

합정 수출현황과 수출경쟁력 강화방안



김태곤 과장
방위사업청 수출진흥과

1970년대부터 본격적으로 추진된 우리나라의 방위산업은 지난 40여 년간 민·관·군의 총체적인 노력을 통해 최근까지 괄목할 만한 성과를 이뤄왔다. 지속적인 발전을 거듭한 방위산업을 통해 우리는 안보역량을 강화할 수 있었고 자주국방의 기초를 다질 수 있었다. 특히 지난해에는 방산수출 34억 1,600만 달러라는 사상 최고의 실적을 올렸다. 방위산업의 괄목할 만한 발전과 성장은 정부의 적극적인 수출지원과 더불어 우리나라 기업가 정신 덕분이다. 우리나라 경제의 성장 동력원으로서 기업가정신은 매우 중요하며, 기업가정신을 통한 방산업체들의 고부가가치 기술 개발과 신시장 개척을 위한 노력이 방산수출증대의 큰 역할을 수행하였다.

그러나 방산수출이 순조로운 것만은 아니다. 세계적인 경제위기로 방산수출시장이 위축되고 있으며, 주요국들은 국방예산을 삭감하는 추세에 있다. 최근 대외적으로는 국제방산시장에서의 경

쟁이 날로 치열해지고 있다. 일본은 무기 수출금지 원칙을 완화하는 ‘신(新) 방위장비 이전 3원칙’을 천명하였고 중국 또한 세계 4위의 방산수출 강국으로 급부상하고 있다. 뿐만 아니라 글로벌 방산기업들은 자국의 국방예산 감축에 따른 활로를 모색하기 위해 해외시장 진출을 가속화하고 있다.

최근 세계방산시장은 지상무기보다 합정, 항공, 유도무기 시장이 증가함에 따라 새로운 무기체계 수출 전략 수립의 필요성이 대두되고 있다. 그리고 2013년 영국 국제전략문제연구소(IISS)에서 분석한 글로벌 분쟁 가능성 검토 결과에 따르면, 글로벌 해상분쟁 가능성 상존, 해상전력 증강 추세에 따라 합정 시장성이 높을 것으로 전망하고 있다. 따라서 이 글은 변화하는 국방환경 속에서 중요성이 더욱 더 대두되고 있는 합정 방산시장 환경을 조망해보고, 합정 방산수출의 관점에서 경쟁력 분석 및 경쟁력 강화를 위한 방안을 제시하고자 작성하였다.

〈그림 1〉 연도별 합정 수출 현황



합정 방산시장 환경

합정 방산 수출의 경쟁력 강화를 위한 방안을 제시하기 위해 먼저 합정 방산시장 환경을 살펴보면 다음과 같다. 글로벌 합정 방산시장 특성은 판매국과 구매국 측면으로 구분하여 분석할 수 있다. 판매국 측면에서는 기존 방산선진국 외 신흥국가들의 진출로 인하여 경쟁이 더욱 더 치열해지고 있다.

기술 및 품질 경쟁력 등을 갖춘 미국, 프랑스, 독일 등 선진국들의 시장장악 체제에, 한국, 중국 등 신흥 국가들이 틈새시장으로 추가 진출을 이루고 있다. 구매국 측면에서는 천연 자원 확보 및 영유권 분쟁 관련국들의 합정 건조 수요가 계속적으로 증가하고 있다.

구매국들은 일반적으로 완제품 직수입에서 기술이전 요구를 하고 있으며, 최근에는 독자적인 자국 합정 설계 및 건조 능력을 확보할 수 있도록 추진하는 경향을 보이고 있다. 최근 국제경기 침체로 인하여 신규 건조 물량이 감소되고 있으며, 중고합정 구매 및 성능 개량 등 수요가 증가하고 있는 상황이다.

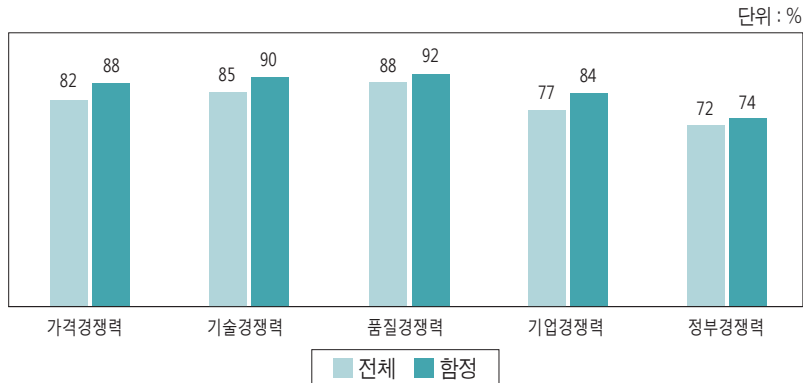
합정 수출 경쟁력 분석

합정 수출의 경쟁력을 분석하기 위해 먼저 합정 방산수출현황을 살펴보면 다음과 같다. 우리나라는 2010년 말레이시아와 훈련함 수출계약 체결 이후, 2011년, 2012년, 2013년에 인도네시아에 잠수함, 영국과 노르웨이에 군수지원함, 태국에 호위함 수주를 연이어 성공하는 등 최근 5년간 (2009~13) 43억 달러 이상의 수출수주 실적을 올려 '방산수출의 선도 제품군'으로서의 역할을 수행하고 있다.

최근 합정 수출 성사(2013년 노르웨이 군수지원함, 태국 호위함)는 방산 수출액 급증에 기여하여 2013년 수출금액은 방위사업청 개청 이후 최초로 연간 30억 달러 돌파 및 누적 100억 달러를 달성하였다. 〈그림 1〉은 2006~2013년 기간의 합정 수출 현황을 나타내고 있으며, 최근 3년간 합정 수출 실적이 급증한 것을 볼 수 있다.

합정 수출 경쟁력은 〈그림 2〉와 같이 가격·기술·품질 경쟁력 등 다섯 가지 측면으로 살펴보면 다음과 같다. 우리나라 합정 분야는 선진국 대비 가격 경쟁력은 88%, 기술 경쟁력은 90%, 품질

〈그림 2〉 함정 분야 경쟁력 분석 결과(2013)



자료 : 산업연구원(KIET), 방위산업 경쟁력 실태조사, 2013, 12.

경쟁력은 92% 수준으로 파악되었으며, 전체 제품 대비 경쟁력이 모두 높은 것으로 나타났다. 그 이유는 세계 최고 수준의 조선산업과 IT산업이 가지고 있는 글로벌 기술 및 기업 경쟁력, 기업 내 인력, 시설 등 인프라 공유로 인한 민간 간 활발한 기술이전, 최근 방산수출 성공에 따른 대외 브랜드

인지도 제고 등에 기인한 것으로 판단된다. 하지만 우리나라 함정분야는 선진국 대비 가격·기술적인 측면에서 뒤쳐져 있다. 그동안 부족했던 무장, 추진기관 등 주요 탑재장비 분야의 국산화 개발 노력을 지속하면서 글로벌 경쟁력 제고에 더욱 매진한다면 아시아, 중남미 등 글로벌 해상분쟁

〈그림 3〉 209급 잠수함 vs 경쟁 제품군 비교

		209급(한국)	Type 209(독일)	Scorpene (프랑스 DCNS)	LADA(러시아)
형상					
가격		3.7억 달러	4.5억 달러	5.8억 달러	3억 달러
길이*폭*흘수(draft)		55.9*6.2*5.5	64.4*6.5*6.2	61.7*6.2*5.8	72*7.1*6.5
배수량		1285t	1810t	1725t	2700t
속도	수상	11kn	11.5kn	12kn	10kn
	수중	21.5kn	22.5kn	20kn	21kn
범위	수상	10000nm(10kn)	10000nm(10kn)	6500nm(8kn)	N/A
	수중	400nm(4kn)	400nm(4kn)	550nm(5kn)	

〈표 1〉 합정 분야 SWOT 분석 결과

<p>강점(S)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 민수분야 세계 최고수준 경쟁력, 군수 분야 수출 증가로 최근 인지도 향상 - 기업 내 인력, 시설 등 인프라 공유로 민수/ 군수분야 간 활발한 기술이전 - 세계 최고 수준의 IT기술을 합정무기 체계에 접목 	<ul style="list-style-type: none"> - 주요 탑재장비 개발능력 부족 - 경쟁업체 대비 상대적으로 저조한 브랜드 가치 - 핵심 기술 미보유 	<p>약점(W)</p>
<p>기회(O)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 아시아, 중남미 등 글로벌 해상분쟁 가능성 상존 - 선진국들의 value for money 중시에 따른 가격 경쟁력 - 동남아시아 국가와 정치적 교류 증진 	<ul style="list-style-type: none"> - 해외 경쟁업체의 독점적 지위 - 북미, 서유럽지역 국방예산 감축 추세 지속 - 수출 대상국의 과도한 절충교역 요구 지속 	<p>위기(T)</p>

가능성이 상존하는 나라 중심으로 수출수주가 충분히 가능할 것으로 예상된다.

우리나라 합정 분야의 글로벌 경쟁력을 분석함에 있어서 구체적인 사례로 잠수함의 경우를 살펴보면 다음과 같다. 〈그림 3〉은 209급 잠수함과 경쟁 제품군(Type 209, Scorpene, LADA)을 상호 비교한 것이다. 209급 잠수함은 높은 품질 경쟁력을 갖추고 동시에 독일, 프랑스의 잠수함에 비해 20~50% 가격도 낮아 가격경쟁력까지 갖추고 있다. 즉 전 세계 경쟁 제품군 대비, 가격·기술·품질 경쟁력 전반에서 우수성을 나타내고 있다. 그 결과 2011년, 인도네시아에 성공적으로 수출함으로써 글로벌 경쟁력을 증명하였다.

합정 수출 경쟁력 강화를 위한 방안

합정 방산시장 환경, 합정 수출 경쟁력 분석 등을 근거로 이에 대한 수출가능성 SWOT 분석 결

과는 다음 〈표 1〉과 같다. 국내 합정 분야의 강점(Strength)은 조선산업분야 세계 최고수준 경쟁력, 기업 내 인력, 시설 등 인프라 공유로 민수/군수분야 간 활발한 기술이전 등을 들 수 있다. 또한, 아시아, 중남미 등 글로벌 해상분쟁 가능성이 상존하며, 선진국들의 비용 대비 효과(value for money) 중시에 따른 가격 경쟁력 등이 긍정적인 기회(Opportunity)로 분석된다. 그러나 주요 탑재장비 개발 능력 부족, 핵심기술 미보유 등의 약점(Weakness)은 지속적으로 보완해 나가야 하며 북미, 서유럽지역의 국방예산 감축 추세, 수출 대상국의 과도한 절충교역 요구 지속 등의 위기(Threat)는 슬기롭게 대처해 나가야 할 것이다.

합정 방산시장 환경, 합정 수출 경쟁력 분석, SWOT 분석 등을 기초로 결과를 종합하여 수출 추진전략을 수립하면 다음과 같다.

첫째, 방산정보지원을 강화해야 한다. 방위사업청은 2014년 9월부터 방산수출입지원시스템

(D4B, www.d4b.go.kr)을 통해 기관별로 획득한 해외방산시장 정보(무관 획득 정보, KOTRA 무역관 보고서, 방산시장 동향 등)를 국내 방산업체들에 제공해주고 있다. 2015년에는 D4B시스템 사용자 편의기능 개선, 수출금액기준 상위 10개국에 대한 해외입찰정보 등 유의한 정보들을 업체들에 제공할 수 있도록 개선해 나갈 것이다. 이를 통해 방산업체들은 적기에 함정 수요 정보획득을 통해 경쟁력 제고를 가져올 것으로 기대된다.

둘째, 구매(잠재) 국가별로 맞춤형 수출 전략을 추진해 나가야 한다. 대(對)선진국은 현지 업체와 합작 등을 통하여 시장진출로의 진입 장벽 해소가 필요하며, 대(對)중·후발국은 단순 무기체계 판매가 아닌, 군항건설, 운용/교육/정비 등 통합 솔루션 제공을 지속적으로 추진하며, 기술이전·산업협력·파이낸싱·정부간 거래 등 구매국의 다양한 요구를 충족시켜 나가야 할 것이다. 중·후발 구매국은 무기체계구매 시 신규 제품과 함께 판매국의 잉여 장비 등의 무상양도 및 병행 판매를 크게 선호한다는 것을 활용해야 한다.

셋째, 함정수출 가격경쟁력 제고를 위한 노력을 기울여야 한다. 방위사업청은 수출제품 가격 경쟁력 제고를 위해 2014년부터 내수용으로 개발되었거나 개발 중인 무기체계를 수입국의 요구나 실정에 맞게 개조하여 수출하기 위한 연구개발 사업을 지원하고 있다. 가격경쟁력 제고를 위해 개조개발 지원 금액 및 범위를 지속적으로 확대해 나갈 것이다. 또한 탑재장비 국산화, 시험설비 공동사용 등으로 가격경쟁력 제고를 가져와야 한다. 레이더, 전투체계 등 주요 탑재장비의 국산

화 추진을 통해 국내 부가가치 확대 및 국내기업의 경쟁력을 높일 수 있다. 이때 현재 수출 진행 중 또는 수출가능성이 상대적으로 높은 제품 위주로 선별하여 단계별 추진이 필요하다.

마지막으로, 비교우위 제품군의 수출을 확대해야 한다. 우리나라는 영국과 노르웨이에 군수지원함, 인도네시아에 잠수함, 태국에 호위함 수출수주를 성공함으로써 어느 정도 글로벌 경쟁력을 갖추었다고 볼 수 있다. 이러한 경험을 바탕으로 선진국 및 중·후발국에 비교우위제품인 잠수함, 군수지원함, 호위함 등으로 전방위 공략을 펼친다면 우리나라에 유리한 방향으로 이끌어 나갈 수 있을 것이다. 방위사업청은 주력 수출품목 지원 강화와 해외시장분석 및 유사무기체계 분석을 위해 2015년 신규 예산을 편성하였으며, 지원 금액을 지속적으로 확대해 나갈 것이다.

함정 방산시장 환경, 함정 수출 경쟁력 분석, 함정 수출 경쟁력 강화를 방안으로서 네 가지의 추진전략을 살펴보았다. 함정 방산수출은 지속적으로 성장 추세에 있으나 아직까지 미약한 상태로, 구매(잠재) 국가별로 맞춤형 수출 추진, 가격경쟁력 제고, 비교우위 제품군 수출 확대, 방산정보지원 강화 등의 전략으로 경쟁력 제고를 가져온다면 지속적인 수출 증대를 가져올 수 있을 것이다. 향후 국내 함정시장이 글로벌 방산시장의 대표주자로 자리매김하기 위해 현재의 수출 증가에 안주해서는 안 되며, 중·장기적으로 글로벌경쟁력 제고에 더욱 더 매진해야 한다. 그럼으로써 방산수출이 국가경제의 신성장동력으로서 계속적으로 기여할 수 있을 것이다. 