

# 대만 투자 가이드

## 자회사, 지점 및 대표사무소에 대한 심층 분석

### 1. 세 가지 진출 형태의 개요

외국 기업이 대만 시장에 진출할 때 가장 먼저 검토해야 할 중요한 사항 중 하나는 어떤 진출 형태를 선택할 것인가입니다.

실무상 가장 대표적인 선택지는 다음 세 가지입니다.

- 자회사
- 지점
- 대표사무소

이 세 가지 형태는 법적 지위, 책임 범위, 과세 구조, 영업 가능 범위, 향후 확장성 측면에서 큰 차이가 있습니다.

어떤 구조를 선택하느냐에 따라 향후 컴플라이언스 부담, 법적 리스크, 자금 조달 가능성, 이익 송금 방식, 장기적인 사업 확장 유연성까지 크게 달라질 수 있습니다.

따라서 대만 진출 초기 단계에서 자사의 사업 목적과 중장기 전략에 맞는 조직 형태를 선택하는 것은 매우 중요합니다.

### 2. 주요 항목 비교

| 비교 항목 | 자회사                   | 지점                          | 대표사무소                     |
|-------|-----------------------|-----------------------------|---------------------------|
| 법적 지위 | 대만 회사법에 따라 설립되는 독립 법인 | 독립 법인이 아니며, 외국 본사의 연장으로 간주됨 | 독립 법인이 아니며, 연락·준비 기능에 한정됨 |
| 명칭    | XX 유한회사 / XX 주식회사 등   | [국적]상 XX 주식회사<br>대만지점       | [국적]상 XX 주식회사<br>대만대표사무소  |

| 비교 항목      | 자회사  | 지점                                 | 대표사무소  |
|------------|--|------------------------------------|--|
| 법적 책임      | 원칙적으로 출자 범위 내에서 책임 부담                              | 외국 본사가 연대책임 부담                     | 외국 본사가 연대책임 부담   |
| 업무 범위      | 외국인 투자 네거티브 리스트 또는 특별 허가 업종을 제외하고 원칙적으로 모든 영리활동 가능 | 대만에서 지점으로 승인된 범위 내에서 영업활동 가능       | 견적, 계약 연락, 구매, 커뮤니케이션 등 비영리 활동으로 제한되며, 중국 본토 자본의 경우 연구개발도 금지 |
| 최저 자본금     | 원칙적으로 법정 최저자본금 없음. 다만 특수 허가 업종은 별도 요건 가능           | 법정 최저자본금은 없으나, 실제 운영에 필요한 자금 송금 필요 | 등록자본금 불요, 운영경비만 있으면 가능                                       |
| 법인세        | 20%  | 20%                                | 수익활동 불가이므로 원칙적으로 해당 없음                                       |
| 이익 송금 시 과세 | 일반적으로 배당에 대해 21% 원천징수세. 조세조약 적용 시 10% 등으로 경감 가능    | 세후 이익을 본사로 송금할 때 추가 원천징수세 없음(0%)   | 해당 없음  |
| 영업세(VAT)   | 5%   | 5%                                 | 원칙적으로 신고 불요  |
| 철수 절차      | 해산 및 청산 절차 필요                                      | 폐지 등기만으로 가능                        | 폐지 등기만으로 가능  |

### 3. 회계사의 실무적 심층 분석

#### 3.1 법적 책임 관점: 진정한 방화벽은 자회사뿐입니다

법적 리스크 차단이라는 관점에서 보면, 자회사 만이 대만 사업과 해외 본사 사이에 실질적인 방화벽을 형성할 수 있습니다.

자회사는 독립된 법인격을 가지므로, 원칙적으로 대만 자회사의 채무나 법적 책임이 곧바로 해외 본사에 귀속되지는 않습니다.

반면, **지점 과 대표사무소** 는 법적으로 외국 본사의 일부로 간주되기 때문에, 대만에서 세무 문제, 계약 분쟁 또는 행정상 책임이 발생할 경우 본사가 직접 책임을 부담할 가능성이 있습니다.

따라서 법적 책임을 가능한 한 대만 현지에 한정하고자 한다면, 자회사가 가장 적절한 구조입니다.

### 3.2 세무 관점: 지점의 0% 원천징수는 매력적이지만, 항상 가장 유리한 것은 아닙니다

지점 의 대표적인 장점 중 하나는, 대만에서 법인세를 납부한 후 본사로 이익을 송금할 때 **추가 원천징수세가 부과되지 않는다** 는 점입니다.

이 때문에 대만 진출 초기 단계에서 이익을 신속하게 본사로 환류하고자 하는 기업에게는 지점이 매우 매력적으로 보일 수 있습니다.

그러나 그렇다고 해서 지점이 항상 자회사보다 **세무상 더 유리하다** 는 의미는 아닙니다.

**자회사** 의 경우 일반적으로 배당 송금 시 **21%의 원천징수세** 가 적용되지만, 본사 소재국과 대만 사이에 조세조약이 적용되면 세율이 낮아질 수 있습니다. 따라서 실제 세 부담은 본사 소재지와 그룹 전체의 세무 구조에 따라 달라질 수 있습니다.

또한 **자회사** 와 **지점** 모두 본사 또는 관계회사와의 거래가 있는 경우에는 **이전가격 세제** 이슈를 검토해야 할 수 있습니다. 거래 규모나 구조에 따라 문서화 의무 및 합리성 설명이 요구될 수 있습니다.

### 3.3 자금 조달 및 정부 보조금 관점

대만에서 자금 조달이나 각종 보조금 제도를 활용하려는 경우, 일반적으로 가장 유리한 구조는 **자회사** 입니다.

자회사는 독립된 재무제표를 보유하므로, 대만 금융기관이 신용도를 평가하기 더 쉽고, 대출 심사에서도 상대적으로 유리합니다.

반면 지점은 일정한 제약이 있을 수 있고, 대표사무소는 원칙적으로 금융 조달의 주체로 적합하지 않습니다.

또한 연구개발 보조금, SBIR, 투자세액공제 등의 신청 가능성 측면에서도 자회사가 가장 유리한 구조입니다. 지점은 제도별로 제한이 있을 수 있고, 대표사무소는 일반적으로 대상이 아닙니다.

## 4. 컴플라이언스상 중요 유의사항: 고정사업장(PE) 리스크

대표사무소는 특히 신중하게 사용해야 합니다.

법령상 대표사무소는 실질적인 수익 창출 활동을 해서는 안 되며, 그 역할은 시장조사, 연락, 구매 지원, 정보 수집, 준비행위 등으로 한정됩니다.

그러나 세무당국이 대표사무소가 실질적으로 대만 내에서 영업활동을 수행하고 있다고 판단하는 경우, 예를 들어 다음과 같은 상황에서는 사실상의 고정사업장(Permanent Establishment, PE)으로 인정될 수 있습니다.

- 실질적인 서비스 제공을 하고 있는 경우
- 계약 협상 또는 계약 체결에 깊이 관여하는 경우
- 대금 회수를 하는 경우
- 상품 인도 또는 영업 집행에 관여하는 경우

이 경우 외국 본사는 다음과 같은 리스크에 직면할 수 있습니다.

- 영업세 추정
- 법인세 추정
- 가산세 및 과태료 등 제재

따라서 대표사무소는 어디까지나 비영리적 시장 진입 및 준비 거점으로만 사용해야 하며, 실질적인 영업활동이 예정되어 있다면 처음부터 자회사 또는 지점을 검토하는 것이 바람직합니다.

## 5. 어떤 형태를 선택해야 하는가

### 5.1 자회사가 적합한 경우

다음과 같은 경우에는 자회사가 가장 적합합니다.

- 대만에서 장기적으로 사업을 전개할 계획이 있는 경우
- 현지 브랜드와 시장 기반을 구축하고자 하는 경우
- 대만 사업과 본사 사이의 법적 책임을 분리하고자 하는 경우
- 현지 금융 조달이나 정부 보조금 신청 가능성을 고려하는 경우
- 향후 보다 안정적인 확장 기반을 확보하고자 하는 경우

## 5.2 지점이 적합한 경우

다음과 같은 경우에는 지점이 유력한 선택지가 될 수 있습니다.

- 대만에서 실제 영업활동을 수행할 예정인 경우
- 세후 이익을 본사로 효율적으로 송금하고자 하는 경우
- 대만 현지에 완전히 독립된 법인을 둘 필요성이 높지 않은 경우
- 진출 초기 단계에서 운영의 유연성과 이익 환류 효율을 중시하는 경우

## 5.3 대표사무소가 적합한 경우

다음과 같은 경우에는 대표사무소가 적합합니다.

- 아직 시장조사 또는 진출 준비 단계에 있는 경우
- 소규모 인원으로 연락, 구매, 정보 수집만 수행하려는 경우
- 당분간 대만에서 매출을 발생시킬 계획이 없는 경우
- 향후 지점 또는 자회사 설립 전에 가벼운 형태의 거점을 먼저 두고자 하는 경우

## 6. 최종 실무 권고

어떤 형태가 절대적으로 “최선” 이라고 단정할 수는 없습니다. 가장 중요한 것은 자사의 사업 모델, 리스크 허용 수준, 세무 목적, 자금 조달 수요, 대만에서의 중장기 전략 에 가장 잘 맞는 구조를 선택하는 것입니다.

실무적으로는 일반적으로 다음과 같이 정리할 수 있습니다.

- **자회사** = 장기 운영, 법적 책임 차단, 자금 조달, 보조금 활용, 사업 확장에 가장 적합

- **지점** = 실제 영업활동을 수행하면서 이익 송금 효율을 중시하는 경우에 유리
- **대표사무소** = 비영리적 시장조사·준비 활동에만 적합

최종 결정을 내리기 전에는 최소한 다음 사항을 사전에 점검해야 합니다.

- 대만 거점에서 즉시 매출이 발생할 예정인지
- 본사와의 법적 책임 분리가 중요한지
- 자금 조달 또는 정부 보조금 활용 가능성을 중시하는지
- 이익 송금 효율성이 핵심 관심사인지
- 대만 거점이 일시적인 조사 거점인지, 장기적인 사업 확장 거점인지

대만 진출 초기 단계에서 적절한 구조를 설계해 두면, 향후 세무 비용, 법률 리스크, 구조 재편 비용을 크게 줄일 수 있습니다.