

DOING BUSINESS IN CANADA

제 1 편: 사업 구조

한국과 캐나다 간의 무역 및 투자 교류가 지속적으로 확대됨에 따라, 캐나다 시장진출을 모색하는 한국 기업들이 늘어나고 있습니다. 캐나다는 안정적인 정치 환경, 투명한 규제 체계, 그리고 기업 친화적인 비즈니스 환경을 갖춘 국가로서 외국 기업에게 매력적인 투자처로 널리 평가받고 있습니다.

외국 기업이 캐나다에 진출할 때 가장 먼저 고려해야 할 사항 중 하나는 어떠한 법적 구조를 선택할 것인가입니다. 특히연방과 주(州) 간 권한이 분산된 연방 국가로서, 적용되는 법률과 규제 요건이 지역에 따라 달라질 수 있다는 점을 고려해야 합니다.

본 뉴스레터 시리즈는 캐나다에서 사업을 영위하고자 하는 한국 기업들이 고려해야 할 주요 법적 고려사항을 실무적인 관점에서 개괄적으로 소개하는 것을 목적으로 합니다.

- ✓ “캐나다에서 (in Canada) 사업을 하는 것”과 “캐나다와 (with Canada) 사업을 하는 것”은 중요한 차이가 있다는 점을 구분할 필요가 있습니다. “캐나다에서 사업을 한다”는 것은 일반적으로 캐나다 내에 물리적 또는 법적 사업기반을 마련하는 것을 의미합니다. 예를 들어 자회사 설립, 사무실 개설, 직원 고용, 기타 방식으로 캐나다 내에서 사업 활동을 수행하는 경우가 이에 해당합니다. 이러한 경우 캐나다의 세금 및 규제 준수 의무가 발생하게 됩니다.

“캐나다와 사업을 한다”는 것은 캐나다 내 사업 기반을 형성하지 않은 사에서 해외에서 캐나다 기업과 거래를 수행하는 형태를 의미할 수 있습니다. 예를 들어 국경 간 판매나 거래가 이에 해당 될 수 있으며, 특정한 상황에서는 이러한 구조를 통해 캐나다 소득 과세 대상이 되는 것을 피하도록 설계할 수도 있습니다.

- ✓ 세무 문제는 상황에 따라 달라질 수 있으며 관련 법령 또한 변경될 수 있습니다. 따라서 캐나다 시장 진출 구조를 확정하기 전에 캐나다와 한국 양국의 세무 전문가와 상담할 것을 권장드립니다.

1. 일반적인 사업 구조

캐나다에서 사업을 수행하는 방법은 크게 두 가지로 나눌 수 있습니다.

첫번째는 비캐나다 법인이 직접 사업을 수행하는 방식 (일반적으로 “지점 (branch)” 형태라고 불립니다)이며, 두번째는 별도의 캐나다 법인 (혹은 자회사) 혹은 사업구조를 만드는 방식입니다.

비캐나다 법인은 사업을 수행하고자 하는 주(州) 에 “주외 등록 (extra-provincial registration)” 을 할 수 있습니다. 이를 통해 비캐나다 법인은 별도의 캐나다 법인을 설립하지 않고도 해당 주에서 사업을 운영 할 수 있습니다.

✓ 주의 등록 방식은 캐나다 시장에 비교적 간단하게 진입할 수 있는 방법이기도 하지만, 법인회사나 유한책임 파트너십과 같은 캐나다의 유한책임 법인이 제공하는 “추가적인 책임 제한 (liability insulation)” 을 제공하지는 않습니다.

✓ 또한 “지점세(branch tax)” 가 적용 될 수 있는데, 이는 캐나다 내에서 발생한 세후 이익중 캐나다내 적격 자산에 재투자되지 않을 경우 부과되는 세금으로, 세무상 불리한 결과 혹은 구조적 유연성의 제한이 발생 할 수 있습니다. 구체적인 세무 사항은 세무 자문가와 상담하시기 바랍니다.

캐나다 내의 사업구조는 다음이 있습니다.

- 캐나다 연방법 또는 특정 주 또는 준주의 법률에 따라 “법인 회사 (corporation)” 를 설립
- 주 또는 준주 법률에 따라 “파트너십 (partnership/Limited Partnership)” 을 구성
- 캐나다 파트너와 “합작사업(joint venture)” 을 체결

어떤 구조가 적절한지는 회사의 상업적 목적, 세무 고려사항, 그리고 장기적인 사업 전략 등 에 따라 달라지며, 해당 관할 지역의 법률 및 세무 자문가와 협의하여 결정해야 합니다.

A. 법인 회사 (Corporation)

법인회사는 법적으로 독립된 법인격을 가진 조직입니다. 법인은 사업을 수행하고, 계약을 체결하며, 자산을 보유할 수 있습니다. 주주의 책임이 유한해지며, 그 책임은 보통 회사에 투자한 금액으로 제한됩니다.

a. 연방 설립인가, 주 설립인가?

캐나다 법인 회사는 연방법에 따라 설립 할 수도 있고, 특정 주 법률 (예: 브리티시 컬럼비아 주 또는 온타리오 주) 에 따라 설립할 수 있습니다.

여러 차이점 중 하나는, 연방 법인 회사는 “이사 (임원) 거주 요건 (director residency requirement)” 을 충족해야 합니다. 즉 전체 이사의 최소 25%가 캐나다 거주자여야 하며, 이사가 4 명 미만인 경우에는 그 중 최소 1 명은 캐나다 거주자여야 합니다. 반면 브리티시 컬럼비아주를 포함한 대부분의 주에서는 이러한 이사 거주 요건이 존재하지 않습니다.

따라서 외국 기업이 캐나다에 자회사를 통해 진출하는 경우, 특히 캐나다 거주 이사를 맡아줄 인력을 확보하기 어려운 상황에서는 주 설립 방식이 선호되는 경우가 많습니다.

또한, 연방 설립 법인이든 주 설립 법인이든 모두 실제로 사업을 수행하는 주에서는 “주의 등록 (extra-provincial registration)” 을 해야 합니다. 단, 주 설립 법인의 경우 해당 설립된 해당 주에서는 추가 등록이 필요하지 않습니다.

b. 비상장회사로 유지할 것인가, 아니면 상장할 것인가?

일반적인 오해와 달리, 캐나다에서 상장을 하기 위해 반드시 연방법 회사이거나 온타리오주 회사일 필요는 없습니다. 어떤 주법 또는 연방법에 따라 설립된 회사라도 상장을 추진할 수 있습니다.

일반적으로 주된 증권 규제 기관은 회사의 본사가 위치한 관할 지역에 따라 결정되지만, 캐나다의 증권 규정은 대부분의 주에서 상당 부분 조화를 이루고 있습니다. 따라서 설립 관할을 선택할 때는 보통 상장 가능성보다는 기업 지배구조 및 세무 고려사항이 더 중요한 요소로 작용합니다.

c. 지속적인 행정 및 규제 준수 의무는 무엇인가?

캐나다에서 법인을 설립하려면 관련 정부 기관에 필요서류 제출해야 합니다.

설립 이후에는 회계 관련 의무 (회사 자체의 법인 세금 신고 포함) 외에도 “연례 보고 (annual filings)” 및 기타 지속적인 회사법상 의무를 준수해야 합니다. 이러한 연례 보고를 2년 연속으로 이행하지 않을 경우 회사가 “행정적으로 말소 (administrative dissolution)” 될 수 있습니다.

또한 캐나다 대부분의 관할 지역에서는 회사가 “transparency register” 일명 “실질적 소유자 등록부(beneficial ownership register)” 를 유지해야 하며, 이는 실질적으로 중요한 지분을 보유하거나 지배력을 행사하는 개인에 대한 정보가 기록 되는 장부입니다.

캐나다 회사를 설립하고 유지하는 데 필요한 정부 수수료는 비교적 낮은 수준입니다.

B. 파트너십 (Partnership)

캐나다에서 파트너십은 별도의 법인이 아니라, 둘 이상의 개인 또는 법인이 이익을 목적으로 함께 사업을 수행하는 법적 관계를 의미합니다.

파트너십은 자본, 서비스, 전문 지식, 지적 재산권 또는 기타 자산을 출자할 수 있습니다. 파트너간의 권리와 의무는 주로 파트너십 계약과 해당 주 법률에 의해 규율되며, 일부 주에서는 등록이 요구될 수 있습니다. 파트너십은 일반적으로 “일반 파트너십(general partnership)” 또는 “유한 파트너십(limited partnership)” 형태로 운영됩니다.

일반 파트너십에서는 모든 파트너가 경영에 참여하며, 파트너십 채무에 대해 “연대 책임 (joint and several liability)”을 부담합니다.

유한 파트너십에서는 최소 한 명의 “무한책임 파트너 (general partner)” 가 사업을 관리하며 무한 책임을 부담하고, “유한 파트너(limited partner)”는 자본을 출자하면서 경영에 참여하지 않는 한 유한 책임을 누립니다.

캐나다 소득세 측면에서 파트너십은 일반적으로 “통과 과세 구조 (flow-through entity)” 로 취급됩니다. 즉 소득 또는 손실은 파트너십 단계에서 계산되지만, 실제 과세는 각 파트너의 세금 신고에서 이루어집니다. 파트너십 자체는 과세 대상이 아니기 때문에 초기 단계에서 손실이 예상되는 경우 유리할 수 있습니다. 다만 유한 파트너의 경우 “at-risk” 규정에 따른 제한이 적용될 수 있습니다.

C. 합작사업 (Joint Venture)

둘 이상의 당사자가 특정 사업 기회를 공동으로 추진하기 위해 “합작사업 (joint venture)” 을 구성할 수 있습니다.

캐나다에는 합작사업을 직접적으로 규율하는 별도의 법률 체계가 존재하지 않으며, 일반적으로 당사자간의 Joint Venture 계약을 통해 구성됩니다.

합작사업에서는 각 당사자가 자본, 자산, 전문 지식 또는 기타 자원을 결합하여 특정 프로젝트를 수행하고, 이익과 손실을 공유하면서 일정 수준의 통제권을 유지하게 됩니다.

의도치 않게 파트너십이 성립되는 것을 방지하기 위해, 합작사업 계약에는 다음 사항을 명확히 규정하는 것이 중요합니다.

- 파트너십을 의도하지 않는다는 명시적 조항
- 합작사업의 범위
- 각 당사자가 제공할 자산 또는 서비스
- 지배 구조 및 의사결정 방식
- 분쟁 해결 절차

법인 회사와 달리 합작사업 자체는 별도의 법인이 아니며, 독자적인 이름으로 소송을 제기하거나 피소될 수 없습니다. 권리와 책임은 합작사업에 참여하는 각 당사자에게 귀속됩니다.

본 자료는 일반적인 정보 제공 목적으로만 작성된 것입니다. 실제 사업 진행 전에 귀사의 구체적인 상황을 검토하기 위해 적절한 법률 및 세무 자문가와 상담할 것을 권장합니다. 위 내용과 관련하여 문의 사항이 있으신 경우 아래 담당자에게 연락해 주시기 바랍니다.

David W. Harvey 604.595.9907 dharvey@rbs.ca <i>English</i>	Kyusik Shin 604.909.9329 kshin@rbs.ca <i>English/Korean</i>	Junhyung Park 604.661.9210 apark@rbs.ca <i>English/Korean</i>
--	---	---

본 뉴스레터 시리즈 제 2 편에서는 캐나다에서 다양한 산업 분야의 사업 운영에 일반적으로 활용되는 주요 계약 유형을 살펴볼 예정입니다.