

SPECIAL-2

논단
& 특집



국제 입찰 정보의 입수와 성공전략

한돌무역컨설팅 대표 김 종 원

본 자료는 지난 7월 1일 ~ 7월 2일 개최한 『제7기 전기산업 수출전문인력 양성교육』에서
발표된 자료를 발췌·정리한 것임.



I. 국제입찰실무의 현황과 문제

국제입찰시장은 종합상사의 전유물로만 여겨져 왔다. 그만큼 정보부재, 서류의 복잡성, 위험부담이 커서 쉽게 접근할 수 없는 시장이라는 인식이 크다. 심지어 어떤 중소기업들은 국제입찰에 성공한 기업은 대기업 뿐이라는 편견조차 갖고 있다. 그 이유는 무엇보다도 국제입찰거래에 필요한 실무적인 절차에 접하지 못하다보니 낯설은 서식의 작성과 입찰 방식이 국가마다 상이하여 그에 따른 입찰실무능력의 결여일 것이다. 그러나 국제입찰시장은 최근 겪고 있는 중소기업이 수출불황을 극복하기 위하여 반드시 뚫어야 할 틈새 시장으로서, 현지 유능한 입찰 대리인을 확보하고 실무 능력이 뒷받침된다면 중소기업들도 직접 참여하여 대형 수출오더를 확보할 수 있는 분야임에 틀림없다. 금회부터 5회에 걸쳐 새롭게 국제입찰에 접근하려는 기업들을 위한 실제적인 지식과 정보를 제공하고자 한다. 다만, 지면관계상 공사입찰보다 일반물품의 구매입찰방식을 중심으로 다루도록 하겠다.

‘국제입찰’이란 외국의 물품 구매(공사발주)기관이 외국인을 상대로 물품, 공사 및 용역을 조달하기 위하여 공고를 통하여 가격등 공급조건을 정해진 기간내에 그를 제시하면 입찰자가 구매하게 되는데, 통상 입찰 안내서(Invitation To Bidders)상에 TENDER 또는 BID로 명시되는 구매방식이다.

국제입찰은 절차상 복잡성의 단점이 있지만 아래와 같은 장점이 더 많다.

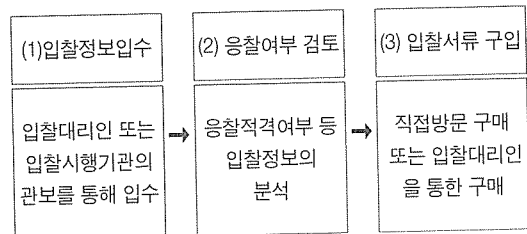
- 1) 제품의 구매자인 바이어가 정부나 공기업, 국제기구가 되기 때문에 일반 무역거래보다 대금회수의 신뢰도가 높아 기업의 자금관리에 도움이 된다.

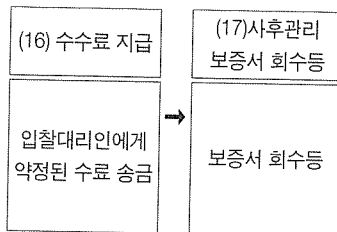
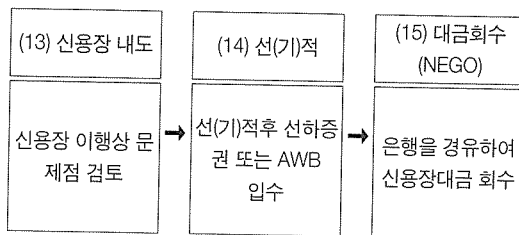
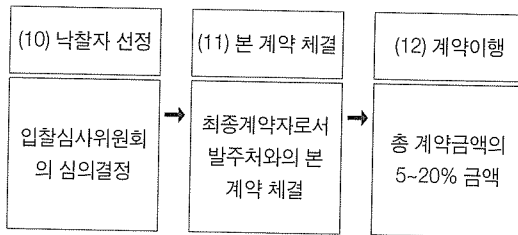
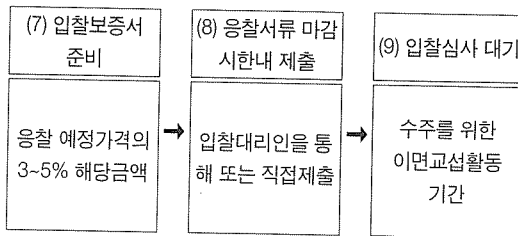
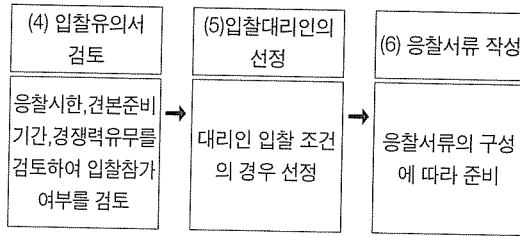
- 2) 한번 낙찰이 되면 대량매출이 발생하며 다음 입찰시 재초청되는등 지속적인 매출이 가능하며 사업진행도 용이하다.
- 3) 입찰 과정이 최저 가격을 우선 심사하지만 품질에 자신 있는 업체들이 적자수출이 아닌 좋은 가격으로 수출할 수 있다.
- 4) 국제입찰에의한 수출은 상대국과의 통상마찰도 적고, 개도국에 대한 경제협력차원에서 정부의 수출지원효과도 얻을 수 있다.

II. 국제 입찰 응찰 프로세스

10년 이상 일반 수출업무에 수행한 베테랑들이라 할지라도 국제입찰은 특수한 무역실무분야로 여긴다. 그 이유는 전반적인 무역 거래 절차와 국제입찰 거래 과정은 큰 틀에서 볼 때 차이가 없는 듯 보이지만 장기적이고 대규모의 프로젝트성이 많아 실무적 노하우가 부족할 경우 크나큰 시행착오를 발생시키기 때문이다. 국제입찰의 종류에는 공개경쟁, 제한 경쟁, 지명입찰 등이 있지만 아래[표]는 공개경쟁방식에 의한 국제입찰의 일반적 프로세스를 설명하였다.

[표] 국제입찰 응찰프로세스





국제 입찰정보는 통상 30~90일전 확정공고되는데 확정공고이전에 정보를 입수하는 것이 낙찰의 성패를 좌우할 만큼 중요하다. 특히 후진국의 경우, 공개 입찰방식에 의해 입찰이 이루어진다고 하나, 실상 입찰 발주기관과 유대관계가 돈독한 유력 전문 에이전트의 물밑작업을 하기 때문에 확정입찰공고이전에 스펙, 가격, 기술적인 문제 등의 자료를 미리 제공받아 유리한 조건을 제시하지 못하면 입찰내용에 대한 중요 원가의 분석, 입찰규격에 대한 견본제시, 입찰서류준비기간의 촉박등으로 낙찰가능성이 희박해질 수밖에 없다.

III. 입찰대리인의 선정과 관리요령

1. 유능한 입찰대리인의 선정기준

아무리 대기업의 현지 지사원이 상관습에 능통하다고 해도 입찰정보를 수행절차의 처음부터 끝까지 follow-up하는 현지의 입찰대리인을 확보하지 못하면 자체적으로 수주하기가 매우 어렵다. 그것은 국제입찰의 성공여부가 현지 상관습과 정보관리에 탁월한 국제입찰대리인(agent)을 확보하는냐의 여하에 달려있기 때문이다. "유능한 대리인(agent)"은 단순히 응찰업체의 대리인이 아닌 입찰전반에 걸친 정보의 수집과 관리의 주체이며 아래 설문에 긍정적 답변을 얻을 수 있어야 '유능하다'고 할 수 있다.

- 1) 현지 국적인가? (입찰시행기관이 자국의 회사에 우선권을 부여하는 경우 현지국적이 아니면 응찰의 결정요인이 된다)
- 2) 입찰기관으로부터 신뢰를 받고 있는가?

(과거 입찰시행기관과의 인맥의 안정성, 친밀도, 전직경력, 낙찰실적등)

3) 성공적 입찰업무를 수행할 재무능력이 있는가?

(물밀 교섭을 위한 경비, 입찰보증금의 납부능력, 자체자금보유)

4) 장기적 비전과 상호덕성을 견지하고 있나?

(입찰은 1회적 거래가 아닌 장기적 사업이므로 그에 따른 미래지향적이고 중장기적 안목을 가져야 한다)

하여 결국 국내 입찰업체를 위하여 수주에 전력투구하지 않는 등 누수현상으로 이어진다.

4) 독점계약한 입찰대리인이 국내업체와 외국 경쟁업체의 양쪽을 대리(dual agency)하여 국내업체가 입찰에 떨어지도록 역정보를 제공하는, 商道없는 대리인도 적지 않은 만큼 그러한 가능성을 사전 파악하여야 한다.


2. 입찰 대리인 관리요령

1) 가급적 독점권(exclusive agency)을 주어 응찰업체를 위하여 전력투구토록 한다. 국내업체들이 동일 국가에 복수의 대리인들과 거래하는 경우는 결국 상호불신만 초래해 입찰이 성공에 이르기 어렵기 때문에 입찰건별, 한시적 기한 내라도 독점권 부여가 필수적이다.

2) 계약에 따른 공식적 관계도 좋지만 일년에 한두번의 해당국의 방문하여 평소에 친분을 쌓아 놓는 것이 중요하다.

한편, 아프리카나 중동에 소재한 대리인의 경우, 원격지에 소재하므로 상대방을 국내에 초청하여 제품공장으로 안내하여 공급능력등을 상세히 인식시켜준다면 공급적격업체로서의 이미지를 구축하는 방안이 된다.

3) 입찰대리인은 커미션(돈)을 먹고사는 만큼, 대리인은 명분보다는 결국 돈을 중요시하므로 돈에 관한 일단 약속했다면 그 약속을 정확히 이행하여야 한다. 만약 약정한 커미션이나 물밀교섭을 위해 대리인이 먼저 쓰면 주겠다고 한 경비를 나중에 지불 거절하거나 약속을 불이행하면 상호 불신을 초래

 [참고] 국제 입찰 대리인 발굴요령

- (1) www.kompass.com
- 키워드 “ Bidding agents ‘입력시 각국별, 입찰품목별 136개사의 FAX/전화/주소 제공
- (2) www.importersnet.com
- 품목별 세계 에이전트, 딜러명부 CD 구매
- (3) 주요 수출입계시판에 “Agent wanted for 00품목”으로 오피 포스팅
- (4) 중국 입찰대리인
- 무협 CHINA portal(<http://china.kita.net>) 내 입찰 정보 메뉴> 권역별 85개사 검색

IV. 입찰 보증서(bond)의 취급요령

1. BOND의 개념

Bond, Guarantee, Indemnity 등 다양한 명칭으로 불리는 지급보증서는 시공자의 해외공사 입찰·수행·준공과 관련돼 발생하는 제반 의무를 제3자가 보증해 시공자의 의무 불이행시 해당 금액을 금전적으로 보

상하는 약정이다.

■ 제3자의 보증(Third Party Guarantee)

지급보증서는 시공자의 계약상 의무 이행을 제3자가 보증하는 것으로 시공계약과는 분리된, 보증인과 발주처(보증 수혜자) 간의 별도 약정이다. 따라서 보증서는 그 자체가 하나의 채권으로서 발주처는 보증서를 금융 차입의 담보로 활용할 수 있고 시공자의 공사수행과 별개로 지급요청(Call)을 할 수 있다.

■ 무조건적 지불 보증(Unconditional Guarantee)

발주처에 따라, 또는 계약서의 협상조건에 따라 보증서의 지불조건에 일정한 제한을 가하거나 특정한 상황에서만 지급이 가능토록 조건을 명기하는 경우가 있으나, 건설공사용 보증서의 대부분은 발주처의 지급요청에 따라 보증인이 무조건 보증금을 지불하는 조건으로 돼 있으며 지급요청에 대한 사유를 제시할 필요는 없다.

■ 취소불능 보증(Irrevocable Guarantee)

보증서에 만기일이 명기돼 그 기간이 경과하거나 기타 명시된 조건에 따라 효력을 상실하는 경우 외에는 보증인이나 시공자의 의사에 따라 보증서를 취소할 수 없으며, 보증조건(보증금액, 기간, 수혜자 명의)의 변경에도 반드시 발주처의 동의가 필요하다.

2. BOND의 종류

국제입찰에 수반하여 발행되는 bond에는 여러 가지 종류가 있는데, 그 중 보험의 대상이 되는 bond는 ① 입찰보증, ② 계약이행보증, ③ 선수금환급보증, ④ 유보금환급보증, ⑤ 하자보증 등이다.

① 입찰보증(bid bond)

입찰보증은 낙찰이 되었음에도 불구하고 계약을 체결하지 않는 것을 방지하기 위해 응찰시에 요구하는 보증으로서 만약 낙찰이 되고 난 뒤 당해 계약을 체결하지 않으면 보증금을 지급한다.

② 계약이행보증(performance bond)

계약이행보증은 계약조건에 따라 수주자의 의무를 다 하도록 하기 위해 계약체결시에 요구하는 보증으로서, 만약 수주자가 계약을 이행하지 않은 경우에는 보증금을 지급한다.

③ 선수금환급보증(refund bond, advance payment bond)

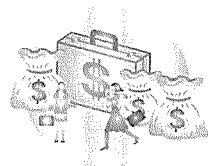
선수금환급보증은 발주자로부터 선수금을 받고 난 뒤 계약을 이행하지 않는 것을 방지하기 위해 선수금 수령시에 요구하는 보증으로서 만약 선수금 수령 후 계약을 이행하지 않으면 선수금 상당액의 보증금을 지급하여야 한다.

④ 유보금환급보증(retention payment bond)

유보금환급보증은 유보금 적립후 공사완료시까지 공사의 하자가 발생하였을 경우에 대비하여 유보금 적립시에 요구하는 보증으로서 만약 유보금 적립후 하자가 발생하면 유보금 상당액의 보증금을 지급하여야 한다.

⑤ 하자보증(maintenance bond)

하자보증이란 공사완료 후 일정기간 내에 하자가 발생하였을 경우 이를 보상하기 위해 계약체결시 또는 공사완료 후에 요구하는 보증으로서, 보증기간은 공사완료시점으로부터 보증기간 종료시점까지가 된다.



The form of P-bond



We, _____, hereby issue our irrevocable stand-by letter of credit No. _____ in favor of Agricultural and Fishery Marketing Corporation, Seoul, Korea.

For account of _____, for the sum of US \$ _____(say U.S. dollar_____) as a security covering performance bond in accordance with the terms and conditions of the bid number AFMC - SYI- , the contract concerned and L/C issued on the basis of this stand-by L/C.

This stand-by L/C is available for payment against the sight draft(s) drawn on us accompanied by beneficiary's statement stating that accountee has failed to fulfill its any obligation under the bid number AFMC -SYI- , the contract concerned and L/C issued on the basis this stand-by L/C.

This stand-by L/C is valid in Seoul, Korea for 3(Three)months from the last shipping date in Gulf Port of this stand-by L/C and shall be released upon beneficiary's instructions after satisfactory completion of the contract, or on its expiry date which may occur first.

T/T reimbursement is allowed and settling bank is ()Bank in New York

This stand-by letter of credit is subject to the uniform customs and practice for documentary credit(1993 Revision, International Chamber of Commerce, Publication No.500)



<예시>

The form of B-bond



We, _____, hereby issue our irrevocable stand-by letter of credit No. _____ in favor of Agricultural and Fishery Marketing Corporation, Seoul, Korea.

For account of _____, for the sum of US \$ _____(say U.S. dollar_____) as a security covering bid bond in accordance with the terms and conditions of the bid number AFMC - - .

This stand-by L/C is available for payment against the sight draft(s) drawn on us accompanied by beneficiary's statement stating that accountee has failed to fulfill its any obligation under the bid number AFMC - - .

This stand-by L/C is valid in Seoul, Korea for 30days from the issuing date of this stand-by L/C and shall be released upon beneficiary's instructions after contracting under depositing performance bond, or on its expiry date which may occur first.

T/T reimbursement is allowed and settling bank is () Bank in New York,

This stand-by letter of credit is subject to the uniform customs and practice for documentary credit(1993 Revision, International Chamber of Commerce, Publication No.500).



참고] Surety Bond

발주처 측에서 시공자에게 해당 공사의 준공을 우선 시하는 경우 보증기관의 배상책임(Payment Guarantee)이 아닌 준공책임(Completion Guarantee)을 보증하는 Surety Bond를 요구하는 경우가 있다.

Surety Bond는 그 보증책임이 금전적 보상보다는 준공에 대한 책임을 부담하는 형태이기 때문에 주로 보험사에서 취급하고 있으며, 보증금액은 계약금 전액 또는 계약고의 50% 등 고액인 경우가 많고, 시공자의 계약 위반, 발주처의 지급요청 발생시 보증기관이 계약 위반, 지급요청에 대한 내용을 심사, 보상범위를 확정하기 때문에 최초 지급요청 제기 후 보상까지는 5~6개월의 시일이 소요된다.

보증기관은 시공사의 계약 위반에 따라 현금으로 피해를 보상하거나 다른 시공사를 선정, 계약 위반 범위 내의 공사를 수행해 준공책임을 완수할 수 있다. 그러나 발주처 중에는 보험사에서 발급하는 Surety Bond의 한계를 인지, 보증조건을 무조건·즉시불로 변경, Bank Guarantee와 동일한 형태의 보증서를 요구하고 있다.

V. 국제 입찰 사례

< 전선 >

1. 발주처: 파키스탄 전력청 (PEA)
2. 입찰 개요

- 1) 품목 : 절연 전선
- 2) 수주 금액 : US\$17,600,000/CIF KARACHI
- 3) 수출 계약 : 국제 입찰 방식(World bank 자금)
- 4) NEGO 서류 : COMMITMENT LETTER FOR PAYMENT 추가

3. 낙찰 성공 요인 및 시사점

- 1) 발주처 전직 근무 경력 AGENT 발굴
- 2) 사전 입찰정보 입수 및 REBATE 지급약정
- 3) 국제 입찰에 따른 금융기관의 재원

◆ [주] LC NEGO 서류

- 차관공여승인서
- : B/L 발급후 1주일내 WORLDBANK 발행 COMMITMENT LETTER FOR PAYMENT 입수

참고] ADB 차관

1. 차관성격

ADB는 베트남·필리핀 등 후진국의 빈곤퇴치 사업을 지원하되, 반드시 회원국기업에만 사업입찰 기회를 주고 있다.

2. 주요 회원국 : 한국출자지분: 5.1%.

3. ADB가 발주공사 금액

총 35억달러/ 2003

한국기업물량은 1.5%(4300만달러)에 불과

4. ADB 홈페이지 : www.adb.org

(년간사업계획을 사전에 충분히 입수가능)

<일본 중부전력(中部電力)>

1. 입찰 품명

이노텍 발전소(나가노현 소재)의 수차·발전기
덴류강 발전소에서의 출력은 250KW)

2. 낙찰사 : 독일의 오주바

3. 입찰 심사조건

중부전력은 현재 경영개혁의 로드맵에 따라 전략
적 비용절감을 추진하기 위해 하천유지 방류수를
이용한 소수력 발전소의 개발중.
- 재무나 기술면 등을 고려해 선정한 업체를 상대
로 제한 입찰방식(독일 업체와의 계약은 일본의
메이커나 대리점을 경유하지 않고 직접 독일메
이커로부터 구입하는 방식)

변동사항에 대한 정보를 입수하여 이에 대응하였
을 뿐만 아니라 협회 회원인 다른 기업과의 조인
트 벤처 또는 Teaming 등 새로운 협력기회 발굴
을 위해 노력함.

- 4) 정부 고객들이 관심을 가지는 전시회 참여 등 조
달시장 진출 마케팅 활동 전개
- 워싱턴 D.C.를 비롯한 미 전역에서 걸쳐 개최
되는 정부조달 관련 전시회에 참여하여 정부기
관의 잠재고객에게 자사의 가장 최신 제품을
선보임으로써 구매를 유발
- 5) 조달시장 관련 매거진이나 정기구독물을 통해 자
사제품을 광고

<말레이시아 금광 연속 낙찰>

<일본 Canon사 미국조달시장 >

1. 개요

- 1) 미국 GSA 스케줄을 통한 판매에 성공한 대표적
인 기업
- 2) 미 조달시장에서 연간 5천만불 이상을 조달하는
외국기업으로 성공을 거두고 있음.

2. 낙찰 성공요인

- 1) 미국 시장에 대한 본격 진출을 위한 최초 결정은
현지법인설립과 미 전역에 걸친 광범위한 딜러망
구축으로 이는 캐논사의 미 조달시장 진출에 기
본적인 토대가 되었음.
- 2) 조달품목중 일반상용 제품 (Commercial
Products) 조달 분야에서 가장 유능한 세일즈,마
케팅 및 계약담당 관리자들을 고용함.
- 3) 상용제품 조달에 참여하고 업체들로 구성된 협회
에도 적극적으로 가입했고, 협회에서 개최되는
포럼과 뉴스레터를 통해 관련법률의 가장 최근

1. 회사 및 입찰 개요

- 가) 말레이시아 최대 금광인 Specific Resources사
의 Penjom Gold Mine은 영국의 Avocet Group
과 말레이시아 Pahang주와의 Joint Venture 형
태의 기업으로, 경영은 Avocet측에서 하고 있음.
- 나) 이 광산은 매년말 다음해의 소요 원자재 전량을
입찰에 붙여 년간 계약을 원칙으로 하고 있는
데, 동사가 지난 3년 연속 수주하였고, 2002-
2003년은 2년 계약으로 입찰에 성공한 Sodium
Cyanide (이하 청화소다)라는 화학제품은 독극
물로서 금광석에서 금을 추출할 때 사용하는 제
품으로 금광에서 제일 수요가 큰 제품임.
- 다) 청화소다는 미국의 Dupont, 독일의 Degussa,
호주의 ICI 및 한국에서는 동서석유화학과 태
광에서 생산중임.
- 라) Specific Resources사 입찰에 초청받기 위해서는
해당제품의 생산업체이거나, 동 제품의 Distribution
경험이 많은 업체이어야 하나, 당사는 상기 두가지

요구 조건을 충족시킨 업체가 아니었음.

2. 입찰 전 진행

가) 입찰정보 입수 후 당사가 입찰에 초대받기 위해 (Tender Invitation) 이 금광과 관계가 좋은 업체 발굴에 진력한 결과, 발파 및 시추 관련 제품을 판매하는 한 업체가 이 금광과 매우 좋은 관계를 유지하고 있음을 알아냄.

나) 이 업체와 접촉, 입찰 수주 성공시 사례 지급키로 하고, 입찰 관련 추가 상세 정보 취득 및 당사가 입찰에 초대받을 수 있도록 협조 요청.

다) 당사가 입찰 초대 받아, 본사에 입찰 서류 송부. 동서석유화학 제품으로 입찰 참가키로 함.

3. 입찰시 난관

가) 입찰 서류상의 가격조건이 통상의 CIF 또는 CFR이 아니고, Consignment Sale 형식의 공장창고 도착도임을 알고 난관에 봉착함.

나) 공급자가 제품을 항구 근처의 창고에 입고 시킨 후 발주처의 요구 수량 만큼 제때에 출하한 후, 대금을 받는 Consignment Sale은 현지법인이 아닌 연락사무소의 경우 불가능한 판매 형식이었으며, 설사 중간 유통 업자를 활용하여 가능케 하더라도, 독극물의 재고 관리 문제가 심각하기 때문임. 당시 루마니아에서 청화소다 운송 트럭이 강물에 전복되는 엄청난 사고가 발생한 것도 심리적 제약요인 이었음.

4. 난관극복

가) 금광과 관계가 좋은 상기 업체를 당사의 agent로 활용키로 결정한 바, 본사가 agent에게 내륙 운송비를 송금해주고 agent가 내륙운송을 책임지기로 함.

나) Consignment Sale 방식 대신, 소요 물량만큼 한국에서 선적하여 공장창고로 바로 입고시켜주는 방식으로 변경함으로써, 현지 창고 임차료 및 금융비용을 절감하고 그 일부를 금광측에 가격상의 merit로 돌려주기로 설득하여, 입찰 서류상 가격조건 변경에 대한 동의를 받아냄.

5. 낙찰 성공 요인 및 시사점

가) ㈜한화화 동서석유화학의 유기적 협조로 다국적 기업을 제치고 입찰 수주에 성공함.

나) 정확한 Delivery와 After Service, 광산 근로자들을 위한 연례 안전 관련 교육 시행 등의 marketing 활동 및 광산 연례 행사시 꾸준한 협찬, 광산 총책임자로부터 구매/경리 담당자에 이르기까지 유기적 관계 도모 등의 노력으로 업체와 긴밀한 관계 유지.

다) 이 결과 1999년 최초 입찰시의 애로점을 다양한 idea와 marketing 활동으로 극복하여 입찰 수주한 이후, 2001년까지 3년 연속 입찰 수주에 성공하였으며, 2002-2003년 기간은 유례없는 2년 계약의 입찰 수주에 성공하였음.