

美國의 防産輸出

— 岐路에 선 美 방위산업 —

● 申明浩 / 공군 대령
합동참모본부

무엇보다도 모든 서구의 정당, 의회 및 기업의 지도자들은 방산수출면에서 미국이 모든 분야에 대한 절대우위의 시대는 사라졌다는 사실을 인식해야 한다. 이것은 미국의 기업들이 수출액의 많은 부분을 확보·유지할수 없다는 이야기는 아니며, GD, Rockwell, Raytheon, GE 그리고 ELS/TRW와 같은 회사들이 배운 것처럼 훌륭한 동반자 정신을 유지하는 것이 첨단위치를 내어주거나 잃어버리는 것이 아님을 깨달아야 할 것이다

미국 은 그동안 많은 전투장비를 세계에 수출했으며, 방산물자의 구매행위는 정치적인 욕구가 다른 방법에 의하여 충족될 때까지 전 세계에 걸쳐서 이뤄질 것이라는 데 전문가들은 의견을 같이하고 있다.

사실상 서구진영은 국지적인 군비경쟁에 의한 전쟁과 평화사이에서, 또 초강대국들의 세력사이에서 줄타기와 같은 곡예를 부러왔으며 이제는 동구권과 마찬가지로 너무 복잡하게 얽혀서 방산물자의 구매행위를 국가의 다른 일들과 완전히 분리하는 것은 불가능하게 되었다.

이러한 상황에서 방산수출국으로서 미국의 역할은 무엇이며, 앞으로 어떤 역할을 해야할 것인가? 우선 미국은 무기수출이 전쟁의 촉매가 되지 않는다는 전제하에 서방각국과 공유할 수도 있는 이익에 관한 문제를 고려하지 않을수 없겠지만, 방산수출을 단지 국제적인 사업의 한분야로 볼 수는 없을 것이다.

다음으로 국내외에서의 방위지출 자산과 워싱턴, 유럽 및 태평양 연안의 우방국 정부가 직면한 위협에 대한 불확실성등을 직시하여야

한다. 그리고 국내외에 걸친 경제적 상황을 거시적으로 관찰하고 어느 곳에 방산 수출을 하는 것이 사업적으로 타당한지 정확하게 결정해야 할 것이다.

마지막으로 미국의 교역신장뿐만 아니라 중앙아메리카, 남아프리카, 中東등과 같은 지역에서의 정치적 분쟁 가능성등에 긍정적인 영향을 보장하기 위해서 미국헌법에 기초한 정부와 기업간의 비공식적인 관계를 유지하면서 방산수출을 위한 장기 목표를 수립하여야 할 것이다.

美 국방성은 미국 방위물자에 대한 요구를 제기하고 또한 법적으로 모든 방위물자의 수출을 인가하고 있기 때문에 국가안보전략에 따라 수출품목을 알수 있게 된다. 따라서 어느 미국회사도 바르샤바조약국, 니카라과, 쿠바 등에 무기를 판매할수 없으며, 우방국들 사이에서는 비밀물자나 시스템을 제외하고 국방성의 인가는 공식적인 절차에 지나지 않으며 사업을 폭넓게 개방할수 있다.

이와같은 미국 방위물자의 수출판매 형태에 급격한 변화가 있을 것 같지는 않다. 그러나 국내외에서 실질적으로 방위물자를 획득하는 데는 모든 미국의 산업과 정부가 일부 엄격한 사항들을 모두 수용하는 것은 아니고, 미국의 재정적 자산에 대한 많은 새로운 제한사항들을 개선해야 할 필요성들을 안고 있다.

미국의 정책결정자들은 엄청난 미국의 연방 및 무역적자와 외국에 대한 많은 부채 및 방위 지출에 대해서 무엇을 해야하는지 모르는 것처럼 十字路에서 너무 오래 있었다.

이제 미국은 원하든 원하지 않든간에 적자 문제가 해결된 것으로 알려진 1986년까지와 같이 많은 방위예산을 사용할수 없다. 또한 카터 대통령부터 레이건을 거쳐 현재 부시대통령에 의해 유지되는 하나의 과제로서, 미국의 군사력 퇴보를 허용할수 없고 충분한 전쟁능력의 수준에 이르도록 계속 발전시켜야 한다.

이러한 문제를 간접적으로 해결하고 적은 투자로 많은 힘을 얻기 위한 한가지 방법은 미국과 우방국의 산업대 산업의 기술과 노동분야를 포함하는 효과적인 공동노력이다.

방위산업분야에서 몇가지 가능성을 요약해보면, 미국의 산업체들은 로비활동을 통해서 펜타곤의 계약체결에 외국 기업의 참여를 방지내지는 감소시켜 미국의 국방예산을 독점할수 있을 것이다. 동시에 미국의 방위산업은 국방예산을 놓고 세계적인 경쟁에서 그들의 노력을 증대시킬수도 있을 것이다.

또한 미국의 방위산업은 또 다른 유사 보호 정책에 의한 프로젝트의 증가를 유도함없이 현재 Nunn 수정안에 따른 우방국의 협동 프로그램에서의 현상을 유지할 수도 있을 것이다.

뿐만 아니라 미국의 방위산업은 미국 프로그램에 외국을 참여를 증가시키기 위한 노력도 할수 있을 것이다. 이들중 어느 방향을 택하든 미국의 방위산업은 그들의 방산수출 능력에 변화를 가져오게 될 것이다.

보호주의는 외국정부가 미국의 생산품에 대해서 그들의 문호를 차단하게 하는 역효과를 낼 것이며, 이러한 반응중에서 가장 불행한 사태는 소련에서 군사장비를 구매한 이집트의 경우처럼 다른 정부와의 계약체결 과정에서 미국의 세계적 지위에 바람직하지 못한 정치적 협상이 요구될 수도 있을 것이다. 또한 미국의 보호주의는 각국의 현대화계획에서 미국의 선진기술을 활용하는 미래의 동맹국들을 잃게 되는 결과를 초래하게 될 것이다.

현상을 유지하는 것도 마찬가지로 어려운 경제적 상황으로부터 서구진영을 방어하는 방법으로서, 미국과 우방국의 공동노력의 가능성을 최소화할 것이다. 미국과 우방국들의 증가된 공동협력은 첨단기술의 무기체계 개발을 위한 건실한 산업기반을 제공할 것이다.

그러면 어떻게 미국과 우방의 공동협력이 세계적으로 미국의 방산수출 수준을 증가하는

데 공헌할 것인가? 사실상 급격한 상승을 가져올 수는 없으나, 점진적인 증가와 장기적으로 건실한 기업상태를 유지하여 미국의 방산수출이 급격히 감소하는 것을 방지하게 될 것이다.

여기서 한가지 지적할 것은 세계에서 방산수출국으로서의 미국의 선도적 위치는 뒤로 약간 물러나게 될 것이다. 만약에 미국이 마음편한 선두를 유지하기 원한다면, 미국의 방위산업은 이와같은 후퇴에 자신을 적응하고 수용하여야 할 것이다.

일본의 첨단 전자기술과 유럽의 비핵미사일, 로켓, 복합재료 분야의 발전, 중국의 低價생산 등은 세계 방위물자 시장의 한부분을 차지하고 있으며, 서로 깊게 연관되어 있다.

미국 자신의 무기획득과 수익성이 있는 사업을 유도하기 위해서 미국은 기술을 수출하면서 이와같은 기술 선진국과 제휴하는 것이 바람직할 것이다.

변화를 위한 모델

세계적인 시장에서 미국 산업의 표준을 제시하기에 충분하고, 미래에 대해 건전하고 희망적인 안목을 갖게 하는 미국의 방산업체는 많이 있다.

이 글에서는 항공우주, 해양시스템, 미사일, 전자제품, 고성능 총기등의 생산품 범주내에서 General Dynamics/Fort Worth, Texas Div ; Rockwell International/Ship Systems International ; Raytheon ; General Electric Defense ; ESL/TRW 등을 선정하여 살펴보고자 한다.

우리가 예상할수 있는 바대로 이들 기업들은 공통점과 차이점을 갖고 있으며, 다음과 같은 믿음을 가지고 회사를 운영하고 있다.

- 미국 방위예산의 점진적 감소에 의한 기업 손실을 해외사업으로 보상한다.
- 미국의 경제는 세계경제의 한부분이기 때문에 과도한 보호주의는 비현실적이다.
- 우방국의 산업은 미국 방산품에 기술과 숙련된 노동력을 제공할수 있다.

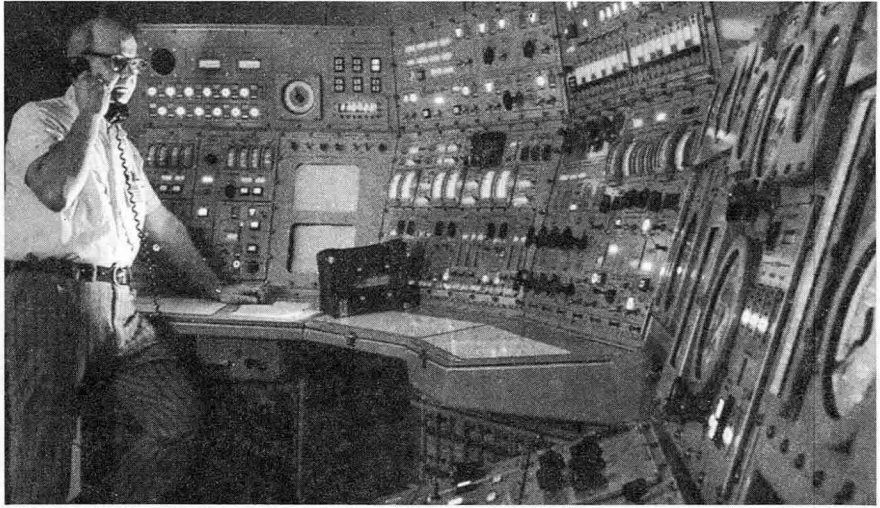
차이점들은 미국회사들이 미래에 좀더 효과적으로 우방국 업체들을 활용하는 방법에서 형식적인 차이가 있을 뿐이다. GD-Ft. Worth 사는 계약과정에서 다른 회사보다 융통성이 있으며, 위험부담이 큰 기간동안 장기적인 차원에서의 직간접 절충교역을 수용한다.

Rockwell사는 생산품들의 체제 통합에 중점을 두고 특별한 시장수요를 찾는데 있어 개별적으로 지역이나 국가를 목표로 삼았다. Raytheon사는 Sea Sparrow처럼 FMS 관련계약을 선



GD社가 전형적인 미국의 프로그램이라고 자랑하는 F-16 생산사업에는 수년 동안 국제적인 노력이 기울어져 왔다. 1990년 중반까지는 세계적으로 18개국 이상의 공군에서 많은 수의 F-16/A, B, C, D형을 보유하게 될 것이고, 현재 미국, 벨기에, 네덜란드, 터키에서 생산되고 있다

Rockwell사는 생산품들의 체제 통합에 중점을 두고, 특별한 시장수요를 찾는데 있어 개별적으로 지역이나 국가를 목표로 삼았다. 對潛戰과 잠수함의 C² 시스템에 대한 Rockwell사의 경험은 현재 수출사업으로 확장되고 있다



호하면서 장기적인 동맹국지원 프로그램 범위 내에서 주로 운영하였다.

GE Defense사는 간접 절충교역을 수용하는데는 부정적이나 시장을 선택하는데는 훨씬 일반적이다. ESL/TRW사는 동업 형태를 취하면서 한번에 한품목씩 국제시장에 조심스럽게 진입하였다.

• General Dynamics사와 F-16

General Dynamics사는 F-16 생산사업이야말로 전형적인 미국의 프로그램이라고 할수 있다고 쉽게 그리고 자랑스럽게 인정한다. 이 사업에는 수년동안 국제적인 노력이 기울어져 왔다.

1990년 중반까지는 세계적으로 18개국 이상의 공군에서 많은 수의 F-16/A, B, C, D형을 보유하게 될 것이고, 현재 미국, 벨기에, 네덜란드, 터어키에서 생산되고 있다. 또한 미국과 10개의 우방국에서 5천개 이상의 크고 적은 협력업체가 이 항공기의 생산에 참여하고 있다.

GD사는 1972년 美 공군으로부터 6백50대의 F-16을 주문받은 이래 1989년까지 전세계에 걸친 4천대 이상의 주문중 2천대를 공급하기 위해서 해외의 공동생산라인을 구축하였다. 또한 영국, 이스라엘, 싱가포르, 한국등 전략적인 위치에 있는 국가들의 산업체와 항공기 생산지

원을 체결하는데 매우 적극적이였다.

Northrop의 F-20 Tigershark과 같은 비행기가 F-16에 도전했으나, F-16의 전투능력이 우세를 유지했으며, GD의 판매전략 역시 하나의 승리요소가 되었다.

GD는 미국의 국가안보와 허용된 이익범위 내에서 생산자에게 최대의 융통성을 제공할 것을 해외산업체에 분명히 했다. 다시 말해서 GD는 인내를 가지고 고객국가들에서 장기적으로 수용할수 있는 생산설비 기반을 실질적으로 구축함으로써, 상호 수용할수 있는 계약을 성취시킬수 있었다.

터어키가 F-16 구매를 위한 조건을 처음으로 제시했을 때 미국의 다른 회사같으면 투자금액을 회수해서 다른 지역으로 갔을 것이다. 그러나 GD는 관광 및 숙박업등 수익성이 있는 다양한 사업을 패키지로 해서 5년 이상의 기간 동안 간접 절충교역의 위기를 극복하였다.

더욱 획기적인 것은 각 항공기를 제작하는데 전체적인 통제를 참가하고 GD는 부품과 완제품에 대한 품질보증검사와 최종 인도문제만 관리함으로써 제작기술과정을 해외의 동업자들과 공유하려고 한 GD의 의지다.

이와같이 GD는 1개의 미국 회사가 외국의

동맹업자들에게 대한 신뢰를 보여주고, 기술과 생산책임을 폭넓게 공유하며 직간접 절충교역을 포함한 여러가지 복합적인 수단에 의해 고액국가들에게 재정적 부담을 최소화시켜 줌으로써 통제를 분산시키고 있다.

이것이 미국을 위해서 좋은 것인가? 어떤 군용 항공기 제작회사의 중역들은 부정적인 시각과 함께 GD는 창고를 내주었다고 덧붙였다. 미국의 GD사와 일본의 미쓰비시사간의 FSX 전투기 개발계획에 대해서도 이와같은 비평을 하였다.

계획된 FSX 프로그램으로 부터의 이익을 세밀히 살펴본 후에 비평가들은 미국이 일본으로부터 유용한 기술을 획득할 것이며, 특히 복합재료 합성기술분야는 미국이 해군의 ATA (Advanced Tactical Aircraft)와 공군의 ATF(Advanced Tactical Fighter) 개발에서 수백만불을 절약할수 있다는 것을 알았다.

이밖에도 F-16을 기준으로 보면 다른 미국 기업들에게 많은 부수사업을 창출하여 F-16 사격통제 레이다는 Westinghouse에서, F-16에 장착하는 미사일은 Texas Instrument, Raytheon, McDonnell Douglas에서 제작하였다.

• **Rockwell International/Ship Systems International(SSI)**

Rockwell사가 미국의 방위예산 증강이 정점에 달하고, 극심한 예산삭감이 임박하지 않았던 1986년에 세계적인 ASW 시장에 뛰어든 것은 우연이 아니다. 그때부터 Rockwell은 해외에서 활동하는 미국의 방위산업체중에서 사업을 개발하여 정착시키는데 선구적 역할을 하였다.

현재 Rockwell은 오스트레일리아 해군과 잠중요하다. 미국이 그들에게 알려주기를 거절하는 것들을 궁극적으로 그들은 스스로 배우게 될 것이다.

예를들면 한국은 세계 최고의 조선국중 하나로 역사에 기록될 것이며, 일본이 선두를 유지해왔으나 한국이 곧 제2의 위치를 차지할



Sea Sparrow의 새로운 수직발사 모형은 운용이나 상업적인 면에서 새로운 장을 열 것으로 기대된다

전자분야에 한국이 어떻게 기술을 발전시켰는지 모든 사람들은 알고 있을 것이다.

다시 말해서 앞으로는 첨단기술제품을 제공하는 것이 미국만의 강점이 되지 못할 것이며, 아마도 모든 분야의 제품을 제공하려고 하는 것은 많은 미국 회사들에게 붕괴의 요인이 될 것이다. 오늘날 해외제품 개발 생산능력의 여분과 함께 SSI사의 강점은 체제통합이며, 앞으로 국제사업분야에서 미국의 공헌은 바로 체제통합분야가 될 것』이라고 밝혔다.

만일 Jones씨의 이야기가 맞다면 Rockwell-SSI가 이 분야에서 선두주자의 하나가 될 것이며, 체제통합 역할로 알려진 또 다른 회사는 이집트, 요르단, 모로코, 사우디 아라비아 등에 공중 감시/방공 지휘통제소를 설치한 Westinghouse사이다.

• **Raytheon**

Raytheon사의 미사일 개발 및 생산은 1989년 9월이 되면 NATO의 Sea Sparrow 해상미사일 시스템(NSSMS)의 주 계약자 자리를 20년동안 유지하게 된다. 미국이외에 Sea Sparrow 계획에 참여한 나라는 벨기에, 캐나다, 덴마크, 독일, 그리스, 이탈리아, 노르웨이, 네덜란드 등이며, 마지막에 참여한 터어키, 스페인, 일본 역시 Sea Sparrow의 계약자들이다.

궁극적으로 Sea Sparrow는 다양한 함상발사대에서 발사되는 AIM/RIM-7M Sparrow 미사일이며, 최신 모델은 크루즈미사일과 저고도 항공기에 대해서 모든 방향으로 대응이 가능한 VL(Vertical Launch) 시스템이다. 현재 NATO의 Sea Sparrow 시스템은 1백50개 이상의 발사대를 포함하고 있다.

수함 지휘통제체제 구축을 위한 체제 통합 계약을 확정하고 있으며, 캐나다와도 그들의 새로운 잠수함을 위한 유사체제에 대한 계약을

체결할 가능성이 높다.

이와같은 발전은 개발이나 생산에 대한 계약가능성을 알자마자 육감적으로 쫓아가서 계약을 따내려고 서두른 결과가 아니고, 시장정보팀에 의한 국가와 지역에 대한 신중한 연구들을 George Jones 專務가 종합한 결과이다.

Jones씨에 의하면 오늘날 모든 나라는 방위지출과 다른 급박한 지출의 균형을 유지해야 하고, 궁극적으로 사회적 욕구의 충족을 위해서 방위비를 감소시켜야 하므로 어느나라도 급격히 변하는 첨단기술 보안제품의 개발을 감당할 수가 없다고 하였다.

또한 대부분의 나라들은 무기 현대화를 위한 수단을 찾는 방법들이 대두될때 주관적인 판단때문에 곤란을 겪지만, 외국과 팀을 이루면 한 나라가 사회적 의무를 충족하면서 적정한 방위비를 지출한다는 것을 증명하는데 필요한 객관성을 제시할수 있을 것이라고 하였다.

Rockwell은 오스트레일리아와의 공동투자계획을 추진하기전에 그 나라의 시장 및 경제와 여러 계층의 정치적 기반을 연구하였다. Jones씨는 또한 「탐색과 정착」 원리와 관련된 다음과 같은 이야기를 하였다.

『몇몇 신흥 공업국가들은 그 지역에서의 정치 및 경제적 개발때문에 그들의 해군을 보강해야 한다. 이들 나라들은 수용능력면에서 보통 이상의 수단을 갖고 있으며, 새로운 아이디어와 합리적인 개발제안을 잘 수용할 것이다. 이들 나라들은 한국, 대만, 태국, 인도네시아등이며, 일본 역시 그들의 해군을 확장하기 위한 자산을 보유해온점과 최근의 정치적 수용성을 고려할 때 가능한 시장이 될 것이다』

또한 그는 수출전망에 대해 『이들 나라중 많은 나라는 기술습득이 빠르고 가장 복잡한 시스템을 만들수 있다는 사실을 직면하는 것이

Sea Sparrow 계획에서 Raytheon의 역할은 F-16 개발자로서 GD가 취한 것과 유사한 콘소시엄 관리자 또는 동맹국의 주 계약자 형태를 취했

一 笑 一 少 一 怒 一 老

귀에 걸면 귀걸이

외국관광객들이 많이 찾는 시내 중심가의 한 레스토랑 출입문에 다음과 같은 글귀가 써어 있었다.

「당신은 이 식당에서 영어, 불어, 아랍어등 세계 어느 나라 언어도 사용할수 있습니다」

어떤 관광객이 들어와 아랍어로 음식 주문을 했으나 웨이터는 우리말로만 대답하였다.

손님 : 아니 출입문 앞에 안내문은 거짓말입니까 ?

웨이터 : 아닙니다. 세계 각국의 외국어는 손님들끼리 사용할수 있다는 말이지요.

으며, 다른 점은 Raytheon이 NATO에 의해서 조정되는 좀더 경직된 구조속에서 운영되었고, 새로운 Sea Sparrow 개념에 대한 시장개척에 자주성이 적었다는 점이다.

이와같은 형태의 협정은 제품의 발전은 적지만 전체적인 위험성이 적어 많은 미국회사들이 원하는 협정이다. LTV의 다연장 로켓장비(MLRS)를 위한 TGW(Terminally Guided Warhead)를 제작하는 몇몇 서유럽 기업들의 콘소시엄 파트너인 Martin Marietta 사가 좋은 예이다. 흔히 미국과 동맹국의 국제적인 프로그램의 기반을 형성하는 양해각서(MoU)는 오직 이런 형태의 계약기회만을 제공한다.

• GE Defense

모든 크기의 지상운반체들은 복합적인 위험

을 갖고 있으며, 최종선에서의 방어는 통상 강력하고 안정된 연발총과 같은 근접무기체계에 의해서 이뤄진다. 해외 방산시장 형태는 공동생산과 공동투자 그리고 체제 통합에 중점을 두었는데, GE Defense 사의 무기판매는 직접 수출형태를 나타낸다.

다른 미국회사들과 마찬가지로 GE Defense도 미국의 동맹국들 가운데서 전투요구를 제시하는 FMS분야에서 시장을 개척하였다. GE Defense는 국제시장으로부터 35%의 이익을 얻고 있으며, 최근 5년동안 10%의 증가를 나타내었다. 가장 큰 국제수익은 오스트레일리아에 인도될 것으로 전망되는 Goal Keeper 무기라고 이 회사는 밝혔다.

• ESL/TRW

ESL/TRW 사는 어려운 도전을 하는 회사다. 과거 수년동안 고도의 보안을 요구하고 기술적인 통합가능성이 불투명한 정찰 및 감시용 블랙박스의 제공자였으며, 수출을 위해서는 특정기술이 여러번 증명되었다는 것을 고객국가에 확신시키기 위한 많은 노력이 요구되었다.

ESL/TRW는 외국과의 기술교류를 위해 특정한 기술을 제공할수 있는 미국회사중의 하나이다. 미국과 외국의 목적을 위한 완벽한 소프트웨어 합성능력을 갖고 있으며, 새로운 자료가 소프트웨어의 요구조건을 변경했을 때는 즉각적으로 프로그램을 조정할수 있다.

또한 이 회사는 정찰용 有無人비행체를 위한 훌륭한 신호탐지방법을 개발하였다. 따라서 이 회사는 하나의 전문업체라고 할수 있으며, 국제적으로 전투전자지원분야 제품등을 통해서 성공한 대기업들의 미국내 협력업체를 대표하는 회사이다.

발전방향

이와같이 각 회사는 특별한 목적을 위해서 일하기 때문에 각 회사들의 사업형태에 대해



잔꾀에는 재치로...

일손이 바쁜 엄마가 유치원 다니는 아들에게 심부름을 시켰다.

엄마 : 세탁소에 가서 엄마 한복좀 찾아오렴.

아들 : 세탁비는요.

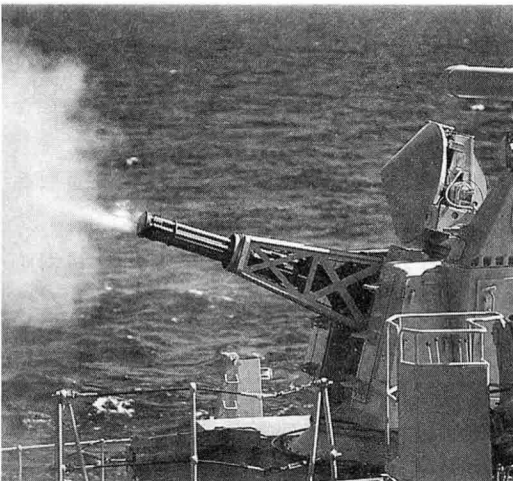
엄마 : 네가 아직 어려서 엄마가 돈을 가지고 다니지 못하게 했다고 말해요.

얼마뒤 아이가 빈손으로 돌아와서 말했다.

아들 : 돈이 없다고 옷을 내주지 않던데요.

엄마 : 네가 너무 어려서 엄마가 돈을 가지고 다니면 잃어버릴지 모른다고 말했어?

아들 : 네. 그랬더니 다 자라서 찾으러 오래요.



GE의 GAU-8A 7열 30밀리 Gatling Gun이 Goalkeeper(사진) 및 Samos와 Satan에 채택되었다

우열을 가리는 것은 의미가 없는 일이다. 외국의 시장을 찾는 미국회사들에게 중요한 것은 국제시장에 참여하기 위해서 가능한 사업형태의 범위를 이해하는 것과 사업범위를 넘어서는 것과 시장침투의 수단과는 다르다는 것을 인식하는 것이다.

유럽기업의 중역들은 미국시장에 침투하는 일은 코끼리를 바늘 구멍으로 통과시키는 것과 유사하다고 하고, 미국 방산업체 중역들은 유럽에서 사업을 확장하는 것에 대해 똑같은 이야기를 한다. 그러나 앞서 언급한 각 기업들의 사업유형을 보면 효과적인 방법이 있음을 보여주고 있다.

미국과 동맹국의 산업체간 협동이 없이는 자유세계를 위한 효과적인 방어책이 없다고 보여진다. 서방의 모든 F-16 전투기를 위한 훌륭한 정비소가 몇개밖에 없으며, 서방의 방위산업 기반은 아직도 공동작업대, 로봇 그리고 표준화된 절차를 갖춘 전략적 기지를 충분히 가지고 있지 못하다. 특히 주방어책으로서 핵무기보다 재래식 군비증강 경향이 나타나는 때에 전략적이고 전술적인 관점에서 보면 이와같은 곳에 협동이 요구된다.

오늘날 미국의 방위예산분야에서 직면한 가

장 어려운 문제는 정부와 기업간의 타당한 관계를 정립하는 것이다. 미국에는 어느 회사가 언제 어디로 가서 무엇을 할것인가를 정부에서 결정할수 있는 공식적인 국가산업정책이 없으며, 확실히 어떤 공식적인 정책에 대해서 미국인들은 자유 기업의 완충장치로 인식하고 위헌성을 발견하게 될 것이다.

그러나 정부의 지원없이 해외에서 시장을 확보하고 유지하는 것은 미국의 제작자들에게 어려운 일이 될 것이다. 정부는 기업이 갖고 있지 않은 특정한 나라에 대한 창구 및 오랜 경험과 정보를 가지고 있으며, 많은 외국 정부들은 미국 정부로부터 인정을 받거나 미국의 군대중에서 어느 한 軍에서 성공적으로 채택되지 않은 제품에 대해서는 관심을 갖으려 하지 않는다.

많은 미국의 제작회사들은 해외에서 그들을 돕는 일에 정부가 너무 소극적이라고 불평하며, 미국의 정부 관리들은 기업들이 정부와 잘 협의하지 않는다고 불평한다. 따라서 정부와 기업간의 거리를 좀더 가깝게 하기 위한 어떤 노력이 있어야 할 것이다.

무엇보다도 모든 서구의 정당, 의회 및 기업의 지도자들은 방산수출면에서 미국이 모든 분야에 대한 절대우위의 시대는 사라졌다는 사실을 인식해야 한다. 이것은 미국의 기업들이 수출액의 많은 부분을 확보·유지할수 없다는 이야기는 아니며, GD, Rockwell, Raytheon, GE 그리고 ELS/TRW와 같은 회사들이 배운 것처럼 훌륭한 동반자 정신을 유지하는 것이 첨단위치를 내어주거나 잃어버리는 것이 아님을 깨달아야 할 것이다. *

참 고 자 료

- ▲ Marvin Leibstone, 「US Defence Exports : An Industry at the Crossroads」, 〈Miltech〉, 1989년 7월호
- ▲ 申明浩, 「美國의 防産輸入」, 〈국방과 기술〉, 1989년 6월호