

발간호

제 25 호

2010 년 9 월



## ▶ COVER STORY:

더도 덜도 말고  
한가위만 같아라 ..... 1

## ▶ FTA NEWS:

한-EU FTA 제대로 알고  
미리 준비하자 ..... 2

## ▶ VOICES FROM THE FIELDS:

몰라서  
잘 못하는 것이 아니다..... 3

## ▶ 관세무역관련 법령 변경

소식 ..... 4

## ▶ US CUSTOMS VALUATION

RULINGS® ..... 4

## ▶ WHERE IS GRACE CHANG?:

주인식 ..... 6

## ▶ ABOUT WRITERS ..... 6

# Zoom-in Trade

신한관세법인 월간 관세 무역 소식지

LEADERSHIP TOWARD INNOVATION & CREATIVITY

차례 상을 준비하는 서민들의 표정이 밝지만은 않다. 봄철 이상 기온으로 인해 채소와 과일류의 수확량이 감소하였고, 최근 태풍 '곤파스'의 피해로 제수용품의 물가상승이 우려되는 상황이다. 특히 가계부채 급증이 심각한 사회 이슈로 거론되는 시점에서 서민들의 주머니 사정은 더욱 팍팍할 것으로 예상된다. 이에 정부에서는 물가안정을 도모하고, 수입산 제수용품 등의 신속한 통관을 위해 내놓은 몇 가지 대책을 살펴보자.

## 더도 덜도 말고 한가위만 같아라.

### -추석 민생 서민물가 안정방안-

둥글고 짝 차서 보는 이의 마음마저 풍성하게 만드는 보름달의 추석이 일주일 앞으로 다가왔다. 그리운 얼굴들과의 만남을 기대하고, 소중한 사람들에게 감사의 뜻을 전하기 위해 마음 따뜻한 애씀으로 들뜬 기분이다.

하지만 차례 상을 준비하는 서민들의 표정이 밝지만은 않다. 봄철 이상 기온으로 인해 채소와 과일류의 수확량이 감소하였고, 최근 태풍 '곤파스'의 피해로 제수용품의 물가상승이 우려되는 상황이다. 특히 가계부채 급증이 심각한 사회 이슈로 거론되는 시점에서 서민들의 주머니 사정은 더욱 팍팍할 것으로 예상된다.

이에 정부에서는 물가안정을 도모하고, 수입산 제수용품 등의 신속한 통관을 위한 몇 가지 대책을 내놓았다.

#### 1. 할당관세 적용

서민생활과 밀접하면서도 국내외 가격차가 큰 품목인 설탕세제, 화장품, 샴푸, 린스, 목욕용품, 유아용 화장품, 종합비타민 등을 선정해,

9 월말 또는 10 월초 추석명절을 전후한 시기에 관세가 낮춰질 전망이다. 즉, 할당관세를 적용하여 가격안정을 도모하겠다는 취지이다. (\*할당관세는 물가안정과 물자수급을 위해 기본관세율의 40%범위 안에서 관세율을 인하여 적용하는 제도이다)

#### 2. 관세 환급 특별지원

관세청에서는 '관세 환급 특별 지원 대책'을 9 월 6 일부터 20 일까지 14 일간 운영하며, 관세환급 건은 신청 당일 즉시 지급하고 일과시간 종료 후에 환급 결정된 건에 대해서도 결정 당일에 한국은행에 지급 요청하는 방안을 마련하였다. 자금 부담이 있는 수출업체가 활용해 볼 만한 대책이다.

#### 3. 24 시간 통관 특별지원팀

이대통령의 특별지시로 수출입통관의 처리시간을 줄이고, 추석 연휴기간 동안 제수용품·생필품 및 긴급 수출용 원자재 등의 신속한 통관지원을 위하여 8.26~9.24 (30 일간)「24 시간 통관 특별지원팀」이 가동된다. 최대한 신속통관을 누릴 수 있도록



하여, 추석 물가안정에 기여할 것이다.

이러한 정부의 대책 마련에 발맞추어 수입업체는 관련 내용을 충분히 활용하고, 관세사를 비롯한 통관 현장에서는 신속한 업무처리에 소홀함이 없도록 해야 할 것이다. 특히 이번 대책이 국민들의 따뜻하고 풍성한 한가위를 위해 긍정적 효과를 발했으면 한다.

신한관세법인

관세사 구 준 호

[jhkoo@customsservice.co.kr](mailto:jhkoo@customsservice.co.kr)

\*참고: 조세일보(<http://www.joseilbo.com> 9.2 일자)  
/ 한겨레신문(9.15 일자)

# 한-EU FTA 제대로 알고 미리 준비하자.

이달 초, 10월 중으로 한-EU FTA의 정식서명이 될 것이라는 내용의 대대적인 언론의 보도가 있었다. 이는 2006.07.19 브뤼셀에서 개최된 제 1차 한-EU FTA 예비협약 이후 약 4년, 2009.10.15 가서명 이후 약 1년만의 성과이다. 이처럼 한국과 EU 간의 FTA 협정은 급속도로 진전되고 있으며 빠르면 올해 안으로 한-EU FTA 협정이 발효될 것이라는 전망도 나오고 있다. 물론 이탈리아의 승인 거부로 인하여 정식서명이 지연되기도 했지만 최종 협의를 눈앞에 둔 상황에서 대세를 거스를 수는 없을 것이다. 즉, 한-EU FTA의 발효는 시간문제라는 것이다.

상기 차트와 같이 한국 대 EU 수출입 실적은 매년 우리나라 전체 교역의 약 10%(파란색 : 우리나라 교역규모 / 붉은색 : EU 교역규모)를 차지할 정도로 높은 비율을 보이고 있으며 증가율 또한 2009년 유럽 금융위기에 의한 교역량 감소를 제외하고 2010년 상반기에만 지난해 수출입 실적에 근접하는 교역량을 보이고 있다. 따라서 대 EU 교역량은 앞으로 꾸준히 증가할 것이며 한-EU FTA 협정 발효 이후에는 더욱 높은 비율로 증가할 것으로 예상된다.

그렇다면 이처럼 교역량이 큰 경제권역과의 FTA 발효를 앞두고 이를 활용하기 위한 방안을 살펴보자.

## ▶ 원산지 판정에 대한 실무적 접근

원산지결정기준으로는 크게 품목별원산지결정기준으로서 세번변경기준과 부가가치 기준이 있으며 타 FTA 협정과 같이 직접송송원칙, 가공공정기준등을 충족하여야만 한다.

## □ 세번변경기준

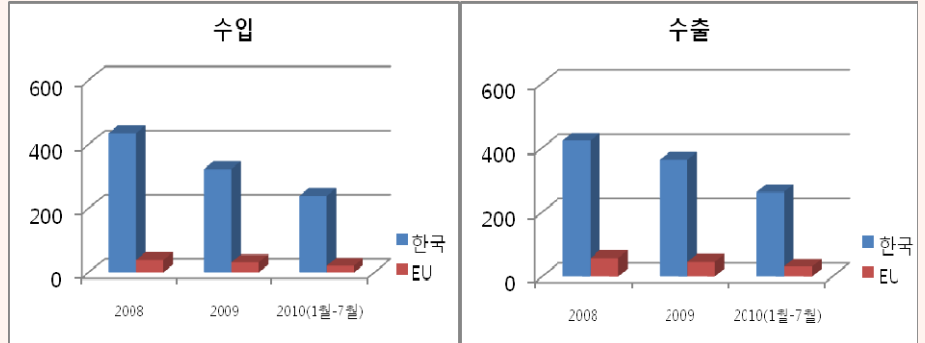
세번변경기준이란 원재료의 세번과 완제품의 세번이 상이한 경우 이에 원산지결정기준을 충족함을 인정하는 원산지 결정기준으로서 한-EU FTA 협정에서는 주로 4단위 변경기준을 두고 있다.

세번변경기준의 충족을 위하여는 공급받는 원재료, 파트와 완성품의 HS code 분류가 가장 중요하며 세번이 변경되지 않는 원재료,파트가 있는 경우는 수출용원재료원산지확인서를 징구하여 검토대상원재료에서 제외함으로써 세번변경기준을 충족하는 방안이 있겠다.

## □ 부가가치 기준

부가가치 기준이란 완성품의 가격에서 이를 제조하기 위해 소요된 비원산지재료의 가치가 일정수준 이하일 것을 요구하는 규정으로서 한-EU FTA 협정에서는 공장도가격(EXW)중

## ▶ 한-EU 수출입 실적



<2010. 9월 출처-한국무역협회, 단위-백만불>

비원산지재료의 가치가 일정수준을 초과하지 않을 것을 요구하는 MC 법에 의하고 있다. 일반적으로 MC50%를 규정하고 있으나 몇몇의 품목별로 40%, 45%, 등 다양한 비율을 규정하고 있다. 부가가치 기준을 충족하기 위하여는 비원산지재료의 가치를 낮추는 방법에 의할 수 있으며 이를 위하여 역시 수출용원재료 원산지 확인서를 징구함으로써 원산지재료로 인정 받아 비원산지재료 가치 포함 비율을 낮출 수 있다.

## □ 복합기준

복합기준이란 세번변경기준과 부가가치기준을 동시에 만족하는 것을 요구하는 것으로서 주로 1부 내지 4부의 식료품에 대해 규정하고 있다. 자칫 선택기준으로 오해할 수 있으므로 원산지 결정기준을 주의깊게 검토하여야 할 것이다.

## □ 특정공정 기준

특정공정기준이란 부가가치기준, 세번변경기준 이외에 특정한 공정이 역내에서 이루어져야만 원산지 지위를 인정하는 기준으로서 예를 들어 62류에서 '제조(절단을 포함)를 동반하는 직조'와 같이 특정한 공정이 역내에서 수행되는 경우 원산지 지위를 인정하고 있다.

## ▶ 한-EU FTA의 활용을 위한 유의사항

바야흐로 한-EU FTA 협정의 발효를 눈앞에 두고 있다. 이러한 상황에서 기업은 다음과 같은 사항을 유의하여 발효와 동시에 협정의 혜택을 향유할 수 있어야 할 것이다.

## □ 양허의 유형

한-EU FTA는 균등철폐의 방식이 타 FTA와 다소 상이하다. 예를 들어 3년 균등철폐라면 다른 협정의 경우 발효일로부터 인하를 시작하여 발효 2년차에 0%의 세율이 적용되는 반면 한 EU-

FTA는 철폐기간에 1을 더하여 철폐되는 것으로서 즉 발효 3년차에 0%의 세율이 적용된다. 따라서 이러한 인하방식을 명확히 인지하여 수입, 수출시의 관세에 관한 자금계획 및 수출계획을 수립하여야 할 것이다.

## □ 인증수출자에 대한 대비

원산지인증수출자 인증을 받는 경우 기관발급 시 발급절차의 간소화 혜택이 있다. 다만 한-EU FTA의 경우 자율발급임에도 불구하고 수출건별로 6000 유로를 초과하는 수출에 대하여는 반드시 인증수출자만이 원산지증명서를 발행할 수 있는 강행 규정을 두고 있으므로 자율발급임에도 불구하고 자사의 수출규모에 따라 인증수출자 인증이 반드시 필요한 경우가 있을 수 있다. 이에 대비하여 관세청은 '가 인증제도'를 운용하여 발효전에 인증을 취득할 수 있게 하고 발효됨과 동시에 즉시 인증수출자 적용을 받을 수 있도록 함으로써 발효 시점부터 인증취득 시까지의 공백기간에 대비할 수 있는 제도를 운용함으로써 기업의 불이익을 최소화 하기 위한 노력을 하고 있다.

얼마전 한-페루 FTA가 체결되었다는 보도가 있었다. 이는 협상이 시작되고 1년 반 만의 성과이다. 이처럼 FTA 협정이 동시다발적으로 체결되고 있고 한-EU FTA의 발효를 눈앞에 두고 있는 상황에서 FTA의 활용은 선택이 아닌 필수가 되어가고 있다. 따라서 기업은 이러한 FTA를 적극 활용하여 이익을 도모하고 나아가 FTA를 활용하지 않음으로써 받는 반사적 피해를 줄이도록 적극 노력하여야 할 것이다.

신한관세법인

관세사 김영훈

(kimyh@customsservice.co.kr)

## Voices From The Fields

몰라서 잘 못하는 것이 아니라 연습이 부족 하여 잘 못 하는 것 어디 한, 두 가지이겠는가. 한 번, 두 번, 세 번... 열심히 하다 보면 성공한다. 안다고 성공하는 것이 아니다. 노력하기 때문에 성공하는 것이다. 골프 황제 타이거 우즈나 주식투자의 귀재 워렌 버핏이나 세계적인 발레리나 강수지나 모두 연습벌레들이다. 그냥 하려면 알면 된다. 다만 잘 하려면 연습이 따라야 된다.

# 몰라서 잘 못하는 것이 아니다

연습이 부족 하여 잘 못하는 것이다.

30년이 넘게 골프를 치고도 가까운 거리에서 제대로 공을 보내지 못하고 뒤 땅을 쳐서 쪼로를 내거나 머리를 때려 그린을 훌쩍 넘겨 버리는 것은 몰라서 그러는 것이 아니다. "숫 어프로치를 할 때는 머리를 박아라." "공을 때리기 전에 머리가 먼저 돌아 가면 뒤 땅 친다." "공 떠난 음영을 보아야 제대로 친 거다." 그렇게 별 소리를 다 들어 놓고도 발로 차서도 울릴 수 있는 5미터 거리를 온갖 첨단 과학 기술이 집약된 57도짜리 클리브랜드 채를 가지고 틱 뒤 땅을 쳐서 2미터도 못 가고 공님이 풀밭에 풀썩 주저앉는다. "...헐" 하고 멧 적게 웃는 사람, 애꿎은 풀밭을 패대는 사람, 순간적으로 헛바닥을 깨물고 자살 직전에 소금기둥이 된 사람... 모두가 화가 나는 것은 뻔히 알고도 공을 때리기도 전에 머리를 먼저 돌렸기 때문이다. 거리와 방향을 모두 읽었으니 1/4 스윙을 해서 공만 제대로 맞추면 공은 제가 알아서 구멍 쪽으로 가게 마련인데, 머리 속에서 무의식이란 대감이 "뒤 땅 치면 어찌지 ..." "타핑 하면 안 되는데 ..." "벙커에 빠질라 ..." 하고 불안을 조성 하면 자신감이 줄어들고, 그러면 영락 없이 공을 치기도 전에 머리가 먼저 돌아 간다. 반면에 부단히 숫 어프로치 연습을 한 사람은

자신감이 딱 버티고 서서 불안감을 조성하는 무의식 대감을 아예 집안에 들여 놓지도 않는다. 몰라서 잘 못 하는 것이 아니라 연습이 부족 하여 잘 못 하는 것이다.

30년 가까이 마누라한테 맛 있는 밥상을 얻어 먹으려면 반찬 칭찬이 제일이다라는 것을 뻔히 알면서도 아직도 가끔 성의 없는 밥상을 얻어 걸리는 것은 한동안 반찬 칭찬이 부족했기 때문이다. 하루가 멀다 하고 "아! 당신 거 지난 번 열무김치 고등어 조림은 예술이야." "당신 소고기 가지찜은 끝내주지." "우리 집 묵은지 멸치 된장은 특허 감이야." 이렇게 칭찬을 해 대다 보면 사랑이 담뿍 담긴 밥상을 받게 마련이다. 그런데도 어제 먹다 남은 반찬 오늘 또 면접하고 젓가락이 갈 곳을 찾아 헤매는 것은 몰라서 그런 것이 아니라 평소에 칭찬이 부족했기 때문이다. 더구나 얼굴에 배어나는 불만만으로도 부족하여 반찬 투정이라도 했다 치면 일주일엔 냉랭하고 밍밍한 밥상을 각오해야 한다. 칭찬이 제일이라는 것을 몰라서 잘 못하는 것이 아니라 평소에 칭찬을 습관화 하지 않아서 잘 못하는 것이다. 그래, 몰라서 잘 못하는 것이 아니라 연습이



부족 하여 잘 못 하는 것 어디 한, 두 가지이겠는가. 전화 번호를 잘 정리 하고 주기적으로 안부전화를 하는 것이 인맥관리에 최고라는 거 다 안다. 그런데도 평소에 전화 한 통 없다가 일 있을 때만 하니 야박한 소리를 들어도 싸다. 대차대조표와 손익계산서가 회사의 얼굴이라는 거 다 안다. 그런데도 대부분의 사람들이 얼굴도 보지 않고 주식을 사고 팔다가 손해를 보는 것은 찬찬히 얼굴을 살피고 몸매를 뜯어 보는 연습부족 때문이다. 금연도 마찬가지 이다. 그냥 안 피우면 된다는 거 다 안다. 그래도 못 끊는 것은 연습 부족이다. 그냥 뚝 끊었다는 사람 순진한 사람이나 믿지. 한 번, 두 번, 세 번... 열심히 금연 하다 보면 성공한다. 안다고 성공하는 것이 아니다. 노력하기 때문에 성공하는 것이다. 골프 황제 타이거 우즈나 주식투자의 귀재 워렌 버핏이나 세계적인 발레리나 강수지나 모두 연습벌레들이다. 그냥 하려면 알면 된다. 다만 잘 하려면 연습이 따라야 된다. 그래서 복습이 중요하다.

비브라운 코리아

인재관리 컨설팅

고문 정 영 달

[ydjung@medismall.com](mailto:ydjung@medismall.com)

## 관세무역관련법령 변경 소식

### 할당관세 적용에 관한 규정 일부 개정령 및 종합인증우수업체 (AEO) 공인 및 관리업무에 관한 고시 개정예고, 관세법 일부개정 법률(안) 입안 예고 등

#### □ 관세법 제 71 조에 따른 할당관세의 적용에 관한 규정 일부개정령

2010년 8월 25일부터 설탕에 대한 한계수량 10만 톤에 한정하여 현행 35퍼센트의 세율을 2010년 12월 31일까지 0퍼센트로 인하하는 할당관세가 적용된다. 이는 국내 식료품의 가격 안정을 유도하고

서민 생계비 부담을 경감할 수 있도록 하기 위함이다.

할당관세란 수입가격이 급등한 물품 등의 국내가격 안정을 위하여 필요한 경우, 일정한 수량에 한정하여 100분의 40을 넘지 아니하는 율(率)을 기본세율에서 감하여 관세율을 조정할 수 있는 세율이다.

현재 할당관세 부과대상 품목은 옥수수, 농약원료, 액화천연가스(LNG) 등 총 46 개에 달한다.

#### □ 종합인증우수업체 공인 및 관리 업무에 관한 고시 개정예고

2010 년 8 월 20 일에 개정 예고된 해당 고시는 급증하는 AEO 공인심사 수요에 효과적으로 대처하기 위한 공인심사절차의 개선 및 AEO 혜택 확대를 통한 기업지원을 강화하기 위함이며, 제도 운영의 현실과 운영과정에서 나타난 문제점을 보완하기 위함이다.

주요 개정내용을 살펴보면 공인신청 및 공인을 위한 법규준수도 요건이 완화되어 신청업체의 법규준수도가 70 점 이상일 경우 공인신청이 가능하게 된다. 또한 AEO 공인을 위한 법규준수도 기준도 A 등급의 경우 85 점에서 80 점으로 완화되었다. (AA 등급 및 AAA 등급은 변함없음)

종합심사 결과에 따른 유효기간의 경우 A 등급과 AA 등급은 4 년, AAA 등급은 5 년으로 변경이 예상된다. 또한 AEO 혜택사항에 관세담보 한도 개정, 보세구역 반입정지기간 개정, 과태료 경감, 관세사

징계 경감, 보세공장 원료과세 신청 허용 등이 포함되어 혜택의 폭이 기존보다 확대될 전망이다.

중소기업 및 수출기업 지원을 위한 기업규모요건도 한층 완화되어 중소수출기업의 경우 수출신고건수가 연간 25 건(기존 50 건)일 것으로 개정하는 등 중소수출기업용 가이드라인을 신설하여 공인지원을 위한 기준적용이 대폭 완화될 것으로 기대하며, 기타 개정사항에 힘입어 AEO 공인업체의 증대가 현실화 될 수 있기를 기대한다.

#### □ 관세법 일부 개정법률(안) 입법예고

2010 년 8 월 25 일에 입법 예고된 사항에는 국내산업과 소비자를 보호하기 위해 보호대상 지식재산권의 범위(현행: 상표권, 저작권)에 품종보호권, 지리적표시권, 특허권 및 디자인권을 추가하여 지식재산권의 보호 강화 및 한-EU FTA 이행에 대비하고자 한다.

또한 통관단계에서 허위·오인 상품표시 물품에 대해 세관장이 통관을 단속할 수 있도록 하여 소비자를 보호하고, 신 성장 동력산업의 육성 및 중소기업을 지원하기 위해 기초 원자재의 안정적 확보 및 관련 품목에 대한 기본관세를 인하하고자 한다.



또한 보관의무 신고서류에 수출·수입신고서류 외에 반송신고서류를 추가함으로써 무역업체의 성실한 서류보관의무 이행이 요구되고 있다.

신한관세법인

관세사 최 지 아

[jachoi@customsservice.co.kr](mailto:jachoi@customsservice.co.kr)

## US Customs Valuation Rulings ⑮ 미국 관세청 예규(Rulings)로 알아보는 관세평가

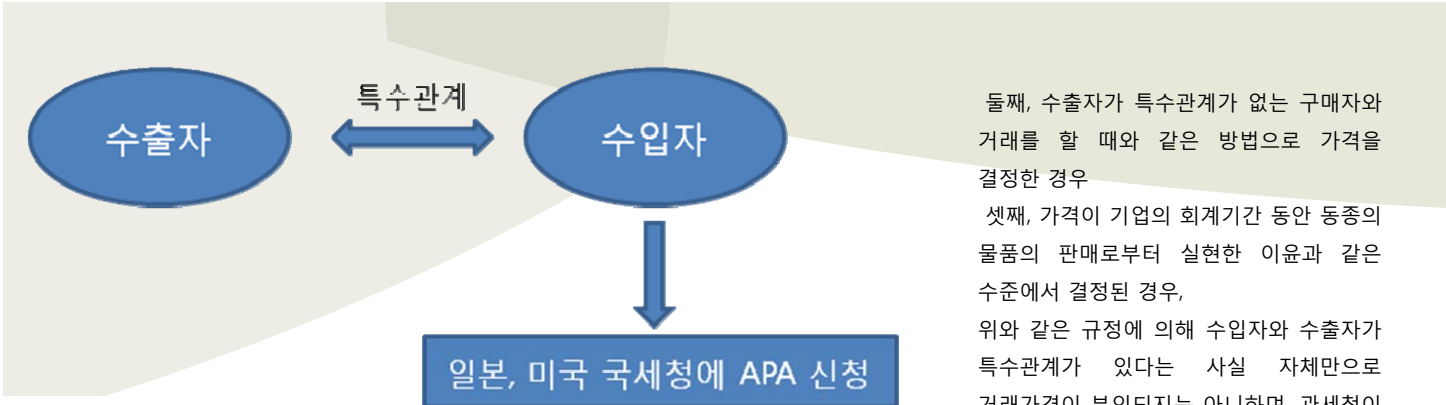
EDITORIAL  
NOTE

신한관세법인의 관세사들은 2 주에 한번씩 모여 미국 관세청의 예규(Rulings)를 스터디하고 있다. 미국 Rulings 는 우리나라 관세청에서도 자주 인용하고 있으며, 따라서 그 중요성과 연구의 실익이 크다.

지난해부터 다수의 사례를 연구 하였으나 그 중에서도 함께 공유할 만한 중요한 케이스를 선별하여 소식지에 게재해 나가고 있다. 이번 소식지는 Rulings 스터디의 조연자인 정정식 관세사께 조언을 받아 해당 Ruling 담당자의 글을 실는다.

## 특수관계자간 거래가격 인정여부 (HQ 546979 '00 .8 .30)

이전가격(transfer price)이란 특수관계가 있는 자 사이에 자금계획 또는 물류계획에 따라 국가간 물품의 이동 시 명목상 부여하는 가격이며 이는 과세를 위한 적정한 거래가격이라고 볼 수 없다. 본 사례는 국세부과를 위한 평가를 관세에 적용할 수 있는냐라는 것이 주요 쟁점이다.



둘째, 수출자가 특수관계가 없는 구매자와 거래를 할 때와 같은 방법으로 가격을 결정한 경우

셋째, 가격이 기업의 회계기간 동안 동종의 물품의 판매로부터 실현한 이윤과 같은 수준에서 결정된 경우,

위와 같은 규정에 의해 수입자와 수출자가 특수관계가 있다는 사실 자체만으로 거래가격이 부인되지는 아니하며, 관세청이 거래가격에 영향을 미치지 아니한 특수관계에 대한 충분한 자료를 가지고 있는 경우 정당성입증이 배제될 수 있음.

2. 사안검토

일반적으로 관세법은 특수관계자간 거래를 보다 구체적인 제품별로 분석함에도 불구하고, 수입자의 모든 수입물품은 APA 에 커버되는 것을 확인하였음.

따라서, 국세의 결정을 위한 APA 에 관세청이 참가하여 자료를 검토한 결과 이러한 자료를 관세평가에도 적용할 수 있음을 인정함.

□ 결정(Holding)

수입자 및 이와 관련한 공급자간의 거래에 따른 이전 가격은 적정하다.

신한관세법인

관세사 김 영 훈

[kimyh@customsservice.co.kr](mailto:kimyh@customsservice.co.kr)

□ 거래사실(Facts)

수입자는 일본에서 가정용품을 수입하여 미국시장에서 판매하며 수출자와 특수관계에 있음. 수입자는 특수관계자간의 이전가격을 거래가격으로 인정받기 위해 일본의 국세청을 포함하여 APA 를 신청하였음.

미국 관세청은 수입자가 미국 및 일본 국세청에 신청한 APA 에 참여 하여 APA 에 따른 합의가 관세평가에 적용 할 수 있는지에 대하여 논의 한 바 있음.

2000 년 3 월, 수입자와 국세청은 APA 에 합의하였으며, 일본과 미국의 관련 당국은 일관된 APA 의 적용을 위하여 상호합의를 도출함.

1. 수입자의 주장

1)수출자와 수입자간 특수관계가 실제로 지급하였거나 지급하여야 할 가격에 영향을 미치지 아니하였음을 구체적으로 입증하는 자료를 APA 를 요청한 양 국가에 제출하였고 관련당국이 APA 의 적용을 위한 상호합의를 도출 하였으므로 관세평가에 있어서의 특수관계간의 거래가격을 인정하기 위한 ① Circumstances of the Sale, ② Test Values 두 가지 테스트는 필요 없음을 주장함.

2) 따라서 관세관청이 circumstances of the sale test 가 필요하다고 결정하고, 특수관계가 가격에 영향을 미치지 아니하였음을 확인하기 위해 필요 서류의 제출을 요청하는 경우, 이미 제출한 자료로 충분함을 주장함.

2. 과세관청의 주장

국세의 평가는 회계기간에 대한 거래를

총괄하여 평가하는 반면, 관세의 평가는 개별 수입 건 별로 평가하며 따라서 관세법과 국세의 평가목적이 특수관계자간 거래가 정상가격임을 확인하는 것은 동일하나 정상가격을 확인하는 방법은 양 세법간 차이가 있다고 주장.

수입자가 양국의 과세관청에 거래와 관련한 상당한 자료를 제공하였다는 것에는 동의 하나,

그러한 사실이 관세법령에 있는 특수관계자간 거래 테스트가 필요 없다는 것은 동의할 수 없음.

□ 쟁점(Issue)

수입자와 특수관계자가 있는 수출자간 거래에서 거래가격을 기초로 한 평가가 적합한지 여부

□ 쟁점검토(Law and Analysis)

1. 법적근거

수입되는 물품은 1 평가방법인 거래가격에 의해 평가되며. 거래가격은 미국에 수출되는 물품에 실제로 지급하였거나 지급하였어야 할 가격에 법정가산 요소를 더한 금액.

특수관계인 거래관계에서 수입물품의 거래가격으로 평가하기 위해서 수입자와 수출자는 특수관계가 없어야 하며, 만약 특수관계가 있는 경우 수입자가 다음의 두 가지 테스트 중 하나를 충족함을 입증하는 경우에 한함.

- 1) Circumstances of the Sale, or 2) Test Values.

SAA 는 다음과 같은 circumstances of the sale 예시를 들고 있음.

첫째, 가격이 일반적 상관행에 따라 결정된 경우

(※예규 원문은 아래 링크 - 공지사항 참고)

<http://www.customsservice.co.kr>

## WHERE IS GRACE CHANG?

### 주인의식: 일과 조직에 대해 자신이 주체임을 인식하고 행동하게 하는 의식



장승희  
대표 관세사

한국에서 손꼽히는 대기업의 부회장이 자진 사퇴하였습니다. 전문경영인 체제에서 오너경영체제로 전환된 것이지요. 스마트 폰 전략 실패에 따른 실적부진의 책임을 지고 교체되었다 합니다. 그 동안 전문 경영인 체제하에서 강조된 단기성과 중심주의를 벗어나 보다 장기적인 관점에서의 과감한 의사결정 등 공격적인 경영이 기대된다고 합니다.

기업에서뿐 아니라 학교, 국가 등 구성원이 있는 모든 조직에서는 주인의식이 그 조직을 이끌어가는 핵심 원동력입니다. 전문경영인이든지 오너경영인이든지 주인의식을 갖춘 책임감 있는 구성원이어야만 합니다. 어느 총장님께서 취임식에서 말씀하신 것처럼 '구성원은 손님처럼 지나가는 사람이 아닌 All-in(전념)하는 사람, 대학과 함께 숨 쉬고 사는 사람, 미래를 함께 개척하는 주인의식을 가진 사람.'이 되어야 합니다. 물론 구성원들이 주인의식을 갖고 일할 수 있는 기반과 미래에 대한 vision 은 조직이 준비를 해야 할 것입니다.

이번 cover story 는 명절을 맞이하는 우리 기업 및 서민들의 자금사정 완화를 위하여 세워진 대책들을 소개해드립니다. 도움이 되시기를 바랍니다.

다음달 초에 정식서명 후 올해 안으로 발효가 될 것으로 예상되었던 한-EU FTA 는 이탈리아의 반발로 잠정발효 시기를 내년 7 월 1 일로 연기가 되었습니다. 그럼에도 3 년이 넘는 기간 동안 계속되어온 협상은 이제 종결이 되었습니다. 연내 발효를 생각하며 준비가 안된 모든 고객들께 원산지인증수출자 假(가)인증이라도 받아드리기 위하여 급하던 마음에 조금은 여유가 생겼습니다.

Voices From The Fields 는 한국 애보트(주) 사장을 역임하시고 현재는 비브라운 코리아의 인재관리 컨설팅을 맡고 계신 정영달 고문님께서 '몰라서 잘 못하는 것이 아니다' 라는 좋은 글을 보내주셨습니다. 꾸준한 노력, 심 없는 연습만이 우리에게 맡겨진 일에 최선의 결과를 낼 수 있는 것을 다시 생각하며 게으름 피웠던 지난 시간들을 다시 한번 더 반성해 봅니다.

최선의 노력을, 최고의 서비스를 제공 드리기 위하여는 우리 스스로가 주인의식을 갖고 고객들의 업무에 임하여야 할 것 입니다. 또한 생각만이 아니라 행동이 되기 위하여는 부단한 연습도 있어야 할 것입니다. 책임감을 갖고 일을 할 것이며, 작은 것들까지 신경을 쓸 것입니다.

한 해의 수확을 거두며 감사하고 즐기는 한가위입니다. 둥근 달을 보며 빌어 봅니다. 생각이 말이 되었으니 이제 행동으로 또 습관으로 되어가기를 바랍니다.....

즐겁고 보람 있는 풍성한 명절이 되시기를 기원합니다.

신한관세법인  
장승희 *Seung-hee Jang*



## ZOOM-IN TRADE 를 소개하세요!

어려울 때일수록 좋은 정보를 친구와 나누는 센스가 필요합니다. "Zoom-in Trade"를 친구들에게 소개하세요. 이메일([shinhan@customsservice.co.kr](mailto:shinhan@customsservice.co.kr))이나 전화(02-542-1181)로 동료분의 이메일을 남기시면 줌-인트레이드를 나누실 수 있습니다.

센스 있는 친구가 되는 법!!  
참 쉽죠?

## ABOUT WRITERS

COVER STORY -  
더도 덜도 말고 한가위만 같아라  
-추석 민생 서민물가 안정방안-



구 준 호 관세사  
([jhkoo@customsservice.co.kr](mailto:jhkoo@customsservice.co.kr))

FTA News-/ US Rulings 연재⑤  
한-EU FTA  
제대로 알고 준비하자



김 영 훈 관세사  
([kimyh@customsservice.co.kr](mailto:kimyh@customsservice.co.kr))

Voices From The Fields-  
몰라서 잘 못하는 것이 아니다.



정 영 달 고문  
([vdjung@medismall.com](mailto:vdjung@medismall.com))

관세 법령 변경  
할당관세적용에 관한 규정  
일부 개정령 등



최 지 아 관세사  
([jachoi@customsservice.co.kr](mailto:jachoi@customsservice.co.kr))

### PROFILE

- 신한관세법인
- 부산지사 지사장
- DuPont Korea 전담 관세사
- 정밀전자제품 통관 전담

### PROFILE

- 신한관세법인
- 서울본사 컨설팅 본부
- FTA T/F Team
- 중소기업진흥공단 강연
- FTA 통관 실무 및 비즈니스 모델

### PROFILE

- (現) 비브라운 코리아  
인재관리 컨설턴트
- (前) medismall.com 대표이사
- (前) 한국 애보트(주) 사장

### PROFILE

- 신한관세법인
- 서울본사 컨설팅 본부
- FTA T/F Team
- 중소기업진흥공단 강연
- FTA 통관 실무 및 비즈니스 모델