지식경제부 보도참고자료	함께하는 공정사회! 더 큰 희망 대한민국 http://www.mke.go.kr

자료문의 : 무역진흥과 신동준 과장(2110-4834), 조근상 사무관 (2110-4835)

정부, 9조불 新시장 개척에 나서다 !

– 해외 정부조달시장 진출 지원방안 발표 –

(7.4(수) 위기관리대책회의)

□ 지식경제부(장관: 홍석우)는 관계부처·기관과 협력하여 9조불 규모의 해외 정부조달시장에 대한 우리기업들의 진출을 적극 지원키로 함

○ 7.4(수) 개최된 제23차 위기관리대책회의(기획재정부장관 주재)에서 관계부처 합동으로 '해외 정부조달시장 진출 지원방안'을 발표

□ 해외 정부조달시장은 새롭게 개척해야 할 블루오션 시장으로 인식되어 왔으나, 그동안 외국기업에 대한 차별, 생소한 절차 및 시장정보 부족 등으로 우리기업들의 관심과 진출실적이 저조하였음

○ 그러나 최근 주요국과의 FTA 체결 확대 및 WTO 정부조달협정(GPA) 개정으로 진입장벽이 완화되고 투명성이 확보되면서 우리기업의 진출기회가 크게 확대됨

(FTA) * 개방폭 : 연방정부 상품·서비스 양허 하한선 인하 : 20만SDR → 10만달러(한–美)
진입장벽 : 입찰·낙찰 과정에서 자국 내 조달실적 제출요구 금지(한–美, 한–EU)
* 양허 하한선 인하로 미국 연방정부 조달시장은 약 6조원 이상 추가 개방된 것으로 추정

(GPA) 자국내 납품실적 요구가 금지되고, 각국 양허기관 추가, 양허 하한선 인하 등 양허 확대
* 개정 GPA 발효시 전세계적으로 연간 8백억~1천억 달러 규모의 정부조달시장이 추가 개방될 것으로 추산(WTO 사무국)

○ 이에, 정부는 FTA로 확대된 조달시장을 집중 공략하고, 향후 발효될 GPA에 대비하기 위해 이번 방안을 마련하였음

□ 정부는 해외 정부조달시장 진출시 개별기업이 해결하기 어려운 부분을 적극 지원함으로써 성공사례를 확산시켜 나가는데 집중할 예정임

○ 조달시장 진출을 준비중인 기업에게는 외국 시장에 대한 입찰 및 참여방법에 대한 정보제공을 강화하고, 코트라와 조달청의 전문인력을 통해 입찰 서류작성을 대행하도록 해 생소한 절차 및 언어로 인한 어려움을 해소해주기로 함

○ 현지 진출 단계에서는 기업의 진출 유형에 맞는 지원 서비스를 제공하기로 함. 현지 주계약자 발굴을 통한 간접진출을 추진하는 초보 기업에게는 현지 벤더와의 접촉기회를 확대해 주기로 하였으며, 외국 정부기관에 직접진출을 원하지만 현지 거점이 없어 어려움을 겪는 기업에게는 현지 기업과 1:1 매칭 연결을 통해 현지 기업이 국내 기업의 거점 역할을 하도록 함

○ 기술력을 인정받아 계약을 체결하였지만, 대금결재가 물품 완납 후 이루어지는 조달시장 특성으로 생산자금 마련에 어려움을 겪는 기업에게는 외국 구매자의 신용을 고려한 금융지원 방안을 강구해 나갈 예정임

○ 또한, 기업들이 해외 조달시장을 진입이 어려운 시장으로 인식하고 유망기업도 진출을 주저하는 점을 고려, 성공사례 창출 및 확산을 통한 인식제고를 위해, 우선 전세계 조달시장의 60% 이상을 차지하고 FTA 체결로 진입장벽이 낮아진 미국 및 EU 정부조달시장 중심으로 2015년까지 300개 유망 기업을 발굴해 집중 지원하기로 하였음

□ 이와 함께, 효율적인 지원이 이루어지도록 부처별로 분산된 지원기능을 연계해 나가는 한편, 정부조달 지원을 위한 국내외 인프라도 확충해 나가기로 하였음

○ LA, 프랑크푸르트 등 주요 정부조달 거점에 조달지원센터를 확대 설치하는 한편, 최근 개도국 정부에서 대형 프로젝트 추진시 정부간거래 방식을 요구하는 사례가 빈번한 점을 감안하여, KOTRA에 기업을 대신하여 구매국 정부와 계약할 수 있는 계약 당사자 지위를 부여하여 우리 기업들의 외국 정부조달 시장 진출을 지원하기로 함

□ 이를 통하여 현재 12억불 수준인 외국 정부조달 상품시장 조달액을 2015년까지 60억불 규모로 5배 확대해 나가는 한편, 향후 기업 애로사항을 해소해 나가기 위해 지속적으로 노력하고 조달시장 특성을 반영한 조달금융을 신설하는 등 수요자 중심으로 제도를 개선해 나갈 계획임

【 비전 및 추진전략】

〈 비전 〉 정부조달 시장에서 수출 60억불 달성(2015년, 건설서비스 제외)

〈 추진전략 〉

① 기업의 진출 단계별·유형별 애로 해소에 집중

- 진출 준비기업에 입찰정보 및 컨설팅 제공 강화
- 기업의 진출유형별 현장애로 해소
  · (간접조달) 현지 프라임 벤더와의 접촉기회 제공 확대
  · (직접조달) 현지거점화 지원 강화
- 수주업체에 대한 맞춤형 금융지원 강화

② 효율적 정부조달시장 진출 지원체계 조성

- 부처·기관간 업무협력 강화
- 해외 시장별 특성에 맞는 지원인프라 구축
  · (선진시장) 무역관 중심 현지 지원인프라 확대
  · (신흥시장) 기업을 대신한 외국정부와의 수출계약 지원

③ FTA 체결 선진시장을 중심으로 정부조달 선도기업 육성을 통한 가시적 성과 창출

【별첨】 조달시장 진출 확대를 위한 중점 추진과제

별첨 해외조달시장 진출을 위한 중점 추진과제

1 기업의 진출 단계별·유형별 애로 해소

① 해외진출 준비기업에 대한 입찰정보 및 컨설팅 제공 강화

□ (정보제공 강화) 해외 정부조달시장의 입찰절차·참여방법에 대한 매뉴얼 제공 및 국가별 유망 조달기관 및 품목 발굴·제공

* 미, EU 시장의 유망조달기관 및 품목 발굴(KOTRA)
* 해외 조달시장 관련 통합 정보망 구축('13년, KOTRA)

□ (전문교육 확대) 벤더등록, 입찰 참가, 서류 작성 등에 관한 전문교육 확대

* 조달전문교육으로 '해외조달시장진출' 교육과정을 운영하고, 경영진의 관심 유도를 위한 'CEO 해외조달강좌' 신설('12. 9월, 조달청)

□ (입찰서류 작성 등 지원) KOTRA 및 조달청 전담직원을 활용하여 영문 납품실적 증명서 발급, 입찰서류 작성 등을 지원

* 조달청 : ('12) 종합 상담 1명 → ('13) 해외 권역별 상담인력 총 3명 이상
* KOTRA : 정부조달 전문컨설턴트 운영('12년 1명 → '13년까지 2명 운영)

□ (인센티브 강화) 국내 우수 조달기업의 해외 조달시장 진출 유도를 위한 인센티브 제공

* 우수조달물품 지정 및 기간연장 시 수출제품을 우대하고, 정부조달우수제품 브랜드 홍보를 위한 영문 통합 홈페이지 운영(조달청)

② 간접조달 진출을 위한 현지 벤더와의 접촉 기회 제공 확대

□ (해외마케팅 강화) 시장별 특성을 고려한 해외전시회·시장개척단 파견 확대(지경부, 조달청)

* (선진시장) 전시회 참가 지원을 확대하고, FTA 활용 극대화를 위한 민간 파트너링 사업 확대
* (신흥시장) 조달사절단 파견을 확대하고, 정부간 협력을 우리기업의 해외진출로 연결

□ (국제적 박람회 육성) 국내 나라장터 엑스포를 국제 정부조달 박람회로 확대 육성

* 구매력을 갖춘 해외바이어, 외국 고위공무원 참여를 확대시켜 우수제품 기업과 1:1 매칭 상담 개최(조달청)

3 직접조달 진출을 위한 현지거점 확보 지원

□ (국내·외 기업간 1:1 전담지원체계구축) 현지거점이 없는 진출희망 기업을 현지 민간네트워크(해외민간네트워크, OKTA)와 연결하여 현지 거점 역할 수행토록 지원(지경부, 중기청)

* '12년 현지 민간네트워크 풀 구성 후, '13년부터 본격 활동

□ (전문 대행업체 운영) 정부조달 유경험 업체, 전문무역상사 등을 대행업체로 지정하여, 정보발굴, 협상, 계약, 사후관리 등 대행업무 수행

* '12년에는 정부조달 선도기업 육성사업과 연계하여 3~5개사를 시범 운영하고, '14년까지 전문 민간 대행업체 50개 지정(지경부)

□ (BI, 지사화, 공동물류센터 등 참여 지원) BI, 지사화, 공동물류센터를 조달시장 진출기업의 현지 거점화(지경부, 중기청)

* (BI) 워싱턴 등 주요정부 소재지 BI를 정부조달 거점으로 특화*하고, 입주업체 선정시 조달진출 기업을 우대
* (물류센터, 지사화) 해외 공공조달시장 진출 업체 신청시 시장성 평가를 우대하고, 물류센터 기능 확대

4 해외 정부조달 진출업체에 대한 금융지원 강화

□ (수출금융 확대) 이행보증, 생산자금 지원 등 조달 전과정에 대한 수출금융 확대(지경부, 기재부, 중기청)

○ 낙찰 받은 건에 대해 이행보증 및 무역금융 우대(무역보험공사)

* 정부조달계약서를 기초로 지원시 심사요건 완화 및 수출보증보험(입찰, 계약이행, 하자보수이행 보증 등) 한도 우대

○ 중소기업이 정부조달 계약체결 이후 생산·운영자금이 필요한 경우 중소기업진흥기금 융자* 및 수출중소기업 특례신용대출* 우대

* 융자한도 : 해외조달자금 30억원, 일반수출자금 10억원
** 신용도와 담보력이 취약한 중소기업의 소규모 수출거래에 대하여 수출이행능력과 수출거래 안정성을 평가하여 요건에 부합하는 경우 신용으로 대출

□ (조달금융 신설 추진) 국제기구, 외국정부 등과의 수출계약 사실에 기초하여 금융지원이 가능하도록 제도개선 방안강구

* 現 수출자 신용 중심의 수출금융과 별도로 구매자(국제기구, 외국정부)의 신용을 고려한 조달금융을 신설하고, 조달금융 지원심사사후관리 강화방안도 마련

2 해외 조달시장 진출 지원체계 강화

□ (국내 : 관계기관 간 협력 강화) 해외 조달시장 진출 지원 부처·유관기관간 업무협력 강화

* '해외조달시장 진출 협의회'를 활성화하고, 관계기관 간 공동 지원을 통한 시너지 효과 제고

□ (해외 : 현지 지원인프라 확대) 주요 거점지역에 '조달지원센터*'를 확대 설치하고, 현지 '민-관 조달협의체**'를 구성하여 협력 도모

* LA, 프랑크푸르트, 바르샤바, 리마에 조달지원센터 추가 설치
** 해외민간네트워크, OKTA 회원, 현지 정부기관벤더에이전사컨설팅 업체 등 근무 한인 등으로 협의체를 구성하여 정보교류를 강화하고 기업의 현지네트워크로 활용

□ (기업을 대신한 수출계약 지원) KOTRA에 기업을 대신하여 구매국 정부와 계약할 수 있는 계약 당사자 지위 부여

* 외국정부에게 계약의 안전성을 담보함으로써 개별기업이 접근하기 어려운 정부조달 수주 가능성을 확대
* 계약 당사자 지위 부여 근거 마련을 위한 KOTRA법 개정 추진

3 정부조달시장 진출 성공모델 창출

□ FTA 체결 선진시장 중 조달규모가 큰 美, EU 정부조달시장 진출 선도기업을 육성하여 가시적 성과 창출(G-300 프로젝트, '15년까지 300개 기업 지원)

* 美 : ('13) 30개 업체 → ('14) 50개 → ('15) 100개
  EU : ('13) 20개 업체 → ('14) 40개 → ('15) 60개

○ '12년 하반기 중 美, EU의 유망 정부기관 및 품목을 발굴하고(KOTRA), '13년부터 관계기관*이 협력하여 본격 지원 실시

* 지경부, 조달청, 중기청, 코트라, 중진공, 무보, 수은 등

○ 선정된 기업에 대해서는 조달 전주기적 지원을 추진하되, 기업별 진출유형에 맞추어 애로사항 해소에 중점을 둔 지원 실시

- 정부조달시장 진출 초보기업 등에게는 현지 주계약자 발굴 지원을 통한 간접조달 진출 지원

  * 현지 주계약자 발굴을 위해 마케팅 활동을 지원하고, 필요시 현지 전문 컨설팅사를 활용도 병행

- 간접조달 유경험 업체, 국제기구 진출업체 등에게는 기업의 현지거점 확보 지원을 통한 직접조달 진출 지원

  * 현지 거점화 지원은 기업체별 특성을 고려, 현지 민간네트워크와의 1:1매칭 지원, 국내 전문 대행업체 연결지원, BI·지사화 등 활용 지원