작성 기준일 2026년 10월 28일 · 이 날짜까지 확인한 공개 자료 기준



서론: K-방산의 글로벌 도약

K-방산, 글로벌 무대의 중심에 서다

2025년 한국 방위산업은 단순한 수출 호황을 넘어 글로벌 안보 질서의 핵심 공급자로 자리매김하는 구조적 전환점을 맞이했다. 방위사업청이 공식 집계한 2025년 방산 수출액은 154억 달러(약 23조 2000억 원)로, 전년도인 2024년의 95억 달러 대비 60.4% 급증했다[6]. 이는 우크라이나 전쟁 이후 지속된 서방권 방산 업체의 생산 능력 한계(공급 공백) 속에서 한국의 신속한 인도 능력과 검증된 무기 체계 성능이 결합되어 창출한 결과다. 2022년 사상 최대치였던 173억 달러 이후 2년간의 조정기를 거치며 수출액이 감소했으나, 2025년의 반등은 일시적인 특수가 아닌 다변화된 수출국과 고부가가치 계약 체결에 기반한 질적 성장을 의미한다.

특히 수출 시장의 지리적 확장은 K-방산의 경쟁력 강화를 입증한다. 2022년 주요 수출국이 7개국에 불과했던 것과 달리, 2025년에는 폴란드, 루마니아, 사우디아라비아, UAE 등 16개국으로 크게 확대되었다[6]. 유럽 시장에서는 폴란드가 전체 수출액의 40% 이상을 차지하는 전략적 앵커 고객으로 부상했으며, 인접 국가인 루마니아와의 K9 자주포 및 K10 탄약운반장갑차 공급 계약을 통해 북·동유럽 전역으로 영향력을 확장하고 있다. 중동 시장에서도 천궁-Ⅱ 미사일 시스템의 수출과 함께 운영·유지보수 계약을 체결하며 약 5조 원 규모의 고부가가치 시장으로 진입했다. 이러한 지역별 다변화는 특정 국가의 정치적 리스크에 대한 의존도를 낮추고 지속 가능한 성장 기반을 마련했다는 점에서 의의가 크다.

주요 시사점

2025년 방산 수출액 154억 달러 기록은 전년 대비 60.4% 증가한 수치로, 2023~2024년의 침체기를 극복하고 회복세로 전환했음을 나타낸다. 수출국 수가 7개국에서 16개국으로 확대되며 시장 다변화가 가속화되었고, 폴란드와 중동 국가들을 중심으로 고부가가치 계약이 체결되면서 산업 생태계의 질적 성장이 병행되고 있다.

수출 확대는 국내 방산 기업의 재무 건전성 개선과 직접적으로 연계되어 높은 수익성 체질로의 전환을 가속화했다. 한화에어로스페이스, 현대로템, LIG넥스원, 한국항공우주(KAI) 등 방산 빅4의 2025년 합산 매출액은 40조 4526억 원, 영업이익은 4조 6322억 원으로 역대 최고치를 기록했다[6]. 제조업 평균 영업이익률이 5% 수준인 것과 비교할 때, 방산 업계의 평균 영업이익률은 12%에 달해 월등한 수익성을 보였다. 한화에어로스페이스의 경우 영업이익률이 2021년 5%에서 2025년 11.4%로 2배 이상 상승했으며, 현대로템 역시 같은 기간 4.66%에서 17.22%로 3.7배 증가했다[6]. 이는 국내 정부 조달 시 보장되는 낮은 이익률(2~5%)과 달리, 해외 시장에서는 각국 군이나 정부와 자유로운 가격 협상을 통해 규모의 경제를 실현하고 있기 때문이다.

154억 달러
2025년 방산 수출액

60.4%
전년 대비 수출 증가율

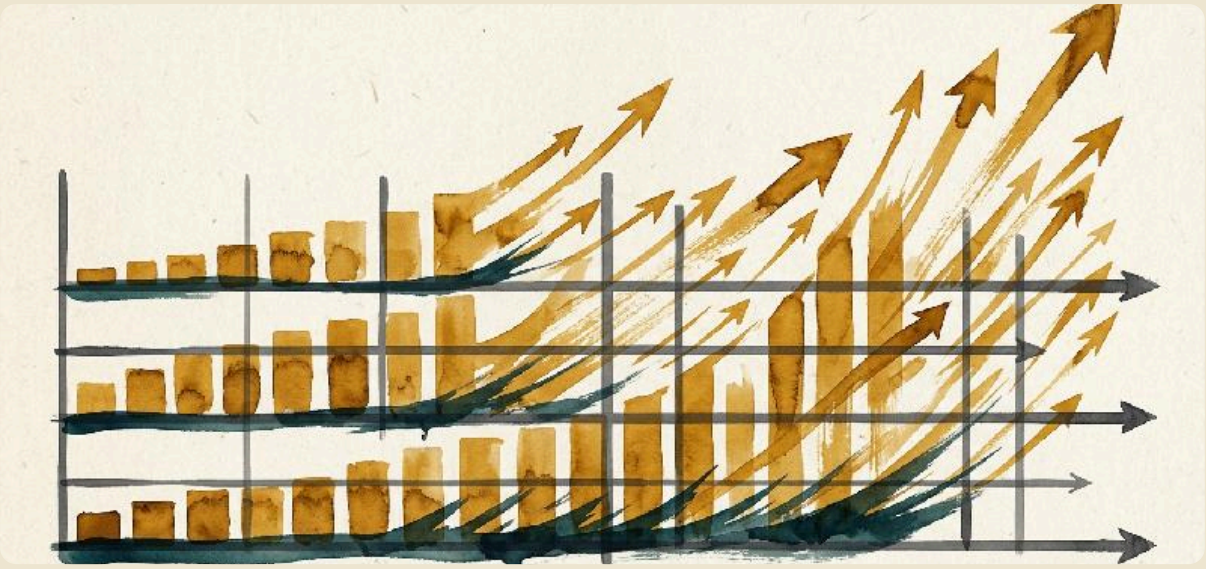
16개국
수출 대상국 수 (2025년)

한국 방산의 글로벌 위상 제고는 정부의 적극적인 지원 정책과도 맞물려 있다. 방위사업청은 중소·벤처기업 및 중견기업을 지원하기 위해 'K-방산 수출 펀드'를 조성했으며, 2026년 상반기부터 본격적인 투자를 시작했다[7]. 이는 대형 완성품 업체 중심의 수출 구조에서 벗어나 공급망 전반의 경쟁력을 강화하여 산업 생태계의 저변을 확대하려는 전략적 조치다. 또한 한국수출입은행(KEXIM)을 통한 장기 저리 차관 제공 및 수출 신용보증 확대는 가격 경쟁력 확보와 금융 리스크 헤징에 기여하며, 해외 구매국들의 도입 장벽을 낮추는 역할을 수행하고 있다.

글로벌 안보 환경의 불확실성이 증대되는 상황에서 K-방산은 단순한 무기 판매자를 넘어 종합 안보 솔루션 제공자로 진화하고 있다. 우크라이나 전쟁을 계기로 서방권 방산 업체들이 재고 부족과 생산 지연에 직면하자, 한국은 기존에 축적된 대량 생산 인프라와 빠른 납기 능력을 바탕으로 시장 공백을 효과적으로 채웠다. 이러한 '신속 인도' 능력은 폴란드와 같은 즉각적인 안보 위협에 노출된 국가들에게 결정적인 선택 기준이 되었으며, 현지 생산과 기술 이전을 병행하는 유연한 협력 모델은 수입국의 자국 방산 산업 육성 요구(Local Content)에도 부응하는 전략적 적응(Strategic Adaptation) 사례로 평가받는다.

향후 K-방산의 과제는 단기적 수출 호조를 장기적인 산업 경쟁력으로 고착화하는 데 있다. 2026년 한국의 방산 수출액은 270억 달러 이상으로 전망되며[6], 이는 한국이 미국, 러시아, 프랑스와 함께 글로벌 Top 4 방산 강국으로 도약할 수 있는 기반을 제공한다. 그러나 현지 생산 요구 증가, 국제 정치 리스크, 그리고 사후 유지보수(A/S) 네트워크 구축 등 해결해야 할 과제들도 존재한다. 본 보고서는

2024~2026년 폭발적 성장을 이끈 주력 무기 체계별 성과, 지역별 수출 시장 심층 분석, 주요 기업의 재무 및 전략, 그리고 정부의 지원 인프라를 다각도로 조명함으로써 K-방산의 현재 위치와 미래 방향성을 제시한다.



시장 개요: 폭발적 성장세와 구조적 변화

폭발적 성장세: 2024~2026년 수출 추이 분석

한국 방위산업(K-방산)은 2025년을 기점으로 글로벌 무기 시장에서 양적·질적 도약을 동시에 달성했다. 방위사업청의 공식 집계에 따르면, 2025년 한 해 동안 기록된 K-방산 수출액은 150억 달러를 돌파하며 사상 최고치를 경신했다[8]. 이는 전년도인 2024년의 실적 대비 무려 60.4%가 증가한 수치로, 단순한 회복세를 넘어선 폭발적인 성장세를 입증하는 지표다[6]. 이러한 급격한 성장은 우크라이나 전쟁 장기화로 촉발된 글로벌 안보 불확실성과 서방권 방산 업체들의 생산 능력 한계(공급 공백)가 맞물리며 한국 방산의 신속 대응 능력이 국제적으로 재평가된 결과로 해석된다.

150억 달러

2025년 수출액 (사상 최고치)

+60.4%

전년 대비 증가율

2.2% → 6%

글로벌 점유율 목표 (2024→2030)

2022년부터 2025년까지의 연도별 수출액 추이를 살펴보면, K-방산의 성장 궤적이 명확히 드러난다. 2021년 72억 5천만 달러 수준이던 수출액은 러시아-우크라이나 전쟁 발발 직후인 2022년 173억 달러로 급증하며 역대 최대 규모를 기록했다[8]. 이후 2023년 130억 달러, 2024년 96억 달러로 다소 조정 국면을 겪었으나, 이는 대규모 계약 이행 시점의 편차와 기저 효과에 따른 일시적 현상이었다. 실제로 일부 통계에서는 2024년 수출액을 95억 달러로 집계하기도 하며[18], 이 기간 동안에도 폴란드 등 주요 고객사와의 추가 이행 계약 체결을 위한 협상이 지속적으로 진행되었다. 2025년 다시 150억 달러 이상으로 반등한 것은 2022년의 정점을 뛰어넘는 새로운 성장 단계로의 진입을 의미한다.

이러한 성장의 배경에는 '공급 공백'이라는 구조적 요인이 자리하고 있다. 우크라이나 전쟁과 중동 지역의 분쟁 심화로 전 세계적으로 재래식 무기 체계에 대한 수요가 급증했으나, 미국과 유럽의 주요 방산 기업들은 기존 주문량 소화와 생산라인 증설에 상당한 시간을 필요로 했다. 이에 따라 즉각적인 전력화 능력을 갖춘 한국산 무기 체계가 대안으로 부상했다. 특히 폴란드와의 대규모 계약은 이러한 공급 공백을 메우는 결정적 계기가 되었다. 2025년 8월 체결된 폴란드 K2 전차 2차 이행계약(65억 달러·작년 8월)과 같은 대형 건들이 연간 수출 실적을 견인했으며[8], 필리핀과의 FA-50 계약(7억 달러) 등 아시아 시장에서의 성과도 성장세에 기여했다[8].

수출 시장의 다변화 역시 주목할 만한 변화다. 과거 특정 지역에 편중되었던 수출 구조에서 벗어나, 2022년 4개국 수준이었던 수출 대상국은 2023년 12개국으로 확대되었고[9], 2025년에는 북미, 중동, 유럽 등 핵심 권역으로 더욱 다양화되었다[8]. 이는 단일 국가 의존도를 낮추고 지속 가능한 성장 기반을 마련했다는 점에서 전

략적 의미가 크다. 방위사업청은 이러한 모멘텀을 바탕으로 2030년까지 방산 수출 실적을 200억 달러로 확대하고, 글로벌 방산 시장 점유율을 2024년 2.2%에서 2030년 6% 수준으로 끌어올릴 계획을 수립했다[8].

성장 동력

공급 공백과 신속 인도

서방권 방산 기업의 생산 지연으로 발생한 공급 공백을 한국 방산이 신속하게 채웠다. 검증된 성능과 빠른 납기 능력은 우크라이나 전쟁 이후 긴급한 전력 보강이 필요한 국가들에게 핵심 선택 기준이 되었다.

시장 다변화

수출국 확대 및 고도화

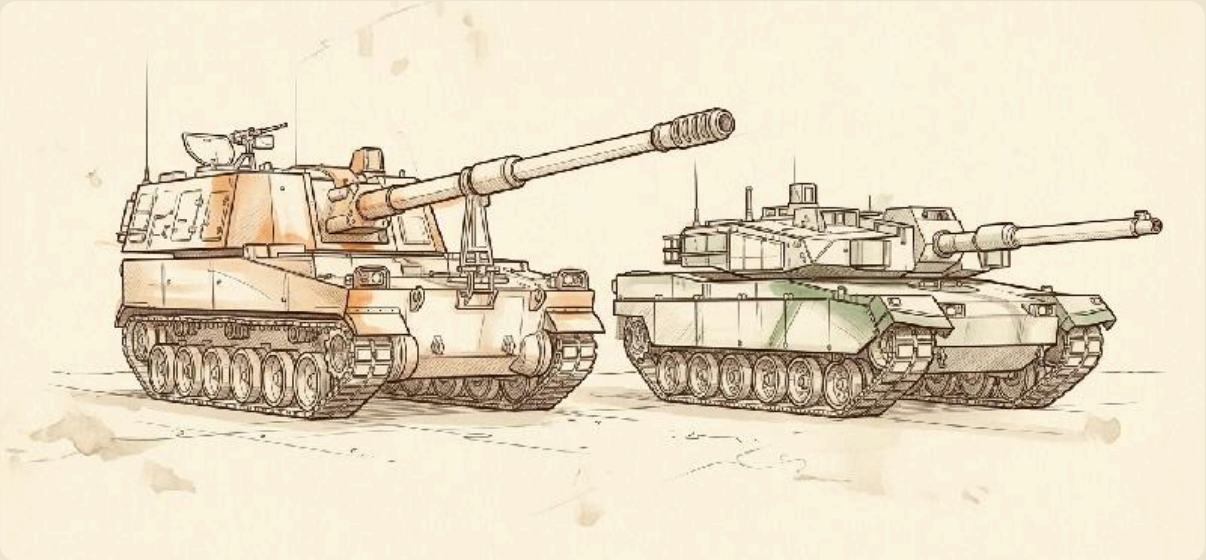
수출 대상국이 2022년 4개국에서 2023년 12개국으로 늘어난 뒤, 2025년에는 북미·중동·유럽 등 핵심 권역으로 더욱 확장되었다. 이는 특정 시장에 대한 의존도를 낮추고 리스크를 분산하는 효과를 가져왔다.

연도별 K-방산 수출액 추이 (2021~2025)

출처: 방위사업청 자료 기반 재구성[8]. 2022년과 2025년이 각각의 정점을 형성하며 높은 변동성을 보였으나, 전체적으로 상승 추세를 유지하고 있다.

시사점

2025년 150억 달러 달성으로 한국 방산은 '일회성 특수' 단계를 넘어 '지속적 성장' 단계로 진입했음을 확인했다. 향후 2030년 200억 달러 목표 달성을 위해서는 단순히 물량을 수출하는 것을 넘어, 현지 생산과 기술 이전을 통한 생태계 구축이 필수적이다.



주력 무기 체계별 성과 분석

지상 전력의 효자 종목: K9 자주포와 K2 전차

한화에어로스페이스(Hanwha Aerospace)의 K9 자주포와 현대로템(Hyundai Rotem)의 K2 전차는 한국 방산 수출을 견인하는 양대 축으로, 특히 유럽 시장에서의 기술 이전과 현지 생산 병행 전략을 통해 기존 서방권 방산 기업의 진입 장벽을 돌파했다. 2022년 우크라이나 전쟁 발발 이후 글로벌 안보 환경이 급변하면서, NATO 회원국들은 즉각적인 전력 증강과 자국 방산 산업 육성이라는 두 가지 상충되는 목표를 동시에 달성할 수 있는 파트너로 한국을 선택했다. 폴란드와의 대규모 계약은 이러한 '전략적 적응'의 대표적인 사례로, 단순한 완제품 판매를 넘어 생산 라인 구축과 핵심 부품 기술 이전까지 포함한 포괄적인 협력 모델을 제시한다.

> **주요 시사점**
> K9과 K2의 수출 성공은 빠른 납기 능력뿐만 아니라, 수입국의 방산 자립 요구를 충족시키는 유연한 기술 이전 정책에 기인한다. 폴란드와의 계약은 2026~2030년 기간 동안 총 180대의 K2 전차와 수백 문의 K9 자주포를 공급하며, 이 중 상당 비율을 폴란드 현지 공장에서 조립·생산하도록 설계되었다.

K9 자주포: 신속 인도와 물량 공세의 결합

한화에어로스페이스의 K9 자주포는 폴란드 육군의 주력 화력으로 자리 잡으며 유럽 시장에서의 신뢰도를 입증했다. 2025년 11월 기준, 폴란드는 한국으로부터 총 200문 이상의 K9 자주포를 인도받았으며[29], 이는 2022년 체결된 초기 계약(212문)과 2023년 추가 계약(152문)에 따른 결과다. 특히 2025년 11월 16일에는 토룬(Torun) 인근 부대에 21문의 K9이 추가로 인도되어 전력화 속도를 높였다[29].

폴란드와의 K9 협력은 단계별 기술 이전을 통해 진행된다. 첫 번째 트랜치인 K9A1 48대는 한국에서 완제품으로 생산되어 2022~2023년 사이 인도되었으며, 두 번째 트랜치인 K9PL 146대는 2026~2027년 사이 폴란드 현지에서 조립·생산된다. 이러한 방식은 폴란드가 즉각적인 전투력 공백을 메우는 동시에, 장기적으로는 자국 방산 산업의 자주포 생산 역량을 확보할 수 있도록 지원한다. 한화에어로스페이스는 폴란드 WB 그룹(WB Group)과 합작 법인을 설립해 유도 미사일 및 차세대 탄약 개발에도 착수했으며, 이는 단순 조립을 넘어 공동 연구개발 단계로 협력이 심화되고 있음을 의미한다.

계약 연도	모델	수량 (문)	인도 시기	생산 방식
2022년	K9A1	212	2022~2026년	한국 완제품 인도
2023년	K9PL	152	2025~2027년	현지 조립/생산 병행
2025년 11월 기준	누적 인도	200+	-	-

K2 전차: 65억 달러 규모 추가 계약과 현지 생산 확대

현대로템의 K2 전차는 폴란드 육군의 기갑 전력 현대화를 위한 핵심 자산으로 선정되었다. 2025년 8월, 폴란드 국방부는 현대로템과 약 65억 달러 규모의 추가 계약을 체결하여 K2 전차 180대와 지원 차량 81대를 도입하기로 했다[30]. 이 계약은 2022년 체결된 초기 180대 도입분에 이어진 것으로, 폴란드가 최대 1,000대의 K2를 도입할 수 있는 프레임워크 계약의 일환이다.

이번 계약의 가장 큰 특징은 생산의 상당 부분을 폴란드 현지에서 수행한다는 점이다. 총 180대 중 116대는 한국형(K2GF)으로 한국에서 생산되어 2026~2027년 사이 인도되며, 나머지 64대는 폴란드형(K2PL)으로 구성된다[30]. K2PL 변형 중 초기 3대는 한국 공장에서 제작되지만, 나머지 61대는 폴란드 국영 방산 기업 PGZ의 자회사인 Bumar-Łabędy 공장에서 2028~2030년 사이 생산된다[32]. 폴란드 국방장관 브와디스와프 코시니아크카미시(Władysław Kosiniak-Kamysz)는 "2028년부터 2030년까지 본격적인 국내 생산 체제를 갖출 것"이라고 밝히며, 이 계약이 폴란드 방산 산업의 성장 촉매제가 될 것이라고 강조했다[30].

K2GF (한국형)
한국 현대로템 공장에서 완제품으로 생산되어 폴란드로 직수입된다. 2026~2027년 사이 116대가 인도될 예정이며, 최신 사양이 적용되어 즉각적인 전력화가 가능하다.

K2PL (폴란드형)
폴란드 Bumar-Łabędy 공장에서 조립·생산된다. 초기 3대는 한국에서 제작 후 기술 이전되며, 나머지 61대는 2028~2030년 사이 폴란드 현지에서 생산되어 자국 방산 역량 강화에 기여한다.

경쟁력 원천: 납기 준수와 기술 이전의 균형

K9과 K2의 유럽 시장 진출 성공은 서방권 방산 기업들이 직면한 'Supply Gap'과 대비되는 한국의 빠른 납기 능력에서 비롯되었다. 독일의 레오파드 2(Leopard 2)나 프랑스의 르클레르(Leclerc) 전차는 생산 라인 가동률 저하와 긴 대기 시간으로 인해 폴란드의 긴급한 안보 수요를 충족시키기 어려웠

다. 반면, 한화에어로스페이스와 현대로템은 민간 조선 및 자동차 산업에서 축적된 대량 생산 노하우를 방산 분야에 적용하여 짧은 기간 내 대규모 물량을 인도할 수 있는 능력을 입증했다.

또한, 한국 방산 기업들은 수입국이 요구하는 'Local Content' 조건을 적극적으로 수용했다. 폴란드는 단순히 무기를 구매하는 것을 넘어, 자국 내에 생산 라인을 구축하고 유지보수 기술을 습득함으로써 장기적인 방산 자립을 추구했다. K2 전차의 경우 폴란드 현지 공장에서 최종 조립을 수행하고, K9 자주포는 차세대 모델 개발을 위한 공동 연구를 진행함으로써 단순 매매 관계를 넘어선 전략적 파트너십을 구축했다. 이러한 접근 방식은 EU가 역내 방산 산업 기반 강화를 추진하는 가운데, 비EU 국가인 한국이 유럽 시장에 진입할 수 있는 현실적인 해법으로 작용했다.

폴란드에서의 성공 사례는 한국 지상 방어 체계의 신뢰성을 입증하는 중요한 레퍼런스가 되고 있다. 한화에어로스페이스와 현대로템은 폴란드에서의 현지 생산 경험을 바탕으로 향후 유럽 시장에서의 추가 수주를 모색하며, K-방산의 글로벌 입지를 더욱 공고히 하고 있다.



주력 무기 체계별 성과 분석

항공 전력의 신성장 동력: FA-50 시리즈

한국항공우주(KAI)가 개발한 FA-50 경공격기/고등훈련기는 한국 방산 수출 포트폴리오에서 지상 방어 체계를 넘어선 항공 전력 분야의 핵심 축으로 자리매김했다. FA-50은 국산 초음속 고등훈련기 T-50을 기반으로 다목적 전투 임무 수행 능력을 추가한 기종으로, 상대적으로 낮은 도입 및 운용 비용 대비 우수한 성능을 갖춘 '가성비(가격대비성능) 최적 솔루션'으로 평가받는다[20]. 이러한 특성은 국방 예산의 제약이 있거나 공군 현대화를 신속하게 추진해야 하는 중진국들의 수요와 정확히 부합하며, 필리핀, 폴란드, 말레이시아 등 다양한 지역에서의 대규모 수주로 이어졌다.

주요 시사점

FA-50은 단순한 훈련기를 넘어 정밀 유도무기 탑재가 가능한 경공격기로 진화하며 글로벌 시장에서 차별화된 경쟁력을 확보했다. 특히 2025년 상반기 필리핀과의 추가 계약 체결과 이집트와의 협상 진전은 KAI의 실적 반등과 함께 한국 항공 방산의 위상을 한 단계 격상시키는 계기가 되었다.

필리핀 재구매와 동남아 시장 공고화

동남아시아 시장에서 FA-50의 가장 대표적인 성공 사례는 필리핀이다. 필리핀은 2014년 FA-50 개량형인 FA-50PH 12대를 도입한 이후, 남중국해 영유권 분쟁 등 안보 환경 변화에 대응하기 위해 공군 전력 강화에 박차를 가하고 있다[25]. 2017년 마라위 전투에서 FA-50이 실전 배치되어 반군 토벌 작전에 투입되며 '게임 체인저'로서의 효용성을 입증한 점은 필리핀 군부의 신뢰를 결정적으로 높였다[25].

이에 따라 필리핀 국방부는 2024년 하반기 조달 모니터링 보고서(PMR)를 통해 FA-50 추가 도입 계획을 명시했으며, 2025년 상반기 중 12대 규모의 추가 계약을 체결했다. 해당 계약 규모는 약 400억 필리핀페소(한화 약 1조 원)로 추정되며, 이는 필리핀 공군이 두 번째 전투 비행단을 창설하는 데 필요한 핵심 전력을 확보하는 과정이다[25][20]. 필리핀은 이미 2014년 도입 기종의 군수 지원 사업자로 KAI를 선정하는 등 후속 유지보수 협력도 심화하고 있어, 단순 기체 판매를 넘어 장기적인 생태계 구축으로 이어지고 있다.

중동 시장 진출과 기술 이전 협상

FA-50의 수출 다변화는 중동 시장으로도 확대되고 있다. KAI는 이집트와 FA-50 36대(약 1조 4,300억 원) 규모의 수출 협상을 막바지 단계까지 진행했다[20]. 중동 국가들의 방산 도입 요구는 단순 구매를 넘어 현지 생산과 기술 이전을 포함하는 경우가 많으며, 이집트와의 계약에도 이러한 조건이 포함될 가능성이 높다[20]. 만약 계약이 성사되고 현지 생산 라인까지 구축된다면 수출 물량이 최대 100대까지 확대될 여지도 있어, 중동 지역에서의 한국 방산 입지 강화에 중요한 분기점이 되었다.

또한 아랍에미리트(UAE)를 포함한 중동 국가들과는 차세대 전투기 KF-21 '보라매'의 구매의향서 체결을 위한 협상도 병행했다[20]. FA-50의 수출 경험을 바탕으로 중동 고객사와 쌓아온 신뢰 관계는 향후 KF-21의 중동 시장 진입을 위한 교두보 역할을 수행했다.

실적 기여도

2026년 1분기 매출 급증 요인

KAI는 FA-50 수출 호조에 힘입어 2026년 1분기에 양호한 실적을 보였다. 이는 폴란드 및 말레이시아 향 FA-50 인도 일정과 맞물려 발생한 현상으로, 항공기 수출이 KAI의 단기 실적 변동을 주도하는 핵심 변수임을 보여주었다.

수주 목표 상향

강구영 사장의 2025년 전략

강구영 KAI 사장은 FA-50 수출 확대와 KF-21 양산 가속화에 집중하며 2025년 수주 목표를 전년 대비 72.6% 이상 늘어난 8조 4,590억 원으로 설정했다. 이는 지난해 이라크 소형무장헬기(LAH) 계약 무산 등으로 겪었던 수주 부진을 만회하고 성장 궤도로 복귀하겠다는 의지를 반영했다.

유럽 시장 진입과 폴란드 효과

FA-50은 유럽 NATO 회원국인 폴란드에도 진출하며 서방 중심의 항공 방산 시장에 균열을 냈다. 2022년 폴란드는 러시아의 우크라이나 침공에 따른 안보 위기 대응 차원에서 한국과 대규모 방산 계약을 체결했으며, 이때 FA-50 48대가 포함됐다[31]. 폴란드군은 FA-50을 기존 노후화된 구소련 계열 전투기를 대체하고, 차세대 주력 전투기(F-35 등)가 완전 작전 가능 상태가 되기 전까지의 전력 공백을 메우는 교량 역할로 활용하고 있다. 폴란드 계약은 FA-50이 NATO 표준 상호운용성 요구사항을 충족할 수 있음을 입증한 사례로, 향후 다른 동유럽 국가들의 도입 문의에 긍정적인 레퍼런스로 작용하고 있다.

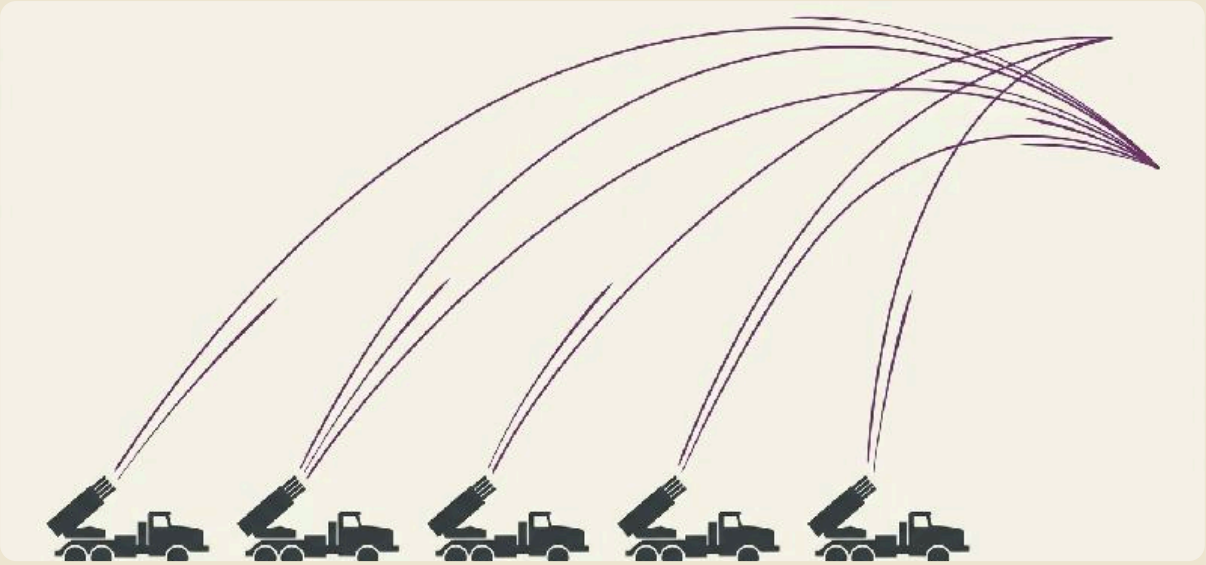
KF-21 양산 본격화와 시너지 효과

FA-50의 성공은 KAI의 차세대 초음속 전투기 KF-21 '보라매' 개발 및 양산에도 직간접적인 영향을 미치고 있다. FA-50을 통해 축적된 해외 마케팅 노하우와 정비 지원 인프라는 KF-21의 수출 판로 개척에 활용되고 있다. KAI는 2024년 방위사업청과 KF-21 초도 양산 20대(1조 9,600억 원) 계약을 체결했으며, 2025년 하반기에는 추가 20대 공급 계약을 맺었다[20]. 사천공장에는 자동화 조립 설비가 도입되어 생산 효율성이 향상되었으며, 2026년부터 본격적인 양산 체제에 돌입했다[20].

KF-21은 2024년 2월 이영수 공군참모총장이 직접 시험비행에 성공하며 개발 안정성을 입증했고, KC-330 공중급유기와 야간 공중급유 시험에도 단번에 성공하며 작전 지속 능력을 확인했다[20]. 정부는 2025년 전투적합성 평가를 완료했으며 2026년 전력화를 목표로 하여, FA-50과 KF-21이 각각 경공격기와 차세대 스텔스 전투기 영역에서 한국 항공 방산의 투톱 전략을 이끌 것으로 보인다.

국가	계약 규모 (추정)	주요 내용	비고
필리핀	약 1조 원 (12대)	2025년 6월 추가 도입 계약 체결 완료	두 번째 전투 비행단 창설 목적
이집트	약 1조 4,300억 원 (36대)	협상 완료, 현지 생산 포함	최대 100대 확대 잠재력
폴란드	대규모 패키지 일부	2022년 48대 계약 포함	NATO 회원국 최초 도입 사례
말레이시아	약 1조 2,000억 원 (18대)	2023년 최종 계약 체결	동남아 최대 규모 수출

FA-50 시리즈의 지속적인 수출 성과는 한국 방산이 지상 전력뿐만 아니라 항공 전력 분야에서도 글로벌 경쟁력을 입증했음을 의미한다. 특히 중진국들의 공군 현대화 수요에 부응하는 가성비 최적 솔루션으로서의 위상은 KF-21의 향후 수출 기반을 마련하는 중요한 자산이 되고 있다.



주력 무기 체계별 성과 분석

정밀 타격의 핵심: 천무 다연장로켓(KMLRS)

한화에어로스페이스가 개발한 천무(KMLRS)는 한국 방산 수출 포트폴리오에서 지상 화력의 정밀성과 파괴력을 동시에 담보하는 핵심 축이다. 기존 포병 체계가 면적 제압에 집중했던 것과 달리, 천무는 유도 로켓과 전술 미사일의 통합 운용을 통해 적 심부 표적까지 정확히 타격할 수 있는 '원거리 정밀 타격' 능력을 제공한다. 이는 우크라이나 전쟁 이후 전장에서 확인된 장거리 포병의 가치와 맞물려 글로벌 시장에서 강력한 수요를 창출하고 있다.

폴란드 지상 전력 패키지의 핵심 구성 요소

천무의 수출 확대는 폴란드와의 대규모 지상 전력 도입 계약과 밀접하게 연관되어 있다. 폴란드는 러시아의 위협에 대응하기 위해 K9 자주포, K2 전차와 함께 천무 다연장로켓 시스템을 포함한 종합적인 지상 화력 증강 계획을 추진했다[11]. 한화에어로스페이스는 이러한 패키지 딜에서 천무를 K9와 연계된 핵심 타격 수단으로 위치시켰다.

2024년 2분기 실적을 보면, 폴란드 수출 물량 중 K9 6문과 함께 천무 18대가 공급된 것이 회사의 영업이익 급증(전년 동기 대비 1,089% 증가)에 기여했다[11]. 이는 천무가 단순한 보조

무기가 아니라, 주력 전차와 자주포와 함께 작전 구역을 통제하는 독립적인 화력 축으로 인식되고 있음을 시사한다. 특히 천무는 다양한 탄종을 상황에 따라 선택하여 발사할 수 있는 '멀티 런처' 특성을 가지고 있어, 재래식 로켓부터 유도 로켓, 단거리 전술 미사일(ATACMS급)까지 폭넓은 스펙트럼의 타격을 수행할 수 있다.

탄종 다양화와 정밀 타격 능력

천무의 가장 큰 경쟁력은 운용 유연성에 있다. 기존의 다연장로켓이 비유도 로켓 위주로 구성되었던 것과 달리, 천무는 GPS 및 관성항법장치(INS)를 탑재한 유도 로켓을 표준으로 채택했다. 이를 통해 오차 범위(Circular Error Probable, CEP)를 수십 미터 수준으로 낮췄으며, 이는 적의 이동 표적이나 중요 시설에 대한 '첫 발 명중' 가능성을 크게 높인다.

또한 천무는 한국형 전술 미사일(KTSSM)과의 호환성을 염두에 두고 설계되었다. KTSSM은 사거리 300km 이상의 적 후방 지휘소, 공항, 미사일 기지 등을 타격할 수 있는 전략 자산이다. 이러한 능력은 NATO 표준과의 상호운용성을 고려하는 유럽 국가들에게 매력적인 옵션으로 작용한다. 서방권 주요 다연장로켓인 HIMARS나 M270 MLRS가 특정 미사일 체계에 종속적인 경향이 있는 반면, 천무는 한국 독자 기술로 개발된 다양한 탄약을 유연하게 결합할 수 있어 수출국의 전략적 자율성을 보장한다.

> **기술적 차별점**
> **오픈 아키텍처 적용:** 천무는 다양한 규격의 로켓 포드를 장착할 수 있는 오픈 아키텍처를 채택했다. 이는 향후 새로운 유형의 미사일이나 드론 살포 체계 등이 개발될 때 기존 발사대를 그대로 활용하여 업그레이드할 수 있게 한다. 이는 구매국에게 장기적인 비용 절감과 전력 현대화의 편의성을 제공한다.

중동 및 신흥 시장으로의 확장 잠재력

천무의 성능은 중동 지역에서도 이미 검증된 바 있다. 한화에어로스페이스는 중동 지역을 포함한 글로벌 시장에서 방산 수출 역량을 확보해 왔으며[33], 천무는 이러한 정밀 타격 노하우를 집약한 시스템이다. 중동 국가들은 영토 방어와 더불어 적의 미사일 기지에 대한 선제 타격 능력을 강화하려는 욕구가 강하다. 천무의 장거리 정밀 타격 능력은 이러한 안보 요구에 부합하며, 특히 미국의 ATACMS 수출이 정치적 제약으로 인해 어려운 경우 대안으로서 주목받고 있다.

루마니아와의 최근 계약에서는 K9 자주포와 K-10 탄약 운반 장갑차가 포함되었다. 루마니아는 흑해 연안의 안보 불안정에 대응하기 위해 기동성이 높고 타격력이 우수한 포병 체계를 필요로 한다. 한화에어로스페이스는 2024년 루마니아 방산 전시회(BSDA)에 참가하여 K9와 천무를 중심으로 한 지상 화력 솔루션을 적극 홍보했으며, 이는 동유럽 시장에서의 천무 입지를 더욱 견고히 하는 계기가 되었다[11].

핵심 사양

천무 (KMLRS)

- **개발사:** 한화에어로스페이스
- **구경:** 239mm / 400mm (다양한 포드 지원)
- **사거리:** 최대 300km 이상 (KTSSM 연동 시)
- **특징:** 유도/비유도 로켓 혼용 가능, 신속 재장전
- **주요 수출국:** 폴란드, UAE 등

시장 평가

천무는 HIMARS와 유사한 급의 전술적 가치를 제공하면서도, 한국 특유의 빠른 납기 능력과 유지보수 지원을 결합하여 '가성비'와 '실용성' 두 마리 토끼를 잡은 사례로 평가받는다.

작전 효율성

신속 대응 능력

자동화된 사격 통제 시스템(FCS)을 통해 표적 탐지부터 발사까지의 시간을 최소화한다. 이는 현대전에서 생존성을 높이는 핵심 요소다.

상호운용성

NATO 표준 준수

폴란드 등 NATO 회원국 수출을 통해 북대서양 조약 기구의 통신 및 작전 절차와 호환되도록 설계 및 개조되었다.

확장성

미래 전력 연계

무인 정찰기와 연계하여 실시간 표적 정보를 수신하고 타격하는 '킬 체인(Kill Chain)'의 완결자 역할을 수행한다.



지역별 수출 시장 심층 분석

전략적 앵커 고객: 폴란드와의 방산 협력 심화

우크라이나 전쟁의 발발은 유럽 안보 지형에 근본적인 변화를 가져왔으며, 특히 러시아와 국경을 접한 폴란드는 즉각적인 군사력 증강의 필요성에 직면했다. 이러한 긴박한 안보 환경 속에서 폴란드는 전통적인 서방권(NATO 회원국)의 공급망이 가진 '공급 지연(Supply Gap)' 문제를 해결하기 위해 비NATO 국가인 한국과의 전략적 협력을 선택했다. 이는 단순한 무기 구매를 넘어, 신속한 전력화와 자국 방산 산업의 기술 자립(Local Content)을 동시에 달성하려는 폴란드의 실용주의적 외교 및 국방 전략의 산물이다.

> **전략적 적응**
> 학술적으로 폴란드의 방산 도입 과정은 '전략적 적응'의 전형적인 사례로 설명된다. 냉전 시기 바르샤바 조약 기구(Warsaw Pact) 내에서의 협력 생산 경험과 NATO 가입 이후의 구조 조정을 거치며, 폴란드는 안보 위협에 따라 유연하게 공급처를 변경하고 국내 생산 역량을 보완하는 경로를 택해왔다[1]. 2022년 이후 한국의 방산 체계 도입은 이러한 역사적 맥락 위에서, 서방권의 정치적 제약과 생산 능력 한계를 우회하기 위한 최적의 해법으로 작용했다.

신속 인도와 기술 이전의 병행 전략

폴란드와 한국의 방산 협력은 '신속 인도'와 '기술 이전'이라는 두 가지 상충되는 요구를 동시에 충족시키는 독특한 구조로 설계되었다. 서방권 주요 업체들이 우크라이나 지원 물량으로 인해 납기 지연을 겪는 동안, 한국 방산 기업들은 검증된 양산 능력을 바탕으로 단기간 내 대규모 물량을 인도할 수 있는 잠재력을 입증했다. 현대로템의 K2 전차 계약은 이러한 전략적 적응의 구체적인 결과물이다.

현대로템은 2022년 폴란드와 총 1000대 규모의 K2 전차 수출 기본계약을 체결했으며, 이를 통해 초도 물량 10대(2022년), 18대(2023년), 56대(2024년)를 순차적으로 공급하며 뛰어난 양산 능력을 선보였다[19]. 이어 2025년 8월에는 폴란드 군비청과 65억 달러(약 9조 원) 규모의 2차 실행계약을 체결함으로써 협력 관계를 더욱 공고히 했다[13]. 이 계약에는 한국 표준형(K2GF) 116대와 폴란드 현지에서 조립될 폴란드형(K2PL) 모델 64대, 그리고 구난·개척·교량 전차 등 계열 차량 81대가 포함되었다[16].

현지 생산(K2PL)과 산업 생태계 통합

폴란드 정부의 강력한 요구사항 중 하나는 자국 방산 산업의 육성을 위한 현지 생산이었다. 이에 따라 현대로템은 2026~2027년까지 창원 공장에서 생산된 물량을 우선 인도한 후, 2028년 국내에서 K2PL 3대를 제작하여 기술 이전을 지원한 뒤, 2029년부터 폴란드 현지 조립이 시작된다[13]. 이러한 단계적 접근은 폴란드가 단순히 완제품을 수입하는 것을 넘어, 핵심 기술 습득과 유지보수 역량을 자체적으로 확보하려는 의도를 반영한다.

주요 계약 내용

현대로템-폴란드 K2 전차 2차 이행계약 (2025.08)

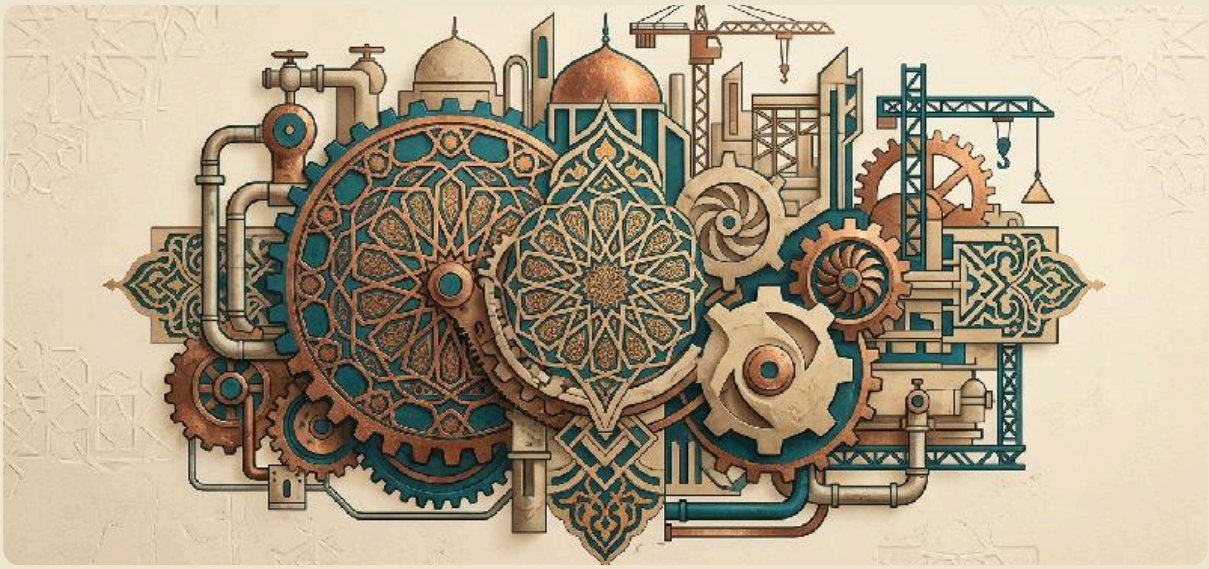
- **계약 규모:** 65억 달러 (약 9조 원)
- **주요 물량:** K2GF 116대 (국내 생산), K2PL 64대 (현지 조립), 계열 차량 81대
- **포함 사항:** 교육, 정비(MRO), 예비품 및 탄약 패키지
- **전략적 의의:** 유럽 내 첫 대규모 현지 생산 기반 마련 및 후속 계약(3~6차) 이행 가능성 제고

그러나 현지 생산 비중 확대는 새로운 리스크 요인으로 작용하기도 한다. 방산업계에서는 현지 부품 수급 문제나 인력 숙련도 부족 등으로 인해 공정이 지연될 경우, 원청 업체인 현대로템이 납기 지연과 수금 지연의 연쇄적 피해를 입을 수 있다고 우려한다[13]. 실제로 한화에어로스페이스가 인도에서 K9 자주포를 생산할 당시 현지 부품사 문제로 공정이 지연된 전례가 존재하며, 이는 한국 방산 기업이 글로벌 시장에서 현지화 전략을 수행할 때 반드시 관리해야 할 운영상 과제임을 시사한다.

유럽 방산 허브로서의 폴란드

폴란드와의 협력은 단순한 일회성 수출을 넘어, 한국 방산 기업이 유럽 시장으로 진출하는 교두보 역할을 하고 있다. 현대로템은 폴란드에서의 성공적인 납품 실적을 바탕으로 루마니아, 이라크, 페루 등지로 수출 전선을 확대하고 있으며[13], 폴란드 현지 생산 거점 구축은 이러한 추가 수출 계약의 이행 가능성을 높이는 신뢰 요소로 작용하고 있다[13]. 특히 루마니아는 노후 전차 교체를 위해 약 11조 원 규모의 사업을 추진 중이며, K2 전차를 유력 후보로 검토하고 있어 폴란드 사례의 파급 효과는 향후에도 지속될 전망이다[16].

결론적으로 폴란드와의 방산 협력은 안보 위기에 대한 즉각적인 대응 필요성과 장기적인 산업 육성 목표 사이에서 균형을 찾은 '전략적 적응'의 성공 사례다. 한국 방산 기업들은 신속한 인도 능력과 유연한 기술 이전 정책을 통해 폴란드의 핵심 안보 파트너로 자리매김했으며, 이는 향후 유럽 시장에서의 지속적인 입지 강화와 다른 지역으로의 확장 모델로서 중요한 의미를 갖는다.



지역별 수출 시장 심층 분석

에너지 안보와 기술 이전: 중동 시장 공략

중동 지역은 한국 방산(K-방산)의 전통적인 우방이자 최근 가장 역동적으로 성장하는 핵심 수출 거점이다. 과거 단순한 무기 구매자였던 사우디아라비아, 아랍에미리트(UAE), 이집트 등은 자국 방산 산업의 자립(Local Content)을 최우선 과제로 삼으며 협력 패러다임을 근본적으로 전환하고 있다. 이들은 단순 완제기 도입을 넘어 현지 생산 시설 구축과 핵심 기술 이전을 포함한 포괄적 파트너십을 요구하고 있으며, 이러한 요구는 에너지 안보와 직결된 전략적 차원의 협력으로 확장되고 있다. 2025년 기준 UAE와의 무기 계약 규모가 최대 150억 달러에 달할 것으로 전망되는 등[38], 중동 시장은 한국 방산 기업들에게 있어 폴란드 이후 제2의 성장 엔진으로 부상했다.

사우디아라비아: 비전 2030과 현지화 (Localization) 요구

사우디아라비아는 '비전 2030'을 통해 2030년까지 국방 지출의 50% 이상을 현지에서 조달한다는 목표를 설정했다. 이에 따라 한국과 사우디는 2025년 방위사업청(DAPA)과 사우디 군수산업청(GAMI) 간 실무 협의체를 구성하여 지상 장비, 함정, 전투기 등 대규모 전력 증강 사업에 대한 통합 현지화 방안을 모색 중이다[37]. 한화에어로스페이스는 2025년 9월 리야드에 중동·북아프리카 지역 본부를 설립하고 K9A1 자주포와 티곤 장갑차 등 맞춤형 지상 시스템을 제안하며 현지 생산 및 유지보수 협력을 강화하고 있다[37]. LIG넥스원 역시 리야드 사무소를 확대하고 천궁-II 체계의 현지 생산 및 MRO 프레임워크 구축을 논의하며 사우디 시장의 문턱을 낮추고 있다[37].

핵심 인사이트

자원-안보 교환 논리의 진화

중동 국가들의 방산 도입은 단순한 군사력 강화를 넘어 석유·가스 등 에너지 자원 안보와 직결된다. 한국은 안정적인 에너지 공급처로서 중동과의 관계를 바탕으로, 방산 기술을 이전받는 대신 장기적인 에너지 협력과 산업 다각화를 추진하는 '자원-안보 교환' 모델을 고도화하고 있다. 이는 서방권 국가들이 정치적 조건을 붙이는 것과 차별화된 한국의 실용주의적 접근법이다.

UAE: KF-21 공동 개발을 통한 전략적 헤징

아랍에미리트(UAE)는 미국산 F-35 스텔스 전투기 도입 협상이 교착 상태에 빠지면서 대안으로 한국형 차세대 전투기 KF-21 보라매와의 협력을 적극 검토하고 있다. 2025년 4월 양국 간 체결된 서한(LOI)은 KF-21에 대한 포괄적 협력을 약속했으며, UAE 국방부 차관은 2026년 초 사천공군기지에서 KF-21 시제기에 탑승하는 상징적인 비행을 수행했다[34]. 서울 방문 당시 보고된 바에 따르면, 양국은 공동 개발, 현지 조립, 향후 파생형의 공동 수출을 포함하는 가치 사슬 전반의 파트너십을 구상 중이며, 이는 한국 기업들에 장기적으로 150억 달러 이상의 계약 기회를 창출할 수 있는 잠재력을 지닌다[34][36]. UAE는 이를 통해 걸프 지역 내 군사적 경쟁 심화에 대비한 전략적 헤징(Strategic Hedge) 효과를 기대하고 있다.

주의사항

KF-21의 핵심 엔진 및 일부 항공전자 장비는 해외 의존도가 높으며, 미국의 수출 통제(ITAR) 규제가 적용될 수 있다는 점이 전략적 자율성(Strategic Autonomy) 제공에 한계로 작용할 수 있다는 지적이 존재한다[36]. 따라서 UAE와의 협력에서는 기술 이전의 범위와 제3국 수출 시 규제 준수 문제를 명확히 하는 것이 필수적이다.

이집트: 아프리카·중동 허브로서의 FA-50 현지 생산

북아프리카의 강국 이집트는 노후 훈련기 및 경전투기를 대체하기 위해 한국항공우주(KAI)의 FA-50 도입을 최종 조율 중이다. 2026년 8월 보도에 따르면, 이집트는 초기 36대(약 10억 달러 규모) 도입을 시작으로 장기적으로 최대 100대까지 확대하는 방안을 협상하고 있다[24]. 이 협상의 핵심은 약 70대를 이집트 아랍산업화기구(AOI) 산하 헬완 항공기 공장에서 현지 조립·생산하는 것이다[24]. 이집트는 이미 중국산 K-8E 훈련기 120대를 현지에서 생산한 경험을 보유하고 있어, 기술 이전과 정비 능력 확보에 무리가 없는 상황이다[24].

FA-50은 이집트가 보유한 미국산 F-16 전투기와 부품 호환성이 약 70%에 달해 조종사 훈련과 군수 지원 비용을 획기적으로 절감할 수 있다는 점에서 강력한 경쟁력을 발휘한다[24]. 2022년 '피라미드 에어쇼'에서 한국 공군 블랙이글스의 비행 시연은 이집트 측의 관심을 결정적으로 높인 계기가 되었으며[24], 한국은 이집트를 아프리카 및 중동 시장을 위한 수출 거점으로 활용하는 전략을 병행하고 있다. 이탈리아 M-346, 중국 L-15 등과의 경쟁 속에서 현지 생산과 기술 이전을 통한 산업 협력은 한국이 우위를 점하는 결정적 요인이다.

LIG넥스원 성과

중동 발주 천궁-II

2024년 사우디아라비아(4조 3,398억 원)와 이라크(3조 7,135억 원)와의 천궁-II 수출 계약 체결로 수주 잔고 20조 원 돌파에 기여[28].

KAI 전략

FA-50 현지화

이집트 헬완 공장에서의 현지 조립 생산을 통해 아프리카·중동 시장 진출 거점 확보 및 F-16 운용 경험과의 시너지 창출[24].

한화에어로스페이스

리야드 본부 설립

2025년 9월 중동·북아프리카 지역 본부 개설을 통해 사우디 비전 2030의 현지화 요구에 신속하게 대응하는 조직적 기반 마련[37].

중동 시장은 이제 단순한 매출원이 아닌, 한국 방산 기술의 현지 적응성과 산업 생태계 확장 능력을 검증하는 시험장이다. 사우디의 비전 2030, UAE의 전략적 다변화, 이집트의 지역 허브화 전략은 각각 다르지만, 공통적으로 '기술 주권'과 '산업 육성'을 핵심 가치로 둔다. 한국 방산 기업들은 이러한 중동 특유의 요구사항을 충족시키기 위해 현지 법인 설립, 합작 투자(JV) 구성, 그리고 단계적 기술 이전 로드맵을 제시함으로써 유럽이나 동남아시아 시장과는 구분되는 고부가가치 협력 모델을 정립하고 있다.



지역별 수출 시장 심층 분석

해양 안보와 가성비: 동남아시아 시장 현황

동남아시아는 남중국해 영유권 분쟁과 해상 교통로 확보를 위한 해양 안보 수요가 급증하는 전략적 요충지이다. 이 지역 국가들은 중국과의 군사력 격차를 해소하기 위해 고성능 무기 도입을 추진하면서도, 제한된 국방 예산 내에서 효율성을 극대화할 수 있는 '가성비'를 최우선 고려사항으로 둔다. 한국 방산은 서방권의 고가 장비와 러시아제 노후 장비 사이에서 최적의 대안으로 부상하며, 필리핀, 인도네시아 등 주요 국가들과의 협력을 심화하고 있다.[39] 특히 필리핀과의 관계는 단순한 무기 거래를 넘어 포괄적인 안보 파트너십으로 진화했으며, 이는 한국 방산이 동남아시아 시장에서 차지하는 위상을 보여주는 대표적인 사례이다.

> **주요 시사점**
> 동남아시아 시장은 가격 경쟁력과 빠른 납기뿐만 아니라, 장기적인 유지보수 지원과 정부 개발 원조(ODA) 연계 금융 솔루션을 요구한다. 한국은 FA-50의 성공적인 운용 실적을 바탕으로 신뢰도를 확보했으며, 잠수함 및 함정 MRO 분야로 협력 범위를 확장하고 있다.

필리핀: 신뢰 기반의 포괄적 안보 파트너십

필리핀은 최근 10년간 약 30억 달러 규모의 한국 방산 제품을 도입하며 동남아시아 최대의 방산 협력국으로 부상했다.[21] 2025년 6월, 한국항공우주(KAI)는 필리핀 국방부와 국산 경공격기 FA-50 12대를 추가로 수출하는 계약을 체결하였다. 이번 계약 규모는 약 7억 달러(한화 약 1조 원)로, 필리핀이 2014년 초도 도입 이후 11년 만에 추가 발주를 결정한 것은 FA-50PH 개량형의 우수한 성능과 운용 효율성에 대한 높은 평가를 반영한다.[21]

필리핀 공군은 현재 FA-50을 핵심 전력으로 운용하며 남중국해 감시 및 영토 방어 임무를 수행하고 있다. 2026년 3월, 이재명 대한민국 대통령과 페르디난드 마르코스 주니어(Ferdinand Marcos Jr.) 필리핀 대통령의 정상회담에서는 안보 협력 확대와 방산 장비 수출 증대가 논의되었고 양국 간 전략적 동반자 관계가 더욱 공고해졌다. 필리핀은 한국에 이어 일본과도 안보 협정을 체결하는 등 다각화된 안보 네트워크를 구축 중이지만, 한국산 장비의 뛰어난 가성비와 안정적인 사후지원 체계는 필리핀 군 내에서 대체 불가능한 자산으로 인식되고 있다.[41]

인도네시아 및 싱가포르: 다양화된 수요와 MRO 협력

인도네시아와 싱가포르는 각각 다른 유형의 방산 수요를 보이며 한국과의 협력을 전개하고 있다. 인도네시아는 광대한 해역 방어를 위해 잠수함과 함정 현대화에 집중하고 있으며, 기존 플랫폼의 수명 연장을 위한 MRO 분야에서 한국 기업들과의 협력을 강화하고 있다. 반면, 싱가포르는 첨단 기술 기반의 고성능 장비 도입을 선호하며, 항공기 및 정밀 유도 무기 분야에서 한국 제품과의 상호운용성을 높이는 데 주력하고 있다.[39]

국가	주요 계약/협상	특징
인도네시아	잠수함, 함정 MRO 협력	기존 플랫폼 유지보수
싱가포르	항공기 및 첨단 장비 도입	고성능 장비 선호

동남아시아 국가들은 미국이나 중국과의 일방적인 의존을 피하고 자율성을 확보하기 위해 한국, 호주, 일본 등 중간 파워와의 국방 협력을 다양화하는 추세이다.[39] 이러한 흐름 속에서 한국은 정치적 중립성을 유지하면서도 검증된 기술력을 제공함으로써 지역 내 균형자 역할을 수행하고 있다. 특히 필리핀, 인도네시아를 중심으로 한 새로운 방산 협력 구도는 지리적 근접성과 문화적 유사성을 바탕으로 한 장기적인 산업 협력으로 이어질 잠재력을 가지고 있다.

금융 지원과 ODA 연계를 통한 진입 장벽 완화

동남아시아 시장 진출의 또 다른 핵심 요소는 금융 지원이다. 많은 동남아시아 국가들이 대규모 무기 도입에 필요한 자금을 조달하는 데 어려움을 겪고 있으며, 한국 정부는 한국수출입은행(KEXIM) 등을 통해 장기 저리 차관과 수출 신용보증을 제공하는 등 포괄적인 금융 패키지를 제시하고 있다. 이는 단순한 무기 판매를 넘어 국가 간 경제 협력의 일환으로 작용하며, 한국 방산 기업의 경쟁력을 한층 강화하는 요인으로 작용한다.

또한, 한국 방산 기업들은 현지 인력 양성 및 기술 이전 프로그램을 적극 운영하며 현지의 산업 역량 강화에 기여하고 있다. 이러한 '소프트 파워' 기반의 접근법은 단기적인 매출 증대를 넘어 현지 사회와의 신뢰를 구축하고, 향후 지속 가능한 시장 점유율 확보를 위한 토대를 마련한다는 점에서 동남아시아 시장 공략의 중요한 차별화 전략으로 평가된다.

한화에어로스페이스: 지상 방산의 절대 강자

26.6조 원
2025년 매출 [10]

3조 원
2025년 영업이익 [10]

37.2조 원
지상 방산 수주 잔고 [10]

한화에어로스페이스는 2024년 연결 기준 매출 26조 6,000억 원, 영업이익 3조 원을 달성하며 한국 방산 산업의 성장세를 주도했다[10]. 특히 지상 방산 부문은 폴란드 등 유럽 시장으로의 대규모 수출 확대와 함께 기술 내재화 수준을 고도화하며 회사의 핵심 수익원으로 자리매김했다. 2025년 말 기준 지상 방산 부문의 수주 잔고는 약 37조 2,000억 원에 달해, 향후 중장기적인 실적 안정성과 성장 잠재력을 확보하고 있음을 시사한다[10]. 이러한 성과는 단순한 제품 판매를 넘어선 포괄적인 방산 솔루션 제공 능력과 신속한 인도 역량, 그리고 현지 생산 협력을 통한 전략적 파트너십 구축이 복합적으로 작용한 결과다.

포트폴리오 다각화와 유럽 시장 공략

한화에어로스페이스의 지상 방산 포트폴리오는 K9 자주포, K2 전차, 천무(KMLRS) 다연장로켓 시스템 등으로 구성되며, 이들은 각각의 고유한 전술적 가치와 상호 운용성을 바탕으로 글로벌 시장에서 경쟁 우위를 점하고 있다. K9 자주포는 우크라이나 전쟁 이후 서방권의 공급 공백(Supply Gap) 속에서 신속한 전력화 요구에 부응하며 폴란드 시장에 진입했고, 이는 유럽 시장 진출의 기반이 되었다. K2 전차는 최첨단 화력 통제 시스템과 기동성을 바탕으로 기존 서방권 전차 대비 우수한 가성비와 성능을 입증했으며, 천무 다연장로켓은 정밀 타격 능력과 다양한 탄종 운용 유연성으로 현대전의 양상을 반영한 핵심 전력으로 평가받고 있다.

유럽 시장 진출 전략에서 한화에어로스페이스는 '신속 인도'와 '현지 생산(Local Production)'이라는 두 가지 축을 병행 추진했다. 폴란드와의 협력에서는 초기 물량의 빠른 인도를 통해 즉각적인 안보 수요를 충족시키는 동시에, 후속 단계에서 현지 조립 및 생산 라인을 구축하여 폴란드 방산 산업의 자립화를 지원했다. 이러한 접근 방식은 수입국의 정치적, 경제적 요구를 동시에 수용함으로써 장기적인 협력 관계를 공고히 하는 데 기여했으며, NATO 표준과의 호환성 강화 노력은 유럽 내 추가 시장 진출의 문턱을 낮추는 역할을 했다.

핵심 경쟁력 요약

지상 방산 생태계 주도

- 검증된 성능의 K9, K2, 천무 체계 보유
- 연간 3조 원 규모 영업이익 창출 능력
- 37.2조 원 수주 잔고를 통한 중장기 실적 가시성
- 유럽 및 중동 시장으로의 포트폴리오 확장 주도

재무 건전성과 미래 성장 동력

한화에어로스페이스의 재무 구조는 높은 수주 잔고와 안정적인 현금 흐름을 바탕으로 견고함을 유지하고 있다. 2025년 기록한 3조 원의 영업이익은 매출 대비 높은 수익성을 반영하며, 이는 규모의 경제 실현과 생산 효율성 개선, 그리고 고부가가치 수출 계약 증가에 기인한다. 지상 방산 부문 외에도 항공우주 부문은 2024년 매출 2조 5,131억 원을 기록하며 3년 연속 성장세를 이어갔으며, 이는 우주 발사체 및 위성 사업 등 미래 신성장 동력 확보를 위한 기반이 되고 있다[10].

기술 내재화 측면에서 한화에어로스페이스는 핵심 부품 및 소프트웨어의 국산화를 지속적으로 추진하며 해외 의존도를 낮추고 있다. 이는 공급망 리스크 관리뿐만 아니라 수출 규제 완화 및 기술 이전 협상에서의 유연성 확보에도 긍정적인 영향을 미친다. 또한, 유지보수·수리·운영(MRO) 서비스 네트워크를 글로벌 주요 거점에 확대 구축함으로써, 단순 장비 판매를 넘어선 생애 주기 전반의 고객 지원을 통해 장기적인 수익원을 다각화하고 있다. 중동 시장에서도 기술 이전 및 현지 생산 요구에 적극 대응하며 새로운 성장 기회를 모색하고 있다.

> **전략적 시사점**
>
> 한화에어로스페이스의 성장은 한국 방산이 '저비용·고효율'을 넘어 '고성능·신속 대응·포괄적 협력'의 종합 솔루션 제공자로 진화했음을 보여준다. 37.2조 원에 달하는 지상 방산 수주 잔고는 단기적인 수출 호황을 넘어선 지속 가능한 성장 궤도에 진입했음을 의미하며, 항공우주 부문의 동반 성장은 미래 방산 및 우주 산업에서의 입지를 강화할 것이다. 다만, 글로벌 경쟁 심화와 현지 생산 요구 증대에 따른 마진 압박, 그리고 국제 정세 변화에 따른 수출 규제 리스크 등을 지속적으로 모니터링하며 유연한 전략 수정이 필요하다.

주요 방산 기업별 재무 및 전략 분석

현대로템: K2 전차와 수직 계열화 전략

현대로템은 폴란드와의 대규모 계약 체결과 현대위아 방산 사업부 인수를 통해 글로벌 지상 방산 시장의 핵심 플레이어로 부상했다. 수주 잔고의 급격한 증가와 핵심 부품 내재화를 통한 원가 경쟁력 강화는 현대로템의 중장기 성장 동력이자 차별화 전략의 핵심이다.

수주 잔고 급증과 수출 다변화

2025년 3분기 기준, 현대로템의 수주 잔고는 전분기 대비 36.8% 급증한 29조 6,088억 원을 기록하며 국내 방산 빅4 중 가장 높은 성장세를 보였다. 이는 폴란드와의 K2 전차 계약이 주도한 결과로, 유럽 시장에서의 입지 강화와 함께 중동 및 동유럽으로의 수출 다변화가 본격화되고 있음을 시사한다. 특히 폴란드와의 추가 계약 논의가 진행 중인 가운데, 이라크와 루마니아 등 신규 시장에서의 수주 가능성이 높아지면서 향후 실적 상향 여력이 충분하다는 분석이 지배적이다.

폴란드와의 협력은 단순한 무기 도입을 넘어 현지 생산 체계 구축까지 포함하는 포괄적인 파트너십으로 진화했다. 2025년 8월 체결된 약 65억 달러 규모의 추가 계약을 바탕으로, 폴란드 국영 방산그룹 PGZ 산하 부마르 와웬디(Bumar Łabędy)와 현지 생산 및 정비 협력 계약을 맺으며 기술 자립과 신속 인도라는 두 마리 토끼를 잡았다

> **전략적 포인트**
> 현대로템은 폴란드 외에도 이라크(중동형 K2 개발), 루마니아, 페루 등지에서 추가 수출 협상을 진행 중이다. 특히 중동형 K2 전차 개발이 2026년 상반기 완료될 전망이며, 이를 계기로 중동 시장 진출이 본격화될 전망이다.

현대위아 방산 사업부 인수와 수직 계열화

현대로템은 2026년 10월, 관계사인 현대위아의 특수사업부(방산 사업)를 약 3,584억 원에 인수하는 계약을 체결했다. **이번 인수의 핵심은 K2 전차 주포와 K9 자주포 포신 등 대구경 화포 생산 역량을 내부로 흡수하여 방산 사업의 수직 계열화를 완성하는 것이다. 기존에는 주요 무장인 주포 등을 계열사에 의존해 왔으나, 이를 직접 생산함으로써 조달 기간 단축, 품질 관리 효율화, 그리고 원가 경쟁력 강화를 달성할 수 있게 되었다.**

인수 대상에는 K2 전차 주포뿐만 아니라 함포, 원격사격통제체계(RCWS) 등도 포함되어 있어 사업 포트폴리오의 다각화 효과도 기대된다. 현대위아 특수사업부는 2023년부터 2025년까지 매출이 2,231억 원에서 3,931억 원으로, 영업이익은 172억 원에서 456억 원으로 꾸준히 성장하며 양호한 수익성을 입증했다. **현대로템은 인수 후 창원 공장에 새로운 생산 거점을 구축하고 인력을 전원 고용 승계함으로써 생산 연속성을 확보할 계획이다.**

핵심 지표

2025년 3분기 수주 잔고

29조 6,088억 원

전분기 대비 36.8% 증가 (빅4 중 최고)

현대위아 방산 인수액

3,584억 원

주포 등 핵심 부품 내재화

수출 비중

현대로템 디펜스솔루션 부문의 수출 비중은 75.0%에 달하며, 고마진 해외 수출 확대가 수익성 개선의 핵심 열쇠다.

현대위아 특수사업부 실적 추이 (2023~2025)

인수 대상인 현대위아 특수사업부의 최근 3년간 실적은 꾸준한 성장세를 보였으며, 특히 영업이익률이 7.7%에서 11.6%로 상승하며 수익성이 개선되었다. 이는 현대로템의 방산 부문 전체 마진 제고에 긍정적으로 기여할 것으로 예상된다.

연도	매출액 (억원)	영업이익 (억원)	영업이익률 (%)
2023	2,231	172	7.7%
2024	3,447	311	9.0%
2025	3,931	456	11.6%

* 자료: 현대로템 공시 및 업계 추정치 기반[12]

도전 과제: 통합 비용과 생산 연속성

수직 계열화의 장점에도 불구하고, 현대로템은 공장 신설 및 이전 과정에서 발생하는 통합 비용과 조직 문화 융합이라는 과제를 해결해야 한다. 특히 기존 수주 물량의 납기를 준수하면서 새로운 생산 체계를 안정적으로 가동하는 것이 관건이다. **또한, 현대위아 특수사업부의 매출 상당 부분이 현대로템과의 내부 거래에서 발생했으므로, 인수 후 외부 고객사 확보를 통한 실질적인 매출 확대 노력이 필요하다.**

철도 사업 부문에서도 국내 사업의 낮은 수익성 문제를 해결하기 위해 호주, 우즈베키스탄, 미국 등 고수익 해외 프로젝트의 매출 인식이 본격화되어야 한다. 방산과 철도 모두 해외 시장에서의 성장이 현대로템의 지속 가능한 수익성 개선을 위한 필수 조건임을 시사한다.

주요 방산 기업별 재무 및 전략 분석

KAI & LIG넥스원: 항공과 유무인 복합 전력의 상호 보완적 성장

한국항공우주(KAI)와 LIG넥스원은 한국 방산 산업의 양대 축으로, 각각 완제기(CBU, Completely Built Unit) 수출과 정밀 유도 무기 및 전자전 시스템 분야에서 독보적인 경쟁력을 확보하고 있다. 두 기업은 지상 무기와 전차 중심의 한화에어로스페이스, 현대로템과 달리 항공 플랫폼과 미사일·레이더 등 '눈'과 '뇌'에 해당하는 핵심 전투 요소를 담당하며 K-방산 포트폴리오의 다각화를 주도한다. 2025~2026년 들어 두 기업의 실적은 글로벌 안보 수요의 고도화와 맞물려 질적·양적 성장을 동시에 기록하고 있으며, 이는 단순한 장비 판매를 넘어 체계(System of Systems) 단위의 수출로 진화하고 있음을 시사한다.

KAI 2026년 1분기 하이라이트

완제기 수출 매출 79.5% 급증

FA-50GF, LAH 납품 및 인도네시아·말레이시아·폴란드 계약 진척률 반영. 역대 1분기 최대 매출(1조 927억 원) 달성[23].

LIG넥스원 2025년 하이라이트

수주 잔고 26.2조 원 돌파

천궁·해궁 양산과 KF-21 항공전자 공급 호조로 역대 최대 매출(4.3조 원) 기록. 수출 비중 일시 하락은 기저 효과이며 해외 파이프라인은 견고[27][26].

KAI: 완제기 수출 급증과 KF-21 시대의 개막

KAI는 2026년 1분기 연결 기준 매출 1조 927억 원, 영업이익 671억 원을 기록하며 역대 1분기 최대 실적을 달성했다[23]. 전년 동기 대비 매출은 56.3%, 영업이익은 43.4% 증가했으며, 특히 완제

기 수출 부문 매출이 79.5% 급증한 3,071억 원을 기록한 것이 주요 견인차였다[23]. 이는 인도네시아 T-50i 2대 납품과 말레이시아(FA-50M), 폴란드(FA-50PL) 계약에 따른 진척률 기반 매출 인식이 반영된 결과다[23].

KAI의 성장은 단기적인 수혜를 넘어 중장기적 성장 동력이 명확하다는 점에서 의미가 크다. 소형무장헬기(LAH)와 차세대 한국형 전투기 KF-21의 양산 본격화는 국내 체계개발 사업의 안정성을 높이는 동시에, 향후 수출 모델로서의 잠재력을 검증하는 과정이다. 2026년 3월 말 KF-21 양산 1호기 출고식은 한국이 미국, 프랑스, 러시아 등에 이어 자체 개발 초음속 전투기를 양산하는 세계 8번째 국가임을 공식화하는 사건이었다[23]. 또한 민항기 시장 회복세에 따라 기체부품 사업 매출도 11.6% 증가한 2,228억 원을 기록하며 주력 사업 외 추가 수익원을 확보했다[23].

핵심 인사이트

KAI의 1분기 수주는 전년 동기 대비 29.4% 증가한 3,093억 원을 기록했다. 공지통신장비 성능개량과 FA-50PH(Papua New Guinea) PBL(Performance Based Logistics) 등 후속 유지보수 사업 확대는 단순 판매 이후 장기적인 MRO 수익 창출 구조가 정착되고 있음을 보여준다[23].

LIG넥스원: 역대 최대 매출과 26조 원 수주 잔고의 의미

LIG넥스원은 2025년 연결 기준 매출 4조 3,069억 원, 영업이익 3,194억 원을 기록하며 창사 이래 최대 실적을 달성했다[27]. 매출은 전년 대비 31.5%, 영업이익은 44.5% 증가했으며, 연말 수주 잔고는 26조 2,300억 원으로 전년 말 대비 30.8% 늘었다[27][26]. 이러한 성과는 천궁, 해궁 등 유도무기

전략적 시너지

플랫폼 + 시스템 통합

KAI의 항공기와 LIG넥스원의 미사일·레이더 결합은 '단순 판매'를 넘어 '전투 체계 수출'로 진화. KF-21 사례에서 보듯 핵심 부품 국산화와 시스템 통합 능력이 경쟁력 원천.

(PGM) 양산 사업과 차세대 디지털 무전기(TMMR), KF-21 항공전자 장비 공급 등이 복합적으로 작용한 결과다[27].

특히 주목할 점은 수출 비중의 일시적 하락에도 불구하고 해외 시장 기반이 오히려 강화되고 있다는 사실이다. 2025년 전체 매출 중 수출 비중은 19.9%로 전년(23.6%) 대비 3.7%p 감소했으나, 이는 2024년 인도네시아 경찰청 통신망 구축 사업(약 2,000억 원 규모)의 일회성 매출 기저 효과와 국내 무기 양산 매출의 폭발적 증가에 따른 상대적 비율 변화일 뿐이다[26]. 실제로 LIG넥스원의 기말 수주 잔고 26조 원 중 상당 부분이 해외 사업을 포함한 견고한 파이프라인으로 구성되어 있어, 2026년부터는 수출 매출 인식 비중이 다시 확대될 전망이다[27].

구분	2025년 연 누계	2024년 연 누계	증감률
매출액 (억원)	43,069	32,763	+31.5%
영업이익 (억원)	3,229	2,234	+44.5%
순이익 (억원)	2,117	2,128	-0.5%
수주 잔고 (억원)	262,300	-	+30.8%

*2024년 말 수주 잔고는 2025년 말 대비 30.8% 증가한 26.2조 원이라는 발표치를 역산하여 추정한 참고치임. 정확한 2024년 말 수치 공시 자료 참조 필요.

상호 보완적 역할: 플랫폼과 화력의 결합

KAI와 LIG넥스원의 전략적 의의는 개별 기업의 성장이 아닌, 두 기업이 구성하는 '항공 플랫폼(KAI) + 정밀 타격/전자전 시스템(LIG넥스원)'의 시너지에서 발

견된다. 현대전의 양상이 무인화·네트워크 중심으로 재편되면서, FA-50이나 KF-21과 같은 항공기는 단독으로 운용되기보다 LIG넥스원이 공급하는 레이더, 전자전 장비, 미사일과 통합되어 하나의 전투 체계로 작동한다. 예를 들어 KF-21의 경우 KAI가 기체를 제작하지만, 탑재되는 항공전자(AEW) 장비와 감시정찰(ISR) 시스템의 상당 부분을 LIG넥스원이 담당하며[27], 이는 한국 방산이 단순 조립을 넘어 핵심 부품 국산화와 시스템 통합 능력을 갖추었음을 입증한다.

또한 LIG넥스원의 사명 변경 계획(LIG D&A)은 방산(D&F)과 항공우주(Aerospace) 영역으로 사업 영역을 확장하겠다는 의지를 나타낸다. 이는 기존 미사일·레이더 중심의 사업 구조에서 항공 우주 분야로 진출하여 KAI와의 협력 관계를 더욱 심화시키거나, 일부 영역에서는 경쟁하며 기술 고도화를 촉진하는 선순환 구조를 만들 것으로 예상된다. 2026년 이후 KAI의 KF-21 수출 본격화와 LIG넥스원의 해외 유도무기 수출 확대가 맞물릴 경우, KAI와 LIG넥스원의 협력은 플랫폼과 무기 시스템의 통합된 공급 능력을 강화하고 있다.

글로벌 경쟁 구도와 차별화 전략

미국 및 유럽 방산 기업과의 경쟁력 비교 분석

글로벌 방산 시장은 전통적으로 미국의 최첨단 기술력과 유럽의 오랜 노하우가 양분해 온 구조였다. 그러나 우크라이나 전쟁과 중동 지역의 긴장 고조로 인해 글로벌 국방비 지출이 급증하면서 시장의 판도가 빠르게 재편되고 있다. 2025년 기준 글로벌 방산 시장 규모는 2.74조 달러에 달하며, 2034년까지 연평균 성장률(CAGR) 5.5%로 확대될 것으로 전망된다[44]. 이러한 거대 시장 내에서 한국 방산(K-방산)은 단순한 하청 제조사를 넘어 록히드 마틴(록히드 마틴), 라인메탈(Rheinmetall), BAE 시스템즈(BAE Systems) 등 세계적 방산 공룡들과 직접적인 경쟁 구도를 형성하고 있다.

미국의 방산 기업들은 압도적인 기술 우위와 안보 동맹을 기반으로 시장을 지배하고 있다. Lockheed Martin은 2024년 기준 글로벌 방산 매출의 14%를 차지하며 선두를 유지하고 있으며[45], F-35 스텔스 전투기와 미사일 방어 체계(MD) 등 고부가가치 플랫폼에서 독점적 지위를 누린다. 레이시온

(Raytheon)과 같은 기업들도 정밀 유도 무기 분야에서 강력한 영향력을 행사한다. 미국 방산의 핵심 강점은 최첨단 기술력과 NATO 중심의 안보 네트워크이지만, 정치적 제약과 높은 단가는 진입 장벽으로 작용한다.

유럽 방산 기업들은 독일의 라인메탈, 영국의 BAE 시스템즈, 프랑스의 넥스터(Nexter) 등이 대표적이다. 이들은 전차와 포병 시스템 등 지상 전력 분야에서 깊은 역사와 기술 축적을 보유하고 있다. 특히 EU 역내 보호주의 성향과 공동 조달 정책은 유럽 기업들에게 유리한 환경을 제공한다. 하지만 최근 급증하는 수요에 비해 생산 능력이 부족하여 납기 지연이 빈번하게 발생하고 있으며, 이는 K-방산이 침투할 수 있는 결정적인 공급 공백이 되고 있다.

구분	미국 방산기업	유럽 방산기업	한국 방산기업
강점	최첨단 기술, 안보 동맹	오랜 노하우, EU 역내 보호	빠른 납기, 가성비
약점	높은 단가, 정치적 제약	생산 능력 부족, 납기 지연	브랜드 인지도 상대적 낮음
주요 경쟁 분야	스텔스 전투기, 미사일 방어	전차, 포병 시스템	지상 전력, 경공격기

Supply Gap 메꾸기 전략과 실용주의적 선택

한국 방산의 가장 뚜렷한 차별화 전략은 '공급 공백(Supply Gap)'을 메꾸는 실용주의적 접근이다. 서방권 방산 업체들이 기존 재고 소진과 신규 생산 라인 구축의 시간적 제약으로 즉각적인 물량 공급에 어려움을 겪는 사이, 한국은 검증된 성능의 무기를 신속하게 인도할 수 있는 생산 여력을 확보했다. 폴란드와의 방산 협력은 이러한 전략적 적응의 전형적인 사례다. 폴란드는 러시아의 위협에 직면하여 서방의 장기 납기 대신 한국의 즉각적인 전력화를 선택했으며, 이는 안보 필요성이 정치적 편의성을 압도한 결과로 해석된다.

가격 경쟁력 또한 중요한 차별화 요소다. 미국이나 유럽의 최상위급 장비 대비 합리적인 가격대를 유지하면서도 NATO 상호운용성을 충족시키는 기술력을 갖추고 있다. K9 자주포와 K2 전차는 서방 표준 탄약 및 통신 체계를 준수함으로써 기존 NATO 군과의 연합 작전 수행 능력을 보장받는다. 이는 단순히 '저렴한 대체재'가 아닌, 예산 효율성과 작전 효율성을 동시에 만족시키는 '가성비 최적 해법'으로 인식되고 있다.

브랜드 인지도와 향후 과제

그러나 한국 방산이 극복해야 할 약점도 존재한다. 가장 큰 도전 과제는 상대적으로 낮은 브랜드 인지도다. 수십 년간 글로벌 시장을 지배해 온 미국과 유럽 기업들에 비해 한국 방산 기업의 브랜드 파워는 아직 초기 단계에 머물러 있다. 이는 장기적인 유지보수 계약이나 소프트웨어 업그레이드 과정에서 고객사의 신뢰를 확보하는 데 불리하게 작용할 수 있다.

또한 현지 생산과 기술 이전 요구가 강화되면서 단순 완제품 수출의 한계가 드러나고 있다. 중동 및 유럽 시장 진출 시 자국 방산 산업 육성을 위한 기술 이전 조건은 필수적인 협상 카드가 되었다. 한국 방산 기업들은 이러한 요구에 부응하기 위해 한화에어로스페이스와 현대로템 등을 중심으로 해외 현지 생산 거점 구축과 기술 제휴를 활발히 추진하고 있다. 이는 단기적인 수출 실적을 넘어 장기적인 생태계 정착을 위한 불가피한 전략적 전환이다.

결론적으로 한국 방산은 미국과 유럽의 틈새시장에서 출발했으나, 이제는 지상 전력뿐만 아니라 항공(KAI의 FA-50) 및 해상 분야로 포트폴리오를 확장하며 글로벌 주요 플레이어로 도약하고 있다. 빠른 납기와 합리적 가격이라는 초기 강점을 바탕으로, 향후에는 브랜드 가치 제고와 현지화 전략을 통해 미국·유럽 기업과 대등한 수준에서 경쟁할 수 있는 토대를 마련해야 한다.

정부 정책 및 금융 지원 인프라

K-방산 수출 펀드와 금융 인프라 구축

한국 방위산업의 글로벌 시장 진출은 단순한 제품 판매를 넘어 국가 차원의 체계적인 금융 및 정책 지원 인프라에 의해 뒷받침되고 있다. 방위사업청(DAPA)과 한국수출입은행(KEXIM)을 중심으로 한 정부 기관들은 방산 기업의 수출 경쟁력을 강화하고, 공급망 내 중소·벤처기업의 생태계 기반을 조성하기 위한 다각적인 지원을 시행하고 있다. 특히 2026년 상반기 본격화 예정인 ‘K-방산 수출 펀드’의 투자 개시와 한국수출입은행의 장기 저리 차관 확대는 K-방산이 글로벌 Top 4 방산 강국으로 도약하는 데 있어 핵심적인 재원 동력 역할을 수행하고 있다.[2][42]

> 정책 주요 내용
>
> 방위사업청은 방산 수출기업에 특화된 최초의 정책형 펀드인 ‘K-방산 수출 펀드’를 출범시키고, 2025년 말 위탁운용사 선정을 완료하여 2026년 상반기부터 본격적인 투자가 예정되어 있다. 이 펀드는 주력 방산 기업뿐만 아니라 공급망 상의 중소기업과 벤처기업을 지원함으로써 산업 생태계 전반의 경쟁력을 제고하는 것을 목표로 한다.[2][7]

K-방산 수출 지원 생태계의 구조적 진화

기존의 방산 수출 지원이 대형 완성품 위주의 단발성 계약에 집중되었다면, 현재의 지원 체계는 공급망 전체의 체질 강화와 장기적인 금융 안정성에 초점을 맞추고 있다. 방위사업청이 주도하는 ‘K-방산 수출 펀드’는 모펀드 형태로 운용되며, 선정된 위탁운용사를 통해 방산 중소기업 및 벤처기업에 대한 직접 투자로 이어진다. 이는 첨단 전략 산업 분야인 우주, 반도체, 인공지능(AI), 드론 등의 기술을 보유한 ‘방산혁신기업 100’ 선정 기업들을 집중 육성하는 정책과 맞물려 시너지를 창출한다.[2]

이는 정부의 양축 지원 구조를 보여준다. 방위사업청(DAPA)은 ‘K-방산 수출 펀드’를 통해 중소기업과 벤처기업을 직접 지원하여 기술 혁신을 유도하고, 동시에 한국수출입은행(KEXIM) 등의 금융 기관을 통해 주력 방산 기업의 대규모 수출 계약에 필요한 프로젝트 파이낸싱과 신용보증을 제공한다. 이러한 이중 구조는 주력 기업이 해외 시장에서 가격 경쟁력과 납기 준수 능력을 확보하는 데 필수적인 하청 업체의 안정성을 보장하며, 궁극적으로 글로벌 수출 확대로 이어지는 선순환 구조를 형성한다.

한국수출입은행(KEXIM)의 대규모 금융 지원 확대

대형 무기 체계 수출에는 막대한 자금과 장기적인 신용 보증이 요구된다. 이에 따라 한국수출입은행(KEXIM)은 2026년 핵에너지, 방산, 주요 인프라 등 전략적 수출 부문을 지원하기 위해 2030년까지 약 100조 원(약 70억 달러) 규모의 5개년 금융 공약을 발표했다.[42] 이 자금은 수출 신용(ECA) 제공, 프로젝트 파이낸싱, 그리고 구조화된 금융 상품을 통해 해외 구매국의 자금 조달 부담을 완화하고 한국 기업의 수주 가능성을 높이는 데 활용된다.

KEXIM의 지원은 단순한 대출을 넘어 국제 개발 은행과의 공동 금융(Co-financing) 및 글로벌 본드 발행을 통한 자금 조달 다양화로 확장되고 있다. 예를 들어, 2024년 미주개발은행(IDB)과 3억 달러의 공동 금융 계약을 체결하여 라틴아메리카 및 카리브해 지역의 인프라 프로젝트를 지원했으며, 2025년에는 15억 달러 규모의 글로벌 본드를 발행하여 수출 및 프로젝트 금융 활동에 필요한 유동성을 확보했다. 이러한 금융 인프라는 폴란드, 중동, 동남아시아 등 주요 수출 대상국에서의 대규모 패키지 딜 성사에 결정적인 역할을 수행한다.

지원 주체	주요 정책/프로그램	규모/특징	주요 대상
방위사업청 (DAPA)	K-방산 수출 펀드	정책형 모펀드 (2026년 상반기 투자 시작)	방산 중소기업, 벤처기업, 방산혁신기업 100
한국수출입은행 (KEXIM)	전략적 수출 부문 금융 공약	약 100조 원 (2026~2030년, 약 700억 달러)	방산, 원전, 주요 인프라 수출 기업
방위사업청 (DAPA)	방위산업수출지원사업	818억 원 (2024년 예산 기준)	무기체계 개조개발, 수출 경쟁력 강화

중소·벤처기업 생태계 육성과 정상 외교의 연계

방산 수출의 지속 가능성은 주력 대기업뿐만 아니라 핵심 부품과 기술을 제공하는 중소·벤처기업의 경쟁력에 달려 있다. 방위사업청은 2024년 기준 818억 원 규모의 ‘방위산업수출지원사업’ 예산을 편성하여 무기체계 개조개발 및 수출 경쟁력 강화를 지원해 왔으며,[5] 이를 통해 수출 요구사항에 맞는 맞춤형 기술 개발을 촉진했다. 또한, 2025년 12월에는 국방 첨단전략산업 분야의 우수한 중소·벤처기업 21개를 신규 선정하여 ‘제4기 방산혁신기업 100’으로 지정함으로써 수출 및 상장을 위한 집중 육성에 나섰다.[2]

이러한 산업 내부의 역량 강화는 정부의 정상 외교와 긴밀하게 연계되어 효과를 극대화한다. 필리핀 호위함 2차 사업 수주(2025년 12월)와 페루와의 195대 규모 지상장비 총괄합의서 체결(2025년 12월)은 정부의 적극적인 세일즈 외교와 국내 방산 기업의 기술력이 결집된 민관협력의 성과다.[2] 정부는 고위급 회담을 통해 K-방산의 신뢰성을 입증하고, KEXIM의 금융 지원과 DAPA의 기술 개발 지원을 패키지로 제공함으로써 수입국의 안보 요구와 산업 육성 니즈(Local Content)를 동시에 충족시키는 전략을 구사하고 있다.

결론적으로, K-방산의 글로벌 도약은 우수한 무기 체계 성능뿐만 아니라 방위사업청의 정책형 펀드를 통한 생태계 조성, 한국수출입은행의 대규모 장기 금융 지원, 그리고 정상 외교를 통한 패키지 세일즈가 유기적으로 결합된 결과물이다. 이 지원 인프라는 단기적인 수출 실적 증대를 넘어, 한국 방산 산업이 글로벌 공급망에서 필수적인 파트너로 자리매김하는 데 필요한 제도적 토대를 제공하고 있다.

미래 전망 및 제언

2026~2030년 전망: 기회와 리스크

한국 방위산업은 2025년 사상 최대 수출액인 154억 달러를 기록하며 글로벌 시장의 주요 플레이어로 부상했다.[6][8] 이러한 급성장은 우크라이나 전쟁 이후 서방권의 생산 능력 한계(공급 공백)와 한국의 신속 인도 능력이 맞물리며 발생했다. 그러나 2026년부터 2030년까지의 전망은 단순한 과거 실적의 연장선이 아니다. 정부는 한국을 세계 4대 방산 강국으로 도약시키는 것을 국가 목표로 설정하고 있으며,[3][43] 이를 위해 산업 구조의 질적 전환을 추진 중이다. 이 시기 한국 방산이 직면할 핵심 과제는 '양적 성장'에서 '질적 고도화'로의 이행, 그리고 이에 수반되는 지정학적·기술적 리스크 관리이다.

포트폴리오 다양화와 KF-21의 전략적 가치

현재 한국 방산 수출은 K9 자주포, K2 전차, FA-50 경공격기 등 지상 및 항공 분야의 특정 주력 모델에 집중되어 있다. 하지만 2026년 7월 체계개발을 종결한 국산 4.5세대 전투기 KF-21 보라매는 향후 수출 포트폴리오의 판도를 바꿀 핵심 변수다.[22] KF-21은 개발 착수 10년 7개월 만에 무사고 비행시험을 완료하며 기술적 신뢰성을 입증했으며, 2028년까지 40대를 우선 인도하고 2032년까지 총 120대를 국내 공군에 공급할 예정이다.[22]

KF-21의 진정한 가치는 단순한 완제기 판매를 넘어선다. 인도네시아, 아랍에미리트(UAE), 필리핀, 말레이시아 등이 KF-21 도입에 관심을 보이고 있으며,[22] 특히 공동 개발국인 인도네시아와의 분담금 문제 해결 후 수출 협상이 최종 단계에 접어든 점은 긍정적 신호다.[22] KF-21의 성공적 수출은 한국이 최첨단 전투기 개발 및 생산 능력을 보유한 소수 국가 클럽에 진입했음을 의미하며, 이는 FA-50과 같은 훈련기/경공격기 시장과는 차원이 다른 고부가가치 시장 진출의 교두보가 된다. 또한 KF-21 플랫폼을 기반으로 한 무인기 연계 및 유·무인 복합체계(MUM-T) 기술 개발은 미래 전장 환경에 대응하는 솔루션 제공자로서의 입지를 강화할 것이다.[22]

전략적 전환점

KF-21 보라매의 위상

- **기술 자립:** 세계 8번째 국산 4.5세대 초음속 전투기 보유국 진입[22]
- **수출 잠재력:** 인도네시아, UAE, 필리핀, 말레이시아 등 4개국과 협상 진행 중[22]
- **미래 연계:** AI 및 무인 체계(MUM-T) 통합을 통한 차세대 전력화 기반 마련[22]

현지 생산 확대와 기술 유출 리스크

글로벌 방산 시장의 구조적 변화 중 가장 주목해야 할 점은 수입국들의 '기술 자립' 요구 강화다. 현대 방산 수출은 단순 무기 판매를 넘어 현지 생산 및 기술 이전을 포함한 포괄적 파트너십으로 진화하고 있다. 수입국들은 자국 방산 산업 육성(Local Content)을 중요한 협상 조건으로 제시하고 있다. 이러한 추세는 한국 기업들에게 장기적인 시장 진입 장벽을 낮추는 기회가 되지만, 동시에 핵심 기술 유출이라는 심각한 리스크를 내포한다.

NATO(북대서양조약기구)와의 관계 심화 과정에서도 이 문제는 중요하게 대두된다. 한국은 NATO 표준화 협약(STANAG)과의 정합성 강화 및 상호 인증 체결을 통해 유럽 시장에서의 상호 운용성을 높이고 있다.[35] 그러나 유럽 현지에 생산 거점을 구축하거나 핵심 부품을 현지화하는 과정에서 지적재산권(IP) 보호 메커니즘이 어떻게 작동할지는 미지수다. 특히 레이더, 전자전(EW), 엔진 제어 소프트웨어 등 핵심 블랙박스 기술의 이전 범위를 어디까지 허용할 것인지에 대한 명확한 가이드라인과 법적 보호 장치가 필요하다. 기술 유출은 단기적인 매출 증대보다 장기적인 경쟁력 상실로 이어질 수 있으므로, 정부와 기업은 기술 이전의 수준과 범위를 전략적으로 관리해야 한다.

> **주의 요인**
> **글로벌 경쟁 심화:** 미국과 유럽 기업들도 생산 능력 확충에 나서며 공급 공백이 점차 해소될 전망이다. 기존 강자들의 생산 능력 확충과 경쟁 심화는 한국 방산의 우위를 위협할 수 있다.
> **지정학적 불확실성:** 방산 수출은 순수한 상업 행위가 아닌 외교·안보적 성격이 강하다. 미국의 대중국 견제 정책이나 유럽 내부의 정치적 역학 변화는 한국 기업의 대형 계약 이행에 변수로 작용할 수 있다. NATO 회원국이 아닌 한국이 유럽 안보 구조에 얼마나 깊이 통합될 수 있을지는 지속적인 외교적 노력이 필요한 과제다.[35]

금융 인프라 고도화와 생태계 지속 가능성

방산 수출의 규모가 커지고 계약 조건이 복잡해짐에 따라 금융 지원의 역할은 더욱 중요해지고 있다. 방위사업청은 2026년 상반기부터 'K-방산 수출 펀드'를 통해 본격적인 투자를 시작했으며,[2][7] 한국수출입은행(KEXIM)은 장기 저리 차관과 수출 신용보강을 통해 대기업뿐만 아니라 공급망 내 중소기업의 해외 진출을 지원하고 있다.[4] 이러한 정책 금융 인프라는 대규모 패키지 딜(Package Deal) 체결 시 필수적인 요소로 작용한다.

그러나 양적 성장 이면에 숨겨진 생태계의 불균형 문제도 해결해야 한다. 방산 생태계의 균형 있는 성장을 위해 지속적인 노력이 필요하다. K-방산 수출 펀드가 단순히 자금 공급을 넘어, 첨단 기술(AI, 사이버 보안, 우주 분야)을 보유한 벤처기업의 성장을 촉진하고 대기업과의 상생 협력 모델을 정착시키는 데 기여해야 한다. 또한, 수출 이후 장기적인 유지보수 시장에서의 수익 창출 구조를 안정화함으로써, 단순 판매 의존형 비즈니스 모델에서 탈피해야 한다. 항공기 수출 시 뒤따르는 지원 시장 규모가 기체 가격의 2~5배에 달한다는 점[22]을 고려하면, MRO 역량 강화는 지속 가능한 성장의 핵심 열쇠다.

기회 요인

- **신규 시장 개척:** KF-21을 통한 중동·동남아 고급 전투기 시장 진입
- **플랫폼 확장:** 유·무인 복합체계(MUM-T) 및 AI 기반 지휘통제체계(C4I) 수출
- **정책 지원:** K-방산 수출 펀드 및 세제 지원을 통한 R&D 투자 여력 확보

리스크 요인

- **기술 유출:** 현지 생산 확대에 따른 핵심 IP 손실 우려
- **경쟁 격화:** 서방권 생산 능력 회복 및 유럽 기업들의 공격적 마케팅
- **지정학적 변수:** 비-NATO 국가로서의 유럽 안보 구조 편입 한계 및 외교적 압력

결론적으로 2026~2030년은 한국 방산이 '글로벌 Top 4'라는 양적 목표를 달성하는 동시에, 기술 자립성과 생태계 건강성을 확보하는 질적 도약의 시기다. KF-21의 성공적 안착, 현지 생산에 따른 기술 보호 장치 마련, 그리고 금융 인프라를 활용한 중소·벤처기업의 동반 성장이 균형 있게 추진될 때, 한국 방산은 일시적인 특수가 아닌 지속 가능한 글로벌 방산 강국으로 자리매김할 수 있을 것이다.

미래 전망 및 제언

결론: 지속 가능한 성장을 위한 제언

2024년부터 2026년까지 한국 방위산업(K-방산)은 우크라이나 전쟁으로 촉발된 글로벌 안보 불확실성과 서방권 방산 기업의 공급 한계(Supply Gap)를 효과적으로 공략하며 역사적인 수출 신장을 기록했다. 방산 수출액이 급증하며 전년 대비 약 60%의 급격한 성장세를 보인 것은, 단순한 가격 경쟁력을 넘어선 '신속 인도'와 '검증된 성능'이라는 한국 방산의 핵심 가치가 국제 시장에서 통용되었음을 입증한다. 그러나 이러한 양적 성장이 일시적인 특수에 머무르지 않고, 미국·러시아·프랑스와 어깨를 나란히 하는 '글로벌 톱4 방산 강국'으로서의 지위를 공고히 하기 위해서는 질적 도약과 구조적 안정화가 필수적이다. 본 절에서는 지난 3년간의 성과를 바탕으로 향후 한국 방산이 직면할 과제를 진단하고, 지속 가능한 성장을 위한 전략적 제언을 제시한다.

> **주요 시사점**
> K-방산의 미래 성장은 단일 무기 체계의 수출을 넘어, 현지 생산 기반의 생태계 구축과 사후 군수지원(MRO) 네트워크의 고도화, 그리고 방산 공급망 내 중소·벤처기업의 기술 경쟁력 강화에 달려 있다.

1. 현지 생산 심화에 따른 기술 보호 및 생태계 고도화

폴란드와의 대규모 계약에서 확인된 바와 같이, 최신 방산 수출의 핵심 조건은 완제품 납품을 넘어선 현지 생산과 기술 이전이다. 이는 수입국의 자국 방산 산업 육성(Local Content) 요구에 부응하는 동시에 장기적인 협력 관계를 구축하는 필수 요소다. 그러나 기술 이전 과정에서 핵심 원천 기술의 유출 위험과 지적재산권(IP) 분쟁 가능성이 상존한다. 따라서 정부는 기업별 핵심 기술 등급 분류 체계를 정교화하고, 현지 합작법인(JV) 설립 시 기술 보호 장치를 법제화해야 한다. 또한 현대로템이 현대위아 방산 부문 인수를 통해 주포 등 핵심 부품의 내재화를 추진한 사례처럼[30], 주요 방산 대기업들은 수직 계열화를 통해 핵심 부품의 국산화율을 높이고 해외 생산 거점에서의 기술 의존도를 최소화해야 한다.

2. 사후 군수지원(MRO) 네트워크의 전략적 자산화

방산 무기 체계는 판매가 끝이 아닌 시작이다. 특히 K9 자주포나 FA-50 전투기와 같은 고가 장비는 수십 년간의 운용 기간 동안 정기적인 정비와 부품 교체가 필요하다. 현재 한국 방산 기업들은 수출 확대 속도에 비해 해외 현지 MRO(Maintenance, Repair, and Operations) 인프라 구축이 상대적으로 뒤처져 있다는 지적이 있다. 향후 중동 및 동남아시아 시장에서의 신뢰도를 확보하기 위해서는 단순 정비소를 넘어 현지 인력에 대한 교육 프로그램과 실시간 원격 진단 시스템을 결합한 스마트 MRO 체계를 구축해야 한다. 이는 단기적인 수익원을 다각화할 뿐만 아니라, 재구매 및 추가 개량 사업(Life Extension Program)으로 이어지는 강력한 진입 장벽이 될 것이다.

3. 공급망 리스크 관리와 중소·벤처기업 동반 성장

방산 수출의 폭발적 증가는 국내 방산 공급망 전체에 부담을 주고 있다. 대기업의 수주 잔고가 역대 최대치를 기록함에 따라, 하청 업체인 중소·벤처기업들의 생산 능력 한계와 자금 압박이 심화되고 있다. 이러한 공급망 병목 현상은 납기 지연으로 이어져 한국 방산의 가장 큰 강점인 '신속성'을 훼손할 수 있다. 이에 따라 방위사업청이 조성한 'K-방산 수출 펀드'가 2026년 상반기부터 본격적으로 투자되어[2], 공급망 내 취약 계층의 설비 투자와 연구개발(R&D)을 지원해야 한다. 대기업과 중소기업 간의 상생 협력 모델을 제도화하여, 원자재 가격 변동이나 환율 리스크를 공동으로 헤지할 수 있는 금융 안전망을 확충하는 것이 시급하다.

강점 유지

신속 인도와 가성비

- 우크라이나 전쟁 이후 서방권의 생산 지연을 보완하는 신속 납기 능력
- NATO 표준 호환성을 갖춘 검증된 무기 체계(K9, K2, 천무)
- 유럽 및 중동 시장에서의 가격 경쟁력과 유연한 금융 지원

개선 과제

생태계 지속 가능성

- 해외 현지 생산 확대에 따른 핵심 기술 유출 리스크 관리
- 수출 규모 대비 부족한 해외 MRO(정비·수리) 인프라 확충
- 대기업 수주 편중에 따른 중소·벤처 공급망의 과부하 해소

4. 차세대 기술 선점과 디지털 방산 전환

현재의 성장이 주로 기존 플랫폼(K2, K9, FA-50)에 기반했다면, 미래의 성장은 인공지능(AI), 무인 체계(UAV/UGV), 사이버 방어 등 차세대 기술에 달려 있다. KF-21 보라매 개발의 성공적 안착은 한국이 4.5세대 전투기 독자 개발 능력을 보유했음을 의미하며, 이를 기반으로 한 무인기 연계 및 네트워크 중심전(Network Centric Warfare) 솔루션 개발로 확장해야 한다. LIG넥스원이 유도무기 및 전자전 분야에서 역대 최대 실적을 기록한 것은, 하드웨어 중심의 방산에서 소프트웨어 및 시스템 통합 중심의 방산으로 패러다임이 이동하고 있음을 시사한다. 정부는 민간 벤처기업의 혁신 기술을 방산 분야에 빠르게 흡수할 수 있는 규제 샌드박스와 테스트베드를 확대 제공해야 한다.

결론적으로 2026~2030년은 한국 방산이 '글로벌 톱4'라는 양적 목표를 달성하는 동시에, 기술 자립성과 생태계 건강성을 확보하는 질적 도약의 시기다. KF-21의 성공적 안착, 현지 생산에 따른 기술 보호 장치 마련, 그리고 금융 인프라를 활용한 중소·벤처기업의 동반 성장이 균형 있게 추진될 때, 한국 방산은 일시적인 특수가 아닌 지속 가능한 글로벌 방산 강국으로 자리매김할 수 있을 것이다.

데이터 기준과 한계

데이터 기준과 한계

본 보고서는 한국 방위산업의 글로벌 시장 진출 현황과 기업별 전략을 분석하기 위해 작성되었다. 보고서에 제시된 모든 수치와 분석은 **작성 기준일 2026년 10월 28일**까지 확인된 공개 자료를 바탕으로 한다. 이 날짜 이후에 발표된 실적, 계약 체결 소식 또는 정책 변경 사항은 포함되지 않았으며, 향후 업데이트될 수 있는 동적인 지표임을 명시한다. 특히 방산 수출액은 회계 연도(Fiscal Year)와 캘린더 연도(Calendar Year)의 차이, 인도 완료 시점(Recognized Revenue)과 계약 체결 시점(Order

Intake)의 구분에 따라 통계 기관별로 상이한 수치를 발표할 수 있다. 따라서 본 보고서의 수치는 절대적인 단일 값보다는 특정 기준 하의 추정치로 이해해야 하며, 타 보고서와의 단순 비교 시에는 이러한 산정 기준의 차이를 고려해야 한다.

> **주의: 통계 산정 기준의 불일치**
> 주요 통계 기관들은 '방산 수출액'을 정의하는 범위(Scope)와 기간(Period)에서 차이를 보인다. 일부 자료는 전 세계 해외 수주를 기준으로 하고, 다른 자료는 중국 내수를 제외한 글로벌 시장을 대상으로 한다. 또한 실제 인도된 물량 기반의 매출 인식과 단순히 계약만 체결된 금액을 혼용하여 발표하는 경우가 있으므로, 본 보고서 내의 각 수치는 해당 출처가 명시한 고유한 기준(연도, 지역, 실적이냐 예측이냐 등)을 따르고 있음을 유의해야 한다. 서로 다른 기준의 수치를 직접 비교하거나 합산해서는 안 된다.

대표적인 사례로 2024년도 한국 방산 수출액 통계에서 이러한 데이터 소스 간의 불일치가 두드러지게 나타난다. 산업통상자원부 등 정부 공식 발표에 따르면 2024년 방산 수출액은 **96억 달러**[8]로 기록되었다. 반면, 일부 민간 연구기관 및 언론 보도에서는 같은 해의 수출액을 **95억 달러**[18]로 집계하기도 했다. 이는 약 1억 달러의 차이지만, 통계적 오차 범위를 넘어선 수치로서 각 기관이 적용한 환율 기준, 수출 품목 분류 코드(HS Code)의 해석 차이, 또는 인도 시점 인정 기준의 미세한 차이에서 기인한 것으로 분석된다. 본 보고서는 이러한 불일치를 해소하기 위해 가장 최근의 공식 발표 자료([8])를 우선 참조하되, 문맥에 따라 다른 출처의 수치가 언급될 경우 그 출처와 기준을 명확히 병기하여 독자의 오해를 방지하고자 했다.

또한 방산 산업의 특성상 대규모 무기 체계의 도입은 수년에 걸쳐 단계적으로 이루어지므로, 특정 연도의 수출액 급증이나 감소가 해당 연도의 산업 경쟁력 변화를 즉각적으로 반영한다고 단정하기 어렵다. 예를 들어, 폴란드와의 대형 계약은 계약 체결 연도에 수주 잔고(Backlog)로 반영되지만, 실제 수출액(매출)으로 인식되는 것은 차량과 포신이 국내에서 생산되어 인도되는 시점이나 현지 생산 시설이 가동되는 시점에 따라 분산된다. 따라서 본 보고서에서 분석한 '수출액' 지표는 당해 연도의 현금 흐름을 나타내는 것이기도 하지만, 장기적인 산업 생태계의 건강성을 평가하기 위해서는 수주 잔고, 기술 이전 규모, 현지 생산 비율(Local Content) 등의 비재무적 지표를 함께 종합적으로 검토해야 한다.

마지막으로, 본 보고서의 미래 전망 섹션(2026~2030년)에 제시된 성장률 예측과 시장 규모 추정은 현재의 지리적 분쟁 양상, 글로벌 공급망 안정성, 그리고 주요 수입국들의 국방 예산 편성 기조가 유지된다는 가정 하에 산출된 것이다. 우크라이나 전쟁의 종전 여부, 중동 지역의 정세 변화, 또는 미국과 유럽의 방산 보호무역주의 강화 여부와 같은 외부 변수(Exogenous Shocks)는 이러한 전망을 크게 훼손하거나 오히려 가속화시킬 수 있는 요인이다. 따라서 본 보고서의 전망치는 확정된 결과가 아닌, 현재 가용한 정보를 바탕으로 한 시나리오 기반의 분석으로 접근해야 할 것이다. 독자는 본 보고서의 데이터를 참조할 때, 이러한 데이터의 한계와 맥락적 조건을 충분히 고려하여 의사결정에 활용하기를 권고한다.

참고 자료

1 Building Indigenous Defence Industries in Technologically Third-Tier Countries: The Cases of South Korea, Israel and Poland

Ik Joon Min · 2026 · *International Journal of Comparative Studies in International Relations and Development* · DOI: 10.48028/iiprds/ijcsird.v11.i1.05 · Accessed: 2026-10-28

https://doi.org/10.48028/iiprds/ijcsird.v11.i1.05

2 방위사업청

evaluation.go.kr · Accessed: 2026-10-28

https://www.evaluation.go.kr/web/otcmList.do?mao_cd=1690000

3 [NABO Focus 제 74호] 방위산업 수출 현황 및 향후 과제

nabo.go.kr · Accessed: 2026-10-28

https://www.nabo.go.kr/ko/periodical/focusView.do?key=2507040015&idx=8429

4 기타/회계예규

dapa.go.kr · Accessed: 2026-10-28

https://www.dapa.go.kr/dapa/rlm/rllawd/RlmNttList.do?menuId=340&SelctgryId=7

5 방위산업 수출 현황 및 향후 과제

nabo.go.kr · Accessed: 2026-10-28

https://nabo.go.kr/board/file/bulkDown.do?idx=8429&bid=68

6 방사청 “2025년 방산수출 154억 달러…올해 더 좋아진다”

sedaily.com · Accessed: 2026-10-28

https://www.sedaily.com/article/20023489

7 방위사업청 업무보고

korea.kr · Accessed: 2026-10-28

https://www.korea.kr/common/download.do?fileId=145710752

8 방사청장 작년 K-방산 수출 150억달러…3년만에 역대 최대

hankyung.com · Accessed: 2026-10-28

https://www.hankyung.com/article/202601140294i

9 방위산업 현황과 동향

simtos.org · Accessed: 2026-10-28

https://simtos.org/kor/media/info_view.do?BIdx=6615

10 한화에어로스페이스, 지난해 매출 26.6조원, 영업익 3조원 달성

hanwhaaerospace.com · Accessed: 2026-10-28

https://www.hanwhaaerospace.com/kor/media/newsroom/view.do?seq=600

11 한화에어로스페이스 수주잔고 30.3조…2년반 만에 6배↑

yna.co.kr · Accessed: 2026-10-28

https://www.yna.co.kr/view/AKR20240731049500003

12 현대로템, 전차 넘어 화포까지…수직계열화 효과는 '미지수'
topdaily.kr · Accessed: 2026-10-28
https://www.topdaily.kr/articles/112434

13 현대로템, 글로벌 수주 '잭팟' 속 그림자…폴란드 현지 생산 ' ...
dealsite.co.kr · Accessed: 2026-10-28
https://dealsite.co.kr/articles/159896

14 방산도 철도도 해외가 답…현대로템, 성장축 모두 바깥 향한다
thebigdata.co.kr · Accessed: 2026-10-28
https://www.thebigdata.co.kr/view.php?ud=2026080316093036240a47484cf8_23

15 방산 4사, 수주잔고 110조…현대로템 '독주'
news.bizwatch.co.kr · Accessed: 2026-10-28
https://news.bizwatch.co.kr/article/industry/2025/11/13/0030

16 [K방산 수주 분석] 현대로템, 유럽 굳히고 '중남미' 판로 확장
v.daum.net · Accessed: 2026-10-28
https://v.daum.net/v/teZLdZB3IY?f=p

17 'K2' 전차에 주포까지 품은 현대로템…"방산 수직계열화로 ...
newsis.com · Accessed: 2026-10-28
https://www.newsis.com/view/NISX20261019_0003832136

18 [2025 전망] K-방산, 2년 연속 수출 감소…올해는 역대 최대치 ...
m.ceoscoredaily.com · Accessed: 2026-10-28
https://m.ceoscoredaily.com/page/view/2025010715514765137

19 [인사이트] 현대로템 K2 수출, 한화 K9 글로벌 평판과 달리 ...
finance-scope.com · Accessed: 2026-10-28
https://www.finance-scope.com/article/view/scp202506090019

20 KAI 'FA-50' 수출 임박에 'KF-21' 양산 본격화, 강구영 작년 ...
businesspost.co.kr · Accessed: 2026-10-28
https://www.businesspost.co.kr/BP?command=article_view&num=393782

21 KAI, 필리핀에 FA-50 12대 수출 계약 체결…1조원 규모
yonhapnewstv.co.kr · Accessed: 2026-10-28
https://www.yonhapnewstv.co.kr/news/AKR20250604142532170

22 "1000대 팔 수 있다"… 사천 공장이 24시간 돌아가는 이유
tech42.co.kr · Accessed: 2026-10-28
https://www.tech42.co.kr/1000%EB%8C%80-%ED%8C%94-%EC%88%98-%EC%9E%88%EB%8B%A4-%E

23 KF-21·FA-50 날았다…KAI, 역대 1분기 최대 매출
zdnet.co.kr · Accessed: 2026-10-28
https://zdnet.co.kr/view/?no=20260507160401

24 “중국산 전투기 더는 못 써”… FA-50 '최대 100대' 수주 터질까 ...

nownews.seoul.co.kr · Accessed: 2026-10-28
https://nownews.seoul.co.kr/news/newsView.php?id=20260831601017

25 필리핀, FA-50 전투기 재구매 '2025년 상반기 중 1조원 규모 ...
aseanexpress.co.kr · Accessed: 2026-10-28
https://www.aseanexpress.co.kr/news/article.html?no=11088

26 [박규빈의 재무 아나토미] 사상 최대 실적 LIG D&A의 '성장통' ...
m.ekn.kr · Accessed: 2026-10-28
https://m.ekn.kr/view.php?key=20260427020179317

27 LIG넥스원 2025년 영업이익 3229억 44.5% 증가, 수주잔고 ...
businesspost.co.kr · Accessed: 2026-10-28
https://www.businesspost.co.kr/BP?command=article_view&num=430344

28 [방산업 리포트]LIG넥스원, 중동 업고 20조 돌파한 수주잔고
m.thebell.co.kr · Accessed: 2026-10-28
https://m.thebell.co.kr/m/newsview.asp?
svccode=&newskey=20250224141212080101757

29 Poland receives 21 South Korean K9 howitzers as part of ...
aa.com.tr · Accessed: 2026-10-28
https://www.aa.com.tr/en/asia-pacific/poland-receives-21-south-korean-k9-howitze

30 Poland doubles down on South Korean tanks with $6.5 ...
defensenews.com · Accessed: 2026-10-28
https://www.defensenews.com/global/europe/2025/08/01/poland-doubles-down-on-sout

31 Big South Korea-Polish Arms Deal Includes FA-50 Fighters ...
twz.com · Accessed: 2026-10-28
https://www.twz.com/big-south-korea-polish-arms-deal-includes-fa-50-fighters-k2-

32 A Maturity Test for the Poland-South Korea Partnership
koreaonpoint.org · Accessed: 2026-10-28
https://koreaonpoint.org/articles/article_detail.php?idx=497

33 As the world rearms, South Korea aims to cash in
dw.com · Accessed: 2026-10-28
https://www.dw.com/en/as-the-world-rearms-south-korea-aims-to-cash-in/a-77950625

34 UAE–South Korea Defense Cooperation: The KF-21 Factor
gulfif.org · Accessed: 2026-10-28
https://gulfif.org/uae-south-korea-defense-cooperation-the-kf-21-factor/

35 Are Long-Term NATO–South Korea Defense Ties Possible ...
carnegieendowment.org · Accessed: 2026-10-28
https://carnegieendowment.org/research/2026/02/are-long-term-nato-south-korea-de

36 The KF-21: Can Korea Sell Strategic Autonomy?
geopoliticalmonitor.com · Accessed: 2026-10-28
https://www.geopoliticalmonitor.com/kf-21-uae-can-south-korea-sell-strategic-aut

37 South Korea's Defense Footprint Expands in the Middle East
finance.biggo.com · Accessed: 2026-10-28
https://finance.biggo.com/news/26fad8fb-e676-491d-a719-7f515c45cd74

38 The rise of South Korea as a key arms dealer to the Middle ...
newarab.com · Accessed: 2026-10-28
https://www.newarab.com/analysis/rise-south-korea-key-arms-dealer-middle-east

39 Southeast Asia's evolving defence partnerships
lowyinstitute.org · Accessed: 2026-10-28
https://www.lowyinstitute.org/publications/southeast-asia-s-evolving-defence-par

40 South Korea to step up arms exports to Philippines as ...
asia.nikkei.com · Accessed: 2026-10-28
https://asia.nikkei.com/politics/international-relations/south-korea-to-step-up-

41 2026/26 “The Philippines' Engagement with South Korea
iseas.edu.sg · Accessed: 2026-10-28
https://www.iseas.edu.sg/articles-commentaries/iseas-perspective/2026-26-the-phi

42 South Korea -Selling to the Public Sector
trade.gov · Accessed: 2026-10-28
https://www.trade.gov/country-commercial-guides/south-korea-selling-public-secto

43 Market insights for exporting Defence to Korea, Republic of ...
export.business.gov.au · Accessed: 2026-10-28
https://export.business.gov.au/find-export-markets/shortlist/defence/defence/kor

44 Global Defence Market Size, Share, Growth & Forecast 2034
maximizemarketresearch.com · Accessed: 2026-10-28
https://www.maximizemarketresearch.com/market-report/defence-market/325617/

45 Defense Market Competition Analysis 2025: How Players ...
natlawreview.com · Accessed: 2026-10-28
https://natlawreview.com/press-releases/defense-market-competition-analysis-2025