

세계 防産市場의 변모와 업계의 대응

**美·蘇** 정상회담과 소련의 페레스트로 이카는 군사비를 축소하고, 연구 개발비 상승과 함께 미국내 정치적 압력을 확대시키면서 방산업체들의 이익에 점점 역행하는 방향으로 새로운 환경을 조성해가고 있다. 이제는 아무도 전문기술에 대한 독점권을 행사할수가 없다. 국가간의 연계성이 널리 퍼져나가고, 시장은 더욱 통합되어 가며, 방산업체들은 서로의 이익을 수호하기 위해 협조하지 않을수 없게 되었다.

미국에서는 계약자들과 정치적 군사적 실무자들에 대한 지속적인 압력때문에 방위산업구조가 약화될까 염려하면서 어떠한 산업이 이익을 크게 남기고 주요장비계획에 대한 의회 감독의 몫을 더욱 크게 할수 있을지에 따라 협상에 도달하게 될 것이다.

개량형 전술 전투기(ATF)에 대한 이윤 가산 생산비 심사계획은 공론적인 가격 동결과 좀더 현실적인 시나리오로의 전환으로부터 퇴각하고 있는 것 같다. 적정이윤의 감축, 고정가격 개발계약, 계획 연기, 국방성 위탁 구매 계약과 연구투자에 대한 압력등이 방산업체들을 더욱 어렵게 하고 있다.

수출은 통화유통 문제를 거의 해결하지 못하고 있다. 의회는 Zero기금 사업을 요구했고, 유력한 해설자들은 Aegis, MX, V-22, F-14, F-15E 그리고 AV-8B등과 같이 높은 가능성을 가지고 있는 계획을 지속하지도 못한채 국방비가 지출되고 있다고 주장하고 있다. 이러한 상황에서 계약업체에게 주어진 소비비용은 높은 이익을 실현하는 것을 점점 어렵게 하고 있다.

군사작전과 유지비등이 군비삭감의 전용적인 희생양으로서 더이상 외로운 표적이 될수는 없다. 사업계획은 감축되어야 하며, 기존 계획들도 연기되어야 한다. 이러한 입장은 두가지에 근거를 두고 있는데, 하나는 美 의회 군사위원

회의 비용절감 주장이며, 또 하나는 상당한 주요무기 구매시 국방부가 최초 도입 단가를 비싸게 책정했다는 예산분과위원회의 주장에 따른 것이다.

B-1B 계획 수정과 B-2 예산의 30%이상이 최초 비행이전에 사용되고, C-17에 대한 연기 및 하청계약 논쟁등이 알려짐으로써, 정치가들은 획득 과정에 대한 해답이 개발기간의 연장과 보증기간의 확대 그리고 목표에 기반을 둔 계약으로의 전환에 있다고 확신하게 되었다.

미국은 매년 3천억불에 달하는 국방예산과 함께 1990년대에는 ATF 및 B-2 등 7백억불 규모의 계획이 예정되어 있다. 관계당국은 계약업체들이 생존하기에 충분한 정도 그리고 기존 사업이 성장하고 10년뒤에 실질적인 수익을 올릴수 있는 정도의 적은 이윤으로 입찰해야 한다는 것을 보여주어야 한다.

유 럽

유럽에서도 미국과 마찬가지로 위험을 분담할 필요와 유용한 계획을 얻기 위한 경쟁으로 인하여 모험적 사업, 국제 자본가 연합 그리고 다른 협정들이 이루어지게 되었다.

정치적 통합은 다른 유럽국가들에 대해 무기류 생산의 어떤 주요한 양도를 하는 것 보다도 우선적으로 요구될 만큼 중요한 것이다. 그리고 유럽 공동체의 어떠한 국가일지라도 국방장관들은 기술적 노-하우를 다른나라에 넘겨주기를 원치않을 것이다.

유럽 공동시장을 성취하기 위한 목적으로 1백건이 넘는 입법상의 발의가 있었지만, 유럽 공동방위시장의 움직임은 아직도 먼것처럼 보인다. 그러나 긴밀한 결속은 있을 것이다.

아마도 미래에는 유럽과 미국이 가격경쟁체제로 전환하며, 하위체계와 구성요소에서 기술

적으로 앞서 나가는 것이 일본이나 제2, 제3 그룹의 생산자들에게 넘어갈 것이다. 전통적인 계약자(업체)들은 그들에게 잘 어울리는 국제적 자료에 근거를 둔 통합 전문가가 될 것이다. 이러한 것은 이미 반도체 산업에서 일어나고 있다.

日 本

FSX 소동, Toshiba 주문 그리고 반도체 산업에 대한 일본의 지배력에 대한 관심들이, 일본에서는 독자적 개발 분위기가 고무되고 있지만 미국으로 하여금 공동연구 및 합작 투자개발 쪽으로 향하게 하는 양면성을 도출해냈다.

일본이 연구개발비로 국방예산의 2.2%만을 사용한다는 점과, 엔화 강세가 큰 규모의 방위산업 수출을 억제할지도 모른다는 것, 그리고 기술부족으로 인하여 시장축진이 방해받을수 있다는 점이 무시될 수는 없다.

군사연구개발비는 영국의 6%, 프랑스의 11%에 비하여 낮은 편이다. 그러나 이러한 모습은 협동기금이 형성된 연구개발 노력 및 통합 발전되어가는 전자 부품 공급자들의 잠재력 그리고 방위전자공학보다 오히려 소비재 전자공학이 점점 오늘날의 기술축진제가 되어간다는 엄연한 진리를 파악하는데는 실패하고 있다.

기타 국가들

공급시장에서 구매시장으로의 움직임은 어디서도 찾을 수 없으며, 무기 생산 과점에 대한 새로운 도전도 없다. 시리아, 이라크와 이란은 국내생산의 Scud 유도탄을 상당수 보유하고 있으며, 브라질과 아르헨티나는 Condor II 미사일에 대해서 각각 공동 연구개발을 계속하고 있다.

너무 지나치면 위험할지도 모르지만 경제적인 어려움을 안고서도 기초과학기술은 방위산

업과 항공우주산업을 확립하는 방향으로 추진되고 있으며, 공급기반의 다양화 추세는 계속 확대되고 있다.

오늘날 많은 양의 군수품은 남아프리카, 이스라엘 혹은 칠레로부터 얻을수 있다. 이 모든 나라들은 그러한 기술 판매가 원천적으로 금지되어 있다. 종합 체계적 능력은 아직 갖추지 못했을지라도 콤포넌트 부문은 더욱 복잡한 모형을 세울수 있도록 해준다. 상호 협력을 통해서 서방과 동양의 불력산업기지에 좀더 본질적으로 도전할 지도 모른다.

이러한 상호협력은 방위산업시장에 깊이 스며든 低이윤정책속에서 이미 크게 경쟁력을 고취해 왔다. 여기에 값싼 노동력, 정치적 제한 사항도 거의 없고, 아주 가난한 상태에 있다는 것이 제2, 제3 그룹에게 AFV, 야포, 그리고 재래무기등과 같은 장비를 판매하는데 큰 이점을 줄수 있다.

상호 부양책은 이미 기술수준의 향상으로 나타나기 시작했으며, 이스라엘 기술자들이 남아프리카 Cheetahs에서 일하며 1990년대 Cava 추적 설계를 하는 동안에 이스라엘은 Lavi가 고안한 레이다 기술을 중국에 판매하였다. 남아프리카-이스라엘-중국의 3개국 결속은 서방세계의 중국에 대한 유대관계가 식어감에 따라 더욱 강해질 것이다.

이러한 상황에서 처너지에 발판을 설립하기 위해 개발 비용을 늘리고 경쟁국 보다 먼저 차지하려 하면서 새로운 시장에 문을 두드리려는 서방세계의 시도가 오히려 미래 시장 전략의 근본을 침식한다는 것이 역설적인 것처럼 보인다.

특히 협정이 기술적 권리에 대한 보증을 아니며, 역공학이 국내 전자공학분야를 배타적으로 보호하는 것도 아니다. 그것은 생산 공정의 모든 면을 감싸주는 수직적 체계 통합이며, 대만의 국산전투기(IDF) 사업처럼 지속될수 있다. \* <Jahe's Defence Weekly 1989. 11. 25>