

진정한 유대의 기반이 될 수 있는가?

한국·나토(NATO)·유럽연합(EU) 간
방위산업 협력의 가능성

다니엘 피오트 (DANIEL FIOTT)

CSDS 심층연구보고서
제 18 호

2025 년 10 월



BRUSSELS SCHOOL OF GOVERNANCE
CENTRE FOR SECURITY,
DIPLOMACY AND STRATEGY

CSDS 심층연구보고서는 유럽 안보와 유럽의 파트너들에게 영향을 미치는 주요 현안에 대해 비판적 성찰을 제공하는 것을 목표로 한다. 이 보고서들은 외교, 전략, 안보와 관련된 특정한 과제를 분석적으로 조명하는 데 초점을 두고 있다.

안보·외교·전략센터(CSDS)는 21 세기의 주요 안보 및 외교 도전과 그 도전이 유럽에 미치는 영향을 더 깊이 이해하는 데 기여하고자 하며, 궁극적으로 이러한 문제를 실제로 다루게 될 정책 공동체와 긴밀하게 소통하는 것을 지향한다. CSDS 는 안보연구 분야의 전문성을 바탕으로 전략적 경쟁과 그 유럽에 대한 영향을 이론적, 정책적으로 폭넓게 다루고자 하며, 특히 범대서양 관계와 인도-태평양 지역에 주목한다. 외교는 전통적인 국정 운영과 외교정책 분석뿐 아니라 공공외교, 경제외교, 문화외교까지 포괄하는 폭넓고 비교적인 관점에서 다루어진다.

본 번역본의 교정 및 검토에 도움을 주신 이영현(YounghyunLee)님에게 감사드립니다.

안보·외교·전략센터(Centre for Security, Diplomacy and Strategy)

5, Pleinlaan
1050 Brussels
Belgium
csds.vub.be

표지 사진 출처: Canva, 2025 (AI 생성 이미지)

초록

유럽과 한국은 심화되는 지정학적 경쟁과 기술적 혼란 속에서 보다 강력한 방위산업 회복탄력성을 추구하며 점점 더 긴밀히 공조하고 있다. 양측은 방위산업 생산이 이제 단순한 안보 문제를 넘어 경제적 주권과 기술적 리더십의 문제이기도 하다는 점을 인식하고 있다. 유럽과 한국은 협력을 통해 파트너를 다변화하고, 공급망을 안정화하며, 핵심 기술에 대한 접근 속도를 높이는 등 다양한 이익을 얻을 수 있다. 양측 간의 협력은 유로-대서양과 인도-태평양이라는 두 전략적 공간을 연결하여 지역 전반의 역지력과 회복탄력성을 강화할 잠재력을 가지고 있다. 그럼에도 불구하고 정치적, 제도적, 산업적 제약 요인들은 여전히 협력의 심화를 가로막고 있다. 우크라이나 전쟁, 인도-태평양 지역의 긴장 고조, 변화하는 대서양 관계라는 환경 속에서, 본 CSDS 심층연구보고서는 EU와 NATO의 틀을 통해 유럽-한국 방위산업 협력의 전망과 한계를 분석하고, 이를 진전시키기 위한 10 가지 정책 제언을 제시한다.

목차

서론	4
각 행위자는 상대에게 무엇을 제공하는가?	6
지속되는 도전 과제는 무엇인가?	11
결론 및 정책 제언	14

서론

유럽과 한국은 심화되는 지정학적 불확실성 속에서 방위산업의 회복탄력성을 강화해야 한다는 인식에서 점차 공감대를 형성하고 있다. 첨단 군사기술의 세계적 확산, 공급망의 무기화, 그리고 강대국 경쟁의 재부상은 산업 및 기술 역량에 대한 파트너 간의 협력 필요성을 분명히 보여준다. 유럽과 한국 모두에게 방위산업은 이제 단순한 국가안보 차원을 넘어 경제적 주권과 기술 경쟁력 확보의 핵심 분야로 자리 잡고 있다. 강력하면서도 성장 잠재력이 큰 산업 기반을 보유한 '중견국가(middle powers)'로서, 그리고 서로 다른 전략적, 지정학적 환경에 놓여있는 두 지역은 협력을 통해 파트너 다변화, 단일 공급자에 대한 의존도 감소, 그리고 차세대 방위체계를 뒷받침하는 핵심 소재 및 첨단 기술 접근 보장이라는 공동의 이익을 도모할 수 있다.

상업적 측면에서 볼 때, 역동적으로 성장해온 한국의 방위산업은 유럽의 분절적이지만 고도로 정교한 방위 생태계를 자연스럽게 보완할 수 있는 파트너로 평가된다. 한화, 현대로템, 한국항공우주산업(KAI)과 같은 한국 기업들은 경쟁력 있는 비용, 우수한 성능, 빠른 생산 일정을 충족할 수 있는 능력을 이미 입증해왔고, 이러한 특성은 러시아의 우크라이나 침공 이후 탄약 및 장비 재고 보충, 생산 확대가 시급해진 유럽에서 더욱 높이 평가받고 있다. 반대로 유럽은 한국에 발전된 산업 클러스터, 첨단 부품 기술, 국경을 넘는 방위 협력을 위한 풍부한 규제 경험을 제공할 수 있다. 양측이 공동투자(Joint Venture, JV)나 공동 개발 프로그램을 추진할 경우 다음과 같은 상호 이익을 기대할 수 있다: (1) 유럽은 한국의 기술력, 생산 효율성, 공급망 관리 능력을 활용할 수 있고, (2) 한국은 유럽 시장에 대한 접근성을 높이며 아시아 외 지역에서도 신뢰할 수 있는 파트너로서의 위상을 강화할 수 있다.

전략적으로, 유럽과 한국은 규범에 기반한 국제질서를 수호하고 지역 간 전략적 안정성을 확보하려는 공동의 이해관계로 긴밀히 연결되어 있다. 비록 서로 다른 안보 환경에서 활동하고 있지만, 양측 모두 미국과의 관계를 유지하는 동시에 방위 역량에 있어 더 큰 자율성을 추구해야 하는 과제에 직면해 있다. 더 나아가 한국과 유럽은 러시아와 중국과 같은 수정주의 국가들이 자신들이 구축해 온 국제질서를 흔들려는 도전에 공통으로 직면하고 있다. 이러한 맥락에서 방위산업 협력은 보다 광범위한 전략적 목적을 수행할 수 있다. 즉, 실질적인 방위 협력을 통해 유로-대서양과 인도-태평양이라는 두 안보 무대를 연결하는 역할을 할 수 있다. 인공지능(AI), 미사일

방어, 우주 기반 감시와 같은 신흥 기술 분야에서의 공동 연구는 역지력과 회복탄력성을 강화하는 초지역적 혁신 네트워크를 구축할 수 있다. 또한 이러한 협력은 유럽과 아시아에서의 지역 안보 체계 강화가 각각 고립적으로 이루어질 필요는 없으며, 상호 보완적인 역량과 공유된 전략적 의도를 통해 서로를 강화할 수 있음을 보여줄 것이다.

“유럽과 한국은 방위 산업의 회복탄력성을 강화할 필요성에 대해 점차 공통된 관점을 형성하고 있다.”

그러나 한국, NATO, EU 간의 긴밀한 방위산업 협력은 상이한 거버넌스 체계, 전략적 우선순위, 그리고 시장 구조에서 비롯된 정치적·제도적·산업적 장애물들에 직면해 있다. 법적 장벽은 한국의 유럽 방위산업 시장 접근을 제한할 수 있으며, 이는 유럽이 자국 방위산업 기반을 보호하려는 필요성과 역량 있는 외부 파트너와 협력하려는 목표 사이에서 겪는 긴장 관계를 반영한다. 제도적 분절성 또한 협력을 복잡하게 만든다. NATO의 혁신 중심 메커니즘과 EU의 시장 구축 중심 이니셔티브는 병렬적으로 운영되지만 상호 정합성이 낮아, 한국은 일관성 없는 제도적 체계를 동시에 대응해야 하는 상황에 놓여 있다. 여기에 산업적 경쟁 역시 또 하나의 난관으로 작용하는데, 양측은 공통의 기술 분야에서 협력을 모색하는 동시에 유사한 수출 시장을 두고 경쟁하고 있다.

EU와 NATO는 유럽의 재무장과 방위산업 부흥을 촉진하기 위해 재정 지원 및 협력 도구를 대규모로, 그리고 신속하게 추진하고 있다. 그러나 우크라이나 전쟁, 인도-태평양 지역의 긴장 고조, 그리고 변화하는 범대서양 관계라는 맥락 속에서, 유럽과 한국 간 방위산업 협력의 중요성은 더욱 절실해지고 있다.

본 CSDS 심층연구보고서는 EU와 NATO의 최근 동향을 중심으로 유럽-한국 방위산업 협력의 발전 양상을 분석한다. 이를 위해 본 보고서는 세 부분으로 구성된다. 제 1부에서는 방위산업 협력 측면에서 한국, EU, 그리고 NATO가 서로에게 제공할 수 있는 요소들을 살펴본다. 제 2부에서는 보다 심층적인 방위산업 협력을 가로막는 주요 도전 과제들을 분석한다. 마지막 결론 부분에서는 주요 시사점을 정리하고, 총 열 가지의 구체적인 정책 권고를 제시한다.

제 1 장

각 행위자는 상대에게 무엇을 제공하는가?

유럽과 한국 간의 방위산업 관계는 단발적인 접촉 수준을 넘어, 한국의 급격한 방산 수출 성장과 유럽의 시급한 재무장 수요에 의해 견인되는 체계적인 협력 양상으로 전환되고 있다. 최근 몇 년 동안 한국의 방위산업 수출은 급증하여, 2023년에는 약 140 억 달러 규모로 12 개국에 수출하였고, 이로써 한국은 세계 10 대 방산 수출국 반열에 올랐다. 이러한 흐름 속에서 한국 기업들은 글로벌 시장에서 중요한 협력 파트너이자 경쟁자로 자리매김하였다¹. 한국의 주요 방산 기업들은 이제 유럽 시장 내에서 실질적인 산업 행위자로 자리 잡고 있다. 한화는 루마니아와의 10 억 달러 규모 K9 자주포 계약을 포함해² 대규모 공급 계약을 체결하였으며, 유럽 대륙 내 생산 및 합작투자 형태의 협력도 적극 추진하고 있다. 현대로템 역시 폴란드 및 기타 유럽 파트너들과 체결한 다수의 K2 및 K2 파생 전차 계약을 통해 유럽의 공급망 속에 점점 더 깊이 통합되고 있다.³ 이러한 계약들은 현지화(현지 생산)와 기술 이전이 보다 심화된 산업 협력의 기본 모델로 자리 잡고 있음을 보여준다.

상호성은 한국 내에 진출한 유럽 방산 주계약업체들의 존재와 플랫폼 간 협력에서 분명히 드러난다. 에어버스 헬리콥터(Airbus Helicopters)와 한국항공우주산업(KAI)은 소형무장헬기(Light Armed Helicopter, LAH) 양산 프로그램을 진전시켜 왔으며⁴, 2023년에는 한국 사천에 위치한 KAI 생산시설에서 헬기 생산을 확대하기 위한 협정을 체결하였다. 또한, MBDA와 KAI는 유럽산 미사일을 한국 플랫폼에 통합하기 위한 협력 협정을 체결했는데, 이는 단순한 구매자-판매자 관계를 넘어 공동개발과 시스템

¹ Nam, H. and Wilder Sanchez, A. "South Korea's Growing Role as a Major Arms Exporter: Future Prospects in Latin America", *War on the Rocks*, 21 August 2024. See: <https://warontherocks.com/2024/08/south-koreas-growing-role-as-a-major-arms-exporter-future-prospects-in-latin-america/>.

² Ng, J. "Hanwha Aerospace confirms Romanian K9 buy", *Asian Military Review*, 12 July 2024. See: <https://www.asianmilitaryreview.com/2024/07/hanwha-aerospace-confirms-romanian-k9-buy/>.

³ Shin, J-E. and Lee, H-I. "Hyundai Rotem seals record \$6.5 bn K2 tank deal with Poland", *The Korea Economic Daily*, 2 July 2025. See: <https://www.kedglobal.com/us/aerospace-defense/newsView/ked202507020010>.

⁴ Airbus, "Airbus and Korea Aerospace Industries to Launch Light Armed Helicopter Serial Production", 31 August 2023. See: <https://www.airbus.com/en/newsroom/press-releases/2023-08-airbus-and-korea-aerospace-industries-to-launch-light-armed>.

통합의 성격을 잘 보여준다. 이는 이미 양측이 구축한 협력 기반 위에서 이루어진 것이다. 예컨대, MBDA와 KAI는 KAI가 주도하는 KF-21 보라매 전투기에 ‘미티어 (Meteor)’ 중거리 공대공 미사일을 통합하는 협력을 진행 중이다.⁵ 이와 같은 사례는 유럽이 한국 방위산업과의 협력을 통해 첨단 기술 개발의 혜택을 누리고 있음을 명확히 보여준다.

한국

한국의 방위산업은 EU와 NATO 양측 모두에게 가치 있는 파트너로 평가될 수 있는 여러 가지 고유한 강점을 보유하고 있다. 이러한 강점은 생산 역량, 기술 혁신, 민군 겸용 기술 파급효과(dual-use spillovers), 전략적 산업 회복탄력성, 그리고 외교·전략적 이점으로 구분할 수 있다.

그중 첫 번째는 산업 생산 역량과 이른바 ‘항시 가동 가능한 공장(ever-warm factories)’이다. 한국은 대규모 주문을 신속하게 이행할 수 있도록 상시 가동 상태를 유지하는 생산시설을 보유하고 있다. 이는 특히 우크라이나 전쟁 이후 유럽에서 포탄, 장갑차, 탄약 등 군수 물자에 대한 수요가 급증하며 생산의 속도와 규모가 중시되는 상황에서 매우 큰 장점으로 작용한다. 더 나아가 한국은 방위 연구개발(R&D) 지출 규모와 대규모 군 전력 및 국내 조달을 기반으로 한 규모의 경제를 갖추고 있어, 대량 생산과 체계 통합에 대한 풍부한 경험을 보유하고 있다. 이러한 이유로 군사 역량 개발이나 비축 물자 보충이 시급한 유럽이나 NATO 회원국들에게 한국의 방산 기업들은 신뢰할 수 있는 공급자 역할을 수행할 수 있다.⁶

“한국은 세계 10대 무기 수출국에 속한다.”

한국은 기술 이전(technology transfer)과 현지화(localisation), 즉 유럽 내 라이선스 생산이나 공동개발을 통해 생산하는 방식에 적극적으로 참여할 의지를 보여왔으며, 이는 일부 국가에서 유럽의 방위산업 생산 역량 확대에 기여할 수 있다. 실제로 폴란드에서의 K9 자주포, 전차 등의 공동 생산 사례에서 볼 수 있듯이, 한국 방산 기업들은 제조의 현지화를 추진할 의지가 있음을 이미 입증했다. 이러한 현지화는

⁵ MBDA, “MBDA and KAI to Deepen Cooperation”, 24 November 2023. See: <https://www.mbda-systems.com/mbda-and-kai-deepen-co-operation>.

⁶ Uk, Y. and Fiott, D., “Manufacturing Defence: Europe, the Republic of Korea and Defence Industrial Cooperation”, *CSDS Policy Brief*, 35/2024. See: <https://csds.vub.be/publication/manufacturing-defence-europe-the-republic-of-korea-and-defence-industrial-cooperation/>.

일부 회원국 차원에서 유럽의 방위산업 회복탄력성을 강화하는 데 기여할 수 있다. 이는 EU 나 NATO 의 재정·투자 메커니즘을 통해서보다 현지화 전략이 방위산업 협력에 더 적합할 수 있음을 인식한 한국 방산 기업들의 새로운 '한국에 의해 유럽에서 생산(Made in Europe by Korea)' 전략의 일환이다.

더 나아가 한국은 전차, 자주포, 장갑차, 항공기, 미사일 등 재래식 무기 체계뿐만 아니라, 반도체, 핵심·신흥 기술(EDTs), 연구개발(R&D), 그리고 정부·산업·학계·군을 연결하는 혁신 생태계 등 민군 겸용 및 첨단 기술 분야에서도 강점을 보유하고 있다. 이러한 역량은 EU 와 NATO 파트너들에게 첨단 기술을 공동 개발하고, 핵심 부품을 조달하며, 기술적 파급 효과를 누릴 수 있는 기회를 제공한다⁷. 이와 관련해 EU 와 NATO 의 입장에서 특정 핵심 기술 분야(예: 전자·반도체, 첨단 소재)에서 소수의 공급자에 과도하게 의존하는 것은 취약 요인으로 작용한다. 한국은 공급망 다변화에 기여함으로써 이러한 전략적 병목 현상을 완화하는 데 도움을 줄 수 있다⁸.

유럽연합(EU)

EU 는 한국과 같은 파트너에게 기회이자 도전으로 작용하는 다양한 도구와 제도적 틀을 제공한다. 그중 핵심적인 수단 중 하나는 EU 회원국 간 공동 연구개발을 지원하기 위해 설립된 유럽방위기금(European Defence Fund, EDF)이다. EDF 를 통해 유럽연합 집행위원회(European Commission)는 2027 년까지 총 80 억 유로를 협력적 방위 연구개발과 국경 간 역량 구축 프로젝트에 투입하고 있다. 한국의 입장에서 보면, 비록 조건부일지라도 EU 재원으로 운영되는 연구개발 컨소시엄과 공동 조달 체계에 접근할 수 있다면, 한국 기업들은 유럽의 방위 혁신 노력에 보다 깊이 편입될 수 있고, 규모의 경제를 활용하며, 차세대 방위 기술 개발 과정에서 EU 파트너들과 위험과 비용을 분담할 수 있을 것이다. 또한 방위 시장의 중복을 줄이고 분절성을 완화하며, 국경 간 규제와 기술 이전의 장벽을 단순화하고, 표준을 조화시키려는 EU 의 목표는 이론적으로 한국과 유럽 간 혁신 협력의 장애물을 완화하는 데 기여할 수 있는 수단이 된다.

⁷ Kim, J-W. and Ryu, E., "Korea's Defense Firms Aim For Global Top 4 with 'Made in Europe by Korea' Strategy", The Korea Economic Daily, 15 September 2025. See: <https://www.kedglobal.com/kiw-2025/newsView/ked202509150010>.

⁸ Op. Cit., "Manufacturing Defence: Europe, the Republic of Korea and Defence Industrial Cooperation".

유럽방위산업프로그램(European Defence Industrial Programme, EDIP)은 공동 조달과 국경 간 산업 역량 강화를 보다 구조적으로 지원함으로써 EDF 를 보완하는 것을 목표로 한다. EDIP 를 통해 EU 회원국들은 개발 및 구매 역량을 결집하고, 공동 생산을 장려하며, 핵심 분야에서의 생산 능력 확대를 촉진하고자 한다. 한국의 관점에서 EDIP 는 비록 제한적이지만 유럽 방위 조달 프로젝트에 접근할 수 있는 가능성과 첨단 무기 체계 분야에서 협력을 심화할 기회를 제공한다. 다만 이러한 접근에는 상당한 제약이 따른다. EDIP 는 기술 통제, 지식재산권 규정, 그리고 '제 3 국' 및 파트너 기업에 대한 참여 조건 등에서 EDF 와 유사한 안보 및 참여 규칙을 적용하며, 이러한 규칙들은 미국이 방위 파트너국에 부과하는 기준보다도 더 유연한 경우가 많다. 예를 들어 EDIP 는 EU 재정이 투입된 최종 제품에서 비(非) EU·EEA 부품의 총 비용 비중이 35%를 초과할 수 없도록 규정하고 있다⁹.

또한 EU 는 EU 공동 국방 백서(Joint White Paper on Defence) 발표 이후, 유럽을 위한 안전 행동(Secure Action for Europe, SAFE)이라는 새로운 방위 대출 제도를 도입했다. SAFE 는 유럽 내 방위 생산을 촉진하는 것을 유일한 목적으로 자본시장에서 차입한 1,500 억 유로 규모의 재원을 바탕으로 운영된다. SAFE 대출은 최초 10 년간 이자 상황이 면제되는 유예 기간을 제공하며, 총 대출 기간은 45 년으로 매우 유리한 금리 조건을 갖는다. SAFE 는 국제 파트너에게도 개방되어 있지만, 무기 체계의 여러 범주에 대해 엄격한 접근 규칙을 유지하고 있으며, 여기에는 가치관의 유사성 여부와 EU 와의 안보·방위 파트너십 체결 여부(한국은 이미 EU 와 해당 파트너십을 보유)가 포함된다. 또한 SAFE 는 유럽 방위 시장을 보호하기 위해 특정 제품에 대해 엄격한 설계 권한(design authority) 규칙을 적용하며, SAFE 자금이 투입된 방위 프로젝트에서 비(非) EU 출처 비용은 최대 35%까지만 허용된다. 이는 제 3 국의 참여 범위를 상당 부분 제한하는 요소로 작용한다¹⁰.

⁹ Council of the EU, "European Defence Industry Programme: Council and Parliament Reach Provisional Agreement", 16 October 2025. See:

<https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2025/10/16/european-defence-industry-programme-council-and-parliament-reach-provisional-agreement/>

¹⁰ Council of the EU, "Regulation establishing the Security Action for Europe (SAFE) through the Reinforcement of the European Defence Industry Instrument", Regulation 2025/1106, 27 May 2025. See: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=OJ:L_202501106.

마지막으로, 호라이즌 유럽(Horizon Europe)과의 협력을 통해 민군 겸용 기술(dual-use technologies)과 연구 분야에서도 협력 기회가 존재한다. 한국은 2025 년 1 월 과도기적 조치 하에서 호라이즌 유럽에 참여하게 되었으며, 이에 따라 한국과 유럽의 연구자 및 기관들은 기술·혁신 관련 공모 사업에 공동으로 참여할 수 있게 되었다. 이는 사이버¹¹, 해양, 우주 등 EU-한국 안보·방위 파트너십에서 우선순위로 설정된 민군 겸용 분야에서 추가적인 협력의 길을 열 수 있다. 특히 2028~2034 년 차기 다년도 재정 프레임워크(MFF) 하에서 호라이즌 유럽의 예산이 두 배로 확대되고, 보다 간소화되고 효율적인 재정 규칙 아래 전략적 '문샷(moonshot)' 프로젝트에 초점을 맞출 예정이라는 점을 고려할 때, 이러한 긴밀한 협력의 중요성은 과소평가되어서는 안 된다. 이 분야에서는 민군 겸용 연구개발 협력을 통해 유럽-한국 방위 협력을 상향식(bottom-up)으로 구축할 수 있는 잠재력이 존재한다.

NATO

NATO 는 EU 와는 다른 성격의 도구들을 제공하며, 파트너 국가에 대해 상대적으로 더 유연한 접근을 취하고 상호운용성, 신흥 기술, 혁신, 역량 구축에 강한 초점을 둔다. NATO 의 주요 도구 중 하나는 북대서양 방위 혁신 가속기(DIANA, Defence Innovation Accelerator for the North Atlantic)이다. DIANA 는 동맹 전반의 혁신가, 스타트업, 연구기관, 산업계, 그리고 최종 수요자를 연결해 핵심·신흥 기술(EDTs), 민군 겸용 혁신, 시험 센터 및 가속기 프로그램을 통해 국방·안보 과제를 해결하는 것을 목표로 한다. DIANA 를 통해 한국은 NATO 가 요구하는 신흥·파괴적 기술에 대해 조기에 파악할 수 있고, 혁신이 여러 동맹국을 거쳐 어떻게 작전 역량으로 전환되는지를 이해할 수 있으며, 파트너십 지위나 공식 협정에 따라 가속기나 챌린지 프로그램에 참여할 가능성도 있다. 이는 한국에 지식, 모범 사례, 표준, 시험·검증 환경, 그리고 잠재적 파트너십에 대한 접근을 제공한다.

또 다른 도구는 NATO 혁신 기금(NIF, NATO Innovation Fund)이다. NIF 는 다국가 공동의 벤처캐피털 수단으로, 동맹 안보와 관련된 민군 겸용 기술을 개발하는 초기 및 성장 단계 기업에 전략적 투자를 하는 것을 목표로 한다. 장기적인 투자 관점과

¹¹ "Security and Defence Partnership Between the European Union and the Republic of Korea", 4 November 2024. See: <https://www.eeas.europa.eu/sites/default/files/documents/2024/EU-RoK%20Security%20and%20Defence%20Partnership.pdf>.

‘딥테크’ 분야의 야심찬 연구개발에 대한 집중은 혁신가들을 NATO와 구매자 또는 파트너로서 연결하는 데 기여할 수 있다. NIF를 통해 한국 기업들은 투자 유치, 공동 투자, 또는 NATO 소속 기업가들과의 합작 투자를 추진할 수 있으며, 이는 기술 개발 과정에서의 자원 조달 장벽을 완화하는 데 도움이 될 수 있다. 또한 한국의 혁신 기업과 중소기업들은 NIF와의 협력을 통해 동맹의 혁신 생태계 내에서 정당성과 가시성을 확보할 수 있다.

DIANA와 NIF를 넘어, NATO는 NATO-IP4 틀을 통해 한국과의 강력한 파트너십을 제공한다. 이는 표준화, 과학기술 협력, 연합 훈련을 통한 NATO 협력 확대 가능성을 열어줄 뿐만 아니라, NATO 방위생산 행동계획(DPAP)이나 NATO 방위계획 절차(NDPP)와 같은 메커니즘을 활용할 수 있는 여지도 제공한다. 실제로 IP4 국가들이 NDPP에 보다 깊이 관여할 경우, 군사적 요구사항의 정합성, 표준화, 역량 개발 측면에서 더 큰 조율이 가능해지며, 한국과 같은 국가들은 NATO의 역량 및 기술 계획에 보다 온전히 참여할 수 있다.¹² DPAP 역시 IP4 국가들이 방위 생산 분야에서, 특히 효율적인 방위 조달을 중심으로 협력을 강화할 수 있는 잠재적 경로를 제공한다. 이러한 점에서 NATO는 IP4 국가들에게 유연하고 맞춤형인 방위산업 협력 경로를 제공하고 있다.

¹² Simón, L. et al., “Primed for Deterrence? NATO and the Indo-Pacific in the Age of Great Power Competition”, *CSDS In-Depth Paper*, 14/2025: 33. See: <https://csds.vub.be/publication/primed-for-deterrence-nato-and-the-indo-pacific-in-the-age-of-great-power-competition/>.

제 2 장

지속되는 도전 과제는 무엇인가?

한국, NATO, 그리고 EU 간 방위산업 협력을 더욱 심화시키는 과정에서는 상이한 규제 체계, 전략적 우선순위, 시장 역학에서 비롯된 여러 정치적·제도적·산업적 도전 과제가 발생한다. 유사한 가치를 공유하는 민주국가들 간 파트너십을 강화해야 한다는 인식은 공통적으로 존재하지만, 방위산업이 실제로 어떻게 관리되고 재원이 조달되는지를 둘러싼 정치적·관료적 현실은 여전히 조정하기가 쉽지 않다. 유럽의 분절된 방위 시장 구조, NATO의 정부 간 협력 구조, 그리고 한국의 강한 국가-산업 연계 구조는 각각 복합적인 방식으로 협력의 범위를 규정한다. 따라서 보다 심층적인 협력을 달성하기 위해서는 수출 통제법, 기술 이전 제한, 산업 주권에 대한 상이한 접근 방식과 관련해 양측 모두에서 대담하고 야심 찬 정치적 리더십이 요구된다.

첫 번째이자 지속적인 장애 요인은 EU 방위 프로그램 참여를 규율하는 법적·규제적 틀에 있다. 예를 들어 유럽방위기금(EDF)은 EU 역내에 설립되지 않았거나 회원국 소유 주체가 과반을 통제하지 않는 기업의 접근을 제한한다. 제 3 국 기업의 참여가 전적으로 불가능한 것은 아니지만, 지식재산권, 데이터 보안, 기술 통제와 관련된 엄격한 조건을 충족해야 한다. 한국 기업의 입장에서는 이러한 제약이 EU 재정이 투입되는 프로젝트 참여를 어렵게 만들고, 유럽의 역량을 보완할 수 있는 기술을 제공하는 데에도 한계를 부과한다. EU 측에서는 기술 유출에 대한 우려와 비(非) EU 행위자에 대한 방위 의존을 둘러싼 정치적 민감성이 결합되면서, EU 방위산업 이익을 보호하려는 신중한 접근이 강화되고 있다. 전략적 개방성과 산업 정책 사이의 이러한 긴장은 한국과 같은 역량 있는 외부 파트너와 협력하는 데 있어 유럽이 직면한 핵심 딜레마로 남아 있다.

두 번째 도전 과제는 NATO와 EU의 상이한 제도적 논리에서 비롯되며, 이는 각자의 산업 관련 이니셔티브를 조율하는 데 어려움을 초래한다. 한편으로 NATO는 유럽

방위의 초석으로 불리며, 동맹은 이를 위해 역량 목표와 국방비 지출 목표를 설정하고 있다(작전적 차원의 억지와 방어 역할을 넘어서는 부분까지 포함해서이다). NATO 체제 하에서 방위산업 정책이 발전해 왔지만, 이는 주로 방위 표준(STANAGs) 설정과 NATO 산업자문그룹(NIAG)을 통한 동맹 산업계의 의견 수렴에 초점을 맞추고 있다. 이러한 수단들이 존재함에도 불구하고, NATO는 유럽 방위 시장을 직접 형성할 수 있는 재정적·규제적 수단을 보유하고 있지 않으며, 동맹 내에서 미국이 방위산업 측면에서 상당한 영향력을 행사하고 있다는 점도 고려할 필요가 있다.

반면 EU는 유럽의 억지와 방어에서 명확한 역할을 맡고 있다고 보기는 어렵지만, EU 조약에 근거해 유럽 방위 시장의 작동에 영향을 미치는 법을 제정할 수 있는 권한은 보유하고 있다(예: EU 역내 무기 이전, 방위 조달). 작전적 관점에서 EU는 전통적으로 위기 관리에 초점을 맞춰 왔으나, 러시아의 우크라이나 침공 이후 이러한 역할에는 변화가 나타났다. 현재 EU는 우크라이나에 탄약과 무기를 제공하고 있으며, 우크라이나 군을 훈련하는 데에도 관여하고 있다. 그럼에도 불구하고 방위 분야에서 EU는 여전히 주로 방위산업 행위자로 이해하는 것이 타당하다. EU는 재정적 인센티브를 통해 유럽 방위 협력을 촉진하고자 하며, 회원국들이 방위 역량을 공동으로 개발하고 조달할 수 있는 실질적인 단일 방위 시장을 구축하려는 목표를 갖고 있다. 이 지점에서 NATO와 EU 사이에는 미묘하지만 중요한 차이가 존재한다.

“따라서 보다 심층적인 협력을 달성하기 위해서는 양측 모두에서 대담하고 야심 찬 리더십이 요구된다.”

이러한 제도적 차이는 파트너 국가들에게 혼란을 야기할 수 있다. DIANA나 NIF와 같은 NATO의 도구들은 보다 폭넓은 파트너에게 개방되어 있지만, 시장이나 산업 생태계를 유지·육성하기보다는 군사적 상호운용성과 혁신 목표를 달성하는 데 주로 설계되어 있다. 이에 비해 EU는 자생적인 유럽 방위 기술·산업 기반(EDTIB)을 육성하려는 정치적 동기에 의해 움직인다. 한국의 입장에서 이러한 이원화는 불확실성을 만들어낸다. NATO와의 협력은 혁신 네트워크와 상호운용성 체계에 대한 접근을 제공할 수 있는 반면, EU와의 협력은 조달 및 공동 개발 경로를 열어줄 수 있다. 그러나 두 체계는 여전히 느슨하게만 연계되어 있다. 이로 인해 한국 파트너들은 상이한 거버넌스 논리와 정치적 민감성을 지닌 두 개의 병렬적인 체계를 동시에 헤쳐 나가야 하는 경우가 많다.

세 번째 도전 과제는 산업적·전략적 성격을 띤다. 유럽과 한국의 방위산업은 상호 보완적인 측면을 지니고 있지만, 특정 시장과 기술 분야에서는 경쟁 관계에 놓여 있기도 하다. 양측은 모두 장갑차, 포병 체계, 해군 플랫폼 분야의 주요 수출국이다. 그 결과, 특히 중·동부 유럽이나 중동과 같은 수출 시장에서는 협력과 경쟁 사이에 구조적인 상업적 긴장이 내재되어 있다. 유럽 기업들은 한국의 높은 생산 효율성과 신속한 납품 역량에서 가치를 발견할 수 있지만, 동시에 한국 방위산업을 가격 경쟁력을 통해 시장을 잠식하거나 유럽의 복잡한 관료적 절차보다 더 빠르게 움직일 수 있는 경쟁자로 인식할 가능성도 있다. 더 나아가 수출 통제 정책의 차이, 즉, 분쟁 지역에 대한 치명적 무기 수출에 신중한 한국의 입장과 국가별로 상이한 유럽의 제도는 정치적 마찰을 유발하며, 합작 투자나 공동 수출을 더욱 복잡하게 만든다.

마지막으로, 각 행위자를 둘러싼 전략적 지리와 동맹 정치 역시 미묘하지만 중요한 영향을 미친다. 한국은 미국 주도의 인도-태평양 안보 체제에 깊이 편입되어 있는 반면, EU와 NATO는 주로 유로-대서양 지역을 중심으로 움직인다. 이러한 전략적 초점의 차이는 장기적인 방위산업 파트너십의 정치적 지속 가능성에 대한 의문을 제기한다. 예를 들어 유럽 측은 기술 안보에 대한 우려나 미국 정책과의 전략적 정합성 문제로 인해 아시아 파트너를 핵심 방위 공급망에 통합하는 데 주저할 수 있다. 마찬가지로 한국 역시 유럽 프로그램에 대한 과도한 관여가 워싱턴과의 방위 관계나 대(對)중국 균형 전략을 복잡하게 만들 수 있다고 판단할 수 있다.

요컨대 한국, NATO, EU 간 방위산업 협력을 심화시키려는 목표는 서로 중첩되면서도 구별되는 안보 거버넌스 체제 속에서 추진되어야 한다. 규제 장벽, 제도적 불일치, 상업적 경쟁, 그리고 지정학적 비대칭성이 결합되면서 협력의 속도와 범위를 제약하고 있다. 그럼에도 이러한 도전 과제들은 극복 불가능한 것은 아니다. 기술별 프로젝트를 통한 점진적인 신뢰 구축, 수출 통제 및 조달 기준에 대한 정합성 제고, 그리고 산업 간 대화를 위한 공식적 채널의 구축은 이러한 간극을 점차 좁혀 나갈 수 있을 것이다. 핵심은 방위 분야에서 유럽이 추구하는 전략적 자율성과 한국이 추구하는 글로벌 방산 경쟁력을 어떻게 조화시킬 것인가에 달려 있다.

결론

정책 제언

앞선 절에서 제시한 여러 도전 과제에도 불구하고, 한국이 EU 및 NATO와의 방위산업 협력을 심화시킬 수 있는 여러 경로는 여전히 존재한다. 아래에는 고려해볼 수 있는 몇 가지 정책적 경로를 제시한다. 각 권고는 모든 파트너가 긴장되거나 악화되는 지정학적 환경에 직면할 것이라는 점, 그리고 유로-대서양 및 인도-태평양 지역에서의 방위 노력을 지속하기 위해 방위산업 협력이 필수적일 것이라는 점을 전제로 한다. 이러한 맥락에서 한국, NATO, EU는 방위산업 협력에 관한 공동의 전략적 대화를 지속할 필요가 있다. EU-한국 안보·방위 파트너십과 NATO-IP4 체계는 방위 및 방위산업 사안에 대해 높은 수준의 대화를 유지할 수 있는 소중한 외교적 틀이다. 이러한 대화는 유럽과 아시아 간의 강한 안보적 연계를 재확인하고, 서울의 새 행정부가 자국 주변 지역으로 전략적 초점을 전환할 것이라는 우려를 불식시키는 데 중요한 역할을 할 것이다¹³. 설령 한국, NATO, EU 간 방위산업 협력이 실질적으로 강화되지 않더라도, 공유된 지정학적 인식을 더욱 공고히 할 필요성은 여전히 존재한다. 정책 제언은 다음과 같다.

- 1. 공동 정치·전략 대화를 심화하되, 방위산업 협력과 그에 따른 도전 과제에 보다 초점을 맞출 것.** 이러한 대화는 이미 EU와 NATO가 각각 한국과의 파트너십을 통해 예정하고 있으나, 유럽연합 집행위원회의 방위산업총국(DG DEFIS)과 NATO 방위투자국(Defence Investments Division)과 같은 기관을 포함하는 공동의 논의 틀로 확대될 수 있다. 이러한 대화는 군사적 요구사항, 지식재산권, 기술 이전, 수출 통제, 오프셋 활용 등 다양한 쟁점을 다룰 수 있을 것이다.
- 2. 한국, 일본, 호주, 인도 등 인도-태평양 지역에서 유럽과 긴밀한 관계를 맺고 있는 국가들이 참여하는 연례 방위산업 포럼을 개최할 것.** 이러한 공개 포럼은 기본적으로는 방산 전시회 기능을 수행할 수 있지만, EU가 주관하는 '슈만 포럼(Schuman Forum)'과 유사한 형식으로 운영될 수도 있다. 즉, 외교·안보 사안을 논의하는 핵심 파트너들을 한데 모으되, 별도의 '방위산업 포럼'을 통해

¹³ Lipke, A. "The Plus Sides of Pragmatism: How the EU Can Engage with South Korea's New President", ECFR Commentary, 3 June 2025. See: <https://ecfr.eu/article/the-plus-sides-of-pragmatism-how-the-eu-can-engage-with-south-koreas-new-president/>.

고위 정부·기관 관계자, 국회의원, 산업계 대표들이 함께 참여하도록 하는 것이다. 이 포럼은 매년 개최하되 서울, 브뤼셀, 도쿄, 캔버라, 뉴델리 등 주요 수도를 순회하며 열 수 있다.

3. **한국은 유럽 내 산업 역량 구축을 위해 공동 생산 및 라이선스 생산 전략을 지속할 것.** 한국 방산 기업들은 유럽 내 공동 생산 라인을 계속 확대하려 할 것이며, 유럽 국가들과의 협력을 통해 조달 및 재정적 이익을 얻을 수 있다. 이는 또한 한국에 한반도 밖의 방위산업 기반과 생산 시설을 제공하는 효과도 갖는다. 유럽 내 한국 방위산업의 존재감이 확대될수록, 한국 방위산업의 가시성이 제고되고 서울과 브뤼셀 간 정치적 신뢰 구축에도 기여할 수 있다.
4. **NATO의 DIANA 및 NIF 지원 가속기와 한국의 연구기관 및 중소기업(SMEs)을 연결하는 혁신 교류와 공동 테스트베드를 개발할 것.** 공동 시험 시설, 상호운용성 실험실, 기술 챌린지 대회는 기술 성숙을 가속화하고 표준을 조율하며, 중소기업이 성장할 수 있는 파이프라인을 형성하는 데 기여할 수 있다. NATO와 한국은 방위 혁신과 개발에 참여하는 NATO-IP4 중소기업들을 위해 지식재산권 라이선싱과 상용화에 관한 명확하고 조화된 규칙을 마련할 수 있다.
5. **NATO는 '방위생산 행동계획(DPAP)'을 활용해 한국 등 IP4 국가들과 방위산업 대화 및 협력을 심화할 수 있다.** NATO 방위계획 절차(NDPP), DPAP, 그리고 IP4 국가 간의 연계를 강화하면 유로-대서양과 인도-태평양 전반에 걸쳐 보다 강하고 회복탄력성 있는 방위산업 기반을 구축하는 데 도움이 될 수 있다. 이는 인공지능, 양자 컴퓨팅, 사이버전과 같은 핵심·신흥 기술(EDTs)을 중심으로 한 기술 협력 기회를 열 수 있으며, 우주·해양 영역 및 탄약 분야에서의 기존 협력도 심화시킬 수 있다. DPAP는 또한 공통 표준을 통해 NATO와 IP4 국가들의 상호운용성을 제고하는 데 기여할 수 있다.
6. **한국, NATO, EU는 상호 방위 수요에 부합하는 기술특화형 시범사업(pilot projects)을 개발할 수 있다.** 이러한 사업은 기간이 명확하고, 투명하며, 목표 지향적으로 설계되어야 한다. 시범 사업은 범위를 제한함으로써 위험을 줄이고, 실제 성과를 통해 신뢰를 구축하며, 계약 방식, 수출 통제 정합성, 지식재산권 제도에 대한 모범 사례를 축적할 수 있다. 이 과정에서 민군 겸용 분야와

핵심·신흥 기술, 그리고 탄약, 센서, 지휘통제(C2), 보안 마이크로전자, 해양 상황 인식과 같은 구체적 역량 분야를 우선할 수 있다.

7. **한국과 EU는 전략적 매핑 작업을 통해 방위산업 회복탄력성과 공급망 안보를 우선 과제로 설정할 수 있다.** 이는 핵심 품목에 대한 전략 비축과 비상 생산 능력에 대한 공동 투자로 이어질 수 있으며, 반도체, 합금, 특수 부품 등 공급망 병목 지점에 대한 감사(audit)도 포함될 수 있다. EU와 한국이 취약성을 공동으로 식별할 경우, 공급망 다변화, 라이선스 생산, 공동 비축 재고에 대한 협력 방안을 마련할 수 있다.
8. **한국은 특히 민군 겸용 성격을 지닌 프로젝트를 중심으로 호라이즌 유럽(Horizon Europe) 참여와 파트너십을 확대할 필요가 있다.** 호라이즌 유럽은 현재 전략적 전환기를 맞고 있으며, 향후 더 많은 재원이 투입될 가능성이 크다. 이는 EU와 한국이 연구개발 및 민군 겸용 혁신 협력을 상향식으로 구축할 수 있는 기회를 제공한다.
9. **EU와 한국은 글로벌 경쟁과 시장 왜곡 위험에 공동 대응하기 위해 반덤핑 보호 장치와 무역 방어 수단을 함께 모색할 수 있다.** 중국의 저가 공급으로 유럽이 가격 경쟁에서 밀릴 수 있다는 우려는 정당하며, 이러한 행위는 유럽의 재무장 노력을 저해하고 있다. 이와 관련해 한국과 EU는 덤핑, 공급 제한, 경제적 강압의 부정적 효과를 완화하기 위한 공동 전략을 검토할 수 있다. 서울과 브뤼셀은 다른 파트너들과 함께 회복탄력성 있는 공급망, 안전한 대내 투자, 무역 방어 메커니즘을 구축하기 위한 국제적 노력을 주도할 수 있다.
10. **한국은 SAFE 대출 수단이나 EDIP와 같은 새로운 EU 방위산업 제도에 기술적으로 참여할 수 있다.** 다만 참여 규정을 고려할 때 상업적 이익 관점에서 이를 추진하는 것이 적절한지 검토할 필요가 있다. EU가 제3국 참여 규칙을 완화할 가능성은 낮기 때문에, EU의 재정 메커니즘에 참여하려는 논리는 상업적 이익 이외의 목적에 기반해야 한다. 이러한 도구를 통한 EU와의 협력은 파트너 간 협력을 강화하고 핵심 방위 역량을 창출하는 데 목적이 있으며, 새로운 투자원 확보나 공동 개발 기술·제품에 대한 완전한 통제를 원하는 제3국에는 적합하지 않다.

본 페이지는 의도적으로 비워 두었습니다.

저자

다니엘 피오트 (Daniel Fiott) 교수는 브뤼셀 자유대학교 (Vrije Universiteit Brussels, VUB) 산하 안보외교전략센터 (Centre for Security, Diplomacy and Strategy, CSDS)의 방위 및 국정운영 (Defence and Statecraft) 부문 책임자이다. 그는 또한 스페인 엘카노 왕립연구소 (Real Instituto Elcano)의 비상주 선임연구원으로 활동하며 방위산업 관련 정책과 이슈를 분석하고 있다. CSDS 에서 피오트 교수는 유럽 방위정책 전반을 연구하며, 특히 방위산업정책, 역량개발, 방위혁신을 주요 연구 분야로 삼고 있다. 그는 케임브리지대학교에서 교육을 받았으며, 플란더스연구재단 (FWO)의 지원을 받아 브뤼셀자유대학교에서 EU 방위산업정치 (EU defence-industrial politics)를 주제로 박사학위를 취득하였다.

피오트 교수는 Defence Industrial Cooperation in the EU: The State, the Firm and Europe 의 저자이며, 관련 분야 주요 학술지에 활발히 연구를 게재해왔다. 이전에는 EU 안보연구소 (EU Institute for Security Studies, EUISS), 켄트대학교 (University of Kent) 및 여러 싱크탱크에서 연구직을 역임하였다.

