

‘이전가격 사전승인제도’의 도입

염택선 · 현대경제사회연구원, 재무

이전 가격과 관련한 조세 마찰을 미연에 방지하기 위해 기업과 과세 당국이 정상 가격을 사전에 협의하여 결정하는 제도인 이전가격 사전승인제도를 도입하게 되었다. 이에 따라 우리 기업은 정상 가격 산출시 조세 당국에 집적되어 있는 정보를 최대한 활용하고, 이전 가격 문제를 다룰 전문 인력을 적극 육성하여 국제적인 조세권 확보 경쟁에서 이익을 최대한으로 옹호해야 한다.

이전 가격과 조세권

이전 가격(移轉 價格, Transfer Price)이란 다국적 기업의 본사와 해외 자회사간의 거래시 적용하는 가격을 말한다. 다국적 기업이 이전 가격을 결정하는 데에 있어서 고려하는 사항은 두 가지로 요약될 수 있다. 첫째는 조세 부담을 완화하기 위한 것이다. 다국적 기업은 본국과 해외 자회사가 설립된 해당국의 세율이 서로 다른 경우 이전 가격을 조정하여 소득을 이동시킬 수 있다. 따라서 세율이 보다 낮은 국가로 소득을 이전함으로써 같은 소득에 대하여 보다 적은 세금을 내는 조세 절감이 가능하다. 두번째는 해외 자회사의 가격 경쟁력을 높여주기 위하여 이전 가격을 낮게 결정하는 것이다. 이 경우 본사는 해당 상품 또는 부품을 낮은 가격에 해외 자회사에 공급하여 해외 자회사가 경쟁자보다 가격 경쟁력을 갖게 되는 것이다.

어떤 목적에 의한 경우라도 다국적 기업이 정상적인 거래 가격(正常 價格)과 다르게 이전 가격을 결정하게 되면 기업 소득의 국가간 이동이 발생한다. 이런 국가간 소득의 이동에 따라서 각국 정부는 조세권을 확보해야 하는 문제가 발생하였고, 각국 정부는 이전가격과세제도를 도입하여 운영하여왔다. 이전가격과세제도란 기업이 해외 특수 관계자와의 거래시 정상 가격과 다른 가격을 사용함으로써 소득을 국외에 이전시키는 경우, 당해 기업의 조세 회피 의도의 존재 여부에 불분하고 정

상 가격 기준으로 소득을 재추정하여 과세하는 제도이다.

미국의 이전가격과세제도는 다른 나라의 제도와 비교하여 상대적으로 엄격하다고 할 수 있다. 80년대에는 미국 소재 외국계 기업의 소득세 납부 실적은 내국 기업의 50% 미만에 불과하였다. 재정 적자폭을 줄이기 위하여 노력하던 미국 정부는 이 점에 주목하고, 외국계 기업에 대한 조세권을 확보하기 위하여 이전가격과세제도를 도입하였다. 미국의 이전 가격에 대한 과세 기준은 기본적으로 정상 거래 가격에 의한다. 그러나 부형 재화의 경우에는 1986년에 통과된 세제 개혁 법안의 IRC(Internal Revenue Code) 482조(부형 재화의 이전 가격 과세에 관한 Super Royalty 조항)에 따라 상응 소득의 원칙(commensurate with income standard)이 적용되게 되었다. 즉, 특수 관계 기업간 부형 재화의 사용이나 이전에 대하여 기본적으로는 정상 가격 거래 원칙을 적용하되, 관련 기업이 이전되거나 사용되는 부형 재화에 마땅히 상응하는 소득을 반영하지 않을 경우에는 특수 관계 기업간에 당해 부형 재화의 거래로 인하여 발생한 전체 소득을 하나의 단위로 보고 각각의 관련 기업이 수행한 상대적인 경제적 수행에 따라 그 소득을 배분한다는 것이다.

이전가격 사전승인제도의 도입

이러한 이전가격과세제도는 집행상 여러 가지 문제점을 야기하였다. 기업과 과세 당국간의 조세 마찰이 빈번히 발생하여, 국가적 차원에서서는 행정력이 낭비되고 기업으로서는 마찰 해결을 위한 부대 비용과 세 부담의 불확실성이 증가하게 되었다. 이런 문제점을 해결하기 위하여 이전 가격을 해당국의 과세 당국과 사전에 조정·합의할 필요성이 대두되었다.

이전가격 사전승인제도(APA: Advanced Pricing Agreement)는 이전 가격과 관련한 조세 마찰을 미연에 방지하기 위하여 기업과 과세 당국이 정상 가격을 사전에 협의하여 결정하는 제도이다. 이 제도에 의하여 합의된 정상 가격의 유효 기간은 보통 3 년간이며, 이전가격 사전승인제도에 실질적인 영향을 미치는 중요 전제 조건을(납세자의 사업 활동, 납세자가 속해 있는 산업의 구조, 납세자가 속해 있는 산업의 독립 가격에 의한 적정 이익폭 등) 보다 자세하게 설정한다면 기간의 연장이 가능하다.

미국은 이전가격사전합의제도(APAs)를 1991년에 도입하였으며, 1993년 12월에 미 재무성과 IRS(Internal Revenue Service)가 발표한 국제 조세 정책 방향에 의하면 이 제도를 적극적으로 활용하는 것으로 되어 있다. OECD는 1995년에 발표한 OECD 지침을 통하여 이전가격사전승인제도의 적극적인 활용을 권장하고 있다. 한국은 1995년 11월 16일 '국제조세조정에 관한 법률'이 정기 국회에서 통과됨으로써 이전가격사전승인제도가 도입되었고 현재 이 법률의 시행령을 마련하고 있는 중이다. 정부의 계획에 의하면 1996년 11월 1일부터 이전가격사전승인제도를 시행할 예정이다.

OECD 이전 가격 지침의 주요 내용

OECD의 이전 가격 지침에 의하면 이전 가격의 결정은 다음과 같은 기준에 따라야 한다.

- 국제 거래에서 조세의 중립성을 확보할 수 있고, 국가간의 조세 마찰을 최소화할 수 있는 객관적인 기준이라고 평가받는 정상 가격을 원칙(독립 기업간 가격 원칙)으로 이전 가격을 결정한다.
- 이전 가격 조사시의 지침
 - 과세 당국이 이전 가격 결정 조사시에는 관계 기업간의 실제 거래를 기초로 정상 가격을 산출하여야 한다.
- '정상 가격 범위'의 사용
 - 이전 가격 결정시에 하나의 정상 가격이 아닌 정상 가격 범위를 사용하는 것도 가능하다.
 - 모든 이전 가격 결정 방법의 적용이 불가능할 경우는 비교 가능 이익법을 적용한다.
- 다년간 자료의 사용
 - 다년간 자료의 사용은 사업 또는 제품의 시장 여건, 재무 상황의 변화, 특정 연도의 경제 상황, 판매 전략의 변천 등 역사적 변수의 파악에 유용하다.
- 정부 규제의 영향력 평가
 - 이전 가격 결정시에 가격 규제, 이자율 제한, 환율 통제, 외환 규제, 사용료 지급에 관한 규제, 반덤핑 관세, 특정 부문에 대한 보조금 등의 정부 규제에 대한 영향력이 고려되어야 한다.
- 상계 거래(International set-off)의 인정
 - 한 기업이 하나의 거래로부터 수취하기로 약정되어 있는 대가를 다른 거래에서 지급하기로 약정되어 있는 경우에는 상계 거래를 인정할 수 있다.

이 지침에 의한 정상 가격 산출 방법은 '비교 가능 제3자 가격 방법', '재판매 가격 방법', '원가 가산 방법', '배리 배율법', '이윤 배분법', '자산 이익률법' 등이 있으며 이 가운데 가장 많이 쓰이는 방법은 처음의 3 개 방법이다. 또한 아래에 열거된 순서대로 일반적인 적용의 우선 순위가 주어진다.

○ 비교 가능 제3자 가격 방법

거주자와 국외 특수 관계자간의 국제 거래에 있어 당해 거래와 유사한 거래 상황에서 특수 관계가 없는 독립된 사업자간의 거래 가격을 정상 가격으로 보는 방법

○ 재판매 가격 방법

거주자와 국외 특수 관계자가 자산을 거래한 후 거래 일방인 그 자산의 구매자가 특수 관계가 없는 자에게 다시 그 자산을 판매하는 경우, 그 판매 가격에서 同구매자의 통상의 이윤으로 볼 수 있는 금액을 차감하여 산출한 가격을 정상 가격으로 보는 방법

○ 원가 가산 방법

거주자와 국외 특수 관계자간의 국제 거래에 있어 자산의 제조 및 판매나 용역의 제공 과정에서 발생한 원가에 자산의 판매자나 용역 제공자의 통상 이윤으로 볼 수 있는 금액을 가산하여 산출한 가격을 정상 가격으로 보는 방법

○ 배리 비율법

매출 이익 대 영업 경비의 비율로 정상 가격을 결정하는 방법을 말하며, 제조 설비와 같이 대규모 자산을 투자함으로써 기업의 이윤을 창출하기 보다는 인력 및 경영 능력에 따라 이익이 창출되는 기업 즉, 마케팅, 유통 서비스 분야의 기업에 적절한 방법

○ 이윤 배분법

모회사와 자회사간 거래에서 발생한 이윤을 배분하는 방법

○ 자산 이익률법

제조업과 같이 대규모 생산 설비를 갖추어야 이익을 창출할 수 있어 대차대조표상 고정 자산의 비율이 매우 높게 나타나는 업종에 적합한 방법을 말하며, 총자산에 대한 매출 총이익률을 기준으로 정상 가격을 결정하는 방법

기업의 대응 방안

이전가격사전승인제도의 도입에 따라 우리 기업은 한국과 수출 대상국의 조세권 확보 경쟁에서 불이익을 당할 가능성이 있다. 이에 따라 기업은 3자간(한국 조세 당국, 수출 대상국의 조세 당국, 그리고 해당 기업)의 충분한 사전 협의를 바탕으로 이전 가격을 결정하여야 할 것이다. 또한 산업별·품목별 가격 자료에 대한 정보를 수집하여 데이터베이스를 구축하여 정상 가격 산출시에 적극 활용하여야 한다. 이런 정보는 개별 산업 협회뿐만 아니라 한국 정부의 조세 당국에 많이 집적되어 있으므로 조세 당국의 최대한 활용이 요망된다.

기업은 이전 가격 분제를 다룰 전문 인력을 충분히 육성하고 확보하여야 한다. 이전 가격 협의시 기업의 협상팀에는 회계사, 변호사뿐만 아니라 자료 분석과 감성 의견을 제시할 경제학자가 포함되어야 한다. 외국 기업의 경우에는 이전 가격 결성시 자사의 경제적 상황, 산업 상황 등을 정확히 분석하여 자사의 이익을 옹호하기 위하여 경제학자를 활용하고 있다. ■■■