양한 지원을 제공하고 있다.

□ 활용사례

JETRO 비즈니스 서포트 센터(Invest Japan Business Support Centers)를 통하여 일본투자 및 사업과 관련된 다양한 정보의 제공, 기업 맞춤형 컨설팅 서비스, 임시 무료 사무실 공간의 제공 등이며, 외국 기업의 일본 진출을 돕는 원스톱 서비스 서포트 센터를 운영하고 있다.

분석 및 진출모형 구축방향」, 총괄보고서, 국토연구원, 2009

81) 은행 등 금융기관이 사회간접자본 등 특정사업의 사업성과 장래의 현금흐름을 보고 자금을 지원하는 금융기법. 두산백과

82) 해외건설협회, 2012.01.04.



[그림 4-9] JETRO의 해외 지사
자료 <http://www.jetro.go.jp>

[그림 4-8] JETRO 해외 사무소에서의 지원
흐름도
자료: <http://www.jetro.go.jp>

• 일본, 필라와 경제특구 개발

Project name	일본, 필라와 경제특구 2013년 초부터 건설 시작 - JETRO와 UMFCCI가 공동으로 추진 예정
Country	미얀마, 필라와
Project Status	진행중
Client	미얀마 건설부 산하의 주거주택개발국(DHSHD)
Background	주거주택개발국(DHSHD)은 1990년에 Myanmar International Terminal Thilawa, 2001년에 Thilawa Industrial Zone 등을 개발했다. 필라와 항구는 미얀마 수출입 물동량의 85%를 차지하고 있다. 2011년 1월 미얀마 경제특구법에 의해 경제특구 건설이 시작될 예정이다.
Description	필라와 경제특구 조성 프로젝트는 UMFCCI와 JETRO의 주도하에 본격적으로 진행되며, 예상 착공 시기는 2013년 1월로 알려짐. 개발계획에 따르면 도쿄돔 510개분의 2400ha (5900에이커)의 규모로 조성될 것으로 예상된다.
Project Cost	총 사업비가 3000억 엔(약 37억 달러), 초기 투자액은 4억5000만에서 5억 달러로 예상된다.
Project Financing	도로와 항만, 전력, 상하수도 등 주변 인프라 정비는 일본의 ODA 자금을 통해 지원받는다. 사업자금은 미얀마-일본 기업 컨소시엄의 자체 투자와 JBIC 등의 용자로 확보할 것으로 예상된다.
자료	

※ 출처 : KOTRA, 2012.11.19 자료정리

4) 공적개발원조(ODA) 연계 지원체계

□ 실행 체제의 개요/특징

일본의 ODA는, 크게 엔 차관, 기술협력, 무상 3가지로 나눌 수 있으며, 엔 차관은 국제협력은행(JBIC), 기술협력은 국제협력기구(JICA), 무상은 외무성 경제협력국과 국제사회협력부(국제기관에의 거출분)가 실시기관이다. 이러한 구조는, 2006년 8월 외무성 개혁으로 변경되었다. 경제협력국을 대신해, 새롭게 국제협력국이 신설되었고, 경제협력국이 실시하고 있던 무상 원조와 국제사회협력부가 실시한 국제기관 개발자금 거출 부분이 통합되어 유기적 제휴를 도모함과 동시에, 상호 보완적인 상승효과를 가지는 효율적인 원조 실시를 목표로 하게 되었다.

또한, 2008년에는 신JICA법이 시행되어 JBIC의 엔 차관 부문이 신JICA 하에서 엔 차관, 기술협력, 무상(ODA실시 부분)이 일원적으로 관리·운영되고, 일본의 ODA 정책의 기본적인 기획·입안·조정을 실시하는 기구로서 각료 레벨의 해외 경제협력 회의(내각총리 대신 아래 내각 관방장관, 외무대신, 재무대신, 경제산업대신이 더해짐)가 신설되었으며, 외무대신의 자문위원회로서, 국제 협력의 전문가로 구성된 「국제협력에 관한 전문가 회의」가 설치되었다.

3. 기타 국가의 해외시장 진출 지원제도

① 영국

□ BE

영국은 BE를 통해 건설용역업체의 해외수주를 지원하며 순수 민간기구로 알려져 있으나 실제로는 정부지원을 받고 정보수집 이외에 로비, 마케팅 등의 업무를 수행하고 있다.

※ BE(British Expertise)

- 사절단 구성, 회의주선, 특화된 훈련프로그램 기획
- 프로젝트에 대한 조회 및 판단, 시장정보 수집
- 회원사의 전문가로서 경쟁력에 영향을 미칠 수 있는 사안에 대한 대정부 로비
- 회원사의 이익과 문제해결을 위하여 유럽의회, 세계은행, 국제금융기구와 공동작업
- 회원사들의 특정문제 해결

□ 공적개발원조(ODA) 연계 지원체계

• 최근 동향

공적개발원조(ODA)는 개발도상국을 대상으로 하는 빈곤삭감(reduction in poverty)을 국가 정책으로 하고 있으며, 1997년에 독립 관청으로 국제 개발성(DFID)을 설치하였고, 수상, 재무 장관과의 견고한 정치적 협력 관계를 통해, 개발원조라고 하는 복잡한 문제에 대해, 실효적으로 대처하고 있다.

2002년에 채택된 국제 개발법안(International Development Act of 2002)에 빈곤 삭감에 대한 목적을 명기하였으며, 정기적으로 간행되는 국제개발백서에 명확한 정책을 제시하고 있다.

2000년도부터 2004년도에 걸쳐 영국의 ODA예산은 실질 30%의 증액이 있었다. 그리고 2004년도의 ODA실적은 79만 달러로 세계 제4위였지만, 2006년도의 ODA실적은 124억 6,000만 달러로 일본을 제쳐 세계 제2위가 되었다.

목적과 방향성의 측면에서 보면 1997년, 노동당 정권에 의한 영국 개발원조는, 빈곤 삭감으로 목적을 맞추었으며, DFID는 원조를 빈곤자 수가 많은 저소득국 및 빈곤삭감의 정책 개혁을 적극적으로 실행하는 나라에 집중시키는 정책을 펼쳤고, 원조 방법으로는 개별 프로젝트에서부터 프로그램형 지원(수입국 정부가 빈곤삭감을 위주로 할 경우에는 적극적으로 직접 재정지원을 실시)을 중시하는 방향으로 전환하고 있다.

대상 지역으로는 서브 사하라·아프리카, 남부아시아 등의 취약 국가 활동에 초점을 맞추고 있으며, 나이지리아, 이라크, 인도, 아프가니스탄, 탄자니아, 수단, 방글라데시, 파키스탄, 가나, 말라위가 주요한 파트너국이다.

또한 영국은 사회적 인프라 원조에도 힘을 쓰고 있으며, DFID는 2005년부터 08년에 걸쳐 2국간 원조의 90%를 최빈국에 할당하고 있고, 이 안에서도 아프리카, 아시아에 대한 원조를 증대시키는 한편, 라틴 아메리카에 대한 원조를 축소하고 있다.

□ 국제 개발성(DFID)

국제 개발성은 영국에서 개발원조 정책 책정 및 실시를 담당하는 기관이다.

과거 1997년까지 보수당 정권에서는, 외무부의 하부기관으로서 해외 개발청(ODA)이 설치되어 있었으나, 새롭게 발족한 노동당 정권에서부터, 독립 기관으로서 DFID를 설립하고 국제 개발을 담당하는 각 내각의 장관을 두었다. 그 때까지 해외개발청의 장관은, 내각에 설치된 각외 장관에 지나지 않았고, 외무장관의 관할 하에 있었지만, 현재 DFID는 다른 기관과 대등한 입장에서, 개발원조 정책을 책정하며, 다른 관련 부처와의 사이에 관련 정책에 대해 조정을 실시하는 것이 가능해 졌다.

영국이 실시하는 개발원조는 원칙적으로 무상자금 협력이며, 2001년 4월 이후, 영국의 2국간 원조는 100%가 되었다.

□ CDC 그룹(CDC Group plc)

영국의 개발원조는, DFID에 의해 실시되고 있으며, 1997년 이전에는, 수출지원계획으로서 무역산업성(DTI: Department of Trade and Industry) 관할 하에 혼합차관을 염두에 둔 무상자금계획으로서 ATP(Aid and Trade Provision)가 행해지다가 폐지되었다.

개발 원조의 실시기관은 아니지만, 원조에 관련한 활동을 실시하는 기관으로서는 CDC 그룹(CDC Group plc)이 있다. CDC 그룹은 구식민지 제국을 중심으로 하는 개발도상국에 대한 투자를 촉진하여 개발을 촉구하는 것을 목적으로 하고 있다.

CDC 그룹은 1948년에 식민지 개발 공사로서 발족한 후, 1963년에 영연방개발공사(CDC)가 되었으며, 이후 1999년에 민영화된 CDC 그룹이 되어 현재에 이르고 있다.

CDC 그룹의 주식은 DFID가 100%를 소유하고 있지만, DFID의 정책적 관여를 받

는 일 없이, 독립 민간기업으로서 채산성이 전망되는 도상국의 개발 펀드 투자를 실시하고 있다. 2004년 CDC 그룹은 펀드운영 부문을 자회사화하여, 펀드 투자를 실시하는 펀드(Fund of Funds)가 되어 출자를 시행하였다.

② 네덜란드

□ NEDECO

네덜란드의 경우 민관합동조직 및 대형업체와 중소기업체의 컨소시엄 형태로 해외 진출 경쟁력을 제고하고 있다.

※ NEDECO(Netherlands Engineering Consultants)

- Program Development : 업계의 해외진출에 도움이 되는 조직에 참여하거나 조직을 결성
- Project Development : 특정 개발 프로젝트의 업체와 공동으로 사전조사 및 과업지시서 작성에 직접 참여
- Public/Private Partnerships : 민관합동조직을 운영, 협력을 통한 해외경쟁력 강화
- Promotion : 회사 정기간행물 발간, 브로셔 제작 및 해외배포 등 홍보활동

③ 프랑스

□ 공적개발원조(ODA) 연계 지원체계

• 최근 동향

프랑스의 2006년도 ODA실적은 106억 100만 달러로 세계 제4위로서, 2005년도보다 2.9% 증가. 2006년도 ODA의 GNI대비는 0.47%로 2005년도부터 변화 없는 상태로, 국제기관을 통한 원조 비율은 25.3%(2006년도)이며, 증여비율은 86.9%(05/06년도)이고, 2국간 원조는 95.6%(06년도)가 비구속성 원조(Untied Aid)이다.

지원 지역은 서브 사하라·아프리카, 중동·북부아프리카가 차지하는 비율이 크며, 빈곤국으로의 증여 1/3은 교육과 건강 증진에 활용하고 있다.

밀레니엄 개발 목표에 관한 방안으로 프랑스는 원조 분야마다의 전략을 세우고 있고, 프랑스의 원조는 지구 공공재(GPGs)를 보호하기 위한 수단의 일부이며, 특히 전염병의 예방, 기후 변동에 대한 대처, 생물 다양성의 보호를 중시한다.

2006년 12월에는 원조 효과에 관한 파리 선언 내에 구체화된 목표 시행을 위한 행동 계획을 승인했으며, 이 계획은 예측 가능성, 보완성, 원조 제공국 측의 분업, 인적·자금적 자원의 분권화에 관한 권고를 포함하고 있다.

프랑스가 도입한 「파트너십 문서」는 프랑스의 개발 원조에 종사하는 모든 당사자

와 우선 연대존의 파트너국과의 대화의 기초가 되고 있으며 그 주요한 목적은 개발정책에 대한 파트너국의 소유권을 강화하는 것이고, 2006년 12월에 프랑스가 채택한 「민주적 통치 전략」도 역시, 소유권의 개념을 강조하고 있다.

그러나 NGO에서는 프랑스 공적개발원조에 대해서 채무면제나 유학생 원조, 국내의 난민 원조 등의 금액이 비교적 크고, 실질적인 프로그램 원조의 증가율이 적다고 하는 비판도 있다.

- 국제 협력 관계 각료 위원회(CICID)

프랑스는, 1998년의 원조 개혁 시에, 개발 원조 정책의 입안·조정을 담당하는 위원회로서 수상을 의장으로 하는 국제협력관계 각료위원회(CICID)를 설립하여 지금까지 연1회 정도 개최하고 있다. CICID의 사무국은, 외무부와 경제·재정·산업성이 공동으로 근무하며, 그 외 관련 부처도 추가 구성되는 작업부회가 CICID 아래에 복수로 구성되어 있다.

- 외무부 국제 협력·개발총국(DGCID)

1998년의 원조 개혁에 의해, 기존에 존재하고 있던 협력성이 외무부에 흡수되어 외무부의 문화·과학기술총국과 협력성을 합병함으로써, 새롭게 외무부 국제 협력·개발총국(DGCID)이 발족되었으며 외무부가 소관하는 개발 원조와 관련한 정책 책정 및 원조를 실시하고 있다. 또한 문화 교류 등을 직접적으로 실시하는 기관이기도 하다.

- 경제·재정·산업성 국고 경제정책총국(DGTPE)

이전까지 경제·재정·산업성에서는, 대외 경제 관계국(DREE)이 개발 원조를 담당하고 있었지만, 2004년에 소속 내부의 국고국, DREE, 예산국이 통합되어 국고 경제재정총국(DGTPE)이 발족되었다. DGTPE는, 차관, 국제기관으로의 거출, 채무면제, 무상자금 협력과 관련한 정책 책정을 실시하고 있다. 차관, 무상자금 협력은 프랑스 개발청(AFD)이 실시기관이 되지만, 타이드 원조는 DGTPE가 직접적인 실시 담당기관이다.

- 프랑스 개발청(AFD)

프랑스 개발청(AFD)은, 1998년의 원조개혁에 의해, 프랑스 ODA의 「주요 실시기관」으로 자리매김해 오고 있으며, 무상/유상자금 협력, 기술 협력을 포함한 프랑스의 개발원조 전반적인 실시를 담당하는 기관이 되었다.

AFD는 외무부 및 경제·재정·산업성의 공동 관할 하에 있으며, 조직 자체 보증 계획

을 통해, 자회사의 PROPARCO를 통한 마켓금리에 의한 융자도 진행하고 있다.

④ 독일

□ 공적개발원조(ODA) 연계 지원체계

- 최근 동향

2006년도 독일의 ODA실적은 104억 3,500만 달러로 세계 제5위이며, 2005년도보다 1.7% 증가하였다. 국제기관을 통한 원조의 비율은 32.7%(2006년도)이며, 증여비율은 82.4% (05/06년도)이고, 2국간 원조는 93.3%(06년도)가 비구속성 원조(Untied Aid)이다. 2001년에는 밀레니엄 개발 목표 달성을 위해 「빈곤삭감을 위한 2015년 행동 계획」을 내각회의에서 승인하여, 빈곤삭감을 개발 원조의 최대의 중요목표로 설정하였다. 이와 같이 독일은 밀레니엄 개발 목표의 달성을 중시하고 있으며, 2010년까지 ODA의 GNI대비 0.51%, 2015년까지 0.7%를 달성하는 것을 목표로 하고 있으나, 2006년도 실적은 0.36%이며, 2005년도부터 상승하고 있지 않다. 독일의 EU 및 유럽 개발 기금을 통한 지원 합계는 ODA예산의 약 20%에 해당한다.

최근에는, 나이지리아, 이라크, 중국, 카메룬, 인도네시아, 잠비아, 가나, 인도, 이집트, 세르비아가 독일의 주요 파트너국으로 등장하고 있다. 독일은 국가 주도의 빈곤삭감 전략을 원조 공여의 공동 프로그램 기초로 하고 있으며, 장기간의 서약(commitment)을 통해 다른 원조국과의 공동 자금 제공 프로그램에 참가하고 있다. 또한 최빈국에 대한 원조 중요성은 이해하고 있으면서도, 중국과 인도의 세계 빈곤층의 50%가 살고 있는 현실에 따라, 경제적으로 보다 발전한 국가에 대한 원조도 밀레니엄 개발 목표의 달성에 필요하다고 강조하고 있다.

- 실행 체제의 개요 및 특징

독일의 개발 협력 시스템은 복수 조직이 관여하고 있으며, 연방개발협력성(BMZ)은 2003년에 개편 되어 2국간, 다국간, 분야별 역할을 통합하여 수행하고 있다.

실시 기관으로서는 기술협력공사(GTZ)와 부흥금융공사(KfW) 2개 기관이 있으며, 이 밖에도 ODA예산에 의해 운영되고 있는 조직은 30개 이상이며 연방 정부기관, 비정부기관, 주 정부기관 등을 포함하고 있다.

- 독일 연방 경제협력성(BMZ)

개발 원조 계획의 기획·입안에 관해서는, 2국간 원조 개국 기관을 통한 원조, 자금 협력, 기술협력 등의 원조 성격을 불문하고, 연방경제협력성(BMZ)이 중심적인 역할을 수행하고 있다.

독일에서는, BMZ 이외의 기관에도 일부 ODA예산의 배분이 이루어지고 있지만, 국제기관으로의 거출 등 지극히 한정되어 있고, 대부분의 예산은 BMZ에 배분되어 조직을 통해 실시 기관에 거출된다. 예를 들면, 독일에서 무역·투자 정책을 포함한 경제정책을 주관 하는 연방 경제기술성(BMWi)에도 ODA예산이 배분되고 있으나, 그 예산은 전체 예산의 0.2%에 지나지 않고, 그 대부분이 기관이 주관 하는 국제기관으로의 거출금이다. 또한, BMZ는 정책 기획·입안을 담당하고 있어, 원조 실시는 시행하고 있지 않다.

□ 부흥 금융공고(KfW)

부흥 금융공고는 수출신용 업무 및 민간금융기관이 보증 참여할 수 없는 독일 경제 부흥을 위한 프로젝트에 대해 대출 실시를 그 목적으로 하고 있다.

따라서, 독일 국내개발을 위한 중장기 자금 공급을 담당하는 한편, 도상국으로의 2국간 자금원조(ODA·OOF를 포함)를 실시하고 있으며, 산하에 개발도상국으로의 장기 프로젝트 용자·출자를 실시하는 독일 투자·개발 협회(DEG)가 있다.

□ 독일 기술협력공사(GTZ)

독일에 의한 기술 협력의 주요 실시기관. BMZ으로부터의 수주가 전체 활동의 82%를 차지하고 있다.

□ 국제 향상 교육·개발 협회(InWent)

인재육성을 실시하는 국제 협력 기관으로 선진국·도상국을 불문하고 산업분야를 중심으로 하는 인재육성 지원을 실시하고 있다.

⑤ 스웨덴

• 최근 동향

2006년도 스웨덴의 ODA는 2005년도와 비교하여 14.7% 증가하였고 채무면제의 요소를 포함하여 39억 5,500만 달러에 이르고 있다. 스웨덴은 ODA의 GNI대비 0.7%를 달성하고 있으며, GNI대비 2005년도 0.94%에서 2006년도 1.02%로 증가하였다,

스웨덴은 GNI대비 1%를 개발 협력에 할당하는 것을 목표로 하고 있으며 특히 2001년도 이후 3년간 개발 협력 예산은 30% 증액되었다. 스웨덴의 개발원조는 NGO의 역할이 크며, 2국간 원조의 약 18%가 NGO전용으로 거출되고 있다.

국제기관을 통한 원조 비율은 27.9%(2006년도)이며, 1980년대까지는 유엔개발계획(UNDP)과 국제연합아동기금(UNICEF)에 대한 원조가 국제기관을 통한 원조의 과반을 차지하였으나, 최근 난민 지원에도 힘을 쓰고 있어, 유엔난민 고등판무관사무소(UNHCR)에 대한 원조가 증가하고 있다.

스웨덴 공적개발원조의 규모는 그리 크지 않지만, 질적으로 높은 원조를 실시하고 있어 국제사회에서 평가가 좋은 편이다. 스웨덴은 빈곤삭감에 초점을 맞추고 있기 때문에, 2국간 원조의 4분의 3은 최빈국을 대상으로 하고 있고, 2분의 1은 아프리카에 할당하며, 최근에는 이라크, 탄자니아, 모잠비크, 우간다, 에티오피아, 케냐, 수단, 아프가니스탄, 팔레스타인, 보스니아가 주요한 파트너국이다.

스웨덴 국제 개발청(Sida)은 장기적 원조 대상국을 축소하여 원조하는 것을 목표로 하고 있다. 이에 따라 2007년에 스웨덴은 2국간 원조의 대상국을 지금까지의 70개국에서 33개국으로 축소하였다. 이것은 스웨덴의 국제사회 영향력을 유지하고자 하는 외무부의 정책에 저촉되는 경우도 있으나, 기본적으로 외무부는 Sida의 어프로치에 대해서 협조하는 입장을 보여주고 있다.

- 실행 체제의 개요 및 특징

각 부처 장관으로서의 개발 협력 대신이 개발 원조에 대한 책임을 지고 있으며, 외무부장관(개발 협력 담당)과 외무부 전 지구 개발국이 보좌하는 체계이다.

개발 협력 정책의 기획·입안, 예산 계상은 외무부가 실시하며, 원조 실시에 대해서는, 국제기관을 통한 원조를 외무부 전 지구 개발국이 담당하고 있으며, 2국간 원조에 대해서는 국제개발청(Sida)이 담당하고 있다.

⑥ 캐나다

- 최근 동향

캐나다는 경제 원조의 영역에서 존재감을 나타내고 있으며, 미국이나 일본과 같이 원조액의 확대를 목표로 하는 것이 아니라, ODA/GNI라고 하는 부담율, 외무부에서 상대

적으로 자립한 개발청 주도의 체제, NGO와의 제휴 등의 특색 등을 통해 미들 파워로서의 외교를 전개하고 있다.

- 캐나다 국제 개발청(CIDA)

1968년에 설립되어 캐나다 의회의 관할 아래에서 국제협력장관의 지도에 따라, 외무부로부터도 비교적 자유로운 입장에서 개발 협력에 임하였다. 캐나다 국제 개발청은 캐나다 원조의 80%를 취급하고 있고, 다른 20%는 재무성과 외무·국제 무역성이 관할하며, 다국간 개발 은행이나 유엔 등의 국제기관으로의 거출금 등에 맞추고 있다.

1990년대에는 경제 상황이 악화되면서, 캐나다 국제 개발청을 외무부의 강력한 지도 하에 두어, 캐나다의 경제협력을 종래와 같은 국제 공공 이익 추구형에서, 보다 직접적으로 국익 추구형으로 변경해야 한다는 논의가 이루어지게 된다. 그리고 2000년에 접어들어 경기의 회복과 함께 아프리카 위주의 원조정책이 다시 활성화되었고, 이에 따라 서브 사하라·아프리카 국가들을 중시하는 정책기조에 맞추어, 캐나다 국제 개발청의 아프리카·중동국을 아프리카국(북부아프리카와 중동이 서브 사하라로부터 분리)으로 변화시키는 등, 조직 개혁을 꾀하고 있다.

- 정부 대체 어프로치(Whole-of-Government Approach)

캐나다 국제 개발청만으로는 개발 문제와 무역, 환경, 보건, 정의 등의 문제의 해결을 위한 원조의 한계가 있어 복수의 정부의 부처가 관련되어 있었다, 그러나 현재는 상호조정을 실시함으로써 일관성을 확보하고 있다. 그리고 중소득국에는 캐나다 국제 개발청이 창구가 되어 대응할 필요가 없으므로, 적절한 부처를 창구로 전환하여 활용하고 있다.

- NGO와의 제휴

캐나다 국제 개발청은 NGO와의 강력한 제휴를 추진하고 있으며, 양자의 제휴는, 재정·인사의 측면과 정책 측면에서도 강하게 유지되고 있다. 재정적으로는, 비영리 조직(NPO)으로서, 정부로부터의 거출이 재원의 60% 차지하며, 정부로부터의 독립성과 거출금이 문제의 소지가 될 수도 있으나, NGO에 대해서는 세제상의 우대조치를 제공해 주고 있다. 18만의 NPO 중 8만의 단체가 소득세의 면제나 기부 면세 등의 혜택을 받고 있고, NGO의 특전을 얻기 위해서는 민주성, 회계 처리의 투명성, 설명 책임 확보 등과 함께 활동 영역으로 빈곤 구제, 교육 촉진, 커뮤니티의 이익 촉진, 애드버커시의 제한 등의 요건을 갖추어야 한다.

⑦ 오스트레일리아

- 국제 개발청(Australia Agency for International Development: AusAID)

외무 대신의 소관 아래에서, 오스트레일리아 국제 개발청(Australia Agency for International Development: AusAID)이 ODA를 실시하고 있다. 각 부처의 아래에서 뿔뿔이 흩어져 있는 원조 부문을 1974년에 오스트레일리아 개발 원조청(Australian Development Assistance Agency)을 설치해 통합했지만, 1977년에 외무부에 흡수되었고, 1995년에 명칭을 오스트레일리아 국제 개발청(AusAID)이라고 변경하였다. 현재 AusAID는, 500명 정도의 스태프로 구성되어 있으며 23개의 해외 사무소를 가지고 있다.

⑧ 덴마크

□ 덴마크 건축가 협회 (Danske Ark (<http://www.danskeark.dk/>))

해외 시장 개발 지원 사업으로 정기 간행물 발간, 국제 법적 분쟁 무료 지원 업무, 각종 해외 시장 개발 관련 상담, 덴마크 외교 통상부와 연계된 국제 컨퍼런스 및 전시회 개최 등을 시행하고 있다.

□ 덴마크 외교 통상부(www.um.dk)

- 해외 시장 개발 지원 사업

건축 설계사를 포함한 직원 100인 미만인 중소기업체를 대상으로 해외 사업 개발 관련 상담 국제사업개발에 대한 지원을 하고 있다. (연 총예산 150,000,000DKK (20,110,000EUR)) 또한, 정기적인 무역 대표단 파견 시 건축 디자인 관련 업체의 참여 및 지원을 시행하고 있다. (2012년 덴마크 무역 대표단이 한국에 파견 시 5개의 건축 및 디자인 관련 업체 동참) 이와 더불어 해당 국가 대사관 및 영사관과 연계된 신사업 개발 및 메치메이킹에 대한 지원도 이루어지고 있다.

덴마크 국가 및 건축 브랜드 확립을 위한 다양한 컨퍼런스 및 전시회를 덴마크 및 해외에서 개최하거나 지원해 주고 있기도 하다. (2011년 덴마크 대사관 주관 '덴마크 친환경 컨퍼런스 개최' 를 국내에서 개최)

□ 덴마크 건축 센터 (www.dac.dk)

다양한 건축 관련 이벤트 및 전시회를 개최하고 있다.

제5장 해외시장 진출 사례분석

1. 국내 건축서비스업체의 해외시장 진출 사례
2. 해외 건축서비스업체의 해외시장 진출 사례
3. 국내 건축서비스업체의 해외진출에 대한 인식

1. 국내 건축서비스업체의 해외시장 진출 사례

① 로컬 컨소시움 : Cité de la mer(K건축)

□ 사업개요

-
- 위치 : Frange Maritime, East Oran, Algeria
 - 부지면적 : 88,849 m²
 - 연면적 : 590,598 m² (지상 494,099 / 지하 116,499)
 - 용적율 : 4.37 %
 - 프로그램 : 주거(1,981units + 상업)
 - 건축주 : SNASCO(사우디아라비아시행사) + EPLF(알제리Oran 주택공사)
 - 발주방식 : 수의계약
 - 사업기간 : 2008. 08 ~ 2009. 03(Holding)
 - 설계기간 : 2008. 08 ~ 2009. 03
 - 공사비 : 400,000,000 euros
 - 대출 및 보증, 보험가입 : 해당사항 없음
-

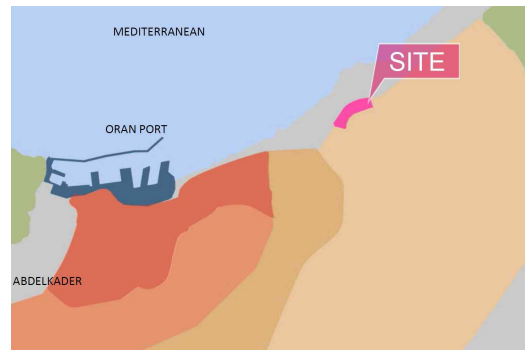
□ 계획 요건 및 개념

알제리 오란시는 역사적 유서가 깊고 경제와 사업의 중심지로 기능하고 있는 도시이다. 최근 세계의 투자자와 기업가들이 몰리면서 알제리의 경제와 산업 중심지로 부상하였고 알제리 정부는 이를 기회로 지중해의 자궁심을 지닌 국제적인 경제 도시로 성장시키기

위한 정책을 추진하여 국내외 투자자들이 선호하는 환경을 만들기 위해 대규모 프로젝트 건설 여건이 구축되고 있는 상황이다. 이러한 대규모 프로젝트는 오란시의 현대화를 가속시키고 있다. 현재 ‘Eastern Oran’ 으로 알려진 신대학병원센터를 포함하여 모토웨이, 신 교육기구 등 다양한 기관들이 조직되고 있으며 오란 전역의 농업지역을 연결하는 트램이 2010년부터 운영되고 있다.



[그림 5-1] 알제리 국가 위치도



[그림 5-2] Cité de la mer 대상지 위치도

□ 사업추진 경위 및 방법

Site가 위치한 Oran 현지 설계사무소 (알제리 현지의 파트너 건축사무소) UTIC는 K건축과 사업제안을 통해 설계권을 수주하였다. 그리고 건축주인 SNASCO가 사업 자금조달을 담당하고 EPLF에서 대지를 제공하며 역시 건축주 SNASCO가 전체 사업을 총괄하는 PM 역할을 수행하였다.

현지 실무 업체 협업은 기본설계까지 한국 업체(모든 협력업체 분야 포함)에서 진행한 후 실시설계를 알제리 현지 사무실에서 진행하였다. 특히 K건축과 UTIC은 2007년 이후 지속적인 협업 관계를 유지하여 별도 현지 사무소를 개설하였다.

- 건축주 : SNASCO(자금담당) + EPLF(대지 제공)
- PM : SNASCO Oran Branch Office
- CM : (주)건원 엔지니어링
- 건축가 : (주)종합건축사사무소 건원 + UTIC(알제리 현지 사무소)
- 시공자 : 선정전에 프로젝트 Holding

□ 사업수행 절차

- 기본적인 기획설계(Esquisse)를 건원에서 진행한 후 SNASCO 회장에게 PT
- 프로젝트 계약

- K건축에서 계획설계(APS)를 진행
- 알제리 ORAN 현지에서 사업 설명회 개최를 개최
- 기본설계 이후 현지 협력업체와 미팅 및 인허가권자 접촉
- 기본설계 진행(APD)중 EPLF의 조직변경에 따라 프로젝트 무기한 중단

□ 국내 신고 및 현지 인허가 절차

- 국내에서는 해외 건설협회에 신고
- 현지 인허가 절차는 현지 사무소(UTIC)에 의한 계획설계안으로 현지 인허가권자와 접촉 시작
- K건축에서는 현지 출장 중 현지 인허가권자를 접촉하여 프로젝트 설명 지원



[그림 5-3] 오란시 전경 및 대상지 위치

② 국제현상설계공모 : Katara Project(S건축)

□ 사업개요

-
- 위치 : Doha, Qatar
 - 부지면적 : 178,505 m²
 - 연면적 : 196,355 m²
 - 프로그램 : 호텔, 워터파크, 극장, 상업시설, 컨벤션, 다목적홀
 - 건축주 : Katara(Qatar공공발주기관)
 - 발주방식 : 지명현상설계 당선
 - 설계기간 : 2011.11.17 ~ 2012.02.17
 - 설계비 : 177억원
 - 보증 : Performance Bond(\$234,890)
 - 보험 : PI Insuranc (사고1건당 최대 QR 3,500,000)
-



[그림 5-4] Katara Project 마스터플랜

□ 계획 요건 및 개념

카타르 도하 해안가 중심지역인 West Bay와 the Pearl의 중간에 KATAR Cultural Village라는 문화, 상업지역이 새로이 개발되고 있는 중이며 이 프로젝트는 그 끝단에 위치한 네 번째 단계의 개발사업이다. 발주처는 각 350~400여실 규모의 5성, 4성급 호텔과 리테일, 마리나 외 야외 테마파크를 요구하였다.

□ 사업추진 경위 및 방법

- 해외시장 진출을 위한 현지 시장조사 및 업체 네트워크 발굴 과정에서 로컬 업체를 통해 KATARA의 발주정보를 입수
- 2006년 도하 아시안게임 및 관련시설 공공발주기관인 KATARA의 지명 현상설계에 참여, 그 결과 SOM 등 국제적 업체와 경쟁하여 1등으로 당선하였으며, 현상설계 당선 후 왕실 보고 및 수많은 발주처 협의를 통해 설계 계약
- 향후 카타르시장의 잠재적 가치를 인정하여 2012년 지사를 설립

□ 국내 신고 및 현지 인허가 절차

- 국내 해외 건설협회에 신고 해당사항 없음
- 현지 설계사무소와 컨소시엄 구성, 당선 후 삼우 지사 설립

③ 국내 디벨로퍼 컨소시움 : Uzbekistan Tashkent City Development(H건축)

□ 사업개요

- 위치 : Tashkent City, Uzbekistan
- 부지면적 : 472,396m²
- 연면적 : 1,087,603m²
- 프로그램 : 주거시설, 업무시설, 상업시설, 숙박시설
- 건축주 : 디벨로퍼 Jisong Korean Industrial + 대한이앤씨
- 발주방식 : 디벨로퍼의 직접발주
- 사업기간 : 2006. 02 ~ 2009. (Holding)
- 설계기간 : 2006. 07 ~ 2008. 09 (실시설계완료)
- 대출 및 보증, 보험가입 : 해당사항 없음



[그림 5-5] 타쉬켄트시 위치도



[그림 5-6] 우즈베키스탄 주변국 현황도

□ 계획 요건 및 개념

타쉬켄트 도시개발사업은 우리나라 주택재개발사업과 유사하며 주거시설과 비주거시설들의 복합 콤플렉스이다. 그리고 건축계획에 앞서 토지이용계획의 개념은 기존 도시국계획안을 반영함으로써 인허가 행정업무 기간을 단축하였다. 지하철 상부를 외부 공간으로 활용하여 토지사용의 효율을 최대화하고, 기능의 집적화에 따른 효율적 시설을 배치하였으며 대중교통 근접지에 집객성이 높은 상업 및 업무지역을 배치하였다. 또한 기존 녹지 및 역사보존시설과 연계한 외부공간을 계획하였다.

개발 계획은 단계별 개발계획에 따라 추진되었으며 1단계(주거단지 조성 및 국제 금융 업무 인프라 조성), 2-1단계(복합 중심타운 및 외국인 주거 단지 조성), 2-2단계(금융 및 국제 비즈니스 복합단지 조성)로 추진되었다.



[그림 5-7] 토지이용계획 기존 계획안



[그림 5-8] 토지이용계획 변경안

□ 사업추진 경위 및 방법

타쉬켄트시 현지 개발회사와 국내 개발사가 합작(Joint Venture(합작법인설립))하여 사업이 추진되었다, 이후 이주권문제로 타쉬켄트시와 합작회사의 MOU 체결 후 본격적인 사업을 진행할 수 있었다. 투자환경조사 및 사업타당성을 검토하였고, 조사내용은 우즈베키스탄 국가 기본정보, 개발 잠재력 검토, 우즈베키스탄에 대한 해외각국의 투자현황 및 우리나라의 산업진출 현황, 우즈베키스탄 주변국의 경제변화 동향 등 이었다. 사업계획안 및 관련문서작성은 계획초안(토지이용계획, 기본계획안, 지구단위계획안) 작성과 계획안 반영을 위한 별도의 시장조사로 실시되었다.

- 사업추진단계
 - 사업계획안확정: 3~4개월의 기간에 걸쳐 기본계획 및 실시설계가 확정
 - 현지 투자허가취득: 토지영구사용권 획득 후 프로젝트 기본계획승인
 - 관련계약의 체결: 계약체결에 따라 설계사 계약금을 수령
 - 현지법인 설립: 국내 국토교통부 장관에 신고필
- 현자사업운영단계

- 주재원파견
- 현지공장건설 및 가동: 1단계 착공(타쉬켄트시와 MOU체결 후 약 3.5년 소요)
- 사업중단: 외환위기, 달러상승에 따른 자금유동의 문제가 발생

[그림 5-9] 타쉬켄트시 개발사업 마스터플랜

□ 사업개요

□ 계획 요건 및 개념

주체가 되는, 신생 개발도상국 앙골라의 상징적 국가 기간시설로서의 역할을 부여하였다.

□ 사업추진 경위 및 방법

앙골라는 2006년 2월에 열리는 아프리카지역산유국 장관회의(The Conference of Ministers in Petroleum Department of Africa) 유치에 성공하였고 국가별 장관이 전용으로 이용할 숙박시설(Chalet)을 건설하기로 결정하였다. 앙골라 석유장관의 주체로 국영석유공사(SOANGOL)에서 직접 발주하였으며, 국영석유공사는 국가주요 기간시설(Infra-structure)의 부족과 급박한 공기문제 등의 해결을 위해 설계착수에서 시공완료까지 급박한 상황에 대처가능한 업체를 물색하였다. 이러한 배경에서 중동신화를 만들어낸 한국인의 Project 추진력 및 관리 능력에 대한 신뢰와 (주)G건축사사무소에서 진행 중인 Sonangol Headquarter Building의 설계관리 능력을 믿고 설계, 시공 용역의뢰를 직접 제안하였다.

□ 국내 신고 및 현지 인허가 절차

- 국내 해외 건설협회 신고(입찰 및 낙찰일, 계약, 착공 및 준공일 등이 신고)
- 입찰: 2005. 낙찰 및 계약: 2005. 07.
- 착수 및 준공: 2005.07~2006.11



[그림 5-10] Talatona Convention Center 조감도

2. 해외 건축서비스업체의 해외시장 진출사례 분석

1) 해외시장 진출사례

① 개방형 국제 현상설계 : 오슬로스키점프 스테디움 (JDS architects, 어번에이전시⁸³⁾)

□ 사업개요

-
- 위치 : Norway Oslo Holmenkollen
 - 부지면적 : 30,000 m²
 - 프로그램 : 스키점프 스테디움 및 제반시설
(스키점프, 관람석(29,102seat), 전망대, 기념품샵,
카페 및 홀만콜름 스키점프 박물관)
 - 건축주 : Oslo Kommune, Idrettsetaten
 - 발주방식 : 국제 현상 설계 후 당선
 - 사업기간 : 2007.02 ~ 2011.02
 - 현상설계당선 2007.09:
 - 공사비 : 700,000,000 NOK (€ 87,300,000 euros)
 - 총 설계비 : 총 공사비 기준 약 11%
 - 대출 및 보증, 보험가입 : 해당사항없음
-



[그림 5-11] 홀만켈름 스키점프 전경

□ 계획 요건 및 개념

스키점프는 노르웨이의 국민 스포츠로 각광받고 있다. 이런 배경에서 홀멘콜렌의 스키 점프대가 2011년 개최되기로 했던 국제 스키 대회에 기준에 못 미치게 되자, 노르웨이 정부가 기존의 스키 점프대를 허물고 새로운 점프대를 짓기로 결정하였다. 2007년 오슬로

83) 어번에이전시, 박희찬 자료제공

시는 이와 관련하여 국제 현상 설계를 개최 하였고 103개의 참가팀 중 JDS Architects의 안을 당선안으로 선정하였다.



[그림 5-12] 노르웨이 국가 위치도



[그림 5-13] 오슬로 도시 위치도

□ 사업추진 경위 및 방법

당시 JDS architects는 노르딕 국가에서 주목받는 홀만콜렌의 중요도와 인지도 때문에 당선 확률이 낮은 개방형 국제현상설계공모 방식이었음에도 불구하고 참가를 결정하였으나 결국 103개의 참가작 중 JDS architects의 안이 당선작으로 결정되어 설계권을 수주하였다. JDS architects는 수주 초반, 메인 건축가로서 운동 시설에 대한 경험의 부재, 어려서 경력이 부족하다는 인식과 산지가 대부분인 스칸디나비아 현지 출신이 아닌 산지가 하나도 없는 벨기에 출신이라는 지역적 불리함 등 여러 가지 이유로 당선 무산 위기를 겪었다. 그러나 인터넷과 미디어를 활용해 프로젝트의 당위성과 디자인의 장점 등을 널리 알리는 노력을 한 결과 사회적 동의를 얻을 수 있었다.

- 건축주 : Oslo Kommune, Idrettsetaten
- 건축가 : JDS architects, 어번에이전시
- 시공자 : NKR (철거) / Veidekke (지반공사 및 콘크리트) / Lecor (철골공사 및 외장공사)

설계권 수주 후 노르웨이인 건축가가 있어야 한다는 계약서 항목과 장래 노르웨이 건축시장 참여를 목적으로 JDS architects는 오슬로에 사무실을 개설하여 프로젝트 완료 시까지 운영하였다. 설계는 JDS 코펜하겐 사무실에서 현상설계, 기본 설계 등의 모든 디자인 관련 업무를 관장하고 JDS 오슬로 사무실에서 실시 설계를 관장하였다.

□ 사업수행 절차

- 현상설계 당선
- 클라이언트 프리젠테이션 및 설계협의
- 프로젝트 계약
- 노르웨이 오슬로에 현지 사무실 개소
- 기본 설계 및 계획 설계
- 노르웨이 왕가 및 클라이언트 프리젠테이션 및 설계 협의
- 건축 허가 제출 및 득
- 입찰 서류 및 도면
- 건설사 입찰 및 선정
- 공사 및 완료
- 2011 스키점프 국제 경기 대회 개최

□ 국내 신고 및 현지 인허가 절차

- 현지 JDS architects 오슬로 사무소에 의한 건축 허가권자 접촉 시작 및 득

□ 사업 분석 및 성과

JDS architects는 확률이 낮은 개방형 국제 현상 설계 임에도 불구하고 참가하여 당선되었다. 그리고 그 결과 많은 긍정적인 결과를 얻을 수 있었다. 왜냐하면 설계비(총 공사비의 11%)만으로도 높은 수익률 보장 받을 수 있었으며 국가적 상징인 홀만콜렌 스키 점프를 설계함으로써 노르웨이 내에서 뿐만 아니라 세계 시장에서 JDS architects의 인지도를 확보할 수 있었기 때문이다.

이를 통해 건설 경기가 활발한 노르웨이에서 추후PQ 등의 시장 참여 기회를 획득할 수 있었다. 이렇듯 JDS architects가 당선된 개방형 국제현상설계 공모의 경우는 당선 확률이 낮지만 건축적 디자인 혹은 공사비에 대한 여건이 타 민간자본 사업에 비해 상당히 좋기 때문에 건축적인 인지도를 얻거나 사업 확장을 위해 고려해 볼 수 있는 방식이다. 다만 회사 운영에 대한 세심한 고려가 필요하다는 점이 지적된다.

② 개방형 국제 현상설계 : Reflections at Keppel Bay (Studio Daniel Libeskind⁸⁴⁾)

□ 사업개요

- 위치 : Keppel Bay, Singapore
- 부지면적 : 79,400m²
- 연면적 : 200,000m² (지상)
- 용적율 : 250%
- 프로그램 : 주거 (1,129 units), 상업
- 건축주 : Keppel Land International Ltd.
- 발주방식 : 현상 설계 당선 후 수의 계약
- 사업기간 : 2005~2011
- 설계기간 : 2005~2007



[그림 5-14] 싱가포르 국가 위치도



[그림 5-15] Keppel Bay 위치도

□ 계획 요건 및 개념

대상지는 도시 중심을 연결하는 주 도로 및 대중교통 수간과도 아주 근접하게 위치되어 있어 편리한 교통 여건을 갖추고 있다. 또한 단지가 위치하게 되는 Keppel Bay는 싱가포르 정부차원에서 개발을 주도하고 있는 센토사 섬과 가까이 있기 때문에 입지적으로는 아주 유리한 조건이다.

건축주는 매우 창조적이고 상징적인 디자인을 요구하였으며 풍부한 녹지 및 식물 그리고 편리한 주민공동시설과 접목된 주거를 원했다. 특히 싱가포르의 랜드마크를 만들겠다는 조건으로 싱가포르 정부로부터 고도제한에 대한 incentive를 받아 진행된 주목받는 프로젝트였다.

84) 다니엘리베스킨트, 민승기 자료제공



[그림 5-16] Reflections 배치도

□ 사업추진 경위 및 방법

Site가 위치한 싱가포르 현지 local 설계사무소 DCA Architects와 협업으로 현상설계에 당선된 후 수의 계약을 통하여 프로젝트 설계권을 얻었다. 건축주인 Keppel Land International 아래에 업체들과 용역 계약을 맺고 각각의 회사들이 협업을 통하여 프로젝트 설계를 진행하였다.

- **건축주** : Keppel Land International
- **건축가** : Studio Daniel Libeskind
- **Architect of Record** : DCA Architects PTE LTD
- **MEP Engineer** : Beca Carter Hollings & Ferner PTE LTD
- **Civil Engineer** : T.Y. LIN International
- **Landscape Architect** : Hargreaves Associates + Sitetectonix
- **Lighting Designer** : Lighting Planners Associates PTE LTD
- **Curtain Wall Consultant** : R.A. Heintges & Associates
- **Contractor** : Who Hup

각각의 건축설계 단계에 있어 싱가포르 현지 또는 Studio Daniel Libeskind의 뉴욕 사무실에서 워크숍을 진행하여 필요한 내용을 논의, 조율, 결정을 하고 Studio Daniel Libeskind에서 필요시에 제출 자료를 제공하여 local업체가 검토 후에 건축주에게 보고 및 승인을 받는 과정을 가졌다.

싱가포르에서 진행되는 대부분의 건축 프로젝트는 정부 산하 기관인 URA (Urban Redevelopment Authority)의 관리 및 감독을 받는다. URA의 목적은 싱가포르라는 도시

국가 자체를 좀더 인간과 환경을 위한 이상적인 방향으로 발전시키는데 있으며 토지이용, 보존, 친환경, 건물계획등에 관리 및 감독의 역할을 수행하고 있다. 본 프로젝트에서 건축주는 건축비용 절감 및 판매수익 증대를 위한 면적 증가를 요청하여 건물 디자인에 반영되도록 요구하였으나 URA가 다양하게 제출된 설계안을 검토하여 설계자가 제안한 원안으로 진행하도록 건축주에게 요구하였다.

□ 사업수행 절차

- Studio Daniel Libeskind와 local업체인 DCA Architects 협업으로 현상설계당선
- 프로젝트 계약
- Studio Daniel Libeskind에서 전반적인 건축설계를 진행하고 DCA Architects에서는 설계 지원 업무 및 인허가에 필요한 내용을 수집, 준비.
- 설계 계획 일정에 의하여 싱가포르 또는 뉴욕에서 설계 단계별 1-2회의 workshop 수행
- 각각의 설계 단계 종료시 Studio Daniel Libeskind에서 싱가포르에 가서 Keppel Land 회장에게 presentation을 함
- 설계 단계별로 URA에게 설계 진행자료 제출 후 검토 의견 수렴 및 적용.
- 2007년 설계 작업 마무리후 bidding에 의하여 contractor 선정
- 2008년 ground breaking과 함께 show flat을 만들고 주거상품 판매 시작
- 2011년 공사 완료 후 주거민 입주 시작

□ 국내 신고 및 현지 인허가 절차

Studio Daniel Libeskind의 경우 Architect of Record의 역할이 없이 단지 Design Architect의 역할을 수행하는 관계로 자국내에서 (미국) 신고 및 인허가가 필요하지 않았다. 그래서 본 사업 진행에 필요한 단계별 인허가에 있어서는 Local 업체인 DCA Architect가 Studio Daniel Libeskind에서 설계 일정에 맞추어 제출된 자료를 취합하였다. 그리고 인허가에 필요한 내용 및 제출물을 만들어 인허가권자에게 제출하였다.

Studio Daniel Libeskind는 미국내 프로젝트가 아니고 Architect of Record의 역할이 없었으므로 사실상 인허가에 필요한 설계자료를 일정에 맞추어 Local architect에게

전달을 할뿐 실제적인 인허가 과정에 연관되지는 않았다.

□ 사업 성과 및 분석

건축주가 본 프로젝트와 유사한 주거상품의 개발 경험이 많이 있었기에 설계 수행을 위한 팀의 구성은 잘 이루어졌다. 싱가포르라는 지역이 갖고 있는 특수성도 기여를 했지만 한국을 포함한 아시아 전역에 sales marketing을 함으로써 buyer를 기다리는 것이 아니라 직접 찾아가는 적극적인 전략을 보인 건축주의 역할이 중요하게 작용하기도 하였다. 건축주는 본 프로젝트가 성공을 계기로 Studio Daniel Libeskind에게 유사한 주거 프로젝트의 설계 의뢰를 하였으며 현재 Design Development단계의 설계가 진행되고 있다.

③ 입찰 참가 자격 사전 심사방식 : 유라릴청소년센터(JDSarchitects, 어번에이전시⁸⁵⁾)

□ 사업개요

-
- 위치 : Lille, France
 - 연면적 : 6,000 m² (지상 / 지하)
 - 프로그램 : 유스센터, 유스호스텔, 유치원, 창업지원센터
 - 건축주 : SAEM Euralille
 - 발주방식 : JDS architects, 어번에이전시
 - 사업기간 : 2011.01 ~ 2015 완공예정
 - 현상설계당선 : 2011.04
 - 공사비 : €11,400,000
 - 대출 및 보증, 보험가입 : 관련사항 없음
-



[그림 5-17] 프랑스 국가 위치도



[그림 5-18] 릴 도시 위치도

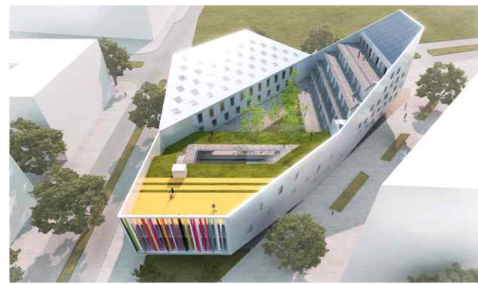
85) 어번에이전시, 박희찬 자료제공

□ 계획 요건 및 개념

프랑스 릴 청소년 센터는 건축물이 어떻게 하면 도시 조직으로서 자연스럽게 편입될 것인가에 대한 물음에서부터 출발한다. 이 개념에 따라 고속도로로 부터 릴로 진입하는 도시 초입부분에 위치하게 될 건물은 릴의 관문으로서 도시의 랜드마크 역할을 하게 될 것으로 예상된다.



[그림 5-19] 릴 청소년 센터 배치도



[그림 5-20] 릴 청소년 센터 조감도

□ 사업추진 경위 및 방법

JDS architects는 입찰 참가 자격 사전 심사제 방식의 현상 설계 참여 후 당선되었다. JDS architects는 코펜하겐 이외에 벨기에 브루셀(불어권)에 사무실이 있으며 같은 언어권이자 인접 국가인 프랑스에서 프로젝트를 수행하기에 용이한 상황이었다. 설계권 수주 후 설계 진행은 릴에 위치한 지역 건축가와 협업을 통하여 진행하였고, 고속 철도의 중심지인 도시 릴의 특성상 JDS 브루셀 사무소에서 고속철도를 통해 1시간 반내에 왕래가 가능하여 접근성이 좋다는 이점이 있었다.

현상설계 제출은 JDS 코펜하겐에서 관장하고 실시 설계 업무는 현장과 가까운 JDS 브루셀 사무소에서 관장하였다.

- 건축주 : SAEM Euralille
- 건축가 : JDS architects, Agence Franck Boutté Consultants, IOSIS, SL2EC

공공기관 및 기타 기관의 지원은 관련된 사항이 없었다.

□ 사업수행 절차

- JDS 덴마크 코펜하겐 사무소 현상설계 당선, 프로젝트 계약

- JDS 기본 설계 및 계획 설계
- 클라이언트 프리젠테이션 및 설계 협의
- JDS 벨기에 브루셀 사무소 건축 허가 협력업체와의 미팅 및 인허가권자 접촉
- 입찰 서류 및 도면 준비
- 건설사 입찰 및 선정
- JDS 벨기에 브루셀 사무소 실시설계 진행, 공사진행

□ 국내 신고 및 현지 인허가 절차

현지 벨기에 브루셀 사무소의 JDS architects가 건축 허가권자와 접촉을 시도하여 인허가를 얻을 수 있었다.

□ 사업 성과 및 분석

JDS architects는 입찰 참가 자격 사전 심사제 방식으로 참여함으로써 초기 투자에 대한 부담을 줄일 수 있었다. 프랑스에서 발주된 입찰 참가 자격 사전 심사 후 현상 설계가 확정되면 지급되는 설계안 제출에 필요한 진행비가 상대적으로 높아 공모전 결과 낙선 시에도 부담이 적다. 또한 사전 심사 통과 후에는 총 4개의 팀이 참여하기 때문에 25%의 높은 당선 가능성을 가지고 있었다.



[그림 5-21] 릴 청소년센터 조감도

JDS architects는 많은 수의 세계적 건축가들의 건물들이 모여있는 유라릴에 공공 건물을 건축함으로써 프랑스 내 뿐만 아니라 전 세계적인 인지도를 높일 수 있었다. 그리고 프랑스 공공건물 건축 실적으로 인해서 추후PQ 등의 시장 참여 기회도 얻었다.

유럽 건축 시장에 진출하기 위하여 한국 설계사가 단독으로 입찰 참가 자격 사전 심사를 통과하기에는 지리적인 여건상 불가능하다. 하지만 특정 분야에서 많은 실적을 가지고 있는 한국 설계사가 유럽 내 설계사무소와 팀을 이루어 유럽 내 입찰 참가 자격 사전 심사를 받는 경우는 가능하다.

④ 지명 현상 공모 방식1 : 항저우 H 타워 (JDS architects, 어번에이전시, ChinaCUC⁸⁶⁾)

□ 사업개요

-
- 위치 : 중국 항저우
 - 연면적 : 23,000㎡ (지상 / 지하)
 - 프로그램 : 임대용 사무실, 상가, 레스토랑
 - 건축주 : Hangzhou Xintian야 Group Ltd.
 - 발주방식 : JDS architects, 어번에이전시, ChinaCUC (China United Engineering)
 - 사업기간 : 2011.04~ 2015 완공예정
 - 공사비 : € 22,000,000
 - 설계비 : 2,500,000 CNY (€305,000) -총공사비 기준이 아닌 클라이언트와의 협의에 따른 금액
-



[그림 5-22] 항저우 도시 위치도



[그림 5-23] H 타워 사업부지 위치도

□ 계획 요건 및 개념

계획 대지는 치엔장 경제 개발구 주변 지역으로서 기존의 낙후된 산업화 시설들을 재개발하는 도시 계획 내에 포함되어 있으며 대지 주변에는 많은 수의 대규모 프로젝트 및 리모델링 공사가 매우 활발하게 진행 중에 있다. 그 중 항저우 H 타워는 신재개발구역의 초입부에 위치함으로서 ‘게이트’ 역할을 하게 될 것으로 주목 받고 있다.

86) 어번에이전시, 박희찬 자료제공

□ 사업추진 경위 및 방법

JDS architecture는 Invited Competition 공모 방식의 현상 설계 참여 후 당선되었다. JDS 코펜하겐 오피스 내에 중국인 중국사업개발 담당자를 고용하여 1년여 정도의 사업 개발을 진행하여 초기에는 지역 설계사를 통해 현상 설계에 다수 참여하였다. 당 현상 설계는 주로 지역 설계사무소를 대상으로 하였지만 중국 내의 로컬사와 연계하여 현상 설계 참여 한 후 당선된 사례이다. 현상 설계 시 JDS 에서 건축 계획 및 프리젠테이션까지 모든 작업을 수행하였다. 당선 후에는 기본 설계등 건축 허가 이전 단계까지의 일련의 작업들은 JDS의 주도하여 진행하고 자문과 허가제출 관련 작업은 ChinaCUC가 진행하였다.

실시 설계 시에는 JDS에서 입면 및 파사드 관련 디테일과 기타 디자인 관련 자문과 업무를 하고 도면 등의 실시 설계 제출에 관한 모든 사항은 ChinaCUC 가 담당하였다.

- 건축주 : Hangzhou Xintiandi Group Ltd.
- 건축가 : JDS architects, Mudi, ChinaCUC
- PM : Hangzhou Xintiandi Group Ltd.
- CM : ChinaCUC

□ 사업수행 절차

- 지역 설계사인 ChinaCUC 와 팀을 이루어 입찰 참가 자격 사전 심사 제출
- JDS 덴마크 코펜하겐 사무소 현상설계 당선, 프로젝트 계약
- JDS 기본 설계 및 계획 설계
- 클라이언트 프리젠테이션 및 설계 협의
- JDS 덴마크 코펜하겐 사무소 건축 허가용 건축 도면 작성
- 지역 설계사ChinaCUC협력 업체와의 미팅 및 인허가권자 접촉, 최종 득
- Hangzhou Xintiandi Group Ltd. 가 현재 해당 건물의 소유권을 타사에 매도
- 지역 설계사ChinaCUC 입찰 서류 및 도면 준비
- 건설사 입찰 및 선정, 공사 진행

□ 국내 신고 및 현지 인허가 절차

- 현지 덴마크 코펜하겐 사무소의 JDS architects가 건축 허가용 도면 작성
- 지역 설계사 ChinaCUC 협력 업체와의 미팅과 인허가권자 접촉, 최종 득

□ 사업 성과 및 분석

설계권 수주 후 설계 진행은 JDS 코펜하겐 사무소에서 건축 허가까지 진행 하였으나, 실시 설계 단계에는 입면 계획 및 기타 디자인에 관련한 컨설턴트의 역할을 수행하였다. 하지만 프로젝트 초기 단계부터 클라이언트 뿐만 아니라 로컬 설계사와의 커뮤니케이션이 JDS에 소속된 중국인에 의한 통역 및 번역으로 이루어졌기 때문에 서로 간의 소통 문제로 진행상 많은 문제와 실수가 발생했다. 클라이언트 뿐만 아니라 협업 관계인 지역 건축사까지와의 커뮤니케이션의 문제는 향후 사업개발에 필수적인 요소로써 인식되며 현지에 사무실 개소는 필수적인 것으로 고려된다.



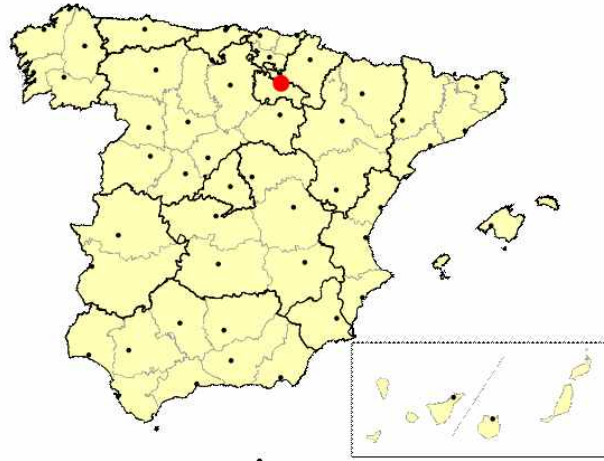
[그림 5-24] H 타워 조감도

⑤ 지명 현상 공모 방식2 : 몬테코르보 생태도시 (MVRDV⁸⁷⁾)

□ 사업개요

-
- 위치 : Logrono, Spain (로그로뇨, 스페인)
 - 부지면적 : 560,000m²
 - 연면적 : 603,321m²
 - 용적율 : 81.3%
 - 프로그램 : 10.4%
 - 건축주 : 콘소시움 (LMB GRUPO PROGEA, Rioja 지방정부)
 - 발주방식 : Project Finance (공모형 PF)
 - 사업기간 : 2008 ~ 2020
 - 설계기간 : 2008
 - 공사비 : € 388,000,000
-

87) MVRDV, 이교석 자료제공



[그림 5-25] 몬테코르보 생태도시 위치도

□ 계획 요건 및 개념

로그로노에서 북쪽으로 3km정도 떨어진 작은 두 언덕, Montecorvo(몬테코르보)와 La Fonsalalda(라 폰살랄다)는 구도심을 향한 탁월한 전망을 가지고 있을 뿐만 아니라, 남사면에 위치해 새로운 주거지로서의 많은 잠재성을 내포하고 있다. 생태적으로 민감한 기존 자연환경을 최대한 생태적으로 보전하기 위해, 오직 10%의 대지가 건축면적으로 사용되었으며 나머지 90%는 친환경 에너지생산과 연계된 거대한 친환경공원으로 조성하였다. 주거지는 가장 조망이 좋은 높이의 언덕 등고선을 따르는 단지 내 도로의 양쪽으로 조성되어, 택지조성 및 건축비용을 최소화하였다.

□ 사업추진 경위 및 방법

MVRDV는 전직원이었던 기예르모(GRAS사 대표)의 권유로 프로젝트에 참여하게 되었다. 그는 MVRDV에서 수년간의 실무를 쌓고 스페인의 마드리드로 돌아가 개인 사무소를 열어 운영하던 중, 참신하고 시험적인 도시계획사무실을 찾고 있던 시행사(LMB)에게 MVRDV를 소개시켜주며 프로젝트에 공동으로 참여하였다.

3~4 개의 컨소시움이 경쟁자로 공모에 참여했지만, 국외의 설계사와 협업한 경우는 MVRDV 컨소시움이 유일하였다. MVRDV는 이전에 마드리드에 미라도(Mirador) 주거와 셀로시아(Celosia) 주거 프로젝트를 진행한 적이 있었는데, 스페인 주거문화 및 도시개발 프로세스 전반에 대해 경험했다는 점을 시행사가 긍정적으로 판단하였다.

친환경단지설계 개념을 고안하기 위해 델프트 공대 미래도시 연구소인 와이팩토리(Why Factory)와 ARUP의 암스테르담 지사가 함께 참여하였다. 이 과정에서 3000세대주거가 필요한 에너지를 대지 안에서 생산가능한 태양광발전과 풍력발전으로 생산해내는 에너지 100% 자급도시에 대한 개념과 구체적인 기술적 근거를 마련할 수 있었다.

건축계획에 있어서 전체 건물 중 40%는 MVRDV와 GRAS가 설계하고, 나머지 60%는 스페인의 젊은 건축가들을 초청해서 진행하는 방식으로 협의가 완료되었다.

- 건축주 : LMB, GRUPO PROGEA, Rioja 지방정부
- 건축가 : MVRDV
- 협력건축가 : GRAS, 100ARQ
- 협력컨설턴트 : The Why Factory(생태도시개념 연구), ARUP(친환경기술자문)
CINTEC(로컬 엔지니어링), TEYDI(로컬 친환경 엔지니어)



[그림 5-26] 몬테코르보 생태도시 건축물 조감계획도

□ 국내 신고 및 현지 인허가 절차

마스터플랜이 공식적으로 발표되면서, 공청회(Public Hearing)도 함께 진행되어, 각 계각층의 의견을 수렴하였다. 그런데 지역생태학자들이 대지내의 몇몇 생태적으로 희귀나 비균락지역 민감한 지역에 대한 보호를 이유로 거세게 반대하였고 지방법원에서는 이를 중재하기 위해 생태적인 영향에 대한 연구를 명령하여, 이를 지역생태연구기관이 수행하였다. 이 과정에서 MVRDV의 담당 파트너는 수차례 지역강연과 미디어 인터뷰를 통해 건폐율을 최대한 줄여(10%) 도로 및 택지로 인한 자연지형훼손을 최소화하겠다는 의지를 전

달하였다. 1년 정도의 전문적이고, 상세한 환경영향평가 결과, 프로젝트가 오히려 대지의 생태계보전을 위해 긍정적인 역할을 한다는 결론이 나오면서, 생태계파괴에 대한 오해를 불식시킬 수 있었고, 2008년초 지방정부로부터 최종 도시계획 승인을 받았다.

하지만 프로젝트가 1년여 간 지체되는 과정에서 2008년 미국발 금융위기가 스페인 경제에 치명적인 영향을 주게 되고, 중앙정부로 부터 약속되었던 지원금 집행이 잠정 연기되게 된다. 거기에 이듬해 스페인 부동산회사들이 줄줄이 파산하면서, 시행사인 LMB도 결국 파산하여 개발이 불가능하게 되었다. 현재 프로젝트는 이미 지방정부가 승인했으므로, 재원만 마련되면 계획을 수행하기 위해 무기한 대기 중에 있다.

□ 사업 성과 및 분석

GRAS의 경우처럼 MVRDV의 건축철학을 이해하고 있는 지역건축가와의 협업이 영향력과 규모를 강조하는 건축사무소와의 협업보다 중요할 수도 있다. 또한 장기적인 협업을 통해 상보적인 관계를 유지하려는 노력 또한 중요함을 알 수 있다.

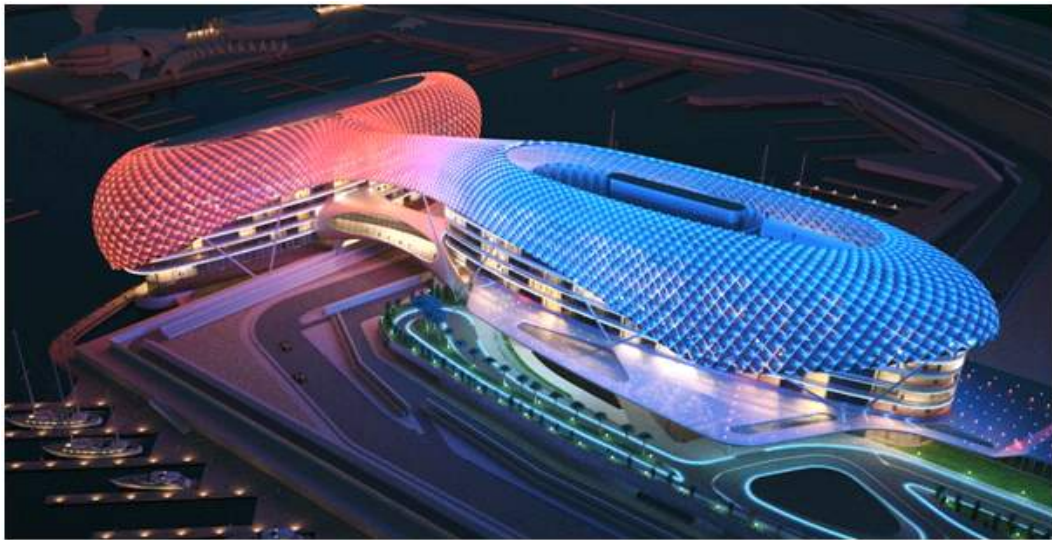
프로젝트가 일부 시민들의 반대의견에 직면했을 때 최선을 다해 그들의 의견을 수렴하고, 다양한 매체(공개강연, 언론 인터뷰)를 통해 인내심 있게 프로젝트의 개념을 반복적으로 이해시키는 노력이 필요하다.

⑥ 지명 현상 공모 방식 3 : Yas Hotel Abu Dhabi (Asymptote Architecture⁸⁸⁾)

□ 사업개요

-
- 위치 : Yas Viceroy Abu Dhabi, Yas Island, Abu Dhabi UAE
 - 연면적 : 104,834㎡ (지상 / 지하)
 - 프로그램 : 호텔, 클럽, 스파, 라운지, 스카이라운지
 - 건축주 : Aldar properties, PJSC Abu Dhabi
 - 발주방식 : 지명 현상 공모(1차 컨셉 디자인), 일괄 도급 계약(2차 기본 설계 및 실시설계)
 - 사업기간 : 2007.12 ~ 2009.10
 - 설계기간 : 2007.12 ~ 2009.10
 - 공사비 : 350,000,000 (AED) ,(약 1,506억 7천만원)
 - 설계비 : 12,100,000 AED (약 36억 5천만원)
-

88) 아심토티, 김홍민 자료제공



[그림 5-27] 야스호텔 조감도

□ 계획 요건 및 개념

야스 호텔이 위치한 야스 아일랜드(Yas Island)는 2018년 완공을 목표로 Aldar Properties가 총 투자금액만 360억불을 투입한 대규모 개발 프로젝트이며 그 중 야스 호텔이 5성급으로 가장 고급스러운 숙박시설 중에 하나이다.

야스 호텔은 야스 마리나(Yas Marina) 계발 계획의 일부로써 약 500여개의 객실과 각종 부대시설로 이루어진 건물이다. 2009년 11월에 개최될 포뮬러 원(the Formula 1 Ehihad Airway Abu Dhabi Grand Prix)에 맞춰서 완공되었다.

□ 사업추진 경위 및 방법

야스 아일랜드는 이미 마스터플랜이 수립되어 진행되고 있었고, 특히 야스 호텔의 경우 지하와 토공사 등이 일부 완료된 상태였다. 그러나 건축주인 Aldar Properties에서는 야스 아일랜드에서 처음으로 완공되는 호텔인 만큼 상징적인 건물을 원했고, 이에 2007년 비공개로 아이디어 공모전을 개최하게 되었다.

아심토티 건축(Asymptote Architecture)은 신속하게 디자인팀과 외주업체들을 조직하여 대안을 제시하였기에 당선작으로 선정 되었고, 건물 전체 디자인을 총괄하는 프로젝트 매니저(Project Manager) 역할을 맡을 수 있었다.

- **건축주** : Aldar properties, PJSC Abu Dhabi
- **건축가** : Asymptote Architecture
- **Local Architects**: Dewan Architects & Engineers, Tilke & Partners
- **Structural Engineers**: Arup Structure, New York
Dewan Architects & Engineers, Abu Dhabi
- **Facade Consultants**: Front Inc., New York / Taw & partner, Hamburg
- **Grid shell Engineers**: Schlaich Bergermann und Partner, Stuttgart
Waagner-Biro, Vienna
- **Gridshell BIM Consultant**: Gehry Technologies Los Angeles
- **Gridshell Lighting Consultant**: Arup Lighting, New York, Netherlands
- **Link Bridge Engineers**: ARUP Bridge, New York
- **Landscape Design**: Cracknell Landscape Architects, Abu Dhabi

□ 사업수행 절차

- 현상 공모 : 2006년 12월
- 기본설계 : 2007년 1월 ~ 2007년 4월
- 공사 개시 및 현장 답사 : 2007년 5월
- 실시설계: 2007년 5월 ~ 2007년 12월
- 감리 및 설계 변경 : 2008년 1월 ~ 2008년 10월

처음 공모전에서 당선되고 첫 번째 계약에서는 외피를 둘러싸고 있는 그리드 셸(Grid Shell)과 외부 조명에 관한 것이 가장 먼저 진행이 되었다. 그리드 셸(Grid Shell)을 중심으로 한 외피 계획이 거의 완성되어 갈 무렵, 건축주는 전체적인 인테리어 계획을 추가로 의뢰하였다. 이에 따르면 기본설계는 물론 옥상정원과 수영장을 비롯한 모든 호텔의 공용부 인테리어, 그리고 객실의 내부도 계획하기도 되어있었다.



[그림 5-28] 야스호텔 시공사진

그밖에도 공사를 진행해가면서 크고 작은 요소들이 추가적으로 의뢰가 되었는데, 로비에 위치하게 될 조각품(Theta Sculpture)과 두 동의 호텔을 연결하는 브릿지(Buggy Bridge)도 추가로 디자인 되었다.

□ 국내 신고 및 현지 인허가 절차

야스 아일랜드 자체가 아부다비 관광청의 주도로 추진된 국책사업에 가까운 프로젝트였기 때문에 인허가와 관련해서는 로컬 업체인 ‘Dewan Architects & Engineers’ 에서 전적으로 담당하고 실직적인 모든 도면을 해외 업체에서 담당하였다. 현장 사무소를 개설하여 공사가 완료될 시점까지 상주하고 있었기에 로컬 업체에서는 도면을 지원해주는 통상적인 역할보다는 주로 인허가와 관련된 업무를 전담하였다.

□ 사업 성과 및 분석

여러 국적의 컨설턴트들과 업무를 조율하고, 특히 해외에 있는 프로젝트를 진행할 경우에는 커뮤니케이션이 가장 중요한 요소인데, 야스 호텔 프로젝트에서는 영어권에 위치한, 특히 뉴욕이라는 글로벌한 도시에 위치한 회사라는 장점이 최대한 작용하였다.

야스 호텔 프로젝트의 경우 패스트 트랙(fast track)으로 진행됨에 따라 발생하는 추가적인 디자인 변경이 빈번하게 발생하였다. 특히, 2D 도면으로만 프로젝트를 진행한 것이 아니었기 때문에 빠르게 3차원적으로 대응할 필요가 있었는데 5800여개의 각각 다른 다이아몬드 모양의 패널을 합리적인 가격과 오차 없이 시공이 가능했던 것은 BIM 기술의 적용이 큰 역할을 했기 때문이다. 그러나 가장 중요한 야스 호텔 프로젝트의 성공요인으로는 아부다비라는 아랍 지역의 역사성과 문화적인 요소를 이해하고, 이를 현대적으로 해석하여 디자인에 적극 반영했다는 점에서 찾을 수 있다.

⑦ 지명 현상 공모 방식4 : Ahenzhou Ahendong Office Towers (Asymptote Architecture⁸⁹⁾)

□ 사업개요

-
- 위치 : China, Henan, Zhengzhou
 - 부지면적 : 10,598m² (C3-06), 10,898m² (C3-19)
 - 연면적 : 88,335m² (C3-06), 88,447m² (C3-19)
 - 용적율 : 696%
 - 프로그램 : 타워, 오피스, 저층 상업시설
 - 건축주 : Henan East Dragon Holdings Co., Ltd.
 - 발주방식 : 지명 현상 공모 (1차 컨셉 디자인), 수의 계약 (2차 기본 설계)
 - 사업기간 : 2011.10 ~
 - 설계기간 : 2011.10 ~
 - 공사비 : 603,310,000 RMB (추정)
-

89) 아심토티, 김홍민 자료제공



[그림 5-29] 정동 신도시 배치도

□ 계획 요건 및 개념

- 정동 신도시 (Zhengdong New Area)

아라타 이소자키(Arata Isozaki)에 의해 계획된 정동 신도시 룡후 지역은 부도심 마스터플랜의 C3-06 Block, C3-06 Block에 각각 위치하고 있으며, 타원형의 호수를 중심으로 좌우대칭으로 마주보는 곳에 자리 잡고 있다.

정동 신도시 룡후 지역은 모든 교통 시설이 건물 지하에 위치하게 되고, 지상은 사람들에게 쾌적한 보행 환경을 제공 할 수 있도록 계획 되었다. 그리고 동양의 전통적인 도자기 만드는 방식과 중국 전통 탑의 형상을 컨셉으로 계획안을 설명함으로써, 중국의 건축주나 투자자들이 문화적으로 쉽게 받아들일 수 있도록 하는 것에 주안점을 두었다.

□ 사업추진 경위 및 방법

2004년에 아라타 이소자키(Arata Isozaki)의 중국 현지 법인으로 설립되었던 'Arata Isozaki & Associates Shanghai' 가 'ISOZAKI+HuQian Partners' 로 이름을 바꾸어 문화 및 집회시설, 주거단지, 호텔 및 상업, 마스터플랜 등의 중국 현지 프로젝트를 담당하게 되었다. 정저우 정동 신도시 마스터플랜 역시 'ISOZAKI+HuQian Partners' 에서 진행한 프로젝트로, 건축주는 각각의 블록의 디자인을 맡을 건축가 선정을 이소자키(Arata Isozaki)에게 일임하고 심사위원장을 맡겼다. 이에 따라 2010년에 정저우 시로부

터 승인을 받은 마스터플랜을 바탕으로, 7개의 건축가들을 선정하여 각각의 블록별로 프로젝트를 의뢰하였다.

중국의 인허가 도면의 수준이 국내나 다른 해외의 다른 국가들에 비해서 디테일하지 않기 때문에 일단, 도시계획 심의에서 조감도나 투시도의 전체적인 이미지를 보고 결정을 내린 후, 그 다음 단계로의 진행 여부를 가리는 형식을 취하였다. 컨셉 디자인이 끝나고, 기본 설계 단계로 넘어 갔음에도, 전문 컨설턴트들을 고용하지 않고 중국 현지 로컬업체에서 제공하는 기본적인 데이터와 자료에 의존하여 프로젝트를 진행하였다. 이로 인해 외주 비용은 상대적으로 많이 줄일 수 있었지만, 최소한의 기본적인 검토만 해주었기에, 디자인에 영향을 줄 정도로는 도움을 받을 수 없었다는 단점이 있었다.

- 건축주 : Henan East Dragon Holdings Co., Ltd.
- 건축가 : Asymptote Architecture
- 건축주 전문가 자문(Client's Expert) : LDI
- Project Organizer & Sponsor: Zhendong New District Administration Committee
- Project Manager: ISOZAKI+HuQian Partners
- Project Coordinator: Isozaki, Aoki & Associates
- Masterplan: Isozaki, Aoki & Associates
- Local company : Shanghai Xian Dai Architectural Design
- Structure and MEP Engineer : Arup, Shanghai Xian Dai Architectural Design

□ 사업수행 절차

- 작업 요청 및 협의 : 2011년 11월
- Kick-off Meeting 및 현장 설명회 : 2012년 1월, 북경, 정저우
- 1차 프리젠테이션 (컨셉 디자인, Concept Design) : 2012년 8월, 북경
- 2차 프리젠테이션 (기본 설계, Schematic Design) : 2012년 10월, 정저우

설계 기간은 1차 계획 설계와 2차 기본 설계가 거의 동등하였지만, 설계비 측면에서 4배에 가까운 차이를 두었다. 이는 충분한 사전 조율 없이는 다음 단계인 기본설계에 대한 계약을 유지할 수 없도록 하여, 지명 현상의 단점을 해결하고자 한 것이다.

약 3개월간의 디자인 수정 및 중국 현지 법규를 반영하는 과정을 거친 후, 2012년 10월에 정저우 현장 근처에서 2차 프리젠테이션을 진행하였다. 2차 프리젠테이션에서는 건축주 뿐만 아니라 투자자들이 대거 참석하여 프리젠테이션과 건축 모형을 지켜보고, 건

축가들과 함께 현장을 둘러보았다.

□ 국내 신고 및 현지 인허가 절차

정저우 신도시 룽후 지역은 정저우시 소속의 기관인 ‘Zhendong New District Administration Committee’ 에서 토지 개발 및 기반 시설을 건립하는 것을 주도 하기 때문에, 토지이용권 취득에 관한 문제나, 도시계획 설계를 준비하는 과정을 빠르게 처리할 수 있었다.

□ 사업 성과 및 분석

전 세계적으로 많은 기업들이 중국 부동산 시장에 관심을 보이고 있으며, 현지에 지사를 만들거나 현지 업체와의 인수 합병(M&A)을 통해 개발을 진행하고 있다. 부동산 개발의 순서나 개발 과정은 나라마다 별다른 차이는 없겠지만, 인허가 내용이나 절차 등에서 존재하는 차이를 인식하고 이에 빠르게 대응하는 것이 중요하다.

정저우 오피스 타워 프로젝트의 경우에는 중국 현지 법인인 ‘ISOZAKI+HuQian Partners’ 의 도움으로 원활하게 진행을 할 수 있었지만, 새롭게 개발하는 프로젝트의 경우에는 현지 업체와의 협업 없이는 성공적인 진행이 거의 불가능하다고 판단된다. 현재 아심토티 건축(Asymptote Architecture)에서도 더 많은 중국 프로젝트 수주를 위해 독자적인 중국 현지 법인 설립을 추진하고 있다. 이는 여전히 중국에서는 문서나 이메일 보다는 직접 만나서 일을 협의하는 것을 선호하고 있기 때문이기도 하다.

또한, 회의 내용이나 기타 중요한 사항을 다른 경로를 통해 간접적으로 듣다보면, 번역되어 전달되는 과정에서 명료하게 전달되지 못하는 일이 많기 때문에 현지 법인은 해외 프로젝트 진행을 위한 필수 요건이라 할 수 있다.



[그림 5-30] 정동신도시 조감도

⑧ 지명 현상 공모 방식 5 : 아마노라공원 주거 AMANORA PARK PUNE (MVRDV⁹⁰⁾)

□ 사업개요

- 위치 : Pune, India (푸네, 인도)
- 부지면적 : 63,245m²
- 연면적 : 370,000m²
- 용적율 : 585%
- 건폐율 : 20%
- 프로그램 : 주거 (3000~3500 units)
- 건축주 : CCI (CITY CO., Ltd.)
- 발주방식 : 시행사주최 건축공모
- 사업기간 : 2009 ~
- 설계기간 : 2009 ~
- 공사비 : Not Available



[그림 5-31] 아마노라공원 조감도

□ 계획 요건 및 개념

이 프로젝트는 아마노라 타운의 스카이라인과 정체성을 결정지을 것으로 타운쉽 한 가운데에 600미터 길이에 용적율 600%의 부지가 대상지이다. 설계의 중요한 과제는 한 도시에 맞먹는 복잡성과 밀도를 하나의 프로젝트에 응집시키며 인도의 새로운 중산층을 위한 주거유형과 커뮤니티 시설을 제안하는 것이다.

90) MVRDV, 이교석 자료제공

□ 사업추진 경위 및 방법

MVRDV는 2009년 MVRDV의 창립파트너중 하나인 야콥 반 라이스 (Jacob van Rijs)가 Dutch DFA의 초청으로 인도 뭄바이디자인주간(Mumbai Design Week)에서 기조 강연을 하게 되었고, 이에 참석했던 시행사의 프로젝트 매니저가 관심을 보이며 MVRDV 측에 시행사 주최 건축공모 참여를 제안하게 된다.

건축가 측에서는 향후 인도 주거시장 진출을 위한 투자개념으로 참여를 결정하였으며, 시행사 입장에서는 프로젝트가 타운쉽 전체 면적에 20%에 해당하는 거대 프로젝트인 데다가 해외건축가와의 최초의 협업작업으로 도전적인 기회였다. MVRDV 이외에도, 뉴질랜드와 인도의 건축회사가 참여 하였으나 비공식적이었다.

- 건축주 : CCL (City Co., Ltd.)
- 건축가 : MVRDV

□ 사업수행 절차

당선이후, 시행사가 고용한 지역 건축사무소와 협업하여 마스터플랜을 확정하였다. 1단계의 기본설계(Schematic Design)에 착수했는데, 시행사는 6주라는 짧은 기본설계 기간을 제시하였다. 하지만 단순평면의 반복인 보통의 인도주거와 달리, 수백가지의 주거유형이 퍼즐처럼 엮여지는 프로젝트는 결국은 23주 만에 기본설계가 마무리되게 되었다.

□ 국내 신고 및 현지 인허가 절차

실시설계(Design Development & Construction Design)에 대해서는 감리계약을 체결하였지만, 공사현장 감리권은 얻어내지 못하였다.

□ 사업 성과 및 분석

일반적으로 인도의 건축설계사무소들은 주로 미국과의 시차를 이용해 미국시간 기준으로 밤새 실시설계도면을 그려주는 업무를 해왔기 때문에, 국제적인 기준에서의 도면수준은 생각 외로 높았고, 커뮤니케이션도 수월했다. 하지만, 인도의 시공사(Contractor)에 실시도면이 전달된 이후 의사소통이 거의 불가능했고, 어떤 도면도 받아보지 못한 것으로 보아, 시공비 계산과 시공도면이 시공과 동시에 이루어지고 있는 것으로 추정된다.

또한, 근래 중동과 싱가포르의 건설 붐으로 경험 많은 대다수의 시공기술자들이 높은

인건비를 찾아 이주해서 시공의 질이 저하되고 있는 안타까운 실정으로, 아마노라 프로젝트의 경우, 건축가로서 시공사를 선정하는데 있어서 어떤 사전정보도 없었을 뿐 아니라 영향력도 가지지 못하였다. 그래도 DFA의 경우처럼 유망한 건축사무소를 지원하는 기관은 비록 금융적 지원은 아니지만, 지역주제대사관과 연계해 지역 네트워크와 연결시켜주는 중요한 역할을 할 수 있을 것으로 보인다.

⑨ 지명 현상 공모 방식 6 : 비요르비카 바코드 Björvika-barcode (MVRDV⁹¹⁾)

□ 사업개요

• 마스터플랜

-
- 위치 : Oslo, Norway (오슬로, 노르웨이)
 - 부지면적 : 55,000m²
 - 연면적 : 220,000m²
 - 용적율 : 400%
 - 건폐율 : 50%
 - 프로그램 : 복합시설
 - 건축주 : Oslo S Utvikling (OSU)
 - 발주방식 : 시행사주최 마스터플랜공모
 - 사업기간 : 2003 ~ 2016
 - 설계기간 : 2004 ~ 2007
 - 공사비 : Not Available
-

• DnB 노르웨이 본사

-
- 위치 : Oslo, Norway (오슬로, 노르웨이)
 - 부지면적 :
 - 연면적 : 36,500m²
 - 용적율 :
 - 건폐율 :
 - 프로그램 : 업무시설 (2000여명 수용)
 - 건축주 : 프로젝트개념
 - 발주방식 : 수위계약
 - 사업기간 : 2008 ~ 2013
 - 설계기간 : 2008 ~ 2009
 - 공사비 : Not Available
-

91) mrvdv, 이교석 자료제공

□ 계획 요건 및 개념

- 마스터플랜

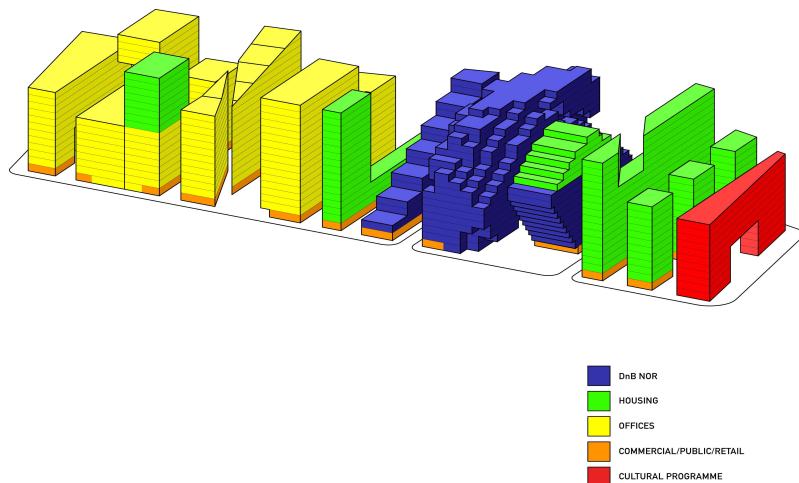
비요르비카 지구(Bjorvika)는 오슬로 피요르드와 인프라스트럭처가 교차하는 아주 독특한 위치에 있다. 마스터 플랜의 목적은 최고의 도시적·건축적 다양성과 융통성을 갖는 것이고 또한 오슬로 도심에서 확장된 친보행자 지구를 만드는 것이다.

- DnB 노르웨이 본사

노르웨이의 중앙은행인 DNB은행의 본사 신축공사는 오슬로 곳곳에 흩어져 있던 20여개의 사무실들을 한 곳에 집중시킴으로써 전략적인 시너지효과를 도모하기 위한 의도에서 시작되었다.

□ 사업추진 경위 및 방법

MVRDV는 2003년 오슬로 소재의 젊은 건축가 사무실인 A-LAB으로부터 마스터 플랜 현상공모에 협업하자는 제안을 받게 된다. 이들은 MVRDV의 설계과정과 태도를 존중해주었고, 로테르담에 몇 주 동안 상주하며 프로젝트를 발전시켜 나갔다. 현상공모는 시행사인 Oslo S Utvikling(OSU)가 주최하고 심사했는데, 참가비가 높지 않아서, A-LAB과 MVRDV 모두 비용과 열정을 투자하여 작업하였다. 모든 필지가 도시와 바다로부터 접근성을 확보하고 각 건물의 개성을 살리는 신선하면서도 직설적인 디자인을 시행사가 인정해주면서 공모에 당선되었다.



[그림 5-32] DnB 노르웨이 본사 건물구성 개념도

master-plan	<ul style="list-style-type: none"> • 건축주 : Oslo S UTvikling (OSU) • 건축가 : MVRDV • 협력건축가 : A-LAB, DARK • 협력컨설턴트 : ARUP AMSTERDA LONDON (구조), ARUP LONDON(친환경)
DnB Norway	<ul style="list-style-type: none"> • 건축주 : 프로젝트 개념 • PM : Vedal PROsject, Norway • 협력건축가 : DARK architects, Norway • 실내건축가 : Zinc, Oslo, Norway • 구조설계 : Multiconsult, Norway / Arup, the Netherlands • 친환경설계 : Erichsen and Horgen AS, Norway

결국 오슬로의 지역성과 자연환경을 반영한 디자인제안이 DnB Nor은행측으로부터 긍정적으로 받아들여지면서 설계권을 획득하게 된다. 기본설계(SD)는 로테르담에서 수행하였으며, 실시설계(DD)는 MVRDV팀이 오슬로에서 6주 동안 상주하면서 A-Lab과 협업하며 진행되었다. 시공도면(CD)에 대해서는 감리권을 가지고 관리하였으며, 건설현장의 상주 감리권은 확보하지 못했지만, 한 달에 한 차례의 방문 관리를 통해 시공과정에 대한 통제를 어느 정도 유지할 수 있었다. 2013년 3월 건물이 완공되어 DnB nor측에 건물이 양도되었고 현재 입주를 마친 상태이다.



[그림 5-33] DnB 노르웨이 본사 완공사진

□ 사업 성과 및 분석

마스터플랜이 당선되어 처음 시당국에 제출되고 일반에 공개되었을 때, 일부의 언론과 시민들이 거대한 마스터플랜에 대한 문제를 제시한 바 있다. 이런 지적에 따라 지역사회에서 일련의 토론이 진행되었고, 주로 시행사와 A-Lab이 참여해서 마스터플랜이 가지고 있는 우수성을 설득시켰다. MVRDV는 노르웨이어로 이루어지는 토론에는 직접 참여하지는 못했지만, 담당파트너인 위니 마스 (Winy Maas)가 대중을 상대로 한 몇 차례의 공개 강연이나 미디어 인터뷰 등을 통해, 명확한 설계 개념을 반복 강조하였다. 마스터플랜 자체가 가진 직설적 명쾌함은 다양한 사람을 설득하는데 큰 도움이 되었다.

DnB nor 본사빌딩을 직접 설계하며 건축지침이 의미하는 바를 시범적으로 보여줄 수 있는 기회를 갖게 됨에 따라 이를 본보기로 추후에 진행 중인 개별필지의 설계자들에게는 건축지침을 더욱 명확히 이해시킬 수 있었다. 실제로 DnB nor 본사 완공 이후, 인간적 스케일의 공간분절과 자연환경과의 연관성 측면에서 노르웨이적이면서도, 노르웨이건축가들이 못 이루어냈던 건축적 효과를 만들어 냈다는 평가를 받았다.

비요르비카지구 마스터플랜은 네덜란드 건축가로서 스칸디나비아 국가내에 수행한 가장 큰 규모의 프로젝트였고, 이후 MVRDV 뿐만 아니라 네덜란드 건축가들이 많이 스칸디나비아로 진출할 수 있는 기반이 되었다. 또한 2008년 경제위기의 영향에서 비교적 자유로운 지역으로 다수의 MVRDV 프로젝트가 현재 진행 중에 있으며 회사의 유럽 내 매출액에서 상당부분을 차지하는 중요한 시장으로 성장하였다.

프로젝트에 참여를 제안했던 A-LAB의 경우 비요르비카 프로젝트가 당선되고 실현되는 과정을 통해 지난 몇 년 간 중견 설계업체로 성장했고, MVRDV와 다수의 프로젝트를 협업 중에 있다.

직설적이고 명쾌한 개념전개는 마스터플랜 발표이후 다양한 견해의 사람들을 설득하는데 있어서 큰 도움이 되었다. 이처럼, 디자인이 최대한 지역의 건축문화를 반영하면서도, 건축가가 가진 명확한 건축언어는 지역 내의 다른 건축과들과 차별성을 만들어낼 뿐만 아니라, 지역 건축문화 발전에도 공헌할 수 있다.

마스터 플래너로서 참여하는 해외프로젝트의 경우, 추후 감리권을 확보하지 못하더라도, 지속적으로 조언할 수 있는 채널을 열어두는 것이 중요하다.

⑩ 직접 수주 : 우한 K-2 레지덴셜 타워 (JDS architects, 어번에이전시, MUDI⁹²⁾)

□ 사업개요

- 위치 : 중국 우한 (武汉)
- 연면적 : 68,974 m²
- 프로그램 : 주거시설, 주민복지시설, 주차장, 공원
- 건축주 : Vanke Real Estate Co. Ltd.
- 협력사 : JDS architects, MUDI
- 발주방식 : 직접 수주
- 사업기간 : 2011.10~2012.09
- 설계비 : 3,200,000 CNY (€ 392,000)



[그림 5-34] 우한 도시 위치도

□ 계획 요건 및 개념

K2 대지는 우한 시내의 재개발 구역에 위치하고 있다. 이는 대로변과 인접하지 않고 사방이 기존의 아파트들로 둘러싸여 있어 기존 이웃의 일조권을 침범하지 않은 범위 내에서 설계해야하는 상당히 까다로운 조건하에 진행되었다. 3개의 고층 고급 주거 타워로 개발될 K2 프로젝트의 성격을 고려할 때 주변 환경이 상대적으로 현저히 낙후되어 있어 이에 대한 검토가 필요한 상황이었다.

□ 사업추진 경위 및 방법

프로젝트는 지역 로컬사와 파트너십을 통한 공동 사업 개발의 성과로 추진되었다. 그리고 중국내 가장 큰 디벨로퍼 그룹인 Vanker 와의 지속적인 관계 구축과 작업을 통해 커미션을 획득하였다. 또한 프로젝트 진행 중에는 중국 상하이에 소재한 독일 회사 MUDI 와 파트너십을 맺고 해당 프로젝트를 포함한 미래의 비즈니스 플랜을 공동으로 수립하였다. 그런데 중국 시장 진입 초기 상호간의 커뮤니케이션이 가장 큰 문제로 드러나면서 클라이언트 뿐만 아니라 로컬 건축사와의 프로젝트 진행에 필요한 소통이 되지 않아 큰 어려움을 겪었다.

- 건축주 : Vanke Real Estate CO,LTD
- 건축가 : JDS architects, 어번에이전시, MUDI
- PM : Vanke

92) 어번에이전시, 박희찬 자료제공

Vanke Real Estate는 1984년에 설립된 총 16,000여명의 직원을 보유한 중국 최대 규모의 부동산 전문 개발 회사이다. Vanke는 최근 위안화 평가 절상과 중국내 부동산 시장에 대한 정부의 강력한 규제 등에 따른 해외 개발 사업 확대를 적극 추진 중이다. 계획 설계 및 기본 설계는 JDS 코펜하겐 사무실에서 진행하였으며 JDS 상하이 지점과 MUDI는 클라이언트와의 커뮤니케이션 및 법규 등의 컨설팅을 제공하였다. 이 과정에서 공공기관 및 기타 기관의 지원은 거의 없었다.

□ 사업수행 절차

- Vanke로 부터의 제안으로 우한시 내의 사업 대지 두곳(K2, K5)을 부여받고 K2는 지명설계로 K5는 현상설계로 사업 참여
- JDS 덴마크 코펜하겐 사무소 현상 설계와 지명 설계 동시 진행
- K5 현상 설계 이후 사업 무기한 보류
- K2 계획 설계 후 클라이언트 프리젠테이션 및 설계 협의
- 프로젝트 계약
- JDS 덴마크 코펜하겐 기본 설계 및 계획 설계 진행, 사업보류

□ 사업 성과 및 분석

현지 업체와의 파트너십을 통해 설계작업의 부담만이 아닌 사업 개발 계획을 함께 수립함으로써 시너지 효과를 발생시켰다. 외국회사(JDS)와 지역회사(중국현지회사)의 파트너십이 아닌 외국 회사(JDS)와 중국 현지에 경험이 많은 외국 회사 (MUDI_독일 회사)와 파트너십은 커뮤니케이션에 대한 이점 뿐만 아니라 좀 더 안정적이고 공정한 계약 관계 수립을 가능케 하였다.

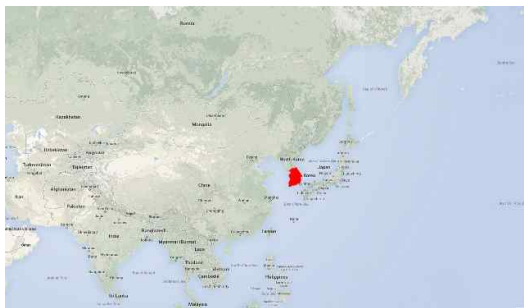
프로젝트 진행 중이던 18개월 동안 클라이언트의 프로젝트 매니저가 수시로 변경이 되어 프로젝트의 지속적인 개발에 차질이 빚어졌으며 각기 다른 사업성 분석으로 인해 건축 계획이 수시로 변경되었다. 또한, 프로젝트 진행 도중 경기 악화로 인한 대상 주거 상품의 주요 타겟층이 고소득자에서 중산층으로 변경 되었다.

중국의 급속한 도시화로 인해서 빠르게 성장한 건축 및 도시개발 시장을 개발하기 위해서는 중국 내의 사무소 개설 뿐만 아니라 각각의 도시에 맞는 차별화된 시장 개발의 전략이 필요하다.

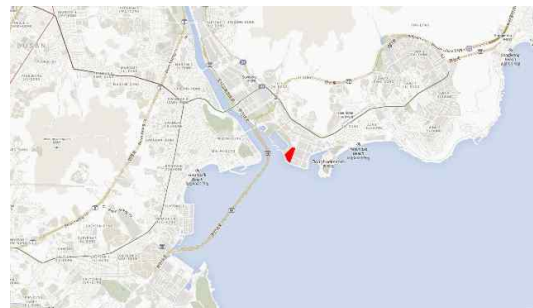
⑪ 수의 계약 방식 : 부산 아이파크 타워 (Studio Daniel Libeskind⁹³⁾)

□ 사업개요

- 위치 : 대한민국 부산 해운대
- 부지면적 : 40,861m²
- 연면적 : 511,805m²
- 용적율 : 883%
- 프로그램 : 주거 (1631 units), 업무, 상업, 호텔 (269rooms)
- 건축주 : 현대산업개발
- 발주방식 : 수의 계약
- 사업기간 : 2005~2012
- 설계기간 : 2007~2008
- 공사비 : Not available
- 대출 및 보증, 보험가입 : Not available



[그림 5-35] 대한민국 위치도



[그림 5-36] 부산 아이파크 타워 대상지 위치도

□ 계획 요건 및 개념

본 대지는 매립지로서 바다에 근접하여 있으며 특히 부산의 상징인 광안대교를 바로 앞에 두고 있어 조망적으로 아주 좋은 입지 조건을 갖고 있다. 대지의 주변은 명품거리, 문화 공간, 편리한 교통, 고수준의 교육, 친환경 등을 중점적으로 전략적 발전 계획이 수립 및 수행되고 있어 본 대지가 주거 상품으로서 지닌 가능성은 매우 높다.

일반적으로 현대산업개발과 같은 한국의 건설회사는 일반적인 개발업자와는 다르게 직접 general contractor로서 공사를 수행할 뿐만 아니라 회사 내에 설계 및 engineering 을 위한 team이 구성이 되어 있으므로 차후에 염려되는 문제점들을 미연에 방지하는 개

93) 다니엘리베스킨트, 민승기 자료제공

념으로 상세한 요구 조건이 전달되었다. 그리고 공사비 절감과 공기 단축을 위하여 3개동의 주거 건물의 경우에 동일한 massing geometry를 적용하고 그 높이만을 달리 함으로써 시공성을 높였다.

□ 사업추진 경위 및 방법

본 프로젝트는 Studio Daniel Libeskind가 현대산업개발의 사옥 입면 디자인을 수행한 후에 수의 계약에 의하여 설계권을 얻게 되었다. 그리고 Design



[그림 5-37] 부산 아이파크 타워 조감도

Architect 역할을 하는 Studio Daniel Libeskind, 그리고 Site가 위치한 대한민국에 이를 지원하는 local architect로서 2개의 업체가 있었다. 건원 건축은 전반적인 설계 용역을 위한 지원 업무를 수행하고 부산에 위치한 한미 건축은 Architect of Record로서 프로젝트 인허가에만 관여하는 구조였다. 그리고 건축주인 현대산업개발은 아래의 업체들과 용역 계약을 맺고 각각의 회사들이 협업을 통하여 프로젝트 설계를 진행하게 되었다.

- 건축주 : 현대산업개발
- Design Architect : Studio Daniel Libeskind
- Local Architect : 건원 건축
- Architect of Record : 한미 건축
- Structure Engineer: ARUP / 동양구조
- MEP Engineer : SYSKA Hennessy / 현우
- Landscape Architect : 씨토포스
- Lighting Designer : Lighting Planners Associates PTE LTD
- Curtain Wall Consultant : 월 플러스
- Geotechnical Engineer : 새길
- Fire Protection Engineer : 용도
- Contractor : 현대산업개발

각각의 건축설계 단계에 있어서는 서울 또는 Studio Daniel Libeskind의 뉴욕 사무실에서 workshop을 진행하였다. Workshop에는 국내, 해외 architect 및 engineer들이 모두 참석하여 설계 진행상 검토되어야 하는 사항들을 수일에 걸쳐 논의 및 확인하고 meeting minutes을 작성하여 차후에도 필요한 내용에 한해서는 서로 간 확인하는 과정을 갖고 진행하였다.

Studio Daniel Libeskind는 실질적으로 Design Development 설계단계까지 full work scope을 갖고 참여를 하였으며 Studio Daniel Libeskind 측으로 부터 DD package가 건축주 및 local architect으로 전달이 된 후에는 local 업체의 주도아래 실시설계 도면이 완성되었다. 이후 Studio Daniel Libeskind에서는 그 실시 설계 도면을 review & comment 하는 것으로 전체 설계 용역이 마무리 되었다.

□ 사업수행 절차

- 현대산업개발과 Studio Daniel Libeskind설계 용역 계약
- Studio Daniel Libeskind에서 전반적인 건축설계를 (Concept Design, Schematic Design, Design Development) 진행하고 건원 및 한미에서는 설계 지원 업무 및 인허가에 필요한 내용을 수집, 준비.
- 설계 계획 일정에 의하여 서울 또는 뉴욕에서 설계 단계별 1-2회의 workshop
- 각각의 설계 단계 종료시 Studio Daniel Libeskind에서 서울에 가서 현대산업개발 회장에게 presentation을 함.
- 사업 진행에 따라 인허가에 필요한 자료 및 내용이 필요할시 건원 및 한미에서 Studio Daniel Libeskind에게 요구사항을 전달하고Studio Daniel Libeskind에서는 필요 내용을 준비 및 제출.
- 2007년 설계 작업 마무리 후 모텔하우스 설립과 함께 주거상품 판매 시작.
- 2007년 ground breaking과 함께 공사 시작.
- 2011년 주거동, 업무동, 상가동 공사 완료후 주거민 입주 시작.
- 2013년 호텔 공사 완료 후 영업 시작.

□ 국내 신고 및 현지 인허가 절차

Studio Daniel Libeskind의 경우 Architect of Record의 역할이 없이 단지 Design Architect의 역할을 수행하는 관계로 자국 내에서 (미국) 신고 및 인허가가 필요하지 않았다. 본 사업 진행에 필요한 단계별 인허가에 있어서는 Local 업체인 건원 및 한미에서 Studio Daniel Libeskind에서 설계 일정에 맞추어 제출된 자료를 취합하여 인허가에 필요한 내용 및 제출물을 만들어 인허가권자에게 제출하였다. Studio Daniel Libeskind는 미국내 프로젝트가 아니고 Architect of Record의 역할이 없으므로 사실상 인허가에 필

요한 설계자료를 일정에 맞추어 Local architect에게 전달을 할 뿐 실제적인 인허가 과정에 연관되지는 않았다.

□ 사업 성과 및 분석

대한민국에서는 흔치 않은 바다를 끼고 있는 주거 상품의 특징상 특별성과 희소성 때문에 구매자에게 매력적으로 작용했을 것으로 생각된다. 특히 주거 상품과 연계하여 private yacht를 일정 기일동안 사용하게 해주는 등 marina와 바다를 끼고 있는 이점을 극대화 한 판매 전략도 큰 역할을 하였다. 또한, 해외 건축가의 작품이 많이 소개되지 않은 부산에서 대규모의 Daniel Libeskind 강연회를 갖는 등 적극적으로 Architect와 프로젝트를 함께 연계하여 sales marketing 차원으로 이용을 한 것도 새로운 공간, 새로운 상품을 원하는 대중에게 강하게 다가갈 수 있었던 요인이 되었다.

건축주는 계획하고 있는 상품에 대한 깊고 풍부한 이해를 바탕으로 건축가에게 현실적이고 분석적인 디자인 가이드라인을 제공을 하였고 건축가는 설계 용역을 진행함에 있어서 건축주, 로컬 업체와 긴밀한 협력 및 연락 체계를 갖추고 건축주의 요구 및 지역/사회의 요구에 부합하는 건축안을 제공을 함으로써 서로간의 이견의 폭을 줄일 수 있었다.



[그림 5-38] 부산 아이파크 타워 배치도

⑫ 정부 협조를 통한 사업 개발 사례 : 강남 지웰에스테이트 (JDS architects⁹⁴⁾)

□ 사업개요

- 위치 : 대한민국 서울 강남 보금자리 지구
- 연면적 : 38,000㎡ (지상 24,000㎡ / 지하 14,000㎡)
- 프로그램 : 오피스텔, 상업시설, 주민공용시설
- 건축주 : (주) 신영
- 협력사 : JDS architects, 정림건축
- 발주방식 : 직접 수주
- 사업기간 : 2012.01~2012.05
- 대출 및 보증, 보험가입 : 해당사항 없음



[그림 5-39] 강남 사업대상 위치도



[그림 5-40] 지웰 에스테이트 건물 배치도

□ 계획 요건 및 개념

대지는 강남 보금자리 지구 내 가장자리에 위치하고 있어 자연과 접해 있다. 부지 남서쪽에 자리 잡고 있는 수풀이 우거져 있는 언덕과 연계한 대지 상황에 순응하는 건물 배치를 통해 대지와 접한 언덕을 품어 랜드스케이프의 요소로 이용하였다. 중정은 언덕을 향해 열려 있어 언덕은 우리의 건축과 대지의 일부분으로서 자연스레 중정으로 편입되게 하였다.

대부분의 오피스텔이 대중교통과 근접하고 시내 중심가에 위치하여 그들의 아이덴티티를 건축 자체 보다는 장소성으로 찾게 되는 사례가 대부분이지만, 강남 보금자리 지구에 위치하는 본 오피스텔의 경우, 건물이 역세권에서 약간 떨어져서 위치하기 때문에 건물의 건축적 아이덴티티가 더욱 중요하게 작용하도록 건물 전면에 독창적인 파사드 디자인을 하였다. 촉박한 사업 시행 스케줄 내에서 좀 더 효과적인 건축 프로세스를 달성하기

94) 어번에이전시, 박희찬 자료제공

위해 최대한의 모듈화 작업을 통한 이상적인 계획을 추구하였다.

□ 사업추진 경위 및 방법

2011년 주한 덴마크 대사관 주관하에 '덴마크 친환경 컨퍼런스 개최'가 서울 건축가 협회에서 개최되었고 덴마크 대사관은 국내 다수의 건설사와 디벨로퍼를 컨택하여 컨퍼런스에 초대하였다. 당시 JDS architects 는 컨퍼런스에 덴마크 건축가들 중 일부로 참여하였고 컨퍼런스에 참여했던 국내 디벨로퍼 (주)신영 측에서 주제 발표 후 사업을 제안하였다. 이는 당시 클라이언트가 스칸디나비안 스타일의 주거 상품을 고려하고 있었기 때문에 덴마크 건축사인 JDS architects에게 사업이 제안된 것이다.

- 건축주 : (주) 신영
- 건축가 : JDS architects, 어번에이전시, 정림건축
- 시공 : (주) 한라건설



[그림 5-41] 지웰 에스테이트 건물 조감도

□ 사업수행 절차

- 클라이언트 미팅
- 클라이언트와 주 2회 화상회의를 통해 긴밀한 협력관계 유지
- 프로젝트 계약
- 클라이언트 최종 프리젠테이션 및 설계협의
- 로컬사 정림건축과의 지속적인 화상회의 이외의 3 차례 현지 출장을 통한 디자인 업무 및 협의

- 건축 심의 통과
- 건축 허가 제출 및 득
- 건설사 확정
- 모텔하우스 개장
- 공사 (2015년 10월 완공 예정)

□ 사업 성과 및 분석

이 사례는 정부의 직접적 지원이 아닐지라도, 대사관 주제 '친환경 건축 컨퍼런스'와 같은 정부의 폭넓은 문화, 정책적 지원이 사업을 성사 시킨 사례이다. 특히 국가 브랜드가 사업을 성사 시킨 대표적인 사례로 정부의 각종 미디어와 정책을 통한 덴마크 건축 육성에 대한 고려가 근간이 되었다. 업체 측에서는 프로젝트 미팅을 위한 출장을 이용, 이를 한국 시장 개발의 기회로 이용한 사례이기도 하다. 이렇게 JDS는 덴마크 외교 통상부의 해외 시장 개발 지원 사업에 지원하여 주한 덴마크 대사관의 주관 하에 국내 각종 대기업 및 건설사와 디벨로퍼들과의 신사업 개발 및 매치메이킹을 이루어 내었다. 이 사례는 덴마크 대사관과의 협업에 필요한 자금 900만원 중 70%를 덴마크 외교 통상부로 부터 지원 받았다.

- 덴마크 대사관 매치메이킹 업무 지원 요금 및 지원 내역
- 50 시간 X 900DKK (18만원) = 45,000DKK (900만원)을 주한 덴마크 대사관에 매치 메이킹 업무의 수수료로 지불. 이 중 65%인 29,000DKK(580만원)는 덴마크 외교통상부로부터 지원받아 실지 회사의 지출 비용은 16,000DKK(320만원)

이후 몇몇 건설사와 프로젝트 협의가 오고 갔으나 당시 한국 건설 경기가 극도로 침체되어 고려 중이던 모든 프로젝트가 보류되었다. 실제 사업 확장을 위해 지역 기업과의 미팅을 성사시키고 좋은 결과를 얻기 위한 고위급 간부의 회의 참석 여부는 가장 큰 요인으로 작용하였다. 하지만 이는 개별 건축회사로서 쉽지 않은 것이 사실이다. 그리고 대사관이나 정부의 협조가 있을 시에는 훨씬 더 효과적인 회의 결과를 가져올 수 있었다.



[그림 5-42] 지웰 에스테이트 건물 투시도

2) 해외 업체의 해외시장 진출사례 시사점

① 시장개척 기반

- 유관 기관들의 조직적인 데이터 축적, 세계공용 언어인 영어사용의 편익, 선진기술 연구를 통한 특화된 시장개척 기반 마련

사례들을 살펴보면 해외진출을 위한 시장개척 기반 구축에는 우선적으로 유관 기관의 축적된 데이터와 이에 대한 접근성이 용이하다는 점이 부각된다. 주로 건축가협회, 건축사협회, 건축센터 등 다양한 민간 기관들이 국내외적으로 교류하고 대사관 등 자국의 국가 인프라를 활용한 광범위한 현지 기초 조사를 시행함으로써 업체들의 안정적인 해외시장 진출 기반 구축하는데 큰 도움을 주었다.

이와 함께 설계표준, 각종 매뉴얼, 계약서 등 영문 자료의 편익도 중요한 요소이다. 그래서 세계 공통 언어인 영어 사용국가의 시장 선점은 큰 장점으로 간주된다. 특히 미국, 영국 등 영어권 국가들의 자국 계획기준(Standard), 업무 매뉴얼, 표준계약서 등의 활용을 통해 발주처와의 계약관계에서도 우위를 차지하는 경우가 많았다.

또한, BIM 등 선진 기술 이용과 지속적인 기술경쟁력 강화 역시 기본적인 수출 경쟁력의 토대가 되었다. BIM 등의 고급 계획 및 관리 도구를 잘 활용하고 이에 특화된 건축 시장을 개척하는 사례는 국내 업체들에게 많은 시사점을 던져준다.

② 사업수주

□ 국가 브랜드, 건축가 브랜드 마케팅을 통한 안정적인 사업수주

우선 국가 브랜드, 건축가의 역량에 따른 지명현상설계 및 건축가 직접 의뢰의 경우를 다수 찾아 볼 수 있었다. 실제로 해외 업체는 건설사디벨로퍼 컨소시엄보다 지명 현상설계나 건축주의 직접 의뢰, 현지 업체의 컨소시엄 요청이 많았다.

개방형 국제현상설계의 경우는 투자 리스크를 고려하여 신중하게 참여할 필요성이 있어 보인다. 해외 업체의 경우 개방형 국제현상설계에도 참여는 하지만 해당 프로젝트와 관련한 현지 사정과 설계비, 심사위원 구성 등 당선 확률을 사전에 세심히 검토한 후 결정하는 경우가 많았다.

국가(대사관)가 현지 사업투자자 및 건축주를 직접 연결, 해외시장 진출의 가교역할을 하는 경우도 종종 발생한다. 현지 사업정보에 유리한 대사관이 자국 건축가 소개, 활동비 지원 등 해외시장 진출 기회 마련해 주는 것은 건축서비스 산업의 해외진출에 있어 큰 기회가 된다. 다만 1회성에 그치지 않도록 사업추진 실적 및 능력에 따른 후속사업 연계 수주가 이루어지도록 하는 것이 필요하다. 실제로 현지에서의 사업 실적 및 성과에 따라 새로운 프로젝트, 또는 진행 프로젝트의 타 공종사업(인테리어, 설치물, 기타)을 연속 수주하는 기회로 연결되는 사례도 많았다.

□ 정보수집

다양한 민·관 기관의 연계를 통한 정보의 수집은 필수적인 요소이다. 많은 사례에서 건축 및 타 분야의 다양한 민·관 기관들이 해외 발주 정보를 제공하고 있으며 현지 자국대사관을 통해 정보 및 자료를 수집하고 있었다. 특히 업체들 간 해외시장 진출 경험과 노하우를 공유하고 자료를 제공함으로써 해외시장 진출을 위한 사전 준비 측면에서 유리한 위치를 선점할 필요성이 있다.

프로젝트 수행과정에서의 현지 정보 수집은 로컬업체 및 현지 지사를 활용하여야 한

다. 해외 업체들의 경우 해외시장 진출 선정 우선 요건으로 현지의 자국 인프라 구축여부를 파악하고 사업 가능성을 검토한 후 접근하는 것이 일반적이다.

일정 규모 이상의 발주정보 공유를 법제화할 필요성이 있다. 유럽에서의 입찰 참가 자격 사전심사방식(PQ)은 유럽연합에 의해 법제화되어 있고 일정규모 이상의 공공건축물 현상설계는 The Official Journal of the European Union을 통해 전 유럽국가에서 확인될 수 있도록 공표되어야 하도록 규정되어 있다.

[표 5-1] 유럽연합 공공건축 현상설계 공표기준

업무 유형	적용 범위
공공 업무	5,000,000 EUR
서비스 계약	200,000 EUR
공급 계약	200,000 EUR
수자원, 에너지 및 교통 관련 공급 및 서비스 계약	400,000 EUR
GPA (Green Paper Approach)	130,000 EUR

〈출처 : <http://simap.euripa.eu>〉

③ 행정규제

□ 해외시장 진출 지원 관련법은 부재하며 자국 내에서의 별도 행정절차 불필요

해외업체는 해외에서 사업추진을 위한 자국 내 행정 절차가 요구되지 않는다. 거의 모든 해외 프로젝트는 현지 업체에 의해 인허가 업무가 수행하며 자국 정부의 행정 절차는 필요 없다. 이 경우 건축사 협회가 해외수주 정보를 조사하여 실적정보를 관리하지만 의무 사항은 아니다.

해외 업체들은 공공프로젝트의 경우 행정절차가 간단하고, 업무추진이 용이하므로 지속적으로 참여하고 있다. 왜냐하면 공공기관이 발주처인 경우 인허가 처리가 용이하고 사업 지속 및 성공율이 높기 때문이다. 특히 싱가포르의 경우 건축주의 설계변경에 대해 국가기관(URA)이 그 타당성을 평가하여 변경 여부를 조정하고 중재 기능까지 수행함에 따라 설계업체의 안정적인 사업 추진 가능하다.

④ 지원자금

□ 중소기업의 해외시장 진출 지원을 위해 국가에서 지원하는 전략적 펀드가 있으나, 대체로 개별 업체들은 자기 자본에 의존하여 진출하고 있음

네덜란드의 경우 중소기업의 해외시장 진출을 위한 지원 기금을 운영하고 있다. 그러나 이는 직접적인 금전 보조가 아닌 건축가 작품 전시, 브로슈어 제작, 현지 컨퍼런스 개최 등의 홍보와 일정 기간 해외지사 인큐베이터 지원 등의 간접지원을 시행하고 있다. 덴마크의 경우 국가적 문화행사와 연계한 활동비를 지원하고 있다. 이는 국가 간 문화행사에 자국 건축가를 초청하여 홍보하는 경우 현지에서의 사업 수행 활동비를 지급하는 방식이다.

국제적 인지도가 높은 중대규모 업체는 해외시장 진출 시 자기 자본으로 운용한다. 특히 해외시장 경험이 있고 재정 자립도가 높은 일반 건축 업체들은 별도의 국가 지원 없이 자체 예산으로 진행하게 된다. 왜냐하면 보증, 보험이 실리적인 측면에서 활용도가 낮기 때문이다. 구체적으로 해외업체들이 대부분 보증 및 보험제도는 활용하지 않는 이유는, 설계비와 보험료 및 보증 수수료의 상대적 가치를 고려할 때 그다지 실효성이 없기 때문이다.

⑤ 교육, 네트워크 등

□ 직접적인 교육 프로그램보다 지식과 경험 공유 차원 문화적 확산

해외의 경우도 해외시장 진출을 위한 건축가 대상 교육프로그램은 부재한 상황이다. 해외시장 진출 지원 기관의 경우 정보제공 및 현지 방문 기획단구성, 관련 사업 컨퍼런스 등 정보제공과 시장 진출 기회부여를 위한 행사 중심의 프로그램으로 운영하고 있다. 그리고 사업 홍보 및 효과 확산을 위한 대규모 강연을 실시하고 있다. 이는 프로젝트의 성과 홍보, 지속적인 시장 확보 차원에서 건축가의 자발적 강연회 개최, 건축을 통한 현지 문화와 소통 및 이미지 제고를 위함이다.

한편으로 해외업체들은 효율적인 사업추진을 위한 전문가 네트워크를 구축하고 있다. 특히 현지 상황에 대한 정확한 정보 입수 및 업무 수행을 위해 로컬 업체와 긴밀하게 협업관계를 유지하는 경우가 있다. 또한 지명 현상설계 당선을 높이기 위해 건축가들(심사위원)에 대한 네트워크를 유지하고 있으며, 지속적인 관리를 위해 지사를 설치하기도 한다. 그리고 기본적으로 건축주의 요구에 신속히 대응할 수 있는 분야별 전문가의 협업체계를 구축하고 있다.

3. 국내 건축서비스 업체 해외진출에 대한 인식

1) 진출 현황

국내 상위 건축서비스업체의 해외시장 진출 현황에 대한 조사를 실시하였다. 조사는 해외건설협회에 신고 된 60개 건축설계사무소의 실적 자료에 근거하여, 해외시장 진출 건수 및 금액 기준 상위 20개 업체를 대상으로 설문 및 인터뷰를 실시하였다. 그리고 20개 업체에 대해 설문을 실시한 결과, 7개사에서 회신을 하였고, 이들을 대상으로 분석을 실시하였다.

인터뷰는 금액기준 상위 10개 업체에 대해 실시되었으며, 각 업체의 해외 사업 책임자들을 대상으로 실시하였다. 조사 내용은 「해외시장 진출 시기 및 건수」, 「해외시장 진출 주요 전문분야」, 「주요 성과」, 「해외시장진출 필요성과 성공가능성」, 「국제 경쟁력 평가」, 업체별 「SWOT」 등이었다.

□ 해외시장 진출 시기 및 지역 현황

국내 건축설계업체의 해외시장 진출 시기는 대체로 2000년대 이후부터이며, 비교적 앞서 국제적 지명도를 가진 공간종합건축사사무소의 경우 이미 1990년대 이전부터 해외시장에 진출한 것으로 나타났다.

□ 해외시장 진출 전문분야

건축설계 업체의 해외시장 진출 분야는 크게 마스터플랜, 주택, 사무실 병원, 학교, 경기장 공항, 주차장, 창고 등으로 구분된다. 최근 개별건물보다 도시개발 사업의 일환으로써 마스터플랜의 수요가 증가하고 있고, 그 후속 작업으로 마스터플랜 내 건축프로젝트(주거단지, 오피스, 상업시설, 병원 등)와 연계되고 있다.

해외시장이 대체로 아시아 및 중동, 아프리카 등의 개발도상국이라는 점을 고려할 때 복합쇼핑몰, 문화시설 등 소비지향적 시설보다 주택, 학교, 병원 등 해당 도시의 물리적·사회적 인프라 구축을 위한 시설에 집중하는 경향이 있었다.

□ 사업 수주방식

사업 수주방식은 공적개발사업 참여, 국제현상설계공모, 국제입찰, 국내 건설사 및 개발사 컨소시엄, 국내 공공기관 컨소시엄, 로컬업체 컨소시엄, 개별 의뢰 등으로 구분된

다. 이중 대형설계사의 경우 국내 건설사 및 개발사 컨소시엄이 가장 일반적인 방식이라 할 수 있고, 이를 계기로 사업 수행 실적에 따라 발주처가 직접 의뢰하는 방식으로 연계되어 사업수주 영역을 확장하고 있었다. 로컬업체와의 컨소시엄은 초기 사업발굴과정에서 현지정보수집 및 네트워크구축을 위해 일반적으로 취하는 방식이며 이때 상호간 협력관계에 따라 지속적인 협업체계를 유지하고 있었다. 특히 발주처 협의 및 인허가 절차 등 행정업무 대응을 위해 로컬업체의 역할지원은 사업 수주 이후 필수사항으로 인식되고 있었다. 국제현상설계 및 국제지명입찰 참여도 증가하고 있으며 향후 설계기술력과 가격경쟁력 보완, 국가의 지원을 통해 해외시장 진출 기대가 증가하고 있다.

2) 해외시장 진출 성과 및 계획

□ 해외시장 진출 성과

건축설계업체들이 생각하는 해외시장 진출의 가장 큰 성과는 설계실적확보를 들었으며 이는 해외시장 진출 필요성이 증가함에 따른 향후 국제 시장 참여 기반구축의 중요성 인식으로부터 비롯된다.

사업관리능력 및 기술력 향상도 해외시장진출의 큰 성과로 간주되는데, 해외 개발도상국에서 정보수집, 업무네트워크 구축 등 초기 사업발굴과정의 대응력 향상과 국제 경쟁 경험 축적이 결국 업체의 구조적 성장 및 국내외 시장 경쟁력 향상으로 연계된다.

□ 업체의 국제 경쟁력 평가

해외시장에서 국내 건축설계업체의 경쟁력 평가는 「국제화수준」, 「전문화 및 특화수준」, 「프로젝트 개발능력」, 「아웃소싱 능력」, 「정보수집 능력」, 「고급인력 보유」에 대해 국내 설계업체와 해외선진 설계업체, 그리고 설문업체를 비교평가(10점 기준)하였다.

대체로 해외선진 업체는 모든 항목이 8점 이상으로 높게 평가되었고 국내 업체의 경우 「전문화 및 특화수준」, 「고급인력 보유」는 높은 반면 「국제화수준」, 「프로젝트 개발능력」, 「아웃소싱능력」은 낮게 평가하는 것으로 나타났다. 그러나 설문에 참여한 업체는 국내 업체에 대한 종합적 평가보다 자사의 경쟁력에 대해 1~2점 정도 더 높게 평가하는 경향이 있었다.

세부 업무부분은 「사업타당성조사」, 「사업기획」, 「입찰」, 「프로젝트 수행 및 리스크 관리」, 「보증 및 금융조달」, 「협상 및 계약」에 대해 국내 설계업체와 해외선진 설계업체, 설문업체를 비교평가(10점 기준)하였다.

5개 항목 모두 해외선진 업체의 경쟁력을 8점~10으로 높게 평가하고 있으며 국내 설계업체의 경우 「사업타당성조사」, 「사업기획」, 「입찰」 부분은 약 5~7점으로 타 항목에 비해 높은 편이나 「프로젝트 수행 및 리스크관리」, 「보증 및 금융조달」, 「협상 및 계약」은 이보다 낮은 것으로 평가하였다. 역시 국내 업체에 대한 종합적 평가보다 설문에 참여한 업체는 자사의 경쟁력에 대해 약 1~2점 높게 평가하는 경향이 있었다.

마스터플랜, 주택, 병원 등 설문업체의 전문분야에 대한 경쟁력 평가 결과 또한 세부 업무부분에 대한 평가 결과와 유사하게, 해외업체는 8~10점 이상 높게 평가 하고 있으며 국내업체는 5~7점, 설문업체는 5~9점 정도로 평가하는 것으로 나타났다.

□ 국내 건축서비스산업 해외진출에 대한 SWOT 진단 인식

국내 건축서비스 업체들이 인식하고 있는 해외진출에 대한 SWOT에 대한 인식은 다음과 같이 유형화될 수 있다.

[표 5-2] 해외진출에 대한 SWOT 인식

유형	내용
내부 강점 (Strength)	체계적인 업무 매뉴얼 개발, 특정분야 실적 및 기술력 보유, 마스터플랜 등 대규모 프로젝트 기획능력, 해외프로젝트 수행경험 및 노하우, 우수인력, 체계적인 해외지사
내부 약점 (Weakness)	현지정보수집력 취약, 프로젝트 운영관리능력 부족, 프로젝트 선별능력, 프로젝트 PM 및 전담팀 부재, 리스크관리 미흡, ODA전문가 부족
외부 기회 (Opportunity)	ODA시장확장, 해외시장진출 필요성에 대한 사회적 인식 및 지원 확대, 한국과 한국업체에 대한 신용도 향상, 한류문화의 세계화, 인터넷·모바일 업무기능 확대
외부 위협 (Threatening)	낮은 설계비, 선진해외업체의 기술력, 인력유지를 위한 사업수주, 로컬지사 유지를 관리비 및 보증, 로컬언어 가능인력 확보, 로컬경기상태에 따른 사업중단 등의 리스크, 사업 발굴 착수비

□ 해외시장 진출 계획

최근 국내 건축경기 위축 및 불안감 증가에 따라 해외시장 진출에 대한 필요성은 정부 및 민간 부분 모두 공감대가 형성되어 있었으며 건축설계업체의 관심도 증가하는 추세

이다. 설문조사 및 인터뷰 결과 모두 해외시장 진출의 필요성을 인식하고 있다는 의견이 지배적으로 나타났다.

설문 및 인터뷰 결과 해외시장 진출은 필수 사업 영역임은 분명하지만 아직까지 수많은 위험 부담이 내재하고 있어 건축설계업체의 자발적 노력에 따른 성공 가능성은 불투명한 것으로 판단하고 있었다. 특히 사업발굴을 위한 초기투자 비용 부담으로 인해 재정적 안정도가 높지 않은 중소기업의 진출은 거의 불가능한 상태라고 지적하였다.

향후 해외시장 진출과 관련하여 대부분의 업체가 보다 확대하여야 할 것으로 생각하고 있지만 현실적인 어려움이 여전히 많고 아직까지 그 성공 가능성에 대해서도 회의적이며, 선결 과제로 공공의 체계적인 지원과 사회의 다각적인 협력체제 구축을 지적하였다.

3) 해외시장 진출 기반의 문제점

① 조사 및 연구 지원 미비

□ 조사 및 연구의 부족

개별 업체들은 해외시장 진출을 통해 수많은 수업료를 지불하면서 다양한 경험 및 노하우 축적하고 있지만, 현지 문화, 경제, 사회 등 체계적이고 전반적인 기반조사는 미흡한 실정이다. 실제로 1980년 해외시장 초기진출시점부터 최근까지 수많은 시행착오를 겪으며 해외 사업 수행 노하우 및 관련 자료를 축적해왔음에도 불구하고 여전히 해외시장은 위험도가 매우 높은 시장으로 경우에 따라서는 업체의 존립을 위협하게 하는 경우도 발생하고 있었다. 그렇지만 2000년대 이후 해외시장에 대한 관심은 더욱더 증가하였고, 시장 개방에 따른 국제 기준 요건을 구비하기 위한 자체적인 조사연구를 수행해 오고 있는 상황이다.

□ 정보 공유 시스템의 부재

해외 진출국의 사회구조, 경제현황, 법체계 등 해외시장 진출을 위한 보다 근본적인 사전 조사와 연구가 시행되지는 못하였고, 조사 및 연구결과와 사업 수행 경험도 공유되지 않고 개별적으로 유통되고 있다. 그리고 국제시장에서 요구되는 표준계약서, 매뉴얼, 설계 도구 등 전략적인 사업 기반 마련을 위한 기초연구를 개별 업체가 직접 실시하기에는 인적, 물적 한계가 존재하는 것이 사실이다. 결국 사업 추진과정에서 발생하는 계약과

기, 사업 중지 및 설계변경 등 다양한 사건사고들은 일정 부분 체계적인 조사 및 연구 부족에서 기인한다고 볼 수 있다.

② 체계적인 수주정보 수집 취약

□ 다양한 사업수주 방식에 대응하는 국내외 정보수집 취약

현재까지는 국내 건설사의 해외시장 진출 성과에 기반하여 건설사 컨소시엄으로 아시아 및 중동지역 건축설계시장 개척 및 국가 인지도를 향상시켜 오고 있다. 그러나 최근에는 해외 사업 실적 및 인맥 관리를 통한 로컬컨소시엄이 증가하고 있다. 로컬컨소시엄은 해외시장 경험이 있는 국내 업체에게 현지 건축업체가 사업제안을 통해 이루어지며 초기 시장만 개척되면 지속적인 사업수주가 가능하다는 이점이 있다. 현재 현지 업체들의 컨소시엄 요청이 증가하는 추세이지만 리스크를 줄이고 장기적인 시장 개척을 위해서는 새로운 시도와 그 기반 구축이 우선시 되어야 한다.

적극적인 시장 개척을 위해 현상설계, 해외사업 실적 확보를 통한 적격심사(기술제안+가격입찰) 수주 가능성을 확인하였지만 아직까지는 국제 경쟁력이 취약한 상황이다. 국제현상설계는 모든 건축가에게 개방된 형식과 인지도 있는 특정 건축가를 지명하는 방식으로 구분된다. 개방형 설계공모는 사업 실적이 없는 상태에서도 참여가 가능하므로 해외시장 개척 수단으로 활용되고 있다. 또한 현지 사업실적을 통한 인지도 구축 후 제한입찰 등의 공공발주 사업에도 참여하고 있으나 아직까지 이를 통한 수주 실적은 미흡하고 기술 우위의 선진국에 비해 경쟁력이 저조한 형편이다. 그리고 현지 실적 향상에 따른 인지도 상승으로 건축주가 직접 의뢰하는 경우도 증가하였으나 현지 여건 파악 및 문제 대처가 불리하여 주도적인 업무 진행의 한계성을 드러내고 있다. 그 결과 지속적인 해외시장 진출로 건축주의 직접 발주가 증가하지만 현지 업체와 협업구도는 피할 수 없으며 아직까지 국내 업체가 사업 전반을 주도하고 있지는 못하고 있다.

□ 체계적, 조직적 정보 제공 시스템 부재

지속적인 해외 시장 진출에 따라 정보를 수집할 수 있는 정보원과 방법은 늘었으나 해외 발주정보를 체계적으로 수집하고 제공하는 국내 민·관 조직은 부재한 상황이다. 결국 업체의 개별 네트워크를 활용하거나 사업 추진과정에서 직접 정보를 수집하고 있다.

무상원조를 수행하는 한국국제협력단의 사업 목적 및 규모도 한계가 있고, 유료회원

에만 국한되는 KOTRA의 정보 활용도 저조하다. 그리고 건설사 위주의 해외건설협회 정보도 건축업계에 있어서는 한계가 존재하며, 기타 건축관련 기관의 정보제공 역할도 취약하다. 인터넷 활용을 통한 정보 수집의 편이성은 존재하지만 현지 언어 및 인터넷 기반 차이에 따른 활용 및 효용의 한계도 나타난다. 또한 해외 진출 국가의 유관 홈페이지에 접속하여 공고문, 관보 등을 확인하더라도 현지의 불안정한 IT여건, 언어장벽에 따른 내실 있는 정보 수집의 어려움이 많다.

현지에 지사를 설립한 경우 정보 수집은 용이하지만 운영 및 관리 비용 부담은 증가할 수 밖에 없다. 지속적인 시장개발 및 체계적인 사업 추진을 위해 현지에 지사를 설립하였으나 현지 경제 여건 및 사회 상황에 따라 지속적인 운영 리스크가 내재되어 있는 셈이다.

③ 행정절차 부담

□ 건설사 실적 관리를 위한 국내 행정절차 해외시장의 행정절차는 현지 업체가 전담

해외 사업 수행 시 국토교통부장관에게 계약체결내역을 신고하여야하나 그로 인해 발생하는 추가 업무 및 수수료 부담이 가중되고, 그에 따른 불만이 제기되고 있다. 그렇기 때문에 해외 업무내역 신고는 의무 조항이지만 미신고 사례가 다수이다.

해외건설촉진법 제6조(해외건설업의 신고) ① 해외건설업을 영위하려는 자는 대통령령으로 정하는 영업의 종류별로 국토교통부장관에게 신고하여야 한다. 신고사항 중 대통령령으로 정하는 사항을 변경한 경우에도 또한 같다.
② 제1항에 따른 해외건설업의 신고를 할 수 있는 자는 다음 각 호와 같다.
4. 「엔지니어링산업 진흥법」에 따라 엔지니어링사업자로 신고한 자
5. 「건축사법」에 따라 건축사사무소개설신고를 한 자

행정절차는 국가마다 인허가 조건과 행정 프로세스가 다르므로 이에 대한 사전 조사와 업체 간 긴밀한 협력이 필요하다. 보통 프로젝트 수주 후 기본설계는 국내 설계사가 진행하지만 초기 법규 및 구조, 소방 등 인허가 관련 작업 및 행정대응은 현지 업체가 진행하게 된다. 그래서 해외 현지 행정절차에 대응하기 위해서는 사전에 준비가 철저해야 하지만 개별 업체의 역량으로는 실질적이고 효과적으로 대비하기가 어렵다.

④ 금융지원의 미흡

□ 국가차원의 금융지원은 미흡하며 시장개척 및 사업운영과정까지 각자 부담

해외시장 진출을 위한 국가적 관심은 증가하고 있지만 여전히 재정지원은 부족하며

보증, 보험 등 사회적 안전장치가 부재한 상황이다. 현재 국토교통부가 해외건설협회를 통해 지원하는 시장개척자금에 있으나 일부 업체에 제한적으로 지원되는 실정이며, 이는 업체들에게는 가장 시급한 내용이기도 하다.

대부분의 프로젝트가 별도의 보증보험에 가입하지 않고 있다. 왜냐하면 국내에서는 해당 보험 상품이 부재하고, 국내 업체가 진출하는 해외시장에도 관련 사회시스템이 구축되지 않았기에 보증보험이 불필요하거나 필요성을 모르는 상황이기 때문이다. 결국 KOICA, 건설사 및 디벨로퍼가 직접 발주하는 프로젝트를 제외하고 초기 발굴 과정부터 설계준공까지 설계업체가 자체 비용으로 수행하고 있으며, 비용 부담 때문에 적극적인 해외 시장 진출의 한계성이 노출되고 있다.

⑤ 교육 및 업체간 네트워크 부족

□ 해외시장 진출에 대한 사전지식, 노하우, 주의사항 등 기반교육 부재

국내의 건축서비스 업체들은 사업 수주, 계약, 리스크 대처, 현지업체와 협업, 현지 법제도 및 인허가 절차 대응 등 실질적인 사업 진행 노하우 및 전략이 취약하다. 또한 언어장벽에 따른 불리함이 내재되어 있다. 그러므로 이러한 문제를 해결할 수 있는 다양한 교육프로그램의 개발이 요구되고 있다.

현재 전문가들의 지식과 노하우 공유는 미흡한 상황이다. 왜냐하면 사업 수주과정에서 설계업체들 간 네트워크가 부족하고 정보 수집 구조도 부실하기 때문이다. 특히 해외 시장 진출 지원 기관의 국내외 네트워크가 취약하고 업체들 간 경쟁심화로 상호간 정보 및 노하우 공유 부재가 나타나고 있다.

또한 현지 언어 장벽에 따른 많은 제약 조건속에서 법규 및 구조, 소방 등 현지 제도 및 문화를 해석하고 수용할 수 있는 지식과 경험의 소통이 절실하다. 그 때문에 건설 시장 개척기의 경험이 풍부한 Senior와 영어가 능숙한 신진 건축가의 전략적 제휴 등 역량 강화를 위한 인재 육성 체계 도입이 급선무이며 해외 불량 발주처에 대한 정보만이라도 공유된다면 해외진출에 상당한 도움이 될 것으로 기대하였다.

제6장 해외시장 진출 추진과제 및 개선방안

1. 건축서비스산업의 해외시장 진출 전략
2. 해외시장 진출 활성화를 위한 중점추진과제
3. 해외시장 진출 체계 구축을 위한 분야별 추진과제
4. 제도개선 방안

1. 건축서비스산업의 해외시장 진출 전략

국내 건축서비스 업체들의 해외 진출 현황을 살펴보면, 국가적인 차원에서 체계적이고 집약적으로 수행되기 보다는 개별 업체의 노력을 통한 진출이 주를 이룬다고 볼 수 있다. 상대적으로 규모가 작은 국내 건축서비스 업체들이 미국과 일본 등의 선진국 건축서비스 업체의 기술과 자본에 대응하기 위해서는 현지화, 다양화, 규모화, 체계화, 안정화 등을 전략으로 삼고 추진할 필요가 있으며, 국가적으로 역량을 결집하여 경쟁력을 갖추 수 있도록 지원할 필요가 있다.

1) 현지화

건축서비스산업의 해외 진출을 활성화하기 위해서는 가장 우선적으로 현지화를 전략적으로 추구하여야 한다. 현지화는 대상 국가의 문화, 사회, 경제적 배경을 포함하는 종합적이고 입체적이며 맥락적인 방법으로 접근하는 것을 의미하며, 현지화의 가장 좋은 방법은 다양한 채널(MOU 체결, 연수생 초청, 문화행사, 인력교류 등)을 통해 교류를 활성화하여 상호간의 문화적 친밀감을 높이고 원활한 소통을 지속적으로 유지하는 것이다.

이러한 다양한 채널을 구축하기 위해서는 현지 전문가, 현지인, 초청 연수생 뿐만 아니라 국내 당사국 관련 인력을 아우르는 폭넓은 저변의 네트워크 형성이 필수적이다.

이러한 현지화 전략을 통해 고객의 잠재적 요구를 먼저 파악하여 능동적으로 맞춤형 건축서비스를 제공할 필요가 있으며 이를 위해 현지 정부, 현지 관련 기업, 현지 주민의 다양한 의견이 반영될 수 있도록 건축서비스 구상단계에서부터 협력적 거버넌스 구축이 요구된다.

2) 다양화

국내 건축서비스 업체는 기술과 자금 동원 능력 면에서 선진국의 업체에 비해 불리한 환경에 놓여 있으며, 중소기업의 경우 이러한 한계는 보다 명확하게 제약조건으로 작용하게 된다. 이 때 다양화는 이를 극복할 수 있는 대안이 될 수 있으리라 판단된다.

지역별, 국가별, 문화권역별로는 다양한 브랜딩 전략을 수립하고 차별화된 홍보전략을 마련하여 홍보의 다양화를 추구하여야 한다. 그리고 사업추진 방식에 있어서 직접투자, Package Deal⁹⁵⁾, 정부기관을 통한 간접 거래 등 다양한 방법을 통해 수출 방식을 다변화하여야 할 필요성이 있다. 또한 민간, 공공, 관련 산업분야, 해외투자자 등을 끌어들이 수 있는 자유스러운 Funding 방식 운영, ODA 사업 참여 및 국제기구와의 협력 등 투자 재원 조달 방식의 다양화가 요구된다. 이 같은 다양화를 위해서는 건축서비스관련 전문기술 인력 육성 뿐 아니라 마케팅, 금융·재무, 인적 자원 관리 등 다양한 분야의 인력이 해외 건축서비스 산업에 참여할 수 있는 기반 조성이 절대적으로 필요하다.

3) 규모화

중소 건축서비스 업체의 경우 사업 규모가 영세하여 정보수집, 사업관리, 홍보 능력 등이 부족하고 해외 진출이 어렵기 때문에, 정부차원에서 적극적으로 중소기업들을 묶어 역량을 집중시킬 필요가 있다. 이런 경우 정부가 적극적으로 나서서 각종 지원 업무를 대행해 주고 여러 업체를 일시적 혹은 지속적으로 통합하여 일관성 있는 브랜드 관리를 해주어야 한다. 이렇게 중소기업의 규모화를 꾀하기 위해서는 중소기업의 역량을 결집하여

95) package deal이란 건설업체가 도로, 항만 등을 건설해 주는 대가로 개발형 사업부지를 확보하는 방식으로 대규모 개발사업의 한 형태로서 개발회사에서는 철도, 도로, 항만 등 산업인프라를 건설하여 제공하고 상대국 정부에서는 현금대신 자국이 보유한 천연자원을 교환하는 방식의 개발모델임. 건축서비스 업체에서도 충분히 사용 가능할것으로 예상됨 (출처: 건국대학교, 해외건설협회, 한미파슨스, 2008, 신도시 해외진출 확대를 위한 비즈니스 모델 개발 연구)

프로젝트를 기획, 실행, 마무리 할 수 있는 현지사정에 능통하고 리더십과 전문지식을 가진 인재 육성이 요구됨은 물론이다. 또한 중·장기적으로는 정부는 직접지원에서 간접 지원으로 전환할 필요성이 있다. 이를 통해 영세한 업체끼리 협동조합 형태로 해외 진출하여 규모를 늘리고 행정능력이나 마케팅 능력을 배양하도록 유도해야 한다.

4) 체계화

국내업체의 역량을 증대하기 위해서는 먼저 현재 역량 파악이 우선적으로 필요하다. 이를 위해 국내업체들의 전문분야, 설계 수행 경력, 사업평가, 전문인력 보유현황, 핵심 기술 분야 등 다양한 측면에서 데이터베이스 구축이 꼭 필요하다. 그리고 해외 업체 리스트, 해외의 경제상황, 건축서비스의 잠재적 수요 예측 등을 체계적으로 수행하기 위해 정확한 정보 수집과 효과적인 전략을 수립하고 공유할 수 있는 체계가 요구된다.

기본적으로 선진국(미국, 일본 등)과 양적 경쟁이 어려우므로 효과적인 분야를 선택하고 역량을 집중하여 효율성을 증대할 수 있도록 체계적이고도 장기적인 시스템 구축을 지향하여야 한다.

5) 안정화

건축서비스 업체가 해외에 진출하기 위해서는 기업의 재정적 안정성 확보가 걸림돌로 작용하기 때문에 국가적인 차원에서 안정성 확보에 지원을 해준다면 건축서비스 산업의 해외진출이 용이해질 수 있다. 이와 같은 안정화를 위해 각종 보증제도, 보험제도 등 지원 제도를 영세한 중소기업의 눈높이에 맞게 기준을 완화해주고 적용폭을 넓혀 주어야 하며 신속히 처리될 수 있도록 제도를 개선할 필요가 있다. 그리고 안정화는 양적인 재정 지원과 더불어 질적인 재정지원도 동시에 이루어져야 하며 이를 위해 Risk 관리를 포함한 재정관리 수행 역량을 키워줄 필요가 있다. 여기에 사업성 평가시스템을 비롯하여 재정건전성 확보를 위한 여러 가지 측면의 상담 및 지원서비스를 제공할 수 있는 질적인 재정지원이 정부차원에서 강구되어야 한다.

2. 해외시장 진출 활성화를 위한 중점 추진과제

1) 해외진출 및 국제교류를 위한 조사 및 연구

- ① 문화권별, 국가별 기초정보 조사
- ② 해외 건축서비스산업 동향 조사
- ③ 외국 건축서비스산업 관련 법령 조사
- ④ 표준계약서, 업무매뉴얼, 체크리스트 등 자료 구축

2) 해외진출을 위한 행정 및 재정 지원

- ① 금융 및 세제지원
- ② 해외진출 지원 업무의 통합화
- ③ 시장개척지원 확대
- ④ 공적개발원조 연계 강화

3) 해외진출 관련 정보제공 및 상담·협조

- ① 해외진출 관련 네트워크 구성
- ② 국가간 네트워크 구축
- ③ 계약, 법률, 클레임 등 전문가 서비스 제공
- ④ 한국 건축 및 건축가 홍보

4) 해외진출 인력 양성

- ① 해외 사업 전문인력 양성 프로그램
- ② 해외 사업 수행 경험 전수 프로그램
- ③ 해외 사업 인력 pool 구축

3. 해외시장 진출 체계 구축을 위한 분야별 추진과제

1) 해외진출 및 국제교류를 위한 조사 및 연구

① 문화권별, 국가별 기초정보 조사

건축서비스 업체의 진출대상 지역 관련 현지 문화나 상황에 대한 적절한 기초정보 조사가 필요하다. 기본적으로는 국가별로 조사가 필요하지만 필요에 따라 지역별로 북미권, 남미권, 유럽권, 동남아시아권, 서남아시아권, 아프리카권 등으로 나눌 수도 있다. 또한 이슬람 문화권, 불교문화권, 기독교 문화권, 유교문화권 등 필요할 경우 문화적인 권역 구분으로 조사를 시행하는 것도 생각해 볼 수 있다.

기본적으로 현지 대사관, 교민 등 관련 네트워크를 활용할 수 있는 기반이 마련되어야 하지만 현실적으로 제약이 많은 것이 사실이다. 건축서비스산업은 장소가 당사국에 위치하기 때문에 해당 국가에 대한 정보수집이 타 산업에 비해 중요한 특성을 가지며, 기존 전통적인 시장 이외에 신규 시장에 대한 정보 수집이 중요하게 여겨진다.

선진국의 경우 지명도, 기술력 등에서 우위를 점하고 있고, 최근 중국 등은 노동력에서 우위를 가지고 있어 국내 건축서비스산업이 해외로 진출하기 위해서는 전략적으로 중요한 지역을 선정하여 집중할 필요가 있다.

② 해외 건축서비스산업 동향 조사

해외 건축서비스산업 동향 조사는 최대한 신속하고 정확하게 수집되어 국내 업체들이 해외 진출하기 위한 전략 수립에 기여할 수 있도록 하여야 한다. 그리고 수집된 건축서비스산업 동향 조사에 기반한 진출 전략은 업계 전반에 공유될 필요가 있다.

현재 해외 시장조사는 해외건설협회에서 연구용역으로 수행하는 부문과 해외시장개척지원기금으로 운영하는 것이 대부분이다.⁹⁶⁾ 그러므로 해외 시장조사와 관련해서 연구용역 수행 부문과 해외시장개척지원기금을 대폭 확대하여 해외 진출 희망업체에게 정보를 제공할 수 있도록 하여야 한다. 그리고 건설부문 위주로 진행되고 있는 연구용역은, 건축서비스 분야로 확대하여 시행될 필요가 있다.

96) 박환표(2006), 「해외건설 선진국 도약을 위한 제도적 기반구축 방안」, 한국건설기술연구원, p.210.

시장조사는 해외건설협회 및 KOTRA를 통해 이루어지고 있으나 건설분야의 정보수집에도 한계를 가지고 있어 건축서비스산업에 대한 정보는 취약한 상황이다.

[표 6-1] 해외건설협회와 KOTRA의 비교

구 분	해외건설협회	KOTRA
설립일	1976. 11	1962.6
설립목적	해외건설산업 진흥	무역진흥과 국내외 기업간의 투자 및 산업·기술협력의 지원을 통해 국민 경제 발전에 기여
관계법규	해외건설촉진법	대한무역투자진흥공사법
예산규모(2013)	회비로 충당	
법정자본금		
해외주재관	없음	
주요사업	해외공사, 자료 수집 해외건설 신시장 개척 국제세미나(금융, 투자) 해외건설 통계 DB 구축	해외시장 조사연구 국내산업과 상품소개 무역거래 알선 박람회, 전시회 개최

그러므로 해외 건축서비스산업 동향 조사를 체계적으로 수행할 수 있도록 인력과 예산을 배정하여 체계를 만들어야 한다. 그리고 이를 위해서 개별 업체들간의 네트워크를 보다 활성화하여 정보가 적극적으로 소통될 수 있도록 하여야 한다.

건축서비스산업은 발주자와 상대적으로 네트워크를 형성하기 유리한 점이 존재하며, 후속하는 사업에 대한 고급정보도 보다 접근 가능한 경우가 많다. 만약 건설공사에 대해 정보를 사전에 입수할 수 있다면, 후속 사업으로 연계될 수 있는 가능성 또한 매우 높다고 할 수 있다. 따라서 초기단계의 건축서비스 발주 단계부터 국가적인 차원에서 적극적인 대응이 바람직하다.

③ 외국 건축서비스산업 관련 법령 조사

해외의 경우 건축서비스 업무를 수행하는데 있어 관련된 법령이 국내와 다르며, 차이점에 대해 미리 선행적 교육이 필요하다. 또한 해외 국가의 법령이 바뀌는 경우 실시간으로 수정 정보가 업데이트 될 수 있는 체계가 마련될 필요가 있다. 그리고 법 적용 및 해석에 있어서도 다양한 문제가 생길 수 있으므로 현지법에 능통한 전문 인력과 협업을 통해 정확한 법적용과 해석을 자문 받을 수 있도록 해야 한다. 관련 법령에 대한 조사 및

정보 공유는 분쟁 발생시 중요한 근거가 되는 사안이며, 체계적으로 수집되고 분석될 필요가 있다.

④ 표준계약서, 업무매뉴얼, 체크리스트 등 자료 구축

국내의 경우 우리 실정에 맞는 해외 사업 표준 계약서가 검토된 바가 없고, 해외에서 사용 중인 계약서를 수용하는 형태가 많다. 그래서 각종 사업에 대한 표준적인 업무매뉴얼이나 체크리스트 등에 대한 개발이 미흡하고, 제한적으로 외국에서 개발된 문서를 활용하는 경우가 많다.

중소 건축서비스업체의 경우 체계적인 자료를 기반으로 한 관리보다는 개별적인 능력에 의존하는 경우가 많아 사업의 위험을 증가시키는 요인이 되고 있다. 이러한 각종 지원 자료에 대해 사업 유형별로 분류하여 순차적으로 개발 보급하여 사업의 체계적인 관리에 기여할 수 있도록 하여야 한다.

2) 해외진출을 위한 행정 및 재정 지원

① 금융 및 세제지원

□ 건축서비스산업에 대한 특화된 지원 프로그램

현재 중소기업청에서 지원하고 있는 사업으로는 중소기업 정책자금 융자계획, 녹색중소기업 해외진출지원⁹⁷⁾, 중소기업 수출역량 강화사업, 해외민간네트워크 활용사업, 수출유망중소기업 지정, 수출 인큐베이터 설치 등이 있다. 그러나 건축서비스 업계에서 이러한 지원사업들의 이용은 저조한 상태이며, 산업분야의 특수성으로 인해 타 산업분야와의 결합에서 불리한 경우가 많다. 따라서 효율성 증대를 위해 건축서비스만의 독자적인 지원 프로그램이 도입된다면 더욱 효과적인 지원이 가능할 것으로 판단된다. 현재 수출입은행 등에서 보증 및 지원을 담당하고 있으나 적용기준이 까다롭고 타 사업분야에 비해 높은 프로젝트 위험도 등으로 인해 적용이 활발하지 않은 상황이다.

□ 해외건설 인프라펀드의 활용

97) 녹색중소기업 해외진출지원은 에너지 절감이나 환경 보존에 관한 내용이 포함되어야 건축서비스에 대한 지원이 이루어 질 수 있음

개도국의 경우 사업추진에 소요되는 자금이 부족하기 때문에 금융제공 등을 요구하는 경우가 많다. 그러므로 투자개발형 사업의 증가에 대응할 수 있도록 자금 조달에 대한 노하우를 습득하여야 하며, 위험 분산을 위해 공기업 또는 건설회사와의 동반진출을 적극적으로 도모하여야 한다. 더불어 국내외 금융기관이 참여하는 해외건설 인프라펀드를 설립하여 운영하는 방안을 적극적으로 검토할 필요성이 있다.

국토교통부에서는 해외 투자개발형 사업 진출 지원을 위해 글로벌 인프라펀드 4천억원을 조성(10.7)하고 타당성 조사 지원(100억원) 사업을 진행중에 있다.⁹⁸⁾ 그러나 국내에서 조달 가능한 재원으로는 한계가 있으며, 해외 자금에 대한 조달 기법의 개발 및 활용이 보다 활성화될 필요가 있다.

□ 보증 확대

정치위험보험, 직접금융, 보증 등의 금융지원 서비스를 자체 수익만으로 충당하는 OPIC의 경우처럼 재정이 독립적으로 운영될 경우 장기적인 관점에서 지속성을 가지고 운영될 수 있다 보여진다. 그러나 OPIC의 경우처럼 자체 수익으로 운영하는 경우 지나친 영리 추구로 인해 본래의 취지를 훼손하는 경우가 있을 수 있으므로 목적성 유지를 위한 일정 비율의 정부지분 유지가 필수적이다.

또한, 해외 건축서비스사업 진출 시 활용가능한 보증 및 보험제도를 확대하여야 한다. 이를 위해 기존 건설공제조합, 한국수출입은행 등의 지원을 보다 쉽게 받을 수 있도록 절차를 개선하고 양적 확대를 하여야 한다. 또한 별도로 운영 중인 건축사공제업무를 분리하여 건축사공제조합을 설립한다면 해외 건축서비스산업에 대한 보증지원 업무를 부여하는 방안을 검토하는 것도 가능하다.

② 시장개척지원 확대

국토해양부에서는 기업의 신시장 진출을 활성화 하고 경험 축적을 통한 수주 경쟁력 강화를 위해 타당성 조사, 현지 수주교섭 및 조사활동, 발주처 인사 초청 등 신시장 개척을 위한 주요 활동비를 지원하는 프로그램을 운영 중이다.⁹⁹⁾

98) 국토교통부(2013), 「2013 해외건설 추진계획」, p.31

지원 규모는 사업 건당 2억원 이내로 중견기업은 50% 이내, 중소기업은 80% 이내의 비용을 지원하고 있으며, '13년 3,810백만의 예산을 배정하고 있다. 그러나 사업별 지원규모가 평균 4천만원에 불과하여 현실화될 필요성이 있으며, 국토교통부에서도 5천만원 이상으로 상향하여 현실화하고자 하고 있으나 이보다 더 현실화될 필요성이 있다.

또한 USTDA의 경우처럼 타당성 조사, 사전방문, 워크샵, 기술원조 등 실제 필요한 지원을 한데 묶어 집중적으로 지원하는 시스템으로 개선할 필요가 있다. USTDA에서 지원한 사업에 대한 성과를 살펴보면, 미국 입찰자가 사업에 참가하기 위해 투자된 자금과 관련된 사업의 총량인 수출증가율(The Export Multiplier Ratio)이 관련 사업 1달러 투자에 35달러의 수익을 올리는 것으로 나타나고 있다.¹⁰⁰⁾

초기 시장개척 지원이 유효한 투자가 될 수 있다는 점을 인식하고 이를 보다 확대할 필요가 있으며, 건축서비스가 초기에 발주처와 관계가 성립된다면 이후 건설분야에 대한 수주 가능성이 증대한다는 측면에서 선행 투자로서 건축서비스산업에 대한 지원을 보다 확대하는 것을 고려하여야 한다.

③ 공적개발원조 연계 강화

□ ODA를 통한 진출 강화

ODA를 통한 시장 진출은 당사국 진출시 경제적 부담을 줄일 수 있고, 네트워크 구축을 통해 후속 사업에 대한 확장을 기대할 수 있는 좋은 선택일 수 있다.

ODA는 양자간 협력 중 무상원조는 한국국제협력단(KOICA)에서 전담하고 있으며, 유상원조는 한국수출입은행(KEXIM)이 담당하고 있다. 그리고 다자간 협력은 국제개발금융에 대한 출자는 기획재정부가, UN 등 국제기구에 대한 분담금 출연은 외교통상부가 관할하는 구조로 되어 있다.

99) 국토교통부(2013), 「2013 해외건설 추진계획」, p.25

100) 박환표(2006), 「해외건설 선진국 도약을 위한 제도적 기반구축 방안」, 한국건설기술연구원, p. 133.

[표 6-2] ODA의 협력형태별 구분

구분	협력형태	실시기관	주무부처
양자간 (Bilateral)	무상자금 협력 - 무상공여, 현금공여 기술협력 - 개발조사, 연수생초청, 전문가파견해외봉사단 파견	KOICA	외교부
	차관/유상자금협력 - 대외경제협력기금(EDCF)	KEXIM	기획재정부
다자간 (Multilateral)	출자금 : 국제개발금융기관 등	기획재정부	
	분담금 : UN, OECD 등	외교부	

□ MDB 조달시장을 통한 ODA 사업 진출¹⁰¹⁾

주요 ODA 사업을 발주하는 국제개발금융기관(MDB, Multilateral Development Bank) 조달시장 진출이 부진한 이유는 MDB 발주 사업에 대한 관심과 홍보부족, 입찰에서 중요한 실적부족, 우리 컨설팅 업체의 경쟁력 부족, 수원국 업체에게 유리한 입찰조건 등을 들 수 있다.

MDB를 통한 해외 건설업체 진출 방안은 우선 MDB 조달시장에서 우리업체의 수주 역량 제고와 우리나라 ODA 지원사업 수주를 발판으로 한 안정적인 해외건설 수주확대(일반적으로 ODA를 지원하는 다른 선진국의 경우 자국기업의 수주율을 60%이상으로 유지하고 있음)가 우선적으로 고려된다. 그리고 MDB 신탁기금 활용과 협조융자확대방안을 통한 진출 활성화를 모색할 필요가 있다. 또한 비교적 경쟁우위에 있는 분야에 집중하는 전략적인 수주활동과 업체의 컨설팅 역량 강화도 중요한 방안으로 생각할 수 있다.

□ ODA를 통한 해외건설 진출 확대방안¹⁰²⁾

ODA관련 해외공사 수주 실적은 1987년 이후 2008년까지 해외공사 수주실적(4,067

101) 이용광, 2009, ODA를 활용한 해외건설 진출 전략, 건설경제, 2009년 여름가을호 통권 60권, pp. 66-67

102) 대외경제정책연구원, 해외건설협회, 2009, ODA를 활용한 해외건설 진출 활성화 전략 연구, 국토해양부 연구용역보고서 2009-01, pp. 101-130

건, 219,272백만 달러)의 0.64%(금액)와 4.81%(건수)로 극히 미미한 수준이다. 이를 극복하기 위해서는 건설관련 ODA 지원체계 개선, 요청주의에서 협의주의로 전환, 정책대화 및 조사사업 확대, 정책컨설팅 강화 및 언타이드화 대응 등의 대안이 필요하다.

민관파트너십(PPP) 확대방안도 중요한 요소이다. 왜냐하면 국제사회는 정부기관을 중심으로 시행되었던 기존의 개발협력사업을 민간과의 파트너십을 구축하여 공동으로 추진하는데 역점을 두고 있기 때문이다. 이를 위해 BOT 방식과 연계, 민관협력형 패키지(인프라 지원), 전략적 사업안건 형성 및 발굴 등이 선행될 필요가 있다.

건축서비스 산업은 위와 같은 점 이외에도 고려되어야 할 점들이 있다. 건축서비스 업체들은 시공업체보다 영세한 경우가 많기 때문에 준비·평가협상단계에서 재원 확보에 어려움이 더욱 클 수 있으므로 훨씬 세밀한 재정계획과 정부차원의 지원을 필요로 한다. 그리고 ODA 경우 시공이나 엔지니어링에 집중되는 경우가 많으므로 ODA 자금을 증대하고 효율적으로 사용하여 건축서비스 분야의 일정 비율을 보장할 필요성이 있다.

□ 건축서비스 산업의 ODA를 통한 해외진출 개선 방안

우선 ODA 기획단계에서부터 건축서비스 업체가 현지로부터 신뢰를 쌓고 좋은 인적 네트워크를 형성할 수 있도록 배려할 필요가 있다. 그리고 상대적으로 영세한 건축서비스 업체들이 ODA를 통해 좋은 실적을 올릴 수 있도록 재정적 정책적 지원 시스템 구축이 절실하다. 또한 1회성에 그치지 않도록 ODA관련 프로젝트 수행 후 새로운 프로젝트 수주로 이어질 수 있도록 홍보를 강화하여야 한다.

송용민¹⁰³⁾에 따르면 우리나라의 최초 ODA 지원 이후 해당국가에서 후속공사 수주 실적은 ODA 지원금액과 건수가 약 20배, 6.2배에 달하는 것으로 분석되고 있다. 특히 ODA 사업 중에서 초기 단계의 개발조사사업 및 설계에 대한 투자는 향후 본격적인 공사 수주와 연계가 될 수 있는 가능성이 높다는 점에서 선투자로 인식되어야할 필요성이 있다. 따라서 개발조사사업 및 설계에 대한 점진적인 비중 확대가 바람직할 것으로 판단된다. 또한 미국과 일본에 비해 적은 ODA 자금 규모에 대해 국제사회 기여 측면에서 확대할 것을 요구받고 있는 상황에서 ODA 자금규모의 확대와 더불어 확대되는 부분의 일정 부분을 건설부문의 초기 단계 사업에 배정하는 방안도 강구될 필요가 있다.

103) 송용민(2004), 「공적자금 활용을 통한 해외공사 수주연계방안」, 해외건설협회.

3) 해외진출 정보제공 및 상담·협조

① 해외진출 관련 네트워크 구성

해외진출을 위해서는 정부, 시민사회, 재외공관, 공공기관 해외지소 등 전부분의 협력이 요청된다.

□ 현지네트워크

현지 주민, 건축주, 현지 정부, 관련 업체, 현지 전문가 등 다양한 구성원을 포괄하는 현지 네트워크를 구성하여야 한다. 그리고 건축서비스 기획 단계에서부터 이해관계자들의 의도가 잘 반영되도록 네트워크 상의 의사소통이 원활하도록 관련 의사소통 채널을 다변화할 필요가 있다. 또한 많은 이해관계자로 인해 갈등이 발생할 수도 있으므로 이를 네트워크 상에서 적절히 조정할 수 있는 리더십이 필요하다.

□ 정보공유 네트워크

정보공유 네트워크는 크게 해외정보 공유 네트워크와 국내정보 공유 네트워크로 구분될 수 있다. 해외정보는 입찰정보, 관련법규 업데이트, 정치·문화·경제적 상황, 대사관을 통한 외교정보 등 건축서비스와 관계된 모든 해외 정보를 뜻하고 국내정보는 국내 건축서비스업체 현황, 전문인력 현황 등 건축서비스와 관련된 모든 국내 정보를 뜻한다. 정보공유 네트워크는 해외와 국내의 정보가 적절히 연계되어 건축서비스 업체들이 해외진출이 가장 효과적으로 이루어 질 수 있도록 설계되어야 한다.

□ 공공 네트워크

공공네트워크는 해외진출과 관련된 모든 정부 조직과 이에 관련된 기관을 주축으로 형성되는 네트워크이다. 특히 영세한 중소기업의 건축서비스 업체가 해외 진출을 하기 위해서는 공공네트워크의 도움이 필수적이므로 네트워크 상의 긴밀한 협조가 요구된다. 또한 공공네트워크의 결과물은 사용자의 편의를 위하여 단일화된 채널로 송출될 필요가 있다.

□ 국가간 네트워크 구축

국가와 국가간의 외교적 노력을 통하여 긴밀한 네트워크를 형성할 필요가 있다. 또

한 도시와 도시간의 네트워크 형성은 좀 더 세부적이고 밀접한 관계구축에 용이하므로 긍정적으로 추진할 필요가 있다. 무엇보다 네트워크 구축을 위한 교류는 의례적인 것이 아니라 사회, 문화, 경제 등 다방면에 걸쳐 교류의 양과 질을 증진 시켜 상호 신뢰의 계기가 될 수 있도록 해야한다.

- 국토교통부에서는 업계 및 재외공관의 수요를 토대로 주요 프로젝트 발주국가, 잠재적 해외건설 수요국가를 대상으로 민관합동 수주지원단 파견 등 전방위적 해외건설 지원활동 전개 중임
- '13년 540백만원의 예산을 배정하고 있으며, 고위급 면담, 협력 MOU 체결, 해외건설 홍보를 위한 로드쇼 개최 등을 하고 있음
- '13년 수주지원단 파견 및 발주처 초청 계획
 - (1/4분기)
 - 카타르·쿠웨이트(1월) 수주지원단 파견
 - 중국 주택도농부장관(1월), 태국 수자원홍수관리위원회 위원장(2월)
 - (2/4분기)
 - 한-터키 제3국 공동진출을 위한 건설협력 포럼 개최(6월, 이스탄불)
 - 태국(5월), 칠레-페루(5월), 카자흐-투르크(6월) 수주지원단 파견
 - 브루나이 개발부장관, 미얀마 교통부장관(4월), 사우디 민간항공청장 및 카타르 도시계획부장관(6월)
 - (3/4분기)
 - 한-이라크 공동위원회 개최(7월, 장소미정)
 - 중동(6월, 9월), 아프리카(10월) 수주지원단 파견
 - 파키스탄-방글라데시 현지 로드쇼 개최(9월)
 - (4/4분기)
 - 글로벌 인프라 협력포럼 개최(11월)
 - 중남미(11월), 오만·리비아(12월) 수주지원단 파견
 - 미얀마 건설부장관 초청(12월)

② 계약, 법률, 클레임 등 전문가 서비스 제공

건축서비스업체가 해외에 진출하기 위해서는 전문 기술만으로는 부족하며 재무, 법률, 인적자원 관리, 마케팅 등 다양한 분야의 전문가들과의 협업이 필요하다. 이를 위해 여러 분야의 전문가들과 융복합 체계를 구축하여 다양한 교류 프로그램 및 상담 서비스를 제공하고 서로간의 시너지를 극대화할 필요가 있다.

③ 한국 건축 및 건축가 홍보

□ 해외 전시 지원

여러 가지 종류의 건축 관련 행사 정보를 입수하여 국내 업체들과 공유할 수 있도록

해야 한다. 이를 위해서는 여러 이벤트에 참여할 수 있는 실질적 지원 체계 확립과 국제 규모의 건축 관련 행사 유치 및 개최가 필요하다.

우리나라의 건설분야는 그동안 중동, 아시아 등 전 세계에서 괄목할 만한 성과들을 거두어 오고 있지만 그 성과를 홍보하는데 있어서는 미약한 것으로 생각된다. 따라서 그동안의 성과를 체계적으로 정리하여 잠재적 고객들에게 널리 알릴 수 있도록 하는 것은 중요한 전략의 하나로 선택될 수 있다. 그러므로 해외에서 국내 건축서비스 업계를 널리 알릴 수 있도록 적극적으로 개별 건축가들을 홍보하는 방안이 마련되어야 한다.

해외 전시 기획을 위해서는 해외 시장에 대한 객관적 분석을 토대로 진출지역 잠재적 고객의 요구를 반영하여 국내 건축서비스 기업들의 강점을 홍보하는 전략을 펼쳐야 한다. 이와 더불어 해외에서 진행중인 국제 전시회에 대한 참가비 지원, 업체간 교류, 해외 시장에 대한 정보 발신 등도 종합적으로 고려되어야 한다.

□ 해외 홍보 지원

특정 분야에 대한 일관성 있는 브랜드를 가질 수 있도록 홍보 전략을 지원하여야 한다. 특히 세계적인 랜드마크 건물들에 대한 참여는 부가적인 효과가 크므로 참여할 수 있는 기회를 적극 지원할 필요가 있다. 만약 개별 업체에 대한 홍보가 어려울 경우 여러 업체를 통합하여 다양성과 경쟁력을 강화하는 홍보 전략 수립이 필요하다.

현재 건설업계를 대상으로 추진되고 있는 정부차원의 지원프로그램¹⁰⁴⁾에 건축서비스 산업 분야에서도 적극적으로 참여할 필요가 있다. 또한 해외 건축서비스 산업 관련 잡지 등에 국내 건축서비스 분야의 이미지와 기술력을 홍보하기 위한 예산 확보하여 지원할 필요가 있으며 이를 위해 해외 진출 국가의 잠재적 고객들에 대한 맞춤형 홍보 전략 및 콘텐츠 개발이 시급하다.

104) 국토교통부(2013), 「2013년도 해외건설추진계획」, p. 14.

*** 해외건설 브랜드화**

- 한국 해외건설을 상징할 수 있는 브랜드(또는 슬로건)를 론칭하여 세계 7대 강국에 부합하는 체계적 홍보 추진
 - * 한국산 공산품(Made in Korea) 또는 K-Pop·한류(韓流)에 비견되는 ‘한국 건설 프리미엄(Built by Korea)’을 조성
- 내·외국인을 대상으로 신규 브랜드(또는 슬로건) 공모를 추진하여 한국 해외건설의 세계적 위상과 성과에 대한 인식도 제고(‘13.下)
- SNS(트위터, 페이스북, 유튜브 등)에 브랜드 공식계정을 개설하여 한류콘텐츠 등과 연계한 사진·동영상 등 홍보자료 * 를 지속 노출
 - * 정부·공공기관 → 대기업 → 중소기업 순으로 홍보내용 단계적 확대
 - * 한류, K-pop과 연계하고 홍보대상(외국 국민/발주처)에 따라 구분·제작
- 주요 발주처 인사, 외국국민 등을 대상으로 한 한국건설에 대한 인식조사를 통해 체계적 홍보전략 마련

4) 해외진출 인력 양성

① 해외 사업 전문인력 양성 프로그램

□ 기본방향

전문인력 양성에 대한 문제는 단기간에 해결할 수 있는 문제가 아니며, 빠르게 결과를 기대하기에도 어려운 문제이다. 그러나 현재 건축서비스산업 분야에서 해외진출을 보다 확대하기 위해서는 우수한 인력의 확보가 최우선적으로 고려되어야 할 사항이다. 현장 업계에서도 잠재력을 가진 우수 인력에 대한 요구가 높기 때문에 대학과 정부, 기업이 함께 글로벌 전문인력이 양성될 수 있도록 노력하여야 한다. 현재 국내 건설산업 전반의 경기 침체로 인해 인력소요가 급격히 감소함에 따라 청년층 미취업자와 국내 잉여 인력 문제가 심각하게 대두 되고 있다. 이들 인력을 해외 건축서비스 전문인력으로 양성하게 되면 실업난 해소 및 해외 진출에 긍정적인 영향을 기대할 수 있다. 이를 위하여 국제화에 부합하는 언어적 능력과 함께 여러 분야의 국내 건축 서비스를 조율하여 현지에 맞는 조합을 찾아내고 설계, 시공, 관리에 이르는 종합적 전략 수립이 가능한 인재 양성을 서두를 필요가 있다. 즉, 건축서비스 분야에 적합한 법률, 홍보, 경영, 재무, 인력관리 등 다양한 전문가와 협업을 통해 최상의 시너지를 창출할 수 있는 리더십 있는 인재 양성은 가장 시급한 문제라고 할 수 있다.

□ 현황

국토교통부는 2013년 4,932백만원의 예산을 배정하고 해외건설 현장훈련(OJT) 확대, 해외건설 단기취업과정, 건설업체 재직자 과정, 대학원 실무학기제 도입 등을 운영 중이다.¹⁰⁵⁾

- 중소·중견 건설사가 신규인력을 채용해 해외현장 파견 시 1년간 훈련비용을 지원 하는 해외건설 현장훈련(OJT) : 400명
 - 대졸자(예정자 포함)를 대상으로 하는 해외건설 단기 취업과정을 규모를 확대 시행* 및 전문분야 비중 확대 : 5개 교육기관, 2,830명
 - 건설업체 재직자를 대상으로 하는 해외건설 전문가과정을 3개 대학(원), 320명
 - 대학(원) 마지막 1학기를 해외건설 직무 교육으로 대체하고 이를 학점으로 인정하는 해외건설 실무학기제 도입 추진
- * 실무학기제 : 직무교육(3월) + 해외인턴(6월 이상)

□ 주체별 해외건설 전문인력 양성 방안¹⁰⁶⁾

대학에서는 해외건설 전문인력양성 특성화 대학 사업을 추진하고 학과 내 해외건설 과목 개설하며 해외건설 전문인력양성 특성화 대학원 설립하여 인력 양성을 적극 지원하는 인프라를 갖춰야 한다.

기업은 전문인력 양성을 위한 경력경로 개선하고 평생교육으로서의 재교육 제도 정립을 추구할 필요성이 있다.

정부는 대학과의 산학 협력을 통해 건축서비스 분야에 특화되어 현장에서 필요한 실무형 인재를 양성할 수 있는 커리큘럼이 필요하다. 장기적으로는 정부 주도의 해외진출 전문인력이 민간에서 자유롭게 프로젝트를 구성할 수 있도록 지원하여야 한다. 그러기 위해서는 수요자 중심의 맞춤형 교육과정 개발과 정부 부처의 협조체계를 강화할 필요가 있다.

② 해외 사업 수행 경험 전수 프로그램

은퇴한 해외 사업수행 경험자를 활용하여 전문교육인력으로 사용할 필요가 있다. 이는 현지 사업 수행 경험을 통해 입체적인 현지 상황의 이해를 꾀할 수 있는 장점이 있다.

105) 국토교통부, 2013년도 해외건설추진계획, p.27

106) 서울대학교 한국인적자원 연구센터, 해외건설협회, 2008, 해외건설 전문인력 양성화 방안, p.

좀더 구체적으로 말하자면 해외 진출을 경험한 인력을 통해 현지 상황과 업무수행 방법 등을 재교육시킬 수 있고 건축서비스 분야에 국한된 교육이 아닌 문화경제·사회 전반에 걸친 입체적인 교육이 가능하며, 은퇴한 해외사업 수행 경력자를 활용한 노하우를 전수할 수 있는 장점이 있다.

③ 해외 사업 인력 pool 구축

다양한 해외 상황에 대응할 수 있도록 국내 인력의 전문 분야를 세분화 하여 인력 pool 구축할 필요가 있다. 그리고 국내 인력자원에만 머무르지 않고 현지인, 초청유학생 등 다양한 관계자들에 대한 인력 pool 구축이 필요하다. 또한 국제적 프로젝트를 수행할 수 있는 종합적 능력의 국제건설터트 관리를 위한 인력 pool 구축을 시행하여야 한다.

이를 위해 해외건설 관련 자격증 개발과 해외건설 인력에 대한 세제 개선 해외 사업 수행 교육 프로그램의 제작이 요구된다.

4. 제도개선 방안

1) 건축서비스산업 해외진출 지원 업무 통합화

① 해외진출 지원 업무의 통합화

현재 정부 여러 조직에서 성격이 다른 프로그램을 다수 운영하고 있어 지원프로그램에 대한 이해가 어렵고 신청 시에도 행정상의 어려움이 가중되고 있어 해외 진출을 원하는 건축서비스 업체는 정부지원 프로그램에 대한 기대보다는 독자적인 진출을 모색하고 있다. 현재 건설분야의 주요 지원기관으로는 해외건설협회와 대한무역투자진흥공사(KOTRA)를 고려할 수 있다. 그러나 해외건설협회는 건설분야를 중점적으로 대상으로 하고, 대한무역투자진흥공사는 업무 범위가 너무 넓어 상대적으로 건축서비스분야에 대한 지원이 미흡한 상황이다. 이를 극복하기 위해서는 건축서비스 분야에 특화된 일원화된 대화 채널을 가질 수 있도록 통합화된 조직체계 수립 및 전담 기구 설립이 요구된다.

전담기구의 업무로는 교육사업, 진출지원 및 상담, 정보망 구축, 홍보사업 등이 대상이 될 수 있다. 교육사업은 해외 사업에 요구되는 계약 및 클레임 관리, 개발사업 절차, 금융관리 등의 일반적인 사업관리 영역과 건축서비스 업무 영역이 가능하다. 진출지원 및 상담은 진출 희망 국가에 대한 일반적인 정보 및 개별 사업에 대한 계약 및 협상 지원, 보증 및 금융업무, 사업 관리 전반에 대한 컨설팅을 지원한다. 정보망 구축은 온·오프라인을 기반으로한 전문화된 정보 제공 및 접근성 향상을 목적으로 체계적인 구축을 시행한다. 홍보사업의 경우 차별화된 홍보전략을 수립하고 다양한 방법으로 추진할 필요성이 있다. 그리고 해외 진출의 경우 무역장벽 등 많은 어려움이 있을 수 있으므로 컨설팅 지원과 정부 차원에서의 외교적 지원이 가능한 ITA 같은 해외 건축서비스 관리 기구가 필요하다. 무엇보다 건축서비스 분야의 해외진출에 관련된 제반 업무를 최대한 병합하여 여러 기관의 다른 부서에서 실시되는 지원 체계를 단일화된 기관의 설립이 요구된다.

정부에서는 해외진출을 촉진하기 위해 많은 정부 부처별로 다양한 정책을 추진 중에 있다. 그러나 정부부처별 해외시장 진출 지원 부서 및 산하기관이 조직되어 있고 업무 특성에 따라 역할을 분담하여 지원함에 따라, 부처간 기획되는 사업 정보의 소통이 원활하지 못하여 유사한 정보가 분리·중복 제공되거나, 또는 서비스되지 않는 경우 발생한다.

또한 건축서비스 업체들에서 체감하는 정부지원은 아직도 미미한 수준에 머물고 있

다. 왜냐하면 상당 부분 개별 사업 항목별로 분산되어 있어 어떠한 방법으로 접근하여야 하는지에 대한 어려움이 있고 이로 인해 업체들 스스로 거리를 두게 되는 상황이 초래되기 때문이다. 따라서 건축서비스산업 분야의 해외진출이 활성화 되기 위해서는 해외진출을 희망하는 업체들이 보다 편리하게 지원방안이 제공받을 수 있도록 하는 방안이 마련될 필요가 있다. 이를 위해 건축서비스 분야에 특화된 지원이 가능하고 업체들이 보다 손쉽게 접근 가능하도록 단일 창구를 마련하는 것이 대안이 될 수 있다.

그러므로 건축서비스산업진흥법에 기반하여 설립되는 건축진흥원에 건축서비스산업 해외진출을 위한 지원역할을 부여할 필요가 있다. 이는 관리능력이나 홍보 능력이 부족한 중소기업체들을 중점적인 지원 대상으로 하며 정부부처별 업무 소관에 따라 분산되어 운영되고 있는 업무들에 대한 접근성을 개선시키는 효과를 가져올 수 있다. 이를 위한 건축진흥원의 업무 분야로 건축서비스산업 업체들에 대해 단일화된 창구로서 각종 정보를 제공하고 지원하기 위한 업무 수행, 해외진출의 기반이 되는 조사 및 연구와 지원 업무 수행, 그리고 해외진출을 유도하고 지원하기 위한 업무를 체계적으로 수행하는 것을 기대할 수 있다.

② 전담기구의 역할

□ 행정서비스 지원

범정부 차원의 전담기구로 KOICA, EDCF 등의 정부관련 조직과의 의사소통 채널을 전담하고 행정업무를 대관하여 처리가 가능하다.

해외 수주의 경우는 여러 업체를 동시에 통합관리하여 다양한 기술력 확보와 규모의 경제를 실현시켜 행정 비용을 절감하고 경쟁력을 강화시킨다.

□ 홍보서비스 지원

국가별, 지역별, 문화권 별로 적절한 맞춤형 브랜딩 전략을 구사한다. 그리고 현지 정보에 근거한 신속하고 적절한 브랜딩 전략을 수립한다.

□ 건축서비스 관련 데이터베이스 구축

국내 다양한 분야의 건축서비스 업체들을 상세히 파악할 수 있는 데이터베이스를 구축하고 이를 통해 해외 수요에 적절히 매칭 시킴으로써 국내와 해외의 연결고리가 된다.

또한 간접 지원이 아닌 직접 지원으로써 능동적인 시스템 구축을 통해 실질적인 기업들의 해외 진출을 촉진한다.

□ 정보의 수집 및 활용

연수생 네트워크, 현지 전문가 네트워크, 대사관 등의 정보창구를 통해 신속하고 정확한 정보 수집(현지 정보 및 입찰정보)과 적절한 전략을 수립하거나 국내 업체에 관련 정보를 제공한다. 더불어 해외 진출을 원하는 건축 서비스 업체에게 현지 정보를 바탕으로 다각적인 컨설팅을 제공한다.

□ 인력 양성

여러 분야의 국내 건축 서비스를 조율하여 현지에 맞는 조합을 찾아내고 설계, 시공, 관리에 이르는 종합적 전략 수립이 가능한 종합적·실무적 인재를 양성한다. 이를 위해 대학과 연계하여 현지 사정에 능통하면서 건축서비스 분야의 전문지식을 갖춘 인재를 양성 수 있도록 맞춤형 커리큘럼을 수립한다.

□ 건축서비스 중소 업체 지원

초기의 조합은 건축진흥원이 해외 현지사정과 국내 업체의 현황을 참고하여 기획하지만 지속성을 갖는 건축서비스 조합인 경우 자체적으로 유지해 나갈 수 있도록 협동조합 형태로 독립시킨다.

③ 해외진출 지원 업무 전담기관 설립 근거

건축서비스산업 분야의 해외진출을 지원하기 위한 전담기구를 신설하여 건축서비스 분야를 대상으로 통합된 업무지원이 이루어지도록 할 필요가 있다.

국내 건축서비스산업의 해외진출 지원 업무는 별도의 진흥기구로서 예정되어 있는 건축진흥원에서 담당하도록 하는 것이 바람직할 것으로 판단된다.

건축서비스산업진흥법

제25조(건축진흥원의 설립 등) ① 국토교통부장관은 건축서비스산업의 진흥을 위하여 건축진흥원을 설립하거나 건축서비스산업 관련 업무를 수행하는 기관을 건축진흥원으로 지정할 수 있다. 다만, 건축진흥원을 설립하고자 하는 경우에는 기획재정부장관과 사전에 협의를 하여야 한다.

② 건축진흥원은 다음 각 호의 사업을 수행한다.

1. 건축서비스산업 진흥을 위한 정책 및 제도의 연구·조사·기획
2. 제7조제1항의 건축서비스산업의 실태조사

<p>3. 제8조에 따른 정보체계 구축사업</p> <p>4. 제10조에 따른 건축서비스 표준화 연구 및 보급 지원</p> <p>5. 제15조에 따른 건축서비스산업 관련 창업지원</p> <p>6. 출판 및 홍보 사업</p> <p>7. 교육·연수 사업</p> <p>8. 국제 교류·협력 사업</p> <p>9. 그 밖에 건축서비스산업의 진흥을 위한 사업</p> <p>③ 건축진흥원은 제1항에 따른 목적을 달성하는 데 필요한 비용을 조달하기 위하여 대통령령으로 정하는 바에 따라 수익사업을 할 수 있다.</p> <p>④ 제1항에 따라 건축진흥원을 설립하는 경우 건축진흥원은 법인으로 하고, 정관으로 정하는 바에 따라 임원과 필요한 직원을 둘 수 있다.</p> <p>건축서비스산업진흥법 시행령(안)</p> <p>제18조(해외진출 및 국제교류 지원사업의 위탁) 법 제19조 제2항에 따라 해외진출 및 국제교류 지원을 위한 사업을 위탁하거나 대행하고자 하는 자는 다음 각 호의 구분에 따른 요건을 갖추어야 한다.</p> <p>1. 전담조직·예산·사무실과 사업계획 및 운영규정을 갖출 것</p> <p>2. 해외진출 및 국제교류 지원 업무를 수행할 수 있는 전문인력을 5명 이상 보유할 것</p> <p>② 법 제19조 제2항에 따라 해외진출 및 국제교류 지원을 위한 사업을 위탁하거나 대행하고자 하는 자는 국토교통부령으로 정하는 사업신청서에 다음 각 호의 서류를 첨부하여 국토교통부장관에게 제출하여야 한다.</p> <p>1. 사업운영계획</p> <p>2. 사업운영 조직 현황</p> <p>3. 인력 및 시설 확보 현황</p> <p>4. 업무에 따른 예산 및 조달계획</p> <p>③ 국토교통부장관은 법 제19조 제2항에 따라 사업을 위탁하거나 대행하도록 한 경우에는 그 사실을 관보에 공고하여야 한다.</p> <p>※ 건축서비스산업진흥법은 2013년도 제정안이며, 시행령은 현재 입법예고안 기준임</p>

2) 해외진출 지원 제도 근거 마련

건설분야 해외시장 진출 관련 법률에는 「해외건설촉진법」, 「부동산투자회사법」, 「부동산개발업의 관리 및 육성에 관한 법률」, 「해외자원개발 사업법」 등이 있다. 그리고 중소기업 지원 관련 법률은 「중소기업진흥에 관한 법률」이 있다.

공적개발원조(ODA)의 주요기관 및 운용 내용은 「국제개발협력기본법」, 「대외경제협력기금법」, 「한국국제협력단법」, 「한국국제보건의료재단법」 등에 의해 규정되어 있다. 그러나 이들 법률은 건설분야를 주요 대상으로 하고 있어, 사업의 초기에 이루어지게 되고 진출규모가 상대적으로 건설분야에 비해 소규모인 건축서비스산업에 대한 지원방안에 대한 내용이 미흡하거나 타분야의 내용을 다루고 있어 직접적으로 건축서비스산업

과 연계되기에는 한계가 있다.

□ 해외진출 지원 근거 마련 : 건축서비스산업진흥법

건설이나 부동산에 관련된 부가적인 조항이 아니라 건축서비스의 경쟁력 제고와 해외진출을 위해 건축서비스진흥법 내에 해외진출을 활성화하기 위한 내용을 신설한다.

<p>건축서비스산업진흥법</p> <p>제19조(해외진출 및 국제교류 지원) ① 정부는 건축서비스산업의 해외진출 및 국제교류를 촉진하기 위하여 다음 각 호의 사항에 필요한 비용을 보조할 수 있다.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 해외진출 및 국제교류를 위한 조사·연구 2. 해외진출을 위한 행정 및 재정 지원 3. 해외진출 관련 정보 제공 및 상담·협조 4. 해외진출 관련 교육훈련 5. 그 밖에 해외진출 및 국제교류 지원을 위하여 대통령령으로 정하는 사항 <p>② 국토교통부장관은 제1항에 따른 해외진출 및 국제교류를 효율적으로 지원하기 위하여 대통령령으로 정하는 관계 기관이나 단체에 이를 위탁 또는 대행하게 할 수 있으며 이에 필요한 비용을 보조할 수 있다.</p> <p>건축서비스산업진흥법 시행령(안)</p> <p>제17조(해외진출 및 국제교류에 대한 지원시책) ① 중앙행정기관의 장은 법 제19조에 따라 건축서비스산업의 해외진출과 국제교류를 위하여 다음 각 호의 사업을 지원할 수 있다.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 해외시장 진출에 따른 건축서비스 관련 정보의 수집 2. 해외시장 진출을 위한 자금 및 건축서비스전문인력 확보 등에 대한 지원 3. 해외시장 진출 기업 및 기관과의 정보공유 및 협력기회 제공 4. 건축서비스 관련 해외동향에 관한 국제세미나의 개최 및 참가 지원 5. 그 밖에 건축서비스산업의 국제경쟁력 확보를 위하여 필요하다고 인정하는 사업 <p>② 중앙행정기관의 장은 건축서비스사업자가 해외진출을 하는 데 필요한 수출보증 등 금융활동에 대하여 관계 행정기관의 장에게 지원을 요청할 수 있다.</p> <p>※ 건축서비스산업진흥법은 2013년도 제정안이며, 시행령은 현재 입법예고안 기준임</p>
--

3) 재정 지원 확대

□ 해외건설 금융전담기구 설립

국내 은행의 대출을 위한 보증절차가 복잡하고 중복되는 경향이 있어 해외시장 진출 시 많은 애로 사항이 존재한다. 기존 보증 및 보험은 외화가득률, 수익성, 안정성 등에 있어 매우 높은 기준을 요구하고 있어 실질적인 지원을 받는데 한계가 있다. 또한 국내 업체들은 Track Record를 확보하기에도 쉽지 않은 상태이다.

현재 국내 금융기관의 경우 전문성을 확보한 전담인력 미비, 사업성 평가 능력 부족

등으로 인해 실제로 지원이 잘 이루어지 못하고 있는 상황이다. 기존 금융기관들이 업체 규모, 성장성, 재무구조, 담보가치 등에 기반한 재무평가를 통해 보증서 발급유무를 결정하는 구조는 대기업의 진출에 보다 유리하며, 다양한 사업유형에 대응하기 어렵고, 사업의 종류나 사업성 등을 고려한 심사평가 모형을 적용하기에도 한계가 있다. 그러므로 수주확대를 위해서는 전문성이 강화된 전담인력과 체계화된 사업성 평가 시스템을 확보한 해외건설 금융전담기구의 설립을 검토할 필요성이 있다. 특히 중견이하 기업의 경우 해외 진출에 많은 도움을 기대할 수 있으며, 건축서비스업체의 경우 영세한 규모로 인해 해외 지명도, 규모, 실적 등의 불리한 요인이 많지만, 이러한 어려움이 상당 부분 해소될 수 있어 수주 및 투자사업의 확대에 이어지는 긍정적 파급효과를 기대할 수 있다.

□ 초기 시장개척 지원 자금 확대

현재 초기시장개척 지원 자금 규모는 2012년 기준 30억원에 불과한 실정이며, 사업별 평균 지원금액도 40,000천원으로 한계가 있다. 그리고 초기 시장개척 지원 자금은 타당성 조사, 현지 수주교섭 및 조사활동, 발주처 인사 등 신시장 개척을 위한 활동비로 지원되고 있다.

그러나 미국의 연방무역개발청(USTDA)의 경우 2006년 4,829만 달러를 미국 기업의 수주와 연계된 기술지원 및 타당성 조사에 집중하여 지원하고 있다. 또한 연방무역개발청 분석에 따르면 이러한 지원으로 인한 후속수주에 대한 연계는 35배에 달하는 것으로 나타나고 있다. 따라서 초기 시장개척 지원자금은 매몰비용이 아니라 마중물의 성격을 가진 투자비용으로 인식하는 것이 타당하다. 또한, 건축서비스산업은 특성상 발주자와 긴밀한 관계가 형성될 수 있어 후속하는 건설사업에 대한 국내 기업의 수주 기회를 확대할 수 있다는 점에서도 지원 비율이 확대될 필요가 있다.

□ 미수금에 대한 지원 체계 마련

해외 사업의 경우 정치적 위험 요인, 불확실한 정보 등으로 인해 국내 사업에 비해 많은 위험이 존재한다. 그리고 이로 인해 발생하는 다양한 문제들을 해결하기 위한 국가적 지원체계가 마련될 필요가 있다. 그러므로 수주 협상단계의 지원, 계약단계 및 실행단계의 서류 검토 및 법률 자문 및 사업 중단 등으로 인한 법적 소송에 대한 법률자문 등 업무수행 단계별로 대사관 등을 통한 국가적 위상이 확보될 수 있도록 지원하는 체계가 마련되어야 한다. 특히 국내 건축서비스 업체의 경우 미수금 발생 시 이를 해소하는 과정

의 애로사항을 제기하는 업체가 많았다. 이를 위해 미국의 국제무역행정청(ITA : The International Trade Administration)과 같이 국제적으로 사업환경을 발전시키고, 기업들의 이익을 향상시키기 위한 상업적 외교지원을 위한 체계를 마련할 필요가 있다.

□ 신성장동력 발굴을 위한 모태펀드 조성

해외건설시장에서는 민간자본이 참여하는 투자개발 프로젝트가 보편화 되고 있는 추세이기 때문에 글로벌 펀드를 조성하여 국토부 산하 공기업, 해외건설업체, 금융기관간 민관합동 글로벌 인프라 네트워크를 구성, 적극적으로 투자개발시장에 참여할 필요가 있다. 해외 건설시장은 발주자가 'One Stop Shop(OSS) 제공을 요구하는 방향으로 전환되어, 설계, 시공 일괄방식으로 발주하는 사업이 증가하고 있으며, 금융조달 능력이 요구되는 경우가 많아지고 있다. 또한 BOT, BTL 사업을 추진하기 위해서는 금융조달기법 및 운영방법에 대한 전문적인 능력이 요구되며, 투자하기 위한 자금도 필요하다. 이를 위해 정부 각 부처에서 운영중인 자금을 하나의 펀드(母펀드)로 결성하고, 母펀드를 통해 펀드 운용사가 결성하는 투자조합(子펀드)에 출자하는 모태펀드¹⁰⁷⁾에 투자하게 하여, 자금동원 능력과 전문성을 확보하도록 하는 방안을 검토하는 것이 필요하다.

4) 해외 진출 협의체 구성

□ 해외 발주정보 수집 및 공유

인터넷을 통한 발주 정보 입수는 제한적이며 따라서 현장에서 직접 정보를 수집하거나 현지 네트워크를 통해 공유되어야 한다. 특히 건축서비스는 사업 초기에 이루어지게 되어 정보를 접할 수 있는 기회가 제한적이다. 이러한 측면에서 해외 발주 정보를 체계적으로 수집하고 전파할 수 있도록 하는 것은 개별 업체의 역량에 의존하는 것보다 국내 업체의 해외진출에 보다 많은 기회를 제공할 수 있을 것이다.

□ 현지정보 및 발주처 신용 정보 공유

발주국 및 발주처의 기본적 신용 정보 등이 공유된다면 부실 사업을 회피할 수 있게 되어 해외 진출에 따르는 위험을 감소할 수 있을 것이다. 관련 업체 면담과정에서 언급된 사항으로 개별 접촉을 통해 사업을 진행하는 과정에서 실패하게 되는 경우를 살펴 보면

107) 정창무(2012), 「해외도시개발 활성화를 위한 협력방안 마련 및 제도개선 연구」, 국가건축정책위원회, p.99.

기존 국내 어느 업체에선가 동일한 경험을 가지고 있는 업체가 있었다는 사실을 알게 되는 경우가 있었다는 점을 들을 수 있었다. 국내 업체들이 진출하게 되는 지역은 아직은 특정 지역에 집중되는 경향이 강하다. 따라서 제한된 정보라도 공유가 된다면 국내 업체들의 사업 위험을 줄일 수 있는 효과적인 방안이 될 수 있으리라 생각된다.

□ 해외진출 중인 업체 간의 정보교류 활성화

해외에서 사업을 진행 중인 건축설계사무소들은 경험과 정보를 공유하는데 있어 체계적인 노력을 기울이고 있지 않은 상태로 파악되었다. 개별 기업의 영업 노하우로서 경쟁 상대로 인식하고 있는 측면이 강하기 때문에 나타나는 현상으로 보인다. 그러나 업체 규모나 진출 경험으로 판단하면, 개별 기업의 노하우로 해외시장에서 대응하는 데에는 한계가 있다고 판단된다. 따라서 해외진출 중인 업체들간의 정보교류를 활성화하여 각 국가별 기본정보와 더불어 계약에 따르는 주의사항 및 클레임 발생시 대처 방안 등 사업 전반에 걸친 정보를 공유하여 공동으로 대응가능하도록 여건을 조성할 필요가 있을 것이다. 그리고 정보의 공유는 단순히 기업들에게 맡겨 놓는 것은 그동안의 조사로 판단하면 달성되기 어려운 사항으로, 해외의 경우와 같이 정부가 개입하여 정보를 제공하면서 유통시키는 역할을 담당하여야 활성화 될 수 있을 것으로 기대된다.

□ ODA 및 국제개발은행 조달시장 공동 참여 확대

정부의 ODA 규모는 점차 증가할 것으로 예상됨에 따라 ODA와 연계한 시장개척 및 사업 확장 방안을 모색할 필요성도 커지고 있다. 각 부처별로 운영되고 있는 공적개발원조 사업의 연계성 강화를 위해 협의체의 구축 및 운영이 요구되며, 타당성조사 등 사업선정의 초기단계부터 관련업체의 참여를 유도하여 후속단계에서의 참여가능성을 높이도록 유도해야 한다. 우리나라의 수주비율 약 1%는 세계에서 차지하는 우리 경제의 비중이나 우리의 MDB 출자비율에 비추어 보아도 매우 낮은 수준이다. 이를 극복하기 위해서는 MDB와 협조용자, 업무협조 약정체결, 인적교류, 개발정보 공유 등 다양한 형태의 협력을 통해 해당 MDB와 협력체제를 강화하고, 조달시장 진출 강화에 기여할 수 있는 방안을 다각적으로 모색할 필요가 있다.

[표 6-3] 국제금융/개발기구 현황

구분	명칭(국문)	명칭(영문)	개요
세계은행 (World Bank)	국제부흥개발은행	IBRD (International Bank for Reconstruction and Development)	개발도상국의 공업화를 위해 융자를 해주고 있는데 융자조건이 엄격
	국제개발협회	IDA (International Development Association)	IBRD의 융자대상이 안 되는 개발계획에 대해 조건이 완화된 융자
	국제금융공사	IFC (International Finance Corporation)	개발도상국의 민간 기업에 대한 투자를 목적
	다국 간 투자보장기구	MGA (Multilateral Investment Guarantee Agency)	개발도상국에 대한 민간투자를 보장하고 투자촉진을 도모
국제금융기구	국제통화기금	IMF (International monetary Fund)	세계무역의 안정된 확대를 통하여 가맹국의 고용증대, 소득증가, 생산자원 개발에 기여
	국제결제은행	BIS (Bank for International Settlements)	국제금융 안정을 추구하기 위하여 중앙은행과 다른 기관의 협력 증진
지역별 금융기구	아시아개발은행	ADB (Asian Development Bank)	아시아 지역의 경제성장과 경제협력 증진 및 경제개발 촉진
	아프리카개발은행	AfDB (African Development Bank)	아프리카 지역의 경제협력 관계의 강화, 융자, 개발계획의 작성
	아프리카개발기금	AfDF (Africa Development Fund)	아프리카 개발 은행의 활동을 보완하기 위하여 1973년에 발족
	이슬람개발은행	IDB (Islamic Development Bank)	이슬람회의기구(OIC) 산하의 개발은행
	미주개발은행	IDB (Inter-American Development Bank)	라틴아메리카 국가들의 경제·사회개발을 촉진하기 위한 자금 지원을 목적
	카리브개발은행	CDB (Caribbean Development Bank)	카리브해 지역의 경제성장과 개발
	중미경제통합은행	CABE (Central American Bank for Economic Integration)	중앙아메리카의 균형 있는 경제발전을 위해 설립된 은행
	유럽부흥개발은행	EBRD (European Bank for Reconstruction and Development)	구소련 및 동유럽권의 경제개발을 지원할 목적으로 설립한 국제금융기관.
	유럽투자은행	EIB (European Investment Bank)	역내 저개발지역의 개발·발전 원조, 회원국의 국·공기업 및 사기업에 대부

* B2G 해외조달시장 정보시스템, 해외조달진출가이드, 국제금융기구 및 개발기구 목록 및 현황 참조
정창무, 「해외도시개발 활성화를 위한 협력방안 마련 및 제도개선 연구」, 국가건축정책위원회, 2012, pp.85-86

제7장 결론

1. 결론
2. 향후 과제

1. 결론

국내 건축서비스산업은 개업 9,500개 건축사사무소 중 52%의 사무소가 연간 1개 이하의 신축허가를 낼 정도로 열악하여 위기 상황에 직면해 있다. 도시·건축 관련 산업의 투자감소로 국내 산업현황은 보다 열악해지고 있으며, 국내 건축경기 침체로 건축설계 물량의 감소현상이 심각해지고 있고, 향후에도 개선될 여지는 없어 보인다.

경제성숙에 따른 국내 건설투자의 감소는 단기적이 아닌 장기적인 추세로 전망되며, 기존 국내시장에서 성장해온 건축서비스산업에 대해 심각한 위협이 되고 있다. 이는 관련 학과 졸업생의 신규취업 및 산업분야 종사자들의 일자리 감소로 이어지게 되어, 심각한 산업분야의 기반 악화로 이어져 더욱더 큰 부정적 현상을 야기할 수 있다.

이러한 국내 건설경기의 하락 및 장기적인 국내 관련 산업 수요의 감소추세는 건축서비스산업의 생존에 심각한 위협이 되고 있어, 이를 타개하기 위한 다양한 전략의 수립을 필요로 하고 있다. 이러한 측면에서 내부적으로는 사회적 비용을 절감하고 생산성을 향상시키면서 새로운 업무를 지속적으로 발굴하는 노력이 필요하겠지만, 또 다른 한편으로는 시장확대를 위해 해외시장 진출이 불가피한 상황에 직면하고 있다고 할 수 있다.

정부차원에서도 해외 시장 진출 활성화에 대한 노력을 기울이고는 있으나, 시장의 규모가 상대적으로 큰 건설업 관점에서만 제시되는 경우가 많다. 건축서비스산업은 건설

의 일부로 인식되어 건축설계사무소가 해외시장에 진출할 경우 해외건설업으로 등록·관리되고 있으며, 이는 건축서비스 업무의 특성이 제대로 반영되지 못하여, 지식서비스산업임에도 국가적 차원의 지원이나 협력이 부족한 상황으로 이어지고 있다.

세계시장의 FTA 확대에 따라 우리나라도 지속적으로 시장개방의 수준이 높아질 것으로 예상되고 있다. 이는 역으로 국내 건축서비스산업이 해외 시장에 활발하게 진출할 수 있는 기회가 될 수 있으며, 이를 잘 활용하면 국내 건축서비스시장의 축소 문제를 해결할 수 있는 대안이 될 수 있을 것이다. 건축·도시설계 관련 산업은 무한한 부가가치를 창출할 수 있는 지식서비스산업이다. 그러나 국내 건축서비스산업 관련 기술력은 세계 수준에 도달하였음에도 불구하고, 국제 건축서비스시장에서의 점유율은 보유한 기술력 대비하여 미약한 상황이다.

국내 건축서비스산업은 해외진출 시 필수적인 정보, 금융시스템, 교육 등에 대한 국가 차원의 지원이 미비한 상황이다. 그래서 해외시장 진출을 위해 필수적인 시장조사, 동향파악, 정보지원 등의 업무를 위한 시스템과 조직이 갖추어지지 않아 개별 설계사무소별로 열악한 상황 속에서 해외진출을 모색하는 형편이다.

이러한 관점에서 본 연구는 국내 건축서비스업체의 해외시장 진출을 활성화하기 위한 추진과제와 제도적 개선방안을 모색하기 위한 목적으로 수행되었다. 이를 위해 본 연구는 건축서비스산업의 시장 현황을 조사 분석하였고, 해외시장 진출과 관련된 제도를 비교분석하였으며, 국내외 건축서비스업체의 해외시장 진출 사례를 조사하였다.

본 연구를 통해 도출된 주요한 사항은 다음과 같다.

우선 건축서비스산업의 해외시장 현황과 관련하여 세계 상위 150대 업체 현황에 대한 조사를 한 결과, 미국의 업체가 59개 업체로 가장 많은 비중을 차지하고 있었으며, 우리나라는 업체수로는 5개(3.3%)로 8위, 매출규모로는 19억 3,260만 달러(1.3%)로 11위에 해당하였다. 그리고 해외시장 진출 현황조사에서는 세계 상위 225개 설계회사 중 미국이 84개 업체(37.3%)로 가장 많고, 해외 매출 비중도 34.3%로 해외시장 진출이 적극적으로 이루어지고 있는 것으로 나타났다. 반면 우리나라 기업은 업체수는 11개로 3위에 해당하

지만, 매출액 규모는 10억불 수준에 머물러 세계 13위에 머물러 있고, 해외시장 비율도 1.4%에 머물러 적극적인 해외진출이 이루어지고 있다고 볼 수 없는 것으로 나타났다.

전 세계 상위 225개 업체들이 해외에서 수주하는 금액은 716억불로 나타나 국내 시장 전체 규모의 약 20배에 달하는 것으로 나타나고 있다. 특히 네덜란드의 경우 해외시장에서 올리고 있는 매출이 78억불로서 우리나라 시장 전체 규모보다 2배의 매출을 해외에서 올리고 있는 것으로 조사되고 있어, 국내 업체들의 적극적인 해외시장 개척이 보다 활발하게 이루어지게 되면, 충분한 가능성이 있다고 보여진다.

둘째는 국내외에서 시행되고 있는 건축서비스산업 관련 해외진출 지원제도에 대한 비교조사를 통해 살펴본 바는 국내에서 시행되고 있는 제도와 해외에서 시행되고 있는 제도들에서 항목에 있어서는 차이점을 발견하기 힘들었다. 서로 유사한 목적의 제도를 운영하고 있어 단정적으로 어디가 더 우수한 제도를 시행하고 있다고 하기는 어려운 것으로 판단된다. 그러나 국내에서 운영중인 시장개척지원자금은 연간 30억 규모로 운영되고 있으나, 미국의 USTDA에서 운영하고 있는 규모는 4,829만 달러로 우리나라보다 약 17배¹⁰⁸⁾이며, 후속 사업에 대한 파급효과가 35배에 달하는 것으로 나타났다. 따라서 우리나라에서도 시장개척지원자금 규모를 보다 확대하고, 요건을 완화하여 보다 많은 사업에 지원될 수 있도록 할 필요가 있는 것으로 판단된다.

셋째는 국내외 건축서비스업체의 해외진출 사례를 조사하여 분석한 결과 국내외 업체 동일하게 개별 업체들의 역량에 의존하여 해외에 진출하는 경우가 대부분을 차지하고 있었다. 특히 해외 업체의 경우 기존 지명도가 있는 업체 관계자를 통해 조사한 결과로 생각되지만, 별다른 영업 노력 없이도 발주처에서 요청하여 참여하는 경우가 많은 것으로 조사되었다. 그러나 국내 업체는 해외 시장에 대해 진출하는 초기라는 점을 감안하면 현상설계 참여 및 국제기구 및 해외 개발은행과의 연계 등을 통한 네트워크 구축에 보다 많은 노력을 집중하여야 할 것으로 판단되었다.

넷째는 국내 건축서비스업체의 해외시장 진출을 보다 활성화하기 위한 진출전략과 중점추진과제에 대한 제안과 더불어 우선적으로 추진될 수 있는 제도개선 방안에 대해 제안하였다. 진출 전략으로는 현지화, 다양화, 규모화, 체계화, 안정화 방향을 제시하였고, 다음과 같이 중점추진과제를 제안하였다.

108) 2009년 경제규모(국내총생산 :GDP)는 한국이 1조3470억달러로 미국의 14조2353억원의 9.4%에 해당

- 해외진출 및 국제교류를 위한 조사 및 연구
 - 문화권별, 국가별 기초정보 조사
 - 해외 건축서비스산업 동향 조사
 - 외국 건축서비스산업 관련 법령 조사
 - 표준계약서, 업무매뉴얼, 체크리스트 등 자료 구축
- 해외진출을 위한 행정 및 재정 지원
 - 금융 및 세제지원
 - 해외진출 지원 업무의 통합화
 - 시장개척지원 확대
 - 공적개발원조 연계 강화
- 해외진출 관련 정보제공 및 상담·협조
 - 해외진출 관련 네트워크 구성
 - 국가간 네트워크 구축
 - 계약, 법률, 클레임 등 전문가 서비스 제공
 - 한국 건축 및 건축가 홍보
- 해외진출 인력 양성
 - 해외 사업 전문인력 양성 프로그램
 - 해외 사업 수행 경험 전수 프로그램
 - 해외 사업 인력 pool 구축

또한 이들 중점과제를 추진하기 위해 제도적으로 반영되어야 하는 사항으로 다음의 사항을 제안하였다.

- 전담기구 설립을 통한 지원 업무 통합화
- 해외진출 지원 관련 건축서비스 독자적 법제도 근거 마련
- 재정지원 확대
- 해외진출 협의체 구성

2. 향후 과제

정체되어 성장을 기대하기 어렵고, 심화되는 건설경기 침체는 건축서비스산업의 해외시장 진출에 대한 필요를 높이고 있다. 그동안 국내 건축서비스산업은 해외진출 시 필수적인 정보, 금융시스템, 교육 등에 대한 국가 차원의 지원이 미비한 상황이었다. 그래서 해외시장 진출을 위해 필수적인 시장조사, 동향파악, 정보지원 등의 업무가 개별 설계사무소별로 이루어지고 있었다. 최근 일부 건축사무소의 경우 해외설계 수주액이 3,000억원(삼우, 2011)에 육박하고는 있지만, 설계인력 부족, 해외 정보 제공 부족, 보증 등 금융지원에 대한 제도적인 지원이 충분치 않아 해외진출 시 걸림돌로 작용하고 있다. 또한, 건축서비스업체는 자체 정보력이 취약하여 보통 타기관의 정보에 의존하게 되지만, 국내에서 시행되고 있는 제도나 정책은 건설분야 위주로 운영되고 있어 건축서비스산업 분야에 실질적인 도움을 주고 있는 것으로는 생각하기는 어렵다.

그리고 해외진출 활성화를 위해 기존의 연구에서 검토되고, 제안된 사항들도 건설업을 대상으로 한 것이 전부라 해도 과언이 아닌 상황이라 판단된다.

본 연구는 그동안 해외진출 관련하여 많은 연구가 진행되어온 건설업 분야가 아닌, 「건축서비스산업진흥법」 제정과 더불어 새로이 부각되고 있는 건축서비스산업 분야의 해외진출 방안을 모색하기 위해 연구가 수행되었다. 그러나 본 연구는 건축서비스산업 분야의 해외진출에 관한 연구로서 시작이라는 점에서는 의미가 있으나 개별적인 항목별로 심도 깊은 개선방안이 제시되지 못한 점은 연구의 한계라고 할 수 있다.

건축서비스산업 분야의 해외진출에 대한 총론적인 관점에서 중점추진과제를 도출하고 단기적으로 추진되어야 하는 세부 제도적 개선항목에 대한 제안은 이루어졌으나, 각각의 추진과제별로 현황조사 및 문제점 발굴과 이를 통한 개선방안이 추후 구체화 되어야 할 것으로 판단된다. 특히 해외진출을 위해 정부에서 지원하여 효율을 높일 수 있는 대안이 무엇인가에 대한 충분한 검토와 논의가 진행되어 보다 많은 지원방안이 마련되었으면 한다. 그리고 관련하여 국내 건축서비스산업의 해외진출 현황과 정보가 공유되고, 지속적으로 과제들을 추진할 수 있도록, 정부, 연구소, 관련 기관, 업계 등 여러 주체가 참여하는 협의체의 운영도 추진되었으면 한다.

참고문헌

- 건국대학교·해외건설협회·한미파슨스(2008), 「신도시 해외진출 확대를 위한 비즈니스 모델 개발 연구」.
- 건설교통부(2006), 「중소건설업체의 해외진출 활성화 방안」, 건설교통부.
- 김도년(2011), 「녹색도시 해외수출 방안」, 녹색성장위원회.
- 김성일(2009), 「자원개발 연계형 해외건설 및 플랜트 진출지원 방안 연구.1, 자원개발 연계시장 잠재력 분석 및 진출모형 구축방향」, 총괄보고서, 국토연구원.
- 김성알·윤하중·김민철·김영잔·이진상·박광순(2010), 「자원개발 연계형 해외건설 및 플랜트 진출지원 방안 연구 : 협동연구보고서.2」, 국토연구원.
- 김진욱(2009), “통계로 본 건축설계 산업”, 「건축과사회」, 통권 제17호, 새건축사협의회, p.269.
- 김진욱·김상호·김영현·이민우(2009), 「건축설계엔지니어링 산업동향조사 및 활성화방안연구」, 건축도시공간연구소.
- 김태엽(2008), 「해외건설 관련 제도개선방안 연구」, 국토해양부.
- 국토교통부(2013), 「2013년도 해외건설 추진계획」, 국토교통부.
- 대외경제정책연구원, 해외건설협회, 2009, 「ODA를 활용한 해외건설 진출 활성화 전략 연구」, 국토해양부 연구용역보고서 2009-01.
- 박광순 외, 「2010년 플랜트 수주 300억불 달성을 위한 플랜트 수출산업 중장기 발전방안 연구」, 산업연구원, 2004.
- 박소현·정창무, 「해외도시개발 활성화를 위한 부처 간 총괄조직의 설치 방안」, 2012
- 박숙현, 「미국 대외원조 정책 최근동향 및 간략소개」, KOCIA, 2010.
- 박환표·신은영·이교선(2008) 「국내 건설업체의 해외진출 활성화 방안」.
- 박환표(2006), 「해외건설 선진국 도약을 위한 제도적 기반구축 방안」, 한국건설기술연구원.
- 박환표(2004), “해외 건설시장의 전망과 진출확대 방안”, 한국건설관리학회, 한국건설관리학회 2004 제5회 정기학술발표대회 논문집, pp. 59-66.

송용민(2004), 「공적자금 활용을 통한 해외공사 수주연계방안」, 해외건설협회.

이용광, 2009. 「ODA를 활용한 해외건설 진출 전략」, 건설경제 2009년 여름·가을호 통권 60권.

유광흠(2011), 「건축서비스산업 선진화 방안」, 국가건축정책위원회.

정창무(2012), 「해외도시개발 활성화를 위한 협력방안 마련 및 제도개선 연구」, 국가건축정책위원회.

조진철(2009), 「민관협력시스템을 통한 해외도시개발 촉진방안 연구」, 국토연구원.

최석인(2003), 「해외 건설시장에서의 한·중·일의 동향과 전망」 대한건축학회지 제19권 제10호 통권 제180호, pp. 93-100.

한국수출입은행 ECA 국제기구편람, 2006, 한국수출입은행.

한국수출입은행(2006), 「ECA·국제기구편람.2006」, 한국수출입은행.

KOICA(2012), 「개발협력 파트너십을 위한 KOICA 사업 이해하기」.

KOICA(2010), 「에티오피아 - PD/AAA 이행 모범사례 구축을 위한 국가지원전략 수립 연구」.

KOTRA(2013), 「2013 해외진출 종합가이드」.

Architectural Record(2013), Top 300 Architecture Firms.

ENR Sourcebook.

ENR(2013), The Top 150 Global Design Firms.

ENR(2013), The Top 225 International Design Firms.

OPIC(2004), OPIC Annual Report, 2004.

USTDA(2003), USTDA Annual Report 2003.

USTDA(2012), USTDA Annual Report 2012.

국무조정실 국제개발협력 홈페이지 <http://www.odakorea.go.kr/>.

대외경제협력기금 <http://www.edcfkorea.go.kr>.

대한무역투자진흥공사 홈페이지 <http://www.kotra.or.kr>.

덴마크 건축가 협회 (Danske Ark), <http://www.danskeark.dk/>.

덴마크 외교 통상부, <http://www.um.dk>.

덴마크 건축 센터, <http://www.dac.dk>.

산업연구원, <http://www.kiet.re.kr>.

중소기업수출지원센터, <http://www.exportcenter.go.kr>.

중소기업청 홈페이지 <http://www.smba.go.kr/kr>.

전경련중소기업협력센터, www.fkilsc.or.kr.

통계청, <http://www.kostat.go.kr>.
한국국제협력단(koica) <http://www.kotra.or.kr>.
한국무역보험공사, <https://www.ksure.or.kr/>.
한국수출입은행, <http://koreaexim.go.kr>.
한국수출입은행 해외경제연구소, <http://keri.koreaexim.go.kr>
한국엔지니어링협회, <http://www.kenca.or.kr>
한국전시산업진흥회 홈페이지, <http://www.akei.or.kr>.
해외건설종합정보서비스, <http://www.icak.or.kr/main.php>.
해외건설협회, <http://www.icak.or.kr/kor/>,
해외투자진출정보포털, <http://www.ois.go.kr>,
International Trade Administration, <http://www.trade.gov>.
Japan Bank For International Cooperation, <http://www.jbic.go.jp>.
Japan External Trade Organization, <http://www.jetro.go.jp>.
National Export Initiative, <http://www.export.gov>.
Ministry of Land, Infrastructure, Transport and Tourism, <http://www.mlit.go.jp>.
ODA 정보센터, <http://www.oda.go.kr/>.
Overseas Private Investment Corporation, <http://www.opic.gov>.
U.S. Agency for International Development, <http://usaid.gov>.
U.S. Trade and Development Agency, <http://www.ustda.gov>.

An Institutional Study for the Advance of Architectural Service Industry into Foreign Markets

Yu, Kwang Heum
Kim, Eun Hee
Jin, Hyun Young

The architectural service industry is facing a crisis that over 52% of the 9,500 architects have only one or less permission for construction recently. Due to the decrease in investment of urban and construction-related industry, the domestic architectural service industry is in a bad way. Because of the recession in the construction business, the number of architectural design contract is decreasing and doesn't seem like it will be increased. The drop of construction business and decrease of the long-term demand for the domestic is threatening the architectural service industry.

The architectural service industry is a knowledge service industry that can create infinite additional value, and Korea's architectural services has reached world level. But we found that our share in the international architectural service industry is minor, considering the techniques we have.

While the government put in a lot of effort to activate the overseas market expansion, they were mostly suggested in the construction point of view. The architectural service industry has been understood as a part of the construction industry. When the architectural design offices enter the overseas market, they are

registered and administrated as overseas construction business according to Overseas Construction Promotion Act. This does not properly reflect the characteristics of architectural service business, although being a part of the knowledge service industry the national support or cooperation is considering.

Currently the domestic Architecture service industry has inadequate national support such as information, financial system, education, etc with overseas expansion. Systems and organizations for work such as market research, trend grasp, intelligence support, which are essential for overseas expansion, are not prepared, so individual design offices must seek overseas expansion opportunities by themselves.

Therefore this study carried out a research on the current situation of architecture service industry of oversea markets, compared the support systems of overseas expansion, and suggested improvements and initiatives to support overseas expansion by analysing examples and perceptions.

The followings are the main points the study has deducted.

First, the number of architecture service businesses in Korea came 3rd place worldwide, but with sales of 1 billion dollars ranking 13th, and with overseas market ratio remaining only at 1.4% seems like expansion is not being effectively accomplished. However in the case of the Netherlands, studies show that the market sales overseas is 7.8 billion dollars which is twice than that of Korea's market itself, so a positive result can be expected when development of expansion of domestic businesses is actively done.

Secondly, when comparing the conducted provisions in Korea with those of other countries, there are not many differences to be found. However when comparing them to the USTDA, it would be a wise decision to expand the support fund for development and ease the requirements in order to support businesses to expand overseas.

Third, internal and external architectural service businesses mostly seem to rely on their individual ability to expand overseas. But Korea is at early stage of going overseas market, so concentrating more on network constructions by participating in the international design competitions and associating with international development banks.

Forth, to activate the overseas expansion of architectural service businesses we suggest a few strategies; localization, diversification, enlargement, organization, and stabilization. Some initiatives can be suggested; research and study for expansion and international exchange, administrative and financial support, expansion related information and consultation-cooperation. Also, we proposed some points to reflect these in an institutional view; integration of support services through the establishment of the task force, provision of own architecture service legal system, expansion of financial support, composition of overseas council.

This study is meaningful since it is the start of overseas expansion in the architecture service industry. In a theoretical perspective, this study has derived main initiatives and proposed specific institutional developments. So now we should survey and find problems of each project and specify the improvements. Through reviews and arguments, the government should find the best way to support overseas expansion. Additionally, to share information and initiate projects between domestic architectural service industries, a council that includes the government, institutes, related organizations should be established.