

제 21 호 · 1997 · 12 · 20

기획 제안형 사업의 실태와 활성화 방안

안 상 경
(CERIK 부연구위원)

〈요 약〉

- 최근 경기 침체로 인한 민간 투자의 위축으로 민간부문에서의 수주 경쟁은 날로 격화될 것으로 예상된다. 이러한 상황에 대응 하여 대기업은 물론 중소기업에서도 수주를 위한 적극적인 전략을 모색하여야 할 시점이다. 기획제안형 사업의 포괄적인 개념은 건설기업이 수주 확보 차원에서 건설업의 본업인 시공 영역에 주안점을 두면서 기획력의 강화를 통하여 사업의 발굴을 도모하고 잠재 수요자의 사업 의욕을 높임으로써 사업을 실현해 나가는 형태로 이해되고 있다. 국내에서 이러한 유형의 사업은 자주 공동개발 사업의 이름 아래 활발히 전개되고 있다. 본 자료는 능동적이고 공격적 수주 전략인 기획 제안형 사업들을 대상으로 그 실태와 사업의 형성 메카니즘, 그리고 문제점 분석을 통하여 사업의 활성화 방안을 제시하는 데 있다.
- 기획 제안형 사업에서 이용되고 있는 일반적인 계약방식은 일괄 수주 방식, 분양 도급 방식 그리고 교환방식으로 구분될 수 있다. 교환방식의 경우 국내에서 주체간의 신뢰성 부족과 제도적인 미비로 인하여 거의 적용되지 않고 있다. 이들 계약방식의 공통점은 일반적으로 행해지는 단순도급과는 달리 기획 단계와 자금조달 단계에서 건설업체가 개입하거나 혹은 다양한 주체의 결합이 이루어 진다는 점이 특징이다.
- 기획 제안형 사업에 있어 가장 중요한 것은 설계 이전 단계의 사업기획 행위와 사업의 실현을 위한 영업 활동이다. 이러한 영업활동은 토지 유효 이용 수법이나 토지 컨설턴트, 기술에 의한 제안, 도시개발이나 지역개발계획의 제안을 통해서 이루어지고 있으나 국내에서는 주로 토지 유효이용 수법을 이용하여 사업을 실현시키고 있다.