

특집 / 자주국방과 방위산업 육성

## 방위산업 再跳躍을 위한 提言

방위산업의 정책과제에 관한 小考

● 李景勳 / 大宇重工業(株) 社長



고기술인력의 확보 유지 및 막대한 자본의 선행투입이 필수적이면서도 사업계속성의 확보가 어려운 방위산업을 효율적으로 추진하기 위해서는 무엇보다도 유사사업의 계열화 발전을 통하여 사업의 계속성을 부여하고 비전을 제시하는 것이 절대적으로 요망된다고 하겠습니다. 또한 주계약자 지정을 통하여 방위산업의 모든 과정을 일관성있게 체계적·총괄적으로 발전시키는 것이 바람직할 것입니다

1970년 대초 우리나라는 자유월남의 패망, 판문점 도끼 만행사건의 발생, 주한 미 7사단 철수등 일련의 사태로 인해 군사적 긴장이 고조되고, 한·미 군사협력체제의 새로운 국면이 전개되는 냉엄한 안보현실에 직면하여, 자주국방을 위한 방위산업 육성의 필요성을 절감하게 되었던 것입니다.

당시 우리 산업계는 民需부문의 고도성장을 통해 어느정도의 향상된 기초기술을 확보하고 있었고, 그 토대위에 본격적인 방위산업이 시작되었던 것입니다. 이렇게 시작된 방위산업은 초기에 금융, 세제등 정부의 강력한 지원 육성 정책에 힘입어 짧은 기간에 실로 괄목할 성장을 이룩하였고, 오늘날 기본병기와 장비를 국산품으로 충당하는 자주국방의 제1단계를 달성할 수 있게 되었습니다.

그러나 방산업체도 기업인 이상 이윤의 추구가 그 목표일수 밖에 없음에도 불구하고, 그동안 방산업체가 이윤추구보다 감내하기 어려운 시련을 마다하지 않고 묵묵히 난관을 극복하여 오늘에 이룰수 있었던 것은 오직 자주국방의 초석이 되겠다는 사명감과 긍지 때문이



었습니다.

말하자면 사업의 불연속성과 수요의 한정이라는 방위산업의 특성상 軍需만으로는 참으로 사업활동이 어려웠으나, 민수 및 군수 양 부문의 적절한 보완적 경영을 통하여 그런대로 사업을 유지 발전시켜왔던 것입니다.

이제 성년기에 접어든 우리나라 방위산업의 현실과 문제점을 정리해봄으로써 제2의 도약을 위한 省察과 決意의 계기로 삼고, 나아가서 방산업계의 당면정책과제에 대하여 살펴보고자 합니다.

### 한국 방위산업의 개황

韓國國防研究院의 조사자료에 의하면 1975년 이후 1988년 4월까지의 총 방산투자금액은 5조원에 이르며(순방산부문투자액은 5천8백억원), 1987년이후에는 방산매출액이 연간 1조원을 상회하고 있습니다.

또한 총포·통신·소재·항공을 비롯한 9개 분야에 포함 82개 방산업체가 2천4백여개의 협력업체와 협동하여 2백76개 품목의 지정방산

품을 생산하고 있으며, 이에 종사하는 직·간접인원이 약 20만명에 달하고 있습니다.

그러나 1980년대에 들어오면서 방산업계도 자율과 경쟁의 기조위에 서게 되고, 더우기 방산수요마저 부분적 감소추세를 보임에 따라, 우리 방산업계는 전반적으로 가동율이 저하되는 등 어려움에 부딪치게 되었습니다.

이제 우리 방산종사자는 현재의 어려운 여건을 또 한번의 도약을 위한 계기로 삼고자 몸부림하고 있는 것입니다. 과거 20년간 방산업계가 뛰어난 거대한 발자취를 되돌아보면서 자주국방의 기틀을 보다 튼튼한 반석위에 올려놓기 위하여 분발하고 있으며, 2000년대를 향한 새로운 도전에 가일층 헌신적 노력을 경주하고 있음을 감히 말씀드릴수 있겠습니다.

### 방위산업의 특성과 문제점

방위산업은 그 제품 자체가 고도 정밀하고 복잡, 다양한 많은 부품으로 구성되며, 그 수요가 극히 제한적이고 라이프 싸이클이 짧은 것이 특성입니다. 또한 방위산업을 기업경영측면에서 고찰하면, 막대한 자본투입이 선행되어야 하고 투자자본의 懷妊기간이 길다는 것이 주요 특성이라 하겠습니다.

투자자본의 회임기간이 길고 제품의 수요가 한정적이며, 효용수명이 짧은 것은 결국 방위산업의 불연속성을 말하는 것이며, 방위산업의 불연속성은 방산업체로 하여금 저조한 가동율, 유희설비 발생등의 어려움을 겪게 하기가 쉽습니다.

바꾸어 말씀드리다면, 자본의 집중적 선행투자 및 그 회수의 불확실성, 차세대 제품 또는 후속제품의 개발에 소요되는 장기적 lead time 및 수요의 불규칙과 斷續에 따른 사업의 불연속성이 주요한 부정적 특성으로 지적된다고 하겠습니다.

이밖에도 계획생산이 아닌 受注생산인 점,

고기술인력의 확보, 유지가 어려운 점, 군수지원 책임 등으로 사업의 진퇴가 부자유스런 점, 정치 외교적 환경변화에 민감한 점등을 그 특성으로 들수 있겠습니다.

한편 방위산업의 긍정적 특성으로는 고도기술의 다른 연관산업에의 파급효과가 큰 점, 기술집약형 고용기회의 창출, 수입대체효과가 큰 점, 고부가가치의 수출증대에 기여하는 점등을 들수 있습니다.

이상 개관해본 방위산업의 특성은 결국 방위산업의 추진이 불가피하게 정부주도적일수 밖에 없다는 것을 시사하는 것이며, 민간기업이 방위산업에 참여함에 있어서 사업의 계획·조정·관리에 관하여 정부역할이 어떠한가에 따라 방위산업을 전개하는 전체적 모양이 달라진다고 하겠습니다.

방위산업의 당면정책과제

지금까지 우리나라의 방위산업은 정부의 강력한 추진에 크게 고무되어 이제 자주국방 충족을 향한 제1단계에 이르게 되었고, 이를 기반으로 하여 앞으로 고도정밀병기와 장비를 우리 손으로 만드는 한 차원 높은 단계로 도약해야 할 시점에 이르렀습니다.

현재 주요 무기체계의 개발은 국방과학연구소의 주도로 이루어지고, 비교적 단순하고 기술도가 낮은 품목에 대하여 업체주도로 개발을 장려하고 있으므로, 향후 업체주도적 개발참여의 기회가 더욱 확대될 것으로 믿고 있습니다.

앞으로 방위산업을 전개하면서 정부 및 민간의 협력관계를 한층 긴밀히 하고 자주국방의 일정을 보다 단축하기 위해서는 초기 계획단계부터 폭넓은 민간참여의 길을 열어주어야 할 것으로 思料됩니다.

既시설투자의 최대활용과 기술인력의 효율적 활용을 위해서는 사업의 계획단계에서부터 군·민 합동으로 유사사업의 계열화 발전을 이

촉하는 것이 중요하다고 봅니다. 이는 사업체계의 발전을 통해 전체사업의 총괄관리를 용이하게 하고, 방위산업의 불연속성을 보완케 함으로써 성과를 극대화하자는 것입니다.

방위산업은 개발·제조·군수지원의 전과정이 일관성있게 체계적·총괄적으로 전개되어야 하는 것이므로, 주계약자 지정을 통한 사업추진이 보다 합리적인 방법일 것으로 생각합니다.

주계약자(Prime Contractor)를 지정하고 Main Contractor까지 결정한 다음, 이후의 전문화·계열화는 민간기업이 경쟁원리에 충실한 방법으로 체계화한다면 System Integration 능력확대 및 국제경쟁력을 배양하는 첩경이 될 것으로 사료됩니다.

다음은 防衛産業에 관한 施策분야의 몇가지 사항을 살펴보겠습니다.

첫째, 折衷交易 사업에 관한 사항입니다.

우리나라는 군사장비·물자 및 용역을 해외로부터 획득할때 절충교역 제도를 적용하고 있습니다. 원칙적으로 절충교역비율은 획득금액의 50% 이상으로 하며, 간접교역보다는 직접교역을 위주한 정책을 펴나가고 있습니다.

그동안 우리나라의 방산업체는 이러한 정부의 절충교역정책을 유효적절하게 활용하여 물량확보에 크게 도움을 받아왔습니다. 앞으로는 OFF-SET 사업을 더욱 발전시켜 단순한 물량개념에서 탈피하여 핵심요소기술의 이전을 위주한 질적개념에 더욱 치중해야 할 것으로 사료됩니다.

둘째, 金融 및 稅制 支援에 관한 사항입니다.

현재 방산업계는 사업의 불연속성으로 인하여 경영악화를 면치 못하고 있으며, 또한 '90년대의 고도정밀무기 및 장비 생산을 위한 신규투자가 절실한 실정입니다.

1978년 경제장관회의에서 결정된바 있는 방위산업 육성기금의 조성목표액은 5백75억원이나 1988년도말 현재 조성된 기금액수는 3백50억원에 불과하며, 이는 현재 업계의 소요액인

3천5백18억원에 훨씬 못 미치는 금액입니다.

이 기금이 조속히 확대 조성되어 실효성 있는 금융지원이 시행되기를 기대하며, 관세부과를 비롯한 제반 세제, 노사문제 등에 관해서도 타당한 지원시책이 요망된다고 하겠습니다.

세째, 原價制度에 관한 사항입니다.

현행 방산원가는 정부의 방산물자 원가계산 기준규정에 의거하여 산정, 평가되고 있으나, 방산업체에서 불때 발생한 비용을 충분히 보전받지 못하고 있는 실정입니다.

예컨대, 산업화와 민주화가 급속히 진행되면서 임금이 크게 상승되고 있으나, 상승속도만큼 원가에 반영되지 못하고 있으며, 사업에 따라서는 원가구성비도 직접비보다는 간접비의 증대요인이 많아지고 있으나, 원가산정상 충분히 감안되지 못하고 있습니다.

방위산업은 그 특성상 원천적으로 경영여건이 취약한 점을 감안한다면 실제 발생된 비용은 꼭 원가를 인정받을 수 있도록 원가제도가 정비되어야 하겠습니다.

장기적으로 불때 기업회계기준에 맞는 원가관리제도로 발전시켜 나가야 되겠습니다.

넷째, 방산업체 勞使紛糾에 관한 사항입니다.

최근 민주화의 과정속에 값비싸게 치뤄지고 있는 사항은 전체적으로 확산되고 있는 노사분규가 아닌가 싶습니다. 특히 최근에는 엄연히 노동쟁의조정법 제12조에 따라 방산업체에서는 노동쟁의를 할 수 없음에도 불구하고 몇 건의 법테두리를 벗어나는 불미스러운 일이 있었습니다.

기업체의 노사분규는 물론 그 1차적 책임은 기업에 있습니다. 그러나 자주국방의 중요한 책무를 맡고 있는 방산업체에서의 노동쟁의나 파업은 정부에서도 큰 관심을 갖고 공동대처해주시기를 권의합니다.

다섯째, 방산제품 수출촉진에 관한 것입니다.

우선 우리나라 방산업체는 설비와 인원의 막대한 투자후 후속물량 확보에 어려움이 있

습니다. 따라서 수출시장을 개척함으로써 인력 및 설비투자의 효율을 기할 수 있다고 생각합니다.

업계에서는 수출시장 개척에 여러가지 노력을 하고 있습니다. 정부는 해외공관에 주재하고 있는 무관등을 통하여 주재국의 수출정보를 신속, 정확하게 전달하는 제도를 확립해주시고, 관계부처와의 협조하에 외화가 부족한 나라에 대해서는 延拂조건등의 수출을 시현할 수 있는 정책을 발전시켜나가야 되겠습니다.

여섯째, ROC 결정에 관한 사항입니다.

무기체계의 개발에 있어서 초기 ROC 제기는 대단히 중요한 의미를 가지고 있습니다.

國防科學研究所와 업체가 다년간에 걸쳐 DT 1, DT 2 및 OT 1, OT 2를 거쳐 제작한 무기체계가 마지막 관문에서 ROC의 큰 변화로 채택되지 못한다면, 개발자에게나 수요자에게 큰 충격이나 차질을 초래할 뿐입니다.

특히 정부나 업계의 투자가 낭비로 끝나버릴 수도 있다고 보기 때문에 초기 ROC의 결정 및 채택단계에서 관계관의 衆志를 모아 ROC의 중요한 요소가 바뀌지 않도록 노력을 경주해야 되겠습니다.

## 맺음말

이상으로 우리나라 방위산업의 현실과 이에 따른 제반 정책적 과제에 관하여 간략히 고찰하여 보았습니다. 이를 요약하면, 高科技인력의 확보 유지 및 막대한 자본의 선행투입이 필수적이면서도 사업계속성의 확보가 어려운 방위산업을 효율적으로 추진하기 위해서는 무엇보다도 유사사업의 계열화 발전을 통하여 사업의 계속성을 부여하고 비전을 제시하는 것이 절대적으로 요망된다고 보겠습니다.

또한 주계약자 지정을 통하여 방위산업 전 과정을 일관성있게 체계적·총괄적으로 발전시키는 것이 바람직하다는 것입니다. \*