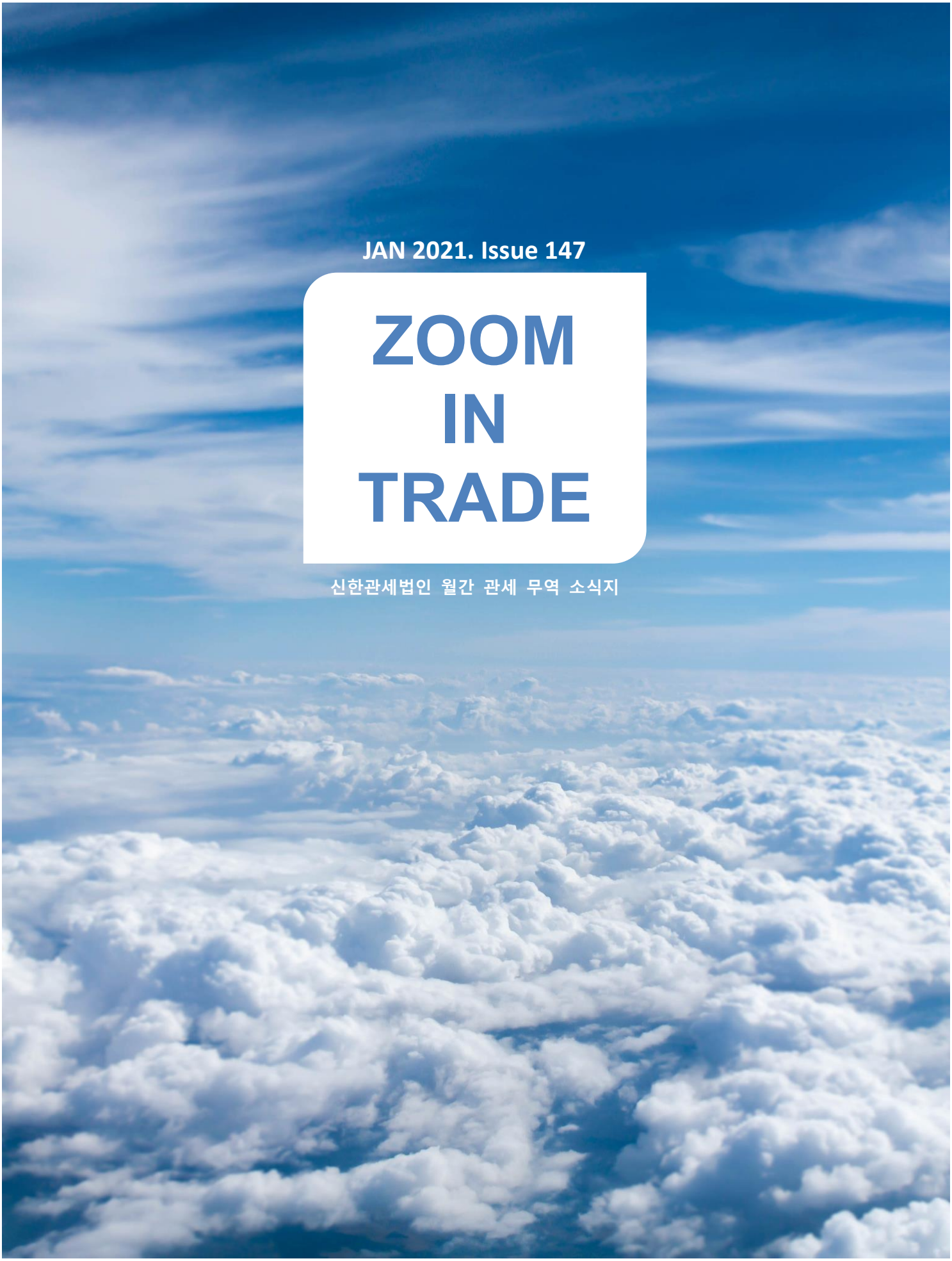


JAN 2021. Issue 147

ZOOM IN TRADE

신한관세법인 월간 관세 무역 소식지

Where Is Grace Chang?

03 … 어디서 무엇이 되어 다시 만나랴

Cover Story

06 … 2021년! 지나친 낙관을 경계해야 하는 한 해

Voice From the Field

11 … 좋은 세일즈 글이란 기억이 잘되는 글이다

Inside Vietnam

16 … 베트남 면세물품 정산 관련 개정안 내용

관세무역 관련 법령변경 소식

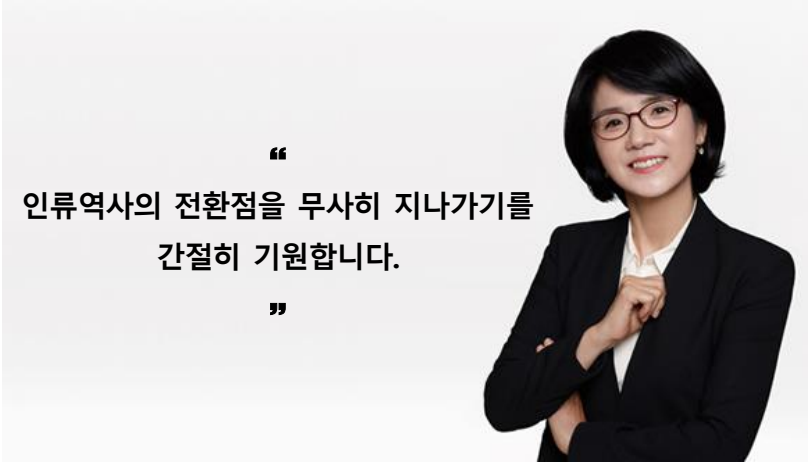
20 … 「수입통관 사무처리에 관한 고시」 개정 사항

관세 관련 심판사례

23 … 기타 철강제품과 굴삭기 전용 부분품의 품목분류 심판사례

Where Is Grace Chang?

어디서 무엇이 되어 다시 만나랴



장 승 희
대표 관세사

지난 2020 년을 함께 해 주심에 깊은 감사인사를 드립니다. 꾸우벅---

참 어려운 한 해였지요?
온 세계에 기습적으로 떨어져 내리는 바이러스 폭탄들을 피해 오시느라,
예측할 수 없는 경제상황에서 버티어 오시느라 수고하셨습니다.
저희들도 우왕좌왕하며 이리저리 부딪히며 한 해를 보냈습니다.

오랫동안 뵙지를 못했습니다.
집과 일터만 오고 가는 날들이었습니다.
보고 싶은 얼굴들을 만나지 못해 그리움이 쌓여갔습니다.
일대일로 진행하던 화상통화는 화상회의로 진화했고
컴퓨터 모니터에 떠오르는 얼굴들을 보고 덕담을 나누며 아쉬움을 달랬습니다.

*이번 달 Cover Story 는 **'2021 년! 지나친 낙관을 경계해야 하는 한 해'**입니다. Voice From the Field 는 **'좋은 세일즈 글이란 기억이 잘되는 글이다'**이며, 베트남 현지에서 알려드리는 Inside Vietnam 은 **'베트남 면세물품 정산 관련 개정안 내용'**입니다. 또한 관세무역 관련 법령변경 소식은 **'「수입통관 사무처리에 관한 고시」 개정 사항'**이며, 관세 관련 심판사례는 **'기타 철강제품과 굴삭기 전용 부분품의 품목분류 심판사례'**입니다.*

이번 호 Cover Story 와 Voice From the Field 는 서울대학교 박남규 교수와 SM&J PARTNERS 의 이수민 대표께서 기고해주셨습니다. 이번 소식지를 위해 기고해주신 박남규 교수와 이수민 대표께 감사의 말씀을 전합니다.

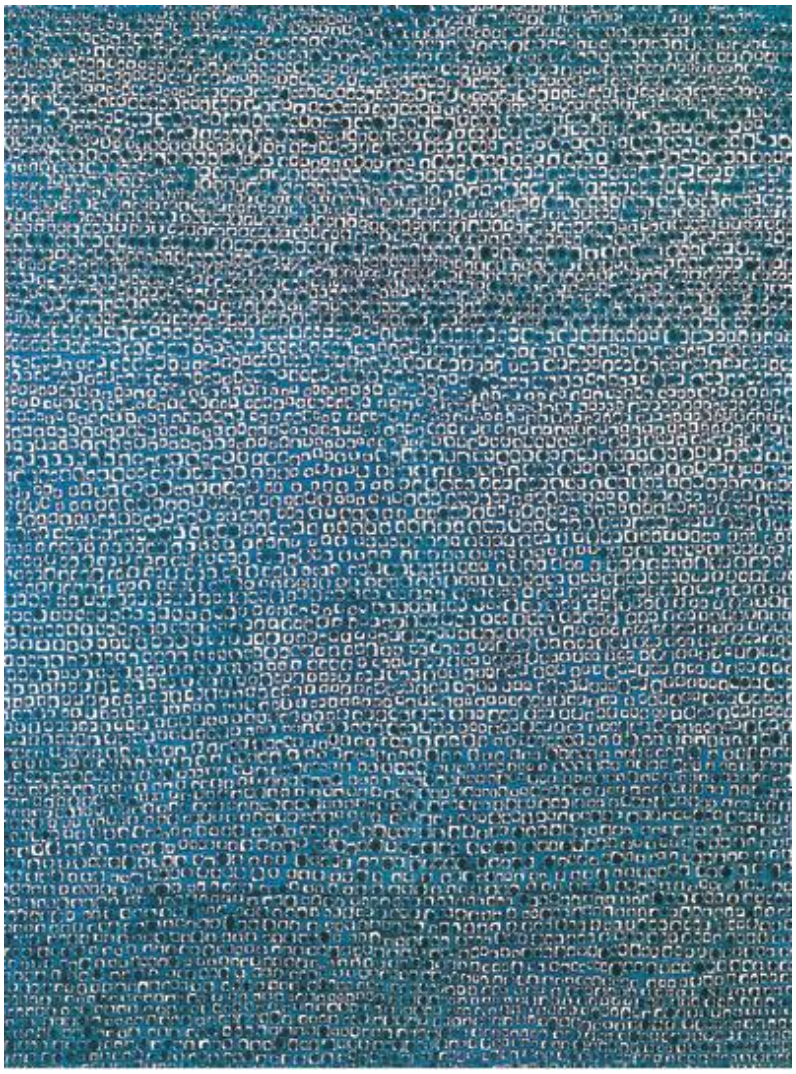
2021 년 새해에도 계속해서 건강에 유의하시기를 기원합니다.
건강과 평화가 댁내와 하시는 모든 일에 충만하기를 기원합니다.

한번도 경험해보지 못한 세상이 왔습니다.
우리의 오만함을 반성하고 우리의 연약함을 인정하며 우리가 서로 연결되어 있다는 것을 상기하기를,
함께 힘을 합해, 인종, 종교, 성별, 정치적 성향을 구분하지 않고 공격하는 작은 바이러스를 무찌르기를,
함께 힘을 합해, '인류역사의 전환점'*을 무사히 지나가기를,
그래서, 지구 위에서 멋지고 아름다운 인류로 재탄생 하여 만나기를,
간절히 기원합니다.

BEST WISHES FOR A HAPPY NEW YEAR!

*Marcelo Gleiser (2020), CNN Opinion

신한관세법인
장승희



▲ <어디서 무엇이 되어 다시 만나랴> 김환기, 캔버스에 유채, 236cm×172cm, 1970

저녁에

김광섭

저렇게 많은 별 중에서
별 하나가 나를 내려다본다
이렇게 많은 사람 중에서
그 별 하나를 쳐다본다

밤이 깊을수록
별은 밝음 속에 사라지고
나는 어둠 속에 사라진다

이렇게 정다운
너 하나 나 하나는
어디서 무엇이 되어
다시 만나랴

Established 1965
신한관세법인
SHINHAN Customs Service Inc.

Cover Story

2021년! 지나친 낙관을 경계해야 하는 한 해

2020년은 적어도 무역의 관점에서는 누구의 말처럼 정말 한 번도 경험해보지 못한 한 해였다. 물류통계를 발간하는 한 회사에 따르면 항공화물 기준으로 유럽과 남미간 무역은 약 50%정도 감소하였고, 북미와 유럽간 무역이 약 40%, 유럽내 무역과 유럽과 아프리카 사이의 무역 역시 20~35%정도 감소하였다. 그리고 아시아와 유럽간 무역 및 아시아 역내 무역 역시 20%이상 감소하였다. 유일하게 아시아와 북미간 무역만 전년 대비 약 5%정도 감소하는데 그쳤다. 이처럼 지구상의 거의 모든 지역이 무역규모의 관점에서 전년 대비 두 자리 숫자 이상 감소한 것은 지난 50년 동안 유례를 찾아보기 힘든 일이다.

박 남 규 교수
namgyoopark@gmail.com

[PROFILE]

- 서울대학교 경영대학 교수
- 한국창의성학회 회장
- '창의적 사고', 'Creativity Research Journal' 등 저술

누구도 예측하지 못했던 코로나 사태 때문에 삼성전자와 카카오 같은 언택트 기업들은 예상치 못한 호황을 누렸지만, 반대로 수요 감소정도가 아니라 수요 전체가 급작스럽게 증발해버린 여행이나 호텔 같은 산업에서는 매일같이 생존의 위기와 싸워야 했다. 지금 이 순간에도 전세계는 코로나 3차 파동으로 인하여 거의 모든 국가들이 새로운 위기와 전쟁을 치르고 있다.

하지만, 2021년 새해를 맞이하면서 가장 반가운 소식은 그래도 이제 끝이 보인다는 것이다. 지난 11월부터 시작된 백신 개발 소식과 세계 여러 나라에서 들려오는 치료제 개발 소식이 많은 사람들에게 어느 정도 안도감을 주고 있다. 뿐만 아니라, 다가오는 새해는 적어도 최악이었던 2020년 보다는 좋아질 것이라는 기대감을 가질 수 있게 되었다.

그렇다면 2021년! 세계 경제는 어떻게 흘러갈까?

가장 먼저 미국부터 살펴보자. 최근 한국의 대중 무역 비중이 대미 무역보다 훨씬 높아졌지만, 미국 경제는 세계 경제를 견인한다는 점에서 매우 중요한 의미를 가진다. 특히 조 바이든 대통령 취임에 따라 많은 사람들이 미국 경제의 V자형 회복에 대한 희망을 품고 있다. 정말 가능할까?

결론부터 말하면 충분히 가능하다는 것이다. 왜냐하면, 2020년이 너무 나빴기 때문에 2021년은 전년 대비 현격한 성장을 할 수밖에 없다. IMF에 따르면 미국 경제는 2020년 -4.3% 감소할 것으로 예측되는데, 이런 수치는 지난 금융위기 이후 -2.5%를 기록했던 2009년을 제외하면 지난 50년동안 최저치에 해당하는 성장률이다. 이런 기저효과 때문에 2021년 미국 경제는 매우 높은 성장률을 기록할 가능성이 높다.

특히, 지속적인 호황 이후에 찾아오는 불황에서는 가장 문제되는 것이 잠재수요를 능가하는 초과설비 때문에 불황이 길어지는 것이다. 하지만, 이번 코로나 위기는 초과설비가 높지 않은 상황에서 급작스러운 수요 감소로 발생한 불황이었다. 따라서, 수요가 회복되는 만큼 기존 설비 대비 초과수요가 발생할 가능성이 높다. 일례로 미국 라스베가스 호텔들은 이미 2021년 9월 이후에는 예약률이 거의 100%에 육박하고 있으며, 일부의 전문가들은 항공시장이

열리면 평균적인 항공 요금이 예년 대비 약 2배 이상 인상될 것이라고 예측하고 있다. 여기에 민주당이 주도하는 공격적인 재정 및 금융정책 역시 미국 경제의 회복을 견인할 가능성이 높다. 이처럼 미국에서는 급속도로 회복되는 수요 때문에 생산이 증가할 것이고, 궁극적으로 설비투자가 증가하는 선순환 구조가 발생할 가능성이 높을 것으로 예측된다.

그렇다면 유럽 시장은 어떨까?

결론부터 말하면 쉽지 않은 상황이다. 독일을 제외한 유럽 대다수의 나라들이 국내총생산의 10% 이상을 관광수입에 의존하고 있다. 이들 대다수의 나라들이 2020년 관광수입 대다수를 잃었다. 더욱이 관광산업에서 가장 성수기라고 말하는 2021년 여름 역시 국경을 자유롭게 드나들 수 있을지 상당히 불투명한 상태이다. 따라서 유럽의 많은 국가들이 2년 연속 국내총생산의 10% 이상을 잃어버릴 가능성이 높은 상황이다.

유럽연합은 미국처럼 무한정 재정을 공급할 수 있는 상황도 아니다. 왜냐하면, 유럽연합이 유동성을 공격적으로 공급할수록 부채비율이 증가하기 때문에, 독일을 비롯한 일부 국가에서는 정치적으로 합의점을 찾기가 쉽지 않다.

특히, 지난 4년 가까이 계속되던 브렉시트 협상이 마무리되면서 영국이 유럽연합의 단일시장과 관세동맹에서 탈퇴한다. 인적 및 물적 이동의 자유를 보장받았던 과거와 달리 영국 해역에서 어업권 축소와 같은 다양한 형태의 무역 마찰이 일어날 가능성이 높다. 세계 주요 언론들은 세관에 제출해야 하는 서류만 연간 2억장 이상 늘어나고 관련비용 역시 약 10조원대에 육박할 것이라고 예측하고 있다. 세계무역기구(WTO) 출범 이후 영국처럼 비중 있는 국가가 경제연합에서 탈퇴하는 첫 사례가 되면서, 향후 어떻게 전개될 것인지에 대해서 전세계가 지켜볼 것이다.

마지막으로 중국 시장은 어떨까?

국내외 기관들의 예측에 따르면 중국의 2021년 경제성장률이 약 7~8%로 반등하고, 시진핑 주석의 방한을 계기로 한중간 경제 교류 역시 활성화될 수 있을 것이라고 한다. 이런 예측치가 현실화된다면 중국은 2013년 이후 최대 폭으로 경제 성장률이 증가할 것으로 예상된다.

여기에서 한 발 더 나아가 영국의 한 싱크탱크에서는 중국이 코로나 바이러스 위기를 다른 나라들보다 먼저 극복하면서 미국과 유럽보다 빠른 경제 성장을 지속할 것이며, 2028년에는 미국을 능가하는 세계 최고의 경제대국이 될 것이라는 고무적인 전망을 발표하였다.

하지만, 중국 역시 2021년은 쉽지 않은 한 해가 될 가능성이 높다. 가장 먼저 중앙정부, 지방정부, 기업, 가계 모두 상당한 부채를 보유하고 있다. 다시 말해서, 경제를 구성하는 모든 주체들이 소비를 할 수 있는 여력이 매우 낮은 상황이다. 최근 알리바바, 귀주마오타이 같은 중국의 대표적인 기업들이 중국 정부에 무상으로 지분을 양도하는 보기 드문 현상이 일어나고 있다. 중국 내부 소식에 따르면 귀주마오타이 기업이 있는 구이저우성은 지방정부들 중에서도 채무비율이 가장 높은 성중의 하나이다.

중국 기업들 역시 상당히 불안하다. 일부에서는 중국 기업의 부채 리스크를 진부한 이야기로 생각하는 경향이 있다. 하지만, 최근 중국 기업의 부채 문제는 중국 당국에서 가장 든든한 지원을 받는 국유기업들마저 부도로 쓰러지고 있다는 점에서 상당히 성격이 다르다.

중국 하이테크 산업을 대표하는 국영기업 칭화유니그룹이 지난 11월 만기가 도래한 부채를 상환하지 못했고, 허난성의 국영광산기업인 융청메이뎬도 부채 상환을 못하였고, 랴오닝성 정부가 80% 지분을 소유한 국영 화천자동차는 지난 11월 파산 절차에 돌입했다. 지난 3년간 중국 시장에서 부도가 난 회사채 규모가 계속해서 1,000억위안을 넘어서고 있다. 여기에 주택가격의 90%까지 대출이 가능한 제도 때문에 중국에서 일정 수준 이상의 부자들은 대부분 다섯 채 이상의 주택을 보유하고 있다. 개인들 역시 경제력 대비 보유하고 있는 부채가 매우 높은 상황이다. 이런 상황에서 중국의 부유층이 주도하는 소비만으로 8%대 경제성장률을 회복한다는 것이 정말 현실성이 있을지 걱정이 앞선다.

이런 상황들을 종합해 보면 기업들이 어떤 마음가짐으로 2021년을 맞이해야 하는지 알 수 있다. 전체적인 관점에서는 국제통화기금(IMF)에서 2021년 세계 경제성장률이 5.2%로 급반등할 것으로 예상하고 있는 것처럼, 최악의 한 해였던 2020년보다는 2021년이 훨씬 나아질 가능성이 높다. 하지만, 유럽과 중국 등 주요 시장들을 하나씩 살펴보면 수출의존도가 높은 한국 기업들에게 2021년 역시 상당한 도전이 될 것으로 예상된다. 2021년을 시작하는 새해 벽두에 희망은 가지되, 그렇다고 해서 지나치게 낙관해서도 안 된다. 지금은 한국 기업 대다수가 한 걸음 한 걸음 매우 보수적인 접근을 하면서 그 어느 때보다 내실을 기해야 하는 시기이다.

필자 소개

필자는 4차 산업혁명이 초래할 미래 산업과 글로벌 경영전략에 대하여 활발한 연구를 하고 있으며, 최근에는 구글, IBM, 삼성전자, 카카오 등의 미래 전략을 자문하고 있다. 한국창의성학회 회장으로 활동하고 있으며『창의적 사고』『전략적 사고』『창조적 사고』『창의혁명』『화이트칼라 이노베이션전략』등을 저술했으며, Creativity Research Journal, Strategic Management Journal, Journal of Management 등 세계적인 저널에 논문을 게재했다. 서울대 경영학과에서 학사, 석사, 박사학위를 마쳤고, 뉴욕대에서 박사 학위를 받았다.

Voice From the Field

좋은 세일즈 글이란 기억이 잘되는 글이다

이 글을 읽기에 앞서 이 질문에 잠깐 생각해보고 답해보자. "당신은 세일즈를 하는 사람인가?" 아니라고 생각하는가?, 과연 그럴까?

세상에 세일즈 아닌 일은 없다

세일즈란 고객에게 상품이나 서비스를 파는 활동을 말한다.[1] 여기서 파는 상품과 서비스에 자신의 활동을 포함시키면 세상에 세일즈 아닌 일은 없다. 아무도 없는 깊은 산이나 무인도 같은 곳에서 자연인의 삶을 살지 않는 한 우리는 모두 매일 무언가를 판다.[2] 세계적 미래학자 다니엘 핑크 Daniel Pink는 '판다'라는 말로 고쳐 표현할 수 있는 일이라면 명칭에 상관없이 그 일은 세일즈라고 했다.[3]

---

[1] https://en.wikipedia.org/wiki/Sales

[2] 지그 지글러(2018), 세일즈 클로징, 산수야.

[3] 다니엘 핑크(2013), 파는 것이 인간이다. 청림출판

이 수 민 대표

sumin@smnjpartners.com

[PROFILE]

- SM&J PARTNERS 대표
- 동아비즈니스리뷰 필진
- 세일즈커뮤니케이션 칼럼니스트
- '이제 말이 아닌 글로 팔아라' 저자
- '강사의 탄생: 뇌과학을 활용한 효과적인 강의법' 저자

선생님은 학생들에게 자신의 지식과 경험을 팔아 그들을 성장시키는 일을 하는 사람이고, 입사 지원자는 회사 면접관에게 자신의 역량과 열정을 팔아서 입사하는 사람이다. 리더는 직원들에게 자신의 리더십을 팔고 그 대가로 그들의 팔로워십을 얻는 사람이다. 이렇게 상대에게 무언가를 팔아서 목적을 달성하는 일을 하고 있다면, 직업 명칭에 상관없이 당신은 세일즈를 하는 사람인 셈이다.

어떤 형태의 세일즈이든 성과를 올리기 위해서 가장 필요한 스킬이 무엇일까? 바로 세일즈 글쓰기 스킬이다. 코로나 19로 완전히 자리잡은 언택트(Untact) 시대에 비대면 영업은 이제 선택이 아니라 생존의 필수가 되었고, 비대면 커뮤니케이션에서 고객에게 정보를 전달하고 설득하는 가장 효과적 수단이 글이기 때문이다. 이메일, 제안서, 프레젠테이션 자료 작성과 같은 세일즈 글을 효과적으로 작성하지 못하면 원하는 세일즈 성과를 얻기가 더욱 힘들어진 시대가 되었다.

그런데 혹시 자신의 분야에서 세일즈 성과는 글쓰기와 상관없다고 생각하는가? 그럴까?

'작은 차이'가 큰 차이를 만든다

세일즈 분야에서 성공한 사람들이 공통적으로 하는 말이 있다. "세일즈는 작은 차이가 큰 차이를 만든다"는 것이다. 물론 여기서 '큰 차이'란 세일즈 성과의 차이를 말한다. 세일즈 분야는 참가자들에게 성과 배분이 결코 공평하게 이루어지는 곳이 아니다. 승자가 거의 대부분을 가져가는, 말 그대로 'Winner Takes All' 세상이다.

세일즈 분야의 세계적인 전문가 브라이언 트레이시Brian Tracy는 세일즈에서의 승자독식을 다음과 같이 경마에 비유해 설명했다.[4]

"경마에서 아주 간발의 차이로 1등으로 들어온다면 그 말은 2등으로 들어온 말보다 열 배의 상금을 받는다. 상금이 열 배가 많다고 해서 간발의 차이로 우승

[4] 브라이언 트레이시(2012), 전략적 세일즈, BIZ TALK BOOK

한 말이 2등으로 들어온 말보다 열 배나 빠르다는 뜻일까? 물론 그렇지 않다. 그렇다면 두 배, 아니면 50퍼센트, 그것도 아니면 단 10퍼센트라도 빠를까? 우승마는 2등 마보다 간발의 차이로 빨랐을 뿐이지만, 그 작은 차이가 열 배의 상금으로 나타나는 것이다."

세일즈 분야는 경마보다 승자 독식이 훨씬 심한 곳이다. 경마에서는 2등 마에게도 약간의 상금이 주어지지만, 세일즈 세계에서는 2등에게 돌아가는 보상은 거의 없다. 고객과 거래를 성사시킨 단 한 사람이 성과의 전부를 가져간다.

여기서 '작은 차이'는 무엇에 대한 차이를 의미할까? 주변에 분야 상관없이 세일즈에 뛰어난 사람을 떠올려 보고, 그 사람이 다른 사람들과 어떤 면에서 차이가 나는지 생각해보자. 그 차이는 여러가지가 있겠지만, 크게 보면 두 가지로 정리할 수 있다. 한 가지는 스킬이고, 다른 한 가지는 마인드이다.

다른 사람보다 세일즈 스킬이 우수하지 않거나 마인드가 좋지 않았는데 세일즈로 성공한 사람이 있는가? 거의 없다. 혹시 운이 좋아 일시적으로 성공한 것처럼 보일 수는 있지만 그런 성공은 지속할 수 없다. 스킬과 마인드가 뒷받침되지 않고서는 말이다. 스킬과 마인드의 작은 차이가 세일즈 성과에 큰 차이를 만들어낸다.

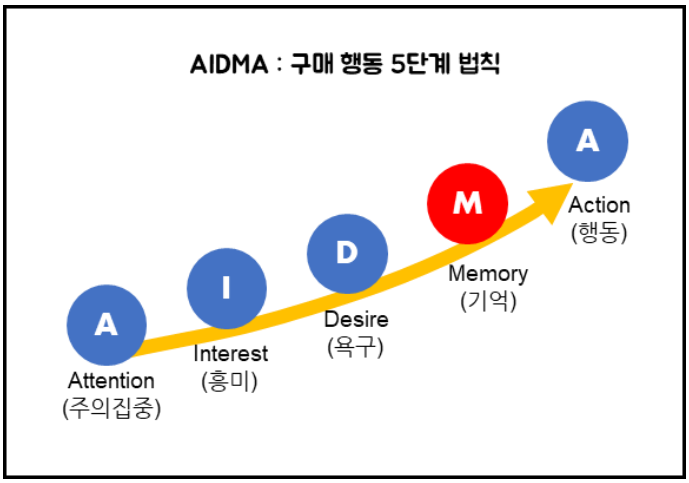
세일즈 스킬은 한 마디로 말하면 고객의 구매 욕구를 효과적으로 자극하는 스킬이다. 생각해보자. 고객의 구매 욕구가 아주 크다면 세일즈 스킬이 필요할까? 배가 너무 고파 빵집에 온 사람이 있다. 그 사람에게 빵을 파는데 특별한 스킬이 필요할까? 빵만 잘 포장해서 주면 끝이다. 그런데 현실에서는 고객의 구매 욕구가 항상 높을 수는 없다. 간혹 욕구도 없는 고객에게 세일즈 해야 하는 경우도 있다. 세일즈 스킬은 이때 필요하다. 특히 신규 고객을 발굴해야 하는 경우라면 더욱 요구되는 역량이다.

세일즈 스킬은 전달하는 방식에 따라 말하기 스킬과 글쓰기 스킬로 구분된다. 어떤 스킬이 더 중요할까? 물론 둘 다 중요하다. 그러나 앞서 언급한대로 세일즈 분야에서 비대면 커뮤니케이션이 증가하는 점을 고려하면 글쓰기 스킬에 조금 더 무게를 두어도 좋을 듯하다.

기억하지 못하면 세일즈 성과도 없다

제안서나 발표자료, 비즈니스 이메일 등의 세일즈 글과 소설이나 수필과 같은 일반적인 글의 가장 큰 차이점은 무엇일까? 세일즈 글은 세일즈 성과 달성을 추구한다는 점이다. 세일즈 성과는 구매 또는 설득이라는 고객의 행동으로 이어질 때 완성된다. 그렇다면 행동은 무엇이 결정할까? 글을 읽은 고객이 당신이

원하는 행동을 하기 위해서는 반드시 선행되어야 하는 단계가 있다는 말이다. 사람들이 구매를 할 때 어떤 단계를 거치는지 설명한 모델로 광고계에서 널리 활용되고 있는 'AIDMA 법칙'으로 이 질문에 답해보자(그림 참조).



여기서 강조하고 싶은 키워드는 행동의 직전 단계에 있는 '기억(memory)'이다. 잠재 고객이 상품과 서비스에 주의 집중하고 흥미도 느껴 구매하고자 하는 욕구가 생겼다 할지라도, 그 상품을 기억하지 못한다면 구매 행동으로는 이어지지 못한다. 세일즈맨이 기대하는 고객의 행동 변화는 없으니 이 세일즈는 결국 실패한 셈이다.

따라서 좋은 세일즈 글이란 자신이 전달하려는 메시지가 고객이 잘 기억하게 작성한 글이다. 기억이 잘되는 글은 다음의 여섯 가지 특징을 가지고 있다. 이 부분은 말을 할 때도 대부분 동일하게 적용할 수 있다.[5]

- 기억이 잘되는 글의 특징 -

1. 주의 집중이 잘된다
2. 문장이 짧고 간결하다
3. 이미지로 떠올리기 쉽다
4. 내용이 이해하기 쉽다
5. 생각하게 만든다
6. 감정과 결합시킨다.

각 항목별 세부 내용은 다음 호에 담을 예정이다.

[5] 이수민(2020), 이제 말이 아닌 글로 팔아라, 갈매나무

Established 1965 신한관세법인 SHINHAN Customs Service Inc.

필자 소개

필자는 성균관대 법학과를 졸업하고 서울대 경영전문대학원(EMBA)에서 석사 학위를 받았다. 현대경제연구원, 현대자동차에서 경력을 쌓고, 잡 크래프팅 전문가 백수진 박사와 교육컨설팅사인 SM&J PARTNERS를 운영하고 있다. '세일즈 글쓰기', '전략 프레임 구축', '잡 크래프팅을 통한 업무몰입', '강의스킬 및 코칭'이 주된 강의 분야이다. 저서로는 <이제 말이 아닌 글로 팔아라>, <강사의 탄생: 뇌과학을 활용한 효과적인 강의법>이 있다.

자세한 내용은 아래의 홈페이지와 페이스북에서 확인할 수 있다.

홈페이지: http://www.smnjpartners.com
페이스북: https://www.facebook.com/smnjpartners

Inside Vietnam

베트남 면세물품 정산 관련 개정안 내용

현재 베트남의 관세심사는 수출용 자재 및 임가공 자재 수입 시 적용되는 면세 관련 정산보고서의 점검에 치중되어 있습니다. 베트남에서는 일반적으로 베트남의 제조수출기업, 임가공 기업, 수출가공기업(EPE)이 원자재 수입 시 적용하는 면세의 규모가 막대하기 때문에 해당 면세 수입 원자재의 적정 사용 여부를 점검하는 것이라고 이해할 수 있습니다.

최근 베트남 수출입세법 시행규칙 38/2015/TT-BTC 및 시행규칙 39/2018/TT-BTC의 개정이 예고됨에 따라 관련 개정안에서 사전적으로 확인되는 내용을 토대로 정산 관련 개정사항을 정리하였습니다. 향후 추가적인 내용 변경이 예상되지만 정산관련 규정의 기본적인 개정방향을 이해함으로써 향후 정산업무에 대비하실 필요가 있습니다.

박 은 실 관세사
espark@shcs.kr

[PROFILE]

- 신한베트남관세법인
- FTA 컨설팅
- FTA 원산지 판정
- FTA 원산지 증명
- 심사대응 및 관세자문

번호	개정안	기존 규정
1	표준 소요량에 대해 보다 명확히 언급하며, 관련 자료의 보관 의무를 명확화 함	표준 사용량을 명확하지 않게 표현/자료보관의무 명시 없음
2	AEO 업체의 실제 소요량 제출 의무 제외 - 단, 심사 시 관련 자료 제출	규정 없음
3	위탁업체의 정산보고, 실제 소요량, 생산시설에 대한 보고의무 규정	규정 없음
4	실제 소요량 수정 명시 - 단, 정산보고서 제출일로부터 60일 전/후인지에 따라 벌금 부과 여부 결정	규정 없음 (정산보고서 수정만 명시)
5	도주 및 실종된 조직 및 개인에 대한 세액 결정 - 전기 정산보고서상 기말 재고 및 (있는 경우) 당기 수입 원자재 등의 수량을 기초로 결정	다른 업체의 유사한 물품의 수량이 고려됨
6	정산보고서의 E-CUS 시스템 전송 우선 - 시스템의 문제가 있는 경우에만 수기 보고서 제출 가능	정산보고서의 E-CUS 시스템 전송 및 수기 보고서 제출 선택 가능
7	EPE의 생산활동 구분에 따른 정산보고서 구분 제출 명시 - 임가공 및 제조가공 활동을 동시에 수행하는 경우 정산보고서 구분 작성	규정 없음
8	임가공 기업의 계약 만료에 따른 자재 등 처분 보고 가능 기간 추가 - 생산/가공 중 처분 보고 가능	규정 없음
9	EPE에 대한 고정자산, 기타 비관세 적용 물품에 대한 보고서 제출 의무 규정	규정 없음
10	원자재 수불부 양식 변경 - 국내 판매를 위해 신고 납부된 스크랩 및 폐기 물품 관련 내국세 기관이 발행한 세금계산서 번호 및 날짜 기재 의무 삭제	규정 없음

	- 6번란(입고)에 '다른 임가공 계약에 따라 다음 단계 공정을 위해 물품을 입고하는 경우' 추가 - 10번란에 '수출신고가 이행되지 않은 출고'를 추가(외주가공, EPE의/에 의한 외주가공, EPE간 이동 등)	
11	완제품 수불부 양식 변경 - 9번란에 '수출신고가 이행되지 않은 출고'를 추가(외주가공, EPE의/에 의한 외주가공, EPE간 이동 등) - 임가공 계약건 구분	규정 없음
12	수입되는 해외 (수출)임가공 물품 보고 양식 변경 - 임가공 계약 건별 구분 기재	규정 없음
13	EPE 기계/장비 보고 양식 신규 규정 - 기초/수입/재수출/국내판매/폐기/기말 수량 기재	규정 없음
14	EPE 비관세 적용 물품 보고 양식 신규 규정	규정 없음
15	실제 소요량 신고서상 내용 추가 - 원자재 수불부상 소요량 신고가 불가능한 물품으로 명시한 경우 실제 소요량 신고서상에서도 기재 생략 - 하나의 원자재로 두개 이상의 물품을 생산하며, 하나의 물품 생산에 사용된 원자재의 스크랩 등이 다른 물품 생산에 사용되는 경우의 생산로스 안분에 대해 설명 추가	규정 없음

※ 본 내용은 베트남 현지 배포 자료를 근거로 신한관세법인이 구성, 재정리한 것으로 법률적 효력이 없습니다.

※ 베트남 소식 관련 상세 문의가 있는 경우 다음으로 연락 주시기 바랍니다.

신한베트남관세법인

박은실 법인장: +84-(0)24-7300-8630 [VN], +82-(0)70-5222-7280(KR) / espark@shcs.kr, scv@shcs.kr

신한관세법인

최대규 이 사: +82-(0)2-3448-1181 [KR] / dkchoi@shcs.kr

박성현 관세사: +82-(0)2-3448-1181 [KR] / sh.park@shcs.kr

관세무역 관련 법령변경 소식

「수입통관 사무처리에 관한 고시」 개정 사항

개정이유

검사절차 정비, 부두직통관 검사절차 신설, 잔존유 즉시반출대상 추가 등 제도개선, 수입거래처 명확화, 검사비용 지원사업 추진 등을 위한 신고서 작성 항목 정비 및 타 법령 개정사항 반영

주요내용

- 검사절차 등 규정 정비(제31조)
  - ㅇ (현행) 세관장은 효율적인 검사를 위해 필요하다고 인정하는 때에는 신고인에게 검사에 참여할 것을 통보하도록 규정
  - ㅇ (개선) 보세창고 등 장치장소에 검사계획을 통보하여 장치장소 관리인의 검사준비 및 협조하에 검사 등 검사절차 정비

정 다 은 관세사
dechung@shcs.kr

[PROFILE]

- 신한관세법인
- 수출입 통관
- 검역/요건
- 품목분류
- 관세환급

- 부두직통관 검사절차 신설(제30조의2)
  - ㅇ (현행) 부두내 화물운송 및 세관검사 등 통관절차 관련 사항에 대해 부두직통관 지침으로 운영
  - ㅇ (개선) 효율적인 부두직통관 검사제도 운영을 위해 수입 검사절차 관련 사항을 고시로 상향 (부두직통관 관련 지침 폐지)

- 항공기 잔존유 수입신고전 즉시반출대상 추가 (제122조, 제123조, 제125조, 제128조, 제130조, 제131조, 제133조, 제135조, 제136조)
  - ㅇ (현행) 외국무역기를 내항기로 자격전환 승인 시 과세대상 잔존유에 대해 사전 수입신고 필요
  - ㅇ (개선) 신속한 자격전환 승인을 위해 잔존유를 수입신고 전 반출대상으로 지정 (항공업계 지원을 위한 적극행정 추진)

- 수입 거래처 기재 명확화 및 기재항목 추가 (별지1-2호 수입신고서 작성요령. 4. 작성방법)
  - ㅇ (현행) 송품장상의 매도자(Seller) 상호를 '해외거래처'로 기재
  - ㅇ (개선) 공급망 글로벌화에 따른 수입물품에 대한 실제 '무역거래당사자'와 '해외물품공급자'를 구분 기재하도록 항목 개정

- 검사비용 지원대상 관리를 위해 컨테이너번호 신고서 기재 항목 추가 (별지1-2호 수입신고서 작성요령. 4. 작성방법)
  - ㅇ (현행) 수입신고 시 컨테이너번호 미기재
  - ㅇ (개선) 효과적인 검사비용 지원대상 관리를 위해 수입신고 시 컨테이너 번호를 필수로 신고하도록 개정

- 입항전신고 수리물품에 대한 특례규정 신설(제7조 제3항)
  - ㅇ (현행) 당해물품을 적재한 선박이 입항전 신고후 5일 경과하여 입항한 경우 적용 배제
  - ㅇ (개선) 불가피한 사유로 5일 경과하여 입항한 경우 당해 선박이 영해에 도착된 사실이 객관적인 증빙서류로 입증되는 경우 입항전신고 유효(기재부 유권해석 반영)

- 컨테이너의 특정물품 통관절차 신설(제103조의3)
  - ㅇ (현행) 소유권 이전되는 컨테이너 최초 수입 시 신고 미이행
  - ㅇ (개선) 소유권 이전을 위해 수입되는 컨테이너(항공용 탑재용기 포함)의 수입신고 규정 신설 (공무원 제안 반영)

시행일자

2020년 12월 11일 시행

Established 1965
신한관세법인
SHINHAN Customs Service Inc.

관세 관련 심판사례

기타 철강제품과 굴삭기 전용 부분품의 품목분류 심판사례

기타 철강제품과 굴삭기 부분품

관세율표 제7326호에는 기타 철강제품이 분류되며, 제8431호에는 굴삭기의 전용 부분품이 분류된다. 기계의 부분품은 품목분류상 기계와 함께 분류 하기도 하고 특정 호에 분류하기도 한다. 또한 기계의 일부를 구성하더라도 품목분류상 전용 부분품으로 보지 않기도 한다. 이처럼 실무상 기계 부분품에 대한 품목분류는 매우 복잡하고, 많은 주의를 요한다. 아래에서는, 기계의 부분품에 대한 최근 판결 사례를 소개한다.

홍 혜 현 관세사
hhhong@shcs.kr

[PROFILE]

- 신한관세법인
- FTA 컨설팅
- 수출입 통관
- 검역/요건
- 관세환급

사실관계 및 쟁점

쟁점물품은 무한 궤도식 굴삭기의 하부 구동부의 아이들 롤러(Idle Roller)를 지지하는 봉 형상의 철강재 샤프트(Shaft)로, 양쪽 끝 단 가장자리를 15도 가공하고, O-ring을 끼울 수 있는 2개의 홈과 Bracket에 Pin을 고정시키기 위한 2개의 구멍이 있으며, 전체 표면을 연마, 고주파 열처리, Tempering 처리를 한 물품이다.
쟁점물품을 제7326호(기본관세율 8%)로 분류할 것인지 제8431호(WTO협정관세 0%)로 분류할 것인지 여부가 쟁점이다.

결정요지

쟁점물품을 제 7326호의 기타 철강 제품으로 분류한 처분청의 처분은 잘못이 없음
쟁점물품은 다양한 무한궤도식 차량 및 장비 등에 사용될 수 있는 물품으로 굴삭기의 전용 부분품으로 보기 어려우므로 그 재질에 따라 분류하여야 하는 점 등을 고려해 처분청이 쟁점물품을 제7326호(기본관세율8%)로 보아 경정청구를 거부한 처분은 잘못이 없다.

시사점

품목분류는 관세율, 간이정액환급, 원산지 등이 결정되는 관세행정의 가장 기본적인 업무이다. 최근에는 FTA 협정의 일반화에 따른 원산지 판정 업무에 있어 매우 중요한 위치를 차지하고 있으며, 그 중에 있어서도 기계의 부분품의 품목분류는 하나의 쟁점 이슈이다. 그러므로 기계 부분품에 대한 품목분류는 전문적인 지식과 정확한 물품에 대한 이해를 바탕으로 진행되어야 하며, 정확한 품목분류를 위해서는 품목분류 사전심사를 활용하거나 전문가에게 문의 할 것을 권고한다.

www.ftagateway.co.kr
www.customsservice.co.kr

통권 147호 | 발행일 2021년 1월 1일 | 발행인 장승희 | 편집인 최재원
발행처 신한관세법인 서울특별시 강남구 언주로 716
Tel 02-3448-1181 Fax 02-540-2323