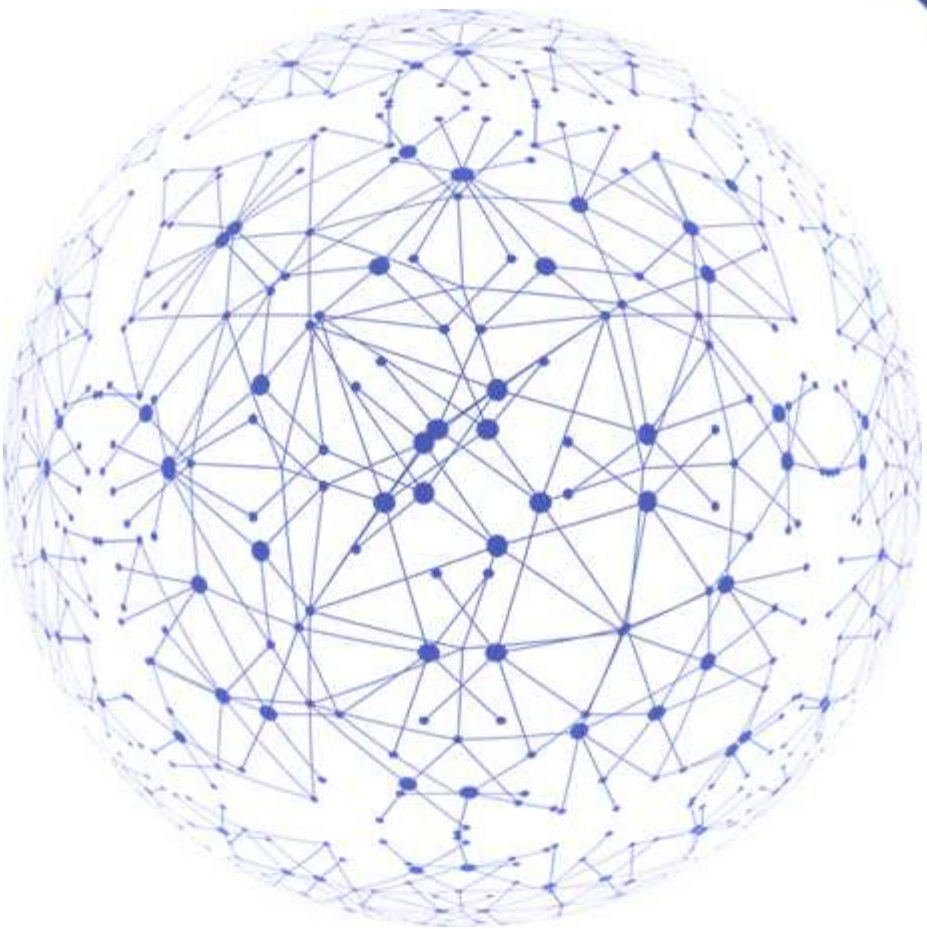


# 2020

# 국방조달시장 진출가이드북

# 노르웨이

Norwegian Defense Market Entry Guidebook

(3rd Edition)

국방기술품질원
DTaQ Defense Agency for Technology and Quality

개정 2판

# 노르웨이 국방조달시장진출 가이드북

2020. 10.

국방기술품질원
DTaQ Defense Agency for Technology and Quality

## 요 약 문

- 해외 국방조달시장 가이드북은 중소방산기업의 해외진출 증진을 위해 발간되었습니다. 국방기술품질원 방산수출지원센터는 우리 기업들의 진출 기회를 확대하고자 지난 8월 6개국(인도네시아, 태국, 필리핀, UAE, 오만, 이라크) 국방조달시장진출 가이드북을 신규 작성하였으며, 기존에 발간하였던 12개국(베트남, 방글라데시, 이집트, 사우디, 이란, 케냐, 보츠와나, 멕시코, 알제리, 폴란드, 노르웨이, 스페인)의 가이드북 또한 발간 목적에 맞추어 재구성하였으며 국가별 변동사항을 반영하였습니다.

- 노르웨이 국방조달시장진출 가이드북은 2018년 11월 첫 출간 이후 2019년 1차 개정되었으며, 추가 개정사항을 반영한 2차 개정판으로 우리 기업들의 각 국 국방조달 시장 진출 시 실질적으로 이용 가능한 정보 제공에 초점을 맞추어 작성하였습니다. 특히 기존에 중점적으로 다루었던 국가 개요나 방위산업 시장 전반에 관한 정보보다는 해당국의 국방조달제도 및 관련 조직, 입찰 절차 및 전자입찰시스템과 관련한 정보 제공에 집중하였습니다.

- 노르웨이는 국방지출규모가 지속적으로 증가추세에 있으며, 2020년은 약 70억 달러의 국방예산을 투입하여 NATO내에서는 큰 규모로 국방예산을 사용하고 있습니다. 공군전투기, 함정 등의 수요가 높은 편이며, 특히 우리나라로부터 K-9자주포, 군수지원함 등을 수입하고 있습니다. 현지에서는 한국산 장비에 대한 신뢰를 보이고 있는 관계로, 향후 수출이 유망해 보입니다.

- 그러나 5천만 NOK(69억 원) 이상의 모든 거래에 절충교역(산업 협력)을 적용하고 있습니다. 즉 노르웨이에 수출하는 외국기업은 산업협력을 의무화하고 있으며 공급자는 구매금액의 최소 100%를 적용하고 있으므로  노르웨이 시장진출을 위해서는 반드시 절충교역에 대한 사전 검토가 필요한 부분입니다.

- 부가가치세를 제외한 100만 NOK(1억 2300만원)을 초과하는 모든 공공조달은 TED에서, 50만 NOK(6100만원)미만의 공공조달은 정부조달정보인 DOFFIN(wwwl.doffin.no)를 참고하시면 됩니다.

- 해외 국방조달시장 가이드북은 외교부/KOTRA 국가별 개황, IHS Jane's, SIPRI, Forecast International, Global Data, 자체 연구용역 「노르웨이 국방조달시장진출 가이드북(2018. 12.)」 등의 자료를 활용하여 작성하였습니다.

# 제 목 차 례

Chapter 1. 국방조달제도 ..... 1
1-1. 조달정책 ..... 3
1-2. 조달법규 ..... 4

Chapter 2. 국방조달체계 ..... 5
2-1. 관련 조직 ..... 7
2-2. 의사 결정 절차 ..... 10
2-3. 산업협력 절차 ..... 13

Chapter 3. 입찰 프로세스 ..... 17
3-1. 입찰 참여 절차 ..... 19
3-2. 전자 입찰 시스템 ..... 21

Chapter 4. FAQ ..... 23

[부 록]
1. 시장 진출 환경 ..... 35
2. 한국과 노르웨이 국방조달체계 비교 ..... 38
3. 조달관련 문서 서식 ..... 39
4. 방산수출 통제 및 허가 절차 ..... 40

〈별첨〉 노르웨이 방위사업 유관기관 리스트 ..... 46

# 표 차 례

[표 1] 노르웨이 품목구분별 적용 법령 ..... 3
[표 2] 노르웨이 국방 조달조직 및 역할 ..... 7
[표 3] 노르웨이 국방 조달규모 별 승인단계 ..... 11
[표 4] 노르웨이 산업협력 가중치 ..... 14
[표 5] 노르웨이 산업협력 형태 ..... 14
[표 6] 노르웨이 입찰방식 ..... 19
[표 7] 노르웨이 입찰정보 획득방법 ..... 20
[표 8] 2016~2025년 예상 국방예산 및 성장률 ..... 36
[표 9] 수출 통제/허가 대상 품목분류 및 관련규정 ..... 40
[표 10] 수출허가 제출서류 목록 ..... 41

# 그 림 차 례

[그림 1] 주요 획득단계별 의사결정 절차 및 필요서류 ..... 10

[그림 2] 일반적 경쟁계약 절차 ..... 19

[그림 3 ] 노르웨이 DOFFIN 입찰공고 샘플 ..... 21

[그림 4] 2016~2025년 예상 국방예산 및 성장률 ..... 36

[그림 5] 2015~2019년 국가별 국방분야 수입 점유율 ..... 37

[그림 6] 노르웨이 입찰 공고 RFQ 샘플 ..... 39

[그림 7] 수출 통제/허가 대상품목 분류 및 관련규정 ..... 40

[그림 8] 수출 통제/허가 처리절차 ..... 41

[그림 9] 방산물자 및 국방과학기술 수출허가 상세절차 및 수행기관 ..... 42

[그림 10] 수출 통제/허가 대상품목 분류 및 관련규정 ..... 43

Chapter 1

# 국방 조달 제도

1. 조달 정책
2. 조달 법규

# Chapter 1. 국방조달제도

## 1. 조달 정책

### 가. 입찰 기본원칙[1)]

❍ 노르웨이는 정부 간 구매보다 상업적 판매를 통해 국방 플랫폼 및 시스템을 주로 조달해 왔고, 다음의 3가지 획득전략에 따라 해외의 군용물자의 2/3을 구매하고 있음

- 국가개발 프로그램 (National development programmes)
- 국제군비협력 (International armaments co-operation)
- 지정 조달 (Procurement off-the shelf)

❍ 즉, 노르웨이는 국방 조달을 정부 간 거래의 관점보다 계약 당사자 간 거래의 관점에서 접근하고 있어 발주기관의 소요와 해당 공급자의 구매효율성에 입각한 공급에 초점을 맞추고 있음

- 국가개발프로그램이나 국제군비협력을 통한 소요를 근간으로 노르웨이에서 필요한 조달을 지정하여 공표함으로써 당국의 획득소요를 명확히 하고, 해외의 우수한 공급업체가 해당 소요에 맞게 참여하도록 하는 획득전략을 가짐

### 나. 국방조달 지침

❍ 노르웨이 국방 조달 가이드라인 격인 ARF는 국방부(MoD) 내부 정책을 반영하고 공급업체를 보호하지 않음

- 일반군수품과 이중품목(전력지원체계)의 경우는 EU 공공조달 및 국방 조달 지침을 적용받기 때문에 공급업체에 대한 보호조항이 적용되나, ARF의 적용을 받는 국가보안품목에 대해서는 공공조달법령에 따른 이의 제기권 (소송권) 등을 적용하지 않아 일반적인 이의제기 절차만을 인정함

❍ 노르웨이는 EU 공공조달 및 국방 조달지침에 따라 외국인에 대한 비차별성 및 비배제성 원칙을 준수하여 외국기업의 입찰참여에 대해서는 차별적 대우를 하지 않음

❍ 다만, 국방 조달과 관련해 외국인을 위한 별도의 지원정책을 마련하고 있지 않으며 국가보안품목과 관련된 외국기업과의 국방 조달에 대해서는 산업협력을 의무화하고 있음

1) 노르웨이 국방부(2016), 방산조달가이드(Fremskaffelse av materielle kapasiteter i forsvarssektoren) (2016.01.)

## 2. 조달 법규[2)]

- 노르웨이는 유럽연합(EU)의 회원국이 아니지만 유럽경제지역(EEA) 및 유럽자유무역연합(EFTA)의 회원국으로 EU단일시장에 참여하고 있기 때문에, EU일반 법률 및 국방법률의 대부분을 국내법에 반영하고 있으며 WTO의 정부조달협정 (GPA)의 당사국으로서 GPA 규정을 이행하고 있음
  - EFTA 회원국인 노르웨이는 1994년 1월 EU와 EFTA간에 체결된 EEA 협정의 당사국으로서 정부조달과 관련 EU의 지침을 거의 그대로 수용
- EU 공공조달지침인 2014/23/EU, 2014/24/EU, 2014/25/EU을 국내법에 적용하여 2016년 6월 공공조달법(Public Procurement Act, LOV-2016-17-73)과 공공조달규정 (Public Procurement Regulation, FOR-2016-12-20-1744), 공공시설조달규정 (Procurement Rules in the Utilities Sectors Regulation, FOR-2016-12-20-1745), 권리계약규정 (Concessions Contracts Regulation, FOR-2016-12-20-1746)을 도입
- 공공조달법 제2절에 의거하여 국방 조달은 EU역할조항(Treaty on the Functioning of the EU, TFEU) 제346조, 유럽경제지역협정(EEA) 제123조, 기타 규정에 따라 공공조달법이 면제되는 조달을 제외하고 공공조달법 및 공공조달규정 적용
  - TFEU 제346조, EEA 제123조에 따른 국방 조달 시 산업협력으로 이루어짐
- 노르웨이의 국방 조달은 상기의 공공조달법과 공공조달규정 이외에 국방 조달 자체규정으로 국방·보안분야 조달규정(Procurement in the field of defence and security regulation, FOR-2013-10-04-1185, Forskrift om forsvars-og sikkerhetsanskaffelser(FOSA))과 국방획득규정(Acquisition Regulations for the Armed Forces; Anskaffelsesregelverk for forsvarssektoren, ARF)을 두고 있음
  - FOSA는 EU 하에 설립된 유럽국방기관(European Defence Agency)의 국방·보안분야 계약지침인 2009/81/EC을 적용한 것임 (2016년 9월 개정됨)
  - 1998년 3월 제정된 보안분야조달법(Governing classified procurement in the Security Act, LOV-1988-03-20-10)을 보완하여 2013년 10월 개정된 정부국방획득 규정(Defence Acquisition Regulation, FOR-2013-10-25-1411, ARF)은 국방 조달, 법의 적용, 조달규제 및 국방 조달 절차가 포함되어 있음 (2015년 9월 개정됨)

2) 노르웨이 행정부 산하 공공관리 및 전자정부기관(Direktoratet for forvaltning og IKT, DIFI), https://www.difi.no/ (검색일 : 2018.08.09.)

- ARF는 국가기준치인 500,000 NOK (6925만원)이하의 구매에서 EU 공공조달 관련 규정 및 국방 조달 관련 법규정이 해당되지 않는 경우에 적용하는데, 이는 공급업체에 대한 평등한 대우, 경쟁, 방위를 위한 최선 등의 주요 원칙을 기술하는 규정이기보다는 국방 조달 가이드라인 격임으로 조달관계, 계약조건, 조달방식 및 품질 등에 대한 세부 사항을 규정하는 법령임

❍ 조달절차는 FOSA 제1장 파트3에서 분류되는 상품의 성격에 따라 달라지며, 상품이 분류되지 않은 경우(일반군수품) 일반조달규정을 따르고 민감한 요구사항이 수반되는 상품(이중품목, 국가보안품목)의 경우 EEA 제123조에 따라 예외적으로 ARF 제5장만이 적용되며 국방부의 산업협력 합의가 필요함

[표 1] 노르웨이 품목구분별 적용 법령

| 구분 | 적용 법령 |
|---|---|
| 비민감품목(일반군수품) | EU 공공조달지침<br>노르웨이 공공조달법 및 규정 |
| 민간품목(이중품목, 전력지원체계) | EU 국방 조달지침<br>노르웨이 국방 조달규정(FOSA) |
| 국가보안품목 | 노르웨이 국방 조달규정(FOSA)<br>노르웨이 국방 조달가이드라인(ARF) |

Chapter 2

# 국방 조달 체계

1. 관련 조직
2. 의사 결정 절차
3. 산업협력 절차

# ▬ Chapter 2. 국방조달 체계

## 1. 관련 조직[3)]

### 가. 개관

국방부는 국방 조달의 전반적인 책임을 지며 기본조건 수립, 조달계획 및 실행뿐만 아니라 방산물자의 공동연구, 개발, 지원에 대해 양자 간, 다자 간, NATO 등과 협력하며 방위산업전략을 개발하고 실행

[표 2] 노르웨이 국방 조달조직 및 역할

| 국방 조달 역할 | 조직명 | | | 역할 구분 |
|---|---|---|---|---|
| | 한국어명 | 노르웨이어명 | 영어명 | |
| 조달프로젝트 발주자 | 국방부 | Forsvarsdepartementet(FD) | Ministry of Defence | - 국방부는 조달 프로세스의 전반적인 계획 및 시행을 담당하며 프로젝트의 모든 단계에 대한 승인 권한이 있음 |
| 조달프로젝트 사용자 | 야전군 | Forsvaret | Norwegian Armed Forces | - 야전군, 국방연구소, 국방자산청, 국가보안 당국은 새로운 조달필요성 발생 시 국방부에 프로젝트 아이디어 형태로 전송하며 이는 조달계획에 따름 |
| | 국방연구소 | Forsvarets forskningsinstitutts (FFI) | Norwegian Defence Research Establishment | |
| | 국방자산청 | Forsvarsbygg (FB) | Norwegian Defence Estates Agency | |
| | 국가보안 당국 | Nasjonal sikkerhets myndighet(NSM) | National Security Authority | |
| 조달프로젝트 관리자 | 국방물자청 | Forsvarsmateriell | Defence Materiel Agency (DMA) | - 국방물자청은 조달 프로젝트 관리자이며 국방부 지침에 따라 조달 프로젝트 수행<br>- 국방물자청은 사용자와 협력하여 조달 계획을 준비하고 국방부에 전달<br>- 관리자는 조달시간, 비용 및 성능을 지속적으로 관리하고 개별 프로젝트의 진행상황조정 및 예산집행을 감시 |

자료 : 노르웨이 국방부, 방산조달가이드(Fremskaffelse av materielle kapasiteter i forsvarssektoren), 2016.01.

3) 노르웨이 국방부(2016), 방산조달가이드(Fremskaffelse av materielle kapasiteter i forsvarssektoren), 2016.01.

## 나. 국방부 및 방위군

❍ 국방부는 조달 프로세스 승인 및 승인 된 프로세스 변경 결정권을 가짐 전반적인 국방 조달의 책임은 국방부에 있으나 다음의 기관들이 조달 과정에서 분야별 책임을 맡고 있음

❍ 노르웨이 방위군은 국방장관의 측근으로 군 고문의 역할을 수행하는 국방위원장을 통해 조달에 대한 운영요구사항을 국방부에 전달하며 단기, 중기 및 장기 조달계획 수립 단계에서 국방부를 지원함

## 다. 국방연구소

❍ 국방연구소(FFI)는 군사응용분야 기술개발의 중요성을 이해· 평가하고 군수장비 조달 및 사용에 관한 연구자문을 제공하는 역할을 수행하며 단기, 중기 및 장기 조달계획 수립 단계에서 임무별로 국방부를 지원하고 군사기술 역량개발 및 R&D에 우선적인 책임을 지고 있음

- 개발 프로젝트와 미래의 국방요건을 분석하고 국내외 과학기관 및 산업체와 협력하며 노르웨이의 장기 국방계획 수립에 기여함

## 라. 국방자산청

❍ 국방자산청(FB)은 군자산을 관리하며 국방부문 부동산 및 건설, 시설설비 등에 대한 제공, 운영, 유지보수, 폐기 등에 대한 책임을 지고 있음

- 국방부 산하 위원회에서 분리되어 구성되었으며 2002년 노르웨이 국방 건설청(Norwegian Defence Construction Service, FVT)과 군부지방 당국의 합병으로 형성

## 마. 국가보안당국(NSM)

❍ 국가보안당국(NSM)은 보안위협활동에 대비한 정보를 보호하고 조달운영과 관련된 안전을 관리하고 감독 할 책임이 있으며 방위분야 등급 정보 시스템의 보안 승인을 담당 및 책임지고 있음

## 바. 국방자산청(DMA)

❍ 국방물자청(DMA)은 조달 프로젝트의 계획과 실행을 통해 물자를 조달하고, 물자 전달 완료까지의 단계 및 물자 소유권과 관련한 업무 처리에 책임을 지니고 있음

❍ 국방물자청은 기존의 NDLO(Norwegian Defence Logistics Organisation)가 진행했던 국방 분야 전체의 모든 물자 조달 계약을 관리하고 있음

❍ NDLO는 2016년 이전까지 국방 조달관리를 해왔으며 육군, 해군, 공군 등은 자체조달로 진행되었음

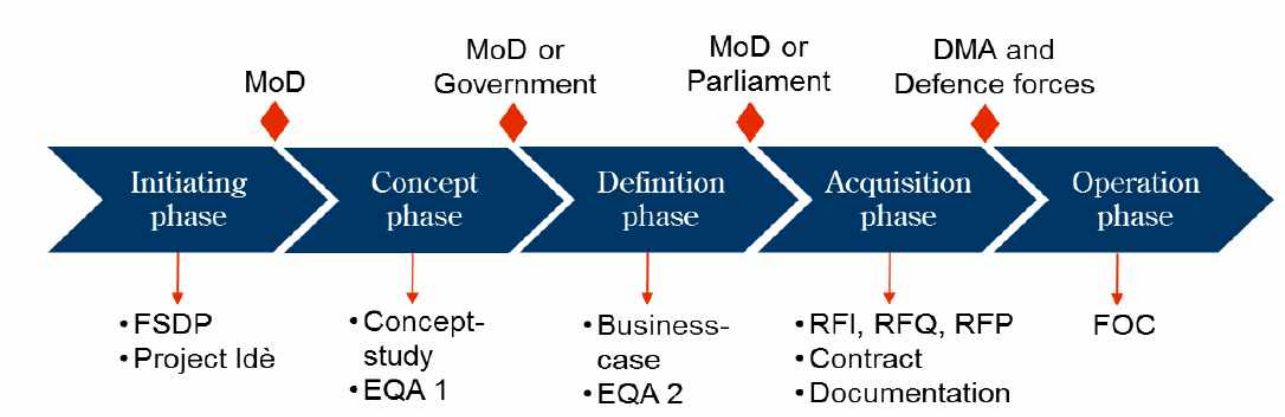
- 2002년 조달프로세스 합리화 및 비용절감을 위해 상기의 분리 되었던 책임이 NDLO로 병합되었다가, 2016년 1월 NDLO의 물자 조달투자 및 관리 기능은 DMA로 모두 이관되었음
- DMA는 국방부내 민간 주도 기관으로, 기존 NDLO의 직원이 대부분 이전하여 1,300명의 직원으로 구성

❍ 국방물자청(DMA)는 7개의 하위부서를 운영하며, 그 중 획득관리 및 장비관리 부서(the Acquisition Management and Materiel Management departments)에서 다음의 기능을 수행함

- 항공시스템 부문(Air system Division) : 군용기, 헬리콥터, 무인기, 지상 방공장비에 대한 조달과 운영 및 유지관리 영역을 담당
- 일반장비 부문(General Materiel Division) : 군복무 중 제공되는 물자조달을 담당 (유니폼, 의료장비, 유지보수 도구, 전원공급 장치, 텐트, 수의학 서비스, 연료, 탄약 및 폭발물 등이 포함됨)
- 육상시스템 부문(Land System Division) : 장갑차 및 비무장 전투차량, 무기시스템, 시뮬레이터, 전자광학 군사장비 등 대부분 육군에서 운영되는 차량시스템의 기술개발 및 관리 등을 담당
- 해상시스템 부문(Naval System Division) : 노르웨이 해군 함정의 조달과 전 수명주기 간 기술지원 및 관리를 담당
- 통신정보시스템 부문(Communication Information System Division) : 노르웨이 방위군의 통신 및 정보시스템의 기술개발 및 관리를 담당

## 2. 의사 결정절차

노르웨이 국방 조달은 무기체계와 같은 대규모 조달을 초점으로 프로세스를 파악하였으며 일반적으로 6단계로 진행되며, 한국 방산 업체는 EU 및 EEA 국가가 아니기 때문에 산업협력이 동반되는 대규모 조달을 할 가능성이 매우 높음




[그림 1]주요 획득단계별 의사결정 절차 및 필요 서류

### 가. 아이디어 단계 : 조달계획 수립

❍ 프로젝트 요구가 발생하면 프로젝트 아이디어 상태가 되고, 투자당국이 약정을 맺으면 잠정 프로젝트로 바뀌게 됨

❍ 소규모 조달의 계획은 잠정 프로젝트가 형성된 후 바로 집행되는 형태의 상향식(bottom up) 접근 방식으로, 대규모 조달의 계획은 전략적 요구사항 분석부터 시작하는 하향식(top down) 방식으로 접근하고 있음

- 야전군, 국방연구소, 국방자산청, 국가보안당국 등 모든 기관은 프로젝트 아이디어를 국방부에 보내며, 작은 규모의 조달인 경우 이 단계에서 집행이 승인되어 조달 기관으로 전달되지만, 큰 규모의 프로젝트는 아이디어 단계 이후 개념수립 단계 – 정의 및 계획 단계 – 획득 단계 – 실행 단계의 경로를 거침

❍ 국방부는 전략 분석, 운영능력 요구사항, 정치·경제적 우선순위 및 제약조건 등을 종합하여 전력구조개발계획(Force structure development plan) 개발 후 조달계획수립

- 조달계획은 매년 갱신되며 단기(4~5년), 중기(5~10년), 장기(10~20년) 형태로 국방부 홈페이지에서 국방미래획득계획(Future Acquisitions for Armed Forces) 제목의 문서로 확인 가능

## 나. 개념수립 단계

- 개념 단계에서 전략적 요구사항 분석, 운영 개념정립, 비즈니스 사례 개발 등을 주로 진행함
- 일반적으로 주요한(major) 조달만 해당 단계를 거치게 되는데, 국방부가 노르웨이 내각에 추천하면 그 진행여부를 내각이 결정하게 됨
- 다만, 5억 NOK (692억 원) 이상의 조달은 의회의 승인이 필요하고 그 이하 금액의 거래는 국방부 승인 후 진행하게 됨

## 다. 정의 및 계획 단계

- 정의단계에서는 필요한 시스템 규모, 상세한 기술요구사항, 시스템 수명주기, 비용 및 운영계획과 같은 세부 요소를 확인함
- 이 단계는 각 군대에 배속되어 최종적 권고안을 작성해 국방부에 전달됨
- 규모에 따라 다음 단계로 진행할 것인지의 여부를 의회에서 결정함

## 라. 획득 단계

- 획득 단계에서 주요 물자를 조달하는 단계로, 장비 조달 뿐 아니라 조직 및 인프라 구축, 신규 조달에 대한 인력교육 및 지원 단계 이행계획 등이 포함됨
- RFP 프로세스, 공급업체 선정, 계약 협상, 계약문서 및 업무관련 교육은 모두 각 군대에 배속됨
- 조달규모에 따라 몇 가지 승인단계를 거치게 됨

[표 3] 노르웨이 국방 조달규모별 승인단계

| 구분 | 내용 |
|---|---|
| 5억 NOK (692억원) 초과 프로젝트 | Category 1 프로젝트라고 함. 착수단계에서부터 전반적인 비용이 변경될 때마다 의회승인이 필요 |
| 5억 NOK (692억원) 이하 프로젝트 | 국방부(MoD) 승인 |
| 7,500만 NOK (104억원) 초과 프로젝트 | 입찰에 대한 문의와 계약 권한은 국방부(MoD) 승인 |
| 7,500만 NOK (104억원) 이하 프로젝트 | 국방정책 및 장기계획 부서(Deepartment of Defence Policy and Long term planning)의장의 승인 |
| 1억 NOK (138억원) 초과 | 의회 승인 |

| | |
|---|---|
| - 국가재정으로 지원된 부동산, 건설 및 설치 프로젝트<br>- 국가기금으로 추진되는 공동기금 프로젝트 | |
| 7.5억 NOK (1039억원) 이상 프로젝트 | 재무부 승인 |

자료 : IHS Jane's Navigating the Emerging Markets - Norway(2018)

## 마. 실행 단계

❍ 조달물자를 구입 한 후 조달 프로세스 운영이 국방부가 제시한 지침에 따라 관리, 사용 및 유지 보수가 이행되었는지 확인하는 종료보고서를 작성

## 바. 이익실현 단계

❍ 프로젝트가 프로세스에 따라 완료된 후 계약의 해지까지 완료하면 프로젝트가 종료되고, 사후보고서를 작성함

## 3. 산업협력 절차[4)]

- 노르웨이 국방 조달은 EU역할조항 제346조 및 EEA 제123조에 따른 국방 조달인 경우, 유럽경제지역(EU국가, 아이슬란드, 리히텐슈타인) 외부로부터 조달하는 경우 반드시 노르웨이 산업협력 규정(Regulations on Industrial Co-operation Related to Defence Acquisition from Abroad)에 따라 산업협력[5)]을 진행해야 함

  -노르웨이 산업협력규정은 노르웨이 보안분야조달법(ARF) 1.10에 따름

- 노르웨이는 국방 및 안보관련 산업에서 5천만 NOK (69억 원) 이상의 모든 거래에 산업협력을 적용하며, 외국기업은 산업협력을 의무화하고 상업적 간접 산업협력은 권장되지 않음

- 공급자가 노르웨이에 등록되어 있더라도 중요부품이 해외에서 생산된다면 산업협력정책에 따라야 하고, 공급자는 구매금액의 최소 100%를 산업협력에 적용해야 함

- 조달계약 성립 전 산업협력계약(Industrial Cooperation Agreements, ICA)을 반드시 체결해야 하며 ICA에서 발생하는 모든 법적 분쟁은 노르웨이 법원에서 전담하는 권한을 가짐[6)]
  - DMA는 국방부를 대신하여 외국기업과 ICA 및 국군조달계약을 협상
  - 외국정부의 중고자재조달의 경우 ICA를 체결하지 않아도 되며 이는 다국적 협력 측면에서 노르웨이 야전군에 대한 재정적 기여도와 조달의 가치가 일치하기 때문임
  - ICA는 영어로 진행되며 입찰서류에 포함
- 노르웨이 국제방산물자 및 기술협력의 적용 분야 우선순위로는 통신, 지휘/통제 및 정보시스템을 위한 하드웨어 및 소프트웨어, 라디오, 위성 및 회선 통신,

---

4) 노르웨이 국방 조달 규정은 EU역할조항 제346조 및 EEA 제123조에 따른 국방 조달인 경우, 유럽경제지역(EU 국가, 아이슬란드, 리히텐슈타인) 외부로부터 조달하는 경우 반드시 노르웨이 산업협력규정(Regulations on Industrial Co-operation Related to Defence Acquisition from Abroad)에 따라 산업협력 절차를 진행해야 함. (Form 5007, Regulations on Industrial Co-operation Related to Defence Acquisition from Abroad (2017.11.) KODITS(2012), 노르웨이 산업협력제도 ; The Royal Norwegian Ministry of Defence, Guidelines for Establishing and Implementing Offset in connection with Procurement of Defence Material from foreign Suppliers Strategic Defence Intelligence(2018), Future of the Norwegian Defense Industry - Market Attractiveness, Competitive Landscape and Forecasts to 2023 Jane's(2018.05.), Navigating the International Markets - Norway 'Offset policy overview' 종합)

5) 2018년 6월 방위사업청은 1982년 도입한 절충교역 제도를 기존의 방산기술 획득에서 부품수출 확대, 일자리 창출, 방산 육성 중심으로 전면 개편할 계획이라 밝혔으며 절충교역이라는 명칭은 산업협력(Industrial Cooperation)으로 변경함 (자료 : 방위사업청 보도자료(2018.06.26.), 방사청, 절충교역 37년만에 전면 개편, 산업협력으로)

6) Norwegian Defence Materiel Agency, Industrial Cooperation Agreements (https://forsvaret.no/forsvarsmateriell/en/industry/industrial-cooperation-agreements, 검색일 : 2018.08.13.)

전기광학 시스템, 소방시스템, 미사일 기술, 탄약 및 군사 폭약, 수중기술 및 수중음파탐지기 시스템, 고속 해상선박, 우주기술의 방위기술 순임[7)]

❍ 산업협력계약의 가치는 가중치(multipliers)를 고려하는 방식으로 나타내며, 배율 범위는 매개변수를 기준으로 1에서 5까지 분류되어 곱해지고, 추가로 노르웨이 국내 파트너가 중소기업(Small or Medium sized Business, SME)으로 분류되는 경우 배율 1.3에서 1.5가 적용

[표 4] 노르웨이 산업협력 가중치

| 매개변수 | 가중치 |
|---|---|
| 기술협력 | 1.0 - 5.0 |
| 시장개발 및 접근 등 마케팅 지원 | 0.1 - 2.0 |
| 공동연구개발 | 1.0 - 5.0 |
| 물자 획득 | 1.0 |
| 노르웨이 업체에게 기술 및 노하우 이전 | 1.0 - 2.5 |
| 투자 | 1.0 - 5.0 |

자료 : KODITS(2012) - 노르웨이산업협력제도 종합

❍ 산업협력 형태는 a) 전략과제, b) 비전략 방산관련과제, c) 안보관련과제 및 민군겸용과제 총 3가지로 이루어짐

[표 5] 노르웨이 산업협력 형태

| 구분 | 내용 |
|---|---|
| 전략과제 (Strategic projects) | 방위군 및 국가안보와 노르웨이 산업분야에서 전략적으로 중요한 것으로 간주되며, 기술경쟁력 분야에서 국가 경쟁력 발전과 개선에 기여하는 경우 |
| 비전략 방산관련과제 (Non-strategic, defense-related projects) | 군에서 사용되는 군수물자, 용역 및 관련기술 |
| 안보관련과제 및 민군겸용과제 (Security-related projects and dual use projects) | 사회 안보, 기타 중요한 안보 이익 등 비군사적 위협에 대항하여 사용되는 물자, 용역, 관련 기술, 군사용 외 설계 및 기술. 민간분야와 군사분야 모두 관련된 경우 |

자료 : Strategic Defence Intelligence(2018), Future of the Norwegian Defense Industry - Market Attractiveness, Competitive Landscape and Forecasts to 2023 p.71
및 KODITS(2012) - 노르웨이산업협력제도 종합

• 전략과제의 경우 이행금액의 최고 50%를 충족해야 하고, 안보관련 과제 및 민군 겸용 과제의 경우 최소 25%를 충족하여야 함

7) Strategic Defence Intelligence(2018), Future of the Norwegian Defense Industry - Market Attractiveness, Competitive Landscape and Forecasts to 2023

- 산업 프로젝트의 종류로는 a)기술협력, b) 시장개발 및 접근과 관련된 마케팅 지원, c) 공동 연구개발, d) 국방물자 및 방산·보안 관련 제품, e) 노르웨이 협력업체에게의 기술과 노하우 이전, f) 노르웨이 업체의 경쟁력 강화에 기여한 투자가 있음

- 산업협력은 노르웨이 국방부(MoD), 노르웨이 국방연구기관(FFI), 노르웨이 군수지원단(NDLO)이 주로 담당[8)]
  - MoD는 산업협력계약(ICA)을 따라야 할 의무가 있으며, 모든 조달 계약 시 계약서에 반드시 서명하여야 함
  - FFI는 국방부의 ICA와 관련한 자문 및 지원 역할을 수행하고, 특정 산업협력 제안서의 기술수준을 평가하고 협상준비 및 참여를 진행
  - NDLO는 국방부의 새로운 산업협력제안을 평가하며 ICA의 현황보고 및 회계를 담당하고, 해외 및 노르웨이 산업협력 역할을 수행
- 노르웨이 국방 조달은 한국과 같이 EU 국가가 아닌 외국과는 주로 옵션으로 산업협력을 요구함

8) Norway Ministry of Defence, Guidelines for Establishing and Implementing Offset in connection with Procurement of Defence Material from foreign Suppliers

Chapter 3

# 입찰 프로세스

1. 입찰 참여 절차
2. 전자 입찰 시스템

# ▬ Chapter 3. 입찰 프로세스

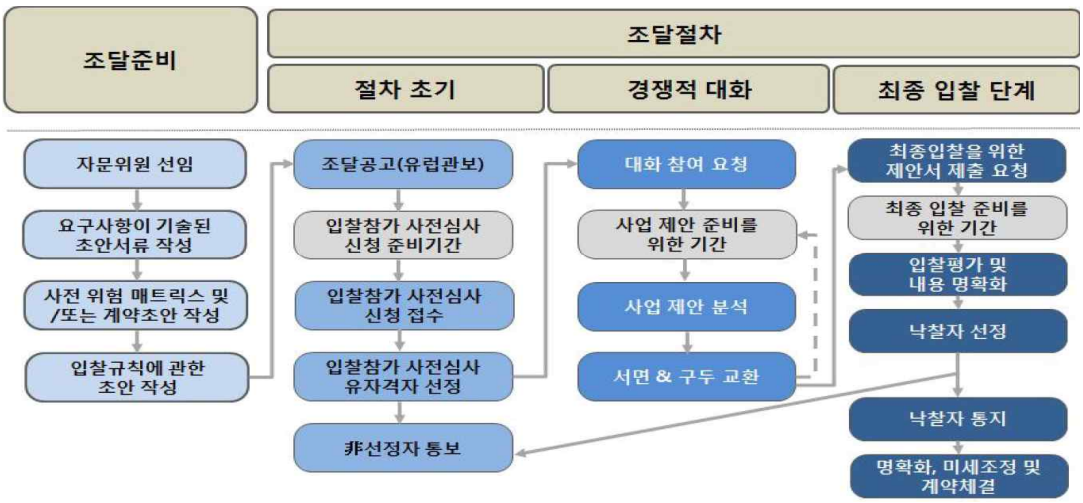
## 1. 입찰참여 절차

❍ 노르웨이 국방 조달에서 주로 활용되는 입찰방식은 제한입찰 (selective bidding), 협상에 의한 계약(negotiated procedure), 혹은 경쟁계약(competitive dialogue) 등으로, 이는 EU국방 조달지침 2009/81/EC 제25조를 준용하여 노르웨이 국방 조달 규정에도 적용하고 있음

[표 6] 노르웨이 입찰방식

| 구분 | 내용 |
|---|---|
| 제한입찰 | - 조달 기관으로부터 참여 요청을 받은 기업에 한해서만 입찰 참여가 가능<br>- 조달기관은 공고된 입찰에 대해 관심을 표명한 기업들의 신청을 받아 심사를 통해 초청 기업들을 선정 |
| 협상에 의한 계약 | - 관심 기업은 참가 신청서를 기한에 맞춰 제출하고, 조달기관은 협상 대상 기업을 선정해 입찰에 초청<br>- 조달기관은 입찰 관심 표명 기업 중 협상 대상 기업을 최저 3개사 이상 선정해야 함<br>- 초청된 기업들은 최초 입찰 안을 제시한 뒤 보다 나은 계약조건이 성사될 때까지 조달기관과 협상 후 최종 입찰 안을 제출 |
| 경쟁계약 | - 조달기관이 입찰자의 기술적, 법적, 재정적 입장을 고려하여 프로젝트에 적합한지 판단하기 어려운 계약일 경우 적용<br>- 법적, 재정적 및 기술적 해결책이 만들어질 때까지 협의가 계속되며, 협의 종료 뒤 후보자들은 자신들의 최종 입찰 안을 제출<br>- 조달기관은 입찰 관심을 표현한 기업 중 협상 대상 기업을 최저 3개사 이상 선정해야 함 |

❍ 일반적 경쟁계약 절차




[그림 2] 일반적 경쟁계약 절차

(출처 : Respa Conference on PPP's(2014), The Competitive Dialogue: A powerful tool to procure Value for Money Projects)

❍ 입찰정보 획득 방법

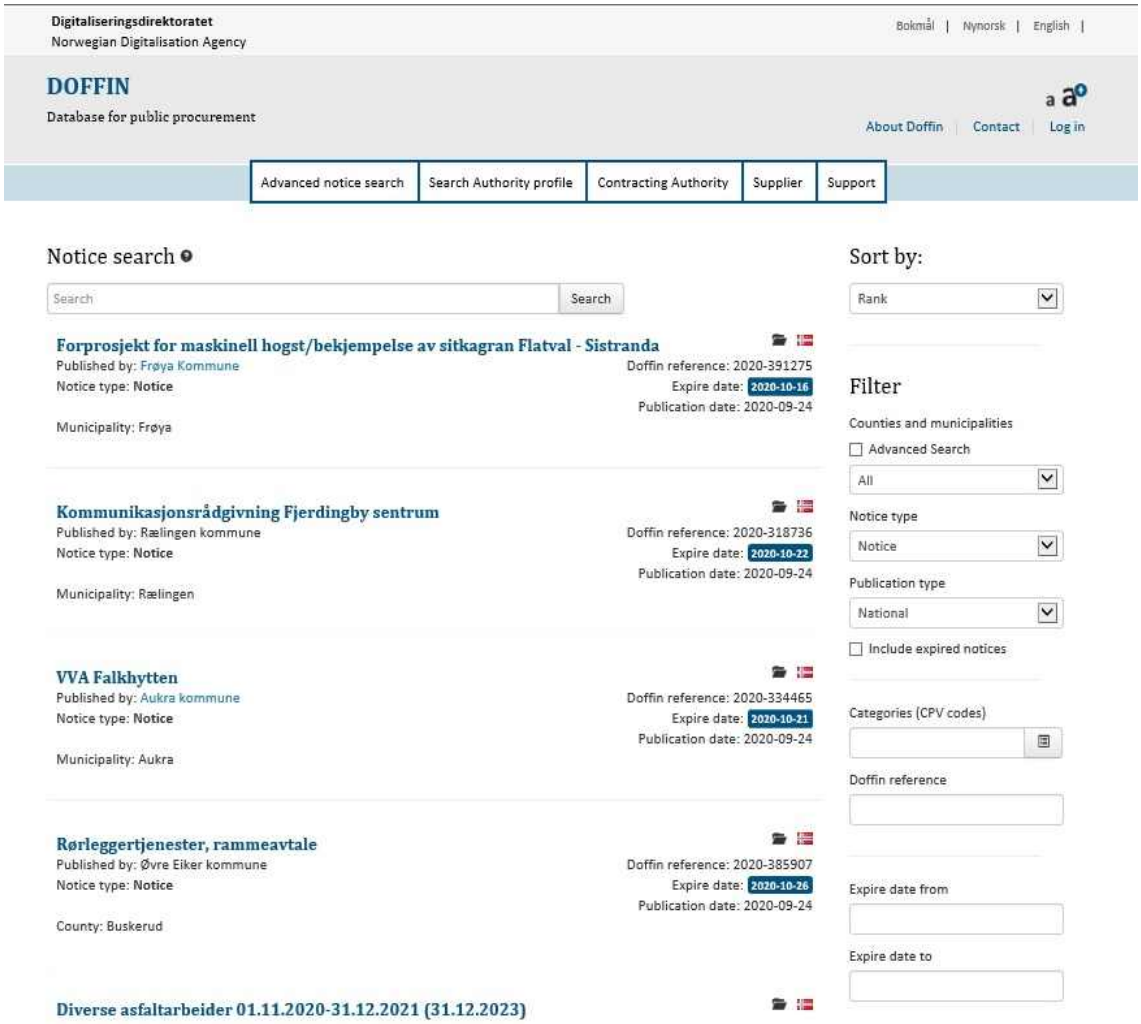
[표 7] 노르웨이 입찰정보 획득방법

| 구분 | 획득방법 |
|---|---|
| 부가가치세를 제외한 100만 NOK 초과하는 모든 공공조달 | EU 공공조달 입찰공고 포털 TED에서 확인 |
| 50만 NOK 미만의 공공조달 | 노르웨이 조달정보 포털인 DOFFIN에 확인<br>- 공식명칭 : Norwegian Gazette<br>- 온라인 접근 : www.doffin.no (2014년 영어버전 출시)<br>강제성을 가지지 않음 (의무공고 아님) |
| 노르웨이 공공조달 및 국방 조달 규정하의 국가적 기준치를 초과하는 조달 | 국방부 홈페이지와 Doffin에서 확인 |
| 100만 유로(EUR) 미만 ARF에 의한조달 | 국방부 홈페이지에 게재 참조 |
| 100만 유로(EUR) 초과 ARF에 의한조달 | 국방부 홈페이지와 국방 조달용 유럽 조달포털 (European Business Bulletin, EBB)에 게재 참조 |

자료 : IHS Jane's Navigating the Emerging Markets - Norway(2018)

## 2. 전자입찰 시스템

❍ 현재 노르웨이는 부가가치세를 제외한 100만 NOK(1억 2300만원)을 초과하는 모든 공공조달은 TED(TED(www.ted.europa.eu)에서, 그리고 50만 NOK(6,100만원) 미만의 조달은 정부조달정보 사이트인 DOFFIN (www.doffin.no)에서 입찰 정보를 수집할 수 있음




[그림 3] 노르웨이 DOFFIN 입찰공고 샘플

Chapter 4

# F A Q

# ▬ Chapter 4. FAQ

## Q1. 노르웨이 국방 조달시장 진출 시 장애요인 및 시행착오 요소는 무엇이 있나요?

❍ 전력지원체계 진출의 장애요인 및 시행착오 주요요소로는 산업협력 이행불가에 따른 예측불가와 사후대응 미비 및 추가 협상 지연 등이 있습니다.

❍ 노르웨이에서는 국방미래획득계획을 적절한 시기에 지속적으로 공표하고 있어 획득 소요 물자에 대한 정보나 소요시기를 정확히 수집할 수 있습니다. 따라서 방산업체 에서 개별적인 마케팅 활동을 진행하기가 다른 국가에 비해 상대적으로 어렵지 않은 편이나, 산업협력 요구에 따른 대응에 대해 방산업체 차원에서는 한계가 있습니다.

❍ 이러한 부분은 사실상 국가적 차원에서의 대응체계가 있어야 하므로, 노르웨이와의 국방 조달 진행 시 산업협력과 관련된 협상에 대해 방위사업청 등 국가기관에 국익을 위한 협상을 이끌 수 있도록 사전에 도움을 구하고 지속적인 모니터링에 대한 협조를 요청해야 합니다.

## Q2. 노르웨이 국방 조달시장에서 한국 방산기업이 참여 가능한 유망품목은 무엇인가요?

❍ 노르웨이 방산품목의 각 품목별 수명연한을 비교분석하여 도태시기에 가까워진 방산 품목을 획득소요가 있는 것으로 간주하고, 해당 품목과 우리나라의 對노르웨이 수출 품목 및 수출가능 후보 품목을 비교·분석 하였으며 추가로 노르웨이 국방미래획득계획 품목을 고려하여 도출된 유망품목은 다음과 같습니다.

| 구분 | 주요 내용 |
|---|---|
| 무기체계 | ▪ 전투기, 훈련기, 수송기, 전차 |
| 전략지원체계 | ▪ ICT모듈, 정보보안 시스템 |

## Q3. 노르웨이 국방 조달시장 진출을 위해 어떤 전략을 써야하나요?

❍ 노르웨이 입찰참가 시 산업협력을 의무적으로 요구하기 때문에 입찰참가 자체 보다는 그 옵션인 산업협력에 많은 신경을 써야합니다. 이에 노르웨이 입찰정보 및 경쟁업체 등의 주요정보를 신속하게 수집하고, 산업협력 이슈에 대해 유기적으로 대응해야합니다.

❍ 산업협력의 요구사항이 업체의 한계를 넘는 것이라면, 이를 조정하거나 국가적 차원에서 수용 가능한 수준임을 확인하고 협상하는 대응절차 및 체계가 마련되어 있어야 합니다. 하지만 이러한 대응체계가 부재한 시점에서 방산업체가 취할 수 있는 전략은, 駐스웨덴 한국대사관 무관을 산업협력에 대한 조정자 역할로 참석토록 하여 노르웨이 측에 국가적 신뢰성을 제공하면서도 산업협력에 대한 국가적 실익 검토를 가능하게 함으로서 보다 합리적인 요건으로 협정하도록 하는 것입니다.

❍ 이행불가한 수준의 산업협력 조건은 후속사업에 부정적 영향을 미치기 때문에 현지에서 가장 빠르게 대응 가능한 지원기관인 駐스웨덴 한국대사관의 무관에 도움을 요청하면 근거리에서 적시에 대응할 수 있다는 장점이 있습니다.

## Q4. 국방 조달시장 진출을 위해 준비해야하는 사항은 무엇인가요?

❍ 노르웨이 국방부에 입찰참여를 할 경우, 아래 체크리스트를 참고하시어 국방 조달시장 진출을 준비하면 도움이 될 것입니다.

| 구분 | 세부사항 |
|---|---|
| 입찰정보수집 | 현지 에이전트 또는 파트너를 통하여 정보를 수집하였는가? |
| | 진출국의 조달 프로세스를 검토하고 해당 전략을 세웠는가? |
| 전략물품선정 | 노르웨이 국방미래획득계획에 해당 품목이 존재하는가? |
| | 노르웨이 국방부에서 산업협력으로 내세울 수 있는 품목과 요구사항을 파악했는가? |
| 국제적 품질인증 | 자사의 제품과 관련된 국제적 수준의 품질인증을 획득했는가? |
| 계약이행자 관리 | 계약이행자인 직원들의 채용 및 업무범위를 기획하고 이를 체계적으로 관리할 수 있는 실행계획을 수립하였는가? |
| 기타 고려사항 | 노르웨이 수출을 위한 허가 등록을 받았는가? |
| | 우리나라 방위사업청과의 산업협력 관련 이슈에 대해 진출준비단계부터 협력을 위한 정보를 공유하고 협력체계를 구축하였는가? |

## Q5.노르웨이 국방 조달시장 진출 사례가 있나요?

❍ 노르웨이 진출 사례와 그에 대한 성공요인 및 장애요인은 아래와 같습니다.

| 진출기업 | 진출형태 | 조달품목 | 성공요인 | 장애요인/시행착오 |
|---|---|---|---|---|
| 대우조선 해양 | 직접 진출 (산업협력) | 군수지원함 | ▪ 영국 등 기존 발주기관의 추천<br>▪ 직접적인 마케팅 활동 (명확한 수요파악을 통한 마케팅) | ▪ 산업협력 조건의 이행불가에 대한 불예측 (사후 대응 미비)<br>▪ 국가적 추가협상 지연 등 |
| 한화지상 방산 | 직접 진출 (산업협력) | 자주포 | ▪ 방사청 등과 협력하여 노르웨이의 불신 극복<br>▪ 적극적인 마케팅 활동 (시험평가) | ▪ 산업협력 조건의 이행불가 관련 요소는 여전히 상존 |

## Q6. 노르웨이 국방 조달시장 진출을 위한 지원서비스는 무엇이 있나요?

❍ 단기적으로 현지 에이전트 개발을 통한 진출을 모색할 경우, 다음의 지원서비스를 활용할 수 있습니다.

| 단계별 주요 활동 | | 활용가능 지원 사업 (주관기관) | 지원사항 | 활용 시나리오 |
|---|---|---|---|---|
| 입찰준비단계 | | | | |
| 1 | 시장정보 수집 | 방산수출지원시스템(D4B)방위사업청, 방기술품질원) | ▪ 방산수출지원시스템(D4B)을 통한 해외 입찰정보 및 방산시장 동향 정보 수집<br>- 진출매뉴얼이나 시장동향 자료 수집 | Jane's 등 방산 정보 서비스와 함께 D4B 활용, KOTRA 시장조사 서비스 등을 통해 유용한 시장정보 수집 |
| | | 해외시장조사 (KOTRA) | ▪ 해외무역관(방산교역지원센터)을 통해 해외잠재사업 파트너 발굴, 시장동향, 원부자재 공급선 조사 등 타깃 시장에 대한 정보 제공 | |
| 2 | 전문인력 및 교육 등을 통해 전담화 | 해외전문인력 유치지원 (KOTRA) | ▪ 해외전문인력 발굴을 위해 Contact KOREA 포털 내 DB 구축, 기업 대상 글로벌 인재 정보 제공<br>▪ 이력검증, 면접주선, 채용까지 원스탑 서비스 제공<br>▪ 특정활동 비자취득 및 출입국 특혜 부여 골드카드 발급 | 전문인력 구성을 통해 방산 특화된 시장조사에 활용, 향후 입찰참여 전담인력 확보와 연계<br><br>전담인력의 지역 및 품목 특성, 시장에 대한 교육 |
| | | 신규 수출기업화 (KOTRA) | ▪ 내수기업이 수출유망기업으로 성장할 수 있도록 퇴직전문 무역인력(수출전문위원)의 1:1 밀착 지원 | |
| | | 글로벌 비즈니스 교육연수 (KOTRA) | ▪ 글로벌 지역전문인력 육성과정, 글로벌 비즈 니스 과정, 산업별 해외시장개척 과정 등 교육 | |
| 3 | 사전 마케팅 | 국제 방산전시회 | ▪ 국내외 방산전시회에 참가하여 발 | 국제 방산 전시회에 |

| 단계별 주요 활동 | | 활용가능 지원 사업 (주관기관) | 지원사항 | 활용 시나리오 |
|---|---|---|---|---|
| | 활동 및 현지 에이전트 발굴 | 및 시장개척 활동 참가지원 (방위사업청, 방위산업진흥회) | 생한 경비 일부 지원 | 적극 동참하며, 방진회 등 온라인 홍보 및 마케팅 서비스 활용 국내외에서 현지 협력업체와 만날 수 있는 기회를 최대한 확보 |
| | | 산업별 특화사업 (방산물자) (KOTRA) | ▪방산물자 관련 마케팅 및 수주지원 | |
| | | 수출상담회 (KOTRA) | ▪한국상품 수입을 희망하는 해외바이어를 초청하여 국내기업과의 상담 매칭 기회 제공 | |
| | | 해외시장조사 (KOTRA) | ▪해외무역관을 통해 해외잠재사업 파트너 발굴, 시장동향, 원부자재 공급선 조사 등 타깃 시장에 대한 정보 제공 | |
| | | 해외비즈니스 출장지원 (KOTRA) | ▪전 세계 120개 해외무역관에서 현지 바이어 발굴, 상담주선 등 해외 비즈니스 출장에 필요한 제반 활동 지원 | |
| | | 무역사절단 (KOTRA) | ▪지자체, 유관기관과 합동으로 세일즈단을 구성하고, 해외로 파견해 현지 바이어와 수출상담 기회 제공 | |
| | | B2B 온라인 마케팅 (KOTRA) <일반군수품> | ▪B2B e-마켓플레이스 바이코리아를 통한 상품 홍보, 해외 인콰리어리 수신, EMS국제배송 등 거래프로세스 전반 지원 | |
| | | 해외전시회 (KOTRA) | ▪해외전시회 한국관 구성 및 해외전문 전시회 개별 참가지원, 한국우수상품전 개최 등 | |
| | | 해외시장개척 진출 선도기업 육성 (무역협회) | ▪상품정보 온라인 홍보, 미니사이트 제작, 빅바이어 상시 거래 알선, 바이어 DB 타깃 마케팅, 해외 비즈니스 매칭, 전문무역상사 활용 매칭 등 | |
| | | K+ 인증제도 (무역협회) <일반군수품> | ▪한국산 프리미엄 상품 인증(K+) 부여하여 해외마케팅 지원 (온라인 B2B 마케팅, 무역아카데미 지원 등) | |
| | | 무역촉진단 파견 (중소기업중앙회) | ▪유망, 전략, 전문업종의 단체전시회, 시장개척단 등 참가 진행 | |
| | | 해외수출 마케팅 (중소기업진흥공단) | ▪지자체 예산 활용한 지방기업의 해외전시회 참가, 무역사절단 파견 등 해외마케팅 지원 | |
| | | 글로벌 바이어 구매알선 (중소기업진흥공단) | ▪해외바이어 구매오퍼에 대한 국내기업 알선 및 방한 바이어 현장방문 시 통역, 무역상담 지원 | |
| | | 해외유통망 진출지원 (중소기업진흥공단) | ▪전시판매장설치, 제품 테스트 마케팅 지원, 온라인 수출지원 등 | |
| | | 전자상거래 | ▪글로벌 쇼핑몰 입점지원, 눈 활용 | |

| 단계별 주요 활동 | | 활용가능 지원 사업 (주관기관) | 지원사항 | 활용 시나리오 |
|---|---|---|---|---|
| | | 수출시장 진출 (중소기업진흥공단) <일반군수품> | 마케팅 등 온라인 채널을 통한 해외 수출 지원 | |
| | | 온라인 수출지원 (중소기업진흥공단) <일반군수품> | ▪B2B 플랫폼 고비즈 코리아 입점, 외국어 홈페이지 제작, 검색엔진 최적화 등 해외 마케팅 지원 | |
| | | GMD (글로벌 시장개척 전문기업) (중소기업진흥공단) | ▪수출성장 잠재력이 높고 해외시장 진출을 희망하는 수출유망 중소기업의 해외진출 전과정을 GMD를 통해 지원 | |
| | | 해외조달시장 진출기업 (G-PASS) 선발 (조달청) <일반군수품> | ▪해외전시회, 수출컨소시엄 파견, 바이어 초청, 벤더등록 지원, 멘토링 등 교육제공, 온라인 홍보 등 | |
| 4 | 기술역량 강화 및 품질인증 획득 | 수출 초보 R&D (KOTRA) | ▪수출액 100만 US달러 미만의 수출 초보 중소기업에 대한 전략분야 R&D를 발굴 지원하여 수출유망기업으로 육성 | 기업의 수출제품에 대한 기술역량 강화를 위한 자금 투자를 지속화하며, 제품 우수성을 입증하는 국내외 인증을 습득 |
| | | 수출 유망 R&D (KOTRA) | ▪수출유망 중소기업에 대한 전략분야 R&D를 발굴 지원하여 글로벌 강소기업으로 육성 | |
| | | DQ 마크 인증제도 (국방기술품질원) | ▪방산분야 우수제품 품질인증으로 수출경쟁력 확대 | |
| | | 해외인증 정보제공 (한국화학융합시험연구원) | ▪취급품목별 해외인증 정보 제공 및 취득 지원 | |
| | | 고부가가치 인증 (한국화학융합시험연구원) | ▪해외시장 진출을 위한 해외규격인증 획득비용의 일부(50~70%) 지원 | |
| * | 수출 관련 종합적 지원 | 한국형 히든챔피언 육성 (World Class 300 프로젝트 및 글로벌 전문기업 육성사업) (산업통상자원부, 중소벤처기업부) | ▪R&D(한국산업기술진흥원, 지식재산전략원), 마케팅(KOTRA), 교육 및 컨설팅(한국산업기술진흥원, 한국중견기업연합회), 금융 지원 등 종합 지원 | 수출역량을 갖춘 중견기업인 경우, 상기의 종합적 지원이 가능한 사업에 참여 |
| | | 월드챔프 (KOTRA) | ▪해외시장진출 로드맵 수립 및 자문, 맞춤형 해외마케팅 서비스, 신규거래선 발굴 상담, 타킷 수출시장 추천 및 현지 시장정보 안내 등 5:5 매칭 펀드 지원 | |
| | | 수출유망 중소기업 지정 (수출지원센터) | ▪성장가능성이 높은 수출 중소기업 발굴, 수출유망 중소기업을 지정하여 수출지원기관 우대 지원 | |

| 단계별 주요 활동 | | 활용가능 지원 사업 (주관기관) | 지원사항 | 활용 시나리오 |
|---|---|---|---|---|
| 입찰참여단계 | | | | |
| 1 | 입찰정보 획득 | * 상기 시장정보 수집, 사전 마케팅 활동 및 현지 에이전트 발굴 과정을 통해 획득 | | 현지 에이전트를 발굴하여 그를 통해 입찰정보 획득 |
| 2 | 벤더등록 및 입찰참여 | 해외조달시장 진출기업 (G-PASS) 선발 (조달청) | ▪해외전시회, 수출컨소시엄 파견, 바이어 초청, 벤더등록 지원, 멘토링 등 교육제공, 온라인 홍보 등 | 현지에이전트와 협력하여 입찰참여를 준비 (컨소시엄 형태로 참여시 벤더등록을 추진함) ODA 사업형태로 진행될 경우, KOICA 등을 통해 입찰참여 국가간 협력으로 G2G 형태로 진행되는 경우라면, KOTRA 등을 통해 입찰참여 |
| | | 대외협력기금(EDCF) 활용지원 (한국수출입은행) | ▪개도국 정부발주 수주사업 차관조건 개선, 민간협력 차관 및 섹터개발 차관 신설 | |
| | | 공적개발원조(ODA) 활용 해외진출 지원 (KOICA) | ▪ODA 사업 참여 기회 제공 | |
| | | 기술료 감면 및 면제제도 (방위사업청) | ▪국방과학기술 이용의 대가로 납부하는 기술료 감면 및 면제로 수출기업의 가격경쟁력 확보 지원 | |
| | | 중소기업 산업협력 참여지원 | ▪중소기업의 기술개발 역량 강화 및 방산 수출 활성화 지원을 위해 산업협력 가치평가시 국내 중소기업과 해외업체간 합의된 금액에 대해 1.5배~2배까지 최종가치 인정 | |
| | | 방산물자 정부간 거래 (G2G) 지원 | ▪국내외 유관 정부부처와 협력하여 정부간 거래(G2G) 계약체결부터 이행모니터링까지 전 과정 지원 | |
| 3 | 지적재산권 보호 조사 | 해외 지적재산권(IP) 보호 및 활용 지원 | ▪6개국 (중국, 미국, 독일, 태국, 베트남, 일본)에 해외지식재산센터를 설치, 상표/디자인 출원 등 비용지원, 최신 IP 동향 자료 제공 | 지적재산권에 대한 조사를 하고, 기술보호를 위해 제안서 작성시 해당사항을 기재 |
| | | 해외지식재산센터 (IP-DESK) 운영 | ▪해외지식재산센터를 통해 현지 지식재산권 창출 및 애로사항 해결 지원 | |
| 계약 및 협상 단계 | | | | |
| 1 | 수출 허가 | 방산수출 허가제도 (방위사업청) | ▪해외수출하고자 하는 전략물자, 방산물자, 국방과학기술에 대한 허가 | 방산품목의 경우 필수적으로 방산수출 허가를 받음 |
| 2 | 수출 보험 획득 | 환변동 보험료 지원 | ▪수출거래 환리스크 관리, 보험료 일정금액 지원 | 낙찰이 성립되면, 수출보험을 통해 손실위험을 예방함 |
| | | 수출대금 미회수 위험커버를 위한 단기수출 보험 | ▪결제기간 2년내 수출 후 수입국 또는 수입자의 사정에 의해 수출대금 적기 회수를 못할 경우 손실 보상 신용보험 | |
| | | 무역보험공사 보증서에 대한 보증료 지원제도 | ▪수출신용보증, 수출보증보험(금융기관용) 등에 대해 보증료 일부 지원 | |
| 3 | 계약이행 및 납품 | 방산수출 후속군지원 제도 | ▪국내 기업이 수출한 방산물자 등에 대한 운영유지를 위해 정부가 구매국 | 계약체결 이후 후속군지원제도를 |

| 단계별 주요 활동 | | 활용가능 지원 사업 (주관기관) | 지원사항 | 활용 시나리오 |
|---|---|---|---|---|
| | | | 을 대상으로 군수물자(관련 지원장비, 수리부속 포함), 군수시설, 군수인력 등 후속군수지원 요소를 가능한 범위 내에서 지원 | 활용하여 운영유지가 이루어지도록 함 |
| 4 | 수출대금 지원 | 해외동반진출 파트너십 프로그램 | ▪수출입은행과 상생협력약정을 맺은 대기업의 추천 동반진출 중소/중견기업에게 자금 대출, 수출팩토링, 전대금융 | 수출에 발생하는 대금에 대해 대출을 받아 계약을 진행함 |
| | | 수출입, 해외투자, 해외사업 자금 지원 | ▪수출성장/촉진자금, 수입자금, 해외투자/사업자금 지원 | |
| | | 중소·중견기업 우대 프로그램 | ▪수출초보기업, 히든챔피언 육성대상기업, 고용창출 우수기업, 상생금융 프로그램 기업 등의 금리우대 | |
| | | 상생금융 프로그램 등 | ▪해외동반진출 파트너십 정책조정률/고객조정률 우대금리<br>▪상생자금 대출, 상생협력 대출, 해외온렌딩 | |
| | | 수출 관련 자금 대출 | ▪선적전 보증공사의 수출보증보험서 발급받은 중소·중견기업에 대해 자금 대출 (IBK 수출준비자금 대출)<br>▪수출강소 기업육성, 관세청 AFO 공인 획득기업 등을 위한 자금 대출 (수출기업 육성자금 대출) | |
| | | 동반성장 대출 등 | ▪신용등급에 따른 금리우대, 미래선도분야 벤처기업 금리우대, 대기업 협력 중소기업 금리감면, 설비투자펀드 우대 | |
| 사후관리단계 | | | | |
| 1 | 모니터링 | 방산수출 후속군지원 제도 | ▪국내 기업이 수출한 방산물자 등에 대한 운영유지를 위해 정부가 구매국을 대상으로 군수물자(관련 지원장비, 수리부속 포함), 군수시설, 군수인력 등 후속군수지원 요소를 가능한 범위 내에서 지원 | 계약체결 이후 후속군지원제도를 활용하여 운영유지가 이루어지도록 함 |
| 2 | 분쟁해결 | 해외지식재산센터 (IP-DESK) 운영 | ▪해외지식재산센터를 통해 현지 지식재산권 창출 및 애로사항 해결 지원 | 분쟁발생시 이를 해결하기 위한 법적 방안을 모색함 (특히, 지식재산권 관련해서는 지원 사업 혜택을 받을 수 있음) |
| | | 해외 지재권 분쟁 대응 지원 | ▪해외지식재산센터 미설치 국가 중 분쟁수요 국가를 대상으로 지식재산권 법률자문, 침해조사 등 소요비용 지원 (초동 대응)<br>▪분쟁대응 전문기관을 활용하여 수출전 사전분석, 특허보증대응 전략 컨설팅(분쟁대응) | |

# 부 록

1. 시장진출환경
2. 한국과 노르웨이의 국방조달체계 비교
3. 조달관련 문서
4. 수출 통제 및 허가 절차

# ▬ 부 록

## 1. 시장 진출 환경

### 가. 무기체계 획득전망[9)]

❍ 노르웨이의 2020년~2025년 사이에 예상되는 국방 분야 획득 전망은 공군 전투기 및 수송기, 해상헬기, 전투함사업, 해상유도탄, 장갑차사업, K9자주포 (현재 도입중) 등의 분야에 대한 지출이 높아질 것으로 예상됨

❍ [공군전투기 사업] FY2020의 총 국방 예산은 20억 1 천만 달러로 이중 29.8 %를 차지하는 F-35A 5 세대 전투기 조달 예산으로 가장 많은 예산이 소요됨. 총 6대의 전투기가 납품되며 6억 6,060만 달러를 할당 하였음. 노르웨이는 기존 F-16 항공기를 대체 할 예정이며, 그중 F-35 항공기(총 52대)가 2025년까지 순차적으로 도입될 예정

❍ [해상초계기 사업] 해상정찰 및 항공감시 장비도입에 미화 2100만 달러의 예산이 할당되었으며, 해군 P-8A 대잠초계기는 현재 운항중인 P-3 Orion 및 DA-20 수송 항공기를 대체 할 것임

❍ [헬기 사업] Westland Lynx 헬리콥터(2대)를 대체하기 위해 FY2020의 NH90 헬리콥터 조달에 1 억 9,990만 달러의 예산이 할당될 예정. 동 사업은 2001년 14대 첫 도입이후 인도일정을 충족하지 못하고, 수리부품 누락 및 유지 보수 문제 등으로 인해 지연되었음. 현용 NH90 헬리콥터는 잠수함을 추적하기 위해 노르웨이 해군의 호위함과 함께 작전임무 수행중임

9) Global Data, 「Norweian Defense Market - Attractiveness, Competitive Landscape and Forecasts to 2024」

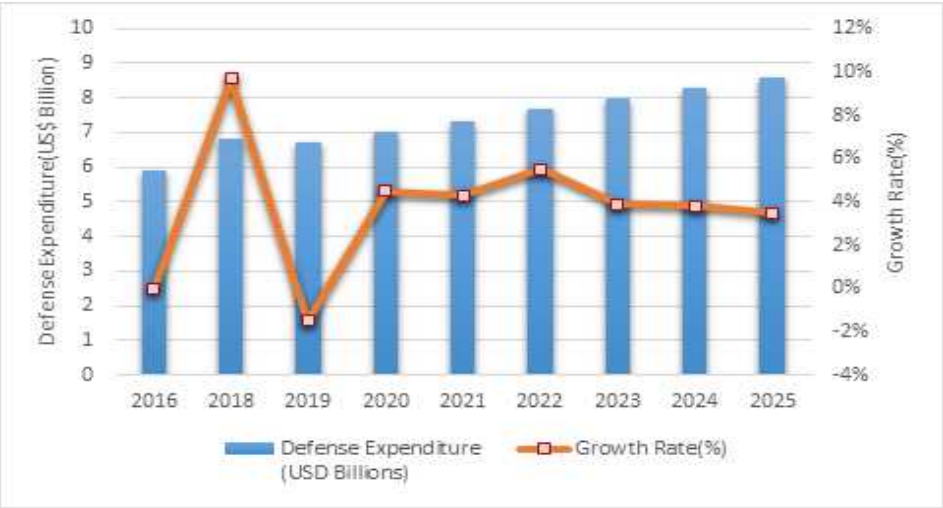
## 나. 예산 전망[10)]

❍ 2016년~2025년 노르웨이 국방예산을 살펴보면, 2018년 NOK (7조 4,662억 원)로 NATO 내에서는 큰 규모에 속할 정도로 증액되기도 하였음. 이는 북해 및 북극연안으로의 러시아 침공에 대항할 항공 및 해상전력 확보가 시급한 실정으로 안전보장을 위해 미국산 무기체계의 획득에 집중하고 있음

❍ 2025년까지 61억 달러에 달할 것이며, 2021년~2025년 연평균성장률(CAGR)은 5.5%에 달할 것으로 예상됨

[표 8] 2016~2025년 예상 국방예산 및 성장률

| Year | 국방예산 (USD billions) | 성장률 (%) | 연평균성장률[11)] (CAGR, %) |
|---|---|---|---|
| 2016 | 5.9 | - | 4.4% |
| 2017 | 6.2 | 5.1 | |
| 2018 | 6.8 | 9.7 | |
| 2019 | 6.7 | -1.5 | |
| 2020 | 7.0 | 4.5 | |
| 2021 | 7.3 | 4.3 | 5.5% |
| 2022 | 7.7 | 5.5 | |
| 2023 | 8.0 | 3.9 | |
| 2024 | 8.3 | 3.8 | |
| 2025 | 8.6 | 3.5 | |




[그림 4] 2016~2025년 예상 국방예산 및 성장률

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

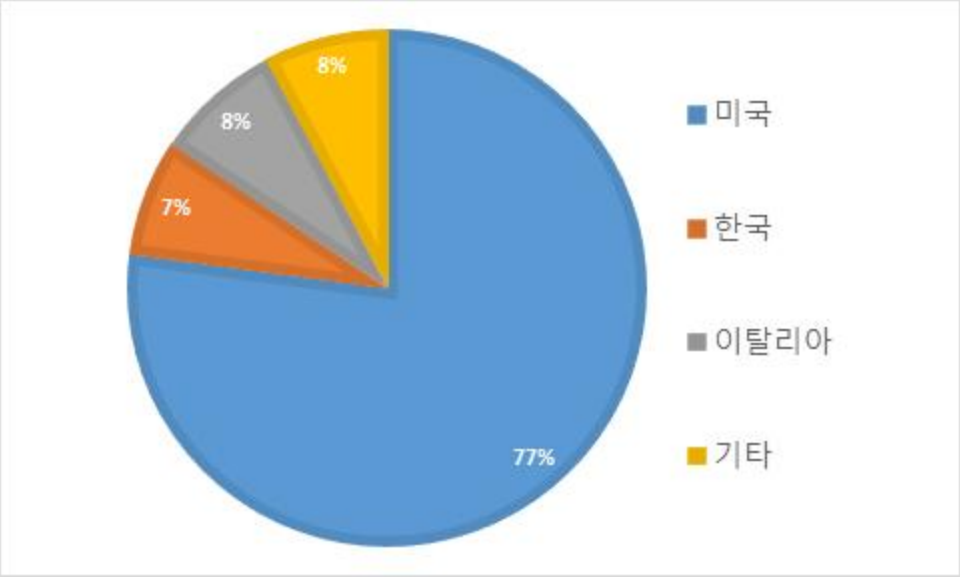
11) 연평균성장률(Compound Annual Growth Rate, CAGR) : 수년 동안의 성장률을 매년 일정한 성장률을 지속한다고 가정하여 평균성장률을 환산한 것

공식 ) $CAGR(t_0, t_n) = \left(\frac{V(t_n)}{V(t_0)}\right)^{\frac{1}{t_n - t_0}} - 1$ (* $V(t_0)$ = 시작값, $V(t_n)$ = 끝값, $t_n - t_0$ = 년수)

## 다. 타국의 시장진출현황

❍ 노르웨이의 국방 수입시장은 2015 ~ 2019년 동안 크게 변동했지만 전체적인 상승 추세를 볼 수 있음. 2015년 수입물량 대비 거의 8배 증가했으며 수출량은 특히 2017년부터 2019년까지 크게 증가했음.

❍ 이는 노르웨이 정부의 군 현대화 및 조달 계획 수정으로 F-35전투기 35 대, 잠수함, NH-90 해상 헬리콥터, 해상 유도무기가 주류를 이루며, 2018년 해외 도입물량은 4억 4300 만 달러로 정점을 찍었음




[그림5] 2015~2019년 국가별 국방분야 수입 점유율

❍ 위 [그림 3]에서와 같이 미국이 2015 ~ 2019년 주요 공급국으로 수입의 77.1 %이며 이중 F-35 전투기의 지속적인 조달로 인해 81.7%로 가장 많은 비중을 차지했고, 그 다음으로 함정 조달이 뒤따랐으며 6.9%의 점유율로 나타났음. 이어서 대한민국과 이탈리아가 각각 7.3 %와 7.9%로 한참 뒤쳐진 점유율을 기록하고 있음

❍ 우리나라의 대 노르웨이 수출현황은 2017년 K-9자주포 30문(2400억원) 계약 후 인도진행중이며, Maud(26,000톤급) 군수지원함(1억 5300만$)도 2019년 3월에 인도를 완료하였음

## 2. 한국과 노르웨이의 국방조달체계 비교

- 노르웨이의 국방 조달은 국방미래획득계획을 통해 정확한 획득소요를 공표하고, 외국인의 비배제성 및 비차별성 원칙에 의해 기술역량 중심의 평가를 통해 구매 효율성을 높이려는 EU 공공조달 및 국방 조달 지침의 원칙을 고수하고 있음. 한국에서도 WTO GPA 가입국으로써 기본적인 원칙은 노르웨이와 같음

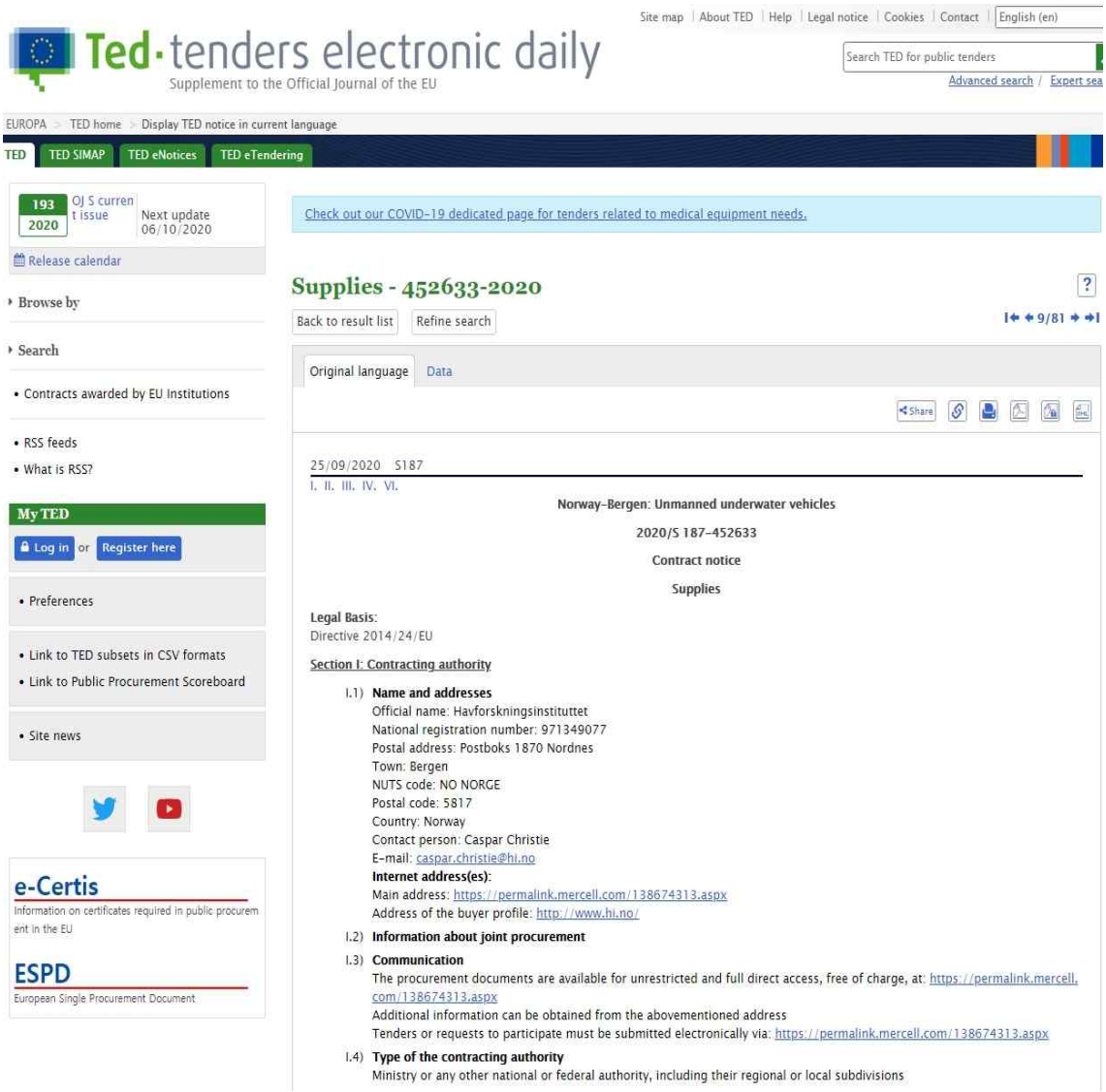
- 노르웨이에서는 국방부에서 조달프로젝트를 계획하고 시행결정을 담당하지만, 국방물자청(DMA)이라는 집행기관을 통해 조달프로젝트를 관리함. 다시 말해, 한국에서도 국방부를 통해 조달소요를 계획하고, 방위사업청에서 조달관리를 하는 것과 마찬가지로, 노르웨이 국방부는 국방 조달의 총괄적인 책임을 가지며 국방 물자청은 조달계약 집행을 담당하고 있음

- 다만, 노르웨이는 제도적으로 외국기업의 입찰참여시 산업협력을 요구하는 것이 의무화되어 있으며 노르웨이의 산업협력은 대응구매 방식을 선호하고 있음. 이는 노르웨이가 방산 업체의 제조활동 후 재고로 남는 무기체계나 다른 무역거래로 얻게 된 잉여제품을 교환하는 개념으로, 수출 중심의 방위산업을 이끌고 있는 노르웨이의 특성이기도 함. 한국에서는 이러한 산업협력 방식에 익숙하지 않아 업체에서 해결하기 어려운 부분이 많으므로 국가적 차원의 대응협상을 진행해야 함

- 노르웨이에서는 제한입찰, 협상절차, 경쟁적 대화 방식 등을 주로 입찰방식 으로 채택하고 있는데, 이 중 경쟁적 대화 방식은 기술, 가격, 법적 사항에 대해 해결책이 도출될 때까지 협의를 진행하는 EU 국방 조달 지침의 준용에 따른 특이한 입찰방식임. 한국에서는 경쟁적 대화방식이 부재하기 때문에 한국 방산업체는 경쟁적 대화방식으로 협의를 진행할 경우 지속적인 대응이 요구되는 장기적 협상에 대해 익숙하지 않기 때문에 이에 대한 사전교육이 필요함

## 3. 조달관련 문서 및 서식

- 현재 노르웨이는 부가가치세를 제외한 100만 NOK(1억 2300만원)을 초과하는 모든 공공조달은 TED(TED(www.ted.europa.eu)에서 입찰 정보를 수집할 수 있음
- 다음은 2020. 9. 25일 TED에 올려진 무인잠수정(UUV) 관련 전자입찰 공고문임



Ted · tenders electronic daily
Supplement to the Official Journal of the EU

Site map | About TED | Help | Legal notice | Cookies | Contact | English (en)

Search TED for public tenders
Advanced search / Expert sea

EUROPA > TED home > Display TED notice in current language

TED | TED SIMAP | TED eNotices | TED eTendering

193 2020 OJ S current issue
Next update 06/10/2020
Release calendar

Browse by
Search
• Contracts awarded by EU Institutions
• RSS feeds
• What is RSS?

My TED
Log in or Register here
• Preferences
• Link to TED subsets in CSV formats
• Link to Public Procurement Scoreboard
• Site news

e-Certis
Information on certificates required in public procurement in the EU

ESPD
European Single Procurement Document

Check out our COVID-19 dedicated page for tenders related to medical equipment needs.

Supplies - 452633-2020

Back to result list | Refine search | 9/81

Original language | Data

25/09/2020 S187
I. II. III. IV. VI.

Norway-Bergen: Unmanned underwater vehicles

2020/S 187-452633

Contract notice

Supplies

Legal Basis:
Directive 2014/24/EU

Section I: Contracting authority

I.1) Name and addresses
Official name: Havforskningsinstituttet
National registration number: 971349077
Postal address: Postboks 1870 Nordnes
Town: Bergen
NUTS code: NO NORGE
Postal code: 5817
Country: Norway
Contact person: Caspar Christie
E-mail: caspar.christie@hi.no
Internet address(es):
Main address: https://permalink.mercell.com/138674313.aspx
Address of the buyer profile: http://www.hi.no/

I.2) Information about joint procurement

I.3) Communication
The procurement documents are available for unrestricted and full direct access, free of charge, at: https://permalink.mercell.com/138674313.aspx
Additional information can be obtained from the abovementioned address
Tenders or requests to participate must be submitted electronically via: https://permalink.mercell.com/138674313.aspx

I.4) Type of the contracting authority
Ministry or any other national or federal authority, including their regional or local subdivisions

[그림 6] 노르웨이 입찰 공고 RFQ 샘플

# 4. 방산수출 통제 및 허가 절차

## 가. 방산수출 통제/허가 개념 및 관련 법규

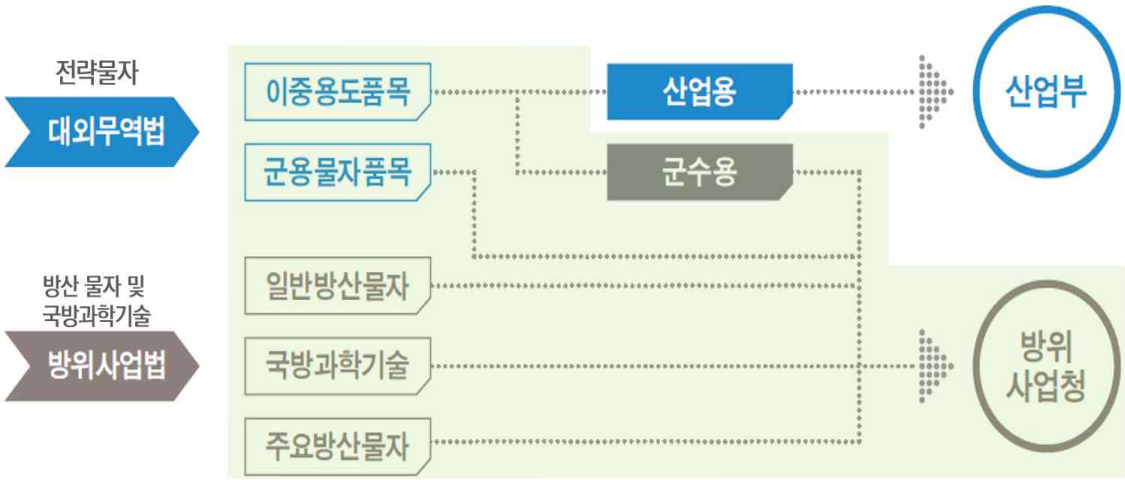
○ [수출통제/허가의 개념] 국제평화, 국가안보, 기술보호 등을 위해 방산물자 및 전략물자와 관련한 기술의 수출, 경유, 환적, 중개 등의 행위 시 정부의 허가를 받도록 하는 제도

○ [수출통제/허가 대상품목] 대외무역법 및 방위사업법 등에 따라 지정한 방산물자, 전략 물자 및 국방과학기술 등

[표 9] 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<br>* 「전략물자수출입고시」 별표 2(이중용도품목) 및 별표 3(군용물자품목) 고시 |
| 방산물자 | 방위사업청장이 안정적인 조달원 확보 및 엄격한 품질 보증 등을 위해 지정한 물자<br>* 방위사업법 제34조에 의해 지정된 일반 + 주요방산물자 |
| 국방과학기술 | 방위사업관리규정 145조의 정의에 의한 국방과학기술 |

○ 방산수출 통제/허가 대상으로 분류되는 품목은 아래 그림과 같이 방위사업청장의 수출허가 승인을 받아야 함

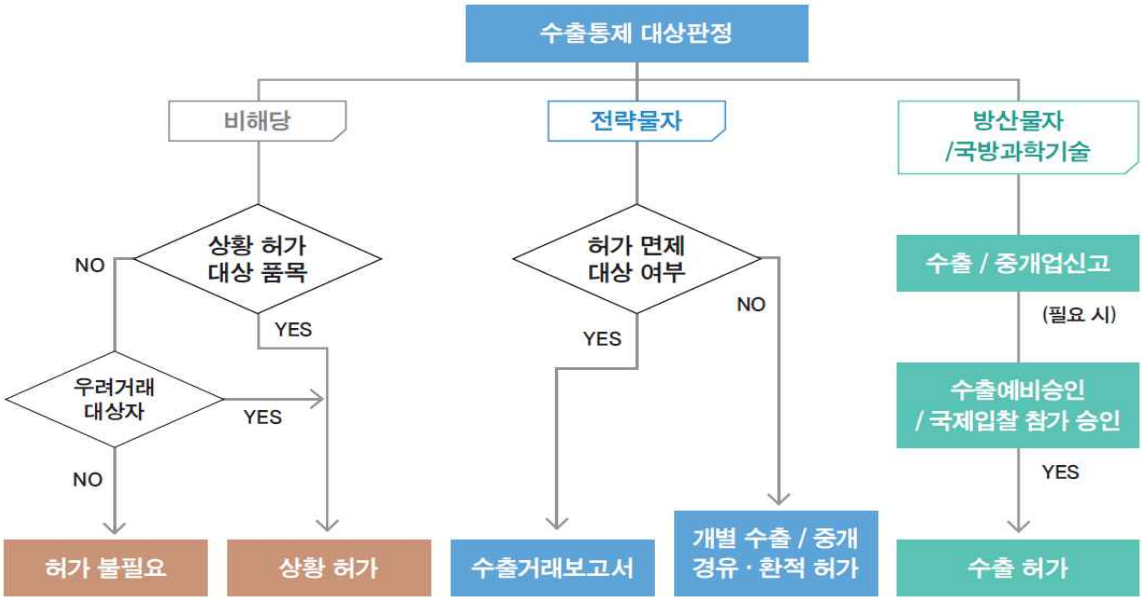



[그림 7] 수출 통제/허가 대상 품목 분류 및 관련 규정

## 나. 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 8] 수출 통제/허가 처리 절차

○ [수출 허가 신청 시 필요 서류]

[표 10] 수출허가 제출 서류 목록

| 구분 | 전략물자 | 방산물자/국방과학기술 |
|---|---|---|
| 공 통 | • 수출신용장, 수출계약서, 주문서, 수출가계약서 등<br>• 최종사용자 증명서<br>• 수출 품목의 성능과 용도를 표시하는 설명자료 | |
| 기 타 | • 전문판정서 또는 자가판정서<br>• 최종 수하인 진술서<br>• 최종 사용자의 영업여부 확인 가능한 확인서 | • 기술 보유 기관과 체결한 기술 이전 계약서<br>• 외국정부의 허가 필요시 해당 국가의 허가서<br>• 수출 시 국내외 파급효과 및 납품일정 |

○ [방산물자 및 국방과학기술 수출허가 절차]

가. 수출업·중개업 신고 : 방산물자 및 국방과학기술을 국외로 수출하거나 그 거래를 중개(제3국간 중개 포함)하는 것을 업으로 하고자 하는 경우

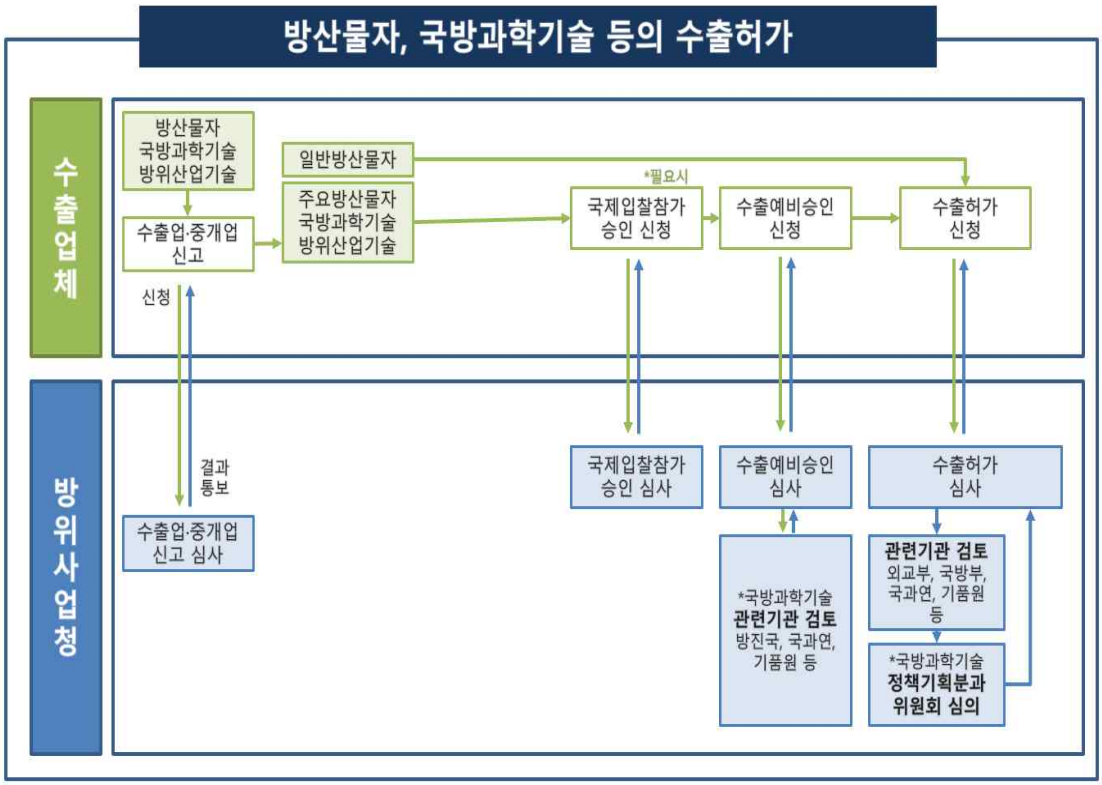
나. 국제입찰참가 승인 신청 : 주요방산물자 및 국방과학기술의 수출허가를 받기 전에 국제입찰에 참가하고자 하는 경우

다. 수출예비승인 신청 : 주요방산물자 및 국방과학기술의 수출허가를 받기 전에 수출상담을 하고자 할 때 방위사업청장의 수출예비승인을 받아야 하는 경우

라. 수출허가 신청 : 방산물자 및 국방과학기술을 국외로 수출하는 경우

○ 신청방법 : 온라인 및 수기 접수 등

## 마. (방위사업청 방산수출입지원시스템 http://www.d4b.go.kr 에서 신청 가능)




[그림 9] 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

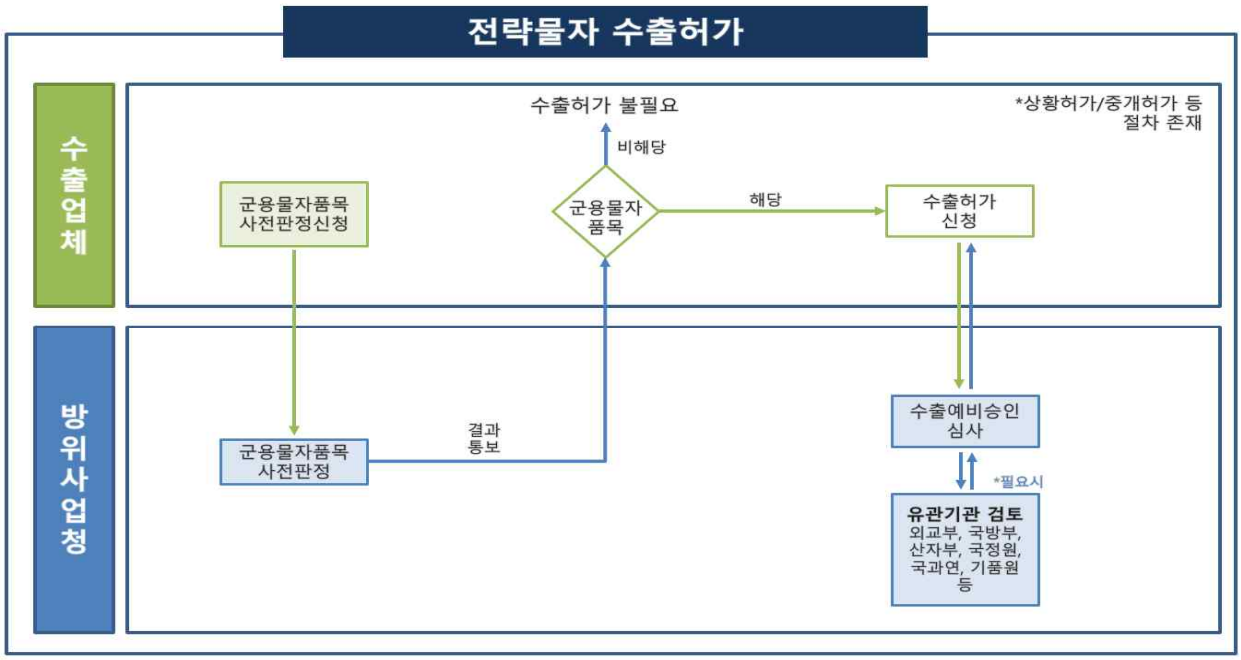
○ 수출하려는 품목이 상황허가 대상품목 또는 군용물자 대상품목 여부를 판단하기 위해 자가판정 또는 전문판정을 통해 확인 가능

○ 자가판정은 2020.6.19.부터 일정 교육을 이수한 자만이 판정을 할 수 있음

○ 전략물자 대상여부 자가판정은 품목에 따라 신청처가 아래와 같이 달라짐

가. 군용물자품목(ML1~ML21) 자가판정은 방산수출입지원시스템 (http://www.d4b.go.kr)에서 신청

나. 이중용도품목 및 상황허가 자가판정은 전략물자관리시스템 (http://www.yestrade.go.kr)을 이용




[그림 10] 수출 통제/허가 대상 품목 분류 및 관련 규정

# <별첨> 노르웨이 방위산업 유관기관 리스트

## ■ 정부기관

| 기관명 | 주소 | 연락처 | 웹사이트 |
|---|---|---|---|
| Norwegian Defence Materiel Agency | Grev Wedels plass 1 (building 75) 0151 OSLO, Norway | T : (+47) 915 03 003<br>E-mail : orsvarsmateriell@mil.no | https://forsvaret.no/forsvarsmateriell/en/ |

## ■ 방위산업기업

| 기업명 | 주소 | 연락처 | 웹사이트 |
|---|---|---|---|
| Kongsberg | Kirkegårdsveien 45, PO Box 1000, N-3601 Kongsberg, Norway | T : (+47) 32 28 82 00<br>F : (+47) 32 28 82 01<br>E-mail: office@kongsberg.com | www.kongsberg.com |
| AIM Norway | Fetveien 80-84<br>2007 KJELLER, Norway | T : (+47) 91 21 00 00<br>E-mail:<br>CustomerSupport@aimnorway.com | aimnorway.com |
| Heli-One Norway | Heli-One Norway AS<br>PO Box 204, N-4097<br>Sola, Norway | T : (+47) 51.94.1400<br>E-mail:<br>GeneralSales@heli-one.com | www.heli-one.com |
| Prox Dynamics | Nye Vakås vei 56, 1395<br>Hvalstad, Norway | T : (+47) 66 77 91 00 | www.proxdynamics.com |
| Bergen Group | Damsgårdsveien 119 N-5160<br>Laksevåg, Norway | T : (+47) 55 54 25 00<br>E-mail: post@bergengroup.no | www.bergen-group.no |
| Light Structures | Nils Hansens vei 2<br>0667 Oslo, Norway | E-mail: info@lightstructures.no | www.lightstructures.no |
| Maritime Robotics | Brattørkaia 13 B<br>7010 Trondheim, Norway | T : (+47) 73 40 19 00 | maritimerobotics.com |
| Norsafe | Postboks 115<br>N-4852 Færvik<br>NORWAY | T : (+47) 37 05 85 00<br>E-mail: mail@norsafe.com | norsafe.com |
| Umoe Mandal | Umoe Mandal AS<br>Gismerøyveien 205<br>N-4515 Mandal,<br>Norway | T : (+47) 38 27 92 00<br>E-mail: mandal@um.no | www.um.no |
| VARD | P.O. Box 76<br>NO-6001 Ålesund<br>Norway | T : (+47) 70 21 06 00<br>F : (+47) 23 50 23 40<br>E-mail: mail@vard.com | www.vard.com |
| CHSNor | Brugsvegen 132390 MOELV,<br>Norway | T : (+47) 452 33 400<br>E-mail: adm@chsnor.no | www.chsnor.no |
| Ritek | Rinnvegen 46,<br>7609 Levanger, Norway | T : (+47) 740 28 600<br>E-mail: firmapost@ritek.no | ritek.no |
| Vinhøg | Rheinmetall AG<br>Rheinmetall Platz 1<br>40476 Düsseldorf | T : (+49) 211 473-01 | www.rheinmetall-defence.com<br>/ |
| Compower | Lønningsflaten 30, 5258<br>Blomsterdalen | T : (+47) 55 20 90 50<br>E-mail: mail@compower.no | www.compower.no |
| Data Respons | Sandviksveien 26<br>NO-1363 Høvik, Norway | T : (+47) 67 11 20 00<br>E-mail: sales@datarespons.com | www.datarespons.com |

| 기업명 | 주소 | 연락처 | 웹사이트 |
|---|---|---|---|
| DSPNor | Vaagsgaten 22, 5160<br>Laksevaag, Bergen, Norway | (Korean Agent)<br>T : (+82) 031 689 4144<br>E-mail: defense@antos.co.kr | dspnor.com |
| Eidel (Eidsvoll Electronics) | Nedre Vilberg veg 8,<br>2080 Eidsvoll | T : (+47) 63 96 42 30<br>E-mail: toa@eidel.no | eidel.no |
| Electronicon | Electronicon AS<br>Hillerenveien 82<br>5174 Mathopen, Norway | T : (+47) 55 30 76 60 | electronicon.no |
| Galleon | Galleon Embedded Computing AS<br>Karenslyst Allé 9A<br>N-0278 Oslo, Norway | T : (+47) 21 08 02 90<br>E-mail: sales@galleonec.com. | www.galleonembedded.com |
| Impetus | Strandgaten 32, 4400<br>Flekkefjord, Norway | T : (+47) 38 37 66 70<br>E-mail: sales@impetus.no | www.impetus-afea.com |
| Ispas | ISPAS AS<br>P.O. Box 506, NO-1522<br>Moss, Norway | T : (+47) 40 00 21 13<br>E-mail: ispas@ispas.no | www.ispas.biz |
| Keytouch | Trimveien 41A, 3188 Horten,<br>Norway | T : (+47) 90 18 45 43 | www.keytouch.no |
| Kitron | P O Box 97<br>NO-1375 Billingstad, Norway | T : (+47) 66 10 00 00<br>E-mail: info@kitron.com | www.kitron.com |
| Mildef AS | Box 22079<br>S-250 22 Helsingborg<br>Sweden | T : (+46) 42 25 00 00<br>E-mail: sales@mildef.com | www.mildef.com |
| Norautron | Nedrevei 8, Bygg 25<br>P.O. Box 205<br>N-3192 Horten, Norway | T : (+47) 33 03 04 00<br>E-mail: norautron@norautron.com | www.norautron.com |
| Radionor Communications | Ingvald Ystgaards veg 23<br>7047 Trondheim, Norway | T : (+47) 72 81 05 00<br>E-mail: contact@radionor.no | www.radionor.no |
| T&G Elektro | Kirkeveien 25B, 1363 Høvik,<br>Norway | T : (+47) 67 12 90 50 | www.tgelektro.com |
| Teleplan Globe | Fornebuveien 31, 1366<br>Lysaker, Norway | T : (+47) 67 12 70 00<br>E-mail: info@teleplan.no | www.teleplanglobe.no |
| Thales Norway | 75-77 avenue Marcel<br>Dassault 33700 - Merignac | T : (+33) 57 77 80 00 | www.thalesgroup.com |
| Berget | Semsveien 51, 3676 Notodden | T : (+47) 35 02 73 00<br>E-mail: post@berget.no | berget.no |
| HTS maskinteknikk | P.O. Box 1624, 3007<br>DRAMMEN, NORWAY | T : (+47) 32 23 46 50<br>E-mail: order@htsm.no | htsm.no |
| Orstad | Vollveien 66<br>4354 Voll, Norway | T : (+47) 48 22 10 00 | www.malmorstad.com |
| Ofotech | TEKNOLOGIVEIEN 4<br>8517 NARVIK | T : (+47) 958 93 779<br>E-mail: mentzoni@ofotech.no | ofotech.no/hjem |
| Techni AS | Ynglingeveien 42A<br>3184 BORRE | T : (+47) 47 200 400<br>E-mail: sales@techni.no | www.techni.no |
| Benestad | P.O Box 123<br>NO-3421 Lierskogen | T : (+47) 32 24 27 00<br>E-mail: mail@benestad.com | benestad.com |
| Chemring Nobel | Engeneveien 7, N-3475<br>Saetre | T : (+47) 32 27 86 00<br>E-mail: sales@chemringnobel.no | chemringnobel.no |

| 기업명 | 주소 | 연락처 | 웹사이트 |
|---|---|---|---|
| DSG Technology | Pb11 3192 Horten<br>Norway | T : (+47) 94 16 31 60 | www.dsgtec.com |
| Metronor | Fekjan 13A, 1394 Nesbru | T : (+47) 66 98 38 00 | www.metronor.com |
| Nammo | Enggata 37, NO-2830<br>Raufoss, Norway | T : (+47) 61 15 36 00<br>F : (+47) 61 15 36 00<br>E-mail: info@nammo.com | www.nammo.com |
| Andoya Space Centre/Test Centre | Bleiksveien 46<br>NO-8480 Andenes, Norway | T : (+47) 76 14 45 50<br>E-mail: atc@testcenter.no | testcenter.no<br>andoyaspace.no |
| Henriksen | Mekanisk verksted, Tønsberg | T : (+47) 33 37 84 00<br>E-mail: postbox@hhenriksen.com | www.hhenriksen.com |
| NFM | Glynitveien 27, 1400 Ski,<br>Norway | T : (+47) 64 85 14 00<br>E-mail: info@nfm.no | www.nfm.no |
| Nordic Shelter | Nordic ShelterAS<br>Rosenborgveien 3<br>N-1630 Fredrikstad | T : (+47) 22 70 00 05<br>E-mail: sales@nordicshelter.no | nordicshelter.com |
| Nordisk Aviation Products | PO Box 173, 3081<br>Holmestrand | T : (+47) 33 06 61 00 | www.nordisk-aviation.com |
| Norlense | Fiskebøl<br>8317 Strønstad | T : (+47) 76 11 81 80<br>E-mail: post@norlense.com | www.norlense.no/en |
| Optech | Nedre Møllenberggate 32 | T : (+47) 73 52 48 00<br>E-mail: optec@optec.no | optec.no |
| TAM AS | Industrivegen 39, 9325<br>Bardufoss | T : (+47) 77 83 34 14 | www.tam.no |

## ■ 한국기업 지원기관

| 기관명 | 주소 | 연락처 | 웹사이트 |
|---|---|---|---|
| KOTRA<br>유럽본부 무역관 | MesseTurm 33. OG,<br>Friedrich-Ebert-Anlage 49,<br>60308 Frankfurt am Main,<br>Germany | T: 49-(0)69-242-9920<br>F: 49-(0)69-25-3589 | http://www.kotra.or.kr/KBC/european/KTMIUI010M.html |
| 駐노르웨이<br>대한민국 대사관 | Inkognitogata 3, 0244 Oslo,<br>Norway | T: +(47) 2254-7090<br>F: +(47) 2256-1411<br>E-mail : kornor@mofa.go.kr | http://overseas.mofa.go.kr/no-ko/index.do |
| 방산물자교역<br>지원센터<br>(KODITS) | 서울특별시 서초구 헌릉로 13<br>KOTRA 2층 | T : +82-2-3460-7303<br>F : 82-2-3460-7907 | http://kodits.kotra.or.kr/home/homeIndex.do |

## ■ 현지 로펌

| 기관명 | 담당자명 | 연락처 | 웹사이트 |
|---|---|---|---|
| Brækhus<br>Advokatfirma DA | Christian Bendiksen | M : +47 91 85 22 46<br>T : +47 23 23 90 90<br>E-mail : bendiksen@braekhus.no | www.braekhus.no |

**노르웨이 국방조달시장 진출가이드북**

Norwegian Defense Market Entry Guidebook

최초 발행 : 2018. 11.

개정 1판 발행 : 2020. 1.

개정 2판 발행 : 2020. 10.

**작 성**

| 성 명 | 분 야 | 전화번호 | E-mail |
|---|---|---|---|
| 한부식 | 해외시장 조사·분석 | 055-751-5781 | innisfree42@dtaq.re.kr |

**참여전문가** (가나다순)

**검토 및 자문**

**확 인**

국방기술품질원 방산수출지원센터장 책임연구원 한승재

수출지원2팀장 선임연구원 정유진

국방기술품질원
DTaQ Defense Agency for Technology and Quality