

한국방위산업의 딜레마와 해결방안

지 만 원*

〈 목 차 〉

- | | |
|--------------------|--|
| I. 서론 | IV. 방위산업 육성할 것인가 말 것인가;
속히 결정해야 한다. |
| II. 한국방위산업의 어제와 오늘 | V. 해결책 |
| III. 자주경영 없는 자주국방 | VI. 결 론 |

I. 서론

한국의 방위산업은 1974년 박정희 대통령에 의해 대동됐다. 당시에 한국군에게 대량으로 필요했던 장비는 소총, 대포, 전화기, 함정과 같은 2차대전식 재래 무기였고, 이러한 무기 소요는 미국의 적극적인 지원과 박대통령의 일선 리더십에 의해 가동된 방위산업에 의해 경이적인 속도로 충족될 수 있었다.

당시 한국의 대기업은 탄광, 제당, 제분 회사들로 대표됐고, 제조산업은 발아조차 되지 못한 불모지나 다름 없었다. 기초 공구는 물론 손톱깎기 같은 것들이 모조되기는 했지만 강도나 정밀도 같은 것은 개념조차 형성되지 못했던 시기였다. 우리 산업 능력으로 권총 하나 만들 수 있으라고는 누구도 상상할 수 없는 그런 시기였다. 이러한 상태에서 갑자기 소총과 대포와 차량이 대량으로 생산됐던 것이다.

미국이 기술을 제공해 주었다는 것은 기술자료(Technical Data Package)를

* 사회발전시스템 연구소장, 군사평론가

무상으로 제공해주고, 공장을 싼 값으로 지어주고, 기능공들에게 기계작동 방법을 훈련시켜주는 전과정이었다. 여기에 박대통령은 해외로부터 많은 과학기술자를 유치하여 기업체에 나가 스펙과 정밀도 그리고 강도에 대한 지도와 감독을 담당하도록 했다. 미국이 한국의 방위산업을 적극적으로 지원할 수 있었던 것은 첫째, 한국에 이양한 장비 기술들이 이미 미국에서는 사용되지 않는 사양 장비들이었고, 둘째, 한국 방위산업이 기초 장비를 생산할 수 있어야 미국의 안보부담을 경감할 수 있었기 때문이었다.

그러나 1980년대에 들어서면서부터 한국군이 요구하는 군사장비는 미국이 무상으로 공여했던 재래식 장비의 수준을 넘어섰다. 한국 방산업체들이 가지고 있던 기술능력이란 선진국들이 설치해 준 공장을 기능공을 이용해 복사·생산해내는 정도였고, 응용능력의 핵심인 설계 능력과 시험평가 능력을 갖추지는 못했다.

일단 방위산업체로 지정된 업체들은 계속적으로 영업을 해야 했고, 한국군이 요구하는 무기는 점점 더 첨단 무기로 상향되어 가고, 방산업체들이 갖춘 기술은 단순 모방기술에 불과했다. 이 세가지 조건을 만족시키기 위한 유일한 선택은 "단순 조립"이었다. "기술의 자주화"라는 그럴 듯한 명분과는 달리 한국에서의 무기 국산화 사업들은 기술을 축적할 수 있는 수단이 아니라 돈벌이 수단을 위한 사업에 불과했다.

시장 논리 대로라면 한국의 방위산업은 일부 재래식 무기 생산설비만 보존한채 도태됐어야 했다. 그러나 지금까지 많은 방산업체들이 채산성 없는 조립 사업에 매달려 오는 동안 막중한 부채를 누증시켰고 이는 결국 국민과 기업 모두에게 엄청난 손실이었다.

국방의 자주화는 방위산업 기술의 자주화를 의미했다. 국방의 자주화는 민족적 자존심에 직결되는 것이어서 이에 대해 이의를 제기하는 국민은 별로 없었다. 따라서 방산기술의 자주화는 경제적 논리에 상관없이 적극적이고 부조건적인 지지를 획득해왔다. 따라서 국산화 비용이 직도입 비용의 몇배가 돼도 국산화는 방산기술의 자주화라는 절대적인 명분하에 맹목적으로 추진되어 왔다.

문제는 비싼 비용을 치른 것 만큼 한국에 방위산업 기술이 축적되어 왔고, 방산기술의 자주화가 발전적으로 이뤄지고 있느냐에 대한 것이다. 한국의 우수한 방산업체들이 축적해왔다는 기술은 매우 미미하다. 군용 항공기의 경우 조립기술 기반은 누구에게나 있다. 자금은 정부가 대주고, 조립공장은 미국업체가 와서 설치해주고, 조립과정은 미국인 기술자가 와서 한국인 기능공에게 일일이 훈련시켜주기

때문에 대기업이라면 어느 업체든 할 수 있는 것이 항공기 조립기술이다.

기술은 시장이 없을 때 소멸한다. 한 나라의 국방을 위한 무기시장은 비싼 기술을 유지하고 비싼 설비 투자를 경제적으로 정당화하기엔 너무나 좁다. 그래서 드골 대통령은 일찍이 “수출없는 방위산업은 있을 수 없다”는 주장을 했다.

기술을 개발하거나 도입한다는 것은 매우 어렵고 많은 투자를 요한다. 그러나 그 기술을 유지한다는 것은 더욱 더 어렵고 비싸다. 기술은 팀웍에 의해 보존되고, 계속적으로 물량이 주어져야 팀웍이 깨지지 않는다. 한 나라의 방산 시장만을 가지고는 실사 미국이라 해도 팀웍이 깨지지 않을 만큼의 지속적인 물량을 제공하지 못한다. 따라서 그 어느 강국도 수출 시장이 없는 기술은 유지시킬 수 없다. 그런데 바로 한국이 그 엄청난 비용을 감당해온 것이다. 이제 한국인들은 이렇게 무모한 비용을 계속 감당할 것인가 중단할 것인가에 대한 결심을 해야 한다.

“자주국방”이라는 명제는 매우 훌륭한 명분을 가지고 있지만 현실은 그 명분과는 정반대로 타락해 왔다. 국산화 비용이 아무리 비싸도 자주국방이라는 명분앞에 정당화돼왔고, 바가지 가격도 자주국방이라는 미명하에 정당화돼 왔으며, 군사비의 방만한 경영도 자주국방이라는 명분하에 용인돼왔다. 이제 방위산업은 자주국방이라는 맹목적인 명분과는 철저히 분리되어 과학적 이해득실에 따라 재단돼야 한다.

II. 한국방위산업의 어제와 오늘

1970년도를 전후하여 북한의 위협은 최고조에 달했지만 미국은 닉슨 독트린에 의해 주한미국의 철수를 강행하는 등 “한국의 안보는 한국인의 손에” 맡기고 떠나려는 움직임을 보였다. 다급해진 박대통령은 한편으로는 방위산업 육성을 서두르고 다른 한편으로는 핵개발계획을 추진했다.¹⁾

한국의 방위산업은 박대통령의 “자주국방” 의지를 실현하기 위한 가장 큰 수단이었다. 불가피하게 수입해야 할 무기만 제외하고는 가급적 많은 종류의 무기를 우리 손으로 직접 만들어야 한다는 것이 당시의 자주국방이 갖는 기본 정신이었고 방위산업의 기본 철학이었다.

북한의 위협은 나날이 증가되는 반면 한국군이 가지고 있던 장비는 폐품에 가까

1) 지만원, “70만 경역체 한국군 어디로 가야하나”, 김영사, 1990, p. 46

우리 만큼 노후화돼 있었다. 군용차량은 시동만 걸어도 고장이 났다. 따라서 한국의 안보를 한국인의 손에 넘기려는 미국에게는 박정희 대통령의 자주국방 정책이 여간 반가운 일이 아니었다. 미국군은 그들에게 더 이상 소용이 없는 사양 제품에 대한 기술을 한국에 대폭 이양했다. 한국의 방위산업은 바로 미국이 거저 준 기술 자료를 가지고 미국의 구식 장비를 재현해내는 복제 생산 기술로부터 출발했던 것이다.

북한의 위협은 고조되고 미국은 한국에서 손을 떼려 했던 다급한 상황에서 박 대통령은 재래무기의 국산화에 박차를 가했다. 수많은 수요를 단기에 충족시키기 위해 중복투자도 강행했다. 중복투자를 정당화시킨 또 하나의 이유는 산업동원 개념이었다. 복수 시설을 확보해야 하나의 공장이 파괴돼도 생산이 계속될 수 있다는 것이다. 그러나 한국의 방위산업은 업자의 이익에 의해 지배돼왔고 병분은 이현령 비현령식으로 상황에 따라 왜곡됐다.

1986년 당시 방산업체로 등록됐던 업체수는 83개였고 1998년 현재의 방산업체 수는 81개로 방위산업 업체는 별로 변동하지 않고 있다. 1986년 당시 똑같은 제품을 2개 업체 이상 4개 업체가 나누어 제작하고 있는 소위 중복투자 실태가 만연해 있었고 이는 지금까지도 변함이 없다. 1986년 당시 2개 업체가 중복 생산한 품목 수는 72개였고, 3개 또는 4개 업체가 중복해서 생산한 품목 수는 29개나 됐다.²⁾

이러한 중복현상은 선진국에서는 상상이 가지 않는 엄청난 낭비였다. 지금의 국방비 1달러를 가지고 “미래의 무기”를 생산할 수 있는 동원력에 투자해야 하나 아니면 지금 가용할 “현재의 무기”를 사야 하나. 이에 대한 선진국들의 대답은 “현재의 무기”다. 지금의 가공할 무기의 위력을 가지고 전쟁을 하면 전쟁은 단기에 끝난다. 전쟁은 손에 들고 있는 무기만 가지고 결판나는 것이다. 동원능력은 전쟁이 이미 끝난 다음에야 비로소 기지개를 펼 수 있을 뿐이다. 따라서 선진국들은 단 한방의 공격으로 목표를 파괴할 수 있도록 모든 노력을 경주한다. 첫째는 정밀도의 증진이고 둘째는 훈련이다.

세계 무기 시장의 60% 이상을 점유하는 미국의 경우도 중복투자를 없애고 방산업체의 국제경쟁력을 높이기 위해 초대형의 방산업체들까지도 합병과 흡수를 가속시키고 있다. 그러나 한국의 방위산업 업체들은 시장도 좁고, 그래서 경제성이 없는 국방 사업에서 과다경쟁을 통해 상호 출혈을 하고 있다. 문제는 업체들의 출혈

2) 국방연구원 자료, 1986

이 업체의 출혈로 종결되는 것이 아니라 국민 부담으로 전가돼왔다는 사실이다.

모든 나라들이 발빠른 변화를 주도하는 데 반해 한국군만은 변화의 무풍지대에 안주해왔다. 재래식 무기에 대한 원숭이식 중복생산, 핵심 기술의 부재, 기술 소화력의 부재, 방산 기술과 신무기에 대한 군의 수요 간의 격차, 기능공에 의한 단순 조립 수준을 넘지 못하는 제조 능력 등 원초적이고 구조적인 문제를 안고 있으면서도 옛날부터 무조건 신성시 되어온 “자주국방”과 “국산화”라는 막연한 감상과 욕심에 사로 잡혀 비논리적인 낭비를 계속하고 있다. 그 이유를 살펴보면 다음과 같다.

첫째, 자주국방은 곧 국산화라는 그릇된 인식 때문이다. 국산화라는 명분 때문에 대형 유품사업을 모두다 국산화로 추진했다. 국산화를 통하면 가격이 2-3배 비싼 반면 성능과 수명은 국산조립된 항공기들이 ‘날으는 판’으로 볼릴 만큼 턱없이 낮았다. 그래서 F-5 제강호, 500MD라는 헬리콥터, F-16기에 대한 조종사들의 공포증이 팽배해 있다.

직구메비의 2-3배의 가격을 치르면서 육성한 방위산업 기술이 얼마만큼 되는지를 판단하기에는 그리 어렵지 않다. 지금까지 국산화라는 과정을 거쳐 생산된 모든 무기에 대해 단 한 개의 부품도 국내 생산되지 못하고 있다는 단 하나의 사실이 모든 것을 증명한다.

가장 최근의 사업인 120대의 F-16기를 획득하는 차세대 전투기 사업을 보자. 120대중 12대는 미국으로부터 완제품으로 직도입했다. 36대분에 대해서는 한국 정부가 미국 정부로부터 부품을 직구매하여 주 조립업체인 삼성항공에 공급해주었다. 나머지 72대 분에 대해서는 부품까지도 국산화한다는 것이었다.

항공기 부품은 30여만 개로 구성돼 있다. 이 많은 품목 하나 하나의 경우를 상상해 보자. 한 개의 부품을 국산화한다는 것은 많은 과학기술자를 고용하고, 공장 설비를 설치해야 하는 엄청난 투자를 요한다. 한개 한개에 대해 이렇듯 엄청난 투자를 해서 겨우 72대만 납품해야 한다. 어느 업체가 72대를 납품하기 위해 부품 하나 하나에 대해 그 엄청난 투자를 감당하려 하겠는가. 부품의 국산화라는 것은 오직 사업의 국산화를 정당화시키기 위한 속임수에 불과했다.

따라서 구성품 조립을 할당받은 협력 업체들은 외국으로부터 부품을 직도입하여 구성품으로 단순 조립하여 삼성항공에 납품한다. 이 과정에서 유발되는 비용을 보자. 협력업체들마다 오퍼상을 두고 외국으로부터 부품을 구입한다. 협력업체에서 설치한 조립 설비와 인건비 그리고 간접비는 군이 지불해줘야 한다.

결국 말만 국산화이지 그 72대분에 대해서는 오퍼상과 모든 협력업체에게 상당

한 마진을 추가로 더 부담해주는 것 밖에 없다. 결국 72대라는 국산화는 비용만 많이 들고 기술 도입 효과는 별로 없는 낭비적 행태에 불과한 것이다. 바로 이런 것들이 국산화의 현실이다.

1974년 울곡 사업이 태동된 이후부터 지금까지의 조립 역사는 수리부속품의 바가지 가격 구매 사례의 연속이었다. 완제품이 국내에서 조립되고 나면 그 다음해부터의 수리부속은 오판상에 의해 적게는 수배로부터 많게는 수만배의 바가지 가격으로 수입돼 왔다.

1970년부터 1981년까지 374대의 이태리 피아트사의 경장갑차를 국내 생산했지만 그 다음해부터 이태리 피아트사가 파산됐기 때문에 수리부품 공급이 중단됐다. 부품이 중단되자 헐어쓰기가 시작됐다. 몇대의 장갑차를 헐어서 부품을 파체하여 다른 장갑차의 수리부품으로 활용했다. 이 헐어쓰기(cannibalization)에 의해 장갑차의 숫자는 불과 10년만에 30%로 축소되었다. 이태리의 피아트사에 2천만 달러의 조립 기술료를 지불했지만 한국의 그 어느 방산업체에서도 단 한가지의 부품을 생산해내지 못했다.

또 1976년부터 1985년도까지 216대의 500MD 헬기를 조립했지만 생산 기간인 1977년부터 1985년까지 발생한 결함건수는 172건, 같은 기간에 발생한 사고건수는 28건이나 되어 7대가 소실되고 7명의 조종사가 사망했다. 가장 간단한 배터리 하나 국산화되지 못해서 6.7배나 비싼 가격으로 바가지를 썼다.

항공기 부품인 경우 너리는 158배, 420배, 570배, 심지어는 20,378배라는 엄청난 바가지 가격에 수입된 부품들도 허다했다. 이러한 바가지 부품가격 사례는 지금도 이뤄지고 있다. 부품 구입 시스템이 1986년 당시에나 지금이나 조금도 바뀌지 않았기 때문이다.³⁾

이러한 눈가림식 조립 사업은 대형 장비에만 있는 것이 아니라 간단한 통신 장비에서도 한결 같았다. AN/GRC-142K라는 무선 타자 송수신기는 D정밀 회사에서 1981년도에 196대, 1982년도에 44대를 당시 경사가 256만 달러에 조립해서 납품했지만 그 다음 해부터 부품 도입가가 평균 2.2배로 상승되어 매년 6억원 이상의 수리 부품비가 강요되었지만 조립업체는 단 한 개의 부품도 만들지 못했다.⁴⁾

둘째, 전쟁을 동원력에 의존한다는 구시대적 인식 때문이다. 전쟁을 동원력에

3) 지만원, "70만 경영체 한국군 어디로 가야하나", 김영사, 1990, p. 206

4) 월간군사세계, 1998, 3월호, p. 105

의존한다는 것은 2차대전에만까지만 유용했다. 6.25 때 급하게 필요했던 탱크가 미국으로부터 보급됐지만 그 시기는 전쟁이 끝난 이후였다. 지금의 전쟁은 현대무기의 가공할 위력 때문에 단기속결전이다. 따라서 손에 가지고 있는 무기로 전쟁을 끝내야 한다. 그래서 미국 등은 손에 가진 무기로 전쟁을 끝내기 위해 예전에 열 발로 명중시키던 것을 단 한 발에 명중시킬 수 있는 소프트웨어 및 훈련 개발에 투자하고 있다.

그러나 한국은 하나의 생산 시설이 폭격당하면 다른 생산 시설이 가동돼야 한다는 무모한 생각을 가지고 하나의 업체가 다 생산해도 부족한 물량을 심지어는 4개 업체가 생산하도록 중복투자를 남발했다. 이제 방위산업의 육성기준이 명확해져야 한다. 국내 생산은 오직 직수입 가격보다 저렴할 때와 성능이 우수할 때에만 추진하고 여타의 경우에는 직수입으로 과감히 전환해야 한다.

지금은 냉전시기가 아니어서 돈만 있으면 누구의 무기를 선택해야 할지를 모를 정도로 무기 시장이 다양하고 값도 저렴하다. 이러한 추세는 앞으로 점점 더 증폭될 것이다. 이 세상에 자주국방을 하는 나라는 없다. 미국이 이란과 전쟁할 때도 다국적군이 싸웠지 미국 혼자서만 싸우지 않았다.

미국은 1949년에 “국방물자법”(Defense Product Act)을 만들어 자주국방을 지향해왔지만 이는 이미 사문화된지 옛날이다.⁵⁾ 영국의 독점 엔진공급업체, 독일의 초정밀 광학렌즈, 스위스의 야광물질, 일본의 반도체 및 세라믹 재료가 미국에 공급되지 않으면 미국은 6개월 이상 모든 최신 장비를 생산할 수 없게 돼 있다.⁶⁾ 미국 군수장비에 전자 부품을 공급하는 미국 업체들이 이미 해외로 공장을 옮겼다. 미국의 국방물자법에 의하면 이들 업체는 미국으로 다시 공장을 옮겨야 한다. 미국까지도 자체의 무기를 미국내의 생산설비에 의해 만들어내지 못하고 있는 것이다.

이제 한국 방위산업은 100% 자유화돼야 한다.

첫째, 무기를 자체 공급하는 나라는 이 세상에 한 나라도 없다. 둘째, 지금의 전쟁은 손에 가지고 있는 무기로 종결된다. 셋째, 요즘은 돈만 있으면 누구의 무기를 사야 할지 모를 만큼 무기 시장은 다양하다. 이 세가지 사실을 고려한다면 지금의 무모한 방산 관행은 하루 빨리 중단돼야 한다. 새로운 방산정책이 명확히 발표될

5) Hardy, L. Merritt, "Mobilization and the National Defense", National Defense University, 1985, p. 32

6) 지만원, "70만 경영체 한국군 어디로 가야하나", 김영사, 1990, p. 176

때에 비로소 81개의 방산업체가 각기 제갈길을 가게 될 것이다.

Ⅲ. 자주경영 없는 자주국방

방위산업이 육성되려면 정부의 경영 능력이 탁월해야 한다. 그러나 정부는 방산업체가 부실화될 수 밖에 없도록 경영했다. 율곡예산의 낭비규모는 일반 군수물자 낭비보다 더 크다. 조달본부가 국내 방산업체에게 지불하는 돈 역시 메카니즘만 다를 뿐 같은 규모로 낭비되고 있다. 이러한 낭비는 원시적 계약제도에서 유발되고 있다. 계약제도에는 크게 2가지가 있다. 하나는 "확정가 계약" (FFP; Firm Fixed Price Contract)이고, 다른 하나는 "원가정산제 계약" (Cost Reimbursement Contract)이다.

전자는 마치 남대문 시장에서 기성품을 사는 것 처럼, 계약시에 한번 정한 가격을 끝까지 바꾸지 않고 구매하는 계약제도이고, 후자는 계약시에는 가격을 정하지 않고 있다가 업체가 제조과정에서 합법적으로만 지출한 비용이면 모두를 정부가 사후에 보상해주는 계약제도이다.⁷⁾

전자의 경우에는 가격이 사전에 확정되었기 때문에 일단 계약을 체결하면 이익이 나도 업체 몫이요 손해가 나도 업체의 몫이다. 그러나 후자의 경우에는 업체가 발생시키는 모든 합법적인 비용과 정산적인 마진을 정부가 지불해주기 때문에 업체는 손해를 조금도 보지 않는다. 모든 손해는 정부의 몫이다. 따라서 사후 원가정산제는 연구개발 사업과 같이 기술적 성공 여부가 불투명하고 사전에 원가를 확정할 수 없을 경우에만 적용하고 있다.

선진국에서라면 지금 한국군이 추진하고 있는 거의 모든 방위산업 물자는 확정가로 계약되었지만 한국군의 경우에는 거의 모든 방산물자에 대해 매년 사후 원가정산제에 의해 계약되고 있다. 수십년간 구입해온 방산 장비에 대해서도 확정가로 계약하는 것이 아니라 사후정산제에 의해 계약해오고 있다. 이는 군과 업체에 공히 엄청난 낭비요인이 되고 있다. 그 결과 군은 불필요하게 비싼 값을 치르고 있고, 업체는 굳이 돈을 절약하려고 경영을 합리화시킬 필요성을 느끼지 못한다.

확정가로 하게 되면 단 한명의 구매관이 수백가지 계약을 처리할 수 있는데도 불구하고 사후 원가정산제로 계약하기 때문에 200여명의 원가요원들이 윤곽이 뻗

7) 국방연구원, "방산물자 계약제도 및 계약원가 관리방안", 1985. 12, p. 17

한 내용을 가지고 1년 내내 원가계산을 하고 있다. 이들의 원가정산 노력은 오직 업체가 발생시킨 직접비에만 경주된다. 직접비만 계산하면 간접비와 이윤은 이미 국방부 원가과 요원들이 원시적으로 만들어 낸 “제비율”이라는 울을 곱해 주면 된다. 통상 200% 내외로 책정돼 있다.⁷⁾ 직접원가의 2배를 곱하면 업체에 지불해야 할 간접비와 이윤의 합계액이 산출되는 것이다.

따라서 업체는 조달본부에 가서는 직접비를 높이려고 온갖 노력을 다하고, 국방부 원가과 요원에 접근해서는 비율을 가급적 높게 받으려고 노력한다. 조립업체 입장에서 보면 외국에서 부품을 수입하면 국산부품을 구입하는 것보다 두 가지 커다란 이득을 본다.

첫째는 행정이 간편하다. 외국에서 구매한 가격에 대해서는 일일이 원가계산을 하지 않고 L/C만 제출하면 된다. 둘째는 금전적 이득이다. 외국에서 부품을 1억 달러에 사면 업체는 2억 달러의 간접비를 얻게 되고, 2억 달러에 구매하면 업체는 4억 달러의 간접비를 얻게 된다. 그 어느 업체가 외국으로부터 부품을 싸게 구입하고 싶겠는가?

공무원들의 능력이 모자라면 이렇듯 엄청난 국고를 탕진한다. 바로 여기에 시스템이 필요한 것이다. 모든 공무원이 다 훌륭한 두뇌를 가질 수는 없다. 능력이 없는 공무원들이 간단한 일반 처리하면 시스템 자체가 국고를 절약하게 만드는 노력이 있었어야 했다. 모든 예산집행은 구매행위를 통해 이뤄진다. 그런데 그 모든 구매행위가 무모할만큼 원시적이다.

지금이라도 업체에게 정산해주는 제품 가격의 50% — 80% 가격으로 확정가계약을 체결하자고 하면 모든 업체가 환영할 것이다. 문서를 한점씩 지고 조달본부를 드나들며 눈감고 아웅하는 식의 게임을 하는 것이 업체에게도 지긋지긋한 것이다. 확정가를 채택하면 그 가격에서 많은 이익을 남기기 위해 업체는 스스로 경영개선 노력을 기울일 것이다.

IV. 방위산업 육성할 것인가 말 것인가; 속히 결정해야 한다

새정부에서 결정해야 할 가장 시급한 정책중의 하나는 방위산업 정책이다. 방위산업의 육성은 정부의 책임으로 돼 있지만 정부내에서 방위산업 육성을 책임지는 부처는 아무도 없다. 국방부는 고객에 불과하고, 규정상 방위산업 육성을 책임진 통산부는 국방부로 미룬다. 따라서 방위산업 사업은 업체와 국방부와의 유착관계

에 의해 계속돼왔다.

달러가 고갈되고 국가 예산이 바닥난 지금 직도입가에 비해 몇배나 높은 가격으로 국내생산을 계속해야 하는가. 가격은 비싸고, 기술도입 효과는 없고, 방산업체에 지불되는 돈은 부품을 수입하기 위해 다시 외국으로 지출되는 것이 한국 방위산업의 현주소다. 비전이 없는 이러한 무기획득 방법을 언제까지 계속해야 하나?

한국의 방산업체는 국제경쟁력이 전혀 없다. 달러를 벌어들이는 일반 상용 업체도 도산되는 이 마당에 정부가 어떻게 그 비싼 방위산업을 지탱시켜줄 수 있겠는가. 이제 국제경쟁력이 없는 방산업체는 도산돼야만 한다. 도산의 시기가 늦어지면 늦어질수록 국방비는 국방비대로 축내고 방산업체는 업체대로 빚을 누적시킨 후에 도산하게 된다. 따라서 정부는 매우 발빠른 의사결정을 해야 한다.

미증유의 가장 큰 사업인 차세대 전투기 사업을 맡고 있는 10여개의 업체를 보자. 이들은 내년도까지 계획된 물량 72대를 납품하게 되면 할 일이 없다. 주조립 업체인 삼성항공의 경우에만 해도 이제까지 생산시설과 기술도입비로 투자된 돈은 2조 이상이며, 인원은 5천명이나 된다. 내년까지 계획된 물량이 납품되면 차세대 고등훈련기가 나올 때까지 8-10년간 아무런 물량이 없다.

이 엄청난 장비와 인력을 그대로 유지한다는 것은 엄청난 낭비요, 이들을 해체하자니 그동안 투자한 비용이 아깝기도 하거니와 그나마 기대를 걸었던 한국의 항공산업 육성을 포기하는 길이 된다. 한국 공군은 한국전쟁에서는 필요하지도 않은 F-15와 같은 장거리 전폭기와 심지어는 공중급유기까지도 사줬다고 하지만 이는 국제 전략적 관점에서 보면 분수와 정도를 넘는 행위다.

앞으로 한국 공군은 250여대의 F-5기와 200여대의 팬텀기가 매년 10대 정도씩 속속 도태될 것이다. 따라서 한국공군은 기존의 생산시설을 이용하여 그만큼의 F-16기를 생산해야 할 것이다. 이는 매우 당연한 결론이다. 그러나 한국공군은 말이 없다. 시급히 해결해야 할 문제에 대해 왜 공군은 말이 없을까.

몇가지 가능성을 진단해 본다. 첫째는 F-16기가 나쁜 항공기라는 인식이 너무 넓게 확산돼 있기 때문에 F-16기를 더 많이 생산하겠다는 데 대해 받게 될 여론을 무서워 해서일 것이다. 우리 사회에서는 과도한 경쟁 마타도어 때문에 기종선정을 위한 경쟁단계에서 F-16가 질 낮은 기종인 것 처럼 유포돼 있지만 F-16기는 당대 최고의 걸작이며, 미 공군 전체 항공기의 52%를 차지하고 있는 주력 기종이다. F-18기는 전세계적으로 900여대가 사용되고 있지만 F-16기는 4,200대를 넘고 있다.

둘째는 한국공군이 차차세대 전투기로 F-15기를 내정해놓고 F-15기의 도입을 위해 F-16기의 성능을 너무나 평가절하해 놓고 이제 와서 F-16기를 주력기종으로 삼았다면 속보이는 처사라고 판단하기 때문일 것이다. 차차세대 전투기는 F-15기가 아니라 F-22기이다. F-15기는 1970년대에 개발된 제 4세대 기종이고 F-22는 앞으로 수년 이내에 실용화될 제 5세대 기종이다. 한국공군이 차차세대 기종을 선택할 시기는 앞으로 몇 년 후가 될 것이다. 한국공군이 30년이 지난 구식 장비를 차차세대 기종으로 선정한다면 이는 국제적인 웃음거리가 될 것이다. 문제는 제 5세대 기종을 선택해야 할 이 시점에서 공군 총장이 30년전의 구시대 기종을 선정하겠다고 한동안 무리수를 두며 세월을 허송한 것이다.

셋째는 F-16기를 대량으로 생산할 것을 발표하게 되면 군수비가 F-16기 제작사인 로키드마틴사로부터 로비를 받고 일방적인 혜택을 주는 것으로 비쳐질 수 있어 누가 선뜻 나서지 못할 것이라는 추측이다.

넷째는 그 반대의 경우도 상상할 수 있다. 차차세대 사업은 엄청난 규모의 사업이기 때문에 군으로서의 로비와 많은 뒷거래를 기대할 수 있는 이권의 커다란 대목이다. 그런데 이를 소수의 F-22기 직도입과 다수의 F-16기 추가 생산이라는 두 개의 사업으로 쪼개면 별로 신나는 대목이 아니라는 것이다. F-16기를 대량으로 추가 생산하는 것은 "계속사업"이기 때문에 로비도 뒷돈도 없을 것이기 때문이다.

F-22기는 대당 1억5천만 달러를 호가할 것이다. 이는 대량으로 가질 수 있는 기종이 아니라 40대 미만으로 직수입해야 할 장비다. 따라서 차차세대 전투기를 국산화한다는 것은 있을 수 없다. 이는 한국의 항공 산업이 F-16기와 차세대 고등훈련기를 끝으로 방향을 전환해야 한다는 것을 의미한다. 차세대 고등훈련기는 F-16기와 똑같은 부품을 사용하고 똑같은 조립공정을 사용하기 때문에 생산 시설에 추가로 이뤄져야 하는 투자가 생략된다.

한국공군의 전투기 소요는 500대 정도이며 이는 40대 정도의 F-22기와 300-400대 정도의 F-16기 그리고 나머지는 팬텀기와 소수의 F-5기가 될 것이다. F-4 팬텀기 및 F-5 제공호가 메우고 있던 450 대의 전투력 소요를 새로 메울 수 있는 유일한 대안은 F-16기 뿐이다.

따라서 한국공군은 하루라도 빨리 F-16기에 대한 수요를 다시 계산해내야 할 것이다. 만일에 이러한 물량이 확보되지 않으면 차세대 고등훈련기 사업도 도중에 중단돼야 한다. 17개 항공 산업 업체에 분산돼 있는 그 엄청난 설비와 1만 명의 고급 인력을 10년간씩 방치한다는 것은 있을 수 없는 낭비이기 때문이다.

이제 정부는 방위산업에 대해 제로베이스 분석을 해야만 한다. 유럽 전체의 방위산업 개념은 프랑스의 드골 대통령이 선도했다. “수출없는 방위산업은 국고의 무덤이다”. 그래서 프랑스, 이태리, 스페인 등은 방산물자 수출국이 됐고, 서독은 아예 방위산업을 포기했다. 수출 없는 방위산업을 막연하고 무모하게 추진하는 일은 여기에서 멈춰야 할 것이다.

V. 해결책

한국 방위산업은 경제성을 도외시한 채 경영돼왔다. 한 개의 회사가 제조해도 부족한 물량을 2-4개 업체가 나누어 제조하고, 그에 소용된 비용을 100% 군이 보장해주었기 때문에 경영학적 측면에서 볼 때 한국의 방위산업은 이권의 배급제에 불과했다.

미국에서라면 모두 확정가 계약 대상에 속하는 방산 장비에 대해 한국정부는 100% 사후 원가정산제 계약을 실시하기 때문에 업체는 군이 원가를 절감할 필요성을 느끼지 못했다. 외국에서 100%의 부품을 수입해야 하는 대형 사업에 대해서는 낭비규모가 천문학적일 수 밖에 없었다. 외국에서 부품을 2배 비싸게 구입하면 업체는 그 부품 값을 보상받음과 동시에 부품가격의 2배에 해당하는 간접비와 마진을 보상받게 된다.

이러한 게임 규칙 하에서라면 업체는 자연스럽게 두 가지 유혹을 자극받게 된다. 하나는 비싸게 살수록 이익을 본다는 사실에 의한 유혹이고, 다른 하나는 외국 부품업체와 2중 계약을 하면 더 많은 이익을 본다는 사실에 의한 유혹이다. 결국 한국군은 중복투자로 인해 발생하는 모든 비용을 부담하고 업체의 부실경영과 파행경영으로 인해 발생하는 모든 비용을 100% 보상해주는 봉이었다.

1974년 박정희 대통령이 방위산업을 키우기 위해 한시적으로 제정했던 금융·세계·수의계약 상의 제반 특혜는 지금도 주어져 있다. 여기에 “방산 지정 업체”라는 특권 클럽이 형성돼 있어 후발업체는 아무리 기술 능력이 뛰어나도 군사장비 생산에 참여할 수 없다. 게다가 신규 업체가 방산업체로 지정받기 위해서는 절차가 길고 까다로워 유망한 업체들은 쉽게 방위산업에 끼어들기를 포기해 버린다.

경제성을 무시한 방위산업 육성이란 이제 없어져야 한다. 최첨단 장비는 전자 장비다. 전자 분야는 민간 기업이 선도한다. 따라서 미국에는 방산업체 지정제가 없다. 금융·세계·수의계약이라는 특혜도 없다. 아무리 좋은 기술도 시장이 없으

면 의미가 없다. 냉전이 붕괴된 이후 무기 시장은 완전 자유화돼 있다. 한국 고유의 비밀병기란 없다. 지금 우리는 돈만 있으면 세계에서 가장 훌륭한 무기를 살 수 있고, 우리 요구에 맞도록 특별한 사양으로 제조시킬 수도 있다.

이 몇가지의 기준을 적용해보면 앞으로의 방위산업 정책이 도출될 수 있다.

첫째, 금융·세제·수의계약으로 지원되는 모든 특혜가 없어져야 한다.

둘째, 모든 국산화 무기는 국제가격으로 구매해야 한다. 비싸도 국산화에 의해 무기를 획득해야 한다는 국산화 우대 정책은 엄청난 부정과 낭비를 낳는다.

셋째, 연구개발을 제외한 모든 무기에 대해서는 사후정산계를 중단하고, 확정가 계약을 체결해야 한다.

넷째, 국산 조립 사업은 경제성과 기술축적 측면에서 이제 전혀 도움이 되지 않는다. 업체로 하여금 스스로 알아서 국제시장에서 자기 몫을 찾을 수 있도록 필요한 정보만 제공해야 한다.

다섯째, 방위산업업체 지정제는 완전 폐기돼야 한다.

여섯째, 국방과학연구소의 개혁이다. 국방과학연구소는 방산업체에 대해 인허가 업무를 관장하는 사업단과 유도탄 등 한국적 무기를 개발해온 연구개발단이라는 두 가지 요소로 구성돼 있다. 연구개발기능만 살리고 사업관리단 기능은 정리돼야 한다. 사실상 국방과학연구소는 군의 “작전스펙”을 “기술스펙”으로 전환시켜 주는 역할과 국내외 기술정보지를 만들어내는 일에 그쳐야 한다.

미국은 모든 물자의 획득과 관리를 종합 관장하는 “물자사령부” 밑에 우리의 국방과학연구소와 같은 기구를 두고 있다. 우리도 모든 방산, 군수에 관련된 조각난 조직들을 하나의 사령부로 합쳐 효율적으로 운영해야 한다. 지금 국방과학연구소가 다른 기관과 통합되지 않고 독립기구로 안주하려 하는 것은 감시-감독을 줄이고 과학자들에게만 주어지는 높은 보수를 받기 위해서다.

Ⅶ. 결 론

무기 기술이 전자화되어감에 따라 군사 기술과 민간기술의 범주가 모호해졌다. 옛날엔 미국에서도 방위산업 기술이 민간 기술에 많은 영향을 끼쳤지만 지금은 민간 기술이 방위산업 기술로 흘러들어가고 있다. 따라서 선진국들에서는 민수장비를 직도입하여 군용으로 사용하는 추세가 급증해왔다.

“별 것 아닌 장비에 녹색칠만 하면 비싸진다” (Paint the damn things green)

는 냉소를 받던 군용장비가 이제는 싸고 실용적인 민수장비로 대폭 바뀌어가고 있다. 비효율적인 군획득 시스템, 불필요하게 까다롭고 과도하게 설정된 군용 스펙이 완화되어 민수장비와 군용장비간의 차별화가 사라져 가고, 냉전 붕괴와 함께 군사장비에 대한 기술 보호 정책이 완화되면서부터 이제 군용장비는 일반 민수용 장비나 다름 없이 “구매자의 시장”(buyer's market)이 되어 버렸다.

방산 분야에 투자를 비교적 적게 했던 옛 서독과 일본은 민수장비에 대한 기술적 우위를 점하게 되어 방산에 많은 투자를 했던 미국, 프랑스, 이태리 등의 방산 국가에 비해 높은 경제성장률을 구가했다. 경쟁적인 군축과 과열되고 있는 경제전으로 인해 세계의 방산 시장은 점점 더 축소되고 방산국가들간의 시장 쟁탈전은 갈수록 과열돼가고 있다.

이러한 추세에서 기술 없는 한국 방위산업 업체들이 높은 비용을 지불하면서까지 첨단무기를 조립하겠다고 나서는 것은 엄청난 년센스다. 이제 한국의 방산 업체들은 국제 시장 가격보다 더 싸게 공급할 수 있을 때에만 시장에 뛰어들어야 하며, “비싸도 국산화”라는 시대착오적인 국산화 정책은 과감하게 폐기돼야 한다.

이제 한국에서는 “방산업체 육성”이라는 보호막은 철폐돼야 하고, 외국 방산업체와 국내 방산업체는 동등한 자격으로 경쟁돼야 할 것이다. 돈만 있으면 한국군은 한국 방산업체들이 만들고 있는 장비들보다 더 우수한 장비를 살 수 있다. 한국 특유의 장비는 없다. 군사안보는 “비밀병기”의 보유에 의해 보장되는 것이 아니라 “비밀운용”에 의해 보장되는 것이다. 외국 제품이 조금이라도 싸고 훌륭하면 과감하게 외국으로부터 구매해야 한다.