

사례로 알아보는 수출입과 관세 (7)

흥정은 붙이고 싸움은 말려라- 인코텀즈 이해하기

미국에서는 관세사를 “Customs Broker”라고 해서 “통관중개인” 정도의 뜻으로 부른다. 어찌보면 이 표현이 관세사의 업무를 보다 잘 표현하고 있는 것 같다. 수출입 통관, 넓게는 무역과 관련되어 이뤄지는 서로 다른 국가의 구매자와 판매자, 그리고 그 사이에 있는 운송인, 은행, 창고업자, 운송주선인, 각국의 세관 등 다양하고 복잡한 관계를 중개하는 것이 관세사의 주요 업무이다. 이 중개업무에서 “흥정은 붙이고 싸움은 말려라”라는 속담은 여러모로 유용하다. 무역업무를 주요한 부분으로 다루는 국제 규칙인 “인코텀즈”에도 이 속담은 그대로 적용된다.

얼마전 일본에 있는 바이어에게 전화를 좀 대신 해달라는 고객의 부탁을 받았다. 일본에 있는 바이어와 FOB (Free On Board, 본선인도조건)로 계약을 했는데, “FOB” 조건에 대해서 서로 다르게 이해하고 있어서 주문을 진행하는데 어려움이 있다는 것이었다. 일본 바이어와는 영어로 통화를 하고 있는데, 일본 바이어나 고객이나 영어가 모국어가 아니다 보니, 소통에 어려움이 많은 것 같았다.

영어권이 아닌 국가 사람과 영어로 대화하는 것은 영어권 사람과 대화하는 것보다 훨씬 마음 편하다. 서로 모국어가 아닌 마당에 잘하고 못하는 것을 따질 일이 아니라서 대충 단어를 연결하고 나서 덕담을 몇마디 주고 받으면 만사 ‘오케이’기 때문이다. 그러나 당황스럽게도 전화를 받은 일본 바이어는 상당한 수준의 영어를 구사했다. 문제는 영어가 아닌 실제 FOB에 대한 이해의 차이에 있었다.

본선인도조건, FOB는 무역거래에서 흔히 사용되는 ‘거래조건’이다. 이런 무역계약의 거래조건을 이해하는 데 있어서도 국제적인 물품의 이동과정을 다시 짚어볼 필요가 있다. FOB는 원래 해상운송을 전제로 한 거래조건으로 해상운송의 경우를 생각하자면, 거래계약이 이뤄지면 판매자는 물건을 만들어 공장에서 출고를 한다. 출고된 물건은 내륙운송을 거쳐 수출국 항구로 가고, 수출국의 항구에서 배에 선적되어 수입국의 항구로 가서 하역되고, 다시 수입국의 내륙운송을 거쳐 수입자(구매자)에게 도착한다. FOB 조건은 이 과정에서 수출국 항구에 배의 난간(Ship's rail)을 넘는 순간까지의 비용과 위험을 수출자가 부담하는 조건이다.

한국의 김사장이 미국 스미스씨에게서 FOB 조건으로 가방을 산다고 치자. 원칙적으로 김사장이 미국에서 한국으로 운송하기 위해 필요한 비용을 부담하고 이 운송과정에서 생기게 될 물품의 멸실이나 손상의 위험에 대한 책임을 부담한다. 따라서, 김사장은 스미스씨가 물품을 선적하게 될 항구, 선박을 지정해서 알려줘야 한다.

FOB나 CIF나 하는 국제 상거래에 사용되는 거래조건을 '정형거래조건(INCOTERMS)'이라고 부른다. 정형거래조건을 유래를 쉽게 설명하자면, 식당에서 메뉴명을 줄여 '뚝배기'라고 부르는 경우를 생각해 볼 수 있다. A식당에서 뚝배기 불고기를 줄여서 '뚝배기'라고 부르고 있었다. 그런데 어느날 새로 생긴 옆집 B식당에서 된장뚝배기를 줄여 '뚝배기'라고 부르기 시작했다. A식당 단골이었던 고객이 B식당에 들어가서 B식당에도 뚝배기가 있다는 사실을 알고 "뚝배기 하나 주세요"하고 주문한다면 된장뚝배기가 나올 것이고 불고기 뚝배기를 기대했던 고객과 B식당 주인 간에는 싸움이 날 것이 분명하다.

정형거래조건에도 같은 현상이 일어났다. 미국과 같이 내륙 거래가 많은 곳에서 사용된 FOB와 해상 운송을 통한 거래가 많았던 지역에서 사용된 FOB는 구체적인 수출자와 수입자간의 책임과 의무가 달랐다. 그러다 보니 그 책임과 의무를 두고 수많은 분쟁이 일어났고 이런 분쟁을 잠재우기 위해서 정형거래조건에 대한 이해의 통일이 필요했다.

ICC(국제상업회의소, International Chamber of Commerce)에서는 거래조건에 대한 국제적인 이해를 통일시킬 목적으로 INCOTERMS(인코텀즈, International Rules for the Interpretation of Trade Terms)를 제정했다. 인코텀즈에는 FOB를 포함한 13개의 정형거래조건에 대해서 수출자와 수입자의 의무와 책임을 규정하고 있다.

그렇지만 무역계약서 상에 FOB 같은 정형거래조건을 사용한다고 해서 모두 이 INCOTERMS에 의해 분쟁의 해결을 구할 수 없다는 점에 유의해야 한다. 무역계약서 상에 명백하게 INCOTERMS 2000(혹은 기준이 된 버전)에 의해 계약을 해석한다는 취지의 문구를 넣어야 무역계약 당사자 간에 구속력이 생긴다.

ICC가 제정한 INCOTERMS에서 말하는 FOB는, 앞서 규정한 대로, 수입자인 김사장이 수출자인 스미스씨에게 가방이 선적될 항구와 선박을 지정해 알려주면 스미스씨는 지정된 선적항까지 가방을 운송하고 지정된 선박의 난간을 가방을 실은 컨테이너가

넘어가는 순간까지만 비용과 위험을 부담하게 되는 조건이다. 그러나 보통의 경우에는 미국에 소재하는 수출자인 스미스씨가 미국 내 운송 사정을 김사장보다 잘 알고 있기 때문에 스미스씨가 선적항과 선박을 예약하는 경우가 많다. 더 나아가서는 선적에 대한 책임을 지고 선적 후 선하증권(Bill of Lading, B/L)을 챙기기까지 하고, 신용장거래에서는 심지어 이 선하증권을 갖고 결제를 받기까지 한다.

서두에 언급한 일본 바이어는 인코텀즈에서 말하는 원칙적인 거래가 아닌 이런 "보통의 경우"를 생각하고 한국 수출자에게 선박을 수배하고 선하증권을 갖출 것을 지시하고 있었다. 그렇지만 이런 거래는 수출자에게 계약 상의 의무 외에 추가적인 의무를 부담하게 하는 것이다. FOB의 원래 의미로는 필요없던 운송계약 체결이라든지 선하증권 구비라든지 하는 업무가 추가되고 이에 대한 책임도 지게 되는 것이니 말이다.

일본 바이어에게는 FOB의 원래 뜻을 인코텀즈에 맞춰 장시간에 걸쳐 소신껏 설명했다. 확실하지는 않지만 이해한 것 같다. 일본 바이어 스스로 한국 부산항에서 선적할 선박을 수배해서 알려 주겠다고 약속했다.

무역이라는 것이 사람이 하는 일이고 새로운 거래형태, 새로운 절차, 새로운 무역환경의 변화가 계속 나타나기 때문에 매번 새롭다. 정형거래조건에 대한 이해도 이렇게 변해왔고, 인코텀즈도 2000년까지 6차례 개정되었다. 아직도 대부분의 무역계약서나 인보이스에 보여져서 정형거래조건은 인코텀즈의 잣대로 볼 때 잘못 사용되고 있다.

그렇지만 인코텀즈는 개별거래에 있어서 당사자 간 합의된 사항에 대해서 우선하지 않는다. 오랜기간 반복적으로 이해가 성립한 거래에서 인코텀즈를 들어가면서 다툼을 성립하기 어렵다는 것이다. 이렇게 인코텀즈의 목적은 정형거래조건 이해의 통일에 있지만, 계약 하에서 당사자 간의 추가나 변경이 가능하다. 즉 거래하는데 있어서 철저히 "홍정은 성사시키고, 싸움은 말리지"는 취지에 적합하게 적용되고 있다.