

한국의 새로운 방위산업 전략 : Masstige¹⁾

한윤기(합동군사대학교 전략학과 교수), 최경환(국방대학교 국방과학학부 교수)

그린란드에서 호르무즈까지: 美 동맹관리 방식의 변화와 전략적 함의

조은정(국가안보전략연구원 지정학센터장)

한국의 새로운 방위산업 전략 : Masstige



한윤기(합동군사대학교 전략학과 교수)
최경환(국방대학교 국방과학학부 교수)

- 글로벌 방산시장은 성능·가격 중심 경쟁을 넘어 도입-운용-정비-업그레이드까지 포함한 ‘전력 구축 경험’과 지속 가능성을 누가 더 잘 제공하느냐가 신규시장에서 승부를 가르는 흐름으로 재편중
- 한국 방산은 검증된 성과와 비교적 빠른 납기, 운용·정비의 현실성을 결합해 크게 성과를 냈지만, 신규시장 확장을 위해서는 이를 일관된 포지셔닝과 재현 가능한 패키지/거버넌스 모델로 체계화 필요
- 앞으로 신규시장에서는 접근(진입장벽 완화)-체감(운용경험)-지속(관계·수명주기)의 프리미엄을 동시에 설계하도록 시장-제품-촉진을 일체형으로 구현하는 Masstige(Mass+Prestige) 전략이 핵심 해법으로 적용되어야 함

최근 방산수출 성과가 확대되면서, 한국 방위산업은 “얼마나 더 판매할 것인가”를 넘어 “어떤 방식으로 신규 시장을 넓힐 것인가”라는 질문 앞에 서 있다. 그러나 신규시장은 성과와 가격만으로는 진입이 어렵고, 도입 이후의 운용·정비·업그레이드까지 포함한 ‘전력 구축 경험’이 승부처가 된다.

많은 수요국은 프리미엄 전력을 원하지만 예산·제도·

인프라의 제약으로 그 프리미엄에 접근하기 어렵고, 동시에 저가 선택이 위험하다는 것을 잘 알고 있다. 이 간극을 메우는 전략이 없다면, 단발성 수출 성공은 반복 가능한 성장 모델로 이어지기 어렵다.

1) 이 글은 국방기술진흥연구소 연구과제 “방산수출 확대를 위한 시장발굴 및 소요창출 방안 연구” (25.10.~26.3. / 손한별, 설인효, 이수훈, 한윤기, 최경환)의 내용 중 일부를 정리 및 보완한 것임

이에 본고는 이러한 문제의식에서 출발해, 한국 방산의 강점을 ‘접근가능한 프리미엄’이라는 Masstige 개념으로 재정립하고자 한다. Masstige (Mass+Prestige)는 전통적으로 대립 관계에 놓여 있던 대중적 접근 (mass accessibility)과 명품적 가치 (prestige value)를 동시에 추구하는 전략적 포지셔닝을 의미한다. 한국의 방위산업 전략은 더 이상 ‘비용’이 아니라 ‘접근-체감-지속’의 프리미엄을 어떻게 설계하여 지속성을 유지할 것인지에 초점을 맞추고자 한다.

아울러 시장 선택, 제품 패키지, 촉진 거버넌스가 따로 움직일 때 발생하는 실패를 줄이기 위해, 세 요소를 일체형 전략으로 묶는 관점을 제시한다.

궁극적으로 이 글은 한국 방산이 신규시장에서 경쟁 규칙을 따라가는 수준을 넘어, 스스로 규칙을 설계하는 단계로 나아가기 위한 논의의 출발점이 되고자 한다.

1. 최근 방위산업 동향

최근 글로벌 방산시장은 겉으로 보기에는 수요가 확대되는 국면이지만, 신규시장 진입 관점에서 보면 시장의 문턱이 오히려 높아지는 역설을 보인다. 위협 환경은 복잡화되고, 지역 분쟁과 군사적 긴장이 상시화되면서 “지금 당장 전력을 보강해야 한다”는 압박이 커졌다. 그러나 많은 수요국은 이를 감당할 예산과 제도, 인력, 정비 인프라를 동시에 갖추지 못한다. 결과적으로 구매 결정은 ‘최고 성능을 가진 체계’가 아니라 ‘현실적으로 도입하고 운용할 수 있는 체계’에 더 민감하게 반응한다. 신규시장에서는 이러한 현실성이 곧 경쟁력이다.

이 흐름은 방산시장을 단순한 가격·성능 경쟁의 장에서, 운용과 지속가능성 중심의 장으로 바꿔 놓았다. 과거에는 도입 순간의 성능과 단가가 결정적이었다면, 지금은 “도입 이후에도 약속한 전력이 유지되는가”가 구매국의 핵심 질문이 되었다. 전력화 실패는 구매국 입장에서 단순한 자산 손실이 아니라 안보 리스크로 직결된다. 따라서 교육·훈련 체계, 부품 공급망, 정비의 난이도, 소프트웨어 업데이트, 성능개량 가능성, 그리고 현지 제도와와의 정합성까지 포함해 ‘전력 구축 경험’이 평가 대상이 되고 있다. 신규시장은 결국 “무기체계를 파는 시장”이 아니라 “전력을 구축해 주는 파트너를 고르는 시장”으로 성격이 바뀌는 중이다.

또 하나의 구조적 변화는 조달의 양극화와 그 사

이에서 커지는 ‘중간 수요’의 확대이다. 일부 국가는 여전히 초고가 프리미엄 체계를 선호한다. 동맹 구조, 네트워크 중심작전, 전략자산 운용을 전제로 한 국가들은 최고 성능을 최우선으로 둔다. 반면 다른 한편에서는 저가 중심의 단기 구매도 존재한다. 그러나 신규시장 확장 관점에서 더 중요한 것은 이 둘이 아닌 “프리미엄을 원하지만 프리미엄에 접근하기 어려운 국가들”이다. 이들은 위협이 뚜렷하지만 재정·제도·운용역량이 제약되어 있고, 동시에 저가 중심 선택이 가져올 장기 리스크도 인식하고 있다. 즉, 이들은 ‘합리적인 프리미엄 경험’을 원한다. 신규시장 확대는 바로 이 지점에서 발생한다.

기술적 측면에서도 경쟁의 방식이 달라지고 있다. 센서·통신·소프트웨어의 중요성이 커지면서, 개별 플랫폼의 성능을 넘어 통합 운용과 상호운용성, 데이터 기반 업그레이드가 전력의 핵심 요소로 자리 잡는다. 이는 방산 경쟁이 ‘하드웨어 판매’에서 ‘지속적 개선을 포함한 서비스형 전력 제공’으로 이동하고 있음을 의미한다. 수요국은 “장비를 넘겨받는 순간”이 아니라 “장비가 생애주기 전체에서 어떻게 유지·개량되는가”에 투자하려 한다. 신규시장에 진입하려는 공급자는 이제 ‘물건을 납품하는 능력’과 함께 ‘전력의 수명 주기를 관리하는 능력’을 증명해야 한다.

이처럼 최근 동향은 신규시장 진입전략을 단순화할 수 없게 만든다. 성능·가격만으로 승부를 보기 어렵고, 외교적 모멘텀만으로도 지속은 어렵다. 결국 신규시장 전략은 “시장 선택-제품/패키지 설계-촉진/거버넌스”가 하나의 논리로 맞물려야 한다. 여기에서 Masstige 개념은 ‘중간 수요’의 본질을 정확히 겨냥한다. Masstige는 값싼 명품을 뜻하는 것이 아니라, “프리미엄 경험을 더 많은 수요국이 접근하고 지속할 수 있게 만드는 설계”이며, 방산에서는 ‘접근성·체감성·지속성’을 함께 설계하는 전략으로 재해석될 필요가 있다.

2. 한국 방산수출 성과의 분석과 평가

한국 방산수출 성과를 설명할 때 흔히 ‘가격 경쟁력’이 강조되지만, 신규시장 관점에서 더 정확한 평가는 “현실적으로 전력화를 가능하게 만드는 설계력”이 강점이라는 점이다. 한국은 일정 수준 이상의 성능과 신뢰성을 확보한 체계를 비교적 빠른 납기와 함께 제공해 왔고, 구매국의 가장 큰 요구 사항인 전력 공백을 줄이는 데 기여했다. 특히 긴

급 수요가 발생하는 상황에서 납기와 공급 안정성은 단순한 편의가 아니라 전략적 요인으로 작동한다. 이런 점에서 한국 방산은 '전력 공백을 메우는 파트너'라는 이미지를 구축해 왔다.

또한 한국이 제공해 온 가치에는 운용의 현실성이 포함된다. 많은 구매국은 고성능 장비를 도입하더라도 이를 유지할 정비역량과 부품 조달 체계를 갖추지 못해 어려움을 겪는다. 반대로 저가 장비를 도입하면 초기 비용은 낮지만 가동률과 신뢰성 문제로 장기적으로 더 큰 비용을 치르게 된다. 한국 방산의 경쟁력은 이 사이에서 "실행 가능한 수준의 유지·정비 구조"를 제시하는 것에서 시작되었다. 단품 성능의 우수성뿐 아니라, 실제 운용 현장에서 '지속 가능한 가동률'을 확보하는 방향으로 가치가 체감되었다는 점이 중요하다.

다만 성과가 누적될수록 신규시장에서 요구되는 과제도 분명해진다. 첫째, 포지셔닝의 문제이다. 어떤 시장에서는 한국이 '가성비 공급자'로, 다른 시장에서는 '프리미엄 대체재'로 인식되며, 이 인식이 일관되지 못하면 전략적 확장에 장애가 된다. 신규시장에서는 인식이 곧 리스크 관리 방식으로 연결된다. "이 공급자는 계약 이후에도 지속적으로 지원할 것인가", "업그레이드와 운영 개념을 함께 설계할 수 있는가" 같은 질문에 대한 답은 단순한 카탈로그가 아니라 브랜드의 일관성에서 나온다.

둘째, '성공의 복제 가능성'이 제한되는 문제이다. 대형 수출 성공이 있어도 이를 다른 시장으로 표준화해 확산시키지 못하면, 성과는 특정한 조건과 시기에 의존하는 사건으로 남는다. 신규시장 진입은 사건이 아니라 모델이어야 한다. 다시 말해 "우리에게 무엇이 먹혔는가"를 구조로 정리하고, 그 구조를 시장의 이질성에 맞게 변형할 수 있어야 한다. 한국 방산은 개별 사업 성과는 빠르게 축적했지만, 이를 Masstige 관점의 '재현 가능한 패키지'로 체계화하는 작업은 앞으로 더 중요해질 가능성이 크다.

셋째, 계약 이후의 '경험 품질'이 시장 확장의 최대 변수가 되고 있다. 방산은 계약 체결이 끝이 아니라 시작이다. 구매국이 실제로 평가하는 것은 도입 이후의 정비·교육·부품 공급·성능개량 과정에서 체감하는 신뢰다. 이 영역은 기업 단독 역량만으로 완결되기 어렵고, 정부 간 협력, 제도 정합성, 금융·보증 구조, 기술이전과 현지화의 규칙 등 국가 차원의 촉진 구조가 함께 작동해야 한다. 신규시장에 들어갈수록 이런 요소의 중요성은 커진다. 제도가 취약한 시장, 재정이 불안정한 시장, 정치적 리스크가 있는 시장에서는 계약 이후의 안정적 실행

이 오히려 '구매 결정의 전제조건'이 된다.

요약하면 한국 방산수출의 성과는 단순히 '싸게 잘 팔았다'가 아니라, "전력화의 현실성을 제공했고, 확장 가능한 경로를 제시했다"는 데서 평가되어야 한다. 그러나 신규시장에서 더 큰 성장을 위해서는 이 강점을 개념화하고, 일관된 포지셔닝과 재현 가능한 모델로 정리할 필요가 있다. 여기서 Masstige는 한국 방산을 '애매한 중간지대'가 아니라, "접근 가능한 프리미엄"이라는 독자적 범주로 정렬하는 개념적 틀이 될 수 있다.

3. 방산시장 전망과 Masstige 적용방안

향후 방산시장 전망을 신규시장 관점에서 정리하면, 성장의 중심은 '합리적 프리미엄'을 찾는 국가들로 이동할 가능성이 높다. 이들은 프리미엄 체계가 제공하는 신뢰와 억제력을 원하지만, 예산·운용·제도 측면에서 그 체계를 그대로 흡수하기 어렵다. 동시에 저가 중심 선택이 안보 리스크를 키울 수 있다는 것도 안다. 결국 이들 시장은 "가장 좋은 무기"가 아니라 "우리 조건에서 가장 확실하게 전력이 되는 무기"를 선택한다. 이때 공급자의 역할은 단순 납품업자가 아니라 전력 구축 설계자로 바뀐다.

Masstige를 방산에 적용할 때 핵심은 이제 더 이상 가격이 아니다. 오히려 방산에서 Masstige는 프리미엄 경험의 설계다. 이를 세 가지 요소로 정리할 수 있다. 첫째는 접근(Access)이다. 접근은 단순히 '값을 낮추는 것'이 아니라 진입장벽을 구조적으로 낮추는 것이다. 예를 들어 단계 도입 구조를 제공해 초기 재정부담을 분산하고, 금융·보증·계약 구조를 구매국 제도에 맞게 설계하는 방식이 있다. 구매국이 "사고 싶어도 못 사는" 상태에 빠지지 않게 만드는 것이 접근의 설계다.

둘째는 체감(Experience)이다. 방산에서 프리미엄은 성능이 아니라 운용자가 느끼는 경험으로 판단된다. 가동률, 정비의 난이도, 부품 수급 속도, 교육·훈련 체계의 완성도, 그리고 운용개념과 교리 지원은 모두 체감의 요소다. 체감이 좋아야 구매국 내부에서 "이 체계는 신뢰할 수 있다"는 내적 합의가 생기고, 후속 계약과 확장 도입이 가능해진다. 신규시장에서는 첫 계약보다 '그 다음 계약'이 더 어렵고 더 중요하다. 체감은 그 다리를 놓는 역할을 한다.

셋째는 지속(Sustain)이다. 방산은 관계 산업이다. 한 번 도입하면 수십 년을 함께 가야 한다. 따라

서 업그레이드 로드맵, 성능개량 정책, 현지화·공동생산·기술협력의 규칙, 그리고 분쟁·정권교체·재정위기 같은 충격 상황에서도 유지될 수 있는 협력 구조가 필요하다. 지속성은 기업의 약속만으로는 담보되지 않는다. 제도화된 거버넌스, 정부 간 협력 틀, 상호 이익이 유지되는 산업 협력 구조가 지속을 만든다.

Masstige의 적용방안은 결국 시장과 제품 그리고 축진을 일체형으로 설계하는 것이다.

첫째, 시장 전략에서는 ‘확장 가능한 프리미엄 수요’를 선별하여 단기 대형 계약을 좇는 유혹에서 벗어나 Masstige 관점에서 “확장될 수 있는 수요 구조”가 있는지를 최우선으로 검토해야 한다. 장기 전력 구축 계획이 존재하는지, 제도와 운용역량이 제한적이더라도 개선될 여지가 있는지, 후속지원과 업그레이드에 대한 수요가 지속될 가능성이 있는지가 핵심이다. 또한 시장의 이질성은 배제 사유가 아니라 ‘패키지 설계의 변수’로 받아들여야 한다. 표준화된 구조를 기반으로, 선택 가능한 구성과 단계별 확장을 제공하는 시장이 Masstige 전략에 적합하다.

둘째, 제품 전략에서는 단품이 아니라 구조화된 가치 제안(패키지)으로 제시하여 제품이 플랫폼 중심으로 구성되고, 기본형-확장형-연동형의 단계 구조를 표준화할 필요가 있다. 기본형은 즉시 전력화 가능성을 담보하고, 확장형은 예산과 필요에 따라 성능과 범위를 늘릴 수 있게 하며, 연동형은 파트너 국가의 운용체계와 상호운용성을 확보하는 방향이다. 이때 교육·정비·탄약·부품·소프트웨어 업데이트·성능개량은 ‘옵션’이 아니라 제품 가치의 일부로 선택되어야 한다. 구매국이 실제로 원하는 것은 장비가 아니라 “가동되는 전력”이기 때문이다.

셋째, 축진 전략에서는 거래가 아니라 관계를 제도화하여 이벤트성 홍보가 아니라, 신뢰·접근·지속을 제도화하는 구조가 되어야 한다. 정부 간 협력은 표준·정보보호·운용개념 정합성을 제공하고, 산업 협력은 정비·부품·현지화의 안정성을 제공하며, 인력양성은 실제 전력화 가능성을 높인다. 여기에 금융·보증·단계 계약을 결합하면 구매국의 진입장벽을 낮출 수 있다. 핵심은 가격 인하가 아니라 ‘구매 가능성의 확보’다. 신규시장일수록 “살 수 있는 구조”를 제공하는 공급자가 우위를 갖는다.

위의 세 요소가 따로 움직이면 Masstige는 구호에 그친다. 시장을 잘 골라도 제품 패키지가 단품 중심이면 체감이 약해지고, 제품이 좋아도 축진 구조가 부실하면 지속성이 깨진다. 결국 Masstige는 “접근-체감-지속”을 동시에 설계하는 통합 전략이며, 한

국 방산이 신규시장에서 한 단계 더 성장하기 위해 필요한 개념적·실무적 도구로 기능할 수 있다.

4. 결론

한국 방위산업의 신규시장 진입은 이제 단순한 수출 확대가 아니라, 시장 규칙과 전력 구축 방식을 함께 설계하는 문제가 되었다.

과거에는 좋은 무기를 경쟁력 있는 가격에 공급하는 것이 중요했다면, 앞으로는 구매국이 실제로 전력을 구축·운용·유지할 수 있도록 만드는 능력이 핵심 경쟁력이 될 것이다.

이것은 제품 성능뿐 아니라 계약 이후의 지원, 운용 경험, 관계 구조까지 포함한 개념이다.

이런 점에서 Masstige 전략은 한국 방산을 단순한 가성비 공급자로 축소하지 않으면서도, 기존 프리미엄 공급자보다 우위를 선점하는 것이다.

즉, 구매 구조를 설계하는 접근성, 운용자가 신뢰를 체감하는 경험성, 관계가 제도화되어 장기적으로 이어지는 지속성을 함께 구현하는 전략이다.

신규시장에서는 성능 수치보다 더 중요한 질문이 있다. 계약 이후에도 부품이 제때 공급되고, 정비와 교육이 지속되며, 업그레이드가 계획대로 이뤄져 구매국이 전력을 실제로 운용할 수 있는가 하는 점이다.

이 질문에 반복적으로 긍정적인 답을 할 수 있는 공급자가 시장을 넓힐 것이다. 한국 방산의 강점도 본질적으로 여기에서 찾아야 한다.

따라서 한국 방산의 Masstige 전략은 “프리미엄 전력의 핵심 가치를 유지하되, 더 많은 수요국이 접근하고 체감하며 지속할 수 있도록 전력 구축 경험을 설계하는 것”이다.

앞으로의 경쟁에서 한국 방산이 독자적 범주를 확보하려면, 단품 수출을 넘어 경험과 관계의 프리미엄을 설계하는 단계로 나아가야 한다.

한윤기 는 합동군사대학교 전략학과 교수이다. 국제관계론, 전쟁의 원인, 핵전략, 억제전략, 선제공격전략, 전쟁패러다임 변화, 인지전 등을 강의하고 있으며, 국제관계, 전쟁, 국가안보, 군사전략 등의 주제를 연구 중이다. (han-yoonkee@hanmail.net)

최경환 은 국방대학교 국방과학학부 교수이다. 획득사업 관리, 분석평가방법론, 의사결정방법론 등을 강의하고 있으며, 획득사업, 국방과학, 군수/물류 등의 주제를 연구 중이다. (ckh5028@korea.kr)

한국의 새로운 방위산업 전략 : Masstige

한윤기(합동군사대학교 전략학과 교수), 최경환(국방대학교 국방과학학부 교수)

그린란드에서 호르무즈까지: 美 동맹관리 방식의 변화와 전략적 함의

조은정(국가안보전략연구원 지정학센터장)

그린란드에서 호르무즈까지: 美 동맹관리 방식의 변화와 전략적 함의



조은정(국가안보전략연구원 지정학센터장)

- 2026년 그린란드 사태와 미·이스라엘의 이란 공습(26.2.28) 이후 호르무즈 해협 봉쇄 위기는 공통적으로 미국이 동맹국과 사전 협의 없이 독자 행동을 취하고 사후에 비용 분담을 요구
- NATO 유럽 동맹국들의 군사적 관여 거부는 총동적 반발이 아니라 NATO 집단방위원칙의 지역적 한계와 각국의 전략적 우선순위에 근거한 대응이었으며, 이를 통해 대서양 동맹의 작동 규범이 이미 변화 중
- 한국은 에너지 안보 취약성, 주한미군 자산의 전략적 유동성, 한반도 방위태세 유지라는 복합적 과제 속에서, 한미 동맹의 실효성을 높이기 위한 전략적 보완과 자주적 방위 역량 강화를 병행해야 할 필요

1. 그린란드 사태의 전개와 성격

2026년 초 그린란드를 둘러싼 트럼프 대통령의 발언과 이에 대한 덴마크 및 유럽 국가들의 대응은 표면적으로 군사적 충돌 없이 봉합되었다. 미국은 다보스 포럼을 계기로 그린란드에 대한 군사적 개입 가능성을 부인하고, NATO 틀 내 협의 방침을 명확히 하면서 일단은 대서양 양안간 갈등이 잦아든 것으로 보인다. 그러나 이 사건을 단순한 외교적 설화로만 보기는

어려운 것은 이번 사태가 외부 위협이 아닌 동맹국 최고 지도자의 발언이었다는 데 있다. 법적·현실적 가능성과 무관하게, 덴마크를 포함한 유럽 주요 동맹국들은 집단 방위조항인 NATO 5조를 공개적으로 언급하며 상징적 이고도 실질적인 군사 조치를 모두 취했다. 이는 냉전 이후 전례 없는 수준의 동맹간 긴장을 표출한 중대 사건이라고 볼 수 있다.¹⁾

1) 북대서양조약 제5조: 동맹국 중 어느 한 국가가 무력 공격을 받을 경우 이를 전체 동맹국들에 대한 공격으로 간주하여 공동으로 대응하도록 규정한 북대서양조약의 핵심 조항.

유럽의 대응은 워싱턴에서 '국민 반응'으로 폄훼되곤 하지만, 동맹 관계에서 이는 충분히 예측 가능한 대응이었다. 유럽 동맹국들이 NATO 5조를 상기하며 자국의 장교를 그린란드에 파견하고, 덴마크에서 2차대전 이후 유례없이 자원입대 행렬이 이어진 것은 결코 유럽 동맹들이 미국 트럼프 대통령의 진의를 시험하기 위한 제스처가 아니었다. 이는 유럽 국가들의 실존적 문제와 직결된 문제이며, 북대서양 동맹의 붕괴 가능성에 대비한 현실적 내부 결속 행위였다. 문제는 이 과정에서 발생한 비용을 사태를 야기한 미국이 아니라 그 충격을 고스란히 감당한 유럽이 부담하고 있다는 점이다. 최악의 시나리오를 상정하고 군사·정치적 비용을 지불하도록 만든 뒤 아무 일도 없었다는 듯 정리된 이 구조는 동맹의 예측 가능성에 대한 신뢰를 훼손하는 방식으로 작동하였다.

또한 이 사태는 NATO가 외부 위협이 아닌 동맹 내부 발언에 대응하기 위해 동원된 희소한 사례라는 점에서 시사하는 바가 작지 않다. 이번 사건을 계기로 NATO가 집단방위 기구를 넘어, 동맹 내부의 불확실성을 관리하는 정치적 장치로 전용되었기 때문이다. 표면적으로 NATO는 단결을 유지했으나, 내부적으로는 '미국의 발언 자체'가 유럽 동맹국들의 실존적 위기 요인이 될 수도 있다는 인식이 확산하는 계기가 되었다.

2. 미국의 대이란 공습과 NATO의 비호응: 균열의 구조화

2026년 2월 28일 미국과 이스라엘은 이란의 지도부 및 군사 시설을 대상으로 기습 공습을 개시하였다. 작전 결과 최고지도자 하메네이가 사망하고, 이란 혁명수비대 해군 전력이 아라비아만과 호르무즈 해협, 오만만 등지에서 소탕되었다. 그러나 이란은 걸프 지역 에너지 인프라에 대한 보복 공격을 개시하며 호르무즈 해협 통항을 사실상 차단했다. 미국의 이란 공습이 3주 차에 접어들면서 이스라엘은 최소 3주 이상의 추가 전투가 필요하다고 밝혔다. 그러나 봉쇄된 해협을 조기에 개통하기 위해 가장 긴요한 기뢰 제거 작전에서 미군의 전력 운용에 한계가 드러났다. 이 같은 전황의 교착 상황으로 말미암아 트럼프 대통령은 동맹국들에 호르무즈 해협에서 항행 자유 보장을 위한 해군력 파견을 공식 요청하였다. 주목할 것은 이

요청의 배경이다. 미국은 이란 전쟁 개시 당시 유럽과 사전 협의를 진행하지 않았으며, 전쟁 초기에는 '유럽의 지원은 필요하지도, 원하지도 않는다'는 입장을 명확히 한 바 있다. 영국 스타머 총리가 초기에 항공모함 파견을 제의했을 때 트럼프가 이를 거절했다는 사실도 이 같은 사실을 뒷받침한다. 독자적으로 전쟁을 개시하고, 동맹국의 지원 제의를 거절하다가, 수세에 몰리자 NATO 등 동맹국들에 부담을 전가하는 이 순서는 그린란드 사태와 동일한 패턴을 보인다.

유럽 동맹국들은 즉각적으로 호위함 파견 반대 의사를 표시했다. 독일 총리실 대변인 코르넬리우스는 "미국은 전쟁 전 우리와 협의하지 않았으며, 이것은 NATO나 독일 정부의 사안이 아니다"라고 밝혔다. 독일 국방장관 피스토리우스는 "우리의 전쟁이 아니다. 우리가 시작하지 않았다"라고 못박았다. 영국 스타머 총리는 "확전에 휘말리지 않을 것"이라며 호르무즈의 임무가 나토 임무는 아님을 명확히 하였다. EU 외교정책 고위대표 칼라스는 호르무즈 해협이 "나토의 작전 범위를 벗어난다"며 협조를 사실상 거부했다. EU 외무장관회의는 기존 아스피데스 해군작전의 호르무즈 확대 방안을 검토했으나 "현재로서 임무를 변경할 의향이 없다"는 결론을 내렸다. 이탈리아, 스페인, 그리스, 아일랜드 역시 해군 파견 불가 입장을 분명히 했다.

이 같은 유럽 국가들의 신속한 거부 표명은 충동적 결정이라기보다는 냉정한 전략적 계산에서 비롯된 것으로 분석된다. 독일 외무장관 바데풀이 지적한 바와 같이, 유럽에서 최대 안보 위협은 러시아이며 우크라이나는 최우선 안보 과제이다. 더욱이 호르무즈 봉쇄에 따른 유가 급등 속에서 미국이 러시아의 에너지 수출 제재를 완화한 것은 러시아의 전쟁 수행을 간접 지원하는 효과를 낳아, 유럽 입장에서 이번 이란 공습은 이중의 안보 손실로 귀결된다. 따라서 중동에서 군사적 관여 거부하는 동맹 의무의 방기로 보기보다는, 자국의 안보 우선순위에 따른 대응으로 이해된다.

3. 분석: 동맹 관리 방식의 구조적 변화

그린란드 사태와 이란·호르무즈 위기를 단일한 분석 틀로 보면, 두 사건을 관통하는 패턴이 드러난다. 미국은 동맹국과 사전 협의 없이 독자적 행동을 취하고, 그 비용을 동맹국에 소급 전가하는

방식이 반복적으로 일어나고 있다. 그린란드에서는 발언이었다면, 이란에서는 군사 작전이었다. 형태는 다르지만 구조는 동일하다.

두 사건의 연속성은 우연이 아니다. 그린란드와 호르무즈가 보여주는 것은 미국의 동맹 관리 방식의 변화가 일시적 일탈이 아니라 트럼프 2기 행정부의 구조화된 패턴으로 자리 잡고 있다는 점이다. 향후 미국이 유사한 분담 요구를 할 경우, 유럽 동맹국들이 거부에 나서는 속도와 결속감은 더욱 높아질 수 있다.

미국의 일방적 통보 구조는 동맹이 신뢰와 암묵적 합의만으로 작동하던 시대가 저물고 있음을 시사한다. 동맹이라는 틀이 유지되고 있다는 사실과 별개로 동맹에 대한 해석이 미국과 동맹국들 사이에 달라지고 있는 것이다. NATO는 공식적으로 존속하고 있으나, 그 내부에서 동맹국들이 서로에 대해 갖는 기대와 신뢰의 구조는 이미 다른 방향과 다른 속도로 이동하고 있다.

우리가 주목해야 할 것은 이 구조 속에서 “기억하겠다.(We will remember)”와 같은 위협 발언이 NATO 동맹국들에 더 이상 통하지 않았다는 점이다. 트럼프의 경고에도 불구하고 유럽의 불참 선언은 번복되지 않았다. 그러자 트럼프 대통령은 미국 단독으로도 이란 문제를 충분히 해결할 수 있다며 동맹국들에 대한 파견 요청을 스스로 철회했다.

이는 그린란드 사태 이후 동맹국들이 미국의 위협에 대한 면역이 형성되기 시작했음을 시사하며, 동시에 미국의 동맹 관리 수단으로서 압박의 효용이 낮아지고 있음을 의미한다. 즉, 현재의 대서양 동맹은 ‘신뢰 기반의 수평적 협력 체계’에서 ‘비용 관리를 둘러싼 협상 플랫폼’으로 성격이 전환되고 있다. 동맹의 틀은 유지되지만, 그 작동 원리는 이미 달라지고 있다.

4. 인도·태평양에 대한 파급효과

유럽의 경험은 한미동맹을 포함한 인도·태평양 동맹 구조에도 직접적인 함의를 갖는다. 첫째, 비용 전가의 노골화이다. 그린란드 사태에서는 동맹국이 스스로 최악의 시나리오를 상정하고 비용을 부담했다면, 호르무즈 위기에서는 미국이 사전 협의 없이 전쟁을 개시하고 사후에 비용 분담을 요구하는 방식으로 작동했다. 이 방식의 반복은 동

맹의 운영 규범을 변화시키고 있다. 유럽 각국의 불참 선언은 단순한 정치적 반발이 아니라, 변화한 동맹 운영 방식에 대한 명시적 이의 제기로 읽어야 한다.

둘째, 동맹의 지역적 분화다. NATO의 집단방위 원칙은 동맹 영역 방어에 한정된다는 규범적 경계가 재확인되었고, 동시에 인도·태평양에서는 미국의 전략 자산이 역내 억제력 유지보다 중동 전쟁 수행에 우선 배치되는 상황이 발생했다. 동맹이 지역적으로 분화된다는 것은 특정 지역에서 미국의 전략적 우선순위가 동맹국의 안보 이해와 어긋날 수 있음을 구체적으로 보여준다.

셋째, 방위력 공백 문제의 구조화 가능성이다. 미국은 이란 공습 지원을 위해 한반도에 배치된 일부 방공 자산을 중동으로 전환했다. 이재명 대통령은 미국의 결정에 반대 의사를 표명했으나, 동시에 한국이 미국의 결정에 “입장을 강요할 수 없다”고 인정했다. CSIS와 아산정책연구원이 2026년 2월 공동 발간한 보고서 역시 “미국의 동맹 공약의 지속성에 대한 새로운 의문이 제기되고 있다”고 명시한 바 있다. 그 연장선에서 한국이 체감하는 가장 큰 안보 불안은 북한이나 중국의 위협 그 자체보다, 미국과의 동맹이 위기 시에 과연 제대로 작동할 것인가에 대한 불확실성으로 나타나고 있다.

넷째, 이란 사례가 한반도 핵 억제 구조에 던지는 함의도 무시할 수 없다. 미국 스티븐 센터가 경고한 바와 같이, 이번 이란 공격은 핵국이 비핵국에 비해 군사 공격으로부터 보다 안전하다는 잘못된 전략 신호를 발신할 위험이 있다. 나아가 이는 러시아의 우크라이나 침공에 이어 한국 내 자체 핵 보유 논의가 재점화될 소지가 있다는 점도 주목할 필요가 있다. 결국 이 네 가지 파급효과는 하나의 질문으로 수렴한다: ‘미국 주도 동맹 구조 외에 한국이 기댈 수 있는 전략적 선택지는 존재하는가?’

5. 한국의 전략적 과제

미국 주도 동맹 구조의 신뢰성이 흔들린다면, 그 대안은 무엇인가? 중국이나 일본이 그 대안이 될 수 있는가. 답은 간단하지 않다. 그러나 이 질문 자체를 회피하고 한미동맹의 보완과 강화로 결론을 수렴하는 것은, 본고가 진단한 구조적 변화에

대한 응답으로 충분하지 않다. 미중 진영화 구도 속에서 중국 헤징 전략이 한국의 국익에 실질적으로 부합하는가에 대해서도 냉정한 재검토가 필요하다. 사드(THAAD) 사태에서 한국이 치른 경제적 비용, 그리고 이번 이란 사태에서 한반도 방공 자산이 증동으로 전환된 사례는 미중 어느 방향으로 움직여도 마찰을 피하기 어렵다는 구조적 딜레마를 보여준다. G2 경쟁의 틀에서 한국의 포지션을 정의하는 방식은 한국의 전략적 자율성을 스스로 제약하는 역설이다.

이 맥락에서 세 가지 방향을 제안한다.

첫째, 한반도를 중심으로 한 실리적 다자협력 구도의 모색이다. 한중일 협력을 기반으로, 러시아·몽골·북한을 포함한 동북아 다자안보 협의체를 한국이 주도적으로 설계하는 것이다. 이는 과거의 6자회담 틀과는 다르다. 비핵화 의제에 종속된 협의가 아니라, 에너지·경제·인프라 연결망을 매개로 실질적 이해관계의 교점을 만드는 방식이다. 북한에는 관계 정상화와 대외 관여의 접점을, 몽골에는 내륙국 한계를 돌파하는 물류 연결망을, 중국에는 동북아 불안정 비용을 줄이는 관리 채널을, 일본에는 역내 안보 불안을 군사력 이외의 방식으로 관리하는 외교 경로를 제공할 수 있다. 러시아에는 북극해와 시베리아 횡단 물류망을 인도-태평양과 연결하는 경제적 출구를 제공한다.²⁾ 북한 두만강 하구를 통해 동해로 나오고 부산을 경유하는 루트가 현실화된다면, 러시아는 내륙 자원을 아시아 시장으로 잇는 최단 물류 경로를 확보하게 된다. 이처럼 미중 체제경쟁이라는 글로벌 차원의 역학 구도와는 거리를 두면서, 지역 차원에서 역내 행위자들이 자국 이익에 기반해 협력할 수 있는 틀을 만드는 것이 핵심이다.

둘째, 역량기반 중견국 연대의 주도이다. 최근 카니 캐나다 총리가 다보스 포럼에서 제기한 중견국 연대 흐름은 미국 일방주의에 대한 구조적 대응으로 빠르게 실질화되고 있다. 한국은 이 흐름에서 단순 참여자가 아니라 견인자 역할을 맡을 수 있다. 캐나다·호주·북유럽 중견국들이 주로 규범과 제도를 자산으로 삼는 반면, 한국은 세계 10위권의 제조 역량과 실질적 군사력을 겸비한 중견국이다. 이 차이는 중요하다. 규범만 있는 국가들 간의 연대는 정치적 선언에 그치기 쉽지만, 역량도 있는 국가들간의 연대는 그 무게가 달라진다. 방산

협력, 핵심 광물 공급망, 에너지 기술 분야에서 한국이 중견국 연대의 실물 기여자로 자리매김한다면, 대미 협상에서의 집단적 발언권도 그만큼 커진다.

셋째, 한일 협력의 재정의를 다. 한일 안보 협력을 미국 동맹 구조 안의 하위 협력으로만 설정하는 것은 그 잠재력을 제한한다. 양국은 에너지 취약성, 방위산업 역량, 인도-태평양 내 위상이라는 구조적 조건을 공유한다. 이를 바탕으로 대미 공동 협상력을 갖춘 전략적 파트너 관계로 격상시키는 것이 현실적 방향이다. 미국이 두 나라를 개별적으로 관리할 때와 양국이 공동 입장을 갖추고 협상 테이블에 앉을 때, 미국이 부여하는 전략적 비중은 다를 수밖에 없기 때문이다.

돌이켜보면, 한국은 오랫동안 주어진 동맹 구조 안에서 역할을 부여받는 방식으로 안보 전략을 운용해 왔다. 그러나 그린란드와 호르무즈가 보여준 것은 그 구조 자체가 더 이상 안정적 전제가 아니라는 사실이다. 역설적으로, 이 불안정이 한국에 새로운 전략 공간을 열어주고 있다. 미국 중심 질서의 균열은 한국이 규칙의 수용자에서 규칙의 설계자로 전환할 수 있는 드문 구조적 기회이기도 하다. 한국은 세계에서 가장 위험한 핵 대치 상황의 당사자이면서, 동시에 실물 역량을 갖춘 중견국이고, 미중일러 모두와 직접적인 이해관계를 가진 유일한 국가이다. 지금 한국에 필요한 것은 동맹을 더 잘 관리하는 기술이 아니라, 동맹이 흔들리는 시대에 한국이 어떤 질서를 원하느냐는 질문에 스스로 답하는 전략적 의지이다.

조은정 은 국가안보전략연구원 연구위원이며 지정학센터장을 맡고 있다. 2026년 2월 INSS 북극안보포럼을 발족하고 한국의 북극 안보전략을 범부처·학제간 통합연구를 진행하고 있다. 2026년 해양수산부 정책자문위원회 총괄위원과 한국국제정치학회 유럽연구분과 위원장을 맡고 있다. 주요 연구 및 관심분야로 비판적 지정학 이론, 핵질서와 국제정치 변동, 동맹간 갈등이다. 관련하여 국제정치 논총, 국가전략, Geopolitics, Pacific Review 등 국내외 학술지에 다수 발표하였다.



**국방대학교
국가안전보장문제연구소**

본지에 실린 내용은 집필자 개인의 견해로서, 국방부 및 국방대학교 국가안전보장 문제연구소의 공식입장과 다를 수 있습니다. 본지에 실린 내용은 국가안전보장문제 연구소 홈페이지에서 무료로 다운로드 받으실 수 있습니다.

2) 조은정. (2025, November 25). '한국의 북극전략 활용 방안: 대북·주변국·동맹 관리의 통합 플랫폼' 『전략보고』 제351호. 국가안보전략연구원.
https://inss.re.kr/publication/bbs/js_view.do?bbsId=js&nttId=41037653