



Transfer Pricing Update: BEPS 권고사항에 따른 Master file 규정의 소개

개관

말레이시아 국세청 (Inland Revenue Board of Malaysia, 이하 "IRB")이 Malaysian Transfer Pricing Guidelines 2012 (이하 "MTPG 2012")에 대한 최초의 개정안을 BEPS Action 8-10 그리고 Action 13 에 맞춰 조정 및 발표하였습니다. 해당 개정안은 정상가격원칙과 이전가격 문서화를 포함하고 있을 뿐 아니라, 무형자산과 상품거래에 대한 새로운 챕터를 만들어 이에 대한 해석 및 말레이시아의 특정한 예시 등을 제공하고 있습니다. 이에 따라 말레이시아 투자 한국기업들의 이전가격 관련 규정사항에 대한 이해도 제고를 돕기 위해 지난 7 월 7 일에 발표된 개정본에서 다루고 있는 핵심 사항을 이번 월호의 주제로 선정하였습니다.

Chapter II: 정상가격원칙

- 특수관계거래의 가격 결정시, 정상가격 원칙을 사용하는 것을 재확인.
- 가치의 창출과 일치하는 이전가격 결과를 도출하는 것을 강조. 즉, 단순한 계약적 위험의 감수 또는 자본의 단순 제공은 평균을 이상의 이윤을 보장하지 않음.
- 계약적 합의는 경제적 실체를 반영하여야 하고, 위험의 계약적 배분은 실질적 의사결정이 뒷받침 될 때 인정됨.
- 수행 기능이 없고 자본의 제공에 따른 무위험 수익만 획득할 경우, "Cash-box" 법인으로 간주.
- IRB 는 상거래상 비합리적인 거래는 무시함.
- 거래에 대한 정확한 기술과 실제적으로 가능한 옵션("options realistically available")을 강조한다.
- 기능분석과 가치창출의 상관관계 (그룹전체)-보다 상세한 분석이 요구되고, 특수관계 거래 양당사자 모두에 초점을 맞춤. 일방에 대한 기능분석은 실효가 없음.
- 현지 검증대상에 대한 선호 재확인 (그 결과, 비교가능 제 3 자도 현지 법인 선호)
- Berry ratio 가 수익성 지표로서 인식되었으며, 적용되는 상황에 대해 상세히 기술함.
- 특수관계거래 기술의 시작점 제공에 대한 합의. 계약의 이행 및 실질적 거래/재무 관계를 증명하는 추가적 서면 계약조건을 강조.
- 경제적으로 중요한 기능의 수행이 증가함에 따라, 수익도 이에 맞게 보상 받아야 함.
- OECD 의 "위험통제" 및 "재무능력 대비 위험감수"의 개념을 인지.
- 현지 관계회사의 활동에 대한 통제는 고정사업장 위험을 증가시키고, 이중과세방지협정(DTA)의 대상이 됨.
- 보상의 형식은 관계기업들 간의 위험의 감수 및 배분을 따르는 것으로는 불충분 할 수 있음.
- 운전자본 조정이 비교가능성을 향상시킨다는 데 인식을 같이 함. 그러나, 이것이 자동적으로 IRB 에 받아들여지진 않음.

Chapter VIII: 무형자산

- 무형자산에 대한 정의를 OECD 에서 기술하는 것과 일치시킴.
- 정부 면허 및 특정 상황에 따라 무형자산으로 간주되는 계약적 권리의 예시
 - 생산물 분배 계약;
 - 방송면허 또는 네트워크 시설 공급자, 네트워크 서비스 공급자;
 - 전력구매계약;
 - 정부가 운영하는 의료기관에 제약품의 공급계약
- 무형자산에 대한 배타적 권리는 그 자체로 무형자산이 됨.
- 무형자산의 법적소유권 뿐만 아니라 DEMPE (Development, Enhancement, Maintenance, Protection, Exploitation)의 개념 또한 OECD 와 인식을 같이 함.
- 납세자가 납부하는 로열티 사용료는 다음과 같은 소명이 필요함.
 - 사용되는 무형자산;
 - 무형자산을 활용하는 프로세스
 - 효익

- 무형자산의 DEMPE (Development, Enhancement, Maintenance, Protection, Exploitation)과 관련된 경제적으로 중요한 위험
- 원천징수세액의 납부
- 무형자산에서 정의하는 경제적으로 중요한 활동의 예시
 - Customisation 및 기존제품의 기능향상, 또는 새로운 제품과 관련된 연구개발활동
 - 생산공정을 향상시키는 활동
 - 마케팅 관련 무형자산을 창출하고 향상시키는 광고, 마케팅 및 기타 판촉활동
 - 고객접점관리, 제품 및 광고물의 현지화 또는 현지 데이터 수집을 포함하는 시장조사

현지법인이 상기의 기능 중 어느 것이든 수행한다면, 기능의 수행에서 발생하는 비용에 반드시 적절한 이윤을 가산하여 보존해 주어야 함. 핵심기능을 수행하는 현지법인은 일반적으로 사업활동과 관련된 전략적, 사업운영적 사항에 대해 스스로 의사결정을 내림. 따라서, 현지법인이 수행하는 핵심기능과 통제에 대해, 통상적으로 낮은 수준의 원가가산 수익 보다 많은 수익을 보존해주어야 함.
- 현지법인이 무형자산의 향상에 기여하는 경우, 현지법인은 해당 무형자산의 법적 소유권과 상관 없이 “경제적 소유권”을 가지는 것으로 간주됨.
- Risk-insulated Contract R&D 서비스 제공자의 정의는 국외 법인으로 부터 전략적 의사결정 및 전반적인 지시를 받기 때문에 유지되지 않음.
- 무형자산을 포함하는 특수관계거래의 정상가격을 결정 시, 비교가능 제 3 자 거래를 찾기 힘들 경우, 이익분할방법 또는 사전적 Valuation 이 사용될 수 있음.
- 이번 수정된 가이드는 가치를 측정하기 힘든 무형자산 (Hard-to-Value Intangibles)의 개념을 기대편익의 과소/과대평가 (사전이익과 사후이익 사이의 차이)와 연계하여 인식함.
- 마케팅 무형자산을 창출하는 광고마케팅 및 판촉활동 (AMP)을 수행하고, 이로 인해 발생하는 비용/위험을 감수하는 현지법인의 경우, 일반적 위험 또는 제한된 위험의 유통업자로 그 성격을 단정짓는 것이 부적절 함. 마케팅 무형자산은 통상적인 이윤 이상을 창출할 수 있으므로, 광고마케팅 및 판촉활동 (AMP) 기능을 수행하는 현지법인은 마케팅 무형자산의 성공적 창출여부를 떠나 그러한 노력에 따른 보상을 받아야 함. 마케팅 담당자-유통업자는 다음과 같은 형태의 수익창출을 기대함.
 - 구매가격의 절감
 - 로열티 사용료의 절감, 또는
 - 마케팅 무형자산의 가치증대 기여분에 대한 적정이익을 보상
- 광고마케팅 및 판촉활동 (AMP)에 대한 적정이익 보상방법은 확인가능하고 정량화 할 수 있으며, 쉽게 증명할 수 있어야 함. ‘초과이익은 구매가격에 포함되어 있다’는 식의 단순한 진술은 광고마케팅 및 판촉활동 (AMP)이 적절하게 보상받고 있다는 증거가 될 수 없음.
- Principal 을 대신하여 마케팅 활동을 수행하는 제한된 위험의 유통업자의 경우, 비록 해당 활동이 마케팅 무형자산을 창출하지 못한다 하더라도 유통기능의 수행에 따른 정상이윤에 더해 서비스 비용과 같은 형식으로 마케팅 기능에 대한 적정보상을 받아야 함. 계약서 상 마케팅 서비스 제공에 따른 적정비용 지불에 대한 합의가 없더라도, 이와 같은 상황에서는 정상가격원칙이 반드시 적용되어야 함.
- 원가가산 방식의 보상은 창출된 무형자산의 기대가치 및 연구팀의 기여도를 제대로 반영하지 못하는 문제가 있음. 그러므로, Contract R&D service provider 는 거래의 정확한 기술에 근거하여 적절하게

보상받아야 함. Contract R&D service provider 가 그룹 전체의 사업운영에 기여하는 가치에 대한 분석이 반드시 행해져야 함.

- R&D 활동의 결과로 특수한 무형자산을 창출하였으나 법적 소유권을 적절한 보상없이 해외 법인에 이전한 현지법인의 경우, 향후 무형자산을 이용하여 창출될 이윤의 적정 부분을 근거로 보상받아야 함.
- Contract manufacturer 가 생산공정을 향상시켰으나, 이에 대한 법적 소유권을 그룹내의 다른 법인에 이전시키거나 다른 법인과 공유한 경우, Contract manufacturer 는 이에 대한 적정 보상을 받아야 함. 만약, 해당 공정의 향상이 현지법인에 의해 개발되었다면 이윤의 증대분이 반드시 반영되어야 함.
- 용역 및 유형자산 거래를 무형자산 및 무형자산 권리의 이전과 적절히 분리할 수 있는 경우, 패키지 계약의 가격은 분리되어 저야함.
- 현지법인이 기술 및 노하우 취득에 충분하다고 여겨지는 기간 이상의 지속적인 기간 동안 관계사에게 로열티 사용료를 지급하고 있을 경우 이의가 제기될 수 있음.
- 국외 관계회사의 기술노하우를 이용하는 현지법인의 경우, 해당 기술노하우를 현지법인에 맞게 Customised 하고 연구개발을 통한 가치 증대를 위해 상당한 비용을 지불함. 이러한 연구개발 활동으로 발생하는 비용은, 본래의 노하우 및 특허권에 대한 로열티 사용료의 정상가격 결정 시 반드시 고려되어야만 함. 이와 같은 상황에서, 만약 현지법인이 본래의 무형자산의 소유자인 국외 관계회사에 계속해서 로열티 사용료를 지불하는 경우, 해당 무형자산이 기간에 걸쳐 가치를 제공한다는 것을 증명하여야 함. 또한, 현지법인은 다른 관계회사에 의해 창출되고 향상된 무형자산의 이용에 대한 대가를 지급받을 권리가 있음.
- 만약, 현재의 로열티 사용료가 새로운 무형자산의 개발과 향상을 위해 지불된 것임을 증명하지 못할 경우, IRB 는 해당 로열티 지급을 인정하지 않을 수 있음.

Chapter X: 상품거래

- "상품"이란, 독립기업 간의 거래에서 가격을 설정하기 위해 참고하는 공시가격을 가지는 물리적 제품을 일컫음.
- "공시가격"이란, 관련 기간 동안 국내 또는 국제 상품거래 시장에서 획득 될 수 있는 상품의 가격을 말함.
- 비교가능 제 3 자 가격 방법은 일반적으로 가장 적절한 방법으로 인식되고 있음.
- 납세자는 이전가격 문서의 한 부분으로서 가격설정 정책에 대한 증빙을 제공할 것을 요구받음.
- "가격결정일" (상품거래의 가격 결정을 위해 선택된 특정 시간과 날짜)에 계약의 내용과 실제이행에 차이가 있을 경우, IRB 는 "가격결정일"에 대한 재량권을 가질 수 있음.

Chapter XI: 문서화

- 이전가격 가이드라인 Paragraph 3 의 삭제에도 불구하고 이전가격 문서의 적시작성에 대한 규정을 공고히 함.
- "중요한 변화"는 특수관계거래의 운영적/ 경제적 조건의 변화를 야기시키는 것으로서, 이 경우 이전가격 문서의 갱신이 필요로 함.

운영적 조건(Operational condition)의 예시:

- 주식지분의 변화
- 사업모델 및 구조의 변화
- 사업활동의 변화
- 재무구조의 변화
- 이전가격 정책의 변화
- 인수합병

“경제적 조건”의 예시:

- 외환거래
- 경기침체
- 자연재해

- 운영적 조건이 동일하다는 가정 하에, 비교대상가능거래의 검색은 매 3년마다 갱신될 필요가 있음. 그러나, 재무 데이터와 기존 비교대상가능거래의 활용가능 여부는 매년 검토되고 갱신되어야만 함.
- 이전가격문서 상 구비해야하는 자료가 추가됨 (관리 구조, 가격정책에 대한 상세한 정보, 기능분석을 위한 위험분석 Framework 의 구체적 참고자료, 사업구조조정 및 무형자산거래에 있어 현지법인의 관여에 대한 정보, 이전가격의 계산과 재무제표간의 차이조정 등). 추가된 일부자료는 OECD 에서 규정하고 있는 Local File 의 구비문서와 일치.
- Master File 규정의 소개
 - Income Tax (Country-by-Country Reporting) Rules 2016 에 따라 국가별 보고서 (CbCR)를 구비해야 하는 납세자에게 적용
 - 최종모회사가 Master File 을 작성하는 다국적기업에 적용
 - 이전가격보고서와 함께 Master File 제출이 요구될 수 있음
 - Master File 내용 및 충족요건은 OECD 규정과 매우 흡사함.
- 과징금규정은 이전가격감사 Framework 에 명시된 규정을 따르며, 아래와 같이 세분화됨.
 - 이전가격보고서에 제공된 정보가 사실과 다르거나 정확하지 않다고 판단될 경우, 소득세법 Section 113(2)(b)에 따라 과소납부된 금액의 100%를 추징.
 - 그 외 과징금이 부과될 수 있는 경우
 - 계약서 등과 같은 증거자료가 실제 행해진 사실과 상이하다고 판단되는 경우.
 - 납세자가 이전가격분석을 위하여 선택한 비교자료가 경제적, 운영적으로 관련이 없다고 판단되는 경우.
 - 각 거래주체의 리스크 감수도, 수행기능 분석이 적절하지 않은 것으로 판단되는 경우.
- 과징금이 부과되지 않는 경우
 - 이전가격보고서가 감사위원회의 요청으로부터 30 일 이내에 제공되었을 경우
 - 제출된 이전가격보고서가 新이전가격가이드라인, 이전가격규정에 명시된 요건 및 기준을 충족시킬 경우

Overview

Transfer Pricing update: Master file requirement introduced alongside other BEPS Recommendations

The Inland Revenue Board of Malaysia (“IRB”) has released the first set of revisions to the Malaysian Transfer Pricing Guidelines 2012 (“TPG”), to align with BEPS Actions 8-10 and Action 13 recommendations. The revisions pertain to guidance on Arm’s Length Principle and Documentation, while dedicating separate new chapters to Intangibles and Commodity Transactions, and providing certain Malaysia specific examples on interpretation. The key takeaways from the revised version released earlier this week are summarised below.

Chapter II: Arm’s Length Principle

- Reaffirms adoption of arm’s length principle in determining pricing of controlled transactions.
- Emphasis on achieving transfer pricing outcome that is consistent with value creation; i.e., mere contractual assumption of risk or provision of capital may not warrant super normal returns.
- Contractual arrangement should reflect economic reality and contractual allocation of risks to be respected only when supported by actual decision making.
- At most a **risk-free return on capital provision that lacks functionality** – target is “cash-box” entities.
- IRB to **disregard transactions that are commercially irrational**.
- Emphasis on accurate delineation of transactions and “options realistically available”.
- **Correlation of functional analysis with value creation (group-wide)** – more detailed analysis required moving forward, focusing on both parties to the controlled transaction. One-sided functional analysis would not work.
- **Reaffirmation of preference for local tested party** (and consequently local comparables).
- **Berry ratio** is recognised as a profit level indicator and specific circumstances elaborated for application.
- Agreements to provide starting point for delineation of controlled transactions. Emphasis on conduct over contract, and supplementing written contractual terms based on actual commercial/financial relations evidenced.
- Any increase in economically significant functions performed should be compensated by an increase in profitability.
- Acknowledgement of OECD concepts of “control over risk” and “financial capacity to assume risk”.
- **Control over the activity of a local affiliate can increase permanent establishment risk for the controlling entity**, subject to relevant DTA.
- The **form of remuneration would not be sufficient to dictate assumption/allocation of risks between affiliates**.
- **Recognition of working capital adjustments** that enhance comparability; **however, these would not be automatically accepted by IRB**.

Chapter VIII: Intangibles

- Definition of “Intangibles” consistent with OECD prescription.
- **Government licences and contractual rights to qualify as intangibles** under certain circumstances. Examples include (among others):
 - **Production sharing contracts;**
 - Licence for broadcasting or licence for Network Facilities Provider and Network Service Provider;
 - Power purchase agreement; and
 - **Contract to supply pharmaceutical products to government hospitals.**
- Exclusive rights in intangibles are themselves intangibles.
- Recognition of the DEMPE concept as well as legal ownership of intangibles, consistent with OECD.
- **Taxpayer paying royalty needs to provide evidence** for:
 - Underlying intangible;
 - Processes that utilise the intangible;
 - Benefits obtained;
 - Economically significant risks associated with DEMPE of the intangibles; and
 - Withholding tax payment.
- **Economically significant activities in connection with intangibles defined** to include:
 - Research and development activities which lead to **customisation/enhancement** of **existing** products or **new** products;
 - Activities which lead to **improvement in manufacturing processes;**
 - Advertising, marketing and promotional activities which lead to creation/enhancement of marketing intangibles; and
 - Managing customer relationship, localisation of products/advertisements or marketing survey including collection of local data.

Where a local entity performs any of the above functions, the **costs incurred** for such expenses **should not be merely reimbursed** to the local entity **without any profit element**. A local entity carrying out such core functions would generally control the strategic operational decisions regarding its activities and should be entitled to **more than a routine low cost plus remuneration** for its performance and control of the core functions. It is **highly unlikely to separate the performance and the control of a function** under such circumstances.

- Where a local entity contributes towards the enhancement of an intangible, the local entity is considered as having “**economic ownership**” of the said intangible, irrespective of legal ownership of that intangible.
- **Risk-insulated contract R&D service provider characterisation would not sustain** merely on grounds of strategic decisions and overall directions from a foreign entity.
- In determining the arm’s length price for controlled transactions involving intangibles, if it is difficult to find comparable uncontrolled transactions, the profit split method or ex-ante valuation techniques may be used.
- The revised guidance recognises the concept of Hard-to-Value Intangibles in connection with under/over estimation of anticipated profits (entitlement to difference between ex-ante and ex-post return).
- **Routine or Limited Risk distributor characterisation** (and consequent nominal profit) of local entity which performs significant advertising, marketing and promotional (AMP) functions and bears associated costs/risks that lead to the creation of local marketing intangibles, **would not sustain**. Such intangibles would attract more than a routine return; in fact the AMP function should be remunerated for its effort **with or without** the creation

of local marketing intangibles. A **marketer-distributor is expected to generate higher margin** which may be in the form of:

- A reduction in purchase price;
 - A reduction in royalty rate; or
 - A share of profits associated with the enhanced value of the marketing intangibles.
- The method of compensation for the AMP functions must be identifiable, quantifiable and easily verifiable. A statement which merely mentions that the extra return was embedded in the purchase price is not acceptable **evidence that the AMP functions are appropriately compensated.**
 - Where a **limited risk distributor** performs marketing activities on behalf of the principal, although such activities may not create marketing intangibles, such distributor **should be compensated by way of a service fee for the marketing function**, in addition to an arm's length margin for its distribution functions. Absence of an agreement covering such service fee arrangement, would not prevent application of the arm's length principle under these circumstances.
 - A cost plus compensation will not reflect the anticipated value of the intangibles created or the contribution of the research team. Therefore, a local contract R&D service provider should be remunerated based on accurate delineation of the transaction. An analysis of the value contributed by such entity to the overall group operations should be provided.
 - Where a **local entity creates a unique intangible** as a result of its R&D activities, and the legal ownership is transferred to a foreign entity without any appropriate compensation, the **remuneration** for such transfer should be **based on a share of profit from the future exploitation of the intangible**, in addition to an arm's length compensation for the R&D activities.
 - Where a **contract manufacturer makes enhancements to processes** and the legal ownership is assumed by another group member, the contract manufacturer **should be entitled to a return on the enhancements** if these are transferred to or shared with other related entities. If the enhancements are self-exploited by the local entity, an increase in margin should be reflected.
 - If it is possible and appropriate to separate services/tangible good transactions from transfer of intangibles/rights in intangibles, the **price of a package contract should be disaggregated**; this applies in analogy to a situation where an arrangement of services and intangibles transferred in combination is so unique that sufficient reliable comparables are not available.
 - **Continued payment of royalty** (indefinitely) by a local manufacturer, although it has gained the necessary experience in due course, **would be challenged.**
 - Where a local company using the technical know-how of a foreign affiliate, has incurred significant expenditure to customise such know-how and to enhance its value through own R&D efforts, the cost of such R&D activities should be considered when determining the arm's length royalty for the original know-how or patents. Under these circumstances, if the local company continues to pay a royalty to the foreign affiliate owner of the original intangible, it **must give justification that such original intangible continues to provide value over time.** Also, the local company may be entitled to a return on the exploitation of the locally created or enhanced intangibles by other related companies.
 - **IRB would disallow royalty payment** if it is not demonstrated that the royalty currently paid is for newly developed or enhanced intangibles, especially where the original intangibles have become obsolete over the years.

Chapter X: Commodity transactions

- **“Commodities” defined** to include physical products for which a quoted price is used as a reference by independent parties in the industry to set prices in uncontrolled transactions.
- **“Quoted price” defined** as the price of the commodity in the relevant period obtained in a domestic or an international commodity exchange market.
- **Comparable Uncontrolled Price method recognised as the most appropriate** method in general.
- Taxpayers required to **provide evidence of price setting policy** as part of transfer pricing documentation.
- Where there is difference between contract and conduct with regard to the “pricing date” (specific time and date selected by the parties to determine the price for commodity transaction), the IRB would have discretion over determining the “pricing date”.

Chapter XI: Documentation

- Reaffirms requirement to prepare contemporaneous documentation notwithstanding the exclusion in Paragraph 3 of the TPG.
- **“Material changes”** warranting update of transfer pricing documentation (“TPD”) **defined to include changes in operational and/or economic conditions** having a bearing on controlled transactions.

Examples provided for “operational conditions”:

- Changes in shareholding;
- Changes in business model and structure;
- Changes in business activities;
- Changes in financial/financing structure;
- Changes in TP policy; or
- Merger or acquisition.

Examples provided for “economic conditions”:

- Foreign exchange;
- Economic downturn; or
- Natural disaster.
- Provided operational conditions remain the same, **comparables search needs to be refreshed every three years**. However, **financial data and suitability of the existing comparables should be reviewed and updated annually**.
- Additional items required in TPD (some in line with OECD Local File prescription), such as management structure, **detailed information on pricing policies**, specific reference to Risk Analysis Framework for functional analysis, information on involvement of local entity in business restructuring or intangibles transfer, reconciliation between transfer pricing computations and financial statements, etc.
- **Introduction of Master File requirement:**
 - Applies to taxpayers required to prepare Country-by-Country Report under the Income Tax (Country-by-Country Reporting) Rules 2016;
 - Applies to MNC Group where the parent prepares Master File;
 - To be submitted together with TPD, upon request; and
 - Contents of Master File largely consistent with OECD prescription.
- Penalty rates would continue to be as listed in the TP Audit Framework.

- Penalty provisions elaborated:
 - Information provided in TPD would be considered incorrect and attract **penalty** under section 113(2)(b) of ITA [100% of tax undercharged], **where the facts presented in TPD are different from actual conduct.**
 - Other circumstances that may lead to a penalty include:
 - **Difference between form and substance;** i.e., contract and conduct are different;
 - **Comparables** selected by the taxpayer **do not meet all of the economically relevant characteristics or comparability factors;**
 - **Inaccurate or misleading explanation** of function, assets and risk.
- Penalty **will not be imposed** where:
 - TPD is submitted within 30 days upon request; and
 - TPD fulfils the requirements of the TP Rules and the revised TP Guidelines.

면책조항

※ 해당 한국어 버전은 한국인 담당자의 이해를 돕기 위해 대략적인 번역을 한 정보이므로 오류나 누락된 부분에 대하여 책임을 지지 않습니다. 명확한 내용과 조건 등은 반드시 영어원문을 확인하시길 바랍니다.

이 자료는 일반정보만을 포함하고 있으며 딜로이트가 제시하는 전문적인 조언이나 서비스가 아닙니다. 자신의 재무나 사업에 영향을 미칠 수 있는 모든 결정이나 조치를 내리기에 앞서서 전문 상담사에게 문의하시기 바랍니다. 딜로이트 네트워크에 포함된 어느 누구도 이 책자를 이용한 개인의 모든 손실에 대해 책임을 지지 않습니다.

딜로이트는 영국의 보증책임 회사인 딜로이트 투쉬 토마츠 사("DTTL"), 딜로이트의 회원기업 네트워크 그리고 관련 사업체 중 1개 이상을 지칭합니다. DTTL과 각각의 회원기업들은 법적으로 분리된 독립적인 사업체입니다. DTTL(또한 "딜로이트 글로벌"이라고도 불려짐)은 고객들에게 서비스를 제공하지 않습니다. DTTL과 회원기업들에 대한 자세한 정보는 www.deloitte.com/my/about 을 참고하시기 바랍니다.

© 2017 Deloitte Tax Services Sdn Bhd

Disclaimer

This publication contains general information only, and should not be construed as rendering professional advice or services by Deloitte. Before making any decision or taking any action that may affect your finances or your business, you should consult a qualified professional adviser. No entity in the Deloitte Network shall be responsible for any loss whatsoever sustained by any person who relies on this publication.

Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, a UK private company limited by guarantee ("DTTL"), its network of member firms, and their related entities. DTTL and each of its member firms are legally separate and independent entities. DTTL (also referred to as "Deloitte Global") does not provide services to clients. Please see www.deloitte.com/my/about for a more detailed description of DTTL and its member firms.

© 2017 Deloitte Tax Services Sdn Bhd

Contact Us

Services / Names	Designation	Email	Telephone
Korean Services Group			
Lily Park (박성은)	Associate Director, 부장	lipark@deloitte.com	(603) 7610 8595
Veronica Kim (김혜수)	Associate, 사원	rokim@deloitte.com	(603) 7610 8214
Jaden Ku (구자경)	Associate, 사원	jaku@deloitte.com	(603) 7610 8494
Walter Kim (김선우)	Associate, 사원	sunwookim@deloitte.com	(603) 7610 8026



Lily Park
(박성은)



Veronica Kim
(김혜수)



Jaden Ku
(구자경)



Walter Kim
(김선우)

[Deloitte Malaysia](#) | [Add Deloitte as a safe sender](#)



Deloitte

Deloitte Level 16, Menara LGB
1, Jalan Wan Kadir
Taman Tun Dr. Ismail
60000 Kuala Lumpur, Malaysia

Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, a UK private company limited by guarantee (“DTTL”), its network of member firms, and their related entities. DTTL and each of its member firms are legally separate and independent entities. DTTL (also referred to as “Deloitte Global”) does not provide services to clients. Please see www.deloitte.com/my/about for a more detailed description of DTTL and its member firms.

Deloitte provides audit, consulting, financial advisory, risk advisory, tax and related services to public and private clients spanning multiple industries. Deloitte serves four out of five Fortune Global 500® companies through a globally connected network of member firms in more than 150 countries and territories bringing world-class capabilities, insights, and high-quality service to address clients’ most complex business challenges. To learn more about how Deloitte’s approximately 245,000 professionals make an impact that matters, please connect with us on Facebook, LinkedIn, or Twitter.

This communication contains general information only, and none of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, its member firms, or their related entities (collectively, the “Deloitte network”) is, by means of this communication, rendering professional advice or services. No entity in the Deloitte network shall be responsible for any loss whatsoever sustained by any person who relies on this communication.

About Deloitte in Malaysia In Malaysia, services are provided by Deloitte Tax Services Sdn Bhd and its affiliates.

© 2017 Deloitte Tax Services Sdn Bhd

To no longer receive emails about this topic please send a return email to the sender with the word “Unsubscribe” in the subject line.