

# 병행수입 활성화 방안에 관한 연구

## A Study on the Plans for Activating Parallel Importation

강 흥 중\* Heuong-Jung Kang  
위 상 우\*\* Sang-Woo Wee

### 목 차

I. 서론	IV. 국내 병행수입 현황 및 한계
II. 이론적 배경	V. 결 론
III. 국내외 병행수입 관련 제도	참고문헌
	Abstract

### 국문초록

본 연구는 국내 수입물가 안정을 위한 정부의 유통 다변화 정책 중 하나인 병행수입 활성화 정책에 대하여 소비자가 체감할 수 있는 실질적인 병행수입 활성화 방안을 제시하고자 하였다. 기존 병행수입 관련 선행연구는 지식재산권(Intellectual Property)과 관련된 법학적 측면에서 이루어졌으나, 무역의 관점에서 병행수입을 통한 경제적 측면, 소비자 후생 등에 관한 연구를 진행하였다. 연구 결과 현행 병행수입제도는 보이지 않는 정부 규제, 유통시장 구조에 따른 한계 요인이 있었으며, 이를 극복하기 위한 정책 제안, 유통구조 변화 등 실질적인 방안을 제시하였다.

〈주제어〉 병행수입, 독점수입, 지식재산권, 상표권

\* 건국대학교 글로벌캠퍼스 국제비즈니스대학 관세물류전공 주임교수, 제1저자

\*\* 건국대학교 글로벌캠퍼스 일반대학원 무역학과 박사수료, 교신저자

## I. 서론

인터넷과 스마트폰의 발달은 일상생활 대부분을 변화시켰고, 이는 소비형태에도 많은 변화를 불러 왔다. 수입상품의 구매를 위해서는 독점수입업체를 통해서만 가능하던 과거 유통구조는 제3의 수입업체를 통해서도 손쉽게 구매할 수 있게 되었으며, 더 나아가 소비자가 직접 해외사이트를 접속하여 원하는 상품을 자유롭게 구매할 수 있는 여건이 조성되었다. 과거의 유통구조는 수입상품에 대한 정보는 오직 독점수입업체만이 알 수 있었고, 소비자는 단순히 독점수입업체가 취급하는 상품을 믿고 구매해야 하는 '정보의 비대칭적 구조'가 만연하였으나, 현재의 유통구조는 인터넷을 통한 다양한 정보의 획득이 가능해지고, 소비자가 구매하는 상품에 대한 정보를 독점수입업체 외 제3의 수입업체, 해외 사이트 등을 통해 미리 확인할 수 있으며, 더 나아가 동일 상품의 가격 차이에 대한 정보까지도 확인할 수 있다. 이러한 유통구조의 변화는 소비자의 니즈를 보다 다양화하는 결과를 가져왔으며, 이제는 남들이 가지고 있지 않은 나만의 상품을 원하는 소비자가 증가하게 되는 소비 패턴의 변화를 가져왔다고 볼 수 있다.

이러한 변화에 따라 스마트한 소비층은 나날이 증가하고 있으며, 수입상품의 관심이 높아지고 있음에도, 국내 수입상품의 가격은 여전히 고가격 정책을 유지하고 있는 실정이다. 실제 수입가격 대비 국내 판매가를 비교한 결과 립스틱은 9.18배, 칠레산 와인과 등산화는 5.08배, 유모차는 3.59배의 차이가 나타나는 것으로 조사되었다 (관세청, 2014). 이는 소비자 입장에서 다른 유통경로를 통한 상품의 구매를 선호하게 되고 결국 '병행수입'과 '해외직접구매'의 시장 확대를 발생시키는 요인으로 작용한다. 또한, 소비자는 다양한 정보의 획득을 통해 해외에서만 유통되는 독특한 상품을 구매하고 싶은 욕구가 높아지게 되고, 새로운 상품이 나올 때 마다 남들보다 먼저 구매하고자 하는 소위 '얼리어답터'라는 소비자층을 만들어내기 까지 했다.

이러한 병행수입과 해외직접구매라는 유통형태는 소비자의 다양한 니즈를 충족시켜주는 수단으로 성장하였으나, 병행수입과 해외직접구매는 상업성의 측면에서 다른 모습을 보이고 있다. 해외직접구매는 소비자가 직접 필요한 상품을 구매하여 배송대행업체 등을 통해 수입하는 방식으로서, 비상업성의 특징을 보여주는 반면, 병행수입은 독점수입업체와 같은 법인 무역회사가 소비자의 니즈를 파악하여 해외에서 유통되는 상품을 수입하여 판매하고 이를 통해 이윤을 창출하는 상업적 성격을 가지고 있으며, 수입상품의 하자 등에 대한 문제가 발생했을 때 해외직접구매는 소비자가 직접 책임져야 하는 애로사항을 가지고 있는 반면, 병행수입은 해당 업체가 상품의 품질, 하자 등에 대하여 사후관리

를 하고 있다는 측면에서도 차이점을 나타내고 있다. 이는 정부가 수입물가 안정을 위한 방안 중 하나로 병행수입을 보다 적극적으로 활용하는 정책을 추진하는 중요한 원인이라 할 것이다.

'12년 정부는 독점적 유통구조 구조 개선방안을 통해 독점수입업체의 수입상품의 가격 인하를 유도하여 수입물가를 안정시키고, 소비자 부담을 낮추기 위한 다양한 방안을 제시하였다. 그러나 여전히 수입상품에 대한 가격은 높은 것으로 조사되었고, 고가의 명품류의 경우 판매 가격이 FTA 체결 이후 오히려 상승한 것으로 조사되기도 하였다(한국소비자원, 2012).

이에 본 연구는 병행수입에 대한 이론적 고찰을 실시하여 병행수입의 의의, 도입배경, 관련 이론 및 각국의 제도 현황 등을 알아보고, 국내 병행수입 시장 현황 및 병행수입 관련 정부 정책과 한계점을 분석하여 실질적인 병행수입 활성화 방안을 도출하고자 하였다.

## II. 이론적 고찰

### 1. 병행수입의 의의 및 배경

병행수입에 있어서 다수의 선행연구는 주로 지식재산권(Intellectual Property)의 상표권(Trade Mark Right)과 관련한 내용이 주를 이루고 있다. 이는 병행수입상품에 사용되는 상표와 밀접한 관계가 있으며, 상표권을 침해하지 않는 범위내에서의 병행수입이 중요하기 때문이다.

'병행수입'이라는 용어는 법률적 체계를 지니지 않고 각 고시와 지침에 의해 해석되고 있을 뿐이다. 병행수입의 의의에 대하여 황의청과 조현숙(2014)은 '국내 독점수입업자인 사용권자 또는 전용사용권자에 의해 외국상품이 수입되는 일반적 유통구조에서 제3자가 국내 독점수입업자의 허락없이 다른 유통경로를 통해 동일상품을 병행하여 수입하는 것'이라 하였고, 주령기와 박광서(2016)는 '국내의 독점판매자에 의해서 외국상품이 수입되는 경우 제3자가 다른 유통경로로 권리자에 의해서 적법하게 상표가 부착된 상품을 국내 독점 수입업자의 허락 없이 수입하는 행위'라고 하였다. 마지막으로 공정거래위원회 고시<sup>1)</sup>상의 병행수입 정의를 살펴보면 '병행수입이란 독점수입권자에 의해 당해 외국상품

1) 공정거래위원회고시 제2015-15호 병행수입에 있어서의 불공정거래행위의 유형고시 제2조제3항.

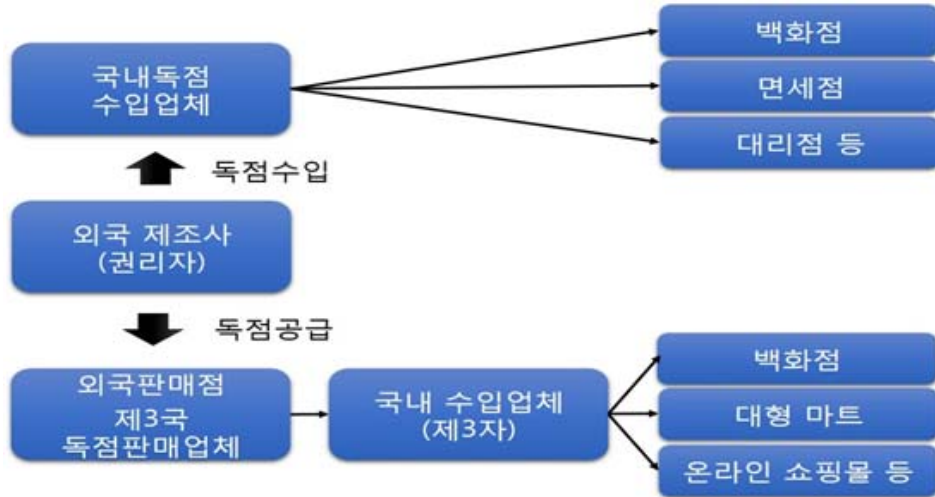
이 수입되는 경우 제3자가 다른 유통경로를 통하여 진정상품을 국내 독점수입권자의 허락없이 수입하는 것'이라 명시하고 있다. 즉, 병행수입은 '해외권리자와 국내 독점수입업체간의 계약에 의한 수입이 아닌, 제3의 수입업체가 해외에서 유통되는 동일상품(진정상품)을 권리자의 허락없이 병행하여 수입하는 행위'라 할 것이다.

병행수입의 발생원인은 국제무역에 있어 당사자간 가격 차이를 통한 이익이 있을 것이고, 더 저렴한 상품을 원하는 소비자의 증가에 따라 발생한다 할 것이다.

그렇다면 동일상품에 대한 가격 차이의 발생에는 어떠한 요인에 의한 것인가? 이에 관하여 고용부(2003)는 ① 지역간 생산비용의 차이, ② 공급가격의 차이, ③ 기술발전예 따른 가격 차이, ④ 환율 변동에 따른 차이, ⑤ 관세 및 수입규제조치에 따른 차이, ⑥ 공급자의 가격정책에 따른 차이, ⑦ 판매전략에 따른 가격 차이 등 총 7가지의 원인을 제시하였다.

다만, 이러한 요인이 적절한 수준의 가격 차이를 발생하는 것인지에 대해서는 의문을 가질 필요가 있다. 우리는 일반적으로 유통단계에 있어 많은 이해관계자가 존재하면, 상품가격이 증가하게 된다는 사실을 알고 있다. 독점수입업체의 유통구조는 <그림 1>과 같이, 해외권리자와 독점수입업체간 직접 이루어지는 반면, 병행수입업체는 중간 도매상을 거쳐 상품을 수입하는 만큼, 이론적으로 병행수입을 통한 상품가격이 높아야 할 것이다. 그러나 일반적으로 병행수입상품은 약 30% 수준으로 더 저렴하게 판매되는 것으로 알려져 있고, 결국 독점수입업체의 유통 등에 소요되는 제반 비용 이외의 다른 추가 요인이 상품가격 결정에 반영되어 있을 것이라는 예측을 해볼 수 있을 것이다. 결국, 병행수입이라는 유통경로가 없이 독점수입을 통해서만 국내 시장에 유통되는 상품은 다수가 해외에서 판매되는 가격보다 비싸게 책정되어 있고, 이는 소비자가 불합리한 가격을 지불하고 구매할 수 밖에 없는 유통구조를 야기하는 결과를 초래한다 할 것이다.

〈그림 1〉 병행수입 유통 구조



자료 : 한국소비자원, 2014를 참조하여 저자 재작성.

## 2. 병행수입 이론

병행수입에 대한 이론은 병행수입의 허용을 지지하는 이론과 병행수입의 금지를 지지하는 이론으로 구분된다. 특히, 병행수입의 허용을 지지하는 이론의 대다수는 지식재산권이 포함된 상품을 수입하는 동양 국가에서 많이 발생하게 되는데, 대표적인 허용이론에는 ‘권리소진이론’과 ‘상표기능론’을 들 수 있을 것이다.

권리소진이론이란 상품이 상표권자에 의하여 적법하게 부착되어 일단 판매되면, 상표권자는 이미 상표권에 내재하는 이익을 얻은 것으로 보아 상품에 대한 상표권은 소진된 것으로 보고 지식재산권의 침해를 구성하지 않는다고 주장하는 이론이다. 이는 ‘최초의 판매이론(the first sale doctrine)’이라고도 하는데, 지식재산권을 포함한 상품의 종류는 다양하고, 반복적인 거래가 가능하기 때문에 한번 거래된 상품이 소멸되기 전까지 지식재산권의 권리를 무한정 인정하게 되면 무한정 권리에 대한 이득을 취할 수 있기 때문에 적절한 권리소진시기를 최초판매가 이루어진 시점으로 판단하여 물품의 안정된 유통을 보장하고, 권리자의 중복이득을 방지하기 위한 이론이라 할 수 있다(대외경제정책연구원, 2001)

상표기능론에서 명시하는 상표가 수행하는 기능은 권리자의 독점적 시장지배를 보호

하기 위한 것이 아닌 상품의 출처 표시, 품질보증기능 등을 보호하기 위한 것이라 하여 상표의 기능을 침해하지 않는 범위 내에서의 병행수입은 상표권을 침해하는 행위가 되지 않는다고 주장하는 이론이다.

반면, 병행수입 금지를 지지하는 이론은 파리조약의 ‘속지주의 원칙’을 근거로, ‘동맹국 중 어느 한 국가에서 정당하게 등록된 상표는 본국을 포함한 다른 동맹국에 등록된 상표와 독립한 것으로 간주한다’ 라고 하여 상표권의 성립, 소멸 등은 그 나라의 법을 따른다는 상표권 독립의 원칙과 상표권의 효력, 변동, 소멸은 그 원리를 부여한 국가 내에서만 미친다고 주장하는 이론이다((사)무역관련 지식재산권보호협회, 2012).

박준석(2012)은 속지주의 원칙에 있어 동일인에 귀속된 각국의 지식재산권은 각 국가별로 상호 독립적이고, 지식재산권의 적용은 그 나라의 영역으로 한정하여 해당 국가의 법률에 의해 성립 또는 효력을 갖는다 하였다.

속지주의 원칙은 다국적 기업의 전 세계의 유통망 구축, 마케팅 등의 노력을 병행수입 업자들이 무임승차하여 시장을 잠식하고 부당 이득을 취한다는 것을 주장하는 이론이다. 이는 병행수입상품이 진정상품과 동일한 상표를 지니고 있어도, 다른 유통경로를 통해 수입되는 만큼 소비자의 오인을 야기하고, 해당 상품의 품질이나 서비스, 보증 등이 열악할 수 있으며, 상표에 부수하는 신용을 저해하여 상표 권리를 침해하기 때문에 병행수입을 금지한다고 주장하는 것이다.

### Ⅲ. 국내외 병행수입 관련 제도

#### 1. 한국의 병행수입제도

우리나라의 병행수입제도는 '95년 4월 '리바이스 청바지'에 대한 통관 보류 사건을 계기로 상표권자만이 수입이 가능하도록 한 규정이 소비자 피해를 야기하고 상표권자의 과도한 보호라는 사회적 이슈가 발생하면서 시작되었다. 이에 따라 그 해 10월 '병행수입을 위한 제도 개선을 발표하고, 관세청의 '지적재산권보호를 위한 수출입통관 사무처리에 관한 규정(관세청 고시 제95-943호)'<sup>2)</sup>을 제정한다. 동 규정에서 명시한 병행수입 허용 요건에 대하여는 <표 1>과 같이 정리할 수 있다.

2) 「지식재산권 보호를 위한 수출입통관 사무처리에 관한 고시」 관세청고시 제2015-64호 제5조

〈표 1〉 병행수입 허용 요건

①	국내외 상표권자가 동일인이거나 계열회사 관계, 수입대리점 관계 등의 경우
②	국내외 상표권자가 동일인 관계가 아니면서 국내 상표권자가 외국에서 생산된 진정상품을 수입하거나 판매하는 경우
③	국내 상표권자가 수출한 물품을 국내로 다시 수입하는 경우
④	외국 상표권자의 요청에 따라 제작·주문하기 위하여 견본품을 수입하면서 그에 관한 입증자료를 제출하는 경우
⑤	상표권자가 처분제한 없는 조건으로 양도담보 제공한 물품을 해당 상표에 대한 권리 없는 자가 수입하는 경우

자료 : 관세청, 홈페이지를 참조하여 저자 재작성.

그 해에 공정거래위원회는 ‘병행수입에 있어서의 불공정거래행위의 유형고시(공정위 고시 제 98-18호)<sup>3)</sup>를 제정하여 독점수입업체 및 그 판매업체가 병행수입상품을 수입·판매하는 병행수입업체의 판매행위를 부당하게 저해하지 못하도록 규정하였으며, 공정거래위원회 유형고시에서 명시하고 있는 부당 행위의 유형은 〈표 2〉와 같이 정리할 수 있다.

〈표 2〉 병행수입에 있어서의 불공정거래행위

①	해외 유통경로로부터 진정상품 구입 방해 행위
②	판매업체에 대한 병행수입상품 취급제한
③	병행수입상품을 취급한 판매업체에 대한 차별적 취급
④	병행수입상품을 취급한 판매업체에 대한 제품공급거절 및 중단
⑤	병행수입상품을 취급하는 소매업자에 대한 판매제한

자료 : 공정거래위원회, 홈페이지를 참조하여 저자 재작성.

3) 「병행수입에 있어서의 불공정거래행위의 유형 고시」 공정위 고시 제2015-15호

## 2. 일본의 병행수입제도

일본의 병행수입제도는 'Parker'(지정상품 만년필)의 통관보류에 따른 판결 이후 시작되었다. 진정상품의 병행수입에 관한 기준을 제시한 대장성 통달은 '72년에 통달의 일부를 개정하여 '상표권에 관한 진정상품의 병행수입 취급 규정'을 신설하였는데 이는 우리나라의 관세청 고시와 유사한 내용으로 구성되어 있으며 <표 3>에서 그 내용을 살펴볼 수 있다.

<표 3> 상표권에 관한 진정상품의 병행수입 취급 규정

①	신청한 상표와 동일한 표장을 부착한 물품이 당해 신청자 이외의 자에 의하여 수입된 경우에 당해 물품이 당해 표장을 적법하게 붙여 배포된 것으로 진정상품으로 인정될 때
②	상표권을 침해하지 않는 것으로 병행수입을 인정한 진정상품의 범위는 당해 상표를 적법하게 붙여 확보한 자와 일본의 상표권자가 동일인인 경우 또는 동일인과 동시되는 특수관계가 있는 경우
③	당해 확보된 물품에 부착된 표장의 표시 또는 보증하는 상품의 출처 또는 품질과 신청한 표장이 표시하거나 보증하는 상품의 출처 또는 품질이 동일할 경우

자료 : 대외경제정책연구원, 2003을 참조하여 저자 재작성.

일본의 공정거래위원회는 병행수입을 저해할 수 있는 불공정 거래방법에 대하여 '유통·거래관행에 관한 독점금지법상의 지침'을 통해 병행수입을 저해하는 행위를 구분하였으며, 이는 우리나라의 공정거래위원회 유형고시와 유사한 내용을 포함하고 있다. 병행수입을 저해하는 행위의 유형은 <표 4>와 같이 정리할 수 있다. 다만, 우리나라와 달리 일본은 병행수입상품의 하자 또는 상품훼손 등의 소비자 과실로 인한 사후관리(A/S가 필요한 경우, 독점수입업체가 병행수입상품이라는 이유만으로 수리를 거부하는 행위를 병행수입을 저해하는 행위로 규정하고 있다. 실제 국내에서 유통되는 병행수입상품은 대다수가 사후관리 서비스를 독점수입업체가 아닌 사설 A/S업체 등을 통해 수리를 받고 있으며, 이러한 애로사항으로 병행수입상품을 구매하고자 하는 소비자가 쉽게 구매할 수 없는 요인 중 하나로 인식되고 있다(소비자교육중앙회, 2015).



〈표 4〉 유통·거래관행에 관한 독점금지법상의 지침

①	해외 공급자로의 진정상품 수입 방해
②	판매업자에 대한 병행수입상품 취급 제한
③	병행수입상품 취급 소매업체에 대한 판매 제한
④	병행수입상품에 대한 비방을 통한 판매 방해
⑤	병행수입상품의 매점을 통한 판매 방해
⑥	병행수입상품의 수리 거부
⑦	병행수입상품의 광고·선전 등의 방해

자료 : 한국경제연구학회, 1998를 참조하여 저자 재작성.

### 3. 미국의 병행수입제도

미국은 전통적으로 병행수입에 대해 부정적 입장을 고수하고 있는 대표적인 국가로서, 이는 지식재산권을 많이 보유한 선진국의 입장에서 기타 국가들로부터 저가의 상품이 미국으로 역수출될 가능성이 있으며, 이는 상표의 권리자 또는 권리를 설정 받은 판매업체들이 타격을 받게 되는 결과를 가져올 수 있어 막대한 경제적 손실과 직결될 수 있기 때문이다.

미국에서는 병행수입에 대하여 상표법(Lanham Act) 제42조<sup>4)</sup>와 미국 연방관세법(19 U.S.C.)에 관련 근거를 두어 원칙적으로는 금지하였다. 그러나 1970년도에 들어서 상표법에 명문의 규정을 정하지 않고 연방 관세법 제526조에 관한 예외규정을 행정규칙 상에 명시하여 병행수입을 허용하는 방향으로 정책을 변경하게 된다(정재우 외, 2015).

미국 연방 관세법에 예외규정으로 인정한 병행수입 허용기준은 〈표 5〉와 같이 정리할 수 있다. 앞서 살펴본 우리나라와 일본의 예외 규정과 비교했을 때 많은 부분이 동일한 내용을 담고 있는 것을 확인할 수 있는데, 이는 앞서 서두에 언급한 바와 같이, 지식재산권이 먼저 도입된 서양의 선진국의 사례를 후발주자인 동양국가, 일본과 한국이 참조하여 병행수입제도를 도입했을 것이라 예상해볼 수 있을 것이다.

4) Lanham(Trademark) Act § 42

〈표 5〉 연방 관세법 제526조 예외규정

①	미국과 외국의 상표권 또는 상호를 동일한 사람이나 회사가 소유한 경우
②	미국 상표와 외국의 상표를 소유한 자가 모자회사 관계 또는 공통적 보유, 지배관계가 있는 경우
③	외국에서 제조된 상품이 미국 상표 소유자의 허락에 의한 등록상표 또는 상호가 부착되어 수입된 경우

자료 : 정재우, 김규남, 신범수, 2015.

## IV. 국내 병행수입 현황 및 한계

### 1. 국내 병행수입 시장

관세청에 따르면 국내 병행수입 시장 규모는 '13년 당시 약 2조원(전체 소비재 수입의 약 3.3%)으로 추정하였으며, 기획재정부는 우리나라 수입 의존도가 미국(14.5%), 중국(22.7%), 일본(14.5%)보다 약 44.6%로 상당히 높은 수준을 보여주고 있다고 발표하였다. 이는 수입 개방 효과에 대한 국민의 실질적 체감은 낮은 것으로 판단되고, 특히 주요 소비재의 수입가격과 판매가격간 차이가 약 2~5배 정도로, 외국과 비교해서 판매가격의 약 10~40% 높은 수준을 보이고 있어 병행수입제도에 따른 효과가 발생하지 않은 것으로 파악하였다(기획재정부, 2014).

이러한 수입상품 유통 과정에서 발생하는 불합리한 가격 구조를 개선하고, 다양한 유통채널을 통한 업체 간 가격 경쟁을 유발하여 수입물가를 낮추기 위한 방안으로 병행수입 활성화 정책을 추진하게 된다.

다만, 국내에는 병행수입과 관련된 전문기관이 존재하지 않고, 정부와 소비자에게 병행수입이라는 제도가 생소하고 낯선 용어로 인식되어 중요성이 높지 않은 것이 사실이었다. 이와 같은 이유로 국내 병행수입 시장을 분석할 수 있는 정확한 데이터는 존재하지 않는다.

이에, 실질적인 병행수입 활성화 방안을 제시하기 위해서는 일부 기관에서 조사한 병행수입 관련내용을 바탕으로 국내 병행수입 시장의 현황을 알아보고, 병행수입이 활성화하지 못했던 한계점을 파악하는 것이 중요할 것이다.

## 1) 국내 독점수입 및 병행수입 가격 차이

그간 병행수입은 국내에 독점으로 수입된 상품보다 저렴하다는 것이 일반적인 견해로 인식되어 왔다. 앞서도 살펴보았듯이, 유통단계에 많은 이해관계자가 관여하게 되면 유통단가의 상승 등으로 인해 상품의 가격은 상승하게 된다. 병행수입의 경우 독점수입에 비해 이해관계자가 많음에도 불구하고 국내에서는 독점수입보다 저렴한 가격에 유통되고 있는 것이 현실이다.

이에, 국내에서 판매하고 있는 동일한 상품에 대한 독점수입상품과 병행수입상품간의 가격이 실제로 어느 정도로 차이가 발생하는지 조사한 자료를 통해 수입물가 안정 측면에서의 병행수입 필요성을 확인해보고자 한다.

병행수입으로 유통되는 고가의 명품류 가방, 지갑류 상품 가격을 국외 가격과 비교·조사한 자료가 <표 6>과 같다.

구찌 브랜드의 디스코백(모델번호:308364)의 경우 국내 평균가는 약 136만원, 국외 평균가는 약 94만원으로 약 44% 수준의 가격 차이가 발생하는 것으로 조사되었으며, 버버리 브랜드의 시그니처 그레이н 가죽 장지갑(모델번호 : 39307341)의 경우 국내에는 약 68만원, 국외에는 58만원으로 약 17%의 가격 차이가 나타나고 있다. 그 외 마이클 코어스 브랜드의 셀마 사피아노 레더 미디움 사철, 페라가모의 베키백 등 기타 브랜드의 가방, 지갑의 경우는 10% 미만의 가격 차이를 보임으로써 국내와 국외의 차이가 미비한 수준인 것으로 확인되었다.

<표 6> 국내외 가방, 지갑류의 평균가 비교

(단위 : 원, %)

연번	브랜드	품 명	모델번호	국내 평균가	국외 평균가	차이율
1	구찌	디스코백	308364	1,367,515	947,623	44.3
2	버버리	시그니처 그레이н 가죽 장지갑	39307341	686,667	584,351	17.5
3	마이클 코어스	셀마 사피아노 레더 미디움 사철	30S3GLMS2L	406,717	369,768	10.0
4	페라가모	베키백	21F271	1,828,241	1,668,713	9.6
5	버버리	스몰 엠보싱 체크 가죽 클러치백	39394141	1,111,339	1,040,101	6.8
6	구찌	오리지널 GG 캔버스 탑 핸들 백	323675	1,659,804	1,591,010	4.3

자료 : (사)소비자교육중앙회, 2015를 참조하여 저자 재작성.

국내와 국외에서 유통되는 고가의 명품류 가방, 지갑류 상품의 가격 차이는 일부 브랜드를 제외하고는 유의미한 결과를 보이고 있지 않다. 그러나 국내에서 유통되는 병행수입상품과 독점수입상품간의 가격 차이에는 의미있는 결과를 나타내고 있다. 이를 나타낸 것이 <표 7>과 같다.

가방(29개 모델)을 조사한 결과, 독점수입상품은 약 5,600만원, 병행수입상품은 약 4,400만원으로 약 22%의 가격 차이가 발생하는 것으로 조사되었고, 지갑(38개 모델)의 경우 독점수입상품은 약 2,400만원, 병행수입상품은 약 1,900만원으로 가방과 동일하게 약 22% 수준의 차이는 나타내고 있다. 그 외 벨트(14개 모델)의 경우는 독점수입상품이 약 630만원, 병행수입상품이 약 470만원으로 가격 차이가 약 25% 수준으로 나타났으며, 스카프(4개 모델)의 경우는 약 17% 수준의 가격 차이를 나타내는 것으로 조사되었다.

동 조사에서 병행수입상품을 온라인 쇼핑몰 2개사를 대상으로 조사하여 평균값을 나타낸 이유는 병행수입상품의 특성상, 온라인 유통채널을 통한 소비자 판매가 많고 온라인 유통사의 수수료 책정 방법에 따라 동일한 병행수입상품에도 다른 가격이 책정되기 때문이다.

<표 7> 독점수입 및 병행수입 패션잡화류 상품군 평균 가격 비교

(단위 : 원)

구 분	독점수입상품 (백화점) ①	병행수입상품 (A 쇼핑몰) ②	병행수입상품 (B 쇼핑몰) ③	병행수입상품 (②,③의 평균) ④	가격 차이 (①, ④ 대비)
가방 (29개 모델)	56,133,000	43,409,870	43,989,460	43,699,665	약 22%
벨트 (14개 모델)	6,315,000	5,055,460	4,432,185	4,743,823	약 25%
스카프 (4개 모델)	2,630,000	2,176,595	2,211,405	2,194,000	약 17%
지갑 (38개 모델)	23,735,000	18,739,030	18,323,795	18,531,413	약 22%

자료 : (사)무역관련 지식재산권보호협회, 2015를 참조하여 저자 재작성

병행수입은 대다수가 고가의 명품류 상품이 주를 이루고 있으나, 소비자에게 직접적으로 필요한 품목도 존재한다. 특히 주방용품류의 접시, 그릇, 물컵과 같은 상품도 병행수입을 통해 유통된다. 과거 패션잡화류 중심으로 유통되던 병행수입상품은 정부의 활성화 정책 도입 등의 사회적 분위기의 변화, 패션잡화류 취급 병행수입업체의 과다 경쟁 등으

로 인해 병행수입업체들이 다양한 품목에 눈을 돌리게 되고, 이러한 결과로 화장품, 전자제품 등 일반 소비자에게 실질적으로 필요한 품목으로 병행수입시장이 확대되었다.

다음의 <표 8>은 주방용품류 상품의 독점수입과 병행수입간의 가격 차이를 나타내고 있다. A사의 접시와 컵은 각각 14,500원과 17,600원의 가격 차이가 나타나는 것으로 조사되어 독점수입상품이 약 40% 정도 더 높은 것으로 조사되었다. B사의 조리기구는 약 40,000원 정도의 가격 차이가 나타났으며, C사의 냄비는 약 180,000원 차이가 발생하여, 약 40~44% 수준으로 독점수입상품의 가격이 높은 것으로 조사되었다. 조사를 진행한 주방용품으로 비추어 봤을 때, 일반적으로 병행수입가격이 독점수입가격보다 약 35%~40% 수준으로 보다 저렴하다는 것으로 확인할 수 있다.

그간 우리는 병행수입상품이 독점수입상품에 비해 일반적으로 약 30% 수준으로 저렴할 것이라고 추정해왔다. 그러나 실제 조사 결과를 보면, 패션잡화류(가방, 지갑 등)의 가격 차이는 20% 수준으로 나타났고, 주방용품의 경우는 약40% 내외의 수준을 나타내고 있다.

다만, 앞서 서두에 언급했듯이, 병행수입에 대한 실제 데이터가 없는 상황에서 동 자료가 전체 병행수입의 가격 수준을 나타내는데는 한계가 있다. 그러나 병행수입 시장을 분석할 수 있는 이러한 조사가 공신력 있는 기관에서 진행되고 있으며, 조사 대상의 범위 또한 넓어지고 있다는 점에 있어서 국내의 병행수입 시장을 간접적으로 이해하고 정책을 수립하는 과정에서 실질적인 데이터로 활용될 수 있다라는 점에 있어서는 의미있는 자료라 할 것이다.

<표 8> 독점수입 및 병행수입 주방용품 상품군 평균 가격 비교

(단위 : 원)

연 번	브랜드	품 목	독점수입	병행수입	가격차	비율
1	A 사	접시	36,000	21,500	14,500	40.3
2	A 사	컵	44,000	26,400	17,600	40.0
3	B 사	조리기구	89,000	49,800	39,200	44.0
4	C 사	냄비	450,000	269,800	180,200	40.0
5	D 사	그릇	61,600	36,900	24,700	40.1
6	D 사	접시	35,400	24,800	10,600	29.9
7	E 사	찾잔세트	270,000	149,900	120,100	44.5
8	F 사	냄비	199,000	159,900	39,100	19.6

자료 : (사)무역관련 지식재산권보호협회, 2015를 참조하여 저자 재작성

## 2) 병행수입 활성화 관련 정부 정책

정부의 병행수입 활성화를 추진하는 배경에는 궁극적으로 수입물가 안정을 통한 소비자 후생 증대의 목적이 강하다 볼 수 있다. 앞서 국내에서 판매되고 있는 병행수입상품과 독점수입상품간 가격 차이를 살펴본 바와 같이, 독점수입으로 판매되는 상품 가격에는 독점적 시장 지배력을 바탕으로 불합리한 가격 책정이 유발되고 있기 때문이다.

이에 정부는 병행수입 활성화의 제약사항으로 지적된 A/S문제(38%), 위조 의심(26%), 품질(21%) 등을 개선하는 내용을 골자로 한 ‘병행수입 활성화 방안’을 제시한다(사)무역관련 지식재산권보호협회, 2011).

정부의 병행수입 활성화 방안은 크게 3가지로 구분할 수 있을 것인데, 병행수입에 대한 각종 규제 완화 방안, 소비자 인식과 합리적 소비문화 확산을 위한 방안, 대안적 경쟁채널 활성화 유도 방안으로 구분할 수 있다.

먼저 병행수입의 규제 완화 방안으로 관세청 고시 개정을 통한 병행수입상품의 통관보류에 따른 심사기간을 단축하고 통관 담보금을 조정하는 내용을 발표한다. 기존 통관보류 심사기간을 15일에서 7일로 단축하고, 통관 담보금은 기존 150%에서 120%로 하향 조정하게 된다. 독점수입업체 대다수는 대기업인 반면, 병행수입업체는 상시 종업원 5인 미만의 영세업체가 대다수로 구성되어 있다. 과거 독점수입업체는 병행수입업체의 수입 과정에 있어 ‘상표권 침해’를 이유로 들어 악의적인 통관보류를 신청하여 병행수입업체가 적기에 상품을 유통하지 못하도록 하는 것이 일반적이었다. 독점수입업체가 시장 우월성을 바탕으로 영세 병행수입업체에 의도적인 통관보류를 진행함으로써, 병행수입업체는 해당 병행수입상품을 적기에 판매할 수 없을 뿐만 아니라, 통관 담보금을 납부할 재정적 여력이 없는 상황, 이러한 결과로 업체의 자본 유동성 확보의 어려움으로 이어져, 영세업체로서는 대기업에 적극적으로 대응하는데 한계가 있었다. 이러한 불합리한 경쟁 구조를 개선하고, 영세 병행수입업체의 판매 원활화 방안 마련은 반드시 해결해야할 과제였다 할 것이다.

또한 공정거래위원회 고시를 중심으로 병행수입을 부당 저해하는 행위에 대한 모니터링을 강화하고, 위반시에는 엄중 제재할 수 있도록 한 ‘병행수입에 있어서의 불공정거래행위의 유형고시’를 개정하여 영세 병행수입업체의 상품 판매에 있어 불합리한 구조를 해결하는데 초점을 맞추었다. 해당 고시에는 해외거래처 정보를 확인 후 병행수입업체에 상품을 공급하지 못하도록 하는 부정행위를 비롯해, 병행수입상품을 취급·판매하는 판매업체에 독점수입업체가 제품공급을 거절하는 행위 등을 불공정 거래로 규정하고, 해당 고시를 근거로 이러한 행위에 대해서는 적극적인 조치를 취하도록 한 것이다.

다음으로 병행수입에 대한 소비자 인식과 합리적 소비문화 확산을 위한 방안으로 ‘병행수입물품 통관인증제도’를 도입하게 된다. 성실병행수입업체가 수입한 상품에 대한 통관정보를 소비자에게 제공하여 병행수입상품의 부정적 인식을 해소하고, 보다 합리적인 소비가 이루어질 수 있도록 시행한 제도로서, QR코드 형태의 통관표지를 해당 상품에 부착하여 스마트폰을 통해 확인할 수 있도록 한 것이 특징이다. 통관표지에는 해당 상품의 수입자, 품명, 상표명, 통관일자, 통관세관 등 소비자에게 최소한으로 전달할 수 있는 5가지 정보를 포함하고 있고, 이를 통해 병행수입에 대한 소비자의 부정적 인식을 개선하고, 보다 적극적으로 병행수입상품을 구매할 수 있도록 유도하였다.

마지막으로 대안적 경쟁채널 활성화 유도 방안으로는 ‘병행수입물품 통관인증제도’의 도입에 따른 대형 유통업체의 병행수입 적극 권장 정책이다. 정부의 제도 시행 초기에는 대다수의 병행수입업체들이 참여를 주저하는 경향이 있었다. 통관표지 신청에 따른 비용의 문제와 동 제도에 대한 적극적 홍보가 미약한 탓에 소비자 및 병행수입업체의 호응도가 낮았기 때문이다. 그러나 대형 유통업체를 중심으로 동 제도의 취지를 이해하고 직접 병행수입시장으로 진출하면서 과거 영세 병행수입업체를 중심으로 구성되던 국내 병행수입시장은 일정부분 대기업의 독점수입업체와 동일한 상품으로 가격 경쟁이 이루어질 수 있는 환경이 조성되었다. 대형 유통업체의 병행수입시장 진출은 정부가 추진하고자 했던 대안적 경쟁채널 활성화 유도 방안의 목적과 일치한다는 점에서 정부의 활성화 대책은 일정부분 성과가 있었다고 평가할 수 있다.

### 3) 병행수입물품 통관인증제도

병행수입과 관련해서 정부에서 진행하는 여러 가지 방안 중에는 앞서 설명한 ‘병행수입물품 통관인증제도’가 유일하게 가시적으로 나타나는 정책 중 하나이다. 특히, 기존에는 존재하지 않았던 제도를 새로이 도입함으로써, 병행수입의 긍정적 측면을 강조하고, 소비자가 더 쉽게 접할 수 있도록 환경을 마련했다는 점에서 동 제도에 전반적인 현황을 살펴볼 필요가 있다.

우선, 동 제도는 관세청에서 시행하고 있으며, 제도 참여 대상은 국내 병행수입업체로 하고 있다. 동 제도의 참여를 희망하는 병행수입업체는 관세청이 정한 심사기준에 충족하여야 하는데, ① 최근 2년내 관세법 및 상표법 위반 여부, ② 최근 2년내 병행수입물품 통관실적이 매년 1회 이상인지 여부, ③ 관세 체납 여부 등 크게 3가지 기준을 바탕으로 평가하여 제도의 참여 여부를 판단한다. 심사를 통과한 업체에 대해서는 통관표지를 부착할 자격을 부여하고, 이는 기존에 병행수입을 가장한 위조 수입업체가 동 제도에

참여하는 것을 원칙적으로 차단하는 효과를 나타낸다. 통관인증제도 참여 업체의 현황은 <표 9>와 같이, '12년도에는 26개사에 불과했으나, '13~'14년도에는 폭발적으로 증가하는 모습을 볼 수 있다. '14년과 '15년도에 업체 참여가 폭발적으로 증가한 이유는 대형 온라인 판매업체의 동 제도 참여 및 활용이 적극적으로 이루어지면서 병행수입물품의 양이 증가하게 되고, 대형 유통업체에 병행수입물품을 판매하고자 하는 일반 병행수입업체의 동 제도 참여가 증가했기 때문이다. 이는 대형 유통업체의 입장에서, 정부에서 시행하는 제도를 참여하는 업체의 상품이 그렇지 않은 업체에 비해 안전성이 높다고 판단하여 내부 운영 정책을 수립하면서 발생한 효과라 할 것이다.

다만, '16년과 '17년(5월 기준)은 관세청의 업체 신청 자격 기준을 보다 강화하고, 기존 참여업체의 부정행위 적발, 폐업 등의 이유로 참여업체의 수가 감소하게 되었다.

**<표 9> 병행수입물품 통관인증제도 참여 업체 현황(연간)**

(단위 : 개)

연도별	업체 현황			
	일반	판매	총계	증감율
'12년도	26	-	26	-
'13년도	104	1	105	303
'14년도	383	1	384	265
'15년도	466	3	469	22
'16년도	201	4	205	-56
'17년도(5월)	200	3	203	-49

자료 : (사)무역관련 지식재산권보호협회, 내부자료를 참조하여 저자 재작성.

동 제도를 통해 발행된 통관표지 실적은 <표 10>에 나타나듯이, 제도 도입 해인 '12년도에는 '가방, 지갑, 찻잔세트, 신발, 벨트' 순으로 통관표지가 발행되었다. 제도 초기에는 많은 업체가 참여하지 않았고, 제도가 정착되지 못한 부분이 있어 총 발급 수량은 그리 많지 않았다. 제도가 어느정도 안정적으로 운영되기 시작한 '13년에는 의류품목에 약 16만장의 통관표지를 발행하여 전체 통관표지 중 41%의 비중을 차지하고 있으며, 그 다음으로 가방 약 10만장, 신발 약 5만장의 통관표지 발행이 이루어졌다. '14년도에는 신발 약 65만장의 통관표지 발행으로 전체 통관표지 발행 수량의 약 41%를 차지했으며, 그다음으로는 의류 약 44만장, 가방 약 42만장 순으로 통관표지 발행이 진행되었다. '15년도



와 '16년도에는 그 전년과 동일한 품목으로 순위만 다르게 통관표지가 발행되었으며, '17년(5월 기준)에는 '선글라스' 품목에 대한 통관표지 발행 수요가 있었던 것을 확인할 수 있다.

통관표지의 부작을 희망하는 업체의 증감율과 통관표지 발행 현황은 국내 병행수입시장의 단면을 볼 수 있는 의미있는 자료이다. 동 자료를 통해 국내 병행수입시장이 패션 잡화류, 소위 말하는 명품 가방, 지갑 등에 치중되어 있다는 점을 통관표지 발행 현황을 통해 확인할 수 있고, 제도 도입 초기에는 상위 5개 품목의 통관표지 발행 비중이 패션 잡화류에 절반 이상을 차지하고 있었으나, 매년 그 비중이 낮아지면서 상위 품목에 해당되지 않는 다양한 상품에 통관표지 발행이 이루어진다는 점에서 병행수입시장에서 유통되는 상품이 다양해지고 있다는 점을 알 수 있기 때문이다.

다수의 병행수입업체는 영세하여 자체 유통망을 구축하고 있지 못하고, 대형 온라인 유통업체를 통해 거래가 이루어지기 때문에 소비자는 항상 병행수입상품에 대한 품질, 진정상품 여부 등에 불안감을 가지고 있다.

이는 온라인 쇼핑몰을 통해 병행수입상품을 유통하는 구조의 태생적 한계로서 오프라인 매장을 통해 판매되는 병행수입상품을 찾기 어려운 소비자에게 있어 온라인이 가지는 신뢰와 품질 등의 문제는 독점수입업체와 동일한 양질의 상품을 판매하는 병행수입업체가 원활히 사업을 유지하기 위해 반드시 해결해야할 문제일 것이다.

이러한 병행수입업체의 어려움을 직·간접적으로 해결하고, 궁극적으로 소비자에게 양질의 동일한 상품을 공급하고 있다는 점을 강조하기 위해서 정부에서 추진하는 동 제도의 참여와 통관표지 발행은 소비자가 가지는 불안요소를 해결하면서 동시에 영세 병행수입업체들이 직·간접적으로 업체 및 상품을 홍보할 수 있는 수단으로서 이용되고 있으며, 더 나아가 병행수입을 보다 활성화 시킬 수 있는 실질적 방안 중 하나라 평가할 수 있다.

〈표 10〉 병행수입물품 통관인증제도 품목별 발행 현황(연간)

(단위 : 장, %)

구 분	'12년 현황		'13년 현황		'14년 현황		'15년 현황		'16년 현황		'17년 현황 (5월 기준)	
	품 목	수량 (비중)	품 목	수량 (비중)	품 목	수량 (비중)	품 목	수량 (비중)	품 목	수량 (비중)	품 목	수량 (비중)
1	가 방	9,441 (70)	의 류	167,694 (41)	신 발	652,894 (38)	의 류	492,493 (36)	의 류	410,315 (36)	의 류	173,394 (38)
2	지 갑	1,016 (8)	가 방	105,185 (26)	의 류	436,329 (26)	신 발	329,413 (24)	신 발	207,834 (18)	신 발	75,870 (17)
3	찾 잔	990 (7)	신 발	52,918 (13)	가 방	425,477 (15)	가 방	220,442 (16)	가 방	194,826 (17)	가 방	69,513 (15)
4	신 발	888 (7)	지 갑	27,393 (7)	벨 트	92,801 (5)	지 갑	126,723 (9)	지 갑	125,170 (11)	지 갑	53,586 (12)
5	벨 트	543 (4)	벨 트	22,624 (6)	지 갑	88,019 (5)	벨 트	71,463 (5)	벨 트	42,389 (3)	선글 라스	37,020 (8)

자료 : (사)무역관련 지식재산권보호협회, 내부자료를 참조하여 저자 제작성

#### 4) 병행수입 활성화의 한계점

정부의 다양한 병행수입 활성화 정책은 우리나라의 병행수입제도 도입 이후 가장 많은 관심과 지원이 이루어졌다고 평가할 수 있다. 그러나 이 같은 정부의 노력에도 불구하고, 소비자의 병행수입상품에 대한 신뢰는 현저히 낮고, 수입상품의 가격은 오히려 증가하는 모습을 보여 병행수입 활성화에 한계점이 있음을 확인할 수 있다.

먼저, 정부의 제도적 지원의 한계점을 살펴보면, 현행 통관보류에 대한 심사기준을 7일로 단축하고 통관 담보금을 120%(중소기업의 경우 60%)로 하향 조정하였으나, 독점수입업체의 경제적 우위를 통한 의도적인 통관보류는 여전히 가능한 수준이며, 이는 영세 병행수입업체가 수입한 상품의 적기 판매를 불가능하게 할 수 있다. 이는 해당 병행수입업체의 자금의 유동성 문제를 야기하고 결국 독점수입업체에 대한 적극적 대응을 불가능하게 하고 있다.

또한, 병행수입 관련 규정도 활성화를 저해하는 요인 중 하나라 볼 수 있다. 화장품의 경우, 병행수입을 위해서는 식품의약품안전처의 '화장품법'<sup>5)</sup>과 '화장품법 시행규칙'<sup>6)</sup>에 따

5) 「화장품법」, 식품의약품안전처, 법률 제12497호

6) 「화장품법 시행규칙」, 식품의약품안전처, 총리령 제1097호

라 ‘화장품 제조판매업자’로 등록해야 하는데, 화장품 제조판매업자로 등록을 위해서는 수입자가 정신감정을 받아야 하고, 화장품류의 취급을 위한 관련 학과 출신의 담당자를 지정해야 하는 등 영세 병행수입업체가 준수하기 어려운 규정이 존재한다.

시계류 상품의 병행수입은 ‘품질경영 및 공산품안전관리법’<sup>7)</sup>에 따라 제조연월과 제조국명을 명시하도록 규정하고 있는데, 해외에서 유통되는 완제품을 수입하여 국내에 재판매하는 유통구조를 띠는 병행수입의 특성상 제조연월과 제조국명을 정확히 병행수입업체가 증명·명시하는 것은 현실적으로 불가능 하다.

그 밖에 ‘애완용 사료’나 ‘가공 치즈’와 같은 상품을 병행수입하기 위해서는 검역증명서(BSE), 제조공정 설명서 등 검역에 관련한 자료를 제출해야 하고, 전자제품(블루투스 이어폰)의 경우에는 해당 상품의 부품배치도, 회로도 등 관련 증빙 서류를 제출해야만 수입 통관 절차를 진행할 수 있다. 이는 시계류 상품과 마찬가지로, 병행수입업체가 해당 증빙 서류를 구비할 수 없는 것이며, 가격 경쟁력이 있음에도 불구하고 병행수입을 포기할 수밖에 없는 제도적 장벽으로 작용하고 있다.

다음으로 영세 병행수입업체들이 자립적으로 성장할 수 있는 금융 지원 방안이 없다는 점이다. 병행수입시장은 Seller’s Market의 특징을 지니고 있어, 다수의 거래형태가 ‘EXW’ 거래조건과 ‘T/T’ 결제조건으로 이루어지고 있다. 이는 병행수입업체들이 상품수입에 소요되는 비용이 상당하여 자금적 부담이 증가하게 되고, 더 나아가 재고의 문제로 인한 상품 유동성 악화로 인해 자본적 여력이 많이 부족하여 이에 대한 지원방안이 필요한 상황이다.

그 밖에 소비자 인식 개선에도 한계점이 있다. 병행수입상품을 구매하는 소비자는 해당 상품이 진정상품인지에 대한 불안감을 항상 가지고 있으나, 이를 해결할 수 있는 방안이 현재까지 없다. 실제 한국소비자단체협의회에 접수된 병행수입상품 소비자피해상담 자료에는 진품여부 또는 위조상품과 관련된 상담이 33%로 가장 많은 것으로 조사되어, 병행수입상품에 있어 소비자가 원하는 정보가 진위여부를 확인해 줄 수 있는 가를 중요

7) 품질경영 및 공산품안전관리법 제22조(안전·품질표시대상공산품의 안전·품질표시 등) ① 안전·품질표시대상공산품 제조업자 및 수입업자는 산업통상자원부장관이 정하여 고시하는 안전기준에 적합한 안전·품질표시대상공산품에 해당 공산품의 안전 및 품질에 관한 표시(이하 “안전·품질표시”라 한다)를 하여야 한다. 이 경우 안전에 관한 표시의 방법은 산업통상자원부령으로 정하고, 품질에 관한 표시의 방법은 산업통상자원부장관이 정하여 고시한다.  
 ② 안전·품질표시대상공산품 제조업자, 수입업자 및 판매업자는 안전·품질표시가 없는 안전·품질표시대상공산품을 판매하거나 판매를 목적으로 수입·진열 또는 보관하여서는 아니 된다.  
 ③ 안전·품질표시대상공산품 영업자는 안전·품질표시가 없는 안전·품질표시대상공산품을 영업에 사용하여서는 아니된다.  
 ④ 안전·품질표시대상공산품 제조업자 및 수입업자는 제1항에 따라 고시된 안전기준이 없거나 고시된 안전기준을 적용할 수 없는 안전·품질표시대상공산품에 대하여는 관련 국제기준 또는 국내외의 국가표준 등을 준용하여 산업통상자원부령으로 정하는 바에 따라 안전기준 적합 여부를 판단하여야 한다.

하게 인식하고 있는 것으로 나타났다(한국소비자단체협의회, 2009).

진위여부와 함께 중요하게 인식되는 사후관리(A/S)에 대한 지원에도 한계가 있다. 정부는 병행수입상품에 대한 사후관리(A/S)에 대한 방안으로 관세청을 주도하여 지역별 12개의 병행수입상품 A/S업체 명단을 소비자에게 공개했다. 그러나 이들 업체의 다수는 단순 수선 등을 지원하는 업체로, 실질적인 병행수입상품의 사후관리(A/S)를 진행하는데 수리를 위한 부속품 등의 공급이 불가능한 상황에서 소비자가 만족할 수 있는 방안이라고 보기는 어렵다고 보여진다.

마지막으로 대안적 경쟁채널 확보에도 한계점은 존재한다. 대형 유통업체의 적극적인 병행수입 참여는 분명 국내 병행수입시장이 성장하는데 기여한 부분이 적지 않지만, 대형유통사의 독자적인 매출 증대를 위한 수단으로 그 본질이 변화하였고, 독점수입업체와의 유통관계로 인해 다양한 상품을 병행수입하는데 어려움이 있다.

## V. 결 론

그간 진행된 병행수입 활성화 방안은 분명 우리나라의 병행수입제도에 있어 큰 의미가 있을 것이나, 아직 실질적인 방안이 제시되었다고 보기 어렵다. 결국 병행수입의 최종목적은 소비자의 피해를 최소화 하고, 공정한 가격 경쟁을 통한 합리적 소비가 가능하도록 하는 것이지만, 여전히 병행수입은 전체 수입시장에 있어 일부분에 불과할 뿐만 아니라 소비자가 바라보는 병행수입에 대한 시선도 그리 긍정적이지 않다.

이에 실질적인 병행수입 활성화를 위해서는 크게 정부의 역할과 병행수입업체의 역할로 구분하여 서술하고자 한다. 첫째, 병행수입의 최대 문제는 대다수가 영세업체라는 점으로 Seller's Market인 병행수입시장에서 상품수입에 소요되는 비용적 부담과 유동성 부재로 인한 부담이 상당하다. 병행수입업체는 지속적인 현금순환이 가능해야 상품의 공급 및 유통이 원활하게 되는데, 만일 상품의 재고량 증가 등으로 자금흐름이 원활하지 못하면, 결국 유동성 부족으로 상품의 수입이 불가능하게 되고, 결국 위조상품을 취급하여 업체를 운영할 수밖에 없는 악순환 구조가 발생하게 된다. 이에 우리나라 중소기업청 등을 중심으로 '중소기업육성'을 위한 금융 지원 방안이 필요해 보인다. 둘째, 현행 통관보류에 따른 심사시간과 담보금에 대한 추가적인 지원이 필요할 것이다. 독점수입업체의 의도적인 통관보류를 방지하기 위하여 현행 7일의 심사기간을 4일로 조정하고, 담보금은 120%에서 60%로 변경하되, 일정규모 이상의 업체에 대하여는 현행 120%를 적용하도록

예외규정을 두는 고시 개정이 필요해 보인다. 셋째, 화장품과 시계류 등과 같은 일부 품목에 대한 병행수입 관련 규정은 병행수입에 있어 불필요한 규제로 인식되고 있다. 이러한 관련규정은 국내에서 제조·판매하는 업체를 대상으로 그 초점이 맞춰져 있어, 실제 수입업체에 적용하기에는 불필요한 사항이 많은 것이 사실이다. 이는 현행 운영되는 규정에 ‘병행수입’ 또는 ‘완제품 수입시’라는 별도 예외규정을 신설하는 방법을 통해 다양한 품목의 병행수입이 이루어질 수 있도록 하는 규제 완화 방안이 필요할 것이다. 또한, 병행수입 물품의 통관과정에서 요구되어지는 일련의 서류 등에 대한 법령 개정이 필요하다. 병행수입업자가 제출할 수 없는 서류를 제출하도록 명시하는 것은 자유무역을 지향하는 시대의 흐름에 하나의 장벽으로 작용하고 있고, 다양한 품목을 다양한 유통채널을 통해 소비자에게 공급함으로써, 가격 경쟁력을 유발하고 수입상품 가격의 거품을 제거할 수 있다는 측면에서 국민의 건강과 사회안전 등에 영향이 미치지 않는 수준의 요건 완화가 필요할 것이다. 넷째, 병행수입상품의 사후서비스(A/S)에 대해 우리는 일본의 공정거래위원회에 명시된 불공정거래 유형 중 ‘병행수입상품의 수리 거부 등’과 관련한 내용을 통해 해결할 수 있다. 이는 병행수입상품에 대하여 독점수입업체가 그 책임을 다하도록 하는 것으로 해석할 수 있을 것이나, 이는 무조건적인 사후서비스는 아니다. 관련 부속품 등의 조달이 어려운 경우, 독점수입업체 만이 가능할 경우로 한정해서 해석하고 있는 만큼, 공정거래위원회 고시 개정을 통해 실질적인 A/S방안 이루어 질 것이다.

이러한 일련의 정부 지원방안과 함께 병행수입업체 스스로의 발전 노력도 함께 이루어져야 할 것이 있다. 현재 대다수의 병행수입업체는 1~2개의 해외거래처를 통해서 상품을 공급받는 것이 일반적이라 볼 수 있는데, 이는 상품 공급량이 한정될 수밖에 없고, 해외거래처의 공급 저절 또는 중단이 발생할 경우, 해당 병행수입업체 막대한 손해를 입게 된다. 또한 보통 대다수의 해외거래처는 오랜 기간 거래를 통해 쌓인 신용을 바탕으로 이루어져 있어 신규 사업자의 시장진입에 있어 해외거래처의 확보하는 과정에 어려움이 많다고 할 수 있을 것이다.

이러한 문제는 제3국의 독점수입업체를 통해 상품을 공급받는 방법을 통해 일정부분 가능할 것으로 판단된다. 이는 여러 가지의 긍정적 효과를 가져올 수 있는데, 먼저 제3국의 독점수입업체를 통해 상품을 공급받음으로써 가품의 유입 등과 같은 문제를 해결할 수 있고, 그만큼 유통단계가 줄어들어 소요되는 비용을 절감할 수 있는 장점이 있다. 또한 대량의 상품 공급이 가능하고, 상품의 품질을 보증할 수 있어 소비자가 원하는 상품을 적시에 공급할 수 있는 점 또한 장점이라 할 수 있을 것이다.

이러한 노력과 함께 병행수입업체 스스로가 병행수입업체들의 결합을 통해 자체적인 유통망을 확보하는 노력도 필요할 것이다. 실제 병행수입상품의 대다수는 종합온라인쇼

핑몰을 통해서 유통되고, 이는 대형유통사가 아니면 판매가 불가능함을 말한다. 또한, 병행수입상품만을 판매하는 오프라인 유통경로는 찾아보기 어려울 정도로 미비하다 볼 수 있어, 실제 소비자들은 병행수입상품을 직접 보고, 만지고 구매할 수 있는 수단이 없다. 영세 병행수입업체들이 모여 독립된 유통망을 구성하여 소비자와 직접 만날 수 있는 시장을 형성된다면, 이 또한 소비자의 인식을 개선하는 한편, 병행수입업체의 국내 유통 다변화를 통한 실질적 활성화가 가능할 것이다.

우리는 그간 병행수입을 지식재산권의 한 틀에서만 생각했다고 볼 수 있다. 그러나 이제는 병행수입을 지식재산권을 넘어 무역의 큰 축으로서 바라보고 병행수입을 통해 얻어질 수 있는 국가의 이익, 소비자의 이익 등을 살펴봐야 할 것이다. 우리는 20년 앞서 병행수입제도를 도입한 일본의 사례를 통해 장기적인 계획을 세우고 실질적인 병행수입 활성화가 이루어질 수 있는 방안을 연구할 필요가 있을 것이다. 이를 위해 병행수입과 관련한 다수의 선행연구를 중심으로 보다 다양한 분야에 있어서의 병행수입제도 연구가 필요할 것이고, 결국 소비자의 후생을 증대시키고 사회를 발전시킬 수 있는 제도로서의 역할이 가능할 것이다.

## 참고문헌

고용부(2003), “관세법령상 병행수입의 허용기준에 관한 연구”, 「기업법연구」, 제15집, pp.405-406.

기획재정부(2014), "독과점적 소비재 수입구조 개선 방안".

박준석(2012), “상표상품만의 병행수입론 논의를 넘어 특허-상표-저작권 전반의 권리소진 이론으로”, 「저스티스」, 통권 제132호, pp.207-209.

(사)무역관련 지식재산권보호협회(2011), “병행수입제도 및 실태에 대한 연구”.

(사)무역관련 지식재산권보호협회(2012), “병행수입물품 통관인증제도 도입방안 연구”.

(사)소비자교육중앙회(2015), “수입 핸드백의 국내판매가격이 수입원가에 비해 2.1배~3.4배 높아”.

윤미경, 이성미(2011) “병행수입에 대한 WTO TRIPs 논의: 공중보건과 제약산업을 중심으로”, 대외경제정책연구원, pp.100-102.

윤미경, 이규역(2003), “병행수입에 대한 경쟁정책의 적용 : 한국과 일본의 사례 비교분

- 석”, 대외경제정책연구원, pp.46-47.
- 정재우, 김규남, 신범수(2015), “주요 국가별 병행수입 허용 기준에 관한 법·제도의 비교 및 시사점”, 「관세학회지」, 제16권 3호, pp.176-177.
- 주령키, 박광서(2016), “중국 병행수입제도의 법적 문제에 관한 연구 : 중국 판례를 중심으로”, 「무역학회지」, 제41권 제1호, pp.21-22.
- 한국경제연구학회(2008), “병행수입 활성화를 위한 개선방안, pp.55-56.
- 한국소비자단체협의회(2009), “위조상품에 대한 소비자 불만 잘 해결되어야 환불 - 상담 내용별 분류를 중심으로”.
- 한국소비자원(2012), “수입명품의 가격 및 A/S 실태조사”, pp.7-11.
- 황의청, 조현숙(2014), “한국과 중국의 병행수입제도에 관한 비교 연구 - 지적재산권을 중심으로”, 「통상정보연구」, 제16권 제4호, pp.80-81.

# A Study on the Plans for Activating Parallel Importation

Heuong-Jung Kang  
Sang-Woo Wee

---

## Abstract

This study is to present practical plan to stimulate Parallel Import Policies, Which is one of the government policies to drop import prices of imported goods. Although, preliminary studies focused on legal aspects related to Intellectual Property Right, from the perspective of trade, we conducted a study on economic aspects through parallel import, consumer welfare, etc. For this study, the parallel import system of the United States and Japan was compared with Korea and the domestic parallel import market status was analyzed by comparing market price.

According to the study, the current parallel import system lacked the limits of government regulation and distribution market structure. It proposed practical plans such as political suggestions and changes in distribution structure.

This study is meaningful in analyzing the problem of parallel imports that currently occur in the Korea market based on data concerning parallel imports in practical terms

---

〈Key Words〉 Parallel Importation, IPR, Gray Market, Gray Goods