

1. 코로나19 관련 주요 교역국별 현지 동향【미국·중국·일본 등을 중심으로】

자료 | 관세청 해외통관지원센터

관세청은 코로나19 확산 사태가 안정화될 때까지 주요 교역국 관세관이 현지에서 입수한 주재국 통관·물류현황 등의 정보를 제공할 방침이다. 이번 호에서는 코로나 19 관련 미국, 중국, 일본, 베트남, 인도 등의 현지 동향을 살펴본다. 자세한 내용은 해외통관지원센터 홈페이지(www.customs.go.kr/foreign)에서 확인할 수 있다.

I. 미국 동향

- 미국 관세국경보호청(CBP)은 COVID-19 전염병에 대응하는 구호물품의 수입에 대한 업무지침을 공고함(4.9.).
 - 대상 : ① 미국 연방재난청(FEMA)의 International Assistance System(IAS) Concept of Operations(CONOPS) 물품, ② 미국 자선 단체에 의한 수입물품
 - FEMA의 결정으로 국무부(State Department)에 승인된 물품은 관련법에 따라 관세 등이 면제*되고, 물품이 도착하면 일부 통관절차를 생략함.
- * 19 U.S.C. 1322(International traffic and rescue work) (b) or 19 U.S.C. 1318 (Emergencies) (b)(2)
 - 이 지침에 의해 처리되는 물품은 다음의 정보**에 대한 문서화 필요
 - ** 입항지, 수입자, 수탁인, 제품의 설명, 수량, 원산지, 목적지
 - 정부 간 지원에만 적용됨.
 - 자선단체가 면세단체가 아닌 경우 수입에 대한 관세는 면세되지 않음.
 - 자선단체는 기부회사 문서와 美 국세청(IRS)의 자선단체번호 등을 제출해야 함.
- 美 CBP는 COVID-19 상황에서 근무인력의 재택근무(telework)를 최대화했고, 현장근무 인력에 개인보호장비(PPE)를 지급함.

II. 중국 동향

- 중국 해관총서에서 최근 중국산 의료물자의 품질 불량에 따른 국제적인 문제점이 발생하는 것을 방지하기 위해 의료물자 수출 시 수출품질 감독을 강화하기로 함.
 - 마스크 등 일부 의료용 물품에 대한 수출검사 강화를 공고함.

III. 일본 동향

- 감염자 확산에 따른 긴급사태 선언 발령에 따라 여행업계 및 항공업계는 이용객의 추가 감소를 예상하고, 임시 휴업 및 운항편수를 단축함.
 - 여행사 : 대형업체인 HIS, JTB, 긴키일본투어리스트 등은 영업소 휴업, 대면접객을전화대응으로 전환
 - *** 국가의 고용조정 조성금제도 등을 활용해 직원 임금은 전액 지급 예정
 - 항공사 : 스카이마크, 피치항공 등 저비용항공사(LCC)는 4~5월 운항편수 중 약 50~60% 정도 감편 실시
- 시모노세키 항만 이용에 따른 물류비용 보조금을 지급함(4.8. 발표).
 - 목적 : 시모노세키항을 통한 국가 간 전자상거래 화물의 해상수송 지원
 - 대상 : 시모노세키항을 이용해 화물을 취급하는 화주, 물류사업자****
 - **** 일본 내에 본사 또는 지점 등을 보유한 업체에 한함.
 - 교부 조건 : ① 시모노세키 시내에서의 화물 집하 또는 배송작업 또는 ② 시모노세키항에서 혼재화물을 적출 또는 적입하는 건
 - 보조금액 : 1사업당 최대 100만엔, 1회당 취급화물량에 따라 상이

화물량	보조금액
1 m³ 이상 ~ 6 m³ 미만	1 m³당 5,000엔
6 m³ 이상 ~ 15 m³ 미만	1 m³당 1,000엔씩 추가
15 m³ 이상	일률적으로 3만 5,000엔

IV. 베트남 동향

- 베트남 상공부는 4.10. 결정서(1106/QD-BCT)를 통해 4월 쌀 수출쿼터 40만톤과 먼저 세관신고서 등록한 물량에 대해 쿼터를 먼저 공제하는 선입 선출 방식의 쿼터관리 원칙을 공지함.
- 베트남 관세총국(4.14.)에 따르면, 동 쿼터관리 원칙을 세관 전자데이터 처리 시스템(VNACCS/VCIS)에 반영하고, 4.12. 0시에 오픈해 4.12. 19:34 기준 40개 기업이 13개 세관 지국에 39만 9,999.73톤을 신고함(쿼터 도달 시 접수 중지).
- 관세총국 시스템이 아무런 예고 없이 일요일 자정에 오픈되고, 곧 쿼터에 도달해수출신고를 등록하지 못한 많은 기업들이 정책의 공정성·투명성 부족에 대해 불만을 표출함.

V. 인도 동향

- 인도정부는 5월 3일까지 전국 봉쇄조치 연장을 발표함.
 - 모디 총리는 4.14. 10시 대국민 발표
 - 5.3.까지 전국 봉쇄를 연장하며, 세부 가이드라인을 배포할 예정임(4.20.까지 강력한 봉쇄 및 핫스팟 통제 유지).
 - 7가지 당부사항 : 노인(특히 기저질환자) 보호, 사회적 거리두기 준수, 마스크 사용및 면역력 향상 노력, 모바일 앱(Arogya, Setu) 설치, 빈곤층 보호, 직장동료에 대한 공감 및 해고 금지, 의사·간호사·청소부·경찰 등 일선 담당자 존중
- 한국 교민 귀국을 위한 2차 임시 항공편 운항 준비
 - 탑승권 구매를 완료했으며, 봉쇄 상황에서 운항 허가, 차량통행 허가, 지역별 공항이동 지원 등을 준비 중임.
- 인도 관세청, 코로나 진단키트, 마스크, 개인구호장비 등 관세면제 조치(4.9.)
 - 관세청(CBIC)은 「관세법」 제25조의 부여된 권한에 의해 코로나 바이러스 진단키트, 인공호흡기 또는 치료용 산소호흡기, 안면 마스크와 수술용 마스크, 개인구호장비(PPE), 코로나 등 물품에 대해 2020년 9월 30일까지 한시적으로 관세를면제하는 조치를 발표함.

VI. 태국 동향

- 태국정부의 해외로부터의 입국자에 대한 조치 내용(입국금지 연장)
 - 민간항공청은 4.30.까지 승객을 태운 여객기의 태국 착륙을 전면금지*****
 - ***** 정부 또는 군용기, 비상착륙, 기술착륙, 인도적 지원, 의료 및 구호 비행, 송환, 화물항공기는 예외

2. “지난해 한·미 FTA 개정 각종 규제·비관세장벽 해소에 도움” **美 USTR 국별 무역장벽보고서, 한·미 FTA 개정 협상 긍정 평가**

美 무역대표부(USTR)가 한·미 FTA 개정 협상에 대해 각종 규제 및 비관세장벽을 해소하는 데 효과적이었으며 긍정적으로 평가했다.

앞서 올 2월 발표한 美 트럼프 행정부 무역정책 어젠다에서도 한·미 FTA 개정에 대해 긍정적인 평가를 내놨다.

KOTRA 워싱턴무역관에 따르면, USTR은 3월 31일 국별 무역장벽보고서를 발표했다.

이 보고서는 매년 미국 기업과 단체들이 제기하는 해외시장 진출 애로사항과 美 상무부, USTR이 수집한 자료를 토대로 미국의 상품 및 서비스 수출에 영향을 미치는 주요 무역장벽을 조사하고 있다.

올해 보고서는 총 63개국의 법률, 규정, 정책, 관행 등을 분석했으며, 미국이 기존에 체결한 FTA 효과 및 이행 현황을 검토했다.

보고서에 따르면, 미국의 주요 50개국(FTA를 체결한 20개국 포함)에 대한 수출은 미국 전체 수출의 95%를 차지하며, 이들 국가와의 상품 및 서비스 무역 규모는 총 5조 5,000억 달러에 달한다.

우리나라와 관련해서는 한·미 FTA 개정 협상에 대해 긍정적인 평가와 더불어 무역기술장벽에서 일부 문제가 해소됐지만, 여전히 고질적인 문제점이 존재한다고 분석했다.

USTR은 보고서를 통해 지난해 1월 발효된 한·미 FTA 개정 협상이 규제 및 비관세장벽을 해소하는 데 있어 효과적이었다고 평가했다.

특히 우리나라의 안전기준을 충족하지 못하더라도 미국의 안전기준을 충족한 경우라면 업체당 2만 5,000대까지 수입할 수 있도록 쿼터(할당)를 설정했는데, 이를 5만대로 확대한 점을 주요 성과로 강조했다.

한·미 FTA에 대한 평가는 올 2월 美 트럼프 행정부의 2020년 무역정책 어젠다 보고서에서도 언급됐다.

무역정책 어젠다에서는 한·미 FTA 개정을 통해 對한국 자동차 수출 여건 개선, 한국의 통관검증 절차 완화, 협정 이행관리를 위한 실무그룹 설치 등을 주요 성과로 제시했다.

이어 USTR 보고서에서는 무역기술장벽 및 위생검역에서 일부 문제가 해소됐지만, 고질적 문제점은 여전히 존재한다고 지적했다.

더불어 전년도 지적사항 중 일부가 삭제돼 FTA 개정 협상, 분야별 양자 협의 등 여러 채널을 통해 양국 간 현안이 개선을 보였다고 분석했다.

이와 함께 우리나라의 국경 간 정보 이전 제한, 데이터 현지화 정책, 클라우드 컴퓨팅에 있어 우리나라의 특정한 보안규정이 디지털 교역 활성화를 방해하는 요소라고 지적했다며, 외국인 지분 제한 및 스크린 쿼터 등은 미국 기업의 시장 진출 공정성을 저해하는 고질적인 문제점이라고 주장했다.

KOTRA 워싱턴무역관은 “USTR의 보고서는 폭넓은 분야를 분석하고 있어, 해당 국가의 시장 및 규제에 대한 미국 업계의 시각과 향후 정부 정책 방향을 가늠할 수 있다.

USTR 보고서와 美 행정부의 무역정책 어젠다를 함께 살펴본다면, 미국의 무역정책 기조를 파악해 대응 논리 마련, 규제 정비 등 사전대비를 위한 자료로 활용할 수 있다”며, “이 보고서에서 제시된 내용 중 미국 기업의 경제활동에 심각한 피해가 발생한 경우 미국 정부가 통상무역법에 따라 제301조 수입규제 조치를 발동한 전례가 여러 차례 있는 만큼 관련 규제에 대한 우리 기업의 면밀한 모니터링이 요구된다”고 설명했다.

【2020년 국별 무역장벽보고서 우리나라 관련 주요 내용】

분류	항목	주요 내용
수입정책	원산지 증명	원산지 증명 효율화를 위해 양국 협력 '원산지 검증 작업반' 설치 합의
	관세	FTA로 우리나라는 미국 수출품목(산업제품 약 95%, 농산물 약 60%)에 대해 관세 인하
기술장벽 위생검역	농약 잔여물 허용치	韓 식품의약품안전처의 신규 농약 잔여물 허용 기준을 PLS 기준으로의 전환 촉구
	화학품	화학물질 수입업자에게 성분 정보를 요구하는 우리나라의 「화학물질의 등록 및 평가 등에 관한 법률」에 대한 이행 관련 안내 사항 및 韓 기업이 이를 준수할 수 있는 기간이 무속한 점을 시석
	소고기 및 관련 제품	30개월 이상 소고기 수입금지 및 가공품 수입금지 문제 제기
디지털 교 역	네이버 편식화 요구	워치 기반 네이버의 국외 반출 제한과 시질 편식화 요건 등이 미국 기업의 신술에 애로 요인이라고 시석
	전자상거래 정책	韓 금융감독원 규정에 따라 미국 전자상거래 회사들은 우리나라 시장을 위한 지불 시스템 개발을 해야 하기 때 문에 韓 진출에 애로 발생
투자장벽	외국인 지분 제한	방송, 전력, 일부 농업 및 유통업에 대한 외국인 투자 지분 제한에 문제 제기
기타	지출지	환경부의 베기기스 배출 기준과 관련해 투명한 정책 공개 요구
	의약품 의료기기	의약품 및 의료기기 실거래가 및 상환 제도의 투명성 및 예측성 제고 요청

3. FTA 원산지증명서 기관발급도 원스톱으로 처리, 대한상의 원산지증명발급시스템과 연계하여 FTA원산지관리시스템(FTA KOREA)에서 발급 신청부터 증명서(C/O) 출력까지

- 산업통상자원부(장관 성윤모)는 FTA원산지관리시스템(FTA KOREA)*을 대한상공회의소의 원산지증명발급 시스템에 **연계**시킴으로써 4월 20일(월)부터 기업들이 FTA KOREA내에서 원산지증명서(C/O) 기관발급** 신청은 물론 증명서 출력까지 **원스톱으로 처리 가능**하다고 밝혔다.
- * 기업들이 FTA협정에 따른 관세혜택을 받기 위해 필요한 원산지 관리·증명 업무(자료입력, C/O자율발급, 사후검증대응 등)를 쉽고 편하게 처리할 수 있도록 산업부에서 보급하는 시스템, KT NET에 시스템 구축, 기업은 웹 로그인을 통해 시스템 이용 가능
- ** 수출자가 원산지 결정기준을 확인하여 원산지 증명서 발급을 신청하면 발급기관(세관 또는 상공회의소)에서 이를 심사하여 발급하는 방식, 기관발급 방식 FTA로는 한-중국, 아세안, 인도, 베트남, 싱가포르의 5개 FTA가 있음
- 기업들이 FTA협정에 따른 관세혜택을 받기 위해서는 상대국 세관에 원산지증명서(C/O)를 제출해야 하는데, 수출자가 자체적으로 원산지증명서를 발급하는 자율발급과 달리 기관발급의 경우에는 발급기관인 관세청 또는 대한상공회의소의 심사를 통해 발급받아야 한다.
- 관련하여, FTA KOREA를 통해 원산지판정에 필요한 정보를 관리(자율발급은 가능)하고 있는 기업의 경우에도 기관발급 신청 시에는 대한상의의 원산지증명서발급시스템에 별도로 접속하여 필요한 제출서류들을 스캔 등을 통해 다시 제출해야 하는 등의 불편이 있었다.
- ~이에 산업부는 수출기업들의 원산지 판정 및 증명서 발급업무가 FTA KOREA를 통해서 원스톱으로 이루어질 수 있도록 양 시스템을 연계하고, 관련 기능을 대폭 개선하였다.
- FTA KOREA에서 작성된 C/O 발급 신청 자료가 원산지증명서발급시스템으로 직접 전송되도록 하여 스캔 등을 통해 자료를 다시 제출해야 하는 불편을 줄이고, 이 과정에서 제출서류목록 안내 기능이 추가되어 제출자료의 누락 등을 방지하였다.
- 그리고, 수출신고내역 항목이 원산지판정 기초데이터로 맵핑되어 C/O 발급신청서에 자동 기재되도록 함으로써 신청서 작성시 어려움을 겪던 기업에게 편의성을 제공하고 신청서의 정확성을 높였다.
- 또한, 대한상의에서 발급한 C/O 원본을 FTA KOREA에서도 출력 가능하게 함으로써 출력 시 대한상의 시스템에 다시 로그인해야 하는 번거로움을 해소하였다.
- 증명서 발급기관인 대한상의에서도 이번 양 시스템의 연계로 원산지 판정 및 증명서 발급업무가 훨씬 더 **효율적으로 운영**될 수 있을 것으로 보고,
- 향후 시스템의 안정성과 정확성이 담보된다면 현재 통상 2일(법정 처리기한 3일) 가량 소요되는 C/O 발

급업무 처리시간이 당일발급체제로 운영하고 있는 **인증수출자*의 C/O 발급 수준으로 줄어들 수 있을 것**으로 내다 봤다.

★ 원산지증명능력이 있다고 관세당국이 인증한 수출자에게 증명서 첨부서류 제출 생략 등 증명서 발급절차를 간소화하거나 자율발급권한을 부여

○ 김형주 산업통상자원부 통상국내정책관은 “이번 시스템 연계로 중국이나 동남아, 인도 등을 대상으로 하는 수출기업들이 **원산지증명 관리 및 발급업무를 좀 더 쉽고 정확하게 수행할 수 있게 되었으며,**
- 또한, 시스템상으로 원산지 정보관리가 가능하게 되어 수출상대국의 원산지 사후검증 대비에도 많은 도움이 될 것으로 기대한다.”고 밝혔다.

○ 원산지관리시스템(FTA KOREA) 사용*을 원하는 기업은 **국가 무역전산망(uTradeHub)에 접속하여** 사용할 수 있으며, 기존 사용자는 기관발급 전송 기능을 즉시 사용할 수 있다.

★ 신규 사용 문의 : KTNET(02-6000-2036, 해외IT사업실)

4. 서울세관, 6월 30일까지‘관세환급금 찾아주기 캠페인’실시

서울세관은 코로나19로 어려움을 겪는 관내 중소 수출기업을 지원하기 위해 **4월 6일부터 6월 30일까지** ‘코로나19 극복 관세환급금 찾아주기 특별 캠페인’을 실시한다고 밝혔다.

‘환급금 찾아주기 운동’은 환급대상 수출실적은 있으나 관세환급제도를 잘 모르거나, 환급절차는 복잡한 반면 환급액이 많지 않아 환급을 포기한 업체를 선별해 환급신청을 안내·지원해주는 제도다.

자세한 내용은 관세청 홈페이지(www.customs.go.kr)또는 서울세관 환급심사과 (02-510- 1360·1362·1363·1365)로 문의하면 된다.

5. 해외직구 구매대행업자 책임강화 「관세법」 개정 안내

- 관세청 조사총괄과-1508(2020.4.23.)과 관련입니다.
- 구매자로부터 관세를 선납 받은 해외직구 구매대행업자가 물품가격을 저가로 신고하는 경우 해당 구매대행업자에게 연대납세의무를 부과하고, 관세포탈죄를 적용하는 내용으로 「관세법」 제19조제5항 및 제270조제1항이 개정되어 2020년 4월 1일부터 시행됩니다.(시행일 이후 수입신고하는 물품부터 적용)
- 회원님께서서는 상기 개정사항을 통관을 의뢰하는 구매대행자 등에게 전파하는 등 관련 업무에 참고하시기 바랍니다.

※ 문의 : 관세청 조사총괄과 ☎ 042-481-7940

▣ 연대 납세의무자 ➡ 관세법 제19조(납세의무자) 제5항 다 항 참조

▣ 관세포탈죄 ➡ 관세법 제270조 관세포탈죄 참조

6. 기표원, KC·KS 인증절차 간소화로 기업 부담 경감, 전기·생활용품 등 KC 절차 간소화, KS 인증은 유효기간 연장

산업통상자원부 국가기술표준원이 우리 기업의 코로나19 위기 극복을 돕기 위해 올 2월부터 시험인증 분야 기업 부담 경감 방안을 시행하고 있다고 4월 14일 밝혔다.

「전기용품 및 생활용품 안전관리법」 및 「어린이제품 안전 특별법」에 따른 국가통합인증(KC) 안전인증 품목은 기존 공장심사와 제품검사로 이뤄졌지만, 공장심사를 한시적으로 유예해 제품검사만으로 안전인증을 발급받을 수 있도록 절차를 간소화했다.

대상 품목은 전기(37개)·생활용품(5개), 어린이 제품(4개) 등 총 46개 제품이며, 4월 현재 이 조치를 통해 KC 인증을 받거나 갱신한 사례는 294건에 달하는 것으로 확인됐다.

이어 기계, 전기·전자, 금속 등 802종에 적용되는 한국산업표준(KS) 인증의 경우, 코로나19 상황이 안정화될 때까지 공장심사를 보류하기로 했다.

이에 따라 기존 발급된 인증의 유효기간(3년)을 연장받은 사례는 236건으로 조사됐다.

대구·경북 등 코로나19로 정상적인 기업활동이 곤란한 지역의 신규 심사는 원칙적으로 자제하고 있지만, 기업에서 입찰 및 수주 활동을 위해 긴급 심사 요청 시 특별심사반을 구성해 심사하고 KS 인증을 취득할 수 있도록 수요자 맞춤형 지원을 하고 있다.

이번 조치는 2월 초 중국지역에 한정해 시행했으나, 2월 23일 국내 감염병 위기 경보 단계가 ‘심각’으로 상향 조정됨에 따라 2월 24일부터 국내 전 지역으로 대폭 확대 시행 중이다.

시장 출시를 위한 법정 의무 요건과 납품 조건으로 규정된 KC·KS와 관련해 선제적인 행정조치로 기업의 부담을 덜고 원활한 영업활동이 이뤄지도록 일조하고 있는 것으로 평가된다.

기표원 관계자는 “코로나19 상황이 안정화 될 때까지 현행 조치를 유지해 기업 부담을 완화하고, 향후 순차적으로 KC 공장심사 및 KS 심사를 재개할 예정”이라며, “앞으로도 국내 기업의 위기 극복을 위해 표준, 제품안전, 시험인증, 기술규제대응 분야에서 기업의 현장 애로 요인을 적극 발굴·해소해 나갈 것”이라고 밝혔다.

자세한 내용은 ‘1381 인증표준정보센터(www.1381call.kr)’에서 확인할 수 있다.

7. 무역보험공사·신한은행, 코로나19 피해 中企 해외법인도 지원 수출활력 제고방안 후속대책 … 긴급 유동성 지원 MOU 체결

코로나19로 피해를 입은 기업의 금융지원 범위가 중소기업 해외법인까지 확대된다.

대기업과 해외에 동반 진출한 중소·중견기업의 현지법인이 일시적인 자금난으로 해외사업을 중단하지 않도록 지원하는 것이다.

한국무역보험공사는 4월 10일 신한은행과 ‘코로나19 피해 중소·중견기업의 해외 법인 앞 긴급 유동성 지원을 위한 업무협약’을 체결했다고 밝혔다.

이번 협약은 4월 8일 ‘제4차 비상경제회의’에서 산업통상자원부 등 정부가 발표한 코로나19 관련 ‘수출활력 제고방안’ 후속 대책의 일환으로, 긴급 유동성 지원을 신속히 이행하기 위해 추진한 것이다.

무역보험공사는 이번 협약이 코로나19로 해외 공장 가동을 중단하는 등 현지 생산현장 운영 차질로 어려움을 호소하는 해외 진출 기업에 긴급 유동성을 공급하고, 기업경영 정상화를 뒷받침할 것으로 기대했다.

이들 기관은 대기업과 해외에 동반 진출한 중소·중견기업의 현지법인이 일시적인 자금난으로 해외사업 활동을 멈추는 일이 없도록 운영자금을 공동 지원한다.

신한은행이 글로벌 영업망(20개국 157개 지점)을 활용해 해외법인 운영자금 지원이 필요한 중소·중견기업을 추천하면, 무역보험공사는 은행의 대출 담보로 활용할 수 있도록 해외사업 금융보험 증권을 발급한다.

보험 지원을 받은 해외 진출 기업은 은행으로부터 운영자금을 원활히 대출받을 수 있고, 일시적 자금난에 따른 해외사업 중단 우려를 경감할 수 있는 것이다.

참고로 해외사업 금융보험 증권은 해외사업을 운영 중인 우리 수출기업에 대출을 제공한 금융기관이 기업의 원리금 미상환으로 손실을 입는 경우 이를 보상해주는 수출지원 제도다.

특히 양 기관은 기업의 생존과 직결된 유동성 공급이 적재적소에 이뤄질 수 있도록 대출·보증 심사절차를 간소화하고 기간도 단축한다.

무역보험공사는 코로나19 관련 ‘긴급경영 추진단’을 구성하고, 무역보험 총력지원 체계를 가동 중이며, 이번 협약과 연계된 해외법인 운전자금 지원 외에도 수출 중소·중견기업의 긴급 유동성 확충을 위해 수출채권 조기현금화, 긴급 수출안정자금 보증 등도 시행한다.

이인호 무역보험공사장은 “정책금융 역할이 어느 때보다 중요한 시점”이라며, “유관기관과의 공조를 계속하겠다”고 밝혔다.

8. 롯데면세점 제주점 특허 갱신, 무안국제공항은 (주)시티플러스 선정 관세청, '2020년 제1회 보세판매장 특허심사 결과' 발표

롯데면세점 제주점의 특허가 갱신돼 5년 더 운영할 수 있게 됐다. 또 무안국제공항의 출국장·입국장 면세점 신규 사업자로 시티플러스가 최종 선정됐다.

보세판매장(면세점) 특허심사위원회는 4월 9일 관세국경관리연수원에서 롯데면세점 제주점 특허 갱신 여부와 무안국제공항 출국장·입국장 면세점 사업자 신규 특허 여부를 심의·의결했다고 밝혔다.

먼저 특허심사위는 롯데면세점 제주점의 특허 갱신을 승인했다.

롯데면세점 제주점의 특허권(면세점 운영 권리)은 오는 6월 8일 만료되는데, 이번 갱신으로 롯데면세점은 향후 5년간 더 제주점을 운영할 수 있게 됐다.

롯데면세점 제주점은 이행내역과 향후계획 평가에서 각 885.01점(1,000점 만점), 882.65점 (1,000점 만점)을 받아 특허 갱신에 성공했다.

아울러 특허심사위는 무안국제공항 출·입국장 면세점 운영자로 (주)시티플러스를 최종 선정하고, 특허권을 새로 부여했다. 시티플러스의 특허 기간도 5년이다.

2020년 제1회 보세판매장 특허심사 결과

구분		신청업체	심의 결과
제주지역 시내면세점		롯데면세점 제주점	특허 갱신
무안국제공항	출국장 면세점	(주)시티플러스	신규 선정
	입국장 면세점	(주)시티플러스	신규 선정

9. 관세청 질의 응답 사례

【품목분류】

1. 방호복과 방호장갑의 품목분류

<질의> 방호복과 방호장갑은 어느 호에 분류하나요?

<답변> 방호복과 방호장갑의 HS Code는 재질, 형태 등에 따라 다르게 분류합니다.

∴ 방호복의 재질이 펠트나 부직포(침투·도포·피복·적층한 것인지에 상관없다)로 만든 의료용 방진복은 제 6210.10호에 분류합니다.

∴ 고무처리된 방직용 직물제, 플라스틱 피복 직물, 고무 가공 직물, 기타의 피복 직물로 만든 방진복은 형태, 남녀용 구분에 따라 제6210.20호, 제6210.30호, 제6210.40호(그 밖의 남성용이나 소년용), 제 6210.50호(그 밖의 여성용이나 소년용 의류)로 분류합니다.

∴ 플라스틱 시트로 만든 보호용·방진용 의류는 제3926.20호에 분류합니다.

∴ 방호장갑이 플라스틱제 장갑이라면 제3926.20호에 분류하며, 고무제 장갑류는 외과용 제4015.11호(외과용), 기타 제4015.19(기타)호에 분류합니다.

∴ 플라스틱이나 고무를 침투·도포·피복한 메리야스 편물이나 뜨개질 편물로 만든 장갑류는 제6116.10호에 분류합니다.

【개인물품 통관】

2. 목록통관 물품의 정식 수입 인증 가능 여부

<질의> 목록통관으로 반출된 물품의 정식 수입통관 증빙은 어떻게 하나요?

<답변> 목록통관 또는 현장 면세 돼 반출된 특송물품 및 우편물의 용도, 기간, 물품 상태 등의 사항을 검토해 정당한 사유가 있는 경우 세관장의 승인을 얻어 목록통관을 취하하고 정식 수입신고를 할 수 있습니다.

∴ 특송물품이 목록통관돼 반출된 경우로서 정식 수입통관된 물품이라는 증빙을 위해 정식 수입신고를 하고자 하는 경우, 먼저 「관세법」 제250조(신고의 취하 및 각하)에 따라 세관장의 승인을 얻어 목록통관을 취하해야 합니다.

소비용의 것이며, 세관장이 지정하는 장소로 재반입 하는 경우 물품 반출일로부터 30일 이내로 하되, 예외적으로 세관장이 인정하는 경우에는 연장할 수 있습니다.

∴ 이 경우 통관지 세관장이 지정하는 장소에 재반입한 후 개·포장 여부, 물품의 성상 등 직접 현품을 확인하는 것이 원칙입니다. 다만 영상 자료 또는 세관 서류 등에 의해 세관장이 동일 물품이라고 인정하는 경우 예외가 허용됩니다.

【수입·FTA·원산지】

3. 수입물품 매각대금 관련

<질의> 제화 중인 수입물품이 있는데, 해당 물품은 선사의 해상운임 및 부대비용이 미납돼 있어 계속해서 보관료가 발생하고 있습니다. 공매에서 낙찰된다면 매각 대금은 어떻게 처리하나요?

<답변> 장치기간이 경과된 보세화물은 「관세법」 및 「보세화물장치기간 및 체화관리에 관한 고시」 등의 규정에 따라 매각, 국고 귀속 등의 절차로 처리합니다.

∴ 일반적으로 장치기간이 경과된 물품이 매각(경쟁입찰, 경매, 수의계약, 위탁판매 등)되는 경우, 매각금액에서 ① 매각비용, ② 관세, ③ 기타 제세를 충당한 후 나머지 잔금을 화주에게 교부하게 됩니다.

∴ 세관장은 매각된 물품의 질권자나 유치권자가 있을 때, 그 잔금을 화주에게 교부하기 전 질권이나 유치권에 의해 담보된 채권의 금액을 질권자나 유치권자에게 교부합니다.

∴ 이때 매각하는 물품에 대한 질권자 또는 유치권자는 그 물품을 매각한 날부터 1개월 내에 그 권리를 증명하는 서류를 세관장에게 제출해야 합니다.

∴ 질권자나 유치권자에게 공매 대금의 자금을 교부하는 경우, 그 잔금액이 질권이나 유치권에 의해 담보된 채권액보다 적고 교부받을 권리가 2인 이상인 경우 세관장은 「민법」이나 그 밖의 법령에 따라 배분할 순위와 금액을 정해 배분합니다.

10. 관세판례 해설【관세평가 목적상 하자보증금액이 과세되기 위한 요건】

최천식 | 서울세관 심사총괄과장(국제통상학 박사)

1. 사실관계

청구법인은 미국 소재 A社(본사)의 국내 자회사로, 2001.1.1. 미국 소재 B社(이하 ‘공급자’라 한다)와 ‘물품공급계약(Supply and Distribution Trading Company)’을 체결하고 2009년부터 2013년 3월까지 승용차(이하 ‘쟁점물품’이라 한다)를 수입하면서, 2001.1.1. 본사와 쟁점물품에 대한 ‘하자보증 지급계약(Agreement for warranty payment)’을 체결하고 하자보증비용(Warranty Reimbursement)을 지급했으나, 이를 쟁점물품의 과세가격에 포함하지 않은 채 수입신고했고, 통관지 세관장은 이를 수리했다.

처분청은 2013년 5월 청구법인에 대한 관세조사 결과, 하자보증비용이 「관세법」 제30조 제1항 및 제2항의 간접지급금액에 해당한다고 보 청구법인에게 관세 〇〇〇원, 개별소비세 〇〇〇원, 교육세 〇〇〇원, 부가가치세 〇〇〇원 및 가산세 〇〇〇원, 합계 〇〇〇원을 경정·고지했다. 청구법인은 이에 불복해 심판청구를 제기했다.

2. 청구법인 주장 및 처분청 의견

가. 청구법인 주장

청구법인의 책임과 계산으로 하자보증을 수행하므로 해당 비용은 수입물품에 대한 간접지급금액으로 볼 수 없다.

청구법인이 해외 본사와 체결한 물품공급계약 제7조에 청구법인은 쟁점물품의 국내 하자보증에 대한 최종 책임자이고, 본사 및 그 관계사는 청구법인에게 쟁점물품에 대한 어떠한 하자보증도 없이 판매하며, 본사는 단지 행정편의상 목적으로 청구법인을 위해 하자보증비용 지급관리업무를 대행하고 있다고 규정하고 있고, 「WTO 관세평가협정」 예해 20.1에서도 “구매자가 하자보증 책임을 간접적으로 이행할 수 있으며, 이러한 상황 하에서는 하자보증을 위해 구매자가 부담한 어떠한 지급이나 비용들은 이러한 것들이 구매자 자신의 비용으로 부담하는 실제 행위이므로 실제지급가격의 일부가 아니다”라고 규정하고 있다.

청구법인은 수입·판매된 쟁점물품에 대해 독자적인 하자보증조건(Terms and Conditions)을 갖고 하자보증책임을 부담하고 있고, 하자보증 관련 비용을 청구법인 자신의 비용(영업비용 중 판매보증비)으로 회계처리하고 있는바, 본사가 국내 딜러에게 지급한 하자보증비용과 동일한 금액을 청구법인이 본사에 지급했다더라도 이는 청구법인이 쟁점물품을 수입하기 위해 본사에 지급한 것이 아니라 쟁점물품의 국내 판매와 관련해 지급한 것이므로 쟁점물품에 대한 간접지급금액으로 볼 수 없다.

나. 처분청 의견

하자보증비용은 ‘구매자의 계산과 책임’에 따른 비용이 아니라 쟁점물품에 대해 실제로 지급했거나 지급해야 할 간접지급금액에 해당한다.

하자보증비용이 ‘구매자 자신의 계산과 책임으로 부담하는 비용’에 해당하는지 여부를 하자보증정책의 실질적 주체, 하자보증 이행단계에서의 각 거래당사자의 권한과 의무 및 쟁점물품 가격 결정과정 등을 토대로 살펴보면, 이는 청구법인이 자체적·독립적으로 마련한 하자보증정책이 아닌 본사의 하자보증정책 매뉴얼에 따라 딜러사에 의해 쟁점물품의 하자보증이 이뤄지면서 발생하는 비용인 점, 청구법인은 본사로부터 하자보증비용을 쟁점물품의 이전가격(거래가격)으로 보상받고 있는 점, 딜러사는 본사가 운영하는 ‘하자보증비 청구시스템’에 하자보증비용을 청구하고 이에 대한 지급 여부 결정은 본사가 하는 점, 청구법인은 물품공급계약의 규정에 의거 쟁점물품의 거래조건으로서 하자보증비용을 본사에게 상환청구해야 하고 이를 그대로 지급하는 점 등에 비춰 이는 청구법인의 계산과 책임으로 부담되는 비용이 아니라, 청구법인이 쟁점물품을 수입하기 위해 지급하는 총 대가 중 일부로서 「관세법」 제30조에서 규정하고 있는 간접지급금액에 해당한다.

3. 쟁점사항

쟁점 하자보증비용이 쟁점물품의 과세가격에 포함되는지 여부

4

. 조세심판원 결정 요지(조심2015관0058, 2016.8.25.)

1) 사실관계

본사 A社は 자동차를 생산해 판매하는 글로벌기업으로 청구법인과 본사 및 계약사는 「관세법 시행령」 제23조에 규정된 특수관계자에 해당하고, 청구법인은 물품공급계약에 따라 이들로부터 자동차를 완제품 상태로 국내로 수입한다. 청구법인이 수입한 자동차의 국내 판매는 본사가 지정하는 S社 등 국내 공인 딜러社가 하고, 동시에 딜러社は 쟁점물품을 포함한 S社の 하자보증업무도 함께 수행한다. 딜러社は 하자보증에 필요한 부품을 본사로부터 수입하고, 하자보증을 수행하면서 발생한 비용은 본사에 직접 청구한다. 본사는 해당 청구내역을 검토해 지급 여부를 결정한 후 딜러社에게 그 비용을 직접 지급한다. 본사는 하자보증비용을 딜러社에 지급한 후 이를 청구법인에게 청구하고, 청구법인은 이를 본사에 상환한다.

처분청은 본사가 생산되는 자동차에 공통적으로 적용되는 하자보증정책 매뉴얼을 만들어 국내 딜러社에 제공하고 있다면서 관련 자료를 제출했고, 그 자료는 국가별 하자보증범위가 설정돼 있다. 청구법인은 'Warranty and Policy Manual'을 기초로 우리나라의 특성에 맞는 하자보증기간, 주행거리 및 하자보증 품목범위 등을 별도로 운영하고 있다면서 우리나라에 적용되는 하자보증책임 범위를 제출했다.

청구법인의 2011년 이전가격보고서에 의하면, 쟁점물품의 이전가격은 Berry Ratio를 이익수준지표로 사용하는 'Cost Plus Method'에 따라 결정되며, Distribution 기능을수행하는 청구법인에 적용되는 Asia-Pacific 지역의 2011년도 정상범위 Berry Ratio는 1.05 ~ 1.23이며 중위값은 1.12이고 쟁점물품의 가격은 본사가 청구법인이 정상범위의 Berry Ratio를 달성할 수 있도록 결정한다. 처분청은 청구법인이 쟁점물품에 대한 하자보증 내용을 변경하는 경우에는 아래 사례와 같이 사전에 미리 본사의 승인을 받은 후 이를 시행하고 있으므로 자기의 계산과 책임 하에 하자보증을 수행하는 것으로 볼 수 없다는 의견이다.

딜러社は 하자보증용 부품을 본사로부터 직접 수입하고, 하자보증 업무를 수행하면서 발생하는 하자보증 비용['보증부품비(Impo-cost)와 보증공임(labor cost)']으로 구성]을 본사가 운영하는 하자보증비 청구시스템을 통해 본사에게 직접 청구하며, 본사가 청구한 하자보증비용 청구내역이 자신의 '하자보증정책 매뉴얼'과 일치하는지 여부를 검토해 지급 여부를 결정하고, 본사와 딜러社は 보증용 부품대금과 하자보증 비용을 각각의 채권 또는 채무로 인식해 서로 상계해 정산하고 있다.

2) 판단

청구법인이 본사와 체결한 하자보증 지급계약 제1조에 청구법인은 우리나라에 판매된 자동차에 대한 하자보증 책임이 있고, 그러한 책임은 수입물품의 가격에 포함돼 있다고 명시돼 있는 점, 본사가 세계적으로 적용되는 하자보증정책을 수립 시행하고, 청구법인은 이를 근거로 국내에서 쟁점물품에 대한 하자보증을 수행하며, 국내에서 하자보증조건을 변경하는 경우 사전에 본사의 승인을 받아야 하는 점, 실제로 하자보증을 수행하는 딜러社가 운영하는 하자보증비용 청구시스템을 통해 그 비용을 청구하고, 본사는 이를 딜러社에 직접 지급한 후 청구법인에게 상환 청구를 요구하는 점, 쟁점물품에 대한 이전가격을 결정할 때 청구법인이 부담하는 하자보증비용을 고려해 결정하고, 이를 이전가격에서 보상하고 있는 점 등에 비춰 청구법인이 자신의 책임과 계산으로 하자보증을 수행하고 있다는 청구주장을 받아들이기 어렵고, 따라서 처분청이 쟁점 하자보증비용을 쟁점물품에 대한 간접지급금액으로 봐 과세가격에 포함해 관세 등을 부과한 처분은 잘못이 없는 것으로 판단된다.

5. 검토 의견

「WTO 관세평가협정」 부속서 I 주해 제1조 제1항 (b)에 따르면, 구매자가 수입물품의 마케팅(Marketing)에 관한 활동을 비록 판매자와의약정(Agreement)에 따라 수행(undertakes) 하는 경우라도 구매자가 자기의 계산(buyer's own account)으로 수행하는 경우, 마케팅 활동으로 인해 판매자의 이익으로 간주될 수 있음에도 불구하고 마케팅 활동의 가치는 과세가격의 일부가 아니며 그러한 활동이 거래가격을 부인하는 결과가 되지 않아야 한다고 규정하고 있다.

이와 관련해 마케팅 개념에 대해 살펴보면, 미국마케팅협회는 '마케팅'을 '고객과 파트너 그리고 사회 전체에 가치를 부여하는 제품과 서비스를 창조하고 의사소통하고 공급하고 교환하는 일련의 활동과 과정'으로 정의하고 있다. 즉 고객을 만족시키며 기업의 목표를 달성하기 위해 생산자로부터 소비자 또는 사용자

에게로 제품 및 서비스를 유통시키는 총체적인 기업활동이라고 볼 수 있다.

마케팅 목적을 달성하기 위해 일반적으로 제품(Product), 가격(Price), 유통(Place), 촉진 (Promotion) 등 4P의 마케팅믹스(marketing mix)가 사용된다. 이러한 의미에서 마케팅은 브랜딩, 디자인, 기술에서부터 최종 제품 사양, 프로모션, 고객 지원 및 광고에 이르는 활동을 포함하고 있어 단순한 물리적 이동이나 제품의 유통을 넘어서 광범위한 개념이라고 볼 수 있다.

유럽연합법제(European Union Legislation 제129조 규정 2454/93)에서는 수입물품의 마케팅과 관련된 것으로 간주되는 활동에는 “상품 판매의 광고와 촉진(A&P : Advertising & Promotion)과 관련된 모든 활동과 그 상품과관련된 하자보증서비스(Warranty service)와 관련된 다른 활동도 포함된다”고 규정하고 있다. 마케팅의 정의나 유럽연합법제 등을 고려할 때 A&P나 하자보증(Warranty)은 마케팅 활동을 수행하는 동안 이뤄지는 특정 프로세스 또는 활동 중의 하나이며, 따라서 주해 제1조 제1항 (b)의 의미 내에서 수입물품의 마케팅과 관련된 활동으로 충분히 간주할 수 있다.

관세평가 실무에서 판매자에서 구매자로 ‘전가되는 마케팅 비용(translated marketing cost)’ 중 가장 논란이 많은 것은 ‘광고선전비’와 ‘하자보증비’다. 과거 브뤼셀 관세평가체제(BDV)에서는 판매자의 이익을 위해 구매자가 부담하는 광고비는 관세의 과세가격에 포함하도록 규정했다. 광고와 관련된 지출이 구매자에 의해 이뤄졌더라도 판매자에게 간접적인 혜택(indirect benefit)을 부여할 수 있다는 것이 그 이유였다. 광고비는 정상적인 시장조건에서는 원래 판매자가 떠맡아야 할(be assumed) 활동이기 때문에 구매자가 수행한 마케팅활동은 관세의 과세가격에 포함돼야 한다고 인식한 것이다.

그럼에도 불구하고 판매자에서 구매자로 ‘전가된 비용(Translated Costs)’, 특히 마케팅비용 중 광고비 이슈는 1973년도 시작된 동경라운드협상에서 크게 논란이 됐다. 1977년 11월 유럽공동체(European Community)는 ‘관세이슈(Customs Issues)’ 검토를 위한 하위 그룹에 현재의 CVA(Customs Valuation Agreement)의 기원이 되는 관세평가법 초안(draft)을 제출했다.

본 초안에는 협정 제7조 제1항(a)에 실제로 지급했거나 지급해야 할 가격에 대한 조정에 ‘판매조건으로서(as a condition of the sale) 구매자가 자신의 의무를 이행하거나 제3자에게 이행하도록 요구할 의무가 있는 추가적인 대가의 가치’를 포함하도록 했다. 그러나 제8조에서 제시된 과세가격에 포함하지 않아야 하는 비용의 하나로 ‘제7조 제1항(a)의 예외로서, 판매조건으로서 구매자가 자신의 의무를 이행하거나 제3자에게 이행하도록 요구할 의무가 있는 물품이 수입될 때의 수입국 내(with the country of importation)의 광고비’를 (e)항에서 열거했다. 동 규정을 개정하려는 일부 개발도상국의 노력에도 불구하고 1979년에 승인된 관세평가법의 최종 버전에서 광고비는 지급했거나 지급해야 할 가격에 대한 조정으로서 제8조에 포함되지 않을 뿐만 아니라 과세가격에 제외하도록 했다. 동 접근방식은 「WTO 관세평가협정」에 의해 기각(overruled)된바, 동협정에 따르면 수입물품과 관련된 광고 등 마케팅활동은 구매자 자신의 비용으로 수행되는 경우에만 과세가격에서 제외하도록 규정했다.

WCO 예해 9.1 제3항은 이러한 상황을 구체적으로 다루고 있으며, 지급했거나 지급해야 할 가격에 포함되지 않은 경우로서 물품 수입 후 구매자가 수행하는 마케팅활동 비용은 관세의 과세가격에 포함하지 않는다고 설명하고 있다. 또한 이러한 활동이 판매자에게 직·간접적으로 이익이 될 수도 있지만 전적으로 구매자에 의해 수행되고 부담된다는 것을 의미한다. 이러한 전형적인 비과세 형태로는 구매자가 수입물품의 전매(resale)를 촉진시키기 위해 수입국에서 수행될 물품 광고를 자신의 계산으로 처리하고 그 비용을 직접 부담하는 방식이 대표적이라고 할 것이다. 이 외에도 판매자가 수입국에서 광고와 홍보를 수행하기 결정하고 구매자에게 그 계약과 비용을 지급하도록 요구하는 것도 포함할 수 있다.

즉 판매자는 구매자 자신의 계산 하에 구매자 스스로 광고를 해야 하는 의무를 부담시키고 있는 경우이다. 이것은 매매계약이 성립되기 위해 판매자와 구매자 간의 급부와 반대급부가 수반되는 ‘판매조건(conditions of sales)’이 아니라 단지 매매계약에서 판매자가 구매자에게 일반적으로 요구하는 파생적 의무(obligation)라고 볼 수 있다. 즉 구매자가 판매자와의 계약에 따라 광고비를 부담하는 경우 이것은 판매자에게 간접 지급하는 것이 아니라 단순히 계약상의 의무를 이행하는 것에 불과하다. 따라서 수입자가 부담하는 마케팅 활동 하에 이뤄지는 광고활동비용과 하자보증서비스의 가치는 과세가격의 일부를 형성하지 않는다.

마케팅활동에 있어 또 하나의 영역인 하자보증은 제조자 또는 판매자가 공급하는 물품에 대한 품질보증(guarantee of quality)의 한 형태로서 물품 하자가 없음을 보증하거나 물품 제조 시 숨겨진 하자를 치유

하기 위한 보증이다. 보증은 생산과정 또는 물품의 근원적인 부분에 하자를 치유하는 것은 부품 교체나 수리작업을 위해 필요한 부품, 하자보증을 위해 필요한 활동에 소요되는 인력비용 그리고 해당 인력의 기술적 요인인 기술직원을 주된 구성요소로 한다. warranty는 Standard warranty와 Extended warranty로 구분되는데 Standard warranty는 생산경험에 의한 통계적 하자발생 확률에 기초한 보증으로서 일반적으로 하자보증을 위해서 필수적으로 필요한 기간 동안에 소비자에게 무상으로 이뤄지는 사례가 많다.

반면 Extended warranty는 Standard warranty에 추가돼 하자보증을 위해서 필수적으로 필요한 기간 이후에 이뤄지는 하자보증으로서 보통 유상으로 이뤄지는 경우가 많다. Extended warranty 역시 Standard warranty의 기간이 경과된 이후 제공되는 하자보증일 뿐 그 근본은 하자보증과 하등의 차이가 없어 동일하게 취급할 수 있다.

Extended warranty와 관련해 미국 관세청의 유권해석(HQ 545153, 1993.12.21.)을 보면, 질의된 수입물품(switch gear cabinet and control panel)의 송품장 가격에는 2년간의 Extended warranty 비용이 포함되어 있는데 청구인은 동 금액이 수입 후에 이뤄지는 기술지원(technical assistance)에 해당돼 실제지급금액이 아니기 때문에 과세대상이 아니라고 주장했다. 이에 미국 관세청은 동 하자보증이 수입물품과 결합(attach)돼 있고 계약상 필수불가결의 부분(integral part)이라는 것이라고 판단하고, 수입물품이 무결점(free from defects)하다는 것을 보증하는 대가로 지급하는 금액은 실제지급금액에 포함해야 한다고 결정했다.

다음은 미국 관세청이 Extended warranty 비용에 대해 비과세로 결정한 유권해석(HQ H253493, 2014.9.4.)을 보면, 미국 수입자는 독일 소재 특수관계기업으로부터 차량 트랜스미션에 들어가는 Gear Boxes(질의물품)를 수입했다. 수입자는 차량 트랜스미션을 제조하는 비특수업체에게 수입물품을 재판매했고, 제조업자는 수입물품을 부품으로 해 차량을 완성 후 대중교통당국에 납품했다. 그 이후 수입자의 고객사는 Extended warranty (5년/30만 마일)를수입자에게 요청해 제공받았다. 두 번째 거래에서 수입자는 독일 수출자에게 수입물품에 대한 Extended warranty를 구매해 고객사에게 판매했다. 고객사는 순차적으로 대중교통당국에게 Extended warranty를 제공했다.

위 사실관계를 시간 순으로 정리하면 2011.9.29. 수입자와 독일 수출자 간 물품판매를 위한 계약이 있었고, 동 계약에 따라 수입한 물품을 2012. 1.2. 수입신고를 했으며, 수입자의 고객사(Customers)가 Extended warranty를 구매 요청에 따라 물품매매계약과는 별개로 2012. 6. 18. 수입자는 독일 수출자와 Extended warranty 구매계약을 했다. 미국 관세청은 위 사실관계와 법리관계를 적용해 볼 때, 쟁점물품이 수입이 완료되고 일정기간이 경과된 후 수입자의 고객사가 필요에 의해 구매했으므로 Extended warranty 금액은 실제지급금액을 구성하지 않는다고 결정했다.

미국 관세청의 위 2가지 상반된 유권해석을 정리해 보면 미국 관세청은 Standard warranty와 Extended warranty가 기간이나 범위에서 차이가 있을 뿐 수입물품이 무결점(free from defects)하다는 것을 품질보증(guarantee)하는 대가로 지급한다는 점에서양자를 일단 과세대상으로 보고 있다. 그러나 여기서 과세와 비과세를 가르는 중요한 판단기준은 계약이 어떠한 형태로 이뤄지는 여부에 달려 있다고 볼 수 있다. 즉 과세대상으로 결정한 유권해석은 하나의 계약서에 물품매매계약과 보증계약이 이뤄지고 이를 하나의 송품장에 구분 표기돼 발급된 점에서 실제지급금액에 해당된다고 봤다.

그 반면 비과세로 결정한 유권해석은 물품매매계약이 먼저 이뤄지고 수입통관이 완료된 이후에 수입자의 고객사의 필요에 의해 별도로 보증계약이 이뤄진 것은 수입물품의 판매조건에도 해당되지 않는다고 본 것이다. 어떻게 보면 Extended warranty에는 수입 후 이뤄지는 유지 또는 보수 등의 활동비용까지 포함됐다고 볼 수 있다. 따라서 Extended warranty가 과세되기 위해서는 Standard warranty와 동일하게 물품매매를 위한 판매조건에 충족돼야 한다.

한편 WCO 예해 20.1에서는 하자보증의 주체에 따라 ① 판매자가 수행하는 하자보증, ② 구매자가 수행하는 하자보증으로 구분하고 있다. ①의 경우는 과세대상이나 ②의 경우는 비과세대상이다. 판매자가 수행하는 하자보증 방식으로는 첫째 본인이 하자보증활동을 직접 수행하는 직접 담당방식이 있고, 둘째 하자보증활동을 제3자에게 양도(transfer)하는 계약을 통해 제3자가 수행하고, 이를 판매자에게 청구하는 간

접 담당방식이 있다. 그리고 판매자가 직접 또는 간접적으로 수행한 하자보증비용을 구매자에게 부담시키고(impose) 이를 회수하는 방법에는 3가지 경우가 있는데, 첫째 송품장을 통해 회수하는 방법, 둘째 송품장과 별개로 회수하는 방법, 셋째 구매자가 판매자를 거치지 말고 하자보증을 수행한 제3자에게 직접 지

급하도록 하는 방법이 있다. 구매자의 입장에서 보면 판매자에게 직접 지급하는 방법과 판매자가 지정한 제3자에게 간접 지급하는 방법은 지급 방법상의 차이가 있을 뿐이다. 이러한 사례에서는 하자보증비는 수출하기 위한 판매조건에 해당돼 실제지급금액의 일부로 간주된다.

그러나 구매자가 부담하는 하자보증비는 결과적으로 판매자에게 이익이 될 수 있음에도 불구하고 구매자가 자신의 계산으로 수행하는 수입물품의 마케팅과 관련된 활동으로 볼 수 있기 때문에 실제지급금액의 일부가 되지 않는다. 반면 협정 부속서 III의 7에서는 실제로 지급했거나 지급해야 할 가격은 수입물품의 판매조건으로 구매자가 판매자에게 또는 구매자가 판매자의 의무를 충족할 수 있도록 제3자에게 실제로 지급했거나 지급해야 할 모든 금액을 포함한다고 규정하고 있다. 예컨대 수입물품의 대가에 해당하지 않는 외국에서의 교육훈련비나 보증확인수수료, 하자보증비도 구매자가 이를 지급하는 것을 선택할 수 없이 의무로서 지급하도록 돼 있는 경우 판매조건으로 지급된 것이라고 볼 수 있다.

『관세평가정해』에서는 하자보증의 사례로 고급시계를 수입할 때의 포장용기를 예시했는데, 수출자가 고급시계를 포장용기에 담아서 수출할 경우 통상적으로 수출자는 고급시계와 포장용기 비용을 합산해 대금을 회수하게 되며 이때에는 포장용기의 비용은 과세가격에 포함된다. 물론 고급시계와 포장용기를 분리해 회수하더라도 마찬가지로 결과를 낳는다. 그러나 수출자는 고급시계만 수출하고 포장작업은 구매자에게 포장의무를 부여하고 이에 대한 비용도 부담하라고 구매자와 계약한 경우구매자는 자신이 포장작업을 수행하는 대가로 판매자로부터 포장에 소요되는 비용에 상당하는 할인의 혜택을 받을 수 있다. 이 경우에는 고급시계의 과세가격은 할인받은 금액이 된다.

이러한 사례를 비취 예해 20.1(하자보증비) 제5항 (b)를 살펴보면, 동 문단에서 “구매자가 직접 또는 간접으로 비용을 부담하고 하자보증위험을 떠안으며(bear) 물품가격에 이 점이 고려된다(takes this into account)”고 설명하고 있다. ‘takes this into account’의 뜻을 생활영어에서 일반적으로 사용되는 ‘고려(또는 감안)된다’고 속어를 차용해 번역하고 있으나 관세평가 목적상에서는 부적절하다고 본다.

왜냐하면 하자보증비용을 ‘account 안으로(into) 가져간다(take)’는 의미를 구매자가 직·간접적으로 하자보증을 수행한 대가로 판매자로부터 할인받은 금액을 매매계약에 계산되고 이를 비과세로 인정하겠다는 뜻(제9항 참조)으로 해석해야 하므로 이를 단지 ‘고려된다’는 수준의 번역으로는 위의 의미를 살릴 수 없기 때문이다. 위 고급시계와 포장용기의 관계를 예해 20.1과 연동해 생각하면 이해가 쉽게 될 것이다.

본 조세심판원 심판청구 사례의 경우, 판매자와 구매자가 물품매매계약과 하자보증계약을 분리해 별개의 계약을 체결했다. 이러한경우 물품 판매(sale)와 하자보증(warranty) 계약을둘러싼 모든 주변상황(all the circumstances surrounding)을 면밀하게 검증해야 한다. 예해 20.1에서는 검증 결과, 비록 물품매매계약과 하자보증계약이 별개로 존재하더라도 판매자가 물품에 대한 판매조건으로 구매자에게 의무를 부담시킨 경우라면 제10항에 따라 실제지급금액의 일부로 봐야 한다고 설명하고 있다.

청구법인은 우리나라에 판매된 자동차에 대한 하자보증 책임이 있다고 주장하고 있으나, 청구법인이 수입한 자동차의 국내 판매는 본사가 지정하는 S社 등 국내 공인 딜러사가 하고, 동시에 딜러사는 쟁점물품을 포함한 S社の 하자보증업무도 함께 수행하고 있는 점, 딜러사는 하자보증에 필요한 부품을 본사로부터 수입하고, 하자보증을 수행하면서 발생한 비용은 본사가 설계한 하자보증비용 청구시스템을 통해 청구하고 본사는 자체적으로 수립·시행하고 있는 하자보증정책에 부합하는지 여부를 검토 후 직접 딜러사에게 지급하고 있는 점, 본사는 딜러사에 지급한 하자보증금액을 청구법인에 회수하고 있는 점 등을 비취 보면 실질적으로 해외 본사가 자기 계산 하에 하자보증을 수행하고 이에 소요된 비용에 대한 지급의무를 청구법인에게 부과(impose)했다고 보는 것이 타당하다.

즉 본사는 청구법인에게 자기 계산 하에 하자보증을 수행할 것을 판매조건으로 부과한 것이 아니라, 청구법인이 하자보증을 수행한 본사 본인에게 하자보증비용을 지급할 것을 판매조건으로 부과한 것이다.

다만 미국 유권해석(HQ H253493, 2014.9.4.)과 같이 수입 후에 일정 기간이 경과된 이후에 수입국 내에서 실제 발생한 하자를 치유하기 위해 소요된 비용을 판매자를 경유해 구매자의 계산하에서 지급하는 경우에는 수입물품의 판매조건에 해당되지 않는다고 본다. 하자가 수입국 내에서 실제로 발생하지 않는 경우에는 구매자는 하자보증비용을 지급할 필요가 없다는 점을 유의할 필요가 있다. 하자보증은 실제 하자

가 발생하는지 관계없이 매매계약 당시에 포괄적으로 구매자에게 상환 요구하는 것이 일반적이다.

간접지급이 되려면 원칙적으로 매매계약 당시 판매조건에 해당해야 한다. 예컨대 수입물품의 내구연한까지 Extended warranty를 제공하는 경우, 이는 하자보증 측면보다는 수입이 완료된 이후에 수입국에서 행하는 유지·보수 등의 기술지원에 가깝다고 볼 수 있다.