

중소 방산업체에 미래와 희망을 심자



李 相 福

육군종합군수학교
정책군수학처장, 육군 대령

군에서 “국산무기를 쓰겠다”는 의지가 있어야만 방산업체에서 기술개발과 품질향상 노력을 기울여 높은 국산화율의 한국적 무기체계 생산에 총력을 경주할 수 있을 것이다.

우수한 중소방산업체를 육성하고 높은 공장 가동률 유지 및 국내외 시장 개척에도 민·관·군이 공동관심사로 노력한다면 한국의 방위산업 미래가 결코 어둡지만은 않을 것이다.

한국방위산업진흥회 주관으로 2000년 6월 27일부터 6월 30일까지 3박4일간 13개 방산업체를 견학할 수 있는 기회가 있었다.

출발을 위해 국방부 민원실로 향했다. 국방부 획득실을 떠난지도 오랜 세월이 흘렀으나 옛 전우들의 얼이 맷혀 있는 뜻깊은 곳이기도 하고 나 자신 또한 방위력 개선사업에 대한 안목과 실무를 길러 준 소중한 곳이기도 하다.

지금은 교육을 담당하는 학처장으로서 모처럼 생산 현장감을 느낄 수 있는 기회이다보니 우리의 방산업체가 어떻게 평가받고 있고 현장

에서 실물경제로 어떻게 나타나고 있는지 궁금하기도 하였다.

시찰이 주는 의미

금번 시찰단은 각군의 소요제기 전발단 요원으로 편성되어 있었다. 국방부 회득실과 조달본부, 품관소 요원은 약간명으로 아쉬운 점은 있었다.

방위산업 육성정책을 대기업 위주로 추진하다 보니 중소업체에 대한 배려는 부족했었다. 금번 시찰은 이러한 문제를 풀어갈 수 있는 대화의 장이 되기도 하였고 중소방산업체의 입장은 이해할 수 있는 좋은 기회가 되었다.

더구나 본인은 방산정책의 전문가도 아니고 실무자도 아닌 지금은 평범한 교관의 직분을 가진 상태에서 그들의 요구에 대한 구체적인 대안을 현장에서 명쾌하게 제시할 수도 없었다. 단지 과거의 실무경험을 토대로 나름대로의 느낀 바를 정책담당자에게 알리고 싶은 수준에서 협

연합정밀에서 자리를 함께 한 시찰단

장 목소리를 참고로 정리하여 보았다.

중소방산업체의 부품 국산화 노력을 보장하자

생산현장에서 느끼는 중소방산업체 종사자들의 각오는 군대 이상의 절박감과 긴장감을 느낄 수 있었다.

세계시장에서의 생존전략은 기술개발과 품질 향상 뿐이다. 양질의 제품만이 고객의 신뢰를 받을 수 있기 때문이다.

한국로스트왁스공업(주) 회사는 최근에 방산 업체로 지정되어 항공기 터빈 휠, 임펠라 등 방산물자를 생산하는 회사이다.

장세풍 사장의 근면성과 성실성은 꾸밈없는 외모에서도 느낄 수 있었다. 이러한 정신이 주요 부품을 만들고 근로의욕을 정진시키는 기틀이 되고 있었다.

우리의 부품 가공 기술이 세계적 수준으로 각광받고 있는 것이 단순한 노력의 결과는 아님을 시사하여 주었고 소요군이 해외수입품목을 대



상으로 국산대체 가능품목을 수시로 발굴하여 국산화 추진을 보다 적극적으로 실천하는 것이 중소방산업체 공장 가동률 향상에 도움을 줄 수 있다고 보았다.

위아(주) 회사는 종전의 기아 계열회사에서 현대 계열회사로 흡수되면서 종사자의 업무분위기가 새롭게 무장된 것을 느낄 수 있었다.

최근에 신형자주포(K-9) 무장부분을 생산하여 납품한 실적이 증명하듯이 화포류 제작에 대한 설계기술과 생산기술도 세계적 수준이었다.

기술도입생산으로 제작된 구형 155밀리 자주포(K-55)는 도입된 설계기술로 완전한 국산화가 달성되었지만, 주계약업체가 해외업체와 맺은 양해각서(MOU)상의 제한요소 때문에 주포의 성능개량과 해외수출이 불가능함을 하소연하였다.

이러한 문제는 업체당사자간에 점진적으로 풀어가야 할 과제이지만 국익에 도움이 되고 방산업체의 세계시장 확보를 위해서는 정부적 차원에서의 노력도 필요함을 느낄 수 있었다.

다음은 평화산업(주)의 경우이다. 고무제품을 생산하는 현장은 평범한 사람들이 3D업종이라 회피할 정도로 열악한 환경하에서 전차·자주포용 고무류(패드)를 제작하여 납품하는 회사이다.

무기체계의 발전추세에 따라 기동 및 화력장비의 궤도화가 증가추세에 있지 만 아직도 연중 균형된 물량확보가 어려워 생산시스템이 불규칙적으로 운영되고 있음을 확인할 수 있었다.

연간 물량을 정확히 판단하여 연중 지속적으로 공장가동률을 유지할 수 있는

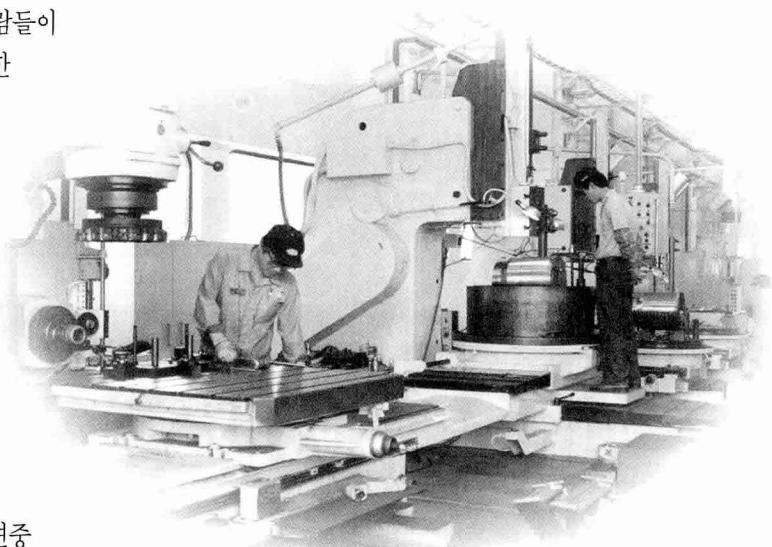
대책도 강구해 주어야 하겠다.

지금까지 3개 업체를 대상으로 부품국산화를 위해 노력하는 대표적인 사례에서 보았듯이 우리 중소방산업체의 설계 및 가공기술의 잠재력을 최대로 활용하기 위해서는 국산대체 품목을 수시로 발굴하여 국산화 시킴으로써 업체의 생산성 향상과 원가절감으로 예산 절약이 가능하며, 해외도입장비의 계약상 제한 요소를 정부·업체가 공동 노력하여 해외 수출시장을 확보하고 연중 균형된 공장가동률을 유지를 위한 분기 단위 적정 물량의 제공도 필요하다고 느꼈다.

원가절감 노력에 대한 보상이 있어야 한다

현행 규정에는 국산화 개발시 연구개발 수의 계약으로 5년간 납품은 보장되나 원가보상은 미흡한 실정이다.

(주)풍산은 소·중·대구경탄을 생산하는 전문방산업체라 할 수 있다. 지금은 공장가동률이





수요 부족으로 생산 라인이 중단된 현장

40%에 불과하며 격심한 구조조정으로 인원도 감원되어 생산현장이 침체되어 있었다.

생산라인을 견학하면서 절반 이상 쉬고 있는 설비를 보고는 안타까움만 더해갔다. 물량확보가 어려워 어쩔 수 없다고 한다.

또한 양질의 국산제품 개발을 위해 연구개발 및 설비투자 노력에 대한 대가도 있어야 한다고 주장한다. 최근에는 사거리 40km 신형탄을 개발한 상태이다.

연합정밀(주)도 마찬가지이다. 통신장비류 H-920K(송수화기), VIC-7K(인터컴), VRC-155K(송수신증폭기) 등을 생산하는 업체로서 K-277 지휘용 장갑차 및 K-55 자주포용 상호 통화기세트를 개선 발전시켜 놓고 군에서 장비 성능개량 소요만 기다리고 있었다.

나머지 업체도 상당한 기술투자를 통해 해외 도입 제품보다 품질과 성능면에서 우수한 제품을 생산하여 군의 요구만 기다리고 있는 곳이 많았다.

1999년 국방백서에 의하면 방산업체의 원자재

비축과 연구개발 투자를 촉진하기 위하여 1980년부터 1998년까지 1,100여 억원의 방위산업 육성기금을 조성하여 이중 25%를 중소방산업체에 지원하고 있다.

또한 방산물자에 대한 각종 세금부과 시 방산분야에 대한 부가가치세 영세율을 계속 적용받을 수 있도록 하고 방산물자 생산용 수입 원자재

에 대한 특별소비세 감면제도를 2003년까지 연장하도록 되어 있다.

이러한 세제혜택 뿐만 아니라 양질의 제품을 개발할 수 있는 동기부여를 위해서라도 국산화 기여정도에 따른 차등 보상도 고려해 볼 필요가 있다고 본다. 제품 국산화를 달성하였지만 고유 모델 국산화와 COPY 국산화는 근본적인 차이가 있는 것이다.

무기체계 전 수명주기(Life-Cycle)기간

업체참여 확대

무기체계 사업은 소요제기 부서에서 ROC 작성을 시작으로 개발되어 시제 및 전력화 단계를 거친다. 앞서 간단히 언급하였지만 기존 부품의 품질향상 및 장비의 성능개량 노력을 업체 자체에서 꾸준히 실시하고 있었다.

특히 삼성테크윈(주) 창원공장에서는 최근에 개발한 신형자주포(K-9)용 탄약운반 장갑차를 2001년 12월까지 업체 자체개발로 추진중에 있



었다.

이러한 업체 자체 노력이 군의 활용성 부족으로 사장화되지 않도록 하기 위해서는 무기체계 소요제기 및 ROC 작성시부터 국내방산업체 참여를 확대시켜 가야만 한다.

국산무기를 사용하겠다는 군의 의지가 있다면 세계 제일의 무기체계만 공상하지 말고 우리의 현실에 맞는 국산무기를 만들고 기존장비 성능 개발 사업을 지속적으로 추진해야 한다.

개발단계부터 업체의 의견을 존중하고 이를 반영하는 태도변화도 요구된다.

포병의 구형 K-55 자주포용 탄약운반 장갑차 추진사업도 대우 및 삼성에서 나름대로의 기술 투자로 업체 자체개발 하여둔 상태에서 사업추진이 어려움에 봉착하고 있는 것은 여러 가지

이유가 있겠지만 개발 착수시부터 업체와 소요군과의 충분한 의사교환이 없었고 무기체계 회득관리규정(국방부 훈령 651호)상 절차를 준수하지 않고 2개 업체에서 나름대로의 노력으로 개발하다 보니 기종결정의 어려움에 봉착하고 있는 것이다.

소요군과 업체가 공동인식을 가지고 규정과 절차에 의한 사업이 추진되어야 함을 단적으로 알려주는 사례라고 할 수 있다.

주계약 업체는 협력업체 생산활동 최대보장

현재 80여개 방산업체에서 340여종의 방산물자를 생산하고 있으며 군내 기본 병기류의 소요 물량이 감소함으로써 국내 방위산업계의 가동률

은 50% 수준에 그치고 있다.

이에 따라 국방부는 방산업체의 기술개발을 촉진하고 방산업체간의 과다경쟁에 따른 중복투자를 방지하기 위하여 방산업체의 전문화·계열화 제도를 시행하고 있으나, 이러한 제도가 중소기업 보호품목은 중소업체간 경쟁을 시킴으로써 기술이 없는 업체까지 참여하여 기존 기술력을 갖고 방위산업의 일조를 담당해 온 중소방산업체는 더 어려운 처지로 만들어 놓지 않았나 생각되며, 중요한 것은 체계조립업체의 국산화율 향상의지와 노력이다.

핵심기술 및 부품 개발보다는 수입 의존적 생산구조로 협력업체를 활용한다면 낮은 국산화율은 전력화 이후의 부품조달에도 많은 영향을 초래하여 종합군수지원(ILS)측면에서 문제점이 발생될 수도 있다.

그래서 주 계약업체는 국내 협력업체를 최대로 활용하고 국산화 계획을 면밀하게 점진적으로 추진하여야 하며 국방부에서도 수시로 확인하여 업체평가에 반영했을 때 우수한 국산제품이 생산될 것이다.

삼성테크윈(주)의 경우 신형자주포(K-9) 국산화를 개발 당시 79%에서 2003년까지 86% 달성을 목표로 추진하여 전력화시키며 ○○○대 이상 터이키 수출도 계획하고 있었다.

대우중공업(주)에서는 베트남군이 보유하고 있는 M113 장갑차 성능개발 사업에 착수하는 등 세계 틈새시장도 공략하고 있다.

이러한 주 계약업체들의 노력이 결국 협력업체 공장 가동률과 생산성 향상에 활기를 심어주는 것이다.

소요군의 입장에서는 하나의 무기체계가 전력화되면 부품조달이 용이하고 창정비 능력을 확보하는 것도 대단히 중요하다.

군 정비능력을 초과하는 기술수준과 물량은

업체에서 담당할 수 밖에 없다. 이는 주 계약업체의 몫이다.

맺는 말

13개 방산업체의 활동상은 민수산업과 병행하여 기술혁신, 품질향상 및 원가절감 노력 등으로 국내 및 세계시장에서의 생존전략을 가지고 생산성 향상에 총력을 경주하고 있었다.

삼성·현대·대우·LG 등 대기업의 방위산업 기여도와 노력은 대단했다. 지금까지 언급한 중소방산업체의 어려운 입장을 총체적으로 안고서 우리 나라 방위산업의 부정적 측면을 타개하기 위한 노력 즉 제조중심적 방위산업, 정부의 존적 방위산업, 국내시장 중심의 방위산업, 핵심 기술 부족의 방위산업으로부터 탈피하기 위한 다양한 대안을 마련하고 있었다.

국방부는 1999년 1월에 “방위산업에 관한 특별조치법”을 개정하여 기술력이 있는 우수방산업체의 방산참여를 확대하였다. 아울러 민수분야와의 생산설비 및 기술호환성이 높은 분야는 경쟁체제로 전환하고 대규모 설비투자가 필요하나 군소요가 적은 분야 등 경쟁체제 전환이 곤란한 분야는 전담체제화 하였다.

그러나 국방정책 결정자는 우리 중소방업체의 현장에서 그들의 숨결을 느끼고 목소리를 들을 수 있어야 한다.

탁상공론식 행정 및 이권에 좌우되는 의사결정이 아닌 공정한 업체평가 및 방위산업 육성을 위한 제도적 개선노력이 어느 때보다 필요함을 느꼈다.

다시 한번 금번 방산업체 견학의 기회를 통해 알게 된 방위산업 종사자들의 노고에 감사드리고 각군의 방위력개선 업무가 한층 발전되기를 기대한다. 防