

한국기업의 해외정부조달분야 수출증대방안에 관한 연구*

A Study on Export Promotion Strategy to Foreign Government Procurement Markets for
Korean Firms

최장우(Jang-Woo Choi)

한남대학교 무역학과 부교수

목 차

- | | |
|-----------------------------------|---------------------|
| I. 서론 | IV. 정부조달물품의 수출증대 방안 |
| II. 이론적 배경 | V. 결론 |
| III. 한국기업의 정부조달물품 수출 실태 및
장애요인 | 참고문헌 |
| | Abstract |

Abstract

Recently, the world government procurement market has been greatly opened thanks to the WTO Government Procurement Agreement and FTA etc..In spite of that, many companies trying to export their products into overseas procurement market have been still facing many kinds of invisible barriers and practices for restricting the market access. With the survey results, this study aims to suggest strategic and political implications for the exporting companies in the procurement area for preparing the marketing strategy and introducing the export assistance regime and developing the negotiation position in the concerned FTA.

This study has showed some kinds of important implications for the export promotion in the area. Firstly, the companies have to try to increase their products competitiveness, to strength efforts for bids information gathering, to use special program for the foreign companies in some countries. Secondly, the Korean Government also has to try to establish a realistic system for gathering many information about the foreign government procurement market, to assist the companies's export marketing, to introduce the global standards for adapting international technical specifications, and to conclude the FTA agreement with the concerned developing countries in the procurement area etc..

Key Words : Government Procurement, Foreign Government Procurement Market, Public Procurement

* 이 논문은 2010년도 한남대학교 학술연구조성비 지원에 의하여 연구되었음.

I. 서론

전통적으로 정부조달분야는 유무형의 차별과 장벽을 통해 외국기업의 진출을 막는 대상이 되어 왔다. 이는 각국 정부가 정부조달을 국내기업을 보호·육성하거나 일자리 창출, 특정산업의 육성, 고용확보, 국제수지의 개선¹⁾ 등 경제정책수단으로 활용하여 왔기 때문이다. GATT 협정에서도 정부조달분야는 상업적인 일반거래와는 달리 비상업적인 특수구매로 인정하여 내국민대우 원칙을 적용하지 않고 있다.²⁾ 미국, 일본, EU 등 선진국을 비롯하여 대다수 국가들은 자국의 산업보호를 위하여 정부조달시장에서 외국기업에 대해 여러 가지 차별적인 조치를 취하고 있다. 차별적인 조치와 관행이 지속될 경우 2-3조 달러에 이르는 방대한 세계 정부조달시장이 국제교역의 대상에서 제외될 수도 있을 것이다. 특히 정부조달분야는 각국의 경제에서 차지하는 비중이 크기 때문에 조달시장을 개방하여 무역을 증진시킬 경우 교역 참여국의 후생이 개선될 수 있다(Aditya Mattoo 1996; Bernard M.Hoekman 2006). 또한 정부조달분야가 국제화 될 경우 투명성 증진과 경쟁촉진을 통하여 조달시스템을 효율화 할 수 있고 조달가격 인하를 통한 정부예산 절감이 가능한 내부적인 이점도 있다.

이에 따라 그 동안 국제사회는 WTO 정부조달협정을 통해 개방범위를 확대하는 등 정부조달분야에서 국가 간 교역 활성화를 위해 지속적으로 노력하여 왔다. 즉, 선진국들은 1979년 중앙정부기관의 물품에만 적용하는 도쿄 정부조달협정을 최초로 체결한 이후 1994년 WTO 정부조달협정에 합의하여 개방대상을 전체 공공기관의 물품과 공사, 용역까지 포괄하는 협정으로 확대하였다. 현재도 협정상의 문제점을 보완하고 가입국을 확대하기 위한 노력이 지속되고 있다. 이와는 별도로 개별 국가차원에서 FTA와 같은 지역무역협정(RTA)의 형태로 정부조달시장을 개방하는 사례가 늘어나고 있으며, 전자조달 시스템의 확산 등 정부조달의 국제교역을 확대할 수 있는 기술적 여건이 조성되고 있다. 미국, 캐나다, 일본 등 선진국에서는 이미 자국의 조달제도에 맞게 전자조달시스템을 구축하여 운영 중에 있으며, EU권 국가에서도 EU조달지침에 따라 각 나라별로 전자조달시스템을 운영하고 있다.³⁾

하지만 이러한 국제적인 노력과 기술적인 발전에도 불구하고 국제조달교역은 일반 무역에 비해 활성화되지 못하고 있다. EU와 미국의 경우 정부조달시장을 개방한 이후에도 해외조달 비중이 불과 4.5%밖에 증가하지 않았다.⁴⁾ 우리나라도 1994년 WTO 정부조달협정에

1) 강문성 외(2003), 「WTO 정부조달협정의 개정이 우리경제에 미치는 영향」, pp. 6-8 참조

2) 1947 GATT협정 제 3조 8항 참조. “상업적 재판매 또는 상업적 판매를 위한 재화의 생산에 사용할 목적이 아닌 정부기관에 의하여 정부의 목적을 위하여 구매되는 상품의 조달은 적용되지 않는다”고 규정하고 있다.

3) 유럽연합은 2012년까지 권역내 각 국가의 전자조달 시스템을 연계하여 통합사용하는 프로젝트를 추진 중이다.

가입한 이후 조달청, 중소기업청, 외교통상부, KOTRA 등 유관기관에서 우리기업의 해외조달시장 진출을 지속적으로 지원하고 있지만 국내기업의 해외조달시장 진출이 아직 활성화 되지 못하고 있다.

최근에는 세계 각국이 WTO체제 등 경직적인 다자간 협정체제보다는 신축적이고 자국의 이익에 부합되는 지역 간, 개별국가 간 통상정책을 추구하고 있고, 우리나라도 다수의 국가와 FTA를 체결하고 있어 국제협상을 추진할 때 정부조달분야에서 어떤 입장을 견지해야 할 것인지에 대한 정책적 가이드라인이 필요한 시점이다.

따라서 본 연구에서는 해외조달시장에 진출하고 있거나 진출 계획을 갖고 있는 국내기업을 대상으로 실시한 설문조사를 토대로 우리나라 기업의 해외조달시장 진출 시 직면하는 장애요인과 문제점이 무엇인지를 살펴보고, 나아가 이 분야의 수출증대방안을 제시하여 기업의 해외조달시장 진출전략 수립과 FTA 정부조달협상 시 참고할 수 있는 정책적 가이드라인을 제시하기 위해 노력하였다.

연구방법과 관련하여 문헌연구로는 정부조달에 관한 국제협정, 각국의 조달제도, 조달시장 개방효과 등의 선행 연구를 참고하였으며, 해외조달시장 진출에 대한 장애요인과 문제점에 관해서는 2009년 4월에 물품(일반물자 59개사, 국방물자 133개사)과 건설(해외공사 및 설계용역 123개사)분야에서 해외조달시장에 진출하고 있거나 진출 계획을 갖고 있는 315개사(설문지 회수 217개사)를 대상으로 실시한 실증적 연구방식(빈도분석)을 채택하였다. 연구범위로는 조달대상이 크게 물자, 용역, 시설로 구분되고 기관 성격에 따라 일반 정부기관에서 필요로 하는 조달과 국방기관에서 필요로 하는 군수조달로 구분되는데 이들 모두 연구대상으로 하였다.

II. 이론적 배경

1. 선행연구의 검토

정부조달물품의 해외시장 진출에 관한 연구와 관련해서는 일반제품 분야와는 달리 정부조달분야에서 학문적인 연구가 매우 미흡한 실정이다. 이에 따라 해외조달시장 진출을 회

4) Harvey Gorden, Shane Rimmer and Sue Arrowsmith(2006), "The Economic Impact of European Union Regime on Public Procurement: Lessons for the WTO", p. 173.

망하는 기업이 수출마케팅전략을 수립하거나 정부 관계기관에서 이들 기업에 대한 수출지원제도를 수립하는데 참고할 수 있는 이론적 기반이 취약한 실정이다.

그 동안 정부조달분야에서의 국내외 선행연구는 수출기업의 특성을 분석하거나 수출성과 결정요인에 관한 연구와 수출마케팅과 수출성과 간의 관계에 관한 실증연구가 주류를 이루어 왔다(강낙중 외 2003; 강태구 2004; 김용규 2006; 김주현 2003; 신삼철 2003). 그러나 기업과 정부가 해외조달시장 진출 과정에서 전략을 수립하거나 지원제도를 마련할 때 실질적으로 참고할 수 있는 진출상의 애로사항이나 진출 성공요인과 같은 기업의 실태 파악에 관한 실질적이고 종합적인 탐색적 연구는 거의 이루어지지 않고 있다. 이와 관련하여 김도훈과 이홍식의 연구가 있는데, 김도훈(1998)⁵⁾은 우리나라 제조업을 25개 그룹으로 분류한 후 무역특화지수를 산정하여 대미 진출유망분야를 분석하였다. 즉, 미국의 정부조달 통계를 활용하여 각 그룹의 미국 정부조달시장 수요를 파악하고 한국의 대미 특화지수와 대 세계 무역특화지수 간의 차이가 큰 품목을 미국에 대한 한국제품의 수출경쟁력이 높은 것으로 판단하였다. 이홍식 등(2006)⁶⁾은 무역특화지수 대신 시장현시비교우위지수(Market Comparative Advantage Index: MCA)를 활용하여 미국시장 진출이 유망한 품목을 조사하였다. 그는 한국이 대 세계 수출에 비해 미국시장에서 유리한 산업을 분석하였다. 그는 또한 해외조달시장에 진출한 경험이 있는 20여개 기업을 대상으로 개별 인터뷰 또는 설문조사를 통하여 해외조달시장 진출 성공요인과 진출 애로사항을 조사하였다.⁷⁾ 그가 파악한 이들 기업의 성공요인으로는 차별화된 기술력과 품질·디자인, 활발한 연구개발과 투자, 철저한 A/S와 고객서비스, 전시회·세미나 및 미국조달시장 설명회 적극 참가, 소규모 기업 및 소수민족 우대프로그램 활용, 주한 미군 납품을 통한 미국 정부조달시장 진출, GSA스케줄에 벤더 등록, 효율적인 마케팅, 현지법인 설립, 간접적 진출방안, 미국 문화의 이해 등으로 나타났다. 진출 애로사항으로는 현지 시장상황·문화에 대한 이해부족, 신규 시장 진입자로서 제품 신뢰성 확보까지의 과정, 품질에 대한 까다로운 요구, 보안통과(Security Clearance), 거래대금의 지불방법, 자사브랜드의 중요성, 규격인증, 미국산 부품의 사용, 대행기업 활용의 한계 등으로 파악되었다.

특히 이홍식 외(2006)의 연구는 단지 20개 제조 기업을 대상으로 하여 해외조달시장 성공요인과 진출 애로사항을 파악했기 때문에 연구결과의 객관성과 신뢰도에 있어 약간의 무리가 있어 보인다. 이에 비해 본 연구는 이미 해외조달시장 진출에 성공하였거나 진출할 계획

5) 김도훈, 「WTO 정부조달협정에 따른 업종별 대응책」, 경제연구총서 312, 1998

6) 이홍식 외 3인, 「한-미 FTA 체결에 따른 미국 정부조달시장 진출전략 및 지원방안」, 대외경제정책연구원, 2006.11

7) 이홍식 외(2006) 「한-미 FTA 체결에 따른 미국 정부조달시장 진출전략 및 지원방안」, p.158 참조

을 갖고 있는 물품(일반물자, 국방물자)과 건설분야(해외공사 및 설계용역)의 315개 기업을 대상으로 한 설문조사에서 도출된 결과로써 비록 탐색적 연구라는 한계를 벗어나지는 못하였지만 해외조달시장 진출과정에서 우리나라 기업이 직면하고 있는 각종 애로사항과 문제점을 구체적으로 파악하여 수출증대방안을 제시했다는 점에서 의미가 있다고 하겠다.

2. 정부조달시장 규모

정부조달시장의 규모는 정부서비스의 공급체계가 상이하기 때문에 국별로 차이가 많이 난다. 철도, 통신, 전력, 상하수도 등의 서비스를 정부기관에서 관장하는 유럽권 국가와 순수한 민간 기업에 의해 서비스가 제공되는 미국과는 차이가 날 수 밖에 없다. 하지만 정부조달 규모는 대체로 그 나라 GDP의 약 10-20%에 이르는 것으로 추산되고 있다. OECD가 1999년 정부의 순지출 통계를 기준으로 전 세계 정부조달시장의 총규모를 산정하였는데, 그 규모는 5조 5,506억 달러(GDP대비 18.9%)에 이르는 것으로 나타났다.⁸⁾

그러나 세계 각국의 조달규모가 국제적으로 교역이 가능한 것은 아니다. 총규모에는 교역이 불가능한 공무원 임금과 국방 등이 포함되어 있어 이를 제외하면 실제 교역이 가능한 조달시장규모는 총 2조 830억 달러에 달하는 것으로 추산되고 있다. 이를 구체적으로 살펴보면 OECD 국가의 조달시장 규모가 1조 7,953억 달러, OECD 비회원국의 조달시장 규모가 2,877억 달러이며 GDP와 대비하면 각각 7.57%와 5.1%에 해당된다.

한편, 우리나라의 조달시장규모도 해당 기관의 범위나 집계상의 기술적인 문제로 추정에 어려움이 따른다. 조달청은 우리나라 정부의 조달전문기관이지만 공공기관 전체의 30% 정도만 담당하고 나머지는 방위사업청, 각 지방자치단체, 정부투자기관 등에서 직접 조달하기 때문에 각 개별기관들의 조달규모를 합산해야 전체 조달규모를 파악할 수 있다.

우리나라의 전체 공공기관의 조달규모를 추정할 수 있는 자료로는 기획재정부가 작성하여 WTO 정부조달위원회에 보고하는 조달실적 자료와 중소기업청이 매년 작성하는 "중소기업제품 구매계획"이 있다. 하지만 기획재정부의 보고서는 비정기적으로 작성되고 정부조달협정 개방기관만을 대상으로 하기 때문에 기초자치단체가 제외되는 한계가 있다.

따라서 현재로서는 중소기업청의 "중소기업제품 구매계획"이 가장 포괄적인 자료라고 볼 수 있는데, 매년 집계대상 기관들(특히 정부투자기관)이 약간씩 달라진다는 문제는 있지만 국가기관, 지방자치단체, 정부투자기관 등을 총 망라하고 있어 전체 정부조달규모를 추정하

8) 하지만 여기에는 공무원 등의 임금까지 포함되어 있기 때문에 우리나라의 조달개념과 가까운 수치는 총지출에서 임금을 제외한 2조 5,635억원으로 보는 것이 타당하다.

는데 일반적으로 활용되고 있다.⁹⁾

〈표 1〉 우리나라의 연도별 정부조달규모 및 GDP 대비 비율

(단위: 조원, %)

년도	'03	'04	'05	'06	'07	'08
기관수	98	98	120	156	163	163
총구매(A)	74.2	76.7	83.2	83.7	92.0	100.9
물품	27.6	26.6	31.3	29.8	30.5	38.1
공사	42.3	45.0	46.1	46.5	53.8	53.8
용역	4.3	5.1	5.8	7.3	7.6	9.0
GDP(B)	767	827	865	909	975	1,024
총구매/GDP(A/B)	9.7	9.3	9.6	9.2	9.4	9.8

자료 : 중소기업청, 한국은행 경제통계국(2009)

3. 정부조달 지원제도

1) 선진국

대다수 국가는 정부조달을 국내기업을 보호·육성하거나 경제정책의 수단으로 활용하고 있어 외국기업의 자국 정부조달분야의 진출을 직접 또는 간접적으로 제한하고 있다.

우선 미국은 1933년 3월 “Buy American Act”를 도입하여 미국산 제품을 우대 구매하는 정책을 시행하고 있다. 이 법규는 미 연방정부의 물품구매와 건설계약은 미국 내에서 생산된 제품이나 원자재만을 조달해야 하고, 공공사업과 공공건물의 건축, 개축, 보수 등의 경우 국산물품을 사용하도록 규정하고 있다. 또한, 주정부의 조달이나 수도, 전기, 운송 및 공공사업부문에서도 미국산 제품을 우선 구매하는 원칙을 정하고 있다. 그리고 소기업을 위한 특혜조치와 국가안보조항에 의한 밸브, 공작기계, 베어링, 합성섬유, 철 주조품, 수공구, 계측공구 등에 대한 차별제도도 운용하고 있다. 일본의 경우 명시적인 외국기업 차별제도는 없지만 분산조달시스템에 따른 외국기업의 참여제한, 단독 수의계약방식의 남용, 입찰참가 유자격자 명부 심사기준상의 차별 등이 지적되어 왔다. EU의 경우에는 조달지침을 도

9) OECD 보고서는 우리나라의 정부조달규모를 정부지출 중 임금을 제외한 기준으로 GDP의 9.13% 수준이라고 분석했는데, 이 수준은 중소기업청에서 추산한 GDP 대비 정부조달실적 비율 9.2-9.7%대로 거의 같다고 할 수 있다.

입하여 GATT 정부조달협정 제외부문에서 국산품 우선구매제도를 운영하고 있는데, 터빈, 변압기 등의 발전설비, 통신부문의 교환기, 통신위성 등에서 역내기업 우대조항이 있다.¹⁰⁾

〈표 2〉 주요 선진국의 정부조달관련 무역장벽 및 제도 비교

구분	미국	일본	EU
조달제도	중앙 집중 조달	분산조달	회원국별로 다름(독일은 분산식, 프랑스는 중앙집중식)
국산품 우선구매제도	있음	없음	있음
무역장벽의 주요수단	국산품 우선구매 국산품 가격우대 원산지 규정	수의계약 입찰자격 기준	국산품/역내생산품 우선구매 역내입찰자에 대한 가격우대특혜 원산지 규정

자료 : 최인범(1993), 「정부조달관련 장벽」, p.82.

한편, 정부조달 지원제도와 관련해서는 주요 선진국의 경우에는 자국기업이 대체로 국제 교역에 익숙하기 때문에 직접적인 지원시책보다는 외국의 정부조달시장에서 경험한 불이익이나 차별적인 조치를 발굴하여 외교적 차원의 해결을 도모하거나 구제하는 데 중점을 두고 있다.

미국의 경우 별도로 정부조달시장만을 위한 제도는 아니지만 USTR에서 자국기업들이 외국에서 겪고 있는 교역장벽을 수집하여 매년 보고서로 발간하여¹¹⁾ 이를 통상정책에 참고하거나 외교채널을 통해 시정되도록 노력하고 있다. 영국이나 캐나다 등 그 밖의 선진국들도 직접적인 지원제도는 없지만 주기적으로 해외조달시장 참여기업을 대상으로 교역장벽이나 문제점을 수집하여 정책 자료로 활용하고 있다. 또한 EU국가들 간에는 정부조달정책 관 네트워크(PPN: Public Procurement Network)을 결성하여 조달의 초기단계에서 구제방안을 강구하는 제도를 운영하고 있다. 예를 들면 EU기업이 정부조달과정에서 불이익을 받았을 경우에는 기업이 소속한 해당국가의 정부조달 정책관(contact point)에 통보하고 정책관이 다시 조달국가의 정책관과 협의하여 해결하는 비공식적 시스템이 운영되고 있다.

10) 미국, 일본, EU의 정부조달장벽은 최인범, 「정부조달관련 장벽」pp. 31-83 참조

11) 미국 통상교섭본부(USTR)가 매년 발간하는 「National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers」 참조

2) 한국

우리나라는 국내기업들이 해외조달시장 진출에 아직 익숙하지 않고 조달시장을 개방한 지도 얼마 되지 않기 때문에 수출지원 차원에서 다양한 지원제도를 운용하고 있다. 정부조달협상 등 제도적인 부문에서는 외교통상부, 기획재정부, 조달청 등이 공동으로 수행하고 있고 정부조달수출 지원시책은 조달분야별로 구분되어 있는데 일반물자분야는 조달청, 지식경제부, 중소기업청, 중소기업진흥공단, KOTRA 등이 관여하고 있고 시설공사의 경우에는 국토해양부와 조달청이 그리고 국방물자 수출의 경우에는 방위사업청이 지원제도를 운용하고 있다. 우리나라 지원제도의 특징은 해외조달시장 진출을 희망하는 중소기업이 많기 때문에 중소기업 관련기관에 의한 지원제도가 많다는 점이다. 이처럼 정부조달 지원제도가 여러 기관에 산재되어 있기 때문에 기관 간 협력체제가 잘 구축되어 있지 않고 비효율적이라는 지적이 있다.¹²⁾

〈표 3〉 정부기관별 조달분야 지원사업 현황

기관	사업 및 업무
< 정부조달협정 협상분야 >	
기획재정부	- WTO 정부조달 및 FTA 정부조달협상 창구역할 - 협상전략 수립 및 대책 마련
외교통상부	- WTO 정부조달 및 FTA 정부조달협상 창구역할 - 관계기관 대책회의 등을 통한 협상전략 수립, 대책마련
조달청	- 기획재정부, 외교통상부 등 관계부처와 함께 WTO 정부조달 개정 협상 및 FTA 정부조달협상에 참여
< 산업별 수출 지원 분야 >	
지식경제부 (일반물품 수출)	- 일반 수출에 관련된 총괄적 지원 - 중소기업청, 중소기업진흥공단, KOTRA 등 산하 조직을 통해 수출 지원사업
국토해양부 (시설공사 수출)	- 해외건설정책의 입안 및 연구 - 해외건설시장 동향 분석 및 전망 - 해외건설 진흥계획 수립
방위사업청 (군수물자 수출)	- 국방물자 수출지원제도 수립, 시행 - 수출관련, 전시회, 학술회의, 수출입승인, 수출인력양성 - 수출지원협의회 운영 및 정합정보지원

12) 이홍식 외(2006), 「한-미 FTA 체결에 따른 미국 정부조달시장 진출 전략 및 지원방안」, pp.95-96.

기관	사업 및 업무
<정부조달 수출 지원>	
조달청	<ul style="list-style-type: none"> - 외국(국제기구 포함) 조달제도 및 조달정보 제공(해외구매관 활용) - 국가별 해외 조달시장 진출가이드, MAS 등록매뉴얼 - GSA 등 외국조달기관 박람회에 시장개척단 파견 - 선진 조달기관과 협력을 통한 진출 지원 - KOTRA 등 유관기관과 협력체제 구축, 정보 및 네트워크 공유
외교통상부	- 대사관 및 공관에서 정부조달 관련업체 지원 및 자료수집
중소기업청	- 해외조달시장 정보시스템 운영(중소기업공단과 공동)
중소기업진흥공단	<ul style="list-style-type: none"> - 해외조달시장 정보시스템 운영(중소기업청과 공동) - 해외진출 설명회(조달청 등과 공동)
KOTRA (대한무역투자진흥공사)	<ul style="list-style-type: none"> - 시장진출전략 개발, 수립 및 조정 - 해외프로젝트 수주지원

자료 : 연구자 작성

하지만 최근에는 정부 간 협조체계를 강화하여 조달청, 중소기업청, 중소기업진흥공단, KOTRA 등 관련기관이 공동으로 해외조달 진출설명회를¹³⁾ 개최하거나 해외조달 인력양성 프로그램을 운영하는 사례가 늘어나고 있기 때문에 지원부서간 협조체제는 크게 개선되고 있다. 또한 조달청과 KOTRA는 양자간 업무약정을 통해 정부조달 교육과정 운영, 제도조사, 수출상담회 개최, 컨설팅센터 운영 등 공동사업을 추진하고 있다. 다만, 각 기관별로 제공되고 있는 해외조달정보는 조달청 등 주관부서에서 싱글윈도우를 구축하여 사용자의 편리성을 제고할 필요가 있다.

III. 한국기업의 정부조달물품 수출 실태 및 장애요인

1. 정부조달물품 수출 실태

일반물품의 해외조달 수출실적은 공식적으로 집계되지 않기 때문에 수출규모를 추정하

13) 해외조달에 관심 있는 중소기업인을 대상으로 해외조달시장 진출설명회를 조달청, 중소기업청, 중소기업진흥공단 공동으로 주기적으로 개최하고 있다.

기 어렵다. WTO자료에 의하면 1998년 상반기 우리나라 기업이 9개국에 16건의 계약을 체결하여 720만 달러의 물품을 수출하였다는 기록이 있으나¹⁴⁾ 현재로서는 우리기업의 기술 수준 향상으로 인하여 기업 숫자나 품목이 크게 늘어난 것으로 추정되고 있다. 식품이나 생필품의 경우에는 국내에 주둔하는 주한미군에 납품한 실적이 많으며, 일반물품은 외국의 조달기관이나 UN, 국제기구 등 다양한 기관에 수출이 이루어지고 있다. IT관련제품이나 SW, 솔루션 등은 미국, 동남아 등 다수 국가에 수출되고 있으며 세부 내용은 아래와 같다.

〈표 4〉 해외 정부조달시장 수출품목 현황(비국방물자)

구분	수출품목
식품 및 생필품(주한미군)	포도, 김치, 만두, 닭고기, 비누
일반물품	철도차량, 문서세단기, 이동식과속단속시스템, 조립식텐트, 1회용주사기, 이동식화장실, 광케이블, 콘돔
IT 관련 제품	외장형 스토리지, 견고화노트북, DVR(CCTV영상감시 및 저장시스템), 서버 및 워크스테이션, 위성단말송수신기, 정보보안시스템, 무인외곽경비시스템, 스마트카드리더기, 무전기, 영상감시기, 인체공학 마우스, 모니터, 보안카메라, 태블릿PC, 이동통신단말기
S/W 및 솔루션	아시안게임종합정보시스템, 범죄정보시스템, ITS(지능형교통정보시스템), 금융시스템, 도시정보화시스템, 승차권발매자동화시스템, 네비게이션·LBS 솔루션, BPM 솔루션, 컴퓨터바이러스백신 및 복구시스템, 전자금융자동인식시스템 등

자료 : 조달청, KOTRA, 중소기업진흥공단 자료를 연구자가 재정리

일반물자의 경우 종합적인 집계기관은 없지만 기업체 조사, 언론보도, 업계전문지 등을 종합하면 지금까지 성공한 기업은 약 50개사에 이르는 것으로 파악되고 있다. 식품이나 생필품의 경우에는 주한미군에 납품한 실적이 많으며, 일반물품은 외국의 조달기관이나 UN, 국제기구 등 다양한 기관에 수출되고 있다. IT 관련제품이나 SW, 솔루션 등은 미국, 동남아 등 다양한 국가로 수출되고 있다. 정부조달분야의 315개 기업 중 설문지가 회수된 217개 기업의 특성은 아래와 같다.

14) WTO, "Trade Policy Review: Republic of Korea" 2000b WTO

<표 5> 조사대상 기업의 업종별, 규모별 특성 분석

구분	업종별	빈도	비율(%)	구분	업종별	빈도	비율(%)
업종별	일반제조	40	18.4	자본금	50억원 미만	113	52.1
	IT/SW	14	6.5		50-100억원 미만	29	13.4
	국방물자	57	26.3		100-500억원 미만	31	14.3
	시설공사	54	24.9		500-1,000억원 미만	11	5.1
	설계감리	52	24.0		1,000억원 이상	33	15.2
	계	217	100.0		계	217	100.0
종업원수	50명 미만	43	19.8	연간 매출액	50억원 미만	25	11.5
	50-100명 미만	40	18.4		50-100억원 미만	40	18.4
	100-300명 미만	49	22.6		100-500억원 미만	58	26.7
	300-500명 미만	19	8.8		500-1,000억원 미만	22	10.1
	500명 이상	66	30.4		1,000억원 이상	72	33.2
	계	217	100.0		계	217	100.0

1) 업종별 수출지역

우리나라 기업의 해외조달시장 진출지역을 보면, 동남아가 40.7%, 중동이 24.4%로 각각 높게 나타났다. 업종별로는 설계 감리 업종의 55.8%가 동남아에 진출한 반면, 일반제조업은 북미(31.0%)가 가장 높아 업종별로 진출지역에 차이를 보였다. 이는 동남아지역에 대한 조달수출비중이 점차 높아지는 추세에 있으므로 정부차원에서 우리기업이 이 지역에서 경쟁력을 확보할 수 있도록 FTA를 통해 유리한 비즈니스 환경을 제공해 줄 필요가 있음을 시사한다.

<표 6> 업종별 해외조달 진출지역

업종	동남아	중동	북미	유럽	국제기구	기타국가
일반제조업	8(27.6)	5(17.2)	9(31.0)	4(13.8)	2(6.9)	1(3.4)
IT/SW관련제조업	8(66.7)	1(8.3)	1(8.3)	2(16.7)	0(0.0)	0(0.0)
국방관련물자제조업	15(31.3)	13(27.1)	7(14.6)	6(12.5)	3(6.3)	4(8.3)

업종	동남아	중동	북미	유럽	국제기구	기타국가
시설공사시공업	15(37.5)	15(37.5)	2(5.0)	0(0.0)	0(0.0)	8(20.0)
시설공사설계감리업	24(55.8)	8(18.6)	1(2.3)	1(2.3)	2(4.7)	7(16.3)
전체	70(40.7)	42(24.4)	20(11.6)	13(7.6)	7(4.1)	20(11.6)

2) 지원제도 활용

자주 활용하는 지원제도와 관련해서는 해외조달시장 진출 추진기업의 경우 ‘해외시장 조사 및 입찰정보서비스’가 23.8%로 가장 높았고, 다음 ‘해외 전시회 참가 등 마케팅 지원’이 22.6%, ‘해외진출 설명회’가 21.4%로 높게 나타났으며, 진출기업은 ‘해외시장 조사 및 입찰 정보서비스’가 29.0%로 가장 높아 추진기업과 유사한 응답을 보였다. 이는 우리기업에 대한 실질적인 해외조달시장 정보를 체계적이고 지속적으로 제공해 주고 조달관련 해외전시회 참가 등 해외마케팅을 적극 지원할 필요가 있음을 말해주고 있다.

<표 7> 해외조달시장 진출 지원제도 활용 실태

구분	업종	시장 조사 및 입찰정보 서비스	해외 진출 설명회	수출 컨설팅 및 상담 서비스	수출자금 지원	전시회 마케팅 지원	해외시장 개척요원 양성	기타
추진기업	일반제조	4(21.1)	4(21.1)	3(15.8)	2(10.5)	6(31.6)	0(0.0)	0(0.0)
	IT/SW	1(20.0)	1(20.0)	1(20.0)	0(0.0)	2(40.0)	0(0.0)	0(0.0)
	국방물자	2(11.1)	2(11.1)	2(11.1)	3(16.7)	8(44.4)	1(5.6)	0(0.0)
	시설공사	10(33.3)	8(26.7)	3(10.0)	2(6.7)	3(10.0)	4(13.3)	0(0.0)
	설계 감리	3(25.0)	3(25.0)	1(8.3)	3(25.0)	0(0.0)	2(16.7)	0(0.0)
	전체	20(23.8)	18(21.4)	10(11.9)	10(11.9)	19(22.6)	7(8.3)	0(0.0)
진출기업	일반제조업	17(25.4)	7(10.4)	16(23.9)	6(9.0)	18(26.9)	2(3.0)	1(1.5)
	IT/SW 관련제조업	4(13.8)	6(20.7)	4(13.8)	5(17.2)	10(34.5)	0(0.0)	0(0.0)
	국방관련물자제조업	23(25.6)	13(14.4)	20(22.2)	7(7.8)	22(24.4)	4(4.4)	1(1.1)
	시설공사시공업	33(36.7)	22(24.4)	7(7.8)	14(15.6)	4(4.4)	9(10.0)	1(1.1)
	시설공사설계감리업	31(32.3)	22(22.9)	7(7.3)	19(19.8)	7(7.3)	7(7.3)	3(3.1)
	전체	108(29.0)	70(18.8)	54(14.5)	51(13.7)	61(16.4)	22(5.9)	6(1.6)

3) 정보수집 방법

해외조달시장 정보수집 방법과 관련해서는 추진기업은 인터넷 검색(31.5%)과 전문기관 활용(22.7%)이 가장 높게 나타났으며, 기 진출기업은 인터넷 검색이 23.2%로 가장 높았으나, 현지인 활용도 18.5%로 높게 나타났으며, 전문기관 활용(17.6%), 전문사이트(16.9%), 전문잡지 구독(13.8%) 등 응답이 유사하여 다양한 방법으로 해외조달정보를 수집하는 등 정보수집에 많은 노력을 기울이는 것으로 파악되었다.

〈표 8〉 해외조달시장 정보수집 방법

구분	업종	인터넷 검색	조달정보 전문 사이트	전문잡지 구독	KOTRA 등 전문기관 활용	현지인 활용	주재원 파견	지사 운영
추진 기업	일반제조	6(42.9)	1(7.1)	0(0.0)	4(28.6)	1(7.1)	1(7.1)	1(7.1)
	IT/SW	0(0.0)	0(0.0)	0(0.0)	1(50.0)	0(0.0)	0(0.0)	1(50.0)
	국방물자	6(30.0)	1(5.0)	4(20.0)	4(20.0)	5(25.0)	0(0.0)	0(0.0)
	시설공사	10(29.4)	5(14.7)	1(2.9)	6(17.6)	4(11.8)	3(8.8)	5(14.7)
	설계 감리	7(31.8)	1(4.5)	0(0.0)	6(27.3)	4(18.2)	2(9.1)	2(9.1)
	전체	29(31.5)	8(8.7)	5(5.4)	21(22.7)	14(15.2)	6(6.5)	9(9.8)
진출 기업	일반제조	17(27.0)	9(14.3)	6(9.5)	14(22.2)	11(17.5)	4(6.3)	2(3.2)
	IT/SW	7(23.3)	4(13.3)	0(0.0)	7(23.3)	8(26.7)	3(10.0)	1(3.3)
	국방물자	26(23.2)	27(24.1)	19(17.0)	17(15.2)	21(18.8)	1(9)	1(9)
	시설공사	21(20.0)	10(9.5)	16(15.2)	19(18.1)	19(18.1)	9(8.6)	11(10.5)
	설계 감리	28(24.1)	22(19.0)	18(15.5)	18(15.5)	20(17.2)	5(4.3)	5(4.3)
	전체	99(23.2)	72(16.9)	59(13.8)	75(17.6)	79(18.5)	22(5.2)	20(4.7)

4) 성공요인 인지도

해외조달시장 진출 성공요인과 관련해서는 ‘차별화된 기술력과 품질, 디자인’이 30.3%로 가장 높았고, ‘현지 법인이나 지사활용’(22.5%), ‘철저한 A/S와 고객서비스’(15.8%), ‘Prime Contractor를 통한 간접진출’(14.3%) 순으로 파악되었다.

〈표 9〉 해외조달시장 진출 성공요인

업종	기술력, 품질, 디자인	A/S, 고객 서비스	구매국 현지기업 활용	GSA 스케줄, FCT 등	현지 법인, 지사 활용	Prime Contractor를 통한 간접진출
일반제조	23(30.3)	15(19.7)	13(17.1)	4(5.3)	13(17.1)	8(10.5)
IT/SW	7(23.3)	6(20.0)	4(13.3)	2(6.7)	8(26.7)	3(10.0)
국방물자	39(31.2)	19(15.2)	26(20.8)	9(7.2)	14(11.2)	18(14.4)
시설공사	32(29.1)	19(17.3)	9(8.2)	2(1.8)	37(33.6)	11(10.0)
설계 감리	35(32.4)	12(11.1)	7(6.5)	1(9)	29(26.9)	24(22.2)
전체	136(30.3)	71(15.8)	59(13.1)	18(4.0)	101(22.5)	64(14.3)

2. 정부조달물품 수출 장애요인

우리나라 기업의 해외조달시장 진출 장애요인으로서 추진기업의 경우 ‘정보부족’이 25%, ‘기술규격 등 법령제도 상이’가 20.4% 순으로 나타났다. 이에 비해 진출기업은 ‘기술규격 등 법령제도 상이’(19.9%), ‘정보부족’(17.9%), ‘국내기업 선호 관행 등 비제도적 장벽’(13.8%) 순으로 나타나 진출대상국의 법, 제도, 관행 등이 여전히 주요 장애요소인 것으로 파악되었다.

〈표 10〉 해외조달시장 진출 장애요인 인지도

구분	업종	제품의 경쟁력 부족	조달시장 개방 부족	수출 절차 복잡	수출 책임 과다	정보 부족	관행적 장벽	언어 장벽	규격, 법령제도 상이	기타
추진기업	일반제조	1(3.3)	2(6.7)	7(23.3)	2(6.7)	8(26.7)	3(10.0)	1(3.3)	6(20.0)	0(0.0)
	IT/SW	0(0.0)	0(0.0)	1(16.7)	1(16.7)	2(33.3)	1(16.7)	0(0.0)	1(16.7)	0(0.0)
	국방물자	1(4.2)	5(20.8)	4(16.7)	3(12.5)	5(20.8)	2(8.3)	0(0.0)	3(12.5)	1(4.2)
	시설공사	2(6.1)	2(6.1)	4(12.1)	0(0.0)	8(24.2)	4(12.1)	4(12.1)	9(27.3)	0(0.0)
	설계 감리	0(0.0)	0(0.0)	0(0.0)	1(6.7)	4(26.7)	2(13.3)	3(20.0)	3(20.0)	2(13.3)
	전체	4(3.7)	9(8.3)	16(14.8)	7(6.5)	27(25.0)	12(11.1)	8(7.4)	22(20.4)	3(2.8)

구분	업종	제품의 경쟁력 부족	조달시장 개방 부족	수출 절차 복잡	수출 책임 과다	정보 부족	관행적 장벽	언어 장벽	규격, 법령제도 상이	기타
진출 기업	일반제조	6(8.0)	9(12.0)	12(16.0)	3(4.0)	19(25.3)	7(9.3)	1(1.3)	15(20.0)	3(4.0)
	IT/SW	3(9.1)	3(9.1)	10(30.3)	3(9.1)	3(9.1)	6(18.2)	0(0.0)	5(15.2)	0(0.0)
	국방물자	17(12.7)	13(9.7)	21(15.7)	15(11.2)	16(11.9)	26(19.4)	1(0.7)	21(15.7)	4(3.0)
	시설공사	14(13.0)	7(6.5)	13(12.0)	4(3.7)	21(19.4)	14(13.0)	9(8.3)	25(23.1)	1(0.9)
	설계 감리	16(14.2)	6(5.3)	3(2.7)	0(0.0)	24(21.2)	11(9.7)	24(21.2)	26(23.0)	3(2.7)
	전체	56(12.1)	38(8.2)	59(12.7)	25(5.4)	83(17.9)	64(13.8)	35(7.6)	92(19.9)	11(2.4)

선행연구 결과들을 종합해 보면 일반적으로 기업들이 인식하고 있는 해외조달시장 진출 장애요인과 문제점은 아래와 같이 본 연구의 설문조사 결과와 일맥상통하는 부분이 많다.

첫째, 실질적인 차별제도가 잔존하고 있다는 점이다. 정부조달시장이 WTO와 같은 국제협정에 의해 개방되더라도 공식적인 차별이 제거되었을 뿐이지 비즈니스 관행과 문화, 상이한 기술규정, 산업정책, 시장개방 의지 등이 국가마다 다르기 때문에 실질적인 차별이 완전히 제거되었다고 볼 수 없다. 특히 조달공무원들의 국산품 선호 등 비제도적인 차별이 계속 존재하고 있기 때문에 공공분야는 민간시장과 달리 장애요인이 잔존한다. 영국정부는 자국에 수출하는 외국기업을 대상으로 해외조달시장 실태에 대해 설문조사를 실시한 결과¹⁵⁾ 조달법규와 규정은 조달환경을 구성하는 한부분일 뿐 다른 형태의 실질적인 차별이 상당수 존재한다고 분석하였다.

〈표 11〉 영국 조달시장 진출 수출기업들이 인식하는 수출장벽(빈도순)

장벽내용	응답자	장벽내용	응답자
문화적 현지구매 선호 편향	30	상이한 조달관계 법규	7
부적절한 조달관행	22	강력하고 효과적인 국내마켓의 부재	7
공개경쟁의 의지 부족	16	영국정부의 시장에 대한 전략적 이해부족	5
통합조달규정대신 지역규정 적용	14	각 시장별로 서로 다른 정보의 부족	5
비용, 부담, 장기간의 절차	12	현지 대리점/자회사 부재	4
계약정보 부족	11	수출지원의 부족	3

15) Alan Wood, "Investigating UK business experiences of competing for public contracts in other EU countries," (2004) 영국재무성 및 통상상무성 보고서로 49개 제조기업, 37개 서비스 회사, 13개 건설회사, 13개 무역기업 등 100여개사 응답

장벽내용	응답자	장벽내용	응답자
언어장애 및 현지영업 환경 생소	9	조달기관과의 관계부족	3
영국의 지나친 개방규정	9	비경쟁적 입찰	2
영국이 타국에 비해 지나친 개방	9	브뤼셀에 대한 효과적인 로비부족	1
정부조달 고유의 어려움	8		

자료 : Alan Wood

한편, 미국 무역대표부(USTR)는 해외조달시장에 진출한 자국기업을 대상으로 매년 무역장벽을 조사·발표하고 있다. 이에 의하면 미국기업들은 정부조달협정 가입국의 경우에도 여전히 자국의 제품이나 서비스를 구매하는 편향이 있다고 느끼고 있으며, 국방 등 시장개방에서 제외되는 분야에 광범위하게 오프셋(절충구매)¹⁶⁾이 활용되고 있는 것으로 나타났다.

〈표 12〉 미국 USTR이 조사한 정부조달협정 가입국의 조달장벽¹⁷⁾

국가별	조달장벽 내용
캐나다	지방자치단체(비개방)는 국내기업 가격우대
일본	시설공사시 일본편향의 자격기준과 평가기준, JVC 구성의 제한, 담합입찰
한국	정보보안 S/W 구매시 소스코드 제공 및 평가리포트 요구(2007년 삭제)
스위스	지방정부 입찰시 지역기업 선호, 외국기업은 기술보장 및 사후 A/S 요구
이스라엘	4백만 셰켈(shekel)까지 공개경쟁 유예, 외국기업은 낙찰시 국내산업 투자
영국	국방물자를 영국국방부와 계약된 기업과 파트너쉽 형태로 계약
프랑스	국방물자시장은 비유럽권 기업 참여 곤란
스페인	다액의 입찰비용 및 인프라 건설사업이 외국기업에 폐쇄적
포르투갈	사실상 유럽 및 포르투갈 기업 선호
이태리	조달업무가 22,000기관에 분산, 투명성 부족과 부패로 유명
오스트리아	국방조달은 200%까지 절충구매 요구, EU나 오스트리아기업 편향
체코	개방선 이하 소액구매 과다(50%이상), 개방대상도 1/3만 공개입찰
그리스	복잡한 참가자격(세금완납, 파산경험무, 고용인 사회보장, 이사들의 범법사실 없음 증명), 방위사업 시장 절충구매 요구

16) 절충구매는 외국기업에게 계약권을 주는 대신에 기술이전 등 상응한 보상을 요구하는 계약형태를 말한다.

17) USTR, 「Foreign Trade Barriers」, 2008, The Government Procurement의 해당국가 부분 요약

국가별	조달장벽 내용
아이랜드	예산결정시스템 지연 및 낙찰기준 비공개, 계약이행조건 불투명
리투아니아	1.8백만불 이상 국방조달 절충구매 구매
루마니아	국방조달 절충구매 요구
슬로베니아	통신, 의료장비, 방위물자 조달의 투명성 부족

자료 : USTR, 「Foreign Trade Barriers」, 2008.

둘째, 소액조달분야는 시장개방범위에서 제외되고 있다는 점이다. WTO 정부조달협정에 의해 조달시장이 개방되더라도 개방하한선 이하의 소액조달은 개방에서 제외 된다. 국가기관의 경우 물품 및 서비스는 13만SDR, 건설공사의 경우 500만SDR 이하의 정부조달이 외국기업에 개방되지 않는다. 또한 정부조달협정은 무기, 탄약, 전쟁물자의 조달이나 국가안보 또는 국방목적 수행을 위한 조달은 개방의무에서 제외하고 있으며,¹⁸⁾ 이외에도 자국의 공중도덕 및 질서와 안녕, 인간 또는 동식물의 생명과 건강, 지적 소유권 등의 보호를 위해 필요한 조치, 장애자·자선단체·재소자의 노동에 의한 생산품이나 서비스 등을 보호하기 위한 조치에는 적용되지 않는다.¹⁹⁾ 이외에도 각국은 양허협상에서 교통, 통신, 유틸리티 등의 분야에 대해서는 적용을 제외하는 양허조항을 둔 경우가 많고, 서비스품목의 경우에도 품목코드별로 개방분야를 명시하는 등 여러 가지 예외사항으로 인하여 해외조달 수입이 제한된다.

셋째, 정부조달분야의 유통구조 차이를 지적할 수 있다. 정부조달 수출은 일반시장과 비교할 때 수출기업의 책임범위가 넓고 절차도 까다로운 것이 현실이다. 민간시장 수출의 경우에는 유통과정에 여러 중개업자가 있어 수출기업의 책임이 분산되고 A/S 등 사후관리를 수입기업이 대행하게 된다. 따라서 정부조달은 판매자와 구매자가 직접 거래를 하기 때문에 수출업자가 모든 책임과 비용을 부담해야 하므로 충분한 마진이 확보되지 않으면 수출이 어려워지게 된다. 일반수출과 정부조달수출의 과정을 살펴보면, 일반수출은 수출업자, 수입업자, 대금지급을 중개하는 중개은행, 운송회사 등이 각기 역할 분담을 하게 되지만 정부조달 수출은 수입업자가 아니라 곧바로 최종수요자와 계약이 이루어지며 대금지급도 경우에 따라서는 중개은행을 거치지 않고 직접 지급된다.

18) WTO 정부조달협정문 제23조 1항 참조.

19) WTO 정부조달협정문 제23조 2항 참조.

〈표 13〉 일반수출과 정부조달수출의 차이점

구분	일반수출	정부조달수출
마케팅	수출기업 중심(미디어 광고, 웹프 로모션, 샘플배포, 전시회 등)	수요기관중심(입찰공고 검색, 입찰참가 신청, 입찰등록, short list 등제)
가격 등 거래조건	수입상, 수요자와 개별협상	기업간 경쟁에 의한 결정(입찰경쟁, 제안서 평가, 협상 등)
국내시장가격과의 차이	운송비 + 관세	운송비+관세 외에 외국 기업 차별시 비용 추 가(offset 이행비용 등)
사용언어	주로 영어	조달국가 언어
제품적요인	소량 다소비자품목도 수출가능	일정규모 이상만 수출가능, 중량화대품 수 출 곤란
수출기업 책임	수입업자 인계시까지 책임	인계이후에도 유지보수 책임
기술기준	적합비용 적음	적합비용 큼
납기	수출자수입자간 협의 결정	수요자가 결정, 입찰참여 및 제조기간 촉박

자료 : 연구자 정리

넷째, 정부조달협정에 의한 시장개방 성과의 미흡을 지적할 수 있다. 정부조달협정의 성과를 국제교역의 증가 측면에서만 살펴보면 협정가입국의 해외조달실적이 약간 증가하긴 했지만 전반적으로는 기대한 만큼의 효과가 나타나지 않았다. 특히 협정가입국간에는 제도적인 장벽이 제거되었기 때문에 일반 민간시장에서와 같은 수준의 해외수입이 발생해야 하지만 정부조달협정 가입국의 경우에도 해외조달비율이 민간시장에 훨씬 못 미치는 것으로 나타났다.²⁰⁾ 이러한 현상은 첫째로 WTO 정부조달협정 자체의 미흡한 요소에 기인한다고 볼 수 있다. 주요 미흡사항으로는²¹⁾ 양허하한선으로 인한 시장개방의 미흡, 엄격한 부문별 상호주의 적용으로 인한 핵심품목의 시장개방 유보, 불확실한 기술규격 관련 규정, 소극적인 협정의 이행과 감시, 공기업 포함여부와 민영화에 대한 규정의 미비, 응찰기업간 담합가

20) 민간시장의 수입비율을 정확히 측정하는 것은 곤란하나 1995년 기준으로 세계교역량은 5.1조 달러로 전체 GDP 19.6조 달러의 26.04%로 집계되고 있으나 정부조달 수입비율은 도쿄 정부조달협정 가입국이 90-92년간 13%, EC국가간 해외조달비율이 10%로 일반 민간시장의 수입비율에 훨씬 못 미치고 있다고 할 수 있다. 특히 도쿄 정부조달협정의 경우에는 물품만 계산한 것으로 WTO 정부조달협정과 같이 용역과 시설공사까지 포함하면 수입비율이 더욱 낮아지게 된다.

21) 김도훈(1998), pp 48-66, 양준석&김홍률(2001) pp.29-44.

능성에 대한 제재수단의 미비, 개도국 등의 가입 확대를 위한 유인책 부족 등이 지적되고 있다.

둘째로 정부조달에 내재하는 특성으로 인한 통계적 부정확성이나 분석방식의 비현실성을 지적할 수 있다. 실제로 외국기업이 국내 공공조달시장에 진입하더라도 직접 참가하기 보다는 국내 자회사 등을 통해서 진입하기 때문에 이러한 경우 대부분이 국내제품으로 통계가 잡힌다. 또한 국산품이라도 일부부품이 외국산인 경우에는 해외조달로 처리되지 않는다. 정부조달시장 차별비율을 계산하는 것도 민간시장과 정부조달시장이 최종 수요제품이 다르기 때문에 정확한 비율을 산정하기 위해서는 정부기관에서 구매하는 개별품목별로 집계를 하여야 하지만 무역에서 사용하는 HS분류와 구매기관에서 사용하는 물품분류(UNSPSC)가 정확히 매칭 되지 않기 때문에 대부분의 분석이 산업분류별로 통계를 잡고 있어 차별비율이 실제보다 높게 나타날 가능성이 많다. 강문석·양준석(2003.8)은 GTAP모델에 내포되어 있는 각종 통계자료와 추정치를 활용하여 R.E Baldwin 등의 계산방식에 의해 우리나라와 다른 나라의 정부조달시장에 대한 간접적 시장장벽을 관세 동등치로 계산하였는데, 우리나라의 경우 산업그룹별로 17%에서 32%에 달하는 것으로 나타났다. 하지만 같은 연구에서 정부조달 구입가격과 세계가격의 차이는 대부분의 국가/지역에서 1%도 되지 않았다고 다소 모순된 결과를 밝히고 있다.²²⁾ 이외에도 해외조달실적을 정부조달협정의 성과로 해석되어서는 안 된다는 주장도 있다. G. Deltas(1997) 등에 의하면 외국기업에 대한 장벽을 제거할 경우 외국기업은 입찰가격을 높이기 때문에 해외수입이 반드시 늘어나는 것은 아니므로 WTO 정부조달협정의 성과를 해외조달의 비중으로 평가해서는 안 된다고 주장하였다.²³⁾

IV. 정부조달물품의 수출증대 방안

1. 정부조달물품 수출 지원 요구사항

해외조달시장 진출에 성공한 기업들의 수출전략 수립 또는 수출이행 시 현장에서 느끼는 애로사항이나 지원요망사항이 설문조사를 통해 파악되었다. 이를 토대로 정부조달제품

22) 강문석·양준석, 「WTO 정부조달협정의 개정이 우리경제에 미치는 영향」, pp. 56-62

23) George Deltas & Simon Evenett, "Quantitative Estimates of the Effects of Preference Policies" (1997), p. 312.

의 수출증대 방안을 두 가지로 구분할 수 있는데, 첫째는 수출 희망기업이 해외조달수출에 적합한 경쟁력과 수행능력을 갖추기 위한 경영전략에 참고할 수 있는 사항들을 제시하는 것이다. 둘째는 우리나라 기업의 해외조달 수출이 늘어나도록 정부나 협회 등에서 제도적인 뒷받침을 하고 향후 정부조달과 관련하여 다른 나라나 국제기구에서 협상할 때 참고할 수 있는 실질적인 정책적 제안을 하는 것이다.

우선 설문조사를 통해 나타난 해외조달시장 진출 지원 요망사항을 살펴보면 다음과 같다. 추진기업은 ‘해외진출설명회 등 해외조달시장에 대한 제도, 정보, 전략 등에 대한 정보 수집 지원’이 25.7%로 가장 많았고, 그 다음 ‘우리기업이 상대적으로 경쟁력이 있는 개도국과 정부조달협정 체결’(23.9%)로 나타났다. 성공기업은 ‘우리기업이 상대적으로 경쟁력이 있는 개도국과 정부조달협정 체결’이 27.7%로 가장 높았고, 그 다음 ‘해외진출설명회 등 해외조달시장에 대한 제도, 정보, 전략 등에 대한 정보수집 지원’이 22.8%로 높게 나타났다.

〈표 14〉 해외조달시장 진출 지원 요구사항

구분	업종	개도국과 정부조달 협정체결	해외 전시회 참가지원	해외조달 시장 정보제공	입찰서류 지원 등 입찰참가 지원	품질, 성능 등에 대한 신뢰도 지원	기타
추진기업	일반제조	5(16.7)	5(16.7)	11(36.7)	6(20.0)	3(10.0)	0(0.0)
	IT/SW	2(33.3)	2(33.3)	2(33.3)	0(0.0)	0(0.0)	0(0.0)
	국방물자	7(28.0)	8(32.0)	5(20.0)	3(12.0)	2(8.0)	0(0.0)
	시설공사	9(27.3)	3(9.1)	7(21.2)	8(24.2)	6(18.2)	0(0.0)
	설계 감리	3(20.0)	1(6.7)	3(20.0)	4(26.7)	2(13.3)	2(13.3)
	전체	26(23.9)	19(17.4)	28(25.7)	21(19.3)	13(11.9)	2(1.8)
진출기업	일반제조	23(27.4)	18(21.4)	21(25.0)	11(13.1)	11(13.1)	0(0.0)
	IT/SW	8(24.2)	7(21.2)	7(21.2)	4(12.1)	6(18.2)	1(3.0)
	국방물자	34(25.2)	34(25.2)	27(20.0)	26(19.3)	11(8.1)	3(2.2)
	시설공사	33(30.3)	10(9.2)	25(22.9)	19(17.4)	19(17.4)	3(2.8)
	설계 감리	33(29.5)	9(8.0)	28(25.0)	19(17.0)	18(16.1)	5(4.5)
	전체	131(27.7)	78(16.5)	108(22.8)	79(16.7)	65(13.7)	12(2.5)

2. 수출증대방안

우선 수출환경 측면에서는 경제규모가 큰 주요 선진국의 경우 정부조달협정 등을 통해 시장을 개방하고 있지만 조달현장에서는 아직도 외국기업에게 실질적인 차별이 사라지지 않고 있으며, 우리나라 기업이 상대적으로 경쟁력이 높은 개도국들은 대부분 국가들이 제도적인 차별을 하고 있는 것으로 나타났다. 이러한 상황에서 수출증대방안을 두 가지 관점에서 살펴볼 수 있는데, 첫째는 정부조달 수출 관심기업이 수출에 적합한 경쟁력과 수출능력을 갖추는 것이고, 둘째는 우리나라 기업의 정부조달 수출이 늘어나도록 정부나 협회 등에서 보다 효과적인 제도적 뒷받침을 하고 정부조달과 관련된 국제협상에서 우리나라에 유리하도록 타결하는 일이다. 이하에서는 연구내용을 토대로 하여 정부조달 수출에 관심 있는 기업들이 경영전략에 참고할 수 있는 전략적 제안을 제시하고 정부기관에서 지원체도를 운영하거나 대외협상을 추진할 때 활용할 수 있는 정책적 제안을 하였다.

1) 기업적 측면

첫째, 정부조달 수출의 경우에는 기업규모, 국제경험, 자사상표비중, 제품력 등 기업적 요인 외에도 제도적, 환경적 요인들이 수출성과에 영향을 미치는 것으로 선행연구 등을 통해 나타나고 있다. 따라서 정부조달 수출을 추진하는 기업은 수출대상국의 조달제도나 그 국가의 조달문화, 지리적 인접성 등을 고려하여 수출전략을 수립해야 할 것이다. 제도적 요인과 관련해서는 자사제품의 입찰가격이나 경쟁력에 영향을 미치는 수출대상국의 조달제도를 파악하는 것이 가장 중요하다. 이와 함께 WTO 정부조달협정에 가입한 국가들도 일정분야의 조달은 개방대상에서 제외하고 있어 이들 국가에 관심을 갖고 있는 기업은 WTO 정부조달협정의 양허사항을 면밀히 분석해야 한다. 환경적 요인과 관련해서는 Wood(2004)의 조사결과 국가별로 국산품 선호의 정도, 국제 거버넌스 체제의 이행 정도, 조달절차 등 비제도적인 차별이 존재한다는 점을 고려해야 한다. 수출국과의 지리적 인접성을 검토하여 운반비 등을 산정하고 그 국가의 문화에 따라 현지기업을 활용할 것인지, 아니면 직접 입찰에 참여할 것인지를 결정해야 한다.

둘째, 정부조달 수출성과에 직접적으로 영향을 미치는 기업적 요인은 제품 경쟁력이기 때문에 이를 제고하기 위한 노력을 기울여야 한다. 외국기업에 대한 차별이 있더라도 조달국가에서 반드시 필요한 경우에는 국경과 장벽을 초월하는 경우가 있으므로 제품의 경쟁력을 높여 차별화할 필요가 있다. 또한 조달기관이 필요물자를 구매할 경우에는 반드시 과거

의 구매사례를 조사하여 계약업체의 평판을 참고하고 있으므로 고객의 불만처리도 장기적 관점에서 잘 관리해야 한다.

셋째, 정부조달 수출을 추진하는 기업은 해외시장지식이 수출성과에 직접적인 영향을 미치므로 해외시장정보 수집노력을 강화해야 한다. 설문조사에서 정부조달 수출에 성공한 기업은 해외시장정보 수집 노력이 뛰어나고 정부조달협정에 대해서도 인지 정도가 높은 것으로 나타났다. 또 정보수집방법도 성공기업의 경우에는 현지인이나 현지기업을 활용하는 등 다양한 정보수집방법을 활용하고 있었다. 특히 해외 조달정보의 경우에는 전문기관 활용이나 전문잡지 구독, 전문 홈페이지 활용 등 다양한 방법을 활용하고 있었다.

넷째, 외국기업이 손쉽게 진입할 수 있는 계약제도 등을 잘 활용해야 한다. 정부조달 수출에 성공한 기업의 경우 주계약자(Prime Contract)와 같은 특수한 계약 제도를 통한 진출이 전체의 20%에 이르고 있다. 따라서 이러한 제도는 독자적으로 수출마케팅을 하기가 어려운 중소기업들에게 큰 효과가 있을 것이다. 또한 외국의 조달제도 중에는 다른 국가 기업을 대상으로 만들어진 구매제도가 있는데, 이러한 판매통로를 활용할 수도 있다. 가령 미국의 경우 FCT(Foreign Comparative Testing)프로그램을 마련하여 경쟁력이 있거나 독특한 제품에 대해서는 외국산이라도 차별없이 우선 구매하는 제도를 시행하고 있다. EU의 경우 서비스형태로 구매하는 경우가 많고 복잡한 기술규격으로 인해 외국기업의 참여가 용이하지는 않지만 국방조달과 그린조달의 경우 역외기업에 대한 기회가 확대되고 있어 친환경성을 부각하는 것이 유리하고 동유럽 가입국들의 경우 건설시장이나 서비스 정부조달이 급속하게 확대되고 있는 점을 활용해야 할 것이다.

다섯째, 우리 정부기관에서 운용하고 있는 수출지원제도를 잘 활용할 필요가 있다. 특히 정부조달 수출에 경험이 없는 중소기업들은 외국의 조달제도에 대한 정보가 없고 입찰서를 작성할 수 있는 전문인력도 없기 때문에 해외조달시장 진출성명회나 세미나, 외국 조달기관 구매관계관과의 대화 프로그램 등을 적극 활용할 필요가 있다.

여섯째, 향후 우리기업이 진출할 수 있는 조달시장은 계속 확대될 전망이므로 장기적인 계획을 갖고 추진할 필요가 있다. 우리나라 제품의 경쟁력은 일부 기술제품을 제외하고는 환율이나 국내경기 상황에 따라 쉽게 변할 수 있다. 따라서 수출에 성공하기 위해서는 외국의 조달기관에 신뢰도가 어느 정도 쌓여야 하고 경기상황이 우리 제품에 유리하도록 전개되어야 하므로 장기적인 관점에서 수출전략을 수립할 필요가 있다.

2) 제도적 측면

제도적 측면에서는 정부조달 수출을 지원하는 담당기관과 정부조달협상을 담당하는 기관 등 두 가지 관점에서 추진할 수 있는 사항을 제시하였다.

정부조달 수출을 지원하는 기관에서는 해외조달정보를 지속적이고 실질적으로 제공할 수 있는 시스템을 갖추어야 한다. 해외조달정보는 단순히 입찰기회에 대한 정보만을 의미하는 것이 아니라 조달제도, 현지시장정보, 해당 국가의 조달문화와 관행 등 모든 수출환경을 포함해야 한다. 현재는 입찰기회정보를 중심으로 제공되고 있는데 단순한 입찰기회정보에서 나아가 기업이 참고할 수 있는 실질적인 내용을 담고 있어야 한다. 왜냐하면, 입찰공고만으로는 자사의 제품의 조달국가에서 어느 정도 경쟁력이 있는지 알 수 없고 시간적으로도 기업이 입찰공고를 보고 마감기한 내에 현지시장 상황이나 자사제품의 경쟁력을 파악하여 입찰여부를 결정하는 것은 무리이기 때문이다. 따라서 우리나라에서 경쟁력이 있는 조달품목은 조달국의 과거 조달가격이나 규격정보를 사전에 입수하여 제공함으로써 미리 대비하도록 지원하는 것이 바람직하다. 이와 함께 정부조달 수출가능성이 높은 기업이나 품목에 대해서는 집중적인 지원이 필요하다.

둘째, 정부조달 수출 관심업체에 대한 설문조사 결과 해외전시회 참가 등 마케팅지원이 큰 도움이 되는 것으로 나타나고 있다. 실질적으로 기업규모가 크지 않는 일반 중소기업의 경우에는 스스로 해외마케팅을 전개할 수 있는 능력이 부족한 것이 일반적인 현상이다. 따라서 수출가능성이 있는 유망기업에 대해서는 정부차원에서 적극적으로 마케팅을 지원할 필요가 있다. 프랑스 등 일부 유럽국가에서는 관련 산업협회 등에서 해외조달 입찰참가비용을 지원하고 있는 사례를 참고할 필요가 있다.

셋째, 우리나라의 기술규격 등을 국제기준에 신속히 맞추어 나갈 필요가 있다. 실제로 조달제도에서는 외국기업에 대한 차별이 사라졌다고 하더라도 조달국의 기술규격 등이 우리나라와 상이할 경우에는 실질적인 차별이 될 수도 있다. 실제로 기업들도 비제도적 장벽을 큰 장애요인으로 인식하고 있는 것을 보더라도 우리나라의 제도를 글로벌 스탠다드로 개선하여 국제거래에서 불이익을 없애야 한다. 또한 각종 물품의 규격기준에 있어서도 외국에서는 안전, 환경, 보건 등의 차원에서 복잡한 기준을 제정하여 운영하고 있는데 이러한 국제기준을 도입하여 우리 제조업체가 수출장애요인에 직면하지 않도록 지원해야 할 것이다. 이러한 일은 정부조달 수출지원 부서에서 독자적으로 할 수 있는 사항이 아니기 때문에 관계부처에 필요성을 설득해서 공감대를 형성해야 할 것이다.

다음으로 정부조달협상을 담당하는 기관이 WTO 정부조달협상이나 개별국가와의 FTA 협

상을 추진할 때 참고할 수 있는 정책적인 제안을 제시하면 아래와 같다.

첫째, 설문조사결과 정부조달수출 성공기업이나 추진기업이 모두 정부에 대한 지원요망사항으로 개도국 등과의 정부조달협정을 꼽고 있다. 개도국은 우리나라기업의 정부조달 수출이 많은 나라들인데, 아직 이러한 무역협정이 없기 때문에 외국기업으로 차별을 받고 있는 실정이다. 따라서 현재는 미국, 인도 등 대규모 경제권 중심으로 FTA를 체결하고 있고 일반 통상관계에서는 우선순위가 있겠지만 앞으로는 소규모 경제권이나 개도국들과도 FTA 등 무역협정을 확대해야 할 것이다. 왜냐하면, 그 동안의 정부조달시장 개방실적에서 나타났듯이 대규모 경제권 국가보다는 소규모 국가에서 개방이후 해외조달 수입이 크게 늘어난 것을 감안할 때 반드시 대규모 경제권과만 정부조달협정을 체결할 필요는 없다. 미국의 경우에는 소규모 개도국과도 널리 정부조달시장 개방을 포함한 협정을 체결하고 있고 협정조건도 개도국에 대해서는 협정체결 후 일정기간 개방유예를 하거나 개방범위를 다르게 하여 자국기업이 진출하는데 혜택을 누리도록 하고 있는데 이러한 사례를 참고하여야 할 것이다.

둘째, 시장개방의 효과는 정부시장의 민간시장대비 규모에 따라서 달라질 수 있기 때문에 정부조달시장 비중이 높은 국가를 중심으로 무역협정을 체결해야 할 것이다. 특히 전화, 우편, 항공, 수도, 전기 등의 서비스를 정부에서 제공하는 국가일수록 정부비중이 크고 상대적으로 우리나라 기업이 진출할 여지가 많게 된다.

셋째, 앞으로 우리나라가 중·후진국에 대한 원조를 증대할 전망이다. 이를 잘 활용하여 상호 조달시장개방을 확대하도록 유도하여야 할 것이다. 현재도 대외경제협력기금(EDCF)이나 공적원조자금(ODA)을 통해 해외 원조사업을 하고 있지만 최근 우리나라가 OECD 개발원조위원회(DAC)에 가입하고 원조규모도 OECD 평균비율인 국민소득(GNI) 0.3%까지 확대할 계획이므로 개도국에 대한 원조금액이 늘어날 전망이다. 물론 이러한 원조프로젝트를 이용하여 기업이 진출하는 방안도 가능하겠지만 비구속성 원조를 늘려야 국가이미지가 개선되기 때문에 이것 보다는 상호 조달시장 개방협정을 체결하여 우리기업이 혜택을 볼 수 있도록 해야 할 것이다.

V. 결 론

우선 수출환경 측면에서는 경제규모가 큰 주요 선진국의 경우 정부조달협정 등을 통해 시장을 개방하고 있지만 조달현장에서는 아직도 외국기업에게 실질적인 차별이 사라지지

않고 있으며, 우리나라 기업이 상대적으로 경쟁력이 높은 개도국들은 대부분 국가들이 제도적인 차별을 하고 있는 것으로 나타났다.

각국 정부는 경제적 파급효과가 큰 정부조달분야를 국내기업을 보호·육성하거나 일자리 창출, 특정산업 육성, 국제수지의 개선 등 경제정책 수단으로 활용하기 위해 유무형의 차별과 장벽을 통해 외국기업의 진입을 직접 또는 간접적으로 제한하고 있다. 그동안 선진국들은 WTO 정부조달협정을 통해 가입국 숫자를 늘리고 개방범위를 확대하고 있으며, 개별 국가들은 FTA 등을 통해 상호간에 조달시장을 개방하는 등의 정책적인 노력을 기울이고 있다. 기술적으로도 전자조달시스템의 국제적 확산 등의 노력을 계속하고 있으나 정부조달분야의 특성상 여전히 보이지 않은 여러 가지 법규나 제도, 관행 등으로 일반제품 분야에 비해 국가 간 교역이 활성화되지 못하고 있다.

그럼에도 불구하고 최근 수년간 한국기업들은 크게 향상된 기술력과 경쟁우위를 활용하여 해외조달시장에 대한 수출확대를 위해 많은 노력을 기울여 왔으며, 정부에서도 이들 기업을 지원하기 위한 다양한 지원제도를 마련하고 있으나 아직은 정부조달 수출에서 큰 성과를 거두지 못하고 있다. 따라서 본 연구는 해외조달시장 진출에 성공하였으나 진출을 추진 중인 정부조달분야의 217개 기업을 대상으로 한 설문조사를 통하여 이들 기업이 해외조달시장 진출과정에서 실질적으로 직면하고 있는 장애요인과 문제점이 무엇인지를 살펴보고, 이를 바탕으로 정부조달분야의 수출증대를 위한 효과적인 방안이 무엇인지를 도출하여 기업의 수출마케팅전략과 정부의 지원제도 마련과 국제협상을 추진할 때 참고할 수 있는 정책적 제안을 하였다.

설문조사 결과 대다수 한국기업들은 해외조달시장 진출 장애요인으로 해외조달시장 동향과 입찰정보에 관한 실질적인 정보부족, 해당 국가의 기술규격 등 법령과 제도의 차이, 국내기업 선호 관행 등 비제도적 장벽, 조달담당 공무원들의 국산품 선호 등 진출 대상국의 법과 제도 및 관행 등을 주요 장애요인으로 인식하는 것으로 나타났다. 이외에도 기업들은 소액조달분야와 경제적 파급효과가 큰 교통, 통신, 유틸리티, 국방, 안보 등의 분야를 시장개방 범위에서 제외하고 있고 엄격한 상호주의 적용으로 인한 핵심품목의 시장개방 유보, 불확실한 기술규격 관련 규정, 응찰 기업 간 담합 가능성 배제수단의 미비 등 정부조달협정의 시장개방 성과의 미흡을 지적하고 있다. 이에 따라 해외조달시장 진출을 추진 중인 한국기업들은 정부에 대해 해외조달시장에 대한 실질적인 정보수집 지원과 경쟁이 비교적 치열하지 않고 진출기회가 상대적으로 많은 개도국과의 적극적인 정부조달협정 체결, 해외조달시장 진출 설명회 개최, 해외전시회 참가 등 해외마케팅을 적극 지원해 줄 것을 요구

하고 있다.

결론적으로 이러한 상황에서 수출증대방안을 두 가지 관점에서 살펴볼 수 있는데, 첫째는 정부조달 수출 관심기업이 수출에 적합한 경쟁력과 수출능력을 갖추는 것이고, 둘째는 우리나라 기업의 정부조달 수출이 늘어나도록 정부나 협회 등에서 보다 효과적인 제도적 뒷받침을 하고 정부조달과 관련된 국제협상에서 우리나라에 유리하도록 타결하는 일이다.

정부조달 수출 증대를 위해서는 기업 차원에서 우선 수출대상국의 조달제도나 조달문화, 지리적 인접성 등을 고려한 수출전략을 수립하고 아울러 수출성과에 직접적인 영향을 미치는 차별화된 기술력과 품질, 디자인 등의 제품경쟁력을 확보해야 할 것이다. 이와 함께 정부조달 수출을 추진 중인 기업들은 해외조달정보 수집노력을 강화하고 외국기업에 기회를 제공하는 특수한 계약제도와 우대 프로그램 등을 잘 활용할 필요가 있다. 그리고 우리 정부기관에서 운용하고 있는 수출 지원제도를 적극 활용하는 노력이 필요하며 앞으로 우리기업이 진출할 수 있는 조달시장은 더욱 확대될 전망이므로 장기적 관점에서 체계적인 전략을 수립하고 대응하여야 할 것이다.

한편, 수출지원제도를 담당하고 있는 기관과 국제협상을 담당하는 정부부처에서는 체계적이고 실질적인 해외조달시장 정보수집 시스템 구축, 해외조달시장 진출 설명회 및 해외 전시회 참가 등 해외마케팅의 적극 지원, 글로벌 스탠더드에 부합하는 국제기술규격 충족 지원, 국제원조프로그램의 활용 시스템 구축 및 기회 제공, 정부조달 수출비중이 높은 개도국과의 적극적인 FTA협정 체결, 그리고 정부 부처 간 조달지원제도의 조화와 협력체계 정비 등에 힘써야 할 것이다.

참 고 문 헌

- 강낙중, 송은주, “한국 수출제조기업의 마케팅역량이 수출성과에 미치는 영향 - 시장지향성과 인터넷 마케팅효과를 중심으로” 국제무역연구, 제9권 제2호, 2003, pp.233-253,
- 강문성, 양준석, 「WTO 정부조달협정의 개정이 우리경제에 미치는 영향」, 외교통상부 용역보고서, 대외경제정책연구원, 2003.
- 강태구, “한국중소기업의 수출성과 결정요인에 대한 실증적 연구-광주·전남 제조기업을 중심으로” 국제경영연구, 제 15권 제1호, 한국국제경영학회, 2004, pp.1-28.
- 김용규, “ 한국기업의 해외마케팅 역량 결정요인에 관한 실증연구-수출마케팅능력과 수출성

- 과와의 관계를 중심으로”, 한국국제경영관리학회, 2006, pp.455-475.
- 김주현, “우리나라 벤처기업의 수출마케팅 전략 및 성과에 관한 실증적 연구”, 국제경영리뷰 제10권 제1호, 2003, pp.1-21.
- 김도훈, 「WTO 정부조달협정에 따른 업종별 대응책」, 경제연구총서, p.312, 1998.
- 김도훈 외 5인, 「WTO 정부조달협정(GPA) 개정 협상전략 연구」, 외교통상부 용역보고서 한국산업연구원, 2004.
- 대한무역투자진흥공사(KOTRA), 「미국의 정부조달시장」, 2003.
- 대한상공회의소, 「세계정부조달시장동향/정부조달협정 가입국을 대상으로」, 대한상공회의소 한국경제연구센터, 1998.
- 대한상공회의소 한국경제연구센터, 「WTO 정부조달협정에 따른 업종별 대응책」, 한국경제연구센터, 1988.
- 신삼철, 「WTO 정부조달협정체제의 분석과 제도정비에 관한 연구」, 청주대학교 박사학위논문, 2003.
- 양준석, 김홍률, 「다자무역 내 정부조달논의와 정책적 시사점 : WTO를 중심으로」, 정책연구, 01-07, 대외경제정책연구원, 2001.
- 이흥식 외 3인, 「한-미 FTA 체결에 따른 미국 정부조달시장 진출전략 및 지원방안」, 대외경제정책연구원, 2006.
- 중소기업진흥공단, 「미국정부조달시장 진출 사례집」, 2004.
- 조달청, 「WTO 정부조달협정문(GPA) 및 한국-칠레 정부조달협정문(GPA)」, 2005.
- 조달청, 「우리기업의 해외진출 성공사례 및 진출현황」, 2005.
- 조달청, 「WTO 정부조달협정 현행 및 개정 협정문」, 2006.
- 최인범, 「정부조달관련 장벽」, 대외경제정책연구원, 정책연구 pp.92-22, 1993,
- 한국무역협회, 「GATT/정부조달협정가입에 따른 국내 산업에의 영향 및 제도보완 방안」, 1993,
- Alan Wood, "WOOD Review : Investigating UK Business experiences of Competing for Public Contracts in other EU countries" 2004, 「A report to Chancellor of Executor & Secretary of State for Trade and Industry」, UK.
- Andrew K. Rose, "Do we know that WTO increases Trade?" 「American Economic Review」Vol. 94(1) 2004. pp.98-114.
- Aditya Mattoo, "The Government Procurement Agreement : Implications of Economic Theory," 「World Economy」, 19(6), November, 1996, pp 695-720

Bernard M. Hoekman, "Operation of the Agreement on Government Procurement, 1983-1992"(1997) in Simon J. Evenett and Bernard Hoekman (eds) 「The WTO Agreement on Government Procurement」, Edward Elgar Publishing, UK, 2006 pp.93-104.

Harvey Gordon, Shane Rimmer and Sue Arrowsmith, "The Economic Impact of European Union Regime on Public Procurement: Lessons for the WTO"(1998) in Simon J. Evenett and Bernard Hoekman (eds) 「The WTO Agreement on Government Procurement」, Edward Elgar Publishing, 2006, UK.

George Deltas & Simon Evenett, "Quantitative Estimates of the Effects of Preference Policies" 1997, p.312.

OECD, "Government Procurement : A synthesis Report." TD/TC/WP(2001)17/FINAL

OECD, "The Size of Government Procurement Markets." Offprint from OECD Journal on Budgeting Vol. 1. No. 4. Paris.

WTO, "Trade Policy Review: Republic of Korea" 2000b.