



충청북도

Policy

ISSUE

2018  
정책이슈리포트

청주에어로폴리스지구  
글로벌 방산기업 유치방안

U

E

REPORT



# 청주 에어로폴리스지구 글로벌 방산기업 유치방안

## 연 구 진

여 효 성 (한국지방행정연구원 부연구위원)

이 효 (한국지방행정연구원 선임연구위원)



# CONTENTS

## I) 연구목적 및 배경

## II) 청주에어로폴리스 지구의 현황

- 1. 충북 경제자유구역 지정 ..... 06
- 2. 청주에어로폴리스의 추진과정 ..... 08
- 3. 청주에어로폴리스 환경여건 ..... 09

## III) 무기도입제도와 외국인 직접투자 연계현황

- 1. 절충 교역의 개념 및 국내도입 성과 ..... 11
- 2. 절충 교역의 제도개선 필요성 ..... 15
- 3. 절충 교역과 연계한 외국인 직접투자 ..... 21

## IV) 입지 유망 대상 기업 발굴

- 1. 방위사업청 절충 교역 대상 사업 ..... 32
- 2. 사업 입찰 예상 국외업체 리스트 ..... 33
- 3. 입지 유망 대상 기업 리스트 ..... 35

## V) 추진 로드맵

- 1. 글로벌 방산 기업 유치 촉진을 위한 선결과제 ..... 37
- 2. 글로벌 방산 기업 유치 방향, 추진체계 및 전략 ..... 40



# I 연구목적 및 배경

## 청주에어로폴리스의 항공정비단지 유치 활동

- 항공정비(MRO)산업은 안전하게 항공기를 운항하기 위해 주기적으로 항공기를 검사하고, 분해 및 수리하는 산업
- 충청북도는 항공 MRO 산업을 도민의 100년 먹거리라 판단하고, 항공 정비산업 조성을 신성장 동력으로 선정하여 2009년 이후 청주에어로폴리스 지구에 항공정비단지 유치를 위해 노력함
  - 2015년 아시아나항공과 체결한 투자유치 MOU가 사업자의 포기 선언 이후 무위에 그쳐 새로운 방향 전환의 필요성이 제기됨

## F-35 부품의 2단계 지역 정비업체로 'Team ROK' 선정

- 공군의 차기 전투기(F-X)로 선정된 Lockheed Martin 사의 F-35 전투기가 차세대로 17전투 비행단이 위치한 청주국제공항에 배치가 될 예정임
- 2019년 2월 미 국방부는 F-35 부품의 2단계 지역 정비업체로 한국 방산 기업 컨소시엄 (Team ROK)을 공식 선정함<sup>1)</sup>
  - 한국 컨소시엄에는 한화시스템, 한화기계, 한화테크윈, 대한항공, LIG넥스원, 현대글로비스 등 6개 업체가 참여
  - 이번에 미국이 배정한 품목은 17개 분야 398개 부품 중 항공전자, 기계 및 전자기계, 사출 등 3개 분야

1) "충북경자청, F-35 정비 'Team ROK' 청주 유치 나선다", 충청타임즈(2019.2.14.)

- 군용 항공기의 정비 수요 및 시설물 설치로 공항 옆에 있는 청주에어로폴리스의 입지를 활용할 가능성이 큼
  - 방사청은 지역 내 정비창에서 부품정비를 수행하게 되며, F-35 항공기 기체를 정비를 위해 움직이지 않는다고 밝히고 있음

### 방위산업 육성을 목표로 하는 새로운 절충 교역 개선안 발표

- 절충 교역(offset trading)이란 국외에서 무기 등을 구매할 때 기술이전 또는 부품 수출 등의 반대급부를 받는 것임
- 2018년 방위사업청은 방위산업 육성을 목표로 하는 절충 교역 개선안을 발표한 바 있음
  - 주요 내용으로 일자리 창출과 국내부품 사용을 담고 있고, 외국기업 유치를 절충 교역의 실적으로 인정하도록 함. '98년 이후 제정된 인센티브 제도를 금액 기준에 더해 일자리 창출 기준을 추가함

### 절충 교역을 활용한 글로벌 방산 기업 유치방안 모색

- 국내 무기산업 규모가 큰 편이고 올해부터 방위비를 큰 폭으로 증가하여, 무기도입 시 대외 협상력이 높아질 것으로 기대됨
- 글로벌 항공기업이 국내에 무기 수출 시 충족시켜야 하는 의무조항인 절충 교역제도를 활용한 청주에어로폴리스 지구 직접투자를 모색할 필요성이 제기됨
  - 방위사업청이 절충 교역제도 개선과 F-35 항공기 부품의 2단계 지역정비업체 선정을 계기로 청주에어로폴리스 지구에 글로벌 방산 기업을 거점(anchor)기업으로 유치하기 위한 계기가 형성됨

## II 청주에어로폴리스 지구의 현황

### 1. 충북 경제자유구역 지정

- 경제자유구역(Free Economic Zone, FEZ)은 외국인 투자기업의 경영환경과 생활여건을 개선하고, 각종 규제 완화를 통한 기업의 경제 활동과 투자유인을 최대한 보장하여 외국인 투자를 적극적으로 유치하기 위한 특별경제구역임
  - 다양한 세제 혜택, 자유로운 경제 활동을 위한 규제 완화, 편리한 생활환경과 간편한 행정서비스 제공으로 자유롭고 폭넓은 기업 활동을 보장
  - 외국 교육기관·병원의 설립 및 운영, 외국어 서비스, 외환·방송 등의 허용, 조세감면, 자금지원 등과 같은 기업 활동을 보장하고 외국인 투자기업을 위한 다양한 인센티브를 제공함

#### 지역별 경제자유구역 지정현황

구분	인천	부산·진해	광양만권	대구·경북	새만금·군산	황해	동해안권	충북
위치	인천(연수구, 중구, 서구)	부산(강서구, 경남(창원시))	전남(여수, 순천, 광양), 경남(하동군)	대구·경북(경산, 영천, 포항)	전북(군산, 부안)	경기(평택)	강원(강릉, 동해)	청주, 충주
면적(km <sup>2</sup> )	123.9	51.2	77.7	19.7	28.4	4.4	8.9	7.2
공항	인천공항	김해공항	여수공항	대구공항	-	-	양양공항	청주공항
항만	인천항	부산신항	광양항	-	군산 신항	평택 당진항	동해항	-
추진 기간	2003~2022	2003~2020	2003~2020	2008~2020	2008~2020	2008~2020	2013~2024	2013~2020

- 충북도의 경우 오송과 청주공항 일원의 7.2km<sup>2</sup> 면적 부지가 경제자유구역으로 지정되어 외국인 직접투자 유치 활동의 입지로 추진됨

- 중부지역 거점공항인 청주국제공항은 동북아시아의 주요 도시들을 1~2시간 이내에 연결하는 지리적 조건을 갖추고 있음
- 특히 청주에어로폴리스 지구는 청주공항 및 공군 17전투비행단과 연계하여 F-35 항공기 부품정비 등의 수요가 기대되어 주요 방산 기업의 입지가 유망한 지역임

**충북 경제자유구역 전략유치 산업**

구분	충북 경제자유구역
사업지구	- 오송 바이오 밸리 - 청주에어로폴리스
유치산업	- BT, IT, 첨단업종 의료연구개발 기관 - 임상시험용 의약품 및 의료기기 - 항공·물류·항공정비 - 자동차 전장 부품, 신재생 에너지

**청주공항 국제공항 현황**

청주국제공항 시설 현황	
활주로	2,743m×2 활주로(60m, 45m) (확장계획: 3,600m 이상)
승객 터미널	22,400㎡(국제 14,400㎡, 국내 8,000㎡)
화물터미널	2,300㎡(국제 600㎡, 국내 1,700㎡)
연간 수용력	- 매년 140,000회 항공편, - 승객 3,150,000명, 화물 37,500톤
개발 개요	
기간	2011~2020년
총면적	1,489,000㎡
유치대상	• MRO 단지 153,000㎡, 항공산업단지 1,336,000㎡ - 항공기 유지보수, 부품 생산 및 조립, 항공교육센터, 연구개발 센터, 페인팅, 항공기부품유통센터, 지원시설 등

## 2. 청주에어로폴리스의 추진과정

### 항공 정비산업의 유치 활동

- 항공 MRO(Maintenance, Repair and Overhaul) 산업은 안전하게 항공기를 운항하기 위해 주기적으로 항공기를 검사하고, 분해 및 수리하는 산업으로 크게 운항·분해·엔진·구성품 정비로 구분됨
- 항공 정비산업(MRO)에 대한 국내외적으로 수요가 증가추세에 있으나 국내는 그 수요를 맞출 만한 MRO 전문기업 등이 부족
  - 이에 충청북도는 도민의 100년 먹거리라 판단하여 항공 정비산업 조성을 신성장 동력으로 선택한 바 있음
- 계획 초기 중·소형항공기(LCC) 정비에 목표를 두고 출발하여, 이후 국가 규모의 대규모 MRO 단지 조성 사업으로 목표를 변경하여 한국항공우주산업(KAI)와 아시아나항공과의 투자 유치를 추진한 바 있음
  - 하지만 KAI와의 협상 결렬 및 2016년 아시아나항공의 사업 포기로 사업추진에 난항을 겪음
  - 티웨이 항공과 이스타 항공 등이 합자한 전문 MRO 기업 JSA의 경우 인천공항에 자리 잡음

### 청주에어로폴리스 항공MRO 단지 유치 과정

시기	내용
2009년 12월	- 국토부, 청주공항 항공정비 시범단지 단독지정
2010년 01월	- 충북도-KAI 청주공항 MRO 추진 MOU 체결
2010년 02월	- 이명박 당시 대통령 청주공항 지원 약속
2010년 05월	- 항공정비단지 토지매입비 확보
2010년 11월	- 지식경제부, 청주공항 MRO 유망거점지역 지정
2011년 01월	- 국토부, 항공정비 시범단지(충북도 시행) 고시
2011년 08월	- 청주공항 개발사업허가(서울지방항공청)



### 청주에어로폴리스 1지구

- 공군의 차기 전투기로 선정된 록히드마틴의 F-35 전투기가 차례대로 공군 17전투비행단이 위치한 청주국제공항에 배치가 될 예정으로, 청주공항과 맞닿아 있는 1지구에 군용 항공기의 정비 수요 및 시설물 설치로 활용할 가능성이 큼
- 일부 F급 항공기(A380 또는 보잉747)를 제외한 중대형 항공기 정비에 적합

### 청주에어로폴리스 2지구

- 2018년 말 현재 에어로폴리스 제2지구와 투자협약을 맺고 입주를 희망하는 업체는 16개 업체로 항공 관련 10개 업체, 물류 업체 5, 철도업체 1개 사임
  - 전체 16개 업체가 4,065억 원을 투자하고, 1,839명의 고용을 창출할 것으로 기대됨

# III) 무기도입제도와 외국인 직접투자 연계현황

## 1. 절충 교역의 개념 및 국내도입 성과

### 1) 절충 교역 개념

#### 절충 교역(offset trading)

- 절충 교역이란 국외에서 무기 등을 구매할 때 기술이전 또는 부품 수출 등의 반대급부를 받는 것으로서, 전 세계 약 130여 개 국가가 운영 중임
- 그동안 절충 교역은 우리 방위산업·항공 산업육성 및 방산기술 향상에 크게 이바지해옴
  - 우리나라는 1983년 절충 교역을 처음 도입하여 현재까지 약 174억 불의 절충 교역 가치를 획득
  - 1984년에 포니 자동차(약 1,900만 달러 상당)의 절충 교역을 통해 캐나다로 수출한 것이 국내 산업발전 기여한 대표 사례임
  - 유형별로는 기술이전에 82억 불, 수출 물량 확보에 56억 불, 장비획득으로 34억 불의 가치를 확보함
  - 이를 통해 T-50 등 항공기 설계 및 엔진생산 기술 등을 확보하여 부품 국산화 및 방산 수출 확대에도 활용
- 절충 교역은 1961년 서독 주둔 미군의 분담금을 상쇄(Offset)하기 위하여 미국이 자국의 무기를 구매하도록 서독 정부에 요구하여 현금 지급을 줄인 것에서 기원
  - 이후 서유럽 국가들도 미국 무기 구매 시 기술이전과 대응구매를 요구하면서 국제 무기 교역의 관례로 정착, 현재 130여 개 국가에서 적용하는 등 확대 추세

- 절충 교역은 무기 구매국으로서는 국익 증대를 위한 중요 수단
  - 국방기술을 이전받을 수 있는 통로로 활용할 수 있고, 수출증대, 군수지원 능력 향상, 국제 공동연구개발 및 공동생산에 참여할 기회 등으로 활용할 수 있음

## 2) 국내 절충 교역 추진실적

- '83년 이후 30년간 절충 교역 추진실적을 보면 30년간 총 546건 사업(397.9억 불)에 대해 174억 불의 가치획득
  - 기술 획득, 부품제작 및 수출 중심으로 절충 교역을 추진해옴

### 1983~2013년 절충 교역 추진 성과

절충 교역 대상 사업	기본계약 금액	절충 교역 적용비율	절충 교역 합의 가치
546건	397.9억 불	평균 43%	174.1억 불

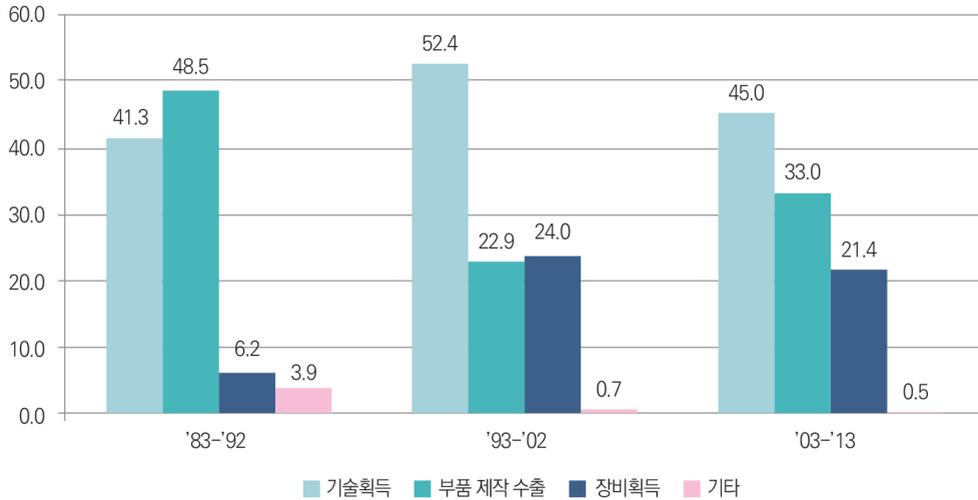
### 유형별 획득 현황

단위 : 백만 불, %

계	기술 획득		부품제작 및 수출		장비획득		기타 <sup>2)</sup>	
	절충가치	비율	절충가치	비율	절충가치	비율	절충가치	비율
17,412	8,212	47.2	5,611	32.2	3,408	19.6	181	1.0

2) 기타 : 절충 교역 외국인 투자, 이행관리, 가치축적 등

Ⅰ 시기별 절충 교역 유형별 획득 비율(%) Ⅰ



- '80년대에는 부품제작·수출을 중점 추진(48.5%)하였으나, '90년대 이후 무기체계 개발에 주력하면서 기술 획득 비중(52%)이 점차 증가하여 전체 절충 교역 가치의 50% 수준을 유지
- 항공분야에서는 20개 주요사업에서 28개 항공 관련 주요기술을 확보하고, 부품제작 수출을 통해 약 9천 6백만 달러의 가치를 획득하였으며, T-50 무장관리 장치사업 기술이전으로 시험장비 개발에 활용하는 등의 성과

### 3) 절충 교역 국내 주요 활용사례

- '84년 절충 교역을 통해 자동차(포니) 약 1,900만 볼 수출
  - 1984년 약 1,900만 달러 상당의 '포니 자동차'를 관제 레이더 구매 절충 교역 사업으로 캐나다에 수출
- 기본훈련기(KT-1) 독자개발에 성공
  - 국내 최초의 기본훈련기 독자개발(KT-1)에 절충 교역으로 획득한 기술을 활용

|| 절충교역 기술획득 사례: KT-1 기본 훈련기 ||



4) 방위사업청의 절충 교역 개선 방안(2018)

- 최근 방위사업청은 1982년 도입 이후 큰 변화가 없었던 절충 교역제도를 부품 수출 확대, 일자리 창출, 방산 육성을 중심으로 전면 개편
- 그동안의 방산기술 획득에 정책 중점을 두던 방위사업청이 방위산업 육성 및 방산 부품 수출로 전환하고 절충 교역이라는 명칭도 선진국에서 사용하는 산업협력(Industrial Cooperation)으로 변경
- 여러 국가에서 시행하고 있는 사전가치축적(Banking)<sup>3)</sup> 제도를 도입
  - 이를 통해 국내기업과 글로벌 방산 기업이 충분한 협력 기간을 갖고 공동으로 기술을 개발하거나, 핵심부품을 제작하여 수출할 기회를 확대
  - 국내외기업 간 장기간 안정적인 협력관계를 구축하고, 사전 가치축적을 한 외국기업이 한국으로부터 사업 수주를 받을 때 유리한 여건을 조성

3) 사전가치축적이란 외국기업이 기본사업과 관계없이 국내기업과 협력한 실적을 추후 절충 교역 가치로 인정하는 것임

- 무기체계 해외구매 시 도입되는 무기체계 부품의 일정 비율을 국산부품으로 조달하는 산업 협력 할당(Quoter)제 도입
  - 국내업체가 자연스럽게 기술을 획득하는 동시에 우리 군은 해당 무기체계의 안정적인 운영을 도모함
  - 아울러, 외국기업이 국내 중소기업과 협력(부품수입)하는 경우는 그 가치를 대기업의 2배로 인정하는 등 가치 승수를 강화하여
  - 국내 중소기업들이 수출 확대는 물론, 외국 업체의 협력회사(Global Value Chain)에도 더 쉽게 편입

## 2. 절충 교역의 제도개선 필요성

- 최근 방사청의 절충 교역제도 개선안 발표에도 불구하고 방위산업 육성을 위해서는 아직 갈 길이 멀다는 평가가 많음

### 1) 국내 방위산업의 구조적 문제

#### 방위산업 수출의 구조적 문제

- 가장 핵심적인 쟁점은 수출 규모와 비중이 작다는 점임
  - 연간 수출수주액은 25억~36억 달러 수준이며, 최근 수년간 생산대비 수출액 비중은 15% 내외에 불과함
  - 방위산업이 대규모 자본 투하와 조립산업의 특성으로 볼 때, 이와 같은 낮은 수출 규모는 규모의 경제효과를 크게 제약하는 요인임
- 둘째 수출의 정체가 문제임
  - 2013년까지 급격하게 증가하던 수출수주액은 2014년 이후 35억~36억 달러 수준으로 정체 상태에 머무르고 있으며, 2016년에는 전년 대비 28%가 감소하는 등 마이너스로 전환되었음

- 셋째, 수출 주력품목의 편중과 수출 불안정성 문제임
  - 수출 주력품목이 합정·잠수함과 항공기 분야에 집중되어 있어 특정 품목 위주의 수출이 이뤄지고 있음
  - 이와 같은 특정 분야 중심의 과도한 편중 현상은 수출의 불안정성을 크게 높이는 요소임
- 마지막으로 최근 수출급감이 심각한 문제로 등장하고 있음
  - 2017년 10대 기업의 수출액은 전년 대비 약 34% 감소하여 우리나라 방산 수출 감소에 치명타를 입히고 있음
- 이처럼 수출 규모와 비중이 작고, 소수 제품에 집중되어 있으며 연도 간 기복이 심한 핵심 원인은 무기개발 시 수출을 고려하지 않은 내수전용의 무기개발 및 획득정책으로 인한 것임

### 방산수출 지원시스템의 문제

- 방위사업청, KODITS를 비롯하여 산업부, 외교부 등 정부 부처와 함께 각종 관계기관에서 방산 수출지원 업무를 산발적으로 수행 중임
- 방산 수출은 외국 정부가 수요자를 점에서 정부의 수출지원 여부가 방산 수출 성패를 좌우하는 핵심적인 역할로 작용함
- 그러나 현재 국방, 외교, 산업 전반을 아우르는 범정부 컨트롤타워 기능이 부재하여 방산 수출을 위한 국가역량 결집에 한계가 있음

### 수입절충 교역 문제

- 현행 수입절충 교역제도의 가장 큰 문제점은 경쟁사업과 비경쟁 사업을 분리하여 차별적인 절충 교역 비율을 적용하고 있다는 점임
  - 경쟁사업의 경우 계약금액의 50%, 비경쟁 사업은 10%를 적용하고 있어 절충 교역이 갖는 기본가치를 크게 훼손하고 있음

- 최근 5년간(2013~2017) 우리나라는 현재 전체 해외 도입사업의 67.4%는 비경쟁 사업의 유형인 FMS(foreign military sales)로 도입하고 있어 절충 교역의 실효성이 크게 낮아지는 결과를 초래함
- 실제로 해외 주요기업에서 도입하는 무기의 절충 교역 가치는 비경쟁 사업이 전체의 65.3%를 차지함

▣ 주요 국외업체의 경쟁 vs. 비경쟁 사업 획득가치 현황(2013~2017) ▣

단위 : 백만 달러

업체	점유율(%)	경쟁	비경쟁		국가	계
			상업	FMS		
Lockheed Martin	38.3	0.0	205.3	4027.3	미국	4,232.6
Boeing	22.5	1541.4	85.1	860.7	미국	2,487.2
Airbus	6.1	658.9	9.0	0.0	유럽	667.9
Raytheon	5.0	121.9	182.1	241.0	미국	545.0
GE	3.1	212.5	128.4	0.0	미국	340.9
L-3	2.7	295.5	6.1	0.0	미국	301.6
Northrop Grumman	1.6	0.0	0.0	171.3	미국	171.3
IAI/ELTA	1.5	126.2	41.5	0.0	이스라엘	167.7
Agusta Westland Helicopter	1.2	131.0	0.0	0.0	미국	131.0
ELBIT	1.0	91.4	20.5	0.0	이스라엘	111.9
합계	83.0	3,178.8 (34.7%)	678.0 (7.4%)	5,300.3 (57.9%)		9,157.1 (100%)

자료 : 방위사업청, 「2018 방위사업 통계연보」

한국과 방산 환경이 비슷한 주요국의 절충 교역 정책

국가	절충 교역 기준		제도명칭	주요특징 및 추세
	기준금액	비율		
이스라엘	500만 USD	50% 이상 (FMS: 35% 이상)	산업협력 (industrial cooperation)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 방산 수출 증대, 신시장 개척, 선진 국외업체와의 공동 개발, 생산을 통한 중장기적 협력관계 구축</li> <li>- 최근 5년(2009~2014)간 방산 수출의 40% 이상을 절충 교역으로 확보</li> <li>- 별도 페널티 미부여, 향후 사업 입찰 제한</li> <li>- 가치 승수 최대 1.5배</li> <li>- 사전 가치 축적 제도 운용</li> </ul>
터키	제한 없음	70% 이상	산업협력& 절충 교역 (industrial participation and offsets)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 방산 수출을 위한 고용 창출에 최우선 순위를 두고 기타 합작회사 설립 및 항공, 우주 분야 기술협력 강화에 중점</li> <li>- 중소기업에 30% 의무할당제 시행</li> <li>- 2014년 기준 방산 수출의 45% 이상을 절충 교역으로 확보</li> <li>- 가치 승수 최대 10배</li> <li>- 절충 교역 기준 강화(비율 상향, 기준금액 제한 없음)</li> <li>- 사전 가치 축적 제도 운용</li> </ul>
네덜란드	500만 유로	사업별 차등적용	산업협력& 절충 교역 (industrial benefits and offsets)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 공동 연구개발, 생산을 통한 자국 방산 육성</li> <li>- global value chain 참여를 통한 방산 수출 확대에 중점</li> <li>- 중소기업에 20% 의무할당제 시행</li> <li>- 매년 방산 수출의 30% 이상을 절충 교역으로 확보</li> <li>- 사전가치축적제도 운용</li> </ul>
대만	국방: 1,500만 USD 민수: 150만 달러	40% 이상	공업합작 (industrial cooperation)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 국방, 항공 등 전략산업 군에 대한 기술이전, 연구개발, 국내투자에 중점</li> <li>- 온라인상에 절충 교역 협상 방안(국방, 제약, 의료, IT 등) 우선순위 리스트 사전 제공</li> <li>- 가치 승수: 최대 10배</li> <li>- 사전가치축적제도 운용</li> </ul>

자료 : 방위사업청, 「방산 육성·방산 수출·일자리 창출에 기여하는 절충 교역 혁신방안」, 2018.3.

- 절충 교역 의무 미이행에 따른 제재 및 제재조치의 미흡도 큰 문제점임
  - 현재 절충 교역 지침상 미이행에 따른 제재는 계약금액의 10%에 해당하는 이행보증금에서 환수조치 하는 것으로만 되어 있음. 따라서 해외 판매기업이 미이행 하여도 큰 부담이 없음

## 2) 방위산업 육성을 위한 절충 교역 개선방안

### 수출과 연계한 무기 연구·개발 강화

- 무기체계 개발 시 수행하는 소요 결정 및 검증사업, 선행연구, 사업 타당성 등 단계별 사업성 검토를 위한 연구단계에서 시장성과 수출 가능성 그리고 국제 공동연구개발 가능성 여부를 적극적으로 검토할 필요가 있음
- 주요 무기 수입국들이 필요로 하는 핵심 무기체계들을 중심으로 수출 가능 제품의 개조 개발과 더불어 E/L(export license) 품목 등 핵심부품 국산화 전략 수립을 통한 R&D 지원이 필요함
  - 국내 방산 제품들의 가격경쟁력 강화와 구매국 요구성능 충족을 위한 개조개발 사업 추진을 통한 수출 촉진이 필요함
  - 수출제품의 핵심부품에 대한 국산화 계획을 조속히 수립하여 선진국의 수출통제에 적극적으로 대응하면서 국내부품의 부가가치를 높일 수 있도록 유도해야 함

### 수출 마케팅 강화

- 방산 수출 유망국가를 중심으로 선택과 집중 전략을 수립하여 체계적이고 적극적인 시장 진입을 추진해야 할 것
- 특히 KSP(knowledge sharing program)를 방산 수출에 활용하기 위한 M-KSP 사업의 적극 검토와 더불어 ODA 사업과 국방부의 잉여 군수품 해외 양도 등을 방산 수출과 전략적으로 연계할 필요가 있음

### 효율적인 방산 수출 지원시스템 구축

- 방산 수출 컨트롤타워 구축을 통해, 방산 수출에 대한 국가역량을 결집하여 시너지 효과를 창출함
- 방산 물자의 수출은 국가적 상징성을 보여주므로, 외교·안보·산업 등 다양한 관점에서 접근이 필요함

### 절충 교역 제도의 획기적 개선을 통한 수출산업화 촉진

- 절충 교역에 의한 부품 수출을 확대하기 위해서는 현재의 비경쟁재에 대한 절충 교역 비중의 상향 조정이 필요함
- 또한, 제품 위주의 절충 교역 추진을 통해 수출을 활성화할 필요가 있음
  - 이를 위해서는 현재 방산 부품 수출에 적용되고 있는 가치 승수를 대폭 상향 조정(현재 1~2배 → 3~5배 수준)할 필요가 있음
  - 터키는 가치 승수 최대 5 부여를 통해 방산 수출산업화 성공
- 마지막으로 현행 합의각서(MOA)에 의한 계약방식을 별도의 절충 교역 계약서 방식으로 전환, 해외 기업의 이행의무를 강화할 필요가 있음
  - 또한, 미이행 페널티를 대폭 강화하여 이행력을 높이도록 유도해야 함
  - 미이행 시 단계별 제재조치 강화, 3진 아웃을 통한 한국 무기 입찰 제재 또는 입찰 시 감점 등

【 우리나라 절충 교역 가치 승수 제도 현황(2018) 】

구분	절충 교역 대상	가치 승수
기술 이전	- 핵심기술 제공 등	1~2
	- 군수품의 수출(수출용 개조, 개발품 포함)	
	- 외국 정비물량의 확보	1
	- 군수품 외 산업부장관, 중기청장의 추천을 받은 물자의 수출	
부품 제작 수출	- 상기 항목의 기술이전	불인정 <sup>4)</sup>
	- 무기체계 부품 등의 제작 및 수출	1.5 (중소기업은 2)
	• 중소기업이 아래에 참여할 경우	
	- 군수품의 수출(수출용 개조·개발품 포함) - 외국정비물량의 확보 - 군수품 외 산업부 장관, 중기청장의 추천을 받은 물자의 수출	1.5
장비 및 공구 제공	- 중고품을 제공할 경우	2
	- 신품을 제공할 경우	3
기타	- 외국인 투자(FDI)	1

자료 : 안영수·김미정(2018), 「2020년대를 향한 방위산업 발전 핵심이슈」, 산업연구원

### 3. 절충 교역과 연계한 외국인 직접투자

- 절충 교역 업무 설명서에는 외국인투자 촉진법(법률 제11042호) 및 절충 교역지침서 제4장 제13조, 제15조, 제17조, 제5장 제21조, 제22조에 따라 외국인 투자를 절충 교역 협상 방안으로 인정하고 있음
  - 외국인 투자는 고용 창출, 수출증대, 선진 경영기법 전수, 첨단기술 이전 등의 효과로 인하여 국가적 차원에서 유치하기 위해 관심을 두는 분야. 절충 교역제도를 운영하고 있는 나라에서는 외국인 투자를 유치하기 위하여 절충 교역제도를 적극 활용
- 우리나라도 2009년 방위사업법령 개정을 통하여 방위산업 경쟁력 향상을 위하여 외국인 투자를 절충 교역으로 인정하고 있음

4) 단, 기술이전이 아니면 생산 불가한 중요기술의 경우 수출 판매 가격의 30% 이내에서 인정

- 하지만, 외국인 투자에 대한 절충 교역 인정 근거조항에도 불구하고 아직 국내에는 절충 교역을 통해 외국인 직접투자(Foreign Direct Investment, FDI)를 유치한 실적이 없음
  - 방사청의 절충 교역 개선안에서도 외국인 직접투자 유치에 대한 관심도는 우선순위가 떨어짐

### 1) 외국인 투자유치 해외사례

- 해외에서는 절충 교역과 연계한 외국인 투자 사례가 다수임
  - 외국인 투자는 군수 및 민수 분야에 걸쳐 활용되고 있고(남아프리카공화국)
  - 글로벌 방산 기업이 현지 기업과 공동 벤처캐피탈을 형성하여 공동연구를 진행하고 있으며(이스라엘, 사우디아라비아, 영국 보잉 AMRC)
  - 현지에 항공기 부품공장을 설립하는 방식(브라질)으로 활용되고 있음

#### Ⅱ 외국인 투자 절충 교역 인정, 활용 해외사례 Ⅱ

국가	활용사례
남아프리카공화국	- SAAB는 Gripen 전투기 공급에 대한 절충 교역으로 남아공 군수업체인 Denel에 \$2.4백만 달러 규모의 aero structure 디자인 및 생산 설비 투자 - German만 투자, 남아공 Saldanha에 원유 및 가스 플랫폼 제조공장 설립
이스라엘	- GE가 Giza venture capital을 통하여 연구·개발에 투자
사우디아라비아	- 보잉사와 지대공 방위 시스템 구매계약 체결 시 보잉 인터내셔널 테크놀로지 그룹(BITG)이 약 15억 불 투자하여 5개 첨단기술 조인트 벤처 설립
영국	- 보잉사와 영국의 셰필드 대학 합작으로 설립한 Advanced manufacturing research center가 있음
브라질	- 대통령 전용기 사업 시 에어버스 사는 산호세 도스 캄포스 시에 항공기 부품공장을 설립(초기 투자비용 260만 불)
스페인	- 외국기업으로부터 방산 물자 구매 시 투자유치를 목적으로 하는 산업협력 조약을 맺도록 권고

## 2) 스페인 산업협력제도

### 스페인 산업협력(industrial cooperation)이라는 용어 채택

- 스페인의 산업협력제도에서 보듯이 방위산업 선진국에서는 대부분 절충 교역(offset trading)에서 산업협력(industrial cooperation)이라는 용어를 채택하고, 무기획득에 더해서 방위산업 육성에 중점을 두고 있음
- 스페인은 절충 교역을 활용해 세계적인 방산기술을 갖추게 되었음
  - 세계적인 방산기술 경쟁력을 보유한 것으로 평가받으면서 세계 방산시장에서 새로운 강자로 떠오름
  - 절충 교역이 자국의 방산기술을 발전하는 데에 가장 효과적인 방법으로 알려지면서 여러 국가가 이를 정책적으로 추진 중임. 스페인은 절충 교역을 잘 활용한 대표적인 국가 중의 하나로 꼽히면서 이들의 벤치마킹 대상이 됨
  - 30~40년 전만 해도 대부분의 방산 물자를 수입하던 스페인이 역으로 방위산업 수출국으로 부상한 것은 절충 교역을 통한 방산기술 국산화에 노력을 기울인 결과임

### 세계 방산 물자 수출국 8위

- 스톡홀름 국제 평화문제 연구소(SIPRI: Stockholm International Peace Research Institute)가 2010년에 발표한 자료에 의하면 스페인은 2005~2009년 세계 방산 물자 수출액의 3%를 차지하며, 세계 방산 수출국 8위를 차지함
  - 스페인 방위산업 물자 연평균 수출액은 2000~2004년까지 7,700만 달러에 불과했으나 2005~2009년에는 5억9,000만 달러로 약 7배 증가

### 절충 교역을 활용한 방산 산업기술의 국산화 성공

- 절충 교역은 그 조건으로 구매비용이 3~7% 증가하므로 모든 나라가 선호하는 제도는 아님
  - 최저의 비용으로 양질의 방산 물자를 구매하는 것이 일차적인 목표인 나라들(영국, 프랑스 등)에서는 절충 교역에 대한 선호도가 낮음

- 그러나 스페인은 수십 년간 방산 물자 구매 시 절충 교역(Offset) 방식을 채택해 방산 산업 기술의 국산화에 성공하여 주요 방산 수출국으로 거듭남
  - 스페인은 1983년 미국과의 F18 전투기 구매계약을 시작으로 절충 교역에 기본으로 하는 방산 물자 구매정책이 정착되면서, 스웨덴, 노르웨이, 덴마크 등의 북유럽 국가와 함께 절충 교역의 선두주자로 자리매김함

### 절충 교역 성과 - 총 237건, 97억 유로 이상

- 첫 절충 교역을 시작한 1983년부터 2009년까지 스페인이 진행한 절충 교역 사례는 총 237건으로, 97억 유로 이상 규모임
  - 전체 237건 중 95건이 미국기업, 142건이 유럽기업과 이뤄졌음
  - 900여 개의 스페인 방위산업 업체와 181개의 해외 방위산업 업체가 절충 교역에 참여했으며, 보통 기술이전 또는 구매물자의 관리 시스템 부품 및 서브시스템 공동생산(co-production)을 통해 자국 방위산업을 발전해옴
  - 2010년 기준 113건의 추가 산업협력 조약(ACU)이 협의 중이며 이 중 20건이 미국기업, 93건이 유럽기업을 대상으로 함

#### Ⅰ 시기별 스페인 절충 교역의 핵심가치 변화 Ⅰ

시기	핵심가치	세부내용
1980년대	무기획득 중심	- 국방부 산하 DGAM의 절충 교역 관리부(Offset Management Office)를 중심으로 절충 교역 추진
1990년대	국제협력 중심	- 절충 교역 관리부를 산업협력 관리부(Industrial Co-operation Office)로 개칭
2000년대	외국인 직접투자 유치중심	- 외국기업으로부터 방산 물자의 구매 시 투자유치를 목적으로 하는 산업협력 조약(ACI: Acuerdo de Cooperacion Industrial)을 맺도록 권고

자료 : Spain: A Shifting Approach to Defence Procurement and Industrial Policy

- 초기 절충 교역 시 방위산업의 기술 수준이 낮아, 간접 절충 교역의 비중이 직접 절충 교역 비중보다 절대적으로 높았음

- 1983년 F-18 항공기 구매 시 McDonnell Douglas(현재 보잉사)와 직·간접 절충 교역을 실행함. 이때 직접 절충 교역은 전체의 28% 정도임
- 이에, 스페인 정부는 방위산업에 대대적인 연구개발 투자를 감행
  - 80년대 중반에 미미한 수준이었던 방위산업 R&D 투자액이 '91년도에는 전체 연구·개발 투자액의 30%까지 상승
  - 방위산업 R&D 투자액 중 상당 부분인 60%가 항공부문 투자
- 스페인 정부의 정책적인 지원(절충 교역 확대, 방위산업 R&D 투자 확대)로 타 유럽국가에 뒤처져 있었던 스페인 방위산업 수준이 90년대 중반 이후 유럽국가들과 격차를 좁힘

### 비영리 회사인 ISDEFE에서 절충 교역 관리

- 절충 교역에 관해서는 국방부 소속 비영리 회사인 ISDEFE에서 담당·관리함
- 일관된 절충 교역정책으로 스페인 방위산업이 지난 25년간 크게 발달할 수 있었으며, 많은 방산 관련 기술의 국산화가 이루어졌음
  - 이에 대한 단적인 예로 F-18 전투기는 구매 이후 국내기술만으로 자체적인 항공기 정비가 가능하게 됨

### 시사점

- 스페인의 경우 기본계약 진행을 위해서는 절충 교역 협정(Industrial Cooperation Agreements, ACI)이 먼저 체결되어야 하며, 기본계약 시 가격과 함께 절충 교역 내용이 평가요소로 작용
- 스페인 절충 교역에 관해서는 국방부 소속 비영리 회사가 관리하여, 방위산업 발전에 기여함
- 기술파급 효과가 크고 규모의 경제가 작용하는 항공산업에 국가가 주도적으로 나서 연구 개발에 뛰어들어 주변국과의 격차를 좁히는 데 성공함
- 경제 활성화를 위해 2000년대 이후 방산 기술습득에서 외국인 투자유치 중심으로 정책 우선순위를 조정함

### 스페인 절충 교역 제도의 주요 내용

#### 절충 교역 제도 개요

- ① (절충 교역 제도명) Industrial Cooperation
- ② (관련 조직) 국방부 산하 General Direction of Armaments and Material(DGAM) 및 Industrial Cooperation Agency of Spain(ICA) 주관
- ③ (관련 정책) Policy of Armament and Material Agency
- ④ (절충 교역 목표) 절충 교역을 통한 군 및 산업의 Self-sufficiency 달성, 전략적 산업 분야의 개발 및 통합, EU 수준에 맞는 국방산업 기술의 개발

#### 절충 교역 주요 정책

- ① (최소 적용비율) 계약 시 결정되며 100%가 목표
- ② (최소 적용금액) 1백만 유로(약 1.2백만 달러)(사안별로 적용)
- ③ (절충 교역 허용 분야) 직접과 간접분야를 모두 허용하며, 사업마다 상이하지만 주로 국방 분야를 선호(민수 인정)하고, 직접 분야는 최소 60% 이상
  - 직접구매, 협약, 기술이전, 훈련 서비스 제공 등
- ④ (가치 승수 적용) 일반적으로 적용하지 않음. 그럼에도 불구하고 어떤 사업에 대해서는 대략 2~5 정도의 가치 승수를 적용할 수도 있음
- ⑤ (기본계약과 절충 교역과의 관계) 기본계약 진행을 위해서는 절충 교역 협정(Industrial Cooperation Agreements, ACI)이 먼저 체결되어야 하며, 기본계약 시 가격과 함께 절충 교역 내용이 평가요소로 작용

#### 절충 교역 추진 체계

- ① (절충 교역 이행 기간) 이행 기간은 계약 시 합의된 기간
- ② (이행 및 성과관리) ICA가 주기적으로 모든 절충 교역 이행관계자들과 미팅을 가져서 이행내역을 점검하고 분석함. 다만, 오직 스페인 내에서 신규로 창출된 가치만을 절충 교역 실적으로 인정
- ③ (국내 참여업체 선정) 외국 업체는 수혜업체를 자유롭게 선정 가능
- ④ (가치축적(Banking) 제도 운영 여부) 미적용
- ⑤ (가치 상계(SWAP) 제도 운영 여부) 사안별로 적용
- ⑥ (이행보증금) 은행보증서는 요구하지 않음
- ⑦ (페널티 여부) 미이행분에 대한 비율을 기준으로 벌칙을 부과되, 페널티 수준은 협상 때문에 결정되며, 손해배상(Liquidated Damages) 한도는 최대 10%임

출처 : <http://www.defesa.gov.es>

### 3) 터키 방위산업 지원정책

#### 가. 터키의 방위산업 지원정책

##### 무기획득 및 구매 계획

- 터키는 주변국에 대한 영향력 확대와 구 오스만 터키 제국의 영향력 아래에 있던 국가들에 대한 군사적 영향력을 공고히 하고자 군현대화 사업을 추진
  - 기간: 1996~2020(25년간)
  - 예산: 총 1500억 달러(지상군: 600억 달러, 해군: 450억 달러, 공군: 450억 달러)
  - 자원조달: GDP의 3.2%(국방예산+방위세)
  - 주요 무기체계 획득 계획: 전차 250대(20억 달러), M-60 전차 성능개량, 공격헬기 145대(40억 달러), 중형 헬기 8대(2억 달러), 호위함 6척(15억 달러), F-16 전투기 30대, F-35 전투기 100대(150억 달러), 조기 경보기 4대(10억 달러)
- 터키 방산청(SSM)을 통해 무기 구매액의 50%를 국내 조달한다는 구매원칙을 수립하여 수요를 자국 산업발전과 연계시키고 있음

##### 주요 지원정책

- 터키 방위산업 생산규모는 국내총생산의 1.4% 수준으로 산업적으로도 상당히 중요한 위치를 차지하고 있음
  - 향후 10년간 방산 분야의 획기적인 성장을 계획하고 있으며 이를 위해 방산기술이 앞선 유럽 각국과 기술협력 및 시장 공동개척을 하고 있음
- 제2차 전략적 방위산업 발전 5개년(2012~2016년) 기간을 정하고, 방위산업의 국산화 및 수출산업화를 위해 각종 정책수단을 집중하고 있음
- 터키의 방위산업 육성정책의 중심에는 터키 방산 지원기금이 있음
  - 이 기금의 이사회는 국방장관, 부총사령관, 국방차관, 방산청장으로 구성되며, 이사회에서 결정된 사안들은 경영진으로 전달되어 시행됨

- 동 기금의 주요임무는 국가의 전력 증강을 위한 투자 및 조달의 효율성을 제고하고, 국가의 전력 강화 정책의 방향을 민간 방위사업체에 전파 및 관리하는 역할을 수행함
- 동 기금은 주세 및 담배세를 비롯한 각종 세금 징수를 통해 확보된 연간 6억 달러 내외의 기금을 통해 각종 무기획득 개발사업과 함께, TAI 등 주요 방산 업체들의 지분 확보를 통해 방위산업 육성 및 발전에 깊이 관여하고 있음
- 앙카라에 본부를 두고 있는 이 기관은 이스탄불, 이즈미르, 메르신 등 주요 국방기지 및 방위산업 기지에 지부를 설치하고 있으며, Aselsan, TAI, Havelsan, Rocketsan, Isbir, Aspilsan 등 핵심적인 방위사업체에 투자하고 있음
- 터키 방위산업 생산자 협회로 알려진 SaSaD는 1999년 터키 국방부의 제안으로 창설되었음
  - 현재 162개 업체가 회원으로 등록되어 있으며 터키 방위산업 관련 각종 자료들을 수집하여 제공하고 있음
- 또한, 이와 유사한 TSSM은 터키 경제인 연합회 산하 조직임
  - TSSM에 가입된 약 40개의 방산 및 항공 관련 업체들은 대부분 동시에 SaSaD의 회원으로 활동하고 있음. 따라서 이들 2개 협회는 상호보완 개념으로 협조 관계를 유지하고 있음
- 이외에도 방위산업 수출협회는 터키 내 방위산업체와 항공분야 업체들 그리고 관련 분야 하청 업체들이 주요 회원으로 가입되어 있음

### 수출 촉진 정책

- 방위산업의 수출 촉진과 대외협력을 강화하기 위해 2011년 미국 워싱턴 DC와 사우디 리야드를 필두로 4개 지역에 방산 협력 거점(SSM 해외지점)을 설치함
- 방산 수출을 촉진하기 위해 해외 수입무기에 대한 절충 교역을 적극 활용, 수출을 확대하는 전략을 통해 업체들의 생산기반 강화와 수출 경쟁력을 향상시키는 전략을 추구하고 있음
  - 연간 30~40억 달러에 달하는 무기 수입에 대해 최대 70%까지 절충 교역을 수행하도록 의무화하였음

## 나. 절충 교역 제도

### 터키 절충 교역 현황

- 2012년 기준 산업협력/절충교역 이행 금액은 21.6억 달러이며, 이중 수출이 16.8억 달러로 78%의 높은 비중을 차지함
  - 그 다음으로 산업협력이 4.7억 달러, 기술협력이 0.1억 달러를 차지함
- 2012년 까지 누계된 산업협력/절충교역 이행금액은 총 84억 달러이며, 수출이 70%로 가장 높고 지역 수익이 23%, 그 밖에 기술지원, 교육훈련제공, 투자가 2~3%의 수준으로 나타남
- 우리나라 KAI의 KT-1T 1차 사업(40대) 수출에 대한 절충교역도 현재 이행중임
  - 현재 2차 수출 사업(추가분 15대)을 협상 중으로 KAI가 1차 사업의 절충교역 조건 승계 시 약 2.3억 달러 상당의 추가 절충 교역의무 부과가 예상됨
  - 1차 사업의 절충교역 이행 종료기간이 도래함에 따라, 2차 사업과 연계한 절충교역 협상을 통해 1, 2차 사업의 절충교역 이행 계획을 통합하는 것이 요구됨
- 우리나라의 현대로템 또한 터키 알타이 전차 개발을 위한 기술 수출(3.3억 달러) 절충 교역을 현재 이행중임
  - 절충교역 의무금액은 총 1.9억 달러임

### 절충교역 제도 및 관련 규정

- 터키는 1970년대부터 자국 방위산업 기반을 조성하기 위하여 해외로부터 무기 구매 시, 이에 대한 반대 급부 형태로 자국 방위산업에 대한 투자를 요구함
- 1980년대 F-16 도입사업을 계기로, 1991년 터키의 직접 절충교역이 공식화 되었으며 현재까지 총 4차례(2000년, 2003년, 2007년, 2011년)의 관련 법령 개정을 통해 절충교역이 이행되고 있음

- 터키 절충교역의 정식명칭은 ‘산업협력/절충교역(industrial participation and offset, IP/O)’이며, 방산청에서 규정한 IP/O guideline(2011)에 따라 시행되고 있음
  - 절충교역 대상은 방위산업, 항공우주, 보안산업 관련 분야로 한정하고 있으며, 동 산업 분야에 대한 절충교역 형태를 현지생산(category a), 제품 및 서비스 수출(category b), 기술 협력/투자/R&D(category c) 3가지로 구분하여 가치승수, 크레딧 원칙 등을 차별적으로 적용함
- 2011년 규정개정을 통해 모든 국외구매사업에 대하여 절충교역을 적용하고 있으며 주요 개정내용은 다음과 같음
  - 적용비율을 계약금액의 50%에서 70% 이상으로 상향 조정
  - 대상 사업 기준을 천만 달러 이상에서 기준을 폐지
  - 절충 교역 시 특정 부품에 대하여 자국산 부품을 사용하도록 규정(specific local content)
  - 하청계약 권한을 부여받은 국내 계약자들에 대해서도 절충교역 의무 부과
  - 카테고리과 의무자 간의 절충교역 가치스왑 방법(transferring credits method)과 영향(implications)에 대하여 보다 명확하게 규정
- 동 개정안의 주요 목적은 수출확대와 고용창출을 통한 터키 방위산업 역량 극대화로, 현재 터키 방산수출의 약 70~80%가 절충교역을 통해 수출됨
- 그 외 중소기업 육성, 기술협력 및 신규투자, 연구 개발 등을 고려하고 있음
  - 터키 방위산업의 핵심 기반인 주요 방산기업들(TAI, ALP 등) 또한 절충교역을 통한 합작 투자를 통해 설립됨
  - 중소기업의 참여를 유도하기 위하여 이행금액의 최소 15%를 의무적으로 중소기업에 할당함
  - 첫 추של 및 중소기업 할당 시 가치승수의 1배 추가 제공
  - 기술협력의 경우 SSM이 요청한 분야는 최대 8배까지 가치승수를 인정하며, 대학/연구소 투자 및 교육훈련은 3~5배 인정

- 터키 방산청(SSM)에서는 절충교역의 대표적인 성공사례로 합작 투자에 의한 Alp Aviation 사의 사례를 강조하고 있음
  - Alp aviation 사는 1998년 창립된 항공기계 분야의 합작투자회사로, 미국 Sikorsky Aircraft사와 터키의 Alpata Group사가 공동으로 설립하였음
  - 2008년 고용은 약 350명으로 10년 전 대비 17배 증가하였고, 매출은 50배 이상 증가하였음. 2010년 수출액은 5천만 달러를 기록함
  - Alp Aviation사는 Turkish utility helicopter, joint strike fighter 등의 국내 주요 군용기 사업에 참여하였을 뿐만 아니라, Sikorsky 사의 국제사업들에도 참여하여 다양한 수출 기회를 확보할 수 있었음
  - 터키 방산청은 이 같은 절충교역에 의한 합작투자는 ‘고숙련 노동자들에 대한 고용창출과 지역 수익 창출 등의 경제적인 성과에 기여했을 뿐만 아니라, 산업의 경쟁력 확보 및 국제 협력의 수단으로 작용한다는 것을 보여주는 좋은 사례’라고 평가함

# IV 입지 유망 대상 기업 발굴

## 1. 방위사업청 절충 교역 대상 사업

- 2018년 하반기 방위사업청이 예고한 절충 교역 대상 사업은 항공 6, 함정 2, 기타 2 사업으로 총 10개 대상 사업을 선정하였음
- 해상작전 헬기 2차 사업 등 항공분야에 입찰 참가가 예상되는 주요 국외기업은 Leonardo Marconi Westland, Boeing, Raytheon, BAE, Thales, Airbus, Rockwell Collins, Northrop Grumman, Honeywell, Diehl Defence 등임
- 입찰 참가가 예상되는 업체들은 변화된 방위사업 정책에 맞추어 사전가치축적제도(banking) 등을 통하여 절충 교역 요구조건을 충족시킬 필요가 있음

### 2018년도 방사청 절충 교역 대상 사업 목록

구분	사업명	입찰참가 예상 국외업체
항공 (6)	해상작전 헬기 2차 사업	Leonardo Marconi Westland, LM, NH-Industries 등
	KF-X 체계개발 Meteor Integration	MBDA 등
	피아식별 장비 성능개량사업(E-737 IFF)	Boeing, Raytheon, BAE, Thales, Airbus 등
	CH/HH-47D성능개량 디지털조종실	Rockwell Collins, Northrop Grumman 등
	CH/HH-47D성능개량 엔진	Honeywell 등
함정 (2)	KF-X 체계개발 IRIS-T Integration	Diehl Defence 등
	검독수리-B Batch-12~12번 함 가스터빈	GE 등
기타 (2)	검독수리-B Batch-113~16번 함 가스터빈	GE 등
	장거리 탄도 계측 레이더	BAE, IAI-ELTA 등
	Link-16 성능개량 사업	LM, Boeing, Raytheon 등

\* 상기 사업과 무관한 품목은 '간접품목'으로 명시

\* 삭제된 사업에 대해서는 품목추천 완료

## 2. 사업 입찰 예상 국외업체 리스트

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 업체명/국적: Boeing/미국</li> <li>- 매출액: 620억 불(2015년)</li> <li>- 사업 분야: Military Aircraft, Commercial Aircraft, Commercial satellite launches, satellites, Communications systems, UAV</li> <li>- Website: <a href="http://www.boeing.com">www.boeing.com</a></li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 업체명/국적: Airbus Group/프랑스, 영국, 독일, 스페인</li> <li>- 매출액: 700억 불(2015년)</li> <li>- 사업 분야: Civil and Military Fixed-Wing Aircraft, Civil and Military Helicopters, Defense Electronics, Missiles, Space Systems, Unmanned Vehicles</li> <li>- Website: <a href="http://www.airbus.com">www.airbus.com</a></li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 업체명/국적: Airbus Defense and Space/독일, 프랑스, 영국, 스페인</li> <li>- 매출액: 130억 불(2015년)</li> <li>- 사업 분야: Military aircraft, Missiles, Launchers, Satellites, Cyber Security, UAV</li> <li>- Website: <a href="http://www.airbus.com/defence.html">www.airbus.com/defence.html</a></li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 업체명/국적: Lockheed Martin/미국</li> <li>- 매출액: 456억 불(2015년)</li> <li>- 사업 분야: Aeronautics, Missile and Fire control, Missile systems and Training, Space systems, Information systems and Global solutions</li> <li>- Website: <a href="http://www.lockheedmartin.com">www.lockheedmartin.com</a></li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 업체명/국적: Northrop Grumman/미국</li> <li>- 매출액: 235억 불(2015년)</li> <li>- 사업 분야: 항공기, 무인기, 우주 시스템체계, 사이버/보안시스템, 미사일 방어시스템</li> <li>- Website: <a href="http://www.northropgrumman.com">www.northropgrumman.com</a></li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 업체명/국적: Leonardo S.p.A(Agusta Westland)/이탈리아</li> <li>- 매출액: 1,550억 불(2015년)(Agusta Westland 매출 포함)</li> <li>- 사업 분야: airborne and space systems, helicopters, Land and naval Defence Electronics, Security and Information Systems, Space, Tactical systems</li> <li>- Website: <a href="http://www.uk.leonardocompany.com">www.uk.leonardocompany.com</a></li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 업체명/국적: Israel Aero space Industries Ltd./이스라엘</li> <li>- 매출액: 37억 불(2015년)</li> <li>- 사업 분야: Civil aircraft, Civil air systems, Military aircraft, Military air systems, UAV, Ground defense systems, Naval systems, Missile systems, Space hardware</li> <li>- Website: <a href="http://www.iai.co.il">www.iai.co.il</a></li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 업체명/국적: Elta Systems Ltd./이스라엘</li> <li>- 매출액: 11억 불(2015년)</li> <li>- 사업 분야: Radar systems, Electronic warfare systems, Signal intelligence systems, Secure military communications equipment</li> <li>- Website: <a href="http://www.iai.co.il/17887-en/Groups_ELTA.aspx">www.iai.co.il/17887-en/Groups_ELTA.aspx</a></li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 업체명/국적: BAE SYSTEMS/영국</li> <li>- 매출액: 258억 불(2015년)</li> <li>- 사업 분야: Aerospace, Defence, Electronics systems, Cyber and Intelligence, Platforms and Services</li> <li>- Website: <a href="http://www.baesystems.com">www.baesystems.com</a></li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 업체명/국적: Honeywell International Inc./미국</li> <li>- 매출액: 386억 불(2015년)</li> <li>- 사업 분야: 항공전자, 항공운송/군수/우주전자 분야 및 SW 솔루션, 보안시스템 등</li> <li>- Website: <a href="http://www.honeywell.com">www.honeywell.com</a></li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 업체명/국적: Raytheon Company/미국</li> <li>- 매출액: 230억 불(2015년)</li> <li>- 사업 분야: Integrated Defense systems, Intelligence, Information and Services, Missile systems, Space and Airborne systems</li> <li>- Website: <a href="http://www.raytheon.com">www.raytheon.com</a></li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 업체명/국적: Rockwell Collins/미국</li> <li>- 매출액: 52억 불(2015년)</li> <li>- 사업 분야: 군수/민항기 항공전자, 항공기 운송 항행시스템</li> <li>- Website: <a href="http://www.rockwellcollins.com">www.rockwellcollins.com</a></li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 업체명/국적: Thales/프랑스</li> <li>- 매출액: 160억 불(2015년)</li> <li>- 사업 분야: Aerospace, Space, Defense, Security, Ground transportation</li> <li>- Website: <a href="http://www.thalesgroup.com">www.thalesgroup.com</a></li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 업체명/국적: Lockheed Martin(Sikorsky Aircraft)/미국</li> <li>- 매출액: 456억 불(2015년)(Sikorsky 매출 포함)</li> <li>- 사업 분야: Helicopters, Defense systems &amp; Services, Commercial systems &amp; Services</li> <li>- Website: <a href="http://www.lockheedmartin.com">www.lockheedmartin.com</a><a href="http://www.sikorsky.com">www.sikorsky.com</a></li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 업체명/국적: MBDA/영국, 프랑스, 독일, 이탈리아</li> <li>- 매출액: 30억 불(2015년)</li> <li>- 사업 분야: Missile, Missile system, Countermeasures Programs, Counter mining</li> <li>- Website: <a href="http://www.mbda-systems.com">www.mbda-systems.com</a></li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 업체명/국적: Diehl Defence/독일</li> <li>- 매출액: 34억 불(2015년)</li> <li>- 사업 분야: Guided Missiles, Air defence, Ammunition, Reconnaissance and Protection, Training</li> <li>- Website: <a href="http://www2.diehl.com/defence/en/diehl-defence">www2.diehl.com/defence/en/diehl-defence</a></li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 업체명/국적: General Electric Co./미국</li> <li>- 매출액: 1,174억 불(2015년)</li> <li>- 사업 분야: 군수/민항기 엔진 및 서비스, MRO, 항공기체 및 전자, 선박용 엔진, 신재생 에너지, 항공금융 서비스 등</li> <li>- Website: <a href="http://www.ge.com">www.ge.com</a>(항공 및 방산 엔진:<a href="http://www.geaviation.com">www.geaviation.com</a>)</li> </ul>

### 3. 입지 유망 대상 기업 리스트

- 입찰참여 예상 업체 중 충북경제자유구역청에서 투자유치 활동을 지속해서 펼쳐온 기업을 타깃 기업으로 선정해 볼 수 있음
  - 청주에어로폴리스가 가지고 있는 입지적 장점을 사전에 인식하고 있는 업체의 경우, 추가로 입찰 시 절충 교역 조건을 충족시킬 수 있다는 장점을 홍보하는 것이 가능함

#### 록히드마틴

- F-35 스텔스 도료의 페인팅 덧칠은 상황에 따라 심각하지 않은 경우, 현지에서 수행하고 창정비 시 일본 내 행거에서 전반적 점검

- 스텔스 성능이 최첨단 보안기술로 록히드마틴 시설 내에서 이루어지고 있는 점을 고려할 때, 청주 도입 F-35의 스텔스 페인팅을 위한 자체시설의 설치 가능성 큼
- 동 시설 설치의 적지로 활주로와 바로 접근이 가능한 에어로폴리스 1지구를 고려할 개연성이 높아, 동사 한국지사와 적극 협의 필요

### 레오나르도 MW

- 방사청의 해상작전 기동헬기사업 참여 증으로 2차 사업 입찰 제안요청(RFP)에 동사 단독 참여(2회), 수의계약으로 계약체결 전망('19년도 상반기)
  - 헬리콥터의 경우, 20여 가지의 절충 교역을 제안했으며, 항전 분야는 전자전 장비 지원 센터를 제안(진해 해군정비창을 우선 고려)

### IAI

- 이스라엘 국영 방산 기업으로 한국을 주요 타깃 시장으로 고려
  - 한국카본과 무인기 개발을 위한 합작법인 KAT을 설립, 운영 중
- 최근 방사청에서 탄도탄 조기경보레이더<sup>5)</sup> 추가 도입 기종으로 동사 관계사인 ELTA 사의 그린파인으로 결정되었음
- 레이더 사업 수주에 따른 절충 교역 추진 등이 필요한바, 동사의 시설유치 가능성을 적극적으로 타진할 필요

### 에어버스 방산

- 최근, 한국 공군에 공중급유기 1대가 도입되었고, 타우러스 미사일이 도입되는 등 한국 시장에 관한 관심과 기대가 높은 상황
- 공중급유기, 헬리콥터 사업(LAH/LCH) 참여 등 국내에 다양한 사업을 전개하고 있어, 동사와 협의 전개 필요

5) 탐지거리 800km 이상의 레이더 2기 도입사업으로 3,300억 원 규모의 사업

# V 추진 로드맵

## 1. 글로벌 방산 기업 유치 촉진을 위한 선결과제

### 주요국의 자국 우선주의 시대 도래

- 미국 트럼프 행정부의 취임 이후 미국이 자국 우선주의, 고립주의로 돌아갔다는 평가가 지배적임
  - 자국 우선주의를 내세우는 미국은 당장 이익이 된다면, 전통적인 동맹 및 우방국의 이익과 가치를 침해할 수도 있다는 전략으로 선회
- 미국의 보호무역주의파고 심화, 미국 제조업 경쟁력 회복 등으로 오바마 정부 말기부터 해외에서 생산을 해오던 미국기업들이 생산시설 국내 이전(reshoring)으로 자국으로 회귀하는 경향이 두드러짐
- 주요 항공 방산 기업이 미국기업이란 점에서 자국 우선주의, 자국 내 일자리 창출을 우선시하는 분위기에서, 절충 교역을 통해 이들 기업의 외국인 직접투자를 끌어내는 것이 어려운 과제
  - 또한, 기술유출 등의 우려 및 군사 전략적인 판단에 의해서도 방산 기업 직접투자가 좌우될 가능성이 큼
  - 즉, 우리나라의 대미 관계와 미국의 전략적 판단 때문에 투자유치 성사가 이루어 질 것

### 절충 교역의 패러다임을 바꾸려는 정책변화는 감지

- 그러나 방위사업청이 산업적 관점에서 이에 접근하려는 노력이 낮고, 우선순위가 낮음 (규정개정이 필요함)
- 내수수요를 보고 해외 기업이 진입하는데 어려움

- 무기 시장은 공급독점 시작으로 살 때만 수요자(buyer) 우위 시장이고, 그 뒤 정비와 부품 수요 때문에 공급자 우위로 전환됨
- 국내부품산업이 취약하고, 부품 국산화 효과가 미미함
- 절충 교역제도가 획기적으로 개선되지 않는 이상 성과가 나오기 어려우며, 국가 전략산업으로 방산, 항공, 우주 산업을 육성해야 가능성이 보이지 지자체 단독으로 주도해서는 한계가 있음
  - 기술이전, 장비 제공, 제품 수출 등의 그간의 절충 교역 실적이 있으나 기술이전에 상당 부분 치중해 왔음
- 청주공항의 경우 수도권과 서울에 가까워 보완적 기능을 갖도록 인프라 구축이 가능하며, 중국, 일본으로 향하는 전세기, 부정기 노선의 활성화로 이미 가동률이 70%에 육박함

### 내년도 방위력 개선비 13.5% 증액 예정임

- 방위산업의 딜레마는 한반도 평화가 현실화하면 타격을 받는다는 것임
- 방위기업 매출의 대부분은 내수 85%, 수출 15% 정도로 상당 부분 정부재정 지출에 영향을 받을 수밖에 없는 구조임
- 방위산업에 대한 산업적 접근이 필요하나, 방사청의 잘못된 거버넌스 구조 탓에 한계

### 방위산업 육성법 도입

- 그동안 방위사업청은 방위사업에 초점을 맞춘 무기획득 프로세스를 거쳐 옴
  - 군에게 우수한 무기를 공급하는 데에 최우선 순위를 부여하여, 검증된 무기를 경쟁력 있는 가격에 도입하는 방향에 초점을 맞춰옴
- 방위사업청의 정책변화로 사전가치추적 제도 도입 및 부품의 일정 비율을 국산부품으로 조달하는 산업협력 할당(Quoter)제 도입으로 국내 중소기업들이 Global Value Chain에도 보다 쉽게 편입이 가능해짐

- 이러한 제도 변화와 더불어 방위 산업법의 입법화가 추진되어야 함
  - 기존의 방위사업법과 함께 방위산업 육성법 도입을 통해 방위산업에 대한 산업적 접근을 하도록 유도하여야 함

### 항공산업 육성을 위한 국가의 R&D 투자

- 국내 항공산업은 약 10조 원 정도의 규모로 아직 절대 규모가 작고, 핵심 역량이 미흡한 수준임
- 규모의 경제가 작동하는 항공산업의 경우 민간이 주도적으로 대규모의 R&D 투자를 할 여력이 충분치 않음
  - 항공산업의 핵심기술 확보 및 육성을 위해서는 10년 이상의 장기 계획이 필수로 단기간에 성과를 내기가 어려운 산업 분야
- 한편 항공산업 발전에서 파생된 기술은 다른 산업 분야에도 파급효과가 크며, 따라서 범정부 차원에서 4차 산업혁명을 대비한 전략산업으로 중점 육성할 필요성이 높음

### 절충 교역제도의 획기적 개선을 통한 외국인 투자 촉진

- 절충 교역에 의한 글로벌 방산기업의 투자를 이끌어 내기 위해서는 현행 절충교역 제도의 가치 승수를 조정을 적극적으로 고려하는 것이 필요함
- 현재 외국인 투자의 경우 가치 승수가 1배에 불과함
  - 기술이전의 경우 1~2배 인정, 부품제작 및 수출의 경우 1~1.5배(중소기업 수출의 경우 2배), 장비 및 공구 제공의 경우 중고품은 2배, 신제품은 3배의 가치 승수를 인정하고 있음
  - 이에 반해 외국인 직접투자(FDI)는 가치 승수가 1배에 불과하여 방위사업청에서 이 부분에 대한 중요성을 간과하고 있음이 나타남
- 터키의 경우 정책목표에 따라서는 가치 승수를 최대 5배까지 부여하여 이를 통한 방위산업 수출에 성공함

- 외국인 직접투자의 경우에도 고용 창출 및 항공 산업기반 확충에 미치는 영향이 적지 않음을 감안하여 가치승수 비율을 3배 이상으로 조정하는 것이 필요함
- 마지막으로 현행 합의각서(MOA)에 의한 계약방식을 별도의 절충 교역 계약서 방식으로 전환, 해외 기업의 이행의무를 강화할 필요가 있음
  - 또한, 미이행 페널티를 대폭 강화하여 이행력을 높이도록 유도해야 함

## 2. 글로벌 방산 기업 유치 방향, 추진체계 및 전략

### 경제자유구역 주변 강소 중소기업 발굴 및 유치

- 현재 국내 대부분 항공, 기계, 부품 관련 업체의 소재지는 수도권 및 경남 일원에 자리 잡고 있음
- 글로벌 방산 기업이 절충 교역 조건을 충족시키기 위하여 유망입지를 고려할 때, 이미 산업 클러스터가 형성된 지역을 고려할 가능성이 있고 자신의 공급망에 포함된 기업의 소재지 근처 부지를 선호할 가능성이 큼
- 충북도 차원에서 도내의 항공, 부품 관련 중소기업을 발굴하고 강소기업으로 육성할 필요성이 있음
  - 절충 교역의 제도 변화에 맞추어 이들 중소기업이 Global value chain에 편입되도록 돕는 것이 필요함
  - 이를 위해서 국외 항공업체들의 동향과 요구(Needs)를 파악하고, 파악된 정보를 도내 기업들에 공유하는 것이 필요함
- 글로벌 방산 기업이 먼저 거점기업(Anchor)으로 역할을 해주는 것이 가장 바람직한 대안이나, 국외기업도 직접투자를 위한 입지 선정 시 자신들에게 가장 유리한 입지를 선호할 것이며
  - 국외기업의 입장에서 선호할 만한 입지는 파격적인 세제 혜택을 부여하는 시도이거나, 다음으로는 이미 형성된 클러스터의 네트워크 효과에 편승하는 것임

- 경량화 소재, 개인용 항공기(PAV) 개발과 관련된 전자, 항전, 디스플레이, 배터리 업체, 정밀 기계 부품 업체를 도내에 발굴하거나 유치하고, 특화기업들의 소재를 Selling point로 접근하는 것이 가능할 것임

### 국제공동개발 참여 확대 및 국내 R&D 센터 유치 추진

- 항공산업은 진입장벽이 높고, 주요 제작사를 정점으로 수직적/계층적인 공급망이 형성되어 있음
  - 전 세계 민항기 시장을 양분하고 있는 것이 미국의 보잉과 유럽의 에어버스 정도이며, 다른 국가의 경우 민수 시장에서 상업성과 경쟁력을 확보하지 못함
- 국제공동개발(Risk Sharing Partner, RSP)에 참여하지 못하면 시장축소와 경쟁력 하락을 피하기 어려움
  - 글로벌 OEM과의 신규 민항기 RSP 참여 역량 강화가 요구됨
- 글로벌 방산 기업의 생산시설을 Anchor 기업으로 유치하기보다는 국내기업이 강점을 가지고 국외업체와 공동연구를 진행할 수 있는 국가 연구개발센터를 유치하는 것이 대안으로 제시될 수 있음

### 방위산업 협력을 위한 산업부, 방위사업청, 충북도를 아우르는 거버넌스 구축

- 국가의 경우 중부지역 및 행정중심 도시의 관문 공항인 청주공항의 도로, 철도망을 개선하여 이용객 편의를 높여야 함
- 군수/민수 절충 교역의 비율을 자유롭게 조절할 수 있도록 지원하고, 방위사업과 별개로 방위산업의 산업적 가치를 인정하는 관점의 전환이 이루어져야 함
- 글로벌 방산 기업이 국내기업과 공동 벤처캐피털을 형성하여 드론, PAV 등 신시장, 틈새 시장 공동연구를 진행하도록 지원