

중남미 내전 국가에 대한 방산수출 확대 전략: 콜롬비아와 페루를 중심으로

박가을*
(해군본부)

《국문초록》

본 연구에서는 무기체계가 30년 이상 노후화되어 있고, 현재도 내전을 겪고 있어 새로운 무기체계의 도입 수요가 있을 것으로 판단되며, 기존에 한국의 방산수출 실적이 있는 중남미 지역의 콜롬비아와 페루에 대하여 방산수출 확대 전략을 살펴보고자 한다. 콜롬비아와 페루에 대한 방산수출 확대 전략을 분석하기 위해서 두 국가의 경제 및 방위산업 현황을 확인하였고, 내부 및 외부 요인을 바탕으로 강점(S), 약점(W), 기회(O), 위협(T) 4가지 요인을 분석하였다. 이러한 4가지 요인을 바탕으로 Matrix 분석을 실시하여 중점전략을 다음과 같이 도출하였다. 첫째, 정부간 거래 및 지원제도 강화를 위해서 간접 철충교역을 실시하고 정부간 거래제도(G2G)를 활용하며, 기업 기반사업을 적극 참여하고 정부의 적극적인 방산 정책 추진이 필요할 것으로 판단된다. 둘째, 국내 무기체계 향상 및 개발을 위해 추가 후속지원 대책을 마련하고 신규 무기체계 보강 및 개선이 필요하며 노후 및 잉여 무기체계 양도 추진, 무기구매국의 추가 요구사항 반영 등이 필요할 것으로 판단된다. 셋째, 현지 신속한 정보 인프라 구축 및 전담인력 강화를 위해 중남미 방산시장 진출의 발판을 마련하고, 현지 및 국내 방산수출 전담조직을 보강하며, 국제 교역 개선을 강화하며, 국내 무기체계의 적극적인 홍보가 필요할 것으로 판단된다. 본 연구는 중남미 내전 국가인 콜롬비아와 페루를 대상으로 SWOT 분석과 Matrix 분석을 통해 중점전략을 도출하는 등 한국의 방산수출 확대 전략을 제시하였다는 데 의의가 있다.

주제어 : 방산수출, 콜롬비아, 페루, SWOT 분석, 철충교역, 정부간 거래제도

* kah-uhl@hanmail.net

I. 서론

국내 방산시장은 1970년대 방위산업 육성을 위한 군수조달에 관한 법률 및 방산물자 기업 지정 제도 이후 많은 방산업체와 방산물자가 급격히 증가하여 내수시장이 포화상태에 이르렀다. 한국의 방산수출은 새로운 성장 동력사업으로 2006년 2.5억 달러에서 2017년 31.9억 달러로 약 12.7배 증가하였고, 2013년부터는 2016년을 제외하고 약 30억 달러 이상의 방산수출 실적을 달성하면서 아시아의 주요 방산수출국가로 주목받게 되었다. 반면 한국의 방위산업 수출은 주로 아시아, 중동, 유럽 일부 국가에 국한되어 있으며, 중남미 지역에 대한 수출실정은 여전히 미비한 실정이다. 이러한 방산업체 및 방산물자의 원활한 공급과 수요를 위해서 2000년대에는 해외시장을 개척하게 되어 인도네시아에 훈련기 수출을 시작으로 동남아 시장을 개척하고 2006년 터키와 폴란드에 전차를 수출함으로써 유럽 방산시장까지 진출하게 되었다. 그러나 선진 방산국인 미국과 이스라엘을 비롯하여 스페인, 일본과 중국 등의 방산물자 과잉 공급으로 인한 방산물자 수출의 장벽으로 제2의 방산시장 개척에 필요성이 강조되고 있다.

이에 본 연구는 중남미 국가 중에서 국내 방산수출 유망시장의 진입가능성과 실질적인 수출전략을 도출하고자 콜롬비아와 페루에 관한 사례를 토대로 심층분석을 수행한다. 중남미 국가는 오랜 내전 및 영유권 분쟁 등의 요인과 무기체계 노후화로 신형 무기체계 도입이 시급한 상황이며, 국내 방산수출 실적도 달성한 주요 수출대상국가이다. 한국의 방위산업시장 진출 실적을 살펴보면 2012년 페루에 KT-1 기본훈련 항공기 수출을 시작으로 2015년 FA-50 경공격기 수출 등 중남미 방산시장을 본격적으로 개척하기 시작하였고 또한 콜롬비아에 휴대용 지대공 유도무기와 함대함 유도무기, 전투체계 등을 수출하였다(글로벌이코노믹, 2015). 본 연구는 중남미 내전 국가인 콜롬비아와 페루를 대상으로 이들 국가의 경제 및 방위산업 현황을 살펴보고 SWOT 분석을 통한 방산수출 확대전략을 제시하고자 한다. 그리고 국내 방위산업의 육성과 발전을 위해 해외수출의 필요성을 인식하고 대상 국가의 군사력 현황과 무기조달 및 향후 무기체계 구매 전망 등을 검토한다. 이와 같은 자료 조사를 토대로 중남미 방위산업 유망시장 국가의 경제 및 방위산업에 대한 거시적 환경분석인 SWOT 분석을 통해 방산수출 확대 전략을 도출하고자 한다. 구체적으로 본 연구는 다음과 같은 절차에 따라 연구를 수행한다.

첫째, 기존 국내의 선행연구와 참고문헌, 자료 분석을 통해서 해외시장 조사 및 진출 시 고려할 장애요인에 대해 고찰한다. 특히, 국내 방산수출의 정의 및 지원제도를 방산수출과 관련된 선행 연구를 토대로 검토하여 문제점과 개선방안을 도출한다. 둘째, 방산수출 가능 대상국가(콜롬비아, 페루) 선정 배경과 타당성을 제시하고, 해당 국가별 일반적인 현황 및 경제 정세, 주변국과의 관계, 한국과의 관계 등을 종합한다. 셋째, 콜롬비아와 페루의 내·외부 환경에 대해 SWOT 분석을 하였고, 국가별 강점(S), 약점(W), 기회(O), 위협(T)요인을 식별하여 Matrix 교차분석을 실시하여 전략도출을 통해 3가지 중점전략을 선정하였다. 셋째, 정부에서 추진하고 있는 권역별 방

산수출 전략을 바탕으로 향후 콜롬비아와 페루에 대한 방산수출 확대 전략을 제시하였다. 끝으로 본 연구에서 제시한 방산수출 확대 전략을 실행하기 위한 연구적 한계점 및 향후 연구과제를 제시한다.

II. 방산수출 관련 선행연구

방위산업은 국가 방위를 목적으로 군사적으로 소요되는 물자의 생산과 개발에 종사하는 산업으로, 무기, 탄약 등 직접적 전투 병기뿐만 아니라 피복, 군량 등 일반 물자까지도 포함하는 넓은 의미로 볼 수 있으나 통상적으로는 군사적 소모품 가운데서도 국방력 형성의 중요한 요인이 되는 기기, 즉 총포, 탄약, 함정, 항공기 등의 생산과 개발에 종사하는 산업의 총칭이다(방위사업청, 2013). 이러한 방산물자, 국방과학기술 및 전략물자 등 방위사업청장이 수출을 허가하는 품목에 대한 수출을 방산수출이라고 한다(KOTRA, 2019).

조남훈, 한남성, 박준수, 신승기, 양영철(2007)은 해외 시장수요 및 수출가능 품목 조사를 토대로 방산수출시장의 세분화 차원에서 권역별 방산수출 전략 수립을 제안하였다. 특히, 업체는 방산수출 증대를 위해 거점국가에 대한 마케팅에 집중해야 하며, 정부는 방산수출 활성화를 위한 정책지원 방안을 마련하기 위해 제도적 뒷받침이 필요함을 제시하였다. 민병철(2008)은 주요국의 방산제도 및 수출입 시장분석을 통해서 한국 방위산업에 대한 정부정책과 연구개발, 생산구조 수출 등 전 분야에 대한 문제점을 분석한 결과 방산군수협력협정 체결 전략과 국가차원의 전략적 지원, 정부와 방산업체 간 방산협력체계 구축, 신규 무기구매 수요 창출 정책 수립 등이 필요함을 도출하였으며, 앞으로 수출력 강화를 위해서 다각적인 정책적 지원이 필요하다고 하였다. 최상덕(2008)은 방산수출 지원정책 및 제도 등의 개선을 위해 방산수출의 국내외 동향과 추세를 알아본 후 한국의 수출진흥정책과 제도를 비교분석하였다. 또한 방산 선진국들을 확인하여 국내 방산물자의 국제경쟁력을 강화하고 지속가능한 수준의 마케팅을 체계적으로 추진하기 위한 제도개선 및 정책지원 방향을 제시하였다. 이성국(2013)은 국제협력 관점에서 방산수출과 연계성을 확인하여 이론적 검토와 국내외 방산시장 환경 및 유형별 국제협력 사례 분석을 통해 방산수출 활성화 방안을 모색하였다. 그 결과 맞춤형 국제협력전략 추진이 필요하며, 수출을 고려한 소요기획과 국제협력 연구개발 확대와 절충교역의 수출연계성 강화 등을 도출하였다. 김원남(2014)은 방산수출의 성과와 문제점들에 대해서 재진단 및 마케팅적인 요소에 대해 검토한 결과 국내외에 걸쳐 방위산업의 위상 제고와 중소기업 위주의 방위산업 구조의 지원이 필요하며, 범정부 차원의 방산수출 마케팅 방안 마련이 요구됨을 제시하였다. 장원준, 안영수, 김미정(2012)은 방위산업의 신경제성장 동력화 정책에 따라 방산수출 유망국가인 페루의 방산시장 구조를 분석하고 국내 방산제품의 연계가능성을 검토하여 페루 중·장단기적 방산수출 추진전략으로 현지 무관의 역할과 기능 강화를 위한 정책을 제안하였다.

더 나아가 GDP 규모, 한국과의 관계, 분쟁가능성 등 5개의 핵심지표에 따라 방산수출의 지속적 확대와 수출경쟁력 제고 등 이를 통한 경제 활성화를 위해 방산수출 10대 유망국가를 선정하여 선택과 집중에 의한 수출 촉진 전략의 실행 필요성을 제기하였다(장원준, 안영수, 김미정, 2014; Jang, Kim, & Bang, 2018). 조현성(2015)은 최근 방산수출이 증가하고 있는 중남미 지역의 지역적 정치 특성 등으로 인해 정부간 거래(G2G)를 선호한 결과 2009년 중남미 지역의 콜롬비아와 정부간 거래가 이루어졌고, 2014년 4.2억 달러로 전체 수출액의 11.6% 수준으로 확대됨을 확인하였다. 권기수, 김진오, 박미숙, 이시은(2015)은 칠레, 콜롬비아, 페루 남미 3국이 적극적으로 추진하고 있는 신산업 정책의 주요 내용과 특징을 심층적으로 분석하여 산업협력의 수요와 기회를 발굴하는데 목적을 두고 연구하여 국가별 유망 산업협력분야를 분석하여 시사점을 제시하고 한-남미 3개국의 산업협력 확대방안을 제시하였다. 박진희(2013)는 해외 방산수출의 공여지인 남미 방산시장의 점유율 확보를 위해 남미 국가에 대한 경제적, 국가관계적, 문화적 요인을 기준으로 국가의 특징을 식별하고 러시아, 중국의 남미 방산시장 개척 사례를 통해 남미국가의 특징을 통한 효과적 방산수출에 대한 확대 방안을 제시하였다.

III. 수출 가능 대상국가별 내·외부 환경요인 분석

본 연구는 한국과 방산수출의 인연이 있는 중남미 국가인 콜롬비아와 페루의 수출가능 방산시장으로 선정하였다.

3.1 콜롬비아

현재 콜롬비아 및 페루는 오랜 내전과 영토분쟁 등으로 무력충돌 가능성을 대비하여 군사력 증강 소요의 필요성을 인지하고 있는 상황이며, 두 나라 모두 2000년대에 한국에서 노후 무기체계 무상양도의 인연으로 훈련기 및 함정 등을 구매한 유일한 수출실적이 있는 중남미 국가이다. 특히 페루는 2007년 국내 공군의 퇴역기인 A-97B를 무상으로 제공한 인연으로 2012년 KT-1 기본 훈련기를 구매하였고, 콜롬비아는 2014년 국내에서 노후되어 퇴역한 PCC 안양함을 양도받은 인연으로 국내 조선소에서 콜롬비아 연안함정을 건조하는 등의 사례가 있다. 따라서 두 나라의 영토분쟁과 주변 해역의 국경수비를 위해 새로운 경량 항공기, 함정 구매와 유지보수를 위한 부품, 창정비 등의 수요가 추가적으로 증가할 것으로 전망한다.

콜롬비아는 지리적으로 중남미 북서쪽에 위치하며 적도와 근접한 열대 기후이며 베네수엘라, 서쪽으로 에콰도르와 페루, 북쪽으로 과테말라, 남쪽으로 브라질 등의 주변 국가들이 있다. 총면적 114만km², 인구는 4,821만 명으로 인구밀도 40명/km²가 낮은 특징을 보인다. 공용어로 스페인어를 사

용하며, 정치적으로 대통령 중심제 4년이며, 국가원수 및 부통령과 각료를 두고 있다. 또한 경제적 지표로 총 GDP 3,250억 달러, 1인당 GDP는 6,400달러로 약 2.5%의 경제성장률을 나타내고 있다. 주요 수출품목으로 원유와 커피가 많으며, 과일 및 채소류 순으로 나타났다. 반면 수입은 차량과 전자제품이 가장 많으며, 의약품과 정제된 원유 순으로 나타났다. 한국과 관계차원에서 보면, 중남미 국가 중 유일하게 6·25전쟁에 UN국으로 참전하였으며 1962년 수교 시작으로, 1971년 콜롬비아 보고타에 상주공관을 설립하였다. 내부적으로 오랜 내전과 주변 나라 간 해역(태평양 및 카리브해 중심) 및 영토분쟁 등으로 혼란을 겪고 있으며, 또한 2012년 이후 원자재 가격 하락 등 폐소 가치가 급락하여 경제력으로 어려움을 겪고 있다. 이러한 영향으로 국방비가 감소하고 있으며, 무기체계 또한 30~40년 이상 노후되어 교체 수요가 증가하나 경제적 영향으로 타국의 노후(퇴역) 장비 등을 무상 또는 유상으로 양도받아 사용하고 있다.

SWOT 분석을 분야별로 나누어 살펴보면 먼저 경제적 차원에서 원자재 위주의 1차 산업 중심의 콜롬비아의 특성상 원자재 가격이 내려감에 따라 화폐의 가치가 하락(T)이 위협적인 요인으로 작용하나, 2015년 평화협정 이후 각종 인프라를 현대화하는 프로젝트를 진행 중이므로 국내기업의 진출 가능성(O)을 엿볼 수 있다. 군사적 차원에서 콜롬비아 무기체계는 30년 이상의 노후된 장비(O)를 보유하고 있고, 이러한 이유로 기존 무기체계에 대한 후속 군수지원의 소요가 지속 발생하고 있으며(O), 내부적으로 오랜 내전에 따른 불안감이 상존하여 여론적으로 무기체계 보유 필요성(O)을 높게보고 있다. 내전뿐만 아니라 주변국가 간의 영토분쟁으로 인하여 신규 무기체계의 소요(S)가 있으나, 기존에 무기체계를 거래했던 선진국에 대한 의존도 및 점유율이 높고(W) 최근 방산수출시 옵션 및 기타 요구사항이 증대(W)되고 있는 것으로 분석된다. 한국과의 관계 차원에서 과거 한국에서 휴대용 지대공 유도무기, 함대함 유도무기 등 한국 무기체계 구매 실적(S)이 있으며, 중남미 국가 중에서 유일하게 한국전쟁에 참전(S)하여 외교적으로 상호 간에 우호적인 관계를 맺고 있다. 이로 인하여 중남미 방산시장의 교두보 역할을 할 수 있는 진출로(S)를 확보하고 있다고 볼 수 있으나, 이러한 상황에도 불구하고 국내 방산무기체계에 대한 인지도는 선진국보다 떨어지며(W), 이는 홍보 부족에서 일부 기인한다고 볼 수 있다.

기타사항으로 콜롬비아는 정부의 행정처리 기간이 길고 행정 소요가 많으며(W), 아직까지 중남미 시장에 대한 정보 부족으로 현지 방산시장에 대한 정보 교류가 미흡(W)한 실정이다. 또한, 안타깝게도 개발도상국에서 많이 보이는 특성 중 하나인 정부의 불투명한 무기거래 방식(T)이 존재하고 어느 나라에서나 존재하듯 각종 입찰시 자국의 방산업체를 최우선적으로 보호(T)하는 정책을 펼치고 있다. 최근 콜롬비아는 무기체계 구매시 기술이전을 요구(T)하고 있으나 선진국에서는 이를 거부하고 있어 제3국으로 눈길을 돌리고 있다. <표 1>은 콜롬비아에 대한 4가지 강점, 기회, 약점, 위협 요인에 따라 동일하거나 유사한 자료는 통합하여 정리하여 분류한 SWOT 분석결과이다.

<표 1> 콜롬비아 SWOT 분석

강점요인(Strength)		요인(Opportunity)	
S1. 한국 무기체계 구매 실적 S2. 중남미 유일한 한국전쟁 참전국 S3. 주변국가간 영토분쟁으로 인한 신규 무기체계 소요 S4. 중남미 방산시장 진출 마련		O1. 노후된 무기체계 보유 O2. 기존 무기체계에 대한 후속지원 소요 발생 O3. 오랜 내전에 따른 불안감 상존으로 무기체계 보유 필요성 높음 O4. 평화협상이후 인프라 현대화에 따른 국내기업 진출 가능성	
	S	O	
W1. 기존 선진거래국의 무기체계 의존도 및 점유율 높음 W2. 구매시 옵션 요구 증가 W3. 정부 행정처리 기간 및 행정 소요 증가 W4. 국내 방산무기체계에 대한 인지도 및 홍보 부족 W5. 현지 방산시장에 대한 정보 교류 미흡	W	T	T1. 중국의 저가형 무기체계 공급 T2. 중남미 원자재 급락에 따른 화폐가치 하락 T3. 투명하지 못한 거래 방식 T4. 정부 입찰시 자국의 방산업체의 최우선 보호 T5. 무기체계 구매시 국내의 기술 이전 요구
	약점요인(Weakness)		위협요인(Threat)

3.2 페루

페루는 지리적으로 중남미 북서쪽에 위치하며 서쪽으로 브라질, 북쪽으로 에콰도르와 콜롬비아, 남쪽으로 칠레와 볼리비아 등의 주변 국가들이 있다. 총면적 128만km², 인구 3,115만명으로 23명/km²의 비교적 낮은 인구밀도를 보이고 있다. 주변 적도 국가와 달리 열대기후와 안데스 산맥의 영향으로 기후의 다양한 특성이 나타난다. 공용어로 스페인어를 사용하며, 정치적으로 대통령 중심제 5년이며, 국가원수 및 부통령과 각료를 두고 있다. 의회는 입법부를 단 하나의 합의체로 구성하는 단원제이며, 임기는 대통령과 동일한 5년으로 120명으로 구성되어 있다. 경제적으로 총 GDP는 2,100억 달러이며, 1인당 GDP는 6,500달러로 약 2.7%의 경제성장률을 나타내고 있다. 주요 수출품목으로 원석과 광물자원이 많으며, 천연가스 및 커피 순으로 나타났다. 반면 수입은 차량과 정제된 원유, 휴대기기 등이 가장 많으며, 의약품, 천연염료 순으로 나타났다. 한국과의 관계로는 1963년 수교를 맺었고, 1976년 통상협정을 시작으로 어업협정, 남극협력협정, 문화협정, 경제과학기술협정, 자유무역협정 등을 체결하였다.

현재 인프라가 매우 미흡(W)한 상황으로 1차 산업에 대한 의존도가 매우 높아(W) 원자재 가격이 떨어짐에 따라 화폐의 가치가 하락(T)하는 위협요소가 존재한다. 다만, 구리, 아연 등 풍부한 광물자원을 보유(S)하고 있는 강점을 지니고 있다. 군사적 차원에서 페루 무기체계는 30년 이상의 노후된 장비(O)를 보유하고 있고, 이러한 이유로 기존 무기체계에 대한 후속 군수지원의 소요가 지속 발생(O)하고 있다. 또한 내전뿐만 아니라 주변국가 간의 영토분쟁으로 인하여 신규 무기체계의 소요(S)가 있으나, 기존에 무기체계를 거래했던 선진국에 대한 의존도 및 점유율이 높고(W), 경제적

으로 어려운 상황에 기인하여 타국의 중고 무기체계를 선호(T)하는 편이다. 한국과의 관계 차원에서 한국-페루 간 FTA 발효 이후 약 6년이 지나 성숙기(O)에 접어든 상황에서, 페루는 과거 한국에서 KT-1 훈련 항공기, FA-50 경공격기 등 한국 무기체계를 구매한 실적(S)이 있으며, 2016년 페루 신정부에서 경제 회복을 위한 활성화와 인프라 확충을 도모하여 노후된 기반시설의 현대화를 추진함에 따라 국내기업의 진출 가능성(O)을 엿볼 수 있다. 중남미 방산시장의 교두보 역할을 할 수 있는 진출로(S)를 확보하고 있다. 하지만, 페루 역시 국내 방산무기체계에 대한 인지도는 낮은 상황이다(W).

기타사항으로 페루 또한 정부의 행정처리 기간이 길고 행정 소요가 많으며(W), 불투명한 정부의 거래 방식(T)이 존재하고 있다. 또한 신정부 출범 이후 극심한 여소야대로 인한 정책추진의 난항(T)을 겪어 정치적 불안요소가 상존하고 있다. <표 2>는 페루에 대한 SWOT 분석으로 강점과 기회요인에서 4가지로 분류하였고, 약점과 위협요인에서 5가지로 분류하여 나열하였다.

<표 2> 페루 SWOT 분석

강점요인(Strength)		기회요인(Opportunity)	
S1. 한국 무기체계 구매 실적		O1. 노후된 무기체계 보유	
S2. 구리, 아연 등 풍부한 광물자원 보유		O2. 기존 무기체계에 대한 후속지원 소요 발생	
S3. 주변국가간 영토 분쟁으로 인한 신규 무기체계 소요		O3. 한국 및 페루간 FTA 발효 이후 성숙기	
S4. 중남미 방산시장 진출 마련		O4. 노후된 기반시설 현대화에 따른 국내기업 진출 가능성	
	S O		
W1. 기존 선진거래국의 무기체계 의존도 및 점유율 높음	W T	T1. 중국의 저가형 무기체계 공급	
W2. 1차 산업에 대한 의존도가 매우 높음		T2. 중남미 원자재 급락에 따른 화폐가치 하락	
W3. 정부 행정처리 기간 및 행정 소요 증가		T3. 투명하지 못한 거래 방식	
W4. 국내 방산무기체계에 대한 인지도 및 홍보 부족		T4. 노후된 중고 무기체계 및 패키지딜 선호	
W5. 사회 기반시설 및 인프라 미흡		T5. 신정부 출범이후 정치적 불안 요인 발생	
약점요인(Weakness)		위협요인(Threat)	

IV. SWOT Matrix 교차분석을 통한 방산수출 확대 전략

4.1 콜롬비아 방산시장 수출 확대 전략

콜롬비아의 SWOT 분석을 통해서 도출된 요인을 활용하여 <표 3>와 같이 Matrix 교차분석을 실시하였다. 교차되는 요인 강점과 기회요인(5가지), 강점과 위협요인(5가지)에서, 약점과 기회요인(7가지), 약점과 위협요인(4가지)에서 교차되었다.

<표 3> 콜롬비아의 SWOT Matrix 교차분석

구 분		강점요인				약점요인				
		S1	S2	S3	S4	W1	W2	W3	W4	W5
기회 요인	O1			○	○	○	○			○
	O2	○				○				
	O3			○		○				○
	O4				○				○	
위협 요인	T1								○	
	T2				○					
	T3			○	○			○		
	T4			○						
	T5	○				○	○			

콜롬비아의 Matrix를 분석한 결과 <표 4>와 같이 총 13개의 전략이 도출되었고, 세부적으로 공격전략(SO), 우회전략(ST), 생존전략(WT)에서 각각 3개의 전략, 만회전략(WO)에서 4개의 전략이 도출되었다.¹⁾

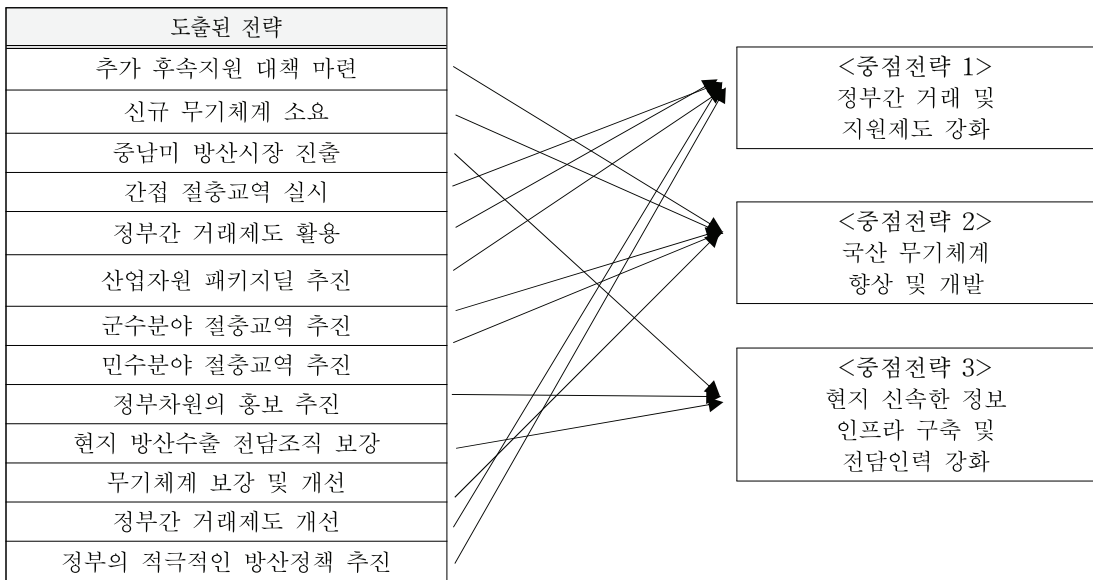
<표 4> 콜롬비아의 Matrix 분석을 통한 전략 도출

구 분	Matrix 교차분석	전략 도출
공격전략 (SO)	S1-O2	추가 후속지원 대책 마련
	S3-O1, O3	신규 무기체계 소요
	S4-O1, O4	중남미 방산시장 진출
우회전략 (ST)	S1-T5	간접 절충교역 실시
	S3-T3, T4	정부간 거래제도 활용
	S4-T2, T3	산업자원 패키지딜 추진
만회전략 (WO)	W1-O1, O2, O3	군수분야 절충교역 추진
	W2-O1	민수분야 절충교역 추진
	W4-O4	정부차원의 홍보 추진
	W5-O1, O3	현지 방산수출 전담조직 보강
생존전략 (WT)	W1-T5	무기체계 보강 및 개선
	W2-T5	정부간 거래제도 개선
	W3-T3	정부의 적극적인 방산정책 추진

1) Matrix 교차 분석 후 전략 도출 시 조한철, 최석철(2014) 및 신보현, 박창일, 이순학, 선문영(2015)의 정부간 거래제도, 절충교역의 필요성, 방산수출 전담조직 보강 등 정부의 적극적인 방산정책 추진 필요성 등을 참고하여 작성.

경제 및 군사력 측면을 바탕으로 콜롬비아의 중점전략 3가지인 정부간 판매 및 지원제도 강화, 국산 무기체계 향상 및 개발, 현지 신속한 정보 인프라 구축 및 전담인력 강화 등을 도출하였다. 도출된 중점전략의 세부내용은 <표 5>과 같다. 첫번째, 정부간 거래 및 지원제도 강화의 중점전략 1은 간접 절충교역 실시, 정부간 거래제도 활용, 산업자원 패키지딜 추진, 정부간 거래제도 개선, 정부의 적극적인 방산정책 추진 5가지로 구성된다. 두 번째, 국산 무기체계 향상 및 개발의 중점전략 2는 추가 후속지원 대책 마련, 신규 무기체계 소요, 군수분야 절충교역 추진, 민수분야 절충교역 추진, 무기체계 보강 및 개선 5가지로 구성된다. 세 번째, 현지 신속한 정보 인프라 구축 및 전담인력 강화 등 중점전략 3은 중남미 방산시장 진출, 정부차원의 홍보 추진, 현지 방산수출 전담조직 보강 3가지로 구성된다.

<표 5> 콜롬비아의 중점전략 선정



4.2 페루 방산시장 수출 확대 전략

페루의 SWOT 분석을 통해서 도출된 결과로 <표 6>에서와 같이 Matrix 교차분석을 실시하였다. 교차되는 요인의 강점과 기회요인(8가지), 강점과 위협요인(8가지)에서, 약점과 기회요인(5가지), 약점과 위협요인(7가지)에서 교차되었다.

<표 6> 페루의 SWOT Matrix 교차분석

구 분		강점요인				약점요인				
		S1	S2	S3	S4	W1	W2	W3	W4	W5
기회 요인	O1	○		○	○	○				
	O2	○		○		○				
	O3		○					○		
	O4	○			○				○	○
위협 요인	T1	○				○			○	
	T2		○		○		○			○
	T3			○						
	T4	○			○	○				
	T5		○	○			○			○

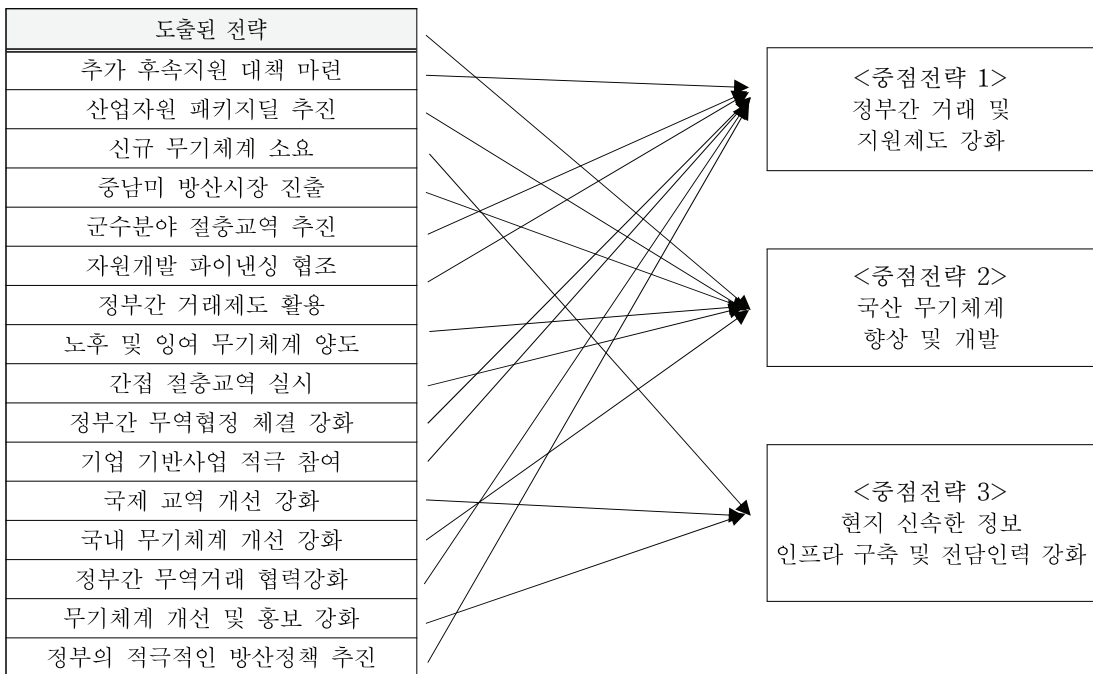
페루의 Matrix를 분석한 결과 <표 7>와 같이 총 16개의 전략으로 도출 되었고, 세부적으로 공격 전략(SO), 우회전략(ST), 생존전략(WT), 만회전략(WO)에서 각각 4개의 전략이 도출되었다.

<표 7> 페루의 Matrix 분석을 통한 전략 도출

구 분	Matrix 교차분석	전략 도출
공격전략 (SO)	S1-O1, O2, O4	추가 후속지원 대책 마련
	S2-O3	산업자원 패키지딜 추진
	S3-O1, O2	신규 무기체계 소요
	S4-O1, O4	중남미 방산시장 진출
우회전략 (ST)	S1-T1, T4	군수분야 절충교역 추진
	S2-T2, T5	자원개발 파이낸싱 협조
	S3-T3, T5	정부간 거래제도 활용
	S4-T2, T4	노후 및 잉여 무기체계 양도
만회전략 (WO)	W1-O1, O2	간접 절충교역 실시
	W3-O3	정부간 무역협정 체결 강화
	W4-O4	기업 기반사업 적극 참여
	W5-O4	국제 교역 개선 강화
생존전략 (WT)	W1-T1, T5	국내 무기체계 개선 강화
	W2-T2, T5	정부간 무역거래 협력 강화
	W4-T1	무기체계 개선 및 홍보 강화
	W5-T2, T5	정부의 적극적인 방산정책 추진

콜롬비아의 중점전략과 동일한 중점전략 3가지인 정부간 판매 및 지원제도 강화, 국산 무기체계 향상 및 개발, 현지 신속한 정보 인프라 구축 및 전담인력 강화 등 도출하였다. 또한 중점전략은 경제 및 군사력 측면을 바탕으로 도출되었다. 첫 번째, 정부간 거래 및 지원제도 강화의 중점전략 1은 산업자원 패키지딜 추진, 자원개발 파이낸싱 협조, 정부간 거래제도 활용, 정부간 무역협정 체결 강화, 기업 기반사업 적극 참여, 정부간 무역거래 협력 강화, 정부의 적극적인 방산정책 추진 7가지로 구성된다. 두 번째, 국산 무기체계 향상 및 개발의 중점전략 2는 추가 후속지원 대책 마련, 신규 무기체계 소요 증가, 군수분야 절충교역 추진, 노후 및 잉여 무기체계 양도, 간접 절충교역 실시, 국내 무기체계 개선 및 강화 6가지로 구성된다. 세 번째, 현지 신속한 정보 인프라 구축 및 전담인력 강화 등 중점전략 3은 중남미 방산시장 진출, 국제 교역 개선 강화, 무기체계 개선 및 홍보 강화 등가지로 구성된다.

<표 8> 페루의 중점전략 선정



V. 결론 및 논의

중남미 지역은 현재 내전과 주변지역과의 영토분쟁 등으로 향후 무기체계의 수요가 증대되고 있으며, 유럽과 동남아 시장에 이어 신흥시장으로 부상하고 있다. 특히 콜롬비아와 페루의 정세는 주

변지역의 영유권 분쟁과 거대한 천연자원 획득을 위한 내전 등이 장기간 지속되고 있어 새로운 무기체계에 대한 관심과 추가적인 무기도입이 예상된다. 특히, 콜롬비아와 페루 모두 대부분의 무기체계가 30~40년 정도로 노후화되어 추가적인 신규 무기체계 도입이 필요하다고 예측할 수 있다. 이러한 무기체계 도입을 위해서 해외 무기판매국의 무기수입시 기술이전을 요구하고 있으나, 미국 등 선진국의 기술이전 회피로 우리나라와 무기체계 거래 시 방산수출에 대한 절충교역 및 정부간(G2G) 계약을 요구하고 있다. 주요 요구는 기술이전과 품질관리, 마케팅, 노후화되어 퇴역한 무기체계 양도 등이다. 이런 상황을 감안하여 본 연구는 콜롬비아와 페루에 대한 방산수출 전략을 제시하기 위하여, 대상국가의 경제 및 방위산업 현황을 검토하고 대·내외적 환경요인에 대한 SWOT 분석을 실시하여 수출시장 진출 시 고려할 강점(S), 약점(W), 기회(O), 위협(T) 요인을 분류하였다. 또한, 각 요인을 활용하여 Matrix 교차분석을 실시하고 시장선정을 위한 진출전략을 도출하였다.

콜롬비아와 페루를 대상으로 SWOT 분석한 결과, 3가지의 동일한 중점전략을 도출하였다. 전반적으로 두 국가가 처한 경제적, 군사적, 문화적 상황이 비슷하여 도출된 전략을 바탕으로 동일한 중점전략을 확인하였으며 두 국가의 도출된 전략에 대한 비교를 <표 9>로 정리하였다. 도출된 전략상 두 국가의 공통점으로는 양국가 모두 추가 후속지원 대책 마련, 신규 무기체계 소요, 중남미 방산시장 진출 필요, 간접 절충교역 실시, 정부간 거래제도 활용, 산업자원 패키지딜 추진, 군수분야 절충교역 추진, 정부차원의 홍보 추진, 무기체계 보강 및 개선, 정부의 적극적인 방산정책 추진

<표 9> 국가별 도출전략 비교

도출전략	콜롬비아	페루	비고
추가 후속지원 대책 마련	○	○	확대 전략 포함
신규 무기체계 소요	○	○	-
중남미 방산시장 진출	○	○	확대 전략 포함
간접 절충교역 실시	○	○	확대 전략 포함
정부간 거래제도 활용	○	○	확대 전략 포함
산업자원 패키지딜 추진	○	○	1.(4) 포함
군수분야 절충교역 추진	○	○	1.(1) 포함
민수분야 절충교역 추진	○	-	-
정부차원의 홍보 추진	○	○	확대 전략 포함
현지 방산수출 전담조직 보강	○	-	확대 전략 포함
무기체계 보강 및 개선	○	○	확대 전략 포함
정부간 거래제도 개선	○	-	-
정부의 적극적인 방산정책 추진	○	○	확대 전략 포함
자원개발 파이낸싱 협조	-	○	3.(3)포함
노후 및 잉여 무기체계 양도	-	○	확대 전략 포함
정부간 무역협정 체결 강화	-	○	-
기업 기반사업 적극 참여	-	○	확대 전략 포함
국제 교역 개선 강화	-	○	확대 전략 포함

이 필요함을 확인하였다. 반대로 두 국가의 차이점으로는 콜롬비아는 민수분야 절충교역 추진, 현지 방산수출 전담조직 보강, 정부 간 거래제도 개선 3가지의 전략이 도출되었고 페루는 자원개발 파이낸싱 협조, 노후 및 잉여 무기체계 양도, 정부 간 무역협정 체결 강화, 기업 기반사업 적극 참여, 국제 교역 개선 강화의 전략을 도출하였다. 공통점, 차이점을 비교하고 기존 선행연구들을 연구한 결과 방산수출 확대전략 제시 시 공통점으로 묶이는 도출전략 중에서 중복되는 부분(간접 절충 교역 실시, 군수분야 절충교역 추진)은 절충교역으로 묶어서 분류하였다. 그리고 비록 공통적으로 도출된 전략이 아니라도 방산수출을 위한 추진전략으로 필요하다고 생각되는 전략은 중점전략을 추진하기 위한 부가적인 요소들로 포함시켰다.

5.1 방산수출 확대 전략안

종합적으로 콜롬비아와 페루의 3가지 중점전략은 정부간 판매 및 지원제도 강화, 국산 무기체계 향상 및 개발, 현지의 신속한 정보 인프라 구축 및 전담인력 강화 등의 전반적인 차원에서 동일한 접근이 필요하다. 해당 중점전략을 성공적으로 실행하기 위해서 다음과 같은 지원과 접근이 필요하다. 첫째, 정부간 거래 및 지원 제도의 강화이다. 이를 위한 세부 내용으로는 간접 절충교역을 실시하고 정부간 거래제도를 적극적으로 활용하며 기업 기반사업에 적극적으로 참여하고 정부의 적극적인 방산정책을 추진해야 한다. 둘째, 국내 무기체계 향상 및 개발이다. 이를 위한 세부 내용으로는 추가 후속지원 대책을 마련하고 신규 무기체계를 보강 및 개선하며 노후 잉여 무기체계 양도 추진, 무기구매국의 추가 요구사항을 선행적으로 반영해야 한다. 셋째, 현지 신속한 정보 인프라 구축 및 전담인력 강화이다. 이를 위한 세부 내용으로는 중남미 방산시장의 진출 발판을 마련하고 현지 및 국내 방산수출 전담조직을 보강하며 국제 교역 개선 강화 외에 국내 무기체계에 대한 보다 적극적인 홍보가 병행되어야 한다.

5.1.1 정부간 거래 및 지원제도 강화

(1) 정부간 거래제도 활용

정부간 거래제도는 정부가 주관이 되어 구매국 정부와 공동으로 무기체계를 계약하는 제도를 말한다. 현재 콜롬비아 및 페루의 경우 오랜 내전과 주변국 간 영토분쟁으로 대치 중이며, 최근 국방비 감소로 신규 무기체계가 아닌 저가형 노후 중고장비 또는 잉여 장비 등을 선호하고 있다. 이러한 문제로 대부분의 무기체계가 30~40년 이상 노후화되어 제 역할을 충분히 발휘하지 못하고 있는 실정이다. 콜롬비아 및 페루의 경우 최근 국제 원유 및 원자재 가격 하락으로 경제성장이 둔화되어 대부분의 무기체계 교체 계획이 일시 중단되거나 지연되는 경우가 많았다. 따라서 정부간 거래제도(G2G)를 통해서 신뢰도를 높이고 완벽한 거래가 될 수 있도록 정부의 계약 체결 전과정을

모니터링 함으로써 국내 방산기업의 계약 불이행에 따른 분쟁 방지 및 해결방안 등이 필요할 것으로 판단된다.

(2) 기업 기반사업 적극 참여

콜롬비아 및 페루는 2000년대부터 한국과 수출입 무역을 시작하고 있으나 한국 기업에 대한 인지도는 선진국인 미국과 이스라엘, 일본 기업에 비해 현저히 떨어지고 있는 것이 사실이다. 현재 페루의 경우 2017년 엘리뇨 피해에 따라 80억 달러 이상의 재건축사업과 인프라 투자가 확대 될 것으로 판단되며, 콜롬비아의 경우 160억 달러 규모의 인프라 구축 프로젝트 사업으로 저소득층을 대상으로 2016~2021년까지 19개 지역에 신규주택 3만 가구를 공급할 예정이다. 국내의 건설회사인 현대건설, 대우건설, 두산건설, 포스코 등의 기업이 진출 하여 인프라 구축에 뛰어들었다면 대외적으로 국내 브랜드에 대한 홍보가 될 것으로 판단된다.

(3) 정부의 방산정책 추진 강화

정부는 방산물자의 안정적인 수출을 위해서 방산물자교역지원센터(KODITS)를 설립하여 정부 간 거래(G2G), 절충교역, 파이낸싱, 산업자원 패키지딜, 수출마케팅, 해외구매정보, 방산보안수출 선도무역관 등의 지원을 추진하고 있다. 이러한 지원으로 <표 10>와 같이 현재 85개국 127개 KOTRA 해외무역관 중 방산 수출가능성이 높은 32개국 무역관을 지정하여 다양한 방산 지원 활동을 수행하며, 국내 기업과 정부를 대표하여 적극적인 방산수출 활동을 이행하고 있다.

<표 10> 주요 국가 무역관

구 분	주요 국가
유 럽	런던, 코펜하겐, 스톡홀름, 프라하, 부다페스트, 바르샤바, 이스탄불
아시아 및 중동 오세아니아	바그다드, 두바이, 암만, 리야드, 무스카트, 텔아비브, 카라치, 뉴델리, 다카, 양곤, 방콕, 하노이, 마닐라, 쿠알라룸푸르, 시드니
아프리카	나이로비, 요하네스버그, 카이로
아메리카	워싱턴DC, 보고타, 키토, 리마, 상파울루, 리우데자네이루

출처 : 대한무역투자진흥공사(KOTRA), 해외무역관, 2019.

현재 중남미 지역 4개국에 무역관을 설치하여 운영중이나 중남미 방산시장 개척을 위해서는 더 많은 무역관이 필요하며, 이를 위해서는 국내 인력 보충이 필요하다. 또한 1년 단위 파견근무가 아닌 업무의 연속성을 고려하여 중장기 근무가 필요한 것으로 판단된다. 두 번째로 방산수출 금융지원 시스템 구축을 통해서 구매국의 정보와 실적을 실시간 확인하여 파이낸싱과 동일한 금융서비스

를 제공하는 계약이 필요할 것으로 판단된다. 최근 중남미 지역의 원자재 및 원유가격 하락 등의 이유로 대금지급이 어려울 경우 그 나라의 현물로 지급토록 하는 방법도 충분히 검토해 볼만 하다.

끝으로 방산수출 인증제도 개선이 필요하다. 현재 방사청에서 운영하는 DQ마크 인증제도는 국내 기업에 대한 인증으로 인증위원회를 거쳐 마크를 부여받으시 3년간 정부의 지원을 받으며 수출이 가능하다. 유럽이나 동남아의 경우 방산수출이 활발하여 정부의 지원만으로 문제가 없지만, 개발국인 중남미와 아프리카의 경우 경제적 어려움과 정치적 문제로 원활한 수출이 불가할 수도 있다. 따라서 국내뿐만 아니라 중남미 및 아프리카 등 개발도상국가를 대상으로 인증제도를 추가하여 국내기업들로 하여금 정보가 공유되어 부실 및 도산국가에 대한 수출금지 및 수출제한 등에 대한 안전장치를 마련해야 한다.

5.1.2 현지 신속한 정보 인프라 구축 및 전담인력 강화

(1) 중남미 방산시장 진출

중남미 방산시장은 2017년 기준 515억 달러로 전세계 국방예산의 3.0% 비중을 차지하고 있으며, 2008년 대비 17% 증가한 것을 확인할 수 있다. 이것은 과거 영토 및 자원분쟁과 내전 등으로 꾸준히 무기구매 수요가 증가하고 있음을 보여주고 있으며, 2013년 이후 중남미의 경기침체 및 원자재 가격 하락으로 감소세를 보이던 2017년 이후 경제활성화를 통하여 점차적으로 증가할 것으로 보인다. 현재 중남미 시장의 개척은 제2의 동남아 방산시장과 같은 의미이며, 아직도 내전과 영토분쟁으로 꾸준히 신규 무기체제 수요가 발생하는 곳이다. 따라서 국내에서 개발한 무기체제의 성능을 다시 한번 확인할 수 있는 계기가 되며, 한편으로 콜롬비아와 페루에 한국 무기체제를 수출함으로써 교두보를 마련하여 중남미 전역에 한국 무기체제의 우수성을 홍보 할 수 있을 것으로 판단된다.

(2) 현지 및 국내 방산수출 전담조직 보강

한국의 방산수출은 대한무역투자진흥공사(KOTRA)와 방산수출교역지원센터(KODITS)에서 방산수출 지원제도인 정부간 판매제도(G2G), 절충교역, 패키지딜, 파이낸싱 등을 지원하고 있다. 현재 방산수출교역지원센터로 파견된 인원들은 파견 1년 이후 해당 원소속으로 복귀하고 있어 업무의 연속성이 많이 떨어지며, 또한 소수의 인원으로 업무처리량이 많을 것으로 판단된다. 현지 상주 인력의 경우 소수의 인력으로 구성되어 업무처리 능력이 부족하여, 현지인을 고용해 업무를 처리하고 있으나, 현지인의 우리나라에 대한 문화 및 경제 이해도가 낮기에 심도 있는 업무진행이 어려울 것으로 판단된다. 따라서 체계적인 재정비로 인력보강 및 업무개선을 통해서 완벽한 방산수출 지원이 가능할 것으로 사료된다.

(3) 국제 교역 개선 강화

콜롬비아 및 페루는 오랜 내전 및 분쟁으로 사회기반 시설(철도, 도로, 수도, 전기 등)이 매우 열악한 상태이며, 이 또한 노후되어 기반시설 구축이 매우 시급한 실정이다. 현재 일본에서는 2016년부터 성장이 유망한 중남미 개발도상국의 인프라 정비를 위해서 도시철도 및 수도시설, 발전 및 에너지 사업에 투자를 진행하고 있으며, 중국 또한 아시아인프라투자은행(AIIB)을 발족하여 중남미 인프라에 투자를 하고 있는 실정이다.²⁾ 콜롬비아의 경우 최근 자국내 오랜 내전 등의 종전협상으로 미개발된 내전 구역내 사회기반 시설 개발과 도심 내 기반시설 개선을 위한 프로젝트를 진행하고자 하며, 국내 건설 및 통신분야의 기업이 진출하여 현지의 한국에 대한 이미지 탈바꿈이 필요할 것으로 판단된다. 그래서 정부는 문화콘텐츠나 도시화 사업분야에 대한 지원을 다각적으로 고려하여 무역수출과 방산수출이 연계되어 성장하는 발판을 마련해야 한다.

(4) 국내 무기체계 적극 홍보

한국은 2000년 이후 채 20년이 되지 않은 방산수출국으로 많은 홍보와 다양한 전략을 필요로 하고 있다. 국내 무기체계의 홍보를 위해서 우선 정부차원의 중남미 방산시장개척 활동 지원이 필요하다. 현재 중남미 국가 중 우리나라와 무기체계 계약국인 콜롬비아 및 페루의 경우 절충교역을 원하고 있으며, 추가 기술이전 및 노후 퇴역한 무기체계 양도 등을 요구하고 있다. 따라서 중남미 33개국의 방산시장 개척을 위해서 정부차원의 검토 및 추진이 필요할 것으로 보인다. 두 번째로 방산수출 마케팅이 필요하며, 특히 T-50 경공격기와 수리온 기동헬기 등을 마케팅화하여 구매국 환경과 지리적 특성에 맞는 맞춤형 마케팅으로 선점하는 것이 필요하다고 판단된다. 세 번째는 방산수출 전문인력 양성이다. 2000년 이후 방산수출 전문인력 양성을 위해 국방부 및 방사청 차원에서 전문인력을 양성하고는 있지만 아직까지는 미흡하므로 정부차원에서 전폭적인 지원이 필요한 것으로 판단된다. 또한 국제 무기체계 박람회 등에 적극적인 참여가 필요하며, 앞으로도 적극적으로 더 많은 홍보가 필요한 것으로 판단된다.

본 연구는 중남미 내전 국가인 콜롬비아와 페루를 대상으로 최근 경제 및 방위산업 현황을 확인하고, 내부 및 외부 요인을 바탕으로 강점(S), 약점(W), 기회(O), 위협(T)요인을 분석하여 교차분석을 통한 방산수출 확대전략을 제시한 점에서 실무적인 시사점이 있다. 또한 국내 방위산업 내수시장이 포화됨에 따라 해외 방산수출을 위한 시장을 살펴본 결과 신흥 방산수출 시장으로 부상하고 있는 중남미 국가 중에서도 우리나라와 무기체계 수출실적이 있는 콜롬비아와 페루를 중심으로 방산수출 확대전략을 제시하였다. 하지만 중남미 방산수출에 대한 자료는 사실상 매우 부족한 실정이며, 소수의 자료들마저도 대부분이 5년 이상의 과거 자료들이라 참고하기에 다소 어려움이 있었다.

2) “일본 중남미 인프라 투자 가속…중국과 경쟁”, 매일경제(2016. 4.11.)

현재 국외의 방위산업 수출이 유럽과 아시아, 중동까지 활발히 이루어지고 있어 이에 관한 자료가 다수 존재하는 것에 비해 참고용 연구자료의 수치 불일치 등이 발견되어 참고되었던 외국자료 및 인터넷 사이트를 재확인하여 분석에 활용하였다. 본 연구 결과를 토대로 향후 남미지역의 방산물자 수출을 위해 여러 분야 및 기관에서 기술연계수출 확대와 방산제품의 안정화를 위한 정부간 거래, 인프라 구축을 위한 절충교역 등에 대한 기초연구로 충분히 활용될 것으로 사료된다.

참고문헌

- 권기수, 김진오, 박미숙, 이시은. (2015). 남미 주요국의 신산업정책과 한국의 산업협력 확대방안. 대외경제정책연구원[KIEP] 연구보고서, 1-266.
- 글로벌이코노믹 (2015). 중남미 방산시장 본격 개척 (2015. 12. 02).
http://news.g-enews.com/view.php?ud=201512011012051596625_1&ssk=search
- 김원남 (2014). 방산수출 활성화를 위한 마케팅 방안 연구. 수원대학교, 경영대학원 석사학위논문.
- 민병철 (2008). 한국 방위산업의 수출경쟁력 강화방안. 연세대학교 경제대학원석사학위논문.
- 박진희 (2013). 남미지역의 한국 방산 수출 확대 방안. 한국방위산업진흥회, 1, 1-125
- 신보현, 박창일, 이순학, 선문영 (2015). 무기체계 수출 증진을 위한 후속지원체계 구축방안 연구. 건국대학교 산업협력단, 1-233.
- 매일경제 (2016). 일본 중남미 인프라 투자 가속...중국과 경쟁 (2016. 04. 11.)
- 이성국 (2013). 국제협력을 통한 방산수출 활성화 방안에 관한 연구. 광운대학교 일반대학원 석사학위논문.
- 장원준, 안영수, 김미정 (2014). 2014 KIET 방산수출 10대 유망국가. ISSUE PAPER 2014-366, 1-150.
- 장원준, 안영수, 김미정 (2012). 페루 방산시장 분석과 수출 전략. ISSUE PAPER 2012-282, 1-111.
- 조남훈, 한남성, 박준수, 신승기, 양영철 (2007). 방산수출 활성화를 위한 시장조사분석 및 수출전략 수립. 한국국방연구원, 1-176.
- 조한철, 최석철 (2014). SWOT 분석을 통한 방산수출 확대 전략 연구. 한국방위산업학회지, 21(1), 123-146.
- 조현성 (2015). 한국의 방산물자 정부간 거래(G2G) 제도 개선방안에 관한 연구. 건국대학교 산업대학원 석사학위논문.
- 최상덕 (2008). 방산물자 수출지원 제도에 관한 개선방안 연구. 단국대학교 경영대학원 석사학위논문.
- 방위사업청 (2013). 방위사업 용어사전.
http://www.nl.go.kr/app/nl/search/common/download.jsp?file_id=FILE-00008527467
- Jang, W. J., Kim, M. J., & Bang, E. J. (2018). Analysis of Key factors in Arms Export and Arms Export Strategy of Middle East Countries. Journal of Advances in Military Studies, 1(1), 69-86. Retrieved from <https://journal.idap.re.kr/index.php/JAMS/article/view/11>
- KOTRA (2019). 방산수출 종합 가이드북. KOREA자료 19-007, 1-123.
<http://125.131.31.47/Solars7DMME/004/19%EB%B0%A9%EC%82%B0%EC%88%98%EC%B6%9C%EC%A2%85%ED%95%A9%EA%B0%80%EC%9D%B4%EB%93%9C%EB%B6%81-d.pdf>

원 고 접 수 일 2019년 8월 13일
 원 고 수 정 일 2019년 8월 23일
 게 재 확 정 일 2019년 8월 30일

Defense Export Strategies to Civil War Countries in Latin America: Focusing on Colombia and Peru

kah uhl Park

(Republic of Korea Navy)

This study aims to obtain key strategies by analyzing Matrix based on the SWOT analysis of internal and external environmental factors of Colombia and Peru that are the civil war countries in Latin America. This study presented a strategy for expanding defense exports to Colombia and Peru, which is emerging as a new defense export market. It is because there will be a demand for introducing a new weapon system as these countries in Central and South America are still experiencing civil war. In fact, it is somewhat difficult to develop a new export market, so it was investigated that Colombia and Peru were also found as the countries which have exported defense products to South Korea. In order to analyze the expansion strategy of defense exports to Colombia and Peru, the status of the economic and defense industries of the two countries was checked. Based on internal and external environmental factors, four factors were analyzed: strength (S), weakness (W), opportunity (O), and threat (T). Matrix analysis was performed through these four factors, and the key strategy was derived as follows. Firstly, in order to strengthen the sales and support system between governments, it will be necessary to perform indirect offset, use the sales system between governments, actively participate in enterprise-based business and pursue government's active defense policy. Secondly, in order to improve and develop the weapon system, it is necessary to increase the demand for additional follow-up support, to reinforce and improve the new weapon system, to promote the transfer of old and surplus weapon systems, and to prepare for an increase in the additional requirements of the weapons purchaser countries. Thirdly, it will be necessary to establish a foothold to advance into the Latin American market and strengthen the

organization dedicated to exporting defense products in the local region and South Korea, to further improve international trade, and actively promote domestic weapons systems in order to establish a quick information infrastructure in a local area and strengthen the dedicated personnel.

Keywords : Defense Exports, Colombia, Peru, SWOT Analysis, Offset Trade, G2G