

해외건설 기자재 조달 효율화 방안

2014. 11. 17



작성 : 김종성 리스크관리처 처장 jskim@icak.or.kr
백인혁 리스크관리처 팀장 buckeyes@icak.or.kr

해외건설 기자재 조달 효율화 방안

2014. 11. 17

목 차

《 요약 》

I. 서언	1
II. 글로벌 소싱을 통한 비용절감 방안	4
1. 국산 기자재의 한계	4
2. 국내 EPC 업체의 글로벌 소싱 현황	5
3. 관세 과세표준의 재설계	5
4. 공급선 다변화	9
5. 인코텀스 협상	10
III. 결론	12
참고문헌	14

《 요약 》

현재 우리 해외건설은 외형 성장을 거듭하고 있지만 일부 프로젝트의 수익성 악화로 인해 작년 이후 지속적으로 위험 신호가 감지되고 있다. 이러한 근자의 위기에서 벗어나기 위해서 우리기업 간에 무리한 해외공사 수주경쟁을 지양하고, 사업 전 단계에 걸쳐 원가절감을 위한 노력이 필요한 시점이며, 그 일환으로 전체 공사비의 50%에 달하는 기자재 비용을 절감코자 하는 노력이 반드시 필요하겠다.

특히 해외공사에 소요되는 전체 기자재 가운데 해외 조달 비율이 80% 이상(금액 기준)인 것으로 확인되었기에 기자재 비용 절감을 위해서는 필수적으로 글로벌 소싱 비용의 절감이 이루어져야 하겠다.

이에 본 보고서에서는 글로벌 소싱 비용 절감방안으로 관세 과세가격의 재설계, 공급선 다변화, 인코텀스 협상 등을 제시하였는데, 먼저 관세 과세가격의 재설계는 과세가격에서 수입 후 운송 및 설치비용, 수입국 제세공과금, 연불이자 등의 공제 요소를 Unbundling하는 방안, 실행관세율보다 협정세율이 낮을 경우 FTA를 활용하는 방안, 수입국 세관과의 협의를 통해 관세율 산정의 기초가 되는 HS코드를 가급적 유리한 방향으로 결정하여 관세의 과다 납부를 방지하는 방안 등이 포함된다.

다음으로 공급선 다변화를 통한 구매비용 절감을 위해 인터넷을 활용하여 복수의 공급업체로부터 견적을 입수하는 방안과 함께 한국수입협회 회원사인 독점적 수입 총판(Exclusive Agent)이 국제시세보다 고가의 가격을 제시하는 경우 병행수입이 대안이 될 수 있음을 소개하였으며, 공사 발주국가의 SOC가 열악하거나 통관상 문제가 예상되는 등의 경우 공급업체와 인터콥스 협상을 통해 운송과실, 제품하자 책임 및 통관 등과 관련된 리스크를 헤지(Hedge)하는 방안을 제안하였다.

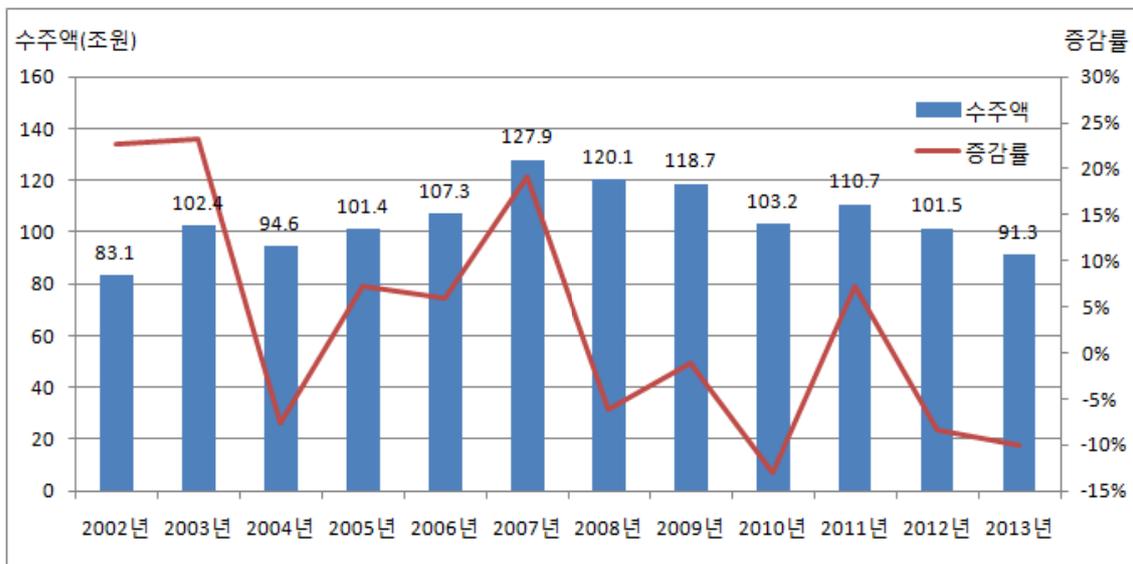
실제 구매·조달비용의 절감을 통해 해외건설의 수익성이 제고되기 위해서는 각 사의 구매·조달 담당자들이 먼저 변화해야 한다. 다소 번거롭고 어렵더라도 기존 업무처리 관행에 얽매이지 말고 지속적으로 기자재 비용 절감을 위해 고민하고, 회사도 이를 위해 내부역량을 보다 집중하여야 할 것이며, 정부에서도 국가별·아이템 별로 건설기자재의 일반적인 수입관세율과 FTA세율 등을 비교할 수 있는 시스템을 구축하여 업계 전반이 활용할 수 있도록 하는 등 기자재 구매·조달비용 절감을 위한 지원방안 마련에 머리를 모아야 할 것이다.

해외건설 기자재 조달 효율화 방안

I. 서언

최근의 국내건설공사 수주액 추이를 살펴보면 2007년을 정점으로 감소하는 추세이며 2013년의 국내건설공사 수주액은 전년대비 10.0% 감소한 91.3조원으로 11년 만에 최저치를 기록했다. 명목상 수치인 이 수주액을 실질가치로 환산 시에는 감소율이 더욱 높아질 것이며, 국가기간인프라의 구축이 어느 정도 완성되어가고 양적인 주택공급시대가 사실상 종료단계에 이르고 있는 현실을 고려하면 앞으로도 이러한 감소세가 지속될 수밖에 없을 것으로 추정된다.

그림1. 연도별 국내건설공사 수주액 현황



출처: 대한건설협회

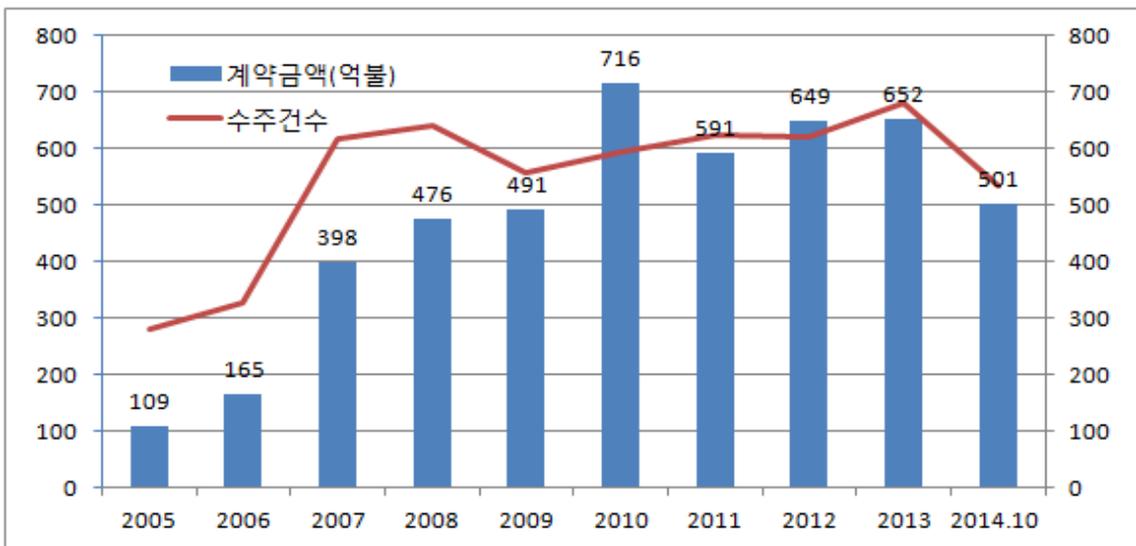
이러한 최근의 국내 건설경기 불황으로 인해 2014년 시공능력평가 상위 100위 안에 포함된 건설사 가운데 17개사¹⁾가 법정관리 또는 워크아웃을 진행 중에 있을 뿐 아니라 중견 이하 건설사들에 대한 신용평가사들의 신용등급 강등이 이어지고 있어 업계 전체에 위기감이 조성되어 있는 상황이다.

1) 2014년 10월 8일 기준

반면 세계건설시장은 연평균 4~5%대의 지속적인 성장세를 보이고 있어 올해는 그 규모가 10조달러를 넘어설 것으로 보이며, Global Insight에 따르면 2017년까지도 연평균 4.4%(2005년 불변가격 기준) 수준의 성장을 지속할 전망이므로 해외수주 확대가 현재 직면한 난관 타개를 위한 한 방안이 될 수 있을 것이다.

정부에서도 이상의 상황을 고려하여 2017년까지 연간 해외건설 수주액 1천억 달러 달성이라는 공격적인 해외건설 성장 목표를 세우고 이의 실현을 위한 다양한 지원 방안을 모색 중에 있으며, 최근 3년간 연평균 631억 달러의 수주고를 올리면서 해외건설 수주액이 완만한 증가세를 보이고 있기에 대외 여건 변화에 영향을 받겠지만 해외건설의 외형 성장은 당분간 지속될 가능성이 높다 하겠다.

그림2. 연도별 해외건설 수주현황(최근 10년)



출처: 해외건설협회

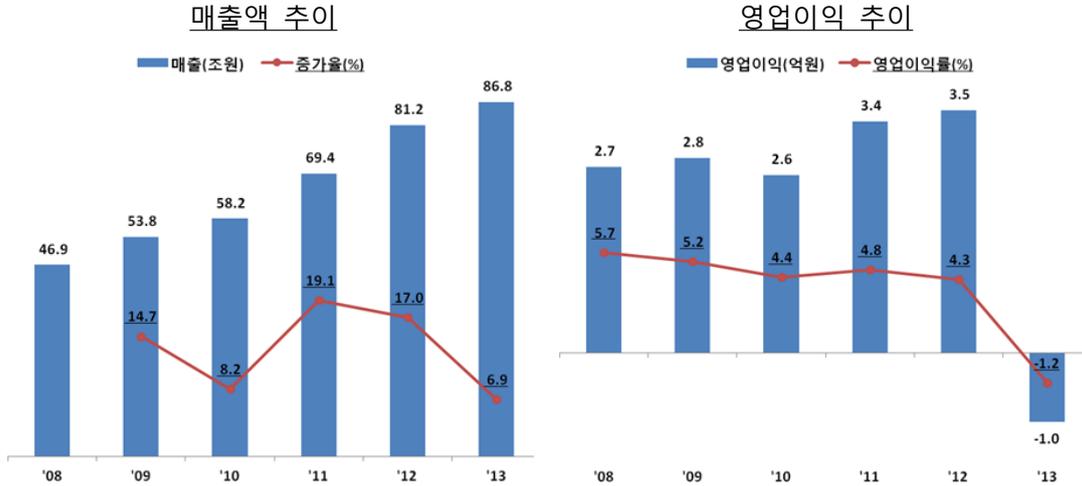
그러나 수익성 측면으로 눈을 돌려보면, 해외에서 국내외 업체간 수주경쟁 심화로 저가수주가 늘어나고 계약조건상 독소조항을 간과한 수주가 이어짐에 따라 그 부작용으로 수익성이 급격하게 악화되는 추세를 보이고 있어 이러한 현상이 지속될 경우 대규모 국부유출 뿐 아니라 건설사들의 경영난 가중이 우려되는 상황이다.

그림3에 나타난 국내 상위 9개 건설사의 최근 5년간 매출액을 살펴보면 2011~12년 기간 중 급등 후 2013년에는 86.8조원으로 안정세를 보이고 있는 반면 영업이익률은 5% 내외를 유지하다가 2013년 손실로 전환되었는데 이는 원가율 급등에 기인하는 것으로, 한국기업평가에서 300여 해외현장을 대상으로 분석하여 2014년 3월 발표한 그림4의 원가율 자료²⁾를 보면 2013년에 플랜트 공종 및 중동

2) 2014년 3월 26일 개최된 ‘건설업체 영업수익성 점검 및 전망’ 세미나 발표자료

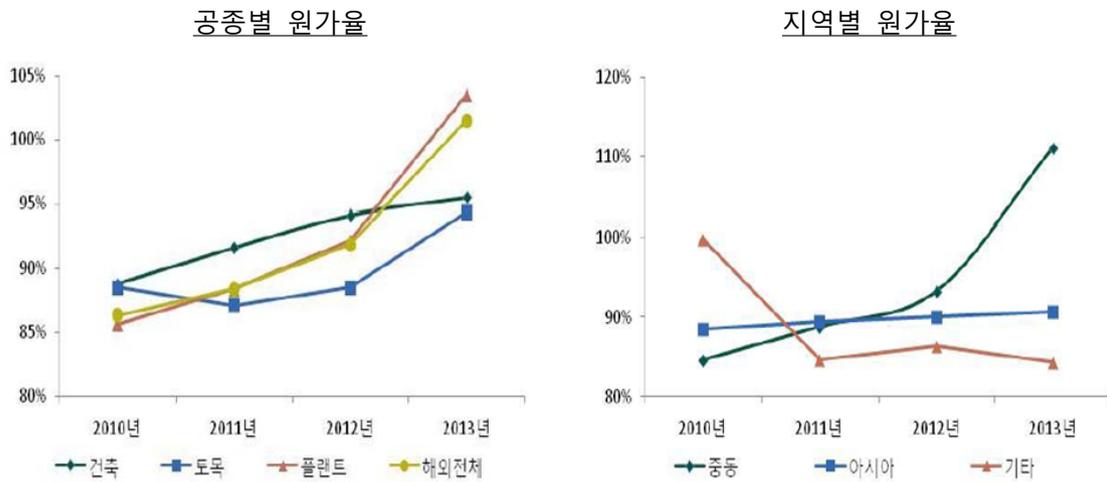
지역의 공사 원가율이 급증해 우리 해외건설에서 가장 큰 비중을 차지하고 있는 플랜트 공종의 수익성 관리가 절실한 것으로 드러났다.

그림3. 국내 상위 9개 건설사의 매출액 및 영업이익 추이



출처: 각사 공시 자료

그림4. 해외현장의 공종별·지역별 원가율 추이



출처: 한국기업평가

최근 5년간 우리 건설사가 준공한 해외공사의 공사비 구성을 살펴보면 자재, 장비 등 기자재 조달 비용이 전체 공사비의 50%를 상회하고, 기자재의 해외 조달 비율이 80% 이상(금액 기준)인 것으로 나타나 전체 공사비 중 해외 기자재 조달 비용이 40% 이상을 차지하는 것으로 확인되었다.(표1 참고)

표1. 최근 5년간 준공 공사의 공사비 내역

(단위: 건, 억달러, %)

구분	준공 건수	총 공사비	기자재 비용						
			합계		기자재 비중	장비비		자재비	
			전체	해외분		전체	해외분	전체	해외분
전체	1,660	261.2	133.5	108.2 (81.0%)	51.1	31.5	29.6 (94.0%)	102.0	78.6 (77.1%)
토목	203	48.4	24.6	23.0 (93.5%)	50.8	11.2	10.6 (94.6%)	13.4	12.4 (92.5%)
건축	608	64.2	31.7	30.9 (97.5%)	49.4	8.8	8.6 (97.7%)	22.9	22.3 (97.4%)
플랜트	241	132.9	72.1	50.2 (69.6%)	54.3	10.6	9.5 (89.6%)	61.5	40.7 (66.2%)
기타	608	15.7	5.1	4.0 (78.4%)	32.5	0.9	0.9 (94.5%)	4.2	3.1 (73.8%)

출처: 해외건설협회-준공보고³⁾

위의 표에서 드러난 바와 같이, 토목 및 건축 공종의 경우 가격경쟁력 확보를 위해 평균 95% 이상의 기자재를 해외에서 조달하고 있으나, 플랜트 공종의 경우 기자재 비용 중 85% 이상을 차지하는 자재비 가운데 해외분의 비중이 66.2%로 나타나 글로벌 소싱을 통한 비용절감의 여지가 가장 크게 나타났으며, 앞서 살펴본 바와 같이 최근 해외건설 수주금액 중 70% 이상을 차지하는 플랜트 공종의 원가율이 가장 높게 나타났으므로 본 보고서에서는 주로 플랜트 공사의 자재비 절감에 도움이 될 수 있는 효율적 기자재 조달방안에 대해 알아보고자 하였다.

II. 글로벌 소싱을 통한 비용절감 방안

1. 국산 기자재의 한계

지난 7월 플랜트 기자재 국산화율 제고를 위해 한국기계산업진흥회와 한국플랜트 산업협회가 공동으로 ‘플랜트 EPC·기자재 상생협력 설명회’를 개최하여 EPC 업체와 기자재 업체들 간 만남의 자리를 마련한 바 있는데, 관련 기사에 따르면 행사에 참석한 EPC 업체들의 경우 등을 떠밀려 참여한 기색이 역력했다고 한다. 이는 EPC 업체가 국내 기자재 업체들과 동반진출 하더라도 EPC 업체에 이익이 되지 않기 때문으로, 한 EPC 업체 관계자는 “기술이 뛰어난 것도 아니고, 가격경쟁력이 있는

3) 대상공사 : 준공일자 2010년~2014년 상반기인 준공보고 완료공사, 국내하청 포함

것도 아닌데다, 대부분의 프로젝트가 중동에서 이루어지는데 지리적으로 가까운 것도 아니어서 굳이 국내 기자재 업체를 데리고 갈 이유가 없다” 는 입장을 밝혔다고 한다.

국익 차원에서는 해외건설공사의 외화가득률을 높여 제조업 등 국내 여타 산업분야 활성화를 유도하는 것이 바람직할 수도 있겠으나, 기자재 비용 절감을 통해 기업 이익 극대화를 도모해야 하는 EPC 업체의 입장을 고려하면 이들에게 고비용의 국산 기자재를 사용을 강요할 수는 없는 노릇이다.

2. 국내 EPC 업체의 글로벌 소싱 현황

현재 우리 건설업계는 대형 EPC 업체를 중심으로 기자재의 글로벌 소싱 역량을 강화하며 공사원가절감을 도모하고 있기는 하나 현지 시장에서 기자재를 구입하거나 제3국에서 구입한 후 업무의 편의상 통상 DDP(Delivery Duty Paid, 관세지급인도) 조건으로 매도인이 직접 운송 및 통관케 하는 것을 선호한다.

선진 기업들의 경우 품목별 구매 전문가를 체계적으로 육성하고 조달담당 임원에게 구매에 관한 전권을 부여함으로써 공급선 다변화 등을 통해 구매·조달비용 최소화를 꾀하고 있는 반면, 우리 기업들은 업체 규모에 따라 수준 차이가 있기는 하지만 기자재를 제3국으로부터 조달하는 경우 현지 통관을 물류업체에 일임하여 간접적으로 모니터링만 하고 적기 사용에 중점을 두어 관리하는 경우가 많다. 이렇듯 우리 기업이 선진 기업에 비해 구매 조직의 전문성이 부족하여 고가구매 리스크가 큰 실정 이므로 글로벌 소싱과 관련된 구매·조달비용을 절감할 수 있는 방안들에 대한 고찰을 통해 원가 경쟁력을 높이도록 노력해야만 할 것이다.

3. 관세 과세표준의 재설계

1) 과세가격의 Unbundling

과세가격이란 관세를 부과하기 위한 수입물품의 과세표준이 되는 가격이며, 일반적으로 수입자가 실제로 지불한 거래가격을 기초로 하여 운임·보험료 등을 포함한 가격을 관세의 과세가격으로 하고 있다. 앞서 언급한 바와 같이 우리 EPC 업체들은 제3국으로부터 기자재를 구입 시 통상 DDP 조건으로 매도인이 직접 운송 및 통관케 하는 것을 선호하며, EPC 업체가 매도인에게 지급하는 금액에 수입 후 운송 및 설치 비용, 수입국 제세공과금, 연불이자 등이 포함되어 있을 경우 이러한 비용들이 과세 가격에 포함되어 관세가 부과되고 있다.

따라서 연불이자와 내륙운임, 보험료, 설치비용 등 수입 후 비용들이 이미 물품의 수입가격에 포함되어 있는 경우 이를 수입가격에서 분리하면 관세 과세가격이 낮아지게 되므로 EPC 업체는 현지에서 관세율이 높은 품목부터 과세가격 구성 항목을 검토한 뒤 Unbundling을 통해 공제요소를 분리하고 INVOICE를 리모델링함으로써 관세를 절감할 수 있도록 하여야 하겠다. 특히 대형 플랜트 EPC 프로젝트 수행 시 처럼 기자재 구매·조달 비용의 비중이 크고 다수의 각국 공급업자로부터 고가의 주 기기를 비롯하여 많은 원재료, 부품, 자재 등이 수입되어야 하는 경우에는 주요 기자재에 대하여 각각의 과세가격 분석과 관리를 통해 비과세 부분에 해당하는 금액을 명확하게 구분함으로써 관세 절감을 도모하여야 할 것이다.

예를 들어 1천억원 상당의 기자재 수입대금에 3%의 연불이자가 포함되어 있고, 진출국가의 해당 기자재 관세율이 8%라고 가정하면 연불이자를 과표에서 차감 시 다음과 같이 2.4억원의 관세 절감이 가능하게 된다.

$$1,000\text{억원(수입비용)} \times 3\%(\text{연불이자율}) \times 8\%(\text{관세율}) = 2.4\text{억원(관세 절감액)}$$

WTO 협약(WTO 결정사항 3.1)에서는 구매자에 의해 맺어진 거래협정(a financing arrangement entered into by the buyer)에 따라 수입물품 구매와 관련되어 발생하는 이자비용은 다음 제 요건을 충족시키는 경우 과세가격에 포함시켜서는 안 된다 고 규정하면서 그 제 요건을 다음과 같이 명시하고 있다.

- 이자액이 수입물품의 대가로 실제 지불되었거나 지불할 금액으로부터 구분되고,
- 지불협정이 서면으로 체결되었으며,
- 필요로 하는 경우, 구매자는 수입물품이 신고된 금액을 실제 지불하였거나 지불할 금액으로 실제 구매되었으며, 합의된 이자율이 금융이 제공된 국가에서 당시 그러한 거래에서 통용되고 있는 수준을 초과하지 않는다는 사실을 입증할 수 있어야 한다.

2) FTA 활용

EPC 업체가 프로젝트 발주국가에서 제3국으로부터 특정 기자재를 수입하는 경우 발주국과 FTA를 체결한 국가로부터 수입하여 현지의 수입통관 시 실행관세율보다 협정세율이 낮으면 FTA로 인한 관세 절감이 가능한데, 이를 위해서는 우선 해당

아이템의 관세율을 확인하고, 수입국의 FTA 체결국 현황과 PSR(Product Specific Rule : 원산지 결정 기준) 및 협정세율 등을 검토하여야 하며, FTA 체결국의 Vendor 정보를 입수하여 다른 국가 Vendor들과의 가격 비교가 이루어져야 하겠다.

구매·조달비용 절감을 위해서는 관세 뿐 아니라 아이템별 가격, 운송비용 등 총 비용의 비교가 이루어져야겠으며, 구매처 결정 시에는 비용 외에 품질 및 Vendor의 신용도 등 기타 인자도 고려해야 할 것이나, 단순히 FTA 활용 여부에 따른 관세 절감 효과만을 알아보기 위해 관세율 외 모든 조건은 동일하다는 전제 하에 1천억원 상당의 기자재를 수입하는 경우를 비교해보면, 진출국가의 해당 기자재 관세율은 8%, 기자재 수입국과의 FTA 협정세율은 3%로 가정 시 다음과 같이 50억원의 관세 절감이 가능하게 된다.

$$1,000\text{억원(수입비용)} \times 5\%(\text{관세율-협정세율}) = 50\text{억원(관세 절감액)}$$

대규모 EPC 공사의 경우 기자재 수입 품목이 다양하고, 품목별로 관세율이 제각각일 수 있어 이러한 경우 사전 계획이 쉽지 않으므로 FTA를 활용한 관세 절감을 위해서는 효율적으로 국가별·아이템별 수입관세율과 협정세율 등을 비교할 수 있는 시스템이 구축될 필요가 있겠으나 건설사가 개별적으로 이러한 시스템을 개발하는 것은 개발 역량을 떠나 비용이 중복으로 투입되어 비효율적이기 때문에 정부 차원에서 이러한 시스템을 개발하여 건설사들뿐만 아니라 제조업체들도 활용할 수 있도록 지원할 필요가 있겠다.

3) HS코드 분류

HS는 1988년 국제협약으로 채택된 국제통일상품분류체계(Harmonized Commodity Description and Coding System)의 약칭인데, 국제통일상품분류체계는 대외 무역 거래 상품을 숫자 코드로 분류하여 상품분류 체계를 통일함으로써 국제무역을 원활하게 하고 관세율 적용에 일관성을 유지하기 위한 것으로, 관세나 무역통계, 운송, 보험 등 다양한 목적에 사용된다.

HS코드 번호에 따라 관세율과 원산지 결정 기준이 달라지며, 수출국에서는 관세율이 낮은 코드를 선호하고, 수입국에서는 관세율이 높은 코드를 선호함으로써 분쟁이 발생하기도 한다. 예를 들면, 한국에서는 휴대전화로 분류하는 DMB폰을 독일에서는 텔레비전수신기로 분류하는데, 휴대전화는 관세를 물지 않지만, 텔레비전수신기는 14%의 관세가 부과된다.

이렇듯 품목분류 견해에 따라 동일한 제품도 HS코드가 달라질 수 있는데, 자동차 엔진에 전용되는 밸브의 경우 견해에 따라 엔진부분품(HS 8409.91) 또는 기타의 밸브(HS 8481.80)로 분류될 수 있다고 가정하면 표2와 같이 한·미 FTA에서의 우리나라 수입관세율 및 PSR이 완전히 달라진다.

표2. 한-미 FTA에서 우리나라 수입관세율 및 PSR

HS	기본세율	협정세율	PSR
엔진부분품 (8409.91)	8%	0%	집적법 또는 순원가법의 경우 35%, 공제법의 경우 55% 이상의 역내 부가가치가 발생한 것
기타의 밸브 (8481.80)	8%	7.2%	다음 각 호의 어느 하나에 해당하는 것에 한정한다. 1. 다른 호에 해당하는 재료로부터 생산된 것 2. 품목번호 8481.90 또는 다른 호에 해당하는 재료로부터 생산된 것. 다만, 집적법의 경우 35%, 공제법의 경우 45% 이상의 역내 부가가치가 발생한 것에 한정한다.

따라서, 관세율 산정의 기초가 되는 수출입 물품의 HS Code를 정확히 분류하여 과다 납부사례 방지할 수 있어야 하겠으며, 특히 대형 플랜트 EPC 프로젝트 수행을 위해 국내 또는 제3국으로부터 발주국으로 고가의 주기기를 수입하는 경우 품목분류 결과에 따라 실익이 커질 수 있을 것이다.

아래 표3은 발전기와 터빈을 묶어 발전세트로 분류하는 경우와 개별 기기로 분류하는 경우 국내 수입관세율이 달리 적용되는 것을 보여준다. HS코드는 수입자가 임의로 분류하여 신고할 경우 추후 수입국 처분청(우리나라의 경우 관세청)의 실지심사 등을 통해 정정 및 부족세액 추징이 이루어질 수 있으므로 수출국과 수입국의 HS코드를 크로스 체크하고, 수입국 세관과의 협의를 통해 HS코드를 확정하거나 품목분류사전심사를 신청하여 확인하여야 한다.

표3. 물품의 개별 분류에 따른 적용세율 차이 예시

구분	발전세트로 분류	발전기와 터빈으로 각각 분류
판단	하나의 기능단위 기계로 분류	개별 기기로 분류
HS코드 및 세율	8502 (기본 8%, WTO 0%)	발전기: 8501 (기본 8%, WTO 0%) 터빈: 8406 (기본 8%, WTO 5%)
적용세율	WTO 양허 0%	WTO 양허 0%, WTO 양허 5%

4. 공급선 다변화

1) 인터넷 활용

과거에는 해외의 우량 공급선을 찾기 위하여 전시회 참가, 해외출장을 통한 직접 대면, 리서치 회사에 의뢰 등 많은 시간과 비용이 소요되는 방식에 의존하였으나, 인터넷이 발달하면서 몇 번의 클릭만으로 해외 전자재 제품에 대한 정보 수집이 가능해졌다. 웹사이트를 활용하여 복수의 공급업체로부터 견적을 받는다면 구매비용 절감으로 이어질 수 있겠으나, 인터넷을 통해 공급업체로부터 견적을 받은 경우 선 송금 후 미선적과 같은 문제 발생 가능성이 있으므로 공급업체의 실제 주소지 및 공장시설여부 등을 반드시 확인하여야 한다.

다음은 건설업체들이 효과적으로 사용 가능한 몇 가지 대표적인 웹사이트들이다.

(1) Kompass

KOMPASS GROUP이 운영하는 검색엔진인 Kompass(<http://www.kompass.com>)의 경우 66개 국가의 450만 기업정보와 상품정보가 포함된 DB를 구축하고 있으며, 월간 5백만 이상의 방문자수를 기록하고 있다. 상품별 바이어/제조자/수출업자에 대한 정보를 지원하며, 유료회원에게는 관심기업의 상세정보까지 제공하고 있다.

(2) Europages

또한 Europages(<http://www.europages.com>)는 유럽지역 20여개국 260만여개의 기업정보를 수록하고 있으며, 업체명이나 상품명 또는 카테고리별로 검색이 가능하고 160여개국의 판매오피 검색이 가능하다.

(3) CHINA COMMODITY NET(CCN)

중국 상무부에서 운영하는 CCN(<http://ccne.mofcom.gov.cn>)의 DB에는 60만개사 이상 기업의 220만여 제품이 등록되어 있으며, 제품명으로 판매오피의 검색이 가능하다.

(4) 알리바바

1999년 중국인 마윈이 설립한 알리바바(<http://www.alibaba.com>)는 전세계 수백만의 구매업체와 공급업체를 연결하는 세계 최대 규모의 온라인 B2B 시장으로, 무료 회원가입을 통해 상품명 또는 카테고리별 판매오피의 검색이 가능하다.

(5) Tradeindia

Tradeindia(<http://www.tradeindia.com>)는 인도 내 기자재 공급업체의 조회가 가능한 인도 최대의 B2B 사이트로, 카테고리별로 판매업체와 제품에 관한 정보를 제공하며, 홈페이지상에서 구매오퍼 메일을 보낼 수 있고, 물류업체에 철도 및 해상운송 비용에 대한 조회 메일 발송이 가능하다.

(6) 한국수입협회

한국수입협회(<http://www.koima.or.kr>) 소속의 회원사들은 해외 유명 공급업체들의 전자재를 독점적으로 국내시장에 수입·알선하는 역할을 하는데, 오퍼상을 통한 구매는 긴급구매 시 협상시간 단축, 품질하자나 납기지연 시 중간 해결사 역할, 직구매보다 비가격 편의 제공 등의 장점도 있지만 편의성을 추구하는 대신 커미션 만금을 더 지불하여야 한다. 따라서 오퍼상에 의존하는 수동적 구매행태는 비용절감 차원에서 추천할 만한 방식이 아니지만, 불가피하게 오퍼상을 통해 구매하는 경우, 가능하면 복수견적을 통해 비용을 절감할 수 있도록 하여야 할 것이다.

2) 병행수입

전술한 바와 같이 불가피하게 오퍼상을 통해 구매해야 하는 상황에서 한국수입협회 회원사인 독점적 수입총판(Exclusive Agent)이 국제시세보다 고가의 가격으로 국내 건설업계의 긴급조달 약점을 이용하는 등 비협조적인 행태를 보이는 경우, 해외총판을 통해 해외현장에 직접 조달하는 것으로 하여 견적을 입수한 후, 동 가격을 기준으로 국내총판과 협상을 진행하여 유리한 쪽을 선택하여야 하겠다.

해외총판 등 해외 vendor를 통해 제3국으로 수입하는 경우에는 선적전 검사에 상대적으로 어려움이 따르는 단점이 있겠으나, 이를 생략하게 되면 수입물품이 제3국에 도착한 후에야 검품이 가능하므로 검품 결과 계약품질과 상이한 경우가 발생하여 곤란을 겪을 가능성이 있다. 특히 사전 송금방식이나 신용장 방식으로 대금을 결제한 경우 대금을 완전히 수령한 공급자의 입장에서는 수입계약서 내에 품질보증(Warranty) 위약금 또는 관련 손해배상 청구조항이 포함되어 있다고 하더라도 품질하자를 좀처럼 인정하려 들지 않기 때문에 이러한 불상사를 미연에 방지하기 위해서는 선적전 검사를 시행하는 것이 바람직하겠다.

5. 인코텀스 협상

인코텀스(INCOTERMS 2010)는 국제상업회의소에서 정한 무역용어 해석에 관한 국제규칙으로, 매매당사자간 가격을 주고 받을 때 물품의 운송비용과 관리책임을

구분하는 데에 적용되는데, 협상시 주도권은 1차적으로 공급업체에게 있다.

표4. INCOTERMS 2010 – Chart of Responsibility

Charges/Fees	Air Transport Mode		Sea/Inland Water Transport			
	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF
	Ex Works	Free Carrier	Free Alongside Ship	Free on Board	Cost & Freight	Cost Insurance & Freight
Packaging	Buyer or Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Loading Charges	Buyer	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Delivery to Port/Place	Buyer	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Export Duty & Taxes	Buyer	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller
Origin Terminal Charges	Buyer	Buyer	Seller	Seller	Seller	Seller
Loading on Carriage	Buyer	Buyer	Buyer	Seller	Seller	Seller
Carriage Charges	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Seller	Seller
Insurance						Seller
Destination Terminal Charges	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer
Delivery to Destination	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer
Import Duty & Taxes	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer
Charges/Fees	Any Transport Mode					
	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP	
	Carriage Paid To	Carriage Insurance Paid To	Delivered at Terminal	Delivered at Place	Delivered Duty Paid	
Packaging	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	
Loading Charges	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	
Delivery to Port/Place	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	
Export Duty & Taxes	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	
Origin Terminal Charges	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	
Loading on Carriage	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	
Carriage Charges	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	
Insurance		Seller				
Destination Terminal Charges	Seller	Seller	Seller	Seller	Seller	
Delivery to Destination	Buyer	Buyer	Buyer	Seller	Seller	
Import Duty & Taxes	Buyer	Buyer	Buyer	Buyer	Seller	

출처: EDGE International Freight Solutions LLC

갑이 공급업체인 경우를 전제로 구매기업은 협상을 벌이게 되어, 주어지는 Offer를 받고 2차적으로 수정, 제안하는 순서를 밟게 되는데, 독과점 품목의 경우 그 희소성의 우위로 공급선이 11가지의 정형거래 조건(표4 참고) 중 자신에게 유리한 조건을 기준으로 한 Offer Sheet를 발행하면, 을의 입장에 있는 구매기업은 도착항까지의 운송비와 위험을 공급업체에게 부담토록 요청하는 형식이 일반적이다.

유럽의 기자재를 공급하는 대형 업체들은 자신들의 업무편의상 구매자가 한국이 아닌 제3국 현장(아프리카 등 오지 현장)에 도착시키는 Offer를 요청하는 경우, 자국의 일정장소에서 첫 운송인 인도 후 위험이 면책되는 FCA(Free Carrier, 운송인 인도) 조건을 선호한다. 이에 대한 대응책으로서 제3국 현장의 내륙지점까지의 CIP(Carriage and Insurance Paid to, 운송비·보험료지급인도) 조건을 강력히 협상하여 동 조건으로 발주할 수 있다면 차후 운송구간 동안의 운송인 과실 등에 의한 손해발생 시 보험금 수령이 용이하겠으며, 해외현장 개설 시 통관상 문제가 예상되는 경우에는 공급업체의 비용과 위험부담이 가장 큰 조건인 DDP(Delivery Duty Paid, 관세지급인도) 조건으로 발주함으로써 현지 세관 통관 의무를 공급선이 지게끔 하여 현장의 어려움을 줄일 수 있겠다.

특히, 중장비나 주기기 같은 Bulky Cargo의 경우 공급업체와 구매가격 협상 시 고비용을 지불하더라도 DAT(Delivered At Terminal, 도착터미널 인도) 조건을 관철한다면 수입항만에 도착 직후 품질관리책임이 종료되는 여타의 조건들과 달리, 지정한 자재창고나 화물 터미널에서 하역이 완료될 때까지 매도인의 화물관리책임이 연장되어 하자책임을 매도인에게 물을 수 있게 되므로 결과적으로는 비용이 절감되는 효과를 볼 수도 있을 것이다.

Ⅲ. 결론

현재 우리 해외건설은 외형 성장을 거듭하고 있지만 일부 프로젝트의 수익성 악화로 인해 작년 이후 지속적으로 위험 신호가 감지되고 있다. 이러한 근자의 위기에서 벗어나기 위해서 우리기업 간에 무리한 해외공사 수주경쟁을 지양하고, 사업 전 단계에 걸쳐 원가절감을 위한 노력이 필요한 시점이며, 그 일환으로 전체 공사비의 50%에 달하는 기자재 비용을 글로벌 소싱을 통해 절감코자 하는 노력이 반드시 필요하겠다.

이에 본 보고서에서는 관세 과세표준의 재설계, 공급선 다변화, 인코텀스 협상 등 기자재 조달비용 절감방안을 구체적으로 살펴보았으며, 각 사의 구매·조달 담당자들은 기존 업무처리 관행에 얽매이지 말고 지속적으로 기자재 비용 절감을 위해 고민하고, 회사도 이를 위해 내부역량을 보다 집중하여야 할 것이다.

또한 정부에서도 국가별·아이템별로 건설기자재의 일반적인 수입관세율과 FTA 세율 등을 비교할 수 있는 시스템을 구축하여 업계 전반이 활용할 수 있도록 하는 등 기자재 구매·조달비용 절감을 위한, 더 나아가서는 해외건설 수익성 향상을 위한 지원방안 마련에 머리를 모아야 할 것이다.

[참고문헌]

- 김종원(2009), 해외 건설자재의 글로벌 소싱을 통한 비용절감 방안, 해외건설협회
- 김종원(2014), “해외건설자재 글로벌 구매의 리스크와 관리방안(1)”, 「월간 해외건설」 2014년 5월호: 5-8
- 김종원(2014), “해외건설자재 글로벌 구매의 리스크와 관리방안(2)”, 「월간 해외건설」 2014년 6월호: 5-7
- 김종원(2014), “해외건설자재 글로벌 구매의 리스크와 관리방안(5)”, 「월간 해외건설」 2014년 9월호: 3-4
- 삼정 KPMG(2014.8.28), 해외건설협회 글로벌 통상 공급망 진단 소개자료
- 한국기업평가(2014.3.26), “건설업체 영업수익성 점검 및 전망” 세미나 발표자료
- 파이낸셜 뉴스(2014.8.4), [기자수첩] 플랜트 기자재 국산화율을 높이려면
- 물류신문(2012.4.25), [연재기고] 아는 만큼 보이는 FTA - 5
- 해외건설종합정보서비스 DB
- doopedia(두산백과)