

공공조달관리사 출제기준 · 필기 2과목 공공조달계획 수립 및 분석

제3강

입찰·제안평가 및 계약체결

평가위원회 · 협상 · 낙찰자 결정방법

낙찰자 결정방법 5가지가 이 강의의 핵심입니다. 이해충돌 관리와 협상 절차도 함께 다룹니다.

세부항목 5

세세항목 15

화면 실습 6컷

확인문제 14문항

강의 90~120분

공공조달관리사 강의

공공조달관리사 출제기준의 세부항목·세세항목 체계에 따라 구성한 강의 자료
법령·제도·시스템 화면은 수시로 변경되므로 최신 기준을 확인하시기 바랍니다.

이 강의가 다루는 출제 범위

- 3-1 입찰·제안평가 절차 — 일반·제한·지명 경쟁입찰 절차 / 수의계약 절차
- 3-2 평가위원회 및 이해충돌 — 위원회 구성 / 이해상충 회피 / 사전접촉 금지
- 3-3 계약의 협상 — 기술적합자·우선협상대상자 / 기술협상 / 가격협상
- 3-4 낙찰자 결정방법 — 적격심사 / 협상계약 / 희망수량경쟁 / 종합심사낙찰제 / 낙찰요건 부합
- 3-5 입찰결과 분석 및 이의제기 — 오류·문제점 분석 / 이의제기

이 강의의 큰 그림

입찰의 승패는 "어떤 기준으로 이기는 경기인가"를 아는 데서 갈립니다. 가격만 보는 경기에 기술 자료를 쌓는 것도, 기술 배점이 큰 경기에서 가격만 낮추는 것도 모두 자원 낭비입니다.



발표자 노트 — 도입 5분

- 도입 질문: "입찰에서 지는 이유는 가격 때문일까요?" 실제로는 경기 규칙을 잘못 읽어서 지는 경우가 훨씬 많다는 점으로 시작하세요.
- 3-4(낙찰자 결정방법)에 이 강의 시간의 절반을 배분하세요. 출제 비중도 가장 큼니다.
- 실기 3강과 겹치는 부분이 많습니다. 필기는 제도의 구분, 실기는 화면과 실행으로 나눠 안내하세요.

① 일반·제한·지명 경쟁입찰 절차

세세항목

일반·제한·지명 경쟁입찰 절차

단계	일반경쟁	제한경쟁	지명경쟁
참가 모집	공고	공고 + 참가 요건 명시	지명 통지
참가 범위	자격자 누구나	요건 충족자	지명된 자
사전 확인	참가자격 등록 여부	제한 요건 충족 여부	지명 사유·기준의 적정성
이후 절차	입찰서 제출 → 개찰 → 유효성 확인 → 낙찰자 결정 → 계약		

💡 세 방법의 절차는 "앞부분만" 다르다

참가자를 어떻게 모으느냐가 다를 뿐, 입찰서 제출 이후의 절차(개찰·낙찰자 결정·계약)는 동일합니다. 시험에서 절차를 물으면 이 구조로 답하면 됩니다.

② 수의계약 절차

세세항목

수의계약 절차

① 사유 확인

법정 사유 해당

→

② 상대 선정

→

③ 견적 청구

→

④ 가격 적정성 검토

→

⑤ 계약 체결

유의점	내용
사유의 존재	경쟁 불성립·긴급·소액·성질상·정책 등 법정 사유 가 전제
사유의 기록	왜 수의계약인지 문서로 남겨야 한다 — 감사 대상
가격 검토	경쟁이 없으므로 가격 적정성 검토 가 더 중요해진다
공개 방식	소액 등은 전자공개수의계약 으로 개방성 확보
금지	금액 기준을 피하려는 분할 발주(쪼개기)

① 입찰·낙찰 방법별 평가위원회 구성

세세항목

입찰·낙찰 방법별 평가위원회 구성에 대한 이해

기술이나 제안을 평가해야 하는 방법에서는 평가위원회가 구성됩니다. 가격만으로 결정되는 방법에는 위원회가 필요 없습니다.

낙찰자 결정방법	평가위원회
적격심사	서류 기반 심사가 중심 — 정량 평가 위주
협상에 의한 계약	제안서 평가위원회 구성 — 기술평가의 핵심
종합심사·종합평가	공사수행능력·사회적책임 등 평가를 위한 위원회
최저가·희망수량	가격 중심이므로 위원회 비중이 낮음



평가위원 자격과 위원회 성원

누가 위원이 될 수 있는지, 몇 명이 모여야 회의가 성립하는지가 정해져 있습니다. 요건을 갖추지 못한 평가는

절차적 하자

가 됩니다.

조달청 평가위원 통합관리규정 제9조

평가위원의 자격

1. 국가기관, 지방자치단체의 6급 이상(군인인 경우 대위 이상) 공무원으로서 6급 승진·임용 후 5년 이상 해당 직무 관련 업무를 수행한 경험이 있는 사람
2. 국가기관 및 지방자치단체의 공무원, 「공공기관의 운영에 관한 법률」, 「지방공기업법」에 따른 공공기관 또는 산업계에 재직하는 사람으로서 다음 각 목의 어느 하나에 해당하는 사람. 다만, 조달청장이 필요하다고 판단하여 별도 지정·공고하는 기관 및 산업계에 재직하는 사람은 평가위원으로 선발할 수 있다.
 - 가. 해당 직무 관련 「국가기술자격법」에 따른 기술사 자격을 취득한 후 그 분야에서 3년 이상 업무를 수행한 경험이 있는 사람
 - 나. 해당 직무 관련 「국가기술자격법」에 따른 기사 및 조달청장이 별도 지정·공고하는 자격을 취득한 후 그 분야에서 10년 이상 업무를 수행한 경험이 있는 사람
 - 다. 당 직무 관련 박사(석사)학위를 취득한 후 그 분야에서 3년(9년) 이상 연구 또는 실무 경험이 있는 사람
3. 「고등교육법」 제2조에 따른 학교에서 해당 직무 관련 학과의 조교수 이상으로 재직하는 사람. 다만, 조교수는 임용 이후 해당 직무경력이 3년 이상인 경우로 한정하고 명예교수, 산학중점교수, 겸임교수, 초빙교수 등은 제외한다.
4. 그 밖에 조달청장이 필요하다고 인정하는 사람

평가위원 자격

평가위원 성원

○ 평가위원회 구성 요건

- 위원회 개최를 위한 정족수는 평가위원 **3분의 2 이상** 출석으로 성립
 - * 불참자 뿐 아니라 기피, 제척 사유에 해당될 경우도 제외
- 지자체는 불참자 예상하여 예비 평가위원 추가 지정

- 2/3미만 평가연기
- 위원선정부터 재 실시



구성 요건 충족시 평가 진행

평가위원회 성원

💡 **위원 구성의 원칙**

- **전문성** — 해당 분야의 지식을 갖춘 자
- **외부성** — 외부 전문가를 포함해 **내부 편향**을 줄인다
- **무작위성** — 후보 풀에서 무작위 선정해 **사전 접촉 가능성**을 낮춘다
- **비공개** — 명단을 사전에 공개하지 않는다

② 이해상충 평가위원회에 대한 회피

세세항목

이해상충 평가위원회에 대한 회피

제척

법정 사유 해당 시
당연히 배제

기피

공정 기대가 어려울 때
신청에 의해 배제

회피

위원 스스로
자진 배제

제척 · 기피 · 회피 — 배제의 계기가 다르다 (최다 출제 구분)

이해상충 사유(예)

내용

신분 관계

입찰참가자의 임직원이거나 최근까지 재직한 경우

친족 관계

참가자의 임원 등과 친족 관계

경제적 이해

참가자의 주식 보유, 자문·용역 수행 등

사업 관여

해당 사업의 기획·규격 작성에 관여한 경우



기피·제척 처리

평가위원 기피 및
제척 사유

조달청 평가위원 통합관리규정 제17조

[기피 및 제척 대상] – 서면 안내 및 위원장이 고지

- 평가 대상사업과 관련 용역, 자문, 연구 등을 수행한 자
- 평가 대상사업의 시행으로 이해당사자가 되는 경우
- 최근 3년 이내 평가 대상 업체에서 재직 경력이 있는 경우
- 기타 공정한 심사를 수행할 수 없다고 판단될 경우

* 출석하였으나 제척사유 등으로 불참 시 / 예산범위 내에서 교통비 등 지급 가능

평가위원 기피·제척

③ 평가위원 사전접촉 금지 등 공정한 평가 기준 준수

세세항목

평가위원 사전접촉 금지 등 공정한 평가를 위한 기준 지침 준수

기준	내용
사전접촉 금지	평가위원에게 사전에 연락·방문·향응 을 제공하는 행위 금지
명단 비공개	위원 명단은 평가 전 공개하지 않는다
청렴 서약	위원과 참가자 모두 청렴 서약
평가 기록	평가표·회의록을 남기고 필요 시 결과 를 공개
차등점수제 등	위원 간 점수 편차를 줄이는 장치

⚠ 사전접촉은 감점 이상의 제재로 이어진다

"인사만 했다"는 변명은 통하지 않습니다. 적발되면 **감점, 심하면 입찰 무효나 부정당업자 제재**로 이어집니다. 그동안의 제안 준비가 전부 무의미해지므로, 영업 담당자에게 **반드시 사전 교육**이 필요한 지점입니다.



제안서 평가 실시

평가위원회는 정해진 절차에 따라 제안 설명을 듣고 평가표에 점수를 기재합니다.

평가실시

<참고 : 평가서식 예시>

평가항목	세부평가 항목	평가등급				
		매우우수 (100%)	우수 (90%)	보통 (80%)	미흡 (70%)	매우미흡 (60%)
전략 및 방법론 (20)	사업 이해도(4)					
	추진전략 (6)					
	추진체계 (5)					
	사업추진 방법론(5)					

* 협상기준
제7조 제6항,
제7조의2

기술능력평가의 변별력을 확보하기 어렵다고 판단되는 계약에 대하여는 제안서 평가점수에 따라 입찰자의 순위를 정하고, 입찰자의 순위에 따라 고정점수를 부여하는 **차등점수제 적용** 또는 입찰공고시 명시한 기준금액 미만의 입찰자에 대하여는 **원가절감의 적정성** 심사 가능

① 기술(규격) 적합자 및 우선협상대상자의 이해

세세항목

기술(규격) 적합자 및 우선협상대상자 이해

개념	의미
기술(규격) 적합자	기술평가에서 일정 점수 이상 을 얻어 규격을 충족한 것으로 인정된 자. 여기에 들지 못하면 가격을 아무리 낮춰도 탈락
우선협상대상자	기술+가격 종합 점수 1순위 로 협상 기회를 먼저 갖는 자
차순위자	협상이 결렬되면 다음 순위 와 협상이 진행된다

💡 우선협상대상자 = 낙찰자가 아니다

협상이 성립해야 계약으로 이어집니다. **결렬되면 차순위자에게 기회가 넘어갑니다.** "1순위가 되었으니 끝났다"고 방심하는 것이 실무의 흔한 실수입니다.



가격평가와 협상대상자 선정

가격평가

입찰가격 평점산식

① 입찰가격이 예정가격의 100분의 80 이상인 경우

입찰가격이 예정가격(사업예산)을
초과할 경우 협상대상에서 제외

평점 = 입찰가격평가배점한도 × (최저입찰가격/해당입찰가격)

유효한 입찰자중 최저입찰가격,
입찰가격이 예정가격의 **100분의 70**
미만일 경우 **100분의 70**으로 계산

해당 평가대상자의 입찰가격

가격평가

협상대상자 선정

* 협상기준 제8조
* 지방기준 제3절

▶ 협상적격자 및 협상순위

구 분	협상적격자	협상 순위
국가기관	기술평가 85%이상	가격평점 합산 후 고득점 순
지자체	기술.가격점수 합산 70점 이상 (S/W사업은 기술평가 85%이상)	합산점수 고득점 순

* (공통)입찰가격이 해당 **사업예산(추정가격+부가세)**, 예정가격을 작성한 경우에는 **예정가격** 이하인 자

합산점수가 동일할 경우

- 1) 기술능력 평가점수 높은 제안자
- 2) 기술능력 배점이 큰 항목 고득점자, (지방) 기술점수 동일할 경우 추천
- 3) 기술능력 평가 세부항목 중 배점이 동일한 경우 - **배점이 동일한 세부평가항목에서 제안자가 부여받은 평균점수가 높은 제안자(23.1.1부터 적용)**

협상대상자 선정

② 기술협상

세세항목 기술협상

확정할 것	모호하면 생기는 일
과업 범위	"당연히 포함 아니냐"는 추가 요구가 이행 내내 반복
산출물	무엇을 내면 완료인지 불명확 → 검수 지연
일정·마일스톤	지연 책임이 불분명 → 지체상금 분쟁
투입 인력	등급·인원 변경을 두고 다툼
검수 기준	주관적 판단으로 대금 지급 지연

⚠ 협상은 흥정이 아니라 절차다

협상은 공고와 제안의 범위 안에서 이루어집니다. 공고의 필수 요구를 뒤엎거나 제안하지 않은 것을 새로 끼워 넣는 변경은 허용되지 않습니다. 다른 입찰자와의 경쟁 공정성이 깨지기 때문입니다.

③ 가격협상

세세항목

가격협상

💡 원칙 하나 — 과업 변동과 가격 변동은 연동된다

기술협상에서 과업이 늘면 가격도 올라야 하고, 줄면 내려가야 합니다. **과업은 늘었는데 가격은 그대로 끝나는** 것이 실무에서 가장 흔한 손실 구조입니다. "관계를 생각해서" 넘어가면 그 손실은 계약 기간 내내 이어지고, **다음 계약의 기준으로** 굳어집니다.

항목	내용
상한	협상 결과 금액은 예정가격을 초과할 수 없다
근거	증감 사유와 산출 내역을 문서로 남긴다
결렬	합의에 이르지 못하면 차순위자와 협상
종료	협상 종료 후 계약 체결로 이어진다

① 적격심사 절차 및 낙찰자 결정

세세항목

적격심사 절차 및 낙찰자 결정

개찰

→

최저가 순 정렬

→

1순위자 적격심사

→

기준 점수 이상
→ 낙찰

/

미달
→ 다음 순위자

항목	내용
구조	가격이 낮은 순으로 이행능력을 심사해 기준 점수 이상이면 낙찰
심사 요소	납품·시공 실적, 기술능력, 경영상태(신용평가등급), 신인도
의의	최저가만으로 결정할 때 생기는 부실 이행을 걸러낸다
전략	심사 점수는 평소에 쌓는 자산 — 입찰 당일에 만들 수 없다

💡 적격심사의 전략적 함의

적격심사에서는 기준 점수만 넘으면 됩니다. 점수를 아주 높게 받아도 더 유리해지지 않습니다. 따라서 기준 점수를 안정적으로 넘는 수준을 확보한 뒤에는 가격 경쟁력에 집중하는 것이 합리적입니다.

② 협상계약 절차 및 낙찰자 결정

세세항목

협상계약 절차 및 낙찰자 결정

항목	내용
적용	과업 내용이 복잡하거나 기술·창의성 이 중요한 용역·정보화 사업 등
평가	기술평가 + 가격평가 합산 — 기술 배점이 대개 더 크다
기술 적합	기술평가에서 일정 점수 미달이면 가격과 무관하게 탈락
결정	종합 1순위가 우선협상대상자 → 협상 성립 시 계약
전략	제안서 품질이 승부처. 가격 인하의 한계효용이 빠르게 떨어진다

💡 경쟁적 대화 방식

과업 내용을 발주기관도 처음부터 확정하기 어려운 경우, 참가자와 **대화를 거쳐 과업을 구체화한 뒤** 제안을 받는 방식이 활용되기도 합니다. 3과목 용역계약에서 다시 다룹니다.

③ 희망수량경쟁입찰 절차 및 낙찰자 결정

세사항목

희망수량경쟁입찰 절차 및 낙찰자 결정

한 업체가 전량을 공급하기 어려운 경우, 여러 낙찰자를 두어 수량을 나누는 방식입니다.

수요수량 100

1순위 (최저가)

희망수량 50 → 50 낙찰

2순위

희망수량 40 → 40 낙찰

3순위

희망 30 → 10만 낙찰

4순위 이하

낙찰 없음

예정가격 이하 입찰자를 최저가 순으로, 수요수량에 도달할 때까지 순차 낙찰

마지막 순위는 남은 수량만 낙찰될 수 있다

희망수량경쟁입찰 — 수량이 찰 때까지 순차 낙찰 (예시)

항목	내용
적용	물품 제조·구매 등에서 수량이 많아 한 업체가 전량 공급하기 어려운 경우
입찰	참가자가 가격과 함께 공급 희망수량을 제출
낙찰	예정가격 이하 중 최저가부터 순차로 수요수량에 도달할 때까지
특징	낙찰자가 여러 명이 될 수 있고, 마지막 순위는 잔여 수량만 낙찰

④ 종합심사낙찰제(시설공사 등) 절차 및 낙찰

세세항목

종합심사낙찰제(시설공사 등) 절차 및 낙찰

항목	내용
배경	최저가 낙찰이 덤핑과 부실시공 을 부른다는 반성
적용	일정 규모 이상의 시설공사 등
심사 요소	공사수행능력 + 입찰금액 + 사회적책임 등을 종합
공사수행능력	시공실적, 배치기술자, 시공평가 결과 등
사회적책임	고용·건설안전·공정거래 등 가점 요소
전략	실적·기술자·안전관리 이력은 수년에 걸쳐 쌓아야 한다

💡 종합평가와의 관계

운영 주체와 근거에 따라 **종합심사낙찰제·종합평가낙찰제** 등 이름이 달리 쓰입니다. 시험에서는 "**가격만이 아니라 수행능력과 사회적책임을 함께 본다**"는 성격을 묻는 경우가 많습니다.

⑤ 계약법령상 낙찰요건 부합 여부

세세항목

계약법령상 낙찰요건 부합 여부

확인 항목	내용
유효한 입찰인가	무효입찰 사유에 해당하지 않을 것
참가자격	등록·면허·제한요건을 충족할 것, 제재 기간 중이 아닐 것
예정가격	투찰금액이 예정가격 이하일 것
공고 방법 준수	공고된 낙찰자 결정방법과 기준에 따랐을 것
서류	요구 서류를 기한 내 제출했을 것

⚠ 낙찰되어도 요건 미비면 취소될 수 있다

낙찰자로 결정된 뒤에도 **자격 흠결이나 허위서류**가 드러나면 낙찰이 취소되고 제재로 이어질 수 있습니다. "일단 따고 보자"가 위험한 이유입니다.

① 입찰·낙찰 과정의 오류 및 문제점 분석

세세항목

입찰·낙찰 과정 오류 및 문제점 분석

점검 대상	확인할 것
절차	공고 기간, 설명회, 개찰 절차가 규정대로 진행되었는가
자격	낙찰자가 참가자격·제한요건을 실제로 충족했는가
평가	공고된 기준·배점대로 평가되었는가, 위원 구성에 하자가 없는가
산정	가격점수·종합점수 계산에 오류는 없는가
우리 결과	어느 항목에서 몇 점을 잃었는가 — 다음을 위한 자료

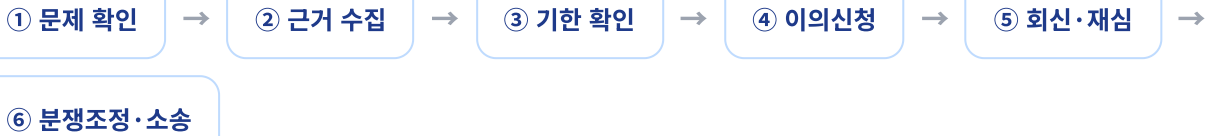
💡 떨어진 건이 가장 좋은 교재다

평가 결과가 공개되는 경우 어느 항목에서 얼마를 잃었는지 확인하세요. 그것이 다음 제안서의 개선 목록이자, 인증·실적 투자 우선순위가 됩니다. 실무에서 가장 저평가된 습관입니다.

② 분석결과 문제점에 대한 이의제기

세세항목

분석결과 문제점에 대한 이의제기



항목

내용

대상

입찰공고, 참가자격 제한, 낙찰자 결정 등

기한

법령·공고가 정한 기간 내 — 가장 먼저 확인할 것

형식

문제 사실 + 근거 규정 + 요구 사항을 명확히

후속

결과에 불복 시 분쟁조정·소송

⚠ 감정이 아니라 근거로 쓴다

"불공정하다"는 주장만으로는 받아들여지지 않습니다. 어느 규정의 어느 조항에 어긋났는지를 특정하고, 그것이 결과에 어떤 영향을 주었는지까지 써야 검토됩니다.

🔊 발표자 노트 — 마무리 10분

- 마무리는 낙찰자 결정방법 5가지를 한 줄씩 복창시키며 닫으면 좋습니다. 이 강의의 시험 대비 핵심입니다.
- 실무 조언: "떨어진 건의 평가 결과를 확인하는 회사와 안 하는 회사는 3년 뒤 차이가 크다"고 말해 주면 반응이 좋습니다.

낙찰자 결정방법 5가지 — 한 줄 정리

방법	한 줄	전략의 초점
적격심사	싼 순서로 이행능력을 심사해 기준 넘으면 낙찰	기준 점수 확보 후 가격
협상에 의한 계약	기술+가격 합산 1순위와 협상	제안서 품질
희망수량경쟁	최저가부터 수량이 찰 때까지 순차 낙찰	가격 + 공급 가능 수량
종합심사낙찰제	수행능력·가격·사회적책임을 종합	실적·기술자·안전 이력
최저가	규격 적격자 중 최저가	원가 경쟁력

기억할 프레임

제척·기피·회피

당연 배제 · 신청 배제 · 자진 배제

우선협상 ≠ 낙찰

결렬 시 차순위로

기술 미달 = 탈락

가격과 무관

적격심사

기준만 넘으면 되고 초과해도 이득 없음

과업 ↑ = 가격 ↑

가격협상의 대원칙

기한 먼저

이의제기의 제1원칙

✔ 이것만은 반드시

- 일반·제한·지명은 참가자를 모으는 방식만 다르고 이후 절차는 같다.
- 수의계약도 사유 확인·견적·가격 검토·계약서 작성 절차가 있다.
- 평가위원은 외부성·무작위성·비공개로 편향과 접촉을 차단한다.
- 제척(당연)·기피(신청)·회피(자진) — 배제의 계기가 다르다.
- 평가위원 사전접촉은 감점 이상의 제재로 이어진다.
- 기술평가 미달이면 가격과 무관하게 탈락한다.
- 우선협상대상자는 낙찰자가 아니며, 결렬 시 차순위로 넘어간다.
- 협상은 공고와 제안의 범위 안에서만 가능하다.
- 적격심사는 기준 점수만 넘으면 되고, 초과 득점은 유리해지지 않는다.
- 희망수량경쟁은 낙찰자가 여러 명이 될 수 있다.
- 낙찰 후에도 자격 흠결·허위서류가 드러나면 취소될 수 있다.

 제3강 확인문제

보기를 클릭하면 정답과 해설이 표시됩니다. · 14문항

Q1. 적격심사에 의한 낙찰자 결정 구조로 옳은 것은?

기술점수가 가장 높은 자를 낙찰자로 결정한다.

가격이 낮은 순으로 이행능력을 심사해 기준 점수 이상이면 낙찰자로 결정한다.

모든 참가자를 심사한 뒤 총점 1위를 낙찰자로 한다.

수요수량에 도달할 때까지 순차적으로 낙찰자를 정한다.

정답 ② — ④는 희망수량경쟁입찰입니다. 적격심사는 **최저가 순 → 이행능력 심사 → 기준 이상이면 낙찰** 구조입니다.

Q2. 희망수량경쟁입찰의 특징으로 옳은 것은?

반드시 한 명의 낙찰자만 결정된다.

기술평가 점수로 낙찰자를 정한다.

예정가격을 초과한 입찰자도 낙찰될 수 있다.

예정가격 이하 최저가부터 순차로 수요수량에 도달할 때까지 낙찰자를 정하므로 낙찰자가 여러 명이 될 수 있다.

정답 ④ — 한 업체가 전량 공급하기 어려운 경우에 활용되며, 마지막 순위는 **잔여 수량만** 낙찰될 수 있습니다.

Q3. 평가위원의 배제에 관한 설명으로 옳은 것은?

제척은 법정 사유 해당 시 당연히, 기피는 신청에 의해, 회피는 위원 스스로 배제되는 것이다.

기피는 위원이 스스로 물러나는 것이다.

회피는 신청에 의해서만 가능하다.

제척 사유가 있어도 위원장이 승인하면 평가에 참여할 수 있다.

정답 ① — 제척(당연)·기피(신청)·회피(자진)는 매년 나오는 구분입니다.

Q4. 협상에 의한 계약에서 기술평가 점수가 기준에 미달한 경우는?

가격을 낮추면 만회할 수 있다.

차순위자로 자동 조정된다.

가격과 무관하게 탈락한다.

재평가를 요청할 수 있다.

정답 ③ — 기술(규격) 적합자에 들지 못하면 가격을 아무리 낮춰도 탈락합니다.

Q5. 우선협상대상자에 관한 설명으로 옳은 것은?

선정되는 즉시 낙찰자로 확정된다.

협상이 결렬되면 차순위자와 협상이 진행된다.

협상 과정에서 공고의 필수 요구를 자유롭게 변경할 수 있다.

제안하지 않은 내용을 새로 추가할 수 있다.

정답 ② — 협상은 공고와 제안의 범위 안에서 이루어지며, 결렬 시 차순위로 넘어갑니다.

Q6. 적격심사에서 기준 점수를 크게 초과해 득점한 경우에 관한 설명으로 옳은 것은?

초과 점수만큼 낙찰 확률이 높아진다.

가격점수로 환산되어 가산된다.

차순위자보다 우선한다.

기준 점수를 넘으면 되므로 초과 득점 자체로는 더 유리해지지 않는다.

정답 ④ — 그래서 기준을 안정적으로 넘긴 뒤에는 **가격 경쟁력**에 집중하는 것이 합리적입니다.

Q7. 종합심사낙찰제가 도입된 배경으로 가장 적절한 것은?

최저가 낙찰이 덤핑과 부실시공을 초래한다는 반성

입찰 절차를 단순화하기 위해

수의계약을 확대하기 위해

외국 업체의 참여를 늘리기 위해

정답 ① — 그래서 **공사수행능력·가격·사회적책임**을 함께 봅니다.

Q8. 평가위원회 구성 원칙으로 보기 어려운 것은?

외부 전문가를 포함해 내부 편향을 줄인다.

후보 풀에서 무작위로 선정한다.

평가 전에 위원 명단을 공개해 투명성을 높인다.

해당 분야의 전문성을 갖춘 자로 구성한다.

정답 ③ — 명단을 사전 공개하면 **사전접촉**의 통로가 됩니다. 비공개가 원칙입니다.

Q9. 가격협상의 대원칙으로 가장 적절한 것은?

협상 금액은 예정가격을 초과할 수 있다.

기술협상에서 과업이 증감하면 가격도 연동해 조정한다.

과업이 늘어도 가격은 제안 금액을 유지한다.

가격은 협상 대상이 아니다.

정답 ② — 과업은 늘었는데 가격은 그대로가 실무에서 가장 흔한 손실 구조입니다. 협상 금액은 **예정가격을 초과할 수 없습니다.**

Q10. 이의제기를 준비할 때 가장 먼저 확인해야 할 것은?

이의신청 기한

경쟁사의 투찰금액

변호사 선임 비용

차기 입찰 일정

정답 ① — 기한을 넘기면 **정당한 주장도 절차적으로 막힙니다.**

Q11. 일반·제한·지명 경쟁입찰의 절차 비교로 옳은 것은?

세 방법 모두 개찰 이후 절차가 각각 다르다.

지명경쟁은 공고를 통해 참가자를 모집한다.

제한경쟁은 참가 요건을 공고에 명시하지 않는다.

참가자를 모으는 방식만 다르고 입찰서 제출 이후 절차는 동일하다.

정답 ④ — 지명경쟁은 **지명 통지**로, 제한경쟁은 **요건을 명시한 공고**로 참가자를 모읍니다.

Q12. 낙찰자로 결정된 이후 허위서류가 확인된 경우에 관한 설명으로 옳은 것은?

이미 낙찰되었으므로 계약은 그대로 진행된다.

계약금액을 감액하는 것으로 정리된다.

낙찰이 취소되고 제재로 이어질 수 있다.

다음 입찰에서만 불이익을 받는다.

정답 ③ — 낙찰 후에도 **자격 흠결·허위서류**가 드러나면 취소와 제재가 뒤따릅니다.

Q13. 평가위원회에 대한 사전접촉이 적발된 경우로 옳은 것은?

인사 목적이었다면 문제되지 않는다.

감점은 물론 입찰 무효나 부정당업자 제재로 이어질 수 있다.

해당 위원만 교체하면 된다.

평가 결과에는 영향이 없다.

정답 ② — "인사만 했다"는 변명은 통하지 않으며, 그동안의 제안 준비가 전부 무의미해질 수 있습니다.

Q14. 탈락한 입찰 건의 평가 결과를 확인하는 실무적 의미로 가장 적절한 것은?

어느 항목에서 몇 점을 잃었는지가 다음 제안서의 개선 목록이자 투자 우선순위가 된다.

낙찰자를 상대로 손해배상을 청구하기 위한 자료가 된다.

평가위원의 신원을 파악하기 위한 자료가 된다.

확인해도 실익이 없다.

정답 ① — 실무에서 가장 저평가된 습관입니다. 잃은 점수가 곧 **인증·실적 투자 우선순위**가 됩니다.

법령·제도·시스템 화면은 수시로 변경되므로, 강의 및 실무 적용 시 반드시 최신 기준을 확인하시기 바랍니다.