

방위산업의 현주소와 발전방향



朴 泰 珍
삼성탈레스 대표이사

현재 우리 나라의 방위산업이 처해 있는 어려운 상황을 극복하기 위해서는 무엇보다 업체들로 하여금 방위산업 참여에 대한 동기를 부여해 주어야 한다.

또한 디지털 시대에 부합하는 정부의 제도 및 규정 등에 대한 적극적인 개선의지, 방산업체의 자발적인 경영효율화 추진과 글로벌 경쟁력 확보로 국내 방위산업의 분위기를 일대 쇠신하는 노력이 필요하다.

시장 환경

지 금 세계는 21세기를 맞이하여 디지털 시대, 글로벌 시대로의 급속한 변화의 시대로 진입하고 있다.

기존의 아날로그 시대가 외형성장 위주, 하드웨어적 사고, 정보의 제한성, 수직적 조직구조, 통일성 등의 특징을 갖는다면 디지털시대는 복잡다양성, 수익성과 스피드의 중시, 소프트웨어적 사고, 정보의 무한성, 입체적 조직구조 등의 상반되는 특징을 가진다.

한편, 세계적인 경기침체와 미국 테러 사건 이후의 국내외적 정세불안 등 우리는 급속한 변화의 시대, 불확실성의 시대에 살고 있다고 할 수 있겠다.

우리 나라의 방위산업은 그 태동기라고 할 수 있는 1970년대 초 정부의 강력한 주도하에 시작된 이래 90년대 중반까지 눈부신 성장을 거두어 왔으나 최근 남북 화해무드 조성에 의한 국민적 저변 약화와 그에 따른 국방비 증가율의 둔화, 첨단 무기체계의 해외장비 직도입 증가에 따른 국내 방산업체의 사업 참여기회 감소 등 대내외적인 어려움과 위기에 직면해 있는 상황이다.

국내 방위산업 현황

먼저 국내 방산 시장의 규모를 살펴보면 올

해 총 국방예산은 약 15조 4천억원으로 이중 전력투자비는 전체 국방예산의 33.9%에 해당하는 약 5조 3천억원이다.

국방예산은 '99년 13조 8천억, '00년 14조 5천억에 비해 다소 증가하는 추세이나 실질적으로 방산제품 구매에 사용되는 전력투자비는 '00년 5조 3천400억에 비해 오히려 2.4% 줄어들었다.

또한 지난 '97년부터 올해까지 5년간 정부 재정 증가율이 평균 9.6%인 것에 반해 국방비의 증가율은 4.8%에 불과해 현재 전반적인 국내 방산시장은 매우 위축되고 있는 실정이라고 할 수 있겠다.

국내 방위산업체의 현주소

이에 따라 국내의 76개에 달하는 방산업체



는 더욱 심각한 경영난을 겪고 있다.

실제로 작년과 올해 11개사가 부도, 법정관리 등의 절차를 밟았으며 국내 방산업체 방산 부문 전체의 종업원수도 전년대비 19.2%가 줄어든 형편이다.

또한 '00년 말 기준 총 매출액은 3조 3,359억 원으로 '99년 3조 1,211억 원에 비해 다소 증대되었으나 경상수지는 더욱 악화되어 오히려

1,762억원의 적자를 기록했다.

더구나, 총 매출액의 72%가 상위 10개사에 집중되어 중소 방산업체들의 경영난은 더욱더 심각한 실정이다.

이처럼 현재 국내 방산업체가 위기에 직면하기까지 여러 가지 요인이 있을 수 있겠으나, 우선 외부적 요인으로 다음과 같은 것을 지적할 수 있겠다.



천마 지대공
미사일체계
(KSAM)

첫째, 앞서 언급한 대로 국방예산의 증가율 둔화, 전력투자비의 감소 등 시장의 위축을 들 수 있겠다. 이에 따라 방산업체의 수주 물량이 현저히 감소되고 이는 곧 가동률의 저하(48.5%)로 이어지게 되었다.

둘째로 주요 핵심무기체계의 해외 직도입 추세로 국내 방산업체의 참여기회가 점점 줄어들게 되었다.

셋째, 이러한 방위산업의 전반적인 부진은 업체의 연구개발 의욕을 저하시키고, 이에 따라 우수한 인력들이 점점 빠져나가는 결과를 낳게 되었다.

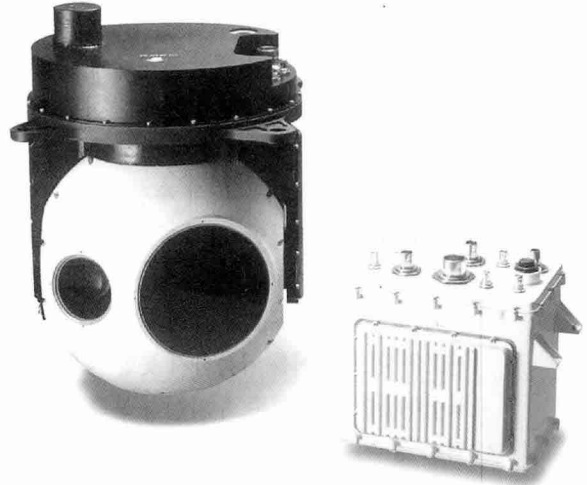
넷째로 저조한 수출실적을 들 수 있겠는데, '98년 6천1백만 달러, '99년 1억3천만 달러였던 방산 총 수출액이 '00년에는 4천8백만 달러로 현저히 줄어 들었다.

이와 같은 외부적 요인 외에 내부적 요인으로는 우선 원가 및 계약제도와 연계하여, 위기에 대처할 수 있는 방산업체의 경영합리화 및 지구 노력이 한계에 봉착하게 되었고, 단기 현안문제에 치중한 경영으로 타 분야에 비해 글로벌화 내지는 자체 경쟁력 강화 노력이 상대적으로 소홀했던 점을 들 수 있겠다.

또한 민/군 분야 기술시너지를 창출하는데도 미흡하여 수요를 다각화 하지 못했다는 점이다.

주요 현안과제

원가/계약제도 측면에서 무엇보다 업체의 원가절감 동기부여가 되지 않는 구조적인 모순을 개선해야 한다. 이를 위해서는 원가 불인정 원가항목의 현실화가 시급하고, 가동률 저하에 따른 비용을 보상할 수 있는 합리적인 정책이 절실하다.



무인항공기용 전자광학추적장치(UAV-EOTS)

또한 업체를 무조건 불신하는 일부의 산업견도 개선이 필요한 점이라고 할 수 있겠다.

획득정책 측면에서는 획득 절차를 대폭 개선할 필요가 있다. 현재의 절차는 소요제기부터 획득까지 기간이 과다하게 소요되어 하류가 다르게 발전하는 기술추세를 고려할 때 무기체계의 진부화 현상이 발생하는 폐해가 있다.

다른 한 가지 중요한 문제점은 획득비용 절감과 시기 단축에 치중한 해외 직구매의 증가를 들 수 있는데 이는 국내 방위산업의 자체 기술력 발전을 저해하며 방산기술의 해외 종속화를 더욱 심화시켜, 미래 자주국방의 근간을 위협하게 되는 치명적인 결과를 가져올 수 있다.

국내 개발의 경우에도 시간과 자원을 최대한 아낄 수 있는 정책을 추진할 필요가 있다. 다시 말해, 사업의 특성에 따라 차이가 있겠지만 상대적으로 개발기간이 짧은 업체자체 개발을 방산업체가 소신있게 추진할 수 있는 제도 및 정책적인 지원이 아쉬운 상황이다.

정책지원 측면에서는 먼저 특정분야에 대한 세계 일류화 정책이 시급하다. 방산업체로서도 일류기술 확보만이 해외 직구매에 대응할 수 있는 대안임을 인식하고, 정부도 이를 위한 정책지원을 아끼지 않아야 할 것이다.

또한 국산화를 더욱 확대 촉진할 수 있는 정부의 적극적인 정책이 요구된다. '00년 12월말 현재 총 445개 국산화 지정품목의 국산화율은 목표율 대비 평균 66.76%로 저조한 편으로 이를 극복하지 못할 경우 주요 핵심부품의 해외 의존, 투자여력 부족, 기술력 저조 등 지금까지 겪어 온 악순환의 고리를 끊기 어려울 것이다.

발전 방향

이러한 현안과제들을 해결하고 우리가 나아가야 할 발전방향으로 다음과 같이 제시하고자 한다.

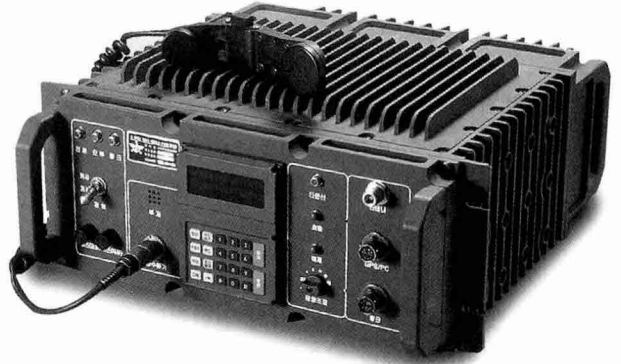
첫째, 디지털 시대에 부합하는 **新방산 정책의 수립이다.**

장기적인 차원의 국내 기술개발 및 부가가치 창출을 고려한 국산화 정책과 효율적인 계약제도가 운영되어야 한다.

업체의 원가절감 및 국산화 노력의 동기를 부여하여 국내 방산기술 기반 구축과 안정적인 종합군수지원태세 확립이라는 두 마리 토끼를 한꺼번에 잡을 수 있는 정책을 과감하게 실시해야 할 것이다.

그리고 장기일괄계약 방식을 확대하고 무기체계 획득절차를 보다 간소화 하고 스피디하게 혁신해야 한다.

또한 현행 전문화 계열화 제도를 합리적으로 개선하여 나눠먹기식 보다는 경쟁력 우위를 바탕으로 한 방산업체의 육성체제로 유도



8Mbps 전송능력을 자랑하는 다중채널무선통신장비(HRT)

해야 할 것이다.

둘째, **수출산업화 전략이다.**

현재 점점 줄어들고 있는 내수시장만으로는 더 이상 방산업체의 생존이 어렵다는 점을 함께 인식하여, 무기체계 개발 초기 단계부터 내수와 수출을 동시에 고려한 제품 개발을 실시해야 할 것이다.

또한 방위산업의 특성상 업체 혼자만의 힘으로 수출을 추진하는데 한계가 있으므로 범정부차원의 적극적인 수출지원 정책이 필요하다고 할 수 있다.

예컨대, 대미수출동의 문제, 각종 규제완화, 정부 대 정부 차원의 협력여건 조성, 해외 마케팅 비용의 인정, 업체개발제품 조기 시험평가 및 군의 성능보장 등의 지원이 요구된다.

업체는 해외 선진업체와의 제휴를 활발히 하여 선진 기술의 이전 뿐만 아니라 그들의 광범위한 판매망을 공동으로 활용할 수 있는 마케팅 제휴도 고려할 만한 방법이라 할 수 있겠다.

셋째, **선진 경영환경 구축이다.**

방산업체도 더 이상 구조조정의 예외가 될

수 없다. 경쟁우위분야를 위주로 효율성을 극대화하고 글로벌 생존대책을 마련할 필요가 있다.

정부도 기존의 불합리한 원가/제도 등을 현실성 있게 과감하게 개선하고, 업체의 경영 수행상 애로를 초래하는 법적 근거가 미약한 각종 감사활동을 축소해야 할 것이다.

이러한 정부의 개선 활동과 연계하여 업체도 자발적인 경영효율화를 추진하여 내실을 다져야 할 것이다.

넷째, 연구개발의 확대이다.

최근 정부에서 천명한 바 있는 국방 연구개발 투자비중 확대(5% → 10%)와 연계하여 적극적인 연구개발을 통해 기술수준을 심화시켜야 할 것이다. 이와 더불어 민군 겸용기술 개발도 활성화 해야 할 것이다.

이를 위해서는 '00년 기준 376억원에 불과한 정부예산을 확충하는 것이 시급하다. 그리고 업체의 연구개발 방향 정립과 경제적인 투자계획 수립이 가능하도록 중장기 무기체

계 정책이 업체에게 보다 투명하게 공개되기를 희망한다.

다섯째, 앞서 언급한 바 있는 해외 선진 방산업체와의 협력 확대이다.

상호간 윈윈(Win-win) 할 수 있는 강점을 바탕으로 합작사 설립 등을 통한 투자자원 확보, 기술력 증대 및 해외 판로 확보 등으로 국내 방위산업의 새로운 발전을 위한 방편으로 활용해야 할 것이다.

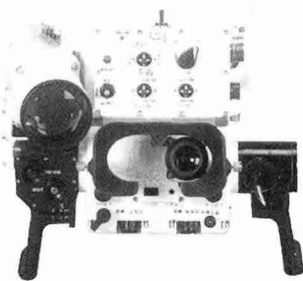
나아가, 선진 경영시스템의 도입, 첨단 기술 습득을 통한 국방력 증진, 수출 확대 등의 방향으로 승화시켜야 할 것이다.

맺는 말

현재 우리나라의 방위산업이 처해 있는 어려운 상황을 극복하기 위해서는 무엇보다 업체들로 하여금 방위산업 참여에 대한 동기를 부여해 주어야 한다.

또한 디지털 시대에 부합하는 정부의 제도 및 규정 등에 대한 적극적인 개선의지, 방산업체의 자발적인 경영효율화 추진과 글로벌 경쟁력 확보로 국내 방위산업의 분위기를 일대 쇄신하는 노력이 필요하다.

그리고 해외무기 도입에 지나치게 의존하기 보다는 내가 만든 우리의 무기로 자주국방을 이루겠다는 확고한 의지가 더욱더 요구되는 시점이라고 할 수 있겠다. **防**



최신 3세대 열상을 적용한 KIAI 전차용 전자장열상조준경(KCPS)