



미 국방 조달체계 개편이 여는 기회

FY2026 NDAA(국방수권법), 미국 진출 방산업체의 새로운 대응 포인트

조달 체계 개편



FY2026 국방수권법(NDAA)와 최근 행정명령(EO)의 방향성

상업적 조달 우선·대체 조달 경로 활용·납품 지연을 초래하는 규제 및 컴플라이언스 부담 완화 이러한 변화로 실질적인 '조달 체계 재편'이 이뤄지고 그 결과 신규 방산업체의 진입 확대, 상업적 구매 및 OTA(Other Transaction Authorities, 기타거래계약)를 통한 계약 체결 기간 단축

주요 변화의 배경

- 행정적 부담 완화와 조달 성과 제고 및 계약 체결 기간을 단축한 **FY2026 NDAA 개정**
- 계약업체의 규제 및 준수 부담 감소를 위한 **원가회계기준(CAS) 적용 기준 완화**
- 비전통적 및 일반 상거래 업체들을 진입시키기 위한 OTA 활용 확대
- 법적 의무가 없는 FAR(Federal Acquisition Regulations, 연방규정) 조항 재검토
- 행정부는 국방 지출 및 생산 규모의 유의미한 확대를 시사

핵심사항

계약업체는 상업적 조달 또는 OTA 진입 경로의 기회를 활용하되, 정부조달 방식에 대해 신중이 판단하고, 필요한 문서를 사전에 준비하며 컴플라이언스 요건 준수에 대비 필요

신규 및 기존 계약업체에 영향을 미치는 주요 사항

생산 역량·납기·공급망 회복탄력성·민/방산 겸용 측면에서 차별화하고 선제적으로 컴플라이언스 체계를 구축하고 가격의 합리성을 입증하는 업체는 경쟁 우위를 선점할 수 있음



조달 및 가격체계 (Procurement & Pricing)	원가 회계 (Cost Accounting)	조달 경로 (Acquisition Pathways)
<ul style="list-style-type: none"> • 상업적 기준과 시장 데이터를 기반으로 가격 합리성에 대한 평가 강화 • 상업성(commerciality) 판단에 대한 입증 필요성 증대 및 '상업적 방식이 필요하지 않은 사유'에 대한 설명 강화 • 상업적·대안적 조달 경로에 대한 가격 합리성 입증 요건 강화 	<ul style="list-style-type: none"> • CAS 적용 기준 하한선 이하 또는 근접한 계약자 대상 CAS 요구사항 완화 • 비전통적 계약자를 중심으로 CAS 면제 가능성 확대 • CAS 적용 계약에 대해서는 DFARS Business System(사업관리 시스템) 요건 유지 	<ul style="list-style-type: none"> • FAR 12 및 Commercial-First (상업 우선) 조달 전략 중요성 확대 • OTA를 활용한 사전 가치 검증 후 양산 전환 구조 강화 • 동맹국 중심 Prime-파트너 협업 기회 확대

신규 및 한국 계약업체를 위한 우선 과제

- 속도와 핵심 역량에 부합하는 미국 시장 진입 전략 선택 (주계약(prime), 팀 구성(teaming), 직접 진입(direct) 등)
- 상용 시장에서 경쟁 우위 영역 식별
- 하위계약(flowdown), 사이버보안, 납품·성과 보고, 공급망 등과 관련된 컴플라이언스 체계 구축
- DFARS 리스크를 고려한 단계적 전환 전략 수립 (entry lane 에서 covered production)

단기 실행 방안

- 목표로 하는 최초 조달 경로 (FAR Part 12(상업물자), OTA, 전통적 조달 경로 등) 및 향후 양산 전환 전략 확정
- 재사용 가능한 상업성 및 가격 입증 지원 패키지 구축
- 계약 유형 및 규제 시나리오에 따른 CAS / FAR31 / DFARS 적용 범위 정리
- 규제 적용(covered work) 확장 시를 대비한 하위계약 통제 체계 구축 및 사업관리 시스템 단계적 강화 계획 수립

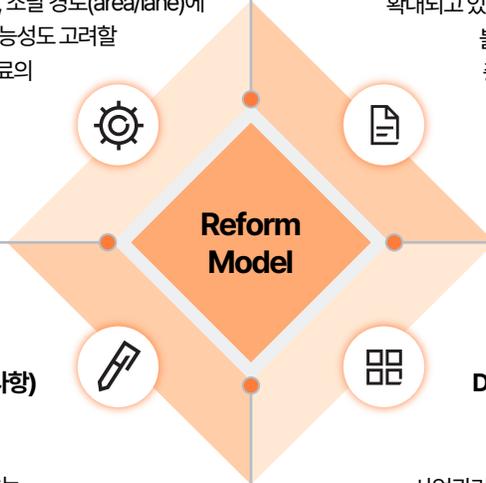
FY2026 NDAA, DFARS 기준으로 기업에 열리는 진입 기회와 규제 변화는 ?

DFARS 과도기적 시행 (한시적 예외 및 전환)

현재 미국 국방부(DoD)의 FAR 전면 개편은 한시적 예외(class deviation)와 과도기(interim) 규정을 통해 단계적으로 적용되고 있다. 이에 따라 전환기간 동안에는 공고(solicitation)나 계약 문서에서 개편된 규정과 기존 FAR, 예외 지침이 함께 인용될 수 있다. **기업은 공고별 적용 규정이 달라질 수 있음을 전제로 대응해야 하며, 계약 유형이나 프로그램 영역, 조달 경로(area/lane)에 따라 특정 조항의 적용 여부에 대한 검토가 강화될 가능성도 고려할 필요가 있다.** 또한 기존 FAR/DFARS 기준과 참고 자료의 변경 여부를 사전에 확인하는 것이 중요하다.

상업적 제품·서비스 판단 및 입증

정부 기관들이 상업적 구매 및 대안적 조달 경로를 확대함에 따라, DFARS는 상업적 제품·서비스 판단에 대해 보다 명확하고 문서화된 근거를 요구하고 있다. 여기에 최근 DoD의 상업성 판단에는 상업적 절차의 이해 (예: DoD 상업 품목 데이터베이스 활용)가 포함되면서, 비전통적 계약자의 진입 기회가 확대되고 있다. 초기 단계에서 상업적 지위를 명확히 확보하는 것은 불필요한 마찰을 최소화하고 조항 적용을 간소화하는데 중요하며, FAR Part 12에 따라 조항이 이루어지는 경우 계약 체결 기간을 단축할 수 있다.



CAS 면제 및 가격 근거 요구사항 (DFARS 고려사항)

NDAA에 따른 CAS 완화 조치 또는 이른바 'CAS 풀백(pullback)'이 적용되는 경우에도, DFARS는 정부가 CAS 없이 계약을 진행할 수 있는 조건을 여전히 규정하고 있다. 예를 들어, 가격이 CAS 없이도 공정하고 합리적으로 입증될 수 있는 경우에는 CAS 적용이 요구되지 않을 수 있다. 실무적으로는 신뢰 가능한 가격 입증 자료를 신속하게 구성하고, 합리적인 가격 범위를 설정하는 것이 중요하며, 완화된 적용 경로 (relief lanes) 하에서는 협상 과정도 보다 신속하게 진행될 수 있다.

DFARS 사업관리 시스템 (적용범위 및 중대 취약점)

비전통적 계약자의 경우, DFARS는 계약 범위에 따라 사업관리 시스템 조항의 적용을 전면 적용하지 않고 단계적으로 요구할 수 있다. 사업관리 시스템 조항은 DFARS 252.242-7005 등 CAS가 적용되는 계약에 포함되며, 이에 따라 CAS 적용 대상 계약으로 확대되는 경우 시스템 준비 시점과 적용 범위가 중요한 검토 사항이 된다. 특히 준비되지 않은 경우, 시스템 미비는 중대한 취약점으로 지적될 수 있으며, 이러한 리스크를 방지하기 위해서는 상업적 계약 또는 OTA를 통해 초기 단계부터 시스템 구축에 대비한 선제적 통합 체계 마련이 필요하다.

새로운 조달(Acquisition) 환경에서의 전략적 파트너 : PwC Korea 방위산업센터 - PwC 미국 정부계약팀

PwC 방법론

- 기업의 핵심 역량에 부합하도록 조달 경로를 평가하고 맞춤 설계
- 계약담당관(CO, Contracting Officer)의 의사결정을 지원하기 위한 방어 가능한 가격 및 상업성 설명 논리와 문서 패키지 구축
- 예상되는 CAS, FAR, ITAR, DFARS 규제 적용 수준에 부합한 컴플라이언스 및 운영 모델 설계

PwC 차별점

- 연방 조달, 조사, 컴플라이언스 전반에 걸친 깊이 있는 실무 경험 축적
- 정책 및 법·제도 변화(statutes)를 실제 계약 성과로 연결해 온 검증된 접근 방식 보유
- 복잡한 사실 관계를 명확하고 방어 가능한 설명 논리로 전환하는 데이터 기반 방법론 보유

Contact us



Philip Koos Partner

Email: philip.koos@pwc.com



John May Partner

Email: john.m.may@pwc.com



김태성 Partner
PwC Korea 방위산업센터 리더

Email: tai-seong.kim@pwc.com



Gregg Pilotte Principal

Email: gregg.s.pilotte@pwc.com



Mike Stetz Partner

Email: michael.stetz@pwc.com



신민용 Partner
PwC Korea 방위산업센터 리더

Email: min-yong.shin@pwc.com