



저작자표시-비영리-변경금지 2.0 대한민국

이용자는 아래의 조건을 따르는 경우에 한하여 자유롭게

- 이 저작물을 복제, 배포, 전송, 전시, 공연 및 방송할 수 있습니다.

다음과 같은 조건을 따라야 합니다:



저작자표시. 귀하는 원저작자를 표시하여야 합니다.



비영리. 귀하는 이 저작물을 영리 목적으로 이용할 수 없습니다.



변경금지. 귀하는 이 저작물을 개작, 변형 또는 가공할 수 없습니다.

- 귀하는, 이 저작물의 재이용이나 배포의 경우, 이 저작물에 적용된 이용허락조건을 명확하게 나타내어야 합니다.
- 저작권자로부터 별도의 허가를 받으면 이러한 조건들은 적용되지 않습니다.

저작권법에 따른 이용자의 권리는 위의 내용에 의하여 영향을 받지 않습니다.

이것은 [이용허락규약\(Legal Code\)](#)을 이해하기 쉽게 요약한 것입니다.

[Disclaimer](#)

2018년 2월
석사학위논문

방위산업물자 수출제도의
개선방안 연구

조선대학교 대학원

FTA비즈니스학과

정 성 규

방위산업물자 수출제도의 개선방안 연구

A Study on the Improvement plan of Export System
for Defense Products

2018년 2월 23일

조선대학교 대학원

FTA비즈니스학과

정 성 규

방위산업물자 수출제도의 개선방안 연구

지도교수 전 의 천

이 논문을 무역학 석사학위 논문으로 제출함

2017년 10월

조선대학교 대학원

FTA비즈니스학과

정 성 규

정성규의 석사학위논문을 인준함

위원장 조선대학교 교수 김 석 민 (인)

위 원 조선대학교 교수 심 재 희 (인)

위 원 조선대학교 교수 전 의 천 (인)

2017년 11월

조선대학교 대학원

【목 차】

ABSTRACT

제1장 서론	1
제1절 연구의 배경 및 목적	1
제2절 연구의 범위 및 방법	4
제2장 방위산업물자의 수출입 동향	5
제1절 방위산업의 정의와 특징	5
1. 방위산업의 정의	5
2. 방위산업의 특징	6
제2절 전세계 방위산업물자 교역 동향	8
1. 전세계 방위산업 동향	8
2. 전세계 방위산업물자 수출입 현황	10
제3절 한국 방위산업물자 교역 동향	12
1. 한국 방위산업 동향	12
2. 한국 방위산업물자 수출입 현황	14
제3장 방위산업물자 수출제도 분석	19
제1절 한국 방위산업물자 수출 지원정책	19
1. 방위산업수출 지원 조직	20
2. 방위산업수출 지원을 위한 원가계산 제도	21

제2절 주요국 방위산업물자 수출정책	27
1. 미국의 방위산업 수출정책	27
2. 영국의 방위산업 수출정책	29
3. 프랑스의 방위산업 수출정책	31
4. 이스라엘의 방위산업 수출정책	32
제4장 방위산업물자 수출제도 개선방안	33
제1절 방위산업물자 수출기반 강화	34
1. 방위산업 수출 전문조직 신설로 정부 지원 강화	34
2. 원가제도 개선을 통한 가격경쟁력 확보	37
제2절 방위산업 수출 국제경쟁력 확보	39
1. 국내외 방위산업 업체간 전략적 제휴를 통한 경쟁력 강화	39
2. 방위산업 수출 금융지원제도 개선	40
제5장 결 론	43
《참고문헌》	46

【표 목 차】

<표 2-1> 세계 국방비 지출 추이(2016년)	9
<표 2-2> 주요국 방산수출 현황(2008년~2015년)	10
<표 2-3> 주요국 방산수입 현황(2008년~2015년)	11
<표 2-4> GDP 대비 국방비 부담률과 방산업체 가동률 관계	13
<표 2-5> 최근 5년간 방산물자 수출대비 수입규모	15
<표 2-6> 분야별 방산수출 규모	16
<표 4-1> 방위사업청 방산수출 지원조직	35
<표 4-2> 수출지원 전문 조직별 주요 기능	36

【그림 목차】

<그림 1> 최근 10년간 방산물자 수출실적	14
<그림 2> 권역별 방산수출 현황	17
<그림 3> 권역별 방산수입 현황	18
<그림 4> 방산물자의 원가 구조	23
<그림 5> 연도별 자금유자 현황1	25
<그림 6> 연도별 자금유자 현황2	25
<그림 7> 방산육성자금 분야별 자금유자 현황1	26
<그림 8> 방산육성자금 분야별 자금유자 현황2	26
<그림 9> 미국의 안보지원 조직 개념도	28

ABSTRACT

A Study on the Improvement plan of Export System for the Defense Products

Jung, Sung-Kyoo

Advisor : Prof. Jun, Eui-Cheon, Ph.D.

Department of FTA Business

Graduate School of Chosun University

This thesis has been suggested the improvement plan of the Policy and Regulation for the Korean defense export vitalizations. Not only Korean & Global defense export status but also Korean defense export Policy & Support system has been analyzed, and the Policy and Regulation of the major advanced countries on the defense export except for United States and Russia. The improvement of the defense export support policy and regulation available to support systematically at government level is suggested in establishing systematic marketing plan and enhancement of national competitiveness as below, because we see the ultimate purpose of defense export policy improvement is the export market expansion through the enhancement of national competitiveness of defense industry supplies.

First, a competitive price shall be secured by a cost improvement. If we consider that a huge national budget is needed for purchasing advanced weapons for modern warfare, a proper cost into opponent country is an important factor which can be lead to the purchasing power. Currently, even we have been doing political supports such as exempting of depreciation cost

for facilities or acknowledging cost with domestic supplies including parts of fixed costs and export promotion costs, it is still insufficient to have a competitive price in the defense marketplace. So, we shall need to expand the range of the advertising expense and have a cost policy distributing a part of foreign country test expense into a domestic supplies cost.

Second, an international cooperation for the expansion of defense export market is needed. After the Cold War, all countries of the world have consolidated the joint international research and development by the international cooperation on the defense market, which purpose is to share the costs and risks for the research, and to secure the stable export market. We also have just started the joint research and development in Korea, and it is expected to overcome the limited domestic supplies and secure the stable export market. We should consider the export demand at the development stage, develop to target a niche market of the international defense market, and the political and institutional support at government level is highly needed in case when the joint international research and development is prosecuted.

Third, we need to establish a specialized organization to support the defense export and set up its policy marketing. Defense industry companies have limits of their efforts on the defense export in the way that they do the business against partners' government. This is why the advanced countries of defense export have established a specialized organization and support defense industry companies with coherent policy. We have supported the defense industry companies, however, there are limits on its scale and speciality. Therefore, it is necessary to establish a specialized organization at government level to set up the defense export strategy and to lead its marketing. This organization should be separated into the internal and external organizations of DAPA, then the internal organization fulfills to set up the defense export policy, supervise diplomatic activity and do intergovernmental agreement, the

external organization fulfills to do market research, exhibition and support of marketing, negotiation and financing.

Lastly, Financial support of the defense export is needed to be improved to prepare the purchasing power. After abolition of the defense industry promotion funds, there is Special Allowance Payment Policy currently, the deferred payment financing funds for export support is the only policy for the defense export. However, it has limits of supporting range so the effective support policy has not been set up yet. So we need to expand the deferred payment financing funds for export support, and conduct the policy that the government guarantees to collect the loan of the banks that support the export financing, also we should overcome the limits by that 'Defense Export Funds' is created.

The defense industry of Korea has been remarkably developed to be able to manufacture high-tech military equipment such as the air crafts and warships by the efforts of government and defense industry companies. On the other hand, the reason of inactivity of the defense export comparing to the national power and economic power can be judged because the policy of the government is not systematic and continuous and the lack of efforts from the defense industry companies in order to invigorate the export activities. Fortunately, the defense export is showing a favorable tendency, and the government is willing to improve the policy intensively. And to conclude, if we can establish the systematic marketing strategy mentioned in this thesis and fulfil the national power, we are able to be an advanced defense export county commensurate with our economic power.

제1장 서론

제1절 연구의 배경 및 목적

국가안보를 지키는 마지막 방법으로서 전쟁을 억제하고 승리를 보장할 수 있는 군사력의 중요성은 강조를 아무리 해도 지나치지 않는다. 한국은 이러한 군사력 육성의 필요성에 대해서는 과거의 역사들을 통하여 다른 어느 나라보다도 잘 알고 있다.

1990년 냉전체제가 종신된 이후, 전쟁이 없는 평화로운 세계가 올 것이라는 기대에도 불구하고, 이라크전, 걸프전을 비롯해 크고 작은 국가간의 갈등 및 분쟁이 끊임없이 이어지고 있다. 그것뿐만 아니라 한국은 전 세계에서 마지막 남은 분단 국가로써 북한의 전쟁 도발 문제로 인해 한반도 및 그 주변은 항상 긴장된 상태를 유지하고 있다. 이토록 안전하지 않는 국가안보 속에서 자국의 영토를 지켜내고 민족의 번영을 이루기 위해서는 스스로 방위 역량을 지속적으로 강화하는 것이 무엇보다 필요하다. 이러한 자위적 방위역량은 한국의 방위산업 기반을 강화함으로써 가능할 것이다.

방위산업은 이러한 군사력을 유지, 발전하는데 필요한 장기와 무기체계, 물품 등을 만드는 산업으로 국가의 생존과 연결된 안보산업이다. 과학기술이 빠른 속도로 발달하고 있는 21세기 정보화 시대는 전쟁의 패러다임¹⁾이 변화하고, 이에 따른 최첨단 무기체계의 필요성이 더욱 더 증대되고 있다. 이라크전에서 미국은 고도의 정밀무기를 활용함으로써 과거의 전쟁양상과는 다른 효과중심작전²⁾을 펼칠 수가 있었다. 이로 인해 미국은 대량파괴 없이 조기에 적의 핵심을 파괴함으로써 전쟁의 목표를 이룰 수 있었다.

따라서 각 국가에서는 자기 국가의 방위산업을 육성하기 위해 노력을 하고 있

1) 패러다임(Paradigm)은 어떤 한 시대 사람들의 견해나 사고를 근본적으로 규정하고 있는 테두리로서의 인식의 체계. 또는 사물에 대한 이론적인 틀이나 체계.
 2) 효과중심작전(EBO: Effects Based Operation)은 모든 군사력과 비군사력의 통합에 의한 물리적인 파괴에 중점을 두는 대신 효과에 중점을 두고 우리가 요망하는 방향으로 적을 변화시켜서 국가목표를 달성하는 작전이라고 할 수 있다.

다. 냉전체제가 무너진 이후 무기수요의 감소로 인해 방위산업 업체들은 심각한 경영난 위기에 직면하게 되자, 주요 선진국들은 방산물자 수출을 활성화 하고, 방위산업 업체들의 인수합병을 통한 집중화를 이뤄내고 국제협력을 강화하는 등 정책적 지원을 통해 방위산업을 육성하고 있다.

이렇게 방위산업 선진국들이 방위산업 수출을 강화하는 이유는 수출이 방위산업 업체의 매출과 가동률을 증가시키고, 이에 국가 GDP의 증가와 함께 일자리창출의 효과도 기대할 수 있다. 따라서 방산물자 수출의 증가는 국가의 안보뿐만 아니라 경제발전의 의미도 있는 것이다.

한국의 방위산업을 봐보면, 1970년대 정부의 정책으로 소총을 모방 생산하는 것을 발판으로 현재는 여러 종류의 전투함과 항공기뿐만 아니라 정밀한 무기를 생산하고 있으며, 일부 분야에서는 방위산업 선진국의 기술을 초월하는 세계 최고의 기술수준에 도달하였다. 한편 방산물자 수출에서는 1975년 47만불 수출을 시작으로 지속적으로 상승하여 2016년에는 방산수출 25억불을 달성하는 쾌거를 거두기도 하였으나 최근 10년간 평균 수출실적은 20억불을 상회하는 수준이다. 또한 한국의 방산물자 수출 규모는 여전히 세계 11위권인 반면 수입은 5~7위권으로, 국내 무기체계의 국외 의존도는 높다고 할 수 있다. 그리고 우리나라의 경제규모 대비 방산물자 분야의 국제적 인지도는 낮다.

앞에서 말한 바와 같이 한국의 경우, 연도별 방산물자 수출 금액의 변화폭이 선진국과 비교해 상대적으로 크고 수출실적이 낮은 이유는 여러 가지 측면이 있겠지만, 무엇보다도 정부의 방산물자 수출 정책 및 지원의 부족과 단위 무기체계에 대한 단순 마케팅의 결과라고 할 수 있다. 즉 방위산업의 특성상 구매자가 상대국 정부이고 따라서 방산물자 수출이 가격 및 기술측면의 경쟁력보다는 정치적·외교적 유대관계와 같은 외적 변수에 많은 영향을 받게 된다는 것이다. 따라서 방산물자수출은 방위산업 업체의 노력 외에도 국가적 차원의 지원 및 정책이 절실히 필요하다.

그 동안 한국정부도 방위산업에서 수출의 중요성과 이를 위한 정부의 역할을 인식하고 정책적 지원을 통해 방산물자 수출을 활성화시키기 위해 노력을 기울여 왔다. 그러나 정부의 이러한 방산물자 수출과 관련된 문제점들을 개선하기 위한

수차례에 걸친 방산물자수출 지원제도의 보완, 개선에도 불구하고, 아직 국내 총 수출량 대비 방산물자 수출 금액이 차지하는 비율이 저조한 이유는 단기간에 개선된 경로가 근시안적 제도개선이 많았을 뿐만 아니라 제도개선의 실효성이 크지 않았음을 보여주는 것이라 하겠다. 따라서 새로운 관점에서 방산물자 수출증대를 위한 정책적 변화 및 제도에 관한 연구가 필요하게 되었다.

이와 같은 문제를 바탕으로 시대의 급변하는 산업 환경과 냉전붕괴 이후 세계 방위산업 환경의 변화 속에서 한국의 방산물자 수출을 증가시키기 위한 방법으로 방산물자 수출기반 조성 및 발전방향, 방산물자 수출 분야에서의 국제경쟁력 강화를 위한 정책적 지원 방향 및 제도개선을 제시하고자 한다.

제2절 연구의 범위 및 방법

2006년에는 「방위산업에 관한 특별조치법」의 폐지와 더불어 방위사업법의 신설과 방위사업청 신설³⁾, 방위사업법 제정 등의 국내 방위사업 관련 정책의 변화가 있었다. 따라서 본 연구는 무기체계의 고가화, 세계 무기 필요성의 감소추세 등 세계 방위산업 환경의 변화와 국내 방위산업 환경의 변화 속에서 방산물자의 수출 증가를 위해 체계적인 마케팅 전략과 수출기반의 조성, 국제경쟁력 강화를 위한 제도개선과 정책적 지원 방향을 중심으로 연구하였다.

방위산업은 자국의 안보산업이라는 특성으로 인해 정확하고 시기적절한 통계자료가 부족하여, 본 연구에서는 군사비밀 내용 제외하고 국내·외의 공인된 기관에서 최근에 발간된 통계자료와 각종 연구논문 및 인터넷 검색, 관련부서 및 방위산업 업체 전문가 의견 등을 토대로 연구하였으며 연구의 주요 내용은 다음과 같이 구성하였다.

제 1장 서론에서 본 연구의 배경, 목적 및 연구방법 등을 기술하였으며 제 2장은 방위산업의 정의 및 전 세계 교역동향을 통계자료 등을 토대로 살펴보고 이어 제 3장에서는 한국의 방위산업 수출 정책 및 제도를 분석하고 방위산업 선진국의 사례를 통해 문제점을 도출하였다. 제 4장에서는 제 3장에서 도출된 한국 방산물자 수출 지원제도 및 정책의 문제점에 대한 개선방안을 제시하였으며, 마지막으로 제 5장 결론에서는 본 연구의 결과를 요약하였다.

3) 정부조직법의 개정(법률 제7613호, 2005.7.22공포)으로 방위사업을 전담하는 방위사업청이 2006.1.1.부로 신설됨에 따라, 舊 ‘방위산업에 관한 특별조치법’의 내용을 통합하고 방위사업과 관련된 기복적인 사항을 체계화하기 위해 정부는 방위사업법(법률 제7845호)을 신설하고, 舊 ‘방위산업에 관한 특별조치법’은 폐지하였다.

제2장 방위산업물자의 수출입 동향

제1절 방위산업의 정의와 특징

1. 방위산업의 정의

방위산업⁴⁾의 의미에 대해 살펴보면, 테일러와 헤어워드는 ‘국방부와 군에 그들이 요구하는 장비를 공급하는 기업군’ 또는 ‘군사력과 국가안보의 핵심요소를 공급하는 산업자간으로 구성 된다’고 정의하였고, 서 유럽 연합(WEU)은 ‘군사용 물자에 대한 연구, 개발, 생산, 분석, 정비에 관여하는 모든 기업체 및 기관’으로 정의하고 있다.

또한 우리나라는 방위사업법에서 방위산업은 ‘방위산업물자(이하 방산물자)⁵⁾를 생산하거나 연구 개발하는 업’이라고 정의하고 있어 국가, 상황별로 의미하는 바가 다소 상이하다. 그러나 이러한 의미들을 종합하면 ‘방위산업은 국가 방위를 위한 무기와 장비 등 방산물자를 생산하는 산업’이라는 공통점이 있다.

국가 방위를 목적으로 군사적으로 소요되는 물자의 생산과 개발에 종사하는 산업. 여기에서 ‘물자’의 범위를 어떻게 보느냐에 따라 방위산업은 광의와 협의의 두 가지로 구분되며 만약 물자를 군사적으로 소모되는 ‘모든 것’이라고 한다면 무기, 탄약 등 직접적인 전투 병기만이 아니라 피복, 군량 등 일반 병영 물자까지도 포함하는 결과가 되어 매우 넓은 의미의 방위산업으로 이해되지만 일반적으로 군사적 소요물 가운데에서도 국방력 형성의 중요 요인이 되는 기기, 즉 총포, 탄약, 폭약, 함정, 항공기, 차륜 및 전자 장비로 한정하고 통신 기기 및 미사일 등의 생산과 개발에 종사하는 산업의 총칭으로 그 범위를 한정하고 있다.

4) 본 연구에서는 방위산업의 범위를 넓게 해석하여 ‘방산물자 등 국가방위에 관련된 물자를 생산 연구 개발하는 업’으로 해석한다.

5) 방위사업법 제34조에서 방산물자는 ‘무기체계로 분류된 물자중 방위사업청장이 지정한 물자’로 규정하고 있다.

2. 방위산업의 특징

가. 국가 안보산업

국가 안보에 있어, 군사력은 전쟁을 억제하고 유사시 승리를 보장하기 위한 마지막 방법으로써 그 중요성은 아무리 강조해도 지나치지 않다. 이러한 군사력을 꾸준히 유지하기 위해 장비와 무기 등 방위산업 물자를 개발하고 생산하는 방위산업은 국가 안보를 위한 가장 중요한 산업이다. 따라서 각 국가에서는 자국의 안보 및 무기체계가 상대국보다 비교우위를 점 할 수 있도록 하기 위해서 방위산업의 공개를 비밀로 하고 있으며, 방위산업 물자의 생산 및 개발에 관련된 기술을 통제하고 있다.

또한 방위산업 물자의 수출은 자국의 안보 이익 관계에 의해 제한될 수 있으며, 유사시는 국가간의 정치, 경제적 이익이나 외교관계에 따라 무기체계의 수입이 제한 될 수 있다. 즉 독자적인 개발 및 생산능력을 갖추지 못하면 무기체계의 구매 및 운용에 대해 수출 상대국에 의존하게 된다. 그리고 기술적, 경제적으로 예측되어 정치, 외교적으로도 상대국의 간섭을 받게 되는 경우가 있다.

민간시장이 시장원리에 따라 라인이 가동되기도 하고 미가동되기도 하지만, 방위산업에 있어서는 이런 시장경제의 원리보다 안보적인 면을 더욱 중요하게 영향을 미치고 있다. 이러한 안보산업으로서의 특징 때문에 방위산업이 경제적이지 못하고, 매몰비용이 높은 산업이라고 하더라도 국가차원의 정책적인 제도 및 지원이 필요하다.

나. 자본 및 기술 집약적 산업

방위산업은 처음에 막대한 설비투자를 필요로 하는 자본집약적 산업이다. 무기체계의 소요제기부터 전력화 및 작전배치가 되기까지는 장기간이 소요됨에 따라 투자비 회수기간이 매우 길고 연구개발이 완료된 이후에도 국내수요의 한정 등으로 투자수익이 불확실 하다. 이러한 이유 때문에 다른 산업에 비해 상대적으로 진입장벽이 높은 산업으로 국가차원에서도 중복투자를 방지하기 위한 정책을 펴고 있다. 업체간 과도한 경쟁 및 과잉 투자를 막고 있다.

첨단 무기의 개발과 기술 획득은 국제 방위산업 시장에서 경쟁력을 가질 수 있게 되고, 결국에는 방위산업 물자 수출 증대에 매우 중요한 역할을 한다.

다. 수요자, 공급자 쌍방 독과점적 시장

민간산업은 여러 명의 공급자가 불특정 다수의 고객을 대상으로 판매함에 따라 치열한 경쟁이 이루어진다. 반면에 방위산업은 정부를 유일한 수요자로 하고 있고, 공급자도 소수의 방위산업 업체만 있으므로 수요자, 공급자 쌍방간 독과점적 시장형태를 이루고 있어 시장성이 크게 제한된다.

방위산업물자 수출의 경우, 여러 수요자가 생길 수 있으나 정부의 수출 승인 절차를 거쳐야 하고, 그 수요자도 상대국 정부라는 점에서 방위산업의 수요자는 정부가 유일하다. 또한 공급자의 경우에도 수요자인 정부에서 공급자를 선택하고 공급물량을 조정하게 되므로, 결국에는 쌍방독과점적 시장형태 속에서 수요자인 정부의 정책에 크게 의존할 수밖에 없다.⁶⁾

6) 이종진 “한국 방위산업 발전방향에 관한 연구: 국방연구개발 활성화를 중심으로”, 한남대학교 행정정책대학원 석사학위논문, 2004, p.6.

제2절 전세계 방위산업물자 교역 동향

1. 전세계 방위산업 동향

냉전 종식 후 세계 무기 수요가 급격히 줄어들어 방위산업 업체들은 이에 대응하기 위한 변화를 지속하여 왔다. 미국 및 영국을 비롯한 주요 방산 선진국들은 무기 수요가 줄어드는 것에 따라 방위산업 시장 및 경쟁력을 확보하기 위해 최첨단기술 개발에 치중하고 한편, 방위산업 업체간의 인수·합병을 통해 기업의 대형화와 집중화를 만들고, 국제협력을 통해 개발비용 및 위험을 나누고 안정적인 수출시장 확보를 위해 노력하고 있다.

방위산업은 앞에서 말한 바와 같이 국가안보와 경제기술 발전의 발판이 되는 산업으로써 세계 각 나라는 방위산업이 육성, 보호, 경쟁력 강화를 위해 수 많은 정책적 노력을 기울이고 있다. 특히, 냉전이 끝난 후 각 나라나 방위산업 업체들은 세계 무기시장의 감소에 대응하기 위해 방위산업 부분을 줄이거나 인수·합병을 통해 대형화로 경쟁력을 갖추고, 특히 무기수출시장을 여러 수단으로 확장해 가고 있다. 이러한 세계방위산업의 동향을 관찰하면 다음과 같은 특징이 있다.

첫째, 1990년대 후반부터 세계 군사비 지출이 상승하고 있다. 냉전이 끝난 후 1998년에 최저를 기록했던 군사비 지출은 1999년을 시작으로 다시 증가추세를 보이고 있으며 2016년은 <표2-1>과 같이 증가 하였다. 그리고 군사비 지출 상위 5개국⁷⁾의 지출 비중이 1998년 48.0%이던 것이 2016년에는 62.0% 까지 증가하였다. 특히, 중국의 군사비 지출은 1998년 상위 9위에 머물던 것이 2016년에는 2위에 오를 정도로 급격히 증가하고 있다.⁸⁾

둘째, 냉전이 끝난 후 세계 방위산업은 인수·합병과 함께 투자하여 생산의 집중화가 심화되고 있다. 이러한 현상은 수요가 줄어들어 방위산업 부문의 과잉 공급을 해소하고, 항공기의 고가화 및 대형화 추세에 필요한 큰 자본력과 기술력을 확보하기 위해 미국의 항공부문 주계약 업체들이 선도하여 관련 업체들을 합병함

7) 2016년 기준 군사비 지출 상위 5개국은 미국, 중국, 사우디, 러시아, 영국 순이다(SIPRI Yearbook 2017자료)

8) SIPRI, SIPRI Yearbook 2017, London : Oxford University Press, 2017.

으로서 소수의 거대기업으로 재편 되었다⁹⁾. 인수·합병을 통한 방위산업 업체의 집중화로 인해 세계 방위산업 매출액 상위 5개 업체의 방위산업 매출액이 2016년에는 상위 100대 기업 전체의 방위산업 매출의 39%에 달하고 있다. 세계 방위산업 수요의 감소에도 불구하고 상위 기업들의 규모는 증가하였음을 나타낸다.

<표 2-1> 세계 국방비 지출 추이(2016년)

(단위 : 10억달러)

년도	미국	중국	사우디	러시아	영국	인도	프랑스	일본	독일	한국
금액	596	215	87.2	66.4	55.5	51.3	509	40.9	39.4	36.4
GDP (%)	3.9	1.9	13.7	5.4	2.0	2.3	2.1	1.0	1.2	2.6

출처 : WIKIPEDIA, List of countries by military expenditures

셋째, 주요 방위산업 선진국 및 방위산업 업체의 방위산업 매출액중 수출부분의 비중이 증가하였다. 자국내 국방비 감소와 방위산업 물자에 대한 수요가 줄어들어 방위산업 업체의 수출시장 확대노력은 당연한 이치이다. 세계 주요 방위산업 선진국중 영국, 프랑스는 1990년대 중반부터 방위산업 전체 매출액 중 수출 비중이 급격히 상승하였는데, 1998년 국가별 방위산업 매출액 중에서 영국은 48%, 프랑스는 40%를 수출이 차지하고 있다.¹⁰⁾ 현재는 급격히 줄었고 2016년에는 미국이 전 세계 방산수출의 42%를 차지하고 있다.

그 밖에도 세계 방위산업의 동향을 살펴보면, 무기체계의 연구개발에 따른 위험과 큰 자본을 나누고 국내 수요를 극복하기 위한 국제협력을 강화하고 있는 등 세계 각국은 냉전체제가 끝난 이후에도 계속되는 안보위협에 대응하고 자국의 방위산업을 늘리고 활성화시키기 위해 노력하고 있다.

9) 황동준, 한남성, 김성배, “방위산업 발전을 위한 국방연구개발 활성화 방안 연구”, 서울 : 한국방위산업학회, 2001.12, p.91.

10) 한남성, “세계방위산업의 동향과 시사점”, 「국방품질」, 제15호, 국방기술품질원, 2001.8, p.81.

2. 전세계 방위산업물자 수출입 현황

가. 전세계 방위산업물자 수출 현황

<표 2-2>에서 보듯이 2008년~2015년까지 무기수출 판매량을 기준으로 무기 수출 상위 5개국은 미국, 러시아, 프랑스, 중국, 독일 이며, 상위 5개국의 무기수출 판매량은 전세계 판매량의 80%를 초과하고 있다.

<표 2-2> 주요국 방산수출 현황(2008년~2015년)

(단위 : 백만 불)

순위	수출국	수출액	순위	수출국	수출액
1	미국	194,263	7	영국	13,200
2	러시아	81,400	8	스웨덴	11,100
3	프랑스	49,200	9	이탈리아	9,500
4	중국	27,500	10	이스라엘	6,800
5	독일	18,400	11	한국	6,000
6	캐나다	15,000	총 수출액		468,364

자료 : SIPRI Arms Transfers Database(<http://www.sipri.org>)

특히, 미국은 2008년~2015년 무기수출 점유율이 42%로 보이며, 전세계에서 독보적이라고 할 수 있다. 러시아 역시 무기수출 점유율이 17% 초과하고 있다. 러시아 무기수출 점유율이 높은 이유는 舊소련의 주요 무기 수출시장이던 바르샤바 동맹국 및 제3세계 국가들의 시장이탈에 따른 현상이라 할 수 있다.

주요 무기수입국을 보면, 상위 5개국은 인도, 사우디, 중국, 파키스탄, 아랍 순으로, 이들 국가들은 이념적 갈등이나 분단이나 분쟁의 위협이 존재하는 국가들로써 2008년~2015년까지 전 세계 무기수입량의 31%를 차지하고 있다. 한국은 전 세계 무기수입량의 0.04%를 차지하여 7위권을 머물고 있는 실정이다.¹¹⁾

11) 2015년도 우리나라의 방산물자 수출액은 약 60억불로 세계 무기수입 규모면에서 상위 11위 국가이다.<자료 : SIPRI Yearbook 2016>

나. 전세계 방위산업물자 수입 현황

다음 <표 2-3>에서 보듯이 2008년~2015년까지 무기수입 판매량을 기준으로 무기 수입 상위 5개국은 인도, 사우디아라비아, 중국, 파키스탄, 아랍에미레이트연합 순이다.

<표 2-3> 주요국 방산수입 현황(2008년~2015년)

(단위 : 백만 불)

순위	수입국	수입액	순위	수입국	수입액
1	인도	26,141	7	한국	7,589
2	사우디	12,229	8	미국	7,091
3	중국	10,859	9	싱가폴	7,003
4	파키스탄	9,276	10	알제리	6,994
5	아랍	8,445			
6	오스트리아	7,871		총 수입액	215,562

자료 : SIPRI Arms Transfers Database(<http://www.sipri.org>)

최근의 국제 방위산업 시장의 흐름을 살펴보면, 냉전체제가 끝난 후 화해와 협력관계가 진행됨에도 불구하고, 2012년대 말부터는 다시 국제 방산시장의 거래량이 다시 증가하고 있다.

이는 이라크전을 비롯한 분쟁의 영향도 있지만, 내수가 감소하여 위협받고 있는 방위산업을 수출로 극복하고자하는 노력이라고 할 수 있다. 따라서 세계 방위산업 시장은 각 국가 및 업체간의 숨 막히는 수출경쟁을 벌이게 되고 있으며, 이들 국가의 정부는 방위산업 물자 수출증가를 위한 정책 및 제도적 지원을 하고 있다.

제3절 한국 방위산업물자 교역 동향

1. 한국 방위산업 동향

한국의 방위산업은 ‘자주국방’이라는 목표에 정부의 강한 의지로 1970년대 초부터 육성되기 시작하였으며, 1970년대에 기본병기를 모방하여 생산 하던 한국의 기술수준이 현재는 전투기를 생산 할 수 있는 수준까지 이르렀다.

국내 방위산업의 변천사를 보면, 1970년대는 자주국방을 목표로 1차 율곡계획¹²⁾에 따라 방위산업을 집중 육성하였으며, 이 시기에 국방과학연구소를 대표로 개인화기 및 박격포, 무전기 등을 모방하여 개발 생산하여 국산화 하였다. 1980년대에는 정부와 업체의 개발이 함께한 시기로, 단기간에 최첨단무기체계를 확보하기 위해 국내 개발보다는 주로 기술도입 생산을 하였다. K-1 전차, K-55 자주포, 전투함 및 F-5E/F 전투기가 이 시기에 개발하거나 기술도입을 통하여 전력화 되었다. 1990년대는 국내 연구개발을 위한 정책적인 노력을 펼쳤다.

정부는 ‘국산무기사용 우선’ 원칙을 발표하고 국방과학기술의 능력을 상승시키기 위해 연구개발 예산을 확대시키고, 업체의 주도하에 연구개발을 증가하고 국방과학연구소는 핵심기술 개발에 힘썼다. K1A1, K-9, 유도무기, F-16, 잠수함 등이 이 시기에 전력화 됐다. 국산무기 사용 원칙에도 불구하고 기술 자료의 부족과 핵심기술의 부재로 기술도입 및 모방생산을 위주로 한 1990년대와는 달리 2000년대 들어서면서 정부는 ‘국내개발 우선’ 원칙을 내세우며 국내 방위산업 기술개발 능력 및 경쟁력으로 핵심기술의 확보를 위해 노력하였다.

한국의 방위산업 업체는 1970년대 방위산업 업체 지정제도가 시행된 이후 큰 변화 없이 90여개 수준을 유지하고 있다. 방위산업 업체는 1970년대 정부의 강한 지원 아래 엄청난 성장을 거듭하였으나, 1990년대 접어들면서 국제 방위산업 물자 수요의 감소와 국내 국방비의 감소 등의 영향으로 경영난이 심각한 실정이다. 이러한 경영난의 결과 방위산업 업체들은 전체 매출액에서 방위산업 부분이 차지하는 비중을 점차 줄이고 있다.

12) 율곡사업은 1974년에 자주국방을 위한 전력증강계획(1974~1981) 사업의 익명으로 10만 양병을 주장한 율곡 이이 선생의 유비무환 정신을 내포하고 있다.

한국 방위산업 매출액은 수출 확대의 영향으로 최근 꾸준한 성장세를 유지중이며, 2006년 5조 5천억원에서 2014년 12조원으로 8년간 약 2.2배 증가하였다. 2014년 기준으로 부분별 비중은 항공유도부분이 가장 많은 28.7%, 그 뒤를 이어서 화력 19.2%, 탄약 16.6%, 기동 14.5%, 함정 11.5% 등으로 매출액이 구성되어 있다.

국내 방위산업 수출액은 2000년대 이후 독자 무기체계 개발로 급속도로 성장하여, 2006년 2.5억 달러에서 2014년 36.1억달러로 8년간 14.4배 증가하였다. 수출 대상지역인 아시아, 북미지역 외 유럽, 중동 및 아프리카 국가에 대한 신규 시장 개척으로 수출지역이 다변화되고 있는 것으로 보인다.

<표 2-4> GDP 대비 국방비 부담률과 방산업체 가동률 관계

구분	1986	1996	2000	2012	2013	2014	2015
GDP 대비 국방비(%)	5.3	3.1	7.4	4.5	2.3	4.5	3.3
방산업체 가동율(%)	77	55.7	48.5	59.0	61.3	66.8	68.6

출처 : 한국방위산업진흥회, 「방위산업체 경영분석」, 2015. 및 국가통계포털 (<http://www.kosis.kr>)

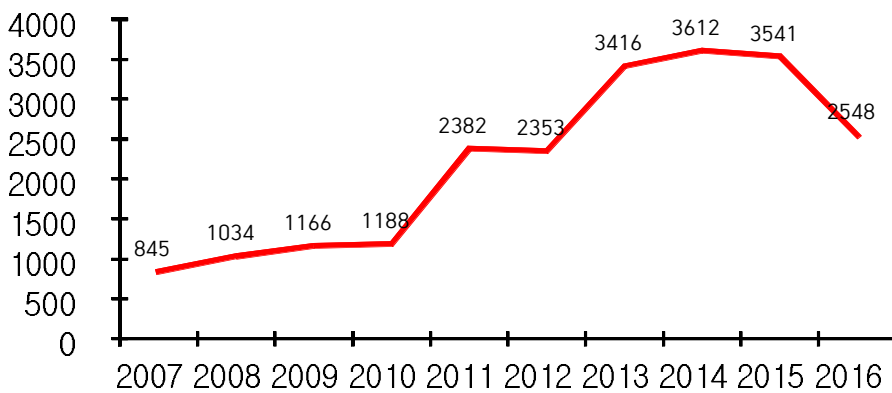
또한 2012년~2016년 사이 한국의 방위산업 물자 평균 수출액은 약 25억불로, 같은 기간 국내 방산분야 평균 매출액의 약 5%정도에 불과해 방위산업 선진국의 대부분이 20% 이상의 방위산업 수출 규모를 유지하는 것에 비해 많이 낮은 수치로써, 한국의 방위산업이 내수에 의존하고 있음을 알 수 있다. 이러한 내수의존의 결과로, 한국 방위산업 업체의 가동율이 국방비 증감에 매우 민감함을 <표 2-4>와 통해 알 수 있다. 따라서 방위산업 업체가 내수의존에서 벗어나고 가동율을 높이기 위해서는 수출 창출이 필수적이다.

2. 한국 방위산업물자 수출입 현황

가. 한국 방위산업물자 수출 현황

한국의 방위산업 물자 해외 수출 실적은 수입에 비교해 미약한 수준이다. 최근 10년간 방산물자 수출 총액은 약 200억불로서 연평균 약 25억불의 수출 실적을 보이고 있으며, 이는 방위산업 선진국은 물론 국가 경제수준에 비해 낮은 수치이다. 다만, 2006년도에 방위사업청이 개청된 이후 국산항공기 KT-1 및 탄양분야의 수출 호조 등에 힘입어 2017년도에는 36억 불을 기록하였다.

<그림 1> 최근 10년간 방산물자 수출실적



자료: 방위사업청

1975년도 47만불로 시작한 한국의 방위산업 물자 수출은 거듭 성장하여 1981년에는 1억불을 초과하였고, 1980년대에는 이라크-이란전쟁으로 인해 한때 3억불을 초과하는 등 연 평균 1억4,000만 불의 방위산업 물자를 수출 하였다. 그러나 1990년대에 들어서면서 걸프전 등으로 수출실적이 상승하기도 하였으나, 대부분 1억 불 미만이였다. 이후 1990년대 후반에 들어서면서 방위산업 수출 실적이 거듭 증가하기 시작하여 2000년대 중반 이후부터는 연간 2억불을 넘었으며, 앞에 언급한 바와 같이, 방위사업청이 개청된 후 2007년은 약 8억 불을 기록하였다. 2011년에

는 약 24억 불을 기록하며 한국의 방위산업물자 수출에 새로운 길이 열렸다. 이후 부터 2016년까지 평균 30억 수출 실적을 유지하고 있다.

과거에 비해 방위산업 수출의 지속적인 증가에도 불구하고 선진국에 비해서는 낮은 수준을 유지하고 있는 한국의 방위산업 수출의 주요 특징을 살펴보면 다음과 같다.

첫째, 한국의 방위산업 수출 규모는 수입에 비해 낮은 수준을 유지하고 있다. 2007년부터 2016년까지 한국의 최근 10년간 평균 방위산업 수출 실적은 약 25억 불로 세계 방산수출국중 상위 11위권을 유지하고 있는데, 반대로 같은 기간 수입은 약 45억불로 상위 7위를 유지하고 있어 방위산업 분야의 국제수지 불균형을 나타내고 있다. 또한 <표 2-5>에서 보듯이 방위산업 물자 수입 대비 수출비중이 40%를 초과하는 수준이었으나, 최근 들어 2015년에는 6.0%로 점점 격차가 벌어지고 있다. 이는 국제 방위산업 수요의 감소와 주요 수입 무기체계들이 점점 고가화 되고 있기 때문이다.

<표 2-5> 최근 5년간 방산물자 수출대비 수입규모

(단위 : 만 불)

구분	2011	2012	2013	2014	2015	2016
수입액	20,500	21,473	40,852	91,501	59,406	8,894
수출액	2,382	2,353	3,416	3,612	3,541	2,548
수입대비 수출비중	11.6%	11.0%	8.4%	3.9%	6.0%	28.6%

자료 : 방위사업청

둘째, 한국의 방위산업 수출 분야는 탄약, 항공, 함정 분야에 집중되어 있다. <표 2-6>에서 보듯이 분야별 방산수출은 탄약, 항공, 함정 분야에 집중되어 있으며, 기동 및 화력 분야에서도 지속적인 증가를 보이고 있다. 항공분야는 엔진, 정비, 전투기 부품 및 KT-1훈련기 등으로 인해 2000년도에 들어와서 본격적인 수

출이 추진되었으며, 수출시장을 확장해 나가고는 있으나 선진국과의 경쟁에서 뒤쳐져 있어 주로 부품이나 정비 등에 제한되어 있다. 함정분야는 1990년대 하반기부터 대형함의 수주로 수출실적이 크게 상승하였으나, 전투체계 등의 함정 탑재장비에 대한 기술력 부족¹³⁾으로 수출국이 동남아시아 등 일부 국가로 한정되어 있다. 또한 탄약 분야는 1990년대 중간까지 국내 방위산업 물자 수출의 대부분을 차지하는 분야였으며, 최근까지 지속적인 수출추세를 보이고 있다. 그 외에도 기동 및 화력 분야에서는 K-9 등의 개발을 통해 수출시장을 확장해나가고 있으나 유도, 화생방 및 통신 등의 분야는 아직도 미흡한 실정이다.

2016년도는 수입이 현저히 낮아져 통계에 영향을 미칠지는 몇 년 더 지켜봐야 되는 현상을 보이고 있다.

<표 2-6> 분야별 방산수출 규모

(단위 : 백만 불)

분야	2012	2013	2014	2015	2016	계
기동/화력	3.37	1.75	6.34	5.78	2.86	20.1
함정	7.52	8.37	12.39	0.68	6.32	35.28
항공	6.53	15.91	6.87	10.44	1.98	41.73
통신	1.4	0.06	0.08	0.20	0.36	2.1
탄약/총포	4.28	7.79	10.17	17.89	13.56	53.69
계	23.53	34.16	36.12	35.41	25.48	154.7

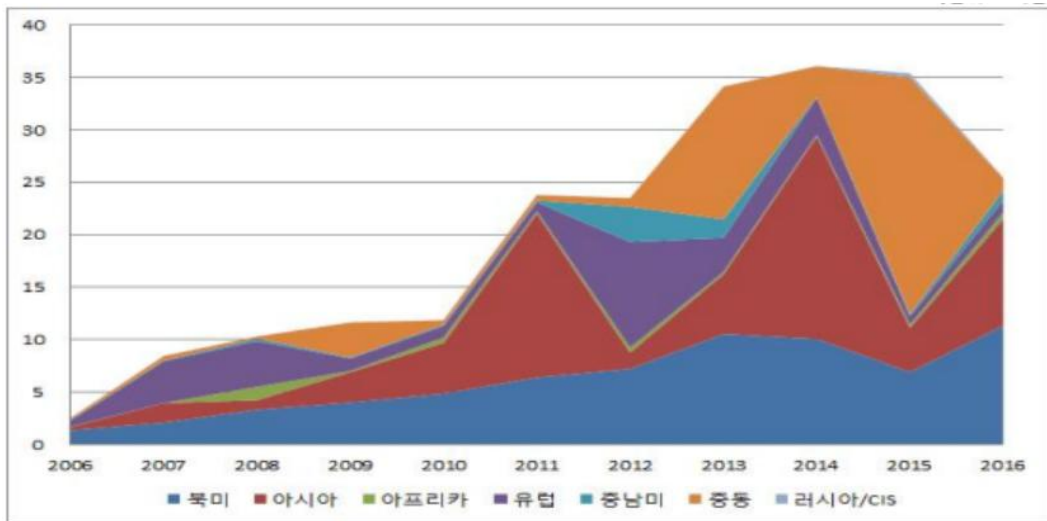
자료 : 방위사업청, 2017.

셋째, 한국의 수출은 동남아시아 및 미국 등 일부 국가에 한정되어 있다. 2012년~2016년까지 최근 5년간 방위산업 물자의 지역별 수출비중을 보면 중동지역이 38%로 가장 높고, 다음은 중남미지역 20.6%, 아시아 지역은 20%, 북미 지역이

13) 우리나라의 조선기술은 세계 최고의 수준이나, 전투체계, 무장 및 엔진 등 주요 탑재장비는 기술력 부족으로 해외에서 도입하고 있는 실정임.

10%를 넘는 수준이다. 또한 국가별로 보면 <그림2>와 같이 인도네시아, 미국, 터키, 베네수엘라, 방글라데시 등 5 개국이 수출 전체의 80.5%를 차지하고 있어 한국의 방위산업 물자 수출이 매우 한정적임을 알 수 있다. 특히, 중동 및 아시아를 제외한 러시아 및 아프리카 지역의 수출이 매우 저조하다.

<그림 2> 권역별 방산수출 현황

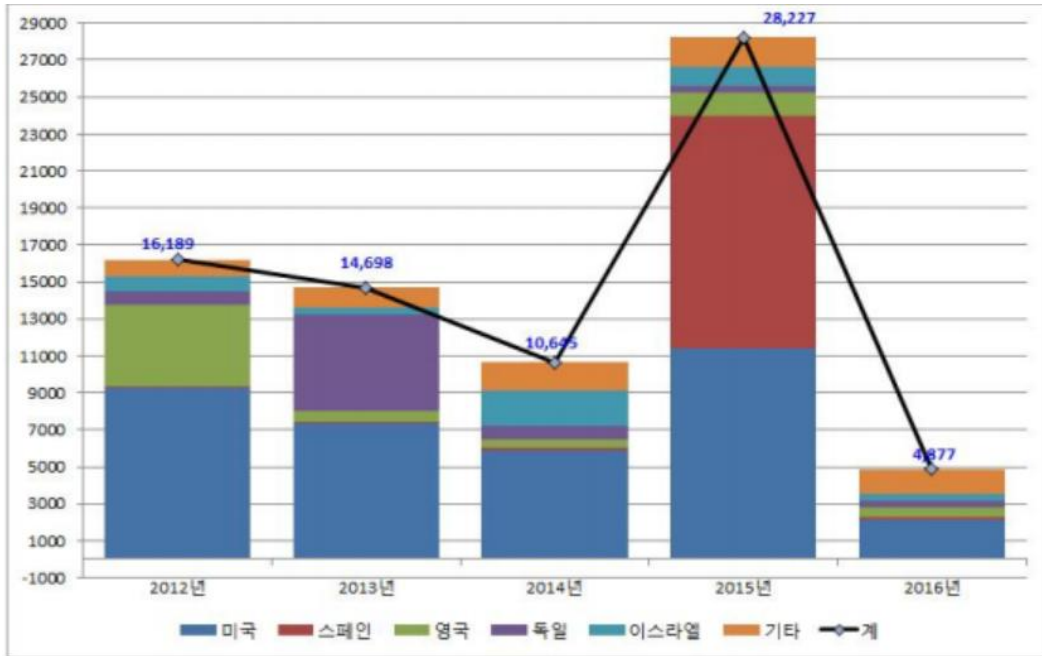


나. 한국 방위산업물자 수입 현황

최근 5년간 구외구매 규모는 총 22조 2,126억원(연평균 4조 4,425억원)으로 이 중 FMS구매가 14조 7,489억원으로 66.3%를 차지한다. 특히 '14년도에는 대형 국외구매사업(F-35A, 고고도무인정찰기 등) 추진으로 국외 무기구매 비용이 급증하였고, '15년 이후는 감소 추세이다.

최근 5년간 국외 상업구매 규는 총 7조 4,637억원(연평균 1조 4,927억원)으로, 미국과의 계약금액(총 3조 6,011억원)이 전체의 48.2%를 차지한다. 국가별 주요 상업구매 계약으로는 '13년 해상작전헬기사업(영국), '14년 패트리엇 요격미사일 성능개량사업(미국), '15년 공중급유기사업(스페인) 등이 있다.

<그림 3> 권역별 방산수입 현황



<표 2-7> 국가별 국외 상업구매 현황

(단위 : 억원)

분야	2012	2013	2014	2015	2016	계
미국	9,269	7,339	5,909	11,371	2,123	36,011
스페인	76	88	118	12,600	136	13,018
영국	4,393	556	474	1,267	510	7,200
독일	734	5,260	677	346	329	7,411
이스라엘	802	347	1,915	1,064	377	4,505
기타	915	1,108	1,552	1,579	1,337	6,491
계	16,189	14,698	10,645	28,227	4,832	74,636

자료 : 방위사업청, 2017.

제3장 방위산업물자 수출제도 분석

제1절 한국 방위산업물자 수출 지원정책

앞에서 지켜본 것과 같이 방위산업의 특성상 수요자가 상대국 당사자이며 안보 산업이라는 관점에서 보면, 방위산업은 방위산업 업체의 노력만으로는 극복하기 어려운 점이 있다. 그것뿐만 아니라 한국의 연도별 방위산업 물자 수출액은 방위산업 선진국에 비해 상대적으로 변동 차이가 크다. 이는 한국의 방위산업 물자 수출이 가격 및 기술측면의 경쟁력이 있다기보다는 외교적·정치적 유대관계와 같이 외생적 변수에 영향을 받고 있기 때문이다.¹⁴⁾

이러한 방위산업의 특성 때문에 방위산업 물자 수출 활성화를 위해서는 국가 차원의 지원이 필요하다. 그 동안 한국 정부도 수출지원제도 등에 대해 여러 차례에 걸쳐서 개선하였음에도 불구하고, 아직 국내 전체 수출량에 비해 방위산업 수출 금액이 저조한 이유는 체계적으로 지속가능한 제도개선이 이루어지지 않고, 짧은 기간 내 성과를 이루기 위한 근시안적(視眼的)제도개선이 많았을 뿐만 아니라 제도개선의 실효성이 크지 않았다고 할 수 있다.

동시에 2006년 방위사업청이 개청되면서 방위산업의 국제 경쟁력 및 신뢰를 확보를 위해 일관된 정책을 펼치면서 2007년에는 방위산업 수출 8억불을 달성하는 등 방위사업청 개청 이후 방위산업 수출이 크게 향상 되었다. 또한 2015년에는 방위산업 수출액 35억불을 달성하여 방위산업 수출 11위에 진입하였다. 방위산업 수출의 목표로 여러가지 방위산업 육성 및 방위산업 수출 지원정책을 강화하고 있다.¹⁵⁾

따라서 본 장에서는 수출지원 조직, 원가제도, 마케팅 및 금융지원 등 한국의 방위산업 지원정책을 살펴보고, 선진국의 방위산업 지원제도를 비교해 보면서 한국의 방위산업 지원정책의 문제점을 찾아보고자 한다.

14) 김광범, “한국 방위산업의 수출지원제도 개선 방안”, 연세대학교대학원 석사학위논문, 2004, p.12

15) 방위사업청은 2006년 개정시 각종 매스컴을 통해 2010년까지 방산수출 10억불 달성을 목표로 하였으며, 2008년 국방분야 업무보고에서 2016년까지 방산수출액 30억불 달성을 목표로 한다고 밝힌바 있다.

1. 방위산업수출 지원 조직

방위산업 물자의 수요자는 구매국의 정부이기 때문에 수출 당사국 정부의 역할이 무엇보다 중요하다. 그 동안 한국의 방위산업 수출은 정부차원의 지원이 없지는 않았지만, 다른 선진국에 비해 정책적 지원이 미흡하여 주로 방위산업 업체의 노력만으로 이루어져 왔다. 이런 상황에서 조금이나마 방위산업 수출이 이루어질 수 있었던 것은 한국의 방위산업 수출의 주요 품목이 탄약, 항공, 전술차량, 수리부속 등 재래식 무기나 수리부속 등으로 형성되어 있어 국가의 적극적인 수출 지원 정책이 없이 방위산업 업체의 자체적인 노력만으로도 가능한 품목이었기 때문이다. 하지만 최근의 K-9나 K-1훈련기 등 최첨단 무기체계의 수출경쟁에서 보듯이 한국뿐만 아니라 수출 경쟁국의 정부는 무기체계의 수출을 하기위해 방위산업 업체와 공동노력을 기울이고 있다. 이는 방위산업 물자를 구매하고자 하는 구매국 정부가 수출국 방위산업 업체의 계약이행에 대한 불신을 제거하기 위해 수출국 정부의 보증을 요청하고, 그 외에 정부의 금융지원이나 다른 지원 등을 협상의 기본으로 활용하고 있기 때문이다.

2006년 방위사업청이 개청된 이후 방위사업청, 방산진흥국, 획득기획국 내에 수출협력과를 만들어 방위산업 수출 관련 정책수립 및 국가별 수출지원, 방위산업 국제 협력정책 및 국가별 방위산업 공동위원회 운영, 주요방위산업 물자 수출허가·통제, 방위산업 관련 주요인사 방위산업 방문 활동 지원업무 등을 관장하고 있다. 또 국방방위산업진흥회는 일반물자¹⁶⁾에 대한 수출 예비승인 및 수출허가, 주요 방위산업 물자 수출 예비승인¹⁷⁾, 수출통계 유지, 수출홍보 책자 발간 및 주요국 방위산업 업체 간의 국제 방위산업 협의회 개최 등을 지원하고 있다. 그러나 이런 관련기간별 담당 인원이 부족함에 따라 관련 사안별 일시 대응이나 지원에 그치고 있어 방위산업 수출을 위한 체계적인 지원이 부족한 실정이다.

따라서 방위산업 수출을 위한 기본적인 지원업무 외에도 방위산업 수출 활성화

16) 일반물자는 군수품 중 방위사업법에서 정한 방산물자를 제외한 군수품을 말한다.

17) 한국방위산업진흥회에서는 일반물자에 대한 수출 예비승인 및 허가 등의 업무를 대행하였으나, 이러한 대행 업무는 방위사업법이 개정되면서 방위사업청으로 이관되고, 현재는 방산수출과 관련하여 수출업무의 조정 및 해외 협력 지원, 자료수집 및 정보교류 등의 업무를 수행한다.

를 위해 적극적인 정책 즉, 수출 물품에 대한 정부차원의 인증, 보증, 방위산업 물자의 신규 수출품목 발굴 및 성장, 육성, 국산 방위산업 물자의 홍보지원, 금융 세계 지원, 방위산업 업체에서 요구하는 해외 방위산업 시장 관련 자료지원 등을 수행하기 위해 방위산업 수출 전문조직의 세분화가 필요하다.

2. 방위산업 수출 지원을 위한 원가계산 제도

가. 방위산업물자 원가의 특징

방위산업은 앞에서 말한 바와 같이 정부와 방위산업 업체간의 쌍방 독점적인 관계로 형성되어 있으며, 그 수요가 한정적 이다. 높은 과학기술이 필요하고 생산 설비에 많은 투자비가 들어가는 반면 투자비회수에 많은 기간이 들어간다는 특징 이 있다. 따라서 한국 정부에서는 생산시설의 일부를 지원하기도 하며 착수금, 중도금을 지급하고 조세감면 및 방위산업 원가제도 등을 발령하면서 방위산업을 지원하고 있다. 그 중에서도 방위산업 원가제도는 수출에 있어서도 큰 영향을 미치는 제도로써 방위산업 물자 원가산정에는 아래와 같은 특징이 있다.¹⁸⁾

첫째, 방위산업 물자의 가격은 쌍방독점이라는 방위산업 특징 때문에 수요와 공급이라는 경제원리에 따라 결정되어지는 것이 아니라 정부의 예산과 방위산업 업체의 실제 발생한 돈에 의하여 결정된다. 이는 한정된 공급원으로 다양한 원가 자료를 확보할 수 없기 때문이다.

둘째, 방위산업 물자는 수요자가 정부로 한정됨에 따라 과잉생산 설비가 발생할 경우 고정비 부담이 증가 될 수 있다. 방위산업은 정부가 유일한 수요자이기 때문에 물자 생산량이 한정되어 있고, 그것으로 인한 유희설비가 생길 경우 고정비가 증가하게 된다.

셋째, 방위산업 물자의 원가에서 연구개발 비용은 많은 비중을 차지 한다. 방위 산업은 일반산업에 대비해 많은 연구개발비와 기간이 발생하는 반면, 성공여부가 불확실 하다. 그러므로 리스크 관리를 포함하는 연구개발비용이 방위산업 물자의 원가에서 차지하는 비율이 크다.

18) 방위사업청, 「국방획득 계약 및 원가 실무」, 방위산업진흥회, 2014.

넷째, 방위산업 물자는 경제성 보다 신뢰성을 더 중요시 한다는 것이다. 방위산업은 국가 안보를 목적으로 하는 산업인 만큼 경제성보다 신뢰성에 더 중점을 두어 생산하게 된다.

나. 방위산업물자 원가계산 제도

앞에서 말한 바와 같이 방위산업의 특성상 제한된 수요를 극복하고 고정비 비율을 낮추기 위해서는 해외 수출이 필요 할 수밖에 없다.

국제 방위산업 시장에서 경쟁력을 갖추고 수출을 활성화하기 위해서는 우선 비슷한 제품에 비해 가격경쟁력을 가지고 있어야 한다. 따라서 각국 정부에서는 방위산업 물자의 국제 경쟁력을 갖추기 위해 여러 원가혜택을 주고 있는 실정이다. 한국도 1970년대 방산원가 제도가 발령된 이후 정부에서는 수차례의 제도 개선을 통해 방위산업 물자 수출을 지원을 하고 있으나 아직까지는 가격적인 측면에서 국제 경쟁력을 갖지 못하고 있다. 따라서 국산 방위산업 물자가 국제시장에서 가격 경쟁력을 갖추고 수출을 증가시키기 위해서는 수출물량에 관해 원가를 보전해주는 방안이 가장 적합 할 것이다. 1970년 방위산업 물자 원가제도가 시작된 이후 수많은 제도 개선이 이루어지며 수출물량에서 차지하는 고정비의 일부분을 원가에 보전해주는 방법들이 시행되었으나, 그 범위가 전용설비의 감가상각비 배분을 제외해주는 등으로 매우 한정 되었다. ‘방위산업 물자의 원가계산에 관한규칙 (방부령 제609호)이하 방위산업 원가규칙에 의하면 방위산업 전용설비의 감가상각비 전액을 내수 방위산업 물자의 원가로 배분함으로써 수출 물자에 대한 가격 경쟁력을 가질 수 있게 하고 있으나, 실질적인 효과는 미미하였다고 볼 수 있다.

실제로 방위산업 물자의 내수품과 수출품의 원가를 비교하면, 전용설비 감가상각비가 총 원가에서 차지하는 비율은 0.7~3%에 불과한 실정이다.¹⁹⁾ 따라서 방위산업 물자의 수출가격을 줄이기 위해서 전용설비 감가상각비와 다른 고정비 성격의 간접비를 내수물량에 나누는 것이 필요할 것이다. 또한 방위산업 물자의 원가

19) 방산업체에서 방산물자의 수출가격 및 상세한 원가는 내부 비밀로 취급하고 있어, 비공개를 전제로 방산업체의 유관업무 담당자가 제시한 자료 및 기 발표된 논문자료를 근거로 보면, 전용설비감가상각이 총원가에서 차지하는 비율은 0.7~3%에 불과함.

계산에 있어서 방위산업 업체가 일정 이상의 이윤을 보장하도록 해주기 위해 현행 방위산업 물자의 원가계산을 ‘방산원가규칙’에 의해 계산하고 있다.

방위산업 원가는 <그림 3>에서 보듯이 직접원가와 간접재료비, 간접노무비, 간접경비, 일반관리비 및 이윤으로 구성되고 간접노무비, 간접경비, 일반관리비, 이윤은 각각 제비율²⁰⁾을 적용하여 계산한다.

<그림 4> 방산물자의 원가 구조

			이윤	판매단가
		일반관리비	총원가	
	간접재료비	제조원가		
	간접노무비			
	간접경비			
직접재료비	직접원가			
직접노무비				
직접경비				

- 간접노무비 : 직접노무비 X 간접노무비율
(간접노무비율은 최근2개년도의 총 간접노무비를 총 직접노무비로 나눈 비율로 산정하며 최근연도부터 각각 6:4의 비율로 반영한다)
- 간접경비 : (직접노무비 + 간접노무비) X 간접경비율
- 일반관리비 : 제조원가 X 일반관리비율
- 이윤 : 총원가의 9%, 다만 용역의 경우에는 부가가치 기준의 10% 적용계산
(보상을 기준) 이윤액 적용
보상율 기준 이윤 = 투자자본보상액 + 계약수행노력보상액
+ 경영노력보상액 + 계약이행위험보상액

방위산업 물자의 원가에서 이윤은 총원가 기준 9%를 적용한다. 다만, 용역의 경우에는 부가가치 기준의 10%를 적용함으로 방위산업 업체로 하여금 일정이상

20) 방위사업청에서는 매년 업체별 제비율을 원가검증을 통해 산정한다.

의 이윤을 보장해주고 있다. 그러나 이러한 이윤을 적용은 방위산업 업체의 원가 절감 및 국산화 하는 노력 등으로 인해 이윤이 발생하더라도 9% 이상의 이윤창출을 제한하고 있을 뿐 아니라, 업체의 경영혁신 및 연구개발, 국산화 노력에 대한 유인의 효과가 없다고 할 수 있다. 즉, 방위산업 물자의 이윤은 총원가의 일정 이윤율을 곱하여 산출하므로 업체가 값비싼 해외 부품을 이용하여 총원가 높아질수록 방위산업 업체에게는 유리하기 때문이다. 따라서 경영혁신 및 국산화개발 등 원가절감을 위한 방위산업 업체의 노력은 결국 총 원가가 하락함으로 업체의 전체 이익이 감소하는 현상을 가져오게 됨에 따라 방위산업 업체가 이러한 노력을 등한시 하는 요인이 되고 있다.

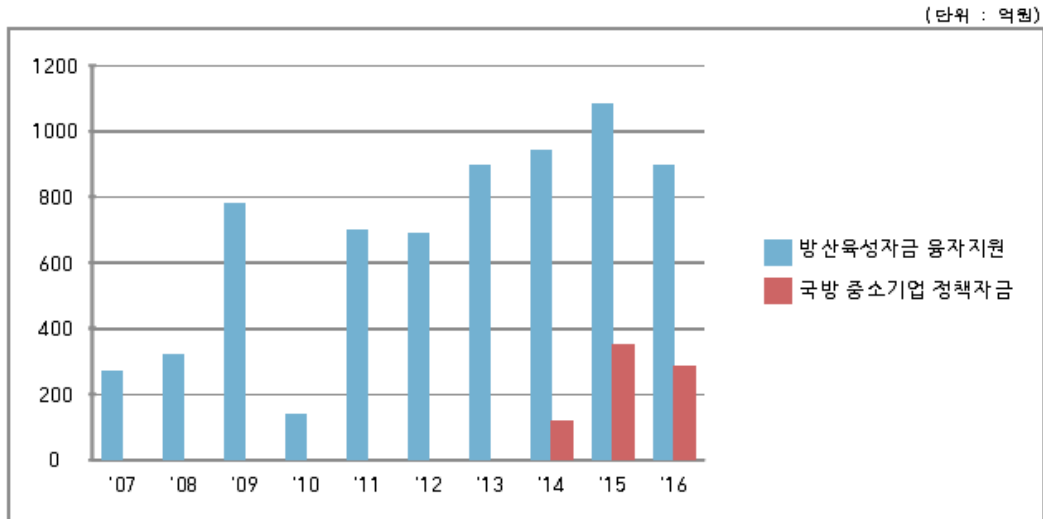
다. 방위산업물자 수출 금융지원 제도

한국의 주요 방위산업 수출은 미국을 비롯해 네덜란드, 인도네시아, 터키, 말레이시아, 멕시코, 베트남, 아랍에미레이트연합(UAE) 필리핀, 방글라데시 등 주로 아시아와 중남미 국가에 한정되어 있는 실정이며, 최근 들어 이집트, 모로코, 알제리 등 아프리카 등지에 무기 수출을 추진하는 등 방위산업 수출 시장의 다변화를 추구하고 있다.

그러나 이러한 다른 국가들의 경우 벌써 미국, 영국 등 방위산업 선진국이 방위산업 시장을 점유하고 있어 후발주자인 한국의 방위산업 업체들이 경쟁력을 가지고 이들 국가에 방위산업 물자를 수출하기는 힘든 상황이다. 또한 이들 국가에서는 무기체계 구매에 있어 비용조달의 어려움 등을 호소하는 경우가 많다. 따라서 이러한 수출금융지원을 확대함으로써 방위산업 수출의 후발주자인 한국도 수출경쟁을 갖출 수 있을 것이다.

방위산업 육성자금 지원사업이 시행된 이후 이차보전사업을 통한 자금용자액은 평균 670억원으로 '13년 이후 800억원 이상 용자추천하고 있으며, 국방 중소기업을 대상으로 한 신규사업(국방 중소기업 정책자금 지원사업)을 '14년부터 시행하여 전체 자금용자규모가 매년 1,000억원 이상 꾸준한 실적을 보이고 있다.

<그림 5> 연도별 자금용자 현황1



<그림 6> 연도별 자금용자 현황2

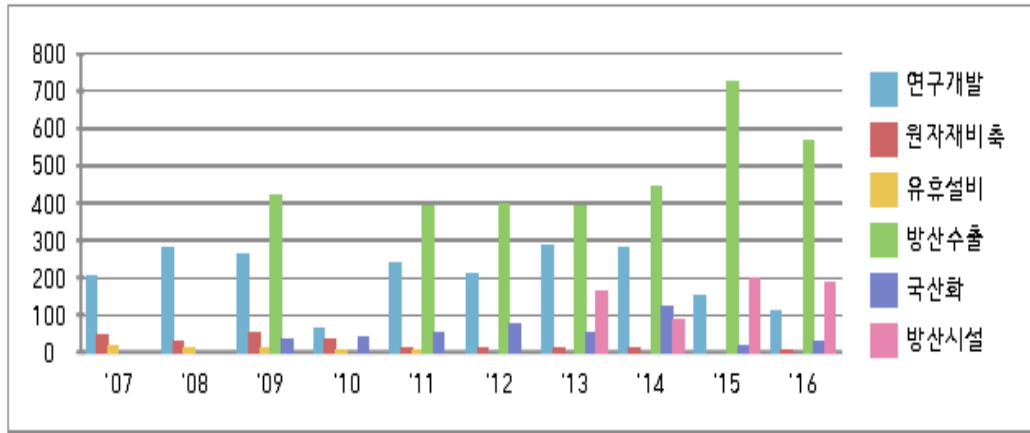
(단위 : 억원)

구분	'07	'08	'09	'10	'11	'12	'13	'14	'15	'16 ¹⁾	누계
방산육성자금 용자지원	267	321	777	137	698	689	896	941	1,084	896	6,706
국방 중소기업 정책자금 ²⁾								118	349	285	752
합계	267	321	777	137	698	689	896	1,059	1,433	1,181	7,458

방산수출 분야는 전체 용자금액 중 가장 큰 비중을 차지하고 있으며, '13년부터 방산 중소기업만을 대상으로 한 방산시설 자금 지원의 비중이 증가하여 2-16년도에는 187억원의 용자 추천을 하였다.

2014년 신규사업으로 업체 자체투자 연구개발자금, 군수품 생산을 위한 시설자금, 계약 생산자금으로 나뉘며, 그 중 생산자금의 지원이 지속적으로 증가하는 추세이다. 그러나 안정적이지 못한 국방예산 확보와 담보력이 최우수한 대기업에 편중 될 수 있는 문제점은 계속 존재한다.

<그림 7> 방산육성자금 분야별 자금용자 현황1



<그림 8> 방산육성자금 분야별 자금용자 현황2

(단위 : 억원)

구분	'07	'08	'09	'10	'11	'12	'13	'14	'15	'16 ¹⁾	누계
연구개발	205	283	261	60	239	208	286	278	147	113	2,080
원자재비축	46	30	53	36	12	8	9	10	-	5	209
유휴설비	16	8	12	4	3	1	-	-	-	-	44
방산수출	-	-	418	-	391	395	390	445	724	565	3,328
국산화	-	-	33	37	53	77	48	121	14	26	409
방산시설	-	-	-	-	-	-	163	87	199	187	636
합계	267	321	777	137	698	689	696	941	1,084	896	6,706

따라서 방위산업의 활성화와 방산수출을 위한 안정적 금융지원을 위해서는 국방예산을 소모성 예산으로 활용하는 이차보전사업 방식보다는 과거의 방위사업육성기금의 형식으로 재 전환이 필요하며, 이 경우 방위산업 수출을 위한 자금 활용도를 높이는 것이 중요할 것이다.

제2절 주요국 방위산업물자 수출정책

1. 미국의 방위산업 수출정책

미국은 세계 최고의 방위산업 강대국이다. 미국은 국방예산규모를 수십년간 세계 1위로 굳건히 지키고 있다. 전 세계 국방예산의 42.4%를 차지하고 있으며, 세계 2위인 중국과 약 5.3배 이상의 차이가 있다.

방위산업 생산 측면에서도 세계 100대 기업 기준 세계 전체의 무려 60.7%를 차지하고 있으며, 세계 1위 Lockheed Martin사와 세계 3위 Boeing사를 필두로 전 세계 10대 방위산업 업체 중 8개를 차지하고 있는 국가이기도 하다.

오늘날 미국의 방위산업 수출지원 전략은 제2차 세계대전 이후 미국이 겪은 경험과 정책변화에 기인한다. 미국의 방위산업 수출지원 전략을 이해하기 위해서는 먼저 안보지원과 안보전략 개념을 이해해야 한다. 미국의 안보전략은 개념은 단순한 방위산업 수출 지원전략 차원이 아닌 우방국과의 확고한 협력관계를 통한 세계의 안보 유지에 기초한다. 안보전략 개념에 기초하여 전 세계에 파견된 대사관과 지원기구를 통해 방위산업 수출 통제와 지원 업무가 시행, 감독되고 있다.²¹⁾

아울러, 미국 안보지원 전략의 궁극적인 목표는 군사력의 합법적 이용을 통해 국제문제를 평화적으로 해결함으로써 테러와 전쟁의 위협에서 자유로운 세계를 구축하는데 있다. 이러한 목표를 달성하기 위해서 미국은 권역별 무기 통제와 군축 협정을 장려하고 군비경쟁을 통제하는데 정책적 노력을 기울이고 있다.

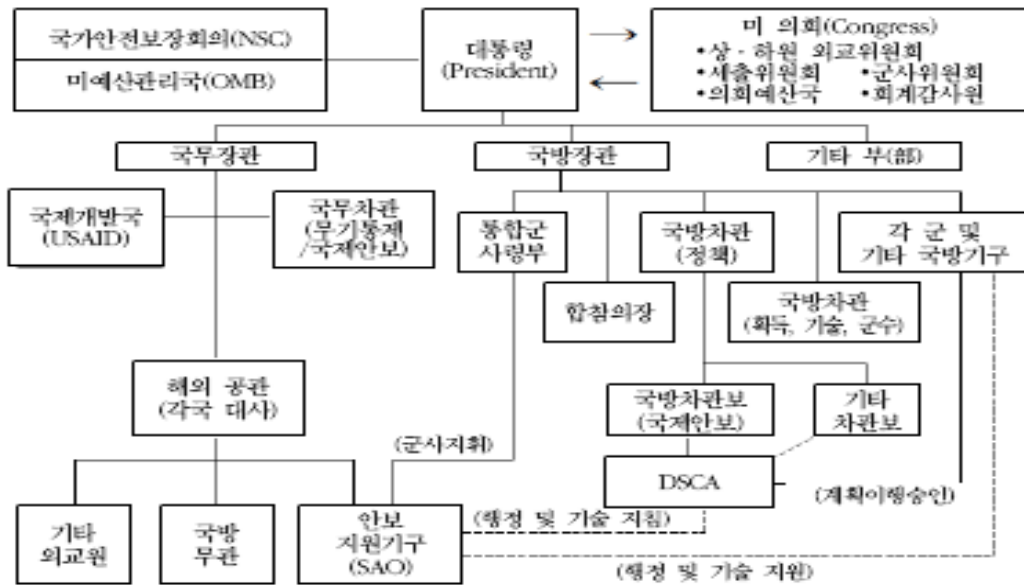
즉, 미국은 자신들이 추구하는 테러와 전쟁의 위협으로부터 평화적이고 자유로운 세계를 형성하기 위해 자국의 안보 목표와 UN 헌장의 원칙에 동의하는 우방국들에 한하여 안보지원의 목적으로 무기 수출을 운허하고 있다. 따라서 무기 수출은 자국의 무기수출통제법과 미 국무성 전략기획서에 제시된 각각 5가지 목표에 부합되어야만 판매 가능하도록 규정되어 있다.

미국의 방위산업 수출 지원조직은 세계 1위의 국방예산과 글로벌 방위산업 업

21) 한국처럼 방위산업 육성정책이나 방산수출을 지원하는 미국 관련부서는 표면적으로 드러나지 않고 대미 문의시에도 동일한 답변을 제시하고 있다. 그러나 앞서 언급한 미국의 안보 역사와 전략으로 비추어 볼 때, 미국의 군사, 외교, 안보 방위산업의 정책과 전략은 실질적으로 글로벌 시장에서의 방산수출을 지원하는 큰 틀에서의 전략이라고 할 수 있다.

체 걸맞게 1~2개의 단순조직이 아닌 전 부처에 내포되어 아주 유기적인 협력관계가 구축된 일종의 ‘오케스트라’형 조직이라고 할 수 있다. 아래 <그림 9>에서와 같이 전세계를 대상으로 대외군사판매를 포함한 12종의 안보지원 프로그램을 실행하기 위한 방위산업 수출 관련 조직은 매우 방대하고 치밀하게 조직되어 있다.

<그림 9> 미국의 안보지원 조직 개념도



미국의 방위산업 수출 지원제도는 세계 평화를 위한 우방국 안보지원으로 운영되고 있다. 특히, 주목할 만한 방위산업 수출 지원제도로는 정부간 구매 개념의 유명한 대외군사판매 제도와 차관 개념의 대외군사재정 제도, 우방국 장교들의 교육훈련을 담당하는 국제군사교육훈련 프로그램 등이 대표적이다. 또한, 미국의 무기통제 및 방위산업 수출을 전담하는 국무차관실이 별도로 있어 대통령의 무기 판매 관련 의사결정을 도와주는 것도 인상적이다. 아울러, 무기수출시 기술료 공제 등 제도화가 안되어 있지만 자국 방위산업 업체의 세계로 수출 활성화를 위해 정부가 담당해야 할 역할들은 세분화하여 지원되고 있다.

대외군사판매는 무기수출통제법, 대외원조법 및 관련된 법규에 따라 미국 정부

와 구매국 정부 또는 국제기구 간 방위산업 물자, 용역 등 정부간 거래계약의 형태로 판매하는 제도를 말한다. 이는 미국 안보지원 정책의 핵심 프로그램 중 하나로, 이와 같이 미국은 자국군 조달과 동일한 방식으로 세계 160여개 우방국들에게 무기를 판매하고 있다.

본 제도의 가장 특징적인 점은 "No Gain, No Loss"원칙이다. 이는 정부 대 정부 계약을 체결하고 실행함에 있어 미 정부는 어떠한 손실도 이익도 보지 않겠다는 것이다. 이와 같이 장비에 대한 기본가격 외에 미국정부의 계약 대행에 따른 행정비 등의 부가 비용이 구매국에게 부담된다. 또한 가격 조건은 개산계약의 형태로 미래에 발생할지도 모르는 손실에 대비하여 사후 대금정산 방식을 적용한다. 구매 대상국가에 대한 FMS 판매가 합당하다고 판명되면 미국무부는 판매대상, 판매규모와 임차 여부, 인도 및 용역수행 여부 등을 결정하며, 판매장비의 운영보장을 위해 교육, 기술지원, 초도지원 소요, 탄약, 후속지원 등 패키지 지원(TPA, Total Package Approach)을 보장한다. 또한 구매 장비의 오래됨에 따라 PROS(Parts Repair and Ordering System)라는 비표준품목을 지원하는 프로그램과 WWRS(World-wide Warehouse Redistribution Service)라는 구매국 간 수리부속의 재판매 제도 등을 통하여 판매장비에 대한 후속지원을 보장하고 있다.²²⁾

2. 영국의 방위산업 수출정책

영국의 방위산업이 지금과 같이 세계적인 글로벌 경쟁력을 가지게 된 원동력은 17세기 이전부터 영국이 가지고 있던 강한 해군력과 동인도회사를 통한 적극적인 식민지 교역, 산업혁명을 통한 제조업 대량생산 체제의 완성 등 다양한 부분에서 찾아 볼 수 있다. 먼저 국방력 관점에서 바라볼 때, 영국이 보유한 막강한 해군력은 세계 최고의 함정제조 및 무기제조 기술을 확보할 수 있는 초석이 되었다. 영국은 섬나라의 특징으로 수 세기 전부터 획기적인 함대 전술을 개발하는 등 강력한 해군을 가지고 있었다. 특히 17세기 이후 네덜란드, 스페인, 포르투갈 등과 신대륙식민지를 두고 벌어진 해군전투에서 연승하며 '대영제국(Great Britain)'의 기

22) 장원준, 안영수, 김정호, 이상현, 김창모, 지일용, 김미정, 신재영, "주요 방산수출국가의 수출지원제도 분석과 시사점", 「연구보고서」, 2012-652, 산업연구원, 2012, pp. 184-203.

반을 마련하였다. 영국은 18세기에 증기기관을 이용한 상선을 세계 최초로 개발하여 이를 전투 함정에 적용하였으며, 19세기에는 공작기계를 사용한 함정용 화포의 대량생산 시스템을 갖추기도 하였다.

영국 정부는 방위산업 물자 수출이 상용제품의 수출과는 다르게, 기업의 수출 장려를 위한 정부의 전략적 지원이 중요하다는 점을 확인하여, 1960년대 이후부터 방위산업 수출을 총괄하는 전담 지원 조직을 설립하여 운영하고 있다. 1966년 국방부(MOD, Ministry of Defense) 산하에 설립된 방산판매국(DSO, Defense Sales Organization)이 그 효시로, 1985년 방산수출 서비스국(DESO, Defense Export Services Organization)으로 조직명이 변경되어 2000년대 후반까지 유지되어 왔다. 국방부 산하기관으로 운영되어 오던 DESO는 2000년대 들어 국방부에서 분리된 후, 기존 보안산업 관련 업무를 담당하던 국방부 조직과 통합되어 2008년 4월 기업혁신부의 UKTI 산하에 ‘방산보안본부(DSO)’라는 이름으로 개편되었다. 이 과정에서 국방부 산하 시절 550명에 달하는 조직원은 지속적인 감원을 통해 180명 내외로 축소되었다. 이들 중 50여명의 현역 장교를 포함한 150여명은 런던 및 타 지역에서 근무하고 있으며, 나머지 30여명의 인원은 한국을 포함한 해외 15~17개국 대사관에 파견되어 활동 중에 있다. 23)

영국 정부의 방위산업 수출지원 정책의 대부분은 전문화된 지원조직인 UKTI DSO²⁴⁾를 통해 수행되고 있다. 또한 유관기관인 기업혁신기술부, 국방부 및 외교부도 중요한 핵심 역할을 수행하고 있으며, 그 밖에도 내무부(Home Office)와 총리실 산하의 국무조정실(Cabinet Office) 등도 수출지원에 필요한 일부 조율 기능을 담당하고 있다.²⁵⁾

앞에서 분석한 바와 같이, 영국은 기업 주도(company-led)의 방위산업 수출을 추구하고 있으며, 정부는 기업들의 수주활동 시 수출에 방해가 될 만한 제도적 요소들을 삭제하는 지원체제 구축에 포커스가 맞춰져 있다. 따라서 개인별 수주

23) 장원준, 안영수, 김정호, 이상현, 김창모, 지일용, 김미정, 신재영, “주요 방산수출국가의 수출지원제도 분석과 시사점”, 「연구보고서」, 2012-652, 산업연구원, 2012, pp. 204-225.

24) 영국 무역투자청 방산보안본부.

25) 장원준, 안영수, 김정호, 이상현, 김창모, 지일용, 김미정, 신재영, “주요 방산수출국가의 수출지원제도 분석과 시사점”, 「연구보고서」, 2012-652, 산업연구원, 2012, pp. 184-203.

건에 대해 계약 후 지원을 하기보다는 해당 업체의 마케팅활동을 사전에 지원 (proactive support)하는 형태를 취하는 것이 주로 일반적이다. 그러나 방위산업의 글로벌 경쟁이 이제 더욱 치열하게 됨에 따라, 영국 정부의 방위산업 수출 지원 방식이 최소 수준의 포괄적 지원체계에서 더욱 강도 높은 구체적 지원 방식으로 변화하고 있는 것으로 보인다.

영국 정부는 많은 국가들과 마찬가지로 방위산업 물자를 포함한 자국의 대형 자본재 수출을 도와주기 위한 수출신용보증기관(ECA, Export Credit Agency)을 두고 관리하고 있다. 영국의 수출신용보증국(ECGD, Export Credits Guarantee Department)은 수출자, 수입자 및 은행에게 보증(guarantee), 보험(insurance) 그리고 분실, 미지급 등의 위험 회피를 위한 재보험(reinsurance) 등 총 12 종류의 수출금융제도(UK Export Finance)를 운영하고 있다. ECGD가 제공하는 방산수출 금융 지원서비스는 특히 구매자 및 공급자 신용보증 프로그램 위주로 지원되고 있으며, 이들은 구매국 또는 수출기업에 용자를 제공한 은행에 보증을 제공하는 형태로 운영되고 있다.²⁶⁾

3. 프랑스의 방위산업 수출정책

프랑스는 1980년대부터 세계 무기시장에서 유럽의 여러 경쟁국들을 압도하여 2005년에는 시장점유율이 미국과 러시아를 이어 세계3위를 차지하였다. 그러나 프랑스도 1980년대 부터 1990년대 중반 사이에는 냉전체제가 무너짐으로 인한 세계 무기수요 감소 등의 원인으로 방위산업 수출 수요가 현저히 줄어들어 영국과 독일, 중국의 뒤를 세계 5~6위의 수준으로 떨어지기도 하였다.

프랑스 정부는 방위산업 육성, 유지를 통한 자국군이 안정적으로 방위산업 물자를 조달하고, 방위산업 물자를 확보하는 비용을 줄이기 위해서 방위산업 물자의 수출증가를 위한 정부의 다양한 지원 및 정책을 펼치고 있다. 프랑스는 잠재적인 방위산업 시장으로 과거에 주로 프랑스 식민지 국가였던 아프리카 국가들을

26) 권현철, 권오성, “방산물자 등의 GtoG 수출 시 정부의 역할 및 보증에 관한 연구”, 방위사업청, 2014, pp. 1-148.

중요시하고 있으며 군사협력, 군사기술원조 등으로 유기적으로 연결되어 있다. 또한 무기체계 수요의 감소에 따른 세계 방위산업 시장의 경쟁 과열에 대비해 방위산업 수출 시스템의 효율성을 조직적으로 육성시키기 위해 노력하고 있다.

이러한 프랑스 방위산업 정책은 1980년대 초반부터 독자적인 안보노선을 지향하면서 미국, 중국, 러시아 및 유럽 국가들에 대한 경쟁력을 가지기 위해 국가가 직접 통제하는 특성이 있다.

4. 이스라엘의 방위산업 수출정책

이스라엘은 첨단무기체계 개발능력의 확보를 방위산업의 목표로 삼고 있다. 이는 주변 타 국가들의 안보위협에 대하여 효율적으로 대처하고, 탈냉전 이후 국제 방위산업 시장의 치열한 경쟁에서 생존하기 위한 전략으로써, 세계 최고의 최첨단무기를 개발하기 위해 오랜 시간 지속적인 방위산업 기술개발 정책을 추진하여 왔다.

이스라엘은 방위산업의 활성화를 하기 위해 무기체계의 연구개발, 생산, 국내수요, 해외 수출의 연계를 매우 중요하게 다루고 있으며, 자국군의 매우 제한된 국내수요로 인한 방위산업 업체의 경영난을 이겨내기 위하여 방위산업 수출에 전력을 다하고 있다. 이러한 이유 때문에 이스라엘은 방위산업 총생산액의 80%를 해외에 수출하고 있으며, 이중 60%를 미국 방위산업 시장에 수출하고 있다.

이스라엘 방위산업 업체는 국가소유 국영기업체, 이스라엘 기업과 외국기업의 합작업체 그리고 개인소유 업체 및 외국기업의 자회사 등 4가지 형태로 구성되어 있다. 정부는 주요 무기체계의 투자 결정이나 신무기 체계의 개발계획 수립에만 관여하고 경영은 각 업체가 독자적으로 수행하고 있으며, 이러한 민간 연구개발의 비중이 점차 확대되고 있다.²⁷⁾

27) 최상덕, “방산물자 수출지원 제도에 관한 개선방안 연구”, 단국대학교 경영대학원 석사학위논문, 2009, pp.54-57.

제4장 방위산업물자 수출제도 개선방안

방위산업의 육성과 매출의 증가는 자국의 국방력과 안보강화에 큰 역할을 의미한다는 점에서 우리는 그 중요하게 인식하고 있다.

그러나 지금까지 관찰해 본거와 같이, 한국의 방위산업은 편중되게 내수에 의존함에 따라 국방예산 및 군의 무기체계 수요의 증가에 대해 민감하다. 또한 한국의 경제규모에 비해 방위산업 물자 수출은 세계 11위권에 머물고 있으며, 방위산업 물자의 수입이 세계 5~7위를 유지하고 있는 현실에서 수출, 수입의 국제수지 불균형이 심각한 상태에 있다.

이것들에 비해 주요 방위산업 선진국들은 1990년대 이후 급격한 국제 방위산업 물자의 수요가 줄어들어도 방위산업 수출의 감소량이 작거나, 오히려 증가하고 있는 것이 현실이다. 중국의 경우 2000년대 후반 급증한 방위산업 수출이 현재는 미국 다음으로 2위의 수출규모를 가지고 있으며, 미국은 1990년대 후반부터 방산수출이 줄어들고는 있으나 여전히 세계 1위의 방위산업 수출 강대국이다. 그 외에도 영국, 프랑스, 이스라엘, 중국 등도 방위산업 물자의 매출 중 수출 비중이 더 높은 실정이다. 이러한 방위산업 선진국들의 수출증가는 방위산업 업체의 스스로의 노력과 자국 정부의 적극적인 수출지원 정책의 영향이다.

한국도 방위산업 수출 증가를 위한 정부의 지원이 없었던 것은 아니지만, 그 결과는 만족스럽지 못하다. 다행히 2006년에 방위사업청이 개칭된 이후 방위산업 물자 수출이 급증하고 있으며, 2016년 방산수출 30억불을 달성함으로써 각종 정책 및 제도적 지원이 개선되고 이루어지고 있고 볼 수 있다.

본 장에서는 방위산업 물자 수출 증가를 위한 방위산업 지원 정책 및 제도의 개선방안을 다음과 같이 두 가지 방법으로 제시하였다. 첫째, 원가계산제도 및 방위산업 물자 수출 전문조직의 신설 및 세분화 등을 통한 방위산업 물자 수출 기반을 강화하여야 한다. 둘째, 정부의 금융지원 및 방위산업 업체간의 전략적 제휴를 통해 국제 경쟁력을 갖추어야 한다.

제1절 방위산업물자 수출기반 강화

1. 방위산업 수출 전문조직 신설로 정부 지원 강화

가. 전문 조직의 필요성

방위산업 물자의 수출은 그 대상이 상대국 정부임을 생각한다면, 제품의 성능이나 가격경쟁력이 중요하지만 그 이외에도 판매국정부와 상대국과의 정치·외교 및 군사관계가 물자 수출에 미치는 영향이 크다는 특징이 있다. 따라서 방위산업 물자 수출을 위한 시장조사에서부터 수출전략 수립 및 마케팅전략, 상대국가와의 협상과 계약 그리고 계약 후 관리의 방위산업 수출 전체적인 정부차원의 지원이 절대, 필수적으로 필요하다. 한국의 경우를 보면, 2011년부터 2016년까지 평균 방산수출 실적은 약 2.8억불로 방위산업물자 수출액의 감소, 증가액이 미비하다. 이는 한국의 방위산업 수출이 특정 국가에 한정되어 있어 이들 국가와의 외교관계 처럼 다른 나라와 외교관계를 개선하여 방위산업 물자 수출을 증가시켜야 한다는 것을 알려준다.

또한 한국의 방위산업 수출은 수입에 비해 낮은 수준으로, 이는 한국의 방위산업 물자에 대한 세계 방위산업 시장에서의 구매력이 매우 낮음을 말한다고 할 수 있다. 한편으로는 한국의 방위산업 물자 수출 시장개척을 위한 그 동안의 노력이 미흡했다고 할 수 있다.

이러한 방위산업 시장의 무역 불균형을 해소하고 방위산업 시장 개척을 위해서는 정부주도의 방위산업 수출 지원정책이 절실히 필요하다. 이러한 방위산업 수출의 증가는 방위사업청의 설립의 중요한 목적중의 하나이기도 하다. 방위사업청은 이러한 설립취지에 맞게 방위산업 수출 진흥을 위한 적극적인 업무 결과 방위산업 수출 2.8억불을 유지하고 있다. 그러나 방위사업청의 조직과 인력으로는 방위산업 수출 지원을 위한 전문적인 업무활동을 하기에는 부족한 면이 있다.

<표 4-1> 방위사업청 방산수출 지원조직

구 분	내 용
조 직	방산진흥국 5과
수출관련 주요업무	1. 수출,입 정책의 수립,조정 및 통제 2. 수출증진을 위한 학술회의 등의 주관, 지원에 관한 업무 3. 방위사업물자의 수출,입 관리 및 신고에 관한 업무 4. 국제무기수출 통제기구에 대한 협력 및 지원에 관한 업무 5. 방위산업 관련 신흥수출시장 개척 및 수출시장 조사 6. 방위산업 관련 외국과의 협정안 검토/체결 및 회의 개최 7. 방산협력관 선발, 파견 및 통제에 관한 업무

자료 : 방위사업청과 그 소속기관 직제 [대통령령 제20236호]를 참고로 편집

외국의 경우 주요 방위산업 선진국은 정부에 방위산업 수출을 위한 전담조직을 운영하고 있다. 영국은 국방부 산하에 방위산업 수출 판매청(DES0)²⁸⁾을 두어 방위산업 수출 정책과 방위산업 업체를 지원해 왔으며, 프랑스는 병기본부(DGA) 산하에 국제협력국(DIR)²⁹⁾의 협력하에 프랑스 첨단무기 수출공사(SOFREA)를 운영하고 있다. 또한 이스라엘은 국방부 산하에 해외 방위산업 수출 및 지원기구(SIBAT)³⁰⁾를 두고 있으며 미국도 국방 안보협력국(DSCA)³¹⁾를 두어 방위산업 물자 수출을 담당하고 있다.

따라서 한국도 세계 방위산업 시장에 체계적이고 능동적으로 대처하기 위해서는 정부차원에서 방위산업 물자의 수출전략을 수립하고 마케팅을 선도할 수 있는 방위산업 수출 지원 전문기관의 업무 세분화 및 담당 인력보충이 필요하다.

28) 영국의 방산수출판매청. 국방부 조달담당 차관 직속 독립기관, 방산수출정책 수립 및 방산업체 지원, 인원 총원 600여명(현역군인 60여명)
 29) 프랑스의 국제협력국. 무기수출 통제, 촉진 및 지원과 국제협력 담당, 인원 총원 600여명(국제협력국 160여명)
 30) 이스라엘의 국방부 해외 방산수출 및 지원기구. 방산수출촉진과 방산업체 LAKZPXL에 관한 자문 및 훈련담당, 방산수출에 관한 전반적 통제와 감독 업무, 인원 총원 120여명(내국 50여명)
 31) 미국의 국방안보협력국. 대정부판매정책, 감항인증, 보급지원협정 등

나. 방위산업 수출 전문조직의 임무

방위산업 수출 지원을 위해서는 방위산업의 특성과 수출업무의 전문성을 고려하여 업무의 세분화가 필요하다. 즉, 방위산업 정책 수립과 집행은 방위사업청에서 전담하고, 시장조사 및 마케팅과 사후관리 등의 수출전문 업무는 별도의 전문요원들로 구성된 외부기관으로 두되 수출정책의 일관성 유지를 위해 방위사업청에서 통제하도록 하는 것이다.

방위산업 수출 관련 업무는 이미 여러번 언급한 바와 같이 상대국 정부, 특히 국방관련 조직을 대상으로 하는 업무이므로 이에 상응하는 우리 정부 조직이 담당해야 한다. 이러한 임무수행을 위한 조직은 우선 현재 방위사업청의 방산진흥국의 기능과 인원을 보완하는 것으로 가능할 것이다. 방위사업청의 수출진흥과는 방산진흥국 소속부서로써 <표4-2>와 같이 방위산업 수출, 수입과 관련한 정책적 기능 및 대외협력 기능 등이 있지만, 수출업무를 전담하기 위해서는 추가로 인원 보완 필요하다. 또한 정부차원에서 인증기획과는 인증, 보증 및 지원업무를 담당하는 부서이지만 개선이 필요하다. 이는 수출품에 대한 시험평가·감항인증·품질보증 등을 보증하는 업무로써 별도의 전문요원들로 구성하여야 할 것이다.

<표 4-2> 수출지원 전문 조직별 주요 기능

구 분	주요 기능
내부조직	1. 방산수출 정책, 전략 수립 및 시행 2. 對 정부간 협정, 협력 업무, 품질보증 업무 3. 방산, 군수 외교활동 지원 4. 방산물자 수출허가 및 통제 등
외부조직	1. 방산수출 시장 정보 수집 및 제공 2. 방산전시회 등 마케팅 및 홍보 지원 3. 수출관련 업무 지원 4. 방산수출 협상 및 금융 지원 등

자료 : 방위사업청과 그 소속기관 직제 [대통령령 제20236호]를 참고로 편집

또한 방위산업 수출업무의 전문성을 확보 위해서는 방위산업의 특징뿐만 아니라 수출과 관련 업무의 전문성을 갖춘 별도의 조직을 운영하는 것이 효과적일 것이다. 수출업무를 보고하기 위해서는 수출관련 전문지식과 마케팅 능력 등을 가지고 있어야 하며, 해외시장의 다변화에 빨리 적응하고 대응할 수 있는 조직이어야 할 것이다. 따라서 이러한 조직은 외부조직의 형태로 만들어져야 하며, 방위사업청 출연기관의 형태가 적합할 것이다.

이러한 내부와 외부조직으로 구성된 방위산업 수출 전문조직은 내부조직의 효과적인 통제, 지원과 상호 업무를 협조하여 방위산업 수출 업무의 효율성을 극대화시킴으로써 방위산업 수출 향상에 기여할 수 있을 것이다.

2. 원가제도 개선을 통한 가격경쟁력 확보

최첨단 무기체계의 적용은 큰 국가예산을 투자해야 하는 국가 정책사업이므로 수입국의 입장에서는 가격경쟁력을 가지고 있는 제품을 선호하게 되며, 실제로 이는 수출의 성사 여부에 가장 중요한 역할을 한다. 따라서 방위산업 업체의 원가절감 노력과 정부차원의 제도개선을 통한 가격경쟁력 확보가 필요하다.

세계 방위산업 선진국들은 상대적으로 큰 내수시장 뿐만 아니라 국제방위산업 시장의 높은 비율을 차지하고 있으므로, 대량생산을 통한 개당 생산비의 절감이 가능하며, 이로 인한 가격경쟁력을 계속 유지하고 있는 실정이다.

반면에, 한국은 내수시장이 매우 제한되어 있고 국제방위산업 시장의 비율도 미미하여, 대량생산이 불가능하며 개당 생산비는 방위산업 선진국에 비해 상대적으로 높다. 그러므로 정부에서는 방위산업 물자 원가계산 규칙에 따라 방위산업 물자의 생산시 수출물량에 대한 각종 원가 혜택을 부여하고 있다.

처음에는 방위산업 물자의 전용설비에 대한 감가상각비를 수출물량에서 제외하는 정도였으나, 현재는 방위산업 물자의 국내, 국외 광고선전비 등 수출촉진활동비를 원가로 인정 해주는 등 방위산업 물자 수출증대를 위한 제도적 지원이 점진적으로 이루어지고 있다.

그러나 방위산업 물자 원가 규칙에 의한 광고선전비는 “방위사업청장이 후원,

요청 또는 승인하는 국내·외 방위산업 관련 전시회 등에 대한 참가비 및 관련 경비를 말하며 이중 접대비, 판촉물 제작비 등은 제외한 최소한의 비용”으로 규정³²⁾하고 있어 실질적인 효과는 좀 더 지켜보아야 할 것이다. 다만, 광고선전비 등 판촉활동비를 원가에 포함한다는 것만으로도 방위산업체들의 자발적인 수출마케팅 전략 수립에 긍정적인 영향을 미칠 것이다.

끝으로 현재는 방위사업청하고 계약이 되어있는 방위산업 업체만 방위산업 원가제도의 혜택을 보고 있다. 1차 계약업체가 아니나 1차사에 방위산업 물품을 납품하고 있는 2차, 3차 업체들에 대해서도 방위산업 원가를 인정해주는 원가제도가 개선이 시급하다고 판단된다.

32) 방위사업청, 「방산물자의 원가계산에 관한 시행세칙」, 방위사업청 훈령 제38호 (2006.11.1)

제2절 방위산업 수출 국제경쟁력 확보

1. 국내의 방위산업 업체간 전략적 제휴를 통한 경쟁력 강화

냉전이 끝난 후 세계 방위산업의 구조는 인수, 합병 및 합작투자를 통한 대형화 체계로 전환하게 되었다.

방위산업 업체들간의 인수, 합병은 무기체계의 연구개발 및 생산 비용절감을 위해 미국의 항공 업체들이 최초로 시작하였다. 미국의 방위산업 업체들은 냉전이 끝난 후 세계 방위산업 시장의 수요 감소 및 국방예산이 감소함에 따라 1993년부터 인수, 합병을 통한 대형화 체계로 전환하기 시작하였다. 그 결과 1990년대 초 12만개 있던 방위산업 업체의 수가 1990년대 후반에는 1/4수준으로 감소하였다. 이러한 인수, 합병이 가속화된 것은 방위산업 업체의 스스로의 노력과 함께 미국정부의 정책적 지원이 있었기 때문이다. 미국 정부는 방위산업 업체가 민간분야의 경쟁력 강화에 크게 기여할 수 있다고 하면서 방위산업 업체간의 인수, 합병을 촉진해 왔다.

유럽은 미국의 기업간 인수, 합병에 대응하기 위해 유럽 방위산업 통합을 목표로 기업간 제휴, 합병을 통한 경쟁력 강화에 노력을 기울였다. 냉전이 끝난 후 빠르게 변하는 방위산업환경에 적응하기 위해 국가별 중복투자 방지를 위해 기업간 제휴, 합병을 통한 산업구조 재편의 필요성이 제기된 것이다. 따라서 영국, 독일, 이태리, 스페인 등 4개국은 컨소시엄을 구성하여 ‘유로파이터 2000’을 공동개발하고, 1995년 독일과 프랑스는 총 5.5억불을 투자한 유로콘터를 설립하는 등 외국기업과의 전략적 제휴가 활발히 진행되었다.

이러한 방위산업 업체간 전략적 제휴의 결과 주요 방위산업 업체의 대형화와 집중화가 심화되어 SIPRI 의 자료에 따르면 상위 5대 기업의 시장점유율이 1990년 22%에서 2003년은 44%로 증대되었으면, 상위 10대 기업의 경우 1990년 37%였는데 2016년에는 61%로 주요 방위산업 업체의 시장점유 비중이 커지고 있다.

이와 같은 국내, 국외 방위산업 업체들간의 전략적 제휴는 국내시장에만 의존하고 있는 우리 방위산업의 한계를 극복하고 국제 시장에서 경쟁력을 갖기 위한 좋은 대안이 될 것이다. 이러한 전략적 제휴를 위한 방안을 다음과 같이 제시한

다.

첫째, 해외 방위산업 업체들의 국내 방위산업 업체 인수, 합병을 대비해 정부차원의 제도적 장치가 확보되어야 한다. 아직까지 국내 방위산업 업체는 해외 대형 방위산업 업체에 비해 자금력, 기술력 등에서 경쟁이 어렵다. 따라서 국내 방위산업 업체가 이를 극복할 수 있는 여건을 정부에서 제도적으로 지원해야 할 것이다.

둘째, 국내 방위산업 업체간 합리적인 구조조정을 지속해야 한다. 외국의 대형 방위산업 업체에 비해 비교적 소규모인 국내 방위산업 업체들이 경쟁력을 갖기 위해서는 국내 업체들간 구조조정과 협력을 기업의 대형화, 집중화가 필요하다. 이러한 대형화, 집중화만이 외국의 거대자본을 흡수하고, 기술력에서 우위를 점할 수 있을 것이다.

세계 10위권 경제대국인 우리나라가 방산매출 상위 100대 기업중 고작 2~4개 기업만 포함된다는 것은 대형화된 외국 기업에 대해 경쟁력이 없다는 것을 의미한다. 외국의 방위산업 업체들이 인수, 합병 등을 통해 대형화를 추구한지 10여년이 된 지금 우리 방위산업 업체들은 이들 방위산업 업체의 자구노력과 정부의 정책을 벤치마킹 할 필요가 있다.

2. 방위산업 수출 금융지원제도 개선

가. 방위산업 수출 금융지원제도 개선의 필요성

한 국가에서 방위산업 물자를 도입하기 위해서는 막대한 규모의 예산이 필요하고 방위산업 물자 생산에 장기간이 소요됨으로 인해 수출대금이 장기간에 걸쳐 회수됨에 따라 민간금융기관에서는 방위산업 물자 수출에 대한 금융지원을 기피할 가능성이 많다. 이러한 경우 정부에서 방위산업 물자에 대한 수출금융을 지원하는 방안이 매우 효과적일 것이다.

또한 방위산업 물자의 수출에 있어서 우리 정부의 금융지원이나 정부차원의 보증제도는 상대국으로 하여금 해당 방위산업 물자에 대한 신용도를 증가시킬 수 있을 뿐만 아니라 상대국의 방위산업 물자 구매 결정에도 매우 중요한 요인으로

작용한다. 한국의 방위산업 수출 대상국은 주로 저소득 국가이거나 개발도상국으로, 막대한 예산을 필요로 하는 방위산업 물자의 도입비용 확보가 한정 될 수 있다. 그러므로 이러한 국가들은 방위산업 물자 구매 조건에 금융지원조건을 포함하고 있으며, 이러한 경우 정부의 금융지원은 매우 중요한 경쟁력이 될 수 있다.

따라서 세계 방위산업 시장에서 국내 방위산업 업체가 다른 나라의 방위산업 업체에 대하여 경쟁력을 갖출 수 있도록 수출금융지원제도에 대한 정책적 지원이 필요하다.

나. 방위산업 수출 금융지원 개선방안

방위산업 수출 금융지원을 개선하기 위해서는 우선 연불수출금융지원 대상 방위산업 물자를 확대하고 민간금융 재원의 한계를 극복하기 위해서 정부가 지급보증을 하는 등의 형태가 되어야 하며, 정부차원의 금융지원을 위한 제도도 마련되어야 할 것이다.

정부가 방위산업 물자 수출금융에 대해 지급을 보증하는 제도는 영국과 프랑스 등 선진국에서 실시하고 있는 제도로써, 민간금융시장을 통하여 수출업체가 장기 저금리로 연불금융을 지원하고 여기에 대하여 정부가 신용보증을 하는 제도이다.³³⁾ 한국의 경우 한국수출입은행에서 연불수출금융을 제공할 수 있도록 하고 있으나, 그 범위가 매우 한정³⁴⁾되어 있어서 최첨단 무기체계의 수출금융지원은 제한되고 있다. 따라서 방위산업 수출 시장의 치열한 경쟁관계와 무기체계의 발전 추세를 고려하여 연불금융 지원대상 방위산업 물자의 범위를 확대조정 하여야 한다.

또한 정부가 연불수출금융을 제공하는 것 이외에도 수출금융을 제공한 은행의 대출자금 회수를 정부가 보증하는 제도를 확대시행 하여야 한다. 대규모의 자금과 장기간 대출이 필요한 방위산업 물자의 특성을 고려하여 정부가 대출은행의

33) 수출입은행의 연불금융제도는 OECD Guide line에 준해 계약금액의 85% 범위에서 최장 12년 국제 상업금리(6~9%)로 지원하고 있으나, 선진국에서는 정부기관의 금융보증, 금리인하 등의 정책적 지원을 함.

34) 방산물자 수출시 한국수출입은행의 연불수출금융이 비살상무기나 장비로 한정되어 경쟁국에 비해 상대적으로 불리한 실정이다.

자금회수를 보장하여야 하며 이러한 보증은 한국수출 보험공사가 한국수출입은행과의 긴밀한 협조를 통해 수행 할 수 있을 것이다.

한편, 정부의 수출금융 보증도 수출금융지원을 담당하고 있는 기관의 자본금의 한계에 따라 지원 가능여부가 결정될 수 있다. 한국기업평가의 자료에 따르면, 한국의 공적 수출신용기관인 한국수출입은행은 BIS 자기자본비율이 10.0%를 유지하고 있어 안정적 수준을 유지하고 있으나, 대규모의 방위산업 물자에 대해 수출금융 지원 시는 정부의 추가적인 출자가 필요할 것이다. 또한 舊‘방산특조법’에서 ‘방산육성기금’³⁵⁾으로 연부수출자금 용자를 지원할 수 있도록 규정하였으나, 실제 연불수출금융 지원 사례는 없으며 그나마 2006년 말에 이 제도가 폐지되었다. 다행히 방산육성기금의 폐지이후 ‘방위사업법’에서 자금용자를 利差보전사업³⁶⁾으로 시행토록하고 있다. 하지만, 이러한 예산은 소모성 자금으로 계속적인 예산확보가 불확실 할 뿐만 아니라 한정된 국방비에서 지급해야하는 부담이 있어 지속적인 금융지원의 방안으로는 부적절하다.

따라서 利差보전사업은 연구개발, 유희시설 유지, 원자재 비축 등의 용도로 활용하면서, 수출금융지원을 위해서는 별도의 ‘방산수출기금’의 조성이 필요하다. 방위산업은 국가안보산업이고 구매자 독점시장이라는 점과 구입비용이 고가인 점, 정부가 방산물자의 수출에 적극적으로 관여하고 있는 점 등의 방위산업 특성상 시장논리만을 적용하여 접근하기는 곤란하다. 또한 구매국에서 연불금융지원을 요청할 경우 현행 한국수출입은행의 연불수출금융만으로는 품목의 제한 등 많은 문제점이 있으므로 이러한 금융상의 문제점을 해결하기 위해서는 정부차원에서 정책적 지원이 가능한 ‘방산수출기금’의 조성이 필요하다.

이러한 ‘방산수출기금’은 舊 방산육성기금과 같이 정부출연금으로 조성하는 정부관리기금으로 방산수출을 위한 자금의 특성상 방위사업청에서 기금의 운영을 담당하는 것이 효과적일 것이다.

35) 1980년 舊 방위사업에 관한 특별조치법에 의거 정부 출연금을 기반으로 부품 국산화 촉진, 연구개발, 기술도입, 원자재 비축, 방산 유희설비 유지 자금 등을 지원해 왔으나, 2006년 말에 폐지되었다.

36) 이차 보전사업이란 금융기관 자금을 활용하여 기업에 용자해주고 기업대출 금리중 1%의 금리율만 업체에서 부담하고, 나머지 금리율은 차액은 국방예산으로 지원하는 제도로 2007년부터 시행되었음.

제5장 결 론

냉전체제의 붕괴에도 불구하고 영토, 종교 등의 문제로 인한 국제적 갈등과 크고 작은 전쟁이 여전한 현실점에서 자국의 안보가 그 무엇보다 보다 중요함을 실감한다. 따라서 세계 각국은 자국의 안보를 위해 최선을 다하고 있으며, 이를 위해 방위산업을 육성하고 방위산업물자의 수출을 활성화시키기 위한 노력을 아끼지 않고 있다. 1990년대 꾸준히 감소하던 국제 방위산업물자 거래량이 2000년대 들어서면서 점차 증가하고 있는 현상이 이러한 사실을 반증하고 있다.

우리나라도 1970년대에 빈약한 자본과 기술력으로 방위산업의 육성과 방위산업수출을 시작한 이래 꾸준한 성장을 거듭하여 최근에는 방위산업수출 30억불을 달성하기에 이르렀다. 방위산업수출이 이렇게 성장할 수 있기 까지는 그 동안 정부의 첨단기술 확보 노력 및 방위산업수출 정책과 더불어 방위산업 업체의 자구노력 덕분이다. 그러나 이러한 성과도 우리나라의 경제력이나 방위산업물자의 수입 규모에 비해 턱 없이 낮은 수준이다. 이는 정부의 수출지원 정책 및 제도가 시장의 변화를 제대로 반영하지 못하고 있을 뿐 아니라, 방위산업 업체의 마케팅도 체계적이지 못했기 때문이다.³⁷⁾

따라서 본 논문에서는 우리나라의 방위산업수출 활성화를 위한 정책 및 제도 개선방안을 제시하고자 하였다. 이에 우리나라 및 세계의 방위산업수출 현황과 우리나라의 방위산업수출 정책 및 지원제도를 분석하고 미국과 러시아를 제외한 주요 방위산업 선진국들의 방위산업수출 정책과 제도 등을 살펴보았다. 그리고 방위산업 업체의 수출을 정부차원에서 체계적으로 지원할 수 있는 방위산업수출 지원정책 및 제도의 개선방안을 체계적인 마케팅 수립과 국제 경쟁력 강화라는 측면에서 다음과 같이 제시 하였다. 이는 방위산업수출 정책 개선의 궁극적인 목표를 방위산업물자의 국제경쟁력 강화를 통한 수출시장 확장으로 보았기 때문이다.

37) 방위산업업체의 방위산업수출을 위한 광고선전비 등을 원가에 포함하여 인정하도록 정부가 법률을 개정(방위산업물자의 원가계산에 관한 규칙 일부개정령. 국방부령 제609호. 2006.11.1) 하기 전에는 방위산업수출을 위한 방위산업업체의 판매촉진 활동이 적극적이지 못하였다.

첫째, 원가제도의 개선을 통해 가격 경쟁력을 확보하여야 한다. 현대전의 첨단 무기체계의 도입에 막대한 국가예산이 필요한 점을 감안한다면, 상대국 경제수준에 맞는 적절한 가격은 구매력으로 이어질 수 있는 매우 중요한 요소이다. 현재, 전용설비의 감가상각비를 면제하거나 일부 고정비와 수출 촉진활동비 등을 내수 물량에 포함하여 원가를 인정하는 등 수출물량의 원가 절감을 위한 정책적 지원을 하고 있으나, 아직 국제 방위산업시장에서 가격경쟁력을 갖추기에는 부족하다. 따라서 광고선전비의 지원범위를 확대하고 해외시험비용 등의 일부도 내수물량의 원가에 배분하는 정책이 필요할 것이다. 또한 연구개발비의 정부투자금액을 회수하는 제도를 수출물량에서는 일부 또는 전부를 면제함으로써 가격경쟁력을 갖도록 하여 방위산업 업체의 수출 촉진활동을 유도하는 것이 필요하다.

둘째, 방위산업물자 수출시장 확장을 위한 국제 협력이 필요하다. 냉전종식후 세계 각국은 방위산업분야 국제협력으로 국제공동연구개발을 강화하고 있다. 이는 연구개발에 소요되는 비용 및 위험을 분담하고 안정적인 수출시장을 확보하는 것을 목적으로 한다. 우리나라도 최근 공동연구개발사업이 이루어지고 있으며, 이 경우 제한된 국내수요를 극복하고 안정적인 수출시장을 확보할 수 있을 것이다. 이러한 국제공동연구개발을 추진할 경우에는 개발단계에서부터 수출소요를 고려하여야 하고, 국제 방위산업시장의 틈새시장을 공략할 수 있도록 개발하여야 하며, 정부차원의 정책적, 제도적 지원이 절실히 필요하다.

셋째, 방위산업수출 지원 및 정책수립을 위한 전문조직의 신설이 필요하다. 방위산업물자의 수출은 상대국 정부를 대상으로 한다는 점에서 방위산업 업체의 노력만으로는 한계가 있다. 이러한 이유 때문에 방위산업선진국에서는 방위산업수출 전담 조직을 두어 방위산업 업체를 지원하고 방위산업수출 증대를 위한 정책을 일관성 있게 추진하고 있다. 우리나라도 방위사업청에서 방위산업수출을 지원하고 활성화시키기 위한 정책들을 펼치고 있으나 그 규모나 전문성에서 한계가 있는 것이 사실이다. 따라서 정부차원에서 방위산업물자의 수출전략을 수립하고 마케팅을 선도할 수 있는 방위산업수출 지원 전문기관의 신설이 절실한 상황이다. 이러한 조직은 업무의 성격과 전문성을 고려하여 방위사업청 내부조직과 외부조직으로 분리하여 신설하며 외부조직은 방위사업청 출연기관의 형태로 이루어

저야 할 것이다. 또한 방위산업수출 정책의 수립과 외교활동, 정부간 협정 등은 내부조직에서 수행하고, 시장분석, 전시회 및 마케팅 지원 및 협상지원, 금융지원 등은 외부조직에서 수행하는 것이 바람직하다.

넷째, 방위산업수출 상대국의 구매력을 갖추기 위해서는 방위산업수출 금융지원제도의 개선이 필요하다. 방위산업육성기금 제도의 폐지이후 현재는 利差보전제도가 있으나, 방위산업수출을 위한 제도로는 연불수출금융지원제도가 유일하다. 그러나 이것도 지원범위가 한정되어 있어 실질적인 방위산업수출 지원제도는 부족한 실정이다. 따라서 연불수출금융지원의 범위를 확대하고 수출금융을 제공한 은행의 대출자금 회수를 정부가 보증하는 제도를 확대시행 하여야 한다. 또한 정부 출연금으로 ‘방위산업수출기금’을 조성하여 수출금융 지원을 위한 재원의 한계를 극복하여야 한다.

그동안 방위산업을 활성화하고 방위산업수출을 증대시키기 위한 정부당국 및 방위산업 업체의 노력으로 우리나라의 방위산업은 눈부신 발전을 거듭하여 항공기, 함정 각종 첨단장비를 생산 할 수 있는 능력을 보유하게 되었다. 그러나 아직까지 국력 및 경제력에 비해 방위산업수출이 부진한 이유는 체계적이고 지속적이지 못한 정부의 정책 및 제도와 방위산업 업체의 수출활성화 노력 부족이라 생각한다. 다행히 최근 방위산업수출이 호조를 보이고 있으며, 정부의 제도개선 의지도 강력하다. 따라서 본 논문에서 제시한 바와 같이 체계적인 마케팅 전략을 수립하고 국제경쟁력을 갖춘다면 우리의 경제력에 걸맞은 방위산업수출국이 될 수 있을 것이다.

《참고문헌》

- 국방기술품질원, 「2016 세계방산시장 연감」, 2017.
- 국방부 훈령 제609호, 「방산물자의 원가계산에 관한 규칙」, 2006.
- 국방부, 「국방백서」, 2006.
- 국방부, 「미래를 대비하는 한국의 국방비」, 2002.
- 권헌철, 권오성, “방산물자 등의 GtoG 수출 시 정부의 역할 및 보증에 관한 연구”, 방위사업청, 2014.
- 김광범, “한국 방위산업의 수출지원제도 개선 방안”, 연세대학교대학원 석사학위논문, 2004.
- 김철환, “방산물자 수출 활성화 방안”, 「방위산업 정책연구」, 한국방위산업진흥회, 2002.
- 방위사업청 훈령 제38호, 「방산물자의 원가계산에 관한 시행세칙」, 2006.11.1
- 방위사업청, “방위산업육성 기본계획”, 방산진흥국, 2008.
- 방위사업청, 「2017년 방위사업 통계 연보」
- 방위사업청, 「국방획득 계약 및 원가 실무」, 방산진흥국, 2008.
- 방위사업청, 「국방획득 계약 및 원가 실무」, 방위산업진흥회, 2014.
- 방위사업청, 「방위사업청 통계연보」, 2007.
- 배일성, “국내 방산물자의 수출증대 방안에 관한 연구”, 한양대 경영대학원, 2000.
- 법률 제6353호, 「방위산업에 관한 특별조치법」, 2001.6, 일부개정
- 법률 제7845호, 「방위사업법」, 2006.1.2, 제정
- 이규열, “최근 동북아 군사동향과 우리의 대응방향”, 「국방정책연구」, 한국방위산업진흥회, 2007.
- 이종진 “한국 방위산업 발전방향에 관한 연구: 국방연구개발 활성화를 중심으로”, 한남대학교 행정정책대학원 석사학위논문, 2004.
- 장원준, 안영수, 김정호, 이상현, 김창모, 지일용, 김미정, 신재영, “주요 방산수출국가의 수출지원제도 분석과 시사점”, 「연구보고서」, 2012-652, 산업연구원, 2012.
- 최상덕, “방산물자 수출지원 제도에 관한 개선방안 연구”, 단국대학교 경영대학원 석사학위논문, 2009.

- 한국국방연구원, “방산수출 활성화를 위한 시장조사분석 및 수출 전략 수립”, 2007.
- 한국국방연구원, “방위산업 기반발전을 위한 정책방안 연구”, 2007.
- 한국방위산업진흥회, “미국의 제3국 수출동의 절차 개선방안”, 2001.
- 한국방위산업진흥회, 「방위산업체 경영분석」, 2015.
- 한국방위산업학회, “방위산업 발전을 위한 국방연구개발 활성화 방안 연구”, 국가
과학기술자문회의, 2001.
- 한남성, “세계방위산업의 동향과 시사점”, 「국방품질」, 제15호, 국방기술품질원, 2001.
- 황동준, 한남성, 김성배, “방위산업 발전을 위한 국방연구개발 활성화 방안 연구”, 서울 :
한국방위산업학회, 2001.
- IPRI, SIPRI Yearbook 2017, London : Oxford University Press, 2017.