

☒ 연구논문

국제대체가격결정 요인에 관한 이론적 고찰  
-A Theoretical Consideration on International Transfer  
Pricing Factors-

오 종 철\*  
Oh, Jong Cheol.

Abstract

Recently the international transfer pricing became the most popular topic in accounting of the research as well as of the practice. Modern corporations have been experiencing a lot of changes in managerial control technique as their scale and scope of activities grows and the environment in which they operate changes rapidly.

If there are internal transactions in a decentralized firm, the necessity of coordination among the divisions is inevitable. Transfer pricing in a decentralized company provides an excellent example of the coordinating role of information. One of the most important reason for a firm to have a decentralized structure is the improved decision making at the lower level due to better access to information. International transfer pricing is not merely a problem of pricing but coordination of transfers and other collective or individual actions to derive rents from intergration. Such coordination can be achieved through the performance evaluation scheme which is partly based upon transfer price.

1. 서 론

기업의 조직이 복잡해지고 확대됨에 따라 조직의 관리적 통제문제가 대두되었다. 이것을 해결하기 위한 방법 중의 하나가 조직의 분권화이다. 분권화를 실천하기 위해 조직을 책임중심점(부문, 사업부, 자회사)으로 분화하여 권한을 이양하고 그에 따른 책임을 부여하게 되었다. 대체가격결정문제는 동일한 경영통제하의 조직단위 즉 책임중심점 상호간에 재화나 용역이 이전되는 대체거래가 존재하고, 각 책임중심점에 대한 평가가 이익의 크기에 따라 이루어지는 분권화 경영에 부응하여 필연적으로 제기되는 문제이다.

대체가격(transfer price)은 경쟁시장의 판매가격을 기준으로 설정될 수 있으나, 그밖에 여러 고려사항을 기초로 하여 형성되기도 하기 때문에 부문간 원만한 협력 관계를 유지하는데 중대한 영향을 미칠 수 있다. 왜냐하면 대체가격은 한 사업 부에서는 수익이 되나 다른 사업에서는 비용이 되므로 개별사업부의 성과에 직접적인 영향을 주기 때문이다. 따라서 회계분야에서는

\* 전북대학교 회계학과 박사과정 수료  
대전전문대학 겸임교수

자원이 최적 배분되고 각 사업부가 독립적인 이익관리단위로서 가능한 한 효율적인 운영을 도모하면서 기업전체의 부를 극대화시킬 뿐만 아니라 사업 부의 성과를 평가할 수 있는 최적대체가격(optimal transfer price)을 결정하기 위한 제 이론의 개발이 중요하다. 따라서 다국적기업이 해외자회사와의 거래에서 대체가격을 어떻게 결정하느냐에 따라 관련국가들은 상당한 이해관계가 있게 된다. 예를 들면, 상대적으로 세율이 높은 국가에 있는 모회사와 세율이 낮은 국가에 진출한 자회사간에 거래가 발생할 때 모회사의 소득을 자회사에 이전시키는 대체가격 전략을 쓴다면 기업전체의 납세후순이익은 높아지겠지만 모국(home country)은 조세수입면에서 손해를 보게 된다. 이러한 이유로 각국은 다국적기업의 대체가격결정에 대응한 세제상의 대책을 강구하게 되었고, 학자들은 다국적기업의 대체가격을 연구함에 있어 세율을 가장 중요한 변수중의 하나로 인식하였다.

그러나 1970년대 이후 이른바 신 보호무역주의가 팽배하면서 국제교역환경은 새로운 전환점에 서게 되었고 세금 이외에 복잡한 환경요인들이 새로이 대두되었으며, 이에 따라 다국적기업은 대체가격결정시에 이러한 환경요인들을 중요한 요인으로 고려하게 되었다. 이러한 요인으로는 관세장벽, 무역경쟁, 인플레이션, 환율변동, 사회·정치적 위험 및 합작투자기업간의 이해관계 등을 들 수 있다. 이러한 변수들 이외에도 예측 및 설명하기 어려운 많은 변수들이 대체가격결정에 상호작용하여 영향을 미치고 있다. 이와 같이 대체가격에 영향을 미치는 복잡다기한 국제적 환경은 다국적기업이 대체가격 전략을 수행함에 있어 여러 가지의 문제점을 야기시키고 있다.

더욱이 WTO체제가 출범하면서 세계경제질서가 재편되고 있으며 이로 인해 국제기업간의 거래는 더욱 증대되고 있다. 모든 국가는 세계화·국제화의 물결속에서 자국의 경제부양을 위한 자구책을 강구하고 있으며, 이에 따라 해외에 자회사를 두고 영업활동을 수행하는 다국적기업들이 크게 늘어날 전망이다. 우리 나라의 경우, 1997년 10월 말 현재 10,900개의 해외투자 현지법인<sup>2)</sup>이 해외에서 기업활동을 수행하고 있다. 따라서 다국적기업이 대체가격결정 전략의 수립에 활용될 수 있는 이론적 배경을 제시하기 위해서는 관리회계측면에서 영향을 미치는 환경적 요인이 무엇인지를 종합적으로 고찰할 필요성이 있다.

본 연구에서는 문헌을 통한 이론적 연구와 환경요인을 이용한 연구를 병행하고자 한다. 이론적연구에서는 여러 관련 문헌과 선행연구를 검토하여 국제대체가격결정의 본질과 환경요인에 대해 정리하고자 하며 먼저 국제대체가격결정과 관련한 일반적인 사항을 조사하고, 환경요인과 대체가격과의 관련성을 영구하고자 한다. 환경요인과 국제대체가격과의 관련성을 분석하고자 한 것은 이와 관련한 선행 연구가 수적으로 미미할 뿐만아니라 기간적으로 시계열성을 지니지 못하고 있기 때문에 선행연구결과와의 비교 및 지속적인 분석을 통해 환경요인과 국제대체가격간의 관련성에 대해 일반적인 논리를 도출하려는 의도이다.

## 2. 국제대체가격결정의 개념

대체가격(transfer price)이란 경영관리상 조직의 구성단위간에 재화 및 용역이 이전되는 경우 이들 재화 및 용역에 대해 조직의 경영관리자가 부여하는 가격을 말한다.

미국회계사협회(National Association of Accountants: NAA)의 보고서 No.30에 의하면 “내부대체라는 용어는 동일한 통제환경하에서 개별적으로 독립하여 존재하는 기업들 또는 단일기업내의 부문이나 공장들 또는 기타 하위조직단위들 간에 이루어지는 재화와 용역의 모든 이동을 지칭한다. 이때 재화 및 용역이 대체 되는 단위가격을 대체가격(transfer price)이라고 부른다.”라고 정의하고 있다. 근년에는 기업활동이 국제화됨에 따라 해외에 자회사를 설립하기도

2) 전국은행연합회 외환업무부, 해외투자 현지법인 현황, 1997년 10월 31일.

하는데, 이 경우 재화가 국경을 넘어 대체될 수 있다. 이때의 대체가격은 국제대체가격(international transfer price) 또는 이전가격이라 부른다. 이러한 대체가격은 분권화된 조직에 있어서 의사결정상 중요한 의미를 갖는 것으로 특히 특정부서가 이익관리단위(profit center)의 하나로서 다른 이익관리단위에 제품이나 용역을 공급할 때 많이 볼 수 있다.

대체가격 문제는 주로 국내기업을 대상으로 논의되었으나 기업경영규모의 확대 및 국제화 등으로 인하여 국제간의 대체가격은 중요한 경영전략상의 이슈로 부각되고 있다. 기업의 활동범위가 국제적으로 확대되는 다국적기업의 경우에는 국내기업의 대체가격결정목적 뿐만 아니라 국제적 차원에서의 상이한 제도적 환경적 요인도 고려해야 하므로 더욱 복잡해진다.

다국적 관계에서의 대체가격은 다국적기업의 대체가격 또는 국제대체가격<sup>3)</sup>이란 용어로 사용되며, 이는 국경을 달리하여 존재하는 모기업과 자회사간 또는 모기업의 통제나 영향을 받는 자회사간에 재화와 용역이 유통될 때 그 재화와 용역에 대하여 부여되는 가격이다.

다국적기업은 경영관리상 유리한 요인들이 상대적으로 많이 존재하는 국가에 자회사를 설립하여 다국적기업 전체의 이익을 극대화하는 도구로 국제대체가격을 이용한다<sup>4)</sup>.

대체가격결정은 기업경영자에게 중요한 요소라고 볼 수 있는데 이는 대체가격결정이 분권화 조직에서 최적의사결정을 위한 지침 및 사업부의 성과측정을 위한 유용한 수단을 제공하기 때문이다. 대체가격이 기업경영에 있어서 효과적인 전략수단이 되기 위하여는 관리회계시스템의 평가기준인 다음의 세 가지 기본목적에 따르는 것이 타당할 것이다(Schwab, 1975).

첫째, 기업은 경영통제과정을 통해 달성하고자 하는 많은 목표를 가지고 있는데, 본사 최고경영자와 각 사업부단위의 목표사이에는 갈등이 발생하기 마련이며, 대체가격결정시스템에서는 사업부단위별로 건전한 의사결정을 행할 수 있도록 동기를 부여하여야 한다. 즉 건전한 의사결정이 될 수 있도록 신뢰성있는 기준을 제공하여 각 사업부 단위별 의사결정이 본사에서 추구하는 기업전체의 목표와 일치하거나 조화될 수 있도록 하여야 한다. 따라서 대체가격은 본사 및 사업부단위간에 동일한 의사결정을 유도할 수 있는 가격이어야 한다.

둘째로, 대체가격은 사업부의 업적평가를 용이하게 할 수 있어야 한다. 기업은 업적평가를 통하여 기업 고유의 목표가 달성되고 있는지의 여부를 파악할 수 있으며, 기업경영자는 그 자신의 의사결정이 순이익에 미치는 영향을 확인하고 기업에 대한 공헌도를 측정하여 동기부여의 계기를 마련하게 된다.

셋째로, 자율성이란 의사결정에 관한 재량권의 정도로서 분권화의 전제가 되며, 기업목표를 달성하기 위해서는 사업부의 자율성이 유지되도록 대체가격을 결정하여야 한다. 자율성은 책임관리단위 운영의 기초요건이 되는 것으로 각 사업부별 자율성이 제고되지 않으면 권한과 책임이 중앙에 집중되어 분권화가 될 수 없다.

이와 같이 대체가격결정의 기본목적은 목표일치성, 자율성, 성과평가의 세 가지 문제를 해결하는 것이라 본다면, 대체가격결정시스템의 주요한 목적은 다음의 경영목표를 극대화하는데 있다.(Cowen, 1979).

첫째, 부문, 지사, 종속회사의 목표를 회사전체의 목표와 일치하도록 해야 한다.

3) 국제대체가격의 결정이란 용어는 *internaitonal transfer pricing*으로서 국제이전가격조작으로도 사용하고 있으나 본고에서는 조작이란 용어 대신 결정이란 용어를 사용하며, 국제대체가격결정 또는 다국적기업의 대체가격결정으로 사용하기로 한다. 그리고 이들은 동일한 의미를 갖는 것으로 본다.

4) 다국적기업의 국제대체가격을 이용하는 목적을 살펴보면(안용근, 1984),

- ① 세율이 높은 나라에서 낮은 나라로 소득을 이전시키며,
- ② 지리적 조건에 관계없이 기업그룹 전체의 가격통일을 기하여 이익을 취한다.
- ③ 특정한 지역내에서 시장경쟁을 배제하며,
- ④ 신설기업의 개업 초기 손실을 모회사 또는 관련회사가 부담 혹은 흡수하여 신설기업의 재무운영을 용이하게 한다.

둘째, 하위조직이 회사전체목표와 적합한 의사결정을 하도록 관리자를 유인할 수 있어야 한다.

셋째, 하위조직 상호간에 효율적인 자원분배에 대한 효과적인 역할을 수행해야 한다.

넷째, 모든 회사조직체의 성과평가에 적절한 측정치를 제공해야 한다.

다섯째, 회사전체의 효과적인 커뮤니케이션이 가능해야 한다.

특히 국제대체가격결정에 있어서는 대체가격결정에 고유한 본사의 사업부의 목표가 다르게 설정될 수도 있고, 다양하고 상이한 환경요인들도 고려되어야 한다. 이와 같이 대체가격결정방법의 적용시에는 대체가격결정에 관한 본사의 목표, 사업부의 목표와 환경요인들이 상호작용하면서 동태적인 균형(dynamic equilibrium)을 유지해야만 최적대체가격이 결정될 수 있게 된다.

이상에서 살펴 본 바와 같이 대체가격결정은 경영관리과정 내부의 한 시스템으로 이해되어야 한다.

### 3. 국제대체가격의 결정요인

Dunning(1980)과 Toyne(1989)은 해외직접투자와 국제무역에 관한 이론에서, 범세계시장(global markets)은 비교우위를 제공하는 불완전 시장상황(market imperfections)을 발행시킨다고 주장하고 있으며, 다국적기업은 이러한 각종 비교우위로 인하여 생성되는 것이다. 일단 다국적기업이 형성되면 이들 기업은 세계시장에 존재하는 불완전 상태 즉, 시장결함을 이용하여 해외직접투자 및 기타 다국적 활동에 종사한다. 대체가격의 관리는 다국적기업의 경영자들이 이러한 시장불완전 상태를 이용하여 이익을 추구하려는 하나의 방법으로 활용된다.

다국적 기업은 그들의 목표들을 극대화할 수 있는 국가 혹은 지역에 입지하고 영업활동을 영위한다. 이들 목표는 주로 교환과정의 차이에서 일어나는 시장불완전성을 이용하여 달성된다.

이러한 시장불완전성과 관련된 목표를 극대화할 수 있는 최적대체가격을 설정하는 일은 다국적기업이 직면하고 있는 주요한 도전중의 하나이다. 국가가 다국적기업이 임의로 조작가능한 대체가격결정 실무를 강제적으로 제한하는 입법조치나 기타 제약요인들을 규제하는 경우 다국적기업은 어려운 상황에 직면하게 된다. 이러한 시장불완전성은 실증연구에서 일반적으로 환경요인으로 불리고 있으며, 이들 조사연구는 대체가격 의사결정에서 여러 시장불완전의 상대적 중요성에 관한 경영자의 인식에 주로 초점을 두고 있다.

본 연구에서는 국제대체가격의 결정요인을 대체가격결정의 고유목표와 환경요인으로 구분하여 논의한다(Leitch & Barrett, 1992).

#### 3.1 국제대체가격결정의 고유목표

다국적기업은 특별한 환경적 시장불완전성이 발생할 경우에 특정목표를 극대화하거나 극소화하는 상황에 직면하게 된다. 목표는 각 조직마다 다르며, 이익, 현금흐름, 마케팅, 생산 및 영업활동, 절세, 해외자회사의 성과평가, 시장경쟁력의 강화, 사회정치적 및 행동과학적 요인들을 포함하고 있다.

Burns(1980), Svejnar and Smith(1984), Merville and Petty(1978)등은 이러한 여러 가지 목표를 인용하고 있다. 각각의 목표는 조직의 장·단기 목적에 영향을 받고 있으며, 세계시장의 시장불완전성에서 일어나는 소유권우위, 지역적 우위, 국제화 우위를 이용하게 된다. 또한 이러한 목표는 조사연구에서 관리자들이 중요하다고 생각했던 요인과의 유사하다. 더구나 많은 목

표는 상호 관련되기도 하며 상충되기도 한다.

### 3.1.1 전사적 이익목표

기업에서 대체가격결정의 가장 공통된 목표는 회사전체이익의 극대화이지만, 각 사업부는 자기사업부의 이익을 극대화하려는 목표를 갖고 있다. 이들 사업부가 수직적으로 통합되어 있거나 사업부 상호간에 거래하는 경우에 사업부의 이익극대화 목표는 다국적기업의 기업전체이익의 극대화목표와 일치하지 않게 된다. 그 결과 조직의 상충 가능성은 매우 높게 나타난다.

### 3.1.2 현금흐름 목표

다국적기업의 세계적 현금흐름을 관리하는 것은 경영자가 직면하는 가장 중요한 과업중의 하나이다. 위험의 최소화, 과실송금 제한의 준수, 사회정치적 목표를 달성하기 위한 재투자전략과 같은 목표들간의 상충을 포함한 많은 고려사항이 현금흐름관리에 영향을 미친다.

또한 장기적인 사업부이익은 현금흐름과 함수관계가 있기 때문에, 사업부의 현금흐름 목표는 사업부의 이익목표와 상관관계가 있다.

### 3.1.3 생산 및 영업활동

다국적기업은 재료비, 노무비, 수송비 및 자본비용을 최소화하는 등 지역적 이점을 추구하려 하며, 또한 품질의 극대화에 관련될 수도 있다. 따라서 이들 목표는 한 나라의 노동시장, 자연 자원 및 사회간접지원시설과 직·간접적으로 관련을 갖는다. 그리고 생산에 있어서 규모의 경제를 달성함으로써 기업전체에서 생산원가를 최소화하려고 한다.

영업활동 목표는 종종 회사전체이익의 주요한 구성요소 되지만 많은 구성요소중의 하나일 뿐이다. 품질의 경우에서와 같이 영업활동 목표는 단기이익 목표와는 상충될 수가 있다.

### 3.1.4 마케팅 목표

마케팅 목표는 단기적으로는 비용문제이며 장기적으로는 성과(payoffs)문제인데, 이는 외국정부와의 보다 우호적인 관계와 특혜적인 대우를 받는 것까지 포함된다. 특별한 시장점유율을 달성하거나 정치적으로 매출쿼터를 유리하게 받는 등의 마케팅목표는 종종 제약요인이라고도 한다.

### 3.1.5 조세의 최소화

조세의 최소화는 다국적기업이 가장 비중을 두고 있는 목표 중의 하나로서 세계적 혹은 지역적 차원에서 각각 다루어 진다. 경영자는 세금총액을 최소화하기 위하여 경영성과의 발생지를 상대적으로 세율이 높은 나라에서 세율이 낮은 나라로 이동시킴으로써 다국적기업의 이익을 변경하려는 동기가 부여될 수 있다.

다양한 세율간의 상호작용은 복잡한 목표를 갖게 한다. 많은 조세규정이 세입을 증가시키고, 경제적 자원의 흐름을 규제하며, 대체가격결정 제약요인이 되기 때문에 조세규정은 사업부별 이익, 현금관리, 사회정치적 목표와 상충되는 경향이 있다. 세금의 최소화는 이익극대화의 주요한 요인이지만 시장불완전에 따른 많은 구성요인중의 하나이며, 실질적으로 저노무비율 등의 기타 요인들도 이익 극대화에 훨씬 더 중요할 수도 있다.

### 3.1.6 해외자회사의 성과평가

해외자회사의 성과평가목표가 국제대체가격의 설정에 있어 중요한 의미를 갖는 이유는 대체가격이 공급사업부에게는 수익의 측정단위가 되고, 수입사업부에게는 비용의 측정단위가 되며, 수익과 비용의 차액인 이익이 종속회사의 성과평가 기준으로서 이용되기 때문이다.

해외자회사의 성과평가기준으로서 이익을 이용하는 정도에 대해서는 Choi & Mueller(1978)에 의하면 해외자회사는 전략적 이유에 의해 설정되므로 자회사의 성과평가기준은 당해 자회사가 다국적기업의 국제적 조직체제 가운데서 완수하고 있는 특정의 역할을 평가하는데 적합한 기준이 되어야 한다며 이익을 측정기준으로 채택하는데 대해 부정적 견해를 내리고 있다. 즉, 자회사가 다국적기업의 전략적 구성단위인 경우에는 해외 종속회사는 독립된 이익관리단위로서 평가될 수는 없으며, 기업전체의 투자이익률이라는 기준을 사용할 수도 없고, 각 자회사의 특정목표 및 환경에 합치하는 성과측정법을 채용하여야 한다고 주장하면서, 이익을 성과평가기준으로서 사용하는 것을 반대하고 있다.

### 3.1.7 시장경쟁력의 강화

대체가격 전략은 모기업 또는 자회사의 경쟁적 지위를 강화하고 특정산업에 대한경쟁력을 유지하기 위하여서도 사용된다. 이는 원재료, 중간재 및 서비스 등을 필요로 하는 다국적기업의 어느 자회사에게 저가정책을 실시하여 원가면에서 경쟁력을 확보할 수 있게 한다. 이로써 시장점유율을 증대하거나 또는 신규기업의 시장진출을 저지할 수 있는 데, 이는 시장약탈적 성격의 가격정책이라고 할 수 있다.

다시 말해서 대체가격은 주어진 시장에서 경쟁회사와의 치열한 가격경쟁에서 승리하기 위한 수단으로 이용될 수 있으며, 여러가지 이유로 현지 자회사가 적자를 기록해서는 안될 경우 모기업에 의해 제공되는 상품이나 서비스에 대한 저가격이 자회사에 대한 일종의 보조금 역할을 하기도 한다는 것이다. 이 때는 시장점유율의 확보가 이익보다 중요시 될 때이며, 수직적으로 통합이 이루어진 그룹기업의 경우 어느 한 단계에서의 손실은 다른 단계에서의 더 높은 이익에 의하여 상쇄될 수 있다.

특히 수직적인 산업통합(vertical industry integration)이 이루어져 있는 부문에서는 체재가격이 낮게 책정되는 것이 일반 적인데, 그 이유는 원재료 또는 중간재 단계에서의 경쟁력 확보가 곧 최종적인 제조단계와 마케팅단계에서의 경쟁력 확보를 의미하고 그 결과 대량의 이익을 가져오기 때문이다.

### 3.1.8 행동적 목표

다국적기업에서도 국내기업에서 발견되는 것들과 유사한 많은 행동적 목표들이 있다. 실제로 사업부 관리자들의 행동적 과제는 최고경영자의 과제와는 다를 수도 있다. 최고경영자는 사업부 관리자들이 부문자율성을 갖고 있는 독립적 실체이며, 그에 따라 그들의 성과도 평가할 수 있는 것처럼 행동해 주기를 바랄 수도 있다. 이와는 대조적으로 기업경영자는 사업부 관리자들이 전사적 이익 극대화에 최대의 관심을 경주하여 행동하기를 기대한다. 이런 경우 모기업과 사업부의 행동적 목표는 상충되는 것이다. 이러한 상충문제를 해결하기 위하여 많은 국제대체가격결정 전략의 이용문제가 이미 제시되었다. 그러나 Yunker(1983)는 회사전체이익의 극대화를 위한 대체가격결정방법을 사용하고 있는 조직들은 사업부관리자의 성과평과시에 이익측정치를 덜 강조하는 입장에 있는 추세이기 때문에 종전에 생각하고 있던 것만큼 그렇게 큰 문제는 아니라고 하였다. 대체가격이 엄격한 경제적 이유로 결정되고 있을지라도 조직이 행동적 목표를 달성하기 위해 상이한 가격을 이용하는 것을 배제해서는 안된다.

다국적기업은 특정 상황요인에 의존되는 많은 목표를 가질 수 있다. 이러한 목표의 대부분은 다국적기업, 해외직접투자, 조직이론에 의해 동기가 유발된다. 왜냐하면 이들 목표들은 종종 Burns(1980), Jensen(1986) 그리고 Kasscieh(1981)가 제시한 바와 같이 상호 밀접한 관계가 있으며, 이들 목표의 상당부분이 서로 상충되고 있고, 조사연구들이 제시했음에도 불구하고 분류하기가 쉽지는 않다. 이러한 어려움은 국제대체가격 결정환경을 둘러싼 복잡성을 나타내 주고 있다.

### 3.2 국제 대체가격의 환경요인

국내에서 적용되는 대체가격 결정목표는 외국과의 관계에 대해서는 특별히 고려해야 할 사항이 없지만 다국적기업에는 국내에서 발생되는 모든 제약요소는 물론이고 국경을 초월해 넘나드는 재화와 용역에 독특한 장애가 추가된다. 국내 활동은 동일한 규칙, 통제, 법률의 적용을 받기 때문에 단순하지만 다국적기업은 기회와 제약이 다른 많은 국가에 걸쳐서 활동하기 때문에 그 복잡성을 가증시킨다.

다국적기업이 어느 지역에서 활동하느냐에 따라 국제대체가격에서 고려해야 할 변수는 달라진다. 활동거점이 국내인가 혹은 해외인가를 불문하고 기업은 가장 저렴한 생산요소로 가장 효율적으로 제품을 생산하여 가장 수익성 있는 거래를 제공함으로써 최선의 투자수익률을 발생시키고 이에 따라 전사적 이익을 최대화할 수 있는 활동지역을 선택한다.

따라서 다국적기업은 이에 관련한 다양한 대안을 조합하여 활용할 수 있다. 어떤 지역은 원료와 부품을 조달하기 용이하고, 어떤 지역은 조립, 생산에 매력적일 수 있고 또 다른 지역은 시장이 훌륭하거나 금융, 보관에 유리할 수 있다. 따라서 다국적기업은 다양한 지역의 이익을 자본화하기 위하여 하부단위간에 다량의 재화와 용역을 이전하게 된다.

이와 같이 국제적 환경에서 입지선정 문제는 기업을 둘러싼 환경과 각 환경이 기업에 미치는 영향의 광범위한 특성 때문에 한층 더 복잡해진다. 많은 요인이 국제대체가격결정에 영향을 미치겠지만 기존 연구에서 고찰·검증되었고, 본 연구에서 주로 다루고자 하는 환경적 요인을 중심으로 살펴본다.

해외투자기업들이 대체가격을 결정하는데 있어서는 국제환경의 제 변수와 기업내부의 제 변수를 고려해야만 된다. 주요한 국제환경의 제변수는 각국의 조세율, 관세율, 경쟁상태, 인플레이션 등이고 기업내부의 제변수는 이익의 규모, 자회사의 업적평가문제 등이다. 이밖에도 대체가격을 책정하는데 영향을 미치는 요소에는 피투자국의 배당 및 과실송금에 대한 규제와, 수입규제, 기술사용료에 대한 규제, 모회사의 자금사정, 현지국의 합자투자규제 등을 들 수 있다.

이러한 제변수들이 해외투자기업의 대체가격책정전략을 수립하는데 있어서 미치는 영향이 각기 다를 것이며 그중 몇 가지 중요변수에 대한 구체적인 내용과 그것이 대체가격결정에 미치는 영향은 다음과 같다.

#### 3.2.1 세법상의 용인

기업의 목표를 이익의 극대화라고 볼 때, 해외투자기업의 입장에서는 각국의 조세제도는 무시할 수 없는 중요한 요인이 된다. 세법적인 측면에서 볼 때 보다 낮은 세율을 적용하고 있는 국가에서는 해외자회사의 이익을 높이고 반대로 높은 세율의 국가에서는 자회사의 이익을 낮추도록 재화와 서비스의 이전가격을 설정함으로써 해외투자기업 전체로서의 조세부담을 최소화하려고 노력한다.

##### (1) 국가간의 세율차이

소득세법 및 세율, 관세법 및 관세율이 국가간 서로 다른 환경 하에서 기업활동을 전개하는 해외투자기업은 조세부담액을 최소화하기 위한 절세방법을 찾기 마련이다. 이를 위하여 각국의 과세소득산정방법의 차이 등을 고려하여 각국의 실효세율을 파악하여 대체가격 정책을 통한 조세부담을 최소화하려고 한다.

##### (2) 이중과세의 문제

일반적으로 기업들이 영업활동을 시작할 때 2개 이상의 입지 중에서 선택할 수 있다. 그러나 원료산지 가까이 위치해야 하는 광업, 농업, 수산업과는 달리 보통의 제조기업은 판매시장

가까이 위치하는 등 근본적인 차이가 있다. 그리고 제조기업들은 해외투자에 대한 조세정책이 유리한 곳에 위치함으로써 조세부담을 절감하려고 한다.

이중과세에는 직접적 이중과세와 간접적 이중과세로 나누어지는 데 전자는 하나의 과세물건에 대해 둘 이상의 국가가 과세하는 것을 의미하고 후자는 하나의 소득이 가득된 단계와 그 분배를 받는 단계에서 이중의 과세를 받는 것을 의미한다.

이중과세는 국내이중과세와 국제이중과세로 구분할 수 있다. 국내이중과세란 동일정부가 동일소득원에 대하여 두 번 과세하는 것으로 예를 들면 법인이 획득한 소득에 대하여 법인소득세를 부과하고 법인세 공제후의 이익을 배당할 때 배당소득세를 다시 과세하는 경우이다. 국제 이중과세는 각국이 행사하는 원칙이 달라 발생한다.

이러한 원칙에는 소득의 발생원천을 기초로 하여 일국내에서 발생하는 소득에 대해서는 당해 국가에서 그 과세권을 가지는 원천지원칙(source principle)과 소득 그 자체에 대하여 과세하는 것이 아니고 소득발생의 원천에 관계없이 세법상 자국의 거주자가 받은 모든 소득에 대하여 거주국가에서 과세권을 가지는 거주지원칙(residence principle)이 있다.

그러나 대부분의 국가들이 이 두 가지 원칙 중 어느 하나만을 택하고 있는 것이 아니라 가능한 두 원칙 모두 적용하는 적극적인 정책을 채택하고 있기 때문에 국제거래에 따른 이중과세가 발생하고 있다. 국제이중과세는 동일소득에 대하여 둘 이상의 국가에서 과세하는 것을 말하며 다음과 같이 세 가지 형태로 분류된다<sup>5)</sup>.

① 국제이중과세의 전형적인 발생원인은 거주지국과세와 원천지국과세의 중복이 있다. 이는 각국의 원천원칙이나 거주원칙 중 어느 하나를 엄격하게 고수하지 않고 양원칙을 혼합하여 자국에 유리하게 적용하는 과정에서 발생하는 것이다.

② 국가간에 거주기준이 상이한 관계로 동일인이 둘 이상의 국가에서 거주자로 간주되는 경우 거주지국과세의 중복이 생긴다.

③ 원천의 개념이 명확하지 않을 때 발생하는 경우로 원천지국과세의 중복을 들 수 있다.

이러한 국제이중과세의 주원인은 각국 세법상의 불일치라 할 수 있다.

양국의 세법에 차이가 나타나면 국제이중과세의 위험과 동시에 조세회피를 초래할 위험의 양 측면을 함께 지니고 있게 된다. 그리하여 국제이중과세는 조세회피와 탈세문제를 병행하여 고찰할 필요가 있다.

### 3.2.2 환율변동의 요인

오늘날 대부분의 세계 각국은 변동환율제를 채택하고 있기 때문에 외화환율의 문제가 대두되고 있다. 이에 대처하기 위해서 해외투자기업의 화폐성자산의 관리는 인플레이션에 의하여 실질가치가 감소되는 화폐성 부채를 화폐성 자산과 같은 수준에서 유지하거나 그 이상 수준에서 유지함으로써 인플레이션으로 인한 손실을 중화할 수 있다. 또한 국제경영활동을 전개하여 나가는 데 있어서 항상 현지 국의 환율변동에 대한 위험은 수반되기 마련이며 피할 수 없는 국제재무현상이다.

그러나 이를 두려워하다가 해외활동을 적극적으로 수행할 수 없고 오히려 커다란 기회비용을 초래하는 결과가 되므로 장기적인 안목에서 사업활동을 전개함과 동시에 환율변동에서 생기는 손실을 최소화하도록 노력해야 할 것이다.

이러한 환율변동에서 현지국 통화의 평가절하와 모국통화의 평가절상이 포함된다. 통화불안정의 기간에 해외자회사의 영업보고서는 환율변동에 의한 영향이 크고 환율변동은 중요한 가격결정요소 중의 하나로 볼 수 있다.

5) 이승영, 국제재무개론, 박영사, 1983, pp. 336-337.



### 3.2.3 이익송금 · 가격규제 · 인플레이션의 요인

#### (1) 이익배당 등의 송금제한

해외투자기업의 대체가격결정은 해외투자기업에 부과되는 투자대상국의 제반경제규제를 피하기 위해 사용되기도 한다. 현재 많은 국가에서 외국인 투자에 대한 본국송금, 즉 이익, 배당금 등의 과실송금을 제한하거나 금지하고 있다. 당초에 본국송금이 제한되어 있던 경우에는 분쇄된 자금을 해당현지국에 소재하고 있는 자회사의 사업확장을 위한 재투자. 현지 국에서 새로운 사업의 전개, 부동산 및 유가증권구입 등에 사용할 것을 계획할 수 있다.

그러나 이러한 제한이 해외지회사의 설립 후에 생겼다면 모회사 측은 대체가격을 이용 하여 송금제한을 회피 할 수도 있다. 이 경우에는 자회사에서 소요되는 부품을 모회사로부터 구입할 때 높은 가격을 설정함으로써 자회사에서 생길 수 있는 이익을 모회사로 흡수할 것이다.

또한 외환규제의 문제도 동일하다. 대부분의 개발도상국은 만성적인 국제수지 역조로 인하여 외환부족에 처해있는 실정이다<sup>6)</sup>. 따라서 이들 국가에서 외환에 대한 제한조치가 실시될 경우 이에 대한 대비책의 하나로 대체가격결정이 이용된다.

#### (2) 가격규제제도와 대체가격

현지국에서의 가격규제는 그것이 공장도가격 또는 수입가격에 대해 일정한 부가율로 제한을 가할 경우에 대체가격결정의 한 요인이 된다. 예를 들어 의약품과 같은 제품에 대해 최고가격이 고시되고 있으며 판매가격이 수입원가 또는 제조원가에 의하여 결정되는 경우 해외투자기업은 완성품과 원재료의 수입원가를 높은 대체가격으로 설정함으로써 이윤의 폭을 증가시킬 수가 있다.

그러나 과대 설정된 가격 만큼에 대한 수입관세가 더 부과되는 결점도 있다.

#### (3) 자회사 소재국의 인플레이션 위험

자회사 소재국의 통화가치가 본국의 통화가치와 비교할 때 하락하는 경우, 해외투자기업의 관리자는 일반적으로 당해 자회사에서 국제대체가격을 높이는 것으로서 자회사에서 발생한 많은 화폐성 자산을 본국에 이전할 때 현지국 화폐성 자산을 적게 하여 통화가치의 하락에 따른 손실을 적게 하려고 할 것이다.

של만(J. S. Shulman)은 인플레이션이 격심한 국가에서의 국제이전가격설정방법을 제시하고 있다<sup>7)</sup>. 즉 인플레이션이 격심한 나라에 소재하고 있는 자회사와 그렇지 않은 나라에 소재하고 있는 자회사에 각각 상이한 대체가격을 설정하는 방법이다. 다시 말하면 인플레이션이 높은 나라에 소재하고 있는 자회사에 대하여 높은 수준의 대체가격을 적용하는 반면, 그렇지 않은 나라에 소재하고 있는 자회사에 대해서는 낮은 수준의 대체가격을 적용하는 것이다. 이렇게 함으로써 다국적기업 전체의 입장에서 인플레이션에 대한 위험을 중화시킬 수 있는 것이다.

### 3.2.4 몰수위험

정치 사회적으로 불안정하게 되면 물가, 이자율 및 환율의 불안정을 가져오게 되며 해외투자기업의 영업활동에도 영향을 주게 된다. 이러한 국가에 진출한 해외투자기업은 가능한 한 자산 규모를 작게 유지하려고 노력할 것이고 결국 대체가격을 조작하여 자산을 국외로 도피시키려 한다. 특히 정치적으로 불안정하면 국유화 또는 몰수의 위험에 처하게 되므로 얼마간의 손실을 감수하더라도 자산을 해외에 도피하고자 다양한 방법을 모색하게 되고 그중 대표적으로 국제

6) 반병길, 다국적기업관리, 박영사. 1993, pp.20-21.

7) J. S. Shulman, Transfer Pricing in the Multinational Firm, International Marketing Strategy, H.B. Thorelli, New York, 1973, pp.317-318.

대체가격을 활용할 수 있다.

### 3.2.5 합작투자 및 현지파트너의 이익 도모

현지국에 합작투자의 형태로 진출한 해외투자기업은 대체가격을 조작하여 현지파트너에게 돌아가는 이익을 감소시킬 수가 있다. 현지파트너의 지분이 크면 클수록 해외투자기업은 수출가격은 낮추고 수입가격을 높여서 이익을 감소시키려고 할 것이다.

한편 현지 파트너들도 해외투자기업과 결탁하여 이와 같은 방법으로 해외에 자금을 유출시킬 수 있다. 그러나 장기적으로 안정적 이익을 확보하기 위하여는 이와는 반대로 현지파트너의 적절한 이익을 보장해 주어야만 한다.

### 3.2.6 외환 규제

외환규제는 통화와 자본의 거래를 제한하는 것으로 주로 일국의 국제수지를 개선하기 위하여 행하여지고 있다. 그리하여 자본의 수출과 상품의 수입을 억제하는 한편 자본의 수입과 상품의 수출을 장려하기 위해서 정도의 차이는 있으나 선진국 및 후진국을 불문하고 공통적으로 향해지고 있다. 자본통제는 대외지불을 억제하거나 처벌하므로, 이와 같은 통제를 회피하기 위하여 통제되고 있는 국가에 진출한 자회사는 수입가격을 높이고 수출가격을 낮춤으로써 해당 재정당국의 외환규제를 회피하는 방법으로 대체가격을 조작하게 된다.

Kopits(1976)는 외환규제가 배당과 이익의 송금에 어떤 영향을 미치는가에 대하여 실증연구를 하였으나 배당과 이익의 송금에 미치는 영향에 대한 특별한 인과관계를 발견할 수 없었다고 결론지었다.

### 3.2.7 과실송금의 제한

과실송금에 대한 제한은 다국적기업의 이익과 판매의 최대화에 대한 부정적 요인이며 이러한 통제는 세금과 동일한 효과를 가져온다.

대체가격의 조작으로 현지국에서 발생한 이익배당금의 송금제한을 회피할 수 있는데 그 예로서 모기업에 의한 자회사로의 판매가격을 인위적으로 높게 책정하고, 반대로 자회사에 의해 모기업에 대한 판매가격을 낮게 책정하고, 모기업의 무형자산에 대한 사용료를 높게 책정함으로써 직접적인 과실송금 루트를 대신할 수 있다.

이익의 송금은 종종 대체가격을 결정하는데 있어 다른 유인요소와 상충되기도 하는데 현지국 자회사에 대한 높은 대체가격은 본사 국으로의 이익을 가져다주지만 본국에서 고액의 법인세를 부담하게 되고 그 과정에서 다국적기업은 더 많은 수입관세를 부담할 수도 있다.

### 3.2.8 사회정치적 요인의 변동

다국적기업은 경제적·정치적·영업적 환경이 변동함에 따른 위험을 가능한 극소화 하려고 한다. 민족주의는 이러한 형태의 변화 중 가장 극단적 사례라 할 수 없다. 일반적으로 이러한 위험은 여러 사회정치적, 경제적 요인과 함수관계가 있다. 이러한 위험관리의 장기적인 전망은 명백히 말할 수는 없지만 장기적으로 고용수준 각 사업부가 수행해야 할 업무의 형태와 양, 기술이전, 현금흐름관리, 세금납부 등의 단기목표의 극대화에 따라 함축적으로 경감될 수 있다.

일반적으로 다국적기업은 그들 자신이 미리 지정된 특정방법으로 현지국의 일반적인 경제적·사회적 복지에 공헌해야 할 압력을 받고 있다. 따라서 현지국가의 경험에 적극적으로 공헌하고 현지정부의 사회정치적 논의에 순응함으로써 사회정치적 변동위험을 감소시킬 수 있다.

다국적기업의 의사결정 과정에서 사회정치적 환경의 차이는 실제로 넓은 의미에서 시장결합이며, 노무비 등과 같은 확실한 비용보다도 더 중요하다고 본다.

이외에도 현지국에서 재무보고 요구, 각종 무역마찰로 인한 반덤핑 규제 등의 환경요인도 선

행연구에서 비교적 중요한 환경요인으로 고려되고 있다.

#### 4. 국제대체가격의 결정동기

해외투자기업은 여러 국가에 소재하고 있는 자회사들을 통해 각국의 사회적, 경제적, 정치적 요인들을 최대한 활용함으로써 해외투자기업 전체로서의 이익을 극대화하려고 노력하고 있으며, 이는 곧 본질적으로 미래의 현금흐름의 유입으로 나타난다. 해외투자기업이 관계기업간에 재화나 용역을 거래할 때 설정하는 가격은 원가나 시가에 의해 결정하는 것이 원칙이다. 그러나 해외투자기업은 현금흐름의 유입을 증가시킬 목적으로 이 원칙을 왜곡하여 대체가격을 결정하는 경우가 많다<sup>8)</sup>.

그리고, 대체가격의 결정동기인 현금흐름의 유입도 크게 구분하여 직접적으로 현금흐름의 유입효과를 가져오는 방법으로 이전가격을 조작하는 동기와 기업의 수익 창출능력을 증대시킴으로서 궁극적으로 현금흐름의 유입효과를 얻는 방법으로 대체가격을 결정하는 동기로 나눌 수 있다. 해외투자기업이 대체가격을 결정하려는 동기는 다음과 같이 '직접적 동기'와 '간접적 동기'로 구분할 수 있다.

##### 4.1 직접적 동기

###### 4.1.1 법인세의 경감효과

해외투자기업은 법인세율이 낮은 국가에 많은 소득이 계상되도록 하고, 세율이 높은 국가에 적은 소득이 계상되도록 대체가격을 결정할 수 있다. 즉, 세율이 낮은 국가에 소재하는 재화에 대해서는 낮은 대체가격을 책정하고, 세율이 높은 국가에 소재하는 기업에 이전하는 재화에 대해서는 높은 대체가격을 책정함으로써 회사전체로서는 법인세의 부담을 줄일 수 있다.

이와 같이 대체가격결정은 주로 조세회피의 수단으로 사용되어 왔고 이에 따라 선진각국에서는 대체가격결정으로 인한 탈세를 방지하기 위하여 법적인 규제를 시행하고 있다<sup>9)</sup>. 더욱이 최근에는 신 보호무역주의의 팽배로 인한 무역환경의 변화와 각국의 다국적기업에 대한 간섭의 증가로 대체가격은 조세 이외의 다른 환경요인에도 영향을 받게 되었다.

###### 4.1.2 관세의 경감효과

관세의 부과는 국제적으로 재화나 용역의 이전에 대한 제한수단으로서 대체가격의 결정과 자원배분에 중요한 영향을 미친다. 일반적으로 무역수지에 적자를 보이는 개발도상국에서는 수입관세가 높다. 이 경우 해외투자기업에서 낮은 대체가격으로 재화를 이전하면 관세의 부담을 줄일 수 있다<sup>10)</sup>.

한 나라에 있어서의 법인세 경감의 효과는 다른 나라의 과세에 의하여 일부상계되어 버리는 것이 보통인 것과는 달리, 관세경감은 그로 인하여 조세수입이 줄어든 나라(수입국)에서 해외투자기업의 법인소득이 증가하여 법인세의 부담이 증가할 가능성이 크다.

즉, 관세의 부담과 법인세의 부담은 負의 상관관계에 있어, 관세의 부담을 줄이기 위하여 대

8) 이태로, 국제이전가격의 문제, 조세학술발표논문집 제3집, 조세통람사, 1986, pp. 11-17.

9) 대체가격을 이용한 법인세의 회피행위를 규제하기 위하여 각국은 미국 연방세법 482조, 영국소득세법 인세법(Incom and Coporation Tax Act) 485조, 프랑스 조세일조세특별조치법 66조의 5 및 우리나라도 법인세 및 국세청 훈령 등에서 적용하다가 1966. 1.1부터 국제조세조정법 제4조 등에서 대체가격에 관한 과세문제를 다루고 있다.

10) H. H. Peter, International Accounting, Harper & Row, Publishers 1984, p. 185.

체가격을 낮게 책정하면 법인세의 부담이 증가하게 된다. 따라서 해외투자기업에서는 법인세와 관세의 총부담액이 최소화될 수 있는 대체가격을 결정할 필요가 있다.

호스트(T. Horst)는 수출국과 수입국의 법인세율의 상대적 차이가 관세율보다 적을 때에는 관세의 부담을 줄이기 위해 대체가격은 낮을수록 좋다고 주장한다<sup>11)</sup>. 그리고, 폴러(D. J. Fowler)도 법인세와 관세가 대체가격에 영향을 준다는 것을 수리적 분석을 통해 설명하고 있다.<sup>12)</sup>

#### 4.1.3 환차위험의 축소

오늘날 대부분의 국가에서는 변동환율제를 채택하고 있기 때문에 환율의 문제가 중요시되고 있다. 따라서 해외투자기업은 국제경영활동을 전개하여 나가는데 있어서 항상 현지국의 환율 변동에 대한 위험은 수반되기 마련이며, 이에 적극적으로 대처하여 환율변동에서 생기는 손실을 최소화하도록 노력하여야 할 것이다.

현지국의 통화 가치가 불안할 때에는 해외자회사의 영업보고서는 환율의 변동에 의한 영향을 많이 받게 되고 따라서 대체가격을 이용하여 환차위험을 축소시키려는 동기를 가지게 된다. 벤크와 에드워드(R. L. Benke and J. D. Edwards)는 환율의 변동을 고려한 이전가격의 결정방법을 다음과 같이 제시하고 있다<sup>13)</sup>.

$$NPT = OPT \times \frac{CER}{PER}$$

NPT: 새로운 이전가격  
OPT: 이전의 이전가격  
CER: 현행환율  
PER: 예측환율

위 식에서 예측환율은 해외투자기업의 대체가격 결정자가 현지국과 모회사 소재국의 경제사정과 국제금융시장의 변동 등을 신중하게 고려하여 결정하는 환율이다.

대체가격의 조작 자체로는 환차손을 줄이거나 환차익을 늘리는 기능을 갖지 못한다. 환차손익은 두 시점에 있어서의 환율의 차이에서 발생하는 것이지, 한 시점에 있어서의 대가의 크기와는 관련이 없기 때문이다. 그러나, 환율의 변동상황을 고려하여 대금의 지급시기를 약정일보다 앞당기거나 또는 늦춤으로써 환차 손익을 발생시킬 수 있다. 이와 같은 효과는 대체가격의 조작으로 대금을 정상가액보다 높이면 높일수록 커지게 된다<sup>14)</sup>.

#### 4.1.4 송금규제의 회피

외국인 투자기업의 출자회수금과 이익의 송금이 규제되는 경우가 있다. 특히 자본자유화가

11) T. Horst, The Theory of the Multinational firm; Optimal Behaviour under Different Tariff and Tax Rates, Journal of Political Economy, September/October 1971, pp.1059-1972.

12) D. Flower, Transfer Prices and Profit Maximization in Multinational Enterprise Operations, Journal of International Business Studies, Vol. IX, No. 3, Winter 1978, pp.9-26.

13) R. L. Benke and J. D. Edwards, Transfer Pricing-Technique and Use, New York NAA, 1980, pp.118-120.

14) T. G. Evans, M. E. Taylor and O. Holzmann, International accounting and Reporting. PWS -KENT 1988, pp.378.

안된 개발도상국에서 그와 같은 예를 흔히 볼 수 있고 우리나라의 경우에는 출자회수금과 이익배당금의 대외송금이 보장되기는 하나 대외송금의 정당성 여부 및 인가조건의 이행여부의 확인절차를 거쳐야 하도록 되어 있다<sup>15)</sup>. 대외송금에 대한 제약을 우회하는 수단으로 해외자회사에 이전되는 재화에 높은 대체가격을 붙이고 본사로 이전되는 재화에 낮은 대체가격을 붙임으로써 자금을 본사로 이전할 수 있다<sup>16)</sup>.

## 4.2 간접적 동기

### 4.2.1 자회사에 대한 재무적 지원

해외자회사가 창업초기에 대외적 신용이 확립되지 않은 경우에는 현지국에서의 자금조달이 어렵게 된다. 특히 자회사가 현지국 은행들로부터 운전자본을 얻을 만큼 신용도가 좋지 않은 경우에는 자회사는 자금조달의 어려움을 겪게 된다. 만약 자금이 필요한데 이자가 너무 높아 자금을 조달할 수 없을 때에는 대체가격을 낮게 책정해 줌으로써 자회사로 자금을 지원해 줄 수 있다. 그리고, 장기적으로는 자회사의 이익을 늘려 주고 또 자산의 유동성을 강화시켜 자회사의 경쟁력이 강화되고 나아가서는 현지 자본시장에서의 자본조달능력을 높일 수가 있다.

또한 자회사가 모회사로부터 원재료, 중간재 등을 구입하여 완제품을 생산판매하는 경우에는 모회사가 대체가격을 낮게 책정해 줌으로써 자회사가 완제품가격을 인하조정할 수 있어 해외시장에서의 판로확보를 통해 재무적 기초를 견고히 할 수도 있고 신규기업의 시장진출을 저지할 수도 있을 것이다.

### 4.2.2 합작투자로부터의 이익유용

해외투자기업의 해외자회사가 현지 출자자와의 합작회사일 때, 모회사는 해외자회사에 이전되는 재화의 가격을 높게 책정함으로써 합작회사가 가득할 잠재적 이익을 유용하는 결과를 얻을 수 있다. 그러나, 이 경우에는 합작회사가 상실한 이익 중 모회사의 지분비율만큼은 모회사가 부담해야 될 것이다. 물러와 모겐스텐(R. Muller and Morgenstern)은 현지국의 합작파트너의 지분이 클수록 해외투자기업은 수출가격을 높임으로써 이익을 감소시키는 경향이 있다고 주장했다<sup>17)</sup>. 그러나 한편으로는 현지국의 합작파트너도 해외투자기업과 결탁하여 이와 같은 방법으로 해외에 자금을 유출시킬 수도 있다.

## 5. 결 론

오늘날 국제경제질서가 WTO체제로 접어들어 세계시장은 다각화되어가고 있으며, 우리 나라에서도 70년대 이후 많은 기업들이 해외로 진출, 자회사를 설립하여 국제경영활동에 종사하고 있다. 이에 따라 필연적으로 해외자회사와의 거래시 국제대체가격의 문제가 대두되고 있다.

본 연구는 지금까지 다국적기업의 국제대체가격결정에 대한 연구가 미흡한 실정임을 감안하여 향후 우리 나라 해외투자기업이 대체가격을 결정하는데 방향정립이 필요하다는 관점에서

15) 외자도입법 제4조 및 동시행령 5조.

16) C. Vaitsos, *Inter-country Income Distribution and Transnational Enterprise*, Oxford, Clarendon Press, 1974, p.378.

17) R. Muller and R. Morgenstern, *Multinational Corporations and Balance of Payments Impacts in LDC's: An Econometric Analysis of Export Pricing Behavior*, *Kyklos*, Vol. 27, No. 2, pp.304-320.

수행한 것이다. 특히 본 연구는 국제대체가격결정에 관한 이론적 선행연구를 검토하면서 한편으로는 국내외 대외투자기업을 대상집단으로 하는 이들 집단의 대체가격결정방법과 그 방법을 결정함에 있어서 어떠한 환경적 요인이 고려되는지, 그리고 이들 집단이 중요시하는 환경요인은 무엇인가를 구명하는데 목적을 둔 것이다. 따라서 대체가격결정에 영향을 미치는 환경요인에 있어 외국인투자기업은 해외투자기업에 비하여 현지정부와의 원만한 관계유지, 해외에서의 물수의 위험, 자회사와의 거래규모에 중점을 두고 있다. 또한 선진국투자기업에 비하여 후진국투자기업은 현지국에서의 재무보고 요구, 현지국에서의 물가상승률에 더 중요성을 두고 있다.

각 요인이 대체가격결정방법에의 영향을 미치는 관계를 분석해 보면, 첫째로, 대체가격의 고유목표와 대체가격결정방법간의 관계에서 대체가격고유목표중 전 사적 이익목표요인과 표준원가기준간에서 의미있는 관계를 살펴보면 ① 전사적 이익목표를 중시하는 기업은 표준원가기준의 국제대체가격결정방법을 상대적으로 중시한다. ② 국제대체가격의 수행시 자회사의 시장점유율 확대와 시장경쟁력 강화를 강조하는 기업일수록 실제원가기준을 이용한 국제대체가격결정 전략을 상대적으로 중시한다. ③ 자회사의 성과평가, 현금흐름 및 거래규모를 중시하는 기업일수록 협상가격을 이용한 국제대체가격 전략을 선호한다. 둘째로, 대체가격환경요인과 대체가격결정방법간의 관계를 살펴보면 ① 환율 및 물가요인에 중점을 둘 수록 원가기준 대체가격을 이용하는 경향이 많다. ② 법적요인 즉 현지국의 세법 및 관세규정의 이행, 현지국에서의 재무보고요구를 강조할수록 원가기준 대체가격을 회피하는 경향이 있다. ③ 환율 및 물가요인에 중점을 둘 수록 협상가격법을 이용하는 경향이 있다. 이상에서 고찰한 바와 같이 다국적기업의 대체가격결정 실무는 이론가들이 주장하는 것과는 다소 차이가 있으며, 하나의 다국적기업이 여러가지 대체가격결정방법을 사용하고 있음을 발견하였다.

결국 대체가격결정의 문제는 광범위하고 더 근본적인 합리적 조직설계의 문제이며, 「상황에 대한 특정해답(situation-specific answers)」의 문제이므로 일반화하기는 어렵다고 본다. 따라서 본 연구결과도 복잡한 환경요인을 고려한 연구이기 때문에 다국적기업이 대체가격을 결정할 때 어떤 요인이 영향을 미치며, 어떤 방법이 대체가격으로 적절한지에 관하여 일반적인 결론을 내리기는 어렵다고 본다.

## 참고문헌

- [1] 반병길, 「다국적기업관리」, 박영사, 1993.
- [2] 송자·박준완·박찬정, 「국제회계」, 법경출판사, 1994.
- [3] 재무부 경제협력국, 「외국인투자기업 현황」, 재무부, 1993.
- [4] 권태환, “우리나라 기업의 대체가격결정에 관한 실증연구,” 경북대학교 대학원 박사 학위논문, 1991.
- [5] 유지호, “다국적기업의 대체가격결정에 관한 실증연구,” 충남대학교 대학원 박사학위논문, 1995.
- [6] Al-Eryani, Mohammad F., Alam, Pervaiz and Akhter, Syed H, “Transfer Pricing Determinants of U.S Multinationals.” *Journal of International Business studies* 21(Fall), 1990, pp. 409-425.
- [7] Chalos, Peter and Haka, Susan, “Transfer Pricing Under Bilateral Bargaining,” *The Accounting Review*, 65, No.3(July), 1990, pp. 624-641.
- [8] Chang, Jinder, “Transfer Pricing and Tax Strategies for Multinational Companies in Taiwan,” D.B.A. Dissertation, United States International University(February), 1992.
- [9] Dunning, J.H., and Rugman, A.M., “The Influence of Hymer’s Dissertation on the

- Theory fo Foreign Direct Investment," American economic Review 75(May), 1985, pp. 228-232.
- [10] Halperin, Robert M. and Srinidhi, B., "U.S Income Tax Transfer-pricing Rules and Resource Allocation: The Case of Decentralized Multinational Firms, " The Accounting Review, 66, No.1 (January), 1991, pp. 141-157.
- [11] Ismail, B., "Transfer Pricing under Uncertainty," Review of Business and Economic Research(Fall), 1992, pp. 1-14.
- [12] Leitch, Robert O. and Barrett, Kevin S., "Multinational Transfer Pricing: Objectives and Constrains," Journal of Accounting Literature 11, 1992, pp. 46-85.
- [13] Muller R. and Morgenstern R., "Multinational Corporations and Balance of Payments Impacts in LDC's: An Econometric Analysis of Export Pricing Behavior", Kyklos, Vol. 27, No. 2, pp. 304-320.
- [14] Samuel, J, "Opportunity Costing: An Application of Mathematical Programming, " Journal of Accounting research(Autumn), 1995, pp. 365-374.
- [15] Tang, R.Y.M., Walter, C.K. and Raymond, R.H., "Transfer Pricing-Japanese vs. American Style, "Management Accounting(Jaunary), 1979, pp. 12-16.