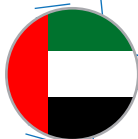


2022 해외국방조달시장 가이드북



아랍에미리트

United Arab Emirates (UAE)
Defense Market Guidebook (2nd Edition)



방위사업청



국방기술진흥연구소

본 해외국방조달시장 가이드북은 우리 기업들이 해외 국가의 국방 조달 시장 진출 시 필요한 정보를 수록하고 있습니다. 아랍에미리트 해외국방조달시장 가이드북은 2020년 8월 첫 출간에 이어 이번 1차 개정판을 발간하게 되었으며, 특히 국방조달제도 및 관련 조직, 입찰 절차와 더불어 해당 국가의 중장기 획득전망, 아랍에미리트 절충교역 프로그램 가이드라인 등 현지 입찰관련 규정자료의 원문과 번역본 전문, 현지 시장 진출 시 특별히 유의해야 할 사항 등 실효성 있는 정보 제공에 집중하였습니다.

2022년 1월, 한국의 천궁II 체계가 UAE 수출계약을 체결하여, K-방산의 우수성을 다시 한번 널리 알렸습니다. 이번 계약은 국산 단일무기 계약 건으로 역대 최대규모 수출로, 중동 및 아프리카 지역 신시장 개척을 위한 교두보가 될 것입니다.

아랍에미리트는 대부분의 무기체계 조달에 있어 국내 개발보다는 해외 구매에 의존하였던 과거 방위산업 정책을 개선하고, 완제품 도입보다 해외 기업과의 공동 생산, 합작회사 설립, 기술이전 등을 통해 국내 방산 역량을 강화하고자 노력하고 있습니다. 이와 더불어 우주, 사이버보안, 양자기술 등 미래혁신기술 분야 연구역량 강화에 적극적으로 투자하고 있어, 수출과 기술협력 두 가지 측면에서 모두 세계 방위산업 시장이 가장 주목하고 있는 시장이 되었습니다.

하지만 온라인 플랫폼을 통해 확인 및 참여가 가능한 재무부 주관의 대부분 공공조달과는 달리 국방조달사업의 경우 완전 비공개 또는 제한 공개 방식이 원칙으로, 입찰 절차 및 참여 방법 등이 비정형적이며, 대부분의 정보가 공개되어 있지 않습니다.

아랍에미리트에는 우리나라와 같이 국방조달을 위한 단일 조직이 없었으나, 2020년 이후 타와준(Tawazun)을 중심으로 조달 및 기술개발 역할을 점차 체계화하고 있습니다. 현지 주요기업과 더불어 이와 같은 핵심 정부기관을 대상으로 한 다층 다변적인 마케팅 노력이 아랍에미리트 시장진출에 필수적일 것입니다.

해외국방조달시장 가이드북은 외교부/KOTRA 국가별 개황, Jane's, Forecast International, Global Data, 현지 기관 웹사이트의 공개자료 등을 활용하여 작성하였습니다. 성공적인 아랍에미리트 진출에 해외국방조달시장 가이드북이 활용되기를 바랍니다.

감사합니다.

2022년 9월

국방기술진흥연구소 방산진흥본부장 정 영 철

» 축하의 글

2022년 UAE 국방조달시장 가이드북의 발간을 진심으로 축하합니다. 또한, 2016년 이후 변함없는 애정으로 「해외국방조달시장 가이드북」 발간시마다 많은 정성을 기울여 준 국방기술진흥연구소의 노고를 치하하는 바입니다.

대한민국의 방위산업은 영국, 독일 등 선진국 못지않은 우수한 성능과 가격 경쟁력은 물론 우호적인 시장상황을 바탕으로 기지개를 켜고 있습니다. 특히 올해 초 UAE 시장에서의 괄목할 만한 수출성과를 통해, 다시금 세계시장에 대한민국 방위산업의 위상과 가능성을 보여주었습니다.

그러나 풀어가야 할 과제도 많습니다. 무엇보다 대다수 방산기업들에게 아직 해외 국방조달시장 진출에 필요한 수많은 정보는 산재되어 있어 접근이 어렵다는 인식이 있습니다. 많은 국가에서 국방분야 조달은 정부조달 관계법령의 적용을 받지 않으며 조달절차가 정형적이지 않아 그간 우리 기업들은 검증되지 않은 국내의 중개업체 등을 통한 불완전한 정보를 활용해 왔습니다.

이에 방위사업청과 국방기술진흥연구소는 2016년 이후 국가별 국방조달 절차 및 관련법령, 현지 기업정보 등 해외 방산시장 진출에 필요한 기본정보와 심도있는 분석정보를 함께 일목요연하게 정리하여 「해외국방조달시장 가이드북」을 발간해 오고 있습니다.

아무쪼록 「해외국방조달시장 가이드북」이 해외 잠재시장에 대한 우리 방산기업의 이해를 높여 K-방산의 세계화에 일조하는 동시에 우리 방산기업이 한반도를 넘어 세계 시장에서도 거침없이 나아가는 ‘소중한 첫걸음’이 되길 희망합니다.

마지막으로, 국방기술기획과 방위산업 혁신을 선도하는 국방기술진흥연구소의 발전과 더불어 대한민국 방위산업의 밝은 미래를 염원합니다.

감사합니다.

2022년 9월

방위사업청 국제협력관 **김 생**

2022 해외국방조달시장 가이드북

아랍에미리트

CONTENTS

1 | 국방 조달 제도

1.1 조달 정책	2
1.2 조달 법규	9

2 | 국방 조달 체계

2.1 관련 조직	14
2.2 의사결정 절차	18

3 | 입찰 프로세스

3.1 참여 절차	22
3.2 전자 입찰 시스템	25



4 | 현지 진출 정보

4.1 획득 전망	30
4.2 수출추천품목	34
4.3 방산업체 및 에이전트	37
4.4 시장진출 시 유의사항	40

| 부 록 |

1. 자주 묻는 질문 (FAQ)	46
2. 한국과 UAE의 국방조달체계 비교	51
3. 연방의회 결의안 2019년 제4/8호 : UAE 공공부문-민간부문 파트너십 절차 매뉴얼	54
4. UAE 절충교역 정책 가이드라인	161
5. 한국 국방기술진흥연구소 수출지원사업 정보	196
6. 방산수출 통제 및 허가 절차	207

2022 해외국방조달시장 가이드북

아랍에미리트

CONTENTS

표 목차

[표 1] 「에미리트 국가전략(Emirati Grand Strategy)」 국방분야 6가지 주요 주제	6
[표 2] 타와준경제위원회(Tawazun Economic Council, 타와준)의 주요 역할	15
[표 3] UAE 정부 연간 예산편성 절차	18
[표 4] UAE 공공조달 세부수행절차	23
[표 5] 2022~2026년 주요 획득 전망(사업 상태별, 100만 달러)	31
[표 6] 2022~2026년 무기체계별 획득계획 중 진출 가능한 항목	31
[표 7] EDGE Group의 주요 계열사 및 사업부문 (2022년 기준)	37
[표 8] 아랍에미리트 주요 방산 에이전트 현황	39
[표 9] 연도별 한-UAE 교역 동향	46
[표 10] 연도별 아랍에미리트 국방비 지출 규모	47
[표 11] 한-UAE 주요 방산분야 교류협력	48
[표 12] 수출 통제/허가 대상 품목 분류 및 관련 규정	207
[표 13] 수출허가 제출 서류 목록	209



그림 목차

[그림 1] UAE의 절충교역 정책 「타와준 경제프로그램 (Tawazun Economic Program)」의 가이드라인	8
[그림 2] UAE 공공부문-민간부문 파트너십 절차 매뉴얼	10
[그림 3] UAE 방위산업 주요 주체	15
[그림 4] UAE 공공조달 공급자 서비스 메인 페이지	26
[그림 5] 아부다비 정부 「파트너십 프로젝트 가이드북」	27
[그림 6] 아부다비 정부조달시스템 초기화면	28
[그림 7] 두바이 정부조달시스템(eSupply) 초기화면	28
[그림 8] 수출 통제/허가 대상 품목 분류 및 관련 규정	208
[그림 9] 수출 통제/허가 처리 절차	209
[그림 10] 방산물자 및 국방과학기술 수출허가 상세 절차 및 수행 기관	210
[그림 11] 수출 통제/허가 대상 품목 분류 및 관련 규정	211

1

국방 조달 제도

1.1 조달 정책

1.2 조달 법규



방위사업청



국방기술진흥연구소

1. 국방 조달 제도

2022 해외국방조달시장 가이드북 아랍에미리트

UAE 조달정책 분석 및 국내 중소기업 현지 진출간 활용가능한 맞춤형 핵심내용 요약

- UAE는 비교적 명료한 공공조달 절차를 구축해나가고 있으나, 국방분야 조달은 공공 조달 법령의 적용을 받지 않습니다. 그렇기에 국내 방산기업의 UAE 진출을 위해선 현지 주요 방산기업과의 협력이 핵심적인 역할을 할 수 있습니다. 국방분야 입찰은 대부분 제한경쟁 형태로 이루어지는 한편, 민수/군수 모두 적용가능한 품목 또한 UAE 연방정부 또는 각 지방정부의 조달시스템을 통해 입찰가능 사업을 확인할 수 있지만, 현지 법인에 한하여 정보를 공개하기 때문입니다.
- 국방조달 관련 공개된 규정 등이 많지 않아, UAE 절충교역 정책서인 「타와준 경제 프로그램 가이드라인」의 내용을 주로 참고할 필요가 있습니다.

1.1 조달 정책

1.1.1 국방정책 목표¹⁾

아랍에미리트의 국방정책은 아래와 같은 목표를 구현하고자 수립되었음

- 국가의 이익을 방어할 수 있는 효율적인 군사력의 구축
“Building effective military capabilities to defend out national interests”

1) Global Data, 「UAE Defense Market – Attractiveness, Competitive Landscape and Forecasts to 2025」

- 첨단 방위 장비 및 자산의 확보
“Acquiring advanced defense equipment and assets”
- 국내 방위산업의 발전
“Developing domestic defense manufacturing industry”
- 주요 동맹국과의 국방협력 강화 및 집단안보의 증진
“Strengthening defense partnership with key allies, fostering collective security”
- 고위 민·군 지도층에 대한 양질의 교육을 제공함으로써 그들이 비판적이고도 전략적인 사고를 하도록 함과 동시에 국가 이익을 상정하고 국가 권력 수단을 식별하며, 국가 안보전략을 수립하는 역량을 개선하도록 함
“Providing quality education to senior civilian and military leaders to think critically and strategically and improve their skills in assessing national interests, identifying national instruments of power and formulating national security strategies”

1.1.2 방산정책 및 전략

- UAE는 미국, 유럽 내 주요국 등 선진국들과는 다르게 국방백서 등의 명문화된 군사육성 정책을 보유하고 있지 않음. 하지만 UAE가 인식하고 있는 주요 위협에 대한 분석과 최근 시행된 국방 관련 정책의 방향성을 통해 이를 미루어 볼 수 있음²⁾

2) Evolving UAE Military and Foreign Security Cooperation: Path Toward Military Professionalism, 카네기국제평화재단 중동지부 (2020)

- UAE 군사활동의 주요 목적으로는 ① 이란의 군사위협에 대한 방어 ② 극단주의 테러조직에 대한 대응 ③ 자주국방 달성을 들 수 있음

1.1.2.1 이란의 군사위협에 대한 방어

- 현재 이란이 보유한 주요 미사일의 공격 가능 범위에 UAE의 국토 및 주요 전략시설들이 포함되어 있음. 또한, 이란의 핵 개발 동향 또한 주시하는 가운데, 아랍 국가 최초 원자력발전소 건설은 이에 대한 대응 차원인 것으로 보임
- UAE의 예멘 내전 개입과 이란의 호르무즈 해협 상선 공격에 대응 차원으로 결성된 해상 연합 참여 등을 통해 UAE가 이란에 대한 방어태세 확보를 주요 군사활동으로 인식하고 있음을 알 수 있음
- 이란을 배후로 둔 예멘의 후티 반군에 대한 대응을 목적으로 2015년 사우디아라비아와 함께 예멘 내전에 참전한 UAE는 2020년 2월 모든 병력을 철수하기까지 약 6,500명(지상군 3,500명, 공군 및 해군 3,000명)의 병력을 배치하였으며, 참전을 통해 후티 반군 억지와 더불어 예멘 해안 및 ‘아프리카의 뿔³⁾’ 지역에 해안 초소를 설립하여 군사첩보 수집 및 해상무역활동 기지로 활용하고 있음
- 그리고 호르무즈 해협 내 통행하는 유조선에 대한 이란의 공격이 잇따르자 2019년 9월 미국의 주도로 해상 연합이 구성되었는데, UAE는 이 해상 연합 참여를 통해 주변국들과의 해상체계 상호운용성 또한 검증하고 있음

3) 아프리카의 뿔(Horn of Africa) : 코볼소의 뿔과 닮은 형태로 아라비아 해로 돌출되어 있는 동아프리카의 반도. 아덴 만의 남쪽을 따라 놓여 있다. 에리트리아, 에티오피아, 소말리아, 소말릴란드, 지부티가 속해 있다.

1.1.2.2 극단주의 테러조직에 대한 대응

- 이란 및 시아파 적대국가와 더불어 UAE는 이슬람 형제단, 알카에다 아라비아반도 지부(AQAP), 이슬람국가(IS) 등 정치 및 테러단체를 주요 위협요인으로 인지하고 있음
- UAE는 2014년 이슬람 형제단을 테러조직으로 분류하여 군주 및 왕정에 대한 위협세력으로 간주하고 있으며, 미국 주도의 IS 대응을 위한 연합군에도 드론 작전 등에 협조하는 가운데 적극 참여함

1.1.2.3 자주국방 달성

- UAE는 오랜 기간 동안 미국 등 서방국가들과의 긴밀한 관계를 형성해 왔음에도 불구하고, 자국 국방산업 역량과 군사력 증강을 통해 이들에 대한 의존도를 축소하고자 노력하고 있음
- UAE는 2019년 말경 국내 25개로 분산되어 있던 방산기업들을 EDGE 그룹으로 통합하여 자국 납품 및 가격경쟁력을 확보하고자 하였음
- EDGE 그룹은 지속적으로 기업 인수, 국외기업과의 합작법인 설립 등을 거치며 기관 설립 후 약 1년 만에 매출 기준 전 세계 방산기업 규모 22위에 오르는 등⁴⁾ 내수시장뿐 아니라 글로벌 시장에서도 그 외연을 확장하고 있음
- 이와 더불어 UAE는 자국 병력의 전투력 및 지휘능력 제고를 위하여 미국 내 국방교육기관으로의 학술 교류활동부터 합동전술훈련 참석에 이르기까지 미군이 운영하는 군사훈련 참여에 상당한 비용을 투자하고 있음

4) 2020년 기준, 스톡홀름국제평화연구소(SIPRI) 발표 (2020.12.)

- 또한, UAE는 미국을 참고하여 국내 국방대학교를 설립하고, 졸업자들을 국방기관에 배치하는 방식을 통해 군내 전략 계획 능력을 보유한 인력 양성을 추진 중임

1.1.2.4 UAE 국가전략(Emirati Grand Strategy) 국방관련 주요내용

- UAE 지도층은 이러한 UAE 군사활동의 주요 목적과 연계한 실질적인 전략과제를 제시함으로써 그 중요성을 강조함
- 모하메드 빈 자예드 아부다비 왕세제 겸 UAE 통합군 부사령관은 즉위 이후 UAE가 대외 위협에 대하여 보다 능동적으로 대응하여야 한다는 점을 강조하고 있음. 2016년 발표한 에미리트 국가전략을 통해서도 적극적인 투자를 통한 국방역량 강화를 강조함

[표 1] 「에미리트 국가전략(Emirati Grand Strategy)」 국방분야 6가지 주요 주제⁵⁾

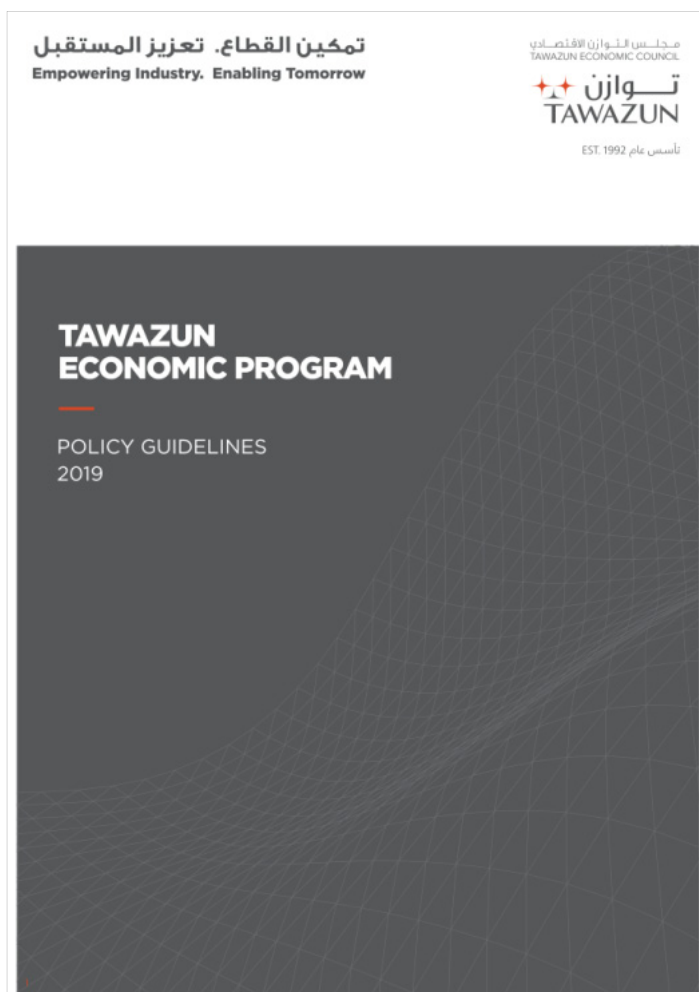
주제	내 용
군사 정예화	신세대 병력 자원의 개별 전투능력 육성을 위한 정예화된 훈련 프로그램
무기체계 및 국방기술 투자	국방기술 및 군사 플랫폼에 대한 대규모 투자를 통한 최첨단 장비 운용 능력 구비
자국산업 육성 및 자주국방 달성	무기체계 수출 및 절충교역 프로그램을 통한 국내 방위산업 육성, 국방 관련 의사결정 자립도 증대 및 자주국방 체계 구축
전문 군사교육기관 강화	국립국방대학교, 에미리트 외교 아카데미 등을 적극 활용하는 가운데 서구 표준에 기반한 전문 군사교육프로그램 확충을 통한 미래 지휘관의 전략구상능력 강화
군인 해외파견 장려	에미리트 군 병력의 국제경험 및 전문지식 습득을 위한 정기 해외 파견
징병제 도입	징병을 통한 병력의 증강 및 군대와 시민 간 유대 강화

5) The Logic of the Emirati Grand Strategy, Dr. Jean-Loup Samaan, National University of Singapore

1.1.3 절충교역 정책⁶⁾

- 2021년 초 업무 확대를 통해 UAE의 국방조달업무 실무를 담당하는 것으로 알려진 타와준(Tawazun)이 관리·감독하는 타와준 경제 프로그램(Tawazun Economic Program)은 UAE의 광범위한 국방 조달과 관련한 절충교역 세부지침을 제정 및 운영하고 있음. 이 프로그램은 그 핵심 목표를 국방분야 개발, 국가경제 다변화, 민간부문 개발기회 확대, 고부가가치 산업의 수출산업화, 자국민 고용 확대에 두고 있음
- 다른 국방조달 관련 법령이 부재하다는 것과는 반대로, 절충교역 가이드라인을 온라인을 통해 공개하고 있음
- 타와준은 기존의 절충교역 정책 가이드라인을 2019년 초 개정하여 공개하였는데, 주요 내용과 관련하여 국방·안보산업 발전을 지속 강조하고 있는 가운데, 항공우주, 인프라 및 수송, 통신기술, 기술교육, 지속가능성 및 환경변화에 대한 대응, 식량안보 등 분야를 전략산업으로 지정하여 자국 산업 육성을 강화할 것임을 천명하였음
- 자세한 내용은 절충교역 정책 가이드라인(2019년 개정) 내용을 원문 및 번역본을 부록에 수록하였음
- 원문수록 : <https://tawazun.ae/what-we-do/>

6) 미국 상무부 국제무역청(ITA) - United Arab Emirates - Country Commercial Guide (Defense)



[그림 1] UAE의 철충교역 정책 「타와준 경제프로그램(Tawazun Economic Program)」의 가이드라인(2019년 개정)

1.2 조달 법규

1.2.1 정부조달 관련 법령

- UAE는 7개의 토후국으로 이루어져 있는 만큼, 정부조달에 있어서도 각 토후국의 개별 법령을 따르는 한편, 연방정부 또한 자체 조달 법령을 수립하여 적용하고 있음. 대다수 법령에서 정부조달에 대하여 주로 ‘정부-민간 파트너십’(PPP, Public-Private Partnerships)이란 명칭을 사용함
- 국내 기업의 UAE 정부조달 참여에 있어서는 주로 연방정부 주요 부처 대다수를 구성하는 아부다비, 두바이 정부 조달 법령을 참고할 필요가 있을 것임
- 이 중, UAE 연방정부 조달참여절차와 관련한 상세한 내용을 담은 “연방의회 결의안 2019년 제4/8호”를 그 원문과 번역본을 함께 부록에 수록하였음
- **아부다비 정부법 2019년 제2호 : 정부-민간 파트너십 구성**
“Abu Dhabi – Law No. (2) of 2019 on organising Public Private Partnerships”
- **두바이 정부법 2015년 제22호 : 정부-민간 파트너십 구성에 관한 법률(두바이 PPP법)**
“Dubai – The Dubai Law 22 of 2015 On the Organisation of Public Private Partnership in the Emirate of Dubai (the Dubai PPP Law)”
- **연방의회 결의안 2017년 제1/1호 : 연방기관과 민간부문 간 파트너십 절차 매뉴얼(연방기관 한정)**

“Federal – Cabinet Resolution (#1/1) for 2017 on the procedures manual for partnership between federal entities and private sector (federal entities only)”

- 연방의회 결의안 2019년 제4/8호 : UAE 공공부문-민간부문 파트너십 절차 매뉴얼(연방기관 및 지역기관 적용)

“Federal – UAE Cabinet Resolution (#4/8) for 2019 on the procedures manual for partnership between public and private sectors in the UAE (local and federal entities)”



[그림 2] UAE 공공부문-민간부문 파트너십 절차 매뉴얼 (2019년)

1.2.2 국방 조달제도

- 하지만 정부조달 관련법령은 모두 국방 및 내무부(치안부문) 관련 품목 조달을 적용 예외사항으로 두고 있음
- 국방조달과 관련한 성문화된 법령은 존재하지 않으나, 전문가들의 분석에 따라 다음과 같은 국방조달 특성을 보이고 있음을 알 수 있음
- 국방조달사업은 완전 공개 또는 제한 공개 방식으로 진행되는 것이 원칙임. 그러나 주요 군수물자의 경우, 정부 대 정부 간(G2G) 협상이 선행되고 이를 토대로 조달 절차가 진행되기도 함
 - [주요 사례] UAE는 주요 전략 체계 구매사업의 경우, 복수의 유력한 잠재 공급기업 간의 비공개 경쟁 입찰을 유도하는 형태의 조달을 진행하기도 함
- UAE 정부가 공개 경쟁 방식의 입찰을 선호하지 않는다는 사실을 고려할 때, 비공개 협상을 통하여 유리한 지위를 확보하는 데 큰 비중을 두는 것으로 추정됨
 - 2011년 11월 라팔 구매 협상에 대한 입장 변화 이후, 아랍에미리트가 영국 정부와 미국 정부를 통해 개별 도급업체에게 정보요청서를 발행했다는 사실에 주목
 - 국외 기업은 UAE 정부가 공개 입찰과 경쟁 입찰의 방식을 택하더라도 법으로 공표한 조달 절차 이면의 요소가 존재할 수 있음에 유의해야 함
- UAE 공공 입찰에는 원칙적으로 UAE 기업 또는 UAE 국민만 참가할 수 있으며, 외국기업의 경우 UAE 내 에이전트를 통해서만 참여할 수 있음. 그 결과, 해외 공급기업이 현지 대리기업을 선정하거나 현지 기업과 제휴관계를 구축하는 것을 조달관행으로서 인정함

- 그럼에도 불구하고 UAE 정부가 ‘특별 전문화 부문’으로 선정하는 사업의 경우에는 예외적으로 현지 대리기업을 인정하지 않음
- ‘특별 전문화 부문’으로 선정된 사업은 통상적으로 정부 대 정부(GtoG) 비공개 국방 계약으로만 추진 관리됨

2

국방 조달 체계

2.1 관련 조직

2.2 의사결정 절차



방위사업청



국방기술진흥연구소

2. 국방 조달 체계

2022 해외국방조달시장 가이드북 아랍에미리트

2.1

관련 조직

2.1.1 타와준(Tawazun)⁷⁾

- 무기도입을 안보협력에 대한 보상카드로 활용하는 주변 아랍국과 달리 UAE는 독자적인 안보체계 구성을 중시하고⁸⁾, 체계적인 전력 증강사업 추진을 위해 꾸준히 국방분야 조직을 개혁하고 있음
- 특히 한국을 벤치마킹하여 획득조달 기관(방위사업청), 환경 분석 및 전력증강 계획 수립 기관(한국국방연구원), 정책 연구 및 R&D 기관(국방과학연구소) 등 설립을 검토 중인 것으로 알려졌으며, 실제로도 이를 어느 정도 반영하여 '21년 이후 UAE는 국방부-Tawazun-EDGE Group을 핵심 주체로 한 방위산업 운영체계를 공고히 해나갈 것으로 예상함. 이 중, 국방예산 책정부터 실무 계약체결까지 폭넓은 범위에서 업무를 수행하는 것으로 알려진 Tawazun의 역할에 주목하여야 할 것임

7) 타와준 홈페이지(<https://tawazun.ae>)

8) 황재연, 예멘내전과 중동 방산시장 분석, 국방과학기술(455), 2017.1



[그림 3] UAE 방위산업 주요 주체

[표 2] 타와준경제위원회(Tawazun Economic Council, 타와준)의 주요 역할⁹⁾¹⁰⁾

주제	내 용
국방획득 관리업무	UAE 군 및 아부다비 경찰에서 요구하는 장비·물자 등에 대한 구매 및 계약 관리
	구매 예산에 대한 계획, 관리, 집행 및 편성
	공급업체의 등록 및 공급업체의 요구사항 검토 업무 수행
	구매 및 획득시 필요한 행정적, 기술적, 계약적, 법리적, 재정적 프로세스 관리 및 감독
	신규사업의 승인 및 계약의 체결에 대한 책임을 포함한 계약절차 수립 및 이행
	획득/구매 계획 수립에 필요한 정책 수립지원 및 입법업무 수행
	품질보증 업무 수행 및 다양한 이해 관계자의 요구사항, 불만사항에 대한 개선

9) UAE 연방정부 홈페이지 (U.AE) 중 ‘Government Tendering and Awarding’

10) 타와준 홈페이지(<https://tawazun.ae>)

주제	내 용
절충교역 (타와준경제 프로그램) 주관	국내 및 해외투자(중장기 파트너십 포함) 유치 및 관리
	UAE 국가 전략개발부문 산업개발 지원
국방과학기술 혁신 및 연구개발	기술개발 우선순위 선정, 중점기술 식별 및 평가
	기술 로드맵 및 국가 R&D 전략 수립
	국방 및 안보분야 연구개발 사업관리 및 산학연 연계 기술개발 수행
	R&D 인력 양성 지원
	국가 전략개발 프로그램 개발비용 지원
	UAE 국방 및 치안분야 기술혁신 지원

2.1.2 소요군

- **(소요군(End-user)의 선택권 인정)** 소요군 및 총사령부, 대통령 경호사령부가 방산기업들과 협의하여 소요를 결정하며, 그들의 전문 역량을 존중함
 - 소요군이 새로운 체계의 개발 혹은 완제품 구매 여부, 소요 체계의 ROC 결정권을 행사함
- 아랍에미리트의 국방조달 과정에 있어 최종사용자인 소요군의 판단과 결정은 중요한 역할을 수행하고 있음. 신규 개발 무기체계 또는 이미 개발된 체계의 요구성능 충족 여부, 전투능력 개선 가능성 등의 판단을 소요군이 방산기업들과 협의하여 수행하기 때문임
 - UAE 정부는 소요군으로 하여금 새로운 체계의 획득비용을 감안할 수 있도록 방산기업과 협의하여 제안서 상 장비의 총수명주기 비용을 제시하도록 권하고 있음. 이는 곧 전순기비용에 대한 협상을 거쳐 UAE가 고성능의 플랫폼을 적정 가격선에 지속적으로 조달할 수 있는 방안을

고려하고 있다는 것을 의미

- **(국방 연구개발)** 완제품 구매 이상으로 초기 개발단계부터 투자 참여하는 방식을 선호함
 - 1980년대 말 이래 Lockheed Martin과의 F-16 개량형 전자장비 개발(25억 USD), Matra-BAE의 Black Shaheen 순항미사일, Al Tariq-Denel의 정밀유도폭탄 키트, Piaggio Aerospace의 다목적초계기 등에 초기 투자한 바 있음

2.1.3 현지 방산기업

- UAE가 항공우주 및 방위산업을 국가주도산업으로 전환하여 집중 육성함에 따라 향후 EDGE Group의 계열사와의 협력은 국방조달에 있어서도 핵심적인 요인이 될 것으로 보임
- 이외에도 Mubadala社 또한 주요 글로벌 방산기업과 합작투자사를 설립하는 가운데 UAE 방위산업 분야 진출을 위한 주요 협력 파트너로써 인정받고 있음

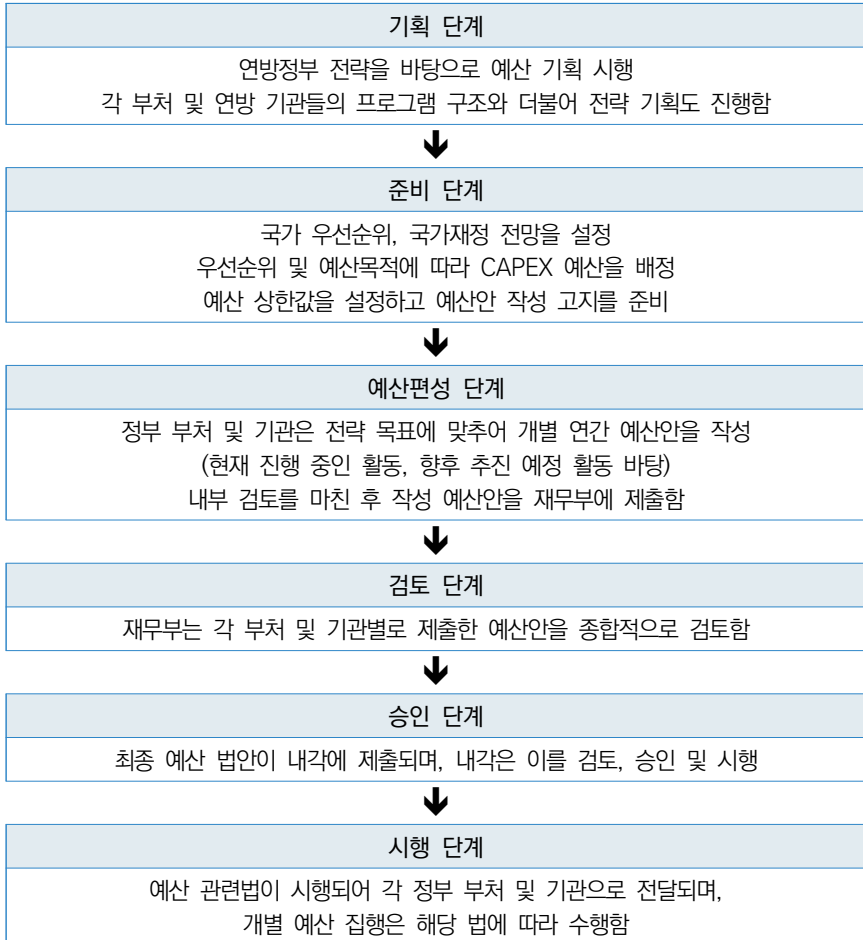
[참고] 주요 방산 기업

1. EDGE Group : '19년 11월 25개 이상의 기업을 통합한 국영 방산 연합체 출범
 - 주요 분야 : 플랫폼&시스템/미사일&무기/사이버 보안/전자전&정보/임무 지원
2. Mubadala Development Company 社
 - 국부펀드에 기반을 둔 글로벌 투자 회사로, 아부다비 왕세자가 이사회 의장직 재임
 - 5개 핵심 부문(항공·우주, 재생 에너지, ICT, 유틸리티 및 국방 서비스)에 대한 전략적 투자를 통해 아부다비 경제의 다각화 추구

2.2 의사결정 절차

2.2.1 예산 편성절차¹¹⁾

[표 3] UAE 정부 연간 예산편성 절차



11) Global Data, 「UAE Defense Market – Attractiveness, Competitive Landscape and Forecasts to 2025」

2.2.2 조달 절차¹²⁾

2.2.2.1 소요기획 단계

- UAE는 과거 예상소요를 바탕으로 예산을 편성하는 등의 중장기 소요기획 체계가 미비하며, 대부분의 무기체계 소요를 현존하는 위협 대응을 바탕으로 긴급 설정하였음
 - 소해함 도입 사업을 예멘 내전 중 소해함 손실에 따라 긴급소요로 추진하였으나, 파병군 철수 등 환경변화에 따라 구매 취소 조치 ('20년 초)
 - 사우디 정유시설 드론 피격 이후 핵심시설 방공체계 소요 발생 ('19년 9월)
 - 이라크 내 미군기지 탄도탄 공격 이후 관련 방어체계 소요 발생 ('20년 1월)
- 군 뿐만 아니라 국영 방산기업에서도 초기 소요 제기 단계부터 공동개발·관리에 이르기까지 넓은 분야에 걸쳐 관여함
- 타와준(Tawazun)의 역할 강화에 따라 기존 소요군별 소요제기, ROC 및 획득방법(체계개발, 구매 여부 등) 결정 역할을 타와준과 협력하는 가운데 수행하는 형태로의 변화가 예상됨

2.2.2.2 제안요청 및 성능요구사항 설정 단계

- UAE는 주로 비공개 제안요청을 시행하여 사업 참여 간에도 경쟁업체 확인이 제한됨
 - 국내·외 기업에 개별 접촉 및 자료 요청 (지명경쟁 방식과 유사)

12) Global Data, 「UAE Defense Market - Attractiveness, Competitive Landscape and Forecasts to 2025」

- 제안요청서의 구체성 부족으로 사업 추진 중 요구사항을 변경하는 등 변동가능성 상존
 - 제안요청서 상 운영개념, 정비개념, 후속군수지원 등 미포함 사례 발생
 - 요구사항 추가 및 변경에 따른 협상 장기화 및 비용 상승 발생 가능
- 구매시점 기준 최고성능 무기체계 선호 및 개발 중 첨단기술 반영 요구
 - F-16 Block 60, THAAD, GlobalEye, A330 MRTT 등
- 소요군 기술위원회에서 성능 및 요구사항 검토 수행
 - 기술적 실현가능성(Feasibility) 판단 후 계약 추진 가능

2.2.2.3 협상 및 계약 추진 단계

- 구매자의 협상력 확보를 위하여 협상 지연 및 업체 간 경쟁체제 유지 전략을 통하여 가격인하 유도
 - 최종 단계까지 통상 3개 업체와 소통하며 비용자료를 활용한 가격인하 요구
- 협상종료 후 계약체결 전·후로 사업취소 통보 사례 다수
 - 계약 서명 후 선금 지불 이전까지 법적 구속력의 제한됨을 활용
- '21년 이후 방산부문 계약 추진 및 체결은 타와준에서 수행하는 것으로 알려졌다며, 이와 관련한 협력 실무는 현지 방산업체에서 주관함
 - 획득 의사결정 체계가 자리잡고 있으나, 여전히 일관성/체계성이 부족하여 시장 진입을 위해 G2G, G2B 등 다층 다변적 마케팅 노력 필요

3

입찰 프로세스

3.1 참여 절차

3.2 전자 입찰 시스템



방위사업청



국방기술진흥연구소

3. 입찰 프로세스

2022 해외국방조달시장 가이드북 아랍에미리트

3.1

참여 절차

3.1.1 공공조달 참여 절차¹³⁾

- UAE 정부는 공개입찰 (Open Procedure), 제한경쟁입찰 (Selective Procedure), 제한입찰 (Limited Procedure)의 3가지 방식으로 공공조달을 진행하며, 각각은 국제무역기구(WTO)의 가이드라인에 위배되지 않음을 명시함
- 각 단계의 위원회 운영 방식 등을 포함한 세부 운영지침은 부록에 수록한 「연방의회 결의안 2019년 제4/8호 : UAE 공공부문-민간부문 파트너십 절차 매뉴얼(연방기관 및 지역기관 적용)」을 따름

13) 연방의회 결의안 2019년 제4/8호 : UAE 공공부문-민간부문 파트너십 절차 매뉴얼(연방기관 및 지역기관 적용)

[표 4] UAE 공공조달 세부수행절차

단계	세부수행절차	주관
사전입찰 공고	프로젝트 세부내용, 기간 등 포함 사전입찰 공고 및 3개 이상 참가신청 접수	정부입찰위원회
사전입찰 참가접수 및 자격 검토	사전입찰서 검토 및 접수기업에 대하여 사업수행 적격여부 통지	정부입찰위원회 PPP기술위원회
사업설명회 개최	적격 후보기업 대상 개별 또는 통합 사업설명회 개최	정부입찰위원회
본입찰공고의 PPP 위원회 승인 및 게시	프로젝트 주요내용, 입찰참여절차, 계약서 초안 등을 담은 입찰공고 게시	프로젝트 단위 실무위원회
입찰 제안서 접수 및 제안서평가	제안서 접수 및 평가 (기술평가, 사업타당성, 적법성, 가격평가) 수행	정부입찰위원회 프로젝트 단위 실무위원회
우선협상대상자 선정 및 기술협상 실시	제안서평가 바탕 상위 1~2개 기업과 기술협상 실시	상급위원회 승인 정부입찰위원회
PPP 계약체결	평가 및 기술협상 결과 바탕 상급위원회 최종 사업승인 (사업에 따라 연방정부 제출 및 승인)	상급위원회 승인 정부입찰위원회 PPP기술위원회
프로젝트 법인 설립	사업추진 위한 특별법인 설립 (이사회 임원은 의회 승인)	낙찰 민간기업

3.1.2 국방조달 참여 절차

- 위와 같은 공공조달 입찰절차가 연방정부, 각 지역 정부별로 비교적 명료하게 수립되어 있는 것과는 반대로, 국방부에서 추진하는 국방 분야 조달, 내무부에서 추진하는 치안 분야 조달 사항들은 관련 규정에 예외 적용됨에 따라 대부분 전자입찰시스템을 통한 공개입찰이 진행되지 않음
- 그러므로 현지 시장진출을 희망하는 대다수 기업들은 조달과 관련한 정보수집, 빠른 시장진입 및 B2B/B2G 마케팅 수행 등을 위해 현지 에이전트 또는 파트너 기업과 협력하거나 현지 지역 사무소를 설립하는 방안을 활용함
- 또한, UAE 국방조달 관련 기관은 최종수요자인 군과 긴밀히 협력하는 가운데 소요를 결정한다는 점을 참고하여야 할 것임. 각군, 총참모부(GHQ), 대통령 경호사령부(PGC) 등 국방조직이 신규 무기체계 개발 및 도입 등에 있어 현지 기업들과 지속해서 소통하기 때문임

3.2

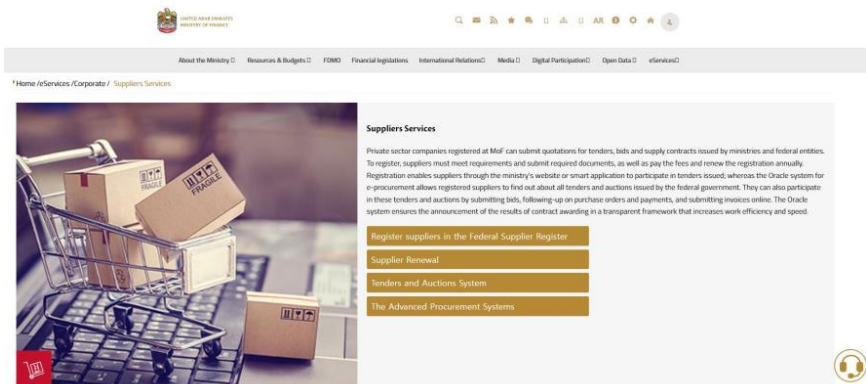
전자 입찰 시스템

- UAE는 공공조달의 경우 연방정부, 지방정부 각각의 온라인 조달시스템을 구축하여 투명한 조달정보 공개 및 입찰을 수행하고 있음. 하지만 국방·치안분야 정부조달은 모든 입찰 건에 대하여 오프라인 입찰을 진행하고 있음

3.2.1 재무부 공공조달 공급자 서비스 (Suppliers Services)

- UAE 재무부는 모든 연방정부 기관에서 활용하기 위한 단일 정부조달 시스템을 구축하였으며, 해당 시스템을 통해 재무부, 기타 부처 및 연방기관과 관련된 조달 계획을 공고함. 또한, 이러한 온라인 조달 시스템을 통해 계약을 발표하고 입찰공고를 게시하기도 함
- 영어 웹사이트 : <https://mof.gov.ae/en/mservices/corporate/supplier/pages/advancedprocurement.aspx>
- UAE 정부 기관은 모든 공공조달을 공개경쟁 입찰로 하고 있음을 원칙으로 공표함. 위 지침에 따라, 정부 계약에 입찰하고자 하는 기업은 모두 재무부 시스템에 필요서류 제출, 수수료 납부를 동반한 기업등록 절차를 거쳐야 함
- 기업등록 페이지 : <https://mof.gov.ae/en/mservices/corporate/supplier/pages/NewRegistration.aspx>
- 기업등록은 매년 단위로 갱신하여야 하며, 온라인으로 신청할 수 있음
- (사업공고 열람) 모든 사업공고는 아랍어로 게시됨
- 사업공고 페이지 : <https://mof.gov.ae/en/mservices/corporate/supplier/pages/tenders.aspx>

- **(입찰 참가자격)** 원칙적으로 UAE 기업 또는 UAE 국민만 참가할 수 있으며, 외국 기업이 참여 가능한 국제입찰(International Tender)과 국내입찰(Local Tender) 두 경우 모두 UAE 국적의 현지 파트너와 함께 입찰에 참여하는 것을 원칙으로 하고 있음
- 국제입찰의 경우, 외국인 명의로 참가할 수 있으며, 입찰가격 결정 등에서 외국인이 주도적인 역할을 할 수 있으나,
- 국내입찰의 경우 UAE 국적을 가진 파트너의 명의로만 입찰참여가 가능하며, 현지 파트너가 주도적인 임무를 수행함



[그림 4] UAE 공공조달 공급자 서비스 메인 페이지

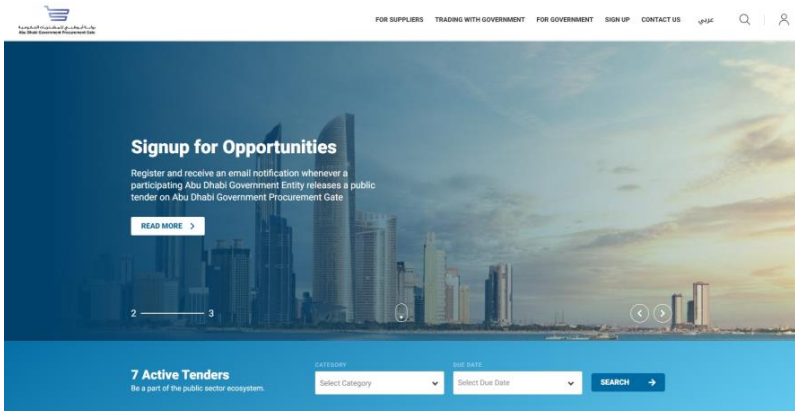
3.2.2 아부다비 정부조달시스템 (Abu Dhabi Government Procurement Gate)

- 연방정부 차원에서 수행하는 조달 외에도 각 에미리트(토후국) 단위로 개별 정부조달시스템을 운영하고 있음. 아부다비 지방정부는 ‘아부다비 정부조달시스템’을 구축하여 공공조달 입찰공고 및 접수를 진행하고 있음

- **(공급업체 등록)** 아부다비 정부조달시스템에서 입찰정보를 확인하기 위해선 초기 1회에 한하여 공급업체 등록 및 정보구독을 진행하여야 하는데, 아부다비 지역에 등록된 기업만 등록이 가능한 점을 유념하여야 함
- **(관련기관)** 아부다비 정부조달은 “아부다비 정부법 2019년 제2호 : 정부-민간 파트너십 구성”에 따른 PPP(정부-민간 파트너십) 모델에 따라 수행하고 있으며, 모든 인프라 프로젝트의 개발 및 조달은 아부다비 투자사무소(Abu Dhabi Investment Office)에서 담당함.ADIO는 「파트너십 프로젝트 가이드북」을 발간하여 사업참여와 관련한 세부정보를 제공하고 있음
- 「파트너십 프로젝트 가이드북」 게시 : <https://investinabudhabi.gov.ae/en/Knowledge-Library/Publications>



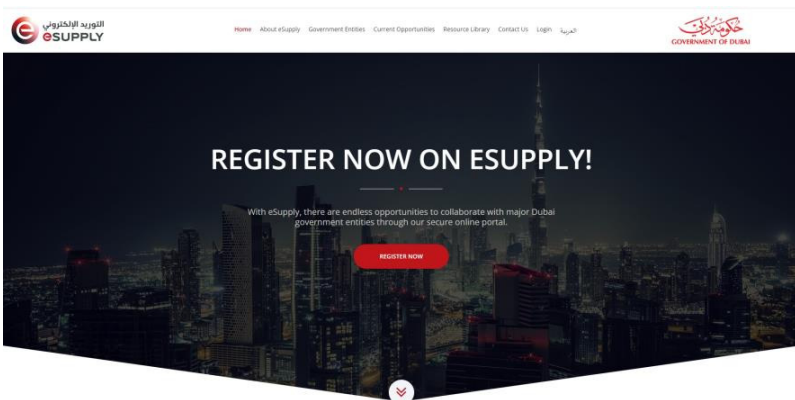
[그림 5] 아부다비 정부 「파트너십 프로젝트 가이드북」



[그림 6] 아부다비 정부조달시스템 초기화면

3.2.3 두바이 정부조달시스템 (eSupply)

- 두바이 정부 또한 지방정부 전 분야를 포괄하는 공식 조달 포털인 ‘eSupply’를 운영하고 있음
- eSupply 홈페이지 : <https://esupply.dubai.gov.ae/>



[그림 7] 두바이 정부조달시스템(eSupply) 초기화면

4

현지 진출 정보

4.1 획득 전망

4.2 수출추천품목

4.3 방산업체 및 에이전트

4.4 시장진출 시 유의사항



방위사업청



국방기술진흥연구소

4. 현지 진출 정보

2022 해외국방조달시장 가이드북 아랍에미리트

4.1

획득 전망¹⁴⁾

- UAE는 2020년~2024년 기간 동안 국방비를 228억 달러에서 약 254억 달러로 10% 이상 늘릴 것으로 예상함. 코로나-19 확산 등으로 핵심 조달 사업이 지연되었지만, UAE의 핵심 재원이 되는 에너지 가격이 2022년 기준 상승세를 지속하는 만큼, 단기적으로 상당한 규모의 무기체계 도입 또한 일어날 것으로 보임
- 그럼에도 불구하고 호르무즈 해협 지역 내 이란 및 해적들의 위협, 이슬람 테러조직 등에 대한 대응 차원에서 지상·공중·해상 감시정찰 및 무인기 대응 등 분야 무기체계 조달을 지속 확대할 것으로 예측됨
- 향후 5년간 UAE 국방예산 증가와 함께 획득비도 2022년 60억 달러에서 2026년 78.4억 달러로 30% 이상 증가할 것으로 예상
 - [표 4]는 2022-2026년 UAE의 무기체계 획득 규모 전망임. UAE의 국방예산은 2022년 에너지 가격 상승에 힘입어, 한동안 꾸준한 증가가 예상됨
 - 동기간 사업자 미정 획득 프로그램 중 중소벤처기업 진출가능성이 있는 항목의 세부 전망을 [표 5]에 무기체계별로 제시

14) Jane's Market Report_United Arab Emirates

- UAE의 현지 생산 촉진 정책 및 글로벌 기업과의 합작투자사(JV) 설립 움직임을 고려해볼 때, 해외기업과의 기술 협력을 통한 자국 내 개발 및 생산 또는 사업협력을 통한 부분품 공급 등의 협력을 제안할 것으로 예상됨

[표 5] 2022-2026년 주요 획득 전망(사업 상태별, 100만 달러)¹⁵⁾

구분	2022	2023	2024	2025	2026
사업추진 (사업자 선정)	5524.9	6128.75	6342.35	5821.34	5517.24
사업추진 (사업자 미정)	42.98	152.22	584.06	971.80	1,570.69
사업예측	44.13	101.87	285.03	429.14	590.83

[표 6] 2022-2026년 무기체계별 획득계획 중 진출 가능한 항목

1. 지휘·통제·통신

품목명	향후 10년간 사업 가치 (Mil\$)	프로그램 설명
국방부 데이터센터	163.61	사이버공격에 대비하여 보안효율성을 대폭 강화한 정부 데이터센터/클라우드 인프라 구축
TBMD (전구탄도미사일 방어체계)	24.19	GCC 국가 6개국 연합의 다국적 TBMD 구축 소요 예상
해군 지휘통제시스템	13.96	UAE는 강대국의 해군역량을 따라잡기 위한 차세대 통합해안감시체계에 투자 예정
수중무인체계 통제시스템	1.49	수중무인체계 통제를 위한 해상 기반 통제시스템에 탐재할 하드웨어/소프트웨어 일체
수중 글라이더	0.36	소나 체계를 동반한 부력 기반 수중감시체계, 유조선 관련 기뢰 탐색 및 제거 소요로 도입 예상

15) Jane's Market Forecast_United Arab Emirates

2. 센서류

품목명	향후 10년간 사업 가치 (Mil\$)	프로그램 설명
레이저 경보시스템	22.61	레이저에 기반한 적의 유도무기 공격, 거리측정기, 표적지시기 등을 탐지하여 경보 제공
장거리 표적지시기	3.71	컬러 CCD 센서, LWIR/MWIR 방식의 적외선 영상을 활용한 표적지시기 도입 건

3. 기동

품목명	향후 10년간 사업 가치 (Mil\$)	프로그램 설명
지뢰제거차량 (MPCV)	28.95	UAE 육군 활용 예정인 차세대 지뢰제거차량 도입 소요, 2026-2029년 간 매년 약 10대 소요 예상
수송용 화물차량	131.64	UAE 육군 활용 예정인 6×6 또는 8×8 규격의 수송용 화물차량 소요, 2027-2031년 간 매년 약 50대 소요 예상

4. 무인기

품목명	향후 10년간 사업 가치 (Mil\$)	프로그램 설명
신호정보수집 고고도무인기 (SIGINT HALE)	65.55	전술정보 분석을 위한 무인기 및 첨단신호정보 시스템 및 관련 부체계 소요
전술무인기 (TUAV)	19.98	기존의 S-100 Camcopter 대체를 위한 ISR 임무 수행 목적의 전술무인기 소요, 2025-2031년 기간 동안 약 28대 소요 예상

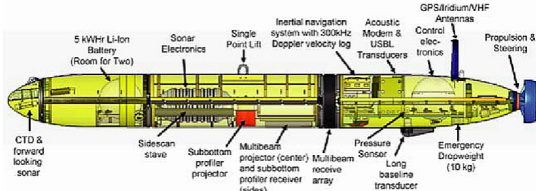
5. 시뮬레이션

품목명	향후 10년간 사업 가치 (Mil\$)	프로그램 설명
합동종말공격통제 시뮬레이터 (JTAC)	63.32	UAE 왕실경비대 사용을 위한 합동종말공격통제 시뮬레이터 소요로, 군내 모든 작전범위 및 킬체인을 포괄하는 훈련 수행을 가능하게 함
원격조종항공시스템 (RPAS)	50.59	UAE 공군 사용을 위한 원격조종항공기시스템 훈련솔루션으로, 장비, 실시간훈련시스템, 관련 교육 등을 포괄

4.2

수출추천품목


4.2.1 수중 글라이더 (Underwater Glider)

목표국	사용군	분야	품목명																		
아랍에미리트	해군 등	수중통신	수중 글라이더 관련부품																		
형상																					
주요 기능	<ul style="list-style-type: none">• 날개부의 수평/수직 운동 또는 부력의 작은 변화를 이용하여 초저전력으로 이동하는 감시체계로, 무인 수중 로봇만큼 빠르지는 않지만 몇 주 또는 몇 개월 동안 수천 킬로미터에 다다르는 범위의 바다 샘플링 임무 수행 가능																				
목표사양 / 현지 맞춤형 요구사항	<ul style="list-style-type: none">• UAE는 무인 해상감시체계 도입에 있어 장기운용 가능성을 중요 요구사항으로 들고 있음• 관련 하부체계 도입소요로 위성통신체계(SATCOM), 데이터링크 시스템, 컨트롤 스테이션, 음파송신체계, 저주파/초저주파 무선통신 시스템, 무선 랜 PCI 네트워크 등이 예상됨• ADASI사와의 협력을 통한 현지생산 등 제안 예상																				
도입예상 시기 / 향후 10년간 예상소요량	<ul style="list-style-type: none">• 향후 5년간 약 35만 달러 상당의 시장소요가 예상됨 <table><tr><th></th><th>2023</th><th>2024</th><th>2025</th><th>2026</th><th>2027</th></tr><tr><td>소요량</td><td>1</td><td>2</td><td>1</td><td>1</td><td>0</td></tr><tr><td>시장규모 (100만 달러)</td><td>0.06</td><td>0.12</td><td>0.10</td><td>0.05</td><td>0.01</td></tr></table>				2023	2024	2025	2026	2027	소요량	1	2	1	1	0	시장규모 (100만 달러)	0.06	0.12	0.10	0.05	0.01
	2023	2024	2025	2026	2027																
소요량	1	2	1	1	0																
시장규모 (100만 달러)	0.06	0.12	0.10	0.05	0.01																
연구소 검토의견 (필요성 등)	<p>UAE는 '19년 5월 발생한 민간선박 기뢰 폭발사고 이후 해군기지, 항만 및 해상 에너지 설비에 대한 수중 위협 대비에 노력을 지속하고 있음</p> <p>최근('22년 5월) 이스라엘의 DSIT社와 AquaShield 소나시스템 도입을 위한 MOU를 체결한 바 있음</p>																				

4.2.2 신호정보수집 고고도무인기 (SIGINT HALE)

목표국	사용군	분야	품목명																														
아랍에미리트	공군	감시/정찰	신호정보수집 고고도무인기 관련부품																														
형상																																	
주요 기능	<ul style="list-style-type: none">• 전술정보 분석을 위한 무인기 및 첨단신호정보 시스템의 집합체로, 신호정보수집, 분석 등 감시정찰 역량 전반을 포괄할 수 있음																																
목표사양 / 현지 맞춤형 요구사항	<ul style="list-style-type: none">• UAE가 기존 신호정보수집 관련 무인체계를 보유한 이력이 없어, 유인체계로 대체 도입될 가능성 또한 있음• 관련 하부체계 도입소요로 지상통제장비(GCS), CESM 암호화모듈, 위성통신 데이터링크 체계, LOS 데이터링크, 피아식별장비(IFF) 등이 예상됨• 특징적으로, 조종사와 유지보수 인력 모두를 위한 지상기반 훈련시뮬레이터 소요를 동반하고 있음																																
도입예상 시기 / 향후 10년간 예상소요량	<ul style="list-style-type: none">• 향후 10년에 걸쳐 약 6,550만 달러 상당의 시장소요가 예상됨 <table><tr><th></th><th>2022</th><th>2023</th><th>2024</th><th>2025</th><th>2026</th><th>2027</th><th>2028</th><th>2029</th><th>2030</th></tr><tr><td>소요량 (주요체계)</td><td>0</td><td>0</td><td>1</td><td>1</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td></tr><tr><td>시장규모 (100만달러)</td><td>5.25</td><td>4.03</td><td>22.82</td><td>17.70</td><td>2.51</td><td>2.56</td><td>2.60</td><td>2.65</td><td>2.69</td></tr></table>				2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	소요량 (주요체계)	0	0	1	1	0	0	0	0	0	시장규모 (100만달러)	5.25	4.03	22.82	17.70	2.51	2.56	2.60	2.65	2.69
	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030																								
소요량 (주요체계)	0	0	1	1	0	0	0	0	0																								
시장규모 (100만달러)	5.25	4.03	22.82	17.70	2.51	2.56	2.60	2.65	2.69																								
연구소 검토의견 (필요성 등)	<p>2010년 전후로 UAE는 미국 정보자산에 대한 의존도 축소를 위해 이스라엘과 현지 생산관련 협력을 바탕으로 신호정보수집(SIGINT) 관련장비 도입을 추진하였으나, 이후 진척사항과 관련하여 알려진 바가 없음. 그럼에도 UAE 공군은 SIGINT 도입을 위한 노력을 지속하고 있음</p> <p>한편, 최근 중동 주요국들의 이스라엘과의 방산협력 확대 동향도 참고할 필요가 있음</p>																																

4.2.3 합동종말공격통제 시뮬레이터 (JTAC)

목표국	사용군	분야	품목명																				
아랍에미리트	왕실경비대	시뮬레이터	합동종말공격통제 시뮬레이터 관련장비																				
형상																							
주요 기능	<ul style="list-style-type: none">UAE 왕실경비대의 모든 작전범위 및 길체인을 포괄하는 훈련 수행이 가능한 JTAC 시뮬레이터로, 근접항공지원작전시 최종공격통제(JTAC) 임무, 즉 정해진 표적에 대한 무장 투하 허가 임무를 수행함																						
목표사양 / 현지 맞춤형 요구사항	<ul style="list-style-type: none">도입예상체계는 직경 8미터 규모의 메인 돔 시뮬레이터와 직경 3미터 규모의 부가 시뮬레이터 2기로 구성될 것으로 예상함																						
도입예상 시기 / 향후 10년간 예상소요량	<ul style="list-style-type: none">향후 10년에 걸쳐 약 6,330만 달러 상당의 시장소요가 예상됨 <table><tr><th></th><th>2022</th><th>2023</th><th>2024</th><th>2025</th><th>2026</th><th>2027</th><th>2028</th><th>2029</th><th>2030</th></tr><tr><td>시장규모 (100만달러)</td><td>5.60</td><td>5.86</td><td>8.96</td><td>6.07</td><td>6.18</td><td>6.28</td><td>6.66</td><td>6.78</td><td>6.90</td></tr></table>				2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	시장규모 (100만달러)	5.60	5.86	8.96	6.07	6.18	6.28	6.66	6.78	6.90
	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030														
시장규모 (100만달러)	5.60	5.86	8.96	6.07	6.18	6.28	6.66	6.78	6.90														
연구소 검토의견 (필요성 등)	UAE는 첨단무기체계 도입을 중점 추진하는 가운데 이와 관련한 훈련체계 도입 또한 지속하고 있음. UAE의 향후 10년간 시뮬레이터/훈련장비 분야 예상 소요는 약 29.4억 달러로, 이는 전세계 16번째로 높은 수준임 관련하여 2019년 IDEX 전시회 기간 중 Thales사와 UAE Tawazun이 협력하여 1300만불 규모의 해저 시뮬레이터 공동개발 계약을 체결한 바 있음																						

4.3 방산업체 및 에이전트

4.3.1 주요 방산기업¹⁶⁾

- 아랍에미리트의 방위산업은 지상·항공 MRO 부문을 중심으로 한 개별 기업단위 활동이 주를 이뤘으나, [아부다비 비전 2030]을 바탕으로 한 정부 주도의 방위산업 구조 재편으로, EDGE 그룹을 중심으로 하여 빠르게 그 기반을 다져나가고 있음
- EDGE 그룹은 2019년 11월 UAE 정부가 국내 방위산업 부문 기업들을 통합하여 국영방산기업 연합체로써 출범하였으며, 이후 지속적인 M&A를 통해 2020년 한 해 동안의 매출액 기준 전 세계 방산기업 23위에 올랐으며¹⁷⁾, 이는 중동 지역 방산기업 중 최고 순위임
- 아래의 [표 6]에서 2022년 기준 EDGE 그룹의 18개 계열사의 사업 분야 및 관련정보를 수록하였음

[표 7] EDGE Group의 주요 계열사 및 사업부문 (2022년 기준)

기업명	사업수행 부문	대표연락처	홈페이지
ADASI	무인시스템 및 자율주행 기술	(+971)02-441-6400	https://adasi.ae
Al Taif	지상장비분야 MRO	-	https://altaif.ae
APT	비살상 화약류 (연막탄, 신호탄 등)	(+971)02-506-9999	https://aptuae.ae
Abu Dhabi Ship Building PJSC	함정 제조 및 무기체계 탑재, 함정 MRO	(+971)02-502-8000	https://adsb.ae

16) EDGE Group PJSC(<https://edgegroup.ae>) 등재정보 바탕 요약

17) The SIPRI Top 100 Arms-Producing and Military Services Companies, 2020, SIPRI

기업명	사업수행 부문	대표연락처	홈페이지
Al Jasoor	장갑차 설계 및 생산	(+971)02-492-8700	https://aljasoor.ae
Al Tariq	항공용 정밀유도무기	(+971)02-506-9933	https://al-tariq.ae
Beacon Red	전자전 훈련 솔루션 개발	-	https://beaconred.ae
Caracal	소화기 개발 및 생산	(+971)02-201-5222	https://caracal.ae
EPI	부품류 및 정밀 엔지니어링	(+971)02-885-9222	https://epiuae.ae
Halcon	항공투하탄 등 정밀유도무기체계	-	https://halcon.ae
Horizon	헬리콥터 운용 훈련	(+971)03-785-5550	https://horizonacademy.ae
Jaheziya	소방안전 및 화재보호 솔루션 및 소방훈련	(+971)02-492-8500	https://jaheziya.ae
LAHAB Light Ammunition	소구경 화기 생산	(+971)02-506-9500	https://lahablightammunition.ae
LAHAB Defence Systems	중대화기 생산 및 시험	(+971)02-506-9500	https://lahabdefencesystems.ae
LAHAB Military Services	탄약관련 훈련, 시험, 시뮬레이션	(+971)02-506-9500	https://lahabmilitaryservices.ae
NIMR Automotive	장갑차 설계 및 생산	(+971)02-492-7400	https://nimr.ae
Remaya	사격장 및 사격훈련시스템	-	https://remaya.ae
SIGN4L	전자전 및 정보솔루션	(+971)02-205-6666	https://sign4l.ae

4.3.2 현지 에이전트¹⁸⁾

[표 8] 아랍에미리트 주요 방산 에이전트 현황

에이전트명	취급 품목	Point of Contact		신용 등급 ¹⁹⁾	
		담당자명	전화번호	소비 점수	성장성
ABU RASHID TRADING EST.	국방 및 치안장비와 용품	Abdullah Al Tamimi	(971) 2-642-6366	84	Stable
AFSASA INTERNATIONAL L.L.C.	조명기기 / 국방 및 치안장비 등	Parminder Chadha	(971) 4-224-6264	89	Growing
AL ANWAR TRADING CO.	상용차, 군용차 및 승용차와 부품	Anwar Tafa	(971) 4-9888-9790	99	Stable
AL MASAOOD OIL IND. SUPPLIES	상용차, 군용차 및 승용차와 부품 / 발전기기	Hari Varjakshan	(971) 2-626-7666	99	Growing
WHITE STAR	국방 및 치안장비와 용품	-	(971) 50-588-9035	99	Shrinking
ZANJABEEL BUILDING MATERIALS	상용차, 군용차 및 승용차와 부품	Aziz Mohammed	(971) 4-229-3432	89	Stable

18) 방산수출입지원시스템(www.d4b.go.kr) 국가별 방산 에이전트 참고

19) 기업 정보 조회 사이트 D&B Hoovers, '성장성'은 Growing/Stable/Shrinking 3단계로 구분

4.4

시장진출 시 유의사항²⁰⁾

4.4.1 비즈니스 특성

- **(사전 협조의 중요성)** UAE 현지 공공기관과 면담이 필요한 경우 최소 한 달 전에 서면으로 방문 요청을 한 후 전화 및 팩스 등으로 세부 일정을 조율하는 것이 좋음
 - 현지 공공기관의 경우 면담 확정까지 시간이 지체되는 경우가 많으며 담당자가 출장 또는 휴가 중인 경우 대체 인력이 대신 업무를 수행하지 않기 때문임
 - 아울러 공용메일로 수많은 거래처의 이메일을 수신하는 UAE 비즈니스 특성상 이메일로만 면담을 요청하는 경우 스팸으로 분류되어 놓치는 경우가 있기에 전화 등으로 확약하는 절차가 필요함
- **(신뢰관계 구축에 시간 소요)** 대다수 아랍인들은 비즈니스 관계로 발전하기 전 친목을 충분히 쌓길 원함. 첫 만남에서부터 사업의 본론부터 논하는 것은 결례가 될 수 있으며, 사소한 이야기부터 시작해 친근하고 편안한 분위기 속에서 관계를 만들어 가는 것이 바람직함
 - 호칭에 유념하여야 하며, 이름보다는 성(Family name)으로 불리기를 원하므로 존칭(Mr, Mrs)과 성을 사용하는 것이 좋음
- **(공휴일)** UAE의 주말은 금요일과 토요일이며, 일요일은 평일에 해당하므로, 금/토요일에는 회의를 잡지 않는 것이 좋음. 라마단 기간 동안에는 대부분의 기관/기업이 단축근무를 시행하여 업무 활동이 위축됨

20) KOTRA 2021년 해외출장자료 - 아랍에미리트, 두바이 관광청 자료 등 종합 분석

- **(SNS 확인 필요)** UAE 시민들은 SNS를 많이 이용하고 있어, 새로운 사람을 만나기 전 상대의 SNS를 확인하는 경우가 종종 있음. 의도치 않게 비즈니스상 문제를 일으킬 수 있는 내용은 SNS에 게재하지 않는 편이 좋음

4.4.2 바이어

- **(투자 및 무역관련 사기 주의 필요)** UAE는 민간 비즈니스에 있어서도 정부 핵심 인사들의 의사결정 역할이 중요하게 작용하기에, 이를 이용한 투자사기 사례 가능성 또한 일부 존재함
 - 외국 기업에 이메일로 투자 의사를 내비치며 접근해 서류 검토, 변호사 선임비용 등 수수료를 요구하거나 실존 기업 및 재직자, 현지 정부기관을 사칭한 접근 시도, 논의가 진전되지 않았음에도 한국 방문을 희망하며 초청장 발급을 요청하는 등의 사례 발생
 - 사업 수행 간 상대 기업 정보 및 신용도를 수시 파악하고 보수적으로 접근할 필요가 있음
- **(방산부문 경험 보유 현지 에이전트의 중요성)** UAE는 연방정부와 지방정부의 조달절차가 모두 상이하며, 발주 기관별 요구 서류 및 비용, 기간이 상이해 판매자로 등록을 희망하는 업체에게는 혼란의 여지가 있을 수 있음. 방산분야 또한 그 예외가 아니며, 방산부문 사업 수행 경험이 있는 현지 에이전트와의 협력은 사업수행에 매우 중요한 요소가 될 수 있음

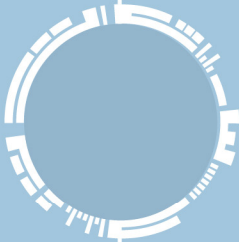
4.4.3 언어

- UAE의 공식어는 아랍어이지만, 영어가 비즈니스 언어로 널리 사용되고 있음
- 하지만 명함, 브로셔, 마케팅 자료 등을 준비할 때 현지인의 감수를 거친 영어와 아랍어 자료를 모두 사용한다면 좋은 인상을 줄 수 있음

4.4.4 기타 (종교, 문화, 관습, 코로나19 영향 등)

- **(외국인에 개방적인 문화)** UAE는 전체 국민 중 90%가 외국에서 들어온 인력으로 다양한 지역 출신의 사람들이 거주하고 있어 사우디 등 주변 이슬람 국가들에 비해 외국인에게 개방적임. 산업부문 외국인 투자의 비중도 높으며, 최근 산업다변화 추진 정책을 바탕으로 국내 기업에 대한 외국인 전면 소유를 허용하는 등 ‘외국인이 사업하기 좋은 환경’을 구축하고자 외국 투자 유치를 지속 추진하고 있음
- **(전통의상에 익숙해질 필요)** UAE 자국민의 경우 일상생활에는 물론 외부행사 및 비즈니스 환경에 있어서도 주로 전통의상을 입으며 파키스탄, 인도인의 경우 전통의상과 양복을 모두 입는 경우가 많음
 - 더운 날씨로 인하여 벵타이나 재킷을 생략하기도 하나, 공식적인 자리에서는 갖춰 입는 것이 바람직함
 - 여성의 경우 외국인이나 여성만 참석하는 행사에서는 어느 정도 노출의상이 허용되는 경향이 있으나, 가능한 여유 있는 긴팔 원피스, 무릎 아래까지 내려오는 치마를 입는 등 노출이 심한 의상은 자제할 필요가 있음

- 일부 공공장소에서 현지 문화 존중 캠페인 포스터를 심심찮게 볼 수 있으며, 장소에 따라 의상으로 인해 입장을 제한당하는 경우도 발생할 수 있음
- **(인사는 가벼운 악수가 적절)** 친분이 생긴 경우 가벼운 포옹과 함께 뺨에 가볍게 입을 맞추는 경우도 있으나, 상대방의 국적이나 문화적 배경을 모르는 경우 악수 정도의 인사가 무난함
- 다만 무슬림 여성에게 남자가 먼저 악수를 청하는 것은 무례한 행동이 될 수 있으니 주의해야 함
- 서구권에서는 강한 악수가 신뢰감을 비치는 데에 비해, 중동 권역에서는 악수할 때 너무 세게 하지 않도록 하여야 함
- 아랍문화권에선 왼손을 화장실 용무상 사용하고 사람을 대할 때에는 사용하지 않으므로, 이 점에 유의하여야 함
- **(선물)** 아랍 문화에서 선물을 주고받는 것은 사회적으로 중요한 요소이며, 선물을 거절하는 것 또한 결례가 될 수 있음
- 다민족 국가의 특성상, 선물은 우리나라 전통 공예품 등이 적당하며, 무슬림들에게는 할랄 또는 하람(비할랄식품, 주류 등) 여부가 확실치 않은 식품 등을 선물하는 것은 바람직하지 않음
- **(식사)** UAE 거주민들의 문화만큼 종교 또한 다양하다 보니 함께 식사를 하게 될 경우 상대방의 종교를 고려한 식단 선택에 신중하여야 함
- 비무슬림 인구 비율이 높아 호텔 등 고급 레스토랑에서 주류와 돼지고기 판매를 허용하고 있는 경우가 많으나, 동행 상대가 무슬림인 경우 같은 식사자리에서 술이나 돼지고기를 먹는 것은 무례한 행동이 될 수 있음
- 종교에 따라 쇠고기를 먹지 않거나 채식주의자 식단을 행하는 경우도 있으므로 국적과 취향의 다양성을 존중하고 이해하여야 함



부 록

1. 자주 묻는 질문(FAQ)
2. 한국과 UAE의 국방조달체계 비교
3. 연방의회 결의안 2019년 제4/8호 :
UAE 공공부문-민간부문 파트너십 절차
매뉴얼
4. UAE 철충교역 정책 가이드라인
5. 한국 국방기술진흥연구소 수출지원사업 정보
6. 방산수출 통제 및 허가 절차



방위사업청



국방기술진흥연구소

부록 1

자주 묻는 질문 (FAQ)

Q1. 한국과 아랍에미리트 간 무역규모는 어느 정도입니까?

- UAE는 중동 국가 중 우리나라와의 교역규모가 사우디아라비아 다음으로 가장 큰 국가임. 2021년 기준 대UAE 수입규모는 약 73억 달러, 수출규모는 약 40억 달러를 기록하였음²¹⁾

[표 9] 연도별 한-UAE 교역 동향

단위 : 백만 USD

구분	2017년	2018년	2019년	2020년	2021년
총교역	14,946	13,875	12,450	9,348	11,294
수출	5,389	4,588	3,470	3,654	3,975
수입	9,557	9,287	8,980	5,694	7,319
수지	▲4,169	▲4,699	▲5,510	▲2,040	▲3,344

Q2. 아랍에미리트의 국방비 지출 규모는 어느 정도 인니까?

- 아랍에미리트는 대외에 국방비를 공개하고 있지 않으며, 연방 예산은 전체 국방비의 일부만을 반영하고 있고, 실제 국방비는 아부다비 정부를 비롯한 각 지방정부의 지원을 받음. 지난 10년간 아랍에미리트 국방비는 꾸준한 성장 추세를 보였으나, 국제유가 하락 등 외부 경제적 요인으로 일부 감소한 경우도 있었음

21) 한국무역협회 세계무역통계 (IMF 자료 분석)

[표 10] 연도별 아랍에미리트 국방비 지출 규모

단위 : 10억 달러, 2021년 불변가

구분	2019년	2020년	2021년	2022년	2023년	2024년	2025년
국방비	22.542	23.154	24.123	25.182	26.873	28.549	29.131
GDP 대비	5.99%	6.60%	6.62%	6.67%	6.89%	7.09%	7.02%

Q3. 우리나라와의 관계는 어떠하며, 체결된 군사 혹은 방산 협정이 있습니까?

- UAE와 한국은 '80년 경제협력관계 구축을 목적으로 단독 수교를 맺었으며, '09년 바라카 원전 수출을 계기로 중동국가 중 최초로 '전략적 동반자 관계'로 발전하였음. 최근에는 양국 간의 외교 관계의 '특별 전략적 동반자 관계' 격상('18년)을 계기로 다양한 산업분야에서 보다 공고한 협력을 추진하고 있음
- '11년 1월 아크부대 파병 이후 꾸준히 발전하고 있는 국방협력은 한미동맹을 제외한 최고수준의 포괄적·전면적 국방협력이라 볼 수 있음. 또한 한국은 '10년 방사청-총참모부 방산군수협력 MOU를 체결한 이후 UAE로의 무기체계 수출 추진과 더불어 방위산업 분야 교류협력을 가속화하고자 노력하고 있음

[표 11] 한-UAE 주요 방산분야 교류협력

분야	주요 내용
군사 협정 체결	<ul style="list-style-type: none"> • '06년 11월 : 한-UAE 군사협력에 관한 협정 체결 • '10년 : 군사비밀 정보의 보호에 관한 약정 / 양해각서 • '10년 : 정보보안 분야 교류 협력에 관한 양해각서 • '10년 : 군사교육 및 훈련 분야 협력에 관한 양해 각서 • '10년 9월 : 방사청(한) - 총참모부(UAE) 방산군수협력에 관한 MOU • '11년 4월 : 제1회 한-UAE 방산분과위원회 • '11년 4월 : 방사청(한) - EARTH社(UAE) 방산기술협력에 관한 MOU • '13년 : 상호 군수지원 협정 • '18년 12월 : 한-UAE 국방과학기술협력 MOU • '18년 12월 : 양국 최초 공동개발사업 계약체결
정례협의체	<ul style="list-style-type: none"> • '11년 2월 : 장관급 정례회의 최초 개최 * 이후 매년 양국 교차 장관급 회의 실시 • '14년, '15년 : 방산군수협력공동위원회 • '19년 9월 : '19년 한-UAE 방산분과위원회 개최
기 타	<ul style="list-style-type: none"> • '18년 3월 : 대통령 UAE 방문 * '특별 전략적 동반자 관계'로 격상 • '18년 4월 : 국방 장관 UAE 방문 • '18년 5월 : UAE 국영방산업체 회장 방한 • '19년 2월 : 국방장관 UAE 방문 (IDEX 참가), 아부다비 왕세제 방한
기관 진출	<ul style="list-style-type: none"> • 정부기관 : 대사관 ('80.12) • 정부투자기관 : KOTRA, 한국관광공사, 중소벤처기업진흥공단, 한국전력, 한국석유공사 등 • 일반기업 : 180여개 기업 (아부다비 70여개, 두바이 100여개)

Q4. 아랍에미리트에 국방조달을 전담하는 조직이 존재합니까?

- 과거 UAE는 우리나라의 방위사업청과 같은 전담기구를 보유하지 않았으나, 2021년 타와준(Tawazun)을 중심으로 국방분야 획득 업무를 집약하여 수행하고 있는 추세임
- 하지만 여전히 법/제도 등으로 규정된 획득절차가 미비하여, 국방조달 시장 진입을 위해서는 타와준, 소요군, 현지업체 등을 대상으로 한 다변적인 마케팅 전략이 필요함

Q5. 아랍에미리트에 한국의 기술력을 갖춘 중소벤처기업이 신기술을 소개하기 위해선 어떤 경로가 가장 유리할까요?

- 만약 중소기업이 UAE 시장에 신기술을 소개하고자 한다면 현지 소요군의 획득 부서를 접촉하는 것을 권장함. 그 이유는 구매 당사국인 UAE군의 소요에 따라 우리 기술을 응용하고 조정해야 할 내용이 발생할 것이기 때문임. 즉, 우리 기술을 어떻게 현지화할 것인가 그 방향과 구체적인 방안을 우선적으로 잘 파악해야 할 것임
- 더욱이 UAE의 정·군 지도층은 자국 산업의 기술기반을 에미레이트화(Emiratization)하는 데 투자를 집중하고 있음. 그러므로 한국 중소기업이 국제 경쟁력을 가진 신기술을 들고 현지 시장에 진출하려면 UAE 사용군이 그 가치와 필요성을 이해하고 현지화 여부에 대해 확신을 갖도록 하는 것이 가장 중요함

Q6. 아랍에미리트는 국방전자입찰체계를 운영하고 있습니까?

- 연방정부 및 재무부 주관의 공공조달과 관련한 대부분의 분야에서는 온라인 플랫폼을 통한 조달 프로그램 확인 및 참여가 가능하지만, 국방조달 사업의 경우 완전 비공개 또는 제한공개 방식으로 진행되는 것이 원칙이기 때문에 전자조달체계가 미비함. 모든 조달 절차를 오프라인으로 진행하는 가운데 대부분의 정보가 공개되어 있지 않음

Q7. 대외적으로 두바이가 교역 중심 도시로 알려져 있는데, 방산시장 진출을 위한 현지 기반은 아부다비에 두는 것이 적합한가요?

- UAE는 각각의 정부를 별도로 두고 있는 7개의 토후국의 연합국으로, 두바이가 중동 지역 금융 및 무역의 중심지로 주목을 받고 있으나, 정부조직·정치·국방의 중심지의 역할은 수도인 ‘아부다비’가 수행하고 있으며, 국방획득과 관련한 업무 또한 모두 아부다비 정부가 관장하고 있음
- 획득·조달 및 방산협력과 관련한 연방정부 조직과 관련 인사들은 대부분 아부다비에서 찾을 수 있음
- 설령 두바이에 자리하고 있는 에이전트 또는 컨설턴트를 만날 필요가 있다 하더라도, 양 도시 간 이동거리가 차량 기준 2-3시간임을 고려하면, 아부다비를 중심으로 협력일정을 추진하는 것이 바람직함

부록 2

한국과 UAE의 국방조달체계 비교

가. 법규 및 제도적 측면

- UAE의 국방조달 절차는 한국과 비교할 때 온라인 사이트의 부재 등 정보화가 미흡함에 따라 투명성 및 공정성 측면에서 크게 차별화됨

구분	UAE	한국	UAE 특이사항
조달 원칙	<ul style="list-style-type: none"> • 모든 공공 물자는 공개 경쟁 입찰로 조달함 	<ul style="list-style-type: none"> • 모든 공공 물자는 공개 경쟁 조달 • 공공조달/국방조달 	<ul style="list-style-type: none"> • [국방조달] 절차상의 일관성과 투명성 불충분
조달 법규	<ul style="list-style-type: none"> • 정부 계약법령 있음 • [국방조달] 공공조달 법령 적용 제외 	<ul style="list-style-type: none"> • 정부 계약법령 있음 • 국방부/방사청 자체 국방조달 절차 있음 	<ul style="list-style-type: none"> • 유사
참가 자격	<ul style="list-style-type: none"> • [국내입찰] 자국민/기업 명의로만 참가 • [국제입찰] 외국인 명의로 참가할 수 있으나 현지 파트너와의 협업이 바람직 	<ul style="list-style-type: none"> • 한국 국민과 한국 기업에 제한 두지 않음 • 소수 전략체계 도입의 경우 GtoG 협상이 선행되기도 함 	<ul style="list-style-type: none"> • 대규모 사업은 기관별 등록기업에 한해 초청 입찰을 실시 • [국방조달] 주요 사업은 GtoG 협상으로 추진
입찰 절차	<ul style="list-style-type: none"> • [공공조달] 입찰자가 입찰 절차를 명확히 알 수 있도록 규정 • [국방조달] 정확한 입찰 절차를 공시하지 않음 	<ul style="list-style-type: none"> • 입찰자가 입찰 절차를 명확히 알 수 있도록 규정 	<ul style="list-style-type: none"> • UAE 입찰 참여 절차는 복잡하여 능력있는 현지 에이전트와의 협업이 바람직함
입찰 기간	<ul style="list-style-type: none"> • [국방조달] 입찰 기간이 불명확하고 사업 지연도 빈번하다는 사실을 유념 	<ul style="list-style-type: none"> • [공공조달] 통상 2개월 이내 계약 체결 • [국방조달] 계약 체결까지 1년 소요 	<ul style="list-style-type: none"> • UAE 획득문화를 이해 필요

구분	UAE	한국	UAE 특이사항
절충 교역	<ul style="list-style-type: none"> • 절충교역 엄중 시행 • 1천만 달러 이상 60% 적용 	<ul style="list-style-type: none"> • 절충교역 50% 적용 • 가치추적제도 시행 	<ul style="list-style-type: none"> • [TEC 주관] 절충교역 합의 없이는 주계약은 발효되지 않음
방산 역량	<ul style="list-style-type: none"> • 주요 사업은 대부분 외국 기업과의 JV로 이행, 현지화에 중점 • 자국 방산기업 생산능력은 미미한 수준 	<ul style="list-style-type: none"> • 국가안보 및 방산 육성을 위해 지상·해상·항공 산업 영역에 걸쳐 폭넓은 개발 생산 능력 구비 	<ul style="list-style-type: none"> • 자체 방산기반 허약하나 미국 및 유럽국가와 합작회사가 다수 운영 중

나. 조직 및 운영 측면

구분	UAE	한국	UAE 특이사항
국방 통합 조달	<ul style="list-style-type: none"> • 국방조달 조직 미비 • 전반적 개혁/개편 중 	<ul style="list-style-type: none"> • 국방조달 전담 기관 방위사업청(DAPA) 	
조달 정보 공개	<ul style="list-style-type: none"> • [공공조달] 재무부 웹사이트 운영 • [국방조달]조직과 업무 • 정보는 미공개 	<ul style="list-style-type: none"> • 방위사업청 조직도 및 업무별 연락처는 인터넷 홈페이지를 통해 공개 	
전자 조달 체계	<ul style="list-style-type: none"> • [공공조달] 운영 - eProcurement 등록 • [국방조달] 국방전자조달체계 미비 	<ul style="list-style-type: none"> • [국방조달] '국방전자조달체계'(d2b) 운영 	<ul style="list-style-type: none"> • UAE는 국방조달 입찰 절차를 오프라인으로 진행
입찰 정보 제공	<ul style="list-style-type: none"> • 구매대상 기관과 직접 접촉 및 소통 	<ul style="list-style-type: none"> • 국방조달 입찰공고는 방위사업청 인터넷 홈페이지 및 국방전자조달에서 확인 가능 	<ul style="list-style-type: none"> • UAE의 경우, 국방조달 입찰공고 확인 불편
현지 중개역	<ul style="list-style-type: none"> • 중개역 역할을 중시 • 단, '특별 전문화' 부문 사업은 불인정 	<ul style="list-style-type: none"> • 중개역 역할은 인정하나 사업의 성격/규모에 따라 유연하게 운용되고 있음 	<ul style="list-style-type: none"> • [국방조달] 특별부문 사업은 GtoG 계약으로만 추진

구분	UAE	한국	UAE 특이사항
입찰 결과 확인	<ul style="list-style-type: none"> • 공공조달 입찰 관련 정보는 전문 사이트를 통해 확인 가능 • 국방조달 입찰 관련 공시 내용은 관보 또는 신문에 확인 	<ul style="list-style-type: none"> • 일반장비 및 물자류 입찰 공고는 '국방전자조달체계(d2b)'에서 확인 가능 	<ul style="list-style-type: none"> • UAE의 경우, 국방조달 입찰결과를 공개적으로 확인하기 어려움
주요 조직	<ul style="list-style-type: none"> • 국방조달 과정에 있어 소요군의 판단 역량을 존중 • 절충교역 주관기관 Tawazun을 주목할 필요 	<ul style="list-style-type: none"> • 소요군 - 합참 - 국방부 - 방위사업청 담당 권한/ 업무별로 분권적 기능을 수행 	<ul style="list-style-type: none"> • 대규모 사업은 왕세제 중심의 극소수 VIP에 의해 결정

부록 3

연방의회 결의안 2019년 제4/8호 : UAE 공공부문-민간 부문 파트너십 절차 매뉴얼(연방기관 및 지역기관 적용)

- 정부조달 절차 및 사후관리 단계 내용 발췌

Chapter Seven

Project Life Cycle - Phase III Preparation for Project Offering and Partner Selection

7. Preparation for offering the project and selecting the partner

7.1 Various Methods of Awarding

The awarding method is the cornerstone of the private partner selection process and plays a significant role in the success or failure of the joint project. Awarding process is not important for the joint projects only, but it also important for any projects carried out by the State through the traditional awarding processes.

Given the importance of the awarding method and the negative impacts on trade due to discrimination between participants, World Trade Organization issued, in conjunction with its establishment

제7장

프로젝트 주기 - 제 3단계 프로젝트 제안 및 파트너 선정을 위한 준비

7. 프로젝트 제안 및 파트너 선정을 위한 준비

7.1 다양한 입찰 절차들

입찰 절차는 민간 파트너 선정 과정의 토대이며, 공동 프로젝트의 성공 여부에 중대한 영향을 미친다. 낙찰 과정은 공동 프로젝트뿐만 아니라 정부가 전통적 낙찰 과정을 통해 수행하는 그 밖의 모든 프로젝트들에도 중요하다.

입찰 절차의 중요성과 참여자들 간 차별로 인해 무역에 미치는 부정적 영향에 비추어, 세계무역기구(WTO: World Trade Organization)는 1994년에 설립된 이후, 1996년에 발효된 “정부조달협약”(Agreement on Government Procurement)을

agreement in 1994, the Agreement on Government Procurement that came into force in 1996. This agreement constitutes an effective and multilateral framework for the rights and obligations related to the government procurements in order to liberalize the world trade.

This agreement parties are obliged to avoid discrimination against foreign products, services or suppliers in the awarding process. They shall be treated in the same way the local products, services and suppliers are treated. To ensure compliance with the principle of non-discrimination, the agreement stresses on promoting the transparency of awarding procedures in laws and regulations relating to the government procurements.

That agreement states the awarding methods that may be adopted for the government procurement, namely:

- **Open Procedure:** This procedure allows all interested suppliers to submit their bids. It is also known as “Public Tender”.

발표했다. 이 협약은 세계무역의 자유화를 위해 정부조달에 관한 권리와 의무에 관한 효과적인 다자간 기본체제를 구성한다.

이 협약의 당사자들은 낙찰 과정에서 외국의 제품, 서비스 또는 공급자에 대한 차별을 의무적으로 피해야 한다. 그것들은 국내 제품, 서비스 또는 공급자를 취급하는 방식과 동일한 방식으로 취급되어야 한다. 비차별 원칙의 준수를 확보하기 위해, 이 협약은 정부조달에 관한 법률 및 규칙에서 낙찰절차의 투명성을 촉진하는 데에 초점을 둔 조항들을 둘 것을 요구한다.

이 협약은 정부조달을 위해 채택될 수 있는 입찰 절차들을 명시한다. 그것들은 다음과 같다.

- **개방적 절차(Open Procedure):** 이 절차에서는 관심을 가진 모든 공급자들이 입찰에 참가할 수 있다. 이 절차는 “공개 입찰”(Public Tender)이라고도 불린다.

- **Selective Procedure:** This procedure allows only the qualified suppliers to submit their bids. It is also known as “Closed Tender”.
- **Limited Procedure:** This procedure allows only the suppliers invited for bidding to submit their bids, and it is also known as “Limited Practice”.

In line with the Agreement on Government Procurement issued by World Trade Organization, the European Union issued awarding rules allowing three methods:

- Open Procedure
- **Restricted Procedure:** In this procedure, the bid submission requirements are discussed with participants after their qualification. Then, the bidding requirements document is issued. Some clarifications may be issued later. After submitting the bids, dealing with participants shall be stopped and no negotiations shall be made thereafter. The winning bidder shall sign the PPP contract based on the bid it submitted.

This method is adopted in franchises awarding in states such as Italy and

- **선택적 절차(Selective Procedure):** 이 절차에서는 자격을 갖춘 공급자들만 입찰할 수 있다. 이 절차는 “비공개 입찰”(Closed Tender)이라고도 불린다.
- **제한적 절차(Limited Procedure):** 이 절차에서는 입찰에 초청된 공급자들만 입찰할 수 있다. 이 절차는 “제한적 실시”(Limited Practice)라고도 불린다.

세계무역기구가 발표한 “정부조달협약”에 발 맞추어, 유럽연합은 다음 3가지 방법들을 허용하는 낙찰규칙(awarding rules)을 발표했다.

- 공개적 절차
- **제한적 절차:** 이 절차에서는 참가자들의 자격심사 후 입찰 제출 요구사항들을 그들과 논의한다. 그런 후에 입찰 요구사항 문서가 발행된다. 몇 가지 설명서들이 나중에 발행될 수 있다. 입찰 제출 후에는 참가자들과의 거래가 중단되며, 어떤 협상도 할 수 없다. 수주한 입찰자는 자신이 제출한 입찰에만 기반하여 PPP계약에 서명해야 한다.

이 방법은 이탈리아 및 스페인 등에서 프랜차이즈 낙찰에 관해 채택되며, 속도와

Spain, and it is characterized by its speed and reduced cost for participants. It is the preferred method for awarding in those states because there are concerns that post bidding negotiations may involve corruption.

- Negotiated Procedure: This method is adopted in awarding the complicated projects. The bidders may submit various solutions for the required service and it may not be easily to identify the method of bid assessment in advance. This matter requires discussing bids with bidders after submission. However, inquiries and requests for clarification shall not lead to material amendments in the submitted bid basics. It is assumed that the detailed negotiations include all bidders.

This awarding method reflects to some extent the rules developed under Agreement on Government Procurement issued by World Trade Organization that allows negotiation. The scope of inquiries has been extended with the application of this method. The concerned entity selects the best bidder after submitting initial bids by three bidders. This

차가자 비용 절감이 특징이다. 이 국가들에서는 입찰 후 협상에는 부정부패가 개입될 소지가 있다는 우려 때문에 이 방법을 선호한다.

- 협상에 의해 정해지는 절차(Negotiated Procedure): 이 방법은 복잡한 프로젝트의 낙찰에서 채택된다. 입찰자들은 요구된 서비스를 위해 다양한 해법들을 제출할 수 있으며, 입찰 평가 방법을 사전에 정하기란 쉽지 않다. 따라서 입찰 제출 후에 입찰자들과 논의할 필요가 있다. 문의 및 설명 요청은 가능하지만, 이미 제출된 입찰 기초사항들을 그런 문의 등의 결과를 반영하기 위해 중대하게 수정할 수는 없다. 세부 협상에는 모든 입찰자들이 포함되는 것으로 추정된다.

이 입찰 절차는 협상이 허용된다는 점에서, 어느 정도는 세계무역기구가 발표한 정부 조달협약에 따라 개발된 규칙들을 반영한다. 문의의 범위는 이 방법을 적용하면서 확장되었다. 해당 기관들은 3명의 입찰자들이 일차 입찰서를 제출한 후 최선의 입찰자를 선택한다. 그런 후 협상을 거쳐 2명의 입찰자들이 최종적으로 두 개의 최선의 입찰서를 제출한다(그런 후 마지막으로 최종 입찰서를 제출하는 마지막 라운드까

step is followed by negotiations leading to submitting the two best and final bids by two bidders (This may be followed by a last round in which the last and final bid is submitted). Accordingly, detailed and extended negotiations would be made with best bidder before awarding the contract thereto. This awarding method is not significantly different in UK. However, some European countries, especially those who have strict laws in respect of the traditional awarding methods, expressed some concerns in terms of the transparency of this method due to the high level of negotiation carried out after bidding, a matter that prompted the European Union to introduce a new awarding method in 2006, i.e. the Competitive Dialogue method.

- **Competitive Dialogue:** This method is characterized by the dialogue carried out with the qualified bidders. The purpose of this bilateral dialogue is to discuss the PPP contract form and the technical outputs of the joint project. Bidding requirements and specifications document is developed based on the results of this dialogue. The project committee may conduct a

따라 올 수도 있다). 이에 따라, 계약을 낙찰하기 전에 최선의 입찰자와 장기간에 걸친 세부 협상이 진행된다. 이 입찰 절차는 영국에서도 큰 차이가 없다. 그러나 일부 유럽 국가들, 특히 전통적 입찰 절차에 엄격한 법을 적용하는 국가들은 입찰 후에 높은 수준의 협상이 진행되는 이 방법에 대해 우려를 표명하였으며, 이로 인해 유럽연합이 2006년에 새로운 낙찰방법 즉 “경쟁적 대화”(Competitive Dialogue) 방법을 도입하게 되었다.

- **경쟁적 대화:** 이 방법은 자격을 취득한 입찰자들과 진행되는 대화가 특징이다. 이런 양자간 대화의 목적은 PPP 계약의 형태, 및 공동 프로젝트의 기술적 산출물에 대해 논의하는 것이다. 입찰 요구사항들과 사양서는 이런 대화의 결과에 기초하여 개발된다. 프로젝트 위원회는 입찰 요구사항 문서를 발행한 후 PPP 계약에 관해 발생할 수 있는 사항들을 다루기 위해 입찰자들과의 대화를 실시할 수 있다. 이런 사항들은 프로젝트

dialogue with bidders after issuing bidding requirements document to address any matters may arise in the PPP contract, a matter that may require amending the project requirements before bids submission. This method differs from the negotiated procedure method as it has a limit for negotiation after submitting bids, where the dialogue in this phase shall be limited to replying to the inquiries and requesting clarifications that may be required by the bidder.

- Due to the complexity of the PPP contracts, especially in infrastructure projects that constitute the majority of the joint projects implemented by virtue of PPP contracts, the competitive dialogue may be the most appropriate way to select a partner from the private sector.
- In view of the participation of more than one party from more than one level of government (federal / local) in the joint project, the technical and financial complexity that may accompany the project and for the purpose of ensuring the transparency and governance of the bidding and awarding process, the PPP Higher Committee, upon beginning the

요구사항들을 입찰서 제출 전에 수정하도록 요구할 수도 있다. 이 방법은 입찰서 제출 후의 협상에 한계가 있다는 점에서 “협상에 의해 정해지는 절차”(negotiated procedure)와 차이가 있다. 즉 이 단계에서의 대화는 입찰자의 문의 및 설명 요청과 그것들에 대한 답변으로 국한된다.

- PPP 계약, 특히 합작계약에 힘입어 실행되는 공동 프로젝트의 대부분을 차지하는 인프라 프로젝트의 계약들은 복잡하다는 점에 비추어, 이런 계약들에 관해 민간부문으로부터 파트너를 선정하기 위해서는 “경쟁적 대화” 방법이 가장 적합한 방식일 수 있다.
- 공동 프로젝트에는 둘 이상의 정부 기관들(연방 및 지방)로 부터 둘 이상이 참여한다는 점과 프로젝트에 수반될 수 있는 기술적 및 재무적 사항들이 복잡하다는 점에 비추어, 그리고 입찰 및 낙찰 과정의 투명성을 보장하기 위해, PPP 고등위원회는 입찰 및 낙찰 단계가 시작되자마자 프로젝트별로 “입찰 및 낙찰 위원회”를 구성해야 한다. 이 위원회의 구성원들은 입찰 및 낙찰 과정의 관리 및 실행을 위해 해당 정부기관에서 지정된

bidding and awarding stage, shall issue a decision to form the bidding and awarding committee for each project separately. Its members shall be employees of the concerned government entities (director level and above) to manage and implement the bidding and awarding process. No member of this committee may be a member of the project committee or any other committee that may constitute a project to avoid conflicts of interest.

Moreover, the PPP Higher Committee shall issue clear instructions for each project on the basis of the mechanisms, tools, procedures, and method of implementing the process of offering, receiving, evaluating and awarding the bids and the role of each government entity involved in the project. In some cases, the PPP Higher Committee may resort to appointing a specialized company to review or finalize the bidding requirements and specifications document, manage the offering process, evaluate bids and make recommendations for awarding.

직원들(과장급 이상)이어야 한다. 이 위원회의 구성원들은 이해상충을 피하기 위해, 프로젝트 위원회 또는 프로젝트에 관해 구성될 수 있는 그 밖의 위원회들의 구성원이 될 수 없다.

나아가서, PPP 공동위원회는 입찰의 제안, 접수 및 평가와 낙찰에 관한 메커니즘, 도구, 절차 및 방법, 그리고 프로젝트에 관여하는 각 정부기관의 역할에 기초하여, 프로젝트별로 명확하게 지시해야 한다. 어떤 경우에는, PPP 고등위원회가 입찰 요구사항들 및 사양서를 검토하거나 마무리하고, 제안 절차를 관리하며, 입찰을 평가하여 낙찰에 관한 건의사항들을 제출하는 데에 전문화된 회사를 임명할 수 있다.

7.2 Invitation for interest expression and prequalification

The international best practices recommend starting the project offering process with invitation for interest expression and then the competitor prequalification.

In the cases requiring to do so, the PPP Higher Committee shall send invitations for interest expression to potential investors from the private sector to know to what extent the private sector interests in and desires to implement the project before taking any procedures for offering thereof. The project offering shall be made by announcing the project in various mass media. This announcement shall include a brief of the project, its objectives and the proposed implementation site, if any, method of sending the interested parties' reply and any other information or conditions relating to the project. Then, the project committee shall consider the replies to invitations for interest expression, which are submitted by the private sector. Based on this consideration, it shall be decided whether the persons interested in competing for the project implementation shall be

7.2 관심 표명 및 사전 적격심사를 위한 참여요청

국제 모범관행은 프로젝트 제안 과정을 관심 표명을 위한 참여요청으로 시작한 후에 경쟁자 사전 자격심사를 하도록 권고한다.

필요한 경우, PPP 고등위원회는 프로젝트 제안을 위한 절차를 시작하기 전에 민간부문의 잠재적 투자자들이 프로젝트 실행에 어느 정도의 관심 및 욕구를 가지고 있는지 알기 위해, 그들에게 관심 표명을 위한 요청서를 보내야 한다. 프로젝트 제안은 다양한 대중매체에 프로젝트를 발표하는 방식으로 이루어져야 한다. 이런 발표는 프로젝트에 대한 간단한 설명, 그 목표, 제안된 실행 현장, 관심 있는 당사자들이 응답을 보낼 방법, 기타 프로젝트에 관한 정보 및 조건 등을 포함해야 한다. 그런 후, 프로젝트 위원회는 관심 표명을 위해 민간부문으로 보낸 요청에 대한 응답들을 고려해야 한다. 이런 고려의 결과에 기초하여, 프로젝트 실행을 위한 경쟁에 관심 있는 사람들을 사전 적격심사를 위해 참여요청할지 여부를 결정해야 한다.

invited for pre-qualification or not.

After getting a positive and encouraging result from assessing the replies to invitations for interest expression, which are received from the potential investors from the private sector, the prequalification phase shall commence. This phase aims at making the project offering process more efficient for both parties by ensuring the participation of the appropriate candidates only in the final bids submission.

The qualification conditions shall be logical, effective and do not impose unjustified restrictions reducing the level of competition. Preferably, the qualified bidders shall not less than three bidders.

The prequalification procedure ensures the following:

- Verifying that the private partner has the technical and financial qualifications enabling it to implement the project sufficiently and effectively and to meet its entire obligation under the contract.
- Avoiding wasting time in the final bid submission phase, which is basically a

관심 표명을 위한 요청에 대해 민간부문으로부터 받은 응답들을 평가하여 긍정적이고 고무적인 결과를 얻은 후에는 사전 적격심사 절차를 개시해야 한다. 이 단계의 목표는 최종 입찰서 제출 단계에 적절한 후보들만 참가하도록 함으로써, 프로젝트 제안 과정을 양 당사자 모두에게 더 효율적으로 만드는 것이다.

자격 통과 조건은 논리적이고 효과적이어야 하며, 경쟁 수준을 약화시킬 부당한 제한을 부과하지 않아야 한다. 더 바람직하기로는, 자격이 인정된 입찰자들이 3명 이상이어야 한다.

사전 적격심사 절차는 다음을 보장한다.

- 민간 파트너가 프로젝트를 충분히 그리고 효과적으로 실행하고 계약에 따른 자신의 모든 의무들을 이행하기 위해 필요한 기술상의 자격 및 재무적 자격을 갖추고 있다는 점을 확인한다.
- 기본적으로 긴 단계인 최종 입찰 제출 단계에서 부적절한 당사자들을 배제하여

long phase, by excluding the inappropriate parties.

- Filtering the participants to get a reasonable number of final offers, a matter reducing the costs and efforts made in the assessment process.

A. Prequalification Document Preparation Procedures

The Bidding and Awarding Committee shall prepare, in cooperation with the Project Company, Technical Committee and the consultants, the prequalification document. This document provides the candidates with the required information and instructions regarding the prequalification process, and identifies clearly any evaluation standards and the process method. Moreover, it explains any special requirements and requires candidates to introduce themselves by providing the appropriate information.

B. Prequalification Document Contents

- Terms and conditions of the prequalification documents issuance.
- Objective of the prequalification

시간 낭비를 피한다.

- 합리적인 수의 최종 입찰자를 얻기 위해 참가자들을 여과함으로써 평가 과정에서의 비용 및 노력을 줄인다.

A. 사전 적격심사 문서 준비 단계

“입찰 및 낙찰 위원회”는 프로젝트 회사, 기술위원회 및 컨설턴트들과 협력하여 사전 적격심사 문서를 준비해야 한다. 이 문서는 사전 적격심사에 관해 요구되는 정보 및 지시사항들을 후보들에게 제공하며, 모든 평가 기준들 및 진행 방법들을 명확하게 정의한다. 또한 그 문서는 모든 특별한 요구사항들에 대해 설명하며, 후보들에게 자신들에 관한 적절한 정보로 자신들을 소개하도록 요구한다.

B. 사전 적격심사 문서의 내용

- 발행된 사전 적격심사 문서의 조건
- 발행된 사전 적격심사 문서의 목표

document issuance

- Information about the project including, but not limited to:
 - ✓ Detailed description of the project, including the project overview and background and the need for it.
 - ✓ Specific legal requirements and related legal controls
 - ✓ Matters relating to the land, if any, human resources or any other assets to be provided by the government entities.
 - ✓ Specific performance standards
 - ✓ Specific financing standards
 - ✓ Summary of the expected risk distribution
 - ✓ Conditions of membership in alliances
- 프로젝트에 관한 다음의 정보들(이에 국한되지 않는다):
 - ✓ 프로젝트의 개요, 배경 및 필요 등 프로젝트에 관한 자세한 설명
 - ✓ 특정 법적 요구사항들 및 관련 법적 통제
 - ✓ 토지, 인적 자원 또는 정부기관이 제공할 기타 자산들에 관한 사항들
 - ✓ 특정 성과 표준들
 - ✓ 특정 자금조달 표준들
 - ✓ 예상되는 위험 배분의 요약
 - ✓ 연합체 구성원이 되기 위한 조건
- Project bidding process - used Means, method of application and deadlines, etc.
- 프로젝트 입찰 과정 - 사용되는 수단, 적용 방법 및 시한 등
- Project phases and schedule
- 프로젝트 단계들 및 일정
- Explanation process and memorandums
- 설명 과정 및 각서

- Changes in the alliance formation • 연합체 구성이 변경된 경우
- Participation in more than one alliance • 둘 이상의 연합체에 참여하는 경우
- Bid bond • 입찰보증
- Participant instructions, including but not limited to: • 다음을 포함한 참가자 안내 사항들(이에 국한되지 않는다):
 - ✓ The submission application form, including the obligatory elements to facilitate the assessment process ✓ 제출 신청 서식: 용이한 평가 과정을 위한 의무적 사항들을 포함한다
 - ✓ Late submission of the prequalification application ✓ 사전 적격심사 신청서가 늦게 제출된 경우
 - ✓ Participants status and formation ✓ 참가자들의 상태 및 구성
 - ✓ Communication policy ✓ 커뮤니케이션 정책
 - ✓ Additional information ✓ 추가적 정보
 - ✓ Announcement of the ongoing legal procedures that may affect the alliance formation ✓ 진행 중인 법적 절차들 중 연합체 구성에 영향을 미칠 수 있는 것들
 - ✓ Reasons of exclusion from qualification. ✓ 자격심사에서 제외되는 사유들
 - ✓ Details of communication with the Bidding and Awarding Committee. ✓ 낙찰 및 입찰 위원회와 소통할 세부사항들
 - ✓ Information required from the participants ✓ 참가자들이 요구할 정보들

- | | |
|--|---|
| ✓ Alliance abilities and strengths | ✓ 연합체의 능력 및 강점 |
| ✓ Proposed alliance formation and structure, along with clear identification of member's role. | ✓ 제안된 연합체의 구성 및 구조와 구성원들의 역할에 대한 명확한 정의 |
| ✓ Participants skills and experiences in similar and identical projects | ✓ 참가자들의 숙련 기술과, 유사하거나 동일한 프로젝트에서의 경험 |
| ✓ Current workload of the alliance members | ✓ 연합체 구성원들의 현재 업무량 |
| ✓ Strength of undertakings between the alliance members and debtors, if any. | ✓ 연합체 구성원들과 채무자들 간 약속의 강도 |
| ✓ Market and financial rank. | ✓ 시장 및 재무적 측면의 순위 |
| ✓ Shares and ownership (if any) | ✓ 지분 및 소유권(만약 있다면) |
| ✓ Implementation viability | ✓ 실행 가능성 |
| ✓ Compliance with and ability to abide by the project schedule | ✓ 프로젝트 일정의 준수 및 준수 능력 |
| ✓ Ability to borrow, increase the capital and giving guarantees | ✓ 차입, 자본 증가 및 보증 제공 능력 |
| ✓ Ability to manage projects | ✓ 프로젝트 관리 능력 |
| ✓ Ability to manage risks | ✓ 위험 관리 능력 |
| ✓ Evidence on understanding the project main requirements and | ✓ 프로젝트의 주요 요구사항들 및 복잡성을 이해한 증거 |

complexities.

✓ Previous relationship with the State

✓ How to apply quality assurance regulations

✓ Methodology in the partnership projects

• Assessment process, which include information about:

✓ Assessment methodology

✓ Assessment standards

✓ 우리 국가와의 과거 관계

✓ 품질보증 규칙의 적용 방법

✓ 합작 프로젝트에서의 방법론

• 평가 과정(다음에 관한 정보를 포함한다):

✓ 평가 방법론

✓ 평가 표준들

C. Prequalification document announcement and distribution

The Biding and Awarding Committee shall announce, through the means decided by the PPP Higher Committee and agreed upon between the various government entities concerned with the project (such as Internet, Official Gazette, the audio-visual media, the most widely circulated local and international newspapers), to launch the pre-qualification process and invite interested parties, regardless whether they previously expressed their interest or not, to receive the prequalification document. The

C. 사전 적격심사 문서의 발표 및 배포

입찰 및 낙찰 위원회는, PPP 고등위원회가 결정하고 프로젝트에 관련된 다양한 정부기관들 간에 합의된 수단들(예를 들어 인터넷, 공보, 시청각 매체, 가장 광범위하게 배포되는 국내 및 국제 신문들)을 통해, 사전 적격심사에 착수한다는 사실과 관심을 가진 당사자들(과거에 관심을 표명했는지 여부와 상관 없다)이 사전 적격심사 문서를 받도록 요청한다는 점을 발표해야 한다. 인기 있고 널리 배포되는 신문 및 잡지에 발표하는 목적은 국제적 투자자들을 유치하는 것이다.

purpose of the announcement publication in popular and widespread newspapers and magazines is to attract the international investors.

The announcement shall include at least the following:

- Brief description to the project
- Project objectives
- Type and period of the PPP contract
- How to obtain the prequalification document and the period identified for that.
- How to submit the prequalification application and period set for submission. Sufficient time shall be given to meet all these requirements.

The project announcement may be followed by an open session to offer the project and motivate the private sector interest, provided that no information not included in qualification document shall be deliberated.

발표에는 최소한 다음을 포함시켜야 한다.

- 프로젝트에 대한 간략한 설명
- 프로젝트의 목표
- PPP 계약의 유형 및 기간
- 사전 적격심사 문서를 받는 방법과 받을 수 있는 기간.
- 사전 적격심사 신청서를 제출하는 방법과 제출 기간.
모든 이런 요구사항들을 충족하기 위한 시간을 충분히 주어야 한다.

프로젝트 발표 후에는 프로젝트를 제안하고 민간부문의 관심을 자극하기 위한 공개 세션이 개최될 수 있다. 단 자격심사 문서에 포함되지 않은 정보에 대해서는 심의하지 않는다.

D. Application Receipt and Opening

Interested persons shall send their applications in the manner specified by the Higher Committee. The Bidding and Awarding Committee shall open the prequalification applications on the specified day after the expiry of the last time for submitting the prequalification applications during a session identified in the prequalification document, in presence of the work team and the applicants' representatives. In this session, envelop contents and shortcomings shall be recorded, if any. Then, the list of the prequalification applicants shall be posted on the website.

E. Application assessment and candidate notification

The Bidding and awarding Committee, assisted by the PPP Technical Committee and the consultant, if any, shall study and assess the received qualification applications and shall submit a reasoned report to the Higher Committee. Such report shall include a suggestion of the qualified and unqualified candidates' names.

The application assessment shall be

D. 신청서의 접수 및 개봉

관심을 가진 사람들은 자신들의 신청서를 PPP 고등위원회가 규정한 방식으로 발송해야 한다. 입찰 및 낙찰 위원회는 사전 적격심사 신청서들을 신청 기간 만료 후 특정 일에, 사전 적격심사 문서에서 특정한 세션 동안에, 실무 팀 및 신청인 대표들의 입회 하에 개봉해야 한다. 이 세션에서는 봉투 안의 내용과 결점들을 기록해야 한다. 그런 후, 사전 적격심사 신청자 명단을 웹 사이트에 게시해야 한다.

E. 신청 평가 및 후보들에 대한 통지

입찰 및 낙찰 위원회는 접수된 적격심사 신청서를 PPP 기술위원회 및 컨설턴트의 도움을 받아 연구 및 평가하고, 합리적인 보고서를 PPP 고등위원회에 제출해야 한다. 그런 보고서는 적격 및 부적격 후보들의 이름에 대한 제안사항들을 포함해야 한다.

신청 평가는 두 단계로 나누어진다. 첫

divided into two phases. In the first phase, the application formalities shall be verified, where the qualification documents required from each participant shall be verified in terms of validity and accurate compliance with the prequalification document requirements. Any participant fails to comply with the requirements shall be excluded.

In the second phase, an assessment table identifying the main categories and sub-categories of all assessment criteria shall be prepared. These categories shall be given relative weight according to their importance. According to that table, a mark will be given to each candidate, and the candidates exceeding the minimum mark shall be qualified.

If the candidate qualification application includes a number of companies (alliance), the assessment of these applications shall be carried out based on assessing the qualification and abilities of each member of the alliance and define whether they jointly meet the qualification criteria and requirements or not, where application consideration shall be carried out according to the role of

번째 단계에서는, 신청의 형식적 사항들(formalities)을 확인해야 한다. 즉 각 참가자에게 요구되는 자격심사 문서를 유효성과 사전 자격심사 문서의 요구사항들을 얼마나 정확하게 준수했는지에 관해 확인해야 한다. 그 요구사항들을 준수하지 않은 참가자는 배제되어야 한다.

두 번째 단계에서는, 모든 평가 기준들의 주 범주들 및 하위 범주들을 정의하는 평가표를 준비해야 한다. 이 범주들에는 그것들의 중요성에 따라 상대적 가중치가 부여되어야 한다. 그 표에 의하면, 후보들에게 점수가 책정되며, 최소 점수를 초과한 후보들에게는 적격성이 부여된다.

많은 회사들이 연합체(alliance)를 이루어 자격심사를 신청하는 경우에는, 연합체 각 구성원의 자격 및 능력에 대해 평가한 후 그들이 공동으로 자격 기준 및 요구사항들을 충족하는지 여부를 정의한다. 이 경우 연합체의 각 구성원이 프로젝트에서 수행할 역할에 기준하여 신청을 고려한다. 각 구성원에 대한 평가 기준 및 상대적 가중치는 사전 적격심사 문서를 준비하는 동안에 개발되어야 한다. 평가 기준은 참가자들에게 요구하는 정보에 기준한다.

each alliance member in the project. The assessment criteria and the relative weight of each of them shall be developed during the preparation of the prequalification document. The assessment criteria shall depend on the information required from the participants. Therefore, this information shall be clear in prequalification document to help the candidates to concentrate in on their application and not to list any additional or unnecessary information.

The assessment criteria vary depending on the project and shall be carefully developed for each individual project to attract an acceptable number of participants. If the criteria are strict, they may limit the number of the qualified participants and vice versa.

The Bidding and Awarding Committee shall, in cooperation with the PPP Technical Committee , prepare a reasoned report on the qualification application assessment process and its results based on the conditions set out in the qualification document. The Bidding and Awarding Committee shall submit this report,

따라서 이런 정보는 후보들이 신청에만 집중하도록 사전 적격심사 문서에 명확하게 기재되어야 하며, 추가적이거나 불필요한 정보를 나열하지 말아야 한다. 평가 기준은 프로젝트마다 다르기 때문에, 수용할만한 수의 참가자들을 유치하기 위해 프로젝트 마다 별도로 주의를 기울여 개발되어야 한다. 만약 그 기준이 엄격하다면 적격참가자의 수가 제한될 것이며, 그 역도 성립할 것이다.

입찰 및 낙찰 위원회는 PPP 기술위원회와 협력하여, 자격심사 신청 과정 및 그 결과에 관한 합리적인 보고서를 자격심사 문서에 명시된 조건에 기초하여 준비해야 한다.

입찰 및 낙찰 위원회는 이 보고서를 적격 및 비적격 후보들의 이름에 대한 제안과 함께 PPP 고등위원회에 제출해야 하며, PPP 고등위원회는 이에 대해 적절한 결정을 내린다. PPP 고등위원회는 보고서의 권고사항들을 그대로 인정하거나, 설명을 입찰 및 낙찰 위원회에 요구하거나, 결정을 수정할 수 있다. 입찰 및 낙찰 위원회는 자격심사의 결과에 대해 긍정적인

which includes a suggestion of the qualified and unqualified candidates' names, to the PPP Higher Committee to take the appropriate decisions thereon. The PPP Higher Committee may take the report recommendation as it is, ask the Bidding and Awarding Committee to provide clarifications, or to amend its decision. The Bidding and Awarding Committee shall formally notify each candidate the result of its qualification, whether negative or positive.

7.3 Dialogue phase

The Bidding and Awarding Committee shall discuss the project technical specifications and financial structure and the contract form with the qualified candidates before issuing bidding requirements and specifications document. This dialogue shall facilitate the identification of the project technical requirements and the specifications of the service to be provided by the private partner for preparing the bidding requirements in conformity with the project requirements. This dialogue also motivates the qualified candidates to find innovative solutions for the project.

부정적이든 불문하고 각 후보에게 공식적으로 통보해야 한다.

7.3 대화 단계

입찰 및 낙찰 위원회는 “입찰 요구사항들 및 사양 문서”를 발행하기 전에 프로젝트의 기술적 사양 및 재무적 구조와 계약 형태에 대해 적격 후보들과 논의해야 한다. 프로젝트 요구사항에 따른 입찰 요구사항의 준비를 위한 이런 대화는 프로젝트의 기술적 요구사항들과 민간 파트너가 제공할 서비스의 사양을 쉽게 정의할 수 있게 해준다. 이런 대화는 적격 후보들이 프로젝트를 위한 혁신적 해법을 찾아낼 동기를 부여하는 측면도 있다.

The qualified candidates may suggest additional activities complementary to the project, which would reduce the cost incurred by the Government Entity. This stage also helps to ensure the comprehensiveness of the project and the absence of any fragmentation or sub-projects or complementary projects should be taken into account in the current project.

Where necessary, the Bidding and Awarding Committee, assisted by the PPP Technical Committee, shall conduct a dialogue with the qualified candidates and funders to reach a comprehensive conception to identify the technical requirements, practical means and financial structure to achieve the joint project. This matter represents an opportunity to obtain the views and comments of qualified candidates on the points and issues that the Bidding and Awarding Committee needs to develop in order to create an integrated concept of the joint project.

a) Dialogue Preparation

The dialogue shall be carefully prepared by providing the main information accurately and formulating

적격 후보들은 프로젝트를 보완하며 정부기관의 비용을 줄여줄 추가 활동들을 제안할 수 있다. 이 단계는 프로젝트의 포괄성을 확보하고 파편화를 막는 데에도 도움이 된다. 현재 프로젝트에 관한 하위 프로젝트들 또는 보완적 프로젝트들을 고려해야 한다.

필요한 경우, 입찰 및 낙찰 위원회는 PPP 기술위원회의 도움을 받아, 종합적 개념에 도달하기 위해 적격 후보들 및 자금 제공자들과의 대화를 실시해야 하며, 이런 개념에 기반하여 공동 프로젝트 달성을 위한 기술적 요구사항들, 현실적 수단들 및 재무구조를 정의해야 한다. 이런 대화는 입찰 및 낙찰 위원회가 공동 프로젝트의 통합적 개념을 정립하기 위해 개발할 필요가 있는 논점들 및 주제들에 관한 적격 후보들의 관점 및 견해를 얻은 기회가 된다.

a) 대화를 위한 준비

대화는 신중하게 준비되어야 한다. 이를 위해, 주요 정보들을 정확하게 제공하고 향후 논의될 주제들에 관한 질문을

the questions relating to the issues to be discussed clearly. Hiring experienced consultants, especially in the more complicated projects, may increase the dialogue effectiveness and credibility. In such case, it shall be ensured that the consultants are impartial and have no interest in any specific result.

During dialogue preparation, care must be taken to include the following in the dialogue:

- Equality and non-discrimination between the qualified participants, especially non-discrimination in providing information between a qualified participant and another, giving it an advantage over others.
- Transparency, a matter that requires documenting the dialogue properly in respect of the adopted methodology and the points to be discussed. The writing communication with participants may help in the transparent documentation of the dialogue process.

b) Invitation for Participating in the dialogue.

The dialogue phase starts officially

명확하게 작성해야 한다. 경험이 많은, 특히 더 복잡한 프로젝트에 대한 경험이 있는 컨설턴트들을 고용하면 대화의 유효성과 신뢰성을 증대시킬 수 있다. 그런 경우, 컨설턴트들이 공정하고 특정 결과에 아무런 이해관계가 없는지 확인해야 한다.

대화 준비 시기에는, 반드시 다음이 대화에 포함되도록 주의를 기울여야 한다.

- 적격 참가자들 간 평등성 및 비차별성. 특히 정보를 제공할 때 적격 참가자들과 나머지 참가자들 간의 비차별성은 특정인에게 유리한 상황을 막기 위해 필요하다.
- 투명성. 채택된 방법론 및 논의될 요점에 관한 대화를 적절히 문서화해야 한다. 참가자들과 서면으로 소통하면 대화 과정을 투명하게 문서화하는 데에 도움이 될 수 있다.

b) 대화 참여를 위한 요청

대화 단계는 적격 후보들을 대화에

with inviting the qualified candidates to participate in the dialogue. This invitation shall explain the committee targets for that dialogue and identifies how to conduct the dialogue. That invitation shall also identify:

- Concerned schedules.
- Dialogue main points and issues.
- Restrictions that participants shall be aware.

In addition, it is a good practice to hold a public session for all qualified candidates, during which the dialogue methodology shall be explained and the important matters are reported. This session gives the participants a chance to require clarifications about any matter. This matter ensures equality between all participants in dialogue to obtain the same information with the same way. This session would help all participants in planning the various dialogue courses by bringing the appropriate work team for attending it and, if possible.

Documents shall be distributed as an agenda to detail and explain the

참여하도록 요청하면서 공식적으로 시작된다. 참여요청서는 그런 대화에 관한 위원회의 목표를 설명하고 대화 실시 방식을 명시해야 한다. 그런 요청서는 다음을 명시해야 한다.

- 관련 일정.
- 대화의 주요 요점들 및 주제들
- 참여자들이 알아야 할 제한사항들

또한 모범관행에 따라, 모든 적격 후보자들을 위한 공개 세션을 개최하여 대화 방법론을 설명하고 중요한 사항들을 보고해야 한다. 이런 세션은 어떤 사항에 대해서든 설명을 요구할 기회를 참여자들에게 제공한다. 이런 세션은 모든 참여자들이 동일한 정보를 동일한 방식으로 얻도록 보장함으로써 참여자들 간 평등을 확보한다. 이런 세션은 적절한 실무 팀을 배석시킴으로써, 모든 참가자들이 다양한 대화 과정을 계획할 때 도움을 줄 수 있다.

안건을 자세히 설명하는 문서를 세션 전에 배포해야 한다.

matters to be discussed before any session.

c) Dialogue Structure

There is no specific way to conduct the dialogue. The dialogue may be executed by inviting the qualified participants for an open day to get their opinions, holding individual meetings with each individual participant, or asking the qualified participants to fill a survey form. The Bidding and Awarding Committee may detail the process and any related procedure meets its requirements. All participants shall be treated in a transparent and non-discriminating way that ensures equality in treatment.

d) Dialogue Closing

Upon completing the joint project conception from all technical, financial and legal aspects with the Bidding and Awarding Committee, the Committee shall notify the participants of dialogue closing and seek to complete the bidding requirements and specifications document. At that point, there will be no room for further discussions.

c) 대화의 구조

대화를 실시하는 특별한 방식은 없다. 대화는 적격 참가자들의 의견을 구하기 위해 공개일(open day)에 그들을 초청하거나, 각 참가자와의 개별 회의를 진행하거나, 적격 참가자들에게 설문조사 양식에 기입하도록 요청하는 방식으로 실시될 수도 있다. 입찰 및 낙찰 위원회는 그 과정이 요구사항들을 충족하도록 하기 위해 관련 절차를 자세히 명시할 수 있다. 모든 참가자들을 동등한 대우를 보장하는 투명하고 비차별적인 방식으로 대우해야 한다.

d) 대화 종료

입찰 및 낙찰위원회와 함께 공동 프로젝트의 개념을 기술적, 재무적 및 법적 측면들에서 모두 정립한 즉시, 기술위원회는 참가자들에게 대화 종료로 통보하고 '입찰 요구사항 및 사양 문서'의 완성에 매진해야 한다. 그 시점부터는 더 이상 논의할 소지가 없을 것이다.

7.4 Preparation of Bidding Requirements and Specifications Document

The project committee, assisted by the Technical Bureau, shall prepare bidding requirements document that includes the PPP contract draft, the project data, bidding procedures and the project financial, technical and administrative elements.

a. Bidding Requirements and Specifications Document Parts and Sections

Bidding requirements and specifications document constitutes the basis of the private partner selection process. It put the rules upon which the awarding process is based, so it shall explain the project main data, its financial, technical and administrative elements, the bidding method, bids assessment method, and the PPP contract draft to be signed.

The Project Committee shall prepare bidding requirements document for each project, consisting of two parts:

Part 1 shall include three sections as follows:

7.4 ‘입찰 요구사항 및 사양 문서’의 준비

기술위원회는, 기술국(Technical Bureau)의 도움을 받아, “입찰 요구사항 문서”를 준비해야 하며, 이 문서는 PPP 계약서 초안, 프로젝트 데이터, 입찰 절차, 그리고 프로젝트의 재무적, 기술적 및 행정적 요소들을 포함해야 한다.

a. “입찰 요구사항 및 사양 문서”에 관한 장들 및 절들

‘입찰 요구사항 및 사양 문서’는 민간 파트너 선정 과정을 위한 토대이다. 이 문서는 입찰 과정의 기반이 될 규칙을 설정하기 때문에 프로젝트의 주요 데이터, 재무적/기술적/행정적 요소들, 입찰방법, 입찰 평가방법 및 서명할 PPP계약서 초안을 설명해야 한다.

프로젝트위원회는 다음 두 개의 장들로 구성되는 입찰 요구사항 문서를 프로젝트마다 별개로 준비해야 한다.

제1장은 다음 3개의 절들을 포함한다.

◆ Section 1: Project data, including:

- All project components and elements.
- Project technical and legal framework.
- Service specifications expected from the project.

◆ Section 2: Bidding Procedures, including:

- Project site visit procedures.
- Virtual Data Room access procedures.
- Conditions and way of bidding and submitting the required documents.
- Forms of the technical and financial proposals and quotations.
- Assessment criteria and methods
- Procedures of announcing the winning bidder.
- Time limits of each phase.

◆ Section 3: Financial, Technical and Administrative Elements of Project, including:

◆ 제1절: 프로젝트 데이터. 다음을 포함한다.

- 프로젝트의 모든 구성부분들 및 요소들
- 프로젝트의 기술적 및 법적 기본 틀
- 프로젝트로부터 예상되는 서비스의 사양

❖ 제2절: 입찰절차. 다음을 포함한다.

- 프로젝트 현장 방문절차.
- 가상 데이터 룸(Virtual Data Room) 접근절차.
- 요구된 문서들의 입찰 및 제출을 위한 조건 및 방식.
- 기술적/재무적 제안들 및 견적들(quotations)의 형식.
- 평가의 기준들 및 방법들
- 낙찰자 발표절차.
- 각 단계의 시한.

❖ 제3절: 프로젝트의 재무적/기술적/행정적 요소들. 다음을 포함한다.

- Establishment of the project company and ownership of its shares.
- Financing Structure.
- Minimum technical and financial requirements.
- Mechanism of Fees Collection and Depositing.
- Mechanism of Revenue sharing between different parties.
- Method of calculating, assessing and estimating the value of using government assets or human resources.
- 프로젝트 회사의 설립 및 그 지분구조.
- 재무구조.
- 최소한의 재무적/기술적 요구사항들.
- 요금의 징수 및 예치를 위한 메커니즘.
- 다양한 당사자들 간 수입 공유 메커니즘.
- 정부의 자산 또는 인적 자본의 사용에 해당하는 가치의 계산. 평가 및 추정을 위한 방법.

Part 2 consists of the PPP contract draft and its attachments.

제2장은 PPP 계약서 사본과 그 첨부서류들로 구성된다.

The bidding requirements and specifications document preparation depends on various sources of information varies depending on their parts and sections: Section 1 related to Project Data depends on the results of the due diligence study carried out by the consultant team during the project study and design phase.

‘입찰 요구사항 및 사양 문서’의 준비는 다양한 정보원천들에 따라 달라진다. 이 장의 절들은 다음과 같다.

제1절은 프로젝트 데이터에 관해 다루며, 컨설팅 팀이 프로젝트의 연구 및 설계 단계 동안 수행한 실사(due diligence) 결과에 기초한다.

Section 2 details and explains the logistic procedures and instructions relating to the bidding and bids assessment methods. This section is a model section has the same core in all projects, but it varies in terms of the time limits, bids assessment elements and their weights.

Section 3, relating to the project design and its financial, technical and administrative structure and the identification of the minimum requirements, and part 2 of the bidding requirements are for each individual joint project and depend primarily on the results of the dialogue conducted with the qualified participants.

b. Part 1 of Bidding Requirements and Specifications Document: General Conditions

Section 1: Project Details

This section focuses on the results reached in the studies carried out by the concerned government entities and consultancy team during the project study and design phase. These studies discuss deeply the project technical, legal, environmental

제2절은 입찰에 관한 물류 절차 및 지시사항들과 입찰 평가방법을 자세히 설명한다. 이 절은 모형에 관한 절이며, 핵심 부분은 모든 프로젝트들에 공통적으로 적용되지만, 시점, 입찰 평가요소들 및 그것들의 가중치는 프로젝트마다 다르다.

제3절은 프로젝트의 설계 및 재무적/기술적/행정적 구조를 다루며 최소한의 요구사항들을 정의한다. 입찰 요구사항들에 관한 제2장은 개별 공동 프로젝트에 대해 명시되며 주로 적격 참가자들과의 대화의 결과에 기초한다.

b. “입찰 요구사항 및 사양 문서”의 제1장 - 일반적 조건들:

제1절: 프로젝트 세부사항들

이 절은 해당 정부기관들 및 컨설팅 팀이 프로젝트의 연구 및 설계 단계 동안 수행한 연구들에서 도달한 결과에 초점을 둔다. 이런 구들은 프로젝트의 기술적, 법적, 환경적 및 사회적 측면들을 심층적으로 논의한다. 이 절은 ‘입찰 요구사항 및 사양 문서’에서 사용되는 모든 정의들에 대한

and social aspects. This section includes a comprehensive and clear list of all definitions used in the bidding requirements and specifications document, which shall match the definitions set out in the PPP contract draft. Examples of components of this section include the following:

◆ **All Project Components and Elements**

This part includes a general brief and background on the project and all details relating to its elements, including the expected services, the characteristics of their market and the initial estimations of demand for them. Moreover, it includes information about the site, characteristics of the surrounding geographical area, the project land area, any existing facilities on this land, which will be used by the project company, and any other assets may be provided by the government entities and the method of disposing thereof.

◆ **Project Technical Framework**

This part outlines the project technical aspects, including the project scale, the technology expected to be approved and the technical features of any assets that

종합적이고 명확한 목록을 포함하며, 이런 정의들은 PPP계약서 사본에 규정된 정의들과 부합해야 한다. 이 절의 구성요소들의 예는 다음을 포함한다.

❖ **프로젝트의 모든 구성부분들 및 요소들**

여기에서는 프로젝트의 일반적 개요 및 배경을 제시하며, 예상되는 서비스 및 그 시장의 특성, 초기 예상 수요 등을 비롯한 모든 요소들을 다룬다. 또한 현장에 관한 정보, 주변 지리적 영역의 특성, 프로젝트의 부지가 소재할 지역, 그 부지에 이미 있는 시설로서 프로젝트 회사가 사용할 것들, 정부기관들이 제공할 수 있을 그 밖의 자산들 및 그것들의 처분 방법도 다룬다.

❖ **프로젝트의 기술적 기본 틀**

여기에서는 프로젝트의 규모, 승인 대상 기술의 특성, 정부가 파트너/프로젝트 회사에게 처분을 맡길 시설, 공장 및 장비의 기술적 특징 등 프로젝트의 기술적 측면들을 다룬다. 또한 프로젝트 현장의

the government may put at disposal of the partner/the project company such as facilities, plants and equipment. It includes also the technical characteristics of the project site such as the terrain shown in the topographic study as well as the soil nature and its underground components as set out in the geotechnical study. The technical and legal framework explains the assets that will be devolved to the government after the PPP contract expiration and their technical condition in terms of productivity and effectiveness. These assets shall be in an acceptable technical condition, a matter that requires the project company to carry out a regular maintenance and replacement works. The technical condition of those assets shall be identified by determining their remaining life or working life and comparing it with the standards followed in the relevant field.

The technical framework includes also requirements according environmental and social legislations and regulations as well as the procedures to be followed by the partner/project

지형학적 연구에서 보여주는 지형, 지질공학적 연구에서 보여주는 토양의 성질 및 지하 구성성분 등의 기술적 특성들도 다룬다. 기술적 및 법적 기본 틀은 PPP 계약이 만료되고 생산 성 및 유효성 측면에서의 기술적 조건들이 충족되었을 때 정부로 이전될 자산들에 대해 설명한다. 이 자산들은 기술적으로 수용할 수 있는 상태여야 하며, 이를 위해 프로젝트 회사는 정기적으로 유지 및 교체 작업을 수행해야 한다. 이 자산들의 기술적 상태는 그것들의 잔여 기대수명의 결정과 관련 분야에서 따르는 표준들과의 비교를 통해 파악된다.

기술적 기본 틀은 파트너/프로젝트 회사가 관련 기관들의 승인을 받기 위해 따라야 할 환경적 및 사회적 법규들과 절차들도 다룬다. 이와 관련하여, 이 기본 틀은 초기 환경조사 결과와 환경영향평가에 관한

company to obtain the approval of the concerned entities. In this regard, this framework briefly explains the initial environmental inspection results and any information relating to the environmental impact assessment, if conducted, and identifies the requirements expected by the project company in respect of this subject.

◆ Project Legal Framework

This part explains the regulatory and legislative framework of the joint project, where it refers to the relevant laws and regulations. It also highlights any licenses and permits to be obtained, and gives an overview on any existing contracts with third parties and the status of these contract after the contract awarding. The project legal framework includes any legal matters relating to the site, its ownership and the expected way to provide it, as well as the details of granting/acquisition procedures, including the expected timetable of their implementation.

◆ Project envisaged Services and their Specifications

The services envisaged form the

모든 정보(실시된 경우)에 대해 설명하며, 이 주제에 관해 프로젝트 회사가 고려해야 할 요구사항들을 명시한다.

❖ 프로젝트의 법적 기본 틀

여기에서는 공동 프로젝트의 규제 및 입법 측면에서의 기본 틀을 설명하며, 관련 법규들을 참조한다. 또한 취득해야 할 인가 및 허가를 강조하여 설명하며 제3자들과의 기존 계약들 및 낙찰 후의 그것들의 지위도 간략히 설명한다. 프로젝트의 법적 기본 틀은 현장에 관한 모든 법적 문제들, 현장의 소유권 및 예상되는 제공 방식, 그리고 허가/취득절차 및 실행 일정 등도 다룬다.

❖ 프로젝트로부터 예상되는 서비스 및 그 사양

프로젝트로부터 예상되는 서비스는 PPP

project are the outcomes upon which the awarding is carried out under PPP. These services shall be identified by the government in the project study and design phase in light of the need analysis. Therefore, they are supported by information presented in this part of the bidding requirements and specifications documents. This paragraph identifies also the specifications of these services representing the corner stone of the PPP contract, as they constitute the basis of the service level agreements.

The service good quality positively affects all concerned parties to the PPP contract. On one hand, this matter benefits the government, which in turn will remain responsible for service provision under the PPP contract towards the society members who are seeking to obtain a service level meets their requirements. On the other hand, the project company depends on meeting the required service specifications in order to secure its entitlements and to avoid penalties resulting from the low service level. In addition, the lenders benefit also from the good quality of the

하에서 수행되는 낙찰 과정의 최종 결과물이다. 이 서비스들은 정부가 프로젝트의 연구 및 설계 단계에서 필요에 대한 분석 관점에서 정의해야 한다. 따라서 이 서비스들은 ‘입찰 요구사항 및 사양 문서’의 해당 부분에서 제시된 정보에 부합해야 한다. 이 부분은 이 서비스들의 사양도 규정한다. 이 사양들은 서비스의 수준에 대한 합의의 기반이며 PPP 계약의 초석이다.

서비스의 품질이 좋으면 PPP 계약의 모든 관련 당사자들에게 긍정적 영향을 준다. 한편으로는 자신들이 요구하는 사항들을 충족하는 서비스를 얻기 바라는 사회 구성원들에게 PPP 계약에 따른 서비스를 제공할 책임이 있는 정부에게 도움을 주며, 다른 한편으로는 프로젝트 회사로 하여금 요구되는 서비스 사양을 충족하도록 함으로써 자신의 자격을 확보하고 서비스 품질 저하로 인한 과징금을 피할 수 있게 해준다. 대주들도 제공되는 서비스의 품질이 좋을 경우 부채 상환에 필요한 수익률이 충분히 확보된다는 점에서 혜택을 본다.

provided service as they aspire to providing a good service generating sufficient returns to pay the debt service.

The required service specifications shall be based on applicable objective criteria in compliance with the best practices in similar projects. Internationally acceptable measurement units shall be used to measure these service specifications, e.g. specifications of International Organization for Standardization (ISO).

Section 2: Bid Submission Procedures

These procedures include, but not limited to, the following:

◆ Project Site Visit Procedures

This part includes all details and arrangements relating to the field visits made to the project site. These visits are arranged with each potential partner separately according to a specific timetable, where the site is visited and the investor can enquire any matter. The visit may include holding a meeting with the management members and staff if the project is in place and the PPP

서비스에 대해 요구되는 사양은 유사한 프로젝트들에서의 모범관행에 따라 적용되는 목표기준에 기반해야 한다. 이런 서비스 사양을 측정하기 위해서는 예를 들어 국제표준기구(ISO: International Organization for Standardization)의 사양처럼 국제적으로 통용되는 측정단위들을 사용해야 한다.

제2절: 입찰 제출을 위한 절차

본 절에 포함되는 절차들의 예는 다음과 같다.

❖ 프로젝트 현장방문 절차

본 절에서는 프로젝트 현장 방문에 관한 모든 세부사항들 및 준비사항들을 다룬다. 현장 방문은 특별한 일정에 따라 잠재적 파트너 각자에 대해 준비되며, 현장에서 투자자들은 어떤 문의도 할 수 있다. 만약 PPP가 개발, 개량, 준비, 유지, 재건 및/또는 운영을 위한 것이며 방문 현장에 경영진 및 직원들이 있다면 그들과의 회의도 주선할 수 있다. 현장 방문을 위한 시간은 이런 방문이 임의사항이라서 어떤 잠재적 파트너들은 현장 방문을 하지

is aiming at development, renovation, preparation, maintenance, rehabilitation and/or operation. A proper time shall be allocated for these filed visits, noting that those visits are optional and therefore some potential partners may opt to not make them.

◆ Procedures of Virtual Data Room entry and communication with the Bidding and Awarding Committee.

The Virtual Data Room contains all data and documents relating to the project. The bidders depend on these data and documents to carry out their due diligence study and prepare their bids. The Bidding and Awarding Committee and Project Committee and work team shall collect this information from various sources, including the studies carried out by the consultancy team, in order to provide a complete scope as much as possible to bidders about the project and its components and to facilitate the bid preparation and awarding. Although the Bidding and Awarding makes its best endeavors to provide correct information, it does not guarantee that the documents and data available in Virtual Data Room are correct and

않기를 선택할 수 있다는 점을 고려하여 적절히 배정해야 한다.

❖ 가상 데이터 룸 접근절차와 입찰 및 낙찰 위원회와의 소통절차

가상 데이터 룸(Virtual Data Room)에는 프로젝트에 관한 모든 데이터 및 문서들이 들어 있다. 입찰자들은 이런 데이터 및 문서들에 의존하여 자신들의 실사를 수행하고 입찰을 준비한다. 입찰 및 준비 위원회, 프로젝트 위원회 및 실무 팀은 프로젝트 및 그 구성요소들에 관해 가능한 한 완전한 정보를 입찰자들에게 제공하고 입찰 준비 및 낙찰을 순조롭게 하기 위해, 다양한 원천들(컨설팅 팀이 수행한 연구도 포함한다)로부터 이런 정보를 수집해야 한다. 비록 입찰 및 낙찰 위원회가 정확한 정보를 제공하기 위해 최선의 노력을 하더라도 가상 데이터 룸에서 이용할 수 있는 문서들 및 데이터가 정확하다고 보증할 수 없기 때문에, 입찰자들은 그것들이 객관적으로 정확하며 주관적으로도 정확한지 그리고 완전한지 확인해야 한다. 입찰 요구사항 문서는 가상 데이터 룸에 등재된 정보가 정확하다고 보증하지 않는다는 점과 그것들은 단순히 프로젝트

the bidders shall verify their accuracy, correctness and completeness. The bidding requirements document shall clearly indicate that there are no guarantees for the correctness of information listed in the Virtual Data Room and that they are merely outcomes of the investigation procedures taken by the Project Committee with the assistance of the work team and the consultancy team. It is very important for the bidders to fully verify the information accuracy before submitting their bids, as the failure to achieve any of the assumptions may delay the financial closure and threatens the entire awarding process.

This part also includes the procedural rules relating to the Virtual Data Room, including the way of accessing the information, the time limits and any fees for Virtual Data Room use (if any), as well as any document required to be signed by the bidders, including Non-Disclosure Agreement.

As the Virtual Data Room is also considered a mean of communication between the bidders and the Bidding and Awarding Committee, this part

위원회가 실무 팀 및 컨설팅 팀의 도움을 받아 실시한 조사 절차의 결과일 뿐이라는 점을 명확히 언급해야 한다. 입찰자들이 자신들의 입찰을 제출하기 전에 정보의 정확성을 완전히 확인하는 것이 매우 중요하다. 가정 중 하나라도 반영하지 않는다면 재무적 평가를 완료할 수 없게 되어 전체 낙찰 과정이 위협 받게 되기 때문이다.

여기에서는 가상 데이터 룸에 관한 절차 규칙들도 다루며, 이에에는 정보에 접근하는 방식, 제한 시간, 가상 정보 룸 이용료(만약 있다면), 입찰자들이 서명해야 하는 문서들 (예를 들어 비공개 약정)도 포함된다.

가상 정보 룸도 입찰자들과 입찰 및 낙찰 위원회간 소통 수단의 하나이기 때문에, 질문하는 방식, 위원회가 답변하거나 해명하기 위해 또는 이 과정을 위한 일정보

details the way of communicating therewith to ask questions and the method to be followed by the Committee to reply to and provide the bidders with clarifications, answers, timetable and deadlines for this process.

Finally, this part also identifies the maximum deadlines to receive the bidders' observations and inquiries regarding the PPP contract or any other documents related to the project.

◆ Conditions and Method of Submitting Bids and Required Documents

This part of bidding requirements document includes the procedural details as well as the terms and conditions relating submitting bids. The requirements are identified in terms of the submission place and deadline (date and time), in addition to the method of submission, including but not limited to:

- Number of electronic copies and any copies may be required.
- Bid validity period.

및 시한을 알려주기 위해 따를 방법을 여기에서 상세히 설명한다.

마지막으로, PPP 계약 또는 프로젝트 관련 기타 문서에 대한 입찰자들의 관찰사항들 및 문의사항들을 접수할 최대 시한도 여기에서 규정한다.

❖ 입찰 문서 및 기타 요구되는 문서들의 제출을 위한 조건들 및 방법

입찰 요구사항 문서의 이 부분은 입찰 제출에 관한 조건들과 절차적 세부사항들을 다룬다. 요구사항들은 제출 장소, 제출 시한(날짜 및 시간), 제출 방법 등과 더불어 아래와 같은 절차적 세부사항을 담고 있다.

- 요구될 수 있는 전자적 사본 및 기타 사본의 수
- 입찰 유효기간.

- Number of envelopes to be submitted and how they are marked, in case of manual submission.
- Initial bonds and guarantees in terms of their conditions, and values.
- Information and obligations required from the bidders.
- Documents required to be submitted and their details in a clear and specific manner.
- Rules to be followed if any modification occurs in the structure of the company alliance previously qualified.
- Rules and procedures for the withdrawal or apology of any of the members of the alliance, which will ensure that the alliance maintains the strength and eligibility that was essential in the qualification and transition to the stage of preparing bids. For example, the alliance may be requested to suggest a member instead of withdrawing member during a specific deadline, and then reassess the alliance based on the same criteria approved during the prequalification.
- 제출될 봉투의 수와 비전자적으로 제출할 경우의 표시 방법
- 초기 보증 증권 및 보증서의 조건들 및 금액
- 입찰자들이 제공해야 할 정보와 이행해야 할 의무
- 제출할 문서들 및 명확하고 구체적으로 기재할 세부사항들
- 이전에 자격이 부여된 회사 연합체 구조에 변동사항이 생긴 경우에 따라야 할 규칙들
- 연합체 구성원들 중 일부가 철회한 경우에 연합체가 자격심사 단계와 입찰준비 단계에서 필수적이었던 자신의 강점을 유지하기 위해 따라야 할 규칙들 및 절차들. 예를 들어 그 연합체는 철회한 구성원 대신에 다른 구성원을 특정 시한 내에 제시하도록 요청 받을 수 있으며, 그런 후 사전적격심사 동안 적용된 것과 동일한 기준에 기초하여 그 연합체에 대한 재평가가 실시될 수 있다.

■ Technical and Financial bid Models

This part of the bidding requirements document identifies the formal models of technical and financial bids, which are issued by the Project Committee and bidders shall use to submit their bids.

■ Technical bid Model

The technical bid model developed by the Project Committee in cooperation with the PPP Technical Committee aims at clarifying the submitted solution at three levels: technical level, legal level and financial level.

■ Technical Solution Model

The Project Committee requests under this model all information and details relating to the technical solution that the bidders chose to adopt, including the developed designs, the approved method to submit the outcomes, the operation methodology, the plans of meeting the required performance criteria, the expected service quality and its development throughout the contract period, the measures to be adopted for ensuring the services continuity/sustainability and quality, the suggested maintenance periods

■ 재무적 및 기술적 입찰의 모형

입찰 요구사항 문서의 이 부분은 기술적 및 재무적 입찰의 공식적인 모형을 다룬다. 이 모형은 프로젝트 위원회가 발표하며, 입찰자들은 자신들의 입찰을 제출하기 위해 이 모형을 사용해야 한다.

■ 기술적 입찰의 모형

프로젝트 위원회가 PPP 기술위원회의 도움을 받아 개발하는 기술적 입찰 모형은 기술적 측면, 법적 측면 및 재무적 측면에서 제출된 해법들을 명확하게 파악하는 것을 목표로 한다.

■ 기술적 해법의 모형

프로젝트 위원회는 이 모형 하에서 입찰자들이 채택하기로 선택한 기술적 해법에 관한 모든 정보 및 세부사항들을 요구하며, 여기에는 다음이 포함된다. 개발된 설계, 결과의 제출을 위해 승인된 방법, 운영 방법론, 요구된 성능 기준을 충족하기 위한 계획, 예상되는 서비스의 품질 및 전체 계약기간에 걸친 개발, 서비스의 연속성/지속가능성 및 품질을 보장하기 위해 채택될 조치들, 제의된 유지관리(자산 교체를 포함한다) 기간, 제의된 관리 팀 및 그 구조, 예상되는 회사 직원의 수 및 관련 규정, 안전계획, 후속조치 및 보고 요구사항을 준수하기 위해 따라야 할 계획들.

(including any replacement of assets), the suggested management team and its structure, the anticipated number of the company staff and their regulation, safety plans, and the plans followed to comply with the follow up and reporting requirements.

This information is clarified in tables, some of which are empty and shall be filled by the bidders. This model contains also the draft of Level of Service Agreement for all service elements. The form and content of the Level of Service Agreement differ from one project to another, but in all cases, it forms an integral part of the technical solution and the PPP contract to be signed later.

■ Legal Solution Model

This model aims at providing the Project Committee with all details relating to the private partner/suggested project company, in the event of winning the contract. Under this model, the Project Committee requests information about the project company structure, the incorporation agreements to be adopted as well as information

이런 정보들은 표에 명확하게 표시된다. 만약 표에 기재되지 않은 일부는 그 표에서 누락된 정보는 입찰자가 기입해야 한다. 이 모형에는 모든 서비스 요소들에 관한 서비스 수준 합의서의 초안도 들어 있다. 서비스 수준 합의의 형태 및 내용은 프로젝트마다 다르지만, 어떤 경우이든 기술적 해법 및 나중에 서명될 PPP 계약의 필수적 부분이 된다.

■ 법적 해법의 모형

이 모형의 목표는 계약을 수주한 민간 파트너/프로젝트 회사에 관한 모든 세부사항들을 프로젝트 위원회에게 제공하는 것이다. 이 모형 하에서는, 프로젝트 회사가 프로젝트 회사의 구조, 채택될 법인설립 합의서, 연합체 구성원들에 관한 정보 및 그들 각자의 역할 등에 관한 정보를 요청한다. 이 모형은 관련 법규들(환경 법규들을 포함한다)의 준수를 보장하기 위한 문의사항들도

about the alliance members and their respective undertakings. The model contains also enquiries aimed at ensuring compliance with applicable laws and regulations, including, but not limited to, the environmental legislations.

■ Financial Solution Model

This form is very important, as it constitutes the cornerstone of the financial bid. The Project Committee aims, through this model, at standardizing the method of information provision in order to facilitate the comparison between the submitted models with each other as well as the comparison between the submitted models and the financial model prepared by the Project Committee in the project study and design phase. The financial solution model differs depending on the projects. Therefore, we will provide below the outlines of this form content, which shall be reviewed and updated according to the nature and specificity of each project.

As for the form, the financial model development requires using computer programs. From this point, the

다룬다.

■ 재무적 해법의 모형

이 모형은 재무적 입찰이 초석을 이룬다는 점에서 매우 중요하다. 프로젝트 위원회가 이 모형을 통해 추구하는 목표는 제안된 재무적 모형들 간의 비교 및 프로젝트 위원회가 프로젝트의 연구 및 설계 단계에서 준비한 재무적 모형과의 비교를 쉽게 할 수 있도록 정보 제공 방법을 표준화하는 것이다. 재무적 해법 모형은 프로젝트에 따라 달라진다. 따라서 우리는 아래에서 이 모형의 내용의 개요를 제공할 것이며, 그 내용은 각 프로젝트의 성격 및 특수성을 반영하여 검토 및 업데이트되어야 한다.

형식에 관하여는, 재무적 모형의 개발을 위해서는 컴퓨터 프로그래밍을 이용해야 한다. 이런 점에서, 프로젝트 위원회는

Project Committee identifies the programs that may be used and requests to submit the form in two formats; hard copy and soft copy with an explanation of the method of amending the inputs according to the approved scenarios and assumptions.

As for the content, the Project Committee identifies the project commencement date to be approved in the financial models submitted by all bidders as well as the time basis to be approved (monthly, bimonthly or annually) and the discount rate to be used.

The Project Committee requests the details of the financial database approved for the financial model development, which includes the capital expenses, operation and maintenance costs, the expected revenues and tax transactions (if any), which are used in calculating the net current value of revenues.

The approved assumptions are a fundamental pillar to develop these expectations; therefore, the bidder shall detail them.

이용될 수 있을 프로그램들을 규정한 후, 승인된 시나리오 및 가정에 관한 양식을 두 가지 포맷(즉 하드 카피와 소프트 카피)으로 작성하여 입력사항 수정 방법에 대한 설명과 함께 제출하도록 요청한다.

내용에 관하여는, 프로젝트 위원회가 모든 입찰자들이 제출한 재무적 모형들에 관해 승인될 프로젝트 개시일, 승인될 기간 기준(예를 들어 매 월, 두 달에 한번, 일년에 한 번 등), 그리고 사용될 할인율을 명시한다.

프로젝트 위원회는 재무적 모형의 개발을 위해 승인된 재무사항 데이터베이스의 세부사항들을 요청하며, 여기에는 자본적 비용, 운영 비용 및 유지비용, 예상되는 수입 및 세금 거래(만약 있다면) 등이 포함되며 이것들은 수입의 순현재가치를 계산하기 위해 사용된다.

승인된 가정들은 이런 예상값들을 개발하기 위한 기본적 기둥이므로 입찰자들은 그것들을 상세하게 설명해야 한다.

The project financing structure is the cornerstone in the financial model. So, the bidder shall detail the elements of that structure in terms of type and level of debt financing and share financing, financing plan, schedule of the financing assumptions in which all sources, amounts and uses of financing, terms and conditions, main costs, margins and fees are identified.

The Project Committee may request clarification for any possible contribution by the alliance members in the equities and its percentage. This shall include the details of equities, shareholders' loans, source of money, the financing amount each shareholder committed, and the date of their contributions. The debt financing details shall be identified, including its cost, fees, margin, payment schedule and interest capitalization grounds.

The bidder shall identify risk distribution method upon which the financial model depends, and the bases and costs relating to measures to be taken for hedging risks. It shall also explain the basis of risk pricing.

프로젝트 자금의 조달 구조는 재무적 모형의 초석이다. 따라서 입찰자들은 부채금융 및 자본금융의 유형 및 수준, 자금조달 계획 등을 비롯한 구조적 요소들을 상세하게 명시해야 하며, 자금조달에 관한 가정들(조달 원천, 금액, 용도, 내용 및 조건, 주요 비용, 마진 및 수수료 등)을 정확하게 설정해야 한다.

프로젝트 위원회는 연합체 구성원들 각자가 자본에 대해 할 수 있는 기여도를 %로 표시하여 줄 것을 요청할 수 있다. 이와 함께 자본 구조, 주주차입, 자금 출처, 각 주자가 약속한 조달 금액, 그들의 출연 일자 등 세부사항들도 요청할 수 있다. 부채금융의 경우에는 비용, 수수료, 마진, 지급일정, 이자의 자본화 근거 등이 명시되어야 한다.

입찰자들은 재무적 모형에서 전제된 위험 배분 방법과 위험 헤징을 위해 취할 조치들에 관한 기준 및 비용을 명시해야 한다. 또한 위험가격 책정의 기준도 설명해야 한다.

The Project Committee may request the bidder to calculate some financial rates and proportions and include the same in the financial solution, including internal rate of return, the return on capital, debt-to-equity ratio and debt service coverage proportions.

■ Financial Bid Model

It should be noted that the financial bid is limited to the price requested by the private partner to provide the required services. This price represents the project cost in the government budget. This bid does not include any details in contrary to the financial solution that list in details all financial information and constitutes a part of the technical bid. Under this model, the Project Committee identifies the form to be adopted by bidders in submitting their financial bid, such as the method of scheduling (monthly or annually), adopted currency, the foreign exchange rate, value conversion into alphabetical characters, and the approach that the committee will take if the bid value written in letters differs from the value written in figures. In addition, the Project Committee shall identify through

프로젝트 위원회는 내부수익률, 자본수익률, 부채비율 및 부채상환비율을 비롯한 몇 가지 재무비율들을 계산하여 재무적 해법에 포함시킬 것을 입찰자들에게 요청할 수 있다.

■ 재무적 입찰의 모형

재무적 입찰은 필요한 서비스를 제공하기 위해 민간 파트너가 요청한 가격에 국한되는 것이라는 점을 유념해야 한다. 이 가격은 정부 예산에서 프로젝트 비용을 나타낸다. 모든 재무적 정보들을 상세히 열거하며 재무적 입찰의 일부를 구성하는 재무적 해법과 대조적으로, 재무적 입찰에는 세부사항들이 포함되지 않는다. 이 모형 하에서는, 일정 설정 기준(예를 들어 월별, 연도별 등), 채택될 통화, 환율, 알파벳 문자 형태로 표현한 금액, 그리고 글자로 표시된 입찰금액이 숫자로 표시된 입찰금액과 다를 경우 위원회가 택할 접근방식처럼 입찰자들이 재무적 입찰을 제출할 때 채택할 형태들을 프로젝트 위원회가 규정한다. 또한 프로젝트 위원회는 재무적 입찰에 첨부될 문서들 및 그 세부사항들도 이 모형을 통해 규정한다. 이런 문서들에는 초기 보험 및 그 형태(예를 들어 보증서), 발행기관(승인된 은행 또는 UAE에서 운영 중인 은행), 형식 및 기간이 포함된다(이에 국한되지는 않는다). 단, 보증서들은 무조건부 지불이

this model any documents to be attached to the financial bid and their details. These documents include, but not limited to, the initial insurance and its form (letter of guarantee), the issuing entity (approved bank or any bank working in the state), format and term, provided that it shall be unconditioned and payable; the good performance bond required from the winning bidder and its value; and any other guarantees that may be required by the project committee, such as insurance against delay in the service commence and insurance against maintenance obligations. The bidders shall identify the insurance cost as a separate item from the financial bid.

◆ Assessment Rules and Methods

This paragraph of bidding requirements document is of a paramount importance in terms of the role it plays in promoting the transparency of selecting the winning bidder. Under this paragraph, the Project Committee identifies the rules it will follow in evaluating the submitted bids.

가능한 형태여야 한다. 낙찰자는 유효한 이행보증증권을 제공해야 하며, 프로젝트 위원회는 서비스 개시 지체에 대한 보험, 유지관리 의무에 대한 보험 등 그 밖의 보험들도 요구할 수 있다. 입찰자들은 보험비용을 재무적 입찰과 별도의 항목으로 명시해야 한다.

◆ 평가를 위한 규칙들 및 방법들

입찰 요구사항 문서의 이 부분은 낙찰자 선정에서의 투명성 촉진을 위해 가장 중요한 역할을 한다. 여기에서는, 프로젝트 위원회가 제안된 입찰을 평가할 때 자신이 따를 규칙들을 명시한다.

The bid assessment is based on the joint technical and financial assessment method. There are various patterns of this method, which varies from one project to another. These patterns include something called “Least cost selection with technical hurdle”, where the final assessment focuses on the classification of the financial bids of the bidders getting the minimum technical score. The bidders are equal in terms of the technical aspect, and thus the financial bid plays the main role in identifying the winning bidder. Points may be given to bidders if their technical solutions are distinctive, for example in respect of innovation. Such points shall be added to the score given to the financial bids. These points are called “Brownie Points”.

The other pattern of the joint technical and financial assessment method is called “Quality and Cost Based Selection”. In this pattern, the total points are calculated as the average of the technical bid points and the financial bid points based on the weights allocated to each of them. For example, a weight of 60%

입찰 평가는 기술적/재무적 공동 평가 방법에 기반한다. 이런 방법에는 다양한 패턴들이 있으며, 프로젝트마다 달라진다. 이 패턴들에는 “기술 기준을 이용한 최소 비용 선택”(Least cost selection with technical hurdle)이라고 불리는 방법도 포함되며, 이 방법에서는 재무적 평가를 할 때 최소한의 기술 점수를 초과한 입찰자들의 재무적 입찰들의 분류에 초점을 둔다. 이런 입찰자들은 기술적 측면에서는 기본적으로 동등한 취급을 받기 때문에, 재무적 입찰이 낙찰자 선정에서 주된 역할을 하게 된다. 그러나 예를 들어 혁신 측면에서 뛰어난 기술적 해법을 제시한 입찰자에게는 점수가 부여되어 재무적 평가에서 받은 점수에 추가될 수 있다. 이런 점수들은 “브라우니 점수”(Brownie Points)라고 불린다.

기술/재무 공동 평가 방법의 또 하나의 패턴은 “품질 및 비용에 기반한 선택”(Quality and Cost Based Selection)이라고 불린다. 이 패턴에서는, 기술 입찰 점수와 재무 입찰 점수 각자에 배정된 가중치에 기초하여 이 점수들의 합계를 계산한다. 예를 들어 프로젝트 위원회가 부여한 중요도에 따라 기술 점수 및 재무 점수에 각각 60%와 40%의 가중치들이

may be allocated to the technical points against 40% for financial points or 70% against 30% depending on the importance given by the Project Committee to the technical bid. These two patterns may be integrated together by calculating the total points according to the technical and financial weights for the bids getting the minimum technical score.

In this paragraph of bidding requirements and specifications document, the Project Committee identifies the followed assessment method and the relative weights allocated to each of technical and financial bids. The committee may also identify the extent of disclosing the point allocation details. This matter promotes transparency. However, it should be taken into consideration that disclosing the detailed method of point allocation may lead to adapting the bids to meet the assessment criteria, a matter that may result in providing bids do not achieve the best value for the project.

배정되거나 70%와 30%가 배정된다. 이 두 가지 패턴들은 최소 기술 점수를 초과한 입찰자들을 위한 기술 및 재무 가중치들에 따른 총 점수를 계산하여 통합될 수 있다.

입찰 요구사항 및 사양 문서의 이 부분에서는, 기술 입찰 및 재무 입찰 각자에 관해 따라야 할 평가방법 및 배정될 상대적 가중치를 프로젝트 위원회가 명시한다. 프로젝트 위원회는 점수 배정 범위의 세부사항도 명시할 수 있다. 이 방식은 투명성을 촉진한다. 그러나 점수 배정 방법의 세부사항들을 공개할 경우, 평가기준에 맞추기 위해 입찰을 조정하여 제출할 수 있게 되어, 프로젝트를 위한 최선의 가치를 달성하지 않는 입찰로 이어질 수 있다는 점을 고려해야 한다.

◆ The Winning Bidder Announcement Procedures

This paragraph identifies the details related to steps followed to announce the winning bidder.

The contract shall be awarded to the bidder providing the best bid according to the Project Committee assessment and the PPP Higher Committee approval. The Bidding and Awarding Committee shall inform all candidates with the selection process result.

This paragraph details the method to be followed by the Project Committee to announce the winning bidder. This method may be a public session to which bidders are invited, a press conference held for this purpose and/or an announcement posted on the website or any other appropriate way.

◆ Deadlines for Each Phase

This paragraph of bidding requirements document shall be in the form of a schedule explaining the expected date of each entitlement and the specified deadlines, starting from entering the data room till announcing the winning bidder.

◆ 입찰자 공표절차

여기에서는 낙찰자 공표를 위해 따를 조치들에 관한 세부사항들을 명시한다.

계약은 프로젝트 위원회의 평가에 의해 최선의 입찰을 제출하여 PPP 고등위원회의 승인을 받은 입찰자에게 부여되어야 한다. 입찰 및 낙찰 위원회는 선정과정의 결과를 모든 후보들에게 통보해야 한다.

여기에서는 프로젝트 위원회가 낙찰자를 공표하기 위해 따를 방법을 상세하게 명시한다. 이 방법은 입찰자들이 초청받는 공개 세션이거나, 이 목적으로 열리는 기자회견이거나, 및/또는 웹사이트 게시 또는 기타 적절한 방식에 의한 발표일 수 있다.

◆ 각 단계의 시한

‘입찰 요구사항 및 사양 문서’의 이 부분은 데이터 룸에 입찰할 때부터 낙찰자 공표에 이르기까지의 각 단계의 예상 일자 및 지정 시한을 설명하는 일정의 형태로 표시되어야 한다. 이런 일정은 특정 일자들 대신에 각 단계 간 간격에 기준한다.

This schedule may depend on intervals between the entitlements instead of specific dates.

Section 3 of Part 1 in Bidding Requirements Document: Project financial and technical elements

This section focuses on the results reached in the dialogue between the Project Committee and the qualified candidates within their effort to keep the project in line with the international best practices and the investors' expectations, a matter that contributes to the project success.

◆ Project Company Establishment and Shares Ownership

If the joint project nature requires establishing a company “project company”, the applied details to be followed by the winning bidder in relation to establishing the company shall be included in the bidding requirements document. In some cases, government entities involved in the project may consider establishing a company / institution / body representing the interests of the governments related to the project. This solution may be best in terms of facilitating contracting

입찰 요구사항 문서에서의 제1장 제3절: 프로젝트의 재무적 및 기술적 요소들

이 절은 프로젝트 위원회와 적격 후보들이 프로젝트를 국제적 모범관행에 따라 진행함으로써 프로젝트의 성공에 기여하고자 하는 그들의 노력의 일환으로 실시된 대화에서 도달한 결과에 초점을 둔다.

◆ 프로젝트 회사의 설립 및 지분구조

공동 프로젝트의 성격으로 인해 프로젝트 회사를 설립할 필요가 있는 경우, 낙찰자가 그런 회사를 설립하기 위해 적용할 세부 사항들이 입찰 요구사항 문서에 포함되어야 한다. 어떤 경우에는, 프로젝트에 관여되는 정부기관들이 프로젝트에 관한 정부 이익을 대표할 회사/기구/단체의 설립을 고려할 수 있다. 이런 해법은 계약체결 절차/ 채무의 결제/ 출연/ 수입 징수/ 수입 공유/ 프로젝트 거버넌스/ 실행 감독/ 책임소재/ 의사결정, 그리고 정부 구조조정 없이 정부에 의한 프로젝트 소유권 보유의 지속성을 쉽도록 만드는 데에 최선이다. 어떤 경우에서이든, 민간 파트너의 자본 출연이 있든 없든 (순수한 정부 자본)

procedures, paying liabilities / contributions / revenue collection / revenue sharing / project governance / implementation oversight / accountability / decision-making and continuity of the project ownership by the government away from any government restructuring. In all cases, the decision to establish the project company, whether with or without the participation of the private partner of its capital (purely governmental) is up to the government and the PPP Higher Committee based on the best practices and recommendations of the PPP Technical Committee, experts and consultants.

The Project Committee shall identify the deadline for submitting the project company statutes to the Project Committee, which in turn verifies that these statutes comply with the applicable laws and the bidding requirements document in preparation for raising them Higher Committee for approval. This paragraph also includes any requirements relating to the project company form, whether the concerned governments will participate in its establishment and

불문하고, 프로젝트 회사의 설립은 정부 및 PPP 고등위원회가 모범관행과 PPP 기술위원회, 전문가들 및 컨설턴트들의 권고사항에 기반하여 내리는 결정에 달려 있다.

프로젝트 위원회는 프로젝트 회사의 정관을 프로젝트 위원회에 제출할 시한을 명시해야 하며, 이런 정관들이 관련 법들과 고등위원회의 승인을 위하여 작성 중인 입찰 요구사항 문서를 준수하는지 확인해야 한다. 여기에서는 프로젝트 회사의 형태에 관한 요구사항들, 관련 정부가 그 설립 및 자본에 참여할지 여부, 회사 이사회에서의 정부 대표들의 수, 전략적 사항들에 대한 정부 대표들의 표결권, 수입 배분의 기준 등도 다룬다.

its contribution in its capital, and the number of the government representatives in the company board and the votes they have in respect of some strategic matters and the basis of the distribution of revenue.

The Project Committee may develop a suggested draft for the project company statute and submit it to the participants as part of the bidding requirements document to make their comments based on the previous meetings and discussions made during the dialogue with the qualified candidates, a matter that accelerates the awarding process and prevent any surprises.

In this paragraph, the Project Committee seeks to make sure that project company complies with the corporate governance. For this purpose, the committee is entitled to require the participants to provide a detailed plan for the company governance to be applied and the obligations of each party.

◆ Financing Structure

The purpose of this part of bidding requirements document is to ensure

프로젝트 위원회는 프로젝트 회사 정관의 초안을 개발한 후, 적격 후보들과의 대화 동안 이루어진 회의들 및 논의들에 기초한 그들의 의견을 듣기 위해, 그 초안을 입찰 요구사항 문서의 일부로 참가자들에게 제출할 수 있다. 이런 방식은 낙찰절차를 가속화하고 놀라움을 피할 수 있게 해줄 것이다.

여기에서는, 프로젝트 회사가 기업 거버넌스를 준수하도록 프로젝트 위원회가 조치해야 한다. 이 목적을 위하여, 프로젝트 위원회는 적용될 기업 거버넌스 및 각 당사자의 의무에 관한 상세 계획을 제출하도록 참가자들에게 요구할 수 있다.

◆ 자금조달 구조

입찰 요구사항 문서의 이 부분의 목적은 입찰자들의 자금 제공 의지를 확인하는

the bidders' commitment to provide financing. The Project Committee requests details about the financing sources such as the equities and debts. It may impose a specific financing structure that limits the debt financing, or may identify a specific range for the debts to equity ratio, provided that the project company shall not exceed such ratio, and relate this condition with a deadline to be identified by the Project Committee.

The financing structure differs from one project to another, so the Project Committee depends in its requirements in this regard on the results reached in the dialogue made with the qualified candidates before issuing the bidding requirements document, ensuring that these requirements are in line with the bidders' expectations and the international practices and experiences.

◆ Minimum Technical, Legal and Financial Requirements

This paragraph of bidding requirements includes the minimum technical and financial requirements to make sure that the

것이다. 프로젝트 위원회는 자본금 및 부채 같은 자금 원천에 관한 세부사항들을 요청할 수 있으며, 차입 금을 제한하는 특별한 자금조달 구조를 요구하거나 특정 범위의 부채비율을 명시할 수 있다. 프로젝트 회사는 그런 부채비율을 초과할 수 없다. 이런 조건은 프로젝트 위원회가 규정할 시한과 연결될 수 있다.

자금조달 구조는 프로젝트에 따라 다르기 때문에, 프로젝트 위원회는 이와 관련한 자신의 요구사항들을 입찰 요구사항 문서를 발행하기 전에 적격 후보들과 진행한 대화에서 도달한 결과에 기준하여 설정하며, 이런 요구사항들이 입찰자들의 기대와 국제적 관행 및 경험과 부합하는지 확인한다.

◆ 최소한의 기술적/법적/재무적 요구사항들

입찰 요구사항 문서의 이 부분은 제출된 입찰들이 프로젝트로부터 기대되는 목표들을 충족하는지 확인하기 위해, 최소한의 기술적 및 재무적 요구사항들을 다룬다.

submitted bids meets the expected objectives of the project.

At the technical level, the requirements relate to achievement of the required outcomes, appropriateness of the design, development and operation elements for the targeted service specifications, the bid conformity to the standard followed specifications, achievement of the technical safety elements, the use of proven technologies, easiness of the project operation and maintenance, the environment protection and the expected quality of services and their conformity with the performance standards and indicators identified in the bidding requirements and specifications document, and the availability of sufficient measures to ensure their continuity.

At the legal aspect, the requirements relate to the structure of the alliance submitting the bid and its legal status and the legal status of the companies participating therein (including any bankruptcy record or conviction of committing crimes), the conditions of subcontracting,

기술적 측면에서는, 요구되는 결과의 달성, 설계의 적합성, 지향하는 서비스 사양의 개발 및 운영을 위한 요소들, 따라야 할 사양 표준에 대한 입찰 적합성, 기술적 안전을 위한 요소들의 달성, 입증된 기술의 사용, 프로젝트의 운용 및 유지관리의 용이성, 환경보호, 예상되는 서비스 품질, 성능 표준에 대한 그것들의 적합성, 입찰 요구사항 및 사양 문서에서 규정된 지표들, 그것들의 연속성을 보장하기 위한 충분한 조치들의 가용성 등에 관한 요구사항들을 다룬다.

법적 측면에서는, 입찰을 제출하는 연합체의 구조 및 법적 지위, 그 연합체에 참여하는 회사들의 법적 지위(파산 기록 또는 범죄에 대한 유죄 선고를 포함한다), 하도급을 위한 조건, PPP 계약 초안에 대해 제안된 수정 등에 관한 요구사항들을 다루며, 이런 수정으로 인해 증대된 위험을 프로젝트의 연구 및 설계 단계에서 준비된 위험

the suggested amendments to the PPP contract draft, and any increase in the risks resulting from these amendments in comparison with the risks matrix prepared in the project study and design phase.

At the financial level, the requirements include an accurate and comprehensive financial model based on assumptions and scenarios required by the Project Committee. The financial bid shall explain all forms and conditions of financing, explain the method followed by each party/Project Committee to manage the risks, and meet the minimum requirements and conditions of financing.

In this paragraph of bidding requirements document, the Project Committee identifies the requirements that shall be met by the bids to comply with the conditions. These requirements vary from one project to another. In most cases, these requirements are divided into two types, the first type is obligatory requirements that shall be met, and the second type may be deviated in a limited way according to the provisions of the bidding requirements

매트릭스와 비교한다.

재무 측면에서는, 프로젝트 위원회가 요구하는 가정들 및 시나리오에 기초한 정확하고 종합적인 재무 모형에 관한 요구사항들을 다룬다. 재무적 입찰은 자금조달의 모든 형태들 및 조건들을 설명해야 하며, 각 당사자/프로젝트 위원회가 위험을 관리하고 자금조달의 최소 요구사항들 및 조건들을 충족하기 위해 따라야 할 모든 형식들 및 조건들도 설명해야 한다.

입찰 요구사항 문서의 이 부분에서는, 조건들을 준수하기 위해 입찰들이 충족해야 할 요구사항들을 프로젝트 위원회가 명시한다. 대부분의 경우, 이런 요구사항들은 두 가지 유형으로 구분된다. 하나는 준수해야 할 의무적 요구사항들이고, 다른 하나는 수용 가능한 입찰을 제출하기 위해 입찰 요구사항 및 사양 문서의 조항들에 따라 제한적인 방식으로 변경될 수 있다. 이런 요구사항들은 혁신 정신을 제한하거나 소멸시키지 말아야 하며, It shall be noted that these requirements shall not limit or kill the spirit of

and specifications document to provide acceptable bids. It shall be noted that these requirements shall not limit or kill the spirit of innovation nor be cumbersome to a level that would lead to excluding strong bids without reasonable grounds in an early phase due to not meeting one of these requirements.

c. Part 2 of Bidding Requirements Document: PPP contract and its attachments

Partnership contract consists of a set of contracts, undertakings, guarantees, appendices and any related agreements that govern the contractual relationship between the government and the partner/the project company and any other concerned party such as the guarantors, funding banks, international organizations, the state concerned authorities and institutions, public institutions or the private partner awarded the joint project.

There is a set of things shall be identified in the PPP contract, and thus, the federal government may develop standard contracting

innovation 이런 요구사항들 중 하나를 충족하지 않았다는 이유로 초기 단계에 합리적 근거 없이 강력한 입찰을 배제할 정도로 번거롭지도 않아야 한다는 점에 유의해야 한다.

c. 입찰 요구사항 문서의 제2장 - PPP 계약서 및 그 첨부서류들

합작계약은 일단의 계약들, 약속들, 보증들, 첨부서류들, 그리고 정부와 파트너/프로젝트 회사 및 기타 관련 당사자들(예를 들어 보증인들, 자금지원 또는 은행들, 국제기구들, 국가의 관련 당국들 및 기관들, 공공기관들, 공동 프로젝트를 수주한 민간 파트너) 간 계약상의 관계를 규정하는 모든 관련 약정들로 구성된다.

PPP 계약에서는 여러 사항들을 정의해야 하기 때문에, 연방정부는 계약 체결을 위한 표준 조항들을 개발할 수 있다. 이런 조항들은 국제적으로 수용 가능한 일반적인

provisions, which shall be general provisions taking into consideration the internationally acceptable general matters and provisions. These standard provisions aim at developing a clear perception of the method to be followed by the PPP Technical Committee and the government entities in dealing with the PPP contracts, especially in relation to the type of risks involved in these contracts and how to transfer them, reducing the negotiation period and consequently reducing the cost incurred by the parties involved in the project. It shall be noted that those standard provisions shall not constitute ready-to-sign contract forms, but other things specific to each sector or project shall be taken into consideration, including, but not limited to, the private partner dues structure and their payment mechanism.

The structure of dues to be paid to by the partner/the project company from the government varies depending on project.

These dues may be in exchange for providing services, may be based on availability charge, or may be a

사항들 및 조항들을 고려한 일반적 조항들이어야 한다. 이런 표준 조항들의 목표는 PPP 기술위원회 및 정부기관들이 특히 이런 계약들에 관여되는 유형의 위험을 이전하고 협상기간을 단축하며 프로젝트에 관여하는 당사자들의 비용을 감축하기 위해 PPP 계약을 취급할 때 따라야 할 방법들에 대한 명확한 인식을 개발하는 것이다. 이런 표준 조항들은 바로 서명할 수 있는 계약 형태를 구성하는 것이 아니라 각 부문 또는 프로젝트에 특수한 사항들(예를 들어 민간 파트너의 할당금(dues: 몫)의 구조 및 그것들의 결제 메커니즘)을 고려해야 한다는 점에 유의해야 한다.

정부가 파트너/프로젝트 회사에 지급할 할당금의 구조는 프로젝트에 따라 달라진다.

이런 할당금들은 서비스 제공의 대가일 수도 있으며, 가용성에 대한 반대급부에 기반할 수도 있으며, 양자의 형태가 결합한

structure combining both forms. On the other hand, fees may be imposed on users for benefiting from services in some joint projects, while the service may be free of charge in other projects. This matter depends on the joint project's nature.

If the services are provided to users in exchange for fees, these fees shall be approved by the Concerned Authority in the government

Therefore, the relationship between the investor/project company and concerned Government Entity is a direct relationship. The project company provides the public service without collecting its dues from the beneficiaries to its own account, and the government collects fees through its employees or systems. However, the project company may be authorized to collect the fees of the joint project on behalf of the government according to the mechanisms approved by the Higher Committee. Thus, the money collected by the investor/project company shall not subject to retention, deduction or set off because it is a public property.

구조일 수도 있다. 반면에, 어떤 프로젝트들에서는 서비스로 인한 혜택을 위해 이용자들에게 요금이 부과될 수 있는 반면, 다른 프로젝트들에서는 서비스가 무상으로 제공될 수 있다. 이 문제는 공동 프로젝트의 성격에 따라 달라진다.

만약 서비스가 요금과 교환하여 이용자에게 제공된다면, 이런 요금은 정부 내 관련 당국이 승인해야 한다.

따라서 투자자/프로젝트 회사와 관련 정부기관 간의 관계는 직접적 관계이다. 프로젝트 회사는 자신의 할당금을 수혜자들로부터 자신의 계좌로 징수하지 않고 공공 서비스를 제공하며, 정부가 자신의 직원들이나 시스템을 통해 요금을 징수한다. 그러나 고등위원회가 승인한 메커니즘에 따라 정부를 대리하여 공동 프로젝트의 요금을 징수할 권한이 프로젝트 회사에게 위임될 수 있다. 따라서 투자자/프로젝트 회사가 징수한 금액은 공공재산(public property)이기 때문에 유보, 공제 또는 상계의 대상이 될 수 없다.

The PPP contract draft constitutes an integral part of the bidding requirements document. However, drafting the PPP contract does not mean that it may subject to significant amendments because the draft outlines have been agreed upon with the qualified participants during the dialogue period, taking into consideration the international best practices. Accordingly, the bidders' notes shall be limited to revising some matters in the draft. Discussing the PPP contract wording with the qualified partners significantly contribute in accelerating the contract signing after awarding the project to the winning partner.

Hereunder some of the standard articles that may be included in the PPP contract:

1. Works that each party shall do or refrain from doing it, and rights and obligations of each party.
2. The project technical, environmental, financial and economic requirements and the associated obligations of each party.
3. Contract term, provided that this

PPP 계약 초안은 입찰 요구사항 문서의 필수적 부분이다. 그러나 초안이라고 해서 상당한 수정을 해야 한다는 것을 의미하지는 않는다. 그 개요는 대화기간 동안 국제적 모범관행을 고려하여 적격 참가자들과 이미 합의한 것이기 때문이다. 따라서 입찰자들의 메모(bidders' notes)는 초안 내 일부 사항들의 수정으로 국한되어야 한다. PPP 계약의 문구를 적격 파트너들과 논의하면, 프로젝트를 낙찰한 후 계약 서명을 가속화하는 데에 크게 기여한다.

아래는 PPP 계약에 포함될 수 있는 표준 조항들의 내용들이다.

1. 각 당사자가 해야 할 업무 또는 자제해야 할 업무와, 각 당사자의 권리 및 의무
2. 프로젝트의 기술적, 환경적, 재무적 및 경제적 요구사항들과 각 당사자의 관련 의무
3. 계약 기간. 단 일정 기간을 초과할 수

term shall not exceed (suggested 30 or 35 years)

없다(30년 또는 35년을 제안한다).

4. Financing basics and mechanisms

4. 자금조달의 기본 및 메커니즘

5. Details of all dues that will be paid to the private partner in exchange for performing the works agreed upon in the contract, the mechanisms of calculation and payment, mechanisms of price review, the service price and change in service requirements.

5. 계약에서 합의된 업무를 실행한 대가로 민간 파트너에게 지급할 모든 할당금들의 세부사항, 계산 및 지급메커니즘, 가격 검토 메커니즘, 서비스 가격, 서비스 요구사항의 변경 등

6. Security and safety requirements and the basics of their supervision, inspection and assessment.

6. 보안 및 안전 요구사항들과 그에 대한 감독, 조사 및 평가의 기본사항들

7. Measurement and Assessment indicators of Private partner performance (KPI)

7. 민간 파트너 성과에 대한 측정 및 평가 지표(예를 들어 KPI)

8. Reports to be prepared by the private partner and their submission dates.

8. 민간 파트너가 준비할 보고서들과 그것들의 보고 일자

9. Risks distribution among parties, as well as the measures and procedures to be followed to reduce those risks.

9. 당사자들 간 위험 배분과 그런 위험들을 줄이기 위해 따라야 할 조치들 및 절차들

10. The mechanisms and procedures of addressing the impacts resulted

10. 기술 및 기술과학의 발전/업그레이드로 인한 영향을 다루는 메커니즘들 및 절차들과

from the technical and technological developments/ upgrades and their effect on the project implementation, the service price, investor rights, etc.

그것들이 프로젝트의 스크럼, 서비스 가격, 투자자 권리 등에 미치는 효과

11. Rights of government intervention and the cases leading to that intervention, and the government right to request changing the management.

11. 정부의 개입 권리와 그런 개입으로 이르는 사례들, 그리고 경영진 변경을 요구할 정부의 권리.

12. Procedures of complaint and grievance and their consideration mechanisms, arbitration and contract termination

12. 불만 및 고충처리 절차와 그것들을 고려하는 메커니즘, 중재 및 계약 해지

13. The controls obliging the investor/ partner to use the Government Entity employees, as well as identifying the Emiratization ratio therein (to be identified depending on the nature of each project)

13. 투자자/파트너에게 정부기관 직원들을 사용하도록 강제하고 자국민화(Emiratization: UAE 국민 우선고용) 비율을 규정하기 위한 통제(각 프로젝트의 성격에 따라 조정한다)

14. Explanation of the obligations relating to the intellectual property rights of each party and ensuring that the private partner shall transfer knowledge and experience to the government authority, including providing an integrated and organized program for training and qualifying the government

14. 민간 파트너와의 계약 만료 후에도 프로젝트의 관리 및 운영이 가능하도록 하기 위해, 각 당사자의 지식재산권에 관한 의무에 대해 설명하도록 요구하며, UAE 국민들에 초점을 두고 직원 교육 및 자격 취득을 위해 통합되고 조직화된 프로그램을 제공하는 것을 비롯하여 민간 파트너가 정부기관에 지식 및 경험을 이전하도록 보장하는 수단들.

employees, focusing on UAE nationals in order to be able to manage and operate the project after the expiration of the contract with the private partner.

15. Guarantees and securities provided by each party.

16. Moneys, properties and assets owned by the government, which will be at the disposal of the private partner throughout the project period to be able to perform its obligations, in addition to the rights and obligations of the private partner in respect of those assets and moneys.

17. Mechanism and time of transferring the joint project to the government or its representative.

18. Penalties, fines and actions that may be imposed on the private partner in the event of violating its obligations under the contract.

19. Procedures of securing the continuity of the project and works contained in PPP contract works upon its expiration or termination or if the private partner violates its

15. 각 당사자가 제공하는 보증서 및 담보

16. 민간 파트너가 계약기간 동안 자신의 의무를 이행할 수 있도록 하기 위해, 정부가 민간파트너에게 처분권을 위임할 정부 소유 금전, 부동산 및 기타 자산들과 그런 자산들에 관한 민간 파트너의 권리 및 의무

17. 공동 프로젝트를 정부 또는 정부의 대리인에게 이전하기 위한 메커니즘 및 이전 시기

18. 민간 파트너가 계약에 따른 자신의 의무를 위반할 경우 부과될 과징금, 벌금 및 조치들

19. PPP 계약이 만료되거나 해지되는 경우 또는 민간 파트너가 계약에 따른 자신의 의무를 위반하는 경우에 프로젝트 및 계약에 규정된 관련 업무들의 연속성을 확보하기 위한 절차들

obligations under the contract.

20. The rules applied in the state for dispute resolution, including mediation and arbitration.

7.5 Approving Bidding Document and share it with Qualified Candidates

- After completing discussing and revising the bidding requirements document, it shall be approved initially by the project committee.
- The Project Committee shall submit the final copy of the bidding requirement document to the PPP Technical Committee for approval and then the same shall be submitted to the PPP Higher Committee for final discussion and revision. Thereafter, the PPP Higher Committee shall be approving the document or attaché thereof to the project file and submit them to the governments to decide thereon approve thereof.
- The government approval on the bidding requirements and specifications document shall include an enforceable provision regarding approving the PPP contract draft, including the articles and clauses

20. 분쟁해결을 위해 국내에서 적용될 규칙들. 조정 및 중재에 관한 규칙들을 포함한다.

7.5 입찰 문서들의 승인과 적격 후보들과의 공유

- 입찰 요구사항 문서는 논의 및 수정이 완료된 후 우선 프로젝트 위원회의 승인을 받아야 한다.
- 프로젝트 위원회는 입찰 요구사항 문서의 최종 초안을 승인을 위해 PPP 기술위원회에 제출해야 하며, 그런 후 그것을 최종 논의 및 수정을 위해 PPP 고등위원회에 제출해야 한다. PPP 고등위원회는 그것을 승인하거나 그것을 프로젝트 파일에 첨부하여 정부로 제출하여 정부가 승인 여부를 결정하도록 한다.
- 입찰 요구사항 및 사양 문서"를 정부가 승인할 때에는 승인된 PPP계약의 시행에 관한 조항과 분쟁해결 및 중재에 관한 조항들을 포함해야 한다. 민간 파트너와 정부 간 분쟁이 발생하면 이런 조항들이 적용된다. 입찰 요구사항 문서를 정부가 승인하면 입찰, 민간

relating to dispute settlement and arbitration. Accordingly, if any dispute arises between the private partner and the government, these clauses shall apply. On the other hand, the government approval on the bidding requirements document shall give the green light to commence the procedures of bidding, selecting the private partner and the contract awarding.

- The Bidding and Awarding Committee shall then inform the qualified candidates with the bidding requirements document in any way approved by the Higher Committee/ Project Company, then the candidates shall prepare their technical and financial bids according to the rules set out in the bidding requirements document.
- A non-refundable participation fee may be imposed to be paid by the qualified candidates to get the bidding requirements and specifications document. This mechanism enables to measure the continuity of the qualified candidates' interest and seriousness in participation and submitting bids.

파트너 선정 및 계약 체결 절차가 개시될 수 있다.

- 그런 후 입찰 및 낙찰 위원회는 고등위원회/ 프로젝트 위원회가 승인한 방식으로 입찰 요구사항 문서를 적격 후보들에게 알려야 하며, 그런 통보를 받은 후보들은 입찰 요구사항 문서에 명시된 규칙에 따라 자신들의 기술적 및 재무적 입찰을 준비해야 한다.
- “입찰 요구사항 및 사양 문서”를 받고자 하는 적격 후보들에게 환불 불가 참가비를 징수할 수 있다. 이를 통해 적격 후보들이 입찰에 참가하여 입찰서를 제출하고자 하는 관심 및 열의의 연속성을 측정할 수 있다.

7.6 Bid Preparation Phase

The qualified candidates who obtained/sold the bidding requirements document shall prepare their technical and financial bids in this phase. For this purpose, they may access the documents in the Virtual Data Room and may carry out field visits to the joint project site, provided that this matter shall be made according to the rules and time limits set out in the bidding requirements and specifications document.

The Data Room constitutes a point for communication between the bidders and the Bidding and Awarding Committee. The Bidding and Awarding Committee shall provide the bidders with clarifications and answers to the asked questions after presenting thereof to the project committee and consultants or to the PPP Technical Committee, if necessary.

The Bidding and Awarding Committee shall be transparent and impartial in communicating with bidders. All correspondences exchanged with the bidders shall be in writing, and all clarifications and answers shall

7.6 입찰 준비 단계

입찰 요구사항 문서를 획득한 적격 후보들은 이 단계에서 자신들의 기술적 및 재무적 입찰을 준비해야 한다. 이 목적을 위하여, 그들은 가상 데이터 룸에 있는 문서들에 접근할 수 있으며, 공동 프로젝트 현장을 방문할 수 있다. 단 “입찰 요구사항 및 사양 문서”에 명시된 규칙들 및 시한에 따라야 한다.

데이터 룸은 입찰자들과 “입찰 및 낙찰 위원회” 간 소통을 위한 지점 역할을 한다. “입찰 및 낙찰 위원회”는 입찰자들이 제기한 질문들을 프로젝트 위원회 및 컨설턴트들 또는 필요한 경우 PPP 기술위원회에 제출한 후 그것들에 대한 해명 및 답변을 얻어 입찰자들에게 제공해야 한다.

입찰 및 낙찰 위원회”는 입찰자들과 소통할 때 투명하고 공정해야 한다. 입찰자들과 교환되는 모든 교신은 서면으로 해야 하며, 모든 해명 및 답변은 모든 입찰자들에게 배포되어야 한다. 단, 질문을 설명할 때에는 질문한 입찰자의 신원을

be distributed on all bidders, provided that the questions shall be explained without disclosing the identity of the bidder who has asked the question. Excluded from this procedure are the questions relating to the technical solution because it represents an ownership right of each bidder. Therefore, they shall not be distributed on other bidders. During that period, the bidders may be required to provide their observations regarding the PPP contract draft or any other documents such as the bylaws of the project company (if they are drafted and suggested by the project committee).

7.7 Bids Receipt and Opening

The bid submission shall be limited to those participants qualified by the Project Committee and got the bidding requirements and specifications document from the project committee, whether directly or through their representatives. Bidding requirements document may not be given to any other entity.

The bids shall be submitted according to the mechanism and in the place and time set out in the bidding requirements document. The time

공개하지 않아야 한다. 기술적 해법에 관한 질문은 이런 절차의 적용을 받지 않는다. 그런 질문은 각 입찰자의 소유권에 속하기 때문이다. 따라서 그런 질문은 다른 입찰자들에게 배포되지 않아야 한다. 그 기간 동안, 입찰자들은 PPP 계약 초안 또는 프로젝트 회사의 내규(프로젝트 위원회가 작성하여 제정한 경우)를 비롯한 그 밖의 문서들에 관한 자신들의 관찰 내용들을 제출하도록 요구 받을 수 있다.

7.7 입찰의 접수 및 개찰

입찰 제출은 프로젝트 위원회가 자격을 인정하였으며 직접 또는 대리인을 통해 “입찰 요구사항 및 사양 문서”를 프로젝트 위원회로부터 받은 참가자들에게만 허용되어야 한다. 이 문서는 그 밖의 어떤 개체(entity)에게도 제공되지 않아야 한다

입찰은 입찰 요구사항 문서에서 지정한 메커니즘과 장소 및 시간에 따라 제출되어야 한다. 그 시간은 시한의 형태로 지정되거나 특정 일자일 수 있다. 바람직하기로는,

may be in the form of a deadline or a specific date. Preferably, specific date and time shall be defined for submitting the bids, as approving a deadline opens the door for some participants to submit their bids in different dates, a matter that prevents receiving the bids in a public session in the presence of by all bidder in case of submission of bids will be manually.

The Project Committee may opt to receive and open the bids in a public session to promote transparency. The bidders' representatives to are invited to submit their bids in a specific date and time. Then, the Project Committee shall receive the bids in their presence. The Project Committee may verify that the bids are completed during this public session in terms of submitting the required documents, especially the bid bond. If any bid is incomplete, the Project Committee shall take the appropriate decision, whether to reject it or give its bidder an additional period to complete the shortcomings.

In case of not holding a public session for receiving the bids, the

입찰 제출을 위한 특정 일자 및 시간으로 정의해야 한다. 시한으로 지정하면 참가자들이 서로 다른 날짜에 제출할 수 있으며, 그럴 경우 공개 세션에서 모든 입찰자들이 참석한 상태에서 모든 입찰을 직접 하드 카피로 접수할 수 없게 된다.

프로젝트 위원회는 투명성을 촉진하기 위해, 공개 세션에서 입찰을 접수하고 개찰하기로 선택할 수 있다. 그럴 경우 입찰자 대표들은 특정 일자 및 시산에 자신들의 입찰을 제출하도록 제안받는다. 그런 후 프로젝트 위원회는 그들이 참석한 상태에서 입찰들을 접수해야 한다. 프로젝트 위원회는 요구된 문서들(특히 입찰보증서)을 첨부하여 입찰이 제대로 이루어졌는지를 이런 공개 세션 동안에 확인할 수 있다. 만약 어떤 입찰이 불완전하다면, 프로젝트 위원회는 그것을 각하할지 또는 결함을 보완하도록 추가 시간을 허용할 것인지 적절한 결정을 내려야 한다.

입찰 접수를 위한 공개 세션을 열지 않을 경우, 관련 팀/조직은 입찰서가 들어 있는

concerned team/entity shall take the necessary arrangements to receive the sealed envelopes containing the bids and keep them in a safe way till the date identified for opening them.

If only one bid is received, the Bidding and Awarding Committee shall report this matter to the PPP Higher Committee through the Ministry in order to take the appropriate decision in this regard.

In all cases, the Financial and Economic Committee reserves the right to cancel, postpone or terminate the awarding process at any time before awarding the contract at its sole discretion for any reason and without incurring any obligations or costs towards the participants in the process.

7.8 Bid Assessment

A. Technical Bid Assessment

The Bidding and Awarding Committee shall open the received technical bids and may request the bidders to submit the required clarifications, complete the shortcomings and confirm the obligations that may be

밀봉된 봉투들을 접수하고 그것들을 개찰하기로 지정된 날짜까지 안전하게 보관하기 위해 필요한 조치를 취해야 한다.

만약 오직 하나의 입찰만 수령했다면, 입찰 및 낙찰 위원회는 이에 대해 적절한 결정을 내리기 위해 재무부를 통해 PPP 고등위원회에 이 문제를 보고해야 한다.

모든 경우에, “재정 및 경제 위원회”(Financial and Economic Committee)는 입찰 과정을 그 과정 참가자들에 대한 어떤 의무나 비용을 부담하지 않고 그 계약 낙찰 전 어떤 시점에서라도 어떤 사유로든 자신의 단독 재량에 의해 취소, 연기 또는 종료할 권리를 보유한다.

7.8 입찰 평가

A. 입찰에 대한 기술 평가

입찰 및 낙찰 위원회는 수령한 입찰서를 개찰해야 하며, 입찰자들로 하여금 특정 기간 내에 요구되는 해명을 제출하고 결함을 보완하며 입찰에 포함될 수 있는 의무사항을 확인하도록 요청할 수 있다.

included in the bid within a specific period.

The process of assessing the submitted technical bids shall start with an initial preparatory phase in which the Bidding and Awarding Committee verifies that the bids are complete and the minimum requirements and conditions are met.

The Bidding and Awarding Committee may verify the bid completeness during the public session of bid opening or may carry out this process in a closed session. Along with the completeness verification, the Bidding and Awarding Committee shall transfer the technical bids to the project committee and, if necessary, to the PPP Technical Committee to study the technical offers shall consider the technical bids, including the technical, legal and financial solutions, to make sure that they meet the minimum requirements set out in the bidding requirements document. It is prohibited at this stage for any of the project committee team to communicate with any of the bidders or vice versa to ensure

제출된 입찰서들의 기술평가 과정은 초기 준비 단계로 시작된다. 이 단계에서는 입찰 및 낙찰 위원회가 입찰들이 완전하며 최소한의 요구사항들 및 조건들이 충족되었는지 확인한다.

입찰 및 낙찰 위원회는 입찰의 완전성을 공개 세션에서의 입찰 개찰 동안 확인하거나 이 과정을 비공개 세션에서 실시할 수 있다. 입찰 완전성을 확인한 입찰 및 낙찰 위원회는 기술 입찰들을 프로젝트 위원회로 이관해야 하며, 만약 필요하다면 기술 제안들을 연구하기 위해 PPP 기술위원회로 이관해야 한다. 이관 받은 위원회는 그것들이 입찰 요구사항 문서에서 지정한 최소한의 요구사항들을 충족하는지 확인하기 위해 기술 입찰과 기술적, 법적 및 재무적 해법들을 고려해야 한다. 이 단계에서는 투명성을 확보하고 소통에 관한 어떤 의혹도 피하기 위해, 어떤 프로젝트 위원회 팀과 어떤 입찰자 간에도 소통이 금지된다.

transparency and to avoid any suspicions about any communication.

The Bidding and Awarding Committee may request the bidders to confirm their technical and financial obligations and provide clarifications regarding any ambiguities in their technical bids or any attached document. It may also request them to complete any shortcomings, whether documents or other information, within a specific period it sets. This procedure aims at not excluding bidders for any reasons that may not be material, such as a minor shortcoming in the financial security value or providing a security with the same value in different currency, because they may be serious competitors and have the required abilities and desire to implement the project.

During requesting clarifications and the inquiries by the Bidding and Awarding Committee, the questions and replies shall be in writing. The question shall refer to a specific item of the bid and shall not suggest any amendments to the bid. The answer or reply shall be accurately checked before accepting it as a

입찰 및 낙찰 위원회는 입찰자들로 하여금 자신들의 기술적 및 재무적 의무를 확인하고 기술 입찰 또는 첨부 문서의 모호성에 관한 해명을 제공하도록 요청할 수 있다. 또한 그 위원회는 그들로 하여금 문서 또는 기타 정보에서의 결함을 그 위원회가 지정하는 기간 내에 보완하도록 요청할 수도 있다. 이런 절차의 목표는 재무적 담보의 가치에서의 경미한 결함 등 중대하지 않은 사유로 입찰자를 제외하거나 다른 통화로 동일한 가치가 있는 담보를 제공하도록 하려는 것이 아니다. 그들은 진지한 경쟁자들이며 프로젝트 실행에 필요한 능력이 있고 그럴 욕구도 강력하기 때문이다.

입찰 및 낙찰 위원회가 해명 및 문의를 요청하는 동안의 질문 및 답변은 서면으로 해야 한다. 질문들은 입찰의 특정 항목에 대한 것이어야 하며, 입찰에 대한 수정을 제안하지 않아야 한다. 답변이나 응답은 그것을 해명으로 받아들이기 전에 정확하게 확인되어야 한다. 입찰에 대한 수정을 내포하는 응답은 제외되어야 하며, 그 내용은 무시되어야 한다.

clarification. If the reply includes an amendment to the bid, it shall be excluded and its contents shall be ignored.

Upon the expiration of the period set for completing the shortcomings and providing clarifications, the technical bids non conforming to the requirements contained in the bidding requirements and specifications documents shall be rejected and the its financial bids shall be returned to the bidders without opening or disclosing them pursuant to the principle of transparency.

The complete technical bids that meet the minimum requirements set out in the bidding requirements document shall be analyzed and assessed. The Project Committee, assisted by team appointed by the PPP Technical Committee and the consultants, if they appointed, shall assess and compare the remaining technical bids.

The technical bid normally includes the technical, legal and the financial solutions and shall be assessed according to its sections.

결함을 보완하고 해명을 제공하도록 지정된 기간이 만료되면, '입찰 요구사항 및 사양 문서'에 들어 있는 요구사항에 부합하지 않는 기술적 입찰은 기각되어야 하며, 관련 재무적 입찰은 투명성 원칙에 따라 그것을 개찰하거나 공개하지 않고 입찰자에게 반려되어야 한다.

입찰 요구사항 문서에 명시된 최소 요구사항을 충족한 완전한 입찰은 분석 및 평가를 받아야 한다. 프로젝트 위원회는, PPP 기술위원회가 임명한 팀과 컨설턴트들의 도움을 받아, 나머지 기술적 입찰들을 평가하고 비교해야 한다.

기술적 입찰들에는 통상적으로 기술적, 법적 및 재무적 해법들이 들어있기 때문에 그것들에 해당하는 절들에 따라 평가되어야 한다.

First: Technical Solution Assessment

The technical solution assessment is divided into two main parts: preparation phase and the operation phase, i.e. the phase of service provision. Technical bids will be assessed by the Project Technical Committee, supported by the PPP Technical Committee and the project consultant, if any, as follows:

• Preparation Phase Assessment

Hereunder the considerations on which the technical solution assessment may depend during the preparation phase:

- ◆ Design quality, safety, cost efficiency and practical and innovative nature.
- ◆ Design level and cost-estimation accuracy
- ◆ Social and environmental impact and compliance with the environmental legislation.
- ◆ Ability to provide outcomes, reports and schedules
- ◆ Integration of design, preparation, maintenance and operation

첫째: 기술적 해법에 대한 평가

기술적 해법에 대한 평가는 두 개의 주요 부분들로 구분된다. 하나는 준비 단계이고 다른 하나는 운영 단계 즉 서비스 제공 단계이다. 기술적 입찰은 프로젝트 기술위원회가 PPP 기술위원회 및 프로젝트 컨설턴트들의 지원을 받아 다음과 같이 평가한다.

• 준비 단계에 대한 평가

준비 단계 동안 기술적 해법에 대한 평가의 기초가 될 고려사항들은 아래와 같다.

- ❖ 설계품질, 비용 효율과 현실적 및 혁신적 성격
- ❖ 설계 수준과 비용 추정의 정확성
- ❖ 사회적 및 환경적 영향과 환경 법규의 준수
- ❖ 결과, 보고서 및 일정을 제공할 능력
- ❖ 명확한 프로그램에 따른 설계, 준비, 유지관리 및 운영의 통합

according to a clear program.

- ◆ Quality management, safety and security systems suggested by bidders.

• Operation Phase Assessment

The technical solution assessment in the operation phase shall depend on the following:

- ◆ How the suggested performance targets and measurement systems exceed the minimum specifications and the operation methodology.
- ◆ Quality of the services suggested to be provided to the end users and their conformity to criteria and performance indicators set in the bidding requirements document.
- ◆ How the philosophy of asset management and maintenance supports the project objectives.
- ◆ Quality of the suggested management structure and the personnel system.
- ◆ Quality of the safety plans, including the use of the known and proven techniques.

- ❖ 입찰자들이 제시한 품질관리, 안전 및 보안 체계

• 운영 단계에 대한 평가

운영 단계에서 기술적 해법에 대해 평가의 기초가 될 고려사항들은 다음과 같다.

- ❖ 제안된 성과 목표 및 측정 체계는 최소 사양 및 운영 방법론을 얼마나 초과하는가.
- ❖ 최종 이용자들에게 제공되기로 제시된 서비스의 품질과 입찰 요구사항 문서에 명시된 기준들 및 성과지표들에 대한 그것들의 적합성
- ❖ 자산의 관리 및 유지에 적용되는 철학이 프로젝트 목표를 어떻게 뒷받침하는가
- ❖ 제시된 관리구조 및 인사체계의 품질
- ❖ 안전계획의 품질. 알려지고 입증된 기술의 사용을 포함한다.

- ◆ Integration of the PPP project with the existing services.
- ◆ Quality of the management system suggested by bidders.
- ◆ Compliance with the environmental legislations.
- ◆ Adherence to the follow-up and reporting requirements of the concerned government entities.
- ◆ Easiness of the project operation without complications or with the least possible complications that may be overcome easily.
- ◆ Quality of the suggested installations and facilities, and their conformity to the specifications set out in the bidding requirements document, and the availability of sufficient measures for maintaining them and ensuring their continuity.
- ❖ PPP 프로젝트와 기존 서비스들의 통합
- ❖ 입찰자들이 제시한 관리체계의 품질
- ❖ 환경 법규의 준수
- ❖ 후속조치 및 보고 요구사항들에 대한 관련 정부기관들의 준수
- ❖ 프로젝트 운영의 용이함(복잡하지 않거나 최소한으로 복잡하여 쉽게 극복될 수 있어야 한다).
- ❖ 제시된 설비들 및 시설들의 품질, 입찰 요구사항 문서에 명시된 사양에 대한 적합성, 그리고 그것들을 유지하고 그것들의 연속성을 확보하기 위한 충분한 조치들의 가용성

Second: Legal Solution Assessment

The legal solution assessment shall depend on the strength and stability of the special purpose vehicle or the “project company” suggested by the bidders. This matter is reflected in the structure suggested by bidders

둘째: 법적 해법에 대한 평가

법적 해법에 대한 평가는 입찰자들이 제시하는 특수목적법인 또는 프로젝트 회사의 강점 및 안정성에 기초해야 한다. 이 점은 그 회사를 위해 입찰자들이 제시하는 구조, 그들 간의 법인설립 약정, 연합체 각 구성원의 의무 및 약속의 수준,

for that company, the incorporation agreements between them, the level of obligation and undertakings of each alliance member and each member contribution in the equities. The assessment is done by the legal consultant.

그들 각자의 자본 출연 수준에 반영된다. 이 평가는 법적 컨설턴트가 수행한다.

The legal solution assessment also focuses on the suggested amendments to the PPP contract draft and the project company bylaw (if drafted by the Project Committee) and the resulting increase in risks and the method of their distribution and management.

법적 해법에 대한 평가는 PPP 계약 초안 및 프로젝트 회사 내규(프로젝트 회사가 작성한 경우)에 대해 제시된 수정과 그 수정으로 인한 위험 증가, 위험의 배분 및 관리 등에도 초점을 둔다.

Third: Financial Solution Assessment

The financial solution assessment is the most complicated one because it requires a complete understanding of the project costs throughout its period and the relevant alliance's structure and financing. Hereunder the considerations that the financial solution assessment shall depend thereon:

셋째: 재무적 해법에 대한 평가

재무적 해법에 대한 평가는 가장 복잡한 평가이다. 프로젝트 전체 기간에 걸친 프로젝트 비용, 관련 연합체의 구조 및 자금조달에 대한 완전한 이해가 요구되기 때문이다. 재무적 해법에 대한 평가의 기초가 될 고려사항들은 다음과 같다.

◆ The project total cost in terms of the limits on cost affordability.

❖ 프로젝트 총 비용과 비용 감당 한계.

◆ Reality of operational and capital expenditure, including the assessment

❖ 운영 비용 및 자본적 지출의 현실성(품질관리 체계 비용이 재무적 모형에서 계산되는지

of whether the quality management system costs are calculated in the financial model or not.

여부에 대한 언급이 포함되어야 한다).

◆ Cost-effectiveness of the services, installations and facilities to be provided through the project.

❖ 프로젝트 동안 제공될 서비스, 설비 및 시설의 비용 효과성(cost-effectiveness)

◆ Strength of the financial solution, including its sensitivity to changes in operation and maintenance costs, currency rate fluctuations, inflation rate, interest rate and cash flow forms.

❖ 재무적 해법의 강점(운영비용 및 유지비용의 변동, 환율 등락, 인플레이션 비율, 이자율 및 현금흐름의 형태에 대한 민감성 분석이 포함되어야 한다).

◆ Strength of the financing structure.

❖ 자금조달 구조의 강점.

◆ Level and nature of equities in the financing structure.

❖ 자금조달 구조에서의 자본금의 수준 및 성격.

◆ Level of compliance showed by the debt providers and equity owners as well as the terms and conditions associated with providing this financing.

❖ 금융 제공에 관한 내용 및 조건과 부채 제공자들 및 자본금 소유자들이 보여주는 준수 수준.

◆ Level of incurred risks and the extent of deviation from the requirements detailed in the bidding requirements document.

❖ 발생하는 위험의 수준과 입찰요구사항 문서에 자세히 규정된 요구사항들로부터 벗어나는 정도.

◆ Cost, level and nature of the suggested guarantee (insurance) coverage.

❖ 제시된 보증(또는 보험) 범위의 비용, 수준 및 성격.

- ◆ Nature and significance of risks, their occurrence possibility and their distribution method.

The Project Committee shall give points based on the relative weights previously identified for each section, and then the technical assessment score shall be calculated. Based on the followed assessment method, the Project Committee shall identify the accepted technical bids.

b. Financial Bid Assessment

The Bidding and Awarding Committee shall open the financial bids associated to the accepted technical bids. The financial bid importance is limited to the price that shows in general the project cost to be incurred by the government. The price shall be audited in light of the submitted financial solution and its compliance with the submitted financial model shall be ensured, taking into account the achievement of value for money and sustainability throughout the life cycle of the project

7.9 Bidder Classification

The Bidding and Awarding Committee shall open the financial bids related to the accepted technical bids, and

- ❖ 위험의 성격 및 중요성, 발생 가능성, 배분 방법 등.

프로젝트 위원회는 각 절들을 위해 이전에 설정된 상대적 가치치에 기준한 점수를 부여해야 하며, 그런 후에는 기술적 평가 점수를 계산해야 한다. 프로젝트 위원회는 수락된 입찰들을 평가에서 따른 방법에 기준하여 확인해야 한다.

b. 재무적 입찰에 대한 평가

입찰 및 낙찰 위원회는 수락된 기술적 입찰들과 연관된 재무적 입찰들을 개찰해야 한다. 재무적 입찰의 중요성은 일반적으로 정부가 부담할 비용을 나타낼 가격으로 국한된다. 가격은 제시된 재무적 해법의 관점에서 감사해야 하며, 제출된 재무적 모형에 대한 준수는 프로젝트 생애주기 동안 달성되는 ‘금액 대비 가치’ 및 지속가능성을 고려하여 확인해야 한다.

7.9 입찰자 분류

입찰 및 낙찰 위원회는 수락된 기술적 입찰들에 연관된 재무적 입찰들을 개찰한 후 보고서를 고등위원회에 제출해야 한다.

then submits a report to the Higher Committee. In that report, the Project Committee shall classify the bidders according to the technical and financial assessments, and shall attach thereto its recommendations regarding the detailed bid.

The Bidding and Awarding Committee shall include in that report a table detailing the scores of each bidder in the technical, legal and financial solutions and the score of the financial bid.

7.10 Contract Awarding

The contract shall be awarded to the bidder submitting the best bid (technically and technologically) according the assessment made by the Project Committee and (Value for money) based on the Biding and Awarding Committee after obtaining approval of the Higher Committee. The Biding and Awarding Committee shall notify all bidders of the selection process result.

If the PPP Higher Committee decides not to make any negotiations with the best bidder or the best two bidders, the contract shall be awarded to the best bidder based on

프로젝트 위원회는 기술적 및 재무적 평가에 따라 입찰자들을 분류하고 세부적 입찰에 관한 자신의 건의사항들을 그 보고에 첨부해야 한다.

입찰 및 낙찰 위원회는 기술적, 법적 및 재무적 해법에서 각 입찰자가 받은 점수들과 재무적 입찰의 점수를 자세히 보여주는 표를 그 보고서에 포함해야 한다.

7.10 계약의 낙찰(Contract Awarding)

계약은 프로젝트 위원회가 실시한 평가와 입찰 및 낙찰 위원회가 제시하는 ‘금액 대비 가치’ 기준에 따라 기술적 및 기술과학적으로 최상의 입찰을 제출한 입찰자에게 낙찰되어야 한다. 입찰 및 낙찰 위원회는 선정과정의 결과를 모든 입찰자들에게 통보해야 한다.

만약 PPP 고등위원회가 최선의 입찰자 또는 두 명의 최상위 입찰자들과의 협상을 하지 않기로 결정한다면, 계약은 평가 결과에만 기준하여 최선의 입찰자에게 낙찰되어야 한다.

the assessment result. The selection process results shall be serviced to all assessed bidders.

7.11 Negotiation with the best bidder

The Bidding and Awarding Committee, in coordination with the consultants, if any, may negotiate with the best bidder or, if the bids are close in scores, with the best two bidders to enhance the bid from the technical and/or financial aspects. For this purpose, it may follow a set of transparent, public and fair procedures.

The success negotiations shall be concluded with contract awarding, selection phase completion, and commencement of the joint project implementation.

Negotiation Methodology

The negotiation process shall be preceded with preparatory steps, where the Bidding and Awarding Committee shall prepare an agenda and schedule for the negotiation commencement and conclusion. Such period shall be included in the bid validity period and the negotiation goal shall be to enhance the contract conditions, the technical bid and/or

7.11 최상위 입찰자(the best bidder)와의 협상

입찰 및 낙찰 위원회는, 컨설턴트들과 조율하여, 최상위 1명의 입찰자와 협상할 수 있으며, 만약 최상위 2개의 입찰 점수들이 서로 근접한다면 기술적 및/또는 재무적 측면에서 더 개선된 입찰 내용을 도출하기 위해 그 최상위 2명의 입찰자들과 협상할 수 있다. 이 목적을 위하여, 일단의 투명하고 공정한 공개 절차들을 실시할 수 있다.

협상이 성공적으로 완료되어 계약이 낙찰되면 선정 단계가 종료되며, 공동 프로젝트의 실행이 시작된다.

협상 방법론

협상 과정 전에 준비 단계가 완료되어야 하며, 이 단계에서는 입찰 및 낙찰 위원회가 협상 개시 및 결론을 위한 의제 및 일정을 준비해야 한다. 그런 기간은 입찰 유효기간에 포함되어야 한다. 협상의 목표는 제출된 모든 입찰들의 내용을 검토한 후 위원회가 이용할 수 있는 몇 가지 데이터에 기반하여 계약의 조건, 기술적 입찰 및/또는 프로젝트 비용과 보증을 개선하는 것이다.

the project cost and guarantees based on some data available to the committee after viewing the content of all submitted bids.

7.12 Negotiation Results and PPP Contract Signing

If the negotiations with the best bidder or the best two bidders result in enhancing the bid from the technical and/or the financial aspects, the Bidding and Awarding Committee shall submit to the PPP Technical Committee a detailed report on the negotiation process and the final clauses and conditions agreed upon, and recommend approving the contract signing.

The PPP Technical Committee shall make a final analytical review and then submit this report to the PPP Higher Committee for review and approval, in case the project is within its powers, otherwise it will be submitted to the government for approval.

7.13 Establishment of the Project Company (Special Purpose Vehicle “SPV”)

The private partner shall (if the project nature requires so, or if the

7.12 협상의 결과와 PPP 계약의 체결

만약 최상위 1명의 입찰자 또는 2명의 입찰자들과의 협상이 기술적 및/또는 재무적 측면에서의 입찰 개선으로 이어진다면, 입찰 및 낙찰 위원회는 협상 과정과 합의된 최종 조항들 및 조건들에 관한 상세한 보고서를 PPP 기술위원회에 제출하면서 계약 서명 승인을 건의해야 한다.

PPP 기술위원회는 분석을 위한 최종검토를 실시한 후, 만약 프로젝트가 PPP 고등위원회의 권한 내라면 PPP 고등위원회로 보고서를 제출하여 검토 및 승인을 하도록 하며, 그렇지 않은 경우에는 정부로 보고서를 제출하여 정부가 승인하도록 해야 한다.

7.13 “프로젝트 회사”(SPV: Special Purpose Vehicle)의 설립

만약 프로젝트의 성격상 필요하거나 민간 파트너 개인의 능력만으로는 신뢰할 수

partner's individual ability is not trusted) establish the project company according to the relevant laws applied in the state.

A representative of each government that is a party to the project shall be appointed to be a member of the Board of Directors to represent it throughout the period of its participation in the company in addition to members representing the private partner.

The board of directors shall be selected by the general assembly. The concerned Federal Entity shall be represented throughout the period of its contribution in the company by at least one director to be appointed by the Cabinet.

The winning bidder shall be responsible for establishing a company dedicated to implement the project only. This company shall have a legal personality separate from the parent company personality. The advantages of establishing such company include obtaining financing from potential funders for the project because there are no potential risks or burdens threatening its future

없다면, 민간 파트너는 국내에서 적용되는 관련 법률에 따라 프로젝트 회사를 설립해야 한다.

프로젝트의 당사자인 각 정부의 대표는 그 정부가 프로젝트 회사에 참여하는 동안 민간 파트너를 대표하는 구성원들과 더불어 이사회 의 구성원이 된다.

이사회는 총회에 의해 구성된다. 관련 연방기관은 회사 자본에 대한 자신의 출연이 계속되는 동안 내각이 임명하는 1명 이상의 이사에 의해 대표된다.

낙찰자는 프로젝트의 실행에만 전념하는 회사를 설립할 책임을 진다. 이 회사는 모회사의 법인격(legal personality)과 분리된 별도의 법인격을 가진다. 그런 회사를 설립할 때의 장점은 잠재적 자금 제공자로부터 프로젝트를 위한 자금을 조달하기가 쉽다는 점이다. 모회사 또는 파트너의 법인격과 분리된 별도의 법인격을 지닌 신설 회사이므로 장래의 업무를 위협할 잠재적 위험이나 부담이 없으며, 정부도 자금이 투입될 프로젝트의

work as it is a new company with a legal personality separate from the personality of the parent company or partners, and the government is a party therein or partner therewith in the project to be financed.

For promoting the private partner guarantees towards the government, the private partner and the project company shall be obliged to provide sufficient guarantees for implementing the project as agreed upon with the private partner.

7.14 Guarantees in Joint projects

The approach of granting guarantees shall cover the life cycle of the project (initial decision-making, design, negotiation, collection and management of state guarantee once implemented). The guarantees, undertakings and obligations agreed upon by the parties for the implementation of the joint venture are also important to be clarified, defined and separated by the partnership contract. Guarantees are provided by several parties such as the project company, the private partner and / or government entities. The PPP contract shall identify the mutual guarantees

당사자이기 때문이다.

민간 파트너 및 프로젝트 회사는 자신들이 동의한 바에 따라 프로젝트의 실행을 위해 충분한 보증을 장부에 제공할 의무를 이행해야 한다.

7.14 공동 프로젝트에 관한 보증

제공되는 보증의 범위는 프로젝트의 생애주기(초기 의사결정, 설계, 협상, 징수, 관리 및 프로젝트 실행 후의 국가보증 등) 전반에 걸친다. 합작회사의 실행을 위해 당사자들이 합의한 보증, 약속 및 의무를 합작계약에 의해 분명하게 정의하고 구분하는 것도 중요하다. 보증은 프로젝트 회사, 민간 파트너 및/또는 정부기관들 같은 여러 당사자들에 의해 제공된다. PPP 계약은 연방기관, 프로젝트 회사 및/또는 민간 파트너 간 상호보증을 정의해야 한다.

between the Federal Entity and the project company and/ or the private partner.

7.15 Guarantees Provided by the Government Entities

The Government Entity may, in coordination with the entities responsible for managing the public debt, and according to the applicable legislations in the state, allow the private partner to contract with banking institutions to fund the project. In such case, the private partner shall be solely responsible for all liabilities arising from that procedures. In most cases of partnership, no bank guarantee is provided by the state.

The State may grant guarantees for several considerations. The main considerations are summarized below:

1. Political Considerations with a view to:

- ✓ Build confidence in the partnership program, and persuade investors to involve in partnership projects.
- ✓ Maintain the credibility of the partnership program.

7.15 정부기관이 제공하는 보증

정부기관은 공공부채의 관리를 담당하는 기관들과 조율하여 국내에서 적용되는 법들에 따라 민간 파트너가 프로젝트 자금을 조달하기 위해 금융기관들과 계약하도록 허용할 수 있다. 그런 경우, 민간 파트너는 그 절차로부터 발생하는 모든 채무를 단독으로 책임져야 한다. 대부분의 합작의 경우, 국가는 은행보증을 제공하지 않는다.

국가는 여러 사항을 고려하여 보증을 제공한다. 주요 고려사항들을 요약하면 다음과 같다.

1. 다음 목적을 위한 정치적 고려:

- ✓ 합작 프로그램에서의 신뢰를 구축하고, 투자자들이 합작 프로젝트에 참여하도록 설득한다.
- ✓ 합작 프로그램에 대한 신뢰를 유지한다.

✓ Shorten the period of negotiations with the private sector by covering some risks that require lengthy talks.

✓ 오래 대화가 필요한 일부 위험들에 대한 보증을 제공함으로써 민간부문과의 협상기간을 단축한다.

2. Financial incentives, including:

2. 다음을 포함하는 재무적 인센티브

✓ Procuring additional sources of funding from the private sector by enhancing credit quality.

✓ 신용도를 높임으로써 추가적 자금 원천을 민간부문으로부터 조달한다.

✓ Benefiting from new funding sources.

✓ 새로운 자금 원천의 장점을 누린다.

✓ Reducing the cost of project capital

✓ 프로젝트의 자본 비용을 낮춘다.

✓ Execute the project without government funding as financing comes through the guarantee of loans.

✓ 대출에 대한 보증을 통해 자금을 유입시켜 정부자금을 투입하지 않고 프로젝트를 실행한다.

3. Project Risks- based on best practices, some projects may require:

3. 프로젝트 위험- 모범관행에 비추어, 어떤 프로젝트들은 다음을 요구할 수 있다.

✓ Guaranteeing the project revenues because it is difficult to predict future demand accurately or in projects that benefit the government.

✓ 미래 수요를 정확하게 예측하기 힘들거나 정부에 혜택이 되는 프로젝트에서의 수입을 보장한다.

✓ Guaranteeing construction risks in complex projects such as the discovery of old traces during excavation or the risk of geology in large spending projects.

✓ 대규모 자금이 투입되는 프로젝트에서 굴착 중 고대 유물이 발견되는 경우 또는 지질학적 위험이 발견되는 경우의 시공 위험에 대해 보장한다.

✓ Facilitating the financing of projects

✓ 신기술을 이용해야 하거나 노후화 위험이

with emerging technology or risk of obsolescence.

있는 프로젝트를 위한 자금을 용이하게 조달하게 해준다.

✓ Guaranteeing macroeconomic risks such as interest rate fluctuations or the risk of local currency depreciation for the projects where revenues are in local currency and loans are in foreign currency.

✓ 수입은 국내통화인 반면 차입은 외국통화인 프로젝트의 경우, 이자율 등락 또는 국내통화 가치의 하락 같은 거시경제적 위험에 대해 보장한다.

✓ Guaranteeing payment of the residual value of assets to be recovered by the government in the event of early termination of the contract or at the expiry of the contract term.

✓ 계약이 조기 해지되거나 만료된 경우에 회수할 자산 잔존 가치의 지급을 정부가 보장한다. \

✓ Guaranteeing the risks of changing government policies, which are usually borne by the government such as amending laws or standards of service quality or assets confiscation without compensation, etc.

✓ 서비스 품질 관련 법률 또는 표준의 변경, 자산의 무상 몰수 등 정부정책 변경 위험에 대해 보장한다.

The role of the PPP Higher Committee and the PPP Technical Committee with respect to guarantees:

보증에 관한 PPP 고등위원회 및 PPP 기술위원회의 역할:

1. Establish a framework, criteria and controls for assessing the risks covered by the state guarantee (e.g. the government guarantee shall not exceed 5% to 10% of the contract value).

1. 국가보증 적용범위에 속하는 위험의 평가를 위한 기본 틀, 기준 및 통제를 확립한다. (예를 들어 정부보증은 계약금액의 5% 내지 10%를 초과하지 않아야 한다).

2. Establish an appropriate framework for assessing when an individual program of State guarantees or State guarantees in general can be justified (decision-making framework, eligibility criteria, and appropriate fees when granting a State Guarantee).

3. Determine the justifications by highlighting the precise issues that the State guarantee is intended to address, provided that the achievement of the public interest shall be main factor. Therefore, it must be proved that the incentive behind guaranteeing the project is not to achieve personal or factional gains or to avoid immediate payment, but to achieve the public interest, and that there is no possibility of government intervention in another way that sidesteps the guarantees.

4. Carry out a thorough value-for-money analysis against the proposed state guarantee, to ensure that such guarantee does not change the value for money of the partnership project or risk-sharing.

5. Ensure that state guarantee is the correct form of government intervention compared to investment

2. 국가보증의 개별 프로그램 또는 일반적 국가보증이 정당화될 수 있을 때의 평가를 위해 적절한 기본 틀을 수립한다(예를 들어, 국가보증을 허용할 때의 의사결정 기본 틀, 적격성 기준 및 적절한 수수료).

3. 국가보증으로 해결하고자 하는 문제를 정확히 강조하여 보증의 타당성을 입증한다. 단 공익 달성이 주요 요인이어야 한다. 따라서 프로젝트를 보증하는 배후의 동기가 개인적인 이득이나 파벌의 이익을 얻거나 임박한 지급의무를 면하기 위해서가 아니라 공익 달성을 위한 것이라는 점, 그리고 보증을 하지 않고서는 정부가 다른 방식으로 개입하여 문제를 해결할 수 없다는 점이 입증되어야 한다.

4. 그런 보증으로 인해 ‘금액 대비 가치’ 원칙이나 ‘위험공유’ 원칙이 훼손되지 않도록, 제안된 국가보증에 대해 철저한 ‘금액 대비 가치’ 분석을 실시한다.

5. 투자 승인, 신용 공여, 세금 면제, 보험 등과 비교할 때 국가보증이 올바른 형태의 국가 개입인지 확인한다.

granting, credit lines, tax exemptions, and insurance

Value for money and state guarantees
Whereas the guarantee granting is a form of government intervention, State guarantees shall be proved to be:

A. It is in the public interest. Sound decisions are more likely if the government carefully considers the full costs and benefits of State guarantees.

B. Optimizes risk transfer: by issuing a State guarantee, the government is changing the allocation of PPP risk and thus this may affect value for money. State guarantees shall maintain private sector incentives to manage the risks that they can best manage.

In determining the value of payment against state guarantees, the following must be adhered to:

1. The government policy on guarantees granting must be clear so as not to give the impression that the government grants guarantees in all partnership projects, making it difficult to negotiate with investors

‘금액 대비 가치’와 국가보증

보증 제공은 정부 개입의 한 형태이므로, 국가보증에 대해서는 다음이 입증되어야 한다.

A. 국익에 기여한다. 정부가 국가보증의 비용 및 편익을 주의 깊게 고려할수록 건설한 결정이 될 확률이 더 커진다.

B. 위험 이전을 최적화한다. 국가보증을 발행함으로써, 정부는 PPP 위험의 배분에 변화를 주는 것이며 이에 따라 ‘금액 대비 가치’에 영향을 줄 수 있다. 국가보증은 민간부문이 제일 잘 관리할 수 있는 위험은 그들이 관리할 인센티브 역할을 해야 한다.

국가보증 대비 지급(payment against state guarantees)의 가치를 결정할 때에는 다음을 준수해야 한다.

1. 모든 합작 프로젝트에 정부가 보증을 제공한다는 인상을 줄 경우에는 향후의 합작 계약들에서 투자자들과의 협상이 어려워지기 때문에, 이런 인상을 주지 않도록 보증 제공에 관한 정부 정책은 반드시 명확해야 한다.

in future partnership contracts.

2. Ensuring that pricing of payments against State guarantee includes appropriate risk amounts and covers administrative costs.

3. Determine the government party (s) responsible for payment, its contribution percentage, method and date of payment.

4. Ensuring that State guarantee rates are consistent with State aid and other legislative / regulatory requirements.

5. Ensuring that the guarantee impacts are valid for the project term or upon completion.

6. Determining whether the government intends to become a lender or investor if it makes payments under the guarantee.

7. The mechanism of sharing losses with other creditors in case the guarantee is partial.

7.16 Types of guarantees provided by the government entities.

The guarantee undertakings may be

2. 국가보증 대비 지급의 가치에는 적절한 위험에 상응하는 금액과 행정비용이 포함되어야 한다.

3. 지급, 기여 비율, 방법 및 지급일을 담당할 정부 부서를 결정해야 한다.

4. 국가보증 비율이 국가지원금 및 기타 지원들에 대한 입법상/규제상 요구사항들과 일치해야 한다.

5. 보증의 영향이 프로젝트 기간 동안 또는 프로젝트가 완료될 때까지 유효해야 한다.

6. 보증에 따라 지급해야 할 경우에는 대주가 될 것인지 또는 투자자가 될 것인지를 결정해야 한다.

7. 보증 범위가 부분적인 경우에는 다른 채권자들과 손실을 공유하는 메커니즘이 있어야 한다.

7.16 정부기관들이 제공하는 보증의 유형들

보증 약정은 PPP 계약 조항의 필수적

an integral part of the PPP contract provisions, and may be in various forms as follows:

- **Service use guarantee (or revenue guarantee)**

This guarantee is a common guarantee in the PPP contracts used in the transportation sector. Under this guarantee, the government guarantees to the private sector/project company providing a minimum service use such as the passage of a specific number of cars on a daily basis in case of establishing a Toll Road, or guarantees a minimum daily revenue. If the daily revenues are less than the amount agreed upon, the government shall guarantee paying the difference. The direct beneficiary from this guarantee is the private sector/project company and not its creditors. If the company costs are not managed properly, the project company is likely to fail to pay its debts to the creditors.

- **Guarantee of minimum service fees**

Under this guarantee, the government guarantees to the private partner paying a minimum

부분이며, 다음과 같이 다양한 형태를 취할 수 있다.

- **서비스 이용 보증(또는 수입 보증)**

이런 형태의 보증은 운송부문에서 사용되는 PPP 계약에서 공통적으로 채택되는 보증이다. 이런 보증에서는 유료도로를 개설할 경우 일당 특정 수의 차량 통행 또는 일당 최소 수입을 보증하는 것처럼 정부가 민간부문/프로젝트 회사에게 최소 서비스 사용량 제공을 보증한다. 만약 일당 수입이 합의된 최소 수입보다 작다면, 정부가 차액 지급을 보증한다. 이런 보증의 직접적 수혜자는 채권자들이 아니라 민간부문/프로젝트 회사이다. 프로젝트 회사가 올바른 경영을 하지 않는다면 채권자에 대한 채무가 이행되지 않을 수 있다.

- **최소 서비스 요금의 보증**

이런 보증에서는, 정부가 자신이 약속한 최소 서비스 요금을 프로젝트 회사의 성과와 상관 없이 민간 파트너에게 지급할

service fees that it had committed whatever the performance of the project company is. The project company lenders usually make sure that this guarantee is provided to ensure obtaining their debt or part thereof, even if the project company performance is weak or if the PPP contract is terminated for any reason whatsoever.

• Guarantee of Law and Regulation Amendment

The private partner usually requests, especially in the states with weak regulatory framework, to provide this type of guarantee. The government provides the protection from any future regulatory policy, provided that the contract shall not be unilaterally changeable.

7.17 Guarantee Impact on Private Sector

When the government provides the guarantees, the following matters shall be taken into consideration:

- The guarantee provision may result in redistributing risks between the public and private sectors in such a way that adversely affects the performance incentives of the private sector.

것을 보증한다. 통상적으로 프로젝트 회사의 대주들은 프로젝트 회사의 성과가 저조하거나 어떤 사유로 계약이 해지되는 경우에도 자신들의 채권의 전부 또는 일부를 상환 받기 원하며, 그런 맥락에서 이런 보증이 제공되는지 확인한다.

• 법률 및 규칙의 수정에 대한 보증

통상적으로 민간 파트너들 특히 규제的基本 틀이 약한 국가들에서의 민간 파트너들은 이런 보증의 제공을 요청한다. 정부는 장래의 규제정책으로부터의 보호를 제공한다. 이 경우 일반적으로 계약을 변경할 수 없어야 한다.

7.17 보증이 민간부문에 미치는 영향

정부가 보증을 제공할 때에는 다음을 고려해야 한다.

- 보증제공으로 인해 공공부문과 민간부문 간 위험이 다시 배분되면서 성과 달성을 향한 민간부문의 동기에 부정적 영향을 줄 수 있다.

- The state policy shall be clear in respect of the guarantee provision to avoid giving an impression that the state will give such guarantees in all joint projects, making negotiation with investors in the future partnership contracts more difficult.

The adverse effects resulting from the guarantees that may be provided by the state/ the government shall be mitigated through allowing the private sector to assume part of the risks without guaranteeing thereof, or through providing guarantees for specific matters only.

7.18 Guarantee Provision limitation

The guarantee will be more effective in achieving its purposes if it is limited in terms of scope and time because the need for guarantees changes over time. The PPP program may need broader guarantees in its early phases, but with program maturity, the need for guarantees may decrease or its scope becomes narrower.

At the project level, the need for guarantees is not constant in all project phases. Thus, the PPP Higher Committee shall develop a

- 모든 합작 프로젝트에 정부가 이런 보증을 제공한다는 인상을 줄 경우에는 향후의 합작 계약들에서 투자자들과의 협상이 더 어려워지기 때문에, 이런 인상을 주지 않도록 국가 정책은 보증 제공에 관해 명확해야 한다.

국가/정부가 제공하는 보증으로 인한 역효과를 완화하기 위해, 민간부문이 위험의 일부를 보증 없이 부담하거나 특정 사항에만 보증을 제공해야 한다.

7.18 보증 제공의 한계

보증의 필요성은 시간이 흐르면서 변하기 때문에 보증의 범위 또는 기간이 제한적으로 운용될 경우 보증의 목적이 더 효과적으로 달성될 수 있다. PPP 프로그램의 경우, 초기 단계에서는 더 광범위한 보증이 필요할 수 있지만 프로그램이 성숙 단계에 들어가면서 보증의 필요성이 약해지거나 범위가 좁아질 수 있다.

보증 필요성은 프로젝트의 모든 단계에서 동일할 수 없다. 따라서 PPP 고등위원회는 보증 제공을 위한 프로그램을 개발해야 하며, 그 프로그램은 보증 제공의 목적,

program for guarantee provision, in which it identifies the purpose of guarantee provision, method of provision, the decision-making mechanism, and the total value cap of guarantees. This shall be carried out in continuous coordination with the fund management entities to develop and review such guarantees.

7.19 Guarantees Provided by the Private Partner

1. Reasons for Guarantee Provision

When discussing the guarantees in the joint projects, the focus shall be on the guarantees provided to the private partner and the project creditors being the joint project funders. On the other hand, the government may be in need of a performance guarantee because the project company establishment keeps the private partner winning the project due to its experience away from any risks. Accordingly, the private partner losses, in case of project failure, shall be limited to the extent it has obligated when establishing the project company. The government may request, in some cases, the private partner to assume all or part of the project

제공 방법, 메커니즘, 보증 금액 전체의 한도를 규정해야 한다. 보증을 개발, 검토하기 위해서는 자금관리 기관들과의 지속적 조율을 통해 이런 작업을 수행해야 한다.

7.19 민간 파트너가 제공하는 보증

1. 민간 파트너가 보증을 제공하는 이유

공동 프로젝트에서의 보증을 논의할 때에는 민간부문 및 프로젝트 채권자들(프로젝트 자금의 제공자들)에게 제공되는 보증에 초점을 두어야 한다. 이와 반대로, 정부에게는 민간 파트너의 이행보증이 필요할 수 있다. 프로젝트 회사가 설립되면 경험에 힘 입어 프로젝트를 수주한 민간 파트너는 위험에서 벗어나기 때문이다. 즉 프로젝트가 실패할 경우 민간 파트너의 손실은 프로젝트 설립 당시에 자신의 의무로 규정된 범위로 국한된다. 어떤 경우 정부는 PPP 계약에 규정된 프로젝트 회사 의무의 전부 또는 일부를 부담할 것을 민간 파트너에게 요청할 수 있다.

company obligations set out in the PPP contract.

2. Performance Bond

Performance bond is a security provided by the private partner to government, where it commits to execute all obligations and responsibilities of the project company as per the performance criteria set out in the PPP contract. This security usually relates to the project company development and implementation of the project within the identified term and cost.

2. 이행보증(Performance Bond)

이행보증은 민간 파트너가 정부에 제공하는 담보이다. 이행보증에서 민간 파트너는 PPP 계약에 규정된 이행 기준에 따라 프로젝트 회사의 모든 의무 및 책임을 이행할 것을 약속한다. 통상적으로 이런 담보는 프로젝트 회사가 정의된 기간 및 비용 내에서 프로젝트를 개발하고 실행하는 것과 연결된다.

Chapter Eight

Project Life Cycle - Phase IV Monitoring and Follow Up

제8장

프로젝트 생애주기 - 제4단계 사후관리 및 후속조치

8. PPP Projects - Monitoring and Follow up

8. PPP 프로젝트 - 사후관리 및 후속조치

8.1 General

A joint committee called “Performance Monitoring Committee” shall be formed for each project individually by a decision of the PPP Higher Committee or by agreement between the government entities involved in the project. The committee prepares a detailed work

8.1 일반사항

“이행 및 사후관리 위원회”(Performance Monitoring Committee)라고 불리는 공동위원회는 PPP 고등위원회의 결정 또는 프로젝트에 관련된 정부기관들 간 합의에 의해 각 프로젝트에 대해 별도로 구성되어야 한다. 그 위원회는 민간 파트너/프로젝트 회사가 입찰 문서 및 계약의 조건에 따라 프로젝트를 실행하기로

program for the activities and tasks that will be carried out to ensure the commitment of the private partner / project company to implement the project in accordance with bidding documents and contract terms. The Performance Monitoring Committee shall submit periodic reports on the progress of the project to the PPP Higher Committee that in turn submits periodic progress reports on joint projects to the government. The periodicity, content and structure of the reports are determined for each project separately.

Performance Monitoring Committee main role and responsibilities are:

1. Follow up on parties' compliance with PPP contract terms and conditions. For this purpose, it may request the concerned government entities and/or the project company to provide information and reports on the PPP contract implementation.
2. Provide feedback and comments to PPP Higher Committee and copy thereof to the government entities regarding project status based on available information and reports.

한 확약을 준수하기 위해 수행할 활동들 및 과제들에 관한 상세한 업무 프로그램을 준비한다. 이행 및 사후관리 위원회는 프로젝트의 진행에 관한 정기 보고서를 PPP 고등위원회에 제출해야 하며, PPP 고등위원회는 그런 보고서를 정부에 제출해야 한다. 그 보고서의 주기, 내용 및 구조는 프로젝트별로 결정된다.

이행 및 사후관리 위원회의 주요 역할 및 책임은 다음과 같다.

1. PPP 계약의 내용 및 조건에 대한 당사자들의 준수를 추적 관찰한다. 이 목적을 위하여, 이 위원회는 PPP 계약의 이행에 관한 정보 및 보고서를 제공할 것을 관련 정부기관들 및/또는 프로젝트 회사에게 요청할 수 있다.
2. 이용할 수 있는 정보 및 보고들에 기반하여 프로젝트 현황에 관한 피드백 및 의견을 PPP 고등위원회에 제공하고 그 사본을 정부기관들에게 제공한다.

3. Prepare periodic and annual reports for the Higher Committee about projects facing challenges. Also, submit suggestions for promoting PPP model in UAE.

4. Training and developing government employees to enable them to effectively study and keep up with partnership projects.

The Performance Monitoring Committee may hire local and international experts, consultants or audit firms when carrying out any of the tasks mentioned above.

In addition, all PPP joint projects (Federal/local) will be subject to State Audit review.

8.2 Government Entity Role

The responsibility for providing the services to the society members in the joint projects and ensuring their continuity shall be assumed mainly by government entities, because the private sector/project company provides the services in the name of these entities. If the provided services do not meet the criteria required in the contract in terms of quantity, cost or quality, this matter

3. 사업수행이 곤란한 프로젝트들에 관한 정기 보고서 및 연례 보고서를 고등위원회를 위해 준비한다. 또한 UAE 에서의 PPP 모형을 홍보하기 위한 제안서를 제출한다.

4. 정부 직원들이 합작 프로젝트를 효과적으로 연구하고 이에 발 맞출 수 있도록 그들에 대한 훈련 및 개발을 제공한다.

이행 및 사후관리 위원회는 위에 언급된 과제들을 수행할 때 국내 및 외국의 전문가들, 컨설턴트들 또는 감사회사들을 고용할 수 있다.

또한 모든(연방/지방) PPP 공동 프로젝트들은 국가감사 기관의 검토를 받을 것이다.

8.2 정부기관의 역할

공동 프로젝트들에서 사회 구성원들에게 서비스를 제공하고 그 연속성을 보장할 책임은 주로 정부기관들이 져야 한다. 민간부문/프로젝트 회사는 이런 기관들의 이름으로 서비스를 제공하기 때문이다. 만약 제공된 서비스가 수량, 비용 또는 품질 측면에서 계약에서 요구하는 기준을 충족하지 않는다면, 공공부문이 비난을 받게 되며 프로젝트 회사와의 공모 혐의를 받거나 공적 자금의 방만한 관리에 대한 책임을 추궁 당할 수 있다. 따라서

may lead to criticizing the public sector and accusing it of collusion with the project company or negligence in managing the public money. Thus, the government entities shall follow up the PPP contract implementation accurately to ensure applying its provisions and appendices strictly. Therefore, it is necessary to establish a clear institutional structure to follow up and supervise the contract implementation, provided that this structure shall be prepared during the bidding and awarding phase to ensure commencing the contract implementation immediately after approving it without any delay.

The responsibility for monitoring the PPP project implementation shall be assumed directly by the federal entities concerned with the project, as they are present in the field along with the private partner / project company.

The contracting Government Entity, is one that will manage the partnership contract and monitor the implementation of the contractual obligations set out in the partnership contract by the project company till expiration of its term.

정부기관들은 관련 조항들 및 부록들을 엄격하게 적용하기 위해 PPP 계약의 이행을 정확하게 추적, 관찰해야 한다. 그러기 위해서는 계약 이행을 추적하고 감독할 명확한 제도적 구조를 수립할 필요가 있다. 단 이런 구조는, 계약이 승인되면 지체 없이 계약 이행을 시작되도록 하기 위해, 입찰 및 낙찰 단계 동안 준비되어야 한다.

PPP 프로젝트 실행을 사후관리하는 책임은 프로젝트와 관련된 연방기관들이 직접 담당해야 한다. 그들이 민간 파트너/프로젝트 회사와 함께 현장에 상주하기 때문이다.

계약 당사자인 정부기관은 합작계약이 만료될 때까지 그 계약을 관리하고 그 계약에 규정된 프로젝트 회사의 계약상의 의무의 이행을 감시할 기관이다.

8.3 PPP Project Monitoring

The PPP projects shall be monitored on two phases: Preparation phase and operation phase.

1. Preparation Phase

This phase shall start as of the PPP contract approval till completing the project construction, establishment, development, restoration and rehabilitation, preparation and/or maintenance as set out in the PPP contract.

In projects that require this matter and upon the approval of the PPP Higher Committee or by agreement between the government concerned entities, the Performance Monitoring Committee may appoint an independent certifier to assist it in monitoring the joint project implementation during this foundational phase. The independent certifier shall be appointed in coordination with the project company under the provisions contained in the PPP contract or any other contract signed later with the project company. The independent certifier shall monitor the project and submit reports in a fair, impartial and effective way. The

8.3 PPP 프로젝트의 사후관리

PPP 프로젝트들의 사후관리는 두 단계에서 이루어져야 한다. 하나는 준비 단계이고 다른 하나는 운영 단계이다.

1. 준비 단계

이 단계는 PPP 계약에서 규정한 PPP 계약 승인부터 프로젝트 시공 완료, 설립, 개발, 복원, 재건 준비 및/또는 유지 과정 전체를 총칭한다.

PPP 고등위원회의 승인 또는 관련 정부기관들 간의 합의에 의해, 이행 및 사후관리 위원회는 이런 기반 조성 단계 동안 공동 프로젝트 실행에 대한 관리를 보조할 독립적 인증조직(certifier)을 임명할 수 있다. 그 독립적 인증조직은 PPP 계약 또는 나중에 프로젝트 회사와 체결할 그 밖의 계약들에 포함된 조항들에 따라 프로젝트 회사와의 조율을 통해 임명되어야 한다. 독립적 인증조직은 프로젝트를 관리하고 공정하고 치우치지 않으며 효과적인 방식으로 보고서를 제출해야 한다. 독립적 인증조직의 역할은 순수한 기술적 성격에 국한된다. 따라서 법적, 재무적 및 우발적 사항들은 프로젝트 회사가 처리해야 한다.

independent certifier role shall be of pure technical nature. So, the project committee shall follow up the legal, financial and incidental matters.

The independent certifier duties shall include the following:

- Reviewing and monitoring works and ensuring that they are in conformity with the agreed upon plans and designs.
- Issuing monthly reports and completion certificates after carrying out the necessary tests.
- Identifying delays and defects that require actions by the government to apply the contract conditions.
- Identifying whether the work or service costs are within the reasonable limits and as agreed upon under the PPP contract or not.
- Reassuring the public sector about the project good progress.
- Assuming the mediator role in settling disputes arising between the private sector, project company, the government

독립적 인증조직의 의무에는 다음이 반드시 포함되어야 한다.

- 업무를 검토하고 감시하며, 업무가 합의된 계획 및 설계와 부합하는지 확인한다.
- 월별 보고서를 작성하며, 필요한 시험을 실시한 후 인증서를 완성한다.
- 계약 조건을 적용하기 위해 정부가 조치를 취할 필요가 있는 지체 및 결함이 있는지 파악한다.
- 업무 또는 서비스의 비용이 합리적 범위 내이며 PPP 계약에 따라 합의된 바와 같은지 여부를 파악한다.
- 공공부문을 안심시키기 위해 프로젝트가 제대로 진행되고 있는지 확인한다.
- 민간부문, 프로젝트 회사, 정부기관들 및/또는 자금제공자들 간에 발생하는 분쟁을 해결하는 과정에서 조정자(mediator) 역할을 담당한다.

entities and/ or any funder.

- Making sure that the private partner/ project company complies with its contractual obligations in respect of this phase.

The preparation phase shall end when issuing all completion certificates and passing all initial tests and approving them by the PPP Technical Committee and the project company. Accordingly, it shall be ensured that the project company has completed all its obligations under the contract for this phase. After that, the project shall move to the operation phase.

2. Operation Phase

The operation phase shall start from the date of commencing operations and providing service till their completion as set out in the PPP contract.

During this phase, the mechanism of the project implementation monitoring by the Performance Monitoring Committee shall be limited to the technical issues, including:

- 민간 파트너/프로젝트 회사가 이 기간 동안 계약상의 의무를 준수하는지 확인한다.

이 준비 단계는 모든 인증서들이 완료되고 모든 초기 시험들을 통과하여 PPP 기술위원회 및 프로젝트 회사가 그것들을 승인한 때에 종료한다. 따라서 프로젝트 회사가 이 단계에 관해 계약에 따른 자신의 모든 의무를 완수했다는 점이 확인되어야 한다.

2. 운영 단계

운영 단계는 운영이 개시된 때부터 PPP 계약에 규정된 대로 서비스 제공이 완료된 때까지를 의미한다.

이 단계 동안에는, 이행 및 사후관리 위원회가 프로젝트 실행을 관리하는 메커니즘은 기술적 사항들로 국한되어야 한다. 그런 사항들은 다음과 같다.

- Monitoring the private partner/project company compliance with the standards identified for the performance and maintenance.
- Identifying delays and defects that require actions by the government to apply the contract conditions.
- Preparing and submitting a systemized monitoring report.
- Monitor the operations carried out by the private sector/project company in terms of outputs as well as levels and quality of the required services in light of the agreed performance measurement standards.
- Monitor the suggestions relating to the plan of addressing the project company violation of its obligations and imposing penalties and fines.
- Manage the settlement of the existing disputes and the change orders.
- In general, ensure that the project company processes are in conformity with the conditions set out in the PPP contract.
- 민간 파트너/프로젝트 회사가 실행 및 유지에 관해 규정된 표준을 준수하는지 감시한다.
- 계약 조건을 적용하기 위해 정부가 조치를 취할 필요가 있는 지체 및 결함이 있는지 파악한다.
- 체계화된 사후관리 보고서를 준비하여 제출한다.
- 민간부문/프로젝트 회사에 의한 운영을, 요구되는 서비스의 수준 및 품질과 생산물 측면에서, 합의된 성과측정 표준들에 비추어 감시한다.
- 프로젝트 회사의 의무위반을 다루고 과징금 및 벌금을 부과하기 위한 계획에 관한 제안을 감시한다.
- 기존의 분쟁 및 “체인지 오더”(change orders: 계약사항 변경) 문제의 해결을 감시한다.
- 프로젝트 회사의 업무 진행이 PPP 계약에 규정된 조건과 일반적으로 부합하는지 확인한다.

- Provide the project assets and hand over them upon the contract expiration.
- 계약이 만료되면 프로젝트 자산을 인도하거나 인수한다.
- Prepare and submit to the PPP Higher Committee periodic and annual reports on the monitoring operations. Copy of these reports shall be sent to the governmentcontracting entity to take the appropriate decision regarding them, and also to the PPP Technical Committee in its capacity as the party responsible for following up the (federal/local) PPP projects.
- 운영 감시에 관한 정기 보고서 및 연례 보고서를 준비하여 PPP 고등위원회에 제출한다. 보고서들의 사본을 계약 당사자인 정부기관에 보내어 적절한 결정을 내리게 하며, 연방 및 지방의 PPP 계약들을 추적 관찰할 책임이 있는 PPP 기술위원회에도 사본을 보낸다.

If the project company violates its obligations, the governmentcontracting entity shall, at any time, check, audit, monitor and test the provided services to ensure their conformity with the contract terms. In case of repeating the violation or if there are many complaints relating to the provided service level, the PPP Higher Committee may submit the matter and the suggested recommendations to the government to take the appropriate decisions.

만약 프로젝트 회사가 의무를 위반하면, 계약 당사자인 정부기관은 제공되는 서비스가 계약 내용에 부합하는지 확인하기 위해 그 서비스를 언제라도 점검, 조사, 감시 및 시험할 수 있다. 위반이 반복되거나 제공된 서비스의 수준에 대한 불만이 많은 경우에는, 정부가 적절한 결정을 내리도록 PPP 고등위원회가 그 문제 및 권고사항을 정부에 제출할 수 있다.

8.4 The PPP Technical Committee Role in Following Up the Joint Projects
The PPP Technical Committee role is limited in respect of the direct monitoring. Its role shall be limited

8.4 공동 프로젝트의 추적관찰에서 PPP 기술위원회가 수행하는 역할
직접적 관리에 관한 PPP 기술위원회의 역할은 제한적이다. 그 역할은 이행 및 사후관리 위원회로부터 받은 완료 보고서

to “follow up” the projects through the completion reports and information about the project progress, which are received from the Performance Monitoring Committee. The PPP Technical Committee shall review and evaluate the reports in terms of the parties’ compliance with the PPP contract. In addition, it shall evaluate the performance of the joint projects and prepare periodic reports on them to draw the learned lessons, focusing on the parties’ compliance with the contract clauses and the effect of these projects on the public finance and the society members.

The PPP Technical Committee follow-up of the PPP projects shall not make it, in any way, responsible for the PPP contract implementation because this responsibility shall be assumed solely by the relevant government concerned entities.

The Technical Bureau shall receive from the PPP Technical Committee, as set out above, the monitoring reports relating to the PPP project on a periodic and regular basis during the preparation phase and the first two years of the operation

및 정보들을 통해 프로젝트들을 “추적관찰”(follow up)하는 것으로 국한된다. PPP 기술위원회는 당사자들이 PPP 계약을 준수하는지 확인하는 관점에서 보고서들을 검토, 평가해야 한다. 또한 이 위원회는 학습효과를 도출하기 위해, 당사자들의 계약 조항 준수와 그것이 공공재정 및 사회 구성원들에게 미치는 효과에 초점을 두고 공동 프로젝트의 실행을 평가하고 정기 보고서를 준비해야 한다.

PPP 기술위원회는 PPP 프로젝트들을 추적 관찰하지만 PPP 계약의 이행에 대한 책임을 지지는 않는다. 이 책임은 전적으로 관련 정부기관들이 부담해야 하기 때문이다.

기술국(Technical Bureau)은 PPP 프로젝트에 관한 사후관리 보고서를 PPP 기술위원회로부터 준비단계 동안과 운영단계 중 처음 2년 동안 정기적으로, 그 후로는 연간 단위로 받아야 한다. 기술국에게는 정보, 문서 또는 보고서를 프로젝트 회사에게 요청할 자격이 부여되어야 한다.

phase, and on an annual basis thereafter. The Technical Bureau shall be entitled to request any information, documents or reports from the project company. In light of such reports and information, it shall monitor the PPP project implementation. It may express its opinion and provide notes to the concerned government concerned entities and the government, when necessary.

The PPP Technical Committee shall submit annual reports to the PPP Higher Committee about the joint projects and the implemented joint project status.

The PPP Technical Committee shall follow up the PPP projects indirectly through submitting the suggestions and recommendations for developing and motivating the PPP to the PPP Higher Committee, including suggestions to enact legislations promoting the PPP, and training all the federal government employees concerned with the PPP contracts by organizing workshops and conferences for developing their abilities to be able to understand and keep up with the

기술국은 그런 보고서 및 정보에 기초하여 PPP 프로젝트 실행을 감시해야 한다. 기술국은 필요할 경우 자신의 의견을 표현할 수 있으며, 관련 정부 및 정부기관들에게 메모를 제공할 수 있다.

PPP 기술위원회는 공동 프로젝트들 및 그것들의 실행 현황에 관한 연례 보고서를 PPP 고등위원회에 제출해야 한다.

PPP 기술위원회는 PPP의 개발 및 축진을 위한 제안 및 권고사항들을 PPP 고등위원회에 제출하는 방식으로 PPP 프로젝트들을 간접적으로 추적 관찰해야 한다. 그런 제안 및 권고사항들에는 PPP 촉진 입법, PPP 계약과 관련된 모든 연방정부 직원들의 훈련, PPP 프로젝트를 이해하고 PPP 프로젝트와 보조를 맞춤 능력의 개발을 위한 워크숍 및 컨퍼런스의 개최, 자격을 갖춘 직원들의 풀 구축 등에 관한 제안들 또는 권고사항들이 포함될 수 있다.

PPP projects and building a qualified staff.

8.5 Contract Term Expiration

Introduction

The nature of the PPP contracts shall be governed by specific time periods, whether they are design/building/operation contracts; design, building and operation contracts; or any other form of the PPP contracts. To ensure achieving the public interest, the governmentcontraction Entity shall, before the contract expiration date, take the required actions to ensure continuity of providing service to society members.

Best Practices and Suggested Actions

Before a sufficient period of the PPP contract expiration, the government concerned entities shall consider and evaluate all available options and choose the best one in a manner achieving the public interest in order to ensure continuity of the services provided under the PPP contract with the private sector. The following are best practices and actions that may be followed:

a. Extending the PPP contract with the

8.5 계약기간의 만료

들어가며

PPP 계약들의 성격은 설계/건축/운영 계약이든 그 밖의 형태의 계약이든 상관 없이 특정 기간별로 통제되어야 한다. 공익 달성을 보장하기 위해, 계약 당사자인 정부기관은 계약 만기일 전에, 필요한 조치를 취하여 사회 구성원들에 대한 서비스 제공의 연속성을 확보해야 한다.

우수사례 및 권고사항

관련 정부기관들은 민간부문과의 PPP 계약에 따라 제공되는 서비스의 연속성을 확보하기 위해, PPP 계약 만료일보다 상당히 이전에 공익 달성을 위해 이용할 수 있을 모든 옵션들을 고려하고 평가하여 그 중 최선의 옵션을 선택해야 한다. 다음은 따를 수 있을 만한 모범적 관행들 및 조치들이다.

a. 동일한 민간 파트너와 PPP 계약을 연장한다.

same private partner.

- b. Assuming the responsibility for the service provision by the government based on the studying and evaluating the human resources and financial solvency of the government concerned entities to ensure the service continuity with the same quality and cost.
- c. Awarding the PPP contract to a new partner.

- b. 동일한 품질 및 비용으로 서비스 연속성을 확보하기 위해, 관련 정부기관들의 인적 자원들 및 “재정 지불능력”(financial solvency)을 연구, 평가한 결과에 기반하여, 정부가 서비스 제공 책임을 담당한다.
- c. PPP 계약을 새로운 파트너에게 부여한다.

8.6 Facing Obstacles in Project

Introduction

In the event of facing obstacles in project for any reasons relating to the private partner incompetency and lack of financial solvency, the government concerned entities shall take the required corrective actions, taking into consideration the agreements reached in the PPP contract. In the event of facing obstacles in project for reasons relating to force majeure or matters beyond the control of the private partner, the government concerned entities and the private partner shall discuss the matter to take the necessary actions for the public

8.6 프로젝트에서 장애에 부딪친 경우

들어가며

어떤 이유이든 민간 파트너의 무능력이나 재무적 지불능력과 연관된 이유로 프로젝트가 장애에 봉착한 경우라면, 관련 정부기관들은 PPP 계약에서 도달한 합의를 고려하여 필요한 시정조치를 취해야 한다. 불가항력과 관련된 이유 또는 민간 파트너의 통제 밖의 사항으로 장애에 봉착한 경우라면, 관련 정부기관들 및 민간 파트너는 어느 계약 당사자에게도 피해를 야기하지 않으면서 공익을 위해 필요한 조치를 취하기 위해 고등위원회의 동의를 얻은 후 그 문제에 대해 협의해야 한다.

interest without causing any damages to any of the contract parties, after obtaining the consent of the Higher Committee.

Best Practices and Suggested Actions

In the event of facing obstacles in project for any reasons relating to the private partner incompetency and lack of financial solvency, it is recommended to take any of the following suggestions or recommendations to achieve the public interest and ensure the project continuity. The following are the best practices and actions that may be followed:

- a. Contracting with a new private partner.
- b. Assuming the responsibility for the service provision by the government based on the studying and evaluating the human resources and financial solvency of the government concerned entities.
- c. Cancelling the project in case the losses or negative effects are less than if it were continued.

우수사례 및 권고사항

어떤 이유이든 민간 파트너의 무능력이나 재무적 지불능력과 연관된 이유로 프로젝트에서 장애에 봉착한 경우라면, 공익을 달성하고 프로젝트의 연속성을 확보하기 위해, 다음과 같은 제안들이나 권고사항들 중 어느 하나에 따르는 것이 바람직하다. 다음은 따를 수 있을 만한 모범적 관행들 및 조치들이다.

- a. 새로운 민간 파트너와 계약한다.
- b. 관련 정부기관들의 인적 자원들 및 재정 지불능력의 연구 및 평가의 결과에 기반하여 정부가 서비스 제공에 대한 책임을 담당한다.
- c. 프로젝트를 계속할 때보다 손실이 작다면 프로젝트를 취소한다.

8.7 Violation of the agreed obligations

Without prejudice to the government concerned entities right of compensation and imposing the penalties under the PPP contract, the government concerned entities may, by itself or by any other party it chooses, implement the PPP contract if the private partner commits material or serious violations or becomes unable to achieve the required quality levels under the PPP contract, after notifying the Higher Committee/private partner of its defects and defaults in performance and its failure to correct its situation within the period identified in the notice.

8.8 Dispute Settlement

The contractual disputes are a common matter in the PPP contracts for many reasons, including:

- The PPP contracts are long-term contracts. Therefore, disputes may arise in unexpected conditions.
- The joint projects are complicated in their nature.

The relationship between the relevant parties shall be managed effectively

8.7 합의된 의무를 위반한 경우

만약 민간 파트너가 PPP 계약을 중대하거나 심각하게 위반하거나 또는 PPP 계약에 따라 필요한 품질 수준을 달성할 수 없게 된다면, 관련 정부기관들은 민간 파트너의 하자 또는 위반에 대해 고등위원회 및 민간 파트너에게 통지하며, 만약 그 통지에서 지정한 기간 내에도 민간 파트너가 상황을 시정하지 못한다면, 관련 정부기관들은 PPP 계약에 따라 보상을 요구하거나 과징금을 부과할 권리를 유보한 상태에서, 직접 또는 자신들이 선택한 다른 당사자에 의해 PPP 계약을 이행할 수 있다.

8.8 분쟁해결

PPP 계약은 아래와 같은 이유로 분쟁이 발생할 수 있다.

- 장기 계약이기 때문에 예상치 못한 상황에서 분쟁이 발생할 수 있다.
- 공동 프로젝트는 성격상 원래 복잡하기 때문이다.

관련 당사자들 간의 관계는 장래의 분쟁을 용이하게 해결하기 위해 효과적으로

in the joint project to facilitate the dispute settlement in the future. Settling the dispute inappropriately may cause damage to this relationship, a matter that may adversely affects the progress of the whole project. So, it is necessary to identify a mechanism for settling disputes arising the PPP contract. The experienced legal consultants support must be sought in this matter.

Methods of Dispute Settlement include Negotiation, Mediation and Local Arbitration

The agreed mechanism for dispute settlement is an important element in identifying the PPP contracts risks by the private partner. Therefore, it is necessary to build the relevant private partners' confidence that there is a fair system for dispute settlement in order to urge them to participate in these projects.

Preferably, the disputes shall be settled by resorting to any of the available dispute settlement mechanisms which are in compliance with the international practices without resorting to legal

관리되어야 한다. 분쟁을 부적절하게 해결하면 이런 관계가 손상될 수 있으며 이로 인해 전체 프로젝트 진행에 부정적 영향이 미칠 수 있다. 그러므로, PPP 계약에서 발생하는 분쟁을 해결하기 위한 메커니즘을 개발할 필요가 있다. 이 문제에 대해 경험이 많은 법적 컨설턴트들의 지원을 반드시 받아야 한다.

분쟁해결 방법에는 협상, 조정 및 현지 중재가 포함된다.

분쟁 해결을 위해 합의된 메커니즘은 민간 파트너가 PPP 계약 위험들을 파악하는데에 중요한 요소이다. 따라서 이런 프로젝트들에 민간 파트너들이 참여하도록 촉구하기 위해서는 분쟁 해결을 위한 공정한 제도가 존재한다는 믿음을 관련 민간 파트너들에게 심어줄 필요가 있다.

원활한 해결을 위해서는, 장기간에 걸쳐 높은 비용이 필요한 법적 절차에 의존하는 대신에 국제관행에 따라 이용할 수 있는 분쟁해결 메커니즘들 중 어느 하나에 의존하여 해결해야 한다.

proceedings that are long and costly in nature.

Model mechanisms of Dispute Settlement are:

a. National litigation Method (litigation before the relevant courts inside the state of UAE)

b. Arbitration (inside the state)

This mechanism is more similar to the judicial proceedings as a third party render a judgment in the dispute referred to it. The importance of the arbitration in the PPP contracts lies in the fact that it keeps the rights of the state and the investor at the same time.

As we indicated above, the project bid requirements document states that the PPP contract shall be referred to the Higher Committee/Government for approval. Thus, when the contract is awarded to and signed by the winning investor, no other actions shall take regarding the arbitration clause that shall be valid and binding on its parties.

c. Mediation

Mediation is a mechanism for

분쟁해결 메커니즘 모형:

a. 국가소송 방식(National litigation Method: UAE 국내 해당 법원에서 국가를 상대로 진행되는 소송)

b. 중재(국내)

이 메커니즘은 제3자가 자신에게 회부된 분쟁에 대한 판정을 제시한다는 점에서 법적 절차와 더 유사하다. PPP 계약에서의 중재의 중요성은 국가의 권리와 투자자의 권리를 동시에 고려한다는 점에 있다.

우리가 위에서 지정한 바와 같이, ‘프로젝트 입찰 요구사항 문서’는 “PPP 계약은 승인을 위해 고등위원회/정부에 회부되어야 한다”고 명시한다. 따라서 계약이 수주한 투자자에게 낙찰되고 그 투자자가 그 계약에 서명한 때에는 당사자들에게 유효하고 구속력이 있는 중재조항이 우선한다.

c. 조정(Mediation)

조정은 양 당사자가 중립적인 제3자의

solving the legal disputes in an amicable way between two parties with the assistance of an impartial third person, who shall direct and facilitate the negotiations and assist in settling the dispute by providing acceptable and reasonable solutions. If the parties agree on a solution, the mediator shall dedicate that solution by organizing a binding contract.

d. Expert Report

This mechanism is often used for specific technical or financial matters or to give a temporary decision, and thus the litigation or arbitration may be a challenged.

도움을 받아 우호적인 방식으로 법적 분쟁을 해결하는 메커니즘이다. 그 제3자는 협상을 지시하고 촉진하며, 나아가서 수락 가능하며 합리적인 해법을 제공하여 분쟁 해결을 돕는다. 만약 당사자들이 그 해법에 동의하면, 조정위원(mediator)은 구속력 있는 계약을 작성하여 그 해법에 따라 결론을 확정해야 한다.

d. 전문가 보고서

이 메커니즘은 대체로 특정 기술적 또는 재무적 사항들을 위해 또는 임시 결정을 내리기 위해 사용된다. 이런 것들은 소송이나 중재로는 해결하기 어려울 수 있다.

부록 4

UAE 절충교역 정책 가이드라인 (Tawazun Economic Program Policy Guideline)

Tawazun Economic Program, Policy Guidelines 2019

1. Definitions

Active Account means, in relation to a DC, that DC is already subject to Obligations pursuant to one or more Supply Contracts entered into by that DC.

Bank Guarantee is an on demand guarantee from an approved lending institution in favour of Tawazun. It is required to ensure that the liabilities of a DC will be fulfilled.

Business Plan Approval Letter or Term Sheet is an agreement signed between the DC and Tawazun pursuant to a TEPA that sets out the details of a specific Project and the Policy Guideline elements applicable to that Project.

Clearance Letter is a document provided by Tawazun Economic Council(Tawazun) to the DC that

1. 정의

활성 계좌: 방산계약업체가 체결한 1개 이상의 공급계약에 따라, 방산계약업체가 이미 이행 의무가 있는 방산계약업체의 계좌를 의미함

은행보증: 요구시, 타와준을 위해 승인된 대여기관으로부터 제공되는 보증을 말함. 이는 방산계약업체의 책임이 이행될 수 있도록 보장하는데 필요함.

사업계획승인서 또는 거래조건 동의서: 타와준 경제계획협정(TEPA)에 따라, 방산계약업체와 타와준 간에 체결한 협정으로서 특정 사업의 세부사항과 이 사업에 적용 가능한 정책지침 요소가 명시되어 있음.

승인서: 타와준 경제위원회(타와준)가 방산계약업체에 제공하는 문서로서 방산계약업체가 공급계약을 체결하도록

permits the DC to enter into a Supply Contract(s).

Control means, in relation to a Person, the direct or indirect ownership of more than 50 per cent of the voting capital or similar right of ownership of that Person or the legal power to direct or cause the direction of the general management and policies of that Person, whether through the ownership of voting capital, by contract or otherwise and Controls and Controlled shall be interpreted accordingly.

Defense Contractor or DC means any Person located, incorporated or established outside the United Arab Emirates (or in a free zone inside the United Arab Emirates) and any Person located, incorporated or established inside the United Arab Emirates which is directly or indirectly Controlled by any Person located or established outside the United Arab Emirates and which, in each case, enters into a Supply Contract or secures through a Supply Contract the supply of goods and/or services and/or any other deliverables to the Government (whether directly or indirectly

허용함.

통제권: 법인과 관련된 용어로서 50 % 이상의 의결권 자본을 직접 또는 간접적으로 소유하거나, 법인의 소유권에 대한 유사한 권리를 의미함. 또는 의결권 자본 소유, 계약, 기타 방식을 통해 법인의 일반경영 및 정책의 방향을 지시하거나 정할 수 있는 법적 권리를 의미함. 통제하고 통제받는 것은 이 권리에 따라 해석됨.

방산계약업체(DC): 아랍에미리트 외부(또는 아랍에미리트 내 자유구역)에 위치·조직·설립되어 있는 법인, 아랍에미리트연합 외부에 위치하거나 설립된 법인의 직접 또는 간접 통제를 받는 아랍에미리트연합 내부에 위치·조직·설립되어 있는 법인을 말하며, 각 경우, 공급계약을 체결하거나, 공급계약을 통해 상품·서비스 또는 기타 제품을 정부에 공급하도록 보장함(이러한 활동은 현지 중개인, 현지 대리인, 또는 현지 방산업체를 통해, 직접 또는 간접적으로 이루어짐)

through a local agent, local representative and/or local defense company).

Effective Date means the date that is one year after the Subsequent Quarter;

Government means the government of the United Arab Emirates and any agency, authority, board, commission, department, instrumentality, ministry, official, public Person or statutory Person of the United Arab Emirates.

Grace Period is a period of time granted to certain Projects at the discretion of Tawazun which delays the commencement of the Period of Performance.

Parent Company means, in relation to a DC, a company or group of companies which directly or indirectly Controls that DC from time to time.

Period of Performance means the time during which a Project is eligible to generate Credits for the DC as defined in the Term Sheet for that Project.

Person(s) is any company, corporation or other body corporate, individual,

유효일자: 다음 분기 이후 1년이 되는 일자를 의미함.

정부: 아랍에미리트연합 정부, 어떤 기관, 당국, 국, 위원회, 부서, 대행기관, 정부부처, 관리, 아랍에미리트 공공법인 또는 법정 인물을 의미함.

유예기간: 타외준 재량에 따라 특정 사업에 부여하는 기간으로서 이행기간 시작을 연기함.

모회사: 방산계약업체와 관련된 용어로서 종종 방산계약업체를 직접 또는 간접적으로 통제하는 업체 또는 업체 그룹을 말함.

이행기간: 사업에 대한 거래조건 동의서에 규정된 대로 사업을 통해 방산계약업체에 가치를 창출할 수 있는 기간을 의미함.

법인: 어떤 업체, 기업, 기타 법인체, 개인, 회사, 정부, 국가기관, 합작투자업체, 협회,

firm, government, state, agency of a state or any joint venture, association, partnership of fund and an unincorporated association of persons

Shortfall Value means the amount by which the value of a DC's outstanding Obligations exceeds the value of the total Credits earned by the DC at the expiry of the Period of Performance for a Project.

Subsequent Quarter means, in relation to the date of signature of a Supply Contract that meets or exceeds the Threshold Value, the last day of the calendar quarter in which it was signed (being either March 31st, June 30th, September 30th or December 31st).

Supplemental Agreement is an agreement signed between a DC and Tawazun pursuant to a TEPA and which defines the specific Obligations incurred by the DC as a result of entering into a Supply Contract.

Supply Contract means any contract entered by a DC with the Government (whether directly or indirectly through a local agent, local representative and/or local defense company or

자금제휴업체, 비법인협회 등을 의미함.

부족 가치: 사업 이행기간 종료시점에 방산계약업체의 미이행 의무가 방산계약업체가 획득한 전체 신용가치를 초과할 때 그 가치량을 의미함.

다음 분기: 공급계약 체결일자와 관련하여 기준가치를 충족시키거나 초과하는, 달력 분기의 마지막 일자를 의미함(3월 31일, 6월 30일, 9월 30일, 12월 31일 등).

추가 협정: 타와준 경제계획협정(TEPA)에 따라 방산공급업체와 타와준 간에 체결한 협정으로서 공급계약을 체결한 결과 방산공급업체가 부과하는 구체적 의무사항을 규정함.

공급계약: 방산공급업체가 어떠한 부류의 제품(어떤 군용 제품을 무제한 공급 포함) 또는 서비스, 기타 제품을 정부에 공급하기 위해 정부와 체결한 계약(현지 중개인·현지 대리인·현지 방산업체를 통해 직접

indirectly through any third party for the ultimate benefit of the Government) for the supply of products of any description whatsoever (including without limitation, any military products) and/or services or other deliverables to the Government.

Tawazun Economic Council or Tawazun is the organization which regulates and manages and is responsible for the Tawazun Economic Program.

Tawazun Economic Program Agreement or TEPA is an agreement that must be entered into by a DC with Tawazun if the value of a Supply Contract entered into by that DC meets or exceeds the Threshold Value such that the DC is required to fulfill certain Obligations.

Tawazun Economic Program Credits or Credits means, in relation to a Project, the credits generated by and awarded to the DC by Tawazun in respect of approved contribution activities made by the DC under that Project as further described in Section 4 of these Policy Guidelines.

또는 간접적으로 체결하거나, 정부의 궁극적 이익을 위해 제3자를 통해 간접적으로 체결)을 의미함.

타와준 경제위원회(타와준): 타와준 경제 계획을 규제, 관리, 책임지고 있는 조직을 말함.

타와준 경제계획협정(TEPA): 방산공급업체가 체결하는 공급계약 가치가 특정 의무를 방산공급업체가 완수하는데 요구되는 기준 가치를 충족시키거나, 초과할 경우, 방산 공급업체가 체결해야 하는 협정을 의미함.

타와준 경제계획 가치(가치): 사업과 관련하여, 이들 정책지침 제4절에 추가적으로 기술된 사업에 따라 방산계약 업체가 수행하고, 승인된 기여활동을 존중하여 타와준 경제위원회가 방산계약 업체에 발주한 계약을 통해 창출한 가치를 의미함.

Tawazun Economic Program Obligations or Obligations means the obligations incurred by the DC to Tawazun as a result of the value of a Supply Contract entered into by the DC meeting or exceeding the Threshold Value. The Obligations will be recorded in a Supplemental Agreement.

Tawazun Economic Program Project or Project means an activity (or group of activities) documented in a Term Sheet that is entered into by the Contractor and Tawazun and which is (or are) undertaken by the Contractor in order to obtain Credits.

Threshold Value means AED 36,730,000(Thirty Six Million, Seven Hundred Thirty Thousand Dirhams).

UAE means United Arab Emirates.

2. Objectives and Purpose

“The Tawazun Economic Council (Tawazun) is mandated to be a prime enabler for the Defense and Security industry sector in the UAE with a strong focus on economic development.”

타와준 경제계획 의무(의무): 방산계약업체가 체결한 공급계약 가치가 기준 가치를 충족시키거나 초과함으로써 방산계약업체가 타와준에 부과한 의무사항을 의미함. 이 의무사항은 추가협정서에 기록이 됨.

타와준 경제계획사업(사업): 계약업체와 타와준이 체결한 거래조건 동의서에 기술된 활동(또는 활동 그룹)을 의미하며, 계약업체가 가치를 획득하기 위해 수행함.

기준가치: 36,730,000 AED(3,673만 디르함)을 의미함.

UAE: 아랍에미리트연합을 의미함.

2. 목표 및 목적

“타와준 경제위원회(Tawazun)는 경제개발에 강력한 중점을 두고, 아랍에미리트연합 방위보안산업 부문에 대한 주요 지원을 하도록 임무를 부여받은 조직임.”

2.1 OBJECTIVES OF TAWAZUN ECONOMIC PROGRAM

Tawazun is tasked with formulation and implementation of the Tawazun Economic Program (TEP) and Policy Guidelines. The TEP ensures that defense related procurement by the Government results in industrial participation by DCs. The principal drivers of such industrial participation are to generate high value economic, social and strategic benefits to the UAE.

In this respect, TEP's objectives include:

1. Enabling the growth and development of the defense and security industry in the UAE by providing targeted inputs, attracting local and foreign capital and promoting long term partnerships. Additionally, there is a focus on creating opportunities in identified UAE strategic sectors.

2. Supporting the establishment of Projects which provide sustainable economic benefit to the economy of the UAE in the form of business models that are financially

2.1 타와준 경제계획의 목표

타와준 경제위원회는 타와준 경제계획(TEP)과 정책지침을 작성, 이행하는 과업을 수행하고 있다. 타와준 경제계획은 정부가 국방관련 조달을 할 때 방산계약업체가 산업에 참여하도록 보장한다. 이러한 산업 참여는 고부가가치 경제, 사회적 및 전략적 이익을 UAE에 창출하는 원동력이 된다.

이와 관련하여, 타와준 경제계획(TEP) 목표에는 다음과 같은 내용이 포함되어 있다.

1. 대상 투입물을 제공하고, 국내 및 외국 자본을 유치하며, 장기적인 제후관계를 증진함으로써 UAE 내 방위보안산업 성장, 발전을 지원함. 추가적으로, 식별된 UAE 전략적 부문에 기회를 창출하는데 중점을 둠.

2. 재정적으로 완전히 독립적이며, 지속 가능하며, 장기적인 사업 모델 형태로 UAE 경제에 지속가능한 이익을 제공하는 사업을 수립하고, 지원함.

independent, sustainable and long term in nature.

3. Targeting new capability development, technology transfer and accelerated adoption of new technologies in both the defense and security sector and in the broader industrial sector, thereby contributing to economic diversification.

4. Supporting innovation and R&D in the UAE, enabling companies in the UAE to move up the value chain and benefit from potential commercialization opportunities.

5. Encouraging SMEs (Small and Medium Enterprises) participation as suppliers or local partners on major procurement contracts.

6. Increasing competitiveness, productivity and export market access for UAE-based suppliers through supply chain integration into major global systems suppliers.

7. Generating knowledge-based employment opportunities and capability development for UAE nationals.

3. 방산보안부문과 더욱 광범위한 산업부문을 모두에 새로운 역량개발·기술이전을 목표로 하고, 새로운 기술 채택을 가속화함으로써 경제 다각화에 기여함.

4. UAE내 혁신과 연구개발활동을 지원하고, UAE 업체들이 공급망을 선도하여 잠재적인 상용화 기회의 이점을 활용하도록 지원함.

5. 주요 조달계약을 할 때, 공급업체 또는 국내 제휴업체로 중소기업체 참여를 장려함.

6. 공급망을 주요 글로벌 체계 공급업체에 통합함으로써 UAE 기반 공급업체에 대한 경쟁력, 생산성, 수출시장 접근성을 증대시킴.

7. UAE 국민에 대한 지식기반 고용기회와 능력 개발기회를 창출함.

2.2 PURPOSE OF THIS DOCUMENT

The purpose of these Tawazun Economic Program Policy Guidelines (Policy Guidelines) is three-fold:

- To explain the requirements and conditions of the Policy Guidelines;
- To explain how DCs incur Obligations arising from Supply Contracts they may enter into with the Government; and
- To set out the methods by which DCs generate Credits to fulfill their Obligations.

Three main aspirations were pursued when defining these Policy Guidelines, which will create a better value proposition for DCs:

1. Flexible in accepting broader Project types, new Credit parameters and focus areas
2. Value focused in rewarding Credits based on value created for the UAE economy
3. Simple and efficient to implement

The Policy Guidelines should be read

2.2 본 문서의 목적

이들 타와준 경제계획 정책지침의 목적은 3가지이다.

- 정책지침의 요구사항과 조건을 설명함
- 방산계약업체가 정부와 체결하는 공급계약을 통해 발생하는 의무사항을 설명함.
- 방산계약업체가 의무사항을 이행하기 위해 가치를 창출하는 방법을 제시함.

이러한 정책지침을 규정할 때, 3가지 주요한 비전을 추구하였으며, 이를 통해 방산계약업체에 대한 더욱 양호한 가치 제안을 할 수 있을 것이다.

1. 더욱 광범위한 사업형태, 새로운 가치 매개변수, 핵심분야를 수용할 융통성
2. 신용보상을 중심으로 UAE 경제를 위한 부가가치 창출에 기여
3. 시행 간결성 및 효율성

본 정책지침은 타와준과 방산계약업체

in conjunction with the Tawazun Economic Program Agreement (TEPA, formerly known as “Offset Agreement”) to be entered in between the Tawazun and the DC. Unless the context indicates otherwise or as otherwise specified herein, terms not otherwise defined in this Policy Guidelines shall mean and follow the definitions provided in the TEPA.

These Policy Guidelines will only apply to DCs who execute TEPAs dated after the date of issue of these Policy Guidelines.

2.3 AREAS OF FOCUS OF THE TAWAZUN ECONOMIC PROGRAM

The TEP's core focus will continue to be on development of the Defense & Security industry in the UAE. The development focus covers both facilitation of setting up new Projects as well as developing the industry ecosystem in the UAE.

The TEP supports the need to establish a defense industry which can realize sustainable growth, meet and overcome current conditions and future requirements while serving national economic objectives. The

사이에 시행됨에 있어 타와준 경제계획 협정(TEPA, 종전에 절충교역 협정으로 알려짐)과 연계 해석되어야 한다. 문맥에 달리 표시되어 있지 않거나, 여기에 달리 명시되어 있지 않으면, 이 정책지침에 달리 규정되지 않은 조건은 TEPA에 제공된 정의를 의미하고, 이를 따른다.

이들 정책지침은 단지 정책지침 발표 일자 이후 TEPA를 수행하는 방산계약업체에만 적용된다.

2.3 타와준 경제계획의 중점분야

타와준 경제계획의 핵심 중점은 UAE 내에 방위·보안산업을 지속적으로 발전시키는데 있을 것이다. 개발중점에는 UAE 내에 새로운 사업 시작 촉진과 산업 생태계를 발전시키는 것이 포함되어 있다.

타와준 경제계획은 지속가능한 성장을 실현하고, 현행 조건 및 미래 요구조건을 충족·극복하는 한편, 국가 경제목표 달성에 기여할 수 있는 방위산업 확립 필요성을 지원한다. 타와준 경제계획은 방위산업 및 최종 사용자의 실제 요구사항을 해결하는

TEP enables a diverse approach to technology transfer that addresses actual needs of both defense industry and the end users. Additionally the expanded focus is on development and strengthening of core capabilities and focus on technology integration to improve quality and sustainability.

The TEP aims to promote investments and Projects across the entire defense and security value chain. Industrial and development Projects related to complex technology areas. In addition to core manufacturing and product development, technology integration across the areas of air land and naval systems are actively supported.

The economic focus of the Program may be realized through the promotion of domestic partnerships especially with SME segment. The eventual target is to integrate domestic manufacturing with global markets through both exports and the promotion of domestic work packages.

In addition, Tawazun will actively consider Projects that meet the strategic needs of the UAE in the

기술이전에 대한 다양한 접근방법을 지원한다. 또한, 핵심 능력을 개발·강화하는데 중점을 확대하고, 품질 및 지속능력을 개선하기 위해 기술통합에 중점을 둔다.

타와준 경제계획은 전체 방산보안 공급망 전반의 사업, 복잡한 기술분야와 관련된 산업 및 개발사업에 대한 투자 증진을 목적으로 한다. 핵심 제조업 및 제품 개발 이외에도, 공중·지상·해상체계 분야에 대한 기술통합도 활발하게 지원한다.

이 계획의 경제적 중점은 특히 중소기업 부문과 국내 제휴관계를 증진함으로써 실현할 수 있다. 궁극적인 목표는 수출 및 국내 작업 패키지 증진을 통해 국내 제조업과 수출시장을 통합하는 것이다.

또한, 타와준은 다음과 같이 선정한 우선 순위 부문의 전략적 요구사항을 충족시키는 사업을 활발하게 고려할 것이다.

following select priority sectors:

- Aerospace
- Infrastructure & Transportation
- Communication Technology
- Education Technology
- Sustainability, Environment & Climate Change
- Food & Water Security
- Other strategic sectors as advised from time to time by Tawazun
- 항공우주
- 기반시설 및 수송
- 통신기술
- 교육기술
- 지속가능성, 환경 및 기후변화
- 식량 및 식수 안보
- 타와준이 종종 권고하는 기타 전략적 부문

Adoption and integration of technology is an important area of focus of the defense industry. To support this trend, Tawazun will also consider Projects that comprise dual-use or standalone specific technologies for the purposes of the TEP. Some examples of these technologies are:

기술 채택 및 통합은 방위산업의 중요한 중점분야이다. 이러한 추세를 지원하기 위해, 타와준은 또한 타와준 경제계획 목적을 위해 이중용도 또는 독립적인 특정 기술로 구성된 사업을 고려할 것이다. 이들 기술의 몇몇 실례는 다음과 같다.

- Artificial intelligence & big data analytics
- Blockchain
- Additive manufacturing
- Virtual and augmented reality
- Advanced information technologies
- Quantum computing and encryption
- Robotics
- Internet-of-things
- Advanced energy capture, storage and propulsion
- 인공지능 및 빅데이터 분석
- 블록체인
- 적층식 제조업
- 가상 및 증강현실
- 첨단 정보기술
- 양자 컴퓨터 및 암호화
- 로봇
- 사물 인터넷
- 첨단 에너지 포집, 저장, 추진

- Smart materials & smart sensors

The focus areas above are designed to promote the discussion of new ideas, focus on long term and mutually rewarding partnerships as well as promoting real value creation for the stakeholders.

3. Incurring Obligations

3.1 THRESHOLD VALUE FOR ELIGIBILITY

A Supply Contract results in Obligations if the value of the Supply Contract is equal to or in excess of the Threshold Value or if a DC enters into a Supply Contract of any value and that DC or its Parent Company already has an Active Account (i.e. has existing Obligations). The following rules apply:

- a) If the value of Supply Contract \geq AED 36.73M, then Obligations are incurred
- b) If the value of Supply Contract $<$ AED 36.73M, and
 - i. The DC already has an Active Account, then Obligations are incurred
 - ii. The DC does not have an Active

- 스마트 소재 및 스마트 센서

상기 중점분야는 새로운 아이디어 논의를 증진하고, 장기적이고 상호 도움이 되는 제휴관계뿐만 아니라, 이해당사자들을 위한 실제 가치 창출을 촉진하도록 설계되어 있다.

3. 발생 의무사항

3.1 적격 기준 가치

공급계약의 가치가 기준 가치와 동등하거나 초과하는 경우, 또는 방산계약업체가 어떤 가치의 공급계약을 체결하고, 이 방산계약업체 또는 모회사가 이미 활성화된 계좌를 보유하고 있는 경우(즉, 기존 의무를 가지고 있을 경우), 공급계약은 의무사항을 발생시킨다. 다음과 같은 규칙이 적용된다.

- a) 공급계약 가치가 3,673만 AED 이상일 경우, 의무사항이 발생한다.
- b) 공급계약 가치가 3,673만 AED 미만일 경우,
 - i. 방산계약업체가 이미 활성화 계좌를 가지고 있으면 의무사항이 발생한다.
 - ii. 방산계약업체가 활성화 계좌를 보유하고

Account but the DC's Parent Company has an Active Account, then Obligations are incurred for the Parent.

- iii. The DC does not have an Active Account and its Parent Company also does not have any Active Account, then no Obligations are incurred.

3.2 VALUE OF THE OBLIGATION

When an Obligation arises in accordance with section 3.1 the DC must generate Credits equal to sixty (60) per cent of the value of the Supply Contract.

Example

Value of Supply Contract : 100 Million AED

Value of Obligations

i.e. obligations generated by DC = AED $(100 \times 60\%)M = 60$ Million AED

Note: Value of Obligations is only a reflection of the expected economic benefit to be generated by the DC in return for being awarded a Supply Contract and should not be interpreted as equivalent to financial value.

있지 않으나, 방산계약업체의 모회사가 활성 계좌를 보유하고 있으면, 모회사에 대한 의무사항이 발생한다.

- iii. 방산계약업체가 활성 계좌를 보유하지 않고, 모회사 또한 활성 계좌를 보유하고 있지 않으면, 의무사항이 발생하지 않는다.

3.2 의무사항 가치

제3.1절에 따라 의무사항이 발생하면, 방산계약업체는 공급계약 가치의 60%에 해당하는 가치를 창출해야 한다.

예시

공급계약 가치 : 1억 AED

의무사항 가치 : 6천만 AED

즉 방산업체가 발생시키는 의무사항은 AED $(100 \times 60\%)M$ 임

주: 의무사항 가치는 단지 공급계약을 수주한 대가로 방산계약업체가 발생시키는 예상되는 경제적 이익이며, 재정적 가치와 동일한 것으로 해석해서는 안 됨.

4. Generation of Credits

4.1 PROJECT CATEGORIES

DCs can generate Credits to fulfill their Obligations by creating a Project in one of the following three (3) Project Categories

:

Investment, Contractual Engagement and Capability Development.

4.1.1. Investment

DCs can choose between two different options to perform a Project within this category:

- DCs can invest in mainland, onshore UAE (not a free-zone) to create a business arrangement between two or more parties, where at least one entity is a local partner.
- DCs can create a partnership without equity investment with a UAE entity to carry out a Project such as manufacturing products, delivering services or, developing a new technology.

A description of the type of Projects considered in this category is detailed below. TEC may consider other types of Projects as long as

4. 가치 창출

4.1 사업 범주

방산계약업체는 다음과 같은 3가지 사업범주 중 하나로 사업을 조성함으로써 자체 의무사항을 이행하는 가치를 창출할 수 있다.

투자, 계약참여, 역량 개발.

4.1.1. 투자

방산계약업체는 이 범주 내에서 사업을 수행하기 위해 2가지 상이한 옵션 가운데 하나를 선택할 수 있다.

- 방산계약업체는 2개 이상 당사자간에 사업협정을 체결하기 위해 UAE 본토, 내륙(자유구역이 아님)에 투자할 수 있으며, 이 때 최소한 1개 당사자는 국내 업체여야 한다.
- 방산계약업체는 제품 제조, 서비스 제공 또는 새로운 기술 개발 등과 같은 사업을 수행하기 위해 자본 투자 없이 UAE 업체와 제휴관계를 체결할 수 있다.

이 범주에서 고려되는 사업형태 설명은 아래에 세부적으로 이루어져 있다. 타와준 경제위원회(TEC)는 타와준 경제계획(TEP) 목표가 달성되는 한 사업형태를 고려할 수

the objectives of the TEP are met.

Joint Venture (JV):

This Project type requires the DC to form an equity joint venture with a local partner(s). The venture is its own entity and its business interests do not have to be the same as the business interests of the partners/participants. The partners or participants must agree on the conditions of the JV such as the initial contributions of the participants (cash or other in-kind capabilities), the day-to-day operations, governance and the allocation and distribution of the profits.

The entity must be jointly governed, operated and managed on an active basis by all JV participants.

The maximum equity stake permissible for the DC will be in accordance with the UAE Foreign Direct Investment Law (as amended or superseded from time to time).

Non-equity Co-production:

This requires entering into contractual arrangements to execute a Project through a local partner. The DC should bring capabilities into the venture and could take on part or full management role of the Project.

있다.

합작투자(JV):

이 사업형태에서 방산계약업체는 국내 제휴업체와 지분공동투자업체를 형성해야 한다. 투자업체는 자체 고유업체로서 자체 사업 이해관계가 제휴업체/참여업체와 동일할 필요가 없다. 제휴업체 또는 참여업체는 참여업체의 초기 기여도(현금 또는 기타 능력 종류), 일상적 운영, 지배구조, 수익이 할당 및 분배 등과 같은 합작투자 조건에 합의해야 한다. 이 업체는 모든 합작투자 참여업체들이 적극적으로 참여하는 가운데 공동으로 지배, 운영, 관리되어야 한다. 방산계약업체에 대한 허용되는 최대 지분은 UAE 외국인 투자법(종종 개정 또는 대체됨)에 따라 정해진다.

비지분 공동생산:

이를 위해서는, 국내 제휴업체를 통해 사업을 수행하는 계약상 협정을 체결해야 한다. 방산계약업체는 능력을 투자업체에 제공하고, 사업 관리의 부분 또는 전체 역할을 수행할 수 있다. 방산계약업체는 또한 규정된 실적 요구조건 및 위험 공유

The DC may also enter into a management (or other type of) contract with defined performance requirements and risk sharing mechanisms.

Technology Co-development:

This requires the development of a new technology in the UAE jointly with a local partner, which could be a Government entity, a company or an institute. The DC and local partner must agree on milestones for technology co-development. The DC is expected to bring know-how and technology and collaborate in the technology development efforts, where DC shares part of or the complete technology development costs. The local partner must have joint or part ownership of the resulting technology and a real involvement in the development of the technology.

4.1.2 Contractual Engagement

The Projects within this category require a DC to sign a work package contract with a local UAE supplier/manufacturer to:

- Manufacture products in the UAE and export these products from the UAE or

메커니즘이 포함된 관리 계약(또는 다른 형태)을 체결할 수 있다.

기술 공동개발:

이를 위해서는 국내 제휴상대와 공동으로 UAE 내에서 새로운 기술개발을 해야 하며, 이들 상대는 정부기관, 업체 또는 연구소가 될 수 있다. 방산계약업체와 국내 제휴상대는 기술 공동개발을 위한 일정표에 합의해야 한다. 방산계약업체는 노하우와 기술을 제공하고, 기술개발 노력에 협력하며, 이때 기술개발 비용의 일부 또는 전체를 부담한다. 국내 제휴상대는 개발 기술에 대한 공동 또는 일부 소유권을 보유하고, 기술개발에 실제로 참여해야 한다.

4.1.2 계약 참여

이 범주 내 사업을 위해 방산계약업체는 UAE 국내 공급업체/제조업체와 다음과 같은 작업 패키지 계약을 체결해야 한다.

- UAE 내에서 제품을 제조하고, UAE로부터 이들 제품을 수출하거나, 외국 구매자에게

provide services to foreign buyers. The foreign buyers may be the DC or third parties

- Create supply opportunities for local industry. Such supply must clearly substitute imports, be of strategic importance to the UAE, have a positive cost benefit, and/or have a minimum local “value add” and content as per the prevailing UAE Ministry of Economy guidelines (or as otherwise determined by Tawazun).

A description of the main type of Projects considered in this category are detailed below. Tawazun may consider other type of Projects as long as the objectives of the TEP are met.

Export Work Package:

This requires the DC to award a contract (work package with minimum local “value add” and content) to a local supplier to export to the DC’s foreign business or to create export opportunities for local suppliers by providing capabilities and marketing assistance to local companies/suppliers (for example by the DC ensuring a local company becomes a supplier of systems or

서비스를 제공한다. 외국 구매자는 방산계약 업체 또는 제3자가 될 수 있다.

- 국내 산업체에 대해 공급기회를 조성한다. 이러한 공급은 분명하게 수입을 대체하고, UAE에 전략적으로 중요해야 하며, 비용대비 이점이 있어야 하고, UAE 경제부의 현행 지침(아니면, 타와준이 별도로 결정한 지침)에 따라 최소한 국내 부가가치 및 내용물을 보유하고 있어야 한다.

이 범주에서 고려하는 주요 사업형태에 대한 설명은 아래에 세부적으로 되어 있다. 타와준은 타와준 경제계획(TEP)의 목표를 달성할 수 있는 한, 기타 사업형태 또한 고려할 수 있다.

이를 위해, 방산계약업체는 국내 업체/공급 업체에게 능력을 제공하고, 마케팅 지원을 함으로써(예를 들면, 국내 업체가 방산계약 업체의 공급기반에 대한 체계 또는 구성품 공급업체가 되도록 지원함), 방산공급업체가 방산계약업체의 외국 기업에 수출하거나, 국내 공급업체에 대한 수출기회를 조성하기 위해 국내 공급업체에 계약(최소한 국내 부가가치 및 내용물을 포함한 작업패키지)를 발주해야 한다.

components to the DC's supply base).

Local Content (Import Substitution):

This requires the DC to provide a work package to a local entity (with minimum local “value add” and content) to provide inputs for direct use into products and/or services to be supplied by the DC under a Supply Contract with the Government.

Note: the above can be implemented through different mechanisms such as licensed production for full systems, subcontracting arrangements for subsystems or assemblies, direct local purchases for individual parts and components.

4.1.3 Capability Development

The Projects within this category require DCs to provide knowledge, technology and/or capabilities to local entities or UAE nationals.

A description of the main types of Projects considered in this category is detailed below. Tawazun may consider other types of Projects as long as the objectives of the TEP are met.

국내 내용물 (수입 대체):

이를 위해, 방산계약업체는 정부와 체결한 공급계약에 따라, 방산공급업체가 공급할 제품 및 서비스에 직접 사용할 입력물을 제공하기 위해 국내 업체에게 작업 패키지(최소한 국내 부가가치 및 내용을 포함)를 제공해야 한다.

주: 상기 내용은 완전한 체계에 대한 면허생산, 하부체계 및 어셈블리에 대한 하청계약, 개별 부품 및 구성품에 대한 직접적 국내 구매 등과 같은 상이한 메커니즘을 통해 이행할 수 있다.

4.1.3 역량 개발

이 범주 내 사업을 위해, 방산계약업체는 국내 업체 또는 UAE 국민들에게 지식, 기술, 능력을 제공해야 한다.

이 범주 내 고려되는 주요 사업형태에 대한 설명은 아래에 세부적으로 되어 있다. 타와준은 타와준 경제계획 목표가 달성되는 한 다른 사업형태를 고려할 수 있다.

Technology Transfer:

This requires transferring process knowhow, intellectual property (IP) or training & development programs to a local entity. The recipients of the knowledge or capability must be a local entity or UAE nationals.

Internship & Job Placement for UAE nationals:

This requires a DC to provide temporary (e.g. internships) or permanent employment contracts for recent UAE national graduates to work for the DC in international locations.

수출 작업 패키지:

4.2 CREDIT PARAMETERS

DCs can generate Credits in nine different ways (the Credit Parameters). These Credit Parameters are categorized in line with the UAE's priority areas for investment and economic development.

The Credit Parameters are:

- **Contribution in equity – Cash:**
Amount of cash investment in UAE entity.

기술 이전:

이를 위해, 이전과정 노하우, 지식재산권(IP), 훈련 및 개발사업이 국내 업체에게 제공되어야 한다. 지식 또는 능력을 이전받는 자는 국내 업체 또는 UAE 국민이 되어야 한다.

UAE 국민을 위한 인턴직 및 일자리 알선:

이를 위해, 방산계약업체는 잠정적(예를 들면, 인턴직) 또는 영구 고용계약 기회를 최근 UAE 국적 졸업생에게 제공함으로써 국제 무대에서 방산계약업체를 위해 일할 수 있도록 해야 한다.

4.2 가치 매개변수

방산계약업체는 9가지 상이한 방식으로 가치를 창출할 수 있다(가치 매개변수). 이들 가치 매개변수는 UAE의 투자 및 경제발전을 위한 우선순위 분야에 따라 범주화되어 있다. 가치 매개변수는 다음과 같다.

- **지분 기여도 – 현금:**
UAE 기업에 대한 현금 투자량

- **Contribution in assets – Tangible:**
Value of the contribution to the balance sheet of the UAE entity by providing necessary tangible assets such as hardware, equipment, tooling or by financing working capital requirements.
- **Contribution in assets – Intangible:**
Value of the contribution to the balance sheet of the UAE entity by providing necessary intangible assets such as software, intellectual property (IP) licenses, know-how or training.

Note: The methodology used to award Credits for Intangible contributions will be up to 15% of total Cash and Tangible contributions upon delivery and acceptance whereas the remaining will be awarded based on pre-agreed business targets (for example units sold, revenue or net income). Tawazun independently awards Credit irrespective of actual Balance Sheet accounting.

- **Net income:** Net income generated from the UAE entity. Credits will be awarded based on actual performance per the audited financial statements of the UAE entity.

- **자산 기여도 – 유형:**

하드웨어·장비·공구 등과 같이 필요한 유형 자산을 제공하거나, 운용자본 소요에 대한 자금지원을 함으로써 UAE 기업의 대차대조표에 대해 기여한 가치

- **자산 기여도 – 무형:**

소프트웨어, 지식재산권(IP) 면허, 노하우, 훈련 등과 같이 필요한 무형자산을 제공함으로써 UAE 기업의 대차대조표에 기여한 가치

주: 무형적 기여도에 대한 가치를 부여하는데 사용되는 방법론은 전체 현금액과 인도 및 수락된 유형적 기여도의 15%이며, 이에 반해, 나머지 가치는 사전에 합의된 기업 목표(예를 들면, 판매된 대수, 매출액 또는 순수익)을 기반으로 부여된다. 타와준은 실제 대차대조표 회계에 관계없이 독립적으로 가치를 부여한다.

- **순수익:** UAE 업체로부터 창출되는 순수익. 가치는 UAE 업체의 감사 후 재무제표 상 실제 실적을 기반으로 부여된다.

- **Salaries to UAE nationals:** Salaries paid for UAE nationals in jobs created. Any other cash compensation provided to UAE nationals will also be eligible for Credits. Credits will be awarded based on actual performance per the audited financial statements of the UAE entity.
- **UAE 국민에 지급되는 급여:** 창출된 일자리를 통해 UAE 국민에게 지급되는 급여. UAE 국민에게 제공되는 다른 현금 보상도 가치를 받을 자격이 있다. 가치는 UAE 업체의 감사 후 재무제표 상 실제 실적에 기반을 두고 부여된다.
- **Contract value:** Value of the contract of the work package agreed between the UAE entity and the buyer.
- **계약 가치:** UAE 업체와 구매자 간에 합의된 작업 패키지 계약의 가치
- **Value of training & development programs:** Value of training courses and development programs for UAE nationals. The training expenses incurred (mainly trainee costs for the program, materials used and related travel expenses) will be considered for Credits. Only training and development costs attributable to the training of UAE nationals will be eligible for Credits.
- **훈련 및 개발 프로그램 가치:** UAE 국민을 위한 훈련과정 및 개발 프로그램의 가치. 발생한 훈련비용(주로 프로그램을 위한 훈련생 비용, 사용된 장비, 관련 이동경비)은 가치로 간주된다. UAE 국민 훈련으로 발생한 훈련 및 개발비용만이 가치를 받을 자격이 있다.
- **Export revenues:** Value of export revenues generated from the UAE entity. Credits will be awarded based on actual performance per the audited financial statements of the UAE entity.
- **수출 실적:** UAE 기업이 창출한 수출 실적 가치. 가치는 UAE 업체의 감사 후 재무제표 상 실제 실적에 기반을 두고 부여된다.
- **Value of IP generated:** Proven commercial value of the foreground
- **창출된 지식재산권의 가치:** UAE 내 사업으로 창출 또는 개발한 최전면 지식재산권의

intellectual property (IP) generated or developed by the Project in the UAE. To qualify for this Credit Parameter, the IP should have tangible commercial value (i.e. a high Technology Readiness Level) and a UAE entity must own at least 50% of the IP.

Credits will only be awarded in accordance with these Credit Parameters. Credit Parameters for a specific Project are subject to pre-approval by Tawazun and will be documented in a signed Term Sheet. For some Credit Parameters such as contribution in assets and IP generated, Tawazun may require the engagement of an independent third party in order to carry out a valuation prior to awarding Credits.

4.3 APPLICABLE CREDIT PARAMETERS FOR THE DIFFERENT PROJECT TYPES

Each Project category, depending on the nature of the Project, is eligible for certain Credit Parameters. This eligibility is shown in the table below.

상업적 가치. 이 가치 매개변수 획득 자격을 구비하기 위해, 지식재산권은 유형적 상용 가치(즉, 높은 기술준비도 수준)를 가져야 하며, UAE 업체가 최소한 지식재산권의 50%를 소유해야 한다.

가치는 오직 이러한 가치 매개변수에 따라 부여된다. 특정 사업에 대한 가치 매개변수는 타와준으로부터 사전 승인을 받아야 하며, 서명한 거래조건 동의서로 문서화된다. 창출된 자산 및 지식재산권 기여와 같은 일부 가치 매개변수의 경우, 타와준이 가치를 부여하기 전에 가치평가를 위해 독립적인 제3자의 참여를 요구할 수 있다.

4.3 상이한 사업형태에 적용할 수 있는 가치 매개변수

사업 성격에 따라, 각 사업범주는 특정 가치 매개변수를 획득할 자격이 있다. 이러한 자격이 아래 표에 제시되어 있다.

Credit Parameters	Project Categories		
	Investment	Contractual engagement	Capabilities Development
Contribution in equity - Cash	Y ¹		
Contribution in assets - Tangible	Y	Y	Y
Contribution in assets - Intangible	Y	Y	Y
Export revenues	Y		
Contract value		Y	
Net income	Y		
Value of IP generated	Y ²		
Value of training & development programs			Y
Salaries to UAE nationals	Y ¹		

Y: Indicates that Credit Parameter will be eligible for that Project Category

¹ Eligible if DC is investing in equity in the UAE

² Eligible if DC and local partner develop foreground IP during the Project.

Prior to a Term Sheet being executed, Tawazun may consider adding (or removing) some Credit Parameters depending on the actual incremental value creation of each Project proposed by the DC.

Other Adjustments to Credit generation:

JV: If a DC owns the maximum equity stake permitted under the UAE Foreign Direct Investment law, the DC will be eligible to receive the full amount of the Credits generated from the following Credit Parameters: Export revenues, Net income, Salaries to UAE nationals and Value of IP generated (if applicable). If the DC's ownership is below 49% of the joint venture then

가치 매개변수	사업 범주		
	투자	계약 관여	역량 개발
지분 기여도 - 현금	Y1		
자산 기여도- 유형	Y	Y	Y
자산 기여도- 무형	Y	Y	Y
수출 실적	Y		
계약 가치		Y	
순 수익	Y		
창출한 지식재산권 가치	Y2		
훈련 및 개발 프로그램 가치			Y
UAE 국민에게 지급되는 급여	Y1		

Y. 이 사업범주에 자격이 있는 가치 매개변수를 나타낸다.

- 1 방산계약업체가 UAE내 지분 투자를 할 경우, 자격이 있다.
- 2 방산계약업체와 국내 제휴업체가 사업 기간 중 최전면 지식재산권을 개발할 경우 자격이 있다.

거래조건 동의서 체결에 앞서, 타와준은 방산계약업체가 제안한 각 사업의 실제 점진적 가치 창출에 따라 일부 가치 매개변수를 추가(또는 제거)하는 것을 고려할 수 있다.

가치 창출에 대한 기타 조정:

합작투자: 방산계약업체가 UAE 외국인 직접투자법에 따라 허용된 최대 지분을 보유할 경우, 방산계약업체는 수출 실적, 순수익, UAE 국민에게 지급되는 급여, 창출되는 지식재산권 가치(적용 가능할 경우) 등과 같은 가치 매개변수 전체량을 받을 수 있다. 방산투자업체의 지분이 합작투자업체의 49% 미만일 경우, 이들 가치 매개변수로부터 창출되는 가치는(아래 실례에서 제시된 바와 같이) 비례하여 조정한다.

the Credits generated from these Credit Parameters will be adjusted proportionally (as shown in the example below).

Capability Development: Any Project proposed in this Project Category should not generate Credits with a value in excess of AED 100 m Credits. Larger Projects within this Project category are unlikely to be approved by Tawazun.

Internship & Job placement:

For this type of Project, Credits will be generated as described below:

- Awarded Credits for internship (before or after graduation): AED 110,000 per month per UAE national student
- Awarded Credits for job placement through a (minimum two year) permanent employment contract (whether after taking part in the internship program or directly employed): AED 2.64 million/per UAE national through two equivalent payments at 0 and 12 months.

Illustration:

Please refer to the Appendix document to see detailed examples

역량 개발: 이 사업범주에 제안된 어떤 사업은 1억 AED 가치를 초과하는 가치를 창출하지 않는다. 해당 사업범주 내 대규모 사업은 타와준이 승인하지 않는다.

인턴직 및 일자리 알선:

이러한 사업형태의 경우, 가치는 아래에 설명한 대로 창출될 것이다.

- 인턴직에 대한 가치 부여(졸업 전후): UAE 국적 학생에 대해 매달 11만 AED
- 최소 2년간의 영구 고용계약(인턴직 프로그램에 참여하거나 직접 고용된 이후)을 통한 일자리 알선에 부여되는 가치: 0~12개월 기간 2개의 동일한 지급을 통해 UAE 국민에 대해 264만 AED

실례:

상이한 사업형태에 대해 가치가 어떻게 계산되는지에 대한 자세한 실례를 보려면

(these are examples only and not intended to be definitive or be taken to commit Tawazun to approval of similar Projects with comparable figures) of how Credits are calculated for the different types of Project. Below is an example for a JV Project:

Example Project: JV

DC equity share: 45%	
Calculation method to claim Credits:	
1	(cash contribution in equity) x (equity contribution multiplier)
2	(value of tangible assets contributed) x (tangible assets contribution multiplier)
3	(value of intangible assets contributed) x (intangible assets contribution multiplier)
4	(total export revenues) x (export revenues multiplier) x (45%/49%) ¹
5	(total net income) x (net income multiplier) x (45%/49%)
6	(value of IP generated) x (IP generated multiplier) x (45%/49%) ²
7	(total salaries of UAE nationals) x (salaries to UAE national multiplier) x (45%/49%)

¹ Subject to realization of value (once performance target is achieved)

² This calculation is only done at the end of the Project

4.4 MULTIPLIERS VALUE

Each of the above-mentioned Credit Parameters are subject to a multipliers value. The applicable base value for each Credit Parameter is based on the benefit impact to UAE, as follows:

Credit Parameters	Base Value
Contribution in Equity or Assets (tangible or intangible)	2.0
Net income	2.0
Salaries to UAE nationals	2.0
Value of training & development programs	1.0
Contract value (work packages)	0.5
Supplemental Credit Parameters	
Export revenues (irrespective of Net Income)	0.5
Value of IP generated	0.5

부록 문서를 참조하면 된다(이들은 단지 실례이며, 결정적이거나, 타와준이 비슷한 숫자로 유사한 사업에 대한 승인을 하도록 하는 것이 목적이 아님). 아래에는 합작투자 사업에 대한 실례가 제시되어 있다.

JV 합작투자 사업 실례

방산계약업체 지분 보유율: 45%	
가치를 주장하기 위한 계산방법:	
1	(지분에 대한 현금 기여도) x (지분 기여도 승수)
2	(기여한 유형자산 가치) x (유형자산 기여도 승수)
3	(기여한 무형자산 가치) x (무형자산 기여도 승수)
4	(전체 수출 실적) x (수출 실적 승수) x (45%/49%) ¹
5	(전체 순수익) x (순수익 승수) x (45%/49%)
6	(창출한 지식재산권 가치) x (창출한 지식재산권 승수) x (45%/49%) ²
7	(UAE 국민에게 지급된 전체 급여) x (UAE국민에게 지급된 급여 승수) x (45%/49%)

(실적 목표가 달성되면) 가치 실현에 영향을 받음.

이러한 계산은 단지 사업 종료 시에만 이루어짐.

4.4 가치승수

위에 언급한 가치 매개변수 각각은 승수 값의 영향을 받는다. 각 가치 매개변수에 대해 적용가능한 기본값은 UAE에 영향을 미치는 혜택에 기반을 두고 있으며, 다음과 같다.

가치 매개변수	기본값
지분 또는 자산에 대한 기여도(유형 또는 무형) 순수익	2.0
UAE 국민에게 지급된 급여	2.0
훈련 및 개발 프로그램 가치	1.0
계약 가치(작업 패키지)	0.5
보충 가치 매개변수	
수출 실적 (순수익에 관계없음)	0.5
창출된 지식재산권 가치	0.5

Tawazun may from time to time, in its sole discretion, adjust these multiplier values in any manner.

Bonus Multipliers:

At its sole discretion, Tawazun may award a bonus multiplier based on the following factors:

- Value Chain Focus: if a Project is concerned with the manufacture or development of capabilities related to the high-end of the value chain, for example system design or final assembly, integration and testing, the Credit Parameters (see table below) may be eligible for a bonus multiplier. Examples of Projects where no bonus multiplier will be awarded include MRO or Training/Simulation or component manufacturing.
- Local Content: if the product/s manufactured under a Project are certified as a “made in UAE” according to the prevailing guidelines from Ministry of Economy (MoE), some Credit Parameters (see table below) may be eligible for a bonus multiplier.
- High skilled positions for UAE nationals: UAE nationals employed in a company who have a job position

타와준은 단독 재량에 따라, 종종 어떠한 방식으로 이들 승수값을 조정할 수 있다.

부가 승수:

타와준은 다음과 같은 요소를 기반으로 부가 승수를 부여할 수 있다.

- 공급망 중점: 사업이 예를 들면, 체계설계 또는 최종조립, 통합, 시험등과 같은 고급 공급망과 관련된 능력을 제조 또는 개발하는 것과 관계가 있으면, 가치 매개변수(아래 표 참조)는 보너스 승수를 받을 자격이 있다. 보너스 승수가 부여되지 않는 사업 사례에는 MRO, 훈련/시뮬레이션, 구성품 제조 등이 포함되어 있다.
- 국내 조달물: 사업에 따라 제조된 제품이 경제부(MoE)의 현행 지침에 따라 “UAE 내 제조”로 인증을 받을 경우, 일부 가치 매개변수는 보너스 승수를 받을 자격이 있다(아래 표 참조).
- UAE 국민을 위한 고숙련도 직위: 회사 내에서 고용된 UAE 국민으로서 엔지니어링· 관리 또는 리더십 역할과 관련된 일자리를 보유한

related to engineering, management or leadership roles, may be eligible for a bonus multiplier in the Credit Parameter of Salaries to UAE nationals.

Credit Parameters	Eligible Credit Parameters for bonus		
	Value Chain	Local content	High skilled
Contribution in Cash or Assets (Tangible or Intangible)	Y		
Export revenues (irrespective of Net Income)	Y	Y	
Contract value (work packages)	Y	Y	
Net income	Y	Y	
Value of IP generated			
Value of training & development programs	Y		Y
Salaries to UAE nationals			Y

“Tawazun assesses each proposed Project on its own merits.”

4.5 PROJECT CRITERIA

Tawazun assesses each proposed Project on its own merits. The factors Tawazun takes into consideration in such assessment include (but are not limited to):

- Being within the areas of focus as outlined in section 2.3 of the TEP and overall compliance with the TEP
- Extent to which the Project involves local content creation

직원은 UAE 국민에게 지급하는 급여에 대한 가치 매개변수에 보너스 승수를 받을 자격이 있다.

가치 매개변수	부가 승수 부여가능 가치 매개변수		
	공급망	국내 조달품	고숙련
현금 또는 자산 기여도(유형 또는 무형)	Y		
수출 실적 (순수익과 관계 없음)	Y	Y	
계약 가치(작업 패키지)	Y	Y	
순수익	Y	Y	
창출한 지식재산권 가치			
훈련 및 개발 프로그램 가치	Y		Y
UAE 국민에게 지급된 급여			Y

“타와준은 자체 장점에 기반을 두고 제안된 각 사업을 평가한다.”

4.5 사업 기준

타와준은 각각의 장점을 기반으로 제안된 각 사업을 평가한다. 이러한 평가를 할 때 타와준이 고려하는 요소에는 다음과 같은 내용이 포함되어 있으나(여기에 국한되지 않는다).

- 타와준 경제계획(TEP)의 제2.3절에 기술한 중점분야 내에 있어야 하고, 타와준 경제계획(TEP)을 전반적으로 준수해야 함.
- 사업이 국내 내용물 제조를 포함시키는 정도

- | | |
|---|--|
| c. No duplication of existing Projects/ UAE capabilities (unless there is proven capacity shortage) | c. 기존 사업/ UAE 능력과 중복되어서는 안 됨(입증된 능력 부족이 없을 경우). |
| d. If an MRO Project, then it should fulfill at least one or more of the following requirements: | d. MRO 사업으로서 최소한 다음 요구조건 중, 1개 이상을 충족시키는 사업일 경우: |
| i. Unique | i. 유일함. |
| ii. Serve regional/global market | ii. 지역/글로벌 시장에 도움이 됨. |
| iii. Serve multiple product platforms (and not only for DCs) | iii. (방산계약업체뿐만 아니라) 다수의 제품 플랫폼에 도움이 되어야 함. |
| iv. Clear cost saving to GHQ | iv. 총사령부에 대한 명확한 비용 절감 |
| e. Not focused on low-skilled labor | e. 저숙련도 노동에 중점을 두지 않음. |
| f. Fair valuation of any assets or capabilities to be transferred to the UAE | f. UAE에 이전되는 어떤 자산 또는 능력에 대한 공정한 가치평가. |
| g. Convincing or proven market demand | g. 설득력 있거나, 입증된 시장 수요 |
| h. Realistic financial projections | h. 현실적인 재정상태 예측 |
| i. Sustainable over the long run | i. 장기간 지속가능 |
| j. Clearly identified local partner(s) | j. 명확하게 식별된 국내 제휴업체 |

5. Program Requirements

5.1 PROJECT PROCESS, DURATION AND MILESTONES

Prior to the Effective Date, a DC is required to identify a Project and sign an associated binding Term Sheet for the Project with Tawazun committing the DC to its implementation.

Project duration (i.e. Period of Performance) varies by Project Category:

- For the Investment and Contractual Engagement Project Categories, the Project duration is, by default, set at seven (7) years commencing from the Effective Date unless otherwise agreed.
- For the Capability Development Project Category, the Project duration is, by default, set at three (3) years commencing from the Effective Date unless otherwise agreed.
- Unless otherwise agreed, Project performance in terms of Credits generated vs. Obligations due will be assessed at the end of the Project.

5. 사업 요구조건

5.1 사업과정, 지속기간, 일정단계

방산계약업체는 유효일자 이전에, 타와준이 방산계약업체가 이행하도록 약속한 사업에 대해 사업을 식별하고, 구속력 있는 관련 거래조건 동의서에 서명해야 한다.

사업 지속기간(즉, 이행기간)은 사업범주에 따라 다르다.

- 투자 및 계약참여 사업범주의 경우, 사업 지속기간은 달리 합의하지 않을 경우, 유효일자로부터 시작하여 기본적으로 7년으로 설정되어 있다.
- 역량개발 사업범주의 경우, 사업 지속기간은 달리 합의하지 않을 경우, 유효일자로부터 시작하여 기본적으로 3년으로 설정되어 있다.
- 달리 합의하지 않을 경우, 창출된 가치 면에서 달성한 사업실적 대 발생한 의무사항을 사업 종료 시에 평가한다.

5.2 GRACE PERIOD

Tawazun, at its sole discretion, may grant a DC a Grace Period for a Project which will delay the start of the Period of Performance for that Project accordingly. A Grace Period is typically granted to Projects that require:

- Building new infrastructures such as facility requirements (manufacturing lines) or complex assembly processes
- Developing new capabilities in the company such as training or development programs

To request a Grace Period, a DC must clearly justify why a Grace Period should be granted when submitting the Business Plan.

5.3 BANK GUARANTEE

A Bank Guarantee in favor of Tawazun (valid for a period of one year from the Effective Date) shall be provided by a DC at the time of the signature of the TEPA and any applicable Supplemental Agreement. Such guarantee shall be issued by one of the banks from a preapproved list (as amended from time to time) as set out in part 1 of schedule 2 of

5.2 유예기간

타와준은 단독 재량에 따라, 이행기간 시작을 연기할 수 있는 사업에 대해 유예기간을 방산계약업체에 부여할 수 있다. 유예기간은 일반적으로 다음과 같은 내용을 요구하는 사업에 부여된다.

- 시설 요구조건(제조 라인) 또는 복잡한 조립과정 등과 같은 새로운 기반시설 구축
- 훈련 및 개발 프로그램과 같이 회사 내 새로운 능력을 개발

유예기간을 요청하기 위해, 방산계약업체는 사업계획을 제출할 때 유예기간이 부여되어야 하는 이유를 명확하게 정당화해야 한다.

5.3 은행 보증

방산계약업체는 타와준 경제계획협정 및 적용 가능한 어떤 추가협정을 체결할 때 타와준을 위한 은행 보증을 제공한다(유효일자로부터 1년 기간 동안 유효함). 이러한 보증은 타와준 경제계획협정 일정2 중 파트 1에 제시된 대로 사전 승인된 은행 목록 중 하나의 은행이 제공한다(종종 수정될 수 있음).

the TEPA.

The validity of such Bank Guarantee shall be extended according to and at the time of signing of the Term Sheet for each Project. The value of the Bank Guarantee shall be equal to 8.5% of the Obligation of the DC and shall be valid for the entire Period of Performance.

Subject to the DCs compliance with all relevant obligations in respect of the Program, upon submission of a Credit request by the DC and its approval by Tawazun, Tawazun shall release a prorata portion of the Bank Guarantee corresponding to the Credits as awarded by Tawazun.

5.4 PERFORMING AND NON-PERFORMING PROJECTS

The success or failure of a Project gives rise to certain consequences as outlined below.

A. Performing Project:

Tawazun will consider that a DC is carrying on a Performing Project when:

1. Unless otherwise agreed in the relevant Supplemental Agreement(s),

각 사업을 위한 거래조건 동의서를 서명할 때, 이에 따라, 이러한 은행보증의 유효성을 연장할 수 있다.

은행보증 가치는 방산계약업체 의무사항의 8.5%에 해당하며, 전체 이행기간 동안 유효하다.

방산계약업체가 요청한 신용장을 제출하고, 타와준이 이를 승인하면, 방산계약업체가 사업에 대한 모든 관련 의무를 준수해야 한다는 조건에 따라, 타와준은 타와준이 부여한 가치에 상응하고, 은행 보증에 비례하는 부분을 발표한다.

5.4 사업 이행 및 미이행

사업의 성패에 따라, 아래에 기술한 것과 같은 특정 결과를 부과한다.

A. 사업 이행:

타와준은 다음과 같은 경우에 방산계약업체가 사업을 이행한 것으로 간주한다.

1. 적절한 추가협정으로 달리 합의하지 않으면, 방산계약업체는 타와준과 거래조건

the DC enters into a Term Sheet with Tawazun and provides a Bank Guarantee in favour of Tawazun commensurate with the value described in section 5.3, in each case prior to the Effective Date.

AND

2. The DC is not in breach of its obligations and the terms and conditions of the Term Sheet.

In this case, if there is a shortfall in Credits at the end of the Period of Performance a DC can choose between either

- (i) paying 8.5% of the Shortfall Value or
- (ii) rolling over the Shortfall Value by amending an existing (or by signing a new) Supplemental Agreement in order to perform another Project.

If at the end of the Project there is an excess of Credits, the DC can “bank” the corresponding Credits (to be applied as set out in Section 5.5 below).

B. Non-performing Project

Tawazun will consider that a DC is carrying on a Non-performing

동의를 체결하고, 각 경우, 유효일자 이전에 제5.3절에 기술된 가치에 비례하여 타와준을 위한 은행 보증을 제공한다.

그리고,

2. 방산계약업체는 의무사항과 거래조건 동의서에 제시된 조건을 위반하지 않는다.

이러한 경우, 이행기간이 종료되었을 때 가치가 부족하면, 방산계약업체는 아래 내용 중에 선택할 수 있다.

- (i) 부족가치의 8.5%를 지급하거나,
- (ii) 또 하나의 사업을 이행하기 위해, 기존의 추가협정을 수정하거나(새로운 협정을 체결함으로써) 부족 가치를 이월시킨다.

사업 종료시점에 가치를 초과할 경우, 방산계약업체는 상응하는 가치를(아래 제5.5절에 제시된 대로, 적용할 수 있도록) 은행에 보관할 수 있다.

B. 사업 미이행

타와준은 다음과 같은 경우에 방산계약업체가 사업을 미이행한 것으로 간주한다.

Project when:

1. The DC does not sign a Term Sheet with Tawazun by the Effective Date

1. 방산계약업체가 유효일자까지 타와준과 거래조건 동의서를 체결하지 않을 경우,

OR

또는

2. The DC does not comply with its obligations as set out in the Term Sheet

2. 방산계약업체가 거래조건 동의서에 설정한 의무를 준수하지 않았을 경우,

In these cases, Tawazun will notify the DC that (1.) its Project (or proposed Project) is declared as Non-Performing and (2.) it has up to 180 days to rectify the situation (e.g. sign a Term Sheet with Tawazun or remedy any breach of its obligations in the Term Sheet).

이러한 경우, 타와준은 방산계약업체에게 (1.) 사업(제안된 사업)이 이행되지 않은 것으로 선언, 통보하고, (2.)상황을 시정하는데 180일이 남아 있다고 통보한다 (예를 들면, 타와준과 거래조건 동의서를 체결하거나, 거래조건 동의서에 있는 의무에 대한 위반내용을 시정함).

In the case that the DC rectifies the situation to the Tawazun's reasonable satisfaction, Tawazun will declare the Project as Performing.

방산계약업체가 타와준이 합리적으로 만족할 수 있도록 상황을 시정한 경우, 타와준은 사업이 이행된 것으로 선언한다.

In the case that the DC is unable to rectify the situation, Tawazun may do the following:

방산계약업체가 상황을 시정할 수 없을 경우, 타와준은 다음과 같이 할 수 있다.

1. Collect the maximum penalty by liquidating the full or remaining Bank Guarantee amount

전체 또는 잔여 은행보증 금액을 청산함으로써 최대한 벌칙을 부여한다.

AND/OR

2. Declare the DC as defaulting, notifying the relevant Government entities and taking further action as necessary

5.5 BANKING AND TRADING OF CREDITS

Provided the DC has no Obligations or cleared all its current outstanding Obligations, if during a Project, a DC generates excess Credits, the DC can 'bank' these Credits for a period of five (5) years following completion of the Project. The DC may use such banked Credits against future Obligations or can also transfer or trade these Credits to other entities with Obligations.

Trading Credits requires the prior approval of Tawazun and may incur a transaction charge.

또는,

방산계약업체가 사업을 이행하지 않은 것으로 선언하고, 관련 정부기관에 통보하여 필요할 경우, 추가적인 조치를 한다.

5.5 은행지원 및 가치 거래

방산계약업체가 이행할 의무가 없거나, 현행 미이행 의무를 모두 해결한 경우, 사업 추진 중이라면, 방산계약업체는 초과 가치를 발생시키며, 이들 가치를 사업 완료 후 5년 동안 은행에 보관할 수 있다. 방산계약업체는 이렇게 은행에 보관한 가치를 미래 의무사항에 사용하거나, 의무사항을 가진 다른 업체에 이들 가치를 이전하거나, 거래할 수 있다.

가치 거래를 위해서는, 타와준의 사전 승인이 필요하며, 거래 수수료를 부과할 수 있다.

부록 5

한국 국방기술진흥연구소 수출지원사업 정보²²⁾

국방기술진흥연구소 방산진흥본부에서는 방위산업 육성 및 발전을 효율적으로 지원하기 위해 아래와 같은 업무 수행

- 이 중 수출지원사업과 관련한 2022년 사업정보를 수록하였으며, 전체 사업에 대한 세부내용은 국방기술진흥연구소 홈페이지 수록²³⁾

* 근거 : 「방위산업 발전 및 지원에 관한 법률」 제18조(방위산업발전의 지원 등)

구분	사업명		대상업체	지원대상(내용)	지원기간 및 규모
방산 육성 지원 분야	부품 국산화 사업	핵심부품 국산화	중소기업 (필요시 중견/대기업 가능)	국내 무기체계에 적용되는 국외도입 핵심부품 개발	최대 5년, 100억
		수출연계 국산화	중소기업 (필요시 중견/대기업 가능)	수출가능성이 있는 무기체 계에 적용되는 국외도입 부품 개발	최대 5년, 100억
		전략부품 국산화	대/중견/ 중소기업	다체계 적용 가능 및 개발 시 기술·경제적 파급효과 가 큰 전략부품 개발	최대 5년, 총사업비 최대 500억 미만의 과제비를 기업 유형별 차등지원
		일반부품 국산화	대/중견/ 중소기업	군 운용유지상 국산화가 불가피한 수입품목이나 수입대체효과가 기대되는 부품	업체자체 투자

22) 2022 국방기술진흥연구소 주요사업소개

23) 국방기술진흥연구소 홈페이지 (<https://www.krit.re.kr>)

구분	사업명		대상업체	지원대상(내용)	지원기간 및 규모
	국방 벤처 지원 사업	혁신기술 지원사업	중소기업	중소벤처기업의 독자적 기술개발 역량강화를 위해 군, 체계업체 필요 기술개발	최대3년, 20억
		국방벤처 지원사업	중소기업	중소벤처기업 방산 참여 기회 제공 및 민간 아이디어의 국방적용	최대 2년간, 3억
	부처 연계형 부품 개발 사업	구매 조건부	중소기업	해외도입 부품 중 소요가 확실하게 기대되는 양산/운영유지단계의 부품	최대 3년, 5억 지원
		산자부 협력	대/중견/중소기업	기술적 난이도가 높고 개발 시 산업적 파급효과가 큰 기술부품	개발비 지원 한도 없음
	글로벌 방산 중소기업 육성사업		중소기업	무기체계 적용가능한 제품/부품/기술	최대 3년, 30억
	방산혁신클러스터 사업		경남도/창원시 소재 중소·벤처 기업, 대학산학 협력단	지역 산학협력단 내 방산 소재부품연구실 운영, 중소기업 종합지원 창구 운영, 시험평가 및 시험성적 지원, 방위산업 인재육성/창업/일자리 특화사업 등	상시
	방산 중소기업 컨설팅 지원사업		중소기업	기업의 컨설팅 수요(기술, 경영, 법률, 행정)에 따라 맞춤형 지원	컨설팅비의 75% 지원 (기업당 3,000만원 한도, 기업부담금 25%)
	방위 산업 전문 인력 양성 사업	계약학과 지원사업	고등교육법 제2조에 따른 대학	계약학과 운영비 및 학생등록금 지원	3.9억원
		전문인력 양성사업	정부출연기관, 대학 등	교육운영 관련 제반경비 및 참여학생 교육수당 지원	6.4억원

구분	사업명	대상업체	지원대상(내용)	지원기간 및 규모
	산학연계 맞춤형 지원사업	특성화고 (마이스터고 포함)	교육운영 관련 제반경비 및 채용확약	2.25억원
수출 경쟁력 강화 지원 분야	무기체계 개조개발 지원사업	대/중견/ 중소기업	수출가능성 있는 무기체계 또는 구성품	최대 5년, 총사업비 최대 500억 미만의 과제비를 기업 유형별 차등지원
	유망수출품목 발굴 지원사업	중소기업	방산분야 단위 완제품, 구 성품, 부품, 소프트웨어 등 을 연구개발 또는 생산하 는 기업	매년, 최대 3,000만원
	수출용 민간개발장비 성능시험 지원	대/중견/ 중소기업	민간업체가 수출을 목적으 로 개발한 무기체계 등 또 는 구성품	상시

1. 글로벌 방위산업 강소기업 육성사업

1.1 사업설명

방산분야에서 성장잠재력이 높은 중소기업을 발굴하여 제품 개발부터 마케팅까지 패키지로 지원하여 글로벌 시장에서 경쟁력을 갖춘 강소기업으로 육성하기 위한 사업

강소기업이란?

- 독일의 경영학자 헤르만 지문의 <히든 챔피언(Hidden Champion)>에서 비롯된 말의 한국식 표현으로, 대중에게 잘 알려져 있지 않지만 세계시장에서 높은 점유율을 기록하는 수출형 중소기업

1.2 관련규정

- 방위사업청 훈령 「방위산업육성 지원사업 공통 운영규정」
- 국방기술품질원 「글로벌 방위산업 강소기업 육성사업 운영규정」

1.3 지원내용(규모, 대상, 세부내용)

- 사업규모 : 연도별 예산현황에 따라 다름
 - * '22년 예산규모 : 205.3억원(신규지원: 75.2억원)
- 대상과제 : 무기체계 적용 및 수출 가능한 기술/부품/SW/제품 개발
 - * 자유공모, 잔여예산에 대해 품목지정공모 가능
- 대상기업
 - 최근 3년간 매출액 대비 R&D 투자 비율이 2% 이상인 중소기업이거나
 - 기술혁신형(INNO-BIZ) 또는 경영혁신형 또는 수출유망 중소기업으로 중기부 인증을 득한 기업
- 세부내용
 - 지원규모 : 총 사업비의 75% 이내(최대 3년 최대 30억원, 시장개척비 포함)
 - * 기술 및 제품개발, 시험평가, 마케팅 및 컨설팅 등 비용 지원
 - 개발 완료 후, 최종 평가 결과 “성공”으로 평가된 과제에 대하여 기술료 징수
 - * 중소기업 : 매출액에 100분의 5를 곱한 금액(다만, 정부지원금에 100분의 10을 곱한 금액을 누적 상한으로 한다.)

1.4 참여방법

- 사업 공고 : 연구소 및 주요기관 인터넷 홈페이지 게시 예정
 - * 방위사업청, 한국방위산업진흥회, 중소기업진흥공단 등
- 사업 공고 확인 후 접수기간 내 ‘글로벌 방위산업 강소기업 육성사업 지원 신청서 및 관련서류’ 제출
- 제출처 및 문의 : 국방기술진흥연구소 방산수출사업부 수출개발사업팀
 - * 주 소 : (52851) 경남 진주시 동진로 420 국방기술진흥연구소 수출개발사업팀

담당부서 및 연락처

- 방산진흥본부 방산수출사업부 수출개발사업팀
- 연락처 : 055-751-5878

2. 무기체계 개조개발 지원사업

2.1 사업설명

방산수출 촉진을 위해 연구개발 중이거나 연구개발 완료된 무기체계(구성품)의 수출용 개조를 위한 연구개발을 지원하는 사업으로, 기 개발된 우수 무기체계의 신속한 개조/개량 및 업체주도 연구개발 활성화를 지원하는 사업

* 무기체계 분류기준 : 국방부 훈령 「국방전력발전업무훈령」 제7조 및 별표4에 따름

2.2 관련규정

- 방위사업청 훈령 「국제경쟁력강화 지원사업 운영규정」

- 국방기술진흥연구소 「국제경쟁력강화 지원사업 세부 운영규정」

2.3 지원내용

- 사업규모 : 연도별 예산현황에 따라 다름
 - * '22년 예산규모 : 582.3억원(신규지원 : 349.5억원)
- 대상과제 : 수출용 개조를 위한 무기체계 연구개발로 아래 요건중 하나를 충족하는 과제
 - 국내 조달계약 실적이 있는 무기체계 또는 구성품(부품 포함)
 - 연구개발 중이거나 연구개발이 완료된 무기체계 또는 구성품(부품 포함)
 - 수출계약체결 실적이 있는 무기체계 또는 구성품(부품 포함)
- 대상기업 : 아래 요건 중 하나를 충족하는 기업
 - ① 개조개발 대상 무기체계의 국내조달 계약체결 실적이 있는 기업
 - ② 위①번의 '국내조달 계약체결 실적이 있는 기업'와 해당 무기체계 관련 하도급 계약 실적이 있는 업체
 - ③ 개조개발 대상 무기체계 또는 구성품(부품 포함)의 개발업체 또는 방산업체
 - ④ 개조개발 대상 무기체계 또는 구성품(부품 포함)의 수출계약체결 실적이 있는 업체

지원을 받을 수 없는 기업

- 주관기업 신청자격 및 신청요건이 부적합한 경우
- 부도 및 금융기관 등의 채무불이행 중이거나, 최근 부채비율이 1,000%이상, 완전자본잠식 상태인 경우
- 국가연구개발사업 참여 제한을 받고 있는 경우

● 세부내용

- 개발비 지원 : 5년간 정부지원 총사업비 최대 500억 미만의 과제비를 기업 유형별 차등지원
 - * 기업규모별 지원 비율 : 중소기업 75%, 중견기업 60%, 대기업 50%
- 개발 완료 후, 최종평가 결과 “성공”으로 평가된 과제에 대하여 기술료를 징수(아래 2가지 중 1가지 선택)

정액기술료	경상기술료	
	착수기본료	정률기본료
<ul style="list-style-type: none"> • 중소기업 : 정부지원금의 10% • 중견기업 : 정부지원금의 20% • 대기업 : 정부지원금의 40% 	<ul style="list-style-type: none"> • 중소기업 : 정부지원금의 1% • 중견기업 : 정부지원금의 2% • 대기업 : 정부지원금의 4% 	<ul style="list-style-type: none"> • 중소기업 : 정부지원금의 1% • 중견기업 : 정부지원금의 2% • 대기업 : 정부지원금의 4%

2.4 참여방법

- 사업공고 : 연구소 및 주요기관 인터넷 홈페이지 게시
 - * 방위사업청, 한국방위산업진흥회, 중소기업진흥공단 등
- 사업공고 확인 후 접수기간 내 무기체계 개조개발 지원신청서 및 계획서 등 관련서류 제출
- 제출처 및 문의 : 국방기술진흥연구소 방산수출사업부 수출개발사업팀
 - * 주 소 : (52851) 경남 진주시 동진로 420 국방기술진흥연구소 수출개발사업팀
 - * 연락처 : 055-751-5861

3. 유망수출품목발굴 지원사업

3.1 사업설명

해외방산시장 진입촉진 및 시장진출확대를 위한 수출마케팅 등을 지원하여 수출경쟁력을 갖춘 방산중소기업으로 육성하기 위한 사업

3.2 관련규정

- 방위사업청 훈령 「국제경쟁력강화 지원사업 운영규정」
- 국방기술진흥연구소 「국제경쟁력강화 지원사업 세부 운영규정」

3.3 지원내용

- 규모 : 연도별 예산현황에 따라 다름

* '22년 예산규모 : 11.45억원

- 대상기업 : 방위산업분야에서 단위 완제품, 구성품, 부품, 소프트웨어 등을 연구개발 또는 생산하는 중소기업으로 아래 요건 중 하나를 만족하는 기업

- ① 방위사업법 제35조에 따라 지정된 방산업체
- ② 군수품의 연구개발 또는 생산(제조·수리·가공·조립·시험·정비·재생·개량 또는 개조) 활동을 통해 방위산업을 영위하고 있는 중소기업
- ③ 법 제35조에 따라 지정된 방산업체에 납품하고 있는 중소협력업체

지원을 받을 수 없는 기업

- 직전 사업연도까지 유망수출품목발굴 지원사업 4회 초과 참여기업
- 타 정부 부처 및 지자체로부터 동일 또는 유사 수출 마케팅 지원사업에 참여중인 기업 등
- 국가를 당사자로 하는 계약에 관한 법률 및 방위사업법 상의 입찰참가자격제한 중인 기업
- 방위사업법 또는 대외무역법에 따른 벌금 이상의 형을 선고받고 2년이 경과하지 않은 기업 등

● 세부내용

구분	지원내용	지원율	지원한도
해외바이어 발굴 지원	외국 정부 및 글로벌 방산업체가 참여하는 해외 바이어 초청 상담회 개최, 무역 촉진단 파견 등을 통한 수출 마케팅 활동 지원	수출마케팅 활동 지원비 등 (체재비용 제외)	
해외인증 획득 지원	글로벌 방산업체의 부품 공급망 진입 등 해외시장 진출을 위해 요구되는 해외인증(시스템 및 제품 인증)획득 비용 지원	소요비용의 70%	통합한도 최대 3천만원
수출컨설팅 지원	해외 목표시장 정보 조사 및 법률·회계 등 해외 영업 및 수출 관련 컨설팅 지원	소요비용의 70%	
해외성능시험 지원	수출대상국가 또는 글로벌 방산업체 요청에 따른 해외성능시험을 위해 소요되는 비용을 지원	소요비용의 70%	최대 3천만원 (연1회)

3.4 참여방법

- 사업공고 : 주요기관 인터넷 홈페이지 게시

* 방위사업청, 국방기술진흥연구소, 한국방위산업진흥회, 중소기업진흥공단 등

- 사업공고 확인 후 접수기간 내 유망수출품목발굴 사업 지원신청서 및 계획서 등 관련서류 제출
- 제출처 및 문의 : 국방기술진흥연구소 방산수출사업부 수출지원팀

* 주 소 : (52851) 경남 진주시 동진로 420 국방기술진흥연구소 수출지원팀

* 연락처 : 055-751-5803

4. 수출용 민간개발장비 성능시험 지원사업

4.1 사업설명

민간업체가 수출을 목적으로 개발한 무기체계, 무기체계의 구성품 또는 전력지원체계에 대한 성능시험 지원을 통해 해외수출을 활성화하기 위한 사업

4.2 관련규정

- 국방부 훈령 「국방전력발전업무훈령」 제172조
- 국방기술진흥연구소 「민간개발 장비·부품 등 성능시험 지원 업무규정」

4.3 지원내용

- 대상품목 : 수출용 무기체계, 무기체계의 구성품 또는 전력지원체계
 - * 무기체계 및 전력지원체계 분류 : 국방부 「국방전력발전업무훈령」 별표4,5에 따름
- 대상기업 : 대/중견/중소 기업 참여 가능
- 세부내용 : 관련기관의 성능시험 지원 필요성 검토 후, 국방기술진흥연구소와 용역계약 체결 및 성능시험 지원 수행

4.4 참여방법

- 지원기간 : 상시
- 제출처 : 국방과학연구소 방위산업기술지원센터

담당부서 및 연락처
<ul style="list-style-type: none">• 방산진흥본부 방산수출사업부 수출개발사업팀• 연락처 : 055-751-5863

부록 6

방산수출 통제 및 허가 절차²⁴⁾²⁵⁾

6.1. 방산수출 통제/허가 개념 및 관련 법규

- [수출통제/허가의 개념] 국제평화, 국가안보, 기술보호 등을 위해 방산물자 및 전략물자와 관련한 기술의 수출, 경유, 환적, 중개 등의 행위 시 정부의 허가를 받도록 하는 제도
- [수출통제/허가 대상품목] 대외무역법 및 방위사업법 등에 따라 지정한 방산물자, 전략 물자 및 국방과학기술 등

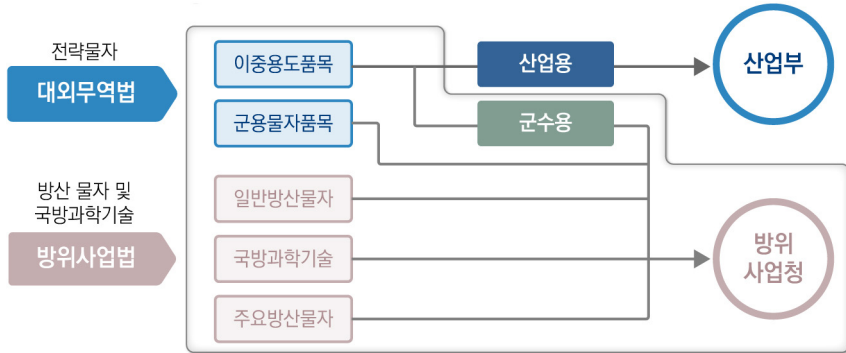
[표 12] 수출 통제/허가 대상 품목 분류 및 관련 규정

구분	관련 규정
전략물자	산업통상자원부 장관이 국제평화 및 안전 유지와 국가안보를 위해 제한이 필요하다고 정하여 고시한 물품 * 「전략물자수출입고시」 별표 2(이중용도품목) 및 별표 3(군용물자품목) 고시
방산물자	방위사업청장이 안정적인 조달원 확보 및 엄격한 품질 보증 등을 위해 지정한 물자 * 방위사업법 제34조에 의해 지정된 일반 + 주요방산물자
국방과학기술	방위사업관리규정 145조의 정의에 의한 국방과학기술

24) 방위사업청, 2020 방산육성 및 방산수출 지원제도 GUIDE

25) 방위사업청, 방위산업기술보호 업무 길라잡이

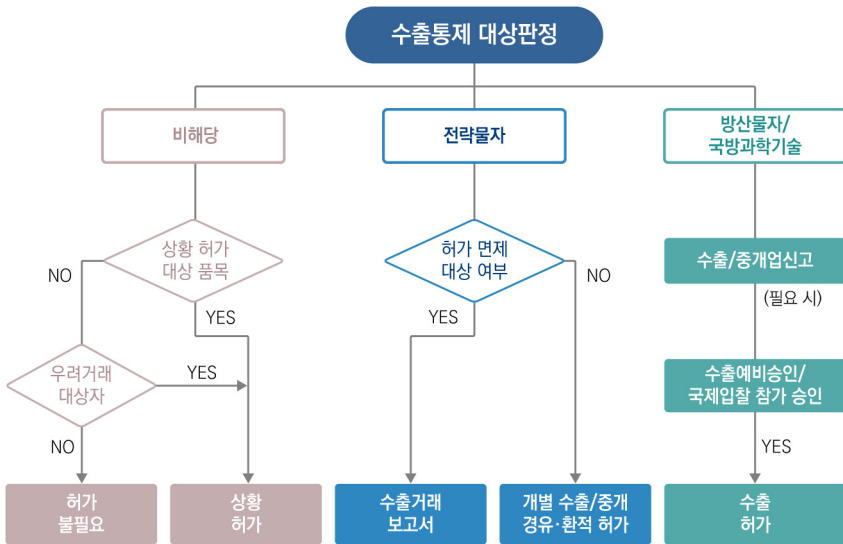
- 방산수출 통제/허가 대상으로 분류되는 품목은 아래 그림과 같이 방위사업청장의 수출허가 승인을 받아야 함



[그림 8] 수출 통제/허가 대상 품목 분류 및 관련 규정

6.2. 방산수출 통제/허가 절차

- 방산수출 허가 절차는 방산물자/국방과학기술의 수출허가와 전략물자의 수출허가로 구분되며 다음의 절차에 따라 처리됨
- 수출 통제/허가 심사 기준은 수출 허가 대상(방산물자, 군용전략물자 등) 여부, 국제평화 및 안전, 국가안보 저해 및 군사·외교적 민감성, 수입국의 기술수준 및 품목/기술의 유출가능성, 수입자/최종사용자/사용목적의 신뢰성, UN등 국제체제 제재 대상 여부 등에 따라 판단함



[그림 9] 수출 통제/허가 처리 절차

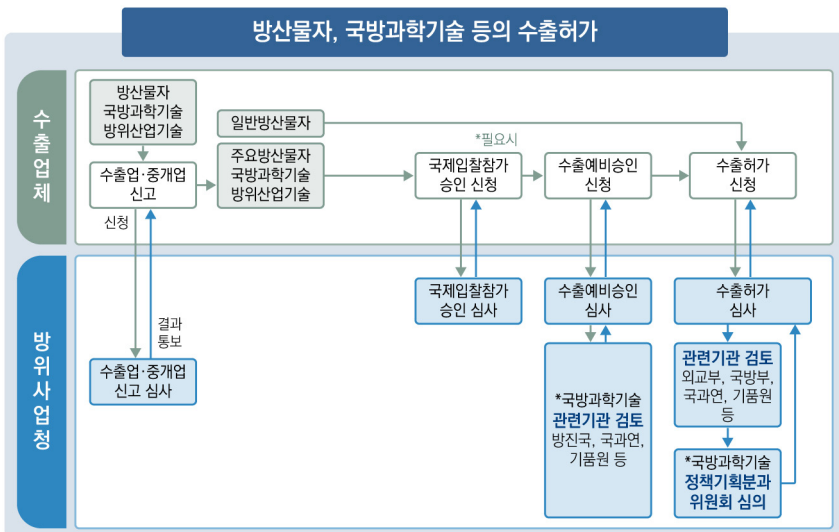
● [수출 허가 신청 시 필요 서류]

[표 13] 수출허가 제출 서류 목록

구분	전략물자	방산물자/국방과학기술
공 통	<ul style="list-style-type: none"> 수출신용장, 수출계약서, 주문서, 수출가계약서 등 최종사용자 증명서 수출 품목의 성능과 용도를 표시하는 설명자료 	
기 타	<ul style="list-style-type: none"> 전문판정서 또는 자가판정서 최종 수하인 진술서 최종 사용자의 영업여부 확인 가능한 확인서 	<ul style="list-style-type: none"> 기술 보유 기관과 체결한 기술 이전 계약서 외국정부의 허가 필요시 해당 국가의 허가서 수출 시 국내외 파급효과 및 납품일정

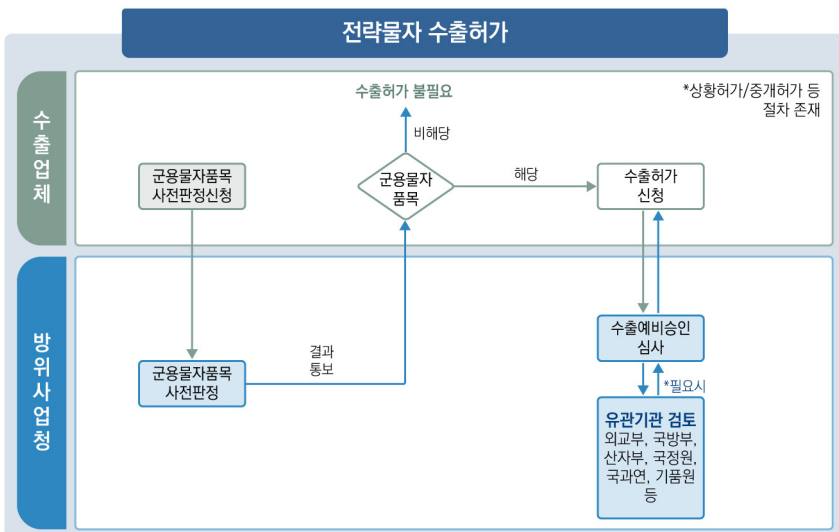
● [방산물자 및 국방과학기술 수출허가 절차]

- 수출업·중개업 신고 : 방산물자 및 국방과학기술을 국외로 수출하거나 그 거래를 중개(제3국간 중개 포함)하는 것을 업으로 하고자 하는 경우
 - 국제입찰참가 승인 신청 : 주요방산물자 및 국방과학기술의 수출허가를 받기 전에 국제입찰에 참가하고자 하는 경우
 - 수출예비승인 신청 : 주요방산물자 및 국방과학기술의 수출허가를 받기 전에 수출상담을 하고자 할 때 방위사업청장의 수출예비승인을 받아야 하는 경우
 - 수출허가 신청 : 방산물자 및 국방과학기술을 국외로 수출하는 경우
- 신청방법 : 온라인 및 수기 접수 등(방위사업청 방산수출입지원시스템 <http://www.d4b.go.kr> 에서 신청 가능)



[그림 10] 방산물자 및 국방과학기술 수출허가 상세 절차 및 수행 기관

- [전략물자 수출허가 절차] 전략물자의 수출 허가의 경우 전략물자 대상여부 및 전략물자 대상 품목 확인을 선행해야 함
 - 수출하려는 품목이 상황허가 대상품목 또는 군용물자 대상품목 여부를 판단하기 위해 자가판정 또는 전문판정을 통해 확인 가능
 - 자가판정은 2020.6.19.부터 일정 교육을 이수한 자만이 판정을 할 수 있음
 - 전략물자 대상여부 자가판정은 품목에 따라 신청처가 아래와 같이 달라짐
 - 군용물자품목(ML1~ML21) 자가판정은 방산수출입지원시스템 www.d4b.go.kr에서 신청
 - 이중용도품목 및 상황허가 자가판정은 전략물자관리시스템 www.yestrade.go.kr 이용



[그림 11] 수출 통제/허가 대상 품목 분류 및 관련 규정

2022 해외국방조달시장 가이드북 아랍에미리트

United Arab Emirates Defense Market Guidebook

최초 발행 : 2020. 8.

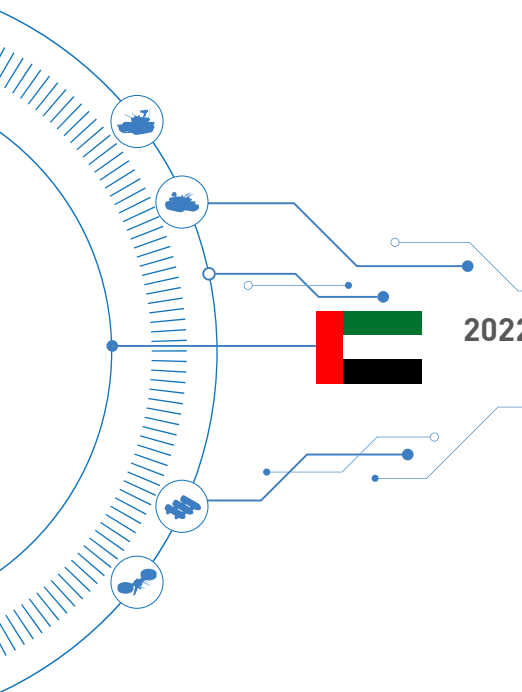
1차 개정발행 : 2022. 9.

작 성

성 명	분야	전화번호	E-mail
박기범	해외시장 조사·분석	055-751-5497	gibeompark@krit.re.kr

확 인

국방기술진흥연구소	방산조사분석부장	수석연구원	양경우
	해외시장분석팀장	책임연구원	양진석



2022 해외국방조달시장 가이드북 아랍에미리트



방위사업청



국방기술진흥연구소