

방위산업 경쟁력 강화를 위한 방산업체 대형화 및 통합화 추진방향 연구

Study on the Direction of Defense Industry Enlargement and Integration to Strengthen Defense Industry Company Competitiveness

최기일*

Gi-Il Choi

ABSTRACT

In the 1990s, Western countries gained international competitiveness after the post-cold war era following the end of the Cold War, followed by a drastic reduction in military spending. In order to improve the government's defense industry export industrialization promotion policy and the efficiency of the defense business, it is analyzed that it is time to actively consider expanding the defense industry and integrating it.

In order for the defense industry to overcome the limitations of the domestic market and transform the paradigm into an export-driven industry, it is necessary to secure competitiveness in the international defense market. The economy is possible.

In this study, It aims to present the developmental direction to strengthen the international competitiveness of defense industry companies through major trends and trends related to the defense industry, and cases of enlargement and integration. We reexamined the growth potential of the defense industry and suggested directions for effective defense policy development.

초 록

1990년대 서구권 국가들은 냉전체제(Cold War) 종식에 따른 탈냉전 후 급격한 군비 축소 추세를 거쳐 대형화 및 통합화 하여 방산업계가 재편되면서 국제경쟁력을 갖추었다. 정부의 방위산업 수출산업화 육성 추진정책 및 방위사업 효율성을 제고 하기 위해 방산업체 대형화와 통합화 추진을 적극 검토해야할 시점으로 분석되었다.

방위산업이 내수시장의 한계를 탈피하여 수출 주도형의 산업으로 패러다임(Paradigm)이 전환되기 위해서는 국제 방산시장에서 경쟁력 확보가 전제되어야 하겠으며, 이는 대형화 및 통합화를 통해 방위산업에서 규모의 경제 실현과 더불어 범위의 경제가 가능하겠다.

본 연구에서는 국내·외 방위산업 관련 주요 동향과 추이, 대형화 및 통합화 사례 등을 통해서 방산업체의 국제경쟁력을 강화할 수 있는 발전 방향성을 제시함에 목적을 둔다. 방위산업의 성장 가능성을 새롭게 재조명하고, 실효적인 방산업체 지원 및 육성 정책 관련 방향성을 제시하였다.

Key Words : Defense Industry(방위산업), Competitiveness(경쟁력), Defense Industry Export(방산수출), Enlargement(대형화), Integration(통합화)

* 저자: 최기일, 상지대학교 군사학과 조교수(방위사업학박사), E-mail: choigiil81@sangji.ac.kr

I. 서론

1. 연구 배경과 목적

전 세계 각국은 국가안보와 방위산업 육성을 위하여 다양한 국방획득 정책과 제도를 시행하면서 자국의 방위산업 핵심 경쟁력을 강화하는 방위사업 고도화¹⁾와 '국방개혁'²⁾을 적극적으로 모색하고 있다.

방위산업은 국가의 안보를 유지할 뿐 아니라 방산수출을 통해 고용 증대 및 산업구조 고도화함으로써 산업 전반에 지대한 경제적 유발효과를 기대할 수 있다.

1990년대 초 서구권 국가들은 냉전체제(Cold War) 종식에 따른 탈냉전 이후 급격한 군비 축소 추세를 거쳐 대형화 및 통합화하여 새롭게 방산업계가 재편되어 국제경쟁력을 갖추게 되었다.

국내 방위산업은 2017년 기준으로 주요 10대 방산업체 매출액과 수출액은 각각 전년 대비 17.6%p, 39.7%p 감소하였고, 산업구조는 대기업 생산액 비중이 약 84% 수준으로 편중되어 있다. 또한, 국산화율은 66% 수준에 그치고, 방산수출 현황에서도 2013년 이래 20~30억 달러대로 정체상태가 지속되고 있다.³⁾

정부의 방위산업 수출산업화⁴⁾ 육성 추진정책과 방위사업 효율성을 제고하기 위해 방산업체 대형화와 통합화 추진을 적극 검토해야할 시점인 것이다.

방위산업이 국내 내수시장의 한계를 탈피하여 수출 주도형의 산업으로 패러다임(Paradigm)이 전환되기 위해서는 국제 방산시장에서의 경쟁력 확보가 전제되어야 하겠으며, 이는 이른바 대형화 및 통합화 모색과 추진을 통해 방위산업에서 규모의 경제 실현과 더불어 범위의 경제가 가능하겠다.

오늘날 전 세계 방산시장 경영환경과 여건은 급격히 변모하는 중이며, 치열한 방산수출 경쟁으로 최첨단의 무기체계 수요와 국산화율 증대됨에 따라 방위산업 육성 및 진흥을 위한 정책을 속도감 있게 추진함으로써 산업 구조적 차원에서 혁신과 변화가 필요하다.

기존 방위사업의 틀을 와해성(Disruptive) 개념 하에서 파괴적으로 혁신하고, 융·복합적 통합성 기반 하에서 새로운 방위산업 혁신을 방산업계 전반에 요구한다.

현 정부 국정운영 5개년 100대 국정과제⁵⁾ 중 방위사업 비리 척결이 포함되었다. 최근까지도 정부의 방위사업 관련 각종 방산비리 수사, 사건들이 공개가 되면서 국민적 불신, 부정적 인식으로 인하여 국내 방위산업은 침체·악화일로인 상황에 놓여 있다.

따라서 방위사업 혁신, 방산업계 생태계 체질 개선이 요구되며, 방위산업이 국내 제조업 성장을 견인하여 선진국 수출주도형 및 지식기반산업으로 거듭나기 위해 대형화 및 통합화는 선택이 아닌 필수가 될 것이다.

복잡한 체계 하의 국방 무기체계 획득·조달하는 방위사업에서는 고도의 전문성과 투명성이 요구되며, 제조업 기반으로 한 방위산업은 기본적으로 '효율성'⁶⁾ 개념이 중요하겠다. 따라서 국내 방산업체 국제경쟁력 강화를 위해 대형화 및 통합화하여 효율성을 제고하는 측면에서 면밀한 검토와 분석이 요구되는 배경이 있겠다.

본 연구에서는 국내·외 방위산업 관련 주요 동향과 추이, 대형화 및 통합화 사례 등을 통해 방산업체의 국제경쟁력을 강화할 수 있는 발전적 방향성을 제시함에 목적을 둔다. 방위산업의 성장 가능성을 재조명하고, 현실적인 방산업체 지원 및 육성 정책 방향성을 제시할 수 있겠다.

본 연구를 통하여 국내 방위산업의 글로벌화 추진을 위해 다양한 방산업체 간 기업 인수합병(M&A) 형태의 대형화 전략, 규모와 범위의 통합화 방안들을 통해, 긍정적·부정적 측면의 접근 분석과 함께 정부 차원의 정책적·제도적 보완 및 발전방안 등을 제안하였다.

주1) 2009년 미국의 오바마(Barack Obama) 대통령 재임 시절 국방획득 업무 체계 개혁을 단행한 바 있음. 당시의 주요 핵심은 국방 무기체계 획득·조달에 있어 과학적 획득 사업관리 기법(PBL, EVMS, CAIV) 도입 적용으로 효율성 제고에 주안점을 둠.

주2) 노무현 대통령의 참여정부에서 추진했던 '국방개혁 2020' 이후에 2018년 7월 27일 발표한 문재인 정부의 '국방개혁 2.0'으로 계승됨.

주3) 안보경영연구원(SMI), 2017년 방위산업 실태 조사서, 2018. 3.

주4) 국내 방산수출 규모는 전체 매출액 기준 8% 수준에 그치고 있으며, 주요 방산업체 기준 방산수출 비중은 20% 내외인데, 일반적으로 수출산업화 구조 하에서는 내수에 비해 수출이 50% 이상 비중을 차지함.

주5) 대한민국의 제6공화국 7번째 정부 수장이자 제19대 대통령으로 당선된 문재인 정부의 국정운영 5개년 간 추진될 100대 국정과제 중에서 '방위사업 비리 척결과 제4차 산업혁명 시대에 걸맞은 방위산업 육성'이 88번째로 선정·공표됨.

주6) 방위사업법 제2조(기본이념)에서는 투명성, 전문성, 효율성 증진하여 방위산업 경쟁력 강화를 명시하고 있음.

※ 서문: 최기일, 건국대학교 박사학위논문, 2016, 인용.

2. 연구 방향 및 접근방법

본 연구에서는 방위산업의 경쟁력 강화를 위한 국내 방산업체 대형화 및 통합화의 추진방향에 대해서 학술적 측면의 접근을 통해 발전적인 방향성을 제시함에 의의를 둔다.

국내·외 방위산업 주요 동향과 추이, 사례를 분석함에 있어서 관련 선행연구, 참고문헌 자료를 조사하여 기초적인 분석틀을 구성하고, 서지적 연구방법을 중심으로 이론적 토대로 진행하였다.

기본적으로 해외 방산시장 주요 현황과 추세 등을 토대로 방산업체 대형화 및 통합화의 필요성을 짚어보고, 이를 통한 기대효과와 관련 추진전략을 도출함에 중점을 두었다. 방산업체 기업 인수합병(M&A) 형태의 대형화 전략 외 규모와 범위의 통합화 방안을 모색해보았다.

국내·외에서 발표한 연구보고서 및 학술자료에 대한 문헌 조사를 통해 선행연구를 실시하였고, 국회 도서관, 대학 연구소, 국방부 및 방위사업청 공개자료 분석, 연구자료 조사, 발간서적 및 학위논문 검색, 세미나 발표자료 활용, 인터넷 공개 자료 이외 전문가 인터뷰 실시, 관련 제·개정 법규, 규정 현황과 더불어 주요 관련 언론 보도기사 등을 확인하였다.

본 연구를 통해서 방위산업의 경쟁력을 강화하기 위한 정부, 방산업체 간에 이해와 소통을 도모하고, 전 세계적인 방산시장 동향과 추이를 분석하여 방산업체 대형화·통합화를 통해 방위산업이 국가 기간산업으로서 새롭게 도약하여 성장할 수 있는 방향으로 연구를 진행하였다.

자료수집과 문헌조사 후 이론적 고찰을 통해 학술적 측면에서 실증사례를 중심으로 병행하여 문제점을 분석하고, 발전적 함의를 위한 분석과 논의의 기틀을 마련함으로써 방산업체 대형화 및 통합화 추진방향을 강구하고, 실효적인 방위산업 경쟁력 강화 정책의 방향성을 설정할 수 있었다.

II. 이론적 개념과 정의 고찰

1. 방위산업의 개념과 특성⁷⁾

방위산업(Defense Industry)은 국가의 안보와 직결되는 특수한 국방분야를 대상으로 하는 산업이다.

방위산업은 유사시에 국민의 생명과 재산을 보호하는 기능 수행함과 함께 미래의 평화를 보장하기 위한 공공안보재의 투자성격이 매우 짙다. 따라서 국가 방위산업 육성은 국가안보와 민족 생존을 보장하기 위한 국방력의 원천이며, 귀중한 국가 안보자산이라 할 수 있겠다.

방위산업은 국방산업 또는 군수산업으로 표현되는데, 이는 국가방위에서 필요한 물자를 생산하는 산업으로 한 국가가 자국 안보를 보장하고 영토를 수호하는 국가전략 목표하에 군을 운영함에 있어서 소요되는 물자를 연구개발·생산·공급하는 일체의 산업 활동주체라 지칭할 수 있다. 협의의 개념으로 총포, 탄약, 미사일, 전차, 항공기, 전함, 잠수함 등과 같이 군의 직접적인 전투수행과 관련된 무기체계를 개발·생산하는 산업으로 이해할 수 있다. 또한, 현대전 양상인 국가 총력전 개념에서 보면, 사회의 모든 경제활동을 광의의 방위산업 개념에서 포함할 수도 있다. 그러나 보편적으로는 방위산업을 협의의 개념인 국방 무기체계와 관련된 산업을 지칭⁸⁾한다고 할 것이다.

방위산업은 국가 안보를 위해서 필요로 하는 비경합적이면서 비배타적인 산업으로서 공공재(Public Goods)로 분류하며, 수요 독점 또는 공급 독과점적 특성에 기인해 시장을 통한 적절한 수준의 공급을 유지할 수 없게 되는 특성이 존재한다. 이는 국가나 공기업을 통한 서비스의 제공이 불가피하다는 것을 의미하겠다.

국가에 의해 제공되는 국방서비스의 성격으로 인하여 세계적인 글로벌화 진전에 따른 전반적인 탈규제와 자유경쟁의 흐름이 전 산업분야에 확산되고 있음에도 여전히 방위산업은 지속적으로 국가로부터 보호정책의 대상이 되어 왔다.

방위산업에 영향을 미치는 요인에는 국가정책, 안보전략, 국방·군사전략, 과학기술, 국방예산 그리고 사회문화 요인이 있다. 이 중에서도 국가정책, 국방·군사전략, 과학기술 및 국방예산 규모 등은 군사력 건설 방향, 무기체계 획득비용 규모, 국방예산 투자방향, 무기체계 확보 우선순위 등에 지대한 영향을 주고, 민족적인 특성 등의 사회문화 요인은 주어진 예산의 투자방향에 따라 효과적인 사업관리의 수행에 주로 영향을 미치고 있다.

주7) 최기일, 채우석, 방위사업 비리 관련 처벌 현황 진단 및 분석 연구, 한국방위산업학회지 제25권 제4호, 2018. 12, p.3.

주8) 방위사업 관리 기본규범으로 방위사업법을 제정하여 시행하고, 방위산업 특별조치법이 2006년 방위사업법 개정 이후, 방위사업법 제3조(정의)에서 방위사업 대신 방위력개선사업으로 명시함.

2. 방위사업의 정의와 의미⁹⁾

방위사업(Defense Acquisition)은 사전적인 의미로서 적의 공격이나 침략을 막아 지킨다는 방위, 어떠한 일을 일정한 목적과 계획 등을 지속적으로 경영한다는 의미인 사업의 복합어이다. 즉, 방위사업은 어떤 적의 공격이나 침략으로부터 군이 필요로 하는 것들을 획득하거나 획득할 수 있는 여건을 지속적으로 경영 또는 관리하는 것이라고 정의할 수 있다.

이를 군사적인 의미로 보면, 국가 안전보장과 국민의 생명과 재산 등을 보호하기 위한 군사력 건설에 필요한 무기 체계로서 장비, 물자, 용역의 획득과 이를 개발 및 생산하는 것이 포함된다.

방위사업법에서 방위사업은 방위력개선, 방위산업 육성 및 군수품의 조달까지 포함하는 개념으로 명시¹⁰⁾되어 있다. 이 중 방위력개선사업은 전투기, 함정 및 유도무기 등을 개발 또는 구매하여 배치하는 활동으로써 방위사업에서 가장 핵심 기본업무이고, 군수품 조달이란 방위력 개선을 수행하기 위해 필수적으로 수반되는 업무이다. 방위산업 육성은 방위력개선사업을 달성하기 위한 원동력이면서 달성해야하는 목표인 것이다.

이처럼 방위사업은 방위력 개선과 이를 지원하는 군수품 조달 및 방위산업 육성 개념을 포함하는 광의의 개념으로 사용되고 있다.

다른 시각에서 방위사업은 방위사업법에 방위력개선, 방위산업 육성 및 군수품 조달에 대해서 명확하게 표현되어 있지 않으나, 세 가지 영역의 경계를 구분하여 정의하고 있다. 첫째는 방위력개선은 전투기, 함정, 유도무기 등 무기체계를 개발 또는 구매하여 배치하는 것을 의미한다는 것이다. 둘째는 군수품 조달이 무기체계를 개발하거나 구매한 이후의 활동이다. 셋째는 방위력개선사업 추진 시 획득 또는 조달 이후 활동의 경우, 급식·피복 등 전력지원체계를 조달하는 영역으로 구분하여 정의한다.

국방 무기체계를 획득하는 업무는 시대적인 상황에 따라

올곡사업, 전력증강사업, 방위력개선사업, 방위사업 등으로 명칭이 변경되어 불리어 왔으나 같은 의미의 동의어로 사용되어 왔다.

방위사업을 크게 소요, 예산, 획득으로 3가지 독립적인 프로세스로 나눌 수 있는데, 기본적인 획득의 개념은 미국과 유사하겠다.

미국의 획득(Acquisition)에 대한 개념은 미 국방부(DoD : Department of Defense)에서 ‘군사적인 임무를 지원하거나 사용할 예정인 국방부 요구사항을 만족시키기 위한 서비스(건축물 등 포함), 군수품, 무기 그 외의 체계들을 개념화, 착수, 설계, 개발, 시험, 계약, 제작, 배치, 군수 지원, 개량, 배치하는 것’으로 정의한다. 즉, 광의에서의 획득은 소요, 예산 및 획득 프로세스 모두 포함하는 개념이며, 협의의 획득은 어떻게 구매할 것인가를 알려주는 획득과정의 소요와 예산을 포함하지 않는다.

이러한 미국의 획득(Acquisition) 개념에 관해 의미하는 것은 소요, 예산, 획득 3개 요소가 효과적인 상호작용을 하여야 성공할 수 있다는 것을 뜻한다. 그리고 조달과 획득의 의미를 구분하여 살펴본다면, 미국 국방부에서 조달(Procurement) 의미를 ‘정부가 필요로 하는 물품과 서비스를 구매하는 활동’으로 정의하고 있다.

〈표 1〉 방위력개선사업에서 획득관리 개념

무기체계 (Weapon System)	획득 (Acquisition)	관리 (Management)
<ul style="list-style-type: none"> 하드웨어 소프트웨어 군수지원(교범, 시설, 인력, 훈련) 	<ul style="list-style-type: none"> 설계, 개발체계 시험/생산/배치 조달 지원 성능개량, 대체 폐기처분 	<ul style="list-style-type: none"> 계획 조직 인력총원 통제 지도

국내 무기체계 획득 개념도 미국과 유사한 개념으로 사용자(수요군)를 위하여 전투체계 및 전투지원체계를 개발, 생산, 공급하는 제반 노력 등의 집약적 뜻의 용어로서 개념 형성단계로부터 사용자에게 최종 생산품 공급에서 운용될 때까지 제반활동을 하는 광의의 개념과 전투기, 함정 및 유도무기를 개발 또는 구매하여 배치하는 협의의 개념으로 적용하고 있는 것이다.¹¹⁾

주9) 최기일, 채우석, 방위사업 비리 관련 처벌 현황 진단 및 분석 연구, 한국방위산업학회지 제25권 제4호, 2018. 12, p.4.

주10) 방위사업법 제1조 목적에서 “자주국방 기반을 마련하기 위한 방위력개선, 방위산업 육성 및 군수품 조달 등의 방위사업 수행에 관하여 필요한 사항을 규정함을 목적으로 한다”고 명시됨.

주11) 정진태, 방위사업학 개론, 서울: 21세기북스, 2012.

방위사업청은 방위력개선사업의 획득을 담당하는데, 방위력개선사업은 군사력 개선을 위한 무기체계 구매 및 신규개발, 성능개량을 포함한 연구개발과 이에 수반되는 시설의 설치를 행하는 사업들을 일컫으며, 이러한 국방 획득 및 관리를 간략하게 표로 표현한 앞 장 <표 1>과 같겠다.

3. 기업 인수합병(M&A) 관련 개념과 특징

일반적으로 기업 경영활동에 있어서 인수합병(M&A)은 기업이 다른 기업을 합병하거나 매수하는 일을 말한다. 기업의 '인수(Acquisition)'란 한 기업이 다른 기업의 주식이나 자산을 취득하면서 경영권을 획득하는 것이며, '합병(Merger)'이란 두 개 이상의 기업들이 법률적으로나 사실적으로 하나의 기업으로 합쳐지는 것을 뜻한다.

이러한 기업 인수합병(M&A)의 목적은 기존 기업이 갖는 내적성장 한계를 극복하고, 신규사업 참여에 소요되는 기간과 투자비용의 절감, 경영상의 노하우(Know How), 숙련된 전문인력 및 기업 대외적 신용 확보, 경쟁사 인수를 통한 시장점유율 확대, 경쟁기업의 주식 매입을 통한 인수합병(M&A) 대비, 자산가치가 높은 기업을 인수한 뒤 매각하여 차익 실현 등 여러 가지가 있겠다. 인수합병(M&A)은 성격에 따라 상대기업의 동의를 얻는 우호적인 경우와 상대기업 동의 없이 강행하는 적대적인 경우가 있다. 일반적인 인수합병(M&A) 방법에는 주식 인수, 영업 양수, 자산 취득, 위임장 대결, 합병이 있다.

기업의 인수합병(M&A)에는 인수기업이 대상기업을 흡수하는 흡수합병, 양 기업이 합병하여 새로운 회사를 설립하는 신설합병, 실질적 인수기업이 소멸하여 피인수기업이 존속되는 역합병 등의 형태가 존재한다.

인수합병(M&A) 개념 이외 기업분할로서 물적분할과 인적분할을 들 수 있는데, 회사의 특정 사업부문을 독립적으로 분리함에 있어 회사 매각 또는 인수합병(M&A) 전·후로 기업분할 행위가 수반된다는 특징이 있다

물적분할은 분할회사(기존 회사)가 새롭게 만들어진 회사의 주식을 소유하여 물적분할을 통해 분할된 기업의 주주권과 경영권을 기존 회사가 갖는다. 인적분할이란 분할회사(기존 회사) 주주가 일정 비율대로 새롭게 만들어진 회사의 주식을 나눠 갖는 것이며, 회사분할이 합병 수반 여부에 따라 단순분할, 분할합병으로 나누기도 한다.

국내 방산업계에서도 방산업체 간 기업 인수합병(M&A) 또는 기업분할 등의 사례들이 있는데, 2008년 12월 두산그룹 두산인프라코어 특수사업부문(방산)을 기업분할하여 두산DST(現 한화디펜스)를 설립하는데, 두산인프라코어로 부터 분할될 당시 기존 주주인 두산인프라코어 이외 두산그룹 특수목적회사(SPC)인 DIP홀딩스와 오딘홀딩스가 지분 소유한 형태로 방위산업 분야에서 대표적인 물적분할 사례이다.

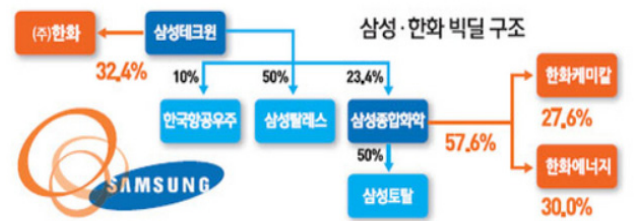
국내 사례로는 방산업체 인수합병(M&A) 대표적으로 2015년 7월 삼성과 한화그룹 간의 '방산 빅딜'을 들 수 있다.



<그림 1> 삼성과 한화그룹 인수합병(M&A) 사례

이듬해 2016년 4월에는 한화테크윈이 두산DST 인수합병(M&A) 한 경우로서 두산과 한화그룹 간의 사례도 있다.

두 사례 모두 우호적 인수합병(M&A)으로서 주식과 경영권을 인수 받은 사례이며, 인수하는 기업 해당법인을 해산한 후 흡수합병하는 방식이 아닌 존속기업으로 유지하여 주주권과 경영권만 인수하는 방식이었다.



<그림 2> 삼성과 한화그룹 방산빅딜 인수 구조

이러한 국내 방산업계 기업 인수합병(M&A) 특징은 상대 기업의 동의를 얻는 우호적 인수합병(M&A) 방식을 선호하고, 흡수합병 보다 인수기업을 존속기업으로 유지하여 주주권과 경영권만을 인수하는 방식이었다.

일반 민수시장(Commercial Market) 또는 해외시장(Global Market)에서 대표적인 헤지펀드(Hedge Fund)¹²⁾ 중 엘리엇 매니지먼트(Elliott Management) 같은 상대기업의 동의 없이 강행하는 적대적인 경우가 많다.

III. 국내·외 방위산업 주요 동향

1. 국내 방위산업 변천 및 발전과정 의의

국내 방위산업은 1970년대 초부터 자주적인 전력증강 요구로 육성되기 시작해 중화학공업 건설과 병행하면서 방위산업을 지원하는 전략을 채택토록 하고, 방위산업 생산활동을 민수업체로 하여금 담당하도록 하였다.

당시 국내 유일 종합과학기술 연구기관으로 한국과학연구소를 기반으로 한 1970년 8월에 무기개발 전담조직인 국방과학연구소(ADD)를 창설하였으며, 1973년 방위산업 육성을 제도적으로 뒷받침하기 위해 ‘군수산업에 관한 특별조치법’을 제정하는 등 정부의 적극적인 육성 지원정책 하에 목표 지향적으로 방위산업을 육성할 수 있었다.

1990년대 접어들어 국방획득 관련 정책이 첨단 정밀무기 개발을 위해 핵심기술 확보를 선진국들과 방위산업 관련 기술협력을 추구하는 국산화 및 다변화 정책으로 변화되어 추진되고, 2000년대에 각종 한국형 첨단무기 개발을 위해 ‘국방과학기술 선진화 5대 정책’ 등을 추진한다.

국내 방위산업 변천과 발전과정을 요약하여 살펴보면, 1970년대¹³⁾ 정부의 집중적인 지원으로 단기간에 ‘중점지원 단계’에 진입할 수 있었으나, 1980년대¹⁴⁾ 이후부터 수출 지

향적인 산업정책이 미비하고, 수출 통제 등으로 국제경쟁력을 확보하지 못했으며, 1990년대¹⁵⁾ 내수시장 중심으로 고착화된 결과를 초래한다. 그러나 2000년대¹⁶⁾ 방산업체 규모 및 기술의 수준은 자립발전 단계에 진입할 수 있는 여건이 조성되었다.

〈표 2〉 국내 방위산업 시대별 변천과정 현황¹⁷⁾

구분	추진기간	정부계획
1970년대 태동 '기반 조성' 시기	1970 ~ 1973년	3, 4차 경제개발
	1974 ~ 1981년 (1차 울곡사업)	
1980년대 '시련과 도전' 시기	1982 ~ 1986년 (2차 울곡사업)	5, 6차 경제개발
	1987 ~ 1991년 (3차 울곡사업)	
1990년대 '안정과 성장' 시기	1992 ~ 1996년 (4차 전력 정비사업)	7차 경제개발
	1997 ~ 2001년 (방위력개선사업)	
2000년대 '경쟁과 도약' 시기	2002 ~ 2006년 (전력투자 사업)	노무현 정부
	2007 ~ 2013년 (국방획득 사업)	
2010년대 '퇴보와 침체' 시기	2014 ~ 2016년 (방위사업)	박근혜 정부

우리나라의 방위산업 발전과정을 시대적으로 구분해보면, 1970년대 박정희 대통령 시절 방위산업 태동과 기반 조성기, 1980년대 전두환 정부시기를 시련과 도전의 시기, 노태우 정부의 1990년대부터 김대중 정부 2000년대 초까지 안정과 성장의 시기, 노무현 정부인 2000년대 중반 이후 경쟁과 도약의 시기로 구분할 수 있다.

주12) 헤지펀드(Hedge Fund)는 소수의 고액투자자들을 대상으로 하는 반면, 뮤추얼펀드(Mutual Fund)의 경우 예는 다수의 소액투자자들이 투자하는 방식임.

주13) 1970년대 청와대 주도로 국가 총력적인 육성체계를 구축하여 단기간 내 대부분 재래식 병기를 국내에서 생산하는 성과를 달성했으나, 미국의 기술 지원을 근간으로 개발하여 자체 연구개발에는 소홀하게 됨.

주14) 1980년대 한미동맹 강화 등 안보환경 변화로 방위산업 육성 의지 쇠퇴, 미국의 수출통제로 수출 급감, 첨단무기의 해외구매 우선시하는 등으로 방위산업이 독자적으로 생존할 수 있는 기술력 확보에는 차질을 초래함.

주15) 1990년대 내수시장 포화 및 미국 정부 수출통제로 극심한 방위산업 침체가 야기되어 업체의 투자여력이 제한되고, 정부주도 위주 연구개발이 지속되면서 방산업체로 하여금 기술력 축적기회 자체가 미흡하게 됨. 다만, 이 시기에 국방과학기술 수행체계를 재정립하여 첨단 무기체계 독자개발에 착수하고, 방산수출 확대에 결정적 토대로 작용됨.

주16) 2000년대에는 1990년대 독자 개발에 성공한 일부 첨단 무기체계(KT-1, T-50, K-9 자주포)의 수출 본격화, 업체주도 연구개발 확대 등으로 자립발전 단계로 진입할 수 있는 여건이 마련했으나, 세계 수준과는 격차가 존재함.

주17) 국방대학교 산학협력단, 방위산업 선진화를 위한 방산원가 제도 발전방향 연구, 2017. 12.

박근혜 정부 출범 당시 시급한 경제 현안과 문제들을 해결하기 위해 범정부적인 차원의 노력들이 요구되었고, 경제 부흥을 위한 국정기조로서 대두된 '창조경제'¹⁸⁾에 초점을 맞추어 구체적인 해법들이 논의된 바 있다. 당시 정부의 경제부문에서 국정기조인 '창조경제를 통한 고용 창출'의 국정 목표에 있어 정부출범 초기에는 방위산업에 대해 지대한 관심과 함께 정책적인 지원을 기대하게 했으나, 정작 방위사업 비리를 척결하겠다는 미명 하에 오히려 국내 방위산업의 발전을 퇴보시키는 결과를 초래하였다.

새롭게 출범한 문재인 정부는 국정운영 5개년 계획에서 명시한 것처럼 '방위사업 비리 척결과 제4차 산업혁명 시대 방위산업 육성'이라는 국정과제 추진을 통해 방위사업 비리를 근절 및 차단하고, 효율적인 국방획득 업무체계 구축함으로써 첨단 무기체계 국방R&D 역량 확보, 방위산업 경쟁력 강화로 일자리 창출에 기여하는 목표¹⁹⁾를 세웠다.

방위산업은 첨단 과학기술을 기반으로 한 국가 존립과 직결되는 특수한 안보산업이라는 특성을 지니며, 선진국들은 자국의 제한적 수요를 극복하면서 보다 경제적으로 생산기반을 유지하기 위해 방산수출을 적극적으로 추진 중이다.

2008년 12월, 방위산업에서 '전문화 및 계열화 제도'가 폐지되는 대신에 체계(종합)업체라 하는 방산분야 대기업과 협력업체로 일컫는 중소기업 상생과 협업관계로 인해 무수한 협력 및 하도급, 외주업체들이 파생되었다. 이러한 방산 대기업과 중소기업의 관계가 산업 전반에 미치는 영향력도 매우 지대하여 제조업의 생산성, 일자리 창출로 이어졌지만, 아직 국내 방산생태계 경쟁력 수준은 미약하다.

이미 해외 선진국들은 범국가적인 방위산업 육성과 지원 정책 시행으로 미래전 양상에 대비한 무기체계 연구개발 활성화, 인수합병(M&A) 등을 통한 대형화·통합화 달성으로 경쟁력 강화, 국제협력 증진 노력, 해외수출 증대 다각화 등 방위산업 구조개편과 글로벌화를 추구하면서 자국의 어려운 경제여건을 동시에 타개하기 위한 방편인 동시에 전략산업으로 인식하고 있다.

주18) 창조경제(The Creative Economy), 영국의 경영전략가이자 학자인 존 호킨스(John Howkins) '창조경제(The Creative Economy, 2001)', 미국 카네기멜론대학 리처드 플로리다(Richard Florida) '창조적 계급의 등장(The Rise of the Creative Class, 2002)' 등에서 소개된 개념임.

주19) 방위사업 비리에 대한 처벌 및 예방시스템 강화, 국방획득체계 전반 업무 수행 향상방안 모색, 4차 산업혁명에 대응한 국방 R&D 첨단무기 국내 개발 추진, 수출형 산업구조 전환 등이 주요 골자로 포함됨.

방위산업은 전 세계적으로 미래 신성장동력으로 인식되고 있으나, 앞으로 봉착한 현실은 결코 낙관적이지 않을 것으로 예측된다. 방위산업 중요성에 대한 국민적 공감대의 형성과 외형적인 방산수출의 급격한 신장에도 불구하고, 갈수록 치열해지는 세계 방산시장에서의 각축은 물론 복지수요 증대에 따른 방위력개선비 예산이 상대적으로 증대되지 못함에 따라 국내 방위산업 수요가 한계에 봉착하고 있다는 점을 지적할 수 있겠다. 또한, 방위산업에 대한 국민적 기대에 따라 기존까지의 각 소요군 무기체계 공급수단이라는 고전적 역할에서 벗어나 국민경제에도 기여하는 산업적 측면의 역할이 요구될 것으로 전망된다.

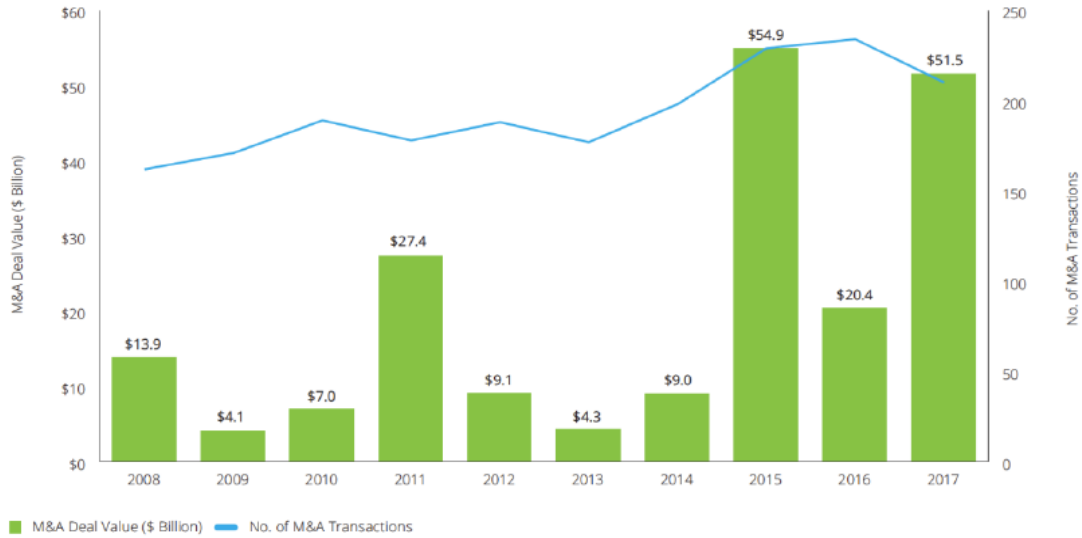
국내 방위산업 현 주소는 전반적으로 취약한 실정인 것으로 분석되고 있으며, 특히 방산 중소기업들은 방산 대기업에 비해 더욱 열악한 수준이다. 1970년대 이후에 급격한 제조업 능력의 성장에도 불구하고, 종합생산의 기반은 여전히 미흡한 상태이며, 대부분 조립생산 중심 생산체제를 유지하고 있다. 주요 최첨단 핵심부품 영역에서는 해외도입에만 의존함에 따라 국산화 실적 저조, 방산 중소기업들의 경영난 등 침체를 벗어나지 못하고 있는 것으로 나타나고 있다.

그동안 국내 방위산업은 남북이 분단된 특수한 안보여건 특성상 비교적 안정적인 내수시장이 보장된다는 이점으로부터 방산업체의 자구적인 수출활로 모색 미흡 등 매출증대를 다각화 할 수 있는 노력이 부진하게 되면서 이익증대 요인이 약화되었고, 일부 방산 대기업들 위주로 매출이 집중되면서 우수한 경쟁력을 갖춘 중소 및 중견 방산업체가 감소하였다. 또한, 점차 민간업체의 방산시장 진입이 어려워지게 되면서 저조한 민군 겸용성과 민간 주도 연구개발 부족에 따른 방위산업의 경쟁력 약화 등 한계에 직면해 있는 실정이다.

2. 국내·외 방위산업 주요 동향과 추이

방위산업은 첨단 과학기술을 기반으로 국가 존립과 직결되는 특수 안보산업의 특성을 갖고 있으며, 선진국에서는 자국의 제한적인 수요를 극복하면서 경제적인 생산기반을 유지하기 위해 방산수출을 적극적으로 추진하고 있다.

해외 서구권에서는 1990년대 냉전(Cold War) 종식 이후부터 방산물자 국제거래에 대한 통제가 완화되고, 미국과 러시아 등 방위산업 선진국들이 무기구매 경쟁체제를 도입하



〈그림 3〉 국제 방산 및 항공업계 M&A 현황

게 되면서 세계 방산시장에서의 무한경쟁체제가 본격적으로 가열되기 시작했다.

최근까지 방위산업 시장에서 초과수요를 유발했던 아프간과 이라크 전쟁이 종결됨에 따라 무기수요가 정상화되는 한편 중고무기들이 대량 공급되어 신규 무기판로 위축으로 세계 방산시장의 경쟁이 가속화되는 양상이다. 미국을 포함 중국, 일본, 러시아 등 강국들은 군사주도권 확보 및 유지를 위하여 공통적으로 국방예산 증액과 군 현대화를 적극 추진하는 경향을 나타내고 있다.

최근에 전 세계 각국에서는 자국의 첨단 무기체계 역량을 강화하기 위한 노력들을 기울이고 있으며, 관련 국방비 예산에 대한 증액도 지속적으로 확대하고 있다. 이러한 각국의 국방비 증액으로 주요 방산업체들이 호황을 누린 가운데, 美 록히드마틴 그룹(Lockheed Martin Corporation)의 경우, 2019년도 세계 100대 방산업체 순위에서 505억 달러 매출로 340억 달러를 기록한 2위 보잉(Boeing)을 크게 앞서 20년 연속 1위를 기록했다.

세계 주요 100대 방산업체 가운데 국내기업은 한화 그룹이 42억 8천만 달러로 27위(지난해 23위)를 차지하고, 한국항공우주산업(KAI) 54위(66위), LIG넥스원 61위(51위), 현대로템 93위(93위) 기록하면서 국내 방산업체 4개사가 포함되었다. 참고로 세계 100대 방산업체 순위에서 41개사가 미국 방산업체로서 매출 비중은 전체의 52%를 차지한다.

전 세계적 차원에서 각국은 방위산업에 대한 구조적 변화

로서 인력 및 생산량 감축, 인수합병(M&A), 방산기반 역량 강화 등의 관련 변화를 불러일으키고 있으며, 병력 감축과 손실 최소화 등을 위해 고성능화와 무인화 무기개발과 같은 첨단 무기체계 분야 투자도 함께 증가하는 추세이다.

〈표 3〉 세계 방산업체 매출 순위²⁰⁾

'18 순위	'17 순위	업체명	국가	매출 (백만\$)
1	1	Lockheed Martin	미국	50.536
2	5	Boeing	미국	34.050
3	4	Northrop Grumman	미국	25.300
4	2	Raytheon Company	미국	25.164
5	-	중국항공공업집단	중국	24.902
6	6	General Dynamics	미국	24.055
7	3	BAE System	영국	22.477
8	-	중국북방공업집단	중국	14.206
9	7	Airbus	네덜란드 /프랑스	13.064
10	-	중국항공과공집단	중국	12.131
.
.
.
27	23	한화(방산계열사 포함)	한국	4.281
54	66	한국항공우주산업(KAI)	한국	1.694
61	51	LIG Nex1	한국	1.341
93	93	현대로템(방산)	한국	460

주20) 출처: Defense News Top 100 for 2019.

미국, 유럽 등 선진 방산업계에서는 중복투자 방지, 첨단 무기체계 개발 위험(Risk)과 개발비용 절감, 글로벌 경쟁력 확보를 위해서 1990년대 초부터 대규모 인수합병(M&A)을 실시한다.



〈그림 4〉 주요국 방위산업 통합 및 재편 현황

미국은 2018년 매출 기준 상위 1~4위 업체를 보유한 가운데, 올해 레이시온(4위)과 유나이티드 테크놀로지스(17위) 간 합병²¹⁾이 추진되면서 세계 2위 글로벌 방위항공 그룹 탄생을 예고했다. L3 테크놀로지스는 1992년 설립 이후 10여건의 인수합병을 하였으며, 2018년 10월 해리스코퍼레이션(2018년, 19위)과 합병을 발표한 바 있다.

영국 유일의 종합 방산업체인 BAE Systems는 지상·해상·공중·우주·사이버 등의 전 분야를 망라하는 유럽 최대 방산업체로서 자국 내 모든 방산업체를 통합했다.

독일은 분야별 전문업체²²⁾ 한 곳만 집중 육성하여 글로벌 기업으로 성장시키는 전략 추진결과 세계 방산시장에서 두각을 나타내고 있다.

중국은 2018년 처음으로 글로벌 순위에 포함되면서 세계 100대 방산업체 순위에서 8개 업체가 상위권(6~22위) 포함될

만큼 대형업체 보유했다.

프랑스 탈레스(Thales), 이태리 레오나르도(Leonard) 등 유럽 대형 방산업체들은 밀리테크(miliTECH) 4.0에 맞춰 해당 첨단기술을 가진 중소형업체 인수합병(M&A)으로 집중하여 경쟁력을 강화하고 있다.

업체 간 인수합병(M&A) 이외에 정부가 방산회사를 운영 또는 민영화 방식으로 경쟁력 강화 추진한 사례도 있는데, 대표적으로 이스라엘은 자국의 국방과학연구소를 세계 30위권 국영 방산기업(Rafael)으로 재편하였다. 영국의 경우, 국방과학연구소(DERA5) 기능 일부를 분리하여 2001년 6월에 QinetiQ社를 설립한다.

IV. 방위산업 대형화·통합화 추진방향

1. 국내 방위산업 구조 현실태 및 문제점

「2019년 국방부 업무보고」에서 “4차 산업혁명 핵심기술 적용, 스마트국방 혁신 추진”을 주요 국정과제 지표화하여 과학기술 기반 국방 혁신으로 스마트하고 강한 군대를 건설하는 계획 등을 발표한다. 방위사업청에서는 국방부 「국방개혁 2.0」 추진에 따라 2019년 국방예산 전년대비 8.2% 증액된 46.7조원으로 편성하였고, 2020년 국방예산은 7.4%가 증가한 약 50.1조원을 요구했다.

4·27 남북 정상회담과 지난해 6월 북미 정상회담 이후에도 잠재된 안보 위협에 대비하여 국방예산의 증액을 지속될 것으로 전망되지만, 국내 방위산업에 대한 분석과 전망은 낙관적이지 못한 것이 현실이다.

국내 방산업체 상위 매출 4개 기업의 글로벌 매출은 둔화되어 점유율이 1%대에 불과하며, 현 방위산업 구조 하에서 향후 순위 개선이 어려운 상황이다. 국내 방산업체들의 기술수준은 미국 대비 80%로 세계 9위(이탈리아 공동)이며, 국제경쟁력은 선진국 대비 83%²³⁾ 수준이다. 2018년 기준 국내 전체 무기체계 국산화율은 69.8%(최근 5년 평균 국산화율 66.5%²⁴⁾)이고, 첨단 무기체계 개발을 위해서는 선진국 기술협력이 필요한 실정으로 기술적 자립도 부족하다. 또한,

주21) 영국 Jane's By IHS Markit 「제인국방주간」2018년도 전반기 세계 방산업체 인수합병 현황과 전망(2018. 5. 23) 보고서에서는 Boeing(2위)과 L3 테크놀로지스(18위) 등의 북미 방산업체가 전체 인수합병(M&A)에서 67% 차지한 것으로 밝힘.

주22) 독일은 세계 방산수출 순위, 미국, 러시아, 중국에 이어 4위(2017 세계 방산시장연감, 국방기술품질원)에 해당하며, 항공기(EADS社), 유도무기(MBDA社), 방산전자(ESG社), 지상장비(KMW社) 등 분야별 1개의 체계업체로 통합함.

주23) 산업연구원(KIET), 방위산업의 글로벌 위한 변화와 향후 전략, 2016. 11.

주24) 한국방위산업진흥회 방산정보(방산통계) 중에 2017년 방위산업 분석내용에서 발췌 및 인용함.

현재 국내 방산업체는 89개사이며, 국내에서 조달하는 방산 제품의 내수 매출은 2018년 방위력개선비 13조 5천억원 중 8조 7천억원으로 64%에 불과하고, 나머지는 해외 방산업체가 차지하고 있다.

국내 방위산업은 향후 수년 내 대규모 지상전력 양산사업들이 종료될 뿐만 아니라 공군전력 이외 군 위성 및 지휘정찰 분야를 조기에 전력화해야 하는 첨단 무기체계 소요에 대한 해외 대형 방산업체들과 경쟁이 불가피한 실정이다. 또한, 국내 방산업체는 군 전력화 소요에 대한 연구개발(R&D) 역량을 강화해야할 뿐만 아니라 세계 방산시장 진출을 위한 국제경쟁력도 함께 갖추어 가야 한다.

현행 정부의 단순 지원제도 하에서는 근본적으로 국내 방산업체의 경쟁력을 강화함에 한계가 있다. 오늘날의 자본주의 시장에서 순기능적인 매커니즘(Mechanism)을 통해 국내 방산시장의 방산업계 재편과 통합을 유도하여 결국 대형화 및 통합화를 모색할 필요가 있는 것이다.

정부에서는 지난 2008년 12월에 방위산업의 전문화·계열화 정책을 폐지하여 결론적으로 업체 간 과당경쟁을 불러일으키게 된 결과를 낳았다. 전문화·계열화 정책은 군수품의 안정적 확보를 위해 신규 업체의 진입을 제한하고, 기존 업체에는 독점적인 지위를 보장해주던 제도이다. 전문화·계열화 제도가 폐지되면서 기회는 균등해졌지만, 중복 투자 및 저가입찰이 유발되는 한편 무자격업체가 난립하면서 기술과 품질 경쟁력은 저하가 되는 부작용과 악순환이 지속되고 있다.

국내 방산업계 내 과당경쟁에 따른 경쟁력을 잃어가는 방산업체에 대한 해결책이 요구되며, 결국 방위산업과 같은 대표적인 정부의 규제산업에서 발생하는 부작용은 경제학에서도 정의하고 있듯이 시장의 실패가 아닌 정부 실패로 귀결될 수밖에 없다.

더욱이 내수 수요의 한계에 따른 방산수출을 모색해야하는 측면에 있어서도 국내 방산업체 국제경쟁력을 강화해야 함은 자명한 사실이며, 현 방산업체 규모가 중·소규모이므로 독자적인 기술개발 및 해외시장 개척을 위한 역량이 미비하여 성능과 가격경쟁력 부족에서 기인하는 한계로 방산수출은 한정되는 악순환의 경제구조가 반복될 것이다.

이를 극복하기 위해서는 방위업체 대형화 및 통합화 추진²⁵⁾이 해결책으로 제시될 수 있겠으며, 경쟁력 있는 대형 방산업체를 육성하기 위해서는 정부의 역할이 중요하다. 즉,

인수합병(M&A)에 대한 결합승인 심사기준의 완화 이외에도 인센티브 지급 등을 제도화하는 정책이 요구된다.

이토록 중요하게 제기되는 방산업체 대형화 및 통합화에 대한 제한사항 중 방산업계의 경우, 인수합병(M&A)를 통한 시너지(Synergy) 효과가 미흡하겠으며, 방위산업 분야의 태생적인 특성으로 독과점 관련문제도 제기될 수 있다는 점이다. 반면에 정부 입장에서 방산업체 대형화 시 신규업체의 방산시장 진입이 제한되기에 특정업체의 독점적 지위로 인해 발생하는 폐해를 우려할 수 있으며, 법·제도적 측면에 있어서도 공정거래위원회의 행정규칙 「기업결합심사기준」에서는 기업결합의 ‘효율성 증대효과’²⁶⁾를 고려하여 판단하게 되는데, 국방·안보에 관한 요소는 미포함되어 있으므로 유권해석 및 적용에 있어 쟁점과 논란의 소지가 존재한다.

과거 국내에서 시도된 인수합병(M&A) 중에서 한국항공우주산업(KAI)의 경우, IMF 외환위기 이후 적자에 시달리던 대우중공업, 삼성항공(舊 삼성테크윈), 현대우주항공 등 항공기 제조업을 하던 3사를 정부 주도로 통합하여 국내 유일 항공기 개발 및 생산업체로 성장할 수 있었다. IMF 직후에 항공산업 관련 회사들은 가격경쟁이 과열되면서 수익성이 심각하게 악화되고, 연구개발(R&D)이나 투자 여력이 소진되어 당시 통합화를 거치지 않았다면 국내 방위항공 분야 산업 경쟁력은 퇴보할 수밖에 없었을 것이다.

한화그룹²⁷⁾은 2015년도부터 인수합병(M&A)을 통해 종합 방산업체로 도약을 시도하고 있다. 기존 탄약, 정밀 유도 무기 사업에서 자주포·장갑차·항공기·합성용 엔진, 레이더 등까지 진출하여 글로벌 시장에서 매출기준 27위까지 뛰어 올랐다. 지난해 과거 삼성그룹으로부터 인수한 한화시스템(舊 삼성탈레스)이 정보통신기술(ICT) 사업분야를 주도해 온 한화그룹 내 한화S&C를 합병하면서 방위산업과 ICT서비스 관련사업을 융합한 국내에서는 유일의 기업이 만들어지기도 했다.

주25) 이명박 정부, 국내 방산업체 간 자율적 인수합병(M&A)을 통해 방위산업을 수출산업화하여 고도화하는 핵심 추진전략으로 2010년 10월 미래기획위원회 주관 「국방산업 핵심 추진전략」에서 포함되기도 했으나, 구체적 계획 미비로 담론에서 중단됨.

주26) 고용 증대, 지방경제 발전, 전후방 연관산업 발전, 국민경제생활 안정, 환경오염 개선에 기여만을 명기함.

주27) 한화그룹이 최근 2025년까지 매출 10조원을 달성해 글로벌 톱10에 진입하겠다는 공격적인 목표를 제시한 바 있으며, 한화그룹 방산계열사의 지난해 매출 규모는 5조원의 넘기는 수준임.

한화그룹과 한국항공우주산업(KAI)은 국내를 대표하는 방산기업들이 인수합병(M&A)을 바탕으로 성장한 만큼 방산업체 대형화 및 통합화를 통해 해외 방산시장 진출을 모색해야 할 것이다.

2. 방산업계 대형화 및 통합화 정책 제언

미국²⁸⁾을 비롯해 전 세계 주요국들은 방산업체 인수합병(M&A)을 통해서 Big6 구도로 재편하였고, 영국과 독일은 자국의 방산업체들을 부문별로 통합화하여 대형화에 성공한다.

2018년 전반기 기준으로 전 세계 방산업체 인수합병(M&A) 규모는 317억 4천만불로 2017년 대비 54%가 증가했다. 미국 등 상위 방산업체들에 의해서 인수합병(M&A) 가속화되면서 초대형 방산업체들의 출현과 상위 소수 대형 방산업체들의 호황이 보다 더 증대될 것으로 예측된다. 이는 결국, 인수합병(M&A)을 통한 대형화로 글로벌 시장에서의 인지도, 기술개발 시너지 효과, 규모 및 범위의 경제를 통한 시장 지배력뿐만 아니라 수익 다각화 측면에서 유리하기 때문이다.

규모만을 단순 비교해보면, 국내 방산업체 89개사를 기준으로 15조원의 국내시장인 반면, 미국 록히드마틴(Lockheed Martin) 단일 기업의 매출은 60조원(505억 달러)이 넘는 수준이다.

국내 방산업계 대형화 및 통합화 추진에 있어 먼저 국내 기업에 대한 방산업체 간 인수합병(M&A) 형태가 있었으며, A라는 방산업체와 B라는 방산업체 간 인수합병(M&A) 형태가 일반적으로 경쟁사 내지 하도급 및 협력업체까지를 대상으로 한다. 그리고 방산업체 그룹 내의 계열사를 병합하는 형태로도 대형화할 수 있겠다.

최근 한화에어로스페이스가 미국의 항공엔진 부품업체인 이닥(EDAC)을 인수한 사례는 국내기업 간 인수합병(M&A)이 아닌 해외업체 인수한 경우인데, 단순한 기업 규모의 대형화 측면이 아닌 효율성을 극대화할 수 있는 차원의 대형

화 추진이 관건이라 볼 수 있다.

통합화는 방위산업의 무기체계 분류에 있어 기본적으로 지상전력, 해상전력, 공군전력을 기반으로 하는 각 방산업체별 주요 사업군을 통합화하는 측면이다. 여기에는 체계 및 부체계, 협력 및 하도급 구조 하에서 구조적 통합도 포함되는 개념이다.

이러한 방산업계 내 대형화 및 통합화 추진을 통해서 규모의 경제와 범위의 경제를 실현할 수 있겠으며, 방위사업법 기본이념에도 명시되어 있는 효율성을 제고하고, 세계 방산시장에서의 국제경쟁력 역량 강화도 기대할 수 있을 것이다.

또한, 제조업을 기반으로 하는 방위산업도 전 세계적 추세에 따라 값싼 노동력과 저렴한 공장 운영, 세제 지원혜택 등의 유인으로 생산기지를 해외로 이전하는 오프 쇼어링(Off-Shoring) 현상이 나타나고 있다.

지난해 12월에 한화에어로스페이스가 베트남 하노이 인근 축구장 면적 8배에 달하는 10만㎡ 규모의 항공기 엔진공장인 Hanwha Aero Engine공장 준공식을 했다. 올 4월에는 필리핀 바티안에서 삼양컴텍과 부흥정밀이 진출했는데, 방탄복과 방탄헬멧을 생산하는 삼양컴텍은 약 4,374㎡ 규모, 탄착을 제조하는 부흥정밀은 필리핀 조병창이 제공한 부지에 1,500㎡ 규모 공장을 착공했다.

국내 방산업계 대형화 및 통합화를 통하여 생산성과 효율성을 제고하여 해외로 생산기지를 옮긴 방산업체를 국내로 다시 회귀시키는 리쇼어링(Reshoring)하여 국내 일자리 고용 창출과 경제적 연관 유발효과를 상승시킬 수 있는 긍정적 파급효과도 극대화해야 할 것이다.

해외에서는 방산업체들이 대형화와 통합화로 규모의 경제, 범위의 경제를 달성하고 있는 만큼 국내 방산업체들도 해외 방산시장 경쟁하기 위해 글로벌 수준에 맞춰 국제경쟁력을 강화해야 한다.

이러한 방산업계 대형화와 통합화의 추진은 '정부통제형'보다는 '기업자율형' 차원에서 진행되어야 하겠고, 정부는 기업의 인수합병(M&A) 과정에서 각종 규제와 제약을 철폐하고, 적극적 지원 및 조력자의 형태가 바람직할 것이다.

정부는 국내 방위산업의 규모와 구조, 진입과 퇴출, 수출입, 이윤 등의 절대적인 결정권한을 가지고 있어 방산업체에 대한 조정 및 통제가 가능하고 중복 과잉의 설비투자 방지에 대해서도 감독 권한을 지니고 있다. 정부의 지나친 간섭과 통제 하에서 기업의 자율적인 인수합병(M&A) 시너지 효

주28) 미국은 1993년 윌리엄 페리(William James Perry) 국방부 차관이 '마지막 만찬(Last Supper)'이라 불리는 방산업체 고위직 만찬장에서 통합을 장려하면서 방산업체 대형화 작업이 속도를 내기 시작할. 당시에 미국 정부는 통합에 소요되는 비용까지 획득사업 계약과정에서 반영해주는 등 정책적으로 지원하였으며, 이러한 결과로 록히드마틴, 보잉, 레이시온, 제너럴 다이내믹스 등 글로벌 톱10을 유지하고 있는 기업들을 국가적인 차원에서 성장시킴.

과를 기대하기는 제한적이므로 정부 역할에 대한 관련 검토가 고려되어야 하겠다.

해외 방산시장에서 국제경쟁력을 갖춘 국내 방산업체들이 글로벌 수준에 맞춰 대형화를 추진해야 방산수출도 가능할 것이며, 방산업계 간의 자율적인 인수합병(M&A)이 활발해야 자국적인 방위산업 생태계 내 경쟁력을 갖춘 방산업체들이 자립할 수 있게 될 것이다.

V. 결 론

미국 트럼프(Donald Trump) 행정부가 지난해 6월 육·해·공군, 해병대, 해안경비대에 이어 6번째 군사조직으로 우주군의 창설을 발표한 바 있다. 더 나아가 앞으로 미군은 기존의 각 군을 통합 국방군으로 정비하면서 합동성을 뛰어넘는 통합성을 강조하고 나선 것으로 해석되는 대목이다.

이러한 개혁과 변혁의 핵심에는 통합을 통한 효율성을 제고함에 있다는 점이다. 미래 무기체제와 군사조직이 통합과 효율성에 중요한 가치를 부여한 만큼 관련 방위산업을 영위하는 방산업계에 있어서도 대형화를 통하여 통합화와 효율성 제고에 관심을 갖아야 할 것이다.

세계 방산업계의 매출은 지속 증가하여 2014년 3,798억 달러에서 2017년 3,982억 달러로서, 국내 방산업체는 대규모 기업집단으로 세계적인 수준의 고급인력과 기술을 보유하고 있지만, 전 세계적으로 날로 치열해지는 무기거래 시장에서 대형화와 통합화의 진전을 통해 국제경쟁력 확보될 수 있도록 정부의 정책이 추진되어야 하겠다.

본 연구는 국내·외 방위산업 관련 주요 동향 추이, 대형화 및 통합화 사례 등을 통하여 방산업체의 국제경쟁력을 강화할 수 있는 발전적인 방향성을 제시하였다.

일각에서는 대형 방산업체가 국내 방위산업을 독점하면서 방위산업 생태계 자체가 무너질 수 있다는 우려가 제기되었다. 하지만 국내개발 외에도 해외에서 도입되는 무기 수요에 대한 충분한 대체재가 존재하는 만큼 경쟁체제는 이어질 것이라는 주장이 보다 더 설득력 있을 것이다.

국내 방위산업에서 대형 방산업체의 등장 시 정부에서 우려하는 독과점 폐해는 방위산업의 문호를 개방하면서 해외 기업과 경쟁으로 인해 역제가 가능할 것이며, 방산업계의 자발적인 인수합병(M&A)가 불확실성이 제거된 가운데 추진될 수 있도록 법·제도적 측면 하에서 정부의 기업결합 심사기

준에서 국방·안보분야를 특수 예외조항으로 추가하는 방안도 고려되어야 하겠다.

대한민국의 방위산업이 글로벌화를 위해서 선진국의 국가간 인수합병(M&A) 관련한 추가적인 연구가 검토되어야 하겠으며, 국내 방산업계에서 인수합병(M&A) 활성화를 위해 민간업체의 인수합병(M&A) 권장과 이를 위한 금융·세제 지원, 법인세 감면 등의 인센티브 제공 등 여건 조성이 필요할 것으로 분석된다.

참고문헌

- 1) 안보경영연구원(SMI), 방위산업 혁신을 위한 정책 및 제도 수립 방안 연구, 2018 10.
- 2) _____, 2017년 방위산업 실태 조사서, 2018 3.
- 3) _____, 주요 선진국 획득제도 사례분석을 통한 시사점 연구, 2017. 5.
- 4) _____, 산업으로서의 방위산업 육성방안, 2010.
- 5) 산업연구원(KIET), 미국 新정부 국방획득정책 변화 및 대응전략 연구, 2018. 6.
- 6) _____, '18-'22 방위산업 육성 기본계획, 2018. 2.
- 7) _____, 방위산업의 글로벌 위상 변화와 향후 전략, 2016. 11.
- 8) _____, 주요국 방위산업 발전정책 변화와 시사점, 2014.
- 9) _____, 방위산업 구조고도화 지표 비교분석과 시사점(미국, 영국, 이스라엘을 중심으로), 2014.
- 10) _____, 대·중소기업 동반성장과 수출산업화를 위한 방산 절충교역 활성화 방안 연구, 2012.
- 11) 정진태, 방위사업학 개론, 서울: 21세기북스, 2012.
- 12) 한용섭, 국방정책론, 서울: 박영사, 2012.
- 13) 한국국방연구원(KIDA), 방위산업 후발국들의 추격과 발전패턴, 2014.
- 14) 김선영, 방위사업 이론과 실제, 서울: 북코리아, 2017. 11.
- 15) 국방대학교 산학협력단, 방위산업 선진화를 위한 방산원가 제도 발전방향 연구, 2017. 12.
- 16) 최기일 외, 방위사업 비리 관련 처벌 현황 진단 및 분석 연구, 한국방위산업학회지 제25권 제4호, 2018. 12.
- 17) 최기일, 국방조달관리, 국방대학교 국방관리대학원, 2017. 2.
- 18) _____, 방산원가 패러다임 전환을 통한 방위사업 원가관리체계 재정립 방안 연구, 건국대학교 박사학위논문, 2016. 2.
- 19) 한국방위산업학회(KADIS), 방위산업 40년 끝없는 도전의 역사, 2015. 3.
- 20) 채우석, 방위산업의 새로운 패러다임, 원광 군사논단, 2008.

