

이슈브리프 838호  
(2026. 5. 8)

## 글로벌·인태지역 방산의 핵심 쟁점과 K-방산의 전략적 과제

# 제838호

이성훈 [abcd0159@inss.re.kr](mailto:abcd0159@inss.re.kr)



## 국문초록

이 글은 글로벌, 인태지역, 그리고 국내 방산의 핵심 동향 및 쟁점을 짚어 보고, K-방산의 지속성과 도약을 위한 전략적 과제를 제시함에 목적이 있다. 글로벌 방산 시장은 전쟁 장기화로 지속 생산능력이 핵심 경쟁력으로 부상하고 있고, AI 등 첨단기술 기반과 결합되어 고부가가치 산업으로 진화 중이다. 경제 및 안보의 블록화 속 기술 주권과 공급망 안정성이 쟁점으로 떠오르는 한편, G2G-공동조달이 새 기준으로 자리 잡으면서 검증된 생산 역량과 신속한 납기를 갖춘 한국의 전략적 가치가 커지고 있다. 인태지역에서는 일본의 무기수출 규제 완화와 미군 RSF 구축 가시화가 쟁점으로 부각되고 있다. 일본은 호위함과 국제 공동 전투기사업(GCAP)을 통해 시장 진입을 노리고 있으나, 체계통합 및 양산, 현지화 경험 부족 등으로 중장기 경쟁자로 평가되는 반면 우리와 소재, 부품, 장비, 인증 등의 분야에서 부분적으로 협력이 가능할 것으로 예상된다. 미국 RSF는 한국을 '제2의 MASGA'로서 MRO 중심의 항공산업 및 군수 허브로 도약할 기회를 제공할 수 있다. 국내 방산은 가성비 공급자에서 파트너국의 전력구조와 산업기반까지 설계하는 종합 솔루션 산업으로 전환 중에 있다. AI·무인체계·MUM-T·킬웹 기반 네트워크 중심전으로의 진화 속에서, 진정한 경쟁력은 MRO 확대와 항공 엔진 등 핵심부품 국산화를 통한 운용 및 자립 능력에 달려 있다고 할 수 있다. K-방산의 도약을 위한 6대 전략적 과제로는 △방산수출의 G2G 토털 솔루션화 △'원팀 코리아' 컨트롤타워 강화 △핵심 부품 국산화와 공급망 다변화로 기술 및 수출의 자율성 확보 △글로벌 보안 표준 도입 등으로 방산보안 제고 △AI·무인체계 전환과 MRO 산업화로 관련 시장 선점 및 항공산업·군수 허브화 △중소·벤처 생태계의 질적 전환과 상생 모델 강화로 지속 가능성 확보가 필요하다.

주제어 : 지속 생산 능력, G2G 토털 솔루션, 일본 무기수출 규제, MRO 지역 군수 지원 프레임워크(RSF), 원팀 코리아

2026년 현재 글로벌 방위산업은 우크라이나 전쟁 장기화와 중동 전쟁 확산 속에서 단순한 무기 거래를 넘어 국가안보와 산업 역량을 좌우하는 전략 자산으로 재편되고 있다. 이러한 변화 속에서 K-방산은 추격자를 넘어 글로벌 핵심 공급망의 주역으로 도약해야 할 전환점에 서 있다.

## 글로벌 방산 시장의 구조 변화와 핵심 쟁점

현재 글로벌 방산 시장의 핵심 쟁점은 무기체계의 단발성 구매를 넘어 지속 생산능력과 기술적 자율성을 확보하는 데 있다. 전쟁 양상과 공급망 환경, 조달 방식 등이 동시에 변화하면서 구조가 다음과 같이 변화되고 있다.

첫째, 중동 전쟁과 우크라이나 전쟁의 장기화는 현대전의 성격을 단기 결전에서 소모전으로 변화시켰다. 이에 따라 글로벌 방산 시장의 관심도 무기의 단순 성능보다 얼마나 지속적이고, 안정적으로 생산 및 보급할 수 있는가로 이동하고 있다. 과거에는 소수의 고성능 미사일과 첨단 플랫폼을 확보하는 것이 중요했다면, 이제는 벌떼 드론과 대량 미사일 공격에 대응해 방어망을 장기간 저비용으로 유지할 수 있는 생산 지속성이 더욱 중요해졌다. 이러한 변화는 미국과 유럽을 중심으로 평시 제조라인을 전시 생산체제로 신속히 전환하는 이른바 ‘국방 재산업화’ 논의를 촉진하고 있으며, 안정적인 대량 생산 역량을 보유한 한국의 전략적 가치를 크게 끌어올리고 있다.

둘째, 인공지능(AI), 6G 통신, 우주, 자율주행 등의 첨단기술이 방산 생태계의 핵심 요소로 부상하고 있다. 현대 전장에서는 단일 플랫폼의 성능보다 다수의 센서와 타격 자산을 하나의 네트워크로 연결하는 킬 웹(Kill Web) 기반의 지휘통제 역량이

더욱 중요해지고 있다. 이에 따라 글로벌 방산 시장은 무기 판매 이후에도 지속적인 소프트웨어 업데이트, 데이터 처리, 라이선스 기반 서비스 등을 통해 수익을 창출하고 전력을 최신회하는 구조로 재편되고 있다. 이는 방산이 더 이상 전통적 제조업에 머무르지 않고, 첨단 IT 기술과 소프트웨어 경쟁력이 결합된 고부가가치 산업으로 진화하고 있음을 보여준다.

셋째, 글로벌 안보 질서의 블록화가 심화되면서 특정 국가의 기술이나 부품에 대한 의존이 수출과 국가안보 모두에 중대한 취약 요인으로 작용할 수 있다는 인식이 확산되고 있다. 따라서 주요 방산 강국들은 핵심 엔진과 첨단 소프트웨어 등의 분야에서 기술 주권을 확보하기 위해 경쟁하고 있다. 독자적인 부품 국산화와 공급망 다변화를 통해 원산국 승인 없이도 수출할 수 있는 자율성을 확보하는 것이 글로벌 방산 경쟁의 핵심 쟁점으로 부상하고 있는 것이다. 여기에 더해 최근에는 방산 보안의 중요성도 급격히 커지고 있다. 첨단 무기체계가 소프트웨어, 데이터 링크, 반도체, 네트워크 기반으로 운용되면서 설계 도면과 핵심 기술의 유출뿐 아니라 사이버 공격, 공급망 침투, 소스코드 탈취와 같은 보안 위협이 수출 차질로 직결될 수 있기 때문이다.

넷째, G2G(Government to Government)와 공동조달이 글로벌 방산 계약의 새로운 표준으로 자리잡고 있다. 최근 방산 시장에서는 기업 간 가격·성능 비교만으로 대형 계약을 성사시키기 어려워지고 있다. 구매국은 무기 자체뿐 아니라 수출 승인 안정성, 금융 지원, 교육훈련, 후속 군수지원, 상호운용성 보장까지 함께 요구하고 있으며, 이를 가장 안정적으로 담보할 수 있는 방식이 정부가 직접 보증하고 개입하는 G2G 모델이다. 미국의 FMS는 이러한 흐름을 대표하는 사례이며, 유럽 역시 러시아-우크라이나 전쟁 이후 개별 국가의 산발적 구매 대신 수요를

결집해 공동조달하고 장기 생산능력을 확보하는 방향으로 전환하고 있다. EU의 방위투자 프로그램인 EDIRPA(European Defense Industry Reinforcement through common Procurement Act)와 NATO의 국방생산행동 계획은 이러한 변화를 제도적으로 뒷받침하는 장치라 할 수 있다.

### 인태지역 방산의 핵심 쟁점 : 일본의 무기수출 규제 완화와 미군 RSF 정책 가시화

인태지역 방산 지형의 변화는 크게 두 축으로 요약된다. 하나는 일본의 무기 수출 규제 완화이고, 다른 하나는 미국의 지역별 군수지원 프레임워크인 RSF(Regional Sustainment Framework)가 본격화되는 흐름이다. 두 변화는 K-방산에 새로운 경쟁 압력을 주는 동시에, 한국이 단순 무기 수출국을 넘어 인태 군수 허브로 도약할 기회를 함께 만들어내고 있다.

#### 일본의 방산 수출 규제 완화

일본은 2026년 4월 21일, 오랜 기간 유지해 온 방위장비 수출 제한을 대폭 손질해 사실상 전투함, 미사일, 전차 등 공격용 무기체계의 해외 이전 길을 열었다. 기존의 ‘구난·수송·경계·감시·소해’ 5개 범주 제한을 폐지하고, 방위장비·기술이전 협정을 체결한 국가에 한해 국가안전보장회의 심사를 거쳐 사안별로 수출을 검토하는 체계로 전환한 것이다. 일본은 분쟁국 수출 금지와 제3국 이전 통제 원칙은 유지한다고 밝혔지만, 이번 조치는 전후 일본 안보정책의 가장 큰 전환점 중 하나로 평가된다.

이 제도 변화는 곧바로 시장 진입 시도와 연결되고 있다. 일본은 이미 2020년 미쓰비시사의 방공 감시 레이더를 필리핀에

첫 완성 방산 장비로 수출하였고, 2025년 8월에는 호주가 차세대 일반목적 호위함 사업 플랫폼으로 일본의 개량형 모가미(Mogami)급을 선정한 바 있다. 2026년 4월 현재 총 11척 사업 가운데 첫 3척을 일본에서 건조하고, 잔여 함정은 호주에서 현지 건조하는 방식으로 추진할 예정이다. 여기에 영국·이탈리아와 함께 추진 중인 차세대 전투기 사업 GCAP(Global Combat Air Program)까지 더해지고 있다. 그러나 일본은 첨단 부품기술과 대형 플랫폼 설계 역량, 미일 동맹 기반의 정치적 신뢰라는 강점을 갖고 있지만, 장기간의 수출 통제 속에서 해외 마케팅, 체계통합, 현지화 협상, 대규모 양산 경험은 아직 제한적으로 평가되고 있다. 따라서 단기간에 K-방산을 전면 대체할 상대라기보다, 중장기적으로 동맹 신뢰와 고급 기술 패키지를 앞세워 일부 시장을 점진적으로 잠식할 수 있는 신흥 경쟁자로 보는 것이 현실적이다.

한편, 일본의 변화는 한일 사이에 경쟁과 협력이 공존하는 새로운 방산 협력을 모색할 기회를 제공할 수도 있다. 일본의 우수한 소부장(소재·부품·장비) 역량과 첨단 소프트웨어는 한국의 체계개발·생산능력·실전 운용 경험과 결합될 때 시너지를 낼 수 있다. 따라서 한국은 중장기적으로 부품·소재·인증·운용표준 분야에서는 제한적으로 협력하되, 완성체계 수출과 MRO, 신속 납기 등 핵심 영역에서는 분명한 우위를 유지하는 이중 접근 전략을 취할 필요가 있다. 아울러 일본의 방산 수출 법제화 흐름과 시장 진입 속도를 면밀히 주시하면서, 협력과 경쟁의 균형점을 지속적으로 조정해 나가야 한다.

## 제2의 MASGA로 떠오르는 미군의 RSF 구축

두 번째 축은 주한미군 사령부가 한국을 인태사령부 지원을 위한 권역 지속지원 거점(Regional Sustainment Hub)으로

구축하려는 구상이다. 미국의 RSF를 한국에서 구체화하는 작업으로, 미국이 더 이상 주요 장비를 본토로 회수해 정비하는 방식만으로는 인태 전구의 작전 속도를 감당할 수 없다고 판단했음을 보여준다. 이는 단순히 한국 내 군수·정비 시설을 늘리는 차원이 아니라, 한국을 인태 핵심 군수 공급망 허브로 재정의하는 전략적 전환으로 볼 수 있다. 이 점에서 RSF는 사실상 제2의 MASGA라 할 수 있다. MASGA가 한국 조선업의 미국 진출을 상징했다면, RSF는 한국 항공산업과 군수산업이 미군과 인태 동맹국의 전력 유지 생태계 속으로 깊이 진입하는 출발점이 될 수 있다.

RSF가 중요한 이유는 MRO가 더 이상 방산의 주변부가 아니기 때문이다. 코로나19, 우크라이나 전쟁, 중동 전쟁이 드러낸 공급망의 취약성은 전구 간 ‘거리의 제약성(tyranny of distance)’을 줄여 줄 군수 허브의 필요성을 분명히 하고 있다. 한국은 이미 1978년부터 F-16, F-15, UH-60, CH-47 등 미군 공통 플랫폼의 창정비를 수행해 왔고, 이제는 함정, 패트리엇 포대, 항공기 엔진, 무인기 등으로 협력 범위를 넓혀가고 있다.

이러한 변화는 한국이 미군 표준·품질관리·부품 인증체계를 공유하는 계기가 되며, 동시에 한국 중소기업에도 중요한 기회를 제공한다. MRO는 대기업 단독 사업이 아니라 부품·소재·정비 장비·품질관리·물류를 아우르는 생태계 산업이기 때문이다. 실제로 2026년 들어 한국 조선업계는 미 해군 MRO 계약을 잇따라 수주하며 미 함정 정비시장 진입 속도를 높이고 있는바, RSF 구상이 본격화 될 경우 한국은 미 해군과 공군은 물론, 인태 지역 전체 정비 생태계에 주도적 역할을 할 수 있다. MRO가 무기 판매보다 더 길고 안정적인 수익 구조를 만들어내는 사업임을 고려할 때, K-방산의 미래 수익성과 신뢰도는 이 영역에서 더욱 확대될 수 있다.

결국 인태지역 방산 지형의 변화는 K-방산에 도전과 기회를 동시에 던지고 있다. 일본의 수출 규제 완화는 역내 방산 경쟁을 한층 치열하게 만들겠지만, 한·미 군수협력의 가시화는 한국이 무기 판매국을 넘어 전력 유지국으로 올라설 발판을 만들어주고 있다. 따라서 K-방산의 전략은 두 방향에서 명확해야 한다. 중장기적으로 일본과는 부품·소재·표준 영역에서 필요한 협력을 추구하되 핵심 시장에서의 주도권은 단호히 지켜야 하며, 미국과는 MRO·부품·정비 표준을 선점해 인태지역의 실질적 군수 허브로 자리매김해야 한다. 이 두 축을 동시에 다룰 수 있는지가 향후 10년 K-방산의 위상을 결정할 것이다.

### 국내 방산의 핵심 쟁점: 플랫폼 판매에서 종합 방산 솔루션으로의 전환

K-방산은 수출 모델의 현지화와 MRO 확대, KF-21의 초도기 양산, AI·무인 전력 전환, 핵심기술 국산화 등이 주요 쟁점이다. 즉 한국 방산은 이제 가성비 좋은 무기를 빠르게 납품하는 산업에서 벗어나, 파트너국의 전력구조와 산업기반까지 함께 설계하는 종합 방산 플랫폼 산업으로 체질을 바꾸고 있다.

우선, K-방산은 플랫폼 판매 중심 모델에서 현지생산·기술이전·후속 군수지원까지 묶는 패키지형 수출 모델로 빠르게 전환하고 있다. 폴란드는 K2 전차, K9 자주포, FA-50 경공격기 도입을 단순 구매가 아니라 현지생산과 기술이전을 수반하는 전략 협력으로 추진하고 있는바, 2028년부터는 K2PL 전차의 폴란드 현지생산이 본격화될 예정이다. 호주 역시 레드백 보병 전투차량 129대를 빅토리아주 질롱(Geelong) 인근 아발론(Avalon)에서 현지 생산하는 방식을 채택했다. 이는 한국 방산이 더 이상 빠르게 납품하는 공급자에 그치지 않고, 상대국의

방산 생태계와 장기 운용 체계까지 함께 설계하는 전략 파트너로 이동하고 있음을 보여준다.

이런 흐름 속에서 KF-21 초도 양산과 최종 전투용 적합 판정의 의미는 더욱 크다. KF-21은 단지 4.5세대 한국형 전투기 양산이라는 차원을 넘어, 한국이 전투기 체계의 성능 개량·무장통합·수출협력까지 주도할 수 있는 항공 플랫폼 국가로 진입했다는 데 중요한 의미를 갖는다. 공군 전력 강화뿐 아니라 항공산업 경쟁력과 방산 수출 확대에 기여할 것으로 평가되고 있다. 인도네시아와의 협력도 분담금 조정을 거쳐 단순 공동개발을 넘어 생산·마케팅·MRO까지 확장되는 방향으로 재정비되고 있다. 즉 KF-21은 한국 공군 전력 현대화의 축인 동시에, 향후 수출형 전투기 사업과 항공 유지·정비 생태계를 함께 묶어내는 플랫폼 수출의 모체로 기능하고 있다.

한편, 6월에 사업자가 결정될 예정인 캐나다 순찰잠수함 프로젝트(CPSP)도 동일한 맥락에서 이해할 필요가 있다. 이 사업의 본질은 잠수함 몇 척을 파는 경쟁이 아니라, 잠수함 건조·인도·운용·정비·훈련·산업협력까지 포괄하는 장기 안보 파트너십 경쟁이다. 캐나다 정부는 공식적으로 최대 12척의 재래식 잠수함 도입을 추진하면서, 단순 성능뿐 아니라 은밀성·살상력·지속성·북극 운용성, 그리고 캐나다 내 유지지원 역량 구축까지 요구하고 있다. 따라서 한국이 이 사업에서 경쟁력을 보인다는 것은 잠수함 성능만이 아니라, 납기·후속지원·산업협력·동맹형 공급망까지 포함한 종합 솔루션 제공자로 평가받고 있다는 뜻이며, 이 점이 캐나다 잠수함 사업을 한국 방산의 분수령으로 만드는 이유다.

또 하나 짚어야 할 점은 AI·우주·무인체계로의 전환 필요성이다. 앞으로의 방산 경쟁력은 전차·전투기·함정 같은 유인 플랫폼을

센서와 연계하여 유·무인 복합체계(MUM-T)로 얼마나 빨리 진화시키느냐에 달려 있다. 이는 한국 방산이 전통 플랫폼 수출을 넘어 센서 융합·자율성·분산 전투라는 미래전의 핵심 개념을 구현하는 단계로 이동해야 함을 의미한다. KF-21의 가치 역시 단순 전투기 그 자체보다, 장차 무인편대기·킬웹(Kill Web)·네트워크 중심전의 핵심 노드로 진화할 수 있다는 점에서 해석할 필요가 있다.

마지막으로 MRO와 핵심부품 국산화의 요구도 함께 심화되고 있다. 실제 방산 사업의 가치는 계약 체결 순간보다 그 이후 20~40년의 운용·개량·정비 단계에서 더 크게 형성됨을 고려시 K-방산도 해군·지상·항공 분야 MRO를 새로운 성장축으로 육성할 필요가 있다. 더불어 항공 엔진 등 핵심 영역에서는 여전히 해외 의존도가 높다는 한계가 존재한다. 즉 진정한 경쟁력은 잘 만드는 능력을 넘어, 오래 운용시키고, 현지에서 유지하며, 핵심부품까지 자립하는 능력에 달려 있다고 할 수 있다.

### 지속성 강화를 위한 K-방산의 전략적 과제

글로벌 방산 시장이 지속 생산능력과 기술 자율성, G2G 패키지 경쟁으로 재편되고, 인태 지역에서는 일본의 부상과 한·미 RSF 협력이 가시화되고 있으며, 국내적으로는 KF-21 양산과 캐나다 잠수함 사업 등 대형 플랫폼 수출이 본격화되고 있다. 이 시점에서, K-방산이 추격자에서 글로벌 방산의 주역으로 도약하기 위해서는 다음과 같은 정책 방향이 필요하다.

첫째, 대규모 방산수출을 정부 간(G2G) 토탈 솔루션 사업으로 강화해야 한다. 글로벌 방산 시장은 이미 미국의 FMS, EU의 EDIRPA, NATO 국방생산행동계획에서 보듯이 G2G와 공동

조달이 새로운 표준으로 자리 잡았다. 캐나다 잠수함 사업이 보여주듯 오늘날 대형 방산사업은 무기체계 자체의 성능만이 아니라 공급망·현지 일자리·산업생태계 전반에 대한 제안이 요구된다. 따라서 수출 이전 단계에서는 정부가 정상외교, 현지 제도 협의, 산업협력 패키지, 수출금융까지 총괄 지원해야 하며, 이를 위해 정부 보증 기반의 방산수출 지원체계를 강화할 필요가 있다. 계약 이후에도 정비, 부품 조달, 성능 개량, 교육훈련, 운용유지 등 후속 군수지원을 국가 차원에서 안정적으로 뒷받침해야 하며, 기술자료·설계도면·소프트웨어·라이선스와 관련한 저작권 및 지식재산권 분쟁에 선제적으로 대응할 수 있도록 법률지원과 분쟁조정 기능도 제도화해야 한다.

둘째, '원팀 코리아' 거버넌스 제도화 및 범정부 컨트롤타워의 가동이 요구된다. 방산 수출은 개별 기업의 마케팅 경쟁이 아닌, 국가 대 국가의 외교·안보 역량이 결집된 장(場)임에도 불구하고, 한국은 부처별·기업별 산발적 대응 구조를 완전히 벗어나지 못하고 있다. 과거 일부 사업에서 나타난 국내 기업 간 과당 경쟁은 국부 유출과 협상력 저하를 초래했다. 따라서 대통령실 주도의 범정부 방산 수출 컨트롤타워와 방사청의 위상을 강화하여 부처 간 혹은 기업 간 이견을 조율하고, 국가별 타겟팅 전략에 따라 기업 간 역할 분담을 유도하는 제도적 기반을 마련해야 한다. 특히 폴란드·캐나다·중동·동남아 등 권역별 시장 특성에 맞춘 맞춤형 진입 전략을 수립하고, 외교·국방·산업·금융 부처가 단일 창구로 움직이는 체계를 갖추어야 한국이 단일한 목소리를 내는 '원팀 코리아'로서 글로벌 시장에서 협상 주도권을 확보할 수 있다.

셋째, 기술주권 확보와 공급망 다변화를 통한 수출 자율성 강화가 요구된다. 글로벌 안보 질서의 블록화 속에서 특정

국가의 기술이나 부품에 대한 의존은 수출과 국가안보 모두에 중대한 취약 요인으로 작용하고 있다. K-방산은 핵심 엔진 및 소프트웨어의 높은 해외 의존도와 미국의 ITAR 등 원산국 수출 승인(EL) 제한으로 인해 제3국 수출 시 전략적 제약을 겪고 있으며, 폴란드 FA-50 무장 통합 지원 사례 등은 기술 의존이 수출의 족쇄가 될 수 있음을 보여준다. 항공 엔진 핵심 품목 전반의 국산화율이 22% 수준에 머물러 있는 현실을 고려할 때, 항공 엔진·유도장치 등 핵심 소부장의 기술주권 로드맵을 수립하여 국산화율을 제고해야 한다. 동시에 미국 위주의 무장 체계에서 벗어나 유럽·이스라엘 등 파트너국과의 협력을 통해 공급망을 다변화해야 한다.

넷째, 방산 보안 체계 확립을 통해 핵심 기술을 보호함은 물론 글로벌 신뢰를 구축해야 한다. 첨단 무기체계가 데이터 링크·네트워크 기반으로 운용되면서 사이버 공격, 공급망 침투, 소스코드 탈취와 같은 보안 위협이 전력 공백과 수출 차질로 직결되는 사례가 빈번해지고 있다. 오늘날의 기술 주권은 단순한 국산화에 그치지 않고, 핵심 기술을 안전하게 보호하며 신뢰할 수 있는 공급망과 사이버 방어 체계를 함께 갖추는 '보안 주권'의 개념으로 확대되고 있다. 이제 방산 보안은 규제가 아니라 파트너국이 우리 기술을 신뢰하게 만드는 핵심 수단으로 인식되어야 한다. 이를 위해 미국의 CMMC<sup>1)</sup> 2.0 등 글로벌 보안 표준에 대한 신속한 인증 대응 체계를 구축하고, 망분리 및 클라우드 보안관계 시스템을 구축하여 보안 체계 자체를 하나의 전략 시스템으로 운영해야 한다. 더불어 '방위산업기술보호법' 개정을 통해 수출 전 기술유출 리스크 평가를 의무화하고, 설계 도면부터 생산 데이터, 정비 정보에 이르는 모든 디지털 자산을 철저히 보호함으로써 글로벌 방산 공급망에서 요구되는 신뢰도를 제고해야 한다.

1) 미국 국방부가 방산 공급망의 사이버 보안을 강화하기 위해 공식 도입한 것으로 Cybersecurity Maturity Model Certification의 약어이다.

다섯째, AI·무인체계 전환과 MRO 산업화를 통한 미래 방산 경쟁력의 선점이 요구된다. 앞으로의 방산 경쟁력은 유인 플랫폼을 얼마나 많이 파느냐보다, 그것을 유·무인 복합체계(MUM-T)로 얼마나 빨리 진화시키느냐에 달려 있다. 저피탐 무인편대기, 전투용 무인수상정 등 진행 중인 사업을 KF-21·차기 구축함·차세대 잠수함과 연계해 센서 융합·자율성·분산 전투 개념을 구현하는 통합 플랫폼으로 발전시켜야 하며, 이를 수출형 패키지에 결합해 차세대 무기 시장을 선점할 필요가 있다. 동시에 한미 RSF 협력을 계기로 함정·항공기 엔진·패트리어트·무인기 등 미군 공통 플랫폼의 정비·수리(Capability), 유류·탄약(Commodity), 수송·분배망(Connectivity)을 아우르는 '3C' 기반의 인태 군수 허브로 자리매김해야 한다. MRO는 무기 판매보다 더 길고 안정적인 수익 구조를 만들어 내는 사업인 만큼, 이를 별도의 산업 카테고리로 정립하고 인증·표준·인력양성 체계를 국가 차원에서 정비해야 한다.

여섯째, 중소·벤처 중심의 방산 생태계 질적 전환과 상생 모델을 강화할 필요가 있다. K-방산의 지속 가능성은 대기업의 완제품 수출을 뒷받침하는 부품·소프트웨어 등 중소·벤처 기업 생태계의 두께에 달려 있다. 양적 팽창을 넘어 질적 도약을 위해 중소기업 육성에 집중 투자하고, 중소기업의 매출 비중을 확대해야 한다. 대기업의 수출 성과를 협력사와 공유하는 상생 인센티브를 제도화하고, 실패 위험이 큰 도전적 R&D에 대해 지체상금 감면 등 제도적 뒷받침을 제공할 필요도 있다.

//끝//

본 내용은 집필자 개인의 견해이며,  
국가안보전략연구원의 공식입장과는 다를 수 있습니다.