Institute For National Security Strategy

www.inss.re.kr
eISSN 3140-4103

November 2026
No. 415

INSS 전략보고

국가전략형 방산협력 프레임워크 구상과 정책과제: K-방산 2.0으로의 전환

진아연
ayjin@inss.re.kr

Ⅰ. 서론

Ⅱ. 방산수출 환경과 한국 방산협력의 과제

Ⅲ. 국가전략형 방산협력 프레임워크 구상과 적용사례

Ⅳ. 정책적 시사점

국가안보전략연구원

November 2026
No. 415

CONTENTS

국가전략형 방산협력 프레임워크 구상과 정책과제: K-방산 2.0으로의 전환

I. 서론

II. 방산수출 환경과 한국 방산협력의 과제

1. 방산수출 경쟁환경의 변화
2. 한국 방산협력의 주요 제약요인

III. 국가전략형 방산협력 프레임워크 구상과 적용사례

1. 국가전략형 방산협력의 기본구조
2. 5단계 전략기획 체계
3. 캐나다 초계 잠수함 획득사업(CPSP) 적용사례

IV. 정책적 시사점

국가전략형 방산협력 프레임워크 구상과 정책과제: K-방산 2.0으로의 전환

저자 | 진아연

국문 초록

본 연구는 한국 방위산업과 방산수출의 경쟁력 강화를 위한 '국가전략형 방산협력 프레임워크'를 제시한다. 방산수출이 국가 간 복합적인 협력사업으로 확대되면서, 개별 사업의 특성과 정책적 중요성에 따라 정부 · 군 · 기업의 역량을 차별적으로 결합하는 전략기획의 필요성이 커지고 있다. 이에 본 프레임워크는 모든 수출사업에 대한 일률적 지원이 아니라, 국가전략적 가치와 범정부 조정 필요성을 기준으로 우선 사업을 선별하고 정부의 정책역량을 해당 사업에 선택적으로 집중하는 것을 핵심으로 한다.

국가전략형 방산협력 프레임워크는 ① 국가전략형 사업 선정, ② 전략적 진단, ③ 사업 추진체계 설계, ④ 맞춤형 협력 패키지 구성, ⑤ 포트폴리오 전환의 다섯 단계로 구성된다. 각 단계는 필요에 따라 환류와 반복이 이루어지는 순환구조로 설계되었으며, 개별 사업에서 축적된 협력자산이 이후의 다양한 협력에 활용되도록 구성되었다. 아울러 캐나다 초계잠수함 사업(CPSP)을 예시로 프레임워크의 활용 가능성을 검토하였다.

이를 바탕으로 여섯 가지 정책과제를 도출하였다. 먼저 국가전략형 사업을 선별해 정책역량을 집중하고, 전략시장에서는 선제적 관계형성과 과감한 투자를 검토해야 한다. 이를 위해 범정부 협의체계를 연계해 실질적 협업을 강화하고, 협력수요의 선제적 발굴과 경쟁우위의 지속적 관리, 전략적 대외소통과 공공외교를 병행해야 한다. 아울러 수주 성패와 관계없이 축적된 협력자산을 후속 협력에 활용해야 한다. 정부지원의 실효성은 지원 규모보다 이러한 선택과 집중, 그리고 사업 전 과정에 걸친 일관된 지원에 달려 있다. 본 연구는 개별 수출사업에 대한 분절적 지원을 넘어, 방산수출을 장기적 · 호혜적인 전략적 파트너십으로 발전시키는 'K-방산 2.0'의 정책 방향을 구체화했다는 점에서 의의가 있다.

주제어: K-방산 2.0, 국가전략형 방산협력, 전략적 진단, 맞춤형 협력 패키지, 포트폴리오 전환

Ⅰ 서론

▪ 최근 방산수출은 개별 무기체계의 성능 · 가격 · 납기 경쟁을 넘어 국가 간 장기적인 안보 · 산업협력으로 확대되는 추세

- 주요 방산수출 사업에서는 현지생산, 기술이전, 군수지원 등 복합적인 협력수요와 함께 구매국의 정책목표, 의사결정 구조, 기존 협력관계가 주요 경쟁요인으로 작용
- 이에 따라 개별 기업의 제품경쟁력뿐 아니라 정부 · 군 · 산업계의 협력역량을 결합하는 전략적 접근 필요

▪ 이러한 환경에 대응하여 국가전략적 중요성이 높은 사업을 선별하고, 정부의 정책역량을 선택적으로 집중하는 국가전략형 방산협력 프레임워크 필요

- 모든 수출사업에 동일한 수준의 정부지원을 제공하기보다 국가전략적 가치와 범정부 조정 필요성에 따라 지원방식 차별화
- 개별 수주성과를 넘어 사업과정에서 형성된 협력자산을 장기적인 안보 · 산업협력으로 연계하는 'K-방산 2.0'으로의 전환 모색
  · 'K-방산 2.0'은 무기체계 수출을 넘어, 방산수출을 장기적인 안보 · 산업협력과 전략적 파트너십으로 발전시키는 새로운 방산협력 패러다임을 의미

▪ 본 연구는 국가 차원의 전략적 선택과 역량 결집을 통해 장기적 · 호혜적 협력관계를 구축하는 국가전략형 방산협력 프레임워크를 제안하고 적용사례를 제시

Ⅱ 방산수출 환경과 한국 방산협력의 과제

1. 방산수출 경쟁환경의 변화

□ 방산수출과 연계된 협력범위 확대

▪ 주요 방산수출 사업에서는 무기체계의 성능 · 가격 · 납기뿐 아니라 장기적인 안보 · 산업협력 역량이 중요한 경쟁요인으로 부상

- 구매국은 무기체계와 함께 현지생산, 기술이전, 후속군수지원, 공급망 참여 등을 통해 자국 방산 기반과 운용 · 유지 역량 강화 추구[1]
- 이에 따라 방산수출은 개별 무기체계의 공급을 넘어 정부 · 군 · 기업이 참여하는 복합적인 협력 사업으로 확대

▪ 방산 기반 · 공급망 안정성이 국가안보 · 군사력 지속성의 핵심으로 부상

- 공급망 불안정과 전쟁 경험을 계기로 현지생산, 정비 · 군수지원, 기술협력, 인력양성이 구매국의 안보적 자립성과 연결[2]
- 주요 무기체계의 장기적인 운용 · 유지 특성상 공급국의 지속적인 협력역량과 정책적 신뢰성도 중요

□ 방산수출 경쟁요인의 다변화와 시장 진입장벽

▪ 협력범위 확대에 따라 구매국의 조달제도 · 산업정책에 대한 대응역량과 기존 협력관계의 축적 여부가 방산수출의 주요 경쟁요인으로 부각

- 조달절차, 산업협력 · 절충교역 의무, 표준 · 인증, 군수지원 요건 등은 신규 공급국이 대응해야 할 주요 제도적 조건
- 기존 공급국은 과거 획득사업 참여와 군사 · 산업협력을 통해 구매국의 제도 · 의사결정 구조에 대한 이해, 협력경험 및 관계자산을 축적

1 Audrey Aldisert and Cynthia R. Cook, Improving Arms Sales, Technology Transfer, and Defense Industrial Cooperation with Allies and Partners (2025).

2 U.S. Department of Defense, National Defense Industrial Strategy (2024).; European Commission and High Representative, A New European Defence Industrial Strategy: Achieving EU Readiness through a Responsive and Resilient European Defence Industry (2024).

▪ 기존 공급국이 축적한 안보 · 산업협력 기반은 신규 공급국이 단기간에 극복하기 어려운 구조적 진입장벽으로 작용

- 동맹관계와 공동획득 · 운용 경험은 상호운용성, 군수지원의 연속성, 공급국에 대한 신뢰 등에서 경쟁우위 형성
- 신규 공급국은 제품경쟁력 외에도 제도적 대응역량과 현지 협력기반을 확보해야 하므로 시장진입에 추가적인 시간과 비용 부담

2. 한국 방산협력의 주요 제약요인

□ 사업수요 중심의 대응과 전략적 시장분석의 한계

▪ 개별 수출사업의 당면 현안과 지원수요에 대한 대응이 우선되면서 상대국에 대한 선제적 · 종합적 분석과 사업전략 간 연계에 한계

- 기업의 수출지원 수요에 대응하는 과정에서 상대국의 정치 · 경제 · 산업적 여건과 중장기 정책목표에 대한 종합적 분석이 충분히 반영되지 못할 가능성
- 현지생산 · 기술이전 등 요구 대응 시 상대국 정책 우선순위(고용 창출, 산업기반 강화, 독자 운용 · 정비능력 등)를 면밀히 파악할 필요

▪ 공식적인 조달요건 외에 실제 공급자 선정에 영향을 미치는 정치 · 외교 · 산업적 판단요인에 대한 분석도 상대적으로 제한적

- 구매국의 조달 · 평가절차 외에도 기관별 정책적 우선순위, 외교 · 안보관계, 국내정치적 고려 등이 의사결정에 영향
- 이러한 요인에 대한 이해가 부족할 경우 상대국의 실질적인 정책수요에 부합하는 협력제안의 구성과 설득력 확보에 어려움

□ 복합적 협력과제 추진의 제도 · 정책적 제약

▪ 방산수출과 연계된 산업 · 기술 · 금융협력은 기업의 이행역량뿐 아니라 관련 제도와 정책수단에 의해 추진가능성이 제약될 수 있음

- 현지생산 · 기술이전 · 산업투자 등은 수출금융 · 보증, 기술보호, 수출허가, 인증 · 표준 등 다양한 제도적 요건과 맞물려 추진됨

- 수출금융 한도, 해외 원천기술 · 부품에 대한 제3국 수출승인 등이 실제 방산수출 사업의 추진 및 계약 이행에 영향을 미친 사례 존재[3]
- 특히 복수 기관의 권한과 승인절차가 관련된 협력과제는 기업 차원의 대응만으로 해결하기 어려워 정부 차원의 정책적 조정 필요

□ 범정부 협업과 대외 메시지 조정의 한계

▪ 방산수출에 필요한 정부지원 기능이 기관별로 분산되어 있어 복합적인 협력과제의 추진과 정책조정에 어려움 발생 가능

- 외교 · 국방 · 방산 · 산업 · 금융 등 관계기관은 고유한 권한과 정책수단을 보유하고 있으며, 사업별로 필요한 참여범위와 역할이 상이
- 범정부 협의체와 사업별 지원체계가 운영 중이나, 정책협의와 현안의 실행 · 조정이 효과적으로 연계되지 않으면 대응이 분절될 우려

▪ 기관 · 기업별로 분산된 대외소통과 단기 수주성과 중심의 홍보는 국가 차원의 일관된 협력 메시지 형성에 한계

- 각 기관 · 기업이 각자의 성과와 역할을 중심으로 대외 메시지를 발신하면서, 상대국에는 한국의 협력 의지와 제안 내용이 일관되게 전달되지 못할 우려
- 특히, 계약 성과 위주 홍보는 중장기 협력 파트너로서의 이미지를 약화하고, 국제사회에서 단순 무기 판매국이라는 인식을 키울 소지
- 한편 상대국 내 인지도 제고를 위한 홍보도 필요하나, 계약 전 협력조건의 조기 공개는 경쟁국의 대응에 참고될 수 있음

□ 협력자산의 축적 · 활용과 조직학습의 제약

▪ 개별 수출사업의 수주성과를 중심으로 사업이 추진되면서 협력자산의 체계적 축적과 후속 활용에 한계

- 특정 사업을 계기로 정부 · 군 관계, 현지 산업 네트워크, 조달제도 정보, 협력경험 등이 축적되지만 사업 종료 후 지속 관리가 어려움
- 특히 수주 실패, 담당자 교체 시 협력관계 · 정보의 연속성이 약화되고, 사업경험과 교훈이 다른 사업에 충분히 환류되지 못할 우려

3 폴란드 방산수출 과정에서 한국수출입은행의 금융지원 한도가 현안으로 대두되었으며, K9 자주포의 독일제 엔진, FA-50의 미국제 장비 등은 제3국 수출승인 요건과 관련하여 검토가 필요했던 사례에 해당.

□ 소결론

▪ 이러한 경쟁환경의 변화와 기존 대응의 한계를 고려할 때, 핵심 사업을 선별하여 추진하는 '국가전략형 방산협력 프레임워크' 필요

- 사업마다 국가적 중요성과 정부 차원의 조정 필요성이 상이하며, 모든 사업에 동일한 수준의 정책역량을 투입하는 것은 비효율적
- 개별 기업의 대응을 넘어 정부의 정책수단과 군·기업의 협력역량을 전략적으로 결합하는 접근 필요

Ⅲ 국가전략형 방산협력 프레임워크 구상과 적용사례

1. 국가전략형 방산협력의 기본구조

▪ '국가전략형 방산협력'이란 국가전략적 가치와 범정부 조정 필요성이 높은 방산수출 사업을 선별하고, 국가 차원의 역량과 정책수단을 결집하여 상대국과 장기적 · 호혜적 파트너십을 구축하는 방산협력 방식

- 모든 수출사업에 대한 일률적 지원보다 국가 차원의 조정이 추가적인 가치를 창출할 수 있는 사업에 역량을 집중하고, 상대국의 명시적 · 잠재적 정책수요에 부합하는 차별화된 협력방안 마련
- 단기적인 수주성과를 넘어 장기적인 국가이익과 호혜적 협력관계를 중시하며, 전략적으로 중요한 시장에서는 선제적 관계형성과 장기 파트너십을 전제로 한 과감한 투자 등 적극적인 협력방식 검토
- 개별 사업에서 형성된 관계자산과 경험 · 노하우를 수주 성패와 관계없이 축적하여 후속사업과 새로운 협력기회로 연결
- 본 프레임워크는 이를 구현하는 전략기획 체계로서, 기존 방산수출 지원체계를 대체하지 않고 우선순위 판단과 단계 간 연계를 보완

〈그림 〉 국가전략형 방산협력 프레임워크의 기본구조



▪ 국가전략형 방산협력 프레임워크는 ① 국가전략형 사업 선정, ② 전략적 진단, ③ 사업 추진체계 설계, ④ 맞춤형 협력 패키지 구성, ⑤ 포트폴리오 전환의 5단계로 구성

▪ 5단계는 기본적인 흐름을 제시한 것으로, 실제 사업에서는 여건 변화에 따라 단계 간 반복적인 검토 · 조정이 필요

2. 5단계 전략기획 체계

□ (1단계) 국가전략형 사업 선정

▪ '국가전략형 사업 선정'은 국가전략적 가치와 범정부 조정 필요성이 높은 수출사업을 선별해 정부지원 우선순위와 수준을 결정하는 단계

- 사업규모와 수주 가능성뿐 아니라 전략시장 진입과 장기적 협력확대의 가치, 정부 개입의 필요성 등을 종합적으로 고려

▪ 국가전략형 여부는 '국가전략적 가치'와 '범정부 조정 필요성'이라는 두 가지 기준을 중심으로 판단

- (국가전략적 가치) 사업이 외교 · 안보협력, 경제 · 산업협력, 방산 기반, 공급망, 핵심기술, 전략시장 진입, 후속협력 등에 미치는 영향[4]
- (범정부 조정 필요성) 사업 추진을 위해 복수 기관의 권한과 정책수단을 연계하고 주요 현안을 조정할 필요가 있는 정도[5]

▪ 평가에 따라 일반 사업, 국가전략형 사업을 구분하고 정부지원 수준 차등화[6]

- (두 기준이 모두 높은 사업) 국가전략형 사업으로 선정하여 별도의 사업전략 수립 및 범정부 협력 추진

4 외교 · 안보적 중요성(핵심 파트너 및 전략지역과의 협력 확대, 기존 정보 · 군사협력 관계와의 연계, 상호운용성 강화 가능성 등), 산업적 파급효과(국내 방산기반 · 공급망 · 핵심기술 등에 미치는 영향), 확장 가능성(후속 획득사업, 공동개발, 제3국 협력 등으로의 발전 가능성) 등에 따라 판단할 수 있음.

5 정책영역의 복합성(외교 · 국방 · 산업 · 금융 · 기술 등 복수 정책영역의 결합과 기관 간 조정 필요성), 정부 고유수단 의존도(G2G, 군사협력, 정책금융, 수출허가 등 기업이 직접 수행하기 어려운 정부기능의 필요성), 수입국 의사결정 구조(주요 의사결정자의 권한과 역할에 따른 정부 간 협의 및 고위급 정책조정 필요성), 지속적 협력 필요성(사전 관계형성부터 경쟁 · 협상, 사업이행, 후속협력까지 정부 차원의 연속적 지원이 필요한 정도) 등에 따라 판단할 수 있음.

6 사업 예시: 두 기준이 모두 높은 사업(신규 전략시장 대상 대규모 현지생산 · 기술이전 연계 사업 등), 가치는 높으나 조정 필요성이 낮은 사업(기존 운용국 대상 후속 물량 · 추가 구매 등), 조정 필요성은 높으나 가치가 제한적인 사업(소규모 패키지형 사업 등), 두 기준이 모두 낮은 사업(부품 · 탄약 등 기업 간 상업 거래 중심 사업 등).

- (가치는 높으나 조정 필요성이 낮은 사업) 기업 주도 추진을 원칙으로 하되[7], 통상현안 대응 · 정상외교 계기 활용 등 정부 역할이 필요한 사안에 한해 선택적 · 집중적 지원
- (가치는 제한적이나 조정 필요성이 높은 사업) 주관부처 중심의 관계기관 협의나 사업 단위 한시적 협업을 통해 필요한 조정 지원
- (두 기준이 모두 낮은 사업) 기업 중심으로 추진하고 필요한 경우 기존 정부지원 수단 활용
- 선정과 재검토는 기존 범정부 협의체계 내에서 논의하는 방안을 검토할 수 있으며, RFP 발표, 경쟁조건의 변화 등 주요 분기점에 선정결과 재검토

□ (2단계) 전략적 진단

▪ '전략적 진단'은 상대국의 정책수요와 의사결정요인, 한국의 경쟁력을 종합적으로 분석하여 사업목표를 설정하고 핵심 대응과제를 식별하는 단계

▪ 전략적 진단은 세 가지 영역으로 구분

- (① 상대국의 전략환경 및 정책수요) 사업 추진의 전략적 배경과 상대국이 달성하려는 핵심 정책목표 분석
  · 외교 · 안보환경, 국방 · 방산정책, 산업 · 경제정책과 자국 산업 우대 · 현지조달 관련 법령 · 제도 등 사업 추진의 정책 · 제도적 환경 검토
  · 공식적인 사업 요구사항(예: 군사적 요구도)과 그 배경에 있는 정책목표를 구분하여 실질적인 협력수요 분석
- (② 의사결정요인) 실제 공급자 선정에 영향을 미치는 공식 · 비공식적 판단요인과 의사결정 구조 분석
  · 공식 평가기준과 예산 · 조달절차 등 사업의 제도적 조건 검토
  · 구매국의 정치 · 행정적 특성[8]에 따른 주요 정책결정 주체의 권한과 영향력, 외교 · 안보관계 및 국내정치적 고려요인 분석
  · 정권교체에 따른 정책변경 가능성, 외교 · 안보관계 변화, 예산 · 금융 여건, 수출통제 · 제재 등 사업 추진에 영향을 미치는 정치 · 제도적 위험 검토

7 이러한 사업의 성패는 주로 기업의 제품경쟁력과 시장 대응역량에 달려 있으며, 기존 지원체계로도 대응이 가능함. 정부의 상시 관여는 오히려 기업의 협상 유연성 저하와 상대국의 추가 요구를 초래할 수 있음.

8 예를 들어, 국가 지도부의 영향력이 큰 경우에는 주요 정책결정자의 정책적 우선순위와 국가발전전략 등이 사업에 미치는 영향을 고려할 필요가 있음. 반면, 정부기관 · 의회 등으로 의사결정 권한이 분산되는 경우에는 기관별 권한과 정책목표, 예산승인 절차, 국내 산업 · 지역경제 관련 이해관계 등에 대한 검토가 중요함.

- (③ 한국의 경쟁력) 경쟁국 대비 한국의 강점 · 약점 및 차별화 가능성 분석
  · 무기체계의 성능 · 가격 · 납기, 군수지원, 기술 · 산업협력, 금융 · 정책지원, 기존 협력기반 등을 중심으로 경쟁국과의 상대적 경쟁력 비교
  · 한국의 실제 협력역량과 구매국의 인식 간 차이, 수출금융 지원조건 · 기술보호 · 수출허가 요건 등 한국 내 제도적 제약, 기존 공급국의 협력 네트워크와 제도적 우위 등 경쟁상 제약요인 분석
  · 분석결과를 토대로 한국의 차별화 요소와 보완과제를 식별하고, 경쟁국 우위를 단기간에 상쇄할 수 있는지에 따라 이를 단기 대응과제와 장기 관계형성 · 투자과제로 구분

▪ 전략적 진단은 사업 초기 일회성 분석이 아니라 진행과정에서 지속적으로 보완

- RFI, 적격후보 선정, RFP, 제안 · 평가, 협상 과정에서 구체화되는 상대국의 요구와 우선순위, 경쟁환경의 변화 등을 반영하여 사업목표와 대응과제 재검토

□ (3단계) 사업 추진체계 설계

▪ '사업 추진체계 설계'는 복합적 협력수요에 대응해 사업별 실무조정과 범정부 정책협의를 연계하고, 기관별 역할 · 책임을 구체화하는 단계

▪ 기존 방산수출 관련 법령과 범정부 협의체계를 활용하여 국가 차원의 정책협의와 사업별 실행조정 기능을 연계

- 「방위사업법」, 「방위산업 발전 및 지원에 관한 법률」 등은 방산수출 지원과 관련 기관의 권한 · 협력에 관한 제도적 근거 제공[9]
- 방위산업발전추진단, 방위산업발전협의회 등 기존 협의체계[10]를 주요 정책과제와 기관 간 조정이 필요한 현안의 협의에 활용
- 개별 사업은 기존 방산수출 일괄 지원팀[11] 등의 운영경험을 활용하여 실무협력을 추진하고, 사업 차원에서 해결하기 어려운 현안은 관계기관의 법정 권한과 상위 정책협의체계에 연계

9 대표적으로, 「방위사업법」 제57조는 방산물자 · 국방과학기술의 수출허가 등에 관한 방사청장의 권한을 규정하며, 「방위산업 발전 및 지원에 관한 법률」 제15조와 제16조는 각각 방산수출 지원과 수출산업협력 지원의 근거를 제공함.

10 '방위산업발전추진단'은 2025년 8월 대통령실 주도로 신설된 범정부 협의기구로, 국가안보실 제1차장과 대통령실 경제성장수석이 공동 주관하며 방위산업 발전전략과 방산수출 지원방안 등을 논의함. 한편, '방위산업발전협의회'는 「방위산업 발전 및 지원에 관한 법률 시행령」 제22조에 근거하여 설치된 법정 협의체로, 국방부 장관과 산업통상부 장관이 공동위원장을 맡아 방위산업 육성과 수출지원 관련 범정부 협의를 수행함. [국방일보, "범정부 차원 방산수출 지원 방안 논의," 『국방일보』 2025년 8월 28일 (검색일: 2026.11.4.).]

11 『2022 국방백서』의 방산수출 지원체계 설명에 따르면, 국방부와 방위사업청은 국가별 핵심 수출사업을 지원하기 위해 각 군, KODITS, 수출입은행 등 관계기관이 참여하는 일괄 지원팀을 운영. 국방부와 각 군의 기능은 수출대상국의 국방부와 협력 증대, 수출대상장비의 운영시범을 통한 장비 우수성 홍보, 구매국의 장비운용을 위한 후속군수지원 등 방산수출 지원업무를 수행하고 있으며, 방위사업청은 KOTRA, 수출입은행 등과 산업협력 패키지 발굴과 금융지원 등을 추진. [국방부, 『2022 국방백서』 (2022), p.325.]

▪ 사업 추진체계는 핵심과제별로 관계기관 · 기업[12]의 전문기능을 결합하되, 조정책임과 의사결정 경로의 명확화에 중점

- 과제별 주관 · 지원기관을 구분하고, 실무 차원의 조정과 고위급 정책적 판단이 필요한 사안의 처리경로 설정
- 상대국 요청에 대응할 일원화된 협의창구와 기관 간 조정체계를 마련해 참여기관 · 기업의 대외 메시지 · 민감정보 공개범위 · 시점 조율
- 기관별 상대국 접촉 결과와 사업정보가 적시에 공유되도록 범위와 절차를 정하고, 정례 실무협의를 통해 기관 간 대응의 일관성 확보

□ (4단계) 맞춤형 협력 패키지 구성

▪ '맞춤형 협력 패키지'는 전략적 진단 결과를 바탕으로 상대국의 핵심 수요에 부합하는 차별화된 협력과제를 구성하는 단계

- 개별 협력과제의 수나 규모보다 상대국 핵심수요에 대한 기여도를 중심으로 협력범위와 우선순위 결정

▪ 협력수단은 계약상 이행의무 여부와 수출대상 무기체계와의 관련성에 따라 직접 협력, 간접 협력, 전략적 협력으로 구분[13]

- (직접 협력) 수출계약에 포함되며 수출대상 무기체계와 직접 관련된 협력
- (간접 협력) 수출계약에 포함되나 수출대상 무기체계와 직접 관련 없는 협력
- (전략적 협력) 계약 외로 장기적인 안보 · 외교 · 산업 · 기술 관계를 강화하는 협력

▪ 협력 패키지는 다음 네 가지 절차를 거쳐 구체화

- (협력목표 설정) 공식 요구사항과 함께 전략적 진단에서 확인한 실질적 · 잠재적 수요도 고려하여 협력목표와 중점 협력분야 도출
- (협력수단 발굴) 목표 달성을 위한 직접 · 간접 · 전략적 협력수단 검토
- (실행과제 설계) 개별 협력수단을 'Item × Activity × Actor'로 구체화[14]

12 대통령실(범정부 정책조정), 국방부 · 각 군(군사협력 · 군수지원), 방위사업청(수출지원 · 수출허가), 외교부(고위급 외교 · 대외소통), 산업통상부(산업 · 통상협력), 정책금융기관(수출금융 · 보증), 수출 방산기업(제안 · 계약 · 이행) 등.

13 예시: 직접 협력(현지 부품생산 · MRO, 교육훈련, 후속군수지원, 체계 관련 기술이전 등), 간접 협력(연관 산업투자, 공동 R&D, 연구기금, 산 · 학 · 연 기술 · 인력교류 등), 전략적 협력(정례 정책협의, 군사교류, 기술표준 · 상호인증 협력, 정부 간 공급망 대화, 인적교류 · 공공외교 등).

14 예시: '잠수함 × 현지 MRO 시설 구축 × 양국 기업'(직접), '자율무인시스템 × 공동연구개발 × 양국 연구기관 · 기업'(간

- (최종 패키지 구성) 상대국 수요 부합도, 경쟁국 대비 차별성, 상호보완성, 실행가능성 등을 고려하여 과제 선별 · 조합

▪ 협력 패키지는 상대국과의 협의 및 입찰 과정에서 나타나는 요구와 경쟁환경의 변화에 따라 지속적으로 조정 · 보완할 필요

- 상대국의 요구와 반응, 경쟁국의 제안 및 대응 등을 반영하여 내용 · 범위 조정
- 유사한 추진사례[15]를 활용하여 협력제안의 사업구조, 기대효과, 실행조건을 상대국이 쉽게 이해할 수 있도록 제시

□ (5단계) 포트폴리오 전환

▪ '포트폴리오 전환'은 개별 사업의 수주 여부 중심 관리에서 벗어나, 축적된 협력자산을 후속사업과 신규 협력 기회로 연결하는 단계

- 여기서 포트폴리오는 개별 수출사업뿐 아니라, 그 추진과정에서 축적된 협력자산까지 포함하는 관리 대상을 의미
- 주요 협력자산은 정부 · 군 관계, 산업 네트워크, 시장 · 제도 정보, 기술 · 사업경험, 제도적 협력 기반 등
- 협력자산의 전략적 가치와 유지비용, 후속협력 가능성을 고려하여 유지 · 확대 · 축소 여부와 우선순위 결정

▪ 협력자산의 특성에 따라 기존 사업의 심화, 동일 국가 내 협력 확대, 다른 사업 · 시장으로의 전환 등 활용경로를 설정[16]

▪ 수주 결과에 따라 협력자산의 후속 활용방향을 차별화

- (수주 성공 시) 계약이행과 후속군수지원을 통해 기존 협력을 심화하고, 후속 획득사업 · 공동개발 · 산업협력 등으로 확대
- (수주 실패 시) 특정 사업을 전제로 한 활동의 지속 필요성은 재검토하고, 활용가치가 높은 관계 · 정보 · 네트워크는 다른 사업이나 협력기회로 연계

접), '방산 기술표준 × 상호인증 체계 구축 × 양국 국방당국'(전략적) 등.

15 예를 들어, LG에너지솔루션과 스텔란티스의 캐나다 배터리 합작공장 투자(2022)는 현지 생산시설 구축과 산업생태계 형성을 결합한 산업협력 사례로 참고 가능.

16 활용 예시: 정부 · 군 관계 및 산업 네트워크(후속사업, 군사교류, MRO · 현지생산, 산업협력 등으로 연결), 시장 · 제도 정보와 기술 · 사업경험(후속사업 혹은 유사한 제3국 사업의 전략 수립에 활용), MOU · 협정 · 정책협의체 등 제도적 협력 기반(국가 간 협력관계의 유지와 협력분야 확대에 활용).

3. 캐나다 초계 잠수함 획득사업(CPSP[17]) 적용사례

▪ CPSP는 잠수함 획득과 함께 대규모 · 다분야 산업협력과 장기적인 국방협력, 범정부 차원의 정책조정이 요구되는 사업[18]으로, 국가전략형 방산협력 프레임워크의 적용 가능성을 검토하기에 적합한 사례

- 한국에는 잠수함 수출뿐 아니라 북미 선진국 방산시장 진입과 한-캐나다 국방 · 산업협력 확대라는 전략적 기회를 제공하는 사업으로 평가
- 잠수함 성능 · 가격 · 납기뿐 아니라 계약금액[19]에 상응하는 산업협력[20], 장기 군수지원, 기존 안보 · 산업협력 관계 등이 수주경쟁의 주요 변수로 복합 작용
- 특히 CPSP의 수주 결과와 별개로 축적된 협력자산의 가치를 평가하고, 이를 한-캐나다 간 새로운 협력기회로 전환하는 방안을 검토할 수 있다는 점에서 의미
  · 본 절은 공개자료에 기반한 사후적 · 예시적 적용이며, 사업 추진과정에 대한 평가를 목적으로 하지 않음

① (국가전략형 사업 선정) CPSP는 국가전략적 가치와 범정부 조정 필요성이 모두 높은 사업으로 평가 가능

- NATO · G7 회원국 캐나다와의 안보협력 강화라는 외교 · 안보적 의의
- 북미 방산시장 진출 기반 마련과 장기 MRO, 부품공급, 성능개량, 공급망 협력 등 산업적 파급효과 및 후속사업의 확장 가능성
- 잠수함 수출과 산업 · 기술협력, 해군협력, 고위급 정부협의 등 복수 정책수단의 연계와 범정부 조정 필요

② (전략적 진단) 캐나다의 전략환경 · 정책수요, 주요 의사결정요인, 한국의 상대적 경쟁력을 종합적으로 검토

- (전략환경 및 정책수요) 북극 · 해양 방위능력 강화, 국방투자 확대, 독자적 운용 · 정비능력 확보, 국내 방위산업 기반과 공급망 강화[21]
- (의사결정요인) 잠수함 작전성능 · 납기 · 장기 군수지원, 산업기술혜택(ITB) 등 사업평가 요소와 국방투자청(DIA)을 비롯한 관계기관[22]의 역할 및 정책적 우선순위

17 Canadian Patrol Submarine Project.

18 진아연 · 양영철 · 박준수 · 강인호, 『한국 · 캐나다 방산협력 발전방향』 (한국국방연구원, 2025).

19 CPSP사업의 규모는 공식적으로 공개된 바는 없으나, 초기 획득 비용은 약 20조 원, 운영유지 포함 약 60조 원 규모로 추산.

20 캐나다의 ITB 제도는 1억 캐나다달러(약 1,000억 원) 이상 국방조달 계약에서 주계약자가 계약금액 100%에 해당하는 경제적 기여를 제공해야 하는 구조로, 조달 평가에 있어 역량 · 가격뿐 아니라 캐나다 경제에 대한 기여도가 핵심 평가 요소로 작용. [Government of Canada, Industrial and Technological Benefits: Value Proposition Guide (Government of Canada, 2022).]

21 Prime Minister's Office of Canada, "Canada's New Government Is Rebuilding, Rearming, and Reinvesting in the Canadian Armed Forces," June 9, 2025 (accessed: 2026.11.4.).

22 캐나다의 국방조달은 PSPC(공공서비스조달부), 국방부(DND), ISED(혁신과학경제개발부), 재무위원회(Treasury

- (한국의 경쟁력) 한국은 공급역량 · 납기와 대규모 산업협력으로 차별화를 모색했으나, NATO 관계와 독일 · 노르웨이 212CD 공동사업 경험 등을 갖춘 독일에 비해 기존 협력기반 측면에서 상대적 제약
- 납기와 산업협력 조건은 경쟁과정에서 경쟁국도 보완할 수 있는 요소인 반면, 동맹관계와 공동사업 경험은 장기간 축적되는 요소로서 사업 이전 단계부터 선제적 관계형성이 중요함을 시사

③ (사업 추진체계 설계) 범정부 협업을 통해 군사 · 산업 · 외교 분야 정책수단 연계

- 한화오션 · HD현대중공업의 원팀과 방위사업청, 국방부 · 해군, 외교부, 산업통상부 등 관계기관이 수주지원에 참여
- 대통령실 중심으로 관계부처가 공동 발굴한 산업협력 과제를 제안서에 반영하고, 정부지원 확약서로 과제의 이행 지원 의지 표명[23]
- 이는 대통령실 조정 아래 기업의 사업제안과 관계기관의 정책적 지원이 결합된 사례로, 복합 협력과제에 대응하기 위한 범정부 협업의 중요성을 시사

④ (맞춤형 협력 패키지 구성) 캐나다의 잠수함 운용 · 유지 역량 확보와 방위산업 기반 강화 등 핵심 정책수요[24]에 대응하는 협력분야 검토

- (직접 협력) 현지 MRO 역량 구축, 운용 · 정비 교육훈련, 현지 공급망 활용, 기술이전 등
- (간접 협력) 조선 · 해양, 철강, 에너지 · 광물, 우주 · AI 등 산업투자 및 기술협력, 공동연구개발, 산학연 연계 전문인력 양성 등
- (전략적 협력) 한-캐나다 안보 · 국방 협력 파트너십 수립, 군사 · 국방비밀정보보호협정 체결, 국방 · 외교 고위급 협의, 한-캐나다 해군 연합협력훈련 등
- CPSP 협력 패키지는 잠수함 공급과 장기 군수지원뿐 아니라 직접 · 간접 · 전략적 협력수단을 연계하여 캐나다의 복합적인 정책수요에 대응하려는 국가 차원의 접근으로 볼 수 있음

Board) 등 복수의 정부기관이 관여하는 복잡한 구조이며, 국방투자청(DIA, Defence Investment Agency)의 신설과 권한 개편 등 조달체계의 변화가 진행 중.

23 방위사업청, "캐나다 잠수함 사업, 산업협력 이행 위한 정부 의지 강조," 방위사업청 보도자료, 2026년 2월 20일 (검색일: 2026.11.4.).

24 방위사업청, "60조원대 잠수함 사업 수주전 지원 총력... 방사청장, 캐나다 현지서 전방위 협력 행보," 방위사업청 보도자료, 2026년 5월 28일 (검색일: 2026.11.4.).

⑤ (포트폴리오 전환) 우선협상대상자 선정 이후의 사업여건과 한국이 축적한 협력자산의 후속 활용 가능성 검토

- 2026년 7월 캐나다는 TKMS를 우선협상대상자로, 한화오션을 예비공급자로 선정[25]
- CPSP 추진과정에서 형성된 정부 · 군 협의채널과 현지 기업 네트워크[26]를 사업 결과와 관계없이 유지하고, 연방정부 · 주정부 · 산업계와의 교류를 통해 후속협력과제 발굴
- 선정 결과 발표 이후에도 후속 협력 의사가 확인된 분야[27]를 중심으로 첨단기술 · 공급망 등 실질적인 협력사업으로 발전 모색
- CPSP를 계기로 확대된 한국의 인지도와 공공외교 기반[28]을 장기 협력자산으로 관리하고, 범정부 협업 및 협력 패키지 구성 경험을 유사 사업에 활용

▪ 국가전략형 방산협력의 전략기획은 고정된 단계별 절차가 아니라, 경쟁조건의 변화에 따라 반복적으로 적용 · 조정하는 순환적 과정

- 구매국의 정책수요 변화와 경쟁국의 대응[29]으로 초기 경쟁우위가 약화되거나 신규 경쟁요인이 등장할 수 있으므로, 사업 추진과정에서 전략의 지속적인 재검토 필요
- 변화된 경쟁조건에 따라 전략적 진단을 갱신하고, 추진체계와 협력 패키지를 재설계하는 등 프레임워크의 관련 단계를 반복 적용

▪ CPSP 사례는 국가전략형 방산협력의 5단계 체계가 주요 수출사업의 전략적 판단을 종합적으로 검토하는 분석틀로 활용 가능함을 보여줌

- 향후 방산협력 정책에서 중점 고려할 과제로 선제적 관계형성, 범정부 협업 강화, 경쟁조건 변화에 따른 전략 재검토, 협력자산의 후속 활용 등을 도출

---

25 Prime Minister's Office of Canada, "Prime Minister Carney Announces the Preferred Supplier for the Canadian Patrol Submarine Project – the Largest Defence Procurement in Canadian History," July 6, 2026 (accessed: 2026.11.4.).

26 캐나다 정부는 CPSP 우선협상대상자 선정 이후에도 한국과 안보 · 국방, 에너지 · 핵심광물, AI 등 다양한 분야의 협력을 지속 · 확대하겠다는 입장을 표명. [Dong-hwan Ko, "Korean Firms Review Canada Investment Plans after Submarine Bid Loss," The Korea Times, July 23, 2026 (accessed: 2026.11.4.).]

27 HD현대-UBC 첨단 해양기술 공동연구 협약 유지, 캐나다 AI 기업 Cohere의 기술협력 지속 의사 등 [Ko (2026.7.23.)].

28 CPSP 사업을 통해 많은 캐나다인이 한국의 방위산업을 처음 접하게 되었으며, 한국을 주요 전략 · 방산협력 파트너로 인식하는 계기가 된 것으로 평가됨. [Vina Nadjibulla, "Canada Chose NATO on Submarines. Now, It Must Keep South Korea Close," Asia Pacific Foundation of Canada, July 6, 2026 (accessed: 2026.11.4.).]

29 CPSP 경쟁에서 한국이 조기 납기와 대규모 산업협력을 강조한 가운데, 독일측도 2026년 1월 희토류 · AI · 배터리 등 광범위한 산업투자 구상을 공개하였으며, 5월에는 독일 · 노르웨이 발주 물량 조정을 통한 조기 인도계획이 확인됨. [Christoph Steitz and Tom Käckenhoff, "Germany's TKMS Seeks Investment Package to Woo Canada over $12 Billion Submarine Tender," Reuters, January 21, 2026 (accessed: 2026.11.4.).; Kyle Duggan, "International Competition to Build Canada's Next Submarine Fleet Enters Home Stretch," CityNews, May 31, 2026 (accessed: 2026.11.4.).]

Ⅳ 정책적 시사점

□ 국가전략형 사업의 선별과 정책역량의 선택적 집중

▪ 국가전략적 가치와 범정부 조정 필요성에 따라 주요 수출사업의 정부지원 우선순위를 설정하고 정책역량을 선택적으로 집중할 필요

- 국가전략형 사업에는 별도의 사업전략과 범정부 협력을 적용하고, 일반 수출사업은 기존 지원체계를 유지하되 필요한 현안에 대해 선택적으로 지원
- 사업여건과 경쟁환경의 변화를 반영하여 정부지원의 우선순위와 자원배분을 유연하게 조정

□ 전략시장 진입을 위한 선제적 관계형성과 과감한 투자

▪ 기존 공급국의 협력기반이 견고한 전략시장에서는 통상적인 수출지원만으로 경쟁격차를 좁히기 어려우므로, 선제적 관계형성과 과감한 투자를 검토할 필요

- 정부 · 군 · 산업계의 지속적인 교류와 공동사업을 통해 기존 공급국과의 관계 · 제도 측면의 격차를 축소하고 협력역량과 신뢰 축적
- 장기 파트너십으로 발전할 수 있는 전략시장에서는 수주와 연계한 현지 산업기반 구축, 공동개발, 기술협력, 공급망 참여 등 과감한 투자 제안 검토
- 다만 투자에 따른 장기적인 경제 · 안보적 편익과 비용 · 위험을 평가하고, 국익에 부합하는 경우 정부의 정책적 지원과 위험 완화 방안 마련

□ 범정부 협의체계의 연계와 실질적 협업 강화

▪ 상설조직의 신설보다 기존 범정부 협의체계를 활용하여 기관 간 조정의 실효성을 높일 필요

- 방위산업발전추진단, 방위산업발전협의회 등 기존 협의체계와 사업별 지원체계를 긴밀하게 연계하고, 기관별 역할과 조정책임 명확화
- 수출금융, 기술보호 · 수출허가, 인증 · 표준 등 복수 기관의 권한이 연계되는 현안에 공동 대응하고, 제3국 수출승인 · 정책금융 · 정부 간 계약(G2G) 등 관련 제도의 보완 필요성 검토
- 기관별 이해관계에 따른 분절적 대응을 줄이도록 상위 정책협의체의 조정기능을 강화하고, 협업 실적의 성과평가 반영 등 기관 간 협업 유인 방안 마련

□ 협력수요의 선제적 발굴과 경쟁우위의 지속적 관리

▪ 구매국의 잠재적 정책수요를 선제적으로 발굴해 차별화된 협력방안을 마련하고, 경쟁환경 변화에 맞춰 경쟁우위를 지속적으로 관리할 필요

- 공식 요구조건과 실제 운용환경 · 군 구조 · 정책목표 간의 차이를 분석하여 명시되지 않은 수요와 추가적인 편익 제공 가능성 발굴
- 이러한 수요에 대응하는 무기체계 운용 · 군수지원, 기술 · 산업협력 등의 과제를 선제적으로 제안하여 경쟁국과 차별화
- 경쟁국의 납기 · 산업협력 조건 변경 등에 따라 초기 경쟁우위가 약화될 수 있으므로, 구매국의 정책수요와 경쟁국의 대응을 지속적으로 점검하고 협력전략을 탄력적으로 조정
- 방산협력 수요 증가에 맞춰 무관부 · 재외공관의 역량을 보강하고, 기관별로 분산된 정보와 분석을 범정부 차원에서 종합하여 협력과제 발굴과 전략 조정에 활용

□ 전략적 대외소통과 공공외교 강화

▪ 주요 수출 사업의 추진단계별 특성을 고려해 대외 메시지를 전략적으로 관리하고, 장기적 협력관계 형성을 위한 공공외교를 강화할 필요

- 수출금액 중심의 홍보보다 구매국의 안보역량 강화, 산업발전 · 고용 창출 등 실질적 편익과 장기적인 파트너십을 강조하고, 의회 · 산업계 · 지역사회로 협력의 공감대를 넓히는 공공외교 강화
- 수주경쟁 단계에서는 제품경쟁력과 협력 의지를 적극적으로 전달하되, 경쟁국의 대응 가능성도 고려하여 주요 협상조건과 기술 · 산업협력 제안의 공개범위 · 시점을 전략적으로 관리하고 정부 · 기업 간 대외 메시지 조율
- 계약체결 이후에는 이행 과정에서의 현지 기여와 협력 성과를 지속적으로 공유하여 후속 협력의 기반 확보

□ 수주 성패와 관계없는 협력자산의 후속 활용

▪ 수주 성패와 관계없이 사업 과정에서 축적된 협력자산을 관리하여 후속사업 전략수립에 활용할 필요

- 정부 · 군 채널, 산업 네트워크, 시장 · 제도 정보, 협력경험 등 협력자산이 사업 종료 이후에도 단절되지 않도록 축적 · 관리 기반 마련[30]
- 협력자산의 전략적 가치, 유지비용, 후속 활용 가능성을 평가하여 유지 · 확대 · 축소할 협력활동을 선별하고 후속사업과 연계

30 예를 들어, 담당자 교체에도 협력관계와 사업정보가 이어지도록 사업기록 · 인수인계 체계를 마련하고, 핵심 협력채널은 기관 차원에서 관리.

- 사업별 성과와 교훈을 후속 전략수립에 반영하는 환류체계를 마련하여, 사업 경험을 국가 차원의 방산협력 역량으로 축적

□ 맺음말

▪ 정부지원의 실효성은 지원 규모보다 국가전략적 가치에 따른 선택과 집중, 그리고 사업 전후를 아우르는 지속적인 관여에 달려 있음

▪ 결국 K-방산 2.0의 성과는 얼마나 많은 무기체계를 수출했는가를 넘어, 이를 통해 얼마나 지속 가능하고 전략적으로 가치 있는 국가 간 협력관계를 구축했는가에 따라 평가될 필요

참고문헌

국방부. 『2022 국방백서』 (2022).

국방일보. "범정부 차원 방산수출 지원 방안 논의." 『국방일보』 2025년 8월 28일 (검색일: 2026.11.4.).

방위사업청. "캐나다 잠수함 사업, 산업협력 이행 위한 정부 의지 강조." 방위사업청 보도자료, 2026년 2월 20일 (검색일: 2026.11.4.).

방위사업청. "60조원대 잠수함 사업 수주전 지원 총력... 방사청장, 캐나다 현지서 전방위 협력 행보." 방위사업청 보도자료, 2026년 5월 28일 (검색일: 2026.11.4.).

진아연 · 양영철 · 박준수 · 강인호, 『한국 · 캐나다 방산협력 발전방향』 (한국국방연구원, 2025).

Aldisert, Audrey and Cynthia R. Cook, *Improving Arms Sales, Technology Transfer, and Defense Industrial Cooperation with Allies and Partners*, CSIS, 2025.

Duggan, Kyle. "International Competition to Build Canada's Next Submarine Fleet Enters Home Stretch." *CityNews*, May 31, 2026 (accessed: 2026.11.4.).

European Commission and High Representative. *A New European Defence Industrial Strategy: Achieving EU Readiness through a Responsive and Resilient European Defence Industry*, 2024.

Government of Canada. *Industrial and Technological Benefits: Value Proposition Guide*. Government of Canada, 2022.

Ko, Dong-hwan. "Korean Firms Review Canada Investment Plans after Submarine Bid Loss." *The Korea Times*, July 23, 2026 (accessed: 2026.11.4.).

Nadjibulla, Vina. "Canada Chose NATO on Submarines. Now, It Must Keep South Korea Close." Asia Pacific Foundation of Canada, July 6, 2026 (accessed: 2026.11.4.).

Prime Minister's Office of Canada. "Canada's New Government Is Rebuilding, Rearming, and Reinvesting in the Canadian Armed Forces." June 9, 2025 (accessed: 2026.11.4.).

Prime Minister's Office of Canada. "Prime Minister Carney Announces the Preferred Supplier for the Canadian Patrol Submarine Project – the Largest Defence Procurement in Canadian History." July 6, 2026 (accessed: 2026.11.4.).

Steitz, Christoph and Tom Käckenhoff. "Germany's TKMS Seeks Investment Package to Woo Canada over $12 Billion Submarine Tender." *Reuters*, January 21, 2026 (accessed: 2026.11.4.).

U.S. Department of Defense. National Defense Industrial Strategy, 2024.

Abstract

A National Strategy-Driven Framework for Defense Industrial Cooperation: Toward K-Defense Industry 2.0

A-Yun JIN
(Institute for National Security Strategy)

This study presents a "National Strategy-Driven Defense Industrial Cooperation Framework" to strengthen the competitiveness of Korea's defense industry in the global arena. As defense exports have expanded into complex cooperation projects between states, there is a growing need for strategic planning that combines the capabilities of the government, the military, and industry in differentiated ways according to the characteristics and policy significance of each project. Moving away from uniform support for all overseas projects, the framework therefore centers on selecting priority projects based on their national strategic value and the need for whole-of-government coordination, and selectively concentrating the government's policy capacity on such projects.

The framework consists of five stages: (1) selection of national strategy-driven projects, (2) strategic diagnosis, (3) design of the project governance structure, (4) development of tailored cooperation packages, and (5) portfolio transition. Rather than proceeding in a strictly linear sequence, the stages form a cyclical structure that allows for feedback and iteration as circumstances change. In particular, the final stage is designed to ensure that cooperation assets accumulated in each project are carried forward to future projects and new cooperation opportunities, regardless of bid outcomes. The study also examines the framework's applicability using the Canadian Patrol Submarine Project (CPSP) as an illustrative case.

On this basis, the study derives six policy recommendations: first, selecting national strategy-

driven projects and concentrating policy capacity on them; second, building relationships early and making decisive investments to secure a foothold in strategic markets; third, linking existing whole-of-government consultative bodies with project-level support systems and strengthening substantive interagency collaboration; fourth, proactively identifying cooperation demand and continuously managing competitive advantages; fifth, strategically strengthening external communication and public diplomacy; and sixth, preserving and leveraging cooperation assets for future engagement regardless of bid outcomes. The effectiveness of government support depends less on its scale than on such selective focus and consistent backing throughout the project life cycle. The study's significance lies in giving concrete form to the policy direction of "K-Defense Industry 2.0," which moves beyond fragmented support for individual projects toward developing defense industrial cooperation into long-term, mutually beneficial strategic partnerships.

Keywords: K-Defense Industry 2.0, National Strategy-Driven Defense Industrial Cooperation, Strategic Diagnosis, Tailored Cooperation Package, Portfolio Transition

Institute For National Security Strategy

www.inss.re.kr

본지에 실린 내용은 집필자 개인의 견해이며,
국가안보전략연구원의 공식입장이 아닙니다.

INSS 전략보고

November 2026
No. 415

06295 서울시 강남구 언주로 120 인스토피아 빌딩
02-6191-1000 02-6191-1111 www.inss.re.kr

국가안보전략연구원