

CTAC-EJ Vietnam Transfer Pricing News Letter – 2020.09

[Tax Alert]

1. 베트남의 이전가격 조사동향

(1) 최근 조사당국 동향

- 코로나 사태 이후 잠정적으로 중단되었던 세무조사/이전가격조사가 최근 들어 각 주요지역에서 상당히 활발하게 진행되고 있음
- 일반 세무조사 시 조사팀에 이전가격조사 담당 전문인원을 별도로 배치하여 이전가격조사를 강화하려는 움직임이 포착됨. 국외특수관계거래가 있는 회사들의 경우 경우 대부분의 세무조사 case에서 이전가격조사를 실시하고 있으며, 주로 조사초기에 이전가격과세 의지를 강하게 표명하고 있음.
- 2020년부터 GDT에서 Global 데이터베이스 구독 등 technical approach를 강화하려는 것으로 추정. 아직 해당 데이터베이스를 활용하여 과세근거로 제시하고 있지는 않으나 추후 보다 합리적인 과세근거를 마련하여 대규모 이전가격과세로 이어질 가능성이 있음.

(2) 주요 이전가격이슈 및 조사사례

- 조사초기 단계에서 로열티, 기술자문수수료, 판매지원수수료, 경영자문수수료 등 비물동거래의 경제적 실질 유무, 적정성 평가에 대한 문제제기를 하며 명확한 근거가 없을 경우 실제 과세로 이어지고 있음. 경제적 실질이 없다는 부분에 대해서는 과세권자 및 납세자가 상호 간에 입증이 쉽지 않으므로, 주로 적정성 평가 이슈로 문제제기 및 과세하는 것으로 보임
- 베트남 법인의 전체 이익수준이 낮은 것을 사유로 이전가격 이슈를 제기하는 사례가 다수 확인되며, 참고로 임가공/계약제조업체에 대한 정상가격 과세 기준은 관할 세무당국별로 매우 다양함(e.g., 정상가격범위 중위값 기준 3%~4%, 5%, 7%)
- 이전가격보고서 상, 또는 조사대응과정 시 경제분석내역 관련하여 비교대상회사 선정에 대한 주요 이슈 제기사항은 다음과 같음;
 - 비교대상회사로 선정된 회사들이 대부분 베트남 이외 지역 소재회사들임

- 비교대상회사의 분석대상연도가 보고서 당해연도가 아닌 과거기간 and/or 평균값을 적용하였음
- 비교대상회사로 선정된 회사들의 생산/판매제품이 조사대상회사와 상이함
- 조사과정에서 각 특수관계자거래별로 이슈제기를 하는 사례도 다수 확인되나 통상적으로 베트남법인의 전체이익 적정성 여부를 우선적으로 검토하며, 위와 같이 비교대상회사 선정 시 세부절차에 대한 문제제기를 함. 다만 **조사당국은 대부분의 경우 과세처분 시 기준이 되는 비교대상회사 선정 내역 또는 선정 기준을 납세자에게 전혀 제시하지 않고 secret comparable을 적용하고 있는 상황임**

조사사례

- 본사에 여러가지 유형의 용역을 제공한 후 일괄적으로 청구하는 한국기업의 베트남 소재 자회사를 대상으로 이전가격조사를 실시, 각 유형별 용역을 세부분석하여 수행 기능별 경제적 효용이 다르므로 청구 금액(이익가산요율) 또한 달리 적용되어야 한다는 사유로 이익접근법(영업이익률)을 적용하여 과세 실시한 사례 → **이전가격 조사 경험 누적으로 조사기법이 고도화 되고 있음**
- 베트남 내 자회사 설립 3년차인 회사를 대상으로하여 이전가격조사를 실시하고, 설립 2년차에 해당되는 사업연도부터 낮은 이익수준을 사유로 이전가격조정 및 과세 실시한 사례 → **법인 설립 후 약 2~3년 간 발생한 사업초기손실에 대해 조사 또는 과세유예하던 기존 관례 대비 aggressive한 조사 성향을 보이고 있음**

(3) 대응방안

- 조사 과정에서 회사의 국외특수관계거래에 대하여 관련 법령 상으로나 경제적으로 **이전가격 상 문제가 없음**을 입증할 수 있는 근거를 충분히 마련하여 이를 기초로 **납세자의 의견을 충분히 피력**하고, 협의과세로 이어지더라도 과도한 협상열위 상황에 처하지 않도록 적극적인 조사 대응이 필요함.
- 사전적으로 이전가격 이슈 발생을 최대한 방지하고, 조사 및 과세로 이어지더라도 과세규모를 최소화 하기 위하여 적극적으로 **이전가격정책을 수립하고 이에 맞게 운용**할 필요가 있음.

2. 베트남 진출 기업의 한국 내 이전가격조사 동향

(1) 최근 조사당국 동향

- 국내기업들의 과거 중국에 진출하여 주요 생산기지를 설립하고 이후 베트남에 적극적으로 진출하면서 한국 내 본사가 외형적으로나 수익성 측면에서 축소되고 있는 상황임 → **국내세원 확보가 점점 어려워짐에 따라 국외특수관계자와의 거래에 대해 이슈를 제기하고 이전가격과세를 더욱 강화하고 있음**

- 본사의 외형축소로 인하여 해외특수관계자와 직접적인 거래 규모 또한 감소하게 됨에 따라 실제 발생한 유형자산 거래보다는 **무형적 거래(e.g., 로열티거래, 용역거래)와 같이 경제적 실질이 있으나 적정 대가를 지급하지 않은 사실을 근거로 과세**하는 사례가 증가하고 있으며, 여기에 잔여이익분할방법(Residual Profit Split Method, RPSM) 등을 적용하여 대규모 과세를 실시하고 있음

(2) 주요 이전가격이슈 및 조사사례

- 특히 베트남의 경우 상대적으로 낮은 인건비 등 강한 원가경쟁력을 바탕으로 정상이익보다 높은 이익 수준을 달성하는 자회사들이 다수 있으며, 이와 같이 해외법인 이익수준이 높은 회사들은 한국에서 주요 이전가격조사/과세 target이 됨

회사	이전가격 조정방식	대상연도	비고
S사	해외법인 이익조정	2009년-2012년	<ul style="list-style-type: none"> • 매출액은 성장세를 보였으나 매년 결손 유지 • 거래순이익률방법 적용 • 2009년 설립초기 특수요인 인정
S사	해외법인 이익조정	2013년~2017년	<ul style="list-style-type: none"> • 해외 제조법인이 과거 높은 이익수준을 달성하였으나 최근(2016년 이후) 수익성이 급격히 하락한 것을 근거로 과거기간을 대상으로 대규모 소득조정 실시 (로열티 조정 또는 이익분할방법 적용)
D사	해외법인 이익조정	2014년~2018년	
N사	로열티 손금부인	2014년~2018년	<ul style="list-style-type: none"> • 해외 제조법인의 과거 일부 사업연도 높은 이익 발생분에 대한 과세 (로열티 조정)

(3) 대응방안

- 한국 및 베트남 양과세당국의 관련 세법, 조사 동향 등을 고려하여 **최적화된 이전가격정책 및 실무 상 즉각 적용 가능한 이전가격관리 방안 수립**
- 통상적으로 이전가격조사 과정에서 베트남법인의 개별기업보고서(local file, LF)를 요구함. 베트남법인의 local file은 현지 대응목적으로 작성되었기 때문에(아래 이전가격 관리 실무 참조) 한국 내 조사 대응 목적으로는 부적합함 → **한국 내 조사 대응 목적의 별도 이전가격보고서 작성 고려 (아래는 조정 사례)**
 - 특정연도에 베트남법인의 이익수준이 급격하게 상승하였거나 경제분석결과 정상가격범위가 다소 낮게 도출되어 회사의 이익수준이 정상가격범위를 초과하는 경우, **경제분석절차를 재실시하여 한국 조사 대응 관점에서 보다 합리적으로 조정**하여 반영

- 본사의 기능/위험을 확대 and/or 베트남법인의 기능/위험을 축소 기재한 부분이 있는 경우 실질에 맞게 반영
- 경제적실질이 있으나 본사에 대가를 지불하지 않은 부분에 대한 내용(주로 로열티, 용역거래)을 적절하게 보완하여 반영

저희 CTAC-EJ에서는 경험 및 사례를 바탕으로 상기 대응방안 관련하여 전문적인 이전가격 서비스를 제공하고 있사오니 관련하여 상담이 필요하신 경우 언제든지 연락 주시기 바랍니다.

[이전가격 관리 실무]

3. 이전가격 대응 목적別 개별거래접근법 vs. 통합이익접근법 장/단점 요약표

본사와 베트남법인 각 거래주체의 개별거래/통합이익수준을 종합적으로 고려하여 이전가격정책을 수립하고 운용할 필요가 있으며, 이와 연계하여 다각적 측면에서 세무조사에 대비할 필요가 있습니다.

(* 하기 거래 내용은 베트남법인 입장에서 작성된 예시입니다)

구분	장점/ 단점	개별거래접근법	통합이익접근법
이전가격방식	-	① 부품구매: 원가가산방법 ② 제품/상품판매: 재판매가격법 ③ 로열티지급: 비교제3자가격법 ④ 기술/판매지원용역수수료: 총원가가산법 ⑤ 경영지원수수료: 총원가가산법	전체거래: TNMM/OM
I. 보고서 작성 목적	장점	각 거래부문별 거래가격이 정상이익범위 내에 있을 경우, 보고서 상 내용을 근거로 특관자거래만 논의 대상으로 범위 한정 주장 가능	① 본사 자료 노출되지 않음 ② 세부적인 이전가격 산정내역, 정책이 직접 노출되지 않음
	단점	① 본사의 원가자료 노출 ② 각 거래별 이전가격 base 및 거래이윤 산정내역이 직접 노출 ③ 전체이익 기준 정상범위에 들더라도 거래별 문제제기에 대한 벌미 제공 가능	특관자거래 규모가 작더라도 보고서 상 내용을 근거로 조사당국이 통합이익접근법을 적용하여 과세 규모 확대 시도 가능
II. 조사대응 목적	장점	① 이전가격조사 시 통상적으로 초기 단계에는 개별거래접근 을 하여 문제제기를 하므로 초도 대응에 유리 ② 구분 대응 시 조정대상금액이 축소되므로 과세 규모 최소화 가능	① 최종 과세 시점에는 실질적으로 이전가격과세 시 통합이익접근법을 적용 하는 사례가 대다수이므로 합리적인 risk assessment 및 사전대비 가능 ② 특정부문의 이익이 정상가격을 벗어나더라도 다른 거래부문과 합쳐서 smooth out 가능
	단점	① 특정부문의 이익률이 정상범위를 벗어날 경우 해당부문 개별 과세 가능 (전체 이익 기준으로 정상범위 안에 포함되더라도) ② 최근 이전가격조사 및 과세 추세 고려 시 개별거래 대응 실효성은 낮음	통합이익기준 이전가격 과세 시 소득조정금액 모수(母數)가 크기 때문에 과세금액 증가 가능
III. 이전가격 운영/관리 목적	장점	각 거래부문별 목표이익률 설정 및 개별거래에 대한 미시적 이전가격 관리 가능	법인 전체 차원에서 이익수준 관리에 유리. 개별거래관리 대비하여 실무 상 편의성 제고

구분	장점/ 단점	개별거래접근법	통합이익접근법
	단점	사업/시장 상황의 급격한 변동에 따른 법인 손익 수준 변동 시 개별거래의 이전가격 관리만으로 이전가격 위험이 hedge 되지 않을 수 있음 (e.g., 본사구매 원재료는 정상수준으로 유지하고 있으나 제3자 평가 변동으로 결손 발생 → 법인 전체손익 관리차원에서 검토 필요)	각 거래부문에 대한 미시적인 이전가격 관리가 어려움.

(이하 별첨)

별첨. 베트남 현지 세무조사(이전가격조사) 수검 시 참고사항

이하 내용은 베트남 현지에서 이전가격조사 시 세무조사 관련 주요 check point를 납세자 참고 목적으로 정리한 것입니다. 실제 세무조사 수검 시에는 조사대상 기간, 연도별 주요 쟁점사안, 조사관 성향 등 다양한 요인을 고려하여 대응방향을 먼저 수립하시고 이후 진행 상황에 맞춰 전략을 수정/보완해 나갈 필요가 있습니다.

상기 사항을 고려하여 본 내용은 일반적인 참고사항으로만 활용하시고, 이전가격에 대한 심도 있는 조사가 예상/진행될 경우 별도로 전문가의 조력을 받아 보시기를 권고드립니다.

1. 사전 준비사항

- 조사 통지서 수령 후 조사기간(field 조사 기간 구분하여 파악), 조사 대상 사업연도, 세목, 조사팀 구성원 확인
- 준비자료목록 수취 및 자료 준비 방향성 결정(e.g., 어떤 수준으로 자료를 제출할지 1차적 판단)
- 주요 예상 적출사항 사전검토, 각 이슈에 대한 단계별 대응방안 수립 및 추납세액 산정
- (이전가격) 회사의 key member 인터뷰 실시를 대비하여 interviewee 사전 조율, 해당 직원에 대한 이전가격 조사 대응방침 교육 실시
- 조사 수검장 준비, 조사팀 응대 방안 및 일정 수립

2. 이전가격 관련 이슈 주요 check point

- 조사팀이 이익접근법 적용 시 : 아래 분석을 실시하여 이전가격의 적정성 주장 근거 마련, 낮은 이익의 사유는 이전가격 외적 요인에서 기인한 것임을 입증
 - 판가요인 분석(비경상적 판가요인): 제품 판매가격 하락으로 인한 매출 또는 수익성 감소 (e.g., 수주 단가의 지속적 하락 입증 자료, 경쟁사 증가에 따른 가격경쟁 격화에 따른 판매가격 인하 등)
 - 원가요인 분석(비경상적 원가요인): 인건비, 원재료 등 직접 제조원가 및 제조간접비 고려. 연도별로 판매비, 관리비를 break down 하여 검토 후 타 사업연도 대비 비경상적 비용이 발생한 연도에 대한 원인 분석 후 조정요인 발굴
 - 기타 경제적·시장환경 요인 등 이전가격 외적 요인에 대한 고려
 - 각 분석요소를 계량화하여 정상적 이윤 수준 산출, 정상이익 수준 입증.

- 조사팀이 개별거래접근법 적용 시 : 최근 조사 초기 단계에서 각 특수관계거래별로 적정성을 challenge 하고, 최종적으로 이익접근법을 적용하여 과세하는 사례가 다수 확인됨 (개별거래접근법에 대해서는 조사 진행 상황을 파악하고 세부대응자료 준비 여부를 결정 필요)
 - 특수관계자로부터 개별 수입원자재에 대한 수입가격 적정성을 입증할 수 있는 sample 자료 준비
 - 당사가 본사에 마땅히 지급해야 하나 지급하고 있지 않은 항목(각종 용역거래, 로열티 등 실제 본사로부터 지원 받았으나 대가를 지급하지 않은 사례)을 분석하여 계량화

끝

CTAC EJ (VIETNAM) ADVISORY CO., LTD.

HCM Office: + 84 285 416 5653

HN Office: +84 246 282 2968

Website: www.ctacgroup.co.kr

Kim Il Chung (Ian) | Partner (CPA, KR/US)

Mobile: +84 86 992 3374 (Vietnam)

+86 186 0210 9447 (China)

+82 10 8220 3374 (Korea)

Email: ilchung.kim@ctacgroup.com

Jang Ji Suk (Johan) | Partner(USCPA)

Mobile: +84 98 103 5177 (Vietnam)

+86 186 1692 8638 (China)

+82 10 2343 1327 (Korea)

Email: johan.jang@ctacgroup.com