방산물자 수출 활성화 방안

金 鐵 煥
국방大 교수, 공학 박사

현재 방산업체 위주의 방산물자 수출 수주활동은 한계에 직면하고 있으며 우리가 향후 수출하려는 장갑차, 전차, 초등/고등 훈련기, 신형 자주포, 함정 등과 같은 고가의 시스템 장비는 방산업체의 노력만으로는 수주성공이 어려워 정부의 적극적인 지원이 요구된다고 할 수 있다.
그 동안 우리 정부에서도 방산물자 수출의 중요성과 정부의 역할을 인식하고 상당한 노력을 기울여 왔음에도 불구하고 아직까지도 정부차원의 방산물자 수출전담 지원기구가 없으며, 방산물자 수출을 위한 금융지원제도의 미약, 국제 방산 협력의 미흡, 독자적인 수출전략 품목의 부족, 그리고 해외시장에 대한 정보획득 제한 등의 문제점으로 인해 정부 · 군 · 업체가 공동으로 수출 마케팅을 수행하기 어려운 상황이다. -필자 주-

21세기 지식 · 정보화 시대는 급속한 과학기술의 발달로 전쟁 패러다임이 변화되고 첨단무기 확보를 위해 방위산업의 육성을 위한 노력이 강화되고 있다.

세계 각국은 1980년대 후반 이후 탈냉전에 따른 세계적인 무기수요의 감소와 21세기 무한경쟁의 방산환경에서 생존을 위한 방산 연구개발의 활성화, 방산부문의 민수 전환 및 방산업체의 인수 · 합병(M&A)을 통한 구조조정과 방산물자의 해외수출 및 국제협력의 강화 등 방위산업의 경쟁력 강화를 위한 노력을 지속하고 있다.

방위산업의 경영여건이 과거에 비하여 어렵고 앞으로의 전망도 불확실함에도 불구하고 모든 국가들

체계 장비 수출의 물꼬를 튼 K-200 장갑차의 말레이시아 수출(1993년)

이 방위산업을 유지하고 첨단기술기반을 구축하고자 하는 이유는 방위산업이 국가존립과 직결되는 안보산업이기 때문이다.

특히 한국은 1990년대 후반 이후 일부 방산업체는 부도처리되거나 법정관리 상태에 처해지게 되었고 대부분의 방산업체들은 경영난을 해결하기 위하여 민수 분야 중심으로 경영정책을 전환하는 추세에 있으며 방위산업에 의욕을 잃어가고 있는 추세에 있다.

이러한 현상이 계속된다면, 지난 30년 동안 가꾸어 온 방위산업 기반이 송두리째 붕괴되지 않을까 우려하지 않을 수 없다.

이러한 현 상황하에서 국가방위를 위한 수단으로서의 방위산업 기반을 유지하기 위해, 또한 침체된 방위산업의 활로를 개척하고 이를 통한 방위산업의 질적 향상과 유지를 위해서 수출분야에서의 활로를 개척해야만 한다는 것은 자명한 사실이다. 우리 나라도 이에 따라 방산물자의 수출도 점차로 증대되고 있는 실정이다.

뿐만 아니라, 비교적 단순한 총포류, 탄약의 수출에서 벗어나 함정, 차량, 장갑차와 같이 독자개발에 성공한 시스템 장비의 수출이 점차로 늘어나고 있다. 그러나 한편으로는 세계 방산물자 수출시장에서 수출경쟁의 심화로 우리 나라는 방산 선진국과 개도국의 중간입장에서 시장확대의 어려움에 직면하고 있다.

즉, 방산 개도국에 비해서는 가격경쟁력이 취약하며, 방산 선진국에 비해서는 기술력이 열세이므로 이러한 취약요인을 완화하거나 극복할 수 있는 보다 체계적인 수출마케팅 전략이 요구된다.

우리 나라 방위산업이 70년대부터 태동하기 시작한 것을 감안하면 짧은 기간내에 급속한 성장을 이룩하였다.

그러나 80년대 말부터 냉전체제가 종식되고 북한의 군사도발 위협에 대한 정치권과 국민들의 인식이 변화함에 따라 정부의 방위산업 육성 의지가 퇴색하였으며 방위력 개선정책은 정권이 자주 바뀌는 상황에서도 효율적이고 일관성 있는 정책추진을 해야만 하는데 이러한 체계가 확립되지 않음으로써 조령 모개식 정책추진, 대기업에 의존한 편의주의적 방산 육성 및 실적주의, 일관성을 결여한 방산육성, 변덕스럽고 빈번한 정책변동, 방위산업 육성 · 지원 · 규제의 비효율성, 기술혁신 노력의 부족 등을 초래하고 나아가 국방정책 전반에 대한 국민들의 신뢰도 저하를 초래했다.

또한 우리 나라의 방산업체들은 그 동안 자율적인 기술개발투자, 수출시장 개척, 우수한 성능을 가진 첨단장비의 개발 등으로 내수 및 해외수요를 유인하지

방산업체의 연도별 평균 가동률 현황

연 도	1996년	1997년	1998년	1999년	2000년	2001년
가 동 률(%)	55.7	56.9	52.8	50.8	48.5	50.3

*출처 : 한국방위산업진흥회, 「방산업체 경영분석」, 2002. 10.

못하고 정부의 구매보장, 자금지원, 기술지원 등에 지나치게 의존하고 단기적 안목에서 조립생산체제에 안주함으로써 국내 방위산업은 여전히 제조업 중심의 정부 의존형 내수산업으로서 폐쇄적으로 운영될 뿐 아니라 기술수준이 낙후되어 무기와 장비의 신규개발은 물론 핵심부품의 국산화 능력도 미비한 채 조립생산에 의존하고 있으며 수입 의존적 생산구조를 갖고 있다.

우리 나라 방산업체의 가동률은 1970년대는 군의 편제장비 보충 및 전투예비물량 비축 그리고 예비군의 무장 등으로 국내수요가 급증하여 가동률이 90%에 이르기도 하였으나 1980년대 이후는 재래식 병기의 군 수요 충족으로 수요가 격감된 반면 군은 세계 최첨단무기를 대부분 5년내의 짧은 기간에 획득을 요구하고 있어 첨단기술 기반을 구축하지 못한 방산업체가 이에 부응할 수 없을 뿐 아니라 기본병기의 해외수출도 미국의 기술지원으로 개발한 품목이 대부분이어서 미국의 승인 없이는 임의로 수출할 수가 없었기 때문에 가동률이 급격하게 하락하였다.

2001년 방산업체의 평균 가동률은 위의 표에서와 같이 50.3%에 불과한 실정이다. 이와 같이 방산업체의 전체적인 경영상태는 전년도에 비해 어느 정도 증가되어 회복추세에 있으나 방산 부분에 대한 전반적인 매출액은 감소하였다.

이는 민수 부분에 대한 투자전환에 의한 것으로 방위부문에 대한 전업률과 종사 인력은 감소하여 전반적인 방위산업의 경영부실은 심각한 수준이다.

따라서 현재의 방산업체 가동률 저하는 일시적인 현상이 아니라 구조적이라는 점에서 문제가 있다.

그 주된 원인은 첫째, 국방비의 증가율이 매년 감소하고 국방비 내에서 전력 투자비의 배분비율이 감소됨에 따라 무기획득 비율이 줄어들고 있고 둘째, 해외로부터의 도입장비의 비중 증가로 내수물량이 이에 비해 감소하고 있으며, 셋째, 국내외의 수출환경 악화로 국산무기의 수출이 부진하기 때문이다.

방산물자 수출제도

●방산물자 수출 정책

우리 나라의 방산물자 수출은 1975년부터 부분적으로 시작되었다. 그러나 방위산업 정책 부서가 축소되고 대통령이 주재하던 방위산업 확대진흥회의가 없어지고 방위산업 육성 우선순위도 민간부문과 차이가 없어지는 등 방위산업 종합 정책상 조정기능이 미약해짐에 따라 방산물자 수출 정책 또한 뚜렷한 구심점이 없이 표류하게 되었다.

최근에 와서 "방산물자 수출 확대를 위하여 방산물자의 독자개발을 추진하고 제한된 분야에서의 국외도입에 따른 절충교역에 의한 수출과 아울러 개발단계부터 기술협력을 추진하여 공동연구 및 생산을 통한 제3국에의 협력수출을 도모한다"는 방산물자 수출 정책이 수립되어 있으나 방산물자 수출에 대한 머리역할을 해야 할 조정기구가 없다.

수출이 가능한 방산물자의 경우 대부분이 미국의 원천기술을 바탕으로 생산된 품목이며 우리의 기술력에 의한 독자개발 수출품목이 거의 없으며 방산물자를 수출하겠다는 생각을 갖지 못하고 국내 공급에만 급급함으로써 방산물자 수출은 극히 미미한 실정이다.

또한 북한과 수교국에 대한 방산물자 수출 통제, 승인절차 복잡 등 방산물자 수출에 대한 규제를 강화하고 있다.

● 방산물자 수출 지원제도

방산물자에 대한 수출은 1975년도부터 시작되었으나 그 동안 방산 수출에 대한 지원은 방산물자의 수출에 따른 외교 · 안보상의 부정적인 영향에 대한 우려로 기술보호차원의 통제위주로 이루어졌다.

그러나 현재 국방부에서는 정부차원의 적극적인 지원과 조정이 필요하다는 인식하에 방산 수출에 대한 규제완화, 해외 무관의 수출상담, 방산 수출관련 정보수집/보고 및 수출 예비승인 업체의 수출활동 지원 등 수출 판촉활동을 강화하고 있다.

또한 국방부에서는 방산 수출지원 및 국제 방산 기술협력의 주선과 정부간 방산 기술 양해각서 체결, 국제품질보증협정 및 협력업무의 조정, 국제군수협력 및 군수협력관련 양해각서를 체결하여 방산 수출을 지원하고 있다.

방산물자에 대한 수출은 대외무역법과 방위산업에 관한 특별조치법의 적용을 받으며 일반적으로 수출용으로 수입되는 원자재의 품목제한 축소, 국외 발행 오파 인정, 수입 부담금 면제, 신용장 개설료 차등적용, 부가가치세 영세율 적용, 관세감면, 수출손실 준비금 및 해외시장개척 준비금의 손비 산정 인정, 수출금융 등의 지원이 이루어지고 있다.

방위산업에 관한 특별조치법에 명시된 지원제도로는 방위산업 육성기금에 의한 방산업체 운영자금, 원자재비축, 연구개발 및 방산물자의 연불수출자금 지원 등이다.

원자재 비축사업 및 연구개발사업의 경우는 무이자로 2년 거치 3년 상환으로 산업은행 수수료 1%를 부담하도록 하고 있으나 방산물자 연불수출 자금지원 실적은 거의 없는 것으로 나타나고 있다.

● 방산 수출 인 · 허가 제도

우리 나라 방산물자는 방위산업에 관한 특별조치법, 동법 시행령 및 동법 시행규칙에 의하여 주요 방산물자와 일반 방산물자로 구분한다. 주요 방산물자는 총포류 · 탄약, 유도무기 · 항공기 · 전차 · 장갑차 · 통신장비 등 살상성 품목, 대미동의 품목 및 국방부 장관이 군사전략 또는 전술운용상 중요하다고 인정하여 지정하는 물자이며, 일반 방산물자는 군용 표준차량 · 통신장비류, 방독면, 쌍안경, 기타 일반장비 등 주요 방산물자에 해당되지 않는 물자로 분류하고 있다.

수출업체가 주요 방산물자 또는 주요 견본을 수출하고자 하는 경우에는 국방부장관의 허가를 받아야 하며, 방산업체나 연구기관 또는 그로부터 기술자료의 수출 대행을 위임받은 방산물자 수출업체가 기술자료를 수출하고자 할 때에는 국방부장관의 수출 추천을 받도록 하고 있다.

방산물자의 일반적인 수출절차는 다음과 같이 수출시장에 대한 정보수집활동을 통한 구매국의 구매의사를 확인하고 구매국의 구매형태에 따라 수의 계약이면 수출예비승인을, 국제입찰인 경우에는 국제입찰참가 승인 등 수출허가를 위한 행정절차를 거쳐 계약을 체결하고 최종 수출이 이루어진다.

방산물자 수출을 위해서는 대미 동의가 필요한 물자와 불필요한 물자가 있으며, 이에 따라 주요 방산 물자의 수출절차를 구체적으로 살펴보면 다음과 같다.

*대미 동의 불필요 물자의 수출절차

① 구매의사표현(구매국 ↔ 업체)
② 수출예비승인 및 신청(업체 ↔ 방진회(승인) ↔ 국방부(동의))
③ 수출상담(업체 ↔ 구매국)
④ 계약체결(업체 ↔ 구매국)
⑤ 수출허가 신청 및 허가(업체 ↔ 방진회(허가) ↔ 국방부(동의))
⑥ 수출계약 이행(업체(물품인도) ↔ 구매국(결제))

*대미동의 필요 물자 수출절차

① 구매의사 표명(구매국 ↔ 업체)
② 수출예비승인 및 신청(업체 ↔ 방진회(승인) ↔ 국방부(동의))
③ 수출상담(업체 ↔ 구매국)

④ 대미동의 신청(업체 ↔ 방진회 ↔ 국방부)
⑤ 제3국 불판매보증서(구매국 ↔ 구매국 주재 美 대사관)
⑥ 대미동의 요청 및 획득(국방부 ↔ JUSMAG ↔ 美 국무부) 부동의시 상담 중지
⑦ 계약체결(업체 ↔ 구매국)
⑧ 수출허가 신청 및 허가(업체 ↔ 방진회(허가) ↔ 국방부(동의))
⑨ 수출계약 이행(업체 물품인도) ↔ 구매국(결제))

'대한민국정부와 미합중국 국방부간 한국내 방산물자 생산에 따른 기술사용료에 대한 양해각서(1993. 8.2)' 에 의한 대미동의 품목인 경우에는 수출 예비승인 및 국제입찰참가 승인 신청시 국방부에 대미동의를 신청하여야 하며 수출 예비승인 및 국제입찰 참가승인 후에는 미국 정부의 동의를 획득한 후 수출을 할 수 있다.

이 때에 수출업체는 구매국 정부로 하여금 제3국에 대한 불판매 보증서를 미국 정부에 제출하도록 하고 있으며 미국의 원천기술을 이용한 방산물자로서 기술사용료 지불 해당품목은 제3국 수출시 기술사용료를 지불해야 한다.

일반적인 방산물자의 수출절차와는 달리 절충교역에 의한 수출은 수출예비승인 및 국제입찰참가 승인 없이 수출허가를 받을 수 있다.

국내 보유기술을 외국에 수출할 경우에는 계약 체결 전에 기술 수출계획을 과학기술부 장관에게 신고하도록 되어 있으며, 특히 전략기술은 그 기술수출계획이 방위산업 분야에 해당할 때에는 사전에 국방부 장관에게 추천을 받도록 되어 있다.

● 방산물자 수출업체 신고제도

1999년 1월 방위산업에 관한 특별조치법 개정 이후 현행 방산물자 수출업체 지정제도는 신고제도이다. 외국 정부 또는 구매 기관으로부터 주요 방산물자 구입의사를 받게 된 무역업체는 국군 기무사령부로부터 주요 방산물자 수출업체 보안측정에 합격하고, 국방부장관으로부터 주요 방산물자 수출업체 신고필증을 교부받으면 수출업을 할 수 있다. 일반 방산물자에 대한 수출업체는 산업자원부장관으로부터 무역업 신고필증을 교부받아 수출을 할 수 있다.

방산물자 수출의 특징 및 필요성

● 방산물자 수출의 특징

방산물자 수출의 특징적 현상을 살펴보면 현재 우리 나라가 독자적으로 수출이 가능한 방산물자는 장갑차, 차량, 함정 등이며 대미동의가 필요한 방산물자는 탄약, 신관, 발칸, 박격포, 지뢰, 곡사포, 방독면, 무전기 등이다.

방산물자 수출 전략은 인도네시아 · 베트남 · 태국 · 말레이지아 · 크로아티아 · 터키 등에 대한 수출 심화전략, 이스라엘 · 호주 · 대만 · 뉴질랜드 · 일본 · 싱가폴 · 독일 · 이탈리아 · 프랑스 · 오스트리아 · 영국 · 스위스 · 사이프러스 등에 대한 수출 확대전략, 이집트 · 브라질 등에 대한 수출 틈새전략으로 나뉘어진다.

탄약은 35개국, 기동장비는 8개국에 수출하고 있는 등 50여개국에 90여 종류의 방산물자 및 부품을 수출함으로써 다품종 소액의 방산물자가 다수의 국가에 수출된 특징을 보이고 있다. 따라서 우리의 방산물자 수출은 다음과 같은 특징을 갖고 있다.

첫째, 우리 나라 방산 수출의 대부분은 아직도 탄약류 수출이 주종을 이루고 있다.

둘째, 장갑차나 기동차량 등 약간의 국내 독자수출가능 시스템의 수출이 적은 규모이기는 하나 차츰 증가하고 있다.

셋째, 절충교역에 의한 부품의 생산이나 주요 무기체계의 일부를 담당하는 수출이 가능하다.

넷째, 민수 산업에 앞서 있는 방산 통신분야의 수출이나 용역에 대한 수출은 아직 미미하거나 전무한 실정이다.

다섯째, 방산 수출시장으로 한국이 수출하는 대상국가는 50여 개 국가로서 수출의 저변이 확대되고 있다.

여섯째, 선진국에 대한 부품 수출이나 방산물자 공동생산을 통한 수출의 활로 개척에는 아직 미비한 실정이다.

일곱째, 방산 수출의 대부분을 소수의 업체들이 담당하고 있다.

여덟째, 제3국에 대한 대미동의 품목의 수출이 현격히 감소하고 있다. 이는 대미동의에 대하여 미국이 소극적인 자세를 견지하고 있는 것으로 판단되며 이와 같은 방산물자의 수출에 대한 제약은 큰 장애요인으로 작용하고 있는 것으로 나타나고 있다.

이와 같은 특성을 요약해 보면 우리 나라에서 수출하거나 수출할 수 있는 품목은 극히 제한되어 있으며 이것 마저도 미국의 기술이전에 따른 동의사항으로 되어 있기 때문에 수출에 많은 어려움이 있다는 것이다.

또한 수출시장에 있어서도 미국이나 유럽보다는 동남아 등 개도국이 대부분을 차지하고 있어 시장자체가 협소한 편이며 이 같은 시장하에서도 지속적인 수출보다는 일시적인 수출 등 한정된 시장에 매우 소극적으로 대처하고 있는 실정이다.

●방산물자 수출의 필요성

우리 나라의 방위산업은 1970년대 초 국내 안보상황의 변화에 대처하기 위한 통치권자의 강력한 의지에 힘입어 미국의 적극적인 기술지원과 정부 · 군 · 업계의 일체감 속에서 자주적 군사력건설에 기여하였다.

그러나 1980년대에 들어와 정부의 방위산업에 대한 시각의 변화와 육성의지의 퇴색, 중 · 장기 획득계획의 부실, 외국무기의 직도입 선호, 미국의 기술이전 기피와 통제 등으로 방위산업은 수입 의존적 조립생산으로 내수산업화 되었고 기술수준은 첨단무기 개발능력을 구비하지 못한 상태가 되었다.

한편 미래전쟁은 군의 과학화 · 정보화 추세에 부응해 첨단 무기체계를 요구하게 되어 획득비용이 고가화 되고 유지비용이 증가하게 되었으나 국방비는 감소추세에 있어 결과적으로는 방산업체 가동률 저하, 경영상태의 악화로 이어지면서 지금까지 구축해 온 방산 기반마저 붕괴가 우려되는 상황이다.

이와 같은 위기를 극복하는 방법으로 우리 나라뿐만 아니라 세계 선진국들도 국방비 축소에 따른 무기소요 격감으로 군사기술 기반이 흔들림에도 불구하고 세계적인 군사기술의 우위확보를 위한 지속적인 국방연구개발 확대와 방산업체의 기반유지를 위하여 무기수출 확대정책을 추구하고 있다.

이와 같은 상황하에서 우리 나라도 국가안보 산업으로서의 방위산업은 결코 포기할 수 없으며 방위산업의 기반유지, 경제성 제고, 국력신장의 상징으로서 방산물자의 수출은 매우 필요하다. 이를 구체적으로 살펴보면 다음과 같다.

첫째, 국내방위산업의 기반유지와 성장발전을 위해 방산물자의 수출은 중요하다. 1980년대 이후 재래식 기본병기의 군 소요 충족과 첨단기술 기반 취약에 따른 첨단무기의 해외도입으로 국내물량이 격감되고, 기 개발 생산된 대부분의 방산물자조차 미국의 수출승인을 얻어야 하는 현실 속에서 지금까지 구축된 방위산업의 기반유지와 발전을 위해서 수출을 증대시키는 것이 필요하다.

방위산업의 특성상 경제성 제고를 위해서는 국내수요와 해외수출이 함께 고려되어야 한다. 한정된 내수 외에 수출을 증대시킴으로써 무기체계 연구개발 비용과 방산업체의 설비투자비 회수가 가능하며 가동률 제고를 통한 방산업체의 경영기반이 강화될 수 있다.[1)]

우리 나라의 경우 연도별 물량이 불균등하고 국방조달 주기상 연초에는 물량배정 지연으로 가동률이 저하되고 연말에는 가동상의 과부하 발생으로 일정한 조업도의 유지가 곤란하다. 따라서 수출물량은 이러한 불규칙한 조업도를 적정수준의 조업도로 유지

시키는 데 기여할 수 있다.

둘째, 방산물자의 수출은 국제사회에서 국가의 영향력을 제고시킨다. 특정무기체계는 해당국가의 군사전략과 밀접한 관계가 있으며 일단 채택되면 군사교리, 훈련, 군수지원 등을 무기 생산국에 의존하게 된다. 무기거래의 협상단계에서는 구매자측의 입지가 높으나 일단 성사되고 나면 판매자측의 입지가 강화되기 마련이다.

따라서 구매국의 전술교리와 군 운용은 수출국의 영향력 아래에 놓이게 되며 외교통상면에서도 수출국의 국가적인 위상이 높아지게 된다.

셋째, 방산물자의 교역증대는 국제적으로 공동의 군수기반을 구축하는 데 기여한다.[2)]

무기체계의 개발 · 생산 · 수출국의 입장에서 볼 때 자국내의 유지부품 생산중단 또는 긴급소요 발생시 해외로부터 역수입이 가능하며 무기체계의 지속적인 성능개량 내지 신형무기 체계의 개발을 시도할 수 있게 해 준다.

이처럼 방산물자의 수출은 수출국의 군수기반을 국제적으로 확대시키는 결과를 가져오며 지속적인 성능개량과 신형무기체계의 개발을 통하여 무기체계의 국내운용과 수출상품으로서의 수명주기를 연장시키는 효과를 가져온다.

예를 들면 우리 나라의 경우 미국의 기술지원하에 개발 · 생산된 대부분의 방산물자는 제3국 수출시 미국의 동의를 받도록 되어 있다. 아직도 미국내에서 생산되거나 미국 정부 또는 미국 업체의 기반유지상 관심대상 기술을 상용하는 품목에 대해서는 8%의 기술사용료를 지불토록 되어 있다. 결국 미국은 우리 나라의 방위산업 시설을 활용하여 미국관련 무기체계의 수명연장과 자국의 이익을 도모하고 있는 것이다.

넷째, 방산물자의 수출은 무기의 국산화에 기여한다. 즉 수출 활성화에 따른 수출업체의 이윤 증가는 방산 물자에 대한 연구개발비용에 대한 투자를 늘림으로써 새로운 무기의 개발이나 기존 장비의 부품을 생산하여 조달할 수 있는 능력을 배양시켜 줌으로써 무기의 국산화에도 기여한다.

방산물자 수출현황

● 방산물자 수출의 일반 동향

우리의 방산물자 해외수출은 '75년(47만 달러)부터 시작하여 '81년까지 꾸준히 성장, 기간중 연 평균 4,974만 달러의 수출을 기록했다. 그 후 '81년부터 '89년까지 약 10년 동안은 이란, 이라크 전쟁으로 인한 특수에 힘입어 연 평균 약 1억 4,500만달러의 방산물자를 수출할 수 있었다. 그러나 '90년대 접어들면서 냉전의 종식, 세계적 국방비 감축 추세, 중동시장 퇴조 등으로 인해 '92년에는 최악의 수출실적을 기록하였다가 '93년부터 동남아 시장을 주축으로 회복세를 보였다.

그러나 아직도 방산물자 총 수출에서 동남아 시장이 65% 이상을 점유하는 등 방산 수출시장의 국지화를 탈피하지 못하고 있는 실정이고 또한 우리 나라의 주요 방산 수출 품목은 재래식 병기에 치중하고 있어 대미동의 등 장애요소의 극복을 위하여 독자적인 무기체계의 개발이 강조되고 있다.

따라서 수출시장의 확대와 장갑차, 전차, 자주포 등 시스템 완성장비에 대한 판촉노력이 특별히 요구되고 있는 실정이다.

● 방산물자 수출현황

방산업체의 가동률 저하와 매출액 감소의 한 원인은 방산물자의 수출감소이다. 우리 나라의 방산 수출액은 한때 3억 달러를 기록하였으나 1990년대 들어 세계적인 국방비 감소추세의 영향으로 크게 감소하였다.

우리 나라 방위산업은 방산물자의 특성상 그 수요가 군에 제한되므로 군의 소요가 충족된 이후에는 새로운 수요창출이 어려워 가동률이 저하될 수밖에 없으며 향후 남북 안보환경이 변화되고 군축문제가 대

방산물자 수출현황

(단위 : 만달러/경상가)

구 분	'94	'95	'96	'97	'98	'99	'00	'01
계 약 금 액	7,768	10,400	4,538	5,802	14,719	19,663	5,537	28,762
인 도 금 액	5,998	7,698	3,194	6,937	6,149	13,454	4,844	23,720

*출처 : 한국방위산업진흥회, 「방산업체 경영분석」, 2002. 10.

방산 분야별 수출 실적

구 분	탄 약	기 동	총 포	함 정	통신전자	항 공	기 타
수 출 실 적	46%	35%	8%	7%	2%	1%	1%

*출처 : 한국방위산업진흥회, 「방산업체 경영분석」, 2002. 10. 외 국방부 자료 (2002년) 재구성

두되면 재래 전력에 대한 수요는 더욱 감소될 것이다.

따라서 내수시장을 보완하고 방위산업체의 가동률을 향상시키기 위해서는 국내 수요 의존에서 탈피하여 수출을 통한 수요 창출이 필수적이다.

위의 첫번째 표에서와 같이 '94 ~ '01년 중 연평균 수출실적은 11,518만 달러이고 우리의 방산 수출액은 국가전체 수출액의 0.1% 미만이며 방산 총매출액의 2.7%로 세계 30위 수준(SIPRI 2001년)인 반면 수입은 세계 4위(SIPRI 2001년)에 이르고 있다.

방산 분야별 수출 실적은 위의 두번째 표와 같이 탄약, 장갑차, 항공기 엔진정비, 군용차량, 초계정 등이며 이 가운데 탄약 및 기동분야의 수출이 주류를 이루고 있다.

또한 방산물자 중 국산화율이 높은 부분의 부품/물자류가 수출의 주를 이루고 있으나 선진국과 경쟁이 가능한 수준의 첨단기술은 아직 미미한 상태로 첨단기술을 이용한 무기체계를 수출하는 수준은 아니다.

따라서 내수시장을 보완하고 가동률을 높이기 위해서는 기술개발을 통한 수출증대가 필요하고 정부차원의 다양한 수출지원정책이 필요한 실정이다.

주요 수출 대상국은 방글라데시, 인도네시아, 터키, 말레이시아 등 아시아 지역이 48.9%로서 가장 높은 시장 점유율을 나타내고 있으며 반면 '90년대 초 거의 매년 1위의 주요 수출국인 미국의 경우 점진적으로 수출비중이 크게 약화되고 있는데 이는 과거에는 미국으로부터 대규모 무기체계 구매에 따른 절충교역에 의한 수출이 많았으나, 최근 미국으로부터 수입하는 무기체계 획득사업 감소로 인해 절충교역에 의한 대미 수출이 크게 감소한 데 기인한다.

수출 방산물자 중 항공 및 통신, 전자 등 항공기 부품이나 대잠초계기 부품 등과 같은 첨단무기체계 분야의 수출은 절충교역에 의한 수출이다. 절충교역에 의한 방산 수출실적을 보면 '89년 29% 수준에서 '91년 이후에는 4% 미만으로 그 비중이 현저하게 낮아지다가 '90년대 중반 이후 약간의 증가세를 보이고 있는 실정이다.

아울러 방산물자의 수출은 소수 업체가 주도적으로 하고 있으며 특히 대우, 풍산, 코오롱상사, 현대종합상사, 한화 등 5개 업체의 수출실적은 전체 수출실적의 95%를 차지하고 있다.

이와 같은 상황을 볼때 우리 방산물자의 수출은 규모도 크지 않지만 선진국처럼 첨단기술을 사용한 무기체계를 수출하는 수준도 아니다. 특히 국제수출통제 대상이 될 만한 대량살상무기의 개발 및 생산에 관련된 첨단 기술품목 내지 선진국과 경쟁가능 수준의 첨단기술은 거의 없거나 아직 미미한 수준을 벗어나지 못한 것으로 판단된다. (다음호에 계속)

註

1) 유병태, 「방산물자 수출입 업무체계 개선연구」, 방위산업현안정책연구, 한국방위산업진흥회, 1998, p.261.

2) 한남성, 「방산물자 수출증진을 위한 정부차원의 지원방향」, 한국방위산업학회 학회지 제3호, 1996, p.117.