

FTA 시대 세무사 업무의 국제적 확대 및 대응방안 연구*

안창남** · 손순희***

<국문초록>

현재 한국 세무시장은 FTA 체결로 인해 새로운 도약의 기회를 맞고 있다. 국내 세무시장이 외국의 세무사에게 개방되는 폭은 좁은 반면, 외국의 세무시장은 한국 세무사에게 제한 없이 개방되고 있기 때문이다.

그러나 현재 한국 세무사 관련업계는 이와 같은 기회를 잘 활용하지 못하고 있다. 그 주된 이유 중의 하나는 국제조세 분야에 대한 무관심과 외국어 능력의 부족에서 기인된다고 할 수 있겠다.

이미 변호사나 공인회계사 단체는 대형화 또는 전문화를 통해서 FTA의 환경변화에 적극적으로 대응하고 있다. 세무사 단체도 이들의 대응방안을 잘 분석하여 대책을 마련할 필요가 있다.

이와 같은 대책으로는 첫째, 한국세무사회에 국제업무추진단을 구성하여, 외국 고객에게 한국 세무사를 소개할 필요가 있다.

둘째, 한국 세무사에 대한 국제조세 업무의 교육을 강화하여, 외국의 고객은 물론

* 이 논문은 안창남 · 손순희, 『세무사업무의 국제적 확대방안 연구』, 한국국제조세협회, 2012년 3월 연구보고서를 토대로 완성되었다.

** 주저자, 강남대학교 세무학과 교수

*** 교신저자, 세무사, 강남대학교 세무학과 박사과정 재학 중

**** 투고일 : 2012. 5. 21. 심사일 : 2012. 6. 5. 심사완료일 : 2012. 7. 12.

국내 고객에 대해 국제조세 분야에 대한 컨설팅 능력을 향상시켜야 한다.

셋째, 한국세무사회 내에 국제조세 특수목적법인(Special Purpose Company)을 설립하여, 세무사의 국제조세업무를 지원할 필요가 있다.

마지막으로, 이와 같은 SPC를 바탕으로 하여 우선적으로 한·중·일 세무단체와 연계하여 수익 모델을 만들어서 운용할 필요가 있다.

▶ **주제어** : 국제조세, 특수목적법인, 자유무역협정, 세무사, 전문화, 국제업무

I. 여는 글

FTA(Free Trading Agreement) 시대를 맞아 세무 및 회계 관련 시장이 국제적으로 확장되고 있다. 현재 국제세무 또는 회계업무의 대부분은 세무사 또는 세무법인이 아닌 국내 대형 법무법인이나 회계법인이 수행하고 있다. 수요자인 기업이나 고객이 세무법인을 외면하는 데에도 그 이유가 있지만, 세무사나 세무법인 스스로 이에 대한 준비가 미흡한 점에도 그 원인이 있음을 부인할 수 없다.

이 글에서는 세무사 업계가 이러한 시대여건의 변화에 효율적으로 대처하고 업무의 영역을 국제적으로 확대할 수 있는 방안을 제시하고자 한다.

아래에서는 FTA 시대에 있어서 세무 및 회계 시장의 변화(Ⅱ)를 살펴보고, 이에 대한 변호사 또는 회계사 단체의 준비사항을 분석하였으며(Ⅲ), 그 결과 세무사 단체의 효과적인 대응방안을 마련하였고(Ⅳ) 마지막으로 이들을 요약하여 결론을 제시하였다(Ⅴ).

Ⅱ. FTA 시대에 있어서 세무 및 회계시장의 변화

FTA 시대의 특징은 무역과 서비스 시장에 있어서 국경의 장벽이 없다는 것이다. 따라서 이들의 교류 확대를 막고 있었던 관세 또는 각종 법률적 규제 장벽이 FTA 협정문에 포함된 내용에 따라 개방되고 있는 것이다.¹⁾

우리나라는 2002년 칠레와 FTA를 체결한 이래 싱가포르, EU, 아세안, 미국과도 체결하였으며, 최근 중국과도 협상을 시작하였다. 이와 같은 흐름은 앞으로도 계속될 것이다.

FTA 중 세무시장과 관련된 주된 관심 사안 중 첫 번째는 ‘누가’ 한국에서 세무용역을 제공할 것인가이다. 지금까지는 한국 세무사만이 한국에서 세무용역을 제공했지만 이제는 그렇지 않을 수도 있다.

그리고 두 번째는 ‘어디서’ 한국 세무사가 세무용역을 제공할 것인가이다. 당연한 얘기이지만 한국 세무사는 한국에서 세무용역을 제공한다. 그러나 FTA로 인해서 한국 밖에서도 세무용역을 제공할 수 있을 것이다.²⁾

아래에서는 우리나라가 체결한 FTA를 분석하여 ‘누가’와 ‘어디서’의 내용을 정리하였다.

- 1) 우리나라의 세무시장 개방과 관련된 논의는 DDA(Doha Development Agenda) 서비스 협상에서 시작되었고, 그 결과 2005년 6월 14일 한국 서비스의 시장 개방에 관한 내용을 담은 제2차 양허안을 WTO에 제출하였다. 그러나 그 내용을 살펴보면, 외국인이 한국 세무사 시험에 합격하고 국내에서 6개월 이상 실무경험을 갖추어야 개인 자격으로 국내 활동이 가능하도록 하고 있어서, 사실상 개방효과가 없었다.
- 2) 이외에도 한국 세무사가 ‘무엇을’ 제공할 수 있을 것인가에 대한 점도 분석할 필요가 있다고 보지만, 대부분 한국 세무사가 한국 세무시장에서 제공하는 용역과 유사할 것으로 예상되어, 이 글에서는 분석을 생략하였다.

1. 한국 세무시장에서 세무용역을 제공할 수 있는 자

한국에서 세무사의 직무는 「세무사법」³⁾에 규정한 세무사의 자격을 취득한 자만 한정적으로 할 수 있다. 다만, 예외적으로 외국세무자문사(제19조의 2)는 제한적으로 국제조세 또는 원자격국⁴⁾의 조세법령과 조세제도에 관한 상담 또는 자문을 할 수 있다. 따라서 한국에서 세무사의 직무는 「세무사법」에 규정한 세무사의 자격을 취득한 자에 한정된다.

그러나 FTA 체결 이후에는 그 내용에 따라, 외국의 세무사가 한국에서 「세무사법」 제2조에 규정된 세무사의 직무를 행할 수 있게 되는 것이다. 세무시장의 개방형식은 양허표상에 언급된 것만 개방하는 방식(positive 형태)과 양허표상에 개방이 안 되는 것을 표기하고 나머지 분야는 모두 개방하는 방식(negative 형태)가 있다.

전자의 경우는 한·EU, 한·ASEAN, 한·인도 간 FTA가 해당되고, 후자에는 한·미 FTA, 한·칠레, 한·싱가포르, 한·페루 FTA가 해당된다. 이를 주요 국가별로 요약하면 아래와 같다.⁵⁾

가. 미 국

한·미 FTA에 따르면, 협정효력 발생일 이후 5년 이내에, 미국 세무사

- 3) 법문에 의하면 세무사가 어디에서 세무사의 직무를 행하는지는 분명하지 않지만, 외국세무자문사의 경우를 참고하면, 한국에 한정된다.
- 4) 「세무사법」 제19조의 2 제6호. 이에 따르면 원자격국이란 조약 등의 당사국으로서 외국세무자문사가 세무전문가의 자격을 취득한 대통령령으로 정하는 국가를 말하되, 한 국가 내에서 지역적으로 한정된 자격을 부여하는 주·성·자치구 등이 있는 경우에는 그 국가의 법률에 따라 그 자격이 통용되는 주·성·자치구 등의 전부를 원자격국으로 본다.
- 5) 자세한 내용 : 고준성, “우리나라의 기타결 FTA에서의 세무서비스 시장개방 약속 분석 및 평가와 향후 대응과제”, 『세무사』 2011년 가을호, pp.10~24 참조.

또는 미국 세무법인이 한국 세무법인에 투자할 수 있으나 해당 세무법인의 의결권 있는 지분의 50% 이상을 보유할 수 없고, 아울러 미국 세무사 1인은 한국 세무법인의 의결권 있는 지분의 10% 이상을 보유할 수 없도록 제한하고 있다.⁶⁾ 또한 미국 세무사가 한국에서 직접 한국 세무사를 고용하여 「세무사법」 제2조에 규정된 세무사 직무를 수행하는 것을 허용하고 있지 않다.

나. EU

한·EU FTA에 따르면, EU 회원국의 세무사 또는 세무법인은 한국에 세무사무소를 설립할 수 있고, 이를 통해서 EU의 세법 또는 국제법 및 세제에 대한 세무서비스를 할 수 있다.

또한 EU회원국의 세무사는 한국 세무법인에 근무가 가능하며, EU 세무법인은 한국 세무법인의 의결권 있는 주식 또는 출자지분의 50%를 초과하여 보유할 수 없고, EU 회원국 세무사 1인은 한국 세무법인의 의결권 있는 주식 또는 출자지분의 10%를 초과하여 보유할 수 없다.⁷⁾

다. 싱가포르

싱가포르 세무사나 세무법인이 한국에서 세무서비스를 제공하기 위해서는 한국의 세무사 자격을 취득하여야 한다. 사실상 한국 세무시장의 개방과는 거리가 있는 내용이다.⁸⁾

6) 한·미 FTA (부속서 II) : 대한민국의 유보목록 전문직 서비스-외국세무사 참조.

7) 한·EU FTA (부속서 7-가-4) : 대한민국 제7.7조, 제7.13조, 제7.18조 및 제7.19조에 규정된 양허표 참조.

8) 한·싱가포르 FTA (부속서 9A) : 사업서비스-전문직 서비스(세무서비스) 참조.

2. 외국 세무시장에서 세무용역을 제공할 수 있는 자

지금까지는 한국 세무사나 한국 세무법인인, 독자적이고 합법적으로, 외국에서 세무용역을 제공하고 대가를 받는 것은 불가능했었다. 그러나 FTA 결과 일부 국가의 경우에는 외국시장이 무제한으로 개방된 경우도 있다. 개방한 국가에서는 자체적으로 자국의 세무사가 한국 세무사에 비해 경쟁력이 있다고 판단한 것으로 보인다.

사실, 언어 등의 문제로 한국 세무사가 미국에서 미국고객에게 미국세법 및 세무에 대한 서비스를 제공한다는 것은 해당 용역에 대해 미국 세무사가 제공하는 용역에 비해 경쟁력이 높다고 평가하기는 어렵다. 주요 FTA 체결국가의 세무시장 개방 내용을 살펴보면 아래와 같다.

가. 미 국

미국은 한국 세무사가 미국 세무시장에서 세무용역을 제공하는 것에 대해 특별한 제한 규정을 두고 있지 않다. 일부 주의 경우에는 거주요건 및 사무소 설립 등을 요구하고 있다.⁹⁾

나. EU

EU는 각 회원국의 사정에 따라 개방의 폭을 정하고 있는데, 사이프러스와 오스트리아를 제외한 나머지 국가들은 전면적으로 제한 없이 세무시장을 개방하고 있다. 오스트리아는 자국의 세무법인에 대한 한국의 참여지분을 25% 이내로 제한하고 있으며, 사이프러스는 자국 관청의 심사를 받도록 하고 있다.¹⁰⁾

9) 한·미 FTA(부록 1-가) 참조.

10) 한·EU FTA(부속서 7-가-1) 참조.

다. 싱가포르

한국이 싱가포르 세무사에게 한국 시장을 폐쇄적으로 개방한 것과 반대로, 싱가포르는 한국 세무사에게 제한 없이 싱가포르 세무시장을 개방하고 있다.¹¹⁾

3. 소 결

현재까지 체결된 FTA를 분석해 보면, 한국 세무시장의 개방은 제한적인 데 비해, 외국 세무시장의 개방은 원칙적으로 제한이 없음을 알 수 있다. 따라서 세무사 업무 영역의 확대라는 관점에서 보면, FTA는 긍정적인 역할을 할 수 있다고 보여진다. 다만, 이를 어떻게 활용할 것인가의 여부는 한국 세무사의 ‘능력’에 달려 있다 할 것이다.

Ⅲ. 변호사 및 공인회계사 단체의 FTA 대비 준비사항 분석

앞서 언급한 것처럼, FTA는 기본적으로 한국의 서비스 시장을 제한 없이 개방하는 것을 요구하는 반면, 상대국가도 해당 업종에 대한 진입장벽을 없앤다는 약속을 하는 것이다. 따라서 서비스 분야에 강한 경쟁력이 있는 국가는 자국의 시장을 개방하는 대신, 약한 국가의 시장을 열게 하여 시장 확대를 꾀하고자 하는 전략을 세우는 것은 불문가지이다.

선진국의 경우, 제조업은 이미 한국 등 중진국이나 개발도상국에 경쟁력을 상실했으나, 서비스나 금융 및 정보통신 분야의 경우에는 아직도 막강한 경쟁력을 유지하고 있다. 우리나라의 경우 서비스 분야는 반도체 등 전

11) 한·싱가포르 FTA (부속서 9A 및 9B) 참조.

자 산업분야보다는 경쟁력이 뒤떨어진다.

하여, 변호사 및 회계사 업계에서는 FTA와 관련하여 오래전부터 시장 개방에 대한 대책을 세워 경쟁력 확보를 위해 노력하고 있다. 아래에서는 이들 업계의 FTA 대비 경쟁력 확보를 위한 준비 내용을 분석하였다.

1. 변호사

한국 법률시장의 외국변호사에 대한 개방 단계를 살펴보면, 우선 FTA 발효 즉시 외국 로펌, 변호사들이 외국법자문법률사무소, 외국법자문사라는 명칭으로 국내진출이 가능해지고(제1단계), 발효 2년 후에는 외국 로펌이 외국법과 국내법이 혼재된 사건을 국내에서 처리할 수 있게 되며(제2단계), 발효 5년 후에는 국내로펌과 합작사업체 설립을 통한 국내변호사 고용이 가능해진다(제3단계).¹²⁾

이에 대한변호사협회는 2011년 6월 30일 협회차원의 보다 적극적인 대응 방안인 ‘법률시장 개방 대책’을 발표하였다.¹³⁾ 그 주요골자는 한국에 진출한 외국변호사의 탈법적 영리행위를 단속하고, 한국 변호사를 하청형태로 고용하는 등의 행위를 감독하겠다는 것이며, 그 반대로 해외에 진출하고자 하는 한국 변호사의 해외진출을 적극적으로 지원하겠다는 것이다.

이와는 별도로 국내 대형 로펌은 대형화와 전문화를 FTA의 대책으로 삼고 있다. 다시 말해, 단순히 양적으로 성장하는 것이 아니라 여러 분야의 전문화가 심화되는 질적 성장을 갖춰야 하는데 이는 결국 대형화와 직결된

12) 법률시장 개방에 대한 일반적인 분석 자료 : Andenas, M., Alexander K., *The World Trade Organization and Trade in Services*, Brill, 2007. 및 Marion Panizzon · Nicole Pohl · Pierre Sauvé, *GATS and the Regulation of International Trade in Services*, World Trade Forum, Cambridge University Press 2012.를 참조하고, EU 법률시장에 대해서는 Christopher, J., *EU Competition Law Handbook (2010-2012edition)*, Sweet & Maxwell. 2011.를 참조.

13) 법률신문, “법률시장 개방에 따른 법무부와 대한변협의 역할”, 2011. 7. 11.

다는 것이다. 즉, 전문화가 가속화되면 대형화는 불가피하다는 입장이다.

가. 대형화

법률시장 개방에 앞서 로펌의 대형화 추세는 중소 로펌으로도 확대돼 합병 등을 통한 로펌들 사이의 순위 변동이 실 새 없이 일어나고 있다. 한편 김앤장 법률사무소의 경우 한국 변호사(430명), 외국 변호사(120명), 회계사·세무사·변리사, 기타 각종 전문가로 구성된 800여 명의 구성원들이 유기적 협력을 통한 효율적인 업무를 수행하고 있다.

또한 이 법률사무소는 50개 분야가 넘는 전문 분야를 다루고 있는데, 세부적으로 따지면 그보다 훨씬 많다. 이에 따라 어떤 사건이 들어와도 해당 분야의 전문가로 팀을 꾸려 최고 수준의 법률 서비스를 제공할 수 있는 분업화된 시스템을 갖추고 있는 것이다.¹⁴⁾

예를 들면, 대규모 탈세사건의 경우 20~30명의 변호사가 한 팀으로 구성되고 이에 세법과 회계 등에 정통한 공인회계사, 세무사 및 관세사가 포함되는 등 업무 성격에 따라 다른 자격사들이 참여하여 각자의 전문성과 경험, 시스템이 맞물려 프로젝트 상황에 맞춘 원스톱 토털서비스를 제공하고 있다.

나. 전문화

국내 대형 로펌들은 소속 변호사의 전문성을 키우기 위해 우수 인력의 이탈을 막고, 역량 있는 변호사들을 영입하고 있다. 또한 변호사들이 국제 경쟁력을 갖출 수 있도록 유학을 보내거나 국제 세미나에 참석하도록 하는 등 교육 프로그램을 강화하고 있다.

14) 한국경제신문, “2011년 베스트 로펌”, 『한경비즈니스』 제837호, 2011. 12. 21.

2. 공인회계사

전 세계적으로 회계서비스 시장은 Pricewaterhouse Coopers(PwC), KPMG, Deloitte Touche Tohmatsu(DTT), Ernst Young 등 이른바 ‘빅4’가 각각 하나의 브랜드 아래 감사기술, 품질관리방법, 정보 등을 공유하며, 이에 대한 로열티를 글로벌 회계법인 본사에 지급하는 독립된 회계 법인들의 네트워크로 운영되고 있다. 이들은 전 세계 회계서비스 시장의 70% 이상을 차지하고 있다.

우리나라는 FTA 체결 이후 법률 서비스 분야와 유사한 속도와 폭으로 세무·회계 분야도 개방된다. 단, 법률 서비스 시장이 3단계에 걸쳐 개방되는 반면 회계·세무 분야의 경우 2단계에 걸쳐 개방된다.¹⁵⁾

제1단계는 FTA 발효 이후 외국의 세무·회계사 또는 세무·회계법인은 “대한민국에 설립된 사무소를 통하여” 외국 또는 국제세법 및 회계에 대한 컨설팅 서비스를 제공할 수 있다. 또한 외국 세무·회계사가 한국 회계법인(세무법인)에서 근무하는 것을 허용하고 있다.

제2단계는 FTA 발효 후 5년 이내에는 국내 회계·세무법인에 대한 외국 회계사·세무사의 출자가 허용된다. 이 경우 외국인자본은 국내법인 전체주식의 50% 미만으로만 허용되며, 외국 세무·회계사 1인은 전체 의결권 있는 주식 또는 출자 지분의 10% 미만까지만 보유하도록 규정하고 있다.¹⁶⁾

가. 대형화

회계서비스시장은 2008년 및 2009년 IFRS 도입 관련 용역의 증가로 4대 회계법인의 회계사 수가 전기 대비 계속 증가하였다. 또한 4대 회계법인의

15) 외교통상부가 발행한 한·미 FTA 자료를 요약하였음. 자세한 내용 : www.fta.go.kr 참조.

16) 한·미 FTA의 경우를 참조.

회계감사 시장에서의 점유율은 계속 상승하고 있다.

2008 회계연도에 62.7%였던 점유율은 2010 회계연도에는 64.9%로 올라갔다. 2010 사업연도 회계법인 전체의 매출액은 1조7,837억원으로 이 중 4대 법인이 차지하는 비율이 57.7%를 차지하고 있어 집중화가 심하다.¹⁷⁾

특히 4대 회계법인의 경우 세무 업무가 전체 회계 법인의 수입금액에서 차지하는 비중이 점점 높아지고 있는데, 이는 회계감사 부문과 컨설팅 부문에서의 경쟁으로 인한 업무조정이 되고 있음이 반영된 것이라 하겠다.

나. 전문화

회계법인들은 오래 전부터 외국 대형 회계법인과 업무제휴를 체결하여 국제적 네트워크를 이용한 선진기법과 시스템을 일찍부터 도입하였다. 세계 각국의 회계법인은 하나의 브랜드 아래 감사기술·품질관리방법·정보 등을 공유하고 있다.

또한 법률시장 개방에 따른 국내 회계법인의 감사 품질에 대한 소송리스크 등에도 적극적으로 대비하고 있다.¹⁸⁾

추가하여 직무교육을 강화하고 있다. 공인회계사회의 수습 공인회계사는 온라인 회계연수원에 개설되어 있는 기본실무교육을 통해 총 154시간 중 연 100시간 이상을 이수하여야 한다. 이때 필수과목은 73시간으로 반드시 이수하여야 하고, 나머지는 선택과목으로 이수한다. 단, 종합평가시험을 통과하지 못한 경우 재연수를 하여야 한다.¹⁹⁾

17) 자세한 내용 : 안창남·손순희, 앞의 연구보고서, 2012. 3. 참조.

18) 참고자료 : OECD, *Education and Training Policy Teachers Matter : Attracting, Developing and Retaining Effective Teachers*, 2005. 7. 28.

19) 자세한 내용 : 정영기, “New ISA 도입에 따른 공인회계사 직무연수(CDA)제도의 개선방안에 대한 고찰”, 『국제회계연구』 제34집, 2010. 12. 30., pp.339~363 참조.

3. 시사점

전문자격사가 가지고 있는 독점적 지위가 FTA 체결로 인해 시장 개방이라는 경쟁체제로 전환되어가고 있다. 기업도 다국적화가 되면서 여러 나라에 걸친 다양한 문제가 발생하고 있어, 해당국과의 문제해결에 맞는 맞춤형 서비스를 원하고 있다. 이러한 점에서 보면, 변호사나 공인회계사의 국제화를 위한 변신은 오히려 늦은 감이 있다. 이들 변화의 특징을 요약하면 대형화, 전문화 및 교육 강화로 요약된다.

한편 세무사단체는 이들 단체보다는 소극적으로 대처하고 있다고 보여진다. 세무와 회계시장이 동일한 집단에 의해 수행되는 대다수 국가들과는 달리, 회계와 세무시장이 분리된 우리나라의 특성이 반영된 결과이기도 하지만, 우리나라 기업의 해외진출이 활발해지고 외국기업의 국내진출도 증가하고 있는 현실을 감안해보면, 세무사 업무의 국제화에 대한 대응방안의 마련은 시급하다 할 것이다.

IV. 세무사업무의 효율적인 국제적 확대방안

현재 세무사가 수행하고 있는 국제적인 세무컨설팅은 회계법인이나 로펌에 비해 그 비중이 매우 낮다. 이는 세무사의 국제조세 분야에 대한 경험미숙과 외국어 구사능력의 부족 및 관심부족에 따른 것으로 보인다. 물론 여기에는 세무컨설팅의 수요자인 기업이 책임문제를 회피하기 위해 국내 유명 로펌이나 대형 회계법인을 선호하고 있는 것도 한 몫을 하고 있다고 본다.

그러나 일부 세무법인 등은 회계법인 못지않게 국제조세 분야에서 좋은

성과를 거두고 있는 점을 본다면 그리 비관적이지 않은 않다.²⁰⁾

1. 기존의 국제화 노력에 대한 평가

FTA 체결 이전부터 한국세무사회가 추진해왔던 국제적 확대방안을 요약하면 아래와 같다.

가. 외국 세무사단체와 교류

한국세무사회는 세무사업무의 국제적 확대를 위해 일본 세리사회 연합회 등 외국 세무사단체와 많은 교류를 하고 있다. 그러나 이와 같은 교류는 국제적인 친선도모의 측면에서는 긍정적이지만, 한국세무사회 및 각 세무사의 수익으로까지 이어지지는 않고 있는 것으로 판단된다. 아울러 한국세무사회가 AOTCA라는 국제적인 단체와 계속적으로 교류를 가지고 있는데 이와 같은 시도는 국제화를 위한 해결방안의 단초를 제공할 수 있다고 본다.²¹⁾

특히 AOTCA에 옵서버 단체로 가입한 CFE(유럽세무연맹),²²⁾ SGATAR(아시아·태평양 국제청장 회의) 및 NAEA(National Association of Enrolled Agents, 미국등록대리인협회)을 활용할 경우, 세무사업무의 국제화는 획기적으로 증가할 것으로 예상된다.

20) 자세한 내용 : 안창남·손순희, 앞의 연구보고서, 2012. 3., 참조.

21) 자세한 내용 : [http : //www.aotca.org/members/](http://www.aotca.org/members/) 참조.

22) CFE(Confederation Fiscal Association ; Confédération Fiscale Européenne)는 1959년도에 창립되었고, 24개 회원국의 33개 국가 조직으로 구성되어 있으며, 독립적 또는 종속적으로 활동하는 180,000명 이상의 세무자문가(tax adviser)로 구성되어 있다(자세한 내용 : [http : //www.cfe-eutax.org](http://www.cfe-eutax.org) 참조).

나. 국제조세 분야 교육

세무사업무의 국제화를 위해서는 반드시 국제조세 업무에 대한 기초적인 이해가 필수적이다. 국제거래에서 국제조세의 세법적 영역은 「소득세법」의 비거주자 편, 「법인세법」의 외국법인 편과 「국제조세조정에 관한 법률」의 내용 및 조세조약을 주된 범위로 한다.

현재 한국세무사회 주관으로 실시되는 교육 중 국제조세 분야는 의외로 미미하다.²³⁾ 먼저, 등록된 세무사에 대한 교육은 회원 희망교육으로 국제조세와 관련된 교육이 이루어지고 있다. 둘째, 등록 전 수습세무사에 대한 강의는 2차 합격 후 수습세무사 기본교육시간 87시간 중 4시간이 국제조세와 관련된 강의에 할애되어 있고, 국세경력자의 집합교육에서는 집체교육시간 49시간 중 3시간이 국제조세에 배정되어 있다.

앞에서 언급한 변호사나 공인회계사 단체의 전문화 교육 강화추세에 비추어 볼 때 보다 강화시킬 필요가 있다.

다. 전문화

현재 세무사 또는 세무법인에서 국제조세를 전문으로 하고 있는 곳은 대원 세무법인이나 가덕 세무법인 정도에 불과하다. 국내고객은 그렇다고 하여도 외국고객이 Google 등에서 Korean tax consulting 등 한국 국제조세에 대한 컨설팅 업체를 검색하고자 하여도 세무사나 세무법인은 거의 검색자료에 없다. 가장 시급하게 해결하여야 할 부분이라고 생각한다.

라. 평 가

한국세무사회의 국제적인 활동은 전에 비해 대폭 그 횟수가 증가하였으

23) 최근 국제조세 분야 교육으로는 2007년 6월 안창남 교수의 “비거주자 원천징수 관련강의” 4시간, 2008년 9월 실시한 “국제조세실무” 강의 4시간과 2009년 7월 전대규 판사가 진행한 “중국진출기업의 세무회계실무” 4시간이 있었다.

나, 수익과의 관련성은 미미해 보인다. 기본적으로 국제조세 업무처리능력과 외국어에 능통한 직원의 확보가 우선되어야 하며, 국제조세 관련 교육 인프라 구축은 물론 국내외에서 한국의 국제조세 자료의 수집 및 배포가 필요하다.

2. 확대방안

세무사업무의 국제적 확대방안을 단계별로 제시하면 아래와 같다.

가. 제1단계 : 국제업무추진단 구성 운영

세무사 업계의 국제조세 분야에 대한 어려운 현실을 감안하여, 우선적으로 세무사협회에 「국제업무추진단(가칭)」을 설립하고, 이를 통해서 외국에 대한 홍보와 아울러 국내 각 세무사가 해결하기 어려운 국제조세 문제를 수집하여 분석하고 해결방안을 제시하도록 할 필요가 있다. 이를 통해서 외국의 고객이 한국의 세무에 대한 질의를 할 경우 응답할 수 있고, 적절한 세무법인에게 연결해 줄 수 있을 것이다.

그러나 「세무사법」에 따라 개업 세무사가 국제업무추진단에 적극적으로 관여할 수 없으므로, 현행 세무법인, 세무사, 한국세무사회의 자원 중에서 외국어 능력과 아울러 국세청이나 기획재정부에서 국제조세 업무를 담당했던 공무원 출신 세무사 2~3명을 고용하여 운영하는 방안을 모색할 필요가 있다.

이 추진단에는 영어뿐만 아니고 일본어, 중국어, 베트남어 등 우리나라 기업이 많이 진출한 국가의 언어 능통자를 선발하여 비상임으로 근무할 수 있다.

또한 국제조세 분야를 세분하여, 조세조약, 이전가격, 조세피난처, 과소자본세, 국제간 세무조사, 상호협약, 고정사업장, 국외증여 등의 전문가를 선발하여 외국어 능통자 및 국제업무추진단에 근무하는 세무사와 함께 TF팀

을 만들면, 회계 법인이나 로펌 못지않은 양질의 고객 서비스를 제공할 수 있을 것이다.

나. 제2단계 : 특수목적법인 설립

국제업무추진단의 성과가 증가되면, 세무사회에서 이를 분리시켜서 국제 조세 업무를 위한 자회사 형태의 특수목적법인(Special Purpose Company : 이하 'SPC'라 줄여 씀)을 설립하고, 조직은 각 언어권별(영어·중국어·일본어·독일어·프랑스어·스페인어·아랍어, 베트남어 등) 또는 지역별(중국·일본·미주·EU·동남아시아 등)로 구분하여 구성할 필요가 있다.

SPC의 수익사업으로는 내국기업의 외국진출에 따른 세무자문서비스 또는 외국기업의 국내진출에 따른 세무용역 제공에 대해서는 일반 법무법인 또는 회계법인의 수수료 등을 감안하여 수수료를 산정하고, 해당 용역의 참가자들에게는 그에 상응하는 대가를 지급한다.

한국에 진출하고자 하는 중소 외국기업이 우선적으로 위 SPC를 찾도록 대외적인 홍보를 강화한다.

다. 제3단계 : 외국회계 및 세무법인과 제휴

현실적으로 세무사회 또는 세무법인이, 빅 4 회계법인의 경우처럼, 외국의 회계법인이나 로펌과 업무제휴는 어렵다고 할지라도, 각 중소 회계법인과 동맹이나 연대의 형태로 국제간 세무용역을 제공할 수 있다고 본다.

그 대표적인 예가 벨기에에 설립된 프락시티(Praxity) 그룹이다. 2011년 현재 회원을 국가별로 보면 84개국이고 참가 연대 기업은 69개이다. 이들의 관련종업원 수는 30,216명 사무실 수는 553개이고 매출액 : 37억달러(27.8억유로)에 달한다. 이는 마치 4대 회계법인들이 전 세계적으로 계열관계(affiliate)를 이루어 활동하는 것과 유사한 형태로 운영한다.

또 다른 예로, MSI Global Alliance가 있다. 이는 1990년도 시작된 독립법무법인 및 독립 회계법인의 동맹(alliance)이다. 현재 105개 국가에 250개

회원기업이 동맹 기업으로 참여하고 있다.

고객은 MSI 동맹 기업이 보유하고 있는 8,000여명 이상의 전문가에게 양질의 서비스를 제공받을 수 있다. MSI의 동맹기업 각각은 독립적이거나, 고객의 비즈니스 과제에 참여하기 위해 같이 노력하고 있다. 이 점이 프락시티(Praxity) 형태와 다른 점이다. 프락시티(Praxity) 형태는 느슨한 연대이지만 MSI는 보다 적극적으로 공동의 노력을 통해 고객의 수요에 대비하고 있다고 보여진다.²⁴⁾

따라서 한국세무사회 업무의 국제적 확대를 위해서도 앞서 언급한 SPC가 프락시티(Praxity) 또는 MSI에 가입하여, 이들 소속 업체들과 제휴나 동맹을 통해서, 양질의 국제조세 컨설팅을 제공할 수 있다고 본다. 특히 국내 기업이 해외에 진출할 때 해당 진출국가의 프락시티(Praxity)나 MSI와 연대하여 세무문제에 대한 해결방안을 제시할 수 있으며, 역으로, 그 나라 소속 기업이 한국에 진출할 경우 SPC가 주도적으로 대안을 제시할 수 있을 것이다.

3. 구체적인 사업모델

한국과 중국 및 일본의 경우, 상호간에 인적 및 물적 교류가 활발하게 진행되고 있다. 따라서 이들 국가의 세무법인 또는 단체와 연합하여 수익을 창출하는 모델을 제시하면 아래와 같다.

가. 단일 조합 형태

한국 SPC, 중국 및 일본의 세무법인이나 세무사가 파트너십을 구성하여

24) 이외에도 Accountants Global Network in Europe, Accounting Firms Associated, Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) Accounting Firms, ATAC Network, Baker Tilly International, BKR International, 등이 있다(자세한 내용 : 옥무석, “세무 및 회계 업무의 국제화를 위한 제언”, 『세무사』 2008년 봄호, p. 33 참조).

운영하는 방안이다. 예를 들면, 한국의 SPC가 중국 및 일본에 사무소를 가지며, 이들 사무소는 중국 및 일본의 세무법인이나 세무사로 구성되는 형태이다.

이들 구성원들은 자국 내의 구성원들끼리 모여 자주 공동 작업을 하며, 구성원들은 설립국가와 사업을 영위하고 있는 국가가 서로 다른 다수의 기업들에 서비스를 제공한다. 예를 들면, 한국기업이 중국에 진출하는 경우, 중국의 파트너가 한국기업에 대해 컨설팅을 제공하는 것이다. 그리고 수익은 조합계약서의 약정에 따라 배분하되, 업무처리는 각 파트너가 독립적으로 하고 재산도 한국 SPC와 별도로 관리한다.

나. 수평적 조합 형태

이 형태는 각국이 별도의 SPC를 설립하고, 각국의 SPC의 구성원은 자기 국가 이외의 SPC의 파트너가 되는 형태이다. 다시 말해, 한국 SPC 구성원은 중국이나 일본 SPC의 구성원 자격도 동시에 얻는다. 이들 조합은 동일한 상호로 영업하며, 각국의 국내 구성원들이 자국 내에 설립된 조합을 관리 지배한다.

이들 조합 간에는 공통의 재화와 용역관련 비용을 독립 기업 간 원칙에 따라 배분한다. 이들 중 어느 조합이 다른 조합이 수주한 프로젝트의 업무처리를 지원하게 되면 다른 조합은 고객과 같이 취급하여 다른 고객에 대한 경우와 동일한 기준으로 제공한 서비스에 대한 비용을 청구하게 된다.

다. 우산식 조합 형태

이 형태는 사업이 어느 정도 일정 규모 이상으로 확대될 경우, 절세 차원에서 세율이 낮은 국가에 SPC를 만들어 놓고, 자회사 형태로 각국에 SPC를 두는 방식이다. 즉, 한국 SPC는 한국에 거주하는 구성원들로 구성되고, 일본 및 중국도 동일하다. 그러나 각 나라의 SPC의 조합원은 다른 조합의 구성원의 자격을 가지지 않으며 또한 이들 조합 간에도 서로 지분으로 연

결되어 있지 않다. 이들은 상호간에 독립 기업 간 원칙에 따라 공통 지원서비스를 제공하고 시장가격(☞: 발생 비용에 일정 이익을 더하는 mark-up base)으로 수입을 얻는 것이 일반적이다.

라. 소 결

현 상황에서 어느 모델이 우리나라에 적합할지는 판단하기 어렵다. 그러나 우선적으로 단일 조합 형태에서 출발하여 국제화 업무를 추진하고 그 뒤 여건이 성숙되면 수평적 형태의 조합 형태로 전환하며, 수익 창출이 일정 규모 이상이 될 경우, 홍콩 등에 통합 SPC를 만들어서 전체적인 세부담을 줄일 필요성이 있다고 본다.

4. 기 타

세무사회의 국제화 업무를 확대하기 위해서는 IFA 등 국제조세관련 국제회의에 참석하여, 한국세무사회 내 국제업무 추진단의 존재를 적극적으로 알릴 필요가 있다. 이는 세무사회 차원에서 한국 세무사의 전문성 및 우월성 그리고 국제화의 노력을 대외적으로 알리는 마당이기 때문이다.

또한 대한상공회의소, 중소기업청, 한국무역협회 등과 업무 협조 등을 통해서 이들 관련업체의 국제세무 상담을 SPC가 담당할 수 있을 것이다.

V. 달는 글

세무사 업무의 국제적 확대방안을 위해서는 우선적으로 세무법인의 대형화와 전문화가 전제되어야 한다. 그러나 우리나라는 구조적으로 세무와 회계시장이 양분되어 있어서 국제거래를 하는 고객의 요구에 효과적으로 대

응하는 것이 어렵게 되어 있다. 그럼에도 불구하고 몇 가지 조건을 갖춘다면, 중소기업을 상대로 하는 국제조세 업무는 대형 로펌이나 회계 법인에 비해 경쟁력이 있다고 본다.

이를 위해서 우선 세무사회에 국제업무 추진단을 구성하여 기초적인 국제조세 업무를 처리하고 대외홍보를 강화할 필요가 있다. 이후 수익사업을 위해 특수목적법인(Special Purpose Company)을 설립하고 적극적인 수익사업을 하면 된다. 적어도 중국이나 동남아에 진출한 중소기업을 상대로는 얼마든지 경쟁력이 있다.

그리고 어느 정도 수익성의 확보가 예견되는 경우에는, 현재 빅 4의 대형 회계법인의 경우처럼, 외국의 독립 회계법인들과 연대 등을 통해서, 적극적으로 국제조세 분야에서 로펌이나 회계법인과 경쟁할 필요가 있을 것이다.

구체적으로는 한국과 중국 및 일본의 경우, 한국의 SPC와 중국 및 일본의 세무사 또는 세무법인이 조합 형태로 사업을 운영한다면, 상호간의 고객관리는 물론 수익 창출에 효과적으로 기여할 것으로 기대된다.

이에 앞서 세무사에 대한 국제조세 분야의 교육 강화 및 IFA 등 각종 세무관련 국제회의에 참석하여 한국 세무사를 소개하는 등 국제적인 홍보를 강화할 필요가 있으며, 중소기업청이나 상공회의소 등과 업무 연대를 추진할 필요가 있다.

參 考 文 獻

1. 국내 문헌

- 고준성, “우리나라의 기타결 FTA에서의 세무서비스 시장개방 약속 분석 및 평가와 향후 대응과제”, 『세무사』 2011년 가을호, 2011.
- 안창남·손순희, 『세무사업무의 국제적 확대방안 연구』, 한국국제조세협회 연구보고서, 2012. 3.
- 옥무석, “세무 및 회계 업무의 국제화를 위한 제언”, 『세무사』 2008년 봄호, 2008.
- 정영기, “New ISA 도입에 따른 공인회계사 직무연수(CDA)제도의 개선방안에 대한 고찰”, 『국제회계연구』 제34집, 2010.

- 법률신문, “법률시장 개방에 따른 법무부와 대한변협의 역할”, 2011. 7. 11.
- 한국경제신문, “2011년 베스트 로펌”, 『한경비즈니스』 제837호, 2011. 12. 21.

2. 외국 문헌

- Andenas, M., Alexander K., The World Trade Organization and Trade in Services, Brill, 2007.
- Christoper, J., EU Competition Law Handbook(2010-2012edition), Sweet & Maxwell. 2011.
- Marion Panizzon·Nicole Pohl·Pierre Sauvé, GATS and the Regulation of International Trade in Services, World Trade Forum, Cambridge University Press, 2008.
- OECD, Education and Training Policy Teachers Matter : Attracting, Developing and Retaining Effective Teachers, 2005. 7. 28.

<http://www.aotca.org/members/> 참조.

<http://www.cfe-eutax.org>.

<Abstract>

A Study on the Extension of CPTA's International Business

AHN, Chang Nam* · SON, Soon Hee**

The FTA agreements of Korea with the European Union and the United States of America have opened a new area in the Korean CPTA market.

The FTA agreement between Korea and the European Union as well as the United States of America has ushered the Korean CPTA's market into a new stage, with new opportunities being created for Korean CPTAs as they can practice their profession without any restrictions in the EU and USA, while there is no reciprocity for foreign counterparts willing to work in the much more restrained Korean market.

However the Korean Association of CPTA does not seem to harness such good opportunities, probably due to the general indifference to the international taxation and low level of proficiency in foreign languages.

The Korean Association of CPTA may need to prepare measures to such a change, in the same way as the Lawyers and CPAs that have already been actively dealing with the change of the market environment brought by the FTA agreement for several years before the agreement.

The measures would include to create the Bureau for international affairs working as a representative of the Korean Association of CPTA to the foreign customers.

Another action that could be taken would consist of reinforcing the education of international taxation and improve the consulting skills for both the domestic and foreign customers.

Finally, a Special Purpose Company(SPC) created within the Korean Association of CPTA to support the business related to the international taxation would be needed. Such a structure would firstly be tied with the Chinese and Japanese counter partners and generate a viable revenue model.

▶ **Key Words** : International Taxation, Special Purpose Company,
Free Trading Agreement, CPTA, Specialization,
International Business

* Author, Prof. Kangnam Univ

** Corresponding author, CTA, Hansung Tax & Accounting Office