

한·미 국방조달협정(Reciprocal Defense Procurement MOU) 체결의 예상 영향 연구

홍영식* 김만기** 손영환***

| 목 차 |

- | | |
|-------------------|---------------|
| I. 서론 | III. 영향 분석 결과 |
| II. 현황 및 선행 연구 분석 | IV. 결론 |

| 논문요약 |

한·미 국방조달협정은 방산분야의 자유무역협정에 비견될 수 있다. 이는 우리나라의 방위전략뿐만 아니라 방위산업에도 지대한 영향을 미치지만, 그 중요성에 비해 연구는 부진하였다. 본 연구에서는 한·미 국방조달협정을 체결할 경우의 효과를 거시적 측면, 국내 방산업계의 준비도 측면, 국내방산 기업의 인식 측면, 그리고 상대국 방산기업의 인식 측면에서 예측하여 보았다. 연구 결과 거시적측면에서는 한·미 국방조달협정이 한·미 간의 FTA의 정부조달협정과 유사하다면 수출에는 긍정적이며, 내수시장의 피해는 적을 것으로 전망된다. 방산업계의 준비도 측면에서 한국의 방산업체는 10년 전에 비해 수출 규모, 참여기업의 측면에서 괄목할 만한 성장이 있었고, 수출지원제도도 확대되었음을 확인하였다. 한국 방산업체를 대상으로 한 인식조사에서는 우리나라 기업이 한·미 국방조달협정에 총론 측면에서는 긍정적 반응을 보이고 있었다. 미국 방산업체의 인터뷰 결과는 국내 방산업체보다 RDP 체결에 대해 좀 더 적극성을 보였다. 본 연구에서는 종합적으로 한미 RDP의 체결은 총론 측면에서 방위산업에 긍정적 효과를 미칠 것으로 기대되어, 한·미 RDP 협정에 대한 정부차원의 분야별 심도 깊은 조사를 제안하였다.

* 제1저자: 세종대학교 국정관리연구소 공공관리센터장
** 공동저자: KAIST 해외공공조달 관리자 과정 교수
*** 공동저자: 세종대학교 국정관리연구소 부소장, 연구교수

· 주제어: 국방조달, RDP, 한·미 자유무역, 방위산업, 공공조달

I. 서론

정부조달시장의 규모는 OECD 선진국의 경우 GDP의 약 7.57%, 비OECD 국가의 경우에는 GDP의 5.10%를 차지하는 것으로 평가되고 있다(OECD 2002, 20). 이러한 대규모 정부조달 시장에 대한 개방 논의는 1970년대부터 시작되었지만, 국방조달 부문은 제외되어 있었다. 세계에서 가장 큰 방산시장인 미국을 중심으로, 상호주의 원칙하에서 국방시장을 개방하자는 것이 국방조달협정(RDP MOU: Reciprocal Defense Procurement Memorandum of Understanding, 이하 RDP)이다. RDP에 대한 논의는 국가안보 측면, 산업 측면, 무역 측면에서 이루어져 왔다. 1970년대에는 자유무역의 가치보다는 냉전체제하에서 동맹국에 대한 군과 방위산업의 효과성을 제고하는 국가안보 측면을 중시하였다. 이후 냉전체제가 해체되면서 1990년대에는 방위산업 측면, 국방무역 측면으로 그 관심 범위를 넓혀갔다(GAO 1992, 2-3).

RDP 서명국 간에는 방산조달에서 비차별적 자유무역이 이루어지므로 RDP는 방산물자에 대한 자유무역협정 체계라고도 할 수 있다. 그러나 다른 자유무역협정과는 달리 당사국의 평등처우를 보장하기 위한 절차적인 규정이 부족하고(Miller 2010, 97-98), 체결 방식도 법규에 따라 국무부 및 상무부와 협의 후 국방부 장관급에서 서명한 후 발효하는 것이므로 무역협정은 아니라고 할 수도 있다(유규열 2007, 18-19).

한·미 FTA는 2012년 3월 발효되었으나, 방산물자 분야에 자유무역을 적용하기 위해서는 RDP 체결이 필요하다. 한국의 방산 수출 규모는 2015년 35억 불로, 2010년의 3배로 증가하였다. 우리나라 방산도 아시아 지역의 주요 수출 주자로 성장하면서, 방위산업 수출에 자신감을 가지게 되었다. 그러면서 세계 최대의 시장인 미국시장에도 관심을 가지게 되었다. 그러나 미국의 대표적인 보호주의 법인 미국산우선구매법(Buy American Act) 등의 규제로 수출에 현실적인 애로를 느낀 일부 수출기업들은 RDP 체결의 필요성

을 산발적으로 요구하기에 이르렀다. 트럼프 대통령 취임 이후 미국의 방위 산업에 대한 수입 규제가 더욱 강조되고 있는 시점에서¹⁾ RDP 체결이 어떤 효과를 낼 것인지를 객관적으로 평가하는 것은 향후 방산분야의 무역정책 수립에 필수적이다. 또한 RDP를 체결한다면, 우리나라 기업이 미국에 진출할 수도 있지만, 미국기업도 한국시장에 상호주의의 원칙에 따라 진입할 것이다. 따라서 RDP를 체결하였을 경우 우리나라 방산시장에 미치는 영향과 아울러 우리나라 방산기업의 의견에 대해서도 조사할 필요성이 있다.

II. 현황 및 선행 연구 분석

1. 미국 정부조달 시장 현황

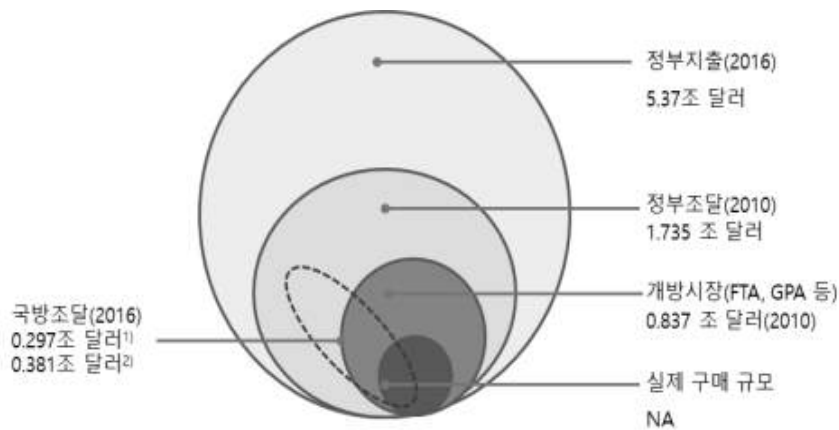
한·미간 자유무역협정(FTA: Free Trade Agreement, 이하 한·미 FTA)은 공산품, 농산품, 서비스, 투자, 지적권 등을 포괄하는 광범위하며, WTO보다 더욱 높은 수준으로 시장을 개방하고 있다. 이에는 정부조달도 포함되며, 한국과 미국은 FTA 협상 시부터 기존 WTO 체제의 정부조달협정(GPA: Agreement on Government Procurement, 이하 GPA)보다 한층 더 높은 시장개방을 추구하였다(정홍식 2009, 250-251). 한·미 FTA 정부조달 부문은 WTO 정부조달협정에서 제시하고 있는 조달금액의 평가방법(Contract Valuation), 내국민 대우(National treatment) 및 무차별원칙(Nondiscrimination), 원산지 규정(Rules of Origin), 기술명세(Technical Specifications), 입찰절차(Tendering Procedures) 등을 상당부분 인용하고 있다(Kim 2010, 40). 한·미 FTA에서 WTO GPA보다 개선된 점이라고 한다면, 중앙정부 조달하한선의 조정(13만 SDR에서 10만 SDR), BOT(Build Operate transfer) 시장의 개방, 과거실적 요건 폐지, 정부조달 촉진 및 마찰 해소를 위한 공동작업반의 설치 등 4가지로 요약될 수 있다(정홍식 2009, 260).

미 연방정부 조달시장의 약 70%는 국방 분야가 차지하고 있으므로, 항공

1) “Buy American and Hire American” 행정명령이 대표적이다(Exec. Order No. 13788, 3 C.F.R., 2017)

기, 무기 등의 국방 분야가 연방정부의 구매 품목 중 가장 높은 비중을 차지한다. 그렇지만 이 시장은 국방조달협정을 체결한 국가에 대해서만 개방되어 있다. 반면에 우리나라는 상업구매 및 FMS(Foreign Military Sales) 등을 통해 외자조달을 미국에²⁾ 대부분 의존하고 있다(방위사업청 2017). 즉, 우리나라는 미국 방산 제품을 구매할 수밖에 없으므로 개방되어 있는 반면, 미국시장은 우리나라에 개방이 되어 있지 않아 기본적으로 출발점에서 비대칭성이 존재한다. 지금까지는 우리나라 정부가 국내 방위산업의 보호를 위해서 이러한 비대칭성을 용인하고 있었으나, 현시점에서 이러한 조치가 필요한 것인지에 대한 검토가 있어야 한다.

<그림 1> 미국 정부조달 시장 규모³⁾



<그림 1>은 미국의 정부조달 시장의 규모를 나타낸다. 회계감사원(GAO 2017, 10-11)에서는 정부조달시장의 약 48.2%의 시장이 FTA와 WTO의 GPA 등의 협정으로 개방되어 있다고 본다. 이 경우 추정방법에 따라 차이는 있으나 공개 시장의 규모는 2,970억 달러에서 3,810억 달러까지 다양하게 추정할 수 있다. 국방부문의 경우 1990년대 RDP를 체결한 EU 국가에 대한

2) 2012년부터 2016년까지 해외조달 미국의존 비율은 평균 82.6%이며, 가장 낮은 해인 2016년에도 69.0%를 기록하였다.

3) 미연방정부조달 시스템(Federal Procurement Data System), <https://www.fpds.gov/>. (2017년 9월 1일 검색); OSD(2017); GAO(2017) 참조.

시장 개방정도인 40%(GAO 1992, 15-16)를 적용할 경우, 1,188억 달러에서 1,524억 달러이다. 이는 2017년 우리나라의 최대 수출국인 대(對)중국 수출 금액 1,421억 달러와 유사한 규모다. 다만 RDP 자체가 공정한 시장 접근을 보장하는 것은 아니다. 미국에서도 경쟁이 없는 단독입찰이 다수 이루어지고 있다. 또한 대규모 사업의 경우에는 일자리 등 정치적인 고려사항 때문에 국내업체를 선호한다. 그럼에도 불구하고 RDP 체결은 공정한 경쟁을 위한 출발점이 될 수 있다(GAO 1992, 5-6).

2. 국방조달협정 현황 분석

미국은 우리나라와 달리 정부조달에 있어, 미국 제품에 대한 우선 구매를 법률로 규정하고 있다. 미국산우선구매법(Buy American Act, 이하 BAA)이 대표적이다. 동법은 1933년 대공황 극복책의 하나로 시작되었으며, 미국 내에서 생산 또는 제조된 상품에 대한 우선구매를 내용으로 한다. 동법은 해외기업 제품의 구매를 금지하는 것이 아니라 계약단계에서 미국산 제품과 외산 제품의 가격을 달리 평가하도록 하도록 하고 있다(GAO 1992). 이 법과 함께 1941년 2차 세계대전 중에 제정된 베리수정법(Berry Amendment)은 군복, 군화, 식료품, 섬유, 식품 그리고 수공구(hand or measuring tools) 등의 품목에 대한 국산품 조달을 규정하고 있다. 군용품에 적용이 확정된 것은 1994년부터이다(Pub. L. No. 103-109, §8005). 베리수정법은 특정 제품은 미국산을 구매하도록 하고 있어 BAA보다 더 강력하다고 할 수 있다.⁴⁾ 특히 RDP가 체결되면 적용을 면제할 수 있는 BAA와는 달리 베리수정법은 면제사유를 정하지 않고 있다.

BAA에 따라서 미국산 제품으로 인정받기 위해서는 미국산 구성품이 원가의 50%를 초과해야 한다. 이에 미치지 못하는 외산 제품은 미국산 제품과의 경쟁에서 차별을 받게 된다. 즉, 외국 제품은 동일한 가격으로 입찰하더라도 일반 정부기관 조달의 경우에는 6%, 경쟁 중인 미국 제품의 생산자가 중소기업인 경우에는 입찰가격이 12%가 높은 것으로 평가된다. 그리고 국

4) 미국방가격계약국, http://www.acq.osd.mil/dpap/cpic/ic/berry_amendment_faq.html. (2017년 10월 12일 검색) 등 참조.

방조달 시에는 그 차별이 50%에 이르게 된다. 따라서 현실적으로 해외 제품이 일반적인 정부조달 과정을 통해서 미국국방조달 시장에 진입하는 것은 어렵다. 그러나 RDP 체결국에 대해서는 상호주의 원칙에 따라서 입찰평가지 다른 법규에 규정이 없는 한, 외국산 제품의 가격 평가에서 주던 평가의 감점을 면해준다.

<표 1> 미국방성과 상호구매 MOU 체결국 현황⁵⁾

호주	프랑스	노르웨이
오스트리아	독일	포르투갈
벨기에	그리스	스페인
캐나다	이스라엘	스웨덴
덴마크	이태리	스위스
이집트	룩셈부르크	터키
핀란드	네덜란드	영국
일본	체코	에스토니아
라트비아	폴란드	슬로베니아

<표 1>과 같이 현재 미국과 RDP를 체결한 국가는 27개국이며, 최근 2016년 6월 일본이 체결하였다. 적용 범위와 대상은 각 MOU마다 다르나, 대부분의 경우는 국방조달 품목에 대한 장벽 제거에 대해 규정하고 있다. 특히 국내법상의 법규에 의하여 가격평가에서 차별을 하지 않고, 모든 자격 있는 체결국의 사업자에게 입찰을 허용한다. 국방획득규정(Defense Federal Acquisition Regulation Supplement: DFARS 225.872-1)에서는 RDP 체결국에 대해서는 BAA 규정을 적용하는 것이 공익에 부합되지 않는다고 규정함으로써 RDP의 법적 근거를 부여하고 있다.⁶⁾

5) 미국방장관실, https://www.acq.osd.mil/dpap/cpic/ic/reciprocal_procurement_memoanda_of_understanding.html. (2017년 10월 30일 검색)

6) 핀란드와 오스트리아의 경우에는 구매건별(purchase-by-purchase basis) 면제로 제한을 두고 있다.

3. 미-일 RDP를 체결 사례를 통해 본 RDP의 주요 내용

협정의 내용과 형식은 대동소이한 것으로 평가된다(유규열 2007; GAO 1992·2005). 최근 체결된 미-일 상호국방조달협정을 중심으로 그 내용을 살펴보면 다음과 같다. 협정의 구성은 전문(Introduction), 제1편 적용범위, 제2편 상호구매의 원칙, 제3편 절충교역, 제4편 관세 및 제세, 제5편 조달절차, 제6편 방산의 참여, 제7편 보안과 정보의 공개, 방문, 제8편 이행과 행정사항, 제9편 부속서류와 수정, 제10편 발효일자·기간·해지 등으로 구성된다. 표지를 제외하고 9페이지 분량이다.

전문에는 양국 간 국방조달의 합리화, 표준화, 상호운용성 확보 등을 통한 우호증진을 제시한다. 이후 각국의 방위산업에 있어서 공정한 기회 제공을 통해서 방위산업의 기반 강화 등 방위산업의 육성과 기술발전에 대해 언급하고 마지막으로는 상호이익의 기반하에서 국방조달상에서 차별적인 장벽을 제거하기를 희망하는 것을 내용으로 하고 있다. 제1편(적용범위)에서는 연구개발, 군수품(군수지원 품목 포함)과 서비스를 포함하지만 건설과 건설기자재는 포함하지 않고 있다. 다른 나라도 대부분 건설과 건설기자재를 포함하지 않고 있다. 제2편(상호구매의 원칙)에서는 상호조달을 위한 구매, 연구개발, 생산, 군수지원 장벽의 제거, 상대국 기업에 대한 공평한 대우, 조달정보 제공 원칙을 제시하고 있다. 또한 장기적인 관점에서 방위산업 분야에서의 양국 간 무역불균형 해소(long-term equitable balance)에 대한 규정이 포함되어 있다. 적용분야는 연구개발이나 공동생산 등까지 확대하여 단순 구매 이상으로 적용을 확대하고 있다. 제3편(절충교역)에서는 절충교역이 양국의 방위산업에 부정적 효과를 내는 것을 방지하기 위한 방안마련을 위해 노력하자는 취지를 담고 있다. 제4편(관세 및 제세)에서는 관세 및 제세의 면제에 대해 언급하고 있다. 제5편(조달절차)에서는 국내법 절차와 국제적인 책무에 부합되게 국방조달을 수행하며, 입찰정보 제공, 입찰참여 요청 등에 대한 내용을 포함한다. 입찰에서 배제되었을 경우 그 이유에 대해 요청할 수 있다. 제6편(방산의 참여)에서는 국내 방산기업들에게 본 건 MOU가 존재한다고 알리는 것은 각국의 책임이고, 본 건 MOU에 따라 사업기회를 발견하는 것도 개별 기업의 책무라는 것을 언급한다. 제7편(보안, 정보의 공개, 방문)에서는 본

건 MOU에 따라 주고받은 정보와 문서에 대한 보안유지와 공개에 대한 원칙을 언급하고, 공식적인 상호방문의 원칙과 절차에 대해 규정한다. 제8편(이행과 행정사항)에서는 상호 간 담당조직의 지정과 정기적인 회의 개최, 책임 등을 다루고 있다. 제9편(부속서류와 수정)에서는 부속문서에 대한 존재와 그의 수정에 대해 언급한다. 제10편(발효일자·기간·해지)에서는 당사자의 서명에 의한 발효와 그 효력의 유지, 협약이 종료되더라도 협약기간 중 체결된 계약에는 영향을 주지 않는다는 내용을 담고 있다.

3. 선행 연구 분석과 연구방법

(1) 선행 연구 분석

선행 연구에서는 FTA나 GPA 등의 자유무역의 효과에 대한 연구, FTA의 적용을 위한 실용적 정책연구, RDP에 대한 연구 등 3가지 측면에서 분석하였다. FTA의 분야별, 지역별 파급효과에 대한 연구는 2003년에서 2012년 사이에 집중적으로 이루어졌다. 이 중에서 김대식(Kim 2010)은 한·미 FTA의 정부조달부분은 원칙적으로 WTO 정부조달협정(GPA) 규정을 준용하지만 기존의 WTO GPA보다 심화된 시장접근 개선 내용을 담고 있다고 평가한다. GPA에 대한 개정 의정서가 채택된 2012년 3월을 전후로 GPA 개정과 정부조달 규정에 대한 연구가 다수 있었다. 공수진(2014)은 개정 GPA가 기존 규범을 명확화하고 새로운 규정을 도입함과 동시에 시장접근의 범위를 확대하였다고 평가했다. 개정 GPA는 즉시 그리고 무조건적인 최혜국대우를 규정하고 있기 때문에, 개정 GPA가 발효되면 GPA 가입국 간에는 개정 GPA가 적용될 것이다. 그러나 이러한 적용은 동일한 대상에 대하여 다자간에는 개정 GPA가 적용되고 동시에 양자 간에는 현행 GPA에 기반한 FTA 규정이 적용되는 불일치를 발생시키는 문제가 발생하므로 향후 FTA를 개정 GPA에 부합하도록 개정할 것을 제안하였다. 이외에도 박종돈(2007) 등 FTA의 효과에 대한 논의는 매우 많다. 경제분석 외에도 한·미 FTA를 사회적인 담론을 분석한 장지호(2007)는 한·미 FTA 협상과정이 객관적인 이슈나 의미들이기보다는 사회적으로 구성된 담론임을 주장하는 등 모든 분야에

서 FTA에 우려, 기대, 대응 방안 수립 논의가 있었다.

FTA를 활용하여 미국시장에 진출하기 위한 현실적인 방법 등을 다룬 실용적 연구도 다수 이루어졌다. 정홍식(2009)은 미국 연방정부의 조달규모는 우리나라 정부조달의 6배이고, 우리나라 대미 전체 수출액의 7배에 달하는 등 조달 시장 개방 규모 확대도 중요하지만, 한·미 FTA를 통해 과거 정부조달협정 때보다 개선되는 교역환경에 주목해야 한다고 했다. 그는 일반조달 절차와 MAS(Multiple Award Schedule) 프로그램⁷⁾ 소개하면서 이를 활용한 마케팅 방안, 대외 신인도 제고 방안 등에 대해 제시하였다. 2008년에서 2009년 사이에는 미 정부조달시장에 대한 관심이 전반적으로 높았다. 정지원·박혜리(2008)는 “한·미 FTA 이후 미국 정부조달시장 진출전략” 등의 연구 보고서를 내었다. 정인교(2009)는 FTA 활용도가 낮기 때문에 FTA로 인해서 경제적인 이익이 적다는 가정하에, FTA 활용 실적을 조사하고, 활용도 제고를 위한 방안을 제시하였다. 그는 2009년 당시 9.5%의 기업만이 FTA를 활용하고 있기 때문에 FTA의 체결보다는 국내 FTA의 이행기반 강화가 더 중요하다고 하였다. 정재승·정운세(2013)는 무역기업의 FTA 활용률을 제고하기 위한 실태분석을 통해 애로사항을 파악하고, 무역기업의 FTA 활용교육과 컨설팅의 개선방안을 제시하였다. 김용태·정재완(2013)은 한국 중소기업의 FTA 활용에 영향을 미치는 요인을 확인하고자 하였다. 최장우 외(2009)는 정부조달품 수출의 성공 요인을 연구하였다. 그들은 정부조달물품 수출 성공 요인과 일반 제품 수출 성공 요인을 비교하여 정책 가이드라인을 제공하고자 하였다. 기업규모, 제품력, 자사상표 비중, 지리적 위치, 조달시장개방 여부 등이 정부조달분야의 수출성과에 정(+)의 영향을 미친다고 하였다. 그들은 개도국과의 FTA협정을 적극 체결하여 조달시장개방을 유도하고 기업이 우수한 제품력을 갖도록 지원하고 기술규격의 국제화 및 입찰정보 수집 지원 등을 주장하였다. 한·미 FTA가 체결되기 전, 한·미 FTA의 효과에 대한 논의는 다양하게 이루어져 왔다. 대외경제정책연구원

7) MAS 제도는 연방정부의 각 행정 부서에서 필요한 물품과 용역을 품질, 성능 또는 효용 면에서 동등한 복수의 공급자들과 계약을 체결하여 정부 각 부서 고객들이 손쉽게 이용할 수 있게 하는 체계로 GSA MAS Schedule이라고 불리며 1982년 11월 도입되었다. 매번 입찰 제안서를 작성해야 하는 일반적인 입찰과는 달리 한 번 GSA MAS 벤더로 등록하고 나면 구매 건별로 각 기관의 수요에 따라 5년 동안 납품을 할 수 있는 자격이 주어지는 제도이다(조달청 2012).

의 박순찬·강문성(2012)은 한·미 FTA 체결이 국내 기업이 미국시장에 용이하게 접근할 수 있는 기회를 제공하는 한편 국내의 비효율적인 내수시장은 빠르게 잠식할 것으로 보았다. 한·미 FTA 체결로 인해 외국인 직접투자 유입액이 216억에서 318억 달러 증가하고, 회원국 간 무역도 103% 이상 증가할 것으로 분석하였다. 이러한 경제적 이익 이외에 외교·안보적인 측면에서도 한반도 평화 및 동북아의 국제질서에 긍정적 영향을 미칠 것으로 평가하였다. 최재섭(2012)은 한·미 FTA가 발효되기를 기다리는 시점에서 중소기업에 미치는 영향을 분석하고 중소기업을 위해 정보취득 및 분석에 대한 지원, 연구개발 지원, 포화업종의 중소기업에 대한 특화 유도, 중소기업 적합업종에 대한 지원, 중소기업 수출지원을 제안했다.

국내의 RDP 연구는 신현인 외(1999)와 유규열(2007)의 연구가 있다. 신현인 외(1999)는 장기적으로 국내시장의 개방을 통해 경쟁이 확대되면, 국내 방산 업체의 체질이 강화되고 수요자 중심 시장으로 방산업계가 개편될 수 있는 기회로 보았다. 그러나 우리나라 방산기업의 경쟁력이 미흡하여 한·미 상호조달 MOU를 추진하더라도 한·미 간의 군사교역 역조가 개선될 수 없을 것으로 보았기 때문에 MOU 체결은 유보하되 미국과 충분한 시간을 두고 지속적인 검토를 주장하였다. 유규열(2007)의 연구는 한·미 FTA 체결에 즈음하여 방산분야로의 확대 필요성 판단을 위해 시작되었다. 그는 MOU 체결 시 핵심 고려사항은 국내 핵심무기체계 기술의 확보와 방산기반의 유지·강화가 저해 받지 않으면서도 경쟁을 통한 방산체계의 효율화를 이룩하는 것이라고 하였다. 그는 한·미 방산기업의 경쟁력 수준의 차이로 인해서 MOU 체결은 시기상조이고, 적용하더라도 적용분야에서 유보조향, 단서 조향, 법규 및 또는 다른 정책에 의해 제한조치를 취할 것을 주장한다. 또한 미국업체 하청 부품업체로서의 참여,⁸⁾ 가격할증이 면제되는 FCT(Foreign Comparative Testing), REF(Rapid Equipping Force) 제도를 활용하여 참여할 수 있는 방안을 마련할 것을 주장하였다. 그렇지만 RDP 체결을 유보하더라도 지속적인 검토가 필요하고, MOU 체결은 3단계로 진행할 것을 권고하였다. 1단계는 개방준비 단계로서 방위산업체 전문화·계열화 지정 폐지,

8) 2005년 미국 주계약업체에 대해 절충교역이 아닌 부품 하청 기업으로서 국내업체가 수출한 실적은 1,600만 달러에 불과하여 미국 국방조달 시장에 대한 수출 확대는 한계가 있다는 지적도 기술하였다.

미국과 같은 수준의 상호국방조달 예외 조항을 마련할 수 있는 범규를 마련하는 단계이다. 2단계는 단계적 개방 단계로 유보조항을 최대한 활용하고, 연구개발 시장은 개방 대상에서 제외하며, 기본 MOU만을 체결하는 단계이다. 마지막은 완전개방 단계이다.

미국의 RDP에 대한 연구는 회계감사원(GAO)의 의회 보고서에서 2차례 다루어졌다(GAO 1992·2005). 앞선 연구(GAO 1992)에서는 산업적인 측면에서 미국기업은 유럽과의 RDP가 시장개방 측면에서 유럽에 이익이라고 평가하였다. 반면 미국 측의 이익은 매우 제한적이라고 평가했다. 미국기업은 RDP보다는 ① EU 시장에 대한 기술이전 제약 완화, ② 절충교역(offset)을 포함한 상대국 조달 절차의 이용, ③ 교역대상국과의 인적 교류 확대 등이 더욱 필요하다고 하였다. 한편 미국과 협정을 체결하고 있는 EU 프랑스와 영국은 RDP가 대미 수출의 중요한 혜택(Important benefit)이라고 평가하였고, 네덜란드와 스페인은 일부 영향이 있다고 긍정적인 반응을 보였다. 즉, EU에는 미국의 미국산우선구매법과 같은 국산 제품 우선 구매제도가 없기 때문에 RDP를 공정한 경쟁의 기반으로 보았다. 미국방부 관계자들은 무역 등 경제적인 측면보다는 동맹국 간의 무장에 있어서 서로 협력하는 것은 안보적인 측면에서 도움이 된다고 평가한다. 또한 미국 내 조달 시장에서 해외 업체들의 참여로 경쟁이 촉진되고, 이에 따라 국내 조달비용 절감에 기여한다는 입장을 내놓고 있다. 무역 측면에서는 RDP를 통해 미국시장을 개방하는 효과가 있다고 주장하였다. 이를 통해서 보면 1990년 초반 유럽 국가들은 RDP 체결을 무역 측면에서 긍정적으로 본 것에 반해, 미국 기업은 무역 측면보다는 그 외의 측면을 강조한 것을 알 수 있다.

본문뿐만 아니라, 부속서류에서 대한 논의도 있다. 부속서류에서는 주로 ① 개방성과 책임성 제고, ② 당사국의 계약자들의 보호에 관한 내용을 담고 있다. 예를 들면, ① 입찰정보의 공개, ② 불만(고충) 사항을 표현할 수 있는 창구 개설, ③ 사안에 따라 입찰 제한의 사유, 입찰에서 낙찰 받지 못한 이유를 설명, ④ 각 체결국의 절충교역의 역효과 감소 방안 등이다. 부속문서에 대해 독일, 프랑스, 네덜란드, 영국은 부속문서에 대해 소극적인 자세를 취한다. 이들은 이미 시장이 미국방산업체에 충분히 개방되어 있기 때문에 추가 조치에 대해 미온적이다. 그러나 부속문이 미국방부가 현행 절차나 제도를 명

확히 하고, 부속문서 내용에 대한 인식 제고를 촉구하는 긍정적인 측면도 있다고 보았다. 그럼에도 불구하고 네덜란드는 미국이 보호주의 법이나 정책을 계속 유지한다면 부속문서의 유용성이 낮아질 것이라고 지적하였다. 국방부와 상무부의 입장도 다소 상이하다(GAO 1992). 상무부는 국방부에 대해 ① 구매계획의 공고의 확대, ② 구매절차의 투명성, 개방성, 예측 가능성 및 비차별화, ③ 조달참여 기회보장, ④ 각 구매단계 및 절차의 명확화, ⑤ 이행강제 등의 규정을 둘 것을 요구하였지만, 미국방성은 조달의 유연성 저하를 이유로 거절한 바 있다. 주요 선행 연구 내용을 분류하면 <표 2>와 같다.

<표 2> 선행 연구 분야

연구 분야	주요 연구
FTA/GPA 연구	박종돈(2007), 장지호(2007), Kim(2010), 공수진(2014)
미국 시장 진출 정책 연구	정지원·박혜리(2008), 정인교(2009), 정홍식(2009), 최장우 외(2009), 박순찬·강문성(2012), 정재승·정윤세(2013), 김용태·정재완(2013)
RDP 연구	신현인 외(1999), 유규열(2007), GAO(1992), GAO(2005)

(2) 연구 내용과 방법

본 연구에서는 한·미 FTA가 적용되지 못하고 있는 방위산업 분야를 한·미 RDP 체결을 통해서 상호 개방한다면 어떠한 영향이 있을지에 대해 추정해보는 것을 목표로 하고 있다. 이를 위해 거시적 측면, 국내 방산업계의 준비도, 국내방산기업의 RDP에 대한 인식을 조사하였다. 또한 RDP의 호혜성을 고려하여 상대국 기업의 인식도 조사하였다.

먼저 거시 측면에서 한·미 FTA의 효과에 대한 문헌분석 결과와 조달청의 미국 제품 구매 실적 추이를 분석하여 국방분야 자유무역협정의 성격을 가지고 있는 RDP의 효과를 추정하려고 하였다. 두 번째는 국내 방위산업계의 준비도를 RDP가 마지막으로 논의된 10년 전의 상황과 현재의 수출입량, 정부의 지원정책 등을 비교함으로써 국내 방산업계의 RDP 준비도를 조사하였다. 세 번째로는 RDP의 핵심 당사자인 기업들이 RDP에 대해 어떻게 생각하는지를 전문조사기관을 통해 설문하였다. 마지막으로 RDP 체결 상대

국의 주요한 이해당사자인 미국 방산기업 중 한·미 방산협회 참가기업을 인터뷰하였다.

<표 3> 연구 내용과 연구 방법

연구 내용	거시적 효과	국내 방산업계의 준비도	국내 방산기업의 인식	상대국의 인식
연구 방법	-무역 추이 분석 -미국산 제품의 공공 조달 추이 분석	-방위산업의 수출입 현황 -정부의 지원 정책 조사	방산기업 설문 조사	미방산기업 인터뷰

Ⅲ. 영향 분석 결과

1. 거시효과 분석

2012년 3월 15일 한·미 FTA가 발효되었는데, <표 4>와 같이 당해 연도를 제외하고 2013년부터 2016년 말까지 수출 건수는 3.69%, 수출금액은 2.31%, 수입건수는 2.10%, 수입금액은 1.35%의 증가를 보이고 있다. 이는 한·미 FTA 체결 이전 4년 동안(2009-2012년)의 CAGR(Compound Annual Growth Rate)인 수출건수(8.62%), 수출금액(15.8%), 수입건수(38.3%), 수입건수(38.29%), 수입금액(14.28%)과 단순 비교한다면, 한·미 FTA가 금액이나 건수 측면에서 한·미 간의 교역에 긍정적인 영향을 미쳤다고 평가할 수 없다. 그러나 전 세계의 상품무역이 줄어드는 가운데서도 한·미 간의 수출이 증가한 것은 한·미 FTA가 긍정적인 효과를 미쳤다고 평가할 수도 있겠다(관계부처합동 2014). 대외경제정책연구원(2017, 2)에서도 교역확대, 시장접근성, 투자유치 차원에서 성공적이었다는 평가를 내고 있으며, 국제무역연구원(정혜선 외 2017, 35)에서도 FTA를 통해 5년간 호혜적 성과를 달성하였다고 평가하였다.

<표 4> 기간별 한·미 교역 규모 CAGR 추이 (단위: 건, %)⁹⁾

연도	수출건수	수출금액	수입건수	수입금액
2013-2016년	3.69%	2.31%	2.10%	1.35%
2009-2012년	8.62%	15.84%	38.29%	14.28%
2000-2012년	1.58%	3.75%	20%	3.33%

일반 경제에 미치는 영향과 함께 정부조달에 미치는 영향을 살펴봄으로써 공공조달이라는 공통의 성격을 가진 국방부문에 미치는 효과를 조금 더 근사하게 추정할 수 있을 것이다. <표 5>에서와 같이 1996년 1,995억 원, 2004년 2,290억 원, 2014년 2,413억 원의 실적이 있으나 2015년, 2016년에는 대폭 조달액수가 적어지고 있다. 건수 면에서도 2010년 이후 감소 경향이 있다.

<표 5> 조달청의 미국 제품 조달 추이(단위: 건, 억 원)¹⁰⁾

구분	1996	2004	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
건수	3,185	1,483	1,177	1,092	880	887	680	656	542	NA
금액	1,995	2,290	1,695	1,914	1,235	1,304	2,413	1,472	1,199	1,363

미국산 제품의 건당 조달가격은 2014년 3.55억 원, 2015년 2.24억 원, 2016년 2.21억 원으로 약 20만 달러 정도의 수준을 유지하고 있다. 즉, 총액 측면에서는 미국과의 FTA에 의한 영향력이 미미하며, 양허 하한가 인하로 인한 건당 조달 금액이 낮아질 가능성은 있다. 결과적으로 WTO GPA 이후 미국의 조달은 지속적으로 증가하였으나, WTO GPA가 FTA로 전환되는 시점에서는 오히려 정부조달은 총액이나 건수 면에서 적어지는 경향을 보였다. 따라서 다른 조건이 모두 일정하다면 RDP의 체결도 전체적인 교역량을 증가시키는 가운데 우리나라 조달에는 영향을 주지 않을 수 있다.

9) 관세청, <https://unipass.customs.go.kr:38030/ets/>. (2017년 10월 9일 검색)

10) 조달청, <https://www.pps.go.kr>. (2017년 9월 1일 검색)

2. 국내 방위산업계의 RDP에 대한 준비도

<표 6>에서는 2007년 RDP에 대한 연구 당시와 2017년 수출 여건 등을 방산업계의 RDP에 대한 준비도 측면에서 비교하였다.

<표 6> 방산무역(수출) 여건 비교(2007, 2016년)

구분		2007년 기준	2017년 기준
수출액	총액	8억 4,000만 달러	31억 2,200만 달러
	대미(북미) 대미 수출 의존도	1.38억 달러(54.4%, 2006년) 2.1억 달러 ¹⁾ (24.9%, 2007년)	11억 3,600만 달러 (36.39%)
수입액	총액	2조 2,327억 원 ²⁾	1조 8,361억 원
	대미	1조 3,600억 원(2007년) ³⁾ 2조 6,306억 원(2008년)	1조 3,517억 원
방산 무역 수지(수출-수입)		-1조 4,490억 원	-1,021억 원 ⁴⁾
무역 수지 비율(수출/수입)		12.66%	30.65%
방산 수출 참여 기업 수		90개(2008년)	132개
방산 기업 지정 수		90개(2008년)	100개
기타 방산수출지원 정책		기술료 감면 등 제한적	20가지 이상

▪ 양종서·김진호(2008); 방위사업청(2016·2017·2018)

▪ 1) 1,000원/1달러로 환산(2007년 12월 대미 환율(936원/달러); 2) 형혁규·김영일(2012);

3) 미국으로부터 상업구매 비중은 2007-2012년 평균인 49% 적용;

4) 북미수출액 - 대미 수입액(상업+FMS) 환율(2017년, 1,100KW=1 USD)

방위산업 수출 규모는 8억 4,000만 달러에서 31억 2,200만 달러로 약 3.7배 증가하였으며, 대미 수출 의존도는 연도별 편차가 크지만 2017년 36%로 높은 편이다. 방산 수입액은 약 2조 2,300억 원에서 1조 8천억 원으로 약 17.8% 감소하였다. 무역수지 적자규모는 약 1조 4,500억 원에서 1,021억 원 크게 감소하였다. 수출을 수입으로 나눈 무역수지 비율은 2007년 12.66%에서 2017년 53.5%로 개선되었다. 방위산업 수출에 참여하는 기업수도 90개에서 132개로

46.7% 증가하여 수출 저변이 확대되었다. 정부의 방산기업에 대한 수출지원 정책도 당시에는 기술료 감면 제도 등 제한적이었으나, 현재는 20가지 이상으로 증가하였다. 종합적으로 우리나라 방위산업계의 RDP에 대한 준비도가 상당부분 질적으로 양적으로 높아진 것을 파악할 수 있다. 이것이 충분하다는 것을 의미하지는 않으나 마지막 논의 당시보다 긍정적 변화임에는 틀림없다.

3. 기업체의 RDP에 대한 인식

2007년 10월 방위산업진흥회의 500여 회원사를 대상으로 전문조사기관(현대리서치)에 의뢰하여 49개의 설문을 회수하였다. 설문에 응답한 기업의 61.2%가 수출경험이 있는 기업이었다. <표 7>에서는 응답기업의 분포에 대해 기술하고 있다.

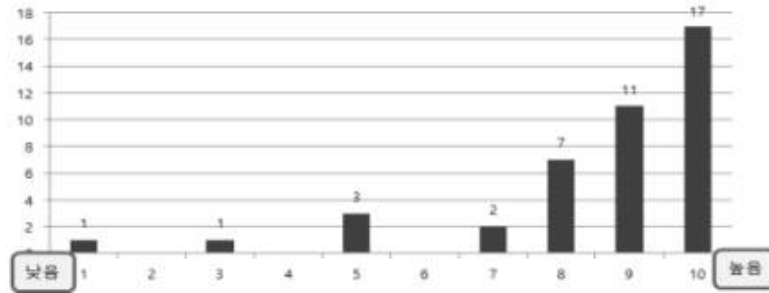
<표 7> 응답기업의 분포

구분	항목	N	비율
수출경험	있다	30	61.2%
	없다	19	38.8%
수출형태 (수출경험 기업 중)	직접	9	30.0%
	간접	8	26.7%
	혼합	13	43.3%
대미수출경험 (수출경험 기업 중)	있다	8	26.7%
	없다	22	73.3%
기업규모카테고리 (매출 억원)	-100	7	14.3%
	100-500	22	44.9%
	500-1000	8	16.3%
	1000-1조	7	14.3%
	1조 이상	5	10.2%

수출기업은 직접수출(30%)과 하청업체로서 부품 등을 공급하는 간접방식(26.7%), 이를 혼합하는 방식(43.3%)이다. 대미수출에 경험을 가진 업체는 8개에 불과하였다. 기업규모는 100-500억 원까지 중소기업의 규모가 20개로

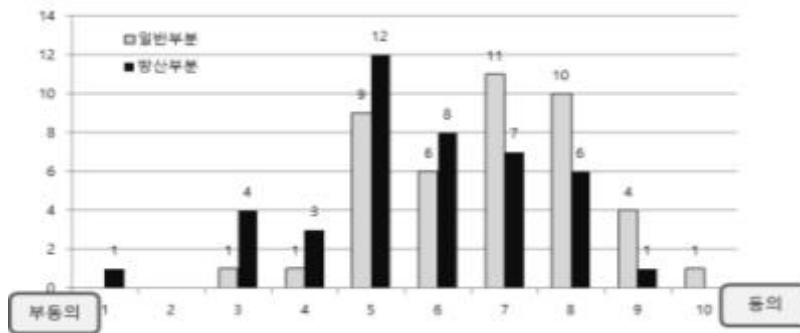
가장 많았다. 500-1000억 원(8), 1,000억 원에서 1조 원(7), 100억 미만이 6개, 1조 원 이상의 대기업 기업도 5개였다. 대부분 중소기업이라고 볼 수 있지만, 대기업도 참여하였다.

<그림 2> 참여 기업경영인의 수출의지



<그림 2>와 같이 응답한 방산기업의 수출의지는 매우 높았다. 7, 8, 9, 10 등 높음에 해당하는 응답자수가 37개의 기업으로서 전체의 75.5%이다. 응답 기업이 대부분 수출에 관심이 있는 기업이라고 볼 수도 있으나, 우리나라 방산업체의 성숙으로 해외 진출의 필요성이 더욱 높아졌기 때문이라고 볼 수도 있다.

<그림 3> 수출경쟁력의 향상 여부(10년 전 대비)



방산분야와 방산분야 이외에서 일반적인 수출경쟁력이 과거 10년 전에 비해 향상되었는지에 대하여 조사하였다. 이에 <그림 3>과 같이 방산 이외

의 부분에서는 유효 응답자 43명의 대부분이 긍정적으로 평가했으며 강하게 긍정(7이상)하는 응답하는 비율도 67.4%을 넘었다. 그러나 방산부문의 수출 경쟁력은 과거 10년에 비해 크게 달라진 것이 없이 보통(4, 5, 6)이라고 응답한 비율이 전체 응답자(42명)의 54.8%(23명)에 달하였다. 향상되었다고 응답한 비율은 33.3%에 불과하였다.

<표 8>과 같이 미국 방산수출의 가장 중요한 결정 요인을 질문하였다. 응답 기업은 자사의 기술경쟁력을 뽑았고, 그 다음으로는 미국 현지 업체와의 연계 및 협업과 미국국방 조달규정에 대한 전반적인 이해와 지식을 꼽았다. 향후 미국 수요 업체와의 주선 또는 일반적인 국방조달과 관련된 교육의 필요성이 제기되고 있다. 수출경험의 유무 등 다른 변수와의 수출결정요인의 차이는 유의미한 상관성을 보이지 않았다. ‘가격’이 상대적으로 중요한 결정요인이 아니라 할지라도 RDP의 체결로 인해 일반경쟁에서 가격의 50%의 경쟁력이 향상은 중요한 의미를 지닐 수 있다.

<표 8> 대미 수출 결정 요인

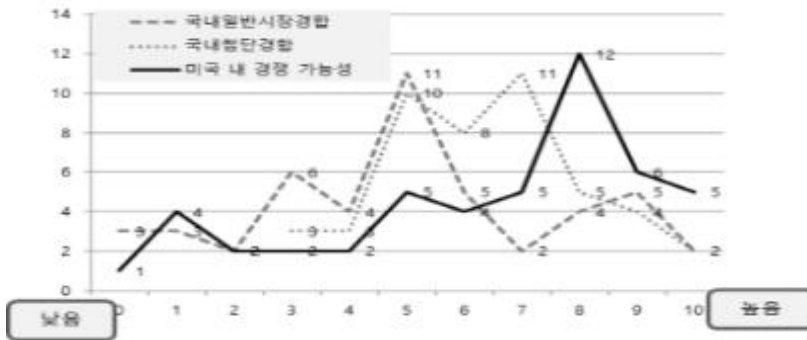
항목	내용 기술	응답 수	비율
1	미국국방 조달규정 및 전반적인 이해와 지식	12	24.49%
2	입찰정보	5	10.2%
3	미국국방 계약 추진을 위한 전문가 확보	1	2.0%
4	자사의 기술 경쟁력	13	26.5%
5	자사의 가격 경쟁력	6	12.2%
6	미국 현지 업체와의 연계 및 협업	12	24.5%
합계		49	100.0%*

*:반올림으로 0.1% 오차 발생

<그림 4>와 같이 ‘미국 제품과 국산 제품의 국내에서의 경쟁’에 대한 질문에 유효 응답자 중에서 14명은 ‘경쟁관계가 아니다’, 20명은 ‘보통이다’, 13명은 ‘경쟁관계이다’로 인식하고 있다. 한편 유사한 내용을 ‘미국의 국내 수출품은 대부분 첨단 제품이어서 국내 방위산업에 미치는 영향은 적다’라는 명제로 물었을 경우에는 보통이나, 긍정으로 응답하였다. 다시 말해 항공, 전

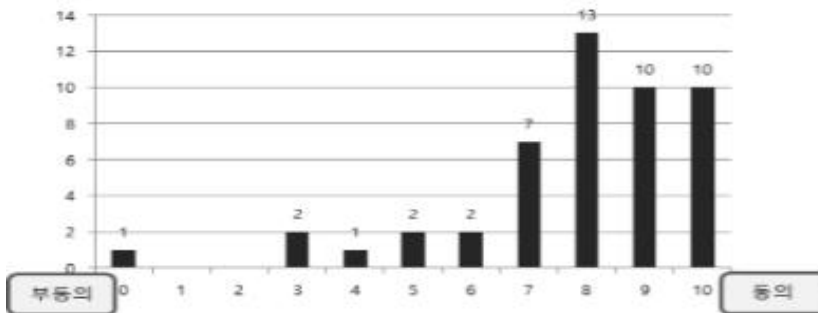
자전 장비 등 첨단무기체계의 경우에는 미국과의 경쟁 가능성은 낮은 것이다. 그러나 전통 채래식 무기 시장에 대해 미국에 시장이 잠식될 것을 우려하는 것이다. 이와 별도로 'RDP가 체결되어 미국에서 차별이 없어진다면, 자사는 미국에서 경쟁할 만하다'라는 명제에 대해서는, 부정적으로 응답한 기업(0-3)은 9개 기업, 보통(4-6)이라고 응답한 기업은 11, 긍정적으로 응답한 기업은 28개 기업으로 약 79.2%가 긍정적으로 답변하여 미국 시장 내에서 상당한 자신감을 보이고 있다.

<그림 4> 미국기업과의 국내 경쟁 및 미국시장 경쟁가능성 인식



<그림 5>과 같이 RDP의 추가적인 조사 필요성에 대해 부정적인(0-3) 응답 기업은 3개, 보통인(4-6) 기업은 5개, 긍정적인 기업(7-10)은 40개 기업으로 83.3%가 찬성하고 있다.

<그림 5> RDP에 대한 정부차원의 조사 필요성 인식



이는 RDP가 국내시장 상실의 우려 속에서도 미국시장을 기점으로 한 세계 시장 진출에 대한 돌파구로서의 기대감을 반영한 것이라 판단된다.

4. 미국기업의 한·미 RDP에 대한 인식

2017년 10월 20일 개최된 ‘한·미방산협회 연례회의’에서는 미국방산협회(National Defense Industry Association)와 한국의 방산업체 간 RDP 체결에 대한 의제가 포함되었다. 연구자들은 이 회의에 참석하여 18개 기업들에 대해 한·미 간 RDP MOU 체결에 대한 해당 미국 방위산업체의 견해를 개별적으로 인터뷰하였고, 그 결과는 <표 9>와 같다. 모든 기업들이 ‘RDP는 한·미 군사동맹에 도움이 된다’고 평가하였고, RDP 체결의 필요성에 대해서는 공감하였다. 또한 미국의 입장에서 ‘한국 시장 이해에 도움이 된다.’(88%), ‘한국 기업의 미국진출에도 도움이 될 것이다’(83%), ‘한국방산기업의 역량 향상에도 도움이 될 것이다’(77%) 등으로 대체적으로 긍정적으로 평가하였다. 이 회의에 참여한 기업은 미국을 대표하는 기업이라기보다는 한국 시장에 관심이 있는 기업이기 때문에 이러한 결과가 나왔다고 볼 수 있어, 향후 미국방산협회 등을 통한 객관적 조사도 필요할 것으로 판단된다.

<표 9> DICC 참석 미국방산협회 회원사의 한·미 간 RDP MOU에 대한 의견

설문내용	긍정	부정	긍정(%)
1. RDP가 한·미 군사동맹에 도움이 된다.	18	0	100.0
2. RDP는 미국기업의 한국 시장 이해에 도움이 된다.	15	3	83.3
3. RDP 체결은 한국기업이 미 국방성에 진출하는 긍정적인 요인이 된다.	16	2	88.9
4. RDP 체결로 한국방산기업이 역량이 향상될 것이다.	14	4	77.8
5. RDP 체결이 필요하다.	18	0	100.0
총 인터뷰 기업 수	18		

IV. 결론

본 연구에서는 RDP 체결 시의 영향을 경제적 측면에서 살펴보았다. 먼저 RDP의 체결로 국내 방산수입이 증가될 수 있는지에 대해서는 한·미 FTA와 GPA 체결 후 우리나라의 미국산 제품의 구매 규모의 변화를 조사하였다. 그 결과 총액은 점차 감소하고 있고, 건수는 증가하여 1회당 평균조달 금액은 낮아지는 것을 관찰하였다. 이를 통해 다른 요인이 변화가 없었다면, 한·미 FTA가 공공조달에서 미국 제품 수요의 증가를 초래하지 않았으며, 국방부문의 공공조달인 RDP에도 큰 영향을 주지 않을 것이라는 약한 가정을 할 수 있었다.

우리나라 방산업계의 RDP 준비 정도도 개선되었다. 우리나라의 방산무역 규모는 10년 전에 수출은 3배 이상 늘었고, 수출금액을 수입금액의 비율인 대미 무역비율도 12.66%에서 30.65%로 크게 개선되었다. 국가적인 측면에서도 방산수출에 대한 관심도 높아 방산기업을 지원하는 제도들도 크게 늘어났다. 우리나라 방산기업들도 수출에 대한 높은 의지를 가지고 있으며, 일부 RDP 체결로 인한 해외기업의 차별이 없다면 미국시장에서도 경쟁할 수 있다는 자신감을 보였다. 미국 방산기업에 대한 인터뷰 결과에서도 RDP에 대해서 긍정적인 응답을 받고 있다. 본 연구의 결과를 정리하면 <표 10>과 같다. 이러한 결과에 따라서 우리 정부 또는 업계는 한·미 RDP 체결에 대하여 긍정적인 시각으로 체결을 검토하고 준비해야 할 것이다. 그간 RDP 체결에 대하여 망설여 온 것은 국내방위산업체의 보호가 가장 큰 명분이었다. 지금까지의 방위산업 정책목표가 국내의 방위산업을 육성하여 자주 국방을 완성하는 것이었다면, 미래에는 해외시장 확보, 특히 가장 큰 시장인 미국에 관심을 가져야 한다. 다만, 방위산업체의 분야별 경쟁력의 차이가 있다. 항공기, 레이더 등 고가의 첨단 제품에서는 국산 제품과 미국산 제품의 경합도가 낮지만, 전통적으로 우리나라가 우위인 탄약, 함정 등의 분야에서 경쟁이 치열해질 수 있으므로 분야별로 그 영향도 조사가 이루어져야 한다. 이렇게 마련된 분야별 지형도를 바탕으로 협상전략 등을 마련해야 할 것이다.

<표 10> RDP 체결의 예상 파급 효과 추정

조사관점	주요 조사항목	RDP 효과 추정
거시	한·미 FTA WTO GPA	- 교역증대 시장점유율 확대에 기여 - 국내 산업에 영향 적음
업계 준비도	산업규모 정부 수출지원	- 산업규모 확대 - 정부 수출 지원 확대
국내기업 인식	기업의 경쟁의식 정부의 본격적 조사 필요성	- 국내시장 신중, 미국시장 개방 강한 기대감 - 정부차원의 조사 필요성 제기
미국기업 인식	미국방산기업 설문	- 체결 희망

본 연구는 현 시점에서 RDP의 예상 파급효과를 재평가하여 RDP 연관 연구에 대한 필요성을 제기한 점에서 의의가 있다. 그러나 몇 가지 한계 및 향후 과제도 남겨놓았다. 먼저 RDP 체결은 해당국의 방위전략, 주변국과의 세력균형, 위협이나 능력 요인과 같은 안보적 관점의 분석도 필요하다. 한 가지 예를 들어 미국방성에서는 RDP로 체결로 인해 무기체계 상호운용성 증가된다고 주장한다. 상대국 무기체계의 구매가 많아지면 무기체계가 표준화되고, 상호운용성이 제고될 것으로 추정할 수 있으나 그에 대한 계량적 분석도 따라야 할 것이다. 다음은 설문에 관한 내용이다. 본 연구에서는 전문조사기업을 통해 49개의 기업에 대해 조사하였다. 향후에 좀 더 많은 기업이 참여한다면, 심도 깊은 분석이 가능할 것이다. 초기 설계한 다변량 분석 내용이 표본이 적어 의미있는 분석을 이끌어내지 못하였다. 향후 RDP에 대한 인지도가 높아지면, 심층인터뷰를 사용한 품목단위의 영향도 조사도 가능할 것이다. 마지막으로 미국의 RDP 체결 의사에 관한 조사도 인터뷰로 진행함에 따라 질적인 분석을 얻을 수 있었으나, 표본 수나 객관성의 확보 측면에서 부족하였다. 향후 체계적인 설문을 통해 미국 측의 입장에 대한 정보를 획득한다면 향후 협상전략 수립에도 도움이 될 것이다.

| 참고문헌 |

1. 논문 및 단행본

- 공수진 (2014). “GPA 개정에 따른 FTA 정부조달규정의 개정 문제.” 『국제경제법 연구』. 제12권. 제1호, pp. 1-30.
- 김용태·정재완 (2013). “한국중소기업의 FTA 활용 요인에 관한 실증연구.” 『관세학회지』. 제14권. 제2호, pp. 45-64.
- 박종돈 (2007). “한미 FTA협상 타결에 관한 양국 간의 문제점 및 대응방안.” 『통상정보연구』. 제9권. 제1호, pp. 333-353.
- 장지호 (2007). “한미자유무역협정(FTA)의 내부 담론분석.” 『한국정책과학학회보』. 제11권. 제2호, pp. 29-51.
- 정인교 (2009). “우리 기업의 FTA 활용도 조사 및 활용도 제고 방안 연구.” 『국제지역연구』. 제13권. 제3호, pp. 367-390.
- 정재승·정윤세 (2013). “무역기업의 FTA 활용 애로사항 및 지원방안에 대한 연구.” 『통상정보연구』. 제15권. 제4호, pp. 171-192.
- 정홍식 (2009). “한·미 FTA 하에서 미 연방 정부조달 법규와 조달절차에 관한 연구.” 『통상법률』. 제88권, pp. 250-280.
- 최장우·박세운·구자현 (2009). “우리나라 기업의 해외조달시장 수출성과에 관한 실증연구.” 『산업경제연구』. 제22권. 제6호, pp. 2735-2759.
- 최재섭 (2012). “한·미 FTA 체결과 우리나라 중소기업의 대응방안.” 『관세학회지』. 제13권. 제1호, pp. 129-144.
- 형혁규·김영일 (2012). “미국의 대외군사판매제도(FMS)와 해외 무기획득사업의 과제.” 『이슈와 논점』. 제447호, pp. 1-4.
- Kim, Dae-Sik (2010). “A Study on the Government Procurement Provisions of Korea Free Trade Agreements.” *The Korean Journal of International Law* Vol. 55. No. 3, pp. 37-63.
- Miller, Drew B. (2010). “Is it time to reform reciprocal defense procurement agreement.” *Public Contract Law Journal*. Vol. 39. No. 1, pp. 93-111.

2. 기타

- 관계부처합동 (2014). 『한미 FTA 발효 2주년 성과분석』. 산업통상자원부.
- 대외경제정책연구원 (2017). 『한·미 FTA의 경제적 효과 해설』. 대외경제정책연구원.

- 박순찬·강문성 (2012). 『한·미 FTA의 무역 및 투자창출효과와 교역구조에 대한 연구』. 대외경제정책연구원.
- 방위사업청 (각년도). 『방위사업 통계연보』. 방위사업청.
- 신현인 외 (1999). 『한미 상호조달 양해각서 체결의 타당성 연구』. 한국국방연구원.
- 양중서·김진호 (2008). 『우리나라 방위산업의 수출현황과 전망』. 해외경제연구소.
- 유규열 (2007). 『한미 상호군수조달협정 체결 타당성 분석 및 대응전략 수립』. 국방대학교 안보연구소.
- 정지원·박혜리 (2008). 『한·미 FTA 이후 미국 정부조달시장 진출전략』. 대외경제정책연구원.
- 정혜선 외 (2017). 『한미 FTA 5주년 평가와 시사점산업경제연구』. 국제무역연구원.
- 조달청 (2012). 『해외조달시장 동향보고서』. 조달청.
- GAO (1992). *International Procurement: NATO Allies' Implementation of Reciprocal Defense Agreement*. GAO Report to Congressional Committees.
- _____ (2005). *Federal Procurement International Agreements Result in Waivers of Some U.S. Domestic Source Restrictions*. GAO Report to Congressional Requesters.
- _____ (2017). *Government Procurement: United States Reported Opening More Opportunities to Foreign Firms Than Other Countries, but Better Data Are Needed*. GAO Report to Congressional Requesters.
- OECD (2002). *Government Procurement market OECD*. OECD
- OSD (2017). *Projected Defense Purchases: Detail by Industry and State*. DoD.
- 관세청. <https://unipass.customs.go.kr:38030/ets/>. (2017년 10월 9일 검색)
- 미국방가격계약국(Defense Pricing Contracting). http://www.acq.osd.mil/dpap/cpic/ic/berry_amendment_faq.html. (2017년 10월 12일 검색)
- 미국방장관실(Office of the Under Secretary of Defense for Acquisition, Technology and Logistics). https://www.acq.osd.mil/dpap/cpic/ic/reciprocal_procurement_memoranda_of_understanding.html. (2017년 10월 30일 검색)
- 미연방정부조달 시스템(Federal Procurement Data System). <https://www.fpds.gov/>. (2017년 9월 1일 검색)
- 조달청. <https://www.pps.go.kr>. (2017년 9월 1일 검색)

| 논문투고일 : 2018년 11월 14일 |

| 논문심사일 : 2018년 11월 21일 |

| 게재확정일 : 2018년 12월 13일 |

ABSTRACT

Journal of Asia-Pacific Studies Vol. 25 No. 4 (2018)

A Study on Expected Impact of KOR-US Reciprocal Defense Procurement MOU

Young Sik Hong

(Sejong Research Institute for Governance, Sejong University)

Man Ki, Kim

(Business School, KAIST)

Young Hwan Sohn

(Sejong Research Institute for Governance, Sejong University)

Entering an ‘RDP MOU’ with the U.S. would have a significant influence not only on the national defense strategy of Korea, but also on the defense industry at large. Despite this, however, research efforts into this MOU have been sluggish compared to its importance. From a macro perspective, this study carefully estimated the effect of signing a KOR-US RDP MOU through the lens of the Korea-U.S. FTA agreement and WTO Government Procurement Agreement. In terms of industries, the present research sought to estimate changes in competitiveness by comparing the size of the Defense Industries and Export Incentive Policy from 10 years ago, when a previous study was conducted on the same topic. Microscopically, the expected effects were identified through a survey of Korean defense companies. Furthermore, since the agreement is reciprocal, an interview with the U.S. defense contractor was conducted to indirectly examine the U.S. company’s intentions. Research shows that if the RDP is similar to the Korea-U.S. FTA or WTO Government Procurement Agreement, it is likely to have a positive effect on exports and trade with almost no expected damage to the domestic market.

Korean defense contractors identified significant growth in terms of export volume and participating businesses, and they have in fact expanded their export support system over the past 10 years. The survey results also confirmed that the Korean defense contractors were positive about the RDP, while the U.S. defense industry was very positive. As such, this study has proposed a full-scale investigation into the Korea-U.S. defense procurement agreement at the governmental level.

- Key words: Defense Procurement, RDP MOU, KOR-U.S. Free Trade, Defense Industry, Public Procurement