

# 글로벌 경제의 블루오션, 방위산업

## -항공산업 발전과 T-50 수출전략-



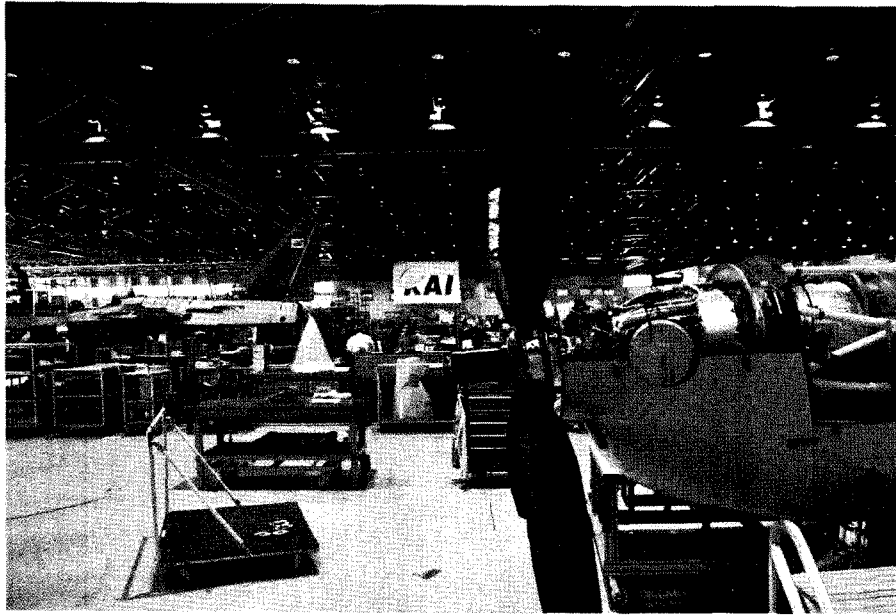
**지**난 4월 17일 국회의원회관 128호 간담회의실에서 심대평 의원(자유선진당, 국방위원회) 주최로 전문가 간담회가 열렸다. T-50 UAE 수출과 관련해 열린 이날 전문가 간담회의 주제는 “글로벌 경제의 블루오션 방위산업-항공산업 발전과 T-50 수출전략” 국산 초음속 훈련기 T-50 해외수출을 위해 마련된 이날 전문가 간담회에는 전영훈 골든이글 공학연구소 소장, 항공우주연구원 이희우 교수, 동아일보 이정훈 기자, 월간항공 계동혁 기자 등 각계 전문가가 참석해 의견을 제시하고 열띤 토론을 벌였다. 이 날 간담회에서 발표된 주요 주제발표 내용과 전문가들이 함께 논의한 토론내용을 지면으로 소개한다.

- 편집자 주

### 기조발제 - 자유선진당 대표최고위원 심대평

오늘 간담회는 “글로벌 경제의 블루오션, 항공산업 발전과 T-50 수출전략”이라는 주제로 의견을 나누고자 합니다. 우리나라는 1975년 카빈소총 탄약류 75만달러 어치의 첫 방위산업 수출을 시작하여 33년 만에 2008년 기준으로 총 방위산업 수출액이 10억달러를 돌파했습니다. 방위산업매출액 대비 방위산업수출 비중도 2006년까지 5%에 불과하였으나, 현재는 13.6%에 이르는 수준으

로 증대되었습니다. 또한 우리 산업기술의 발전과 더불어 방위산업은 고도의 첨단기술이 집약된 복합첨단기술의 종합체로서 글로벌시대의 국가 신성장동력을 선도하는 새로운 산업으로 도약하고 있습니다. 우리 방위산업은 1970년대와 1980년대의 초보적 수준에서 비약적인 발전을 이루어 수출중심의 우리 경제에 새로운 수출산업으로 등장하고 있습니다.



T-50 및 수출형 KT-1T조립이 이루어지고 있는 경남 사천 소재 KAI 생산현장

최근 우리의 기술로 개발한 T-50 고등훈련기는 1대당 수출단가가 250억원으로, 50만원정도의 휴대폰 5만대, 2천만원 상당의 중형자동차 1,250대를 수출하는 경제적 효과를 가져, 우리나라의 경제성장에도 크게 기여할 것으로 판단됩니다. 그러나 이러한 경제적 부가가치와 새로운 수출상품으로서의 중요성에도 불구하고 우리나라는 국제시장에서 국내 항공기 수출경험이 없고 방위산업에 대한 대외신뢰도가 낮아 최근 아랍에미리트(UAE) 고등훈련기 수출경쟁에서 T-50이 최종 우선협상대상 선정에서 탈락하는 결과를 감수해야만 했습니다. 만약 T-50 고등훈련기의 수출이 성사된다면, 우리의 손으로 만든 T-50이 세계의 하늘을 당당히 나는 모습을 보며 우리 국민의 마음속에 또 다른 자긍심을 심어 줄 수 있을 것입니다.

이제 우리가 개발한 방위산업의 수출은 단순히 무기를 수출한다는 차원을 넘어서 최첨단의 과학기술 제품을 수출하는 것으로, 이제까지의 경제성장을 견인해 온 반도체, 자동차, 조선 등에 이어서 대한민국의 글로벌 도약을 위한 신 경제성장 동력 산업으로 거듭날 수 있는 무한한 잠재력을 지닌 분야입니다. 따라서 T-50 고등훈련기를 포함한 우리나라 방위산업은 국가적 차원에서 매우 중요한 과제라 하지 않을 수 없으며 UAE에서의 시행착오를 타산지석으로 삼아서 향후 국내 방위산업의 발전과 수출활성화를 위한 종합적인 대책 마련과 더불어 국가 신성장 동력화를 위한 발전 방안을 마련해야 할 때입니다.

이런 의미에서 오늘 개최하는 전문가 간담회에서는 각계각층의

전문가 분들을 모시고 자유로운 토론과 의견제시를 통해 방위산업의 발전을 위해 우리가 할 수 있는 정책적 대안을 모색해 보고, 아울러 국가적 차원에서 방산물자의 수출을 위한 정책적 지원은 어떤 것이 필요한지를 고민해 보는 시간이 되었으면 합니다. 또한, 최근 언론상에서도 논란이 되고있는 한국항공우주산업의 지분매각과 지배구조에 대해서도 항공산업의 효과적인 육성과 T-50 수출활성화에 직접적인 영향을 미치는 중요한 사안으로 금일 초청된 전문가분들을 모시고 심도있는 논의가 되었으면 합니다. 끝으로 오늘 토의된 수출활성화를 위한 좋은 방안들이 잘 실천되어 2012년까지 목표로 하는 방위산업물자 30억불 수출 달성이 꼭 이루어졌으면 합니다.

#### 주제발표 - 골든이글 공학연구소 전영훈 소장

현대전에서 항공무기체계는 전쟁 승리의 결정적 요소입니다. 항공무기체계는 시간적, 공간적 환경 하에서 정밀유도 폭격을 가함으로써 적의 전쟁수행의지를 약화시킨다고 말할 수 있습니다. 항공무기체계에서 중요한 것은 후속군수지원입니다. 이란-이라크 전쟁 당시 이란은 팔레비 왕정 시절 도입한 미국제 전투기의 후속군수지원이 회교혁명 이후 중단되면서 이라크와의 전쟁 기간 동안 항공력을 효율적으로 사용하지 못한 사례가 있습니다. 항공기를 운용함에 있어 후속군수지원이 얼마나 중요한지를 알려주는 좋은 예입니다. 현재 한국공군의 전투력은 100% 판매국에 의존하고 있다고 해도 과언이 아닙니다. 만약 판매국이 군수지원을 중단

한다면 한국의 공군력은 무력화 될 수밖에 없습니다.

항공산업은 국가안보와 직결된 핵심 방위산업으로 정부수요가 총 수요의 90%를 차지합니다. 중량(kg)당 가격(만원)이 자동차의 440배에 달할 정도로 고부가가치 산업이지만 기술적, 사업적 위험부담이 크고 장기적으로 많은 투자가 요구되는 특징이 있습니다. 따라서 항공산업은 정부지원이 필수적인 사업인 동시에 선진국이 되기 위한 필수산업입니다. 세계 항공산업의 특징을 살펴보면 선진국은 항공업체가 자립할 때까지 정부출자, 정책적 자금지원 등을 실시하고 있습니다. 선진국의 주요 방산업체들은 정부가 지원하여 M&A를 통해 대형복합방산업체로 변모해 있습니다. 영국의 BAE가 항공기·전차·함정 등 육해공 방산물자를 총망라한 사업영역을 가지고 있는 것이 좋은 예입니다. 후발국가인 이스라엘과 인도는 항공업체 지분을 100% 정부가 소유하고 있습니다. 우리나라의 경우 산업은행이 KAI 지분 30.5%를 보유하고 있는 상태에서 현재 지분 매각이 추진되고 있습니다.

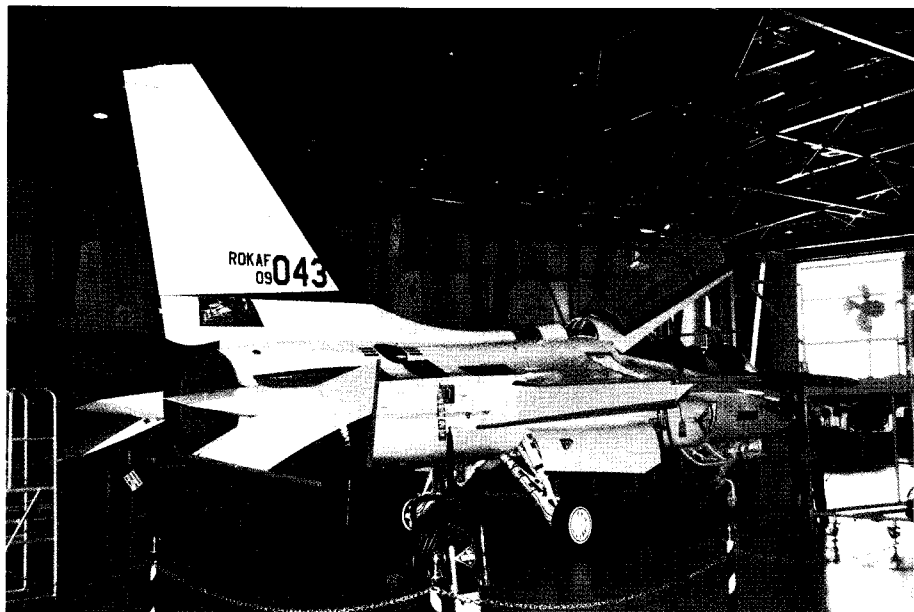
최근 보도된 UAE T-50 수출이 무산된 이유를 살펴보면 우리 측은 UAE와의 산업협력으로 4억 달러를 제시한 반면 이탈리아는 20억 달러를 제시했습니다. UAE가 항공기 성능과 산업협력을 동등하게 평가한 것을 감안하면 이는 우리에게 불리한 결과를 가져올 수밖에 없는 것이었습니다. 한국과 UAE간 정치·외교 관계가 경쟁국에 비해 열세에 있다는 점도 수출 실패에 한몫 했습니다. 우리나라의 대 UAE 관계는 미약하여 수출 성사에 필요한 지원이 제

대로 이루어지지 못했습니다. KAI의 브랜드 가치가 낮았던 것도 한 요인으로 지적할 수 있습니다. 이러한 문제를 타개하기 위해서는 범정부적인 수출지원과 함께 수출형 개발에 필요한 개발비, 각종 기술료·수수료 면제를 통한 가격경쟁력 확보, 수출대상국에 대한 철저한 사전분석 및 준비가 이루어져야 할 것입니다.

정부가 KAI 지분을 지속적으로 보유하는 것이 필요합니다. 항공산업은 공공기업적 특성을 가지고 있으며 세계 각국의 사례를 감안할 때 KAI의 지배구조는 정부가 최대주주 지위를 유지하는 것이 바람직합니다. 만약 KAI 지분을 불가피하게 매각해야 한다면 항공산업 육성에 필요한 역량을 갖춘 업체에 매각해야 합니다. 그 역량으로는 항공사업을 수행할 의지, 투자여력, 수출역량, 시너지 창출, 화학적 융합을 들 수 있습니다. 매각 시기는 T-50 수출이 본격화되고 2006년 재무구조 개선 효과가 가시화되는 2011년 이후가 가장 적기로 판단됩니다.

**토론자 토론 - 항공우주연구원 이희우 교수**

전영훈 골든이글 공학연구소장의 발표 내용 중 항공산업 지배구조와 관련한 해외 사례에 대해 좀 더 이야기 하겠습니다. 국가의 규모나 여건은 다르지만 항공산업 지배구조와 관련해 같은 고민이 있어왔습니다. 선진국이 안정된 진화과정은 다음과 같습니다. 첫 번째 민간 주도 형태입니다. 항공산업의 규모가 큰 미국, 영국이 여기에 해당하며 강력한 오너십, 이윤추구차원에서의 경영마



이 날 전문가 간담회 참석자들은 T-50 해외수출을 위해서는 범국가적 차원의 전략수립이 절실하다는데 의견을 모았다.

인드가 활성화 되어있습니다. 그러나 도산 시 국가안보 저해의 우려가 있으며 적대적 M&A 노출 가능성을 배제할 수 없습니다. KAI에서 생산하는 항공기는 이제 곧 한국 공군전력의 30%를 차지하게 될 전망입니다. 만약 이런 상황에서 KAI가 도산한다면 공군력의 30%는 후속군수지원을 받지 못해 아무런 쓸모가 없게 될 것입니다. 두 번째 정부주도 형태입니다. 정부가 100% 지분을 확보한 이스라엘과 인도의 경우를 예로 들 수 있습니다. 국가차원의 정책 일관성을 유지할 수 있으나 효율성이 떨어진다는 문제가 있습니다. 세 번째는 정부 참여 형태입니다. 프랑스, 이태리 등 유럽 국가들이 여기에 해당하며 운영은 민간이 주도하고 정부가 2~30% 내외의 지분을 갖고 있는 것이 특징입니다.

지배구조는 규모에 좌우된다고 할 수 있습니다. 국가규모가 클수록 민간주도가 유리하며 국가안보나 M&A에 대한 내성이 있습니다. 반면 국가규모가 작을수록 정부주도가 유리하며 대신 정부의 절대적 지원이 필요합니다. 중간규모는 정부가 참여하되 민간에 의해 관리되며 필요시 정부가 적절한 역할을 해야 합니다. 우리나라는 중~소규모로 정부주도 또는 정부참여 형태의 지배구조를 유지하는 것이 항공산업 발전을 위해서도 적절하다고 할 수 있습니다. 남북관계 등 국가안보를 고려해도 민간 주도 시에는 위험이 크다고 할 수 있습니다. 정부의 민영화 추진에 공감은 가나 확실적인 민영화는 타당성 없습니다.

### 토론자 토론 - 동아일보 이정훈 기자

먼저 방위산업이 블루오션이라는 데 동의하지 않습니다. 단적인 예로 미국 보잉사의 매출액이 현대의 매출액보다 적습니다. 록히드마틴과 보잉을 합해도 삼성에 못 미칩니다. 그럼에도 불구하고 방산에 집중해야 하는 이유는 방산이 국가 안보와 직결되기 때문이며 지정학적 조건, 미래대비, 미래산업 육성 등 위해 방위산업을 육성하는 것입니다. 방산청을 만든 목적이 무엇입니까? 수출로 가기 위해 만든 것입니까? 방위산업은 내수가 기본입니다. 방위산업에서 수출은 두 번째 문제입니다. 우리나라 방산시장이 작다고 하는데 250억 달러의 국방비를 쓰는 우리나라가 어떻게 방산시장이 작다고 할 수 있습니까? 250억 달러를 외국에서 무기를 직도입 하는데 주로 쓰니 국내 방사업체들이 설 자리가 그만큼 좁은 것입니다. 수출은 부차적인 것입니다. 싱가포르 수출을 고려할 때에도 방산을 민간화 하는 건 안 됩니다.

현재 세계 방산시장은 대부분 선진국이 장악하고 있습니다. 하지만 우리나라가 잘만 비집고 들어가면 성공할 수 있는 시장이 있는데, 바로 훈련기 시장과 경공격기 시장입니다. T-50 구매가 가

능한 나라는 2곳 정도입니다. 미국과 이라크, 스웨덴 등 유럽 같은 경우는 훈련기 보다 F-5전투기를 대체할 시장을 노려보는 것도 좋다고 생각합니다. F-5의 경우 전세계에 수천대가 퍼져있는데 대부분 3~40년째 운용 중이라 교체수요가 제기되고 있습니다. 이 시장을 FA-50으로 비집고 들어간다면 충분히 승산이 있다고 봅니다. 그리고 KAI를 대한항공이 인수하고 경영권을 가지는 것보다 KAI와 LIG 넥스원, 삼성탈레스 등을 합병시켜 영국의 BAE처럼 만드는 것이 시너지 효과가 더 클 것입니다.

### 토론자 토론 - 월간항공 계동혁 기자

T-50 수출이 실패 했습니까? 언론에서는 자꾸 이 문제를 '실패'라고 하는데 이러한 표현은 부적절하다고 생각합니다. UAE는 이탈리아를 우선협상 대상으로 선정한 것뿐입니다. 계약은 완료되는 순간까지 현재 진행형입니다. 따라서 계약은 언제든 바뀔 수 있습니다. 우리나라 역시 과거 KFP 사업 당시 도입 기종을 선정한 이후 계약 직전에 이를 번복하고 새로운 기종으로 도입한 사례가 있습니다. 포기하기에는 아직 이릅니다. 결과는 바뀔 수 있으니 포기하는 것보다는 현재의 문제점을 철저히 분석하고 보완해 나가는 자세가 중요합니다.

방위산업은 자주국방의 초석입니다. 그만큼 정부의 의지가 중요하다는 뜻입니다. 방산수출 역시 정부의 확고한 의지가 꼭 필요합니다. 그러나 현재 방위산업의 모습을 보면 이러한 의지가 많이 부족하다는 생각이 듭니다. 정부의 역할과 기능이 더욱 강화되어야 할 것입니다.

그리고 방산수출진흥원 설립이 필요하다는 이야기가 언급됐습니다. 하지만 여기서 확실히 짚고 넘어가야 할 것은 방산수출진흥원 설립시 실무자의 업무 연속성이나 전문성이 얼마나 보장될 수 있을 지 고민해야 한다는 점입니다. 제한된 예산과 인원, 그리고 실무자가 순환보직 형태로 계속 바뀐다면 장기간 진행되는 방위산업의 특성 상 방산수출진흥원을 만든다고 해도 전문성이나 정책의 일관성은 보장되기 어려울 것입니다.

현재 우리나라에는 한국항공우주산업진흥협회, 한국방위산업진흥회, KOTRA와 같이 이러한 분야의 실무를 전문으로 하는 기관들이 있습니다. 따라서 방산수출진흥원을 만드는 것보다 방산수출 실무는 이들 전문 기관에 맡기고 방위사업청은 이들 실무기관 간의 조정이나 감독을 맡는 것이 더 효율적이라고 생각합니다. 끝으로 T-50 UAE 수출과 관련해 잘잘못을 따지기 보다는 향후 발전을 위한 지혜를 모아야 할 것입니다. ☺