

# 거래가격방법(제1방법)

Ⅳ. 거래가격 배제사유 1

# 1. 거래가격의 배제

# 1) 거래가격 배제사유

'우리나라에 수출 판매되는 물품'의 '실제지급가격'에 '가산·공제요소를 조정'한 거래가격이라 하더라도 모두 과세가격으로 결정되는 것은 아니다. 거래가격이 어떤 요인에 영향을 받아 왜곡되는 경우를 배제할수 없기 때문이다.

협정 제1조 제1항은 수입물품의 과세가격을 거래가격으로 하는데 있어, 다음의 네 가지 조건을 제시하고 있다.

- a) 구매자가 수입물품을 처분 또는 사용하는 데 **제한(restrictions)**이 없어야한다.
- b) 판매 또는 가격이 평가대상 물품과 관련하여 가치를 결정할 수 없는 조건 또는 사정(condition or consideration)에 좌우되지 않아야 한다.
- c) 구매자가 수입물품을 전매, 처분, 사용한 데 따른 수익의 일부가 직접 또는 간접으로 판매자에게 **귀속**되지 않아야 한다.(proceeds)(단, 가산조정 이 불가능한 경우만)
- d) 구매자와 판매자간에 **특수관계(related)**가 수입물품의 거래가격에 영향을 미치지 않아야 한다.

물론 이 네 가지 요건에는 "거래가격을 최대한으로 존중한다."는 '과세 가격결정의 기본원칙'에 따라 여러 가지 조건이 붙어 있다.

이 요건들을 '거래가격 성립요건', '거래가격 채택요건' 또는 '거래가 격으로부터 이탈' 등 여러 가지 용어들을 사용하는데, 이 책에서는 '거래 가격 배제사유'라 부른다.

## 2) 거래가격을 적용할 수 없는 기타의 사유

거래가격을 적용할 수 없는 사유는 위 4가지 외에 거래가격 정의 자체에 명확히 암시된 몇 가지 원인이 더 있다.

# ▶ 첫째, '판매'가 없거나, '가격'이 없는 경우(No Sale, No Price)이다.

'판매'가 없는 경우는 2차시 '우리나라에 수출하기 위한 판매'에서 설명했듯이 판매가 이뤄지지 않은 경우 거래가격이 있을 수 없다는 명확한 사실에 기초한다.

'가격'이 없는 경우는 다음과 같은 경우를 보자.

#### Mo Price MAI

I는 비엔나에서 열린 경매에서 2개의 서로 다른 책상을 단일가격으로 구매하여 하나는 우리나라의 자기 집으로 하나는 필리핀에 있는 별장으로 보냈다. 이때 가격은 하나의 경쟁 입찰로 결정된 것으로 분리할 수 없다.

- → 이 경우 두 책상 모두 각각의 거래가격이 존재하지 않는다.
- 둘째, 거래가격에 '가산 조정' 하는데 있어 '객관적이고 수량화(objective and quantifiable)' 할 수 있는 자료가 없는 경우 이 경우는 8차시 이후 가산요소을 다루면서 자세히 설명한다.
- ▶ 셋째, 세관당국의 '합리적 의심' (reasons to doubt)에 대해 납세의무자가 입증책임을 다하지 못한 경우이다.

세관당국은 신고된 거래가격이 동종·동질 또는 유사물품의 가격과 현저한 차이가 있는 등 '합리적 의심'이 있을 경우 납세의무자에게 신고 가격이 실제 거래가격임을 증명할 수 있는 소명자료를 서면으로 요청할 수 있다. 이에 대해 납세의무자가 자료를 제출하지 않는 등 입증책임을 다하지 않는 경우에는 거래가격의 적용을 배제할 수 있다.

#### ■ 합리적 의심

- '가격신고의 세부사항 또는 신고를 뒷받침하기 위해 제출된 서류들의 진실성 이나 정확성을 의심할만한 이유가 있는 경우'(결정 6.1)
- 관세법시행령 제24조(과세가격 불인정의 범위 등) 제1항
  - 1. 납세의무자가 신고한 가격이 동종 · 동질물품 또는 유사물품의 가격과 현저 한 차이가 있는 경우
  - 2. 납세의무자가 동일한 공급자로부터 계속하여 수입하고 있음에도 불구하고 신고한 가격에 현저한 변동이 있는 경우
  - 3. 신고한 물품이 원유·광석·곡물 등 국제거래시세가 공표되는 물품인 경우 신고한 가격이 그 국제거래시세와 현저한 차이가 있는 경우
  - 3의 2. 신고한 물품이 원유 · 광석 · 곡물 등으로서 국제거래시세가 공표되지 않은 물품인 경우 관세청장 또는 관세청장이 지정하는 자가 조시한 수입물품의 산지 조사가격이 있는 때에는 신고한 가격이 그 조사가격과 현저한 차이가 있는 경우
- 4. 납세의무자가 거래처를 변경한 경우로서 신고한 가격이 종전의 가격과 현 저한 차이가 있는 경우
- 5. 제1호부터 제4호까지의 사유에 준하는 사유로서 기획재정부령이 정하는 경우
- 입증책임을 다하지 않은 경우 (법 제30조제5항 및 시행령 제24조 제3항)
  - 1. 요구받은 자료를 제출하지 아니한 경우
  - 2. 납세의무자가 제출한 자료가 일반적으로 인정된 회계원칙에 부합하지 않게 작성된 경우
  - 3. 그밖에 대통령령으로 정하는 사유에 해당하여 신고가격을 과세가격으로 인정 하기 곤란한 경우
    - i) 납세의무자가 제출한 자료가 수입물품의 거래관계를 구체적으로 나타내지 못하는 경우
    - ii) 그 밖에 납세의무자가 제출한 자료에 대한 사실관계를 확인할 수 없는 등 신고가격의 정확성이나 진실성을 의심할만한 합리적인 사유가 있는 이유

고시에서는 거래가격을 과세가격으로 할 수 없는 경우를 포괄하여 아래와 같이 규정한다.

## ■ 관세평가 운영에 관한 고시 제14조 (제1방법을 적용할 수 없는 수입물품)

제13조 본문에 따라 제1방법을 적용할 수 없는 경우는 다음 각 호의 어느 하나 를 포함한다.

- 1. 영 제17조 각 호의 어느 하나에 해당하는 경우를 포함하여 제15조제1항에 따른 판매의 결과로 우리나라에 도착한 물품이 아닌 경우
- 2. 제15조제2항 및 법 제30조제1항 각 호 외의 부분 본문에 따른 우리나라에 수출하기 위한 판매를 확인할 수 없는 경우
- 3. 제16조제1항 각 호 및 법 제30조제1항 각 호 외의 부분 본문의 수입물품에 대하여 구매자가 실제로 지급하였거나 지급하여야 할 가격을 확인할 수 없는 경우
- 4. 법 제30조제1항 각 호 외의 부분 단서에 해당하는 경우
- 5. 법 제30조제3항 각 호의 어느 하나에 해당하는 경우
- 6. 법 제30조제5항 각 호의 어느 하나에 해당하는 경우

# 2. 처분 또는 사용의 제한(restrictions)

☞ 구매자가 물품을 처분 또는 사용함에 있어서 ··· 어떠한 제한도 없어야 한다.
⑤ (협정 제1조 제1항 a호) (법 제30조 제3항 제1호)

## 1) 제한이란

앞서 보았듯이 일반적으로 '판매'란 물품의 소유권과 대가의 교환을 의미한다. 따라서 판매된 물품의 소유권은 구매자에게 이전되므로 그물품을 어떻게 처분하는지, 어디에 사용하는지는 전적으로 구매자의 권한이 되는 것이다.

그런데, 판매자와 구매자의 거래조건에 구매자의 이러한 재산권의 자유로운 행사 즉, 물품의 처분 또는 사용에 관한 권리행사를 제한하는 약정이 있다면, 이로 인하여 그 물품의 거래가격이 왜곡되었을 것이기 때문에 이러한 제한 하에서 합의된 거래가격은 과세가격으로 채택할 수 없게 되는 것이다.(시행령 제21조)

이러한 제한의 대표적 예로 구매자가 자선목적으로만 사용한다는 조 건으로 명목상의 가격으로 판매되는 기계의 경우를 들 수 있다.

## ALPH LEADER

- 구매자 B는 판매자 S와 판매대리점 계약에 따라 화학용 기기를 수입하고 있다.
- 이번에 새로운 기종의 기기 5대를 수입한다.
- 판매자 S와 계약에서 그 중 1대는 구매자의 전시장에 6개월간 판촉용으로 전시하기로 하였다.
- 때문에 그 전시용기기의 가격은 판매용의 다른 기기 4대에 비해 20% 할인된 가격으로 구매키로 계약하였다.
- 전시용 기기는 전시 후 재판매되지만 중고품이 되므로 다른 4대의 기기보다 저가로 판매된다.
- 이 전시용기기의 20%할인된 거래가격을 과세가격으로 채택할 수 있는가?
- → 평가대상 물품은 수입 후 6개월간 전시 후에야 재판매가 가능하므로 그에 대한 보상으로 20%가 할인되고 있다. 이 거래가격은 수입물품 의 처분 또는 사용에 대한 제한에 의해 실질적으로 영향을 받고 있다. 고 인정되므로 과세가격으로 채택할 수 없다. 이 전시용 기기는 제2 방법 이하 대체방법에 의해 평가된다.

#### 2) 제한의 예외

과세가격은 최대한으로 거래가격이어야 한다는 협정의 원칙에 따라 거래가격 배제사유인 '제한'에 다음과 같은 예외를 규정하고 있다.(예해 12.1, 시행령 제22조 제1항)

- i) 수입국의 법률이나 행정당국에 의해 부과되거나 요구되는 제한
- ii) 물품이 전매(轉賣)될 수 있는 지리적인 영역을 한정하는 제한
- iii) 물품의 가치에 실질적으로 영향을 미치지 아니하는 제한 (협정 제1조 제1항 a호)

# **첫째, 수입국의 법률이나 행정당국에 의해 부과되거나 요구되는 제한** 은, 예를 들어

- 수입물품을 수입 후 전매하기 전에 일정한 형식승인을 받을 것을 요구 받거나,
- 수입물품에 대해 특정한 형식의 라벨을 부착하거나 포장을 하여야 한 다거나,
- 또는 수입물품의 발매 이전에 수입국의 법령이나 규정에서 요구하는 시험 또는 검사를 받아야 한다는 요건과 같은 것을 말한다.

둘째, 수입물품을 전매할 수 있는 지역을 제한하는 것은 어떤 판매자가 수입국내에 여러 구매자와 거래관계를 형성하고 있는 경우, 판매자는 이 여러 구매자들과의 거래관계를 유지하고 관리할 필요에 의해 각 구매자들에 대해 영업상의 지역제한을 요구하거나 의무화 하는 경우가 있다.

위 두 가지 제한은 예시한 경우와 같이 크게 쟁점이 되지 않는다.

그런데, **셋째 물품가격에 실질적으로 영향을 미쳤는지 여부**를 결정 하기 위해서는 많은 요인들이 고려되어야 한다. 고려할 요인은 제한의 본질, 수입물품의 특성, 산업분야의 특징과 상업적 관행, 그리고 가격에 대한 영향이 상업적으로 중요한 것인지의 여부 등이다.

## ▶ 가격에 실질적으로 영향을 미치지 아니하는 제한의 대표적인 예

- 판매자가 자동차 구매자에게 모델년도 즉, 연식이 시작되는 기준일 이전에는 판매 또는 전시를 못하게 하는 경우와,
- 화장품 제조회사가 판매계약 규정을 통해 모든 수입자에게 자신의 제품을 가정방문판매 기법을 사용하는 개별 판매대리인을 통해 독점적으로 고객들에게 판매하여야 하는 조건을 부과하는 경우 등을 볼 수 있다.

## अधि अधि अधि होतेता किस्ता किस्ता

- X국의 배터리 제조사인 AA배터리는 I국의 자동차제조사인 KK자동차에게 자동차용 배터리를 수출한다.
- 판매자 AA와 구매자 KK는 그 배터리를 신차의 부품에만 사용하고, 교환을 위한 애프터서비스, 정비시장에서는 재판매하지 않을 것을 합의한다.
- → 이 거래에서 제한은 구매자 KK가 배터리를 정비시장에 재판매 하지 못하도록 하는 것이다. 이 제한은 자동차 제조업자인 구매자의 거래 단계상의 위치를 볼 때 무역거래에서 통상적이며 가격에 실질적인 영향을 미치지 않는 제한이다. 따라서 거래가격을 기초로 과세가격 을 결정할 수 있다.

## 則 처분 또는 사용의 제상에 청자당하기 않는 사례

- 판매자 S(수출자)는 한국에서의 매출확대를 위하여 Tester용 화장품을 제조 원가와 유사한 수준인 수출국 소매가격의 10%수준(정품 수입가격의 50% 수준)으로 구매자 B(수입자)에게 제공한다.
- Tester용 화장품의 형상
  - Tester용 화장품은 일반 판매용 물품(정품)과 같은 시설에서 생산되고 품질 및 성상(용기), 제품번호 등이 모두 동일
  - 다만, 용기 및 외포장에 「TESTER NOT FOR SALE」스티커 부착
- 구매자 B는 Tester용 화장품을 수입하여 매장에서 고객이 시험 사용할 수 있도록 무상 제공하거나, 경품으로 고객에게 무상 제공 또는 신제품 출하 시 직원 교육용 등 판매촉진을 목적으로 사용한다.
- 이 경우 Tester용 화장품은 처분 또는 사용의 제한에 해당되는지?
- → Tester용 화장품이 정품과 품질 및 성상(용기)이 동일하다 할지라도 포장 및 용기에 「TESTER NOT FOR SALE」이라고 견고하게 표기가 되어있다면, 제품의 용기나 포장 등 외관의 미적 감각이 중요시되고 그에 따라 소비자의 제품 선택이나 인식이 크게 영향을 받는 화장품의 특성상 정품과 Tester용 물품은 상업적으로 서로 교환 가능하지 않으므로 서로 동일한 물품으로 볼 수 없다.
- → 따라서 Tester용 물품은 그 물품 자체의 특성 상 소비자 판매용이 아니므로 거래가격 배제사유인 '처분 또는 사용에 제한'이 있는 경우 에 해당하지 않는다.

## 3. 금액으로 계산할 수 없는 조건 또는 사정

☞ 평가대상물품과 관련하여 거래의 성립 또는 가격이 금액으로 계산할 수 없는 조건 또는 사정(condition or consideration)에 영향을 받지 않아야 한다. <sup>59</sup> (협정 제1조 제1항 b호) (법 제30조 제3항 제2호)

1) '조건 또는 사정(condition or consideration)' 이란

여기서 '조건 또는 사정'을 어디까지로 해석할 것인지를 명확히 할 필요가 있다.

실제 무역거래에서 거래의 성립이나 가격결정은 여러 가지 조건 또는 사정의 영향을 받는다. 농작물을 예로 들면 그 농작물이 국제적으로 흉작인지 풍작인지, 또한 어떤 계절에 거래되는지, 날씨는 어떤지에 따라, 그 농작물가격은 당연히 영향을 받을 것이다. 여기서 국제적 작황, 계절, 날씨 등 모두가 가격에 영향을 미치는 조건 또는 사정으로 볼 수 있다.

따라서 거래가격 배제사유가 되는 조건 또는 사정을 넓은 의미에서 해석한다면 거의 모든 거래가격을 부인하는 결과가 될 것이다.

거래가격 배제사유가 되는 조건 또는 사정이란

• '구매자와 판매자간의 의무사항(an obligation between the buyer and the seller)'으로 해석되어야 한다. (예해 2.1)

• '구매자 또는 판매자가 수행해야 하는 활동'을 의미한다. (WCO 관세평가 핸드북 용어사전)

따라서 위 예시에서 농작물의 작황, 계절, 날씨는 구매자와 판매자간의 어떠한 의무사항이 아니므로 거래가격 배제사유에 해당하는 조건 또는 사정이 아닌 것이다.

또한, 상관행을 존중한다는 관세평가협정의 원칙을 고려할 때 정상적인 상관행으로 인정되는 경우라면 이를 거래가격 배제사유 가 되는 조건 또는 사정으로 보아서는 안 될 것이다. 마찬가지로 위의 농작물 거래에서 작황, 계절, 날씨 등에 따라 가격이 영향을 받는 것은 모두 정상적인 상관행으로 볼 수 있는 것이다.

# ■ 今羹生全者 生长 今羹好知者 智易 四分羹素的 四秒 剛十人腳(呵伽 2.1)

- A국의 휴대폰 제조업체 S는 수출물품에 대해 제조원가의 20%에 해당하는 수출보조금을 자국 정부로부터 받는다.
- 따라서 S는 경쟁국 B국의 휴대폰 제조업체 X보다 낮은 가격으로 I국에 휴대폰 을 수출할 수 있다.
- 이 경우 수출보조금을 적용받은 S의 가격이 조건 또는 사정에 해당하는지?
- → 평가협정의 기본 개념은 해당 거래가 구매자와 판매자간의 거래와 그들 당사자 간의 작간접적으로 무엇이 이루어지는가에 대한 문제이

므로, 이러한 관점에서 볼 때 조건 또는 사정은 구매자와 판매자간의 의무사항으로 해석해야 한다.

따라서 수출보조금은 판매자 즉 수출자와 수출국 정부의 문제이지 구매자와 판매자간의 의무사항이 아니므로 이 '수출보조금'을 거래가격 배제사유인 조건 또는 사정으로 볼 수 없다. 또한 이러한 보조금은 실제 지급가격의 일부도 아니며, 가산요소에도 포함되지 않는다.

## 2) 금액으로 계산할 수 없는 조건 또는 사정(condition or consideration)

거래가격을 최대한 존중한다는 협정의 원칙에 따라 조건 또는 사정 앞에는 '금액으로 계산할 수 없는'이라는 단서가 붙어있다.

이 문구의 뜻은 거래의 성립 또는 가격의 결정에 영향을 미친 조건 또는 사정이 정상적인 상관행에 부합하지 않고, 구매자와 판매자간의 의무사항에 해당한다고 할지라도, 그 조건 또는 사정이 금액으로 계산할 수 있다면 거래가격방법을 적용할 수 있다는 것이다. 또한 이 조건 또는 사정이 금액으로 계산할 수 있고 수입물품과 관련되어 있다면 그 금액은 간접지급으로 보아 실제지급가격의 일부가 된다.(권고의견 16.1)

## 則 굴액으로 계산할 수 있는 조건 또는 사건의 사례 (사례연구 7.1)

- 수출국의 판매자 S는 첨단 수술용 로봇기기(M)를 제조 판매한다.
- 이 수술용 로봇기기 M은 작동에 고도의 운전기술이 필요하기 때문에 판매자 S는 이 기기의 판매조건으로 사용자가 소정의 교육훈련을 미리 이수할 것을 요구한다.
- 이 훈련은 S가 수출국에 설립한 T교육훈련기관에서 1달 동안 실시된다.
- 수입국의 B는 이 수술용 로봇기기를 S로부터 구입하여 자국의 의료기관에 재판매하고 있다.
- S는 '09년까지는 별도의 훈련비를 요구하지 않고 이 기기 M을 \$20,000의 가격에 판매하였다.
- 그런데 S는 '10년부터는 기기 M의 가격을 \$ 18,000에 판매하면서, 교육훈련비는 T에게 구매자가 별도로 지급하도록 하였다. B는 T에 교육훈련비로 \$1,500을 지급하였다.
- → B가 기계 M을 구입하기 위해서는 의료기기 M의 운용인 1명이 S가설립한 T훈련기관에서 교육훈련을 이수해야 한다는 것은 수입물품 M의 판매조건에 해당한다. 이 조건이 당해 수입물품의 통상적인 상관행이 아니라 하더라도 이 사례에서는 이를 금액으로 계산할 수있다. 이 조건 또는 사정의 금액은 \$1,500이다. 따라서 수입물품 M의 실제지급가격은 (\$18,000+\$1,500) = \$19,500로, 이를 기초로 과세가격을 결정할 수 있다.

- → 단, 교육훈련의 참가와 훈련비 지급과 관계없이 동 기기를 구입하는 것이 가능하다면 판매조건이 아니다. 이러한 경우 구매자가 교육훈 련에 참가하고 훈련비가 별도로 지급되었다 하더라도 교육훈련비는 당해 기계에 대하여 지불한 것이 아니며 훈련 제공에 대한 대가로 지급한 것이므로 실제지급가격에 포함되지 않는다. 다시 말하면 훈 련비 지급 없이 당해 기계의 구입이 가능하다면 교육훈련비와 수입 물품의 가격은 별개이다.
- → 그러나 '09년까지 기계 M의 가격 \$20,000은 그 자체로 수입물품에 대한 실제지급가격이다. 이 \$20,000의 가격에 교육훈련비가 포함되 어 있고 구분할 수 있다 하더라도, 이는 공제요소에 해당하지 않으므 로 공제될 수 없다 기계와 이에 대한 교육후련이 하나의 가격으로 책정되었다는 사실은 해당 교육훈련이 기계의 판매 조건이라는 사 실의 반증이다.(4~5차시 실제지급가격 참조)
  - 116시 인당시 국화 당조 국단 사유시에비 타시대 (क्षेत्र आर्के आर्वेर ५ईंश नेवेर १वेर १वेरेस अ22के आर्थेर)
  - a) 구매자가 특정 수량의 다른 물품도 구매한다는 조건으로 판매자가 수입물품 의 가격을 결정하는 경우

## 사례 a)

- 수출국의 제조업자 M은 신발과 가죽제품 등을 제조하여 수출한다.
- M은 수입국의 B에게 가죽제품을 판매하면서, B가 M의 신발을 켤레 당 \$30의 가격으로 구매한다는 조건으로 가죽제품을 \$50의 가격에 판매한다.
- → 이 경우 판매되는 가죽제품의 가격 \$50은 구매자 B가 판매자 M의 다른 제품 즉, 신발을 구매한다는 조건 또는 사정의 영향을 받은 것으로 거래가격을 과세가격으로 채택할 수 없다.

#### 사례 a-1)

- 반면, 위 사례에서 구매자 B가 제조자 M에게서 신발을 \$30에 구매한다는 조건으로, 가죽제품의 가격을 \$10을 할인받았다는 것이 증명된다면,
- → 이 경우 신발을 구매한다는 조건 또는 사정은 할인받은 \$10이라는 금액으로 계산할 수 있기 때문에 간접지급으로 보아 거래가격에 포 함할 수 있다.

  - b) 수입물품의 구매자가 판매자에게 판매하는 다른 물품의 가격에 따라 수입 물품의 가격이 결정되는 경우

## 사례 b)

- 수출국의 제조자 F는 특수한 장비 등을 제조하여 수출한다
- F는 수입국의 B에게 특수장비를 \$10,000에 판매한다.
- 이 가격은 B가 F에게 장비생산에 소요되는 계전기를 \$150의 가격에 공급한다는 조건에 따라 결정된 것이다.
- → 특수장비의 가격 \$10,000은 구매자 B가 제조자 F에게 계전기를 \$150에 판매한다는 조건 또는 사정에 따라 결정되는 것으로 거래가 격을 과세가격으로 채택할 수 없다
  - III 거호이어 보내에서유가 되는 조건 또는 사건의 사례 (क्रिप्र आके आर्वें। ५ई ९१ देश विंह, ४१वेंश्वें आय्यें आय्यें।
  - c) 판매자가 반제품을 구매자에게 공급하고 그 대기로 그 완제품의 일정수량을 받는 조건으로 해당 수입물품의 가격이 결정되는 경우

## 사례 c)

- 수입국의 구매자 B는 책상 등 가구 제조업자이다.
- B는 수출국의 S에게서 목재를 ton당 \$5,000의 가격에 구매한다.
- 이 가격은 B가 판매자 S에게 목재책상 10개를 무상으로 제공한다는 조건에 따라 결정된 것이다.

→ 목재의 가격 \$5,000/ton은 구매자 B가 판매자 S에게 완제품인 목재 책상을 무상으로 제공한다는 조건 또는 사정에 따라 결정되는 것으로 거래가격을 과세가격으로 채택할 수 없다.

## 3) 생산 또는 마케팅(marketing)에 관련되는 조건 또는 사정

수입물품의 거래가격에 영향을 미치는 조건 또는 사정이 '정상적인 상관행'으로 볼 수 없고, '구매자와 판매자간의 의무사항'이며, 또한 '금액으로 계산할 수 없는' 경우라 할지라도 모두 거래가격 배제사유가 되는 것은 아니다.

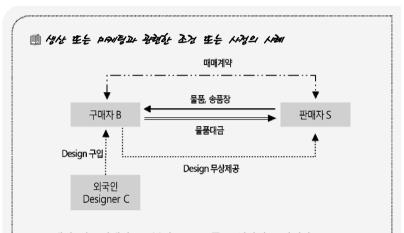
● 그러나 수입물품의 생산 또는 미케팅과 관련한 조건 또는 사정(condition or consideration)이 거래가격을 부인하는 결과가 되어서는 안된다.... 마찬가지로 만약 구매자가 수입물품의 마케팅에 관한 활동을 비록 판매자와의 약정에 따라 수행하는 경우라도, 구매자가 자기의 계산으로 수행한다면 이러한 활동의 가치(value)는 과세가격의 일부도 아니고 그러한 활동이 거래가격을 부인하는 결과가 되게 하지도 않는다. ♥️

(현정 제1조 제1항 b호의 주해 2항)

## ■ 관세평가 운영에 관한 고시 제27조 (조건 또는 사정)

수입물품의 생산 또는 마케팅과 관련한 조건 또는 사정은 법 제30조 제3항 제2 호의 거래가격을 과세가격으로 하지 아니하게 하는 조건 또는 사정으로 보지 않는다.

협정 주해는 조건 또는 사정이 수입물품의 생산 또는 마케팅과 관련 된 것일 때에는 이 조건 또는 사정을 이유로 거래가격을 배제해서는 안 된다고 규정하면서, 구매자가 수입국에서 개발된 기술이나 설계도면 을 판매자에게 제공하는 경우를 예로 들어 설명하고 있다.



- 구매자 B는 판매자 S로부터 Y-shirt를 구입하기로 하였다.
- 이 판매계약에는 구매자 B가 판매자 S에게 Y-shirt의 디자인을 무상으로 제공하는 조건이 포함되어 있고, 이 조건에 따라 수입물품 Y-shirt의 가격이 결정되었다.
- 구매자 B는 외국인 디자이너 C에게 Y-shirt의 디자인을 의뢰 · 구입하였다. 이 디자인은 C가 국내에 있는 자신의 사무소에서 개발한 것이다.
- 판매자가 송부한 송품장 가격에는 구매자가 무상제공한 디자인 비용은 포함되어 있지 않다.
- 송품장 가격을 거래가격으로 인정할 수 있는가? 또 구매자가 무상제공한 디자인 비용은 수입물품의 과세가격에 포함되는가?

- → 수입물품 Y-shirt의 가격은 구매자가 무상으로 디자인을 공급한다는 거래조건 즉 조건 또는 사정의 영향을 받아 결정된 것이다. 그러나 이 조건 또는 사정은 수입물품의 생산과 관련된 것이다. 따라서 협 정 제1조 제1항 b호의 주해 2항에 따라 이 조건 또는 사정으로 인해 거래가격이 배제되지 않는다.
- → 또한 이 디자인 비용은 국내에서 개발된 것이므로 가산요소인 '생산 지원'으로 보아 가산되지도 않는다.

생산 뿐 아니라 수입물품의 '마케팅'과 관련한 조건 또는 사정도 거 래가격 배제사유로 보지 않는다.

또한 이러한 활동이 비록 구매자와 판매자와의 합의에 의한 것이라 할지라도 구매자가 자신의 계산으로 행한 경우라면 이러한 활동의 대가는 과세가격에 포함되지 않는다.(다만, 가산요소에 해당하는 경우에는 그렇지 않다.) 이 마케팅과 관련한 조건 또는 사정의 사례에 대해서는 광고활동, 하자보증 등 앞 5차시 '구매자가 자신의 계산으로 행한 활동'에서 알아보았으므로 여기서는 생략한다.



# 거래가격방법(제1방법)

Ⅴ. 거래가격 배제사유 2

# 4. 판매자에게 귀속되는 사후귀속이익(Proceeds)

● 구매자가 추후에 물품을 전매(轉賣), 처분 또는 사용하여 생긴 수익(proceeds) 의 일부가 직접 또는 간접으로 판매자에게 귀속되지 않아야 한다. <sup>59</sup>

(협정 제1조 제1항 c호) (법 제30조 제3항 제3호)

## 1) 사후귀속이익

사후귀속이익이란 물품의 수입 후 재판매, 처분, 또는 사용에 따른 이익이 판매자에게 귀속되는 것을 말한다. 이 사후귀속이익에 대해서는 '거래가격의 조정'에서 다시 다룰 것이 므로 여기서는 간단한 예를 알아보고 넘어간다.



# भिक्त १९०१५ अस

- 판매자 S와 구매자 B는 유럽에서 생산되는 최고급 그랜드피아노를 거래한다.
- 수입국 시장에서 수입물품인 그랜드피아노가 어느 정도의 가격에 팔릴지,
   어느 정도의 수량이 팔릴지 예측할 수 없어 일단 1대 당 \$10,000로 가격을 정한다.
- 그리고, 구매자 B가 수입물품을 수입국에서 판매한 가격 중 \$10,000을 초과하는 금액의 50%를 판매자 S에게 지급하기로 계약한다.
- → 이 경우 수입물품의 수입 후 재판매에 따른 \$10,000 초과금액의 50%가 바로 사후귀속이익이 되는 것이다.

단, 사후귀속이익은 수입물품에 관련되어야 한다. 수입물품과 관련이 없이 판매자가 구매자의 회사에 투자하고 받는 배당금과 같은 지급은 포함되지 않는다.

## 2) 금액으로 계산할 수 없는 사후귀속이익

그러나 이와 같은 사후귀속이익이 존재한다는 사실 자체만으로 거래 가격 배제사유가 되는 것은 아니다.

구매자가 추후에 물품을 전매(轉賣), 처분 또는 사용하여 생긴 수익 (proceeds)의 일부가 직접 또는 간접으로 판매자에게 귀속되지 않아야한다. 단, 제8조에 의한 적절한 조정, 즉 가산요소로서 조정이 이루어질 수 없는 경우에 한한다.
 (합정 제1조 제1항 호호의 후단)

이 말은 금액으로 계산할 수 없는 경우에 한정하여 거래가격 배제사유가 된다는 뜻이다.

# 助 금액으로 계산활 수 없는 사후귀속이익 사례

- I는 사무실용 복사기를 수입한다. 공급업체인 제조자 M과의 계약조건에 의해 I는 복사기를 임대하고 받는 총수익의 10%를 M에게 지급한다.
- 또한, I는 서비스센터를 설립하고 여기서 고객들은 I의 기계를 사용하여 매당 얼마의 돈을 내고 복사를 할 수 있다. M은 이러한 수익에 대해서도 10%를 받게 되어 있다.
- → 전자는 처분에 대한 수익이고, 후자는 사용에 대한 수입이다. M에게 지급되는 이 두 금액은 모두 가산요소로서 가산 조정되어야 한다.

→ 그러나 I가 임대 또는 서비스센터 사업과 관련하여 작성하는 회계 자료가 객관적이고 수량화 할 수 없다면, 거래가격이 배제되는 것 이다. 이 사례에서는 특히 서비스센터의 수익을 적절하게 조정하기 어려울 수 있을 것이다.

## 5. 특수관계의 영향

" 구매자와 판매자간에 **특수관계(related)**가 없거나, 양자가 <del>특수관</del>계에 있는 경우 거래가격은 제2항의 규정에 따라 관세목적상 수용될 수 있다 <sup>59</sup>

> (협정 제1조 제1항 d호) (법 제30조 제3항 제4호)

거래가격이 배제되는 상황 중에서 실제 가장 많이 발생하고, 협정에서 가장 조심스럽고 신중하게 다루고 있는 상황이 바로 이 판매자와 구매자간에 서로 특수관계가 있는 경우이다.

이 규정이 적용되는 단순하고 전형적인 사례를 보자.

한 제조회사가 주요 외국시장에 자사제품을 판매하기 위해 자신이 전체 지분을 가진 자회사를 갖고 있는 경우이다. 이 기업의 소유주는 자회사가 낮은 가격으로 이익을 보든지, 모회사가 높은 가격으로 이익을 보든지 모두 마찬가지이므로, 일반적인 가격결정과는 다른 요인에 따라 가격을 결정할 것이다.

세관당국은 판매자와 구매자의 이러한 특수관계에 의해 거래가격이 영향을 받은 것으로 밝혀진다면 이 왜곡된 가격을 과세가격으로 인정하 기 어려울 것이다.

여기서 현실적으로 발생하는 문제는 두 가지이다.

- 첫째, 판매자와 구매자간의 관계가 어떠한 경우를 특수관계로 볼 것인가?
- 둘째, 그 특수관계가 과연 가격에 영향을 미쳤는지, 미치지 않았는 지를 어떻게 판단할 것인가의 문제이다. 하나씩 살펴보자.

## 1) 특수관계의 범위

우리가 시장에서 물품을 구매할 때 소위 '단골'이라는 게 있다. 또한 단골에게 가격을 깎아주는 것은 일반적인 관행일 것이다. 국제무역에서 도 이런 '단골'은 존재한다. 아니 한번 맺은 거래관계를 잘 바꾸지 않는 특성상 더 많은 '단골'이 있을 것이다. 이런 '단골'까지 특수관계로 본다면 제1방법을 적용할 수 있는 거래는 얼마 되지 않을 것이다. 그럼 어디까지를 어떤 정도까지를 '특수관계'로 볼 것인가?

특수관계의 범위에 대해 협정 제15조와 우리 관세법시행령 제23조 에 아주 구체적으로 규정하고 있다.

# 구매자와 판매자가

# (a) 서로 사업상의 임원 또는 관리자

반드시 상호적이어야 한다. 구매자가 판매자의 임원, 관리자이고, 동 시에 판매자가 구매자의 임원, 관리자여야 한다.

## (b) 법률상 인정되는 사업상의 동업자

"동업자 관계의 조성을 위해서는 국내 법률적 요건이 충족되는 경우에만 동업자관계가 제휴된다. 따라서 독점대리점, 독점판매점, 독점영업권자라는 이유만으로 특수관계자가 되지 않는다." (권고의견 21.1)

## (c) 고용관계에 있는 경우

# (d) 특정인이 구매자와 판매자의 의결권 있는 발행주식 또는 지분을 직접 또는 간접으로 5%이상 소유, 통제, 보유하는 경우

특정인이란 구매자 또는 판매자 중 한 사람일 필요는 없고, 제3자라 도 상관없다. 그리고 반드시 의결권 있는 주식이어야 한다.

# (e) 양 당사자중 한쪽 당사자가 다른 쪽 당사자를 (법적으로 또는 사실상으로 지시나 통제를 할 수 있는 위치에 있는 등) 직접 또는 간접으로 지배 (Control)하는 경우

지배(control)하는 경우란 '통상적인 구매자·판매자 또는 유통계약의 범위를 벗어나고 타방의 활동에 대한 관리와 관련한 본질적인 측면에 대한 구속 또는 지시를 행사 할 수 있는 지위를 수반하는 상황'을 말한다.(해설 4.1)

# (f) 구매자 및 판매자가 동일한 제3자에 의하여 직접 또는 간접으로 지배를 받는 경우

- (g) 구매자 및 판매자가 동일한 제3자를 직접 또는 긴접으로 공동자배하는 경우
- (h) 구매자와 판매자가 「국세기본법 시행령」제1조의2 제1항 제1호 내지 제4호에 해당하는 친족관계에 있는 경우
- 2) 가격에 영향을 미쳤는지에 대한 검토

그럼 이처럼 판매자와 구매자가 특수관계에 있다는 사실 자체만으로 모든 경우에 거래가격을 과세가격으로 인정할 수 없는 것인가?

- \*\* 구매자와 판매자 간에 특수관계가 없거나, 구매자와 판매자가 특수관계(related)
  가 있는 경우에는 거래가격은 제2항의 규정에 따라 관세목적상 수용될 수 있다. \*\*
  (협정 제1조 제1항 d호)
- 제1항의 목적상 거래가격이 수용되는지 여부를 결정함에 있어서 구매자와 판매자가 제15조에서 의미하는 특수관계에 있다는 사실 그 자체가 거래가격을 수용할 수 없는
   근거가 되지 않아야 한다. <sup>™</sup>
   (협정 제1조 제2항 a호)

협정 제1조 제1항 d호의 후단에는 "구매자와 판매자가 특수관계가 있는 경우, 그 거래가격은 제2항의 규정에 따라 관세목적상 수용될 수 있다."라고 규정하고 있고, 협정 제1조 제2항 첫 구절은 "제1항의 목적상 거래가격이 수용되는지 여부를 결정함에 있어서 구매자와 판매자가 제15조에서 의미하는 특수관계에 있다는 사실 그 자체가 거래가격을 수용할 수 없는 근거가되지 않아야 한다."고 명시하고 있다.

여기에서 알 수 있는 것은 판매자와 구매자가 특수관계에 있다는 사실 자체는 거래가격 배제사유가 되지 못하며, 이 특수관계가 가격에 영향을 미쳤는지에 대한 추가적인 조사가 필요하다는 주의를 환기시키 는 기능을 한다는 것이다.

#### ■ 특수관계자간 거래의 처리방법에 대한 수입자와 관세당국의 권리와 의무(예해 14.1)

- 특수관계의 존재는 세관당국이 판매 주변상황에 대해 조사할 필요성을
   환기시킨다.(질의1)
- 세관당국이 판매를 둘러싼 상황을 조시하는 경우 해당 가격이 특수관계에 영향을 받았는지에 대한 의심사항을 반드시 전달할 필요는 없다. 그러나 그 의심의 이유를 전달하는 것을 금지하지는 않으며, 할 수 있다면 전달하는 것이 바람직하다. (질의4)
- 만약 세관당국이 특수관계가 가격에 영향을 미쳤기 때문에 거래가격을 수용할 수 없고, 해당 거래가격을 적용하지 않는 근거를 가지고 있는 경우, 그 근거를 수입자에게 통지하여야 하며, 수입자에게는 답변할 수 있는 합 리적인 기회가 주어져야 한다.(질의5)
- 수입자는 평가대상물품을 신고하기 전에 해당가격이 특수관계에 의해 영향 받지 않았음을 최대한 입증해야할 의무가 있다.(질의6)

그럼 구체적으로 어떻게 이 특수관계가 가격에 영향을 미쳤는지 안 미쳤는지를 조사 할 것인가? **특수관계가 가격에 영향을 미쳤는지에 대한 검토 방법**으로 협정은 크게 두 가지를 제시하고 있다.

여기에 대해 자세히 알아보자

- i ) 판매 주변상황에 대한 검토 방법 (Examination of circumstances surrounding the sale)
- ii) 비교가격 검증방법(Test value)

## 3) 판매 주변상황에 대한 검토

(Examination of circumstances surrounding the sale)

## **'판매 주변상황'**에 대한 검토방법이란

- i) 구매자와 판매자가 그들의 **상업적 관계를 조직하는 방법**과
- ii) 문제가 되는 <u>가격을 결정하는 방법</u> 등을 포함한 거래의 관련 측면을 검토하는 것을 말하며,

이러한 검토를 통해 특수관계라 하더라도 **특수관계가 없는 것처럼 상호간에 판매하고 구매하는 것**이 입증되는 경우에는 해당 가격이 특수 관계에 영향을 받지 않았다고 판단하게 된다. 협정에서는 이를 보다 구체적으로 세 가지 예를 들어 제시하고 있다. (부속서 I 제1조 제2항에 대한 주해 제3단락)

- 첫째, 해당 산업부문의 정상적인 가격결정 관행에 부합되는 방법이거나,
- 둘째, 해당 판매자가 특수관계가 없는 구매자에게 판매하는 가격을 책정하는 방법과 동일한 방식으로 가격이 결정되는 경우와.
- 셋째, 해당 가격이 동종 · 동류의 물품의 판매에서 대표적인 기간(예 : 1년 기준)동안에 실현된 기업의 전반적인 이윤을 나타내는 이윤을 합한 금액을 회수할 수 있을 만큼 적절하다는 것이 입증되는 경우이다.

이 세 가지 예시된 방법 중 우리 관세법은 앞의 두 가지 방법만을 규정하고 있으나 세 번째 방법도 법적으로는 동일한 효력을 가진다.(시 행령 제23조 제2항) 이 세 가지 방법에 대해 '하나의 예로써…' 또는 '또 하나의 예로써'라면서 제시하고 있는 것은 이 세 가지 방법이 전부가 아니라는 뜻이다.

또한 이 세 가지 방법 중 하나의 방법에 의해서만 증명될 수 있다면 그것으로 충분한 것이다. 그리고 일차적인 입증의무가 수입자에게 있는 것이므로 당연히 그 방법의 선택도 수입자의 몫인 것이다.

해당 산업부문의 정상적인 가격결정 관행에 부합하는 가격결정 방법 이란 해당 산업의 무역관련 정기 간행물에 공표된 가격에 따라 정해지 고, 다른 구매자와 판매자도 이 고시 가격을 이용하여 통상 가격을 결정 하는 경우와 같은 것이다. 여기서 해당 산업부문이란 일반적으로 평가 대상 수입물품과 동종·동류의 물품을 생산하는 산업을 말한다.

다음으로 해당 판매자가 특수관계가 없는 구매자에게 판매하는 가격을 책정하는 방법과 동일한 방식으로 가격이 결정되는 경우이다.

마지막으로 해당 가격이 동종·동류의 물품의 판매에서 대표적인 기간, 예를 들어 1년 동안에 실현된 해당기업의 전반적인 이윤을 대표하는 이윤을 합한 모든 비용의 회복을 보장할 수 있을 만큼 적절하다고 보여지는 경우이다.

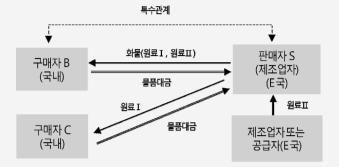
위와 같이 협정과 우리 관세법에서 규정하는 '판매 주변상황 검토' 방법은 사실 매우 추상적이며 구체적이지 않다. 따라서 '관세평가 운영 에 관한 고시'에서는 이를 보다 구체화하여 10가지 상황을 예시 규정으 로 설명하고 있다.

#### ■ 제28조(판매 주변상황 검토에 의한 특수관계 영향 판단)

- ① 세관장은 특수관계가 해당 물품의 가격에 영향을 미쳤는지 여부를 판단하기 위해 구매자와 판매자가 그들의 상업적 관계를 조직하는 방법과 해당 가격이 결정된 방법 등 거래와 관련된 여러 사실관계를 종합적으로 검토하여야 한다.
- ② 다음 각 호의 어느 하나에 해당하는 경우에는 영 제23조제2항제1호의 "통 상적으로 이루어지는 가격결정방법" 또는 제2호의 "당해 산업부문의 정상적 인 가격결정 관행에 부합하는 방법"으로 볼 수 있다. 다만, 제1호부터 제3호까 지 및 제7호를 적용하는 경우로서 가격차이가 있을 때에는 해당 호 단서의 "조 정"이 가능한 경우에 한정한다.
- 1. 판매자가 국내의 특수관계가 없는 구매자에게 동등한 가격 수준으로 판매하는 경우. 다만, 거래수량, 거래단계 등이 상이한 경우에는 이를 조정하여야한다.
- 2. 판매자가 수출국 또는 제3국의 특수관계가 없는 구매자에게 동등한 가격 수준으로 판매하는 경우. 다만, 거래수량, 거래단계, 국가별 시장의 발전수 준 및 판매자의 글로벌 마케팅 전략 등이 상이한 경우에는 이를 조정하여야 한다.
- 3. 구매자가 동종동질 또는 유시물품을 특수관계가 없는 다른 판매자로부터 동등한 가격 수준으로 구매하는 경우. 다만, 거래수량, 거래단계 등이 상이 한 경우에는 이를 조정하여야 한다.
- 4. 판매된 물품의 가격이 신문, 잡지 등에 공표된 가격으로서 다른 특수관계가 없는 구매자도 동등한 가격 수준으로 구입할 수 있음이 증명되는 경우
- 5. 해당물품의 가격이 그 물품의 생산 및 판매에 관한 모든 비용과 대표적인 기간동안에 동종 또는 동류의 물품 판매에서 실현된 기업의 전반적인 이윤 을 충분하게 포함하고 있는 경우

- 6. 판매자가 특수관계가 없는 제조자 등으로부터 구입한 물품을 구매자에게 판매하는 경우에 해당물품의 가격이 제조자 등으로부터의 구입가격에 더하 여 판매자의 판매와 관련된 통상의 이윤 및 일반경비를 충분하게 포함하고 있는 경우
- 7 판매자가 구매자에 대한 판매에서 실현한 매출총이익률과 특수관계가 없는 구매자에 대한 판매에서 실현한 매출총이익률이 동등한 수준인 경우. 다만. 거래수량, 거래단계, 국기별 시장의 발전수준 및 판매자의 글로벌 마케팅 전략 등이 상이한 경우에는 이를 조정하여야 한다.
- 8 구매자가 특수관계자로부터 구매한 물품과 특수관계가 없는 자로부터 구매 한 동종동질 또는 유사물품을 국내 판매할 때 실현한 매출총이익률이 동등 한 수준인 경우, 다만, 동등한 수준의 거래조건과 시장조건에서 실현된 것을 전제로 하며, 구매자의 총이익률은 해당 산업의 총이익률과 동등한 수준이 어야 한다.
- 9. 구매자가 해당 수입물품 또는 이를 대체할 수 있는 물품을 특수관계가 없는 자로부터 자유롭게 구매하며, 구매자가 판매자를 선택하는 주요 요인이 가 격에 의한 것임이 제출 자료 및 실제 거래내역에 의해 확인되는 경우
- 10. 판매자가 가격을 결정하기 위한 특정한 공식을 사용하며, 특수관계가 있는 구매자와 특수관계가 없는 구매자에게 물품을 판매할 때 해당 공식을 동일 하게 적용하는 경우

# ■ 青午관계에서 판매를 둘러싼 상황 검토 방법 外酬(外酬吧子 10.1)



- 1. 국내의 식품제조회사 B(구매자 B)는 E국의 제조업자 S(판매자 S)로부터 조미료 제조용 원료를 구입(수입)하였다.
- 2. 수입 시 구매자 B는 판매자 S와 다음과 같은 관계가 있음을 신고하였다.
  - ① 판매자 S는 구매자 B의 주식 22%를 소유하고 있다.
  - ② 판매자 S의 이사와 임원들은 구매자 B의 이사회를 대표한다.
- 수입 후, 세관은 신고가격의 수용에 의심을 가지고 B와 S의 물품 판매를 둘러
   싼 상황을 검토하기로 결정하고, 관련된 자료를 요청하였다.

답변내용에 대한 사실관계는 다음과 같다.

- B가 S로부터 구입하고 있는 조미료 원료는 다음 두 종류로 구분된다.
  - ① 판매자 S가 제조한 것(이하「원료 I」이라함)
  - ② 판매자 S가 특수관계가 없는 E국의 다른 제조업자 및 공급자로부터 구입하여 재고로 보유하고 있는 것(이하「원료 II」라 함)

또한 원료 I. I는 동종·동질 또는 유사물품이 아니다.

- 원료 I 에 대해 제출된 자료 등에 의거 다음 사실이 판명되었다.
  - ① 판매자 S는 원료 I 을 특수관계가 없는 국내의 구매자 C에게도 판매하고 있다. 구매자 B 및 구매자 C에의 판매가격은 다음과 같으며 계절에 의해 변동 되지 않는다.

- i) 구매자 B에게 판매가격(CIF조건, 부산항 도착가격 9.2\$/Kg)
- ii) 구매자 C에게 판매가격(CIF조건, 부산항 도착가격 10.0\$/Kg)
- ② 판매자 S와 구매자 B 및 C의 판매는 동일한 거래단계에 있고, 또한 같은 거래 수량으로 거래되고 있다.
- ③ 구매자 C가 구입한 원료 I 에 대해서는 제1방법에 따라 10.0\$/Kg의 거래가격으로 평가하였다.
- ④ 판매자 S의 판매경비는 구매자 B 및 구매자 C에 대한 판매에 있어서 동일하다.
- ⑤ 구매자 B와 C간에 8% 가격 차이는 계절적 요인으로 해명되지 않으며. B와 S는 가격 차이에 대한 세관의 해명요구에 추가적인 자료를 제출하 지 않았다.
- 원료 Ⅱ에 대해서 제출된 자료 등에 의거 다음의 사실이 판명되었다.
  - ① 판매자 S는 원료 II 를 구매자 B에 한하여 판매하고, 동종·동질 또는 유사물품은 국내로 수입되지 않고 있다.
  - ② 판매자 S의 구매자 B에 대한 판매가격은 S의 취득가격에 재포장비. 취급비용 및 운송비용 등 모든 비용에 S의 원료 I 판매에 관한 통상의 이윤을 붙인 가격을 회수하는데 충분한 가격으로 되어 있다.
- 판매자 S와 구매자 B와의 사이에 특수관계는 B가 S로부터 구입하는 원료 I. Ⅱ의 거래가격에 영향을 미쳤다고 인정되는가?

## → 원료 I 의 거래가격

- ① 판매자 S의 구매자 B에 대한 판매가격은 특수관계가 없는 구매자 C에 대한 판매가격보다 저가로 되어 있고, 판매자 S 및 구매자 B로부터 당해 가격차를 설명하는 자료는 제출되지 않았다.
- ② 판매자 S에 의한 구매자 B 및 구매자 C에 대한 원료 I 의 판매가 격은 동일 거래단계 및 동일 거래수량에 의거 거래되고 있는 점, 판매자 S가 부담하는 판매경비에도 차이가 없는 점, 또한 산업 및 화물의 성질을 감안하여도 8%의 가격 차이를 해명할 수 있는 근거가 없다.
- ③ 원료 I 의 판매 주변상황에 대한 검토 결과 S와 B와의 특수관계가 원료 I 의 거래가격에 영향을 미쳤다고 인정되므로, 원료 I 의 거 래가격을 과세가격의 기초로 수용할 수 없다.

## → 원료II의 거래가격

- ① 판매자 S의 구매자 B에 대한 판매가격은 판매자가 부담하는 원료 II와 관련된 모든 비용에 판매자 S가 동종·동류의 물품을 판매하는데 실현하는 통상적인 이윤을 합한 금액을 회수하는데 충분한 가격으로 확인되었다.
- ② 원료II의 판매 주변상황에 대한 검토 결과 '동종·동류의 물품 판매에서 실현된 해당기업 판매자 S의 전반적인 이윤을 대표하는 이윤을 합한 모든 비용의 회복을 보장하는 경우'에 해당되므로, 특수관계가 원료II의 거래가격에 영향을 미쳤다고 인정되지 않아, 원료II의 거래가격은 수용되어 진다.

#### 4) 비교가격 검증방법(Test value)

실무적으로 판매자와 구매자가 특수관계에 있는지 여부를 판단하는 것은 그리 어렵지 않다. 그러나 이 특수관계가 거래가격에 영향을 미쳤 는지에 대해 판단하는 것, 특히 앞서 살펴본 '판매 주변상황을 검토'하는 방법은 그리 쉽지 않은 문제이다.

이러한 어려움을 덜기 위해 '비교가격'을 이용하여 특수관계의 거래가 격 영향여부를 간편히 판단하는 방법을 제시하고 있다. 이를 'Test Value Method', 우리말로 '비교가격 검증' 방법이라 한다.

- 특수관계자 간의 판매에 있어, 거래가격이 동시 또는 거의 동시에 발생하는 다음
   의 가격 중 어느 하나에 매우 근접함을 수입자가 증명하는 경우, 언제든지 해당
   거래가격은 수용되어야 한다.

   (협정 제1조 제2항 b호)
  - i) 동일 수입국으로 수출하기 위하여 특수관계가 없는 구매자에게 판매되는 동종· 동질 또는 유사물품의 거래가격

  - iii) 제5방법, 즉 산정가격 방법에 따라 결정된 바 있는 동종·동질 또는 유사물 품의 과세가격

'비교가격 방법'은 해당 거래가격이 '비교가격'라 불리는 위 세 가지가격 중 어느 하나와 매우 근접함을 입증하는 방법으로, 반드시 수입자의 주도로 이루어져야 한다. 또한 이 '비교가격'들은 이전에 우리나라세관당국에 의해 수용된 것이어야 한다.

종합하면 '비교가격'이 되기 위해서는 다음 4가지 요건을 충족해야 됨을 알 수 있다.

- ① 비교가격의 대상물품은 **'동종·동질 또는 유사물품**(identical or similar goods)'이어야 한다.
- ② 비교되는 거래는 '동시 또는 거의 동시에(occurring at or about the same time)' 발생한 것이라야 한다.
- ③ 비교가격은 '이전에 관세당국에 의해 수용되어진 것(previously accepted by)' 이어야 한다.
- ④ 평가대상물품의 거래가격은 비교가격에 **내우 근접(closely approximates)** 해야 한다.

# 첫째, 동종·동질 또는 유사물품(identical or similar goods)이란 무엇인가?

동종·동질물품은 물리적 특성, 품질 및 소비자 등의 평판을 포함한 모든 면에서 동일한 물품을 말하여, 외양에 경미한 차이가 있을 뿐 그밖 에 모든 면에서 동일한 물품을 말한다.

유시물품은 모든 면에서 동일하지는 않지만 동일한 기능을 수행하고 대체사용이 가능할 만큼 비슷한 특성과 구성요소를 가진 물품을 말한다.

둘 다 평가대상물품과 동일한 생산국에서 생산된 것이어야 하며, 협 정 제15조 제2항에 자세히 규정되어 있다.(제15차시 제2, 3방법 참조)

# 둘째, 시간적인 개념인 '동시 또는 거의 동시에(at or about the same time)' 표현의 의미는?(해설 1.1)

'동시 또는 거의 동시에'라는 시간적 요건에 대해서는 WCO 해설 1.1 과 시행규칙 제5조에 다음과 같이 규정되어 있다.

- 특수관계가 없는 구매자에게 판매되는 가격은 수출시점이,
- 제4방법에 의한 가격은 평가대상물품이 수입국내에서 판매되는 시점이,
- 제5방법에 의한 가격은 평가대상물품의 수입시점을 의미한다고 보아 야 할 것이다

#### ■ 시행규칙 제5조(특수관계의 영향을 받지 않은 물품 가격)

- ③ 영 제23조 제2항제3호 후단에 따른 비교가격 산출의 기준시점은 다음 각호와 같다.
- 1. 특수관계가 없는 우리나라의 구매자에게 수출되는 동종·동질물품 또는 유 사물품의 거래가격 : 선적 시점
- 2. 법 제33조에 따라 결정되는 동종·동질물품 또는 유사물품의 과세가격 : 국내판매 시점
- 3. 법 제34조에 따라 결정되는 동종·동질물품 또는 유사물품의 과세가격 : 수입신고 시점

# 셋째, '이전에 세관당국에 의해 수용되어진 것(previously accepted)' 이어야 한다는 의미는?

과거에 우리나라 세관에 의해 수용된 가격을 뜻하며, 따라서 제3국의 구매자에게 수출하는 가격은 비교가격이 될 수 없는 것이다.

또한, 수입자가 평가대상물품을 제4방법 또는 제5방법으로 계산해 본 결과 산출된 가격은 비교가격이 될 수 없는 것이다. 즉, 함께 평가대상이 되고 있는 일정 기간 동안 계속하여 수입된 해당물품에 대해 산출한 공제가격은 비교가격이 될 수 없다. (아래 고시 제29조제2항 후단 참조)

### 넷째, '매우 근접(closely approximates)'이란 표현은?

… '매우 근접'한지 여부를 결정함에 있어 많은 요소들이 검토되어야 한다. 이러한 요소들은 수입물품의 특성, 산업 자체의 특성, 수입물품의 계절적 특성 및 가격차이가 상업적으로 중요한지 여부를 포함한다. 이러한 요소들은 사안별로 변동될수 있으므로 고정된 백분율과 같은 획일적 기준을 적용하는 것은 불가능하다.

(협정 제1조에 대한 주해 제2항 (b)호)

'매우 근접'한지의 여부는 '수입물품의 특성', '산업의 성격', '계절적 특성', '가격 차이의 상업적 중요도' 등 여러 가지 요소를 고려하여 결정하 여야 한다. 이러한 요소들은 각 사례마다 달라질 수 있으므로, 고정된 비율과 같은 획일적인 기준을 적용하는 것은 불가능하다고 규정하고 있다.

그러나 우리 관세법(시행규칙)에서는 10%라는 기준을 규정하고 있다. 즉 근접하는 가격이란 평가대상 물품의 수입가격이 비교가격의 차이가 비교가격을 기준으로 10% 이하인 경우라고 정하고 있다. 단, 이 10%를 초과하거나 미달하는 경우라도 물품의 특성, 거래내용, 거래관행등 위의 요소를 고려하여 인정하거나 불인정할 수 있도록 하고 있다.

①…수입가격과 …(비교)가격과의 차이가 비교가격을 기준으로 … 100분의 10 이하인 경우를 말한다. 다만, 세관장은 해당물품의 특성 · 거래내용 · 거래관행 등 으로 보아 … 근접한 것으로 볼 수 있으며, …… 근접한 것으로 보지 아니할 수도 있다. 🤊 (시행규칙 제5조)

마지막으로 이 비교가격방법을 적용하는데 유의해야 할 사항은 이 '비교가격'은 반드시 비교의 목적으로만 사용해야 한다는 것이다. 즉 이 '비교가격'은 반드시 특수관계가 거래가격에 영향을 미쳤는지 여부를 판 별하는 데만 사용되어야 하며, 이 '비교가격'을 과세가격의 기초로 사용 하는 것은 엄격히 금지된다.

<sup>66</sup> …… 수입자의 주도로, 그리고 비교의 목적으로만 사용되어야 한다. 🦈 (협정 제1조 제2항 c호)

#### ■ 고시 제29조(비교가격에 의한 특수관계 영향 판단)

- ① 수입자가 수입물품의 거래가격이 영 제23조제2항제3호 각 목의 가격(이하 "비교가격"이라 한다)에 근접함을 증명하는 경우에는 제28조에 따른 검 토 없이 거래가격을 수용한다.
- ② 비교가격은 법 제38조제2항의 심사, 법 제110조제2항제2호의 관세조사 등 을 통하여 세관장이 과세가격으로 인정한 사실이 있는 가격이어야 하며, 영 제23조제2항제3호나목의 가격을 적용할 때에 해당 수입물품에 기초한 과세 가격은 비교가격으로 사용할 수 없다.
- ③ 제1항에 따라 수입물품의 거래가격이 비교가격에 근접한지 여부를 결정하는 경우에는 물품의 특성, 산업의 특징, 물품이 수입되는 계절 및 가격차이의 상업적 중요성 등을 고려하여야 한다.

또한 이 세 가지 '비교가격' 중 하나와 매우 근접하면 되는 것이지 세 가지 모두와 비교할 필요는 없는 것이다.

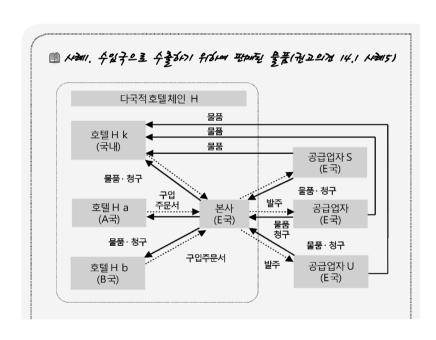
마찬가지로, 지금까지 살펴본 '판매를 둘러싼 상황에 대한 검토방법', '비교가격방법' 등 특수관계가 가격에 영향을 미쳤는지 여부를 검토하는 여러 가지 방법 중 하나만 충족하면 그 가격은 제1조에 의한 방법으로 평가되는 것이다.

#### 圖 出面了片海影器 人名

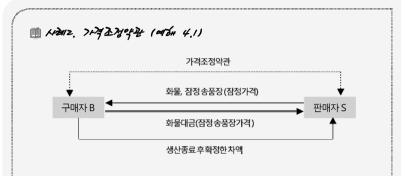
- 유럽의 판매자 S는 국내 수입자 I에게 3대의 섬광 촬영장비를 대당 \$1,000,000에 판매하였다. 수입자 I는 판매자 S의 자회사이다.
- 수입재는 세관에 다음의 자료를 제출한다.
  - -수출자 E는 이전에 국내의 한 병원에 같은 섬광 촬영장비 2대를 임치하였다.
  - -이 동종·동질물품의 가격은 제5방법, 산정가격방법에 따라 각 \$980,000로 산정되어 세관에 의해 과세가격으로 수용되어졌다.
- 이 경우 S와 I의 거래가격 대당 \$1,000,000은 수용가능한가?
- → 수입자가 이전에 세관에 의해 수용되어진 제5방법에 의한 동종·동질 물품의 과세가격이 해당 수입물품의 거래가격에 10% 이내로 '매우 근 접'함을 증명하였기 때문에 \$1,000,000의 거래가격은 추가적인 판매 주변상황 검토 없이 수용되어야 한다.



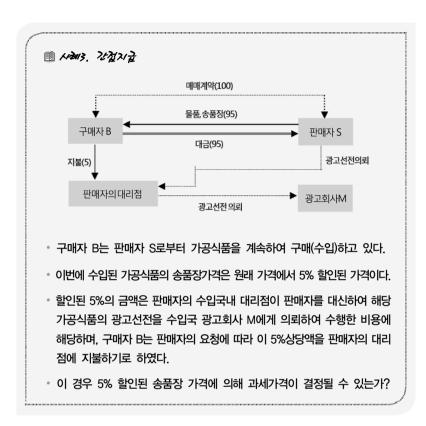
# 거래가격방법 사례연구



- E국에 본사를 둔 다국적 호텔 H사는 국내와 A, B국에 각각 독립법인자격을 가진 Hk, Ha, Hb 체인호텔를 운영하고 있다.
- 매년 초 Hk, Ha, Hb 호텔이 E국 본사에 업무상 필요한 각종 비품의 구매주 문서를 제출하면, 본사는 각 호텔별 전체 주문을 취합하여 E국에 있는 복수 의 공급업자에게 물품을 발주한다.
- 주문된 물품은 공급업자가 각 체인호텔에 직접 수출하기도 하고, 공급업자가 본사에 납품한 후 본사에서 각 호텔에 수출하기도 한다.
- 두 가지 경우 모두 공급업자는 물품대금을 E국의 본사에 청구하고 본사 로부터 지급받는다. 본사는 물품대금을 각 체인호텔에 청구하여 지급받 는다.
- 위 사례에서 각 체인호텔과 본사와의 거래, 본사와 각 공급업자와의 거래 중 어떤 거래가 수입물품의 과세가격 결정을 위한 '수입국으로 수출하기 위한 판매'에 해당하는가?
- → 본사는 공급업자로부터 물품을 구매한 후 각 체인호텔로 수출하기 위하여 판매하는 것이므로, E국의 본사와 공급업자 간 거래는 물품의 국제간 이전을 야기하지 않는 수출국내 국내거래이다.

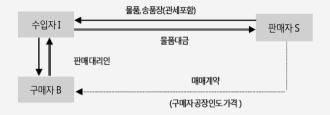


- 구매자 B는 판매자 S로부터 가공수산물을 수입하고 있지만, 수입물 품이 시세상품이며 원료의 어획량도 예측할 수 없어 계약서에는 가 격조정약관을 포함하고 있다.
- 계약서 상 최종가격은 노무비, 원재료비, 기타 수입물품 생산 시 발 생한 비용 등의 증가나 감소를 고려하여 수입물품 생산이 종료된 후 합의한 계산방법에 따라 결정되도록 되어 있다.
- 따라서 수입 시에는 잠정 송품장으로 신고하고 구매자는 이에 따라 일단 결제를 하지만, 판매자의 해당 시즌 생산이 종료된 후 산출된 확정가격에 따라 확정송품장이 발행되고 그 차액이 구매자 또는 판 매자에 의해 지불 된다.
- → 가격조정약관은 금액으로 계산할 수 없는 조건 또는 사정(condition or consideration)에 해당하지 않으며, 이 약관에 의해 수입 후 확정 된 가격이 실제지급가격이다. 단, 가격조정약관은 수입 시에 이미 확 정되어 있어야 하며, 구매자 또는 판매자 일방에 의해 임의로 가격이 변경될 여지가 없어야 한다

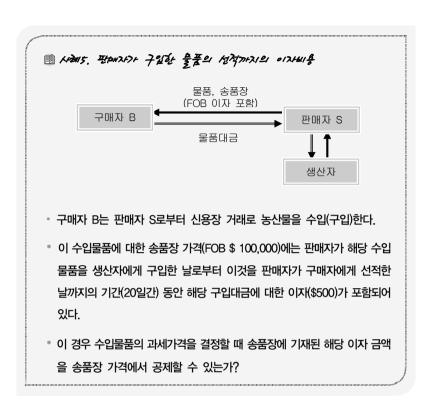


→ 아니다. 구매자 B가 판매자의 수입국내 대리점에 지불하는 금액은 판매자가 제3자(대리점)에게 부담한 채무를 상계하는 금액으로 '간 접지급'에 해당한다. 따라서 송품장 가격에 5% 상당액을 포함한 가격이 실제지급가격이다.

## (२०००) अवार, अवार्ष , एडाउन जिला है।

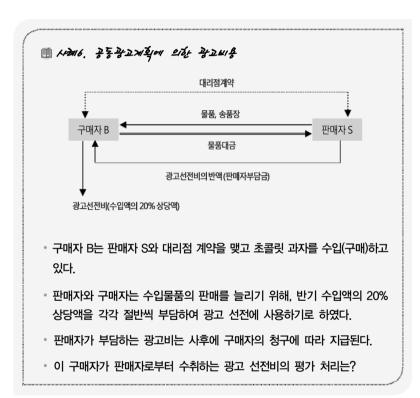


- 수입자는 판매자 S의 국내지사로 판매자 제품의 국내판매를 담당한다
- 이번에 국내 구매자 B와 판매자 S간에 제품 1.000ton을 구매자의 공장 인도 조건으로 \$20,000 가격에 구매(수입)계약이 체결되었다.
- 수입물품은 판매자가 수입자(판매자 대리인)에게 선적하고 수입자가 수입 통관한 후 구매자의 공장에서 인도하게 되어있다.
- 판매자가 수입자에게 송부한 송품장가격은 구매자와의 계약가격(구매자 공 장인도조건 \$20,000)이다.
- 이 송품장가격에는 수입물품의 국내 관세, 수입항 도착 후 운송비용, 수입자 의 판매수수료가 포함되어 있으나 각각의 금액을 명백히 구분할 수 없다.
- → 수입물품의 송품장가격에 포함된 수입국의 관세, 수입항 도착 후 운 송비용 등은 공제요소에 해당하지만, 그 비용들이 가격과 구분되어 (are distinguished) 있지 않아 공제할 수 없다.
- → 그러나 수입국의 관세 및 제세는 그 본질상 그 금액을 명백히 구분 할 수 있으므로 공제하여야 한다.
- → 따라서 수입물품의 관세율이 25%라면 송품장가격 \$20,000을 (1+ 0.25)로 나눈 후의 가격인 \$16,000이 수입물품의 과세가격이 된다.



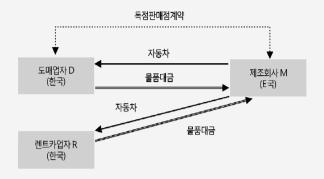
→ 수입물품에 대한 매매 계약은 신용장 거래로서 판매자는 수입물품의 선적과 동시에 물품대금을 영수한다. 구매자 B가 판매자 S에게 지급하여야 하는 송품장에 기재된 이지는 구매자가 판매자에게 지급해야 할 물품대금의 지급을 연장하기 위해 판매자에게 지급하는 것을 말하는 '연불이자'가 아니다.

→ 구매자가 판매자에게 지급하는 이자는 '수입물품에 대하여 구매자가 판매자에게 지급하였거나 지급하여야 할 총 금액'의 일부로 실제지 급가격을 구성한다. 실제지급가격에 포함된 이자는 공제요소가 아 니므로 수입물품의 과세가격은 해당 이자를 포함한 송품장가격에 기초하여 결정한다



- → 공동광고계획에 의해 판매자가 부담하여야 할 광고 선전비용을 구매자에게 반환하는 금액은 수입물품의 가격과 상관없는 수입자의 순광고비 지출만을 감소시킨 것에 불과하다.
- → 구매자가 부담하는 광고활동비는 수입물품의 판매와 관련하여 구매 자 자신의 계산으로 행한 활동의 비용으로 과세가격에 포함되지 않 으며, 또한 판매자로부터 수취하는 판매자 부담 분 광고 선전비는 수입물품의 가격에서 공제할 수 없다.

#### (1.६ म्डाईपर) प्रकेपर मानेपर मानेपरमा हेनराहर राहित 📵



- I . E국의 자동차 제조회사 M은 특수관계가 없는 한국의 자동차 도매업자 D와 한국 내 M사 자동차의 독점판매 계약을 다음과 같이 체결한다.
  - 1) D사의 판매권은 D사 담당지역인 한국 이외에는 해당하지 않는다.
  - 2) D사는 한국내의 소매가격과 딜러에 대한 할인율을 정한다.
  - 3) D사는 2~3개월분의 자동차와 이에 상당한 예비부품의 재고를 보유한다.
  - 4) D사는 M사로부터 최대한 많은 자동차를 수입·판매하도록 노 력한다. M사는 자신이 설정한 최저매출수량에 미달할 경우 계 약을 해지할 권리를 가진다. 단. 최저매출을 달성하지 못했더라 도 각 차종 · 형식별 최저매출수량은 변경 · 교섭이 가능하다. D 사도 적절한 통지를 통해 계약을 해지할 권리를 가진다.
  - 5) D사는 전시장을 유지하고, 훈련된 판매원을 고용하고, 작업장을 갖춘 판매망을 구축한다.
  - 6) D사는 한국 내에서 M사 자동차의 광고활동을 수행한다.
  - 7) M사는 한국의 다른 회사에 자동차를 판매하지 않는다.
  - 8) D사는 수입자동차에 대해 어떤 수량할인도 받지 않는다.

- 가장 대중적 모델인 M사의 자동차식의 D에 대한 판매가격은 \$12,000이다. M사는 한국의 제3자에게 일반적으로 자동차를 판매하지 않으므로 M사가 거래단계에 따라 판매가격을 변경한다는 근거는 없다.
- Ⅱ. 한국의 렌터카 사업자 R은 M사 자동차A 10대를 구입하고자 한다.
  - 한국의 독점판매점 D의 자동차A의 소매가격은 대당 \$20,000으로 비싸기 때문에 R은 M사로부터 직접 자동차를 구매하기 위해 협상을 한다.
  - M사는 독점판매점 계약에 따라 D사의 승인이 없이는 한국의 R사에 판매할 수 없지만, D사의 승인이 있다면 자동차A를 대당 \$12,600에 판매할 수 있음을 알려왔다.
  - D사는 자신이 부담하는 의무를 지지 않는 R사에 대해 다음의 조건으로 M사가 판매하는 것을 허락한다.
    - 1) R사는 해당 자동차를 렌터카로 등록할 것
    - 2) R사는 등록일로부터 1년간은 해당 자동차를 재판매하지 않을 것
  - 결국 M사와 R사는 위 조건을 받아들여 자동차A를 대당 \$12,600의 가격 에 판매계약을 체결한다.

### → M과 D사의 독점판매점 계약에 의한 수입

- 1) 수입물품의 재판매 지역에 대한 제한으로 거래가격 배제사유인 '제한'에 해당하지 않는다.
- 3) 예견되는 판매 및 수리를 위한 재고품의 보유는 통상의 상관행에 부합하는 것이며, 수입물품의 마케팅과 관련한 조건 또는 사정이 므로 거래가격 배제사유에 해당하지 않는다.
- 5), 6) 통상의 상관행에 부합하는 것이며, 수입물품의 마케팅과 관련 한 조건 또는 사정이므로 거래가격 배제사유에 해당하지 않는다.
- 7), 8) 모두 거래가격 배제사유인 '제한'이나 '조건'에 해당하지 않는다.

#### → M사와 렌터카 사업자 R사와의 거래

-M이 R사에 독점판매점 D의 승인이 있다면 \$12,600/대당 가격에 판매할 의사를 표명하였기 때문에 D사의 사업을 보호하기 위해 R사에 가해진 두 가지 '제한'은 해당 수입물품의 가격에 영향을 주지 않았다고 인정된다.

구매자와 판매자의 특수관계가 거래가격에 영향을 미치지 않았음을 증명하는 방법으로 비교가격 방법이 있다. 여기서 비교가격이란 동종 · 동질 또는 유사물품의 특수관계가 없는 자와의 거래가격이나 제4.5방 법에 의한 과세가격을 말한다.

이 비교가격을 사용하는 데 있어 상업적 단계 및 수량을 고려하여야 하다.

### (वार्ष) १९४४ स्था है निर्मेशनाना कार्य केर्य (वार्षा 10.1)

- 한국의 도매업자인 수입자 B는 특수관계에 있는 판매자 S로부터 수입물품P 1.700개를 단가 \$5에 구매(수입)한다.
- 수입자 B는 특수관계가 없는 구매자의 동종 · 동질물품 거래가격을 비교 가격으로 세관에 제출한다.
  - ∼동종 · 동질물품은 판매자 F가 한국의 소매상인 수입자 B에게 동일한 수 량(1,700개)을 단가 \$6에 판매하였다. 그러나 판매자F는 도매상에게는 단가 \$5에 판매한다는 사실이 객관적으로 확인되었다.

- → 이 경우 상업적 단계를 고려한 조정액은 \$1로 비교가격은 \$5이므로 특수관계자간(B와 S) 가격이 비교가격과 같으므로 특수관계가 가격에 영향을 미치지 않은 것으로 인정된다.
- → 그러나 위 사례에서 판매자 F가 도매상에게 동종·동질물품을 단가 \$5에 판매한다는 사실이 객관적으로 입증되지 않은 경우 상업적 단계의 차이를 조정할 수 없기 때문에 수입자가 제시한 비교가격은 비교 목적으로 수용될 수 없다.