

하이테크 산업의 총아 - 브라질의 Avibras社

● 許 勳 / 高麗大 제어계측공학과 교수
공학박사

Avibras社는 세계적인 기업으로 지속적인 성장을 하고 있는 가장 큰 브라질 회사의 하나로서, 연구 및 사업개발과 고도의 기술제품 및 장비를 생산하는 민간 기술회사이다. 이 회사는 순수 브라질 회사로서 1961년 이후 방위산업, 화학, 전자통신분야에서 그의 전문성을 발휘하면서 국가적인 항공우주산업을 선도해 왔다

1987년 이전 4년동안 Avibras사는 브라질에서 방산품을 가장 많이 수출하였고, 1987년에는 브라질 전 수출업체 가운데 9위를 차지하였다. 또한 이 회사는 3억5천만불이상의 매출(1987년말기준)을 나타내는 가장 큰 순수 브라질 민간기업체이다. 오늘날 Avibras그룹은 3천5백명 이상을 고용하며, 각종 시설들을 갖추고 있다.

Avibras사는 1961년에 초등훈련기인 Falcon의 설계 및 개발과 4인승 항공기인 Alvorada 계획을 가지고 사업을 시작하였다. 그이후 Avibras사는 브라질이 우주계획을 수행해 나가는데 결정적인 역할을 한 최초의 브라질 우주 로켓을 연구 개발하여 생산하였다.

또다른 Avibras사의 중요한 업적은 일련의 地對地 및 空對地 무장 장비 개발에 있다. 이들 중에 몇몇은 1975년에 대외수출이 열리면서 실려나간 최초의 수출품이 되었다.

이 회사는 Intel sat 및 Brasilsat 인공위성과 관련하여 브라질 전역을 연결하는 통신망을 운용하는 위성지구국에 필요한 10m 직경의 위성 안테나와 관련 장비의 개발을 성공적으로

수행하였다. 또한 Avibras사는 브라질 위성통신 장비를 위한 위성통신용 안테나의 개발과 공급을 하는 계약을 브라질 군 당국으로부터 따낸 최초의 회사였다.

Avibras사는 고객의 특별한 요구에 따라 개발된 고도의장비를 브라질軍 뿐만 아니라 우방국에 조달하는데 성공하였다. 이 회사의 자회사들은 민수 및 군용시장을 겨냥하여 많은 무기와 장비들을 연구 개발하고 생산한다.

Leite씨는 고도의 기술적인 생산품들의 개발 과정에서 많은 도전적인 일들을 훌륭하게 해냈고 Avibras사를 민간회사로 유지해 왔다. 오늘날 이 브라질 기술회사는 방위, 화학, 전자 그리고 통신과 같은 항공우주분야에 노력을 집중하고 있다.

그는 1961~1964년까지 Avibras사의 총무부장이었다. 1974년 회장이 되기전인 1965~1974년까지는 중역이었다. 1982년에는 민수 및 군용 특수운용 장비분야의 Avibras 자회사인 Tectran Engenharia, Industriae Comercio사의 창립자며, 회장이 되었다.

1984년에 Agromonica, Agropecuaria Santa Monica사를 창립하였고 1986년에는 Usiforja-Usinagem e Forjaria사를 창립하였는데, 두 회사 모두 Avibras사의 자회사가 되었다.

1980년대에 Leite 회장은 국제시장에서 회사의 위치를 견고하게 하는 한편 확장에 크게 기여하였다. 1987년에 그는 런던에 있는 국제 Avibras 항공우주유한회사의 창립자이며 회장이 되었는데, 이것 역시 Avibras 그룹의 자회사이다. 1988년에는 Avibras Fibre optics사의 행정위원회의 위원장이 되었다.

국제 Avibras 항공우주유한회사와 중국정부간의 연합사업으로 국제위성통신회사인 Incom사가 1989년도에 창립되었고, Leite는 이사장직을 맡고 있다. Leite는 국제적으로 알려진 수많은 연구소 및 협회의 회원이며, 탁월한 업적으로 많은 상을 수상하였다.

다음은 금년 6월 프랑스 파리에서 열린 「'89 파리에어쇼」場에서 가진 Avibras社의 João Verdi Carvalho Leite 회장과 < Miltech >誌 記者와의 對談내용이다.

記 者 : 우리가 이해하기로는 당신은 Avibras사의 창립자이며 소유자이자 회장이고, 보도되기로는 최고의 기술자이며 세일즈맨으로 알고 있습니다. 이것은 정부에 고용된 관리로 부터 관리자로서 있는 항공우주산업계에 종사하는 대부분의 당신 동료들과는 색다른 점입니다.

Leite : 나에 대해서 좀 전설적으로 알려져 있는 점들이 있습니다. 그러나 이것들은 완전한 사실은 아닙니다. 내가 Avibra사의 창립자이고 최초로 일을 하기 시작했다는 것은 사실이지만, 현재는 오직 명예회장일 뿐입니다. Avibras사를 위해서 내가 기술분야나 판매분야에서 많은 일을 하였다는 것은 사실입니다.

당신이 알다시피 우리는 완성품을 팔기보다는 설계 아이디어를 파는 기술두뇌집단으로 시작하였습니다. 그러나 현재 저는 그런 활동을 하지 않습니다. 다만 모든 사람이 최선을 다하도록 격려하는 일종의 상징으로서 행동하고자

ASTRO II 장비의 기능은 다양하여 사진에 나와 있는 SS-90등과 같은 3가지 종류의 로켓을 발사할수 있다



애쓰고 있을 뿐입니다.

Avibras사의 아주 중요한 여러가지 활동에 제가 직접적으로나 개인적으로 개입되어 있다고 생각합니다. 저는 우리 회사의 모든면에서의 활동에서 강점은 뛰고 지름길은 무엇인가를 잘 알고 있으며, 이것은 기본적으로 전략적인 결정을 내릴때나 중요한 상담을 할때 아주 큰 도움이 됩니다.

기 자 : 그러나 이것은 당신이 3개월 후에 Gigantic Typewriter Company의 회장이 될 Conglomerate 항공우주사의 회장보다는 훨씬 더 Avibras사에 가까이 관련되었다는 것을 의미하는 것이지요?

Leite : 그건 사실입니다. 제가 아주 깊이 이 회사와 관련이 되어 있는데, 이런 것들은 사실 최고 경영자로서 일반적인 것은 아닙니다.

기 자 : 당신의 직원들은 당신을 어떻게 생각합니다? 당신을 단순히 은행가나 주주인 것 같이 봅니까? 아니면 소유자나 프랑스 타입의 동업자라든가...

Leite : 잘 모르겠습니다. 다만 그들이 저에게 여러가지 별명을 주고 있습니다. 그러나 저는 그들이 저를 아버지나 큰 형님으로 보아주기를 바랍니다.

기 자 : 현재 Avibras사의 조직으로 봐서 모든

중요한 결정은 당신이 친히 내립니까?

Leite : 현재 우리회사는 많은 우수한 중역진들이 있어서 제가 없더라도 그들이 회사를 훌륭히 운영할수 있으리라고 믿습니다. 나는 代父로서 활동하기를 좋아하는 종류의 사람이 아닙니다. 나는 위임하기를 좋아하며, 사실 많은 것을 위임하고 있습니다.

Avibras사와의 경우와 같이 한사람이 시작한 회사는 어떤 상황에서 그것을 수행하는 사람보다 원래의 창업자가 더 잘 안다는 것이 자랑입니다.

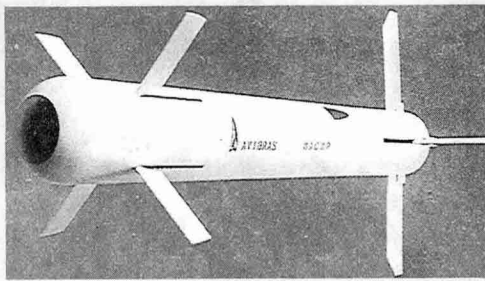
기 자 : 당신은 현재 Avibras사의 활동범위나 생산품의 상업적인 결과에 대해서 만족하고 있습니까? 이것이 당신이 시작할때 의도했던 것입니까?

Leite : 솔직하게 말해서 개인적으로는 그렇지 못합니다. 제가 느끼기에는 회사가 너무 커져서 세세하게 관심을 가질 수가 없습니다. 저는 우리가 서두르지 않고 우리의 할 일을 할수 있었던, 회사가 보다 더 작은 규모였을 때에 애착을 느낍니다. 내가 애정을 갖고 있는 Avibras사는 내가 평안감을 느끼기에는 너무 비대해져 있습니다.

활동영역에 관한한 우리가 기획한 바대로, 또 우리가 원하던대로 수행되고 있습니다. 그러나



Avibras社의 對空 및 對미사일 회기관제 장치와 포 시스템



MAC-MP 다목적 섬유광학 유도탄

우리는 특히 항공기 설계나 생산과 같이 초기에 관여하고자 계획을 세웠던 몇개의 분야에서는 벽에 부딪혔었습니다.

우리는 아직도 항공기계통의 일을 하고 싶습니다. 그러나 우리는 이미 설립된 브라질 국영회사와 경쟁한다는 것이 의미가 없기 때문에 취소하였습니다. 대체적으로 우리의 사업은 계획한대로 진행되고 있습니다.

기자 : 사실상 모든 항공 우주회사들은 기술 회사로서 창립되고 몇개의 훌륭한 새로운 상품 아이디어를 가진 소수의 기사들에 의해서 운영됩니다. 그리고 결국에는 관리자들로 손으로 인계되어 기술자들은 회사를 효율적으로 관리하지 못하면서 자신들의 설계실에서만 근무하게 됩니다. Avibras사의 경우는 어떻습니까?

Leite : 우리는 기술자 중심의 회사입니다. 그리고 미래에도 이런 식으로 유지하고자 합니다. 저는 Avibras사가 성공적으로 일을 수행하기 위해서 모든 기술자들이 개인적으로 안심하고 기여할 수 있는 회사로 유지되기를 원합니다. 저는 이에 대해 매우 골몰하고 있습니다.

물론 우리는 이익을 남겨야 하지만, 개인이 자신의 일에 대해서 행복을 느낀다는 것 또한 마찬가지로 중요하며, 궁극적으로는 회사의 이익에 반영이 됩니다. 사실 저는 제 자신을 기술자로 간주하고 있으며, Avibras사에서 유일하게 불행한 기술자로 생각하고 있습니다. 저는 모든 회사 정책과 시장상황등 너무나도 할 일이 많아, 제가 진실로 좋아하는 기술적인 사업에

종사할 시간을 갖고 있지 못합니다.

기자 : 특별히 Avibras사와 일반적인 브라질의 첨단기술회사들은 상대적으로 봐서 역사가 짧고, 때때로 설립된지 오래된 선진 산업국가들에 의해서 우려와 불명예의 대상이 되고 있습니다. 당신은 Avibras사가 세계 시장에서 자신의 공정한 몫을 갖고 있거나 혹은 불공평하게 축출되고 있다고 느낍니까?

Leite : 사업하는 사람들의 입장에서 볼때 경쟁은 항상 불공평합니다. 우리는 신생업체입니다. 세계 시장은 아주 축소되고 있고 남은 시장을 나누는 것은 무척 힘들어지고 있습니다. 그것은 모든 사람들에게 힘들지만, 정치적 소국에 있는 작은 회사들이 처한 조건은 매우 불공평합니다.

브라질은 정치적, 경제적으로 모두 강하지 못합니다. 그래서 우리의 성패는 우리 스스로의 상업적인 노력에 절대적으로 달려 있습니다. 우리들의 상품은 그것의 질, 가격, 성능이 스스로를 말해주고 있습니다. 왜냐하면 우리는 판매를 촉진하기 위한 정치적이거나 재정적인 수단을 강구할수 없기 때문입니다.

기자 : 우리가 이해하기로는 작년에 실질적으로 Avibras사가 브라질의 대표적인 방산수출업체입니다. 貴社의 수출액은 전체 브라질의 방산수출물량의 85%를 차지하고 있습니다. 당신은 그것을 어떻게 관리하십니까? 보다 더 나은 상품, 보다 더 나은 시장개척등을 통해서입니까?

Leite : 그렇게 됐습니다. 모든 성공의 기초가 그러하듯이 99%가 땀흘리는 노력이었었습니다. Avibras사의 강점은 훌륭하고 양호한 설계를 할수 있는 아주 훌륭한 기술자들이 많은 것입니다. 또 우리 상품은 뛰어난 가격 경쟁력이 있으며, 이러한 것들이 생각할수 있는 최선의 광고수단이라고 생각합니다.

기자 : 회사에 대한 당신의 미래계획은 어떤 것입니까? 당신은 Avibras사가 현재의 방위산

업에서 첨단기술을 갖는 사업으로 유지되어야 한다고 생각하십니까? 혹은 다른 분야의 사업을 시작하게 하시겠습니까?

Leite : 우리는 언제든지 우리들의 생산라인을 다양화하려고 노력해 왔고, 또 우리들은 공공의 소비자들을 위한 상품분야에서 보다 더 많은 사업을 수행하고 싶습니다. 이것은 우리 첨단 防産사업이 잘 진행되지 않아서가 아니라(사실은 잘 되고 있습니다) 생산라인을 다양화하기 위한 기본적인 필요 때문입니다. 그것은 시장경기의 호황과 불황에 대한 기본적인 방지책에 불과합니다.

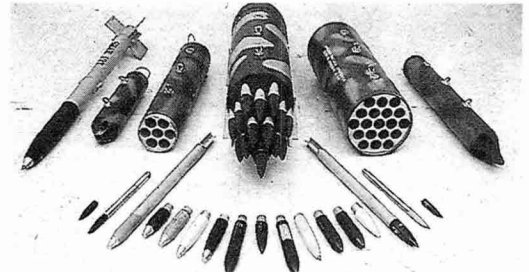
기자 : 당신은 당신의 상품들을 거의 세계적으로 판매하려 하고 있습니다. 평균적으로 봐서 브라질에 대한 자세는 어떻습니까? 특히 Avibras사에 대해서는 어떻습니까?

당신은 기술적으로 당신이 이룩할수 있는 것에 대해 올바른 평가를 받고 있다고 생각하십니까? 아니면 당신은 아직도 Rio 축제 혹은 어쩌다가 유도탄이나 생산할수 있는 사람정도로 인정받고 있습니까?

Leite : 나는 우리가 점점 적절하게 이해받고 평가받을수 있게 되리라고 믿습니다. 당신이 언급하였던 그러한 자세라는 것이 있다면, 그것은 아주 빨리 없어지고 있습니다. 우리는 이러한 증표들을 많이 보고 있습니다.

우리는 잠재적인 고객들을 찾아다니기 보다는 우리들의 상품에 대한 구체적인 정보나 구매요청에 분주하게 답변을 하고 있습니다. 이러한 경향은 너무나도 일반화 되었기 때문에 나는 우리의 시장개척 담당 직원들에게 시장에 대해서 보다 더 적극적인 것을 말합니다.

그들은 내가 바라는 것 만큼 적극적이지 못합니다. 왜냐하면 그렇게 할 특별한 이유가 없기 때문입니다. 사실 그들 스스로 우리에게 우리를 찾아온 잠재 고객들과의 상담에 너무 바빠서 새로운 고객을 찾는 것에 시간과 경비를 투자할 여지가 없을 정도입니다. 저는 견고하고 훌륭한



Avibras社 헬기장착 무장시스템

방산품을 조달할수 있는 Avibras사의 능력이 전세계에 걸쳐 잘 알려져 있다고 믿습니다.

기자 : 지금까지의 것들은 당신들의 장점이지만 부족한 점들은 무엇입니까? 브라질의 국내 정치나 경제적인 상황입니까? 이런 종류의 사업에서 모든 사람들은 싫어하는 것이 있습니다. 당신들의 경우에는 무엇입니까?

Leite : 내가 현재 가장 크게 싫어하는 것은 브라질 자체입니다. 브라질은 정치적이고 경제적인 중요한 난관에 직면해 있습니다. 상당한 논쟁의 여지가 있는 법안이 통과되었기 때문에 더 많은 혼란의 여지가 있을 것으로 여겨집니다.

예를 들면 과거 2년동안에 달러와 다른 강세통화와의 환율이 법에 의해서 고정됐는데, 수출이 상황을 호전시키기 위하여 노력할수 있는 몇 안되는 방법중에 하나라는 사실임에도 불구하고 이것은 브라질의 수출에 대해서 믿기 어려운 여러가지 영향을 주었습니다.

만약에 Avibras사나 다른 브라질 회사가 달러나 다른 강세통화의 지불조건으로 수출계약을 맺었다고 한다면 그 돈은 국가중앙은행으로 들어가고 대등한 가치의 브라질돈으로 회사에 전달될 것입니다.

환율이 임의의 수준으로 결정되고 있다는 사실은 적혀두고라도 악화되고 있는 인플레이션을 고려하지 않고서는 수출계약에서 적절한 이윤을 획득하는 것이 사실상 불가능합니다. 실제로 많은 경우에 계약가가 높으면 높을수록 손실도 더 커집니다. 그 문제는 거의 수출판매로 간주한다는 사실과 관련됩니다.

이것은 특히 우리들에게 민감한 부분입니다. 왜냐하면 우리들의 총매상고 대부분이 수출이기 때문입니다. 국내 판매액은 전체의 10%를 넘지 못하며, 어떤때는 1% 정도 밖에 안되기도 합니다.

따라서 우리가 우리 활동에 일부분을 다른 나라로 옮겨가는 것을 궁극적으로 결정할수 있다는 것은 어렵잡게 생각할수 있습니다. 그러한 나라들에서 우리들은 안전하고, 우리가 필요한 적절한 환경속에서 일을 수행할수 있을 것입니다.

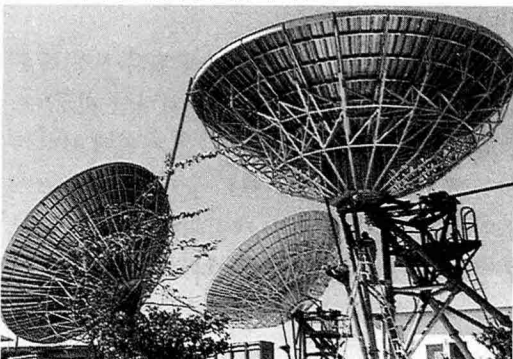
기 자 : 당신은 수출에 대한 이 극심한 불균형을 받아들일만 하다고 생각하십니까? 혹은 그것이 변화되는 것을 보고 싶습니까?

Leite : 사실 내가 좋아하고 싫어하는 것은 상관 없습니다. 그것은 브라질에 있는 첨단 기술을 가진 방산업체로서의 회피할수 없는 결과입니다. 이 나라는 어떤 회사가 총 매출액의 10% 이하를 수출하고도 만족하는 미국의 경우와는 전혀 다릅니다. 브라질 회사들에게 최소한 똑같은 방식을 추구하라는 것은 현실성이 없는 이야기입니다.

기 자 : 브라질에서는 Avibras사와 같은 첨단 기술을 가진 회사가 전체적으로 국가에 기여하는 지도적인 역할을 한다는 이해가 확실히 되어 있습니까?

Leite : 현재 상황에서 몇몇 사람들은 그 사실

하늘을 향하고 있는 ANSAT-10
10m 크기의 접시형 인공위성 추적안테나



을 아주 잘 이해하고 있다고 말할수 있습니다. 그러나 불행하게도 몇몇 브라질 당국자들은 그렇지 않거나 혹은 우리가 원하는 정도로 이해하고 있지를 못합니다.

기 자 : 당신들의 총 매출액에서 방산품은 어느정도 차지하고 있습니까?

Leite : 약 80%입니다. 미리 얘기하지만 이 비율은 현재의 시장상황에서 볼 때 너무 높습니다. 앞으로 수년내에 우리는 방산 60% 對 민수 40%의 건전한 비율로 조정하고자 합니다. 이는 우리가 계속 추구하고자 하는 첨단기술 분야를 포함하여 수행될 것입니다.

기 자 : 당신은 다른 브라질 국영 방산업체들과는 어떻게 지내십니까? 불공평한 경쟁의 경우도 있었습니까?

Leite : 그 문제는 다른 것입니다. 당신은 당신이 상상해서 가질수 있는 것과 당신의 기대를 절충해야 합니다. 국영회사가 정부계약에 관련되어 경쟁할때 특혜를 받는 것은 지극히 당연합니다. 따라서 당신은 그들이 취급하지 못하는 분야에 관심을 갖는 것이 나을 것입니다. 이것은 단순한 생존의 문제입니다.

기 자 : 브라질 사람의 성격으로 봐서 Avibras사와 같이 크고 전략적으로 중요한 회사가 실질적으로 한 개인에 의해 관리되고 소유된다는 것이 브라질 사람들에게 용납되고 있습니까?

Leite : 브라질사람의 정신속에서는 용납이 됩니다. 그러나 현재 정부의 방침으로서는 용납이 안됩니다. 그리고 그들은 그것을 숨길 노력조차 하지 않습니다.

기 자 : 가까운 장래에 Avibras사는 이 기술적인 핵심지식을 확장하기 위해 보다 더 많은 모험 사업들을 추진하거나 협력계획을 수행하든지, 아니면 현재와 같이 자신의 능력으로만 수행을 할 것인지에 대해 중대한 선택의 기로에 설 것입니다. 당신은 어떤 것을 선택하겠습니까?

Leite : Avibras사는 지나치게 정밀하거나 복

잡하지 않고 또 양질의 효율적이고 사용하기 쉬운 장비들을 위한 적절한 시장을 파악하고 확보할수 있었기 때문에 지금까지는 성공적이었습니다.

우리는 우선 다른 회사와 기술적이나 상업적인 연관을 맺지 않고 이런 방식으로 계속 운영하고자 하고 있습니다. 우리들의 생산품 완성을 위한 기술적인 협력이나 모험기업들의 개입은 추진하겠지만, 새로운 생산품의 핵심적인 기술을 위한 타 기업과의 연관은 생각하지 않습니다.

우리는 이것이 보다 더 정밀하고 복잡한 무기 시스템을 위한 지속적인 경쟁이 1950년대 소련 무기의 열악한 모조품이나 값비싼 미국의 군사무기를 할수 없이 사야 하는 나라의 수만 중가시킬 것이라고 생각합니다. 그러한 경우의 中道를 우리는 계속 견지하고자 합니다. 특히 우리가 우리 자신의 자체적인 생산품을 개발하고 파는 것이 더욱 더 타당할 것입니다.

저는 Avibras사 생산품의 기술적인 수준에 대하여 잘못된 이미지를 갖지 않기를 바랍니다. 우리 회사의 몇몇 생산품들은 사실 무척 정교합니다. 예를 들면 Astros라는 포병용 로켓 장비에서 사용되는 뇌관 부분은 세계 어디에서도 찾아볼수 없는 훌륭한 것입니다.

만약에 당신이 수년동안 막대한 경비와 인력이 소요되는 아주 크고 야심적인 개발사업을 생각하고 있다면 우리는 그런것은 할수 없습

니다. 그러나 기술적인 관점에서 우리에게 요청이 온다면 우리는 우리가 원하는 모든 것을 개발할 능력이 있습니다.

미래는 거대한 사업을 수행하기 위해 다른 회사와 연합을 하고 특별한 방위 시스템을 위해서는 우리의 능력을 사용할수 있을 것입니다.

기 자 : 그러나 당신은 다른 나라의 요구에 비해서는 사정거리가 지나치게 긴 로켓을 개발중에 있는 것으로 알려져 있습니다. 당신이 얘기하는 원칙에 의하면 당신은 어떤 분야에 중점을 두고 싶습니까? 당신 회사는 유도탄 전문업체도 아니고 레이다 전문업체도 아니고, 항공기 전문업체도 아닙니다.

Leite : 이미 언급했듯이 우리는 대부분의 방산 분야를 취급하고 있으며, 무기시스템들에 대해 아주 강한 관심을 가지고 있는 첨단 기술 회사입니다. 이러한 우리의 능력은 우리 자신을 위해서나 혹은 고객들을 위하여 아주 복잡한 장비까지도 종합할수 있는 것입니다. 그것이 바로 우리의 핵심적인 사업입니다.

기 자 : 연구개발에는 얼마나 투자합니까?

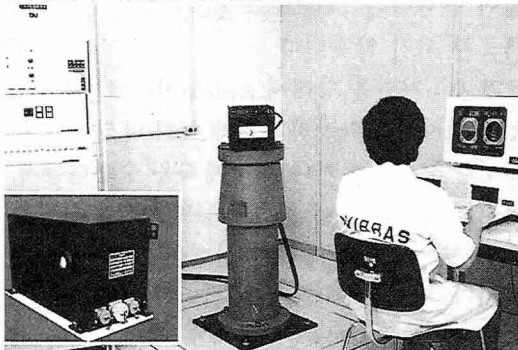
Leite : 무척 많이 합니다. 실제로 우리가 할수 있는한 많이 합니다. 어떤 해에는 연구개발에 모든 운용수익을 투자했습니다.

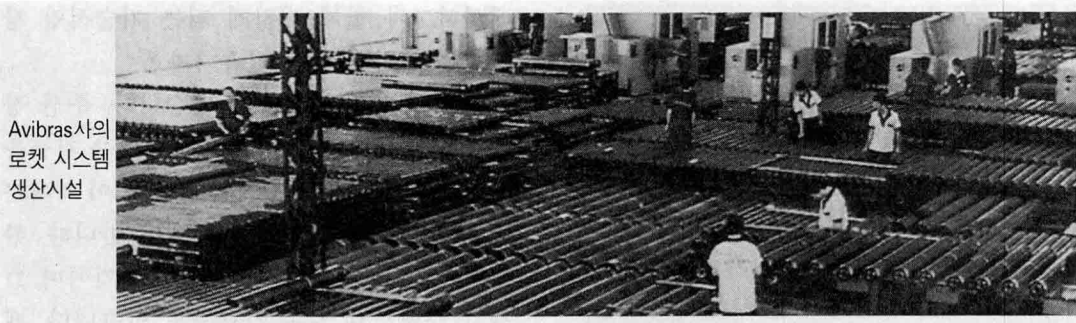
Avibras사의 대주주로서 진지하게 얘기하건대 나는 회사가 만들어내는 이익에 관심을 가지고 있습니다. 그러나 동시에 저는 회장이며, 기술자입니다. 또한 저는 기술개발에 있어서 뒤져서는 안된다는 것을 절대적으로 인식하고 있습니다.

우리는 당신이 우리가 정부로부터 직접 혹은 간접 지원을 받거나 혹은 국영회사인 미국, 프랑스, 소련 회사들과는 아주 다른 위치에 있다는 것을 이해해주시길 바랍니다. 우리는 우리 스스로의 힘으로 운영되는 개인회사이며, 따라서 운영하는 것이 쉽지 않습니다.

기 자 : 10년후의 Avibras사의 미래를 어떻게 보십니까?

연구실에서 시험중인 SIS 항법장치





Avibras사의
로켓 시스템
생산시설

Leite : 브라질 전체가 변할 것이기 때문에 우리 회사도 변할 것입니다. 브라질은 거대하고 미개발된 잠재력이 있기 때문에 범상치 않은 미래를 가지고 있습니다. 우리는 현재 심각한 문제에 직면하고 있습니다. 그러나 우리는 결국 그것을 극복할 것으로 믿고 있습니다.

브라질 사람들은 과거에 우리들이 저지른 실수를 이해하기 시작하였고, 앞으로 수년내에 그것을 고치기 위한 공감대가 형성되고 있습니다. 모든 브라질 사람들은 변화를 기대하고 있습니다.

기자 : 당신은 중국의 Great Wall社와 통신위성 연합회사에 대해서 발표하였습니다. 당신은 이 사업을 Avibras사의 미래를 위한 전략적으로 중요한 시도라고 생각하십니까?

Leite : 그렇습니다. 우리는 상업위성시장에서 우리의 위치를 확립하기 위하여 중국사람들과 힘을 합치는 것이 타당하다고 생각합니다. 이 상업위성시장은 수요가 증가하기 때문에 지속적으로 확장되고 있습니다. 그리고 이미 설립되거나 국가들에 의해서 운영되는 우주개발기구들 보다는 저렴한 가격으로 고객의 요구를 들어주려 하고 있습니다.

고객들의 요구에 따라 오랫동안 개발되어온 로켓에 고객의 위성을 탑재하는 것으로 부터 시작해서 위성통신 시스템에 관한 완전한 관리까지의 모든 기술을 제공할수 있을 것입니다.

여기에는 통신위성, 발사, 지상장비의 건설 그리고 이런 시스템들의 인력 및 관리를 위해

차관을 제공하거나 구매하도록 하는 것이 포함되어 있습니다. 이것은 매우 매력적인 사업입니다.

기자 : Avibras사는 최근에 중거리 탄도미사일과 같은 것을 당신네 회사 혼자서 혹은 다른 나라나 다른 회사들과 협력으로 개발을 시도 중이라는 논쟁의 대상이 되어 있습니다. 특히 서부유럽과 미국은 여기에 대해서 민감한 반응을 보이고 있습니다.

브라질은 이런 종류의 무기를 획득하는 것이 허용되지 않는 분위기 같습니다. Avibras사의 회장으로로서 또 브라질 시민으로서 당신은 이 일에 대해서 어떻게 생각합니까?

Leite : 사업가로서 사실이 아닌 장거리 미사일 개발에 대한 소문때문에 Avibras사에게 부품이나 중간 제품들의 판매에 있어서 제한되거나 제지되는 것을 느끼고 있는데, 이는 심히 잘못된 정책입니다. 이 허구적인 미사일 문제는 속기쉬운 대중들에게 언론이 만들어낸 것입니다. Avibras사가 주어진 기술범위에서 기득권을 확보하는 것과 시장에서 새로운 새로운 생산품에 대한 지분을 확보하는 것을 저지하려고 하는 주목할만한 상황들이 있습니다.

우리는 과거에 유사한 금지상황에 직면해 왔으나 매번 새로운 분야나 새로운 핵심기술을 습득하면서 성장해 왔습니다. 고도로 산업화된 국가가 이미 축소되고 있는 시장에서 새로운 경쟁자를 제한하려고 하는 것은 이해하기 힘든 처사입니다. * < Miltech 89/8 >