

# 거래가격방법(제1방법)

Ⅰ. 우리나라에 수출하기 위하여 판매되는 물품

# 1. 거래가격방법 (Transaction Value Method)

# 1) 거래가격

관세평가의 기초는 최대한 평가대상 물품의 '거래가격'이 되어야 하며, '거래가격'에 의한 과세가격 결정방법을 '거래가격방법' 또는 실무상 '제1방 법'이라 한다.(법 제30조)

 다음의 요건을 충족한다면, 수입물품의 과세가격은 거래가격, 즉 물품이 수입국으로 수출하기 위하여 판매된 때에 해당 물품에 대하여 실제로 지급하였거나 지급하여야 할 가격을 제8조의 규정에 따라 조정한 것이어야 한다.
 (협정 제1조 제1항) 거래가격은 수입국으로 수출하기 위하여 판매된 물품에 대하여 실제로 지급하였거나 지급하여야 할 가격(이하 이 책에서 "실제지급가격"이라 한다)에 협정 제8조에 의해 가산 조정된 가격이다. 즉 거래가격은 실제로 지급하였거나 지급하여야 할 가격(공제요소를 뺀 가격)에 가산요소를 더한 가격이 된다.

#### 거래가격 = (실제지급가격 - 공제요소) + 가산요소

가산요소는 협정 제8조에 규정되어 있는 다음의 6가지에 한정되며, 이는 실제지급가격에 포함되지 않는 범위에서 가산되어야 한다.(법 제 30조 제1항 제1호부터 제6호까지)

- - i) 구매수수료를 제외한 수수료 및 중개료(Commissions and Brokerage)
  - ii) 관세목적상 해당물품과 일체로 취급되는 용기 비용 및 포장 비용 (cost of Containers and Packing)
  - iii) 생산지원(Assists) 물품 및 용역의 가격(value) 또는 인하차액
  - iv) 권리사용료(Royalties and Licence Fees)
  - v) 사후귀속이익(Proceeds)
  - vi) 수입항까지 운임, 보험료 및 운송관련 비용(cost of Transport, cost of Insurance and Charges associated with the transport)

공제요소는 실제로 지급하였거나 지급하여야 할 가격과 구분되는 경 우 과세가격에 포함되지 않는다. 다음 4가지를 말한다 (법 제30조 제2한)

- i) 수입 후 행하여지는 건설, 설치, 조립, 정비, 유지 및 기술지원 비용(charges)
- ii) 수입항에 도착한 후 운송 비용(costs)
- iii) 수입국의 관세 등의 세금과 그 밖의 공과금
- iv) 연불이자

#### 2) 거래가격방법의 의의

거래가격방법은 여러 가지 평가방법 중 하나라기 보다는 관세평가의 최우선적인 기초이다.

● 이 협정에서 과세가격에 대한 가장 우선적인 기초(the primary basis for customs value)는 제1조에 정의된 '거래가격(transaction value)'이다. ●

(협정 일반서설)

● 관세목적의 물품평가에 대한 기초는 최대한(to the greatest extent possible) 평가대상 물품의 거래가격(transaction value)이 되어야 한다. <sup>59</sup>

(협정 일반서설)

<sup>™</sup> 관세법 제30조(과세가격 결정의 원칙) ··· <sup>™</sup>

#### 2. 수출판매(Sale for Export)

● 다음 요건을 충족한다면, 수입물품의 과세가격은 거래가격, 즉 물품이 수입국으로 수출하기 위하여 판매된 때에(when sold for export to the country of importation) 해당 물품에 대하여 실제로 지급하였거나 지급하여야 할 가격을 제8조의 규정에 따라 조정한 것이어야 한다. <sup>50</sup> (협정 제1조 제1항)

거래가격은 수입물품에 대하여 실제로 지급하였거나 지급하여야 할 가격에 기초하며, 이 실제지급가격은 일반적으로 송품장 상의 가격을 말한다. 그런데 어떤 물품은 판매 거래가 아닌 무상증여, 임대나 위탁판매거래에 의해서, 또는 어떤 경우에는 여러 개의 판매 거래(series of sales)에 의해 수입될 수 있다. 이 경우 모든 거래에서의 가격이 협정에 따른거래가격(Transaction Value)이 될 수는 없을 것이다. 따라서 협정은 실제지급가격 앞에 "수입국으로 수출하기 위하여 판매된 때에"라는 요건을 규정하고 있다. 즉, 수입국으로 수출하기 위한 판매에서의 가격(price) 만을 거래가격의 기초가 되는 실제지급가격으로 하고 있다. 이 장에서는 "수입국으로 수출하기 위하여 판매된 때에"라는 문구에 대해 알아본다.

#### 1) 판매(Sale)

판매란 일반적으로 양 당사자 간에 물품의 소유권과 대가의 교환을 의미한다. 판매가 일어났는지 여부를 판단하는 것은 거래가격방법에서 매우 중요하다. 판매가 이루어지지 않았다는 것은 물품의 소유권과 대가가 교환되지 않았다는 것이다. 따라서 실제지급가격이 존재하지 않고, 거래가격방법을 적용할 수 없다.

협정에서는 판매에 대해 명확한 정의를 내리고 있지 않으나, WCO 지침에서는 '수출하기 위하여 판매된' 것으로 볼 수 없는 전형적인 유형을 예를 들어 설명하고 있다.(권고의견 1.1, 시행령 제17조)

#### i) 무상으로 수입하는 물품(Free consignments)

가격(대가)의 지급을 수반하지 않는 거래는 판매로 간주되지 않는 다. 예) 선물, 견본, 판촉물

#### ii) 위탁판매수입물품(Goods imported on consignment)

위탁판매물품은 판매의 결과로 수입국으로 송부된 것이 아니고, 가능한 가장 유리한 가격으로 공급자의 계산 하에 판매할 목적으로 송부된 것이다. 따라서 수입시점에는 판매가 발생하지 않은 것이다.

이익분배거래(판매의 결과에 따라 물품이 수입되고 수입국시장에서 물품이 판매된 때 실현된 이익의 일부가 가산되는 특정 가격으로 견적 송품장이 작성된다. 이러한 종류의 거래는 최종가격의 결정에 대한 유 보 조항이 있는 판매로 간주되어야 한다)와 혼동되어서는 안 된다.

# iii) 물품을 구매하지 않고 수입 후에 판매하는 중개인(intermediaries)이 수입한 물품

판매되지 않은 채 중개인에게 인도된 물품으로 국제관례상 일반적으로 위탁판매수입으로 간주되지 않는 물품을 말한다.

#### iv) 독립된 법인격(legal entities)이 없는 지점(branches)이 수입하는 물품

판매는 반드시 별개의 두 당사자들 간의 거래이어야 한다.

#### v) 임대차계약에 따라 수입되는 물품(hire or leasing)

임대차 계약으로 수입되는 물품은 비록 계약내용에 해당 물품을 구매할 수 있는 구매선택권을 포함한다 할지라도 판매는 아니다.

#### vi) 송하주 소유로 남아있는 대여 물품

소유권이 이전되지 않는 임대나 대여 물품은 판매가 아니다.

# vii) 송하인이 수입자에게 용역의 대가를 지급하고, 수입국에서 폐기할 목적으로 수입하는 물품(웨이스트 또는 스크랩)

이러한 '판매'로 볼 수 없는 예시들을 고려하여 우리 고시에서는 "판매는 각각 자기 책임과 계산으로 해당 수입물품에 대한 대가를 지급하고 소유권 이전을 목적으로 하는 구매자와 판매자 간의 거래를 말한다."고 규정하고 있다. (고시 제15조제1항)

#### ▶ 가장 넓은 의미의 판매(sale in the widest sense)

또한, 수입물품의 거래가격은 관세목적상 최대한 사용되어야 한다는 협정의 기본 취지에 따라 '판매'라는 용어는 가장 넓은 의미(to the greatest extent possible)로 해석되어야 하며, 이는 함께 해석되는 협정

제1조와 제8조에 의해서만 결정될 수 있다고 밝히고 있다.(권고의견 1.1) 여기서 '함께 해석되는 협정 제1조와 제8조'란 가산요소 중 생산지 원(assist)을 가산하여 거래가격을 결정할 수 있는 거래형태를 말하는 것으로 이해된다.

# ■ 對八 千臺 草 經濟 量景 (剛分 5.1)

- (i) 국의 공작기계 수입자 X는 해외에서 제조된 특수기계를 수입하는데, 이 기계는 X가 수출자 E에게 무상으로 제공한 전기모터가 장착되어 있다.
- (ii) I국의 수입자

X는 남성용 셔츠를 수입하는데, 이 셔츠에 사용되는 직물은 X가 수출자 E에게 무상으로 제공한 것이며, 수출자 E는 재봉과 부재료(단추, 실 및 라벨) 제공에 대한 책임만을 진다.

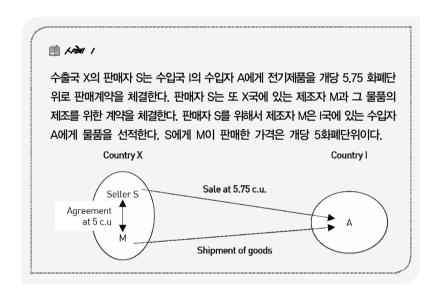
- (iii) |국의 수입자 X는 플라스틱제 톱니바퀴를 수입하는데, 이 톱니바퀴는 X가 수출자 E에게 무상으로 제공한 폴리아미드 주형 재료를 사용하여 제조된 것이다.
- (iv) I국의 X는 사용 중이던 공작기계를 수리하기 위해 수출자 E에게 보내어 수리 후 수입하는데, X는 E에게 수리비용만을 지급한다.
- → (i)~(iii)까지의 사례에서는 수입자 X와 수출자 E 간에 수입물품에 대한 판매가 발생했다고 볼 수 있다. X가 무상으로 제공한 전기모터, 직물 또는 주형 등은 가산요소인 생산지원으로서 X가 E에게 지급한 실제지급가격에 가산되어야 한다. 얼핏 보면, (iv)의 사례는 나머지 사례와 다른 사안으로 볼 수도 있다. 그러나 위에서 설명한 '판매를 가장 넓은 의미로 해석하기 위해 제1조와 제8조를 함께 해석'하는

경우, 수리를 위해 수출자에게 보낸 공작기계를 생산지원(assist)으로, 수리비용을 실제지급가격으로 하여 거래가격을 결정하고 제1방법을 적용할 수 있다. (WCO 예해 5.1)

'소유권과 대가의 교환'이라는 일반적인 판매의 정의를 적용한다면, 위 (iv)의 사례는 소유권이 이전되지 않기 때문에 '판매'로 볼 수 없다. 그러나 이 사례에 대해서도 판매를 '가장 넓은 의미'로 해석하여 제1방법을 적용할 수 있다. 만약 이와 같은 거래에 제1방법을 적용할 수 없다고 하더라도, 제2방법부터 제5방법까지는 일반적으로 적용될 수 없을 것이 기에, 제6방법에 따라 협정 제1조와 제8조를 신축적으로 함께 적용하여 동일한 결론에 도달할 것이다. 따라서 '가능한 최대한으로 거래가격 방법이 사용되어야 한다.'는 협정의 취지를 부합하도록 판매를 '가장 넓은 의미'로 해석하는 것이 타당하다.

## 2) 우리나라에 수출하기 위한 판매 (when sold for export to the country of importation)

'수출파매'라 우리나라의 관세영역으로 수입물품을 가져오게 한 판 매를 말하며, 물품의 실질적인 국제간 이전(involving an actual international transfer of goods)에 해당하는 거래만이 거래가격방법으 로 물품을 평가하는데 사용될 수 있다.(권고의견 14.1)



→ 이 경우에 판매자 S와 수입자 A의 거래로 인해 물품이 실질적으로 국제가 이동되고 수입국에 수출판매가 이루어진다. 따라서 그 거래 는 협정 제1조에 따른 평가의 기초가 된다. 즉, 우리나라에 수출하기 위한 판매에서 판매자(S)는 수출자(M)와 다를 수 있다.

# 수입국 I의 구매자 B는 동일국 I의 판매자 S로부터 물품을 구매한다. 판매자 S는 그 물품을 X국에 재고로 보유하고 있다. X국으로부터 물품의 선적 및 수출을 위한 필요 조치는 판매자 S가 완료하고 그 물품을 구매자 B가 I국으로 수입한다. Country X Country I Shipment of goods

→ 거래가 반드시 특정 수출국에서 성립할 필요는 없다. 판매자 S가 X국, I국 또는 제3국에 소재하고 있는지 여부는 중요한 요인이 아니다. 구매자 B와 판매자 S의 거래가 수입국으로 수출하기 위한 판매이고 이 거래가 협정 제1조에 따른 평가의 기초가 된다.

#### M APM 3

X국의 판매자 S는 I국의 구매자 B에게 물품을 판매한다. 해당 물품은 X국에서 산물로 선적된 후, T국의 환적항에서 (판매자) S에 의해 포장된 후 I국으로 수입된다.

→ 사례 2에 적용한 원칙은 이 사례에서도 적용된다. 수출국이 X인 지 T인지 여부는 이 사례에서 중요한 쟁점이 아니다. 판매자 S와 구매자 B의 판매계약은 수입국으로 수출하기 위한 판매를 구성 하므로 제1조에서 정하는 해당 물품에 대한 평가의 기초가 된다.

#### M KARN 4

X국의 판매자 S는 I국의 구매자 A에게 물품을 판매하고 선적한다. 해당 물품이 공해상에서 운반되는 중, 구매자 A가 판매자 S에게 대금지급을 할 수 없으므로 물품 인도를 받을 수 없다고 통지한 경우 판매자는 I국에 소재한 또 다른 구매자를 물색하여 판매계약을 체결하고 구매자 B에게 물품을 인도한다. 따라서 B가 해당 물품을 I국으로 수입한다.

→ 위 사례에서 판매자 S와 구매자 B의 판매는 물품의 수입으로 귀결되었고 결과적으로 수출하기 위한 판매가 된다. 해당 거 래는 물품의 국제간 이전을 구성하므로 제1조에 정하는 해당 물품의 평가에 대한 기초가 된다.

#### M KAZII 5

X국의 다국적 체인호텔의 본사는 호텔운영을 위한 비품을 구매한다.

매년 초 I,  $I^2$  및  $I^3$ 국의 체인호텔은 본사에 비품 구매주문서를 제출한다. 본사는 각 체인호텔의 모든 주문서를 합산한 다음 X국의 여러 공급자들에게 구매 주문서를 발행한다. 공급자는 각 체인호텔에 직접 비품을 보내거나 본사로 선적하면 본사는 체인호텔에 송부한다. 어느 경우에나, 공급자가 X국의 본사에 대금을 청구하면 본사는 각 체인호텔에 개별적으로 비용을 청구한다.

- → 위 사례의 경우 X국에 모두 소재하고 있는 본사와 공급자 사이의 판매는 물품의 국제간 이전이 아닌 수출국내의 국내판매에 해당한 다. 왜냐하면 본사는 공급자로 부터 비품을 구매하고 난 다음, 체인 호텔이 소재한 국가로 수출하기 위하여 비품을 각각의 별개의 체인 호텔에 판매하다.
- → 이 사례의 경우 본사와 각각의 별개의 호텔사이의 거래는 수입국으로 수출을 위한 판매를 구성한다. 특수관계가 가격에 영향을 미치지 않는 것을 조건으로, 이들 판매는 제1조에서 정하는 해당 물품에 대한 평가의 기초가 된다.

#### M MADE 6

I국의 구매자 A는 X국의 판매자 S로부터 의자 500개를 개당 20 화폐단위로 구매한다. 구매자 A는 판매자 S에게 의자 200개는 I국에서 자신이 사용하기 위하여 자기 앞으로 나머지 의자 300개는 X국에 있는 보세창고로 선적하도록 지시한다. 다음으로 구매자 A는 나머지 의자 300개를 I국의 구매자 B에게 개당 25 화폐단위로 팔기로 합의한다. 구매자 A는 다음으로 X국에 있는 자신의 보세 창고 운영인에게 해당 물품을 I국의 B에게 직접 선적하도록 지시한다.

- → 이 사례에서 해당 물품은 두 가지 경우로 평가된다. 첫 번째 사례의 경우 개당 20 화폐단위로 판매자 S와 구매자 A사이에 이루어진 거래 는 수입국에서 수출을 위한 판매를 구성하므로 의자 200개는 협정 제1조에서 정하는 평가의 기초가 된다.
- → 두 번째 사례의 경우 보세창고에 장치된 20 화폐단위의 판매가격은 대상 물품이 I국으로 수출판매된 것이 아니기 때문에 평가목적으로 는 적합하지 않다. 물품의 실제적인 국제간 이전을 포함하고 있는 25 화폐단위로 이루어진 구매자 A와 구매자 B사이의 판매가 수입국 으로 수출을 위한 판매를 구성하며 협정 제1조에 따른 평가의 기초 가 된다.

#### ▶ ... 판매된 때에(when sold)

협정 제1조에서는 거래가격은 수입국으로 수출하기 위하여 판매된 때에 실제지급가격에 기초한다고 규정하고 있다. 여기서 "판매된 때 (when sold)"란 표현은 실제지급가격을 결정할 때 고려해야 할 특정시간 기준(a time standard external)을 규정하는 것은 아니며, 단지 해당 수입물품과 관련된 거래의 유형(type of transaction)을 나타내는 것으로 "판매된 경우에"로 해석되어야 한다. 결과적으로, 다른 거래가격배제 사유 등에 해당되지 않는다면 거래가격은 판매 계약이 체결된 시점과 계약 체결일 이후의 어떠한 시가 변동(market fluctuations)과도 상관없이 수용되어야 한다. (해설 1.1)

#### ▶ 연속 판매에서 수출판매란

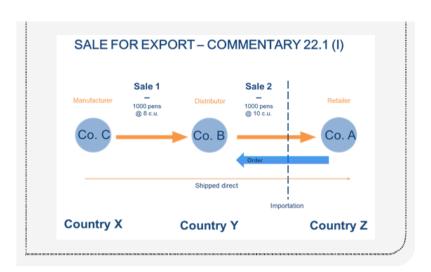
물품이 제조업체에서 출발하여 수입국의 최종 구매자에게 도착할 때까지 둘 이상의 연속적인 판매(series of sale, or successive sales)에 의해 수입되는 경우, 어떠한 판매에서의 가격을 거래가격의 기초로 할 것인지를 결정하여야 한다.

# ■ चर्न स्वालास 'नेश्रास्त्राला न्रेड्डिंग। नार्वेश स्वाले

수입국 Z의 소매상 A사는 수출국 Y의 유통업자 B사에 특정 사양의 펜(pen)을 주문한다. 이 주문을 받은 B사는 제3국인 X국의 제조업자 C사에게 A사의 주문 사양에 맞춰 제품을 생산하여 직접 Z국의 A사에 선적하도록 한다.

A사와 B사 간의 펜의 가격은 개당 10 c.u.이며, B사가 C사에 지급한 가격은 개당 8 c.u.이다. A사의 주문 사양에 따라 B사가 C사에 주문한 펜에는 A사의 상호와 주소가 표시된다.

A사와 B사간 매매계약에 따라 A사는 수입 펜을 Z국에서 판매한 후 그 전매가 격의 20%를 B에게 지급하기로 하였다.



→ 수입국 소매상 A와 유통업자 B 간의 판매는 '물품의 국제간 이전'을 수반하는 수입국으로 수출하기 위한 판매이다. 또한, 유통업자 B와 제조업자 C 간의 판매도 그 계약 제품(펫)에 수입자 A의 상호와 주 소가 표시되고, C가 직접 수입국 Z의 A에게 선적하도록 하고 있으므 로 '국제간 이전을 수반하는 수출판매'로 간주될 수 있다. 통상 물품 이 수입국에 도착하기 직전에 발생하는 판매를 '마지막 판매(last sale)'라 하고, 그 이전의 판매를 '첫 번째 판매(first sale)' 또는 '이전 판매(earlier sale)'라 한다. ★ 쟁점은 이 두 판매 중 어떠한 판매에서 의 가격이 거래가격의 기초가 되는지 이다.

<sup>★</sup> 연속 판매에서 첫 번째 판매(first sale)와 마지막 판매(last sale)라는 용어는 시간적 순서에 따른 것이 아니라 물품의 이동 순서를 기준으로 한다. 위 사례에서 마지막 판매는 A와 B 간의 판매이 며, 첫 번째 판매는 B와 C 간의 판매이다.

→ 이러한 연속 판매 상황에서 수입국으로 수출하기 위하여 판매되는 물품에 대하여 실제로 지급하였거나 지급하여야 할 가격은 첫 번째 (또는 이전) 판매가 아니라, 수입국으로 물품이 수입되기 이전에 발생한 마지막 판매(last sale)에서 지급된 가격이다. 협정 제1조의 근저에 깔려 있는 전제는 일반적으로 구매자는 수입국에 소재하고 있고, 실제지급가격은 이 구매자가 지급한 가격을 기초로 한다는 것이다. 또한, 마지막 판매를 기초로 한 거래가격이 전체 거래의 실체를보다 더 충분히 반영할 수 있기 때문이다. 위 사례에서 첫 번째 판매를 기초로 거래가격을 결정한다면, A가 B에게 지급하는 사후귀속이익(proceeds)은 '판매자'에게 귀속되는 것이 아니기 때문에 실제지급가격에 가산할 수 없을 것이다. (예해 22.1)

우리 고시에도 최근 '수출 판매'에 대한 규정을 명확히 신설하였다.

#### ■ 고시 제15조(수출판매의 범위)

② 법 제30조제1항 각 호 외의 부분 본문에서 우리나라에 수출하기 위하여 판매 되는 물품에 대한 가격은 해당 물품의 실제적인 국제 간 이동을 수반하는 거래로서 **우리나라에 도착하기 직전에 이루어진 판매**에서의 가격을 말한다.



# 거래가격방법(제1방법)

Ⅱ. 실제로 지급하였거나 지급하여야 할 가격 1

- 1. 실제로 지급하였거나 지급하여야 할 가격 (Price Actually Paid or Payable, PAPP)
- 다음 요건을 충족한다면, 수입물품의 과세가격은 거래가격, 즉 물품이 수입국으로 수출하기 위하여 판매된 때에 실제로 지급하였거나 지급하여야 할 가격(Price Actually Paid or Payable)을 제8조의 규정에 따라 조정한 것이어야 한다. (협정 제1조 제1항)

#### 1) 실제지급가격의 개념

협정은 '관념적(notional) 또는 규범적(normative)' 개념이 아니라 '실제적(positive)' 개념의 가격에 기초한다. 이 실제적 개념이란 '물품의 가격이 얼마여야 하느냐(what the value of the goods should be)'가 아니라 '물품의 가격이 얼마인지(what the value of the goods is)'에 초점을 맞춘다는 뜻이다. 이 개념의 핵심이 "실제로 지급하였거나 지급하여야 할 가격"이다.

실제지급가격(거래가격)은 해당 물품을 취득하기 위해 구매자가 판매자에게 지급하기로 합의한 가격(agreed price)이다. 이 실제지급가격이 거래가격의 기초이기 때문에, 일반적으로 구매자와 판매자가 그들 스스로 수입물품의 과세가격을 결정하는 것이다. 따라서 세관은 법령에서 정한 거래가격 배제 사유나 '합리적 의심(reason to doubt)' 등이 없다면, 단지 신고된 가격이 일반적인 시장가격이나 다른 거래에서 동일한 물품의 가격보다 낮다거나, 할인된 가격이라는 이유만으로 그 가격을 부인할수 없다. 즉, 일물일가(一物一價)가 아니라 일물다가(一物多價)를 인정한다는 것이다.

실제지급가격에 대한 협정과 관세법의 정의는 아래와 같다.

실제로 지급하였거나 지급하여야 할 가격(Price Actually Paid or Payable)이란 수입물품에 대하여(for the imported goods) 구매자가 판매자에게 또는 판매자의 이익을 위하여 지급하였거나 지급하여야 할 총 금액(total payment)이다.
 (협정 제1조에 대한 주해)

- 실제로 지급하였거나 지급하여야 할 가격(Price Actually Paid or Payable)은 수입물 품의 판매조건(as a condition of sale)으로, 구매자가 판매자에게 또는 구매자가 판매자의 의무를 이행하기 위하여 제3자에게 행하였거나 행하여야 할 모든 지급액(all payment)을 포함한다. <sup>59</sup> (협정 부속서 Ⅲ, 7항)
- "실제로 지급하였거나 지급하여야 할 가격"이란 해당 수입물품의 대가로서 구매자 가 지급하였거나 지급하여야 할 총금액을 말하며, ... <sup>99</sup> (법 제30조 제2항)

실제지급가격은 일반적으로 송품장이나 신용장 등의 무역서류에 나타나는 해당 수입물품의 가격(price)이다. 그러나 만약 송품장 등에 표시된 가격 외에 다른 형식이나 명목으로 지급한다 하더라도, 그 지급액이 해당 수입물품에 대하여 판매자의 이익을 위해서 지급되거나, 수입물품의 판매조건으로 판매자에게 또는 판매자의 의무를 이행하기 위하여지급되는 경우에는 실제지급가격에 포함되다.

실무적으로 실제지급가격은 직접지급과 간접지급을 합한 금액이라 하며, 일반적으로 직접지급 금액은 송품장 등 무역서류에 표시된 물품의가격을 말하며, 그 외 다른 지급액을 간접지급액이라 한다. 예를 들어구매자와 판매자간의 채권과 채무를 서로 상계하는 경우 그에 상당한 금액, 또는 판매자의 제3자에 대한 채무를 구매자가 대신 변제하는 금액등 가접적으로 지급하는 경우를 모두 포함한 가격이다.(법 제30조 제2항)

실제지급가격은 수입물품에 대한(for the imported goods) 가격을 말하므로, 구매자가 판매자에게 지급한다 하더라도 수입물품과 관련되 지 않는 배당금이나 다른 지급액은 과세가격에 포함되지 않는다. 배당 금은 기업에서 투자에 대한 수익이며, 특정 물품의 판매와 관련이 없기 때문이다.

'실제로'라는 단어는 지급시기를 뜻하는 것이 아니라 실제적인 개념의 가격이란 의미이다.

'지급하였거나 지급하여야 할'이란 말은 구매자와 판매자의 합의에 의해 대가의 지불의무가 성립되었다는 것이지 실제 지급시점을 말하는 것은 아니다. 따라서 수입(납세) 신고 당시 실제 지급되었는지 여부는 중요하지 않다.

또한 지급수단이 반드시 화폐일 필요는 없다. 지급은 신용장 또는 유통 가능한 증서 등 여러 가지로 이루어질 수 있다.

#### 2) 가격 할인(discount)

할인이란 일반적으로 판매되는 가격에서 일정부분 낮은 가격으로 판매하는 것으로 미국 관세청 국제무역용어집에서는 "상품 또는 금융증권의 원래 가격보다 낮은 가격으로 판매하는 것을 말한다."고 설명하고 있다.

실무에서 '가격 할인'이란 첫째, 판매자와 구매자가 과거의 가격이나 가격표(list price) 또는 시세보다 인하하여 합의한 가격과 둘째, 합의(계약)한 가격을 변경하여 인하한 가격 두 가지 의미를 포함하고 있다. 이 단락에서는 첫 번째 종전 가격, 가격표 또는 시세보다 인하하여 합의한 가격을 다루며, 두 번째 의미는 다음의 '가격의 변경'을 설명하는 단락에서 살펴본다.

관세평가에서 '가격 할인'과 관련한 쟁점은 수입물품의 가격이 할인된 경우, (i)이 할인금액을 실제지급가격에 포함시켜야 할 것인지 여부와 (ii)할인된 가격을 거래가격의 기초로서 그대로 수용할 것인지 여부이다.

(i)먼저 '할인금액' 즉, 종전 가격이나 가격표 등의 가격과의 차이 금액을 실제지급가격에 포함시켜야 할 것인지 여부는 애초에 성립될 수 없는 쟁점이다. 앞서 본 실제지급가격의 정의는 "... 구매자가 판매자에게 지급하였거나 지급하여야 할 총 금액"이므로 지급하지 않는 금액 또는 지급하지 않기로 합의한 금액인 '할인금액'은 실제지급가격에 포함될 수없다. 다만, 겉으로는 '할인'의 형태로 표시되었다 하더라도, 구매자가 해

당 수입물품의 대가와 판매자의 채무를 상계하거나 판매자의 채무를 변제하는 금액 등 기타 간접적인 지급액이나 '금액으로 계산할 수 있는 조건 또는 사정'의 금액에 해당하는 경우에는 간접지급으로 실제지급가격에 포함될 수 있다. 이 경우에도 실제지급가격에 포함되는 금액은 '조건 또는 사정'의 금액 등 간접지급액이지, '할인금액' 그 자체는 아니다.

(ii)다음으로, 할인된 가격을 거래가격의 기초로서 수용할 수 있는지 여부에 대해 살펴본다. 이 쟁점은 사실 관념적 개념의 가격을 채택한 브뤼셀평가협약(BDV)에서 비롯되었다고 볼 수 있다. BDV에서는 불특정 다수에게 제한 없이 허용되는 할인, 즉 소위 '정상 할인(normal discount)'만을 인정하였고, 그렇지 않은 할인은 '비정상 할인(abnormal discount)'이라고 하여 인정하지 않았기 때문이다. 그러나 거래당사자간에 합의된 가격에 기초한 실제적 개념을 채택한 GATT관세평가협정부터는 종전 가격이나 다른 사람에게 판매된 가격에 비해 낮거나 할인된 가격이라 하여 이를 부인하지 않는다. 현행 협정에서는 거래가격 배제사유라 하는 4가지 조건(①처분 또는 사용의 제한, ②금액으로 계산할 수 없는 조건 또는 사정, ③금액으로 계산할 수 없는 판매자에게 귀속되는 사후귀속이익, ④특수관계의 영향)에 해당하지 않는다면 할인된 가격이라는 이유만으로 부인되지 않는다.

WCO 관세평가기술위원회는 권고의견을 통해 할인된 가격을 거래 가격의 기초로 인정하는 것을 원칙으로 설명하고 있다. 여러 유형의 할 인과 평가처리 방법에 대해 알아보자. 여기서 주의할 점은 이들 권고의견은 협정의 할인에 대한 처리 원칙을 예를 들어 설명하고자 하는 것으

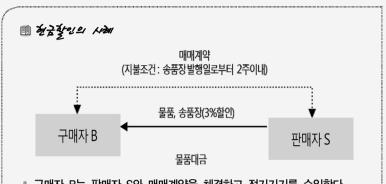
로, 이 지침들에서 설명하는 현금할인이나 수량할인 등만이 관세평가 상 인정된다는 뜻은 아니라는 점이다.

#### ▶ 현금할인(cash discount) (권고의견 5.1~3)

대금을 현금으로 지급하거나 또는 특정기간 이내에 지급하는 경우 제공 되는 할인을 말한다. 현금할인에 대한 평가처리는 다음과 같다.

#### ■ 현금할인에 대한 평가 처리

- i) 수입물품의 평가에 앞서 현금할인을 이용한 경우 할인된 가격은 거래가격 결정시 수용된다.
- ii) 현금할인을 이용할 수 있지만 평가시점에 지급이 이루어지지 않았기 때문에 현금할인이 아직 이용되지 않았다는 사실은 거래가격 배제사유에 해당하지 않는다.
- iii) 현금할인을 이용할 수 있지만 평가시점에 지급이 이루어지지 않은 경우 구매자가 해당 물품에 대하여 지급할 금액이 거래가격의 기초가 된다.



- 구매자 B는 판매자 S와 매매계약을 체결하고 전기기기를 수입한다.
- 매매계약에 지급조건은 송품장 발행일부터 2주 이내이며, 구매자가 지불조 건을 이행하는 경우 판매자의 가격표에 명시된 가격에서 3% 할인된 금액으 로 구입이 가능하다.
- 송품장에는 가격표상의 가격과 3% 할인액이 적혀 있고 할인후의 금액이 송품장 가격으로 기재되어 있다.
- 이 경우 송품장 가격으로 과세가격을 결정할 수 있는가?
- → 송품장 발행일부터 2주내에 구매자가 대금을 지급하는 경우 가격표의 가격에서 3% 할인된 금액, 즉 송품장 가격이 실제지급가격이다. 단, 대금 지급이 2주를 경과하여 할인 전 가격(가격표상의 가격)으로 실제 지급되는 경우 송품장 가격이 할인 후 가격이라 할지라도 할인 전 가 격에 따라 과세가격을 결정한다.
- → 따라서 과세가격 결정은 할인후의 가격에 근거하여 계산하고 실제 대금 지급이 할인전의 가격으로 이루어진 경우 세관에 입증자료와 함께 수정신고 하여야 한다

#### ▶ 수량할인(Quantity discount) (권고의견 15.1)

일정기가동안 구매된 수량에 따라 물품가격에 제공되는 할인이다

일반적으로 수량할인은 그 근거와 사유가 객관적으로 확인되는 경우 할인된 가격이 수용된다. 단, 수량할인은 평가대상이 되는 해당 선적분 에 적용되어야 하며, 이전 선적분에 소급 적용된 할인을 이번 선적분에 적용할 수 없다.

## 1 fifty 10101 HABI

- 판매자 S는 다음과 같은 가격조건으로 전기제품을 판매하고 있다.
  - -동일년도의 판매수량에 대해 1~9개 : 없음. 10~49개 : 5%. 50개 이상: 8%의 수량할인이 제공된다.
  - -연말결산시 1년간 총 구매수량에 따라 위 할인에 덧붙여 3%의 추가할인이 소급 계산되어 제공된다.

## i) 첫 번째 시례

- 한국의 수입자 B는 5%할인된 가격에 27개를 구매하고 일괄 수입한다.
- 한국의 수입자 C도 5%할인된 가격에 27개를 구매하였지만 일괄 수입하지 않고 매번 9개씩 3차례에 걸쳐 수입한다.

→ 수입자 B, C 모두 5% 할인된 금액이 실제지급가격이 된다. C의 경우처럼 개개의 분할 수입된 물품이 할인대상 수량에 미치지 못한다하더라도 실제 수입물품에 할인이 이루어졌다면 할인 후의 가격이수용되는 것이다.

#### ii) 두 번째 사례

- 수입자 B는 첫 번째 27개 수입 후 동일년도에 추가로 42개를 구매하여 수입한다.
- 이 때 42개의 두번째 수입에 대해 8%의 수량할인이 이루어지고, 이와 함께 이전 첫 번째 수입된 27개에 대한 3%의 소급할인이 추가 적용된 금액이 청구되었다.
- → 42개의 두 번째 수입물품에 대한 8% 할인은 허용된다. 구매자가 이전에 구매한 수량을 고려하여 판매자가 수량할인을 제공한다는 사실이 거래가격 배제사유인 '조건 또는 사정'을 의미하지 않는다. 처음 27개 구매와 다음 42개 구매가 이러한 누적할인을 약정하는 하나의 일반(포괄)계약의 대상인지 여부는 상관없다.
- → 하지만 첫 번째 수입 분에 소급 적용된 3% 추가 할인은 두 번째 수입물품에 허용되지 않는다. 첫 번째 수입 분에 소급 적용된 3% 추가할인의 처리에 대해서는 '종전거래와 관련한 신용채권'(권고의 견 8.1)과 '가격조정약관'(예해 4.1)에서 설명할 것이다.

# iii) 판매자 S는 연말결산 과정에서 구매실적이 우수한 구매자 B에게 총 구매한 물품에 대해 3%의 할인을 추가로 제공한다.

→ 3%의 추가할인은 앞의 두 번째 사례의 추가할인과 마찬가지로 종전거래의 수입물품에 대한 할인이므로 인정되지 않는다.

#### 3-1) 가격조정약관

상관행에 따라 거래 또는 물품의 속성 등 불가피한 사유로 판매계약 체결 시점에 가격을 확정할 수 없거나 일단 잠정적으로만 정하는 대신 그 사유가 해소되는 때에 가격을 확정하는 가격공식(formula)을 미리 정한 약정, 즉 가격조정약관(가격조정조항, Price Review Clause, PRC)을 두는 경우가 있다.

가격조정약관이 있는 계약에서는 최종 가격이 수입 후에 결정된다 하더라도, 수입물품의 거래가격은 이 약관(조항)에 따라 결정되는 지급하였거나지급하여야 할 최종 가격에 기초하여야 한다. 실제지급가격은 해당 계약(약정)에 명시된 데이터를 기초로 결정될 수 있기 때문에, 이 가격조정약관은 금액으로 계산할 수 없는 조건 또는 사정(condition or consideration)에 해당하지 않는다.

**가격조정약관**이 발생하는 대표적인 형태로 다음 세 가지를 볼 수 있다.(예해 4.1)

#### ■ 가격조정약관이 발생하는 거래 유형 (예시)

- i) 특별히 주문 제작되는 플랜트나 자본설비처럼 물품의 인도가 최초 주문시 기보다 상당기간이 지난 후 이루어지는 경우로, 최종 가격은 노무비, 재료비 등 해당 물품 생산에 투입된 각종 비용의 증감을 반영하는 별도의 합의된 기준 (계산식)에 따라 결정된다.
- ii) 주문된 다량 제품의 생산 및 수입이 오랜 기간에 걸쳐 이루어지는 경우로, 동일한 계산식을 적용하지만 생산원가 등의 변동에 따라 각 제품의 단가가 달라질 수 있다.
- iii) 물품가격이 잠정적으로만 책정되고 최종 가격은 특정 시점의 검사 또는 분석에 따라 결정되는 경우로, 식물성기름의 산도나 광석의 금속함량 등을 예로 들고 있다.

그러나 거래 당사자가 합의하였다고 하더라도 모든 형태의 가격조정이 관세평가 상 인정되는 것은 아니며, 일정한 요건을 갖춘 것이어야 한다. 우리나라는 시행규칙에 가격조정약관의 요건을 다음과 같이 규정하고 있는데, 이는 미국 관세청의 가격공식(formula)에 대한 인정기준을 수용한 것이다.(HRL542701 dated Apr. 28, 1982, TAA No. 47)

#### ■ 관세법 시행규칙 제3조(잠정가격신고 대상물품 등) 제3항 제3호

- 3. 수입 후에 수입물품의 가격이 확정되는 경우로서 다음 각 목의 요건을 모두 충족하는 경우
- 가. 수입 이전에 거래 당사자 간의 계약에 따라 최종 거래가격 산출 공식이 확정되어 있을 것
- 나. 최종 거래가격은 수입 후 발생하는 사실에 따라 확정될 것
- 다. 수입 후 발생하는 사실은 거래 당사자가 통제할 수 없는 변수에 기초할 것

#### 3-2) 가격의 변경

실제 무역거래에서 계약 체결 당시에 합의된 가격이라도 거래당사자가 합의하는 경우에는 얼마든지 변경될 수 있다. 이러한 가격의 변경은 계약 체결 이후 해당 물품이 선적되기 전, 국제 운송 도중, 물품이 수입국에 도착한 후 수입신고 되기 전, 또는 수입신고가 수리 된 후에도 이루어질 수 있다. 심지어는 당초의 가격이 지급된 이후에도 이루어질 수 있는데,이 경우 가격 인하는 리베이트 등으로,인상의 경우는 추가 지급으로나타나게 된다. 관세평가에서 이 같은 가격의 변경을 어떻게 처리할 것인지가 문제된다.

협정은 이 문제에 대해 명확하게 규정하고 있지 않다. 그러나 '수입물품에 대하여 ... 실제로 지급하였거나 지급하여야 할 총금액'이라는 실제지급가격의 정의에 비추어 볼 때, 해당 물품이 수입국에 도착하였거나 수입신고가수리되었다 하더라도 해당 수입물품에 대하여 추가로 지급되는 금액(즉, 가격 인상)은 거래가격에 포함되어야 한다.

반대로, 가격이 인하, 즉 하향 변경되는 경우에는 어떻게 처리할 것인가? 수입물품에 부과되는 관세는 수입신고(수리) 시점에는 확정되는 것이원칙이다. 따라서 당사자 간의 계약 변경에 따른 가격 인하를 언제까지나인정할 수는 없을 것이다. 일반적으로 수입(신고 수리)후 가격의 인하는 관세평가 목적 상 인정되지 않는다. 이 때 가격 인하를 어디까지 인정할 것인지의 기준은 국내 법령으로 정하여야 할 문제로, 각 국은 이를 자국의법령에 반영하여 운영하고 있고\*, 우리나라도 최근 고시에 이를 명확히 규정하였다.

#### ■ 관세평가 운영에 관한 고시 제16조(실제지급가격) 제2항

② 해당 수입물품이 우리나라에 도착한 이후에 구매자와 판매자 간에 이루어지는 가격에 대한 환불, 감액 등은 실제지급가격을 결정할 때 고려되지 않는다. 다만, 해당 수입물품이 우리나라에 도착하기 이전에 규칙 제3조제3항제3호 각목의 요건을 모두 충족하는 가격조정약관이 유효하게 존재하고 해당 수입물품의 가격이 해당 가격조정약관에 따른 경우에는 그렇지 않다.

- ★ 미국 19 U.S. Code §1401a-Value (b)(4)(B) "Any rebate of, or other decrease in, the price actually paid or payable that is made or otherwise effected between the buyer and seller after the date of the importation of the merchandise into the United States shall be disregarded in determining the transaction value under paragraph (1)"
  - **EU** Commission Implementing Regulation(EU) 2015/2447 of 24 November 2015 §130(Discount) "3, Discount arising from amendments to the contract subsequent to the time of acceptance of the customs declaration shall not be taken into account"
  - 케나다 Customs Act §48(Transaction value of the goods) "(5)(c) by disregarding any rebate of, or other decrease in, the price paid or payable for the goods that is effected after the goods are imported."

계약 변경에 따른 가격 인하를 인정하는 기준으로 우리나라는 "수입 물품이 우리나라에 도착하는 시점"으로 규정하고 있다. 다른 나라를 보 면, 미국은 '물품의 수입일(date of the importation)'로, EU는 '세관신고 수리시점(time of acceptance of the customs declaration)'으로, 캐나다 는 '물품이 수입된 후(after the goods are imported)'로 각각 규정하고 있다.

과거 일부 질의회신 사례 등에서 이 '수입 후 가격의 변경(인하)'을 '우리나라에 수출하기 위하여 판매된 때(when sold for export to the country of importation, 줄여서 '수출판매'라 한다)'의 개념에 근거하여 해석하기도 하였으나<sup>\*</sup>, '수출판매'는 거래가격의 기초로서 자격이 있는 '양 당사자 간의 거래(판매)'를 특정하기 위한 것으로, 이 '가격의 변경'에 대한 직접적인 지침을 주는 것은 아니다. WCO 해설 1.1에서 "수출판매된 때(when)란 시간에 대한 어떤 지침(indication)을 주는 것으로 간주되어서는 안 되며, 단지 관련 거래의 유형(type of transaction involved)을 나타내는 것"이라고 설명하고 있는 점에 유념하여야 한다. "수입 후에 변경된 가격은 이미 수출판매가 끝난 물품에 대한 우리나라의 국내가격에 해당"한다는 논리는 타당하지 않다.

<sup>★ &#</sup>x27;선적 전 인하된 가격은 실제 지급가격으로 볼 수가 있으며, 보세구역 반입 후 인하된 가격은 실제 지급가격으로 볼 수가 없음'(재경부 관협 47040-112, 1998.6.10.), '우리나라에 수출판매되는 물품에 대한 가격이라 함은 동 물품이 우리나라 수입항에 최초로 도착하는 시점까지의 가격을 말하므로 수입후에 변경된 가격은 이미 수출판매가 끝난 물품에 대한 우리나라의 국내가격에 해당함'(관세청 평가분류 47221-131, 2001.2.6.), 관세평가분류원 관세평가협의회 결정 11-02-01(2011.9.2.) 등 다수

그러나 모든 수입 후 가격의 인하를 인정하지 않는 것은 합리적이지 않다. 계약 체결 시 수입 후 특정 사실이 발생하는 경우 가격을 변경하기로 합의하였다면, 그 결과 수입 후 이루어지는 가격 변경(인하)은 실제지급가격에 반영되어야 한다. 즉, 3-1)에서 설명한 가격조정약관이 존재하는 경우에는 그에 따라 우리나라 도착 후 인하된 가격도 실제지급가격으로 인정된다. (고시 제16조제2항 단서)

엄밀히 말해, 3-1)에서 설명한 가격조정약관은 수입 당시 가격이 확정되지 않은 상황을 가정한 것으로, 수입 후 가격의 변경과는 다른 문제이다. 그러나 가격조정약관이 존재한다는 사실은 수입 당시 가격이 잠정적이라는 의미이므로, 실무상 가격의 미확정과 가격의 변경을 달리취급할 실익은 없다.

### 1 4%013 Et (rebate) Mal

- 국내 A사(수입자)는 해외 반도체 제조업체인 B사(수출자)로부터 반도체를 수입하여 판매한다.
- 수입자는 수출자의 가격리스트 상의 가격으로 물품을 구매하고 그 가격으로 수입신고한다.
- 그 후 수입자는 전매가격이나 수량 등 국내 판매상황을 고려하여 수출자로 부터 할인된 견적가격(Quote price)을 승인받아 국내 구매자에게 수입물품을 판매한 후 가격리스트 상의 가격과 견적가격의 차액에 대해 환불받고 있다. (반도체 시장에서 통상 이러한 거래방식을 Ship & Debit이라 한다.)

→ 수입물품이 우리나라에 도착한 후에 발생하는 환불 등은 수입 당시 에 이미 확정되어 있는 가격조정약관에 의한 경우에만 실제지급가 격으로 인정된다. 이 사례와 같이 수입이 완료된 후 국내 시장에서 의 판매상황을 고려하여 변경된 견적가격은 가격조정약관으로 인정 되지 않는다. 따라서 환불된 금액은 실제지급가격의 결정에 고려되 지 않는다

#### 111 子即八旦 李八八

- 구매자 B는 판매자 S와 장기공급계약을 체결하고, 연간 최저거래액을 정하 여 5%의 할인을 받아 수입하고 있다. 단. 연간 최저거래액에 미치지 못한 경우에는 실제 수입액에 관한 5%의 할인 상당액을 판매자에게 지급하기로 하였다.
- 연간 수입액 집계결과 최저거래액에 미달하여 구매자는 총 수입액의 5%를 판매자에게 지급하였다.
- → 구매자 B와 판매자 S의 매매계약에 기초하여 연간 최저거래액이 달성 되지 않은 경우에 구매자가 판매자에게 별도로 지급한 금액은 그 지급 시기와 관계없이 해당 수입물품의 실제지급가격의 일부를 구성하여 과세가격에 포함된다.

#### 圓 今世 草 春亚三年四 登记/河 (登录 春亚三年四)

- 구매자 B는 판매자 S로부터 반도체 성능테스트 장비를 구매하여 수입한다.
- 이 장비는 수입 당시 200개 채널의 테스트를 수행할 수 있는 기본형으로 판매되었다. 그러나 이 장비에는 500개 채널의 테스트를 수행할 수 있는 하드웨어와 소프트웨어가 탑재된 상태였으며, 고속채널에 사용되는 소프트 웨어는 암호화되어 잠긴 상태로 수입되었다. 구매자 B는 기본형 장비의 가 격으로 \$ 10,000을 지급하였다.
- 이후 구매자 B는 반도체 생신량 증가로 500채널의 고속 테스트가 필요해지자, 이 장비에 내장된 고속 기능을 사용하기 위해 판매자 S에게 추가로 \$ 5,000을 지급하고 소프트웨어 잠금을 해제할 인증소프트웨어를 구매하였다. 인증 소프트웨어는 암호코드가 적힌 인증서를 수입하여 판매자 S의 홈페이지를 통해 인터넷으로 다운로드 받아 장비에 설치한다. 그러면 해당 장비는 500채널의 고속테스트 기능을 사용할 수 있게 된다.
- → 인증소프트웨어를 다운받아 장비의 고급기능을 활성화시키기 위해 지급하는 \$5,000은 수입되는 인증서(인쇄물)에 대한 실제지급가격이 아니라, 이미 수입된 장비에 대한 실제지급가격으로 과세가격에 포함되어야 한다. (조심 2009관41, 2010.11.11.)

#### 4) 일괄거래(package deal)

일괄거래라 서로 관련된 물품군 또는 함께 판매된 물품군에 대한 대가를 총 일시금(Lump sum)으로 지급하기로 약정한 거래를 말한다.

여러 다른 물품이 일괄거래 되면서 각 품목별로 가격이 책정되어 있지 않은 경우 어떻게 가격을 결정할 것인지 다음의 사례를 통해 알 수 있다.(예해 8.1)

#### ा विदेश ग्लास्ट्रिक्ट है

- 서로 다른 물품들이 판매되었으나 송품장에는 단일한 전체가격으로 표시된 경우
- → 제1방법을 적용하기 위한 다른 조건들이 충족되었다면 송품장에 단 일한 전체가격으로 표시되었다는 사실이 제1방법 배제사유가 되지 않는다.
- → 실무상으로 물품별로 관세율이 다른 경우 평가처리방법의 예로
  - 첫째 수입실적이 있는 동종·동질 또는 유사 물품의 가격을 활용 하거나
  - 둘째 수입자가 제시한 일반적으로 인정된 회계원칙에 기초한 적 절한 가격 배분 등을 사용할 수 있을 것이다.

#### अधिमद्रमधा प्रक्रा २

- OO상사의 구매담당자는 중국 현지에서 A급 1ton, B급 1ton, C급 1ton으로 구성된 세 가지 다른 등급의 물품 총 3ton을 ton당 \$1,000로 일괄구매한다.
- **시례 2-1**. O O상사는 A급 물품 1ton만 국내용으로 우리나라로 수입하고 나머지는 현지 가공공장에 재판매한다.
- → 이 경우 국내용으로 수입된 물품에 대한 판매가격이 없으므로 제1방법을 적용할 수 없다. 단, 등급을 고려하여 총 가격에서 배분할 수 있는 객관적인 자료가 존재한다면 제1방법을 적용할 수 있다.
- **시례 2-2**. O O상시는 전체 3ton 중 각 등급별로 동일한 비율로 1ton만 수입하고 나머지 2ton은 현지 가공공장에 재판매한다.
- → 수입된 물품이 동일한 비율이라면 총 \$3,000 중 1/3인 \$1,000이 실제지급가격이 된다.

## 🗐 र्थुक्षेत्रस्था । ४म्बा ३

- ○○상사는 관세율이 15%인 물품A와 6%인 물품B를 총액 \$1,000으로 일 괄거래로 구매한다. OO상사는 수입 시 관세부담을 줄일 목적으로 송품장 에 A물품은 \$350로 B물품은 \$650로 표시하여 수입신고한다.
- → 위 사례와 같은 가격조작행위는 금액을 결정할 수 없는 조건 또는 사정 (condition or consideration)에 해당되어 제1방법을 적용할 수 없다.
- 5) 일반적인(Prevailing) 시장가격보다 낮은 가격이나 덤핑가격으로 판매된 물품

동종 · 동질물품의 시장가격보다 낮다는 이유만으로 제1방법 적용이 배제되지 않는다.(권고의견 2.1)

또한 덤핑가격으로 판매된 물품은 "평가절차가 덤핑방지를 위해 사 용되지 않아야 한다 "라는 협정의 원칙에 따라 덤핑가격이라고 하여 거 래가격 적용을 배제하거나 거래가격에 덤핑마진폭을 가산하지 않아야 한다 (예해 31)

#### ▶ 반짝 세일(Flash Sales) (권고의견 23.1)

'반짝 세일'은 잠재적인 구매자를 끌어들이기 위해 단기간 동안 매우 큰 폭의 할인을 제공하는 판촉활동을 말한다. 이 '반짝 세일' 중에 구매한 매우 할인된 가격이 협정 제1조에 따른 거래가격의 기초로 수용될 수 있는지, 또한 제2, 3방법의 동종·동질물품 또는 유사물품의 거래가격이 될 수 있는지가 쟁점이 될 수 있다.

- → 단지 가격이 동종·동질물품의 일반적인 시장가격보다 낮다는 사실 만으로 해당 가격을 제1조의 목적 상 부인하지 않아야 한다. 따라서 다른 거래가격 배제사유에 해당하지 않는다면 반짝 세일 중에 구매 한 매우 할인된 가격도 거래가격의 기초가 된다.
- → 또한, 제2,3방법의 요건을 충족하는 경우 반짝 세일 중에 구매한 가격도 동종·동질물품 또는 유사물품의 거래가격으로 사용될 수 있다. 그러나 제2,3방법의 시간 기준(동시 또는 거의 동시에) 등에서 고려되는 동일한 상업적 관행 및 시장 조건이 반짝 세일 이외의 상황에서는 통상 존재하지 않을 것이므로 이 점을 유념하여야 한다고 설명하고 있다.

## 2. 간접지급

#### 1) 간접지급의 개념

'실제로 지급하였거나 지급하여야 할 가격'은 송품장 등에 표시된 직접지급에 간접지급금액을 포함한 가격을 뜻한다. 협정 제1조 주해의 'total payment'나 부속서Ⅲ 제7항의 'all payment'라는 단어에 이 같은 의미가 내포되어 있는 것이다.(법 제30조 제2항)

- The price actually paid or payable is the total payment made or to be made... <sup>59</sup>
  (협정 제1조에 대한 주해)
- The price actually paid or payable includes **all payment** actually made or to be made as a condition of sale of the imported goods, by the buyer to the seller, or by the buyer to a third party to satisfy an obligation of the seller

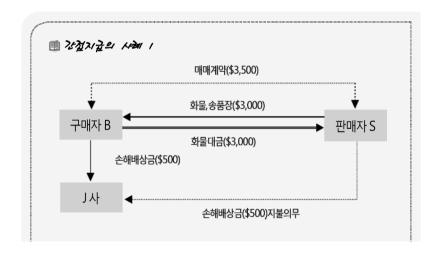
또한 실제지급가격의 정의를 잘 살펴보면 간접지급은 '구매자가 판매자에게 수입물품의 판매조건으로 지급하는 금액' 또는 '구매자가 판매자에 대한 의무를 이행하기 위해 제3자에게 실제 지급하는 금액'을 포함한다.

우리나라 관세법에서는 "구매자가 당해 수입물품의 대가와 판매자의 채무를 상계하는 금액, 구매자가 판매자의 채무를 변제하는 금액을 포함한다."고 간접지급을 표현하고 있다.



### ■ 관세법시행령 제20조의2 제1항 '그 밖의 간접적인 지급액'

- 1. 수입물품의 대가 중 전부 또는 일부를 판매자의 요청으로 제3자에게 지급하는 경우 그 금액
- 2. 수입물품의 거래조건으로 판매자 또는 제3자가 수행해야 하는 하자보증을 구매자가 대신하고 그에 해당하는 금액을 할인받았거나 하자보증비 중 전부 또는 일부를 별도로 지급하는 경우 그 금액
- 3. 수입물품의 거래조건으로 구매자가 외국훈련비, 외국교육비 또는 연구개발비 등을 지급하는 경우 그 금액
- 4. 그 밖에 일반적으로 판매자가 부담하는 금융비용 등을 구매자가 지급하는 경우 그 금액



- 구매자 B는 판매자 S와 기계 1대를 \$3,500에 구입키로 매매계약 체결한다.
- 한편. 판매자는 J사와 별도의 매매거래에 따른 운송중 화물손상이 발생하여 J사에게 손해배상금 \$500을 지불키로 약정하였다.
- 판매자 S는 자신을 대신하여 손해배상금 \$500을 구매자 B가 지불해줄 것을 요청하고, 이번에 구매자 B가 수입하는 기계 1대(\$3,500)의 송품장 가격을 \$500을 공제한 \$3,000로 하였다.
- 이 경우 송품장 가격(\$3,000)을 과세가격으로 할 수 있는가?
- → 구매자 B가 판매자 S를 대신하여 J사에 지불하는 \$500은 판매자의 제3자에 대한 채무를 구매자가 대신 변제하는 것으로, 매매가격 \$3,500에서 공제된 \$500은 간접지급에 해당하여 실제지급가격의 일 부이다 따라서 과세가격은 직접지급 \$3,000과 간접지급 \$500을 합 한 실제지급가격 \$3,500을 기초로 하여 결정된다.

## 

- 수입국의 가구도매업자 B(구매자 B)는 특수관계에 있지 않는 E국의 제조업자 S(판매자 S)와 체결한 매매계약에 따라 판매자 S로부터 창고인도가격으로 가구를 수입한다. 거래 시점에 해당 수입물품은 판매자 S에 의해 E국 창고에 보관되어 있다
- 구매자 B는 상기 수입물품에 관한 송품장가격을 지급하고, 판매자의 요구에 따라 판매자가 지급해야 할 상기 보관에 관한 보관료(해당 수입물품 반출입 에 관한 비용을 포함)를 E국의 창고업자 C에게 지급한다.
- 이 수입물품의 과세가격을 관세법 제30조에 따라 결정하는 경우 판매자의 요구에 따라 구매자 B가 해당 수입물품에 대한 송품장 가격과 별도로 창고 업자 C에 지급하는 상기 보관료는 거래가격에 포함되는가?
- → 이 보관료는 수입물품에 대하여 구매자 B가 판매자 S에게 지급(판매자의 채무를 변제)한 것으로 해당 수입물품에 대한 실제지급가격의 일부(간접지급금액)로서 과세가격에 포함된다.

#### 2) 종전거래에서 발생한 신용채권

(Credit made in respect of earlier transaction)

실제 무역거래에서는 구매자와 판매자가 장기간에 걸쳐 유대관계를 맺으며 지속적으로 거래관계를 유지하는 경우가 많다. 이렇게 지속적인 거래를 하다보면 앞서 이루어진 거래가 후속되는 거래에 작간접적으로 영향을 미치는 경우가 발생한다.

예를 들어 종전 거래에서 발생한 채권/채무 관계가 후속거래에서 가격 결정에 반영되어 송품장 상에 할인의 형태로 표시되는 경우가 있는데 이러한 신용채권(Credit)금액은 이미 판매자에게 지급한 가격의 일부로 거래가격에 포함되어야 한다.(권고의견 8.1)

신용채권(Credit)을 발생시킨 종전의 거래에 대하여 평가처리방법은 후속거래에 대한 과세가격 결정과는 별개로 처리 되어야 하며, 종전 선적분의 가격에 대하여 조정이 이루어져야 하는지 여부는 국내법령에서 정하는 바에 따르도록 하고 있다. 앞서 [3-2) 가격의 변경]에서 설명한 바와 같이 우리나라는 특별한 경우를 제외하고는 수입 후 이루어진 가격의 인하를 인정하지 않는다.

## 

- 한국의 수입자 B는 일본의 수출자 S로부터 카메라렌즈를 수입하고 있다.
- 지난 여름 수입자 B는 S로부터 카메라렌즈 100상자를 \$10,000에 구입하였다. 그런데 수입 후 카메라 생산에 투입한 카메라렌즈 10상자에서 스크래치가 발생하여 사용할 수 없었다.
- \* 이번에 다시 카메라렌즈 100상자를 같은 가격(\$10,000)에 수입하는데, 수출 자 S는 송품장상에 가격을 \$9,000로 표시하였고 \$1,000은 지난 거래에서 하 자가 발생한 10상자분에 대한 할인이라고 별첨 자료를 첨부 하였다.
- 이 경우 이번 수입에서 할인된 가격 \$9,000은 거래가격으로 인정될 수 있는가
- → 아니다. 이번 수입의 할인액 \$1,000은 종전 거래에서 발생한 채권을 상계한 금액으로 간접지급에 해당하며, 실제지급가격에 포함된다. 따라서 이번 수입물품의 실제지급가격은 직접지급 \$9,000에 간접지 급 \$1,000을 합한 \$10,000이 된다.

## 3) 보증확인수수료(confirming commission)

국제무역 거래에서 발생하는 가접지급의 또 다른 전형적인 사례로 금융기관에 지급하는 보증확인수수료가 있다.(해설 5.1)

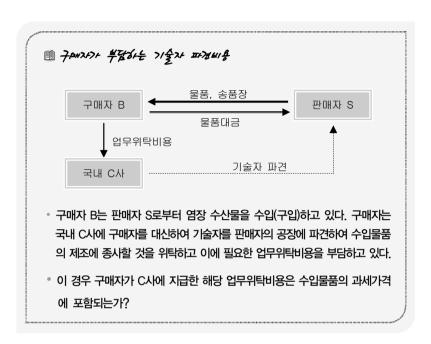
## ■ 其分支的人女星 1991

- 한국의 외제 승용차 딜러 B는 독일의 판매자 S로부터 자동차를 수입하면서 대금지급을 위해 한국의 00은행에서 신용장을 개설하였다.
- 그러나 판매자 S는 한국의 00은행이 부실하여 수출대금을 회수하지 못할 위험성이 높다고 보고 독일의 XX금융에게 이 신용장에 대한 확인을 요청하 였다.
- 독일의 XX금융은 이 신용장에 대한 지급을 보증해주고 수수료를 받는데 이것 이 바로 보증확인수수료이다.
- 사례 1. 판매자 S가 XX금융에 보증확인수수료를 지급하고 이 비용을 송품장 가격에 포함하여 구매자에게 청구하는 경우
- → 이 경우 보증확인수수료는 직접지급으로 실제지급가격에 포함되므 로 문제가 되지 않는다.

- 사례 2. 보증확인수수료가 물품대금과 별도로 청구되거나 구매자가 직접 XX금융 에 지급하는 경우
- → 이 경우에도 보증확인수수료는 간접지급으로 실제지급가격에 포함 된다. 그 이유는 보증확인이 판매자의 대금회수를 보증하므로 '판매 자의 이익을 위하여' 지급한 것이고, 또한 이 같은 보증 없이는 판매 자가 위험을 감수하고 거래를 추진하기 어려울 것이라는 점에서 이 수수료는 '수입물품의 판매조건'으로 지급된 것이기 때문이다.

단, 구매자가 자신의 주도로 계약체결을 보증하기 위해 취소불능 확인 신용장을 개설하여 판매자에게 제공하는 경우, 이때 구매자가 확인기관에 직접지급하는 확인수수료는 판매계약에서 부과되는 조건이 없고판매자보다는 오히려 구매자의 이익을 위한 것이므로 실제지급가격에 포함되지 않는다.

#### 4) 실제지급가격(간접지급)에 대한 시례



→ 구매자 B가 C사에 위탁하여 파견하는 기술자는 판매자 S의 공장에서 수입물품의 제조에 종사하고 있으므로, 해당 기술자 파견에 소요되는 비용은 제조원가의 일부로서 구매자가 수입물품에 대하여 판매자의 이익을 위하여 지급하였거나 지급하여야 할 총금액에 해당한다. 따라 서 구매자가 C사에 지급하는 업무위탁비용은 수입물품의 과세가격(간 접지급금액)에 포함된다.



# 거래가격방법(제1방법)

Ⅲ. 실제로 지급하였거나 지급하여야 할 가격 2

## 3. 구매자 자신의 계산으로 행한 활동

1) 구매자 자신의 계산으로 행한 활동 (activities undertaken by the buyer on the buyer's own account)

구매자는 전형적인 간접지급인 판매자의 채무를 상계하는 행위 이외에도 수입물품과 관련하여 광고활동, 하자보증, 물품검사 등 구매자 자신뿐 아니라 판매자에게도 이익이 되는 다양한 활동을 자신의 비용으로할 수 있다. 이러한 비용을 어디까지 간접지급으로 볼 것인지가실무에서 많은 문제가 된다.

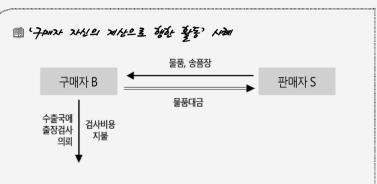
\*\* 2. 제8조에 조정하도록 규정된 사항 외에는, 구매자가 자신의 계산으로 수행한 활동은 비록 판매자의 이익으로 간주된다 할지라도 판매자에 대한 간접지급으로 간주되지 않는다. \*\*\* (협정 제1조에 대한 주해)

이에 대해 협정 제1조에 대한 주해에서는 가산요소를 제외하고 구매자가 자신의 계산으로 수행한 활동은 비록 판매자에게 이익으로 간주된다 할지라도 간접지급에 해당하지 않는다고 명시하고 있다. 우리 시행령에서도 동일한 취지로 규정하고 있다.

#### ■ 관세법시행령 제20조의2 제2항

관세법 제30조제1항 각 호의 가산금액 외에 구매자가 자기의 계산으로 행한 활동의 비용은 같은 조 제2항 각 호 외의 부분 본문의 "그 밖의 간접적인 지급액"으로 보지 않는다.

이러한 활동은 주로 수입자가 물품 구입 후 수입 전에 행하는 활동과 관련되는 경우가 많다.



- 구매자 B는 판매자 S로부터 국내시장에서 고기로 판매가능한 고급 날생선만을 수입(구입)하기로 하였다.
- 이를 위해, 구매자는 판매자로부터 날생선을 구입함에 있어 품질이 국내 시장에 적합한 것만을 구입하기 위해 국내 검사기관과 수출국에서 검사 계약을 체결하였다.
- 구매자는 판매자에게 물품대금(송품장가격)의 지불 이외에 검사기관에 수출국에 출장하여 행한 검사비용을 지불한다.
- 구매자가 검사기관에 지급하는 검사비용은 수입물품의 과세가격에 산입되는가?
- → 검사기관에 지급하는 수출국에서의 검사비용은 구매자와 검사기관 과의 계약에 의한 것이고, 이것은 구매자가 자신을 위해 행한 검사로 인정되어 그 비용은 실제지급가격에 포함되지 않는다. 또한 검사비 용은 제8조에 규정된 가산요소에도 해당하지 않으므로 수입물품의 과세가격에 포함되지 않는다.

#### 2) 마케팅 비용

구매자가 자신의 계산으로 행한 활동에는 위 사례처럼 구매자 자신 만을 위한 활동뿐 아니라, 구매자와 판매자 모두에게 이익을 주는 경우 가 있는데 주로 마케팅에 관련되는 것으로 광고, 하자보증, 판촉 등의 활동이 있다.

마케팅에 관련되는 광고, 하자보증, 판촉활동으로 인해 수입물품의 판매가 촉진되면 결과적으로 수입자 뿐 아니라 수출자에게도 이익이 된다. 또한 이러한 활동을 수입자가 단독으로 수행하도록 의무사항으로합의된 경우 이를 거래가격 배제사유인 '조건 또는 사정(condition or consideration)'으로 볼 것인지 여부도 문제가 된다.

" …수입물품의 생산 또는 마케팅(marketing)과 관련한 조건 또는 사정(condition or consideration)이 거래가격을 부인하는 결과가 되어서는 안 된다. … 만약 구매자가수입물품의 마케팅에 관한 활동을 비록 판매자와의 약정에 따라 수행하는 경우라도, 구매자 자신의 계산으로 수행되었다면, 이러한 활동의 가치는 과세가격의 일부도 아니며, 또한 그러한 활동 때문에 거래가격이 부인되어서도 안 된다. <sup>59</sup> (협정 제1조 1항 b호에 대한 주해)

#### **अग्रहे भित्रा**

- 구매자 B는 판매자 S의 국내에서의 화장품 수입 및 판매 총대리점이다.
- 총대리점계약의 하나로 구매자에게는 판매자가 제조하는 화장품의 국내 광고 선전에 대한 의무가 주어져 있고, 그 비용은 수입거래가격의 10%로 되어 있다.
- 이 총대리점 계약 하에서 구매자가 판매자로부터 수입(구입)하는 화장품의 과세가격 계산에 있어서 구매자가 부담하는 화장품의 광고 선전비용은 어떻 게 취급되는가?
- → 구매자 B가 부담하는 광고선전 비용은 판매자 S와의 계약에 따라 의무가 주어져 있다고 하더라도, 수입물품의 판매(마케팅)와 관련된 구매자가 자신의 계산으로 행한 활동이므로, 해당 비용은 판매자에 대한 간접지급에는 해당하지 않는다. 또한, 해당 광고선전 비용은 「가산요소」에도 해당하지 않으며, 거래가격 배제사유('조건 또는 사정')로 보지도 않는다.

## 3) 하자보증(warranty)

하자보증이란 자동차나 전기기기와 같은 물품에 대한 품질보증의 한 형태로, 판매된 물품이 하자가 발생한 경우 보증책임자가 하자를 보수하 는 비용 또는 대체비용을 부담하는 것으로, 전형적인 마케팅 활동의 하 나이다. 공제요소인 수입 후의 유지(maintenance) · 기술지원(technical assistance) 비용과는 다른 개념이다.

하자보증 책임은 통상 물품의 판매자에게 있는 것으로 이해되기도 하나, 실제로는 당사자간 특약에 의해 판매자가 수행할 수도 구매자가 수행할 수도 있다. 따라서 누가 하자보증의 비용을 부담하고 그 위험을 떠안는지 즉, 하자보증이 누구의 계산(account)\*으로 수행되는지에 따라 하자보증비용의 평가처리가 달라질 수 있다.

수입물품의 하자보증을 수출자가 수행하는 경우, 판매자는 당연히 그 비용을 물품의 가격에 반영할 것이다. 수입자가 하자보증비용 또는 요금을 물품 가격의 일부로 또는 별도로 수출자에게 지급했다면 실제소비자에게서 하자보수요구가 발생했는지와 관계없이 판매조건으로 지급된 것이므로 실제지급가격에 포함된다. 하자보증 비용은 공제요소가아니므로 실제지급가격과 구분된다 하더라도 거래가격의 일부이다. 하자보증비가 물품 가격과 별도로 청구된다 하더라도 마찬가지이다.

<sup>★ &#</sup>x27;계산'은 주로 '명의'와 대비되는 개념으로 사용되며, 자기의 명의로 행위를 한다는 것은 법률적 효과(권리와 의무)의 귀속주체가 된다는 것을 의미하고, 자기의 계산으로 행위를 한다는 것은 해당 활동에 소요되는 비용을 출연하고 경제적 효과(이익과 손실)의 귀속주체가 되는 것을 의미 한다. (대법원 2003.5.16. 선고 2001다44109 관결 참조)

또한 수출자가 하자보증을 제3자에게 수행하게 하고, 수입자가 이 제3자에게 하자보증대금(비용)을 지급한 경우에도 판매조건으로 간접 지급한 실제지급가격에 포함된다. 즉, 하자보증이 **수출자의 계산으로** 수행되는 경우, 수입자에게 청구되는 그 비용이나 요금(charge)은 '구매자가 자기의 계산으로 행한 활동의 비용'이 아니므로 실제지급가격에 포함되는 것이다.

물품 매매계약과 하자보증 계약이 두 개의 별도 계약 대상인 상황이 있을 수 있다. 이러한 경우 물품의 판매와 하자보증을 둘러싼 상황이 면밀하게 검토되어야 하는데, 통상 하자보증이 물품에 대한 보증 (guarantee)이라는 사실에 의해 물품 판매계약과 연계되어 있다. 하자보증 계약이 별도로 존재한다 할지라도, 판매자가 물품의 판매조건으로 구매자에게 하자보증비의 지급 의무를 부담시켰다면 실제지급가격에 포함되어야 한다.

#### 

- 독일의 판매자 XX자동차판매는 같은 나라 XX자동차가 생산한 자동차를 수 출한다.
- 판매자 XX자동차판매는 한국의 구매자 00모터스와 판매계약을 체결한다.
- 판매계약 조건의 하나로 00모터스가 구매한 자동차에 대해 XX자동차판매가 2년간 예비 부분품과 수리작업을 포함한 하자보증을 제공하기로 한다.
  - -이 중 보증기간 처음 1년 동안의 비용은 00모터스가 지급하는 자동차가격에 포함되어 있고.
  - -2차 년도의 보증비용은 대당 100\$로 구매자 00모터스가 판매자 XX자동 차판매에게 지급하도록 약정되어 있다.
- 송품장에는 이 2차 년도 보증비용이 실제 보증기간 동안 클레임이나 보상이 있었는지 여부와 상관없이 확정되어 청구된다.
  - -이 계약과 별도로 판매자 XX자동차판매는 일본에 있는 AA보험사와 2차 년도의 보증에 대한 보험계약을 체결하여 2차 년도 보증과 관련한 모든 클레임에 대해 AA보험사가 구매자 00모터스에게 보상하기로 하고. 판매 자 XX자동차판매는 AA보험사에 보험료를 지급한다.
  - 하자보증비용에 대한 평가처리는?
- → 판매자인 XX자동차판매가 하자보증에 대한 비용과 위험을 부 담하므로, 처음 1년간 하자보증에 대한 대가는 자동차 판매가 격에 포함된 그대로, 즉 실제지급가격의 일부가 된다. 또한 구 매자가 수입자동차 대당 \$100씩 지급한 2차 년도의 보증비용 역시 비록 별도로 지급되었다 할지라도 간접지급으로 실제지 급가격에 포함된다.

반면, 구매자가 자신의 계산으로 수입물품에 대한 하자보증을 수행하기로 결정하고, 물품가격에 이 비용이 고려된 경우, 이 하자보증에 소요된 비용은 구매자 자신의 계산으로 행한 활동의 비용으로 실제지급가격에 포함되지 않는다.

그러나 수출자가 판매의 조건으로 수입자에게 수입물품에 대한 하자 보증을 구매하도록 의무를 부과했다면 이 보증비용은 과세가격에 포함 되어야 한다.

#### ■ 하자보증과 관련된 기타 쟁점(예해 20.1의 11, 12단락)

- 하자보증계약의 이행을 위해 본 물품이 수입된 이후 일정기간이 지나 최초 계약
   에 따라 구매자에게 무료로 송부된 부분품 → 대체방법에 의해 평가
- 수입물품 가격에 하자보증비용이 포함되어 수입시 이미 관세가 납부되었으므로 무상 부분품에 대한 '이중 과세' 논쟁 → 관세평가의 문제가 아닌 통관 및 기술적인 절차의 문제 (관세감면제도 등으로 별도 처리)

### 4. 공제요소

- 1) 개요
- 3. 다음의 요금charges) 또는 비용(costs)이 수입물품에 대하여 실제로 지급하였거나 지급하여야 할 가격으로부터 구분되는 경우에는 과세가격에 포함되지 않는다.
  (협정 제1조에 대한 주해)
  - i ) 수입 후 행하여지는(undertaken) 건설, 설치, 조립, 유지 및 기술지원 비용 (charges)
  - ii) 수입 후 운송 비용(costs)
  - iii) 수입국의 관세 및 제세
  - iv) 연불이자

수입 후 건설, 설치, 조립, 유지 및 기술지원 비용과 운송비용은 수입 국내에서 발생한 부가가치이므로 과세가격에서 제외되며, 수입국에서 납부하는 관세 등은 수입당시 수입물품의 가격을 구성하지 않으므로 당 연히 과세가격에서 제외하는 것이다. 이들 세 가지 비용을 일반적으로 '수입 후 비용'으로 부른다.

우리 관세법에서는 수입 후 비용에 '연불이자'를 추가해 네 가지를 공제요소로 규정하고 있다. 연불이자는 물품의 가격이 아니라 금융서비 스에 대한 대가이므로 과세가격에서 제외된다.(결정 3.1)

#### ■ 관세법 제30조 제2항 단서의 공제요소

제30조 ②···다만, 구매자가 지급하였거나 지급하여야 할 총금액에서 다음 각호의 어느 하나에 해당하는 금액을 명백히 구분할 수 있는 때에는 그 금액을 뺀 금액을 말한다

- 1. 수입 후에 하는 해당 수입물품의 건설 · 설치 · 조립 · 정비 · 유지 또는 해당 수입물품에 관한 기술지원에 필요한 비용
- 2. 수입항에 도착한 후 해당 수입물품의 운송에 필요한 운임·보험료 그 밖에 운송과 관련되는 비용
- 3. 우리나라에서 해당 수입물품에 부과된 관세 등의 세금과 그 밖의 공과금
- 4. 연불조건(延拂條件)의 수입인 경우에는 해당 수입물품에 대한 연불이자

공제요소를 공제하기 위해서는 이러한 비용들이 '가격과 구분'되어 야 한다. 또한 공제하려면 당연히 구분 가능하기 이전에 물품의 가격에 이러한 비용들이 포함되어 있어야 한다.

이 '구분 되어지는(are distinguished)'이라는 의미는 성질상 구분이 가능한 모든 경우를 포함하는 것으로 보아야 한다. 실제지급가격에 공제 요소인수입국의 관세 및 제세가 포함되어 있고, 송품장상에 이것이 별도로 표시되어 있지 않으며, 수입자가 공제를 요청하지 않았다 하더라도 수입국의 관세 및 제세는 그 본질상(by nature) 실제지급가격과 구분 가능한 것이므로 공제하여야 한다.(권고의견 3.1)

그러나 수입 후 국내에서 발생한 비용이 실제지급가격에 포함되어 있고 명백히 구분가능하다 하더라도, 앞에서 설명한 세 가지 비용 외에 는 공제할 수 없는 것이다.

- 2) 공제요소 1, 수입 후 수행된 건설, 설치, 조립, 유지 및 기술지원 비용
- a) 산업설비, 기계류 또는 장비와 같은 수입물품에 대하여 수입 후에 수행된 건설, 설치, 조립, 유지 및 기술지원에 대한 요금(비용)

Charges for construction, erection, assembly, maintenance or technical assistance undertaken after importation on imported goods such as industrial plant, machinery or equipment

(협정 제1조에 대한 주해)

'산업플랜트, 기계류, 장비'와 같은 물품이 수입되는 경우 핵심적인 특수장비는 해외에서 수입하고 모터, 컴프레셔 등 비교적 표준적이고 비전문적인 장비는 국내에서 조달하고, 건설 등에 필요한 각종 서비스도 해외 수출자의 책임아래 수행하는 형식인 '턴키방식'의 계약에 주로 발 생된다.

'수입 후에 수행된(undertaken after importation)'이란 말은 시간적 개념으로 보아 반드시 수입 시점 이후의 시간에 발생하는 비용으로 해석하는 것이 아니라, 장소적 개념으로 보아 '수입국에서 수행된 활동'을 포함하도록 신축적으로 해석되어야 한다.(예해 9.1)

## ■ 今显 声 今時已 汝皇,皇礼,圣鼓,命以 昊 기童以光 山县 人主

- 반도체 생산업체인 수입자 B는 해외 반도체 장비 수출자 S로부터 정밀기계 장치를 수입하면서 이 기계장치의 설치까지 수출자 S의 책임 하에 설치되도록 계약한다.
- 수출자 S는 기계장비는 수출국 X에서 생산하여 수입하고 기계설치를 위한 기초공사는 국내에서 수행한다.
- 기계 수입 전에 설치를 위한 특수 콘크리트 기초공사가 수행되었고, 기계장치는 수입 후 이 기초 위에 설치되었다.
- 수입자 B는 기계장비 가격에 특수 콘크리트 기초공사 비용을 포함하여 수출자 S에게 지급하였다.
- 기계장치 수입 전 국내에서 수행된 콘크리트 기초공사 비용은 실제지급가격 에서 공제할 수 있는가?
- → 공제요소인 '수입 후에 수행된 건설, 설치, 조립, 유지 및 기술지원 비용'에서 '수입 후에 수행된'이라는 말의 의미는 시간적 개념이 아닌 장소적 개념으로 '수입국에서 수행된 활동'에 포함되므로, 비록 수입 물품 수입시점 이전에 수행되었다 할지라도 실제지급가격에서 공제 할 수 있다.

공제요소에서 말하고 있는 '정비·유지(maintenance)'라는 용어의 개념에는 '하자보증(warranty)'이 포함되지 않는다.(해설 6.1)

구분	유지(maintenance)	보증(warranty)
대표적 물품	산업설비나 장비와 같은 물품	자동차나 전기기기와 같은 물품
내용	<b>구입 목적의 기능</b> 을 수행할 수 있도 록 <b>보증(ensure)</b> 하는 <b>예방적 조치</b>	보증서에 의해 요구되는 조건에 따라 결합보수에 대한 비용이나 대체품을 보증(guarantee)하는 것으로, 물품에 내재된 숨자진 하지를 치유하는 조치
비용의 성격	수입 후 발생	원가의 일부
시기	항상 수행	고장 또는 성능저하와 같은 경 우 만일의 수단으로 수행

#### 유지의 개념에 보증이 포함되지 않는다.

## 3) 공제요소 II. 수입 후의 운송비용

b) 수입 후 운송비용the cost of transport after importation

(협정 제1조에 대한 주해)

수입 후의 운송비용 또한 국내에서 발생한 부가가치로서 실제지급가 격에서 공제되어야 한다. 우리 관세법에서는 조금 더 자세하게 '수입항에 도착한 후 해당 수입물품을 운송하는 데에 필요한 운임·보험료와 그 밖 의 운송과 관련되는 비용'이라고 규정하고 있다. 여기서 '수입항 도착' 시점을 어떻게 해석하느냐에 따라 적하비, 양하비, 하역비 등 수입항에서 발생하는 여러 비용들이 가산요소에 해당하는지 공제요소에 해당하는지가 달라질 수 있는데, 우리나라 관세법과 관세청 고시에서는 '수입항 도착'이란 수입물품이 수입항에 도착하여 본선하역준비가 완료된 시점과 장소로 규정하고 있다.

#### ■ '수입항 도착' 시점

- 관세법 시행령 제20조 ⑤···수입물품이 수입항에 도착하여 본석하역준비가 완료될 때까지···
- 관세평가 운영에 관한 고시 제24조(운임 및 운송관련비용) ①··· "수입항" 이란 해당 수입물품이 외국에서 우리나라에 도착한 운송수단으로부터 양륙(일시 양륙은 제외한다)이 이루어지는 항구 또는 공항을 말한다. ②··· "수입항에 도착"이란 수입물품의 양륙을 할 수 있는 상태가 된 것을 말한다.

#### 4) 공제요소 III. 수입국의 관세 및 제세

© C) 수입국의 관세 및 제세 <sup>59</sup>
duties and taxes of the country of importation (협정 제1조에 대한 주해)

우리나라에서 당해 수입물품에 부과된 세금, 공과금 등도 수입 후 국내에서 발생한 부가가치이므로 과세가격에 포함되지 않는다. 공과금 이란 국가 또는 지방자치단체가 부과하는 과징금을 포괄하는 개념으로 벌과금, 수수료, 사용료 등을 모두 포함하다. 수입국의 관세 및 제세는 그 본질상 실제지급가격에서 구분할 수 (distinguishable) 있기 때문에 과세가격의 일부를 구성하지 않는다.(권고의견 3.1)

#### 5) 공제요소 IV. 연불이자(Charge for interest)

연불이자란 구매자가 판매자로부터 수입물품 또는 그 선적서류를 수 령한 후에 일정기간이 지나서 물품대금을 지급하는 조건의 거래에서 대 금지급을 늦추는 기간 동안의 이자를 말한다. 이러한 비용은 성격상 물 품의 대가가 아니고 금융을 사용한데 대한 지불이므로 과세가격에 포함 되지 않는다.

마찬가지로, 구매자가 금융기관으로부터 일정기간 금전을 차용하여 물품 대금을 지급하고 금융기관에 지급하는 이자 또한 수입물품에 대한 대가 또는 거래조건이 아니므로 실제지급가격에 포함되지 않는다.

#### ■ [결정 3.1] 수입물품의 과세가격 결정시 이자비용의 처리

"수입물품의 구매와 관련하여 구매자가 체결한 금융약정에 따른 이자비용은 다음

- 과 같은 경우에는 과세가격의 일부로 간주되지 않는다."
- a) 이자비용이 수입물품의 대가로 실제로 지급하였거나 지급할 금액으로 부터 구분되고,
- b) 금융약정이 서면으로 체결되었고,
- c) 필요한 경우, 구매자가
- 해당물품이 실제지급가격으로 신고된 가격으로 실제 판매되었는지.
- 그리고 청구된 이자율이 금융이 제공된 국가에서 당시 그러한 거래에서 통용되는 수준을 초과하지 않는다는 사실을 입증할 수 있는 경우

#### DEN GILHATO

- 구매자 B는 수출국 X의 판매자 S로부터 반도체 제조장비를 수입하면서.
- 판매자 S가 해당 장비의 부품 구입을 위해 수출국 X의 00은행에서 대출받은 생산자금에 대한 이자(F1)를 구매자 B가 부담하기로 계약한다.
- 또한 구매자 B는 수입물품 구매자금을 수출국 X의 또 다른 금융기관인 XX금융에서 빌려 물품대금을 지급하고 XX금융에 이에 대한 이자(F2)를 별도로 지불한다.
- 구매자가 지불하는 금융비용인 F1, F2는 과세가격에 포함되는가?
- → 구매자 B가 지불한 이자비용 F1은 금융비용에 대한 이자라기보다는 판매자 S가 부담하는 생산에 소요된 비용인 생산원가의 일부를 구성하는 금액으로서, 해당 수입물품에 대하여 판매자의 이익을 위하여 지급하는 금액 및 수입물품의 판매조건으로 판매자의 의무를 충족하기 위하여 제3자에게 지급하는 금액에 해당하므로 과세가격에 포함되다
- → 그러나 이자비용 F2는 연불이자와 마찬가지로 물품의 대가가 아닌 금 용을 사용한데 대한 비용으로 과세가격에 포함되지 않는다.