



Zoom-in Trade

▶ COVER STORY:

G20
"SEOUL SUMMIT 2010" 1

▶ FTA NEWS:

한-EU FTA
얼마나 준비 되셨습니까? 2

▶ VOICES FROM THE FIELDS:

직원 없는 회사 3

▶ 관세무역관련 법령 변경
소식 4

▶ US CUSTOMS VALUATION
RULINGS 4

▶ WHERE IS GRACE CHANG?
..... 6

▶ ABOUT WRITERS 6

신한관세법인 월간 관세 무역 소식지
LEADERSHIP TOWARD INNOVATION & CREATIVITY

G20 "SEOUL SUMMIT 2010"

2010년 11월에 들어 뉴스에서 가장 많이 ISSUE 화 된 기사는 바로 G20 정상회의와 관련된 내용일 것이다. 많은 세계 경제 협의체 중에서 가장 영향력 있는 협의체중에 하나가 바로 G20 정상회의라 본다. 따라서, 이번 'G20 SEOUL SUMMIT 2010'이 세계경제 환경에 미치는 영향을 간과할 수 없을 것이다.

G20의 'G'는 그룹(Group)의 약자로 '모임'을 뜻한다. 이는 1974년 석유파동으로 선진 6개국(미국·프랑스·영국·독일·일본·이탈리아)과 1976년 캐나다가 참여함으로써 G7이 출범하였으며, 1999년 아시아 외환위기때 13개국이 추가된, G20 재무장관 회의를 결의했으며, 2008년 글로벌금융위기를 계기로 G20 정상회의가 출범하였다. G20의 GDP를 합산하면, 전세계 GDP의 85%에 달할 정도로 G20들이 세계경제에 미치는 영향은 막강하다 할 수 있다.

이번 서울 G20 정상회의에서 논의된 5가지 주요 의제는 ①균형성장을 위한 협력체계 구축②IMF(국제통화기금)개혁 ③금융규제개혁 등 기존에 논의되고 있던 3개 의제 외에도 ④글로벌 금융안전망 구축 ⑤개발도상국지원 2개 부문의 의제로 구성되었다. 특히 '개발 이슈'와 '글로벌 금융 안전망 구축' 의제는 우리나라의 경제 개발 경험과 성공적인 외환위기 극복 경험이 반영된 것으로서 개도국의 금융 및 경제의 취약성을 보완하여 세계 경제의 균형 성장과 지속 성장을 도모하는 취지에서 포함되었다.

의제에서 도출된 '서울 액션플랜'은 구조개혁 항목을 별도로 두고 회원국 상황에 필요한 내용을 권고하고 있다. 한국과 같은 경상수지 흑자국에 대해서는 '대외 수요에 대한 의존을 줄이고 국내 성장동력에 초점을 둔 개혁'을 주문했다. 과도한 수출의존도를 낮추는 대신 내수 확대에 관심을 쏟으라는 것이다. 실제 한국은 G20 회원국 중 국내총생산(GDP) 대비 수출 비중이 가장 높다. 한국 GDP 대비 수출 비율은 2008년 45.3%, 2009년 43.4%를 기록했다. 경상수지 흑자국은 대외환경이 불안정해지면 즉각 경제 성장에 발목을 잡히는 구조를 갖고 있다. 최근 아일랜드발 유럽 재정위기, 중국 긴축 기조, 미국의 더딘 회복세 등 대외환경의 불확실성은 우리 경제에 부담을 가중시키고 있다.

G20 서울 정상회의는 과도한 글로벌 언밸런스를 줄이기 위해 내년 상반기까지 각국 상황에 적합한 '예비적 가이드라인'을 마련하기로 했다. 이를 통해 일명 '경상수지 목표제'가 실행되면 경상수지를 지속 가능한 수준으로 유지하기 위한 GDP 대비 경상수지 흑자폭은 제한을 받게 된다. 한국으로서는 GDP



대비 막대한 경상수지 비중을 줄이면서도 경제 성장을 지속하기 위해서는 내수를 키울 수밖에 없는 것이다.

비록 경상수지 가이드라인에 대한 합의한 선에서 그쳤지만, 다음 프랑스에서 개최될 G20에서 세부적 방안이 나오기 전까지 경상수지 가이드라인에 따른 국/내외 경제, 무역 환경변화에 발 빠르게 대응할 수 있게 촉각을 곤두세워야 할 것으로 보인다.

한국은 개최국으로서 참여국가간의 의견조율을 리드하여 성공적인 서울선언을 이끌었으며 이번 G20 정상회담을 성공적으로 개최함으로써 우리나라의 국가위상을 격상시키고 국가브랜드를 높일 수 있게 되었다

신한관세법인

관세사 배 중 한

(jhae@customsservice.co.kr)

한-EU FTA, 얼마나 준비 되셨습니까?

한-EU FTA 는 현재까지 우리나라와 체결한 타 FTA 와는 달리 수출건별 6000 유로(한화 약 900 만원)이상 수출시 관세청으로부터 인증받은 수출자만이 원산지증명서를 발급할 수 있도록 규정하고 있다. 따라서 對 EU 수출업체 입장에서 인증수출자제도는 선택이 아닌 필수라고 해도 과언이 아니다.

□ 인증의 현주소

“인증수출자”란 관세당국이 원산지 증명 능력이 있다고 판단되는 수출자에게 인증을 주어 원산지증명서 발급관련 또는 발급을 위한 첨부서류 제출을 간소화하는 등의 혜택을 부여하는 제도이다. 한-EU FTA 는 내년 7 월 잠정발효를 앞두고 있으나, 관세청 자료에 따르면 현재 총 7664 개의 한-EU FTA 원산지인증대상기업 중 단 154 개(2%) 업체만이 인증수출자로 지정된 상태며, 원산지인증을 신청한 기업도 200 여개에 불과해 나머지 7300 여개(95%)기업은 신청조차 하지 않고 있다고 한다. 따라서 일부 대기업을 제외한 대부분의 EU 수출기업들의 경우 FTA 로 인한 관세혜택을 전혀 받지 못할 가능성이 커지고 있다.

□ 인증준비를 위한 TIP

이번 2010 년 10 월에 개정된 관세청 지침은 현행 제도의 운영상 나타난 일부 미비점을 개선·보완하고 수출자의 원활한 인증절차를 유도하고 있다. 지침의 주요내용은 다음과 같다.

▷ 원산지관리능력 확인방법

기존 지침에 의하면 업체별 인증수출자의 원산지관리 업무 심사시 전산시스템 또는 업무매뉴얼을 보유할 것을 규정하고 있었다. 그러나 개정 지침에 의하면 관세청에서 현재 시행하고 있는 원산지 사전검증 후 작성되는 ‘원산지 사전검증 결과보고서’ 및 ‘사전검증 대상기업의 원산지 인증심사특례 적용을 위한 의견서(이하 ‘의견서’라 함)’로도 원산지 관리업무 프로세스의 적정성을

입증할 수 있도록 하였다. 따라서 업체에서는 관세당국으로부터 원산지 사전검증을 받은 경우, 업체별 또는 품목별 인증수출자 인증신청시 해당 ‘사전검증결과보고서 및 의견서’를 제출하여 수출 또는 생산물품의 원산지관리능력을 증빙할 수도 있게 되었다.

▷ 심사대상 품목

인증대상 품목의 심사시 기존에는 주요 수출(생산)품목 3~5 개 이내였으나, 개정 후 5 개 이내 품목에 대하여 심사 할 것을 규정하고 있다.

▷ 원산지 관리전담자 지정

인증요건 중의 하나인 원산지관리전담자의 지정과 관련하여 내부 및 외부 지정으로 세분화 되었으며, 교육이수를 통한 내부관리자 지정시 인정과목, 내용 및 시간대비 점수가 세분화되었다. 또한 관세사 및 관세업무 담당 변호사의 경우 별도의 교육이수 없이 외부 원산지관리전담자로 지정운영할 수 있게 되었다.

□ 품목별 원산지인증수출자 가(假)인증사 취득 방법

▷ 품목별 인증을 최초로 신청하는 경우

주요 수출(생산)품목 (5 개이내)에 대한 HS 6 단위 기준으로 원산지기준 충족, 원산지관리전담자 지정, 서류보관 및 법규준수 등에 대한 인증심사과정을 거쳐 가인증서를 교부하게 된다.

▷ 품목별 인증을 취득한 품목의 경우

현재 발효중인 FTA(ASEAN, 인도)에 대하여 HS 6 단위 기준으로 품목별 인증을 득한 경우, 인증품목과 원산지결정기준이 한-EU FTA 에서 규정하는 품목별 원산지결정기준과 동일한 경우, 해당 품목에 대한 인증심사절차는 간소화되어 품목별 가인증서를 교부 받을 수 있다.



□ 한-EU FTA 품목별 원산지인증수출자 가(假)인증서의 효력

해당 가인증제도는 협정발효 이후, EU 수출기업들의 인증수출자 지정절차를 간소화하기 위한 제도이다. 따라서 추후 한-EU FTA 의 정식발효 되는 경우, 해당 가인증서와 가인증대상 동일품목에 대한 품목별 인증의 신청시 별도의 인증심사 없이 곧바로 정식 인증서를 교부 받게 된다.

한-EU FTA 는 연내 잠정발효 예정이었으나, 자국 자동차 업계의 피해를 우려한 이탈리아의 반대로 발효예정일이 2011 년 7 월로 최종 합의되었다. 따라서 업계에서는 EU 수출대비 및 협정관세 적용을 위한 상대적인 시간적 여유가 발생하였으나, 절대로 본격적인 준비를 늦춰서는 아니 될 것이다. EU FTA 의 수혜를 받을 수 있는 수출기업이 7 천여 개에 이른다는 점과 법정 인증심사시간이 20 일임을 감안할 때 인증심사당국에 업무 과부하가 발생할 수 있으므로, 지금부터 인증준비단계에 착수하여 충분한 검토 및 심사를 통한 정당한 인증서를 교부 받아야 할 것이다. 또한 인증에 그치지 않고 원산지 사후검증에 대비한 서류보관 등의 사후관리가 철저히 요구되고 있다.

신한관세법인

관세사 최 지 아

(jachoi@customsservice.co.kr)

직원 없는 회사

『실행에 집중하라』 - Larry Bossidy, Ram Charan, 『코끼리를 춤추게 하라』 - Louis V. Gerstner, Jr, 『위대한 승리』 - John Frances Welch Jr, Suzy Welch 공룡기업을 성공으로 이끌기 위한 요소로 무엇보다 실행의 중요성을 강조하고 있는 책들이다. 하지만, 알면서도 실행을 못하는 문제가 있는가 하면, 알지 못해서 실행하지 못하는 문제도 있을 수 있다. 많은 기업들이 선진 기업들을 벤치마킹 하면서도 선진 기업과 같이 되지 않는다면 그것은 무슨 이유에서일까?

Soft Benchmarking 이 필요한 시기

인터넷의 등장으로 선진 기업의 제도나 운영체제 등은 거의 실시간 전파되고 있다. 따라서 Hardware 적인 경영시스템에서는 기업 간 큰 차이를 이끌어낼 수가 없고 차이를 만들어 냈다 해도 조금 앞서가는 수준이지 오레가지는 못할 것이다. 그렇기 때문에 이러한 타사의 Framework조차도 벤치마킹하고 있지 않다면 이는 말면서도 실행하지 않는 조직원의 게으름을 탓할 정도가 되었다. 그러나, 며칠에 걸쳐 벤치마킹을 하고도 제대로 선진사와 같이 할 수 없다면, 알지 못해서 실행하지 못하는 부분일 것이다. 이때 알지 못하는 부분은 성공한 회사만의 성공비결로 이어지는 soft 한 요소, 즉 실행력을 이끌어 내는 조직문화로 대변될 수 있는 영역일 것이다. 따라서, 이제는 soft-Benchmarking 을 해야 한다고 본다. 그러나 그것은 측정불가능하고 쉽게 드러나지 않기 때문에 그 성공요소의 공헌도를 알아내기란 좀처럼 쉽지 않다. 직원을 벤치마킹 대상 회사에 전략적으로 입사시켰다가 데리고 오지 않은 이상 쉽지 않다. 왜냐하면 문제점을 알고 있어야, 미세한 차이를 찾아내고, 그 속에 간직된 요묘한 힘을 찾을 수 있기 때문이다. 미세한 문제와 차이를 실증할 수 있어야 진정한 실행력을 갖추었다고 할 것이다.

Soft-Benchmarking 을 위해 필요한 3 요소

선진 기업이 되기 위해 문제를 알고 실행을 하기 위해 직원이 변화해야 하는 요소를 3 가지로 정리해 보았다.

첫째, 문제를 보는 눈이 필요하다. 문제를 볼 줄 알아야 개선에 대한 필요성을 느낀다. 선진사와 비교하여 gap 이 있어도 그 gap 을 보지 못하는 사람들이 있다. 나의 작은 할머니는 현재 79 세로 40 여 년 전에 미국으로 이민 가서서 IBM 에서 프로그래머로 오랜 기간 근무를 하셨다. 그 옛날 동양에서 온 영어도 잘 통하지 않는 여성으로서

성공했던 비결이라며, 2 가지 영어 표현을 알려주었다. "It should be."와 "It could be."가 그것이다. 나의 의견에 대해서 소신 있게 말할 수 있어야 하고, 상대의 의견에 대해서는 그럴 수도 있다는 열린 생각을 가질 수 있어야 한다는 것이다. 많은 분들이 "It should be"만 할 수 있지, "It could be."를 통한 gap 을 보려는 눈을 잃어버린 것 같다.

둘째, 문제를 나의 위기로 인식하는 가슴이 필요하다. 이는 열정의 문제이다. 승리에 대한 열정이고, 그 주체를 나로 인식하느냐의 문제이다. GE 前 CEO 인 잭웰치 회장의 경영원칙 제 1 항, "Control your destiny, or someone else will." 우리 나라에는 "당신의 운명을 지배하라"라고 번역되어 소개되었지만, 원제를 보면 그 다음이 우리의 뇌리를 강타한다. '그렇지 않으면 다른 누군가가 당신의 운명을 지배할 것이다' 당신이 자만하고 있는 사이 다른 누군가가 당신을 지배할 수 있음을 가슴이 아닌 온몸으로 그 섬뜩함을 느낄 필요가 있다.

셋째, 문제를 해결하기 위한 손과 발이 필요하다. 많은 사람들이 관리만 하고 싶어 하고, 그것을 실행하는 사람은 내가 아닌 다른 사람이길 바란다. 흔히 주변에서 "내가 대리, 사원일 때는 과장만 되도 앉아서 결재만 하면 되었는데.."라는 말을 듣게 된다. 시대가 바뀌었다. 시대의 흐름을 읽지 못하고 있다면 당신은 진부한 관리자로서 인식될 것이다.

직원이 사라져간다

그런데, 문제는 조직에서 일할 수 있는 직원이 사라져가고 있음을 느끼게 된다. 아쉽게도, 많은 이들이 스스로가 사장인양 지시만 하려 하거나, outsourcing 된 사람인양 시키는 일만 받아서 그대로 수행하려 하고 있다. 모든 기업이 우수한 머리를 갖기 위해 노력하면서 간과하고 있는 부분이 실행력 부분이다. 나의 당면함을 문제로 볼 수 있는



겸허한 눈과 미세한 차이도 나의 결점으로 받아들일 수 있는 마음과 열정을 가지고 움직이는 실행력을 갖춘 직원을 보유해야 한다.

그렇지 않으면, 머지않아 기업들은 직원은 없고 문제를 인식하는 사장과 열정 있는 컨설턴트와 묵묵히 일하는 outsourcing 된 인력만이 남아서 일하는 회사가 될 수 있다.

진정한 직원이라 한다면 실행력을 갖추고 있어야 한다고 본다. 직원이 사장이 주는 지시사항에 대해 각자의 role 을 명확히 이해하고 그에 따른 Responsibility 를 가지고 업무를 수행하고, 한번 진행된 사항에 대해서는 지속적으로 level up 시키기 위한 노력을 하는 열정이 있어야 할 것이다.

I & Company

경영혁신 컨설턴트

이사 허 의 숙

heoeuisook@yahoo.co.kr

관세무역관련법령 변경 소식

할당관세 적용에 관한 규정 일부 개정 및 관세·통계통합품목분류표 일부 개정내용, 세관장 확인물품 및 확인방법 개정 예고

□ 관세법 제 71 조에 따른 할당관세의 적용에 관한 규정 일부 개정

2010 년 11 월 15 일부터 개정 및 시행되는 해당 시행령은 국내 생필품의 가격 안정 및 서민 생계비 부담을 경감하기 위하여 냉동고등어를 할당관세 적용대상에 추가하였다.

따라서 11 월 15 일 이후 수입 신고되는 냉동고등어 1 만메트릭톤에 대하여 현행 10 퍼센트의 세율을 0 퍼센트로 인하하여 2010 년 12 월 31 일까지 수입 신고되는 물품에 한정하여 적용하게 된다.

「관세법」제 71 조에 따르면 원활한 물자수급 또는

산업의 경쟁력 강화를 위하여 수입을 촉진시킬 필요가 있거나 수입가격이 급등한 물품 등의 국내가격 안정을 위하여 필요한 경우에는 100 분의 40 을 넘지 아니하는 율(率)을 기본세율에서 감하여 관세율을 조정할 수 있는 할당관세를 부과할 수 있도록 규정하고 있으며, 현재 옥수수, 농약원료, 액화천연가스(LNG) 등 총 56 개 품목에 대하여 할당관세를 부과하고 있다.

□ 관세·통계통합품목분류표 일부 개정내용

2010 년 11 월 8 일에 개정되고 2011 년 1 월 1 일부터 시행되는 해당 고시는 2 차전지, 유기발광다이오드단자(오엘디), 풍력발전기 등 신성장동력 산업 육성 및 중소기업 지원을 위한 2010 년 기본관세율 개정(안)과 관련하여 카본블랙 등 15 개 품목의 품목분류표를 개정하여 기존 품목분류의 일부 미비점을 개선·보완하고 있다.

□ 수출입공고 개정

2010 년 11 월 12 일에 개정되고 11 월 15 일부터

시행되는 해당 고시는 수출제한품목[별표 2]에 HS 4707.10-0000(표백하지 아니한 크라프트지 또는 판지나 파형지 또는 판지제의 것), HS 4707.30-0000(신문, 잡지 및 이와 유사한 인쇄물 등 주로 기계필프로 만들어진 지 또는 판지의 것), HS 4707.90-0000(기타(선별하지 아니한 웨이스트와 스크랩을 포함한다))을 추가 신설(3 개 품목)하고 있다. 해당 품목을 수출하고자 하는 경우, 지식경제부에 2011 년 12 월 31 일까지 사전 신고하여야 한다.

또한 수입제한품목[별표 3]에서 '09.12.31 일부로 신고의무가 실효된 철강재관련 124 개품목을 삭제하였다.

□ 세관장 확인물품 및 확인방법 개정예고

2010 년 11 월 5 일에 개정예고 된 해당 고시는 물품별 수출입 요건을 규정하고 있는 개별법령의 개정사항을 반영하고, 국민 건강, 사회 안전 등의 목적으로 통관단계에서 확인이 필요한 물품을 추가 규정하고 있다.

○ 개별법령 개정에 따른 물품 추가(삭제), 구비요건 등 변경

□ 전기용품안전관리법

자율안전확인신고제도가 새로 도입됨에 따라 안전인증대상과 자율안전확인대상 물품을 명확하게 구분하며, 세번변경, 안전확인 필요 등에 따라 복사기, 전동기구 등 일부 물품을 추가 또는 삭제

□ 남북교류협력에 관한 법률

'별표 1'과 '별표 2'에서 정한 세관장확인대상 물품이 남북간에 반출입되는 경우에는 해당 요건확인서 외에 통일부장관의 '반출입승인서'를 추가로 구비토록 명확화

□ 야생동식물보호법

국제적멸종위기종(CITES) 규제대상물품에서 "전복(HSK 0307.91-1200)"을 삭제하고, 가공목재(HSK 4407.99-9090 등) 및 국외반출 승인대상 생물종을 추가

□ 식물방역법

"피트모스(HSK 2703.00-1000)"를 식물방역법에 의한 수입신고 대상 물품에 추가

□ 건강기능식품에 관한 법률

"자라제품(HSK 0210.93-0000 등)"등을 「건강기능식품에 관한 법률」에 의한 수입신고 대상물품에서 삭제하고, "칼슘제품(HSK 0508.00-9000)" 등을 추가

○ 국민건강·사회안전·환경보호 관련 품목 추가 및 수정

□ 가축전염병예방법

수출 시 검역을 받아야 하는 물품에 "돼지 비계(HSK 0209.00-1000)"를 추가하고, 수입 시 검역을 받아야 하는 물품에 "밍크 모피(HSK 4301.10-0000)" 등을 추가

□ 폐기물관리법

수출입시 유역(지역)환경청장에게 신고하여야 하는 폐기물의 범위에 "폐전기·전자제품류(HSK 7404.00-0000)" 추가

□ 약사법

수입 시 한국의약품수출입협회장에게 표준통관 예정보고를 하여야 하는 물품에 "비타민제(HSK 3004.50-1000 등)" 등 의약품품을 추가하고, 일부 한약재의 수입요건 변경

□ 의리기법

수입 시 한국의로기기산업협회장에게 표준통관 예정보고를 하여야 하는 물품에 "피하주사용 주름개선제(HSK 3304.99-9000)" 등 추가

□ 산업안전보건법

석면관련 제품의 수입요건을 변경하고, 수입 시 관할 지방노동청장의 제조금지물질 수입승인을 받아야 하는 물품에 "백석면(HSK 2524.90-2000)" 등 추가

□ 품질경영 및 공산품 안전관리법

수입 시 자율안전확인기관으로부터 공산품 동일모델 확인 또는 시료확인, 사전통관 확인을 받아야 하는 물품에 "플라스틱제 필통 및 지우개(HSK 3926.10-1000)" 등 추가

□ 전파법 및 전기통신기본법

수입 시 전파연구소장의 방송통신기기 인증확인을 받아야 하는 물품에 "이동가입무선전화장치(HSK 8517.12-1090)" 등 추가 및 "비상통보기기(HSK 8531.10-1000 등)" 등 삭제

□ 식품위생법

식품의약품안전청장에게 식품등의 수입신고를 하여야 하는 물품에 "조란(HSK 0407.00-9000)", "멜라민수지(HSK 3909.20-0000)" 등 추가

□ 중자산업법



수입적응성시험 합격 확인을 받아야 하는 물품에 판매를 목적으로 수입하는 "버섯의 종균(HSK 0602.90-9040)" 등 추가

□ 원자력법

수출 시 한국방사성동위원소협회장의 요건확인을 받아야 하는 물품에 "입자가속기(HSK 8543.10-0000)" 추가

□ 총포도검화약류등 단속법

수출입시 허가를 받아야 하는 도검의 범위에 용도에 따른 구분 삭제하고 흉기로서 사용될 위험성이 뚜렷한 도검으로 수정

신한관세법인

관세사 최 지 아

jachoi@customsservice.co.kr

US Customs Valuation Rulings ① 미국 관세청 예규(Rulings)로 알아보는 관세평가

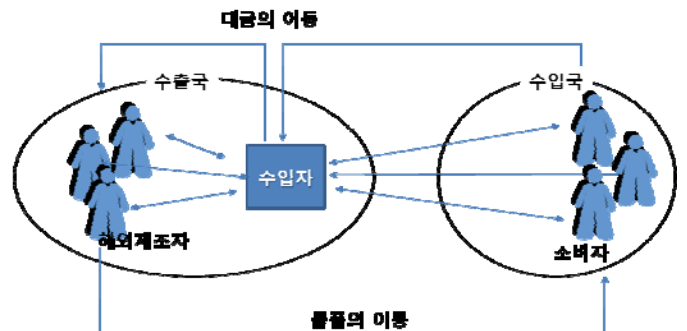
EDITORIAL NOTE

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.

수수료의 과세여부 및 공제요소의 처리

(HQ546037 1996.01.31)

수입물품에 부과되는 관세의 과세가격은 관세법 제 30 조 1 항 본문의 규정에 따라 우리나라에 수출하기 위해 판매되는 물품에 대하여 구매자가 실제로 지급하였거나 지급하여야 할 가격에 법정가산요소를 가산 조정한 거래가격(Transaction Value)로 결정하는 것이 원칙이며, 관세법 제 30 조 2 항에서 규정하고 있는 공제요소에 해당되는 비용이 실제지급가격에 포함되어 있는 경우에는 이를 공제하도록 하고 있다. 따라서 거래가격에 포함되는 비용과 공제되는 비용을 면밀히 검토하여야 한다.



□ 거래사실(Facts)

1. 거래내용

수입자 I 는 제조국에 소재하여 여러 해외제조자 들로부터 물품을 구매한 후 미국 내 소비자들에게 물품을 판매하는 당사자인

2. 상업송장의 내용

청구자 (invoice from)	제조자
피청구자 (invoice to)	수입자(I)
물품가격	\$200,000
대리점 수수료 (agent' commission) - (물품가격의 2%)	- \$4,000
운송비용/취급비용 (international freight/handling charge)	+ \$20,000
보험료	+ \$700
지급 조건: 송장발행일로부터 45 일 이내에 지급되는 경우 2% 추가할인 적용 또는 송장발행일로부터 60 일에 상기 금액을 전액 지급	
거래 조건: FREE DELIVERED DUTY PAID	

3. 세관의 주장

세관은 I 를 해외제조자의 대리인으로 판단하고, 상기의 비용 중 대리점 수수료를 판매수수료로 보아 실제지급가격에 포함시키도록 결정하였음

4. 수입자의 주장

가. 대리점 수수료에 해당하는 금액을 할인받은 것일 뿐 실제지급가격의 일부를 구성하는 비용이 아님

나. I 는 해외제조자로부터 자신의 명의로 물품을 구매한 후 이 물품을 미국내 소비자에게 판매함 (이를 입증하기 위해 I 와 해외제조자 간의 구매주문서 및 송장, 그리고 I 와 미국내 소비자의 구매주문서 및 송장을 각 각 제출함)

다. I 는 해외제조자 및 미국내 소비자와 특수관계가 없음

라. I 는 물품에 대한 소유권을 가지게 되고, 위험을 부담하며, "수입자"로 기록되어 있음

마. 거래에 따라 해외제조자는 I 가 어떤 미국 내 소비자에게 물품을 판매하는지에 대하여 알게 되는 경우도 있으나, 어떠한 경우에도 I 가 미국 내 소비자에게 판매하는 가격을 알 수는 없음 (미국 내 판매가격은 오로지 I 가 소비자와 협상을 통해 결정함)

바. "수수료(Commission)"이라는 표현이 부적절한 것이고 그 내용은 할인에 불과한 것이며 물품가격에서 공제된 "수수료"에 상응하는 어떠한 반대급부를 해외제조자에게 또는 해외제조자를 대신하여 제 3 자에게 제공하는 것도 없음

□ 쟁점(Issue)

1. I 가 판매대리인이 아니며, 그 이상의 기능을 수행하고 있기 때문에 수입물품의 거래가격에 수수료를 포함시킬 수 없음을 입증하기에 충분한 자료가 제공되었는지 여부

2. 실제지급가격에서 국제운송료, 보험료, 관세 비용을 공제할 수 있는지 여부

3. 지급조건에 따라 송장발행일로부터 45 일 이내에 대가를 지급함으로써 받게 되는 2%할인금액을 실제지급가격에서 공제할 수 있는지 여부

□ 쟁점검토(Law and Analysis)

1. 판매수수료

가. 법적근거

수입물품의 과세가격은 미국으로 수출하기 위하여 판매되는 물품의 가격에 판매수수료와 같은 법정가산요소를 가산한 거래가격으로 함

나. 관련 판례 및 예규

(1) 판매자와 구매자로 보여지는 당사자간에 진정한

판매가 일어났는지 여부는 단편적인 사실만 가지고 판단할 수 있는 문제가 아니며, 해당 거래상황을 종합적으로 검토하여야 함 (Dorf International vs. U.S. 1968)

(2) "판매"라는 것은 소유권의 이전과 그에 대한 반대급부가 존재하여야 성립하는 것으로 봄 (J.L Wood vs. U.S. 1974)

(3) 진정한 판매가 성립하기 위해서는 당사자의 관계와 거래상황에 의해 각 당사자가 진정한 판매자 및 진정한 구매자로서의 역할을 수행함이 확인되어야 함 (다수의 대법원판례)

(4) 수수료 명목으로 표시된 비용이 판매수수료가 아닌 다른 성격의 비용임을 입증하기에 충분한 증거가 제공되지 않은 경우에는 해당 비용을 판매수수료로 판단할 수 있음 (HRL 544907, 1992)

다. 수입자의 주장

I 는 다음과 같은 내용을 기초로 I 와 해외제조자 및 I 와 미국 내 소비자 간에 진정한 판매(bona-fide sale)이 존재하고, 송장에 기재된 "대리점 수수료(agent's commission)"은 판매수수료가 아니라고 주장

(1) I 가 해외제조자로부터 자신의 명의로 물품을 구매하고, 그에 따른 소유권과 위험을 갖게 된다는 점,

(2) I 가 미국내 소비자에 대한 판매가격과 해외제조자로부터의 구매가격을 각 각 독립적으로 결정한다는 점

(3) 해외제조자는 미국내에서 I 가 판매하는 가격을 통제하지 않는다는 점

(4) 미국내 소비자는 I 에게 물품가격을 지급하고, 해외제조자와는 어떠한 대가관계를 가지지 않는다는 점

(5) I 는 해외제조자로부터 어떤 대가를 지급받는 것이 없으며 오로지 물품에 대한 가격만 해외제조자에게 지급한다는 점

(6) I 와 해외제조자, I 와 미국 내 소비자 간에 물품의 구매 및 판매에 관한 사항을 제외하고는 어떠한 합의도 존재하지 않는다는 점

라. 판단

(1) 제공된 자료에 따르면 물품은 해외제조자로부터 미국내 소비자에게 곧바로 선적됨

(2) 송장에 기재된 거래조건이 "FREE DELIVERED DUTY PAID(DDP)"인 것으로 보아 수입물품에 대한 소유권은 I 에게 이전되지 않은 것으로 보임 - 해외제조자가 미국내 소비자에게 물품이 도착할 때까지 물품에 대한 소유권과 위험을 부담함

(3) 상기와 같은 이유로 본 사안에서의 "수수료"가 판매수수료가 아님을 입증하기 위한 증거가 충분하지 않은 것으로 판단됨

(4) 따라서, I 는 수입자가 아닌 판매대리점의 역할을 수행하고 있는 것으로 보이고, "수수료"는 판매대리행위에 대한 대가로서 해외제조자가 이를 물품판매가격에서 공제한 것으로 판단됨

2. 국제운송료, 보험료, 관세

가. 법적근거

(1) 실제지급가격이란 수입물품에 대하여 구매자가 판매자에게 또는 판매자의 이익을 위하여 지급하는 총금액을 말하며, 수출국에서부터 미국으로 물품이 운송되는 과정에서 발생하는 운송료, 보험료 기타 관련비용은 포함되지 않는 것으로 함 (관세법 402(b)(4)(A))

(2) 다음과 같은 비용이 실제지급가격에 포함되어 있고 그것이 명백히 구분가능한 것이라면, 그 비용에 해당하는 금액을 수입물품의 거래가격 포함하여서는 아니된다. (관세법 402(b)(3))

(A) (생략)

(B) 물품이 수입됨에 따라 그 당시에 부과될 수 있는 관세와 기타 연방세 및 연방소비세

나. 관련 예규

(1) 관세법 402(b)(4)(A)에 따라 국제운송료, 보험료, 기타 관련비용을 실제지급가격에서 공제하는 경우에는 구매자와 판매자가 이러한 비용을 추측을 통해 산정하여 놓은 자료에 기초하여서는 아니되며, 운송회사에서 발행한 운송서류를 기초로 실제로 지급하였거나 지급하여야 할 운송비용 등을 확인하여야 함 (HRL544538, 1992)

(2) 판매자가 보험에 부보하여 보험회사에 보험료를 지급하고 이를 구매자로부터 보상받게 되는 경우에 구매자가 판매자에게 지급하는 비용이 아닌 판매자가 보험회사에 지급하는 보험료를 수입물품의 실제지급가격에서 공제하여야 함 (HRL543827, 1987)

다. 판단

(1) 본 사안의 경우 DDP 조건으로 거래가 이루어지고 있고, DDP 조건은 판매자가 수입국에서의 관세, 제세 및 인도에 관련된 기타비용을 부담하도록 되어 있음(INCOTERMS 1990, 국제상업회의소)

(2) DDP 조건에서 판매자는 운임, 보험료 및 수입관세를 부담하고 이를 수입물품의 가격에 포함시키는 것이 일반적임

(3) 하지만, 판매자가 수입물품에 포함시키는 운임, 보험료는 추정적인 금액이 아니라, 실제로 운송회사 또는 보험회사에 판매자가 지급한 금액과 일치함을 확인하여 이를 실제지급가격에서 공제할 수 있음

(4) 수입관세는 그 성질상 실제지급가격으로부터 구분이 가능한 것이므로 관세로 계산된 금액만큼을 실제지급가격에서 공제할 수 있음

3. 45 일 이내 지급에 따른 2%할인

가. 법적근거

실제지급가격을 결정함에 있어 그 가격의 도출방법(할인이 적용되거나, 협상에 의한 것이거나, 어떤 산출공식에 의한 것이거나)에 대한 고려는 필요없다. (관세법 시행령 103(a))

나. 관련 판례 및 예규

할인된 가격이 인정되기 위해서는 할인의 효력이 수입전에 이미 발생하여 실제지급가격에 반영되어야 함 (Allied International vs. U.S., 1992)(HRL 545659, 1995)(HRL 544907, 1992)(HRL 543302, 1984)(HRL 543537, 1986)(HRL543662, 1986)

다. I 는 본 사안과 관련하여 할인을 받은 사유가 송장발행일로부터 45 일 이내에 대금을 지급하였기 때문이라는 입증자료를 제출하지 않았으므로 할인된 금액은 실제지급가격에서 공제할 수 없음

□ 결정(Holding)

쟁점 1. I 는 자신이 판매대리인이 아님을 입증하기에 충분한 자료를 제공하지 못하였으므로 I 가 해외제조자로부터 실제지급가격에서 공제받은 "수수료"는 실제지급가격에 포함되어야 함

쟁점 2. 수입물품의 운송과 관련하여 실제로 발생한 운송비용, 보험료 및 수입관세를 실제지급가격에서 공제하여야 함

쟁점 3. 2%에 상당하는 할인금액은 실제지급가격에서 공제할 수 없음

신한관세법인

관세사 신 성 훈

(shshin@customsservice.co.kr)

(※예규 원문은 아래 링크 - 공식사향 참고)

http://www.customsservice.co.kr

WHERE IS GRACE CHANG?

차세대를 위하여.....



장승희 대표 관세사

대학 수능능력시험을 마치고 환한 웃음으로 고사장 밖으로 나오는 학생들의 사진을 보았습니다. 70 만여 명 어린 학생들이 새로운 미래로 나아가기 위한 시험을 치르기 위하여 3년, 아니 12년을 달려왔습니다. 시험의 결과에 따라 선택하는 삶의 track 은 서로 달라질 것입니다.

그러나 삶에는 또 다른 시험들이 있습니다. 수능시험과 같이 긴 시간 동안 준비하여야 하는 것은 아닐지라도 정성을 갖고 많은 노력을 쏟아 부어야만 하는 시험들입니다

이번 Cover Story 는 G20 정상회의에서 도출된 '서울 action plan'에 대하여 정리하였습니다. 지난 11~12 일 서울에서 열린 5 차 G20 정상회의는 선진국으로 들어가기 위하여 대한민국이 치러낸 시험이었습니다. 시험의 결과로 G20 의장국으로서 참가국의 의견을 조율하고 합의를 도출하여 세계경제의 발전을 위한 '서울선언문'을 발표하였습니다. 지속 가능한 균형성장이라는 목표가 단기간은 아니더라도 협상과 논의가 차곡차곡 쌓여지면서 실행될 수 있기를 기대합니다.

Voices from the Fields 는 경영혁신 consulting 뿐 아니라 대학 및 기업에서 CEO 들께 leadership 을 강의 하고 계신 허의숙 consultant 께서 '직원 없는 회사'라는 글을 보내주셨습니다. 좋은 기업, 앞선 기업이 되기 위하여 회사는 Hardware 뿐 아니라 좋은 Software 를 Benchmarking 해야 할 것이며, 직원들은 실행하기 위한 준비를 하고서 함께 힘을 합하여 나아가야 할 것이라는 좋은 내용입니다.

FTA News 는 대외무역 의존도가 높은 우리나라는 FTA 의 무역확대와 경제적효과를 최대한 활용하기 위하여 동일/유사한 내용에 대하여 지속적으로 안내를 하여 드리고 있습니다. 그만큼 내용도 복잡하고 중요성이 있기 때문입니다. 칠레, 싱가포르, EFTA, ASEAN 및 인도등과의 FTA 는 이미 시행을 하고 있으며 EU 와의 FTA 는 협상 및 서명되어 국회비준을 기다리고 있으며 미국과 FTA 는 추가협상중이며 캐나다, 멕시코, GCC(중동의 걸프협력회의), 호주, 뉴질랜드, 콜롬비아, 터키와 FTA 는 협상 중 입니다. 수입뿐만 아니라 수출국내에서도 낮은 세율을 적용 받는 FTA 혜택을 누리기 위하여는 FTA 별 원산지인증, 세번확인등 준비하여야 할 일들이 많이 있습니다. 대한민국 최강이라 자타가 공인하는 신한of FTA 팀을 충분히 활용하실 것을 조언 드립니다.

개정법령소식을 잠깐 제목이라도 읽어보시기 바랍니다. 세관장 확인용품 및 확인방법에 대하여 상세하게 알려드리는 등 여러분의 업무와 관계될 수 있는 소식들이 간략하게 들어 있습니다.

좋은 점수, 좋은 결과를 만들어 내기 위하여 노력하시는 고객 여러분께 도움이 되는 정보안내, 서비스 제공은 저희가 매일 치르는 시험입니다. 저희들의 노력은 고객 여러분께 좋은 결과를 드리게 될 것이며 이러한 것들이 모여서 이 세상은 조금 더 낫은 조금 더 살기 좋은 세상이 될 것이라 믿습니다.

GDP 액수만이 아니라 큰 행사를 훌륭하게 치러내는 역량에서 보여지듯이 대한민국은 성숙한 선진국으로 나아가고 있습니다. 차세대들에게 자랑스럽게 건네어줄 나라를 만들어가고 있습니다. 지금 이순간 판단하고 결정해야 하는 시험들을 차근차근 잘 치러내시기를 기원합니다!!

감사합니다.

신한관세법인 장승희 *Grace Chang*

ZOOM-IN TRADE 를 소개하세요!

어려울 때일수록 좋은 정보를 친구와 나누는 센스가 필요합니다. "Zoom-in Trade"를 친구들에게 소개하세요. 이메일(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 - G20 "SEOUL SUMMIT 2010"



배 중 한 관세사 (jhbae@customsservice.co.kr)

PROFILE

- 신한관세법인
- 서울본사 통관 1 부
- 통관 1 부 팀장
- 관세환급 T/F Team 팀장
- AEO T/F Team
- 중소기업청 비즈니스 파트너 자문위원

FTA News- / 관세 법령 변경 한-EU FTA 얼마나 준비 되셨습니까?



최 지 아 관세사 (jhlee@customsservice.co.kr)

PROFILE

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

Voices From The Fields- 직원 없는 회사



허 의 숙 이사 (jongwookwak@hanmail.net)

PROFILE

- 現) I&C 이사
- 경영혁신 컨설턴트
- 前) PWC 수석 컨설턴트
- 前) GE Six Sigma MBB
- 비씨카드, 삼성증권, 삼성물산, KT 경영혁신 프로젝트 다수 지도

통관 27 호 | 발행일 2011 년 11 월 15 일 | 발행인 장승희 | 편집인 김연서
발행처 신한관세법인 서울시 강남구 논현동 106-4
Tel 02-542-1181 Fax 02-544-9705 간별 월간

US Rulings 연재@ 수수료의 과세여부 및 공제요소의 처리



신 성 훈 관세사 (shshin@customsservice.co.kr)

PROFILE

- 신한관세법인
- 서울본사 컨설팅 본부
- AEO Team 팀장
- 한국관세사회 AEO 인증 가이드북 발간 참여
- 웅진패스원 강사 관세평가