

'발효 임박' 한·UAE CEPA 원유·나프타·자동차 등 관세장벽 낮아져

[현장 특파원]

관세 철폐되는 주요 품목과 원산지 규정 (12p)

[이주의 초점]

에너지 위기 속 한국, 인도와 CEPA 협상 재개 및
공급망 동맹 선언 (4p)

[위클리 뉴스]

'삼계탕·냉동치킨' 베트남 간다! 열처리 가공육
위생·검역 협상 타결
캐나다 원유 '무관세 수입' FTA 원산지 입증 간소화
수입식품 검사 '위해도별 차등' 도입... 검사 횟수
최대 4배 (8p)

[판례 동향]

임상실험용 개발 마일스톤이 권리사용료에
해당하는지 여부 (22p)

[품목분류 동향]

'제7217호vs.제7215호' 비합금강 봉의 HS CODE
(43p)



※ Chat GPT 생성 이미지

발행인 백형민

편집인 남성훈

총괄 김민정

취재 김성은 ray1023@kctdi.or.kr

서준식 sjs1216@kctdi.or.kr

마케팅 김진우 kjw@kctdi.or.kr

디자인 경성문화사

발행처 한국관세무역개발원

발행일 2026년 4월 27일(통권 제2176호)

I S S N 2799-7251

e-ISSN 2799-726X

등록번호 서울 다07117(2005.5.20.)

주소 서울시 강서구 마곡중앙로 22 6층
한국관세무역개발원 지식사업실

홈페이지 www.kctdi.or.kr

S N S blog.naver.com/kctdi1964

www.instagram.com/kctdi_library

본지의 모든 콘텐츠는 「저작권법」에 의한 보호를 받는 저작물로서 무단 복제 및 배포가 원칙적으로 금지되며, 협의 또는 허락에 의한 경우에도 출처를 반드시 명시하여야 함을 알려드립니다.

C O N T E N T S

이주의 초점

- 04** “에너지 위기 돌파구” 한·인도 CEPA 협상
재개·공급망 동맹 선언

22 관세판례해설

임상실험용 개발 마일스톤이 권리사용료에
해당하는지 여부

08 Weekly News

품목분류동향

43 세번 바로잡기

‘제7217호vs.제7215호’ 비합금강의 봉

현장특파원

- 12** ‘발효 임박’ 한·UAE CEPA, 원유·나프타 등
관세장벽 낮아져

관세행정실무해설

- 19** 질의응답사례
선크림 해외 직구
-

“에너지 위기 돌파구” 한·인도 CEPA 협상 재개·공급망 동맹 선언

나프타부터 철강·조선까지… 2030년 교역규모 500억달러 목표

중동 전쟁으로 글로벌 에너지·원자재 공급망이 흔들리는 가운데, 한국과 인도가 정상회담을 계기로 ‘위기 대응형 전략 공조’에 합의했다. 나프타를 비롯한 석유화학 원료 확보부터 철강·조선·전기차·디지털 산업까지 협력 범위를 전면 확대하며, 단순 교역 관계 이상의 ‘공급망 동맹’ 수준으로 관계가 격상됐다는 평가가 나오고 있다.



출처: 대통령실

4월 20일 대통령실 브리핑에 따르면 이재명 대통령과 나렌드라 모디 인도 총리는 20일(현지 시간) 정상회담에서 글로벌 불확실성에 공동 대응하기 위한 협력 체계를 구축하기로 합의했다. 양 정상은 중동 전쟁으로 에너지 시장과 물류 불안정성이 심화되고 있어 양국 간 협력이 필수라는 데 인식을 같이했다. 아울러 연간 260억달러 수준인 양국 교역규모를 2030년까지 500억달러로 확대하겠다는 목표도 제시했다.

■ 나프타 확보 공조 및 철강·조선·전기차 등 제조업 MOU

이번 회담에서 가장 시급한 의제로 다뤄진 분야는 에너지, 그중에서도 나프타를 중심으로 한 석유화학 원료 공급망이다. 한국의 석유화학 산업은 나프타를 핵심 원료로 사용하고 중동의존도가 높아 지정학적 리스크에 취약하다.

양국은 ‘한·인도 에너지·자원 안보 공동성명’을 채택하고, 나프타 및 기타 석유제품의 안정적인 공급망 구축과 LNG 소비국 간 협력을 강화하기로 했다. 그간 양국은 석유화학 산업에서

긴밀한 관계를 이어왔다. 산업통상부에 따르면, 인도는 연간 약 1,800만톤의 나프타를 생산하는 주요 국가로, 한국의 나프타 수입국(2025년 13억달러, 211.4만톤) 5위다. 운송 거리와 비용 측면에서 중동을 대체할 수 있는 공급처라는 점에서 전략적 가치가 크다. 여기에 우리는 인도의 1위 윤활유 기유 수출국(2025년 115만톤(9억달러))이다. 또한, 국제금융기구 세계은행 통계에 따르면, 2024년 기준 한국은 세계 3위(293억달러), 인도는 세계 4위(150억달러)의 LNG 수입국이다. 양국 모두 글로벌 천연가스 시장 수요를 견인하는 핵심 소비국인 동시에, 가격 변동과 공급 불확실성에 노출됐다는 공통 과제를 안고 있다.

산업부는 이번 공동성명에 대해 중동 전쟁 이후 우리나라 정부가 상대국 정부와 양자 간 체결한 첫 번째 자원 분야 협력 성과라는 점에서 의미가 크다고 평가했다. 산업부는 이를 토대로 기업들의 인도와의 나프타 수급 협의를 지원할 방침이다.

다만, 인도와의 나프타 협력으로 석유화학 업계의 위기가 단기간 내 해소되기란 어려운 것으로 보인다. 인도는 원유를 수입한 뒤 정제해 나프타 등을 생산하는데, 원유 수입의 상당 부분을 중동에 의존하고 있기 때문이다. 인도 언론정보국(PIB)의 3월 11일 발표에 따르면, 인도는 세계 3대 원유 수입국이자 LPG 소비국 2위다. 인도에서 수입하는 원유의 약 50%와 LPG의 90%가 호르무즈 해협을 통과한다. 결국 호르무즈 해협이 봉쇄되면서 한국과 마찬가지로 인도 또한 원유 수급이 어려운 상황이다. 결국 인도와의 협력은 단기적인 공급 부족을 해소하기보다는 중장기적인 공급망 다변화 전략의 일환으로 평가된다.

이번 정상회담에서는 에너지 협력과 함께 제조업 협력 확대도 논의됐다. 산업부는 20일(현지 시간) 인도와 ‘대한민국-인도 조선·해운·해양물류 분야 파트너십을 위한 포괄적 프레임워크’를 채택하고, ‘한·인도 철강 협력 MOU’도 체결했다. 인도는 한국의 다섯 번째 철강 수출시장으로, 이번 MOU 체결은 양국 간 철강산업 협력을 보다 탄탄히 다지는 기반이 될 것으로 기대된다. 포스코홀딩스가 인도에 연간 생산량 600만톤 규모의 신규 일관제철소 투자를 발표했듯이 이번 협력이 국내 철강기업의 현지 투자 확대를 뒷받침할 것으로 보인다. 아울러, 정부와 업계가 함께 참여하는 ‘한·인도 민·관 철강대화’를 신설해 수출 애로와 탄소중립 시대를 대비하기 위한 저탄소 공정 전환 등 주요 현안을 논의하기로 했다.

이날 오후 산업부 주최로 열린 ‘한·인도 비즈니스 파트너십’에서는 조선, 철강, 디지털, 에너지 등 양국 간 협력 수요가 높은 분야에서 민간 MOU 20건이 체결됐다. 가령 현대자동차는 인도 3륜차 생산업체 TVS 모터 컴퍼니와 협력해 친환경 3륜 전기차(E3W) 공동 개발 및 현지 보급 확대에 나설 계획이다.

행사 주관을 맡은 한국경제인협회의 류진 회장은 “인도에 진출한 670여 개 한국 기업이 이미 핵심 파트너로 활약하고 있다. 이제 협력의 지평을 미래 산업 전반으로 넓혀야 한다”며, 미래 협력의 3대 핵심으로 첨단 제조, 디지털·AI, 문화산업을 제시했다. 류 회장은 구체적인 협력 방안으로 조선 분야를 꼽았다. 그는 “한국의 친환경 고부가가치 기술과 인도의 ‘해양 인디아 비전 2030’이 결합되면 양국의 글로벌 해상 산업 경쟁력을 높일 것”이라고 말했다.

■ CEPA 개선 협상 및 신통상 규범 도입 추진

양국은 협력의 제도적 기반도 정비할 방침이다. 한·인도 포괄적경제동반자협정(CEPA) 개선 협상이 재개되며, 협정은 기존 상품·서비스 중심에서 디지털 무역, 공급망 협력 등 신통상 분야로 확대될 전망이다.

한·인도 CEPA는 양국 간 교역 확대를 뒷받침하는 핵심 제도이지만, 2024년 7월 제11차 회의를 끝으로 개선 협상은 사실상 중단된 상태다. 산업부 여한구 통상교섭본부장과 인도 상공부 피유시 고알 장관은 ‘한·인도 CEPA 개선협상 가속화 공동선언문’에 서명하고 오는 5월에 제12차 개선 협상을 개최, 이후 후속협상을 정례화하기로 했다.

김용범 청와대 정책실장은 20일 브리핑에서 “상품·서비스·원산지 등 전통적인 통상 규범 분야에서 업계에 친화적인 무역·투자 환경을 구축하는 한편, 보호무역주의 확산 등 대외적 불확실성 증가와 통상 환경 변화에 대응할 수 있도록 공급망 협력 증진, 양국 간 민관 협력 촉진 및 디지털 규범 등 신통상 규범 도입도 적극 추진할 계획”이라고 말했다.

아울러 ‘한·인도 산업협력위원회’가 신설돼 기업의 애로사항을 상시 해결할 수 있는 협의 채널도 마련된다. 인허가 지연, 정책 불확실성, 인센티브 문제 등 그동안 한국 기업이 겪어온 구조적 문제를 해소하기 위한 장치다.

‘경제협력 전담 데스크’ 설치도 논의됐다. 김용범 정책실장에 따르면, 모디 총리가 한국 중소기업이 인도 진출 시 합리성과 예측 가능성이 낮다는 애로사항이 있다는 지적에 공감하며, 인도 총리실이 컨트롤타워가 돼 한국 전담 데스크를 설치하겠다고 말했다. 모디 총리는 한국에도 전담 데스크 설치를 제안했고 우리 측도 긍정적으로 화답했다고 한다.

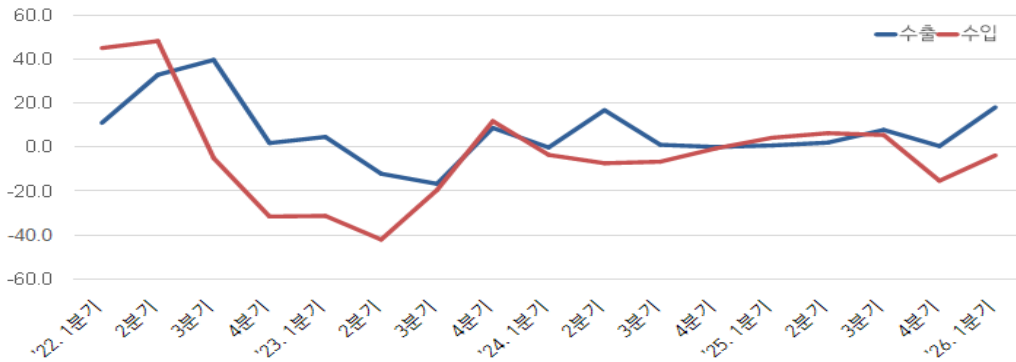
■ 글로벌 사우스 전략과 공급망 재편

이번 정상회담은 한국의 글로벌 사우스 전략이 본격화되고 있음을 시사한다. 인도는 14억 인구와 높은 성장률을 바탕으로 ‘China+1’ 전략의 핵심 생산거점으로 부상하고 있으며, 글로벌 공급망 재편의 중심이기도 하다.

한국무역협회 뉴델리지부가 4월 17일 발표한 바에 따르면, 2026년 1분기 대인도 수출은 전년 동기 대비 18.2% 증가한 54억달러, 수입은 3.7% 감소한 16억달러, 무역수지는 38억달러 흑자를 기록했다. 수출은 전년 동기 대비 18.2% 증가한 54억달러로 사상 최고치를 기록했다.

뉴델리지부는 수출 3대 품목인 반도체(34.1%), 철강판(7.8%), 합성수지(15.1%)의 높은 증가세가 1분기 전체 성장을 견인했다고 분석했다. 2026년 1분기 기준 인도는 우리나라의 수출국 순위 8위, 수입국 순위 23위다.

● 분기별 우리나라의 대인도 수출입 증가율(%) 추이 ●



출처: 한국무역협회

● 한국의 대인도 10대 수출품목 ●

2025년				2026년 1분기		
	품목명	금액	증감률	품목명	금액	증감률
1	반도체	3,248	19.3	반도체	1,066	34.1
2	철강판	2,204	△3.0	철강판	473	7.8
3	합성수지	1,549	△10.6	합성수지	459	15.1
4	석유제품	1,048	9.3	석유제품	280	21.9
5	자동차부품	848	△7.9	아연제품	209	165.9
6	아연제품	528	64.1	자동차부품	207	△14.0
7	계측제어분석기	510	1.1	기초유분	170	82.8
8	기타석유화학제품	459	△13.6	계측제어분석기	136	△3.6
9	평판디스플레이센서	425	9.5	금속공작기계	123	88.1
10	기초유분	402	△10.0	기타석유화학제품	119	7.6
합계		19,231	2.9		5,393	18.2

산업부 수출입품목분류 MTI 3단위 기준, 단위: 100만달러, %(출처: 한국무역협회)

양국의 협력은 단기적으로는 에너지·원자재 리스크 대응, 중장기적으로는 생산·투자 거점 다변화라는 전략을 동시에 담고 있다.

다만 과제도 남아 있다. 인도의 인프라 부족이나 정책 일관성 문제는 여전히 리스크다. 실제로 한국 기업들은 인도의 예측 가능성 부족과 행정 절차 문제를 지속해서 제기해왔다. 그런데도 전문가들은 이번 협력을 “공급망·산업·통상 정책을 결합한 협력으로 나아간다는 점에서 의미가 크다”고 평가한다. CEPA 개선 협상에 따라 향후 협정의 활용도가 높아질 여지도 있다.

한편, <주간 관세무역정보>에서는 2025년 10월(제2150호)부터 인도에 진출한 한국기업들이 겪는 주요 관세 이슈와 품목분류 분쟁, 한·인도 CEPA 활용 방안 등을 오피니언 코너로 소개해오고 있다. 주인도 대한민국 대사관의 최영훈 관세관을 비롯해 관세사, KOTRA 무역관, 변호사 등 현지 전문가들의 조언을 살펴볼 수 있다.

| 김성은 기자 |

※ 주간 관세무역정보 '위클리뉴스' 코너에서는 관세무역 관련 주요 뉴스를 요약 정리해 전해드립니다. 기사 전문 및 더 자세하고 다양한 관세무역 뉴스는 [한국관세무역개발원 홈페이지\(www.kctdi.or.kr\)](http://www.kctdi.or.kr) > 관세무역동향에서 매일 확인할 수 있습니다.

‘삼계탕·냉동치킨’ 베트남 간다 “15조원 베트남 육류시장 진출”

우리나라의 햄, 소시지, 삼계탕 등 열처리 가공육 제품의 베트남 수출길이 열렸다.

식품의약품안전처와 농림축산식품부는 4월 22일 열린 한·베트남 정상회담을 계기로 양국 간 열처리 가공육 수출을 위한 위생·검역 협상이 최종 타결됐다고 밝혔다. 2017년 협상을 시작한 지 약 9년 만에 얻은 결실이다.

이번 협상 타결로 수출이 가능해진 국내 작업장은 하림과 CJ제일제당 등 총 2개소다. 해당 작업장들은 베트남정부의 심사를 거쳐 우선 승인을 받았다. 정부는 향후 수출 작업장을 지속해서 확대할 계획이다.

베트남은 2025년 기준 인구 1억명을 돌파한 동남아시아의 핵심 시장이다. 특히 육류시장 규모는 2024년 기준 110억달러(약 15조원)로 연평균 9.6%의 성장세를 보이고 있다.

최근 베트남 내 급격한 경제 성장과 도시화로 인해 식생활의 편의성을 추구하는 트렌드가 확산되면서 육가공품 소비는 크게 늘고 있다. 여기에 현지의 K-푸드에 대한 높은 선호도가 맞물려 우리 제품의 수출 전망은 매우 밝은 것으로 평가된다.

농식품부는 이번 정상회담을 계기로 베트남과 ‘동물 위생 및 검역 협력에 관한 양해각서’를 체결했다. 이를 통해 현재 진행 중인 한우와 열처리 돼지고기 등 다른 품목의 수출 협상도 탄력을 받을 것으로 기대된다.

한편, 식약처는 베트남 보건부와 ‘식품·의약품·화장품·의료기기 안전성 협력에 관한 양해각서’를 체결했다. 양국 간 안전 규제 분야의 협력과 신뢰를 강화하고 교역을 활성화하기 위해 추진됐으며, ▲법령·기술·공급망 정보 교환, ▲의료제품 접근성 및 규제 신뢰 촉진, ▲인공지능(AI)·바이오헬스 등 신기술 분야 협력 등의 내용이 포함됐다. | 서준식 기자 |

캐나다 원유 ‘무관세 수입’ FTA 원산지 입증 간소화

관세청이 캐나다산 원유에 대한 FTA 활용의 걸림돌이었던 원산지 증명 문제를 해소하면서 무관세(0%) 적용이 본격화될 전망이다. 관세청은 4월 20일(현지시간) 캐나다 앨버타 주정부와 ‘원산지 증빙서류 간소화에 관한 공동성명(Joint Statement)’을 발표했다. 이번 조치는 캐나다산 원유 수입 시 한·캐나다 FTA 특혜세율(기존 3%→0%) 적용을 가로막아온 문제를 해소하기 위해 추진됐다.

캐나다는 세계 3위 수준의 원유 매장량을 보유한 에너지 강국으로 우리와 FTA를 체결했지만, 그동안 국내 정유업체의 협정 활용은 제한적이었다. 광활한 채굴지에서 생산된 원유가 선적항까지 운반되는 과정에서 여러 생산자의 원유가 혼합·운반되기 때문에 개별 생산자의 원산지를

분리해 증명하기 현실적으로 어려웠기 때문이다. 이로 인해 현지 공급업체들은 복잡한 원산지 입증 서류 발급을 기피했고, 국내 기업들도 캐나다산 원유를 들여오고 싶어도 FTA 관세 혜택을 포기하는 사례가 적지 않았다. 결국 비용 부담으로 국내 기업들의 에너지 공급망 다변화는 좀처럼 진전을 이루지 못했다.

관세청은 앨버타 주정부와 협의해 기존에 생산자가 직접 건별로 원산지를 증명하는 방식 대신, 주정부 총괄 검증 방식을 마련했다. 캐나다 에너지 생산의 중심지로 관련 통계를 관리하는 앨버타 주정부가 원유 생산량과 역외 원유 투입량을 직접 취합·검증하기로 한 것이다.



이명구 관세청장(왼쪽)과 다니엘 스미스 앨버타 주정부 수상(오른쪽)(출처: 관세청)

앨버타 주정부가 원산지 충족 여부를 점검한 공식 확인서를 발급하면 관세청은 이를 원산지 입증 서류로 인정하며, 개별 수출자가 입증하지 않아도 FTA 특혜관세 적용이 가능해진다. 특히 캐나다산 원유는 태평양 항로를 통해 운송돼 중동 지역의 지정학적 리스크 영향을 상대적으로 덜 받는다는 점에서 공급망 안정성 측면의 의미도 크다. 중동 의존도가 높은 국내 원유 수입 구조를 다변화하는 데 실질적으로 기여할 것으로 보인다.

앨버타 주정부는 이번 조치를 계기로 한국으로의 원유 수출 확대에도 속도를 낼 방침이다. 다니엘 스미스 앨버타 주정부 수상은 “원산지 간소화 특례를 통해 한국으로 원유 수출을 연간 최대 3,300만배럴까지 확대할 수 있을 것”이라고 밝혔다. | 김성은 기자 |

수입식품 검사 ‘위해도별 차등’ 도입… 검사 횟수 최대 4배

정부가 수입식품 안전관리를 강화하는 동시에 업계의 행정부담을 줄이기 위한 제도 개편에 나섰다. 위해도가 높은 부적합 이력 수입식품은 정밀검사를 강화하고, 영업자 위생교육 규제는 완화하는 ‘투트랙’ 방식이다.

식품의약품안전처는 이러한 내용을 담은 「수입식품안전관리 특별법 시행규칙」 일부개정안을 4월 20일 입법예고했다. 기존에는 부적합 이력과 관계없이 동일하게 5회 정밀검사를 실시해왔다. 그러나 개정안이 시행되면 위해도에 따라 검사 횟수를 최대 20회까지 탄력적으로 실시할 수 있다. 가령 식품첨가물 사용기준 위반 등 상대적으로 위해도가 낮은 3등급은 기존과 동일하게 정밀검사를 5회 실시하고, 벤조피렌 등 국제암연구소(IARC) 그룹 1물질 포함, 방사능 기준 부적합 등 인체 위해도가 매우 높은 1등급은 20회 실시한다.

위해도가 낮은 식품까지 동일하게 검사하던 방식에서 벗어나, 고위험 물질에 행정 역량을 집중해 검사 효율성과 실효성을 모두 높이겠다는 취지다.

식약처에 따르면 2025년 부적합 이력 제품의 재수입 시 정밀검사 부적합률은 7.46%로, 전체 정밀검사 수입식품 평균 부적합률(0.96%)보다 약 7.8배 높은 것으로 나타났다.

이와 함께 수입식품 영업자가 종업원을 대상으로 실시해야 하는 위생교육 주기는 기존 분기별 1회(연 4회)에서 연간 1시간 이상 교육으로 완화된다.

자세한 내용은 식약처 홈페이지(www.mfds.go.kr)에서 확인할 수 있으며, 개정안 관련 의견은 6월 1일까지 제출할 수 있다.

| 김성은 기자 |

철강·알루미늄·구리 수출기업에 최대 2% 금리 지원

산업통상부는 4월 21일 철강·알루미늄·구리 및 관련 파생상품 수출기업을 대상으로 ‘관세피해중증 이차보전 지원사업’을 시행한다고 밝혔다. 주요국의 관세 조치와 보호무역 강화로 수출 환경이 악화된 상황에서 기업들의 금융비용 부담을 줄이기 위해 마련됐다.

산업부는 5개 금융기관과 협약을 체결하고, 이차보전이 적용되는 신규 대출상품을 도입했다. 지원 대상은 수출 실적을 보유한 철강·알루미늄·구리 및 관련 파생상품 산업을 영위하는 중소·중견기업이다. 기업이 설비투자, 인수합병(M&A), 연구개발(R&D), 경영안정 등을 목적으로 대출을 받을 경우 발생하는 이자의 일부를 정부가 대신 부담한다.

기업당 대출한도는 최대 100억원이며, 경영안정자금은 10억원까지 가능하다. 지원 예산은 28억원으로 이자 지원 수준은 중소기업의 경우 최대 2%p, 중견기업은 1.5%p로 2027년 말까지 적용된다. 자세한 사항은 산업부(www.motir.go.kr) 및 한국산업기술진흥원(www.kiat.or.kr)에서 확인할 수 있으며 5월 21일까지 신청 가능하다.

| 서준식 기자 |

해외 규격인증·물류 부담 낮춘다··· 중기부, 122억원 예산 투입

정부가 추가경정예산을 투입해 중소기업의 수출규제 대응과 물류 지원을 강화한다.

중소벤처기업부는 약 122억원 규모의 추경경정예산을 활용해 ‘해외 수출규제 대응 지원사업’과 ‘온라인 수출 중소기업 물류 지원사업’을 추진한다고 4월 23일 밝혔다.

우선 새로운 시장 개척에 필수인 해외 규격인증 획득을 지원하고자 ‘해외 수출규제 대응 지원사업’을 진행한다. 정부는 인증 취득에 필요한 시험·인증·컨설팅 비용의 50~70%를 기업당

최대 1억원까지, 의료기기 분야는 최대 1억 5,000만원까지 지원한다. 특히 기업당 신청 건수 제한이 없는 소액인증 지원 한도를 기존 3,500만원에서 5,000만원으로 한시적으로 상향 조정한다. 지원 대상은 전년도 직접수출액 5,000만달러 미만의 중소기업이다.

제품의 현지 적합성 검증을 위한 실증 비용도 최대 5,000만원까지 지원한다. 기후, 통신, 환경 등 현지 환경에서 제품의 작동 여부를 검증해 수출 리스크를 줄이기 위한 조치다.

온라인 수출기업을 위한 물류 지원도 확대된다. 특히 기업이 물류센터를 활용해 보관·포장·배송·반품 등 전 과정을 위탁하는 풀필먼트 서비스를 이용할 경우 최대 3,500만원 한도 내에서 비용의 70%까지 지원한다. 또한 부산항만공사가 운영하는 해외 물류센터 이용 비용의 최대 70%를 지원한다. 해당 물류센터는 미국 LA, 네덜란드 로테르담, 스페인 바르셀로나, 인도네시아 동부 자바 등에 구축돼 있어 중소기업의 글로벌 물류망 활용을 뒷받침할 전망이다.

아울러 우체국 EMS 등 물류 서비스 이용료 일부를 지원하고, 물류 및 통관 관련 교육과 전문가 상담도 제공한다.

해외 규격인증 지원사업(www.smes.go.kr/globalcerti)은 4월 23일부터, 온라인 수출기업 물류 지원사업(kr.gobizkorea.com)은 4월 24일부터 신청할 수 있다. | 김성은 기자 |

관세청, 복합물류보세창고 보관물품 수입통관 허용 등 규제 완화

관세청이 '2026년도 제2회 적극행정위원회'를 개최해 현장의 불편사항을 점검, 기업의 물류 비용을 절감하고 수출 경쟁력을 높이기 위해 현장의 낡은 규제를 개선하기로 했다.

우선 전자상거래물류센터 사례를 벤치마킹해, 일정 요건을 충족할 경우 복합물류보세창고 내에서도 즉시 통관 가능하도록 규제를 완화하기로 했다. 그동안 반도체 등 첨단산업의 수출을 지원하는 복합물류보세창고에서는 보관 중인 물품의 수입통관이 불가능했다. 물품 수입이 필요한 경우 인근 자유무역지역(FTZ) 창고로 화물을 다시 옮겨야 하는 번거로움과 물류비용이 발생해 왔다. 이번 조치로 '원스톱 통관'이 가능해져 기업의 재고 관리 효율성이 크게 향상될 전망이다.

선사나 항공사에 물품을 공급하는 업체들의 행정적 규제도 해소된다. 기존에는 자가용보세창고에 '업체 소유 화물'만 보관할 수 있어, 선사가 수리를 의뢰한 부품 등은 반입이 제한됐다. 이로 인해 업체들은 양수도계약을 맺는 등 우회적인 방법을 써야 했고, 이 과정에서 자가 화물 여부에 대한 판단 기준이 모호해 과태료 등 행정처분 위험이 발생하기도 했다.

앞으로는 공급업체가 직접 소유하기 어려운 수리용 부분품 및 부속품에 한해 자가용보세창고 반입을 허용해 업체들의 부담이 줄어들 것으로 보인다.

관세청 관계자는 "올해 상반기 내 시행할 수 있도록 고시·지침 개정과 전산시스템 개발 등 부서별 후속 행정 절차에 속도를 낼 방침"이라고 밝혔다. | 서준식 기자 |

'발효 임박' 한·UAE CEPA, 원유·나프타 등 관세장벽 낮아져

산업부 '한·UAE CEPA 설명회' 개최... 활용 전략 및 원산지 규정 공유



압둘라 사이프 알 누아이미 주한 아랍에미리트 대사(출처: 주간 관세무역정보)

한·UAE 포괄적경제동반자협정(CEPA)이 5월 1일 발효를 앞두고 있어 협정 활용에 대한 수출입기업과 관세업계의 관심이 커지고 있다.

한국과 아랍에미리트(UAE)는 2023년 10월 협상을 타결, 2024년 5월 정식서명을 거쳤으며, 올해 3월 31일 국회 비준을 완료한 뒤 양국 협의를 통해 5월 1일 발효하기로 최종 합의했다. 당초 협정문상 발효 예정일은 6월 1일이었으나, 최근 국제유가 상승과 공급망 불안 등 긴박한 상황을 반영해 한 달 앞당겼다.

산업통상부는 4월 15일 관련 설명회를 열고 한·UAE CEPA의 주요 내용과 활용 방안, 유망 진출 분야 등을 소개했다.

산업부의 권혜진 통상교섭실장은 “각국의 보호무역주의 기조가 더 강화되고 글로벌 공급망이 재편되는데다 중동 정세가 불안정해지는 이런 때일수록 안정적인 제도적 기반을 갖춘 시장을 미리 확보하는 것이 중요하다”며, “이번 협정은 양국 간 관세를 낮추는 것에 그치지 않고 에너지·자원 공급망 전반에서 강력한 경제 안보망을 구축하는 버팀목이 될 것”이라고 말했다.

한·UAE CEPA는 우리나라가 중동·아랍권 국가와 체결한 최초의 FTA로, 자동차·가전·화장품 등 주요 수출품의 관세 철폐와 디지털무역 규범 도입 등이 포함됐다. 특히 UAE가 미국, EU, 일본, 중국 등 주요 경쟁국과 별도 협정을 체결하지 않았다는 점에서 우리 기업이 가격경쟁력을 토대로 UAE 시장을 선점할 기회로 평가된다.

이번 협정으로 양국은 품목수 기준 한국 92.5%, UAE 91.2% 개방한다. 수입액 기준으로는 한국 72.3%, UAE 82.0% 수준이다. UAE는 화물자동차, 기타 자동차부품, 메이크업 제품 등을 즉시 철폐하며, 발포성 폴리스티렌·기타정밀화학연료 등은 5년, 에어컨·냉장고·냉방기·승용차(가솔린, 전기 차, 하이브리드 등) 등은 10년에 걸쳐 관세를 철폐한다.

● 한·UAE CEPA 전체 상품 양허 수준 비교 ●

구분	한국 양허				UAE 양허			
	품목수(개)		수입액(100만달러)		품목수(개)		수입액(100만달러)	
전체	11,293	100%	15,492	100%	7,856	100%	4,270	100%
즉시 철폐	8,887	78.7%	1,581	10.2%	3,830	48.8%	809	18.9%
5년 철폐	1,135	10.1%	5	0.0%	953	12.1%	57	1.3%
10년 철폐	422	3.7%	9,617	62.1%	2,385	30.4%	2,635	61.7%
최종 관세 철폐율	10,444	92.5%	11,203	72.3%	7,168	91.2%	3,500	82.0%
관세 감축	1	0.0%	4,276	27.6%	4	0.1%	0	0.0%
양허 제외	848	7.5%	14	0.1%	684	8.71%	769	18.0%

품목수 기준: (한국) HSK 2022 (UAE) HS 2022/수입액 기준: 2022년(출처: 관세청)

한국은 LNG·LPG(프로판, 부탄)·유연탄·에틸렌 등의 관세를 즉시 철폐하며, 프로필렌·부틸렌·정밀화학원료 등을 5년, 원유·버커씨유·경유·윤활유 등을 10년에 걸쳐 단계적으로 철폐한다.

● 관세 철폐 대상 주요 품목 ●

관세 인하	주요 내용	의의 및 기대효과
주력 수출품목	자동차(전품목) 5% → 철폐(즉시~10년)	빠르게 성장하는 UAE 자동차시장 진출 확대
	가전(에어컨·냉장고·세탁기) 5% → 철폐(10년)	사막 기후에 필요한 가전 수출 확대
수출 유망품목	화장품 5% → 철폐(즉시~10년)	K-뷰티 인기 상승에 따른 시장 진출 가속화
	무기류 5% → 철폐(즉시~5년)	중동국 무기 수요 상승에 따른 K-방산 수출 가속화
	의약품·의료기기 5% → 철폐(즉시~10년)	의료서비스 시장 개방과 연계한 시장 진출 확대
K-푸드	라면 5% → 철폐(10년)	K-콘텐츠 확산과 연계해 K-푸드 수출 증가
	조미김 5% → 철폐(5년)	

출처: 산업부 손호영 과장 발표자료

특히 원유는 기존 관세 3%에서 10년에 걸쳐 철폐되는데, UAE가 한국의 주요 원유 수입국이라는 점에서 공급 안정 효과가 기대된다. UAE는 사우디아라비아, 미국과 함께 우리의 3대 원유 수입국이다. 석유화학 산업과 밀접한 나프타는 기존 관세 0.5%에서 5년에 걸쳐 0.25%로 50% 인하되며,

천연가스는 3%에서 즉시 철폐된다. UAE는 세계 7위 천연가스 매장량을 보유하고 있어 국내 천연가스 가격 안정화에 도움을 줄 것으로 보인다. UAE의 천연가스 주요 수출국은 인도, 일본, 한국, 중국 순이다.

● 관세 철폐 및 인하 대상 주요 원자재 ●

분야	주요 내용	의의 및 기대효과
주요 원자재 관세 인하	원유 3% → 0%(10년)	안정적인 원유 공급원 확보 ※ UAE는 우리의 3대 원유 수입국(사우디, 미국, UAE 순)
	천연가스(LPG·LNG) 3% → 0%(즉시)	국내 천연가스 가격 안정(UAE는 세계 7위 매장량) ※ UAE 천연가스 주요 수출국(인도, 일본, 한국, 중국 순)
	나프타 0.5% → 0.25%(5년간 단계적 인하)	국내 석유화학 산업 가격경쟁력 제고

산업부 통상협정협상총괄과 손호영 과장은 “우리의 주력 수출품인 자동차와 냉장고 같은 가전제품 외에도 화장품과 의약품, 의료기기와 라면, 조미김 같은 K-푸드 등 유망품목 전반에 걸쳐 관세 철폐 효과가 기대된다”며, “최근 방산 수요가 증가하는 상황에서 무기류 대다수 품목에 대한 관세도 즉시 철폐될 예정이다”라고 설명했다.

원산지 규정: 공산품·석유화학제품은 완화된 원산지 기준 적용

원산지 규정은 한국의 주요 수출품 특성과 농축수산물의 민감성을 반영해 차별적으로 마련됐다. 주력 수출품목이자 역외산 재료 활용이 많은 공산품과 석유화학제품은 완화된 원산지 기준(세번변경기준)을 적용하는 반면, 육류와 낙농품 등 농축수산물물은 국내 관련 업계의 민감성을 반영해 엄격한 원산지 기준(완전생산기준)을 적용한다. 특히 공산품은 본선인도가격(FOB Price)과 공장도가격(Ex-Works Price) 중 기업이 유리한 기준을 선택할 수 있다. 원산지 규정 부속서 3-가(품목별 원산지 규정)에 명시된 경우를 제외하면 기본적으로 4단위 세번변경기준(CTH) 또는 인정가치포함비율[QVC, 본선인도가격(FOB)의 40% 이상]에 따라 원산지를 판정한다.

한국무역협회 FTA 통상활용정책실의 홍재상 관세사는 “HS 제33류에 속하는 화장품 등은 품목별 원산지 규정(PSR)이 따로 규정돼 6단위 세번변경기준(CTSH)이나 QVC가 적용되고 제1~14류에 속하는 농축수산물물은 대부분 완전생산기준이 적용된다. PSR이 명시된 경우는 해당 규정을 잘 살펴야 한다”고 설명했다.

원산지 증명 방식은 기관발급과 인증수출자 자율발급이 병행되며, 원산지증명서 전자교환시스템(EODES)은 향후 양국 간 시스템 구축 이후 도입될 예정이다. 기관발급은 한국의 경우 세관과 상공회의소, UAE는 대외무역부에서 담당한다. 수출물품 선적 전, 선적 시 또는 선적일 후 5근무일(선적일 미포함) 내에 필요한 서류를 첨부해 원산지증명서 발급을 신청하면 된다.

관세청 자유무역협정총괄과 권영미 주무관은 “선적일로부터 1년 이내에 소급발급할 수 있고 원산지증명서를 분실했거나 증명서 내용에 오류가 있는 경우 재발급이나 정정발급도 가능하다”고 말했다.

원산지증명서 작성에서 주의할 점은 제3자 송장의 경우 ‘제3자 송장’임을 명시하고 송장 발행 회사 상호 등 정보를 기재해야 한다는 것이다. 6란에는 소급발급·재발급·정정발급인 경우 해당

문구를 표시하는데, 소급발급된 원산지증명서는 ‘ISSUED RETROACTIVELY’라고, 재발급 원산지증명서에는 원본과 동일한 발급번호, 발급일자와 ‘CERTIFIED TRUE COPY’ 문구를 기재한다. 정정발급 원산지증명서에는 ‘Replacement’ 문구를 기재하고 이전 원산지증명서의 발급번호를 추가로 기재한다.

● 한·UAE CEPA 기관발급 원산지증명서 작성 방법(부속서 3-나) ●

아랍에미리트와의 협정(부속서 3-나)에 따른 원산지증명서의 서식											
Certificate of Origin											(발행)
1. Exporter's Name, Address, Country			REFERENCE NO.								
2. Producer's Name, Address, Country			KOREA - UNITED ARAB EMIRATES COMPREHENSIVE ECONOMIC PARTNERSHIP AGREEMENT								
3. Importer's Name, Address, Country			CERTIFICATE OF ORIGIN								
4. Means of transport and route, (as far as known)			Issued in (Country)								
5. Remarks			See Overleaf Notes								
6. Departure Date: Vessel's name/Aircraft, etc.: Port of Loading: Port of Discharge:			☐ Third party invoice (Name and Address) Remarks								
7. Item number	8. Description of Goods (Marks and numbers on packages)	9. HS Code	10. Origin Criteria	11. Gross Weight, Quantity	12. Number and date of invoices						
13. Declaration by the exporter The Undersigned hereby declares that he/she has read the instructions for filling out this certificate and that the goods comply with the origin requirements specified in this Agreement. Date Signature						14. Certification We hereby certify the authenticity of this certificate and that it was issued in accordance with the provisions of the Agreement. Signature and Stamp Date, signature and stamp of Competent Authority					

[5란] 제3자 송장을 발행하는 경우
'Third party invoice'에 v 표시 및
제3자 송장발행 회사명과 주소 기재

[6란] 비고
소급발급: 'ISSUED RETROACTIVELY' 기재
재발급: 'CERTIFIED TRUE COPY' 기재
정정발급: 'Replacement' 기재
기존 C/O 발급번호 기재
역외가공: 'Outwards Processing' 기재
그밖의 정보: 'Other information' 기재

[10란] 원산지 기준 작성
협정 제3.3조 충족하는 완전생산물: WO
협정 제3.4조 세번변경기준: CTC
인정가치포함기준: QVC
특정제조 또는 가공공정기준: SO
결합기준: COMBO
협정 제3.2조 원산지재료로만 생산된 물품: PE

자료: 관세청 '한·UAE 발효에 따른 관세행정 운영지침'

업체별 원산지인증수출자, UAE와의 협정에 대해 인증받은 품목별 원산지인증수출자는 자율증명 원산지신고서를 작성할 수 있다. 자율증명 원산지신고서도 제3자 송장인 경우 해당 부분을 명시하고 생산품의 원산지 결정기준을 기재해야 한다.

권 주무관은 “다른 협정과 차이점은 완전생산물기준 혹은 세번변경기준 등 원산지 결정기준을 기재하도록 돼 있다는 것이다. 또한 이 신고서를 작성한 수출자의 서명이 필요하다. 아울러 비당사국 영역에서 발행된 송장 등은 원산지신고서로서 작성을 허용하고 있지 않아 유의해야 한다”고 말했다.

기관발급과 자율발급 방식 모두 발효 즉시 시행된다. 관세청은 현재 품목별 원산지인증수출자 사전인증 신청을 전자통관시스템(UNI-PASS)과 원산지관리시스템(FTA-PASS)에서 접수 중이며, 발효 즉시 협정을 활용할 수 있도록 지원하고 있다.

● 원산지인증수출자 자율증명 원산지신고서 작성방법(부속서 3-다) ●

Annex 3-C

Origin Declaration Pursuant to Article 3.22

The exporter of the products covered by this document (customs authority authorization No.....¹⁾) declares that, except where otherwise clearly indicated, these products are of²⁾ preferential origin in accordance with the rules of origin of the Korea-UAE CEPA and that the origin criteria met is³⁾

Place and Date

Signature and seal of the Exporter; in addition the name of the person signing the declaration has to be indicated in clear script

1) 원산지인증수출자 인증번호 기재

2) 생산품의 원산지(the Republic of Korea) 기재

3) 생산품의 원산지 결정기준 기재

4) 원산지신고서를 작성한 장소 및 작성일 기재

5) 수출자 서명 및 날인하고 원산지신고서 작성자 성명을 명확히 기재

6) 제3자 송장의 경우 '제3자 송장' 기재하고 송장발행 회사 상호 및 국가정보 기재. 단, 비당사국 영역에서 발행된 송장 등 상업서류에는 작성될 수 없음.

자료: 관세청 '한·UAE 발효에 따른 관세행정 운영지침'

그렇다면 한·UAE CEPA 협정관세는 언제부터 적용 가능할까? 협정 발효시점인 2026년 5월 1일 0시 이후 수입신고분부터 적용된다. 다만 협정 제3장에 따라 발효일 당시에 운송 중인 물품이나, 세관의 통제하에 보세창고에 임시 보관 중인 물품, 「자유무역지역의 지정 및 운영에 관한 법률」 제2조 제1호에 따른 자유무역지역에 있는 물품은 경과규정이 적용돼 협정 발효일부터 12개월 내에 협정관세 적용을 신청할 수 있다. 주의할 점은 협정 발효일 이전에 작성·발급된 원산지증명서는 유효성이 인정되지 않는다는 것이다. 발효일 이후 소급해 작성한 원산지증명서와 직접운송 입증서류를 제출해야 한다.

협정관세 적용 시점에 관해 설명회에 참석한 한 기업인은 6월 2일 도착 예정으로 현재 출항 대기 중인 물품을 발효일(5월 1일) 이후에 출항해야 할지 조언을 구했다. 관세청 권영미 주무관은 “발효일이 지난 후 도착하기 때문에 원산지증명서를 갖춰서 협정관세를 신청하면 된다. 발효일 이전에 도착해도 보세창고에 보관했다가 발효 시점에 소급발급된 증명서로 신청하라”고 말했다.

한국무역협회 FTA 통상활용정책실의 홍재상 관세사는 한·UAE CEPA에서 통과 및 환적(직접운송) 규정에서 중간 경유 비당사국에서의 작업 범위를 비교적 폭넓게 인정하고 있다고 말했다. 라벨을 추가하거나 부착하는 것, 세관의 감독하에 수행되는 화물의 분리 등도 인정된다.

● 주요 FTA의 통과·환적 규정 ●

한·UAE CEPA	한·EU FTA	한·미 FTA
하역, 재선적, 수입 당사국의 특정 국내 요건의 준수를 보장하기 위한 라벨의 추가 또는 부착, 통과 또는 보관되는 비당사국(들)에서 세관의 감독하에 수행되는 화물의 분리, 또는 그 상품을 양호한 상태로 유지하는 데 요구되는 공정	하역 재선적 또는 제품을 양호한 상태로 보존하기 위해 고안된 모든 공정(자유로운 유통을 위한 반출 금지)	하역, 재선적 또는 상품을 양호한 상태로 보존하거나 당사국의 영역으로 운송하기 위하여 필요한 그밖의 공정

출처: 홍재상 관세사 작성

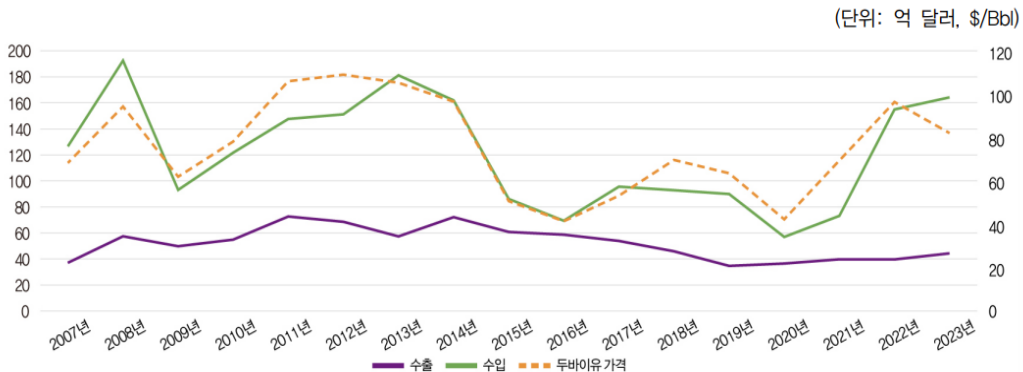
한국은 2023년 12월 걸프협력이사회(GCC) 6개국과의 FTA 협상도 이미 타결한 상태다. 사우디·UAE·쿠웨이트·카타르·바레인·오만 등 중동 6국 경제 협력체와의 FTA로, 품목수 기준 한국은 89.9%를, GCC는 76.4%를 철폐하기로 했다. 향후 한·GCC FTA가 발효될 경우 UAE와의 거래에서는 두 협정 중 유리한 조건을 선택할 수 있다. 전문가들은 관세율, 원산지 기준, 발효 시점 등을 종합적으로 고려해 협정별 활용 전략을 수립할 필요가 있다고 조언한다.

홍재상 관세사는 “협정별 특혜관세와 원산지 결정기준상 어느 협정이 유리한지 살펴보고 우선순위를 정하면 된다. 다만 관세가 단계적으로 인하되는 품목은 더 먼저 발효된 CEPA가 유리할 수 있다. 품목별 양허율이 다르므로 수출입 당시 유리한 부분을 고민하는 것이 좋다”고 말했다.

자동차·화장품 등 유망시장 확대 기대

UAE는 한국의 14대 교역국으로 2023년 기준 대UAE 수출은 44억달러, 수입은 164억달러를 기록하며 교역규모는 총 209억달러 수준이다.

● 한·UAE 교역 현황 ●



자료: 한국무역협회(K-Stat), Petronet

KOTRA 통상협력팀은 자동차, 자동차부품, 화장품, 냉방가전, 의료기기 등을 한·UAE CEPA 발효로 수출이 기대되는 유망품목으로 꼽았다. 특히 UAE는 자동차 수입 의존도가 높고, 고급 차량 및 애프터마켓 수요가 증가하는 추세다. UAE 자동차 수입시장에서 한국이 차지하는 점유율은 2.4%로 9위다. 자동차(HS 제8703호) 현행 관세율은 5%이며 10년 내 관세가 철폐되지만, UAE는 현지 생산 기반이 제한돼 있어 역내 수요를 완성차 수입에 의존하고 있다. 승용차뿐만 아니라 전기차·하이브리드차와 같은 친환경차도 10년 내 관세가 철폐돼 가격 경쟁력 확보 및 시장 선점효과를 기대할 수 있다. 자동차부품은 현재 UAE 시장의 4위(점유율 7.4%)를 차지하고 있다. 현행 관세율은 5%로 10년에 걸쳐 철폐된다. 내연차 부품과 더불어 리튬이온 축전지 등 전기차 핵심 부품에 대한 관세가 인하돼 한국산 부품의 가격 경쟁력을 높일 수 있다.

현재 UAE 시장 점유율 3위를 차지한 화장품도 유망 분야로 꼽혔다. 국제시장조사기관 유로모니터는 2028년까지 UAE 뷰티&퍼스널케어 시장이 연평균 6.9% 성장해 36억 9,000만달러에 달할 것으로 예측한 바 있다. 그밖에 혹서 기후로 상시 수요가 있는 냉장고·냉동기기, 에어컨과 현지 생산이 낮은 의료기기와 식품 등도 유망시장으로 선정됐다.

한편, 이날 설명회에 참석한 압둘라 사이프 알 누아이미 주한 아랍에미리트 대사는 “에너지 협력은 양국 관계의 핵심”이라며, “CEPA를 통해 관세 및 비관세장벽을 완화하고 시장 접근성과 비즈니스 환경이 크게 개선될 것”이라고 말했다.

| 김성은 기자 |

질의
응답
사례

본 코너는 관세청 고객지원센터에서 상담한 사례 중 주요 내용만 엄선해 제공합니다. 다만 제공하는 사례는 법률적인 유권해석이 아니며, 민원인에게 참조의 편의상 제공하는 것이므로 법률적으로 권한 있는 해석이 필요할 경우 서면으로 별도 질의하거나 품목분류 사전심사 제도 신청 등의 절차를 거치시기 바랍니다.

관세청 기획조정관 납세자보호팀 고객지원센터

특수통관 / 선크림 해외 직구

해외 온라인 쇼핑몰에서 선크림을 직접 구매(직구)할 경우 통관 가능할까요?

수입물품의 관세율, 수입요건 등을 알기 위해서는 우선 정확한 품목번호(HS Code) 10단위가 확인되어야 하며, 일반적으로 선크림과 같은 기능성화장품은 HS Code 제3304.99-9000호에 분류를 검토할 수 있습니다.

해당 호에 분류되는 화장품은 다음과 같은 세관장확인 수입요건이 있습니다.

□ [표준통관예정보고서(화장품)] 「화장품법」

1. 화장품은 한국의약품수출입협회장에게 전자문서교환방식에 의한 표준통관예정보고를 필한 후 수입할 수 있음. 다만, 화장품 중 「화장품법」 제13조에 따른 품목은 수입할 수 없으며, 소, 양, 염소 등 반추동물 유래 물질을 함유 또는 사용한 품목(이하 '반추동물 유래품목'이라 한다)의 경우 EU지역산 특정위험물질 유래품목과 영국 및 북아일랜드산 소 유래품목은 수입을 금지하며, 식품의약품안전처장이 지정한 국가산 반추동물 유래품목의 경우 반추동물의 원산국 정부가 발행한 TSE 미감염 증명서를, 식품의약품안전처장이 지정한 국가 이외의 국가산 반추동물 유래품목의 경우 반추동물의 원산지를 증명할 수 있는 서류를 표준통관예정보고 시(동물의 학명, 적출부위, 로트번호 및 원산지를 기재) 제출, 확인받아야 함.
2. 「화장품법」 제4조에 따른 기능성 화장품과 식품의약품안전처장이 화장품 원료로 지정·고시한 원료가 아닌 국내에 최초로 도입되는 원료를 함유한 화장품은 품목마다 식품의약품안전처장의 심사를 받고 한국의약품수출입협회장에게 전자문서교환방식에 의한 표준통관예정보고를 필한 후 수입할 수 있음. 다만, 소, 양, 염소 등 반추동물 유래 물질을 함유 또는 사용한 품목(이하 '반추동물 유래품목'이라 한다)의 경우 EU지역산 특정위험물질 유래품목과 영국 및 북아일랜드산 소 유래품목은 수입을 금지하며, 식품의약품안전처장이 지정한 국가산 반추동물 유래품목의 경우 반추동물의 원산국 정부가 발행한 TSE 미감염 증명서를, 식품의약품안전처장이 지정한 국가 이외의 국가산 반추동물 유래품목의 경우 반추동물의 원산지를 증명할 수 있는 서류를 표준통관예정보고시(동물의 학명, 적출부위, 로트번호 및 원산지를 기재) 제출, 확인받아야 함.

세관에서는 각 개별법령 등에서 수입을 위한 자격, 승인, 허가, 신고 등의 요건을 명시한 물품에 대해 요건 구비 여부만 확인합니다. 요건 구비 대상 여부 및 구비절차, 수입금지 성분 등은 개별 법령을 소관하는 요건확인기관[식품의약품안전처(1577-1255), 한국의약품수출입협회(02-2162-8000)]

에 문의해야 더 정확한 내용을 확인할 수 있습니다.

또한 기능성 화장품의 경우 목록통관 배제대상 물품으로, 일반수입신고 해야 하며, 선크림은 자가사용 인정기준(면세통관범위)이 정해져 있지 않습니다. 이렇게 자가사용 인정기준이 별도로 규정돼 있지 않은 물품은 통관지 세관에서 수량, 금액, 용도 등을 토대로 직접 판단해 통관 여부를 결정(세관장 재량사항)합니다. 따라서 자세한 사항은 통관(예정)지 세관에서 안내받기 바랍니다.

*** 통관(예정)지 세관 민원담당 연락처**

인천공항: 인천공항세관 특송통관1과 032-722-4825(목록통관), 특송통관2과 032-723-5228(일반), 특송통관3과 032-723-5274(일반)

인천항: 인천세관 통관검사5과 032-454-2129, 2127

평택항: 평택세관 특송통관과 031-8054-7004, 7005

군산항: 군산세관 통관지원과 063-730-8786~8790

FTA / 한·EU FTA 적용 요건

EU 어획 구역이 아닌 곳에서 EU 국기를 게양한 선박이 어획한 수산물에도 한·EU FTA를 적용할 수 있을까요?

한·EU FTA '원산지 제품'의 정의 및 행정협력의 방법에 관한 의정서 제4조(완전하게 획득된 제품) 제1항 바목에서는 "당사자의 영해 밖의 바다에서 당사자의 선박에 의하여 잡힌 어획물 및 그 밖의 제품"은 완전하게 당사자 내에서 획득된 것으로 간주한다고 규정하고 있습니다.

여기서 규정하고 있는 '당사자의 선박'의 의미는 해당 협정 제4조(완전하게 획득된 제품) 제2항에 따라 다음과 같습니다. EU 깃발을 게양해도 다목의 요건 중 하나는 반드시 충족돼야 완전생산 물품으로 간주돼 한·EU FTA 적용이 가능합니다.

■ 「대한민국과 유럽연합 및 그 회원국 간의 자유무역협정」

'원산지 제품'의 정의 및 행정협력의 방법에 관한 의정서 제4조(완전하게 획득된 제품)

2. 제1항 바호 및 사호에서 1 '당사자의 선박'과 '당사자의 가공선박' 용어는 다음의 선박과 가공선박에만 적용된다.

가. 대한민국 또는 유럽연합 회원국 중 하나에 등록된 것

나. 대한민국 또는 유럽연합 회원국 중 하나의 국기를 게양하여 항해하는 것. 그리고,

다. 다음의 조건 중 하나를 충족하는 것

1) 대한민국 또는 유럽연합 회원국 중 하나의 국민에 의해 적어도 50퍼센트가 소유되는 경우, 또는

2) 다음의 회사에 의해 소유되는 경우

가) 그 본점과 주영업소가 대한민국 또는 유럽연합 회원국 중 하나에 있는 회사, 그리고

나) 대한민국 또는 유럽연합 회원국 중 하나, 대한민국 또는 유럽연합 회원국 중 하나의 공공기관, 또는 대한민국 또는 유럽연합 회원국 중 하나의 국민에 의해 적어도 50퍼센트가 소유하는 회사

수출신고 / 적재 완료된 수출신고 건 재사용 및 취하

**수출신고 수리 후 적재 완료된 화물이 목적지 사정으로 국내로 다시 들어왔다면,
수출신고번호를 재사용하거나 취하할 수 있는지 알고 싶습니다.**

이미 적재 완료돼 반출된 경우 수출신고번호를 재사용하기 어려울 것으로 보입니다. 「관세법」 제250조에 따르면 “신고는 정당한 이유가 있는 경우에만 세관장의 승인을 받아 취하”할 수 있으며, 「수출 및 반송통관에 관한 고시」 제33조(신고의 취하)에 따라 수출신고 취하를 신청할 수 있습니다.

■ 「수출 및 반송통관에 관한 고시」 제33조(신고의 취하)

- ① 법 제250조 제1항에 따라 수출신고를 취하하려는 자는 별지 제9호 서식의 수출신고취하승인(신청)서에 신고취하신청내역을 기재하여 통관지 세관장에게 전송하고, 증빙서류를 제출(전자이미지 전송을 포함한다)해야 한다. 다만, 제43조 제1항 본문에 따른 수출신고를 취하하는 경우에는 증빙서류의 제출을 생략할 수 있다.
- ② 세관장은 제1항에 따른 승인의 신청을 받은 날부터 10일 이내에 승인 여부를 신청인에게 통지하여야 한다.
- ③ 세관장이 제2항에 따라 수출신고 취하승인하였을 때 수출신고 또는 수출신고수리의 효력은 상실된다.

참고로, 외국으로부터 보세구역에 반입된 물품이 수입신고 수리 전 다시 외국으로 반출되는 경우 반송수출(거래구분코드 '78')이라 하며, 반송절차는 「수출 및 반송통관에 관한 고시」 제3장에 따라 진행됩니다. 수출신고 취하 또는 정정 및 반송절차 등은 통관지 세관 수출부서에서 관련 자료 등을 심사해 결정하는 것으로 구체적인 자료 등을 구비해 실무부서인 수출부서와 협의하기 바랍니다.

수입요건 / 실리카겔의 수입요건

HSK 제2811.22.9010호에 분류되는 실리카겔의 수입요건이 궁금합니다.

HSK 제2811.22-9010호에 분류를 검토할 수 있는 실리카겔을 수입할 때는 다음과 같은 세관장 확인 수입요건을 구비해야 통관 가능합니다.

□ [수입식품등 수입신고확인증] 「수입식품안전관리 특별법」

식품 또는 식품첨가물의 것은 「수입식품안전관리 특별법」 제20조에 따라 지방식품의약품안전청장에게 신고하여야 한다.

임상시험용 개발 마일스톤이 권리사용료에 해당하는지 여부

- 조세심판원 조심2024관0160(2025.9.17.) 대상결정

최 천 식 | 관세국경인재개발원 교수

I. 머리말

하나의 신약이 탄생해 환자에게 전달되기까지 과정은 흔히 확률과의 싸움이자 자본의 집약체로 비유된다. 신약 개발은 후보물질 발견(Discovery)에서 시작해 기초연구, 전임상시험 그리고 사람을 대상으로 하는 임상 1·2·3상을 거쳐 최종 시판 허가와 상업화에 이르기까지 통상 10년 이상의 기간과 수천억원에 달하는 막대한 비용이 투입된다. 임상시험 단계는 그 성공 확률이 매우 낮아 제약사들은 리스크를 분산하기 위해 기술도입계약을 체결해 개발 단계별 성과에 따라 대가를 분할 지급하는 마일스톤(Milestone)¹⁾ 방식을 채택한다. 이때 임상시험을 위해 수입되는 임상시험용 제제(製劑)²⁾는 상업용 판매물품이 아닌 연구 목적 물품임에도 불구하고 수입 과정에서 지급되는 고액의 마일스톤이 「관세법」상 권리사용료로서 과세가격에 포함돼야 하는지를 두고 관세당국과 납세자 간 쟁점으로 떠오를 수 있다.

본 사건의 쟁점은 청구법인(수입자)이 미국 수출자로부터 면역항암제 후보물질을 도입하면서 지급한 1단계 개발 마일스톤(제2상 임상 첫 환자 투여 시 발생)이 임상시험용 물품(이하 ‘쟁점물품’이라 한다)의 과세가격에 가산돼야 하는 권리사용료에 해당하는지 여부다. 처분청의 입장은 쟁점마일스톤이 단순한 성공보수가 아니라 수출자의 특허기술이 체화된 쟁점물품을 사용해 임상시험을 수행할 수 있는 독점적 권리에 대한 대가라고 봤다. 따라서 이는 물품과 밀접한 관련성이 있고 대금을 지급하지 않고서는 물품을 수입할 수 없으므로 판매 조건 또한 충족된다는 논리로 부가가치세 등을 주장했다.

반면, 청구법인은 쟁점마일스톤이 장래 신약이 성공했을 때 취득하게 될 독점적 상업화 권리에 대한 대가를 미리 분할 선급한 것에 불과하다고 주장했다. 특히 임상시험은 권리가

1) 마일스톤은 본래 도로변에 세워진 이정표를 의미하는 단어로, 임상시험과 같은 거대 프로젝트에서는 전체 공정 중 반드시 달성해야 하는 핵심적인 중간 목표 지점을 뜻한다. 신약 개발은 후보물질 발견부터 최종 시판까지 보통 10년 이상의 긴 시간과 천문학적 비용이 소요되는 초장기 프로젝트다. 이처럼 불확실성이 높은 여정을 한 번에 관리하는 것은 불가능에 가깝기 때문에 전체 과정을 몇 개의 결정적인 구간으로 나눠 관리하게 되는데 이것이 바로 마일스톤이다.

2) 제제(Pharmaceutical Preparation)란 치료를 목적으로 약물을 투여하기에 적합한 형태로 만드는 공정 또는 그렇게 만들어진 결과물을 의미한다. 신약 개발 과정에서 발견한 유효 성분(원료 의약품)은 그 자체로는 가루 형태거나 인체에 흡수되기 어려운 상태인 경우가 많다. 이를 환자가 편리하고 안전하게 복용할 수 있도록 정제(알약), 캡슐제, 주사제, 시럽제 등 일정한 형태로 가공하는 과정을 거치게 된다. 따라서 임상시험용 제제라고 하면 임상시험에 사용하기 위해 특정 제형으로 만들어진 시험약(또는 대조약)을 총칭하는 용어다.

아닌 의무이며, 해당 금액은 쟁점물품 수입 여부와 관계없이 특정 이벤트(첫 환자 투여) 발생 시 지급되는 것이므로 수입물품 대가인 과세가격에 가산할 수 없다고 주장했다.

이번 호에서는 조세심판원의 결정례를 통해 임상시험용 물품의 특수성과 권리사용료의 판단 기준인 관련성 및 판매 조건에 대한 법리적 해석을 고찰해 보고자 한다.

II. 처분 개요

청구법인은 미국 수출자와 경구용 면역항암제 도입 및 공동개발을 위한 ‘COLLABORATION AND LICENSE AGREEMENT(이하 ‘쟁점계약’이라 한다)’를 체결했다. 청구법인은 쟁점계약에 따라 수출자가 개발한 신약후보물질 B(이하 ‘쟁점신약후보물질’이라 한다)의 제2상 임상시험을 수행하기 위해 수출자로부터 쟁점신약후보물질을 25mg 및 75mg의 태블릿(tablet) 형태로 만든 쟁점물품 576병을 수입하면서 쟁점계약서 별첨 F에 기재된 가격(25mg: 〇〇〇달러/병 및 75mg: 〇〇〇달러/병)을 쟁점물품의 과세가격으로 신고했고, 처분청은 이를 수리했다.

처분청은 청구법인에 대해 관세조사를 실시한 결과, 청구법인이 쟁점계약에 따라 수출자에게 지불한 1단계 개발 마일스톤(Development Milestone) 미화 〇〇〇달러(이하 ‘쟁점마일스톤’이라 한다)가 권리사용료로서 쟁점물품과 관련되고 판매 조건으로 지급됐다고 봐 쟁점물품의 과세가격에 이를 가산해 청구법인에게 부가가치세 및 가산세를 경정·고지했다. 청구법인은 이에 불복해 심판청구를 제기했다.

III. 청구법인 주장 및 처분청 의견

1. 청구법인 주장

- 1) 쟁점마일스톤은 계약에 따른 조건이 달성됐기 때문에 쟁점물품의 대가와 별도로 지급된 것이다.

신약개발은 ① 발견(Discovery)과 연구(Research), ② 개발(Development), ③ 상업화(Commercialization)의 3단계로 대별되는데, 이러한 신약 개발과정에는 임상시험의 성공 여부와 무관하게 평균 10~15년 이상의 긴 연구개발 기간이 소요되고, 수천억원에 달하는 막대한 투자가 필요하며, 위와 같은 과정을 거쳐 최종적으로 신약개발이 성공하는 확률은 평균 7.9%이고, 특히 종양 질환에 대한 임상시험 성공률은 이보다 낮은 약 5.3%다.

따라서 신약후보물질을 개발하는 제약사(라이선서, 이하 ‘개발 제약사’라 한다)는 해당 신약 후보물질에 관심이 있는 다른 제약사(라이선시)에게 신약후보물질의 상업화를 위한 개발 과정에서 연구개발 성과에 대한 라이선스를 허용하는 방식을 취함으로써 신약 개발의 실패 위험을 분산하는데, 일반적으로 라이선시 제약사에게 장래 상업화에 성공할 신약을 제조·판매할 권리에 대한 대가를 상업화 준비 과정의 진전에 따라 분할 또는 선급하고, 경우에 따라 임상시험 수행 등 상업화를 위한 중요 과정을 직접 수행해 위험과 비용을 분담할 것을 요구한다.

이와 같이 권리에 대한 대가를 분할 또는 선급하는 이유는 신약후보물질을 개발하기 위해서는 장시간이 소요되고 막대한 투자가 필요하며 그 성공률도 극히 낮기 때문에 대가의 분할 또는 선급을 통해 계약체결 시점까지 투입한 비용을 회수하기 위함인데, 이는 신약후보물질의 상업화 성공 이후에 사용 대가를 일괄 지급하도록 할 경우 라이선시 제약사가 후일 약정된 대가를 지급하지 않을 수 있고, 라이선시 제약사도 거액의 대가를 일시에 지급해야 하는 부담이 있기 때문이다.

라이선시 제약사가 부담하는 대가는 일반적으로 ① 계약체결 시점에 지급하는 업프런트(Upfront), ② 개발 단계에서 지급하는 개발 마일스톤(Development Milestone), ③ 상업화 후 매출을 달성할 때 지급하는 판매 마일스톤(Sales Milestone), ④ 상업화 후 순매출액의 일정 비율로 지급하는 로열티(Royalty) 등으로 구성된다.

위와 같은 각종 금원은 서로 다른 성격이 아니라, 장래 신약후보물질의 개발(또는 상업화)이 성공할 경우 그 경제적 가치(신약에 대한 권리)를 확보하기 위한 동일한 성격의 금원이고, 상업화 이후 신약 판매 라이선스 대가의 분할지급(선급)의 성격을 갖는다.

청구법인은 수출자와 쟁점계약을 체결하고 ① 청구법인이 신약후보물질을 모든 항암 치료제의 개발·제조·상업화에 사용하고, ② 상업화 성공 시 이를 한국·중국 및 대만에서 독점적으로 제조 및 판매하기 위한 특허·노하우 등 지식재산권에 대한 실시권(라이선스)을 허락받으며, ③ 그 대가로 청구법인이 수출자에게 라이선스료를 분할해서 지급하는 한편, ④ 식품의약품안전처 등 규제기관으로부터 신약후보물질의 품목허가를 받기 위해 제2상 임상시험을 포함한 임상시험을 수행할 의무를 부담했고, ⑤ 위암 적응증에 대한 제2상 임상시험을 진행하기 위해 필요한 쟁점물품을 수출자로부터 구매하고 그 대가로 계약서 별첨 F에서 정한 금액을 지급하기로 합의했다. 다만, 계약 체결 당시 수출자는 신약후보물질을 25mg 및 75mg 형태로 제제화해 국내 임상시험수탁기관(CRO)인 C회사를 통해 진행성 암(cancer)에 대한 국내 제1·2상 임상시험을 진행 중인 상태였다.

청구법인은 계약에 따라 신약 개발 및 상업화 후 신약의 제조·판매에 대한 독점적 라이선스(권리)의 대가로서 수출자에게 업프런트·쟁점마일스톤·판매 마일스톤 및 로열티 등을 지급한다. 쟁점마일스톤은 신약 개발 과정에서 일정한 조건이 달성되면 청구법인에게 지급 의무가

발생하고, 판매 마일스톤은 신약 개발 성공 후 청구법인이 판매하는 신약의 매출액이 처음으로 일정액에 도달할 때 지급하며, 로열티는 청구법인이 국내, 중국 또는 대만에서 신약을 제조·판매할 경우 순매출액의 일정비율로 지급한다.

쟁점마일스톤은 청구법인 또는 수출자가 대한민국 또는 중국에서 제2상 임상시험에서 신약 후보물질을 첫 환자에게 투여 시 지급하는 조건인데 청구법인이 계약에 따른 제2상 임상시험을 시작하기 전에 수출자가 C회사를 통해 별도로 수행하던 제2상 임상시험 과정에서 국내 환자에게 신약후보물질을 최초로 투약함에 따라 그 지급 조건이 달성됐기 때문에 청구법인은 수출자에게 쟁점마일스톤을 지급했다. 다만, 청구법인은 C회사의 임상시험과는 독립적으로 위암 적응증에 대한 제2상 임상시험부터 수행하기로 했고, 이를 위해 쟁점물품을 계약서 별첨 F에 기재된 가격으로 수입했으며, 그 구매가격을 과세가격으로 신고했다.

2) 쟁점마일스톤은 쟁점물품에 체화된 권리의 대가가 아니므로 관련성 요건을 충족하지 않는다.

가) 쟁점마일스톤은 장래에 쟁점신약후보물질을 포함한 의약품의 시판허가를 받을 경우 이를 독점적으로 상업화할 권리에 대한 대가이므로 쟁점물품과 관련성이 없다.

「관세법 시행령」 제19조 제3항 각호에서 권리의 종류별로 관련성이 인정될 수 있는 경우를 규정하고 있고, 권리사용료가 수입물품과 관련된다고 하기 위해서는 그 권리가 수입물품에 일정한 방식으로 체화·구현되어야 한다. 그런데 쟁점마일스톤은 장래에 신약후보물질이 특정 국가에서 신약으로서 품목허가를 받아 상업화에 성공할 경우 취득할 제조·판매할 권리(라이선스)에 대한 대가인바, 상업화 이전에 수입된 쟁점물품에 상업화 후에야 형성될 해당 권리가 체화·구현될 수 없으므로 쟁점물품과 관련성이 없다.

처분청은 업프런트 미화 ○○○달러는 장래 상업화 후에 신약을 제조·판매할 권리에 대한 대가로 봐 비과세했는데, 쟁점마일스톤도 그와 동일한 성격이므로 비과세되어야 한다. 처분청은 쟁점마일스톤이 제품 개발의 독점적 권리 또는 제2상 임상시험을 수행할 독점적 권리에 대한 대가이므로 쟁점물품과 관련성이 있다는 의견이나, 청구법인의 임상시험은 계약상 신약후보물질을 포함한 의약품의 시판허가를 받아 이를 독점적으로 상업화할 권리를 실현하기 위해 수행해야 할 의무일 뿐, 권리라고 할 수 없다.

설령, 처분청 의견대로 제품 개발 및 임상시험을 수행할 권리가 존재한다고 하더라도, 이는 「관세법 시행령」 제19조 제2항의 법정 권리에 해당하지 않을뿐더러 그 내용도 쟁점물품 수입 후 국내에서 수행되는 활동으로서 쟁점물품에 체화·구현되지 않아 관련성 요건을 충족하지 못한다.

나) 쟁점마일스톤의 지급 시기를 보더라도 쟁점마일스톤은 쟁점물품과 관련성이 없다.

쟁점마일스톤은 장래 신약에 대한 권리의 대가를 분할 선급하는 것으로 단지 그 지급 시기를 국내 또는 중국에서 제2상 임상시험의 첫 환자에게 쟁점물품을 투약한 시점으로 정한 것일 뿐인바, 쟁점마일스톤이 제2상 임상시험의 대가라거나 관련성이 있다는 처분청 의견은 타당하지 않다. 더구나 쟁점마일스톤은 청구법인이 아닌 수출자가 수행 중인 제2상 임상시험 과정에서 지급조건을 충족한 시점(2020.4.1.)에 지급됐고, 쟁점물품은 그로부터 약 1년 이후인 2021.3.8. 및 2022.10.28. 수입됐는바, 쟁점마일스톤이 청구법인의 제2상 임상시험 수행의 대가로 보기 어렵다.

한편, 청구법인이 쟁점마일스톤을 지급하지 않으면 계약을 통해 취득하고자 하는 향후 권리 대가로 업프런트·판매 마일스톤·로열티가 증액될 것인바, 이는 쟁점마일스톤이 다른 금전 지급 의무들과 하나의 실체를 가진다는 점을 시사하고, 이들 금전지급 의무는 신약후보물질들을 포함한 의약품들 시판 허가받아 이를 독점적으로 상업화할 권리를 취득하기 위한 대가다.

다) 처분청이 주장하는 개발할 수 있는 권리 내지 임상시험을 수행할 수 있는 권리는 「관세법 시행령」상 권리사용료 대상이 아니고, 청구법인이 수출자에게 기술사용료를 지급할 필요가 없다.

처분청은 쟁점마일스톤이 개발할 수 있는 권리 내지 임상시험을 수행할 수 있는 권리의 대가라고 주장하면서도 쟁점물품에 체화된 기술사용료라고도 주장한다. 그러나 쟁점계약으로 청구법인이 그러한 권리를 취득했다고 볼 수 없을 뿐만 아니라 그러한 권리는 「관세법」상 권리사용료의 대상에 해당하지도 않는다. 처분청은 쟁점마일스톤이 쟁점물품에 체화된 어떤 기술과 권리에 대한 권리사용료에 해당하는지 구체적으로 밝히지 못하고 있다.

오히려 「특허법」상 쟁점물품을 임상시험에 사용하기 위해 청구법인이 별도의 기술사용료를 지급할 필요가 없고, 이는 수출자의 서신에서도 확인되는바, 수출자가 대한민국 내 CRO나 임상현장에서 임상시험 수행을 위한 의약품을 제공할 때도 권리사용료를 받지 않음을 밝히고 있다.

라) 쟁점계약서상 일부 문구를 근거로 청구법인의 의무를 권리로 단정하는 것은 부당하다.

처분청은 계약서상 일부 문구를 근거로 청구법인이 개발 내지 임상시험을 수행할 독점적인 권리를 갖는다는 의견이다. 계약서에는 수출자가 청구법인에게 수출자의 특허권 등에 대한 라이선스를 허락한다고 기재돼 있으나, 「특허법」상 임상용 물질을 사용한 개발이나 임상의 수행은 권리 허여나 대가 지급 없이도 누구나 수행할 수 있으므로 개발 및 임상에 관한 독점적

인 권리는 존재하지 않는바, 해당 계약내용은 장래에 신약후보물질을 포함한 의약품이 시판허가를 받으면 이를 독점적으로 상업화할 권리를 허락한다는 사실을 달리 표현한 것일 뿐이다.

처분청은 청구법인이 임상시험을 수행할 권리를 행사해 ① 임상시험의 주도권을 갖고, ② 수출자의 기술과 노하우를 이전받고 활용할 권리를 얻으며, ③ 이러한 임상시험 수행을 통해 경험을 축적하고 기여에 따라 자체 발명·특허와 공동 발명·특허도 얻을 수 있으므로 이러한 권리는 경제적 가치가 있다는 의견이다. 그러나 임상시험 수행은 막대한 비용과 자원의 투입이 요구되고, 실패 시 엄청난 위험부담을 수반하는바, 위와 같은 요소들은 쟁점마일스톤을 지급할 만한 권리이거나 경제적 가치가 있는 것이라고 볼 수 없다.

마) 쟁점마일스톤을 지급하지 않는다면 쟁점계약이 해지된다는 처분청 의견은 계약을 잘못 해석한 것이다.

처분청은 청구법인이 쟁점마일스톤을 지급하지 않으면 계약은 해지될 수 있고 이 경우 청구법인이 계약상 갖는 권리가 소멸하는 반면, 수출자는 쟁점마일스톤을 수령할 권리를 여전히 보장받기 때문에 쟁점마일스톤 지급이 제2상 임상시험 수행조건이라는 의견이다. 그러나 청구법인이 쟁점마일스톤을 지급하지 않아 계약이 해지될 경우 소멸하는 권리는 장래에 쟁점 신약후보물질을 포함한 의약품이 시판허가를 받으면 이를 독점적으로 상업화할 권리일 뿐이고, 이에 따라 청구법인이 이러한 권리를 실현하기 위한 임상시험을 진행할 필요가 없어지기 때문에 임상시험을 중단하게 되는 것일 뿐이다.

만일 청구법인이 쟁점마일스톤을 지급하지 않는 경우에는 계약이 해지되므로 그와 독립적인 다른 의무인 임상시험 수행단계로 나아가지 않는바, 처분청 의견과 같이 쟁점마일스톤 지급과 제2상 임상시험 수행이 계약 조건이나 대가 관계에 있다고 볼 수 없다. 또한, 처분청 의견대로라면 청구법인이 계약상 부담하는 의무 중 업프런트 지급 의무를 포함해 모든 의무 불이행이 계약의 해지 사유가 되므로 쟁점물품과 관련성이 있다고 봐야 할 것임에도 처분청 스스로 업프런트는 쟁점물품 과세가격에 가산되지 않는다고 판단했는바, 이는 처분청의 의견 과도 모순된다.

3) 쟁점마일스톤은 쟁점물품 수입을 위해 판매 조건으로 지급된 것이 아니다.

가) 쟁점마일스톤은 장래 권리에 대한 대가이므로 쟁점물품 수입을 위한 판매 조건이 아니다. 「관세법 시행령」 제19조 제5항에 따르면, 권리사용료가 판매 조건으로 지급되는 경우는 구매자가 판매자에게 권리사용료를 지급하지 않고서는 판매자로부터 수입물품을 구매할 수 없거나 구매자가 판매자로부터 수입물품을 구매하기 위해서는 반드시 판매자에게 권리사용료를 지급해야 하는 경우를 말한다.

앞서 살펴본 바와 같이 청구법인이 쟁점마일스톤을 지급하지 않는다면 장래 신약에 관한 권리를 취득하지 못할 뿐, 쟁점물품 구매에 직접적인 영향이 없고, 계약서에 쟁점마일스톤을 지급하지 않았다는 이유로 수출자로 하여금 쟁점물품 판매를 금지하거나 이미 판매된 쟁점물품을 회수하도록 하는 조항도 없다. 또한 쟁점계약상 청구법인과 수출자는 쟁점물품 대가를 별도로 합의했을 뿐, 쟁점마일스톤이 쟁점물품의 대가라고 합의한 바 없다. 만일 청구법인이 임상을 수행하지 않는 것으로 계약을 체결했다면, 청구법인은 쟁점물품을 수입하지 않았을 것임에도 오히려 더 큰 금액의 마일스톤 지급 의무를 부담하게 됐을 것이고, 이는 수출자의 서신에서도 확인된다.

나) 청구법인은 쟁점물품을 수출자로부터 수입하지 않고 직접 제조할 수도 있으므로 쟁점마일스톤이 쟁점물품의 판매 조건이라고 볼 수 없다.

청구법인은 공개된 특허 정보를 통해 쟁점물품을 제조할 수 있으나 노력·시간·비용상 효율적이지 않고 이러한 상황이 청구법인과 수출자에게 모두 유리한 것이 아니므로 수출자가 청구법인의 임상 수행 의무 및 책임에 협조 또는 지원하는 차원에서 쟁점물품을 계약가격으로 공급한 것이다.

다) 처분청이 판매 조건이 충족된다고 주장하는 기타 사정들도 모두 부당하다.

처분청은 ① 어떤 권리의 사용이 어떠한 물품의 수입을 위한 거래의 전제가 된 이상 판매 조건에 충족된 것이고, ② 쟁점마일스톤의 지급 시점은 이와 무관하며, ③ 계약상 쟁점마일스톤이 제2상 임상시험의 조건이므로 쟁점물품의 판매 조건이라는 의견이다.

그러나 ① 처분청은 어떤 권리 사용이 쟁점물품 수입을 위한 거래의 전제인지 입증하지 못했고, ② 쟁점마일스톤은 청구법인의 임상시험 대가가 아니라 장래의 권리 취득을 위한 의무로서 그 지급 시점도 수출자가 제2상 임상시험 단계에서 첫 환자에 투약한 시점이며, 수출자의 서신에 따르면 쟁점물품 대가는 계약 별첨 F의 금액이고 그 공급을 위해 라이선스료를 별도로 지급받지 않으며 쟁점마일스톤은 그 대가가 아님이 분명하다.

라) 쟁점마일스톤을 과세할 경우 이미 상업화돼 판매되고 있는 항암치료제의 가격보다 더 높은 가격이 형성돼 현실에 부합하지 않는다.

대법원에서 시판허가를 받기 전의 임상용 의약품과 시판용 의약품은 법률적 취급과 상업적 가치가 전혀 다르므로 동일한 가격으로 과세될 수 없다고 판단했는바(대법원 2016.5.27. 선고 0000 판결), 처분청이 재결정한 쟁점물품의 과세가격은 청구법인이 계약에 따라 신고한

과세가격은 물론, 이미 품목허가를 받아 상업화에 성공한 다른 항암치료제 가격을 크게 상회한다. 한편, 마일스톤을 임상용 의약품의 과세가격에 포함시키면 국내 제약사들은 임상시험이 실패해 임상용 의약품이 가치가 없더라도 마일스톤만큼의 관세를 추가로 부담하게 되는데, 이는 마일스톤을 지급하지 않는 다국적 제약사들에 비해 국내 제약사들이 더 많은 과세 부담을 하게 돼 국익에 부합하지 않는다.

2. 처분청 의견

1) 쟁점마일스톤은 쟁점물품에 체화된 기술사용에 대한 대가이므로 관련성을 충족한다.

가) 쟁점마일스톤의 지급 대상 권리는 제2상 임상시험을 수행할 수 있는 권리이고, 쟁점물품에 수출자의 기술이 체화돼 있다. 쟁점계약은 수출자가 청구법인에게 대상지역 내에서의 위암 영역에 한정된 본 건 제품의 ① 개발 및 ② 제조·상업화에 사용할 수 있는 독점적인 라이선스를 부여하는 것을 목적으로 한다.

쟁점물품은 쟁점계약상 본 건 제품에 해당하는 것으로서 청구법인은 쟁점계약을 통해 수출자의 특허가 체화된 쟁점물품을 개발·제조·상업화 등에 사용할 수 있는 포괄적이고 독점적인 라이선스를 부여받았다. 이러한 포괄적인 라이선스에 대해서 계약은 제조와 임상시험 등을 구분하고 있고, 수출자는 임상시험 물품 공급과 관련해 계약 별첨 F에 해당하는 물품을 청구법인에게 제공해야 할 의무가 있으며 쟁점물품을 제2상 임상시험 목적으로만 사용할 수 있다고 규정하고 있다.

쟁점마일스톤은 제2상 임상시험을 수행할 수 있는 라이선스를 대가로 수출자의 기술에 대한 사용료라고 할 수 있고, 이러한 기술은 쟁점물품에 체화돼 있다. 청구법인은 쟁점계약으로 인해 청구법인이 취득한 권리는 장래의 신약에 관한 권리일 뿐 신약 완성 이전 단계에 이뤄진 지급금은 모두 그 권리를 취득하기 위한 대가를 분할해 미리 지급한 것이므로 임상시험은 청구법인의 의무사항이라고 주장한다. 위와 같은 청구법인의 주장은 개발 권리들의 대가로 지급된 금원은 결국 의약품 완성 즉, 상업화돼 순매출이 발생하는 단계의 제품에 포함될 금원이므로 개발 단계에서는 과세할 수 없다는 취지로 보인다.

그러나 쟁점계약에서 본 건 제품에 대한 연구부터 상업화까지의 포괄적인 라이선스를 청구법인에게 부여하고 있고, 이 중 개발에 사용할 라이선스를 다른 라이선스들과 구분하고 있는데, 청구법인은 쟁점물품을 개발에 사용할 라이선스를 부여받았고, 개발의 정의에 임상시험이 포함되는 것으로 규정하고 있다.

임상시험은 특허권자의 권리인 신약후보물질을 개발할 권리의 핵심요소라 할 수 있는바, 임상시험을 수행할 수 있는 라이선스 자체는 신약개발 과정에 있어 독립적이고도 중요한

사안이므로 이 또한 하나의 독립된 권리로 볼 수 있고, 계약에서도 임상시험이 포함된 개발의 범주를 명확하게 정하고 있으며, 그러한 권리사용에 대한 대가 지급(개발 마일스톤 지급을 말한다) 기준을 별도로 규정하고 있다.

나) 쟁점마일스톤은 쟁점물품에 체화된 기술사용에 대한 대가이므로 관련성을 충족한다.

쟁점물품은 계약 별첨 A에 기재돼 있고, 수출자에 의해 발견된 물질인 ‘본 건 물질’이 약제화된 물품(Product)이다. 의약품의 임상시험은 새로운 의약품의 안전성과 유효성을 평가하기 위해 사람을 대상으로 실시하는 연구로 제2상 임상시험의 경우에는 100~300명의 환자를 대상으로 실시하고, 약물의 유효성 검토 및 최적 용량 결정, 투약 방법 분석을 위해 실시되는바, 임상시험을 수행해 관련 기술 효능을 확인하기 위해서는 특허권자의 특허 등이 체화된 의약품이 반드시 존재할 수밖에 없다.

쟁점물품은 청구법인에게 부여된 개발(제2상 임상시험) 권리를 사용하기 위해서 반드시 필요한 것이고, 청구법인이 제2상 임상시험을 수행하기 위해서는 수출자의 원천기술 없이 쟁점물품을 자체적으로 제조하거나 조달하지 못하므로 수출자로부터 쟁점물품 수입이 반드시 수반돼야 한다.

쟁점계약에서 개발 단계에 부여된 라이선스 대가인 쟁점마일스톤과 장래 신약 개발이 성공해 완성약이 판매되는 때의 라이선스 대가인 판매 마일스톤 및 로열티를 구별하고 있는바, 이는 수출자가 쟁점마일스톤을 통해 자신의 특허 및 노하우에 대한 대가를 본 건 제품의 상업화 단계 이전에 회수하려는 목적이다.

쟁점마일스톤의 지급 조건상 청구법인이 1단계 개발 마일스톤을 지급해 제2상 임상시험이 완료되고, 제3상 임상시험 단계를 지속하기 위해서는 두 번째 지급조건(이벤트) 제3상 임상 환자에 첫 투여를 달성한 후 수출자에게 2단계 개발 마일스톤 지급해야 하는바, 쟁점마일스톤은 제2상 임상시험에 한해 유효한, 제2상 임상시험만을 대상으로 지급되는 금액이다.

쟁점계약상 개발은 상업화를 배제해 그 이전 단계의 임상시험 및 정부의 규제 승인을 위한 정보의 개발에 한정됨을 명확하게 하고 있고, 특히 쟁점계약 제4.1조에서 청구법인의 개발 책임에 대해 제2상 임상시험임을 규정하고 있는바, 쟁점마일스톤은 제2상 임상시험을 전제로 지급된 것이다.

다) 청구법인은 쟁점마일스톤의 반대급부로 수출자로부터 쟁점물품과 그간 축적된 쟁점물품과 관련된 정보를 받았다. 청구법인이 수출자로부터 이전받은 정보 및 기술은 쟁점계약 이전 단계에서 제공받은 임상시험자료집, 제1상 임상시험결과보고서 등 쟁점물품에 대한 것이

고, 개발 이후 단계의 제조기술은 별도로 계약을 체결해 이전받아야 하나 현재까지 그러한 계약은 확인된 바 없다.

청구법인이 쟁점마일스톤을 지급하고 수출자로부터 받은 반대급부는 쟁점물품에 체화된 정보와 수입된 쟁점물품 이외에는 없는바, 쟁점마일스톤은 쟁점물품을 위한 대금 지급으로 간주될 수 있다.

3) 쟁점마일스톤은 판매 조건으로 지급됐다.

청구법인이 제2상 임상시험을 수행하기 위해서 쟁점물품 구매가 필수적이고, 쟁점물품은 수출자가 아닌 제3자로부터는 구매할 수 없으며, 쟁점물품의 구매와 관련해 양 당사자는 새로운 계약을 약정하지 않았고, 쟁점계약에서 명시하고 있는 지급금을 지급하지 않는 경우(쟁점계약 제13.4조의 지급불능에 따른 해지 조항을 말한다) 전체 계약을 해지하도록 규정하고 있다.

마일스톤의 지급 조건은 청구법인 또는 수출자에 의해 대한민국 또는 중국에서 D와 병용으로 본 건 제품이 제2상 임상 환자에 첫 투여이고, 쟁점계약상 쟁점물품의 수입 목적은 본 건 물질·본 건 제품을 개발에 사용할 수 있는 라이선스 중 하나인 제2상 임상시험이다.

청구법인은 쟁점마일스톤 지급 시기를 가정해 처분의 부당함을 주장하나, 수입물품에 대한 권리사용료 가산의 요소인 판매 조건은 권리사용료에 대한 지급 시점이 아닌, 본질적으로 그러한 권리사용이 어떠한 물품을 수입하기 위한 거래의 전제가 됐는지가 중요하다.

또한, 실제지급금 관점에서 보더라도 쟁점마일스톤은 과세가격에 가산돼야 하는바, 실제지급가격이란 수입물품 대가로서 구매자가 지급했거나 지급해야 할 총금액을 말하고, 청구법인이 쟁점마일스톤의 대가로 교환된 반대급부는 쟁점물품과 쟁점물품 관련 정보 이외에는 없으므로 쟁점물품을 구성하는 원가의 개념에 비취 보더라도 쟁점마일스톤은 쟁점물품과 연구개발과정에서 확보된 정보에 대한 대가이므로 쟁점물품의 거래가격에 포함돼야 한다.

IV. 조세심판원 결정요지

1. 쟁점

쟁점마일스톤을 권리사용료로 봐 부가가치세 등을 부과한 처분의 당부

2. 사실관계 및 판단

청구법인은 쟁점계약에 따라 수출자에게 업프런트 미화 ○○○달러를 지급했고, 수출자가 C회사를 통해 별도로 수행하던 제2상 임상시험 과정에서 국내 환자에게 신약후보물질을 최초로 투약함으로써 계약 제8.2조의 지급조건이 달성되자, 수출자에게 쟁점마일스톤을 지급했다. 청구법인은 계약에 따라 위압 적응증에 대한 신약후보물질의 국내 제2상 임상시험을 수행하기 위해 쟁점물품 576병(병당 각 24정)을 수입하면서 계약서 별첨 F에서 정한 가격(단가)대로 쟁점물품 과세가격을 신고했고, 수출자에게 미화 ○○○달러를 쟁점물품 대금으로 지급했다. 처분청은 관세조사를 실시한 결과, 쟁점마일스톤이 권리사용료로서 쟁점물품과 관련되고 판매 조건으로 지급됐다고 봐 쟁점물품의 과세가격에 가산해 과세했으나, 업프런트 400만달러에 대해서는 과세하지 않았다.

수출자가 청구법인에게 회신한 서신에서 쟁점마일스톤은 청구법인이 쟁점신약후보물질의 개발 및 상업화할 수 있는 권리와 의무를 부여받는 독점적 라이선스 대가를 분할해 지급하는 것으로서 쟁점물품 대가가 아니고, 쟁점물품 대가는 제조비용을 기반으로 결정된 계약서 별첨 F에서 정한 금액이며, 수출자는 다른 임상시험 수행자들에게도 임상용 의약품을 제공하는데, 해당 임상용 의약품을 제공할 때도 임상용 의약품의 대가 외에 별도의 라이선스료를 지급받지 않는다는 취지가 나타난다. 청구법인은, 제약업계에서 마일스톤은 신약 개발이 최종적으로 성공할 때까지의 각 단계별 성공보수를 의미한다는 취지의 한국제약바이오협회의 의견서를 제출했다.

이상의 사실관계 및 관련 법령 등을 종합해 이 건에 대해 살피건대, 처분청은 쟁점마일스톤이 권리사용료로서 쟁점물품과 관련되고 판매 조건으로 지급됐으므로 과세대상이라는 의견이나, 쟁점물품을 수입해 청구법인이 취득할 권리가 무엇인지 명확히 밝히지 못하고 있고, 「관세법 시행령」 제19조 제2항에서 규정한 권리의 형태를 특정하지도 못하는 점, 계약서상 청구법인이 취득할 권리는 장래 신약후보물질을 포함한 의약품의 시판허가를 받았을 때 이를 독점적으로 상업화할 권리로 보이고, 임상시험은 그 개발 과정에서 청구법인이 수행해야 할 의무로 보일 뿐 그 자체를 권리라고 보기 어려운 점, 쟁점계약 제6.2조에서 수출자가 별첨 F에 명시된 일정에 따라 임상시험 목적으로만 쟁점물품을 청구법인에게 공급하고 청구법인은 이에 대한 대가를 지급하도록 규정하고 있을 뿐 계약서에서 쟁점물품을 반드시 수출자로부터 구매해야 한다는 내용은 확인되지 않는 점, 계약서 제8.2조에서 개발 마일스톤은 쟁점물품 수입이나 사용과 관계없이 특정 사건이 발생하면 지급하도록 규정하고 있고, 청구법인의 쟁점마일스톤 지급은 쟁점물품 수입과 무관하게 제3자가 신약후보물질을 제2상 임상시험자에게 첫 투여됐기 때문에 이뤄진 점, 쟁점물품 대가는 계약서 별첨 F에 명시된 금액으로 보이고, 계약상 쟁점물품을 수입하지 않더라도 쟁점마일스톤의 지급 조건이 충족되면 청구법인은 쟁점마일스톤을 지급할 수밖에 없으므로 쟁점마일스톤이 쟁점물품과 관련성이 있다거나 판매 조건으로

지급된 것으로 보기 어려운 점 등에 비춰, 처분청이 쟁점마일스톤을 권리사용료로 봐 쟁점물품 과세가격에 가산해 청구법인에게 부가가치세 등을 부과한 처분은 잘못이 있는 것으로 판단된다.

V. 검토 의견

1. 신약의 개발 및 임상시험 프로세스

하나의 유효 성분이 공식적인 의약품으로 승인받아 의료시장에 출시되기까지의 과정은 엄격한 과학적 검증과 법적 절차를 수반한다. 특히 인체를 대상으로 하는 임상시험(Clinical Trial)은 신약의 안전성과 유효성을 확보하기 위한 핵심 단계로서 통상적으로 제1상에서 제4상에 이르는 체계적인 과정을 거치게 된다.

1) 제1상 임상시험(Phase 1): 초기 안전성 및 약동학적 탐색

제1상 임상시험은 소수의 건강한 피험자를 대상으로 신약후보물질을 최초로 투여하는 단계다. 본 단계의 주된 목적은 신약의 안전성을 확인하는 데 있다. 약물이 인체 내에서 흡수, 분포, 대사 및 배설되는 약동학적 특성을 파악하고, 인체가 견딜 수 있는 최대 투여 용량(MTD, Maximum Tolerated Dose)과 예상되는 부작용의 범위를 탐색한다. 다만, 독성이 강한 항암제의 경우에는 예외적으로 건강한 성인이 아닌 해당 질환자를 대상으로 초기 안전성을 평가하기도 한다.

2) 제2상 임상시험(Phase 2): 유효성 검증 및 최적 용량 결정

제1상에서 안전성이 입증되면 해당 질환을 앓고 있는 수백 명 규모의 환자를 대상으로 유효성을 집중적으로 검증하는 제2상 임상시험으로 이행한다. 제1상에서 도출된 안전한 용량을 바탕으로 실제 치료 효과가 나타나는지를 확인하며 최적의 치료 효과를 낼 수 있는 용량과 투여 경로를 결정한다. 본 사건의 쟁점이 된 마일스톤 지급 조건인 첫 환자 투약(First Patient In)이 대개 이 단계에서 발생하며 이는 본격적인 효능 검증의 시작을 의미한다는 점에서 상업적 가치 판단의 분수령이 된다.

3) 제3상 임상시험(Phase 3): 확증적 검토 및 통계적 유의성 확보

제3상 임상시험은 수천 명 이상의 환자를 대상으로 신약의 효능을 최종적으로 확증하는

과정이다. 기존의 표준 치료제 또는 위약(Placebo)과의 대규모 비교 연구를 통해 통계적 유의성을 확보하고, 장기 투여 시 발생할 수 있는 드문 부작용까지 면밀히 관찰한다. 이 단계를 성공적으로 완수한 데이터는 식약처 등 규제기관의 시판 허가 승인을 얻기 위한 결정적 근거가 된다.

4) 제4상 임상시험(Phase 4): 시판 후 조사를 통한 안전성 관리

마지막으로 제4상 임상시험은 시판 허가 이후 일반 대중에게 처방되는 과정에서 이뤄지는 시판 후 조사(PMS)³⁾ 단계다. 임상시험이라는 통제된 환경을 벗어나 실제 의료 현장에서 발생할 수 있는 장기적인 안전성 이슈나 희귀 부작용을 추적 관리한다. 이는 의약품의 전 생애주기 동안 안전성을 보장하고 때로는 새로운 적응증을 발견해 약물의 가치를 재산정하는 중요한 역할을 수행한다.

2. 권리사용료의 가산요건(관련성 및 판매 조건) 검토

「관세법」상 실제지급가격에 가산되는 권리사용료가 성립하기 위해서는 해당 비용이 수입 물품과 관련성이 있어야 하며, 그 지급이 수입물품의 판매 조건으로 이뤄져야 한다. 우선 관련성과 판매 조건의 법리적 성격을 고찰한다.

1) 수입물품과의 관련성(Relativity)

① **(관련성의 법리적 성격과 판단 기준)** 관세평가에서 ‘관련성’이란 지급되는 권리사용료가 수입물품의 실제적 가격과 밀접하게 연동돼 있는지를 판단하는 척도다. 법리적으로 관련성이 인정되기 위해서는 우선 권리사용료의 대상이 되는 무형자산이 수입물품에 체화되거나 구현돼야 한다. 이는 특허공법에 의해 제조된 부품이나 특정 성분이 배합된 원료처럼 기술 자체가 수입물품의 물리적 특성을 결정짓는 물리적 결합의 형태를 띠거나 특정 소프트웨어가 설치된 하드웨어와 같이 해당 권리가 없으면 물품이 의도된 기능을 수행할 수 없는 기능적 구현의 상태를 의미한다. 결국 관련성 판단의 첫 번째 기준은 해당 권리가 수입물품 속에 녹아들어 물품의 실체를 형성하고 있는가에 있다.

나아가 관련성은 권리사용료의 대가성(Consideration) 분석을 통해 완성된다. 단순히 물품

3) PMS는 Post-Marketing Surveillance의 약자로, ‘시판 후 조사’라고 한다. 신약이 식품의약품안전처나 미국 식품의약품(FDA) 같은 규제기관으로부터 품목 허가를 받아 시장에 출시된 이후, 실제 의료 현장에서 불특정 다수의 환자를 대상으로 안전성과 유효성을 지속적으로 추적 관찰하는 제도를 의미한다. 임상 제1~3상이 제품을 만들기 위한 개발 비용이라면, PMS는 제품을 판매하면서 발생하는 유지·관리 비용에 가깝다.

과 권리가 동일한 거래선상에 존재한다는 사실만으로는 부족하며 지급되는 금원이 실질적으로 물품 대가로서 성격을 갖는지를 면밀히 검토해야 한다. 만약 권리사용료가 수입물품의 제조공정이나 설계 등 생산과정에 직접적으로 기여한 대가라면 물품과 관련성이 높다고 판단할 수 있다. 반면, 해당 비용이 수입 이후 국내에서 이뤄지는 마케팅이나 재판매 활동의 대가이거나 미래에 완성될 제품의 상업화 권리를 확보하기 위한 선금금 성격을 띤다면 수입물품 자체와의 관련성은 없는 것으로 보는 것이 타당하다.

② (권리의 종류에 따른 관련성 검토) 「관세법 시행령」은 권리의 종류에 따라 관련성이 인정되는 범위를 구체적으로 제시하고 있다. 특허권의 경우 수입물품이 특허공법에 의해 제조됐거나 특허를 구현하는 핵심 부분품인 경우에 관련성을 인정하며, 디자인권은 수입물품 외관이 해당 디자인권을 실시해 제작된 경우에 관련성이 성립한다고 본다. 상표권 또한 수입물품에 해당 상표가 부착돼 있거나 수입 후 부착될 것이 예정된 경우에 한해 관련성을 인정하며, 저작권은 수입물품이 해당 저작물을 복제한 것이거나 저작권 자체를 포함하고 있는 경우를 관련성 범주에 포함한다. 이처럼 관련성은 무형의 권리가 수입되는 시점의 물리적 형태와 얼마나 유기적으로 결합돼 있는지를 기준으로 판단해야 한다.

2) 판매 조건(Condition of Sale)

「관세법」 제30조에서 규정하는 판매 조건은 권리사용료를 수입물품 과세가격에 가산하기 위한 핵심적인 요건이다. 이는 단순히 물품 매매계약과 권리사용계약이 하나의 계약서에 병기돼 있다는 형식적 결합을 넘어 권리사용료 지급이 물품을 구매하기 위한 필수불가결한 전제조건으로서 작동하는 실질적 결합관계가 존재하는지를 의미한다. 이를 판단하기 위한 법리적 성격은 다음과 같이 고찰할 수 있다.

① (두 계약 사이의 상호의존성) 이는 물품 매매계약과 라이선스 계약이 법률적으로 사실상 하나의 패키지로 묶여 있어 어느 한쪽의 의무 불이행이 즉시 다른 쪽 계약의 거절이나 중단으로 직결되는 구조를 뜻한다. 즉, 수입자가 권리사용료를 지급하지 않았을 때 판매자가 이를 이유로 물품의 공급을 합법적으로 거부할 수 있거나 권리사용료의 지급 없이는 물품 매매계약 자체가 성립될 수 없는 긴밀한 연계성이 존재해야 한다. 만약 권리사용료를 지급하지 않더라도 별도의 경로를 통해 물품을 조달할 수 있거나 계약 위반의 효과가 단순히 장래의 권리 소멸에 그칠 뿐 현재의 수입물품 공급에는 영향을 미치지 않는다면 상호의존성은 단절된 것으로 볼 수 있다.

② (판매자의 실질적 통제권 유무) 물품 판매자가 권리권자(라이선서) 본인이거나 그와 경제

적으로 밀접한 관계(특수관계 등)에 있어 권리사용료 미지급이라는 사태가 발생했을 때 물품 공급을 실질적으로 통제할 수 있는 지배력을 행사해야 한다. 판매자와 권리권자가 전혀 별개의 주체이고 상호 간에 물품 공급을 강제하거나 중단시킬 법적 권한이 없다면 구매자가 제3자인 권리권자에게 지급하는 마일스톤 등은 판매 조건으로 보기 어렵기 때문이다.

③ **(계약 목적물의 본질적 차이)** 일반적으로 물품 대금은 눈에 보이는 물질적 실체 그 자체를 취득하기 위한 대가인 반면, 로열티는 기술, 노하우, 브랜드와 같은 무형의 가치나 성과를 향유하기 위한 대가다. 판매 조건이 인정되기 위해서는 이러한 무형권리 사용에 대한 지급이 단순히 권리사용에 대한 보상을 넘어 물품을 납세자의 손에 넣기 위해 반드시 지급해야 하는 입장료와 같은 성격을 가져야 한다. 즉, 무형 권리에 대한 대가가 실질적으로 물품의 가격 결정에 관여하고 있거나 실제지급가격을 구성하는 보이지 않는 일부로서 작용하고 있을 때 비로소 판매 조건이 성립하는 것이다.

3. 조세심판원 대상결정례 검토

청구법인이 수출자에게 지급한 쟁점마일스톤이 쟁점물품과의 관련성과 판매 조건에 해당 되는지를 검토하고자 한다.

1) (관련성) 쟁점마일스톤이 수입물품의 대가인지 여부

① **(권리와 의무 간의 구분)** 「관세법」 제30조에서 규정하는 권리사용료가 성립하기 위해서는 지급되는 대가가 특허권, 상표권 등 무형자산을 사용해 경제적 이익을 창출하거나 독점적 지위를 향유할 수 있는 권리(Right)에 대한 반대급부여야 한다. 즉, 권리사용료 지급은 무형자산으로부터 발생하는 미래의 경제적 효익을 수취하겠다는 계약상 합의를 전제로 한다. 그러나 본 사건의 임상시험 수행은 구매자가 비용과 책임을 전적으로 부담하며 물질의 효능을 입증해야 하는 수행 의무(Obligation)의 성격이 짙다. 임상시험은 본질적으로 실패 가능성이 매우 높으며 실패 시 투여된 모든 비용이 매몰 비용으로 귀결되는 고위험 활동이다. 따라서 청구법인이 지급한 쟁점마일스톤은 권리를 향유하기 위한 사용료라기보다 독점 판매권이라는 미래의 권리를 확보하기 위해 필수적으로 이행해야 하는 연구 의무의 대가 혹은 그 과정에서의 비용 분담으로 해석하는 것이 법리적 실질에 부합한다.

처분청은 청구법인이 특정 지역 내에서 임상시험을 독점적으로 수행할 수 있는 권리를 부여받았다는 점을 강조하며 쟁점마일스톤이 해당 연구권리에 대한 사용 대가라고 주장했다. 하지만 이러한 해석에는 몇 가지 오류가 존재한다. 우선, 임상시험 수행이 진정한 의미의 권리라면 경제적 논리상 수출자가 자신의 신약 가치를 높여주는 청구법인에게 연구용역비를

지급하는 것이 타당함에도 반대로 구매자가 비용을 지급하는 구조를 권리사용으로 본 것은 반대급부 성격을 오인한 것이다.⁴⁾ 또한, 계약서상 독점적이라는 표현은 타인의 개입을 막는 배타적 권한을 의미할 뿐, 그 수행 행위 자체가 객관적 가치를 지닌 무형자산임을 입증하지 않는다. 또한 권리사용료는 통상 해당 권리를 통해 수익이 발생하는 시점에 대응해 지급돼야 함에도, 수익이 전혀 발생하지 않는 비용 지출단계인 임상 단계의 대금을 권리사용료로 간주한 것은 수익·비용 대응이라는 권리사용료의 기본원칙에 부합하지 않는다.

② (물품의 성격과 기술 체화의 한계) 「관세법 시행령」에 따르면 권리사용료가 수입물품과 관련성을 가지기 위해서는 해당 권리의 대상이 되는 기술이나 노하우가 물품에 체화(Embodiment)돼 있어야 한다. 즉, 무형의 기술적 가치가 물품의 제조공정이나 설계에 녹아들어 수입물품의 본질적 가격을 형성하는 핵심 요소로 작용해야 한다. 처분청은 쟁점물품이 수출자의 특허기술 없이는 제조될 수 없는 물질이라는 점을 들어 쟁점마일스톤이 해당 기술 대가라고 주장했으나, 이는 임상시험용 물품이 갖는 특수한 성격과 쟁점마일스톤의 지급 목적을 오해한 결과다.

우선, 수입된 쟁점물품의 본질적 성격을 살펴보면 이는 상업적 목적으로 판매되는 완성된 의약품이 아니라 신약의 효능과 안전성을 검증하기 위해 일시적으로 사용되는 도구적 성격의 연구재료에 불과하다. 임상시험용 제제는 그 자체로 경제적 이득을 창출하는 최종 생산물이 아니며 연구 과정에서 소모되는 시약과 같은 성격을 띤다. 따라서 이 물품에 투영된 기술은 미래의 신약을 완성하기 위한 중간 단계의 탐색적 가치를 지닐 뿐, 현재 수입되는 소모성 재료 가격을 구성하는 직접적인 원가로 보기 어렵다.

또한, 쟁점마일스톤이 지급되는 실질적 이유를 분석해 보면 이는 물품에 내재된 기술적 가치를 구매하는 비용이 아니라, 임상 단계의 진전(Milestone Event)이라는 무형의 성과에 대해 지급하는 조건부 보상이다. 즉, 마일스톤의 발생 원인은 수입물품의 제조나 수입 그 자체에 있는 것이 아니라 첫 환자 투약이나 임상 데이터 확보와 같은 특정 이벤트의 성공적 달성에 있다. 이는 권리사용료가 실제지급가격을 구성하는 물건값 일부가 아니라 사업의 진척도에 따라 가변적으로 발생하는 성과 기반의 성공 보수임을 시사한다.

결론적으로, 처분청의 주장과 같이 단순히 특허기술이 적용된 물질을 수입한다는 사실만으로 쟁점마일스톤의 관련성을 인정할 수는 없다. 쟁점마일스톤은 물품에 체화된 기술 가격이

4) 이러한 논리는 대법원 2015두52098(2016.8.30.)에서 찾아볼 수 있다. 대법원은 수입자(자회사)가 독일 본사 및 다른 해외 현지법인들과 함께 수행하면서 국제 마케팅비용을 분담한 것이라고 보면 독일 본사로서는 원고들과 같은 현지법인들의 부담으로 자신이 보유하는 상표권 가치를 증대시키는 결과가 돼 불합리하다고 전제한 뒤 수입자(원고)는 그 비용만 부담할 것이 아니라 반대로 독일 본사로부터 상표권의 가치 증대에 기여한 부분에 대한 대가를 받았어야 할 것이지만 그러한 사정은 보이지 않는다고 판결했다.

아니라 장래에 실현될 신약 가치를 분할해 선지급하는 성격이 강하며 쟁점물품인 임상용 제제는 그러한 가치를 확인하기 위한 수단에 불과하기 때문이다. 따라서 물품의 내재 가치와 무관하게 임상 시험의 성공 여부에 따라 지급되는 마일스톤을 쟁점물품 가격에 가산하는 것은 관련성 법리를 지나치게 확장한 해석이라고 볼 수 있다.

③ [미래가치(상업화권)와 현재가치(임상시약)의 분리] 관세평가 원칙상 과세가격은 수입 시점에 존재하는 물품 가격이어야 하며, 장래에 발생할 불확실한 권리의 가치까지 현재의 수입물품 가격에 소급해 가산할 수는 없다. 쟁점마일스톤은 신약 개발이 최종적으로 성공했을 때 비로소 향유하게 될 독점적 제조 및 판매권이라는 장래의 무형적 기대 가치를 획득하기 위한 대가로서의 성격이 강하다. 즉, 이는 현재 수입되는 임상용 시약의 물리적 대가가 아니라 향후 상업화 단계에서 실현될 막대한 수익권을 선점하기 위해 지급하는 일종의 분할 납부금 내지는 투자금으로 봐야 한다.

이와 관련해 조세심판원은 처분청의 과세 행정상 논리적 일관성 결여를 지적했다. 통상 신약 라이선스 계약 시 지급되는 정액 기술료인 업프런트에 대해 처분청은 이를 장래의 상업화 권리에 대한 선급금으로 봐 비과세 결정을 내린 바 있다. 그러나 실질적으로 업프런트와 동일하게 특정 임상 단계의 성공을 조건으로 지급되는 마일스톤에 대해서만 이를 현재 수입되는 임상용 물품과 관련이 있다고 봐 과세한 것은 동일한 성격의 비용에 대해 서로 다른 잣대를 적용한 오류다. 마일스톤 역시 업프런트와 마찬가지로 신약 개발이라는 장기적 프로젝트의 성공 가능성에 기반해 산정된 수치일 뿐, 수입 시점의 임상용 시약이 지닌 객관적 가치를 증대시키는 비용이 아니기 때문이다. 결론적으로, 수입물품인 임상 제제는 그 효능을 확인하기 위해 연구 과정에서 사라지는 현재의 소모품인 반면 마일스톤은 그 연구가 성공했을 때 보장 받는 미래의 독점권에 대한 대가다.

이러한 관련성 조건과 관련해 참고할 만한 관세평가분류원의 유권해석(관세평가과-2445, 2009.10.16.)을 소개한다.

□ 질의 내용

당사는 의약품 제조·판매하는 회사로서 해외로부터 원료를 수입해 의약품을 제조하고 있음. 최근 당사는 스페인의 제약사가 개발한 항(抗)히스타민제를 도입하기로 라이선스 계약을 체결했으며, 해당 계약에 근거해 의약품 원료를 수입해 공여된 기술에 따라 완제 의약품을 제조한 후 국내시장에 판매할 예정임. 라이선스 계약내용에 따라 당사는 라이선스료(Initial Payment: 계약일부터 10일 이내, Milestone Payment: 제품 출시 후 20일 이내)를 제약사에게 지급해야 함. 임상시험 승인 전에 당사가 식품의약품 안전청으로부터 완제품 제조품목허가를 받기 위해 당사 연구소에서 진행할 연구용 원료 샘플 500g을 무상으로 공급받을 예정임. 이 경우 샘플원료 무상 공급 시 지급한 Initial Payment의 과세 여부 및 샘플 수입 시 과세가격에 포함돼야 한다면 과세 시점은 언제인지 여부임.

이에 관세평가분류원은 “질의물품이 라이선스제품(완제품) 생산에 사용하는 원재료가 아니라 완제의약품의 개발 및 상용화 이전 단계에서 안전성 등을 검증하기 위해 라이선스계약에서 정하고 있는 대가 지급과는 관련 없이 연구용 원료로 무상 공급되는 샘플에 해당하므로, 라이선스로는 해당 물품의 과세가격에 포함되지 않는 것으로 판단됨. 따라서 「관세법」 제35조 규정에 따라 과세가격을 결정하는 경우에 수출자가 합리적인 기준에 따라 제시하는 가격자료(예: 해당 물품을 판매하는 경우 지급받는 가격, 물품 제작에 사용된 원재료비용 및 기타 가공에 소요되는 비용)를 기초로 과세가격을 결정할 수 있음. 한편, 의약품 연구개발 및 식약청 제조 허가 등이 완료된 이후 상용화에 공할 목적으로 원재료가 유상으로 수입되는 경우에는 원재료 수입과 라이선스로 지급이 「관세법」상 관련성 및 판매 조건을 충족한다면 해당 원재료의 과세가격에는 라이선스로가 포함돼야 함”이라고 회신했다.

2) (판매 조건) 마일스톤 지급과 수입거래의 결합 여부

① (수입행위와 지급 의무 발생의 법리적 독립성) 관세평가상 판매 조건이 성립하기 위해서는 권리사용료의 지급 의무가 물품의 수입 거래와 유기적으로 결합돼 있어야 하며 궁극적으로는 해당 비용을 지급하지 않고서는 물품을 수입할 수 없는 필수불가결한 전제조건으로서의 지위가 인정돼야 한다. 그러나 본 사건의 쟁점마일스톤은 청구법인이 임상시험용 물품을 수입하기 이전의 시점에 이미 지급 의무가 법적으로 확정됐다는 점에서 수입 거래와의 독립성이 명백히 입증된다.

구체적인 사실관계를 살펴보면, 쟁점마일스톤의 지급 조건인 제2상 임상시험의 첫 환자 투여(First Patient In) 이벤트는 청구법인이 직접 수행한 임상이라, 수출자가 제3자인 CRO를 통해 별도로 진행한 임상 과정에서 발생했다. 이로 인해 청구법인이 국내 임상을 위해 물품을 단 한 병도 수입하지 않은 시점에서 이미 계약상 마일스톤 지급 의무는 완성된 상태였다. 이는 마일스톤 지급이 청구법인의 수입행위나 물품 사용 여부에 의존하는 것이 아니라 계약상 설정된 특정 시점의 도래에 따라 독자적으로 발생하는 채무임을 의미한다.

법리적으로 볼 때, 판매 조건이 인정되려면 물품을 수입하기 위해 권리사용료를 낸다는 인과관계가 성립해야 한다. 하지만 본 건은 수입행위가 전혀 발생하지 않았더라도 이미 마일스톤을 지급해야 하는 상황이었으므로, 해당 비용을, 물품을 손에 넣기 위한 대가나 판매 조건으로 해석하는 것은 논리적 모순에 해당한다. 즉, 지급 의무의 발생 원인이 수입 거래라는 절차적 맥락 밖에 존재하므로 물품 수입과 마일스톤 지급 사이의 인과관계는 시간적·법리적으로 완전히 단절된 것으로 봐야 한다.

결국 조세심판원은 이러한 사실관계를 바탕으로 수입 행위와 무관하게 독립적으로 확정된 채무를 사후적인 물품 수입의 조건으로 간주해 과세가격에 가산한 처분청의 결정이 관세평가

의 기본원칙인 인과관계 법리를 오인한 것이라고 판단했다. 이는 권리사용료의 판매 조건을 판단함에 있어 계약상의 형식적 문구보다 지급 의무가 확정되는 실질적 시점과 원인이 수입 거래와 얼마나 분리돼 있는지를 엄격히 따져야 한다는 점을 시사한다.

② (계약 해지 조항의 실질적 영향력과 판매 조건 관계) 관세평가에 있어 권리사용료 지급이 물품의 판매 조건이 된다는 것은 해당 비용의 미지급이 단순히 계약상 위반을 넘어 수입물품의 인도 거절이나 매매계약의 무효화로 직접 연결돼야 함을 의미한다. 처분청은 계약서상에 명시된 마일스톤 미지급 시 계약 전체를 해지할 수 있다는 조항을 근거로 쟁점마일스톤 지급이 물품 공급의 전제가 되는 판매 조건에 해당된다고 주장했다. 그러나 이러한 형식적인 해지권 존재만으로는 판매 조건을 인정하기에 부족하며 해당 해지권 행사가 초래하는 실질적 효력의 범위를 면밀히 따져봐야 한다.

법리적으로 볼 때, 본 건과 같은 라이선스 계약에서 마일스톤 미지급을 이유로 계약이 해지될 경우 소멸하는 핵심적 가치는 장래에 발생할 신약의 독점적 상업화 권리이며 이미 수입절차를 거쳐 적법하게 구매가 완료된 임상시험용 물품 소유권이 아니다. 즉, 계약 해지 효과는 미래의 유망한 사업권을 박탈하는 징벌적 성격을 띠는 것으로 과거에 이미 이행된 개별 물품의 매매계약을 소급해 무효화하거나 현재 진행 중인 물품의 물리적 공급을 직접적으로 차단하는 강제력을 담보한다고 보기 어렵다.

결론적으로, 계약 전체의 효력 상실 가능성이라는 추상적인 위협이 쟁점물품 수입의 필수적인 전제조건으로 작동한다고 해석하는 것은 권리사용료의 가산요건을 확대 해석하는 오류다. 조세심판원은 이러한 맥락에서 마일스톤 지급 의무와 물품 공급 간의 실질적인 상호의존성이 단절돼 있다고 판단했으며 이는 계약서상 형식적 문구보다 그 해지권 행사가 수입거래에 미치는 실질적 영향력을 우선해 고려해야 한다는 점을 재확인한 것으로 평가할 수 있다.

③ (공급의 독점적 구조와 판매 조건 요건의 법리적 관계) 관세평가에 있어 권리사용료의 판매 조건을 판단할 때 가장 유의할 오류는 수입물품 공급의 독점적 환경을 곧바로 권리사용료 지급의 판매 조건으로 치환해 해석하는 것이다. 처분청은 쟁점물품이 수출자의 특허기술에 기반한 물질로서 전 세계에서 오로지 해당 수출자로부터만 구매할 수 있다는 독점적 공급 구조를 근거로 쟁점마일스톤 지급이 물품 구매를 위한 필수불가결한 전제라고 주장했다. 그러나 법리적으로 판매 조건의 본질은 구매자가 처한 선택권의 유무라는 사실적 상태가 아니라 권리사용료 지급과 물품 공급 사이의 법률적·강제적 결합 관계에 있다.

특정 판매자로부터만 물품을 조달할 수밖에 없는 상황은 시장의 구조적 특성이나 기술적 독점성에 기인한 것일 뿐, 그것이 반드시 권리사용료를 내야만 물건을 팔겠다는 판매자의

판매 조건을 의미하는 것은 아니다. 「관세법」상 판매 조건이 성립하기 위해서는 권리사용료를 지급하지 않았을 때 판매자가 물품 공급을 거절하거나 계약을 불이행할 수 있는 실질적인 지배력이 확인되어야 한다. 만약 쟁점물품 대금이 제조원가 및 통상적인 이윤을 반영해 합리적으로 산정돼 있고, 기술도입 계약과 별개로 물품공급 계약이 독립적으로 존재하며 마일스톤의 지급 여부와 관계없이 개별적인 물품 구매가 가능한 구조라면 판매 조건은 성립하지 않는 것으로 봐야 한다.

본 사건에서 조세심판원은 물품 매매계약과 기술 라이선스 계약의 실체가 분리돼 있다는 점에 주목했다. 두 계약상 대가의 산정 방식이 서로 독립적이고, 마일스톤 미지급이 수입물품에 대한 공급 거절로 직접 이어지는 명시적·실질적 증거가 부족하다면 단순한 독점적 거래관계만으로 판매 조건을 인정할 수 없다. 이는 판매자가 시장지배력을 가지고 있다는 사실과 그 지배력을 사용해 특정한 권리사용료 지급을 물품 판매의 전제조건으로 설정했다는 사실은 별개로 판단돼야 함을 시사한다. 결국 처분청은 의료시장의 특수성에서 비롯된 독점적 지위라는 사실적 상황과 「관세법」상 엄격히 해석돼야 할 판매 조건이라는 과세요건을 동일시하는 오류를 범했다. 조세심판원의 판단은 독점 공급물품이라 하더라도 무형자산에 대한 대가와 물품 자체의 대가가 경제적으로 분리돼 있다면 이를 실제지급가격의 일부로 흡수할 수 없다는 실질과세 원칙을 재확인한 것으로 평가할 수 있다.

④ (반대급부 특정과 실질과세 원칙의 관계) 관세평가에서 실제지급가격이란 수입물품의 대가로 구매자가 판매자에게 지급했거나 지급해야 할 총금액을 의미하며, 법정 가산요소인 권리사용료는 물품 대금과는 별개의 무형자산 사용의 대가로서 그 성격이 명확히 구분돼야 한다. 처분청은 청구법인이 쟁점마일스톤을 지급하고 얻은 실질적인 반대급부가 수입된 임상물품과 그에 부수된 기술정보뿐이라는 점을 근거로, 해당 금원이 실질적으로 물품 원가를 구성하는 실제지급가격의 일부라고 주장했다. 그러나 이러한 해석은 거래의 외관만을 중시해 성격이 상이한 지급금을 단일한 물품 대금으로 흡수하려는 부당한 확장 해석의 오류를 내포하고 있다.

법리적으로 볼 때, 쟁점마일스톤의 진정한 경제적 반대급부는 목전에 수입된 소모성 임상제제가 아니라 임상 단계의 성공적 통과라는 성과를 통해 획득하게 될 신약 개발의 성공 가치와 향후 상업화 단계에서 누릴 독점적 라이선스 권리의 확보에 있다. 즉, 청구법인은 수입물품 그 자체를 구매하기 위해 쟁점마일스톤을 지급한 것이 아니라 해당 물질의 상업적 가치가 증명되는 특정 시점마다 그 권리를 계속해서 보유하기 위한 권리 유지료 내지는 성과기반의 프리미엄을 지급한 것이다.

실질과세 원칙에 비춰 보더라도 가시적인 수입물품이 존재한다는 이유만으로 무형 권리에

대한 대가를 물품 가격에 반영하는 것은 타당하지 않다. 만약 처분청의 논리대로 한다면, 임상시험에 실패해 물품이 전량 폐기되거나 상업화에 이르지 못하는 경우에도 해당 마일스톤이 쟁점물품 가치를 증대시킨 것으로 봐야 하는 모순에 직면하게 된다. 결론적으로 조세심판원은 쟁점마일스톤의 반대급부가 미래의 기대 이익과 권리 확보에 있음을 명확히 함으로써 물품 대금과 권리사용료의 경계를 엄격히 구분했다.

VI. 맺는 말

본 조세심판원 결정은 신약 개발의 특수한 비용구조인 마일스톤이 「관세법」상 권리사용료 가산 요건을 충족하지 않음을 명확히 규명함으로써 관세평가원칙인 관련성과 판매 조건성에 대한 엄격한 해석기준을 제시했다는 점에서 그 의의가 있다

우선 법리적 측면에서 조세심판원은 권리사용료의 가산요건을 판단할 때 라이선스계약과 물품공급계약이 동일한 체계 내에 있다는 형식적 결합보다는 해당 비용이 물리적 물품에 실질적으로 체화됐는지와 물품 수입을 위한 필수불가결한 전제조건인지를 개별적으로 입증해야 한다는 해석원칙을 고수했다. 이는 관세당국이 거래의 외관만을 근거로 모든 부수비용을 물품 대금으로 흡수하려는 경향에 경종을 울리고 무형자산 가치와 물리적 물품의 대가를 엄격히 구분해야 한다는 실질과세 원칙을 재확인한 것이다.

특히 제약산업의 특수성을 반영해 임상시험용 제제는 상업적 완성품이 아닌 효능 검증을 위한 도구적 성격의 연구재료에 불과하다는 점을 명확히 했다. 이에 따라 마일스톤 본질은 수입물품의 내재적 가치를 높이는 기술료가 아니라 임상 성공이라는 불확실한 성과에 대한 성공 보수이자 장래의 상업화 권리 유지를 위한 대가로 봐야 한다고 판단했다. 이는 관세당국이 연구단계의 의무 이행 비용을 권리 향유 대가로 오인했던 법리적 결함을 바로잡고 R&D 중심의 의약 산업의 거래 실체를 올바르게 수용한 사례라 할 수 있다.

또한, 판매 조건 판단에 있어 지급 의무의 발생시점과 수입행위 사이의 인과관계를 중시했다. 마일스톤 지급 의무가 수입과 무관하게 제3자의 행위에 의해 이미 확정됐다면 이는 수입 거래와 법리적으로 단절된 것으로 봐 과세가격에서 제외하는 것이 타당함을 시사했다. 결국 본 결정은 업프런트와 성격이 유사한 마일스톤에 일관성 없는 잣대를 적용하는 것을 경계함으로써 납세자의 예측 가능성을 보호했다. 향후 제약 관련 기업들은 유사한 쟁점이 재발하지 않도록 기술도입 계약과 물품공급 계약을 설계함에 있어 대가의 산정 근거와 지급조건이 물품 수입과 독립적임을 증빙할 수 있는 체계적인 계약구조를 마련해야 한다.

‘제7217호vs.제7215호’ 비합금강의 봉

이 영 주 | 중앙관세분석소

철강 제품의 품목분류는 가공의 정도뿐 아니라 제품 형상과 치수 등에 의해서도 변경된다. 겉으로는 길쭉한 금속 가닥처럼 보여 모두 선으로 생각하기 쉽지만, 치수 차이나 감긴 형태(Coil)에 따라 다르게 분류할 수 있다. 이번 호에서는 제7217호로 신고된 후 제7215호로 변경된 사례를 통해 ‘봉’과 ‘선’의 차이점을 알아보겠다.

[세번 정정 이유] 본 물품은 흑색 철강 선재를 일정한 길이로 절단한 것(길이 약 350mm, 직경 약 0.8mm)으로 ‘철이나 비합금강의 선’에 해당하는 제7217.90-0000호로 신고했다.



선과 봉에 관한 규정은 제72류 주 제1호에서 확인할 수 있다.

■ 제32류 주 제1호

타. 그 밖의 봉

“그 밖의 봉”이란 자목·차목·카목·하목의 정의에 해당하지 않는 제품으로서 그 **횡단면이 전체를 통해 균일하고 중공(中空)이 없고**, 원형·궁형·타원형·직사각형(정사각형을 포함한다)·삼각형이나 그 밖의 볼록다각형인 것[대칭하는 두 변이 볼록아크형이며, ... <후략>

하. 선(線)

“선(線)”이란 그 **횡단면(횡단면의 모양은 상관없다)이 전체를 통해 균일하고 중공(中空)이 없는 코일 모양의 냉간(冷間) 성형제품**으로서 평판압연제품의 정의에 해당하지 않는 것을 말한다.

봉과 선의 정의는 비슷하지만, 선의 경우 **코일 모양**의 냉간 성형 제품이라는 것을 알 수 있으며, 봉과 선의 횡단면 치수에 관한 규정은 확인할 수 없다.

제7217호는 ‘철이나 비합금강의 선’을 분류하며, 같은 호 해설서에서 “선은 제7213호의 열간(熱間) 압연(hot-rolled)한 봉을 다이를 통해 인발(引拔: drawing)해 대부분 제조하지만, 그 밖의 냉간(冷間: cold) 성형 공정(예: 냉간 압연)에 의해 얻어질 수도 있다. **선은 코일 모양(정열되지 않은 나선형이나 정열된 나선형을 가지며, 지지물이 있는지에 상관없다)으로 제시한다**”라고 설명하고 있다.

본 물품은 일직선 길이 상태로 일정하게 절단한 것으로 코일 모양이 아니므로 선에 해당하지 않는 것으로 판단했다.

관세율표 제7215호는 ‘철이나 비합금강의 그 밖의 봉’이 분류되며, 같은 호 해설서에 “이 호의 봉은 (1) 냉간(冷間: cold) 성형이나 냉간(冷間) 처리에 의해 얻어진다. 즉, 하나 이상의 다이(die)를 냉간(冷間) 상태로 통과하는 과정을 거치거나 연마공정이나 선반공정(연마된 바나 사이즈된 바)을 거친 것이다. … <중략> … **냉간(冷間) 성형 됐거나 냉간(冷間) 처리된 봉은 일직선 길이 상태로 인도되며, 그로 인해 항상 코일(coil) 모양인 제7217호의 선과 구별할 수 있다**”라고 설명하고 있다.

따라서, 본 물품은 비합금강의 그 밖의 봉으로서 냉간(冷間) 성형이나 냉간(冷間) 처리보다 더 가공한 것으로 「관세율표의 해석에 관한 통칙」 제1호 및 제6호에 따라 제7215.90-0000호에 정정 분류했다.

신고품명	신고세번(세율)	회보품명	정정세번(세율)
WIRE OF IRON	7217.90-0000 (C 0%)	Other bars and rods of non-alloy steel	7215.90-0000 (C 0%)

EVENT

2026 HS품목별 수출입통관편람

선착순 도서 증정 이벤트

2026.3.20~소진 시까지



100명

2026 HS품목별 수출입통관편람 주문 고객 **선착순 100명**에게
‘미국 품목별 관세 대상 한·미 품목번호 연계 분석’ 도서 증정

이벤트 안내

진행 기간: 3월 20일(금)~소진 시까지

참여 대상: 2026 HS품목별 수출입통관편람 주문 고객

꼭 확인해 주세요

- 당첨자에게는 개별 연락드리며, 주문시기에 따라 도착 예정일이 상이할 수 있습니다.
- 1부 이상 주문하더라도 증정 도서는 주문자(기업)당 1부씩 보내드립니다.
- 주소 등 개인정보 오기입으로 인해 생긴 불이익에 대해서는 책임지지 않습니다.
- 본 이벤트는 선착순 증정 이벤트로 조기 마감될 수 있습니다.

도서구매 문의 및 온라인 구매처

Tel : 02)3416-5112 / Fax : 02)3442-2840

한국관세무역개발원 : www.kctdi.or.kr

네이버 스마트스토어 : smartstore.naver.com/kctdi

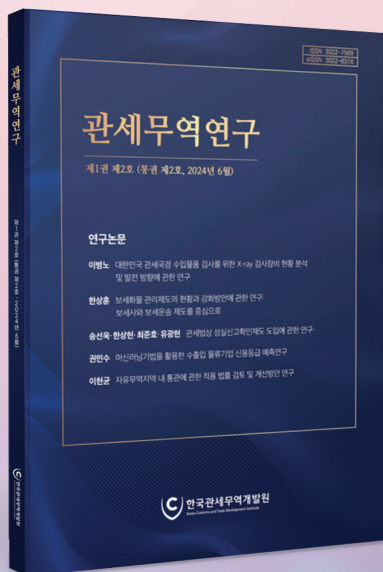
휴대전화 카메라로 스캔하시면
도서 판매 페이지로 연결됩니다



관세 무역 분야 학술·정책 발전을 선도하는 전문 학술지

「관세무역연구」

(Korea Customs Review)



한국관세무역개발원은 관세행정 및 무역 정책 수립·발전에 기여할 연구 활동을 장려하고 관련 학술활동 진흥을 도모하고자 전문 학술지 「**관세무역연구(Korea Customs Review)**」를 발간하고 있습니다. 이에 본 학술지에 게재할 논문을 모집하오니 많은 관심과 투고 바랍니다.

- ✓ **매년 4회(3·6·9·12월) 발간**
- ✓ **게재 결정된 논문 투고자에게 연구지원금 지급**
- ✓ **무역 관련 이론·정책 등 연구 분야**
· 무역실무, 무역이론, 국제경영 등
- ✓ **관세행정 및 제도 관련 연구 분야**
· 통관, 심사, 조사, 국제협력, 정보데이터 등

휴대전화 카메라로 스캔하시면
논문모집 페이지로 연결됩니다



한국관세무역개발원
Korea Customs and Trade Development Institute