



항공기 수출 활성화를 위한 전략적 접근방안

글 | 유용원(조선일보 군사전문기자 · 한국국방안보포럼(KODEF) 기초실장)

지난 1월 21일 우리 항공산업 발전과 관련해 중요한 계획이 발표됐다. 지식경제부는 기획재정부 국방부 방위사업청 등 관련 부처가 참여한 가운데 항공우주산업개발정책심의회를 개최해 '항공산업 발전 기본계획'을 확정, 발표한 것이다.

이 계획은 우리 정부가 향후 10년 내 항공산업을 10배 이상 키우겠다는 야심찬 청사진을 담고 있다. 지난 2008년 19억 달러였던 국내 항공산업 매출을 2020년까지 200억 달러로 끌어올리겠다는 것이다. 세계 7위(현재 16위)의 항공 선진국으로 도약하고, 항공산업에서만 7만개 이상의 일자리를 만들겠다는 비전도 제시됐다.

정부가 뒤늦게나마 항공산업을 적극 육성키로 한 이유는 명약관화하다. 항공산업이 국가 전체의 기술수준을 보여주는 첨단 산업의 집합체인데다 경제적 효용가치도 높기 때문이다. T-50 초음속 고등훈련기 1대(대당 수출가격 2500만 달러)를 수출하면 중형차 1100대를 수출한 것과 맞먹는다.

고용창출 효과도 크다. 국내 최대 기업인 삼성전자의 직원수가 8만4000여명인데 비해 미국 보잉사는 16만명, 유럽 EADS는 12만명의 종업원을 두고 있다.

이런 야심찬 청사진을 실현시키려면 우선 우리 항공산업의 현주소를 냉철하게 살펴봐야 할 것이다. 우선 외형상은 괄목할 만한 발전을 이룩해왔다. T-50 개발성공으로 세계 12번째의 초음속 항공기 개발국이 됐고, 첫 국산 기동헬기인 '수리온' 개발로 세계 11번째 헬기 개발국이 된 것이 좋은 예다. 그러나 실적을 살펴보면 우리 항공산업은 아직도 미미한 수준이라고 할 수밖에 없다. 지난 2002년부터 2007년까지 국내 항공산업의 연도별 생산실적은 1조 3000억~1조 6000억원대에서 답보상태를 면치 못했다. 항공산업의 고용인력은 1만명을 겨우 넘고 세계시장 점유율은 0.5%에 불과했다. 수출은 지난 2007년 5억9700만 달러, 2008년 7억7200만 달러로 8억 달러도 안된다. 반면 수입은 2007년 31억2900만 달러, 2008년 25억9200만 달러로 수출의 4~6배에 달했다.

이런 현실을 딛고 일어나 항공산업을 우리의 새로운 블루오션으로 만들기 위해선 무엇보다 수출이 가장 시급하고 중요한 과제다. 국내 내수시장으로는 한계가 많기 때문이다. 그런데 항공기 수출은 어느 산업과는 다른 특성이 있다. 국가 전략 수출품목이기 때문에 어느 나라든 해당 업체만 뛰는 것이 아니라 정부와 군까지 나서 총력전을 펼친다는 점이다.

군용기의 경우 각국 정부와 군이 주고객으로 국가간 치열한 정치외교전이 벌어진다. 2001년 칠레 전투기 도입사업의 경우 미국 F-16과 프랑스 미라지 2000이 경쟁했는데 당시 미국은 F-16 전투기 구매 대가로 칠레의 북미자유무역협정(NAFTA) 가입을 제안했다. 칠레는 결국 미국제 F-16 도입을 결정했다.

민항기의 경우도 국가간 정치적 영향력이 구매에 영향을 끼친다. 지난 2002년 대만 여객기 구매 때 미 의회의 주요 의원들은 대만 정부에 보잉 기종 구매를 촉구하는 서한을 보냈다. 이에 따라 대만 중화항공은 당초 A-330 12대를 구매하려던 계획을 바꿔 B-747 8~10대를 추가 구매하기로 했다.

최근 국제 방산시장에서 가장 관심을 끌고 있는 사업 중의 하나인 브라질의 신형 전투기 구입 사업에서도 이런 특징은 그대로 나타난다. 룰라 다 실바 브라질 대통령은 브라질 신형 전투기 사업과 관련해 이런 말을 했다고 외신들이 지난 1월14일 보도했다.

“신형 전투기 구입은 경제·통상의 문제가 아니며 단순히 가격 낮은 기종을 선택할 수 없다. 브라질은 ‘기술주권’ 확보 여부를 가장 중요하게 생각하고 있다.”

남미의 군사강국 브라질은 약 58억 달러의 예산으로 신형 전투기 36대 도입을 추진 중인데 프랑스 다소사의 라팔, 미 보잉사의 FA-18E/F 수퍼 호넷, 스웨덴 사브사의 그리펜 NG 전투기가 치열한 경쟁을 벌여왔다.

브라질 전투기 사업은 미국과 프랑스 정상이 직접 룰라 대통령과 여러 차례 전화통화를 하며 적극적인 세일즈에 나서 국제적인 관심을 끌었다. 사르코지 프랑스 대통령은 10여 차례나 휴대폰으로, 오바마 대통령은 두차례 각각 룰라 대통령과 전화통화를 하며 전투기 기술이전을 약속한 것으로 알려졌다.

당초 전투기 사용자인 브라질 공군은 가격 및 관리비용 부담이 큰 프랑스 라팔을 최하위로 밀어내고, 스웨덴 그리펜 NG에 가장 높은 점수를 준 것으로 전해졌다.

그러나 브라질 정부는 핵잠수함·수송기 등의 전략적 협력관계, 기술이전 등을 들어 라팔을 선호했고 라팔이 사실상 선정됐다는 외신보도가 잇따르고 있다. 라팔 선정이 확정될 경우 사르코지의 ‘휴대폰 세일즈’가 1등 공신이 될 전망이다.

미국, 영국, 프랑스, 이스라엘 등 세계 각국은 또 수출지원 기구를 별도로 만들어 수출을 지원하거나 개발비 지원하는 형태로 항공기 수출지원에 나서고 있다.

그러면 항공기 수출 활성화를 위해선 구체적으로 어떤 노력들이 필요할까. 우선 항공산업 제1주체인 기업들의 역할이 중요하다. 먼저 원가절감, 국내 부품업체 육성 및 업체간 협력체제 구축을 통해 가격 경쟁력을 확보해야 한다. T-50의 경우 경쟁 기종인 M-346, 호크기 등이 T-50에 비해 성능은 떨어지지만 가격이 80% 수준인 점을 유념해야 할 것이다. 또 선진국 업체들과의 국제 공동 개발/공동 마케팅을 통해 시장을 개척하고 마케팅 노하우를 습득해야 한다. T-50의 경우 미 록히드마틴과 공동개발/공동 마케팅이, 기동헬기 KUH의 경우 유로콥터와 공동개발/공동 마케팅이 각각 이뤄지고 있는 것이 그런 예다.

고객 맞춤형 항공기를 만드는 것도 중요하다. 우리 공군의 T-50과 UAE 수출형, 싱가포르 수출형은 모두 차이가 날 수밖에 없다. 각국의 항공기 운용환경과 고객 요구에 따라 맞춤형 수출기 선형 연구개발을 확대할 필요가 있다.

세계 각국의 예에서 알 수 있듯이 정부의 역할도 매우 중요하다. 정부는 지난해 코트라(KOTRA)내에 ‘방산물자 교역지원센터’를 만들었는데 이의 역할을 확대하는 것이 바람직하다고 본다. 방산물자 수출금융 제도 보완, 수출형 항공기 개발에 대한 정부 개발비 지원, 가격경쟁력 제고를 위한 인큐베이터 지원 등 수출지원제도 개선도 추진되어야 한다. 또 수출시장 조사 지원, 군용기 수출을 위한 평가비행 및 해외 로드쇼 지원, 세계 각국과의 방산협력 확대 등도 정부가 해줘야 할 몫이다.

특히 앞서 살펴봤듯이 각국이 총력전에 나서는 항공기 수출 특성상 방위사업청이나 국방부 혼자의 힘만으로는 힘들다. 청와대와 지식경제부 등 정부 유관 부처와 업체, 국회, 언론 등이 유기적으로 협조해 오케스트라 연주처럼 항공기 수출이 추진되어야 한다. 훌륭한 오케스트라 연주가 되려면 가장 중요한 것 중의 하나가 유능한 지휘자다. 이제 우리나라도 항공기 수출에 있어 오케스트라 지휘자 같은 강력하고 유능한 사령탑(조직)이 있어야 할 것이다. 원전 수출에서 승전보가 이어지고 있듯이 항공기 수출에 있어서도 싱가포르 등지에서 수출 돌파구를 여는 낭보가 잇따라 터져나 오기를 기대해 본다. ☺