

## 한·미간의 공동시장 참여 확대 방안



李景勳 대우중공업 사장



현재 한국 방위산업은 R & D 투자확대, 기존장비 대폭개선, 첨단무기체계 개발촉진 등과 같은 과제에 직면하고 있습니다. 미국정부와 방산업체들은 마케팅활동과 기술이전에 대해 보다 유연한 자세를 갖고, 보다 적극적으로 응해야 할것입니다. 한국은 생산기술과 품질관리면에서 국제경쟁력을 갖춘 국가로 성장했습니다. 한국을 제3국시장으로의 공동진출을 위한 동남아 수출 전진기지로 활용할 것을 제의합니다

**최근** 세계 도처에서는 엄청난 변화의 물결이 일고 있습니다. 동·서독의 통일, 동구권의 민주화, 소련의 시장경제 도입과 공산당 해체, 미·소의 핵무기 감축선언 등 새로운 국제질서가 형성되고 있습니다.

한반도에서도 남북한간의 꾸준한 대화노력으로 유엔동시가입이 실현되고, 통일의 여건에 한걸음 더 다가가고 있습니다.

이와 같이 새로운 국제적인 해빙무드가 확산되어감에 따라 전세계적으로 군비감축 추세에 있으며, 한국의 국회에서도 군비감축 문제가 심각하게 논의되고 있고, 미국에서는 실제로 군비감축이 진행되고 있습니다.

세계적인 군비축소 추세로 방위산업 시장 여건도 크게 변하고 있습니다. 일례로 선진국들은 잠재수요가 큰 동남아시아와 같은 해외 시장 개척 노력을 더욱 강화하고 있습니다.

방산물자에 대한 시장구조가 「SELLER'S MARKET」에서 「BUYER'S MARKET」로 변함에 따라 잠재구매국들은 장비의 성능, 가격, 군수지원 측면에서 유리한 조건을 요구하는 동시에 방산제품의 국산화제고(題高)를 위해 보다 광범위한 기술이전을 요구하고 있습니다.

세계적으로 군비가 축소되는 가운데서도 첨단무기체계의 수요는 장차 더욱 늘어날 전망입니다. 걸프전에서 보았듯이 향후의 무기체계개발노력은 전자전, C<sup>3</sup>I(Command, Control, Communication and Information System) 중심으로 지속될 것입니다.

이에 따라 방산제품 기술은 그 발전이 가속화 될 것이며 재래식 무기도 경쟁력을 갖기 위해 대폭 개량되어야 할 것입니다.

정치·군사적으로 미·소 관계개선이 크게 진전됨에 따라 국제방위전략이 국지분쟁대처 개념으로 바뀔듯 합니다.

미국의 방위전략이 병력배치 신속화 전략으로 전환함에 따라 앞으로 많은 국가들이 자국의 안보차원에서 미국과의 전략적 방위협력을 더욱 증진하고자 할 것입니다.

그러면 한국의 방위산업의 현실은 어떠한가? 83개 업체뿐인 한국의 방위산업계는 현재 심각한 경영난을 겪고 있습니다. 일반 제조업체들의 가동율이 80% 수준인데 비해 방산업체들은 00% 수준을 밑돌고 있습니다.

이는 국내 소요장비중 재래식 기본병기의 수요는 거의 충족되었고 해외 수출이 지극히 부진한데 그 원인이 있습니다. 게다가 한국군이 실제로 필요로 하는 첨단무기중의 일부는 기술적 제약으로 국내제작이 불가능하여 미국 및 기타 국가로부터의 완제품 수입에 의존할 수밖에 없는 실정입니다.

무기체계 획득과 방산기술 습득에 있어 지금까지 한국은 거의 대부분을 미국에 의존하여 왔습니다. 1970년대 이후 현재까지 한국은 해외 조달의 70% 이상을 미국으로부터 구입해오고 있으며 양국간의 기술협력과 공동생산협력사업은 총 16건에 달하고 있습니다.

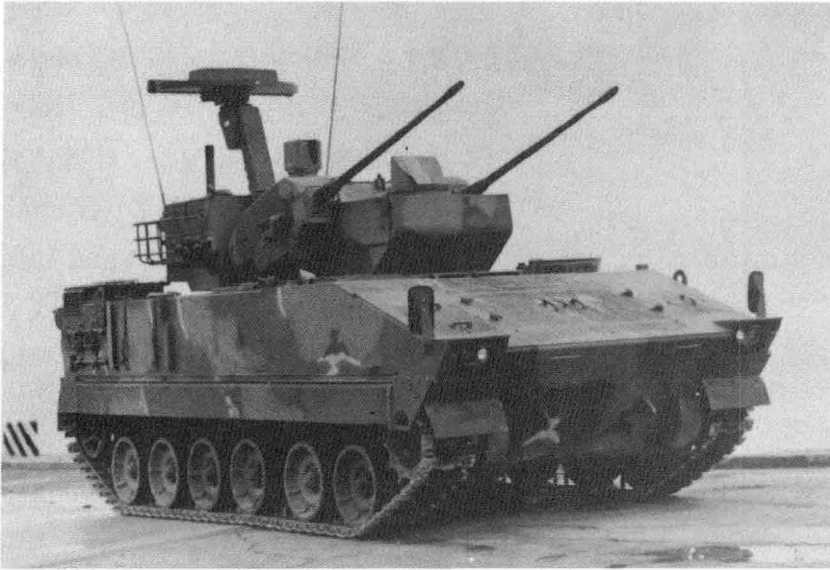
그러나 미국측은 한국이 필요로 하는 기술이전이나 면허생산품의 제3국으로의 수출에

미국정부와 방산업체들은 기술이전에 대해 보다 유연한 자세를 갖고 적극적으로 응해야 할 것입니다  
사진은 대우중공업이 생산하는 엔진출력을 증강시킨 K-200 국산 장갑차



세계적으로 군비가 축소되는 가운데서도 첨단무기체계의 수요는 장차 더욱 늘어날 전망입니다. 걸프전에서 보았듯이 향후의 무기체계개발노력은 전자전, CI(Command, Control, Communication and Information System) 중심으로 지속될 것입니다. 이에 따라 방산제품 기술은 그 발전이 가속화 될 것이며, 재래식 무기도 경쟁력을 갖기 위해서는 대폭 개량되어야 할 것입니다

많은 제한을 가해 양국간의 방산협력은 그다지 만족할만한 수준에 이르지 못했다고 생각합니다. 한국 방위산업은 R&D 투자확대, 기존장비 대폭개선, 첨단무기체계 개발촉진 등과 같은 과제에 직면하고 있습니다.



미국 방산업체들은 좀더 개방적으로 기술이전 범위를 확대하여 한국 방산업체들이 국산화율을 최대한 높일수 있도록 해주는 한편 도입기술을 활용하여 생산한 제품을 제3국에도 수출할수 있도록 해주어야 할 것입니다  
사진은 최신에 첨단장비 30미리 자주대공포

이러한 과제수행을 위해 한국은 선진국과 기술협력, 공동개발 및 공동생산사업을 강력히 희망하고 있습니다. 이와 같은 맥락에서 한·미 양국간의 방산협력을 증진하고 제3국 시장으로의 공동진출을 확대할수 있는 몇가지 방안을 제의하고자 합니다.

첫째, 미국정부와 방산업체들은 마케팅 활동과 기술이전에 대해 보다 유연한 자세를 갖고, 보다 적극적으로 응해야 할 것입니다.

미국의 방산물자 판매는 정부의 통제하에

미국방산업체들은 좀더 개방적으로 기술이전 범위를 확대하여 한국방산업체들이 국산화율을 최대한 높일수 있도록 해주는 한편, 도입기술을 활용해 생산한 제품을 제3국에도 수출할수 있도록 해주어야 할 것입니다. 최근 한·미 특허비밀 보호협정이 워싱턴에서 가조인 되어 방산 목적을 위한 군사적 발명 및 특허기술정보를 이전할수 있게 된 것은 매우 고무적이라 할수 있습니다

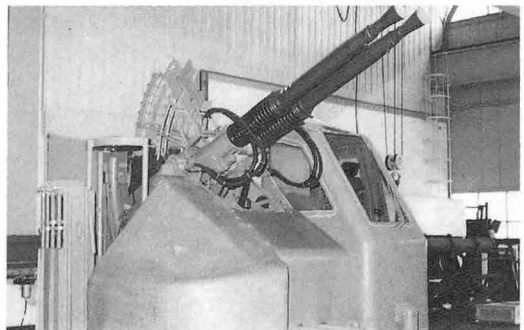
있어 방산업체들의 해외판매활동에는 많은 제약이 따르는 것으로 알고 있습니다.

최근 무기체계의 구매 경향은 제품의 가격보다도 기술지원과 군수지원이 우선적으로 고려된다고 할수 있습니다.

이러한 추세에 맞추어 미국은 첨단무기체계 판매시 군수지원분석을 위한 소프트웨어와 창정비에 관한 기술이전 정책을 적극적으로 검토해야 할 것입니다.

또한 미국방산업체들은 좀더 개방적으로 기술이전 범위를 확대하여 한국방산업체들이 국산화율을 최대한 높일수 있도록 해주는 한편 도입기술을 활용생산한 제품을 제3국에도 수출할수 있도록 해주어야 할 것입니다.

향후의 무기체계개발은 전자전, C<sup>3</sup> 중심으로 지속될 것이며, 이에 따라 방산제품 기술은 발전이 가속화 될 것입니다. 사진은 40미리 개량함포



방산시장의 급변속에서 한·미 양국은 상호 공동이익 증진을 위해 한·미 방산협력을 앞으로 더욱 강화시켜 나가야 할 것입니다. 양국간의 방산협력증진을 위해서는 상호신뢰와 이해를 바탕으로 정부간 또는 업체간에 활발한 교류가 전제되어야 한다고 생각합니다

최근 한·미 특허비밀 보호협정이 워싱턴에서 가조인 되어 방산 목적을 위한 군사적 발명 및 특허기술정보를 이전할수 있게 된 것은 매우 고무적이라 할수 있습니다.

둘째, 양국간에 공동생산사업과 신무기체계의 공동개발사업에 착수해야 할 것입니다.

공동생산사업은 미국의 최첨단 기술과 한국의 우수한 생산능력을 결합하여 제3국으로 수출하는 방안이 적합할 것입니다.

신무기체계의 공동개발을 위해서는 1988년 제20차 한·미 안보회의에서 양국이 합의한 한·미 방산기술협력 양해각서(MoU)의 정신에 따라 개발의 초기단계에서부터 한국업체가 참여할수 있도록 정책적인 배려가 있어야 할 것입니다.

이를 위해 양국은 우선 정보교환 채널을 마련하고, 무기체계의 발전방향, 기술개발 동향, 양국 공동의 소요무기 창출방안, 군사전술 및 전략의 변화 등에 대해 공동으로 연구할수 있는 시스템을 구축해야 할 것입니다.

셋째, 제3국시장으로의 공동진출을 위해 한국을 동남아 수출 전진기지로 활용할 것을 제의합니다.

이제 한국은 생산기술과 품질관리면에서 국제경쟁력을 갖춘 국가로 성장하였습니다.

미국의 방산업체들이 한국의 우수한 생산능력을 활용한다면 고품질의 부품과 장비를 경쟁력있는 가격으로 공급받을수 있는 분야가 많이 있을 것입니다.

또한 한국은 동남아 국가들과는 문화, 정치, 외교면에서 상호 긴밀한 유대관계를 맺고 있을 뿐만 아니라, 경쟁력있는 생산시설과 능력을 갖추고 있어 미국의 동남아시아 진출에 좋은 파트너가 될수 있다고 생각합니다.

제3국시장으로의 공동진출을 위해 양국이 프로젝트별로 협력하여, 한국업체를 하청업체 또는 OEM 방식 생산업체로 참여시킨다면, 가장 경쟁력 있는 가격으로 입찰에 응할수 있을 것입니다.

동남아 국가들은 한정된 예산으로 최신장비를 구입하고자 하기 때문에 그들의 요구를 충족시켜 주기 위한 니취마켓(Niche Market) 전략이 필요합니다.

예를 들면 첨단 미사일 시스템 입찰에서 미국업체는 미사일과 레이다시스템을 공급하고 한국업체는 차체나 발사대를 공급하는 방법을 생각해 볼수 있습니다.

또한 공급장비의 정비, 사용자 교육훈련과 군수지원은 지리적으로 가까운 한국이 안성맞춤일 것입니다.

첨단과학기술의 발전과 더불어, 앞으로 세계 방위산업시장은 더욱더 급격히 변화해 나갈 것입니다.

메카트로닉스(Mechatronics), 신소재를 응용한 고도의 첨단무기체계의 개발이 가속화되고, 세계 방산업체들은 생존을 위해 기업연합이나, 매수 또는 합병사태가 급격히 늘어날 것입니다.

방산시장의 급변속에서 한·미 양국은 상호 공동이익증진을 위해 앞으로 방산협력을 더욱 강화시켜 나가야 할 것입니다.

아울러 양국간의 방산협력 증진을 위해서는 상호신뢰와 이해를 바탕으로 정부간 또는 업체간에 활발한 교류가 전제되어야 한다고 생각합니다.

본인은 이번 한·미 방산회의를 통해 상호 관심분야에 대한 활발한 의견교환이 이루어져 공동시장 확대에 보다 좋은 결실이 맺어지기를 기대합니다. \*