

Deloitte Newsletter



2013 년 4 월

딜로이트 인사이트

‘비즈니스 모델 최적화’ – 기업 수익성을 좌우하는 글로벌 절세 방법

김선영 전무 / 딜로이트 안진회계법인, Global Tax Group 총괄 리더

미국 변호사. 미국 공인회계사. 서울대 법학대학원 세법 박사과정 수료. 국내 다수 대기업의 글로벌 투자와 해외인수합병(M&A) 관련 자문을 맡고 있다.



비슷한 종류의 의류를 생산하는 A사와 B사는 모두 인도네시아에서 제품을 만들어 미국에 수출한다. 요즘 A사에는 긴축경영이니 구조조정이니 흥흥한 소문이 끊이지 않는 반면, B사 직원들은 지난해보다 늘어난 성과급과 복지혜택으로 싱글벙글이다. 두 회사 간에는 무슨 차이가 있는 걸까?

세금을 차감하기 전의 순이익, 즉 세전이익 가운데 세금이 차지하는 비율을 유효세율(Effective Tax Rate: ETR)이라고 한다. 세전이익이 1 억원인 회사의 세금이 2000 만원이라면 유효세율은 20%다. 세전이익이 같다면 세금이 낮을수록 유효세율은 낮아진다. 유효세율이 낮다는 것은 그만큼 순이익이 높다는 것으로 다른 곳에 돈을 쓸 수 있는 여지가 늘어난다. 다음해 직원 성과급을 늘리거나 연구개발, 투자 확대로 다양한 경쟁우위 전략을 구사할 수 있다.

얼마 전만 해도 기업들은 세금을 통제 불가능한 요소로 여겼다. 실제 국내 사업만 하는 경우 세금을 낮출 수 있는 방안이 많지 않았다. 최고재무책임자(CFO)가 사용하는 성과 지표로도 대부분 세전이익 또는 영업이익만 활용됐다.

그러나 최근 국내 기업이 해외진출을 가속화하고 외국 기업 인수합병(M&A)이 활발해지면서 유효세율에 대한 관심이 커지고 있다. 해외서 부담하는 세금이 크게 늘면서 유효세율이 기업의 손익에 미치는 영향이 막대해졌기 때문이다. 실제로 국내 굴지의 A기업의 경우 해외 M&A 이후 각 나라에서 부담한 법인세 총액이 전체 수익의 60% 이상을 차지하기도 했다.

해외사업 비중 증가에 따라 유효세율이 늘어나는 원인은 크게 두 가지다. 한국보다 세율이 높은 국가에서 발생하는 소득의 비중이 커지면서 그 나라에서 부담하는 세금이 늘어난 게 첫째 원인이다.

둘째는 해외에서 벌어들인 소득을 배당을 통해 회수할 때 현지에서 이미 세금을 낸 소득에 대해 국내에서 또 세금을 내야 하는 이중 세부담이다.

해외 사업구조를 조정해 현지 세금을 줄여 유효세율을 낮춘 사례를 살펴보자. C사와 D사는 모두 의류 및 스포츠용품 제조 판매를 주업으로 하면서 세계 주요 시장에서 경쟁한다. 양사 제품의 품질은 거의 동일하다. 주된 차별화 요소는 가격이다. 얼핏 비슷해 보이는 두 회사의 수익성을 좌우한 결정적 요인은 다른 데 있다. 해외법인 운영방식이 달라서다.

먼저 C사는 가격경쟁력을 확보하기 위해 인건비 등이 저렴한 베트남과 인도네시아에 제조법인을 설립했다. 이어 미국·일본·유럽 등 주요국에 판매법인을 세웠다. C사의 사업모델은 다음과 같다.

▶ 제조법인은 제품 제조와 관련된 지적재산권을 보유하면서 자기 책임 아래 제품을 기획하고 생산한다. 생산된 제품은 판매법인의 주문에 따라 각국으로 수출한다.

▶ 판매법인은 판매할 제품의 종류, 가격 및 목표수량을 결정하고 판매전략을 수립해 제조법인으로부터 제품을 수입해 판매한다.

D사 역시 C사와 마찬가지로 베트남과 인도네시아에 제조법인을, 미국 등 주요국에 판매법인을 보유하고 있다. 다만, D사는 싱가포르에 제 3의 법인을 운영하며, 각 법인이 수행하는 역할도 차이가 난다.

▶ 제 3의 법인은 제품 제조에 관련된 지적재산권을 보유하지만 자기 책임 아래 제품을 기획하고 이를 제조법인에 위탁해 생산한다. 또 국가별로 판매할 제품의 종류, 가격 및 목표수량을 결정하고 판매전략을 수립해 판매법인에 전달한다.

▶ 제조법인은 제 3의 법인이 위탁한 제품을 주문량만큼 만들어 제 3의 법인에 납품한다. 생산된 제품에 대한 소유권은 제 3의 법인이 보유하고, 제조법인은 위탁가공 수수료만 받는다.

▶ 판매법인은 매장을 갖고 있지만 제품 소유권은 보유하지 않는다. 제 3의 법인이 제공한 마케팅 전략에 따라 단순 판매활동만 수행한다. 재고는 제 3의 법인으로 모두 반송하고, 판매법인은 판매량에 따라 제 3의 법인으로부터 수수료를 받는다.

초기단계부터 적절한 사업구조 갖춰야

두 회사가 같은 제품을 동일한 가격에 동일 수량을 판매한다고 가정해보자. 매출액과 세전이익은 같을 수 있지만 유효세율 및 세후이익에는 큰 차이가 발생한다. 제조법인 소재 국가의 법인세율을 25%, 판매법인 소재 국가의 법인세율을 30%, 제 3의 법인이 위치한 싱가포르의 법인세율을 17%라고 상정하고 양사의 유효세율을 따져보자.

C사의 경우 제조법인과 판매법인의 세전이익을 각각 1000(총 2000)으로 가정하면 유효세율은 (제조법인 부담세액 250 + 판매법인 부담세액 300)/총 세전이익 2000 × 100 = 27.5%다.

D사는 제조법인, 판매법인, 제 3의 법인의 세전이익을 각각 400, 300, 1300(총 2000)으로 가정하면 유효세율은 (제조법인 부담세액 100 + 판매법인 부담세액 90 + 제 3의 법인 부담세액 221)/총 세전이익 2000 × 100 = 20.55%가 된다. 이처럼 유효세율의 차이로 D사의 세후 순이익은 C사에 비해 139나 늘어난다. 이를 토대로 향후 D사는 C사보다 제품가격을 낮춰 시장점유율을 확대할 수 있다.

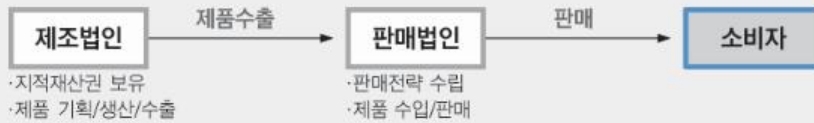
위 예에서 두 회사의 총 세전이익은 동일한데 유효세율에 차이가 나는 이유는 무엇일까. D사는 소득 중 일부를 제 3의 법인으로 이전했고 제 3의 법인이 위치한 국가의 세율이 상대적으로 낮아서다.

그렇다면 소득을 어떻게 저세율 국가로 이전할 수 있을까. 소득을 창출하는 주요 동인인 자산·기능·위험을 세율이 높은 국가에서 세율이 낮은 국가로 옮겨 그에 상응하는 소득을 이전할 수 있다.

세금 줄이기 위한 글로벌 비즈니스 최적화 모델

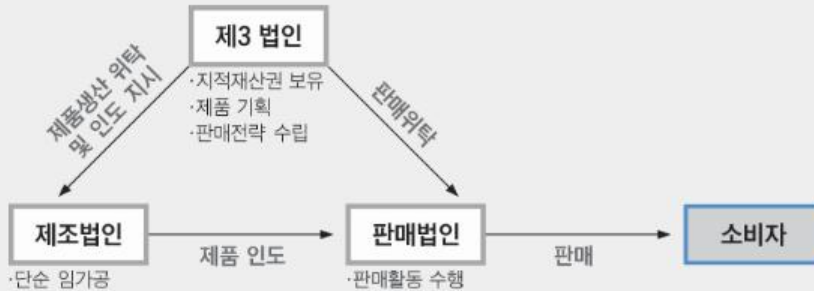
제조·판매법인만 있는 경우

절세 가능성 거의 없음



제조·제3법인·판매법인의 경우

세율이 낮은 국가에 판매·제조를 통제할 수 있는 제3법인 설립하면 절세 가능성 높음



혜택뿐 아니라 비용·위험도 고려해야

D사의 경우 제 3의 법인이 판매품목을 결정하고 판매전략을 수립하는 것은 판매법인의 ‘기능’을 제 3의 법인으로 이전한 것이다. 판매법인은 팔리지 않은 재고를 제 3의 법인으로 반품해 재고 손실 ‘위험’을 제 3의 법인으로 이전한 셈이다. 이처럼 경제적 관점에서 자산 기능 위험의 재배분 및 이전을 통해 여러 국가에서 부과되는 세금 총액을 줄이는 것을 ‘비즈니스 모델 최적화(BMO, Business Model Optimization)’라고 한다.

그러나 BMO를 도입할 때는 혜택뿐 아니라 비용과 위험도 고려해야 한다. 먼저 해외로 소득을 이전하는 것이 영업권 양도로 간주될 경우 이에 따른 세금이 발생할 수 있다. 이런 영업권 과세위험을 줄이기 위해서는 가급적 초기 단계부터 적절한 사업구조를 갖추거나, 해외 사업이 성장하기 전에 구조변경을 해야 한다. 또 거래구조 변경 후 통관가격 변화에 따른 간접세 부담이 증가할 수 있다.

해외 투자 또는 해외 거래는 국내에 비해 유효세율을 낮출 수 있는 여지가 크다.

세부담의 차이는 기업가치뿐 아니라 기업의 경쟁력과도 직결된다. 따라서 글로벌 기업은 각기 처한 상황에 맞도록 해외 거래구조를 최적화해야 한다. 이후 글로벌 세부담을 줄이려는 새로운 시각으로 들여다보아야 한다.

서울특별시 영등포구 여의도동 23 서울국제금융센터 One IFC 빌딩 4층~12층

딜로이트 안진회계법인 Tel. 02-6676-1000 Fax. 02-6674-2114 | 딜로이트 컨설팅 Tel. 02-6676-3800 Fax. 02-6674-8700

© 2013. For information, contact Deloitte Anjin LLC & Deloitte Consulting Korea.

www.deloitte.com/kr www.facebook.com/DeloitteKorea