

Tax News Flash

- Transfer Pricing & Customs

October 12, 2026

삼정 KPMG TAX 6 본부는 글로벌 이전가격 이슈를 공유하고자 KPMG 에서 발간되는 TaxNewsFlash 발간물 및 Bloomberg 에서 발간되는 BNA Report 를 한국어로 요약하여 월 2 회 제공합니다. 밑줄 친 제목을 클릭하시면 원문을 확인하실 수 있습니다.

또한, 최근 OECD 발표자료 및 국제조세/관세 관련 이슈사항 및 동향에 대해서도 아래와 같이 정리하여 보내드리오니 참고하시기 바라며, 보다 상세한 내용 설명이 필요하시면 언제든지 Key Contacts 에게 연락주시기 바랍니다.

01 이전가격

원격근무 및 경영진 이동에 따른 고정사업장 및 이전가격 과세 이슈 확대

요약

최근 원격근무와 글로벌 인력 이동이 확대되면서 해외에서 근무하는 직원이나 임원의 활동이 고정사업장(Permanent Establishment) 또는 이전가격 과세 이슈로 이어질 수 있다는 우려가 커지고 있습니다. KPMG 는 22 개 국가의 이전가격 전문가를 대상으로 각국 세무당국의 실제 과세 동향을 조사한 결과를 발표하였습니다.

조사 결과, 원격근무만을 이유로 고정사업장을 인정하는 사례는 일부 국가를 제외하면 제한적인 것으로 나타났습니다. 다만 세무당국은 단순한 고정사업장 이슈보다 글로벌 경영진이 수행하는 의사결정 기능, 위험 통제 기능 및 가치창출 기여도에 더욱 주목하고 있으며, 이에 따라 기존의 지원기능 보상방식에 대한 검증을 강화하고 있는 것으로 확인되었습니다.

특히 핵심 경영진의 국가 간 이동이나 조직 재편 과정에서 미래 수익 창출능력의 이전과 관련된 보상 요구가 증가하고 있어, 다국적기업은 인력 이동과 관련한 고정사업장 및 이전가격 리스크를 종합적으로 검토할 필요가 있습니다.

주요 사항

1. 글로벌 인력 이동에 대한 세무당국의 관심 증가

원격근무와 유연근무가 보편화되면서 다국적기업의 임직원이 고용계약상 근무국 이외의 국가에서 장기간 근무하는 사례가 증가하고 있습니다. 이에 따라 각국 세무당국은 해당 인력이 수행하는 업무가 고정사업장 형성 또는 소득 귀속 문제를 발생시키는지 여부를 보다 적극적으로 검토하고 있습니다.

다만 실제 조사 결과를 보면 대부분의 국가에서는 단순히 직원이 자국 내에서 원격근무를 수행한다는 사실만으로 과세 문제가 제기되는 경우는 많지 않은 것으로 나타났습니다. 대신 해당 직원이나 임원이 기업의 핵심 의사결정에 어느 정도 관여하는지, 그리고 그 활동이 기업의 수익 창출에 어떠한 영향을 미치는지에 보다 큰 관심을 보이고 있습니다.

2. 원격근무와 고정사업장 리스크

조사 대상 국가 중 절반 이상은 해외 기업 소속 직원이 자국에서 근무하는 경우 세무당국이 고정사업장 존재를 검토하거나 주장한 사례가 있다고 응답하였습니다.

그러나 원격근무만을 근거로 고정사업장을 인정하는 사례는 전반적으로 많지 않았으며, 대부분의 국가에서는 실제 계약 체결 권한, 사업상 의사결정 기능, 지속적인 사업활동 수행 여부 등을 종합적으로 고려하는 것으로 나타났습니다.

반면 일부 국가에서는 원격근무에 대한 과세당국의 관심이 상대적으로 높게 나타났으며, 해외 직원이 장기간 체류하면서 사업상 핵심 기능을 수행하는 경우에는 고정사업장 위험이 증가할 수 있는 것으로 조사되었습니다.

3. 경제협력개발기구 지침에 대한 국가별 적용 현황

경제협력개발기구(OECD)는 최근 원격근무 환경을 반영하여 고정사업장 판단기준에 관한 해석을 제시하고 있습니다.

다수의 국가들은 해당 지침을 기존 조세조약 해석 시 참고할 것으로 예상되나, 일부 국가는 독자적인 과세 입장을 유지하고 있어 동일한 사실관계라도 국가에 따라 과세 결과가 달라질 수 있는 것으로 나타났습니다.

따라서 다국적기업은 원격근무자의 근무국별 세법 및 조세조약 해석 동향을 개별적으로 검토할 필요가 있으며, 단순히 국제기준만을 기준으로 위험을 판단해서는 안 됩니다.

4. 글로벌 경영진에 대한 이전가격 검증 강화

조사 결과 세무당국은 일반 직원보다 글로벌 또는 지역 단위의 경영진이 수행하는 역할에 더 큰 관심을 보이고 있는 것으로 나타났습니다.

특히 일부 세무당국은 해외 관계회사의 경영지원 또는 전략 수립 업무를 수행하는 임원이 소속된 법인에 대해 단순 원가가산방식(Cost Plus Method)에 따른 보상이 적절하지 않다고 주장하였습니다. 세무당국은 해당 임원들의 의사결정 기능과 위험 통제 기능이 기업 가치 창출에 중요한 영향을 미친다고 판단하는 경우, 더 높은 수준의 보상이나 그룹 이익의 일부를 배분해야 한다는 입장을 제시하고 있습니다.

이와 같은 사례는 세무당국이 형식적인 계약관계보다는 실제 경영기능과 가치창출 활동을 중심으로 이전가격을 검토하는 추세가 강화되고 있음을 보여줍니다.

5. 경영기능 이전 및 미래 수익에 대한 보상 요구

일부 국가에서는 핵심 경영진이 다른 국가로 이동하거나 특정 법인에서 수행하던 의사결정 기능이 다른 법인으로 이전되는 경우, 해당 기능 이전으로 인한 미래 경제적 이익에 대한 보상이 필요하다고 주장한 사례가 확인되었습니다.

이는 단순히 인력이 이동하는 문제가 아니라 기업의 중요한 경영능력과 수익 창출기반이 이전된 것으로 해석하는 접근방식에 기반한 것입니다.

따라서 기업 구조조정, 지역본부 이전, 글로벌 경영진 재배치 등의 상황에서는 고정사업장 문제뿐 아니라 기능 이전에 따른 이전가격 이슈까지 함께 검토할 필요가 있습니다.

결론

이번 조사는 원격근무와 글로벌 인력 이동에 따른 세무 리스크가 단순한 고정사업장 문제를 넘어 이전가격 검증 영역으로 확대되고 있음을 보여주고 있습니다. 특히 세무당국은 실제 의사결정 기능과 가치창출 기능의 소재를 중요하게 보고 있으며, 글로벌 경영진이 수행하는 역할에 대한 검증을 강화하고 있습니다.

실무적으로 기업은 해외에서 근무하는 직원 및 임원의 역할과 권한을 정기적으로 점검하고, 해당 활동이 고정사업장 형성이나 소득 귀속에 미치는 영향을 검토할 필요가 있습니다. 또한 글로벌 경영진에 대한 보상체계가 실제 기능과 위험 부담 수준을 적절히 반영하고 있는지 점검하여 이전가격 정책의 적정성을 확보하는 것이 중요합니다.

아울러 핵심 경영진의 국가 간 이동, 지역본부 재편 또는 의사결정 기능의 이전이 예정되어 있는 경우에는 미래 수익에 대한 보상 요구 가능성까지 고려하여 사전에 세무 영향을 분석하는 것이 바람직합니다.

02 국제조세

최신예규/심판례: 조심 2025 부 2651 (2026.08.21)

제목: 국외특수관계인에 지급한 용역제공 수수료가 손금산입요건(국조령 §12⑦)을 충족하지 못한 것으로 보아 손금불산입하고 법인세를 부과한 처분의 당부

1. 처분개요

- 청구법인은 글로벌 사업 운영을 위하여 국외특수관계인으로부터 영업관리, 사업관리, 기술지원 등 그룹서비스를 제공받고 관련 수수료를 지급함.
- 과세관청은 청구법인이 지급한 A 부문 그룹서비스 수수료(경영자문수수료)가 「국제조세조정에 관한 법률 시행령」 제12조 제7항의 손금산입 요건을 충족하지 못하였다고 보아 해당 금액을 손금불산입하고 법인세를 부과함.
- 이에 청구법인은 용역의 실재성, 사업상 필요성, 기대효익 및 수수료 산정의 적정성이 인정되어야 한다고 주장하며 심판청구를 제기함.

2. 청구법인 주장

- 청구법인은 글로벌 영업전략, 사업관리, 기술지원 등의 서비스를 실제 제공받았으며, 자체적으로 수행하기 어려운 전문 기능을 그룹 차원에서 지원받았다고 주장함.
- 국조법상 요구되는 것은 실제 용역 제공 및 사업상 필요성 여부이며, 용역 제공자의 급여 수준이나 투입시간까지 검증할 의무는 없다고 주장함.
- 해외 판매법인이 창출한 초과이익은 연말 이전가격 조정을 통해 궁극적으로 청구법인에 귀속되므로, 해외 판매활동의 경제적 효익 역시 청구법인에게 귀속된다고 주장함.
- 국내 제3자 매출이 아닌 '전체 제3자 매출액'을 기준으로 수수료를 배부한 방식은 합리적이며, 해외 매출 증가 및 글로벌 고객 확보 사례를 제시하며 용역의 경제적 효익이 존재한다고 주장함.

3. 처분청 의견

- 청구법인은 용역으로 인해 추가적인 수익 발생 또는 비용 절감이 기대된다는 점을 객관적으로 입증하지 못하였다고 주장함.
- 그룹서비스 수수료 산정의 근거가 되는 인건비, 업무담당비율 및 비용배분 기준의 적정성에 대한 실질적 검증이 이루어지지 않았다고 봄.
- 제출된 이메일, 비용집계자료 등만으로는 실제 어떤 용역이 누구에 의해 제공되었는지를 확인하기 어렵고, 용역 실재성과 경제적 효익을 입증하기에 부족하다고 주장함.

- 쟁점용역은 실질적으로 해외 판매법인을 위한 용역에 해당함에도 불구하고, 쟁점수수료가 청구법인의 '국내 제3자 매출액'에 따라 배분된 것으로 파악하여 배분의 합리성이 없다고 판단함.

4. 쟁점

- 국외특수관계인에게 지급한 그룹 내 용역 수수료가 국조법 시행령 제12조 제7항상 손금산입 요건을 충족하는지 여부
- 해외 판매법인 관련 서비스 비용을 전체 제3자 매출액 기준으로 배부한 것이 합리적인지 여부
- 용역의 실재성, 사업상 필요성 및 추가적인 수익·비용 절감 등 기대효익에 대한 입증 수준이 충분한지 여부

5. 심리 및 판단

- 그룹 내 용역의 손금산입 여부와 관련한 입증책임은 기본적으로 납세자에게 있으나, 해당 규정은 OECD 이전가격지침을 반영하여 마련된 것으로 실제 용역 제공 여부와 경제적 가치 제공 여부를 종합적으로 판단해야 함.
- 심판부는 제출 자료에 비추어 볼 때 쟁점용역이 가격정책, 영업전략, 고객관리 등 청구법인의 국외사업과 관련된 용역으로 보이며, 단순히 가장행위라고 단정하기 어렵다고 판단함.
- 또한 해외 판매법인의 초과이익이 이전가격 조정을 통하여 청구법인에 귀속되는 구조와 해외 제3자 매출 비중 등을 고려하면, 전체 제3자 매출액을 기준으로 비용을 배부한 것이 명백히 비합리적이라고 보기도 어렵다고 판단함.
- 다만 청구법인이 수수료 청구 시점에 수수료 산출내역과 금액의 적정성을 실질적으로 검증하였다고 보기 어렵고, 쟁점용역으로 인해 추가적 수익 발생 또는 비용 절감이 기대된다는 점에 대한 구체적·객관적 자료도 충분하지 않다고 판단함.
- 따라서 쟁점용역의 사업상 필요성, 수수료 산정의 적정성, 기대효익에 관한 객관적 입증 여부 등을 재조사한 후 그 결과에 따라 과세표준 및 세액을 다시 결정하는 것이 타당하다고 판단함. (재조사 결정)

03 관세

트럼프, 미국 내 공장 미설립 외국기업에 최대 300% 관세 경고, 1 년 반 유예 언급

1. 주요 내용

도널드 트럼프 미국 대통령은 2026 년 10 월 오하이오주 유세에서 외국 기업이 미국 내 생산시설을 건설하지 않을 경우 최대 300%의 관세를 부과할 수 있다고 언급하였습니다. 특히 약 1 년 반의

투자 유예기간 이후에도 미국 내 공장 건설이 이루어지지 않을 경우 150%~300% 수준의 고율 관세를 적용할 수 있다고 주장하며 관세를 미국 내 제조업 투자 유치 수단으로 활용할 수 있음을 시사하였습니다.

이와 관련하여 미국 정부는 관세 및 세제 지원을 통해 제조업과 핵심 산업에 대한 투자를 확대하고 있으며, 미국 내 생산설비 및 공급망 구축을 적극 유도하는 정책을 추진하고 있다고 설명하였습니다.

한편 트럼프 대통령은 한국의 알래스카 LNG 프로젝트 투자 논의와 관련하여 투자 이행 여부에 따라 추가 비용 부담 또는 관세 인상 가능성이 있을 수 있다고 언급하였습니다. 이에 따라 향후 미국의 통상정책이 무역 이슈뿐만 아니라 해외 기업의 대미 투자 및 공급망 전략과도 연계될 가능성이 제기되고 있습니다.

[트럼프의 對외국기업 관세 압박 주요 내용]

구분	주요 내용
미국 현지 투자 유도	미국 내 공장 미건설 외국 기업에 150~300% 관세 부과 가능성 언급
관세-투자 연계 강화	약 1년 반의 투자 기회를 제공한 후 미이행 시 고율 관세 적용 가능성 시사
제조업 부흥 정책	관세 및 세제혜택을 통해 제조업 투자 확대 추진
알래스카 LNG 투자 압박	한국의 알래스카 LNG 투자 논의와 관세 인상 가능성을 연계 언급
추가 관세 가능성	301 조 관세 및 구조적 과잉생산 조사 등 추가 조치 진행 중

2. 관세·통상 영향

이번 발언은 아직 구체적인 법적 근거나 시행 방안이 공개된 정책은 아니나, 향후 미국이 대미 투자 확대를 유도하기 위한 수단으로 관세를 활용할 가능성을 보여준다는 점에서 주목할 필요가 있습니다.

특히 기존의 무역적자, 국가안보, 원산지 규제 중심의 관세정책에서 나아가 외국 기업의 미국 내 생산시설 투자 여부가 새로운 통상 협상 요소로 활용될 가능성이 제기됩니다.

3. 국내기업 체크포인트

① 대미 수출 중심 기업은 미국 현지 생산전략 재점검 필요

미국 내 공장 설립 여부가 향후 통상 리스크와 연계될 수 있는 만큼, 자동차·배터리·철강·반도체 등 대미 수출 비중이 높은 기업은 현지 생산 확대 또는 공급망 재편 전략을 검토할 필요가 있습니다.

② 관세 정책과 투자정책의 결합 가능성 확대

기존의 관세 정책이 무역구제 수단에 머물지 않고 미국 내 투자 유치 및 제조업 육성 정책과 연계되는 흐름이 강화될 가능성이 있습니다.

③ 품목별 추가 관세 발표 모니터링 필요

현재 미국은 301 조 관세 및 구조적 과잉생산 관련 추가 조사를 진행 중인 것으로 알려져 있어, 향후 품목별 추가 관세 부과 여부를 지속적으로 모니터링할 필요가 있습니다.

삼성 KPMG TAX6 본부



강길원 부대표(본부장)

T. 02-2112-0907



김상훈 전무

T. 02-2112-7939



윤용준 상무

T. 02-2112-0277



이영호 상무

T. 02-2112-6763



황수주 상무

T. 02-2112-6782



김태주 전무(관세)

T. 02-2112-7448



김민철 상무(관세)

T. 02-2112-6677



[Privacy](#) | [Legal](#) | [Unsubscribe](#)

27th Floor, Gangnam Finance Center, 152, Teheran-ro, Gangnam-gu, Seoul, Korea

© 2026 KPMG Samjong Accounting Corp., a Korea Limited Liability Company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

The KPMG name and logo are registered trademarks or trademarks of KPMG International.