

小火器 시장,

불확실한 미래

방산진흥본부 해외사업팀

「세계 방산시장에서 소화기는 레스토랑에서의 햄버거와 같은 것이다.」 최근 Eurosatory 전시회에서 미국의 한 대형 소화기 업체 마케팅 부장이 말한 이 수수께끼같은 내용은 여러가지로 해석될 수 있다. 특히 좀 더 자세하게 설명해 달라는 요청에 “노 코멘트”라고 회피함으로써 해석은 더욱 애매하게 되었다.

대서양 양안의 상당히 많은 소식통들은 오늘날 소화기 시장의 현황과 향후 전망이 과거보다 더욱 심하게 국제 지정학적인 전개상황에 영향을 받는다는 점을 믿는 것처럼 보인다.

어떤 의미에서 전체 방산시장중 특정한 이 분야는 일종의 거꾸로 된 지표로, 우리가 살고 있는 세상에 영향을 미치는 문제들을 정확하게 반영하는 것으로 여겨져야 할 것이다.

그러나 다른 분석가들과 민수분야 종사자들은 이러한 생각이 크게 틀린 것으로 보고 있다. 그들은 소화기 분야를 전문으로 하는 대다수 업체의 변변찮은 매출액과 지난 10년간 실제 체결된 계약과 발주가 감소하는 것을 지적하며, 오늘날 아주 쉽게 이루어지는 면허생산과 절충교역조차 구조적인 위기에 처한 것처럼 보이는 시장을 인위적으로 부양하기에는 충분치 못하다고 말한다.

전직 FN Herstal사의 최고경영자로 지금은 한국 대기업의 유럽 지사에서 제2의 직장생활을 하고 있는 모 인사는 “글자 그대로 수백만 정에 달하는 소련제 신·구형 소화기의 상업적인 충격을 과소평가해서는 안된다. 이 제품들은 최저 가격에 제공되며 공산주의 몰락후 시장에 과잉공급되고 있다.”고 말하고 있다.

유럽의 주요 소화기 제조업체를 위한 고문으로 일하고 있는 한 마케팅 전문가는 다음과 같은 냉정한 분석을 하고 있다: “제품 다각화, 신 모델 개발, 완전히 새로운 소화기 계열 창출, 새로운 구경 도입 또는 기존 탄약의 최적화 등 이 모든 조치들은 몇몇 잠재 고객의 관심을 끄는 데 여전히 도움이 될 수도 있다. 그러나 장기적으로 보아 이러한 시도들은 미래를 기약할 수 없다.

이유는 공급 제안이 수요와 거의 일치하지 못하기 때문이며 시장의 진정한 요구, 필요성, 제약, 우선순위와 무엇보다도 잠재 고객의 재정적인 가능성이 분

명하게 확인되어야 이를 일치시킬 수 있을 것이다. SIG SG-550이 AKM보다 분명히 우수하지만 AKM이 한 정당 50불에 제공된다면 경쟁은 이미 끝난 것이다.”

■ 일반적 고려사항

사실 (관련 탄약을 포함하여) 소화기 시장의 상황은 세계 방산시장의 현 위기국면과 별 차이가 없는 것이다. 대규모 잉여무기뿐 아니라 비용대 품질면에서 높은 경쟁력을 지닌 제품을 가지고 소화기 “자유” 시장에 진입하는 러시아, 우크라이나, 체코와 폴란드 등 이전 바르샤바 조약기구 국가들이 하나의 요인임에는 틀림없으나 실제 모든 주요 소화기 제조업체들이 직면하고 있는 침체 상황의 유일한 원인은 결코 아니다.

그러나 FAMAS, SG-550 또는 M16A2 한 정 가격으로 잘 포장된 AKM 신품 (중고품은 말할것도 없고) 10여 정을 문앞에서 인도받을 수 있다는 것도 분명한 사실이다. 이 점의 중요성이 과장되어서도 안되겠지만 과소평가되어서도 안될 것이다.

이는 한편에 LECLERC, M1A2 ABRAMS 또는 LEOPARD 2, 다른 한편에 T-80(더 적절하게는 T-72)을 두고 가격차를 비교하는 것과 마찬가지로 보는 사람은 현재 자동차 시장의 국면을 돌아보아야 할 것이다.

일본과 뒤이은 한국 자동차 업체의 진출은 유럽과 미국의 기존 업체에 심각한 위협을 야기시켰고 증거가 시장의 상당한 부문을 잠식하였지만 메르세데스, 포르쉐 또는 페라리와 같은 최고급 시장에는 전혀 영향을 미치지 못하였고 이들은 틈새 시장에서 안정된 운영을 계속할 수 있었다.

마찬가지로 러시아의 저가 제품이 주전차



▲ 미국에서 M249모델로 사용되는 FN Herstal사의 MINIMI 5.56×45

시장에서는 실제 교란요인이 아니지만, 소화기 시장에서는 상당한 파문을 일으키고 있다.

■ 강습 소총과 분대 화기

표준 보병 강습 소총과 같이 소화기 시장중 최대의 단일 틈새 시장에 있어서, 고객은 선택을 하는 데 당황하게 된다. 사실상 현재 시장에 공급되는 모든 모델들은 용이한 정비와 보통 분해, 3가지 방식의 사격 선택(단발, 2~3발 연속 사격, 완전 자동), 사용자 편의를 위한 설계, 극심한 환경 조건과 응급 사용시에도 탁월한 신뢰성, 우수한 인간공학 등 야전에서 의 표준적 요구사항에 적합한 모든 특성들을 과시하고 있다.

완벽하게 만족스럽지 못하거나 전적으로 잘 못된 무기들이 예외적으로 극소수 있으나, 이러한 제품들의 결합과 단점들은 전 세계 전문가들에게 저조한 수출실적이 증명하듯이 잘 알려져 있고 현재 교체되고 있거나 가까운 장래에 교체될 것으로 보인다.

다수의 주도적인 제조업체에서는 표준 강습

소총을 기초로 전체적인 소화기 계열을 상향 (더 무겁고 길어진 총열, 양각대, 탄띠송탄)이나 하향(경찰용 반자동식뿐 아니라 낙하산부대, 특공대 또는 후방제대 임무를 위해 짧은 총신과 접는 개머리판으로 된 콤팩트 형)으로 개발하여 융통성을 증대시켰다.

이에 따라 고객들은 교환가능한 구성품뿐 아니라 표준 탄약의 군수 및 훈련상 이점을 이용할 수 있게 되었다. 후자는 또 원가절감을 통해 생산공정에 중요한 영향을 미치며 이는 치열한 경쟁시장에서 매우 중요한 요인이다.



▲ 국내 방산장비 전시회에 소개되었던 러시아 KALASHNIKOV 부스

Steyr사의 AUG “bullpup” 시스템은 기본적인 강습 소총 디자인이 수많은 변형으로 발전되어 최대한의 틈새 시장을 장악한 중요한 일례로, 이 오스트리아 제품은 탁월한 판매 성공을 거두었고 전 세계 군과 경찰/준 군사부대에 널리 확산되었다.

앞서 언급한 사항을 재삼 강조하면서 Steyr사의 접근방식은 효과적인 기술 선택면에서 성공적이었을 뿐 아니라 이 오스트리아 업체가 잠재 고객의 수요와 개별 사용자의 구체적인 필요성 및 이에 따라 노력을 경주할 시장

분야를 분명히 인식하였다는 이유에서 성공적이었다는 점을 중시할 필요가 있다.

Steyr사는 정밀하게 선정된 상업적 방침에 따라 탁월한 제품 마케팅 능력을 과시하였다. 동사의 마케팅 담당은 다음과 같이 언급하였다. “처음부터 우리는 AUG를 당시 바르샤바 조약기구 회원국이나 서방 국가에 공급할 수 없다는 것을 분명히 알았다. 이들 국가에서는 각국의 기존 제조업체들이 독자적인 설계나 면허 생산을 통해 사실상 독점체제로 운영하고 있었다.

그러나 비록 소량이기기는 하지만 아르헨티나, 이탈리아, 파키스탄이나 심지어 미국에 까지 우리의 “신상품”을 판매할 수 있었다. 상기 국가뿐 아니라 많은 나라에는 독점적인 경쟁업체들이 무시하여 온 일부 시장이 항상 존재하였으며, 사용자들은 특수 부대나 일부 기관 및 정부 조직과 같이 그들의 특정 수요에 맞는 특수 장비를 요구하였다.”

프랑스 FAMAS, 벨기에 FNC, 이탈리아 Beretta 70/90 등이 AUG(또는 AKM)에 비해 수출시장에서 성공을 거두지 못한 것은 오스트리아 제품보다 신뢰성이나 융통성이 떨어진 다든지 구 소련 제품보다 약하다거나 고가라는 점과는 관계가 없다. 오히려 근본적인 이유는 그와 같이 양호하게 보이는 소화기들이 시점을 잘못 택해 세계 시장에 출시되었다는 것이다.

즉 개별 국가의 제한된 수요 범위를 넘어서는 무기들의 수요가 더 이상 크게 없었다는 것이다. 게다가 군에서조차 방산조달시 크게 영향을 미치는 정치,경제적인 요인보다 작진, 기술적인 표준에 근거하여 차세대 표준 보병 무기를 고를 수 있는 선정 과정을 선호하는 것 같았다.

반면 수년전까지만 해도 프랑스, 벨기에 또

는 이탈리아 소재 조립 라인을 이용하여 카라 시니코프 계열의 나토-구경 면허 제품을 생산하고 이를 각 국가의 군이 사용하는 것은 “정치적으로 바른” 일이 아니었다는 것도 사실이다.

MAS에서 25년간을 근무한후 회사의 구조 조정에 따라 조기 퇴직을 “즐기고” 있는 한 전직 엔지니어는 “그와 같은 경우조차 러시아에서 총기를 직구매하는 것이 여기에서 제조하는 것보다 편리할 것이다”라고 냉소적인 언급을 하였다.

불행하게도 프랑스 업체(GIAT 그룹 산하)가 곤경에 처한 것이 세계 소화기 시장에서 유일한 경우가 아니다. 우수한 전통과 평판에도 불구하고 Enfield-Lock사는 수출시장에서 SA-80 소총을 단 한 정도 판매할 수 없었다. 아마도 영국군이 이를 만족스럽게 여기지 않았으므로 평화지원작전이나 훈련을 위한 해외 주둔시 무기 판매촉진에 별다른 도움을 주지 못했기 때문일 것이다.

마찬가지로 Heckler & Koch사도 무탄피 소총을 위한 매우 혁신적인 사업인 G-11의 몰락에서 회복하는 데 막대한 경제적 어려움을 겪었다(8천만 마르크에 이르는 연구개발 투자가 허사가 되었다). 이 회사는 1991년 이후 Royal Ordnance(BAe 그룹)에 합병되었으며 종업원의 절반 이상을 해고하고 (총 2,000명중 1,100명), 생산능력을 감축하여 덴마크가 갑자기 필요로 하는 소화기를 공급할 수 없을 정도였다. 그러나 H & K사는 독일의 계약, 터키의 발주, 스페인에서의 수출 가능성 등으로 이제 긴 어둠 끝의 빛을 볼 수 있게 되었다.

Oberndorf사는 G-36(HK-50 디자인) 강습 소총 첫 분량으로 33,000정(추가 17,000정은 선택사항)을 공급하기 위한 계약을 국내에서 체결하였으며, 이는 '98년말까지 다국적 평화유

지작전을 위해 해외 배치되거나 연합 신속대응군에 배속된 독일 위기 대응부대에 인도될 것이다.

BWB(독일 연방 국방 조달실)와 국방부는 이를 최우선 사업으로 보고 있으며 H & K로서는 도전이자 기회인 셈이다. 구체적인 시기는 확정되지 않았지만 향후 G-36이 독일군의 표준 개인 화기로 현재의 G-3를 대체하게 될 것이다.



▲ 독일의 특수부대가 무장한 H & K사의 G-36소총

스페인인 1990~91년중 구매하여 많은 비판을 받은 CETME L/LC의 후속 기종을 선정하려고 하며 G-36에서 파생된 G-36E 형은 이 경쟁시장에서 선두로 부상하고 있다.

스페인 군은 2000년부터 인도가 시작될 소총 수요가 전체적으로 120,000~130,000여정에 이르며, 이는 대부분 스페인(아마도 대부분 Santa Barbara)에서 면허 생산될 것이 분명하다. 스페인 사업에 경쟁 제품은 오스트리아 AUG, 벨기에 FNC, 캐나다 C-7, 이스라엘 GALIL, 스위스 SG-550 등이다.

끝으로 터키 군은 차세대 강습 소총으로 HK-33을 선정하였다. MKEK에서 면허 생산 예정이며 36백만달러의 투자가 필요한 5.56mm탄 생산 공장 건립도 이 사업에 포함 되어 있다.

(다음호에 계속)