



# CONTENTS

## 목 차

### 요 약 / 1

---

#### I. 현지화 정책 도입 현황과 내용 / 2

---

- 2 | 1. 사우디아라비아 : In-Kingdom Total Value Add
- 7 | 2. 아랍에미리트 : In-Country Value

#### II. 현지 진출기업 반응 / 13

---

- 13 | 1. 사우디아라비아
- 14 | 2. 아랍에미리트

#### III. 시사점 및 우리기업 대응전략 / 17

---

- 17 | 1. 사우디 IKTVA와 아랍에미리트 ICV 제도 비교
- 18 | 2. 시사점
- 19 | 3. 우리기업 대응전략

#### #. 참고자료(설문조사 결과) / 20

---

- 20 | 1. 사우디아라비아
- 23 | 2. 아랍에미리트

## 요 약

### □ 현지화 정책 도입 현황과 내용

	사우디 IKTVA(In-Kingdom Total Value Add)	아랍에미리트 ICV(In-Country Value)
주관	국영 석유사 Saudi Aramco	국영 석유사 ADNOC
배경	사우디 비전 2030 추진- 제조업 육성을 통한 재정수입원 다양화, 석유부문 의존도 완화	아부다비 경제비전 2030 추진- 에너지 기반 제조업 육성, 산업다각화를 통한 지속가능경제 건설
목표	- 2021년까지 자국산 재화·서비스 구매 70% 달성 - 2021년까지 에너지 재화·서비스 수출 30% 달성 - 2020년까지 자국민 채용 70%, 50만명 고용창출	- 국내 산업 육성을 통한 산업다각화 - 자국민 고용 확대 및 노동력 개발 - 오일·가스 산업 공급망 등 핵심 역량의 현지화
산식 (개략)	현지 구매·하도급(25%), 현지인 고용(25%), 현지인 교육·개발(25%), 현지 R&D(25%)	- 제조사 : 현지 생산(50%) - 서비스사 : 현지 재화 조달(30%), 현지하도급(20%) - 공동 : 투자(15%), 현지인 고용(25%), 외국인 고용(10%)

### □ 현지 진출기업 반응

	사우디아라비아	아랍에미리트
품질저하 우려	비숙련 현지인 채용에 따른 품질저하를 막기 위해 현지인 채용 요건 완화 필요	현지 업체, 현지인의 자기개발 지연, 현지화 비율은 높으나 부실한 기업의 득세로 품질 저하 예상
목표달성 애로	현지인의 낮은 노동생산성과 현지 제조업 기반 부족에 따른 현지조달 애로에도 불구하고, ARAMCO요구 IKTVA 비율이 지나치게 높음	ICV 점수에 근거하여 우선협상권을 부여하기보다 ICV 점수는 통과·탈락 기준으로만 활용하고, 일정 점수 이상일 경우 최저가 낙찰제 유지 요망
현지 합작 필요성	현지 업체와 합작투자를 통한 현지화 확대 필요	현지 업체와의 파트너링이 필요한 바, ADNOC 주관의 유망 현지업체 정보 제공, 현지인 취업 매칭 지원희망
기타	IKTVA에 앞서 투명한 과세, 명확한 규정, 시스템 정비 등을 통해 외국인 투자 유치 필요	ICV 점수 산정시 과거 실적 뿐만 아니라 미래 ICV 개선 계획도 함께 평가 요망

### □ 시사점

- 사우디, UAE 석유·가스 프로젝트 수주 시 '현지화'가 핵심 요소로 부상
  - 사우디 IKTVA와 UAE ICV의 비교를 통한 차별화된 진출전략 수립 필요
    - (공통점) 국부의 원천인 석유·가스 부문의 전략적 육성과 현지화 확대
    - (차이점) ① 사우디 : 총인구 3천3백만 명 중 자국민이 63%로 자국민 채용이 중요
    - ② UAE : 총인구의 12%만이 자국민, 국내 산업 육성을 통한 산업다각화 중요
  - 사우디, UAE 모두 석유분야 투자 확대 예정\*으로 진출기회로 활용 요망
- \* 사우디 Aramco는 2018년부터 10년간 4,140억 달러 투자, UAE ADNOC은 5년간 1,090억 투자 계획

### □ 우리기업 대응전략

- (단기) 현지화 산식에 대한 이해, 재무시스템 개선, 현지화 증빙자료 확보
  - 현지화 비율 산정의 기초자료가 되는 재무제표 작성을 위해 현지화 된 재무시스템 수립
  - UAE의 경우 되도록 많은 벤더, 하도급사로부터 ICV 증명서를 확보하는 것이 관건
- (중장기) 현지 기업과의 파트너링, 현지화 확대
  - 경쟁력 있는 현지 업체를 발굴, 조달과 하도급을 추진하여 현지화 개선 가능
  - 현지 생산시설, 엔지니어링 센터 설립 등을 통해 현지화 확대 모색
- (기타) 제도 안착기까지 현지화 준비하며 석유 외 일반 상업 건설 등으로의 다변화

I

현지화 정책 도입 현황과 내용

1. 사우디아라비아

□ IKTVA(In-Kingdom Total Value Add) 프로그램 개요

< Saudi Aramco IKTVA 프로그램 >

‘사우디 비전 2030’을 통해 제조업을 육성하려는 정부의 장기비전 실현을 위한 사우디 최대 국영기업 Aramco의 현지화(Localization) 프로그램

- (주관) 국영 석유회사 Saudi Aramco(Saudi Arabian Oil Company)
- (배경) ‘사우디 비전 2030’ 추진
  - 재정수입의 75%를 석유에 의존하고 있는 사우디는 저유가 여파로 지난 5년 간 석유 판매로부터의 재정수입이 약 68% 감소
  - 재정수입원 다양화 및 석유부문 의존도 완화를 위해 제조업 육성을 통한 신성장동력 마련 필요
    - \* 비석유부문 재정수입 목표 : (2016) 531억 달러 → (2020) 856억 달러
  - Aramco도 ‘Made in Saudi’를 추구하며 자국산 비율 제고를 위해 IKTVA 프로그램 발표(2015. 12월)
- (목표) 자국산 비율 제고를 통한 자국 내 투자 증대, 경제 다변화, 고용 창출 및 노동력 개발
  - ① 2021년까지 에너지 관련 자국산 제품 및 서비스 구매비율을 발표 당시 기준(2015년)의 2배인 70%까지 증대
  - ② 2021년까지 사우디산 에너지 제품 및 서비스 수출 30%까지 증가
  - ③ 50만 명의 고용 창출

< IKTVA 프로그램의 세 가지 목표 >



자료원 : Aramco IKTVA

□ 대상 및 필수요건

- (대상) Aramco에 제품 및 서비스를 공급하는 모든 사우디 및 외국 사업자
- (요건) Aramco 사업 참여를 위해서는 아래와 같은 요건 충족 필수
  - 온라인 PQ(Pre-qualification)\* 통과
    - \* Electronic Contracting Network(<https://esr.aramco.com/esr/component/main>)
    - \* 제조업자 / 공급자 등록 시 해당 지역 Aramco 지사(예: Aramco Korea)에 우선 연락 및 확인 필요
  - 공급자 안전 시스템 매뉴얼(Suppliers Safety Management System Manual) 포함 Aramco의 상세 정책 및 절차 준수
  - 사우디인 의무 채용(Saudization) 준수
  - 공급자 행동강령(Supplier Code of Conduct) 포함 Aramco의 비즈니스 윤리 준수 및 동의
  - 기술 및 재무 요건 충족, 적합한 라이선스와 등록 필요
  - 현지 에이전트 활용 시, 상공투자부(Ministry of Commerce and Investment)에 동 에이전트 계약 등록 필수

□ IKTVA 공식(Formula)

- 공급자가 아래 주요 카테고리에 대한 양적 및 질적 데이터 보고
  - A. 사우디산 제품 및 서비스(Localized Goods and Services)
  - B. 사우디인 근로자에 지불된 급여(Salaries Paid to Saudis)
  - C. 사우디인 근로자 교육 및 개발 비용  
(Training and Development of Saudis)
  - D. 공급자의 현지 개발 비용(Supplier Development Spend)
  - E. 수익(Aramco가 지불한 비용)  
Company revenue(Spend from Saudi Aramco only)

$$IKTVA \% = \left[ \frac{(A + B + C + D)}{E} \right] \times 100$$

자료원 : Aramco IKTVA

- (공급자 의무) 상기 데이터는 제3자 검증 및 Aramco 제출 필요
  - Aramco가 인증한 제3자에 의해 사전 검증(Verification) 필요
  - IKTVA 프로그램 참여 이전 Aramco에 필수적으로 제출
  - 동 데이터를 포함한 IKTVA 보고서 매년 Aramco에 제출
  - 대형 프로젝트 관련 계약의 경우, 검증된 IKTVA 중간보고서 또는 특정 프로젝트 관련 보고서를 요구 받을 수 있음.
- (활용) IKTVA 비율은 Aramco의 사우디 내 현지화 비율 계산, 사우디의 역량 및 공급 체인 개발, 사업수행 계약자 결정 시 활용

## □ IKTVA 프로세스

- (1단계) IKTVA 기준 점수 설정
  - IKTVA 공식에 의해 측정된 데이터, 스프레드시트 및 서베이를 바탕으로 공급자의 3개년 'IKTVA 기준 점수' 설정
  - 최초 검토를 위한 IKTVA 스프레드시트 및 서베이는 Aramco 공인 회계사의 감사 완료 이전까지 Aramco에 제출 가능
- (2단계) IKTVA 실행 계획 수립
  - IKTVA 기준 점수가 확정되면 Aramco와 개별 공급자가 공동으로 IKTVA 비율을 높이기 위한 'IKTVA 5개년 액션 플랜' 수립
- (3단계) IKTVA 이행 성과 모니터링
  - 연차 보고 및 KPIs(Key Performance Indicators)를 통해 공급자의 IKTVA 성과 측정



자료원 : Aramco IKTVA

## □ IKTVA 영향 및 시사점

- (현지화 요인) 비즈니스의 핵심 요인이 '자국산 부가가치 창출'로 전환
  - 전통적으로 Aramco는 '최저가격 + 기술심사'를 통해 계약
  - 최근에는 IKTVA 점수가 수주의 핵심 요인으로 부상
  - 'IKTVA 평가 + 기술심사'를 통과한 업체만 '가격심사(Commercial Evaluation, Lowest Bidder)' 진행
  - 그러나 Aramco가 가격, 기술, 품질, 안전, 환경 등 기존의 심사 기준을 폐기한 것은 아님.
  - 전통적인 요인도 IKTVA 비율(현지화)과 함께 여전히 중요한 요인



\*자료원 : Aramco IKTVA

- (투자 방식 변화) Distribution Model → 현지 제조공장 설립, R&D 투자
  - 기존에는 외국 제조업체는 사우디 현지 에이전트를 통해 수출하는 방식으로 물품 공급 또는 마무리 조립 공정만 투자
  - IKTVA의 영향으로 외국 기업 단독 또는 사우디 파트너와의 JV(Joint Venture)를 통해 현지 생산 및 R&D 투자 증대 예상
  - \* General Electric, Siemens, Honeywell, Jacobs Engineering, McDermott, Schlumberger 등 글로벌 기업은 IKTVA 프로그램을 통해 Aramco와 계약 체결

- (한계) 다소 공격적인 기준 및 현지화 비율 목표
  - 현실적으로 단기간에 달성하기 어려운 IKTVA 비율 목표를 부여했다는 의견이 지배적임.
  - 제조업이 거의 없는 사우디는 현지 조달이 불가능한 품목 존재
  - 또한, 2020년까지 사우디인 의무채용(Saudization) 비율 70%를 달성하라는 목표가 가장 큰 애로사항
  - 자격을 갖춘 숙련된 사우디 노동자가 충분하지 않는 경우가 다수



자료원 : Incense Route

- (시사점) IKTVA 프로그램을 Aramco와의 비즈니스 기회로 활용
  - “Made in Saudi”를 추구하는 IKTVA 프로그램 준수가 Aramco 비즈니스의 핵심 요인이라는 사실은 부인 불가
  - 사우디인 의무채용 목표의 경우, 초기 단계인 만큼 사우디인 인력 양성 계획을 제시하는 것으로 충분할 것으로 예상
    - \* 예시 : GE의 사우디 여성 일자리 창출을 위한 여성 훈련 교육 프로그램
  - 공장 설립, R&D 투자, 사우디인 역량 강화 교육 프로그램 개발 등을 통한 현지화 전략으로 사우디 시장 초기 선점 필요

## 2. 아랍에미리트

### □ ICV(In-Country Value) 프로그램 개요

#### < ADNOC ICV 프로그램 >

‘아부다비 경제비전 2030’을 토대로 산업 다각화, 포스트 오일시대 대비라는 정부의 장기 경제발전 계획 실현을 위해 UAE 최대 국영 석유사 ADNOC이 추진하는 현지화(Localization) 프로그램

- (주관) 국영 석유회사 ADNOC(Abu Dhabi National Oil Company)
- (배경) ‘아부다비 경제비전 2030’ 추진
  - 2014년 재정수입의 68%를 석유에 의존했던 UAE는 저유가 여파로 지난 3년간 석유로부터의 재정수입이 40% 내외로 감소

#### < 최근 5개년 UAE 재정수입 중 석유판매수입 비중 >

(단위 : 백만 UAE 디르함, %)

	2014	2015	2016	2017	2018
재정수입	518.8	381.4	362.3	379.7	405.9
석유 판매 수입	352	188.3	138.3	163.8	170.1
비중	67.8	49.4	38.2	43.1	41.9

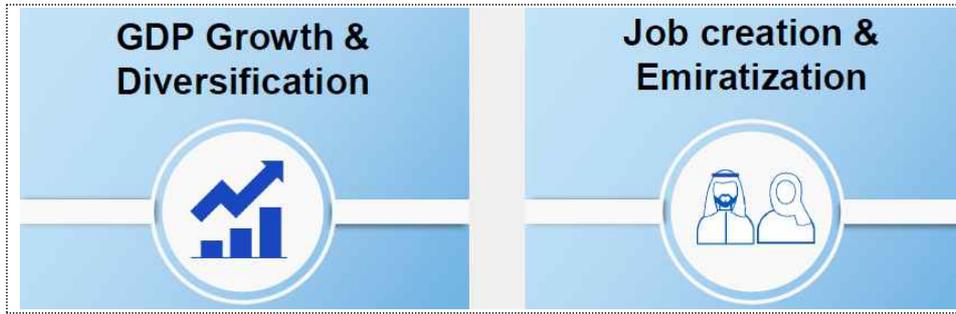
자료원 : IMF

- UAE 석유 매장량 중 약 95%를 차지하는 아부다비는 에너지 기반 제조업인 석유화학, 금속제련 등을 집중 육성, 산업다각화를 통한 지속가능경제 건설을 추진
- 특히 ADNOC은 ‘Made in UAE’를 추구하며 자국산 비율 제고를 위해 ICV 프로그램 발표(2017.11.15., ADIPEC(아부다비 국제 석유 박람회))
- (목표) 석유·가스 부문 공급망 현지화를 통한 GDP 기여 부분의 다변화 및 질적 개선
  - 국내 산업 육성을 통한 산업다각화 및 GDP 기여분의 다변화
  - 자국민 고용 확대 및 노동력 개발, 자국 내 투자 증대
  - 국가 경제 근간인 석유·가스 산업 관련 핵심 역량의 현지화

#### < ADNOC 다운스트림 투자 확대 계획 >

- UAE는 원유 수출에 의존하는 경제구조를 다변화하기 위해 석유 다운스트림\* 고도화를 추진 중
  - \* 원유 생산을 지칭하는 업스트림 대비, 원유 수송, 정제, 판매를 지칭.
- ADNOC은 2025년까지 정유·석유화학 설비 용량 증대 목적으로 2018년부터 5년간 약 1,090억불 투자 계획을 발표(2017.11 UAE 최고석유위(의장: 왕세제) 승인)
- 특히 르와이스(Ruwais) 정유공장 확장을 통해 2025년까지 정유 및 유화제품 생산능력을 현행대비 3배(14.4백만톤/년) 구비, 아시아발 석유화학 수요 증가에 대비할 계획

< ICV 프로그램의 목표 >



자료원 : ADNOC

- (적용대상) ADNOC 및 ADNOC 계열사 발주 신규 공사(2018.2~)에 입찰 참가하는 모든 UAE 및 외국 사업자(이하에서 '공급사'로 통칭)
  - EPC\*사, 엔지니어링 회사, 유전 서비스 회사, 컨설팅사, 기자재 제조사 등이 해당
  - \* 설계(Engineering), 부품·소재 조달(Procurement), 공사(Construction)를 일괄 제공하는 업체

□ ICV 점수 산출 공식(Formula)

- (공식) 공급사가 아래 주요 항목에 대한 ICV 점수 인증 취득 및 제출
  - UAE에서 생산·구매한 제품(Goods Manufactured or Procured in UAE)
  - UAE 내 하도급 거래 서비스(Sub Contracts Engaged by UAE Suppliers)
  - UAE 내 회사 자산(Assets in UAE)
  - UAE 근로자에 지불된 급여 및 교육·개발 비용(Salaries Paid to Emiratis, Spend on Emirati Training and development)
  - 외국인 근로자에 지불된 급여(Salaries Paid to Expats) x 60%\*
  - \* 외국인 근로자가 급여의 60%를 UAE 내에서 소비한다고 가정

< ICV 계산 공식 >

	구분	가중치		산식
		재화	서비스	
1	제조사	현지 재화 생산	50	현지 재화 생산 비용 / UAE 사업 전체 재화 생산 비용
	서비스 공급사	현지 재화 조달		현지 재화 구매 금액 / UAE 사업 전체 재화 구매 금액
		현지 하도급		20
	소계			50
2	공통	투자	15	현지 자산 / 회사 전체 자산
		현지인 고용	25	현지인 임금 + 교육개발 비용 / UAE 사업 지불 임금
		외국인 고용	10	외국인 임금 x 0.6 / UAE 사업 지불 임금
	소계			50
합계			100	

자료원 : ADNOC

- 투자와 고용 항목은 모든 공급자에 공통적으로 적용됨.
- 재화 생산과 서비스 제공(재화 조달 및 하도급)에 모두 관련되는 공급자는 각각 제조사, 서비스 제공사로서 별개의 ICV 인증서를 준비해야 함.
- 현지 재화 구매 금액 및 현지 하도급 금액 계산시, 공급업체 및 하도급사의 ICV 점수를 반영하여 합산한 금액이 가중치 적용 전 수치가 됨.
- 합작 투자(JV), 컨소시엄의 경우 지분율에 따라 ICV 점수 계산
- 자유무역지대(Freezone) 소재 기업의 경우, 제조사는 UAE 영토 안에 있다고 간주되며, 서비스제공사는 UAE 영토 밖에 있는 것으로 간주됨.

## □ ICV 점수 적용 방식

- o ICV 최고 득점 업체에게 우선협상권(Right of first-refusal)을 부여
  - 일반적인 공개경쟁입찰에서 최저가격 입찰사에 우선협상권을 주는 것과 달리, ICV 최고 득점사에 최저찰 가격 수용 여부를 우선적으로 타진
  - ICV 최고 득점사가 미수용할 경우에는 ICV 차점사에 최저찰 가격 수용여부를 타진하는 식으로 진행

## □ ICV 프로세스

- o (1단계) ICV 증명서 발급
  - 지난 1개 회계년도에 대한 재무제표 등 회계자료를 바탕으로 ICV 공식에 따라 ICV 점수 산출
  - ICV 점수 증명서는 ADNOC이 지정한 6개 회계법인\*에서 발급 가능
    - \* PWC, E&Y, KPMG, Protiviti, Ardent Advisory & Accounting LLC, Baker Tilly MKM & Co.
  - ICV 증명서는 지난 회계연도 마감일로부터 12개월 이내에 취득한 것이어야 하며, 발급일로부터 12개월간 유효
  - ICV 증명서 발급에는 회계자료 등에 오류가 없을 경우 5~10일이 소요되며, 비용은 매출액 규모에 따라 USD5천~2만 수준임.
- o (2단계) ICV 점수와 ICV 개선계획 제출
  - ADNOC 상업입찰 단계에서 ICV 증명서와 함께 ICV 점수 제출
  - 현재의 ICV 점수와 함께 해당 프로젝트 수행기간 중 ICV 달성목표 점수를 포함한 현지화 개선 계획도 제출하지만 계량 평가 대상은 아님.

○ (3단계) ICV 이행 모니터링

- ICV 개선 계획 이행여부를 계약 지속여부와 연동하며 프로젝트 수행 기간 중 ICV 개선 계획 이행정도를 주기적으로 모니터링
- ICV 개선 계획 미이행시 중대한 의무위반(Material Breach)으로 간주, 공사 중단 및 관련 지체배상, 심각할 경우 계약 해지까지 이어질 수 있음.

< ICV가 포함된 입찰 및 평가 프로세스 >



주 : ICV 인증서가 없이 입찰과정에 참여할 수는 있으나 ICV 점수가 0점 처리되어, 매우 불리함.  
 자료원 : ADNOC

□ ICV 도입의 영향과 시사점

○ (비용 상승 가능성) 입찰 참가 준비 및 기회비용 증가

- 현지 진출한 EPC사, 기자재 납품 중소기업 대부분은 현지 법인이 아니라 지사 형태로 활동 중
- 내부 보고 목적 외 회계감사용 재무제표는 준비하지 않아왔기 때문에 ICV 인증 취득을 위한 회계 자료 준비에 추가 비용 발생
- ICV 인증서 발급 비용이 추가됨은 물론이고, 벤더와 하도급업체가 추가될 때마다 ICV 인증서를 새로 발급받아야 해서 추가 비용 발생
- 대부분 기업들이 ADNOC 입찰제안서 준비에 3~5백만불을 소요 하는데, 기업의 기술·가격 경쟁력이 아닌 ICV 점수 미달로 인해 입찰 실패시 막대한 매몰비용 발생
- 장기적으로 ICV 점수 개선을 위해 현지 생산시설과 엔지니어링 센터 설립 혹은 생산성 낮은 현지 채용과 하도급을 확대해야 해서 수익성 악화 예상

○ (품질 저하 가능성) 글로벌 기업은 시장에서 구축, 프로젝트 완성도는 저하

- 실제 글로벌 EPC 사들은 현지 경쟁사에 비해 낮은 ICV 점수 때문에 입찰 참가를 포기하는 경우가 발생하고 있음.

- 이는 많은 글로벌 EPC 사들이 품질관리, 비용 등의 문제로 현지 생산시설이 없고, PRO(Public Relations Officer) 등 최소한의 현지인 채용만 하여 ICV 점수가 낮은 편이기 때문
  - ICV 점수는 높으나 경쟁력이 낮은 기업이 프로젝트를 수주할 경우 사업 추진일정 지연, 프로젝트 완성도 저하 등 문제 발생 가능
  - 또한 ICV 점수가 높은 기업 간 담합으로 입찰가 상승 등의 부작용 발생 가능성도 있음.
- o (도입초기 불확실성) 기업 적응과 제도 개선을 위한 조정 기간의 필요성
- ADNOC은 ICV 최고 득점사에 우선협상권을 부여한다는 점 외에 ICV 목표 점수나 내부적으로 정한 기준 점수를 밝히지 않고 있음.
  - ICV 제도는 인근 GCC 국가들이 도입한 현지화 제도에 비교할 때 미래 현지화 달성 계획보다 현 시점에서의 현지화 정도를 절대적으로 반영하여 기업들에게 더 큰 부담이 되고 있음.
  - 현지 제조기반이 없고 현지인 채용이 저조한 외국기업의 경우 ICV 점수 30점을 넘기기 어려울 것으로 자체 판단하고 있음.
  - 단기에 현지 구매 · 하도급 부문에서 점수 차이가 발생할 것으로 보이며, 실제 현지화 정도보다 얼마나 많은 ICV 인증서를 회수하는 가로 점수 결정
  - ADNOC도 외국기업들의 우려에 직면, 우리기업 대상 별도 세미나를 개최하는 한편 제도 개선 방향 관련 의견을 수렴하는 설문조사 진행
  - 현재 ADNOC 경영진이 ICV 제도 수정(안)을 검토 중이며 가까운 시일 내에 ICV 달성 계획을 고려한 수정된 평가 체계가 발표될 것으로 예상됨.

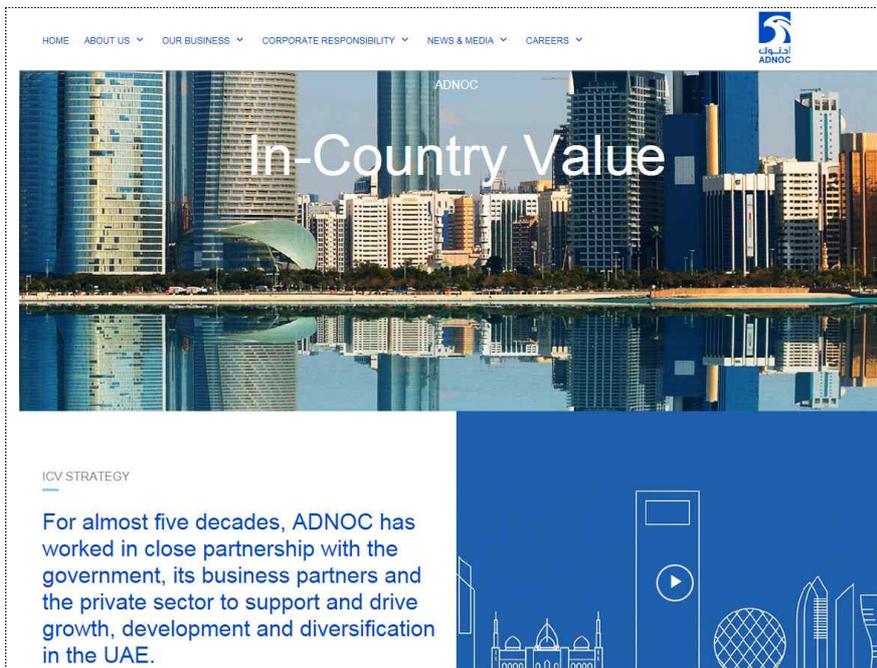
< 우리기업 대상 ADNOC ICV 세미나 >



자료원 : KOTRA 두바이무역관 자체 촬영

- (제도 정착 요건 1) 공정성 확보와 시장 교란 요인의 최소화
  - ICV 제도가 시장 교란 요인이 되지 않고 UAE 산업 육성에 효과적으로 기여토록 하려면 최소한의 공정성이 보장되어야 한다는 것이 이해관계자들의 지배적인 의견
  - ICV 도입계획 발표와 실제 도입까지 3개월이 채 안 되는 등 준비기간이 매우 짧았고, 지난 회계 연도 실적만을 대상으로 ICV 점수를 산정하여 불리한 조건에 처한 기업이 다수 있음.
  - 무엇보다 ICV 최고 득점사에 우선협상권을 주어 경쟁력있는 글로벌 기업들의 참여가 크게 제한되는 효과가 있다고 보임.
  - 사우디처럼 ICV 기준 점수를 통과할 경우 가격 요인으로 평가하거나 ICV 개선 계획도 계량 평가하는 방향으로 제도적 개선이 필요하다고 보임.
  - 높은 ICV 점수를 위해 재무제표를 조작하는 사례는 엄격히 처벌 요망
  
- (제도 정착 요건 2) ADNOC의 현지업체 정보제공
  - 쿠웨이트의 사례처럼 ADNOC이 직접 나서 현지 유망 벤더, 하도급 업체에 대한 정보를 주기적으로 제공한다면 현지화 확대를 원하는 글로벌 기업과 현지 업체와의 파트너링을 독려할 수 있을 것으로 보임.

< ADNOC 홈페이지의 ICV 안내 >



자료원 : [www.adnoc.ae/en/incountry-value](http://www.adnoc.ae/en/incountry-value)

II

현지 진출기업 반응

1. 사우디아라비아

o A사(EPC)

- Aramco에서 요구하는 IKTVA 비율이 비현실적으로 높게 설정
- 제조업이 발달하지 않아 “Made in Saudi” 품목 자체가 없어 현지 조달이 어려움.
- 사우디 근로자의 생산성이 매우 낮고 일부 전문 직종은 사우디 근로자가 아예 없어 채용 불가

o B사(EPC외 서비스업)

- 현지 비투자 기업에게는 진입장벽이 생겨 외국기업의 경우 합작 투자(Joint Venture) 등 현지화 노력이 더욱 필요
- 사우디 시장 진출시 법적 안정성에 대한 낮은 기대 및 사우디인 의무 채용(Saudization) 이라는 문제가 있어 관련 지원이 절실함.
- ① 현지화 회사에 대한 세금의 투명성 확보 ② 사우디 비숙련 노동자의 강제 투입에 따른 생산성 저하를 막기 위해 초기 사우디인 의무 채용 요건 적용을 완화하는 방안 확보

o C사(제조업)

- 사우디는 외국회사가 투자하기에는 시스템 및 정부기관의 대응이 크게 불충분함.
- 특히 우리기업이 사우디 비즈니스에서 가장 큰 애로를 겪고 있는 인정과세(매출액에 대한 20% 법인세 부과)와 사우디인 의무채용(Saudization) 문제 해결 필요
- IKTVA 프로그램과 같은 제도도 중요하지만, 투명한 과세, 명확한 규정 적용, 시스템 정비 등 실질적인 투자 유인책이 필요

## 2. 아랍에미리트

### o A사(EPC)

- 작년 회계년도 실적만을 대상으로 ICV 점수를 산정하게 되면, UAE 내 누적 실적은 많지만 공교롭게도 지난해 활동이 부진한 기업에 불리함.
- ICV 기준 점수를 설정하여 통과-탈락(Pass-Fail) 기준으로만 활용하고, 일정 점수 이상의 입찰사들은 기존의 상업평가를 받도록 하는 것이 좀 더 공정한 경쟁조건이 될 것으로 보임.

### o B사(EPC)

- 현지 벤더와 하도급가 상대적으로 많기 때문에 이들로부터 단시간내 ICV 인증서를 취합하는 것이 어려움.
- 현지 하도급사 중에는 경쟁사도 있어 ICV 인증서를 일부러 제출하지 않는 경우도 있으며, ADNOC 계열사조차 ICV 제도에 대해 인지하지 못하고 있는 경우가 있었음.
- ICV 개선 계획을 계량 평가하는 방향으로 제도가 수정된다고 해도 계약 지속 여부에 연동되기 때문에 지극히 현실적인 수치의 개선 목표를 제출하게 되어 이미 현지화 수준이 높은 현지 회사에 유리할 것으로 보임.
- ICV 제도를 잘 정착시키려면 ADNOC이 제도의 공정성 확보에 만전을 기해야 할 것으로 보임.

### o C사(EPC)

- 신규 업체의 시장 진출이 제한되고, 현지화가 진행된 일부 업체만 특혜를 받게 되어 공정한 국제경쟁입찰 성격에 부합되지 않음.
- EPC 시장의 혼란 및 경직 초래 가능성이 우려됨.

### o D사(EPC)

- 현지 생산시설 및 인력 채용 후에 수주 물량이 감소할 경우 미회수 고정비용 증가로 재무적 부담이 커질 것이 우려됨.

o E사(EPC)

- 입찰시 ICV 최고 득점사에 우선 협상권을 준다는 정책은 투명한 입찰 조건을 보장하지 못하는 것이라 판단됨.
- ICV 점수는 통과-탈락 기준으로 사용하여, 기준 점수 달성시 초청 자격을 주는 식으로 변경되었으면 좋겠음.

o F사(EPC)

- 신규 사업 입찰 제안서 준비에 상당한 비용이 소요되는데 과거 실적에 기반한 ICV로 우선협상권을 부여하는 것은 공정하지 않다고 보임.
- 타 중동국가와 같이 향후 현지화 계획으로 평가하는 것이 바람직하다고 보여짐.

o G사(EPC)

- 현지화를 강제하면 자유 경쟁을 해치고, 현지 업체와 현지인들의 자기 개발이 지연될 수 있다고 보여짐.
- 현지 채용이 ICV 산정의 주요 항목 중 하나인데 일반적으로 에미라티 채용시 높은 급여대비 성과가 낮아 채용이 망설여짐. 따라서 ADNOC 주관으로 공급사에 유망 에미라티를 매칭해주는 프로그램을 운영했으면 좋겠음.
- ICV는 직·간접 ADNOC 거래선에 모두 해당되고, ICV 점수를 높이기 위해서는 피라미드식 ICV 점수 개선이 요구됨. 이 때 공급사는 ICV 점수 미보유 현지 기업과 거래하면 ICV 총점이 낮아지므로, ICV 점수를 보유하고 있으나 부실한 현지 기업과 거래할 유인이 커짐. 이때 가격, 품질 경쟁력에 문제가 발생할 여지가 많음.

o H사(EPC)

- UAE ICV, 사우디 IKTVA 등 GCC 각국이 현지화를 강조하고 있는 현 상황은 기업 투자의 선택과 집중에 장애요소가 될 것으로 추정됨.
- 각국의 제한된 시장 안에서 규모의 경제를 달성해야 하는 기업

입장에서는 현지화 제도 도입으로 인해 투자 대비 거둘 수 있는 매출과 이익 수준이 기대치 이하일 것으로 사료됨.

○ I사

- ICV 제도가 불가피하다면 ICV 점수를 개선하기 위해 신뢰할만한 현지 업체와의 협력이 필요함.
- 각 산업별, 분야별 현지 업체 정보가 필수적이며, 현지 업체와의 네트워킹 지원이 필요함.

○ J사

- 우리 기업 대상으로 ICV에 대한 인식을 제고토록 할 필요가 있으며, 현지 투자한 우리 업체에 대한 홍보도 필요함.

○ K사

- ADNOC의 요구 사항에 대해 완벽하게 이해하기 어려운 부분이 있으므로 자세한 정보 제공 및 설명회 필요
- ICV 제도의 파급효과에 대한 정밀한 분석 및 내용 공유가 필요

### III 시사점 및 우리기업 대응 전략

#### 1. 사우디 IKTVA와 아랍에미리트 ICV 제도 비교

- (공통점) 석유·가스 산업의 전략적 육성과 현지화 확대
  - 사우디와 UAE는 주요 산유국으로서 국부의 대부분이 석유·가스 부문에서 창출됨.
  - 글로벌 정유사와 EPC 사에 의지해 온 석유·가스 산업의 현지화 확대 및 다운스트림 고도화 등 전략적 육성을 꾀하고자 함.
- (차이점) 사우디는 자국민 일자리 창출, UAE는 산업다각화에 집중
  - 사우디는 자국민 채용(Saudization)비율 70%라는 야심찬 목표를 제시하며 IKTVA를 통한 자국민 일자리 창출에 집중
  - 사우디는 총인구 3천3백만명 중, 63%가 자국민으로 일자리 문제 해결이 안정적인 국정 관리에 중요하기 때문
    - \* UAE는 총인구 약 천만 중 12%만이 자국민임.
  - IKTVA도 여성운전 허용, 외국인 부양세 부과 등과 같은 최근 사우디 자국민 고용 확대 촉진책의 일환이라고 볼 수 있음.
  - 반면, UAE는 ICV 산식에서도 볼 수 있듯이 현지 생산 혹은 현지 조달과 하도급에 50%라는 더 큰 가중치를 주어 현지인 채용(25%)보다 현지 산업 육성에 중점을 둔 것으로 판단됨.
    - \* 사우디 ARAMCO IKTVA 산식은 항목별 가중치가 같음.
  - UAE는 최근 다운스트림 고도화와 같이 석유·가스 산업을 전략적으로 활용하여 산업다각화를 꾀하려는 것으로 분석됨.

< 사우디 및 아랍에미리트 인구현황 >

(단위 : 명)

	자국민	외국인	계
사우디아라비아	20,427,357 (62.6%)	12,185,284 (37.4%)	32,612,641
아랍에미리트	1,098,516 (11.6%)	8,055,786 (88.4%)	9,154,302

주 : 사우디는 2017년, 아랍에미리트는 2015년 추산치  
 자료원 : GSTAT(사우디 통계청), World Bank

## 2. 시사점

- 사우디, UAE의 현지화 정책 주안점을 고려한 진출전략 수립 필요
  - 걸프 산유국 중 쿠웨이트, 오만, 사우디에 이어 UAE도 석유·가스 분야 현지화 제도를 도입하면서 ‘현지화’가 역내 수주의 핵심 경쟁력으로 부상
  - 다만, 사우디와 UAE가 각각 자국민 채용(Saudization)과 자국 산업 육성(Diversification)에 중점을 두기 때문에 국가별로 차별화된 현지화 전략 필요
- 사우디, UAE 프로젝트 시장의 회복과 투자기회 활용 극대화
  - 사우디와 UAE는 최근 5개년 해외건설 국별 수주 계약액 기준 10위권 내외를 기록한 주요 프로젝트 시장
  - 저유가 지속으로 신규 프로젝트 발주가 주춤했던 2017년에 비해 프로젝트 재개 및 신규 발주 확대가 기대되는 상황

< 2014~2018 우리기업 해외건설 수주 현황 >

(단위 : 천USD, %)

		2014	2015	2016	2017	2018.7
국가 수주 총액		66,009,930	46,144,348	28,192,311	29,005,997	18,536,781
중 동	수주액	31,350,717	16,530,256	10,693,658	14,578,117	6,714,736
	총수주액 중 비중	47.5	35.8	37.9	50.3	36.2
	지역 순위*	1	2	2	1	2
사 우 디	수주액	2,951,312	3,592,155	4,159,281	1,155,160	962,970
	중동 내 비중	9.4	21.7	38.9	7.9	14.3
	국가 순위**	8	4	1	11	5
U A E	수주액	3,735,929	381,509	1,654,953	1,608,411	4,691,176
	중동 내 비중	11.9	2.3	15.5	11.0	69.9
	국가 순위**	6	22	5	6	1

\* 지역구분 : 중동, 아시아, 태평양·북미, 유럽, 아프리카, 중남미

\*\* 연도별 대상국가수(개국) : 99(2014) → 107(2015) → 101(2016) → 105(2017) → 93(2018)

자료원 : 해외건설협회

- 특히 UAE ADNOC은 석유 다운스트림 분야 고도화를 위해 2018년부터 5년간 약 1,090억 달러 투자 계획을 추진 중으로 관련 프로젝트가 지속 발주되고 있음.
- 사우디 ARAMCO도 2018년부터 10년간 4,140억 달러 규모의 석유·가스분야 투자 계획을 발표하여 향후 관련 프로젝트의 지속 발주 예상

### 3. 우리기업 대응 전략

- (단기) 현지화 산식에 대한 이해, 재무시스템 개선 및 현지화 증빙 확보
  - 현실적으로 급격한 현지화 개선이 쉽지 않은 단기에는 현지화 점수 산출 방식에 대한 철저한 이해와 증빙 서류 준비가 중요
  - 현지화 비율 산정의 기초자료가 감사된 재무제표와 증빙서류이므로 국내·외 사업비를 정확히 산정할 수 있는 현지화 된 재무시스템 수립이 시급하다고 판단됨.
  - 또한, UAE ADNOC의 경우 되도록 많은 벤더, 하도급사로부터 ICV 증명서를 확보하는 것이 관건일 것으로 보임.
- (중장기) 현지 기업과의 파트너링 및 현지화 확대
  - 기자재 조달, 서비스 하도급시 품질과 납기 면에서 경쟁력있는 현지 업체와 파트너링을 통해 높은 현지화 비율 달성 가능
  - 기업 단독 혹은 합동 실사단 파견 등을 통해 현지 시장, 경쟁사, 현지 잠재 협력사 등에 대한 심도 있는 조사가 선행되어야 할 것으로 보임.
  - 현지 생산시설(Fabrication Yard)을 설립, 최소한의 조립 공정이라도 현지에서 진행하는 것을 고려할 수 있음.
  - 엔지니어링 센터 설립을 통한 현지인 엔지니어 육성 프로그램 운영과 현지인 채용 확대 모색 가능
- (기타) 석유·가스 외 일반 상업 건설로의 사업 분야 다변화
  - 현지 진출 우리기업 간에도 현지화 정도의 차이로 인해 현지화 제도 관련 대응역량과 애로사항이 상이할 것으로 판단됨.
  - 현지화 정도가 높은 기업은 석유·가스 부문에서 지속 선전할 가능성이 높지만, 현지화 정도가 낮은 기업은 막대한 입찰 준비 비용을 들이고도 수주가 어려울 전망.
  - 따라서 제도가 안착될 때까지는 현지화 확대를 준비하는 동시에 아직 현지화 요건이 도입되지 않은 발전소, 담수화 시설, 상업시설 프로젝트로 다변화하는 것도 현실적인 대안이 될 수 있을 것으로 판단됨.

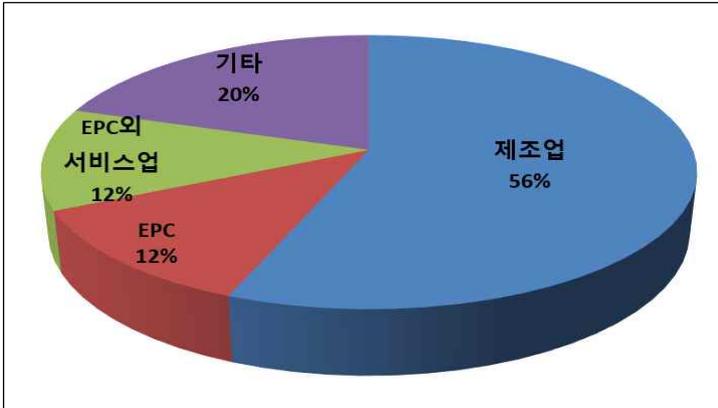
**참고자료**

**설문조사 결과**

**1. 사우디아라비아**

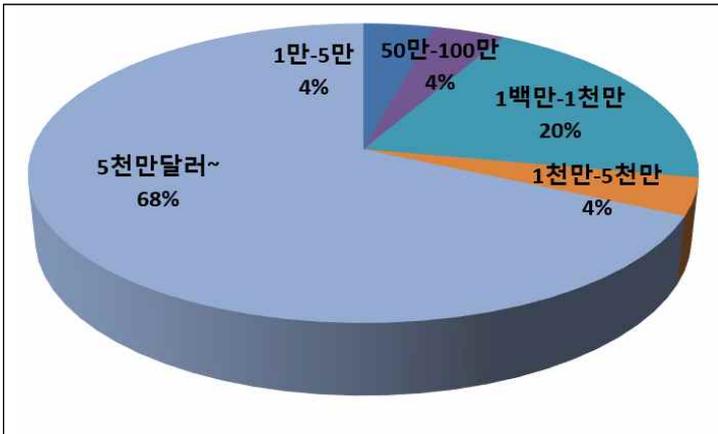
〈파트 1 : 기업 기본 정보〉

**Q1. 귀사는 어떤 회사입니까?**



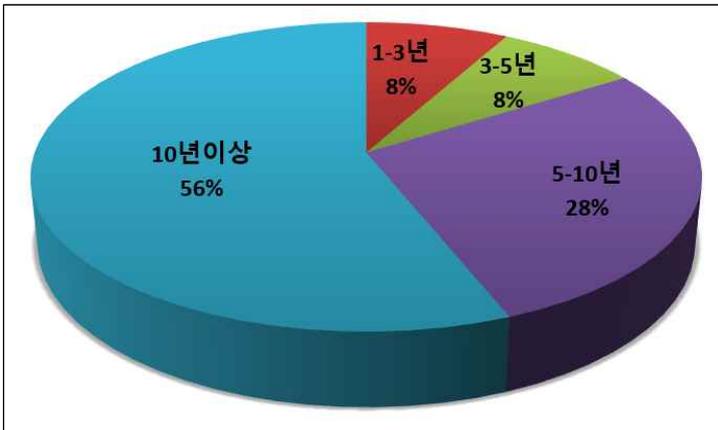
- 설문에 응한 기업 중 제조업이 56%로 가장 큰 비중 차지
- EPC(12%)와 EPC 외 서비스업 (12%)이 뒤를 이었고, 기타 (20%)로는 전기공사업체, 개발업체, IT Software가 있음.

**Q2. 귀사의 연평균 수출 금액은 어느 정도입니까?**



- 연평균 수출액이 5천만 달러 이상기업이 68%로 가장 큰 비중 차지
- 프로젝트의 경우 평균적으로 소비재 수출보다 단위 금액이 큰 것에 기인하는 것으로 판단

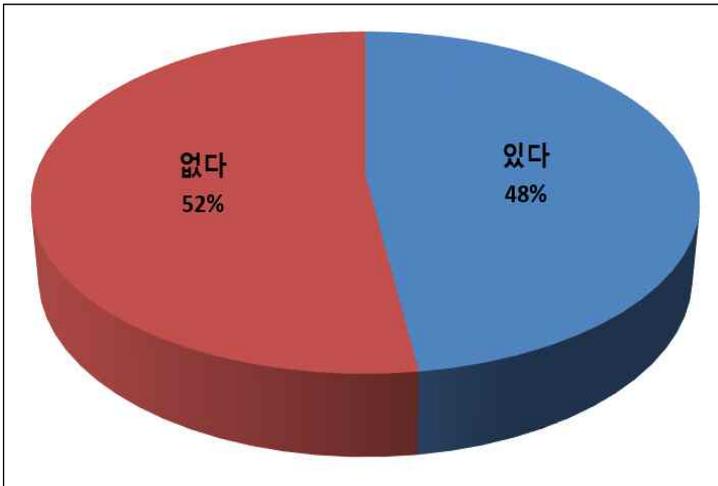
**Q3. 귀사의 사우디 진출 기간은 어느 정도입니까?**



- 10년 이상 기업이 56%로 과반수이며, 최소 3년 이상 기업이 92%에 달함.
- 사우디 프로젝트 시장에서 기존에 활동했던 기업들이 IKTVA 프로그램의 영향을 많이 받을 것으로 보임.

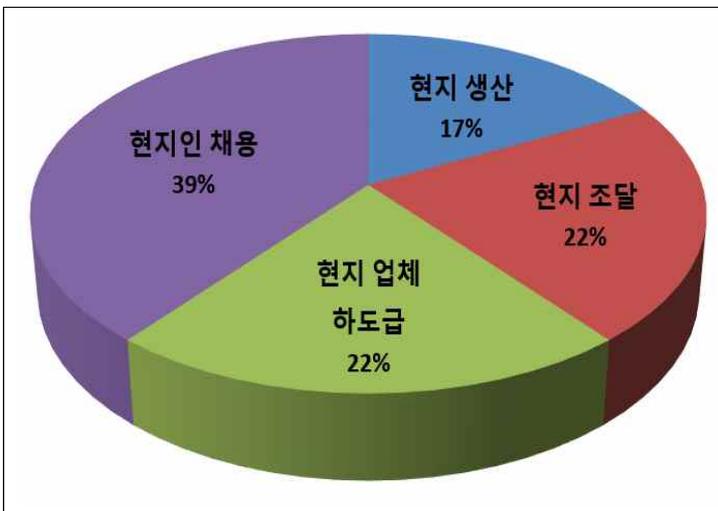
<파트 2 : 현지화 현황>

Q4. 현재 귀사 사업 부문 중 현지화한 부분이 있습니까?



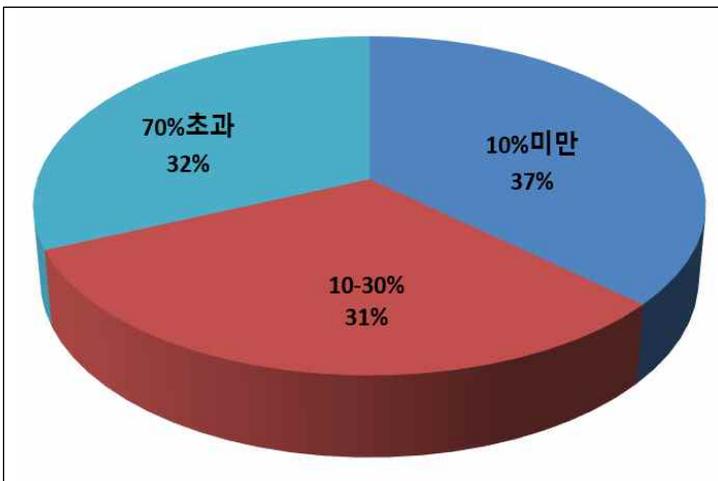
- 현재 현지화한 사업 부문이 없는 기업이 52%, 있는 기업이 48%
- 한국 기업의 현지화 수준은 아직 미흡한 상태

Q5. 현재 현지화 달성 방식은 무엇입니까?(복수응답 인정)



- 과반수의 기업이 각각 현지인 채용(39%), 현지 업체 하도급(22%)을 통해 현지화를 추진하고 있음.
- 현지화를 하고 있는 기업들은 현지 생산(17%)을 상대적으로 선호하지 않음.

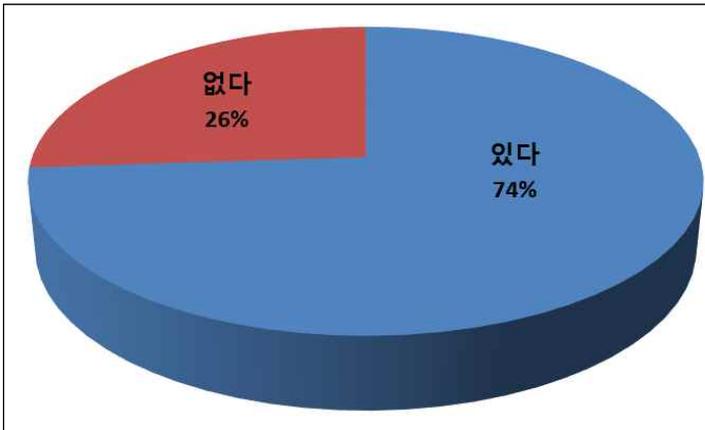
Q6. 현재 현지화 달성 수준은 어느 정도입니까?



- 현지화 달성률 10% 미만 기업이 37%로 가장 많음.
- 응답사 68%의 현지화 달성률이 30% 미만

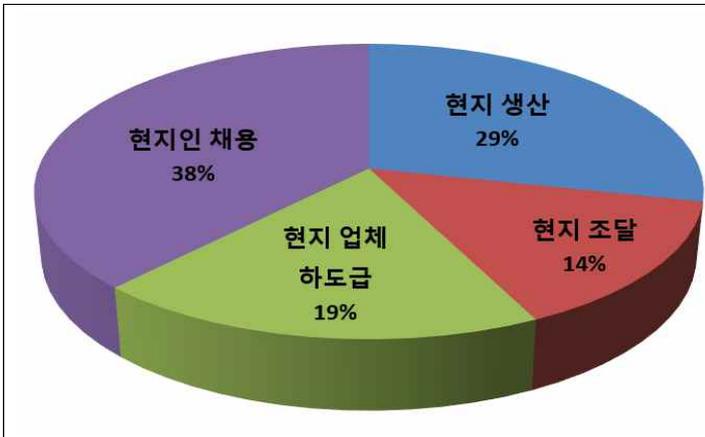
<파트 3 : 현지화 계획>

Q7. 향후 현지화 추진 계획이 있으십니까?



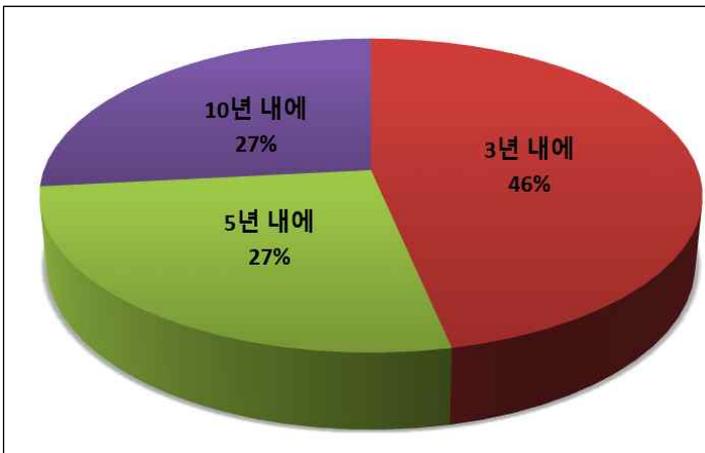
- 응답 기업의 74%가 향후 현지화 추진 계획이 있다고 밝힘.

Q8. 향후 현지화 비율 상향 달성을 위한 계획은 무엇입니까?(복수응답 인정)



- 현지화 추진계획이 있는 기업은 주로 현지인채용(38%), 현지 생산(29%)을 통해 달성 예정
- 사우디는 제조업 기반이 거의 없어 현지 조달(14%)은 힘든 상황

Q9. 현지 생산을 위해 언제 생산 시설을 설립할 계획이신지요?



- 현지 생산을 계획하고 있는 기업 중 73%가 5년 내에 생산시설 설립 계획
- 사우디는 단기간에 현지 생산 시설 설립이 힘들어 상대적으로 중장기 계획으로 추진 예정

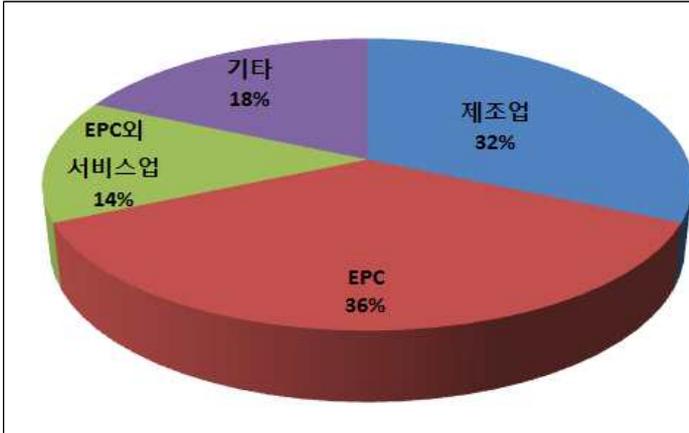
Q10. 현지 생산시설 설립 시 어느 단계의 시설을 설립할 계획이신지요?

- 응답한 기업 1개사가 '조립'단계의 생산시설 건립 계획을 밝힘.

## 2. 아랍에미리트

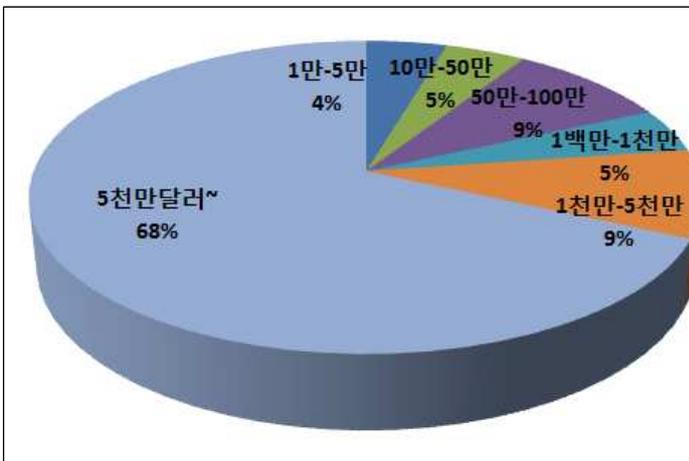
### <파트 1 : 기업 기본 정보>

#### Q1. 귀사는 어떤 회사입니까?



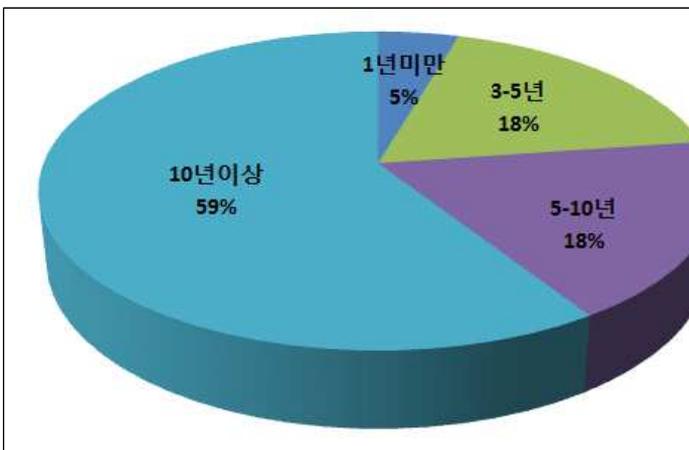
- 설문에 응한 기업 중 EPC사가 36%로 가장 큰 비중을 차지
- 제조업(32%), EPC외 서비스업 (14%)이 뒤를 이었고, 기타로는 종합상사 및 유통사가 있음.

#### Q2. 귀사의 연평균 수출 금액은 어느 정도입니까?



- 연평균 수출액이 5천만 달러 이상기업이 68%로 가장 큰 비중 차지
- 백만달러 이상 기업이 83%차지
- 프로젝트 수주의 경우 평균적으로 소비재 수출보다 단위 금액이 큰 것에 기인하는 것으로 판단됨

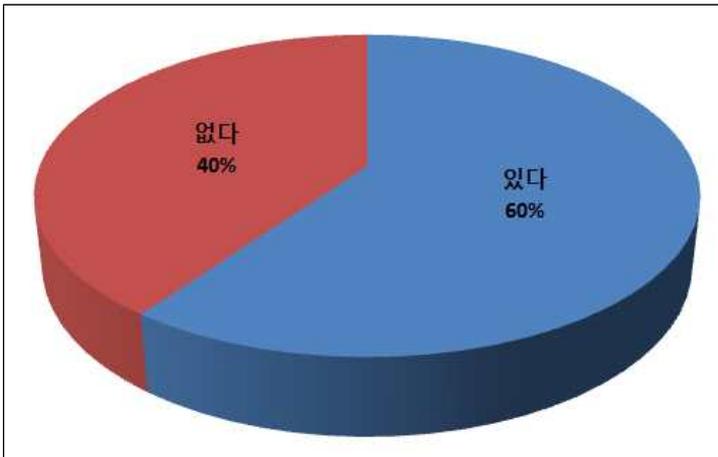
#### Q3. 귀사의 UAE 진출 기간은 어느 정도입니까?



- 진출기간 10년 이상 기업이 59%로 과반수, 최소 3년 이상 기업이 95%에 달함
- UAE 프로젝트 시장에서 기존에 활동했던 기업들이 ICV 제도의 영향을 많이 받을 것으로 보임.

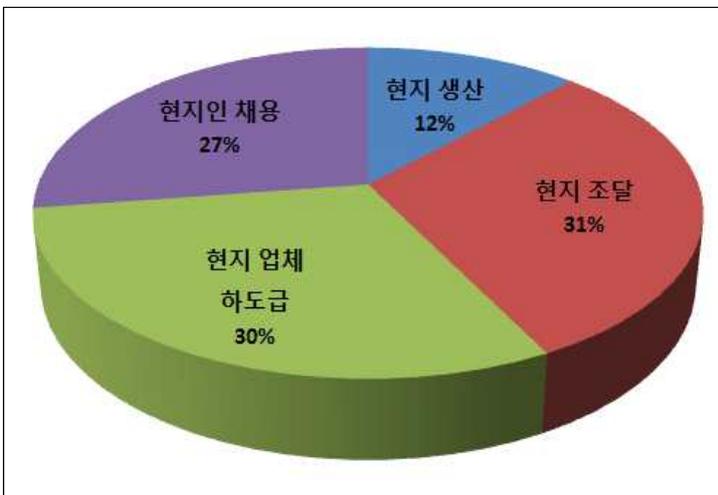
<파트 2 : 현지화 현황>

Q4. 현재 귀사 사업 부문 중 현지화한 부분이 있습니까?



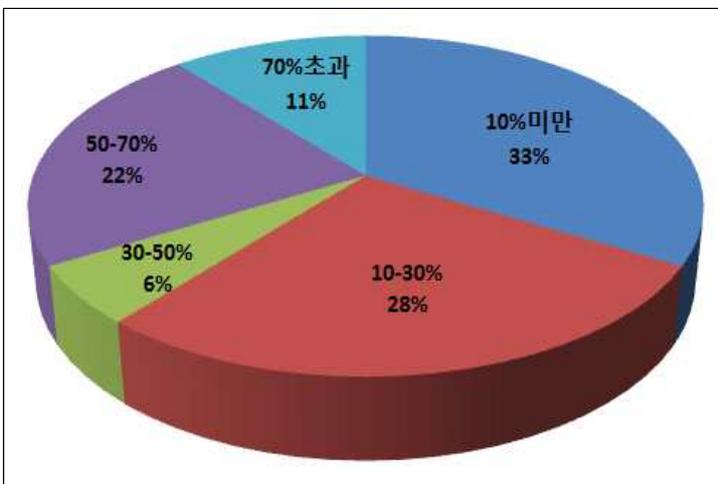
- 현재 현지화 된 사업부문이 있는 기업이 60%로 과반수

Q5. 현재 현지화 달성 방식은 무엇입니까?(복수응답 인정)



- 과반수 기업이 현지 조달(31%)이나 현지업체 하도급(30%)을 통해 현지화를 달성하고 있음.
- 현지 생산(12%), 현지인채용(27%)은 상대적으로 기업들이 선호하지 않는 방식으로 판단됨.

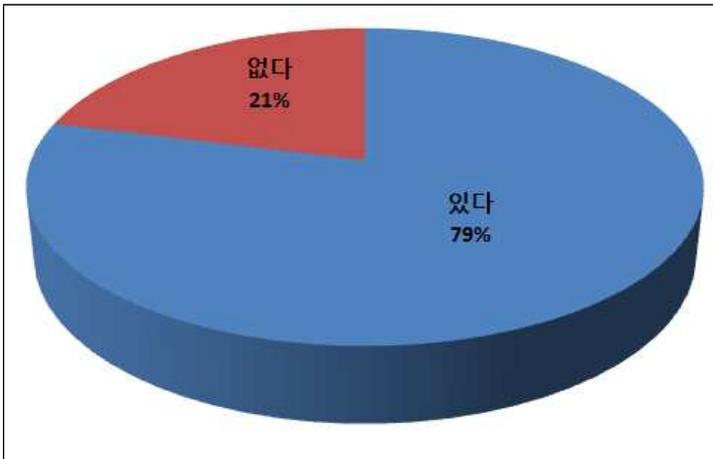
Q6. 현재 현지화 달성 수준은 어느 정도입니까?



- 현지화 달성률이 10% 미만인 기업이 33%로 가장 큰 비중 차지
- 응답사의 61%가 현지화 달성률이 30% 미만임.

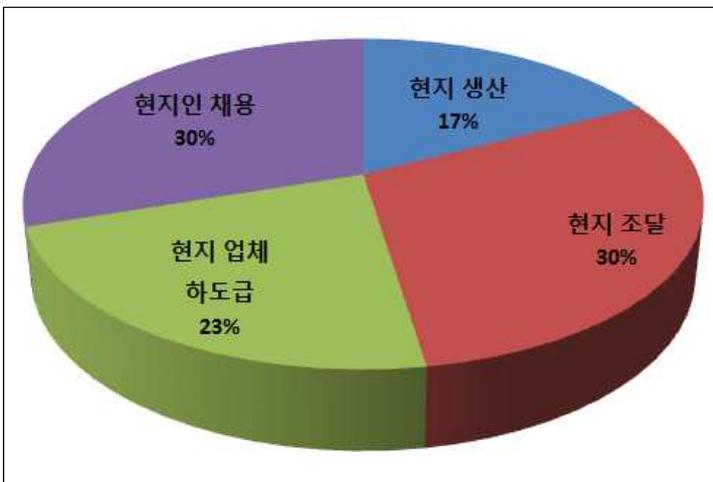
<파트 3 : 현지화 계획>

Q7. 향후 현지화 추진 계획이 있으십니까?



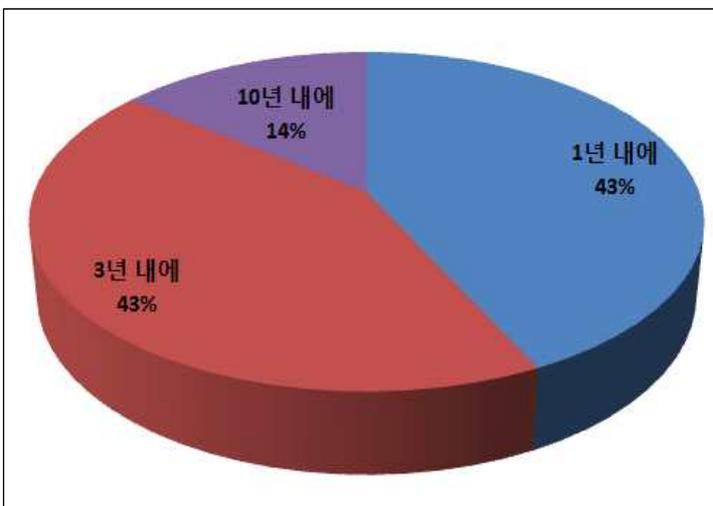
- 응답 기업의 79%가 향후 현지화 추진 계획이 있다고 밝힘

Q8. 향후 현지화 비율 상향 달성을 위한 계획은 무엇입니까?(복수응답 인정)



- 현지화 추진계획이 있는 기업은 주로 현지구매조달(30%), 현지인 채용(30%)을 통해 달성 예정
- 현지 생산은 17%로 상대적으로 기업들이 선호하지 않은 방식으로 파악됨

Q9. 현지 생산을 위해 언제 생산 시설을 설립할 계획이신지요?



- 현지 생산을 계획하고 있는 기업 중 86%가 3년 내에 생산시설을 설립할 계획이라고 밝힘
- 1년 내에 생산시설 설립 계획이 있는 기업도 43%에 달함
- 현지 생산 계획이 있는 기업들은 비교적 단기간 내 추진 예정

**Q10. 현지 생산시설 설립시 어느 단계의 시설을 설립할 계획이신지요?**

- 구체적인 생산시설 단계에 관해 응답한 기업 2개사 모두, '조립'단계의 생산시설을 건립하겠다고 응답함.

**< 설문 응답 표본 구성 >**

(단위 : 개사)

구분		총 응답 수
소재국	사우디아라비아	25
	아랍에미리트	22
총계		47

\* 설문은 현지 진출 엔지니어링 및 시공사, 컨설팅사, 프로젝트 기자재 납품관련 상사를 대상으로 진행되었음.

## 2018년 KOTRA 발간자료 목록

### □ GMR (Global Market Report)

번호	제목	번호부여일
18-001	유럽 의료기기 시장동향 및 진출전략	2018.1
18-002	중남미 의료기기 시장동향과 우리기업 진출전략	2018.1
18-003	유럽 소비재 유통시장 진출 가이드	2018.1
18-004	한눈에 보는 수출유망국 (의료기기 ③편)	2018.1
18-005	2017년 하반기 수입규제 동향과 2018년 상반기 전망	2018.1
18-007	글로벌 로봇산업 시장동향 및 진출방안	2018.2
18-008	4차 산업혁명 관련 신산업 해외경쟁력 설문조사 분석	2018.3
18-009	글로벌 가공식품 시장동향과 우리기업 진출전략	2018.3
18-010	아프리카 의료기기 시장동향과 우리기업 진출전략	2018.3
18-011	글로벌 메가시티 히트상품-패션	2018.3
18-012	GCC 및 이란 중소기업 수출유망품목과 주요 인증제도	2018.4
18-013	4차 산업혁명 글로벌 트렌드 리포트 - CES 2018에서 본 소비, 일자리, 조직문화의 혁신	2018.4
18-014	아세안 주요국 화장품 유통 및 인증제도	2018.4
18-015	메르코수르 시장이 좋아하는 한국 상품	2018.5
18-016	글로벌 메가시티 히트상품-푸드(食)	2018.5
18-017	트럼프정부 인프라 부흥 정책에 따른 미국 P3 인프라시장 환경과 진출기회	2018.6
18-018	한-중미 FTA 분야별 활용방안	2018.6
18-019	일본 소비자의 변화와 일본기업의 비즈니스 모델 - P2P 공유경제를 중심으로	2018.6
18-020	한-터키 FTA 서비스·투자 협정 발효에 따른 유망분야	2018.7
18-021	글로벌 메가시티 히트상품 - 홈&리빙(住)	2018.7
18-022	최근 미-중 통상분쟁 동향	2018.7
18-023	사우디 IKTVA, UAE In-Country Value 제도 도입 현황과 시사점	2018.7
18-024	2018년 상반기 對韓 수입규제 동향 및 하반기 전망	2018.7

### □ GSR (Global Strategy Report)

번호	제목	번호부여일
18-001	러시아 극동지역 주요산업 협력방안	2018.3
18-002	EU의 일반개인정보보호법(GDPR) 발효와 대응과제	2018.4

□ KOCHI자료

번호	제목	번호부여일
18-001	2017년 대중수출 성과와 2018년 전망	2018.1
18-002	중국 서비스산업의 부상과 진출 확대 방안	2018.4
18-003	양회에 나타난 중국의 2018년 경제정책과 시사점	2018.4
18-004	중국 지방 성시별 진출정보	2018.6

□ GIP (Global Issue Paper)

번호	제목	번호부여일
18-001	이란 핵합의 현황 점검과 우리기업 대응방안	2018.1

□ GTR (Global Trade Report)

번호	제목	번호부여일
18-001	2017년 12월(연간) 수출 동향	2018.1
18-002	2018년 1월 수출 동향	2018.2
18-003	2018년 2월 수출 동향	2018.3
18-004	2018년 2분기 KOTRA 수출선행지수	2018.3
18-005	2018년 3월 수출 동향	2018.4
18-006	2018년 4월 수출 동향	2018.5
18-007	2018년 5월 수출 동향	2018.6
18-008	2018년 3분기 KOTRA 수출선행지수	2018.6
18-009	2018년 6월 수출 동향	2018.7

□ KOTRA자료

번호	제목	번호부여일
18-001	글로벌 프랜차이즈 해외진출 전략	2018.1
18-002	한눈에 보는 해외 25개국 취업정보	2018.1
18-003	월드챔프 성공사례집: 2017년 코트라 월드챔프사업 참가기업의 수출 성공스토리	2018.2
18-004	2018-2019 해외전시회 한국관 디렉토리	2018.3
18-005	2017 KOTRA 글로벌 CSR 종합보고서	2018.3
18-006	해외에서 더 가까이 FTA 활용을 도와주는 FTA 해외활용지원센터 활동사례집	2018.3
18-007	2017 외국인투자유무부즈만 연차보고서	2018.3
18-008	Foreign Investment Ombudsman Annual Report 2017	2018.3

18-009	2017 IP-DESK 백서	2018.3
18-010	2016/17 경제발전경험 공유사업(KSP) 산업&무역 정책자문 러시아 RUSSEZ : RUSSEZ 발전 전략 수립을 위한 정책 제언	2018.3
18-011	2016/17 Knowledge Sharing Program(Industry&Trade) with Russia RUSSEZ : Consulting for the Development of Russian Special Economic Zones(RUSSEZ)	2018.3
18-012	2016/17 경제발전경험 공유사업(KSP) 산업&무역 정책자문 러시아 연해주 : 루스키섬 개발 전략 및 투자 유치 방안	2018.3
18-013	2016/17 Knowledge Sharing Program(Industry&Trade) with Russia Primorsky Krai : Russky Island Development Strategy and Investment Promotion Plan	2018.3
18-014	2016/17 경제발전경험 공유사업(KSP) 산업&무역 정책자문 미얀마 : 미얀마 대외무역투자 증진방안	2018.3
18-015	2016/17 Knowledge Sharing Program(Industry&Trade) with Myanmar : Policy Recommendations for Industry, Trade and Investment Promotion in Myanmar	2018.3
18-016	2016/17 경제발전경험 공유사업(KSP) 산업&무역 정책자문 우즈베키스탄 : 섬유산업 발전을 위한 정책 수립 방안	2018.3
18-017	2016/17 Knowledge Sharing Program(Industry&Trade) with Uzbekistan : Policy Consultation for the Development of the Textile Industry in Uzbekistan	2018.3
18-018	2016/17 경제발전경험 공유사업(KSP) 산업&무역 정책자문 이란 1 : 이란의 외국인투자 유치 확대방안 : OIETAI의 역량강화를 위한 정책적 제언	2018.3
18-019	2016/17 Knowledge Sharing Program(Industry&Trade) with Iran 1 : Policy Recommendations for Capacity Building for OIETAI in Promotion of FDI to Iran	2018.3
18-020	2016/17 경제발전경험 공유사업(KSP) 산업&무역 정책자문 이란 2 : 이란 ICT 연구개발센터 발전방안 수립	2018.3
18-021	2016/17 Knowledge Sharing Program(Industry&Trade) with Iran 2 : Securing the Means for the Development of the Iranian ICT R&D Center	2018.3
18-022	2016/17 경제발전경험 공유사업(KSP) 산업&무역 정책자문 칠레 : 칠레 만성질환 환자를 위한 원격의료 컨설팅 및 모델링 디자인	2018.3
18-023	2016/17 Knowledge Sharing Program(Industry&Trade) with Chile : Consulta de Políticas sobre Telemedicina Domiciliaria y Diseño de Modelos de Telemedicina para Enfermedades Crónicas en Chile	2018.3
18-024	2016/17 경제발전경험 공유사업(KSP) 산업&무역 정책자문 케냐 : 케냐의 산업단지 개발 계획 수립	2018.3
18-025	2016/17 Knowledge Sharing Program(Industry&Trade) with Kenya : Policy Recommendations for Development Plan of an Industrial Park in Kenya	2018.3
18-026	2016/17 경제발전경험 공유사업(KSP) 산업&무역 정책자문 쿠바 : 쿠바의 신재생에너지 발전 역량강화	2018.3
18-027	2016/17 Knowledge Sharing Program(Industry&Trade) with Cuba : Capacity Building for Development of the Renewable Energy & Industrial Sectors in Cuba	2018.3
18-028	세계시장, 문을 열면 희망이 보인다: 온라인마케팅·무역사절단·지방지원단 특화사업 우수사례	2018.3
18-029	지사화 우수사례집: 2017 코트라 지사화사업을 통한 20개 기업의 수출 성공스토리	2018.3

18-030	서비스산업 해외진출 성공사례	2018.4
18-031	주요국별 경제통계 가이드북	2018.4
18-032	SEOUL FOOD 2018 디렉토리	2018.4
18-033	극동러시아 투자사례집	2018.4
18-034	외국인 부동산 취득안내	2018.6
18-035	글로벌 지식재산권 보호, 해외지재권보호실과 함께	2018.6
18-036	글로벌 IP 이슈페이퍼	2018.6
18-037	중국 위조상품 유통분석 (식품편)	2018.6
18-038	2017 북한 대외무역 동향	2018.7
18-039	외국인투자 Q&A	2018.7
18-040	제13회 외국인투자기업 채용박람회 Official Directory	2018.6
18-041	2017 KOTRA 지속가능경영 & 인권경영 보고서	2018.7
18-042	2017 KOTRA Sustainability & Human Rights Management Report	2018.7

□ 설명회자료

번호	제목	번호부여일
18-001	2018 세계시장 진출전략 설명회	2018.1
18-002	2018 방산·보안기업 지원 사업설명회	2018.2
18-003	KSP(Knowledge Sharing Program)연계 멕시코 KSP 에너지·바이오·IT 진출전략세미나	2018.2
18-004	바다로! 대륙으로! 시장을 넓혀라!, 아세안·인도·유라시아 진출 설명회	2018.2
18-005	KOTRA 해외수주협의회 제 31차 수요포럼: 해외 체류시 재난 및 안전 대응 방안	2018.3
18-006	2018 UN 공공조달 플라자 (UN Procurement Plaza 2018)	2018.3
18-007	홍콩의 금융-무역 플랫폼을 활용한 해외시장 진출 설명회	2018.3
18-008	미국 투자환경 설명회	2018.4
18-009	Global Project Plaza 2018	2018.4
18-010	중국 서비스 수출방법	2018.4
18-011	FTA를 활용한 중남미 진출전략 설명회	2018.4
18-012	EU 일반개인정보보호법(GDPR) 대응전략 포럼	2018.5
18-013	글로벌 메가시티를 사로잡은 히트상품	2018.6
18-014	급변하는 신흥국 소비시장, 트렌드 변화에 주목하라	2018.6
18-015	KOTRA 해외수주협의회 제 32차 수요포럼: 해외 프로젝트 보증 및 민간보험 활용방안	2018.6
18-016	'세계로 포럼' 中企 글로벌화, 협업으로 새로운 시장에서 기회를 찾다	2018.6
18-017	스마트혁신 홍콩을 통한 중국시장 진출전략 설명회	2018.7
18-018	최근 미국 통상정책과 우리의 기회	2018.7

## 작 성 자

- 리야드무역관 김현범 과장
- 두바이무역관 안 령 과장

Global Market Report 18-023

## 사우디 IKTVA, 아랍에미리트 ICV 제도 도입 현황과 시사점

발 행 인 | 권평오  
발 행 처 | KOTRA  
발 행 일 | 2018년 7월 25일  
주 소 | 서울시 서초구 헌릉로 13  
(06792)  
전 화 | 02-1600-7119(대표)  
홈페이지 | [www.kotra.or.kr](http://www.kotra.or.kr)  
문 의 처 | 신남방팀  
(02-3460-7672)  
I S B N | 979-11-6097-759-2 (95320)



---

# Global Market Report

---

**kotra**

Korea Trade-Investment  
Promotion Agency