

발간등록번호

11-1611000-001335-01

연구용역보고서

2010-02

해외공사 수행매뉴얼 작성연구



2010. 12

연구기관
연세대학교
해외건설협회



국토해양부

발간등록번호
11-1611000-0011335-01

연구용역보고서
2010-02

해외공사 수행매뉴얼 작성 연구

-숨겨진 10% 공사이윤을 찾아서-

연구기관
연세대학교
해외건설협회

2010. 12.

제 출 문

국토해양부 장관 귀하

본 보고서를 ‘해외공사 수행매뉴얼 작성 연구 - 숨겨진 10% 공사이윤을 찾아서’ 최종 보고서로 제출합니다.

2010. 12.

연구기관 : 연 세 대 학 교
해 외 건 설 협 회
씨플러스 인터내셔널
서울과학기술대학교

■ 참 여 연 구 원

연 세 대 학 교	책임연구원	한승헌
	연 구 원	최석진
	연구보조원	최재철
해 외 건 설 협 회	책임연구원	김종각
	연 구 원	백인혁, 유수종
	연구보조원	지영구
씨플러스 인터내셔널	책임연구원	현학봉
서울과학기술대학교	책임연구원	구본상

목 차

목 차	i
표 차 례	iii
그림차례	iv
 I. 서론	 1
1. 연구의 배경 및 필요성	1
2. 연구의 목표 및 내용	2
 II. 해외사업 수주현황 및 문제점 분석	 5
1. 국내기업들의 수주현황 및 성과분석	5
2. 기업규모별 수주동향 및 특성	9
3. 해외공사 수익성 개선의 필요성	16
 III. 해외사업 진출 장애요인 분석	 19
1. 국내기업의 해외사업 진출 장애요인 사례조사 ...	19
2. 해외사업 수행단계별 역량 및 애로사항 설문조사 ...	21
3. 매뉴얼 개발방향 설정	27
4. 리스크를 고려한 수익성 증대방안 구성	31

IV. 해외공사 실무매뉴얼 개발	37
1. 해외공사 실무매뉴얼 구성	37
2. 해외공사 실무매뉴얼 주요내용	38
V. 정부의 해외건설지원 제도 개선방안	41
1. 리스크 관리를 통한 수익성 증대	42
2. 통합적인 정보공유체계의 구축	43
3. 대기업과의 공동진출 활성화	44
4. 중소기업 자체 경쟁력 확보방안	45
5. 정부 및 협회에 수익성 향상을 위한 정책 제안 ...	47
6. 해외공사 수행매뉴얼의 활용도 증대	52
부록: 해외공사 수행매뉴얼	55
해외건설 용어집	139

표 차 례

표 1. 대기업의 입찰방식별/공종별 수익 성과	11
표 2. 대기업의 계약방식별/공종별 수익 성과	12
표 3. 중소기업의 입찰방식별/공종별 수익 성과	13
표 4. 중소기업의 계약방식별/공종별 수익 성과	14
표 5. 대기업과 중소기업의 상담주제 분포	20
표 6. 대기업의 주요 장애요인	20
표 7. 중소기업의 주요 장애요인	21
표 8. 그룹 구분 및 그룹별 특성	24
표 9. 부문별 수익성 영향인자	32
표 10. 사업 초기의 주요 리스크 인자	33
표 11. 사업 초기의 핵심 리스크 인자	36
표 12. 해외공사 수행 업무체계 구성	38
표 13. 국가별 해외근로자 비과세 범위	47
표 14. 해외건설기업의 보증 및 보증보험 방법	49

그 립 차 례

그림 1. 최근 10년간 해외공사 수주현황	5
그림 2. 시기별 해외공사 공종비중 변화 (수주액 기준)	6
그림 3. 시기별 해외공사 공종비중 변화 (건수기준)	7
그림 4. 시기별 해외공사 지역비중 변화 (수주액 기준)	7
그림 5. 대기업의 해외공사 수주동향	10
그림 6. 중소기업의 해외공사 수주동향	12
그림 7. 최근 10년간 수익률 0% 이하의 공사 비중 변화	16
그림 8. 대기업과 중소기업의 수익률 및 변동성 (2000년 이후) ...	17
그림 9. 해외사업 주요 애로사항 조사결과	23
그림 10. 그룹별 수익성 영향도 평가 비교	24
그림 11. 그룹별 업무성취도 평가 비교	25
그림 12. 그룹 3의 수익성 영향도 및 업무성취도 평가	26
그림 13. 그룹 3의 지역별 수주액 변동 추이	28
그림 14. 그룹 3의 공종별 수주액 비중변화	29
그림 15. 그룹 3의 원청 초도진출 사례 추이	29
그림 16. 해외공사 수익성 영향인자들의 영향관계	31
그림 17. 리스크 인자의 중요도 및 관리수준	34

I. 서론

1. 연구의 배경 및 필요성

Global Insight¹⁾에 따르면 2009년 세계건설시장의 규모는 약 6조 4천억 달러이며, 고유가 및 부동산개발 붐에 힘입어 2014년까지 연 7%의 안정적인 성장이 예상된다. 해외건설협회²⁾는 이 중 외국 건설업체의 참여가 개방된 해외건설시장을 약 5,200억 달러 (약 8%)로 추정하고 있다.

2003년 이후 지속적인 성장세를 보여 온 해외건설산업은 2009년 491억 달러 규모의 사업을 수주하여 우리나라의 대표 수출산업으로 자리매김하였으며, 2010년 12월 현재 716억 달러를 수주, 사상 최고치의 수주금액을 달성하였다. 그러나 이와 같은 최근의 해외건설사업 성장에도 불구하고 국내기업들은 여전히 해외 선진기업에 비해 3~4% 낮은 수익률을 보이고 있다. 이러한 수익률을 해외 선진기업 수준으로 향상시킬 경우, 국내기업들은 매년 20~30억 달러 이상의 이익을 더 거둘 수 있으며, 이에 국내기업들의 수익성 개선이 요구된다.

한편 해외건설공사의 다양한 수익성 영향인자 중 44%가 건설적, 입찰, 계약 등 시공 이전의 사업 초기단계에 해당되어³⁾ 해

1) Global Insight (2010) Global Construction Outlook: Executive Overview, p.12.

2) 해외건설협회 (2009) 해외건설 진흥계획 수립연구, 국토해양부 연구용역보고서, 2009-05.

3) 한승헌, 선승민, 박상혁, 정도영 (2006) 해외건설공사 수익성 영향인자의 계층구조 및 사례적용에 관한 연구

외건설공사의 수익성 향상을 위해서는 이 사업초기 단계의 경쟁력 제고가 필수적인 것으로 판단된다. 해외공사 수행경험이 풍부한 대기업은 대체로 해외 업무추진을 위한 업무조직 및 역량을 자체적으로 확보하고 있으나, 진출 경험이 부족한 대기업이나 조직규모가 작은 중소기업의 경우에는 이러한 역량을 보완할 수 있는 해외공사 수행매뉴얼이 필요하다.

2. 연구의 목표 및 내용

본 연구는 국내기업들의 해외건설사업 수익성 증대를 위한 해외공사 수행매뉴얼의 개발을 주된 목적으로 하며, 이를 위하여 우리 업체들이 해외공사 수행 시 겪고 있는 장애요인을 다각도로 진단하고 리스크관리 관점의 수익성 영향인자 검토를 통해 주요 체크포인트를 도출하여 이에 기반한 해외공사 수행매뉴얼을 개발한다. 또한 본 연구에서 개발하는 매뉴얼은 해외건설에 친숙하지 않은 기업들에게 보다 쉽게 해외건설업무 수행절차에 대한 정보를 전달하는 데에 초점을 두어 대기업 보다는 중소기업에 적합하도록 구성되었다.

제 2장은 해외공사 수주동향 및 수익성과 분석을 통해 우리 업체들의 전반적인 해외공사 수주동향의 특성과 문제점을 진단한다. 이를 위해 해외공사 수주기업들이 해외건설협회에 신고한 자료를 바탕으로 기업규모별 수주동향과 발주방식별/계약방식별 수주동향 등의 분석을 진행하여 기업규모에 따른 수주성과의 차이를 파악하고, 해외사업 수행 역량을 진단하였다.

제 3장은 해외진출에서 나타나는 우리 기업들의 업무역량 수준과 함께 해외진출 시 겪는 주요 장애요인을 조사하였다. 이를 위해 우리 기업들이 해외건설협회 프로젝트수주지원실에 해외공사 수행과 관련해 문의한 상담일지 자료를 바탕으로 사례기반의 콘텐츠 분석을 수행하는 한편, 국내기업 실무자들을 대상으로 설문조사를 실시하여 국내기업들의 해외사업 현황을 상세히 파악하였다. 또한 해외사업 초기단계에서의 수익성 리스크 요인을 탐색하여 핵심 리스크 인자를 도출하고 이를 매뉴얼에 반영하여 국내기업들의 수익성을 향상시키기 위한 방안을 모색하였다.

제 4장은 수주동향 분석 및 장애요인, 그리고 수익성 영향인자 분석결과에서 도출한 주요 체크포인트를 바탕으로 개발한 업무매뉴얼 및 용어집의 구성에 관하여 설명하였다. 이를 위하여 국내기업들의 해외공사 수행매뉴얼과 해외건설협회의 해외공사 수행지침을 참조하였으며, 해외건설 실무자들의 자문을 통해 매뉴얼의 사용성을 확보하고자 하였다.

마지막으로 제 5장은 개발된 매뉴얼의 활용도를 높이기 위한 방안을 제시하였으며, 나아가 국내기업들의 수익성제고 활동을 지원, 장려할 국가차원의 정책을 도출하여 제안하였다.

이와 같은 연구를 통하여 국내기업들이 해외건설사업에서 효율적인 입찰 및 견적, 계약관리를 수행하고 발생할 수 있는 다

양한 클레임에 효과적으로 대처할 수 있을 것으로 기대되며,
궁극적으로는 해외건설사업의 수익률을 해외 선진기업의 수준
으로까지 개선할 수 있을 것으로 기대된다.

I. 해외사업 수주현황 및 문제점 분석

1. 국내기업들의 수주현황 및 성과분석

가. 전체 공종 및 공종별 수주동향

국내기업들의 해외건설수주는 2005년 이후 100억 달러 이상의 규모를 꾸준히 유지하고 있으며, 2007년부터는 400억 달러 이상의 높은 수준을 유지하고 있다. 2010년에는 약 716억 달러(593건) 규모의 사업을 수주하여 지난 2009년의 491억 달러(559건)를 이미 갱신하여 역대 최고의 수주액을 달성하였다⁴⁾. 또한 2008년 이후 해외사업 수주건수는 다소 감소하였으나, 대규모 프로젝트의 수주로 수주액은 오히려 크게 증가하는 양상을 보였다.

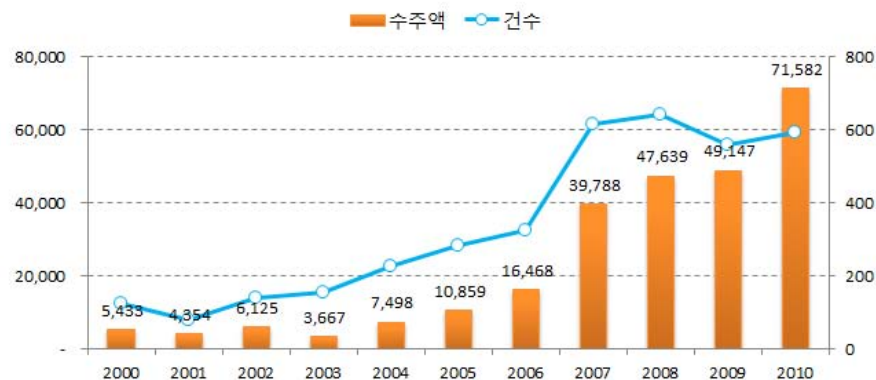


그림 1. 최근 10년간 해외공사 수주현황

4) 해외건설종합정보서비스 (<http://www.icak.or.kr>)의 자료를 참조

이러한 현상은 시기별⁵⁾로 해외공사 각 공종별 수주비중의 변화에서 보다 뚜렷하게 관찰된다. 본 연구는 2000년~2003년을 IMF조정기, 2004년~2008년을 재도약기, 2009년 이후를 수주확대기로 구분하여 시기별 수주비중 변화를 관찰하였다.

수주액을 기준으로 할 경우, 토목 및 건축 공종은 점차 감소하는 데 반해 플랜트 공종은 해외공사 수주의 50% 이상을 유지하면서 2009년 이후 수주확대기에는 평균 79%대로 상승하였다 (그림2 참조). 그러나 수주건수를 기준으로 할 경우, 건축공종이 35~50%의 가장 높은 비중을 차지하고 있으며, 플랜트 공종의 비중은 오히려 감소한 양상을 보여 (그림3 참조) 최근의 해외건설수주 성장이 건당 규모가 큰 플랜트공사 수주에서 기인하였음을 유추할 수 있다.

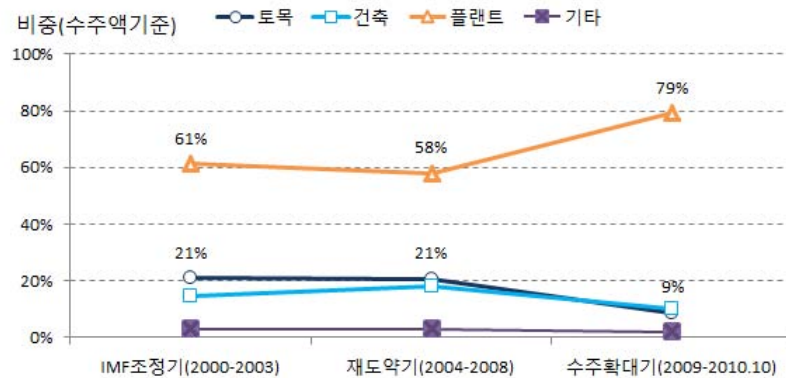


그림 2. 시기별 해외공사 공종비중 변화 (수주액 기준)

5) 해외건설의 시기 구분은 기존 연구문헌 (김성일 및 김민철, 2007; 정우용 외, 2010; 해외건설협회, 2004)의 분류를 참조하였다.

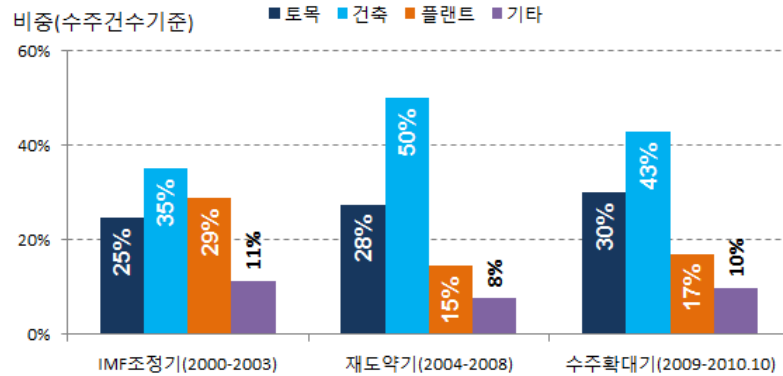


그림 3. 시기별 해외공사 공종비중 변화 (건수기준)

나. 지역별 수주동향

우리업체의 지역별 해외공사 수주비중은 중동지역의 비중이 꾸준히 증가하는 양상을 보인다. 수주액 측면에서 중동지역의 비중은 IMF조정기 45%에서 수주확대기 76%로 괄목할 만한 증가를 보였으며, 반대로 아시아의 비중은 20%까지 하락하였다 (그림 4 참조).

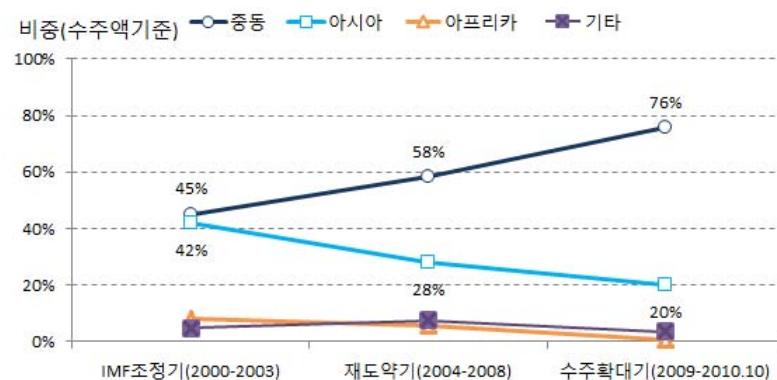


그림 4. 시기별 해외공사 지역비중 변화 (수주액 기준)

이는 수주건수 측면에서도 유사하게 나타난다. IMF조정기에 아시아의 수주비중은 72%를 차지하였으나 수주확대기에는 32%로 감소하였고, 중동지역의 수주는 62%로 증가하여 우리 업체의 해외공사 수주가 중동지역에 집중되고 있음을 보여준다. 반면 최근 건설시장이 크게 성장하고 있는 아프리카 시장의 수주비중은 2~3% 수준에 머무르고 있어 이에 대한 국내기업들의 진출확대가 요구된다.

2. 기업규모별 수주동향 및 특성

본 장에서는 기업규모에 따른 국내기업들의 해외건설공사 수주동향을 분석하고 그 수주성과를 파악하기 위해 2000년 1월부터 2010년 10월까지 해외건설협회에 신고된 3,233건의 수주 실적자료를 분석하였다. 수주사업의 기업별 분류는 해외건설협회 해외건설종합정보서비스(<http://www.icak.or.kr>)의 기준과 동일하며, 본 연구에서 제시된 수익률 정보는 수익률 산정방법에 따라 타 연구와 다소 차이를 보일 수 있음을 밝힌다⁶⁾.

국내기업들이 최근 10년간 수주한 해외공사 3,233건 중 대기업이 수주한 사업은 1,320건, 중소기업이 수주한 사업은 1,913건으로 본 연구에서는 이 모든 사업을 바탕으로 수주성과 및 동향을 분석하였다. 그러나 수익률의 분석에 있어서는 분석결과의 신뢰성 확보를 위해 분석시점에서 완공되었거나 공정률이 90% 이상인 공사만을 대상으로 실시하였다. (대기업 770건, 중소기업 1,020건, 총 1,790건)

가. 대기업의 수주동향 및 특성

대기업의 해외공사 수주동향은 전체 기업의 수주동향과 비슷한 양상을 보인다(그림 5 참조). 2008년의 약간의 감소를 제외하면 대기업의 해외공사 수주는 2003년 이후 꾸준한 증가를 보이고 있으며, 2010년 9월 현재 525억 달러를 수주하여 기존

6) 본 연구에서 제시한 수익률은 해외건설촉진법에 의해 건설기업이 해외건설협회에 보고한 자료를 바탕으로 재정리한 것이므로 실제 수익률과 차이가 있을 수 있음.

의 대기업 해외건설 수주기록을 갱신하였다.

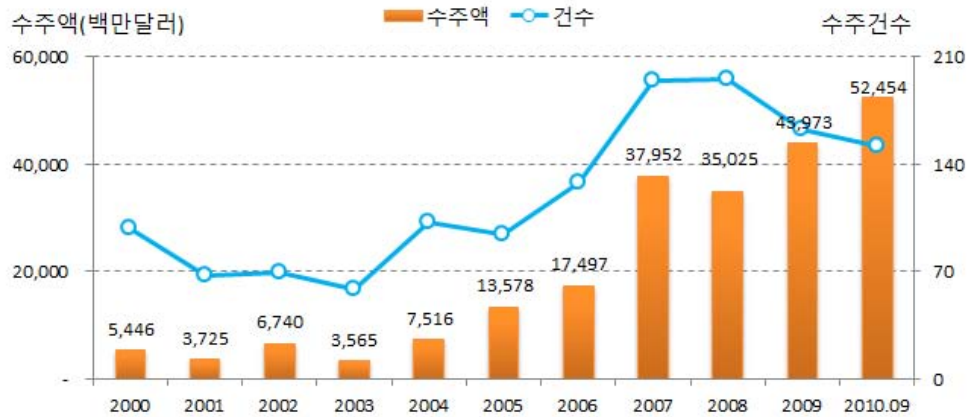


그림 5. 대기업의 해외공사 수주동향

대기업은 소위 시공 이전 단계(Pre-Construction)의 긴밀한 사전전략이 요구되는 수의시담 방식과 지명입찰 방식의 사업에서 많은 사업을 수주하였으며, 산업설비 공종의 경우 공개입찰 방식으로 진행된 사업에도 다수 참여한 것으로 나타났다.

수익률 측면에서 대기업의 해외건설사업 성과를 살펴보면, 수의시담 방식과 지명입찰 방식의 사업에서 높은 수익률을 나타낸 것으로 나타났다. 이는 경쟁이 없거나 경쟁수준이 낮은 수의시담 및 지명입찰 방식의 사업이 경쟁을 통해 사업을 수주하는 공개입찰 방식의 사업에 비해 높은 수익률을 나타내는 일반적인 현상으로서 파악되며, 국내 대기업들은 해외건설사업에서 충분한 역량과 인지도를 갖추어 수의시담 및 지명입찰 방식의 사업을 위주로 해외사업을 진행하고 또한 높은 성과를 거두고 있는 것으로 판단할 수 있다.

표 1. 대기업의 입찰방식별/공종별 수익 성과

(수주액: 백만달러, 건수: 건, 수익률: %)

구분 ⁷⁾		토목	건축	산업설비	전체
수역시담	수주액	1,585	6,412	6,161	14,296
	건수	49	176	68	304
	수익률	7.3%	5.8%	10.7%	7.2%
지명입찰	수주액	3,761	2,885	24,380	32,721
	건수	68	65	97	262
	수익률	4.5%	2.8%	6.6%	5.1%
공개입찰	수주액	1,064	1,128	20,141	23,177
	건수	50	49	72	190
	수익률	0.2%	3.9%	4.2%	3.0%
개발형	수주액	1,952	466	-	2,419
	건수	5	6	-	11
	수익률	0.6%	4.2%	-	2.6

계약방식에 따른 대기업의 해외사업 성과를 살펴보면 표 2와 같다. 대기업들은 85% 이상의 사업들을 정액계약 방식으로 수주하였는데, 이들 사업에서 5% 대 이상의 수익률을 나타내었다. 일반적으로 정액계약의 사업에서는 뛰어난 공사비 관리능력이 요구되는데, 대기업들은 이러한 정액계약 사업을 다수 수주하여 성공적으로 진행하였기에 대체로 해외사업 수행을 위한 기본적인 리스크관리 능력을 갖춘 것으로 판단된다.

7) '전체' 항목은 토목, 건축, 산업설비 이외의 용역, 전기, 통신 등의 사업을 모두 포함한 항목이다.

표 2. 대기업의 계약방식별/공종별 수익 성과

(수주액: 백만달러, 건수: 건, 수익률: %)

구분		토목	건축	산업설비	전체
단가계약	수주액	1,984	913	1,052	3,996
	건수	68	25	17	114
	수익률	2.6%	-0.5%	6.2%	2.2%
실비정산 계약	수주액	164	1,646	564	2,375
	건수	9	43	8	60
	수익률	4.3%	6.3%	12.9%	6.9%
정액계약	수주액	6,215	8,333	49,067	66,243
	건수	95	228	212	596
	수익률	4.9%	5.1%	6.9%	5.8%

나. 중소기업의 수주동향 및 특성

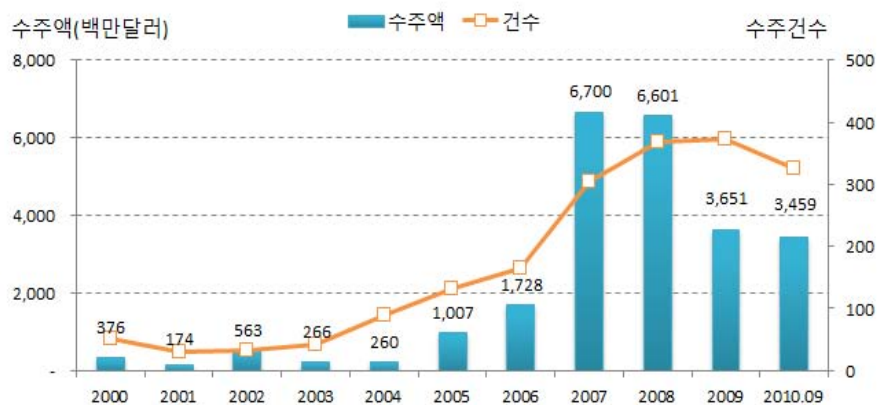


그림 6. 중소기업의 해외공사 수주동향

중소기업의 해외사업 수주액은 2003년 이후 꾸준한 증가추세를 보이다가 2009년에 크게 줄어들었다. 그러나 2009년의 수주건수는 2008년에 비해 오히려 약간 상승한 추세를 나타내었으며, 이에 2009년에 중소기업들이 평균 사업규모가 줄어든 것으로 파악할 수 있다. 그러나 분석결과 2007년과 2008년의 증가세가 일부 특정기업의 대형사업 수주로 인한 것이어서 2009년에 중소기업들의 전반적인 성과가 감소하였다고 단정 짓기는 어렵다.

표 3. 중소기업의 입찰방식별/공종별 수익 성과

(수주액: 백만달러, 건수: 건, 수익률: %)

구분		토목	건축	산업설비	전체
수의시담	수주액	1,576	418	448	3,097
	건수	137	119	123	568
	수익률	5.2%	10.5%	3.1%	5.3%
지명입찰	수주액	507	51	874	1,591
	건수	59	21	102	270
	수익률	0.5%	3.1%	4.2%	5.0%
공개입찰	수주액	326	94	337	908
	건수	36	36	51	160
	수익률	8.7%	1.6%	5.1%	4.8%
개발형	수주액	39	74	24	148
	건수	4	9	4	22
	수익률	-	7.7%	2.9%	3.9%

입찰방식에 따른 중소기업의 해외건설사업 성과를 살펴보면 대기업의 성과와 다소 다른 모습을 확인할 수 있다. 대기업의 경우 경쟁의 정도에 따라 수익성이 달라졌으나 중소기업의 경우는 수익성이 경쟁수준과 직접적인 관련을 나타내지 아니하였다. 예를 들어 공개입찰 토목 사업의 경우 대기업은 다른 입찰방식 사업에 비해 현저히 낮은 0.2%의 수익률을 나타내었으나 중소기업은 8.7%의 수익률로 경쟁수준이 낮은 수의시담, 지명입찰 방식보다 오히려 더 높은 성과를 보였다. 이는 대기업과는 달리 중소기업은 하청계약을 통해 사업을 진행하는 경우가 많고 이에 따라 전문업체의 공종별 전문성이나 업체 간 협력관계 등이 수익성에 영향을 미친 결과로 유추된다.

표 4. 중소기업의 계약방식별/공종별 수익 성과

(수주액: 백만달러, 건수: 건, 수익률: %)

구분		토목	건축	산업설비	전체
단가계약	수주액	720	37	273	1,112
	건수	58	14	47	153
	수익률	3.5%	12.5%	4.1%	4.4%
설비정산 계약	수주액	311	69	15	550
	건수	9	13	6	52
	수익률	8.6%	4.3%	8.6%	5.3%
정액계약	수주액	1,418	532	1,395	4,082
	건수	169	158	227	815
	수익률	4.6%	7.7%	3.7%	5.4%

중소기업의 계약방식별 성과를 살펴보면 건축 공종에서 단가 계약 및 정액계약 방식 사업의 수익률이 높게 나타났으며, 반면 실비정산계약 방식의 수익률이 낮게 나타나 건축공종에서 중소기업들의 원가절감 및 공사비관리 능력이 뛰어난 것으로 유추할 수 있다. 반면 토목 및 산업설비 공종에서는 실비 외에 일정한 보수를 지급받는 실비정산 계약 방식 사업의 수익률이 높게 나타났으나 수주한 사업의 수와 규모가 작아 중소기업들의 성과를 판단하기 어렵다.

3. 해외공사 수익성 개선의 필요성

지난 10년 간 해외사업 수주실적이 증가함에 따라 국내기업들은 해외에서의 사업경험을 늘리고 경쟁력을 확대할 수 있었으며, 이를 통하여 해외사업 수익률을 점차 개선하여 왔다. 그러나 양적인 성장과 평균 수익률의 향상에도 불구하고 국내기업들의 해외시장에서의 손해공사 비중은 여전히 높은 수준으로 나타나, 2009년 현재 대기업 수주공사의 약 1/5과 중소기업 수주공사의 약 1/3은 수익을 창출하지 못하는 사업, 즉 적자공사인 것으로 파악되었다(그림 7)⁸⁾. 최근 해외시장에 처음 진출하는 중소기업이 증가하고 이들의 사업수주 실적이 늘어나고 있음을 감안할 때, 이러한 추세는 해외사업 경험 및 경쟁력이 부족한 중소기업의 역량 개선을 통한 수익성 제고노력이 요구됨을 시사한다.



그림 7. 최근 10년간 수익률 0% 이하의 공사 비중 변화

8) 본 연구에서 제시한 수익률은 해외건설촉진법에 의해 건설기업이 해외건설협회에 보고한 자료를 바탕으로 재정리한 것이므로 실제 수익률과 차이가 있을 수 있음.

2000년 이후 해외공사를 수주한 대기업들과 중소기업들 중 각각 수주건수 기준 상위 15개사를 선정하여 평균수익률 및 수익률 변동성(표준편차)을 분석하였다. 분석에 포함된 대기업은 평균 40.8건, 중소기업은 19.8건의 해외공사를 수주한 것으로 나타났다. 분석결과를 살펴보면 개별기업에 따라 약간의 차이는 있지만 대기업은 전반적으로 중소기업에 비해 평균수익률이 높고 수익률 변동성도 대체로 작게 나타나, 대기업이 중소기업에 비해 보다 우수한 해외공사 수익성 제고역량을 확보하고 있음을 확인할 수 있었다. 반면 중소기업은 전반적으로 낮은 평균수익률과 큰 변동성을 나타내어(최대 19.5%) 사업관리 및 수익성 관리능력이 부족한 것으로 파악되었다.

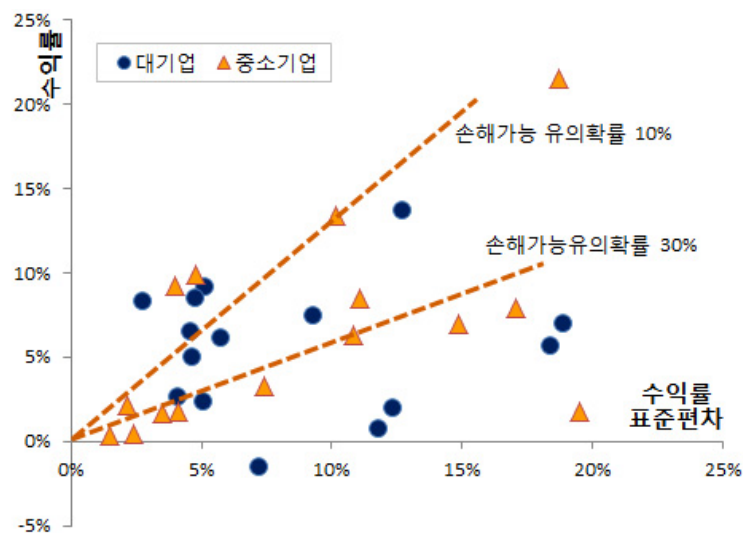


그림 8. 대기업과 중소기업의 수익률 및 변동성 (2000년 이후)

그림 8은 대기업군과 중소기업군에서 각각 수주건수 상위 15위에 속하는 기업들의 해외건설사업 수익률 및 수익률 표준편

차를 나타낸다. 이를 살펴보면 대기업 상위 15개 기업들 중 4개 기업이 손해가능 유의확률(해외사업에서 손해를 입을 확률) 10% 이내에 속하였으며, 5개 기업이 10~30% 수준, 6개 기업이 30% 이상에 속하는 것으로 나타났다. 반면 중소기업들의 경우, 2개 기업만이 손해가능 유의확률 10% 이내에 들었으며, 10~30% 수준에 속하는 기업도 4개 기업에 불과하여 분석대상 중 60%에 해당하는 9개 기업이 30% 이상의 손해가능 유의확률을 보이는 것으로 파악되었다. 이는 해외에 진출하는 중소기업 중에서 약 60%에 해당하는 기업이 평균적으로 10개 공사 중에 최소 3개 공사에서 적자를 보고 있음을 뜻하는 것이다.

본 장에서 수행한 성과분석의 결과를 종합하면 다음과 같다. 국내기업들의 해외수주 규모는 비약적으로 증가하였으나 플랜트 공종 및 중동지역의 편중이 심하고 이는 대규모 플랜트 프로젝트 수주로 더욱 심화되고 있다. 반면 전체 해외건설 수주의 약 8~10%를 차지하는 중소기업의 수익률은 대기업에 비해 전반적으로 낮은 수준이며, 리스크가 높은 정액(Lump-sum)계약 방식의 사업 수익이 특히 낮아 리스크 관리능력이 부족한 것으로 나타났다. 또한 대기업과 중소기업 중 해외진출 경험이 많은 각각 15개 기업들을 비교한 결과, 중소기업은 대기업에 비해 평균수익률이 낮을 뿐만 아니라 수익의 변동성이 높아 해외건설사업에서 적자를 기록할 가능성이 높은 것으로 확인되었다. 이를 통해 중소기업은 대기업에 비해 부족한 리스크관리 능력을 제고할 수 있는 방안을 모색하고 수익성을 개선할 필요가 있는 것으로 분석되었다.

II. 해외사업 진출 장애요인 분석

1. 국내기업의 해외사업 진출 장애요인 사례조사

가. 사례조사 개요

지난 2년 간 국내기업들이 해외건설사업 수행과 관련하여 해외건설협회 프로젝트수주지원실에 상담을 요청한 203건의 사례들을 분석하여 국내기업들의 주요 장애요인과 애로점을 파악하였다. 본 분석에는 2009년 114건, 2010년 89건의 상담자료들 중 일부 중복되거나 특정기업을 위한 고문 형식의 장기간 연속자문을 제외한 70건의 사례가 활용되었다. 또한 본 분석은 상담일지에 포함된 기업명과 상세 상담내용을 제외하고 진행되어 기업정보의 노출을 최소화하였다.

나. 해외사업 진출 시 장애요인

기업들이 상담한 상담주제의 분포는 표 5와 같다. 해외건설협회에 상담을 요청한 대기업들은 해외건설사업 진출경험이 부족한 기업들이었으며, 주로 계약 및 클레임과 관련한 상담을 요청하였다(표 5). 이들은 시장개척 및 타당성, 기술자문, 리스크 등에 관한 상담을 거의 하지 않아 이미 기본적인 사업수행 역량과 노하우를 어느 수준 확보한 것으로 유추할 수 있다. 중소기업 또한 계약 및 클레임과 관련된 상담을 가장 많이 신청

하였으나, 계약 이전의 타당성분석, 기술자문, 리스크 분석, 현지 여건 분석 등 대기업에 비해 전반적으로 다양한 주제에 관한 상담을 신청하여 다방면에서 해외건설사업 역량이 부족한 것으로 파악되었다. 특히 계약서류 작성 및 번역에 관한 상담이 가장 많이 요청되어 사업추진을 위한 기본적인 역량조차 갖추고 있지 못한 중소기업이 많은 것으로 파악되었다(표 7).

표 5. 대기업과 중소기업의 상담주제 분포

상담 주제	대기업	중소기업
	계약, 클레임, 법률 (58%)	계약, 클레임, 법률 (38%)
	보증, 금융, 환율 (13%)	시장개척, 타당성 (11%)
	기타 (29%)	기술자문 (10%)
		리스크 (9%)
		보증, 금융, 환율 (6%)
		기타 (26%)

표 6. 대기업의 주요 장애요인

순번	내 용 (빈도)
1	계약서 작성 및 계약조항 검토 자문 (7)
2	공기지연 등에 따른 클레임 자문 (2)
3	협약서, MOU등 서류 작성 자문 (2)
4	입찰준비 / 현지 여건 현지법인 설립
-	계약 후속조치 / 시장동향 등

표 7. 중소기업의 주요 장애요인

순번	내 용 (빈도)
1	계약서류 작성 및 번역 자문 (20)
2	설계변경, 대금미지급 등 관련 클레임 법률적의 자문 (9)
3	현지법인 설립 추진절차, 세금 등 자문 (7)
4	진출국 현지여건 및 리소스(기자재, 장비, 하도업체) 등의 수급여건 (6)
5	사업타당성, 현지 안전성 등 국가리스크 자문 (5) 등

2. 해외사업 수행단계별 역량 및 애로사항 설문조사

가. 설문조사 개요

본 연구에서는 국내기업들의 해외건설사업 추진에 관한 역량 및 애로사항을 파악하기 위하여 해외건설 실무자들을 대상으로 설문조사를 실시하였다. 설문조사는 ‘공사정보 수집 - PQ - 입찰서 및 사업정보 입수 - 견적 - 입찰서 작성 및 검토 - 입찰서 평가 및 협상 - 계약서류 검토 - 보증 및 보험 취득’의 단계에 맞춰 진행되어 해외사업 수행단계별 분석이 가능하도록 구성되었다.

설문지는 크게 두 가지 항목으로 이루어졌다. 먼저 응답자가 속한 기업의 해외건설사업 수주실적 및 진출공종, 문제점 등을

문는 질문을 통하여 해당 기업의 전반적인 특성과 애로사항을 파악하였다. 이후 각 사업진행단계에 맞추어 해당 단계가 해외 건설사업에서 수익을 달성하는데 미치는 영향(수익성 영향도)과 응답자가 속한 기업이 해당 단계에서 나타내는 업무성취도를 조사하였다.

설문조사는 2010년 9월 20일부터 10월 15일까지 25일 간 진행되었으며, 총 700부의 설문지 배포 후 85부의 설문지가 수거되어 12.1%의 수거율을 나타내었다. 설문 응답자들은 해외건설 입찰 및 견적, 계약 관련 실무자로 한정되었으며, 응답자의 49%가 대기업에 속하고 51%가 중소기업에 속하여 기업규모에 따른 응답내용 분석이 가능하였다. 또한 설문응답자의 84%가 해외건설시장에서 시공사업에 진출하는 기업에 속하여 본 연구의 성격에 부합하는 것으로 판단되었다.

나. 설문조사 결과분석

설문조사를 통해 파악된 국내기업들의 해외건설사업 문제점 및 애로사항은 그림 9와 같다. 대부분의 응답자들이 해외업무를 수행할 인력과 경험이 부족한 것을 문제점으로 지적하였으며, 이를 해결하기 위한 방안으로 다수의 응답자가 해외건설관련 전문가 육성 프로그램의 마련과 해외건설사업 수행매뉴얼의 개발을 제시하였다. 이외에도 기업 네트워크의 미비, 업무체계 부족 등을 해외건설사업 애로점으로 지적한 응답자들이 다수 나타나 해외사업 추진을 위한 인프라 구축이 시급한 것으로 파악되었다.

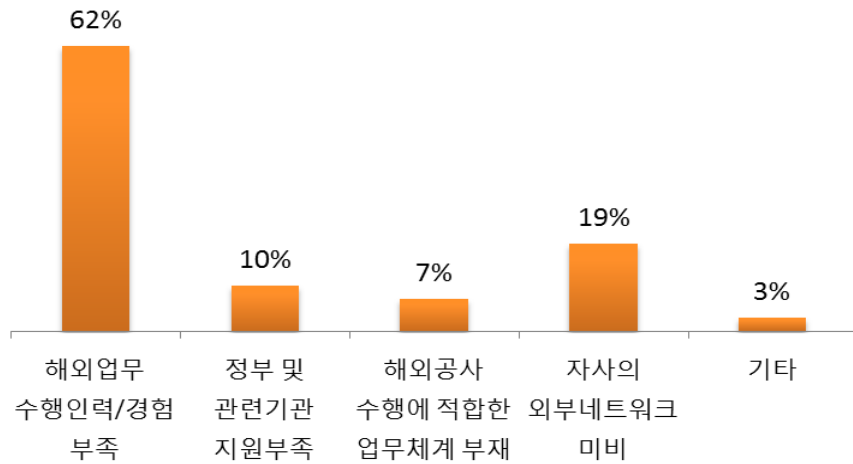


그림 9. 해외사업 주요 애로사항 조사결과

본 연구에서는 사업진행 단계별로 나타난 기업들의 역량 및 애로사항을 보다 자세히 파악하기 위하여 해외진출경험이 있는 국내기업들을 세 개의 그룹으로 구분하였다. 각 그룹은 최근 10년 간 나타난 연평균 해외건설사업 수주실적을 기준으로 분류되었으며, 해외사업 중 토목, 건축, 플랜트 공종의 비중이 95% 이상인 기업들만으로 구성되었다⁹⁾. 그룹 1은 연평균 1억 달러 이상의 해외사업을 수주하는 기업들로서 수주액을 기준으로 순위를 매길 때 매년 약 40위 내에 속하는 34개의 대기업들로 구성된다. 그룹 2는 연평균 500만 달러에서 1억 달러 규모의 사업을 수주하는 238개 기업들로서 수주액 기준 순위에서 40~90위에 속하는 기업들이며, 주로 해외사업 비중이 적은 대기업이나 중견기업이 포함된다. 그룹 3은 연평균 500만 달러

9) 본 연구는 해외건설 시공사업의 매뉴얼 개발을 목표로 하므로, 용역, 전기, 통신 등의 공종에 주로 진출하는 기업들을 제외하였다.

이하의 사업을 수주하는 기업들로서 대부분 중소기업이며, 수주액 기준으로 매년 약 90위 이하에 해당하는 기업들이 그룹 3에 포함되었다.

표 8. 그룹 구분 및 그룹별 특성

그룹	연평균 수주액	수주액 기준 순위	기업 수
그룹 1	1억 달러 이상	약 40위 이상	34
그룹 2	500만 ~ 1억 달러	약 40위 ~ 약 90위	238
그룹 3	500만 달러 이하	약 90위 이하	175

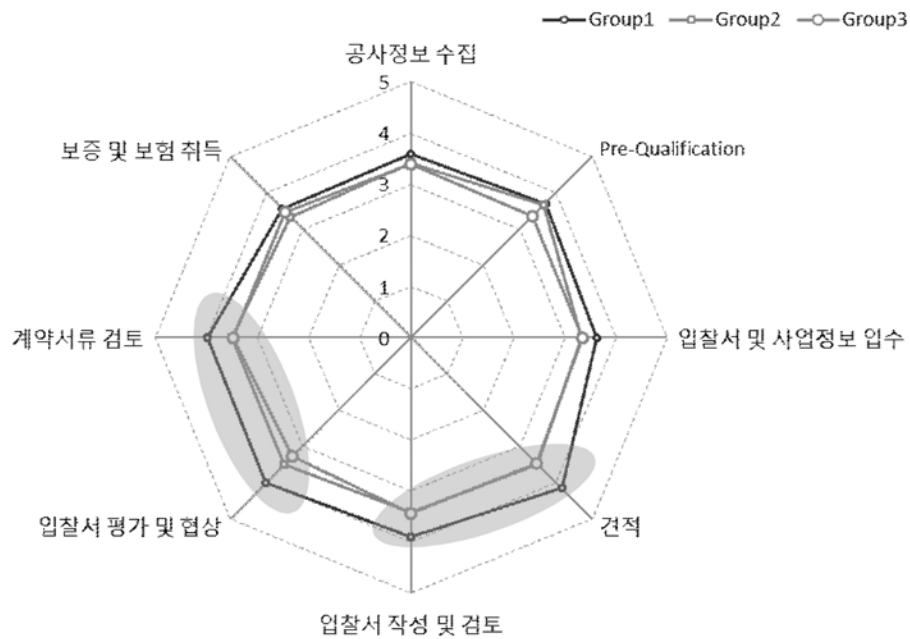


그림 10. 그룹별 수익성 영향도 평가 비교

각 해외건설사업 추진단계가 사업수익성에 미치는 영향도를 평가한 결과는 그림 10과 같다. 전반적으로 그룹 1의 응답자들이 각 단계의 수익성 영향도를 높게 평가한 반면 그룹 2와 그룹 3의 응답자들은 각 단계, 특히 견적, 입찰서 작성 및 검토, 입찰서 평가 및 협상, 계약서류 검토 등의 단계의 수익성 영향도를 낮게 평가하였다. 이는 해외사업 경험이 매우 적은 그룹 2 및 그룹 3의 기업들이 각 단계의 수익성 관련 리스크를 심각하게 인지하지 못하고 있는 것으로 해석할 수 있으며, 이에 따라 이들 기업의 수익성 영향도 인지수준을 그룹 1의 수준까지 끌어올리기 위한 노력이 요구된다.

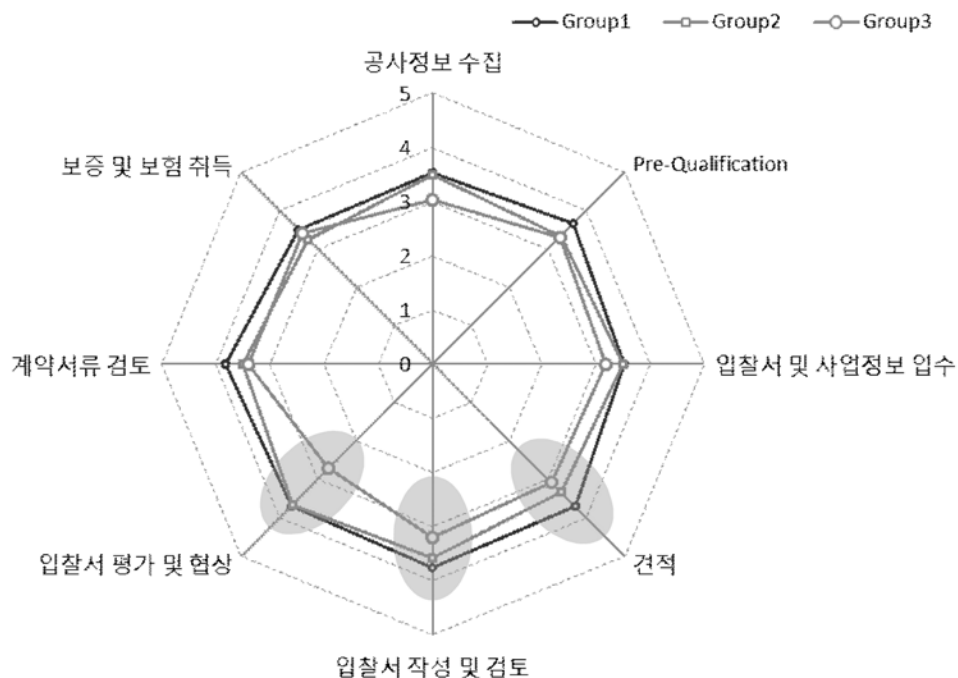


그림 11. 그룹별 업무성취도 평가 비교

그룹별 업무성취도 수준을 살펴보면 그룹 3의 업무 성취도 수준이 타 그룹에 비해 매우 낮은 수준임을 알 수 있다. 특히 견적, 입찰서 작성 및 검토, 입찰서 평가 및 협상 등의 단계에서 그룹 3과 타 그룹 간의 차이가 뚜렷이 나타나며, 이는 그룹 3의 수익성 영향도 평가와 업무성취도를 함께 나타낸 그림 12에서도 파악할 수 있다. 이에 따라 그룹 3은 각 사업추진 단계의 리스크의 인식과 대처능력이 부족하며, 이러한 리스크로 인해 수익성에 악영향을 받을 가능성이 높음을 알 수 있다.

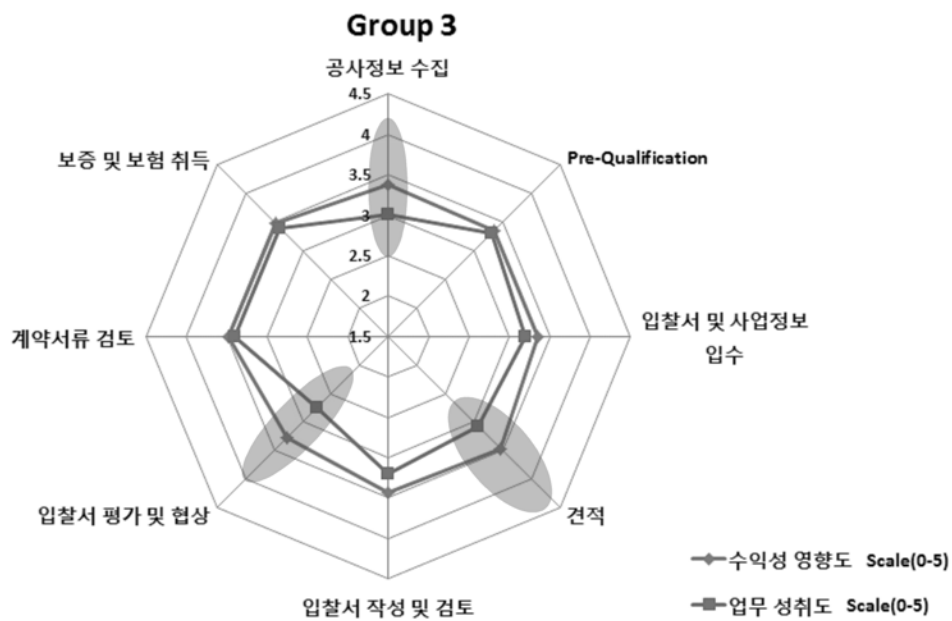


그림 12. 그룹 3의 수익성 영향도 및 업무성취도 평가

3. 매뉴얼 개발방향 설정

앞서 진행된 상담자료 분석 및 설문조사를 통하여 국내기업들의 해외진출 장애요인 및 애로사항을 파악하였다. 이를 통하여 국내기업들은 해외건설사업에서 주로 계약 및 클레임과 관련된 부분에서 어려움을 겪고 있으며, 특히 중소기업들은 해외사업 추진의 기초요소인 타당성조사, 리스크 도출 및 대응 등에 관한 역량이 부족한 것으로 나타났다. 또한 국내기업들은 해외업무를 추진할 인력 및 경험의 부족을 겪고 있으며, 이를 해결하기 위해 해외건설사업 수행매뉴얼의 개발이 필요한 것으로 파악되었다.

국내기업들의 역량 및 애로사항을 보다 자세히 파악하기 위하여 해외사업 진출실적을 바탕으로 국내기업들을 세 가지 그룹으로 나누어 분석한 결과, 진출실적이 낮은 그룹 3의 기업들은 해외사업 전반, 특히 견적, 입찰서 작성, 입찰협상 등에서 업무성취도가 낮았으며 수익성 확보 차원에서 각 단계의 중요성 또한 제대로 인식하지 못하고 있는 것으로 나타났다. 이에 따라 본 연구에서는 그룹 3을 해외건설사업 수행매뉴얼의 주요 사용자로 인식하고, 이들의 성과를 집중적으로 분석하였다.

그림 13은 그룹 3 기업들의 지역별 수주액 변동을 나타낸다. 이 기업들은 2005년 이후 해외사업 수주액을 꾸준히 증가하여 왔으며, 2010년에는 약 1억 3천만 달러에 달할 것으로 기대된다. 또한 이들은 주로 중동 및 아시아 지역의 사업에 진출하였는데, 최근 대기업들이 아시아보다는 중동 지역에서의 수주비율을 늘려가고 있는데 반해 그룹 3의 기업들은 아시아에서의

사업수주를 더 늘려가고 있는 추세를 나타내었다.

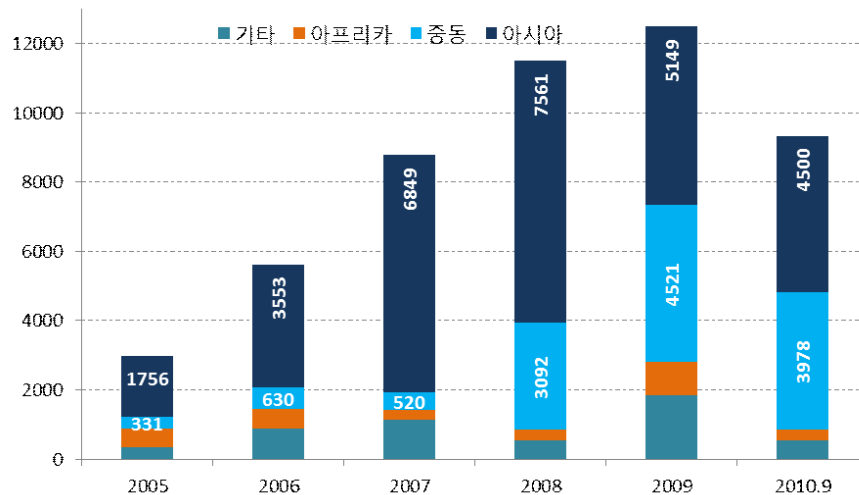


그림 13. 그룹 3의 지역별 수주액 변동 추이

그룹 3는 공종별 수주액 비중 변화에서도 최근 대기업들의 수주실적과는 다른 추이를 보인다. 최근 국내 대기업들은 플랜트 위주의 사업포트폴리오를 구성하며 토목 및 건축 사업의 비중을 낮추고 있는 반면, 그룹 3의 기업들은 건축 사업의 비중을 크게 늘려가며 플랜트 사업의 비중을 낮추어 가고 있다. 이러한 현상을 더욱 자세히 살펴보기 위하여 그룹 3의 기업들이 수주한 사업을 개별적으로 살펴본 결과, 이 기업들은 과거 대기업과 함께 플랜트 사업에 진출하여 소규모 단순설비공사를 진행하던 형태에서 벗어나 최근에는 독자적인 건축사업을 통해 해외건설시장에 참여하고 있는 것으로 분석되었다.

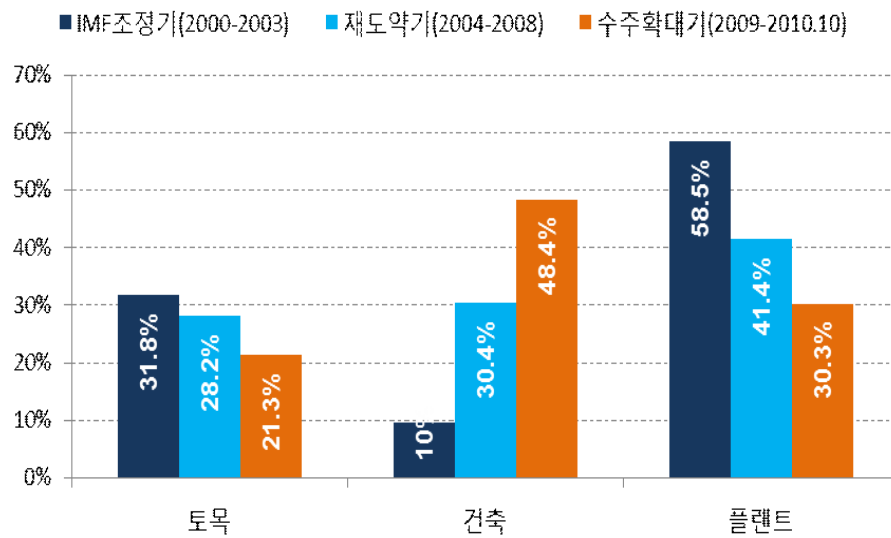


그림 14. 그룹 3의 공종별 수주액 비중변화

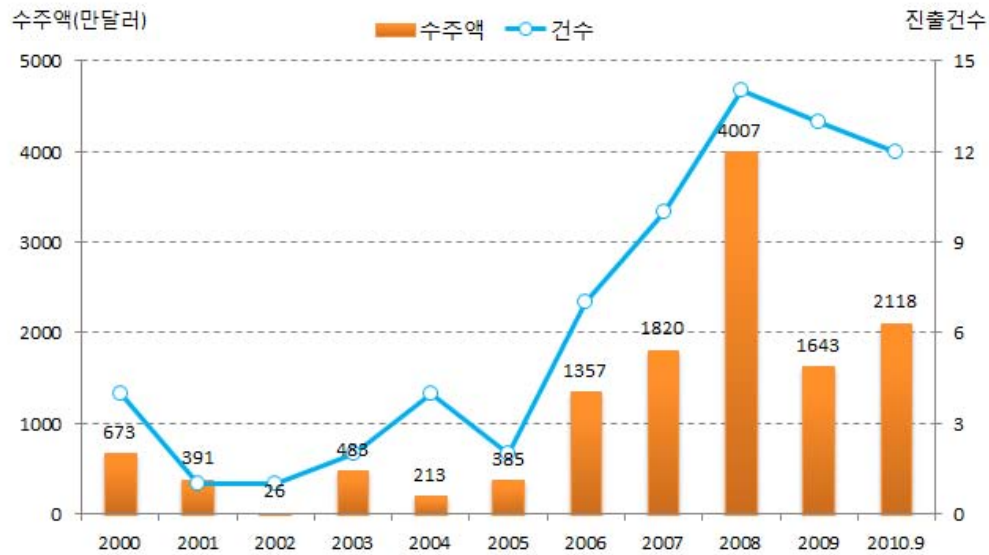


그림 15. 그룹 3의 원청 초도진출 사례 추이

그룹 3의 기업들은 과거에 비해 보다 적극적으로 해외건설시장의 문을 두드리고 있는 것으로 나타났다. 이들 기업은 2000년 이후 진행한 해외사업들 중 57.6%(수주금액 기준 39.3%)를 원도급자로서 수행하였으며, 특히 초도진출 사업 중 41.7%(수주금액 기준 40.4%)를 원도급자로서 수행하였다. 그림 15는 그룹 3의 기업들이 해외건설사업에 처음 진출하는 사업에서 원도급자의 역할을 맡는 사례가 증가하고 있음을 보여준다. 이는 그룹 3의 기업들이 국내건설시장의 위축세 속에서 해외건설시장의 성장세를 누리하고자 하였기 때문으로 파악할 수 있다. 그러나 이들 기업의 원청 초도진출 사업의 평균수익률은 0.5%로 매우 낮았으며, 특히 상대적으로 작은 규모의 사업이 많아 그룹 3의 중소기업들이 단독적으로 사업을 진행하는 경우가 많은 건축과 토목 공종에서는 평균 -0.3%의 수익률을 나타내어 적극적인 의지에 비해 매우 저조한 실적을 거두고 있는 것으로 파악되었다.

그러나 그룹 3의 기업들이 해외건설시장에 보다 적극적으로 참여하고자 하는 의지를 갖고 있는 만큼 이들이 앞으로 아시아 지역의 건축공종 사업을 위주로 더욱 활발한 해외사업 진출전략을 나타낼 것임을 기대할 수 있다. 한편 앞서 분석된 바와 같이 이들 기업은 해외사업 리스크에 대한 인식과 해외사업 추진역량이 부족하고 또한 해외사업 업무체계 구축에서 취약한 점을 나타내고 있는 만큼 이들 중소기업을 대상으로 해외사업 수행매뉴얼을 개발하는 것이 필요하다 할 수 있다.

4. 리스크를 고려한 수익성 증대방안 구성

본 절에서는 해외사업 수행매뉴얼 개발에 앞서 해외건설사업에서 나타날 수 있는 리스크 요인들을 파악하고, 이에 대처하기 위한 방안을 도출한다. 이는 다음 단계(4장)에서 개발될 해외사업 수행매뉴얼에 각종 리스크 요인과 그 대처방안을 제시함으로서 국내기업들의 수익성 향상에 도움을 주기 위함이다. 이를 위하여 먼저 연구진의 사전연구 결과¹⁰⁾에서 분석된 126건의 해외건설사업에서 나타난 수익성 영향인자를 파악하였으며 이를 5개 부문으로 정리하여 상호 영향관계를 제시하였다.

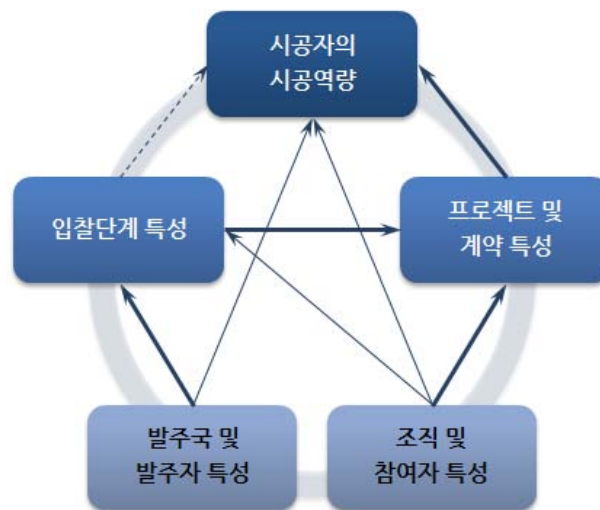


그림 16. 해외공사 수익성 영향인들의 영향관계

10) 해외건설공사 수익성 영향인자의 계층구조 및 사례적용에 관한 연구 (2006), 한국건설관리학회지
 Predicting Profit Performance for Selecting Candidate International Construction Projects
 (2007), Journal of Construction Engineering and Management
 Causes of Bad Profit in Overseas Construction Projects (2007), Journal of Construction
 Engineering and Management
 ※ 상기한 연구들은 연구책임자를 비롯한 본 연구진의 사전연구임

표 9. 부문별 수익성 영향인자

구분		영향인자
사업수행환경		해외시장 여건, 진출국 특성, 국내여건, 공사여건, 공사특성 등
입찰/견적	입찰팀	입찰팀의 구성/수준
	정보획득	사례/현장, 발주자/경쟁업체
	입찰가격	견적조건, Backdata, 견적가격결정, 입찰방식, 정책적 수주
	공사수행능력	경험, 시공관리, 자원확보
계약	계약전 협상	상황변화
	계약조건	계약유형, 공사비용, 설계/공사기간, 기타요건
	계약조항	기술수준, 기술내용
	시방서/공정표	내용의 적정성
	계약경과	확정/공사착수
조직 및 참여자		발주자, 설계자, 감리자, 하도업체, 원청사/협력업체

해외건설공사의 수익성 영향인자는 독립적, 일방적이지 않으며 상호 간의 깊은 영향관계를 가진다. 이는 발주자 및 사업참여자의 성향, 현지 국가 및 해당 사업의 특성 등을 폭넓게 고려한 사업관리가 진행되어야 수익성과를 향상시킬 수 있음을 뜻하며, 이러한 사업관리는 사업초기의 입찰단계에서부터 리스크 관점을 통해 관리되어야 한다. 표 9는 사업 초기에 관리되어야 할 수익성 영향인자를 나타낸다.

표 10. 사업 초기의 주요 리스크 인자

번호	리스크 인자
1	건설관련 법규 및 제도의 비합리성
2	관료/기업인의 부패, 담합 또는 지하거래
3	관련정책 및 상위법 변경, 기타 외압
4	정국불안, 사회적 혼란, 경제여건의 악화
5	과실(profit) 등의 본국송금 제한
6	발주자 공사재원의 불충분
7	발주자의 프로젝트 관리능력 부족
8	불충분한 진출국 정보의 입수
9	프로젝트 관련 산업 경기악화
10	부정확한 입찰 정보
11	견적기간 부족
12	환율변동 및 금융 리스크
13	파이낸싱 비용의 부적정한 반영
14	입찰안내 서류의 미흡
15	발주자 요구조건 반영 미흡
16	예비비 산정의 오차
17	입찰참여 업체 간 경쟁심화
18	자재/장비 비용예측 오차
19	계약공기의 부족
20	보증/보상/담보 관련 계약조건 미흡
21	Escalation을 감안한 계약조항 미흡
22	해상상 불명확한 계약조항 존재
23	시방규정 미흡 또는 불합리
24	공백기간 중 불리한 여건변화
25	익숙하지 않은 프로세스 및 기술 요구
26	불가항력(force majeure)에 의한 피해
27	예측하지 못한 기후나 날씨
28	취약한 현장접근성
29	열악한 현장시공 환경
30	대상공사에 대한 사회적 합의 부족
31	인프라 시설 미흡
32	발주자/설계회사의 설계 미흡
33	시공사 자체작성 설계도서 품질 미흡

표 10은 수익성 영향인자들을 바탕으로 도출된 사업초기의 주요 리스크 인자들을 나타낸다¹¹⁾. 이들 33개의 리스크 인자들을 사업수익성 향상에 대한 중요도와 국내기업들의 관리수준에 따라 도시한 결과는 아래와 같다. 이들 중 제2사분면을 중심으로 나타난 밝은 점들은 핵심 리스크 인자(표 11)를 나타내며, 이들의 번호는 표 10에 나타난 번호와 같다.

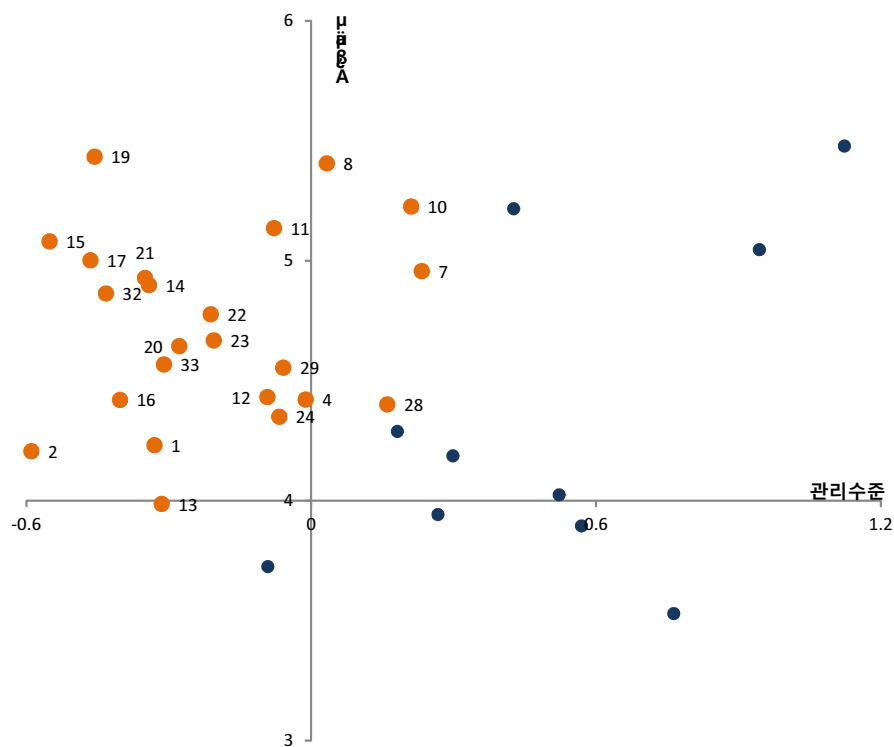


그림 17. 리스크 인자의 중요도 및 관리수준

11) 본 리스크 인자들은 연구진들의 사전연구 ‘해외공사의 생산성 및 수익성 향상을 위한 Risk Management 시스템 구축 및 웹기반의 실무지침서 개발 연구보고서(2005/건설교통부, 한국건설교통기술평가원/건설기술기반구축사업)’에서 파악되었음

본 연구에서는 중요도가 높고 관리수준이 낮은 리스크 인자들을 중심으로 총 23개의 핵심 리스크 인자를 선정하였으며(표 11), 이는 입찰, 견적, 계약 등의 사업 초기단계에서 주의 깊게 관리되어야 할 리스크들이다. 이에 4장에서 개발될 해외사업 수행매뉴얼에서는 각 리스크들의 발생원인을 바탕으로 리스크가 나타나는 시나리오를 제시하여 리스크를 사전에 파악할 수 있도록 하였으며, 나아가 해당 리스크로 인해 나타난 해외사업 실패사례를 제시함으로써 매뉴얼 사용자가 실사업에서의 리스크 영향을 좀 더 쉽게 이해할 수 있도록 구성하였다. 또한 리스크 관리전략의 제시를 통해 해당 리스크에 대응하기 위한 방안을 제시하고, 실패사례에 대한 전문가의 해설을 추가하여 리스크에 대한 사전대처가 가능하도록 하였다.

표 11. 사업 초기의 핵심 리스크 인자

번호	리스크 인자	중요도	관리수준
1	건설관련 법규 및 제도의 비합리성	4.23	-0.33
2	관료/기업인의 부패, 담합 또는 지하거래	4.20	-0.59
4	정국불안, 사회적 혼란, 경제여건의 악화	4.42	-0.01
7	발주자의 프로젝트 관리능력 부족	4.96	0.23
8	불충분한 진출국 정보의 입수	5.40	0.03
10	부정확한 입찰 정보	5.22	0.21
11	견적기간 부족	5.13	-0.08
12	환율변동 및 금융 리스크	4.43	-0.09
13	파이낸싱 비용의 부적정한 반영	3.99	-0.31
14	입찰안내 서류의 미흡	4.90	-0.34
15	발주자 요구조건 반영 미흡	5.08	-0.55
16	예비비 산정의 오차	4.42	-0.40
17	입찰참여 업체 간 경쟁심화	5.00	-0.46
19	계약공기의 부족	5.43	-0.46
20	보증/보상/담보 관련 계약조건 미흡	4.64	-0.28
21	Escalation을 감안한 계약조항 미흡	4.93	-0.35
22	해성상 불명확한 계약조항 존재	4.78	-0.21
23	시방규정 미흡 또는 불합리	4.67	-0.20
24	공백기간 중 불리한 여건변화	4.35	-0.07
28	취약한 현장접근성	4.40	0.16
29	열악한 현장시공 환경	4.55	-0.06
32	발주자/설계회사의 설계 미흡	4.86	-0.43
33	시공사 자체작성 설계도서 품질 미흡	4.57	-0.31

III. 해외공사 실무매뉴얼 개발

1. 해외공사 실무매뉴얼 구성

본 연구에서는 해외공사 수행매뉴얼을 개발하기에 앞서 국내 기업들의 해외건설사업 수주현황 및 문제점을 분석하고, 기업들의 해외사업 진출 장애요인과 애로사항을 파악하였다. 이를 통하여 해외공사 수행매뉴얼의 사용자를 해외건설사업에 원도급자로서 참여하는 중소기업으로 삼았으며, 보편적인 사업발주 방식인 설계시공분리발주 형태의 사업을 위주로 매뉴얼을 구성하였다.

실무매뉴얼에서는 해외건설사업의 정보수집, PQ, 입찰서 수령의 단계에서부터 사업정보 검토, site survey, 견적, 계약 및 협상의 단계까지를 다루어 사업진행을 위한 업무방안, 주요 검토사항 등을 제시하였다. 또한 해외사업에서 나타날 수 있는 주요 리스크 요인들에 관한 선행연구를 바탕으로, 중소기업이 해외건설사업에서 겪을 수 있는 리스크 인자들을 제시하고 이에 대한 원인과 대처방안을 제시하였다. 이에 더해 국내기업들이 해외건설사업에서 겪은 주요 실패사례들을 다루어, 매뉴얼이 단순한 업무의 나열이 아니라 실질적인 해외건설사업의 감을 올리는데 도움이 되도록 구성하였다.

마지막으로 매뉴얼의 끝부분에 해외건설사업에서 쓰이는 주요 영문용어를 분류하여 실는 한편, 주요 해외건설관련 서식을 포함하여 매뉴얼 사용자들이 보다 쉽게 해외건설사업을 진행

할 수 있도록 하였다.

2. 해외공사 실무매뉴얼 주요내용

가. 해외공사 수행 업무체계 제공

해외공사 수행매뉴얼에서는 해외건설사업 진행과정에 대한 사용자의 이해를 돕기 위하여 해외공사 수행 업무체계를 순서도 형식으로 나타내었다. 이는 표 12와 같이 구성되었으며, 각 사업단계 항목마다 매뉴얼의 쪽수를 기입하여 사용자가 손쉽게 찾아볼 수 있도록 하였다.

표 12. 해외공사 수행 업무체계 구성

사업추진체계 대분류	업무요소
사업정보 입수 및 PQ 단계	<ul style="list-style-type: none"> - 사업정보 입수 - Pre-Qualification - 입찰서 수령 - 사업정보 분석 및 참여전략 수립 - 입찰진행 TF구성
입찰준비 및 견적 단계	<ul style="list-style-type: none"> - Pre-tender Meeting/Site survey - 입찰서 검토 및 명확화 - 견적 - 입찰보증 준비 - 입찰서 제출
낙찰 및 계약 단계	<ul style="list-style-type: none"> - 입찰서 평가 및 낙찰사 선정 - 계약서 검토 및 계약체결

나. 사업진행과정 설명 및 검토

해외공사 수행매뉴얼은 크게 두 가지 형식으로 구성된다. 먼저 해외건설사업의 업무를 설명하는 학습식 매뉴얼이다. 이는 해외건설에 익숙하지 않은 실무자가 매뉴얼을 읽음으로서 해외사업 진행에 대한 기초적인 정보를 습득하고 주요 관리요소를 파악할 수 있도록 돕는다. 또 다른 형식은 체크리스트 형식의 매뉴얼이다. 본 연구에서 개발한 매뉴얼에서는 각 사업단계별로 주요하게 관리, 검토되어야 할 사항들을 정리하여 나열하고 일부 주요사항에 대해서는 체크리스트를 제공하여 매뉴얼 사용자가 이를 빠짐없이 관리할 수 있도록 하였다.

다. 매뉴얼 사용성 확대

수행매뉴얼의 실무자 사용성을 확대하기 위하여 본 연구에서는 매뉴얼의 각 장마다 사업단계를 나타내는 머리말을 삽입하였다. 이 머리말을 통하여 사용자가 해당 페이지가 나타내는 내용을 한 번에 파악할 수 있으며, 특정 정보를 찾고자 할 때 손쉽게 찾아볼 수 있도록 하였다. 또한 해외공사 수행 업무체계 순서도 등에 관련 페이지 번호를 기입함으로서 사용성을 확대하고자 하였다.

이에 더해 수행매뉴얼에는 주요 해외건설관련 서식을 수록하여 매뉴얼 사용자가 실무에서 사용되는 서식을 손쉽게 작성할 수 있도록 하였다. 또한 해외건설 용어집을 구성하여 해외건설의 기본용어는 물론, 최근 해외건설산업에서 나타나는 최신용

어플까지 모두 수록하여 매뉴얼 사용자의 업무를 도울 수 있도록 하였다.

라. 주요 리스크 시나리오 및 실패사례 제시

매뉴얼 사용자가 매뉴얼을 통하여 해외사업 실무를 좀 더 정확히 이해하고 사업을 진행하도록 돕기 위하여 주요 리스크 시나리오 및 실패사례를 제시하였다. 리스크 시나리오는 각 사업단계에서 발생할 수 있는 주요 리스크의 내용 및 발생결과를 바탕으로, 해당 리스크가 나타날 수 있는 원인을 검토하는 체크포인트와 이에 대처하기 위한 관리전략으로 구성된다. 또한 실패사례는 각 사업단계에서 국내기업들이 겪었던 주요 사례를 정리하여 그 내용과 해설, 대응방안 등을 제시함으로써 매뉴얼 사용자들이 해외사업의 리스크를 정확히 인지하고 발생 가능한 유사문제에 적극적으로 대처할 수 있도록 하였다.

이와 같이 개발된 해외공사 수행매뉴얼은 본 보고서의 54쪽 이후에 수록되어 있다.

V. 정부의 해외건설지원 제도 개선방안

최근 한미 FTA, 정부조달협정 등 국내시장의 개방과 일반·전문 겸업제한 폐지, 국내 건설경기 침체로 인해 국내 중소건설기업들의 수주환경이 크게 위축되고 있으며, 이에 따라 중소건설기업들의 해외진출에 대한 관심이 지속적으로 증가하고 있는 실정이다.

해외건설시장은 국내시장의 한계를 극복하고 전문기술의 투자 및 경험축적, 기업경쟁력 강화를 꾀할 수 있는 좋은 기회가 될 수도 있지만, 재정적 기반이 빈약한 중소건설기업의 현실을 고려하면 1개 공사의 성공여부에 따라 회사의 존립이 결정될 수 있으므로 무분별한 공사수주를 지양하고 수익성을 중시하는 방향으로 경영전략을 선회하여야 할 필요가 있다. 이에 따라 국내 중소건설기업은 보다 투명한 재무구조의 개선과 전략적인 공사수주를 통하여 보다 많은 수익을 창출할 수 있도록 노력해야 하며 이를 위해서 각 건설기업은 해외공사에 참여시 반드시 체계적인 리스크 관리를 수행해야 할 필요가 있다.

그러나 해외건설시장에서 국내 중소건설기업이 효율적인 리스크 관리를 수행하기 위해서는 방대한 양의 데이터 구축과 아울러 많은 비용이 소모되며 이 외에 건설기업 스스로 해결할 수 없는 많은 문제에 직면하게 된다. 따라서 개별 건설기업 차원이 아닌 국가차원의 관심과 지원이 절대적으로 필요하며, 이에 본 연구에서는 해외공사에서의 리스크 관리와 경쟁력 확보를 돕는 정책을 제안한다.

1. 리스크 관리를 통한 수익성 증대

가. 리스크 관리 교육프로그램 운영 및 강화

건설산업은 그 조직 구성이 매우 복잡하여 공사를 수주하고 수행하며 관리하는 관련 실무자가 각각 구분되어 있으므로 공사에 참여하는 모든 구성원에게 필요한 리스크 관리전략이 구분되어 적용될 필요성이 있다. 다시 말하면 모든 구성원이 자신의 업무영역에 따라 리스크 관리에 대한 교육을 지속적으로 받아야 하며 업무의 변경 시 필요한 리스크 관리방법을 추가적으로 습득해야 한다. 이러한 리스크 관리의 지속적이고 추가적인 교육프로그램은 결과적으로 담당 실무자로 하여금 공사 단계별(부문별) 리스크에 대한 정확한 인식과 관리방법을 습득케 하며 이를 통하여 공사수행과정에 걸쳐 효과적인 리스크 관리를 수행할 수 있도록 한다. 따라서 해외공사에 참여하는 건설업체에 대해서는 대학의 리스크관리 교육과정이나 협회차원의 리스크 관리 교육 프로그램을 실무자로 하여금 이수할 것을 권장할 필요가 있으며 이에 대한 정부차원의 적극적인 지원과 검토가 요구된다.

나. 해외공사 진출 시 리스크 관리의 제도화

현재 국내건설업체가 해외건설시장에 진출하는 경우 수행되는 일반적인 사업성 평가항목에는 리스크 관리에 대한 평가가

제외되어 있으며 이러한 문제점은 해외공사 수행 시 형식적인 리스크 관리에 머물거나 리스크에 쉽게 노출되어 수익성을 악화시키는데 일조하고 있다. 이는 그동안 국내 건설업체가 1965년 태국의 도로공사를 수주한 이래 지난 35년간(1965년~2000년) 257억 달러의 외화획득과 연인원 293만 명의 고용을 창출하는 등의 국제수지 개선에 큰 역할을 수행하였음에도 불구하고, 실제로 많은 건설업체가 높은 수익을 창출하지 못하였던 큰 원인이라 할 수 있다. 따라서 해외공사에 진출하려는 국내 건설업체는 체계적인 리스크 관리전략을 수립하여야 하며 이러한 내용을 실질적으로 사업성 평가에 반영하는 제도적 장치가 마련되어야 한다.

1. 통합적인 정보공유체계의 구축

가. 정보 활용을 위한 통합적 정보공유체계의 구축

최근 해외공사수주 형태를 살펴보면 국내업체간의 불필요한 과당경쟁이 빈번하게 발생하고 있음을 알 수 있다. 이러한 상황이 발생하는 이유는 무엇보다도 국내 건설업체의 수주 지향적 사고에 기인한다고 할 수 있으나 부가적으로 업체들 간의 정보가 분리되어 관리되는 현실에서도 비롯된다고 할 수 있다.

해외건설시장에 대한 정보 등을 업체 간에 서로 공유하게 된다면 해외공사 참여시 보다 풍부한 정보 확보를 통해 양질의 공사를 선별할 수 있게 되며 해외건설시장 진출 시 국내업체 간 컨소시엄의 구성 등을 통해 경쟁력을 확보할 수 있을 것으

로 기대된다. 따라서 우선적으로 해외공사와 관련된 다양한 정보를 국가지원 기관인 해외건설협회를 통하여 통합적으로 관리할 수 있는 방안을 모색할 필요가 있으며 정보공유가 보다 통합적이고 효율적으로 이루어지기 위해서는 무엇보다도 각 업체가 보유하고 있는 수많은 정보에 대해서 다른 업체와 공유할 수 있도록 공개될 수 있는 여건이 조성되어야 할 것이다.

2. 대기업과의 공동진출 활성화

가. 국내 대기업 하도급 공사의 수익률 향상 인지

건설교통부에서 발간된 ‘대기업과 중소기업의 공동진출을 위한 PILOT 프로그램 구축에 관한 연구(2007)’에 의하면 국내 중소기업은 대기업과의 공동진출로 인해 평균적으로 수익률이 향상되었음을 알 수 있다. 즉 중소기업의 희생을 바탕으로 대기업의 수익률을 향상시킨 것이 아니라 공동진출을 통해 대기업과 중소기업 모두 수익성을 향상시켰음을 과거 실적으로 입증해준 것이다. 물론 그만큼 경쟁력이 있는 중소기업의 경우에만 대기업과 공동진출을 하였다고 볼 수 있지만 적어도 국내 대기업과의 공동진출이 중소기업의 안정적인 수익률 확보에 기여했다는 것은 충분히 인지하여야 하야 한다.

나. 우수 중소기업에 대한 장기협력체계 구축

우리 중소기업이 국내 또는 해외건설현장에서 우수중소기업으로 신뢰를 확보하였다면 대기업은 장기 협력체제를 구축해 이를 육성해주어야 한다. 미국의 자동차가 일본의 자동차 산업에게 패배한 중요한 이유 중 하나가 미국의 자동차업체는 상황에 따른 단기적 아웃소싱 협력체제를 선호한 반면, 일본의 자동차업체 아웃소싱은 장기적 협력체제를 유지하여 기술개발과 상호협력에서 경쟁력을 확보한 때문이라는 조사가 있다. 장기협력체제를 구축한다면 서로간의 신뢰가 확대되어 하도업체 선정시간 단축, 견적의 타당성과 신뢰, 보증비율 완화, 공기준수, 특수상황배려 등에 대해 경쟁력이 생길 것이다.

3. 중소기업 자체 경쟁력 확보방안

가. 현지화를 통한 지역 경쟁력 확보

현지화는 중소기업이 장기적으로 성장하기 위해 가장 중요한 항목 중에 하나이다. 현지화를 통해 리소스 확보 및 정보 취득을 용이하게 할 수 있게 하고 이것은 현지회사의 가격경쟁력과 인지도로 나타난다. 또한 현지화는 해당 지역에 대한 리스크 대응능력의 향상을 의미하기도 하며 대기업으로 하여금 수주기회를 제공하거나 현지조사, 동원, 인허가 등을 유리하게 할 수 있다. 또한 현지화가 어느 수준에 이르면 공사경험과 인지도가 높아져서 외국기업에 의한 하청이나 인접지역으로의 사업 확대도 유리해진다.

나. 제 3국인 인력활용을 통한 인력자원 경쟁력 확보

우리나라의 인건비가 올라감에 따라 제3국인의 인력활용은 필수조건이 되었다. 하지만 제3국인은 주로 에이전트를 통해서 확보되기 때문에 기술력, 근면성, 생산성 등의 불확실성이 클 뿐만 아니라 상황에 따라 필요의 인력을 제때에 공급받지 못할 수도 있다. 따라서 우수한 제 3국인 인력의 네트워크 확보와 자회사 직원으로의 육성여부에 주의를 기울여야 할 것이다.

다. 공동진출 시 진행과정에 능동적 참여

공동진출에 의한 공사수행 시 대기업이 대외업무를 관장해주거나 대행해준다고 해서 공사자체에만 관심을 쏟으면 추후 그렇지 않은 대기업을 만나거나 외국기업에 대해 하청을 수행할 경우 공사수행에 어려움을 겪게 된다. 공동진출 초기에는 학습하는 자세로 계약, 대외업무, 현지인허가, 리소스 조달, 제 3국인 관리 등 순수공사 이외에도 능동적으로 참여하여야 한다.

라. 어학능력증진

중소건설업체가 해외에 신규로 진출하거나 초기 대기업의 하청 공사를 통해 해외에 진출한 업체가 단독진출단계로 발전하기 위해서는 어학능력증진이 필수사항이며 현지화와 제 3국인 활용을 위해서도 필수사항이다. 어학은 단기 습득되는 것이 아니므로 꾸준히 회사차원에서 체계적으로 교육시키는 것이 중

요하다.

4. 정부 및 협회에 수익성 향상을 위한 정책 제안

가. 중소기업에 세금감면

중소기업의 해외진출 시 애로사항으로 가격경쟁력과 중소기업에서 양성한 해외우수인력이 대기업으로 이탈하는 현상이 조사되었다. 즉 가격경쟁력이 부족하기 때문에 수주에 어려움이 있을 뿐만 아니라 해외건설 활황으로 중소기업에 양성된 우수 해외건설인력이 보다 높은 보수를 찾아 대기업으로 자꾸 이직하는 현상을 들었다. 이러한 문제를 해결하는 방안으로 중소기업에게 소득세 면제범위 확대와 법인세 인하를 검토해 볼 수 있다.

표 13. 국가별 해외근로자 비과세 범위

구 분	대한민국	미 국	일 본	영국
비과세 범위	월 100만원	연 8만달러	해외근무 수당전액	연 8만달러
비고	00년 월 150만원 03년 월 100만원 10년 월 150만원	00년 7만6천\$ 01년 7만8천\$ 02년 8만\$	-	-

표 13와 같이 미국과 일본에서는 해외근로자에게 우리나라보다 매우 큰 비과세 범위를 설정하고 있다. 즉 주요선진국에서

는 해외건설인력에 대하여 세금혜택을 부여함으로써 인건비 경쟁력을 높이고 있으나 우리나라에서는 이에 훨씬 못 미치는 혜택을 부여하고 있어 인건비 경쟁력 확보가 어려운 실정이다.

또한 법인세의 경우 대기업은 2008년 기준 과세표준액이 1억원 이하인 경우는 13%, 1억원 초과시는 25%로 부과되고 있으며 중소기업의 경우는 과세표준액에 상관없이 10%를 부과하고 있다. 중소기업의 경우 세금지원 정책으로 현재 설비투자 지원(투자금액의3%), 지방이전 지원(5년간 법인세면제 및 2년간 50% 감면), 중소기업경영컨설팅 쿠폰구매에 대한 세액공제, 중소기업에 대한 특별세액 감면, 기업구매전용카드 등에 대해 세액 공제를 해주고 있다. 이처럼 여러 가지 세액공제 조항들이 있지만 해외건설을 세액공제조항은 없는 것이 현재 법규이다.

중소기업이 해외진출 시 해외 진출 인력에 대해 소득세의 비과세범위를 선진국수준으로 단계별 확대하는 방안은 중소건설업체의 인건비 경쟁력에 크게 도움을 줄 것이다. 또한 중소건설기업이 해외 진출한 경우에 해외매출에 대하여 일정부분 세액공제를 해 주는 방안과 현행의 지방이전 지원처럼 초기 해외진출업체에 대해 일정기간동안 일정부분의 법인세를 감해주거나 면제해주는 방안이 있을 수 있다. 그리고 현지화 비용의 상당부분을 설비투자로 인정해 주는 부분을 고려해볼 수 있다.

나. 공공기관의 보증확대

현재 해외건설 공사의 보증을 취급하고 있는 기관은 수출보험공사, 서울보증보험, 건설공제조합, 국책은행(수출입은행 및

산업은행)과 일반 시중은행이 있으며 외국계 은행이나 현지은행도 가능하다. 하지만 외국계 은행이나 현지은행은 거래실적이 많지 않은 경우에는 여신 취급이 거절되는 경우가 대부분이며 국내은행이 보증보험의 경우에도 중소기업의 경우에는 재무상태와 거래실적이 양호하지 않아 보증발급에 어려움을 가진 경우가 많다. 따라서 재정상태가 좋지 않은 중소기업은 수수료가 비싼 서울보증보험을 이용하고 있으며 이는 중소기업에게 큰 부담으로 작용하고 있다.

표 14. 해외건설기업의 보증 및 보증보험 방법

구 분		국내기업 하청(공동진출)	원청계약 또는 외국기업 하청
은행보증 (Bank Guarantee)	현지은행	해당사항 없음	거래실적 많은 업체 일부만 가능
	수출입은행	가능	가능
	국내시중은행	가능	가능
보증보험 (Back Guarantee)	한국무역보험공사	가능	가능
	서울보증보험	가능하나 수수료 비쌈	가능하나 수수료 비쌈
	건설공제조합	향후 기대	최근 외환은행과 업무협약으로 기대

보증발급을 위한 방법은 표 14과 같이 다양한 방법이 있으나 현실적으로 중소기업에 있어서는 많은 제약이 있다. 수출입은행, 국내시중은행, 한국수출공사 모두 보증 및 보증보험이 가

능하나 심사기준이 까다로워 우량 중소기업을 제외하고는 발급을 받는 것이 쉽지 않다. 그래서 재무상태가 좋지 않은 중소기업은 수수료가 비싼 서울보증보험을 통하여 보증서를 발급받고 있다. 또한 최근에 건설공제조합과 외환은행이 업무협약을 통하여 보증발급을 받을 수 있는 길이 열려서 대기업의 경우에는 최근 3년간 수주실적 등 보증발급을 위한 심의절차를 통과하는 것이 가능하나 중소기업의 경우에는 심의절차를 통과하는 것이 어려워 보증발급을 받기 힘들 것으로 평가되고 있다.

앞으로 건설공제조합은 중소기업에 대한 보증발급도 가능한 방안을 모색하여야 하며 서울보증보험은 중소기업에 대하여 수수료를 절감해주는 방안이 강구되어야 할 것이다. 또한 수출입은행이나 국책은행의 경우에는 해외건설협회의 사업성 평가 등을 활용하여 중소기업 대상 보증발급이 확대되도록 정책적으로 지원해야 할 것이다. 반면 국내 대기업들은 중소기업과 대기업이 해외로 공동진출한 경우에 협력업체 리스트를 구축하여 해외공사 수행능력이 있는 중소기업에 대하여는 무보증으로 공사수행이 가능하도록 정부에서 보조해주거나 금융기관의 Bank Guarantee가 아닌 건설공제조합 등의 보증서로 대체하는 등 보증조건을 완화해 주는 방법이 필요할 것이다.

다. 상설 자문기구의 확대

앞선 분석을 통하여 중소기업의 경우 해외공사 3건 당 1건에서 손해를 보는 것으로 나타났으며, 해외공사 수행 경험이 상

대적으로 풍부한 대기업의 경우에도 5건당 1건은 손해를 보는 것으로 파악되었다. 중소기업의 경우 대기업에 비해 리스크 관리의 중요성을 인지하지 못하고 있는 실정이며, 공사 수행 중 문제가 발생하고 난 뒤에야 외부에 알리고 도움을 요청하는 경우가 대부분이므로 많은 업체는 이미 손을 쓸 수 없는 상태에 이르러 감당할 수 없는 손실을 입게 된다.

해외공사의 경우 99가지 리스크를 사전에 체크하더라도 미처 제거치 못한 1가지 사항 때문에 커다란 손실을 입을 수 있으며, 이를 방지하기 위해서는 각 사별로 해외사업 전문가를 고용해야 하나 비용적인 측면에서 부담이 크고 전문 인력의 수도 부족한 실정이다.

해외건설협회에서는 국토해양부의 예산지원을 통해 중소기업 수주지원센터를 운영하고 있으며, 동 센터에서는 2010년 12월 현재 총 33인의 외부 자문위원을 위촉하여 이들을 통해 중소 해외건설업체가 무료로 자문을 받을 수 있도록 지원하고 있다. 자문 분야는 계약/클레임/법률, 공종별(플랜트, 토목, 건축) 기술자문, 시장개척 및 F/S, 보증/보험/금융, 프로젝트 관리 등으로 해당분야 20년 이상 경력자 등의 자격요건을 충족시키는 전문가를 자문위원으로 위촉하고 있으나 홍보 및 예산 부족 등의 이유로 소수의 업체만 이러한 제도를 이용하고 있는 실정이다.

앞서 언급한 리스크 관리 교육프로그램의 운영 및 강화 등을 통해 리스크 관리의 중요성을 꾸준히 알리고 업체에서 필요시 언제든지 분야별 전문가로부터 도움을 받을 수 있도록 상설 자문기구의 확대가 필요하며, 전문가 확충 및 현실성 있는 자

문대가 지급을 위해서는 국토해양부의 예산지원 확대 등 정책적 지원이 필요하다. 부족한 해외사업 전문가 숫자를 고려할 때, 상설 자문기구의 전문가들을 각 업체에서 고문 형식으로 활용할 수 있도록 하는 방식이 바람직할 것으로 판단되며, 업체의 사업기밀 및 치부와 관련된 내용이 많으므로 자문내용에 대한 보안이 보장되어야 할 것이다.

5. 해외공사 수행매뉴얼의 활용도 증대

가. 해외공사 수행매뉴얼의 배포 및 활용

본 연구를 통하여 개발된 해외공사 수행매뉴얼의 활용도를 높이기 위하여 다양한 경로를 통한 매뉴얼의 배포를 추진하여야 한다. 이를 위하여 먼저 해외건설협회 중소기업 회원사들에게 수행매뉴얼을 무상으로 배포하여 실무에 활용할 수 있도록 해야 한다. 또한 해외건설협회에서 진행되는 다양한 해외건설 관련교육 프로그램에서 해외공사 수행매뉴얼을 다룸으로서 교육참여자들의 활용을 유도하여야 한다.

이에 더해 전자책 형식으로 작성된 수행매뉴얼을 해외건설협회 해외건설종합정보서비스를 통하여 제공함으로써 기업들이 손쉽게 접근할 수 있도록 하며, 해외건설종합정보서비스 내 수행매뉴얼 관련 게시판을 구성하여 매뉴얼 사용자들이 추가 의견이나 개정사항에 대한 의견을 제시할 수 있도록 하여 사용자가 스스로 매뉴얼을 발전시켜 나갈 수 있도록 유도한다. 또한 실무자가 언제 어디서나 손쉽게 매뉴얼을 활용하고 매뉴얼

의 내용을 손쉽게 검색할 수 있도록 하기 위하여 매뉴얼을 스마트폰용 전자책 형식으로 수정하고 이를 배포하도록 한다.

나. 해외공사 수행매뉴얼의 추가보완

본 수행매뉴얼은 국내기업들의 해외사업 수주성향에 맞추어 주로 설계시공분리발주 형식의 원도급 사업을 위주로 구성되어 있다. 그러나 해외사업에서 다양한 발주방식과 계약방식이 나타나고 있으며, 각 방식마다 사업 추진체계가 상이하여 기업들이 겪게 되는 리스크 또한 상이하게 나타난다. 이에 따라 다양한 사업형태를 위한 수행매뉴얼을 추가적으로 개발하여야 하며, 특히 중소기업이 주로 진행하는 하도급 사업의 매뉴얼과 리스크가 높은 정액형 디자인-빌드 사업의 매뉴얼을 개발하여야 할 것이다. 또한 해외공사 수행매뉴얼은 해외건설시장의 추세, 각종 규제 및 정책의 개정, 국내기업들의 역량 및 애로점 변화 등에 따라 꾸준히 수정되고 개선되어야 하며, 각종 서식 및 용어 또한 지속적으로 제시되어야 한다.

머 리 말

본 매뉴얼은 국토해양부 연구용역과제 ‘해외공사 수행매뉴얼 작성 연구’의 일환으로 작성되었습니다. 본 매뉴얼은 국내 건설기업들의 해외사업 역량 및 애로점 분석을 통해 해외건설사업에 진출하고자 하는 중소 건설기업들을 주사용자로 설정하여 개발되었습니다.

여기서는 해외건설사업의 정보수집, PQ, 입찰서 수령의 단계에서부터 사업정보 검토, site survey, 견적, 계약 및 협상의 단계까지를 다루어 사업진행을 위한 업무방안, 주요 검토사항 등을 제시하였습니다. 또한 해외사업에서 나타날 수 있는 주요 리스크 요인들에 관한 선행연구를 바탕으로, 중소기업이 해외건설사업에서 겪을 수 있는 리스크 인자들을 제시하고 이에 대한 원인과 대처방안을 제시하였습니다. 이에 더해 국내기업들이 해외건설사업에서 겪은 주요 실패사례들을 다루어, 매뉴얼이 단순한 업무의 나열이 아니라 실질적인 해외건설사업의 감을 올리는데 도움이 되도록 구성하였습니다.

마지막으로 본 매뉴얼의 끝부분에 해외건설사업에서 쓰이는 주요 영문용어를 분류하여 실는 한편, 주요 해외건설관련 서식을 포함하여 매뉴얼 사용자들이 보다 쉽게 해외건설사업을 진행할 수 있도록 하였습니다.

사 용 자 안 내

- **해외공사 수행 업무체계**

5페이지부터 제공되는 해외공사 수행 업무체계는 해외건설사업 진행과정을 순서도 형태로 나타내어 업무진행 과정에 대한 사용자의 이해를 돕는다. 이를 통하여 업무의 순서와 각 업무 간의 영향을 파악할 수 있으며, 업무별로 표기된 쪽번호를 통해 매뉴얼에서 해당 내용을 손쉽게 찾아볼 수 있다.

- **리스크 시나리오 및 실패사례**

본 매뉴얼에서는 각 사업단계에서 나타날 수 있는 리스크 요소들과 이들의 원인 및 대처방안을 정리하여 리스크 시나리오로 제시하였다. 또한 기존에 나타난 주요 실패사례에 대한 내용과 해설, 대응방안 등을 정리하여 매뉴얼 사용자들이 해외사업 리스크를 정확히 인지하고 대처할 수 있도록 하였다. 리스크 시나리오 및 실패사례는 각 장의 마지막 부분에서 제시되었다.

- **주요 서식 및 용어집**

본 매뉴얼 말미에 해외건설사업에서 사용되는 주요 서류형식과 해외건설 용어집을 수록하여 매뉴얼 사용자들이 매뉴얼을 바탕으로 손쉽게 해외건설업무를 진행할 수 있도록 구성하였다.

목 차

해외공사 수행 업무체계	7
1. 사업정보 입수 및 Pre-Qualification 단계	11
가. 사업정보 입수	11
나. Pre-Qualification 단계	17
다. 입찰공고 및 입찰문서 수령	29
라. 사업정보 분석 및 입찰참여 전략	31
마. 주요 리스크 시나리오 및 실패사례	44
2. 견적 및 입찰 단계	57
가. 입찰진행 Task Force 구성	57
나. 입찰방식 및 입찰서 구성	58
다. Pre-Tender Meeting 및 Site Survey	62
라. 주요 리스크 시나리오	68
마. 입찰문서 검토 및 명확화	71
바. 견적	75
사. 주요 리스크 시나리오 및 실패사례	81
아. 입찰서 및 입찰보증 준비	93
자. 입찰서 제출	102
3. 낙찰 및 계약 단계	105
가. 입찰서 평가 및 낙찰사 선정	105
나. 계약절차 및 표준계약서 종류	106
다. 계약서 검토 및 계약체결	109
라. 주요 리스크 시나리오 및 실패사례	112
부록: 해외건설 용어집	138

표 차 례

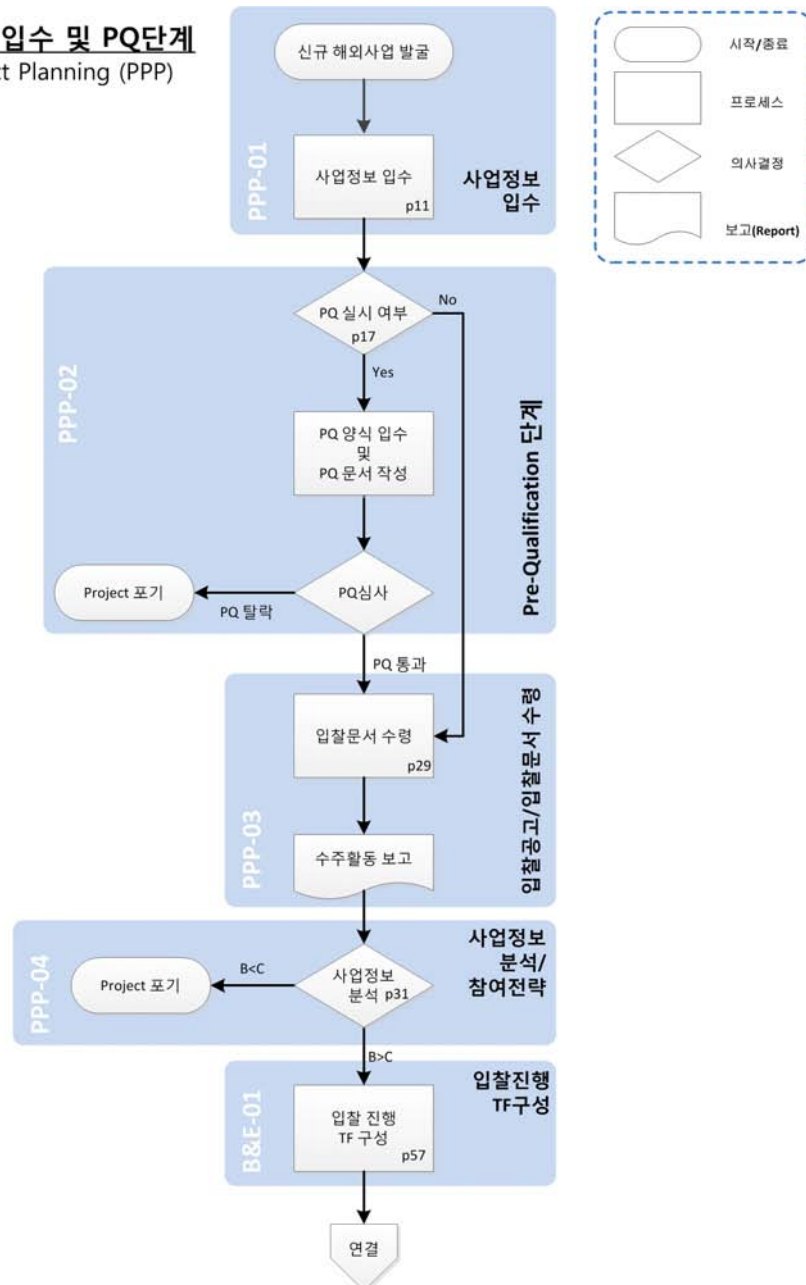
표 1. 수집되어야 할 사업정보의 분류	12
표 2. 수집된 정보를 검증하기 위한 체크리스트	14
표 3. 사업정보 수집 체크리스트	16
표 4. PQ 작성 지시서	21
표 5. PQ의 Application Forms	23
표 6. Pre-Qualification 주요 평가 기준 예시	27
표 7. PQ 문서 작성 시 주요 체크리스트	28
표 8. 입찰공고문 주요 정보	29
표 9. 사업정보 분석 시 주요 체크리스트	32
표 10. 하도급 관련 사업정보 분석 시 체크리스트	33
표 11. 입찰의사 결정요소	42
표 12. 여러 형태의 입찰방식 분류	59
표 13. 입찰서류의 구성	60
표 14. 입찰문서의 상업적 검토조건 예시	74
표 15. 견적 업무 시 주요 체크리스트	76
표 16. 항목별 공사비 구성요소	77
표 17. 기술입찰서 구성	94
표 18. 계약방식의 구분	109
표 19. 계약서 검토 시 주요 체크리스트	110

그 립 차 례

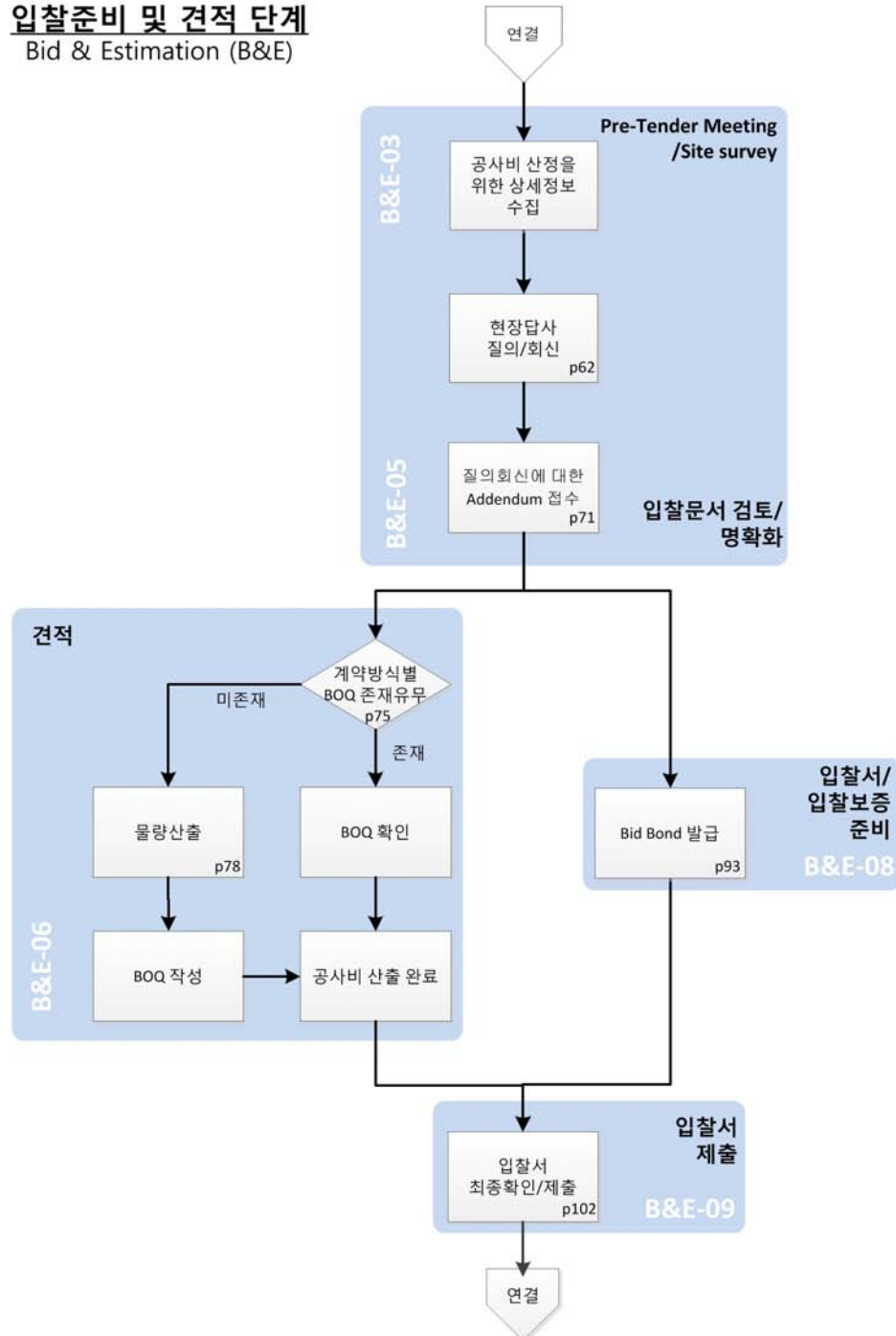
그림 1. Pre-Qualification 업무개요	20
그림 2 PQ 평가 절차	26
그림 3. 입찰 전략 수립	43
그림 4. 영문서한의 기본서식	56
그림 5. 현장조사 보고서 예시 (1)	65
그림 6. 현장조사 보고서 예시 (2)	66
그림 7. 현장조사 보고서 예시 (3)	67
그림 8. 보험서류제출 - 보험계약체결 전 (1)	98
그림 9. 보험서류제출 - 보험계약체결 전 (2)	99
그림 10. 보험서류제출 - 보험계약체결 후 (1)	100
그림 11. 보험서류제출 - 보험계약체결 후 (2)	101
그림 12. 입찰서류 제출공문	104
그림 13. 계약절차	106
그림 14. 위임장 (1)	123
그림 15. 위임장 (2)	124
그림 16. 공사 수행보증서	125
그림 17. Letter of Award	126
그림 18. Letter of Intent	127
그림 19. Taking Over Certificate	128
그림 20. Maintenance Certificate	129
그림 21. 회의록 제출 (1)	130
그림 22. 회의록 제출 (2)	131
그림 23. 클레임 통보 (1)	132
그림 24. 클레임 통보 (2)	133
그림 25. 하도급자 승인요청 (1)	134
그림 26. 하도급자 승인요청 (2)	135
그림 27. 하도급자 승인요청 (3)	136
그림 28. 선물 보낼 때 (1)	137

해외공사 수행 업무체계

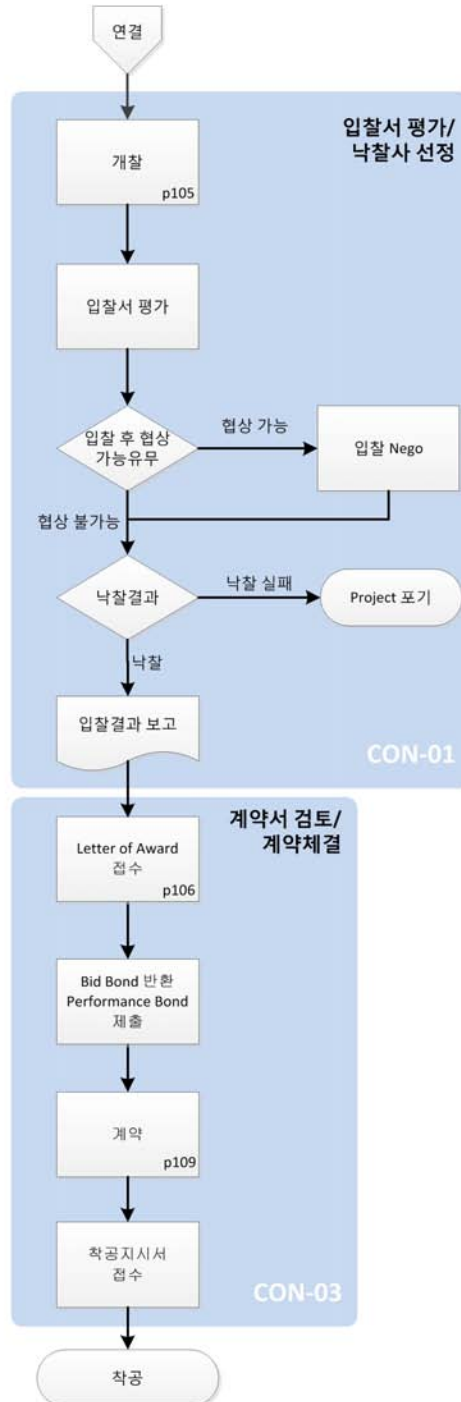
사업정보 입수 및 PQ단계 PreProject Planning (PPP)



입찰준비 및 견적 단계 Bid & Estimation (B&E)



낙찰 및 계약 단계
Contract (CON)



PPP-01	사업정보 입수 및 PQ	사업정보 입수
--------	---------------------	---------

1. 사업정보 입수 및 Pre-Qualification 단계

가. 사업정보 입수

본 단계는 해외공사를 수행하고자 하는 업체가 직접 사업 정보를 수집하여 참여할 만한 사업 정보를 수집하는데 그 목적을 두고 있다. 해외공사의 경우 정보수집 시 제한이 많기 때문에 양질의 정보를 입수하는 것은 곧 수주 경쟁력으로 이어진다. 신규 사업정보는 다음과 같은 경로를 통해 입수할 수 있으며 영업력 확대를 통해 신뢰할 수 있는 다양한 정보원의 구축과 관리가 무엇보다 중요하다.

- 신규 프로젝트 정보 입수 경로별 분류
 - 관보, 신문, 공사 정보지, 전문잡지, 인터넷
 - 발주처, 기술회사 등의 네트워크
 - 국제 금융기관(world bank, ADB, JBIC, IDB 등)의 공고
 - 현지 에이전트/파트너
 - 경쟁사 및 협력 업체
 - 국가경제 개발계획
 - 정책수립기관
 - PM(project management), 컨설턴트
 - 국토해양부, 해외건설협회, 산업자원부/외교부 산하기관

PPP-01	사업정보 입수 및 PQ	사업정보 입수
--------	---------------------	---------

신규 사업정보는 다양한 형태와 경로로 입수 될 수 있으며 수집되어야 할 정보는 표 1과 같이 분류될 수 있다. 이들 정보는 신규사업계획을 기본으로 하여 입수된 사업정보의 검토를 시작으로 경쟁업체, 외국정부, 국제기관 등 제3자의 동정과약까지를 포함한다.

표 1. 수집되어야 할 사업정보의 분류

신규사업 개발 계획 및 공사발주정보 수집	<ul style="list-style-type: none"> · 신규사업개발계획 및 단계별 발주계획 수집 · 발주처의 계획예산 파악 · 발주형태(공개경쟁, 지명경쟁, 단독수의 등) 및 계약형태(일괄계약, 총액계약, 단가계약, 총액 및 단가 혼합계약 등) 파악
입수된 사업정보의 검토	<ul style="list-style-type: none"> · 다른 정보망을 통한 관계자료 추가입수 검토 · 발주처와 기계약관계에 있는 용역 업체를 통하여 공사의 발주 진보상황 파악 · 발주처 동향과 담당관 의견 등 파악
외국기업, 외국정부 및 국제기관의 동정과약	<ul style="list-style-type: none"> · 해당 사업에 참여할만한 경쟁업체 파악 · 현지업체 또는 외국경쟁업체의 수주활동 조사 · 기진출업체의 영업실태와 손익결과 파악 · 국제금융기관 및 자금지원 기관의 동향 파악

- 사업정보 수집에 참고할만한 인터넷 사이트
 - 해외건설협회 해외건설종합정보서비스 (www.icak.or.kr)
 - 발주정보, 국가별 공사단가, 리스크 관리시스템 등 종합적인 해외건설 사업정보 제공

PPP-01	사업정보 입수 및 PQ	사업정보 입수
--------	---------------------	---------

- 한국무역진흥공사 (www.kotra.or.kr)
국가별 기초정보 및 해외투자가이드 제공
- 외교통상부 해외입찰정보
(www.mofat.go.kr/economic/overseasbidding/index.jsp)
국가별 최근 정세, 대한민국과의 관계 등 제공
- 한국플랜트산업협회 (www.kopia.or.kr)
플랜트사업 특성에 따른 정보제공, 해외입찰정보 제공
- 플랜트 코리아 (www.plantkorea.com)
한국플랜트산업협회 운영, 플랜트 기술, 기자재 정보 등
- 한국무역협회 (www.kita.net)
무역정보, 각종 규제, 서식 등 경제통상정보에 관한 정보
- 한국수출입은행 (www.koreaexim.go.kr)
해외진출정보센터 운영, 해외투자정보 제공
- 한국무역보험공사 (www.ksure.or.kr)
수출거래에 수반되는 위험에 관한 정보 및 보험서비스
- 국제조달시장 종합정보시스템 (www.b2g.go.kr)
전 세계 지역별 조달시장 정보 제공
- UN Development Business (www.devbusiness.com)
개발도상국 관련정보, 계약업무 컨설팅
- Asian Development Bank (www.adb.org)
아시아 개발은행 발주정보 및 아시아국가 정보

해외공사를 수행하고자 하는 업체는 다양한 경로로 입수된 사업정보를 이용/분석하여 Pre-Qualification 및 입찰참여 여부

PPP-01	사업정보 입수 및 PQ	사업정보 입수
--------	---------------------	---------

를 결정하게 된다. 다음은 신규 사업정보 분석 시 주요 체크포인트를 제시한 것이다. 이와 같은 사항은 앞서 수집된 신규 사업정보를 바탕으로 사업의 실현 가능성, 입찰 참여 가능여부, 입찰 참여시 전략적 제휴 등의 필요성 등을 개략적으로 판단 가능하도록 한다.

표 2. 수집된 정보를 검증하기 위한 체크리스트

	매우 낮음	낮음	보통	높음	매우 높음	판단 불가
1. 사업의 실현가능성	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. 정상적인 입찰가능성	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. 발주자의 재원확보 및 조달능력	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. 전략적 제휴사 선정 필요 여부	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. 사업의 구체성	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(1) 평가기준	1점	2점	3점	4점	5점	

각 항목별 점수를 합하여 나타난 총점에 따라 다음과 같이 판단한다.

- 0점 ~ 11점 : 수집된 사업정보의 신뢰도가 매우 낮게 나타나 사업진행이 어려우며 사업정보의 재수집이 요구된다.

PPP-01	사업정보 입수 및 PQ	사업정보 입수
--------	---------------------	---------

- 12점 ~ 16점 : 보통의 사업으로써 사업진행이 긍정적으로 검토될 수 있다.
- 17점 ~ 20점 : 사업정보의 신뢰도가 높아 적극적인 사업진행이 요구된다. 사업환경 분석 단계의 진행 수월할 것으로 예상된다.
- 판단불가 : 판단불가 항목이 나타날 경우 모든 판단을 보류하고 사업정보를 다시 수집한다.

PPP-01	사업정보 입수 및 PQ	사업정보 입수
--------	---------------------	---------

표 3. 사업정보 수집 체크리스트

사업정보 항목	사업정보 내용		
사업명			
정보수집기간	년 월 일 ~	년 월 일	
정보출처			
정보의 신뢰도	<input type="checkbox"/> 매우 신뢰할 만함	<input type="checkbox"/> 신뢰할 수 있음	<input type="checkbox"/> 검토가 필요함
사업위치	(국가명:)		
발주처	(수요처:)		
사업형태	<input type="checkbox"/> 원도급	<input type="checkbox"/> 해외기업 하도급	<input type="checkbox"/> 국내기업 하도급
예상 사업규모	(달러, 원, 유로, 엔,)		
예상 사업기간	년 월 일 ~	년 월 일	
발주형태	<input type="checkbox"/> 공개경쟁	<input type="checkbox"/> 제한경쟁	<input type="checkbox"/> 지명경쟁
	<input type="checkbox"/> 단독수익	<input type="checkbox"/> 기타()	<input type="checkbox"/> 미정
계약형태	<input type="checkbox"/> 일괄계약	<input type="checkbox"/> 총액계약	<input type="checkbox"/> 단가계약
	<input type="checkbox"/> 총액 및 단가 혼합	<input type="checkbox"/> 기타()	<input type="checkbox"/> 미정

PPP-02	사업정보 입수 및 PQ	Pre-Qualification 단계
--------	---------------------	----------------------

나. Pre-Qualification 단계

발주자 입장에서 대규모 빌딩 건축, 토목 공사, 설비공급 및 설치, 플랜트 공사, Turnkey(일괄 도급 공사), EPC 및 Design and Build 공사 계약의 성공적인 실행을 위해서는 유사 또는 동일 유형의 공사 경험이 있고 건설 기술을 보유하며 재정적 측면 및 관리적 측면에서 건실한 기업과의 계약이 요구된다. 입찰을 실시하기 전 특정 계약을 수행 할 기업들에 대한 적합성(suitability)을 평가하는 과정을 Pre-Qualification이라 한다.

Pre-Qualification은 특정한 사전자격 심사 조건을 만족하는 기업들만을 입찰에 초청하는 제한경쟁입찰 절차를 위한 것이지 사전 결정된 숫자의 잠재적 입찰자의 경쟁을 제한하기 위한 것은 아니다. 따라서 특정조건(specified criteria)을 만족시키는 모든 기업에게 입찰이 허용된다.

일반적으로 민간발주처의 경우는

- General Pre-Qualification을 실시함

제한된 업체에게 Pre-Qualification을 거쳐 등록시킨 후 년 단위 또는 주기적으로 정보를 갱신하며 이미 등록된 업체에 등록된 업체에 한정하여 별도로 Pre-Qualification을 심사하는 경우가 많음

- 소규모의 공사의 경우는 등록된 업체를 대상으로 별도의 Pre-Qualification 없이 입찰 자격을 부여하기도 함

PPP-02	사업정보 입수 및 PQ	Pre-Qualification 단계
--------	---------------------	----------------------

- 대형 공사의 경우는 항상 별도의 Pre-Qualification의 과정을 거침

따라서 해외건설의 경우는 민간발주처의 발주가 대부분인 경우를 감안하여 반드시 발주처에 사전 등록이 필수적이라는 점을 인지해야 한다. 특히 중동지역의 경우 신규 공사 발주 시 발주처는 기본적으로 사전 등록된 건설업체를 대상으로 Pre-Qualification을 진행하는 것이 관례이다.

반면 공공기관의 발주처의 경우는

- 업체의 제한이 없이 면허와 일정 요건을 갖춘 업체 대하여 제한 없이 참여를 유도함
- 신문, 잡지 등을 통하여 Pre-Qualification 공고하며 공개적으로 제출 및 심사를 거쳐 입찰 기회를 부여함

1) Pre-Qualification 업무 프로세스

공공발주처에서 발주하는 공사의 일반적인 Pre-Qualification의 절차는 다음과 같다.

- 특정 프로젝트에 대한 예비입찰자들에게의 발주처의 의향을 전달함
- Pre-Qualification시 제출해야 할 서류의 목록 및 평가 기준, 기타 발주처가 필요로 하는 정보를 제공토록 공고

PPP-02	사업정보 입수 및 PQ	Pre-Qualification 단계
--------	---------------------	----------------------

Pre-Qualification에 참가 시 주의하여야 할 점으로는 가능한 많은 자료와 상세한 정보를 충실히 제공하는 업체에게 점수가 유리하게 주어지는 점을 인지하여 입찰자는 Pre-Qualification Questionnaire에 성의 있게 답변해야 한다. 일반적으로 Pre-Qualification은 다음과 같은 서류로 구성된다.

- Notice of Pre-Qualification
- Instructions of Applications
- Formats for Submission
- Evaluation Criteria
- Methodology for Evaluation

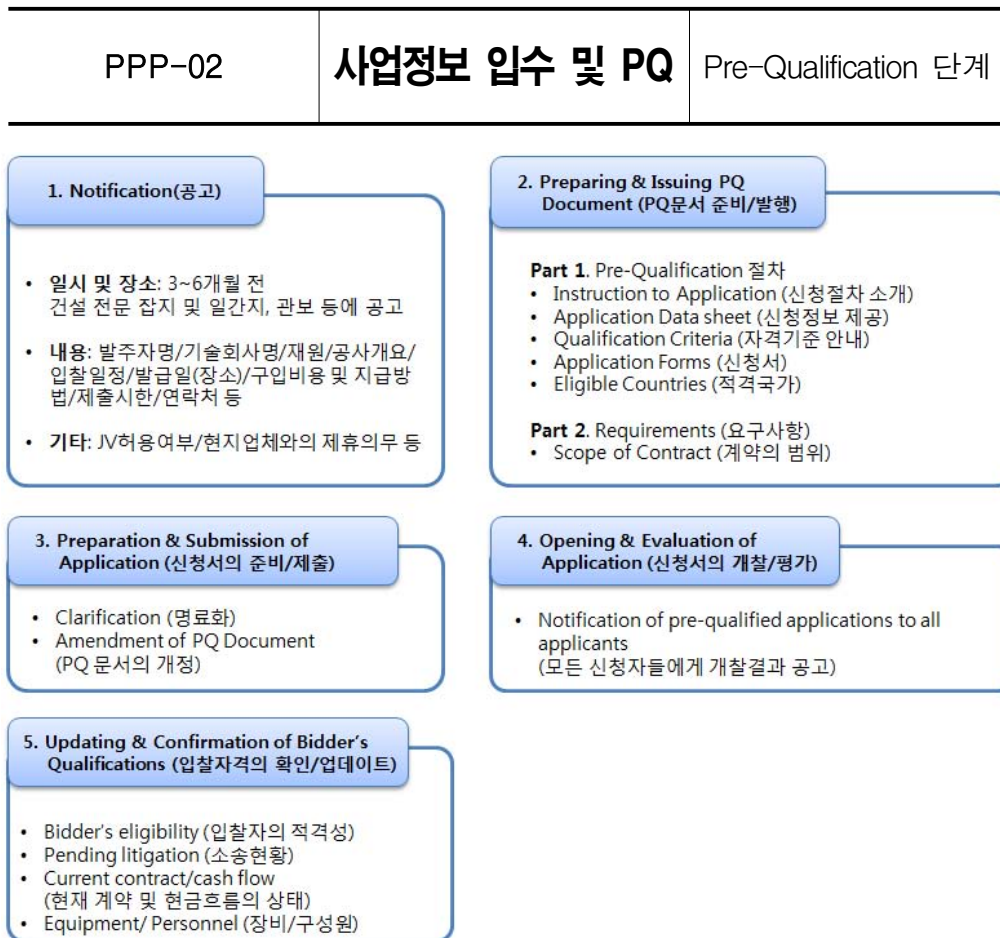


그림 1. Pre-Qualification 업무개요

그림 1은 Pre-Qualification 단계의 주요 업무 프로세스를 제시한 것이다. 5가지 주요 업무프로세스별 주요 업무내용을 사전에 파악하여 효과적으로 Pre-Qualification 단계의 업무를 진행하도록 한다. 표 4는 업무프로세스 상 두 번째 단계에서 Pre-Qualification 문서 작성 시 발주처로부터 제공되는 작성 지시서(instruction to application)이며 제시된 바와 같이 각 조항 별로 해당사업에 관하여 정확히 작성 및 준비하도록 한다.

PPP-02	사업정보 입수 및 PQ	Pre-Qualification 단계
--------	---------------------	----------------------

표 4. PQ 작성 지시서

Clause	주요 내용
General	<ul style="list-style-type: none"> • Scope of Application • Source of Funds • Corrupt Practices • Eligible Applicants • Eligible Material, Equipment and Service
Contents of Pre-Qualification Documents	<ul style="list-style-type: none"> • Sections • Clarification • Amendment
Preparation of Applications	<ul style="list-style-type: none"> • Cost of Applications • Language of Application • Documents Comprising the Application -Application Forms -Representative -Documentary Evidence • Application Submission Sheet • Documents establishing the Eligibility • Documents establishing the

PPP-02	사업정보 입수 및 PQ	Pre-Qualification 단계
	Qualification	
	<ul style="list-style-type: none"> • Signing of Application and Number of Copies 	
Submission of Applications	<ul style="list-style-type: none"> • Sealing and Marking of Application • Deadlines for Submission • Late Applications • Opening of Applications 	
Evaluation of Applications	<ul style="list-style-type: none"> • Confidentiality • Clarification of Applications • Responsiveness of Applications • Margin of Preference • Subcontractors 	
Pre-Qualification of Applicants	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluation • Employer's right to Accept or Reject • Applications • Pre-Qualification • Notification of Pre-Qualification • Invitation to Bid • Changes in Qualifications of Applicants 	

PPP-02	사업정보 입수 및 PQ	Pre-Qualification 단계
--------	---------------------	----------------------

2) Pre-Qualification 평가 기준 및 절차

본 절에서는 발주자가 지원자들의 적격성 여부를 판단하기 위해 사용하는 모든 평가기준(criteria) 및 평가방법(method)을 제시한다. Pre-Qualification 평가기준은 성공적인 계약의 실행을 위하여 사업의 필수적인 특성과 연관되어 있으며 제대로 된 자격을 갖춘 건설업체들 만이 입찰에 참여할 수 있도록 평가조건이 구성되어 있다. 발주자가 Pre-Qualification 지원서를 평가하기 위한 각 평가조건은 표 5에 제시된 Application Form의 정보와 연계하여 해석가능하다. Application Form 상에 제공된 정보와 해당 용어의 정의를 잘 숙지하여 각 항목별 정확하게 작성 및 검토하는 것이 중요하다.

표 5. PQ의 Application Forms

구분	주요 내용
Application Submission Sheet	<ul style="list-style-type: none"> · Invitation for Pre-Qualification 명시 · International Competitive Bidding 명시 · 작성 지침서 상의 내용 준수/숙지 · 제출된 자료의 진실성에 대한 확인/서명
Applicant Information Sheet	<ul style="list-style-type: none"> · 법적 명칭 · Joint Venture인 경우 파트너들의 법적 명칭 · 컨소시엄인 경우 구성 국가 · 공식 사업자 주소 · Authorized representative의 성명, 주소, 전

PPP-02	사업정보 입수 및 PQ	Pre-Qualification 단계
--------	---------------------	----------------------

	화번호 · 추가자료 -사업자 등록증/정관 -위임장 -JV Agreement/letter of intent
JV Information Sheet	· 법적 명칭 · JV 파트너/하청업체의 법적명칭 · 설립국가, 설립연도, 공식주소 · 추가자료 -정관 -위임장
Pending Litigation	· 법적 분쟁의 상세 자료
Financial Situation	· Total assets/Total Liabilities · Net Worth · Current assetss/Current Liabilities · Total revenue · Profit before taxes/after taxes
Average Annual Construction Turnover	· 연도별 금액 · JV 경우 구성원 각각의 금액기재
General Construction Experience	· JV의 경우 각각의 공사실적 기록

PPP-02	사업정보 입수 및 PQ	Pre-Qualification 단계
Specific Construction Experience	<ul style="list-style-type: none"> • Contract of similar size and nature • Award date/Completion date/Role in contract/Total contract amount • JV(%/amount) • Employer's Name • Description of smilarity 	

해외사업 수행 시 일반적인 Pre-Qualification 절차는 그림 2와 같은 형태로 진행이 된다. 제시한 Pre-Qualification 절차를 바탕으로 지원자 평가 시 주요사항은 표 6에 제시한 것과 같다. 이는 Pre-Qualification 평가 시 발주자에 의해서 일반적으로 평가되는 항목들로 해당 사업에 대하여 자사의 경험 및 역량을 평가하는 항목들로 적격성, 신용도, 재무상태, 시공능력 등의 항목을 여러 기준에 의하여 평가하게 된다.

PPP-02	사업정보 입수 및 PQ	Pre-Qualification 단계
--------	---------------------	----------------------



그림 2 PQ 평가 절차

PPP-02	사업정보 입수 및 PQ	Pre-Qualification 단계
--------	---------------------	----------------------

표 6. Pre-Qualification 주요 평가 기준 예시

구분	주요 평가 기준	비고
적격성 판단	적격 국가, 이원개입 여부, 부정 개입 여부, 업체 독립성	회사 구성요건, 적법성, 합 작 조건의 적합성
재무 상태	재무제표(대차대조표, 손익계산 서), 연차보고서 법적 소송 내용	3~5 년(안정성/부채비율) Net worth(자산-부채)의 50%~100%
시공능력 판단	인력 현황(관리/기술 인력) 보유 자격(특허, 신기술 등) 보유 장비 현황 공사 경험(완공/진행) 유사 공사 경험 동종 공사 경험	동종공사경험/경력년수, 지 역장비년수 국제인증서 3~5년 동종공사/유사공사

PPP-02	사업정보 입수 및 PQ	Pre-Qualification 단계
--------	---------------------	----------------------

표 7. PQ 문서 작성 시 주요 체크리스트

Pre-Qualification 문서 작성 시 주요 체크리스트	수준			비고
	높음	보통	낮음	
<ul style="list-style-type: none"> ■ 자격심사에 대한 지침서(Instruction)을 완벽히 이해하여 작성 방법/양식을 정확히 준수하였는가? 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<ul style="list-style-type: none"> ■ 발주자가 요구하는 필수 자격조건 및 핵심평가기준을 정확히 파악하여 발주자의 주요 요구사항에 대하여 부응할 수 있는가? 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<ul style="list-style-type: none"> ■ 제출할 PQ 문서를 상세히 검토 하였으며 발주자의 추가 자료제출 요구에 대비하였는가? 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<ul style="list-style-type: none"> ■ 실적/경험, 시공능력이 부족한 경우 JV 또는 컨소시엄등의 공동참여방안을 모색 하였는가? 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<ul style="list-style-type: none"> ■ 작성된 PQ문서의 자료가 정확성과 신뢰성을 확보하였는가? 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<ul style="list-style-type: none"> ■ PQ문서 작성 이후 지원서 제출을 위하여 발생하는 추가 소요 시간을 확보하였으며 제출시 발주처가 요구하는 제출 방법을 확인/검토하였는가? 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

PPP-03	사업정보 입수 및 PQ	입찰공고 및 입찰문서 수령
--------	--------------	-------------------

다. 입찰공고 및 입찰문서 수령

발주자가 입찰 참가 자격을 사전에 미리 심사(Pre-Qualification)하여 예비 자격을 취득한 업체들에게만 개별적으로 초청서를 전달하면 공개 입찰공고는 이루어지지 않는다. 이러한 초청서는 예비 자격을 취득한 다른 업체들의 정보 및 입찰 관련정보를 제공한다. Pre-Qualification 단계를 진행하지 않는 입찰의 경우, 발주자는 신문 및 건설전문 잡지, 관보 등을 통하여 입찰공고문(notice for tender)을 게재하여 입찰에 관련된 사항을 알린다. 입찰공고문에는 입찰 지원 업체의 자격기준(qualification criteria)가 명시되어 있으며 입찰공고문에는 입찰 전반에 대한 내용을 파악할 수 있도록 다음과 같은 정보를 포함한다.

표 8. 입찰공고문 주요 정보

구분	내용
입찰공고문 주요정보	① 발주처 및 입찰준비에 관한 사항
	② 용역사(Designer)의 이름
	③ 공사명, 현장위치, 공사내용 및 주요 물공량 내용
	④ 입차 서류 담당 연락처/입찰 서류 구입 비용
	⑤ 입찰 서류 제출 마감일/장소
	⑥ 입찰 보증 형식 및 금액
	⑦ 입찰 결과 공개 여부/참가자격

PPP-03	사업정보 입수 및 PQ	입찰공고 및 입찰문서 수령
--------	---------------------	-------------------

입찰문서 수령 시 다음과 같은 점을 유의한다.

- 입찰공고문에 명시된 장소와 일시에서 무상/유상으로 교부 받음
- 입찰문서 수령 시 보증금을 내고 교부 받아 입찰이 끝난 후에 보증금을 반환 받기도 함
- 입찰문서 수령에 대한 정보는 입찰공고문에 명시되어 있음
- 입찰문서 교부 장소와 입찰 장소가 상이할 경우도 있으므로 주의가 필요함

PPP-04	사업정보 입수 및 PQ	사업정보 분석 및 입찰참여 전략
--------	---------------------	----------------------

라. 사업정보 분석 및 입찰참여 전략

1) 사업정보 분석

본 단계는 입수된 사업정보를 바탕으로 각 업체역량인 기술력, 자금력, 영업전략 등과 해당국의 사업 환경의 분석을 통하여 최종적으로 입찰참여 여부를 결정하는 단계이다. 보다 정확한 분석을 위하여 지속적으로 사업 정보를 수집하여 보완하고 발주처 및 경쟁사 동향 등을 파악하여 수시로 업데이트 하는 것이 필요하다. 표 9는 사업정보 분석 시 활용될 수 있는 주요 체크리스트를 제시한 것이다.

PPP-04	사업정보 입수 및 PQ	사업정보 분석 및 입찰참여 전략
--------	---------------------	----------------------

표 9. 사업정보 분석 시 주요 체크리스트

사업정보 분석 시 주요 체크리스트	수준			비고
	높음	보통	낮음	
▪ 사업의 규모, 재원, 기간, 기성조건, 종류 등의 정보가 상세히 수집/분석 되었는가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
▪ 사업정보 분석을 통하여 해당 사업의 실현가능성은 어느 정도인가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
▪ 진출국의 제도/금융환경/사회,문화 등의 특성과 국가리스크 및 건설시장 매력도에 대한 조사가 상세히 수집/분석 되었는가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
▪ 발주처의 과거 사업수행 경험/협력의 정도가 상세히 파악 되었는가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
▪ 입찰시 주요 자격조건을 정확히 이해하였는가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
▪ 입찰방식/계약방식/경쟁사 현황에 대한 정보를 적절히 수집하였으며 이를 입찰 전략수립 시 적절히 반영하였는가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
▪ 시공경험/자원 보유여부에 따라 자사의 경쟁력 평가가 객관적으로 이루어졌으며 이를 입찰 전략수립 시 적극 반영하였는가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

PPP-04	사업정보 입수 및 PQ	사업정보 분석 및 입찰참여 전략
--------	---------------------	----------------------

표 10. 하도급 관련 사업정보 분석 시 체크리스트

하도급 관련 추가 체크리스트	특이사항 기입	비고
※ 하도급 기성조건에 관한 사항을 상세히 검토하였으며 이를 통하여 추후 발생 가능한 원도급과의 기성지연 발생 여부를 사전에 방지하였는가?		<input type="checkbox"/>
※ 발주처뿐만 아니라 국내외 원도급 업체에 대한 과거 시공경험, 협력의 정도를 상세히 파악하여 계약상 안정성을 확보하였는가?		<input type="checkbox"/>
※ 원·하도급별 계약방식 및 입찰 방식의 차이점을 인지하고 하도급 계약 시 불리한 조항으로 인한 문제점 발생을 사전에 방지하였는가?		<input type="checkbox"/>

표 10은 해외사업에 하도급 형태로 진출하는 경우 표 9의 내용에 더해 추가적으로 진행되어야 할 사업정보 분석을 위하여 제시한 체크리스트이다. 하도급 형태로 진출 시 주요 고려사항으로는 원도급의 기성지연 문제, 계약 안정성 문제, 계약 방식의 차이점 인지를 통한 문제 등이 있다. 이는 하도급 형태로 해외사업 진출 시 필수적으로 확인되어야 할 사항에 해당된다.

다음은 사업이 진행될 해당국가의 특성 및 환경을 파악하기 위한 핵심 요소를 설명한 것이며 이는 해당국가의 제도적 특

PPP-04	사업정보 입수 및 PQ	사업정보 분석 및 입찰참여 전략
--------	---------------------	----------------------

성, 금융환경 특성, 사회/문화/자연환경 특성, 진출국가의 건설 산업 특성 확인을 위한 요소로 구성되어 있다. 이와 같은 사항은 앞서 제시된 체크포인트를 바탕으로 보다 구체적인 사업정보/환경 분석 시에 활용될 수 있다.

(1) 진출국의 제도적 특성

- 입찰 및 계약제도

각 문화별, 국가별로 입찰제도와 관행이 상이하므로 이에 대한 사전파악이 중요하며, 입찰 및 계약제도가 국제기준에 일치할수록 사업진행이 유리하다.

- 계약서 양식

중동과 아시아 등의 일부 국가들은 독특한 계약서 양식을 사용하거나 비공식적인 서류를 통하여 사업을 진행하는 경우가 있으므로 이에 대한 분석이 필요하다. 계약서 양식이 국제기준에 일치할수록 사업진행에 유리하다.

- 외국기업의 영업활동에 관한 법규/제도

국가별로 외국기업의 영업활동을 장려/제한하는 제도가 마련되어 있으며, 외국기업의 영업을 돕는 대리인에 관한 법규가 마련되어 있다. 사업진행 전 해당 국가에 대한 정보를 수집하여 법규와 제도를 먼저 파악하는 것이 필수적이다.

PPP-04	사업정보 입수 및 PQ	사업정보 분석 및 입찰참여 전략
--------	---------------------	----------------------

- 출입국 관리제도

한국과 외교관계가 긴밀하지 않거나 교류가 적은 국가들의 경우, 한국기업들의 출입국 및 업무진행 허가가 까다로울 수 있다. 사업환경평가 시 한국정부와 외교관계가 원활하여 출입국 및 업무진행이 원활할수록 사업진행이 유리한 것으로 평가할 수 있다.

(2) 진출국의 금융환경 특성

- 국가 신용도

국가의 채무이행 능력과 의지를 평가하여 나타내는 국가신용도는 국제금융시장에서의 차입, 투자 등에 있어 중요한 평가기준이 된다. 국가 신용도는 한국수출입 은행, Moody's corporation, Standard & Poor's 등에서 평가한다.

- 통화안정성

통화가치가 안정적일수록 계약금액 선정, 수익률 예측 등이 유리하며, 계약시점과 준공시점 간의 환율 차이로 인한 리스크를 적게 나타낼 수 있다. 각국의 환율정보는 외환은행 (www.keb.co.kr)에서 제공되며, 한국무역보험공사 (www.ksure.or.kr)의 환변동보험 등을 활용하여 수익성 악화에 대비할 수 있다.

- 금융제도와 국제금리 수준

PPP-04	사업정보 입수 및 PQ	사업정보 분석 및 입찰참여 전략
--------	---------------------	----------------------

대규모 자본이 요구되는 건설공사를 수행하기 위해서는 각종 금융제도에 대한 이해가 필수적이다. 최근 세계 건설시장에는 다양한 출처의 다국적 자금원이 나타나고 있으며, 시공자가 자본을 투자하는 투자개발형 사업이 크게 증가하고 있으므로 다양한 금융제도에 대한 관리가 수반되어야 한다. 또한 장기간에 걸쳐 진행되는 건설공사는 금리의 작은 변화에도 민감하게 반응하므로 금리의 변화에 대한 민첩한 대응이 요구된다.

- 각종 세제 및 특혜

국가별로 법인세, 소득세, 관세 등에 다양한 기준을 적용하고 있으며, 선진건설기업의 적극적인 시장진출을 원하는 개발도상국의 경우 다양한 특혜조항을 마련하고 있으므로 이에 대한 검토가 필요하다.

- 국제, 국내, 현지 보험제도

일반적인 건설사업에 비해 리스크가 높게 나타나는 해외건설사업의 특징상 다양한 보험제도의 활용은 필수적이다. 한국무역보험공사(www.ksure.or.kr)에서 다양한 보험상품을 제공하고 있다.

- 송금절차 및 송금규제 제도

일부 개발도상국에서는 과실송금을 제한하거나 까다롭게 규정하고 있어 사업운영과 준공 후 수익창출에 어려움을

PPP-04	사업정보 입수 및 PQ	사업정보 분석 및 입찰참여 전략
--------	---------------------	----------------------

겪을 수 있다. 또한 외교적으로 거리가 멀거나 국가신용도가 낮은 일부 국가의 경우 송금이 원활하게 이루어지지 않아 자금난을 겪을 수 있다.

(3) 사회, 문화, 자연환경 특성

- 국가안정도

국가의 사회적, 정치적, 군사적인 안정도는 해당 국가의 신뢰도와 직결된다. Global Insight(www.ihsglobalinsight), World Bank(www.worldbank.org), Jane's(www.janes.com)에서 발표하는 Country Risk Ratings과 Country Risk Index는 국가별 정치제도, 사회경제적 추세, 군사적 위험성, 대외관계를 고려한 안정도 순위로서 해당 국가에 대한 객관적인 척도로 활용될 수 있다.

- 문화리스크

해외사업수행 시 진출국, 발주처, 원청사, 하청사 간의 문화적 차이는 사업 진행시 중요한 영향을 미치는 요소 중 하나이다. 진출국과 해당업체 간의 문화적 차이가 작을수록 보다 원활한 사업진행이 가능하다. 세계 각국의 문화 간 비교에 가장 많이 쓰이는 지수로 Geert-hofstede Cultural Dimensions(www.geert-hofstede.com/hofstede_dimensions.php)에서 제공하는 5가지 차원분석을 활용할 수 있다. 비교에 사용된 5가지 차원은 다음과 같다. ①개인주의와 집단주의

PPP-04	사업정보 입수 및 PQ	사업정보 분석 및 입찰참여 전략
--------	---------------------	----------------------

문화 차이(Individualism, IDV), ②권력 간의 거리(Power Distance Index, PDI), ③불확실성에 대한 회피성향(Uncertainty Avoidance Index, UAI), ④남성적 문화와 여성적 문화의 차이(Masculinity, MAS), ⑤장기 지향성(Long-Term Orientation, LTO)

- 업무관행, 정치적 투명성

일부 개발도상국에서는 아직도 부적절한 관행이 존재한다. 해외사업에 진출하기 위하여서는 이러한 관행을 해당 국가의 문화로 이해하여야 하나, 정치적 부패가 심하고 업무관행이 과도하게 요구될 경우에는 사업에 불리하게 작용할 수 있으므로 재고하여야 한다. 현재 World Bank(info.worldbank.org/governance/wgi/index.asp)에서는 개발도상국뿐만 아니라 전 세계 국가의 투명성과 관련한 WGI(The World Governance Indicators)의 5가지 기준인 ①부패의 통제, ②정치적 안정성, ③사회 무질서도, ④규제의 질, ⑤정부 효율성과 관련된 지수를 매년 제공하고 있다.

- 기후조건

해당 국가의 기후는 사업진행에 큰 영향을 미친다. 혹한 또는 혹서의 기후에서는 사업진행이 어렵고 사업관리에 필요한 간접비도 크게 증가할 수 있으므로 기피하는 것이 좋다. 세계의 기후는 World Weather(www.worldweather.org)와

PPP-04	사업정보 입수 및 PQ	사업정보 분석 및 입찰참여 전략
--------	---------------------	----------------------

Weather Underground(www.wunderground.com) 등에서 제공되며, 현지 기후가 국내 기후와 유사할수록 사업에 유리한 것으로 판단할 수 있다.

- 지형, 지질 등의 지리적 조건
기후 조건이 사업관리에 필요한 간접비에 영향을 미치는 반면, 지리적 조건은 직접비에 영향을 미칠 수 있다. 지형이 험한 경우 자재의 운반, 저장 등에 많은 비용이 소모되며, 지질이 부실한 경우 공사비가 크게 증가할 수 있다
- 언어 환경
해외건설사업 진출의 가장 큰 걸림돌 중의 하나가 언어장벽이다. 진출하고자하는 국가가 영어권 국가일 경우 사업에 유리한 것으로 판단할 수 있으며, 비영어권 국가일 경우 국민들의 영어 친숙도에 따라 사업성이 좌우될 수 있다.

(4) 진출국의 건설산업 특성

- 현지 건설시장 구성
해당 국가 건설시장의 규모가 지나치게 작거나 제한적이지는 않는지, 특정 기업들의 독점화 현상이 나타나고 있지는 않은지 등의 시장구성을 살펴보아야 한다.
- 현지 건설산업의 성숙도

PPP-04	사업정보 입수 및 PQ	사업정보 분석 및 입찰참여 전략
--------	---------------------	----------------------

해당 국가 건설산업의 성숙도를 파악하여 시장경쟁 가능성을 판단하여야 한다. 건설산업이 성숙하여 안정적인 경우 사업진행에 필요한 인프라가 풍부하여 사업진행이 수월할 수 있는 반면, 신규사업발주 사례가 드물고 신규사업에 대한 경쟁자들이 다양하게 나타날 수 있다.

- 기자재 공급사정

일부 개발도상국이나 오지에서 진행되는 사업의 경우 경제적, 지리적 요인에 따라 기자재 공급이 원활하지 않을 수 있다. 또한 기진출 사례가 없는 국가의 경우 기자재 유통망이 확립되지 않아 사업진행에 난항을 겪을 수 있으므로 이에 대한 사전대비가 필요하다.

- 현지 노동시장 여건

건설사업은 노동집약적인 공종을 포함하여 진행되므로 노동시장의 조건에 민감한 편이다. 그러므로 해당 국가의 노동임수준, 노동생산성, 노동조합의 성향, 근로계약조건 등을 종합적으로 파악하여 노동력의 효율성을 평가하여야 한다.

- 현지기업, 기진출 외국기업의 동태

현지기업이나 해당 국가에 진출하여 활동하고 있는 외국기업의 동태를 파악하여 사업전략을 수립하는 것이 필요하다. 이들 기업은 국내기업의 경쟁자로서 사업추진에 큰 영향을 미칠 수 있으며, 해당 국가의 건설사업 경험을 바탕으로 풍

PPP-04	사업정보 입수 및 PQ	사업정보 분석 및 입찰참여 전략
--------	---------------------	----------------------

부한 노하우를 갖추고 있으므로 이에 대한 벤치마킹이 이루어져야 한다.

- 기진출 국내기업의 성과 및 교훈
외국기업과 더불어 해당 국가에 진출경험이 있는 국내기업들의 동태를 파악하는 것이 필요하다. 국내기업들은 서로가 유사한 기업문화와 업무추진 절차를 나타내므로 사업성과와 사업추진과정에서 도출된 성공/실패 요인들을 파악하여 벤치마킹하는 것이 중요하다.

2) 입찰참여 전략 수립

본 절의 내용은 수집된 사업정보의 분석을 바탕으로 입찰 참여 전략을 수립하는 단계이다. 제시된 표 11은 전체 5가지 항목으로 구성된 입찰 의사 결정 요소이다. 이는 입찰 참여 전략 수립 시 필수적으로 반영되어야 할 요소이며 각 부문의 세부 항목의 경우 해외공사 수행 시 리스크 요소로 평가 될 수 있는 부분이기 때문에 자사의 역량 및 해당국의 환경에 따라 객관적으로 평가하여 입찰 참여 전략 수립 시 적극 반영되어야 한다.

PPP-04	사업정보 입수 및 PQ	사업정보 분석 및 입찰참여 전략
--------	---------------------	----------------------

표 11. 입찰의사 결정요소

입찰의사결정 영향부문	세 부 속 성 항 목
프로젝트 특성	<input type="checkbox"/> 프로젝트 계약형태의 적합성
	<input type="checkbox"/> 프로젝트 규모의 적합성
	<input type="checkbox"/> 기술적 난이도의 적정성
	<input type="checkbox"/> 자원요소 정도의 적합성
	<input type="checkbox"/> 현장 접근성
	<input type="checkbox"/> 프로젝트 사회적 합의정도
	<input type="checkbox"/> 계약기간의 적정성
	<input type="checkbox"/> 하도계약 정도
	<input type="checkbox"/> 발주자와의 관계
입찰경쟁	<input type="checkbox"/> PQ 자격요건
	<input type="checkbox"/> 입찰방식
	<input type="checkbox"/> 입찰 준비기간
	<input type="checkbox"/> 타 입찰경쟁사 정도
프로젝트 수익성	<input type="checkbox"/> 과거 유사 프로젝트 수익정도
	<input type="checkbox"/> 과거 유사 프로젝트 실패율
	<input type="checkbox"/> 필요 수익률
	<input type="checkbox"/> 예상 수익률
자사경쟁력	<input type="checkbox"/> 협업 및 공사관리 기술 보유정도
	<input type="checkbox"/> 재정능력
	<input type="checkbox"/> 시장 점유율
	<input type="checkbox"/> 기술 전문성(설계 및 시공)
	<input type="checkbox"/> 현행 입찰업무 하중
	<input type="checkbox"/> 현행 공사관리 업무 하중
프로젝트 리스크 정도	<input type="checkbox"/> 진출국 정세 및 사회안정도
	<input type="checkbox"/> 전쟁 및 천재지변
	<input type="checkbox"/> 현장 조건 친숙도
	<input type="checkbox"/> 현지기후 조건
	<input type="checkbox"/> 정부 규제
	<input type="checkbox"/> 안전 위험
	<input type="checkbox"/> 유사 프로젝트 경험
	<input type="checkbox"/> 견적 정확성
	<input type="checkbox"/> 설계 및 시방서 완성도
	<input type="checkbox"/> 자재원가 변동정도
	<input type="checkbox"/> 현지 노동인력 가용정도
	<input type="checkbox"/> 현지 하도업체 가용정도
	<input type="checkbox"/> 현지 장비 가용정도

PPP-04	사업정보 입수 및 PQ	사업정보 분석 및 입찰참여 전략
--------	---------------------	----------------------

입찰 참여가 결정되면 수주전략을 수립하여 본격적인 입찰 준비에 착수 한다. 수주전략 수립 시 사업의 특성과 자사의 역량을 근거로 하여 독자적으로 입찰을 진행하는 경우와 협력 파트너와 함께 진행할 경우를 판단하여야 한다. 또한 자사의 전략이 공중 및 시장다각화를 위하는 경우라면 협력진출이 바람직하며 이를 위해서는 중장기 계획을 수립하여 전략적 제후를 지속적으로 추진하도록 한다. 협력 방식으로 진출 시 입찰 공고 전/후에 그림 3과 같은 절차를 통하여 입찰 전략을 수립하도록 한다.



그림 3. 입찰 전략 수립

PPP-05	사업정보 입수 및 PQ	실패사례
--------	---------------------	------

마. 주요 리스크 시나리오/실패사례

1) 주요 리스크 시나리오

본 절에서는 사업정보 입수 및 PQ단계에서 발생 가능한 리스크를 중심으로 리스크 시나리오를 구성하였다. 주요 시나리오 내용으로는 진출국의 외국업체에 대한 불합리한 제도 및 정부정책/외압의 존재, 진출국의 정국불안과 사회적 혼란으로 인한 공기 및 공사비의 변동, 발주처의 불합리한 제한 및 능력 부족의 문제, 진출업체의 해외사업 능력 부족에 따른 리스크로 구성하였다. 이와 같은 시나리오를 바탕으로 해외사업 진행 시 해당 리스크가 발생할 수 있는 원인을 검토할 수 있으며 이를 효과적으로 대처하기 위한 리스크 관리전략을 참고 할 수 있다.

2) 실패사례

본 단계의 주요 실패사례는 충분히 사업정보를 수집하지 못한 것이 계약 시 리스크 요인으로 작용한 사례와 진출국의 법, 제도, 환경 등의 리스크로 인한 실패사례를 제시하였다. 이는 실제 국내기업이 겪었던 사례에 기반 하여 작성 하였으며 그 내용으로 사례, 해설, 대응방안으로 구성 하였다.

Risk Scenario: 사업정보 분석 및 입찰 참여 전략 (진출국/발주처 관련 리스크)

리스크 체크포인트	주요 발생가능 리스크	리스크 관리전략
<input type="checkbox"/> 외국업체의 진입 제한 관련법규가 존재하는가? <input type="checkbox"/> 외국업체에게 불공정한 세금을 부과하는가? <input type="checkbox"/> 건설 행정처리 절차가 까다로우며 과도한 통관 및 관세를 적용하는가?	외국 업체에 대해 불합리한 진출국의 건설관련 법규 및 제도의 존재	<p>✓ 현지 업체와의 협력 진출(JV, 컨소시엄 등)을 통하여 시장진입을 보다 원활히 할 수 있으며 진입장벽이 높은 국가에 진출 시에는 장기적 전략 관점에서 접근함이 바람직하다.</p> <p>✓ 관세 및 행정절차의 문제는 현지 세무 전문가 Forwarding 전문 업체를 적극 활용하여 불공정한 세금 및 부당한 관세 부과에 효과적으로 대처함이 바람직하다.</p>

Risk Scenario: 사업정보 분석 및 입찰 참여 전략 (진출국/발주처 관련 리스크)

리스크 체크포인트	주요 발생가능 리스크	리스크 관리전략
<input type="checkbox"/> 정부정책 및 관련법 변경으로 인한 피해가 우려되는가? <input type="checkbox"/> 관련 이익단체 등과의 갈등, 및 외압, NIMBY가 존재하는가?	진출국의 정부정책/ 관련법 변경과 기타 외압으로 인하여 프 로젝트 범위가 변동 함	<p>✓ 이와 같은 리스크 발생 시 가장 바람직한 대응방안은 보상에 대한 권리를 계약조건에 통해 확보하는 것이다. 특히 계약이후 관련법이 변경될 경우에는 설계 변경의 사유가 됨을 계약서상에 명시해야 한다.</p> <p>✓ 민원, 이익단체 등과의 갈등과 같은 외부단체의 외압에 대해서는 해당 계약조건의 확보와 사전조사를 통하여 현지의 관행에 대한 Contingency 마련, 대비책을 마련하는 것이 중요하다.</p>

Risk Scenario: 사업정보 분석 및 입찰 참여 전략 (진출국/발주처 관련 리스크)

리스크 체크포인트	주요 발생가능 리스크	리스크 관리전략
<input type="checkbox"/> 진출국에 전쟁/내란 발생으로 인하여 사회적 혼란을 야기하는가? <input type="checkbox"/> 진출국의 정권교체/정국불안으로 인하여 프로젝트 수행에 악영향을 미치는가?	<p>진출국의 정국이 불안과 사회적 혼란, 경제적 여건 변동으로 인한 공기가 지연되고 공사비가 증가함</p>	<p>✓ 진출국의 전쟁/내란 발생은 불가항력적인 리스크 인자로 분류되며 손실 보상에 대한 권리를 계약조건을 통하여 확보하는 것이 가장 바람직하다.</p> <p>✓ 진출국의 정권교체/정국불안으로 인장 국가 경쟁력 및 시장경기의 악영향은 진출업체의 해당 국가에 대한 전략적 측면에서 고려되어야 할 리스크이다.</p> <p>✓ 국가 신용도가 현저히 낮은 국가는 사업 참여를 제고할 필요가 있다.</p>

Risk Scenario: 사업정보 분석 및 입찰 참여 전략 (진출국/발주처 관련 리스크)

리스크 체크포인트	주요 발생가능 리스크	리스크 관리전략
<input type="checkbox"/> 진출국에 과실송금에 대한 제도적 규제가 존재하는가? <input type="checkbox"/> 현지 은행 및 관련기관이 과실송금에 대하여 비협조적인가?	진출국 및 발주처에 과실송금/본국 송금 에 대한 제한이 존 재함	<p>✓ 북아프리카와 서남아시아의 일부 국가 등 정변이 많은 나라에서는 대체로 과실송금을 규제하고 있다. 공정 환율과 암시장 거래 환율의 차이가 클수록 그 위험성이 크므로 계약 시 환리스크 대비를 위한 조항을 삽입하도록 유도해야한다.</p> <p>✓ 가능한 현지화로 현장의 관리비/임금 등을 지불하며 현지화 유통이 가능한 관련업체를 선정하여 현지화의 사용비율을 극대화함이 바람직하다.</p>

Risk Scenario: 사업정보 분석 및 입찰 참여 전략 (진출국/발주처 관련 리스크)

리스크 체크포인트	
<input type="checkbox"/> 발주자의 지속적인 기성 지불 능력이 부족한가? <input type="checkbox"/> 발주자가 파산 및 재정적 능력의 상실이 우려되는가?	

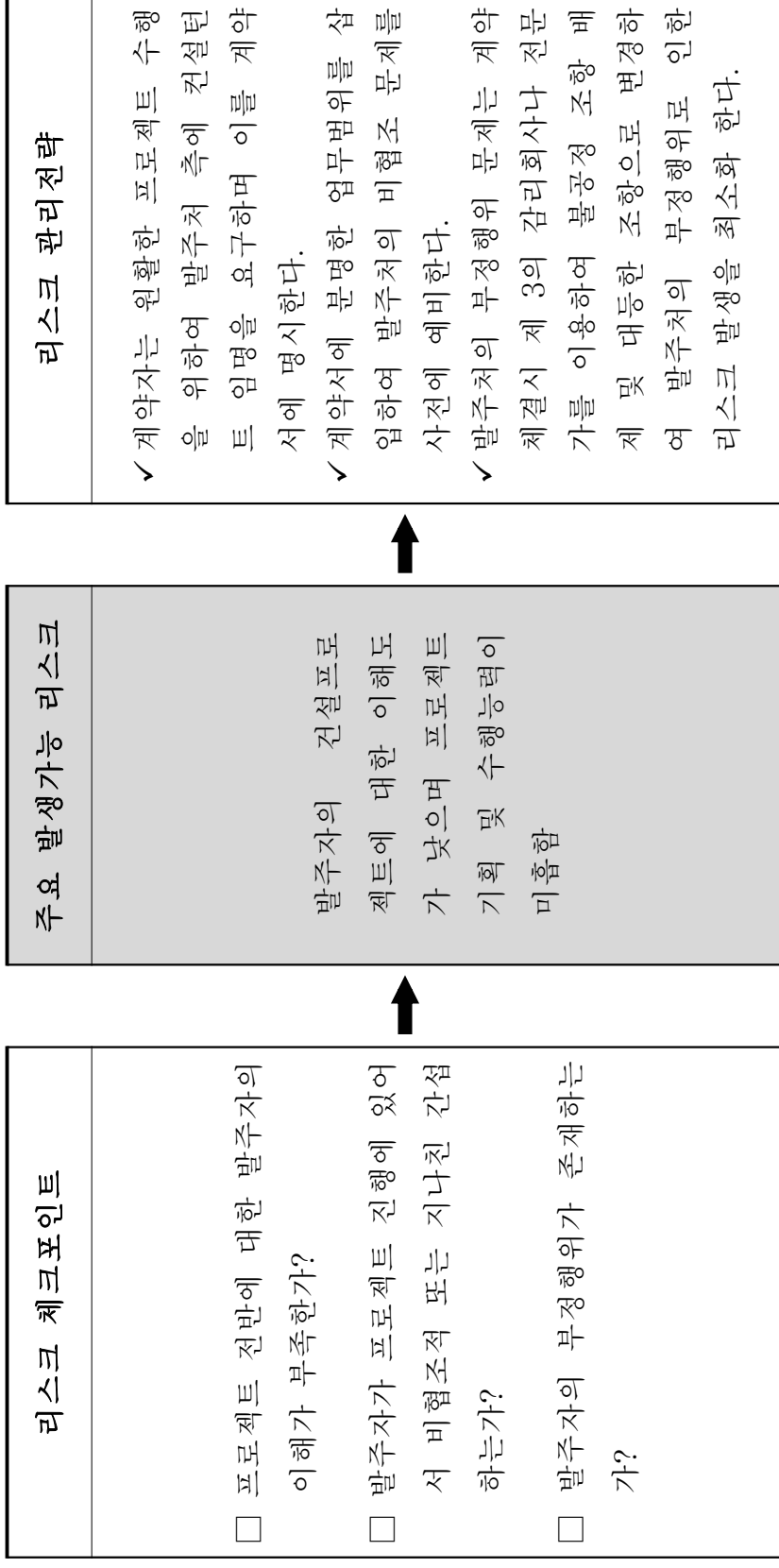


주요 발생가능 리스크	
발주자가 충분한 공사재원을 확보하고 있지 못하며 기성지불능력 또한 미흡함	

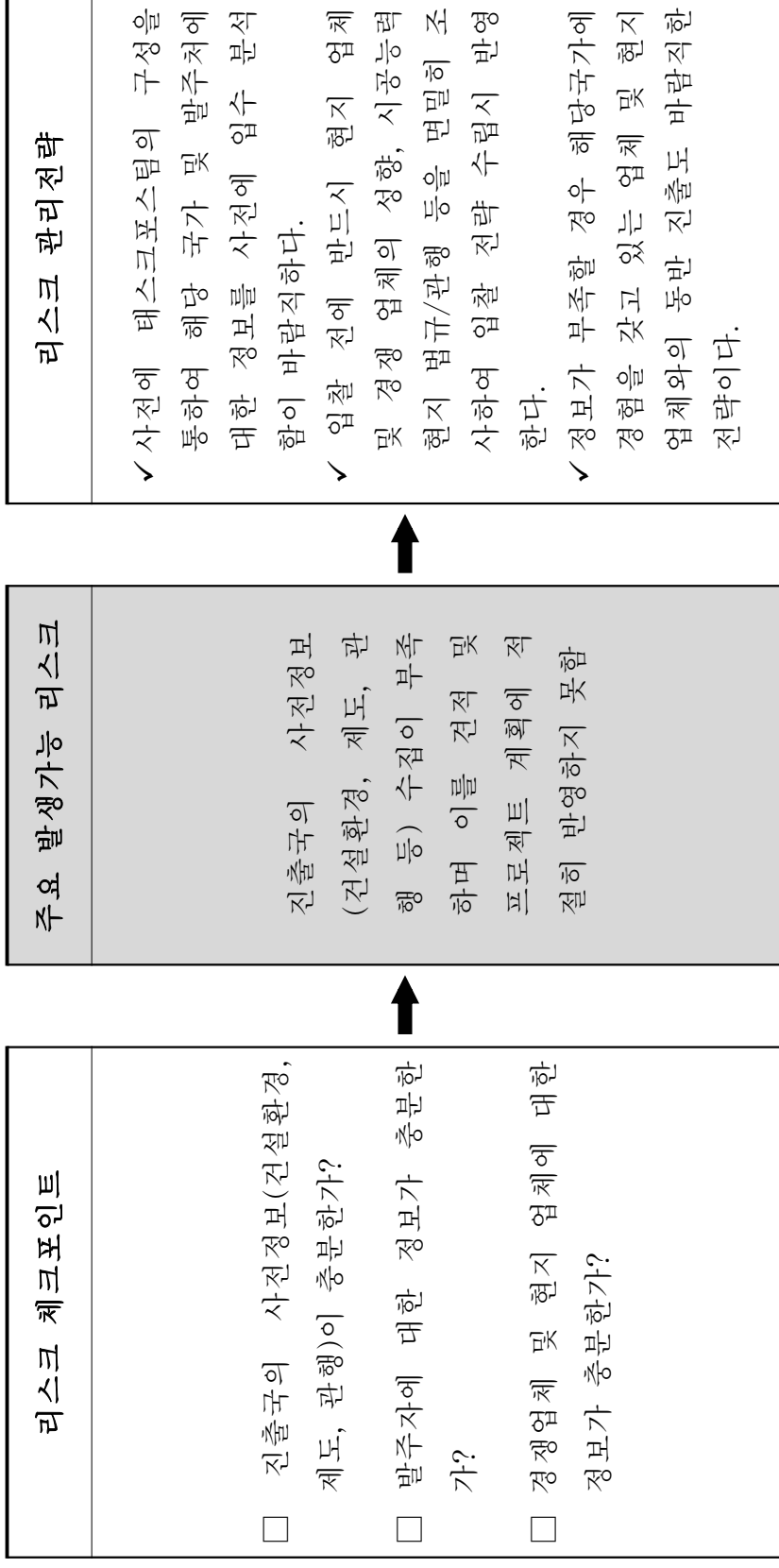


리스크 관리전략	
✓ 우선적으로 이와 같은 리스크 발생 우려 시에는 해당 계약체결을 신중히 고려함이 바람직하며 무역보험공사의 보험 상품에 가입하는 방법과 ABD, World bank 등 국제차관과 연계하여 발주하는 방법을 고려한다. ✓ 고의적으로 기성지급을 회피하는 경우라면 시공자의 계약적 권리를 극대화하여 해결함이 바람직하다.(국제건설계약의 경우 기성지급 불이행시 계약 타절에 대한 권리는 일반적으로 시공자에게 부여함)	

Risk Scenario: 사업정보 분석 및 입찰 참여 전략 (진출국/발주처 관련 리스크)



Risk Scenario: 사업정보 분석 및 입찰 참여 전략 (진출국/발주처 관련 리스크)



PPP-05	사업정보 입수 및 PQ	실패 사례
--------	---------------------	-------

1. 건기와 우기의 작업효율이 같은 전제로 계약하여 시공 중 공사 수량 증가로 성토공사가 우기에 실시되어 추가 비용 발생

내용)

절토작업에서 성토수량이 25%늘어났기 때문에 시공시기가 우기에 걸려 대폭적인 공사지연과 비용증가를 낳게 되었다.

관련계약조문)

주요공종의 급격한 수량증가가 있을 경우에는 공기와 비용은 협의를 통해 조정된다. 발주자에게 제출한 공정표 중에서 시공자가 성토작업 효율을 명기했으며 우기, 건기가 같은 비용이었다.

해설)

본 사례의 핵심적인 문제점은 시공자 스스로 건기와 우기의 공사 진척률이 같다고 명시한 공정표를 작성, 제출하였으며 이것이 계약문서가 된 것이다. 우기와 건기 효율 문제는 아시아에서는 중대한 결과로 연결될 수 있는 가능성이 있다. 따라서 토공사와 같이 기후에 의해 기성 변화를 가져오는 공정은 사업정보 수집 및 입찰 단계에서 진출국의 기후 등을 상세히 검토하여 사전에 인지하도록 하는 것이 바람직하다.

PPP-05	사업정보 입수 및 PQ	실패 사례
--------	---------------------	-------

2. 기상조건이 시공업자에게 심각한 리스크로 링크된 경우

내용)

당초 시공계획대로 인공호에 교량을 놓는 기초공사를 진행하였다. 하지만 상류에서의 기후이변으로 폭우가 내려 수위상승으로 인해 공사가 중단되었으며 수위가 내려간 시점에서 보수 공사를 실시하였으나 이후 다시 수위가 상승하여 공사의 중단이 반복되었다. 이와 같은 이유로 공기가 지연되어 추가 비용이 발생하였다.

관련계약조문)

FIDIC(CIVIL) 제4판에 근거하여 20.4조 「발주자 리스크」에서 지진, 홍수 태풍 등 자연의 힘에 대해 구제 받으나 「다만, 기후조건 혹은 이로 인한 조건은 제외」라는 제외규정이 들어가 있었다. 더욱이 계약 네고시 발주자로부터 「호수 수위에 대한 리스크는 시공자에게 있다」라는 조건을 받아들이도록 요구 받아 승낙함으로써 계약의 일부가 되었다.

해설)

진출국의 과거 기상 데이터에 대한 충분한 조사와 대응이 필요했으며 특히 토목공사는 기상의 영향이 크다는 점을 인지하여 이를 계약시 충분히 반영함이 필요하다. 특히 계약협상에서는 가능한 기상관계 리스크를 지지 않도록 끈질기게 협상하는 것이 중요하다.

PPP-05	사업정보 입수 및 PQ	실패 사례
--------	---------------------	-------

3. 진출국 현지 관행의 미숙지

내용)

1975년 사우디 복지청 발주 예정 공사로 발주처의 왕실 인사를 만나 도움을 요청한 적이 있다. 그 왕실 인사는 공사를 줄테니 견적서를 제출하라는 말과 함께 일체의 입찰 관련 서류를 제공하였다. 하지만 한국 건설업체는 제공받은 서류가 공식적인 서류가 아니었으므로 믿지 못하고 원칙적인 수주만을 고집하여 해당 공사에 대한 수주추진을 포기 하고 말았다. 추후에 한국 건설업체와 동일한 경로로 접촉하여 수주 후 공사를 수행하는 사례를 바탕으로 발주처 관행에 대한 정보 분석이 부족하였음을 확인하였다.

PPP-05	사업정보 입수 및 PQ	실패 사례
--------	---------------------	-------

4. 법 규제 변경에 의한 비용 상승 발생

내용)

- 1) 정부의 노동시간 단축 실시로 인하여 노동시간에 근거하여 임금을 지불했으나 도중에 법률 변경으로 인하여 취업 규정 개정을 해야 했다. 취업규정 개정 후 종업원이 유리하게 되어 비용 상승이 발생했다.
- 2) 경찰에 의한 과적 단속이 강화되어 운송비 증가로 인해 시멘트, 철근 등 주요 기자재 비용 상승이 발생했다.

관련계약조문)

계약에서 법규 변경으로 구제 받을 수 있는 사항은 부가가치세, 관세 변경만이다.

해설)

- 1)번은 계약시점에서 시공자도 알고 있던 리스크가 발생하여 직접적으로 손해를 발생한 것이다. 이에 진출국의 법률변경 리스크를 과소평가해서는 안 된다.

PPP-05	사업정보 입수 및 PQ	서식
--------	---------------------	----

(1) Company name & Address	(2) Date (3) Ref.
(4) Attn.:	
(5) Subject:	
(6) Dear Sir.	
<p>서 식 본 문</p>	
<p>(7) Sincerely yours signature</p>	
(8) Encl. :	
(9) C.C	

그림 4. 영문서한의 기본서식

B&E-01	견적 및 입찰단계	입찰진행TF구성
--------	------------------	----------

1. 견적 및 입찰 단계

가. 입찰진행 Task Force 구성

입찰정보를 입수하고 해당 사업에 진출하기 위한 전략을 수립한 이후에는 입찰업무를 진행할 Task Force를 구성한다. 입찰업무 TF는 공사의 성격 및 특성을 감안하여 해당 전문가들의 그룹으로 구성하며 주요 업무는

- 팀장을 중심으로 ①입찰서 검토, ②수행계획 수립, ③공사비 적산, ④입찰서류 작성 등 입찰서 제출까지의 업무수행
- 입찰서 개봉 후 최저가 입찰자가 되거나 발주자와 협상대상자로 선정될 경우에는 수주가 확정되고 낙찰통지서(letter of award)¹⁾를 수령할 때까지 발주처와의 업무에 참여함

1) 낙찰통지서(Letter of award) : 126쪽 참조

B&E-02	견적 및 입찰단계	입찰방식 및 입찰문서 구성
--------	------------------	----------------

나. 입찰방식 및 입찰문서 구성

발주자는 공사가 주어진 가격과 공기 내에서 합리적인 품질로 수행되기를 원하며, 이를 위해 다수의 업체들을 대상으로 공정한 경쟁을 통해 가장 적합한 업체를 선정하여 사업을 맡긴다. 이러한 일련의 과정을 입찰이라고 하며, 보다 구체적인 의미에서는 입찰자가 투찰서를 제출하고 발주자가 그것을 받아 평가하는 행사를 뜻한다. 이러한 입찰은 경쟁의 방법, 초청 방식, 입찰금액 산정방식 등의 기준에 따라서 다음과 같이 다양하게 분류할 수 있다.

B&E-02	견적 및 입찰단계	입찰방식 및 입찰문서 구성
--------	------------------	----------------

표 12. 여러 형태의 입찰방식 분류

구분기준	입찰방식 종류
경쟁여부	<ul style="list-style-type: none"> · 수의시담 : 특정업체를 지정하여 협상함 · 경쟁입찰 : 입찰자 간 경쟁을 통해 낙찰자 선정
참여제한	<ul style="list-style-type: none"> · 공개경쟁입찰 : 사전 자격제한 없이 입찰참여 · 제한경쟁입찰 : 특정자격 충족업체 참여 허용 · 지명경쟁입찰 : PQ 등을 통한 입찰자격 자격 제한 · 국내/외 입찰 : 참여업체 국적에 따라 제한
입찰금액 (계약금액) 산정방식	<ul style="list-style-type: none"> · Lump Sum : 입찰금액을 총액으로 제시 · Unit Price : 단가입찰 후 계약고는 물량정산 · Cost + Fee : 실비 + 이윤으로 입찰가 제시 · CLSTK : 설계 시에는 Cost+Fee로 수행하며 추후 Lump Sum Turn Key로 전환
분리발주 여부	<ul style="list-style-type: none"> · 시공입찰 : 제시된 설계/수량 기준 시공단가 제시 · Turn Key : 설계시공 일괄 입찰 · EPCM : 설계+구매+시공관리 입찰
도급방식	<ul style="list-style-type: none"> · 원청 : 원도급자 입찰 · 하청 : 원도급자의 하청으로 입찰 · Novation : 발주처의 선 계약분 승계
지급방식	<ul style="list-style-type: none"> · Progress : 월공정에 따른 기성수령 · Milestone : 특정 공정 달성 후 기성수령 · Differed : 공사완공 후 기성수령
기타	<ul style="list-style-type: none"> · BOO (Build Own and Operate) · BOT (Build Operate and Transfer) · BTO (Build Transfer and Operate)

B&E-02	견적 및 입찰단계	입찰방식 및 입찰문서 구성
--------	------------------	----------------

입찰자는 입찰의 목적과 기능에 맞추어 입찰서류(bidding document)²⁾를 작성하여 발주자에게 제출하여야 한다. 일반적인 입찰서류는 다음과 같이 구성되어 있으며, 발주자 및 공사의 특성에 따라 적합하게 변형되어 사용된다.

표 13. 입찰서류의 구성

구성항목	비고
Instruction to Bidders	입찰지침 및 안내
Form of Tender and Appendix	입찰서 양식 및 부록
Form of (Secrecy) Agreement	(비밀) 계약서
Form of Tender(Bid) Bond	입찰보증 양식
Form of Performance Bond and Security	이행보증 양식
Form of Advance Payment Bond	선금금보증 양식
General Conditions of Contract	일반계약조건
Particular Conditions of Contract	특기계약조건, 일반계약조건에 추가 및 수정될 사항
General & Technical Specification	시방서
Bill of Quantity	내역서
Tender Drawing	입찰도면
Tender Submission Forms	입찰제출 양식
Supplementary Information	-
Addenda	입찰서류의 보완, 수정

2) 입찰서류(bidding document) 제출공문 : 104쪽 참조

B&E-02	견적 및 입찰단계	입찰방식 및 입찰문서 구성
--------	------------------	----------------

위의 입찰서류 양식 준비 시 다음과 같은 사항을 주의한다.

- 누락 및 파손된 서류가 있으면 발주처에 요청하여 추가로 접수하여 보완함
- 주요 문서들은 물량산출, 배포, 견적의뢰 등 다양한 목적으로 활용될 수 있으므로 복사하여 보관할 필요성이 있음
- 도면을 포함한 입찰문서를 반납해야하는 경우도 있으므로 원본보관에 유의함
- 입찰문서 발급 이후 추가된 입찰서 보완서류(addendum)와 입찰자로부터 제기된 질의에 대한 발주처의 회신(clarification) 또한 입찰서의 일부로 간주될 수 있음
- 계약 시 각 문서 간의 적용 우선순위(order of precedence)가 입찰문서에 명기되어 있으며, 이를 참조로 하여 입찰서를 구성함

B&E-03	견적 및 입찰단계	Pre-Tender Meeting/ Site Survey
--------	------------------	------------------------------------

다. Pre-Tender Meeting 및 Site Survey

발주자는 입찰서를 발급한 이후 입찰서의 상세내용과 공사현장의 여건 및 주변상황 등에 대한 이해를 돕기 위하여 현장설명회의(pre-tender meeting)를 개최하고 현장조사(site survey)를 주선한다. 이는 발주자가 입찰에 초청된 모든 기업들에게 시간과 장소를 서면으로 통보하여 진행되며, 이 회의의 참석여부는 입찰자의 선택에 따르나 입찰자가 현장조건에 대한 이해 부족으로 견적 및 입찰서에 오류를 나타낼 경우 그로 인한 손해는 입찰자의 몫이므로 적극적인 참석이 필요하다. 또한 발주처에 따라 이 회의 및 현장조사의 참석을 입찰의 필수조건으로 규정하기도 하므로 그 중요성을 높게 인식하여야 한다.

현장설명회의 및 현장조사에서는

- 발주자 및 용역사(designer) 측 엔지니어들이 입찰자들을 안내하면서 현장 여건을 설명함
- Q&A 시간을 통해 입찰자들의 질의사항에 대해 답변 절차가 진행됨

통상적으로 발주자는 현장설명회의 개최에 앞서 입찰자들의 질의내용을 사전에 검토 및 정확한 답변을 제공하기 위하여 입찰서류의 내용들이 서로 상충되거나 모호한 것들에 대한 서면질의서의 제출을 요구하기도 함

- 발주자는 입찰자들에게서 받은 질문에 대한 답변과 현장설

B&E-03	견적 및 입찰단계	Pre-Tender Meeting/ Site Survey
--------	------------------	------------------------------------

명회의의 회의록(minutes of meeting; MOM)을 모두 취합하여 배포함

- 배포된 회의록은 계약 시 공식적인 효력을 갖게 됨
단 회의 시 구두로 답변된 사항에 관하여서는 유효성이 없음에 유의해야 함

초도 진출국가 이거나 현장여건 및 상황 등에 대한 정보가 없는 경우 현장조사(site survey)는 입찰전략 수립에 중요한 자료를 제공할 수 있다. 이에 따라 현장조사 시 발주처가 주관하는 안내, 설명 등에 더하여 다음과 같은 사항들을 추가적으로 철저히 조사하여 사업진행 시 발생할 수 있는 리스크를 최소화하는 것이 중요하다.

- 건설현장 상세정보 (전력, 가스 등의 현황, 가설시설 및 자재적재를 위한 공간, 토사채취장, 사업장애요소 등)
- 현지동향 (정치, 경제, 환율, 진출기업, 정부규제 등)
- 현지 기후(온도, 습도, 강우량, 계절풍 등) 및 지질정보
- 세금, 보험, 보증 등
- 현지 법규, 조례, 수출입 제한규정 등
- 각종 인허가, 공공기관 업무진행 방법 등
- 운송, 보급 수단 및 시설, 현장 접근성 (도로 및 통신)
- 현지 조달가능 자원 (인력, 임대장비, 자재공급자, 생산자, 하청기업 등)
- 환경규제, 소음규제 등 건설사업 규제요소

B&E-03	견적 및 입찰단계	Pre-Tender Meeting/ Site Survey
--------	------------------	------------------------------------

- 입찰서류, 도면, 지방서 등과 상이한 점

해외건설협회에서는 국내기업들이 현장설명회의 및 현장조사 업무진행 시 활용할 수 있는 현장조사 체크리스트를 개발하여 제공하고 있다. 이는 실제 해외사업 자료를 바탕으로 개발된 것으로서 각 프로젝트의 특성과 사업환경에 따라 활용하면 보다 구체적인 현장조건을 파악할 수 있을 것이다. 이는 해외건설협회(www.icak.or.kr/kor)로 접속하여 기업회원 로그인 후 “회원마당→ 회원자료실→ SITE SURVEY REPORT”에서 이용 가능하다.

B&E-03	견적 및 입찰단계	Pre-Tender Meeting/ Site Survey
--------	------------------	------------------------------------

XXX project	일 반 사 항 (General)	2010. . .
-------------	--------------------------	-----------

1. 국가 개요 (Country profile)

가. 국명 (Full Name of Country) :

나. 면적 (Area) :

다. 인구 (Population) :

라. 인구증가율 (Rate of Population Growth) :

마. 종족 (Race) :

바. 언어 (Language) :

(1) 공용어 (Official Language) :

(2) 공통어 (Common Language) :

사. 종교 (Religion) :

아. 한국과의 시차 : ____시간 ____분
(Time Difference between Korea and Site)

자. 수도 (Capital City) :

차. 주요도시 (Major Cities) :

카. 화폐단위 (Currency) :

지폐 :

동전 :

타. 환율 (Exchange Rate) : 1 USD = ____ (Local) = ____ 원

파. 공휴일 (Holidays) :

하. 도량형 (Measuring Unit) :

2. 기온 (Atmospheric Temperature)

월 (Month)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
기온 °C (Temp)	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec
평균기온 Average Temperature												
평균 강우량 mm/D Ave. Amount of Rainfall												

그림 5. 현장조사 보고서 예시 (1)

B&E-03	견적 및 입찰단계	Pre-Tender Meeting/ Site Survey
--------	------------------	------------------------------------

XXX project	일 반 사 항 (General)	2010. . .
-------------	--------------------------	-----------

가. 7월 최고기온 ____ °C
Maximum Temperature Observed During the one Years

나. 1월 최고기온 ____ °C
Minimum Temperature Observed During the one Years

다. 설계에 채택하고 있는 최고기온 ____ °C
Maximum Temperature Used in Design

라. 설계에 채택하고 있는 최저기온 ____ °C
Minimum Temperature Used in Design

3. 지질조건(Geology)

가. 해발(Elevation above sea level)

나. 토질(Nature of Soil)

다. 지진(Earthquake)

지진력 _____
Earthquake Record Locally Observed

예상되는 지진규모 _____
Maximum Intensity of Earthquake to be expected Seismic Load Factor

수평방향 _____ G
Horizontal

수직방향 _____ G
Vertical

라. 홍수 및 조수자료(Flood or tide data)

마. 공장의 배수시설(Drainage of site)

4. 용수공급(Water Supply)

가. 인근 강/하천의 거리 및 수질/수량
(Distance to the nearest river/its water quality and quantity)

나. 전기 사양(Electrical Specification)

(1) 전원(Electric Source)

- 인근 고압선(Nearest High Voltage transmission Wire)
(Voltage: ____ V)
거리(Distance)

그림 6. 현장조사 보고서 예시 (2)

B&E-03	견적 및 입찰단계	Pre-Tender Meeting/ Site Survey
--------	------------------	------------------------------------

XXX project	일반사항(General)	2010. . .
-------------	----------------------	-----------

5. 상용 전기 System

가. 헤르쯔(HZ) :
나. 상(Phase) :
다. 볼테이지(Voltage) :
라. 선(Wire) :

6. 유틸리티 가격(Utilities Cost)

가. 전기(Electricity) : __USD/kWh
나. 연료단가(Fuel Cost) : __USD/L
다. 산업용수(Industrial Water) : __USD/ton
라. 공정용수(Process Water) : __USD/ton

7. 교통, 통신설비(Transportation and Communication)

가. 한국에서의 교통편
Routes from Korea Site

나. 국내 주요교통 수단
Domestic Transportation

교통수단별 Transportation	가능/불가능 Yes/No	요금 Fare	노선, 시간 예 Route and Time Example
비행기 Airplane			
배 Ship			
기차 Train			
전차 Tram Car			
지하철 Subway			
버스 Bus			
택시 Taxi			
렌터카 Rent a Car			

그림 7. 현장조사 보고서 예시 (3)

B&E-04	견적 및 입찰단계	주요 리스크 시나리오
--------	------------------	-------------

라. 주요 리스크 시나리오

본 단계의 주요 리스크 시나리오는 Pre-Tender Meeting 및 Site Survey시 발생할 수 있는 리스크와 입찰 안내서의 정보 불충분으로 인하여 나타날 수 있는 리스크로 인한 시나리오를 제시하였다. 이와 같은 리스크는 다음으로 제시할 리스크 체크 포인트와 해외건설협회에서 제공하는 SITE SURVEY REPORT의 활용을 극대화하여 사전에 리스크 발생을 예방하며 해당 리스크의 관리 전략을 참고하여 보다 효율적으로 입찰 및 견적단계에 임하는 자세가 필요하다.

Risk Scenario: Pre-Tender Meeting 및 Site Survey

리스크 체크포인트	<p><input type="checkbox"/> 공사현장 여건에 관한 정보가 불명확한가?</p> <p><input type="checkbox"/> 요구되는 시공기술에 대한 정보가 불확실한가?</p> <p><input type="checkbox"/> 경쟁업체에 대한 정보가 불충분한가?</p>
-----------	---



주요 발생가능 리스크	<p>현장조건 및 경쟁업체들에 대한 부정확한 입찰정보로 인한 사업진행에 어려움을 겪음</p>
-------------	---



리스크 관리전략	<p>✓ 공사현장 여건, 설계, 시공기술에 대한 정보가 불확실한 경우 충분한 Site Survey를 수행하여 불확실 요소를 최소화 한다.</p> <p>✓ 시공에 필요한 기술/인력의 고용에 있어서 전문가를 고용하여 장기적인 측면에서 원가절감을 가능도록 한다.</p> <p>✓ 경쟁업체에 대한 정보는 에이전트 또는 현지 지사를 통하여 입찰 전략에 반영하며 Partnership 까지 고려하여 전사적으로 반영한다.</p>
----------	--

Risk Scenario: Pre-Tender Meeting 및 Site Survey

<p>리스크 체크포인트</p> <p><input type="checkbox"/> 입찰정보와 현장조건이 불일치 하는가?</p> <p><input type="checkbox"/> 입찰안내서 및 입찰정보에 불충분한 정보가 존재 하는가?</p>
--



<p>주요 발생가능 리스크</p> <p>입찰안내 서류가 미흡하거나 오류를 내포하고 있음</p>
--



<p>리스크 관리전략</p> <p>✓ 불일치 사항이나 불충분한 정보가 존재할 경우에는 발주자와 Written Clarification을 통하여 확실하게 하고 발주처로부터 명백한 회신이 없을 경우 이를 건적조건에 반영하여 추후 협상/계약에 대비하도록 한다.</p> <p>✓ 발주처와 주고받은 질의와 회신의 내용을 보관하며, 계약시 현장의 실제 상황과 상이한 결과로 발생하는 손실에 대한 보상 권리를 계약조건을 통하여 보장 받을 수 있도록 한다.</p>

B&E-05	견적 및 입찰단계	입찰문서 검토 및 명확화
--------	------------------	---------------

마. 입찰문서 검토 및 명확화

- 입찰정보를 습득한 이후에는 각 입찰정보를 철저히 검토하여 모든 항목을 숙지한
- 조건이 명확하지 않거나 사업진행 여건에 맞지 않는 경우 발주자의 검토 및 수정이 진행되도록 입찰자가 요청하여야 하며, 이를 위하여 Clarification Inquiry를 제출함
- 입찰문서의 구성 및 형식은 대개 유사하나 그 내용 및 요구사항은 발주처별, 사업별로 상이함
- 과거 경험, 유사사례 등을 바탕으로 입찰문서 내용을 추측하거나 자의적으로 해석하는 태도는 피함
- 입찰문서의 내용이 명확하게 이해되지 않을 경우 clarification 과정을 충분히 활용하여 사업정보와 조건을 최대한 파악하는 것이 중요함
- 입찰 준비기간에 입찰조건에 대한 면밀한 검토가 선행될 필요가 있음
- 입찰문서 검토 및 명확화 단계를 통하여 독소조항을 찾아내고 이에 대한 대처방안을 설정하여야 함
- 발주자가 제시한 입찰조건은 원칙적으로 변경이 불가능함(변경 시 부적격에 해당되는 것으로 함이 일반적임)을 인지하여야 함

공기나 책임소재 등과 같은 주요사항에서는 발주자가 단

B&E-05	견적 및 입찰단계	입찰문서 검토 및 명확화
--------	------------------	---------------

호한 태도를 취할 경우가 많음

이에 따라 입찰자에게 불리한 조항의 영향정도를 분석하고 발주자와의 협상가능선을 미리 설정하는 것이 중요함
불리한 조항으로 인한 리스크를 금액으로 환산하여 계약 금액에 포함시켜야 함

- 입찰문서 검토를 통하여 명확하지 않거나 상충되는 항목들, 또는 변경이 필요한 조건 발견 시 발주자에게 서면으로 clarification을 요구함
 - 현장설명회의(pre-tender meeting) 및 현장조사(site survey) 과정에서 질의, 검토하지 못한 사항은 clarification을 통해 발주자에게 문의해야 함
 - 통상적으로 Clarification의 제출시한은 입찰마감 2~3주 전까지이며, 입찰문서에 기한이 명시되어 있음
- 질의내용이 입찰에 중대한 영향을 미치는 사항이거나 발주처의 회신이 지연되는 경우 입찰일이 연기될 수도 있음

일반적으로 발주처에서는 입찰문서 구매업체 모두에게 공동으로 질의서(clarification inquiry)의 질문내용과 발주처의 회신사항을 공동적으로 통보하여 모든 업체들이 정보를 공유하도록 한다.(발주처의 Clarification은 Addendum의 형태로 모든 입찰자들에게 교부되며 추후 계약문서에 포함되는 것이 일반적임) 이 경우 경쟁기업들의 질의내용 분석을 통하여 그들의 입찰전략, 사업이해도 등을 판단할 수도 있으며 자사가 간과한 부분을 발견할 수도 있으므로 이 단계에 대한 집중이 요구됨

B&E-05	견적 및 입찰단계	입찰문서 검토 및 명확화
--------	------------------	---------------

다. 또한 clarification은 현장설명회의, 현장조사와 같이 구두로 진행된 사항에 대하여서는 구속력이 없으므로 이에 대해 주지하고 있어야 한다.

입찰문서 검토되어야 할 상업적 조건(commercial conditions)의 주요 내용을 요약하면 표 14와 같이 분류될 수 있다.

B&E-05	견적 및 입찰단계	입찰문서 검토 및 명확화
--------	------------------	---------------

표 14. 입찰문서의 상업적 검토조건 예시

조건	내용
공사개요	발주자, 공기, 공사규모, 재원 등
입찰 관련사항	입찰일시, Bid bond 유효기간, 대안제시 가능여부 등
입찰참가 형태	합작참여 허용여부 및 조건, 가격 산정방식, 대리인 고용의무 등
추진일정	입찰일, L/A 발급일, 착공일, 공기기산일, 준공일, 하자보수기간 등
입찰 전 현장조사	현장조사의무 및 발주처 제공자료에 대한 책임 등
조사/위험부담	시공자의 예측불가사항 보상조건
계약문서	문서종류, Order of Precedence, 언어 등
보험	피보험자, 자기부담분, 국적제한 등
보증	보증종류, 금액 및 형태, 보증기관, 제출기간, 해제시기, 몰수조건 등
기성지급조건	지급방법, 지급조건, 환율, 최종정산 등
제세공과금	납부의무자, 현지세금기준 등
공사중지(suspension)	중지사유, 통지의무 등
공사변경(variation)	변경사유, 변경한도, 보상방법 등
물가변동(escalation)	허용여부, 적용방법 등
법령 변경	보상여부, 적용방법 등
공기연장	조건, 통지여부 등
지체보상	한도, 산정방법 등
준공절차	준공조건, 심사조건, 시기 등
계약해지	해지조건, 정산방법, 통지의무 등
특별위험/불가항력	적용항목, 책임한계, 보상방법 등
분쟁처리	처리방법, 절차, 준거법 등

B&E-06	견적 및 입찰단계	견적
--------	------------------	----

또한 발주자가 대안 제출을 허용하는 경우 입찰경쟁력 확보를 위하여 대안을 제시하는 것이 유리하다. 민간 발주자의 경우 가격과 공기를 단축할 수 있는 대안의 제출을 장려하는 경우가 많으나 타 입찰자들과의 형평성 및 공정성 확보를 위하여 원안을 제출하는 것을 전제로 대안을 인정하는 것이 통상적이다.

일반적으로 대안을 제시하는 경우는

- 공법 또는 설계의 변경을 통해 가격절감 또는 공기단축이 가능한 경우
- 설계조건을 변경해도 공사의 기능과 품질을 만족시킬 수 있을 경우
- 상업조건의 이행이 불가능할 경우

대안을 제시할 때에는 입찰가격뿐만 아니라 대안에 관련된 기술적 보완서류와 원안입찰에 준하는 서류를 함께 제출하여야 한다. 또한 대안을 채택할 경우 원안에서 요구되는 품질 및 성능 대비 대안의 수준과 함께 발주자의 예상이익을 분명하게 제시하여야 한다.

바. 견적

견적은 입찰의 목적물인 공사를 지방 및 계약도서의 요구사항에 맞추어 완공시키는데 소요되는 자재비, 장비비, 인건비,

B&E-06	견적 및 입찰단계	견적
--------	------------------	----

하청비, 간접비, 기타 경비 및 이윤을 포함하는 총공사비를 시행 가능한 공법 등의 적용을 통해 경쟁적인 금액으로 도출해 내는 일련의 작업을 말한다. 즉 견적은 사업에 소요되는 비용을 산출하는 것으로서 낙찰, 사업추진 여부, 수익창출 여부 등에 직접적으로 연결되는 매우 중요한 업무이다.

성공적인 견적을 위하여서는 다음과 같은 사항을 고려하여 진행하여야 한다.

표 15. 견적 업무 시 주요 체크리스트

견적 업무 시 주요 체크리스트	수준			비고
	높음	보통	낮음	
▪ 발주자의 요구사항을 충족하며 경쟁적인 가격을 산정하였는가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
▪ 입찰 조건 중 분쟁이 발생할 수 있는 사항을 발주자와의 질의응답을 통하여 사전에 배제하였는가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
▪ 입찰자에게 불리한 요소를 파악하고 금액으로 환산하여 공사비에 적절히 반영하였는가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
▪ 입찰서 상 허용범위 내에서 기술 및 금융적 대안을 제시하였는가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
▪ 항목별 공사비 사항을 빠짐없이 고려하였는가?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

B&E-06	견적 및 입찰단계	견적
--------	------------------	----

표 16. 항목별 공사비 구성요소

공사비 항목	구성요소
Direct Cost (직접 공사비)	인력, 자재, 장비, 경비 등의 비용
Overhead (관리비)	On-Site Overhead(현장관리비) Off-Site Overhead(본사/지사 관리비)
Profit (이윤)	

일반적인 견적 업무는 다음과 같은 절차를 통해 진행된다.

- 입찰계획서 작성
- 입찰서류 검토, 물량산출, 자재 및 하도급 quotation
- 공정표 작성, 공법 구성, 작업조 편성
- 기준단가 정리, Breakdown
- 공법 간 금액비교, 공법 및 작업조 결정
- 인원, 장비, 자재의 투입계획 구성
- 직접비 정리, 검토, 보완, 결정
- 간접비 산출(선투입이자 제외)
- 고정투입비 산출(물가상승비 및 환차손 제외)
- Cash flow 작성, 선투입이자, 물가상승비, 환차손 반영
- 기업 내 결재 및 승인
- BOQ Filling

B&E-06	견적 및 입찰단계	견적
--------	------------------	----

이와 같은 견적 업무의 성공적인 진행을 위하여 주요 단계에 관하여 설명하면 다음과 같다.

- 물량 산출 및 BOQ 작성/입력

사업에 따라 입찰서에 물량내역서가 포함되어 있는 경우와 포함되어 있지 않은 경우가 있다. 입찰서에 물량내역서가 포함되어 있지 않은 경우 입찰자가 직접 물량을 산출하여야 하는데, 이 경우 입찰서에 내역서가 없더라도 공사금액을 집계하는 방식에 관하여 발주처의 요구양식이 있는 경우가 있다. 이때 주어진 집계표 양식에 따라 금액을 집계할 수 있도록 물량을 구분하여 산출한다. 또한 발주자가 BOQ를 제공하는 경우 공종분류체계는 지역 및 사업에 따라 상이하게 나타난다. 미국 CSI(Construction Specifications Institute) Uniform System은 다음과 같이 16개 division으로 분류된다.

- Division 01: General Requirements(일반 사항 및 가설 공사)
- Division 02: Site Work(토목 및 조경 공사)
- Division 03: Concrete(철근 콘크리트 공사)
- Division 04: Masonry(조적 공사)
- Division 05: Metals(철물 공사)
- Division 06: Wood & Plastic(목 공사 및 Plastic 공사)
- Division 07: Thermal & Moisture Protection(보온 및 방

B&E-06	견적 및 입찰단계	견적
--------	------------------	----

수 공사)

- Division 08: Doors & Windows(창호 공사)
- Division 09: Finishes(마감 공사)
- Division 10: Specialties(전문 공사)
- Division 11: Equipment(장비)
- Division 12: Furnishing(가구 공사)
- Division 13: Special Construction(특수 공사)
- Division 14: Conveying Systems(운반 및 승강 설비 공사)
- Division 15: Mechanical(설비 공사)
- Division 16: Electrical(전기 공사)

• 견적의뢰서 (Request for Quotation)

외주, 자재, 장비 등 필요한 단가 및 금액에 대하여 현지, 국내 및 기타 국가의 업체에 견적을 의뢰한다. 견적을 요청할 업체를 선정하기 위하여서는 경쟁력 있는 견적금액의 입수가 가장 중요하므로 납품업체의 선정은 아래의 기준에 따라 3개 이상의 업체를 비교하는 것이 바람직하다.

- 입찰서에 명기되어 있거나 컨설턴트 추천 업체
- 공사 전체에 적용되는 표준제품의 제조업체
- 현지에 주로 납품/사용 되는 자재의 생산업체
- 국산 자재(사용 가능 여부 확인 후 적용)

또한 입찰서 상에 납품자(supplier)가 명시된 경우 해당 업

B&E-06	견적 및 입찰단계	견적
--------	------------------	----

체를 수배하여 견적을 의뢰하여야 한다. 이 경우 업체의 견적가가 고가인 경우가 대부분이므로 동일 사양의 타 업체 견적을 대안(alternative)으로 접수하여 입찰 시 대안 제출로 활용하는 것이 유리하다.

- 직접비 일위대가(breakdown) 및 직접공사비 산출
BOQ 상의 각 항목에 대하여 직접비 일위대가(breakdown)를 작성한다. 일위대가는 노무비, 자재비, 장비비, 외주비 등으로 구성되며, 접수된 견적금액 또는 기존의 가격정보를 적용하여 각 항목별 단가를 산정할 수 있다. 또한 신규로 구입하는 장비를 장비비에 반영할 경우에는 운반비 및 제서를 포함한 현장도착 가격을 기준으로 감가상각을 적용하며 수리비, 연료비, 운용비 등을 추가하여 고려하여야 하고, 타 기업에게서 받은 견적서는 자재사양, 관세, 세금포함여부, 납기일, 운반 등을 고려하여 직접비 산출에 반영하여야 함을 주의하여야 한다.
- 세금 및 관세
해외사업과 국내사업의 견적 상 가장 큰 차이점이 관세 및 세금 관련사항이다. 관세는 수입물품에 부과하는 조세이며, 세금은 해당국의 시세 및 국세 등 모든 조세를 뜻한다. 직접공사비 내에 비중이 큰 수입자재 및 장비에 부과되는 관세에 대하여서는 각 국가 별로 Customs

B&E-07	견적 및 입찰단계	실패사례
--------	------------------	------

Tariff Guide에 품목별로 표기되어 있으며 계산방식 또한 Computation of Import Levies등의 제목으로 기술되어 있으므로 항상 최신의 관세율표를 확보하여 적용한다.

해외건설협회에서는 해외건설 표준견적지침서를 작성하여 국내기업들에게 배포하고 있으며 이는 해외건설협회 (www.icak.or.kr/kor)로 접속하여 기업회원 로그인 후 “회원마당→ 회원자료실→ 표준견적지침서”에서 이용이 가능하다.

사. 주요 리스크 시나리오 및 실패사례

가) 주요 리스크 시나리오

다음으로 제시하는 리스크 시나리오는 해외사업진행시 견적 단계에서 발생 가능한 리스크 인자로써 주요 내용으로는 견적 단계 정보 수집 미흡으로 인한 리스크, 환율 및 파이낸싱에 관련한 리스크, 발주처 요구조건, 예비비 및 비용리스크 관리, 입찰참여 업체 간의 과당 경쟁으로 인한 입찰가의 삭감 등으로 구성하였다. 견적 업무는 해당업체의 수익성과 직접적으로 관련이 있는 부분으로 해외건설협회에서 제공하는 표준견적지침서 및 기타 활용 가능한 정보를 이용하여 리스크를 최소화하는 것이 필수적이다. 따라서 제시한 리스크 시나리오를 중심으로 발생 가능한 리스크와 관리전략을 사전에 확인하는 것이

B&E-07	견적 및 입찰단계	실 패 사례
--------	------------------	--------

필요하다.

나) 실패사례

본 단계의 주요 실패 사례는 입찰 준비 단계에서 원활한 공사 운영을 위하여 우선적으로 고려되어야 할 환차손 문제를 대한 사례를 중심으로 다루었으며 이와 같은 문제는 추후 계약 단계 진행시 해당 업체로 하여금 면밀히 검토되어야 요소이다.

Risk Scenario: 건적

리스크 체크포인트	<p><input type="checkbox"/> 건적업무 시 투입물량 산정 및 검토가 미흡한가?</p> <p><input type="checkbox"/> 건적정보 수집이 어려우며 입찰 서류 준비가 미흡한가?</p>
-----------	--



주요 발생가능 리스크	<p>견적기간이 불충분하여 견적가격의 적정성을 상세히 검토할 수 없음</p>
-------------	--



리스크 관리전략	<p>✓ 입찰정보가 부족한 경우와 현지 업체에 유리하게 하기 위해 입찰 서류의 준비기간이 짧을 경우 발주처에 합당한 이유를 제시하여 입찰 기간 연장과 자제한 정보제공을 요구한다.</p> <p>✓ 과거 유사 공사 실적 등의 내부 자료를 활용하여 불가피 할 경우 SRI Report등을 활용하여 개략적으로 물량 산정의 적정 여부를 검증 및 견적의 정확성에 따른 예비비를 사전에 감안한다.</p>
----------	--

Risk Scenario: 건적

리스크 체크포인트	
<input type="checkbox"/> 계약 화폐의 가치가 대폭 절하되어 환리스크가 심각한가? <input type="checkbox"/> 진출국의 물가인상과 시장의 변화가 급격한가?	



주요 발생가능 리스크	환율변동/금융리스크 를 위한 헤지(hedge) 등의 전략 수립 미 함
-------------	---



리스크 관리전략	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 입찰시 상대적으로 변동 폭이 적은 Hard Currency로 계약을 체결하며, 환변동 보험 및 파생 금융 상품을 활용한다. ✓ 국내·외 은행에서 실시되고 있는 Hedging 보험에 가입하며 발생한 금융비용은 계약 금액에 반드시 반영하도록 한다. ✓ 물가인상에 대한 부분은 계약시 Escalation 조항을 이용하여 해결하도록 한다. 이와 같은 사항의 반영이 불가능한 경우 투입 자원별, 통화단위별 현금흐름을 분석하여 대처함이 바람직하다. 건적작업 시 물가 지수를 BOQ에 반영하여 이에 대한 보상을 받도록 한다.
----------	--

Risk Scenario: 건적

리스크 체크포인트	<p><input type="checkbox"/> 프로젝트의 현금흐름(Cash Flow)의 예측이 불확실 한가?</p>
-----------	--



주요 발생가능 리스크	<p>파이낸싱 비용을 원가에 충분히 반영하지 못함</p>
-------------	---------------------------------



리스크 관리전략	<p>✓ 발주처의 이해부족으로 인하여 기성지급이 제때에 이루어지지 못하는 경우 파이낸싱 비용이 발생하는 경우가 있다. 프로젝트의 현금 흐름은 공사의 성패와 직결되는 사항임을 인지해야 한다.</p> <p>✓ 지급조항을 사전에 분석하여 프로젝트의 개략적인 현금흐름을 예측하여 Negative Cash Flow가 예상되는 경우 입찰 금액에 금융비용을 반영하도록 한다.</p>
----------	--

Risk Scenario: 건적

리스크 체크포인트	<p><input type="checkbox"/> 발주자의 요구조건 반영이 미흡한가?</p>
-----------	---

주요 발생가능 리스크	<p>견적업무 시 발주처의 요구 조건을 충분히 반영시키지 못함</p>
-------------	--

리스크 관리전략	<p>✓ 해외프로젝트 수행 시 모든 계약서에 Variation Order 및 Additional Order 조항이 있기 때문에 발주자의 계약서에 명기된 specification 이외의 추가주문 사항은 추가비용을 산출 제시한 후 발주자의 승인 후 공사를 수행하여야 한다.</p> <p>✓ 발주자 요구에 의한 추가 작업은 계약조건을 통하여 기본작업과 추가작업의 범위를 명확히 하여 보상권리를 확실히 인정받을 수 있도록 한다.</p>
----------	---

Risk Scenario: 건적

리스크 체크포인트	<p><input type="checkbox"/> 자사의 프로젝트 리스크 관리 시스템이 미흡한가?</p> <p><input type="checkbox"/> 발생 가능한 리스크 예측능력이 부족한가?</p>
-----------	---



주요 발생가능 리스크	<p>예비비(Contingency)의 규모가 부적절하게 반영되었으며 비용리스크의 관리가 미흡</p>
-------------	---



리스크 관리전략	<p>✓ 자사의 형편에 맞추어 리스크 관리 시스템을 구축하여 활용하며 입찰 단계에서부터 프로젝트 종료까지의 관리 방안/대처 내용을 DB화하여 내부 자료로 활용하며 추후 예비비 산정을 위한 근거 자료로 활용될 수 있도록 한다.</p> <p>✓ 프로젝트 리스크에 대한 인식전환과 전문 교육을 통하여 프로젝트 수행시 지속적인 모니터링이 필요하다.</p>
----------	--

Risk Scenario: 견적

리스크 체크포인트	<p><input type="checkbox"/> 입찰가가 과도하게 하향조정 되었는가?</p> <p><input type="checkbox"/> 가격담합 및 로비등으로 인하여 자사의 피해가 발생하였는가?</p>
-----------	---



주요 발생가능 리스크	<p>입찰참여 업체의 과당경쟁으로 인한 입찰가 삭감이 발생함</p>
-------------	---------------------------------------



리스크 관리전략	<p>✓ 이와 같은 리스크는 해외공사 수행 시 빈번히 발생하는 것으로 입찰가가 하향조정 되었을 경우 국제적으로 인정받을 수 있는 합리적 가격으로 설득하여야 한다.</p> <p>✓ 가격담합 및 로비 등의 불공정 거래는 정당하게 항의할 필요가 있으며, 기업의 전략적인 이유로 적자 공사를 수주하는 경우를 제외하고 수익성이 확보되지 않으면 계약을 포기하는 것이 바람직하다.</p>
----------	---

Risk Scenario: 건적

리스크 체크포인트	<p><input type="checkbox"/> 자재조달 비용을 과대/과소 책정하였는가?</p> <p><input type="checkbox"/> 장비 소요 비용을 과대/과소 책정하였는가?</p>
-----------	--



주요 발생가능 리스크	<p>건적 업무 시 자재 및 장비 소요비용을 적절히 예측하지 못함</p>
-------------	--



리스크 관리전략	<p>✓ 자사의 축적된 내부 자료를 이용하여 적절한 자재조달 비용을 산출하며 시공 중 주요 자재의 경우 Technical Clarification을 통하여 추가 비용 발생을 사전에 방지할 수 있도록 한다.</p> <p>✓ 장비 소요비용 책정 시 장비의 사용 시점/기간을 반영하여 계상하며 외국에서 수입하여 사용할 경우 진출국의 관세법 및 인력 활용도를 구체적으로 파악하여 건적 시 반영한다.</p>
----------	--

B&E-07	견적 및 입찰단계	실패 사례
--------	------------------	-------

1. 공사자금을 엔화로 조달하여 환차손이 발생한 경우

내용)

진출국의 공사대금은 일본의 엔과 현지 통화였으며 공사초기에 10% 전도금 수령이외 초기비용이 필요하여 부족자금을 엔화로 충당하였다. 더욱이 매월 기성으로부터 10% 유보금을 감액해서 공사 완료까지 부족분은 엔으로 충당했으며 이렇게 충당한 자금을 추후 회수하였으나 구매/회수 시 환율이 크게 작용하였다.

해설)

공사대금을 현지화와 엔화로 수령할 수 있는 조건은 나쁘지 않지만 1)전도금이 10%로써 해당 공사의 Self-Financing이 부족하며 시공사 Cash flow로의 상당량이 발생했다는 점과 2)이 모든 것을 엔으로 구매하려고 했는 것에 문제가 있다. 이러한 경우 환율 리스크를 피하는 방법으로 ‘환율 예약’이 있다. 본사 자금부/전문부서와 협의해 실시하며 일정한 수수료를 은행에 지불하여 2종류의 화폐를 장래 환율에 고정시키는 계약이다. 이와 같은 방법으로 예측 불가능한 환차손의 영향을 최소화 시킬 수 있다.

B&E-07	견적 및 입찰단계	실패 사례
--------	------------------	-------

2. 계약액의 100%를 현지화로 하여 공사 중에 아시아통화 위기로 현지화가 폭락하여 환차손이 발생함

내용)

OO국에서 민간발주인인 대규모공사를 95년부터 약 6년간 공사시공의 계약은 100%현지화로 체결했으나 97년 7월의 태국의 바트화 폭락으로 아시아 통화위기 영향을 직접적으로 받게 되었다. 이로 인해 현지화가 급락하였으며 엔 환산 1/5까지 하락하여 시공초기의 엔화로 투자한 공사운영자금이 직접적으로 피해를 주어 손실을 입었다.

해설)

현지화 100%로 계약하는 리스크를 보다 신중히 판단해 전부 또는 일부를 외화로 하는 협상을 해야 했다. 실제로 본 사례에서 입찰시에 그렇게 판단/적용하는 것이 곤란하겠지만 아시아 통화위기를 겪은 것이 귀중한 경험이 될 것이다. 통화하락에는 인플레이션 리스크도 따르기 때문에 「인플레 조정조항」에 대해서도 입찰시에 조건을 잘 확인해 협상해야 함은 물론이다.(FIDIC 제 4판 70.1조가 이에 해당함)

B&E-07	견적 및 입찰단계	실패 사례
--------	------------------	-------

3. 입찰유효기간 연장을 반복하여 물가 폭등으로 인한 손실 발생

내용)

입찰 및 입찰 보증 유효기간이 90일인 조건으로 입찰 평가부터 발주, 계약까지 8개월에 걸쳐 발주자에게 입찰과 입찰보증 기간연장을 승인해 왔다. 하지만 그 사이에 세계적인 원유가격의 폭등으로 인하여 계약시점에 연료비가 입찰시의 2배가 되었으며 이와 같은 현상이 공사완료까지 계속되어 상승분에 대한 보상을 받지 못하게 되었다.

해설)

입찰유효 기간 내에 낙찰이 되지 않았을 경우에는 입찰자와 발주자 쌍방의 합의로 유효기간이 연장되지 않는 한 그 입찰은 무효이다. 때문에 입찰유효기간이 성립하는 시점에서 입찰자는 이미 입찰가격에 구속당하지 않으며 이후에도 발주자와 협상을 계속한다면 입찰자는 이를 거절할 수 있으며 가격을 재설정하여 offer할 수 있다. 입찰유효기간 연장을 요구할 때는 입찰보증서도 같이 연장하고 요구하는 것이 보통이다. 입찰보증서의 취지는 입찰자는 입찰유효기간 중 선의를 가지고 발주자에게 대응해야 하며 낙찰되었을 경우에는 계약을 체결하여 연체 없이 이행보증서를 줄 것을 약속해야 한다.

B&E-08	견적 및 입찰단계	입찰서 및 입찰보증 준비
--------	------------------	---------------

아. 입찰서 및 입찰보증 준비

입찰시 제출해야 하는 서류들은 통상적으로 ITB에 명시되며 일반적으로 기술적 서류들(technical package)과 상업적 서류들(commercial package)로 나뉜다. 입찰서는 발주처 평가자가 쉽게 사정할 수 있도록 체계적으로 구성되어야 하며, 최근에는 효율적인 사정을 위하여 발주자가 제출 서류의 목록 및 양식을 입찰서에 포함시켜 제공하는 경우가 늘고 있다.

상업입찰서에 포함되어야 할 내용들은 다음과 같다.

- Bid Bond
- Power of Attorney (POA)
- Bid Price (Form of Tender)
- Priced Bill of Quantity
- Schedule of Daywork Rates
- Form of Agreement
- Alternative Proposal & Deviation
- Discounts (조건부)
- Escalation Formulate and Coefficient

또한 기술입찰서에 포함되어야 할 내용들은 표 17과 같다.

B&E-08	견적 및 입찰단계	입찰서 및 입찰보증 준비
--------	------------------	---------------

표 17. 기술입찰서 구성

구성 항목	작성 시 고려사항
Execution plan	<ul style="list-style-type: none"> • Project overview • Engineering • Procurement and logistics • Construction • Pre-commissioning, commissioning, handover • Maintenance and operation
Organization	<ul style="list-style-type: none"> • Home office • Procurement office • Project site
Mobilization	<ul style="list-style-type: none"> • Manpower recruitment plan • Manpower histogram • Equipment mobilization plan • List of equipment
Temporary Construction Facilities & Space Requirement	<ul style="list-style-type: none"> • Offices • Temporary construction facilities • Camps, catering facilities • Power/water supply plan • Communication system • Computer tools and programs • Sanitary facilities • Security
Overall Schedule and Work Breakdown Structure	<ul style="list-style-type: none"> • Criticality • Critical paths analysis • Risk analysis and

B&E-08	견적 및 입찰단계	입찰서 및 입찰보증 준비
		management plan
Method Statements for Major Activities	<ul style="list-style-type: none"> • Overview of the constructability • Construction management resourcing • Criticality • Interfaces • Plan for construction early-activities • Work sequence • Working hour arrangement • Material control, allocation • Heavy haul/lift plan 	
Subcontract Plan		
Fulfillment of Local Content	<ul style="list-style-type: none"> • Local products • Local sub-contractors • Local labors 	
Engineering Documents	<ul style="list-style-type: none"> • Review and analysis of basic design • Detail design drawings • Calculations 	
Pre-commissioning, Commissioning, Handover Plan		
HSE(Health, Safety & Environment) Plan		
Quality Management Plan		
Miscellaneous		

B&E-08	견적 및 입찰단계	입찰서 및 입찰보증 준비
--------	------------------	---------------

상업입찰서에 포함되는 서류들 중 입찰보증(bid bond)은 입찰서 제출을 위해 가장 중요한 필수서류이다.

- 입찰보증은 ①현금, ②자기앞 수표(certified check), ③은행 환어음(bank draft), ④취소불능 신용장(irrevocable letter of credit), ⑤은행 보증서(bank guarantee), ⑥보증보험회사의 보증(bond)형식으로 구성될 수 있음
 - 국내기업들은 일반적으로 은행보증서 형식을 택함
- 발주자가 특정 서식을 요구하는 경우가 있으며, 특히 자국 금융산업 보호차원에서 반드시 자국은행의 입찰보증을 요구하는 경우도 있음
 - 이러한 경우 현지 은행의 요구사항에 대하여서도 미리 파악하여야 함

국제입찰에서는 관행 상 입찰보증이 공사 예정가격의 1~2% 수준이며, 간혹 다소 높은 비율을 요구하는 발주자도 있다. 이 경우 발주자에게 단독으로 감액을 요청하는 것보다는 타 경쟁사들과 공동으로 대처하는 것이 바람직하다. 또한 인도네시아 등 일부 발주자들은 입찰보증 금액을 제시하지 않고 입찰자의 일정 비율 이상으로만 명시하여, 입찰자가 투찰가에 따라 적정 금액의 보증을 산정하도록 하기도 한다. 이 경우 향후 발주자로부터 가격협상 또는 수정견적 제출을 요구받을 경우를 고려하여 입찰가를 상회하는 입찰보증을 제출하여 경쟁사가 자사

B&E-08	견적 및 입찰단계	입찰서 및 입찰보증 준비
--------	------------------	---------------

의 입찰가를 파악하지 못하도록 하는 전략도 필요하다.

입찰서 제출 시 입찰보증(bid bond)에 더해 입찰서 서명자의 POA(Power of Attorney) 또한 제출하여야 한다. 일부 국가들에서는 대표이사가 발급한 POA를 인정하지 않고 이사회 결의서 형태의 POA를 요구한다. 기업별로 정관에 보면 대표이사 위임 사항에 대표이사가 필요시 POA를 발급할 수 있도록 명시한 경우가 있으므로 각 기업의 특성과 내규에 맞추어 POA를 발급하면 된다. 간혹 POA에 관하여 공증을 요구하거나 한국 주재 자국대사관의 확인을 요구하는 경우도 있으므로 각 조건에 따라 준비하면 된다.

B&E-08	견적 및 입찰단계	주요 서식
--------	------------------	-------

보험서류제출-보험 계약 체결 전

공사계약에 따라 어떤 현장에서는 보험의 가입자명의를 발주처와 시공자 공동명의로 하는 수가 있는데 이 경우 보험약정서를 미리 발주처에 제출하여 승인을 받아야 한다. 현장에서 가입해야 하는 보험은 대개 ① 공사보험, ② 건설장비 보험, ③ 제 3자 피해보험, ④ 산재보험이며 자동차보험은 별도로 한다. 이 예문에서는 세 개의 보험에 대한 가계약서를 제출하여 승인을 요청한 것이다.

The Secretary General Master Plan.

△△ University,

P.O.Box 1540, Jeddah,

Saudi Arabia.

Dear Sir,

Re: △△ - Lot 1A

Insurance Policies

We have pleasure in submitting drafts of Insurance Policies for Lot 1A comprising Insurance of Works, Insurance of Constructional Plants, and Third Party Insurance.

그림 8. 보험서류제출 - 보험계약체결 전 (1)

B&E-08	견적 및 입찰단계	주요 서식
--------	------------------	-------

Upon receipt of your agreement, we will take out the policies in the joint names of the King Abdulaziz University and this Company.

Clauses 21, 22 and 23 of General Conditions of the Contract, refers.

Yours faithfully,
○○ CO.,LTD.

Project Manager.

3 Encl:

1. Insurance of Works.
2. Insurance of Constructional Plants.
3. Third Party Insurance.

HCL:

그림 9. 보험서류제출 - 보험계약체결 전 (2)

B&E-08	견적 및 입찰단계	주요 서식
--------	------------------	-------

보험서류제출-보험 계약 체결 후

이 예문은 체결된 보험계약 약정서(산재보험)를 제출하는 것인데 발주처의 승인을 요하지 않을 때는 이 형식을 취하며, 미리 승인을 받고 체결한 보험계약도 약정서를 발주처에 보내야 한다. 산재보험의 경우 외국에서는 ① 한국인 종업원과. ② 현지인(제 3국인 포함)으로 구분하여 보험을 가입한다는 사실을 유의해야 한다.

△△ International GmbH. Consulting Engineer, P.O.Box 710230, D-6000 Frankfurt 71, West Germany. Attention:Mr. △△ Your ref. Our ref. Date DWPS-D/LI-L391 25th May, 1980		
△△ △△△ POWER STATION, KUWAIT △△ Structural & △△ Works Contract No. MEW/C/P/909-79/80		

그림 10. 보험서류제출 - 보험계약체결 후 (1)

B&E-08	견적 및 입찰단계	주요 서식
--------	------------------	-------

Subject: Workmen's Compensation Policy.

Dear Sirs,

We have pleasure in enclosing Workmen's Compensation Policy issued in respect of all Korean and Locally-hired Employees engaged in the Work for the period from the 1st February, 1980, to the 31st March, 1984.

This policy supersedes the previous Workmen's Compensation Policy issued for Locally-hired Employees only. The insurer is △△ Insurance Co., SAK, P.O. BOX 1620, Kuwait.

We trust the policy will meet your approval.

Yours faithfully,
○○ CO., LTD.

○○○

Project Manager.

그림 11. 보험서류제출 - 보험계약체결 후 (2)

B&E-09	견적 및 입찰단계	입찰서 제출
--------	------------------	--------

자. 입찰서 제출

작성된 입찰서를 제출하기 위하여서는 봉인 및 제출에 관한 규정을 잘 따라야한다.

- 입찰서는 발주처가 지정한 시간 전에 제출하여야 하며 일반적으로 마감일에 맞추어 제출함

ITB 상에 입찰서 제출부수, 제출 장소, 봉인 및 주기 방법 등이 기술되어 있으며, 지시에 따라 준비하여 제출하여야 함

- 국제입찰의 경우 관례적으로 입찰서는 내용물이 비치지 않는 종이봉투로 포장하고 끈으로 묶인 후, 매듭부분에 봉랍(封蠟)을 녹여 회사인장으로 압인하여 제출함

입찰서를 two envelope 방식으로 제출하도록 요구하는 경우에는

- 입찰서를 기술(technical package) 및 상업(commercial package)으로 구분하여 봉인, 제출함

이 경우에도 ITB에 봉인 방법이 제시되나, 통상적으로는 각 입찰서를 개별포장하여 주기(labeling)한 후 이 둘을 다시 하나의 봉투에 넣어 재차 주기하여 제출함

Two envelope 방식의 경우 기술입찰서를 우선 평가하여 통과한 업체에 한해 상업입찰서를 개봉하여 평가하는 방법과 기

B&E-09	견적 및 입찰단계	입찰서 제출
--------	------------------	--------

술입찰서 점수를 뒤에 개봉하는 상업입찰서의 금액에 반영하여 평가하는 방법이 있다. 전자의 경우 아무리 경쟁적인 가격을 제출해도 기술입찰평가를 통과하지 못하면 상업입찰서는 개봉조차 되지 않으므로 입찰 조건에 따라 기술입찰서를 성실하게 작성하여야 한다.

B&E-09	견적 및 입찰단계	주요 서식
--------	-----------	-------

입찰서 제출공문 (예)

Our Ref. : 회사/부서/	Date : Mar.00, 1999
<p>MR. ○○ PRESIDENT/CHIEF EXECUTIVE OFFICER 발주처명 발주처 주소</p>	
<p>RE : TENDER FOR ○○ WORKS AT ○○지역.</p>	
<p>Dear Sir,</p>	
<p>We, ○○ Engineering & Construction Co., Ltd., are pleased to submit herewith Tender Proposal for the Subject Project which based on the discussion between 발주처 and ○○ Engineering & Construction Co., Ltd. on 17th February, 1999 and 28th February, 1999.</p>	
<p>This proposal has been prepared in accordance with the requirements of the Tender Document issued from the Client and based on the selling rate of US Dollars declared by the 은행명 on 8th December 1997, that is 1 US Dollar = 0.0000 현지 화폐단위.</p>	
<p>We believe that our proposal would meet your requirements in every respect and look forward to participate in this prestigious project with you.</p>	
<p>Best Regards,</p>	
<p>Hong, Kil Dong Regional Director ○○ Engineering & Construction Co. Ltd.</p>	

그림 12. 입찰서류 제출공문

CON-01	낙찰 및 계약 단계	입찰서 평가 및 낙찰사 선정
--------	-------------------	--------------------

2. 낙찰 및 계약 단계

가. 입찰서 평가 및 낙찰사 선정

입찰서 평가(Bid Evaluation)는 입찰자가 제출한 입찰서를 검토하여 그 내용이 완전히 입찰서 제출 기준에 부합하는지 여부와 입찰필수조건을 갖추었는지를 평가, 분석하여 최종 낙찰자를 선정하는 과정을 말한다. 이에 발주처는 기술 입찰서의 검토를 실시하며 입찰가격에 대하여 Clarification, 계산상 오류 수정, 누락, 오타 등을 검토하여 최저가 투찰업체를 선정하여 낙찰한다. 주의할 점으로 낙찰된 업체의 재무구조가 불투명 또는 취약할 경우, 작업량이 과다한 업체의 경우는 낙찰자 선정 과정에서 부정적인 요소로 작용하기도 한다. 최근 플랜트 관련 공사의 입찰은 입찰금액이외의 요소까지 고려하여 낙찰사를 선정하는 사례가 늘고 있는 추세이다.

개찰(Bid Opening)은 정해진 시간과 장소에서 전 입찰자가 참석한 가운데 입찰서를 개봉하는 절차를 말한다. 이는 입찰의 공정성 확보를 위한 것으로 입찰자의 기본 요건 준수와 입찰 가격 등을 참석자들 앞에서 발표하고 각 입찰자 대표들이 서명을 한다. 여기서 기본 요건이라 함은

- Bid Bond의 제출
- Form of Tender 서명
- POA 제출 등을 말함

CON-02	낙찰 및 계약 단계	계약절차 및 표준계약서 종류
--------	-------------------	--------------------

나. 계약절차 및 표준계약서 종류

1) 계약절차

그림 12는 일반적인 계약절차를 도식화 한 것이다. 계약 체결을 위한 업무 진행시 위의 절차를 사전에 숙지하여 계약 업무를 진행시 착오가 없어야 한다. 특히 발주자로부터 낙찰통지서(letter of award)³⁾ 또는 낙찰의향서(letter of intent)⁴⁾가 발급되면 신속히 착공준비를 할 수 있도록 함이 중요하다. 입찰 공사의 낙찰 여부와 관계없이 입찰 준비 과정에서 입수/조사된 자료는 추후 유사 공종과 동일 발주국 공사 수행 시 유용하게 사용될 수 있는 정보이므로 업체 내부적으로 보관하여 활용함이 바람직하다. 이를 위하여 모든 자료를 Data Base화하여 보관하며 해당 업체 관련조직의 접근이 용이할 수 있도록 시스템의 구축이 필요하다.

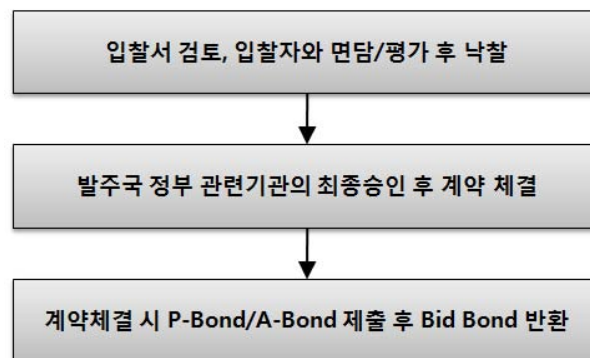


그림 13. 계약절차

3) 낙찰통지서(Letter of Award) : 126쪽 참조

4) 낙찰의향서(Letter of Intent) : 127쪽 참조

CON-02	낙찰 및 계약 단계	계약절차 및 표준계약서 종류
--------	-------------------	--------------------

2) 표준계약서 종류

건설공사의 계약일반 조건에는 여러 개의 표준약관이 존재하며 이는 일반적으로 인정되는 상업적/계약적 관행을 반영한 것이다. 다음에 제시된 두 약관이 해외건설 입찰시 일반적으로 사용되는 표준 약관에 해당한다.

- Federation Internationale des Ingenieurs Conseils(FIDIC)
 - Conditions of Contract(International) for Works of Civil Engineering Construction.
- The Institution of Civil Engineering(ICE)
 - Conditions of Contract

하지만 위의 두 약관에는 미국, 영국 등 유럽 국가들에서 개발되고 사용되는 원칙들이 많이 포함되어 있어 다음으로 제시한 단체에서 제정한 약관들도 사용됨을 인지하여야 한다.

- American Institute of Architects (AIA)
- 미국 National Society of Professional Engineers
American Consulting Engineers Council Construction Specifications Institute
- American Society off Civil Engineering

입찰시 발주자는 표준약관을 그대로 사용하는 것은 아니며

CON-02	낙찰 및 계약 단계	계약절차 및 표준계약서 종류
--------	-------------------	--------------------

해당공사의 여건과 자국의 상황에 맞추어 수정/삭제 또는 다른 조건을 추가하여 사용하므로 이점을 유념하여야 한다. 이처럼 수정, 추가된 계약 조건은 입찰 시에 발주자가 제공하는 계약에 관한 정보의 역할을 하며 낙찰된 업체와 발주자가 합의를 통하여 계약으로서의 효력을 부여하는 과정이 필요하다.

CON-03	낙찰 및 계약 단계	계약서 검토 및 계약체결
--------	-------------------	---------------

다. 계약서 검토 및 계약체결

1) 계약서 검토

계약 방식은 공사비의 지불방식과 공사 수행방식에 따라서 구분될 수 있다. 계약업무 수행 시 각 계약방식의 특성을 상세히 이해하고 실무에 임해야 함은 물론이다. 특히 계약 방식에 따라 발주자 및 업체의 권리와 의무가 상이하다는 점을 인지해야하며 해당 공사에 대한 공사비를 산정하는 방법 또한 서로 다르다는 점을 유념해야 한다. 다음은 표 18은 공사비 지불 방식 및 공사 수행방식의 차이에 따라 각기 다른 형태의 계약을 분류한 것이다.

표 18. 계약방식의 구분

구분	계약 방식
공사비 지불방법	· 총액계약(Lump sum contract)
	· 단가계약(Unit price contract)
	· 실비정산 보수가산 계약(Cost plus fee contract)
공사 수행방식	· 턴키계약(Turnkey contract)
	· 시공계약(Construction contract)
	· 설계계약(Design contract)
	· 공동도급계약(Joint venture)
	· 공사관리계약(Construction management contract)
	· BOT/BTO/BOO

CON-03	낙찰 및 계약 단계	계약서 검토 및 계약체결
--------	-------------------	---------------

다음은 계약서 검토 시 우선적으로 체크해야 될 사항들을 제시하였으며 하기 명시된 사항이외에 계약의 특성과 방법에 따라 추가적으로 체크리스트를 구성하여 실제 계약 시에는 보다 상세한 검토가 요구된다.

표 19. 계약서 검토 시 주요 체크리스트

계약서 검토 시 주요 체크리스트		비고
계약서 우선순위 예시	계약합의서 및 변경내용 계약이전의 회의내용(MOM), 확정사항 및 통신문 입찰자 통지사항(Notice to Tender) 시방서(Specification) 계약도면(Drawings) 계약 특수 조건(Particular contract) 계약 일반조건(General contract) 금액 및 물량 명세서 단가산출 내역서	
선금금(Advanced Payment)		
기성지불조건	계약화폐, 최소금액, 기성주기, 지불기한(30~60일)	
공기관 관련	공기기산일: 착공지시서(NTP) 발급일, 현장인수일 준공일: 우선준공일, Milestones, 전체준공일	
성능보장(Performance Guarantee) 하자보증(Warranty) 설계변경조건 협상, 중재, 소송의 절차 및 규정	공기지연 보상금 성능보장 - 생산량 보증 - 전력소비 - 소음, 분진 - 방출물질 (폐수, 폐유, 산업 폐기물)	
보증 및 보험	공사이행보증서(Performance Bond) 선수금보증서(Advance Payment Bond) 유보금보증서(Retention Bond)	

CON-03	낙찰 및 계약 단계	계약서 검토 및 계약체결
	공사 보험 전문직업배상책임보험노동자재해보상보험 해상적하보험(Marine Cargo Insurance)	
계약 해지 조건	발주자가 계약상 공사대금을 지급해주지 않을 경우 발주자가 당연한 확인서의 발행을 방해할 경우 발주자가 지급기한이 지난후 28일내 기성지급을 못할 경우 시공자가 정당한 사유 없이 착공하지 않을 경우 시공 지시를 받고 28일내 착공하지 않을 경우 시공자가 시정 지시사항을 따르지 않거나 무시할 경우	
공사 중단 조건	불가항력(Force majeure) 계약에 규정된 화재, 번개, 폭발, 홍수 등과 물 탱크, 기계 및 파이프 누수, 폭동, 반란으로 인 해 손해 발생시 도면과 명세서의 불일치 하는 경우 공사변경 및 공사 연기에 관한 구체적 지시 발생시	
인원, 장비, 자재에 관한 사항	현지인 및 외국인 고용 규정 장비의 규격 제한 현지자재 사용규정 및 품질 규정	
Escalation	인건비, 자재비, 장비비, 물가지수 계약시점의 기준 물가지수, 기준환율 기성시 반영에 대한 조건	
제세조건 및 현지법	자재 및 장비 통관세 조건 법인세 개인소득세 및 부가가치세 기타세금	
계약서류 간 모순점	시방서, 도면, BOQ상의 모순점 계약서 우선순위 원칙 적용	

CON-04	낙찰 및 계약단계	실패 사례
--------	------------------	-------

2) 계약 체결 및 착공 준비

입찰 후 계약체결 단계는 성공적인 해외건설 사업 수행을 위한 시작단계에 해당한다. 낙찰단계와 계약 체결까지는 상당한 시일이 요구되는 경우가 많다. 따라서 낙찰된 업체는 이 기간을 착공을 위한 준비시간으로 활용해야 하며 다음과 같은 사항을 확인·진행한다.

- 낙찰 의향서(letter of intent)⁵⁾ 상의 착공 관련 조건을 확인하여 조기착공을 위한 준비에 착수함
- 착공 준비조직은 아래 사항을 확인을 위하여 계약서류를 면밀히 검토함
 - 발주처의 요구사항
 - 인허가 사항
 - 제도/계약조건
 - 공정/인원 계획
 - 건적 사항 확인 · 검토하여야 함

라. 주요 리스크 시나리오 및 실패사례

가) 주요 리스크 시나리오

본 단계에서 확인할 수 있는 주요 리스크 내용은 보다 사업 전반에 걸쳐 그 영향이 미칠 수 있으므로 보다 각별한 주의가

5) 낙찰의향서(Letter of Intent): 127쪽 참조

CON-04	낙찰 및 계약단계	실패 사례
--------	------------------	-------

요구 된다. 따라서 각 시나리오의 내용 및 전략을 정확히 숙지하여 추후 발생 가능한 리스크를 최소화 하는 것이 중요하다. 시나리오의 주요 내용으로는 계약 시 보상, 담보관련 규정의 명확화 에스칼레이션 및 환율 변동 등의 계약조건 반영, 명확한 계약 조건의 해석 등의 내용으로 구성하였다.

나) 실패사례

본 단계에서 제시한 실패사례는 입찰에서 계약, 시공단계를 포함하여 발생 가능한 실패사례로 제시하였다. 이와 같은 실패 사례를 바탕으로 해외공사가 다양한 리스크에 노출되어 있음을 인지하여 계약 단계 진행 시 이를 충분히 반영함이 중요하다.

Risk Scenario: 계약

리스크 체크포인트
<input type="checkbox"/> 계약기간 연장사유 조항 포함이 미흡한가? <input type="checkbox"/> 기성지급 관련 조항 반영이 미흡한가? <input type="checkbox"/> 시공자 보상권리 조항이 미흡한가? <input type="checkbox"/> 변경(Variation, Change)에 대한 보상조건 규정이 미흡한가?



주요 발생가능 리스크
계약 시 보상·담보 관련 규정 등에 대한 계약조건이 미흡함



리스크 관리전략
<p>✓ 이행보증과 관련된 문제는 과도한 보증금액이 될 것이다. 따라서 보증금액이 통상적인 거래관행보다 과도하다고 판단되는 경우 해당공사에 대한 시공사의 이행능력 등에 대한 철저한 분석이 필요하다.</p> <p>✓ 계약기간 연장과 관련된 리스크는 국제표준계약조건에 규정된 연장사유를 포함하여야 하며, 그렇지 않은 경우는 누락된 사유에 대한 발생가능성/영향을 분석하여 대처 방안이 마련되어야 한다.</p>

Risk Scenario: 계약

리스크 체크포인트	
(계속)	<p><input type="checkbox"/> 계약타절 귀책사유와 관련한 내 용이 합리적인가?</p> <p><input type="checkbox"/> 발주자 귀책으로 인한 계약타절 보상규정이 미흡한가?</p>



주요 발생가능 리스크	
(계속)	<p>계약시 보상·담보관 련 규정 등에 대한 계약조건이 미흡함</p>



리스크 관리전략	
✓	<p>기성지급과 관련하여 지급절차 및 규정이 합리적이지 않은 경 우라면 시공자의 권리가 합리적 으로 보장되고 있는지에 대한 확인 절차가 필요하다. (국제표 준계약조건 확인) 이와 같은 문 제를 근본적으로 해소하는 방법 은 발주자로 하여금 대가지급과 관련된 보증서를 발급하도록 하 는 것이다.</p> <p>✓ 변경(Variation)에 대한 시공자 의 권리는 계약조건을 통하여 확실하게 보장 받아야 하며 보 상금액의 산정에 있어서 발주자 에게 일방적으로 유리한 규정이 없는지 검토한다.</p>

Risk Scenario: 계약

리스크 체크포인트	<p><input type="checkbox"/> 에스칼레이션 리스크 관련 계약 조항이 적절한가?</p> <p><input type="checkbox"/> 계약범위를 벗어나 에스칼레이션 발생이 우려되는가?</p>
-----------	--



주요 발생가능 리스크	<p>계약조건에 에스칼레이션이나 환율 변동 등 가격상승의 요인의 반영이 미흡함</p>
-------------	---



리스크 관리전략	<p>✓ 통상적인 수준의 에스칼레이션은 입찰시 고려되지만(Hedge), 급격하거나 과도한 발생이 우려되는 경우는 보상 규정을 마련함이 바람직하다.</p> <p>✓ 에스칼레이션 항목은 필히 계약서에 포함시켜야 하며 이것은 국제적으로도 계약자를 보호할 목적으로 인정되는 항목이다. 하지만 서투른 계약협상력으로 삭제되는 경우가 발생하지 않아야 한다.</p>
----------	--

Risk Scenario: 계약

리스크 체크포인트	<p><input type="checkbox"/> 계약조항의 용어선택이 부적절함</p> <p><input type="checkbox"/> 구체적인 기술이 결여되어 있는 조항이 존재함</p>
-----------	---



주요 발생가능 리스크	<p>계약문서의 내용이 불명확하여 행 주체 간의 해석 상 이견 발생</p>
-------------	---



리스크 관리전략	<p>✓ 입찰 단계에서부터 불명확한 조항은 발주처와 충분한 협의를 통하여 명확히 한 후 추후 단계를 진행하여야 한다. 계약내용의 검토는 입찰서류 제출 전까지 충분한 시간을 통하여 유권해석을 명확히 하여야 한다.</p> <p>✓ 계약 체결 이후 이와 같은 리스크 발생시 발주처에게 공식적으로 통보하고 해석 불일치일 경우에는 발주처 설득에 만전을 기한다.</p>
----------	--

Risk Scenario: 계약

리스크 체크포인트	<p><input type="checkbox"/> 비현실적이며 강압적인 규정의 존재</p> <p><input type="checkbox"/> 분쟁의 소지가 있는 사항에 대해 규정이 부재한 경우</p>
-----------	---



주요 발생가능 리스크	<p>시방규정의 미흡 및 불합리로 인한 공사 수행상의 차질이 발생함</p>
-------------	---



리스크 관리전략	<p>✓ 분쟁의 소지가 있거나 비현실적인 강압적 기준이 있는 사항은 입찰시 사업주와의 질의를 통한 clarification을 통해 확인하고 명백히 처리되지 않은 사항은 건적조건을 명시하여 추후 분쟁을 회피할 수 있다.</p> <p>✓ 공사수행 시 dispute는 항상 존 재하며 이러한 사항은 항상 문서로서 근거와 기록을 남겨 발주처 측과 프로젝트 정산시 유용하게 사용할 수 있다.</p>
----------	---

Risk Scenario: 계약

리스크 체크포인트	
<input type="checkbox"/> 입찰, 계약체결 사이에 불리한 상황이 전개될 우려가 있음 <input type="checkbox"/> 계약, 공사착수 사이에 불리한 상황이 전개될 우려가 있음	



주요 발생가능 리스크	
입찰, 계약, 공사착수 과정에서 불리한 상황이 전개됨	



리스크 관리전략	
✓ 계약 체결 이후에 불리한 상황이 전개될 시에는 계약서에 명시된 조건을 따르기 때문에 계약 체결 시 예상되는 상황에 대해서 보상 받을 수 있는 조항을 삽입한다. ✓ 불리한 상황이 발생할 때마다 회의를 통하여 Minute나 Memorandum of understanding 을 작성하여 문서로 보관하고 사후에 보상을 받거나 Penalty 를 면제 받는 방법을 강구해야 한다.	

CON-04	낙찰 및 계약단계	실패 사례
--------	------------------	-------

1. 입찰 후 계약까지 현장 환경이 모르는 사이에 바뀐 경우

내용)

OO국의 터널공사가 입찰부터 계약까지 10개월이 걸렸으며 그 사이에 공사 현장 구역 내에 하수도관이 매설되었으나 누구도 눈치 채지 못한채 계약을 했다. 공사착수 후 하수도관의 존재를 알게 되어 추가비용의 클레임 레터를 제출한 후에 관을 이설하여 터널공사를 진행하였다. 공사와 병행하여 클레임 협상을 진행하였으나 추가비용 획득에 실패하였다. 상기 하수도관은 입찰서에는 ‘예정(proposed) water main’ 이었으나 입찰 시에는 없었기 때문에 입찰가 제출 시에는 포함되지 않은채 입찰하였다. 더욱이 공기가 촉박하여 클레임 결착을 짓기 전에 하수도관 이설공사를 진행할 수 밖에 없었다.

해설)

입찰과 계약일이 크게 떨어져 있어 생겨난 문제로 입찰시 계획이 있었고 계약시에 기설매설물의 이설이 시공사 책임으로 되어 있는 상황에서는 입찰시점부터 매설상황에 대해서 하수도관의 계약상 취급에 대한 궁금증을 풀어야 했다. 입찰유효기간을 연장하면서 계약까지 10개월이 걸리는 것은 정상적이라고 말할 수 없으나 개발도상국에서는 있을 수 있는 일이다. 이러한 경우 입찰 유효기간을 연장하도록 발주자 측에서 의뢰해야하며 계획 매설관에 대해 질문과 확인을 게을리 하지 않아야 한다.

CON-04	낙찰 및 계약단계	실패 사례
--------	------------------	-------

2. 발주자 측 내부의 관리규제로 BQ를 넘는 기성이 인정되지 않아 지불이 늦어짐

내용)

계약은 BOQ 계약으로 수량증감에 관한 설계변경은 필요 없다고 되어 있음에도 불구하고 발주자 내부에서 계약시 공종별 수량이 실수량을 넘는 경우에는 설계변경승인이 필요하다고 되어 있으며 실제로 시공해도 승인 지불을 받을 때까지 수개월이 걸려 계약자로 큰 부담이 됨

해설)

BQ 수량을 넘는 기성에 대해 발주자가 초과한 부분의 수량을 기성지불을 꺼리는 경우는 최종적으로는 지불되나 발주자 내부수속에 시간이 걸리며 시공자 부담이 커진다. 계약상은 설계변경이 아닌 단순 수량증가도 당초 BQ에 기재된 수량을 넘으면 지불이 늘어나기 때문에 발주자측 프로젝트 매니저도 혼자 정할 수 없게 되어 해당국가 승인 수속을 밟게 된다.

본 사례의 경우 발주자가 내부수속을 우선시킨 것은 발주자 계약위반이라 할 수 있다. 그러나 발주자가 관청일 경우는 소송을 해도 재판에서 이길 가능성은 낮다. 실제로 이 경우는 협상으로 별도 항목에서 지불 등을 고려하는 것이 실제 피해는 적다.

CON-04	낙찰 및 계약단계	주요 서식
--------	-----------	-------

3. 계약서 문구상의 문제

내용)

‘The quantity of Cement ... shall not be less than $80kg/m^3$ ’
 위의 시방서 문구는 한국 건설업체가 말레이시아에서 수행하
 였던 공항건설공사의 공종 중에서 Cement Treated Base
 Course에 적용되었던 시방서 문구이다.

문제점)

사용 골재의 문제점으로 인해 실제 현장에서는 위의 시방서
 규정과는 달리 $140kg/m^3$ 의 Cement 투입이 불가피 하였다. 시
 공자로서는 적용할 수 없는 시방규정을 근거로 입찰하고 계
 약되었으므로 실제 소요량과 시방서 규정상의 소요량의 차이
 를 보상 청구한 경우이다. 본 사례는 시방서에 규정된 ‘Shall
 not be less than $80kg/m^3$ ’를 어떻게 해석하느냐의 문제이며
 발주자는 최소한 $80kg/m^3$ 를 적용한다는 것이므로 $140kg/m^3$ 가
 소요되던 더 많은 양이 소요되던 시공자의 책임이라는 주장
 이고 시공자는 시방서에 규정된 $80kg/m^3$ 는 최소한이라는 단
 서 규정에도 불구하고 적용이 가능하였어야 한다는 주장이다.
 논쟁 끝에 시공자가 입찰시 예측하였어야 했는 Cement 소요
 량을 $120kg/m^3$ 로 하여 보상함으로써 종결되었다. 계약서 문구
 상의 상이한 해석으로 인하여 발생한 사례이며 계약문서 해
 석의 중요성을 일깨운 사례라고 할 수 있다.

CON-04	낙찰 및 계약단계	주요 서식
--------	-----------	-------

위임장

소장 부재 시 대리자 (주로 부소장 또는 선임직원)를 임명하고 이를 발주처에 통보하는 것이다. 소장부재의 이유로는 휴가, 출장, 입원 등을 예로 들 수 있다.

△ △ International GmbH. Consulting Engineer, P.O.Box 123456, 1234 Frankfurt, Germany.		
Attention:Mr. △ △/RT		
Your ref. 3800	Our ref. DWPS-D/LI-L256	Date 6th April, 1980
△ △ △ △ POWER STATION, KUWAIT △ △ Structural & △ △ Works Contract No. MEW/C/P/909-79/80		

그림 14. 위임장 (1)

CON-04	낙찰 및 계약단계	주요 서식
--------	-----------	-------

Subject: Deputization.

Dear Sirs,

We would like to inform you that during the period from the 7th to the 15th April, 2010, I, the undersigned, will be away from the site to attend meetings in Frankfurt, Germany.

During the above period, Mr. △△ Construction Manager, will act as the Project Manager.

Yours faithfully,

○○ CO.,LTD.

○○○

P r o j e c t

Manager.

cc: 4 x MEW

2 x LI

2 x MEW S.O

2 x LI S.O

HCL:

그림 15. 위임장 (2)

CON-04	낙찰 및 계약단계	주요 서식
--------	-----------	-------

공사 수행보증서 제출

모든 공사는 공사보증금이나 은행(때에 따라서는 보험회사도 됨) 발행 수행 보증서를 제출해야 하는데 예문은 그 표지 공문이다.

The Secretary General Master Plan.
△△ University,
P.O.BOX 1540, Jeddah,
Saudi Arabia.

Dear Sir,

Re: △△ University - Lot 1A
Bond for Performance

We have pleasure in enclosing our Bond for Performance (Letter of Guarantee for Final Deposit) for Lot 1A of the project, issued by our banker, the △△ Bank, Jeddah, Saudi Arabia.

Clause10. 1 of General conditions of Contract refers.

Yours faithfully,
○○CO.,LTD. CO.,LTD.

Project Manager.

1 Encl:
Bond for Performance.

그림 16. 공사 수행보증서

CON-04	낙찰 및 계약단계	주요 서식
--------	-----------	-------

Letter Of Award (예)

SUB : TENDER H.T 50/98

LETTER OF AWARD

Dear Sirs,

Reference is made to your offer and all related correspondences including in your last letter No. B-145 dated 20.7.1998

We hereby inform you that the above mentioned TENDER is awarded to you for supply, erection and one year maintenance for the all works.

The total price for this Tender is I.D 0,000,000 and the completion time of all sections is 18 months.

Please send your representatives for finalizing and signing the contract as soon as possible and confirm our letter.

Employer

그림 17. Letter of Award

CON-04	낙찰 및 계약단계	주요 서식
--------	-----------	-------

Letter Of Intent (예)

RE : CONFERENCE CENTER IN BAHRAIN

Dear Sirs,

We are pleased to confirm that 발주처 intends to award the contract for the design, construction, completion and maintenance of the subject work in the lump sum of B.D. 0,000,000.

_____ Contract Documents listed

Please take the necessary action to mobilize your site establishment in connection with this project. You are requested to liaise with the 발주처의 consultants regarding the commencement date for this project.

Employer

그림 18. Letter of Intent

CON-04	낙찰 및 계약단계	주요 서식
--------	-----------	-------

Taking Over Certificate (예)

<p style="text-align: center;">TAKING OVER CERTIFICATE</p> <p style="text-align: center;">FOR</p> <p style="text-align: center;">THE SECTION OF THE WORKS</p> <p style="text-align: center;">OF ○○PROJECT</p> <p>This is to certify that in accordance with General Condition of Contract Part 1, Clause 48.2 (a) & (b), the section of works of ○○ project as described in the Contractors letter reference No. ○○ dated Feb.21,1998, were substantially completed on Mar.21,1998, from which date of the Defect Liability Period commences.</p> <p>Upon the issuance of this Taking Over Certificate, 시공자 is deemed to undertake the completion of the outstanding works during the Defect Liability Period.</p> <p>The outstanding works are as stated in punch list herewith attached.</p> <p style="text-align: right;">Issued</p> <p style="text-align: right;">by the Owner,</p> <p style="text-align: right;">○ ○ ○</p> <p style="text-align: right;">- - - - - -</p> <p style="text-align: right;">Site Project Manager</p>

그림 19. Taking Over Certificate

CON-04	낙찰 및 계약단계	주요 서식
--------	-----------	-------

Maintenance Certificate (예)

<p style="text-align: center;">MAINTENANCE CERTIFICATE</p> <p style="text-align: center;">FOR</p> <p style="text-align: center;">ALL CIVIL WORKS</p> <p style="text-align: center;">OF ○○PROJECT</p> <p>This is to certify that the Contractor has completed the Maintenance Works for all Civil Works of ○○ project as of Apr.9,1999 to the satisfaction of the Engineer in accordance with the Article 62.1 of General Conditions of Contract.</p> <div style="text-align: right;"> <p>Issued</p> <p>by the Owner,</p> <p>○ ○ ○</p> <p>-----</p> <p>Site Project Manager</p> </div>

그림 20. Maintenance Certificate

CON-04	낙찰 및 계약단계	주요 서식
--------	-----------	-------

회의록 제출

원칙적으로 공사와 관련하여 감독회사와 시공자가 회의를 했을 때는 회의록은 감독회사가 작성한다. 그러나 감독회사가 이를 태만할 때 그리고 그 회의에서 토의 또는 합의된 사항을 기록으로 남길 필요가 있을 때는 회의록을 시공자가 작성해서 감독회사에 보낼 수도 있다. 다음은 그 한 예이다.

△△ International GmbH. Consulting Engineer, P.O.Box 710230, D-6000 Frankfurt 71, West Germany.		
Attention: Mr. △△/RT		
Your ref.	Our ref. DWPS-D/LI-L309	Date 26th April, 1980
△△ △△ POWER STATION, KUWAIT △△ Structural & △△△ Works Contract No. MEW/C/P/909-79/80		

그림 21. 회의록 제출 (1)

CON-04	낙찰 및 계약단계	주요 서식
--------	-----------	-------

Subject: Minutes of Instrumentation and Control Meetings.

Dear Sirs,

We enclose a copy of our minutes of the subject meetings held on the 10th and the 11th April, 1980, in Frankfurt, for your information.

Yours faithfully,
○○ CO.,LTD. CO.,LTD.

○○○
Project Manager.

1 Encl:
Minutes of Meetings.

cc: 4 x MEW
2 x LI
2 x MEW S.O
2 x LI S.O

LDN: mm

그림 22. 회의록 제출 (2)

CON-04	낙찰 및 계약단계	주요 서식
--------	-----------	-------

클레임 통보

계약에 따라 다르지만 손해배상 청구를 하려면 피해를 입게 된 사실을 알게 된 날로부터 일정한 기간 내에 이에 대한 클레임을 할 의사가 있음을 서면으로 통보해야 한다. 이 기간이 경과하면 소추권을 상실하게 된다.

Fluor Arabia Limited,
 △ △ Saudi Arabian Gas Program,
 △ △ GOSPs.

Attention: Mr. △ △ △
 The project Manager.

Subject: Notice of Claim

Dear Sirs,

Under the provisions of Articles 16 and 39, Schedule "A", Contract No. 15133, we wish to claim for compensation for losses sustained by us due to unusual subsurface conditions in the execution of the Contract.

그림 23. 클레임 통보 (1)

CON-04	낙찰 및 계약단계	주요 서식
--------	------------------	-------

As informed by Enclosure 1, we have encountered rock basin underground during excavation for the work whereas the drawings so far issued to us, or any other documents made available to us for that matter, failed to indicate the existence of such rock basin. Consequently, the work for underground piping and electrical duct bank at GOSP U-2 and U-9 have been affected.

In compliance with Enclosure 2, we will estimate the aggregated losses and, with the verification of the Site Managers, will submit to you as supplemental to this claim in due course of time.

Your favourable consideration in this matter will be greatly appreciated.

Yours faithfully,

○○ S.A.CO.,LTD.

Construction Manager.

2 Encl:

1. Our Ltr. No. 188-79.
2. Your Ltr.No. UGSC-I-144

cc: The Manager, Contracting Dept.,
Attn: The Supervisor - Claims Unit,
△△, P.O.Box 1500
Dhahran, Saudi Arabia.

그림 24. 클레임 통보 (2)

CON-04	낙찰 및 계약단계	주요 서식
--------	-----------	-------

하도급자 승인요청

발주처의 허가 없이 시공자 임의로 하도급을 줄 수 없으므로 이에 대한 허가를 요청한 공문임. 하도급 허가신청에는 반드시 하도급자의 이름 및, 주소, 하도공사 내용, 하도급자의 경력, 소유 장비 등을 명시해야 된다.

△ △ International GmbH. Consulting Engineer, P.O.Box 710230, D-6000 Frankfurt 71, West Germany.		
Attention: Mr. △ △/RT		
Your ref.	Our ref. DWPS-D/LI-L211	Date 17th March, 1980
△ △ △ △ POWER STATION, KUWAIT △ △ Structural & △ △ Works Contract No. MEW/C/P/909-79/80		

그림 25. 하도급자 승인요청 (1)

CON-04	낙찰 및 계약단계	주요 서식
--------	------------------	-------

Subject: Subcontractor.

Dear Sirs,

Pursuant to Clause 3.3.4 of General Conditions of Contract, we request your approval of the following named Subcontractor of △△ Corporation for the specific work to be performed as indicated below:

a. Name & Address

△△ Maintenance & Engineering Co., S.A.K.,
Kuwait (△△)

△△ P.O.BOX 9021, Kuwait.

Cable: △△, Ahmadi, Kuwait.

Telex: △△ 4218 KT.

Tel: 961366, 961367, 960533, 962462, 962427

b. Work to be Subcontracted:

(1) Internal Steel Flues.

(2) Internal Steel Structures.

(3) External Steel Structures.

(4) Elevator.

(5) Electric Equipment.

(6) Instrumentation Equipment.

그림 26. 하도급자 승인요청 (2)

CON-04	낙찰 및 계약단계	주요 서식
--------	------------------	-------

△△ is a very capable local firm having completed a similar work on the Doha East Power Station for △△△.

△△ International.

Attention: Mr. △△/RT

Subject: Subcontractor.(Cont'd)

They are affiliated with △△ and a German company.

We enclose for your perusal the following:

- (1) List of Major Projects Completed or in Hand.
- (2) List of Equipment.
- (3) Scope of Work.
- (4) Brochure.

Your early approval is appreciated.

Yours faithfully,

○○○ CO.,LTD.

○○○, Project Manager.

1 Encl:

A/s

cc: 4 x MEW

2 x LI

2 x MEW S.O

2 x LI S.O

1 x A-k Corp(w/o Encl)

PLN: mm

그림 27. 하도급자 승인요청 (3)

CON-04	낙찰 및 계약단계	주요 서식
--------	-----------	-------

선물 보낼 때 (예)

공적으로나 사적으로 선물을 보낼 때가 많은데 대개 직접 전달하게 되겠지만 경우에 따라서는 메모를 써서 보내는 것이 효과적일 수도 있을 것이다. 예문에서는 그동안 보살펴 준 후의를 감사하며 작으나마 성의를 표하고자 하니 받아주기를 바란다는 뜻과 은혜를 잊지 않겠다는 내용을 담고 있다.

(ENCLOSING A PRESENT)

Dear Mr. △△,

I hope you will accept this gift as a small token of my esteem for you, and of my gratitude for the services you have rendered me. I know you make light of them, but I am very grateful and shall not forget.

Yours very truly,

그림 28. 선물 보낼 때 (1)

부록: 해외건설 용어집

1. 해외건설 계약 용어	1
2. 해외건설 금융 및 보증 용어	42
3. 해외건설 주요 조직 및 기관 용어	51
4. 해외건설 일반 용어	54
5. 해외건설 일반 숙어	61
6. 찾아보기	65

1. 해외건설 계약 용어

■ Acceleration cost

공정가속비용, 돌관작업비용; 공기단축 등을 이유로 정상 공정을보다 빠르게 공사를 수행하는 것을 acceleration이라 하며 그 비용을 acceleration cost라 한다. 발주자가 이를 요구할 경우 수급자는 본 비용에 대해 클레임을 제기할 수 있다.

■ Acceptance

어떤 제안이나 조건에 대한 승인 또는 수락의사를 말하며, 'acceptance'를 구성하는 조건과 약관을 숙지하고 준수해야 한다.

▶ Letter of Acceptance (LOA)

낙찰통지서; 발주자에 의해 서명된 입찰서신에 대한 공식적인 승낙서신으로 양당사자에 의해 합의되고 서명되어 첨부된 비망록을 포함한다. 만일 그러한 낙찰통지서가 없는 경우에는 낙찰통지서는 계약서를 의미하며 낙찰통지서의 발급일 또는 수령일은 계약서에 서명한 날을 의미한다.(letter of award)

▶ Acceptance an order

수주, 낙찰; 해당 사업의 수급자 제안을 발주자가 받아들인다는 뜻으로 수주함을 의미한다.

▶ Accepted Contract Amount *1)

낙찰계약금액; 공사의 시공과 완성 및 하자보수를 위하여 낙찰통지서에 기재된 금액으로 발주자가 수락한 계약금액으로 이해할 수 있다.

▶ Final acceptance

최종수락행위; 이때 발급되는 확인서를 Certificate for Final Acceptance 또는 Maintenance Certificate, Defects Liability Certificate 등으로 부른다.

■ Acquiescence

묵인; (=tacit agreement, tacit consent), tacit: 무언의

■ ad hoc

라틴어이며 [특별히]의 뜻(ad hoc committee 특별위원회)

■ ad lib

라틴어이며 [임의로, 즉흥적으로]의 뜻(=off hand)

■ ad valorem contract

공사비 비례계약

1) *표시는 FIDIC Redbook, Yellowbook, Silverbook에 정의된 용어임

■ Addendum

부록, 후보;

1.부록의 뜻: 기 제작된 시방서를 설명하거나, 정정 또는 추가의 목적으로 입찰서를 제출하기 전에 발급하는 계약서의 보완서류의 성격

2.후보의 뜻: 계약체결전 발급되며, 첨삭 또는 정정이나 설명 등의 방법으로 입찰서류를 수정하거나 해설하는 문서이며 계약이 체결되고 나면 계약서류의 일부로 남게된다.

■ Addendum to tender documents

입찰기간에 기존에 발급된 입찰서류가 수정되어 입찰자들에게 다시 발급되는 입찰서류

■ Addition

추가, 변경;

▶ Variation

설계변경, 조정; FIDIC 1.Red book, 2.Yellow book & Silver book에서 다르게 규정하고 있다.

1. FIDIC REDBOOK 13조 [변경 및 조정] 에 의거하여 변경으로 지시되거나 승인된 공사의 변경을 의미

2. 발주자 요청이나 공사에 대하여 지시되거나 13조에 의한 승인된 변경

▶ Additional contract(or agreement)

추가계약; 기존 계약 외에 추가적으로 맺는 계약

▶ Additional facilities

부대시설; 현장노무자 숙소, 식당, 취사장 등이 이에 해당한다.

▶ Additional work

추가공사; 계약된 공사에 추가된 공사로써 계약변경으로 추가되는 공사

*extra work: 계약사항이 아닌 새로운 공사

▶ Additive alternate

입찰자의 기본입찰(Base Bid)에 비하여 금액이 추가가 되는 대안입찰(Alternate Bid)의 한 유형

■ Adjudication

조정, 판결, 선고; 분쟁이 발생했을 경우 조정자(adjudicator)를 선임하여 당사자간의 문제를 해결할 수 있다.

■ Adjudicator

판결, 결정을 위해 분쟁이 맡겨지는 사람

■ Adjustment

조정, 증감; adjustment of the contract price 계약금액의 조정

■ Advance

▶ Advance construction

선시공; 지급을 받기 전에 시공에 착수하는 것을 의미한다.

▶ Advance payment

선수금, 선급금; 건설장비나 자재의 차질없는 조달을 위하여 발주처가 시공자에게 그 대금의 일부를 계약시에 선지불하는 것으로 일반적으로 계약금액의 일정액(예:10%)을 지불한다. 선수금의 상환은 공사기성(Interim Payment 또는 Monthly Payment)에서 일정액(예:10%)을 분할하여 공제하는 것으로 하며, 이의 상환을 위하여 시공자가 제공하는 담보를 선수금 보증(Advance Payment Bond : AP Bond)이라고 한다.

▶ Advance payment guarantee

선수금 반환보증; 수급자에게 지급되는 선수금의 반환을 보장하는 보증(=Advance Payment Bond, AP Bond)

▶ Cash advance

가불금

■ Adverse physical conditions

이질적인 물리적 여건; FIDIC에서 예시한 공기연장의 조건 중 하나

- a. Extra of additional work(추가공사)
- b. Cause of delay referred to in specific conditions(개별조항에서 명시한 공기지체 사유)
- c. Adverse physical conditions(이질적인 물리적여건)

d. Delay, impediment or prevention by the Employer(발주처에 의한 방해 또는 지체)

e. Exceptionally adverse climatic conditions(특별한 기후적인 악조건)

f. Other specific circumstance(기타 특수여건)

상기 중 a,b,d,e,f 항은 FIDIC 제44조에서, c항은 제12조 Adverse Physical Conditions에서 규정하고 있는 공기연장 사유이며, 이를 좀 더 구체적으로 이해하기 위해서 제11조를 참고할 필요가 있다.

■ Agent

대리인, 중개인; 사우디의 경우 외국시공자가 관급공사의 입찰에 참여할 때는 현지 Agent를 고용하여야 하며 Agent Fee의 상한액은 계약금액의 5.5%이다. 해당 요율 이상의 경우에는 Agent의 고용이 엄격히 금지된다.

■ Agreement

계약, 계약서; 일반적으로 계약문서 중에서 가장 우선적으로 고려되는 문서를 contract agreement라 한다.

■ Alteration

변경, 개조; 계약의 본질적인 부분은 변경시키지 않고 정해진 범위 내에서 계약조건이나 설계 등을 변경하는 행위

■ **Alternate bid**

대안입찰; 입찰 시 기본안을 수정하여 입찰하는 것

■ **Alternative dispute resolution**

중재와 소송을 대신할 수 있는 분쟁 해결 방법

■ **Amended document**

수정본, 수정된 문서

■ **Amicable settlement**

우호적인, 타협적인 해결; 직접 협상이나 양당사자가 서로 우호적인 방법이라고 생각할 수 있는 분쟁해결 방법

■ **Appendix to Tender ***

입찰서 부록; 입찰서신에 첨부되고 입찰서신의 일부를 구성하는 입찰서부록이라는 제목의 완성된 페이지들을 의미한다.

■ **Approved Vendor List(AVL)**

승인된 공급자 목록

■ **Arbitration**

중재; 분쟁 발생 시 1명 또는 3명의 중재자에 의해 판결이 내려지며 중재 판결은 법적 구속력을 갖는다.

■ **Arbitrator**

중재자; 중재인은 1인 또는 3인을 선정함이 일반적이며, 양당사자의 합의에

의해 1명의 중재인(단독중재인)을 선임하거나 양당사자가 각각 1명씩 선임하고 선임된 중재인 간의 합의에 의해 제 3의 중재인을 선임하는 방법이 있다.

■ **Article**

(합의서, 계약서의) 조항; 일반적으로 Section-Article-Paragraph-Subparagraph-Clause 순으로 구분된다. 그러나, 법규나 계약서에는 Article과 Clause간에 종속개념이 없이 모두 개별조항을 나타내기도 한다.

■ **Article of incorporation**

정관; 법인의 조직활동을 정한 근본규칙 또는 그것을 기재한 서면을 말한다.

■ **Artificial obstruction**

인위적 방해, 장애; FIDIC이나 ICE 등에서의 공기연장 사유중의 하나이며, 계약의 이행이 인위적인 방해로 인하여 그 계속이 불가능한 경우가 이에 해당한다. 발주처에 의한 공사의 중지(Suspension)는 대표적인 예이다.

■ **As-built documents**

실 시공문서; 인수확인서가 발급되기 전에 수급자는 관련 시공도면을 발주자 요구사항에 규정된 부수와 형식으로 발주자에게 제공해야 한다.

■ **As-built drawing**

준공도면, 기록도면(record drawing)

■ **At sight L/C**

일람지급신용장; 지정된 은행에 서류를 제시하면 즉시 지급이 이루어지는 신용장

■ **Attorney in fact**

위임장(Power of Attorney, POA)을 지참한 대리인을 뜻하며, 그의 권한의 범위와 내용은 위임장에 명시된다.

■ **Authorized person**

인가받은 자, 허가받은 자

■ **Available hours**

가용시간, 작업이 가능한 시간

■ **Avoidance of interference**

간섭배제; 업무의 범위가 겹치는 경우, 업무 간의 간섭을 피하는 것을 의미한다.

■ **Award**

낙찰; 입찰자의 제안이 발주자에 의해 받아들여짐을 의미한다.

■ **Award possibility rate**

낙찰률; 입찰에 응시한 입찰가 대비 낙찰된 가격의 비율

■ **Awarding contract**

계약보상(발주)

■ **B/L(Bill of Landing)**

선하증권; 화주와 선박회사 간의 해상 운송계약에 의해 선박회사가 발행하는 유가증권을 말한다.

■ **Base bid**

기본입찰, 기본입찰금액; 기본입찰금액에는 대안입찰(Alternate Bid)에서 제시한 공종은 포함되지 않는다.

■ **Base date ***

기준일자; 일반적으로 입찰서 제출 마감일 전 28일을 의미한다.

■ **BASEL 1, 2, 3**

BIS 자기자본비율은 금융기관이 다양한 리스크에 대응하기 위해 충분히 자본을 보유하고 있는지 판단하기 위한 지표다. 현재 금융기관이 보유한 위험가중자산에 대한 자기자본의 비율로 표시된다. 지금의 BIS비율 산출 기준을 '바젤1', 앞으로 새로 도입되는 기준을 '바젤2'라 부른다. 바젤 2가 위험가중자산을 늘림으로써 자기자본규모의 증대를 이뤘다면 바젤 3는 자기자본 자체의 비중을 늘림으로써 자기자본 비율을 늘리겠다는 것이다.

■ **Beneficial occupancy**

초기 의도대로 공사의 일부 또는 전부를 사용하는 것

■ **Beneficiary**

수혜자, 수출업자

■ BER(Bid Evaluation Report)

입찰평가보고서

■ Bid acknowledgement

입찰통지서

■ Bid bond

입찰 보증; 입찰자의 입찰취소, 낙찰 후 계약거부 등으로 부터 발주자를 보호하기 위하여 입찰자가 담보하는 보증

1. bid bond는 다음과 같이 표현될 수 있다: bid security, bid guarantee, temporary guarantee, initial guarantee, provisional guarantee
2. bid bond의 액면금액(Face Value)은 통상 입찰금액의 1~5%가 된다.

■ Bid closing date

입찰 마감일

■ Bid form

입찰내용의 기재방법을 지정한 서류

■ Bid price

입찰금액; 입찰시에 제출하는 금액으로 계약금액과는 구분된다.

■ Bid tender

입찰, 응찰자

■ Bid-build

발주자가 설계에 관한 세부사항을 대 부분(또는 전부) 제공하여 해당 공사를

발주하는 방식으로 시공자(수급자)는 발주자의 설계에 따라 본공사와 가설 공사 그리고 계약에 기재된 본공사에 대한 기타공사를 실시한다.

■ Bidder

입찰참여자; 입찰서류를 제출하여 입찰에 직접 참여한 주체를 말한다.

■ Bidding date

입찰일; 입찰서를 제출한 일자

■ Bidding documents

입찰 서류; bidding requirements에 발주자가 요구한 문서들을 말한다.

■ Bidding requirements

입찰정보의 제공이나 입찰서류의 제출 절차와 조건 등을 명시한 서류를 뜻하며, 아래와 같은 종류로 이루어진다.

1. 입찰공고 : 입찰공고의 영문표현에는 아래와 같이 다양하게 사용한다.
 - Advertisement for Bids, Notice to Bidders, Advertisement to Bid, Notice to Bid
2. 입찰자 지시사항(Instructions to Bidders)
3. 입찰초청장(Invitation to Bid)
4. 기타 입찰관계서류(Bidding Document)

■ BIS

국제결제은행; 각국 중앙은행들 사이의

조정을 맡는 국제협력기관으로 ‘중앙은행들의 중앙은행’으로 불리운다. 이사회는 각국 중앙은행장들과 이들의 지명·선거로 뽑힌 위원들로 구성된다. 그리고 매월 월례회를 개최하여 경기, 금융문제 등을 토의하며, 매년 연차총회가 개최된다.

■ BOM(Bill Of Materials)

공사 자재내역서

■ Bona fide bidder

일반적으로 발주처가 요구하는 입찰은 아래와 같은 입찰이라 할 수 있다.

1. 입찰요건(Bidding Requirement)에 부합되고,
2. 권한이 있는 자에 의하여 적의 확인되고,
3. 성실하게 작성되어 제출된 입찰.

이와 같은 입찰은 bona fide Bid라고 하며 그를 bona fide Bidder라고 한다.

■ Bond

건설·용역계약과 수출입 계약에 수반하여 일어나는 지급보증을 가리키는 것으로 입찰보증, 이행보증, 지급보증 등이 있으며 보증의 형태는 은행이 지급을 보증하는 은행보증, 보증기관이 시공자와 연대하여 이행을 책임지는 보증채권, 모회사나 관계회사에 의한 보증이 있다.

▶ Bid bond

입찰 보증; 입찰자의 입찰취소, 낙찰 후 계약거부 등으로 부터 발주자를 보호하기 위하여 입찰자가 담보하는 보증

1. bid bond는 다음과 같이 표현될 수 있다: bid security, bid guarantee, temporary guarantee, initial guarantee, provisional guarantee

2. bid bond의 액면금액(Face Value)은 통상 입찰금액의 1~5%가 된다.

▶ Completion bond(=performance bond, construction bond, contract bond)

완공보증, 이행보증; 시공자가 공사의 완공과 인도를 보장하는 보증으로서 construction bond 또는 contract bond라고도 한다.

▶ Performance bond(=completion bond, construction bond, contract bond)

이행보증; 시공자가 공사의 완공과 인도를 보장하는 보증으로서 construction bond 또는 contract bond, completion bond라고도 한다.

▶ Retention bond

유보금 보증; 대부분의 건설계약의 경우 계약 이행 중에 발생하는 시공자의 귀책사실을 교정하기 위한 목적으로 기성금액 중 일정 금액의 지급이 유보되도록 규정하고 있는데

현금을 유보하는 대신 해당 금액을 보증으로 대신하는 경우를 말한다.

▶ Surety bond

보증채권; 보증기관이 수급자와 연대하여 이행을 보증

▶ AP-Bond(Advance Payment Bond, Advance Payment Guarantee)
발주처가 선지급한 선수금(환급) 보증

▶ Bonding capacity

시공자의 신용도 지수(Contractor's credit index) 또는 보증회사가 시공자에게 부여할 수 있는 최대 보증 금액

▶ Bonds clause

시공자가 계약종료일 이전에 공사를 완공하였을 때 발주처에 의하여 지급되는 추가금전을 규정한 계약조항

■ BOQ(Bill Of Quantities)

공사 물량내역서, 산출내역서; 공사용 자재, 장비의 세부적인 분서과 목록으로 물량조사서 또는 물량명세서라고도 한다. 이곳에 기재된 항목별 단가의 합이 공사금액이며, Schedule of Prices와 함께 발주처의 공사대금지불의 근거가 된다. BOQ상 단가(Unit Price)와 총액이 상치할 때에는 단가가 우선한다.

■ Breach of Contract

계약위반

▶ Material breach

계약을 파기하기에 충분한 계약 위반(반. Immaterial breach)

■ Breakdown maintenance

사후유지관리

■ Breakdown of price

가격 산출 근거

■ Brief technical specification

기술명세서

■ Builder's risk insurance

공사의 수행 중 공사상의 재해를 보상받기 위하여 부보하는 일종의 산재보험

■ Calibration date

교정일

■ CAR(Corrective Action Request)

시정조치 요구서

■ Care, custody, and control rule

책임보험약관상의 보상제외기준으로서 피보험자(the insured)의 보호나 관리하에 있는 자산이나 여하한 목적에서든 실제로 통제하고 있는 자산에 대한 손상은 보상에서 제외된다는 원칙

■ Cash allowance

어떤 불확정적인 공종의 수행비용을
충당하기 위하여 계약서상에서 책정된
금액으로서, 이 금액과 최종비용간의
차액은 뒤에 계약금액을 재조정하게
되는 계약사항의 변경으로 반영된다.

■ Casualty insurance

근재보험(Insurance Policy 보험증서)

■ Cessation

중단, 중지

■ Certificate

증명서, 확인서; 어떤 행위가 행해졌다
는 서면 동의 또는 공식적인 의사표현
으로 계약이행을 확인하는 목적으로
사용된다.

▶ Performance certificate(=certificate of completion)

완공증명서, 완공확인서; 하자통지기
간이 만료된 후 28일 이내 또는 시
공자가 하자를 포함한 모든 공사를
완성하고 시공사문서를 제공한 시점
중 빠른 시일 내에 발주자(silver
book) 또는 감리자(red book)에 의
해 발급되어야 한다.

▶ Certificate for payment

시공자의 공사대금청구(application
for payment)에 대하여 감독관이 발

급하는 지불확인서로 Certificate for
Valuation이라고도 하며, 발주처는
이 확인서를 근거로 공사대금을 지
급한다.

▶ Taking-over certificate

인수확인서; 발주자의 인수에 의거하
여 발급되는 확인서로 계약에 의해
의도된 목적으로 발주자가 공사 목
적물을 사용할 수 있는지의 여부가
판단기준이 된다. 즉, 공사 완공을
판단하는 계약적인 시점은 해당 목
적물이 100% 완벽하게 시공되어 더
이상 작업할 내용이 전혀 없는 상태
가 되는 시점을 의미하는 것이 아니
고 시공자가 완성하여야 할 잔여 작
업이 있음에도 불구하고 발주자가
해당 목적물을 계약에 의도한 대로
사용할 수 있는 시점을 의미한다.

▶ Interim payment certificate

잠정기성확인서; 시공자가 수행한 작
업에 대해 발주자 또는 감리자가 기
성확인을 하는 것으로 이때의 기성
은 언제라도 교정되거나 수정될 수
있는 잠정금액이다. Red book의 경
우 시공자가 기성서류를 제출하면
감리자는 기성서류를 접수한 날로부
터 28일 이내에 잠정기성확인서를
발주자에게 송부하도록 하고 있다.

▶ Final payment certificate

최종기성확인서; 일반적으로 하자통
지 기간이 종료된 후에 발급되며 인

수확인서(taking-over certificate)발급 시점이 아니라는 것을 인지해야 한다.

▶ Defects liability certificate

하자책임완료증명서; 하자보수가 끝

▶ Certificate of occupancy

관계관청이 건물의 점용 및 사용을 허가하는 증명서

▶ Certificate of warrant

보증서; 일반적으로 보증을 의미하는 단어로는 guarantee와 warranty가 있음

1. guarantee: 상대방에 대하여 금전적, 비금전적 의무를 지게 되었을 때 (liability가 발생했을 때) 그 의무를 이행하여야 하는데 본인이나 제3자를 통하여 상대방이 안심할 수 있는 방법으로 의무 이행을 보장하는 것
2. warranty: 제공자가 사용자에게 대가를 받고 제공한 제품이나 서비스에 대하여 그 효용성을 약속하는 것

▶ Company's registration certificate

회사등록증, 사업자등록증

■ Change order

건설계약에서 change라 함은 계약상의 설계나 공사범위를 변경하는 행위로서, 추가(Addition), 삭제(Deletion 또는 Omission, Cancellation), 기타의 모든 변

경행위가 포함된다.

이는 그러나 계약의 기본범위(General Scope of the Contract) 내에서 이루어져야 하며 이를 일탈할 경우에는 계약사항의 변경이 아니라 새로운 계약(New Contract)이 된다.

"계약사항의 변경"을 Change order라고 하는 외에 Variation(또는 Variation Order)라고도 하며, 전자를 미국식, 후자를 영국식 표현이라고 한다. 이와 같은 지역별 분류를 없애기 위하여 현재는 Modification이라는 표현으로 중용을 취하여 보편화되고 있다.

- FIDIC 제51조 "Variations" : 13조 변경 및 조정에 의거하여 발주자나 감리자에 의해 변경으로 지시되거나 승인된 공사의 변경을 의미한다.(Red book)

- GCBCEW 제11조 "Variation of Price" [영국관급공사 계약서]

- RC 제47조 "Changes and Extra Work" [사우디왕실위원회]

- COE 제48조 "Changes", "Modification Proposals" [미공병단]

▶ Constructive variation

간접적인 설계변경, 잠정적인 설계변경; 실제적인 설계변경(variation)이 발생하였음에도 불구하고 감리자 또는 발주자가 변경으로 인식하지 못하는 경우.

;constructivevariation에 의한 보상이 이루어지기 위해서는 '변경이 발생한 사실', '지시가 있었다는 사실'이

입증되어야 한다.

▶ Variation order

계약사항의 변경; change order의 영국식 표현

▶ Cardinal change

계약범위를 넘어서는 변경; 업무범위(Work Scope)를 벗어나는 변경으로 이러한 계약변경 지시가 있을 경우 시공자는 이를 이행할 계약적 의무가 없다.

▶ Directed change

발주자가 지시하고 발주자가 인정한 변경

▶ Constructive change

발주자의 지시로 업무범위에 차이가 발생했다고 시공자는 주장하지만, 발주자는 인정하지 않는 변경

▶ Deductive change

발주자의 지시로 인하여 업무 범위로 줄어드는 변경

▶ Design change

설계변경; 발주자가 승인한 공사 목적물의 설계상 변경을 말하며 시공자는 공사비의 증감에 따른 보상권리가 주어진다.

■ Claim

FIDIC Red Book 17.5 클레임이란 침

해를 주장하는 클레임 또는 그 추진 절차

■ Clarification drawing

추보(Addendum) 또는 변경지시서(Modification, Change Order, Variation Order, Field Order)의 일부이며, 건축가(Architect)가 발급하는 도면 또는 계약서의 도해(Graphic Interpretation)이다.

■ Clarification meeting

입찰시 발주처에 제시한 요구나 조건을 명확히 하기 위해 개최되는 회의

■ Classification

우리나라의 '도급순위', '시공능력평가'에 해당된다. 발주국 또는 공사규모에 따라 이 확인서의 제출이 입찰시 강제되는 경우도 있다.

■ Clean up site

공사 현장의 사후 관리

■ Closed specifications

대체규정이 없이 특정제품이나 공법의 사용을 특별히 규정한 시방서

■ CLSTK(Converted Lump Sum Turn-Key)

LSTK와 비교하여 엔지니어링 단계에서는 Cost Plus Fee 계약형태를 유지하다가 엔지니어링 70~80% 단계에서 contingency가 낮아지면 LSTK로 계약

형태를 변경하는 계약

■ Code of practice

자재와 업종별로 적정시공기준을 식별할 수 있도록한 기술전문 서적 또는 코드

■ Commencement Date *

착공일; 착공일과 관련하여 아래와 같은 경우를 확인해야 한다.

1. 계약 후 발주처가 발급하는 착공지시서(Notice to Proceed, 또는 Notice to Commence, NTP)에서 정한 날을 착공일로 한다.
2. 착공지시서가 발급되지 않을 경우에는 계약일(Contract Date)을 착공일로 한다.
3. 계약 당사자간 합의된 날짜를 착공일로 할 수 있다.
4. 시공자가 실제로 착공하였더라도 합의되지 않은 것이라면 건설계약상의 착공일로 간주되지 않는다.
5. 계약기간(Contract Period)이라 함은 착공일부터 완공일까지이며, 계약일부터 완공일까지가 아님을 주의해야 한다.

* 영미권에서는 Date of Enterprise라고 표현하기도 한다.

■ Commencement of works

공사의 착공; 계약체결 후 42일 내에 착공. 발주자는 공사 7일 전 수급자에게 착공일자를 통지해야 한다.

■ Commercial document

입찰조건, 입찰금액

■ Commission rate

수수료율

■ Commissioning

시운전; 공사 이후 목적물을 발주자에게 양도하기 위해 목적물 전반에 걸쳐 시험 운전하는 것을 말한다.

■ Company's registration certificate

회사등록증, 사업자등록증

■ Compensation

배상, 보상; 손실이나 손상에 대한 만족할 정도의 보상. 개념상 배상에 해당하며 indemnity와 같다. 참고로, make good은 보전하다의 뜻이며, reimburse는 상환하다의 뜻이다.

■ Compensatory damages

보상적손해배상

■ Competent person

해당분야에 경험과 지식을 갖춘 능숙한 자를 의미한다.

■ Completion date

완공일; 정확한 개념은 공사의 실질적인 완공일(the date of substantial completion of the work)이다. FIDIC에 의하면, 공사가 실질적으로 완공되어 준

공검사(Test on completion)를 통과한 경우, 감독관은 실질적인 완공일을 명시한 현장인수증명서(Taking-over Certificate)를 발급한다. 이날로부터 하자 보수기간이 개시된다.

■ Compliance

(규정 등을) 준수, 응낙, 응함

■ Conceptual design

개념설계; 발주자의 요구조건에 포함되어 입찰시 입찰자들에게 제공되는 수준의 설계

■ Concessionaire

양수인, 특허권 소유자, 영업권 소유자, 토지 사용권 소유자

■ Concessionaire period

BOT 나 유사한 형태의 프로젝트에서 사용권자가 목적물을 운영하고 유지하면서 공사와 유지 운영에 소요된 비용을 회수하는 기간을 말한다. 이 돈은 완성된 목적물을 사용하여 발전, 수처리 또는 기타의 운영을 통하여 얻어낸 결과물에 근거한다.

■ Condemned work

불합격된 공사

■ Condition of Contract

계약조건; 계약 당사자들의 계약에 따른 주요 의무와 위험의 분배와 결론에 대하여 규정해 놓은 문서를 의미한다.

■ Confidential details

기밀사항; 계약 당사자 외에 제 3자가 계약내용을 알지 못하도록 해야 하는 사항

■ Confirmation of payment

기성확인; red book과 yellow book의 경우 기성확인은 감리자에 의해 수행된다.

■ Conformity

유사, 합치; compliance with standards, rules or laws

■ Consent of surety

서면동의, 합의; 이행보증이나 임금, 재배 지불보증에서, 변경지시서나 유보금의 감액과 같은 계약사항의 변경 또는 최종기성, 계약사항의 변경 포기통보 등에 대한 보증인의 서면동의(written consent of the surety)/ 입찰보증에서 보증기간의 연장에 대한 보증인의 서면동의

■ Consequential damages

계약위반으로 인한 간접적 손실

■ Consignee

수하인; 화물을 받는 사람(Importer)

■ Consigner

추심을 의뢰하는 수출상(Exporter)

■ Consortium

컨소시엄; 2개 또는 그 이상의 당사자들로 구성되는 합작사이다. 각 당사자는 합작사가 맡은 책임의 일부를 맡게 된다. 종류와 법적 책임은 구체적인 형태에 따라 다르다.

■ Construction amount

공사금액; 실질적으로 공사에 투입된 비용으로 계약금액과 다를 수 있다.

■ Construction budget

공사예산; construction cost를 충당할 목적으로 발주처가 책정한 공사예산으로 일반적인 경우 비용은 예산의 범위 내에서 집행된다

■ Construction cost

공사비; 공사의 모든 건설부분의 비용을 뜻하며, 일반적으로 계약금액과 기타 직접공사비를 기준으로 산정되나, (1)감독관비, (2)부지구입비, (3)통행료, (4) 기타 계약서에 명시된 금액이라고 하더라도 발주처의 책임인 사항은 제외된다.

■ Construction document

시공도서; 계약서류(Contract Document) 중 기술관련 서류로서, 작업도면(working drawings)과 시방서(Specifications)를 일컫는다.

■ Construction Drawing(CD)

시공도면; 시공하는데 사용되는 도면

■ Construction insurance

공사보험

■ Construction schedule

공정일정표

■ Construction site cost

현장원가; 순수하게 현장에서 사용되는 비용을 의미한다.

■ Construction site manager

현장소장

■ Constructive change

유사한 개념으로, Constructive Notice란 계약사항과 부합되지는 않으나, 실제적인 효력이 인정되는 의사전달을 뜻한다.

■ Constructor's option

계약금액의 변경을 초래하지 않고 시공자가 그의 재량으로 특정자재나, 공법 또는 시스템을 선택할 수 있는 계약 조항

■ Consultancy agreement

자문사가 발주자 또는 Design-Build 계약의 시공자에 대해 그 서비스를 제공하는 계약

■ Consultant

컨설팅을 제공하는 사람 또는 엔지니어

어링 법인; A consulting engineer or other professional, who may be a person, an engineering firm or a Consortium(or other Joint Venture of such Firms, and who carries out the Services for a Client under a Consultancy Agreement)

■ Contingency

임시비, 예비비; 향후 예측할 수 없었던 공종의 수행이나 발주처에 의한 계약사항의 변경에 대비키하기 위하여 책정된 비용으로 임시비 또는 예비비라고 한다.

이 비용은 1)향후 예측할 수 없었던 공종의 수행과, 2)계약사항의 변경에 대비한다는 점에서, 비록 불확정적인 공종이기는 하나 계약상에 명시된 공종에 대한 비용인 cash allowance와 구별된다.

■ Contra Proferentem

작성자 불이익의 원칙

■ Contract *

계약; 계약의 정의는 계약의 목적에 따라 다르기 때문에 FIDIC Redbook, Yellowbook, Silverbook에서 규정하는 내용이 각각 다르다.

1. Redbook : 계약합의서, 낙찰통지서, 입찰서신, 본조건들, 시방서, 도면, 내역서 및 계약서 또는 낙찰통지서에 기재된 추가문서(만약 있다면)를 의미한다.

2. Yellowbook : 계약합의서, 입찰서신, 본조건들, 발주자 요청서, 내역서, 시공자 제안서 그리고 낙찰통지서에 기재된 추가문서(만약 있다면)를 의미한다.

3. Silverbook : 계약합의서와 본조건들, 발주자요청서, 입찰서, 기타 계약합의서에 열거된 추가문서(있는 경우)들을 의미한다.

▶ Contract Agreement *

계약합의서, 협약서; 계약을 성립시키는 당사자 간의 공식적인 합의를 말하며 FIDIC에서는 낙찰통지서 수령 후 28일 이내에 계약을 체결해야 하는 것으로 규정하고 있다.

▶ Contract date

"계약일"로 이해되고 있으나, 정확하게는 계약서중 Agreement에 계약당사자가 서명날인한 날을 말한다. 그러므로, Agreement Date 또는 Date of Agreement라고도 한다.

▶ Contract line

공사현장의 외곽경계선을 뜻하며, Perimeter line이라고도 한다

▶ Contract of a definite duration

근로기간이 확정된 계약

▶ Contract of a indefinite duration

근로기간이 미확정된 계약

▶ Contract Price *

계약금액; 공사에 대한 대가로 시공자가 지급받을 수 있는 금액을 말한다. 재측정 계약에서 Contract Price는 완성된 공사에 대한 실제 물량으로 결정된다.

-FIDIC 1.Redbook, Yellowbook과 2.Silverbook에서는 이를 다르게 규정하고 있다.

1. Redbook 14.1 조항 [계약금액]에 정의된 금액을 의미, 계약에 따른 조정을 포함한다.

2. 계약에 따른 설계, 시공, 완성과, 하자보수, 조정을 위해 계약서에서 합의된 금액을 의미한다.

▶ Contract time

계약기간(=completion time)

▶ Contract variation

계약변경; FIDIC에서 변경이란 계약조건 13조항에 따라 지시되거나 승인된 발주자요구조건의 변경 또는 공사의 변경을 의미한다.

■ Contracting Officer(CO)

계약담당관; 미국 표준계약서 Standard Form 23A상의 계약관으로서 우리나라의 계약상 "감독관+감리자"의 역할을 수행한다. 영국 관급공사 계약서에는 Super-intending Officer(SO)로 불리우고 있으나 역할은 CO와 동일하다

■ Contractor *

수급자, 시공자; 입찰서가 발주자에 의

해 수락되고 입찰서신에 공사에 대한 책임이 있는 당사자로 기재된 자와 그의 법적승계인을 의미한다.

▶ Contractor's affidavit

시공사 서약서; 시공자의 부채나 클레임, 또는 기타 저당권으로부터 발주처를 보호하기 위하여 시공자가 제공하는 서약서/ 이와 유사한 용어로 noncollusion affidavit는 입찰자의 부정입찰(예: 타인과의 담합)을 방지하기 위한 서약서이다.

▶ Contractor's Documents *

수급자 문서; 계약에 의거 수급자에 의해 제공되는 계산서, 컴퓨터 프로그램 및 소프트웨어, 도면, 사용설명서, 모형 그리고 기타 기술적 성질의 문서 (만약 있다면)를 의미한다

▶ Contractor's Equipment *

수급자의 장비; 공사의 시공, 완성 및 하자보수를 위해 필요한 모든 기구, 기계, 차량 및 기타의 것들을 의미한다. 그러나 수급자 장비는 가설공사, 발주자 장비(만약 있다면), 설비, 자재 및 기타 본공사의 일부를 구성하는 것들을 제외한다.

▶ Contractor's Equipment

수급자 장비 - 공사의 시공, 완성 및 하자보수를 위해 가설공사나 발주자의 장비를 제외한 필요한 모든 기구, 기계, 차량 및 기타의 것들을 의미한다

다.

▶ Contractor's estimate

수급자 견적; a. 확정입찰에 대립되는 개념으로 건설비용에 대한 수급자의 견적/ b. 시공자의 기성신청

▶ Contractor's Financing

시공사 금융 공사 : 시공자가 프로젝트를 위한 금융을 조달하여 프로젝트를 수행

▶ Contractor's General Obligations

수급자의 일반 의무사항

▶ Contractor's Operations on Site

현장에서 수급자의 운영; 발주자의 동의를 얻은 지역 내에서 업무를 수행해야 한다.

▶ Contractor's option

계약금액의 변경을 초래하지 않고 시공자가 그의 재량으로 특정 자재나, 공법 또는 시스템을 선택할 수 있는 계약조항

▶ Contractor's Personnel*

수급자의 대리인과 수급자가 현장에 투입한 모든 사람들을 의미하며 여기에는 수급자와 각 하도급자의 직원, 노무자 및 기타 고용인 그리고 공사를 시공하는데 있어서 수급자를 보조하는 다른 모든 사람들을 포함한다.

▶ Contractor's Proposal *

수급자의 제안, 시공사 제안서; 수급자가 계약에 포함된 입찰서신과 함께 제출하는 제안서를 의미한다. 이러한 문서에는 수급자의 사전 설계가 포함될 수 있다.

▶ Contractor's Representative *

수급자의 대리인; 수급자에 의해 계약에 기재된 자 또는 FIDIC REDBOOK 4.3 조항에 의거하여 수급자에 의해 수시로 지명된 자로 수급자를 대리하여 행위하는 자를 의미한다.

▶ Contractor's Superintendence

수급자의 감독; 수급자는 작업의 계획, 준비, 지시 관리, 검사, 시험에 대한 감독업무를 제공해야 한다.

▶ Contractor's Undertaking

계약자의 보장; 해당국가의 법률, 계약서에 따라 업무를 이행할 것임을 보장

■ Cost *

비용; 관리비 및 유사경비를 포함하여 현장 내외에서 시공자가 합리적으로 부담한(또는 부담하여야 하는) 이익을 제외한 모든 지출을 의미한다. <직접공사비+현장관리비+본,지사 관리비>

▶ Acceleration cost

공정가속비용, 돌관작업비용; 공기단축 등을 이유로 정상 공정을보다 빠르게 공사를 수행하는 것을 acceleration이라 하며 그 비용을 acceleration cost라 한다. 발주자가 이를 요구할 경우 본 비용은 시공자에게 claim권이 있다.

▶ Cost budget
실행예산

▶ Construction budget
공사예산; construction cost를 충당할 목적으로 발주처가 책정한 공사예산으로 일반적인 경우 비용은 예산의 범위 내에서 집행된다

▶ Construction cost
공사비; 공사의 모든 건설부분의 비용을 뜻하며, 일반적으로 계약금액과 기타 직접공사비를 기준으로 산정되나, (1)감독관비, (2)부지구입비, (3)통행료, (4)기타 계약서에 명시된 금액이라고 하더라도 발주처의 책임인 사항은 제외된다.

▶ Cost of clearance
통관비용

▶ Cost of Remedying Defects
하자보수 비용

▶ Cost of temporary work
가설 공사비

▶ Construction site cost
현장원가

▶ Cost - plus - fee agreement
실시정산 보수가산 계약

▶ Cost reimbursement contract
실비정산계약

■ CPM(Critical Path Method)

주공정선, 임계경로법; 일정계획 관리 기술로서 여러 업무간의 일정이 상호 조정되어야만 하는 복잡한 프로젝트에 사용되는 것, 과업이 시작되거나 종결되는 시점을 단계라고 하는데 생산관리자는 각 과업이나 활동을 순차적으로 배열해 각 단계를 수행하는데 필요한 시간을 추정, 전체 프로젝트를 완료하는데 필요한 시간을 예측하는 데 유용

■ Custom clearance

통관; 관세법의 규정에 따라, 화물 수출입의 허가를 받고 세관을 통과하는 일

■ Custom duty

관세; 관세 영역(통상적으로 국경)을 통과하는 수입 및 수출 물품에 부과하는 조세

■ D/A(Document against Accepta

nce)

인수인도조건; 어음인수만으로 전적서류 인도 조건

■ DAB(Dispute Adjudication Board) *

계약에 기재된 1인 혹은 3인 또는 20.2조항 [분쟁조정위원회의 임명] 이나 20.3조항 [분쟁조정위원회에 대한 합의 실패]에 따라 임명된 다른 사람들을 의미한다.

■ DCN(Design Change Notice)

설계변경 통보서

■ DDU(Delivered Duty Unpaid)

관세 미지급 인도조건

■ DED(Detailed Engineering & Design)

상세 엔지니어링 및 설계;

■ Deduction

공제; 대가 지급액에서 선수금이나 유보금과 같이 지급하는 자에게 권리가 있는 일정한 금액이나 수량을 빼는 것을 의미

■ Deductive alternate

기본입찰(Base Bid)의 감액(Deduction)을 초래하는 대안입찰(Alternate Bid).

■ Defective work

하자가 있는 공사, 계약조건에 배치되는 공사

■ Defects Liability Certificate

하자책임완료증명서

■ Defects Notification Period *

하자통지기간; FIDIC에서는 인수확인서(Taking-Over Certificate) 상에 명시되는 공사완공일로부터 기산되어 입찰서 부록에 명시된 기간까지를 하자통지기간으로 규정하고 있다.

FIDIC red book, yellow book과 silver book에서는 아래와 같이 규정하고 있다.

1. 11.1조항 [미완성 공사의 완성과 하자보수]에 따라 공사 또는 부분공사(경우에 따라서는)의 하자를 통지하는 입찰서부록에 명시된 기간(11.3 조항 [하자통지기간의 연장] 에 의거한 연장을 포함하여)을 의미, 10.1조항 [공사 및 부분공사의 인수]에 의거하여 확인된 공사 또는 부분공사의 완성일로부터 기산한다.(red book, yellow book)

2. Particular Conditions 에 규정되고, 만약 이 규정이 규정되어 있지 않다면 기간은 1년으로 한다.(silver book)

■ Delay

지연; 기간이 약속한 날짜보다 미루어지는 경우를 의미한다.

► Delay damages

지체보상금; 계약 상에 합의된 비율

로 지체보상금을 지불하여야 한다.

■ Delegated persons

대리인; 대리인을 임명하기 위해서는 위임장(POA)가 있어야 한다.

■ Delivery

인도, 조달, 출하, 납품

■ Demand draft

요구불 어음, 보통송금; 보통송금은 매수인이 송금할 대금을 외국환은행에 입금시키고 송금환수표(demand draft)를 발급받아 이를 직접 매도인에게 우송한다. 그리고 송금은행(remitting bank)은 지급은행(paying bank)에 은행수표를 발행하였다는 통지서를 보낸다. 그후 매도인은 우송되어 온 송금환수표를 지급은행에 제시하고, 지급은행은 송금환수표와 통지서를 대조하여 대금을 지급하게 된다.

■ Description

물품의 명세, 명세서

■ Description of performance

이행내역

■ Design

설계; Yellow, Silverbook의 경우 계약서에 설계부분이 명시되어 있다.

■ Designee

지명된 사람, 피지명자

■ Design change

설계변경

■ Design conditions

설계조건

■ Design criteria

설계기준

■ Design error

설계오류; 수급자 문서에서 오류, 누락, 모호함 등 기타하자가 발견되었을 경우 수급자는 자신의 비용으로 그것들을 수정해야 한다.(Yellow, Silverbook)

■ Design specification

설계시방서;

1.materials and workmanship specification(자재·시공시방서)

2.method and materials specifications(공법·자재시방서)

3.prescriptive specifications(규범시방서)

■ Design-Build

설계시공입찰, 디자인빌드; 수급자가 발주자의 의도를 반영하여 설계와 시공을 수행하는 방식

■ Detail estimate

상세견적

■ Detailed drawing

상세설계; 시공이나 제작에 적용될 수 있는 수준의 설계

■ Developer

개발자; 도시 및 지역개발 등 개발을 중심으로 하는 기업체(인)

■ Direct negotiation

수의 시담; 계약 업체는 결정되어 있고, 당 업체가 공사금액을 제시하고 발주자가 그것을 검토하여 적절한 선에서 가격을 결정하는 계약 방식으로 발주처가 시간이 촉박하거나 특허기술이 필요한 경우, 또는 유사 공사를 하는 경우에 사용된다.

■ Discipline

공종; 일반적으로 규율 또는 지식분야를 일컫지만 건설에서는 공종이라는 의미를 갖고 있다.

■ Discretion

결정권, 재량; 신중함

■ Disorderly conduct

무질서 행위; 수급자는 수급자 인력에 의한 어떠한 불법행위를 예방하기 위하여 사전조치를 취해야 한다.

■ Draft final statement

최종명세서 초안

■ Drafting

기안, 초안; prepare of preliminary version of a text

■ Drawings *

도면; 계약에 포함된 공사에 대한 도면과 계약에 따라서 발주자에 의해 (또는 발주자를 대리하여) 발급되는 추가 및 수정된 도면을 의미한다.

■ DRB(Dispute Review Board)

분쟁검토위원회; 위원회는 일반적으로 3명으로 구성되며 위원회의 결의사항은 구속력이 없다. 하지만 양 당사자가 계약서에 명시한 대로 통지를 하지 않는 경우 구속력이 있는 상태로 발전할 수 있다.

■ Duly authorized representative

정식으로 위임받은 대리인

■ Effective contract price

유효계약금액

■ Effective date

계약의 효력이 발생하는 날짜 The calendar date on which the Contract comes into full force and effect.

■ Employer *

발주자; 입찰서 부록에 발주자로 기재된 자와 그의 법적 승계인을 말한다.

▶ Employer's Equipment *

발주자 장비; 공사를 시공하는 데 있어 시공자의 사용을 위해 발주자에 의해 제공되는, 시방서에 언급된, 기구, 기계 및 차량(만약 있다면) 을 의미 그러나 발주자에 의해 인수되지 아니한 설비는 포함하지 않는다.

▶ **Employer's Financial Arrangements**

발주자의 금융조달; 수급자의 요청이 있을 경우 발주자는 자금에 대한 증명을 해야 한다.

▶ **Employer's Personnel ***

발주자의 인력; 감리자 또는 FIDIC REDBOOK 3.2조항[감리자의 위임]에 언급된 보조자 그리고 감리자와 발주자의 다른 모든 직원, 노무자 및 그 밖의 고용인들을 의미한다. 아울러 발주자나 감리자에 의해 시공자에게 발주자의 구성원이라고 통지된 모든 사람들을 의미한다.

▶ **Employer's Representative ***

발주자의 대리인; EPCT 계약에서 발주자에 의해 임명되고 발주자를 대신하여 일하는 사람

▶ **Employer's Requirements ***

발주자 요구조건; 발주자 요청서라고 명명되며 계약에 포함되고, 그 문서에 따른 추가나 변경이 반영된 것을 의미한다. 발주자 요청서는 Work에 대한 목적이나 업무영역, 설계나 다른 기술

적인 영역을 포함하고 있다.

■ **Engagement of Staff and Labor**

직원 및 근로자의 채용; 수급자는 모든 직원과 근로자의 채용과 그들에 대한 임금, 숙식 및 통근과 관련한 필요한 조치를 취해야 한다.

■ **Engineer ***

감리자, 엔지니어; 계약의 목적을 위해 감리자의 역할을 하도록 발주자에 의해 임명되는 입찰서부록에서 기재된 자 또는 FIDIC REDBOOK 3.4조항에 의거하여 수시로 발주자에 의해 임명되고 시공자에게 통지된 자를 의미한다.

■ **EIA(Environmental Impact Assessment) or environmental impact statement**

환경영향평가; 이는 1969년 미국의 국가환경정책법(National Environmental Policy Act)에 의하여 요구되기 시작했다.

■ **Electricity tariff(power tariff, electricity pricing)**

국가 전기세; Kwh 단위로 표시

■ **EOI(Expression of Interest)**

의향서; 발주자가 자격을 갖춘 수급자들에게 입찰에 참여하도록 발행하는

의향서

■ **EOT(Extension of Time)**

공기연장; 계약조건에 명시된 사유로 공사가 지연되었을 경우 계약당사자간의 합의를 통해 공기를 연장하는 것

■ **EPC(Engineer, Procurement & Construction)**

엔지니어링, 구매조달, 시공 일괄계약; Engineering, Procurement, Construction의 약자로 보통 플랜트와 같은 대규모 공사 계약에서 설계 및 자금조달, 시공까지 전과정을 통합하여 계약하는 방식

■ **Equipment Rental Contract Conditions**

장비 임차 계약 조건

■ **Equitable estoppel**

형평법상금반언

■ **Escalator clause**

물가조정조항; 물가상승 또는 하락에 따른 비용의 변동을 산정하기 위하여 계약시 이에 대한 조항을 명시하는 것이 바람직하다.

■ **Escrow Account**

에스크로 계정, 기탁계정; 조건부계정으로 이 계정에 입금된 자금은 일정한 사실이 발생하여야만 인출이 가능

하다. 통상의 예금계정은 예금자가 원하면 인출할 수 있으나 기탁계정의 경우에는 그렇지 못하다. 기업간 거래에서는 협상 양측이 거래안전을 위해 매매금을 은행에 예치, 소유권 이전 종료 및 양자간 이상유무를 확인한후 매도자에 대금을 지급하는 제도로 이용된다.

■ **Expiry date**

만기일, 만료일

■ **Extra work**

추가작업; 계약서에서 포함되지 않는 공사. 그러나, 추가비용을 수반한다. 이에 반하여, 비록 추가공사로 이해되지만 additional work는 계약서상의 공사에 대한 추가공사를 뜻한다.

■ **F.C.N(Foreign Country Nationalities)**

외국인 국적

■ **FCR(Field Change Request)**

현장 설계변경 요청서

■ **Feasibility study**

사업타당성 검토, 예비조사; 입찰시 입찰자가 입찰참여이익을 연구, 조사하는 대표적인 타당성 조사다.

■ **Feed (or BEP) Package**

Plot Plan, Layout Drawing, Site 정보

등 입찰가 산정을 위한 각종 Technical Doc. 및 기술 도면

■ **Feedstock supply contract**

프로젝트 제품을 생산하기 위해 장기/안정적인 원재료의 확보를 위해 맺는 계약

■ **FIDIC(Federation Internationale Des Ingenieurs Conseil) ***

국제컨설팅엔지니어협회; (=International Federation of Consulting Engineers)

■ **Field Engineering Manager**

현장 엔지니어링 책임자

■ **Field investigation**

현장조사

■ **Field order**

계약금액이나 계약기간의 조정을 수반하지 않는 사소한 계약변경지시

■ **Field work**

현장작업; site work

■ **Final acceptance**

최종수락행위; 이때 발급되는 확인서를 Certificate for Final Acceptance 또는 Maintenance Certificate, Defects Liability Certificate 등으로 부른다.

■ **Final design**

최종설계; 시공이 가능한 수준의 설계

■ **Final Hand-over(FHO)**

하자보수의 완료 후 인도하는 행위

■ **Final Payment Certificate ***

최종기성확인서; Red book 14.13 조항 [최종기성확인서의 발급]에 의거하여 발급되는 기성확인서를 의미한다.

■ **Final Statement ***

최종명세서; 14.11 조항 [최종기성확인서의 신청]에 정의된 명세서를 의미하며 합의된 대로 마지막 대금을 지급받기 위해 시공자가 제출하는 최종 내역서를 뜻한다.

■ **First on demand**

청구 즉시 지급; 지급조건으로 보증 청구 사유가 발생하였을 때, 손해자가 보증의 이행을 청구하면 보증기관은 이의 없이 즉시, 무조건적으로 보증금액을 지급

■ **Force Majeure ***

불가항력; 예외적인 사건 또는 상황 전쟁, 적대행위, 침략, 반군 테러, 혁명 등(=Special Risks, Excepted Risks) Red book 19조 [불가항력]에 정의된다.

■ **Feed in Tariff(FIT)**

신재생에너지 투자경제성 확보를 위해 신재생에너지 발전에 의하여 공급한 전기의 전력거래 가격이 지식경제부

장관이 고시한 기준가격보다 낮은 경우, 기준가격과 전력거래와의 차액(발전차액)을 지원해주는 제도를 말한다.

■ Free issued item

사급자재

■ Fulfillment

이행, 수행

■ General arrangement drawing

기본설계; 상세설계 전단계로 시공이나 제작은 가능하지 않음

■ General Conditions

일반조건; 계약당사자의 권리, 의무, 책임, 상호관계 등을 규정한 계약서의 일부분으로서 일반조항이라고 부른다.

■ General contractor

일반 건설이론에서는 종합건설업자를 뜻하나, 건설계약에서는 원청자를 뜻한다.

■ General design obligations

일반적인 설계의무; 수급자는 기준일 전에 발주자 요구사항을 검토한 것으로 간주하고 설계에 대한 책임을 진다

■ General requirements for insurances

보험의 일반 조건

■ Generally recognized principles

일반적으로 인정된 원칙(=Generally Accepted Standards 일반적으로 용인된 원칙

■ Goods *

물품; 시공자 장비, 자재, 설비 및 가설 공사 또는 필요에 따라서는 그들 중 일부를 의미한다.

■ GPCC(Guidance for the Preparation of the Particular Conditions)

특수조건 작성을 위한 안내

■ Guaranteed maximum cost

Cost-plus-fee 계약에서 발주처와 시공자간 설정한 최대공사비. 시공자는 이 비용 범위 내에서 공사를 완공하여야 한다.(=Guaranteed Maximum Price)

■ ICB(International Competitive Bidding)

국제경쟁입찰

■ ICR(Implementation Completion Report)

수행완료보고서; 성과평가보고서(PER: Performance Evaluation Report)과 함께 사업평가보고서 중의 하나다.

■ Incorporation by Reference

참조에 의한 결합

■ **Infringement**

침해; 공사와 관련된 특허, 등록된 설계, 저작권, 상표, 영업비밀, 혹은 기타 지적 또는 산업재산권에 대한 침해(또는 주장된 침해)를 의미한다.

■ **Initial guarantee**

입찰보증(=initial security)

■ **Initial Hand-over(IHO)**

본 공사의 완공 후 발주처에게 현장을 인도하는 행위

:Provisional Hand-over

:Temporary Hand-over

■ **Inspection and Test Plan(ITP)**

검사 및 시험 계획서

■ **Instructions To Tenderers(ITT), Instruction To Bidder(ITB)**

입찰지시서; 입찰시 입찰자들에게 주어지는 안내서

■ **Insurance policy**

보험증권

■ **Insurance premium**

보험료

■ **Insurance provisions**

손해사정인

■ **Interim payment**

중간기성. 기성대가 또는 기성대가의 지급

■ **Interim Payment Certificate ***

잠정기성 확인서; 최종기성 확인서를 제외한, 14조 [계약금액과 지급]에 의거하여 발급되는 기성확인서를 의미한다.

■ **Interim rate/price**

잠정단가; 단가계약시 적용단가를 확정하기 어려운 경우 사용된다.

■ **Invoice**

견적송장(판매조건)

■ **Investor**

▶ **Strategic Investor**

전략적투자자; 경영권혹은이에준하는 권리를가지고기업의가치를높여지속가능성을가질것이란희망을가지고투자한다.

▶ **Financial Investor**

재무적 투자자; 기업이나 사업에 자금이 필요할 경우 기업의 경영이나 사업의 운영에는 참여하지 않고, 수익만을 목적으로 투자자금을 조달해주는 투자자를 말한다. 사업권의 획득을 목적으로 하지 않고, 투자자금에 대한 배당과 원리금 수익을 목적으로 투자하기 때문에 해외 민자시장에서는 ‘순수투자자(Pure Investor)’라고 불리기도 한다.

■ Irrevocable L/C

취소불능 신용장

■ Issuance date

발급일; 보증서가 발급된 일자

■ Issuer

발급자; 일반적으로 은행과 같은 보증 기관이 발급자가 된다.

■ ITT(Invitation To Tender), ITB(=Invitation To Bid)

입찰초청서

■ IWPP(Independent Water & Power Project / Producer)

민간 담수 발전사업(자)

■ Joint Venture(JV)

별도의 회사를 설립하여 사업에 참여하는 사업방법(2개 이상의 회사가 프로젝트를 공동수행하는 공동이행방식을 의미하기도 함)

■ KIKO (Knock-In, Knock Out)

키코; 환율이 일정 범위 안에서 변동할 경우, 미리 약정한 환율에 약정 금액을 팔 수 있도록 한 파생 금융 상품. 약정 환율과 변동의 상한 (Knock - In) 및 하한(Knock - Out)을 정해 놓고 환율이 일정한 구간 안에서 변동한다면 약정 환율을 적용 받는 대신, 하한 이하로 떨어지면 계약을 무효로 하고, 상한 이상으로 올라가면 약정 액

의 1 ~ 2배를 약정 환율에 매도하는 방식이다.

■ L/C(Letter of Credit)

신용장

■ Labour laws

근로관련법규; 수급자는 근로관련법규를 준수하고 근로자에게 모든 법적 권리를 허용해야 한다.

■ Letter

▶ Letter of Acceptance (LOA) *

낙찰통지서; 발주자에 의해 서명된 입찰서신에 대한 공식적인 승낙서신으로 양당사자에 의해 합의되고 서명되어 첨부된 비망록을 포함한다. 만일 그러한 낙찰통지서가 없는 경우에는 낙찰통지서는 계약서를 의미하며 낙찰통지서의 발급일 또는 수령일은 계약서에 서명한 날을 의미한다.(letter of award)

▶ Letter of intent(LOI)

의향서. 구체적으로는 발주처가 Lowest Qualified Bidder에게 계약 체결 의사를 통보하는 서한

▶ Letter of statement

진술서

▶ Letter of Tender *

입찰서신; 입찰서신이라는 제목의 문서로서 공사를 위한 발주자에 대한 서면청약을 포함하여 수급자에 의해 작성된 문서를 의미한다.

■ Letting of bid

입찰의 개봉(개찰); Opening of bid

■ Limited competitive bidding or limited tender

제한경쟁입찰; 발주자가 해당 프로젝트 수행에 필요한 자격요건을 제한하여 소수의 입찰자를 대상으로 실시하는 입찰

■ Limited recourse

제한소구금융; 일반 기업금융 방식에 대한 대출은 차주에게 대출원리금에 대하여 무한 책임(full-recourse)을 지우는 데 반해 프로젝트 파이낸싱 방식에 의한 대출에서는 상환책임 프로젝트 자체의 내재가치와 예상 현금수입의 범위 내로 한정(non-recourse)되거나 일정 범위 내에서 추가로 부담하도록 제한하고 있다. 이러한 상환책임 구조를 비소구 또는 제한소구금융이라 한다.

■ Liquidated damages

원래의 뜻은 시공자의 계약위반(Breach of the Contract)시 부과되는 배상금이나, 건설계약에서는 시공자가 완공을 지체하였을 때, 지체기간 만큼 발주처가 현장을 사용하지 못한 데에 대한

손실(Loss of Use)을 배상하는 형식으로 나타난다.

■ Liquidation

파산, 청산; 계약 상대방이 계약을 타절할 수 있는 대표적인 사유 중 하나다.

■ Litigation

소송, 기소; 당사자 사이의 클레임이 중재에 의해서 해결되지 않는 경우 한 쪽의 당사자가 국가의 법원에 소송을 제기하여 강제적으로 클레임을 해결하려는 것을 말한다.

■ LOC(Letter of Comfort)

자회사나 공공단체가 금전 등을 차용하는 경우에 모회사 또는 정부가 대주에 대하여 하는 일종의 보장으로 통상 법적구속력이 없는 경우를 말한다. 주채무자의 채무 불이행시 채권자에게 별다른 실체적 권리를 주지 못하므로 채권자가 법적 청구권을 확보하기를 원하는 중대한 거래에는 사용될 수 없으나, 법적인 보장 보다는 그 외의(정치적인, 신용·명예 관련) 보장이 더 적절하거나 다른 보증 내지는 보장수단이 없는 경우 사용된다.

■ Lost Time Injury(LTI) / Lost Workday Case(LWC)

근로손실시간(일)이 발생한 사고(사고 발생 후, 24시간 이내 작업장 미복귀)

■ Lowest Qualified Bidder

입찰사정(Examination)결과 계약수행에 적격자로 판단되는 최저 입찰자.(lowest responsible bidder) 그러므로 최저 입찰자(Lowest Bidder)라고 하여 반드시 Lowest Qualified Bidder인 것은 아니다.

■ LSTK(Lump Sum Turn-Key) contract

총액일괄계약; 설계에서 시운전까지 공사를 완료하는데 총 소요되는 비용에 대하여 일괄적으로 총액 개념으로 계약을 체결하는 방식을 말하며 Lump Sum계약으로 인하여 입찰자는 공사의 물량에 관하여 입찰 시에 계산한 것과 달라질 수 있는 위험을 감수하게 된다.

■ MIR(Material Issue Requisition)

자재 불출 요청서

■ Main contractor

원청자, 원수급자

■ Main contractor

일반적으로 "원청자"를 뜻하며 통상 대문자로 표시하여 Contractor로 한다. 이에 대하여 하청자는 Subcontractor라고 한다. (= prime contractor, principal contractor, general contractor)

■ Maintenance and defect curing

유지관리 및 하자보수

■ Maintenance certificate

하자보수확인서, 최종 완공확인서(Final Completion Certificate), 최종수락확인서(Final Acceptance Certificate)

■ Maintenance period

하자보수기간 FIDIC에서는 Defects Liability Period라고 표현

■ Material list

자재 내역서

■ Material request

자재 청구서

■ Measurement

공사물량; BOQ의 물량은 추정치이며, measurement에 의한 물량이 실제물량이 된다.

-필요공사비를 도면에서부터 산출

-기 수행공사량을 실측으로 산출

■ Mediation

조정, 중재; 중재인에 의한 중재. 당사자간에 구속력이 있는 합의를 결정지을 수 있고, 증거제출이 과정이 포함될 수 있는 과정.

■ Memorandum

1. 메모, 비망록; 시공자와 감독관, 또는 발주처간 간단한 업무내용이나 기술관련 설명을 위한 서신의 일종

2.각서; 이 경우는 Agreement의 성격이 있으나 법적효력이 약하다는데 차이가 있다. 그러므로 Agreement의 체결 전이나 후 일정내용에 합의하거나 변경할 경우에 이 형식을 취하는 경우가 많다.

■ Method Statement(MS)

작업계획서

■ Monthly statement

"월별현황"으로 이해되고 있으며, 시공자의 계약이행상황을 발주처와 감독관에게 월별로 제출하는 문건이다. 본 statement에는 계약사항과 함께 공정현황, 인력, 자재 및 장비 뿐만 아니라 기성수령현황, 발주처나 감독관의 대시공사 미결사항까지도 명시된다. 그러므로, 이는 발주처에게 계약의 현재위치를 알려주는 역할(시공자의 의무)과 시공자의 향후 claim에 대한 근거로서의 역할(시공자의 권리), 즉 양면성을 띄고 있는 문건이다.

■ Multiple of direct personnel expense

전문적인 서비스에 대한 보수지급방법이며, 급여와 관례적인 지급 등을 포함한 전문기술인력의 직접비에 합의된 요율을 곱하여 계산한다.

■ Municipality License

지자체 사업자 등록

■ NOC(No Objection Certificate)

동의서, 이의없음 각서; 당사자 간 합의한 사항에 대하여 모두 인지하고 있고 동의한다는 것을 명시한 문서

■ Nominated subcontractor

지명하수급자; 어떤 작업의 수행이나 설비, 자재 또는 용역의 제공에 있어서 발주처나 감독관이 선정 또는 승인한 하도급자로서 그 비용이 임시비(Provisional Sum)로 충당되며, 시공자가 계약조건에 따라 상기 항목을 그들에게 하도급토록 강제된 하도급자를 뜻한다.

■ Non-collusion

타인과 공모가 없이 입찰서를 준비하였음을 나타내는 입찰자의 공증각서.
ex)서울시가 공고한 "청렴계약이행서약서"

■ Non-Conformance Report(NCR)

부적합 보고서

■ Notice period

(사전)통보기간

■ Notice to correct

시정요구 통지

■ Notice To Proceed(NTP)

착공지시서라 불리우며, Notice to Commence라고도 한다. 이 지시서에 의하여 통상 착공일(Date of Commence

ment of the Works)이 통보되며, 그때부터 실제적인 계약기간이 개시된다. 미국식 계약관례에서는 NTP대신 letter of intent(L/I)로 대신하는 경우도 있다.

■ **Notice to Tenderers (=Instructions to Tenderers, Information to Tenderers)**

입찰안내서, 입찰유의서;

■ **O&M(Operation & Maintenance)**
운영 및 유지관리

■ **Off-site overhead**

본,지사 관리비(=Home Office Overhead, Headquarter Overhead); 현장 외에서 발생하는 비용

■ **One Envelope Bid**

기술적 제안서와 상업적 제안서를 동시에 개봉하는 입찰방식

■ **Open bidding**

공개경쟁입찰.(=Open Tendering)

■ **Open book conversation estimate bid**

원자재 등의 가격 변동 때문에 발주자가 수급자와 함께 입찰서를 작성하면서 가격을 확정하는 방법으로 시장이 Seller's Market으로 형성되면서 발주처가 리스크를 줄이기 위해 사용된다.

■ **Open-end mortgage**

개방담보; 대부금액을 정하지 않는 것이 보통이다.

■ **Operation and Maintenance Manuals**

운전 및 유지보수 매뉴얼; 준공시험 전에 수급자는 발주자가 운전 및 유지보수를 할 수 있도록 매뉴얼을 제공해야 한다.

■ **Operating Service Agreement (OSA)**

채굴 및 운영 서비스 계약. 석유 가스 등의 자원개발에 있어 소유권자인 국가와 투자자간에 체결하는 계약. 투자기금 및 이익금 회수를 위해 생산물을 분배하는 방법(PSA)가 아니 기술제공에 대한 수수료를 지불하는 형태

■ **Option module**

선택조항; 특수조건에 해당하며 FIDIC에서는 particular conditions, 미국은 supplementary conditions, 싱가포르 공공공사 표준계약에서는 option module라 표기한다.

■ **Ownership of Plant and Materials**

설비와 자재의 소유권

■ **Partial hand-over**

부분인도

■ **Partial shipment**

분할선적

■ **Party ***

당사자; 문맥에 따라서 발주자 또는 수급자를 의미를 의미한다.

■ **Patent defects**

현시적 하자

■ **Payment method**

지불방식

■ **Pay-when-paid rule**

하도급계약에서 원수급자는 그의 발주처로부터 대가를 수령한 후에 하도급 대가를 하수급자에게 지급하다는 원칙

■ **Penal sum**

계약서상에 명시된 지체벌과금

■ **Percentage agreement**

보수를 건설비(Construction Cost)에 비례하여 지불하는 전문용역의 계약방식.

■ **Performance specifications**

성능시방서. 특정시공방법이나 자재 등을 명시하지 않고, 단지 공사목적물의 결과나 성능만을 요구하는 시방서. 시공방법 및 자재의 선정권한, 결과나 성능에 대한 책임이 모두 시공자에게 있다.

■ **Permanent Work ***

본공사; 계약 하에서 수급자가 수행해야하는 주 업무를 의미한다.

■ **Persons in the Service of Employer**

발주자의 고용인; 수급자는 발주자의 고용인을 채용해서는 안된다.

■ **PERT schedule**

공정상 예상되는 활동과 작업을 나타내는 PERT 공정표

■ **PIP(Project Implementation Plan)**

사업수행계획

■ **Plant ***

설비; 본공사의 일부를 구성하거나 구성하는 것으로 의도된 기구, 기계 및 차량을 의미한다.

■ **PMC(Project Management Company)**

사업관리회사; 발주처를 대신하여 프로젝트 수행 및 관리업무를 총괄하는 회사를 말한다.

■ **Potential defects liability**

잠재적 하자(Potential Defects). 현시적 하자(Potential Defects)와 대칭되는 개념

■ **Power of Attorney(POA)**

위임장; 이를 지칭한 대리인을 Attorney-in-Fact라고 한다.

■ **PQ(Pre-Qualification)**

사전자격심사제도(=Prequalification of Prospective Bidders.)

■ **Preamble**

계약서의 전문(도입부) 또는 설명조항

■ **Precedence**

우선권, 우위, 앞섬

■ **Preliminary Design**

예비설계; 입찰자에 의해 작성되어 입찰제안서에 포함되는 수준의 설계

■ **Prime contractor**

원청사, 원수급자 (=main contractor, general contractor, principal contractor)

■ **Priority of documents**

문서의 우선순위

■ **Procurement**

구매, 조달; 좁은 의미에서 사업에 소요되는 장비, 자재, 인력 등의 구매와 조달을 의미하며 넓은 의미에서는 사업의 발주를 포함한다.

■ **Programme**

공정계획표

■ **Progress reports**

공정보고서; 특수조건에 달리 명기되어 있지 않는 한 계약자는 월간 공정보고서를 발주자에게 제출하여야 한다.

■ **Promissory note**

약속어음; cf)bill of exchange 환어음

■ **Promissory estoppel**

금 반환 원칙 일정한 이행이 예상되는 약속을 했을 때 약속을 강제해야만 정의를 지킬 수 있는 경우, 약속의 구속력을 인정하는 것

■ **Proprietary specification**

전용시방서; 특정제조사의 특정제품 하나만을 지정하고 이의 대체를 허용하지 아니하는 시방서

■ **Provisional hand-over**

임시인도, 예비인도 :initial hand-over
:temporary hand-over

■ **Punch list**

시공자가 완성 또는 보수해야 할 작업 항목

■ **Purchase order(PO)**

구매지시서, 구입주문서

■ **Purchase Power Agreement (PPA)**

전력구매계약Purchase Power Agreement (PPA)

■ Production Sharing Agreement (PSA)

생산물분배계약; 투자자가 자원개발에 대한 탐사, 개발, 생산 및 판매와 관련된 일체의 비용을 지불하고 지출된 비용만큼의 생산물을 차감한 나머지 생산물, 즉 이익생산물(profit production)을 국가와 투자자가 협상에 의해 체결한 분배율로 나누는 계약형태.

■ QBS(Quality Based Selection)

기술용역 서비스를 제공하는 컨설턴트를 선정하기 위한 방법 중 하나로서 기술 서비스 수준을 기준으로 선정하는 방법

■ QCBS(Quality & Cost Based Selection)

기술용역 서비스를 제공하는 컨설턴트를 선정하기 위한 방법 중 하나로서 기술과 비용을 고려하여 선정하는 방법

■ Quantity survey(QS)

적산, 수량산출; 영국에서 말하는 Quantity Surveyor는 적산은 물론 계약, 공사 등 건설관리 전반에 걸쳐 업무를 수행하는 사람을 의미한다.

■ Rate of Progress

공정율

■ Rates of Wages and Conditions of Labour

임금 및 근로조건;

■ Records of Contractor's Personnel and Equipment

수급자 인력 및 장비에 대한 기록; 수급자는 현장의 인력과 장비의 수량을 나타내는 상세사항을 발주자에게 제출하여야 한다.

■ Reimbursable expenses

관련조항에 따라 발주처에 의하여 지불된 공사용 지출금액

■ Release claims

청구해제; 계약자에 의한 미래의 청구로부터 해제하고 무해하게 하기 위한 증명서를 말함

■ Remedial work

보수작업

■ Retainage

유보금; retention뿐만 아니라 분쟁중인 금전 등 지불이 유보된 모든 금전을 뜻한다.

■ Retention Money *

유보금; 계약조건에 따라 시공자가 수행한 공사에 대한 하자보증의 형식으로 기성금액 중에서 일정액을 유보하

는 금액으로 발주자가 14.3조항 [잠정 기성확인서의 신청]에 의거하여 유보하고 14.9 조항 [유보금이 지급]에 의거하여 지급하는 누적된 유보금액을 말한다.

■ RFI(request for information)

정보요청(서); 발주자가 RFP를 작성하기 전에 프로젝트 계획 및 수행에 필요한 정보를 수집하기 위해 몇 곳의 공급업체에 요청하는 정보요청서를 말한다.

■ RFP(Request for Proposal)

제안요청(서); 계약의 기초를 형성하기 위한 방법론과 보상 모두를 설명하는 공식적인 반응(제안)을 추구하는 작업의 범위를 포함하는 공식적인 초청을 말한다.

■ RFQ(Request For Quotation)

견적요청(서); 아이템의 가격, 품질에 관한 요청사항이 기재된 문서

■ Right to Vary

변경권한; silverbook에서는 도면이나 시방서 변경은 불가능

■ RSA(Road Safety Audit)

도로 안전 감사

■ Samples

견본; 5.2조항에 기술된 수급자 문서의

절차에 따라, 계약서에 규정된 견본을 발주자에게 검토용으로 제출해야 한다

■ Schedule of payments

기성계획; 노무와 자재 모두의 기본적인 계약 부분에 대한 목록(=schedule of value)

■ Schedule of rates

일위대가표; Schedule of Values, Schedule of Prices

■ Schedules *

공정표, 내역서; FIDIC Red Book과 Yellow Book 각각에서 구체적인 내용이 다를 수 있으나 Red Book에서는 내역서 즉, 계약에 포함된 내역서라는 제목의 문서로서 시공자에 의해 작성되고 입찰서신과 함께 제출되는 문서(들)을 의미한다. 그러한 문서는 산출내역서, 자료, 일람표, 단가 또는 산출내역서를 포함할 수 있다. Yellow Book에서는 자료 일람표인 Bill of Quantities는 포함되지 않고 지급내역서가 포함될 수 있다.

■ Schedules of Guarantees *

보증 내역서

■ Schedule of Payments *

기성지급계획서; 공사가 진행됨에 따라 지급되는 기성금의 지급 계획서를 의미한다.

■ Schematic design

건축가(Architect)의 기본설계

■ Section *

부분공사; 입찰서부록(Red, Yellow book) 또는 특수조건(Particular Conditions)에 명시된 공사의 일부를 의미한다.

■ Separate contract

설계·시공일괄계약(design-build contract 또는 turnkey contract)에 대한 설계·시공분리계약 또는 1개의 건설공사에서 여러 개의 원청계약으로 이루어질 경우, 그 원청계약중 하나

■ Shipping documents

선적서류; 선하증권, 보험증권, 상업송장 등 여러 문서들을 포함한다.

■ Shop drawings

시공상세도; 일반적으로 계약문서를 기본으로 수급자에 의해 준비되는 도면이다. 이는 설계의도와 계약문서에 일치하는 방법으로 관련공사를 시공하려는 수급자의 의도를 설계자에게 알려주기 위해 매우 상세하게 제공된다

■ Short form agreement

미국건축사협회(AIA)가 단순 소형공사용으로 제시한 계약형태.

계약일반조건과 도면, 시방서가 계약서의 전부

■ Short list

최종후보자명부, PQ를 통과한 업체 명부

cf. long list: 예비 후보자 명부

■ Single fixed-price

정액계약, 단일총액계약; 공사에 대한 대가를 고정된 금액으로 체결하는 계약

■ Site *

현장; 본공사가 시공되어야 하고 설비와 자재가 인도되어야 하는 장소 및 현장의 일부를 구성하는 것으로 계약에 명시도니 기타 장소를 말한다.

▶ Site data

현장자료

▶ Site development works

부지정지공사; site development라고도 함

▶ Site investigation

현장조사

▶ Site plan

건물의 위치와 치수를 나타내는 현장계획도면(a plan of construction site)

■ Special risks

특수위험, 불가항력 등

■ Specification *

시방서; 계약에 포함된 시방서라는 제목의 문서와 계약에 따른 시방서의 추가 및 수정을 의미한다.

■ SRD(Site Required Date)

현장에서 요구되는 기자재 등의 반입 일자

■ SSS(Single Source Selection)

자재구매 시 구매자가 선호하는 판매자와 수의계약을 맺는 조달방법

■ Standard Public Works Contract

표준계약서

■ Stand-by Letter of Credit

보증신용장

■ Statement *

명세서; 기성확인서를 위한 FIDIC REDBOOK 14조 [계약금액과 지급]에 의거한 신청서의 일부로 시공자에 의해 제출되는 명세서를 의미한다.

■ Statement at completion

준공명세서

■ Stipulated sum agreement

정액계약

■ Streamlined specification

축약형으로 작성된 시방서

■ Subcontractor *

하도급자; 계약에 하도급자로 기재되어 있는 자 또는 공사의 일부분을 이해 하도급자로 임명된 자 아울러 그의 법적 승계인을 뜻한다.

■ Suspension of work

계약 또는 작업의 일시적 중단

■ Taking-Over Certificate *

인수확인서; 발주자의 인수에 의거하여 발급되는 확인서를 말한다.

■ TBE(Technical Bid Evaluation)

입찰서의 기술적인 부분에 대한 평가

■ Technical proposal

기술제안(서)

■ Technical Requirements

기술적 요구조건; 통상적으로 시방서를 통해 규정

■ Temporary hand-over

현장의 임시 또는 잠정인도(=initial hand-over, preliminary hand-over, provisional hand-over)

■ Temporary Works *

가설공사; 업무를 이행하기 위하여 현장에서 요구되는 모든 종류의 가설공사를 의미한다.

■ Tender *

입찰서; Red book, Yellow book과 Silver book이 다르게 규정하고 있다.

계약에 포함된 입찰서신 및 입찰서신과 함께 시공자가 제출한 다른 모든 문서를 의미한다.(Redbook, Yellowbook)

2의 경우: 발주자가 공사를 위해 사인한 제안과 시공자가 계약에 포함시켜 제출한 문서들(단 조건들과 Employer's Requirements를 제외)을 의미한다.(SilverBook)

■ Tender dossier

발주자가 입찰자가 입찰을 준비하고 입찰서를 제출하게 하기 위하여 발행하는 문서들

■ Tender liability

입찰자 책임; 입찰자의 입찰에 대한 책임

■ Tender security

입찰보증; 입찰자의 입찰철회나 낙찰되었음에도 계약이행을 거부할 경우 발주자를 보호하기 위해 제공되는 보증

■ Tender shopping

입찰후보자가 경쟁력 있는 입찰 가격 준비를 위해 예상하수급자, 자재·장비 공급자로 하여금 하도급공사 금액 또는 자재·장비비등을 인하하도록 요구하는 행위. 또는 그에 부합되는 하수급자, 장비·자재 공급자를 물색하는 행위

■ Tender sum

계약에 따라 입찰자가 공사를 위해 제안한 금액

■ Tender validity

입찰 유효기간; The calendar date stated in the Tender up to which it is open for acceptance by the Employer; or the period which expires on such date, calculated from the latest date for submission of the Tender.

■ TER(Technical Evaluation Report)

기술평가보고서

■ Termination

(계약)해지, 타절; 계약을 타절하는 당사자는 계약에 따른 구속에서 벗어나고 타절하기 전까지의 권리의무를 청산하는 절차가 남는다.

▶ Termination cost

해지비용, 청산금

▶ Termination of contract

계약의 해제 또는 해지

■ Terms of reference(TOR)

과업지시서, 위탁조건; 발주자가 수급자에게 일의 목적, 일의 내용, 소요 금액 등의 조건을 제시한 문서

■ Tests after Completion *

준공후 시험 공사 또는 부분공사가 발주자에 의해 인수된 후에 특수조건의 규정에 따라 수행되는 계약에 명시된 시험(만약 있다면)을 의미한다.

■ Tests on Completion *

준공시험; 계약에 명시되거나 양당사자가 합의하였거나 또는 변경으로 지시된 시험을 의미, 공사 또는 부분공사가 발주자에 의해 인수되기 전에 수행된다.

■ Time for Completion *

준공기한; 입찰서부록에 명시되며 공사 또는 부분공사를 준공하여야 하는 기한, 착수일자로부터 기산된다.

■ Time of completion

완공일(=Completion Time, Completion Date, Date of Completion)

■ Time-related cost

시간관련 비용 Prolongation Cost, Extent Performance Cost

■ Transport of Goods

물건의 운송

■ Turn-key contract

설계·시공 일괄도급계약; 유사한 의미로 Design-Build Contract, Design-Construct Contract가 있다.

■ Two envelopes system

가격제안서(price proposal)와 기술제안서(technical proposal)을 구분하고 이를 별도의 봉투에 넣어 제출하는 입찰 방식(=two envelop bid)

■ Two stage selection system

2단계 선정방식(=two stage bid)

■ Unit price

단가; 자재나 물품의 단위수량에 대한 가격

■ Valuable consideration

반대급부, 유가약인; 계약을 무상계약(gratuitous contract)과 유상계약(onerous contract)으로 구분할 때, 유상계약의 성립요건 중의 중요한 한 요건에 해당한다.

■ Variation *

설계변경, 조정; FIDIC Red book과 Yellow book & Silver book에서 다르게 규정하고 있다.

1. FIDIC REDBOOK 13조 [변경 및 조정]에 의거하여 변경으로 지시되거나 승인된 공사의 변경을 의미한다.(Red book)

2. 발주자 요청이나 공사에 대하여 지시되거나 13조에 의한 승인된 변경을 의미한다.(Yellow book & Silver book)

▶ Variation limit

변경의 한계; FIDIC 4판 52.3조항;
인수확인서가 발급되는 시점에서 전
체공사금액이 당초계약금액보다
15%를 초과할 경우 계약금을 조정
하도록 하고 있음

▶ Variation order

계약사항의 변경. Change order의
영국식 표현

▶ Variation procedure

계약변경 절차

▶ Variations and adjustments

변경 및 조정

■ Volume method

개산건설비용(Probable Total Construc-
tion Cost)의 산출방법으로, 조정된 건
축용적에 용적당 기산정된 비용을 곱
하여 계산한다.

■ VE(Value Engineering)

공학설계가 완성된 공사의 가치를 증
가시키려는 목적으로 평가하고 검토하
는 것을 의미한다.

■ Warranty of plans and specifications

발주자가 설계도면과 시방서가 정확
하고, 완성적이며 시공하기에 적합함을
보증하는 것

■ Working budget

실행예산

■ Working drawing

작업도면; shop drawing

■ Works *

작업, 공사; 본공사와 가설공사 또는
필요에 따라서는 그들 중 하나를 의미
한다.

▶ Additional work

추가공사; 계약된 공사에 추가된 공
사로서 계약변경으로 추가되는 공사
*extra work: 계약사항이 아닌 새로
운 공사

▶ Condemned work

불합격된 공사

▶ Daywork

날일작업; 규모가 작은 추가 작업이
나 우발적으로 발생하는 추가작업

▶ Deduction work

감액공사

▶ Defective work

하자가 있는 공사, 계약조건에 배치
되는 공사

▶ Extra work

추가작업; 계약서에서 포함되지 않는
공사. 그러나, 추가비용을 수반한다.

이에 반하여, 비록 추가공사로 이해
되지만 additional work는 계약서상
의 공사에 대한 추가공사를 뜻한다.

▶ Field work
현장작업 (=site work)

▶ Permanent work
본공사; 계약 하에서 수급자가 수행
해야하는 주 업무를 의미한다.

▶ Remedial Work
보수작업

▶ Site development works
부지정지공사; site development라고
도 함

▶ Temporary works
가설공사; 업무를 이행하기 위하여
현장에서 요구되는 모든 종류의 가
설공사를 의미

2. 해외건설 금융 및 보증 용어

■ Advising bank

통지은행; 수출입자 거래은행

또는 하한을 정하는 것으로 외국환 관리상 중요한 규제중의 하나이다.

■ AfDB(African Development Bank)

아프리카 개발 은행; 아프리카 개발은행, 아프리카 제국의 경제개발의 촉진을 목적으로 한 은행이며 개발계획 작성, 자금조달, 기술원조, 융자 등을 하고 있다.

■ BOT(Build-Operate-Transfer)

사용권자가 설계하고 공사를 완공하고 운영을 위한 준비를 한 후에, 일정 기간동안 운영 유지한다. 그 후에 공사(목적물)은 프로젝트 소유자에게 넘겨진다. BOTT와는 다르게 사용권자가 목적물을 일정기간 동안 소유하지 않고 운영에 대한 권한만을 갖게 된다.

■ American term

환율을 표시하는 방법 중 USD1 단위의 가치를 USD 수량으로 표시하는 방법

■ BOTT(Build-Operate-Train-Transfer)

사용권자가 설계하고 공사를 위한 완전한 공사와 준비를 마친 후에, 목적물을 소유하고 일정한 기간동안 운영, 유지한 뒤에, 프로젝트 소유자에게 프로젝트 목적물이 귀속되는 계약형태

■ AP-Bond(Advance Payment Bond, Advance Payment Guarantee)

발주처가 선지급한 선수금(환급) 보증

■ BAF(Bunker Adjustment Factor)

유류할증료; 유류가의 인상으로 운임에 추가되는 할증료를 말한다.

■ Business feasibility analysis

사업타당성 분석

■ Bank guarantee

은행보증; 은행이 지급을 보증함

■ C/I(Commercial Invoice)

상업송장

■ Base rate

기준금리; 기준금리라 함은 외화자금의 조달과 운용에 관한 적용 금리의 상한

■ CIF(Cost, Insurance and Freight)

운임, 보험료 포함 인도조건; 무역거래 조건의 하나로 매도자가 상품의 선적에서 목적지까지의 원 가격과 운임 보

협료의 일체를 부담할 것을 조건으로 한 무역계약이다. CIF 가격이란 수출입 상품의 운임 보험료를 포함한 가격(즉 도착항 인도가격)이다.

■ **C/O(Certificate of Origin)**

원산지증명서

■ **C/R(Commercial Registration)**

상업 등기(등록)

■ **Capital cost code of account**

회계자본비용계정

■ **Cash Flow Estimate**

현금흐름추정; 사업을 원활히 진행하기 위하여 미래의 현금흐름을 예측하는 것을 의미한다.

■ **CBE(Commercial Bid Evaluation)**

상업적 평가; 입찰에서 상업적, 경제적인 부분에 대한 평가를 말한다.

■ **Collection Bank**

추심은행; 추심의뢰은행 이외의 추심참여은행

■ **Collections Exchange**

추심환; 추심 중에 있는 환과 환어음을 말한다.

■ **Concessionality Level: C.L.**

양허성 수준; 수출 신용의 질 (양허성)

을 나타낼 때 사용 되는 기준으로 OECD 개발 원조 위원회(DAC)의 공적 개발 원조 기준으로 사용되고 있는 증여율 (Grant Element)과 유사한 개념이다. 증여율은 차관 액과 10%의 할인율로 나눈 차관 원리금 상환액의 현재가치를 비교, 그 비율을 구하는 것이며 양허성 수준은 같은 산출식에서 10% 대신 수출 신용공여국의 시중금리를 기준으로 한 금리를 할인율로 사용한다. OECD의 수출 신용지침에서는 C.L.을 기준으로 공적 수출신용공여의 규제를 행하고 있다.

■ **Corporate Financing**

기업금융; 모기업의 담보나 신용에 근거하여 자금을 조달하는 방식

■ **Correspondence Bank**

거래관계가 있는 은행

■ **Cross rate**

양국간의 재정환 시세를 계산하기 위해 사용되는 제 3국가와의 기준환 시세

■ **Currencies of payment**

지급통화; 계약의 대가로 지불되는 금액의 통화

■ **Design-Build-Finance-Operate (DBFO)**

사용권자가 자금을 조달하여 설계 및

운전을 위한 완전한 공사를 제공하고, 일정기간 운영하여 운전을 통해 산출한 산출물로 대가를 지급받은 후에 목적물을 발주자에게 인계하는 형태의 계약

■ Direct cost

직접비; 공사에 직접 투입되는 공사자원에 대한 비용(=Direct Job Cost, Productive Cost; 인건비, 자재 및 장비비, 하도급비)

■ Discharge

채무소멸; 채무에 대한 의무가 해소됨을 의미한다.

■ Equity

자산; 자산소유자의 소유자산에 대한 권리의 가치로서 자산가치의 총액에서 선취특권이나 저당권이 설정된 경우 그 금액을 공제한 금액으로 나타낸다.

■ Export on Deferred Payment Basis

연불수출; 수출금액이 큰 이유로 현금 일부만을 받은 후 잔액은 여러 해에 걸쳐 지불 받기로 계약을 맺는 수출. 쉽게 말하면 외상수출로 표현할 수 있다. 플랜트나 선박 등 덩치가 큰 제품을 수출할 때는 정부차원이나 민간은행의 지불보증을 전제로 수출금액 지불을 연기하는 방식.

■ Export factoring

사후송금방식 외상수출거래에 의해서 발생된 수출채권을 수출기업으로부터 무소구조건(Without Recourse)으로 매입하는 대출상품

■ FEED(Front End Engineering & Design)

기본설계 후 진행되는 예비 설계

■ Floating coverage

공사보험상의 건설 중장비가 부보현장에서 타현장 또는 현장외부로의 이동시 사고에 대한 부보조항

■ FOB(Free On Board)

본선인도조건; 무역 상거래 조건의 하나로, CIF와 더불어 가장 많이 사용된다. 매도인이 약속한 화물을 매수인이 지정한 선박에 적재, 본선상에서 화물의 인도를 마칠 때까지의 일체의 비용과 위험을 부담한다. 그 이후에는 미수자의 책임이 된다. FOB 가격이란 본선적재가격 또는 수출항본선인도가격이라고도 하며 무역 상품을 적출항에서 매수자에게 인도할 때의 가격을 말한다.

■ Force account contract

개산계약, 사후원가검토조건부계약; 계약금액(총액 또는 단가)에 대한 사전 합의없이 공사의 수행이 지시된 경우의 계약형태로서 공사대금의 지불은 C

ost-plus-fee 방식을 취한다.

■ Foreign Currency *

외국통화 현지통화가 아닌 계약금액의 일부(또는 전부)가 지급되어지는 통화

■ Foreign currency remittance

외화송금

■ Foreign Exchange

외국환; 국제간 대차 관계를 결재하는 수단

■ Forfaiting

개도국 등에 대한 수출거래와 관련하여 발행된 수출환어음을 무소구 조건 (without recourse)으로 매입하는 제도

■ General administrative expense

일반관리비

■ Grant

원조, ~을 수여하다

■ Grant Element

증여 상당분; 컨세셔널 엘리먼트 라고도 하며 증여 상당 분(贈與相當分)이라 번역되고 있다. 원조 조건의 유연성을 표시하기 위한 지표로 DAC (개발원조위원회)가 채택한 것인데, 하나 하나의 원조가 상업 베이스의 용자에 비해 개발 도상국에 어느 정도나 유리하게 되어 있는가를 나타낸다.

■ Guarantee

보증; Bond, Security와 함께 건설계약에서의 보증을 의미한다.

▶ Bank guarantee

은행보증; 은행이 지급을 보증함

▶ Initial guarantee

입찰보증(=initial security)

▶ Parent company guarantee

모회사, 지주회사 보증

▶ Payment guarantee

지급보증; 발주자의 대가지급을 보장하는 목적으로 제공되는 보증

▶ Plant capacity guarantee

설비 생산량 보증; 구입한 설비가 계약 수준의 성능을 발휘할 수 있음을 보증하는 것

▶ Syndicated guarantee

다수의 기관에 의한 보증

▶ Utility consumption guarantee

부대설비 소모량 보증

▶ Guarantee for defects

하자보증; 하자기간 중 발생하는 하자에 대해서 보수, 보강할 것을 보증

▶ Guarantee for retention money

유보금 보증

■ HSE(Health, Safety, Enviroment)

위생, 안전, 환경

■ ICC(International Chamber of Commerce)

국제상공회의소; 민간 국제경제기구로 국제간 상업거래의 정상화와 민간 기업의 이익을 국제적으로 대변하고자 설립

■ Indirect cost

간접공사비

■ IRR(Internal Rate of Return)

내부수익률; 투자에 따른 현금유출의 현재 가치와 프로젝트 운영에 따른 현금유입(cash Inflow)의 현재가치를 동일하게 하는 할인율

■ Labor cost

노무비

■ Leading & Lagging

외화 자금의 결제시기를 의도적으로 앞당기거나 또는 지연시키는 방법이다. 이는 매매 쌍방의 이해가 상충돼 어느 한 쪽이 이익을 내면 상대방은 손해를 보게 되어 그룹·기업간에 일어난다.

■ LIBOR

London Inter Bank Offered Rate(런던

은행간 거래금리)의 약자이며, 국제 금융거래의 기준

■ Local currency *

현지통화; 공사가 수행되는 국가의 통화를 말한다.

■ Matching

매칭 환리스크 관리기법; 외화자금의 흐름, 즉 자금의 유입과 유출을 통화별·만기별로 일치(matching)시킴으로써 자금흐름의 불일치에서 발생할 수 있는 환차손위험을 원천적으로 제거하는 환리스크 관리기법이다.

■ NDF(Non-Deliverable Forward)

역외선물환시장; 주로 홍콩·싱가포르 등에 형성된 시장으로, 자국의 규제를 피해 조세·행정·금융 등에서 특혜를 누릴 수 있도록 타국에 형성된 선물환시장을 말한다. 보통 역외선물환·차액결제선물환시장으로 부르며, 영문 머리글자를 따서 엔디에프(NDF)라고도 한다.

■ Netting

다국적기업의 본·지점간 또는 지사 상호간에 발생하는 채권·채무관계를 개별적으로 결제하지 아니하고 일정기간 경과 후에 이들 채권·채무를 상계한 후 그 차액만을 정기적으로 결제하는 제도이다. netting의 가장 단순한 형태로 두 자회사간에 일어나는 양자간 netting이 있는데 이는 쌍방간에 순채권·채무포지션만을 일정시점에서 상호 결

제하는 제도이다. 이러한 양자간 netting은 두 회사간의 채권·채무의 청산에 있어 결제자금 규모를 축소시키는 효과를 가져오게 되는데, 이때 환리스크 관리 측면에서 채권·채무를 상계한 순포지션을 어떤 통화로 어느 시점에서 결제할 것인가 유의해야 한다.

■ Off-take contract

생산물 인수계약; 프로젝트에서 생산된 생산물의 인수량을 생산 전에 계약하는 것으로 발전소나 광산 등 개발이 이루어지기 전에 생산물을 취급할 수 있는 배타적인 권리를 다루는 계약이다.

■ Off-taker

오프 테이커; 특정 프로젝트에서 생산되는 최종 생산물이나 서비스를 구매하는 자를 말하며, end-taker라고도 한다.

■ On-Site Overhead

현장관리비(=Job-Site Overhead, Indirect Cost); 공사와 직접적인 연관이 없는 인원의 인건비, 숙소, 현장사무실 등이 해당된다.

■ Opening(Issuing) Bank

개설은행; 수입업자 거래은행

■ Overhead expense

관리비, 간접비; 현장의 작업과는 직접

적인 관련은 없으나 회사의 운영을 위해 필요한 제반 비용

1. Head Office Overhead: 본사관리비
2. Branch Office Overhead: 지사관리비
3. Jobsite Overhead: 현장관리비

■ PAD(Project Appraisal Document)

세계은행에서 사업을 지원할 경우 추진사업에 대하여 평가를 하는 문서

■ Parent company guarantee

모회사, 지주회사 보증

■ Payment Certificate *

기성확인서; 14 조 [계약금액과 지급]에 의거하여 발급되는 기성확인서를 의미한다.

■ Payment guarantee

지급보증; 발주자의 대가지급을 보장하는 목적으로 제공되는 보증

■ Performance bond

이행보증; 시공자가 공사의 완공과 인도를 보장하는 보증으로서 construction bond 또는 contract bond, completion bond라고도 한다.

■ Performance Certificate *

이행확인서; 계약에 의거한 시공자의 의무들이 완료된 일자를 기재한 서류, 공사에 대한 승인을 성립시킨다. / The certificate which is issued under th

e Contract when the specified certifier considers that the Contractor has performed all obligations under the Contract.

■ Performance Guarantees *

이행보증; 계약서에 포함된 이름 그대로의 문서를 의미하며, 계약에 따른 의무를 이행하겠다는 의미에서 수급자가 발주자에게 제공하는 보증을 말한다.

■ Performance Security *

이행보증서; 계약이 성립된 후 시공자가 계약상의 의무를 이행하지 않는 경우 발주자를 보호하기 위한 수단으로 제공되는 보증을 말한다.

FIDIC Red book에서는 4.2 조항 [이행보증서]에 의거한 보증서(또는 만약 있다면 보증서들)를 의미한다.

■ PFI(Private Finance Initiative)

민자사업; 인프라등 공공사업을 민간사업자에게 포괄, 업무 위탁

■ Plant capacity guarantee

설비 생산량 보증; 구입한 설비가 계약 수준의 성능을 발휘할 수 있음을 보증하는 것

■ Policy

보험증권

■ PPP(Public Private Partnership)

민관협력사업; 교통시설·전력시설·하수

처리시설 등 민관이 재정적, 기술적으로 협력하여 수행하는 사업

■ Price ceiling contract

공사비상한계약(=guaranteed maximum price contract)

■ Price fluctuation

물가변동

■ Probable construction cost

기본설계(Schematic Design)와 상세설계(Design Development) 및 건설서류(Construction Documents)의 준비단계에서 건축가(Architect)가 발주처의 검토를 위하여 작성한 예상비용

■ Progress payment

공사진척기성, 기성

■ Project budget

공사예산

■ Project cost

공사원가, 즉 공사수행비

■ Project financing

사업자체의 현금흐름을 근거로 자금을 조달하고 사업시행자의 원리금 상환도 해당 프로젝트에서 발생하는 현금흐름에 의존하는 금융방식을 말한다.

■ Property insurance

공사보험의 일종으로서 화재, 낙뢰, 기타 제위험에 의한 손실과 손상에 대한 보상을 목적으로 하는 보험

■ Provisional Sum *

임시비, 예비비; ①공사의 수행이나, ②자재 또는 용역의 제공이나, ③예비비로 사용되며 ④본 금액의 집행은 전액이나 일부일 수도 있으며, 전혀 집행되지 않을 수도 있다. ⑤집행에 대한 결정은 감독관의 자유재량이다. ⑥집행된 금액은 계약금액의 변경(예:증액)으로 이행된다.

■ Public liability insurance

피보험자의 인력이나 재산이 아닌 제3자의 인력이나 재산상의 손실과 상해에 대한 피보험자의 책임을 cover하는 보험

■ Rate of foreign exchange earning

외화가득률; 상품수출가액에서 수입원자재가액을 뺀 금액, 즉 외화가득액을 상품수출가액으로 나눈 비율.

■ Remittance exchange

송금환; 채무자가 은행에게 자신의 채무를 대신하여 외화자금의 채권자에게 지급토록 위탁하는 것

■ Remitting bank

(추심 의뢰 받은)수출국 은행

■ Repair-Operate- Transfer(ROT)

운영권자가 보수하고 개선하여 운전할 수 있는 준비를 한 후 설비를 일정기간 운전하고, 시설을 발주처에 넘겨주는 계약 형태

■ Retention bond

유보금 보증

■ ROE(Return on Equity)

자기자본 수익률; 프로젝트에 투자한 자기자본의 현재가치와 프로젝트 운영에 따른 배당금의 현재가치를 동일하게 하는 할인율

*투자자는 ROE가 기대수익률 보다 높을 때 투자

■ Roll over

롤오버; 금융기관이 상환 만기에 다다른 채무의 상환을 연장하여 주는 조치. 채권의 상환을 연장하는 경우, 그 만기에 새로이 채권을 발행하고 기존 채권을 청산하는 것을 대환이라 하며, 이자만 갚고 채무의 상환을 연장하는 것을 롤오버라고 한다.

■ Security

보증, 담보

■ Special hazards insurance

누수(leakage), 붕괴(collapse), 수해(water damage), 기타 제물리적손실(physi

cal loss)과 같은 재산상의 위험뿐만 아니라 운송중인 자재에 대한 위험까지도 부보하는 특별위험보험을 의미한다. 공사현장에서 시공 상의 사고 발생 시 추가적인 위험(Additional perils)까지 부보한다.

■ Sponsor bidding

BOT와 같은 인프라 구축사업에서 사업운영권을 부여받을 사업주를 선정하는 입찰을 의미

■ Surety bond

보증채권; 보증기관이 수급자와 연대하여 이행을 보증

■ Syndicated Guarantee

다수의 기관에 의한 보증

■ Syndicated Loan

다수의 은행으로 구성된 차관단이 공통의 조건으로 일정 금액을 차입자에게 융자해 주는 중장기 대출

■ T/T(Telegraphic Transfer)

전신환 송금

■ Take or pay contract

테이크오어페이계약; 프로젝트의 최종상품이나서비스에 대한 최종구매자가당해 상품또는서비스의실질적인제공여부에 불문하고무조건적으로구매하겠다는것을보증하는계약이다.

■ Take and pay contract

테이크앤드페이계약; 프로젝트 자금조달에 사용되는 용어로서 “테이크 오어 페이 계약”과 달리 어떤 프로젝트에서 생산되는 상품이나 용역이 실제로 인도되는 조건으로 합의한 일정량을 일정기간 일정가격으로 구매자가 구매할 것을 보증하는 계약이다.

■ Tax clearance certificate

과세완납증명서

■ Usance L/C

기한부신용장; 지정된 기간 이후에 대금결제 이루어지는 신용장

■ Utility Consumption Guarantee

부대설비 소모량 보증

3. 해외건설 주요 조직 및 기관 용어

■ ADB(Asian Development Bank)

아시아 개발 은행; 아시아 태평양 지역의 경제 성장 및 경제 협력 촉진과 역내 개도국의 경제개발 지원을 목적으로 하는 국제개발은행

■ AIA(American Institute of Architects)

미국건축가협회; 북미권에서는 건설공사 계약 시 일반적으로 미국건축가협회에서 제정한 Standard Form을 사용한다.

■ AMS(Administrative Management Society)

미국행정관리협회

■ DAC(Development Assistance Committee)

개발원조위원회; OECD의 하부기관으로 개발도상국의 개발 원조문제를 전문적으로 취급하며 선진국측의 원조정책의 조정과 전략 결정을 하는 기관.

■ EBRD(European Bank for Reconstruction and Development)

유럽부흥개발은행

■ ECA(Export Credit Agency)

수출신용기관

■ EDCF(Economic Development Cooperation Fund)

대외경제협력기금; 1987년 개도국들의 산업발전과 경제안정을 지원하고 이들 국가와의 경제협력을 증진하기 위해 우리나라 정부가 설립한 기금. 개발 원조자금 (Official Development Aid: ODA)은 개도국으로 하여금 국민경제적인 차원에서 경제개발과 국민의 복지향상을 위하여 여러 가지 사업을 추진할 수 있도록 선진국이 제공하는 매우 양호한 조건의 공공자금을 말한다. 원조자금은 이자와 원금을 돌려 받지 않는 무상원조(Grant)와 이자와 원금을 돌려받는 유상원조(Loan)로 나뉘어지는데 대외 경제 협력기금은 유상원조에 해당된다. 우리나라는 대외경제협력기금을 원칙적으로 우리나라 제품과 서비스구입을 조건으로 하는 '구속성원조(TiedAid)' 형태로 운용 하고 있다. '구속성원조'란 차관을 제공하면서 물자, 기자재 및 용역의 구매계약을 반드시 차관 공여 국가의 기업과 체결하도록 제한하는 것을 말한다.

■ IBRD(International Bank for Reconstruction and Development)

국제부흥개발은행; 국제연합 산하의 국제 금융기관, 약칭으로 세계은행이라고 하기도 한다.

■ ICE(The Institution of Civil Engineers)

영국 토목학회

■ IDA(International Development Association)

국제개발협회

■ IDB(Inter-American Development Bank)

미주개발은행; 멕시코, 브라질, 아르헨티나 등 28개 중남미 역내 국가와 미국, 캐나다 등 19개 선진국 등 모두 47개 회원국으로 구성된 다자간 개발은행

■ IFC(International Finance Corporation)

국제금융공사; IBRD, IDA 등과 더불어 세계은행 그룹을 형성하고 있는 금융기관으로 개발도상국에서 민간부문의 발전과 민간자본의 국제적 이동을 촉진함으로써 세계은행의 활동을 지원한다.

■ JBIC(Japan Bank for International Cooperation)

일본 수출입은행

■ JCT(The Joint Contract Tribunal Limited)

계약합동위원회; 영미권 국가에서 통용되는 JCT/RIBA Forms을 발행

■ KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau)

독일부흥은행, 독일재건은행

■ MDB(Multilateral Development Bank)

다자개발은행

■ MIGA(Multilateral Investment Guarantee Agency)

국제투자보증기구; 다자간 투자보증기구라고도 하며, 국제부흥개발은행(International Bank for Reconstruction and Development:IBRD)과 국제개발협회(International Development Association:IDA), 국제금융공사(International Finance Corporation:IFC) 등과 함께 세계은행으로 불린다.

■ Ministry of Procurement

조달청

■ ODA (Official Development Assistance)

공적개발원조; 선진국에서 개발도상국이나 국제기관에 하는 원조. 선진국의 정부기관에 의한 개발도상국 또는 국제기관에 의 원조. 금리가 높은 민간원조보다 조건이 좋기 때문에 받는 쪽에서 환영하고 있다. 증여, 차관, 배상, 기술원조 등의 형태를 취한다. DAC는 1973년 1월 1일 이후 조인된 일체의 원조에 관해 그랜트엘리먼트(grantee ment)가 25% 이상인 것을 ODA에 해

당 되는 것으로 판단하고 있다. 또 ODA를 GNP(국민총생산)의 0.7%까지 늘리는 것을 국제적인 목표로 삼고 있다. 상환의무 유무에 따라 무상(grants) 또는 유상원조로, 경쟁입찰허용 등 제한적인 조건부과여부에 따라 구속성(tied) 및 비 구속성(untied)으로 구분

■ UNCITRAL

국제상거래법위원회; 국제간에 거래되는 무역과 거래에 관한 상법을 제정하는 국제연합(United Nations:UN) 총회

의 보조기관

■ WB(World Bank)

세계은행; 1944년 7월 브레턴 우즈 협정에 기초해 1946년 6월에 발족한 국제금융기관을 말한다. 정식 명칭은 국제부흥개발은행(IBRD: International Bank for Reconstruction and Development)이다. 제2차 세계대전 후 각국의 전제 복구와 개발을 위해 설립된 기관이었으나 현재는 주로 발전도상국의 공업화를 위해 융자를 하고 있다.

4. 해외건설 일반 용어

■ Abandon

그만두다, 단념하다; 시공자가 공사를 중단(abandon)할 경우 발주자의 의한 계약해지가 가능하다.

■ Accommodation

숙소; Site Accommodation이라 함은 공사현장 내 현장요원의 임시숙소를 말하며 Site Camp라고도 한다. 참고로, Accommodation Unit은 가옥 또는 주택을 뜻하며, Dwelling Unit과 같은 말이다. 이에 대하여 Housing Unit는 세대단위의 독립된 주택을 일컫는다.

■ Addition

1. 계약적 의미: 계약 사항의 변경(Change, Modification, Variation)에 의한 계약금액의 증액
2. 기술적 의미: 현존건물의 높이나 면적을 증가시키는 것(new construction which increases the height or floor area of an existing building)

■ Appendix

부록, 후보

■ Appraise

견적하다, 감정하다, 평가하다. (appraisal: 견적, 평가)

■ Appropriate amount

적정금액; 계약당사자 모두 용인할 수 있는 범위의 금액

■ Approval cycle

승인에 필요한 시간

■ Assessment

평가, 견적, 가격

■ Assets

자산; 자산을 나타낼 경우 항상 복수형 assets을 취한다.

■ Attachment

별첨, 첨부물; annex, appendix와 같은 문서들이 있음

■ Binding

구속력이 있는, 의무적인

■ Conduct

수행하다, 행동하다, 취하다

■ Conductive

~에게 도움이 되는, 이바지하는

■ Conference

공식적인 협의; a formal meeting that typically takes place over a number

of days and involves people with a shared interest

■ **Construe**

~으로 이해하다, 해석하다

■ **Covenant**

계약, 서약, ~와 계약하다

■ **Dates**

일자; 계약서 상에 명시된 특정 일자를 나타낸다.

■ **Day ***

일; 달력(calendar) 일을 의미한다.

■ **Daywork**

날일작업; 규모가 작은 추가 작업이나 우발적으로 발생하는 추가작업

■ **Daywork Schedule ***

날일작업 내역서; 내역서에 포함되어 있는 그러한 제목의 문서들(만약 있다면)을 의미한다.

■ **Desirable**

바람직한, 탐나는, 호감이 가는

■ **Elsewhere**

다른 경우에, 다른 장소에서는

■ **Embassy**

대사관, 대사업무; the official residence or offices of an ambassador / the

position or function of ambassador

■ **Entrust**

맡기다. 위임하다; Assign the responsibility for doing something to someone

■ **First Aid Case(FAC)**

간단한 응급처치 및 치료 후 바로 업무에 복귀가 가능한 경미한 사고

■ **Foregoing**

앞의, 앞서 말한; 일반적으로 the foregoing으로 앞서 말한 내용을 지칭한다.

■ **Foreword**

머리말, 서문(특히 저자 이외의 사람이 쓴)

cf.Preface-저자가 작성한 서문

■ **Fossils**

화석; 현장에서 발견된 모든 화석, 주화, 골동품 등은 발주자의 보호관리와 권한 하에 있다.

■ **Governing**

통치하는, 관리하는, 관할하는, 규정하는

■ **Hereafter**

이후에, 이하

■ **Hereby**

여기에, 이것에 의하여

■ Hereinafter

아래에서는, 이하에

■ Hereinbefore

위에, 윗글에

■ Hereunder

아래에

■ Herewith

이것과 함께

■ Herein

여기에, 이 속에, 이 글안에

■ Hydration

수화작용

■ Incidental

~에 부수하여 일어나는, 부수적(우발적)사건

■ Indemnification

배상; indemnity에도 배상의 뜻이 있기는 하나, indemnification이 배상행위를 나타낸다면, indemnity는 주로 배상금을 나타낸다. 양자 모두 indemnify의 명사형이다.

■ Indemnify

배상하다, 보호하다.

■ Indemnity

면책; FIDIC Red Book17조에서 계약의 당사자들이 상대방 또는 그 구성원들을 과실이나 고의적 행위 또는 계약위반에 기한 재산적 물질적 손해와 신체적 손해를 예방하고 보호해야 하는 의무를 나타낸다.

■ In-house

(회사, 조직) 내부의

■ Insolvent

지불 불능한, 파산의, 파산자의

■ Inspection

검사; 발주자의 구성원은 조사, 검사, 검측, 시험을 실시한 후 수급자에게 통지해야 하며, 발주자가 요구하면 수급자는 자신의 비용으로 작업을 원상복구하여야 한다.

■ Inspection list

발주처나 감독관의 검사결과 보수나 완성하여야 할 미수행 또는 하자항목 목록

(=punch list, snagging list)

■ Insured

피보험자, 보험금 수취인

■ Insurer

보험자, 보험회사

■ Job site

근로장소, 공사현장

■ **Joint and several liability**

연대책임

■ **Key deliverables**

주요 성과품(도서)

■ **Key plan**

공사계획의 기본구조에 대한 배치를 나타내는 축도면

■ **Laid down**

(~에) 규정되어 있다.

■ **Levy**

추가부담금, 압류하다, 징수하다.

■ **Liability**

법적책임

■ **License**

면허증, 자격증

■ **Lien**

선취특권, 유치권; 빚이나 의무이행을 보장받기 위한 클레임, 저당 또는 재산에 대한 대가나 이자

■ **Likelihood**

있음직함, 가능성

■ **Local workforce**

현지인력

■ **Lodged**

제출하다, 제공하다

■ **Mail transfer**

우편송금환

■ **Man-month**

- 1.인력을 중심으로 하여 1개월간의 연인원
- 2.시간을 중심으로 하여 한 사람의 작업월
- 3.작업을 중심으로하여 한 사람이 1개월간 수행한 작업의 양

■ **Materials ***

자재 계약에 의거하여 시공자에 의해 공급되어야 하는, 공급만을 위한 자재(만약 있다면)를 포함하여, 본공사의 일부를 구성하거나 구성하는 것으로 의도된 모든 종류의 것(설비를 제외한)들을 의미한다.

■ **Minute**

의사록, 회의록; Minute of Meeting으로 표현됨이 일반적이다.

■ **Modification**

도면의 수정, 계약사항의 변경

■ **Namely**

즉, 다시 말해서; that is to say, to be specific

■ **Non-returnable**

반환불가능한, 반환될 수 없는

■ **Obligation**

의무; 계약 당사자로서 이행해야할 의무

■ **Predominant**

우세한

■ **Premise**

두서, 전문

■ **Proceed**

착수하여 계속하다, 시작하다

■ **Prolonged suspension**

지속되는 공사중지

■ **Proposal**

제의, 제안 혹은 입찰 그 자체

■ **Questionnaire**

질문서, 질의서

■ **Repudiate**

(이행을) 거절하다, 부인하다

■ **Respective**

저마다의, 각각의; the respective merits of the candidates

■ **Responsibility**

도의적 책임; accountability

■ **Safety procedures**

안전관리절차

■ **Satisfaction**

변제의무의 이행, 부채의 상환, 배상
demand satisfaction 배상을 요구하다.
in satisfaction of ~의 배상으로
make satisfaction for ~을 배상하다

■ **Scope of work**

공사규모(=work scope)

■ **Services**

(기술용역의)업무

■ **Setting out**

공사기준의 설정

■ **Settlement**

1.부채나 미결문제의 해결 또는 변제
2.건물구조부의 침하운동

■ **Snagging items**

미결항목

■ **Sole discretion**

단독 재량권, 전권

■ **Stipulated**

규정하다 명문화하다

■ **Submittal**

제출물; 계약문서에 의해 요구되는 문서 또는 데이터

■ **Subsequently**

그 후에, 다음에; after a particular thing has happened; afterward

■ **Substantially**

상당히, 주로, 대체적으로

■ **Successful bidder**

낙찰자(=selected bidder, accepted bidder)

■ **Superintending officer**

계약담당공무원

■ **Supplemental services**

추가업무

■ **Supplementary conditions**

특수조건

■ **Suspend**

중지하다

■ **Sustained**

계속되다, 지속되다

■ **The employer's representative**

발주자의 대리인

■ **trade terms**

거래조건

■ **Training**

훈련; 수급자는 발주자 인력에 대한 공사의 운전과 유지보수에 관한 훈련을 실시해야 한다

■ **Underground utility**

지하에 매설된 공공시설물 ex)가스관, 수도관

■ **Unduly**

지나치게 과도하게

■ **Unfitted obligations**

미이행 의무사항

■ **Unforeseeable ***

예측할 수 없는; 입찰서 제출일까지 경험있는 시공자가 합리적으로 예측할 수 없는 사항들을 의미한다.

■ **Unforeseeable difficulties**

예측 불가능한 장애

■ **Usurp**

빼앗다 찬탈하다

■ **Vitiate**

손상하다, 무효로 하다

■ **waive**

(권리)등을 포기하다

■ **Whatsoever**

무엇이든, 어쨌든; whatever의 강조형

■ **Whereas**

~이므로, ~때문에

■ **Wherever**

~하는 곳은 어디에라도, 하는 경우는 언제나

■ **Wording**

용어, 표현

■ **Working hours**

근로시간; 현지에서 인정되는 휴일 또는 통상의 근로시간 외의 시간에는 작업을 실시하지 않는다.

■ **Writing short**

물량내역서(BOQ)중의 어떤 항목(Item)을 본래의 범주외의 곳에 기입하는 것으로서, 천장의 조명 등을 천장부재가 아닌 전기항목에 기입하는 것과 같이 사소한 항목에 적용된다.

■ **Year ***

년(年); 365일을 의미한다.

5. 해외건설 일반 숙어

■ Above clauses

상기 조항에서, 앞서 말한(=above mentioned, above stated, aforesaid, afore mentioned)

■ And that

게다가, ~뿐만 아니라

■ Any part thereof

~의 어떠한 부분

■ As a result of

~의 결과로

■ As properly evidenced

적절하게 증빙된 바와 같이

■ As the case may be

경우에 따라

■ As though

마치 ~인 것처럼

■ As to

~에 관하여, ~에 대하여, ~따라서

■ At the specified time

특정시간에, 제때에

■ Attributable to

~의 탓인, ~에 귀속하는

■ Be as follows

다음과 같다, 아래와 같다

■ Be based upon

~에 근거를 두다

■ By reason of

~이기 때문에, ~의 이유로

■ By way of

~을 지나서, ~을 경유하여

■ Compatibility with other projects or processes

타사업, 타공정과의 상호 부합 여부

■ Comply with

~을 준수하다

■ Compounds with

~과, ~와 타협하다, 화해하다

■ Covenant with

~와 계약을 체결하다

■ Depart from

~에서 출발하다

■ **Entering into a Contract**

계약을 체결하다

■ **Entitle the contractor to extension**

수급자에게 연장권한이 있다

■ **Equivalent to**

~과 동등한, ~에 상응하는

■ **Ex gratia**

법적책임 없이 호의로 행하는

■ **Except to the extent**

~할 정도까지, ~한 결과로, ~인 바에는

■ **For the purpose of confidentiality(security)**

비밀 보호(보안) 의무, 목적

■ **If any**

있다면, 존재한다면

■ **In accordance with**

~과 일치하여, ~에 따라(in line with, in agreement with, in conformity with)

■ **In cash**

현금으로

■ **In common with**

~와 같게, ~와 공통으로

■ **In conformity with**

~과 일치하여, ~에 따라(in line with, in agreement with)

■ **In considering**

~을 고려한, 고려하여

■ **In conjunction with**

~와 함께

■ **In cooperation with**

~와 협조하여

■ **Increase the volume of**

확대, 증대하다 (=amplify)

■ **In favor of**

~에 찬성하여, ~의 이익이 되도록

■ **In force**

시행중인, 유효한

■ **In full effect**

사실상, 효력이 있는, 실시중인

■ **In good faith**

성실하게

■ **In its place**

그것 대신에

■ **In lieu of**

~대신에(=instead of)

■ In respect of

~에 대한; ex) A writ was served on the firm in respect of their unpaid bill.

■ In response to

~대한 회신으로, ~에 관련하여

■ In the event

~의 경우에, ~할 경우에

■ In time

적기에

■ In witness where of

증인의 참관 하에, 이상 기술된 내용에 대한 증거로서

■ In writing

서면으로, 서면 상

■ In/over the course of

~ 하는 동안 the company faces major challenges over the course of the next few years

■ Incorporate

포함하다, ~을 설립하다. (=include)

■ Inter alia

라틴어이며 "특별히"의 뜻.

■ Irrespective of

~에 상관없이, ~에도 불구하고

■ Limitation of Liability

책임의 한계

■ Loss of use insurance

피보험자의 위험에 의해 손상된 자산의 수리 또는 교체 기간 중 금전적 손실을 보상하기 위한 보험

■ Notwithstanding

~에도 불구하고; in spite of, despite of, nonetheless, nevertheless

■ On the basis of

~의 기준으로, ~의 근거로

■ On the ground of

~의 이유로

■ Other than

그렇지 않으면, 다르게(Cf. except / otherwise)

■ Out-of-sequence service

정상적인 절차에 의하지 않은 업무

■ pro rata

비례하여(라틴어); =in proportion

■ Quantum meruit basis

합리적인 방식; quantum meruit → as much as it is worth 가치만큼

■ Refer to

~에 언급하다, 관련되다, 적용되다

■ **Relating to**

~과 관련하여, ~과 관련한

■ **So as to**

~할 만큼, ~할 수 있도록

■ **The extension of the contract period**

계약기간의 연장

■ **These General Conditions**

본 일반조건

■ **Take into account**

~을 고려하다; take account of, take into consideration

■ **To the extent**

~의 정도까지, ~할 정도로

■ **Unless it is accompanied**

만약 ~이 수반되지 않을 때에는

6. 찾아보기

- Abandon, 53
- Above clauses, 60
- Acceleration cost, 1
- Acceptance, 1
 - ▶ Letter of Acceptance (LOA)
 - ▶ Acceptance an order
 - ▶ Accepted Contract Amount
 - ▶ Final acceptance
- Accommodation, 53
- Acquiescence, 1
- ADB(Asian Development Bank), 50
- Addition, 2
 - ▶ Variation
 - ▶ Additional contract(or agreement)
 - ▶ Additional facilities
 - ▶ Additional work
 - ▶ Additive alternate
- Addition, 53
- ad hoc, 1
- ad lib, 1
- ad valorem contract, 1
- Advising bank, 41
- Addendum, 2
- Addendum to tender documents, 2
- Adjudication, 2
- Adjudicator, 2
- Adjustment, 2
- Advance, 2-3
 - ▶ Advance construction
 - ▶ Advance payment
 - ▶ Advance payment guarantee
 - ▶ Cash advance
- Adverse physical conditions, 3
- AfDB(African Development Bank), 41
- Agent, 3
- Agreement, 3
- AIA(American Institute of Architects), 50
- Alteration, 3
- Alternate bid, 3
- Alternative dispute resolution, 4
- Amended document, 4
- American term, 41
- Amicable settlement, 4
- AMS(Administrative Management Society), 50
- And that, 60
- Any part thereof, 60
- AP-Bond(Advance Payment Bond, Advance Payment Guarantee), 41
- Appendix, 53
- Appendix to Tender, 4
- Appraise, 53
- Appropriate amount, 53
- Approval cycle, 53
- Approved Vendor List(AVL), 4
- Arbitration, 4
- Arbitrator, 4
- Article, 4
- Article of incorporation, 4
- Artificial obstruction, 4

- As a result of, 60
- As properly evidenced, 60
- As the case may be, 60
- As though, 60
- As to, 60
- As-built documents, 4
- As-built drawing, 4
- Assessment, 53
- Assets, 53
- At sight L/C, 4
- At the specified time, 60
- Attachment, 53
- Attorney in fact, 5
- Attributable to, 60
- Authorized person, 5
- Available hours, 5
- Avoidance of interference, 5
- Award, 5
- Award possibility rate, 5
- Awarding contract, 5
- B/L(Bill of Landing), 5
- BAF(Bunker Adjustment Factor), 41
- Bank guarantee, 41
- Base bid, 5
- Base date, 5
- Base rate, 41
- BASEL 1, 2, 3 - 5
- Be as follows, 60
- Be based upon, 60
- Beneficial occupancy, 5
- Beneficiary, 5
- BER(Bid Evaluation Report), 5
- Bid acknowledgement, 6
- Bid bond, 6
- Bid closing date, 6
- Bid form, 6
- Bid price, 6
- Bid tender, 6
- Bid-build, 6
- Bidder, 6
- Bidding date, 6
- Bidding documents, 6
- Bidding requirements, 6
- Binding, 53
- BIS, 6
- BOM(Bill Of Materials), 7
- Bona fide bidder, 7
- Bond, 7
 - ▶ Bid bond
 - ▶ Completion bond(=performance bond, construction bond, contract bond)
 - ▶ Performance bond(=completion bond, construction bond, contract bond)
 - ▶ Retention bond
 - ▶ Surety bond
 - ▶ AP-Bond(Advance Payment Bond, Advance Payment Guarantee)
 - ▶ Bonding capacity
 - ▶ Bonds clause
- BOQ(Bill Of Quantities), 8
- BOT(Build-Operate-Transfer), 41
- BOTT(Build-Operate-Train-Transfer), 41
- Breach of Contract, 8
 - ▶ Material breach
- Breakdown maintenance, 8

- Breakdown of price, 8
- Brief technical specification, 8
- Builder's risk insurance, 8
- Business feasibility analysis, 41
- By reason of, 60
- By way of, 60
- C/I(Commercial Invoice), 41
- C/O(Certificate of Origin), 42
- C/R(Commercial Registration), 42
- Calibration date, 8
- Capital cost code of account, 42
- CAR(Corrective Action Request), 8
- Care, custody, and control rule, 8
- Cash allowance, 8
- Cash Flow Estimate, 42
- Casualty insurance, 9
- CBE(Commercial Bid Evaluation), 42
- Cessation, 9
- Certificate, 9
 - ▶ Performance certificate(=certificate of completion)
 - ▶ Certificate for payment
 - ▶ Taking-over certificate
 - ▶ Interim payment certificate
 - ▶ Final payment certificate
 - ▶ Defects liability certificate
 - ▶ Certificate of occupancy
 - ▶ Certificate of warrant
 - ▶ Company's registration certificate
- Change order, 10-11
 - ▶ Constructive variation
 - ▶ Variation order
 - ▶ Cardinal change
 - ▶ Directed change
- ▶ Constructive change
- ▶ Deductive change
- ▶ Design change
- CIF(Cost, Insurance and Freight), 41
- Claim, 11
- Clarification drawing, 11
- Clarification meeting, 11
- Classification, 11
- Clean up site, 11
- Closed specifications, 11
- CLSTK(~~Converted Lump Sum Turn-Key~~), 11
- Code of practice, 11
- Collection Bank, 42
- Collections Exchange, 42
- Commencement Date, 12
- Commencement of works, 12
- Commercial document, 12
- Commission rate, 12
- Commissioning, 12
- Company's registration certificate, 10, 12
- Compatibility with other projects or processes, 60
- Compensation, 12
- Compensatory damages, 12
- Competent person, 12
- Completion date, 12
- Compliance, 12
- Comply with, 60
- Compounds with, 60
- Conceptual design, 13
- Concessionaire, 13
- Concessionaire period, 13
- Concessionality Level: C.L., 42
- Condemned work, 13

- Condition of Contract, 13
- Conduct, 53
- Conductive, 53
- Conference, 53
- Confidential details, 13
- Confirmation of payment, 13
- Conformity, 13
- Consent of surety, 13
- Consequential damages, 13
- Consignee, 13
- Consigner, 13
- Consortium, 13
- Construction amount, 13
- Construction budget, 14
- Construction cost, 14
- Construction document, 14
- Construction Drawing(CD), 14
- Construction insurance, 14
- Construction schedule, 14
- Construction site cost, 14
- Construction site manager, 14
- Constructive change, 14
- Constructor's option, 14
- Construe, 54
- Consultancy agreement, 14
- Consultant, 14
- Contingency, 14
- Contra Proferentem, 15
- Contract, 15-16
 - ▶ Contract Agreement
 - ▶ Contract date
 - ▶ Contract line
 - ▶ Contract of a definite duration
 - ▶ Contract of a indefinite duration
- ▶ Contract Price
- ▶ Contract time
- ▶ Contract variation
- Contracting Officer(CO), 16
- Contractor, 16-17
 - ▶ Contractor's affidavit
 - ▶ Contractor's Documents
 - ▶ Contractor's Equipment
 - ▶ Contractor's estimate
 - ▶ Contractor's Financing
 - ▶ Contractor's General Obligations
 - ▶ Contractor's Operations on Site
 - ▶ Contractor's option
 - ▶ Contractor's Personnel
 - ▶ Contractor's Proposal
 - ▶ Contractor's Representative
 - ▶ Contractor's Superintendence
 - ▶ Contractor's Undertaking
- Corporate Financing, 42
- Correspondence Bank, 42
- Cost, 17-18
 - ▶ Acceleration cost
 - ▶ Cost budget
 - ▶ Construction budget
 - ▶ Construction cost
 - ▶ Cost of clearance
 - ▶ Cost of Remedying Defects
 - ▶ Cost of temporary work
 - ▶ Construction site cost
 - ▶ Cost - plus - fee agreement
 - ▶ Cost reimbursement contract
- Covenant, 54
- Covenant with, 60
- CPM(Critical Path Method), 18

- Cross rate, 42
- Currencies of payment, 42
- Custom clearance, 18
- Custom duty, 18
- D/A(Document against Acceptance), 18
- DAB(Dispute Adjudication Board), 18
- DAC(~~Development Assistance Committee~~), 50
- Dates, 54
- Day, 54
- Daywork, 54
- Daywork Schedule, 54
- DCN(Design Change Notice), 19
- DDU(Delivered Duty Unpaid), 19
- DED(Detailed Engineering & Design), 19
- Deduction, 19
- Deductive alternate, 19
- Defective work, 19, 40
- Defects Liability Certificate, 9
- Defects Notification Period, 19
- Delay, 19
 - ▶ Delay damages
- Delegated persons, 19
- Delivery, 19
- Demand draft, 19
- Depart from, 60
- Description, 20
- Description of performance, 20
- Design, 20
- ~~Design-Build-Finance-Operate(DBFO)~~, 42
- Designee, 20
- Design change, 20
- Design conditions, 20
- Design criteria, 20
- Design error, 20
- Design specification, 20
- Design-Build, 20
- Desirable, 54
- Detail estimate, 20
- Detailed drawing, 20
- Developer, 20
- Direct cost, 43
- Direct negotiation, 20
- Discharge, 43
- Discipline, 21
- Discretion, 21
- Disorderly conduct, 21
- Draft final statement, 21
- Drafting, 21
- Drawings, 21
- DRB(Dispute Review Board), 21
- Duly authorized representative, 21
- EBRD(European Bank for Reconstruction and Development), 50
- ECA(Export Credit Agency), 50
- EDCF(Economic Development Cooperation Fund), 50
- Effective contract price, 21
- Effective date, 21
- Employer, 21-22
 - ▶ Employer's Equipment
 - ▶ Employer's Financial Arrangements
 - ▶ Employer's Personnel
 - ▶ Employer's Representative
 - ▶ Employer's Requirements
- Engagement of Staff and Labour, 22
- Engineer, 22
- EIA(Environmental Impact Assessment) or environmental impact

- statement, 22
- Electricity tariff(power tariff, electricity pricing), 22
- Elsewhere, 54
- Embassy, 54
- Entering into a Contract, 61
- Entitle the contractor to extension, 61
- Entrust, 54
- EOI(Expression of Interest), 22
- EOT(Extension of Time), 22
- EPC(Engineer/Procurement/Construction), 22
- Equipment Rental Contract Conditions, 23
- Equitable estoppel, 23
- Equity, 43
- Equivalent to, 61
- Escalator clause, 23
- Escrow Account, 23
- Expiry date, 23
- Export on Deferred Payment Basis, 43
- Export factoring, 43
- Ex gratia, 61
- Except to the extent, 61
- Extra work, 23
- F.C.N(Foreign Country Nationalities), 23
- FCR(Field Change Request), 23
- Feasibility study, 23
- FEED(Front End Engineering & Design), 43
- Feed in Tariff(FIT), 24
- Feed (or BEP) Package, 23
- Feedstock supply contract, 23
- FIDIC(Federation Internationale Des Ingenieurs Conseil), 23
- Field Engineering Manager, 23
- Field investigation, 23
- Field order, 24
- Field work, 24
- Final acceptance, 24
- Final design, 24
- Final Hand-over(FHO), 24
- Final Payment Certificate, 24
- Final Statement, 24
- First Aid Case(FAC), 54
- First on demand, 24
- Floating coverage, 43
- FOB(Free On Board), 43
- For the purpose of confidentiality(security), 61
- Foregoing, 54
- Foreword, 54
- Force account contract, 43
- Force Majeure, 24
- Foreign Currency, 43
- Foreign currency remittance, 44
- Foreign Exchange, 44
- Forfeiting, 44
- Fossils, 54
- Free issued item, 24
- Fulfillment, 24
- General administrative expense, 44
- General arrangement drawing, 24
- General Conditions, 24
- General contractor, 25
- General design obligations, 25
- General requirements for insurances, 25
- Generally recognized principles, 25
- Goods, 25
- Governing, 54
- GPCC(Guidance for the Preparati

- on of the Particular Conditions), 25
- Grant, 44
- Grant Element, 44
- Guarantee, 44
 - ▶ Bank guarantee
 - ▶ Initial guarantee
 - ▶ Parent company guarantee
 - ▶ Payment guarantee
 - ▶ Plant capacity guarantee
 - ▶ Syndicated guarantee
 - ▶ Utility consumption guarantee
 - ▶ Guarantee for defects
 - ▶ Guarantee for retention money
- Guaranteed maximum cost, 25
- Hereafter, 54
- Hereby, 54
- Hereinafter, 55
- Hereinbefore, 55
- Hereunder, 55
- Herewith, 55
- Herein, 55
- HSE(Health, Safety, Enviroment), 45
- Hydration, 55
- IBRD(International Bank for Re
construction and Development), 50
- ICB(International Competitive Bidding)
, 25
- ICC(International Chamber of Com
, 44
- ICE(The Institution of Civil Engineers), 51
- ICR(Implementation Completion Report)
, 25
- IDA(International Development Association), 51
- IDB(Inter-American Development Bank), 51
- If any, 61
- IFC(International Finance Corporation), 51
- In accordance with, 61
- In cash, 61
- In common with, 61
- In conformity with, 61
- In considering , 61
- In conjunction with, 61
- In cooperation with, 61
- Increase the volume of, 61
- In favor of, 61
- In force, 61
- In full effect, 61
- In good faith, 61
- In its place, 61
- In lieu of, 61
- In respect of, 62
- In response to, 62
- In the event, 62
- In time, 62
- In witness where of, 62
- In writing, 62
- In/over the course of, 62
- In-house, 55
- Incidental, 55
- Incorporate, 62
- Incorporation by Reference, 25
- Indemnification, 55
- Indemnify, 55
- Indemnity, 55
- Indirect cost, 45
- Infringement, 25
- Initial guarantee, 25
- Initial Hand-over(IHO), 25

- Insolvent, 55
- Inspection, 55
- Inspection and Test Plan(ITP), 25
- Inspection list, 55
- Instructions To Tenderers(IT T), Instruction To Bidder(ITB), 25
- Insurance policy, 26
- Insured, 55
- Insurer, 55
- Insurance premium, 26
- Insurance provisions, 26
- Inter alia, 62
- Interim payment, 26
- Interim Payment Certificate, 26
- Interim rate/price, 26
- Invoice, 26
- Investor, 26
 - ▶ Strategic Investor
 - ▶ Financial Investor
- IRR(Internal Rate of Return), 45
- Irrespective of, 62
- Irrevocable L/C, 26
- Issuance date, 26
- Issuer, 26
- ITT(Invitation To Tender), IT B(=Invitation To Bid), 26
- IWPP(Independent Water & Power Project / Producer), 26
- JBIC(Japan Bank for International Cooperation), 51
- JCT(The Joint Contract Tribunal Limited), 51
- Job site, 55
- Joint and several liability, 56
- Joint Venture(JV), 26
- Key deliverables, 56
- Key plan, 56
- KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau), 51
- KIKO (Knock-In, Knock Out), 27
- L/C(Letter of Credit), 27
- Labor cost, 45
- Labour laws, 27
- Laid down, 56
- Leading & Lagging, 45
- Letter, 27
 - ▶ Letter of Acceptance (LOA)
 - ▶ Letter of intent(LOI)
 - ▶ Letter of statement
 - ▶ Letter of Tender
- Letting of bid, 27
- Levy, 56
- Liability, 56
- LIBOR, 45
- License, 56
- Lien, 56
- Likelihood, 56
- Limitation of Liability, 62
- Limited competitive bidding or limited tender, 27
- Limited recourse, 27
- Liquidated damages, 28
- Liquidation, 28
- Litigation, 28
- LOC(Letter of Comfort), 28
- Local currency, 45
- Local workforce, 56
- Lodged, 56
- Loss of use insurance, 62

- Lost Time Injury(LTI) / Lost Workday Case(LWC), 28
- Lowest Qualified Bidder, 28
- LSTK(Lump Sum Turn-Key) contract, 28
- Mail transfer, 56
- Main contractor, 29
- Main contractor, 29
- Maintenance and defect curing, 29
- Maintenance certificate, 29
- Maintenance period, 29
- Man-month, 56
- Matching, 45
- Material list, 29
- Material request, 29
- Materials, 56
- MDB(Multilateral Development Bank), 51
- Measurement, 29
- Mediation, 29
- Memorandum, 29
- Method Statement(MS), 29
- MIGA(Multilateral Investment Guarantee Agency), 51
- Ministry of Procurement, 51
- Minute, 56
- MIR(Material Issue Requisition), 28
- Modification, 56
- Monthly statement, 29
- Multiple of direct personnel expense, 30
- Municipality License, 30
- Namely, 56
- NDF(Non-Deliverable Forward), 45
- Netting, 45
- NOC(No Objection Certificate), 30
- Nominated subcontractor, 30
- Non-collusion, 30
- Non-Conformance Report(NCR), 30
- Non-returnable, 56
- Notice period, 30
- Notice to correct, 30
- Notice To Proceed(NTP)
- Notice to Tenderers (=Instructions to Tenderers, Information to Tenderers), 30
- Notwithstanding, 62
- O&M(Operation & Maintenance), 30
- Obligation, 57
- ODA (Official Development Assistance), 51
- Off-site overhead, 30
- Off-take contract, 46
- Off-taker, 46
- On the basis of, 62
- On the ground of, 62
- On-Site Overhead, 46
- One Envelope Bid, 30
- Open bidding, 31
- Open book conversation estimate bid, 31
- Open-end mortgage, 31
- Opening(Issuing) Bank, 46
- Operation and Maintenance Manuals, 31
- Operating Service Agreement(OSA), 31
- Option module, 31
- Other than, 62
- Out-of-sequence service, 62
- Overhead expense, 46
- Ownership of Plant and Materials, 31
- PAD(Project Appraisal Document), 46
- Parent company guarantee, 46

- Partial hand-over, 31
- Partial shipment, 31
- Party, 31
- Patent defects, 31
- Pay-when-paid rule, 31
- Payment Certificate, 46
- Payment guarantee, 46
- Payment method, 31
- Penal sum, 31
- Percentage agreement, 31
- Performance bond, 46
- Performance Certificate, 46
- Performance Guarantees, 46
- Performance Security, 47
- Performance specifications, 32
- Permanent Work, 32
- Persons in the Service of Employer, 32
- PERT schedule, 32
- PFI(Private Finance Initiative), 47
- PIP(Project Implementation Plan), 32
- Plant, 32
- Plant capacity guarantee, 47
- PMC(Project Management Company), 32
- Policy, 47
- Potential defects liability, 32
- Power of Attorney(POA), 32
- PPP(Public Private Partnership), 47
- PQ(Pre-Qualification), 32
- Preamble, 32
- Precedence, 32
- Predominant, 57
- Preliminary Design, 32
- Premise, 57
- Price ceiling contract, 47
- Price fluctuation, 47
- Prime contractor, 32
- Priority of documents, 32
- pro rata, 62
- Probable construction cost, 47
- Proceed, 57
- Procurement, 33
- Production Sharing Agreement(PSA), 33
- Programme, 33
- Progress payment, 47
- Progress reports, 33
- Project budget, 47
- Project cost, 47
- Project financing, 47
- Prolonged suspension, 57
- Promissory note, 33
- Promissory estoppel, 33
- Property insurance, 47
- Proposal, 57
- Proprietary specification, 33
- Provisional hand-over, 33
- Provisional Sum, 47
- Public liability insurance, 48
- Punch list, 33
- Purchase order(PO), 33
- Purchase Power Agreement (PPA), 33
- QBS(Quality Based Selection), 33
- QCBS(Quality & Cost Based Selection), 33
- Quantity survey(QS), 34
- Quantum meruit basis, 62
- Questionnaire, 57
- Rate of foreign exchange earning, 48
- Rate of Progress, 34
- Rates of Wages and Conditions

- of Labour, 34
- Records of Contractor's Personnel and Equipment, 34
- Refer to, 62
- Reimbursable expenses, 34
- Relating to, 63
- Release claims, 34
- Remedial work, 34
- Remittance exchange, 48
- Remitting bank, 48
- Repair-Operate-Transfer(ROT), 48
- Repudiate, 57
- Respective, 57
- Responsibility, 57
- Retainage, 34
- Retention bond, 48
- Retention Money, 34
- RFI(request for information), 34
- RFP(Request for Proposal), 34
- RFQ(Request For Quotation), 34
- Right to Vary, 34
- ROE(Return on Equity), 48
- Roll over, 48
- RSA(Road Safety Audit), 35
- Safety procedures, 57
- Samples, 35
- Satisfaction, 57
- Schedule of payments, 35
- Schedule of rates, 35
- Schedules, 35
- Schedules of Guarantees, 35
- Schedule of Payments, 35
- Schematic design, 35
- Scope of work, 57
- Section, 35
- Security, 48
- Separate contract, 35
- Services, 57
- Setting out, 57
- Settlement, 57
- Shipping documents, 35
- Shop drawings, 35
- Short from agreement, 36
- Short list, 36
- Single fixed-price, 36
- Site, 36
 - ▶ Site data
 - ▶ Site development works
 - ▶ Site investigation
 - ▶ Site plan
- Snagging items, 57
- So as to, 63
- Sole discretion, 57
- Special hazards insurance, 48
- Special risks, 36
- Specification, 36
- Sponsor bidding, 48
- SRD(Site Required Date), 36
- SSS(Single Source Selection), 36
- Standard Public Works Contract, 36
- Stand-by Letter of Credit, 36
- Statement, 36
- Statement at completion, 36
- Stipulated, 57
- Stipulated sum agreement, 37
- Streamlined specification, 37
- Subcontractor, 37
- Submittal, 57

- Subsequently, 58
- Substantially, 58
- Successful bidder, 58
- Superintending officer, 58
- Supplemental services, 58
- Supplementary conditions, 58
- Surety bond, 49
- Suspension of work, 37
- Suspend, 58
- Sustained, 58
- Syndicated Guarantee, 49
- Syndicated Loan, 49
- T/T(Telegraphic Transfer), 49
- Take into account, 63
- Take or pay contract, 49
- Take and pay contract, 49
- Taking-Over Certificate, 37
- Tax clearance certificate, 49
- TBE(Technical Bid Evaluation), 37
- Technical proposal, 37
- Technical Requirements, 37
- Temporary hand-over, 37
- Temporary Works, 37
- Tender, 37
- Tender dossier, 37
- Tender liability, 37
- Tender security, 37
- Tender shopping, 37
- Tender sum, 38
- Tender validity, 38
- TER(Technical Evaluation Report), 38
- Termination, 38
 - ▶ Termination cost
 - ▶ Termination of contract
- Terms of reference(TOR), 38
- Tests after Completion, 38
- Tests on Completion, 38
- The employer's representative, 58
- The extension of the contract period, 63
- These General Conditions, 63
- Time for Completion, 38
- Time of completion, 38
- Time-related cost, 38
- To the extent, 63
- Trade terms, 58
- Training, 58
- Transport of Goods, 38
- Turn-key contract, 39
- Two envelopes system, 39
- Two stage selection system, 39
- UNCITRAL, 52
- Unit price, 39
- Underground utility, 58
- Unduly, 58
- Unfitted obligations, 58
- Unforeseeable, 58
- Unforeseeable difficulties, 58
- Unless it is accompanied, 63
- Usance L/C, 49
- Usurp, 58
- Utility Consumption Guarantee, 49
- Valuable consideration, 39
- Variation, 39
 - ▶ Variation limit
 - ▶ Variation order
 - ▶ Variation procedure
 - ▶ Variations and adjustments
- Vitiolate, 58

- Volume method, 39
- VE(Value Engineering), 39
- Warranty of plans and specifications, 39
- Waive, 58
- WB(World Bank), 52
- Whatsoever, 58
- Whereas, 58
- Wherever, 59
- Wording, 59
- Working budget, 40
- Working drawing, 40
- Working hours, 59
- Works, 40
 - ▶ Additional work
 - ▶ Condemned work
 - ▶ Daywork
 - ▶ Deduction work
 - ▶ Defective work
 - ▶ Extra work
 - ▶ Field work
 - ▶ Permanent work
 - ▶ Remedial Work
 - ▶ Site development works
 - ▶ Temporary works
- Writing short, 59
- Year, 59

유의사항

1. 본 보고서는 국토해양부에서 시행한 해외건설사업관련 연구 보고서입니다.
2. 본 보고서의 내용을 발표할 때에는 반드시 국토해양부에서 시행한 사업임을 밝혀야 합니다.

본 보고서와 관련하여 문의를 원하시는
분은 아래의 문의처로 연락을 주시기
바랍니다.

※ 문의처 : 연세대학교

TEL (02) 2123-7493

해외건설협회

TEL (02) 3406-1114

해외건설 연구용역사업 2010-02
해외공사 수행매뉴얼 작성 연구
-숨겨진 10% 공사이윤을 찾아서-

■ 발 행 일 / 2010. 12

■ 발 행 인 / 정 중 환

■ 발 행 처 / 국토해양부

(우)427-712경기도 과천시 중앙동 1번지

Tel : (02) 2110-8361, Fax : 503-7304

<http://www.mltm.go.kr>

■ 인 쇄 처 / 자유기획인쇄 (02)2263-0270



국토해양부

연구기관
연세대학교
해외건설협회

