

위약금이 걸려요

판례를 통해 살펴본 위약금에 대한 과세 여부

얼마전 관세조사를 받게 된 수입업체 사장의 다급한 전화를 받은 적이 있다. 관세조사의 경우 보통 사전에 통지가 이루어 지는데 이 업체의 경우에는 통지도 없이 세관에서 사무실로 바로 와서는 수입과 관련된 계약서와 선적서류, 외환자료를 모두 압수해 갔다는 것이다. 업체 사장은 엄청난 자신감을 보이며 관세에 관한 한 잘못된 것이 하나도 없다고 주장했다. 다만 중국에서 수출한 물품에 대해서 지급했던 위약금에 대해서 "걸린다(??)"고 하며 위약금도 관세를 물어야 하는지 문의해 왔다. 이번호에서는 수출물품에 관한 위약금에 대해 판례를 곁들여 알아보도록 하자.

글_ 이지수 관세사(신한관세법인 jslee@customsservice.co.kr)

Penalty



무역거래를 하다보면 위약금(Penalty)을 물게되는 경우가 있다. 예를 들어 최소 구매 수량을 정해 놓고 그것보다 적은 양을 구매하게 되는 경우 일정 금액의 위약금을 물게되는 경우가 그렇다. 보통 수입 물품에 대해서는 송품장(Invoice)에 나타나는 거래가격(Transaction Value)을 기준으로 관세율을 적용하여 관세를 구하는데, 이런 위약금은 거래가격에 속할까? 즉, 관세를 물어야 하는 과세가격에 포함하여야 하는 걸까? 위약금을 물게된 수입자가 있다면 위약금 자체로 기분이 나쁜데, 이에 대해 관세까지 내야한다면 얼마나 화가 나겠는가?

위약금에 대한 관세 부과 여부에 대한 국내외 판례

먼저 국내에서 중국산 생강을 거래하면서 발생한 위약금에 대한 결정 사례를 보자. 국내의 수입자와 중국의 생강 수출자가 중국산 생강 2,500MT에 대한 거래 계약을 했다. 이 계약에 따르면 중국의 수출자는 재배농민과 계약재배로 생강을 수매하기 위한 비용을 선불로 10만 불을 지급받기로 되어 있었다. 그런데 수입자의 사정으로 잔금 5만 불을 송금하지 못하여 이 계약이 취소되었다. 그러나 이후 수입자와 수출자는 계약단가를 인상하여 다시 계약을 하게 되었다.

변경된 계약에서는 최초 계약의 위약금 \$50,000이 수출자에게 귀속되고, 거래단가를 \$10씩 인상하여(2,500MT * \$10= \$25,000) 총 지급금액은 \$75,000인 것으로 말하고 있다.

이때 선불금 5만 불은 생강의 거래가격에 포함되어야 할까?

관세법 제30조는 관세의 과세가격을 “우리나라에 수출 판매된 물품에 대해서 구매자가 실제로 지급하였거나 지급하여야 할 가격(Price actually paid or payable)이라는 것은 “당해 수입물품의 대가로서 구매자가 지급하였거나 지급하여야 할 총 금액”이다.

결정문에서는 변경된 계약서에서 \$50,000이 수출자에게 귀속될 것을 규정한 계약서의 문구로부터 이것이 수입물품의 대가로서 지급이 되었고, 이 금액이 변경된 거래 상황에 영향을 미쳐 변경된 계약 조건에서의 지급금액이 결정된 것으로 본다. 따라서 \$50,000은 실제 지급금액으로서 과세되어야 한다는 입장을 취한다.

위약금도 과세 대상

위약금이라는 것이 무역계약에서 매우 특이한 사항처럼 생각된다. 관세법의 기초가 되는 WTO평가협정 상에서도 별도 규정을 찾아볼 수 없고 미국의 판례에서도 특별한 가이드 라인을 제시하기 보다는 실제지급금에 대한 기존 판례를 통해 수입물품에 대해서 구매자가 지급한 총 금액이라는 관점에서 위약금도 과세를 하고 있다.

미국의 사례를 보자면, 의류 판매상인 B사는 건본의류 제작을 위해

일본 C사로부터 직물을 구매했다. 그런데 이때 B와 C 사이의 계약에는 구매 최소 수량이 정해져 있어서 그 이하를 주문하는 경우에 스타일 당 150,000엔의 비용이 추가 부과된다. 건본의류 제작을 위한 직물은 이 최소 수량에 미치지 못했고 계약에 따라 추가 부과된 스타일 당 150,000엔의 비용은 과세해야 하는지 하는 문제가 발생했다.

이 결정례에서는 보다 자세하게 몇 가지 사례를 더 짚어 보자. 거래 계약에서 만약 연간 최소 구매수량을 정해 그 이하로 구매하면 수입자가 수출자에게 보상금을 지급하기로 했고, 연말에 정해진 수량 이하로 구매하게 되어 지불한 보상금이 있다면, 이 보상금은 과세되어야 하는가? 이 사례에 대한 과세여부를 결정할 때, 위 계약의 전제인 직물 단가는 해당 구매 연도 동안 구매가 완료된 후 정해진다고 본다는 점에 집중했다. 즉, 추가 보상금도 직물의 단가를 구성하게 되고, 따라서 실제 지급금으로서 과세가격을 형성한다고 본다.

이와 유사한 사례로 수량할인(Quantity Break)을 들 수 있다. 만약 계약에서 일정 수량 이상을 구매할 것을 전제로 수량할인을 해주었는데 실제 구매 수량이 계약된 수량에 미치지 않아서 구매가격을 조정하게 되었다면, 조정하여 지급된 전체 금액이 해당물품의 단가를 사후에 구성하게 되는 것이고 역시 과세되는 쪽으로 본다.

위 B 의류업체의 경우에도 스타일당 지불한 150,000엔은 수입물품에 대해 지급한 총 지급금액에 속한다고 본다. 반대로 말하면, 수입물품의 대가로 지급하였거나 지급하여야 할 총 금액에서 분리해 낼 근거가 없다. 따라서 과세하게 되었다.

과세되는 없다

서두에 언급한 업체 사장님의 문의에 대해 해당 판례가 정확히 적용되는지 설명하기 위해 거래관계를 자세히 물어보려 했다. 그런데 갑자기 관세조사를 준비하거나 변호사나 관세사를 조사에 입회하게 하지 않겠다는 의외의 반응에 부딪혔다. 이유는 세관에서 너무 열심히 준비해 가면 “과세죄”로 더 많은 추징금을 부과 한다는 거다. 맥이 빠졌다.

“과세죄”는 없다. 관세조사를 받게 되는 경우 조사가 왜 이루어지는지 해당 세관에 문의할 수 있고, 조사 날짜를 협의하여 정하거나 준비해 간 자료를 통해 세관의 조사에 대한 의견을 들어 볼 수도 있다. 또 당연히 전문지식을 갖춘 변호사나 관세사를 통해서 의견을 진술하고 설명을 듣게 되면 보다 투명하게 조사가 진행되고 결과에 대한 수고도 쉬워 차후 불복이 일어나지 않도록 할 수 있기 때문에 세관이 나, 납세의무자 모두에게 좋다. 어쨌든 이렇게 해서 그 사장님의 경우 위약금이 걸렸지만, 진짜 걸리는 건지 알수가 없게 되었다. 다만 위약금의 경우 위 사례들이 보여주는 것처럼 비과세에 대한 논리를 세우기가 무척 어렵다는 점만 확실해졌다.