

해외군사판매(FMS)와 상용판매에 대한 일반적인 오해

오 해	실 상
1. 해외군사판매 가격이 더 저렴하다.	1. 구매 품목, 협상 기술이나 기타 많은 변수에 따라 달라진다.
2. 상용판매 가격이 더 저렴하다.	2. 구매 품목, 협상 기술이나 기타 많은 변수에 따라 달라진다.
3. 해외군사판매로 발주하면 기술이전 승인이 용이하다.	3. 기술이전 고려사항은 해외군사판매 및 상용판매에 동일하다.
4. 상용판매로 발주하면 기술이전 승인이 용이하다.	4. 기술이전 고려사항은 해외군사판매 및 상용판매에 동일하다.
5. 해외군사판매는 사용국이나 미 정부가 관련된 전시상황 중에는 신뢰할 수 없다.	5. 외교정책이나 미 국방부의 군사적인 우선순위가 특정 국가에 대한 공급에 영향을 미치며 구성 자원과도 관련될 것이 예상된다. 해외군사판매 발주는 전시상황의 성격에 따라 이행될 수도 있다.
6. 상용판매는 사용국이나 미 정부가 관련된 전시상황 중에는 신뢰할 수 없다.	6. 외교정책이나 미 국방부의 군사적인 우선순위가 특정 국가에 대한 공급에 영향을 미치며 구성 자원과도 관련될 것이 예상된다. 전시상황의 성격에 따라 해외군사판매 발주를 먼저 이행하려는 경향이 있을 수 있다.
7. 해외군사판매는 장비 인도 스케줄이 느리고 사업수행의 차질도 종종 발생한다.	7. 해외군사판매에 따르는 여러 가지 보호조치들로 인해 때때로 조달절차가 느릴 때도 있지만, 일단 장비 인도 스케줄이 확정되면 사업수행의 차질은 거의 없다. 그러나 돌발상황하에서는 미 정부가 군재고품을 전용하여 신속하게 인도한다.
8. 해외군사판매에는 주요 장비에 대한 비순환비용(NRC) 보상금액이 항상 수반된다.	8. 해외군사판매 사업에 따라서는 비순환비용 보상이 면제될 수 있다.
9. 특정 국가가 해외군사판매를 선택하면 절충교역을 할 수 없다.	9. 특정 국가에 대한 해외군사판매에서 절충교역 분야가 제외될 수도 있다. 그러나 미 정부는 특정 국가와 민간 계약업체와의 절충교역에 관여하지 않는다.
10. 해외군사판매에서 구매국은 통제나 참여를 할 수 없다.	10. 형상 선택, 지원 장비 및 부품의 범위 등은 구매국이 결정한다. 구매국의 요구가 충족될 수 있도록 사업관리검토회의도 필요에 따라 개최된다. 구매국의 계약이행과정을 감독하는 경우도 있을 수 있다.
11. 해외군사판매 시스템에서는 군의 보직순환에 따라 담당인원이 장기간 근무하지 않는 것이 특징이다.	11. 이러한 경우도 있을 수 있지만, 미 국방부에는 보직순환을 하지 않는 많은 민간인들이 있다. 군의 보직 기간도 일반적으로 3~4년간으로 이는 기업 임원의 경우와 거의 비슷하다.
12. 해외군사판매에서는 절충교역 합의나 공동생산 사업이 가능하지 않다.	12. 그렇지 않다. 해외군사판매 합의서에는 이러한 경우가 보통이다. 그러나 절충교역은 구매국과 계약업체간에 별도로 협상이 이루어져야 한다.
13. 해외군사판매에서만 미 정부의 승인이나 의회 통보(무기수출통제법, 36(b)항)가 필요하다.	13. 그렇지 않다. 무기수출통제법의 제약을 받는 모든 물품은 어느 판매 방식을 택하든 통보를 해야 한다.
14. 미 정부는 미국의 국익을 고려하여 해외군사판매 수출을 허가하지 않을 수 있는 권리를 가진다.	14. 이는 해외군사판매나 상용판매 모두 적용된다.
15. 상용으로 구매하는 물품에는 품질관리라 보장되지 않는다.	15. 계약업체의 판매는 제품 평판에 좌우된다. 마찬가지로, 미 정부의 품질관리 절차도 구매될 수 있다.
16. 최종 제품이 판매되면 계약자가 관여할 업무가 없어진다.	16. 상용판매나 해외군사판매에서 후속 지원 및 유지 사업을 위하여 계약업체가 참여하는 것이 일반적이다.
17. 미 정부는 해외군사판매에 의한 품목에 대해서만 제3국 판매 통제를 행한다.	17. 구매품목에 대한 정책이나 표준은 상용판매나 해외군사판매 모두 동일하다.

해외군사판매(FMS)의 잠재적 이점

- 미군의 사례를 토대로 한 포괄적인 방안 모색
- 美 정부의 자국 획득절차 사용과 타국가에 대한 획득절차에 관한 중계자 역할 수행
- 美 국방부에 활용빈도가 높은 제품에 대한 군수조달 허가지원
- 정부 납품 장비나 자재의 활용을 통해 경제적 구매량에 관한 연방획득규정(FAR)과 경쟁적 획득절차에 따른 가격 하락 예상
- 디자인 모양 개발촉진과 표준 규격화를 위한 잠재성 배양
- 구매자의 경우 연방획득규정에 따른 수익과 더불어 운영비를 포함해 국방부에 실경비만 지급
- 연방획득규정(FMS) 기금의 상호배분을 통한 국고사용의 증대
- 군사품목의 세부항목들을 확인할 수 있는 품질관리는 美 정부 요원을 통해 이루어짐
- 운영계획, 배치개념, 군사기획 추진에 있어 국방부 요원의 개입에 따른 대 정부간 의사사항
- 美 군사학교에서의 훈련에 따른 용이한 접근
- 디자인 모양의 최종 시설정비에 대한 구매, 기술적 자료, 변경사항 및 제품 카달로그 정보 제공
- 해외군사판매의 경우 ILCS 시스템에서 사용될 수 있음

직접상용판매(DCS)의 잠재적 이점

- 고정 납품/가격 가능(불이행시 계약업체 위약금 지불)
- 업체 對 업체 관계에 따른 가격/계약조항 협상가능
- 계약업체와의 직접적 협상에 따른 절차진행의 신속성
- 종종 미국 재고량 외 품목 군수지원의 유일한 출처
- 고객국가의 특정요를 위한 맞춤형 포괄거래 용이
- 생산라인으로부터 신 장비 직접조달
- 일부 특정환경 아래 보다 낮은 가격으로 구입가능
- (보편적으로) 고정 지불일정에 따른 예산 조달문제 완화
- 1개 계약에서 절충교역 조항 포함가능
- FMS의 행정적 추가비용 및 美 국방부측의 관리비용 지불 불필요
- 일부 품목의 상용구매는 조달능력의 창출/확대 도모

자료 : <MILTECH> 2003. 10. pp.76~81