



# 무기 수출에서 쇠주기 협력으로, UAE 방산시장 진출전략



# 무기 수출에서 소주기 협력으로, UAE 방산시장 진출전략

## 목 차

<b>제1장 중동 안보 지형의 구조적 변화와 UAE</b>	<b>3</b>
제1절 중동과 UAE의 안보 환경	3
제2절 안보 환경 변화 현황과 방산 수요 증가	4
<b>제2장 UAE 방산 산업구조 및 주요 플레이어</b>	<b>7</b>
제1절 UAE 방산 산업구조의 전환과 방산 조달 체계	7
제2절 외국 방산기업의 UAE 시장 진입 현황	11
제3절 UAE의 방산 수출 확대 전략	13
<b>제3장 UAE 방산 정책 및 정부 전략</b>	<b>15</b>
제1절 지역 안보 협력 현황 및 리스크	15
제2절 방산 현지화 정책과 Tawazun 경제 프로그램	16
제3절 국방 예산 동향 및 전망	18
제4절 UAE 군의 구조적 전력 공백과 현안 과제	19
<b>제4장 UAE 방산 핵심 수요 분야 분석</b>	<b>21</b>
제1절 드론·C-UAV 기술 수요 급증	21
제2절 다층 미사일 방어체계 수요	22
제3절 항공·해양 전력 현대화 프로젝트	24
제4절 사이버 보안·AI 기반 방산 융합 수요	25
<b>제5장 한-UAE 방산 협력 사례</b>	<b>28</b>
제1절 정부 간 협력 및 MOU 체결 현황	28
제2절 주요 수출 사례	29
제3절 공동 기술개발 및 군사 협력	31
<b>제6장 한국 기업의 UAE 방산시장 진출전략</b>	<b>35</b>
제1절 분야별 유망 진출 분야 및 협력 가능 모델	35
제2절 Tawazun 정책 대응 전략과 리스크 관리	36
제3절 UAE 방산시장의 기회와 KOTRA 지원 방향	39

## 요약

### I. 중동 안보 지형의 구조적 변화와 UAE

- 중동 지역은 높은 에너지 자원 의존도에 따른 역학 관계와 이슬람 종파 간 갈등 등 복잡한 안보 환경 보유. 이란·이스라엘 긴장 관계를 중심에 두고 서방과의 경제 협력을 강화하는 등 중립적 입장 견지
- 2026년 2월 28일 전쟁 발발시 이란의 직접 공격을 받은 이후, '실전 검증 기반 긴급 조달' 부문에 집중, 동시에 단순 무기 구매에서 설계·생산·교육 훈련·MRO 전주기 협력으로 무게중심이 이동

### II. UAE 방산 산업구조 및 주요 플레이어

- UAE의 방산 조달 체계는 국방부(수요·정책 결정), Tawazun Council(조달·오프셋 총괄), EDGE Group(국영 방산 연합체)의 3각 구조로 운영
- EDGE Group은 35개 이상 계열사를 6대 클러스터로 재편해 운영 중이며, 2025년 매출이 약 50억 달러에 달하는 글로벌 방산 Top 37위 기업. Anduril, Leonardo, Indra 등 기업과 합작투자(JV)를 하는 등 외국기업과의 협력도 활발히 추진 중

### III. UAE 방산 정책 및 정부 전략

- UAE의 국방비 지출은 세계 15위이며, GDP 대비 국방비 비중(2026년 5.5%) 또한 세계 평균(약 2.2%)보다 높은 편. 이후로도 꾸준한 국방 예산 성장세가 예상됨
- 이번 전쟁으로 병력 규모 한계와 요격탄 재고 부족 문제 등이 외신을 통해 제기되었으나, UAE는 기존 높은 미국 의존도에서 벗어나 다수 국가로 무기 및 방공망 수입·협력을 다변화하는 등 조치 중

## 요 약

### IV. UAE 방산 핵심 수요 분야 분석

- (드론·C-UAV) 전쟁에서 UAE가 탐지한 드론의 수는 탄도미사일 수의 4배에 달해 최대 위협으로 부각. 레이더 기반 드론 탐지 시스템, 복합 센서 대드론 타워, 차량형 드론 방어 통합 시스템 등 수요 부상
- (방공 미사일) 다층 방어체계가 실전에서 검증됨. 방공망 추가 공급과 천궁-Ⅱ 잔여 7개 포대 조기 납품, L-SAM(한국형 장거리 요격체계) 패키지 수요 확인
- (항공·해양) 한국과 KF-21 공동개발 협상 논의중. 해양 전력 현대화에 있어서는 완성함 직수출보다 전투체계·센서·추진계통 기자재 공급 파트너십이 현실적 진입 경로
- (사이버·AI) 전쟁 전후 사이버 공격 급증. 제로 트러스트 보안, AI C2 통합, 사이버-전자전 융합 플랫폼 수요가 UAE 정부·군의 최우선 과제로 부상

### V. 한-UAE 방산 협력 사례

- 한국과 UAE는 장기간 이어온 협력을 바탕으로 2026년 2월, 방산 협력 프레임워크 MOU를 체결하여 설계부터 교육훈련·MRO까지 전주기 협력 체계 구축
- 천궁-Ⅱ의 실전 요격 성과 등을 통해 UAE가 한국을 원유 최우선 공급국으로 지정하는 등 방산 수출이 에너지 안보로 연결되는 사례를 보여줌
- 한국항공우주산업, 한화에어로스페이스 등 한국기업과 UAE의 국영 방산기업 EDGE Group 간 MOU 체결 및 공동개발 협상 등 기업 간 협력이 이어지고 있으며, 아크부대 파병('11~)과 연합훈련 등 군사 협력도 함께 진행 중

### VI. 한국 기업의 UAE 방산시장 진출전략

- C-UAV, 전자전·통신, MRO·군수 등 분야별로 유망 품목을 확인하고 현지 수요처에 맞춤형 협력 모델을 제시
- Tawazun 파트너 등록, EDGE 계열사와 산업 협력, Tawazun 산업단지 입주 등 방법으로 오프셋 정책 대응
- 코트라 지원 방향 : (단기) UAE 긴급 수요 국내기업 매칭, 방산 품목 사절단 및 전시회 지원, (중기) 방산 투자유치 지원 및 방위산업 협력 사업 추진, (장기) K-방산 중동 거점화 및 생태계 구축 지원

# I. 중동 안보 지형의 구조적 변화와 UAE

## 1. 중동과 UAE의 안보 환경

### □ 중동 안보의 구조적 특성과 UAE의 안보 환경

- 중동 지역은 에너지 자원 의존도, 지정학적 위치, 종교 갈등이 복합적으로 얽혀있어 세계에서 가장 복잡한 안보 복합체 중 하나
- UAE는 동쪽으로는 이란과 호르무즈 해협을 사이에 두고 마주하며, 남서쪽으로는 사우디아라비아와 국경을 접하고, 예멘 분쟁의 영향권 안에 있어 복잡한 중동 안보 구조의 핵심에 위치
- UAE는 인구 약 1,100만 명(자국민 비율 약 10%)이지만 세계 해상 원유 물동량의 약 20%가 통과하는 호르무즈 해협이 있어 지정학적으로 매우 중요한 위치
  - 석유·가스 수출 인프라(ADNOC 정제시설, Fujairah 유류 허브), 국제 항공 허브(두바이·아부다비 공항), 금융·관광 중심지(DIFC, Burj Al Arab 등)가 좁은 국토에 밀집되어 있어 소수의 정밀 타격만으로도 국가 경제 전체가 흔들리는 구조적 취약성을 보유

<GCC 지도 내 호르무즈 해협>



[자료 : Gulfnews]

□ 전쟁 이전 안보 환경 : 균형과 해정의 시대

- 2020년대 초반은 UAE가 안보 다각화 전략을 가장 적극적으로 추진한 시기로, UAE의 안보 행위는 크게 세 가지로 요약됨
  - (이스라엘과 공개적 안보 협력) 아브라함 협정(2020.9)을 통해 아랍 국가 중 세 번째로 이스라엘을 공개적으로 승인했으며, 미국 중부사령부(CENTCOM) 공동 편입, 미사일 방어 시스템 통합, 방산 기술 이전 등 실질적인 안보 협력 전개
  - (이란과 긴장 완화 병행 추진) ▲UAE의 호르무즈 해협 안정화 이해관계, ▲이란과의 교역 유지, ▲미국의 對이란 정책 불확실성에 대한 해징 전략을 취하며 미-이란 갈등이 고조되는 국면에서도 테헤란과의 소통 채널을 열어두는 이중 접근 유지
    - \* UAE 국가안보보좌관 타흐누 빈 자이드 알 나흐얀(Tahnoon bin Zayed Al Nahyan)이 외교 채널을 주도하여, 2024년 7월 UAE 외교장관의 테헤란 방문, 2025년 2월 이란 해군 함정의 샤르자 항 친선 기항 등 구체적인 신뢰 구축
  - (느슨한 GCC 결속과 UAE의 독자 노선) 2021년 알-울라 합의로 GCC는 표면적 단결을 회복했으나, 구조적 경쟁은 지속되는 등 공동 방위보다 개별 안보 협정에 의존한 느슨한 연합체 속에서 UAE는 독자적인 방산·외교 정책 추구
- 무기 도입 계약에서도 2021년 12월 미국산 F-35 50대 도입 협상을 보류하고, 프랑스 라팔(Rafale) F4 80대 및 카라칼 헬기 12대 등 180억 달러 규모 계약을 체결하며 공급망 다변화를 단행하는 등 해징이 뚜렷함

□ UAE의 안보 딜레마 : 근본적인 내적 긴장

- 전쟁 이전 UAE의 안보 전략은 이스라엘과는 아브라함 협정을 통해 군사협력을 강화하면서, 이란과는 외교적 긴장 완화를 추구하는 이중 노선으로, 어느 한쪽의 갈등이 격화되면 균형이 무너질 수밖에 없는 구조
- 이스라엘의 가자 전쟁(2023.10) 발발 이후, UAE는 아브라함 협정의 틀을 유지하면서도 이스라엘과의 공개적 신규 협력에는 소극적인 태도로 전환
- UAE 내부적으로도 아랍·이슬람 여론 의식하는 기류가 형성됐으나, 이스라엘과 기존 방산 협력과 정보 공유는 유지

**2. 안보 환경 변화 현황과 방산 수요 증가**

□ 전쟁 후 UAE의 피해 현황과 전쟁 전후 안보 환경 비교

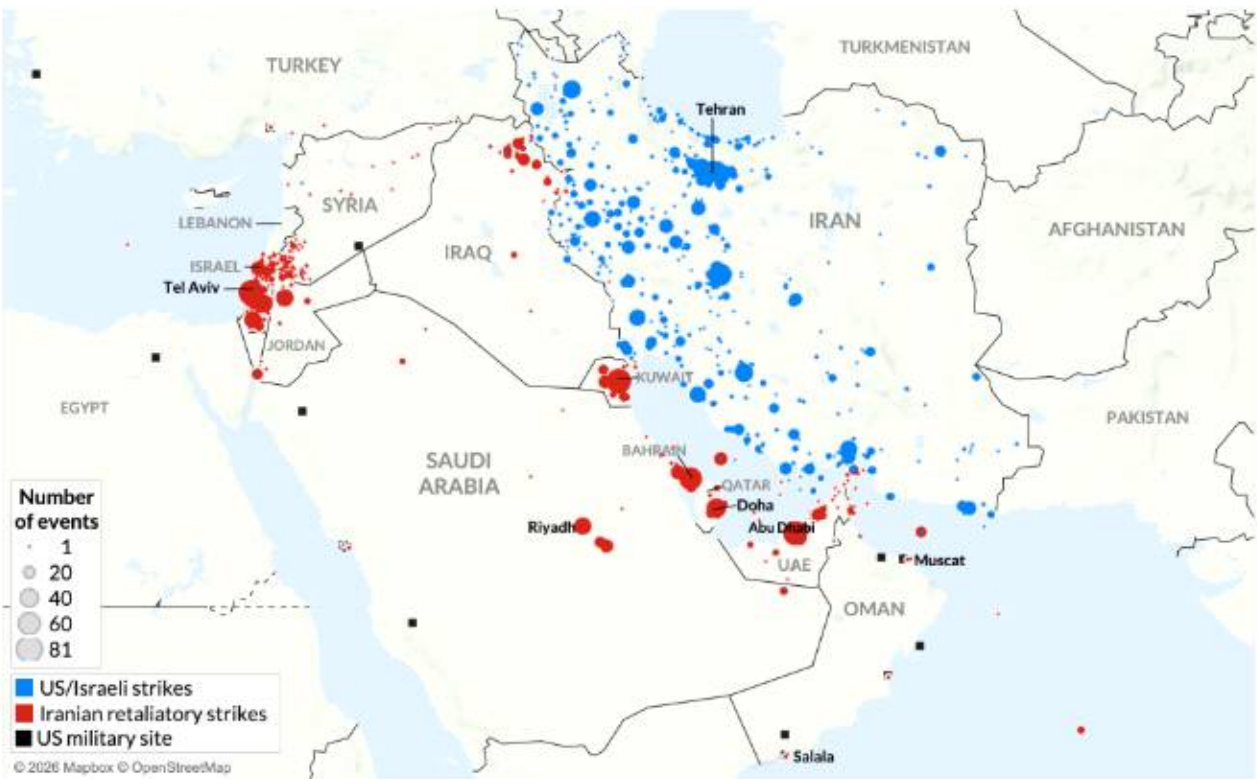
- 전쟁의 발발
  - 2026년 2월 28일, 미국과 이스라엘의 이란 합동 공습에 대응해 이란은 즉각 GCC 전역을 향해 보복 공격에 돌입

- 이란은 미국 군사기지 겨냥으로 공식 규정했으나, 실제 공격 범위는 GCC 6개국의 에너지 인프라, 민간 공항, 도심 지역으로 확대됨
- \* 1980년대 이란-이라크 전쟁 당시 유조선 전쟁(Tanker War) 이후 처음으로 이란이 GCC 국가 전체를 동시에 공격한 전례 없는 사태

<전쟁 발발부터 6월까지 피격 현황>

**Joint US-Israeli strikes and retaliatory Iranian actions**

28 February - 7 June\* 2026



[자료 : ACLED]

- UAE의 피격 현황과 피해
  - UAE는 이스라엘 다음으로 가장 많이 이란의 미사일·드론 공격을 받음
  - \* 2026년 5월 10일 공식 발표 기준, 누적 사망자 13명, 부상자 230명
  - 아부다비와 두바이 등을 표적으로 한 탄도미사일과 드론 공습에 전국적 방공망을 가동하여 96%의 요격 성공률 기록
  - \* 2026년 5월 19일 공식 발표 기준 누적 탐지 미사일 580대, 드론 2,274대
  - 금융과 물류의 허브인 UAE가 표적이 되어 군사적 타격보다 심리적·경제적 충격이 극대화되었으며, 호르무즈 해협이 봉쇄되어 국제 유가가 급등함
  - 2026년 3월 1일, 이란 대사관을 폐쇄. 이란 학교·은행 폐쇄 등 강력 조치

○ 전쟁 전후 안보 환경 비교

	전쟁 이전(2020~2025)	전쟁 이후(2026~)
<b>이란의 위협</b>	이란이 배후에 있는 대리 세력(후티 등)을 통한 대리전 등 간접 위협 중심	이란 본국에서 직접 미사일·드론 공격으로 GCC 6개국 동시 피격
<b>UAE 피격</b>	2022년 1월 17일 아부다비에서 후티 드론 공격으로 3명 사망, 6명 부상	아부다비·두바이 인근 직접 피격으로 누적 사망자 13명, 부상자 230명 전국 방공망 가동, 증시 2일 정지, 건물 외벽 파손 및 화재 발생 등
<b>UAE 외교노선</b>	국익 기반 실리 외교 이스라엘과 이란 양측 모두와 협력	이란 대사관 폐쇄 등 강경 대응
<b>방산 수요</b>	방공·C-UAV 등 국방 국산화, 현대화 추진	천궁-II 추가 공급 긴급 요청, 미사일 방어·드론 대응 수요 즉각 확대
<b>한국과의 협력</b>	개별 무기 수출 중심(K9, 천궁 등)	2026년 2월 방산 협력 프레임워크 MOU 체결로 350억 달러 전주기 협력 체계 구축

□ 방산 수요 구조의 변화 : 긴급 수요와 신뢰성 재평가 및 전주기 협력 수요 부상

- 전쟁 이전 UAE의 방산 수요는 중기 국방 현대화 계획에 따라 수입 중심의 방위 산업 구조를 자립형 산업생태계로 전환하기 위해 정부 주도의 국산화 전략 본격화
- 전쟁 이후, 실전에서 검증된 무기체계에 대한 긴급 수요 급부상
  - 천궁-II : 이란 공격의 96%를 요격하는 데 천궁-II가 결정적인 역할을 한 것을 확인하고, 조기 추가 공급을 한국에 긴급 요청
  - THAAD·패트리어트 재고 부족 : 요격 미사일 재고가 소진 위기에 처하는 상황이 발생하는 등 주요 약점으로 지목됨
  - 드론·C-UAV : 이란이 저비용 드론을 대량 투입하면서 탄도미사일보다 요격이 어려운 드론 위협이 부각. C-UAV 시스템 및 AI 기반 조기경보 수요 급증
  - 사이버 방어 : UAE는 공격 직전 AI 강화 사이버 공격 128건 이상을 탐지하고 차단함. 정부·금융·에너지 인프라 대상 사이버 방어 통합 수요 부상
- 전시 긴급 소요에 즉시 응대할 수 있는 양산능력·재고·신속납기를 갖춘 공급국이 재평가되는 가운데, 천궁-II의 실전 성과로 한국이 신뢰 가능한 대안 공급국으로 부상
- 단순 무기 판매에서 전주기 협력(설계-생산-훈련-MRO)으로의 전환이 시급한 과제로 부상

## II. UAE 방산 산업구조 및 주요 플레이어

### 1. UAE 방산 산업구조의 전환과 방산 조달 체계

#### □ 수입국에서 생산·수출국으로 구조적 전환

- 경제 다각화 전략과 지정학적 자율성 추구로 UAE 방산 산업구조 전환
  - UAE는 2010년대 중반까지 세계 최대 방산 수입국 중 하나로, SIPRI 기준 2016~2020년 UAE의 글로벌 방산 수입 순위는 9위였으며, 수입액의 64%가 미국산
  - 아부다비 경제 비전 2030의 일환으로 방산을 지식 기반 경제 건설의 레버로 활용하려는 정책적 의지가 강하며, 미국 FMS 의존도를 줄이고 독자적 군사 공급망을 갖추으로써 외교적 독립성을 높이려는 전략적 목표
- 2019년 EDGE Group 창설 이후 방산 산업구조 전환
  - 2010년대 말 연간 국방 예산의 15~16%를 외국산 장비 구매에 쓰던 구조에서 2020년대 중반에는 연구개발·국내 생산·수출로 비중을 이동시키고 있음
  - 2024년 기준 EDGE의 수출 계약액은 21억 달러로 창설 첫해(1,850만 달러) 대비 100배 이상 증가했으며, 제품 포트폴리오도 30개에서 201개로 550% 이상 성장
  - 91개국을 고객으로 확보한 EDGE는 이제 서방 기업들의 경쟁 상대로 부상하고 있음

#### □ 정부 부처, 조달 집행자, 국영 방산 기업의 3각 구조

- UAE의 방산 조달 체계는 효율적이고 체계적인 국방력 강화를 목표로 지속적인 제도 개편을 거쳐 발전함
- 현재 조달 체계는 크게 정부 부처(국방부), 조달·산업 육성 기관(Tawazun), 국영 방산 기업(EDGE Group)의 3각 구조로 구성됨

<UAE 방산 조달 체계 3각 구조>



[자료 : 방위사업청, 국방기술진흥연구소]

□ 국방부(Ministry of Defense)

- UAE 국방부는 방위력 발전 전략 수립과 방산 정책을 총괄하며 국제 안보 환경 변화에 대응하고 주요 우방국과의 국방 협력을 통해 안보 네트워크를 강화하는 역할 수행
- 국방부는 구매와 개발의 방향성 결정, Tawazun은 조달·집행 방법 결정
  - 2021년 IDEX에서 R&D 계획 수립·관리에 관한 협정을 체결하여 국방부는 모든 방위 정책 결정 담당, Tawazun은 AE 내 방위 R&D 프로그램을 관리·실행하는 확대된 권한 보유
  - 2021년 이후 조달 업무가 국방부에서 Tawazun으로 이관되어 군과 아부다비 경찰의 모든 조달 완전 통제

□ 조달·산업 육성 기관(Tawazun Council)

- Tawazun은 UAE 방위 산업의 발전과 자립을 촉진하기 위해 1992년 설립된 기관으로, 2022년 Tawazun Council로 리브랜딩했으며, 절충교역 정책인 Tawazun Economic Program을 주관함
  - \* Tawazun은 아랍어로 균형, 평형이라는 뜻
- UAE 국방부, 아부다비 경찰 및 보안기관과 긴밀히 협업하는 독립적인 정부 기관으로 국방예산 책정, 실무 계약 체결, 국방 획득 관리, 방산 기술 연구개발(R&D), 산업 생태계 육성 등 폭 넓은 범위의 업무를 수행
- 조달·취득 프로세스의 행정·기술·계약·법률·재무적 측면 전반을 관리하며, 계약 승인·발주·관련 절차 이행, 조달 예산 편성·관리·집행, 공급업체 등록·검토를 담당
  - 2021년 2월 이전에는 조달이 군에 의해 직접 수행됐으며, Tawazun은 대형 계약의 오프셋 관리를 위해 계약 승인 프로세스 마지막 단계에만 관여함
  - 현재 Tawazun은 UAE 군 조달의 주요 의사결정자이며, 국방 조달 기관인 동시에 방산 산업화 추진 기관

□ 국영 방산기업(EDGE Group)

- 2019년 설립된 UAE 국영 방산 연합체로, UAE 방산·첨단기술 기업들을 단일 컨글로머리트 (Conglomerate)\*로 통합하며 단기간 내 공격적인 M&A와 해외 기업과의 협업을 통해 빠르게 성장함
  - \* 여러 개의 서로 다른 산업에 속한 기업들이 하나로 합쳐진 복합 기업 또는 거대 대기업
  - 25개 이상 독립 기업을 통합해 출범했으며, 현재는 35개 이상 계열사를 6대 클러스터로 재편해 운영 중
  - 13건의 국제 인수·지분투자과 23개 합작법인(JV)을 통해 에스토니아(Milrem Robotics), 스위스(ANAVIA), 폴란드(Flaris), 이스라엘(ThirdEye Systems) 등으로 글로벌 포트폴리오를 확장

- 국방 분야 대규모 구조조정 이후 출범한 UAE 방산 산업화·현지화 노력의 핵심 축
  - 2024년 연매출은 49억 달러, 수주잔액은 128억 달러에 달하며, 국제 수주액은 21억 달러로 2019년 대비 100배 이상 성장함
  - 2025년 기준 매출 약 50억 달러, 글로벌 방산기업 매출 기준 Top 37위
  - UAE 국방 조달에서 EDGE 계열사의 역할은 지속적으로 확대되고 있으며, 자국산 무기·시스템 채택 비중 또한 증가 추세

**<EDGE Group의 클러스터 별 주요 자회사>**

클러스터	자회사 기업명	주요 사업
플랫폼 및 시스템	ADASI	자율·무인 항공 시스템(UAV-UAS) 개발·제조
	ADSB	군·민 선박 설계·건조·MRO(유지보수·수리·정비)
	AL JASOOR	전투 차량 설계 및 생산, 튀르키예 Otokar와 JV
	AL TAIF	지상 무기체계·차량 MRO
	AMMROC	군용 항공기 MRO, UAE 공군 항공기 정비 핵심 거점
	ANAVIA	스위스 항공기 MRO·파츠 무역 전문기업(EDGE 인수)
	EPI	항공기 기체 부품·에어프레임 제조 및 조립
	MILREM ROBOTICS	에스토니아 자율 지상 무인전투차(UGV) 선도기업(EDGE 지분 인수)
	NIMR	중동 최대 경·중장갑차(APC·IFV) 제조사
미사일 및 무기	AL TARIQ	항공 투하 무기·유도폭탄·로켓 시스템 설계·생산
	APT	비살상 화약류(연막탄 등)
	CARACAL	소형화기 개발 및 생산
	CONDOR	브라질 비살상(Non-Lethal) 무기 선도기업, 고무탄·최루탄·폭동진압장비(EDGE 인수)
	HALCON	항공 투하탄 등 정밀유도무기체계
	Lahab Light Ammunition	소구경 화기생산
	Lahab Defense Systems	중대화기 및 무기체계
	SIATT	브라질 대전차·정밀유도미사일 전문기업(EDGE 인수)
우주 및 사이버기술	BEACON RED	사이버 훈련·레드팀·사이버 인텔리전스 서비스
	FADA	위성 서브시스템·지상국 개발, 위성 사이버보안·원격탐지 기술 전문
	KATIM	정부·군·기업용 초보안 통신 솔루션(구 DIGITAL14)
	ORYXLABS	AI 기반 사이버 위협탐지·네트워크 보안·빅데이터 분석 (EDGE 인수)
전자전 및 정보	SIGN4L	전자전(EW)·전자정보(ELINT/SIGINT)·ISR 솔루션
	PULSE	AESA 레이더 시스템 UAE 내 공동 개발·제조(스페인 Indra와 JV)

무역 및 임무 지원	EARTH	R&D·엔지니어링·통합 솔루션 제공
	GAL	군용 항공기 MRO·항공 지원서비스
	HORIZON	MENA 지역 민·군·상업 헬기 조종사 훈련 전문 아카데미
	IGG	UAE·GCC 대상 통합 방산 제품·시스템 공급 중간상
	JAHEZIYA	군수 조달·방산 물자 공급망 관리 및 통합 군수 지원 서비스
	REMAVA	군경용 사격장 설계·건설·운영 전문
	TRUST	UAE 군 전술장비·예비부품·엔지니어링 서비스 총족 솔루션 전담 공급

[자료 : EDGE Group 공식 웹사이트, Breaking Defense, Gulf International Forum(2025)]

□ EDGE Group 협력 모델 심층 분석

- 안두릴(Anduril)과의 합작 투자, Edge - Anduril Production Alliance
  - 2025년 11월, EDGE와 미국 Anduril은 자율주행 항공기를 설계, 개발 및 생산하기 위한 합작 투자 계약을 체결하여 2028년 말까지 본격 생산으로 전환할 계획
  - 국방 및 상업용 모두 활용 가능한 드론 시스템인 ‘오멘(Omen)’ 개발을 시작으로 Edge Group은 이 프로젝트에 2억 달러 투자 예정
  - 이 프로젝트는 드론·자율 플랫폼 분야에서 EDGE의 생산 역량과 Anduril의 AI·소프트웨어 기술을 결합하는 방식으로, 단순 라이선스가 아닌 공동 개발·생산 모델을 채택함
  - EDGE가 단순 제조에서 AI 기반 자율 시스템 통합자로 발전하는 전략의 핵심 축
- 레오나르도(Leonardo)와의 항공전자 합작 투자
  - 2025년 11월, 이탈리아 방위 및 항공우주 기업 Leonardo와의 합작법인은 2025년 두바이 에어쇼에서 기본 조건 합의한 대로 EDGE 51%, Leonardo 49% 지분 구조로 아부다비에 설립
  - 설계·개발·시험·생산·판매·훈련을 포괄하는 전주기 협력이며, 헬기·전자전·항공전자 분야의 기술 이전을 포함하며 센서, 플랫폼, 통합 솔루션 등의 시스템을 개발할 예정
  - 이 합작 투자는 외국 기업에게 51% 미만 지분을 허용하면서도 기술 이전을 유도한 UAE 방산 JV의 전형
- 인드라(Indra)와의 레이더 합작 투자, PULSE NOVA
  - 스페인의 항공우주·방위 분야 선도기업 Indra Group과 방어 무기 및 스마트 무기 개발·생산 등에 중점을 둔 방위 제조 회사 설립
  - 2026년 4월, 브라질에서 차세대 레이더 시스템 개발 및 생산을 위한 MOU 체결
  - 레이더 시스템 개발·제조를 UAE 내에서 수행하는 것을 목표로 하며, EDGE는 자국 내 레이더 생산 역량을 확보하고 Indra는 UAE 방산 시장에 안정적 진입 가능
  - Indra가 개발한 새로운 드론 제조시설에서 배회형 탄약 시스템(자폭 드론)을 약 1,500만~2,000만 유로 규모의 투자로 생산할 예정

## 2. 외국 방산 기업의 UAE 시장 진입 현황

### □ 외국 방산 기업의 UAE 시장 진입 방식 전환

- 국제 방산 전시회(IDEX)의 전환
  - 2010년대까지 IDEX(International Defence Exhibition & Conference)는 서방 기업들이 UAE에 완제품을 판매하는 수주 전시회의 성격이 강했으나 2020년대 들어 빠르게 전환
  - 2025년 IDEX에는 1,565개사가 참가했으며, 이 중 UAE 기업은 213개사(14%)로 전례 없이 높은 비중을 차지함
- 단순 수출에서 생산·공동개발 파트너십으로 전환
  - 시장 진입의 구조적 조건으로는 타와준 오프셋(Tawazun Offset) 60% 요건, 자국민 의무 고용제도인 에미라티제이션(Emiratization) 의무, 현지 파트너 필수화 등이 있음
  - 시장 진입의 주요 애로사항으로는 조달 정보의 불투명성, 요건 변경 사전 통보 없음, 대금 지급 지연 등이 있음

### □ 외국 방산 기업의 UAE 시장 진입 현황

- 미국 : 최대 공급국이었으나 신뢰 변동
  - THAAD·패트리엇·F-16 등 고가 핵심 체계 중심으로, 2021~2025년 UAE 무기 수입의 약 62%를 차지한 최대 공급국
  - 2021년 12월, 기술요구·주권적 운용 제한 사유로 F-35 판매 보류된 것과 전시 요격탄 공급 적체는 UAE의 對美 의존 재평가 요인으로 작용
- 프랑스 : 전략적 대안 공급국으로 부상
  - 2021년 12월, 라팔 F4 80대·카라칼 헬기 12대 등 180억 달러 계약하여 첫 라팔은 2027년 인도 예정이며, EDGE Group은 라팔에 자국산 정밀유도무기 통합을 준비
  - 전쟁 중 프랑스는 자국 기지(Camp de la Paix) 방호를 위해 라팔을 전개하는 등 군사적 공조를 과시하여 UAE가 지목한 우선 협력국에 포함
- 이스라엘 : 아브라함 협정이 연 신흥 공급국
  - 2020년 아브라함 협정 이후 對 UAE 수출이 급증하여 2020년 이전 대비 이스라엘의 중동 수출은 187% 증가, 이스라엘 대표 방산업체인 엘빗 시스템즈(Elbit Systems)는 UAE 현지 자회사 설립
  - 전쟁 중 아이언돔 전개, D-Fend Solutions의 RF 사이버 탈취형 C-UAS 제안 등 방공·C-UAV 영역에서 공세적 진입으로 한국 기업의 직접 경쟁자로 부상

○ 국별 주요 방산기업 UAE 시장 진입 현황

국가	주요 기업	진입방식	주요 계약 및 협력 내용
미국	Lockheed Martin, Raytheon, L3Harris, General Dynamics	FMS, DCS, JV	F-16E/F Block 60, THAAD, 패트리엇 PAC-3 Coyote 요격체 공동생산 전자전 소프트웨어 센터(L3Harris-EDGE JV)
프랑스	Dassault, Thales, Naval Group, MBDA	DCS, 기술이전 JV	Mirage 2000-9(63대 운용); Rafale F4 80대 계약 진행 중 Ground Master 레이더 공동생산 해군 전투관리 시스템 기술이전
이스라엘	IAI, Rafael, Elbit Systems	DCS, 기술이전	Barak 8 방공 시스템, SPYDER 방공 Hermes 900 드론+기술이전 ThirdEye AI 드론탐지 EDGE 지분투자
한국	한화에어로스페이스, LIG D&A, 현대로템	DCS, 전주기 MOU	천궁-II 도입, K9 자주포 '26.2 방산 협력 프레임워크 MOU(350억 \$, 설계~MRO 전주기)
이탈리아	Leonardo, Fincantieri	JV	MAESTRAL 조선 JV Leonardo-EDGE 항공전자 JV
스페인	Indra	JV	레이더 시스템 개발·제조 합작 UAE 내 레이더 생산 거점화

□ 한국 방산 기업의 특수한 포지셔닝

- 한국은 미국·프랑스·이스라엘과 비교해 UAE 방산시장에서 후발주자이지만, 2026년 현재 가장 빠르게 위상이 격상되고 있는 파트너
  - (실전 검증된 신뢰) 천궁-II의 96% 요격 성공률이 이란 공격에서 실전 입증되면서, UAE의 한국 방산에 대한 신뢰가 단기간에 최고 수준으로 상승
  - (정치적 중립성) 미국·이스라엘과 달리 중동 분쟁의 직접 당사자가 아니라는 점에서 정치적 부담이 낮음. UAE는 복수의 공급국 다각화를 원하므로 한국도 공급국으로 진출 가능
  - (전주기 협력 가능성) 2026년 2월 체결한 MOU는 단순 무기 판매가 아닌 설계-생산-교육-MRO 전주기를 포함하며, 이는 UAE가 원하는 기술 이전을 통한 자립화 목표와 부합함
- UAE가 현재 핵심 전자·센서 부품을 여전히 미국·유럽·한국에 의존하고 있는 점을 주목 필요
  - EDGE Group 제품의 상당수가 해외 부품을 조립하는 단계에 머물러 있음
  - 핵심 부품·소재 분야에서 한국 중소·중견 방산 기업의 진입 여지가 큼

### 3. UAE의 방산 수출 확대 전략

□ 수입국에서 수출국으로의 국가 전략 차원의 전환과 사례

○ 수출 주도 성장 전략으로의 전환

- 2019년 EDGE 창설 당시 수출은 부차적 목표였으나 5년이 지난 2024년, EDGE의 수출 비중은 총 계약액의 43%에 달하며, 수출 계약액은 연간 21억 달러 규모로 성장함
- EDGE CEO 하마드 알 마라르(Hamad Al Marar)는 '수출 주도형 성장의 새로운 국면(a new phase of export-led growth)'을 선언함

○ EDGE의 수출 전략은 세 가지 접근 방식을 병행하는 구조적 특징 보유

- (GCC 내 신뢰 기반 수출) NIMR 장갑차(사우디·쿠웨이트·알제리 등), FALAJ-3 초계함(쿠웨이트) 등 역내 공통 위협을 공유하는 국가들을 1차 시장으로 공략
- (글로벌 소형 방산 기업 인수) Milrem(에스토니아), Flaris(폴란드), ANAVIA(스위스) 등 혁신 강소 기업을 인수해 선진 기술을 흡수하고 해당 국가의 방산 시장에 역으로 진입하는 역발상 전략
- (NATO 연계 수출) 헝가리 군에 Caracal 저격소총을 공급한 것은 EDGE의 첫 NATO 회원국 방산 수출 사례이며, 이는 향후 유럽 방산 시장 진입의 교두보가 될 수 있음

연도	총 매출 (억 \$)	수출 (억 \$)	주요 이정표
2019	10	0.185	창설 원년 제품 30개, 수출 18개국
2021	25	5	IDEX 57억 달러 계약 체결
2022	30	8	글로벌 방산 수출 확대 본격화
2023	38	12	IDEX·NAVDEX 63.6억 달러 SIPRI Top 100 37위 첫 진입
2024	49	21	국제수주 3배 이상 성장 91개국 고객 수주잔액 128억 달러
2025	65	40	FALAJ-3 쿠웨이트 24.5억 달러(역대 최대 해군 수출) 두바이 에어쇼 신기록

○ 역대 최대 해군 수출 : FALAJ-3 쿠웨이트 계약

- 2025년 6월, EDGE Group은 쿠웨이트 국방부와 AED 90억(약 24.5억 달러) 규모의 FALAJ-3 미사일 초계함 공급 계약을 체결함
- \* 통합군수지원(ILS), 운용지속지원(ISS) 및 함정용 탄약 공급까지 포함하는 전주기 계약
- \*\* 중동 역사상 최고 금액의 해군 수출 계약이며, 세계적으로도 역대 최대 규모의 해군 수출 사례 중 하나

- EDGE는 이 계약에서 설계·건조·해상시험·인도를 총괄하는 주계약자(Prime Contractor)이며, 건조는 계열사 ADSB(Abu Dhabi Ship Building)가 담당함
- FALAJ-3의 주요 제원은 전장 62.7m, 폭 9.5m, 최대 속도 26노트 이상, 항속 거리 2,000해리, 승무원 39명임. 레이더·적외선·레이저 복합 센서를 탑재하고, 저 레이더 단면·저 음향 스텔스 설계를 채택하여 대공·대수상·대잠 복합 작전 능력을 보유함
- UAE가 단순 구매자에서 설계-건조-수출이 가능한 역내 방산 공급자로 전환됐음을 보여주는 사례이며, 걸프 협력회의(GCC) 회원국인 쿠웨이트가 전통적 서방 공급자 대신 UAE 제품을 선택함으로써, UAE가 역내 방산 허브로 부상하고 있음을 보여줌
- ST Engineering(싱가포르) 설계 기반에 UAE 전투 시스템을 통합한 이 모델은 한-UAE 공동 개발 플랫폼의 참고 모델이 될 수 있음

### III. UAE 방산 정책 및 정부 전략

#### 1. 지역 안보 협력 현황 및 리스크

□ 주요 파트너국별 안보 협력 현황

- UAE는 단일 동맹에 의존하지 않는 전략적 헤징을 방산 모델로, 미국·이스라엘·한국·프랑스·영국 등 다수 국가와 병행 협력 관계를 구축하고 있음

국가	주요 협력 내용	주요 리스크
미국	THAAD·패트리어트 운용, CENTCOM 편입 FMS 기반 F-16 Block 60 및 F-35 구매 협의 중	공급망 병목으로 요격 미사일 재고 소진 위기 발생
이스라엘	아브라함 협정 이후 SPYDER, Barak 8, Hermes 900 드론 도입 기술 이전 협정, Crystal Ball 공동 사이버 정보 플랫폼	이란 자극 위험, 가자 전쟁으로 공개 협력 소극화, GCC 내 반발
한국	천궁-II 도입, K9 자주포, 2026년 2월 방산 협력 프레임워크 MOU(350억 달러)	현지화(Tawazun) 요건 충족 필요, 기술 이전 범위 협상
프랑스	Mirage 2000-9 운용, Naval Group와 해양 전투 시스템 기술이전 협정, Thales Ground Master 레이더 공동생산	미국 FMS와의 상호운용성 문제
영국	호르무즈 해협 해군 연합 공동 참여(2026), BAE Systems 협력, Coyote 요격체 공동 생산	GCC 국가들과의 입장 차이 부각

- 걸프 협력회의(GCC) : 통합 방공의 이상과 제한적인 현실
  - GCC 차원의 통합 탄도미사일 방어망 구상은 수년째 논의 단계에 머물러 왔지만, 이번 중동 전쟁에서도 회원국 간 조율된 대응은 제한적
  - 전쟁 중 GCC의 지지가 역사상 가장 약했다는 UAE 대통령실 고문의 평가가 보도되는 등 UAE는 GCC 의존도를 낮추고 독자 역량과 역외 파트너십을 강화하는 방향으로 선회
- 미국·미 중부사령부(CENTCOM)은 여전히 핵심 축이나 공급망 다변화 필요성 인식
  - 알 다프라(Al Dhafra) 기지 주둔 미군과 CENTCOM의 통합 방공 지원은 전쟁 수행의 핵심 축이었으며, 미군은 합동 기관 간 태스크포스(JIATF-401)를 통한 C-UAS 전력 지원을 지속
  - 미국은 2026년 5월 UAE 등에 APKWS 유도로켓 등 86억 달러 규모의 긴급 무기판매를 승인했으나, 미국 생산능력의 한계와 2021년에 F-35 구매 협상 보류 등으로 단일 공급망 의존의 위험성에 대한 인식이 확산
- 아브라함 협정 이후 전쟁이 가속한 이스라엘과 안보 밀착
  - 전쟁 기간 이스라엘은 아이언돔(iron dome) 포대와 운용 병력을 UAE에 전개했고, 양국은 신호정보(SIGINT) 공유·표적 선정·요격 협조 등 사실상의 연합작전 수준으로 협력을 심화

- 전쟁 이후 UAE는 이스라엘 및 프랑스·미국·영국 등 전쟁 중 지원국과의 동맹 재편을 공언했으며 이스라엘 방산 기업의 UAE 진출도 가속될 것으로 전망됨
- EDGE와 이스라엘 항공우주산업(IAI)의 공동 對드론 시스템 개발, EDGE의 이스라엘 ThirdEye Systems 지분 22% 투자(1,000만 달러), Hermes 900 드론 구매 및 기술이전 협정 등
- 한국과의 협력 : 새로운 모델의 부상
  - 2026년 2월 체결된 방산 협력 프레임워크 MOU(350억 달러)는 한-UAE 방산 관계를 '무기 판매자'에서 '방위 시스템 설계자'로 격상시킨 전환점으로, 협력의 질적 변화의 핵심은 전주기(설계→생산→교육훈련→MRO) 협력 체계 구축
  - 바라카 원전 협력을 통해 쌓인 신뢰, 천궁-II의 실전 검증, 공급망 다변화 필요성으로 전략적 파트너로 선택
  - 한국이 이스라엘·미국과 달리 중동 분쟁의 직접 당사자가 아니라는 점에서 정치적 부담이 낮은 파트너로 인식됨

## 2. 방산 현지화 정책과 타와준(Tawazun) 경제 프로그램

### □ 국방 역량의 자립·국산화 최우선 기조와 위상 강화

- 안보 위협 심화로 국방 예산 증액, 차세대 방위력 확보 및 국방 자립화 주력
  - 중동 전쟁 장기화 등 국가 안보 환경 위협 확대에 따라 방위비 지출 확대 통한 전투 능력 강화 추진 중
  - 높은 에너지 가격은 방위비 확대의 재정적 여력 뒷받침, 이를 바탕으로 첨단 장비 수요 및 기술 분야 협력 통한 방산 자립화 정책을 적극 추진 중
- 무인항공기(UAV), 해상 전력, 사이버보안, 인공지능(AI) 등 첨단 전투 능력 확보를 위한 고부가가치 방산 제품과 서비스가 유망산업 분야로 부상
  - 국영 방산 기업 EDGE 그룹을 중심으로 자국 내 방산 기반 개발을 가속화 중이나 여전히 첨단 장비·서비스는 수입에 의존. 이에 따라 생산 기반 강화 통한 수입 의존도 완화가 최우선 정책 과제로 부상
  - 경제 다각화 기조 아래 기술 이전이 정책적 우선순위로 격상, 방산 기술 이전과 오프셋(Offsets)에 적극적인 비전통적 국제 파트너(미국, 프랑스, 영국 제외)에게도 시장 기회가 확대될 가능성
- 중재·협상 허브로서의 UAE 위상 강화는 글로벌 포럼, 전시회, 국제 행사 개최 확대와 연결, MICE 산업 성장의 기회 요인
  - MICE 및 서비스 산업(컨벤션·전시 운영, 이벤트 솔루션) 진출 기회, 첨단 기술 솔루션(사이버 보안, 스마트 컨퍼런스 시스템) 분야 진출 및 제 3국 진출 협력
  - NGO, CSR 활동 연계 글로벌 네트워크 형성 및 파트너십 구축 기회

- 타와준 경제위원회(Tawazun Economic Council) : 절충교역에서 국방조달 총괄기구로 진화
  - UAE는 1992년 절충교역(offset) 관리기구로 Tawazun Economic Council을 설립, 2021년 2월부터는 UAE 군 및 아부다비 경찰의 모든 국방 조달을 총괄하는 기관으로 권한이 확대됨
    - 방산 분야 국가 R&D 프로그램 감독 기능도 부여받았는데, 이는 기존의 개별 기관별 분산 조달 방식에서 중앙집권적 일괄 조달 체계로 전환됨을 의미함
  - ‘Make it in the Emirates’, ‘Operation 300bn’ 등 국가 제조업 육성 전략과 연계되어, 방산은 현지 생산·R&D 현지화·기술 이전을 통한 산업 다각화의 핵심 축으로 추진
    - IDEX 2025 전시회에서 Tawazun Council은 5일간 55건, 총 251.5억 디르함(약 68억 달러) 규모의 계약을 발표했으며, 이는 2023년 대비 10% 증가한 수치
  - 2012년부터 운영 중인 타와준 산업단지(Tawazun Industrial Park)는 방산·안보 관련 기업에 부지, 물류, 인허가 등 원스톱 서비스를 제공하는 통합 방산 생태계 거점
    - 2025년 ‘Make It in the Emirates’ 포럼에서는 187건의 산업 협정 및 MOU가 체결됐으며, 20억 달러 규모의 신규 구매 계약이 성사됨
  
- 타와준 경제 프로그램(Tawazun Economic Program, TEP)의 개요와 연혁
  - UAE 방산 조달 정책의 핵심 축으로, Tawazun Economic Council(타와준 경제위원회)가 운용
    - 국방·보안 산업의 현지 역량 개발, 기술 이전 및 신기술의 신속한 도입, 지속 가능한 경제적 가치 창출을 목표로 운영됨
    - UAE 정부와 1,000만 달러 이상 규모의 방산 계약을 체결한 외국 기업에 계약 금액의 최대 60%에 해당하는 오프셋 크레딧(Offset Credit)\*을 8년 내 이행 및 이행보증을 위한 은행 보증 요구
      - \* 세 가지 방식으로 충족 가능. ①UAE 내 생산설비 투자 및 합작법인(JV) 설립, ②UAE 현지 공급업체·제조업체와의 작업 패키지(Work Package) 계약, ③지식·기술·역량을 UAE 기관 또는 UAE 국적 인력에 이전
  - 전후 정책 기조 : 현지화와 전시 적응성의 병행
    - 전쟁 이후에도 현지화 기조는 유지되나, 긴급 소요에 대해서는 실전 검증·재고 즉납·신속 납기를 우선하는 이원적 조달 행태가 보임
    - 중장기적으로는 검증된 외국 기업에 대해 현지 합작 및 기술 이전을 전제로 한 전략적 파트너십 요구가 강화될 것으로 전망됨

□ 정책 개정의 주요 내용과 2025~2028 전략 계획

- 2019 정책 개정의 주요 내용
  - 2019년 Tawazun은 방산 오프셋을 단순 군사 분야 국산화를 넘어 경제 다각화의 수단으로 활용하려는 전략적 전환을 반영하여 TEP 가이드라인을 전면 개정해 오프셋 적용 범위를 방산·안보 산업에서 ▲항공우주, ▲인프라·교통, ▲통신기술, ▲AI·교육 기술, ▲지속가능성·환경, ▲식량·수자원 안보 등 전략 산업 전반으로 확대함
  - GCC 단위의 방산 공급망 통합을 지향하는 움직임으로 사우디아라비아와 UAE 간 협의를 통해 한 국가에서 수행된 오프셋 프로젝트를 상대국의 의무 이행 크레딧으로도 인정하는 상호 인정 방안이 논의되고 있음
- 2025~2028 전략 계획
  - 2025년 4월 30일, Tawazun은 UAE의 '2025~2028년 전략 계획'을 발표함
  - 혁신, 에미라티(Emirati, UAE 국적자) 인재 우수성, 첨단 방산 산업에서의 국가 위상 강화를 통해 고도화된 UAE 방산 생태계(UAE's Defence Ecosystem)를 구축하는 것을 목표로 함
  - 국방 및 안보 분야 협력 강화, 첨단 기술과 AI를 활용해 의사결정 과정을 간소화하는 등 8가지 전략적 목표에 중점을 두고 있음

3. 국방 예산 동향 및 전망

□ 세계 최고 수준의 GDP 대비 국방비 지출

- UAE는 세계 국방비 지출 상위 15위에 속하며, 중동 지역에서는 사우디아라비아 다음으로 규모가 큰 방위산업 시장
  - 2026년 국방 예산은 약 356억 달러(GDP의 약 5.5%)로 전년 대비 12.3% 증가할 것으로 보이며, 이후로도 꾸준히 성장세 유지 예정
  - \* GDP 대비 국방비 지출 : 세계 평균 약 2.2~2.3%, 미국 3.4%, 한국 2.8%
  - 높은 에너지 가격이 국방 지출을 뒷받침하며 2026년 이후 국방 예산은 추가 확대 예상

<UAE 국방 예산 추이(2024~2030년)>

구분	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
국방 예산 (백만 \$)	29,487.2	31,653.6	35,561.4	38,206.1	39,897.6	41,549.9	43,188.9
증가율(%)	9.7	7.3	12.3	7.4	4.4	4.1	3.9
GDP 비중	5.2	5.2	5.5	5.7	5.7	5.7	5.7

[자료 : Fitch Solutions('26.5월)]

- 2026년 이후 국방비 증가 전망
  - 요격 미사일 재고 긴급 보충, 천궁-II 추가 구매, 방공 및 C-UAV 인프라 재구축 등 국방비 지출이 증가할 것으로 예상됨
  - 2026년 2월, 한-UAE 방산 MOU로 350억 달러 규모 전주기 협력 프레임워크 이행에 따른 중장기 방산 투자 증가가 확정됨

□ 무기 수입국에서 방산 자립국으로의 도약

- 수입 의존에서 현지생산 및 공동 개발로 전환기
  - UAE는 수입 중심의 방위 산업구조를 자립형 산업 생태계로 전환하기 위해, 정부 주도의 국산화 전략을 본격화하고 있음. 이는 국방 기술의 내재화, 첨단산업 육성, 고용 창출, 비(非)석유 산업기반 확대를 주요 목표로 함
  - 단기로는 수입 확대가 불가피하나, 중장기적으로는 국내 산업기반 확대·협작·기술 이전을 통해 조달구조를 점진적으로 변화시키는 방향
- UAE는 여전히 첨단 전투기와 미사일을 적극 도입하고 있으나, 구매 방식은 단순 수입에서 기술 이전과 현지생산을 중시하는 구조로 전환되는 중
  - (수입) 2020~2024년 기간에 UAE는 세계 11위권의 무기 수입국으로 집계, 직전 기간인 2015~2019년과 비교해 약 19% 감소. 이는 예멘전에서의 군사 개입 축소, 대규모 무기체계 도입의 조달·인도 주기, 그리고 자국 방산산업 육성 노력 확대 등 복합적인 요인에 기인
  - 구매 방식은 단순 완제품에서 기술 이전·현지생산 조건을 중시하는 방향으로 전환 중이며, 파트너도 전통적 우방에서 한국·터키 등으로 다변화되는 추세
  - (수출) UAE는 최근 방산 제품의 수출을 점진적으로 확대 중. 2020~2024년 동안 UAE는 세계 25대 무기 수출국에 포함되며 방산 수출국으로서의 입지 강화, MENA 지역 내에서는 전체 수출의 5.3% 차지
  - NIMR 장갑차, ADSB 해군함정, ADASI 무인기 등 일부 분야가 해외시장에서 호평을 받고 있으며, EDGE는 2024년 기준 매출의 20% 이상을 수출로 달성, 중동·아프리카·남미 등 90여 개국에 진출. UAE는 2030년대 방산 순수출국 도약을 목표로 해외 합작공장 설립과 글로벌시장 확대 전략을 추진 중

**4. UAE 군의 구조적 전력 공백과 현안 과제**

□ UAE 군의 구조적 전력 공백

- 병력 규모의 구조적 한계
  - 현역 약 6.3만 명 규모로 자국민 인구가 적어 병력 확장에 근본적 제약
  - 무인체계·자동화·AI 기반 전력으로 인력 공백을 보완하는 전략이 불가피

- 전쟁이 노출한 전력 공백
  - (하층 방공) THAAD·패트리엇 등 상층·중층 요격 체계는 보유했으나, 저고도·저속·소형 드론에 대응하는 저비용 하층 방공(C-UAV·C-RAM) 전력 부족
  - (탄약·요격탄 재고) 국내 생산 기반 부족으로 장기 소모전 수행 능력에 한계가 있어 요격탄 재고 고갈 위기 존재
  - (MRO·가동률) 다국적 도입 장비의 혼재로 정비·군수 체계가 복잡하여 전시 가동률 유지에 부담 가중
  - (전자전·사이버 보안) GPS 재밍·전자전 환경 하 작전 수행 능력과 핵심 인프라 사이버 방호 역량 강화 필요

□ 기간별 현안 과제

- (단기) 요격탄 긴급 보충, C-UAV 전력의 신속 전개, 핵심 인프라(에너지·공항·담수화 시설) 방호체계 구축
- (중기) 다층 방공망의 통합(상·중·하층 및 센서-슈터 연동), 탄약·유도무기 현지 생산기반 확보
- (장기) 자주국방 역량(설계·개발·시험평가) 확보 및 방산 수출국으로의 전환 가속

## IV. UAE 방산 핵심 수요 분야 분석

### 1. 드론·C-UAV 기술 수요 급증

#### □ 전쟁이 입증한 최우선 수요

##### ○ 수요 급증 배경

- 5월 19일 최종 발표 기준, 이번 전쟁에서 UAE에 발사된 드론은 2,274기로 미사일 (580발)의 약 4배로, 드론이 주된 위협으로 확인됨
- 탄도미사일은 고고도의 예측 가능한 궤적을 따르지만, 드론은 저고도·가변 경로·소형 레이더 단면(RCS)이라는 세 가지 특성으로 기존 방공 레이더의 탐지를 회피함
- 드론은 탄도미사일 대비 비용이 100분의 1 수준인 소형 자폭 드론에서 수백 kg의 폭탄을 탑재한 샤흐드(Shahed)\* 계열까지 다양한 스펙트럼을 포괄함
- \* 이란이 개발한 군용 무인 항공기 시리즈
- 2022년 1월 후티의 아부다비 ADNOC 시설 드론 공격 이후로 축적된 경각심이 이번 중동 전쟁을 계기로 전면적 소요로 전환됨

##### ○ 고가 요격탄과 저가 드론 간 비용 비대칭 구조

- 현재의 미사일 기반 요격 체계는 드론 포화 공격에 대해 비용 면에서 지속 불가능
- 저비용·재사용형 하드킬과 소프트킬(재밍·RF 탈취)을 결합한 다층 C-UAV 체계가 최우선 조달 분야로 부상
- 미국의 APKWS 유도로켓 21,500발 승인(이스라엘·카타르·UAE 대상), 이스라엘 D-Fend의 RF 탈취 시스템 제안, 대통령경호대의 기동형 C-UAS 사업 등 경쟁이 이미 본격화됨
- C-UAV 대응 방법과 한계

대응 방식	원리와 대표 시스템	장점	한계
운동에너지 요격	미사일·발칸포로 드론 직격 파괴 : 패트리엇·Coyote	확실한 파괴, 무인화 가능	비용 극히 비대칭 (드론보다 비싼 미사일)
전자전(RF 재밍)	드론 조종 신호 교란·차단 : SkyShield, ARDRONIS	저비용, 드론 기능 마비	민간 통신망 간섭, 자율 드론 무효화 한계
GPS 스푸핑	가짜 GPS 신호로 드론 경로 교란 : NAVCONTROL-G	물리적 파괴 없이 드론 안전 유도	AI 및 광학 항법 드론에는 효과 제한
레이저 무기(DEW)	고출력 레이저로 드론 소각 : 개발·도입 진행 중	무제한 탄약, 저비용 운용	기상 조건 의존, 다수 드론 동시 대응 한계
AI 자율 통합관제	AI 기반 위협 분류·교전 자동화 : EDGE AI Haris-X	포화 공격 시 인간 판단 병목 해소	오인식·윤리 문제, 시스템 통합 복잡성

□ C-UAV 수요 확대와 한국 기업 기회

- UAE는 C-UAV 방어망에 대규모 투자할 것으로 전망되어 핵심 수요 분야별 기회 포착 필요
  - AI 기반 드론 자동 탐지·분류 시스템 : 조기경보 레이더 피격 이후, 광학·열화상·음향 센서를 융합한 AI 탐지 시스템의 필요성이 부각됨. 이스라엘 ThirdEye Systems가 이 분야 선두 주자이며, 한국 AI 방산 스타트업의 진입 여지가 있음
  - 저비용 고효율 인터셉터 : 고가 미사일로 저가 드론을 요격하는 비용 역전 문제 해소를 위한 저비용 요격 탄약(고속 발칸, HPM, 드론헌터 등) 수요가 급증
  - 드론 방어 통합 관제 소프트웨어 : 복수의 C-UAV 시스템을 단일 전술 화면에서 통합 운영하는 C2(Command & Control) 소프트웨어로 한국 방산 IT 기업의 강점인 영역
  - 민간 인프라 보호 특화 솔루션 : 두바이 국제공항·제벨 알리 항구·에너지 시설 등 민간 인프라 전용 드론 방어 시스템으로, 민간 피해 최소화 요구로 비폭발성 대응 수단 선호됨
- 한국 기업의 진출 포인트
  - '실전 검증 + 재고 + 신속 납기'가 중요하므로 국내 실증 및 수출실적 증빙과 수출 허가 사전 검토가 제안의 성패를 좌우할 것으로 보임
  - 소프트킬-하드킬 복합 운용 개념 제시, 현지 시범(Live Demo) 수용, EDGE 자회사와의 공동 통합 제안이 유효할 것으로 보임

**2. 다층 미사일 방어체계 수요**

□ 다층 방어체계 실전 검증 결과

- 상층 THAAD, 중층 패트리엇(PAC-3)·천궁-II, 하층 단거리·C-RAM으로 구성된 다층 방어체계 운용
  - 수입 기술과 국내 개발 산업 역량을 통합하는 6개의 상호 연결되고 보완되는 방어체계
  - 요격 고도와 사거리별로 방어가 가능하여 상위층에서 요격이 실패해도 그 아래층에서 요격 가능
- 요격탄 재고가 부족한 것이 약점으로 노출됨
  - 가장 상층의 THAAD는 고고도 탄도미사일과 중층의 패트리엇은 미국산 무기임. 미국으로부터 즉각적인 보급이 이루어지지 않을 경우, 재고가 고갈될 수 있으며 제작사의 생산 속도가 느려 재고를 상당량 비축하는 데에 수년이 걸림
  - 수입산은 기술 이전 분쟁 가능성과 외교관계 악화 시 부품 수급에 차질이 생길 수 있음

<UAE 다층 방어 체계>



[자료 : Trendsgroup]

□ 긴급 조달과 추가 수요 전망

- (긴급 조달) 긴급 대형 수송기 C-17 8대를 통해 천궁-Ⅱ 3번 포대 조기 인도, 이후 전체 계약된 10개 포대 일정 조기 완료 추진
- (상층 요격 체계 확장) 2026년 2월 체결한 방산 협력 프레임워크 MOU 이행 시 IDEX 2023에서 UAE 대통령이 직접 관심을 보였던 L-SAM(한국형 장거리 요격체계) 추가 도입 가능
- (기술 협력) 한화시스템과 EDGE Group이 AI 협력 등 천궁-Ⅱ와 C-UAV·레이더·교전통제의 통합 방공망 공동 구축 가능
- (중동지역 파급효과) 사우디아라비아, 이라크 등 이미 천궁-Ⅱ를 계약한 국가들도 UAE의 실전 성과를 계기로 배치 일정 가속화 등 조기 인도를 타진 및 추가 발주 검토

### 3. 항공·해양 전력 현대화 프로젝트

#### □ UAE 항공 전력 : 라팔(Rafale) 운용과 KF-21 파트너십 논의

- 주력 F-16E/F·미라주 2000의 세대교체가 진행 중이며, Rafale F4 80대가 주축
  - UAE 공군은 현재 F-16E/F Block 60 Desert Falcon(80대)과 Mirage 2000-9(63대)를 주력 전투기로 운용 중
  - 2021년 프랑스 Dassault의 Rafale F4 80대 구매 계약(190억 달러)을 체결했으며, UAE 공군 역사상 최대 규모의 단일 항공기 구매
- 한국과 KF-21 공동개발 파트너십 논의
  - 미국과의 F-35 협상을 보류한 전례처럼 단일 공급망 의존을 회피하는 공급망 다변화 기조
  - 단순 전투기 추가 구매가 아니라 차세대 전투기 개발·업그레이드 거버넌스에 참여하여 자국 방산 산업화의 가장 어려운 영역인 유인 전투항공기 분야에서 공학적 역량을 쌓는 것이 목표
  - 확정 사업은 아직이나 2025년 4월 KF-21 포괄적 협력에 관한 의향서 체결 후 UAE 국방 차관이 한국 사천 공군기지 방문 및 프로토타입에 탑승할 정도로 관심을 보임
  - 2025년 11월 파트너십 제안 및 최대 150억 달러 규모 계약 가능성 언급

#### □ 해양 전력 현대화

- 호르무즈 해협 봉쇄 위협과 드론 해상 공격으로 해양 전력 현대화 수요 급증
  - UAE 해군은 현재 Exocet 대함미사일·ESSM 방공미사일 탑재된 6척의 Baynunah급 코르벳과 Ghannatha급 미사일 고속정으로 구성됨
  - EDGE Group의 FALAJ-3 초계함(쿠웨이트 24.5억 달러 계약)은 UAE 해군이 자국 해군 현대화 플랫폼을 역내 표준으로 확립하는 전략
  - 향후 UAE 해군은 호르무즈 해협의 이란 봉쇄 가능성에 대비해 기뢰 대응, 무인 수상정(USV), 대함미사일 전력을 보강할 것으로 전망
- 직접 판매보다 건조·기자재 협력 강화
  - UAE는 싱가포르 ST Engineering의 설계를 기반으로 아부다비 조선소(Abu Dhabi Ship Building)가 현지 건조를 담당하는 방식으로 FALAJ-3급 함정 생산 역량을 확보
  - 전투관리시스템(Leonardo), 레이더(Kronos Naval), 함대공 미사일(MBDA VL MICA), 함포(OTO Melara) 등 핵심 전투 장비는 전량 유럽 조달에 의존하고 있으므로 완성함 직수출보다는 이 분야의 기자재 공급 파트너로 진입하는 방안 검토 필요

#### 4. 사이버 보안·AI 기반 방산 융합 수요

##### □ 사이버 보안 위협의 부상과 전략적 AI·사이버 보안 투자

- 물리적 공격에 앞서 UAE의 방공 조기경보 체계와 민간 통신망을 교란함으로써 방어 혼란을 극대화하는 전략
  - 전쟁 전과 비교하여 사이버 보안 공격의 양과 정교도가 증가했으며, AI와 딥페이크 기술에 대한 의존도가 높아지고 있음
  - 표적은 정부 시스템, 금융기관, 에너지 인프라 등으로, AI 기반 피싱, 난독화 페이로드, 자동화 인프라 변경, 네트워크 침투 시도를 결합한 고도화 복합 공격
- 국방·치안·핵심 인프라 보호가 융합된 수요
  - 'UAE 국가 AI 전략 2031'과 '국가방위전략(2023)'은 AI 도입, 미래전 대응, 사이버 방어 능력 강화를 국방 우선순위로 명시
  - 두바이 경찰은 29개 감시 영역에 AI를 활용하는 등 공공안전 분야 AI 도입이 광범위

##### □ UAE의 사이버 보안·AI 방산 수요 분야

- 사이버 보안·AI 방산 수요 네 가지
  - 제로 트러스트(Zero Trust) 보안 모델 : 기존의 경계 기반 방어에서 내부자 위협까지 포괄하기 위한 모델. 네트워크 내·외부 구분 없이 모든 사용자·장치·접속 요청을 신뢰하지 않고 매번 검증하며 정부·군 네트워크에 대한 AI 기반 지속 모니터링 및 위협을 탐지
  - AI 기반 통합 전투 관제 시스템 : 복수의 방공 시스템을 단일 AI 관제 화면에서 통합하는 지휘통제(C2, Command and Control) 수요가 부상하고 있으며, 미국의 IBCS(Integrated Battle Command System)가 그 대표적 모델
  - 드론 식별·추적 AI : 광학·열화상·음향 센서를 융합한 AI 기반 드론 조기 탐지 시스템. 현재 레이더 기반으로 저고도·소형 RCS(레이더 반사 면적) 드론탐지에 한계가 있어 이를 보완하는 AI 비전 솔루션
  - 사이버-전자전 융합(Cyber-Electronic Warfare Convergence) : 전자전과 사이버 공격을 통합 운영하는 융합 플랫폼. 드론 제어 신호 재밍(전자전)과 드론 탑재 컴퓨터 해킹(사이버)을 결합하는 사이버-전자전 융합 개념이 EDGE Group의 전략적 우선순위로 부상
- EDGE의 역량 내재화와 협력 수요
  - OryxLabs(사이버보안) 인수\*, Katim(보안통신), Beacon Red(보안훈련·인텔리전스), Sign4L(전자전) 등의 계열사를 통해 역량을 내재화하면서 AI 알고리즘·센서퓨전 등 핵심기술은 외부 협력을 통해 보완
  - \* 2023년 7월 EDGE Group의 사이버보안 분야 첫 인수

- 한화에어로스페이스와 방산 분야 공동 투자·개발을 위한 MOU를 체결했으며, 스마트 레이더와 자율주행 무인지상차량(UGV)에 적용될 AI 플랫폼의 공동 개발을 우선 추진 예정. UAE 사막 환경에서 축적된 실전 표적·전장 데이터를 한화의 AI 모델과 결합해 중동 운용환경에 특화된 스마트 레이더 AI 플랫폼을 개발하려는 계획
- \* 2025년 11월 20일 두바이 에어쇼 2025에서 체결

**<한화-UAE EDGE, 방산 협력 강화 MOU 체결>**



[자료 : 한화 보도자료]

□ 전쟁으로 인한 수요 및 한국 방산 IT 기업의 기회

- 전쟁으로 떠오른 수요
  - 전시 GPS 재밍·전자전 환경에서의 항법·통신 생존성, 드론 탐지용 AI 영상분석, 핵심 인프라 OT(운영기술) 보안 등이 신규 소요로 부상
  - 데이터 주권에 민감한 UAE 특성상 현지 데이터센터·현지 인력 양성을 포함한 제안이 경쟁력 확보 요인
- 한국 방산 IT 기업의 기회
  - 사이버·AI 방산 분야는 대형 플랫폼 경쟁이 아닌 틈새 기술 공급자로 진입 가능
  - UAE는 핵심 전자·센서·소프트웨어 분야에서 미국·이스라엘·한국에 대한 의존도가 높고 EDGE 제품의 상당수가 해외 부품 조립 단계에 머물러 있어 기회 요인

- 한화시스템이 KF-21에 탑재한 국산 AESA 레이더 기술은 UAE 레이더 현지화 (EDGE-Indra PULSE JV) 파트너 후보로 적합
- 국내 AI 방산 스타트업들이 개발 중인 드론 탐지·분류 AI 알고리즘은 EDGE의 AI Haris-X 레이더에 통합할 수 있는 소프트웨어 모듈로 공급 가능
- 한국은 북한의 지속적 사이버 위협 대응 경험을 통해 축적한 고도화된 지능형 지속 위협(APT, Advanced Persistent Threat) 방어 역량을 보유. 이 경험 기반의 사이버 방어 솔루션은 UAE 정부·금융 부문에 적용 가능

## V. 한-UAE 방산 협력 사례

### 1. 정부 간 협력 및 MOU 체결 현황

□ 장기간 쌓아온 국가 간 신뢰로 다진 방산 수출의 토대

- 한국과 UAE는 1980년 수교 이래 건설·원전·방산으로 이어지는 장기 협력 역사를 구축
  - 2006년 한-UAE 군사협력협정 체결 이래, 원전 수주(2009)와 아크부대 파병(2011)을 거치며 '특별 전략적 동반자 관계'(2018)로 발전
  - 2009년 KEPCO 컨소시엄이 수주한 바라카(Barakah) 원전 프로젝트는 총 200억 달러 규모로 한국의 첫 해외 원전 수출이자 중동 최초의 상업 원전. 2024년 4호기까지 상업 운전을 시작해 현재 UAE 전력 수요의 약 25%를 공급
  - 방산 협력은 2021년 K-239 천무 다연장로켓 시스템(8억 달러) 수주를 시작으로 본격화되어 2022년 1월 천궁-II 공식 계약\*
    - \* 35억 달러(약 4조 1,800억 원) 규모로 당시 한국 방산 수출 사상 최대 단일 계약

○ 주요 협력 타임라인

연도	주요 내용
2006	한-UAE 군사협력에 관한 협정 체결
2009	바라카 원전 수주 계기, 중동 최초 '전략적 동반자 관계' 수립
2011	UAE 군사훈련협력단(아크부대) 파견 : 국군 최초의 군사협력 목적 파병
2018	'특별 전략적 동반자 관계'로 격상
2022.01	천궁-II 약 35억 달러 수출 계약 체결
2023.01	대통령 국빈방문, 전략적 방위산업협력 MOU 포함 48건의 MOU 체결 UAE 국부펀드 300억 달러 對韓 투자 발표(방산 포함)
2023.10	한-UAE CEPA 타결
2024.05	한-UAE CEPA 정식 서명
2025.11	대통령 UAE 국빈방문, AI 등 첨단산업 분야 협력 강화를 위한 양해각서(MOU) 7건 체결 한-UAE '100년 동행' 공동선언 발표 : 무기체계 공동개발·기술공유·현지생산 확대 포함 한-UAE 비즈니스 라운드 테이블에서 LIG D&A와 Calidus사와 MOU : UAE 내 단거리-중거리-장거리를 아우르는 통합 방공망 체계를 구축하기 위한 협의
2026.02	정부 합동 특사단 파견, 총 650억 달러 협력 중 방산 350억 달러 '방산 협력 프레임워크 MOU' 체결 : 설계부터 교육훈련·MRO까지 전(全)주기 협력
2026.05	한-UAE CEPA 발효 : 무기류 관세 즉시 철폐

□ 단순 무기 거래에서 더욱 긴밀한 관계로 협력의 질적 전환

- 2026년 2월, 한-UAE 방산 협력 프레임워크 MOU 체결
  - 강훈식 대통령 비서실장이 UAE 특사 자격으로 아부다비를 방문해 칼둔 칼리파 알 무바라크 아부다비 행정청장과 세 차례 면담을 가진 끝에 방산 협력 프레임워크 MOU를 체결하여 350억 달러 전주기 협력 체계 구축
  - 기존의 완성 무기체계 납품 방식에서 설계·생산·교육훈련·유지보수(MRO) 전주기를 포괄하는 파트너십으로 업그레이드된 것이며, 한국이 단순 무기 판매자에서 UAE 방위 시스템 설계자로 격상됐음을 보여줌
  - 개별 기업의 수주로 단발성 계약 중심의 완성품 무기 수출입이 향후 방산 전주기 협력 파트너로서 설계부터 생산과 유지보수(MRO)를 모두 책임지게 되어 더 밀접한 관계를 정립하게 됨
- 방산이 에너지 안보로 연결
  - 호르무즈 해협 봉쇄 위기 속에서 UAE는 한국을 원유 최우선 공급국(No. 1 Priority)으로 지정했으며, 총 2,400만 배럴 원유 공급 약속
  - 천궁-II의 실전 요격 성과가 UAE의 신뢰를 확보했으며, 방산 수출이 단순한 군사 협력을 넘어 에너지 안보, 자원 외교, 국가 안보의 레버리지로 작동함을 실증한 사례

## 2. 주요 수출 사례

□ 천궁-II : 한국 방산 최대 수출이자 실전 검증의 이정표

- 천궁-II의 특징
  - LIG D&A(체계종합·요격 미사일), 한화시스템(다기능레이더, MFR), 한화에어로스페이스(발사대)가 각각 핵심 역할을 분담하는 컨소시엄 체계
  - 요격 고도 15~20km, 사거리 50km, 360도 전방위 동시 다표적 교전 능력으로, THAAD와 패트리엇의 방어 범위를 보완 가능
  - 유도탄(인터셉터) 1발 가격은 약 15억 원으로 패트리엇 PAC-3(약 50~60억 원)의 약 25~30% 수준에 불과. 패트리엇 1발 쓸 비용으로 천궁-II는 3~4발을 발사할 수 있다는 비용 경쟁력이 UAE가 선택한 핵심 이유 중 하나
  - 2026년 3월, 2개 포대가 96%의 높은 요격률을 기록함에 따라, 전 세계 방산 시장에서 천궁-II의 위상이 검증된 전략 자산으로 격상됨
- 국산 방공무기체계가 실전에서 대규모 성과를 거둔 최초 사례
  - 미사일·드론 요격 성공률 96%로, 인구수 약 1,100만 명의 단일 국가에서 주목할 만한 성과
  - UAE는 2022년 천궁-II를 계약한 최초의 고객으로, 2026년 중동 전쟁 당시 2개 포대만 가동했으며, 계약 물량의 조기 인도를 요청

- THAAD와 패트리엇을 보완하는 가치
  - 천궁-II는 15~20km 고도의 중간 층위를 담당하며 THAAD와 패트리엇가 고도·거리 한계로 처리하기 어려운 표적을 처리함
  - 미국의 THAAD와 패트리엇 재고 문제가 거론되었을 때, 상대적으로 저렴하며 재고 관리 측면에서 대안적인 가치를 지님
- UAE와 계약과 그 이후 현황
  - UAE 타와준 기술혁신기관(TTI, Tawazun Technology and Innovation)은 2022년 1월 LIG D&A·한화시스템·한화에어로스페이스 컨소시엄과 35억 달러(10개 포대) 규모의 계약을 체결
  - UAE 계약을 본보기로 사우디아라비아(2023.11, 32억 달러·10개 포대), 이라크(2024.9, 28억 달러·8개 포대) 등 중동 전역으로 후속 수출이 이어짐
  - UAE는 실전 교전 직후 유도탄 30발 이상을 긴급 추가 요청했으며, 한국 정부는 이를 군용 항공기로 즉시 공수하는 방식으로 대응함. 이 즉각 대응이 UAE의 신뢰를 더욱 강화한 요인이 됨

<천궁-II 모습(2022)>



[자료 : LIG D&A]

□ 그 외 수출 사례

- K-239 천무 다연장로켓 시스템
  - 2021년 UAE 군은 한화에어로스페이스와 8억 500만 달러 규모의 K-239 천무 계약을 체결
  - 8×8 차량에 두 개의 교체 가능한 포드를 탑재하는 모듈식 다연장로켓 시스템으로, 130mm 비유도로켓(사거리 36km)에서 239mm 유도로켓(80km), CTM-290 전술탄도 미사일(290km)까지 다양한 탄종을 운용할 수 있음

- UAE가 납품된 천무에 CTM-290 탄도미사일 포드를 탑재해 운용 중인 것이 확인되어, 천무를 단순 다연장로켓이 아닌 장거리 정밀타격 수단으로 활용하고 있음을 보여줌
- 한국산 천무는 미국 HIMARS보다 낮은 단가를 제시하면서도 2배 이상의 발사 능력 (천무 12발 vs HIMARS 6발)을 보유
- 한화시스템 천궁-II 다기능레이더(MFR)
  - 2022년 1월, 한화시스템은 UAE와 천궁-II 다기능레이더(MFR, Multi Function Radar) 수출 계약을 체결했으며, 계약 규모는 약 11억 달러
  - 다기능레이더는 기존의 천궁-II 다기능레이더 성능을 개량하여 항공기뿐만 아니라 탄도미사일까지 탐지·추적·피아식별·재밍 대응·요격 유도탄 포착·추적·교신 등 교전 기능 복합 임무를 단일 레이더로 동시 수행 가능
  - UAE 수출형 다기능레이더는 사막의 모래먼지·고온 환경을 고려한 맞춤 설계가 적용됨
- 중소·중견기업 사례 : 케이테크-Caracal 총기 면허 생산
  - 2023년 10월, 자동차 부품기업이던 케이테크는 초정밀 가공 기술력으로 EDGE 산하 총기업체 Caracal과 연간 1~2억 달러 규모 OEM 계약 체결
  - 2023년 1월 UAE 경제사절단에 포함되었으며, 우선 권총 부품을 공급한 뒤 차후 최소 10년간 연 10만 정의 완제품을 공급하는 내용의 합의각서(MOA) 체결

### 3. 공동 기술개발 및 군사 협력

#### □ 기업 간 공동 개발 협력 현황

- KF-21 공동 개발 협상
  - 2025년 11월, 한국항공우주산업(KAI)와 EDGE Platforms & Systems가 전략적 협력 MOU 체결하여 KF-21 공동개발·현지조립·공동수출을 포괄하는 전주기 파트너십 협력 모색
  - KF-21 협력의 핵심은 단순 판매가 아닌 개발 프로그램 참여이며, UAE가 원하는 구조는 최종조립(Final Assembly), 핵심 부품 생산(Subsystem Manufacturing), 운용·유지(Operation & Maintenance), 향후 Block III 업그레이드 공동 거버넌스 참여
  - 세부 협상은 2026년 현재 진행 중이며, 2025년 4월 LOI 서명, 2025년 여름 UAE 국방 차관 사천 공군기지 KF-21 탑승 시험비행, 2025년 11월 이재명 대통령 아부다비 방문 시 150억 달러 및 가치사슬 파트너십 제안으로 단계적인 진전을 보임
- 한화에어로스페이스-EDGE Group MOU 체결
  - 2025년 11월, '두바이 에어쇼 2025'에서 방산 분야 공동 투자·개발을 위한 MOU 체결
  - 한-UAE 정상회담에서 논의된 양국 간 첨단 방산·산업 협력 확대의 후속 조치로 민간 영역에서도 양국 간 상호 협력을 강화해 정부 정책을 적극 지원한다는 계획

- 스마트 레이더와 자율주행 무인지상차량(UGV)에 적용될 AI 플랫폼의 공동 개발을 우선으로 추진하며, AI 협력과 함께 UAE의 다층 방공망 업그레이드 및 통합 방공 MRO 센터 구축도 지원
- 대공방어체계 협력을 통해 UAE의 방공역량을 강화하며, 기존에 배치된 중·단거리 체계와 연동되는 통합 방공망을 구축하고, UAE 내 통합 MRO 클러스터 설립을 통해 장기적·자립적 방공 운용체계도 마련 예정
- UAE 국영 조선소 ADSB와의 협력을 통해 대형상선 수리, 무인함 공동 개발·생산, 대형 함정 설계·건조 등 조선 분야 협력도 확대해 나갈 예정
- LIG D&A(舊 LIG 넥스원)과 Calidus(Edge 계열사) MOU 체결
  - 2025년 11월,李 대통령 UAE 방문 계기로 개최된 '한-UAE 비즈니스 라운드 테이블'에서 LIG D&A는 EDGE 산하 UAE 방산기업 Calidus와 방공망 체계 구축 협력 MOU를 체결
  - 양사는 UAE 내 단거리-중거리-장거리를 아우르는 통합 방공망 체계 구축을 위한 협의를 지속 진행하기로 합의하였으며, 2022년 LIG D&A가 UAE에 중거리 대공 미사일 천궁-II를 수출한 성과에 이어, 단거리(LAMD 등)·장거리(L-SAM) 층위까지 포괄하는 통합 솔루션 협력으로 발전을 도모

□ 파병과 연합 훈련 등 군사 협력

- UAE 파병 아크부대 운영
  - 2011년부터 한국군은 UAE에 특전사 중심의 아크(Akh)부대를 파병해 UAE 육군·특수전 부대에 대한 교육훈련, 연합 훈련 및 군사 교류를 수행 중
  - 아크부대는 한국군의 최초 중동 지역 상시 파병부대로서 양국 간 군사협력의 상징적 사업으로 평가되며, UAE 특수전 전력 향상 지원과 함께 유사시 현지 한국 국민 보호 임무도 수행하고 있음
  - 양국은 아크부대를 기반으로 국방장관급 교류, 특수전 훈련 협력, 방산 협력 논의를 지속 확대하여, 천궁-II 계약 논의 등 군사 실무 신뢰의 토대가 됨
- 한·미·UAE 3자 연합 훈련 실시
  - 2024년 7월 9~19일, 한·미·UAE 3국이 대한민국 육군과학화전투훈련단(KCTC)에서 최초로 3자 합동 훈련을 실시
  - 단순한 친선 교류를 넘어 미국 중부사령부(CENTCOM) 편입 이후 한국이 UAE와 연합 작전 수행 능력을 제고하는 등 공동 작전 체계를 구축하는 실질적 계기가 됨

<韓·美·UAE 여단 연합전투단의 훈련>



[자료 : 한국군사문제연구원]

- 한-UAE 알하트라(Al Hamra) 훈련장에서 훈련
  - 2025년 2월 10~20일, UAE 알하트라 종합훈련장에서 대한민국 육군 기계화부대가 최초로 UAE 현지 연합 훈련에 투입되어 연합작전 수행 능력을 확대함
  - 육군 제8기동사단 장병을 주축으로 K2전차, K9A1자주포 등 육군 기계화부대 주요 무기 14대가 투입되었으며, 우리 군의 주력 보병전투차량(IFV)인 K21 보병전투장갑차와 최신 전투공병전차(CEV) K600 장애물개척전차를 처음으로 해외 연합 훈련에 투입해 국산 무기체계의 우수성을 알림

<韓·UAE, 현지서 사막 기동 연합 훈련>



[자료 : 연합뉴스]

- IDEX·두바이 에어쇼 연계 항공우주·방산 협력 확대
  - 한국은 중동 최대 방산 전시회인 IDEX(International Defence Exhibition & Conference)와 두바이 에어쇼(Dubai Airshow)를 UAE 및 중동지역 항공·방산시장 진출을 위한 핵심 플랫폼으로 활용하고 있으며, 한국항공우주산업(KAI), LIG D&A, 한화에어로스페이스 등 주요 방산 기업들이 참가하고 있음
  - 2023년 두바이 에어쇼에서는 한국항공우주산업의 수리온(KUH-1) 및 소형무장헬기(LAH)가 전시되고 해외 첫 시범 비행을 했으며, 한국 항공산업의 기술력을 홍보하며 UAE 정부 및 군 관계자들과 방산 협력 논의가 진행됨
  - 양국은 IDEX와 두바이 에어쇼를 계기로 항공우주·방산 분야 고위급 면담, 공동 개발 및 기술협력 가능성 검토 등 협력 범위를 확대하고 있음

<2023년 두바이 에어쇼에서 전시된 헬기>



[자료 : 한국항공우주산업]

## VI. 한국 기업의 UAE 방산시장 진출전략

### 1. 분야별 유망 진출 분야 및 협력 가능 모델

#### □ 한국 방산 기업의 전략적 포지셔닝

- UAE 방산 시장에서 한국 기업의 경쟁 우위
  - (실전 검증된 무기체계) 천궁-II의 96% 요격률은 '가성비 좋은 대안'에서 '전략적 필수 자산'으로 격상됨
  - (정치적 중립성) 한국은 중동 분쟁의 직접 당사자가 아니며, 미국·이스라엘처럼 정치적 조건을 방산 거래에 연계하지 않음
  - (기술 이전과 현지화에 대한 개방성) 폴란드와 K9 자주포 계약(2023년)에서 입증됐듯이, 한국 방산 기업은 현지 생산·기술 이전을 패키지에 포함하는 데 익숙
- UAE 방산 시장에서 한국 기업이 직면하는 핵심 과제
  - 무기 완제품 납품에서 시스템 통합 파트너로의 역할 전환이 필요
  - 기술 이전·MRO·교육훈련을 포괄하는 전주기 파트너십 없이는 대형 계약 수주가 점차 어려워지는 구조로 시장이 재편되고 있음

#### □ 분야별 협력 모델과 기업 규모별 전략

##### ○ 분야별 유망 진출 품목·서비스 및 협력 모델

분야	유망 품목·서비스	주요 수요처	협력 모델
C-UAV, 對드론	탐지레이더, RF재밍, 하드킬 요격, 통합 C2	EDGE Group 계열사(SIGN4L, HALCON), 국방부, Tawazun	직수출 + EDGE Group 계열사와 JV/기술협력
방공·유도무기	천궁-II 요격탄·추가포대, L-SAM, 센서	Tawazun, EDGE Group	G2G + 기술 이전
무인체계	자폭·정찰드론, 치안드론 S/W	EDGE Group 계열사(ADASI, Milrem Robotics), 아부다비경찰	패키지 수출·JV
전자전·통신	재밍, 항재밍 항법, 보안통신 부품	EDGE Group 계열사(Sign4L, Katim)	공동개발
MRO·군수	항공·지상장비 정비, 부품 공급망	EDGE Group 계열사 (AMMROC, AL TAIF, GAL)	장기 서비스계약
사이버·AI	AI 영상분석, OT보안, 훈련체계	EDGE Group 계열사 (OryxLabs, Beacon Red)	공동개발·현지화
함정 기자재	전투체계, 센서, 추진계통	EDGE Group 계열사(ADSB)	공동건조·기자재

- 대기업과 중소기업의 이원화 전략
  - (대기업) EDGE Group과 JV·기술 이전 계약을 통해 플랫폼 수준의 대형 계약을 노리는 탐다운 전략 구사 가능
  - (대기업) 정부 간 MOU 이행의 실질 집행자로서 2026년 2월 체결된 '방산 협력 프레임워크 MOU'의 개별 사업 패키지를 선점하는 것이 핵심이며, 격주 단위로 운영되는 '한-UAE 방산 워킹그룹'에 실무진을 파견해 조달 정보 선점 필요
  - (중소·중견기업) EDGE Group 계열사의 부품·소재 공급자 또는 소프트웨어 모듈 공급자로 진입하는 바텀업 전략이 현실적임
  - (중소·중견기업) UAE 내 EDGE 제품의 핵심 전자·센서·소프트웨어 부품이 여전히 해외 수입에 의존한다는 구조적 현실을 기회로, Tawazun 산업단지 입주를 통해 현지생산 거점을 확보하면 오프셋 크레딧 획득과 장기 계약 안정성을 동시에 챙길 수 있음

## 2. 타와준(Tawazun) 정책 대응 전략과 리스크 관리

### □ 타와준(Tawazun) 오프셋 의무 요건과 전략

- 타와준(Tawazun) 60% 오프셋 달성 요건 및 위험 요인
  - 1,000만 달러 이상 조달 계약 체결 시, 계약 총액의 60%에 해당하는 오프셋 크레딧 (Offset Credit)을 UAE 내에서 창출해야 함
  - 단순한 권장 규정이 아니라 UAE 방산 시장의 진입 필수 비용(entry cost)으로, 오프셋을 충족하지 못하면 은행 보증이 몰수되고 향후 조달에서 배제될 수 있음
  - 오프셋 크레딧 창출의 세 가지 핵심 경로는 ▲UAE 내 합작법인(JV) 설립 및 현지 생산 ▲UAE 기업·기관에 대한 기술·지식 이전 ▲UAE 국적 인력 채용·훈련 프로그램 운영(SEEDS 프로그램 참여 포함)이 있음
- 한국 기업의 타와준(Tawazun) 대응 전략
  - (Tawazun 파트너 등록) Tawazun 경제위원회에 파트너기업으로 사전 등록. 등록 기업에는 조달 정보 접근, 파트너십 매칭 등 우선적 지원이 제공되며, 등록 없이는 대규모 계약 참여 자체가 제한될 수 있음
  - (EDGE 계열사 파트너십 체결) EDGE의 관련 클러스터 계열사와 MOU 또는 JV 계약 체결. 단독 진출보다 EDGE와의 협력을 통한 공동 수주가 오프셋 인정 범위가 넓고 낙찰 확률이 높음
  - (Tawazun 산업단지 입주) 단순 수출이 아닌 UAE 내 생산·조립 라인 구축이 오프셋 크레딧의 핵심. 아부다비 Tawazun 산업단지는 인허가 간소화·인프라 지원을 제공하며, 입주기업에 우선 조달 기회를 부여함
  - (시장 락인(lock-in) 수단) 현지 JV·교육훈련센터·MRO 거점 설립을 오프셋 이행과 연계 설계. 이는 단기 계약 이행 후에도 장기계약 관계를 유지하는 '락인 효과'를

- 창출. 입찰 전 Tawazun과의 사전 협의로 이행가능한 크레딧 프로젝트 포트폴리오 (현지조달, 기술이전, 인력양성, 수출지원)를 합의하는 것이 안전
- (단계적 기술이전 로드맵) '1단계(조립·정비) → 2단계(부품 현지생산) → 3단계(공동 개발·현지 R&D)' 순의 단계화로 핵심기술 보호와 현지화 요구를 양립
- (가격·납기 경쟁력의 제도화) 전·사·전후 조달의 핵심 평가 요소는 납기. 국내 양산라인의 가용 능력과 재고 정책을 제안서에 명시하고, 한국 정부의 수출 허가 소요 기간을 단축하는 사전 절차(잠정 허가 검토 등) 준비
- 한국 특수성 활용 : 기술 이전 개방성을 경쟁력으로
  - 미국은 ITAR(국제무기거래규정)에 따라 핵심 기술 이전에 엄격한 제한을 두지만, 한국은 비(非)핵심 기술에 대해 유연한 이전 정책을 취함
  - 폴란드와 K9 자주포 계약(2023년)에서 한화에어로스페이스가 현지 생산·조립 라인을 패키지에 포함한 사례가 UAE에도 그대로 적용될 수 있음
  - Tawazun 2025~2028 전략에서 방산 분야 현지화를 전략 최우선 과제로 설정한 만큼, 기술 이전 패키지를 포함한 제안이 경쟁 입찰에서 결정적 차별점

□ UAE 방산 시장 진출의 구조적 리스크와 해소 방법

- 방산 수출통제 리스크
  - (한국 측 규제 대응) 방위사업법·대외무역법상 방산 물자 수출 허가 및 전략물자 판정 필요. 긴급 인콰이어리 대응을 위해 품목별 수출 허가 가능성을 사전 검토하고 방사청·산업부와 상시 협의 체계 구축
  - (미국 ITAR 연동 리스크 제어) 미국산 부품·기술이 포함된 체계는 미국의 재수출 승인 대상이 될 수 있음. 종전 이후 미국의 對UAE 수출통제 기조 변화를 모니터링하고, 가능 범위에서 미국산 부품을 배제하는 'ITAR-free(미국 규제 면제)' 설계 검토
  - (재수출 통제 조항) EDGE를 통한 제3국 공동 수출 구조에서는 최종사용자·최종용도 통제 조항을 계약에 명시
- 민감정보 취급 리스크
  - UAE 국방 조달은 비공개 및 비밀유지계약(NDA) 기반이 일반적이므로 정보보안 체계(인원·문서·통신)와 현지 파트너의 비밀취급 신뢰성 검증 필요
  - 실전 운용 데이터(요격률 등)는 발주국의 민감정보이므로, 홍보 활용 시 UAE 측 사전 동의 및 출처 명확화가 필수
- 지정학·관계 리스크 : GCC 내 경쟁 관계
  - UAE 계약이 타 GCC 국가에 미치는 영향을 사전에 분석 필요. UAE에 납품된 무기체계가 오만·카타르 등과의 분쟁에 활용될 가능성이 있는지 사전 검토하고,

- UAE 군과의 최종 사용자 증명서(EUC) 요건을 계약에 명시. UAE 특화 메시지가 타국 입찰에 미칠 영향을 고려하여 마케팅 수위 조절 필요
- 사우디아라비아·이라크와의 병행 계약 시 상호 충돌 방지 필요. 천궁-II는 UAE·사우디·이라크 모두에 수출됐는데, GCC 내 국가 간 분쟁 시 동일 시스템끼리 교전할 가능성에 대한 윤리·법적 검토 필요
  - 이스라엘-UAE 협력 연계 함정 회피 필요. 한국 기업이 이스라엘 방산 기업과 공동으로 UAE에 시스템을 납품할 경우, 가자 전쟁 등 중동 분쟁 구도에서 정치적 리스크가 발생할 수 있으므로 계약 상대방의 이스라엘 연계 여부 사전 확인 요구
  - 전쟁으로 인한 지정학적 리스크로 현지 출장·물류·보험·대금결제(선수금 비중 확대 등) 리스크 관리 필요. 종전 후 UAE-이란 관계가 다시 정상화되어도 방공·C-UAV 수요는 구조적으로 유지될 전망이지만 사업별 수요 강도 변화에 대비 필요
- 기타 리스크와 해소 방법
    - (Tawazun 오프셋 불이행) 오프셋 계획을 계약 초기부터 구체화, UAE 현지 파트너 조기 확보, 연간 크레딧 이행 모니터링
    - (UAE 조달 불투명성·대금 지연) 선급금 비율 협상, 에스크로(Escrow) 계좌 개설 또는 은행보증 조건 명시, 계약서에 분쟁 해결 절차(국제중재) 포함
    - (중동 전쟁 재발) 직원 대피 계획 수립, 전쟁 위험 보험 가입, 분쟁 재발 시 계약 일시정지 조항 삽입
  - 현지 규정 준수 필수
    - UAE는 2022~2024년 금융행동태스크포스(FATF) 그레이리스트(제재 심의 대상국)에 등재됐다가 해제되었으며, 이 과정에서 자금 세탁 방지, 테러 자금 조달 방지, 제재 컴플라이언스 체계를 대폭 강화함
    - (UAE 내 현지 법인·대리인 활용) UAE 방산 조달은 현지 에이전트를 통하는 것이 관례이지만 대리인의 신원·이해충돌 여부를 사전 검증하지 않으면 부패방지법(한국, UAE, 미국 FCPA) 위반 리스크가 있음
    - (분쟁 해결 조항) 계약서 작성 시, UAE 법원보다 영미법 기반 판결을 내리는 두바이 국제금융센터(DIFC) 법원 또는 국제중재기구(ICC, DIAC)를 분쟁 해결 포럼으로 지정하는 것이 한국 기업에 유리함

### 3. UAE 방산시장의 기회와 KOTRA 지원 방향

#### □ UAE 방산시장의 기회

- 세 가지 변화가 만든 기회
  - (실전 검증) 천궁-II의 전시 성과로 한국산 무기체계의 신뢰도가 자산화. 마케팅이 아닌 운용 실적으로 진입 장벽을 돌파 가능
  - (공급망 재편) 미국 생산능력에 병목현상 등 한계와 UAE의 다변화 기조가 맞물려 양산 능력과 납기를 갖춘 한국이 구조적 수혜 위치
  - (제도적 기반) 2026년 2월 체결한 방산 협력 프레임워크 MOU로 전주기 협력의 제도적 통로 확보. 단발성 수출이 아닌 산업 협력 단계로 진입
- 기회의 한시성
  - 미국의 긴급 무기 판매 재개, 이스라엘·프랑스의 공세적 진입 등 경쟁 재편이 빠르게 진행되므로 전후 6~18개월이 시장 지위를 결정하는 선점의 골든 타임
  - 단기적으로는 C-UAV·요격탄 등 긴급 수요 즉시 응대하고, 중기적으로는 공동 개발 및 현지화 등 산업 협력을 구조화하며, 장기적으로는 투자·인력·MRO 연계 생태계를 구축하는 등 시점별 기회 선점 필요

#### □ KOTRA 두바이무역관 방산 관련 사업 현황

- 방산·G2G 선도무역관 운영
  - 주요 활동 : 방산 수출 사절단 지원, 방산 전시회 홍보관 운영, 핵심 네트워크 구축·교류 강화 및 시장정보 수집 및 분석 확대, 방산 인콰이어리 발굴, 국내 방산 전시회 바이어 유치, 대체 공급망 발굴 등
- MRO in Middle East 홍보관
  - 기간/장소 : 2026. 2. 4(수)~5(목) / 두바이 월드트레이드 센터(DWTC)
  - 행사 규모 : 105개국 305개사 참가, 9,000여명 관람객 / 국내 항공·방산기업 12개사
  - 내용 : 항공기 및 방산 기자재 전시회에 K-방산·항공 홍보관 운영
- 방산 온라인 사절단
  - 기간/장소 : 온라인 / 8~10월 중(2026년 하반기)
  - 배경 : 중동 내 분쟁 확대에 따라 국가별 방어·훈련용 무기체계 도입 수요 확대 기대, 종전 MOU는 체결되었으나 세부 협상 진행 중이므로 온라인으로 진행 예정
  - 내용 : 1:1 수출상담회, 현지 방산시장 설명회 및 기술 포럼
  - 대상 지역 : UAE(두바이무역관), 오만(무스카트무역관), 쿠웨이트(쿠웨이트무역관)

- 방산 전시회 지원
  - 현지 방산 관련 전시회 참여 국내기업 지원

**<UAE 주요 방산 전시회>**

전시회 명	주요 내용	향후 개최일/장소
IDEX (International Defence Exhibition & Conference)	중동 최대 규모 방산 전시회 (육·해·공 및 첨단 기술 전시)	2027.1.25.~29 (격년 개최) (아부다비)
NAVDEX (Naval Defence & Maritime Security)	IDEX과 동시 개최되는 해군·해양 안보 전시회	2027.1.25.~29 (격년 개최) (아부다비)
UMEX & SimTEX	무인체계·자율 로봇 전시회 (UAV·UGV·AI 기술 등)	2028.3.7.~9 (격년 개최) (아부다비)
Dubai Airshow	비행쇼 및 항공·방산 전시회 (세계 3대 에어쇼 중 하나)	2027.11.15.~19 (격년 개최) (두바이)
ISNR (International Exhibition for National Security and Resilience)	보안·치안·재난대응 전시회	2028.4.4.~6 (격년 개최) (아부다비)

[자료 : 각 전시회 홈페이지]

- 국내 방산 전시회/사절단 바이어 유치
  - 2026 대전 국방산업발전대전 화상상담회(2026.6.9.~11) 2개사 유치 및 화상상담 지원
  - 대한민국방위산업전(2026.9.16.~19/킨텍스) : 방한바이어 유치 및 지원 예정
  - 국제방위산업전(2026.10.6.~10/청주오스코) : 방한바이어 유치 및 지원 예정
- 방산 대체 공급망 발굴 및 방산 정보 인콰이어리 업로드
  - 국내기업의 대체 공급망 발굴 지원 요청에 따라 현지 방산 인콰이어리 발굴 및 바이어와 화상상담 등 지원
  - 방산물자교역지원센터에 UAE 방산정보 및 인콰이어리 업로드

**<방산물자교역지원센터 두바이무역관 게시물>**

No	국가(무역관)	제목	파일	등록일
48	UAE(두바이)	[방산정보] EDGE-Baykar, AL TARIQ 정밀유도무기 통합 계...		2026-05-19
47	UAE(두바이)	[방산정보] EDGE-DAPA 방산 협력 프레임워크 체결		2026-04-06
46	UAE(두바이)	EDGE-Safran 공대지 스마트 무기 공동 개발 MOU 체결		2026-03-09
45	UAE(두바이)	UAE 경제부 중소기업 조달 포럼 주요 내용		2026-02-25
44	UAE(두바이)	UMEX 2026 경산- UAE 무인체계 중심 방산 조달 구조 고도화		2026-02-18

[자료 : 방산물자교역지원센터]

□ KOTRA 지원 방향

- 단기(즉시~6개월) : 긴급 수요 국내기업 매칭
  - (인콰이어리) UAE 현지 긴급 수요 관련 인콰이어리 응대, 조달 정보 모니터링 및 신속 공유
  - (방산 사절단) 2026년 4분기, 아부다비에서 EDGE Group 자회사와 한국 방산 기업 사절단이 참여하여 기술 PT, 국부펀드 투자 피칭, 1:1 수출상담, 생산시설 시찰 등 추진
  - (전시회) UAE 방산 관련 전시회(UMEX·Dubai Airshow·IDEX 2027)에서 방산홍보관 운영 및 KODAS·ADEX(서울) 바이어 방한 유치
- 중기(6~18개월) : 방산 투자유치 지원 및 방위산업 협력 사업 추진
  - (G2G 연계) 방위사업청(DAPA)와 EDGE Group이 2026년 2월 체결한 '방위산업 협력 프레임워크(Defence Industry Cooperation Framework)' 후속 의제(통합방공·첨단항공·해상전력)별 기업 컨소시엄 구성 지원
  - (투자유치) Mubadala·ADQ의 對韓 방산 투자 매칭 지원. 외국인투자 사전 허가 절차 컨설팅 병행
  - (현지화 지원) Tawazun 오프셋 사전 협의, 현지 JV 설립과 에이전트 검증 관련 문의 지원
- 장기(18개월~) : K-방산 중동 거점화 및 생태계 구축 지원
  - (K-방산 중동 거점화) UAE를 GCC·아프리카 수출의 허브로 활용하는 공동수출 모델 개발
  - (방산 전문인력·정보 인프라) 두바이무역관에 방산·G2G 선도무역관 기능 강화, 현지 발주처 네트워크(국방부·Tawazun·EDGE)와 정기적으로 교류하여 한국 기업 파트너십 기회 발굴

# 윤리경영 · 청렴 레터

KOTRA에 대해 관심과 지원을 해주신 귀하(사)에  
진심으로 감사의 말씀을 드립니다.

KOTRA는 윤리경영 · 청렴을 통해 투명하고, 공정하고, 책임있게  
업무를 수행함으로써 고객 여러분께 수준 높은 서비스를 제공하기 위하여  
다음과 같은 사항을 실천해 나가고 있습니다.

- ✓ **첫째**, 금지와 자부심을 가지고 명예와 자존심을 소중히 여기며 깨끗하고 투명한 공직사회 건설에 앞장선다.
- ✓ **둘째**, 행동강령에 어긋나는 금품 · 향응을 거부하고, 외부로부터의 어떠한 압력과 청탁도 배격한다.
- ✓ **셋째**, 직위를 이용하여 부당한 이익을 추구하지 않으며, 성실하고 공정하게 맡은 바 업무를 수행한다.
- ✓ **넷째**, 항상 사람을 최우선하고, 임직원, 고객, 협력사, 유관기관, 지역사회 등 모든 이해관계자의 인권 준수를 위해 노력한다.
- ✓ **다섯째**, 안전의식을 가지고 위험예방에 최선을 다한다.
- ✓ **여섯째**, 지역사회의 일원으로서 사회공헌활동 등 지역사회 발전에 적극 참여한다.

다시 한 번 깨끗하고 공정하고 일 잘하는 KOTRA가 될 것임을 약속드리며,  
여러분의 따뜻한 격려와 적극적인 협조를 당부드립니다.

## 작 성 자

- 두바이무역관      인혜린

# 무기 수출에서 **초주기 협력으로,** UAE 방산시장 진출전략

Global Market Report 26-022

---

발	행	일	2026년 7월
발	행	인	강경성
발	행	처	대한무역투자진흥공사(KOTRA)
주		소	서울시 서초구 현릉로13
전		화	1600-7119
홈	페	이	<a href="http://www.kotra.or.kr">www.kotra.or.kr</a>
문	의	처	기획총괄실(02-3460-7813)

---

• ISBN: 979-11-402-1779-3 (95320)



**kotra**  
Korea Trade-Investment  
Promotion Agency