제10회
KWO 나지포럼

(전쟁기념사업회 나라를 지키는 포럼)

2025년 8월 29일(금)
14:00~16:00
전쟁기념관 3F 워리어 라운지

K방산과 전쟁 예방

【주제발표】
채우석(한국방위산업학회 이사장)

【종합토론】
김영후(한국방위산업MICE협회 이사장)
류연승(명지대학교 방산안보연구소장)
김귀근(前 연합뉴스 한반도부 부장)

포럼기획 : 전쟁기념사업회 W-아카데미
작성책임 : 서진아 학예연구사(02-709-3174)

전쟁기념사업회
KWO Korea War-memorial Organization

제10회 KWO 나지포럼

K방산과 전쟁 예방

제10회 KWO 나지포럼

K방산과 전쟁 예방

일시 : 2025년 8월 29일(금) 14:00~16:00
장소 : 전쟁기념관 3F 워리어 라운지
주최 : 전쟁기념사업회

발표주제와 순서

구분	시간	내 용
등 록	13:30~14:00	• 등록 및 자료집 배부
개 회 식	14:00~14:10	• 개회사 백승주 (전쟁기념사업회장)
주제발표	14:10~14:30	【사회】 백승주 (전쟁기념사업회장) 【발제】 채우석 (한국방위산업학회 이사장) 【주제】 K-방산과 세계 평화
종합토론	14:30~15:20	【좌장】 백승주 (전쟁기념사업회장) 【토론】 김영후 (한국방위산업MICE협회 이사장) 류연승 (명지대학교 방산안보연구소장) 김귀근 (前 연합뉴스 한반도부 부장)
	15:20~15:30	【Q&A】 질의응답
기념촬영	15:30~15:40	기념촬영
리 셉 션	15:40~16:00	환 담
폐 회	16:00	폐회 선언

〈목 차〉

【주제발표】K-방산과 세계 평화 ▶ 채우석 ····· 7

【종합토론】

김영후 (한국방위산업MICE협회 이사장) ····· 35

류연승 (명지대학교 방산안보연구소장) ····· 37

김귀근 (前 연합뉴스 한반도부 부장) ····· 41

다자토론 ····· 45

K-방산과 세계 평화

채 우 석

(한국방위산업학회 이사장)



순 서

KADIS 한국방위산업학회 Korea Association of Defense Industry Studies

1. 홍익인간과 상무정신
2. 방위산업의 태동과 발전
3. 국산 첨단 무기체계
4. K-방산의 현상분석
5. K-방산을 활용한 세계평화 선도



홍익인간 (弘益人間)

KADIS 한국방위산업학회 Korea Association of Defense Industry Studies

- ◆ 고조선 건국신화에서 유래
- ◆ 한국의 건국이념, 교육철학
- ◆ 널리 인간세상을 이롭게 하라

상무정신(尙武精神)

KADIS 한국방위산업학회 Korea Association of Defense Industry Studies

- ◆ 무(武)를 숭상하는 국방의식
- ◆ 자주정신, 국가 생존의 의지를 상징
- ◆ 자유와 체제를 지키기 위한 정신

개마무사

KADIS 한국방위산업학회 Korea Association of Defense Industry Studies

갑옷을 걸친 말을 탄 무사



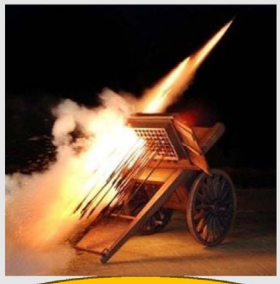


고구려 개마무사는
서양의 중세 기사보다
500년 이상 앞섬

신기전

세종때 개발된 고체로켓 추진식 화살 병기





세계 최초 로켓병기
서양보다 300년 앞섬

거북선

쇠못이 박힌 철판덮게, 화력, 기동성 우수





서양의 철갑 군함 보다
300년 이상 앞섬

한국전쟁, 직전 상황

◆국군 : 병력 약 10만 명

◆전차 등 중화기 무

◆항공 · 해군 전력은 극히 미미

◆미국은 공격용 무기 지원 제한

◆북한군 : 병력 19만

◆전차, 전투기 중무장

미국의 참전과 지원

◆ 미국 : UN군 참전주도

◆ 미군 178만명 참전

사망 : 5만4천여명, 부상 : 10만3천여명, 실종: 8천여명

◆ 전쟁비용 부담 : 670억불(현가치 7천억불)

◆ 전후, 한미상호방위조약 ☛ 안보우산제공


방위산업의 태동과 발전


북괴의 도발
1968년 1월 21일 김신조 사건
1968년 1월 23일 푸에블로호 납치사건
1968년 11월~12월 울진삼척 무장공비 120명 침투사건
미 해군 정찰기 격추사건 (1969년 4월 15일)
닉슨독트린 – 1982년 7월까지 미 육군 전원 철수, 해공군만 주둔

박정희 대통령의 先見 之明

KADIS 한국방위산업학회 Korea Association of Defense Industry Studies

미국이 베트남을 너무 쉽게 포기한 것은
농업국가이기 때문이다.

우리가 중화학공업을 하면
절대 포기하지 못할 것이다.

☞ 방위산업을 중화학공업과 병행

박대통령, 자주국방 결심

KADIS 한국방위산업학회 Korea Association of Defense Industry Studies

◆ 1971년 11월 9일 : 국과연에 지시

"총, 수류탄, 박격포, 크레모아 등
기본병기 8종을 연내에 만들어와라"

◆ 11월 17일 「 번개사업 」착수

12월 17일 완료/전시 "40일의 기적"


박정희 대통령이 지시한 무기 목록
연구원들의 앞에 놓인 건
한국군이 쓰고 있던 각종 기본 병기
M1 소총 2정
카빈 소총 10정
60mm 박격포 4문
81mm 박격포 6문
60mm 경량화 박격포 2문
경기관총 M1919A4 5정
경기관총 M1919A6 5정


번개사업
대성공
대한민국의
기적



▲ 육군 26사단에서 실시된 번개사업 시사회에 참석한 박정희 대통 령이 국산 병기 시제품을 살펴 보고 있는 모습 (1972년 4월 3일) (사진: 국방과학연구소)



정권별 방산인식 변화

KADIS 한국방위산업학회 Korea Association of Defense Industry Studies

◆ 박정희: 번개사업, 율곡사업 추진

◆ 전두환: 해외도입 선호, 국과연 축소

◆ YS, MB, 박근혜: 비리산업으로 인식

◆ DJ, 노무현, 문재인: 선전/홍보 활용

푸틴 ☛ 소요창출, K- 방산으로 환생

박정희 대통령
자랑스러운방산인상 『대상』 수여





K-2 전차




K-9 자주포
(사진: Hanwha Aerospace)


천궁
대공
미사일
K239
다연장
로켓
천무


KUH-1 수리온


KF-21 전투기
KF-21
001
〈사진: KAI〉


구축함
잠수함


독도급 대형수송함


현무-2(SRBM)


현무-3(CM)


현무-IV
현무-4 제원
최대 사거리 800km
낙하 속도 마하 10 이상
지하 100m 관통한 뒤 폭발
8 SBS NEWS


현무-V, VI



K-방산 SWOT 분석

KADIS 한국방위산업학회 Korea Association of Defense Industry Studies

- 강점(Strength)
  - 가성비 우수
  - 패키지 방식, 빠른 납기
  - 미국 무기체계와 상호운용성
- 약점(Weakness)
  - 규제/간섭 과다, 자율성제한
  - 국가차원 전략 부족
  - 종합컨트롤 미흡
- 기회(Opportunity)
  - 미국의 적극적 협력(?)
  - 세계적 한류에 편승
  - 각국의 방위예산 증가추세
- 위협(Threat)
  - 서방의 견제
  - 중국·북한의 정치공작
  - 국내 System간 불협화음

유리한 상황 전개

KADIS 한국방위산업학회 Korea Association of Defense Industry Studies

- ◆ K-방산의 우수성 글로벌 공인
- ◆ 세계적 방위예산 대폭 증액
  - 당분간은 K-방산 수출 지속 성장예상
- ◆ 트럼프 2기 : 방산협력의 기회(?)

트럼프 대통령의 목표

KADIS 한국방위산업학회 Korea Association of Defense Industry Studies

- ◆ M A G A
- ◆ Hegemony 도전 용납불가
- ◆ 당면목표 : 중국 해체
- ◆ 강력한 국방의 재건 (천오백조국)

미국의 전략 (I)

KADIS 한국방위산업학회 Korea Association of Defense Industry Studies

- 인-태전략 중심축 : 일본+한국+필리핀
- 중국봉쇄전략의 1차방파제 : 한반도
- 한국을 방산협력 파트너로 인식(?)

미국의 전략 (II)

KADIS 한국방위산업학회 Korea Association of Defense Industry Studies

- 전략적 유연성을 위해 한국이 필요
- 한미동맹, 동맹파트너(?)
- 미국은 한국을 군사적 전진기지이자 방산협력/공급망 핵심으로 인식(?)

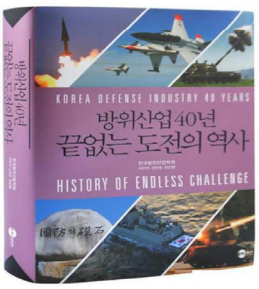


K- 방산의 성공 전략

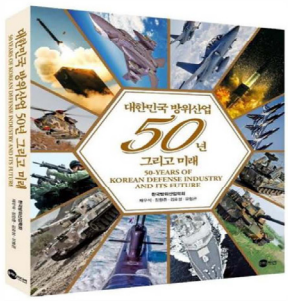
KADIS 한국방위산업학회 Korea Association of Defense Industry Studies

- ◆ 국가차원 컨트롤 타워 구축
- ◆ 미국의 전략에 적극 연계추진
- ◆ 국방비 100조원, K-방산에 투자
- ◆ K-방산으로 글로벌 표준화

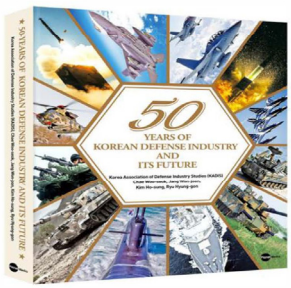
Publication of "50 Years of the Korean Defense Industry"



40–Year History
(Published in 2015)



Korean Edition
(Published September 2024)



English Edition
(Published March 2025)

Sharing Korea's defense industry development experience in the global defense market

국방비 100조원 시대

KADIS 한국방위산업학회 Korea Association of Defense Industry Studies

◆ **국방비는 투자비!**

- 성과없는 NGO예산 등 전용
- AI, 유무인체계, 로봇, 드론 융·복합
- 융합형 전력체계 개발

☞ **글로벌 선도형 K-방산 추진**

종합상사형 기업 활용

KADIS 한국방위산업학회 Korea Association of Defense Industry Studies

- 무기수출과 자원수입의 복합무역
- 온·오프라인(O2O) 융합교역
- 전문직 예비역, 청년 인력활용
- 주인있는 종합상사형 기업활용

맺 음 말

KADIS 한국방위산업학회 Korea Association of Defense Industry Studies

- 국방비 100조원, 방산투자 확대
- 미국과 방산협력, 융복합 교역
- 상무정신, 홍익인간 구현

K-방산 ☞세계평화 선도


감사합니다

종합토론

【토론자】

김영후 (한국방위산업MICE협회 이사장)
류연승 (명지대학교 방산안보연구소장)
김귀근 (前 연합뉴스 한반도부 부장)

【토론문】

K방산과 전쟁 예방

김영후 (한국방위산업MICE협회 이사장)

1. 발제문에 대한 의견

K-방산에 대한 현상을 SWOT 분석을 통해 강점, 약점, 기회와 위협을 포괄적으로 제시함으로써 정부의 해당 기관들과 방산 기업들에게 미래를 준비하도록 방향을 설정해주신 훌륭한 발표였다고 생각합니다.

특히, 방산학회가 한국방위산업이 걸어온 40년사에 이어 50년사를 해외 홍보용 영문판까지 출판함으로써 소총 한자루도 만들 능력이 없던 나라가 이렇게 짧은 시간에 어떻게 자주포, 전차, 전투기, 함정까지 수출하는 방산 강국으로 우뚝 서게 되었는지를 일목요연하게 정리해 주신 채우석 이사장님께 이 자리를 빌려 거듭 존경과 감사의 마음을 전합니다.

2. 추가 의견

가. 전쟁 예방을 위한 억제력(Deterrence) 강화.

(1) 대한민국이 개발/수출하는 K-방산 무기체계를 통해 압도적인 전쟁 수행 능력을 과시함으로써 가시적 북한의 도발 억제 효과.

(2) 방산수출은 전략적 동맹을 강화하는 수단으로 작용되어 심리적 억제 효과.

(3) 그러나, K-방산은 단순히 무기를 만드는 산업을 넘어, 정부 주도하에 “동맹네트워크”를 형성함으로써 전쟁을 예방하는 “평화수단” 으로 기능할 수 있도록 외교,경제 협력과 병

행하는 전략적 접근을 꾸준히 추구해야 함.

나. K-방산 “OneTeam” 구축으로 경쟁력 제고위한 강력한 컨트롤 타워 요구.

(1) 노루웨이에서 K2 전차가 Leopard 2A7 전차와 경쟁에서 고배를 마신 사례(정부의 역할 미흡).
(2) 호주 차세대호위함사업 수주 실패 교훈(양개사의 과당 경쟁과 비방, 원팀 필요성 인식 계기).
(3) KDDX사업 전력화지연에 따른 전투력 약화우려(양개사의 소송 등).
(4) 방산기업의 생산성 향상, 해외수출 경쟁력 확보를 위한 규제 완화 등 실효성 있는 과감한 정책적 지원 절실(지체상금, 지적재산권, 임대비용 등).

다. 연구개발시 “진화적 ROC” 적용절차를 의무화하고, 시제제작 후 KCTC 등을 활용하여 성능개량체계 구축(이스라엘 아이언 돔 개발 사례).

(1) 방진회에서 2016년부터 국회 국방위의 적극적 지원을 받아 “진화적 ROC”에 대한 획기적 제도 개선을 하였으나 실제 시행은 매우 소극적으로 판단됨(문화와 의식의 문제).
(2) 신규 무기체계 개발시 실패를 성공 준비 과정으로 인정하는 제도적 보완(발명왕 에디슨의 실패 후 성공 사례).

【토론문】

K방산과 전쟁 예방

류연승 (명지대학교 방산안보연구소장)

K-방산과 세계평화의 발제를 잘 보았습니다. 발제의 내용은 우리 방위산업의 발전 역사를 소개하고, 최근 수출 급증으로 세계적으로 주목받고 있는 K-방산의 현황과 향후 성공 전략을 제안했습니다. 전반적으로 한국의 방위산업이 단순히 무기를 수출하는 산업을 넘어, 전쟁을 억제하고 세계평화에 기여하는 역할을 수행해야 한다는 메시지를 강조했다고 생각합니다.

서두에서 '홍익인간'과 '상무정신'의 가치를 바탕으로 고구려의 개마무사, 조선 시대의 신기전과 거북선 등 뛰어난 무기체계를 보유했음을 소개하였습니다. 고조선 건국 이념인 널리 인간 세상을 이롭게 하라는 홍익인간의 정신은 현대에까지 이어져 K-방산을 통해 세계평화에 기여하고 인간 세상을 이롭게 하고 있음을 알 수 있었습니다. 또한, 개마무사, 신기전, 거북선은 세계적으로 수백 년 앞선 것임을 소개하여 무를 숭상하는 상무정신의 가치가 우리 한국의 전통적인 가치임을 알게 해주었습니다.

이제 우리의 군사력이 세계 5위로 평가되고 세계 10위의 방산 수출국이 되었지만 50여 년 전만 해도 매우 열악했습니다. 발제에서는 1971년 시작한 '번개사업'과 자주국방의 토대를 마련하게 되는 과정을 상세히 다루고 있어 한국 방위산업의 역사적 의미를 되새길 수 있었고, 방위산업과 함께 한 한국의 경제 발전 과정도 돌아볼 수 있었습니다. 또한, 첨단기술 기반의 국산 무기인 K-2 전차, K-9 자주포, 현무, KF-21 전투기, 구축함, 잠수함 등을 소개해 K-방산의 현주소를 한눈에 파악할 수 있었습니다.

K-방산의 SWOT 분석을 통해 현실적인 강점과 약점을 제시하고 있으며, 미래를 위한 구체적인 전략을 제안하는 점이 인상적입니다. K-방산의 강점으로 '가성비', '패키지 방식', '빠른 납기' 등을 들었고 약점으로는 '자율성 제한', '국가 차원 전략 부족', '종합 컨트롤 미흡' 등을 들면서 세계 시장에서의 기회와 위협을 진단했습니다. 향후 K-방산의 성공 전략으로 '국가 차원의 컨트롤타워 구축', '미국 전략과의 연계', '국방비 100조원 투자' 등을 제안하였습니다.

트럼프 정부는 중국 봉쇄를 위해 최근 4차 상쇄전략을 언급할 정도로 노골화하고 있으며 한국의 분명한 입장과 태도를 요구할 것으로 보입니다. 관세 정책 등으로 불리한 처지에 있는 한국의 입장에서 미국 전략과의 연계는 선택이 아닌 필수가 될 수밖에 없다고 보이며, 조선, 반도체 등을 활용하여 지혜롭게 대처한다면 발제자의 의견대로 방위산업의 발전 기회로 삼을 수 있을 것입니다. 또한, 트럼프 정부는 우리의 국방비 증액을 요구하고 있습니다. 현행 GDP의 2.3% 수준에서 3.5% 수준으로 증액 요구할 것으로 전망되는데 이는 약 100조원이 됩니다. 우리는 증액되는 재원의 상당 부분을 국방 연구개발에 투자하여 방위산업의 제2 도약을 이루는 계기로 삼을 수 있다고 생각합니다.

발제자께서는 K-방산의 성공 전략을 거시적으로 제안했습니다만, 저는 K-방산의 내실을 다지기 위한 구체적 사항 몇 가지를 추가로 논하고 관련하여 발제자께 질문드리고 싶습니다.

첫째는 인공지능 등 신기술 기반 방위산업 육성이 필요하며 이를 위해 국방 획득 제도의 개편이 필요하다고 생각합니다.

우크라이나 전쟁은 AI가 현대전의 핵심 기술이 되었음을 보여주고 있습니다. AI뿐만 아니라 초연결 네트워크, 클라우드, 양자 컴퓨팅 등의 신기술이 전쟁과 무기체계의 패러다임을 바꾸고 있습니다. 미국에서는 AI 데이터 분석을 전문으로 하는 소프트웨어 기업인 팔란티어가 전통적인 방산업체 록히드마틴을 제치고 방산 분야 시가총액 1위가 되었습니다. 우리 방위산업도 전통적인 하드웨어 중심에서 소프트웨어 중심의 무기체계 개발의 전략과 실행이 필요합니다.

미국은 AI 기술을 국방에 적용하기 위해 오래전부터 선도적으로 혁신을 해왔습니다. 많이 알려진 내용이지만 간단히 소개하자면, 대표적으로 2017년 프로젝트 메이븐(Project Maven)을 시작했습니다. 이 프로젝트는 지상과 공중 등에서 수집한 이미지와 비디오 등 방대한 데이터를 AI가 자동 분석하여 실시간 전장 정보를 제공합니다. 또한, 국방부 전반에 걸쳐 AI 기술을 효율적으로 도입하고 통합하기 위해 조직을 개편했습니다. 2018년에는 합동인공지능센터 JAIC(Joint Artificial Intelligence Center)를 설립하였고, 2022년에는 AI 컨트롤타워인 CDAO (Chief Digital AI Officer) 조직을 신설하였습니다. 2024년 발표한 미국의 '리플리케이터 계획(Replicator Initiative)'은 기존의 무기체계보다 저렴하고 빠르게 대량생산이 가능한 무인 무기체계를 도입하자는 것으로 향후 2년 이내에 수천 개의 저렴한 자율 무기체계를 다중 영역에 배치하는 것을 목표로 하고 있습니다. 혹자는 이 계획을 중국을 겨냥한 4차 상쇄전략으로 언급하기도 합니다.

우리나라도 범국가적으로 AI 분야에 막대한 투자를 진행할 예정입니다. 우리 국방부도 AI 혁신을 위해 CDAO 조직을 신설하고 무기체계 획득 프로세스를 소프트웨어 중심의 유연한 체계로 혁신해야 합니다. 미 국방부가 도입한 '적응형 획득 프레임워크(AAF, Adaptive Acquisition Framework)'를 벤치마킹하고 무기체계에 민간의 기술(구성품, 소프트웨어)을 용이하게 통합하고 교체할 수 있는 '모듈식 개방형 시스템 아키텍처(Modular Open System Approach)' 적용을 서둘러 시행해야 하겠습니다. 또한, 새로운 전쟁 양상에 대응하여 AI 기반의 유무인 복합무기체계와 저렴하고 대량으로 생산할 수 있는 무기체계도 수출형으로 개발하는 전략도 필요하겠습니다.

두 번째는 방산 중소기업의 육성에 대해 의견을 드리고자 합니다.

방산 대기업과 중소기업의 동반 성장에 관한 얘기는 오래된 얘기입니다만 여전히 우리 중소기업의 현실은 쉽지 않습니다. 특히 방산 중소기업의 인력난은 매우 심각합니다. 2023년 조사에 따르면, 전국 124개 방산 중소기업 인력 충원율이 약 62%에 불과하다고 합니다. 얼마 전 창원에 있는 한 방산 협력업체가 인력을 더 이상 구하지 못해 폐업한다는 얘기도 들었습니다. 반면 대기업은 최근 연구개발 인력을 대거 충원하였습니다. 중견, 중소기업이 전체 방산기

업의 약 78%를 차지합니다. 최근 수출의 호조로 대기업의 매출은 크게 증가했지만 구조적으로는 중소기업의 어려움은 변함이 없습니다. 대기업들이 하청업체의 근무 환경 및 인력에 대해 지원하여 동반 성장할 수 있도록 유도하는 정부의 정책이 필요합니다. 예를 들면, 대기업의 동반성장을 평가하는 동반성장지수 제도를 만들고 평가 결과를 제안서 평가에 반영하는 방법도 가능할 것입니다.

K-방산의 기반이 되는 소재·부품·장비(소부장)의 해외 의존도가 매우 높아서 글로벌 공급망 위험에 취약한 구조로 되어 있습니다. 무기체계의 핵심 소재인 알루미늄합금 등 경량소재와 세라믹, 복합소재, 내열소재 등은 대부분 수입에 의존하고 있습니다. 국방 반도체도 대부분 수입에 의존하고 있습니다. 소부장의 주역인 중견·중소기업이 해외에 의존하는 소부장을 국산화할 수 있도록 정부가 과감하게 지원을 늘리고, 또한 방산 대기업도 협력업체들이 동반 성장할 수 있도록 지원하고 방산 소부장을 육성해야겠습니다.

한편, 민간의 첨단기술 기반의 중소기업과 스타트업들이 국내외 방위산업 공급망에 진입이 쉽도록 다양한 정책이 필요합니다. 방사청에서도 '방산혁신기업 100', 'GVC 30' 프로젝트를 통해 지원하고 있습니다만, 방산 스타트업 기업을 육성하기 위한 클러스터를 개발하고 지원한다든지, 세제 혜택 등을 지원하는 방안도 가능할 것입니다.

【토론문】

K방산과 전쟁 예방

-세계 주목받는 K-방산, 어떻게 '제2 르네상스' 열까?-

김귀근(前 연합뉴스 한반도부 부장)

1. 국제무대 '러브콜' 받는 K-방산

국군 창설 당시 2차 세계대전 때 쓰던 미군 장비와 일제가 남기고 간 소총류가 전부였던 우리나라가 세계 무대에서 방산 제품으로 주목받고 있습니다. K-방산이 세계 무대에서 '러브콜'을 받는 등 그야말로 K-방산의 '르네상스' 시대가 열렸습니다.

K-방산 성장세를 이끄는 핵심 기업들인 '빅4'의 수주 잔고가 총 100조 원에 육박하고 있습니다. 이런 성장세를 바탕으로 올해 방산 제품 수출 실적이 200억 달러를 상회할 것으로 국방부와 방위사업청은 기대하고 있습니다.

방산 수출 대상국도 2022년 폴란드 등 4개국에서 최근 아랍에미리트(UAE)와 사우디아라비아, 핀란드, 노르웨이 등 12개국으로 늘었고, 수출 품목도 자주포와 훈련기 등에서 방공시스템과 다연장로켓 등 다양한 영역으로 확장하고 있습니다.

국방부와 방위사업청은 이런 성장세를 기반으로 세계 방위산업 4대 강국으로 도약하겠다는 목표를 세워놓고 있습니다. 최근 지정학적 불안정성이 높아지면서 글로벌 방산 시장에서 K-방산이 잇단 러브콜을 받으며 관심을 끌고 있어 세계 방산 4대 강국 진입 기대감이 커지고 있습니다.

2. K-방산 성장세 이끄는 '키워드'는 무엇

채우석 이사장님께서 발표하셨듯이 K-방산의 가장 강점은 검증된 무기 체계인 것입니다.

남북 대치 상황에서 상시 전투태세를 갖출 수밖에 없는 환경이 역설적으로 방산 부문에서는 오히려 장점으로 작용하고 있습니다. 아울러 선진국 대비 경쟁력 있는 성능에, 우수한 가성비를 갖추고 있고, 납품 기간이 빠른 것도 강점입니다. 예를 들어 현대로템은 2022년 폴란드와 K2 전차 계약을 맺은 지 단 4개월 만에 1차 물량 10대를 납품했는데, 공장을 풀가동하면 연간 100대 안팎 생산도 가능하다고 합니다. 유럽 무대에서 K-방산은 동급 무기 대비 가격이 30~40% 안팎 저렴하다는 평가도 있습니다.

3. '마스가 프로젝트'를 K-방산 '제2 르네상스' 마중물로

미국 관세 협상에서 부각된 '마스가(MASGA, 미국 조선업을 다시 위대하게)' 프로젝트가 K-방산 '제2 르네상스' 시대를 여는 기회로 꼽힙니다. 미국이 자국의 조선산업을 전략적으로 부흥시키겠다는 국가 프로젝트로, 중국과 해양 패권 경쟁이 본격화하면서 쇠락한 조선업 역량을 강화하는 것이 필수적이라는 인식 때문입니다.

지금은 비전투함 MRO(유지보수정비) 사업 위주지만 미국 의회에서 조선업 시장 개방에 관한 법안들이 발의되고 있어 함정까지 확대될 것으로 보입니다. 대표적으로 지난 1일 미국 하원에서 '상선 동맹국 파트너쉽법(Merchant Marine Allies Partnership Act)'을 발의했는데, 동맹국 해운사에도 미국 해운시장 진입을 허용하고, 동맹국에서 건조된 선박도 조건부로 미국 연안 운송에 투입될 수 있도록 한 것이 골자입니다. 미국과 관련한 MRO 시장은 무궁무진합니다.

미국 해군은 2024년부터 30년간 군함 확보에 1조 달러(약 1천 600조 원) 이상의 예산을 투입할 예정인데, 현재 295척인 함정을 2054년 390척으로 늘리겠다는 것입니다. 한국 기업들이 이 사업 과정에 참여한다면 K-방산이 재도약하는 계기가 될 수 있습니다.

4. '유럽재무장' K-방산의 도전이자 기회

국방부 출입 기자 시절, 한국 피스아이 도입 초창기 이스라엘 IAI 고위관계자와 면담 기회가 있었습니다. IAI는 이스라엘 국영 항공우주 제조업 및 방위산업체입니다. 기자는 당시 "이스라엘이 최첨단 살상 무기를 죽자 살자 만들어 다른 나라에 판매하는 것이 성서의 가르침에 부합하느냐?" 매우 초보적인 질문을 던졌습니다. 그러자 이 관계자는 "우리가 좋은 무기를 만

들고 그 무기를 사 가는 나라가 국토를 지키고 전쟁을 예방하고 평화로운 삶을 살 수 있다면 그것이야말로 성서의 가르침 아닌가?"라고 반문했습니다. 오늘 토론회의 대주제인 'K-방산과 전쟁예방'에 딱 부합하는 답변이 아닐까 싶습니다.

그러나 K-방산의 성장세가 언제까지 이어질 수 있을지 걱정하는 목소리도 적지 않습니다.

유럽연합(EU)은 지난 3월 총 8,000억 유로(약 1,258조 원)를 투입해 2030년까지 군사력을 대폭 강화하는 '유럽 재무장(ReARM Europe Plan)'을 추진한다는 청사진을 발표했습니다. 그러면서 유럽산 무기를 우선 구매한다는 '바이 유러피안(Buy European)' 정책을 전면에 내세웠습니다. 외국 방산업체가 유럽에 무기를 판매하려면 유럽 현지에서 생산하도록 요구하고, 유럽산 무기를 살 때 대출 지원을 확대하는 방안 등이 핵심입니다. 한국 방산기업 입장에서는 장애물이 돌출한 셈입니다.

다만, EU 재무장으로 유럽 국가들의 국방 지출이 대폭 늘어날 것으로 예상되고, 이에 따른 시장 규모가 확대될 것이란 전망은 한국 방산기업엔 기회가 될 수도 있습니다. EU 및 NATO 국가와 협력 확대, 합작 법인 및 현지 공장 설립 등의 현지화 추진으로 그런 기회를 창출하자는 방안들이 제시되고 있습니다.

5. K-방산 '글로벌 브랜드화' 구축 및 '해외비행 훈련센터' 재추진도 검토해 볼 만

채우석 이사장님이 K-방산 성공 전략 중 하나로 제시한 '글로벌 표준화'에 적극 공감합니다. K-방산이 국가안보산업을 뛰어넘어 원전, 반도체, 조선과 같은 대한민국을 대표하는 국가 전략산업으로 도약하기 위해서는 브랜드화 구축이 시급하다고 봅니다.

정부와 기업들의 K-방산 공동 마케팅과 무기 구매국 대상 무기체계 운영 노하우 공유 및 성능개량, 공동 R&D 등이 그의 방편으로 제시되고 있습니다.

아울러 방산협력지원관 확대 운영도 필요하다고 봅니다. 현재 인도네시아에 방산협력관이 나가 있고, 폴란드에는 방산협력지원관이 파견되어 있습니다. 전 세계 거점 권역별로 확대되어야 합니다.

MB정부 때 검토 추진했다가 흐지부지된 '국제 군 비행훈련센터'((IMFACC·이하 임팩) 재추진도 K-방산 지속 성장 및 재도약 방안으로 검토해 볼 만합니다. MB정부는 2009년 4월 정부

의 100대 국정 과제에 반영해 임팩을 추진한 바 있습니다. 국가 위상에 걸맞은 해외 거점 기지 확보, 조종사 훈련 및 양성, T-50 훈련기 수출 활로 확장 도움 등의 명분으로 이를 추진했습니다. 포르투갈 베자 공군기지가 최종 후보지로 선정됐으나, 흐지부지됐습니다.

동남아 국가 등을 대상으로 임팩을 재추진해 실제 운영된다면 국내 공군 훈련비행단의 소음 민원 해소뿐 아니라 국산 훈련기 해외 상주로 인한 주변국 항공기 수출 활로 모색 등 장점이 있을 것으로 보입니다. 또한 해외 훈련기지 운영은 현지 기지 건설·운영 과정에서 한국산 항공기·부품·정비 기술 수출에도 긍정적으로 작용할 수 있다고 봅니다. 〈끝〉

【다자토론】

K방산과 전쟁 예방

사회 : **백승주** 전쟁기념사업회장
토론 : **채우석** 한국방위산업학회 이사장
김영후 한국방위산업MICE협회 이사장
류연승 명지대학교 방산안보학과 교수
김귀근 前 연합뉴스 한반도부장
김낙진 전쟁기념사업회 W-아카데미 부원장

▣ **백승주 회장** : 오늘 채우석 이사장님의 발표 감사합니다. 평생을 이 분야에 관해서 연구하신 분이십니다. 토론자이신 김영후 한국방위산업MICE협회 이사장님께서 한국방위산업진흥회 상근부회장, 한국방위산업학회 부회장을 하시면서 현장에서 활동하셨고, 가장 현장을 잘 아시는 분이십니다. 토론 내용 중에 채우석 이사장님 발표와 중복되는 내용을 보면 컨트롤타워에 대한 것입니다. 얼마 전 뉴스에서, 이재명 정부에서 방위산업발전추진단에 김현종 국가안보실 제1차장과 하준경 경제성장수석이 맡아서 진행하도록 했습니다. 김영후 이사장님께서도 컨트롤타워, 국가 통제 시스템에 대해서 집중적으로 토론을 해주시면 좋을 듯합니다.

▣ **김영후 이사장** : 저는 방위산업진흥회 상근부회장을 마치고 2019년부터 채우석 이사장님께서 방위산업학회 회장을 하면서 저를 수석 부회장으로 불러주셔서 지금까지 봉사하고 있습니다. 먼저 간단히 발제문에 대한 의견을 말씀드리면 발제자분이 K방산의 발전 과정에 대해서 아주 체계적으로 설명을 해주시고 또 K방산의 현상을 SWOT 사업 분석을 통해서 잘 제시해 주셨습니다. 이런 내용이 정부의 해당 부서나 방산 기업에 미래를 준비하는 좋은 나침반이 되리라고 생각합니다. 특히 채우석 이사장님께서 방위산업학회 회장을 하면서, 14년간 학회를 이끌어 오시면서 우리 방산의 역사를 집대성하셨습니다, 방산 50년사를 영문판까지 만드신 것은 대단한 업적입니다. 이 자리를 빌려서 정말 진심으로 감사드립니다. 우리가 소총 한 자루도

만들 능력이 없던 나라 아니었습니까? 그런 수준에서 지금 모든 세계가 우리를 지켜보고 있는 전차, 장갑차, 자주포, 함정, 전투기 미사일까지 수출하는 그런 방산 강국인 것을, 정리된 책자에 있는 내용을 여러분들께서 꼭 한 번 보셨으면 하는 마음이 듭니다.

추가 의견을 몇 가지 말씀드리기 전에 제 경험을 소개하면 저는 사실 예전에 예산 집행 통제실이라는 곳, 그 당시에 육군의 기획 예산 집행, 통제를 담당하는 특별한 부서였습니다. 거기서 총괄 장교를 하면서 국군의 71개 사업에 약 1조 2천억의 예산을 집행하면서 고생했습니다. 일을 할 때는 겨울에 책상 위에 추우니까 방석 놓고 다음에 판초우의 뒤집어쓰고 밤에 잠자면서 그렇게 일했던, 열심히 했던 그러면서 저희 사업 업무를 배웠고 그런 것이 밑거름되었습니다. 제가 2005년도에 사단장을 마치고, 군수부장으로 가보니까 우리 K계열 장비들이 예산이 없어서, 정비 예산이 없어서 정비를 못 받는 것을 보고 해당 예산을 받는 것에 가장 심혈을 기울였습니다. 그리고 군을 나와서 방위산업진흥회라는 곳에 몸담게 돼서 7년 있었는데 그 중에 이제 상근부회장 시절에 방위사업청 사업 분과 심의 위원으로 기회가 주어져서 여러 가지 정책 건의를 한다고 많이 노력했고 또 많은 성과도 있었다고 생각합니다.

그래서 그것을 토대로 해서 몇 가지 의견을 제시하면 방위산업이 전쟁 예방을 위한 억제력 역할을 크게 해왔다고 봅니다. 우리 무기 성능이 뛰어나다 보니까, 북한이 우리를 공격하려 해도 함부로 하지 못하는 억지 효과를 가져오고 있고, 또 무기를 수출하고 전략적 동맹이 이렇게 형성되는 것을 보고 심리적으로도 상당히 위축되었겠다고 생각합니다. 그래서 방산은 사실 정부 주도하에 전쟁을 예방하는 평화 수단으로 작동이 되어야 하고, 그래서 외교 특히 경제와 함께 전략적 접근을 정부가 추구해야 한다고 하는 것이 첫 번째 제가 드리고자 하는 말씀입니다. 두 번째로는 K방산이 원팀을 구축하는 것이 방산 수출 경쟁력 개혁을 위해서 필요하고 또 그것을 뒷받침하고 끌고 갈 수 있는 컨트롤타워가 있어야 한다는 것이, 우리 이사장님하고 정말 정부에 매번 건의했던 사항들인데 이제 조금씩 진행이 되고 있어 다행스럽게 생각합니다.

몇 가지 대표적 사례를 들면 노르웨이에서 2015년도에 한국 K9 자주포가 독일 PzH 2000이라는 자주포를 이겨서 북유럽에 K9 소문이 났습니다, 그래서 K9 라인이 수출하는 물꼬가 트게 되는데, 그런데 마지막에 독일 정부의 압력에 의해서 노르웨이가 방향을 바꿔서 수주 못했습니다. 그리고 작년에 호주의 해군 신형 호위함 사업에서 저희가 실패했습니다. 그래서 굉장히 많은 언론의 비난을 받았습니다. 방위사업청이 주관이 되어서 이제 원팀을 만들어야 한

다는 강력한 국민적인 요구도 있어서, 다행스럽게 이틀 전에 그와 같은 컨트롤 타워가 언론에 났습니다. 제가 이것을 작성하고 나서 언론에 났기에 작성 못 했는데 호주의 실패 사례를 교훈 삼아서 캐나다 잠수함 사업에 원팀으로 되어, 이틀 전에 독일의 티센크루프 마린시스템하고 최종 리스트에 적격 후보로 지금 올라가 있습니다. 내년쯤에 아마 결정되리라고 보는데 약 60조의 효과가 있다고 하는데 꼭 될 것으로 생각하고 관심을 많이 가져주시면 좋겠습니다. 그래서 종합해 봤을 때 방산 기업의 생산성 향상이나 해외 수출 경쟁력 확보를 위해서 규제 완화가, 굉장히 여러 차례 우리가 제기를 했지만 규제 완화를 과감하게 하는 그런 정책적 지원이 필요합니다. 특히 어제 컨트롤타워가, 회장님 말씀하신 대로 안보실 제1차장과 경제 수석 비서관이 공동으로 하여 컨트롤타워가 드디어 만들어졌기 때문에 이런 문제들을 해결해 줬으면 하는 바람입니다.

끝으로 연구개발 시에, 사실 ROC(성능요구조건) 문제를 2015년도에 제가 광주에서 연구했던 것을 토대로 국회를 설득하고 국회 국방위원회에서 도와줘서 ROC 개념이 이제 다 정착이 됐습니다. 그런데 시행 규칙까지 바뀌었고 실제로 할 수 있다 이렇게 되어 있는데도 아주 소극적으로 하여 ROC가 지금 적용이 안 되고 있습니다. 그래서 반드시 해야 한다고, 이것도 강력하게 추진해야 한다고 저는 생각합니다. 다음에 신규 개발을 신규 무기체 개발할 때 사실은 이스라엘의 아이언돔 사례를 제가 늘 얘기합니다만, 실패를 성공을 위한 하나의 준비 과정으로 인식해야 하는데 실패에 대한 것을 우리는 책임을 묻기 때문에 문제입니다. 신규 무기체 성공률이 90%가 넘는 그런 통계를 봤습니다. 90% 넘는다는 이야기는 실패할 것은 아예 안 한다는 이야기입니다. 이런 문화가 바뀌지 않으면 참 어려운 상황입니다. 지금 물이 들어오고 있습니다. 물이 들어올 때 노를 저어라 이런 격언이 있습니다. 지금 이럴 때 정부가 해야 할 일은 컨트롤타워를 중심으로 해서 방산 생태계를 제대로 구축하고 또 제도적인 문제, 규제 완화 이런 것들을 심도 있게, 또 학회나 방위산업진흥회 같은 곳에서 많이 건의해 놓은 내용들도 한번 보고 그런 부분도 개선했으면 하는 생각이 듭니다. 나중에 채우석 이사장님께서 체계를 구축하는 게 가장 시급한데 거기에 대한 어떤 고견을 가지고 계시는지 한번 말씀해 주시기를 바랍니다. 이상입니다.

▣ **백승주 회장** : 네, 충분한 시간을 못 드려서 죄송합니다. 저도 이 부분에 대해서 차관 시절 많은 관심을 가지고 봤는데 원팀에 대한 중요한 그림이 필요합니다. 원팀이, 컨트롤타워가 통

수권자, 최종 의사결정권자와 거리를 좁혀야 한다는 이야기인지, 그것도 또 슬림화시켜야 한다는 것인지 이런 부분에서 분명한 우리가 답을 드려야 될 필요가 있다는 생각이 듭니다.

한꺼번에 너무 높은 성능의 무기를 만들어 달라 요구하지 말고, 차츰차츰 이렇게 가는 쪽으로 하고 중간 조정할 수 있는 절차를 만드는 게 중요합니다.

다음 토론자이신 류연승 교수님께서는 다른 토론자들이 이야기하지 않은 방산 중소기업 관련한 이야기가 많습니다. 어떤 중소기업, 어떤 방산 기업들에 정부가 어떻게 지원하고 체계를 만들어줘야 하는지에 관한 주장이 굉장히 많이 담겨 있어서 그 부분을 집중적으로 토론해 주시기를 바랍니다.

▣ **류연승 교수** : 저는 명지대학교의 방산안보학과 그리고 방산안보연구소를 하고 있는데 해당 학과에 대한 소개를 드리고 싶습니다. 저희 방산안보학과는 여기 명지대학교 서울 인문 캠퍼스에 있으며 거기에 대학원으로 석사, 박사 과정으로 개설되어 있습니다. 2022년에 설립을 해서 이제 4년 되었는데 요즘 방산이 스포트라이트를 받다 보니까 많은 분이 입학해서 공부하고 있습니다. 여기 젊은 분들 계신 것 같아서 제가 학과 홍보를 하는 것인데 오늘 여기 방위산업에 관한 토론 내용을 듣고 혹시 관심 있으시면 연락해 주시면 좋겠습니다.

오늘 채우석 이사장님의 발제 잘 들었습니다. 워낙에 이 분야를 잘 끌어오신 그런 분의 말씀이기 때문에 제가 어떤 의견을 드리기에는 감히 어려울 것 같고 아까 회장님께서 말씀하신 그 내용 중심으로 말씀 드려보겠습니다. 그렇지만 한가지, 이제 발제하신 부분에서 SWOT 분석이 저도 상당히 인상적이었습니다. 거기에 성공 전략 부분도 말씀하셨고 컨트롤타워 구축하는 부분도 많이 토의된 거 같습니다.

특히 이제 트럼프 정부 관련해서, 트럼프 정부가 최근에는 정부 고위직이 4차 전략이라는 이야기까지 할 정도로 중국 봉쇄를 위해서 노력하고 있는데요, 여기에 우리가 맞춰서 미국 전력과 연계를 해야 우리 방위산업이 성공할 수 있을 거라고 보고 있고 또 국방비 100조 원도 이제 미국에서 요구하는 금액이 되고 있습니다. 최근에 우리 국방비를 3.5% 또는 3.8%로 증액을 하라고 요구했고, 마침 오늘 뉴스에 보니까 내년도 국방비 예산을 66조로 증액을 했습니다. 이런 추세로 간다면 우리도 이제 100조 원 시대가 열릴 거라고 보고 있습니다.

그 외에도 여러 가지 있지만 시간 관계상 제가 토론문 드린 내용 중에서 중소기업에 대해서 집중해서 의견을 듣고 싶다고 요청하셨기 때문에 그 내용으로 말씀을 드리겠습니다.

사실 우리나라 방산 대기업하고 중소기업의 동반 성장 이런 이야기는 오래된 이야기입니다. 그런데 이제 중소기업은 상당히 이제 어려운 현실에 있다는 이야기를 많이 하고 있습니다. 특히 인력난이 이제 심각하고 2023년 조사에 의하면 방산 중소기업의 인력 충원율이 약 62%에 불과하다는 이야기하고 있는데, 제가 얼마 전에 방위산업진흥회 회의가 있어서 갔습니다. 거기서 다소 충격적인 이야기를 들었습니다. 창원에 있는 한 방산 협력업체가 인력을 더 이상 구하지 못해서 폐업하게 됐다 라는 그런 방위산업진흥회 직원의 이야기를 들었습니다. 반면에 방산 대기업은 수출이 호조로 인해서 연구 개발 인력을 대거 충원하고 있다고 하였습니다. 그래서 이러한 수출의 효과가 대기업에 집중되어 있습니다. 통계를 보니까 국내 수출액의 80~90%가 방산 4개에서 5개 회사에 집중되어 있고 중소기업에는 낙수 효과가 되게 제한적이다, 그런 이야기가 있습니다.

마침 제가 이 글을 쓴 이후에 얼마 전 27일에 토론회가 있었는데 거기에서 오병후 창원방위산업중소기업협의회 회장님께서 토론회에서도 같은 주장을 하셨습니다. 또한 '아직도 방산 대기업이 중소기업의 저가 납품을 요구하는 사례가 아직도 있다.', '금액을 베트남 수준으로 맞추지 않으면 구입하지 않겠다.' 또는 '중국 수준에 맞추지 않으면 업체를 변경하겠다는 이런 요구가 있다.' 는 주장을 하셔서 충격을 받았습니다. 그래서 이런 일이 있으면 결국 우리 방산 생태계가 무너질 수도 있다고 생각합니다.

그래서 제안하는 것은 이제 대기업들과 중소기업이 동반 성장할 수 있도록 하는 이러한 정부의 정책이 강력하게 시행이 되어야 할 것 같습니다. 대기업들이 하청업체의 근무 환경 수준을 낮추고 또 인력을 빼어 가는 게 아니고 오히려 인력을 지원하는 이런 동반 성장을 할 수 있도록 유도하는 정책이 필요한데, 참고로 우리 방산은 아니고 이제 민간 부문에 제도가 있습니다. 대기업의 동반 성장을 평가하는 동반 성장 지수 제도가 있습니다. 이 지수를 평가해서 대기업에 어떤 인센티브를 주는 그런 제도인데 우리 방산 분야도 이런 제도를 도입해서 대기업의 동반 성장을 평가하고, 제안서 평가에 가점 같은 걸 반영하는 이런 방안이 시행된다면 대기업들이 하청업체들에 대해서 좀 더 관심을 가지고 지원을 할 수 있지 않을까 하는 그런 제안을 드리고 싶습니다.

최근에 이제 방산에서는 소부장에 대한 이야기들을 하고 있습니다, 소부장이라는 건 무엇이냐 하면 소재, 부품, 장비를 이제 소부장이라고 합니다. 이 소부장의 사실 핵심은 중소기업입니다. 대기업이 직접 하기보다는 중소기업들이 맡아서 하는 것인데 이 소부장이 진짜 중요

한 부분은 수입하는 경우가 많습니다. 해외 의존도가 높고 특히 얼마 전에 통계를 보니까 국방에 쓰는 반도체 칩이라든가 이런 것은 대부분 중국이나 대만에서 수입하고 있는 것으로 나왔습니다. 그래서 90% 이상이 수입품이라고 들어서 이런 것을 국산화할 필요가 있겠습니다. 해외 의존도가 높으면 공급망 위험에 취약한 구조를 갖게 되는데, 이 부분이 문제가 됩니다. 그래서 이제 중소기업, 중견기업이 우리 소부장을 국산화할 수 있도록 정부가 지원하고 또 대기업도 해외 수입만 할 게 아니고 협력업체들이 더 북상할 수 있도록 동반 성장할 수 있도록 지원하는 이런 협력 관계를 만들어 가는 것이 필요할 것 같습니다. 정부도 물론 그런 노력을 많이 하는 것으로 알고 있는데 그보다 좀 더 실효적인 그런 정책으로 시행이 되었으면 하는 바람입니다. 여기에 대해서 우리 채우석 이사장님께 의견을 듣고 싶습니다.

▣ **김낙진 부원장** : 교수님 말씀 잘 들었습니다. 아까 김영후 이사장님 말씀하신 것처럼 여기도 방산 대기업과 중소기업의 원팀 이게 지금 교수님 말씀하신 핵심인 것 같습니다. 저희는 취업난 걱정했는데 오히려 인력난이 그쪽 분야에 더 심각한 것을 알 수 있었습니다. 그러면 다음은 언론에서 보는 이 K방산에 대한 어떤 성격, 특징 이런 것들을 우리 김귀근 기자님께 고견을 듣도록 하겠습니다.

▣ **김귀근 부장** : 안녕하십니까? 소개받은 김귀근입니다. 저는 작년 8월에 국방부 출입 기자를 25년 마치고 현업에서 은퇴했습니다. 그래서 오늘 방산의 전문가 옆에서 토론자로 있는 것이 좀 부끄럽습니다. 나름 언론에서 지적하는 그런 부분들을 중심으로 저의 의견을 말씀드려 보겠습니다.

그 전에 딱딱하니까 여담으로 제가 2000년 초반에 국방부 출입 기자 시절에 이스라엘에 갔습니다. 그때 공군의 사업이 막 시작되는 그때부터 이스라엘에서 제안서를 내서 기자들을 초청한 적이 있습니다. 거기에서 이스라엘은, 자기들이 만든 무기에 대해서 굉장히 열정적으로 설명했습니다. 그래서 제가 질문을 했습니다. 관계자한테 '당신들은 여호와가 선택했다는 선민의식이 강하고 평화를 사랑하는 국가가 공격 무기, 이런 첨단 무기를 만들어서 해외에 수출하는 게 성서의 가르침과 부합하냐' 는 굉장히 초보적인 질문을 드렸더니 그 분이 하는 대답이 '아주 좋은 질문이다, 자기들이 좋은 무기를 만들어서 다른 나라에 판매해서 그 나라가 그 무기를 가지고 국토를 수호하고 또 평화를 지키고 그로 인해서 국민의 삶이 편안해진다면

그게 바로 성서의 가르침이 아니겠느냐' 오히려 이렇게 반문했습니다. 오늘 나지포럼의 'K방산과 전쟁 예방'이라는 큰 주제를 제가 며칠 전에 받으면서 그 일화가 생각났습니다.

지금 동유럽 국가들이 안보 불안감에 의해서 K방산에 지금 눈을 돌리면서 의존하고 있는 그런 추세인데 그럼 우리 K방산도 전쟁을 예방하는 데 상당히 세계적으로 기여하고 있지 않는가 이런 생각을 해봅니다. 그렇기에 우리 업체들도 그런 생각을 가졌으면 좋겠습니다.

방위산업발전추진단 1차 회의를 국가안보실 제1차장하고 경제성장수석이 맡아서 했는데 이 부분은 전문가들이 그동안 수도 없이 주장해 왔던 범민관 컨트롤타워가 필요하다고 말하여 탄생을 한 것 같습니다. 경제성장수석까지 들어가서 참여한다는 것이 굉장히 바람직합니다. 왜냐하면 방산은 금융 지원이 업체에게 필수적으로 지원되지 않으면 굉장히 어려운 부분이 많습니다. 그래서 앞으로 추진단에서 어떻게 일을 해 나갈지 모르겠습니다만, 지금 우리나라의 방산 문제점은 일단 대기업 위주로 되어 있다는 점입니다. 중소기업들에 대한 지원과 대기업 독과점을 해소하지 않고는 앞으로 K방산이 계속해서 국민의 지지를 받고 성장을 해 나갈 수 있겠느냐 이런 의문점이 듭니다. 우리 계약 구조도 중소기업이 굉장히 불평등하게 되어 있습니다. 대기업들이 납기, 수량 이런 것을 다 정해두었고 거기에 맞춰서 중소기업은 할 수밖에 없습니다. 그러니까 말씀하신 대로 폐업이 이루어지고, 경영난이 생기고 이런 현상이 이어집니다.

저는 오늘 이사장님께서 발표하셨듯이 컨트롤타워 운영이 정부의 방향대로 가야 하는지 아니면 민간의 목소리를 적절하게 전달해서 조화롭게 가야 하는지 이 부분이 성패를 좌우한다고 봅니다. 그래서 정부 위주로만 가면 과연 세계 각국에서 원하는 그런 주장들과 같이 조화롭게 맞춰서 해소할 수 있을지 이런 의문이 듭니다. 앞으로 추진단이 어떻게 진행돼야 하는지 이런 부분에 대해서 이사장님의 의견을 듣고 싶습니다.

▣ **김낙진 부원장** : 그럼 이사장님께서 질문에 대해 답변을 해주시겠습니다.

▣ **채우석 이사장** : 몇 가지 질문도 하시고 좋은 코멘트를 해 주셨는데 사실 정답이 따로 있는 건 아닙니다. 어떻게 운영하느냐에 달린 건데 컨트롤타워에 힘을 실어줬는데 엉뚱한 방향으로 가면 없는 것보다 못하는 상황이 되죠. 그래서 건전한 주인의식을 가지고 해야 하는데 어쨌든 현재 일어나는 상황들은 우리 방산 수출과 관련해서는 몇 개 대기업 위주로 진행이 되고 있습

니다. 대기업은 무기 팔고 돈을 받아야 하는데 그쪽에 돈이 없으면 우리가 금융 지원을 하면서, 우리가 비용을 대주고 물건 팔고 기업이 돈을 버는 거니까 자칫하다가는 옛날에 러시아 불법 사업과 같은 이상한 형태로 돌아갈 수도 있는 그런 부분도 있습니다.

어쨌든 대기업들이 할 수밖에 없지만, 지금 방산 대기업들이 우리 자원 수입과 연계시킬 부분들이 있다면 그 부분은 기업이 할 수 있는 것이 아니기에 제삼자가 나서서 해야 하는데, 그것을 종합상사 같은 기업을 만들어 지원하고 교역도 할 수 있고, 아니면 제3국을 통해서 할 수 있지 않겠느냐는 겁니다. 복합적인 무역이 될 때는 이런 종합상사형 기업에서 맡아서 했으면 좋겠다고 봅니다. 그렇게 할 때 정부 컨트롤타워는 그런 것을 함에 있어서 거중 조정해주고 하는 정도를 하는 것이지, 그 사항들에 대하여 이래라저래라 다 해버리면 이것은 우리가 원하는 방향이 아니고 엉뚱한 방향으로 변질이 될 수가 있습니다. 중소업체는 수출 관련해서는 역량이 부족하므로 해당 부분을 종합상사에서 대리하면서 도와주고 하면 되지 않겠는가, 그러니까 생태계를 새로 만든다는 것이 그런 것들을 잘 복합적으로 연결해서 하면 좋지 않겠는가 하는 생각을 합니다. 그래서 주인 의식을 가지고 그런 종합상사형 기업에서 이런 것을 맡아주고, 컨트롤타워에서는 그것이 제대로 굴러가는지 아닌지 그 외에 외교적으로 또는 국제적으로 해결할 부분이 있는지 그런 것을 지원해 주면 된다고 생각합니다.

▣ **김낙진 부원장** : 이사장님께서 답변하셨는데 추가로 더 보태서 말씀하실 게 있으시면 말씀해 주셔도 됩니다. AI에 대한 관심이 지난번 학생들도 그렇고 커지고 있습니다. 이제 향후에 전쟁에서 로봇이나 이런 것들이, 예를 들어 우리나라의 AI나 방산 기술 이런 것들이 궁금해서 그런 것들에 관하여 말씀해 주시기 바랍니다.

▣ **채우석 이사장** : 우리나라도 필란티어 같은 기업이 빨리 나와야 하는데 이런 것은 이제 젊은 사람들 매진해야 합니다. 조금만 투자하면 될 것 같은데, 그것을 잘 이끌어줘야 하는데 그것도 다 컨트롤타워에서 역할을 해줘야 한다는 겁니다. 그래서 AI 예산을 몇십조 한다고 그러는데 나중에 또 다른 곳으로 흘러갈까, 걱정되면서도 다행이기도 합니다.

▣ **김낙진 부원장** : 그러면 토론은 여기서 정리하시고 저 청중석에 계신 분들께 질문 기회를 드리도록 하겠습니다. 질문하실 분 말씀해 주시면 고맙겠습니다.

(Q&A)

▣ **청중** 1 : 어제 국방 대드론협력센터 출범식에 다녀왔습니다. 그래서 회장님께서 이야기했던 내용 중에 방산과 관련해서, 지금 잘 안되는 것이 법제화에 대한 필요성을 말하셨습니다. 특히 이 법제화에 대한 부분들을, 아까 말씀하셨던 방위산업발전추진단에서 이 법제화와 관련된 부분들도 추진하는지 해당 부분이 궁금합니다.

▣ **채우석 이사장** : 법제화하는 건 양면성이 있는 것인데, 잘못 만들어 놓으면 그것 때문에 될 일도 되지 않을 수 있습니다. 어느 정도 될 때까지는 차라리 그런 것 없이 투자하고 어느 정도 이게 모습이 보였을 때 해야 한다고 봅니다. 실제 현장에서 무엇이든 된 다음에 이론적으로 이제 정리를 하듯이 그렇게 하는 것이 좋겠다고 봅니다. 처음부터 법제화를 묶으면 또 한 발짝 나갈 수 없는 그런 양면성이 있습니다.

▣ **김영후 이사장** : 컨트롤타워가 해야 할 일은 방산 생태계에서 규제한다던가, 수출한다든지 또 생산하는 데 발생하는 어떤 갈등과 같은, 업체 간 서로 소송하고 이런 부분들을 해결해야 합니다. 특히나 방산업체, 방위사업청 공무원들이 제일 어려워하는 부분이 감사원의 감사입니다. 감사는 원래 회계 감사만 있습니다, 그런데 감사원에서 정책 감사를 하면서 옛날 국방부 군특명검열단을 없애는 대신, 정책 감사를 해서 되는 일이 안 되는 겁니다. 그래서 그런 부분을 컨트롤타워가 해야 할 일이고, 지금 말씀하신 법제화 문제는 결국 국회에 설명을 통해서 입법 활동을 회원들이 해야 할 사안이라고 생각합니다. 법제화하는 것을 컨트롤타워가 직접 끌고 가기는 어렵고, 결국은 입법을 통해서 해야 하기 때문에 실상을 분석해 국회에 던져주고 국회에서 해당 부분들을 추진하도록 하는 노력은 컨트롤타워에서도 부분적으로 해야 될 것이라고 봅니다.

▣ **김낙진 부원장** : 질문 한 번 더 받겠습니다. 우리 육군사관학교 생도분 질문하시면 됩니다.

▣ **청중** 2 : 저는 육사 85기 1학년 재학 중인 홍석연입니다. 저는 사관학교에 재학 중이니까 나중에 장교로 임관하게 될 텐데, 방위산업의 확대 부분에 있어서 우리 군이 할 수 있는 노력

은 어떤 것이 있을지 한번 의견을 듣고 싶습니다.

▣ **청중 3** : 제가 답변해도 되나요? 지금 한국방위산업학회 단장으로 있는 김용환입니다. 군인으로서 방위산업에 대해서 어떤 관심을 가지면 좋을까 이런 의미로 받아들이겠습니다. 본인이 업무를 하면서 방위산업이나 어떤 사업에 직접 근무하지 않고서는 참여하기가 어렵습니다.그래도 관심을 가지는 게 좋고, 틈나는 대로 과학 기술에 대한 관심을 가졌으면 좋겠습니다. 예를 들어서 우리나라의 과학기술연구소가 어디 있고 무슨 일을 하고 있는지 찾아가 보면 더 좋습니다. 그리고 또 방위사업체가 얼마나 많이 있는지 그것을 알아보고 관심 있는 분야 항공기나 전차나 자주포면 만드는 방산 업체의 홍보관을 방문해 보면 좋을 것 같습니다. 그렇게 하면서 자기가 이런 분야에서 근무하면 어떤 기여를 할 수 있을까 하는 것을 판단하게 되면 무조건 보병 장군으로 가는 게 당연한 것이 아니고 자기가 갈 수 있는 여러 가지 분야가 군대에도 많다는 것을 알 수 있습니다.

우리 이사장님께서도 컨트롤타워 문제에 대해서는 과거에도 많이 말씀하셨습니다. 저도 공감하고, 제가 2010년에 한국과학기술연구원으로 가서 안보 기술 개발 단장 하면서 새로운 세계를 발견했었고, 내가 우물 안 개구리구나 생각했습니다. 왜냐하면 우리는 민군 기술 협력하면 우리 군인들끼리 만나고, 국방과학연구소(ADD)하고 만나서 이야기하는데 미래의 무기는 현재 선진국이 가지고 있는 무기를 가지고 싸우는 것이 아니고 지금 나타나지 않는 무기를 개발하는 나라가 미래를 장악할 수 있다고 보기 때문입니다.

그러면 어떤 무기들을 개발해야 되느냐, 그런 기초 연구를 할 수 있는 연구소가 우리 국방부에는 없습니다. ADD도 그런 연구를 안 하고 방산업체도 안 합니다. 지금 당장 먹고 사는 공부를 해야 하고, 당장 수출하는 제품을 만드는, 성능 개량을 하고 선진국 무기를 복제하는 데 지금 급급한 입장이기 때문입니다. 그런데 다행스럽게도 과학기술정보통신부는 연구 개발만 합니다. 기초 연구만 5조를 투자합니다. 우리 연구 비용에 100배 이상을 합니다. 그런데 그것을 국방부에서 활용할 수가 없습니다. 그쪽은 무기 개발에 관심이 없으니까, 그런데 그것을 끌어당겨서 함께 융합시켜 주는 사람이 누구냐면 대통령실 안보 컨트롤타워일 것입니다. 이런 말씀을 드리면서 마무리하겠습니다.

▣ **김낙진 부원장** : 추가로 질문하실 분이 있으십니까?

▣ **청중** 4 : 저는 보잉코리아 김민영 고문입니다. 제가 의견 하나 드리자면 우리 이제 아덱스(ADEX)도 있고 방산 전시회 같은 것이 있지 않습니까? 미군 예를 들겠습니다. 해외에 나가보면 미군 육·해·공군들이 부스를 만들어서 그들이 사용하는 무기 체계에 대한 설명을 방문하는 일반인들한테 상세히 설명합니다. 제가 조금 외람됩니다만 우리나라는 부스를 가도 사진을 찍는 각도에 따라서 보안이고 여러 가지 제약이 많습니다. 외국은 그런데 나가보면 그렇게 오픈할 수 없습니다. 미군 공군기, 공군 수송기라든가 전차 이런 부스에 상당히 방문객들에게 친절하게, 상세하게 설명을 해줍니다. 우리도 해외 부스를 나가고 그럴 때, 우리 군인이 같이 앉아서 그 옆에서 오픈되게 외국 방문객들한테 홍보를 해주는 것이 훨씬 더 K방산을 알리고 홍보하는 데 많은 도움이 될 것이라고 생각합니다. 모든 전시 부스에 가면 우리는 보안이 너무 많습니다. 그 보안에 대하여 좀 더 우리가 고민해서 오픈해야 합니다. 고맙습니다.

▣ **김낙진 부원장** : 지금 말씀해 주신 부분에 대하여 말씀드리자면, 저희는 전쟁기념관에서 오래 근무하다 보면 방산 무기 같은 것들로 특별전으로 전시하려고 하면 방위사업청에서 안 된다고 하는 경우가 있어서 저희가 그런 전시를 하는 것이 굉장히 어렵습니다. 이와 관련하여, 지금 고문님이 의견 주신 것에 대해서 어떻게 생각하십니까?

▣ **청중** 5 : 제가 한 말씀 드리고자 합니다. 저는 현재 코트라(KOTRA)에 근무 중인 이창현입니다. 저는 방위산업 관련된 무기를 직접 수출한 적이 있는 사람입니다. 코트라 안에는 방산물자 교역 지원 센터라고 있습니다. 센터에서 저는 인도네시아에서 4년 근무하면서 우리나라의 군수 관련 제품을 인도네시아에 수출하는 것을 몇 번 지원해서 나름대로 성과를 거뒀습니다. 제가 말씀드리고자 하는 것은 그때 당시에 이제 저도 바이어였습니다. 다른 구매자가 전시회에 와서 우리한테 무엇을 요청하는 때도 있습니다. 특히 동영상을 요청하는 경우가 많습니다. '우리나라에서 만든 자주포에서 어떤 기능이라든가 이 부분이 다른 나라에 없는 기능이다, 너희들이 만났으니 이 제품의 가격과 정보를 알려달라.' 그러면 저는 이제 자주포를 만드는 회사에 접촉해서 소개하고 1단계, 2단계까지는 함께 업무를 합니다. 그때 이제 되는 경우도 있고, 안 되는 경우도 있는데 거기서 가장 중요한 것은 정보라는 것입니다. 그 사람들이 비교 분석을 하는데 이 제품이 어디가 더 좋다는 걸 명확하게 밝혀줘야 구매측에서도 그것을 사지 않습니까? 따라서 저도 실무에 있었던 경험을 바탕으로, 정보의 오픈과 관련해서 김민영 고문님의

말씀에 동감합니다.

▣ **류연승 교수** : 국내 방산 업체들도 이제 전시를 나갈 때 방산 보안 업무 훈령에 따라서 비밀 내지는 민감한 정보를 보안성 검토 후에 나가고 있습니다. 아까 AI 얘기도 나왔지만, AI 시대가 되면서 데이터가 많이 필요합니다. 군에서 생산되는 데이터가 있어야 방산업체에서 그 데이터를 학습하고 AI에 그것을 개발할 수가 있습니다. 그런데 방산업체가 군에서 어떻게 하는지 해당 데이터 달라고 하면 군에서는 비밀이 있어서 못 준다고 합니다. 결국 보안 문제입니다. 그러니까 AI 개발하려고도 해도 데이터 보안이 있어서 안 되기도 하고 또 전시회에 나가서도 보안 때문에 안 된다고 하는 겁니다. 결국은 데이터의 등급 분류를 잘하지 못하고 있다고 여겨집니다. 우리나라는 비밀이든 아니든 똑같이 보호하려고 하고 있고 그것을 이제 등급을 나눠서 진짜 중요한 비밀만 지키고 나머지는 가능한 공유할 수 있도록 해야 합니다. 해당 부분이 영업을 위해서도 필요하고, 또 AI 개발을 위해서도 필요합니다. 다행히 이런 것을 공유할 수 있도록 하는 그런 보안 제도가 이제 막 시작하고 있다고 보시면 됩니다. 이 부분은 군대뿐만 아니라 우리 전반에 보안과 관련해서 시대가 변하고 있는 상황입니다. 그래서 아마 이런 부분도 데이터 분류 제도가 정착되면 전시에서도 진짜 지킬 것만 지키고 나중에는 다 공유할 수 있도록 풀어주고 이런 식으로 갈 수도 있을 것이라 생각하고, 저도 그쪽 분야를 연구하고 있습니다. 그래서 국가정보원에서도 해당 부분을 이제 완화하는 그런 보안 제도를 조만간 발표할 예정입니다. 사실 9월로 고려 중인 것으로 알고 있습니다. 그런 것들이 각 정부 기관에 공유될 것이고, 국방 분야에도 데이터 등급 분류에 따른 수준을 다르게 하는 보안 제도가 시작이 될 예정입니다.

▣ **채우석 이사장** : 첨언하면 각 기관들이 열심히 노력하고 있습니다. 국가정보원이라든지 방첩사라든지. 하지만 그곳들에 맡겨서 일을 하다 보니까 자기들이 최선을 다하는 것이 통제하는 것입니다. 어떤 기술들은 오픈해도 우리한테 영향을 못 주는데, 우리는 다음 단계로 넘어가야 하는데 진짜 통제하고 해야 될 것은 몰라서 못 하고 안 해도 되는데 하고 있는 것들이 있습니다. 결국은 이제 컨트롤타워에서 종합적으로 중간 단계라는 것을 가지고 판단을 잘해서 꼭 통제해야 되는 것만, 꼭 해야 될 것만 하고 나머지는 오픈해야 합니다.

실제로 우리가 세계 평화까지 이야기했는데 긍정적으로 생각할 것이 우리 민족의 역량을

따라올 만한 국가들이 그렇게 많지 않습니다. 우리가 훨씬 앞서 나가야 하니까, 공유해야 하고 너무 통제하는 시대는 이미 지났습니다. 진짜 확실한 철학을 가지고 해당 문제에 접근해야지 주어진 틀 속에서 법제화해서는 융통성이 없어서 될 일도 안 될 것입니다.

▣ **김낙진 부원장** : 오늘 정말 감사드립니다. 공식적으로 발표 및 토론은 이것으로 마무리하고 음식을 드시면서 추가로 아까 질문하지 못했던 부분, 또 깊이 말씀 나누실 부분 나누셨으면 좋겠습니다.

제10회 KWO 나지포럼
K방산과 전쟁 예방

발 행 인 백승주
발 행 일 2025년 8월 29일
발 행 처 전쟁기념사업회
서울특별시 용산구 이태원로 29 | 02. 709. 3174
편집위원장 서진아
편 집 위 원 서원주, 이재헌, 송미경, 이정선
제 작 도서출판 온샘

* 이 자료집의 저작권은 전쟁기념관에 있습니다.
본지에 실린 원고의 내용은 집필자의 의견이며 전쟁기념관의 공식견해와는 무관합니다.



전쟁기념사업회

KWO Korea War-memorial Organization