

武器販賣機構

—美·英·佛을 中心으로—

Paolo Penoni

申 瓚 譯

所謂 冷戰이란 國際紛爭이 거의 끝났음에도 불구하고 世界 여러나라의 軍備增強의 추세는 2次大戰이후 오늘에 이르기까지 조금도 늦추어지는 徵候가 보이지 않는다.

事實 世界到處에서 발생한 各國間的 對決의 연속은 분명히 몇가지의 反作用을 낳게 했다. 첫째는 近年에 獨立을 얻은 新生國들이 더욱 熱誠的으로 軍備強化에 注力하고 있으며, 둘째는 Libya와 같이 政治指導者들의 勢力膨脹慾을 만족시키기 위한 軍備增強이었고, 셋째는 侵略의 隣接國으로부터 自國을 防衛하려는 목적의 軍備擴充등의 세가지 현상이다.

이런 過程에서 우리가 알수 있는 特徵의 하나는 대개의 경우, 自國의 防衛產業基盤이 없는 나라들이 軍備를 서두르고 있다는 점이다.

그래서 이들 나라들의 需要를 충족시키려면 不得已 國際市場에 의존할 수 밖에 없으며, 그 結果로 武器의 거래는 國際交易의 주요한 位置를 占有하게 될것이다.

이와 같은 現狀으로 利得을 보게된 나라들은 두말할 것도 없이 美國, 프랑스, 英國등의 3大國이며, 瑞典, 端西, 利太伊등의 諸國도 武器를 팔고는 있지만 그들의 製品은 어느 特定部門에 限定되어 있어서 前記한 3大國의 實質的인 主導權을 뒤흔들 程度에는 미치지 못하고 있다.

그런데 이와 같은 主導權에 挑戰할 수 있는 나라가 없는것은 아니다. 西獨과 日本이 여기에 속한다고 할수 있는데, 여러가지 對內外的인 政治的 理由때문에 그 가능성이 희박하다고 할수 있다.

그러나 西獨만은 將次 어떤 實質的인 變化를

가져오리라는 可能性을 排除할 수 없는것이, 그 첫段階로서 武器輸出에 대한 制限을 철폐한 것이다.

過去 西獨政府가 내렸던 制限事項은 지금까지 그들의 地上用 兵器가 國際市場에서 主導的 地位에 서는것을 막아온 것인데, 이 撤廢措置로서 西獨은 머지않아 武器輸出을 自由化함으로써 佛·英·美 3國이 누려온 主導權을 위협하게 될것이 틀림없다.

美國을 비롯한 3大強國이 어떻게해서 武器輸出의 主導權을 쥐게 되었는가, 또 그 主導權을 어떤 수단으로 效果있게 維持하고 있는가를 檢討해 보는것은 매우 興味로운 일이다.

그러나 全般的인 內容을 모두 取扱한다는 것은 너무 範圍가 넓기 때문에 여기서는 그中에서 가장 중요한 武器販賣機構를 重點的으로 알아보기로 한다.

● 美國의 販賣制度

美國의 경우, 前述한 주도권을 掌握하는데 있어서 한가지 特殊한 要素가 附加되어 있음을看過할 수 없다.

우리는 美國의 武器販賣에 관해서 두가지의 特徵을 찾아볼 수 있는데 그中 하나는 經濟的 및 構造的 重要性이며 또 하나는 政治的 重要性和 밀착되어 있다는 사실이다. 다시 말해서 過去 몇가지의 主要한 去來의 성립이 技術的 또는 作戰的인 理由로는 合理化되지 않는것이 있어서 結局 政治的인 이유로 設定될 수 밖에 없는 事例가 있었기 때문이다.

美國과 같은 超強大國은 압력을 加할 수 있는 힘을 가지고 있어서 때로는 歐洲의 製品이 技術的으로나 作戰上으로 혹은 財政的으로 더 有利하다 하더라도 美國製가 곧잘 選擇되는 例가 있었다.

그 實例로 伊太利의 美製 M-60 戰車 購入을 들수 있다. 이 戰車는 Leopard 및 AMX 30과의 性能試驗에서 뒤로 처졌음에도 불구하고 伊太利가 이 戰車 800臺를 注文하기로 결정한 점에 있어서는 分明이 어떤 壓力이 作用했을 것이라는 推測이 가는 것이다.

簡單히 말해서, 汎世界的으로 美國은 그 經濟的 및 其他의 이익을 위해서는 가끔 潛在的인 購買國으로 하여금 美國製의 武器를 注文하도록 조심스럽게 強要를 할수 있는 것이다.

그렇다고 해서 우리는 美國이 武器販賣分野에서 우월한 位置에 있는 것이 모릅지기 이러한 壓力의 힘이라고 主張하려는 것은 아니며 또 美國이 海外에 販賣하는 武器가 언제나 다른 나라들의 것보다 劣等하다는 것은 決코 아니다. 다만 美國의 武器販賣에 관해서 論議하려면 이런 要因을 빼놓고는 말할 수 없기 때문이다.

또 美國의 武器販賣에 있어서 그 販賣組織이 매우 중요한 役割을 하고 있기 때문에, 이 機構의 高度의 복잡한 業務調整을 分析할 필요가 있다.

美國의 對外武器販賣의 最高責任은 역시 國防省에 있으며, 이를 위해서 DSAA(Defence Security Assistance Agency—國家安保援助處)를 설치하고 있다.

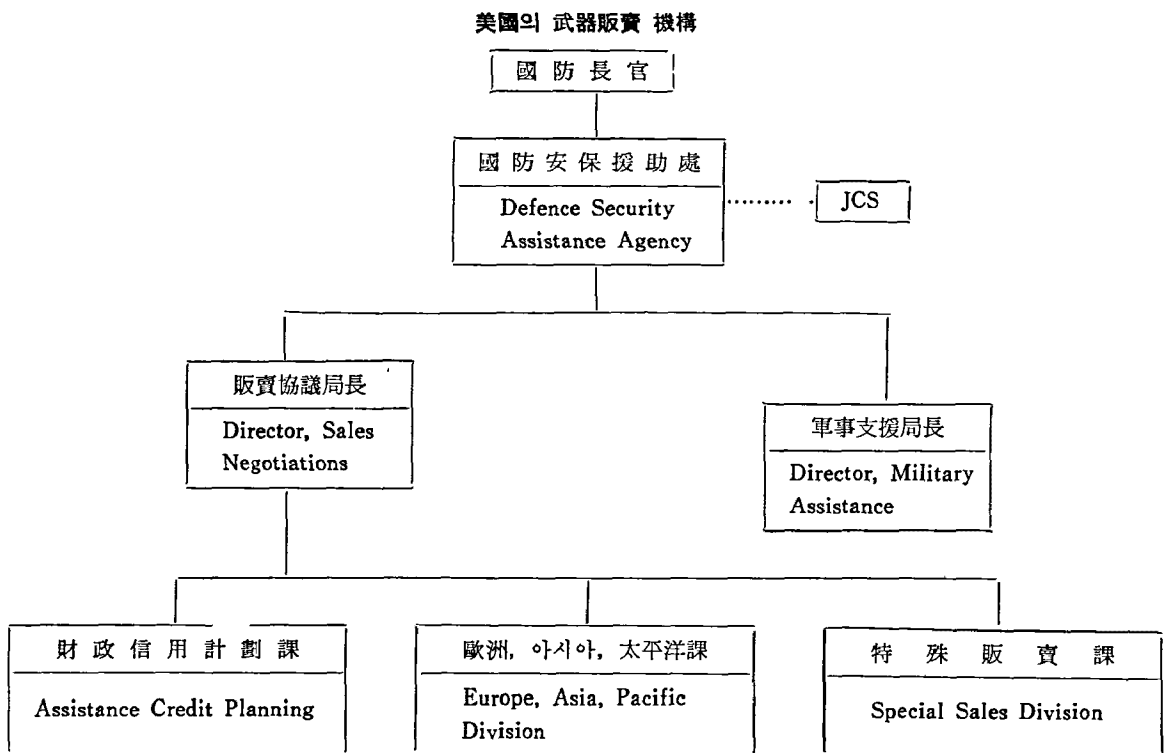
이 機構는 1971年 Nixon 大統領에 의해서 설립되어 美國의 對外武器販賣에 관련된 直接 또는 間接의 모든 業務를 담당하고 있다.

그 機能을 살펴보면, 인가된 對外軍事援助計劃의 指導管理, 行政 및 統制와 이에 관한 細部 執行計劃의 樹立등이 포함되어 있다.

또 細部執行計劃을 樹立하는데 있어서 DSAA는 美合參本部에 의존하거나 그의 助言을 받을 수 있게 되어 있는데, 이런 모든 業務는 國防長官의 承認을 받아야만 된다.

그리고 國防長官은 大統領의 決心을 補佐하기 위해서 政府의 여러 關聯部署와의 긴밀한 連絡을 취하게 된다.

DSAA는 武器販賣에 관련된 各級部署와 밀접



한 관계를 獨立의으로 유지하고 있으며, 이 機構는 그 隸下에 促進, 弘報 및 販賣에 관한 책임을 적절히 分擔한 두개의 下部構造를 가지고 있다. DSN(Director, Sales Negotiation—販賣協議局)과 DMA(Director, Military Assistance—軍事支援局).

DSN은 모든 輸出業務에서 생기는 諸般 重要한 기능을 수행하는 責任을 지며, 美國內 私企業에 대해서는 購買國과 仲介者의 役割을 하게 된다. 그러나 이와같은 政府의 干涉은 그 強度나 範圍에 있어서 프랑스의 경우와 同一視되어서는 決코 아니된다.

美國의 私企業은 자기 특유한 특징을 갖고 있는 것이다. 卽 이들은 美國의 經濟構造上의 特徵이라 할수 있는 商業上의 競爭, 業體의 秘密保持, 그리고 中央 또는 地方政治 權力으로부터의 完全獨立 등의 高유의 권리를 基礎로 하여 運營되고 있는 것이다.

事實上 어느 企業이, 自己네와 비슷한 製品을 市場에 내놓은 相對企業과 對決을 한다는 것은 흔히 있는 일이다. 이런 意味에서 보면 DSAA는 統制者가 아니라 支援者에 불과한 것이다.

DSN은 위의 機能을 수행하기 위해서 3個課를 두고 있다. 즉 財政信用計劃課(Assistance Credit Planning), 歐洲, 아시아 및 太平洋地域課, 및 特殊販賣課이다.

財政信用課는 海外販賣에 관련된 財政的 問題를 해결하는 業務를 수행한다. 즉 美國會社로부터 武器를 사려는 나라들에게 金融信用關係를 開設하며, 특정한 武器製造에 참여하는 美企業에게 先金給을 지급하며(이는 次後에 購買國과의 還算으로 清算하게 된다), 또 分割支拂을 위한 문제점을 해결하게 된다.

財政信用課는 武器販賣業務自體에는 깊숙히 介入하지 않으나, 그 業務는 販賣活動에 기본적으로 중요한 일들로서 美製品의 販賣促進을 위한 協議의 延長이며 또 結論으로 보아도 좋다.

다른 2個課는 실제로 販賣活動에 참가하게 되는데, 歐洲, 아시아 및 太平洋地域課는 그 3個地域에 대한 販賣促進을 위해 가능한 모든 方法을 다하는 임무를 가지고 있으며, 特殊販賣課는 아프리카 및 中南美地域과의 販賣協議를 책임지

고 있다.

이들 2個課는 가능성있는 購買國과 美企業間의 仲介의 役割을 하게 되며, 또 海外駐在의 美 大使館 參謀, 軍事顧問官들로 구성된 情報網의 개척으로 廣範한 情報를 수집할 수 있으며, 企業들은 傳播된 情報를 기초로해서 特定地域에 浸透할 수 있는 그들 自身の 政策을 세울 수 있다.

이와 같이 特別히 전문화된 情報源을 가진 情報網에 의존할 수 있다는 것은 各企業으로 하여금 매우 關心있는 資料를 얻을 수 있게 하는 것인데 이런 일은 오직 政府機關만이 可能한 것이다.

한편, 各企業은 이들 2個課를 통해서 政府에 그들의 技術資料를 공급하게 되는데 이 資料들은 그들 製品의 販賣促進을 돕게 되는 것이다. 政府는 企業이 공급한 資料에 대해서는 極秘로 취급하게 되며 이런 措置는 軍事秘密을 保護할 뿐 아니라 어느 다른 企業이 他會社의 秘密을 探知하려는 것을 예방하기도 한다.

簡單히 말해서, 政府와 企業사이에는 共同提携의 關係가 성립되어 있으며, 政府를 代表하는 것이 바로 이들 下部組織들이다.

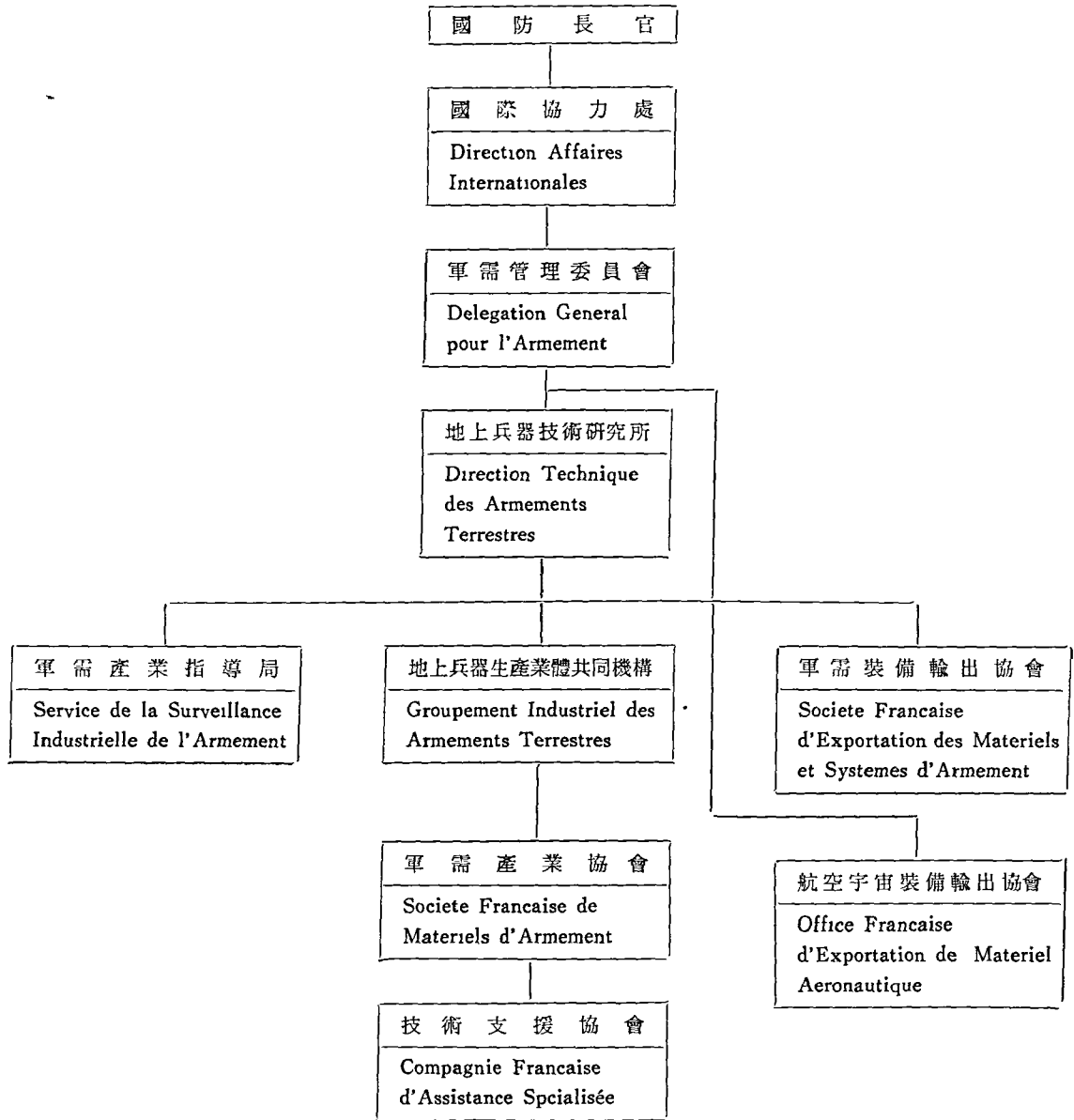
政府는 企業이 自力으로 얻지 못하는 資料를 공급해 주며(그 企業이 影響이 있건 없건을 不問하고), 企業은 自己製品에 관한 技術資料를 공급함으로써 그것이 國際市場에서 잘 팔리도록 하는 聯關關係를 맺고 있는 것이다.

武器의 海外販賣를 돕는 또하나의 隸下部署는 軍事支援局(DMA)인데, 이는 프랑스의 COFRAS(技術支援協會)와 같이 技術支援 및 訓練등을 협조하는 임무를 띄고있다. 이 DMA는 販賣된 武器를 효율적으로 維持하고 사용할 要員의 訓練을 위해서 필요한 制度를 발전시키고 採擇하는데 참여한다.

結論적으로, 美國의 武器對外販賣制度는 여러 가지 面에서 英國이나 프랑스의 制度와 다르다. 政府가 私企業을 지원하기 위한 干涉에 있어서 英·佛의 販賣機構에서와 같이 緊密한 關係를 維持하고 있지는 않다.

各企業은 武器販賣에 있어서도 그의 自由로운 企業活動을 하면서 獨立性和 自由交易의 原則을

프랑스의 武器販賣組織



지킬 수 있는 최소의 범위내에서 政府와 妥協하며 이는 오늘날 美國에서만 살아남아 있는 것이다.

● 프랑스의 制度

프랑스는 2次大戰中, 近 5年間이나 獨逸에게 占領당했었지만 終戰이 되자 荒廢한 가운데서도 오늘날 그나라로 하여금 武器販賣分野에서 두터

한 位置에 올려놓게한 計劃에 일찍부터 着手했었다.

그 結果 프랑스는 현재 武器輸出의 규모가 世界 第3位에 이르게 되었으며, 이런 사실은 經濟的 및 政治的 壓力을 마음대로 驅使할 수 있는 朝鮮의 位置를 거의 威脅하고 있는데, 프랑스로서는 이런 壓力을 이용한다는 것은 거의 생각할 수 없는 일이다.

프랑스의 武器販賣機構는 設計로부터 시작해

서 契約締結에 이르기까지, 때로는 그以後의 後續措置까지도 販賣에 관련된 業務라면 그 多少를 莫論하고 모두 수행하고 있다.

이 機構의 最高部署는 國防長官의 直接的인 掌握下에 있으면서 政府機關에 의한 武器의 製造 및 販賣에 관한 業務를 감독하게 되는데 그 名稱은 DMA(Delegation Ministerielle pour l'Arme-ment—軍需閣僚委員會)라 한다.

이는 프랑스政府의 閣僚級 機關으로서 부여된 任務를 만족하게 수행하는데 必要한 모든 手段을 행사할 수 있으며, 프랑스政府가 이 機構를 통해서 달성하려는 目標로서 두가지가 있다.

첫째는 製品에 대한 直接的인 品質管理이며, 둘째는 購買國에게 政府가 介入함으로써 보다 높은 信賴도와 效率性이 있다는 印象을 주려는 것이다.

프랑스政府는 그들의 防産業體들이 世界市場으로 파고들 수 있는 能力을 향상 시키기 위해서 1965년에 DAI(Direction Affaires Internationales—國際協力處)를 前記한 DMA 傘下에 설립했으며, 그 機能은 國內企業과 購買國과의 紐帶를 긴밀히 하기 위해서 모든 販賣活動을 組織化하는 일이다.

DAI의 販賣業務는 기본적으로 다음의 세가지로 分類될 수 있다. 展示 및 展示館의 運營, 機動裝備의 示範, 그리고 軍事使節團의 海外派遣 등이다.

이들 業務는 결과적으로 各企業의 販賣業務를 성공적으로 이끌기 위한 가장 효과적인 方法인데 展示業務는 外國의 參觀者에게 프랑스 製品의 技術水準과 설계의 優秀性을 보여주는 것이며 裝備의 示範은 2次的 段階의 활동으로서 高度의 專門要員들을 의해서 武器의 특징을 示範, 強調하는 것인데 이 方法의 효과는 契約의 締結與否를 결정짓게 하는 것이다.

또 海外에 軍事使節團을 보내는 것은 두가지의 目的이 있는데, 하나는 外國의 軍首腦에게 그들의 高級參謀를 통해서 프랑스製의 武器購入을 촉진하는 것이며, 또 하나는 相對國의 특수한 수요에 따라 武器體系를 開發하는데 必要한 情報을 수집하는 것이다. 이런 情報은 購買國의 現武器體系를 改良한다든가 해서 輸出可能性을

크게 높혀주게 된다.

그리고 DAI의 各級機關에서 수집한 資料는 購買國의 수요에 응할 수 있는 生産計劃을 樹立하기 위해서 各企業에 傳播되어 有用하게 사용되고 있다.

武器體系의 생산에는 國防省이 깊이 관여하여 指示하고 있기 때문에 政府와 企業間에는 그 製造過程 전부를 監督하는 機能을 가진 복잡한 連絡體系가 있게 된다.

이 體系(機構)의 頂上에 DTAT(Direction Technique des Armements Terrestres—地上兵器技術研究所)가 있는데, 이는 地上兵器의 설계, 제조, 시험의 責任을 지고있다. DTAT는 이 機能을 效率的이며 成功的으로 수행하기 위해서 여러가지 支援을 얻을 수 있는데, 그중 가장 重要한 것으로는 各軍의 參謀總長과 긴밀하게 共同作業을 할수 있다는 사실이다. 이렇게 해서 이 機構는 다른 나라에서는 완전히 拂拭할 수 없는 官僚的인 非能率性을 신속하게 解決하는데 크게 기여하고 있다.

兵器의 발전과 運用上의 方法을 設定하는데에는 많은 問題가 생기기 때문에 DTAT는 高度로 專門化된 技術者로 구성된 自體 設計센터를 가지고 있다. 이들의 수는 그리 많지는 않지만 프랑스에서 製造되는 모든 武器體系에 대해서 그 開發段階에서 理論的인 試驗을 할뿐아니라 販賣段階에서 示範試驗을 하고있다.

이렇게 해서 그 生産體系가 國家機關이건 또는 民間企業이건 間에 두개 以上の 生産體가 서로 경쟁하게 될지 모를 二律的인 요인을 배제하는 것이며, 동시에 購買國이 원하는 製品을 획득하는데 必要한 試驗場을 제공하게 되는 것이다.

다시 말해서 이 機構가 各級段階에서 긴밀하게 유지하고 있는 政治的, 産業的인 紐帶는 外國의 購買先이 어떤 武器를 살 것인가를 決定하는데 있어서 가장 重要한 要素인 效率성과 우수성의 弘報的 成果를 뒷받침하는 것이다.

DTAT의 計劃은 그 隸下에 있는 GIAT(Groupement Industriel des Armements Terrestres—地上兵器生産業體共同機構)를 통해서 實踐하게 되며 이 業務에 參與하고 있는 各産業體를

代表하는 窓口로 보아도 좋다. 이의 기능은 地上軍用兵器의 研究開發과 生産製造外에도 海外販賣를 촉진하는 일까지 포함하고 있다.

GIAT 는 그 機能을 완수하기 위해서 2개의 研究所와 10개의 製造工場을 가지고 있는데, 그 안에는 AMX-APX 등 우리에게 잘 알려져 있을 뿐 아니라 프랑스의 武器生産을 論議하는데는 빼놓을 수 없는 構造工場들이 있다.

이 機關의 重要性은 構造的인것 말고도 17,000 名의 技術者를 採用하고 있는 點과 1976年의 輸出高가 벌써 26億프랑(約 5억7,000만弗)에 到達한 사실로 보아 알수 있다.

GIAT 傘下 SOFMA(Societe Francaise de Matériels d'Armement—軍需産業協會)가 있어서 會員社가 제조하는 兵器를 海外에 輸出販賣하는 임무를 갖고 있는데, 이 協會의 會員會中에는 Creusot-Loire, Panhard, Saviem, Thomas-Brandt 등의 有名한 製造會社가 포함되어 있고, 1939년에 設立되었다.

이들 會員社들은 그들 自身이 설계한 武器를 製造할 뿐 아니라, GIAT의 研究센터에서 設計한 武器의 生産에도 적극적으로 참여하고 있다. 예를 들자면 AMX 系列인 AMX 13, AMX 30, AMX 10 등이다.

이와 같이 SOFMA 는 政府機關과 긴밀한 협조아래 運營되고 있는데, 國防省을 비롯한 經濟財務分野의 高位官吏들로 구성된 DGA(Delegation Generale pour l'Armement—軍需管理委員會)의 統制를 받아서 그 自體內의 規定에 의해 운영된다.

GIAT 와 同級으로 運營되는 또하나의 機構가 있는데 SIAR(Service de la Surveillance Industrielle de l'Armement—軍需産業指導局)라고 한다. 그 名稱이 나타내는 대로 各製造會社의 모든 生産過程을 감독하는 責任을 지고있어 그 重要內容은 다음과 같다.

- ① 製造過程의 技術的인 監督
- ② 原資材 및 部品の 輸入
- ③ 調達行政에 관한 指導
- ④ 會計 및 支給業務의 支援等

SIAR 는 위와 같이 여러가지 機能을 갖고 있는 以外에도 필요하다면 管理分野 全般에 관해

서도 嚴格한 감독을 할수 있게했다.

GIAT 와 別個것으로 SOFREMA(Societe Francaise d'Exportation des Matériels et Systemes d'Armement—軍需裝備輸出協會)가 있는데 이는 GIAT 이외의 機關에서 제조한 地上武器의 海外販賣促進業務를 담당하고 있으며, 各會社로부터 차출되는 代表로 理事會를 구성하고 있는 民間機構로서 海外市場에 침투하는 모든 促進業務를 수행하나 역시 DTAT의 統制를 받는다.

또 SOFREMA 와 類似한 기구로서 航空宇宙裝備의 海外輸出을 맡고있는 OFEMA(Office Francaise d'Exportation de Materiel Aeronautique—航空宇宙裝備輸出協會)가 있다. 이도 역시 輸出促進을 위해서 1937년에 창설된 政府統制機關이다.

이 機構의 형태는 株式會社이기 때문에 交易上의 伸縮性을 가지고 있지만 政府所有의 航空宇宙分野의 會社들이 大株主가 되어 있어서, 이들 會社의 代表가 理事會를 구성하고 있으며 역시 國防, 經濟, 財務등 各省의 代表로 된 DGA의 監督을 받아 運營하고 있는데, 이 傘下의 主要會社는 Messier-Hispano-Bugatti社를 비롯한 11 個社이며, Aerospatiale社등 5個主要會社의 代表가 理事會를 구성하고 理事長은 通常 政府가 임명하고 있다.

이 機構는 軍用 및 民航機, 헬機, 飛行機엔진, 誘導彈등, 官民會社가 제조하는 航空宇宙裝備를 해외에 판매하는 代表的인 窓口의 역할을 하며, 또 部品, 工具 및 技術協調도 제공하는 한편, 필요하다면 一般兵器의 판매도 취급할 수 있다. 또 需要國이 원한다면 造船, 飛行場의 建設, 電氣通信등의 高度技術分野의 지원도 제공한다.

OFEMA의 本部는 파리에 있고, 여기서는 外國需要國으로 부터의 購買問議에 대해서 가능한 빠른 時間內에 정확한 回信을 할수 있는 態勢를 갖추고 있으며, 프랑스를 찾아오는 外國의 使節을 환영하여 滞在上的 편의제공과 日程作成 그리고 필요한 其他의 支援을 하며 프랑스 政府와는 裝備輸出에 관한 行政節次 및 連絡을 취하면서 外國需要者가 요구할지 모를 支拂條件에 대해서 政府 및 銀行機關과 절충을 버리게 된다. 또 輸出에 隨伴하는 Off-set 調整作業(輸出先으

로부터 逆輸入하는 조건)에도 참여한다.

OFEMA 本部는 輸出時의 모든 契約行爲를 수행하는 代表者로서, 다음과 같은 主要業務를 담당하고 있다.

- ▲ 價格問議 및 注文에 대한 應答
- ▲ 輸出物資의 引渡
- ▲ 陸送, 海上輸送 또는 航空運送의 決定
- ▲ 信用狀의 處理 및 送狀作成
- ▲ 財政的 協議 및 後續措置.

또 巴里本部에는 需要國의 요구에 부응하고 自體 行政管理를 능률화하기 위해서 독립된 資料處理室을 운영하고 있는데, 여기에는 高性能 Computer를 설치하고 10,000種의 契約을 一定 期間內에 처리할 수 있으며 每年 5,000個의 새로운 자료를 記錄시키고 있다.

OFEMA는 또 海外各處에 40個이상의 支社를 運營하고 있는데, 모두가 프랑스 및 駐在國政府의 승인을 받아 설치하고 있다. 이들의 主要任務는,

- ▲ 駐在國의 특수한 需要를 파악하고 그들에게 프랑스製裝備·物資의 우수성을 알리며,
- ▲ 프랑스의 技術陣과의 連絡業務를 담당하며,
- ▲ 모든 販賣協議에 참여하며,
- ▲ 契約事項의 집행과 監督 및 確認을 하며,
- ▲ 技術協定등을 協議하는 것이다.

勿論 이들 海外支社들은 파리에 있는 本部와 긴밀한 連絡을 유지하고 필요한 指示를 받는데 이들의 技術的 交易上의 풍부한 지식과 駐在國에서의 경험은 프랑스의 防衛產業界와의 仲媒에 있어서 必須不可缺의 존재가 되고있다.

프랑스의 武器販賣組織안에는 技術支援을 담당한 部署로서 COFRAS(Compagnie Francaise d'Assistance Specialisee—技術支援部)가 있다.

이 機構는 프랑스로부터 裝備 또는 物資를 산 購買國들에게 필요한 技術을 제공하는 임무를 가지고 있어서 相對國을 위해서 裝備의 理論的 實재적인 教育課程을 운영하여 技術者를 養成해주는 業務를 수행한다.

이 目的을 위해서 COFRAS는 SOFMA와 다른 두個의 技術機關으로부터 도움을 받게 되는데, 高度로 전문화된 敎官要員과 특별히 발전시킨 訓練方法에 의해서 購買國의 요구를 만족시

키게 되며, 免許生産에 따른 技術的인 困難도 해결해 주게된다.

以上에서 論議한 바와 같이, 우리는 프랑스의 武器販賣組織이 매우 복잡하다는 것을 알수 있으나, 거기에는 武器의 海外販賣를 촉진하려는 分명한 目的이 介在되어 있는 것이다.

즉, 政府의 支援을 받을 수 있다는 事實, 過去 20年이상에 걸쳐 開拓한 광범한 販賣網, 그리고 相互競爭이 발생할지도 모를 要因을 제거하기 위한 긴밀한 協調體制등은 이나라의 製品이 世界市場에 침투할 수 있는 要因이 되어온 것이다.

또 프랑스政府가 그들의 제품의 商品的 印象을 害칠지 모를 事故를 미리 예방하기 위해서 複雑한 統制機構를 설치한 것도 注目할 만한 특징이다. 事實, 生産過程의 모든 段階에 적용한 엄격한 政府의 감독은 프랑스製品을 選擇하게 하는 좋은 動機를 賦與한 것이라 하겠다.

프랑스가 海外市場에서 占하고 있는 위치가 絶對的이라고 한다면 좀 지나친 表現이라 하겠지만, 그러나 이들이 多年間에 걸쳐 보여준 眞摯하고 效率的인 印象은 現在 또는 將次에 있어서도 쉽사리 다른 나라가 뒤따라오기 어려운 것임은 틀림없다.

● 英國制度

英國의 武器販賣制度는 일반적으로 프랑스와 美國의 制度에 中間程度의 것이라고 평가되어 있다. 英國은 防衛產業體全體를 國有化하는 과정에서 全防產組織에 프랑스式 特徵(政府가 전반적인 統制權을 行使하는)을 附與하는 동시에 英國特有的 方式도 그대로 維持하고 있음을 보여 주었다.

英國의 制度도 다른 나라들과 마찬가지로 그 組織의 頂上은 國防長官이며, 그 밑에 長官을 補佐하는 事務次官과 次官級의 補佐官이 있고, 그 아래에 防衛販賣廳長이 있다. 廳長아래는 3名의 次官補級이 있는데, 이들은 一般行政 및 市場開拓을 담당하는 現役軍人 1名과, 4個販賣局을 관장하는 次官補 및 2個의 販賣支援局을 관장하는 次官補(民間人)등이다.

局長級으로는 一般行政과 對政府各部處와의 連絡을 담당하는 現役軍人 1名을 비롯해서 市場 開拓計劃局長, 販賣 1~4局長, 補給支援局長 및 第13防衛事務局長등 8名이 있어 자기 分業된 업무를 수행하고 있는데, 販賣局은 事業局으로서 各地域別로 編成되어 있다.

그러면 市場開拓, 販賣, 補給支援 및 事務局에 대해서 좀더 詳細히 알아보기로 한다.

市場開拓計劃局은 한마더로 販賣促進에 관한 기본적인 業務를 수행하고 있는데, 대개 情報蒐集, 英國陸軍展示會 및 弘報宣傳으로 구분할 수 있다.

情報蒐集은 여러 情報源으로부터 수집한 資料를 기초로해서 統計表를 작성하여 海外市場浸透에 有用하고 도움이 되는 여러가지 研究와 調整에 적용되도록 하는 것이다.

英國陸軍展示會는 市場開拓을 위해 注力한 모든 노력과 研究의 결과를 2년에 한번씩 有形的表現(눈으로 보이게 하는)으로 나타내는 것이다. 또 弘報宣傳은 英國製品的의 올바른 印象을 주기 위한 모든 活動을 말하는데, 이는 弘報冊字의 제작으로부터 海外에 軍事使節團을 보내는 일까지 活氣를 불어넣는 것이다.

使節團의 海外派遺目的은 어느 특정한 나라에게 英國裝備의 기술적인 특징과 特定武器에 대한 性能을 알려주는 것이다. 또 國際적인 규모의 裝備展示會에 英國의 裝備와 人員을 보내는 것도 이에 포함되는 것이다.

各事業局은 그 範圍가 넓기 때문에 4個의 地域으로 分할되어 販賣業務를 直接담당하고 있는데 그 內容을 보면 다음과 같이.

- ▲ 販賣 1局—이란을 除外한 中東地域과 수단을 포함한 北아프리카地域
- ▲ 販賣 2局—아랍諸國을 除外한 라틴아메리카와 아프리카地域
- ▲ 販賣 3局—北美 및 極東地域
- ▲ 販賣 4局—歐羅巴地域과 이란, 이스라엘, 파키스탄 및 土耳其 諸國.

이들 各局이 담당하고 있는 地域은 다시 細分되어 數個國을 1個課가 담당하게 되는데, 한 例를 들어보면 北美 및 極東地域은 ① 北美, ② 蘇洲, 뉴질랜드, 휘지, 브루네이, 말레이시아, 싱

가폴 ③ 印度, 스리랑카, 네갈, 버마, 벵그라데쉬, 泰國, ④ 인도네시아, 日本, 韓國, 홍콩, 比律賓 등 4個課로 分擔되어 있다.

各課는 이와같이 割當된 地域안에서 販賣活動을 전개하고 있는데, 이렇게 分割한 이유는 各己의 活動領域을 명확하게 그어주는것 외에, 어느 특정한 地域에 대한 過度한 市場開拓에서 생기는 문제를 배제하며, 또 相對國과의 적절한 紐帶를 계속 維持하려면 1個課에 너무 많은 對象國을 配當해서는 안되기 때문이다.

補給支援局은 위의 各事業局에서 이미 관대한 裝備의 部品을 공급하는 任務를 갖고 있는데, 이 局은 種類別로 구분된 6個課로 編成되어 있다.

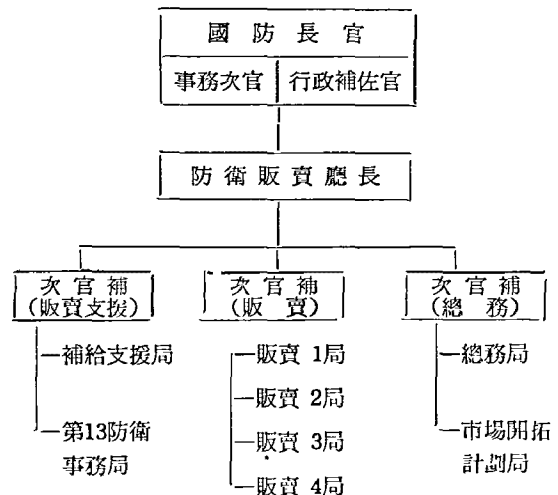
- ① 兵器, ② 彈藥, ③ 機動裝備, ④ 生産免許
- ⑤ 技術支援, ⑥ 廢品處理.

第13防衛事務局은 英國이 개발한 武器의 特許權 貸與, 購買國의 특수한 需要充足, 그리고 英製武器를 選擇한 나라를 포함한 對外軍事援助計劃의 樹立등에 관해서 檢討하는 임무를 가지고 있다.

以上을 要約한다면, 英國의 販賣制度는 그들의 多年間에 걸친 經驗에 基因한다고 보아야 한다. 各事業局이 가진 尠大한 활동범위는 과거 英國의 帝國主義의 經驗의 所産으로 생각되지만, 기능적인 目的도 지니고 있으며, 특히 經濟的 重要性을 가진 몇몇 地域에 대해서 그러하며, 例를 들자면 멕시코灣의 沿岸國들이다.

結論적으로 이와같은 英國의 尠大한 販賣機構

英國의 방위판매청 조직



는 적절한 機能發揮로 英國의 對外武器販賣를 성공적으로 이끄는 데 크게 기여했다고 確言할 수 있는 것이다.

● 結 論

우리는 지금까지 西方 3大國에 의해서 설치된 武器對外販賣機構를 훑어 보았는데, 여기에서 이들 3國에 共通的인 몇가지의 特徵을 분명히 했다.

첫째는 이와같은 복잡한 機構는 오직 商業의 이며 또 經濟的인 성격의 動機賦與가 그 目的이었으며, 다만 美國의 경우는 이 目的의외에 政治的인 요소가 加味되어 있었다.

年間 賣出高로 보더라도 이들 3大國은 그들의 販賣組織을 통해서 基本的인 目的達成을 위해 合理的인 運營을 하고 있다. 이와 같은 노력은 財政的인 觀點에서 그나라의 外貨獲得과 國際收支의 均衡을 개선하는데 기여하고 있으며, 社會的인 觀點에서는 國際的 經濟危機에 처해서 主要防產分野의 雇傭을 유지하고, 또 技術적인 觀點에서는 民間產業分野의 波及效果가 되는 技術水準의 향상에 공헌하고 있는 것이다.

美國은 전세계에 그들의 軍隊를 駐屯시키려는 原則(哲學)을 追求하고 있어서 그들의 防衛產業은 美製武器를 購買하려는 나라들의 政治面에 어느程度 介入해서 指導할 수 있는 立場에 서게 되었다.

우리는 여기에서 美國의 外國에 대한 內政干涉을 論하려는 것이 아니고, 다른 歐洲國家들에 비해서 美國은 通常的으로 裝備의 運用要員의 훈련과는 별도로 필요한 技術者와 顧問官들은 派遣하고 있는 사실이 옳은 일이라고 強調하는 바이다(歐洲國들은 이렇게 하기에는 그 能力面에서 制限되어 있으므로).

또 다른 共通點으로는 이들의 販賣機構가 모두 그나라 國防省과 긴밀한 관계를 가지고 있다는 점이다. 政府와 產業間의 紐帶關係에 있어서 美國의 경우 그 性格이 英·프랑스, 兩國과 다르

다는 事實은 결코 이 關係의 重要性을 감소시키는 것은 아니다.

왜냐하면 이런 關係를 통해서 한편으로는 各企業이 資料와 情報의 공급을 받으며, 또 한편으로는 武器를 얻으려는 나라들에게 필수적인 武器의 效用性에 관한 資料를 전달하는데 寄與하게 되는 것이며, 또 그나라에 駐屯하는 美軍에 의해서 사용되는 武器도 위의 目的을 위해서 매우 效果的인 結果를 낼 수 있는 것이다.

結論으로, 오늘날 武器販賣에 성공했다는 사실은 技術的인 우수성에 基因한다고 판단할 수는 없는 것이다. 왜냐하면 販賣契約을 成立시키는데 聯關된 모든 요소들은 技術的인 특징보다는 傳統的인 販賣促進에 더욱 긴밀하게 聯關되어 있는 전반적인 努力의 結果라고 보아야 한다.

過去에 비해서 월등하게 향상된 技術水準이라 하더라도 역시 販賣에 있어서는 販賣機構의 활동이 더 중요한 位置를 占有하고 있는 것이며, 이는 武器의 우수성의 如何를 不問하고 선택토록 하는 宣傳의 能力을 發揮하기 때문이다.

3大強國에 의해서 武器의 海外市場이 占有되고 있다는 사실은, 이들 나라들이 오랜동안 이와같은 販賣機構를 商業的으로 잘 運營해온 노력의 당연한 結果라 아니할 수 없다.

萬一에 다른 어떤 나라가 이들 強大國과 市場의 主導權을 놓고 경쟁하려면 우선 이들과 같은 合理的인 機構를 먼저 만들어야 하는 것이다.

그래야 비로써 自體生産한 武器에 대해서 海外에 傳播할 수 있을 것이다.

美國, 프랑스, 英國 등 先進國들은 자기 다른 방법으로 이 分野의 문제를 해결했지만, 販賣機構를 만든것은 매우 效率的이며 成功的인 조치임을 강조하면서, 이는 將次에 있어서도 반드시 發展, 成功할 훌륭한 基礎가 될것임을 믿어 마지않는다.

참고문헌

(Armies & Weapon 1978年 5月號)