

미국의 수출 동향과 국방부(DoD)의 역할

예 산삭감에 봉착하여 방산계약업체들에게는 어떠한 방식으로 국방부나 기타 관련 부처에 대처해 나가야 할 것인가 하는 의문이 계속적으로 제기되고 있다. 이에 대해 미국의 General Dynamics社は 대부분의 기업들이 추구하고 있는—막대한 비용이 요구되는 防産사업과는 색다른 방식을 취해 왔다.

예산삭감에 대한 업체의 대응방안

GD는 신제품 개발을 위한 독자적인 기술기반 확대에만 노력하는 방식을 떠나, 워싱턴에 Defense Initiative Office(DIO)를 개설함으로써, 세계 각국과 연계된(공동개발이나 하청계약등에 적합한) 기술개발을 시도하여 왔다.

또한 GD사의 DIO는 전략방위구상(SDI)이나 재래식 방위계획(CDI) 등에서 중요한 연구개발 부문이 중북되었던 것처럼, '80년대 서방측이 이룩해 놓은 방위개념을 근간으로 대처해나감으로써 방위계획의 양면성을 역설하게 될 것이다.

GD는 이미 미국내 최대 방산조달업체로서의 위치를 굳건히 한바 있으며, 해외시장 점유율 또한 크게 신장시켜 나가고 있다. 해외군사판매(FMS)나 신축성있는 계약준비를 통해 GD는 자사의 F-16 Falcon 기종과 M1, M1A1 Abrams 주전차 판매를 통하여 미국의 전투기 및 전차 수출을 주도하고 있다.

더우기 GD 전자사업부는 최근 단수채널 지대공 무전장비(SINGARS) 생산 주계약을 체결함으로써, 기존의 무기 운반체/장비 제조업체라는 이미지를 벗고 더욱 그 위상을 떨치게 되었다. SINGARS의 주 하청업체로는 이스라엘의 Tadiran Electronics사가 선정되었다.

동맹국과의 적절한 공동사업과 전자사업부의 확대를 통해 GD DIO는 Rockwell Internatio-

nal이 잠수함 지휘통제장치(C²) 계약체결을 위해 채택하였던 방식과 같이, 세계 도처에서 종합장비계약 경쟁시 유리한 위치를 확보할수 있게 되었다.

이러한 시도의 일환으로 G.D사는 금년까지 1년—수정안 및 기타 다른 양해각서에 따라 사업을 추진하고 있는 외국기업들이 주도하는 Common Defense Conference/Exhibit(최근 워싱턴에서 개최)에 미국 유수의 Raytheon사 및 LTV사와 함께 출품하였다.

방산제품의 국제화에 중점을 두고있는 미국의 산업은 새로운 轉期를 마련하였다. GD는 F-16기 판매를 통해 국제적 사업에 대한 큰 경험을 쌓았다. 그러나 F-16기는 McDonnell Douglas(MD)의 F/A-18기의 도전을 받고 있으며, Dassault의 Rafale기 및 Panavia의 Tornado기와 경쟁이 예견되고 있다.

결국 이것은 유럽형 개량 전투기 및 미국의 첨단기술 전투기(ATF)와의 경쟁이다. 더구나 미국과 소련의 군비감축은 주전차(MBT) 판매량의 상당한 감소를 가져왔다.

또한 GD는 레이전시대와 같이 美 국방예산을 높게 할당받는 시기가 다시는 오지 않을 것이라는 사실을 알고 있다. 신형 항공기와 전차에 대한 시장은 유럽, 중동, 아시아가 될것이다. 신흥 NATO 회원국보다 더 앞서있는 터키는 공동생산에 커다란 중점을 두고 있고, 미국 방산업체와 수지타산이 맞는 계약을 체결하기 이전에 기술분담을 극대화하고 있다. 터키는 방산장비 공급국으로서 충분한 자급능력 보수와 수출능력 증대에 전력을 경주하고 있다.

GD는 터키의 경우 상호이익이 사업획득의 중요한 요소라는 사실을 인식하였다. 그리고 세계적으로 이러한 관심이 고조되고 있으며, 특히 자국 예산의 안정과 함께 수출증가에 대한 미국기업들의 노력을 인식한 국가들에 있어서

는 더욱 그러하다.

결국 Hellfire나 Patriot와 같은 우수한 제품의 Rockwell이나 Raytheon도 GD와 같이 공동생산 등에 관심을 쏟게 되었다. Rockwell은 얼마전에 국제계약 확대를 위해 해상장비실을 설치하였으며, LTV는 다연장 로켓장비(MLRS)를 국제화하였고, Raytheon은 컴퓨터 하드웨어 및 소프트웨어의 해외시장 판매에 주력하고 있다.

Rockwell은 美 공군에 對레이다 요격기인 Wild Weasel 대체기로 Tornado기를 제공하고자 Panavia와 협력을 하고 있다. McDonnell Douglas사는 MD/BAC 공동생산의 Harrier기에 대한 판매 확대를 모색하고 있다.

수출증가에 대한 미국 방산업체의 관심에 대한 또다른 조짐은 미국이 장차 세계시장에서 다른 국가보다 우세하지 못할 것이라는 공통적인 인식에서도 찾아볼수 있다.

한가지 사실로서 금년의 경우 일본은 80년대 중반보다 국방연구개발예산을 2배로 증가시켰다. 국방전문가들은 이 예산이 계속 증가될 것이라고 예견하고 있다. 왜냐하면 부시 행정부가 F-16기에 근간을 둔 일본의 FSX 전투기 공동생산에 대한 GD와 일본의 협정에 제동을 걸었기 때문이다.

국방연구개발 예산증대에 따라 일본은 항공기술에서 미국을 능가하거나 일본 전투기사업이 경쟁력을 갖추도록 할수 있는 반면에, GD와의 공동생산은 일본의 독자적인 생산노력을 제한할 것이며, 장차 일본을 항공개발 협력국으로 이끌어갈 것으로 보인다.

“펜타곤에 들어가라”

이런 모든 것이 의미하는 것은 무엇이고 펜타곤의 방침과 적합한 업체는 어디인가?

주요 미국 방산업체는 방산품이나 방산 서비스의 국제화추세에서 다시 과거로 돌아가는 것이 가능하지 못하다는 사실을 인식하였다. 각

업체는 축소하기 보다는 성장하기 위해 총체적으로 방산분야에 적합한 범위를 추구하는 것이 좋다는 것을 느낀 것이다. 다행스럽게도 펜타곤은 국내업체에만 유리한 조건 대신에 평행적이고 지원적인 조치를 취하고 있다.

19개 동맹국 방산업체들은 펜타곤에 주요 방산장비를 납품하고 있다. 과거 어느때 보다도 현재 펜타곤이 승인한 미국과 동맹국간의 연구개발 및 생산공동협정이 더욱 많다. 펜타곤이 즉시 구매코자 시중중인 18개 외국장비중 6개 계획이 새롭게 시작되었다.

그러나 여기에는 한가지 곤란한 점이 있다. 전통적으로 미국 정부는 가능한한 수출후원자로서의 역할에서 벗어나 있었다. 미국 업체가 단지 그런 정책을 원해서 그런것이 아니라 자유시장질서가 미국 방산수출방향을 인도하기를 원했기 때문이다(불간섭 정책이 미국의 특징이다).

그럼에도 불구하고 미국 방산수출은 부분적으로 동맹국과 비교되어 왔다. NATO와 유럽 국가들은 미국이 유럽의 방산수입품에 지출하는 비용에 비해 미국 방산수입품에 2배이상을 지출하였다.

또 다른 시각은 영국이 자국의 방산획득예산의 25%를 수입품에 지출하는 반면에 미국은 3% 이하로 지출하고 있다.

이에 대해 미국의 방산업체 고위간부는 『펜타곤이 더 많은 해외장비를 구매할 의사를 표명하지 않는한, 동맹국들이 장기간에 걸쳐 증가된 미국 방산판매를 위해 시장의 격차를 확대시킨다고 생각하기는 어렵다』고 밝혔다.

보호주의 장벽들이 허물어져 가는 반면에 필요한 상부상조적 세계 방산수출 균형 달성은 대서양과 아시아에서의 보호주의 장벽에 부딪치고 있어 시간이 걸릴 것 같다. 그러나 누구도 미국 방산업체나 펜타곤에 대해 중요한 조치를 취하지 못하였다고 비난할수는 없다. *

〈Miltech 89/11〉