

한국의 방산수출 활성화를 위한 지원제도 개선방안*

– 민군기술협력 제도개선과 방산수출 협업체계 구축을 중심으로 –

South Korea's Refinement Plans of Supporting Institutions for the Export Revitalization of the Defense Industries

길병옥**

Byung-Ok Kil**

ABSTRACT

This inquiry stresses on the institutional refinement and export revitalization as the policy alternatives faced with the problems of the structural crises in the South Korea's ecological environment of defense industries. In particular, it raises a variety of difficulties in the areas of promoting defense technologies, localizing parts and components, increasing defense R&D, promoting exports, and bringing up expertises. It underscores ways of promoting defense technologies and exports via the "selection and emphasis" strategy for the global competitiveness in terms of price, technology and quality. As the policy alternatives, this paper contends that the institutional refinement of civil-military technological cooperation, organizational and legal enactment for the policy support, refinement and application plans for the government to government contract, and establishment of entering strategies on the global value chains including supportive plans of marketing are necessary.

초 록

본 연구는 구조적 위기국면에 있는 한국의 방산생태환경에 대한 문제점을 지적하고 새로운 대안으로 민군기술협력의 제도개선과 방산수출 활성화를 주장한다. 특히 국방과학기술력 증진, 부품국산화 제고, 국방R&D예산 증액, 수출 증진, 전문인력 육성 등 방산 분야의 국제 경쟁력에 있어서 많은 부분 어려움이 있는 점을 제기한다. 따라서 방위산업이 가격, 기술, 품질 측면에서 글로벌 경쟁력을 갖출 수 있도록 전환하기 위해서는 방산 분야별 "선택과 집중"을 통한 국방과학기술력을 증진하고 적극적인 수출지원정책을 제공해야 한다는 점을 강조한다. 정책적 대안으로 민군기술협력사업 관련 제도개선, 방산수출업무와 정책적 지원을 전담할 수 있는 조직과 법령제정, 정부 대 정부 계약제도(G2G)에 대한 개선 및 적용방안, 글로벌 방산업체 부품공급망(GVC) 진입전략 수립 및 마케팅 지원방안 마련 등을 제시한다.

Keywords Export Revitalization of the Defense Industries(방산수출 활성화), Civil Military Cooperation of Defense Technologies (민군기술협력), Government to Government Contract(정부 대 정부 계약), Global Value Chain(글로벌 부품공급망), Collaborative System(협업체계)

* 이 논문은 2019년도 충남대학교 대학연구비(자체연구과제) 지원으로 연구되었음

** 충남대학교 국가안보융합학부 교수(E-mail: bokkj@cnu.ac.kr)

1. 서론

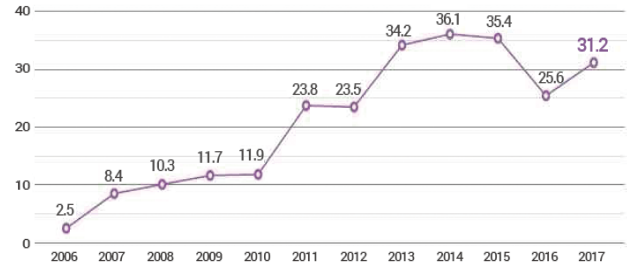
최근 우리나라의 방위산업이 위기라는 인식이 확산되고 있다. 내수위축은 물론이고 수출부진, 기술축적의 한계, 전문인력 부족 등이 방산생태환경을 전반적으로 어렵게 만들고 있다. 어쩌면 제도적 그리고 구조적인 모순 내지는 선순환과 역행하는 악순환 구조를 가지고 있다는 비평도 제기되고 있는 형국이다. 총체적인 난국으로 방산 전체가 무너지고 있다는 의견이 대두되고 있다.¹⁾

선진국들은 범국가적인 차원에서 방위산업 육성과 지원 정책 시행으로 미래전의 변화추세에 대비하여 무기체계 연구개발의 혁신적 전환과 인수합병을 통한 국방과학기술력 및 경쟁력 증진, 해외수출 증대 등을 추진하고 있다.²⁾ 특히 방위산업의 구조개편과 방산세계시장에 대한 접근성을 강화하면서 자국의 어려운 경제여건을 동시에 타개하기 위한 전략산업으로 국방산업을 육성하고 있다. 동북아 주변국인 일본은 첨단 분야와 부품소재 기술개발을 통한 방산수출을, 중국은 저가공세를 통한 방산진흥정책을 강화하고 있다. 선진국들의 해결대안은 민군기술협력의 구조적 개선과 방산수출 활성화에 있다.

우리나라도 내수위축과 수출부진에 대한 대책을 추구하고 있다. 통계자료를 보면 2016년 방산 매출액은 16조 3천억 원인데 내수는 2016년 9.4조 원 그리고 2018년 8.7조 원으로 7.4% 감소했고 방산수출은 2014년 36.1억 불과 2016년 25.5억 불에서 2018년 28억 불로 2014년 대비 22.4% 감소했다.³⁾ 이에 대한 방산육성을 위한 중장기적인 대책이 필수적이라는 의견과 수출 활성화를 위한 대안을 마련해야 한다는 비평이 대두되고 있다.

주요 수출부진의 배경에는 완제품 위주 지원으로 인한 제한된 시장 접근, 글로벌 경쟁력 부족, 해외 시장 개척 및 진출의 어려움 등이 있다. 대형 방산기업군에 대한 매출액 집중도는 방산중소기업의 생태계를 위협하는 수준이며 미흡한 기술력, 국방R&D, 인력난, 판로 개척, 마케팅 등 수출 경쟁력마저 대단히 낮은 상황이다. 전체 방산업체의 65%를 차지하는 중소기업은 생산 19%, 수출 4.9%에 불과한 관계로 중소 벤처기업의 글로벌 방산기업의 부품망

(GVC) 진입전략 수립과 지원제도 개선이 절실한 상황이다.⁴⁾

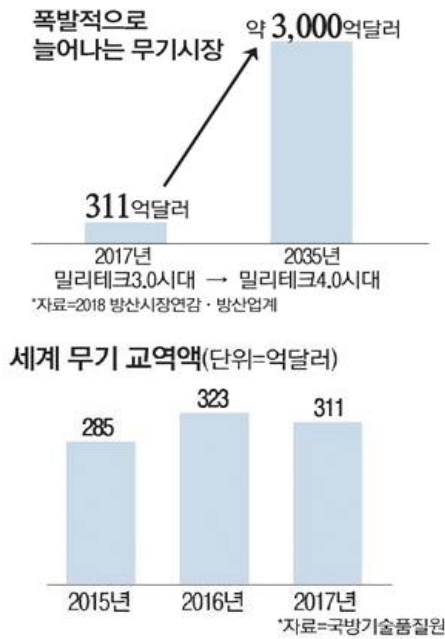


〈그림 1〉 연도별 방산수출 현황⁵⁾

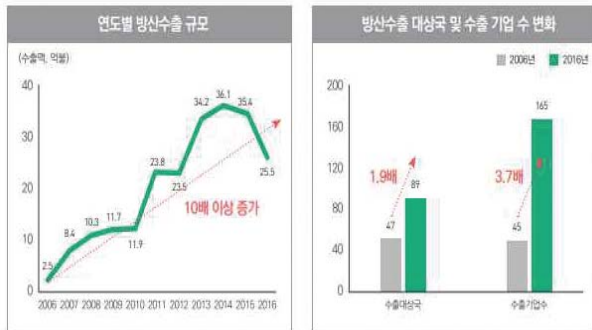
국내 방위산업 역량은 주요국들은 물론, 국내 제조업에도 크게 뒤처지는 현실을 답습하는 실정인 관계로 중 장기 촉진정책 기반조성과 지원방안의 발굴 시행이 절대적으로 필요하다. 또한 국방비 규모는 정부 예산 대비 10% 수준이나 제조업 내 방위산업계의 고용 비중은 1%에도 미치지 못하는 실정이다. 한국의 방산수출 규모는 단기간 급성장하고 수출 품목도 첨단 고가 장비로 다양해졌으나 글로벌 경기 불황과 경쟁 심화로 정체되고 있어 국가 차원의 전략적인 대책마련이 중요한 상황이다.

하지만 미래 세계방산 분야 관련 통계를 보면 세계 각국의 총국방비는 2017년 기준으로 1조 7,390억 달러 수준으로 추정되고 이중 무기의 교역에 투자된 국방비는 2017년 기준으로 311억 달러 수준으로 예상되며 2035년에는 3,000억 달러 규모로 확대될 전망이다.⁶⁾ 따라서 우리 방산기업의 국제 경쟁력을 강화하고 수출증진을 위한 국가별 정보망을 확충해야 할 시점이고 중소기업의 글로벌 부품공급망 참여 등으로 국제적 경쟁력 확보가 시급한 국면이다. 안보전략 기조에 부응하는 권역별 국가별 품목별 최적화된 마케팅 전략의 수립이 필수적인 것이다. 실질적으로 방산협력 MOU 체결국은 2013년의 32개국에서 2016년 37개국으로 같은 기간 동안 수출국은 74개국에서 89개국으로 증가한 바 있다.⁷⁾

정부는 따라서 첨단 체계의 국내 개발, 국방R&D 제도 개선과 함께 수출형 산업구조전환에 힘쓰는 한편, 중소·벤처기업을 육성하여 안정적 수출 기반을 마련하고 방산



〈그림 2〉 세계 무기교역액과 무기시장 규모 전망⁸⁾



〈그림 3〉 연도별 방산수출 규모 및 대상국 변화⁹⁾

인프라 강화를 통한 일자리 창출에 진력을 다하고 있다.¹⁰⁾ 방산수출 규모의 지속 확대를 위해서는 수출지향적인 방위산업 정책 확대시행, 신시장 개발을 위한 권역별 국가별 품목별 정보망 확충, 중소기업군을 포함한 국내 방산업계의 글로벌 경쟁력 강화 조치 등이 시급하다. 현행 수출 지원은 소수의 기존고객국가들에 대해 완성체계 중심으로 집중되어 있는 점도 개선해야 한다. 개도국가군의 신시장을 개척하고 기존 시장의 점유율을 올리기 위해서는 완성품뿐만 아니라 수리부속, MRO, 잉여장비의 저가 제공 등, 수출 품목을 다양화할 수 있도록 지원제도를 보완해야 한다.

중소기업이 체계기업의 협력업체로 참여하는 수준에서

벗어나 특화된 기술력을 갖춘 경쟁력 있는 기업으로 성장할 수 있도록 중소·벤처기업의 국제 부품공급망 참여를 지원해야 한다. 또한 대기업의 방산수출은 전체의 93.3%인 2.9조 원인 반면, 중소기업은 6.7%인 1,500억 원에 불과하여 대기업 중심의 수출이 지속되고 있는 것도 문제이다.¹¹⁾

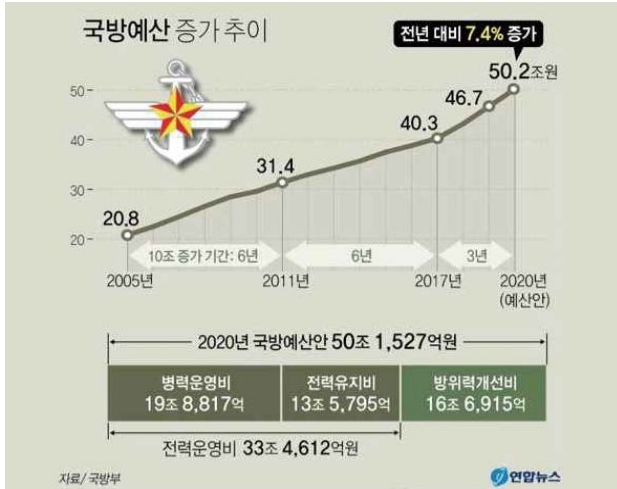
또한 산업·금융 등 다양한 분야와의 연계가 요구되는 상황에서 수출지원을 위한 전문기관·인력 등 인프라는 여전히 부족하다. 영국의 UKTI D&SO는 600명, 이스라엘의 SIBAT는 120명, 한국 방사청과 KODITS는 50명 수준이다.¹²⁾

또한 획득제도 전반적인 부분에 대한 개선, 국방R&D 연구에 대한 정책대안 마련, 민군기술협력 증진 등 다양한 분야의 개혁을 필수적으로 제시하는 부분도 있다. 그동안 민군기술협력 증진 차원에서 정부부처 연계 협력은 강화되었으나 아직까지 민군기술협력을 중장기적으로 어떤 목표와 방향성을 가지고 추진할 것인지 명확한 청사진은 제시되고 있지 않다는 비평이 많다.

따라서 민군 간 기술협력을 통해 상호 간 혁신과 선순환 구조 창출이 필요하고, 동시에 민과 군이 공동 활용 가능한 연구개발(R&D)의 효율성 제고가 절실하다. 방산수출의 활성화는 국가위상의 제고, 방위산업진흥의 토대 마련, 국방개혁 2020을 위한 군사력 건설, 자주국방의 기조인 국산무기장비체계 구축, 핵심무기장비의 연구개발(R&D) 재원 확보 등을 위한 활력소가 된다. 또한 경기침체라는 어려움을 겪고 있는 한국에서 방위산업의 수출산업화를 통한 경제 성장은 향후 미래 성장 동력의 한 축을 담당할 중요 요소이다.

현재 국내 중소 방산업체의 생산기술은 선진국 대비 85%로 나타났지만 설계·개발, 시험평가 기술은 79%, 인증기술은 75% 수준에 불과하다.¹³⁾ 2017년 한국 방위산업의 전반적인 기술경쟁력은 선진국(=100) 대비 86 수준으로 평가되었으며 체계통합(SI) 등 생산기술 분야에서는 선진국의 90 수준까지 근접한 것으로 분석되었다. 이러한 점을 해소하기 위하여 2020년 국방예산안에는 2019년 46.7조 원 대비 7.4% 증가한 약 50.2조 원으로 편성하였고 이중 국내 방산지원 강화를 위해 국방R&D 예산을 3조 8,980억 원으로 증액하였다.¹⁴⁾ 2020년 국방예산안의 주요내용 중 방위력 개선비를 16.7조 원을 편성했으며 핵·WMD 위협 대응에

6.2조 원 등 주도적 대응능력을 위한 첨단 무기체계 확보에 14.7조 원 등이 편성되었다.



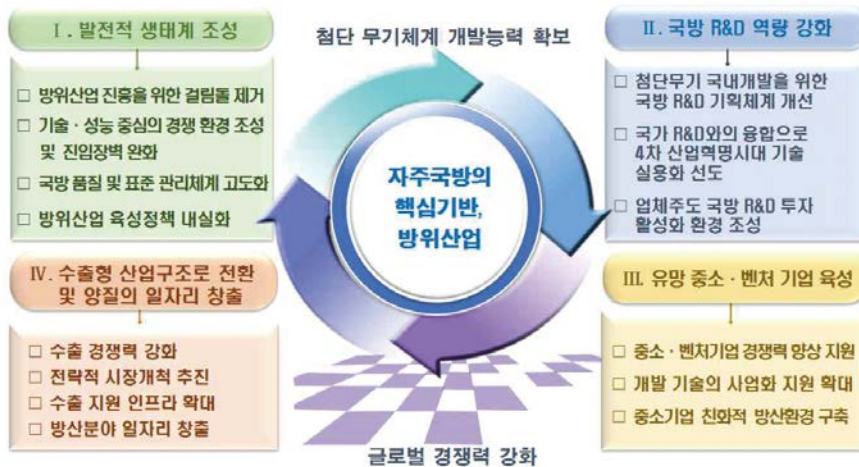
〈그림 4〉 국방예산 증가 추이¹⁵⁾

본 연구는 민군기술협력 증진과 한국 방산수출의 활성화를 위해 정부, 산업체, 산학연, 수출대상국 등의 관계에 있어서 방산업체 자체적으로 발전시켜야 할 부분과 정부가 정책적으로 지원해야 될 제도적 장치, 정부와 방산업체가 상호협조하여 보완적으로 발전시켜야 할 분야에 대하여 살펴봄으로써 세계시장에서의 경쟁력 있는 방산수출 활성화 방안을 연구하고자 한다. 먼저 그동안 방산수출 관련 문제점들을 해결하기 위해 제기되었던 정책방안을 분석하고 그다음 수출 활성화 대안으로 발전방안을 살펴보고자 한다.

II. 방산수출 관련 문제점과 정책방안 분석

우리나라 방산생태환경은 구조적으로 위기의 국면을 맞고 있고 산업 인프라 차원에서 보면 지속적인 성장을 뒷받침하기에는 상당히 열악한 형국이다. 국방과학기술력 증진, 부품 국산화 제고, 국방R&D예산 증액, 수출증진, 전문인력 육성 등 방산 분야의 국제경쟁력에 있어서 많은 부분 어려움이 있다. 따라서 방위산업이 가격, 기술, 품질 측면에서 글로벌 경쟁력을 갖출 수 있도록 하기 위해서는 방산 분야별 “선택과 집중”을 통한 국방과학기술력을 증진하고 적극적인 수출지원정책을 제공해야 한다고 본다.

특히 스마트 국방혁신과 국방과학기술 패러다임을 전환하고 4차 산업혁명시대를 맞이하여 정보통신기술(ICT; Information & Communication Technology) 기반의 인공지능(AI), 자율주행, 빅데이터(Big Data), 사물인터넷(IoT), 클라우드(Cloud), 가상현실(VR), 증강현실(AR), 이동성(Mobile) 등과 연계한 국방과학기술력 증진에 매진해야 할 것이다. 특히 군의 소요에 기반한 체계개발 중심의 R&D 투자에 치중하여 미래 전장 환경에 대비한 원천·핵심기술 개발이 미흡함에 따라 국방R&D 투자를 확대하고 관련 인프라를 보강하여 국방R&D의 양적·질적 성장을 촉진하는 것이 필수적이다.¹⁶⁾ 정부의 국정과제도 이러한 추세에 맞추어 선순환적 방산생태환경을 조성하여 방위산업의 핵심기반 육성과 글로벌 경쟁력 강화에 초점을 두고 있다.



〈그림 5〉 방산 분야 국정과제 및 세부 정책방안¹⁷⁾

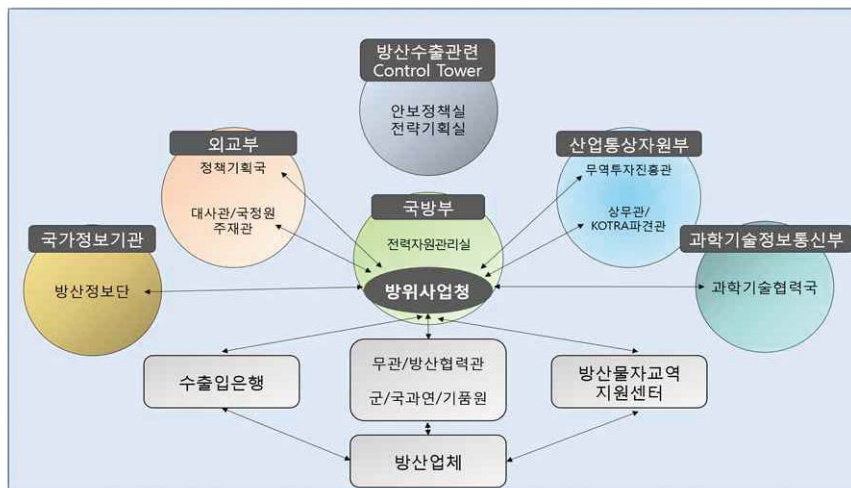
그동안 정부가 정책적인 우선순위로 제시한 부분이 바로 방산 경쟁력 강화를 위한 수출형 방산구조로의 전환이다. 또한 지자체 차원으로 방산육성을 위한 산업부지 조성, 기업유치, 산업 분야별 특성화된 클러스터 구축, 정주여건 마련 등 지역별로 특화된 기업 친화적 방산환경 조성을 위한 다양한 방안들이 제시된 바가 있다. 하지만 방산수출 활성화 관련 미흡한 부분으로 지적되어 온 사항은 방산수출지원 조직미비, 금융지원 및 기금조성, 효율적인 수출업무 시스템 개선, 잉여군수품 해외양도 활성화 등이 포함된다.

첫째, 범정부적 방산수출 지원을 위한 조직의 미비이다. 방산수출 전담조직으로 가칭 “방산수출진흥원(Defense Export Promotion Agency)” 설립이 제시되고 있지만 법 개정 및 예산확보 등의 현실적인 제약사항들 때문에 지연되고 있다.¹⁸⁾ 방산수출 관련 현안의 실질적이고도 효과적인 해결을 위해서는 영국의 방산수출 협력기구(DESO) 또는 이스라엘의 대외무기 수출국(SIBAT)과 같은 정부 차원의 방산수출 협력 및 지원기구의 구성이 필요하다는 의견이 많았다.¹⁹⁾ 최근 국방기술품질원에 방산수출지원센터가 설립되어 방산업체의 수출지원을 활성화하기 시작한 점은 괄목할 만하다.

방산수출 지원조직으로는 방위사업청의 방산진흥국을 확대 개편하는 의견이 대두되어 왔고 그 기능은 업계에 세

계 방산시장 정보와 전망을 제공하고 군사적인 문제를 조언하며 수출 제한사항과 재정적 법적 문제에 대한 자문과 방산전시회 및 장비시험에 대한 정보를 제공하거나 실제 이를 지원할 수 있는 기능을 갖추도록 하는 것이다.²⁰⁾ 방산수출 전략품목 선정 및 집중적 지원전략 수립, 정부·군·개발기관·업체의 공동수출 마케팅 추진, 방산수출지원을 위한 전담조직 보강, 방산수출 촉진을 위한 금융지원 및 부대사업 식별과 추진 등이 주요 업무와 기능으로 포함된다. 특히 아래 그림에 도식화된 바와 같이 방산수출 네트워크를 구축하는 의견이 개진되어 왔다. 또한 국내 권역별, 지역별 그리고 방산 수준별 맞춤형 수출전략을 추진하고 나아가 국제전시회의 적극적인 참여와 한국관 구성, 군수무관을 활용한 방산 수출입 지원활동, 주요 방산수출 대상국에 방산 협력관 파견 및 주재, 국내 방산 전시회 확대 개최, 방산원가 및 이윤제도 개선, 품질보증 기능 강화, 방산자금 융자규모 확대 등을 모색해야 한다.²¹⁾

둘째, 방산수출을 위한 금융지원이다. 한국의 주요 방산수출 대상 국가는 대부분 동남아, 중남미 등 지역별로 저개발국가나 개발도상국인 경우가 많다. 주요 방산수출 대상국들은 통상적으로 대규모의 방산물자 구매 입찰 시 공급자가 연불금융조건을 포함하여 응찰하도록 요구하고 있는데 수출 대상국으로부터 연불수출금융지원 요구가 있을 경우 이를 제공하지 못할 시 수주 경쟁에 참여할 수 없는 것



〈그림 6〉 방산수출 네트워크 구축방안²²⁾

이 다반사이다.²³⁾ 연불수출금융과 관련하여 한국수출입은행에서 제공하고 있으나 상업용 연불수출금융 가용성이 미흡한 부분과 더불어 국내 방산업체의 신용능력 부족 등으로 인하여 국제금융의 이용이 어려운 실정이다.²⁴⁾

방위산업 육성기금의 폐지에 따른 이차보전사업의 시행에 대한 의견이 지속적으로 대두되어 왔다. 방위산업체에 용자를 목적으로 설치된 방위산업 육성기금이 그 설치 근거인 『방위산업에 관한 특별조치법』의 폐지로 인하여 종결되었고 대체입법인 『방위사업법』을 통하여 장기저리로 금융기관이 제공하는 자금을 융자할 수 있도록 하고 있다. 방위사업청에서는 매년 40억 원 규모로 방산수출 분야에 이차보전사업으로 지원할 예정이었지만 그동안 예산부족으로 제한적으로 지원되고 있는 실정인데 방산수출 분야에 예산이 반영되는 부분은 극히 제한적으로 적용되어 왔다.²⁵⁾ 그동안 다양한 차원에서 방산펀드 조성, 벤처 캐피탈 등을 조성하는 방안이 제시되기는 하였지만 아직 실효를 거두고 있지는 않다. 현재 방산업체들에 대한 재정적인 지원책이 중소기업체들에 대한 경영지원, 보육지원사업 등을 통해 제공되고는 있지만 많은 부분 부족하다는 견해이다.

셋째, 방산수출 관련 업무의 효율성 강화가 필수적이다. 2016년 이전까지 방산물자 수출허가기관에 있어서 주요방산물자는 방위사업청, 일반방산물자는 산업통상자원부으로 이원화하여 운영하고 있었는데 수출업체의 업무혼선 등을 해결하고자 수출허가기관을 방위사업청으로 일원화한 바 있다. 하지만 일반방산물자 수출 허가업무를 시행하는 과정에서 정부의 전문성 부족에 대한 지적을 하고 있고 수출허가를 받는데 장시간 소요된다는 비평이 지속되고 있다. 또한 대부분의 방산업체들이 효율성 및 간편성, 단순화 측면에서 현재 방산수출 허가 시스템의 개선을 요구하고 있고 수출 활성화 차원에서 글로벌 방산부품 공급망과 입찰제도 관련 정보획득, 진입장벽 제거, 마케팅 지원 등을 주요 개선사항으로 제기하여 왔다.

방산업체의 마케팅 활동지원 부족 및 비용에 대한 부분도 걸림돌로 작용하여 왔다. 방산업체가 마케팅이나 홍보활동을 위해 사용하는 비용은 많게는 계약금액의 10-15% 정도를 차지할 정도로 비용부담이 많은 관계로 국내·외 방산

전시회 참가, 시험평가, 외국 방문 및 바이어 초청 등에 있어서 정부의 지원은 불가피하다. 특히 외국 바이어와의 협력과 시험평가를 위한 훈련장 협조 및 사용, 진입장벽이 높은 통관절차 등에 있어서 정부와의 협업은 매우 중요한 요소로 작용하고 있다. 따라서 방위사업청 지침에 의거하여 방산업체들의 마케팅 비용이나 홍보활동에 필요한 경우 국고보조금을 지급하도록 되어 있는데 이는 방산업체의 부담을 부분적으로 줄여주는 점이 있다고 본다.²⁶⁾

마지막으로 군수협력이나 방산수출 지원을 위한 잉여 및 도태 군수품의 해외양도에 해당되는 부분이다. 불용군수품은 군사용이 불필요하거나 잉여·초과된 물자로서 국방개혁과 군의 첨단화에 따라 발생된 것으로 그동안 불용군수품을 군사·군수협력, 방산 수출 등 국외 차원에서 요구하는 국가를 상대로 지원할 필요성이 있다는 점이 지속적으로 제기되어 왔다. 따라서 국방부는 ‘불용군수품의 해외양도에 관한 예규’를 제정 및 시행하였고 ‘불용군수품의 요청 → 정책성 검토 → 심의 확정’ 등 불용군수품과 관련하여 해외양도 및 지원절차를 체계화하여 국방부 차원에서 군사·군수협력 업무를 총괄 조정하여 제도적인 근거를 마련하였다.²⁷⁾

불용군수품의 해외 양도는 두 가지 측면에서 고려될 수 있다. 첫째는 한국군이 사용하지 않는 군수품들을 사실상 거의 무상으로 제공하여 군사적 교류협력을 확대하는 측면이 있고 또한 방산물자의 수출지원 활성화에 기여하는 바가 있다. 둘째는 불용군수품 운영유지에 드는 비용을 절감하는 효과가 있다. 그동안의 실적으로 보면 저개발 국가나 개발도상국들에서 불용군수품에 대한 제공요청이 늘고 있는 상황이라 이를 적극적으로 활용할 필요가 있다.²⁸⁾

정부 차원의 방산수출지원에 대한 정책적 대안과 더불어 민간 주도의 관·군·기업 협력의 방산협력기구로서 가칭 “방산정보기술협력센터(Defense Information Technology Cooperation Center)”의 창설이 제시된 바 있다.²⁹⁾ 아직 구체화되지 않은 부분도 있고 단계적으로 추진되고 있는 점도 있지만 세부적인 기능과 역할은 국방과학기술력 제고와 부품 국산화를 위한 기술협력과 공동개발, 방산 대중소기업의 상생협력 및 전략적 파트너십 구축 등이 포함된다.

〈표 1〉 불용군수품 해외양도 현황³⁰⁾

연도	국가	품목	수량	비고
2000	방글라데시	PKM 함정	2척	군사·군수 협력
	몽골	방탄복, 헬멧, K1 방독면 등	각각 40개	평화유지군 참가지원
2003	방글라데시	PKM 함정	2척	군사·군수 협력
2006	카자흐스탄	PKM 함정	3척	자원개발협력 에너지 지원
	필리핀	PKM 함정	2척	방산수출 지원
2007	필리핀	덤프트럭, 크레인 등	134대	방산수출 지원
2009	캄보디아	개인장구류, 기동장비 등	20종 8,700	군사·군수 협력
2011	콜롬비아	20MM 함포탄 등	6,000 여발	군사·군수 협력
2011	필리핀	다목적군함, 군용차량 등	-	방산수출 지원
2012	몽골	지프, 트럭 등	76대 28대	군사·군수 협력
2014	콜롬비아	초계함 PCC-755 등	-	군사·군수 협력
2018	필리핀	군용트럭, 트레인 등	137대	방산수출 지원

이러한 센터의 설립과 구성은 한국방위산업진흥회가 주가 되고 기구의 설립은 방진회 자체 기능의 강화 또는 새로운 기구의 창설을 상정할 수 있다. 그러나 민·관·군의 유기적인 협조와 정부의 지원을 보장받기 위해서는 현 방위산업진흥회의 기능을 확대 보강하는 방법을 우선적으로 고려해야 한다는 의견이 많다.

추가적으로 보강해야 할 역할과 기능을 열거한다면 다음의 몇 가지로 정리할 수 있다.³¹⁾ 첫째, 방위사업청과 중소벤처기업부를 중심으로 한 정부기관과 각종 연구기관, 기업의 협조체계를 구축하는 것이다. 둘째, 국방산업과 관련된 정보를 정부와 기업에 쌍방향으로 제공할 수 있는 중

합정보체계를 구축하는 것이다. 셋째, 중소기업이나 벤처기업에서 창안된 신기술에 대한 방산수용체계를 갖춤으로써 군수품의 품질과 기능향상에 기여하는 것이다. 넷째, 민군기술협력을 통한 핵심기술 확보와 수요창출 기능 등이다. 다섯째, 기타 고려할 기능으로는 기술관리, 방산수출지원, 재정지원, 중복투자 및 과잉투자 방지, 군수산업화 가능성에 대한 컨설팅 등이 있다.

정부 차원의 방산수출 활성화를 위한 정책은 방산육성을 통한 국가안보 확립은 물론 국방과학기술력 제고와 부품 국산화를 높여 글로벌 경쟁력 증진과 일자리 창출을 모색 하는 것이다. 선진국 대비 80% 수준에 머무르고 있는 전반적인 국방과학기술 수준을 강화하기 위해 국내 연구개발을 우선적으로 추진하는 동시에 연구개발 사업에서 방위산업체의 역할을 확대함으로써 세계적 품질경쟁력을 지닌 방산물자를 생산해내는 것이 최우선 과제가 아닐 수 없다.³²⁾ 선택과 집중을 바탕으로 한 정부와 지자체 그리고 방산업체 간의 협업체계 구축이 필수불가결하다고 본다. 또한 방산 대중소기업의 상생협력 및 전략적 파트너십 구축이 필수적이다. 경쟁과 효율의 원리 속에서 대기업은 세계 방산시장에서 기술 및 제품의 경쟁력을 확보하고 중소기업은 분야별로 특장점을 가진 부품소재를 바탕으로 기술기반을 견인하는 역할을 함으로써 방산발전의 활력으로 자리매김하기 위한 산업구조의 고도화가 요구된다.³³⁾

III. 방산수출 활성화를 위한 정책적 발전방안

방산 선진국들은 우수한 국방과학기술력과 전문인력 확충을 바탕으로 민·관·군·산·학·연 협업과 거버넌스를 구축하고 글로벌경쟁력을 증진해 나가고 있다. 특히 미국은 기존의 국방 분야 진입장벽을 제거하는 새로운 패러다임의 전환을 추구하고 있고 군사혁신(RMA)과 최첨단 기술력 증진을 위한 조직과 제도 그리고 절차를 만들고 있다. 방산 기업들을 위한 지속적인 수익 보장, 세제 및 금융지원, 기업 및 상품가치 향상, 적절한 시장 확보 등을 전방위적으로 지원한다.

우리나라도 마찬가지로 방산수출 진흥을 위한 전담조직을 설립하고 방산부문 인력양성을 위한 대안을 마련해야 할 뿐만 아니라 방산선진국들과의 기술협력과 공동개발 등 국가 차원의 적극적인 지원이 필요하다. 구체적으로 본다면 우리나라 기업체와 외국기업 간의 협력사업이라든지 인수 합병(M&A)을 통한 수출육성도 가능할 것으로 판단되고 정부가 무기를 수입하면서 반대급부로 기술 이전·장비·교육·제품 수출 등을 해외 판매기업에 요구하는 권리로써 절충교역(Offset Orders)을 활용할 수 있다.³⁴⁾ 추가적으로 방산수출 관련 등급을 향상시킬 수 있는 방안, 방산 부품의 국제공인인증 획득하는 방안, 방산기업의 해외시장 개척 활동에 필요한 시장정보 및 마케팅 협력, 자금과 인력, 기타 각종 인프라를 지원하여 수출을 촉진시키기 위한 방안 등 다차원적인 노력이 필수적이다.

이러한 차원에서 본다면 정부와 방산업체들은 과거의 국내위주의 패러다임에서 벗어나 세계화의 패러다임으로 전환해야 하며 이를 위하여 국제적 수준의 기술능력과 경영능력을 확보해야 한다.³⁵⁾ 즉 새로운 패러다임의 전환을 추구하고 있는 미국과 마찬가지로 최첨단 국방과학기술력 증진을 위한 조직과 제도 그리고 절차를 체계화해야 할 것이다. 따라서 본 연구는 방산수출 지원을 위한 정책적인 면과 제도적인 부분에 있어서 개선방안을 중점적으로 고찰해보고자 한다. 내용은 민군기술협력사업 관련 제도개선, 방산수출업무와 정책적 지원을 전담할 수 있는 조직과 법령제정, 정부 대 정부 계약제도(Government to Government, G2G)에 대한 개선 및 적용방안, 글로벌 방산업체 부품공급망(GVC) 진입전략 수립 및 마케팅 지원방안 마련 등이다.

첫째, 민군기술협력사업의 제도적 기반은 민군기술협력 촉진법, 시행령 및 관계법령에 있고 국가 경쟁력 제고 및 연구개발 투자효율화를 통하여 선순환적 방산생태환경 조성이 그 목적이다.³⁶⁾ 민군기술협력사업의 시작은 1997년 5월 ‘민군겸용기술활성화방안’에 대한 대통령 보고를 계기로 민군겸용기술의 연구개발을 촉진하게 되었다. 민군 간의 기술이전 등을 확대함으로써 산업경쟁력과 국방력을 동시에 강화하는 데 목적을 두고 「민·군겸용기술사업촉진법」이라는 법제명으로 1998년 4월에 제정되면서부터 4개 부처

(과학기술부, 국방부, 산업자원부, 정보통신부)가 참여하여 부처별로 분산관리하는 체계로 출발하였다. 2014년 1월에 민·군기술협력사업 촉진법으로의 수정과 더불어 시행령을 일부 개정하는 과정에서 참여부처를 4개에서 11개로 확대(문화체육관광부, 보건복지부, 국토교통부, 해양수산부, 소방청, 중소기업청, 기상청)하였다. 2018년 7월 민군기술협력사업의 관계 중앙행정기관에 경찰청, 농촌진흥청, 해양경찰청을 추가하고 관계 중앙행정기관의 장이 일정 비율 이상을 민·군기술협력사업에 투자하여야 하는 소관 연구개발사업에 경찰청 소관 치안에 필요한 연구개발사업과 농촌진흥청 소관 농업·농업인·농촌과 관련된 과학기술의 연구개발사업을 추가하도록 일부 개정하였다.

그동안 제기되어 온 제도적인 부분에 있어서 민군기술협력사업 관계법령의 문제점으로는 다음과 같은 사항이 포함된다. 민군기술협력사업 관계법령 체계의 정합성 구축이 필요한데 법률, 법령, 법규 간의 체계적 정합성을 검토하고 각 규정내용, 즉, 각 위임규정 및 준용규정의 편제상 문제점을 분석하여 관계법규의 체계성을 정비하는 것이 바람직하다. 특히 민군기술협력사업 관계법령 상호 간의 미비점이 있거나 절차규정의 불명확하거나 상이한 경우는 그 내용을 개정해서 명확하게 해야 한다는 의견이 대두되고 있다.

더불어 국방과학기술 도입 및 이전을 위한 국제공동연구와 표준화 등 국제기술교류활동에 관한 근거규정이 미비한 부분, 부처연계협력 특별위원회 및 민군기술협력 관련 부처 간 연계 부족의 문제점, 민간기술을 국방연구개발에 활용하는 경우 인센티브 부여 근거 규정의 미비, 개발된 민간기술을 방위력개선사업 추진과정에서 활용하는 것을 검토할 수 있는 근거규정의 미비, 국방기술 민간이전 시 국방기술정보보호의 필요성과 관련규정의 미비 등이 현 제도상에 있는 한계로 지적되고 있다.³⁷⁾

제도적으로 선순환적 방산생태환경을 조성하기 위해서는 선진국과 같은 투명한 제도적 절차와 과정 그리고 체제를 구축한다는 차원에서 새로운 법적인 제도절차를 마련하는 것이 필수적이다. 정부가 방산시장 진입과 산업 부문별 유지/육성에 있어서 상당히 많은 거래비용(transaction costs)을 줄이기 위한 노력을 기울이고 있기는 하지만 많은

부분 역부족이다. 중소기업 참여 활성화를 위한 우선선정품목 지정제도, 중소기업체의 기술료 감면(50%), 방산육성자금(이차 보전)을 통한 중소기업 융자지원, 국산화 개발품목의 우선구매제도 시행 등이 정부가 추진하고 있는 정책들이긴 하나 획기적인 지원계획이 있어야 한다는 지적이다.

우리나라 방산생태환경의 문제점 중의 하나는 방산매출에 있어서 대기업의 편중현상이다. 민간기술협력사업 관련 대중소기업 상생협력 활성화 증진이 필요한 부분이다. 제도적인 차원에서 보면 대기업과 중소기업의 상생협력 촉진은 「대·중소기업 상생협력에 관한 법률」(법률 제7864호 신규제정 2006.3.3, 법률 제9331호 일부개정 2009.1.7)이 제정·시행되고 있다.³⁸⁾ 구체적으로 「대·중소기업 상생협력에 관한 법률」 제2조 3호에 의하면 “상생협력이라 함은 대기업과 중소기업 간 또는 위탁기업과 수탁기업 간에 기술·인력·자금·구매·판로 등의 부문에서 상호이익을 증진하기 위하여 행해지는 공동 활동을 말한다”라고 규정하고 있지만 실질적인 상생협력 실적이 미흡하다는 비평이 많다. 상생협력의 기업환경조성을 위한 “상생협의회”를 어떤 방향으로 추진할 것인지에 대한 점을 제도적으로 보완하는 것이 필수적이다.

둘째, 방산수출업무와 정책적 지원을 전담할 수 있는 조직과 법령 제정이 필수적이고 방산선진국으로의 도약을 위해서는 정부 차원의 강력한 방산수출 정책이 뒷받침되어야 한다. 2018년 11월 방위사업청에 방산수출진흥센터가, 2019년 9월 국방기술품질원에 방산수출지원센터가 설립된 것은 이러한 차원에서 그 중요성이 있고 향후 한국의 방산수출 규모에 적합한 규모와 기능을 가진 방산수출 전담 조직으로 가치 “방산수출진흥원(Defense Export Promotion Agency)”을 설립하는 것이 바람직하다. 방산수출 활성화를 위한 Control Tower 역할을 수행하는 방향으로 조직을 재정립할 필요성이 있고 방산 분야의 적극적인 연구 개발 및 수출 확대를 위한 제도개선을 위해 현재 국회에 계류 중에 있는 “국방과학기술혁신촉진법”과 “방위산업육성법” 등의 법률 제정이 조속히 이루어져야 한다.³⁹⁾

특히 강조하고자 하는 바는 정부 차원의 강력한 방산수출 드라이브 정책을 추진하기 위해서는 청와대가 주관하는

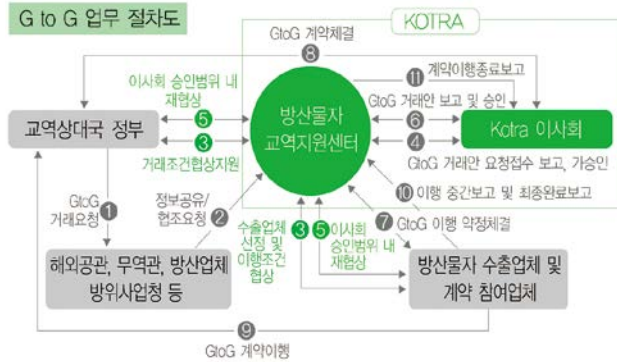
범정부 방산수출 협의체를 구성해야 한다는 점이다.⁴⁰⁾ 방산수출은 범정부의 협업체계 구축과 지원이 필수적인데 이는 정치·군사적인 부분과 더불어 전략물자수출 통제체제 등 제도적인 제약이 복합적으로 작용하기 때문이다. 세계 방산시장의 변화 그리고 국가별 국방비와 무기체계 구입 관련 정보획득, 방산제품에 대한 홍보활동 등에 있어서 정부 유관기관과의 유기적인 협력이 필수적이다. 특히 방산수출과 관련하여 철충교역, 후속군수지원, 품질보증 등과 같은 사항의 구매 요구조건에 대한 부분도 해당 부처의 협업의 유무에 따라 수출의 성공 여부에 많은 영향을 미치고 있다.⁴¹⁾ 프랑스의 경우 국방부, 외무부 및 경제부가 관여하는 ‘주요계약 각 부처 간 연계(Inter-Ministerial) 위원회’를 통해 각 부처의 협력이 적극적으로 이루어지고 있는 것도 이러한 이유 때문이다.⁴²⁾

방산시장 동향이나 정보획득은 해외주재 공관들에 파견 나가있는 국방무관이나 국제협력관들의 공조체계 구축을 통해 유기적인 협력이 가능하게끔 지속적인 노력을 강구해야 한다. 따라서 방위사업청(군수무관, 국제협력관), 국방부(국방무관), 외교부(대사관, 영사관), 국정원(주재관), 산자부(상무관), KOTRA(파견관)로부터 서로 간 정보를 공유할 수 있는 시스템의 구축이 필요하다.⁴³⁾

셋째, 정부 대 정부 계약제도(G2G)에 대한 개선 및 적용방안을 다각도로 강구해야 한다. G2G는 정부 또는 정부기관이 업체를 대신하여 수입국 정부와 수출계약을 체결하는 제도로서 방산물자, 원유 등 장기간·대량 거래 계약에 주로 이용된다.⁴⁴⁾ 주로 방산물자 구매국이 자국 내의 획득체계 불완전성 보완 및 방산물자의 안정적 구매를 위해 정부간 계약을 체결하는 방식으로 방산물자 수출계약은 수입자가 정부고 협상과정에서 정부관계자가 반드시 참여하여 후속군수지원 문제 등의 특성을 가지기 때문에 향후 정부간 거래 수요가 크게 증가할 것이다.

최근 콜롬비아, 페루 등의 중남미와 동남아시아의 개도국·후진국에서 우리의 방산물자를 구매하면서 투명성과 안정성, 지속성 등을 위해 정부책임기관의 보증을 요구하고 있다.⁴⁵⁾ 구매국들이 최근 정부 간 거래에 대해 상당한 만족감을 표시하여 향후도 대부분 G2G 방식을 선호하지만 우리

정부가 계약 당사자로 되는 경우에 업체도산 및 채무 불이행시 정부의 책임 문제 등 법률적·제도적인 문제점이 발생할 소지가 농후하다.



〈그림 7〉 G2G 업무와 계약체결 절차⁴⁶⁾

따라서 미국의 대외군사판매(FMS)를 바탕으로 정부 대 정부 간 계약제도에 대한 제도적 보완책을 마련하는 것이 필요하다. 미국의 FMS 제도는 국제전략적인 국익 차원에서 마련된 무기수출통제법과 대외지원법에 의해 우방국에 지원되는 것이기에 한국이 적용하는 데는 한계가 있다는 점을 지적한다.⁴⁷⁾ 하지만 군사전략적인 안보이익의 극대화 차원은 아니지만 수출증대 활성화라는 측면에서 고려해 보면 FMS의 방법과 절차적인 면은 충분히 벤치마킹 할 수 있는 사례로 볼 수 있다.

정부 대 정부 계약제도의 판매 방법은 미국 FMS의 경우 ① 지정판매(DO), ② 총괄판매(BO), ③ 보급지원협정(CLSSA)으로 구분하고 있는데 우리도 이러한 제도적인 부분을 준용하여 적용하는 것도 가능하다고 본다. 대안으로 본다면 정부 간 판매제도를 방위사업청 또는 대한무역투자진흥공사(KOTRA)가 주관이 되어서 구매국 정부를 상대로 국내업체의 방산수출을 증대하거나 대행하는 것이 필요하다.⁴⁸⁾ 정부 간 중개는 방위사업청이 구매국의 요구사항을 이해할 업체를 추천하고 관리하는 방식으로 정부 간 거래는 KOTRA가 구매국 정부와 직접 계약을 체결하는 방식이 가능하다.

연관하여 G2G 제도를 활성화하여 상대국 안보지원, 후속군수지원을 병행하여야 하고 방산수출은 반대급부를 충

분히 제공하는 절충교역이 중요한 거래형태로 정부의 적극적인 지원과 기업의 노력이 동반되어야 비로소 시장 진입이 가능하다.⁴⁹⁾ 절충교역과 관련하여서는 직접/간접교역이 가능한 부분과 대상 분야를 설정하여 국내 방산업체들이 참여할 수 있는 범위를 확대하고 공동기술개발과 협력 그리고 수출이 가능하도록 지원해야 한다. 이러한 부분은 구매국들의 요구사항을 충족할 수 있는 제도적 근거와 정부의 적극적인 지원이 병행될 때 방산수출 증대가 가능하다.

따라서 정부 대 정부 간 수출 및 방산수출 후속군수지원 계약과 계약 이행에 따른 비용결산, 수수료 징수 등을 위해서 방위사업법 및 군수품 관리법 등 관련법령을 개정해야 한다.⁵⁰⁾ 또한 무기체계의 수출입에 관련해서는 계약당사자 또는 판매자로서의 법적 책임소재가 있고 국가가 계약상 채무를 부담하게 되는 결과가 발생하므로 국가재정법상 국회의 통제를 받게 되는데 제도적인 면에서 문제발생의 소지가 없도록 조치를 취해야 한다.⁵¹⁾

〈표 2〉 직/간접 절충교역 구분 및 대상⁵²⁾

구분	대상 분야	
국방부/각군	군 운영 노하우 및 교육훈련 정비능력이전 및 후속군수지원 인여물자 이전 등	
직접 절충 교역	방 사 청 사업관리본부 (IPT)	공동개발, 기술협력 등 방산협력 국내연구개발 구매업체 참여
	계약관리본부	대응구매 (완성품 또는 부품단위)
간접 절충 교역	국과연/기품원	국방과학기술 이전 기술용역지원 등
	방산물자 교역지원센터 (지경부, 관련부처)	산업협력, 민수분야 기술이전 및 교육 민수제품 구매 등

또한 정부 대 정부 계약에 의한 방산수출 제품에 대한 안정적인 후속군수지원체계를 확립해야 한다. 방산수출을 실시하는 방산업체와 각 군이 보유하고 있는 장비 및 부품, 설비 등을 활용하여 방산수출 제품에 대한 후속군수지원체계를 확립하여 수출대상국들이 안심하고 한국 방산제품을 구입할 수 있도록 유도할 수 있어야 한다.⁵³⁾ 사실상 미국의

경우를 제외하고는 세계방산시장 질서는 방산대기업들의 경쟁력을 바탕으로 유지되고 있는 바 방산수출 증대를 위해서는 미국과의 공동 기술개발과 시장진출 협력이 필요하고 우리 방산업체들의 경쟁력을 확보하기 위해서는 정부의 제도적인 지원과 협력이 필수적이다. 외국 정부에서 정부 대 정부 계약을 통한 방산제품 구매를 요구할 경우 국방부에서는 상대국의 의도를 파악한 후 상대국의 요구조건을 상업판매로 만족시켜줄 수 있다고 판단되면 정부 대 정부 계약제도를 거부하고 상업판매로 과감히 전환시킬 수 있어야 한다.⁵⁴⁾

대외군사판매와 관련하여 중요한 부분이영역 및 도태물자 판매제도의 활성화이다. 미국도 다른 나라와의 국익차원의 전략적 우호협력을 위해 군수부품이나 물자를 무상으로 제공하거나 저가로 수출하는 경우가 점점 늘어나고 있다. 이러한 부분은 정책적으로 군사외교의 일환이기도 하지만 군수물자의 운영관리에 있어서 비용절감 효과를 극대화하고자 하는 측면도 있다. 수혜국 입장에서는 최첨단 무기체계를 저가에 들여올 수 있게 되어 일석이조의 효과를 얻게 되는 셈이다.⁵⁵⁾ 한국도 불용군수품의 해외양도에 관한 예규에 따라 필리핀, 파키스탄, 페루, 캄보디아 등에 불용군수품을 양도하는 사업을 추진해 왔고 군사교류협력의 확대와 방산수출의 토대를 만드는 목적이 있다.⁵⁶⁾

넷째, 글로벌 방산업체 부품공급망(GVC) 진입전략 수립 및 마케팅 지원방안 마련이다. 방산수출에 있어서 방산업체들이 가지고 있는 애로 사항 중의 하나가 바로 국제 방산시장의 정보획득과 마케팅이다. 방사청은 방산수출을 위한 정보획득을 위해 수출업무지원을 전담하는 국제협력관을 신설하여 전방위 국제협력은 물론 윈스톱서비스 창구를 운영하고 있다.⁵⁷⁾ 국제협력관은 방산수출 활성화 차원에서 지역별 국가들의 문화와 특성, 성향, 발전정도, 군사력 건설 수준 등을 분석하고 맞춤형의 지원책을 마련하는 것이 중요하다. 방산정보 수집을 활성화하기 위해서는 해당국가에 방산협력관 또는 군사전문가 파견 인원을 늘리고 '지역 단위의 파견이 아닌 '국가' 단위의 파견이 이루어질 수 있도록 노력해야 한다.⁵⁸⁾

결국 우리는 대외 안보전략에 근거하여 글로벌 방산 분

야의 생태계를 들여다보고 최적화된 수출진흥방안을 마련해야 한다. 한국의 대외 안보전략 기조에 비춰 권역별 국가별 수출 촉진과 수출통제 대상 정부와 물자에 대한 조사 분석과 정기적 업데이트가 필요하다. 특히 권역별 국가별 고액국가의 국내 정세 및 대외관계 전망, 경제발전 잠재력 평가 등 종합적 연구를 기반으로 권역별 국가별 방산시장 잠재력을 평가하고 이에 대한 정보와 자료를 축적하는 것이 방향이다.

오늘날 세계 100대 방산기업의 매출액은 4천억 달러에 달하며 그 중 글로벌 기업들은 다국적 부품공급망을 운용하며 전 세계로 공급망을 넓혀 나가고 있다. 정부는 방산업체들이 수출물량을 안정적으로 확보할 수 있도록 글로벌 부품공급망에의 진입을 위해 효율적이고도 현실적인 지원책을 지속적으로 강구해야 한다. 글로벌 방산기업의 새로운 부품공급망 진입 경쟁력의 원천은 제4차 산업혁명시대를 맞아 미래 신융합산업에서 소요되는 부품, 소재와 소프트웨어가 될 것이므로 기존의 제조업 수준에서 한 단계 더 나아가는 합목적적 대응이 필요하다.

최근 미국의 보호무역주의와 중국과의 무역전쟁으로 인해 부품공급망 성장세가 둔화되는 가운데 로봇, 3D 프린팅, 인공지능, 사물인터넷(IoT) 등 새로운 원천 기술이 접목되면서 부품공급망 구조는 더욱 복잡해질 전망이다. 이에 우리 중소 벤처업계의 글로벌기업 부품공급망 편입 노력은 더 큰 장애에 부딪힐 가능성이 크다. 그러므로 우리 정부는 중소기업에 글로벌 가치사슬보다는 글로벌 부품공급망에 참여하도록 유도해야 한다.

또한 방산수출 채널의 가동을 위한 국가별 입찰제도의 파악과 비군사 영역(자원, 통상 등)에서의 협력 방안 가능성 및 구체적 방안을 식별해야 한다. 방산수출을 희망하는 우리 중소기업들에게 수출유망국가군을 선정하고 해당 국가의 입찰제도를 포함한 맞춤형 시장진출 방안을 제공하는 것이 바람직하다. 동일한 권역에 속한 국가들도 국가별 획득제도와 현존 정권의 정책기조에 따라선 한국에 기대하는 제공물자의 품목과 성격은 판이하게 다를 수 있다. 이를 고려할 때, 중동 및 북아프리카, CIS권 및 동남아, 남미 등지에 산개되어 있는 개발도상국들을 중심으로 신 시장 개척

및 진입을 위한 노력이 체계적으로 이뤄져야 할 것이다.

특히 중동 및 동남아 국가들은 대부분 방산 역량으로 산업 기반을 다지려고 하므로 완성품 수출 이외 다양한 방안을 통해 시장증대를 도모할 필요가 있다. 국방운영기법전수, 인력양성, 성능개량 등 비전통적 수출품목을 발굴해야 하고 비전투용 부분인 대테러장비 공급으로 새로운 시장 진입을 시도할 필요성이 있다. 방산수출을 통해 구매국의 후속군 수지원 보장, 무기체계 운용 교육훈련 지원 등 군사적 교류 협력이 활성화되고 이를 계기로 구매국과의 외교·경제 협력이 한층 더 긴밀해짐으로써 양국 관계가 한 단계 더 발전하도록 하는 계기를 제공해야 한다.⁵⁹⁾

또한 우리나라의 중소 벤처 방산업계가 방산수출에 소극적인 배경 및 현실적 제약을 진단하여 글로벌 기업의 부품공급망 관련 정책과 연계되는 사항들을 도출해야 할 것이다. 국제 부품공급망에의 진입 요건과 부품공급업체의 선정 절차 등 글로벌 방산업체의 관리 방향과 관련 정책 자료의 취합분석, 중소·벤처기업의 글로벌 방산부품시장 진입 및 공급망 진출 전략 수립, 절충교역을 위한 유망 수출 부품을 선정하는 절차, 세계의 주요 방산기업에서 필요로 하는 내용 등을 분야별로 제시하여 정립할 필요가 있다. 위에서 분석한 내용을 가이드북으로 작성, 중소·벤처기업의 국제 부품공급망 진입을 통해 수출 확대를 도모할 수 있도록 정부 차원의 지원 방안과 정책 개선안들을 제시해야 한다. 국산 방산물자의 수출대상국에 대한 데이터는 「세계 방산시장 연감」의 지속적 발간으로 이미 상당 수준 구축되어 있는 바 대상국을 직접 방문하여 획득절차 및 입찰제도의 실질적 운용 상황을 살펴볼 필요성이 있다.

더불어 중소·벤처기업들이 국제 방산시장으로 진출할 수 있도록 국방기술품질원을 포함한 방산수출 지원 기관 등을 통해서 DQ마크 인증제도, 절충교역을 통한 수출지원, 제품 홍보 등 시장개척 지원을 아끼지 말아야 할 것이다. 그동안 정부의 다양한 정책적 지원에도 불구하고 수출 인프라가 열악한 국내 중소·벤처기업이 가지고 있는 한계를 극복하도록 하는 데에는 충분치 않다고 판단된다. 글로벌 기업의 부품공급망 진입 요건, 공급업체 공개절차 등 방산업체의 국제 부품공급망 관리정책을 조사하고 방산 공급업체

공개 정책자료를 통한 중소·벤처기업의 Global Market 진출 가이드 방안 제시와 국제 부품공급망 편입 활성화를 위한 정부지원제도 및 정책적 대안을 제시하며 중소·벤처기업의 글로벌 방산부품시장 진입 및 공급망 진출 전략을 수립하여 맞춤형 수출지원 방안을 마련하는 것이 중요하다.

결국 침체된 방위산업을 육성하는 방법은 방산수출 활성화와 부품국산화 및 국방과학 기술력을 증진하여 활로를 찾는 길에 있다. 추가적으로 언급하자면 그 바탕에는 방산업체들간의 기술협력과 수출증진을 위한 상생협력에도 있다. 강한 중소기업이 대기업의 강력한 경쟁력을 만든다. 대·중소기업의 상생협력은 납품단가 현실화 등 중소기업을 상생의 동반자로 인식하는 데서 출발한다. 대기업의 사업 부서별 성과 평가방식을 단기 실적 위주에서 벗어나 협력업체의 경쟁력 수준을 향상시키는 장기적 관점에서 평가하도록 풍토를 바꾸고 대기업이 협력 중소기업과 성과를 공유하도록 제도화하는 것도 필수적이다. 대·중소기업 간 상생협력은 결국 기업 생태계를 선순환구조로 전환하는 만큼 단순한 협력관계를 뛰어넘어 대·중소기업의 경쟁력과 기술이 새로운 가치를 창출하여 미래지향적으로 나아가야 한다.⁶⁰⁾

IV. 결론 및 향후 과제

방위산업의 육성은 국가안보 확립은 물론 수출 경쟁력 제고와 일자리 창출이라는 일석삼조 이상의 효과가 있다. 방산 재도약을 위한 방향은 기존의 패러다임을 전환하고 4차 산업혁명 시대에 맞는 국방과학기술력을 증진하여 방산 생태환경 구조를 혁신적으로 전환하는 데 있다. 4차 산업혁명 시대에는 인공지능(AI), 사물 인터넷(IoT), 클라우드 컴퓨팅, 빅데이터, 모바일 등 지능정보기술이 기존 산업과 방산 분야와의 접목이 중요하다.⁶¹⁾ 이른바 ‘초연결, 초지능 사회’를 의미한다.

이러한 4차 산업혁명시대의 과학기술이 방산분야에 접목시켜 선택과 집중을 통한 방산육성을 하는 것이 핵심이다. 특히 국방분야 중소기업과 국방벤처기업 등 첨단기술 분야에 핵심역량을 가지고 있는 기업들을 집중육성하는 것이 관건이다. 하지만 국내 방위산업의 경제적·사회적·기술적 환

경은 방위산업의 지속적인 성장을 뒷받침하기에는 상당히 열악한 형국이기때 방위산업이 가격, 기술, 품질 측면에서 글로벌 경쟁력을 갖추 수 있도록 해야 한다. 국방 중소기업들이 신성장동력으로 그 역할을 할 수 있도록하고 4차 산업혁명에 능동적으로 대비하기 위해 범정부 차원의 체계적인 지원이 필요하다.

방산 선진국인 미국은 스타트업의 국방분야 진출을 돕기 위해 중소기업 프로그램실(OSBP; Office of Small Business Programs)을 두고 국방 중소기업 혁신연구(SBIR)와 중소기업 기술이전(STTR) 프로그램을 운영하고 있다.⁶²⁾ 또한 미국 국방부는 혁신을 적극 지원하기 위해 국방혁신단(DIU; Defense Innovation Unit)도 운영한다. 국방혁신단은 단기간에 걸쳐 기술개발을 유도하고국방 스타트업이 보유한 최첨단 혁신기술에 쉽게 접근하도록 한다. 국방혁신단은 인공지능, 자율 무인체계, 우주 및 정보 기술, 사이버 시스템 등에 중점을 두고 있으며 사업 속도를 조직 성공의 핵심역량으로 판단한다. 국방혁신단은 제안서 제출 후 30일 이내에 계약 및 자금 지원(약 330만 불)이라는 파격적인 절차를 적용하고 1년 5개월 내에 모든 기술개발을 완료시키는 혁신적인 제도를 운영하고 있다.⁶³⁾

세계적인 방산기업을 가지고 있는 이스라엘 또한 국방 ICT 분야의 원천기술을 보유하고 있고 국방지주회사를 통해 민군기술협력의 성공모델이 되는 군사혁신을 이룩해 왔다. 또한 정부주도형의 방산기업 육성정책을 전환하여 기업자율형의 방산 경쟁력을 갖추는 데에도 성공한 측면이 있다. 국제방산시장에서 이스라엘 무기체계의 기술력, 가격, 성능 등의 측면에서 우위를 차지할 수 있도록 혁신역량을 지속적으로 강화해 왔다.

그 결과 이스라엘은 방산매출의 80%를 수출하고 있고 방위산업은 이스라엘 수출의 약 10%를 차지할 정도로 경제적 파급효과가 크다. 우리나라도 미국이나 이스라엘처럼 과감한 혁신과 지속적인 지원이 절실하다. 방산분야 패러다임 전환과 선택과 집중을 통해 국방과학기술력을 증진하고 방산기업을 육성해야 가격 및 성능 등 국제시장에서 경쟁력이 상승하고 수출이 늘어날 수 있다. 결론적으로 방산은 국가전략산업으로서 초연결, 초지능의 시대에 부합하는

혁신적인 변화와 새로운 패러다임의 적용이 불가피하고 선순환적 방산생태환경 조성을 위한 제도적 지원책 마련과 지원이 필수적이다. 방산 재도약을 위한 민·관·군·산·학·연 연계 거버넌스와 협업 그리고 방산혁신 클러스터를 바탕으로 한 국방과학기술력 증진 및 수출주도형의 전환이 앞으로의 방향이다.

- 주1) 송상현. “글로벌 톱10 방산기우자… 몸집 불려야 해외서 승산 있어”, 『News1뉴스』, 2019년 10월 5일.
- 주2) 최기일 외. “창조경제 신성장동력 방위산업 육성을 통한 방산수출 활성화 및 방산중소기업 지원방안 연구”, 『한국방위산업학회지』, 제21 권 2 호, 한국방위산업학회, 2014, pp.22-49.
- 주3) 김중하. “방위산업의 효율성 강화를 위해 필요한 두 가지 조치”, 『중도일보』, 2019년 9월 1일 및 김홍준, “세계 수출 6위 강국이지만… 더 닦고 조여야 하는 한국 방산”, 『중앙 Sunday』, 2019년 8월 3일.
- 주4) 방산중소기업 인력규모도 주요 제조업 분야 중소기업과 비교 시, 기계산업의 3.8%, 자동차산업의 7.4%, IT산업의 7.9%, 철강산업의 12.4%에 불과한 것으로 평가됨. 장원준 외. 『'18~'22방위산업육성 기본계획 수립을 위한 정책연구』, 산업연구원(KIET) 연구보고서, 2017. p.30.
- 주5) 국방기술품질원. 『2018 세계방산시장연감』, 서울: 기품원, 2018.
- 주6) 국방기술품질원. 2018.
- 주7) 연도별 방산수출 규모와 방산수출 대상국 및 수출 기업 수 변화를 한 눈에 보여주는 그래프는 방위사업청이 2018년 2월 발표한 『2018-22 방위산업육성 기본계획』, p.18에서 인용.
- 주8) 국방기술품질원. 2018.
- 주9) 국방기술품질원. 2018.
- 주10) 국정기획자문위원회. 『문재인 정부의 국정운영 5개년 계획』, 2017년 7월.
- 주11) 장원준 외. “글로벌 방산수출 유망시장 전망과 수출 활성화 전략”, 『KIET 산업경제』, 2018년 3월호, 산업연구원, 2018. p.57.
- 주12) 방위사업청. 『2018-22 방위산업육성 기본계획』, 서울: 방위사업청, 2018. p. 35.
- 주13) 길병욱. “창조국방산업 육성의 전략적 방향과 과제”, 『한국방위산업학회지』, 제20권 3호, 한국방위산업학회, 2013. pp.186-206.
- 주14) 김귀근, 이준삼. “2020예산, 국방비 첫 50조 돌파”, 『연합뉴스』, 2019년 8월 29일.
- 주15) 김귀근, 이준삼. 2019.
- 주16) 길병욱. 2013.
- 주17) 방위사업청 홈페이지(<http://www.dapa.go.kr>) 참조.
- 주18) 구체적인 내용은 최기일 외(2014) 및 김중하(2019) 참조.
- 주19) 장원준 외. 2018.
- 주20) 채우석, 길병욱. “우리나라 방산 중소기업의 육성방안에 관한 고찰”, 『한국

- 방위산업학회지, 제16권 2호, 한국방위산업학회, 2009. pp.146-173.
- 주21) 길병옥 외. 『국가전략과 한국 방위산업체 활성화방안』, 충남대 국방연구소 연구과제 논문집, 2012.
- 주22) 채우석. “패러다임 혁신만이 방위산업을 살린다”, 『스타트업투데이』, 2019년 10월 29일 및 길병옥 외(2012).
- 주23) 강문성 외. 『방산 수출금융지원 개선방안에 관한 연구』, 서울: 하나금융경영연구소, 2006. pp.72-80.
- 주24) 이필중, 이용수. “한국 방산수출 지원제도의 발전방안”, 『전략연구』, 통권 제46호, 한국전략문제연구소, 2009. pp.187-223.
- 주25) 방위사업청 홈페이지(<http://www.dapa.go.kr>) 및 법제처 국가법령정보센터(<http://www.law.go.kr>), 방위산업 이차보전사업 운영규정 등 관련규정 참조.
- 주26) 방위사업청. “방산전시회 참가비 및 시장개척활동비 국고금 지급 지침”, 방위사업청 지침 제2008-12호(2008. 3. 13 제정) 참조.
- 주27) 국방부 국제군수협력팀. “불용군수품의 해외군사지원 길 열어”, 대한민국 정책포털(<http://www.korea.kr>) 참조.
- 주28) 불용군수품의 해외양도 관련 사항은 국방부 홈페이지(<http://www.mnd.go.kr>) 참조.
- 주29) 길병옥. 2013.
- 주30) 양낙규. “안양함 콜롬비아로… 해군전투함 해외에 첫 무상양도”, 『아시아경제』, 2014년 7월 30일 및 안두원, “방산수출 길 닦는 무기양도 평먹고 알먹기”, 『매일경제』, 2016년 11월 3일.
- 주31) 유형근. “방위산업 육성을 위한 효과적인 산업정책기반 마련 방안”, 『국방과 기술』, 제448호, 한국방위산업진흥회, 2016. pp.54-69. 및 윤창욱, “한국 방위산업의 위기와 극복과제”, 『국방과 기술』, 제431호, 한국방위산업진흥회, 2015. pp.18-21.
- 주32) 채우석. 2019.
- 주33) 성강현. “대한민국 방위산업 경쟁력 세계로 뻗는다”, 『이코노미플러스』, 2008년 6월호.
- 주34) 안영수. “절충교역을 防産수출 교두보 삼아야”, 『한국경제』, 2019년 10월 23일.
- 주35) 이인수. “경제위기극복을 위한 패러다임전환”, http://blog.naver.com/spp0805?Redirect=Log&logNo=120057065_983(검색일: 2019년 9월 1일).
- 주36) 국방과학연구소(ADD) 산하 민군협력진흥원 홈페이지 <https://www.icmtc.re.kr/mps> 참조.
- 주37) 길병옥. 2013. pp.186-206.
- 주38) 김한경. “정부와 방산업체, ‘갑을 관계’ 탈피하고 ‘상생 협력’ 모색”, 『뉴스투데이』, 2019년 11월 7일.
- 주39) 김의철. “방위산업, 이제는 수출이다. 산·학·연·군·관·정 한 목소리”, 『녹색경제신문』, 2019년 11월 6일.
- 주40) 박양수. “법정부 방산수출 지원 ‘국방산업발전협’ 출범”, 『문화일보』, 2019년 11월 7일 및 조재길, “산업연구방산수출 확대 주도할 컨트롤타워 필요”, 『문화일보』, 2018년 10월 28일.
- 주41) 방위사업청 뉴스브리핑. “방위사업청, 방산수출 원스톱 지원체계 구축 착수”, <http://www.dapa.go.kr>(검색일: 2018년 11월 19일).
- 주42) 이필중. “권역 및 국가별 맞춤형 방산수출 전략”, 『방산정책연구』, 서울: 방위산업진흥회, 2009.
- 주43) 박양수. “법정부 방산수출 지원 ‘국방산업발전협’ 출범”, 『문화일보』, 2019년 11월 7일.
- 주44) 방위사업청. 『방위산업지원제도』, 서울: 방사청, 2012. p. 40.
- 주45) 장원준, 민현기. 『콜롬비아 방위산업 시장분석과 수출전략』, 서울: 산업연구원, 2015. p.149.
- 주46) 장원준 외. 『주요 방산수출국가의 수출지원제도 분석과 시사점』, 서울: 산업연구원, 2012. p.170.
- 주47) 박근서. “방산수출 정부간(GtoG) 거래: 우리나라 현황과 미국 FMS제도의 시사점”, 『무역보험연구』, 제13권 2호, 한국무역보험학회, 2012. pp.141-167 및 U.S. Government Accountability Office. *Foreign Military Sales: Defense Efforts Are Improving Program Accounting*, Washington, DC:Government Printing Office, 2017.
- 주48) 방위사업청(2012), p.40 및 US DoD. *Sustaining US Global Leadership: Priorities for 21st Century Defense*, Washington, DC: Government Printing Office, 2012.
- 주49) 장원준 외. 2012. pp.385-395.
- 주50) 이필중. 2009.
- 주51) 박근서(2012) 및 장원준 외(2012).
- 주52) 방위사업청 홈페이지(<http://www.dapa.go.kr>) 참조.
- 주53) 이필중. 2009.
- 주54) 이필중. 2009.
- 주55) 박대준. 『미국의 FMS와 한국의 방산수출 전략』, 서울: 북코리아, 2015 및 이필중, 이용수 2009.
- 주56) 국방부 국제군수협력팀. “불용군수품의 해외군사지원 길 열어”, 대한민국 정책포털(<http://www.korea.kr>) 참조.
- 주57) 김호준. “방사청, 방산수출 지원 전담 국제협력관 신설”, 『연합뉴스』, 2018년 11월 27일.
- 주58) 이필중, 이용수. 2009.
- 주59) 최기일 외. 2014.
- 주60) 김기문. “대·중소기업 상생만이 경제 살린다”, 『전자신문』, 2008년 3월 31일.
- 주61) 정자상. “4차산업 핵심 방위산업 국가전략 산업 육성할 때”, 『매경이코노미』, 2019년 11월 4일.
- 주62) 채우석. 2019.
- 주63) 미국 국방혁신단 홈페이지(<https://www.diu.mil>) 참조.

참고문헌

1. 강문성, 김대익, 정귀수, 김남훈, 김세린, 손준범, 이승재. 『방산수출금융지원 개선방안에 관한 연구』, 서울: 하나금융경영연구소, 2006.
2. 국방과학연구소(ADD) 산하 민군협력진흥원. 홈페이지 <https://www.icmtc.re.kr/mps>.
3. 국방기술품질원. 『2018 세계방산시장연감』, 서울: 기품원, 2018.
4. 국정기획자문위원회. 『문재인 정부의 국정운영 5개년 계획』, 2017년 7월.
5. 국방부 국제군수협력팀. “불용군수품의 해외 군사지원 길 열어”, 대한민국 정책포털(<http://www.korea.kr>).
6. 길병욱. “창조국방산업 육성의 전략적 방향과 과제”, 『한국방위산업학회지』, 제20권 3호, 한국방위산업학회, 2013. pp.186-206.
7. 길병욱 외. 『국가전략과 한국 방위산업체 활성화 방안』, 충남대 국방연구소 연구과제 논문집, 2012.
8. 김귀근, 이준삼. “2020예산, 국방비 첫 50조 돌파”, 『연합뉴스』, 2019년 8월 29일.
9. 김기문. “대·중소기업 상생만이 경제살린다”, 『전자신문』, 2008년 3월 31일.
10. 김의철. “방위산업, 이제는 수출이다. 산·학·연·군·관·정 한 목소리”, 『녹색경제신문』, 2019년 11월 6일.
11. 김종하. “방위산업의 효율성 강화를 위해 필요한 두 가지 조치”, 『중도일보』, 2019년 9월 1일.
12. 김한경. “정부와 방산업체, ‘갑을 관계’ 탈피하고 ‘상생 협력’ 모색”, 『뉴스투데이』, 2019년 11월 7일.
13. 김호준. “방사청, 방산수출 지원 전담 국제협력관 신설”, 『연합뉴스』, 2018년 11월 27일.
14. 김홍준. “세계 수출 6위 강국이지만... 더 닦고 조여야 하는 한국 방산”, 『중앙 Sunday』, 2019년 8월 3일.
15. 미국 국방혁신단 홈페이지, <https://www.diu.mil>.
16. 박근서. “방산수출 정부간(GtoG) 거래: 우리나라 현황과 미국 FMS제도의 시사점”, 『무역보험연구』, 제13권 2호, 한국무역보험학회, 2012. pp.141-167.
17. 박양수. “범정부 방산수출 지원 ‘국방산업발전協’ 출범”, 『문화일보』, 2019년 11월 7일.
18. 박태준. 『미국의 FMS와 한국의 방산수출 전략』, 서울: 북코리아, 2015.
19. 방위사업청 뉴스브리핑. “방위사업청, 방산수출 윈스톱 지원체계 구축 착수”, <http://www.dapa.go.kr>(검색일: 2018년 11월 19일).
20. 방위사업청. 『방위산업지원제도』, 서울: 방사청, 2012.
21. 방위사업청. “방산전시회 참가비 및 시장개척활동비 국고금 지급 지침”, 방위사업청 지침 제2008-12호(2008. 3. 13 제정).
22. 방위사업청. 『2018-22 방위산업육성 기본계획』, 서울: 방위사업청, 2018.
23. 법제처 국가법령정보센터(<http://www.law.co.kr>), 방위산업이 차보전사업 운영규정 등 관련규정.
24. 성장현. “대한민국 방위산업 경쟁력세계로 뻗는다”, 『이코노미플러스』, 2008년 6월호.
25. 송상현. “글로벌 톱10 방산키우자... 몸집 불려야 해외서 승산 있어”, 『News1뉴스』, 2019년 10월 5일.
26. 안두원. “방산수출 길 닦는 무기 양도 핍먹고 알먹기”, 『매일경제』, 2016년 11월 3일.
27. 안영수. “절충교역을 防産수출 교두보 삼아야”, 『한국경제』, 2019년 10월 23일.
28. 양낙규. “안양함 콜롬비아로... 해군전투함 해외에 첫 무상양도”, 『아시아경제』, 2014년 7월 30일.
29. 유형곤. “방위산업 육성을 위한 효과적인 산업정책 기반 마련 방안”, 『국방과 기술』, 제448호, 한국방위산업진흥회, 2016. pp.54-69.
30. 윤창욱. “한국 방위산업의 위기와 극복과제”, 『국방과 기술』, 제431호, 한국방위산업진흥회, 2015. pp.18-21.
31. 이인수. “경제위기 극복을 위한 패러다임 전환”, <http://blog.naver.com>(검색일: 2019년 9월 1일).
32. 이필중. “권역 및 국가별 맞춤형 방산수출 전략”, 『방산정책연구』, 서울: 방위산업진흥회, 2009. pp. 7-132.
33. 이필중, 이용수. “한국 방산수출 지원제도의 발전방안”, 『전략연구』, 통권 제46호, 한국전략문제연구소, 2009. pp.187-223.
34. 장원준, 민현기. 『콜롬비아 방위산업시장분석과 수출전략』, 서울: 산업연구원, 2015.
35. 장원준, 송재필. “글로벌 방산수출 유망시장 전망과 수출 활성화 전략”, 『KIET 산업경제』, 2018년 3월호, 산업연구원, 2018. pp.51-64.
36. 장원준, 양현봉, 이원빈, 심완섭, 김미정, 송재필, 조슬기. 『'18~'22방위산업육성 기본계획』 수립을 위한 정책연구, 산업연구원(KIET) 연구보고서, 2017.
37. 장원준, 안영수, 김정호, 이상현, 김창모, 지일용, 김미정, 신재영. 『주요 방산수출국가의 수출지원제도 분석과 시사점』, 서울: 산업연구원, 2012.
38. 장지상. “4차 산업 핵심 방위산업 국가전략 산업 육성할 때”, 『매경 이코노미』, 2019년 11월 4일.

39. 조재길. “산업·방산수출 확대 주도할 컨트롤타워 필요”, 『문화일보』, 2018년 10월 28일.
40. 채우석. “패러다임 혁신만이 방위산업을 살린다”, 『스타트업 투데이』, 2019년 10월 29일.
41. 채우석, 길병옥. “우리나라 방산 중소기업의 육성방안에 관한 고찰”, 『한국방위산업학회지』, 제16권 2호, 한국방위산업학회, 2009. pp.146-173.
42. 최기일, 문병진, 정종희, 유진우. “창조경제 신성장동력 방위 산업 육성을 통한 방산수출 활성화 및 방산중소기업 지원방안 연구”, 『한국방위산업학회지』, 제21권 2호, 한국방위산업학회, 2014. pp.22-49.
43. US DoD, *Sustaining US Global Leadership: Priorities for 21st Century Defense*, Washington, DC: Government Printing Office, 2012.
44. U.S. Government Accountability Office, *Foreign Military Sales: Defense Efforts Are Improving Program Accounting*, Washington, DC: Government Printing Office, 2017.