

## 미국 플로리다 교통국 (FDOT)의 입·낙찰방식과 특성 분석 및 그에 따른 미국 시장 진출 방안



MICHAEL KIM Assistant District Geotechnical Engineer (FDOT)

### OVERVIEW

저자 (Michael Kim; 김명호)는 현재 FDOT (Florida Department of Transportation; 플로리다 교통청)에서 Assistant District Geotechnical Engineer로 재직하고 있으며, Districts 4 & 6 (Palm Beach & Miami)에서 입찰 심사 및 Project Management의 업무를 담당하고 있다.

저자가 거주하는 Florid주(州)는 남미로 가는 통로이며 무역 수·출입의 향만이 많이 발달되어 있는 항만 도시이기도 하다. 또한 항상 따뜻한 기후로 인해 많이 사람들이 은퇴후 노후를 설계하고 디즈니월드와 마이애미 비치 등이 위치한 세계적인 관광 명소이기도 하다. 인구는 한국의 거의 절반인 2천만명정도이고 인구의 1/3정도가 마이애미 부근으로 집중되어 있다. 이로 인해 마이애미와 주변지역으로 많은 토목 공사 프로젝트가 발주되고 있으며 미국내에서도 가장 토목 공사가 활발한 곳중의 하나이다. 또한 기후변화가 적어 공사가 1년내 내 쉬지않고 진행된다. 최근에는 Tampa와 Orlando를 연결하는 고속전철과 Jacksonville의 항만공사에 한국 기업의 참여가 거론 되고 있어 한국에서의 관심도가 높은 지역이기도 하다. 미국 다른주들의 교통청들은 교통청 기관의 자체 인원으로 설계를 많이 하기도 하지만, 플로리다는 차체적 설계는 거의 하지않고 대부분의 설계업무를 일반회사들을 상대로 의주를 주고 있다. 그로인해 일반 기업들을 대상으로 하는 설계 및 Project Management입찰 공고도 많이 진행되고 있다.

Florida의 1년 총 공사 예산은 약 80조억원 (\$8 Billion Dollar)에 달하며 최근 많이 부각되고 있는 PPP (Public

Private Partnerships; 민자유치)를 감안하면 이보다 훨씬 많은 공사 예산이 토목분야에 쓰여지고 있다.

한국의 토목은 지난 10년간 국내 설계와 시공면에서 눈부신 발전을 이루어왔다. 그러나 2010년 현재 한국 기업들이 미국 정부에서 발주하는 프로젝트에 한번도 참여한 경험이 없는 실정이다. 이에 저자는 앞으로 한국 기업들이 미국의 제도나 시장상황, 법규 등에 익숙해져 미국에서 발주되는 건설사업에 참여할 수 있는 기회가 오기를 희망하며, 본고의 초점을 이러한 맥락에서 현재의 미국 입·낙찰제도 및 심사 과정을 저자의 경험을 바탕으로 서술해 보고자 한다.

### Florida DOT 입·낙찰 프로세스

Florida 정부의 입·낙찰종류, 특징 및 선정과정 (Consultant Selection Procedure)을 중심으로 분석을하면, 엔지니어링 관련 기술용역 (Consulting Services)은 아래의 5가지 유형으로 구분하여 분석이 가능하다. 조금씩 다르기는 하나 다른 주(State)도 거의 비슷한 방식의 입찰이 진행되고 있다고 볼 수 있다.

1. 정부 기관들의 District-wide Contract (일정 기간동안의 Consulting 독점계약)
2. Standard Bid Build (일반적인 입찰 방식)
3. Design Build
4. PPP (Public Private Partnerships) (Public Private Partnerships; 민자유치)
5. CEI (Construction Engineering and Inspection; 감리 및 Construction Management)

위의 총 5가지 사업유형별 분석을 통해 국내 엔지니어링 및 시공 업체들의 북미 입·낙찰제도에 참여시 특이상항들과 국·내외 입·낙찰제도의 차이점을 간략하게 설명하고자 한다.

### 1. District-Wide Contract (일정 기간동안의 Consulting 독점계약)

District-Wide Contract는 자그마한 프로젝트(한화50억 원 미만) 마다 입찰을 해야하는 번거로움을 없애기 위해 생겨난 것으로 한번의 입찰로 선정된 회사가 정부에서 독점적으로 일을 도급받아서 수행하며 주로 계약기간은 2년에서 5년 정도이다. 정부측면에서는 도급을 줄때의 시간 및 절차의 단순함과 간편함으로 District-Wide Contract는 빠른속도로 증가하고 있으며 2000년 기준으로 볼때 Florida에서 1조억원 (\$1,215,782,614)의 예산이 이 조달방식으로 수행되었다.

District-Wide Contract는 위에 설명한대로 한가지 프로젝트만 참가 하는것이 아니라 2~5년 기간 동안 입찰에서 지정된 회사만을 (Exclusive contract) 여러 프로젝트에 수시로 고용하며 구조설계, 토질, 조정, 환경 등 그 분야가 다양하다. 따라서 낙찰된 회사는 여러 프로젝트에 참여하므로 타 회사들과의 교류가 자연스럽게 형성된다. 선정심사방법으로는 제안서 심사 또는 인터뷰를 실시한다. 한국 기업들의 진출시 주관사 (Prime-Consultant) 혹은 서브업체로(Sub-consultant) 진출하는 방법이 있다.

### 2. Standard Bid Build

한국에서도 보편적으로 많이 실행되어 온 설계시공분리 입찰 방식으로 대부분의 일상적인 사업들이 들어 이방식을 따르기 때문에 특별한 설명이 필요 없으리라 본다.

한국 엔지니어링 회사들의 경우 미국 내에 실적이 거의 없는 상황이기 때문에 단독으로 입찰에 응하는 것은 현실적이지 않다고 보며, 다만, 특별한 기술을 요하는 공법이라든가 한국 기업들이 뛰어난 섬세한 설계방식 또는 아름다움을 강조한 Innovative한 교량등의 구조물 설계 등을 내세워 Sub-consultant로 미국의 주관사(Prime) 와 Team을 이룬다면 좀더 현실적인 시장접근이 가능할 수 있다고 본다. 또한 미국 내에 Disadvantaged 또는 Minority Business Enterprises (DBE 또는 MBE; 여자, 외국인 소유주 또는 회

사의 규모가 작은 회사들)를 형성해서 들어온다면 10-25% 정도의 수주를 꼭 DBE나 MBE를 줘야 되는 미국 상황에서 한국 기업이 가산 점을 이용해 Sub-consultant로 진출하는 방안도 법률적으로 검토해 볼 수 있으리라 판단된다.

한국에서도 많이 실행되어온 입찰 방식이나 한국과의 가장 틀린점은 Short list(적격자)로 3-4개의 엔지니어링 회사를 선택하고 그 회사들에게만 Proposal을 제출할수 있는 권한을 준다. 인터뷰심사는 요즘은 거의 하지 않으며 제안서만으로 등급심사를 해서 최종 결정한다. 심사위원은 100% FDOT 공무원으로 구성되며 부서는 Consultant Management에서 또는 District Director들의 협조하에 구성된다.

### 3. Design Build (Turnkey)

미국에서는 주로 Design Build 라고 보통 부르며 한국에서도 많이 행하여온 Turnkey와 비슷하다고 보편된다. 미국에서도 근래 들어 점점 더 많이 쓰고 있는 방식으로 정부 측면에서는 프로젝트에 관계된 많은 책임을 Design Build Team (시공사 + 설계회사 + 다른 관계된 회사들)에 전가 할 수 있는 장점이 있다. 또한 설계하며 동시에 시공이 진행되므로 공사가 빠르게 진척될수 있다는 장점 때문에 더 확산되고 있다. 전에는 규모가 큰 프로젝트만 Design Build로 발주하는 경향이 있었는데 지금은 작은 규모의 프로젝트들도 이 조달방식으로 수행 하는 경향이 많다.

한국 엔지니어링회사나 시공회사들은 미국의 엔지니어링 및 시공 회사들과 컨소시엄을 구성해 도전해 볼 수 있다고 본다. 특별한 기술(Specialty) 요하거나 한국 기업이 뛰어난 Innovative한 특별한 미술적 요소를 가미한 교량 공사 등은 한국의 진보적인 아이디어로 접근이 가능하다고 본다. 미국 시공사와 컨소시엄 구성을 위하여 공격적이고 전략적인 홍보가 미국 시공사를 상대로 필요하다고 본다.

한국에서 수행하는 Turnkey와 흡사하나 공사에 필요한 토지구매는 정부 차원에서 정부가 미리구입하고 입찰을 시작한다. 또한 제안서에 필요한 타당성 검토는 한국에서는 기업이 준비해서 정부에 제출하나 미국에서는 정부에서 직접 타당성 검토를 수행하고 입찰공고를 낸다. 심사위원의 반은

FDOT의 Consultant Management에서 받은 FDOT Construction Department에서 협력하여 심사가 이루어진다. 대부분의 경우는 Technical Proposal Grade와 Bid Price에 입각하여 평가가 이루어지나, 가장 큰 평가요소는 역시 Low Bid이다. 최종선정의 계산은 간단하게 Bid Price Proposal/Technical Proposal Score = Final Score로 정해진다. Technical Proposal Score는 사실상 큰 차이가 나지 않기 때문에 Bid Price에서 결정이 난다고 보면 된다. 인터뷰는 보통 실시하지 않고 제안서로 등급을 매겨 결정한다.

#### 4. PPP (Public Private Partnerships)

요즘 한국에서 많이 대두되고 있는 민자 유치의 새로운 방법 중 하나에 해당하는 것으로 이라크 전쟁, 유가상승등으로 미국 정부 예산이 많이 감소된 지금 점점 더 많이 증가하고 있는 입찰 방식이다. 한국에서 시행하던 Minimum Guaranty 지급 제도는 없지만 입찰 가격 (Bid Price)은 확실하게 보장 되므로 가격만 잘 책정된다면 안정된 수익률이 보장된다. PPP에도 여러가지가 있지만 크게 운영권이 부여되는 사업과 운영권이 부여되지않고 정부에서 여러 년에 나누어 지불하는 방법 등이 있다. 예산도 100%가 컨소시움에서 지불되는 방법과 절반은 정부가 절반은 컨소시움에서 같이 지불하는 방법 등도 있다.

앞서 설명한 Design Build와 입찰 방식이 흡사하다. 한국 엔지니어링회사나 시공사가 진출하기에 가장 유리하며 한국은 지금과 같이 외화 보유고가 높고 FTA가 체결된 상황에서 더더욱 미국 진출이 유리하다고 본다. 미국은 다른 선진국에 비해 PPP에 대한 경험이 상대적으로 적기 때문에 요즘들어 호주, 스페인, 중국, 프랑스 같은 회사들이 전력을 다해 미국 시장에 진출하고 있는 추세이다. 저자가 같이 일하는 미국 현지의 몇몇 엔지니어링회사와 얘기를 나누어 본 바로는 한국 회사들과의 제휴 반응이 긍정적이며 한국의 효과적인 시공 방법, Innovative한 설계, 미국 회사가 흥미있어 하는 자료 제공을 마련한다면 충분히 미국 내의 회사들과 컨소시움을 구성할수 있다고 본다. 또한 시공 중에는 미국 내에서 네트워크를 구성하고 현지 자생력을 늘려서 공사가 끝나도 설계, 시공 면에서 독립을 시도할 수가 있다.

입찰 심사위원은 Design Build와 마찬가지로 받은 FDOT의 Consultant Management에서 받은 FDOT

Construction Department에서 협력하여 관할한다. 대부분의 경우는 Proposal grade와 Bid Price에 입각하며 가장 큰 요소는 역시 Low Bid이다. 최종선정의 계산은 간단하게 Bid Price Proposal/Technical Score = Final Score로 정해진다. Technical Score는 사실상 큰 차이가 나지 않기 때문에 Bid Price에서 결정이 난다고 보면 된다. 또한 자금의 조달이 Consortium에서 부담이 되기 때문에 자금의 출처와 Bonding등의 재정적인측면이 잘 짜여져서 제출되어야 한다. 인터뷰는 보통 실시하지 않으나 때에따라 Presentation을 하기도하고 공사금액이 클 경우는 FDOT의 Director들도 입찰 심사위원으로 참여하기도 한다.

#### 5. CEI (Construction Engineering and Inspection)

한국에서의 책임감리와Construction Management (CM)서비스 등을 수행하는 역할을 하는 CEI 컨설턴트들은 미국 내에서 공사기간 동안 프로젝트에 계속해서 참여함으로써 계약 기간도 길고 입찰 예산도 상당히 높다.

다른 입찰 방식과 다르게 대부분 Interview를 통해서 입찰 회사를 최종결정한다. 심사위원은 100% FDOT construction department에서 결정한다. 미국의 시방서나 Construction Management등의 노하우가 익숙하지 않은 한국 감리회사 입장에서 Interview를 통해 높은 점수를 받는 것은 쉽지 않다고 보여진다. 따라서, 앞서 설명한 여러 다른 입찰 방식과 마찬가지로 충분한 엔지니어링 노하우를 가지고 지역업체와 연계하는 방안을 우선적으로 고려해보는 것이 선행되어야 할 것으로 보인다.

#### CONCLUSION

한국 기업들의 미국 진출시 여러가지 장애가 있겠지만 저자의 생각에는 크게 다음의 것들이 있는것 같다.

1. 각주마다 조금씩 다른 시방서의 접근
2. 미국 진출시 경험 및 실적 결여
3. 각주마다 조금씩 다른 입찰 규정의 이해
4. 미국 기업과 미국 현지 기술자와의 Network 부족
5. 미래 공고 프로젝트들에 관한 발빠른 정보 입수의 어려움

위에 제시한 장애들 중에는 한국 국내에서 해결할수 있는 부분도 상당히 많이 있겠지만 많은 부분들이 미국에 상주하며 투자 하여야만 풀어갈 수 있는 부분들이 많은 듯 보인다.

하지만, 앞서 언급한 바와 같이 한국은 지난 수 년간 많은 설계, 시공 회사들의 등장과 치열한 경쟁으로 커다란 발전을 거듭해 왔으며 엔지니어링 기술과 시공 면에서는 이제 더 이상 후진국이 아니다.

영어의사 소통 및 미국 경험이 많은 인력이 한국 기업에게 절대적으로 부족하나 큰 장애는 아니라고 본다. 한 회사의 사장이 만물 박사가 될수 없듯이 영어를 잘 하는 인력, 미국 영업의 경력이 많은 인력은 미국에서 현지 조달이 언제나 가능하며 일단 미국 진출이 목표라면 미국식 사고방식 숙지와 꼭 한국인이어야 한 다는 생각은 버리는것이 현명할듯 싶다.

지금까지 한국은 전 세대 선배님들의 노력으로 많은 발전을 해 왔지만 또한 좁은 국토의 한계로 개발의 영역이 급속도로 좁혀지고 있다. 물론 동남아나 다른 나라들로의 진출도 중요하나 북남미의 진출은 그 나름 대로 큰 의미를 지닌다고 본다. 우리 전 세대의 선배님들이 그들의 숙제를 충실히 수행하여 왔듯이 이제 우리가 우리의 숙제를 위해 세계화로 도약 하는 때가 되지 않았나 저자는 생각 한다. 언젠가 빠른 미래에 한국의 기업들이 플로리다에도 진출하여 저자가 한국 기업들을 상대로의 입찰 심사를 해 볼 날을 손 꼽아 기대해 본다.

· MICHAEL KIM e-mail:  
michael73279@hotmail.com