

이스라엘 방산 수출지원제도 분석

-지일용 초청부연구위원(성장동력산업연구센터)

1. 출장자 : 성장동력산업연구센터 지일용 초청부연구위원
2. 출장기간 : 2012. 11. 3 (수) - 11. 11
3. 출장지 : 이스라엘
4. 출장 목적 : 이스라엘 방산 수출지원제도 분석
5. 현지 출장일정

월/일	일정구분	이동경로 및 방문기관	외부 협조사항
11.03(토)	종일	• 인천 출발 → Tel Aviv 도착	
11.04(일)	오전	• Tel Aviv → Haifa 이동	주이스라엘 무관부, 업체섭외 및 동행
	오후	• Elbit Systems社 방문, 인터뷰 수행	
11.05(월)	오전	• Tel Aviv → Ben Gurion Airport City 이동 (렌터카) • 이스라엘항공우주산업(IAI)社 방문, 인터뷰 수행	주이스라엘 무관부, 업체섭외
	오후	• Ben Gurion Airport City → Herzliya 이동 (렌터카) • 주이스라엘 무관 회의 (대형방산업체 분석) • Herzliya → Tel Aviv 이동	
11.06(수)	오전	• Tel Aviv → Jerusalem 이동 (렌터카 이용)	별도 섭외

화)	오후	<ul style="list-style-type: none"> • 벤처 방산업체 ProTrack 방문, 인터뷰 수행 • Jerusalem → Tel Aviv 이동 (렌터카 이용) 	
11.07(수)	오전	<ul style="list-style-type: none"> • Tel Aviv 내 이동: • 이스라엘 방산수출국(SIBAT) 방문, 인터뷰 수행 	주이스라엘 무관부, 기관섭외
	오후	<ul style="list-style-type: none"> • 이스라엘 연구개발국(DDR&D) 방문, 인터뷰 수행 	
11.08(목)	오전	<ul style="list-style-type: none"> • Tel Aviv 내 이동: • 이스라엘 산업협력청(ICA) 방문, 인터뷰 및 공동 회의 수행 	주이스라엘 무관부에서 섭외하고, SIBAT 담당자 동행
	오후	<ul style="list-style-type: none"> • Tel Aviv → Herzliya 이동(렌터카 이용) • 벤처 방산업체 HarTech Technologies社 방문, 인터뷰 수행 	별도 섭외
11.09(금)	오전	<ul style="list-style-type: none"> • Tel Aviv → Herzliya 이동(렌터카 이용) • 이스라엘 방위산업 정책 분석 회의 	주이스라엘 무관부, 공동회의
	오후	<ul style="list-style-type: none"> • 이스라엘 방산수출 지원제도 분석 회의 • 보고서 작성방안 논의 	
11.10(토) ~11.11(일)	종일	Jerusalem → Ben Gurion 공항 → 인천 공항 도착	

6. 출장 내역

(1) 대형 방산업체 1: Elbit Systems

방문일정 및 활동

- 2012년 11월 4일(日)¹⁾
- 오전 Haifa (Matam 과학단지) 이동, 오후 Elbit Systems 방문 인터뷰 진행
- 인터뷰: Mr. Ronen Avron (Elbit Systems, Regional Marketing 전무이사)

인터뷰 내용

1) 이스라엘은 금·토 휴일이며, 일~목요일 근무.

- Elbit Systems는 2010년 기준으로 총 매출 24억 달러, 방산전업도 95%, 종업원수 12,320명에 이르는 세계 35위 방산업체임 (미국 나스닥 상장)
- Elbit Systems는 방산 가운데에서도 전기전자 분야 전문업체로서, 이스라엘 IT산업의 중심지인 Matam 과학단지에 입주
 - Matam 과학단지는 이스라엘 최대의 하이테크 산업단지로서 IBM, Intel, IBM, Microsoft, Google, Qualcomm등 세계적 업체들이 입주해 있어, 글로벌 IT 업체와 이스라엘 방산 간의 접점이라고 할 수 있음

[그림 2] 이스라엘 Matam 과학단지 전경 및 Elbit Systems 본사



자료: 이스라엘 출장(2012.11.4.)

- Elbit Systems는 이스라엘 방산업체 중 적극적인 M&A 및 합작회사 (Joint Venture) 설립을 통해 세계적 방산 수출 업체로 성장한 대표적인 사례
 - M&A에 소극적인 한국 방산업체들과는 달리 Elbit Systems는 규모의 경제, 기술획득, 신사업 창출, 해외시장 접근(market reach) 등 다양한 목적으로 M&A 및 합작회사 설립을 추진
 - 1966년 Elron Electronics Industries에 의해 설립되어 이스라엘 방위군의 전투기·전차용 내비게이션 시스템, 사격통제 시스템 등을 생산
 - 2000년 El-Op과의 합병으로 이스라엘 최대의 민간 방산업체로 재탄

생하였으며, 국영기업의 입지를 위협하는 수준에 도달

※ Elbit Systems의 부상은 Rafael의 기업전환(2002년) 및 국영기업 민영화 논의 등 이스라엘 방산 구조조정의 촉매 역할

- 이후에도 공격적 M&A에 나서 Elisra, Tadiran, Shiron Satellite Communications 등을 인수하였으며, 미국 Rockwell Collins와 VSI 사 설립, 프랑스 탈레스와 함께 영국에 무인항공기 업체 설립 등 합작회사 설립에도 적극적으로 나섬

○ 우수한 R&D 역량과 수출경쟁력을 바탕으로, 정부 지원에 의존하지 않는 독자적 제품개발 및 수출이 가능함

- Elbit Systems는 이스라엘 방산업체 간 치열한 경쟁에서 살아남기 위해 **매출액의 약 10%를 R&D에 투자**하고 있음.
- Elbit Systems의 R&D는 이스라엘방위군(IDF)의 요청에 의해 추진되는 경우도 있으나, **주로 업체 자체 R&D가 많음**²⁾
- 수출을 위한 정부 지원으로는, 이스라엘 국방부 방산수출국(SIBAT)에서 IDF의 제품사용 경험에 대한 소개를 하거나, 구매국과 업체 간 인터페이스(interface) 역할 수행 정도임
- 또한 수출 절차 및 계약조건 등에 대해 정부와 협의를 하나, 그 이상의 정부 지원은 없음
- **우수한 기술 경쟁력, 시장경쟁력으로 인해 현재는 해외에서 Elbit Systems에 먼저 접촉하는 경우가 많음**
- 현재 매출 구조는 내수 30%, 수출 70% 정도로 수출이 압도적으로 높음

(2) 대형 방산업체 2: 이스라엘항공우주산업(IAI)

□ 방문일정 및 활동

○ 2012년 11월 5일(月)

○ 오전 10시 Ben Gurion Airport City로 이동

2) 마케팅 담당자와의 인터뷰 내용으로서, 향후 연구개발 담당자를 통해 추가적으로 확인할 사항임.

- 인터뷰: Mr. Ron Niezni (IAI, 아시아-오세아니아 마케팅 공동국장)
Mr. Doron Talmor (IAI, 아시아-오세아니아 마케팅 공동국장)

□ 인터뷰 내용

- 이스라엘항공우주산업(IAI; Israel Aerospace Industries)은 SIPRI 2010년 통계 기준 세계 37위 방산업체이며, Elbit Systems와는 달리 국영 업체임
 - 2011년 현재 총 매출은 34억 4,000만 달러이며, 이 가운데 80~90%가 수출 물량임.
- 설립 이후 정비→생산→개발→영역확장 등의 과정을 거쳐 세계적 항공우주 업체로 성장
 - 1953년 Bedek으로 설립되어 주로 창정비 사업을 수행
 - 1960년대에는 항공기 생산을 시작하였으며, 1980년대까지는 항공기 개발업체로 발전 (LAVI 전투기)
 - 1990년대에는 항공기 분야에서 우주분야로 사업영역을 확장하였으며, 현재는 무인항공기 분야에 사업역량을 집중하고 있음.
- 현재 총 7개 사업부로 구성되어 있으며, 민수와 군수에 모두 참여하고 있음.

<표 1> IAI 사업부 현황

사업부	Bedek	Elta	군용기 그룹	민수기 그룹	Engineering and Dev.	미사일 우주 그룹	Corp. Divisions
사업영역	군용기 민수기 정비	항공 전자	군용기 생산 업그레이드	민수기 생산	설계, 체계통합, 인증 등	미사일 및 우주	기타 과제, 교육훈련 등

- 대표적 제품은 무인항공기(UAV)로서, 장기간에 걸친 지속적 투자, 연구개발, 창의적 발상으로 세계최고의 경쟁력 확보

- IAI는 약 30년 전부터 무인항공기 개발·생산에 착수하여 현재 세계 50여개국에 수출 중
 - 아프간전에서 미국·프랑스 등 UAV 개발 역량이 충분한 선진국들도 IAI사의 무인항공기 Heron을 구매하여 사용하고 있음
 - IAI는 UAV에 공중배회무기(Loitering weapons)라는 새로운 무기체계 개념을 적용하여 경쟁우위 지속 중
- 무기체계 hierarchy 상, IAI는 개별 무기체계(System)가 아닌 **System of System과 Sub-system에 기업의 총 역량을 집중하여 수출시장 경쟁력을 확보**
- IAI는 규모, 가용자원 제한으로 인해 대규모 개발비가 요구되는 항공기, 선박 등 개별 대형무기체계(System 혹은 Platform)는 직접 생산하지 않음
 - 민수기를 제외한 모든 방산제품은 기존 무기체계를 수입하여, 자국 **Subsystem을 적용한 업그레이드를 수행함**
 - ※ 실제로 최근 전세계 국방예산 감소하고 있는 추세이며, 자본력이 충분치 않은 중후발국을 중심으로 중고 무기 도입 수요가 증가하고 있어 기존 무기체계 업그레이드 사업이 향후 방산의 주 수익원이 될 것으로 전망
- 자본이 충분치 않은 중후발국의 전력강화 요구 증가로 인해 중고무기 개조 **“수출용 개조개발”** 활성화
- 대표적인 사례로 베스트셀러 전투기 중 하나인 F-5 개조개발 사업을 수행
 - 고등항법시스템, 조종실, 레이더, 항전장비 등을 모듈화(modularization)하여 구매자 요구에 따라 통합
 - 스페인 공군 F-5B 22대, 터키 공군 F-5A/B 48대, 칠레 공군 F-5E/F 16대 등을 업그레이드하여 F-16 및 F-18 훈련용으로 재탄생시킴
 - ※ F-5 기종은 초음속 전투기로서, 훈련기로 업그레이드될 경우 국내 T-50의 잠재적 경쟁상대가 될 가능성이 있는 것으로 판단됨.

(3) 이스라엘 대형방산업체 분석회의

□ 방문일정 및 활동

- 2012년 11월 5일(月)
- 오후 3시 Herzliya 이동
- 공동분석: 주이스라엘 한국대사관 무관부 이윤상 대령

□ 분석 내용

○ M&A 활성화

- IAI와 같은 국영 기업들은 M&A를 수행하지 않고 있으나, Elbit Systems와 같은 민간기업들은 활발한 인수합병 추진
- M&A를 규모의 경제 창출을 통한 경쟁력 확보 수단으로 이용함은 물론, 기술획득, 신사업 창출, 해외시장 접근(market reach) 등 다양한 목적으로 활용
 - ※ M&A는 업체 규모를 확장하고 시장경쟁을 약화시킴으로써 규모의 경제를 통한 가격경쟁력 확보의 수단이 될 수도 있으나, 자원기반 기업이론(Resource Based View) 차원에서 볼 때 기업 성장(growth of the firm)을 위한 자원 확보 수단으로도 활용이 가능함
- 그 결과 Elbit Systems는 현재 국영업체들을 제치고 이스라엘 1위 방산업체로 성장
- 국내 방산업체들은 그간 M&A에 적극적이었다고 볼 수는 없으나, 세계 방산시장에서 선도자 위치로 성장하기 위해서는 **국내 업체 주도의 적극적 M&A를 고려할 필요**가 있음

○ 정부 지원에 의존하지 않는 업체 자체 R&D

- Elbit Systems는 총 매출의 약 10% 정도를 연구개발에 투자하고 있으며, IAI 역시 자체 연구개발 과제를 수행 중
- 우수한 기술 경쟁력, 시장경쟁력으로 인해 현재는 해외에서 이스라엘 업체에 먼저 접촉하는 경우가 많음
- 따라서 정부는 별도의 세부적인 지원제도를 마련할 필요가 없음
- 이러한 업체주도형 R&D의 동기는, 방산분야라고 하더라도 경쟁적 환경을 조성함으로써 **업체들의 생존을 위한 자구책**이라 할 수 있음
 - 아래 <표 2>와 같이, 이스라엘의 대표적인 방산업체들은 무기체계별 전문화 구도가 해체되고, 다분야·다업체 경쟁관계가 형성되어 있음

<표 2> 이스라엘 방산업체별 사업영역 및 경쟁구도

구분	Elbit Systems	IAI	Rafael	IMI
기존 대표 사업영역	전자	항공	종합 방산	화력, 소형무기
현재 사업영역	항공전자		전자전	
	항공기 구조	항공기, 부품, MRO		
	UAV	UAV	UAV	
	C4I	Homeland Defence	C4I, 전자전	
	기동(성능개량)	기동, 화력	기동	기동, 화력, 탄약
	감시정찰	감시정찰		
	해상 방어시스템	해상 방어시스템	해상 방어시스템	
		미사일, 인공위성	미사일, 인공위성	미사일, 로켓
		방공		

자료: 업체별 웹사이트 및 Elbit Systems, IAI 면담자료, 주이스라엘 무관 회의결과를 바탕으로 KIET 재작성

※ 따라서 국내 방산 육성을 위해서는 제도적 지원을 통한 진흥은 물론 방산업체의 수익을 보장하지 않는 경쟁체제를 구성하는 **‘당근과 채찍’ 전략**이 필요할 것으로 판단됨

○ 신규 무기체계 개발에 얽매이지 않는 수출용 개조개발에 집중

- 이스라엘 업체들은 1980년대 라비 전투기 개발 이후로는, 항공기, 선박 등 무기체계(플랫폼)의 신규개발을 지양함
- 따라서 무기체계는 해외에서 수입하여, 세계 최고 수준의 자국 하위 시스템(sub-system) 및 모듈로 업그레이드하는 전략을 구사
- 이를 통해, 자국 군 수요 충족은 물론 중후발국을 대상으로 한 “수출용 개조개발” 분야에서 세계 최고 역량을 보유
- 또한, 최근에는 우수한 하위시스템 및 모듈을 바탕으로 무기체계(플랫폼)을 생략하고, System of System 구축에 초점을 두고 있음
 - ※ 부품→하위시스템→무기체계(플랫폼)→상위시스템(System of System) 가운데 무기체계를 생략한 skipping 전략이라고 볼 수 있음

(4) 중소 벤처 방산업체 1: ProTrack

□ 방문일정 및 활동

- 2012년 11월 6일(火)
- 오전 중 Tel Aviv → Jerusalem 이동
- 인터뷰: Mr. Ran Sanders (CEO)

□ 인터뷰 내용

- 업체 소개
 - ProTrack은 1998년 설립된 벤처 방산업체로 감시정찰용 소프트웨어를 주로 개발하고 있음
 - 예루살렘대학(Hebrew University of Jerusalem) 컴퓨터공학과 Shmuel Peleg 교수와 Michael Werman 교수의 컴퓨터 비전 연구실(Computer Vision Lab.) 석사과정 졸업생들인 Yaov Rosenberg와 Erez Shilat이 설립한 것으로 **University Spin-off** 형태의 방산 벤

초기업이라 할 수 있음

○ 주요 개발기술

- 동작인식 기술(Motion Detection)

- 기존의 CCTV는 화상 전달 기능만을 담당하여, 화상 내 동작 발생 여부는 담당자가 육안으로 판단
- ProTrack의 동작인식 기술은 CCTV 화상 내 움직이는 물체를 자동으로 포착·추적함

- 이미지 매칭(Image matching)

- 별도로 획득된 이미지 정보를 미리 입력된 지형정보를 바탕으로 방위 판단
- 화면 흔들림, 야간 화면 등을 보정하여 정밀한 감시정찰 가능

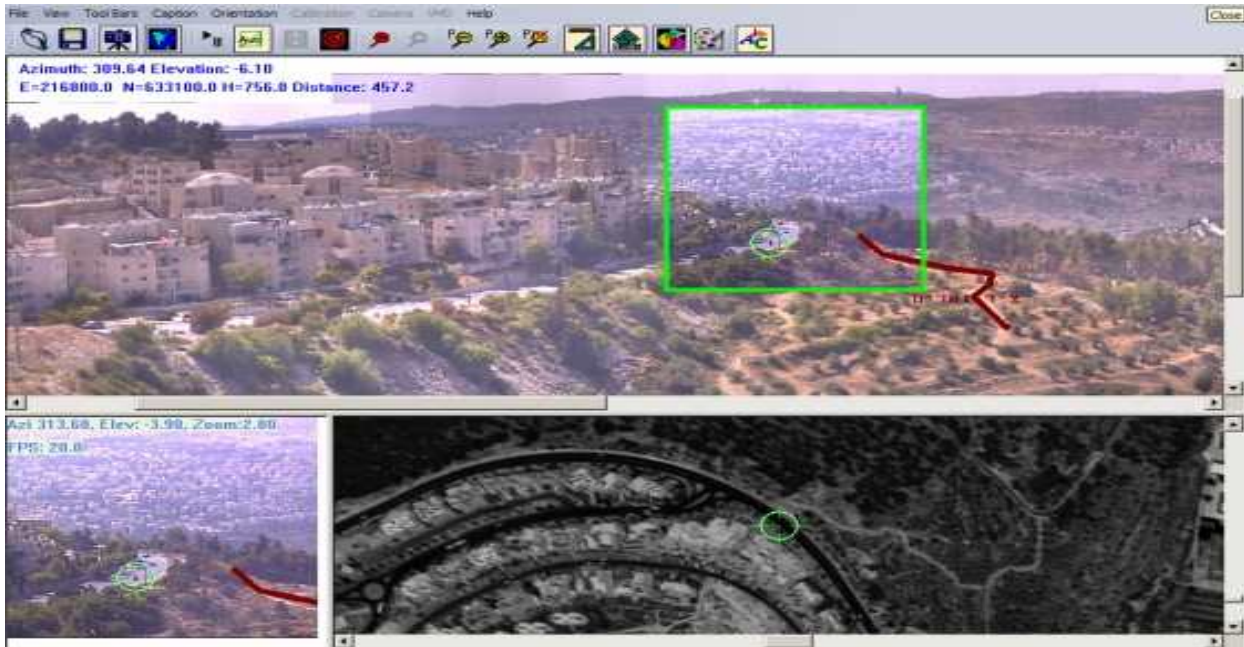
※ [기술적 특징] 동작인식 및 이미지 매칭은 광학 및 소프트웨어 분야에서 활발하게 연구되고 있는 분야이나, ProTrack은 시중에서 쉽게 구할 수 있는 일반 화상카메라와 상용 PC에서 고가의 감시정찰 장비보다 우수한 성능을 구현

○ 응용분야

- 감시정찰 장비 및 사격통제장치(특히 Target Acquisition System)

[

[그림 3] ProTrack의 동작인식 및 이미지매칭 기술이 적용된 Target Acquisition System



○ 방위산업 진입

- 처음 이미지 매칭 기술 개발 시에는 방위산업이 아닌 의료산업 진출을 목표로 함
- 당시 일본 의료장비 업체에 기술 수출을 추진하였으나 현재까지 진척 없음
- 따라서, 의료장비 이외의 기술 적용분야를 탐색하였으며, 방위산업 중 감시정찰 장비 분야를 발굴
 - 현재 국내 방산벤처업체인 인포시스콤(Infosyscom)과 공동으로 국내 방산 시장 진출을 모색 중
- 민수 분야에서 방산 분야로 전환 시, 국방부로부터 마케팅 라이선스를 발급받았으며, 그 이외에는 특별한 제도적 제한사항이 없었음.
- 마케팅 라이선스 발급 이후 별도의 규제를 받지 않고 자율적으로 마케팅 활동 추진 중

※ 특정 제품보다는 민·군에 모두 적용 가능한 핵심기술을 개발하고

벤처 사업화하였으며, 민수용 기술이 군수용으로 자연스럽게 전환될 수 있는 환경 조성

※ 마케팅 라이선스를 통해, 정부의 규제 없이 업체가 자율적으로 국방 기술 마케팅 활동을 할 수 있도록 제도 구축

(5) 중소 벤처 방산업체 2: HarTech Technologies

방문일정 및 활동

- 2012년 11월 8일(목)
- 오전 중 Tel Aviv → Jerusalem 이동
- 인터뷰: Mr. Offer Har (CEO), Mz. Racheli Wolstein (Senior Prroject Manager)

인터뷰 내용

- 업체 소개
 - HarTech Technologies는 2002년에 설립된 방산 벤처업체로, Command and Control 및 위게임 시뮬레이션 등 국방소프트웨어 전문업체임
 - 현재 약 17명이 근무 중인 소규모 업체이나 자국 시장 납품은 물론, 해외 수출도 활발하게 진행 중

[그림 4] HarTech Technologies 납품처 및 수출처 현황

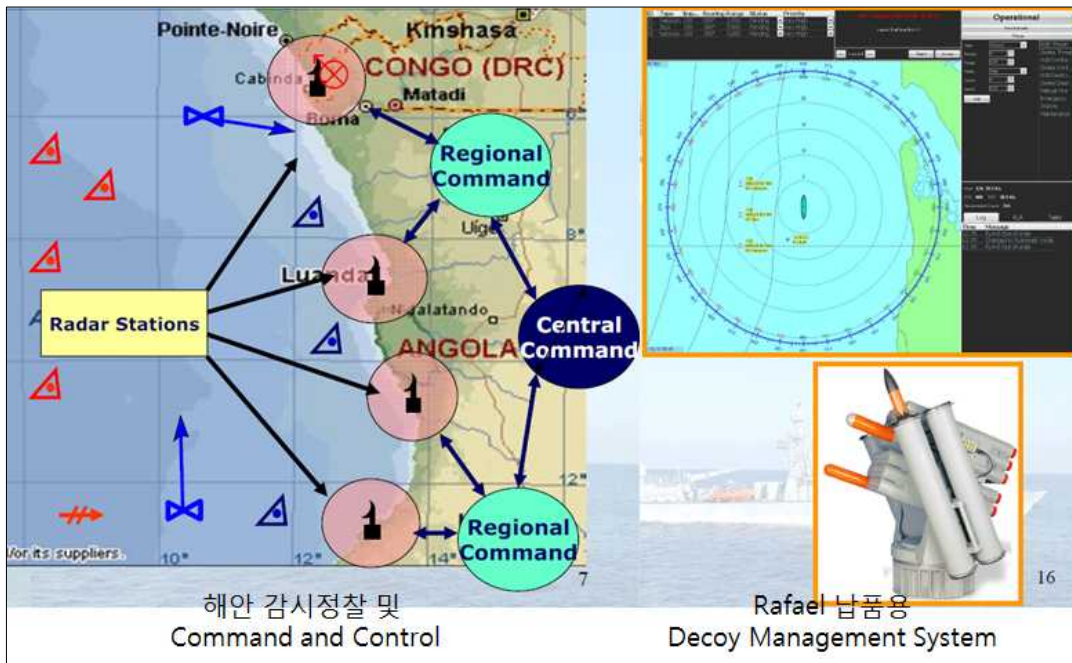


자료: HarTech Technologies 내부자료

○ 제품

- Command and Control Systems: 감시정찰부터 병력파병까지 최적화·자동화된 소프트웨어 지원체계 구축
- 작전계획 시스템(Mission planning system): 각종 무기체계 DB 입력, 작전 환경 등을 고려하여 모의 군사훈련, 작전계획, Command and Control 체계 설계 등에 활용됨
- Decoy Management System: 일종의 통합 표적획득·추적·사격통제 장치로서 Rafael사에 납품

[그림 5] HarTech Technologies 제품 예시



○ 핵심기술 및 플랫폼

- 분산객체관리 프레임워크(Distributed Object Management Framework), 행위수준 모델링(Behavior Modeling), 데이터링크 네트워크 관리(Datalink network management) 등의 소프트웨어 기술 보유
- 일련의 개발과제 수행 중 HarTech Technologies만의 국방 소프트웨어 시스템 개발 플랫폼(infrastructure) 완성
- 플랫폼은 Smart Scenario Generator(SSG)와 C3I Generator로 구성되어 있으며, 이 플랫폼을 이용하여 각종 국방 소프트웨어 시스템 개발

※ [기술적 특징] 개별 과제 수행을 통한 지식 획득·축적 과정이 단발성 학습에 머무는 것이 아니라, 누적적 학습을 실천함으로써 현재와 같은 강력한 소프트웨어 개발 플랫폼을 보유하게 됨. 일부 방산 R&D 과제의 경우 이전 과제로부터 학습한 지식이 다음 과제에 사용되지 못하는 국내 현실에 대해, 반복적 과제 수행을 통한 지식의 누적적 발전(Economies of repetition 및 Knowledge

accumulation)이 필요함을 시사.

(6) 이스라엘 국방부 방산수출국(SIBAT) 방문

□ 방문일정 및 활동

- 2012년 11월 7일(수) 오전
- Tel Aviv 내 이동
- 인터뷰: Mr. Eyal Calif (아시아·아프리카·태평양지역국장)

Mr. Nathan Barkan (태평양지역담당관)

□ 인터뷰 내용

○ 이스라엘 방산의 발전과정

- 이스라엘의 방위산업은 1930년대부터 가내수공업형태로 존재해 왔으나, 본격적으로 산업화가 된 것은 1950년대 Rafael 설립 이후임
- 연구개발 중심의 방산육성은 1967년 6일전쟁으로 인해 프랑스가 이스라엘에 대한 무기금수령을 내리면서부터 추진됨
- 1970~1980년대에는 항공기 개발 등을 추진하면서 방산 연구개발 역량이 급상승
- 1990년대 냉전체제 해체로 인한 수출 감소, 자국 내수수요 감소 등 경제적 위기로 인해 업체의 치열한 생존경쟁이 시작되었으며, 2000년대부터 이스라엘 방산업체들은 세계적 기업으로 성장

○ 이스라엘 방산의 수출현황

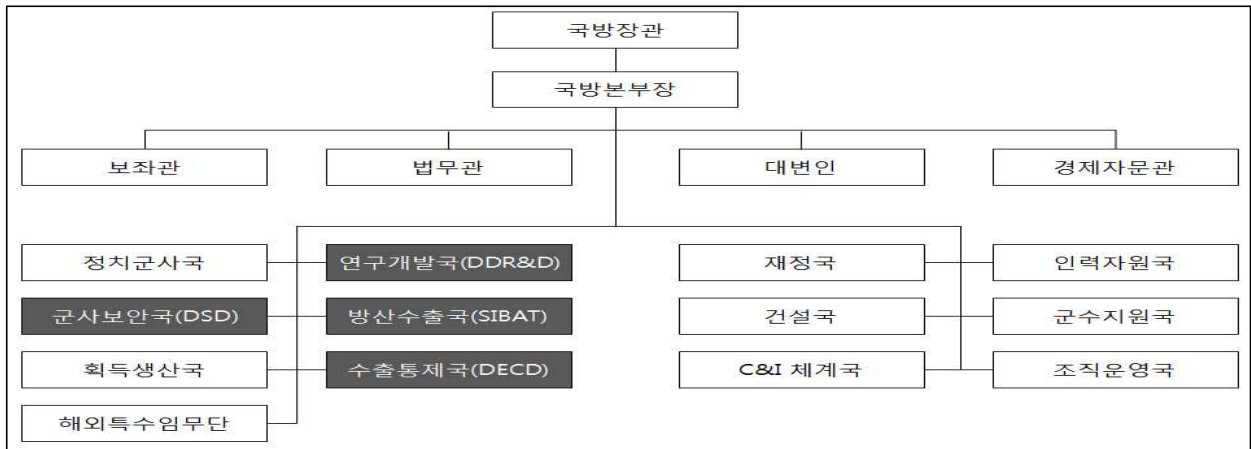
- 2010년 이스라엘 전체 방산업체의 수출실적은 72억 달러로 전체 방산 매출 96억 달러의 75%를 수출
- Elbit Systems, Rafael, Israel Aerospace Industries(IAI) 등은 현재

세계 35~57위 권의 대형 방산업체로 성장

○ 이스라엘 방산의 수출 지원 조직

- 이스라엘의 방위산업의 기본적인 방산연구개발 정책, 수출전략, 수출통제 등의 정책 업무는 국방부를 중심으로 수행되고 있으며, 이 가운데 방위산업과 관련된 것으로는 연구개발국(DDR&D), 방산수출국(SIBAT), 수출통제국(DECD), 군사보안국(DSD) 등 4개 부서가 있음

[그림 5] 이스라엘 국방부(IMOD) 조직

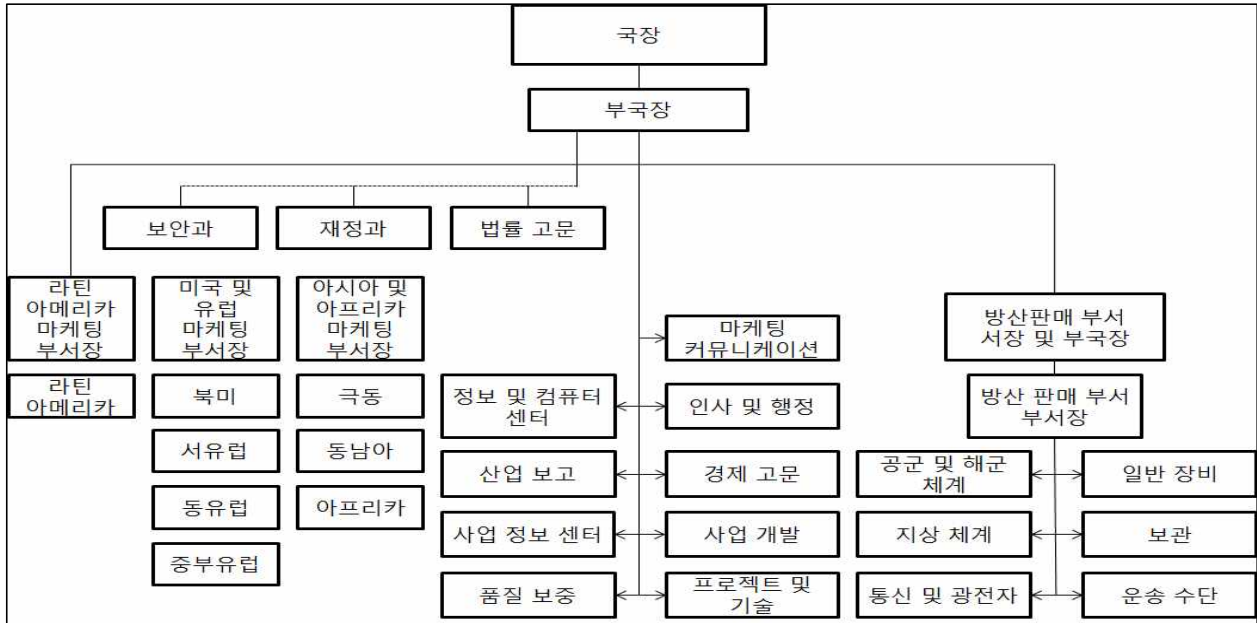


자료: 이스라엘 국방부 면담자료, 2012.11.7.

- 방산수출국(SIBAT)은 이스라엘 방산 수출 진흥을 위해 조직된 부서로, 현재 총 64명의 인원으로 구성되어 있으며 방산수출 마케팅 지원과 이스라엘 방위군 잉여물자 판매 업무를 담당
- 방산수출국은 일반 행정 관련 부서 이외에 크게 지역별 마케팅 부서와 이스라엘 방위군 잉여물자 판매 부서로 구분됨
- 지역별 마케팅 부서는 유럽·북미 마케팅과, 아시아·태평양·아프리카 마케팅과, 남미 마케팅과로 구성되어 지역별 맞춤형 마케팅 활동을

지원하고 있으며, 이스라엘 방위군 잉여물자 판매 부서는 군 장비 형태별로 세부 부서가 구성

[그림 7] 이스라엘 방산수출국(SIBAT) 조직



자료: 이스라엘 국방부 방산수출국(SIBAT) 제공, 2012. 11.

○ 방위산업정책 기초

- 정부 개입 및 규제와 관련하여, 이스라엘은 일련의 허가와 보안감독 이외에는 방산업체의 사업활동에 전혀 개입하지 않고 있음
 - 국가의 개입은 업체 간 자율적인 경쟁 구도를 저해할 수 있으며, 이는 곧 자국 방위산업의 경쟁력 약화와 국방전력 획득의 기본이 되는 방위산업기반(DIB)의 약화로 이어질 것이라고 보기 때문
- 이스라엘은 불안정한 안보 상황에도 불구하고 국내 방위산업기반(DIB; Defence Industrial Base)을 보호하기보다는 내수 시장을 민간과 해외에 개방하고 업체 간 치열한 경쟁 환경을 조성
- 이스라엘 군과 국방부는 국내에서의 국방 R&D를 지속적으로 추진함은 물론 무기체계를 해외 업체로부터도 도입
 - 이스라엘 군의 국방 획득 기준은 오직 “무기 체계의 운용

(operation)”으로서 국내·외 어떤 업체로부터 구매하느냐는 고려 대상이 아님

- 이스라엘 정부는 국영·민영을 가리지 않고 모든 형태의 기업 활동에 대해 일체 개입하지 않으며, 어떤 종류의 지원도 하지 않음

○ 방산수출 지원제도

- 이스라엘은 수출허가제(export license) 이외에 **마케팅 허가제 (marketing license)와 보안감독관제(security officer)를 운영**

- 마케팅 허가제는 이스라엘의 독특한 방산수출 통제제도로서, 방산 물자의 마케팅 활동을 위해 반드시 마케팅 허가를 받도록 규정
- 이스라엘의 방산수출통제법에서는 방산 마케팅을 “통제 대상 방산물자 및 관련 지식 등의 수출을 위한 접촉이나 상담, 협상, 거래 추진 등 수출을 촉진하기 위한 제반 활동”으로 포괄적으로 정의하고 있으며, 마케팅 허가에 대해 3년의 유효기간을 부여하여 업체가 독자적으로 방산 마케팅을 추진할 수 있도록 제도화
- 또한 업체의 자체 마케팅 및 수출 과정 중 발생할 수 있는 보안 관련 문제에 대비하기 위해 이스라엘은 보안감독관제를 운영
- 보안감독관은 업체에 고용되어 있는 보안 담당자이나 임명·교육 훈련 및 해임 권한은 정부가 가지고 있어 철저한 보안 유지가 가능하도록 제도화 함
- 이상의 제도는 규제임과 동시에 업계에게 자율권을 부여하는 진흥책으로서 효과적으로 작용하고 있음

※ 이스라엘 국방부 SIBAT 면담내용: “IMOD does not ask firms what to do for export, and lets firms do anything except for what is not allowed.”

- SIBAT의 임무 중 하나인 마케팅은 주로 방산전시회 등과 같은 “사

전 마케팅(pre-marketing)” 활동에 해당하는 것으로, 홍보(promotion) 및 수출협상 등의 직접적 마케팅 지원은 포함되지 않으며, 무기체계·기술·서비스의 실제적인 마케팅 활동은 해당 물자의 판매자인 업체가 직접 담당

- 정부간 거래의 경우 SIBAT는 중립적인 입장에서 관련 업체와 제품에 대한 정보를 제공(정부 간 중개 중심)해 줄 뿐인데, 이는 업체 간 치열한 경쟁이 이스라엘 방위산업 대외 경쟁력의 원천이기 때문

- 상대국 요청 시 국가기관인 SIBAT이 정부간 거래의 당사자 역할을 담당

(7) 이스라엘 국방부 연구개발국(DDR&D) 방문

□ 방문일정 및 활동

- 2012년 11월 7일(수) 오후
- Tel Aviv 내 이동
- 인터뷰: Dr. Stefan Deutsch (DDR&D 국제연구개발협력국장)

Mr. Nathan Barkan (SIBAT 태평양지역담당관)

□ 인터뷰 내용

- 이스라엘 방산 연구개발 정책기조
 - 이스라엘은 전략적으로 국방기술을 활용하여 방위산업을 육성하고, 방산 수출을 활성화함은 물론 국가경제 전반에 대한 기여도를 높이고자 노력하고 있음
 - 특히 다른 나라에 비해 잘 발달된 전국민 징병제와 예비군 제도는 군과 민수분야 간 연구개발 상호협력의 원천임
 - 또한 대학에 입학하기 전에 군 복무를 먼저 함으로써 군에서의 경험을 바탕으로 한 대학교육 및 연구개발이 가능한 구조
- 국방 연구개발 현황

- 한국의 국방과학연구소(ADD)에 해당하는 DDR&D는 현재 연구개발 관리를 주로 담당 (현재 인원 300여 명 수준)
- 실제 연구개발 업무도 담당하나, 핵심기술 및 보안상 중요한 매우 제한적인 분야만 다루고 있음
- 실제 연구개발은 “기업”이 담당 (“Labs are in the companies. We do only management”).

○ 지적재산권 제도

- 이스라엘의 방위산업 분야는 일반적인 민수분야와 비교할 때, 국방 분야 지적재산의 민간 활용에 호의적인 지적재산권 제도 환경을 제공
 - 민수분야 정부 R&D 사업의 경우, 정부는 사업비의 50%를 보조 (subsidy)하고 해당 사업 결과로서의 지적재산이 성공적으로 상용화 될 경우 업체는 정부에 보조금을 반환하여야 하는 반면, 국방분야 지적재산의 소유권 비율은 국방부와 업체의 R&D 투자비율에 따라 결정
 - 업체는 희망하는 지적재산 소유권 비율에 따라 국방부와의 협상을 거쳐 투자 비율을 결정
 - 일반적인 경우 국방부와 업체의 투자 비율은 50:50이며, 이 때 지적재산의 소유권도 50:50으로 결정
 - 자금력이 부족한 중소기업이 참여하게 될 경우에는 국방부가 투자비 100%를 부담하고, 지적재산은 국방부 소유
 - 국방부 소유 지식을 활용한 최종 제품 (end-product) 판매(IDF 납품 및 수출) 시 기술료를 요구하지 않음
 - 다만, 국방부가 소유한 지적재산의 소유권을 판매하고자 하거나, 기술이전 방식으로 실시권을 판매할 경우에는 국방부와 협의를 거쳐야 하며 협의에 따라 결정된 금액을 국방부에 납부
- ※ 종합하면, 수출을 목표로 한 기술 사용은 무료로 허용하되, 정부 (국방부)가 소유권은 반드시 보유함으로써 국방기술의 활용과 통제

를 동시에 달성

(8) 이스라엘 산업·무역·노동부 산업협력청(ICA) 방문

□ 방문일정 및 활동

- 2012년 11월 8일(수) 오전
- Tel Aviv 내 이동
- 인터뷰: 이스라엘 산업·무역·노동부 (Ministry of Industry, Trade & Labor) 산하 산업협력청(Industrial Cooperation Authority, ICA) 부청장 Mr. Gabriel Golomb

□ 인터뷰 내용

- 절충교역은 많은 국가에서 오프셋(offset)이라는 용어를 사용하고 있으나, 이스라엘에서는 산업협력(Industrial Cooperation)이라고 부르고 있음
- ICA는 주로 해외 업체로부터 정부구매시 해외 업체에 대해 절충교역을 요구하고 그 의무이행 현황을 점검하는 곳으로, 이스라엘 정부가 절충교역으로 물자를 수입하는 경우에 해당
- 절충교역 내용은 『입찰의무규정(Mandatory Tender Regulations, 5755-1995)』 법에 규정되어 있으며, 이를 준수하지 않을 경우 이스라엘 정부는 해당 업체를 블랙리스트에 올림
 - 이스라엘이 요구하는 절충교역은 방산 물자는 거래금액의 50%, 비방산물자는 35%이며, 정부조달협정(Government Procurement Agreement)의 적용대상이 되는 경우 구매금액의 20% 정도임
 - 다만, 절충교역적립(offset banking) 제도를 실시하여, 절충교역 요구량을 충족시키지 못한 경우라도 해당 분량을 차기 거래 시 이행할 수 있도록 함

- 절충교역 방법으로는 이스라엘 기업에 대한 하청, 이스라엘 기업 제품 구입, 이스라엘 기업에 대한 투자, 교역 대상국과 절충교역 의무량 상쇄 등이 있음
- 수출시 절충교역과 관련하여서는 특별한 지원제도가 시행되고 있지는 않음
 - 수출시 절충교역은 주로 방산업체가 자체적으로 해결
 - 다만 절충교역 시 기술이전 등과 같은 사항은 국방부 DDR&D, DECD 등과의 협의를 필요하며, 절충교역 상대국의 제도·시장동향·업체 정보 제공 등과 같은 기본적인 지원은 국방부 방산수출국(SIBAT), 이스라엘 수출 및 국제협력원(IEICI) 등이 제공

(9) 이스라엘 방산수출 지원제도 분석회의

□ 방문일정 및 활동

- 2012년 11월 9일(금)
- 오전: 방위산업 정책분석, 오후:방산수출 지원제도 회의
- 공동분석: 주이스라엘 한국대사관 무관부 이윤상 대령

□ 분석 내용

○ 방위산업 중심의 국가혁신체제 구축

- 이스라엘은 전국민이 국방의 의무를 이행함은 물론, 군과 민간, 군과 산업이 지속적으로 상호작용하는 방산 중심 국가혁신체제가 구축되어 있음
- 고등학교 졸업 후 군 입대를 하면서 경험을 쌓은 후 대학에 진학하며, 연간 1개월에 이르는 예비군 소집을 통해 자연스럽게 군 중심의 산업 네트워크가 형성

○ 업체 중심, 경쟁지향적 방위산업 구조

- 국가의 개입은 업체 간 자율적인 경쟁 구도를 저해할 수 있으며, 이

는 곧 자국 방위산업의 경쟁력 약화와 국방전력 획득의 기본이 되는 방위산업기반(DIB)의 약화로 이어질 것이라고 보고, 국가의 개입이 최소화된 경쟁지향적 방위산업 형성

- 마케팅 허가, 수출허가, 보안감독 외에는 방산업체의 사업활동에 전혀 개입하지 않고 있으며, 별도의 지원 제도도 운영하지 않음
- 또한 불안정한 안보 상황에도 불구하고 국내 방위산업 내수 시장을 민간과 해외에 개방하고 업체 간 치열한 경쟁 환경을 조성 (국방 획득시 국영기업, 민간기업, 해외업체를 구분하지 않고 오직 operational requirements 만족 여부만 고려함)

○ 최종제품 수출 시 기술료 면제로 기술 상용화 및 수출 장려

- 이스라엘은 별도의 수출지원제도가 존재하지 않는 반면, 업체가 국가 소유의 기술을 활용하여 제품을 상용화 및 수출 시 기술료를 부과하지 않음
- 이는 기술 상용화와 수출진흥이라는 두 가지 차원의 효과를 촉진함

○ 조직대응형 방산수출 지원

- 이스라엘은 정부 간 거래(G to G), 수출절충교역, 패키지 딜 등의 '거래 행위'에 대응한 '규정'을 별도로 제정한 경우가 많지 않음
- 방산수출의 창구가 국방부 방산수출국(IMOD)로 일원화되어 있으며, 방산수출국은 사안에 따라 유연하게 대처함
 - 예를 들어 별도의 G to G 제도는 없으나, 구매국 요청시 SIBAT 책임 하에 G to G 업무 수행
- 전담기관의 존재와 방산 교역에 대한 유연한 대응
 - G to G, 수출절충교역, 패키지 딜 등 방산교역 형태는 국제 규범이나 제도라기보다는 '거래 행위'에 가까우며, 상호 배타적인 개념이라고 보기 어려움
 - 더욱이 방산수출은 여러 가지 거래방식이 혼합되거나 새로운 조건이 추가되는 등 다양한 방식으로 이루어질 수 있으므로, 특정 거래방식을 규정하기 어려움

- 따라서, 책임 있는 전담기관의 유연한 대응이 방산수출 활성화
화를 위한 중요한 요소라고 할 수 있음