발간등록번호
11-1611000-001284-01

한·GCC FTA를 통한 GCC건설시장 진출 확대 방안 연구

2010. 11

최종보고서

국토해양부

연구기관 : 가톨릭대학교 산학협력단

제 출 문

국토해양부장관 귀하

본 보고서를 '한·GCC FTA를 통한 GCC건설시장 진출 확대 방안 연구'의 최종 보고서로 제출합니다.

2010. 11.

연구기관 : 가톨릭대학교 산학협력단

■ 참 여 연 구 원

	책임연구원	김명수
가톨릭대학교	연 구 원	양준석
산학협력단	연 구 원	최명섭
	연구보조원	권태우

【제목차례】

요약 ····· 1

Ⅰ. 문제 제기 ····· 53

1. 연구배경 및 목적 ····· 53
2. 연구 범위 및 주요 연구내용 ····· 55
3. 선행연구와의 차별성 ····· 57

Ⅱ. GCC 국가 정부조달 시장 동향 및 전망 ····· 61

1. GCC 국가 경제현황과 건설시장 동향 ····· 61
   가. GCC 국가별 경제 동향 및 전망 ····· 61
   나. GCC 국가별 건설시장 동향 및 전망 ····· 72
2. GCC 정부조달 시장 동향 ····· 83
   가. 정부조달 시장 개념과 건설부문 범위 ····· 83
   나. GCC 정부조달 시장 건설부문 규모 ····· 85
   다. 한국 건설기업 진출현황 ····· 88
3. GCC의 FTA 추진실태와 성과 ····· 92
   가. GCC의 FTA 추진현황 ····· 92
   나. 우리나라의 FTA 추진현황 ····· 103

Ⅲ. GCC 건설시장에서의 애로요인 분석과 주요 이슈 도출 105

1. GCC 정부조달 건설관련 주요제도 ····· 105

가. GCC 국가별 정부조달 체계 ····· 105
나. 입찰참가제한 제도 ····· 116
다. 면허·등록·스폰서 제도 ····· 121
라. 현지인 의무고용제도 ····· 125
마. 국내산 우대 제도 ····· 133
바. 절충교역 프로그램(Offset program) ····· 136
사. 보증제도 ····· 140
2. 건설공사 추진 단계별 애로요인 분석 ····· 143
가. 우리나라 건설기업의 GCC 시장에서 애로요인 ····· 143
나. 미국에서 파악한 GCC회원국의 시장장벽 ····· 165
3. 한-GCC FTA 협상방향 및 주요이슈 ····· 175
가. 건설시장 개방 규모: 양허하한선 ····· 175
나. 입찰참가 제한/스폰서 제도 ····· 176
다. 현지인 의무고용제도 ····· 177
라. 자국산 우대제도 ····· 178
마. 오프셋 프로그램 ····· 180

IV. 쟁점이 될 수 있는 국내 제도 분석 ····· 183

1. 건설시장개방과 양허하한선 ····· 183
2. 건설부문 정부조달 제도 ····· 186
3. 쟁점이 될 수 발주 제도 ····· 187
가. 지역제한입찰제도 ····· 188
나. 지역의무공동도급제도 ····· 190
다. PQ 및 적격심사기준 상의 지역·중소업체 보호제도 ····· 192
라. 보호제도의 효과 ····· 193
4. 양허하한선 인하와 지역건설시장 변화 ····· 194
가. 현재 제도 하의 중·소 건설업체 수주 실태 ····· 194
나. 건설서비스 양허하한 인하와 파급효과 ····· 199

다. 분석결과 ····· 199
5. 국내 건설시장 진출에 대비한 FTA 전략 ····· 200
가. 양허 하한 인하 불가(현행 유지) ····· 200
나. 조건부 양허 ····· 201

Ⅴ. FTA를 통한 GCC시장 진출 확대 전략 ····· 203

1. GCC 국가의 FTA 등 사례 분석 ····· 203
가. 기본방향 ····· 203
나. GCC FTA 협정문 정부조달 부문 비교분석 ····· 204
2. 한-GCC FTA를 통한 GCC시장 진출 확대 방안 ····· 241
가. 하한선 ····· 241
나. 건설서비스 시장개방 범위 ····· 247
다. 하한선 회색지대 전략 ····· 248
마. BOT 및 수익운영권 ····· 252
바. 스폰서 / 에이전트 제도 ····· 255
사. 오프셋 제도 ····· 259
아. 가격우대 제도 ····· 260
자. 자격심사 ····· 260
차. 기타 자국우대정책 ····· 261
3. 한-GCC FTA를 통한 GCC 시장개방 기대효과 ····· 263

참고문헌 ····· 269

부록1 : 설문조사표 ····· 271
부록2 : GCC 및 주요 FTA 상대국의 물품 및 일반서비스 하한선 ····· 281

【표차례】

<표 I-1> 선행연구와의 차이점 ····· 59

<표 II-1> 2010년 GCC국가별 주요경제지표 ····· 62
<표 II-2> 사우디아리비아의 주요경제지표 ····· 64
<표 II-3> UAE의 주요경제지표 ····· 66
<표 II-4> 쿠웨이트의 주요경제지표 ····· 68
<표 II-5> 카타르의 주요경제지표 ····· 69
<표 II-6> 오만의 주요경제지표 ····· 71
<표 II-7> 바레인의 주요경제지표 ····· 72
<표 II-8> GCC의 국별 FTA 추진동향 ····· 101
<표 II-9> 우리나라 FTA 추진현황 ····· 104

<표 III-1> 기업등급별 수행 가능 프로젝트 분류 ····· 120
<표 III-2> 가장 우선적으로 해결되야 할 과제 ····· 145
<표 III-3> 추진단계별 중요도 ····· 146
<표 III-4> 시공전 단계에서 가장 신경써야 할 제도 ····· 149
<표 III-5> 관련정보 구득시 도움을 받은 곳 ····· 150
<표 III-6> 관련정보 수집시 애로사항 ····· 151
<표 III-7> 시공단계에서 가장 신경써야 할 제도 ····· 153
<표 III-8> 시공단계에서 가장 관계정립이 어려운 집단 ····· 155
<표 III-9> 시공단계에서의 분쟁에 대한 대처방법 ····· 156
<표 III-10> 사후관리 단계에서 가장 신경써야 할 사항 ····· 157
<표 III-11> 사후관리 단계에서의 분쟁에 대한 대처방안 ····· 158
<표 III-12> 사후관리 단계 이 후 완화된 사항 ····· 159
<표 III-13> 한-GCC FTA 체결 후 GCC 현지사업이 지향해야 할 경영전략 ····· 161
<표 III-14> 한-GCC FTA 체결를 통해 가장 기대하는 효과 ····· 162
<표 III-15> 한-GCC FTA를 통하여 해결할 수 있는 문제 ····· 163
<표 III-16> 건설서비스 양허하한선 ····· 176
<표 III-17> 입찰참가 제한/스폰서 제도 ····· 177

<표 III-18> 현지인 의무고용제도 ····· 178
<표 III-19> 국내산 가격우대 제도 ····· 179
<표 III-20> 국내산 의무조달(국내 업체에 도급) 제도 ····· 179
<표 III-21> GCC 국가들의 정부조달 오프셋 제도 ····· 181

<표 IV-1> WTO주요가입국별 건설서비스 양허하한선 ····· 185
<표 IV-2> 발주방식 선정에 영향을 미치는 법령 ····· 186
<표 IV-3> 입찰방식의 구분 ····· 187
<표 IV-4> 지역제한입찰제도 개선 연혁 ····· 190
<표 IV-5> 지역의무공동도급제도 한도액 조정 연혁 ····· 192
<표 IV-6> 지역업체와의 공동도급 시 가점제 변천 ····· 193
<표 IV-7> 중앙정부 발주공사의 수주규모(2007) ····· 195
<표 IV-8> 지자체 및 공공기관 발주공사 수주규모(2007) ····· 195
<표 IV-9> 중앙정부 발주공사 중 해당지역 건설업체 수주규모(2007) ····· 196
<표 IV-10> 지자체 및 공공기관 발주공사 중 해당지역업체수주 규모(2007) ····· 197
<표 IV-11> 중앙정부 발주공사 중 해당지역업체수주 비중(금액별 해당지역업체 수주금액/전체 수주금액) ····· 198
<표 IV-12> 지자체 및 공공기관 발주공사 중 해당지역업체수주 비중(금액별 해당지역업체 수주금액/전체 수주금액) ····· 198
<표 IV-13> 500만 SDR로 변화시 지자체 및 공공기관 발주공사에서 지역업체수주 변화(2007년기준) ····· 199

<표 V-1> GCC와 한국의 정부조달 관련 국제협정 체결연도 ····· 206
<표 V-2> GPA와 한국 및 GCC FTA의 협정문 비교 ····· 208
<표 V-3> GCC 및 주요 FTA 상대국의 하한선 (중앙정부, 건설서비스) ····· 212
<표 V-4> GCC 및 주요 FTA 상대국의 하한선 (지방정부, 건설서비스) ····· 213
<표 V-5> GCC 및 주요 FTA 상대국의 하한선 (기타기관, 건설서비스) ····· 214
<표 V-6> 싱가포르-GCC FTA 서비스 규정의 구조와 특징 ····· 228
<표 V-7> EFTA-GCC FTA 서비스 규정의 구조와 특징 ····· 230
<표 V-8> 시장개방 범위 및 예외사항 ····· 233
<표 V-9> 건설서비스 (CPC 511), (CPC515). (CPC 518) 분야 시장접근과 내국민 대우 예외사항 ····· 233

<표 V-10> 건설서비스 (CPC512) 분야 시장접근과 내국민대우 예외사항 ····· 234
<표 V-11> 건설서비스 (CPC513) 분야 시장접근과 내국민대우 예외사항 ····· 236
<표 V-12> 건설서비스 (CPC514) (CPC516) 분야 시장접근과 내국민대우 예외사항 ····· 237
<표 V-13> 건설서비스 (CPC517) 분야 시장접근과 내국민대우 예외사항 ····· 239
<표 V-14> 건설서비스 하한선 (단위: 10,000 SDR) ····· 243
<표 V-15> 시장개방 대상산업 ····· 247

<부표 1> GCC 및 주요 FTA 상대국의 하한선 (중앙정부, 물품) ····· 281
<부표 2> GCC 및 주요 FTA 상대국의 하한선 (중앙정부, 서비스) ····· 282
<부표 3> GCC 및 주요 FTA 상대국의 하한선 (지방정부, 물품) ····· 283
<부표 4> GCC 및 주요 FTA 상대국의 하한선 (지방정부, 서비스) ····· 284
<부표 5> GCC 및 주요 FTA 상대국의 하한선 (기타기관, 물품) ····· 285
<부표 6> GCC 및 주요 FTA 상대국의 하한선 (기타기관, 서비스) ····· 286

【그림차례】

<그림 I-1> 연구의 주요흐름 ····· 56

<그림 II-1> GCC 건설시장에서의 정부조달시장(건설부문) 규모(2010) ····· 86
<그림 II-2> GCC 국가별 정부조달시장(건설부문) 규모(2010) ····· 87
<그림 II-3> GCC 정부조달시장(건설부문) 공종별 규모(2010) ····· 88
<그림 II-4> 한국 건설기업의 GCC 국가별 정부조달시장(건설부문) 진출현황 ····· 89
<그림 II-5> 한국 건설기업의 연도별 GCC 정부조달시장(건설부문) 진출현황 ····· 90
<그림 II-6> 한국 건설기업의 GCC 공종별 정부조달시장(건설부문) 진출현황 ····· 91
<그림 II-7> GCC의 FTA 체결국 및 협상대상국간 GDP 규모 비교 ····· 98

<그림 III-1> 가장 우선적으로 해결되야 할 과제 ····· 145
<그림 III-2> 추진단계별 중요도 ····· 146
<그림 III-3> 시공전 단계에서 가장 신경써야 할 제도 ····· 149
<그림 III-4> 관련정보 구득시 도움을 받은 곳 ····· 150
<그림 III-5> 관련정보 수집시 애로사항 ····· 151
<그림 III-6> 시공단계에서 가장 신경써야 할 제도 ····· 154
<그림 III-7> 시공단계에서 가장 관계정립이 어려운 집단 ····· 155
<그림 III-8> 시공단계에서의 분쟁에 대한 대처방법 ····· 156
<그림 III-9> 사후관리 단계에서 가장 신경써야 할 사항 ····· 158
<그림 III-10> 사후관리 단계에서의 분쟁에 대한 대처방안 ····· 159
<그림 III-11> 사후관리 단계 이 후 완화된 사항 ····· 160
<그림 III-12> 한-GCC FTA 체결 후 GCC 현지사업이 지향해야 할 경영전략 ·· 161
<그림 III-13> 한-GCC FTA 체결를 통해 가장 기대하는 효과 ····· 162
<그림 III-14> 한-GCC FTA를 통하여 해결할 수 있는 문제 ····· 163

<그림 IV-1> 건설공사 규모별 지역보호 정책 ····· 188

요 약 문

Ⅰ. 문제 제기

1. 연구배경 및 목적

세계 각국은 에너지 자원의 안정적 확보가 현안으로 부각됨에 따라, 중동지역에서 자원 확보와 영향력 강화 등을 위해 GCC와의 FTA를 적극적으로 추진하고 있다. 다른 국가와의 FTA와는 달리 한-GCC FTA에서는 건설부문의 비중과 역할이 중요하므로 향후 이 지역 해외건설 활동에 많은 영향을 미칠 것으로 예상된다. 하지만 GCC를 포함한 중동지역은 외국 건설업체들의 시장진출을 어렵게 하는 다수의 시장장벽, 즉 지역민 우대제도(Local Preference)를 운영하고 있어 이에 대한 분석과 대응이 필요하다.

본 연구에서는 GCC국가에서 우리 건설업체의 활동에 지장을 주는 애로요인을 입찰단계, 시공단계, 사후관리단계 등으로 구분하여 파악하고, 이와 관련된 현지의 제도를 분석하였다. 이를 위해 먼저 GCC 국가별 경제 여건변화와 건설시장 규모와 전망, 우리 건설업체들의 GCC 건설시장 진출실적 등을 살펴보았다.

다음으로 GCC 현지의 주요 건설 관련 제도를 파악한 뒤, 우리 건설업체들이 GCC 건설시장에서의 애로요인을 분석하였다. 또한 싱가폴-GCC, EFTA-GCC 등 최근 GCC가 체결한 FTA를 분석하여 한-GCC FTA에 대한 시사점을 도출한 뒤, 우리 건설업체가 GCC 시장 진출을 확대하고 원활한 건설활동이 이루어지도록 FTA 협상 전략을 모색하였다. 아울러 FTA에서 국내 건설시장에 대한 쟁점이 될 수 있는 주요 제도에 대한 분석과 FTA 전략도 제시하였다.

2. 연구 범위 및 주요 연구내용

가. 연구의 범위

본 연구는 공간적으로 GCC 국가를 분석 대상으로 하며, 한-GCC FTA에서 논의될 각 국가의 건설활동 관련 제도와 정책 등을 분석하였다. 본 연구에서의 해외사례는 GCC를 중심으로 협상이 이루어지거나 체결된 FTA 사례를 분석대상으로 한다.

또한, 본 연구에서는 FTA 정부조달부문의 건설부문에 초점을 맞추어 분석하되, 필요한 경우 건설활동과 관련된 투자 및 서비스 부문도 분석하였다. 본 연구에서는 지역제한입찰제도, 지역의무공동도급 등 국내 건설시장의 지역민 우대정책도 분석하고 FTA 차원의 분석과 대응방안을 모색하였다.

나. 주요 연구내용

본 연구에서는 크게 GCC 국가 건설시장 동향 및 FTA 추진 실태를 검토하고 GCC 건설관련 주요제도 검토와 건설공사 추진 단계별로 애로요인 분석을 통해 GCC 건설시장에서의 애로요인 분석과 주요 이슈를 도출하였다. 다음으로 쟁점이 될 수 있는 국내 제도 분석을 통해 국내 건설업체를 위한 제도나 정책 파악 및 주요 내용과 주요 제도 변화와 파급효과를 분석하였다. 마지막으로 GCC 국가련 주요제 등 사례 분석 등을 통해 FTA를 통한 GCC시장 진출 확대 전략을 제시하였다.

Ⅱ. GCC 국가 정부조달 시장 동향 및 전망

1. GCC 국가 경제현황과 건설시장 동향

가. GCC 국가별 주요경제지표

GCC 6개국의 2010년 주요경제지표를 보면, GDP는 사우디가 4,238억불로 가장 높으며, 다음으로 UAE, 쿠웨이트, 카타르의 순으로 나타났다. 하지만 1인당 GDP는 카타르가 가장 높게 아타났으며, 다음으로 UAE와 쿠웨이트 순이다. 특히, GDP가 가장 높은 사우디가 1인당 GDP는 가장 낮게 나타났다. 경제성장률은 카타르가 23.3%로 가장 높으며, 나머지 국가들은 2~4%정도로 나타난다. 물가상승률은 쿠웨이트가 1.9%로 낮으며, 나머지 국가들은 2~4%로 비슷하게 나타났다.

<표> 2010년 GCC국가별 주요경제지표

항 목	단 위	사우디	UAE	쿠웨이트	카타르	오만	바레인
G D P	억불	4,238	2,562	1,477	1,133	640	235
1인당 GDP	불	14,766	46,220	41,270	73,096	20,778	20,040
경제 성장율	%	3.6	2.6	3.7	23.3	3.8	3.8
물가 상승율	%	4.2	3.5	1.9	2.7	3.3	3.5
상품수지	백만불	132,678	40,461	44,469	36,177	14,687	2,182
(수출)	백만불	219,903	195,670	64,215	59,558	34,454	15,375
(수입)	백만불	87,225	153,209	19,746	23,381	19,767	13,193
외환 보유액	백만불	442,343	43,695	22,416	22,385	13,612	3,143
총 외채잔액	백만불	76,131	121,529	31,353	72,016	8,044	12,282

나. GCC 국가별 건설시장 전망

1) 사우디아라비아

정부의 예산 지출 확대에 따라 공공부문 위주의 프로젝트 추진이 활발히 이루어질 것으로 예상되며, 특히 경제 발전을 위해 중요한 공항, 철도, 도로 등의 SOC 인프라와 발전 및 담수 플랜트 프로젝트가 우선 추진될 것으로 전망된다. 2008년 10월 기준 5대 경제도시 포함 사우디에서 건설 중이거나 설계단계의 토목부문 프로젝트 규모는 2,600억불에 달하고 있다. 인구 증가와 경제 발전으로 수도인 리야드에서만 연간 주택수요 물량이 5만호에 달할 정도로 주택 수요도 꾸준히 증가하고 있다.

석유, 가스 및 석유화학 등 대규모 플랜트 프로젝트의 경우 발주처가 수요 감소 및 사업비 하락 추세를 관망한 후 사업을 추진하려는 입장이어서 입찰 연기가 빈번한 상황이며, 발주 전망이 밝지는 않을 것으로 예상된다. 하지만 최근 얀부 정유소, 아라비안 클로르비닐 프로젝트 등 일부 프로젝트의 입찰이 재추진됨에 따라 향후 발주 물량이 점차 증가할 것으로 기대된다.

2) UAE

UAE는 세계적인 경기침체에도 불구하고 상대적으로 좋은 평가를 받고 있어 기존 계획을 유지하는 수준에서 기초 인프라(도로, 교량, 공항설비 등)를 중심으로 지속적인 발주가 예상된다. 아부다비는 안정적인 재정을 바탕으로 기존의 투자계획을 유지하며 각종 인프라 구축/개발 사업을 지속적으로 추진하고 있어, 향후 침체국면의 두바

이를 대신하여 UAE 건설시장을 주도할 것으로 전망된다. 두바이 역시 교통부문을 중심으로 발주가 지속될 것으로 전망된다.

플랜트 외에 토목, 건축 및 전기 분야에서의 적극적인 수주활동으로 2005년 이후 수주활동 중인 건수 및 금액이 매년 증가해 왔다. 두바이에서는 글로벌 금융위기 이후 안정적인 공공발주 인프라 프로젝트(도로공사 등) 위주로 수주활동을 전개 중인 반면, 부동산 개발사업의 수주활동은 상당기간 위축될 전망이다. 아부다비의 경우 안정적인 재정을 바탕으로 다양한 프로젝트가 진행되고 있어 지속적인 발주가 예상되고 있으나, 주변지역에 비해 상대적으로 좋은 여건으로 인해 진출기업이 증가하는 등 경쟁이 심화될 것으로 예상된다. 그러나 수주경쟁 또한 심화되고, 세계 경제 침체로 석유관련 플랜트 공사의 발주가 위축될 것으로 예상된다.

3) 쿠웨이트

대규모의 국부펀드(약 2,400억불로 추정)를 보유한 쿠웨이트 정부가 금융불안 해소를 위해 적극적으로 시장에 개입하고 있어 급격한 경기침체에 적절하게 대처해 오고 있다. 쿠웨이트 정부는 시중은행에 자금공급, 대출금리 인하, 고객예금에 대한 정부의 지급보증 등의 조치를 취하였다.

또한 국가개발계획의 재검토가 진행되고 있어 프로젝트의 선별적 발주가 전망된다. 쿠웨이트 정부는 침체되고 있는 민간부문의 활성화를 위해 부비얀 섬 개발사업 등 대규모 개발사업에 지속적인 투자가 이루어질 것으로 전망된다. 다만, 은행의 주택담보 대출비율이 80%에 달하는 상황에서 2009년 1월 기준 부동산 가격이 15~20%

하락할 정도로 민간부문의 영향이 크다는 문제가 있다.

이를 종합하면 2010년에는 발주물량 감소와 플랜트 부문에서의 초대형 공사 수주가 어려울 것으로 예상되어 수주금액이 감소할 것으로 판단된다. 그러나 쿠웨이트 정부가 침체된 민간부문의 활성화를 위해 대규모 국책 개발사업과 관련 공공인프라 확충에 집중할 것으로 전망된다.

4) 카타르

카타르는 고유가 지속으로 재정수입이 풍부해짐에 따라 석유, 가스, 석유화학, 인프라 시설 등에서 다수의 대형 프로젝트들을 추진중이다. 또 경제구조 다각화를 위해 2005-2010년간 에너지 부문에 700억불을 투자할 계획으로 신규 LNG, NGL, 석유화학 프로젝트에 집중하여 투자되고 있다. 계획된 LNG 생산설비가 모두 완공되는 2010년 이후 추가 확장을 중단할 계획으로 경제성장 둔화가 예상됨에 따라 정부는 산업다각화에 주력할 것으로 기대된다. 발전·담수, 교통, 상하수 및 폐기물 처리 등의 비 석유·가스 플랜트 공종에서 사업 참여 기회가 확대될 것으로 전망된다.

카타르 정부는(2009년 10월) 국가비전(Qatar National Vision) 달성을 위해 2012년까지 에너지 및 인프라 부문에 총 1,380억불의 투자계획을 발표하였다. 2010년에 정부 예산의 40%인 104억불을 인프라 건설에 배정하였으며, 경제 고성장과 인구 증가로 2006-2015년간 전기와 물 수요가 각각 2.7배, 1.7배 증가할 것으로 예상되어 관련 프로젝트가 활발히 추진될 것으로 전망된다.

주택 및 금융지구 등의 개발 프로젝트와 올림픽(2016년) 유치, 관

광산업 육성정책에 따른 레저·숙박시설 건설도 지속적으로 추진될 것으로 전망된다. 또한, 55억불 규모의 도하재개발(Heart of Doha) 프로젝트 계획이 수립되었다.

5) 오만

정부의 관광산업개발에 대한 의지가 건설관련 산업 전반에 긍정적인 영향을 미쳐서 항만, 공항, 부동산 개발 등에 대한 투자가 지속되어 왔다. 하지만 2008년 하반기부터 시작된 세계 경기 침체로 상당한 타격을 받고 있으며 이런 상황은 지속되고 있어 시장이 안정적인 상태는 아닌 것으로 판단된다.

그러나 2007년 12월에 오만 수전력조달회사가 인구증가와 경제발전으로 인해 향후 7년간(2008-2014년) 2,985MW 용량의 발전소와 최소 29mg/d 용량의 담수설비가 추가 필요할 것으로 전망한 바 있어 동 부문 관련 프로젝트의 발주는 계속될 것으로 기대된다.

오만 정부는 향후 5년간 석유/가스 부문에 100억불 투자 계획을 발표하였다. 또한, 오만 정부는 무스카트 남동쪽으로 약 700Km 떨어진 Duqm 지역에 세 번째 정유공장 건설을 고려중이다. Mukhaizna 유정으로부터 발굴되는 원유, 가스를 현재 정유공장이 있는 무스카트(Muscat) 및 소하르(Sohar) 지역까지 운송하기에는 물류비용이 많이 들어가는 여건을 감안, 인근 Duqm 지역에 정유공장을 신설하려는 계획을 가지고 있다. 수출용 정유공장으로 건설될 동 프로젝트는 20만 배럴/일의 처리능력을 갖추며, 현재 마스터플랜까지 완료된 상태이지만 총 사업비는 아직까지 미정이다. 이러한 내용을 감안해볼 때직까지 및 가스 프로젝트 발주가 지속적으로 증가될 전망이다.

Post Oil 시대를 대비한 신정부의 강력한 사업 다변화 및 인프라 확충 정책(오만 2020 비전)으로 기타 부문의 프로젝트도 활발히 추진될 것으로 전망된다. 또한 대외 신용도 상승과 함께 외국자본이 대거 유입됨으로써 전력, 담수 및 알루미늄 제련공장 등 많은 부분에서 민자개발 프로젝트들이 다양하게 추진이 예상된다.

6) 바레인

바레인은 석유 생산량이 많지 않은 편이다. 하지만 국제 고유가가 계속되면서 어느 정도 경제적 혜택을 입었다. 따라서, 정부는 탐사 및 생산 활동을 확대 추진하고 기존 유전에 원유 회수 증진 기술을 도입하는 등 지속적 투자를 통한 석유 생산 증대를 위해 노력하고 있다. 이와 더불어 제조업과 관광 등의 비 석유부문 산업을 집중 육성하는 등 다변화 정책 또한 지속적으로 추진하고 있는 상황이다.

Meed Projects에 따르면(2008년 1월), 바레인 내에서 계획 · 추진중인 프로젝트 규모는 280억불로 '07년 대비 약 13% 감소하였다. 정부는 2008년도 총 프로젝트 지원 예산인 13억불의 약 66%(9억불)를 주택, 도로, 수전력, 항만 등에 투자하는 등 인프라 확충에 적극적이다.

정부의 부문별 중단기 투자계획 규모로, 주택부문은 주거단지 조성과 주택건설 등을 위해 향후 4년간 약 15억불 투자 예정이며, 전력부문은 연간 5%의 수요증가에 대비, 10억불 규모의 1,200Mw 전력발전소 건설계획이 있다. 도로부문은 교통체증 완화 및 주요 도로망 연결을 위한 고속도로 개선 프로젝트 사업을 인가(2007년 10월)

하였으며, 향후 6년간 약 5억불을 투자할 예정이다.

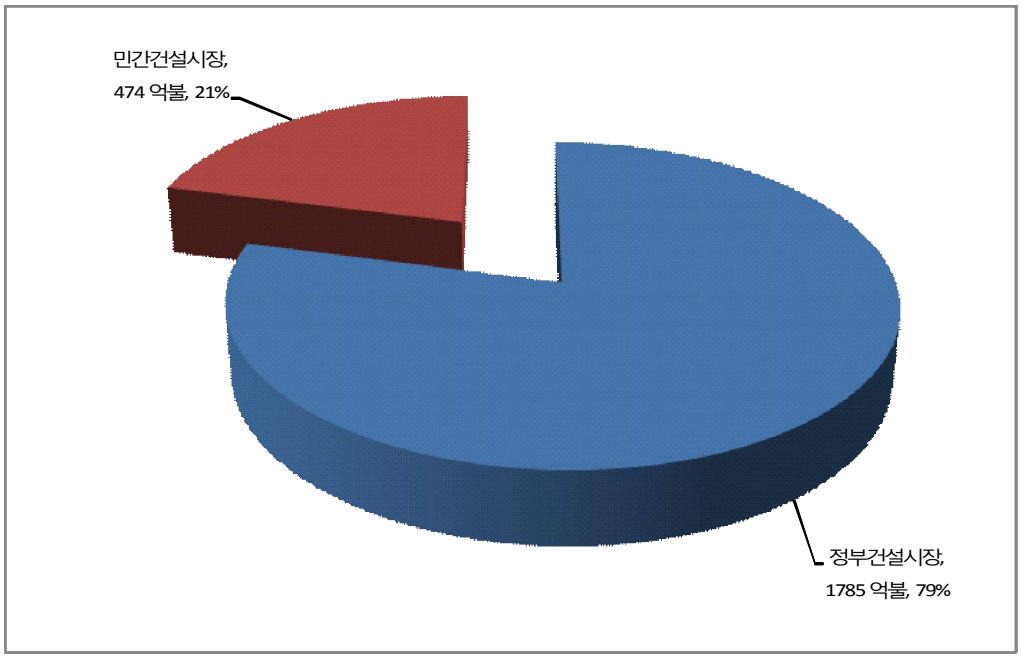
또한 민간분야에서는 Bahrain Bay(25억불 규모), Dilmunia(16억불 규모) 등의 대규모 단지건설이 추진되고 있어 대규모 플랜트 프로젝트 보다는 토목, 건축 분야 프로젝트의 발주가 계속될 것으로 전망된다.

2. GCC 정부조달 시장 동향

가. GCC 정부조달 시장 건설부문 규모

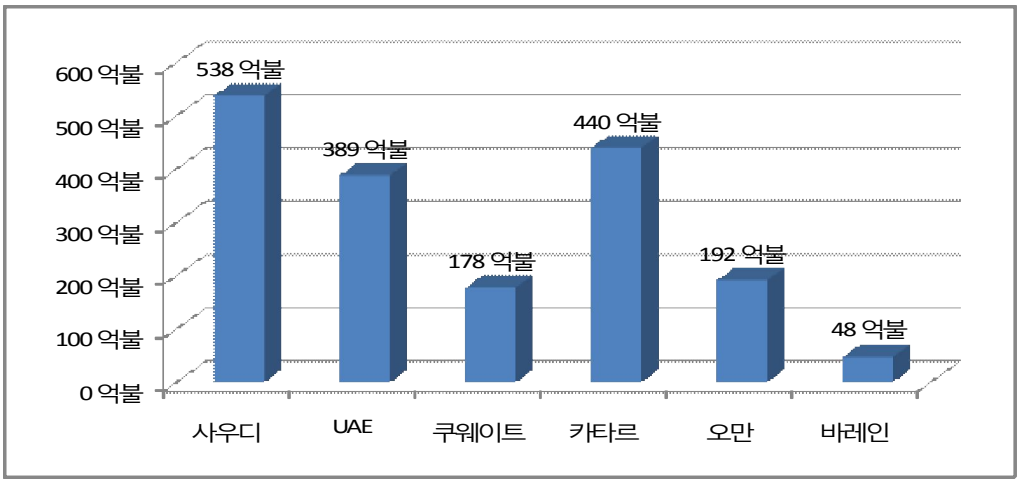
세계 최대의 산유지대로서 막대한 석유 수입(收入)과 외국인 투자를 토대로 플랜트 외에 토목, 건축 등의 각종 프로젝트를 활발히 추진하고 있는 GCC의 2010년도 건설시장 규모는 2,259억불 정도로 추정된다. GCC 전체 건설시장에서 정부조달 시장의 건설부문이 차지하는 비중은 매우 높은 실정이다. 2010년 기준 GCC 정부조달 시장(건설부문) 규모는 전체 건설시장의 약 79%인 1,785억불이고, 민간 건설시장은 21%인 474억불 정도로 추정된다.

GCC의 정부조달 시장(건설부문)의 규모가 특히 큰 이유는 GDP의 60~90%를 차지하고 있는 각국의 주력 부문인 석유, 가스 등의 에너지 관련 산업을 정부(국영기업)가 독점 관리하면서 직접 프로젝트를 발주하고 있기 때문이다. 더욱이 2003년 이후 국제 고유가가 장기간 계속되면서 GCC 각국 정부가 수출을 통해 벌어들인 막대한 규모의 오일머니를 중장기적으로 국가 경제와 산업 발전을 위해 플랜트 외에 각종 인프라부문에 적극 투입하고 있기 때문이다.



<그림> GCC 건설시장에서의 정부조달시장(건설부문) 규모(2010)

2010년 GCC 국가별 정부조달 시장(건설부문)의 규모는 사우디 아라비아가 30.9%(약 538억불)로 가장 큰 것으로 추정된다. 기타 국가별 정부조달 시장(건설부문) 규모는 UAE 약 389억불, 카타르 약 440억불, 쿠웨이트 약 178억불, 오만 약 192억불, 바레인 약 48억불 등의 순으로 추산된다.

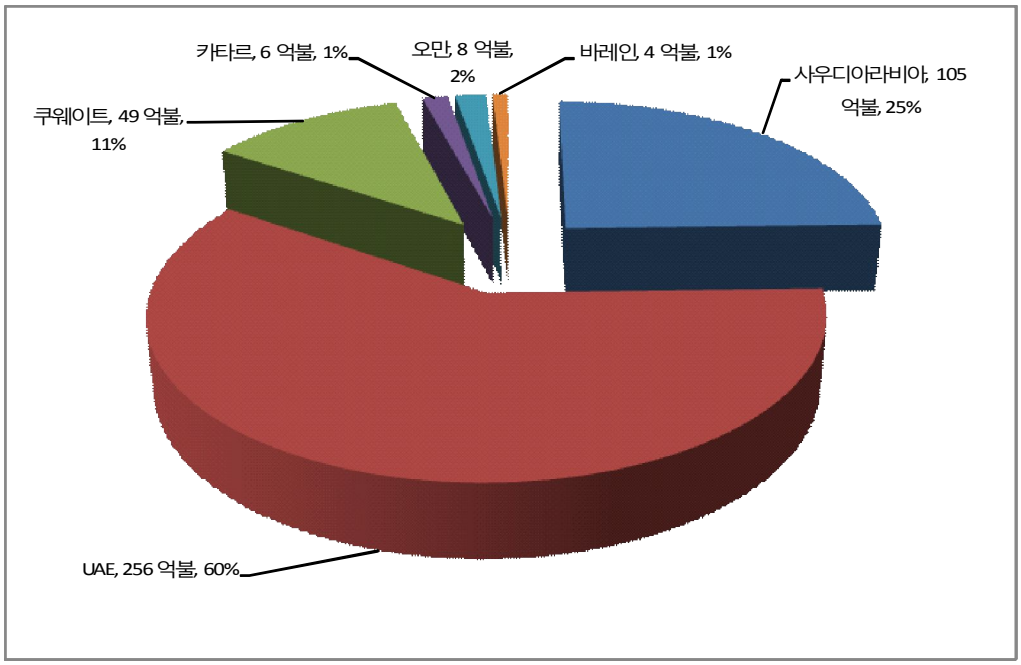


<그림> GCC 국가별 정부조달시장(건설부문) 규모(2010)

나. 한국 건설기업 진출현황

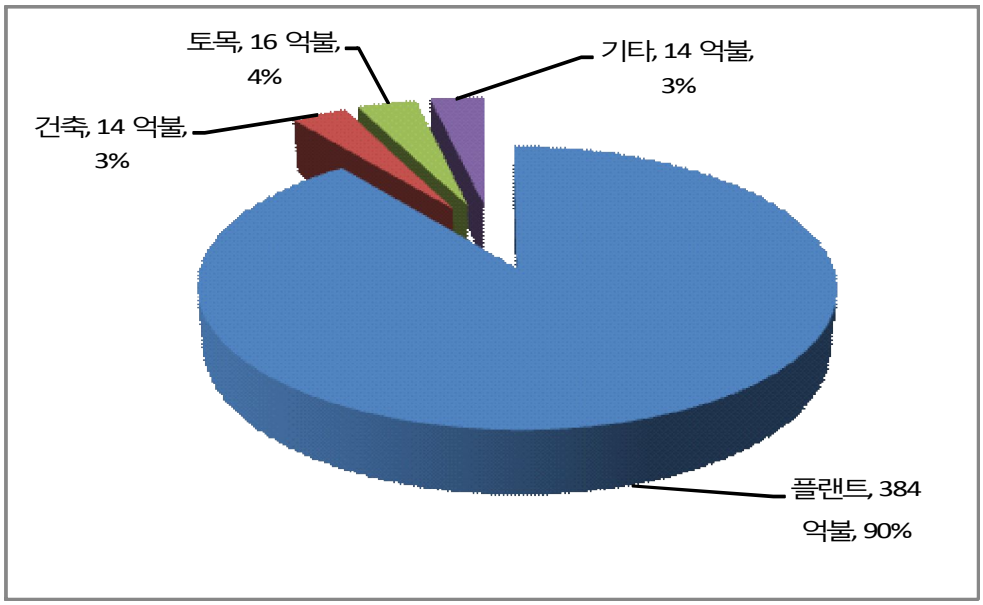
2010년 기준 한국 건설기업은 GCC 정부조달 시장(건설부문)(약 1,423억불 추정)에서 약 428억불(30.1%) 규모의 프로젝트를 수주하였다. 참고로 2009년 기준 우리 기업은 GCC 국가에서 273억불을 수주, GCC 지역의 정부와 공공기관(기업)을 상대로 한 수주활동이 강화되고 있다.

2010년 기준 한국 건설업이 진출한 GCC 정부조달 시장(건설부문)의 최대 시장은 GCC 정부조달 시장(건설부문)의 약 18.0%, 우리 기업의 동 부문 계약금액의 약 60%에 해당하는 약 256억불을 수주한 UAE로 나타났다. 기타 GCC 국가별 정부조달 시장(건설부문)의 수주실적을 보면 사우디아라비아 약 105억불, 쿠웨이트 약 49억불, 카타르 약 6억불, 오만 약 8억불, 바레인 약 4억불 등의 순인 것으로 파악되었다.



<그림> 한국 건설기업의 GCC 국가별 정부조달시장(건설부문) 진출현황(2010)

2010년 기준 공종 별 계약공사를 보면 플랜트에서 가장 많은 약 384억불(전체의 89.6%)을 수주하였으며, 토목 약 16억불, 건축 약 14억불, 기타(전기통신 및 용역 등) 약 14억불로 나타난다.



<그림> 한국 건설기업의 GCC 공종별 정부조달시장(건설부문) 진출현황(2010)

3. GCC의 FTA 추진실태와 성과

가. GCC의 국별 FTA 추진동향

GCC가 FTA 협상을 체결한 국가는 시리아, 싱가포르, EFTA 등 3개국이다. 그리고 GCC는 현재 레바논, EU, 중국, 일본, 한국, 인도, 호주, ASEAN, MERCOSUR, 파키스탄, 터키, 요르단 등을 대상으로 FTA 협상을 추진 중이다.

<표> GCC의 국별 FTA 추진동향

국별	추진 동향
레바논	○ 레바논과는 2004.5.11. FTA 를 체결하여 2006.7 월부터 발효 ○ 상품분야에 국한된 FTA 로서 Arab League 하의 GAFTA 범주와 크게 다르지 않음.
시리아	○ 시리아는 06 년 최종문안 합의 후 서명절차만 남음.
싱가포르	○ 2006 년 FTA 협력협정에 서명한 이후 4 차례 협상결과 2008.1.31 최종 협상 타결되었으며, 2008 년 말 각국이 최종 서명. ○ GCC 의 실질적인 최초의 FTA 로서 상품, 서비스, 정부조달 등을 포함
EU	○ 1989 년 협력협정 체결 후 90 년 협상 개시(10 년간 진전 없음) ○ 2002.3 월 협상재개, 04.1 월까지 8 차례 협상 ○ 2004 년 상품분야 타결(GCC 관세동맹 이후) ○ 2008 년 초 현재, 대부분 합의되었으나 서비스 및 정부조달분야에 일부만 미합의 된 상태이며 특히 인권 문제가 걸림돌이 되어 최종 타결 전망을 어둡게 하고 있음
중국	○ 원유의 안정적 확보와 중동 내 미국영향력 강화를 경계하는 차원에서 04.7 월 기본협정 체결 ○ 2005.4 협상개시, 06 년 말까지 4 차례 협상 실시 ○ 2007.11 월 중 5 차 협상
일본	○ 2006.9 월 협상개시, 협상 중(2 차 협상 완료) ○ 상품분야는 일괄협상, 서비스 분야는 개별협상 ○ 2008 년까지 최종안 마련 예정
한국	○ 2007.3. 노무현대통령 순방 시 FTA 추진 제안 ○ 2007.11 FTA 추진을 위한 실무협의 개최 ○ 최초 협상은 2008.7.9~10 일 서울에서 개최 ○ 2 차 협상은 2009 년 3 월 9-10 일 리야드에서 개최 ○ 3 차 협상은 2009 년 7 월 8-10 일 서울에서 개최(양측이 조율이 더 필요한 원산지, 서비스 분과의 경우 10 월 말에 회기간 협상을 더 진전시켜 연내 리야드에서 4 차 협상을 실시 할 예정
인도	○ 무역, 투자, 산업개발, 에너지 등 전방위 상호협력 추진 ○ 2004.8 월 경제협력에 대한 기본협정 체결 ○ 2006 년까지 3 차례 협상개최 ○ 2009 년까지 상품무역협상 우선 타결 예상
호주	○ 2006.12 월부터 협상 개시 ○ 2009 년까지 협상 종료 추진
EFTA	○ 2000.5 월 상호협력협정 체결 ○ 2003.1 월 제 1 차 합동회의 개최 ○ 2006.2 월 제 1 차 협상개시, 2008.4.24. 5 차 협상 ○ 2009. 6 월 노르웨이 오슬로에서 공식 서명
ASEAN	○ FTA 를 통한 경제협력 방안에 대해 의견 교환 중
MERCOSUR, 파키스탄, 터키	○ 각 국별로 FTA 초안에 서명하고 협상 진행 중
요르단	○ GCC 와 협상 중

주: 2009. 8. 기준
자료: GCC 사무국 및 기타 언론발표뉴스 종합 정리

나. GCC의 FTA 추진 상의 주요 특징

o 대외협상 시 공동 대응 기본 원칙 준수

GCC 회원국들은 2001년 GCC 정상 회담(최고 이사회)에서 대외경제관련 협정에 있어서는 공동으로 대응한다는 내용의 경제협약에 합의하였다. 구체적으로 역외 국가와의 FTA 협상에 있어 회원국이 개별적으로 협상을 하는 것이 아니라 GCC 단위에서 협상을 하겠다는 것이다. 하지만 바레인이 GCC 공동대응 원칙을 어기고 2004년 9월에, 오만이 2005년 10월에 미국과의 FTA를 개별적으로 체결하였다. UAE와 쿠웨이트가 미국과, UAE-호주, 쿠웨이트-싱가포르 등이 개별 단위로 FTA 협상을 하는 단계로 발전하였다.

2005년말 GCC는 통합무역정책(Unified GCC Trade Policy)에 대해 합의한 이후 2006년부터는 미국을 제외하고 GCC 단위의 공동 대응 원칙을 준수하고 있다. 통합무역정책의 이행을 위해 GCC는 각국 상공, 재무장관으로 구성된 통합무역정책 위원회를 설립하여 GCC 통합 대외경제정책 수립, 수출입 정책의 통합, 덤핑에 대한 국내상품 보호정책 수립 등을 추진하고 있다.

ㅇ GCC는 FTA협상 전 포괄적 협정을 우선 체결

GCC는 중국, EU 등과의 FTA에서처럼 양자관계에 관한 포괄적 협정을 먼저 체결하고 상품, 서비스 분야 FTA는 포괄 협정의 틀에 따라 보다 간략한 절차로 FTA 협상을 진행하고 있다. 포괄 협정에는 에너지협력 등 경제협력에 관한 내용이 포함되는 것이 일반적이다.

Ⅲ. GCC 건설시장에서의 애로요인 분석과 주요 이슈 도출

1. GCC 정부조달 건설관련 주요제도

가. 건설시장 개방 규모: 양허하한선

양허한한선이 정해지면 그 이상 규모의 건설공사에 대해서는 내국민 대우와 최혜국 대우를 적용하게 된다. 따라서 양허하한선이 낮을수록 시장참여의 규모가 더 커진다고 할 수 있다. 다만, 상대국의 양허하한선을 낮출 경우 우리나라의 양허하한선도 낮추어야 하므로, 이에 따른 문제도 함께 고려해야 한다.

<표> 건설서비스 양허하한선

(단위: 10,000 SDR)

	중앙정부	지방정부	공기관
한국(GPA)	500	1500	1500
사우디아라비아 (싱-GCC)	2000	2000	2000
사우디아라비아 (EFTA-GCC)	1500	1500	1500
UAE (싱-GCC)	584.4	적용안됨	적용안됨
UAE (EFTA-GCC)	642.8	적용안됨	적용안됨
쿠웨이트 (싱-GCC)	500	적용안됨	500
쿠웨이트 (EFTA-GCC)	500	적용안됨	500
카타르 (싱-GCC)	2000	2000	2000
카타르 (EFTA-GCC)	2000	적용안됨	2000
오만 (싱-GCC)	616.7	적용안됨	적용안됨
오만 (EFTA-GCC)	669.6	적용안됨	적용안됨
오만 (미-오만 FTA)	522.7	적용안됨	601.4
바레인 (싱-GCC)	600	적용안됨	750

바레인 (EFTA-GCC)	600	적용안됨	750
바레인 (미-바레인 FTA)	488.7	적용안됨	665.5

나. 입찰참가 제한/스폰서 제도

GCC 국가에서는 공급업체가 벤더(vendor)로 등록되어야만 입찰에 참여할 수가 있다. 벤더 제도 외에도 입찰청 사전등록제도나 PQ 심사제도에서 외국업체를 차별적으로 대우할 수 있는 규정도 가지고 있다. 벤더 등록과정이 불투명하거나 현지인 스폰서가 꼭 있어야만 등록할 수 있는 경우가 대부분이다.

<표> 입찰참가 제한/스폰서 제도

국가명	밴더등록제도	입찰청 사전 등록	PQ 심사제도 (대형공사)
사우디 아라비아	법률 규정 없음. 발주기관별 자체규정으로 강제	법률 규정 없음. 발주기관별 자체규정으로 강제	관련규정 없음. 발주기관 규정으로 운영
U.A.E.	발주 기관별로 자체 벤더 등록 제도 운영	발주 기관별 규정으로 운영	발주 기관별 규정으로 운영
쿠웨이트	법에 규정됨.	법에 규정됨.	법에 규정됨.
카타르	발주 기관별로 자체 벤더 등록 제도 운영	발주 기관별 규정으로 운영	발주 기관별 규정으로 운영
오만	별도 법령 없음. 발주기관로 등록요건을 규정	입찰법에 따라 입찰청에 사전등록해야 함	입찰법에 별도규정 없으나, 필요시 시행
바레인	발주 기관별로 자체 벤더 등록 제도 운영	발주 기관별 규정으로 운영	발주 기관별 규정으로 운영

다. 현지인 의무고용제도

GCC 국가들은 법을 통하여 현지인을 총고용 중 10%부터 최대 35%까지 고용해야 한다고 규정하고 있다. 사우디 아라비아는 총고

용 중 10% 이상, 쿠웨이트는 2%, 카타르는 30%, 오만은 35%의 현지인 고용의무를 요구하고 있다. 다만, 바레인은 법령을 통한 규정은 없지만 비공식적으로 현지인 고용의무를 부과하고 있다. 또한, UAE는 현지인 고용의무를 부과하고 있지 않은 것으로 파악되는데 이는 현지의 인구와 고용사정에 기인한 것으로 해석된다.

<표> 현지인 의무고용제도

국가명	내 용
사우디 아라비아	- 노동법에 의해 자국민을 75%이상 고용토록 의무화(불가능할 경우 노동부 장관이 비율조정 가능) - 건설업의 경우 10%, 제조업의 경우 30% 적용
U.A.E.	- 일반적으로 자국민 채용 의무 없음
쿠웨이트	- 건설업 의무고용 비율은 2%로 법으로 규정.
카타르	- 강제 사항은 아니나 계약 내용상 권고 사항 또는 필수 사항으로 명기 가능(수전력성 및 시청 발주공사에서는 명기하고 있음) - 정부 발주공사의 경우 현지인력 고용 및 현지자원 이용 30%을 명시
오만	- 건설계약의 경우 약 35%의 오만인을 고용
바레인	- 노동법에는 명시되어 있지 않으나 관련 부처 규정으로 업종별 의무 고용 비율을 책정 및 적용 - 금융업 50%, 물류 서비스업 20% 등

라. 자국산 우대제도

GCC 국가들은 각종 국산품 사용을 장려하도록 건설서비스 정부조

달에 있어서 각종 국내산 가격우대 조건이나 자국기업 하청 의무조항을 두고 있다. GCC 국가들의 자국산이 비싸더라도 10%이내에서 외국산과 가격차이가 있다면, 자국산을 사용하도록 강제하고 있다. 따라서 우리 건설업체들은 가격이 비싸더라도 GCC 국가의 자국산 건자재 등을 사용해야만 하는 문제점이 있다. 아울러 일부 국가들은 공사의 일정부분을 자국업체에게 하도급하도록 규제하고 있다.

<표> 국내산 가격우대 제도

국가명	국내산 가격우대 제도
사우디 아라비아	- 2006.9. 정부입찰 및 조달법 개정전까지 자국산 제품에 대해 10% 가격우대 - 신규 조달법에는 동 규정이 삭제되었으나, 실제로는 대부분 적용되고 있음 - 동 규정은 모든 공공사업에 적용하나, 재화와 용역을 제공할 수 있는 사우디 기업이 없는 경우 동 규정을 적용받지 아니함.
U.A.E.	- 강제사항 없음
쿠웨이트	- 입찰법에는 국내산 10% 이내
카타르	- 자국 회사 입찰 가격 10% 우대, GCC 회원국 회사는 입찰 가격의 5%의 우대
오만	- 자국 회사 입찰 가격 10% 우대, GCC 회원국 회사는 입찰 가격의 5%의 우대 - 외국인이 투자하여 설립한 오만 현지기업(자본금 최대 70%)이 제조한 제품도 오만 국내산으로 인정
바레인	- 자국 회사 입찰 가격 10% 우대, GCC 회원국 회사는 입찰 가격의 5%의 우대

마. 오프셋 프로그램

정부조달에서 오프셋 제도란 국산품 사용의무, 기술 라이센스 (이전), 투자조건, 역수출 또는 유사한 방법으로 지방개발이나 경상수지 개선을 장려하는 조치를 말한다. 이러한 오프셋은 외국업체들의 참여에 장벽을 세워 외국업체의 비용을 높이고 시장접근을 어렵게 한

다. 수요자인 조달기관의 입장에서도 경쟁도를 낮추어 조달비용을 높이고, 기술이전이나 국산품 사용 의무로 조달하는 물품이나 건설물의 품질을 낮추기도 한다.

따라서 WTO GPA에서는 일반적으로 오프셋 제도를 금지하고 있으며 예외적으로 GPA 가입시 오프셋을 사용하겠다고 협상한 개도국에 한해서만 오프셋을 허용하고 있다.

<표> GCC 국가들의 정부조달 오프셋 제도

국가명	제도명	내용	비고
사우디아라비아	절충교역	방산, 통신, 항공 및 전력 등 정부조달계약에 적용 일반적인 절충교역의 요구조건은 약 10년에 걸쳐 계약금액의 일정비율을 투자해야 함. 계약금액 중 Technical Value의 25-35%(방산 물자 및 관련 서비스는 통상 35%)를 의무적으로 보상투자(Offset)토록 하고 있으며, 계약금액을 산정할 때 건설비, 인건비 및 사우디 국내 구매분은 제외함.	
UAE	절충교역	국방 조달 관련 일정 금액 이상 계약시 절충 교역 적용 절충교역 계약시 합작 회사를 설립해야하며 UAE 상법에 의거 외국계 회사의 설립시 회사 지분의 최대 49%까지 외국인이 소유할 수 있으며 이는 절충교역 제도하에서도 동일하게 적용	
쿠웨이트	절충교역	절충교역 제도는 법으로 규정되어 있음. 정부는 외국인 투자유치 확대를 KD100만(약 330만 달러) 이상의 정부 발주 프로젝트를 수행하는 외국 업체에 대하여 계약금액의 30%를 쿠웨이트에 투자하도록 요구	
카타르	절충교역	관련 법규 확인 불가	
오만	절충교역	국방부문에서 시행	
바레인	절충교역	관련 법규 확인 불가	

2. 건설공사 추진 단계별 애로요인 분석

가. 우리나라 건설기업의 GCC 시장에서 애로요인

GCC 지역은 외국 건설업체들의 시장진출을 어렵게 하는 다수의 시장장벽들이나 다양한 지역민 우대제도(Local Preference)를 운영하고 있어 이에 대한 분석과 대응이 필요하다. 따라서, 본 설문조사를 통해 GCC국가에 진출한 기업들의 애로사항을 시공전 단계(입찰 전 사전단계 및 입찰단계), 시공 단계, 사후관리 단계 등 건설공사 추진 단계별로 분석하여 기업들에 실질적인 도움이 될 수 있는 방안들을 찾고자 한다.

1) 애로요인 개관

GCC 국가 진출에 따른 애로사항 중 가장 우선적으로 해결되어야 할 과제는 시공 전단계의 현지인 스폰서제도 및 벤더 등록 제도가 가장 중요도가 높았다. 아울러 시공단계인 현지인 의무 고용 제도, 시공후 단계인 대금 수령 등 사업의 전단계에 걸쳐 문제점이 발생하는 것으로 나타났다.

<그림> 가장 우선적으로 해결되야 할 과제

또한, GCC 국가에서 사업을 추진함에 있어 시공단계가 가장 중요한 단계이며, 다음으로 시공전 단계, 사후관리 단계의 순으로 나타났다. 일반적으로는 GCC 국가로의 사업의 제약이 크기 때문에 시공전 단계의 중요성이 가장 높을 것으로 예상되었으나, 시공 단계가 중요성이 가장 큰 것으로 나타났다. 이는 GCC 국가의 국민성, 현지인 의무 고용 제도 등 인력 조달, 공사 현장의 감리, 하도급 등에 어려움이 많기 때문으로 판단된다.

<그림> 추진단계별 중요도

다음으로 한-GCC FTA를 통해 상기 문제들을 해결할 수 있을 것이라는 질문에 GCC 국가의 행정 규제 및 절차 완화 등은 어느 정도 개선될 수 있다는 의견이 소수 있었지만, 대체로는 해소되는데 시간이 오래 걸리거나, 해소되기 어렵다는 의견이 다수를 차지하고 있다. 해소되기 어려운 이유는 다음과 같다.

- 발주처는 국제적으로 통용되는 관례 및 규칙에 우선
- 발주처 독단문제
- GCC국가의 문화적인 특성(이슬람문화)과 국민성
- 해당국가의 산업 및 노동정책
- 자국민에 보호 정책과 현지 시스템 사정

2) 시공전 단계

시공전 단계에서 가장 신경써야 할 제도는 앞서 분석된 GCC 국가 진출에 따른 존체 애로사항의 중요도와 마찬가지로 현지인 스폰서제도로 나타났다. 다음으로 PQ 심사제도, 벤더 등록 제도, 오프셋(off-set) 제의 순으로 중요성을 지적하였다.

<그림> 시공전 단계에서 가장 신경써야 할 제도

또한, GCC에 진출한 기업들은 시공전 단계에서 기진출한 한국기업의 지사 혹은 법인으로부터 가장 많은 관련정보를 구득한 것으로 나타났다. 그리고 한국 공관 또는 KOTRA에서도 많은 정보를 얻는 것으로 나타났다. 이 외에도 현지 입찰기관, 직접 발주처 확인, 신문공고 등을 통해 관련정보를 구득하는 것으로 나타났다.

<그림> 관련정보 구득시 도움을 받은 곳

다만, 이러한 관련정보를 수집하면서 “정보가 정확하지 않은 점”이 가장 큰 문제이며, 이에 대한 정보에 대한 “추가적인 설명을 받을 수 없는 것”이 큰 애로사항으로 지적되고 있다. 따라서 정보의 신속성과 더불어 정보의 정확성에 대한 대책이 필요할 것으로 판단된다.

<그림> 관련정보 수집시 애로사항

3) 시공 단계

시공 단계에서 가장 신경써야 할 제도는 현지인 의무 고용 제도이며, GCC 자국산 우대 제도 역시 중요하게 고려하여야 할 제도이다. 이는 주로 사업비 상승의 주요 요인으로 작용하기 때문이다.

대표적으로 Sudization을 들 수 있는데, 사우디아라비아는 모든 사업장(국내외 기업)에 대해 자국민을 75%이상 고용토록 의무화하는 제도를 시행중에 있다. Saudization은 수익창출과 직결되어 우리 기업의 최대 관심사인데, 건설업의 경우 10%, 제조업의 경우 30%를 적용하고 있으나 여전히 높은 비율로서 실질적으로는 사우디인을 고

용하기기 용이하지 않다. 이러한 Sudization은 외국투자기업 뿐만 아니라 국내기업에도 예외 없이 적용되어 외국기업에 차별적인 제도는 아니다. 사업채산성 악화의 주요 원인이 되고 있어 제도의 폐지가 바람직하다.

<그림> 시공단계에서 가장 신경써야 할 제도

시공단계에서 가장 관계정립이 어려운 집단은 GCC정부로 나타났으며, 다음으로 현지인 자재회사 등을 들 수 있다. 이러한 이유로는 각종 불공정이 상존하고 있기 때문인 것으로 보인다. 일반적으로 GCC 국가에서는 공사계약 및 시행 시 국제관행을 준수하지 않는 사례가 많으며, 공사대금 지급지연, 추가 공사비 보상 불인정 등은 상례화 되어 있는 상황이다. 또한, 발주처 또는 계약 당사자와 문제 발생 시 관행을 들어 외국업체가 불이익을 받는 경우가 빈번하게 발생하고 있다.

<그림> 시공단계에서 가장 관계정립이 어려운 집단

시공단계에서 분쟁이 발생할 경우, 법적인 조치 보다는 주로 대화로 해결을 하는 것으로 나타났으며, 스폰서 혹은 옴부즈만 제도와 연계를 통해 분쟁을 조정하는 것으로 나타났다. 분쟁발생이 없었다는 의견도 16.7%로 높게 나타났다.

<그림> 시공단계에서의 분쟁에 대한 대처방법

이외에 추가적으로 시공 단계에 있어 문제가 된 사항은 다음과 같이 다양하게 나타났다. 자재의 납품 지연, 노무자 공급(Labor supply 또는 제3국 송출) 문제, 현지 하도급사의 약속 불이행, 감리사의 의도적 지연(승인지연), 하도급업체 관리 문제, 경직된 현지정부 및 발주처 요구로 인한 비용부담/일정지연 문제, 관계 기관에 대한 인/허가 부분이 매우 지연되어 성과품 납품이 지연, 발주처 공급 의무사항의 지연 또는 불이행 문제 등.

4) 사후관리 단계

사후관리 단계에서 가장 신경써야 할 사항으로는 대금수령 문제로

나타났으며, 품질 보증 및 사후 관리 역시 중요도가 높은 것으로 나타났다.

<그림> 사후관리 단계에서 가장 신경써야 할 사항

사후관리 단계에서의 분쟁은 시공단계와 마찬가지로 대화로 해결하는 경우가 많았다. 다음으로는 시공단계와는 달리 법적대응을 통해 분쟁을 해결하고 있는 것으로 나타났다. 분쟁이 없었다는 의견도 33.3%로 높게 나타났다.

<그림> 사후관리 단계에서의 분쟁에 대한 대처방안

사후관리 단계 이 후 완화된 사항으로는 대표적으로 사후 수주 등 관계유지를 들 수 있으며, 그 다음으로는 비자 연장 편의, 행정 절차 완화 등의 순이다. 이러한 내용을 감안해보면, GCC 국가에서 사업의 수행은 주로 인맥관계가 중요한 것으로 판단된다.

<그림> 사후관리 단계 이 후 완화된 사항

5) 한-GCC FTA 체결에 따른 기대효과

우리나라 기업들은 한-GCC FTA 체결를 통해 GCC 국가에서 우리나라 건설업체들의 건설서비스 경쟁력은 평균 6.958로 나타나(1이 매우부정적, 5가 영향없음, 9가 매우긍정적), 한-GCC FTA 체결를 통해 건설서비스 경쟁력이 약간 상승할 것으로 전망하였다.

또한, 한-GCC FTA 체결 후 GCC 현지사업이 지향해야 할 경영전략으로서 가장 중요하다고 생각되는 것은 정부/공공부분 조달 및 건설, 플랜트 프로젝트 입찰시장 진출 강화와 현지 업체와의 제휴 강화를 들고 있다.

<그림> 한-GCC FTA 체결 후 GCC 현지사업이 지향해야 할 경영전략

한-GCC FTA 체결를 통해 가장 기대하는 효과로는 정부/공공 조달시장 진출 및 건설·플랜트 프로젝트 수주 강화를 들고 있으며, 다음으로는 비관세 장벽 완화에 따른 수출 경쟁력 상승으로 나타났다.

<그림> 한-GCC FTA 체결를 통해 가장 기대하는 효과

한-GCC FTA를 통하여 해결할 수 있는 문제들은 현지인 스폰서 제도, 현지인 의무고용제도, GCC 자국산 우대제도, 벤더 등록 제도를 제시하였다. 기타의견으로는 UAE 정부 발주 공사 참여용 건설면허 조건 완화 또는 폐지를 지적하였다.

<그림> 한-GCC FTA를 통하여 해결할 수 있는 문제

이러한 한-GCC FTA 체결을 통해서 우리나라 기업들은 차별완화, 현지 스폰서 제도의 폐지, 진입장벽 제거, 한국에 대한 인식 변화, 에너지자원의 안정적 확보, 건설 및 플랜트 수주 증가를 기대했다. 또 문화적 교류 활성화, 고정 비용 감소, GCC국가로의 진출 용이, 경쟁력 강화, 해당국의 입찰 투명성 확보, 자재, 인력, 용역의 유연한 운용에 따른 자국업체 경쟁력 및 수익성 제고, 각종 건설 중장비의 반출입의 용이, 각종 세제 및 행정규제들의 완화 등의 긍정적인 효과를 기대하였다.

정부에 대한 건의사항으로는 정부차원의 GCC 대형 프로젝트 수주 지원(민관합동 노력), 스폰서제도 폐지/개선, 현지인 의무고용제도 폐

지/완화, 공사실적 공인 인증기관 설립, 인종차별(동양인) 정책은 근본적인 개선, 현지 시장 상황에 대한 분석 자료의 공유, 한국업체간의 과당 경쟁으로 국가의 중재 등이 있었다.

Ⅳ. 쟁점이 될 수 있는 국내 제도 분석

1. 건설시장개방과 양허하한선

정부조달에 대하여 무역자유화를 목적으로 제정된 국제적 통일규범은 WTO GPA가 유일하다. 이에 따른 우리나라의 양허하한선은 정부발주공사의 경우는 500만 SDR(74억원)이며, 지방정부와 공기업의 경우에는 1,500만 SDR(222억원)이다. 지방정부와 공기업 등의 건설서비스 양허하한선은 다음의 표와 같이 '지역의무공동도급제도' 등을 고려하여 높은 수준을 유지하고 있는 것으로 일본과 함께 현재 1,500만 SDR(222억)로서, 여타국의 500만 SDR에 비해 월등히 높게 설정된 상황이다.

무엇보다 중요한 점은 이 같은 건설서비스 양허하한선 인하 문제는 국내 중·소 건설업체의 이해관계와 밀접하게 연관되어 있는 바, 국내 건설시장, 특히 지역건설시장에 중요한 영향을 미친다는 것이다. 건설서비스 양허하한선의 인하는 중·소건설업체를 위한 '지역제한입찰제도' 및 지역의무공동도급제도 등에 영향을 미치고, 궁극적으로는 이들 업체의 수주시장에도 변화를 초래하게 된다.

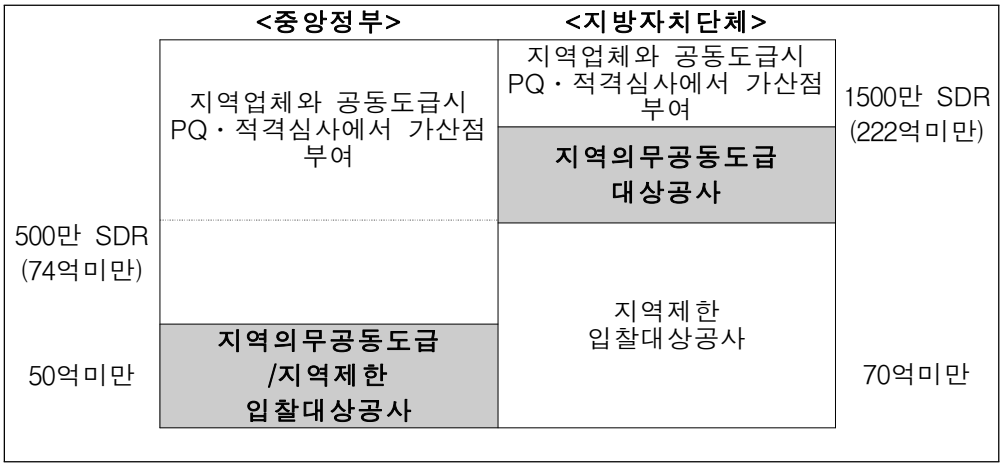
<표> WTO주요가입국별 건설서비스 양허하한선

구 분	중앙정부	지방정부	공기업
한국	500만 SDR	1500만 SDR	1500만 SDR
미국	500만 SDR	500만 SDR	500만 SDR
캐나다	500만 SDR	500만 SDR	500만 SDR
EU	500만 SDR	500만 SDR	500만 SDR
일본	450만 SDR	1500만 SDR	1500만 SDR
홍콩	500만 SDR	500만 SDR	500만 SDR
싱가포르	500만 SDR	*	500만 SDR
스위스	500만 SDR	500만 SDR	500만 SDR
이스라엘	850만 SDR	850만 SDR	850만 SDR

주) * : 싱가포르는 지방정부가 없음

2. 쟁점이 될 수 발주 제도

건설서비스 양허하한선 조정과 관련된 대표적인 제도로는 '지역제한입찰제도', '지역의무공동도급제도'를 꼽을 수 있다. 공사규모를 중심으로 사전적으로 입찰참가를 제한하는 '지역제한입찰제도', '지역의무공동도급제도'를 정리하면 다음과 같다.



<그림> 건설공사 규모별 지역보호 정책

3. 양허하한선 인하와 지역건설시장 변화

지자체 및 공공기관의 양허대상 공사를 1,500만 SDR에서 500만 SDR로 조정했을 때 지역업체 시장 규모 및 지역업체 수주 규모 변화를 보면 2007년을 기준으로 지자체 및 공공기관 공사의 지역업체 총 수주규모는 14조 9,847억원에서 12조 2,324조원으로, 2조 7523억원(18.37%)이 감소하는 것으로 나타났다. 이중 공동도급은 3조 5,499억원에서 1조 2,778억원으로 변하여, 2조 2,721억원(64.0%) 시장이 감소하며, 단독도급은 11조 4,348억원에서 10조 9,546억원으로 변하여, 4,802억원(4.2%) 시장이 감소하는 것으로 분석되었다.

규모가 작은 공사일수록 지역업체들의 수주 비중이 높아지므로, 총 2조 7,523억원 규모의 시장 감소는 지역업체 수주활동에 꽤나 큰 영향을 미칠 것으로 예상된다.

<표 IV> 500만 SDR로 변화시 지역건설업체 수주 변화(2007년기준)

(단위 : 억원, %)

구 분	1500만 SDR미만	500만 SDR미만	시장 변화	변화율
전체	149,847	122,324	-27,523	-18.37
공동도급	35,499	12,778	-22,721	-64.00
단독도급	114,348	109,546	-4,802	-4.20

자료 : 건설산업DB 내부자료.

4. 국내 건설시장 진출에 대비한 FTA 전략

지역의무공동도급제도는 지역제한입찰제도와 더불어 지역경제에 기여하는 바가 큰 제도이므로, 양허 하한선의 인하는 지역경제에 막대한 피해를 미칠 수 있다. 지역의무공동도급제도는 의무사항으로

이의 폐지는 지역업체의 수주 규모를 축소시키는 등 지역업체에게 불이익을 줄 수 밖에 없다. 즉, 경제 전체에 미치는 영향은 크지 않지만, 개별지역에 미치는 효과가 커서 폐지 시 지역간 형평성에 큰 문제를 야기시키는 것으로 분석될 수 있다.[1] 외국업체의 국내 공공공사 진출이 거의 없다 하더라도, 지역의무공동도급제도의 폐지는 결국 수도권 업체가 지역 건설수주물량을 상당부분 잠식하는 결과를 초래할 수 있다.

따라서 GCC와의 FTA에서는 지방자치단체 및 공기업의 하한선인 1,500만 SDR은 가능한 손대지 않도록 전략을 짜야 할 것이다. 만약 여의치 않을 경우 이 제도에 대한 예외규정을 인정한다는 전제 조건하에 양허안을 조정해야 한다. 즉, 개방 대상공사의 범위를 조정하되, 지역의무공동도급 공사는 예외규정으로 명시하는 것이다.

제도의 직접적 언급은 국제간 협상 시 항상 문제의 초점이 될 수 있으므로, 지역의무 공동도급제도 라는 용어는 사용하지 않고, 지자체가 발주하는 공사로서 지역경제 발전에 필수적이라고 생각하는 일정규모 이하의 공사에 대해 예외 적용 등으로 명시하는 방법을 생각해 볼 수 있다.

1) 지역의무공동도급제도가 폐지되고 지역가산점 제도가 적용된다 하더라도, 실제 가산점 없이 단독으로 입찰할 수 있다면, 가산점 때문에 굳이 지역업체와 공동도급하려 하지 않을 것임

Ⅴ. FTA를 통한 GCC시장 진출 확대 전략

1. GCC 국가의 FTA 등 사례 분석

가. 기본방향

설문조사의 결과를 보면 GCC 시장에 있어서 한국업체들은 시공전 단계 및 시공단계에 많은 문제를 직면하고 있으며, 현지인 스폰서제도, 현지인 의무고용제도, 대금 수령, 벤더 등록제도, 하도급 의무제도, PQ 심사제도와 GCC 자국산 의무제도가 가장 큰 문제들로 언급되었다. GPA와 현재까지 GCC가 체결한 FTA를 본다면 대금수령을 제외하고 나머지 문제들은 최소한 이론이나 법률적으로는 FTA나 국제협정에서 다룰 수 있는 내용들이다.

나. GCC FTA 협정문 정부조달 부문 비교분석

GCC가 이미 채결한 싱가포르-GCC FTA(2008), EFTA-GCC FTA(2008)과 WTO의 정부조달협정(GPA), 그리고 한국이 맺은 한미FTA, 한-EU FTA, 한-싱가포르 FTA와 한-EFTA의 규정을 비교·분석해보면 시사점을 얻을 수 있다.

본문의 <표 V-2>에서는 WTO GPA(개정), GCC-싱가포르 FTA, 한-싱가포르 FTA, GCC-EFTA FTA와 한미FTA의 구조, 조항 이름, 내용과 조항번호를 비교하고 있다. 협정문을 비교해 보면, 한국,

싱가포르, EFTA 회원국들은 모두 이미 WTO GPA에 가입한 국가들이므로 FTA에서 조달절차에 대한 자세한 규정은 GPA를 따르기로 한 것을 볼 수 있다.

GCC는 GPA에 가입하지 않았지만 싱가포르-GCC FTA와 EFTA-GCC FTA는 대체로 GPA의 규정과 형태를 따르고 있다. 각종 원칙이나 목적은 GCC의 FTA와 GPA가 유사하지만, 입찰절차나 공고, 자격심사 분야 등에서 FTA가 요구하는 사항이 GPA보다 다소 취약한 면이 있다. 또한 GCC의 FTA에서는 GPA와 비교할 때 구체적 절차를 규정하고 의무화하는 것보다는 원칙을 실행하기 위해서 노력해야 한다고 제시하고 있다. 싱가포르-GCC FTA와 EFTA-GCC FTA에서 비교적 자세히 규정한 부분은 입찰공고와 제한입찰의 관련 내용이며, 의외로 자격심사 부분에 있어서는 GPA와 비교할 때 조건이 다소 취약하다.

국제협정에서 정부조달 분야를 협상할 때는 하한선이 가장 중요한 과제가 된다. 하한선은 조달의 일정 금액으로 하한선 이하의 조달에 대해서는 협정의 각종 규정이 적용되지 않기 때문이다. GCC의 기존 FTA를 볼 때 싱가포르, EFTA와 GCC 회원국들은 서로 상당히 다른 하한선을 유지하고 있고 엄격한 상호주의를 적용하지 않았다.

다. 서비스 조항 및 투자 조항 비교

1) 투자

EFTA-GCC FTA와 싱가포르-GCC FTA에는 투자와 관련된 조항이 없다. 투자의 개방과 원활화는 향후에 협상하기로 합의하였다.

2) 서비스

싱가포르-GCC FTA와 EFTA-GCC FTA에는 서비스 무역에 관한 규정이 포함되어 있다. 두 FTA의 서비스 협정문을 비교해 보면, 규정하는 권리와 의무는 대체로 비슷하며 GATS 협정의 큰 틀을 유지하고 있다. 즉, 내국민대우를 의무화하고 있으며, 두 FTA간 개방한 서비스 분야에 약간 차이가 있지만, 유사한 시장접근하고 있다제시하고 있다. 그러나 싱가포르-GCC FTA 본문은 EFTA-GCC FTA보다 다소 소극적이라고 할 수 있으며, 두 협정 모두 서비스 무역에 있어서 승인(certficiation), 기술기준(technical standards)과 자격심사(qualification)에 대한 구체적인 조건은다제시하고 있지 않지만, 차별적인 대우나 무역있다막는 도구로 오용하는 조치는 금지하고 있다. 두 FTA 모두 협정 본문에서는 큰 원칙을 제시하고 있고, 자세한 양허사항(개방 및 개방에서 제외되는 분야)는 부록의 양허목록에 나열하고 있다.

싱가포르-GCC FTA와 EFTA-GCC FTA에서 GCC 국가들이 양허부록에 건설서비스와 관련 제시한 시장개방범위, 그리고 그 예외사항들을 정리하였는데, GCC 회원국마다 건설서비스 분야별 시장개방의 범위가 상당히 다른 경우가 있다.

2. 한-GCC FTA를 통한 GCC시장 진출 확대 방안

가. 하한선

○ 중앙정부 건설서비스 하한선

중앙정부 차원에서 한국은 GCC 건설서비스 시장개방 하한선과 관련 공격적인 입장을 취할 수 있다. 한국의 하한선은 5백만 SDR인 반면 모든 GCC 회원국들의 하한선 수준은 한국보다 높기 때문이다. 단, GCC 회원국들 중 일부 회원국은 중앙정부가 지방정부의 기능을 가지고 있는데, 한국의 지방정부 하한선이 GCC 회원국들의 하한선보다 높기 때문에 여기서 협상이 어려워질 수는 있다.

사우디아라비아와 카타르는 2000만 SDR과 1500만 SDR의 높은 하한선을 유지하고 있다. 쿠웨이트의 경우, 쿠웨이트의 하한선은 이미 GPA 수준이므로 더 이상 내릴 여부는 없다고 판단하지만, FTA 정부조달 분야 부록에서 에인전트 제도, 오프셋 제도, 합작 제도 등을 요구하고 있어 하한선 외의 분야가 더욱 중요한 협상분야가 될 것이다.

○ 지방정부와 기타기관 건설서비스 하한선

지방정부와 공기업 건설서비스 하한선 협상에서는 우리나라는 상당히 불리하다. GCC 회원국들 중 카타르와 사우디아라비아를 제외하고는 우리 보다 GCC 회원국들이 (시장을 개방하는 경우) 하한선이 더 낮기 때문이다. 또한, GCC 회원국들의 경우, 중앙정부가 지방정부의 조달까지 맡고 있는 경우가 있으므로, 더욱 협상의 여지가 한정된다. 한국이 지방정부와 공기업의 하한선을 내릴 여지가 없다면 한국은 지방정부와 공기업 하한선 협상은 포기하는 것이 바람직하다. 오히려 조달 참여조건이나 적용기관 범위의 확산 등에 초점을 두어야 한다.

○ 건설서비스 하한선 협상 전략

사우디아라비아와 카타르 중앙정부 하한선 감소를 집중적으로 추진하도록 한다. 만약 하한선을 내릴 수 없다면 차선책으로 회색지대 전략을 고려할 수 있다. 이 전략은 아래에서 더욱 자세히 설명하도록 한다.

한국은 GCC 회원국들이 한국보다 다소 높은 하한선을 유지한다고 하여도 이들에게 GPA 수준의 하한선을 부여시켜 주는 것이 바람직하다고 판단된다. 한국의 입장에서 다수의 하한선을 유지할 때 발생하는 행정적 부담, 즉 스파게티 보울 현상을 피할 수 있고, GCC 업체들이 한국에 물품, 서비스, 건설서비스를 크게 공급할 가능성은 희박하며, 한국이 GCC보다 일부 정부조달 분야에 있어서는 더욱 많은 개방을 한다는 협상 레버리지가 생기기 때문이다. 또한, 싱가포르와 EFTA도 GCC 회원국들에게 GPA와 동등한 수준의 하한선을 양허하였다. 따라서 GCC 회원국들은 만약 정부조달과 관련된 여타 문제들을 해결하면 당연히 GPA 수준의 시장개방을 예상할 것이다.

나. 건설서비스 시장개방 범위

○ 정부조달 분야

다음의 표에서 보다시피 모든 GCC 회원국들이 모든 분야의 건설서비스를 FTA 정부조달 시장개방 대상에 포함시킨 것은 아니다. 협상에서는 몰론 모든 건설서비스 분야가 FTA의 적용대상에 포함시키도록 노력해야 할 것이다.

<표> 시장개방 대상산업

	사우디 아라비아	UAE	쿠웨이트	카타르	오만	바레인
CPC 511	O	O*	X	O	X	O
CPC 512	O	O*	O	O	O	O
CPC 513	O	O*	O	O	O	O
CPC 514	O	O*	O	O	O	O
CPC 515	O	O*	X	O	O	O
CPC 516	O	O*	O	O	O	O
CPC 517	O	O*	O	O	O	O
CPC 518	O	O*	X	O	X	O

○ 서비스 분야

건설서비스는 그 특성상 대부분의 서비스는 모드3(현지공급) 형태를 취해야 한다. UAE와 카타르는 현지 지사 투자에 대해서 외국인 지분제한 정책을 규정하고 있다. 서비스 분야 차원에서는 이러한 외국인 지분제한을 최대한 풀어놓는 것이 과제라고 볼 수 있겠다.

다. 하한선 회색지대 전략

카타르와 사우디아라비아는 GPA와 비교할 때 상당히 높은 하한선을 양허하고 있다. 또한 쿠웨이트는 다른 회원국들보다 에이전트 사용이나 국내업체 우대정책과 관련 더욱 비개방적인 사항들을 부록에 포함시키고 있다. 그러나 이러한 조건들을 완전히 제거하기가 어려울 때에는 시장을 부분적이라도 개방하는 “회색지대 전략”을 고려하면 좋겠다. 회색지대 전략이란 FTA의 모든 보호조항이 적용되지 않는다고 하여도, 일부 보호조항이 적용되는 지대를 만들자는 것이다. 즉, 높은 하한선과 낮은 하한선을 양허하여 높은 하한선 이상의 조달은 완전히 시방개방을 하고, 낮은 하한선과 높은 하한선 사이에

서는 부분적으로 시장을 개방하도록 유도하는 것이다.

라. 정보의 투명성과 투명성

우리나라 기업들의 애로사항 중 하나는 정보 구하기가 어렵다는 점이다. 정부조달과 관련된 국제협정은 기본적으로 정보 투명성 조건을 규정한다. GCC회원국은 최근 체결한 FTA의 조건에 따라 법령이나 규제를 접근이 쉬운 매체를 통하여 공고하고 있으며, 협정 조건에 따라 입찰서류에 주요 정보를 포함시키며 입찰자 평가기준도 발표하고 있다.

따라서 한-GCC FTA가 체결되는 경우. 한국업체에게 추가적인 권리가 부여된다. 낙찰되지 않은 업체가 GCC 입찰기관에게 낙찰되지 않은 이유를 물어보면 이를 의무적으로 응답하도록 FTA는 규정할 것이고 입찰절차에서 입찰기관이 FTA에서 규정한 절차를 따르지 않았다고 업체가 생각하는 경우, 이를 독립적인 제3기관에 검토해달라고 요청할 수 있다. 또한 입찰절차가 FTA의 결과에 합치하지 않는다고 생각하는 경우, 이를 상소할 수 있는 권리가 주어진다. 이러한 권리는 FTA를 체결한 국가들에만 의무적으로 보장된다.

마. BOT 및 수익운영권

최근 FTA와 WTO의 다자적 정부조달 시장개방 논의에서는 BOT 계약 및 자연자원 개발권 계약도 개방되어야 하는지가 논의되고 있다. WTO에서는 BOT와 자연자원 개발권을 수익운영권(concession)의 일부로 간주하고 있다[2]. 수익운영권이란 정부가 제공해야 하는

2) 아직까지 concession에 대하여 널리 받아들여지는 번역어는 없다. 따라서 국내 문헌에서

서비스를 민간업체에 하청하여 민간업체가 서비스를 공급하고, 민간업체는 그 대가를 서비스 사용자 또는 정부로부터 받는 경우를 의미한다.

한국도 한-미 FTA와 한-EU FTA 등 일부 FTA에서는 수익운영권 중 정부가 주도하는 BOT 계약과 공공사업을 시장개방 대상으로 잡고 있다. 반면 GCC의 기존 FTA의 정부조달 협정문을 보면 BOT 등 수익운영권의 시장개방이 포함되지 않고 있다.

도로 등의 공공사업 BOT사업은 한국이 비교우위를 가질 수 있는 사업이고, 자연자원개발권은 향후 수익성이 높은 사업으로 간주되고 있으므로 한국은 수익운영권을 FTA의 시장개방 대상에 포함시키기 도록 노력해야 할 것이다.

바. 스폰서 / 에이전트 제도

싱가포르-GCC FTA와 EFTA-GCC FTA 정부조달 부문에서 에이전트 사용을 강요하는 GCC 회원국은 쿠웨이트뿐이나, 여타 GCC 회원국들은 에이전트의 사용을 강력하게 권장하고 있다. 또한, 일부 한국업체에 의하면 에이전트를 법적으로 강요하지는 않아도, 에이전트를 고용한 업체는 정부로부터 특혜를 받는다고 생각하고 있다.

FTA를 통하여 에이전트나 스폰서가 없어도 기업이 활동할 수 있도록 GCC 정부의 투명성과 객관성을 한층 더 강화시킬 수 있다. 또한 한국회사가 스폰서나 에이전트를 잘못 선정한 경우, 스폰서나

Concession을 번역할 때 수익운영권, 수익사업운영권, 운영수익권, 컨세션 등 다양한 단어를 사용하고 있다.

에이전트를 교체하기가 어려울 수가 있기 때문에 업체와 스폰서 사이의 분쟁을 원활하게 해결할 수 있는 옴버즈먼 제도 또는 중재제도의 도입이 필요하다고 본다. 여기서 옴버즈먼의 주요 임무는 한국업체와 현지 스폰서간 문제가 발생하는 경우, 이 문제를 객관적인 입장에서 검토하고 중재한다.

사. 오프셋 제도

오프셋 제도는 정부조달과 관련, GPA 및 FTA를 통하여 제거할 수 있는 대표적 무역장벽으로 한국도 EFTA-GCC FTA에서와 같이 오프셋 제도를 FTA를 통하여 제거할 수 있으며, 만약 완전히 제거할 수 없다면 오프셋 제도를 사용할 수 있는 조건을 엄격하게 규정할 수 있을 것이다.

단, FTA의 부록을 통해서 오프셋의 사용권을 유보하고 있는 쿠웨이트에 대해서는 오프셋의 사용을 불허하기는 어려울 것 같고, 오프셋을 요구하는 최하 금액을 1000만 디나 이상으로 올리고, 오프셋을 사용할 수 있는 기간을 제한시키는 데에 중점을 두어야 할 것이다.

아. 가격우대 제도

싱가포르-GCC FTA와 EFTA-GCC FTA에서 GCC 회원국들은 협정 발효 후 10년간 국내 공급업체들에게 최고 10% 가격혜택을 부여할 수 있다. 싱가포르의 경우, 만약 GCC 회원국이 국내업체에게 10% 혜택을 부여하는 경우, 싱가포르 업체에게도 10% 가격혜택을 부여해야 한다고 규정하고 있다. 한국은 싱가포르와 유사한 조건을 FTA에 포함시키도록 노력해야 할 것이다.

자. 자격심사

EFTA-GCC FTA 6.11조에서는 GPA와 같이 공급자의 심사과정에서 조달 완료에 불필요한 조건을 요구하는 것을 금지하고 있다. 이 조항을 엄격하게 해석하면 국내하청이나 오프셋 조치 등은 조달 완료에 직접적인 영향을 주지 않으므로 이러한 행위를 금지한다고 해석할 수도 있다. 한국은 EFTA-GCC FTA와 GPA와 같이 공급자 심사과정에서 조달완료에 불필요한 조건을 요구하는 것을 금지하는 조항을 포함시켜야 할 것이다. 또한, EFTA-GCC FTA와 싱가포르-GCC FTA에서와 같이 입찰서류에서 제시한 조건들만으로 낙찰자를 선정한다는 조건을 FTA에 꼭 포함시켜야 할 것이다.

차. 기타 자국우대정책

NTE 보고서에 의하면 사우디아라비아에서는 왕령에 의하여 정부조달 계약자들은 계약금액의 30%를 사우디 주민이 소유하는 기업으로부터 하청해야 한다. 입찰에서 조달완료에 불필요한 조건을 요구하는 것을 금지한다면 이러한 국내하청을 강요하기는 어려워질 것이다.

카. 비자 문제

FTA에서 GCC 회원국은 모드4(자연인 이동을 통한 서비스 무역)을 대체로 개방하지 않고 있다. 단, 사우디아라비아 등 일부 GCC 국가는 FTA 규정에서 건설서비스에서 필요한 전문인들은 180일간 비자를 받을 수 있도록 규정하고 있다. 그러나 일반 노동자들에 대한 자유로운 이동은 특별히 보장해주지 않고 있으며, 한국업체가 한국

인이 아닌 제3국의 노동자들을 사용하고자 할 때에는 제3국의 노동자들이 한국과 맺은 FTA의 보장을 받을 수 있을지가 확실하지 않다.

3. 한-GCC FTA를 통한 GCC 시장개방 기대효과

모든 FTA의 기본정신 중 하나는 내국민대우 원칙이다. 따라서 FTA 협정이나 협정의 부록에서 명문화시킨 사항만을 제외하면 GCC는 우리나라 업체를 자국업체들과 똑같이 대우해야 하므로 우리나라 업체에 차별적인 대우를 하기가 훨씬 더 어려워진다.

FTA를 체결하면 하한선 이상의 프로젝트 입찰에 우리나라 업체들의 참가를 배제할 수 없다. FTA를 맺으면 프로젝트 공고나 입찰서류에 제시한 기준만을 사용하여 낙찰자를 선정해야 하며, 만약 이러한 조건이 지켜지지 않으면 우리나라 업체는 왜 낙찰되지 않았는지를 입찰기관에 물어볼 수가 있다.

또한, 협상에서 FTA에 입찰조건에 불필요한 조건을 배재한다는 규정이 삽입되면 건설에 직접적인 영향을 주지 않는 조건을 낙찰조건으로 사용하기가 어려워진다. 여기에는 현지 에이전트나 스폰서를 사용해야 한다는 조건이나 실적에서 GCC 현지실적만을 인정한다는 조건도 포함될 수 있다. 만약 스폰서 제도를 완전히 제거시킬 수는 없어도 스폰서와 관련된 분쟁을 중재할 수 있는 옴버즈먼 제도를 의무화시킨다면 한국업체들과 스폰서들간의 분쟁 및 비효율성을 완화하는 데에 많은 도움이 될 것이다.

현재 대다수의 GCC 회원국들은 자국기업이나 GCC 회원국들의

업체에 5-10%의 가격우대 조건을 부여하고 있다. 한국도 싱가포르-GCC FTA와 유사하게 5~10%의 가격우대를 받을 수 있다는 조건을 FTA에 포함시킬 수 있다면 한국업체도 입찰가격상 불이익을 받지 않을 수 있다.

GCC의 기존 FTA에서는 수익운영권이나 BOT 계약이 시장개방대상으로 포함되지 않았다. 하지만 우리나라가 한-미 FTA, 한-EU FTA처럼 BOT 계약과 공공사업을 시장개방대상으로 포함시키는 데에 성공하면, 한국 건설업체들의 새로운 시장개척에 큰 도움이 될 것이다. 또한, BOT 계약 외에도 수익운영권의 하나인 자연자원개발권까지 FTA의 시장개방대상에 포함된다면, 우리나라 기업들이 GCC 지역의 풍부한 자연자원 개발사업에 파트너로 참여할 수 있다.

GCC 회원국은 국내 정부의 프로젝트를 수주하는 외국 건설업체에게 오프셋을 요구하는 경우가 있다. 따라서 한국도 FTA에서 EFTA-GCC FTA와 유사한 오프셋 금지조항이 포함되면, 한국업체는 GCC 정부 건설시장에 참여할 때 오프셋을 걱정할 필요가 없다.

결론적으로 한-GCC FTA를 체결하면 GCC 정부조달 건설서비스 시장에서 한국 건설업체의 참여권이 더욱 높아지고 GCC의 입찰기관에 대한 한국업체들의 권리가 한층 강해진다. 따라서 한국이 기존 GCC FTA와 유사한 조건의 FTA를 체결한다고 하여도 한국업체에게는 큰 도움이 될 것이다. 나아가 한국이 적극적인 협상자세를 취하여 기존 GCC FTA보다 더욱 유리한 조건이 한-GCC FTA에 포함된다면 한국업체가 다른 국가들의 건설업체들보다 훨씬 더 유리한 경쟁입지로부터 GCC 시장에 참여할 수 있을 것이다.

본 문

Ⅰ. 문제 제기

1. 연구배경 및 목적

가. 연구 추진배경

최근 세계 각국은 고유가 현상이 고착화되고 에너지 자원의 안정적 확보가 현안으로 부각됨에 따라, 중동지역에서 자원 확보와 영향력 강화 등을 위해 GCC와의 FTA를 적극적으로 추진하고 있다. 다른 국가와의 FTA와는 달리 한-GCC FTA에서는 건설부문의 비중과 역할이 중요하므로 향후 이 지역 해외건설 활동에 많은 영향을 미칠 것으로 예상된다. 이는 해외글로벌 금융위기 이후 해외건설에서 중동지역의 비중은 더욱 높아져 2010년 12월 현재 전체 해외시장(653억불)의 71.4%수준에 이르며, GCC지역은 중동지역 수주의 91.9%를 차지하는 거대 시장이기 때문이다.

하지만 GCC를 포함한 중동지역은 외국 건설업체들의 시장진출을 어렵게 하는 다수의 시장장벽들이나 다양한 지역민 우대제도(Local Preference)를 운영하고 있어 이에 대한 분석과 대응이 필요하다. 지역민 우대제도로는 자국 스폰서 이용, 벤더 등록, 지역인 의무고용, 자국산 우대 등을 들 수 있으며, 이러한 유리한 제도의 운용으로 우리 건설업체들은 애로를 느끼는 경우가 많다.

따라서, GCC국가에 진출한 기업들의 애로사항을 분석하여 기업들에 실질적인 도움이 될 수 있는 방안들을 찾고, FTA 협상에 제안할 수 있는 사안들의 우선순위를 정해야 할 것이다. 한편, 국내 건설산

업에서도 지역업체를 위한 제도가 운영 중이므로, 이에 대한 GCC의 요구사항과 파급효과 등을 분석하고 대응방안도 모색되어야 한다.

이렇게 한-GCC FTA를 통해 우리 건설업체들의 애로요인을 해결하면, 원활한 건설활동이 이루어져 이 지역에서의 해외건설을 더욱 확대시킬 수 있을 것이다. 이와 더불어 최근 체결된 GCC와 싱가폴-GCC FTA, EFTA-GCC FTA의 내용을 면밀히 분석하여 보다 효율적인 FTA 전략을 도출할 필요가 있다.

나. 연구의 목적

본 연구에서는 먼저 GCC국가에서 우리 건설업체의 활동에 지장을 주는 애로요인을 입찰단계, 시공단계, 사후관리단계 등으로 구분하여 파악하고, 이와 관련된 현지의 제도나 정책을 분석하였다. 이를 위해 먼저 GCC 국가별 경제 여건변화와 건설시장 규모와 전망, 우리 건설업체들의 GCC 건설시장 진출실적 등을 살펴보았다. 다음으로 GCC 현지의 주요 건설 관련 제도를 파악한 뒤, 우리 건설업체들이 GCC 건설시장에서의 애로요인을 분석하였다.

또한 한-GCC FTA를 통해 우리 건설업체들의 애로요인을 완화시켜, 원활한 건설활동을 통해 GCC에서의 해외건설을 더욱 확대시킬 수 있는 전략을 모색하였다. 이를 위해 싱가폴-GCC, EFTA-GCC FTA 등 GCC가 체결한 FTA를 분석하여 한-GCC FTA에 대한 시사점을 도출하고, 우리 건설업체가 GCC 시장 진출을 확대하고 원활한 건설활동이 이루어지도록 하는 FTA 협상 전략을 모색하였다. 아울러 FTA에서 국내 건설시장에 대한 쟁점이 될 수 있는 주요 제도 등에 대한 분석과 이에 대한 FTA 전략을 제시하였다.

2. 연구 범위 및 주요 연구내용

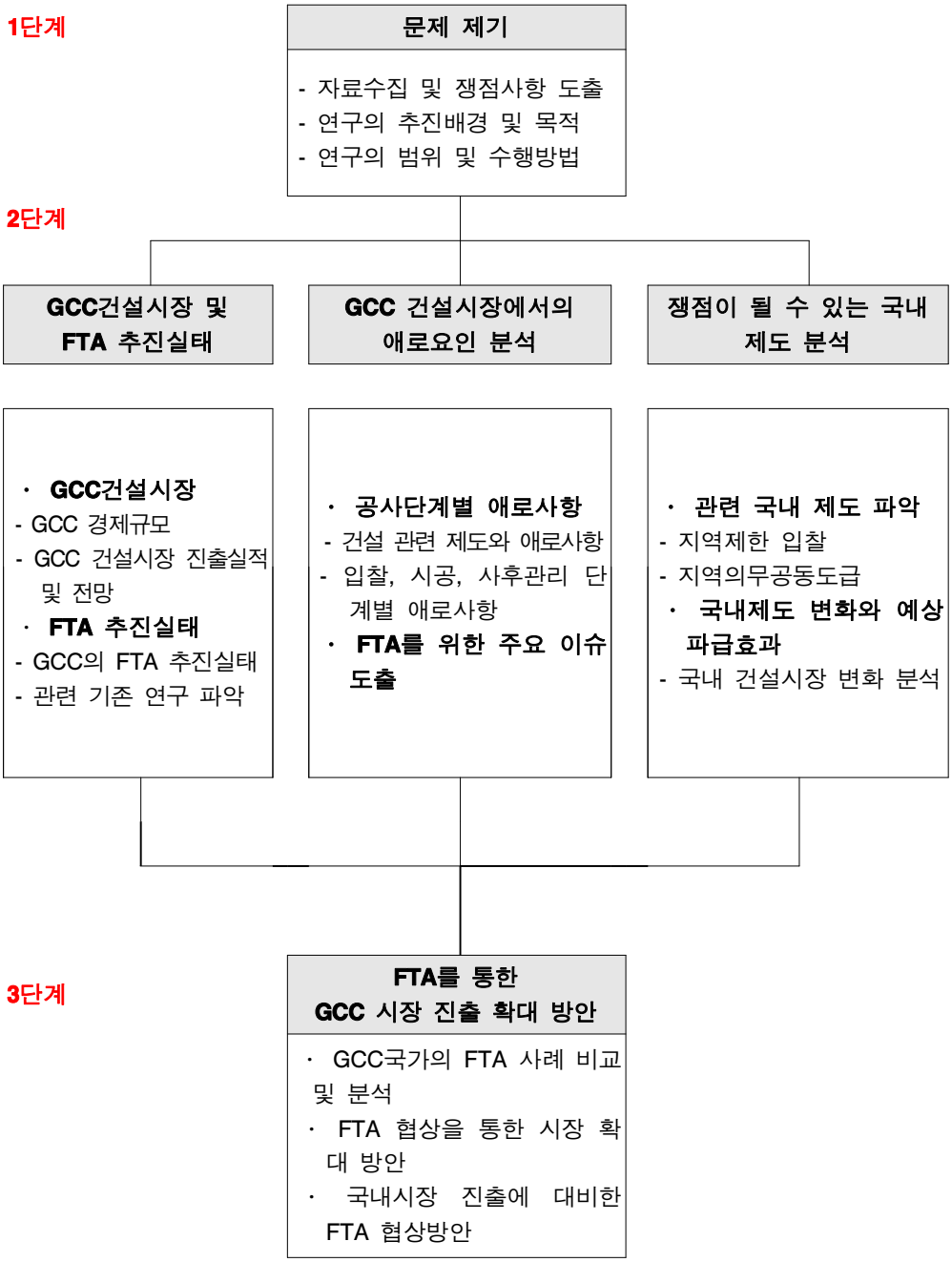
가. 연구의 범위

본 연구는 공간적으로 GCC 국가를 분석 대상으로 하며, 한-GCC FTA에서 논의될 각 국가의 건설활동 관련 제도와 정책 등을 분석하였다. 본 연구에서의 해외사례는 GCC를 중심으로 협상이 이루어지거나 체결된 FTA 사례를 분석대상으로 한다. 또한, 본 연구에서는 FTA 정부조달부문의 건설부문에 초점을 맞추어 분석하되, 필요한 경우 건설활동과 관련된 투자 및 서비스 부문도 분석하였다.

본 연구에서는 GCC 국가 이외에 국내 건설시장의 지역민 우대정책도 분석하고 그 대응방안을 모색하였다. 국내 건설시장에서는 지역제한입찰제도, 지역의무공동도급 등 지역업체를 위한 제도들이 운영 중이므로, 이들에 대한 FTA 차원의 분석과 대응방안이 필요하다.

나. 주요 연구내용

본 연구에서는 크게 GCC 국가 건설시장 동향 및 FTA 추진 실태를 검토하고 GCC 건설관련 주요제도 검토와 건설공사 추진 단계별로 애로요인 분석을 통해 GCC 건설시장에서의 애로요인 분석과 주요 이슈를 도출하였다. 다음으로 쟁점이 될 수 있는 국내 제도 분석을 통해 국내 건설업체를 위한 제도나 정책 파악 및 주요 내용과 주요 제도 변화와 파급효과를 분석하였다. 마지막으로 GCC 국가의 FTA 등 사례 분석 등을 통해 FTA를 통한 GCC시장 진출 확대 전략을 제시하였다.



<그림 I-1> 연구의 주요흐름

3. 선행연구와의 차별성

가. 선행연구 현황

본 연구와 관련된 선행연구는 크게 정부조달부문 FTA 관련 연구, GCC 건설시장에 대한 연구 등으로 나누어 볼 수 있다. FTA에 관한 연구는 KIEF(경제정책연구원)를 중심으로 많은 연구가 수행되었으며, 정부조달부문 FTA 내용을 다룬 연구로는 “FTA체결 대상국 해외건설 진출 확대 방안”(해외건설협회 및 KIEF 2006), “한-GCC FTA체결에 대한 현지반응”(KOTRA 2008) 등이 있다. GCC 건설시장에 대한 연구로는 “GCC회원국들의 정부조달시장 개요 및 한-GCC FTA 정부조달분야 협상전략 연구”(가톨릭대학교 2008), “중동지역 주요국 고용 및 스폰서제도의 효율적 활용방안“(해외건설협회, 가톨릭대학교 2008) 등 몇 편에 불과하다.

나. 선행연구와의 차별성

“FTA체결 대상국 해외건설 진출 확대 방안”(해외건설협회 및 KIEF 2006)에서는 세계 전지역의 FTA 체결 대상국에 대해 분석하고 이를 통한 해외건설부문 활성화 방안을 모색하였다. 하지만 본격적으로 FTA (정부조달부문)을 분석한 것은 아니며, FTA 체결국가를 분석 대상으로 해외건설 확대 전략에 촛점을 맞추고 있다.

“한-GCC FTA체결에 대한 현지반응: GCC 진출 한국기업 및 바이어 설문조사 결과”(KOTRA 2008)는 GCC와의 FTA에 대해 각 산업분야의 여론을 조사한 것으로, 건설업체 및 바이어를 대상으로 현지의 반응을 분석하였다. 해당 연구는 단순 설문조사에 불과하며,

GCC지역 건설시장 및 FTA에 대한 연구로 보기는 힘들다.

“GCC회원국들의 정부조달시장 개요 및 한-GCC FTA 정부조달분야 협상전략 연구”(가톨릭대학교 2008)는 GCC국가들의 물자, 용역, 시설물 부문에 대한 주요 조달제도 분석하였으며, GPA 등 유사 협정문구 등을 비교하여 협상전략을 도출하였다. 해당연구는 건설부문만 분석한 것이 아니라 정부조달 전체를 조망하였으며, GCC란 경제단위로 FTA를 체결한 사례가 없어 직접적인 해외사례는 수행하지 못했다는 한계가 있다.

“중동지역 주요국 고용 및 스폰서제도의 효율적 활용방안“(해외건설협회, 가톨릭대학교 2008)는 스폰서제도와 지역민 우대정책을 분석한 뒤, 이들 제도의 효율적 활용방안으로 FTA를 이용하자는 내용이다. 해당연구에서는 우리나라 건설업체의 애로실태가 잘 파악되지 못하였고, GCC의 FTA사례가 없어 직접적인 사례는 분석하지 못하였다. 다만 개별국가 단위의 FTA인 美-오마, 美-바레인 FTA 등 유사사례만 분석하였다. 그리고 국내 건설시장 진출에 대한 분석은 시도되지 않았다.

본 연구는 아래의 사항들을 분석하여 기존 연구와 차별화시키고, 그 한계를 극복하고자 하였다. 현지진출 건설업체들의 애로사항을 공사단계별로 나누어 현지 제도와 관련시켜 조사 분석하였고, 최근 체결된 GCC-싱가포르, GCC-EFTA의 FTA 사례에 대한 협정문 등 비교, 분석하였다. 또한 양허하한선을 중심으로 국내 건설시장 개방에 대한 분석도 시도하였다.

선행연구와 본 연구의 구체적인 차이점은 다음 <표 I-1>와 같다.

<표 I-1> 선행연구와의 차이점

구 분		선행연구와의 차별성		
		연구 과제	주요 연구내용	연구의 한계
주요 선행 연구	1	• 과제명: FTA체결 대상국 해외건설진출 확대 방안 • 연구자: 해외건설협회, 대외경제정책연구원 (2006)	• 세계 전지역의 FTA 체결 대상국에 대한 분석 • 해외건설부문에 대한 분석	• 본격적으로 FTA (정부조달부문)을 분석한 것은 아님 • 단지 FTA체결국가를 분석대상으로 함
	2	• 과제명: 한-GCC FTA 체결에 대한 현지 반응조사: GCC진출 한국기업 및 바이어 설문조사 결과 • 연구자: 대한무역진흥공사 (2008)	• GCC와의 FTA에 대해 각 산업분야의 여론을 조사 • 건설업체 및 바이어를 대상으로 현지의 반응을 분석함	• 단순 설문분석에 불과함
	3	• 과제명: GCC 회원국들의 정부조달시장 개요 및 한·GCC FTA 정부조달분야 협상전략 연구 • 연구자: 가톨릭대학교, 대한무역진흥공사 (2008)	• GCC국가들의 물자, 용역, 시설물 부문에 대한 , 용조달제도 분석 • 중앙집권적 조달, 전자조달, 발주기관, 조달체계 등을 중점적으로 분석 • GPA와 유사 협정문구 등을 비교하여 협상전략 도출	• 건설부문만 분석한 것이 아니라 정부조달 전체를 조망함 • GCC란 경제단위로 FTA를 체결한 사례가 없어 직접적인 해외사례는 수행하지 못함
	4	• 과제명: 중동지역 주요국 고용 및 스폰서제도의 효율적 활용방안 • 연구자: 가톨릭대학교, 해외건설협회(2008)	• 스폰서제도와 지역민 우대정책을 분석 • 이들 제도의 효율적 활용방안으로 FTA를 제안함	• 우리 건설업체의 애로실태가 잘 파악되지 못함 • GCC의 FTA사례가 없어 직접적인 해외사례는 수행하지 못하고 개별국가 단위의 FTA인 美-오마, 美-바레인 FTA 등 유사사례만 분석함 • 국내 건설시장 진출에 대한 고려는 하지 못함
본 연구		한-GCC FTA를 통한 GCC시장의 보다 효율적인 진출을 위한 협상전략 모색. 특히 공사단계별로 건설업체의 애로요인을 분석하고 최근 체결된 GCC의 FTA사례를 분석하여 협상전략을 도출함	• 현지진출 건설업체들의 애로사항을 공사단계별로 나누고 현지 제도와 관련시켜 조사 분석 • 최근 체결된 GCC-싱가포르, GCC-EFTA의 FTA 사례에 대한 협정문 등 비교, 분석 • 양허하한선을 중심으로 국내 건설시장 개방에 대한 분석을 시도함	

Ⅱ. GCC 국가 정부조달 시장 동향 및 전망

1. GCC[3] 국가 경제현황과 건설시장 동향[4]

가. GCC 국가별 경제 동향 및 전망

1) GCC 국가의 경제 동향

GCC 6개국의 2010년 주요경제지표는 다음의 <표 Ⅱ-1>과 같으며, GDP는 사우디가 4,238억불로 가장 높으며, 다음으로 UAE, 쿠웨이트, 카타르의 순으로 나타났다. 하지만 1인당 GDP는 카타르가 가장 높게 아타났으며, 다음으로 UAE와 쿠웨이트 순이다. 특히, GDP가 가장 높은 사우디가 1인당 GDP는 가장 낮게 나타났다. 경제성장률은 카타르가 23.3%로 가장 높게 나타났으며, 나머지 국가들은 2-4% 정도를 차지하고 있다. 물가상승률은 쿠웨이트가 1.9%로 낮게 나타난것 외에는 나머지 국가들은 2-4%로 비슷하게 나타났다. 상품수지 및 외환보유액은 사우디가 가장 높게 나타났으며, 총 외채잔액은 UAE가 가장 높게 나타났다. 수출과 수입의 규모는 사우디와 UAE가 GCC국가 중 높은 비중을 차지하고 있다.

---

3) 걸프협력회의(Gulf Cooperation Council)의 약어. 페르시아 만안의 사우디 아라비아, UAE, 쿠웨이트, 카타르, 오만, 바레인 등 6개 산유국이 회원사로 정치·경제·군사 등 각 분야에서 상호 협력, 지역의 종합적 안전보장체제를 확립할 목적으로 1981년 5월에 설립되었다.

4) 본 절에서 기술된 GCC의 경제현황 및 건설시장 동향은 해외건설협회와 한국수출입은행 자료를 바탕으로 작성되었으며, 현재 GCC의 최신자료 구득문제로 인해 2010년의 값은 예측치임을 밝혀둔다.

<표 II-1> 2010년 GCC국가별 주요경제지표

항 목	단 위	사우디	UAE	쿠웨이트	카타르	오만	바레인
G D P	억불	4,238	2,562	1,477	1,133	640	235
1인당 GDP	불	14,766	46,220	41,270	73,096	20,778	20,040
경제 성장율	%	3.6	2.6	3.7	23.3	3.8	3.8
물가 상승율	%	4.2	3.5	1.9	2.7	3.3	3.5
상품수지	백만불	132,678	40,461	44,469	36,177	14,687	2,182
(수출)	백만불	219,903	195,670	64,215	59,558	34,454	15,375
(수입)	백만불	87,225	153,209	19,746	23,381	19,767	13,193
외환 보유액	백만불	442,343	43,695	22,416	22,385	13,612	3,143
총 외채잔액	백만불	76,131	121,529	31,353	72,016	8,044	12,282

2) 사우디아라비아

사우디아라비아는 석유산업이 총 국가 GDP의 45%, 재정수입의 90%, 수출의 85-90%를 차지할 정도로 국가 경제구조가 편중되어 있으며, 유가 변동에 따라 경기가 급격히 변동되는 석유 의존적 경제구조를 가지고 있다. 사우디아라비아는 전 세계 확인매장량의 20%에 달하는 석유(세계 1위)와 4%에 달하는 천연가스를 보유하고 있는 세계 최대 에너지 부국이다.

사우디 정부는 석유에 크게 의존하는 산업구조를 다변화하기 위해 석유화학 및 농업, 제조업, 상업 등 비 석유분야를 적극 육성하고 있으며, 외국의 선진 기술을 이전 받을 수 있는 제조업 분야 투자유치를 추진 중이다. 정부는 산업구조의 다변화를 효율적으로 추진하기 위해 제8차 경제개발계획 기간(2005-2009년) 동안 민간부문을 중점 육성하였다. 2001-2002년, 걸프전 발발 등 역내 정정불안 및 저유가의 여파로 1%미만의 저성장을 기록하였으나, 2003년 이후 역내 정치 상황이 안정을 되찾고 기록적인 고유가가 이어지면서 2006년에는 3.2%의 성장을 기록하고 있다. 2007년에는 유가조정을 위한 자발적

석유감산으로 2.0%의 다소 낮은 경제성장률을 기록하였으나, 2008년에는 석유증산 및 비석유산업의 호황, 정부 및 해외투자 확대에 힘입어 4.3%의 경제성장률을 기록하였다. 2008년 이후 유가하락 및 글로벌 금융위기로 인한 선진국의 경기 침체로 석유 소비가 크게 감소하여 석유 공급량이 급감, 석유 수출 수입이 감소하는 등 경제성장이 둔화되었지만, 적절한 재정 및 금융정책, 지속적인 규제개혁 등으로 인해 2010년에는 실질 GDP의 성장세를 시현하였다.

2000년도에 61억불의 상품수지 흑자를 기록했으며 2001년도에는 당초 균형 예산을 편성하였으나 9.11 테러 사건의 여파로 67억불의 적자를 기록하였다. 2003년 다시 96억 달러 규모의 재정수지 흑자 전환 이후, 2008년에도 계속된 고유가의 영향으로 2,120억불의 흑자를 기록하였다. 이러한 흑자기조는 지속될 것으로 판단되며, 2010년에는 2,199억불에 이를 것으로 보인다.

사우디아라비아는 2005년까지 1% 미만의 물가상승률을 유지하여 왔으나 2006년부터 달러와 함께 현지화의 가치가 동반 하락하면서 수입가격 상승, 유동성 및 투자유입 확대, 통화량 증대 등으로 물가가 4%대로 상승하였다. 또한 국제유가 상승, 원자재 및 건자재 가격 상승으로 2008년에는 10%에 육박하는 고인플레현상을 보였으며, 이후 세계금융위기의 영향으로 4-5%의 물가상승률을 지속하고 있으며 당분간 이런 추세가 계속될 것으로 보인다.

2010년 기준 총 외채 잔액은 761억불로 추산되며, 대사우디의 외채 규모는 외자도입을 동반한 대규모 공공 인프라 건설 프로젝트 수행으로 인해 다소 늘어났으나, 동시에 대외투자자산 규모도 사상 최고치를 기록하고 있어 상환 불능 위험은 매우 낮은 편이다.

<표 II-2> 사우디아라비아의 주요경제지표

항 목	단 위	2006	2007	2008	2009	2010f
G D P	억불	3,566	3,849	4,751	3,692	4,238
1인당 GDP	불	12,425	13,411	16,554	12,864	14,766
경제 성장율	%	3.2	2.0	4.3	0.1	3.6
물가 상승율	%	2.3	4.1	9.9	5.1	4.2
상품수지	백만불	147,391	150,732	212,027	107,424	132,678
(수출)	백만불	211,305	233,330	313,481	189,712	219,903
(수입)	백만불	63,914	82,598	101,454	82,288	87,225
외환 보유액	백만불	226,277	305,826	442,846	410,293	442,343
총 외채잔액	백만불	49,463	70,380	78,756	70,249	76,131

* 출처 : 수출입은행(f:forecast)

3) UAE

UAE는 기본적으로 산유국의 경제구조를 가지고 있어 유가에 크게 영향을 받는 대외 의존도 높은 경제구조이지만 중동 국가들 중에서 가장 적극적으로 비석유산업화 전략을 추진하고 있다. 석유산업의 비중이 1990년 GDP의 50%에서 최근 수년간 30%대를 유지하고 있으며, 비석유산업화 전략의 일환으로 도로 개·보수, 발전소 건설, 대형 송수관매설, 주거시설 확대 등 비석유산업의 인프라 구축에 집중하고 있다.

UAE 순수 현지 본토인은 약 110만 정도이며 나머지 인구(약 410만)는 외국인으로서 대부분의 노동력을 외국 특히 인도, 파키스탄, 필리핀 등 저임 노동자로부터 얻고 있다. 이들 서남아 계열의 노동자수는 이란, 요르단, 이집트 및 유럽계 외국인과 함께 총 민간부문 노동력의 90%이상을 차지하고 있다. 최근에는 경제발전에 필요한 수준 한도로 외국인을 감축하는 동시에 민간부문에서 내국인 고용확대를 위해 노력중이다.

연방정부의 재정은 7개 에미리트가 공히 수입액의 50%를 연방예산으로 기부하도록 하고 있으나, 원유생산이 전무하거나 극미한 샤자, 후자이라 등 5개 에미리트의 기여도는 전무한 실정이다. 연방정부의 직접적인 수입원은 아부다비가 70% 정도, 두바이가 20% 정도, 나머지 10%는 제세수입 등으로 충당하고 있다.

UAE의 7개 에미리트는 인구, 산업생산, 소득수준 등에서 매우 차이가 크다. 최근에는 각종 공공요금 인상 등을 통한 재정수입 다변화를 모색 중(최근 비자발급 등 각종 수수료, 전기·전화료 등을 대폭 인상)이다. UAE는 외환 통제를 전혀 하지 않고 있으며, 여행자들의 무제한 외환 반출입이 허용되고 있는 관계로 공항출입시 외환의 신고제가 없다. US$의 Dirham화 교환비율은 US$ 1 = DH 3.671을 기준으로 매년 거의 변동없이 운용되고 있다(각 은행은 동 비율을 기준으로 매입·매도 환율에 각각 차이를 두고 운용). 각종 재화의 90% 이상을 수입에 의존함으로써 수입물품가격 상승이 물가상승 요인으로 작용할 수 있다.

UAE의 2008년 경제 성장률은 7%대로 나타났지만 2009년 경제성장률은 마이너스 성장을 기록하였다. 하지만, 2010년에는 다시 플러스로 돌아서 2%내외의 성장세를 보일 것으로 보인다. 그동안 UAE의 경제 성장을 주도해 온 두바이는 주요 개발 프로젝트들이 국제금융에 상당부분 의지하고 있어 글로벌 경기침체에 크게 영향을 받고 있는 상황이다. 두바이 정부가 국영기업을 통해 추진 중이거나 계획하고 있던 대규모 투자 프로젝트가 전면적으로 재검토에 들어감에 따라 중단 및 지연되고 있는 프로젝트가 증가하고 있으며 두바이 월드 사태를 거치며 그 동안 잠재적인 위협이 됐던 부실부분을 정리하는 계기가 될 것으로 판단된다. 최근 두바이 정부는 급격한 경기

침체를 지양하고 물류허브로서의 위치 확립을 위해 도로건설 등 인프라부분을 중심으로 지속적인 투자가 있을 것으로 전망된다.

반면, 재정이 풍부한 아부다비가 두바이를 대신하여 UAE의 경제성장을 견인할 것으로 판단된다. 아부다비는 안정적인 재정을 바탕으로 기존의 투자계획을 유지하며, 각종 인프라 구축/개발 사업을 지속적으로 추진하고 있어서 침체국면의 두바이를 대신해 경제성장을 주도할 것으로 전망된다.

<표 II-3> UAE의 주요경제지표

구 분	단 위	2006	2007	2008	2009	2010f
G D P	억불	1,752	2,064	2,544	2,283	2,562
1인당 GDP	불	35,590	39,150	45,180	42,020	46,220
경제 성장율	%	13.0	6.2	7.4	-2.7	2.6
물가 상승율	%	13.5	11.1	12.3	1.6	3.5
상품수지	백만불	57,500	46,540	62,949	30,133	40,461
(수출)	백만불	145,586	178,631	239,213	174,669	195,670
(수입)	백만불	88,086	132,091	176,264	144,536	153,209
외환 보유액	백만불	27,617	77,239	31,695	40,695	43,695
총 외채잔액	백만불	75,319	110,657	121,706	121,354	121,529

* 출처 : 수출입은행(f:forecast)

4) 쿠웨이트

쿠웨이트는 2007년 기준 석유부문이 총 GDP의 52%, 총 수출의 95%, 재정수입의 80%를 차지하는 등 석유산업에 대한 경제의존도가 높아, 국제유가 변동이 국가경제 전반에 상당한 영향을 주고 있다. 쿠웨이트는 세계 4위의 석유 매장량을 보유한 에너지 부국으로, 현재 일산량 270만 배럴을 전제 할 때, 향후 100년에 걸쳐 석유 생산을 지속할 수 있을 것으로 전문가들은 전망하고 있다. 또한 석유를 수출하던 단순 산업구조에서 벗어나 정유시설, 석유화학 산업 등 고

부가가치 중심의 산업구조로 전환하기 위한 노력이 상당히 진행되어 왔다.

쿠웨이트는 석유에 종속된 경제구조로 인하여 쿠웨이트의 GDP 성장률은 이라크의 침공과 유가의 변동으로 1990년대에 크게 큰 변화를 겪었으며 2000년대에 들어와 국제유가 상승에 힘입어 지속적인 성장세를 유지하고 있다. 2004-2005년 쿠웨이트 경제는 2003년 이후 국제유가 상승에 따른 석유수출 증가, 해외투자 자산의 수익증대를 바탕으로한 정부의 공공지출 확대 등에 힘입어 두 자릿수의 높은 경제성장을 시현하고 있다. 2006-2007년에는 산유량 감소에 따른 수출 증가세 둔화 및 투자위축의 영향으로 경제성장이 각각 5.2%, 4.4%로 둔화되기도 하였으나, 2008년에는 석유증산 및 비석유산업(금융, 운송, 통신서비스 중심)의 호황, 정부 및 해외 투자 확대에 힘입어 8.5%의 높은 경제성장을 지속하였다. 그러나 2009년에는 OPEC의 감산결정(150만 b/d) 및 국제유가 하락세의 영향으로 석유 수출이 큰 폭으로 감소하고, 세계 경기침체 악화로 인해 투자가 위축되어, 경제성장은 마이너스를 기록하였다. 하지만 2010년에는 대부분 회복될 것으로 보인다.

상품수지는 국제유가 상승 및 산유량 증가에 따른 석유 수출 호조세에 힘입어 2008년에도 국제유가의 기록적인 강세 및 산유량 확대로 사상 최고치인 640억불을 기록하였다. 상품수지 흑자기조는 2009년도에는 다소 감소하였으며, 외환보유액은 2010년도에 224억불에 이를 것으로 보인다.

<표 II-4> 쿠웨이트의 주요경제지표

구 분	단 위	2006	2007	2008	2009	2010f
G D P	억불	1,016	1,147	1,482	1,295	1,477
1인당 GDP	불	31,926	33,748	43,050	37,250	41,270
경제 성장율	%	5.2	4.4	8.5	-1.7	3.7
물가 상승율	%	3.1	5.5	10.6	4.0	1.9
상품수지	백만불	40,213	43,409	64,005	33,165	44,469
(수출)	백만불	56,453	62,526	86,944	50,251	64,215
(수입)	백만불	16,240	19,117	22,939	17,086	19,746
외환 보유액	백만불	12,676	16,776	17,228	20,378	22,416
총 외채잔액	백만불	25,585	33,954	35,886	31,051	31,353

* 출처 : 수출입은행(f:forecast)

5) 카타르

카타르는 유가 변동에 취약한 경제구조로 수년간 극심한 경제 변동을 경험하였고, 산업 다양화 노력에도 불구하고 여전히 석유 수입에 대한 경제 의존도가 크다. Hamad 국왕 집권(1995년 6월) 후 종래의 석유수입 의존경제 및 진주채취와 연안어업과 같은 전통산업으로부터 탈피하고자 공업화 계획 등을 의욕적으로 추진하고 있다. 장기적으로는 석유 고갈에 대비하기 위해 LNG 개발을 중심으로 세계 매장량 3위의 방대한 천연가스를 본격적으로 개발하는 등 산업 다양화 정책을 적극 추진하고 있다.

2010년 카타르는 천연가스의 생산 확대에 힘입어 실질 경제성장률이 23.3%를 달성할 것으로 보인다. 이와 더불어 기반시설의 개량, 확장 등 대규모 투자와 더불어 교육, 보건에 대한 투자가 비에너지 부문의 성장을 주도할 것으로 예상된다. 또한 카타르는 대달러 고정환율(3.64QR) 정책을 펴고 있다. 약 20년간 동일한 환율을 유지하고 있는데 이는 석유대금이 통상 미 달러로 결제되고 있기 때문이다.

상품수지는 2006년에는 192억불, 2008년에는 297억불에 이어 2010년에는 361억불에 이르고 있다. 이러한 흑자 기조는 유가 상승 및 LNG 및 석유화학 제품 수출 증가가 주요인이다. 카타르의 외환보유액은 2006년 53억불에서 2010년 224억불로 비교적 풍부하다. 정부의 중·장기 외채상환 정책에도 불구하고 개발 프로젝트가 계속됨에 따라 정부 지출이 증가되고, 외채 수준은 한동안 높은 수준을 유지할 것으로 전망된다.

최근의 국제 고유가와 1990년 대 이후 지속적으로 추진해 온 대규모 LNG 프로젝트 완공에 따른 LNG 수출 증가로 꾸준한 경제성장을 계속하고 있다. 향후 세계 3위의 천연가스 매장량을 보유한 북부 가스전의 생산설비 증설 등으로 국제유가 변동에도 상대적으로 안정적인 경제운용이 가능할 것으로 예상된다. 대규모 천연가스 개발 투자로 인해 외채규모가 다소 과다하지만 LNG 수출 호조, 긴축 재정정책시행 등으로 재정 및 경상수지 흑자가 지속될 것으로 예상되어, 외채상환에는 어려움이 없을 것으로 판단된다. 꾸준한 정치개혁과 견고한 경제성장으로 정치적 안정이 지속될 것으로 전망되며, 주변국 및 미국 등 서방국가와도 우호적인 관계를 유지하고 있다.

<표 II-5> 카타르의 주요경제지표

구 분	단 위	2006	2007	2008	2009	2010f
G D P	억불	568	710	1,004	866	1,133
1인당 GDP	불	36,645	45,806	64,774	55,870	73,096
경제 성장율	%	12.2	17.3	13.4	9.5	23.3
물가 상승율	%	11.3	13.7	13.2	-1.9	2.7
상품수지	백만불	19,240	21,667	29,777	16,297	36,177
(수출)	백만불	34,051	41,490	54,912	37,185	59,558
(수입)	백만불	14,811	19,824	25,135	20,888	23,381
외환 보유액	백만불	5,395	9,752	9,998	18,806	22,385
총 외채잔액	백만불	29,824	47,162	57,916	70,990	72,016

* 출처 : 수출입은행(f:forecast)

6) 오만

오만은 주변 국가들에 비해 상대적으로 자원 매장량이 많지 않음에도 불구하고 효율적인 자원 배분과 통치력, 오일머니의 지속적인 유입으로 최근 몇 년간 높은 경제성장률 기록하였다. 경제성장률은 2008년 12.8%에서 2009년 3.5%로 하락하였으나 2010년 세계 경기의 회복, 국제유가 상승, 정부의 투자 확대 등으로 3.8%의 경제성장률을 시현할 것으로 보인다. 오만은 정부지출이 GDP의 37.7%(2008년 기준)를 차지할 정도로 정부 투자가 경제성장에 미치는 영향이 크다. 2008년에는 국제 원자재 가격 폭등으로 인한 수입상품 가격 상승, 오일머니 유입 등으로 물가가 12.4%로 최고 수준을 기록하였으나, 2009년에는 유가와 상품가격의 급락으로 3.5%로 하락하였다. 2010년에는 국제 농산물 가격 및 상품가격의 증가세가 제한적일 것으로 예상됨에 따라 3.3%로 소폭 하락될 것으로 보인다.

석유와 가스가격 하락으로 인한 정부 수입 감소로 상품수지 흑자폭은 2008년 170억불에서 2009년 92억불로 축소되었다. 2010년에는 유가 회복과 석유생산량 증가로 상품수지 흑자폭이 147억불로 증가할 것으로 보인다. 정부는 석유자원 고갈에 따라 발생할 문제점을 심각하게 인식하여, 관광산업 및 부동산 ,신항만, 대형 산업 플랜트 등이 포함된 광범위한 경제 다각화 사업에 착수하였다.

이외에도 세계적인 투자은행인 메릴린치사가 2008년 한 보고서에서 GCC 국가 중 유일하게 오만을 나이지리아, 멕시코, 필리핀, 이집트, 중국, 러시아 등과 함께 외부충격에 취약성이 낮은 10대 국가로 분류하는 등 오만의 해외자금의존율은 그리 높지 않은 것으로 보인다. 하지만, 오만 정부는 세계 경제위기 속에서도 신중한 통화 및 재

정정책을 추진하면서 위기에 잘 대처한 것으로 평가된다.

<표 II-6> 오만의 주요경제지표

항 목	단 위	2006	2007	2008	2009	2010f
G D P	억불	368	419	603	569	640
1인당 GDP	불	14,265	15,295	21,010	19,155	20,778
경제 성장율	%	5.5	6.8	12.8	3.5	3.8
물가 상승율	%	3.2	5.9	12.4	3.5	3.3
상품수지	백만불	11,707	10,349	17,012	9,188	14,687
(수출)	백만불	21,587	24,692	37,719	27,648	34,454
(수입)	백만불	9,880	14,343	20,707	18,460	19,767
외환 보유액	백만불	5,014	9,524	11,582	12,204	13,612
총 외채잔액	백만불	4,819	5,962	7,680	7,521	8,044

* 출처 : 수출입은행(f:forecast)

7) 바레인

바레인은 2002년 이후 고유가에 힘입어 5-7% 내외의 비교적 높은 성장률을 지속적으로 기록하고 있으나 2009-2010년에는 그 성장률이 둔화되고 있다. 정부는 금융, 서비스, 관광, 정보기술, 보건, 교육, 알루미늄 생산 등 6개 분야에서 연간 6-7억불 의 투자유치계획을 수립하고 있다. 2004년에는 미국과 FTA 협정을 체결, 미국 자본의 대 바레인 투자 및 교역확대를 모색하고 있으며, 여타 걸프국가와 달리 상법이 잘 발달되어 있어 외국인 회사들이 법원을 통해 분쟁을 해결할 수 있으며 국제상사 중재제도도 활용이 가능하다. 또한, 소유권제도를 점차 완화하고 있어 일정한 조건만 되면 현지 파트너와 합작 없이 100% 외국인 소유기업을 설립할 수 있다. 그리고 외국인 투자가들에 대한 비자발급 완화와 일정 지역에서 부동산 소유를 인정하는 법률을 제정하고 있다.

바레인의 주요 정책으로는 비석유산업 중점 육성을 들 수 있는데 이의 배경은 정부의 주 수입원이 석유 및 석유제품, 가스로 석유산업 부문이 경제활동에 미치는 영향력이 크기 때문에, 장래 석유 및 가스자원 고갈에 대비하여 비 석유부분에 대한 산업을 집중 육성하는 다변화 정책이 필요하기 때문이다. 건설분야와 관련하여 호텔, 골프장 건설, 리조트 건설(Hawar섬) 등을 들 수 있다. 이 외로는 70년대 중반부터 알루미늄, 비료공장 건설 등에 주력하고 있다.

<표 II-7> 바레인의 주요경제지표

항 목	단위	2006	2007	2008	2009	2010f
G D P	억불	159	185	219	216	235
1인당 GDP	불	16,505	17,774	19,420	19,170	20,040
경제 성장율	%	6.7	8.4	6.3	3.1	3.8
물가 상승율	%	2	3.3	7	3	3.5
상품수지	백만불	2,386	2,865	3,245	1,701	2,182
(수출)	백만불	12,340	13,790	17,491	12,647	15,375
(수입)	백만불	9,954	10,925	14,246	10,946	13,193
외환 보유액	백만불	2,694	4,101	3,803	3,143	3,143
총 외채잔액	백만불	7,772	8,476	10,331	10,811	12,282

* 출처 : 수출입은행(f:forecast)

나. GCC 국가별 건설시장 동향 및 전망

1) 사우디아라비아

가) 건설시장 동향

사우디아라비아는 고유가가 계속되면서 2004-2008년의 연평균 경제성장률이 4% 대를 기록하는 등 경제 활성화 추세가 지속되었으나 2009-2010년에는 저유가와 세계적인 경기 침체로 인해 정부 수입의

70% 이상을 차지하는 석유 수출 수입이 감소하고, 경기도 둔화되고 있는 상황이다. 2010년 기준 외환보유고는 약 4,423억불이지만 GDP에서 외채 비중이 감소하고 있는 추세여서 사우디 정부의 투자지출 여력이 충분한 것으로 판단된다.

건설부문의 경우 정부의 비석유부문 육성을 위한 산업 다변화 정책 추진 및 외국인 투자 유치를 위한 적극적인 노력, 석유 수출수입의 꾸준한 증가에 힘입어 플랜트 외에 토목, 건축 등의 다양한 분야에서 프로젝트가 활발히 추진되고 있다. 사우디 정부는 2000년 외국인의 투자제한 분야 대폭 축소, 부동산 취득 허용, 소득세 인하 등의 외국인 투자법을 발표하였다. 하지만 민간부문이 추진하는 대규모 플랜트 프로젝트의 경우 파이낸싱 문제 및 사업비 재검토 등으로 발주가 지연되는 등 글로벌 금융위기의 영향을 받고 있는 상황이다.

나) 건설시장 전망

정부의 예산 지출 확대에 따라 공공부문 위주의 프로젝트 추진이 활발히 이루어질 것으로 예상되며, 특히 경제 발전을 위해 중요한 공항, 철도, 도로 등의 SOC 인프라와 발전 및 담수 플랜트 프로젝트가 우선 추진될 것으로 전망된다. 건설관련 부문 주요 예산편성은 수자원, 농업 및 기반시설부문, 대학교 신축 및 개보수, 도시 정비사업, 교통 및 통신사업 등으로 구성되어 있다. 2008년 10월 기준 5대 경제도시 포함 사우디에서 건설 중이거나 설계단계의 토목부문 프로젝트 규모는 2,600억불에 달하고 있다. 인구 증가와 경제 발전으로 수도인 리야드에서만 연간 주택수요 물량이 5만호에 달할 정도로 주택 수요도 꾸준히 증가하고 있다.

석유, 가스 및 석유화학 등 대규모 플랜트 프로젝트의 경우 발주처가 수요 감소 및 사업비 하락 추세를 관망한 후 사업을 추진하려는 입장이어서 입찰 연기가 빈번한 상황이며, 발주 전망이 밝지는 않을 것으로 예상된다. 하지만 최근 얀부 정유소, 아라비안 클로르비닐 프로젝트 등 일부 프로젝트의 입찰이 재추진됨에 따라 향후 발주 물량이 점차 증가할 것으로 기대된다.

2) UAE

가) 건설시장 동향

글로벌 금융위기로 인한 세계적인 경기침체에도 불구하고 UAE의 2010년도 GDP는 전년대비 약 12.2% 증가한 2,562억불로 상대적으로 양호한 평가를 받고 있다. 다만 그동안 UAE의 경제성장을 주도해온 두바이는 글로벌 금융위기로 인해 대규모 개발 프로젝트를 지탱하던 은행들이 유동성 부족을 겪고 있어 침체 국면에 있다. 이에 따라 두바이 정부가 국영기업을 통해 추진 중이거나 계획하고 있던 대형 프로젝트를 전면 재검토하고 있는 상황이다. 민간분야도 프로젝트 파이낸싱이 어려워지면서 상당수의 사업이 중단되거나 지연되었다. 2008년 12월 기준 두바이의 부동산 개발사들이 진행하던 프로젝트의 약 50%가 자금부족과 수익성 악화 등으로 인해 중단된 것으로 파악되었다.

두바이는 교통부문을 중심으로 2009년 인프라분야 예산을 20%확대하는 등 급격한 경제성장 둔화를 막고 경기를 재 부양하기 위한 대비책을 내놓고 있다. 아부다비 정부는 풍부한 오일달러에 기반한 견실한 재정운영으로 공공금융이 비교적 안정돼 있어서 금융위기의

영향이 비교적 작은 것으로 평가된다. 따라서 인프라부문을 중심으로 지속적인 투자가 이뤄질 것으로 전망된다. 또한 막대한 국부펀드(3-6천억불 추정)의 해외투자 일부를 UAE내 건설시장에 대한 투자 확대로 전환하고 있다. 최근 유가하락의 영향에도 유가가 최소 배럴당 50불을 유지할 경우 2020년까지 8천억불의 잉여자금을 확보할 수 있는 것으로 알려졌다.

나) 건설시장 전망

UAE는 세계적인 경기침체에도 불구하고 상대적으로 좋은 평가를 받고 있어 기존 계획을 유지하는 수준에서 기초 인프라(도로, 교량, 공항설비 등)를 중심으로 지속적인 발주가 예상된다. 아부다비는 안정적인 재정을 바탕으로 기존의 투자계획을 유지하며 각종 인프라 구축/개발 사업을 지속적으로 추진하고 있어, 향후 침체국면의 두바이를 대신하여 UAE 건설시장을 주도할 것으로 전망된다. 두바이 역시 교통부문을 중심으로 발주가 지속될 것으로 전망된다.

향후 수주전망으로는 플랜트 외에 토목, 건축 및 전기 분야에서의 적극적인 수주활동으로 2005년 이후 수주활동 중인 건수 및 금액이 매년 증가해 왔다. 두바이에서는 글로벌 금융위기 이후 안정적인 공공발주 인프라 프로젝트(도로공사 등) 위주로 수주활동을 전개 중인 반면, 부동산 개발사업의 수주활동은 상당기간 위축될 전망이다. 아부다비의 경우 안정적인 재정을 바탕으로 다양한 프로젝트가 진행되고 있어 지속적인 발주가 예상되고 있으나, 주변지역에 비해 상대적으로 좋은 여건으로 인해 진출기업이 증가하는 등 경쟁이 심화될 것으로 예상된다. 그러나 수주경쟁 또한 심화되고, 세계 경제 침체로 석유관련 플랜트 공사의 발주가 위축될 것으로 예상된다.

3) 쿠웨이트

가) 건설시장 동향

쿠웨이트 경제는 석유관련 산업에 대한 의존도(GDP의 50%이상, 정부 재정 수입의 90%이상)가 매우 높은 편으로 GDP의 15~20%를 석유관련 플랜트 등 건설부문에 투자하고 있다. 글로벌 금융위기 이전 지속적인 고유가와 투자자산의 수익증대를 기반으로 공공지출을 확대하였고, 지역 중심국가 건설을 위한 다양한 투자계획을 수립하고 추진하였다.

석유 생산을 위해 260만 배럴에서 2010년까지 300만 배럴, 2020년에 400만 배럴로 확대하기 위해 약 680억불 규모의 유전개발 및 석유플랜트 분야 육성계획을 추진하였다. 발전담수 분야의 경우 신도시 건설 및 인구증가, 제조업 촉진 등에 따른 수요 증가에 대비하여 2010년까지 70억불을 투입하여 대규모 발전소 및 담수화 플랜트 건설 계획을 추진하고 있다. 또한 낙후된 인프라 개발과 지나친 석유의존형 경제구조에서 탈피하기 위한 신도시 및 섬 개발, 도로 등 교통시설 확충을 포함한 장기 국가발전 계획을 추진하였다. 글로벌 금융위기 이후 세계적인 경기침체에 따른 석유수요 감소와 유가하락으로 재정확보에 난항이 예상됨에 따라 기존 투자계획을 재검토중이다. 하지만 다행히도 2010년 후반들어 유가가 회복, 상승하면서 상황이 좋아질 것으로 보인다.

나) 건설시장 전망

대규모의 국부펀드(약 2,400억불로 추정)를 보유한 쿠웨이트 정부

가 금융불안 해소를 위해 적극적으로 시장에 개입하고 있어 급격한 경기침체에 대처가 가능할 것으로 전망되고 있다. 이를 위해 쿠웨이트 정부는 시중은행에 자금공급, 대출금리 인하, 고객예금에 대한 정부의 지급보증 등의 조치를 취하였다. 또한 국가개발계획의 재검토가 진행되고 있어 프로젝트의 선별적 발주가 전망된다. 쿠웨이트 정부는 침체되고 있는 민간부문의 활성화를 위해 부비얀 섬 개발사업 등 대규모 개발사업에 지속적인 투자가 이루어질 것으로 전망된다. 다만, 은행의 주택담보 대출비율이 80%에 달하는 상황에서 2009년 1월 기준 부동산 가격이 15~20% 하락할 정도로 민간부문의 영향이 크다는 문제가 있다.

이를 종합하면 2010년에는 발주물량 감소와 플랜트 부문에서의 초대형 공사 수주가 어려울 것으로 예상되어 수주금액이 감소할 것으로 판단된다. 그러나 쿠웨이트 정부가 침체된 민간부문의 활성화를 위해 대규모 국책 개발사업과 관련 공공인프라 확충에 집중할 것으로 전망된다.

4) 카타르

가) 건설시장 동향

카타르는 1993년 이후 주택, 상업시설의 건설 붐으로 계속 성장하고 있으며, 1999년 말 이후 국가 재정상태가 호전되면서 석유, 가스 시설 확충 및 도시 인프라 구축 등 정부 발주공사가 꾸준히 증가하고 있다. 건설시장 규모는 2010년 현재 6.5억불이며, 2012년 8.3억불까지 증가할 것으로 예상된다. 또한, 건설시장의 성장률은 2009년의 23.85%를 기록하였지만, 2010년은 9.07%로 둔화되었으며 그 성장률

은 2012년까지 유지될 것으로 판단된다.

나) 건설시장 전망

카타르는 고유가 지속으로 재정수입이 풍부해짐에 따라 석유, 가스, 석유화학, 인프라 시설 등에서 다수의 대형 프로젝트들을 추진중이며 경제구조 다각화를 위해 2005-2010년간 에너지 부문에 700억불을 투자할 계획으로 신규 LNG, NGL, 석유화학 프로젝트에 집중하여 투자되고 있다. 계획된 LNG 생산설비가 모두 완공되는 2010년 이후 추가 확장을 중단할 계획이어서 경제성장 둔화가 예상됨에 따라 정부는 산업다각화에 주력할 것으로 기대된다. 발전·담수, 교통, 상하수 및 폐기물 처리 등의 비 석유·가스 플랜트 공종에서 사업참여 기회가 확대될 것으로 전망된다.

카타르 정부는(2009년 10월) 국가비전(Qatar National Vision) 달성을 위해 2012년까지 에너지 및 인프라 부문에 총 1,380억불의 투자계획을 발표하였다. 2010년에 정부 예산의 40%인 104억불을 인프라 건설에 배정하였으며, 경제 고성장과 인구 증가로 2006-2015년간 전기와 물 수요가 각각 2.7배, 1.7배 증가할 것으로 예상되어 관련 프로젝트가 활발히 추진될 것으로 전망된다.

주택 및 금융지구 등의 개발 프로젝트와 올림픽(2016년) 유치, 관광산업 육성정책에 따른 레저·숙박시설 건설도 지속적으로 추진될 것으로 전망된다. 또한, 55억불 규모의 도하재개발(Heart of Doha) 프로젝트 계획이 수립되었다.

5) 오만

가) 건설시장 동향

오만은 석유 매장량이 주변 GCC 석유수출국에 비해 소규모임에도 불구하고 정치적 안정과 고유가로 인한 지속적인 오일머니 유입에 힘입어 2004년 이후 연평균 5% 이상의 높은 경제성장률을 기록하는 등 견실한 경제성장세를 지속하고 있다.

2008년에 석유부 장관이 석유증산 계획을 발표하여 2009년에 원유 생산량이 다소 증가할 것으로 예상되었지만, 하루 75만에서 80만 배럴로 5만 배럴 증가하는데 그쳤다. 석유는 오만정부 전체 수입의 약 75%, GDP의 40%를 차지하고 있을 만큼 중요한 자원이다. 한편, 오만 정부는 관광산업, 부동산, 신항만 및 대형 산업 플랜트 등이 포함된 광범위한 경제 다각화 사업을 발표한 바 있다. 특히 지난 1995년에 '비전 2020 계획'을 발표한 이래 300억불을 관광 인프라 개발에 투자하는 등 2020년까지 3천만명의 외국인 관광객을 유치하기 위해 정부가 의욕적으로 사업을 추진해 왔다.

나) 건설시장 전망

정부의 관광산업개발에 대한 의지가 건설관련 산업 전반에 긍정적인 영향을 미쳐서 항만, 공항, 부동산 개발 등에 대한 투자가 지속되어 왔다. 그러나 2008년 하반기부터 시작된 세계 경기 침체로 상당한 타격을 받고 있으며 이런 상황은 지속되고 있어 시장이 안정적인 상태는 아닌 것으로 판단된다.

그러나 2007년 12월에 오만수전력조달회사(Oman Water and Power Procurement Co.)가 인구증가와 경제발전으로 인해 향후 7년간(2008-2014년) 2,985MW 용량의 발전소와 최소 29mg/d 용량의 담수설비가 추가 필요할 것으로 전망한 바 있어 동 부문 관련 프로젝트의 발주는 계속될 것으로 기대된다.

2000년 기준 최대 20억불 수준에 불과했던 오만 건설 시장이 2004년에는 70억불로 3배 이상 확대되었다. 이는 국제 고유가 및 가스자원 판매에 따른 국가재정 수입 증가에서 기인한다. 오일/가스 산업이 전체 수출의 80%, 전체 GDP의 40%를 차지하고 있을 정도로 경제에서 중요한 점을 감안할 때, 향후 수년간 석유/가스 분야의 프로젝트 발주는 계속해서 증가할 것으로 전망된다.

오만 정부는 향후 5년간 석유/가스 부문에 100억불 투자 계획을 발표하였다. 또한, 오만 정부는 무스카트 남동쪽으로 약 700Km 떨어진 Duqm 지역에 세 번째 정유공장 건설을 고려중이다. Mukhaizna 유정으로부터 발굴되는 원유, 가스를 현재 정유공장이 있는 무스카트(Muscat) 및 소하르(Sohar) 지역까지 운송하기에는 물류비용이 많이 들어가는 여건을 감안, 인근 Duqm 지역에 정유공장을 신설하려는 계획을 가지고 있다. 수출용 정유공장으로 건설될 동 프로젝트는 20만 배럴/일의 처리능력을 갖추며, 현재 마스터플랜까지 완료된 상태이지만 총 사업비는 아직까지 미정이다. 이러한 내용을 감안해볼 때, 석유 및 가스 프로젝트 발주가 지속적으로 증가될 전망이다.

Post Oil 시대를 대비한 신정부의 강력한 사업 다변화 및 인프라 확충 정책(오만 2020 비전)으로 기타 부문의 프로젝트도 활발히 추진될 것으로 전망된다. 또한 대외 신용도 상승과 함께 외국자본이

대거 유입됨으로써 전력, 담수 및 알루미늄 제련공장 등 많은 부분에서 민자개발 프로젝트들이 다양하게 추진이 예상된다.

6) 바레인

가) 건설시장 동향

2002년 이후 지속된 국제 고유가로 인한 경제 활성화 추세가 지속되면서 5~7%대의 GDP성장률을 기록하였다. 정부는 주 수입원인 석유 및 석유제품과 가스 부문이 경제활동의 대부분을 차지하고 있는 상태에서 석유 및 가스자원의 고갈에 대비하여 비 석유부문 산업을 집중 육성하는 다변화 정책을 지속적으로 추진하고 있다.

이와 더불어 바레인 정부는 외국인의 부동산 소유권을 허용하고 각종 법제도를 개선하는 등 부동산 부문의 발전을 위한 정책적 지원을 강화하고 있다.

나) 건설시장 전망

바레인은 석유 생산량이 많지 않은 편이다. 하지만 국제 고유가가 계속되면서 어느 정도 경제적 혜택을 입었다. 따라서, 정부는 탐사 및 생산 활동을 확대 추진하고 기존 유전에 원유 회수 증진(EOR) 기술을 도입하는 등 지속적 투자를 통한 석유 생산 증대를 위해 노력하고 있다. 이와 더불어 제조업과 관광 등의 비 석유부문 산업을 집중 육성하는 등 다변화 정책 또한 지속적으로 추진하고 있는 상황이다.

Meed Projects에 따르면(2008년 1월), 바레인 내에서 계획 · 추진 중인 프로젝트 규모는 280억불로 '07년 대비 약 13% 감소하였다. 정부는 2008년도 총 프로젝트 지원 예산인 13억불의 약 66%(9억불)를 주택, 도로, 수전력, 항만 등에 투자하는 등 인프라 확충에 적극적이다.

정부의 부문별 중단기 투자계획 규모로, 주택부문은 주거단지 조성과 주택건설 등을 위해 향후 4년간 약 15억불 투자 예정이며, 전력부문은 연간 5%의 수요증가에 대비, 10억불 규모의 1,200Mw 전력발전소 건설계획이 있다. 도로부문은 교통체증 완화 및 주요 도로망 연결을 위한 고속도로 개선 프로젝트 사업을 인가(2007년 10월)하였으며, 향후 6년간 약 5억불을 투자할 예정이다.

또한 민간분야에서는 Bahrain Bay(25억불 규모), Dilmunia(16억불 규모) 등의 대규모 단지건설이 추진되고 있어 대규모 플랜트 프로젝트 보다는 토목, 건축 분야 프로젝트의 발주가 계속될 것으로 전망된다.

2. GCC 정부조달 시장 동향

가. 정부조달 시장 개념과 건설부문 범위

1) 정부조달 시장 개념

정부조달(Government Procurement Agreement: GPA)이란 중앙정부나 지방정부 혹은 공공기관이 특정 정책목표를 달성하기 위해 민간부문으로부터 재화와 용역을 구매하는 행위를 말한다.

일반적으로 정부조달 시장은 매우 폐쇄적이다. 대다수 WTO 회원국 정부들조차 조달시장 개방에 소극적인 입장을 보이고 있다. 정부조달을 국내 경제개발의 주요 수단으로 활용하거나, 지역 균형발전 및 중소기업 보호 등을 위해 정치적 목적으로 이용하기 때문이다. 미국을 포함한 대다수의 선진국 정부도 조달시장에 대해 폐쇄적이기는 마찬가지이다. 미국의 경우 자국 기업에 가격 특혜를 주고 있는 "바이 아메리칸 법(Buy American Act)"을 1933년부터 적용하고 있다.

문제는 정부조달 시장을 폐쇄할 경우 정부의 효율성이 낮아질 수 있으며, 기업들의 외국 시장 진출이 차단될 수 있다는 점이다. 이 때문에 일부 국가는 정부조달 시장을 개방하기 위해 노력하고 있으며, 자유무역협정(FTA)에 관련 조항들을 포함시키고 있다. 물론 국가별로 정부 조직체계뿐만 아니라 해당 분야의 국내 사정 및 환경이 다르기 때문에 정부조달의 범위나 규모를 달리 적용하고 있다. 가령 한-미 FTA 협상에서는 지방정부 조달시장과 공기업은 개방 대상에

서 제외하고 중앙정부 조달시장만 적용하고 있는 반면, 한-칠레 FTA에서는 중앙 및 지방 조달시장은 물론 공기업도 포함하고 있다. 물품과 서비스의 양허 하한선도 시장별로 차이가 있다. 가령 한-칠레 FTA는 5만 SDR[5]인 반면, 한-싱가폴 FTA는 10만 SDR로 정하고 있다.

2) 정부조달 시장 건설부문 범위

정부조달 시장의 건설부문은 중앙정부 및 지방정부, 공공기관에 의한 건설 관련 재화 및 용역의 조달행위를 일컫는다. 기업의 입장에서 보면 중앙 및 지방정부와 공공기관이 발주하는 건설사업의 설계 및 감리 등의 엔지니어링 서비스 제공 활동, 사업에 소요되는 각종 기자재 공급 활동, 시공업무 수행 활동 등이라고 말할 수 있다.

문제는 국가에 따라 지방자치제도가 실시되지 않고 있거나 지방정부의 개념이 상당히 모호하다는 점이다. 또한 많은 국가가 여전히 지방 행정단위에서 추진하는 사업까지 통계화할 수 있을 정도의 효율적인 시스템을 구축하지 못하고 있는 실정이다. 중동지역의 대부분 국가들도 이에 해당된다고 말할 수 있다.

따라서 본 연구에서는 정부조달 시장의 건설부문의 범위를 우리나라 해외건설협회의 통계의 구분을 따라 플랜트, 건설, 토목, 기타(전기, 통신, 용역)으로 한정하도록 한다.

---

5) SDR은 IMF가 운영하는 특별인출권을 의미하는 Special Drawing Rights의 약자로 정부 조달협정의 기준액 단위로 사용된다. SDR의 가치는 주요국 통화 미국, 독일, 일본, 프랑스, 영국 등 5개국의 표준바스켓 방식에 따라 결정됨. 2010년 10월 19일 기준 1SDR은 1.57미달러, 1.13유로, 1776.7원이다.

중동 걸프지역의 각국 정부와 기관들은 계약공사 정보를 체계적으로 발표하지 않고 있다. 따라서 본 연구에서는 가톨릭대학교, 해외건설협회(2008, 중동지역 주요국 고용 및 스폰서 제도의 효율적 활용 방안,국토해양부)에서 조사된 자료를 근거로 2010년 GCC 정부조달 시장 규모를 추산하도록 한다. 가톨릭대학교, 해외건설협회(2008)의 연구에서 활용한 정부조달 시장의 건설부문 규모는 MEED와 해외건설협회의 통계(계약연도 기준 계약금액)를 활용하여 집계한 추정치이다.[6]연도만, 해당연구에서는 2007년을 기준으로 GCC의 전체 건설 GCC 추정하였도록 한전체 규모는 1,740억불이고섬 조사중 정부조달시장은 63%인 1,100억불로 추산되었다. 도만, 최신자료[7]에 의하면, 2010년 GCC 정부조달시장 규모는 전체 GCC 건설부문 규모의 79%로 제시되었다. 따라서, 본 연구에서는 2010년의 GCC 정부조달시장 규모를 GCC 각 국별 GDP 증가율(2007년 대비 2010년)을 각 국별 정부조달시장 규모에 적용하여 추정하였으며, 이에 따르면, 2010년 GCC 정부조달시장 규모는 약 1,785억불로 추산되었다.

나. GCC 정부조달 시장 건설부문 규모

1) 중동 정부조달 시장(건설부문)에서의 GCC의 위치

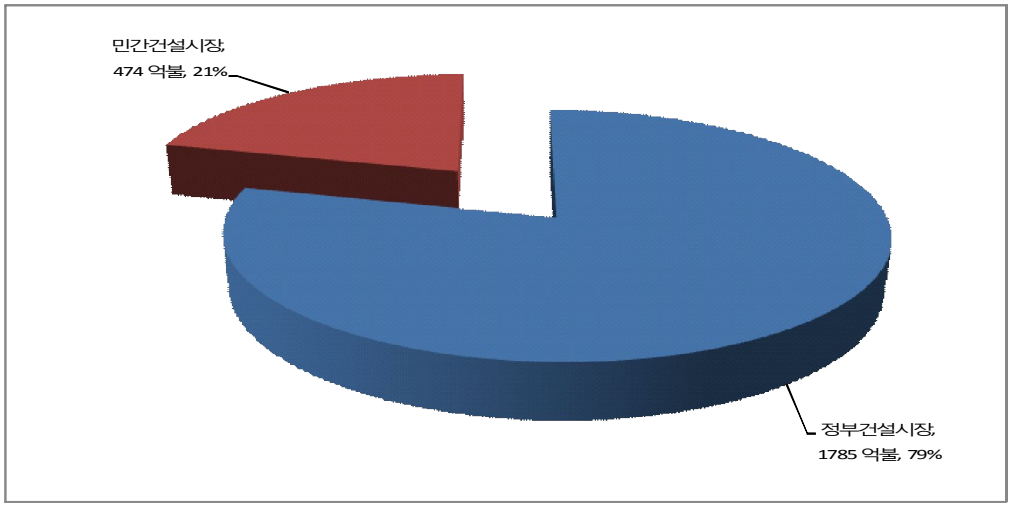
---

6) 가톨릭대학교, 해외건설협회(2008)에서는 중동지역의 유력한 경제 및 건설 전문지인 “미드(MEED)”의 산하기관인 “미드 프로젝트(MEED Projects)"가 매월 발표하는 중동지역(GCC외 중동 및 북아프리카 지역 국가 포함)의 주요 계약공사 리스트를 활용하였다. 기준 연도는 해외건설협회의 건설통계의 계약금액(계약연도 기준)과 별 차이가 없는(MEED 계약금액이 4% 적음) 2006년도 계약공사를 집계하여 산출한 계약금액을 기준 데이터로 활용하였다. 또한 해외건설협회의 계약금액이 4% 많은 점을 고려하여 MEED 계약금액을 4% 가산, 활용하였다. MEED의 2006년도 계약공사 리스트 가운데 누락된 1개월분(11월) 계약금액은 11개월간 계약금액에서 평균치를 산출, 연간 계약금액에 합산하였다. 누락된 계약공사 리스트가 많은 2007년도 계약금액 데이터는 해외건설협회 건설통계의 2007년도 GCC 계약금액의 전년대비 증가율(86%)을 기준으로 추정, 산정하였다.

7) MEED(2010.8.19) 자료 인용(월간해외건설 2010.11월호)

세계 최대의 산유지대로서 막대한 석유 수입(收入)과 외국인 투자를 토대로 플랜트 외에 토목, 건축 등의 각종 프로젝트를 활발히 추진하고 있는 GCC의 2010년도 건설시장 규모는 2,259억불 정도로 추정된다. GCC 전체 건설시장에서 정부조달 시장의 건설부문이 차지하는 비중은 매우 높은 실정이다. 2010년 기준 GCC 정부조달 시장(건설부문) 규모는 전체 건설시장의 약 79%인 1,785억불이고, 민간건설시장은 21%인 474억불 정도로 추정된다.

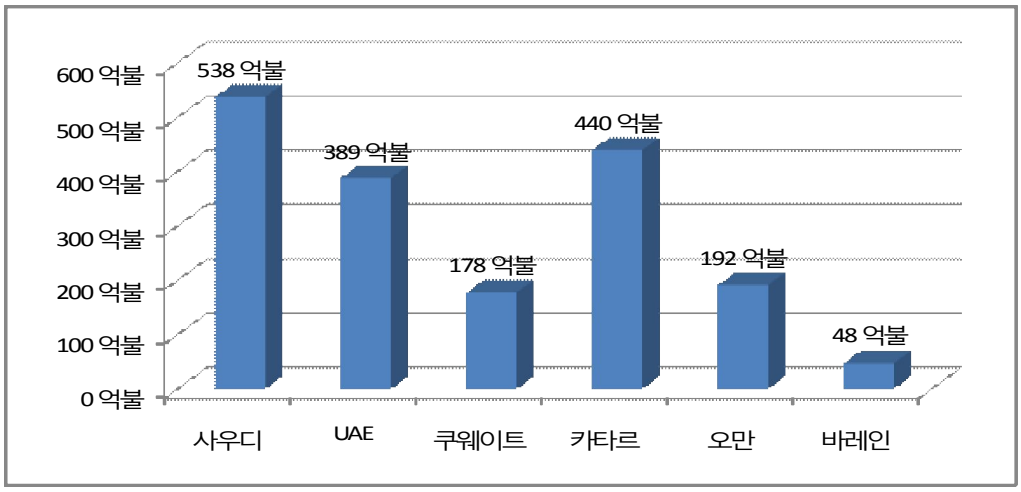
GCC의 정부조달 시장(건설부문)의 규모가 특히 큰 이유는 GDP의 60~90%를 차지하고 있는 각국의 주력 부문인 석유, 가스 등의 에너지 관련 산업을 정부(국영기업)가 독점 관리하면서 직접 프로젝트를 발주하고 있기 때문이다. 더욱이 2003년 이후 국제 고유가가 장기간 계속되면서 GCC 각국 정부가 수출을 통해 벌어들인 막대한 규모의 오일머니를 중장기적으로 국가 경제와 산업 발전을 위해 플랜트 외에 각종 인프라부문에 적극 투입하고 있기 때문이다.



<그림 II-1> GCC 건설시장에서의 정부조달시장(건설부문) 규모(2010)

2) 국가별

2010년 GCC 국가별 정부조달 시장(건설부문)의 규모는 사우디 아라비아가 30.9%(약 538억불)로 가장 큰 것으로 추정된다. 기타 국가별 정부조달 시장(건설부문) 규모는 UAE 약 389억불, 카타르 약 440억불, 쿠웨이트 약 178억불, 오만 약 192억불, 바레인 약 48억불 등의 순으로 추산된다. 사우디 아라비아의 정부조달 시장(건설부문) 규모가 특히 큰 이유는 세계 최대 산유국으로서 관련 석유화학 및 정유 프로젝트가 상대적으로 활발히 추진되고 있기 때문으로 분석된다.

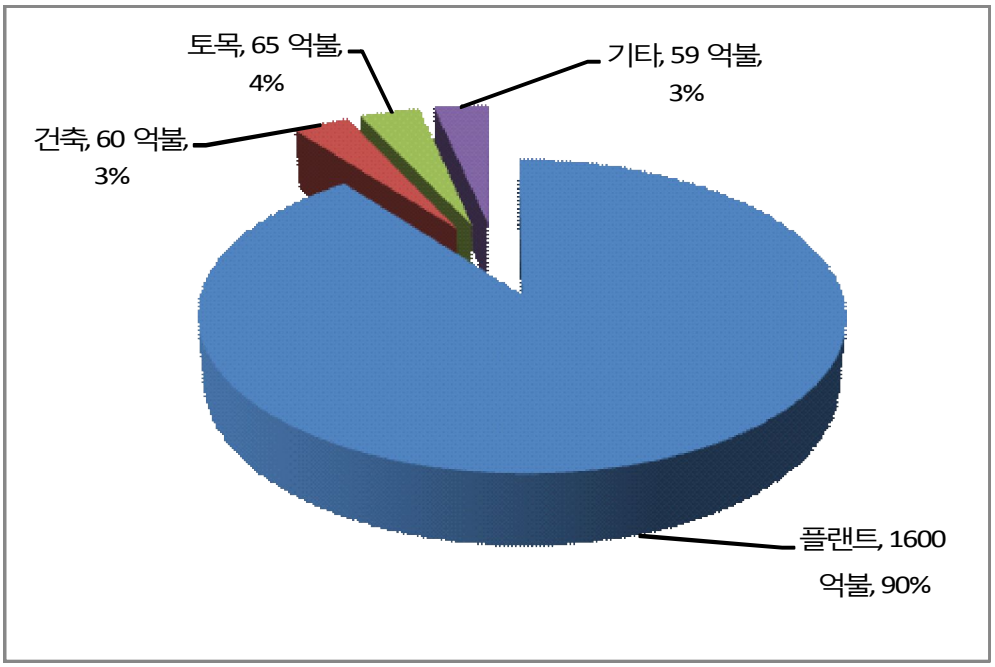


<그림 II-2> GCC 국가별 정부조달시장(건설부문) 규모(2010)

3) 공종별

2010년 기준 GCC 정부조달 시장(건설부문)의 공종별 규모를 보면 약 90%를 점유한 플랜트 부문이 약 1,600억불로 가장 큰 것으로 추

정된다. 기타 공종별 규모를 보면 토목 약 65억불, 건축 약 60억불, 기타(전기통신 및 용역 등) 약 59억불 등의 순으로 나타났다.



<그림 II-3> GCC 정부조달시장(건설부문) 공종별 규모(2010)

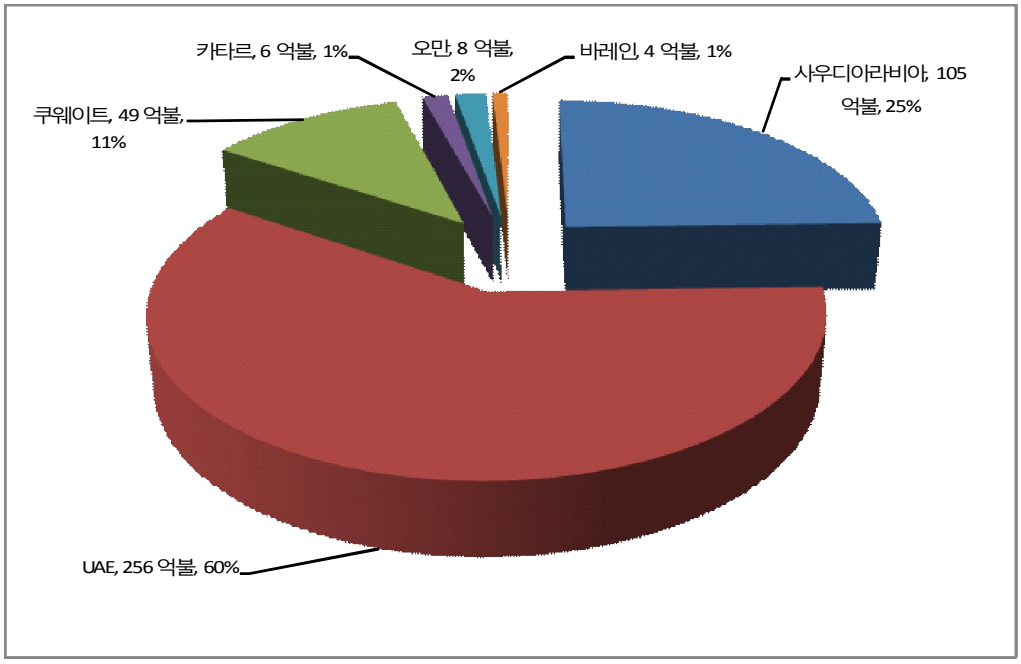
다. 한국 건설기업 진출현황[8)]

2010년 기준 한국 건설기업은 GCC 정부조달 시장(건설부문)(약 1,423억불 추정)에서 약 428억불(30.1%) 규모의 프로젝트를 수주하였다. 참고로 2009년 기준 우리 기업은 GCC 국가에서 273억불을 수주, GCC 지역의 정부와 공공기관(기업)을 상대로 한 수주활동이 강화되고 있다.

8) 공사계약을 체결한 연도의 계약금액을 기준으로 집계(해외건설종합정보시스템)

1) 국가별

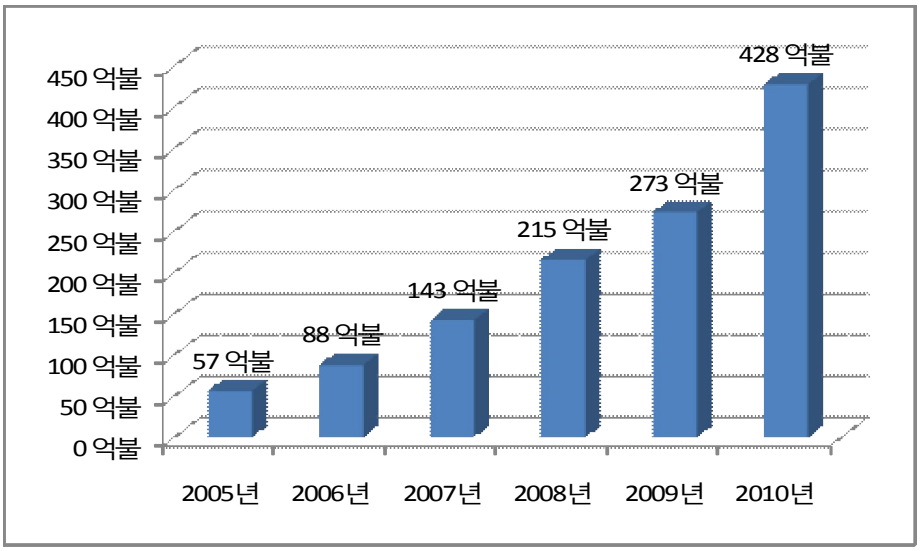
2010년 기준 한국 건설업이 진출한 GCC 정부조달 시장(건설부문)의 최대 시장은 GCC 정부조달 시장(건설부문)의 약 18.0%, 우리 기업의 동 부문 계약금액의 약 60%에 해당하는 약 256억불을 수주한 UAE로 나타났다. 기타 GCC 국가별 정부조달 시장(건설부문)의 수주실적을 보면 사우디아라비아 약 105억불, 쿠웨이트 약 49억불, 카타르 약 6억불, 오만 약 8억불, 바레인 약 4억불 등의 순인 것으로 파악되었다.



<그림 II-4> 한국 건설기업의 GCC 국가별 정부조달시장(건설부문) 진출현황(2010)

2) 연도별

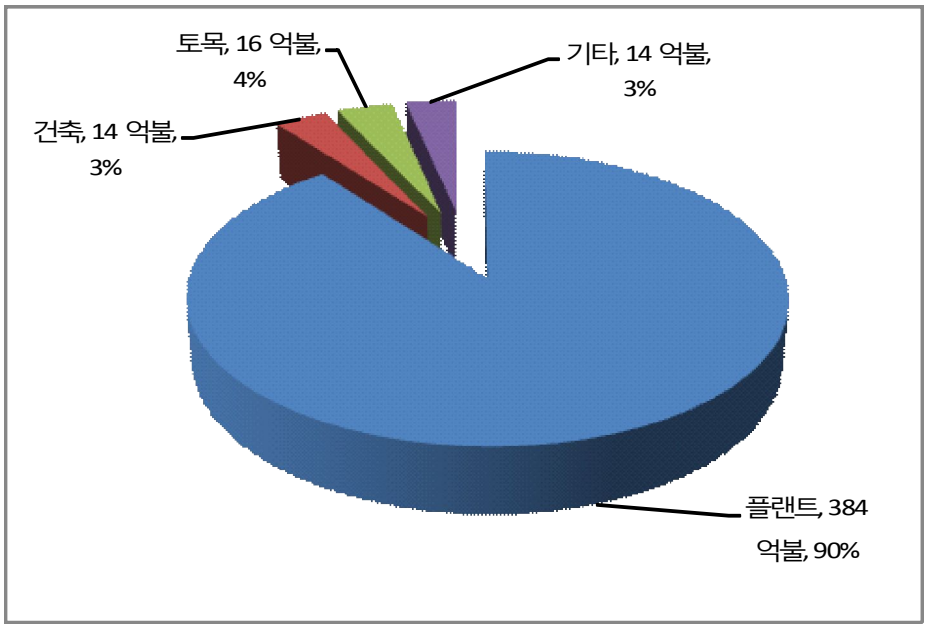
2008년 기준 약 215억불의 공사를 2009년에는 전년대비 약 26.8% 증가한 약 273억불. 2010년 들어서도 수주액은 계속해서 증가, 12월 중순 기준 약 428억불의 공사를 수주하였다. GCC 정부조달 시장(건설부문)에서의 계약액의 증가율은 지속적으로 높아지고 있는 상황이다.



<그림 II-5> 한국 건설기업의 연도별 GCC 정부조달시장(건설부문) 진출현황

3) 공종별

2010년 기준 공종 별 계약공사를 보면 플랜트에서 가장 많은 약 384억불(전체의 89.6%)을 수주하였으며, 토목 약 16억불, 건축 약 14억불, 기타(전기통신 및 용역 등) 약 14억불로 나타난다.



<그림 II-6> 한국 건설기업의 GCC 공종별 정부조달시장(건설부문) 진출현황(2010)

3. GCC의 FTA 추진실태와 성과

가. GCC의 FTA 추진현황

1) 개요

가) GCC 개요

GCC(Gulf Cooperation Council: 걸프협력회의)는 1981년 안보협력을 목적으로 결성된 걸프만(아라비아반도) 연안 6개 산유국(사우디아라비아, UAE, 쿠웨이트, 오만, 카타르, 바레인)간 결성된 지역협력체이다.

GCC는 2001년 12월 제22차 정상회의에서 공동시장(Common Market) 출범 등 경제 통합의 로드맵이 완성되었는데, 2007년 12월 3-4일, 카타르 도하에서 개최된 걸프협력회의(GCC) 제28차 최고이사회(GCC Supreme Council: 정상회의)에서 GCC 6개국 정상들은 2008년 1월 1일부터 단일시장 출범, 2010년 통화단일화(경제통합)의 당초 일정을 재확인함으로써 2008년1월1일부터 역내 공동시장을 출범시켰다.

그러나 단일통화시장은 당초 2010년 1월 1일부로 출범시키기로 하였으나 오만등 일부 회국이 불참을 선언하고 또 GCC중앙은행 소재지 선정을 둘러싼 회원국간 마찰 및 불협화음 등으로 당초 일정에서 상당기간 후퇴 할 것으로 보인다.

나) 공동시장 주요 내용

GCC 공동시장은 1983년 역내 FTA 시행에서 출발하는데, 최초에는 거주·이전·민간부문 근로·자본의 이동·고용 등 5개 경제활동 분야에서 비차별적 대우(내국민 대우)원칙에 합의함으로써 비록 경제협약에는 '공동시장'이란 용어는 사용하지 않았지만 공동시장의 시초가 된다.

이후 GCC는 2001년 정상회담(최고 이사회)에서 2007년 말 시장단일화(Common Market) 완성, 2010년 통화단일화(Monetary Union) 출범을 목표로 설정한 경제협약을 체결함으로써 시장단일화에 대한 로드맵이 확정됐으며, 단일시장의 영역도 모든 경제 활동 분야로 확대 되었음. 2001년 경제 협약 제2장 제3조에 명시된 주요 분야는 다음과 같다.

- 거주와 이전
- 개인 및 정부부문에서의 근로
- 연금 및 사회복지
- 모든 전문직종에서의 고용
- 모든 경제·투자·서비스활동 분야에서의 고용
- 부동산 소유
- 자본의 이동
- 주식 소유 및 회사의 설립
- 교육, 보건 및 사회 서비스

다) 단일 통화시장 출범 진행 현황

지난 2009 년 5 월 5 일 리야드에서 개최된 GCC 6 개국 최고자문

회의(정상회담)에서 그동안 쟁점이 되어 온 GCC 단일 통화위원회 및 GCC 중앙은행의 소재지가 사우디아라비아의 리야드로 최종 결정되면서 향후 GCC 단일통화 동맹 결성의 꿈을 실현 하는 데 기본 토대를 마련하였다.

그러나 이 단일통화는 이미 GCC 6개국 중 오만에서 인플레 우려 등으로 지난 2007년 말 탈퇴의사를 피력하였다. 또 쿠웨이트에서는 GCC 단일 통화시장 형성의 상호간 사전 협의대상 사안 중 주요 사안중의 하나인 자국 통화의 미국 달러와의 페그제[9] 유지문제를 나홀로 폐지해 이미 데드라인으로 제시된 2010년 1 월 단일통화권 탄생의 일정 준수여부는 암묵적으로 실현 불가능한 것으로 인지되어 왔다. 여기에 이번 소재지 결정에 가장 강력한 후보였다고 할 수 있는 UAE 가 사우디의 결정에 불복, 결국 탈퇴 의사를 밝힘으로써 결국 회원국 6 개국 중 오만과 UAE를 제외한 4개국만이 가야 할 운명에 처해 있다.

사우디 입장에서는 최대 규모의 경제여건에도 불구하고 그 동안 금융시장이나 주요 비즈니스 부문에서 UAE 에 주도권을 뺏겨 온 게 사실이다. 그래서 이를 다시 찾기 위한 노력을 기울이고 있는 와중에 세계 금융위기 여파와 함께 이번 GCC 중앙은행의 소재지 유치는 상당히 반가운 소식이라고 할 수 있다.

그러나 다른 한편에서는 사우디 입장에서는 앞으로 GCC 단일통화

9) 페그제는 한 국가의 통화가 가지는 가치를 다른 국가의 통화와 연계시킨 환율제도를 의미한다. 이 제도하에서는 한 국가의 통화와 연계되는 통화 사이의 환율이 변하지 않으나, 연계된 통화와 다른 통화들 사이의 환율은 변하기 때문에 다른 통화와는 간접적으로 변동환률제도를 택한 것과 동일한 효과를 가진다. 이 제도는 연계된 통화의 수에 따라서 특정통화연계제도와 복합통화연계제도로 구분된다. 홍콩은 연계통화제도를 시행하고 있는 대표적 국가로 1983년부터 '미국 1달러 = 7.78 홍콩달러'로 고정시켜 놓고 있다.

시장을 일구어내는 데 아직도 많은 장벽들이 놓여 있어 사우디 정부의 리더십이 큰 시험대에 놓인 상황이라고 할 수 있다. 이는 이미 강력한 후보국가인 UAE 에서 후보 선정 건에 대해 100% 수용을 못하는 입장이고 또한 향후 달러화의 페그제 문제, GCC 단일통화권에서의 탈퇴의사를 밝힌 오만과의 관계, 향후 설립된 GCC 중앙은행의 총재 선임 문제 등 해결해야 할 많은 문제들이 산적해 있다.

앞으로 통화동맹 일정은 통화위원회가 설립된 후 구체화될 것으로 보인다. 이번 최고 자문회의에서는 금년 말까지 통화위원회 헌장을 만들어 최종 비준하기로 합의 한 바 있어 좀 더 세부적인 작업들은 이제 시간을 두고 가시화 될 예정이나, 2010년 단일통화 동맹 출범은 이미 시기적으로 어려운 것으로 보인다.

2) GCC의 FTA 추진 실태

제2차 이라크 전쟁(2003년) 이후 고유가 상황이 고착화되면서 세계 각국은 에너지자원 확보와 정치적인 영향력 확대 차원에서 중동 국가들과의 협력이 필요하여 GCC와의 FTA 체결을 적극적으로 추진해 왔다. GCC 국가들보다는 상대 국가들이 FTA 추진에 있어서 보다 적극적인 자세를 보이고 있다.

한편 GCC 국가들은 제2차 이라크 전쟁을 계기로 경제 통합의 중요성에 대한 인식을 공유하면서 장기적인 경제성장 기반의 구축과 석유 의존적인 산업구조 개선을 위한 대책의 일환으로 FTA를 추진하고 있다.

GCC 국가들이 FTA 체결을 추진하고 있는 이유는 EU, 중국, 인

도 등과의 FTA를 통한 연계 강화로 중동지역에서의 미국의 지배적 지위를 상쇄시키려는 정치적 의도가 주요 요인으로 작용하고 있는 것으로 보인다. 또한 FTA 체결을 통해 국제질서에 적극 참여한다는 가시적인 효과로 절대 권력을 가진 왕정국가 체제 유지에 따른 인권 문제나 민주화 문제 등의 대외적인 부정적 이미지를 상쇄하려는 의도가 있는 것으로 보인다.

가) GCC FTA 체결현황

GCC는 현재 3개 국가 또는 지역과 FTA를 체결하였다. 이는 시리아 (2005), 싱가포르 (2008)와 EFTA (2008)이다.

시리아와 체결한 FTA에 대한 정보는 제결하였다는 내용[10] 이외에는 협정 본문 또는 협정에 대한 정보를 현재 구하기가 어렵다. 따라서 GCC-시리아 FTA에는 어떠한 내용이 포함되었는가를 파악하기가 불가능하다.

싱가포르-GCC FTA 협상은 2006년 시작하였으며 2008년 완료되었다. 싱가포르-GCC FTA는 포괄적인 FTA로 물품시장개방 외 서비스 시장개방, 투자개방, 정부조달 시장개방 등의 내용이 포함되어 있다. 싱가포르의 FTA 웹사이트에 의하면 2010년 10월 현재 싱가포르-GCC FTA는 서명되었지만 아직 발효되지 않은 상태이다. 지연되고 있는 이유는 아직 공개되지 않고 있다.

EFTA-GCC FTA는 2006년 협상이 시작되었으며, 2008년 5차례의 협상 후 협상이 완료되었다[11]. EFTA-GCC FTA도 역시 포괄적인

10) http://www.bilaterals.org/spip.php?article1937

FTA로 물품시장개방 외 투자개방, 정부조달 시장개방 등의 내용이 포함되어 있다. 단, 투자개방에 대한 구체적인 내용은 FTA에 포함되지 않다. FTA의 side letter에서는 현지지사 설립(서비스 공급체제외)에 관한 협상을 FTA 발효 2년 이후 시작하도록 규정하고 있다[12]. EFTA와 GCC는 2009년 FTA를 서명하였으며, 각 국가들의 의회를 통과하면 발효될 예정이다[13].

나) GCC FTA 협상현황

GCC는 호주, 중국, MERCOSUR, 일본, 요르단, 터어키, 뉴질랜드, 말레이시아, 인도, 파키스탄와 이란과 FTA를 추진하고 있다[14]. GCC는 또한 1990년부터 EU와 FTA를 추진하였으나 인권문제, 수출관세, 석유산업관련 보조금 문제와 외국인 투자 문제 때문에 수시로 협상이 중단되었다[15]. 또한, 일부 보도에 의하면 GCC는 ASEAN과 함께 석유-식량과 관련되는 무역협력체(trading bloc)를 검토하기로 하였다[16] 한다.

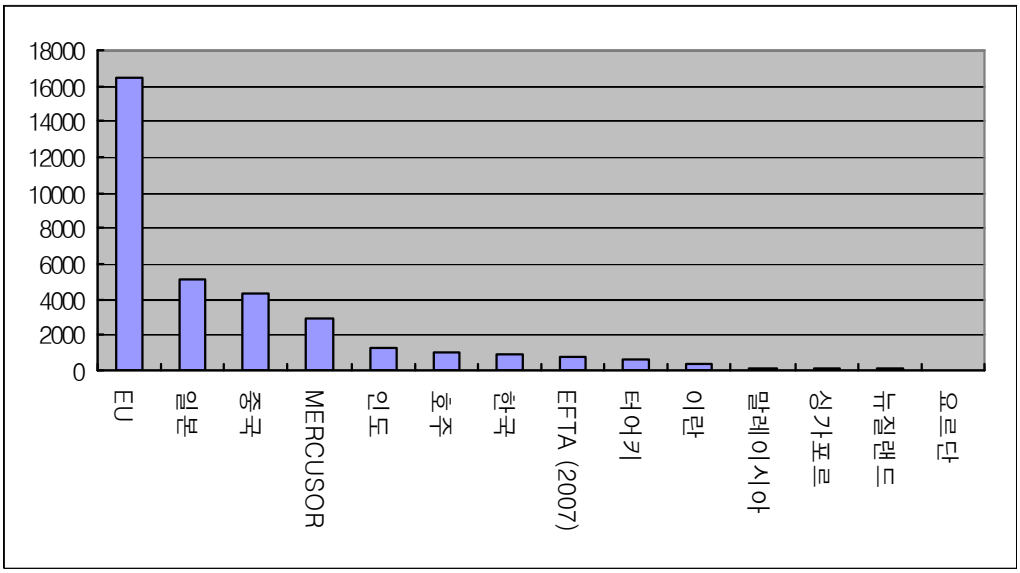
<그림 II-7>은 GCC가 FTA를 체결했거나 협상 중인 국가들의 GDP 수준을 비교하고 있다. 그림에서 보듯이 한국의 경제규모는 EFTA나 싱가포르보다는 크다. GCC의 협상대상국들 중 EU 등 일부 국가는 경제규모가 한국보다 크기는 하지만, 한국에 비해서는 아

11) http://www.bilaterals.org/spip.php?article15207
12) http://www.efta.int/~/media/Documents/legal-texts/free-trade-relations/gulf-cooperation-council-GCC/GCC%20FTA%20Introduction.ashx
13) http://www.efta.int/free-trade/free-trade-news/2009-06-22-efta-gcc-sign-fta.aspx
14) http://www.bilaterals.org/spip.php?rubrique141
15) http://www.bilaterals.org/spip.php?rubrique149
16) http://www.bilaterals.org/spip.php?article15474

직 협상이 느린 상태로 현재 GCC와 FTA협상이 완료되거나 완료 단계에 있는 국가 중에서는 한국이 상당히 경제규모가 크고 중요한 국가 중 하나라고 볼 수 있다.

<그림 II-7> GCC의 FTA 체결국 및 협상대상국간 GDP 규모 비교

(10억달러, 2008년 기준)



다) GCC 회원국 개별적 FTA 체결현황[17]

일반적으로 GCC 회원국들은 회원국들이 독자적으로 GCC 외의 국가들과 FTA를 맺는 것을 저지하고 있다. 특히 사우디아라비아는 일부 회원국들이 독자적으로 여타 국가들과 FTA를 맺는 경우, GCC의 주요 추진 과제 중 하나인 관세연맹의 설립이 더욱 어렵게 될 것이라고 주장하고 있다[18]. 모든 GCC 회원국들이 독립적, 즉 개별적으

17) WTO RTA Database (http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx)

로 참여하고 있는 무역통상협정으로는 GCC 자체와 Pan-Arab Free Trade Area를 들 수 있다.

GCC회원국은 2001년 GCC 협정을 서명하고 2003년 발효하였으며, 모든 GCC 회원국은 GCC회원국간 일부 시장장벽을 제거하는 GCC 협정을 지키고 있다.

Pan-Arab Free Trade Area에는 GCC 회원국(바레인, 쿠웨이트, 오만, 카타르, 사우디아라비아, UAE) 외, 이집트, 이락, 요르단, 레바논, 리비아, 모로코, 수단, 시리아, 튀니지, 알제리아, 팔레스타인이 참여하고 있으며, 1997년 서명하고 1998년 발효되었다. 이 협정은 물품무역에 제한되어 있다.

사우디아라비아, 쿠웨이트 UAE와 카타르는 현재 Pan-Arab Free Trade Area나 GCC, 또는 GCC를 통하여 체결한 FTA외 개별적으로 협상하고 체결한 FTA는 없다. 단, 일부 보도에 의하면 2005년경 미국은 UAE와 FTA 협상 가능성을 제기하였으나 일부 서비스 시장 개방(특히 통신과 금융), 노동과 수익운영권[19]에 관련된 문제를 해결하지 못하여 협상이 시작되지 못하였다고 한다[20]. 카타르도 2005년경 미국과 FTA 협상을 고려하였으나 대화는 곧 중단되었다고 보도된 바가 있다[21].

오만은 여타 GCC 회원국과는 독립적으로 미국과 미-오만 FTA를

18) http://www.bilaterals.org/spip.php?article6152
19) WTO의 협상이나 FTA에서 수익운영권(concession)이란 정부가 공급해야 하는 서비스를 이윤을 추진하는 민간업체에 하청하는 경우를 의미한다. 여기에는 국유 자연자원 개발권, BOT 계약, 공공서비스(쓰레기 채집, 공원의 환경관리 등) 공급의 하청, 정부 빌딩의 관리 등이 포함된다.
20) http://www.bilaterals.org/spip.php?article8300
21) http://www.bilaterals.org/spip.php?article8300

체결하였다. 두 국가는 2006년 서명하였고 협정은 2009년 발효되었으며, 이 FTA는 물품무역, 서비스무역, 투자 및 정부조달 등을 포함한 종합적 FTA이다.

바레인도 여타 GCC 회원국과는 독립적으로 미국과 미-바레인 FTA를 체결하였다. 두 국가는 FTA를 2005년 서명하였고 2006년 발효하였다. 이 FTA는 물품무역, 서비스무역, 투자 및 정부조달 등을 포함한 종합적 FTA이며, 미-바레인 FTA로 인하여 GCC 회원국들간의 마찰이 빚어진 것으로 알려져 있다[22]. 원래 GCC 회원국들은 개별적으로 GCC 외의 국가들과 FTA를 맺지 않고, 오직 GCC를 통하여만 GCC 외의 국가들과 FTA를 협상하도록 약속하였기 때문이다. 따라서 바레인은 2007년 태국과 FTA의 협상을 시작하려고 하였으나, 여타 GCC 회원국들의 반대로 협상을 중단하였다고 보도되고 있다[23].

라) GCC의 국별 FTA 추진동향

다음의 <표 II-8>는 GCC가 현재 FTA를 추진 중인 레바논, 시리아, 싱가포르, EU, 중국, 일본, 한국, 인도, 호주, EFTA, ASEAN, MERCOSUR, 파키스탄, 터키, 요르단을 대상으로 각 나라별 FTA 추진동향을 간단하게 정리하였다.

22) http://www.bilaterals.org/spip.php?rubrique141&debut_articles=20#pagination_articles
23) http://www.bilaterals.org/spip.php?article8352

<표 II-8> GCC의 국별 FTA 추진동향

국별	추진 동향
레바논	○ 레바논과는 2004.5.11. FTA 를 체결하여 2006.7 월부터 발효 ○ 상품분야에 국한된 FTA 로서 Arab League 하의 GAFTA 범주와 크게 다르지 않음.
시리아	○ 시리아는 06 년 최종문안 합의 후 서명절차만 남음.
싱가포르	○ 2006 년 FTA 협력협정에 서명한 이후 4 차례 협상결과 2008.1.31 최종 협상 타결되었으며, 2008 년 말 각국이 최종 서명. ○ GCC 의 실질적인 최초의 FTA 로서 상품, 서비스, 정부조달 등을 포함
EU	○ 1989 년 협력협정 체결 후 90 년 협상 개시(10 년간 진전 없음) ○ 2002.3 월 협상재개, 04.1 월까지 8 차례 협상 ○ 2004 년 상품분야 타결(GCC 관세동맹 이후) ○ 2008 년 초 현재, 대부분 합의되었으나 서비스 및 정부조달분야에 일부만 미합의 된 상태이며 특히 인권 문제가 걸림돌이 되어 최종 타결 전망을 어둡게 하고 있음
중국	○ 원유의 안정적 확보와 중동 내 미국영향력 강화를 경계하는 차원에서 04.7 월 기본협정 체결 ○ 2005.4 협상개시, 06 년 말까지 4 차례 협상 실시 ○ 2007.11 월 중 5 차 협상
일본	○ 2006.9 월 협상개시, 협상 중(2 차 협상 완료) ○ 상품분야는 일괄협상, 서비스 분야는 개별협상 ○ 2008 년까지 최종안 마련 예정
한국	○ 2007.3. 노무현대통령 순방 시 FTA 추진 제안 ○ 2007.11 FTA 추진을 위한 실무협의 개최 ○ 최초 협상은 2008.7.9~10 일 서울에서 개최 ○ 2 차 협상은 2009 년 3 월 9-10 일 리야드에서 개최 ○ 3 차 협상은 2009 년 7 월 8-10 일 서울에서 개최(양측이 조율이 더 필요한 원산지, 서비스 분과의 경우 10 월 말에 회기간 협상을 더 진전시켜 연내 리야드에서 4 차 협상을 실시 할 예정
인도	○ 무역, 투자, 산업개발, 에너지 등 전방위 상호협력 추진 ○ 2004.8 월 경제협력에 대한 기본협정 체결 ○ 2006 년까지 3 차례 협상개최 ○ 2009 년까지 상품무역협상 우선 타결 예상
호주	○ 2006.12 월부터 협상 개시 ○ 2009 년까지 협상 종료 추진
EFTA	○ 2000.5 월 상호협력협정 체결 ○ 2003.1 월 제 1 차 합동회의 개최 ○ 2006.2 월 제 1 차 협상개시, 2008.4.24. 5 차 협상 ○ 2009. 6 월 노르웨이 오슬로에서 공식 서명
ASEAN	○ FTA 를 통한 경제협력 방안에 대해 의견 교환 중
MERCOSUR, 파키스탄, 터키	○ 각 국별로 FTA 초안에 서명하고 협상 진행 중
요르단	○ GCC 와 협상 중

주: 2009. 8. 기준
자료: GCC 사무국 및 기타 언론발표뉴스 종합 정리

3) GCC의 FTA 추진 상의 주요 특징

o 대외협상 시 공동 대응 기본 원칙

GCC 회원국들은 2001년 GCC 정상 회담(최고 이사회)에서 대외경제관련 협정에 있어서는 공동으로 대응한다는 내용의 경제협약에 합의하였다. 구체적으로 역외 국가와의 FTA 협상에 있어 회원국이 개별적으로 협상을 하는 것이 아니라 GCC 단위에서 협상을 하겠다는 것이다. 이는 GCC 단위의 공동협상을 통해 협상력 자체를 높이고 각 회원국의 대외경제정책을 GCC 단위에서 통일시키고자 한 것으로서 이것은 2003년부터 발효되고 있는 관세동맹, 역내 무관세 원칙과 직접적으로 연결된다.

ㅇ FTA 체결관련 회원국 간 갈등 노정

FTA 협상 시 GCC 공동대응이 기본원칙이나 바레인이 GCC 합의사항을 어기고 2004년 9월에, 오만이 2005년 10월에 미국과의 FTA를 개별적으로 체결하였고, UAE와 쿠웨이트가 미국과 개별협상을 추진하고 UAE-호주, 쿠웨이트-싱가포르 등이 개별 단위로 FTA 협상을 하는 단계로 발전하였다. 미국은 9.11테러 이후 경제적인 목적보다는 중동지역의 정치경제 개방을 유도하기 위한 정치적인 목적으로 중동국가와 개별적으로 FTA를 추진 중이다. 이러한 미국의 목적과 GCC 국가 중 가장 규모가 작고, 미국에 우호적이며, 산업다각화가 필요한 바레인의 이해관계가 맞물러 바레인과 가장 먼저 FTA를 체결한 것으로 분석된다.

ㅇ GCC 단위의 공동 대응 원칙을 준수

2005년 GCC는 통합무역정책(Unified GCC Trade Policy)에 대해 합의한 이후 2006년부터는 미국을 제외하고 GCC 단위의 공동 대응 원칙을 준수하고 있다. 회원국들의 미국과의 개별 FTA 추진과 관련, 갈등이 지속되자 2005년 12월 GCC 금융장관회의 및 최고이사회에서 2005년 6월 미국과의 FTA까지만 개별 협상을 인정하고, 이후의 FTA부터는 공동 협상을 한다는 원칙에 합의하였다. 같은 해 12월 정상 회담(최고 이사회)에서 통합무역정책(Unified GCC Trade Policy)으로 채ÝTA최종 결정되었다. 통합무역정책의 이행을 위해 GCC는 각국 상공, 재무장관으로 구성된 통합무역정책 위원회를 설립하여 GCC 통합 대외경제정책 수립, 수출입 정책의 통합, 덤핑에 대한 국내상품 보호정책 수립 등을 추진하고 있다. 이에 따라 호주(UAE), 싱가포르(쿠웨이트, 카타르, 바레인, UAE), 뉴질랜드 등이 개별 국가 단위로 협상을 하지 않고 GCC와 2006년 말까지 FTA 협력협정에 서명, 2007년부터 본격적 협상을 진행하고 있으며, 싱가포르는 2008.1.31. GCC와 협상·타결하였다.

○ GCC는 FTA협상 전 포괄적 협정을 우선 체결

GCC는 중국, EU 등과의 FTA에서처럼 양자관계에 관한 포괄적 협정(Cooperation Agreement, Framework Agreement 등)을 먼저 체결하고 상품, 서비스 분야 FTA는 포괄 협정의 틀에 따라 보다 간략한 절차로 FTA 협상을 진행하고 있는데, 포괄 협정에는 에너지협력 등 경제협력에 관한 내용이 포함되는 것이 일반적이다. EU, 중국, 인도와의 Cooperation Agreement에는 에너지 협력에 관한 내용이 모두 포함되었다.

나. 우리나라의 FTA 추진현황

지금까지 우리나라는 발효된 FTA(5건), 서명-타결된 FTA(3건), 협상중인 FTA(7건), 검토중인 FTA(8건) 등 총 20건을 추진완료 혹은 추진중에 있다.

이 중 칠레, 싱가포르, EFTA(유럽자유무역연합), ASEAN(동남아시아 국가연합), 인도 등 5건을 성사시켰다. 여기서 EFTA(유럽자유무역연합)는 영국, 덴마크, 노르웨이, 스웨덴, 스위스, 오스트리아, 포르투갈 등 7개 유럽국가을 의미하고, ASEAN(동남아시아 국가연합)은 인도네시아, 말레이시아, 필리핀, 싱가포르, 태국, 브루나이, 베트남, 라오스, 미얀마, 캄보디아 등 10개국을 의미한다.

본 연구에서 다루고 있는 한-GCC FTA는 2007.11월에 예비협의를 리야드에서 개최한 이후 3차례 협상을 개최한 상황이다(한-GCC FTA 제1차 협상 개최(서울, 2008.7.9-10), 한-GCC FTA 제2차 협상 개최(리야드, 2009.3.9-10), 한-GCC FTA 제3차 협상 개최(서울, 2009.7.8-10)).

<표 II-9> 우리나라 FTA 추진현황

구분	FTA명
발효된 FTA	한-칠레 FTA (2004.04.01 발효) / 한-싱가포르 FTA (2006.03.02 발효) / 한-EFTA FTA (2006.09.01 발효) / 한-ASEAN FTA (상품: 2007.06.01, 서비스: 2009.05.01, 투자: 2009.09.01 발효) / 한-인도 CEPA (2010.01.01 발효)
서명-타결된 FTA	한-미 FTA (2010.06.30 서명) / 한-EU FTA (2010.10.06 서명) / 한-페루 FTA
협상중인 FTA	한-GCC FTA / 한-뉴질랜드 FTA / 한-멕시코 FTA / 한-캐나다 FTA / 한-콜럼비아 FTA / 한-터키 FTA / 한-호주 FTA
검토중인 FTA	한-MERCOSUR TA / 한-SACU FTA / 한-러시아 BEPA / 한-베트남 FTA / 한-이스라엘 FTA / 한-일 FTA / 한-중 FTA / 한중일 FTA

자료 : 외교통상부 홈페이지

Ⅲ. GCC 건설시장에서의 애로요인 분석과 주요 이슈 도출

1. GCC 정부조달 건설관련 주요제도

가. GCC 국가별 정부조달 체계

1) 사우디 아라비아

가) 정부조달 제도

사우디의 정부조달과 관련하여 적용되고 있는 법령은 2006년 9월 제정 정부입찰 및 조달법(Government Tenders and Procurement Law: 왕령 제 M/58호) 및 2007.3. 제정된 동법 시행령(Implementing regulation of Government Tender and Procurement Law: 재무부령 제362호)이 있다. 정부조달 법령은 1966년 왕령 제 6호인 입찰 및 경매법(Tenders and Auctions)이 처음 공표된 이래, 1977년 왕령 제 14호 정부조달 및 프로젝트 공사 이행법(Procurement of Government Purchases and Execution of Its Projects and Works Law)으로 개정이 되었고, 그 이후 2006년 왕령 제 M/58호인 정부입찰 및 조달법(Government Tenders and Procurement Law)으로 전면 개정 되었다.

정부기관의 조달에 관한 사항을 관장하는 통일된 법령으로 정부

입찰 및 조달법과 동법 시행령이 있으나, 한국의 조달청과 같은 조달만을 관장하는 정부기관이 존재하지 않는다. 이렇게 중앙집권적 조달체제를 갖추고 있지 않아서, 정부의 각 부처, 공공기관, 지방행정기관 자체적으로 조달계약권한을 보유하면서 기관별로 각각 시행하고 있다.

나) 정부조달 법령의 개요 및 특징

정부입찰 및 조달법은 1977년 제정된 조달법을 대체하는 법률로서 2006년 9월27일 제정되어 왕령 M/58호로 공포되어 120일 경과 후 효력을 발휘하였으며, 동법 시행령은 2007년 3월 재무부령 제362호로 공포되어 공포한 날로부터 시행하였다. 정부조달법령은 정부조달에 관한 전반적인 사항을 규정하면서 정부기관 전체에 적용되어 통일된 법령체계를 가지고 있다고 할 수 있다. 정부 조달법은 상품, 서비스 및 공사계약 등을 별도의 법률이나 시행령으로 제정하지 않고 1개의 법령 내에서 전체를 규정하는데, 정부입찰 및 조달법을 적용받는 기관은 중앙부처, 독립정부기관, 공공기관 및 지방행정기관 등 정부의 예산지원을 받는 정부기관(Government Authority)이며, 공기업(Agency)은 자체 규정을 구비하고 있지 않는 경우에 동 조달법을 적용한다.(법69조)

정부조달분야가 GCC의 EU 등 다른 국가(블록)과의 FTA 협상 시 주요한 협상의제 중의 하나로 제기되면서, EU 등에서 개정을 요구한 사항을 반영하여 2006년 9월에 조달법을 전면 개정하여 기존 조달법을 대체하는 신규 조달법을 제정함으로서 외국기업의 차별적 대우를 법적으로는 상당부분 해소하였다. 종전까지는 사우디 및 GCC 국가 생산 제품에 대해 10%의 가격 특혜를 부여하고, 외국기업 계

약자에게는 계약금액의 일정비율(예 : 30%)을 사우디기업에 대해 의무적으로 하도급계약을 체결토록 하는 규정을 삭제하였고, 2006년 신규 제정된 조달법에는 자국산 상품 및 서비스에 대한 우대적용의 원칙을 규정하고 있다.(제5조)

사우디는 2005.12.11. WTO 제149번째 정식회원으로 가입 당시 WTO정부조달협정(GPA) 가입협상을 개시하여 WTO회원 가입 후 1년내 GPA협상을 완료할 것을 약속하였으나, 현재까지 협상을 개시하지 않고 있다. 다만 WTO 정부조달 위원회 준회원(Observer)로는 가입되어 있는 상태이다.

2) UAE

가) 정부조달제도

UAE는 연방차원의 정부 조달 관련 중앙집권적 조달 체계를 가지고 있지 않으며 각 에미리트별로 자체 조달 체계를 운영하고 있다. 각 에미리트별 관련법에 의거 정부 조달 계약이 이루어진다.

- ○ 아부다비 조달 관련법
  - Rule No. 3 of 1977, Law No. 4 of 1977
  - Law No. 20 of 2005(Law No. 4 of 1977 중 136조 개정)
- ○ 두바이 조달 관련법
  - Law No. 6 of 1997

연방 정부 및 연방 부처의 조달 부분은 연방법 1975. 16호(공공

부문 입찰법(Public Tenders Law)/Federal Regulation of Conditions of Purchases, tenders and Contracts, Financial Order)에 의거 공공부문(물품, 건설 등) 입찰을 실시하고 있다.

연방 정부 조달 부문 참여시 UAE 자국민 참여 비율이 일정 수준 이상 확보되어야 공공부문 입찰 참가가 가능하나 토후국 및 프로젝트별로 물품, 서비스의 특수성에 따라 자국민 참여 비율이 조정될 수 있다. 공공부문 입찰법(Public Tenders Law)에 따라 입찰 참가 가능 회사 형태는 다음과 같다

- UAE 자국민 소유 회사
- 합작 회사의 경우 UAE 자국민 소유 지분이 최소 51% 이상
- 외국 회사의 경우 UAE 자국민 에이전트를 통해 입찰 참가

또한 연방 정부 조달 관련 규정 Ministerial Decision No. 20 of 2000에 의해 각 연방 정부 부처 및 연방 정부 기관의 공공부문 물품, 서비스, 건설 부분 정부 계약이 이루어 진다.

나) 정부조달 법령의 개요 및 특징

연방 정부 조달 관련 규정인 Ministerial Decision No. 20 of 2000은 국방부 또는 국가 보안과 관련된 정부 기관의 물품 및 서비스 구매 분야는 포함하고 있지 않다. 내각에 의해 통과된 법령 또는 규정 등에 의해 동 결의안의 범위에서 벗어나는 각종 프로젝트, 상임 프로젝트 위원회(Permanent Project Committee) 등에서 추진하는 프로젝트 관련 물품 구매에는 적용되지 않는다.

Ministerial Decision No. 20 of 2000에 의해 UAE 재정산업부 구매 담당 부서에서는 약 27만 달러 규모의 물품 구매 계약을 체결하고 있고, 내무부, 보건부, 공공사업부 등도 독자적으로 물품 조달 부분을 담당하고 있다. 여타 연방 정부 및 정부 기관의 경우에도 1백만AED까지 자체 조달 구매 계약을 체결하고 있으나 동 결의안에 의한 계약의 경우 재정산업부의 사전 승인이 필요하다.

국방 분야의 경우 국방 조달법 1986.12호 (Decree 12 of 1986 of the Deputy Supreme Commander of the Armed Forces (the "Armed Forces Procurement Regulations"))에 의거 프로젝트에 따라 상기의 공공부문 입찰법 적용 유무 결정된다. UAE 재정산업부가 관할하는 조달 분야는 에미리트별 조달 부문 및 국방 및 국가 보안 관련 구매 계약을 제외한 연방 정부 차원의 조달부분에 국한되고, 국방 조달법령 1986.12호 적용 대상 및 적용 유무는 사안별로 결정되며 대상 범주는 명문화되어 있지 않다. 예를들어 정부 대 정부의 전략적 군사 조달 정책에 의한 계약 등의 경우 동 국방 조달법령을 적용한다.

WTO 자료(WT/TPR/162)에 따르면 조달 부분 입찰 과정의 투명성이 높은 편은 아니며 계약별로 적용 조항 등이 상이하다. 참고로 UAE는 1996년 4월10일 WTO에 정식회원으로 가입하였으나 현재 WTO정부조달협정(GPA) 및 WTO 정부조달 위원회 준회원(Observer)으로도 미가입한 상태이다.

3) 쿠웨이트

가) 정부조달제도

쿠웨이트는 정부 조달관련 통일된 법령 체계를 가지고 있고, 경상북도 크기의 국가에 Kuwait City를 수도로 하고 있다. 거의 도시국가 성격의 국가 운영 체계를 가지고 있으므로 특별한 지방정부가 없으며 중앙집권적인 조달체계의 성격을 띄고 있다.

1964년에 제정된 법률 No. 37, 즉 입찰법(Tender Law)이 정부 부처 및 각 국영기업의 물품 및 용역(건설 포함) 조달과 관련한 제반 사항을 규정하고 있고,(동 법률은 70년, 77년에 2차례 개정됨) KD 5,000(약 US$ 17,500) 이상 모든 공공공사는 중앙입찰워원회(CTC)를 통해 입찰을 실시하고 있다.

나) 정부조달 법령의 개요 및 특징

국무회의 산하 중앙입찰위원회(CTC; Central Tenders Committee)를 두어 정부부처, 국영기업은 동 CTC를 통해서 물품 및 용역을 조달하고, 일정금액(KD5,000, US$ 17,500)을 상회하는 모든 입찰 건은 거래의 공정을 기하기 위하여 CTC에서 관장하고 있다.(국방부, 보안대를 포함한 내무부 등은 제외됨)

낙찰방법은 최저가 낙찰제를 적용하고 있고, 외국회사는 입찰 참여를 위해 반드시 쿠웨이트인 국적의 에이젼트를 통해 사전 등록을 해야한다.

쿠웨이트는 현재 WTO 정부조달협정(GPA)에 미가입한 상태이다.

4) 카타르

가) 정부조달제도

카타르는 연방차원의 정부 조달 관련 중앙집권적 조달 체계를 운영하고 있다. 카타르 정부 조달 부문 관련법으로는 Law No. (8) 1976, Law No. (10) 1980, Law No. (9) 1981, Law No. (10) 1990이 있는데, Law No (8) 1976에 의거 재정부 소속 중앙 입찰 위원회가 설립되어 운영 중이다.

중앙 입찰 위원회는 입찰서 접수, 입찰서 개봉, 낙찰자 결정 등 입찰 및 발주를 위한 기본적인 규정 및 기준을 마련하여 입찰을 진행하는 총괄적 기구 역할을 수행하고 있다.

2만 5천불 이상의 입찰 발주시 중앙 입찰 위원회가 발주 과정 및 계약 체결을 주관하며 2만 5천불 이하 금액의 입찰 발주 시 각 부처별로 자체 입찰 위원회를 통해 발주 업무를 진행하게 된다. 자체 입찰 위원회를 설립하지 않은 기관의 경우 동 중앙 입찰 위원회를 통해 발주 업무 수행한다.

입찰 위원회는 2백 7십만불(1억QR) 이상의 입찰의 경우, PQ(사전자격 심사)를 통해 특정 물품 및 서비스에 관한 입찰을 실시할 수 있다. 단, 에너지산업부, 카타르 국영석유공사 등 자체 입찰 발주 위원회를 운영하고 있는 부처 및 기관의 경우에는 독자적인 입찰을 실시하고 있으며 국방부도 군수품 및 관련 서비스 발주는 별도로 진행한다.

나) 정부조달 법령 개요 및 특징

카타르 정부 조달 입찰은 대부분 공개 입찰로 이루어지며 긴급을 요하는 계약 체결 또는 특별한 경우에 한해서 단독 입찰이 실시되나 이 경우 Law No. (10) 1990에 의거하여 계약 규모는 1십만 QR을 넘을 수 없다.

그리고 대규모 발주의 경우 중앙 입찰 위원회는 PQ를 통한 사전 심사를 통해 외국 회사 및 자국 회사에 발주 내용을 공고하며, 주로 국내외 신문에 입찰 공고한다. (단, 경우에 따라 재외 공관을 통해 발주 공고 실시)

중앙 입찰 위원회 소속 국가 구매처(State Purchase Office)는 정부 부처에서 필요로 하는 물품 구매를 담당하고 있는 데, 연간 수억불 규모의 입찰을 실시하고있다. 견적 준비를 위한 기간은 입찰 발주 공고일로부터 통상 30일이나 이보다 짧은 3주로 책정되는 경우도 있다.

카타르 정부 조달 부문 입찰시 현지 에이전트 등록을 통한 참여가 필수적인데 이는 견적 기간이 다소 짧아 현지에서 적극적으로 대응하는 부분에 강점을 살릴 수 있기 때문이다. 일반적으로 외국 회사 및 자국 회사 공히 입찰 낙찰시 계약액의 20%를 선수금으로 제공받으며 총 선수금액이 최대 5백만 QR을 넘을 수 없다. 그리고 카타르 정부 발주시 자국 생산품 및 GCC 회원국 생산품에 각각 10%, 5%의 가격 우대 제도를 실시한다.

카타르는 1996.1.13일 WTO에 정식회원으로 가입하였으나 현재

WTO 정부조달협정(GPA) 및 WTO 정부조달 위원회 준회원(Observer)으로 미가입 상태이다.

5) 오만

가) 정부조달제도

오만정부는 1984년 공표된 “Government Tender Regulations and System(Royal Decree No 86/84)”에 정부조달의 일반적인 절차와 내용을 규정하고 있다. 그리고 주요 정부조달은 오만 입찰청을 통해서 이루어지는 중앙집권적인 조달체계를 가지고 있다. 동 규정에 의거하여 부, 청, 국, 공사, 정부기업 또는 정부 보유지분 51% 이상인 회사의 RO 100,000(약 US$ 265,000) 이상 물자 및 서비스는 입찰(자체 입찰위원회)을 통해서 조달하여야 하며, 조달금액이 RO 250,000(약 US$ 662,500)를 상회할 시는 입찰청(Tender Board)[24]이 입찰 업무를 대행하도록 되어 있다.

왕실(Diwan of Royal Court), Ministry of Defense, Royal Armed Forces, Royal Oman Police, Diwan of Royal Court, Muscat Municipality, Ministry of Oil and Gas, Petroleum Development Oman, Oman Oil Company 등은 예외적으로 자체입찰을 통해 조달할 수 있도록 하고 있다.

나) 정부조달 법령 개요 및 특징

24)http: www.tenderboard.gov.om

Tender law(Royal Decree No 86/84)에서는 정부조달은 원칙적으로 "Government Tender Regulation and system"에 의해서 이루어져야 하고, 이를 위반한 계약은 취소라고 규정하고 있다.

상기 입찰법에 따라 제정된 "Government Tender Regulation and system"에서 입찰원칙, 입찰공고, 입찰서 제출, 보증금, 심사기준 등을 규정하고 있다.

오만은 WTO에 가입하면서 GPA에 가입하기로 약속하여 2001년 가입협상을 시작하였지만, 아직 협상이 완료되지 않은 상태이다. 현재는 옵서버로만 WTO의 정부조달위원회에 참여하고 있다.

6) 바레인

가) 정부조달제도

2002.10월 바레인 정부는 정부 조달 부문의 투명성 제고 및 관료주의 해소를 위해 정부 입찰 및 구매법인 Legislative Decree No. 36/2002 및 동 정부 입찰 및 구매법의 시행령 Decree No. 37/2002을 통해 정부 조달 및 입찰 관련법을 새롭게 정비하였다.

이렇게 정비한 이유는 예전 정부 입찰의 관행상 가격 및 기술력 외의 요소가 낙찰시 고려 조건이 되는 등 투명성 제고 필요성이 대두되었으며 상기 정부 입찰 구매법을 통해 정부 조달 분야에 있어 사적 이익 취득 금지, 공정한 경쟁을 통한 입찰 실시, 정부 조달 부문의 투명성을 제고하고자 함이다.

나) 정부조달 법령의 개요 및 특징

Legislative Decree No. 36/2002 8조에 의거 독립기관인 입찰위원회(Tender Board)가 설립되어 정부 입찰 부문의 관리 및 감독 총괄 기능을 하고 있다. 정부 입찰 및 구매법 Legislative Decree No. 36/2002는 총 6장, 67조항으로 구성되어 있으며 입찰 및 구매 일반 조건, 조달 분야로 이루어져 있다. 2003년 1월 이후 동 입찰위원회는 금액 1만 BD[25]이하 규모 발주의 경우 각 해당 부처 및 기관이 자체적으로 입찰을 실시하도록 권한을 부여하였다.

동 법령에 따라 특정 조달 부분에 있어 외국기업의 입찰 참여가 가능한데, 정부 조달 부문의 입찰 방식은 크게 1) 공개 입찰(Public Tender), 2) 2단계 입찰(Two Phase Tender), 3) 제한 입찰(Limited Tender), 4) 협상(Negotiated Tender/Competitive Negotiation), 5) 직접 구매(Direct Purchase), 6) 제안 요청(Request for Proposal)으로 나누어진다.

바레인은 1995.1.1일 WTO에 정식회원으로 가입하였으나 현재 WTO 정부조달협정(GPA)에 미가입한 상태이다. 다만 2008년 WTO 정부조달 위원회 준회원(Observer)으로는 가입하였다. 또한 미국과의 FTA 체결로 바레인은 조달 발주에 있어 투명성 확보는 물론 외국 기업에 대한 차별적 부분을 감소시키려고 노력하고 있다.

25) BD는 바레인 공식 통화인 바레인 디나르의 약자임

나. 입찰참가제한 제도

1) 사우디 아라비아

물품구매 및 일반용역의 정부조달 국내입찰 시에는 내국인 또는 국내등록기업에 한해 입찰참가자격을 부여한다. 외국인 또는 국내등록기업이 아닌 경우는 참가가 불가능하다. 물론, 국내기업이라 하더라도 발주처가 요구하는 각종 입찰참가자격조건을 충족하여야 한다.

여기서 국내기업은 상공회의소에 상업등록(CR)을 마치고 상공회의소에 등록된 기업을 의미한다. 외국인 투자기업의 경우에도 외국인 지분 비율에 관계없이 국내기업으로 간주하는데, 외국기업이 국내입찰에 참가하기 위해서는 국내등록기업을 대리인(에이젼트)으로 지정하여 참가하여야 한다. 국내기업의 경우에는 발주처의 벤더로 등록된 기업에 한하여 참가를 허용한다.

예외적인 경우는 무기 및 군사장비, 부품의 구매와 군사용역의 경우로서 외국 업체에 대해서도 국내입찰에 참여를 허용하나 사안별로 심사를 하여 국내 에이젼트 지정을 통해 참여토록 유도하고 있다.

사우디는 현재까지 WTO 정부조달협정(GPA)회원에 가입하지 않아 GPA 양허하한선 금액이상이라 하더라도 의무적으로 국제입찰에 부치지 않아도 무방하다. 따라서 국제입찰에 부치는 사항은 사안에 따라 결정하며, 국내 조달이 가능한 경우에는 국내입찰에 부치는 것을 원칙으로 하고 있다.

양허하한선 이상의 입찰이라 하더라도 외국기업에 참가가 허용되지 않는 경우가 대부분이다. 입찰에 부치는 사항이 국내에서 조달할 수 없는 경우나 국내조달이 가능하더라도 요구하는 수준에 현저히 미달하는 경우에는 국제입찰을 한다. 국제입찰에 부치게 되는 물품의 범위는 각 조달주체마다 자체적으로 판단하여 결정한다.[26)]

2) UAE

UAE 정부 입찰에는 원칙적으로 UAE 회사(자국민 51%이상 지분 소유) 또는 UAE 국민만 참가할 수 있다. 외국회사의 경우, UAE 내 에이전트를 통해서만 참여 가능하다.

각 에미리트 정부별 또는 입찰 기관별 입찰 절차가 다소 상이하나, 지방정부에서 실시하는 소규모 입찰의 경우에는 신청 마감일 2-3주 전에나 대외공고를 한다. 따라서 UAE 내에 에이전트 또는 지점을 갖고 있지 않은 외국회사는 입찰준비기간이 부족하여 사실상 입찰 참여가 불가능하다.

입찰자격 조건으로 과거 UAE 및 걸프 지역에서의 동일 분야 공사실적을 요구하고 있는 실정인데. 동남아 등지에서의 수행실적은 인정하지 않고 있어 우리나라 기업은 시장진입에 애로가 있다.

---

26) 국영기업인 사우디석유공사(Saudi Aramco)의 경우 조달우선순위는 국내 생산제품 → 국내합작생산제품 → 창고 및 A/S 체제를 갖춘 현지 벤더 기업→ 현지 벤더기업 → 해외 벤더기업 순으로 벤더로 등록된 해외기업 조달이 가장 후순위이다.

3) 쿠웨이트

입찰 참가자는 현지 상공회의소 등록 현지기업으로 한정한다. 그리고 입찰 참가자 분류 위원회는 입찰 참가자를 다음과 같이 규모와 능력에 따라 분류하며 그 범위내 에서 입찰에 참여할 수 있게 한다. (외국기업에게는 적용되지 않음) 그리고 1년이 경과 후에 군별 승급 신청을 할 수 있다.

- 제 1군 : 1백만 KD(미화360만불) 이상 건설 프로젝트를 수행할 수 있는 고도의 엔지니어링 능력을 가진 기업(1군 기업은 50만 KD 이하 프로젝트는 수행할 수없음)
- 제 2군 : 1백만 KD 이하의 프로젝트 수행 가능 기업
- 제 3군 : 50만 KD 이하의 프로젝트 수행 가능 기업
- 제 4군 : 25만 KD 이하의 프로젝트 수행 가능 기업

외국기업은 현지 에이전트와 에이전트 계약이 등록되어야 하며, 특정 국영기업 및 정부부처의 경우, PQ 심사 및 벤더 등록 제도를 두어서 참가 자격을 제한하고 있다.

현지 에이전트는 PQ 과정 등 입찰절차에 있어서 중앙입찰위원회(CTC) 및 관계부처 접촉 등 중요한 역할을 수행한다. 입찰 참가 시 에이전트 명의로 참가하며 계약서에도 에이전트가 같이 서명하게 되어 있는 등 에이전트와의 관계는 중요하다. 에이전트 없이는 인력 및 기자재 수입도 어려운 실정이기 때문에 성공적인 공사수주 및 수행을 위해서는 유능한 에이전트 선정이 필수적이다.

4) 카타르

외국 회사도 카타르 정부 발주에 참여가 가능하나 낙찰시에는 카타르 자국민 에이전트를 지정하여 계약이 이루어져야 한다. 따라서 외국 기업은 카타르 투자 진출을 통한 합작 회사 또는 지점을 설립해야 한다. 또는 입찰 전후 카타르 자국민 에이전트를 지정해야 하는 등 외국 회사 참여를 제한하고 있다.

일반적으로 업체들은 PQ를 통하여 입찰 초청 자격을 획득한다. 단, 발주처의 판단에 따라 유자격 업체인 경우에는 PQ 없이 입찰초청을 하기도 한다. PQ 중점사항으로는 과거 유사공사 실적, 장비, 재무상태 등이다. 경우에 따라서는 중동지역 및 해당국단에 따경험, 회사능력 및 규모를 감안한 공사 수행 능력 등이 고려되기도 한다.

5) 오만

오만 현지기업은 입찰청이 발주한 로컬입찰에 참여를 희망할 경우, 입찰청에 미리 등록이 되어 있어야 입찰에 참가가 가능하다. 6가지 분류와 5가지 등급으로 등록되며, 프로젝트가 해당 등급을 제한할 경우에는 해당등급 이상의 기업만 참가할 수 있다. 하지만 외국기업이 로컬입찰에 참가하기 위해서는 현지 에이전트를 통해서만 참가할 수 있도록 제한을 두고 있다.

<표 III-1> 기업등급별 수행 가능 프로젝트 분류

구분	최소자본금(RO)				
	Excellent	First	Second	Third	Fourth
Various Civil Works	500,000	250,000	100,000	50,000	25,000
Building Construction Works	250,000	100,000	50,000	25,000	15,000
Electrical and Mechanical	100,000	50,000	25,000	15,000	10,000
Operation & Maintenance	100,000	50,000	25,000	15,000	10,000
Building Maintenance, Cleaning	100,000	50,000	25,000	15,000	10,000
Agriculture & Irrigation Works	100,000	50,000	25,000	15,000	10,000
Catering Service	100,000	50,000	25,000	15,000	10,000

(자료원: 입찰청) * RO1=US$2.65

자본금 RO 500천 이상의 외국건설업체는 국제입찰의 경우에 한해 입찰금액에 제한없이 단독으로 입찰참가가 가능하며, 입찰참가시 사전에 건설업 허가는 필요하지 않다.

수주 후에는 발주처의 수주확인서를 첨부하여 상공부 지점등록시 업종에 건설업으로 등록한다. 하지만 응찰시는 오만기업과의 합작 및 하도급 의무는 없으나, 발주처에서 하도급을 강력히 권고할 뿐 아니라 오만 하도급 기업에 대해 Local Preference를 적용하기 때문에 하도급이 불가피한 실정이다.

오만정부는 특별한 경우를 제외하고는 외국건설업체의 100% 투자 현지법인 진출에 부정적이므로 합작투자 법인 및 지점 형태의 진출

이 바람직하다. 정부 계약 또는 프로젝트 수행을 위한 지점 설립시에는 오만인 스폰서가 필요하다.

6) 바레인

외국 기업의 주재국 공사, 입찰 참여시 소형공사는 각 발주 기관에서 직접 담당하지만, 대형국책 공사는 공공사업부에 등록하여 주재국의 P.Q를 획득하여야 한다.

수상령(Prime Ministerial Edict) No. 21/1987에 의거 정부 조달 부문 입찰시 자국민 및 GCC 국가 우대 규정이 명시되어 있어 단순 물품 및 서비스 조달 입찰시 상대적으로 외국회사가 불리하다.

다. 면허·등록·스폰서 제도

1) 사우디 아라비아

2000년 4월 SAGIA(사우디 투자청)이 설립되면서 모든 외국업체의 진출은 SAGIA의 승인을 받아야 가능하다. 이를 근거로 상무성에서 Commercial Registration을 발급하고 있다. 과거 건설분야는 순외국 건설회사의 참여도 불이익을 받지 않았으나, 자국화 정책추진으로 최소 30% 이상을 사우디 업체에 하청하도록 의무화되어 있다.

사우디 아라비아의 건축사 자격은 일반 건설분야 기술자와 같이 대학의 학과에 의해 결정된다. 시험제도는 없기 때문에, 건축사업을 하고자 하는 자는 관련서류(대학졸업증명서, 사무소 등)를 갖춰 상무

성의 Commercial Registration Bureau에 등록을 하여야 한다. 또한 외국인의 건축사 자격인정은 해당 학과 졸업 후 6년의 경력이 있어야 인정되며 외국의 모든 대학의 졸업자격을 인정한다.

2) UAE

외국인 회사가 UAE 내에서 사업을 수행하려면 “상업에이전트 법”에 따라 현지 스폰서(에이전트)를 임명해야 하는데, UAE내 회사 또는 UAE인이 100% 소유하고 있는 회사만이 현지 스폰서가 될 수 있다.

회사 설립지 관할 에미리트 정부로부터 해당면허를 취득하고 관할 에미리트 상공회의소(Chamber of Commerce)에 등록한 후에 연방정부 경제·통상부 (Ministry of Economy & Commerce)에 등록해야 한다. 면허의 종류로는 Commercial License(모든 종류의 무역업), Industrial License(공업 및 제조업), Professional License(회계사, 법률가, 기술자, 예술가 등의 전문업 및 서비스업)이 있다.

두바이 면허와 관련, 다음 명시되어 있는 업종들을 제외하고 일반적인 면허들은 두바이 경제개발부(Departent of Economic Development)에서 발급한다.

한편, 관할 에미리트 정부가 발급하는 라이센스는 해당 에미리트에서만 유효하므로 다른 에미리트지역에서 사업을 할 경우에는 해당 에미리트로부터 별도 라이센스 취득이 필요한데, UAE 상공회의소는 정부 기관으로서 가입이 의무화되어 있다.

3) 쿠웨이트

건설업 허가는 쿠웨이트 업체만 받을 수 있으며, 외국 건설업체는 쿠웨이트 파트너, 에이전트(스폰서) 등을 통해 상공부 등 당국에 등록해야한다. 현지인 또는 기업 파트너나 대리인을 통해 당국에 등록을 필한 외국 건설업체만이 국제입찰을 거쳐 사업을 수행할 자격이 부여된다. 외국 건설업체는 국제입찰에 부쳐진 사업만 수행 가능하다.

자재 수송 시 쿠웨이트 등록 선박 또는 항공기를 이용하고, 건설인력의 "쿠웨이트 항공(KIA)" 또는 해당국가 국적기 이용을 요구하기도 한다.

쿠웨이트의 모든 공공공사는 국방부 등 극히 일부를 제외하고는 CTC를 통해 실시하므로 현지건설업체들은 CTC에 벤더 등록을 해야 한다. 하지만 외국 업체는 벤더로 분류되지 않는다.

4) 카타르

건설관련 제도가 정립되어 있지 않고 투명성이 떨어지며, 해당부처 책임자의 성향에 따라 규정을 달리 적용되기도 한다. 현재는 이런 점들이 개선되고 있는 중이다.

관련법으로 Commercial Companies Law No.11('81) 및 Law No. 25('90)가 있고, 사업등록을 하려면 공사수행 전에 반드시 재무성이나 도시 농업성에서 사업등록(Commercial Registration : CR)을 해야 한다. CR은 현지 스폰서를 통해 취득해야 한다(취득까지 2개월

이상 소요). 기존 CR 유효기간 중에 추가 공사를 수주할 경우, CR에 추가 기재하여야 하며 별도의 CR 취득은 필요 없다.

CR 취득시 구비서류는 중개인계약서(Agency Agreement) 2부, 정관(Articles of Incorporation) 2부, 사업자 등록증(Business Registration Certificate), 이사회 의사록(Board Resolution), 현장소장 위임권(Power of Attorney), 계약서(Contract Agreement, 변호사 확인 필요) 2부가 필요하다.

5) 오만

외국 업체가 건설업을 영위하기 위해서는 법인 또는 지사설립과 함께 건설업 허가를 취득해야 한다. 외국업체 설립가능 법인형태로는 유한책임회사(Limited Liability Company : LLD)가 있는데 이는 최소 2인 이상 40명 이하의 자본 투자가로 구성된 민간유한책임회사이다.

유한책임회사는 지사에 비해 세금 부과율이 낮다. 2002년 새로 제정된 세금법에 의해 OR 30,000(U$ 78,000)이상 소득에 대해 획일적으로 12%의 세금 적용을 받는다. 반면, 지사의 경우는 이윤에 따라 0~30%의 세금을 적용받고, 또한 별도 사무실 개설 없이 기존 현지 파트너의 시설을 활용할 수 있다. 합명회사(General Partnership), 합자회사(Limited Partnership), 합작회사(Joint Venture)가 있다.

※ 상기 두 형태 모두 현지의 파트너와 함께 사업을 진행해야 한다. 이때 외국업체의 투자가능 비율은 공식적으로 70%가 한도(외국회사 : 현지회사 = 70 : 30)이지만 실제로는 외국회사가

70%이상의 지분을 투자하는 경우가 많다.

외국업체가 오만내에 지사 또는 사무소를 설치하고자 할 경우 설치 목적이 오만 기업과 경쟁관계가 아니면 허용된다. 외국업체는 자사를 설치하려면 반드시 사업자 등록을 하여야 한다.

건설업 허가는 상공부(Company and Commercial Registration Department)에서 받으며, 상공부로부터 건설업 허가를 취득 시, 소정의 수수료를 납부해야 하며 매년 갱신이 필요하다.

6) 바레인

면허허가 제도는 외국 건설업체의 참여가 개방되어 있어, 외국기업의 현지 지점의 개설로 충분하며, 별도의 건설업 허가는 등록이 필요 없다.

라. 현지인 의무고용제도

1) 사우디 아라비아

사우디는 1970년대 경제개발 초기단계부터 숙련 노동자 부족으로 외국 인력에 크게 의존하여 왔다. 하지만 사우디인의 실업률 증가와 청년층 인구확대 등에 따라, 외국 인력을 사우디 인력으로 대체하기 위하여 기업의 사우디인 고용의무제(Saudization)를 도입하였다.

매년 10만여명씩 배출되는 자국 취업인구의 구직난 해소 및 사회

안정 도모를 위해 산업인력의 자국화정책을 1988년 이래 꾸준히 추진하고 있다. 민간기업의 사우디인 최저 의무고용비율은 5%이고, 매년 5%씩 고용을 증대하여야 한다. 이에 비협조적인 기업에 대하여는 제3국 고용인에 대한 취업비자 발급제한 등의 조치를 취하고 있다.

원래 Saudization 비율을 1999년 44.2%에서 매년 5%씩 증가하여 2004년 53.2%까지 확대한다는 목표를 세웠으나, 청년실업의 지속적 증가 추세에 따라 2005년 9월 노동법 개정을 통해 사우디인 의무고용 비율을 75%로 확대하였다. 다만, 사우디 인력으로 대체하기 어려운 직종에 대해서는 노동부 장관이 비율을 조정할 수 있도록 하고 있다.

최근 사우디정부는 외국 노동력은 숙련 및 반숙련 인력으로 제한하고, 사무직 및 개인용역 분야중 13개 직종에 대한 외국인 취업허가를 중단하고 14개 직종에 대하여 취업허가 기간을 2년에서 1년으로 단축하는 조치를 시행중에 있다.

현지인 고용에 특별한 제한은 없으며, 고용시 아랍어로 된 고용계약서를 작성하고, 해고할 시에는 10일 이상 무단결근자, 현지법 위반자, 근로계약조건을 준수하지 않은 자는 해고대상이 된다. 해고시에는 해고 1개월전 통보해야 하고, 해고수당에 대한 특별한 규정은 없다. 사우디인 의무고용제는 현지 기업뿐만 아니라 현지에 진출한 외국 기업에게 상당한 부담으로 작용하고 있는 실정이다.

2) UAE

UAE 노동법규는 1980년도에 제정된 연방법(Federal Law on Regulating Labor Relations)이 있으며, 동 법으로 고용자와 피고용자의 권리 및 의무를 규정하고 있다.

동 법에 의하면 현지 노동자를 구할 수 없는 경우를 제외하고는 외국노동자의 고용을 금지하고 있으나 현실적으로 경영자와 기술자는 전적으로 외국에 의존하고 있다. 일반노동자와 종업원도 대부분 외국노동력에 의존하고 있고, 고용 절차는 아래와 같이 크게 내국인과 외국인으로 나누어 규정하고 있다.

<UAE 국적의 경우>

사용자는 실업상태의 아랍국적인을 고용할 수 있으며, 채용일로부터 15일 이내에 노동부에 서면으로 근로자 이름, 연령, 채용일, 급여, 근로 내용 및 등록 카드 번호 등을 신고해야 한다.

<외국국적의 경우>

외국 국적인인 경우 고용 전에 반드시 노동부로부터 노동 허가서(Work Permit)를 취득해야 하며, 이를 위해 다음 조건을 충족 시켜야 한다.

① UAE가 필요로 하는 기술소지자 또는 교육 이수자
② 합법적으로 입국하고 UAE 거주 조건을 충족시킬 것
③ 입국후에는 거주허가를 받아야 하며 개인의료보험가입 또는 현지 보험당국으로부터의 Health Card를 발급받아야 함

근로계약서는 2부 작성하며 1부는 사용자, 1부는 근로자가 보관해

야 한다. 계약서에는 계약날짜, 근로 개시일, 근무 성격 및 장소, 계약 기간, 급여 등이 명시되어야 한다.

신규 채용자는 6개월을 넘지 않는 선에서 수습기간을 둘 수 있으며 동 기간 중 고용자는 사전 예고 없이 계약을 해지할 수 있다. 만일 피고용자가 수습을 통과하면 수습 시간을 정식 근무기간에 포함시켜야 한다.

그리고 만 15세 미만의 미성년자는 고용할 수 없고, 성인인 경우 1일 8시간, 1주 48시간을 초과할 수 없다. 단, 무역, 호텔, 경비, 레스토랑 및 노동부 장관이 정하는 직종에 종사하는 근로자의 경우 1일 9시간까지 연장 근무 가능하며, 힘들고 위험한 직종인 경우에는 단축될 수 있다. 라마단 기간에는 2시간을 단축 근무한다.

또한 근로시간은 휴식, 기도, 식사를 위한 휴식시간 없이 5시간 이상을 연속해서 근무시킬 수 없다. 1일 총 휴식시간은 1시간 이상이어야 하나 근무시간에는 포함하지 않는다.

3) 쿠웨이트

자국화 정책의 일환으로 해당 프로젝트를 수행하기 위해 고용하는 전체인력에 대한 쿠웨이트 현지인 고용비율(직급별 인원수, 보수 등)을 입찰서에 명시하고 있다.

고용주(또는 스폰서, 에이전트)가 해당 외국인이 쿠웨이트에 입국하기 전에 "사회·노동부"에서 취업허가를 획득하여 해외 주재 쿠웨이트 대사관을 통해 송부해야 한다. 노동허가 발급은 유효한 여권을

소지한 자로서 거주허가를 적법하게 취득한 자에 한하고, 노동허가 발급 요건이 무효화된 경우이거나 쿠웨이트를 떠난 지 6개월이 경과한 경우에는 노동허가를 취소할 수 있다.

노동허가 신청을 위한 구비서류는 노동허가 신청서, 근로자의 기능 자격증 또는 경력증명서 사본, 여권 또는 여행 증명서 사본, 고용인 서명 입증서 등이 있어야 한다. 외국인은 일시 취업비자(working visa)를 받은 후 자국 병원 발급 건강진단서를 자국 주재 쿠웨이트 대사관에 제출하여 정식으로 입국비자를 받게 된다. 입국 후 노동허가 신청서와 쿠웨이트 공공병원에서 발급한 건강진단서를 노동성에 제출하여 노동허가를 취득한다.

노동허가는 통상 1-2년 기한으로 발급되지만 고용주(스폰서)의 요청으로 연장이 가능하다. 필요 서류로는 노동허가 갱신 신청서, 여권, 최초 노동허가 취득 고용주의 고용보증 서류 사본, 신분증명서(identification card) 고용주 서명 입증서 등이 있다.

4) 카타르

수전력성 및 시청 발주공사에서는 규정상 Local Preference가 적용되는데, 대체적으로 정부 발주공사의 경우 발주처는 입찰조건에 현지인력 고용 및 현지자원 이용(30%)을 명시하고 있다.

다른 GCC 국가들과 마찬가지로 카타르의 노동력도 대부분 외국인으로 전체 노동인력 중 1/4정도가 자국민이고 나머지는 인도, 파키스탄, 필리핀 등 제 3국 출신이다.

비 카타르인(제 3국인력)은 Work Permit이 반드시 필요하다. 제 3국인력 활용시 유의사항으로는 카타르에 취업했던 사람이 취업차 재입국하려면 동일 Sponsor의 경우, 언제든 입국이 가능하다. 하지만, Sponsor를 변경하여 재입국 하려면 마지막 출국일로부터 2년 이상 경과해야 한다. 단, Sponsor간의 합의가 있은 후, 신규 Sponsor가 관련 관청에 양해를 구하면 가능하다.

관련법규로는 1962년 이후 시행되어온 노동법(Law No.3)을 대체하는 개정 노동법(Law No.14 of 2004)이 있다. '04. 5. 19에 공포된 이 노동법은 GCC 국가들 중에서는 처음으로 자국인에게 노동 단체 결성 권리를 부여하고 있다.

주요 내용으로는 개인별, 동종 산업별 노동자 단체, 노동자 총연맹 등 3단계의 단체 구성을 허용한다. 또한 노동국 산하에 근로 감독기관을 설치하여 근로현장에서 직접 조사 및 준사법적 조치를 행사할 수 있는 권한을 부여한다.

고용계약은 계약서상에 근로시간, 휴일, 휴가, 근로장소의 안전, 임금, 퇴직금 등을 명문화하고 모든 고용 계약은 노동국에서 인정한 법령에 의해 문서로 3부를 작성한다. 1부는 노동국에 제출하도록 하는데, 고용계약서는 고용기간, 업무의 성격 및 장소, 업무성과에 대한 포상 및 임금을 포함해야 한다.

모든 고용계약서는 아랍어 1부 및 기타국 언어로 작성되어야 하고, 근로자가 불가피하게 사직할 경우, 고용주는 반드시 고용 기간, 직종 및 임금 등을 포함한 경력 증명서를 근로자에게 발급해 주도록 해야 한다. 수습기간은 3개월을 넘기지 않고, 노동법 적용 예외 대상

은 4주 미만의 일용 고용직, 운전사, 가정부, 요리사 및 정원사, 6인 이하의 작업장에 고용된 노동자가 있다.

사전통보 없이 고용계약을 파기할 수 있는 사유는 이력서의 조작, 고용주의 재산에 막대한 손실을 입혔을 때, 고용계약상 의무나 고용주의 기본방침을 수행하지 못하거나 위반한 경우, 작업장 안전수칙을 위반했을 때, 기업의 비밀을 유출한 경우, 고용과 관련된 범죄로 법원의 확정 판결을 받은 경우, 근무시간중 약물 혹은 술에 취하여 발견된 경우, 근무시간중 고용주 혹은 상급자에게 위반된 행위를 한 경우 등이 있다.

5) 오만

오만은 '70년대 이후 고도 경제성장에 필요한 숙련 및 반숙련 노동인력의 해외 유입이 확대되었다. 그러나 국내 직업훈련 미비 및 노동인력의 부족으로 오만인 노동인력은 총 노동인력에서 낮은 비중을 차지하고 있다(2001년 기준 21%).

오만은 오만화(Omanization) 정책을 통해 외국인 노동인력을 자국 노동인력으로 점진 대체할 것을 최우선 목표로 하고있다. 제6차 경제개발계획기간(2001~2006) 중 민간부문에 100,000명의 오만인 신규 고용을 창출하였다.

산업부문별 오만화 목표 설정(2007년 기준)을 살펴보면 건설업은 30%, 산업분야 중 IT는 25%, 통신은 55%, 자동차는 70%로 나타난다. 관광 및 여행분야 중 항공은 93%, 요식업은 100%, 호텔은 85%, 여행사는 80%, 렌트카는 97%며, 전력 및 수도분야 중 전력은 78%,

수도는 76%, 석유 및 가스생산 분야는 90%이다.

매년 말 모든 업체들은 오만화 관련 보고서를 작성하며, 목표 미달 업체는 정부 프로젝트에 참여할 기회가 주어지지 않으며, 외국인 채용을 위한 노동자 신고서를 요청할 수 없다. 그리고 외국인 고용 기업으로부터 기부금을 강제 징수, 오만인 기술 및 직업훈련 재정에 충당하고 있는 실정이다.

오만은 30%의 오만화 정책으로 업체는 프로젝트 계약시 고용비율에 대해 오만정부와 사전에 합의해야 한다. 그러나 현지인 고용비율이 30% 이상이지만 통상적으로 그 이상을 요구하는 경우가 많다.

일단, 노동부에 Omanization 비율에 의한 현지인 고용신고를 하고, 노동부로부터 나머지 비율에 해당되는 외국인을 고용할 수 있는 LC증서(Labour Clearance)획득하고, 이민국(Immigration Office)에 LC증서 제시 후 고용비자(2년) 및 노동카드(1년)를 획득해야 고용절차가 완료된다.

6) 바레인

정부는 '05년부터 제3국인에 대한 취업비자의 발급 및 갱신을 금지하고 노동시장에 대한 철저한 분석을 통해 자국인화가 가능한 직종은 100% 자국인을 고용할 계획이라고 발표하였다.

그러나 '07년 12월, Majeed Al Alawi 노동부 장관은 '08년 7월부터 민간부문의 현지인 고용 의무 비율을 낮추고 노동허가 수수료를 인상할 것이라고 발표해 향후 인력 수급이 비교적 용이해질 것으로

예상한다. 건설부문 현지인 고용 의무 비율을 10%에서 8%로 낮추고, 노동 허가(유효기간 2년) 수수료를 BD100(약 266불)에서 BD200(약 532불)로 높였다.

노동법은 민간분야에만 적용되는데, 노동부의 노동허가 없이는 외국인을 고용할 수 없으며 외국인 노동자와의 계약 파기, 업무 종료, 노동허가 갱신 또는 중지시 고용자가 노동자의 본국 송환 비용을 부담한다. 그리고 모든 계약서, 서신, 회람, 규정은 아랍어로 작성(분쟁 발생시 아랍어로 된 문서가 법적 효력이 있으며, 기타 언어 번역물 첨부가능)되고, 수습기간은 3개월을 넘기지 못한다고 규정하고 있다.

노동조합법은 민간 및 공공분야에 모두 적용되며 노조 구성을 위해 필요한 노조원 수에 제한을 두지 않고 있다. 노조 가입 및 탈퇴 자유, 단체 교섭 및 행동권, 노조의 독립성 보장하고 노조연맹 구성을 허용하며, 근로자의 날(9.24)을 공휴일로 하고 있다.

마. 국내산 우대 제도

1) 사우디 아라비아

2008.1.1.부터 GCC 공동시장(단일시장) 출범에 따라 GCC국가 국민 및 기업은 역내 모든 국가에 대해 자국민 대우를 하기 때문에 자국산 우대의 원칙은 GCC 국가 우대의 원칙이라 할 수 있다. 국내산 우대제도 중 종전까지 가장 특혜를 부여한 제도는 10% 가격우대 제도로서 GCC 국가산 제품에 대해 외국제품보다 10% 높게 구매하는 특혜이다(구법 1조e항).

정부 조달구매 시 GCC 국가산 제품을 외국산 제품보다 10% 높게 구매하는 국내산 가격우대는 신규 조달법에는 동 규정이 삭제되었으나, 현재까지 대부분의 발주자가 이를 적용하고 있는 실정이다.

사우디 정부의 모든 조달구매계약자가 계약금액(서비스 지원 포함)의 30%를 의무적으로 사우디기업(외국합작의 경우 사우디인이 경영권을 행사하는 기업)에 재계약(하청)토록 하고 있다.

1983년 정부령(Cabinet Decree No 123, 1983.3.14)으로 정책을 도입하고 1984년 8월에는 이에 대한 시행규칙(Regulations for Application of Cabinet Decree No.124)을 발표하였다. 동 규정은 일반건설계약 및 유지보수계약 등 모든 공공사업에 적용하나, 재화와 용역을 제공할 수 있는 사우디기업이 없는 경우에는 동 규정을 적용받지 아니한다.

사우디 기업에 대한 30%이상 하청계획은 입찰에 참가할 때 제출하고, 하청 대상이 되는 사우디 기업은 사우디 국민이 100% 소유한 사우디법인으로 한정된다.(외국 현지법인, 국내외합작투자기업은 제외)

그리고 하청계약 체결 전에는 선금 또는 첫 회 기성대금을 지급하지 아니하며, 만약 외국기업이 사우디 기업에 대한 하청배분을 공사 후반부에 가서 수행코자 할 경우에는 동 하청계약이 실행될 때까지 공사대금의 50%에 대해 지급을 유보하도록 하고 있다.

2) UAE

UAE의 경우 국내산 가격우대 등에 대한 강제규정은 없는 것으로 알려져 있다.

3) 쿠웨이트

입찰법에는 국내산(GCC산 포함)이 수입물품과 품질이 동일하고 국내산 가격이 수입품에 비해 높지만 10% 이내 일 경우, 해당 국내산 물품을 구매하도록 규정하고 있다. 따라서 외국산은 동일 현지 제조 물품에 비해 가격이 10% 이상 저렴해야 한다는 제약이 따른다.

4) 카타르

법적으로 정부조달 입찰시 자국민 및 GCC 국가 우대 규정이 있어 단순 물품 및 서비스 조달 입찰시 상대적으로 외국회사가 불리하다. 우대 비율은 자국 회사의 경우 입찰 가격 10% 우대, GCC 회원국 회사는 입찰 가격의 5%의 우대 혜택을 받는다.

5) 오만

정부 조달시는 구매계약 조건 및 기술사양을 충족하는 오만 국산 제품 및 GCC원산제품에 대해 특혜를 부여한다. 오만 국산제품은 유사 외국제품에 대해 10%, GCC 원산제품에 대해 5%의 가격특혜를 부여한다.

낙찰자가 자재 및 공구기계 등을 구매할 경우에도 오만 국산제품에 대해 동일한 특혜를 부여한다. 하지만 외국인이 투자하여 설립한 오만 현지기업(자본금 최대 70%)도 오만내 기업으로 인정되기 때문에 동 기업이 제조한 제품도 오만 국내산으로 인정한다.

6) 바레인

자국 회사의 경우 입찰 가격 10% 우대, GCC 회원국 회사는 입찰 가격의 5%의 우대 혜택을 받는다.

바. 절충교역 프로그램(Offset program)

1) 사우디 아라비아

사우디아라비아에서의 절충교역(Offset) 제도는 방산, 통신, 항공 및 전력 등 주요 정부조달계약에 참여하는 외국기업에 대해 수출액의 일정 비율을 의무적으로 보상 투자토록 하는 제도이다.

절충교역 프로그램은 외국으로부터의 방산장비를 구매 시 사우디의 외화 유출억제, 투자 및 고용창출기회 확대, 산업기술 향상 및 산업구조의 다변화를 꾀할 목적으로 걸프지역 국가 최초로 1984년에 도입되었다. 하지만 방산장비의 구매가 대부분 비공개로 진행되고 투명성이 없어 대규모 부정부패의 수단으로 악용되기도 하였다.

1984년도 미국으로부터 방산장비 도입을 위해 미국공급회사(Boeing)에 대해 실제 절충교역 프로그램을 최초로 적용하고, 같은

해 곧바로 왕령으로 규정을 제정하였다. 현재 사우디가 절충교역 프로그램을 적용하는 국가는 미국, 영국과 프랑스 등이며, 미국과의 Peace Shield I (1984) 및 Peace Shield II(1991), 영국과의 Al-Yamamah (1989) 프로그램 등이 대표적인 성공사례이다.

일반적인 절충교역의 요구조건은 약 10년에 걸쳐 계약금액의 일정 비율을 투자해야 하고, 계약금액 중 Technical Value의 25~35%(방산 물자 및 관련 서비스는 통상 35%)를 의무적으로 보상투자(Offset)토록 하고 있다. 계약금액을 산정할 때 건설비, 인건비 및 사우디 국내 구매분은 제외한다.

2) UAE

① 연혁

UAE는 2차 걸프전 이후 국방분야의 현대화 필요성이 대두되었다. 이와 동시에 UAE 내수 경기 진작을 도모해야 한다는 취지하에 1992년 이후 절충교역 제도를 도입하였다. 동 제도를 통하여 외국 회사와의 교류를 기반으로 한 신기술 도입, 내수 산업 및 시장 활성화 등의 효과를 거두고자 하였다.

UAE Offset Program Bureau(OPB)는 이러한 절충교역 수행을 위한 관련 기관으로 계약 협상, 신청서 평가 및 추천, 감독, 조사, 지원활동 수행 등 포괄적인 내용에 대하여 담당하는 주관 기관 역할을 수행한다.

② 관련법규 및 절차

절충교역 계약시 합작 회사를 설립해야 하며 UAE 상법에 의거 외국계 회사의 설립시 회사 지분의 최대 49%까지 외국인(나머지 51% 지분은 UAE 자국민이 소유)이 소유할 수 있으며, 이는 절충교역 제도하에서도 동일하게 적용된다. 자유무역지대에 설립된 100% 외국인 지분 기업의 경우 절충교역 관련 프로그램에 참여할 수 없다.

간접 절충교역 방식을 채택하며 최소 계약 금액은 1천만불로 계약 전 해당 품목을 조달하는 모든 기업들은 벤더 인증을 받아야 한다. 절충교역은 단일 프로젝트 또는 복수 프로젝트에 대하여 신청이 가능하며 UAE OPB는 신청 양식과 내용에 대한 정보를 제공한다. 또한 UAE OPB는 계약자들이 사업 구상 및 계획 준비과정에서 생기는 애로사항 및 신청 작업 등을 지원한다.

③ 투자유치 관련 규정 및 운용

투자유치를 위한 절충교역 관련 적용 비율은 60%이며 7년내 UAE 경제에 환원해야 하는 조건을 요구한다. 상기 비율에 대한 UAE 투자 분야는 농업, 교통, 환경, 교육, 의료 산업 등 다양하게 적용되며 특별한 제한은 없으나 UAE OPB에서 인정하는 분야 및 방식으로 경제 환원이 이루어져야한다. 2008.1월 기준으로 절충교역 프로그램에 의해 33개의 합작 회사가 설립되어 있다.

동 조건을 이행하지 못할 경우 미이행분에 대해 8.5%를 벌과금으로 부과하며 이에 대해 취소불능 신용장으로 보증이 설정되어야 한

다. 또한 UAE 정부는 계약을 이행하지 않는 기업의 경우 기업명을 공개할 수 있으며 벌금을 강제 징수할 수 있는 권리가 있다.

현재 기술 이전 등과 관련된 규정은 없으며 첨단 기술 이전에 대한 조항 추가를 검토 중에 있다.

④ 그 외 운용방법

UAE Offsets Group은 절충교역 계약 내역 실행 여부를 관리, 감독하며 매년 이행실적보고서를 제출받아 기간에 실행 여부를 확인한다. 동 보고서에는 관련 증빙 내역이 모두 포함되어야 하고, 계약 완료 후 한 달 내에 UAE OPB에 최종보고서를 제출해야 한다.

계약 내용은 계약 회사와 UAE OPB간에 엄격하게 통제되며 절충교역 계약 및 이행 관련 모든 내용은 UAE 상법에 반해서는 아니되고, 공급 물품에 대한 직간접적인 UAE 정부 보조는 불가하다.

3) 쿠웨이트

쿠웨이트정부는 KD100만(약 330만 달러) 이상의 정부 발주 프로젝트를 수행하는 외국 업체에 대하여 계약금액의 30%를 쿠웨이트에 투자하도록 하는 Offset Program을 1992년부터 시행해 오고 있다.

현재 석유 및 석유화학 시설 공사 부문은 Off-Set프로그램이 적용되지 않고 있어 혜택을 보고 있는데, 우리 업체들은 그 범위가 도로, 정부 소유 건물 등 점차 확대되기를 희망하고 있다.

사. 보증제도

1) 사우디 아라비아

국내 금융기관에서 발행된 보증서만 인정되고 있으며, 그 종류는 다음과 같다.

- ○ B - BOND (입찰보증) : 입찰금액의 1%
- ○ P - BOND (이행보증): 계약금액의 5%
- ○ AP - BOND (선급금보증): 대부분 정부공사의 경우 선수금이 없으며, 지급 조항이 있을 경우 통상 10%
- ○ M - BOND (하자보수보증): 대체적으로 하자보수기간(1년)까지 이행보증으로 대체
- ○ R - BOND (유보금보증): 유보금은 통상 10%로서 BOND로 대체 가능한 조건의 공사는 많지 않음

2) UAE

입찰 보증금은 UAE 유력은행 발행 Irrevocable of Guarantee로 총 오퍼 가격의 5~10%를 납부한다. 입찰 서류 제출일 또는 발주처가 지정한 날로부터 150일간 유효해야한다.

프로젝트가 낙찰시 기 납부한 입찰보증금을 이행보증금(계약금약의 10%)으로 대체하는데, 이행보증은 인도시기 또는 프로젝트 종료일로부터 90일간 유효해야 한다.

3) 쿠웨이트

쿠웨이트 현지은행을 통해서 발급된 Bond(Bank Guarantee)만 인정된다. 우리나라의 IMF 경제위기 이후 한국기업들의 신인도 하락으로 국내 국책은행 등이 한 복보증 제출을 요구했었으나 최근에는 많이 사라지는 추세이다.

보증은 발주처 및 계약 공사에 따라 다소 차이가 있으나 대체로 다음과 같다.

- ○ 입찰보증 : 계약금액(L/S)의 2.5%~5%
- ○ 계약보증 : 계약금액의 5~10%
- ○ 선수금보증 : 계약금액의 10%
- ○ 하자보증 : 계약금액의 10%

4) 카타르

일반적으로 입찰 보증금은 계약액의 5%, 이행 보증금은 계약액의 10%이나 프로젝트에 따라 상향 조정될 수 있다. 입찰 보증금 및 이행 보증금은 카타르 국내 은행에 의해 발행되어야 한다.

5) 오만

국내 금융기관에서 발행된 보증서만 인정되며 그 종류는 다음과 같다.

- ○ B - BOND (입찰보증) : 입찰금액의 2%
- ○ P - BOND (이행보증) : 계약금액의 5%

○ AP - BOND (선급금보증) : 계약금액의 10%[27]
○ M - BOND (하자보수보증) : 대체적으로 하자보수기간(1년)까지 이행보증으로 대체
○ R - BOND (유보금보증) : 유보금은 통상 10%로서 BOND로 대체 가능한 조건의 공사는 많지 않음

6) 바레인

입찰보증금은 입찰공고시 발표하며 이행보증금은 통상 계약금액의 1% 이상(입찰별로 상이)이며 프로젝트에 따라 상향 조정 가능하다. 역외보증서는 인정하지 않는다.

27) 대부분 정부공사의 경우 선수금 없음

2. 건설공사 추진 단계별 애로요인 분석

가. 우리나라 건설기업의 GCC 시장에서 애로요인

GCC 지역은 외국 건설업체들의 시장진출을 어렵게 하는 다수의 시장장벽들이나 다양한 지역민 우대제도(Local Preference)를 운영하고 있어 이에 대한 분석과 대응이 필요하다. 따라서, 본 설문조사를 통해 GCC국가에 진출한 기업들의 애로사항을 시공전 단계(입찰 전 사전단계 및 입찰단계), 시공 단계, 사후관리 단계 등 건설공사 추진 단계별로 분석하여 기업들에 실질적인 도움이 될 수 있는 방안들을 찾고자 한다.

앞서 검토된 GCC 국가의 현지인 우대(Local Preference) 제도는 크게 입찰참가 제한, 면허취득 제한 및 등급제도, 현지인 의무고용제도, 자국산 우대 제도 등으로 구분할 수 있다. 이를 세분화하고 건설공사 추진 단계별로 요약하면 다음과 같다. 시공전 단계는 현지인 스폰서제도, 벤더 등록제도, 오프셋(off-set) 제도, PQ 심사제도 등이 있다. 시공 단계에는 현지인 의무고용 제도, GCC 자국산 우대 제도, 하도급 의무 제도 등이 있으며, 사후관리 단계에는 대금수령, 품질보증, 사후 관리(시설물 유지 등)의 제도가 있다.

설문조사는 GCC에서 사업을 추진하고 있는 업체들을 대상으로 조사하였고, 그 중 설문에 응답한 24개 업체(총조사업체는 80개)[28]를 대상으로 애로요인을 분석하였다(설문조사표는 부록 참조). 우선 응답회사의 일반사항으로 본 연구의 설문에 응답한 24개 기업 중 기업

28) 해외건설협회로부터 명단을 받음.

규모로는 대기업이 16개, 중견기업이 3개, 중소기업이 5개이며, 진출 형태로는 현지법인이 6개, 지사가 13개, 현장사무소가 3개, 기타 2개로 구성되었다. 진출국가는 사우디가 13개로 가장 많으며, UAE 6개, 쿠웨이트 2개, 카타르 1개, 오만 1개 등의 순이다. 마지막으로 주력 업종으로는 플랜트가 7개로 가장 많으며, 다음으로 토목 6개, 건축 6개, 전기통신 3개, 용역 2개의 순이다.

1) 애로요인 개관

GCC 국가 진출에 따른 애로사항 중 가장 우선적으로 해결되어야 할 과제는 시공 전단계의 현지인 스폰서제도 및 벤더 등록 제도가 가장 중요도가 높았다. 아울러 시공단계인 현지인 의무 고용 제도, 시공후 단계인 대금 수령 등 사업의 전단계에 걸쳐 문제점이 발생하는 것으로 나타났다.

특히, 스폰서 제도는 물품 공급, 용역, 건설 공사 수주 등을 위해서는 반드시 현지 기업을 에이젼트로 선정하여 에이젼트 계약하에 발주처 등에 등록이 이루어져야하기 때문에 중요하다. 만약 에이젼트 커미션 부담 및 불성실한 에이젼트와 관계가 이루어 질 경우 수주활동 등의 장애 발생 가능성이 높다. 또한, 에이전트는 한번 선정하면 교체하기 매우 어렵고 복잡하며 교체하더라도 이전 에이전트가 소송을 걸 경우, 당초 계약기간 동안 지불하기로 한 금액을 모두 지불해야하는 경우가 대부분이다. 따라서 처음 에이전트 선정 시 재정능력, 영향력, 관련분야 경험 등을 면밀히 파악하여 결정해야 한다. 아무튼 에이젼트의 이용은 건설기업 입장에서는 비용의 증가요인으로 작용하게 된다.

기타 의견으로는 현지업체 파트너 쉽, 회사 인원 등록에 따른 비용 및 시간의 지연, 워크비자제도 비자기타 해외노무인력수입 PMC 사 또는 감리회사 횡포, 사업장 date Pass 제도 등을 들 수 있다.

<표 III-2> 가장 우선적으로 해결되야 할 과제

순번	내용	평균중요도
1	현지인 스폰서제도	29.3%
2	벤더 등록 제도	12.3%
3	오프셋(off-set) 제도	2.7%
4	PQ 심사제도	7.1%
5	현지인 의무 고용 제도	13.6%
6	GCC 자국산 우대 제도	5.4%
7	하도급 의무 제도	7.6%
8	대금 수령	13.5%
9	품질 보증	1.1%
10	사후 관리(품질 보증, 시설물 유지 등)	4.3%
11	기타	3.0%
합계		100.0%

<그림 III-1> 가장 우선적으로 해결되야 할 과제

또한, GCC 국가에서 사업을 추진함에 있어 시공단계가 가장 중요한 단계이며, 다음으로 시공전 단계, 사후관리 단계의 순으로 나타났다. 일반적으로는 GCC 국가로의 사업의 제약이 크기 때문에 시공전 단계의 중요성이 가장 높을 것으로 예상되었으나, 시공 단계의 경우가 중요성이 가장 큰 것으로 나타났다. 이는 GCC 국가의 국민성, 현지인 의무 고용 제도 등 인력 조달, 공사 현장의 감리, 하도급 등에 어려움이 많기 때문으로 판단된다. 기타의견으로는 수주/시공 관련자의 지속관리, 계약관리 및 해당국 관련법 적용 등을 문제점으로 지적하였다.

<표 III-3> 추진단계별 중요도

순번	내용	평균중요도
1	시공전 단계(입찰 전 사전단계, 입찰 단계)	37.8%
2	시공 단계	42.7%
3	사후관리 단계	17.5%
4	기타	2.0%
합계		100.0%

<그림 III-2> 추진단계별 중요도

이 외에 추가적으로 문제가 사항은 다음과 같이 다양하게 주관식으로 응답하였는데, 주요 내용은 다음과 같다.

- 비 상식적인 입찰관행 및 공사진행 문제
- 낙찰자 선정 문제
- 현지인 의무고용제도(Saudization, Omanization) 문제
- 국제적 관례 미통용 문제
- 공사지연 문제
- 발주처 등록이 이뤄진 업체만 PQ/입찰 초청이 제한
- 외국인 Working Visa 할당
- 입국 Visa 발급기간
- Block Visa Quota 배정승인 비용 및 시간지연 문제
- 시공관련 현지관행, 규제, 기타 물류 측면에 대한 문제
- 비자 발급 및 기타 행정처리 시간의 지연 문제

다음으로 한-GCC FTA를 통해 상기 문제들을 해결할 수 있을 것이라는 질문에 GCC 국가의 행정 규제 및 절차 완화 등은 어느 정도 개선될 수 있다고 의견이 소수 있었지만, 대체로는 해소되는데 시간이 오래 걸리거나, 해소되기 어렵다는 의견이 다수를 차지하고 있다. 해소되기 어렵다는 의견은 다음과 같다.

- 발주처는 국제적으로 통용되는 관례 및 규칙에 우선
- 발주처 독단문제
- GCC국가의 문화적인 특성(이슬람문화)과 국민성
- 해당국가의 산업 및 노동정책
- 자국민에 보호 정책과 현지 시스템 사정

또한, 중동지역의 공사여건(국민성, 인력조달, 하도급 책임감 등)은 단기간내 개선되지 않을 것으로 보이며, 일부 제도적으로 개선될 수

있겠지만 건설현장에서 발생되는 Data에 의한 행정관습까지 개선되기는 힘들다고 보고 있다. 이러한 행정관습은 FTA의 본질과는 다소 동떨어진 건설현장만의 문제점이기 때문이다. 그리고 상기 사안은 발주처가 정하는 Evaluation 규정이므로 FTA를 통해 해결될 것으로 보기는 힘들 것 같다는 의견이 있었다. 하지만, 비자 연제 협정 체결 또는 공항비자로 전화문제는 해결 가능할 것으로 기대했고, 자유무역의 장벽이 되는 규제의 합리적 조율로 가능하다고 판단하고 있었다. 이를 위해서는 국가별 취업기간은 늘리고, 발급행정 수속기간을 3주~4주 내로 제한이 필요하다는 의견 등을 제시하였다..

2) 시공전 단계

시공전 단계에서 가장 신경써야 할 제도는 앞서 분석된 GCC 국가 진출에 따른 존체 애로사항의 중요도와 마찬가지로 현지인 스폰서제도로 나타났다. 다음으로 PQ 심사제도, 벤더 등록 제도, 오프셋(off-set) 제의 순으로 중요성을 지적하였다.

이 외에도 기타의견으로는 불투명한 입찰관행, 낙찰지 선정, UAE 건설면허 등록 및 갱신 조건 중 등급별 자산금 지속 보유 조건, Working permit, 프로젝트 진행시 현지 각각 진행 단계 등을 제시하였다.

<표 III-4> 시공전 단계에서 가장 신경써야 할 제도

순번	내용	평균중요도
1	현지인 스폰서제도	33.2%
2	벤더 등록 제도	21.1%
3	오프셋(off-set) 제도	10.6%
4	PQ 심사제도	24.9%
5	기타	10.2%
합계		100.0%

<그림 III-3> 시공전 단계에서 가장 신경써야 할 제도

또한, GCC에 진출한 기업들은 시공전 단계에서 기진출한 한국기업의 지사 혹은 법인으로부터 가장 많은 관련정보를 구득한 것으로 나타났다. 그리고 한국 공관 또는 KOTRA에서도 많은 정보를 얻는 것으로 나타났다. 이 외에도 현지 입찰기관, 직접 발주처 확인, 신문공고 등을 통해 관련정보를 구득하는 것으로 나타났다.

<표 III-5> 관련정보 구득시 도움을 받은 곳

순번	내용	빈도수	비중
1	기진출 한국기업 지사 또는 법인	16	33.3%
2	한국 공관 또는 KOTRA	10	20.8%
3	이전부터 사업 등 관계로 알고 있던 GCC 건설기업	6	12.5%
4	스폰서	8	16.7%
5	기타 현지인	3	6.3%
6	현지에서 알게 된 법률회사	2	4.2%
7	기타	3	6.3%
합계		48	100.0%

<그림 III-4> 관련정보 구득시 도움을 받은 곳

다만, 이러한 관련정보를 수집하면서 “정보가 정확하지 않은 점”이 가장 큰 문제이며, 이에 대한 정보에 대한 “추가적인 설명을 받을 수 없는 것”이 큰 애로사항으로 지적되고 있다. 따라서 정보의 신속성과 더불어 정보의 정확성에 대한 대책이 필요할 것으로 판단된다.

<표 III-6> 관련정보 수집시 애로사항

순번	내용	빈도수	비중
1	점명확한 관련 법규와 담당기관이 없는 점	5	20.8%
2	정보가 정확하지 않은 점	10	41.7%
3	정보가 수시로 변동하는 점	1	4.2%
4	정보를 발표하는 매체나 방식이 확실하지 않은 점	2	8.3%
5	정보에 대한 추가적 설명을 받기가 어려운 점	6	25.0%
합계		24	100.0%

<그림 III-5> 관련정보 수집시 애로사항

이 외에도 추가적으로 시공전 단계에 있어 문제로 지적 된 사항을 정리해보면 다음과 같다. GCC국가들은 대체로 상당히 폐쇄적인 구조로 발주 정보를 주지 않으며, 노출을 상당히 꺼리고 있다. 또한 도급계약조건이 발주자 위주로 일방적이지만, 경쟁 입찰방식으로 수용할 수밖에 없는 구도가 대부분이다(기존 한국업체들이 대부분 한번

쯤 경험으로 많은 손해를 감수했을 것으로 사료된다). 그리고 현지 시스템에 대한 경험 부족으로 해당 업체에 대한 문의시 부정확하고, 불충분한 설명으로 인한 정확한 자료 수집에 대한 시간 지연이 존재한다. 자재, 인력 등에 대한 자료가 명확하지 않고, 수시로 변동이 있어, 수시로 이들에 대한 단가 파악을 해야 하는 번거로움이 있다. 시공인력 동원을 위한 Work Visa 발급지연 문제가 존재한다. 또 추가적으로 명문화 되지 않은 관행에 대한 조사가 필요하다는 의견이 있었다.

구체적인 사례로 UAE의 경우 현지 정부 발주 공사의 경우 현지 법령에 따라 지정한 재정(자산금), 실적, 인력 보유 기준으로 등급이 구분 된 건설면허를 보유한 업체에 한해서 입찰 참여가 가능하다. 이로 인해 모건설회사는 특급면허를 기 등록 완료했으나, 갱신 추진 도중 자산금 지속 보유 조건을 미 충족했다는 사유로 갱신 불가한 경우도 발생하였다. 특히, 해당 면허 등록 또는 갱신을 위한 조건 중 재정 부분의 자산금 지속 보유 조건은 현지 은행에 희망등급에 따라 자산금 보유 목적의 해당 금액을 예치해야 하고 이는 당사를 포함하여 현지에서 진행중인 공사 또는 실적은 없으나 신규 진출을 희망하는 건설업체들에게는 재정적으로 큰 부담이 되고 있다. 몇 개 대기업을 포함한 UAE 기 진출 자국업체들에게도 사업을 추진함에 있어 상당한 부담이 되고 있다고 지적했다.

3) 시공 단계

시공 단계에서 가장 신경써야 할 제도는 현지인 의무 고용 제도이며, GCC 자국산 우대 제도 역시 중요하게 고려하여야 할 제도이다. 이는 주로 사업비 상승의 주요 요인으로 작용하기 때문이다.

대표적으로 Sudization을 들 수 있는데, 사우디아라비아는 모든 사업장(국내외 기업)에 대해 자국민을 75%이상 고용토록 의무화하는 제도를 시행중에 있다. 직종별로 사우디인 근로자를 채용할 수 없거나 채용하기가 부적합하다고 판단되는 경우에는 노동부장관이 의무고용비율을 조정할 수 있도록 하고 있다. 또한, Saudization은 수익창출과 직결되어 우리 기업의 최대 관심사인데, 건설업의 경우 10%, 제조업의 경우 30%를 적용하고 있으나 여전히 높은 비율로서 실질적으로는 사우디인을 고용하기기 용이하지 않다. 이러한 Sudization은 외국투자기업 뿐만 아니라 국내기업에도 예외 없이 적용되어 외국기업에 차별적인 제도는 아니다. 사업채산성 악화의 주요 원인이 되고 있어 제도의 폐지가 바람직하다.

기타의견으로는 노동법규준수, 관련 법규 및 적용 시방서 숙지, TCN 고용 및 관리 등을 지적하고 있다.

<표 III-7> 시공단계에서 가장 신경써야 할 제도

순번	내용	평균중요도
1	현지인 의무 고용 제도	41.4%
2	GCC 자국산 우대 제도	25.8%
3	하도급 의무 제도	19.8%
4	기타	12.9%
합계		100.0%

<그림 III-6> 시공단계에서 가장 신경써야 할 제도

시공단계에서 가장 관계정립이 어려운 집단은 GCC정부로 나타났으며, 다음으로 현지인 자재회사 등을 들 수 있다. 이러한 이유로는 각종 불공정이 상존하고 있기 때문인 것으로 보인다. 일반적으로 GCC 국가에서는 공사계약 및 시행 시 국제관행을 준수하지 않는 사례가 많으며, 공사대금 지급지연, 추가 공사비 보상 불인정 등은 상례화 되어 있는 상황이다. 또한, 발주처 또는 계약 당사자와 문제 발생 시 관행을 들어 외국업체가 불이익을 받는 경우가 빈번하게 발생되고 있다. 기타의견으로는 project 감리사와 사업주를 들고 있다.

<표 III-8> 시공단계에서 가장 관계정립이 어려운 집단

순번	내용	빈도수	비중
1	GCC정부	13	54.2%
2	스폰서	1	4.2%
3	현지인 자재화사	5	20.8%
4	현지인 고용자	1	4.2%
5	기타	4	16.7%
합계		24	100.0%

<그림 III-7> 시공단계에서 가장 관계정립이 어려운 집단

시공단계에서 분쟁이 발생할 경우, 법적인 조치 보다는 주로 대화로 해결을 하는 것으로 나타났으며, 스폰서 혹은 옴부즈만 제도와 연계를 통해 분쟁을 조정하는 것으로 나타났다. 분쟁발생이 없었다는 의견도 16.7%로 높게 나타났다.

<표 III-9> 시공단계에서의 분쟁에 대한 대처방법

순번	내용	빈도수	비중
1	그냥 넘어감	0	0.0%
2	대화로 해결	11	45.8%
3	스폰서 혹은 옴부즈만 제도와 연계	5	20.8%
4	법적 대응(변호사)	2	8.3%
5	기타	2	8.3%
6	분쟁발생 없었음	4	16.7%
합계		24	100.0%

<그림 III-8> 시공단계에서의 분쟁에 대한 대처방법

이외에 추가적으로 시공 단계에 있어 문제가 된 사항은 다음과 같이 다양하게 나타났으며, GCC국가별 차이가 있으나 쿠웨이트, 아부다비, 카타르 등의 국가의 경우는 특히 까다롭고 협력이 안되고 있는 실정이다. 또한, 말과 실제가 다른 경우가 많았다.

- 자재의 납품 지연 문제
- 노무자 공급(Labor supply 또는 제3국 송출) 문제

- 현지 하도급사의 약속 불이행(계약시 계약이행증권 제출 거부, 일정내 공사 완료 불이행 등) 문제
- 감리사의 의도적 지연(승인지연) 문제
- 하도급업체 관리 문제
- 경직된 현지정부 및 발주처 요구로 인한 비용부담/ 일정 지연 문제
- 관계 기관에 대한 인/허가 부분이 매우 지연되어 성과품 납품이 지연되는 문제
- 발주처 공급 의무사항의 지연 또는 불이행 문제

4) 사후관리 단계

사후관리 단계에서 가장 신경써야 할 사항으로는 대금수령 문제로 나타났으며, 품질 보증 및 사후 관리 역시 중요도가 높은 것으로 나타났다. 기타 의견으로는 완공물 인도, Liquidated Damage 관련 등을 제시하고 있다.

<표 III-10> 사후관리 단계에서 가장 신경써야 할 사항

순번	내용	평균중요도
1	대금 수령	47.9%
2	품질 보증	26.2%
3	사후 관리(품질 보증, 시설물 유지 등)	22.8%
4	기타	3.1%
합계		100.0%

<그림 III-9> 사후관리 단계에서 가장 신경써야 할 사항

사후관리 단계에서의 분쟁은 시공단계와 마찬가지로 대화로 해결하는 경우가 많았다. 다음으로는 시공단계와는 달리 법적대응을 통해 분쟁을 해결하고 있는 것으로 나타났다. 분쟁이 없었다는 의견도 33.3%로 높게 나타났다. 이외의 기타의견으로는 로비, 규정에 따른 주장, Claim consultant 활용, 복합적방법선택 공문 미팅 기술적협의 주변인맥동원 등을 이용하는 것으로 나타났다.

<표 III-11> 사후관리 단계에서의 분쟁에 대한 대처방안

순번	내용	빈도수	비중
1	그냥 넘어감	0	0.0%
2	대화로 해결	8	33.3%
3	스폰서 혹은 옴부즈만 제도와 연계	3	12.5%
4	법적 대응(변호사)	4	16.7%
5	기타	1	4.2%
6	분쟁발생 없었음	8	33.3%
합계		24	100.0%

<그림 III-10> 사후관리 단계에서의 분쟁에 대한 대처방안

사후관리 단계 이 후 완화된 사항으로는 대표적으로 사후 수주 등 관계유지를 들 수 있으며, 그 다음으로는 비자 연장 편의, 행정 절차 완화 등의 순이다. 이러한 내용을 감안해보면, GCC 국가에서 사업의 수행은 주로 인맥관계가 중요한 것으로 판단된다.

<표 III-12> 사후관리 단계 이 후 완화된 사항

순번	내용	평균중요도
1	비자 연장 편의	25.2%
2	사후 수주 등 관계 유지	46.0%
3	행정 절차 완화	20.6%
4	현지인 우대 제도 기준 완화	7.4%
5	기타	0.7%
합계		100.0%

<그림 III-11> 사후관리 단계 이 후 완화된 사항

이 외에 추가적으로 사후관리 단계에 있어 문제가 된 사항은 다음과 같다. 현지 에이전트 문제로 외국사간 분쟁이 종종 존재한 경우가 있었으며, 실제로 Exclusive Base로 계약을 체결했으나, 일방적으로 해지되는 경우가 종종 발생하고 있다. 또한, 발주처 측의 시설 인수 후 운영미숙으로 인한 문제가 발생하고 있으며, 정부 또는 정부기관의 인허가가 지연되는 경우도 존재한다. 또한, 사소한 문제를 이유로 공사의 잔금유보를 계속하는 경우도 있었다.

5) 한-GCC FTA 체결에 따른 기대효과

우리나라 기업들은 한-GCC FTA 체결를 통해 GCC 국가에서 우리나라 건설업체들의 건설서비스 경쟁력은 평균 6.958로 나타나(1이 매우부정적, 5가 영향없음, 9가 매우긍정적), 한-GCC FTA 체결를 통해 건설서비스 경쟁력이 약간 상승할 것으로 전망하였다.

한-GCC FTA 체결 후 GCC 현지사업이 지향해야 할 경영전략으로서 가장 중요하다고 생각되는 것은 정부/공공부분 조달 및 건설, 플랜트 프로젝트 입찰시장 진출 강화와 현지 업체와의 제휴 강화를 들고 있다.

<표 III-13> 한-GCC FTA 체결 후 GCC 현지사업이 지향해야 할 경영전략

순번	내용	빈도수	비중
1	정부/공공부분 조달 및 건설, 플랜트 프로젝트 입찰시장 진출 강화	21	45.7%
2	신제품 개발	1	2.2%
3	현지 생산 확대관리	1	2.2%
4	마케팅 강화	7	15.2%
5	현지 업체와의 제휴 강화	16	34.8%
합계		46	100.0%

<그림 III-12> 한-GCC FTA 체결 후 GCC 현지사업이 지향해야 할 경영전략

한-GCC FTA 체결를 통해 가장 기대하는 효과로는 정부/공공 조달시장 진출 및 건설·플랜트 프로젝트 수주 강화를 들고 있으며, 다음으로는 비관세 장벽 완화에 따른 수출 경쟁력 상승으로 나타났다.

<표 III-14> 한-GCC FTA 체결를 통해 가장 기대하는 효과

순번	내용	빈도수	비중
1	비관세 장벽 완화에 따른 수출 경쟁력 상승	6	25.0%
2	원·부자재 및 에너지 자원 확보가 용이	4	16.7%
3	정부/공공 조달시장 진출 및 건설·플랜트 프로젝트 수주 강화	12	50.0%
4	주재국을 활용하여 제 3국 진출 강화	2	8.3%
합계		24	100.0%

<그림 III-13> 한-GCC FTA 체결를 통해 가장 기대하는 효과

한-GCC FTA를 통하여 해결할 수 있는 문제들은 현지인 스폰서 제도, 현지인 의무고용제도, GCC 자국산 우대제도, 벤더 등록 제도를 제시하였다. 기타의견으로는 UAE 정부 발주 공사 참여용 건설면허 조건 완화 또는 폐지를 지적하였다.

<표 III-15> 한-GCC FTA를 통하여 해결할 수 있는 문제

순번	내용	빈도수	비중
1	현지인 스폰서제도	19	19.8%
2	벤더 등록 제도	12	12.5%
3	오프셋(off-set) 제도	6	6.3%
4	PQ 심사제도	10	10.4%
5	현지인 의무 고용 제도	14	14.6%
6	GCC 자국산 우대 제도	14	14.6%
7	하도급 의무 제도	4	4.2%
8	대금 수령	9	9.4%
9	품질 보증	2	2.1%
10	사후 관리(품질 보증, 시설물 유지 등)	3	3.1%
11	기타	3	3.1%
합계		96	100.0%

<그림 III-14> 한-GCC FTA를 통하여 해결할 수 있는 문제

건설기업의 입장에서 한-GCC FTA에 꼭 포함시키고 싶은 주관식 질문에 대한 응답내용을 정리하면 다음과 같다.

- 낙찰자 선정 및 PQ 심사제도의 공정
- Saudization의 폐지
- 한국 보증기관의 인정노력, 한국 해외건설전문 보증기관 설립
- 현지 지사/법인 등 진출기업 등록절차 간소화(스폰서 제도 개선 포함)
- 공항 시설 분야(장비 설치, 공항건설 및 공항운영)가 필요
- 스폰서제도의 폐지
- GCC 자국산 우대 제도, 현지인 의무 고용 제도 등의 Local Content 규정 완화
- Off-Set 제도의 폐기 및 제3국(동남아) 인력동원 인허가 기간의 단축(1개월~1.5개월 이내)
- 자재, 안력, 용역에 대한 현지화율 하향조정 혹은 전면개방
- 현지법인 설립, 운영, 투자에 대한 Incentive(감세, 행정지원 등)
- 현지 건설면허 등록 및 갱신 조건 중 재정부분의 자산금 지속 보유 사항을 폐지 또는 완화(UAE)
- International Bidding 관련하여 투명성 방안 마련
- Working Visa, 해당국 외국인 차별 법안을 완화

이러한 한-GCC FTA 체결을 통해서 우리나라 기업들은 차별완화, 현지 스폰서 제도의 폐지, 진입장벽 제거, 한국에 대한 인식 변화, 에너지자원의 안정적 확보, 건설 및 플랜트 수주 증가, 문화적 교류 활성화, 고정 비용 감소, GCC국가로의 진출 용이, 경쟁력 강화, 해당국의 입찰 투명성 확보, 자재, 인력, 용역의 유연한 운용에 따른 자국업체 경쟁력 및 수익성 제고, 각종 건설 중장비의 반출입의 용

이, 각종 세제 및 행정규제들의 완화 등의 긍정적인 효과를 기대하고 있다. 또한, 자국산 우대제도 완화는 GCC 보다는 한국이 훨씬 유리할 것으로(생필품, 산업기자재 수출) 판단한다는 의견도 있었다.

마지막으로 정부에 대한 건의사항으로는 다음과 같다.

- 정부차원의 GCC 대형 프로젝트 수주 지원(민관합동 노력)
- 스폰서제도 폐지/개선
- 현지인 의무고용제도 폐지/완화
- 노동부, 외무부, 상공부 등의 업무처리속도 개선
- 한국 전문 해외건설보증기관 설립과 국제보증신인도 제고
- 한국 건설업체 공사실적 공인 인증기관 설립 필요
- 현지인들의 인종차별(동양인) 정책은 근본적인 개선 필요
- 현지 시장 상황에 대한 분석 자료의 공유 필요
- 해외진출 한국업체간의 과당 경쟁으로 국가의 중재역할이 필요
- 한국업체 간 과다경쟁 방치를 위한 진출기업 협의체 구성 운영
- 한국 항공사의 경쟁력 확보 및 Saudi 등 직항로 개설 필요
- 해외근무로 발생한 소득에 대한 소득세 면제(해외 건설 등 국가전략사업의 경우) 필요

나. 미국에서 파악한 GCC회원국의 시장장벽

GCC 회원국들의 시장장벽 및 통상환경을 소개하기 위해서 아래는 미국의 2010년 NTE 보고서로부터 미국업체들이 GCC 회원국들에서 겪고 있는 애로사항들을 정리한 내용을 소개한다. 당 보고서에서는 건설서비스뿐만이 아니라 물품, 서비스의 정부조달 및 전반적 투자장벽을 소개하고 있다.

1) 사우디아라비아

○ 정부조달 관련 장벽

미국 2010년 NTE 보고서에서 사우디아라비아의 정부조달 관련 장벽으로는 다음을 제시하고 있다.

- 1983년 왕령에 따르면 정부조달 계약자들은 계약금액의 30%를 사우디 주민이 소유하는 기업에 하청해야 함. 단, 필요한 물자를 사우디 업체로부터 구할 수 없는 경우, 예외가 적용될 수 있다.
- 현재 사우디 정부는 외국산 물자와 비교할 때 GCC산 물자에게 10% 가격혜택을 부여하고 있다.
- 사우디의 국방관련 조달은 조달법이나 규제의 적용을 받지 않아 일일이 협상해야 하며 대규모 국방산업에는 오프셋을 요구하고 있는데, 그 내용은 프로젝트마다 협상에 따라 다르다.
- 정부조달에 참여하는 외국업체들은 사우디 국민을 위한 연수/훈련 프로그램을 설립해야 하며, 정부는 사우디 업체와 합작한 외국업체들을 우대하고 있다.
- 외국업체들은 현지 에이전트가 없어도 정부조달에 참여할 수 있으며, 임시등록만을 받아도 정부기관에 서비스를 제공할 수 있음. 사우디 정부에 서비스를 공급하는 외국인들은 계약 체결 30일 이내 산업부로부터부터 임시등록을 받아야 한다.
- 2003년 사우디 장관회의는 정부조달 관련 투명성을 강화하기로 하여 조달과 관련 조달기관, 낙찰자, 낙찰금액, 간략한 설명, 기간, 집행장소 및 정보접점을 공개해야 한다.
- 사우디는 WTO 가입절차에서 GPA에 가입하기로 약속한 바

있으며, 2007년부터 WTO 정부조달위원회의 관찰자가 되었지만, 현재 가입협상은 시작하지 않았다. 그러나 2006년 조달관련 국내법을 GPA에 맞추어 개정하기는 하였다.

○ 건설서비스 및 투자 장벽

건설서비스나 투자에 대한 장벽으로는 NTE 보고서에서 다음 경우를 들고 있다. 사우디에 들어오는 모든 외국인투자는 Saudi Arabian General Investment Authority (SAGIA)로부터 라이센스를 받아야 하는데, SAGIA는 신청 30일 내에 라이센스를 지급해야 하지만, 여타 부처와의 문제로 지연되는 경우가 많다. 또한 라이센스를 받아도 상업등록을 하거나 부동산을 살 때 정부승인이 지연되는 경우도 많다. 또한 투자 차원, 현재 15개의 제조업 및 서비스 산업에서 외국인투자가 금지되고 있다. 이 15개 산업에는 석유의 탐구, 천공(drilling)과 생산, 군사 관련 서비스 등이 포함되어 있다.

2) UAE

○ 정부조달 관련 장벽

UAE의 정부조달 관련 장벽으로는 NTE 보고서에서 다음을 제시하고 있다.

- UAE는 WTO GPA에 가입하지 않고 있다.
- UAE는 정부조달에 있어서 국내 공급업체에게 10% 가격혜택을 부여하고 있으며, 정부조달에 참여하기 위해서는 쿠웨이트 국민이 공급업체의 51% 이상을 소유해야 한다. (단, 대규모정부

조달특나 국방계약에 있어서 적합한 국내업체가 없는 경우에는 이 조건이 적용되지 않는다).

- 국방조달과 관련, UAE의 오프셋 프로그램은 $1000만 이상의 계약을 수주한 외국 공급업체들이 국내업체와 합작을 설립하도록 규정하고 있으며, 이 합작회사는 규정한 기간(주로 7년) 동안 계약금액의 60%가 되는 이윤을 벌도록 규정하고 있다. 이러한 합작 요구사항으로 병원, 에어콘 회사, 외국어 학원 등이 설립된 바 있다. 일부 소문에 의하면 합작회사를 세우는 대신 국방업체들이 UAE Offset Group에게 현금을 직접 지급할 수 있다고 한다.

○ 에이전트

2006년 이전에는 모든 에이전트는 UAE 국민이나 UAE 국민이 100% 소유하는 법인이어야 하였고 외국업체가 사용할 수 있는 에이전트의 숫자 및 그 조건을 제한하였지만, 2006년 Commercial Agencies Law (Agencies Law)를 개정하면서 조건이 바뀌었다. 2006년 개정된 법에 따르면 에이전트를 제한적 기간동안만 사용할 수 있게 되었고, 새로운 에이전트 계약을 체결할 때에는 양쪽이 다 동의해야 한다. 또한 양측이 손해배상청구를 할 수 있게 되었으며, 과거 에이전트와의 분쟁을 다루었던 경제부의 Trade Agencies Committee를 철폐하였다. 또한, 개방된 품목은 에이전트 없이 수입을 허용하였다. 그러나 아직도 외국기업들은 일을 충실히 실행하지 못하는 에이전트를 해고하기가 어렵고 아직도 법정 심판을 거쳐야 하는 경우가 많으며, 법이 잘 적용되지 않는 경우가 많다. 따라서 현지 에이전트가 없이 UAE에서 물품을 파는 것은 아직 상당히 어렵다고 평가한다.

○ 투자 및 건설서비스 장벽

UAE의 자유무역지역에 있는 업체들을 제외하고, UAE에서 회사를 설립하려면 UAE 국민이 최소한 51%의 지분을 소유해야 한다. 물품을 수입하고 유통하는 회사는 UAE 국민이 100% 소유하는 회사, 또는 UAE 주주가 51% 이상이 되는 유한회사이어야만 한다

UAE는 지식과 경험을 가진 외국인이 필요한 산업이나 국내투자가 미미한 산업에 대해서 투자개방을 고려하고 있다. 여기에는 교육, 보건, 전문가 서비스, 컴퓨터 관련 서비스 등이 포함된다.

또한 UAE는 외국인 투자한도를 현재 49%로부터 높이는 것을 고려하고 있다. 일부 산업에는 100% 외국인 소유도 가능할 것이다. 토지 및 부동산과 관련, 비GCC 외국인들은 일부 지역에 있어서 빌딩을 소유할 수 있지만, 토지는 소유할 수 없다.

투자 분쟁해결은 아직 문제로 남아있다. 외국인 투자자들은 만약 중재를 요구하는 경우, 향후 사업활동이 어려워질 것을 염려하고 있다. 또한, 법정의 공정성에 대하여 의문이 있어 법정을 사용하는 것도 피하고 있다.

3) 쿠웨이트

○ 정부조달 관련 장벽

NTE 보고서에서 쿠웨이트의 정부조달 관련 장벽으로는 다음을 제시하고 있다.

- "Public Tenders Law"" (Law No. 37 of 1964)에 의하면 5000 디나 (약 $18.500)이 넘는 정부조달은 Central Tenders Committee를 통하여 이루어지도록 규정하고 있다.
- 쿠웨이트는 가능하면 국산품을 조달하도록 규정하고 있으며, 국내업체에 대하여 10% 가격우대를 부여하고 있다. 쿠웨이트는 이 비율을 2004년 15%로 높였으나, GCC 협정에 위반되기 때문에 아직 집행하지는 않았다.
- 지난 수년간 쿠웨이트는 여러 정부조달 입찰(Kuwait Petroleum Corporation의 4차 정유소 프로젝트 등)을 취소하거나 재입찰하여 공급업체들이 많은 비용을 낭비하게 되었다..
- 쿠웨이트는 2002년 오프셋 제도를 외국인 투자 장려 제도로 전환하여 3백만 디나(약 $1100만)를 넘는 군사 계약이나 1000만 디나(약$3700만)를 넘는 민간계약에 대해서는 오프셋을 요구하고 있으며, 석유나 가스 계약(탐구나 생산계약 제외)에서는 계약금액의 35%를 오프셋으로 요구하고 있고, 특정 산업 투자까지 요구하고 있다.
- 쿠웨이트는 2006년 National Offset Company를 설립하였으며, 이 공사가 모든 오프셋 제안을 운영하고 검토하고 있다. 이 회사는 2007년 10억 디나가 되는 오프셋 기금을 운영하기 시작하였다.
- 외국 공급업체는 계약금액의 6%가 되는 보증금을 지급해야 한다.
- 쿠웨이트는 WTO GPA에 가입하지 않았다.

○ 투자 및 건설서비스 장벽

쿠웨이트의 투자 및 건설서비스 장벽으로는 다음을 제시하였다.

에이전트와 관련, 1964년 Commercial Agencies Law에 따르면 오직 쿠웨이트 시민이나 법인이 외국인이나 수출업체에 대하여 에이전트나 상인이 될 수 있다. .

쿠웨이트는 FDI에 대하여 많은 장벽을 유지하고 있는데, 특히 석유산업과 부동산에 외국인 투자를 제한하고 있다. 또한, 창업과 관련된 관료주의적 문제가 심하여 행정절차가 지연되는 경우가 많고, 가족위주의 경영문화가 외국인 참여를 막고 있다, 쿠웨이트의 의회도 외국인 회사가 참여하는 대규모 투자를 부정적으로 보고 있으므로 외국인 투자가 성사되지 않거나 지연되는 경우가 있다. 2009년에는 의회의원들의 비난으로 $174억의 Kuwait Petroleum Corporation 프로젝트가 취소된 적이 있다.

4) 카타르

○ 정부조달 관련 장벽

카타르는 정부조달에 있어서 국산품이나 부품을 사용하는 업체를 우대하며 이러한 업체에 10% 가격혜택을 부여하고 있다. 반면, 여타 GCC 회원국의 공급업체에는 5%의 가격혜택을 부여하고 있으며, 100만 리얄(약 $275,000) 이하의 조달은 국내업체들만 참여할 수 있다.

카타르의 Central Tender Committee는 입찰과 관련된 정보를 http://www.ctc.gov.qa/tender-en.aspx 에 공개하고 있다.

카타르는 WTO GPA 가입국이 아니며, 현재 정부조달 위원회 활동에 참여하지 않고 있다.

○ 에이전트

오직 카타르 국민이 에이전트나 스폰서가 될 수 있으나, 농업, 산업, 관광업, 교육업과 보건업에서는 100% 외국인 소유업체에 대하여 예외를 부여하고 있다. 또한, 일부 카타르 정부부처는 정부와 직접 계약을 맺는 업체에 한하여 에이전트 사용을 면제시켜 주고 있다.

○ 건설서비스와 투자장벽

The Organization of Foreign Capital Investment Law에 의하면 농업, 산업, 관광업, 교육업과 보건업에서 외국인이 업체를 100% 소유할 수 있으나 모든 다른 분야에 있어서는 외국인 지분은 49%로 제한한다. 2004년 보험과 은행업에서도 100% 외국인 지분을 허용하도록 법을 개정하였지만, 아직 장관각료에서 개정안이 승인되지 않았다. 2009년 장관위원회는 컨설턴트 서비스, 기술적 작업 서비스 및 IT분야와 유통분야에 있어서 100% 외국인 지분을 허용하도록 법을 개정하는 데에 합의하였지만, 관련 집행령은 아직 작성 중이다.

부동산과 관련, 외국인은 50년간 토지를 임대할 수 있지만, 재계약은 정부의 승인을 받아야 한다.

외국인은 현지 스폰서 없이 거주허가(residency permit)을 받을 수 있지만, 이를 받기 위해서는 장관 각료회의가 지정한 “투자지역(investment area)"에 부동산을 소유해야만 한다.

5) 오만

○ 정부조달 관련 장벽

오만은 미-바레인 FTA의 조건에 따라 공정하고 투명적이며 비차별적인 조달절차를 도입하였다고 미국 NTE 보고서는 기술하고 있다. 오만은 국산품이나 국산부품 비중이 높은 물품, 또는 바레인 국내인을 직접적으로 고용하는 서비스에 대하여 10%의 가격우대를 부여하지만, 미-바레인 FTA에 따라 FTA의 적용을 받는 물품에 대해서는 가격우대를 부여하지 않는다.

대규모 입찰에 있어서 오만은 이미 등록된 업체나 사전 프로젝트 자문위원회가 선정한 업체를 사용하고 있다. 입찰참여업체는 입찰에 직접 참석해야 하며, 기타 관심있는 자들은 Tender Board의 웹사이트에서 입찰절차를 관찰할 수 있다. 절차는 비교적 투명하지만, 낙찰결정이 수년동안 지연되는 경우가 있고, 입찰이 재개되면서 조달기관이 새로운 조건을 부여하고 시한을 짧게 부여하여 입찰자들의 비용이 크게 증가할 수 있다.

오만의 국방부는 국방관련 조달거래에 있어서 업체들에게 "Partnership for Development"라는 오프셋 프로그램의 참여를 요구할 수 있다[29].

오만은 WTO에 가입하면서 GPA에 가입하기로 약속하였고 2001년 가입협상을 시작하였지만, 아직 협상이 완료되지 않았으며, 현재는 옵서버로만 WTO의 정부조달위원회에 참여하고 있다.

---

29) 국방관련 조달은 FTA의 시장개방 및 투명성 규정으로부터 제외할 수 있다.

○ 투자와 건설서비스 장벽

미-오만 FTA는 미국인 투자자들의 권리를 상당히 보호해 주고 있다고 미국의 NTE 보고서는 주장하고 있다. 미국 투자자들에게는 최혜국원칙을 부여해야 하며, 대부분 경우에는 내국민대우를 부여하고 있다. 또한 미국인 투자자들은 국산품 의무사용 조건으로부터 제외된다[30]. 단, 일부 미국인 투자자들은 부동산 거래(사무실 구매)에 대한 애로사항을 보고하고 있다.

6) 바레인

○ 정부조달 관련 장벽

바레인은 미-바레인 FTA의 조건에 따라 공정하고 투명적이며 비차별적인 조달절차를 도입하였다고 미국 NTE 보고서는 평가하고 있다. 바레인에서는 외국업체가 낙찰하는 경우, 낙찰 30일 이내 바레인에 등록하도록 규정하고 있으며 외국업체가 등록하기 위해서는 산업부로부터 회사가 바레인내 주둔한다는 상업등록확인(Commercial Registration Certificate)을 받아야 한다. 바레인은 WTO GPA 회원국이 아니지만, 2008년 옵서버가 되었다.

7) 예맨

예멘은 현재 GCC 회원국은 아니지만, 2016년까지 GCC에 가입하고자 각종 절차를 거치고 있다.

---

30) 한국도 GCC와 FTA를 체결하면 유사한 보호를 받을 수 있다.

3. 한-GCC FTA 협상방향 및 주요이슈

애로요인 분석 등을 통해 보면, GCC와의 정부조달부문 FTA에서는 정부조달제도 중 지역민 우대를 위한 각종 제도(Local Preference)가 주요 이슈가 되어야 할 것이다. 이들을 간추려보면, 다음과 같다.

가. 건설시장 개방 규모: 양허하한선

양허한한선이 정해지면 그 이상 규모의 건설공사에 대해서는, 즉 협정 적용을 받는 정부조달에 관하여는 내국민 대우와 최혜국 대우를 적용하게 된다. 따라서 양허하한선이 낮을수록 시장참여의 규모가 더 커진다고 할 수 있다. 다만, 상대국의 양허하한선을 낮출 경우 우리나라의 양허하한선도 낮추어야 하므로, 이에 따른 부작용이나 문제도 함께 고려해야 한다.

따라서 양허하한선을 건설서비스의 개방 대상규모를 정하는 것으로 상대방은 물론 우리나라의 건설시장이나 변화 등도 종합적으로 고려하여 전략적으로 접근해야 할 것이다.[31]

31) 양허하한선 변화가 우리나라 건설시장에 미치는 영향은 Ⅳ. 쟁점이 될 수 있는 국내 제도 분석에서 설명.

<표 III-16> 건설서비스 양허하한선

(단위: 10,000 SDR)

	중앙정부	지방정부	공기관
한국(GPA)	500	1500	1500
사우디아라비아 (싱-GCC)	2000	2000	2000
사우디아라비아 (EFTA-GCC)	1500	1500	1500
UAE (싱-GCC)	584.4	적용안됨	적용안됨
UAE (EFTA-GCC)	642.8	적용안됨	적용안됨
쿠웨이트 (싱-GCC)	500	적용안됨	500
쿠웨이트 (EFTA-GCC)	500	적용안됨	500
카타르 (싱-GCC)	2000	2000	2000
카타르 (EFTA-GCC)	2000	적용안됨	2000
오만 (싱-GCC)	616.7	적용안됨	적용안됨
오만 (EFTA-GCC)	669.6	적용안됨	적용안됨
오만 (미-오만 FTA)	522.7	적용안됨	601.4
바레인 (싱-GCC)	600	적용안됨	750
바레인 (EFTA-GCC)	600	적용안됨	750
바레인 (미-바레인 FTA)	488.7	적용안됨	665.5

나. 입찰참가 제한/스폰서 제도

GCC 국가에서는 공급업체가 벤더(vendor)로 등록되어야만 입찰에 참여할 수가 있다. 벤더 제도 외에도 입찰청 사전등록제도나 PQ 심사제도에서 외국업체를 차별적으로 대우할 수 있는 규정도 가지고 있다.

벤더 등록과정이 불투명하거나 현지인 스폰서가 꼭 있어야만 등록할 수 있는 경우가 대부분이다.

<표 III-17> 입찰참가 제한/스폰서 제도

국가명	밴더등록제도	입찰청 사전 등록	PQ 심사제도 (대형공사)
사우디 아라비아	법률 규정 없음. 발주기관별 자체규정으로 강제	법률 규정 없음. 발주기관별 자체규정으로 강제	관련규정 없음. 발주기관 규정으로 운영
U.A.E.	발주 기관별로 자체 벤더 등록 제도 운영	발주 기관별 규정으로 운영	발주 기관별 규정으로 운영
쿠웨이트	법에 규정됨.	법에 규정됨.	법에 규정됨.
카타르	발주 기관별로 자체 벤더 등록 제도 운영	발주 기관별 규정으로 운영	발주 기관별 규정으로 운영
오만	별도 법령 없음. 발주기관로 등록요건을 규정	입찰법에 따라 입찰청에 사전등록해야 함	입찰법에 별도규정 없으나, 필요시 시행
바레인	발주 기관별로 자체 벤더 등록 제도 운영	발주 기관별 규정으로 운영	발주 기관별 규정으로 운영

다. 현지인 의무고용제도

GCC 국가들은 법을 통하여 현지인을 총고용 중 10%부터 최대 35%까지 고용해야 한다고 규정하고 있다. 사우디 아라비아는 총고용 중 10% 이상, 쿠웨이트는 2%, 카타르는 30%, 오만은 35%의 현지인 고용의무를 요구하고 있다. 다만, 바레인은 법령을 통한 규정은 없지만 비공식적으로 현지인 고용의무를 부과하고 있다. 또한, UAE는 현지인 고용의무를 부과하고 있지 않은 것으로 파악되는데 이는 현지의 인구와 고용사정에 기인한 것으로 해석된다.

<표 III-18> 현지인 의무고용제도

국가명	내 용
사우디 아라비아	- 노동법에 의해 자국민을 75%이상 고용토록 의무화(불가능할 경우 노동부 장관이 비율조정 가능) - 건설업의 경우 10%, 제조업의 경우 30% 적용
U.A.E.	- 일반적으로 자국민 채용 의무 없음
쿠웨이트	- 건설업 의무고용 비율은 2%로 법으로 규정.
카타르	- 강제 사항은 아니나 계약 내용상 권고 사항 또는 필수 사항으로 명기 가능(수전력성 및 시청 발주공사에서는 명기하고 있음) - 정부 발주공사의 경우 현지인력 고용 및 현지자원 이용 30%을 명시
오만	- 건설계약의 경우 약 35%의 오만인을 고용
바레인	- 노동법에는 명시되어 있지 않으나 관련 부처 규정으로 업종별 의무 고용 비율을 책정 및 적용 - 금융업 50%, 물류 서비스업 20% 등

라. 자국산 우대제도

GCC 국가들은 각종 국산품 사용을 장려하도록 건설서비스 정부조달에 있어서 각종 국내산 가격우대 조건이나 자국기업 하청 의무조항을 두고 있다. GCC 국가들의 자국산이 비싸더라도 10%이내에서 외국산과 가격차이가 있다면, 자국산을 사용하도록 강제하고 있다. 따라서 우리 건설업체들은 가격이 비싸더라도 GCC 국가의 자국산 건자재 등을 사용해야만 하는 문제점이 있다. 아울러 일부 국가들은 공사의 일정부분을 자국업체에게 하도급하도록 규제하고 있다.

<표 III-19> 국내산 가격우대 제도

국가명	국내산 가격우대 제도
사우디 아라비아	- 2006.9. 정부입찰 및 조달법 개정전까지 자국산 제품에 대해 10% 가격우대 - 신규 조달법에는 동 규정이 삭제되었으나, 실제로는 대부분 적용되고 있음 - 동 규정은 모든 공공사업에 적용하나, 재화와 용역을 제공할 수 있는 사우디 기업이 없는 경우 동 규정을 적용받지 아니함.
U.A.E.	- 강제사항 없음
쿠웨이트	- 입찰법에는 국내산 10% 이내
카타르	- 자국 회사 입찰 가격 10% 우대, GCC 회원국 회사는 입찰 가격의 5%의 우대
오만	- 자국 회사 입찰 가격 10% 우대, GCC 회원국 회사는 입찰 가격의 5%의 우대 - 외국인이 투자하여 설립한 오만 현지기업(자본금 최대 70%)이 제조한 제품도 오만 국내산으로 인정
바레인	- 자국 회사 입찰 가격 10% 우대, GCC 회원국 회사는 입찰 가격의 5%의 우대

<표 III-20> 국내산 의무조달(국내 업체에 도급) 제도

국가명	국내산 의무조달(국내 업체에 도급) 제도
사우디 아라비아	- 정부령(Cabinet Decree No. 123, 1983.3.14) 및 시행규칙(1984.8)에 의거 계약금액의 30%를 자국기업에 재계약 - 하청 대상이 되는 사우디 기업은 사우디 국민이 100% 소유한 사우디법인으로 한정됨(외국 현지법인, 국내외합작투자기업은 제외)
U.A.E.	- 강제 사항은 아니나 계약 내용상 권고 사항 또는 필수 사항으로 명기 가능
쿠웨이트	- 법에 규정됨
카타르	- 강제 사항은 아니나 계약 내용상 권고 사항 또는 필수 사항으로 명기 가능
오만	- 현재 밝혀진 내용 없음.
바레인	- 강제 사항은 아니나 계약 내용상 권고 사항 또는 필수 사항으로 명기 가능

마. 오프셋 프로그램

정부조달에서 오프셋 제도란 국산품 사용의무, 기술 라이센스 (이전), 투자조건, 역수출 또는 유사한 방법으로 지방개발이나 경상수지 개선을 장려하는 조치를 말한다[32]. 개도국의 정부조달에서는 경제개발을 빌미로 이러한 오프셋을 요구하는 경우가 많은데, 이는 외국업체들의 참여에 장벽을 세워 외국업체의 비용을 높이고 시장접근을 어렵게 하는 동시에 수요자인 조달기관의 입장에서는 경쟁도를 낮추어 조달비용을 높이고, 기술이전이나 국산품 사용 의무로 조달하는 물품이나 건설물의 품질을 낮추기도 한다. 따라서 WTO GPA에서는 일반적으로 오프셋 제도를 금지하고 있으며 예외적으로 GPA 가입시 오프셋을 사용하겠다고 협상한 개도국에 한해서만 오프셋을 허용하고 있다.

GCC 국가들의 경우, 아직 오프셋 제도를 활발하게 사용하고 있으며, 이는 한국 건설업체의 GCC 정부조달 시장진출 장벽이 될 수 있다.

32) GPA Footnote 7.

<표 III-21> GCC 국가들의 정부조달 오프셋 제도

국가명	제도명	내용	비고
사우디아라비아	절충교역	사우디아라비아에서의 절충교역(Offset) 제도는 방산, 통신, 항공 및 전력 등 주요 정부조달계약에 참여하는 외국기업에 대해 수출액의 일정 비율을 의무적으로 보상 투자토록 하는 제도임 일반적인 절충교역의 요구조건은 약 10년에 걸쳐 계약금액의 일정비율을 투자해야 함. 계약금액 중 Technical Value의 25-35%(방산 물자 및 관련 서비스는 통상 35%)를 의무적으로 보상투자(Offset)토록 하고 있으며, 계약금액을 산정할 때 건설비, 인건비 및 사우디 국내 구매분은 제외함.	
UAE	절충교역	국방 조달 관련 일정 금액 이상 계약시 절충 교역 적용(담당 기관 : UAE Offset Program Bureau) UAE는 2차 걸프전 이후 국방분야의 현대화 필요성이 대두되었고 이와 동시에 UAE 내수 경기 진작을 도모해야한다는 취지하에 1992년 이후 절충교역 제도 도입. 절충교역 계약시 합작 회사를 설립해야하며 UAE 상법에 의거 외국계 회사의 설립시 회사 지분의 최대 49%까지 외국인(나머지 51% 지분은 UAE 자국민이 소유)이 소유할 수 있으며 이는 절충교역 제도하에서도 동일하게 적용	
쿠웨이트	절충교역	절충교역 제도는 법으로 규정되어 있음. 정부는 외국인 투자유치 확대를 KD100만(약 330만 달러) 이상의 정부 발주 프로젝트를 수행하는 외국 업체에 대하여 계약금액의 30%를 쿠웨이트에 투자하도록 하는 Offset Program을 1992년부터 시행	
카타르	절충교역	관련 법규 확인 불가	
오만	절충교역	국방부문에서 시행	
바레인	절충교역	관련 법규 확인 불가	

Ⅳ. 쟁점이 될 수 있는 국내 제도 분석

1. 건설시장개방과 양허하한선

1995년 1월 1일 우리나라는 WTO[33]에 가입하여 1996년 1월부터 정식 발효된 WTO GPA[34]에 따라 1997년 1월부터 건설 및 서비스 조달계약을 전면 개방[35]하였다. 이에 발맞추어 우리 정부는 정부조달협정(GPA)의 내용의 반영을 위해 1996년「건설업법」을 「건설산업기본법」(이하 건산법)으로 재정비하였다. 이에 따라 건설산업의 진입규제는 동결된 면허제에서 1997년 수시발급으로 전면 개방되었고, 이후 1999년 4월15일 등록제로 다시 전환되었다. 이처럼 건설시장이 개방된 비스10여년이 지났지만, 아직도 외국 건설업체가 국내 건설시장에 진입해서 공사를 수주한 실적 전없다. 경부고속철도나 인천신공항 건설공사의 건설사업관리(CM) 업무와 같 전용역 또는 엔지니어링시장에 쵫어갠 진출했고, 영국의 AMEC가 민간투자시장에 재무적 투자자로 참여한 정도에 불과했다. 따라서 한-GCC FTA가 체결되더라도 GCC 건설업체들이 우리나라 건설시장에 대거 진출하는 상황은 거의 일어나기 어렵다고 판단된다.

하지만 미국을 중심으로 EC 등 WTO의 주요 회원국은 2006년 12월 WTO GPA 개정협상 타결 전까지 국제입찰대상이 되는 금액기

33) World Trade Organization (세계무역기구) : WTO는 관세및 무역에관한 일반협정(GATT : General Agreement on Tariffs and Trade)체제를 대신하여 세계무역질서를 세우고 우루과이라운드(UR)협정의 이행을 감시하는 국제기구로 세계교역 증진을 목적으로 국가간 경제분쟁에 대한 판결권과 그 판결의 강제집행권 이용, 규범에 따라 국가간 분쟁이나 마찰조정역할을 담당

34) Government Procurement Agreements(정부조달협정) : WTO설립협정에 부속된 복수국가간 무역협정중의 하나이며, 22개국이 동 협정에 가입하게 되었으며 '96. 1. 1.부터 발효되었음.

35) 협정문 제24조 3항에서 한국은 홍콩과 함께 1997년 1월 1일까지 본 협정의 적용이 연기되었다.

준인 양허하한선에 대한 인하 요구를 지속적으로 제기하였고 2007년 3월에 타결된 한-미FTA 협상과정에서도 일본과 한국의 경우는 대부분의 다른 정부조달협정 가입국과 달리, 지자체 및 정부투자기관 발주공사의 양허하한선이 너무 높기 때문에 양허하한선을 낮춰 달라는 요구가 있었다. 우리정부는 협상초기부터 중소기업에 대한 보호제도가 유지될 수 있도록 포괄적 예외조항의 설치를 요구하여 양허하한선을 종전대로 유지시켰다.

현재 정부조달에 대하여 무역자유화를 목적으로 제정된 국제적 통일규범은 WTO GPA가 유일하다. 이에 따른 우리나라의 양허하한선은 정부발주공사의 경우는 500만 SDR[36](74억원)이며, 지방정부와 공기업의 경우에는 1,500만 SDR(222억원)이다. 지방정부와 공기업 등의 건설서비스 양허하한선은 <표 IV-1>과 같이 '지역의무공동도급제도' 등을 고려하여 높은 수준을 유지하고 있는 것으로 일본과 함께 현재 1,500만 SDR(222억)로서, 여타국의 500만 SDR에 비해 월등히 높게 설정된 상황이다.

36) Special Drawing Right (IMF의 특별인출권) : 그 가치는 주요 5개국의 통화(미국 달러, 독일 마르크, 일본 엔, 프랑스 프랑, 영국 파운드)의 표준바스켓방식(가중평균방식)에 의해 산출된다. SDR을 정부조달협정에 있어서 적용기준으로 한 것은 통화가치의 안정성을 도모하기 위해서였고, 자국통화로 환산하는 기준은 나라별로 기준시점의 이전 24개월 간의 평균환율이며, 이것은 기준시점으로부터 2년 간 적용되어진다. 1SDR=1,479원(2007년 1월 기준)

<표 IV-1> WTO주요가입국별 건설서비스 양허하한선

구 분	중앙정부	지방정부	공기업
한국	500만 SDR	1500만 SDR	1500만 SDR
미국	500만 SDR	500만 SDR	500만 SDR
캐나다	500만 SDR	500만 SDR	500만 SDR
EU	500만 SDR	500만 SDR	500만 SDR
일본	450만 SDR	1500만 SDR	1500만 SDR
홍콩	500만 SDR	500만 SDR	500만 SDR
싱가포르	500만 SDR	*	500만 SDR
스위스	500만 SDR	500만 SDR	500만 SDR
이스라엘	850만 SDR	850만 SDR	850만 SDR

주) * : 싱가포르는 지방정부가 없음

무엇보다 중요한 점은 이 같은 건설서비스 양허하한선 인하 문제는 국내 중·소 건설업체의 이해관계와 밀접하게 연관되어 있는 바, 국내 건설시장, 특히 지역건설시장에 중요한 영향을 미친다는 것이다. 따라서 이와 관련된 제도 및 지역건설시장에 미치는 영향에 대한 세부적 분석이 필요하다. 건설서비스 양허하한선의 인하는 중·소건설업체를 위한 '지역제한입찰제도' 및 지역의무공동도급제도 등에 영향을 미치고, 궁극적으로는 이들 업체의 수주시장에도 변화가 예상되므로 이에 대한 분석이 필요하다.

건설산업은 대표적인 수주산업으로서 수주시장 변화에 민감하게 반응하므로, 건설서비스 양허하한선 조정으로 인한 실제 수주시장의 변화를 전망해 보고 그 실질적인 효과를 분석해 보아야 한다. 이를 위해 중·소 건설업체를 위한 각종 제도와 운영실태를 파악하여 수주시장변화를 전망하고, 나아가 현재 시장과 건설서비스 양허하한선 조정으로 인해 야기될 수 있는 지역건설시장을 비교 분석하여, 실제 효과를 비판적으로 검토해 보아야 한다.

2. 건설부문 정부조달 제도

우리나라의 정부조달제도는 기본적으로 중앙조달체계로 운영되고 있다. 일반조달은 조달청이 집행하고 군수조달은 상용물자를 제외하고는 국방부 조달본부가 집행한다. 「조달사업에관한법률」에는 수요기관을 규정하고 있는데 조달청을 반드시 이용해야 하는 정부기관(당연기관)과 필요한 경우 이를 시용할 수 있는 기관(이용기관)으로 구분하고 있다. 당연기관은 국가기관과 지방자치단체가 이에 해당[37] 되며 임의기관은 정부투자기관, 정부출연기관 및 기타 공익기관이 이에 해당된다.

공공공사[38]의 발주방식 선정은 여러 법령과 규정 등에 의해 복합적으로 적용되는데 발주에 영향을 미치는 법령은 <표 Ⅳ-2>과 같이 직접적으로는 9개, 간접적으로는 6개로 상당히 많다.

<표 Ⅳ-2> 발주방식 선정에 영향을 미치는 법령

구분	법령
건설발주	국가를당사자로하는계약에관한법률 / 지방자치단체를당사자로하는계약에관한법률 / 공공기관운영에관한법률 / 조달사업에관한법률 / 국가재정법 / 기업예산회계법 / 지방재정법 / 독점규제및공정거래에관한법률 / 중소기업진흥및제품구매촉진에관한법률
	건설산업기본법 / 건설기술관리법 / 전기공사업법 / 정보통신공사업법 / 소방시걸공사업법 / 문화재관리법

37) 「조달사업에관한법률」 시행규칙 제7조에는 물품구매는 품목당 5천만원 이상, 시설공사계약은 국가기관 30억 이상, 지방자치단체는 PQ, 턴키, 대안입찰대상공사만 의무적으로 조달요청토록 규정하고 있고 그이외의 조달은 자체조달이 가능하다.

38) 국가기관·지방자치단체·「공공기관 운영에 관한 법률」에 따라 기획재정부장관이 지정하여 고시한 공공기관 중 공기업과 준정부기관 및 「지방공기업법」에 따른 지방공기업 중 지방직영기업과 지방공사·공단이 발주하는 시설공사라고 정의할 수 있다.

이 중 국가계약의 기본법인 국가계약법에서 입찰방법으로 규정하고 있는 입찰방식을 살펴보면 <표 IV-3>와 같이 구분하여 규정하고 있는 것을 알 수 있으며 발주방식의 결정원칙은 일반경쟁, 지역경제보호, 경험우위, 중앙조달, 도급하한액에 의한 중소업체보호 등의 취지를 법령에 담고 있는 것으로 분석된다.

<표 IV-3> 입찰방식의 구분

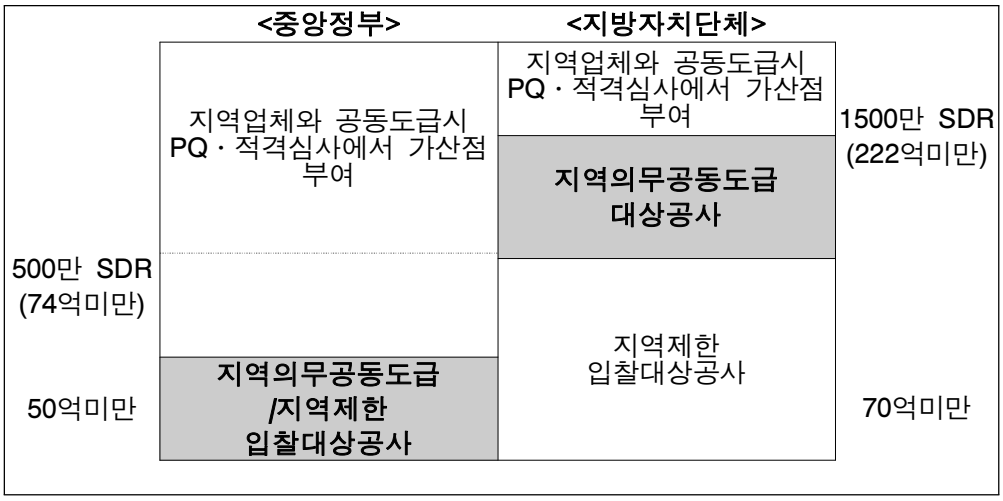
구분			개요
수의			특수목적에 의한 경우
경쟁	일반경쟁		기본자격 갖추면 입찰참가허용
	지명경쟁		특수실적이 있는 자가 필요할 경우
	제한경쟁	시공능력평가액제한	시공능력부족업체배제로 부실방지
		실적제한	경험·기술부족업체배제로 부실방지
		지역제한	지방업체보호·육성, 지역경제활성화
		유자격자명부제한	공사 성질·규모별 제한
		재무상태제한	계약이행의 부실화를 방지

3. 쟁점이 될 수 발주 제도

건설서비스 양허하한선 조정과 관련된 대표적인 제도로는 '지역제한입찰제도', '지역의무공동도급제도'를 꼽을 수 있으며, 그 외에 '도급하한제도', '유자격자 명부에 의한 등급별 경쟁입찰제도' 등의 등급별 입찰제도와 '입찰에서의 가점 부여' 제도등 을 들 수 있다. 이들을 유형화시켜 보면, 크게 두 가지로 구분된다. 첫 번째 유형은 사전에 입찰참가 자격을 규제하는 방식으로, 지역제한입찰제도, 지역의무공동도급제도 외에 도급하한제도 등이 포함된다. 두 번째 유형은 낙찰자 선정기준에서 지역건설업체를 우대하는 방식으로, 지역·중소

건설업체와의 공동 도급 시 가점부여제도, 지방자치단체 적격 심사 시 지역업체에게 유리하게 하는 제도 등이 있다.

이중 공사규모를 중심으로 사전적으로 입찰참가를 제한하는 즉, 직접적으로 규제하는 지역보호 관련 제도를 정리하면 <그림 IV-1>와 같다.



<그림 IV-1> 건설공사 규모별 지역보호 정책

가. 지역제한입찰제도

지역제한입찰제도는 추정가격이 일정 금액(현재는 50억원) 미만인 공공 공사에 대하여 입찰 자격을 공사현장이 있는 시·도에 주된 영업소를 둔 업체로 제한하는 제도로 관할하는 특별시·광역시·도에 소재한 업체만이 입찰에 참가할 수 있는 제도이다. 지방 중소 건설업체의 보호·육성 및 지역 경제 활성화를 위해 1980년 12월에 도입되었으며, 지역 및 중소건설업체의 수주 기회 확보에 가장 중요한 역할을 하는 제도라 할 수 있다. 정부조달협정 등으로 인해 축소 또

는 폐지 압력이 높은 제도이나 정부가 지역제한 대상공사의 축소시기를 유예해 지금에 이르고 있다.

법적 근거로는 국가계약법 제7조에 “각 중앙관서의 장 또는 계약담당공무원은 계약을 체결하고자 하는 경우에는 일반경쟁에 부쳐야 한다. 다만, 계약의 목적·성질·규모 등을 고려하여 필요하다고 인정될 때에는 대통령령이 정하는 바에 의하여 참가자의 자격을 제한하거나 참가자를 지명하여 경쟁에 부치거나 수의계약에 의할 수 있다[39].”라고 규정하고 있다. 지방재정법 제61조에서도 지방자치단체의 장 또는 그 위임을 받은 공무원이 매매·임차·도급 기타의 계약을 체결하는 경우에는 이를 공고하여 일반경쟁에 부쳐야 함을 원칙으로 하고, 예외적으로 대통령령이 정하는 바에 의하여 참가자의 자격을 제한할 수 있음을 규정하고 있다.

도입된 초기에는 1억원 이하의 일반공사에 대해 적용하였으나, 국가계약법 시행령의 개정을 통해 대상 금액이 여러 차례에 걸쳐 상향 조정된 바 있으며 그 연혁은 <표 Ⅳ-4>와 같다.

39) 이 규정을 통해 건설공사 계약자를 선정함에 있어서 일반경쟁 원칙을 천명하고, 예외적으로 대통령에 근거하여 제한경쟁을 실시할 수 있음을 밝히고 있다.

<표 Ⅳ-4> 지역제한입찰제도 개선 연혁

구분	금액기준			비고
	일반공사		전문·전기·전기통신공사등	
	중앙정부	지자체 및 공공기관		
1980	1억		-	지방자치단체적용 이전
1981	2억		0.3	
1982	3억		0.5	
1984	6억		1	
1986	10억		1.5	
1991	15억		3	
1992	20억		3	
1996	30억	50억	3억	지방자치단체적용이후
2003	50억	50억	5억	
2005	50억	70억	5억	

나. 지역의무공동도급제도

지역의무공동도급제도는 지역 경제 활성화 및 건설업의 균형 발전을 위하여 당해 지역(특별시, 광역시 및 도)에서 발주하는 추정가격 일정 규모 미만 공사(중앙정부 공사는 74억, 지방자치단체 공사는 222억)에 대해서 당해 지역에 주된 영업소가 있는 건설업체 1인 이상이 공동수급체의 구성원 참여를 의무화하는 제도이다. 지역공동의무도급이 적용되는 국내입찰 대상공사의 경우 공사현장을 관할하는 특별시·광역시·도에 주된 영업소가 있는 자 가운데 1인 이상을 공동수급체 구성원으로 참여시켜야 한다.[40]

제도 도입의 취지는 대규모 공사 수행 기회가 부족한 지역 건설업체의 경쟁력 강화를 유도하기 위해서였으며, 이를 위해 일정규모이하 공사에서는 반드시 지역업체를 공동도급자로 참여시키도록 규정

40) 단, 당해 지역에 공사이행에 필요한 자격을 갖춘 자가 10인 미만인 경우에는 제외됨

하고 있다. 이를 통해 지역업체에 수주기회를 부여함은 물론 파트너인 대규모 건설업체와 함께 시공을 하면서 기술 등을 배우도록 하자는 의도였으나, 실제적으로는 대규모 지역 건설공사에 대하여 지역 건설업체의 수주 물량을 다소나마 확보해 주는 기회로 활용되고 있다.

법적 근거로는 국가계약법 제25조에 각 중앙관서의 장 또는 계약담당공무원은 필요할 경우 계약상대자를 2인 이상으로 하는 공동계약을 체결할 수 있음을 규정하고 있다. 동법 시행령 제72조 제3항에 "추정가격 50억 미만(2009년 12월31일까지는 고시금액 미만)[41]이고, 건설업 등의 균형발전을 위하여 필요하다고 인정하는 때에는 공사현장을 관할하는 특별시·광역시 및 도에 주된 영업소가 있는 자중 1인 이상을 공동수급체의 구성원으로 하여야 한다"라고 규정하고 있다. 지방재정법 제63조 및 '국가계약법' 제25조를 근거로 하여 지방자치단체의 계약에 있어서도 계약상대자가 2인 이상인 공동계약을 체결할 수 있으며, '지방재정법' 시행령 제70조에 '국가계약법'을 준용하여 지역제한입찰을 실시할 수 있음을 규정하고 있다. 또한, 행정자치부 고시 제2002-24호(국제입찰에 의하는 지방자치단체의 물품·공사 및 용역의 범위)도 관련된 근거 규정이다.

지역의무공동도급제도는 도입 당시 WTO협정에 따른 공공 건설공사 개방 이전인 1996년 말까지 한시적으로 운영할 예정이었으나, 지역 건설업체의 요구로 현재까지 계속 유지 및 시행되어 오고 있으며 그 한도액 조정 연혁은 <표 IV-5>와 같다.

41) 2009년 12월31일까지는 고시금액은 74억원

<표 IV-5> 지역의무공동도급제도 한도액 조정 연혁

년월	국가	지자체	비고
'94.6.30~	모든 공공공사		금액기준 없음
'97.1~	개방대상금액 미만공사		특정조달을 위한 국가계약법시행령특례규정 제39조
	58.3억원 미만	174.9억원 미만	
'99.1~	78억미만	234억미만	'99.9.9 국가계약법 시행령 72조 3항에 50억미만공사로 개정 단, '01.1.1부터 시행
'01.1~		235억미만	'00.12.27 축소시행시기 1년유예 ('02.1.1 시행)
'02.1.1~	50억미만		시행령개정지연으로 약 3개월간 대상축소
'02.3.25~	78억미만		'02.3.25 "50억원미만 ('03.12.31까지는 78억미만)"으로 개정
'03.1~		235억미만	
'04.1~	50억미만		81억미만 개정안의 규개위 부동의('03.11.14)로 결국 축소
'05.1~		252억미만	
'07.1~	74억미만	222억미만	

주) 굵은 글씨체는 개방대상공사에 대한 고시금액(SDR) 변경에 따른 기준금액 변화

다. PQ 및 적격심사기준 상의 지역·중소업체 보호제도

PQ(입찰참가자격사전심사)나 적격심사 시 가점을 주어 지역업체의 참여를 유도하여 지역 건설업체를 보호하기 위해 도입된 제도이다. 우리나라의 건설공사 입·낙찰방식은 100억원 이상 공사는 PQ 후 적격심사로 낙찰, 100억원 이하 공사는 공사규모별로 세부심사항목 평가비중이 약간씩 다른 적격심사로 낙찰되고 있다. PQ나 적격심사의 주요 심사항목은 크게 시공경험, 기술능력, 경영상태, 가격, 신인도 등으로 구성된다.

법적 근거로는 입찰참가자격사전심사요령 (회계예규 2200.04-147-16,

제14조 공동계약의 운용)에서 시공능력공시액, 도급한도액, 실적, 기술보유 상황 등의 보완을 위하여 사전심사기준의 분야별·항목별 배점한도를 30% 범위내에서 가감조정하거나 항목별 세부사항을 추가 또는 제외할 수 있는 세부심사기준을 적용하여 우대할 수 있도록 규정하고 있다. 적격심사기준(회계예규 2200.04-149-13, 제7조 심사방법)에서도 심사 시 20% 범위내에서 가감조정하거나 항목별 세부사항을 추가 또는 제외할 수 있는 세부심사기준을 적용하여 우대할 수 있도록 규정하고 있다.

<표 IV-6> 지역업체와의 공동도급 시 가점제 변천

시기	내용
'95.8～'97.2	단독입찰 시에는 공동도급 시 평점의 90%만 인정하여 우대
'97.2～'98.2	지역업체 공동도급이 아닌 경우 지역업체 공동도급 시 경험과 기술능력 평점의 90%만 인정하는 방식으로 우대
'98.2～'98.9	지역업체 공동도급 시 시공비율만큼 가산(가점 상한 : 10%)
'98.9～'99.6	지역업체 공동도급 시 취득점수의 10% 가산, 지역업체가 2등급 이하 업체인 경우에는 12%
'99.6～	지역업체의 시공비율이 10%이상인 경우 시공비율의 1/2만큼 가산하되 가점 상한은 10%(지역업체가 공사금액 하한 미적용 업체인 경우에는 12%)

라. 보호제도의 효과

지역건설업 보호제도의 경제적 효과 및 지역건설업체를 위한 지역제한입찰 및 지역의무공동도급 제도의 실효성을 연구 분석한 김명수·윤영선(2002)의 연구를 보면 실증분석결과 지역보호정책의 경제적 파급효과가 큰 것으로 나타났으며, 지역제한입찰제도가 지역의무공동도급제도 보다 훨씬 중요한 것으로 나타났다. 이 연구는 지역제한입찰 및 지역의무공동도급제도가 동시 폐지될 경우 파급효과는 경남지역에서 전체산업 및 건설산업에서 파급효과가 현행 제도 하에서

보다 15.4% 및 21.8%씩 감소하는 것으로 분석했으며 서울 및 기타 지역은 유발효과가 증가하되, 서울지역의 증가폭이 상대적으로 더 큰 것으로 분석하였다.

즉, 경제 전체의 효율성에는 영향을 별로 미치지 않지만 개별 지역(서울, 경남, 기타권)에 미치는 형평성에 효과가 크기 때문에 이들 제도들이 지역산업을 위해, 그리고 지역의 균형발전을 위해 필요한 제도로 해석된다.

4. 양허하한선 인하와 지역건설시장 변화

가. 현재 제도 하의 중·소 건설업체 수주 실태

1) 공공공사 총 수주규모[42)]

양허하한선 인하 시 수주시장 분석은 시장개방시 직접적으로 중소 건설업체의 수주에 영향을 미치는 제도인 지역제한입찰 및 지역의무 공동도급 제도가 없어질 경우를 상정하여 분석하도록 한다.

2007년 기준 공사금액으로 전체 중앙정부 발주공사 중 각년도 양허대상(500만 SDR)미만의 공사가 차지하는 비중은 15.68%에 달하는 것으로 나타났으며 개방대상 공사규모는 84.32%에 해당한다. 양허대상미만의 공사의 경우 20.84%가 공동도급이며, 양허대상이상 공사의

42) 건설공사정보시스템(CWS)에 등록된 자료를 이용함. 건설공사 정보시스템(CWS)은 건설업체의 건설공사대장 통보 및 발주자의 건설공사대장 통보 확인과 건설공사정보 관리를 위한 시스템으로 건설교통부의 주관으로 국토연구원에서 1999년부터 추진해 온 "건설산업DB 구축사업"의 성과물 중의 하나로 2002년에 개발되었음

경우는 64.02%가 공동도급으로 이루어졌다. 지역제한입찰의 경우 50억미만 공사에 적용되고 있으며, 이 경우 해당공사 규모는 13.2% 정도이며 단독도급은 90.41%로 나타났다.

<표 IV-7> 중앙정부 발주공사의 수주규모(2007)

(단위 : 억원, %)

구 분	전체	500만 SDR이상	500만 SDR미만	50억원 미만
전체	64,921	54,743	10,178	8,569
	100.00	84.32	15.68	13.20
공동도급	37,165	35,044	2,121	822
	(57.25)	(64.02)	(20.84)	(9.59)
단독도급	27,756	19,699	8,057	7,747
	(42.75)	(35.98)	(79.16)	(90.41)

자료 : 건설산업DB 내부자료.

한편, 지자체 및 공공기관 발주공사중 양허대상미만의 공사가 차지하는 비중은 약 44%대를 웃돌고 있는데 이중 양허대상을 500만 SDR로 낮출 경우, 양허대상미만 공사의 규모는 30.5%에 달한다. 양허대상미만 공사중 공동도급이 차지하는 비중은 34.53%이며, 양허대상을 500만 SDR로 낮출 경우 공동도급 공사는 14.6%에 불과하다.

<표 IV-8> 지자체 및 공공기관 발주공사 수주규모(2007)

(단위 : 억원, %)

구 분	전체	1500만 SDR이상	1500만 SDR미만	500만 SDR미만
전체	469,467	260,721	208,746	143,413
	100.00	55.54	44.46	30.55
공동도급	253,817	181,729	72,088	20,966
	(54.06)	(69.70)	(34.53)	(14.62)
단독도급	215,650	78,992	136,658	122,447
	(45.94)	(30.30)	(65.47)	(85.38)

자료 : 건설산업DB 내부자료.

2) 지역건설업체 수주 실태

중앙정부 발주공사 중 해당지역 건설업체의 수주 실태를 보면 중앙정부가 발주하는 공사 중 양허대상 공사규모 미만의 공사가 전체 지역업체 수주공사의 60.85%를 차지하고 있는 것으로 나타났다. 양허대상 공사 이상의 규모가 큰 공사의 경우, 지역업체의 수주에서 차지하는 비중은 39.1%로 나타났다. 지역제한입찰 대상공사인 50억 미만 공사의 경우 56.69%를 차지하고 있는 것으로 나타났다. 양허대상미만의 공사는 단독도급의 비중이 높은 것(90.18%)으로 나타났으며, 양허대상 이상의 공사의 경우는 78.02%가 공동도급으로 나타났다.

<표 Ⅳ-9> 중앙정부 발주공사 중 해당지역 건설업체 수주규모(2007)

(단위 : 억원, %)

구 분	전체	500만 SDR이상	500만 SDR미만	50억원 미만
전체	12,724	4,981	7,743	7,213
	100.00	39.15	60.85	56.69
공동도급	4,646	3,886	760	296
	(36.52)	(78.02)	(9.82)	(4.10)
단독도급	8,078	1,095	6,983	6,917
	(63.48)	(21.98)	(90.18)	(95.90)

자료 : 건설산업DB 내부자료.

지방자치단체 및 공공기관 발주공사 중 지역업체의 수주 실태를 보면 지자체 및 공공기관이 발주하는 공사중 양허대상 공사규모 미만의 공사가 전체 지역업체 수주공사에서 차지하는 비중은 68.07%로 나타났다. 500만 SDR이상으로 양허대상 공사를 확대하더라도 양허대상미만 공사수주 규모가 55%대에 달해 지역업체 수주물량의 상당수가 여전히 보호를 받을 수 있는 것으로 나타난 것이다. 양허대상공사 규모이상의 규모가 큰 공사의 경우는 지역업체의 참여비중이

현저하게 낮은 것으로 나타났으며 지자체 및 공공기관 발주공사에서도 양허대상미만 공사의 경우에는 단독도급의 비중이 높은 것으로 나타났다.

<표 IV-10> 지자체 및 공공기관 발주공사 중 해당지역업체수주 규모(2007)

(단위 : 억원, %)

구 분	전체	1500만 SDR이상	1500만 SDR미만	500만 SDR미만
전체	220,123	70,277	149,847	122,324
	100.00	31.93	68.07	55.57
공동도급	82,842	47,343	35,499	12,778
	(37.63)	(67.37)	(23.69)	(10.45)
단독도급	137,281	22,934	114,348	109,546
	(62.37)	(32.63)	(76.31)	(89.55)

자료 : 건설산업DB 내부자료.

3) 공공공사에서 지역건설업체 수주 비중

중앙정부 발주공사 중 지역업체의 수주비중(금액별 해당지역업체 수주금액/전체 수주금액)을 보면 중앙정부 발주공사 중 지역업체가 수주하는 비중은 수주공사의 규모가 작을수록 해당지역업체가 수주하는 비중이 매우 높게 나타나고 있다. 양허대상미만 공사의 경우 76.08%대 이상의 지역업체 수주비중을 보이고 있으며, 공사규모가 작을수록 지역업체 수주비중이 높아 소규모 공사가 지역건설업체의 주요 수주대상 공사임을 알 수 있다. 양허대상미만 공사의 경우 지역업체 수주비중은 공동도급 35.83%, 단독도급 86.67%로 나타났다.

<표 IV-11> 중앙정부 발주공사 중 해당지역업체수주 비중(금액별 해당지역업체 수주금액/전체 수주금액)

(단위 : %)

구 분	전체	500만 SDR이상	500만 SDR미만	50억원 미만
전체	19.60	9.10	76.08	84.18
공동도급	12.50	11.09	35.83	36.01
단독도급	29.10	5.56	86.67	89.29

자료 : 건설산업DB 내부자료.

지자체 및 공공기관 발주공사 중 지역업체의 수주비중(금액별 해당지역업체 수주금액/전체 수주금액)을 보면 수주공사의 규모가 작을수록 해당지역업체가 수주하는 비중이 매우 높게 나타나고 있다. 양허대상미만 공사의 경우 71.7%의 지역업체 수주비중을 보이고 있으며, 공사규모가 작을수록 지역업체 수주비중이 높아 소규모 공사가 지역건설업체의 주요 수주대상 공사임을 알 수 있다. 500만 SDR 이상으로 양허대상 공사를 확대할 경우 평균 지역업체 수주 비중은 85%대를 웃도는 것으로 나타났다.

<표 IV-12> 지자체 및 공공기관 발주공사 중 해당지역업체수주 비중(금액별 해당지역업체 수주금액/전체 수주금액)

(단위 : %)

구분	전체	1500만 SDR이상	1500만 SDR미만	500만 SDR미만
전체	46.89	26.95	71.78	85.29
공동도급	32.64	26.05	49.24	60.95
단독도급	63.66	29.03	83.67	89.46

자료 : 건설산업DB 내부자료.

나. 건설서비스 양허하한 인하와 파급효과

지자체 및 공공기관의 양허대상 공사를 1,500만 SDR에서 500만 SDR로 조정했을 때 지역업체 시장 규모 및 지역업체 수주 규모 변화를 보면 2007년을 기준으로 지자체 및 공공기관 공사의 지역업체 총 수주규모는 14조 9,847억원에서 12조 2,324조원으로, 2조 7523억원(18.37%)이 감소하는 것으로 나타났다.

이중 공동도급은 3조 5,499억원에서 1조 2,778억원으로 변하여, 2조 2,721억원(64.0%) 시장이 감소하며, 단독도급은 11조 4,348억원에서 10조 9,546억원으로 변하여, 4,802억원(4.2%) 시장이 감소하는 것으로 분석되었다.

<표 IV-13> 500만 SDR로 변화시 지자체 및 공공기관 발주공사에서 지역업체수주 변화(2007년기준)

(단위 : 억원, %)

구 분	1500만 SDR미만	500만 SDR미만	시장 변화	변화율
전체	149,847	122,324	-27,523	-18.37
공동도급	35,499	12,778	-22,721	-64.00
단독도급	114,348	109,546	-4,802	-4.20

자료 : 건설산업DB 내부자료.

다. 분석결과

결국, 지자체 및 공공기관의 개방대상 공사를 현재 1,500만 SDR에서 500만 SDR로 확대하게 된다면, '07년 기준으로 총 2조 7,523억원 규모의 시장이 축소(공동도급 2조 2,721억원, 단독도급 4,802억원)되어 지역업체들에게 부담을 줄 것으로 보인다. 규모가 작은 공사일

수록 지역업체들의 수주 비중이 높아지므로, 총 2조 7,523억원 규모의 시장 감소는 지역업체 수주활동에 꽤나 큰 영향을 미칠 것으로 예상된다.

5. 국내 건설시장 진출에 대비한 FTA 전략

건설서비스 양허 하한인하 요구에 대한 대응방안으로는 크게 인하 불가, 조건부 양허 등의 전략을 생각해 볼 수 있다.

가. 양허 하한 인하 불가(현행 유지)

지역의무공동도급제도는 지역제한입찰제도와 더불어 지역경제에 기여하는 바가 큰 제도이므로, 양허 하한선의 인하는 지역경제에 막대한 피해를 미칠 수 있다. 지역의무공동도급제도는 의무사항으로 이의 폐지는 지역업체의 수주 규모를 축소시키는 등 지역업체에게 불이익을 줄 수 밖에 없다. 즉, 경제 전체에 미치는 영향은 크지 않지만, 개별지역에 미치는 효과가 커서 폐지 시 지역간 형평성에 큰 문제를 야기시키는 것으로 분석될 수 있다.[43] 또한, 외국업체의 국내 공공공사 진출이 거의 없다 하더라도, 지역의무공동도급제도의 폐지는 결국 수도권 업체가 지역 건설수주물량을 상당부분 잠식하는 결과를 초래할 수 있다.

외국의 경우, 특히 일본의 경우 우리나라 보다 훨씬 강력한 지역건설업체 및 중소건설업체 보호를 위한 제도를 시행하고 있다. 미국의 경우에도, set aside 제도 등을 통해 자국의 중·소업체를 보호하

43) 지역의무공동도급제도가 폐지되고 지역가산점 제도가 적용된다 하더라도, 실제 가산점 없이 단독으로 입찰할 수 있다면, 가산점 때문에 굳이 지역업체와 공동도급하려 하지 않을 것임

고 있다. 일본의 개방대상공사 규모는 1,500만 SDR 규모로 우리나라와 같고, 관공수법에 따라 분할 발주 등 강력한 수단을 동원하여 지역건설업체 및 중소건설업체 보호하고 있다.

나. 조건부 양허

지역의무공동도급제도는 지역경제에 중요한 역할을 하므로, 이 제도에 대한 예외규정을 인정한다는 전제 조건 하에 양허안을 조정할 수 있을 것이다. 즉, 개방 대상공사의 범위를 조정하되, 지역의무공동도급 공사는 예외규정으로 명시하는 것이다.

제도의 직접적 언급은 국제간 협상 시 항상 문제의 초점이 될 수 있으므로, 지역의무 공동도급제도 라는 용어는 사용하지 않고, 지자체가 발주하는 공사로서 지역경제 발전에 필수적이라고 생각하는 일정규모 이하의 공사에 대해 예외 적용 등으로 명시하는 방법을 생각해 볼 수 있다. 미국의 경우에도, Minority 등의 제도는 포괄적 내용에서 적용을 배제하고 있기 때문이다.

Ⅴ. FTA를 통한 GCC시장 진출 확대 전략

1. GCC 국가의 FTA 등 사례 분석

가. 기본방향

설문조사의 결과를 보면 GCC 시장에 있어서 한국업체들은 시공단계 및 시공전단계에 많은 문제를 직면하고 있으며, 현지인 스폰서제도, 현지인 의무고용제도, 대금수령, 벤더 등록제도, 하도급 의무제도, PQ 심사제도와 GCC 자국산 의무제도 등이 큰 문제들로 언급되었다. GPA와 현재까지 GCC가 체결한 FTA를 본다면 대금수령을 제외하고 나머지 문제들은 최소한 이론이나 법률적으로는 FTA나 국제협정에서 다룰 수 있는 내용들이다. PQ 심사제도나 벤더 등록제도 같은 사전 등록제도의 투명성과 공정성 및 절차적 규제는 GPA나 정부조달 관련 국제협정에서 흔 문다루어지부조달 관련GCC가 싱가포르와 EFTA와 체결한 FTA를 보아도 이에 대한 내용이 규정되어 있는데, GPA에서 사용한 규정, 또는 GPA 규정 법는 다소 취약하지련G유사한 규정을 일부 도입는데,GCC 회원국들의 PQ 심사제도와 벤더 등록제도의 투명성을 제고시키고 FTA 상대국의 권리를 한층 강화시킨 것을 볼 수 있다.

또한, FTA에서는 스폰서 제도나 현지인 사용제도도 일부 다루고 있으며, 최소한 이론적으로는 FTA의 협상결과에 따라서 이러한 제도를 제거할 수도 있다. 그러나 GCC가 맺은 FTA를 보면, 일부

GCC 회원국가에 대해서 이러한 제도를 철회하거나 약화시키는 데에 성공한 경우도 있다. 하지만, 일부 국가들은 FTA 협상에도 불구하고 이러한 제도를 유지하고 있으며 이러한 사항을 FTA 원문에 포함시키고 있다.

아래에서는 GCC가 이미 맺은 FTA협상문을 비교·검토하여 어떠한 애로사항들이 FTA를 통하여 제거하거나 약화시켰고, 어떠한 문제들은 아직 남아있는지를 살펴보고자 한다. 그리고 정부조달의 경우 양허 하한선 이상 금액의 구매조달만 FTA협정의 보호를 받을 수 있으므로, 하한선이 낮을수록 GCC 시장에 진출하는 한국 건설업체들에게 도움이 된다. 따라서 체결된 GCC의 FTA에서 하한선 수준을 검토해 볼 것이다.

나. GCC FTA 협정문 정부조달 부문 비교분석

FTA의 각종 조건을 통하여 GCC 시장의 무역장벽을 제거하거나 완화시킬 수 있는 만큼, 어떻게 FTA 협상을 추진해야 할지를 고민해야 한다. 한국이 이미 맺은 FTA와 GCC가 이미 맺은 FTA를 비교분석함으로서, 두 국가의 FTA의 차이점을 파악하고 이를 통해 상대국의 취약점 및 민감한 사안을 파악할 수 있다.

사례 분석을 위해 GCC와 한국이 체결한 각각의 FTA 규정을 비교·분석해 보자. 2010년 6월 현재 GCC는 시리아 (2005), 싱가포르 (2008), EFTA (2008) 등 3개의 국가/지역과 FTA를 체결하였다. 이 중 GCC-싱가포르 FTA와 GCC-EFTA FTA에서는 정부의 건설서비스 조달을 규정하는 정부조달부문 규정이 포함되어 있으며, 건설시장 개방을 규정하는 서비스 규정이 포함되어 있다. 따라서 GCC-

싱가포르 FTA와 GCC-EFTA FTA, 그리고 한-싱가포르 FTA와 한-EFTA FTA를 비교·분석해 볼 필요가 있다.

아울러, 현재까지 체결된 FTA 중 한-미 FTA가 건설분야와 서비스 분야에는 가장 개방을 많이 하였으며, 정부조달 관련 국제협정 중 가장 중요한 협정은 WTO 정부조달협정(GPA)이라고 할 수 있다. 따라서 GCC-싱가포르 FTA, GCC-EFTA FTA, 한-싱가포르 FTA, 한-EFTA FTA는 물론 WTO GPA와 한미 FTA의 정부조달 규정을 서로 비교·분석할 필요가 있다. 각 규정, 시장개방 조건, 적용대상기관 및 하한선을 비교분석함으로서 개방이 부진한 분야, 개선이 필요한 분야, 협상 시 확인해야 할 분야를 발굴할 수 있을 것으로 예상된다.

또한 민간 건설서비스 시장개방에 있어서 FTA의 서비스 및 투자 규정이 중요한 역할을 하고 있으므로, 건설서비스 시장개방과 관련된 FTA와 WTO GATS 협정의 건설서비스 및 투자 관련 조건을 비교·분석하고자 한다. 따라서 GCC-싱가포르 FTA, GCC-EFTA FTA, 한-싱가포르 FTA, 한-EFTA FTA와 WTO GATS의 건설서비스 및 투자 관련 조항의 비교·분석을 시도할 것이다. 다만, GCC와 시리아가 2005년 FTA를 맺었다는 기록이 있지만, 협정문을 현재 찾을 수 없어 비교대상에서 제외한다. GATS 및 FTA의 서비스와 투자 관련 규정은 건설서비스뿐만이 아니라 모든 서비스 분야를 다루고 있으므로, 이를 전체적으로 분석하기는 불가능하다. 따라서, 본 연구에서는 건설서비스에 관련된 부분만 분석할 것이다.

아래에서는 투자와 서비스 협상도 일부 검토할 것이지만, 대부분의 분석은 정부조달 부문에 할당할 것이다. 그 이유는 앞의 설문조

사에서도 보았지만, GCC에 진출하였거나 진출을 고려하는 기업들의 입장에서 보았을 때 정부조달 건설서비스 시장개방 및 장벽 제거에 가장 큰 관심을 보이고 있기 때문이다.

1) 협정문 비교

GCC가 맺은 3개의 FTA 중, 싱가포르-GCC FTA와 EFTA-GCC FTA는 물품 시장개방 외 서비스, 건설서비스, 정부조달, 지적재산권 등의 조건을 포함하는 포괄적인 FTA이다. 싱가포르-GCC FTA와 EFTA-GCC FTA에서는 정부의 건설서비스 조달을 규정하는 정부조달 규정이 포함되어 있으며, 건설시장 개방을 규정하는 서비스 규정이 포함되어 있으므로 이를 분석하면 시사점을 얻을 수 있을 것이다. 한편, 우리나라는 싱가포르 및 EFTA와 FTA를 이미 체결하였으므로 한-싱가포르 FTA, 한-EFTA FTA를 싱가포르-GCC FTA와 EFTA-GCC FTA와 비교해 보면, 시사점을 도출할 수 있다.

현재까지 체결된 FTA 중 한미 FTA가 건설분야와 서비스 분야에는 가장 개방을 많이 하였으며, 정부조달 관련 국제협정 중 가장 중요한 협정은 WTO 정부조달협정(GPA)이라고 할 수 있다. 따라서 정부조달 분야에서는 GCC-싱가포르 FTA, GCC-EFTA FTA, 한-싱가포르 FTA, 한-EFTA FTA, WTO GPA와 한-미 FTA의 정부조달 규정을 서로 비교·분석할 필요가 있다.

<표 V-1> GCC와 한국의 정부조달 관련 국제협정 체결연도

GCC-싱가포르	GCC-EFTA	한-싱가포르	한-EFTA	한미FTA	WTO GPA (개정)
2010	2010	2004	2005	2007	2006

아래 <표 V-2>에서는 WTO GPA(개정), GCC-싱가포르 FTA, 한-싱가포르 FTA, GCC-EFTA FTA와 한-미 FTA를 구조, 조항 이름, 내용과 조항번호 등으로 비교하고 있다.

협정문을 비교할 때 한국, 싱가포르, EFTA 회원국들은 모두 이미 WTO GPA에 가입한 국가들이므로, FTA에서 조달절차에 대한 자세한 규정은 GPA를 따르기로 한 것을 볼 수 있다. 즉 GPA 회원국 간의 FTA는 GPA의 규정을 활용하거나 GPA를 따르겠다고만 규정할 수 있다. 따라서 한-싱가포르 FTA, 한-EFTA FTA의 협정문은 GPA 가입국이 아닌 GCC 회원국들이 체결한 싱가포르-GCC FTA, EFTA-GCC FTA보다 다소 간략하다.

GCC는 GPA에 가입하지 않았지만 싱가포르-GCC FTA와 EFTA-GCC FTA는 대체로 GPA의 규정과 형태를 따르고 있다. 그러나 각종 원칙이나 목적은 GCC의 FTA와 GPA가 유사하지만, 입찰절차나 공고, 자격심사 분야 등에서 FTA가 요구하는 사항이 GPA보다 다소 취약한 면이 있다. 또한 GCC의 FTA에서는 GPA와 비교할 때 구체적 절차를 규정하고 의무화하는 것보다는 원칙을 실행하기 위해서 노력해야 한다고 제시하고 있다. 즉, 구체적 규정보다는 추진해야 하는 원칙을 강조하고 있다.

싱가포르-GCC FTA와 EFTA-GCC FTA에서 비교적 규정을 자세히 규정한 부분으로는 입찰공고와 제한입찰의 부분이라고 볼 수 있으며, 의외로 자격심사 부분에 있어서는 GPA와 비교할 때 조건이 다소 취약하다. 즉, 싱가포르와 EFTA의 입장에서 보았을 때 공급업체들의 애로사항은 자격심사보다는 정보 구하기라고 추정할 수 있다.

<표 V-2> GPA와 한국 및 GCC FTA의 협정문 비교

개정 GPA	GCC-싱가포르	한-싱가포르	GCC-EFTA	한-EFTA	한미FTA
서론 (원칙)	6.1조 일반 (원칙)	16.1조 일반(원칙)	6.1조		17.1조 일반조항
1조 정의	6.2조 정의		6.2조 정의	GPA 적용	17.11조 정의
2조 적용범위	6.3조 적용범위	16.2조 적용범위	6.1조 적용범위	6.1조 적용범위 GPA 적용	17.2조 적용범위
협정의 적용				GPA 적용	
		16.3조 GPA규정 편입		6.1조 1항	17.3조 GPA규정 편입
가치평가	6.5조 예정 조달의 가치평가		6.7조 가치평가 규칙	GPA 적용	17.4조 일반원칙 가치평가
3조 예외사항	6.24조 예외사항		6.2조 예외사항	GPA 적용	[GPA 적용]
4조 개도국 특별조치				GPA 적용	
5조 일반원칙				GPA 적용	17.4조 일반원칙
내국민대우와 비차별원칙	6.4조 내국민대우와 비차별원칙		6.4조 내국민대우와 비차별원칙	GPA 적용	[GPA 적용]
			6.23조 추가협상		
전자조달 사용	6.22조 전자조달	16.5조 정보기술과 협력	6.20조 정보기술	GPA 적용	전자조달수단의 사용
조달관리	6.10조 입찰절차		6.9조 입찰절차	GPA 적용	[GPA 적용]
원산지규정	6.6조 원산지규정		6.5조 원산지규정	GPA 적용	[GPA 적용]
	6.7조 가격혜택 과도적 기간		6.25조 과도적 기간		
오프셋			6.6조 오프셋	GPA 적용	[GPA 적용]
조달에 관련되지 않는 사항	6.4조 3절			GPA 적용	
	6.8조 중소기업 특혜				
6조 조달체제관련 정보	6.9조 투명성	16.8조 투명성	6.8조 투명성	GPA 적용	[GPA 적용]
	6.10조 입찰절차				
7조 공고			6.14조 공고의 출판	GPA 적용	17.6조 공고의 출판
예정조달 공고	6.14조 예정조달 공고의 출판			GPA 적용	예정조달 공고
	6.27조				

	언어				
계획된 조달의 공고		16.6조 직설적 조달 계획의 출판		GPA 적용	계획된 조달의 공고
8조 참여 조건		16.4조 공급자의 자격 심사	6.11조 공급자의 자격 심사	GPA 적용	17.5조 참여 조건
9조 공급자 자격 심사			6.11조 공급자의 자격 심사	GPA 적용	[GPA 적용]
등록체제와 자격심사절차	6.18조 등록과 자격심사 절차			GPA 적용	
선택입찰	6.11조 선택입찰		6.10조 선택입찰	GPA 적용	
10조 기술명세와 입찰서류				GPA 적용	
기술명세	6.17조 기술명세		6.16조 기술명세	GPA 적용	17.7조 기술명세
입찰서류	6.16조 입찰서류		6.15조 입찰서류	GPA 적용	[GPA 적용]
11조 시한	6.15조 입찰절차의 시한		6.17조 시한	GPA 적용	17.8조 시한
12조 협상	6.13조 협상		6.13조 협상	GPA 적용	[GPA 적용]
13조 제한입찰	6.12조 제한입찰		6.12조 제한입찰	GPA 적용	[GPA 적용]
14조 전자경매				GPA 적용	
15조 입찰처리와 낙찰처리			6.18조 입찰처리와 낙찰처리	GPA 적용	[GPA 적용]
입찰처리	6.19조 계약의 평가			GPA 적용	
16조 조달 관련 정보의 투명성				GPA 적용	
공급업자에게 제공하는 정보	6.20조 일부		6.18조 일부	GPA 적용	
낙찰자 공고	6.20조 낙찰 정보		6.18조 일부	GPA 적용	[GPA 적용]
17조 정보 발표				GPA 적용	
여타 회원국에 제공되는 정보				GPA 적용	
비공개 정보	6.26조 비공개 정보		6.8조 일부	GPA 적용	[GPA 적용]
		16.9조 정보접점			
18조 국내검토절차와	6.23조 항의절차		6.19조 항의절차	GPA 적용	[GPA 적용]

공급자 항의 절차					
19조 적 용 범 위 의 수정 및 조정	6.21조 적용범위의 수정 및 조정	16.7조 적용범위의 수정	6.22조 적 용 범 위 의 수정	GPA 적용	17.9조 적 용 범 위 의 수정 및 조정
수 정 계 획 의 통보	6.21조 일부	16.7조 일부	6.22조 일부	GPA 적용	17.9조 일부
통보 이의제기				GPA 적용	17.9조 일부
개정			6.22조 일부	GPA 적용	
수 정 사 항 의 집행(발효)				GPA 적용	17.9조 일부
위원회 책임				GPA 적용	
20조 협의와 분쟁해결	없음	없음	없음	GPA 적용	없음
			6.21조 협력과 지원		
21조 기관				GPA 적용	
정부조달위원회			6.24조 검토와 집행	GPA 적용	17.10조 정부조달 작업반
22조 최종 규정				GPA 적용	
협정의 발효				GPA 적용	
일시적 적용				GPA 적용	
향후 작업	6.25조 점진적 개방		6.23조 향후 협상	6.3조 향후협상	

○ 내국민대우와 비차별대우

싱가포르-GCC FTA와 EFTA-GCC FTA에서는 내국민대우와 비차별대우를 원칙적으로 규정하고 있지만, 각 협정에서 GCC 회원국은 자국업체들에게 10% 가격혜택을 줄 권리를 유보하고 있으며 GCC의 FTA의 부록에서도 쿠웨이트 등 일부 GCC 에서는 국내 공급자에게 10% 가격우대를 부여할 수 있는 조건을 유지하고 있다. 싱가포르-GCC FTA에서는 6.7조에서 협정 발효 후 10년간 가격우대를 허용하고 있으며, 만약 GCC 회원국이 10% 가격우대를 적용하는 경우 싱가포르 업체에게도 같은 가격우대조건을 주도록 의무화하고 있다. EFTA-GCC FTA의 부록에서는 오만과 쿠웨이트 등 일부

GCC 회원국들이 국내 공급자에게 10%의 가격우대를 부여할 수 있는 조건을 유지하고 있는데, EFTA-GCC FTA의 6.25조에서는 10년간 가격우대 조건을 유지할 수 있도록 규정하고 있다. 그러나 싱가포르-GCC FTA와는 달리 EFTA 회원국의 공급업체들도 10%의 가격우대를 받는다는 조항은 없다.

○ 오프셋

GCC-EFTA FTA에서는 6.6조에서 오프셋을 원칙적으로 금지하고 있지만, 쿠웨이트는 부록에서 오프셋을 사용할 수 있는 조건을 유보하고 있다.

2) 하한선 비교

아래 <표 V-3>에서 <표 V-5>까지는 한국, GCC 회원국, 싱가포르와 EFTA 국가들이 GPA와 상호 FTA에 제시한 하한선을 정리하였다. 싱가포르, EFTA와 GCC 회원국들은 서로 상당히 다른 하한선을 유지하고 있는 바 엄격한 상호주의를 적용하지 않았다는 것을 알 수 있다. 싱가포르와 EFTA는 GCC와의 FTA에서 GCC 회원국들에게 GPA 대상국과 동일한 하한선을 부여한 반면, GCC는 GPA의 기본적 하한선보다 상당히 다른 하한선을 제시하였다. 특히 사우디아라비아와 쿠웨이트는 GPA 수준보다 상당히 높은 하하한선을 제시한 반면, 중앙정부에 있어서 여타 GCC 회원국(바레인, UAE, 오만, 카타르)은 GPA와 같거나 약간 높은 수준의 하한선을 제시하였다. 반면, 뒷부분에서 보겠지만, 쿠웨이트, 오만, UAE는 건설서비스 시장개방에 있어서 낮은 하한선을 유지하고 있지만, 시장개방에 대하여 상당히 많은 예외조건을 부과하고 있다.

<표 V-3> GCC 및 주요 FTA 상대국의 하한선 (중앙정부, 건설서비스)

	GPA	싱-GCC	EFTA-GCC	한-미 FTA	한-싱	한-EFTA	미-오만	미-바레인
사우디 아라비아	미가입	20000	15000					
UAE	미가입	5000	5000					
쿠웨이트	미가입	5844	6428.4					
카타르	미가입	E7000 (6167)	E7600 (6695.6)				$8412 (5227.2)	
오만	미가입	6000	6000					$7612 (4886.9)
바레인	미가입	20000	20000					
한국	5000			5000	5000	GPA동일 (5000)		
미국	5000			5000			$8412 (5227.2)	$7612 (4886.9)
싱가포르	5000	5000			5000			
아이슬란드	5000		5000			GPA동일 (5000)		
리히텐슈타인	5000		5000			GPA동일 (5000)		
노르웨이	5000		5000			GPA동일 (5000)		
스위스	5000		5000			GPA동일 (5000)		

<단위> 다른 표시가 없으면 1000단위이며, SDR 기준임.
<주> $=USD, E=유로화 ()는 실제 적용하한선을 SDR로 환산한 금액임.
<주> 2010년 10월 19일 현재 $1=0.642 SDR, 1유로=0.881SDR, 1원=0.000562원
<주> 미-오만 FTA와 미-바레인 FTA는 인플레이션율에 따라 매2년마다 달러 하한선을 재계산하도록 규정되어 있음.

<표 V-4> GCC 및 주요 FTA 상대국의 하한선 (지방정부, 건설서비스)

	GPA	싱-GCC	EFTA-GCC	한-미 FTA	한-싱	한-EFTA	미-오만	미-바레인
사우디 아라비아	미가입	20000	15000					
UAE	미가입	언급없음	적용안됨					
쿠웨이트	미가입	언급없음	적용안됨					
카타르	미가입	언급없음	적용안됨				미개방	
오만	미가입	언급없음	미개방					미개방
바레인	미가입	20000	적용안됨					
한국	15000			언급없음 GPA동일 (15000)	향후협상 GPA동일 (15000)	GPA동일 (15000)		
미국	5000			언급없음 GPA동일 (5000)			미개방	미개방
싱가포르	지방정부 없음	지방정부 없음			향후협상 GPA동일 (지방정부 없음)			
아이슬란드	5000		5000			GPA동일 (5000)		
리히텐슈타인	5000		5000			GPA동일 (5000)		
노르웨이	5000		5000			GPA동일 (5000)		
스위스	5000		5000			GPA동일 (5000)		

<단위> 다른 표시가 없으면 1000단위이며, SDR 기준임.
<주> $=USD, E=유로화 ()는 실제 적용하한선을 SDR로 환산한 금액임.
<주> 2010년 10월 19일 현재 $1=0.642 SDR, 1유로=0.881SDR, 1원=0.000562원
<주> 미-오만 FTA와 미-바레인 FTA는 인플레이션율에 따라 매2년마다 달러 하한선을 재계산하도록 규정되어 있음.

<표 V-5> GCC 및 주요 FTA 상대국의 하한선 (기타기관, 건설서비스)

	GPA	싱-GCC	EFTA-GCC	한미 FTA	한-싱	한-EFTA	미-오만	미-바레인
사우디 아라비아	미가입	20000	15000					
UAE	미가입	5000	5000					
쿠웨이트	미가입	언급없음	개방없음					
카타르	미가입	언급없음	적용안됨				$9368 (6014.3)	
오만	미가입	7500	7500					$10366 (6655)
바레인	미가입	20000	20000					
한국	15000			언급없음 GPA동일 (15000)	향후협상 GPA동일 (15000)	GPA동일 (15000)		
미국	5000			언급없음 GPA동일 (5000)			$9368 (6014.3)	$10366 (6655)
싱가포르	5000	5000			향후협상 GPA동일 (5000)			
아이슬란드	5000		5000			GPA동일 (5000)		
리히텐슈타인	5000		5000			GPA동일 (5000)		
노르웨이	5000		5000			GPA동일 (5000)		
스위스	5000		5000			GPA동일 (5000)		

<단위> 다른 표시가 없으면 1000단위이며, SDR 기준임.
<주> $=USD, E=유로화 ()는 실제 적용하한선을 SDR로 환산한 금액임.
<주> 2010년 10월 19일 현재 $1=0.642 SDR, 1유로=0.881SDR, 1원=0.000562원
<주> 미-오만 FTA와 미-바레인 FTA는 인플레이션율에 따라 매2년마다 달러 하한선을 재계산하도록 규정되어 있음.

3) 건축서비스 관련 부록 및 특수조건 비교

본 절에서는 각 GCC 회원국이 FTA의 정부조달 규정의 부록에서 시장개방에 있어서 유지하는 예외사항이나 특별 기입사항을 정리하였다.

가) 사우디아라비아

○ 싱가포르-GCC FTA

- GPA나 여타 FTA에서 「Sub-Central Government」는 주로 지방정부를 의미하지만 사우디아라비아는 일부 공사 및 공립 대학교를 「Sub-Central Government」로 정의하였다.
- 환경보호를 위하여 입찰에 제한을 할 수 있다.
- 재판매나 제3자에게 넘길 목적으로 대상기관이 물품이나 서비스를 조달할 때, 이 기관이 이러한 물품이나 서비스의 유통에 대한 독점을 가지지 않으면 협정 대상으로부터 제외된다.
- 중요한 국정정책이나 국방정책을 저해할 수 있는 경우, 조달을 협정대상으로부터 제외시킬 수 있다.
- 공급업체들은 입찰에 참여하기 충분한 시간 전 Deputy ministry of Municipal and Rural Affairs for Contractors Classification으로부터 등급분류를 받아야 한다.

사우디아라비아는 싱가포르-GCC FTA에서 아래의 건설서비스만을 개방하였다.

CPC 번호	건설서비스 종류	비고
512	General Construction Work for Buildings	
513	General Construction Work for Civil Engineering	
514 516	Installation and assembly work	
517	Building completion and finishing work	
511 515 518	Others	

○ EFTA-GCC FTA

- GPA나 여타 FTA에서 「Sub-Central Government」는 주로 지방정부를 의미하지만 사우디아라비아는 일부 공사 및 공립 대학교를 「Sub-Central Government」로 정의하였다.
- 환경보호를 위하여 입찰에 제한을 할 수 있다.
- 대상기관이 재판매나 제3자에게 넘길 목적으로 물품이나 서비스를 조달할 때, 이러한 물품이나 서비스의 유통에 대한 독점을 가지지 않으면 협정 대상으로부터 제외된다.
- 중요한 국정정책이나 국방정책을 저해할 수 있는 경우, 조달을 협정대상으로부터 제외시킬 수 있다.
- 공급업체들은 입찰에 참여하기 충분한 시간 전 Deputy ministry of Municipal and Rural Affairs for Contractors Classification으로부터 등급분류를 받아야 한다.
- 중앙정부기관에 있어서 정부기관이 식용수, 운송서비스, 에너지 서비스, 통신서비스와 우편서비스와 관련 독점권을 가진 업체로부터 조달을 하는 경우, 이는 협정대상으로부터 제외된다.

사우디아라비아는 EFTA-GCC FTA에서 다음 건설서비스만을 개방하였다.

CPC 번호	건설서비스 종류	비고
512	General Construction Work for Buildings	
513	General Construction Work for Civil Engineering	
514 516	Installation and assembly work	
517	Building completion and finishing work	
511 515 518	Others	

나) UAE

○ 싱가포르-GCC FTA

- FTA의 서비스 분야에 제시한 서비스 산업과 건설서비스 분야만 개방대상으로 한다.
- FTA의 서비스 분야(제5장)에서 제시한 제한사항은 정부조달에도 적용된다.

○ EFTA-GCC FTA

- 모든 건설서비스 분야를 개방하지만, FTA의 서비스 분야(제3장)에서 언급한 제한사항은 적용된다.
- 석유, 가스, 광물자원 산업과 관련되는 물품, 서비스와 건설서비스 조달은 협정대상으로부터 제외된다.
- 재판매나 제3자에게 넘길 목적으로 대상기관이 물품이나 서비스를 조달할 때, 이 기관이 이러한 물품이나 서비스의 유

통에 대한 독점을 가지지 않으면 협정 대상으로부터 제외된다.

- 비적용대상 기관이 조달하는 경우에는 협정이 적용되지 않는다.
- 장관회의에서 판정할 때 외국인 참여가 중요한 국정정책이나 국방정책을 저해할 수 있는 경우, 내국민대우 조항을 적용하지 않을 수 있다.
- 환경보호를 위하여 입찰에 제한을 할 수 있다.
- 정부는 조달 법과 규제에 따라 충분하고 지속적인 A/S서비스를 받기 위하여 입찰서류에 이에 관련되는 내용을 포함시킬 수 있다.
- 중앙정부기관에 있어서 정부기관이 식용수, 운송서비스, 에너지 서비스, 통신서비스와 우편서비스와 관련 독점권을 가진 업체로부터 조달을 하는 경우, 이는 협정대상으로부터 제외된다.

다) 쿠웨이트

○ 싱가포르-GCC FTA

- GPA나 여타 FTA에서 「Sub-Central Government」는 주로 지방정부를 의미하지만 쿠웨이트는 의회, 일부 공기업 및 기금을 「Sub-Central Government」로 정의하였다.
- 수도 등의 공공서비스, 인프라, 도로, 공공빌딩 서비스는 시장개방 대상으로부터 제외된다. (이 규정은 건설서비스보다는 서비스 분야에 나열되어 있으므로 여기서는 이러한 시설의 운영이 시장개방 대상으로 제외되는 것이지 건설은 제외

되지 않는다고 간주한다).

- 토목공학이나 군사공학 프로젝트의 디자인은 협정대상(시장 개방 대상)으로부터 제외된다.
- 국산 물품이나 서비스, 국내 업체는 10%의 가격특혜를 받도록 규정한다.
- 외국업체가 사업의 조건을 충족하기 위해서 국내 생산업체를 설립할 수 없다.
- 외국공급업체는 국내 에이전트와 계약을 맺은 경우에만 입찰에 참여할 수 있다.
- 협정 적용대상 기관이 비적용대상 기관의 조달을 대리하는 조달의 경우에는 협정이 적용되지 않는다.
- 석유, 가스, 광물자원의 생산을 위한 물품, 서비스와 건설서비스 조달은 협정대상으로부터 제외된다.
- Ministry of Awqaf and Islamic Affairs (종교부), Zakat house, Ministry of Education (교육부) 또는 Public Authority for Applied Education & Training (응용교육 공사)가 종교나 교육의 목적으로 조달하는 물품, 서비스나 건설서비스는 협정의 대상으로부터 제외된다.
- 외교부가 조달하는 쿠웨이트 외교관련 해외공관 건설은 협정대상으로부터 제외된다.

또한 쿠웨이트는 오직 다음 건설서비스만을 개방하기로 하였다.

CPC 번호	건설서비스 종류	비고
512	General Construction Work for Buildings	
513	General Construction Work for Civil Engineering Except 5134, 5136	
514 516	Installation and assembly work except: 5163, 5164	
517	Building completion and finishing work	

○ EFTA-GCC FTA

- 외교부가 조달하는 해외공관 건설 조달이나 내무부, 국방부, National Guard, Security Force가 조달하는 계약 중 국방에 중요한 영향이 있는 조달은 협정대상으로부터 제외된다.
- 중앙정부기관에 있어서 협정대상기관이 비협정대상기관의 조달을 대리하는 경우는 협정대상으로부터 제외된다.
- 건축서비스, 운송서비스 시장개방대상으로부터 제외, 민간 및 군사 엔지니어링 프로젝트의 디자인도 시장개방대상으로부터 제외되고, 인프라, 도로, 공공빌딩도 서비스 시장개방대상으로부터 제외된다.
- 국산 물품이나 서비스, 국내 업체는 10%의 가격특혜를 받도록 규정한다.
- 외국업체가 사업의 조건을 충족하기 위해서 국내 생산업체를 설립할 수 없다.
- 협정 적용대상 기관이 비적용대상 기관의 조달을 대리하는 조달의 경우에는 협정이 적용되지 않는다.
- Ministry of Awqaf and Islamic Affairs (종교부)가 종교적인 목적을 가진 건설물의 조달은 협정대상으로부터 제외된다.
- 석유, 가스, 광물자원의 생산을 위한 물품, 서비스와 건설서비스 조달은 협정대상으로부터 제외된다.
- 중앙정부기관에 있어서 정부기관이 식용수, 운송서비스, 에너지 서비스, 통신서비스와 우편서비스와 관련 독점권을 가진 업체로부터 조달을 하는 경우, 이는 협정대상으로부터 제외된다.
- 민영화된 기관은 협정 적용대상으로부터 제외된다.
- 1000만 쿠웨이트 디나(약 23,923,450 SDR)를 넘는 민간계약에

있어서 쿠웨이트 정부는 현금계약금액의 35% 수준까지의 오프셋 프로그램을 요구할 수 있는 권리를 가진다.

또한 쿠웨이트는 오직 다음 건설서비스만을 개방하고 있다.

CPC 번호	건설서비스 종류	비고
512	General Construction Work for Buildings	
513	General Construction Work for Civil Engineering Except 5134, 5136	
514 516	Installation and assembly work except: 5163, 5164	
517	Building completion and finishing work	

라) 카타르

○ 싱가포르-GCC FTA

- 외교부가 입찰하는 해외공관이나 본부 건설물은 협정 대상으로부터 제외된다.
- 협정 적용대상 기관이 비적용대상 기관의 조달을 대리하는 조달의 경우에는 협정이 적용되지 않는다.
- 모든 건설서비스 분야를 개방한다.
- GPA나 여타 FTA에서 「Sub-Central Government」는 주로 지방정부를 의미하지만 카타르는 일부 중앙정부기관을 「Sub-Central Government」로 정의하였다.

○ EFTA-GCC FTA

- 모든 건설서비스 분야를 개방한다.

- 외교부가 조달하는 해외공관 건설 조달은 협정대상으로부터 제외된다.
- 중앙정부기관에 있어서 적용대상기관이 비적용대상기관의 조달을 대리하는 경우는 협정대상으로부터 제외된다.
- 중앙정부기관에 있어서 정부기관이 식용수, 운송서비스, 에너지 서비스, 통신서비스와 우편서비스와 관련 독점권을 가진 업체로부터 조달을 하는 경우, 이는 협정대상으로부터 제외된다.

마) 오만

○ 싱가포르-GCC FTA

- 건축서비스는 협정대상으로부터 제외된다.
- 공공서비스, 운송서비스(화물 포함)는 협정대상으로부터 제외된다.
- 협정 적용대상 기관이 비적용대상 기관의 조달을 대리하는 조달의 경우에는 협정이 적용되지 않는다.
- 정부기관간의 구매와 조달은 협정 대상으로부터 제외된다.
- 조달과 직접 관련된 운송서비스는 협정 대상으로부터 제외된다.

또한 오만은 싱가포르-GCC FTA에서 오직 다음 건설서비스만을 개방하고 있다.

CPC 번호	건설서비스 종류	비고
512	General Construction Work for Buildings	
513	General Construction Work for Civil Engineering	
514 515 516	Installation and assembly work	
517	Building completion and finishing work	

○ EFTA-GCC FTA

- 건축서비스는 시장개방대상으로부터 제외, 공공서비스(utilities) 및 운송서비스도 역시 시장개방대상으로부터 제외된다.
- 국산 물품이나 서비스, 국내 업체는 10%의 가격특혜를 받도록 규정한다.
- 협정 적용대상 기관이 비적용대상 기관의 조달을 대리하는 조달의 경우에는 협정이 적용되지 않는다.
- 정부기관간의 구매와 조달은 협정 대상으로부터 제외된다.
- 조달과 직접 관련된 운송서비스는 협정 대상으로부터 제외된다.
- 협정대상기관으로부터 정부의 영향력이 제거된 경우, 그 기관의 조달은 협정대상으로부터 제외된다.
- 민영화된 기관은 협정 적용대상으로부터 제외된다.
- FTA의 정부조달 규정은 정부가 공공윤리, 질서나 안전, 인간이나 동물, 식물의 건강, 그리고 지적재산권의 보호를 위한 권리를 제한시킬 수 없다.
- 중앙정부기관에 있어서 정부기관이 식용수, 운송서비스, 에너지 서비스, 통신서비스와 우편서비스와 관련 독점권을 가진 업체로부터 조달을 하는 경우, 이는 협정대상으로부터 제외된다.

오만은 EFTA-GCC FTA에서 오직 다음 건설서비스만을 개방하였다.

CPC 번호	건설서비스 종류	비고
512	General Construction Work for Buildings	
513	General Construction Work for Civil Engineering	
514 515 516	Installation and assembly work	
517	Building completion and finishing work	

바) 바레인

○ 싱가포르-GCC FTA

- 건축이나 엔지니어링 서비스는 협정적용대상으로부터 제외된다.
- 종교와 관련된 건설물의 건축이나 협정 적용대상 기관이 비적용대상 기관의 조달을 대리하는 조달의 경우에는 협정이 적용되지 않는다.
- 바레인 정부기관간의 구매와 조달은 협정대상으로부터 제외된다.
- 모든 건설서비스 분야를 개방한다.

○ EFTA-GCC FTA

- 바레인은 아래 제시한 경우를 제외하고 모든 서비스 분야를 개방하나, 종교적 목적 건설물의 건설서비스는 개방을 하지

않고, 시장개방 조건에는 GATS 협상에서 제시한 조건이 적용된다.

- 중앙정부 기관에 있어서 외교부가 조달하는 해외공관 관련 건물의 건설 조달은 협정대상으로부터 제외된다.
- 협정 적용대상 기관이 비적용대상 기관의 조달을 대리하는 조달의 경우에는 협정이 적용되지 않는다.
- 바레인 정부기관간의 구매와 조달은 협정대상으로부터 제외된다.
- 중앙정부기관에 있어서 정부기관이 식용수, 운송서비스, 에너지 서비스, 통신서비스와 우편서비스와 관련 독점권을 가진 업체로부터 조달을 하는 경우, 이는 협정대상으로부터 제외된다.
- 협정대상기관으로부터 정부의 영향력이 제거된 경우, 그 기관의 조달은 협정대상으로부터 제외된다.

다. 서비스 조항 및 투자 조항 비교

본 절에서는 싱가포르-GCC FTA와 EFTA-GCC FTA에서 정부조달 외 서비스와 투자 시장개방에 대한 부분, 특히 건설서비스와 관련된 서비스와 투자 조항을 살펴본다.

1) 투자

EFTA-GCC FTA와 싱가포르-GCC FTA에는 투자와 관련된 조항이 없다. 두 FTA의 서문을 보면 투자의 개방과 원활화를 FTA의 주요 목적 중 하나로 제시하고 있지만, 양 FTA 원문에 모두 투자에 대한 내용은 없다.

○ 싱가포르 GCC FTA와 투자

싱가포르-GCC FTA에서는 부속서한(Side-Letter[44])에서 향후에 당사자들이 합의하는 경우 투자에 관한 협상을 시작하여 그 결과물을 FTA의 일부로 인정할 수 있다고 규정하고 있으며, 투자자 보호 및 투자보장에 대한 문제는 개별국가들간의 투자보장협정(Investment Guarantee Agreements 아래에서는 IGA) 또는 양자투자협정 (Bilateral Investment Agreement, 아래에서는 BIT)을 통하여 다룬다고 지적하였다.

GCC 회원국들 중 3개 회원국(사우디아라비아, 오만, 바레인)는 이미 싱가포르와 IGA를 체결하였으며, 이 부속서한에서는 현재 IGA를 맺지 않은 회원국(UAE, 쿠웨이트, 카타르)는 IGA협상을 언제나 싱가포르에 요청할 수 있으며, 협상이 시작되면 2년내로 완료하도록 제시하고 있다.

○ EFTA-GCC FTA와 투자

EFTA-GCC FTA에서는 서비스 공급을 제외한 업체 관련 시장접근(투자 포함) 의 현지 투자에 대한 협상을 협정 발효 후 2년내 시작하도록 규정하고 있다. EFTA-GCC FTA에서 IGA나 BIT에 대한 언급이 없는만큼, 현재 EFTA 회원국들과 GCC 회원국들간에는 IGA나 BIT가 체결된 경우가 없다고 추정된다.

44) FTA 등 국제협정에서 협정 본문에 포함시키기는 적합하지 않지만 서로 준수하기로 약속한 내용은 부속서한(side-letter)로 포함시키는 경우가 있다.

2) 서비스

싱가포르-GCC FTA와 EFTA-GCC FTA에는 모두 서비스 무역에 관한 규정이 포함되어 있다. 본문 차원에서는 두 FTA의 서비스 본문에서 규정하는 권리와 의무는 대체로 비슷하며 GATS 협정의 큰 틀을 유지하고 있다. 즉, 내국민대우를 의무화하고 있으며, 두 FTA간 개방한 서비스 분야에 약간 차이가 있지만, 유사한 시장접근 규정을 제시하고 있다. 그러나 싱가포르-GCC FTA 본문은 EFTA-GCC FTA보다 다소 소극적이라고 할 수 있으며, 두 협정 모두 서비스 무역에 있어서 승인(certficiation), 기술기준(technical standards)과 자격심사(qualification)에 대한 구체적인 조건은 제시하고 있지 않지만, 차별적인 대우나 무역을 막는 도구로 오용하는 조치는 금지하고 있다.

두 협정 모두 협정 본문에서는 큰 원칙을 제시하고 있고, 자세한 양허사항(개방 및 개방에서 제외되는 분야)은 부록의 양허목록에 나열하고 있다. 먼저 양 협정의 서비스 규정 본문을 검토하고, 각 양허목록에 있는 건설서비스 관련 시장개방 사항을 검토하기로 한다.

구체적으로 싱가포르-GCC FTA의 서비스 협정 본문의 구성과 특징은 <표 V-6>에, EFTA-GCC FTA 서비스 협정의 구성과 특징은 <표 V-7>에 소개하였다. 양 협정 모두 항공운송, 특히 항공교통권(영토를 지나갈 수 있는 권리)는 협정 대상범위에서 제한시켰고, 정부조달 관련 서비스 무역도 협정 대상범위로부터 제한시켰다. 정부조달을 제외시킨 이유는 위의 정부조달 규정에서 따로 다루기 위한 것으로 보인다[45].

---

45) WTO GATS도 유사한 조건이 있으며, 정부조달 관련 서비스 무역은 현재 DDA에서 GATS 개방

<표 V-6> 싱가포르-GCC FTA 서비스 규정의 구조와 특징

조항	제목	특징
5.1	정의	▪ 협정에 사용되는 여러 단어들의 법적 정의를 제시하고 있으며, 이 중 다소 특이한 정의나 주목해야 할 점들은 다음과 같다. ▪ 서비스 공급형태에 대한 정의는 GATS에서 제시한 4개 mode와 유사하게 정의하고 있으며, 부록에서는 산업 및 4개의 mode에 따라 개방유예 또는 각종 특별사항들을 기재하고 있다. ▪ 항공운송 서비스에 관한 정의를 다수 마련하고 있다. 이는 싱가포르와 GCC간 항공운송서비스에 많은 신경을 쓰고 있다는 점을 볼 수 있다. ▪ 현지업체(commercial presence)를 서비스 공급을 위한 법인의 설립, 합병이나 유지, 또는 지사의 설립이라고 규정하고 있다. ▪ 서비스 독점공급업체를 정부가 독점업체로 인정한 업체로 규정하고 있다.
5.2	대상 범위	▪ 다음 사항은 협정 대상으로부터 제외하고 있다. ◆ 보조금 ◆ 정부가 정부권한을 행사하기 위하여 국내적으로 공급하는 서비스 ◆ 정부조달 ◆ 항공운송과 관련된 일부 서비스 (컴퓨터 예약 시스템 포함) ◆ 새로운 서비스는 공동위원회나 회원국의 신청이 있는 경우, FTA의 적용을 받을지 여부에 대한 심사를 받을 수 있다. ◆ 취업 및 고용 관련 정책 ◆ 자연인 입출국 정책 ▪ 또한 당사자들은 GATS 통신협정 부록을 공식적으로 FTA의 일부로 취합하기로 하였다.
5.3	시장접근	▪ 양허목록에 따라 시장접근을 허용한다. ▪ 특별히 목록에서 허용하지 않으면 다음 조치를 금지한다. ◆ 서비스 공급자 숫자 제한 ◆ 서비스 거래 총액 제한 ◆ 서비스 영업 회수 또는 숫자에 대한 제한 ◆ 서비스 산업에 고용되는 자연인 숫자에 대한 제한 ◆ 서비스 공급에 참여할 수 있는 법적 주체의 종류의 제한이나 합작의 강요 ◆ 외국인 투자 총금액이나 산업별 소유비중의 제한
5.4	내국민대우	▪ 양허목록에서 제시한 조건에 한하여 내국민대우 부과 ▪ 국내업체와 외국업체를 똑같이 대우해 주면 내국민대우를 충족한 것으로 간주함.
5.5	추가적 양허사항	자격심사, 표준, 라이센싱 등 상기 5.3조와 5.4조에 적용되지 않는 내용에 대해서는 추가적 협상이 가능함.

협상사항이지만, 정부조달 서비스 무역관련 내용은 일반적으로 GPA에서 다루고 있다.

5.6	구체적 양허사항 목록	부록5(GCC)와 부록6(싱가포르)에 제시
5.7	양허목록의 수정	협정 발효 3년 이후부터 양허목록의 수정을 요청할 수 있으며, 수정사항 발효 3개월 이전 통보를 해야 함. 상대국이 이의를 표시하면 보상에 대한 협상을 시작해야 하며, 합의가 이루어지지 않으면 9장에서 정의하는 분쟁해결절차를 사용할 수 있음.
5.8	국내규제	▪ 상대국이 국내규제와 관련 이의를 제기하면 이를 검토할 수 있는 중립적인 절차를 설립해야 함. 단, 이러한 절차가 국내 법체제나 헌법을 위반하는 경우는 설립할 의무가 없음 ▪ 시장개방 대상인 서비스의 공급업자에 대하여 국가의 승인이 필요한 경우, 합리적인 시간내 공급업자가 승인을 받고 합격여부를 알 수 있도록 통보해야 함. 또한 공급업체가 요구하는 경우, 신청한 승인의 현재 상태를 통보해 주어야 함 ▪ GATS 6.4조에 따라 서비스에 관련된 요구사항(자격, 기술표준, 라이센싱)은 객관적이고 투명한 기준을 따라야 하며, 서비스의 품질을 보장하기 위한 조건을 넘지 않아야 하며, 라이센싱의 경우, 그 자체가 서비스의 공급을 막는 목적으로 사용되면 안됨. 여기서는 국제기준을 참조해야 함.
5.9	인정	▪ 허가, 라이센싱, 인증 등과 관련, 국가는 상대국에서 취득한 교육, 경험, 조건, 라이센스, 인증을 인정할 수 있음. ▪ 또한 각 국가는 자국의 단체들이 상기 조건들에 대한 협상을 시작하도록 장려할 것임.
5.10	독점업체 및 배타적 공급업체	▪ 각 국가는 서비스 독점업체가 양허목록에 위반하는 행동을 하지 못하도록 주의해야 하며, 독점업체가 독점권을 사용하여 독점권이 없는 여타 분야에 오용하는 행위를 막도록 노력해야 함. 이러한 피해를 받은 국가는 상대국에게 조치를 요구할 수 있음. ▪ 상기조건은 독점권을 가진 독점업체 뿐만이 아니라 정부가 소수의 업체만을 허용하거나 경쟁을 제한하는 배타적 공급업체에게도 적용됨.
5.11	사업관행	민간사업관행이 서비스 무역장벽이 될 수 있다는 점을 인식하고, 한 국가가 문제를 제기하는 경우, 다른 국가는 문제 제거를 위한 협상을 시작해야 하며, 이의를 받은 국가는 비밀이 아닌 각종 정보를 제공하여 문제를 해결하는 데에 협력하도록 함.
5.12	납부 및 이전	5.13조에 제시한 조건을 제외하고 각 국가는 양허목록과 관련된 경상계정 자금이동을 제한하지 않을 것임.
5.13	국제수지 세이프가드 사용의 제한	심각한 국제수지 문제가 있는 경우[46] 준비자금을 유지하기 위해서 양허목록에 제시한 조건을 불구하고 경상계정 자본이동을 제한할 수 있음. 단, 이는 모든 WTO 회원국에게 동등하게 적용되어야 하며, IMF 협정을 준수해야 하고, 임시적이어야 하며, 여타 당사국에 불필요한 피해를 주지 말아야 하고, 상황에 대응할 수 있는 수준을 넘지 않아야 함.
5.14	투명성	각 당사국은 일반적으로 적용되는 조치[47] 등을 협정 발효 이전 공개해야 하며, 당사국이 현재 적용하고 서비스 무역에 영향을 주는 각종 국제협정

		도 공개해야 함. 또한 여타 당사국이 이러한 정보에 대하여 질문이 있는 경우, 여기에 응답해야 함.
5.15	비밀정보의 공개	법의 집행이나 공공이익에 해를 끼칠 수 있는 비밀 정보는 공개하지 않아도 됨.
5.16	혜택부여 철회	▪ 상대국의 공급업체를 당사국 아닌 여타 국가의 자연인이 소유하는 경우 당사국이 그 여타 국가와 외교관계가 없거나 거래를 함으로서 여타 국가와의 거래와 관련된 법을 어기는 경우, 협정의 혜택을 그 업체에게 부여하지 않아도 됨. ▪ 상대국의 공급업체가 서비스를 공급할 때 상대국이 아닌 여타 국가로부터 서비스를 공급하건나, 해운운송서비스의 경우 여타 국가에 등록한 선박을 사용하거나 하청하는 경우, 또는 여타 국가의 자연인이나 법인이 업체를 소유하는 경우에는 협정의 혜택을 부여하지 않아도 됨.
5.17	양허의 검토	당사국이 다른 국가와 서비스무역 협정을 맺는 경우, 그 협정의 조건을 현재 협정에 포함시키자는 여타 당사국의 신청이 있는 경우, 당사국은 이러한 신청을 긍정적으로 검토하도록 함.
5.18	통신서비스	통신서비스 상호개방 협상은 향후에 진행하도록 함.

<표 V-7> EFTA-GCC FTA 서비스 규정의 구조와 특징

조항	제목	특성
3.1	대상범위	모든 분야의 서비스 무역에 적용되지만, 항공 교통권에 대하여는 적용되지 않음 정부조달에도 적용되지 않음.
3.2	GATS 규정의 편입	GATS협정의 규정을 FTA에 편입함.
3.3	정의	싱가포르와의 FTA와는 달리 정의하는 단어의 숫자가 훨씬 적으며, 항공운송서비스에 대한 단어들의 규정이 없음.
3.4	MFN 원칙	EFTA와 GCC는 양허목록에서 제외한 경우를 빼고 서로 MFN 원칙을 적용함. 단, 미래 체결되어 WTO에 통보하는 FTA에 대해서는 MFN 원칙을 적용하지 않으며, 현재 체결된 협정 특히 GCC-CAFTA간 맺은 협정은 MFN 원칙으로부터 제외됨..
3.5	시장접근	GATS 16조를 따름.
3.6	내국민대우	GATS 17조를 따름.
3.7	추가적 양허	추가적 양허사항은 GATS 18조의 규정을 따르도록 함.
3.8	국내규제	▪ GATS 6.1-6.3조를 따르도록 하며, 자격, 기술표준과 라이센싱이 불필요한 무역장벽이 되지 않도록 이러한 요구사항들은 객관적이고 투명적인 기준을 따르고, 서비스의 품질을 보장하기 위한 조건을 넘지 않아야 하며, 라이센싱의 경우, 그 자체가 서비스의 공급을 막는 목적으로 사용되

46) 이는 외환위기가 발생할 가능성이 있는 경우라고 보면 될 것이다.
47) 법령, 규제 등을 의미한다.

		면 안됨. 여기서는 국제기준을 참조해야 함. ▪ 당사국은 여타 당사국의 전문가들의 자격을 확인할 수 있는 절차를 마련해야 함.
3.9	인정	서비스 공급과 관련된 기준, 인증, 라이센싱, 허가 등을 충족하는지를 판단할 때 각 당사국은 여타 당사국이 자국의 교육이나 경험, 라이센스나 인증을 인정해 달라고 할 때 이를 신중히 고려할 것이며, 당사국이 이미 제3국의 교육, 경험, 라이센스나 인증을 인정하는 경우, 여타 당사국도 제3국과의 절차에 가입할 수 있는 기회를 부여하도록 함.
3.10	자연인의 이동	자연인의 이동은 GATS 자연인 이동 부록에 따르도록 하되, FTA의 부록 X에 추가적 권리와 의무를 규정하고 있음.
3.11	투명성	GATS III.1-2조와 IIIbis를 따르도록 함.
3.12	독점업체와 배타적 서비스 공급업체	GATS VIII.1,2,5조를 따르도록 함.
3.13	영업관행	GATS IX조를 따르도록 함.
3.14	납부 및 이전	FTA의 9.2조를 제외하고는 납부나 이전에 대한 제한은 금지함. 또한 FTA는 IMF 규정의 이행을 막지 못함.
3.15	예외사항	GATS XIV와 XIV.1bis를 따름.
3.16	구체적 양허사항 목록	3.5, 3.6, 3.7조에 따라 양허한 산업과 모드의 목록을 마련하도록 함. 여기에는 GATS XX조를 따르도록 하며 부록 VII에 목록을 포함하도록 함.
3.17	양허목록의 수정	한 당사국이 양허목록의 수정을 요구하는 경우, 3개월 이내 협의를 시작하고, 양허목록에서 제시하고 있는 일반적 시장개방 상태를 내리지 않도록 함. 그 절차는 7.1조와 9.6조를 따르도록 함.
3.18	검토	- 최소한 2년에 1번씩 MFN 예외사항을 검토하여 남아있는 차별적 조치를 10년이내에 완전히 제거하도록 함. - 당사국이 제3국과 서비스 무역 협정을 맺는 경우, 여타 당사자의 요청이 있는 경우, 제3국과의 협정과 불리하지 않은 조치를 취하도록 재협상에 들어갈 수 있음.
3.19	부록	부록 VII: 양허목록 부록 VII: MFN 제외사항 부록 IX: 서비스 공급업체 자격 인증 부록 X: 서비스 공급관련 자연인의 이동 부록 XI: 금융서비스 부록 XII: 통신서비스

다음으로 양 협정의 양허목록에서 서비스 시장개방과 관련된 사항들을 검토하고자 한다. WTO협정이나 일반 FTA 협정에서 서비스 산업의 시장개방 논의 및 시장개방 예외사항을 논의할 때에는 산업별, 그리고 모드(mode)별로 각종 주의사항을 나열한다. 모드란 어떠

한 형태로 서비스 무역이 이루어지는 지를 분류하는 데 사용하는데, 일반적으로 4가지 모드가 있다. 모드1은 「국경을 건너는 서비스 무역(cross-border)」으로 서비스의 결과물(예를 들어 리포트)가 물리적으로 국경을 건너는 경우를 의미하며 물품의 무역과 다를바가 없다. 모드2는 「해외소비(consumption abroad)」으로 고객이 수출국에 가서 서비스를 소비하는 경우이며, 관광서비스나 유학이 대표적인 예라고 할 수 있다. 모드3은 「현지 상업적 공급(commercial presence)」으로 외국회사가 국내에서 서비스를 공급하기 위해서는 국내적으로 지사나 자회사를 설립해야 하는 경우를 의미하며, 외국의 병원이 국내에서 의료서비스를 제공하기 위해서 국내 병원을 설립하는 것이 하나의 예가 될 수 있다. 모드3은 투자와 밀접한 관계를 가지고 있다. 모드4는 「자연인의 이동을 통한 공급(presence of natural persons)」으로, 서비스를 공급하는 자가 소비지에 가서 제공하는 서비스를 의미한다.

아래 <표 V-8>에서 <표 V-13>까지는 싱가포르-GCC FTA와 EFTA-GCC FTA에서 GCC 국가들이 양허부록에 건설서비스와 관련 제시한 시장개방범위, 그리고 그 예외사항들을 정리하였다. '양허없음'이란 GCC 회원국은 이 분야에 대해서 시장장벽을 향후 도입할 수 있는 권리를 가지고 있다는 뜻을 의미하는데, 양허를 하지 않은 이유는 그 서비스와 관련 실질적으로 교역이 불가능하기 때문일 수도 있다.

<표 V-8> 시장개방 범위 및 예외사항

	싱가포르-GCC FTA	EFTA-GCC FTA
외국인 투자	쿠웨이트: 일반 서비스 공급업체에 있어서 외국인 투자는 49%로 제한되지만, 건설서비스는 100% 외국인 소유가 허용되는 예외 중 하나임.	
자연인 이동	사우디아라비아: 건설서비스계약을 수행하기 위해서 외국인 전문가(3년 이상 경력)가 180일간 체류할 수 있음.	사우디아라비아: 건설서비스계약을 수행하기 위해서 외국인 전문가(3년 이상 경력)가 180일간 체류할 수 있음.

<표 V-9> 건설서비스 (CPC 511), (CPC515). (CPC 518) 분야 시장접근과 내국민대우 예외사항

	모드	국가	싱가포르-GCC FTA	EFTA-GCC FTA
시장접근 제한	1	SA	양허없음(컨설턴트, 자문서비스 제외)	양허없음(컨설턴트, 자문서비스 제외)
		UAE	양허없음	양허없음
		KW		
		QT	예외없음	양허없음
		OM	예외없음	예외없음
		BH	양허없음	양허없음(컨설턴트, 자문서비스 제외)
	2	SA	예외없음	양허없음
		UAE	예외없음	양허없음
		KW		
		QT	예외없음	양허없음
		OM	예외없음	예외없음
		BH	양허없음	양허없음
	3	SA	예외없음	예외없음
		UAE	외국인 투자 일단 49%로 제한, 협정 발효 2년 후 51%로 상향, 11년 후 70%로 상향; 고급 인프라 프로젝트(공항, 고속도로, 스포츠 시설, 4.5억 미달러 이상의 프로젝트) 외국인 투자 75% 허용, 협정 발효 5년 이후 100% 허용. 그러나 4.5억 달러 이하의 프로젝트는 외국인 소유기업 참여 가능	외국인 투자 일단 49%로 제한, 협정 발효 2년 후 51%로 상향, 11년 후 70%로 상향; 고급 인프라 프로젝트(공항, 고속도로, 스포츠 시설, 4.5억 미달러 이상의 프로젝트) 외국인 투자 75% 허용, 협정 발효 5년 이후 100% 허용. 그러나 4.5억 달러 이하의 프로젝트는 외국인 소유기업 참여 가능
		KW		
		QT	예외없음. 단, 3000만 SDR 이하의	양허없음

			프로젝트를 참여하는 기업의 카타르 소유 지분은 51% 넘어야 함	
		OM	100% 외국인 지분 허용. 심사과정에서 모회사 관련, 또는 여타 정보를 활용할 수 있음	100% 외국인 지분 허용. 심사과정에서 모회사 관련, 또는 여타 정보를 활용할 수 있음
		BH	양허없음	예외없음
	4	SA	양허없음	양허없음
		UAE	양허없음	양허없음
		KW		
		QT	양허없음	양허없음
		OM	양허없음	양허없음
		BH	양허없음	양허없음
내국민 대우제한	1	SA	양허없음(컨설턴트, 자문서비스 제외)	양허없음(컨설턴트, 자문서비스 제외)
		UAE	양허없음	양허없음
		KW		
		QT	예외없음	양허없음
		OM	예외없음	예외없음
		BH	양허없음	양허없음(컨설턴트, 자문서비스 제외)
	2	SA	예외없음	양허없음
		UAE	예외없음	양허없음
		KW		
		QT	예외없음	양허없음
		OM	예외없음	예외없음
		BH	양허없음	양허없음
	3	SA	예외없음	예외없음
		UAE	예외없음	예외없음
		KW		
		QT	예외없음	양허없음
		OM	예외없음	예외없음
		BH	양허없음	예외없음
	4	SA	양허없음	양허없음
		UAE	양허없음	양허없음
		KW	양허없음	양허없음
		QT	양허없음	양허없음
		OM	양허없음	양허없음
		BH	양허없음	양허없음

<주>: QT는 CPC511에만 적용

<표 V-10> 건설서비스 (CPC512) 분야 시장접근과 내국민대우 예외사항

	모드	국가	싱가포르-GCC FTA	EFTA-GCC FTA
시장접근 제한	1	SA	양허없음(컨설턴트, 자문서비스 제외)	양허없음(컨설턴트, 자문서비스 제외)
		UAE	양허없음	양허없음
		KW	양허없음(컨설턴트, 자문서비스 제외)	양허없음(컨설턴트, 자문서비스 제외)

		QT	예외없음	양허없음
		OM	예외없음	예외없음
		BH	양허없음	양허없음(컨설턴트, 자문서비스 제외)
	2	SA	예외없음	예외없음
		UAE	예외없음	예외없음
		KW	양허없음	예외없음
		QT	예외없음	양허없음
		OM	예외없음	예외없음
		BH	예외없음	예외없음
	3	SA	예외없음	예외없음
		UAE	외국인 투자 일단 49%로 제한, 협정 발효 2년 후 51%로 상향, 11년 후 70%로 상향; 고급 인프라 프로젝트(공항, 고속도로, 스포츠 시설, 4.5억 미달러 이상의 프로젝트) 외국인 투자 75% 허용, 협정 발효 5년 이후 100% 허용. 그러나 4.5억 달러 이하의 프로젝트는 외국인 소유기업 참여 가능	외국인 투자 일단 49%로 제한, 협정 발효 2년 후 51%로 상향, 11년 후 70%로 상향; 고급 인프라 프로젝트(공항, 고속도로, 스포츠 시설, 4.5억 미달러 이상의 프로젝트) 외국인 투자 75% 허용, 협정 발효 5년 이후 100% 허용. 그러나 4.5억 달러 이하의 프로젝트는 외국인 소유기업 참여 가능
		KW	예외없음	예외없음
		QT	예외없음. 단, 3000만 SDR 이하의 프로젝트를 참여하는 기업의 카타르 소유 지분은 51% 넘어야 함	예외없음
		OM	100% 외국인 지분 허용. 심사과정에서 모회사 관련, 또는 여타 정보를 활용할 수 있음	100% 외국인 지분 허용. 심사과정에서 모회사 관련, 또는 여타 정보를 활용할 수 있음
		BH	예외없음	예외없음
	4	SA	양허없음	양허없음
		UAE	양허없음	양허없음
		KW	양허없음	양허없음
		QT	양허없음	양허없음
		OM	양허없음	양허없음
		BH	양허없음	양허없음
내국민 대우제한	1	SA	양허없음(컨설턴트, 자문서비스 제외)	양허없음(컨설턴트, 자문서비스 제외)
		UAE	양허없음	양허없음
		KW	양허없음	양허없음(컨설턴트, 자문서비스 제외)
		QT	예외없음	양허없음
		OM	예외없음	예외없음
		BH	양허없음	양허없음(컨설턴트, 자문서비스 제외)
	2	SA	예외없음	예외없음
		UAE	예외없음	예외없음
		KW	양허없음	예외없음
		QT	예외없음	양허없음
		OM	예외없음	예외없음
		BH	예외없음	예외없음

	3	SA	예외없음	예외없음
		UAE	예외없음	예외없음
		KW	예외없음	예외없음
		QT	예외없음	예외없음
		OM	예외없음	예외없음
		BH	예외없음	예외없음
	4	SA	양허없음	양허없음
		UAE	양허없음	양허없음
		KW	양허없음	양허없음
		QT	양허없음	양허없음
		OM	양허없음	양허없음
		BH	양허없음	양허없음

<표 V-11> 건설서비스 (CPC513) 분야 시장접근과 내국민대우 예외사항

	모드	국가	싱가포르-GCC FTA	EFTA-GCC FTA
시장접근 제한	1	SA	양허없음(컨설턴트, 자문서비스 제외)	양허없음(컨설턴트, 자문서비스 제외)
		UAE	양허없음	양허없음
		KW	양허없음(컨설턴트, 자문서비스 제외)	양허없음(컨설턴트, 자문서비스 제외)
		QT	예외없음	양허없음
		OM	예외없음	예외없음
		BH	양허없음	양허없음(컨설턴트, 자문서비스 제외)
	2	SA	예외없음	예외없음
		UAE	예외없음	예외없음
		KW	양허없음	예외없음
		QT	예외없음	양허없음
		OM	예외없음	예외없음
		BH	예외없음	예외없음
	3	SA	예외없음	예외없음
		UAE	외국인 투자 일단 49%로 제한, 협정 발효 2년 후 51%로 상향, 11년 후 70%로 상향; 고급 인프라 프로젝트(공항, 고속도로, 스포츠 시설, 4.5억 미달러 이상의 프로젝트) 외국인 투자 75% 허용, 협정 발효 5년 이후 100% 허용. 그러나 4.5억 달러 이하의 프로젝트는 외국인 소유기업 참여 가능	외국인 투자 일단 49%로 제한, 협정 발효 2년 후 51%로 상향, 11년 후 70%로 상향; 고급 인프라 프로젝트(공항, 고속도로, 스포츠 시설, 4.5억 미달러 이상의 프로젝트) 외국인 투자 75% 허용, 협정 발효 5년 이후 100% 허용. 그러나 4.5억 달러 이하의 프로젝트는 외국인 소유기업 참여 가능
		KW	예외없음	예외없음
		QT	예외없음. 단, 3000만 SDR 이하의 프로젝트를 참여하는 기업의 카타르 소유 지분은 51% 넘어야 함	예외없음
		OM	100% 외국인 지분 허용. 심사과정에서 모회사 관련, 또는 여타 정보	100% 외국인 지분 허용. 심사과정에서 모회사 관련, 또는 여타 정보

			를 활용할 수 있음	를 활용할 수 있음
		BH	예외없음	예외없음
	4	SA	양허없음	양허없음
		UAE	양허없음	양허없음
		KW	양허없음	양허없음
		QT	양허없음	양허없음
		OM	양허없음	양허없음
		BH	양허없음	양허없음
내국민 대우제한	1	SA	양허없음(컨설턴트, 자문서비스 제외)	양허없음(컨설턴트, 자문서비스 제외)
		UAE	양허없음	양허없음
		KW	양허없음	양허없음(컨설턴트, 자문서비스 제외)
		QT	예외없음	양허없음
		OM	예외없음	예외없음
		BH	양허없음	양허없음(컨설턴트, 자문서비스 제외)
	2	SA	예외없음	예외없음
		UAE	예외없음	예외없음
		KW	양허없음	예외없음
		QT	예외없음	양허없음
		OM	예외없음	예외없음
		BH	예외없음	예외없음
	3	SA	예외없음	예외없음
		UAE	예외없음	예외없음
		KW	예외없음	예외없음
		QT	예외없음	예외없음
		OM	예외없음	예외없음
		BH	예외없음	예외없음
	4	SA	양허없음	양허없음
		UAE	양허없음	양허없음
		KW	양허없음	양허없음
		QT	양허없음	양허없음
		OM	양허없음	양허없음
		BH	양허없음	양허없음

<표 V-12> 건설서비스 (CPC514) (CPC516) 분야 시장접근과 내국민대우 예외사항

	모드	국가	싱가포르-GCC FTA	EFTA-GCC FTA
시장접근 제한	1	SA	양허없음(컨설턴트, 자문서비스 제외)	양허없음(컨설턴트, 자문서비스 제외)
		UAE	양허없음	양허없음
		KW	양허없음(컨설턴트, 자문서비스 제외)	양허없음(컨설턴트, 자문서비스 제외)
		QT	예외없음	양허없음
		OM	예외없음	예외없음
		BH	양허없음	양허없음(컨설턴트, 자문서비스 제외)
	2	SA	예외없음	예외없음
		UAE	예외없음	예외없음

		KW	양허없음	예외없음
		QT	예외없음	양허없음
		OM	예외없음	예외없음
		BH	예외없음	예외없음
	3	SA	예외없음	예외없음
		UAE	외국인 투자 일단 49%로 제한, 협정 발효 2년 후 51%로 상향, 11년 후 70%로 상향; 고급 인프라 프로젝트(공항, 고속도로, 스포츠 시설, 4.5억 미달러 이상의 프로젝트) 외국인 투자 75% 허용, 협정 발효 5년 이후 100% 허용. 그러나 4.5억 달러 이하의 프로젝트는 외국인 소유기업 참여 가능	외국인 투자 일단 49%로 제한, 협정 발효 2년 후 51%로 상향, 11년 후 70%로 상향; 고급 인프라 프로젝트(공항, 고속도로, 스포츠 시설, 4.5억 미달러 이상의 프로젝트) 외국인 투자 75% 허용, 협정 발효 5년 이후 100% 허용. 그러나 4.5억 달러 이하의 프로젝트는 외국인 소유기업 참여 가능
		KW	예외없음	예외없음
		QT	예외없음. 단, 3000만 SDR 이하의 프로젝트를 참여하는 기업의 카타르 소유 지분은 51% 넘어야 함	예외없음
		OM	100% 외국인 지분 허용. 심사과정에서 모회사 관련, 또는 여타 정보를 활용할 수 있음	100% 외국인 지분 허용. 심사과정에서 모회사 관련, 또는 여타 정보를 활용할 수 있음
		BH	예외없음	예외없음
	4	SA	양허없음	양허없음
		UAE	양허없음	양허없음
		KW	양허없음	양허없음
		QT	양허없음	양허없음
		OM	양허없음	양허없음
		BH	양허없음	양허없음
내국민 대우제한	1	SA	양허없음(컨설턴트, 자문서비스 제외)	양허없음(컨설턴트, 자문서비스 제외)
		UAE	양허없음	양허없음
		KW	양허없음	양허없음(컨설턴트, 자문서비스 제외)
		QT	예외없음	양허없음
		OM	예외없음	예외없음
		BH	양허없음	양허없음(컨설턴트, 자문서비스 제외)
	2	SA	예외없음	예외없음
		UAE	예외없음	예외없음
		KW	양허없음	예외없음
		QT	예외없음	양허없음
		OM	예외없음	예외없음
		BH	예외없음	예외없음
	3	SA	예외없음	예외없음
		UAE	예외없음	예외없음
		KW	예외없음	예외없음
		QT	예외없음	예외없음
		OM	예외없음	예외없음

		BH	예외없음	예외없음
	4	SA	양허없음	양허없음
		UAE	양허없음	양허없음
		KW	양허없음	양허없음
		QT	양허없음	양허없음
		OM	양허없음	양허없음
		BH	양허없음	양허없음

<표 V-13> 건설서비스 (CPC517) 분야 시장접근과 내국민대우 예외사항

	모드	국가	싱가포르-GCC FTA	EFTA-GCC FTA
시장접근 제한	1	SA	양허없음(컨설턴트, 자문서비스 제외)	양허없음(컨설턴트, 자문서비스 제외)
		UAE	양허없음	양허없음
		KW	양허없음	양허없음(컨설턴트, 자문서비스 제외)
		QT	예외없음	양허없음
		OM	예외없음	예외없음
		BH	양허없음	양허없음(컨설턴트, 자문서비스 제외)
	2	SA	예외없음	예외없음
		UAE	예외없음	예외없음
		KW	양허없음	예외없음
		QT	예외없음	예외없음
		OM	예외없음	예외없음
		BH	양허없음	예외없음
	3	SA	예외없음	예외없음
		UAE	외국인 투자 일단 49%로 제한, 협정 발효 2년 후 51%로 상향, 11년 후 70%로 상향; 고급 인프라 프로젝트(공항, 고속도로, 스포츠 시설, 4.5억 미달러 이상의 프로젝트) 외국인 투자 75% 허용, 협정 발효 5년 이후 100% 허용. 그러나 4.5억 달러 이하의 프로젝트는 외국인 소유기업 참여 가능	외국인 투자 일단 49%로 제한, 협정 발효 2년 후 51%로 상향, 11년 후 70%로 상향; 고급 인프라 프로젝트(공항, 고속도로, 스포츠 시설, 4.5억 미달러 이상의 프로젝트) 외국인 투자 75% 허용, 협정 발효 5년 이후 100% 허용. 그러나 4.5억 달러 이하의 프로젝트는 외국인 소유기업 참여 가능
		KW	예외없음	예외없음
		QT	예외없음. 단, 3000만 SDR 이하의 프로젝트를 참여하는 기업의 카타르 소유 지분은 51% 넘어야 함	예외없음
		OM	100% 외국인 지분 허용. 심사과정에서 모회사 관련, 또는 여타 정보를 활용할 수 있음	100% 외국인 지분 허용. 심사과정에서 모회사 관련, 또는 여타 정보를 활용할 수 있음
		BH	예외없음	예외없음
	4	SA	양허없음	양허없음
		UAE	양허없음	양허없음

		KW	양허없음	양허없음
		QT	양허없음	양허없음
		OM	양허없음	양허없음
		BH	양허없음	양허없음
내국민 대우제한	1	SA	양허없음(컨설턴트, 자문서비스 제외)	양허없음(컨설턴트, 자문서비스 제외)
		UAE	양허없음	양허없음
		KW	양허없음	양허없음(컨설턴트, 자문서비스 제외)
		QT	예외없음	양허없음
		OM	예외없음	예외없음
		BH	양허없음	양허없음(컨설턴트, 자문서비스 제외)
	2	SA	예외없음	예외없음
		UAE	예외없음	예외없음
		KW	양허없음	예외없음
		QT	예외없음	양허없음
		OM	예외없음	예외없음
		BH	예외없음	예외없음
	3	SA	예외없음	예외없음
		UAE	예외없음	예외없음
		KW	예외없음	예외없음
		QT	예외없음	예외없음
		OM	예외없음	예외없음
		BH	예외없음	예외없음
	4	SA	양허없음	양허없음
		UAE	양허없음	양허없음
		KW	양허없음	양허없음
		QT	양허없음	양허없음
		OM	양허없음	양허없음
		BH	양허없음	양허없음

<주> <표 V-9 ~ V-13>: SA: 사우디아라비아, UAE: UAE, KW; 쿠웨이트, QT: 카타르, OM: 오만, BH: 바레인

<주> CPC 511: Pre-Erection Work at Construction Sites (공사 준비)
CPC 512: Construction Work for Buildings (건설물 공사)
CPC 513: Construction Work for Civil Engineering (토목공사)
CPC 514: Assembly and Construction of Pre-Fabricated Buildings (조립식 건물의 공사)
CPC 515: Special Trade Construction Work (특수건설)
CPC 516: Installation Work (설비 공사)
CPC 517: Building Completion and Finishing Work (마무리 작업)
CPC 518: Renting services related to equipment for construction or demolition of buildings or civil engineering works, with operator (장비대여)

위의 표에서 보다시피, 각 GCC 회원국마다 시장개방의 범위가 상당히 다른 경우가 있다. 특히 CPC 511과 515 분야에서 일부 GCC 회원국은 시장을 개방하지 않고 있으며, 모드3 (현지 지사를 통한 서

비스 공급)에 대해서 UAE 등 일부 회원국은 현지 지사 설립에 대한 많은 제한을 두고 있다.

2. 한-GCC FTA를 통한 GCC시장 진출 확대 방안

먼저 기존 한국의 FTA에서는 포함되어 있지만 GCC의 FTA에서는 포함되지 않은 규정이 있는지를 파악하고, 이러한 규정이 한국업체의 시장진출에 필요한 규정인지를 확인하여 협상에서 우선적으로 포함되어야 할 규정을 선별하고자 한다. 여타 GCC FTA에는 포함되어 있지만 한국의 FTA에는 포함되지 않은 규정이 있는지를 파악하고, 이러한 규정이 한국업체의 시장진출에 필요한 규정인지를 확인하여 협상에서 우선적으로 포함되어야 할 규정을 발굴하도록 한다. 구체적으로는 기존 FTA에는 포함되지 않았지만, 한국업체들의 현지 애로사항을 고려할 때 꼭 포함되어야 한다고 파악되는 규정을 가려낸다. 그리고 기존 FTA에는 포함되어 있지만 실질적으로는 별 도움이 되지 않으므로 협상에 언급하지 않아도 되며 전략적으로 포기할 수 있는 규정을 찾아낸다.

가. 하한선

설문조사에서 제시된 애로사항들 중 상당 숫자는 제도적인 문제로, 오프셋 제도 삭제, PQ 심사제도의 공정성, 현지인 의무고용, 스폰서 제도의 폐지 등이 제시된 바 있다. 싱가포르-GCC FTA와 EFTA-GCC FTA를 보면 정부의 건설서비스 조달 부문에서 이러한 문제가 있는 제도를 FTA 상대국에 대해서는 철회하던지, 아니면 그 피해를 약화시키는 조항들이 포함되어 있다. 그러나 관례적으로 정

부가 조달하는 건설서비스에 적용되는 FTA의 각종 보호조치는 일정 금액(하한선) 이상의 조달에만 적용된다. 따라서 FTA 협상에서는 하한선을 최대한 낮추어야 할 필요가 있다.

싱가포르-GCC FTA와 EFTA-GCC FTA의 본문이 공개되어 정부조달 관련 하한선과 시장개방 범위 분야에서는 김명수·양준석(2008)보다 훨씬 더 구체적인 분석이 가능하게 되었다. 건설서비스와 관련, 이 두 FTA를 보면 GPA 가입국인 싱가포르와 EFTA는 GPA의 하한선 수준을 유지하였다. 반면, GCC 회원국은 GPA의 가입국이 아니므로 기존 하한선이 없었는데, 이 두 FTA를 통하여 하한선을 새롭게 설정하였다. 그러나 GCC 회원국의 하한선 수준은 한선 수준은상당히 다를 뿐만이 아니라 FTA사이에서도 상당히 다른 결과를 보이고 있다.

GCC 회원국들 중 사우디아라비아와 오만은 WTO 가입시 GPA에도 가입하겠다고 약속한 바가 있으며, 사우디아라비아, 바레인과 오만은 GPA의 옵서버로 활동하고 있다. 반면, 쿠웨이트, UAE와 카타르는 GPA에 참여하지 않고 있다. 이들은 GPA에 가입하겠다고 약속한 기록이 없으므로 GPA에 가입할 외교적 의무는 없다.

아래에는 한국이 GPA에서 양허한 건설서비스의 하한선과 GCC 회원국들이 FTA에서 양허한 건설서비스의 하한선이 비교되어 있다.

<표 V-14> 건설서비스 하한선 (단위: 10,000 SDR)

	중앙정부	지방정부	공기관
한국(GPA)	500	1500	1500
사우디아라비아 (싱-GCC)	2000	2000	2000
사우디아라비아 (EFTA-GCC)	1500	1500	1500
UAE (싱-GCC)	584.4	적용안됨	적용안됨
UAE (EFTA-GCC)	642.8	적용안됨	적용안됨
쿠웨이트 (싱-GCC)	500	적용안됨	500
쿠웨이트 (EFTA-GCC)	500	적용안됨	500
카타르 (싱-GCC)	2000	2000	2000
카타르 (EFTA-GCC)	2000	적용안됨	2000
오만 (싱-GCC)	616.7	적용안됨	적용안됨
오만 (EFTA-GCC)	669.6	적용안됨	적용안됨
오만 (미-오만 FTA)	522.7	적용안됨	601.4
바레인 (싱-GCC)	600	적용안됨	750
바레인 (EFTA-GCC)	600	적용안됨	750
바레인 (미-바레인 FTA)	488.7	적용안됨	665.5

○ 중앙정부 건설서비스 하한선

중앙정부 차원에서 한국은 GCC 건설서비스 시장개방 하한선과 관련 공격적인 입장을 취할 수 있다. 한국의 하한선은 5백만 SDR인 반면[48] 모든 GCC 회원국들의 하한선 수준은 한국보다 높기 때문이다. 단, GCC 회원국들 중 일부 회원국은 중앙정부가 지방정부의 기능을 가지고 있는데, 한국의 지방정부 하한선이 GCC 회원국들의 하한선보다 높기 때문에 여기서 협상이 어려워질 수는 있다.

UAE, 오만과 바레인의 경우, 이들의 하한선은 GPA 중앙정부 하한선인 5백만 SDR과 상당히 유사하다. 따라서 이들 회원국과는 5백만 SDR로 하한선을 약간 더 줄이는 노력을 시도할 수가 있을 것이

48) 한미FTA나 한-칠레 FTA에서 한국은 중앙정부의 물품 및 서비스 하한선을 GPA 수준보다 내렸지만, 건설서비스 하한선은 GPA 수준을 유지하였다.

다. 이 중 오만의 경우에는 GPA에 가입하겠다고 약속한 바가 있으므로 GPA 가입 약속을 설득 도구로 사용할 수 있을 것이다.

사우디아라비아의 경우, 싱가포르-GCC FTA와 EFTA-GCC FTA에서 높은 하한선을 유지하고 있는데, 사우디아라비아의 경우, GPA에 가입하겠다고 약속하였음에도 불구하고 높은 하한선인 2000만 SDR과 1500만 SDR의 하한선을 유지하고 있다. 하한선 감소 차원에서는 사우디아라비아가 가장 어려운 협상 상대로 예상된다. 역시 여기서도 GPA 가입 약속을 협상 및 설득 도구로 사용할 수 있지만 효용성이 약할 것으로 예상된다.

쿠웨이트의 경우, 쿠웨이트의 하한선은 이미 GPA 수준이므로 더 이상 내릴 여부는 없다고 판단한다. 한국은 하한선을 내릴 여지가 없으므로 하한선과 관련, 한국은 협상에서 오히려 불리한 입장이 될 수 있다. 반면, 쿠웨이트는 FTA 정부조달 분야 부록에서 에인전트 제도, 오프셋 제도, 합작 제도 등을 요구하고 있으므로 하한선 외의 분야가 더욱 중요한 협상분야가 되어야 한다.

○ 지방정부와 기타기관 건설서비스 하한선

GCC 회원국들에서는 모든 조달기능이 중앙정부에 집중되는 것으로 판단된다. 6개의 GCC 회원국들 중 쿠웨이트, UAE, 오만, 바레인은 지방정부기관을 아예 개방하지 않았으며, 지방정부 기관을 개방한 사우디아라비아와 카타르의 기관목록을 보면. 지방정부 기관은 없고 오히려 일부 대학교나 연구시설이 포함되어 있다. 또한, 모든 회원국에 대한 기록을 찾을 수는 없지만, 일부 자료에 의하면 지방정부가 설립된지가 그다지 오래되지 않은 것으로 나타난다.[49]. 따라

서 GCC 회원국은 「지방정부(sub-central government)」 목록에서 지방정부 시장을 개방한다기보다는 이 목록을 통하여 다른 기관들보다 다소 개방을 약하게 하고 싶은 기관들을 이 분야에 포함시켰다고 판단할 수 있다.

지방정부와 공기업 건설서비스 하한선 협상에서는 한국이 상당히 불리하다. GCC 회원국들 중 카타르와 사우디아라비아를 제외하고는 한국보다 GCC 회원국들이 (시장을 개방하는 경우) 하한선이 더 낮기 때문이다. 또한, GCC 회원국들의 경우, 중앙정부가 지방정부의 조달까지 맡고 있는 경우가 있다는 경우를 고려하면, 한국의 지방정부 건설서비스 하한선이 여타 WTO GPA 회원국들의 수준보다 더욱 높고, 일부 GCC 회원국들의 중앙정부 하한선보다 더욱 높기 때문에 더욱 취약한 협상입지에 있다. 한국이 지방정부와 공기업의 하한선을 내릴 여지가 없다면 한국은 지방정부와 공기업 하한선 협상은 포기하는 것이 바람직하고, 조달 참여조건이나 적용기관 범위의 확산 등에 초점을 두어야 할 것이다.

○ 건설서비스 하한선 협상 전략

사우디아라비아와 카타르 중앙정부 하한선 감소를 집중적으로 추진하도록 한다. 특히 사우디아라비아의 경우, 시장규모도 크고 GPA에 가입한다고 약속하였으며, 이미 한국의 건설업체들이 사우디아라비아 시장에 활발하게 참여하고 있으므로 하한선 하향 협상이 가능하다고 본다. 그러나 한국이 하한선 하향에 있어서 사용할 수 있는 구체적인 도구가 없다는 것도 문제다. GCC 회원국들은 일반적으로

49) http://www.the-saudi.net/saudi-arabia/government.htm 에 따르면 사우디 아라비아에서 지방정부는 1993년에야 처음 설립되었으며, 그 수준은 아직 취약한 것으로 보인다.

한국정부에 수출할 수 있는 물품, 서비스나 건설서비스가 없으므로 GCC 업체들이 한국 정부조달 시장에 진출할 가능성은 희박하다. 따라서 한국의 시장개방을 협상의 레버리지로 사용하기보다는 GCC 정부조달 시장 효율성 개선, 국제사회에서의 입지, 한-GCC FTA의 전반적 시장개방 균형 등을 레버리지로 사용해야 할 것이다.

사우디아라비아나 카타르의 중앙정부 건설서비스 하한선의 경우, 만약 현재 FTA의 하한선 수준인 1500만 SDR을 유지하겠다는 의지가 강하여 하한선을 내릴 수 없다면 차선책으로 회색지대 전략을 고려할 수 있다. 즉, 1500만 SDR 이상의 건설서비스 조달은 싱가포르-GCC FTA와 EFTA-GCC FTA와 같이 GPA와 유사한 투명성 및 절차적 조건을 충족해야 한다. 이에 반해 500만~1500만 SDR 사이의 건설서비스 조달은 다소 느슨한 조건을 요구할 수 있다. 이 전략은 아래에서 더욱 자세히 설명하도록 한다.

우리나라는 만약 정부조달 시장개방에 대한 합의가 이루어진다면, GCC 회원국들이 우리 보다 다소 높은 하한선을 유지한다고 하여도 이들에게 GPA 수준의 하한선을 부여시켜 주는 것이 바람직하다고 판단된다. 한국의 입장에서 GCC 회원국들에게 GPA와 동일한 수준의 하한선을 부여하면 여러 FTA 상대국들에게 상이한 수준의 개방을 허용하여 발생하는 행정적 부담, 즉 스파게티 보울 현상을 피할 수 있다[50]. 또 GCC 경제개발 수준을 보면 근래에 GCC 업체들이 한국에 물품, 서비스, 건설서비스를 크게 공급할 가능성은 희박하며, 한국이 GCC보다 일부 정부조달 분야에 있어서는 더욱 많은 개방을 한다는 협상 레버리지가 생기기 때문이다. 또한, 싱가포르

50) 양준석 (2008) 「한국 FTA 협상에서 정부조달 시장의 효과적인 개방전략: 한국의 하한선과 스파게티 보울 현상」, 『한국구매조달학회지』 8권 2호, 2008년 12월. 참조

-GCC FTA와 EFTA-GCC FTA를 보면, GPA 가입국인 싱가포르와 EFTA 회원국들은 GCC 회원국들에게 GPA와 동등한 수준의 하한선을 양허하였다. 따라서 GCC 회원국들은 만약 정부조달과 관련된 여타 문제들을 해결하면 당연히 GPA 수준의 시장개방을 예상할 것이다.

나. 건설서비스 시장개방 범위

○ 정부조달 분야

위에서 언급하였듯이 현재 모든 GCC 회원국들이 모든 분야의 건설서비스를 FTA 정부조달 시장개방 대상에 포함시킨 것은 아니다. <표 V-15>는 싱가포르-GCC FTA와 EFTA-GCC FTA의 정부조달 분야에서 시장개방 대상으로 규정하는 산업을 CPC 코드별로 정리하였다.

<표 V-15> 시장개방 대상산업

	사우디 아라비아	UAE	쿠웨이트	카타르	오만	바레인
CPC 511	O	O*	X	O	X	O
CPC 512	O	O*	O	O	O	O
CPC 513	O	O*	O	O	O	O
CPC 514	O	O*	O	O	O	O
CPC 515	O	O*	X	O	O	O
CPC 516	O	O*	O	O	O	O
CPC 517	O	O*	O	O	O	O
CPC 518	O	O*	X	O	X	O

FTA의 보호를 받으려면 당 산업분야가 FTA의 적용대상에 포함되어야 한다. 쿠웨이트와 오만의 경우, CPC 511, CPC 515(쿠웨이트)

와 CPC 518을 개방하지 않고 있다. 협상에서는 몰론 모든 건설서비스 분야가 FTA의 적용대상에 포함시키도록 노력해야 할 것이다.

○ 서비스 분야

건설서비스는 그 특성상 대부분의 서비스는 모드3(현지공급) 형태를 취해야 한다. 그러나 위의 <표 V-9> ~ <표 V-13>에서 보았듯이 UAE와 카타르는 현지 지사 투자에 대해서 외국인 지분제한 정책을 규정하고 있다. 즉, 외국인이 지분을 많이 가지고 있는 지사는 UAE나 카타르에서 활동할 수가 없다. 따라서 서비스 분야에서는 이러한 외국인 지분제한을 최대한 풀어놓는 것이 과제라고 볼 수 있겠다.

다. 하한선 회색지대 전략

앞에서 언급하였듯이 카타르와 사우디아라비아는 GPA와 비교할 때 상당히 높은 하한선을 양허하고 있다. 또한 쿠웨이트는 다른 회원국들보다 에이전트 사용이나 국내업체 우대정책과 관련 더욱 비개방적인 사항들을 부록에 포함시키고 있다. EFTA나 싱가포르가 이러한 장벽을 제거시키는 데에 실패하였으므로 한국이 여기에 성공할 수 있다는 보장은 없다. 따라서 시장을 부분적이라도 개방하는 중재전략이 필요할 수도 있다. 가장 바람직한 방법은 모든 GCC 회원국들이 하한선을 내리고 FTA 본문에 나온 조건을 지키게 하는 것이다. 하지만, 카타르와 사우디아라비아가 높은 하한선을 유지한다고 고집하고, 쿠웨이트가 기존 FTA 부록에 있는 강력한 시장개방 예외사항을 유지한다고 하면, 여기에 대한 영향을 줄이도록 한국측 협상당국은 '회색지대 전략'을 고려하면 좋겠다.

'회색지대 전략'이란 FTA의 모든 보호조항이 적용되지 않는다고 하여도, 일부 보호조항이 적용되는 지대를 만들자는 것이다. 즉, 높은 하한선과 낮은 하한선을 양허하여 높은 하한선 이상의 조달은 완전히 시방개방을 하고, 낮은 하한선과 높은 하한선 사이에서는 부분적으로 시장을 개방하도록 유도하는 것이다. 한국이 GCC와 협상할 때 회색지대 전략은 중앙정부 건설서비스 조달에 적용하도록 하며[51] 한국의 GPA와 FTA 하한선인 500만 SDR를 낮은 하한선으로, EFTA-GCC FTA에서 현재 사우디아라비아와 카타르의 하한선인 1500만 SDR을 높은 하한선으로 적용하도록 한다. 현재 기존 GCC의 FTA를 보면 이 두 국가에 대해서 500만~1500만 SDR 사이의 건설서비스 조달에 대해서는 시장개방에 대한 아무 의무사항이 없다. 따라서 한-GCC FTA에서는 500만~1500만 SDR의 조달을 10년간 유예하고, 10년 후 이 두 국가들은 하한선을 500만으로 내리도록 약속해야 할 것이다. 아니면 500만~1500만 SDR 사이의 건설서비스 조달에서는 자국업체에게 10% 가격우대 조건을 허용하지만, 혜택을 받는 프로젝트의 개수나 총금액은 매년 일정 숫자를 넘지 않도록 하여, 양허한 회수나 금액을 넘으면 나머지 프로젝트는 자국업체 혜택을 부여할 수 없다고 규정하는 방법을 고려할 수 있다.[52]

쿠웨이트는 비교적 낮은 하한선을 부과하고 있지만, 부록의 예외조항이 많은 바, 이러한 예외조항을 500만~1500만 SDR 크기 규모의 프로젝트에만 사용할 수 있도록 회색지대를 고려할 수도 있다.

51) 지방정부나 공기업의 경우, GCC 회원국들의 FTA 하한선이 한국의 GPA 하한선보다 낮기 때문이다.

52) NAFTA 협정에서 멕시코의 건설서비스 정부조달의 경우, 자국 혜택을 허가하지만, 혜택을 받는 프로젝트들의 총금액을 제한시킨 사례가 있다.

라. 정보의 투명성과 투명성

앞의 설문조사 결과를 살펴보면 우리나라 기업들의 애로사항 중 하나는 정보 구하기가 어렵다는 점이다. 우리나라 업체들은 GCC 국가들에서 정부조달이나 서비스 공급에 관련된 법령이나 규제를 구할 수 없거나 정확히 파악할 수 없어 많은 문제를 겪고 있다고 응답하였다. 법령이나 규제에 대한 질문이 있는 경우, 누구한테 질문을 해야하는 지도 모르겠다고 지적하고 있다. 또한 입찰과정에 있어서 필요한 서류, 절차 및 입찰의 결과를 제대로 알 수 없다고 지적하고 있다. 전반적으로 우리 기업은 GCC 진출에 대해서 정보의 불투명성이 큰 장벽이 되고 있다고 애로를 표출하였다[53].

정부조달과 관련된 국제협정은 기본적으로 정보 투명성 조건을 규정한다. GCC가 체결한 협정을 보아도 GCC-싱가포르 협정에서는 제6.9조에 따르면, GCC-EFTA협정에서는 6.8조에서 GCC 회원국들은 정부조달과 관련되는 법령과 주요 규제를 접근이 쉬운 매체를 통하여 공고해야 한다. 따라서 GCC는 기존 FTA의 조건에 따라 법령과 규제의 공고 의무를 더욱 신중히 실시할 것으로 예상된다. 이는 우리나라 업체들에게도 도움이 되지만, 우리나라는 아직 GCC와 FTA를 맺지 않았으므로, GCC 정부에게 법령이나 규제에 대한 질문을 할때 GCC 정부가 여기에 성실하게 답을 해주지 않을 수 있다. 하지만 우리나라가 기존 GCC FTA협정과 같은 내용의 FTA를 체결한다고 하여도, 우리나라 업체가 GCC 정부에게 답변을 요구 할 수 있는 권리를 가지게 될 것이다.

---

53) 일부 업체들은 스폰서나 현지 에이전트를 통하여 이러한 정보를 구하고 있지만, 스폰서나 에이전트의 능력에 따라 정보 접근의 차이가 크다고 보고되고 있다.

일반적으로 FTA의 정부조달 시장개방 협정에서는 입찰의 주요 절차를 규정하고 있으며, 입찰할 때 발표해야 하는 정보도 규정하고 있다. GCC-싱가포르 FTA의 6.18조, GCC-EFTA FTA의 6.11조에는 공급자의 자격심사를 규정하고 있으며, GCC-싱가포르 FTA의 6.16조와 GCC-EFTA FTA의 6.15조에는 입찰서류에 포함시켜야 하는 정보들을 규정하고 있다.

또한 입찰서류에는 입찰자 평가에 사용하는 기준을 밝히도록 규정하고 있으며, 낙찰되지 않은 업체가 그 이유를 물어보면 이를 의무적으로 응답하도록 규정하고 있다[54]. 입찰절차에서 입찰기관이 FTA에서 규정한 절차를 따르지 않았다고 업체가 생각하는 경우, 이를 독립적인 제3기관에 검토해달라고 요청할 수 있다[55]. 이러한 권리는 FTA를 체결한 국가들에만 의무적으로 보장된다[56].

따라서 GCC 회원국들은 싱가포르-GCC FTA와 EFTA-GCC FTA를 통하여 입찰절차 및 정보공개를 한층 강화시켰지만, FTA를 체결하면 정보 투명성과 정보의 접근이 더욱 향상될 수 있다. 특히 입찰절차나 낙찰결과에 대해서 입찰기관의 결과를 질문할 수 있는 기회가 부여되고, 입찰절차가 FTA의 결과에 합치하지 않는다고 생각하면, 이를 상소할 수 있는 권리가 주어진다. 또한, 상대국이 FTA에서 규정하고 있는 투명성 의무를 잘 수행하지 않을 때에는 정부의 힘과 법적 당위성을 근거로 GCC 회원국 관행의 수정을 요구할 수 있다. 이러한 권리는 우리나라가 기존 GCC FTA의 내용만 수용해도 얻을 수 있는 권리들이다.

---

54) 단, 이러한 응답이 공공질서를 해칠 수 있거다 기업의 상업적 비밀을 공개하는 경우는 예외이다.
55) 싱가포르-GCC FTA 6.23조, EFTA-GCC FTA 6.19조.
56) GCC 회원국들이 자체적으로 공급업체들의 질문을 듣거나 항의를 검토해 줄 수 있지만, FTA를 통한 법적 권리는 없다.

마. BOT 및 수익운영권

최근 FTA와 WTO의 다자적 정부조달 시장개방 논의에서는 BOT 계약 및 자연자원 개발권 계약도 개방되어야 하는지가 논의되고 있다.

WTO에서는 BOT와 자연자원 개발권을 수익운영권(concession)의 일부로 간주하고 있다[57]. 수익운영권이란 정부가 제공해야 하는 서비스를 민간업체에 하청하여 민간업체가 서비스를 공급하고, 민간업체는 그 대가를 서비스 사용자 또는 정부로부터 받는 경우를 의미한다. WTO 정부조달 투명성 작업반에서는 수익운영권에는 다음 다섯 종류의 사업이 포함된다고 지적한 바 있다[58].

1. 자연자원개발권
2. BOT 계약 등을 사용한 인프라 제공 (공공사업)
3. 공익사업(utilities) 서비스 공급
4. 공공서비스 공급
5. 對정부 서비스 공급

자연자원개발권이란 국가가 소유하는 자연자원의 개발권을 민간기업에게 팔거나 일정기간동안 대여하고, 국가는 여기에 대한 계약금과 수익의 일부를 받고, 민간기업은 그 자원을 개발하여 발생하는 수익을 가지는 사업을 의미한다.

---

57) 아직까지 concession에 대하여 널리 받아들여지는 번역어는 없다. 따라서 국내 문헌에서 Concession을 번역할 때 수익운영권, 수익사업운영권, 운영수익권, 컨세션 등 다양한 단어를 사용하고 있다.

58) “Concessions and BOT Contracts: Note by the Secretariat", Job No. 5667, WTO Working Group on Transparency in Government Procurement, 2000.

BOT 계약 등을 사용한 인프라 제공 또는 공공사업(public works)은 정부가 도로, 철도, 하수도 등 공공시설 인프라를 개발하기 위해서 정부가 민간기업과 계약을 체결하는 경우를 의미하는데, 이때 흔히 사용되는 계약의 형태는 BOT(Build-Operate-Transfer) 계약이 있다. BOT 계약은 정부가 민간기업에게 공공사업권을 부여하고, 민간기업은 이 사업권을 법적 근거로 도로, 철도, 하수도 등의 공공시설을 건설한다. 민간기업은 일정기간동안 그 시설을 운영하면서 여기서부터 비롯된 수익을 전부 또는 일부 받을 수 있는 권리를 가지며, 일정 기간이 지나면 민간기업은 시설을 정부에게 이전해야 한다.

공익사업 서비스 공급의 수익운영권은 정부가 전력이나 기본 통신 서비스 등 정부가 유료로 공급해야 하는 기본적인 서비스를 독점 또는 과점적 계약을 체결한 민간기업을 통하여 공급하는 것을 말한다. 이때 서비스를 공급하는 민간기업은 서비스 공급의 대가로 서비스 사용자인 국민으로부터 대가를 받게 된다. 이러한 수익운영권의 대표적인 경우는 미국의 전력산업을 들 수 있다. 대부분 미국지역에서는 정부가 특정 민간업체에게 전력공급 (최근 일부 주에서는 유통) 독점권을 부여하고 민간업체는 소비자에게 직접적으로 전력을 팔고 소비자들은 민간업체에게 서비스 대가를 지불한다. 단 전력공급의 궁극적 책임은 정부에 있으므로 정부는 가격이나 서비스 품질에 대한 규제권을 행사한다.

공공서비스 공급은 정부가 공급해야 하는 기본적 서비스를 민간업체에게 하청하여 공급하는 경우를 의미하지만, 이 경우 국민이 서비스 공급업체에게 대가를 지불하는 것이 아니라 정부가 지불한다. 일부 미국 지역의 쓰레기 수거 서비스, 보안 서비스 등을 사례로 들

수 있다.

마지막으로 對정부 서비스 공급이란 정부가 자체적으로 필요한 서비스를 하청하는 경우로 정부가 건물 청소서비스를 민간업체로부터 일정기간동안 구입하는 계약을 맺는 경우를 들 수 있다. 국가에 따라서 교육서비스, IT 서비스를 하청하는 경우도 있다.

WTO 정부조달협정에 가입한 국가도 이러한 수익운영권 입찰을 다른 국가에게 개방할 의무는 아직 없는데, WTO DDA 서비스 협상과 정부조달협정 개정 협상에서는 이 다섯 가지 종류의 수익운영권 전부 또는 일부를 시장개방 대상으로 하자는 협상이 진행되고 있다.

일부 FTA에서는 이미 수익운영권의 일부를 개방하고 있으며, 건설서비스 BOT 계약의 규모가 상당히 클 수 있기 때문에 BOT 계약과 공공사업의 개방이 특히 주목을 받고 있다. 한국도 한-미 FTA와 한-EU FTA 등 일부 FTA에서는 정부가 주도하는 BOT 계약과 공공사업을 시장개방 대상으로 잡고 있다.

GCC가 맺은 FTA의 정부조달 협정문을 보면 싱가포르-GCC FTA와 EFTA-GCC FTA에서는 BOT 등 수익운영권의 시장개방이 포함되지 않고 있다. 현재 GCC 회원국들은 BOT를 포함한 공공사업 및 수익운영권의 시장개방여부를 향후에 협상하자고 규정하고 있다. 따라서 아직까지는 수익운영권 시장개방에 소극적인 입장을 보이고 있다.

도로 등의 공공사업 BOT사업은 한국이 비교우위를 가질 수 있는 사업이고, 자연자원개발권은 향후 수익성이 높은 사업으로 간주되고

있다. 따라서 우리나라는 수익운영권이 FTA의 시장개방 대상에 포함시되도록 노력해야 할 것이다. 또한, UAE와 쿠웨이트는 기존 FTA에서 석유, 광물 등과 관련된 시설의 건설은 FTA 정부조달 시장개방 대상으로부터 제외시키고 있다. 석유관련 산업이 한국업체의 주요 사업대상인 것을 고려하면, 이와 관련된 시설을 개방하도록 노력해야 할 것이다,

반면 GCC 회원국은 종교 및 교육에 관련된 시설을 시장개방대상으로부터 제외시키고 있다. 이는 경제적인 이유나 보호주의적인 목적보다는 종교적 이유로부터 비롯될 가능성이 크기 때문에 이는 예외사항으로 인정시켜 주는 것이 바람직하다고 본다.

바. 스폰서 / 에이전트 제도

○ FTA 전략

설문조사에서는 스폰서/에이전트 제도 문제가 한국업체들이 볼 때 가장 우선적으로 해결되어야 하는 과제이므로, 하한선 다음으로 중요한 협상 이슈라고 할 수 있다.

싱가포르-GCC FTA와 EFTA-GCC FTA 정부조달 부문에서 에이전트 사용을 강요하는 GCC 회원국은 쿠웨이트뿐이나, 여타 GCC 회원국들도 에이전트의 사용을 강력하게 권장하고 있다는 것으로 알려져 있다. 또한, 일부 우리나라 업체에 의하면 에이전트를 법적으로 강요하지는 않아도, 에이전트를 고용한 업체는 정부로부터 특혜를 받는다고 생각하고 있다[59].

59) 에이전트는 현지 상황에 능숙하기 때문에 에이전트를 사용하는 회사가 에이전트를 사용하지 않

쿠웨이트를 제외한 여타 국가들은 FTA 협정이나 법에서 에이전트의 사용을 강요하고 있지 않기 때문에 FTA를 통하여 에이전트나 스폰서의 사용을 금지하는 것은 어렵다고 본다. 단, 에이전트나 스폰서가 없어도 기업이 활동할 수 있도록 GCC 정부의 투명성과 객관성을 한층 더 강화시킬 수는 있다. FTA의 정부조달 부문에서 입찰 및 낙찰에 관련된 정보를 한층 더 강화시킨 것은 여기에 큰 기여를 할 것이다.

단, 한국회사가 스폰서나 에이전트를 잘못 선정한 경우, 본 보고서의 다른 장에서 언급하였듯이 스폰서나 에이전트를 교체하기가 어려울 수가 있다. 따라서 업체와 스폰서 사이의 분쟁을 원활하게 해결할 수 있는 옴버즈먼 제도 또는 중재제도의 도입이 필요하다고 본다.

여기서 옴버즈먼의 주요 임무는 한국업체와 현지 스폰서간 문제가 발생하는 경우, 이 문제를 객관적인 입장에서 검토하고 중재한다. 한국업체가 스폰서에 대해서 만족하지 못한다면 옴버즈먼을 통하여 스폰서와의 관계를 끊을 수 있게 하여 한국업체가 더욱 만족스러운 새로운 스폰서를 찾을 수 있도록 하는 것이다[60]. 스폰서는 자기를 고용한 업체를 위해서 노력하지 않는 경우가 많고, 한 번 스폰서를 잘못 고용하면 새로운 스폰서를 고용하기가 어렵기 때문에 수년동안 업체가 고생할 수 있다. 따라서 스폰서가 업체를 위해서 만족하게

는 회사들보다 입찰이나 낙찰에 유리할 수 있다. 여기서 의미하는 것은 이러한 「합법적」인 사항을 넘어서 정부가 일부 에이전트가 없는 기업은 암묵적으로 입찰에 참여할 수 없게 하던지, 아니면 경쟁에서 불법적으로 에이전트를 사용하는 회사들에게 부정적인 영향을 주는 것을 의미한다.

60) 비록 스폰서 제도에 대해서 사용하지는 않지만, 한국에서는 FDI(외국인직접투자)를 유치하기 위해서 외국업체가 국내법령이나 규제에 대한 문제를 겪을 때, 또는 외국투자자들과 국내업체들과의 문제가 발생할 때 이를 객관적이고 중립적인 입장에서 중재하고 외국투자자들이 만족할 수 있는 해답을 찾기 위하여 외국인직접투자 옴버즈먼 제도를 사용하고 있다.

일하도록 유도하는 인센티브를 제공하는 것이 필수적이며 옴버즈먼 제도는 이러한 인센티브가 될 것이다.

이러한 옴버즈먼 제도의 도입은 정부조달 부문에만 한정시키고자 하는 경우, 정부조달 chapter에서, 서비스 부문에 일반적으로 도입시키고자 하는 경우에는 서비스 chapter에서 다룰 수 있고, 본문에 들어가는 데에 한국과 GCC가 큰 부담을 느끼는 경우, 부속서류(side-letter)로 처리할 수도 있다.

○ 정부의 기업지원 전략[61]

정부는 한국업체와 좋은 관계를 가진 스폰서들의 데이터베이스를 운영할 수 있다. 즉, GCC 국가들의 한국 대사관이나 KOTRA, 또는 해외건설협회가 GCC에 진출한 한국업체와 외국업체들을 조사하여 호평이 좋은 스폰서들을 파악하고, 이들의 이름을 수집하여 GCC 정부조달 건설시장에 진출하고 싶은 한국업체들에게 그들의 이름을 제공해 주는 것이다. 가능하면 현지 신용평가기관을 활용하여 권장 받은 스폰서들의 상태를 확인하면 더욱 좋을 것이다.

그리고 정부는 만약 GCC 건설시장에 진출하고자 하는 중소기업이 있으면, 이들이 좋은 스폰서를 선정할 수 있도록 현지 신용평가기관을 통해 스폰서를 확인하도록 권장하고, 여기에 소요되는 비용을 지원해 줄 수도 있을 것이다.

정부는 스폰서 리테이너(retainer) 제도도 고려할 수 있다. 정부(또는 KOTRA나 해외건설협회)가 현지 스폰서를 선정하고, GCC 시장

61) 가톨릭대학교·해외건설협회(2008)의 스폰서제도 관련 설문조사 내용 참조하기 바람.

에 진출하는 건설업체가 적합한 스폰서를 찾지 못하면 이 스폰서를 권장해 주는 방법을 취할 수도 있다. 이 경우, 정부가 이 스폰서의 능력을 간접적으로 보장해 주는 셈인데, 만약 진출업체가 더욱 좋은 스폰서를 찾을 수 있다고 생각한다면 자기 나름대로 스폰서를 찾도록 하고, 스폰서를 찾는 데에 어려움을 겪고 있는 업체들에게만 선정한 스폰서를 권장하도록 한다.

기업의 입장에서 스폰서 의무사용 제도와 관련, 가장 중요한 것은 GCC 시장에 진출하기 전 철저한 준비를 하고, 스폰서를 선정할 때 그 스폰서에 대해서 철저히 조사해야 한다. 현재 관례에 따르면 스폰서를 쉽게 바꿀 수 없으므로 스폰서를 잘못 선정하면 기업은 수년 동안 고생을 할 수 밖에 없다. 따라서 단순하게 다른 업체들에게만 물어보는 것보다는 돈을 투자하여 현지 신용있는 신용평가기관을 고용하여 스폰서의 상태를 파악하는 것이 바람직할 것이다.

또한 기업차원에서는 GCC 시장에서 효과적으로 사업을 하기 위해서 현지에 적합한 경영 스타일을 사용해야 할 것이다. 즉, 정부가 아무리 노력을 한다고 하여도 한국식 또는 서양식으로 GCC 국가에서 사업을 할 수 없다는 점을 철저히 인식해야 한다. 스폰서와 일을 할 때에도 마찬가지이다. 아랍국가에서 활동하는 업체들의 경험을 들어보면 아랍국가에서는 한국, 또는 서양국가보다는 대인관계가 훨씬 더 중요하고, 서로 신뢰를 쌓아야 할 필요가 있다. 신뢰를 쌓는 방법 중 하나는 상대방이 좋은 일을 해 주면 거기에 대한 감사의 표시(대가)를 지급하는 것이다[62]. 따라서 한국에서보다는 상대들과 더욱 친밀한 대인관계를 유지할 필요도 있는 것으로 파악된다.

---

62) 공무원이나 스폰서에게 뇌물을 제공해야 한다는 뜻이 아니고, 단순하게 감사의 뜻을 전달한다는 것이다. 스폰서의 경우, 소액의 보너스를 지급해 주는 방법을 고려할 수 있다.

사. 오프셋 제도

오프셋 제도는 정부조달과 관련, GPA 및 FTA를 통하여 제거할 수 있는 대표적 무역장벽이다. 오프셋 제도에 대하여 EFTA-GCC FTA에서는 WTO GPA와 같이 오프셋 제도의 사용을 원칙적으로는 불허하고 예외적으로 인정하고 있다. 따라서 EFTA-GCC FTA에서는 예외적으로 부록에서 오프셋을 사용한다고 하는 회원국만이 오프셋을 사용할 수 있는데, 오직 쿠웨이트만이 EFTA-GCC FTA에서 오프셋의 사용을 협정에서 제외시키고 있다. 즉, 1000만 디나를 넘는 프로젝트에 있어서 현금계약의 35%를 오프셋 프로그램에 투입해야 한다고 규정하고 있다. 여타 회원국들은 오프셋을 제외하지 않고 있으므로 EFTA 공급업체들에게 오프셋을 강요할 수 없다.

그러나 싱가포르-GCC FTA에서는 오프셋에 대한 조항이 없다. 오프셋을 금지시키는 조항은 없지만, 내국민대우를 의무하고 있다. 따라서 외국업체에만 오프셋을 요구하는 경우, 이는 내국민대우에 위반된다고 간주하고 있으므로 외국업체에만 강요하는 오프셋은 금지한다고 볼 수 있다.

한국도 오프셋 제도를 협상에서 제거할 수 없으면 오프셋 제도를 사용할 수 있는 조건을 엄격하게 규정하는 방법을 고려해야 한다. 현재 쿠웨이트를 제외하면 여타 GCC 회원국들은 비국방분야 관련 정부조달에서 굳이 오프셋을 고집하고 있다는 조짐이 없으므로 본문에 오프셋을 금지하는 조항을 포함시키는 것이 바람직하다.

쿠웨이트에 대해서는 오프셋을 금지하도록 노력을 해야 하겠지만, 싱가포르-GCC FTA와 EFTA-GCC FTA에서 오프셋의 사용을

구체적으로 부록에서 유지하고 있다는 점을 고려하면 오프셋의 사용을 불허하기는 어려울 것 같다. 따라서 오프셋을 요구하는 최하 금액을 1000만 디나 이상으로 올리고, 오프셋을 사용할 수 있는 기간을 제한시키는 데에 중점을 두어야 할 것이다.

아. 가격우대 제도

싱가포르-GCC FTA와 EFTA-GCC FTA에서 GCC 회원국들은 협정 발효 후 10년간 국내 공급업체들에게 최고 10% 가격혜택을 부여할 수 있다. 싱가포르의 경우, 만약 GCC 회원국이 국내업체에게 10% 혜택을 부여하는 경우, 싱가포르 업체에게도 10% 가격혜택을 부여해야 한다고 규정하고 있다. 반면, EFTA 회원국들은 EFTA 공급업체에 대한 가격혜택 언급이 없으므로 EFTA 공급업체들에게는 가격혜택을 부여할 의무가 없다. 예외적으로 쿠웨이트는 자국 물품이나 서비스에 대해서 10%의 가격혜택을 부여할 수 있는 권리를 싱가포르 및 EFTA때 FTA의 부록에서 유보하고 있다. 미국의 NTE 보고서에 따르면 쿠웨이트 이외로 사우디아라비아, UAE와 카타르는 자국업체에 대한 10% 혜택을 부여하고 있다. 우리나라는 물론 싱가포르와 유사한 조건을 FTA에 포함시키도록 노력해야 할 것이다.

자. 자격심사

EFTA-GCC FTA 6.11조에서는 GPA와 같이 공급자의 심사과정에서 조달 완료에 불필요한 조건을 요구하는 것을 금지하고 있다. 이 조항을 엄격하게 해석하면 국내하청이나 오프셋 조치 등은 조달 완료에 직접적인 영향을 주지 않으므로, 이러한 행위를 금지한다고 해석할 수도 있다. 싱가포르-GCC FTA에는 이러한 자격심사 관련

조항이 없는데, 한국은 EFTA-GCC FTA와 GPA와 같이 공급자 심사과정에서 조달완료에 불필요한 조건을 요구하는 것을 금지하는 조항을 포함시켜야 할 것이다. 또한, EFTA-GCC FTA와 싱가포르-GCC FTA에서와 같이 입찰서류에서 제시한 조건들만으로 낙찰자를 선정한다는 조건을 FTA에 꼭 포함시켜야 할 것이다.

차. 기타 자국우대정책

NTE 보고서에 의하면 사우디아라비아에서는 왕령에 의하여 정부조달 계약자들은 계약금액의 30%를 사우디 주민이 소유하는 기업으로부터 하청해야 한다. 앞에서 언급하였듯이 입찰에서 조달완료에 불필요한 조건을 요구하는 것을 금지한다면, 이러한 국내하청을 강요하기는 어려워질 것이다.

많은 건설업체들이 지적한 지역민 의무고용제도는 자국 기업에도 요구하고 있는 사항으로 FTA 협상에서 문제를 제기하기 힘들 것으로 보인다. 실제 기 체결된 GCC와의 FTA에서도 이에 대한 언급은 없는 실정이다.

카. 비자문제

FTA에서 GCC 회원국은 모드4(자연인 이동을 통한 서비스 무역)를 대체로 개방하지 않고 있다. 단, 사우디아라비아 등 일부 GCC 국가는 FTA 규정에서 건설서비스에서 필요한 전문인들은 180일간 비자를 받을 수 있도록 규정하고 있다.

비자 문제는 대체로 FTA에서 자연인 이동 분야에서 주로 다루어

지는데, GCC의 두 FTA에서는 WTO GATS협정의 자연인 이동을 다루는 부록을 준수하도록 규정하고 있다. 이 부록에서는 서비스를 제공하는 목적으로 입국하는 서비스 공급자의 입국은 허용하지만, 일자리를 구하기 위한 노동자의 입국은 보호하지 않는다. 현재 FTA 규정에서는 그러나 일반 노동자들에 대한 자유로운 이동은 특별히 보장해주지 않고 있으며, 한국업체가 한국인이 아닌 제3국의 노동자들을 사용하고자 할 때에는 이러한 제3국 노동자들이 한국과 맺은 FTA의 보장을 받을 수 있을지가 확실하지 않다. 따라서 한국 건설업체들이 한국노동자나 제3국의 노동자를 사용하는 경우, 비자 발행을 간소화한다는 조항을 FTA에 포함시키는 것이 바람직할 것이다. 하지만 기존 FTA에는 이러한 조항이 없으며, 제3국 단순노동자의 이동을 용이하게 할 수 있다는 점에서 우리나라도 이러한 조항에 소극적인 입장을 보일 수 있다. 따라서 많은 건설업체들이 이러한 조항을 요구하고 있지만, 우리 정부 차원에서는 주의가 필요하다.

3. 한-GCC FTA를 통한 GCC 시장개방 기대효과

여기서는 우리나라가 한-GCC FTA를 성공적으로 체결하는 경우, 우리나라의 건설업체들이 얻을 수 있는 시장개방 효과를 정리하였다.

우리나라 기업이 GCC에서 이미 활발히 활동하고 있지만, FTA로 얻을 수 있는 추가적인 효과 중 일부는 수치화가 되기 어려운 상황이다. 일부 내용에 대해서는 통계를 구할 수 없거나, 하한선의 경우 구체적인 하한선이 아직 협상 중이기 때문에 불확실하거나 계산이 불가능한 요소가 많아 정량적 분석 대신 정성적 분석을 시도하고자 한다.

GCC 회원국들이 현대화되고 싱가포르와 EFTA 회원국들과 FTA를 맺으면서 국내 제도 법적 절차 및 규제를 상당히 많이 선진화시켰다. 자국의 필요성 또는 기존 FTA의 조건에 따라 국내 제도를 개선하였지만, 이는 우리나라 업체에게도 많은 도움이 되었다. 여타 FTA의 조건에 따라 입찰절차나 자격심사를 구체화시키고, 법령이나 규제의 공고를 더욱 확실히 하였는데, 이는 GCC와 FTA를 체결한 싱가포르나 EFTA뿐만이 아니라 우리나라 같은 제3국가들에게도 많은 도움이 되었다.

그러나 GCC의 제도가 개선되었다 하더라도 일부 권리는 FTA를 체결한 국가들의 업체에만 주어지고, 기존 제도는 GCC, 싱가포르, EFTA의 3개 지역의 국가들의 필요성에 따라 체결되었기 때문에 우리나라의 필요성이나 우선순위가 반영되지 않았다. 한국이 GCC 회원국들과 성공리에 FTA를 체결하면 한국업체들에게도 이러한 권리

가 주어지고, GCC 제도에 우리나라의 요구사항이 반영될 수가 있다.

아무튼 우리나라가 GCC와의 FTA에서 얻을 수 있는 사항들을 정리해보면 다음과 같다.

먼저, 모든 FTA의 기본정신 중 하나는 내국민대우 원칙이다. 따라서 FTA 협정이나 협정의 부록에서 명문화시킨 사항만을 제외하면 GCC 회원국은 우리나라 업체를 자국업체들과 똑같이 대우해야 한다. 따라서 우리나라 업체에 차별적인 대우를 하기가 훨씬 더 어려워진다. 물론, FTA의 원문이나 부록에서는 FTA 예외사항을 포함시킬 수 있고, 차별적 대우를 허용하는 조건을 나열할 수 있다. 그러므로 우리나라 정부는 협상과정에서 이러한 예외사항을 최소화하도록 노력해야 할 것이다.

FTA를 체결하면 하한선 이상의 프로젝트 입찰에 있어서 우리나라 업체들을 배제하기가 더욱 어렵게 된다. 현재 상태에서 GCC 회원국들은 FTA를 맺은 국가들의 업체를 제외하고 임의적인 낙찰기준을 제시할 수 있고 낙찰기준을 입찰기간이나 심사기간동안 변경할 수도 있다. 반면, FTA를 맺으면 프로젝트 공고나 입찰서류에 제시한 기준만을 사용하여 낙찰자를 선정해야 하며, 만약 이러한 조건이 지켜지지 않으면 우리나라 업체는 왜 낙찰되지 않았는지를 입찰기관에 물어볼 수가 있고, 기관의 응답에 만족하지 않으면 이를 GCC 정부의 제3기관에 상소하여 입찰절차가 FTA의 조건 하에 이루어졌는지 검토를 요청할 수 있다.

또한, 협상에서 FTA에 입찰조건에 불필요한 조건을 배재한다는 규정이 삽입되면 건설에 직접적인 영향을 주지 않는 조건을 낙찰조

건으로 사용하기가 어려워진다. 여기에는 현지 에이전트나 스폰서를 사용해야 한다는 조건이나 자격심사시 실적에 GCC 현지 실적만 포함시키는 조건도 포함될 수 있다. 현재 일부 GCC 회원국에서는 우리나라 업체가 GCC 건설시장에 진출할 때 에이전트나 스폰서의 사용을 의무화하고 있지만, 이러한 조건을 FTA에 명문화시키지 않는 한, 에이전트나 스폰서의 의무사용을 강요할 수 없게 된다[63].

현재 대다수의 GCC 회원국들은 자국기업이나 GCC 회원국들의 업체에 5~10%의 가격우대 조건을 부여하고 있다. 따라서 한국업체가 확실히 프로젝트에 낙찰하려면 GCC 회원국 업체보다는 가격이 5~10% 더 저렴하게 입찰해야 한다. 그러나 싱가포르-GCC FTA를 보면 GCC 회원국들이 여타 GCC 회원국들에게 가격우대를 하는 경우, 싱가포르 업체에게도 똑같은 가격우대를 해야 한다는 조건을 포함시켰다. 따라서 싱가포르 업체는 GCC 업체들과 비교할 때 가격 불이익을 받지 않게 된다[64]. 우리나라도 싱가포르-GCC FTA와 유사한 조건을 포함시킬 수 있다면, 우리 건설업체도 입찰가격 상 불이익을 받지 않을 수 있어 입찰에 경쟁력을 증가 시킬 수 있다.

GCC의 기존 FTA에서는 수익운영권이나 BOT 계약이 시장개방대상으로 포함되지 않는다. 그러나 우리나라가 한-미 FTA, 한-EU FTA처럼 BOT 계약과 공공사업(public works)을 시장개방대상으로 포함시키는 데에 성공하면, 한국 건설업체들의 새로운 시장개척에 큰 도움이 될 것으로 평가된다. 사회적 인프라가 부족한 국가들은

63) 그러나 GCC의 기존 FTA에 보면 쿠웨이트는 스폰서의 사용을 FTA의 부록에서 의무화하도록 규정하고 있다. 한-GCC FTA에서 쿠웨이트의 스폰서 사용 의무화 조건을 제거할 수 있을지는 한국의 협상력에 달려있다.

64) 그러나 EFTA-GCC FTA에서는 EFTA업체에게 가격우대 조건을 부여해야 한다는 조건은 포함되지 않았다.

흔히 BOT 계약등의 수익산업 운영권을 통하여 도로나 시설물 등의 인프라를 충당하고 있으며, 우리나라 건설업체들은 이미 이러한 시설들을 건설하는 데에 다른 국가들의 건설업체들보다 비교우위를 가지고 있다는 것을 보여준 바 있다. 또한, BOT 계약 외에도 수익운영권의 하나인 자연자원개발권까지 FTA의 시장개방대상에 포함된다면, 건설업체들을 포함한 우리나라 기업들이 GCC 지역의 풍부한 자연자원 개발사업에 하나의 파트너로 참여할 수 있을 것이다.

GCC 회원국은 국내 정부의 건설 프로젝트를 수주하는 외국 건설업체에게 오프셋을 요구하는 경우가 있다. 여기서 오프셋이란 건설 프로젝트를 수주하는 대가 중 하나로 GCC 외환국에 기술을 이전하거나 GCC의 여타 산업에 투자를 하거나 병원을 세우는 등 건설 프로젝트와 관련이 없는 여타 의무를 수행해햐 하는 것이다. 현재 EFTA-GCC FTA를 보면 쿠웨이트를 제외하고 여타 회원국들의 경우에는 오프셋을 원칙적으로 금지하고 있다[65]. 따라서 한국도 GCC와 FTA를 맺고, FTA에서 EFTA-GCC FTA와 유사한 오프셋 금지 조항이 포함되면, 한국업체는 GCC 정부 건설시장에 참여할 때 오프셋을 걱정할 필요가 없다.

위에서 말한 사항들은 GCC가 이미 체결한 싱가포르-GCC FTA나 EFTA-GCC FTA에 이미 포함되어 있는 유사한 조건이 도입된다는 가정 하에 한국이 얻을 수 있는 이익이다. 즉, 한국이 싱가포르나 EFTA와 유사한 조건만을 요구해도 받을 수 있는 이익이다. 여기에 만약 한국이 기존 FTA에 없는 추가적 사항을 FTA에 포함시킬 수가 있다면 더욱 많은 이익을 받을 수 있다.

65) 단, 국방분야 관련 조달은 FTA의 범위에서 제외됨으로 국방분야 조달에 있어서는 오프셋을 아직 요구할 수 있다.

몇가지 예를 들자면, 본 보고서의 앞에서 우리는 스폰서와 관련 옴버즈먼 제도를 제안한 바 있다. 만약 한국업체와 현지 스폰서간 문제가 발생하는 경우, 이를 객관적인 입장에서 검토하고 문제를 원만하게 해결하도록 양자의 입장을 고려하는 제3자인 옴버즈먼을 GCC 정부에 두자는 것이다. 이러한 제도가 도입되면, 한국업체가 현지 스폰서와 마찰이 생기는 경우, 현재보다 훨씬 순조롭게 분쟁을 해결할 수 있고 스폰서를 바꾸는 데에도 문제발생이 줄어들 것으로 예상된다.

또한 기존 GCC FTA에서는 건설서비스에 있어서, 전문가들은 GCC 회원국들로부터 180일간 비자를 순조롭게 받을 수 있다. 만약 FTA 협상에서 한국업체가 수주한 건설프로젝트에 관련된 비전문가들이나 제3국 노동자들도 비자를 순조롭게 받을 수 있다는 조건을 추가할 수 있다면 제3국 외국인 노동자를 사용하는 것도 훨씬 순조로워질 수 있다.

대체로 한국이 한-GCC FTA에 있어서 기존 GCC FTA와 유사한 조건을 받는 데에는 그다지 큰 문제가 없을 것으로 보인다. 그러나 한국과 GCC간 협상에서 한국이 기존 GCC FTA보다 더욱 좋은 조건을 받을수록, 한국의 GCC 건설시장 개척에 한-GCC FTA가 더욱 큰역할을 할 수 있을 것이다. 따라서 한국의 협상단은 하한선을 기존 GCC FTA의 하한선보다 더 낮게 정하고, 시장개방 범위에 포함되는 건설서비스의 종류를 더욱 넓게 하는 데에 더욱 큰 노력을 해야 할 것이다. 또한, 쿠웨이트는 기존 GCC FTA에서도 오프셋 사용권이나 스폰서 의무를 유지하고 있는데, 이러한 조건을 제거하기 위해서도 더욱 많은 노력을 기울여야 할 것이다.

이러한 결과를 성취하려면 한국의 정부는 더욱 적극적인 자세로 건설서비스와 정부조달 분야의 협상을 임해야 할 것이다. 즉, 건설서비스와 정부조달을 공격적으로 임하고 필요하면 여타 분야에서 한국이 시장을 더 개방해주는 give-and-take 전략을 취해야 할 것이다. 우리나라는 중앙정부의 건설서비스 정부조달 시장에 있어서는 공격적인 자세를 취할 수 있지만, 지방정부나 기타 정부기관의 건설서비스 조달시장에 있어서는 일부 GCC 회원국들보다 더욱 폐쇄적인 입장을 취할 수 밖에 없다. 이는 시장개방의 염려라기보다는 지방 중소 건설업체의 보호를 위하여 취하는 조치의 일종의 부작용으로 볼 수 있다[66]. 한-GCC FTA나 여타 FTA 협상, 그리고 WTO 협상에서도 이는 우리나라의 약점으로 작용해서 협상에 불리하게 적용하였는 바, 지방정부와 여타 정부기관의 건설서비스 시장 개방 조건은 신중하게 접근해야 할 필요가 있다.

결론적으로 한-GCC FTA를 체결하면, GCC 건설시장, 특히 정부조달 건설서비스 시장에서 한국 건설업체의 참여권이 더욱 높아지고 GCC의 입찰기관에 대한 한국업체들의 권리가 한층 강해진다. 따라서 기본적으로 한국이 기존 GCC FTA와 유사한 조건의 FTA를 체결한다고 하여도 한국업체에게는 큰 도움이 될 것이다. 나아가 한국이 적극적인 협상자세를 취하여 기존 GCC FTA보다 더욱 유리한 조건이 한-GCC FTA에 포함된다면, 한국업체가 다른 국가들의 건설업체들보다 훨씬 더 유리한 입장에서 GCC 시장에 참여할 수 있을 것이다.

66) 본 보고서 IV장 참조.

【참고문헌】

〈 국내 〉

가톨릭대학교, 대한무역진흥공사, 『GCC 회원국들의 정부조달시장 개요 및 한·GCC FTA 정부조달분야 협상전략 연구』, 2008

가톨릭대학교, 해외건설협회, 『중동지역 주요국 고용 및 스폰서제도의 효율적 활용방안』, 2008, 국토해양부

김명수, 『건설업 해외진출 확대방안과 프로젝트 파이낸싱 등 지원대책 연구』, 2003. 8, 대한민국 국회

김명수, 『건설산업발전을 위한 상생협력 사례연구』, 2006, 국토해양부

김준동, 채욱, 양준석, 『WTO 서비스규범 관련 논의동향과 대응과제』, 2000, 대외경제정책연구원

대한무역진흥공사, 『한-GCC FTA 체결에 대한 현지 반응조사: GCC진출 한국기업 및 바이어 설문조사 결과』, 2008

양준석, 김명수, 『멕시코 정부조달 시장 개요 및 한·멕시코 FTA 협상전략』, 외교통상부

양준석, 김홍률 『다자무역내 정부조달 논의와 정책적 시사점 : WTO를 중심으로』, 2001, 대외경제정책연구원

외교통상부, 『주요국 정부조달시장 제3권 미주지역』, 2000

해외건설협회, 대외경제정책연구원, 『FTA체결 대상국 해외건설진출 확대 방안』2006. 12, 국토해양부

한국수출입은행, 『세계국가편람』, 2008

▷ 인터넷

외교통상부 (http://www.mofat.go.kr)
코트라 (http://www.kotra.or.kr)
한국수출입은행 (www.koreaexim.go.kr)
해외건설협회, 해외건설종합정보서비스 (www.icak.or.kr)

〈 국외 〉

일본 에코노미스트
石油・天然가스레뷰,『이슬람 문화와의 접근조우』2008.5 Vol.42 No.3
Economist Intelligent Unit, 『Country Report(UAE)』2008
Economist Intelligent Unit, 『Country Report(Saudi Arabia)』2008
Economist Intelligent Unit, 『Country Report(Kuwait)』2008
Economist Intelligent Unit, 『Country Report(Qatar)』 2008
Economist Intelligent Unit, 『Country Report(Oman)』2008
Economist Intelligent Unit, 『Country Report(Bahrain)』2008
JOGMEC, 石油・天然ガスレビュー, 2008.7 Vol.42 No.4
Middle East Economic Digest(MEED), 2006년 각호
Middle East Economic Digest(MEED), 2007년 각호
Middle East Economic Digest(MEED), 2008년 각호
USTR, National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers, 2007

▷ 인터넷

Arabian Business (www.arabianbusiness.com)
Global Investment House (www.globalinv.net)
Gulfnews (www.gulf-news.co.ae)
Japan External Trade Organization (www.jetro.go.jp)
Khaleej Times (www.khaleejtimes.com)
MEED (www.meed.com)
NIKKEI NET (www.nikkei.co.jp)
The Peninsula (www.thepeninsulaqatar.com)
Tehran Times (www.tehrantimes.com)
Zawya (www.zawya.com)

부 록

부록1 : 설문조사표

<GCC 지역에서의 건설공사 추진단계별 애로요인 관련 설문조사>

현재 진행 중인 한-GCC FTA 협상과 관련하여, GCC 지역은 외국 건설업체들의 시장진출을 어렵게 하는 다수의 시장장벽들이나 다양한 지역민 우대제도(Local Preference)를 운영하고 있어 이에 대한 분석과 대응이 필요합니다. 특히, 본 설문조사를 통해 GCC 국가에 진출한 기업들의 애로사항을 시공전 단계(입찰 전 사전단계 및 입찰단계), 시공 단계, 사후관리 단계 등 건설공사 추진 단계별로 분석하여 기업들에 실질적인 도움이 될 수 있는 방안들을 찾고자 합니다. 이에 국토해양부에서는 가톨릭대학교 SOC건설경제센터를 통해 GCC 현지기업의 애로실태와 한-GCC FTA에 대한 기대를 파악하고자 합니다. 본 설문지를 통해 답변된 모든 내용은 철저히 익명으로 처리되며, 수집 자료는 연구·조사를 위한 참고자료로만 활용될 것임을 약속드립니다.

2010.10

국토해양부·가톨릭대학교 SOC건설경제센터

전화문의	사무실: 02-2164-4874 송민정 연구원 (010-5046-4870) 권태우 연구원(010-2531-1240)
이메일문의	soceconomy@naver.com
블로그문의	http://blog.naver.com/soceconomy

* GCC(걸프협력위원회) : 회원국은 사우디아라비아/바레인/카타르/UAE/쿠웨이트/오만 등 6개국이며 시장통합을 목표로 하고 있는 정치경제 공동체임.

I. 다음은 응답자와 소속 회사의 기본정보입니다.

1. 설문 응답자 인적사항

업체명			
부서명		직 급	
전 화		E-mail	

2. 설문 응답자 소속회사 정보(주진출국가 및 주력업종은 최근 3년간 추진되었던 사업 중 매출액이 가장 높은 사업을 기준으로 작성 부탁드립니다.)

기업규모	□ 대기업 □ 중견기업 □ 중소기업
진출형태	□ 현지법인 □ 지사 □ 현장 사무소
주진출국가	□ 사우디 □ UAE □ 쿠웨이트 □ 카타르 □ 오만 □ 바레인
주력업종	□ 토목 □ 건축 □ 플랜트 □ 전기통신 □ 용역 □ 기타( )

II. 다음은 GCC 국가에서 수행하시는 사업에 대한 질문입니다(앞서 선택해주신 주진출국가와 주력업종에 해당하는 사업을 기준으로 답변해 주시기 바랍니다).

1. GCC 국가 진출에 따른 애로사항 중 가장 우선적으로 해결되야 할 과제는 무엇이며, 중요도는 얼마나 된다고 생각하시는지요? (4개까지 선택가능하며 각각의 중요도를 표시해 주시기 바랍니다.)

① 현지인 스폰서제도 (%)

② 벤더 등록 제도 (%)

③ 오프셋(off-set) 제도 (%)
④ PQ 심사제도 (%)
⑤ 현지인 의무 고용 제도 (%)
⑥ GCC 자국산 우대 제도 (%)
⑦ 하도급 의무 제도 (%)
⑧ 대금 수령 (%)
⑨ 품질 보증 (%)
⑩ 사후 관리(품질 보증, 시설물 유지 등) (%)
⑪ 기타 ( ) (%)

2. GCC 국가에서 사업을 추진함에 있어 어느 부분에서 가장 문제가 되며, 중요도는 얼마나 된다고 생각하시는지요? (모든 항목에 있어 중요도를 표시해주시기 바랍니다.)

① 시공전 단계(입찰 전 사전단계, 입찰 단계) (%)
② 시공 단계 (%)
③ 사후관리 단계 (%)
④ 기타 ( ) (%)

3. 추가적으로 문제가 된 사안에 대해 말씀해주십시오.

4. 한-GCC FTA를 통해 상기 문제들을 해결할 수 있을 것이라고 생각하십니까? 해결할 수 없다고 생각하신다면 그 이유는 무엇있니까?

III. 다음은 시공전 단계에 대한 질문입니다(앞서 선택해주신 주진출국가와 주력업종에 해당하는 사업을 기준으로 답변해 주시기 바랍니다).

1. 시공전 단계에서 가장 신경써야 할 제도는 무엇이며, 중요도는 얼마나 된다고 생각하시는지요? (모든 항목에 있어 중요도를 표시해 주시기 바랍니다.)

① 현지인 스폰서제도 (%)
② 벤더 등록 제도 (%)
③ 오프셋(off-set) 제도 (%)
④ PQ 심사제도 (%)
⑤ 기타 ( ) (%)

2. 시공전 단계에서 관련정보 조사시 주로 도움을 받은 두 곳만 선택해 주십시오.

① 기진출 한국기업 지사 또는 법인
② 한국 공관 또는 KOTRA
③ 이전부터 사업 등 관계로 알고 있던 GCC 건설기업
④ 스폰서
⑤ 기타 현지인
⑥ 현지 제3국 지인이나 기업 또는 외국기업협회
⑦ 현지에서 알게 된 법률회사
⑧ 기타 ( )

3. 관련정보를 수집하면서 겪었던 가장 큰 애로사항은 무엇입니까?
① 점명확한 관련 법규와 담당기관이 없는 점
② 정보가 정확하지 않은 점
③ 정보가 수시로 변동하는 점
④ 정보를 발표하는 매체나 방식이 확실하지 않은 점
⑤ 정보에 대한 추가적 설명을 받기가 어려운 점
⑥ 기타 ( )

4. 추가적으로 시공전 단계에 있어 문제가 된 사항은 무엇입니까?

IV. 다음은 시공 단계에 대한 질문입니다(앞서 선택해주신 주진출 국가와 주력업종에 해당하는 사업을 기준으로 답변해 주시기 바랍니다).

1. 시공 단계에서 가장 신경써야 할 제도는 무엇이며, 중요도는 얼마나 된다고 생각하시는지요? (모든 항목에 있어 중요도를 표시해주시기 바랍니다.)
① 현지인 의무 고용 제도 (%)
② GCC 자국산 우대 제도 (%)
③ 하도급 의무 제도 (%)
④ 기타 ( ) (%)
2. 시공단계에서 가장 관계정립이 어려운 집단은 어디입니까?
① GCC 정부

② 스폰서
③ 현지인 자재회사
④ 현지인 고용자
⑤ 기타 ( )

3. 시공단계에서 분쟁이 발생한 적이 있다면 대처방법은 무엇인지요?
① 그냥 넘어감
② 대화로 해결
③ 스폰서 혹은 옴부즈만 제도와 연계
④ 법적 대응(변호사)
⑤ 기타 ( )

4. 추가적으로 시공 단계에 있어 문제가 된 사항은 무엇입니까?

V. 다음은 사후관리 단계에 대한 질문입니다(앞서 선택해주신 주 진출국가와 주력업종에 해당하는 사업을 기준으로 답변해 주시기 바랍니다).

1. 사후관리 단계에서 가장 신경써야 할 사항은 무엇이며, 중요도는 얼마나 된다고 생각하시는지요? (모든 항목에 있어 중요도를 표시해주시기 바랍니다.)
① 대금 수령 (%)
② 품질 보증 (%)

③ 사후 관리(품질 보증, 시설물 유지 등) (%)
④ 기타 ( ) (%)

2. 사후관리 단계에서 분쟁이 발생한 적이 있다면 대처방법은 무엇인지요?
① 그냥 넘어감
② 대화로 해결
③ 스폰서 혹은 옴부즈만 제도와 연계
④ 법적 대응(변호사)
⑤ 기타 ( )

3. 사후관리 단계 이 후 완화된 사항은 있습니까? 있다면 무엇입니까? (모든 항목에 있어 중요도를 표시해주시기 바랍니다.)
① 비자 연장 편의 (%)
② 사후 수주 등 관계 유지 (%)
③ 행정 절차 완화 (%)
④ 현지인 우대 제도 기준 완화 (%)
⑤ 기타 ( ) (%)

4. 추가적으로 사후관리 단계에 있어 문제가 된 사항은 무엇입니까?

VI. 다음은 한-GCC FTA 체결에 따른 기대효과에 대한 질문입니다(앞서 선택해주신 주진출국가와 주력업종에 해당하는 사업을 기준으로 답변해 주시기 바랍니다).

1. 한-GCC FTA 체결 후 GCC 현지사업이 지향해야 할 경영전략으로서 가장 중요하다고 생각되는 것 두 가지만 선택해 주십시오.

① 정부/공공부분 조달 및 건설, 플랜트 프로젝트 입찰시장 진출 강화
② 신제품 개발
③ 현지 생산 확대관리
④ 마케팅 강화
⑤ 현지 업체와의 제휴 강화
⑥ 기타 ( )

2. 한-GCC FTA 체결를 통해 기대하는 효과는 무엇입니까?

① 비관세 장벽 완화에 따른 수출 경쟁력 상승
② 원·부자재 및 에너지 자원 확보가 용이
③ 정부/공공 조달시장 진출 및 건설·플랜트 프로젝트 수주 강화
④ 주재국을 활용하여 제 3국 진출 강화
⑤ 주재국이 경쟁국과 먼저 FTA 체결시 타격이 우려되기 때문
⑥ 기타 ( )

3. 한-GCC FTA를 통하여 해결할 수 있는 문제들은 무엇이라고 생각하며, 그 우선순위는 어떻게 됩니까? (중요한 것 4개 선택해서 우선순위를 표시해주시기 바랍니다.)

① 현지인 스폰서제도 ( )
② 벤더 등록 제도 ( )
③ 오프셋(off-set) 제도 ( )
④ PQ 심사제도 ( )
⑤ 현지인 의무 고용 제도 ( )

⑥ GCC 자국산 우대 제도 ( )
⑦ 하도급 의무 제도 ( )
⑧ 대금 수령 ( )
⑨ 품질 보증 ( )
⑩ 사후 관리(품질 보증, 시설물 유지 등) ( )
⑪ 기타 ( ) ( )

4. 기업의 입장에서 한-GCC FTA에 꼭 포함시키고 싶은 내용이 있다면 무엇입니까? (1-3개 적어주시기 바랍니다)

5. 한-GCC FTA 체결를 통해 GCC 국가에서 우리나라 건설업체들의 건설서비스 경쟁력을 얼마나 전망하십니까?

매우 부정적				영향 없음				매우 긍정적
①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨

6. 추가적으로 한-GCC FTA 체결을 통해 기대되는 효과가 있다면 말씀해주십시오.

7. 기타 의견 및 정부에 대한 건의사항이 있으면 말씀해주십시오.

<지금까지 설문에 응해 주셔서 감사합니다.>

부록2 : GCC 및 주요 FTA 상대국의 물품 및 일반서비스 하한선

<부표 1> GCC 및 주요 FTA 상대국의 하한선 (중앙정부, 물품)

	GPA	싱가폴-GCC	EFTA-GCC	한-미 FTA	한-싱가폴	한-EFTA	미-오만	미-바레인
사우디 아라비아	미가입	3000	1800					
UAE	미가입	134	147.4					
쿠웨이트	미가입	400	400					
카타르	미가입	400	400					
오만	미가입	E200 (176.2)	E200 (176.2)				$193 (123.9)	
바레인	미가입	140	140					$175 (112.4)
한국	130			w100000 (56.2)	100	GPA동일 (130)		
미국	130			$100 (64.2)			$193 (123.9)	$175 (112.4)
싱가포르	130	130			100			
아이슬란드	130		130			GPA동일 (130)		
리히텐슈타인	130		130			GPA동일 (130)		
노르웨이	130		130			GPA동일 (130)		
스위스	130		130			GPA동일 (130)		

<단위> 다른 표시가 없으면 1000단위이며, SDR 기준임.
<주> $=USD, E=유로화 ()는 실제 적용하한선을 SDR로 환산한 금액임.
<주> 2010년 10월 19일 현재 $1=0.642 SDR, 1유로=0.881SDR, 1원=0.000562원
<주> 미-오만 FTA와 미-바레인 FTA는 인플레이션율에 따라 매2년마다 달러 하한선을 재계산하도록 규정되어 있음.

<부표 2> GCC 및 주요 FTA 상대국의 하한선 (중앙정부, 서비스)

	GPA	싱가폴 -GCC	EFTA -GCC	한미 FTA	한-싱가폴	한-EFTA	미-오만	미-바레인
사우디 아라비아	미가입	5000	3600					
UAE	미가입	134	147.4					
쿠웨이트	미가입	400	400					
카타르	미가입	400	400					
오만	미가입	E200 (176.2)	E200 (176.2)				$193 (123.9)	
바레인	미가입	140	140					$175 (112.4)
한국	130			w100000 (56.2)	100	GPA동일 (130)		
미국	130			$100 (64.2)			$193 (123.9)	$175 (112.4)
싱가포르	130	130			100			
아이슬란드	130		130			GPA동일 (130)		
리히텐슈타인	130		130			GPA동일 (130)		
노르웨이	130		130			GPA동일 (130)		
스위스	130		130			GPA동일 (130)		

<단위> 다른 표시가 없으면 1000단위이며, SDR 기준임.
<주> $=USD, E=유로화 ()는 실제 적용하한선을 SDR로 환산한 금액임.
<주> 2010년 10월 19일 현재 $1=0.642 SDR, 1유로=0.881SDR, 1원=0.000562원
<주> 미-오만 FTA와 미-바레인 FTA는 인플레이션율에 따라 매2년마다 달러 하한선을 재계산하도록 규정되어 있음.

<부표 3> GCC 및 주요 FTA 상대국의 하한선 (지방정부, 물품)

	GPA	싱가폴 -GCC	EFTA -GCC	한미 FTA	한-싱가폴	한-EFTA	미-오만	미-바레인
사우디 아라비아	미가입	3000	1800					
UAE	미가입	언급없음	적용안됨					
쿠웨이트	미가입	언급없음	적용안됨					
카타르	미가입	400	적용안됨					
오만	미가입	언급없음	적용안됨				미개방	
바레인	미가입	언급없음	미개방					미개방
한국	200			언급없음 GPA동일 (200)	200	GPA동일 (200)		
미국	355			언급없음 GPA동일 (355)			미개방	미개방
싱가포르	지방정부 없음	지방정부 없음			지방정부 없음			
아이슬란드	200		200			GPA동일 (200)		
리히텐슈타인	200		200			GPA동일 (200)		
노르웨이	200		200			GPA동일 (200)		
스위스	200		200			GPA동일 (200)		

<단위> 다른 표시가 없으면 1000단위이며, SDR 기준임.
<주> $=USD, E=유로화 ()는 실제 적용하한선을 SDR로 환산한 금액임.
<주> 2010년 10월 19일 현재 $1=0.642 SDR, 1유로=0.881SDR, 1원=0.000562원
<주> 미-오만 FTA와 미-바레인 FTA는 인플레이션율에 따라 매2년마다 달러 하한선을 재계산하도록 규정되어 있음.

<부표 4> GCC 및 주요 FTA 상대국의 하한선 (지방정부, 서비스)

	GPA	싱가폴 -GCC	EFTA -GCC	한미 FTA	한-싱가폴	한-EFTA	미-오만	미-바레인
사우디 아라비아	미가입	5000	3600					
UAE	미가입	언급없음	적용안됨					
쿠웨이트	미가입	언급없음	적용안됨					
카타르	미가입	400	적용안됨					
오만	미가입	언급없음	적용안됨				미개방	
바레인	미가입	언급없음	미개방					미개방
한국	200			언급없음 GPA동일 (200)	200	GPA동일 (200)		
미국	355			언급없음 GPA동일 (355)			미개방	미개방
싱가포르	지방정부 없음	지방정부 없음			지방정부 없음			
아이슬란드	200		200			GPA동일 (200)		
리히텐슈타인	200		200			GPA동일 (200)		
노르웨이	200		200			GPA동일 (200)		
스위스	200		200			GPA동일 (200)		

<단위> 다른 표시가 없으면 1000단위이며, SDR 기준임.
<주> $=USD, E=유로화 ()는 실제 적용하한선을 SDR로 환산한 금액임.
<주> 2010년 10월 19일 현재 $1=0.642 SDR, 1유로=0.881SDR, 1원=0.000562원
<주> 미-오만 FTA와 미-바레인 FTA는 인플레이션율에 따라 매2년마다 달러 하한선을 재계산하도록 규정되어 있음.

<부표 5> GCC 및 주요 FTA 상대국의 하한선 (기타기관, 물품)

	GPA	싱가폴 -GCC	EFTA -GCC	한미 FTA	한-싱가폴	한-EFTA	미-오만	미-바레인
사우디 아라비아	미가입	3000	1800					
UAE	미가입	언급없음	개방없음					
쿠웨이트	미가입	400	400					
카타르	미가입	800	800					
오만	미가입	언급없음	적용안됨				$250 (160.5)	
바레인	미가입	200	200					$250 (160.5)
한국	450			언급없음 GPA동일 (450)	400	GPA동일 (450)		
미국	$250 (160.5) 또는 $400 (256.8)			언급없음 GPA동일 (160.5) 또는 (256.8)			$250 (160.5)	$250 (160.5)
싱가포르	400	400			400			
아이슬란드	400		400			GPA동일 (400)		
리히텐슈타인	400		400			GPA동일 (400)		
노르웨이	400		400			GPA동일 (400)		
스위스	400		400			GPA동일 (400)		

<단위> 다른 표시가 없으면 1000단위이며, SDR 기준임.
<주> $=USD, E=유로화 ()는 실제 적용하한선을 SDR로 환산한 금액임.
<주> 2010년 10월 19일 현재 $1=0.642 SDR, 1유로=0.881SDR, 1원=0.000562원
<주> 미-오만 FTA와 미-바레인 FTA는 인플레이션율에 따라 매2년마다 달러 하한선을 재계산하도록 규정되어 있음.

<부표 6> GCC 및 주요 FTA 상대국의 하한선 (기타기관, 서비스)

	GPA	싱가폴 -GCC	EFTA -GCC	한미 FTA	한-싱가폴	한-EFTA	미-오만	미-바레인
사우디 아라비아	미가입	5000	3600					
UAE	미가입	언급없음	개방없음					
쿠웨이트	미가입	800	800					
카타르	미가입	800	800					
오만	미가입	언급없음	적용안됨				$250 (160.5)	
바레인	미가입	200	200					$250 (160.5)
한국	미양허			언급없음 GPA동일 (미양허)	향후협상 GPA동일 (미양허)	GPA동일 (미양허)		
미국	$250 (160.5) 또는 $400 (256.8)			언급없음 GPA동일 (160.5) 또는 (256.8)			$250 (160.5)	$250 (160.5)
싱가포르	400	400			향후협상 GPA동일 (400)			
아이슬란드	400		400			GPA동일 (400)		
리히텐슈타인	400		400			GPA동일 (400)		
노르웨이	400		400			GPA동일 (400)		
스위스	400		400			GPA동일 (400)		

<단위> 다른 표시가 없으면 1000단위이며, SDR 기준임.
<주> $=USD, E=유로화 ()는 실제 적용하한선을 SDR로 환산한 금액임.
<주> 2010년 10월 19일 현재 $1=0.642 SDR, 1유로=0.881SDR, 1원=0.000562원
<주> 미-오만 FTA와 미-바레인 FTA는 인플레이션율에 따라 매2년마다 달러 하한선을 재계산하도록 규정되어 있음.