

2020

국방조달시장 진출가이드북

스페인 

Spanish Defense Market Entry Guidebook
(2nd Revision)

개정 2판

스페인 국방조달시장진출 가이드북

2020. 10.

■ 요약 문

- 해외 국방조달시장진출 가이드북은 중소기업의 해외진출 증진을 위해 발간되었습니다. 국방기술품질원 방산수출지원센터는 우리 기업들의 국방 조달 시장 진출 기회를 확대하고자 지난 8월 6개국(인도네시아, 태국, 필리핀, UAE, 오만, 이라크) 국방조달시장 진출 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.
- 스페인 국방조달시장진출 가이드북은 2018년 11월 첫 출간 이후 2019년 1차 개정되었으며, 추가 개정사항을 반영한 2차 개정판으로 우리 기업들의 각 국 국방조달시장 진출 시 실질적으로 이용가능한 정보 제공에 초점을 맞추어 작성하였습니다. 특히 기존에 중점적으로 다루었던 국가 개요나 방위산업 시장 전반에 관한 정보보다는 해당국의 국방조달 제도 및 관련 조직, 입찰 절차 등 관련한 정보 제공에 집중하였습니다.
- 스페인은 EU 공공조달 및 국방조달지침에 따라 외국인 및 외국업체에 대해 자국 조달 시장 참여에 제한을 두고 있지 않으며, 비차별성 및 비배제성 원칙 아래 국방조달절차를 운영하고 있습니다.
- 스페인 국방계획은 군사기획(기획 및 운영계획 포함)과 자원계획(인사 및 자재·자원 포함)으로 구성되며, 각 군에서 소요계획을 수립합니다. 국방조달과 관련하여 국방자원 및 재정계획에 대한 궁극적인 책임은 국방부 장관에게 위임하고 있으며, 획득계획 관리는 국방부 소속의 방위물자국(DGAM, (Dirección General de Armamento y Material)에 의해 수행되고 있으며, DGAM 내 의사결정 구조를 추가하여 스페인의 조달절차 운영 과정을 도식화하여 살펴보았습니다.
- 스페인의 국방조달 입찰방식은 개입찰(procedimiento abierto, Open procedure), 제한 입찰(procedimiento restringido, Restricted procedure), 협상에 의한 입찰 (procedimiento negociado, Negotiated procedure), 비경쟁 입찰(Non-competitive procedure), 경쟁적 대화(dialogo competitivo) 등이 있으며 이 중 경쟁적 대화 방식은 기술, 가격, 법적 사항에 대해 해결책이 도출될 때 까지 협의를 진행하는 EU 국방조달 지침의 준용에 따른 특이한 입찰방식입니다. 한국에서는 경쟁적 대화방식이 부재하기 때문에, 장기적 협상으로 이어질 가능성에 대비하여 사전에 이에 대한 준비를 하는 것이 중요합니다.
- 해외 국방조달시장 가이드북 작성 시 현지조사 이외에 참고한 자료는 외교부/KOTRA 국가별 개황, IHS Jane's, SIPRI, Forecast International, Global Data 등이 있습니다.

제 목 차 례

Chapter 1. 국방조달제도	3
1-1. 조달정책	3
1-2. 조달법규	3
Chapter 2. 국방조달체계	7
2-1. 관련 조직	7
2-2. 의사 결정 절차	8
Chapter 3. 입찰 프로세스	11
3-1. 입찰 프로세스의 특성	11
3-2. 입찰 참여절차	14
Chapter 4. FAQ	23
[부 록]	
1. 스페인 방위산업 현황	35
2. 한국과 스페인의 국방조달체계 비교	38
3. 방산수출 통제 및 허가 절차	39

표 차례

[표 1] 스페인 DGAM 내 주요부서	7
[표 2] 스페인 국방조달 입찰방식	11
[표 3] 스페인 국방예산 현황 및 전망 (2017-2024년)	36
[표 4] 스페인 분야별 국방예산 현황 및 전망 (2017-2024년)	36
[표 5] 최근 10년 간 스페인 국가별 무기 수입현황 (2010-2019년)	37
[표 6] 수출 통제/허가 대상 품목 분류 및 관련 규정	39
[표 7] 수출허가 제출 서류 목록	40

그림 차례

[그림 1] 스페인 DGAM 내 조달관리 의사결정 구조	8
[그림 2] 최근 10년 간 스페인 국가별 무기 수입현황 (2010-2019년) ...	37
[그림 3] 수출 통제/허가 대상 품목 분류 및 관련 규정	39
[그림 4] 수출 통제/허가 처리 절차	40
[그림 5] 방산물자 및 국방과학기술 수출허가 상세 절차 및 수행 기관 ...	41
[그림 6] 수출 통제/허가 대상 품목 분류 및 관련 규정	42

Chapter 1

국방 조달 제도

1. 조달 정책
2. 조달 법규

Chapter 1. 국방 조달 제도

1. 조달 정책

가. 국방분야 조달 정책

- 스페인은 EU 공공조달 및 국방조달지침에 따라 외국인에 대한 비차별성 및 비배제성 원칙을 준수하여 외국기업의 입찰참여에 대해서는 차별적 대우를 하지 않음
- 노르웨이와 같이 외국기업에 대해 필수적인 산업협력을 적용하지 않으며, 국방 협의에 따라 조달 및 산업협력 등 방위산업 협력을 결정하게 됨

2. 조달 법규

가. 공공조달 법령 및 운영체계

- EU 국가의 정부조달 절차는 모두 2004년 3월 31일 유럽 의회와 이사회 의 2004/18/EC 지침에 명시된 원칙을 준수하도록 하고 있음
 - 국방 및 안보와 관련된 계약 절차는 유럽의회와 유럽의회의 지침 2009/81/EC에 의해 추가적으로 규정되고 있지만, 유럽연합의 기능에 관한 조약(Treaties of the European Union, TFEU) 제 346 조에 의하여 국가 안보의 이유로 이를 예외적으로 따르지 않을 수 있음
 - TFEU에 의하여 면제가 승인되지 않은 국가는 EU 내 공급업체의 국적에 따른 차별을 해서는 안 되며 출신 국가의 문서화 표준을 따르고 공공분야 투명성에 관한 표준규칙을 준수해야 함
 - 회원국은 이러한 원칙을 해석하고 TFEU의 내용 적용이 가능한 국가입법을 하도록 하고 있음
- 스페인의 공공 조달은 2007년 10월 30일자로 제정된 공공부문 계약법(Ley 30/2007, de 30 de octubre, de Contratos del Sector Público)에 의해 시행 되다가, 2011년 11월 14일자 왕립 입법령(Real Decreto Legislativo 3/2011, por el que se apureba el texto refundido de la Ley de Contratos del Sector Público, RDL 3/2011)을 통해 공공부문 계약법의 개정안을 승인하고 이에 따름

- 스페인은 2011년8월 2일자로 제정된 국방안보분야 공공부문 계약법(Ley 24/2011, de contratos del sector público en los ambitos de la defensa y de la seguridad)을 통해 동 특정분야에 대한 공공조달을 규정하고 있음
 - 동 법령에는 입찰자 공고방법, 계약자의 판단 기준 및 계약절차와 계약 유형 등 다양한 내용을 규정하고 있음
- 현재 스페인 국방계획 절차는 2005년 3월 30일 시행된 장관명령(No.37/2005)에 의해 설정되고 규제되고 있음
 - 이 명령에 따라 총리는 국방부와 함께 국가 정책 달성 목표를 명시하는 국방지침을 발표하고, 국방장관은 이러한 과정에 최종 책임을 지게 됨
 - 이 명령서는 또한 국방계획 과정의 범위와 연례 일정표를 작성하고, 각료 책임을 명시하며, 예산 절차를 설명하고, 감독 권한을 정의하는 법안임
 - 연간 총 국방비는 General State에 의해 예산이 배분되며, 이는 의회의 투표로 승인됨

나. 절충교역

- 스페인은 산업협력협정(Industrial Cooperation Agreements, 이하 ICA)에서 절충 교역을 채택하고 있음
 - 절충교육을 규정하는 국가단위의 법은 없지만 외국회사로부터 물품을 획득하기 전에 국방부 지침이나 ICA에 근거하여 협상이 진행되어야 함
 - 스페인의 산업협력과 관련된 상세내용은 제한적이고 유럽방위청의 산업협력 관련 웹사이트가 폐쇄되기 전 스페인의 산업협력 제도와 관련된 내용을 '수정 중'으로 공지되어 스페인은 현재 산업협력정책을 재구성하는 것으로 보임
 - 그동안의 산업협력은 국방부에 의해서 관리되었음
- 스페인 국방부 내의 방위물자국(Dirección General de Armamento Material, 이하 DGAM)이 산업협력협정 전반에 대한 책임을 지는 부서임
 - 하지만 ICA협상은 Ingeniera de Sistemas Para la Defensa de Espana S.A.(Isdefe) 권한에 의해서 이루어짐
- ICA 지침 및 협상은 기밀이며 ICA 제안서 제출 전 DGAM의 승인을 받아 제출하여야 함
 - 직접 산업협력을 선호하지만 간접 산업협력은 과거에 이루어진 적이 있으며 계약기반(basis)에 따라 협상됨
 - 간접 산업협력이 흔치 않긴 하나 아직도 사용되고 있으며 입찰자는 국내 파트너 조직을 자유롭게 선택할 수 있음

Chapter 2

국방 조달 체계

1. 관련 조직
2. 의사 결정 절차

Chapter 2. 국방 조달 체계

1. 관련 조직

- 스페인의 방산 조달 권한은 스페인 국방전략검토서(Strategic Review of Defence)에 기술되어 있음. 국방자원 및 재정 계획에 대한 최종 책임은 국방부장관에게 있으나, 조달계획 관리는 국방부 내 DGAM에 의해 수행됨
- DGAM은 무기 및 장비 등 방위물자의 조달계획을 전략적으로 관리함
- DGAM은 최근 2012년에 개정된 국방지침(National Defence Directive)에 명시되어 국방조달 정책을 시행하고 있음
- 2018년 3월부터 Santiago Ramón González Gómez 제독이 DGAM 사무총장을 역임 중임

[표 1] 스페인 DGAM 내 주요부서

부서명	역할 및 기능
Subdirectorato General of Planning, Technology and Innovation	무기 및 장비 개발 연구에 관한 관리 및 통제
Subdirectorato General of International Relations	스페인 방위산업의 국제화와 국제관계 증진 국방수출과 외국인 투자 관리의 국제적으로 대표함
Subdirectorato General of Programme Management	군대와 협력하여 조달 및 유지 관리 프로그램의 관리 스페인 방위 산업의 국제화 지원
Subdirectorato General of Inspection, Regulation and Defence Industrial Strategy	산업 정책 개발, 산업 협력 관리, 제 3 자 기술 이전 통제, 산업 안전 검사 실시, 인증, 품질 보증 및 무기 체계 표준화 (R&D 교섭기관)
Subdirectorato General for Acquisition of Armament and Equipment	계약 협상 및 관리, 연구 및 개발 및 조달 프로그램 관리 (국방조달 컨택 포인트)

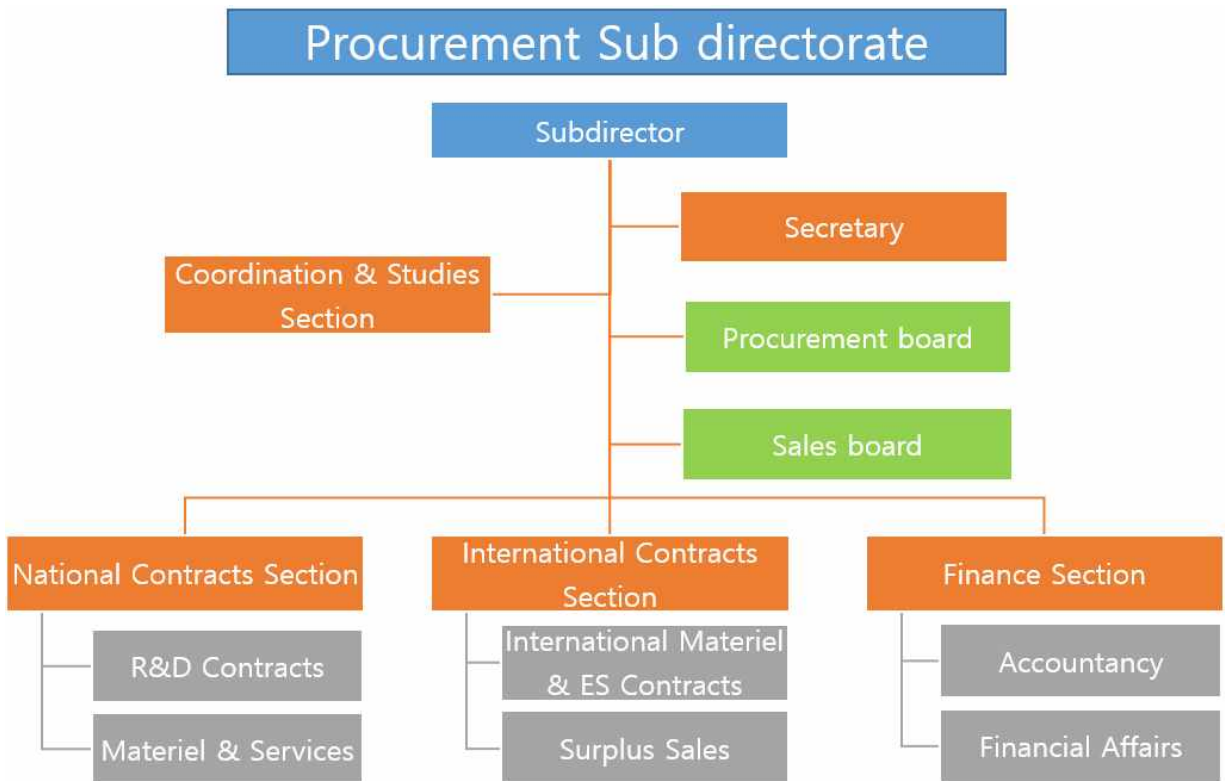
2. 의사 결정 절차

- 국방 지침에 명시된 바와 같이 스페인 국방정책의 이행은 북대서양 조약기구 계획 절차와 일치하는 4년 주기로 이루어지며, 마지막 단계는 이전에 시행했던 주기의 성공 여부에 대한 평가가 진행됨
- 스페인 국방계획은 군사기획(기획 및 운영 계획 포함)과 자원계획(인사 및 자재 자원 포함)으로 구성되며, 각 군에서 소요계획을 세움

가. DGAM 의사결정 구조

- DGAM 내 조달 관리 활동은 다음과 같은 구조에 따라 운영 및 의사결정이 이루어짐

[그림 1] 스페인 DGAM 내 조달관리 의사결정 구조



Chapter 3

입찰 프로세스

1. 입찰 프로세스의 특성
2. 입찰참여절차

Chapter 3. 입찰 프로세스

1. 입찰 프로세스의 특성

가. 입찰 기본원칙

- 국방안보분야 공공부문 계약법(Ley 24/2011)에 제23조에 따라 일반원칙은,
 - 계약기관은 모든 입찰참여자에게 평등하고 차별이 없는 대우를 부여하며 투명하게 실행할 것
 - 계약기관은 국방안보분야 공공부문 계약법(Ley 24/2011) 제24조, 제26조 및 제35조에 규정된 낙찰후보자 및 입찰자에게 낙찰된 계약과 정보 공시에 대한 의무관련 조항을 침해하지 않고, 후보자 혹은 입찰자가 정보제공 시 지칭한 기밀정보, 특히 기술 혹은 상업적 기밀사항 및 제안서의 내밀한 측면과 관련된 정보를 누설하지 않을 것
- 그리고 계약기관 및 하도급자는 입찰 및 낙찰 절차 중에 전달된 기밀정보 보호를 위해 후보자 및 입찰자에게 필요한 요구사항의 이행을 강요할 수 있다고 정의하고 있음

나. 입찰방식

- 스페인 국방조달 입찰방식은 공개입찰, 제한입찰, 협상에 의한 입찰, 비경쟁 입찰, 경쟁적 대화 등이 있음

[표 2] 스페인 국방조달 입찰방식

구분	내용
제한입찰	- 조달 기관으로부터 참여 요청을 받은 기업에 한해서만 입찰 참여가 가능 - 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 - 조달기관은 입찰 관심 표명 기업 중 협상 대상 기업을 최저 3개사 이상 선정해야 함 - 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 - 법적, 재정적 및 기술적 해결책이 만들어질 때까지 협의가 계속되며, 협의 종료 뒤 후보자들은 자신들의 최종 입찰 안을 제출 - 조달기관은 입찰 관심을 표현한 기업 중 협상 대상 기업을 최저 3개사 이상 선정해야 함

(1) 공개입찰 절차

- 공개입찰은 정부가 채택하는 일반적인 계약방법으로 법률 제30/2007호의 제 141-145조를 준수해야함
- 이 법에 따라 자국의 'officialgazette'와 EU 조달 웹페이지에 입찰서를 공개적으로 공표하도록 하고 있음
- 일반적으로 정부조달 입찰 공고는 최소 28일 이전 스페인 관보(Boletin Oficial de Estado <http://www.boe.es/anuncios/anboe.php>) 및 주요 일간지에 게재한 후 공표가 진행됨
- 공표 후 최소 52일 이내에 관심 있는 당사자는 입찰 관련 등록을 해야 함
- 이 기간 동안 입찰자는 입찰 조건과 관련된 추가 정보를 제공받을 수 있음
- 입찰 기간이 끝나면 2개월 이내에 입찰 성공했다고 가정하여 계약 당사자가 제출 한 내용(award)을 계약부서가 평가함

(2) 제한입찰 절차

- 계약과 관련하여 제한입찰은 제한된 수의 회사만을 입찰하도록 하는 것으로 최소 5개 이상은 되어야 함
- 계약은 입찰 공고 후 37일 이내에 진행되며, 긴급한 요구가 있을 때 이보다 빠르게 진행될 수 있음
- 입찰후보 기업은 입찰초청서에 따른 기준에 의하여 선정됨

(3) 협상에 의한 입찰 절차

- 협상에 의한 입찰은 계약기관이 특별한 기준을 충족할 수 있는지를 결정하기 위해 입찰내용에 대해서 입찰자와 그 내용을 상의하고 입찰을 진행함

(4) 비경쟁입찰 절차

- 비경쟁 입찰은 법률 24/2011에 따라 허용되며 예외적인 상황이 발생할 경우 비경쟁 입찰을 진행하여 입찰초청서 발행은 필요하지 않음
- 비경쟁 입찰은 특히 다음과 같은 경우 진행됨
 - 공개입찰, 제안 혹은 협상에 의한 입찰을 통해 적합한 후보자를 선정하지 못할 경우

- 하나 또는 그 이상의 입찰자의 입찰이 법적으로 허용되지 않는 경우
- 위기 상황에서 긴급성이 높은 경우
- 기술적인 이유로 하나의 회사만이 고려될 경우
- 연구개발(R&D)계약이 계약기관의 이익이 되는 경우
- 연구개발(R&D)에 의해서만 조달이 가능할 경우

2. 입찰참여절차

가. 입찰참여

- 스페인 정부조달에 참여하기 위해서 기업은 입찰기업등록청(Registro Oficial de Licitadores y Empresas Clasificadas del Estado)¹⁾에 사전등록하면 유리함 (권장사항으로, 의무사항은 아님)
 - 입찰기업등록청에서는 등록 신청 시 반드시 현지법인 설립 시 발급되는 세무 번호(número de identificación, NIF)와 부가가치세번호를 요구하거나 DUNS 번호를 요구하고 있음
 - 입찰기업등록청은 입찰에 참여하고자 하는 기업에게 사전적으로 입찰자격을 부여하는 역할을 담당함
 - 350,000€이상의 공사계약건과 120,000€이상의 용역계약건의 경우 입찰기업 등록청이 발행하는 응찰자격서(clasificación de las empresa)를 제출해야 함
- 스페인 입찰공고는 사전공고와 정식공고로 구분되며 다양한 관보를 통해 접근 가능
 - 입찰에 대한 사전공고는 응찰자로 하여금 그 내용을 파악하며 계약에 필요한 오퍼를 제출할 때 필요한 필수선택서류를 준비하기 위해 내는 공고로 최소 50일 최대 1년 전에 공고를 함
 - 사전공고는 계약기관이 계약절차기간을 최소화하기 위한 일환으로 반드시 의무적 사항은 아니나, 일정 계약규모 이상인 경우에는 의무사항임
 - 건설용역 계약금액이 515만€ 이상, 물품/용역 계약금액이 75만€ 이상인 경우, 발주처는 입찰공시 1년 전에 '입찰에 대한 사전계획서'를 유럽연합관보(DOUE: Diario oficial de Union Europea)²⁾와 발주기관 사이트 혹은 스페인 전자조달 사이트³⁾에 공표할 의무가 있음
- 정식공고의 경우, 중앙정부가 발주하는 모든 입찰은 스페인 중앙관보(BOE, Boletín oficial de Estado)에서, 그 외 지방자치주별 관보(Boletín oficial de la comunidad autonoma)와 지역정부별 관보(Boletín oficial de la provincia, BOP)등이 있음
 - SARA 유럽공동규정 대상 계약(Contratos Sujetos a Regulación Armonizada)의 경우, 유럽연합관보에 반드시 공시

1) <https://registrodelicitadores.gob.es>

2) <https://eur-lex.europa.eu/oj/direct-access.html?locale=es>

3) <https://opentender.eu/es/>

※ SARA 계약유형

- 공공부문과 민간부문이 공동으로 진행하는 계약
- 공사용역 또는 공공건설 사업권의 금액이 5,150.000€ 초과하는 계약
- 물품/용역 계약의 발주기관이 중앙행정부, 자치정보, 사회보험관리기관일 경우 133,000€를 초과하는 계약과 기관일 경우 206,000€초과하는 계약
- 정부로부터 예산을 지원받은 계약 등

나. 제안서 제출 및 평가

- 입찰공고를 확인하면, 오퍼(Oferta, 제안서) 준비 시 필요한 서류를 얻을 수 있는데, 대개 인터넷주소나 제출기관이 연락처 등을 기재하고 있으므로, 관련 사이트를 접속하여 관련 서류를 다운로드한다든지, 제출기관에 전화 및 이메일 문의 등으로 획득 가능함
- 공개입찰의 경우, 참가를 희망하는 기업이 필요 서류와 정보를 발주기관에 요청할 수 있고, 발주기관은 요청받은 날로부터 6일 이내에 관련 서류와 정보를 제공할 의무가 있으며, 추가정보 요청은 접수마감 6일전까지 가능 하도록 규정
- 또한 제한입찰의 경우 입찰 참가할 기업 중 일정자격을 갖춘 기업만 선정하여 입찰초청을 하는데, 이때 발주기관은 입찰참가 선정기업에 대한 결과를 공표할 때, 필요 서류와 정보, 오퍼서식 등을 모두 제공해야 함
 - 기업은 공개입찰과 마찬가지로 제안서 제출기한 6일전까지 추가정보를 요청할 수 있으며, 선정된 기업은 발주기관이 정한 기간(공공부문 최소 15일, 공익설비 부문 최소 10일)내 제안서를 제출할 의무를 가진다고 규정되어 있음
- 획득한 입찰 관련 서류에는 입찰자가 오퍼 작성 시 고려되어야 할 항목들을 나열하고 있는데, 이 항목들은 크게 3가지 조항이 있음
 - 일반조건 (Pliego de Clausulas Administrativas Generales, PCAG) : 모든 운영 기관 계약에 적용되는 일반계약 방법에 적용 가능한 전반적인 규정 및 조건
 - 특별조건 (Pliego de Clausulas Administrativas Particulares, PCAP)
 - ① 계약의 구성요소/목적, 배정예산, 가격, 기간, 오퍼를 제출하는 응찰 기업이나 개인의 능력을 명시
 - ② 계약평가 및 선정/절차 및 어떻게 그리고 어디에 오퍼를 제출해야 하는지, 선정 방식 및 어떤 방식으로 계약이 체결되는지를 명시
 - ③ 계약의 이행을 어떻게 수행할 것인지, 사회적 경제적 의무에 대한 기업이나 개인의 수행 방법, 계약 불이행 시 적용되는 규범 및 지불방식과

경우에 따른 계약 변경이나 해결 방법에 대해 명시

- 기술 시효 관련 조항 (Pliegos de Prescripciones Tecnicas, PPT)
 - 이 조항에는 운영기관이 필요로 하는 건설, 제품 서비스의 성격이 세부적으로 명시되어 있으며, 품목에 따른 스펙을 검토하여 가장 효율적인 오퍼를 택하게 됨
 - ① 조항은 효율과 기능성에 바탕을 주어 어떠한 경우에도 정해진 품목을 사전에 선정할 수 없음
 - ② 품목 선별에 적용하는 규정은 국제 규정에 따름
- 위의 3가지 조항에 근거하여 오퍼를 작성하는데, 대개 회사의 강점을 강조하여 작성하는 것이 중요함
 - 서술식 기술을 요하기 때문에 스페인어에 구사능력이 뛰어난 직원이 없다면 법정대리인이나 컨설팅업체 등을 통해 오퍼 작성에 대한 상담을 받아보는 것도 좋은 전략임
- 기업들이 오퍼를 제출한 후 계약기관에서는 오퍼의 내용을 검토하는데 그 검토결과에 따라 다음과 같이 분류함
 - 제외오퍼(Oferta Excluida) : 공공내용과 다른 동기의 오퍼나 다른 형태의 오퍼를 일컫거나 혹은 계약기관이 공고한 조항에 따라 필수 항목이 부족한 오퍼를 의미
 - 기초결함(Defecto de fondo) : 계약기관이 공고한 조항에서 요구하는 필수 항목에 있어 부족한 부분을 의미
 - 정보결함(Defecto de forma) : 계약기관이 공고한 조항 중 기업이나 개인의 능력을 보증하는 요구사항에 대한 증명서 및 보증서가 부족함을 의미
 - 결함시정(Subsanacion) : 응찰을 위해 제출한 오퍼 검토 시 올바르게 작성되지 않거나 잘못된 사항이 있을 경우 정해진 기간 동안 시정할 수 있도록 알려줌
- 위와 같은 유형으로 분류되지 않기 위해서는 입찰공고의 요구사항을 충분히 반영하고 이에 증명하는 증빙 및 보증자료가 반드시 누락되지 말아야 함
- 입찰참가자격 기준
 - WTO 정부조달협정 가입국가의 기업과 EU내 기업이면 가능
 - 단, 파산선고를 받은 기업, 영업정지 중인 기업, 중대한 불법행위를 행하거나 납세의무 등을 이행하지 않은 기업 등 결격사유가 있는 기업은 입찰에 제한을 받음
 - 스페인 입찰기업등록청을 통한 사전등록은 의무사항은 아니나, 기업이 응찰마다 매번 제출해야 하는 서류를 간소화할 수 있는 장점이 있음
 - 입찰참가자격을 입증하는 준비서류로 기업의 법적 지위를 증명하는 서류와

- 기업의 신용을 증명하는 서류를 구비하여 제출해야 함
- 기업의 법적 지위를 증명하는 서류 : 스페인을 포함한 EU회원국 기업은 해당 당국이 발행하는 사업자등록증, 비EU회원국 기업은 해당 국가에 주재한 스페인 대사관 또는 주스페인 해당국가 대사관이 공인한 서류
 - 기업의 신용을 증명하는 서류 : 입찰기업등록청 응찰자격서 (공사 35만 € 이상, 용역 12만€ 이상의 계약 건에 한정) + 기업의 경제적, 재정적, 기술적 신용을 증명하는 기업신용증명서(은행잔고증명서, 회사재무제표, 각종 인증서 등) 제출
- 제안서 평가는 응찰 개인이나 기업의 내부재무상태 및 대행 능력, 기술의 전문성, 계약수행에 대한 능력, 법률 사항 등 전반에 걸친 평가를 진행함
 - 입찰제안서 평가는 1차는 서류 누락이나 하자를 검토하고, 2차와 3차 평가에서 평가위원회를 소집하여 평가를 진행함
 - 입찰제안서를 평가하는 2-3차 평가는 검토가 시작된 다음날로부터 15일 이내에 낙찰자를 결정해야 하는데, 단 검토해야 할 항목이 많은 경우에는 2개월까지 연장 가능함
 - 낙찰자 선정을 위한 평가에 대해 발주처에서는 크게 최저가격기준과 경제성 기준(the Most Economically Advantageous Tender, MEAT) 등 2가지 접근 방법을 활용함
 - Approach 1 : 최저가격 접근법
 - 최저가격 제시자에게 낙찰하는 방식
 - 그러나 비정상적으로 낮은 가격이 제시될 경우 발주처는 동 입찰참여자를 입찰에서 제외시킬 수 있음
 - ① 제외 전에 관련 입찰참여자에게 서면으로 입찰구성가격의 상세명세서를 요구하여 제시된 가격의 비정상 여부를 검토함
 - ② 낮은 가격으로 인해 입찰에서 제외된 경우, EU집행위에 보고됨
 - Approach 2 : MEAT 접근법
 - 가격 이외의 다양한 기준을 적용하며, 이들 기준을 모두 종합하여 가장 적절하다고 판단되는 업체에게 낙찰하는 방식
 - 발주처는 당해 계약의 종류 및 성격에 따라 여러 요인을 복합 적용할 수 있는데, 주로 가격, 납품기일, 운영비, 효율성, 품질, 미학적 및 기능적 특징, 기술적 이점, A/S 등을 기준으로 선정할 수 있음
 - MEAT 접근법을 활용할 때 평가되는 요인과 우선순위는 공개경쟁인 경우에는 입찰공고에, 제한경쟁인 경우는 입찰서류에 명시됨

다. 낙찰 및 계약체결

- 낙찰자 선정하기 위한 과정은 임시 선정과 확정 선정으로 구분되어 이루어지며, 임시 선정을 1차 선정이라고도 함
- 계약기관은 각 입찰자에게 낙찰여부 및 오퍼 평가에 대한 결과를 상세히 통보할 의무를 지니고 있는데, 공공조달법령에 의거 통보방법은 2가지로 이루어짐
 - 가격기준에 의해 평가된 경우 : 오퍼 평가시작으로부터 15일내 통보
 - 가격기준 이외에 평가기준이 적용된 경우 : 일반적으로 2개월을 기준으로 각 계약기관이 제시한 기준에 따라 달라질 수 있음
- 이 기간 동안 낙찰자는 오퍼를 유지할 의무를 띄지 않으며, 어떤 이유에서든 낙찰에 대해 포기를 할 경우, 어떤 법적 손해배상이나 의무를 지니지 않음
- 만약 임시 선정 낙찰자가 이 임시선정에 동의하지 않거나, 계약이 조화고정 계약에 해당되는 경우에는 공공조달법령에 의거, 응찰자가 특별히 청원이나 청구할 권리가 주어짐 (Recurso Especial en Materia de contrato = 특별 청구권)
- 공급업체는 임시선정이 발표된 다음날로부터 납세증명서, 사회보험(의료보험)세 납부증명서, 이외에 발주기관이 요구하는 서류를 15일 이내에 제출하여야 함
- 임시선정에 대한 통보 후 15일이 지나도 계약기관에 의해 특별청구권이 받아들여진 경우가 없으면 확정선정 절차로 들어감
- 낙찰자가 계약체결을 위해 필요한 필수서류 및 체결을 위한 확정담보를 제출하면, 임시 선정에 있어 제출한 담보에 대해서는 반환됨
- 확정선정 후 만약 어떤 정당하지 못한 방법으로 이 낙찰에 대해 포기를 한 경우 임시선정에서 제출한 담보나 보증금은 돌려받을 수 없음
- 평가결과 통보 후 제출해야 할 서류로는 확정담보, 납세의무에 대한 증명서(납세증명서), 사회안전보장의무에 대한 증명서(사회보험세 납부증명서), 기타 조항에 따른 필요 증명서 등으로 이미 임시선정 후 제출한 상태라면, 확정 담보만 제출하면 됨
 - 기타 증명서는 확정선정에 대한 통보 시 함께 명시되며, 위 필수서류 제출 의무를 이행하지 않으면, 그 해당업체는 자동으로 불합격되고, 차순으로 높은 오퍼평가를 받은 기업이 새롭게 임시선정 통보를 받음
- 최종 확정선정 결과는 임시선정 발표 후 15일~30일 사이에 공표되며, 이 기간 동안 낙찰되지 않은 업체는 이의제기를 할 수 있음

- 계약체결(Formalization)은 확정선정 후 약 10일간 소요됨
- 계약체결 시 확실히 명시되어야 할 사항들은 다음과 같음
 - 사업 분야(업종)에 대한 확실한 신원증명 : 응찰자격서로 가능
 - 계약기관이 오피에 제출한 역량평가(Capacity) 증명서 : 응찰자격서로 가능
 - 계약의 확실한 목적
 - 적용 가능한 법률 및 규정 사항
 - 계약에 필요한 서류목록
 - 계약비용 및 비용정산 방법
 - 계약 기간, 시작 및 종료에 대한 확실한 성명
 - 수취조건(납품)
 - 비용지불조건(대금지급)
 - 비용지불에 대한 예산증명서
 - 계약 불이행 및 잘못된 사항에 대한 계약자 법적 손해배상에 대한 규정

라. 계약이행

- 계약기관은 계약이행을 완료한 개인이나 기업에 대해 계약이행완료에 대해 공식적인 서명으로 계약목적에 맞는 물품/용역에 대한 공급을 받았음을 증명서식을 작성하며, 이 증명서식은 이행완료 후 1개월 이내에 공급업체에게 제공할 의무가 있음
- 계약자 즉 개인이나 기업이 계약 이행을 완수 하지 못하였을 때, 계약기관은 이 규정에 따라 법적 손해 배상을 청구할 수 있으며, 더 나아가 계약을 취소 할 수도 있음
- 대금지급은 송장발행 후 60일 이내에 이루어져야 하며, 60일이나 지불의무를 이행하지 않았을 경우, 공공조달법령에 의거, 공급업체는 계약기관에 대해 법적 손해배상을 청구할 수 있음
 - 만약 지불을 이행하지 않은 기간이 4개월일 경우 계약완료가 아닌 중지 상태로 변경되며, 8개월 이상일 경우에는 법적 손해배상에 대한 소송이 가능함

마. 사후관리

- 공공조달법령을 위반한 계약당국에 주장할 수 있는 구제책은 위반이 계약의 이행 과정에서 존재하는지 조달절차에서 존재하는지에 따라 달라짐. 계약이행과정에서의 공공조달법령 위반에 대하여 공급업체는 계약당국에 손해배상 또는 계약의 해지를 주장하거나 법원에 소송을 제기할 수 있음

- 계약방법 등 조달절차에 위반이 있는 경우 조달절차에 대한 특별항고(the special appeal for procurement), 취소청구(the annulment appeal), 일반항고(the ordinary appeal)가 있음
- 특별항고는 조달절차의 단계에서 위반이 있는 경우에 제기할 수 있으며, 특별항고가 제기된 이유를 의무적으로 공개하여야 함. 일단 특별항고가 제기되면 항고의 결론이 확정될 때까지 조달절차는 중지됨. 특별항고의 행사는 선택적이며 바로 법원에 소송을 제기할 수도 있음
- 조달절차의 취소(무효)로 이어지는 취소청구는 특별한 단계 및 문서에 의해서 제기될 수 있음. 취소청구를 한다고 하더라도 조달절차를 중지시키는 효력은 발생하지 않으며 주로 특별항고의 제기와 동시에 주장됨. 계약의 취소(무효)가 공익에 반하는 경우 손해배상으로 갈음할 수 있음
- 일반 항고는 자치조직, 공공기관 및 공사 등과 같이 엄격한 의미의 정부가 아닌 기관에 의한 법률 위반이 있는 경우 제기할 수 있음

Chapter 4

F A Q

Chapter 4. 자주 묻는 질문 (FAQ)

Q1. 스페인 국방조달시장 진출 시 장애요인 및 시행착오 요소는 무엇이 있습니까?

- 국내 기업의 스페인 전력지원체계 시장진출과 연계된 주요 장애요인 및 시행착오 요소로는 스페인 수송기에 대한 산업협력 요구와 경제적 환경 변화에 따른 우선순위 관리 등이 있는데, 이는 업체 차원에서 해결할 수 없는 한계가 존재합니다.
- 이러한 부분은 사실상 국가적 차원에서의 대응체계가 있어야 하므로, 스페인과의 국방조달 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. 스페인 국방조달시장에서 한국 방산기업이 참여 가능한 유망품목은 무엇이 있습니까?

- 스페인 방산품목의 각 품목별 수명연한을 비교분석하여 도태시기에 가까워진 방산 품목을 획득소요가 있는 것으로 간주하고, 해당 품목과 우리나라의 對스페인 수출 품목 및 수출가능 후보 품목을 비교·분석하였으며 추가로 전문가의 예측 품목을 고려하여 도출된 유망품목은 다음과 같습니다.

구분	주요 내용
무기체계	■ (획득분야) 훈련기, 자주포, 장갑차
	■ (R&D분야) 장갑차, 잠수함, 구축함
전략지원체계	■ 자동차 및 부품, 산업용 기계 및 부품

Q3. 스페인 국방조달시장 진출을 위해 어떤 전략을 써야합니까?

- 스페인은 EU 공공조달 및 국방조달지침에 따라 외국기업 입찰참가에 대한 비배제성 및 비차별성 원칙을 준수하고 있어 외국기업의 국방조달시장 참여가 용이합니다. 그러나 스페인은 절대적인 산업협력을 요구하지는 않으나 최근 스페인 내 수송기 등의 잉여 물자가 발생함에 따라 수송기에 대한 산업협력을 요구하고 있어 이에 대한 대응전략이 필요합니다.
- 또한 현지 에이전트는 스페인 내 획득소요에 대한 정보를 주는 역할을 하기 때문에 정보력이 풍부한 업체를 선정하는 것이 중요합니다. 이러한 에이전트를 만나기 위해 정치·외교적 행사 및 방산 전시회를 통해 소요가능성을 파악하여야 합니다.
- KOTRA, 駐스페인 대한민국 대사관, 현지 에이전트 등을 통해 스페인 무기 획득 소요에 대한 정보를 꾸준히 확보한 후 스페인 국방부 DGAM 획득실장과의 지속적 면담을 통해 소요를 이끌어 내도록 하는 것이 중요합니다. 최근 스페인이 산업협력을 요구조건으로 내세우는 경우도 있어, 이에 대한 정보 수집을 통해 대응하는 전략도 고려해야 합니다.
- 또한 스페인과의 방산협력을 획득분야에 국한하지 않고 R&D 사업분야까지 확장시켜, 향후 스페인과 제품을 공동 생산하여 유럽 및 중남미 국가로 진출 확대할 수 있는 장기적 전략이 필요합니다.

Q4. 국방조달시장 진출을 위해 준비해야하는 사항은 무엇입니까?

- 스페인 국방부에 입찰참여를 할 경우, 아래 체크리스트를 참고하시어 국방조달 시장 진출을 준비하면 도움이 될 것입니다.

구분	세부사항
입찰정보수집	현지 에이전트 또는 파트너를 통하여 정보를 수집하였는가?
	진출국의 조달 프로세스를 검토하고 해당 전략을 세웠는가?
전략물품선정	스페인 국방조달계획에 해당 품목이 존재하는가?
	스페인 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	스페인 수출을 위한 허가 등록을 받았는가?
	우리나라 방위사업청과의 산업협력 관련 이슈에 대해 진출준비 단계부터 협력을 위한 정보를 공유하고 협력체계를 구축하였는가?
	스페인에서 방산협력 프로그램으로 산업부 무기체계획득지원사업 등에 참여할 수 있는 자격과 기술적 내용을 파악하였는가?
	군수공장 수립 등 합작형태로 진출을 고려할 경우, 현지 에이전트를 통해 투자정보를 확보하였는가?
	조달벤더로 등록되어 있는 신뢰성 있는 현지 기업과 교섭하여 기술 이전과 관련된 계약체결 시, 이익분배 및 로열티, 지적 재산권 등과 관련된 철저한 준비를 하였는가?

Q5. 스페인 국방조달시장 진출 사례가 있습니까?

○ 스페인 진출 시도사례와 그에 대한 성공요인 및 장애요인은 아래와 같습니다.

진출기업	진출형태	조달품목	성공요인*	장애요인/시행착오
KAI	직접 진출	훈련기	<ul style="list-style-type: none"> 에어버스 출신의 에이전트 활용 (다양하고 명확한 정보력 보유) 직접적인 마케팅 활동 (명확한 수요파악을 통한 마케팅) 	<ul style="list-style-type: none"> 스페인의 수송기 산업협력 요구
한화 디펜스	직접 진출	자주포	<ul style="list-style-type: none"> 외교적 이벤트를 통한 기회 확보 적극적인 마케팅 활동, 정부에서의 지속적인 관심과 지원 	<ul style="list-style-type: none"> 스페인 경제위기로 인한 우선순위에서 밀리는 환경적 변수

Q6. 스페인 국방조달시장 진출을 위한 지원서비스는 무엇이 있습니까?

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


단계별 주요 활동	활용가능 지원사업 (주관기관)	지원사항	활용 시나리오
입찰준비단계			
1 시장정보 수집	방산수출지원시스템(D4B) (방위사업청, 국방기술품질원)	<ul style="list-style-type: none"> 방산수출지원시스템(D4B)을 통한 해외 입찰정보 및 방산시장 동향 정보 수집 - 진출매뉴얼이나 시장동향 자료 수집 	Jane's 등 방산 정보 서비스와 함께 D4B 활용, KOTRA 시장조사 서비스 등을 통해 유용한 시장정보 수집
	해외시장조사 (KOTRA)	<ul style="list-style-type: none"> 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)	<ul style="list-style-type: none"> 해외전문인력 발굴을 위해 Contact KOREA 포털 내 DB 구축, 기업 대상 글로벌 인재 정보 제공 이력검증, 면접주선, 채용까지 원스탑 서비스 제공 특정활동 비자취득 및 출입국 특혜부여 골드카드 발급 	전문인력 구성을 통해 방산 특화된 시장조사에 활용, 향후 입찰참여 전담인력 확보와 연계 전담인력의 지역 및 품목 특성, 시장에 대한 교육
	신규 수출기업화 (KOTRA)	<ul style="list-style-type: none"> 내수기업이 수출유망기업으로 성장할 수 있도록 퇴직전문 무역인력(수출전문위원)의 1:1 밀착 지원 	
	글로벌 비즈니스 교육연수 (KOTRA)	<ul style="list-style-type: none"> 글로벌 지역전문인력 육성과정, 글로벌 비즈니스 과정, 산업별 해외시장개척 과정 등 교육 	
3 사전 마케팅 활동 및 현지 에이전트 발굴	국제 방산전시회 및 시장개척 활동 참가지원 (방위사업청, 방위산업진흥회)	<ul style="list-style-type: none"> 국내외 방산전시회에 참가하여 발생한 경비 일부 지원 	국제 방산 전시회에 적극 동참하며, 방진회 등 온라인 홍보 및 마케팅 서비스 활용 국내외에서 현지 협력업체와 만날 수 있는 기회를 최대한 확보
	산업별 특화사업 (방산물자) (KOTRA)	<ul style="list-style-type: none"> 방산물자 관련 마케팅 및 수주지원 	
	수출상담회 (KOTRA)	<ul style="list-style-type: none"> 한국상품 수입을 희망하는 해외 바이어를 초청하여 국내기업과의 상담매칭 기회 제공 	
	해외시장조사 (KOTRA)	<ul style="list-style-type: none"> 해외무역관을 통해 해외잠재사업 파트너 발굴, 시장동향, 원부자재 공급선 조사 등 타깃 시장에 대한 정보 제공 	

단계별 주요 활동	활용가능 지원사업 (주관기관)	지원사항	활용 시나리오
	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) <일반물자>	▪ B2B e-마켓플레이스 바이코리아를 통한 상품 홍보, 해외 인콰리ერი 수신, EMS국제배송 등 거래 프로세스 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 타겟 마케팅, 해외 비즈니스 매칭, 전문무역상사 활용 매칭 등	
	K+ 인증제도 (무역협회) <일반물자>	▪ 한국산 프리미엄 상품 인증(K+) 부여하여 해외마케팅 지원 (온라인 B2B 마케팅, 무역아카데미 지원 등)	
	무역촉진단 파견 (중소기업중앙회)	▪ 유망, 전략, 전문업종의 단체 전시회, 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 수출시장 진출 (중소기업진흥공단) <일반물자>	▪ 글로벌 쇼핑몰 입점지원, 눈 활용 마케팅 등 온라인 채널을 통한 해외수출 지원	
	온라인 수출지원 (중소기업진흥공단) <일반물자>	▪ 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) <일반물자>	▪ 해외전시회, 수출컨소시엄 파견, 바이어 초청, 벤더등록 지원, 멘토링 등 교육제공, 온라인 홍보 등	

단계별 주요 활동		활용가능 지원사업 (주관기관)	지원사항	활용 시나리오
4	기술역량 강화 및 품질인증 획득	수출 초보 R&D (KOTRA)	▪ 수출액 100만 US달러 미만의 수출 초보 중소기업에 대한 전략 분야 R&D를 발굴 지원하여 수출유망 기업으로 육성	기업의 수출제품에 대한 기술역량 강화를 위한 자금 투자를 지속화하며, 제품 우수성을 입증하는 국내외 인증을 습득
		수출 유망 R&D (KOTRA)	▪ 수출유망 중소기업에 대한 전략 분야 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 해외규격 인증 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, 신규 거래선 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	
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)
		대외협력기금 (EDCF) 활용지원 (한국수출입은행)	▪ 개도국 정부발주 수주사업 차관조건 개선, 민간협력 차관 및 섹터개발 차관 신설	

단계별 주요 활동		활용가능 지원사업 (주관기관)	지원사항	활용 시나리오
		공적개발원조(ODA) 활용 해외진출 지원 (KOICA)	▪ ODA 사업 참여 기회 제공	ODA 사업형태로 진행될 경우, KOICA 등을 통해 입찰참여 국가간 협력으로 G2G 형태로 진행되는 경우라면, KOTRA 등을 통해 입찰참여
		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 가치평가 시, 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 작성 시 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 구매국을 대상으로 군수물자(관련 지원장비, 수리부속 포함), 군수시설, 군수인력 등 후속군수지원 요소를 가능한 범위 내에서 지원	계약체결 이후 후속군지원제도를 활용하여 운영유지가 이루어지도록 함
*	수출대금 지원	해외동반진출 파트너십 프로그램	▪ 수출입은행과 상생협력약정을 맺은 대기업의 추천 동반진출 중소/ 중견 기업에게 자금 대출, 수출팩토링, 전대금융	수출에 발생하는 대금에 대해 대출을 받아 계약을 진행함
		수출입, 해외투자,	▪ 수출성장/촉진자금, 수입자금, 해외투자/사업자금 지원	

단계별 주요 활동		활용가능 지원사업 (주관기관)	지원사항	활용 시나리오
		해외사업 자금 지원		
		중소·중견기업 우대 프로그램	<ul style="list-style-type: none"> 수출초보기업, 히든챔피언 육성대상 기업, 고용창출 우수기업, 상생금융 프로그램 기업 등의 금리우대 	
		상생금융 프로그램 등	<ul style="list-style-type: none"> 해외동반진출 파트너십 정책조정률 /고객조정률 우대금리 상생자금 대출, 상생협력 대출, 해외 온렌딩 	
		수출 관련 자금 대출	<ul style="list-style-type: none"> 선적전 보증공사의 수출보증보험서 발급받은 중소기업에 대해 자금대출 (IBK 수출준비자금 대출) 수출강소 기업육성, 관세청 AFO 공인 획득기업 등을 위한 자금 대출 (수출기업 육성자금 대출) 	
		동반성장 대출 등	<ul style="list-style-type: none"> 신용등급에 따른 금리우대, 미래선도 분야 벤처기업 금리우대, 대기업 협력 중소기업 금리감면, 설비투자 펀드 우대 	
사후관리단계				
1	모니터링	방산수출 후속군지원 제도	<ul style="list-style-type: none"> 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 해외 지재산 분쟁 대응 지원	<ul style="list-style-type: none"> 해외지식재산센터를 통해 현지 지식재산권 창출 및 애로사항 해결 지원 해외지식재산센터 미설치 국가 중 분쟁수요 국가를 대상으로 지식재산권 법률자문, 침해조사 등 소요비용 지원 (초동 대응) 분쟁대응 전문기관을 활용하여 수출 전 사전분석, 특허보증대응 전략 컨설팅 (분쟁대응) 	분쟁발생시 이를 해결하기 위한 법적 방안을 모색함 (특히, 지식재산권 관련해서는 지원사업 혜택을 받을 수 있음)



부 록

1. 스페인 방위산업 현황
2. 한국과 스페인의 국방조달체계 비교
3. 수출 통제 및 허가 절차

부 록

1. 스페인 방위산업 현황

가. 스페인 방위산업

- 스페인의 방위산업은 유럽 및 전 세계에서 가장 발전된 수준에 속하는 기술을 보유하고 있음. 이제는 주요 기업들이 대형 다국적기업의 소유가 되었지만, 방산 분야 전체에 걸쳐 폭넓은 역량을 보유하고 있음. 사실 스페인은 지상, 해상, 항공우주 분야의 정교한 플랫폼 및 하위 구성품, IT, Cyber System을 설계하고 제작할 역량을 자랑하는 몇 안되는 국가 중 하나임
- 스페인 군대는 세계 금융 위기가 발생하기 전부터 오랜 기간에 걸쳐 재고 자산의 현대화를 완료하여 스페인 방위산업 개조에 일조하였음. 방위산업은 이제 최신 기술의 제조, 조립, 공급 역량뿐만 아니라 Eurofighter, A400M, NHIndustries의 NH90 헬기와 같은 다국적 프로그램에서 다른 국제기업과 협력할 수 있는 역량을 갖추고 있음

나. 예산 전망

- 2004-2008년 간 스페인의 핵심 국방예산은 약 26%증가하는 등 큰 증가 추세를 보였으나, 2009-2015년 간 이어진 경제위기로 인해 국가예산 전반에 걸쳐 긴축정책이 시행됨. 그에 따라 국방예산 역시 감소추세였으나, 2015년부터 완만한 증가 추세를 보이고 있음
- 스페인은 미국이 유럽 국가들에게 국방비를 GDP 대비 2% 지출하라는 요구에 따라 방위비 증가를 지속할 예정이나, 마르가리타 로블레스(Margarita Robles) 스페인 국방부 장관은 나토의 국방비 증감의지에 동조하고 이를 위한 노력을 약속하겠지만 스페인의 국방비 지출은 절대 GDP 대비 2% 수준에 도달하지 않을 것이라 선을 그음
- 스페인은 COVID-19 사태로 인해 큰 타격을 받은 국가들 중 하나이며, 2020년에는 GDP가 5%이상 감소할 것으로 예상됨. 이에 따라 향후 국방예산 역시 감소할 것으로 전망됨

[표 3] 스페인 국방예산 현황 및 전망 (2017-2024년)

구분	2017	2018	2019	2020*	2021(f)	2022(f)	2023(f)	2024(f)
국방예산 USD billions	13.921	15.353	15.713	15.412	15.059	14.429	13.824	13.384
GDP USD billions	1,314.5	1,345.4	1,371.7	1,303.2	1,312.9	1,331.8	1,349.2	1369.7
% GDP	1.06%	1.14%	1.15%	1.18%	1.15%	1.08%	1.02%	0.98%

* 자료 : Jane's Defense Budgets 2020. 5. (검색 : 2020. 10. 9.) 재가공

○ [표 8]은 분야별 국방예산 현황 및 전망으로 이 중 조달예산은 2020년 8.5억 달러이며 향후 4년간 매년 감소가 예상됨.

[표 4] 스페인 분야별 국방예산 현황 및 전망 (2017-2024년)

구분	2017	2018	2019	2020*	2021(f)	2022(f)	2023(f)	2024(f)
조달 USD billions	0.722	0.852	0.872	0.855	0.836	0.801	0.767	0.743
R&D(연구개발) USD billions	0.127	0.138	0.141	0.139	0.136	0.130	0.124	0.120
국방 인건비 USD billions	2.208	2.303	2.357	2.312	2.259	2.164	2.074	2.008
O&M(유지운영) USD billions	1.146	1.267	1.296	1.272	1.242	1.190	1.140	1.104
기타 USD billions	0.042	0.046	0.047	0.046	0.045	0.043	0.041	0.040
획득비 증감률(%)								
구분	2020*	2021(f)	2022(f)	2023(f)	2024(f)			
조달예산 증감률(%)	-1.42	-2.16	-4.41	-4.62	-3.23			

* 자료 : Jane's Defense Budgets 2020. 5. (검색 : 2020. 10. 9.) 재가공

다. 타국의 시장진출현황

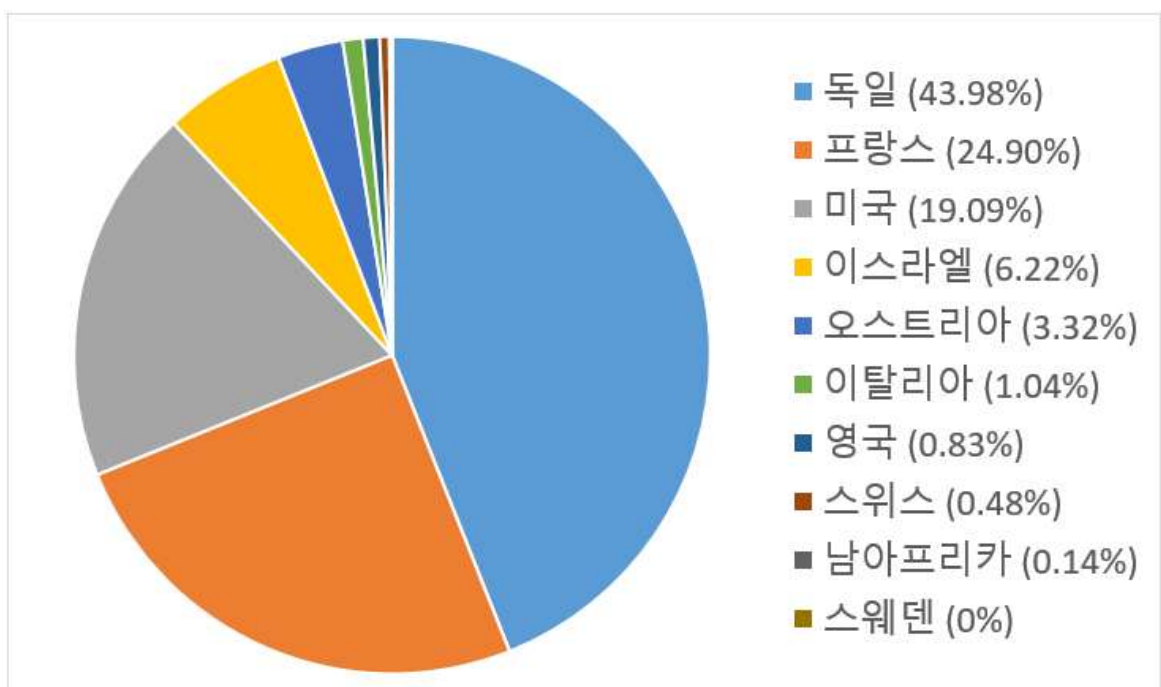
- 스페인은 2008년 경제위기를 겪을 무렵부터 방산분야의 수입은 최소화 되면서 수입거래가 최근 10년간 점차 감소되고 있는 추세임
- 최근 10년간 스페인의 최대 방산수입 국가는 독일이며, 프랑스 미국 순으로 나타났음
- 다음 도표는 스페인이 2010-2019년 기간 동안 방산분야 수입을 진행한 상대국들을 나타냄

[표 5] 최근 10년 간 스페인 국가별 무기 수입현황 (2010-2019년)

(단위 : TIV million)

나라	'10	'11	'12	'13	'14	'15	'16	'17	'18	'19	누적	비중(%)
Germany	216	98	73	75	53	85	26	1	8	1	636	43.98
France	25	14			30	30	59	73	116	14	360	24.90
United States	7	20	96	44	20	20	2	14	14	40	276	19.09
Israel	18	18	27	23	4					1	90	6.22
Austria	12	12	12	12							48	3.32
Italy	8	4	3								15	1.04
United Kingdom			12								12	0.83
Switzerland	1	1	1	1	2						7	0.48
South Africa	2										2	0.14
Sweden											0	0
합계	289	167	224	155	109	135	87	88	138	56	1446	100.0

[그림 2] 최근 10년 간 스페인 국가별 무기 수입현황 (2010-2019년)



2. 한국과 스페인의 국방조달체계 비교

가. 한국 제도와의 절차적 차이점 분석

- 스페인의 국방조달은 외국인의 비배제성 및 비차별성 원칙에 의해 기술역량 중심의 평가를 통해 구매효율성을 높이려는 EU 공공조달 및 국방조달 지침의 원칙을 고수하고 있음
 - 한국도 WTO GPA 가입국으로써 기본적인 원칙은 스페인과 같음
- 스페인에서는 각 군에서 소요제기를 하고 조달계획을 수립하지만, 해당 소요 품목을 구체화하고 우선순위를 결정하는 권한은 국방부 내 DGAM에 있음. 이는 스페인은 기본적으로 분산조달체계이지만, 국방안보의 전반적인 통제 차원에서 국방부가 관여하고 있음을 알 수 있음
 - 한국에서는 방위사업청이라는 중앙조달기관을 통해 조달집행이 이루어지는 반면, 스페인에서는 DGAM은 조달소요에 대한 우선순위를 조정하지만 실제 집행은 각 군에서 이루어지는 체계를 가지고 있다는 점에서 차이가 있음
 - 또한 한국의 방위사업청은 국방부의 독립적인 외청 조직으로 기관의 장의 직위가 차관급이지만, 스페인의 DGAM은 국방부 내 산하 조직으로 차관보급이 기관의 장을 맡고 있음
- 스페인에서는 제한입찰, 협상절차, 경쟁적 대화 방식 등을 주로 입찰방식으로 채택하고 있는데, 이 중 경쟁적 대화 방식은 기술, 가격, 법적 사항에 대해 해결책이 도출될 때까지 협의를 진행하는 EU 국방조달 지침의 준용에 따른 특이한 입찰방식임
 - 한국에서는 경쟁적 대화방식이 부재하기 때문에 한국 방산업체는 경쟁적 대화방식으로 협의를 진행할 경우 지속적인 대응이 요구되는 장기적 협상에 대해 익숙하지 않음. 하여 이에 대한 사전교육이 필요함

3. 방산수출 통제 및 허가 절차⁴⁾⁵⁾

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 6] 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

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



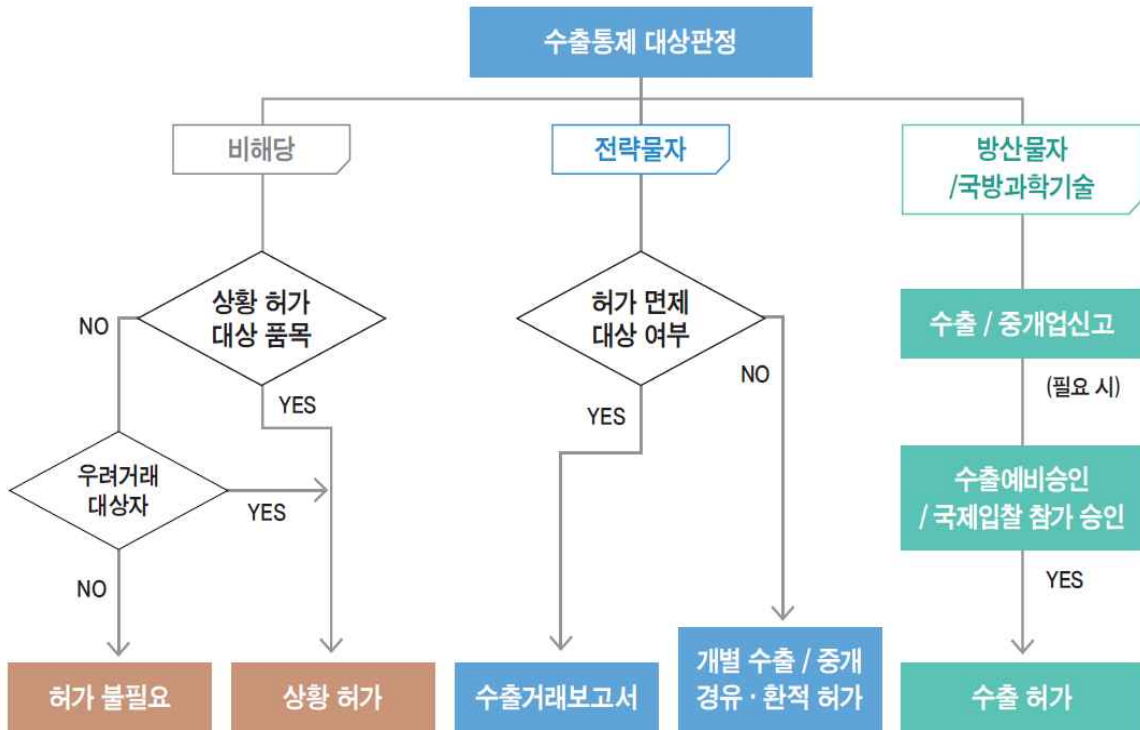
[그림 3] 수출 통제/허가 대상 품목 분류 및 관련 규정

4) 방위사업청, 2019 방산육성 및 방산수출 지원제도 GUIDE

5) 방위사업청, 방위산업기술보호 업무 길라잡이

나. 방산수출 통제/허가 절차

- 방산수출 허가 절차는 방산물자/국방과학기술의 수출허가와 전략물자의 수출 허가로 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 국제 체제 제재 대상 여부 등에 따라 판단함



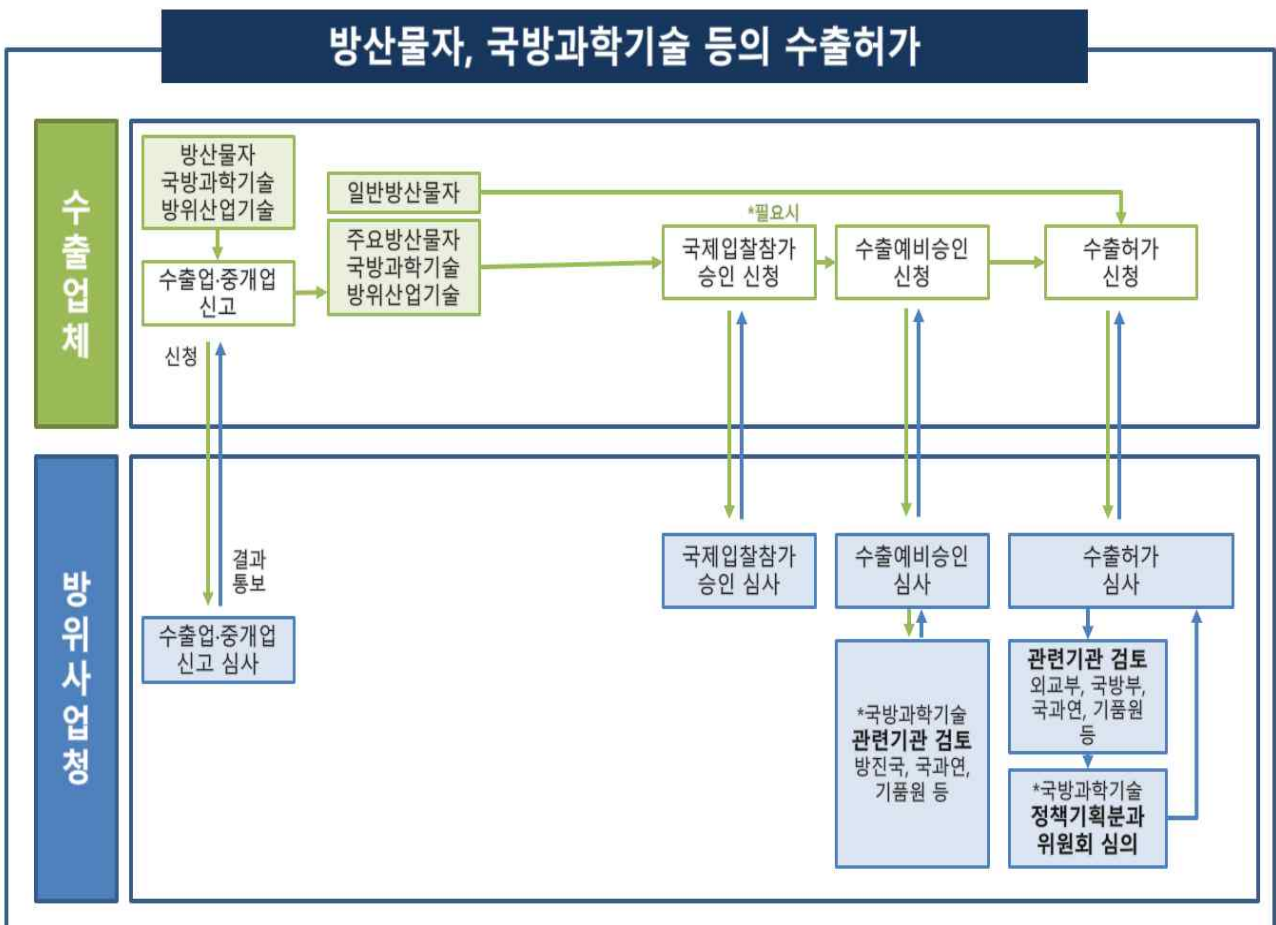
[그림 4] 수출 통제/허가 처리 절차

- [수출 허가 신청 시 필요 서류]

[표 7] 수출허가 제출 서류 목록

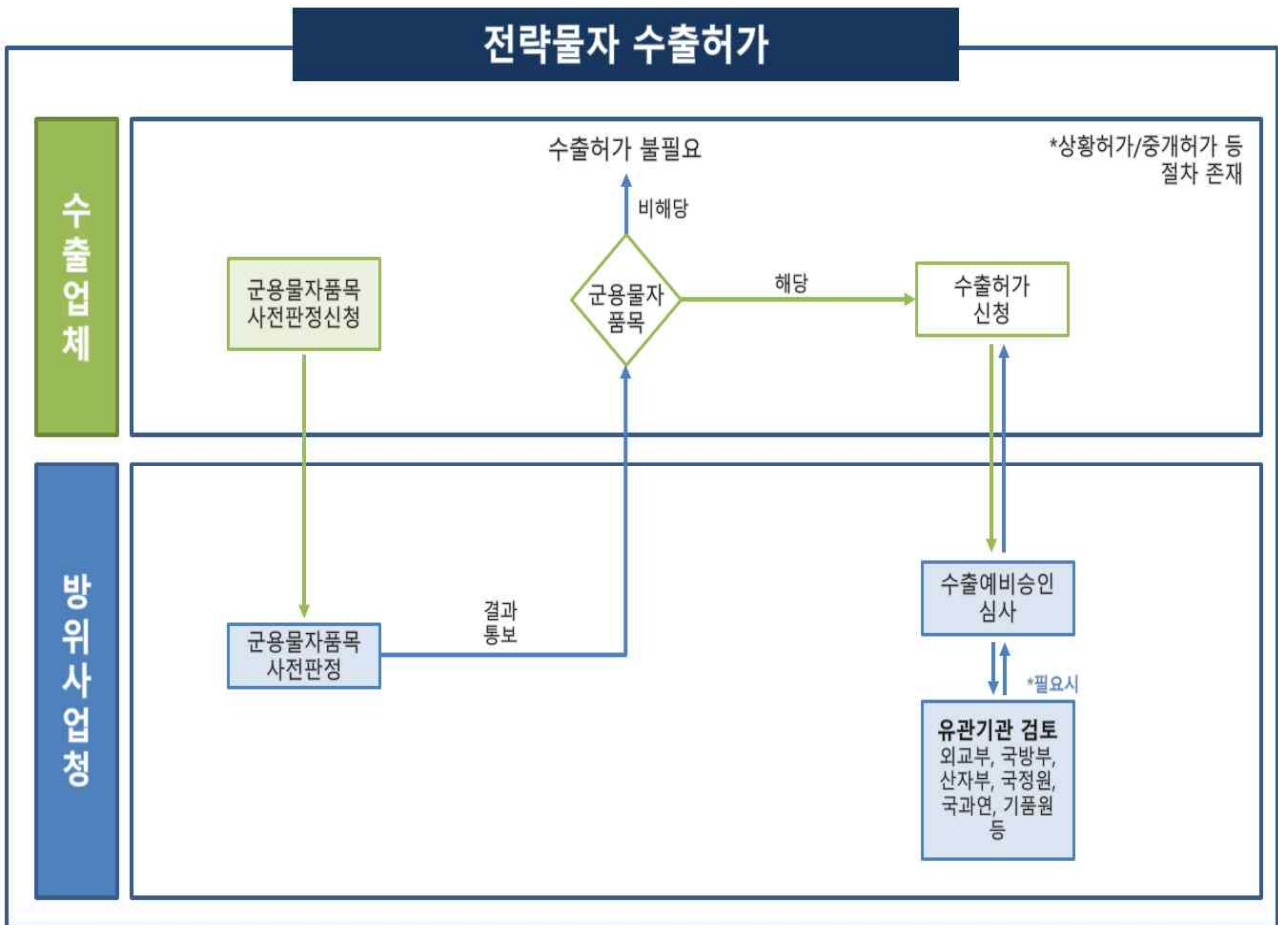
구분	전략물자	방산물자/국방과학기술
공 통	<ul style="list-style-type: none"> 수출신용장, 수출계약서, 주문서, 수출가계약서 등 최종사용자 증명서 수출 품목의 성능과 용도를 표시하는 설명자료 	
기 타	<ul style="list-style-type: none"> 전문판정서 또는 자가판정서 최종 수하인 진술서 최종 사용자의 영업여부 확인 가능한 확인서 	<ul style="list-style-type: none"> 기술 보유 기관과 체결한 기술 이전 계약서 외국정부의 허가 필요시 해당 국가의 허가서 수출 시 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 5] 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 6] 수출 통제/허가 대상 품목 분류 및 관련 규정

스페인 국방조달시장 진출가이드북
 Spanish Defense Market Entry Guidebook

최초 발행 : 2018. 11.
 개정 1판 발행 : 2020. 1.
 개정 2판 발행 : 2020. 10.

작성			
성명	분야	전화번호	E-mail
우정완	해외시장 조사·분석	055-751-5783	jwwoo@dtaq.re.kr
참여전문가	(가나다순)		
검토 및 자문			
확인			
국방기술품질원	방산수출지원센터장 수출지원2팀장	책임연구원 선임연구원	한승재 정유진

