

# KACPA Journal

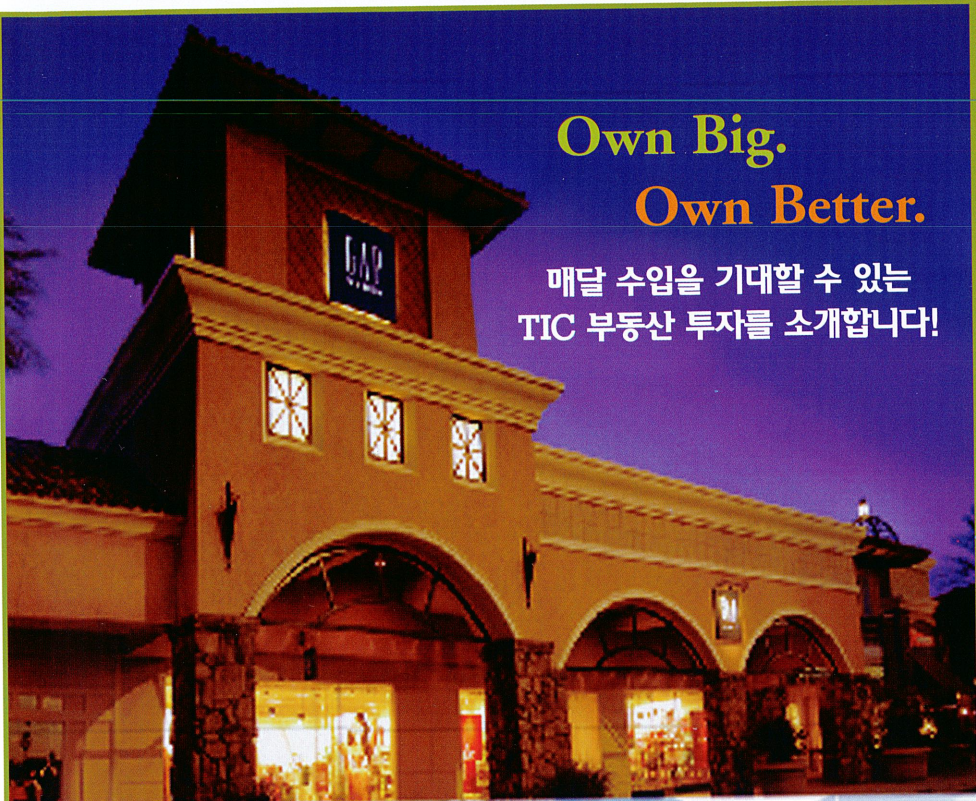
Visions of Korean American Certified Public Accountants

**VOL.8 2006**

발행인 : 장두천 / 편집인 : Jane Kim

<http://www.kacpa.org>

남가주 한인 공인회계사 협회



## Own Big. Own Better.

매달 수입을 기대할 수 있는  
TIC 부동산 투자를 소개합니다!



아파트 관리가 힘드십니까?  
부동산 싯가는 올랐는데 수입은 제자리입니까?  
팔려니 세금이 걱정 되십니까?  
1031 Exchange 하려해도 마땅한 물건이 없습니까?

최상급 부동산을 소유하고 관리걱정이 없으며  
세금혜택을 누릴 수 있는  
**TIC 부동산 투자**를 소개합니다

## TIC 부동산 투자는 Co-Ownership of Real Estate

대형 부동산을 여러사람이 공동매입  
하여 각자 지분을 소유하면서  
수익금을 배당하는 투자방식으로  
Tenant-In-Common의 약자입니다.

투자대상  
고급 아파트, 쇼핑센터, 커머셜 빌딩  
등 고액 부동산 매물

매물 밸류 범위  
\$15Million~\$125Million

투자금액  
\$25만불 시작에서 Max. 제한 없음

배당금액  
투자액의 년 6~10%을 매달 분할지급

투자지역  
미국 전지역에 성장이 빠르고  
안전한 곳

## TIC 는 이런분들께 좋습니다

- 1 최상급 부동산 투자로 매달 정기적인  
수입을 기대하시는 분
- 2 빌딩 관리 걱정에서 해결되고 싶은 분
- 3 크레딧 좋은 테너트를 갖고 싶은 분
- 4 위험부담을 줄이기 위해 분산 투자를  
하고 싶은 분
- 5 Trun-Key solution으로  
1031 Exchange를 쉽게 하고 싶은 분
- 6 세법을 최대로 활용한 우수한 투자를  
원하시는 분



**차비호 (213) 268-9929**

CPA / Commercial R.E. Broker  
Regional Director / Korean Div. Director  
E-mail : bihocha@sciproperties.com  
www.sciproperties.com/rds/bihocha

부동산 세법/투자 건물 컨설턴트  
현재 Kevin Choi, CPA  
현재 남가주 한인 공인 회계사 협회 이사  
전직 북가주 한인 공인 회계사 협회 회장 역임  
샌프란시스코 주립 대학 졸업 (1982)  
Managing Partner, CCA Accountancy Corp. (2002)



**SCI**

Own Big. Own Better.

11620 Wilshire Blvd., Suite 300  
Los Angeles, CA 90025  
Tel. (310) 470-2600  
Fax. (310)470-6609

이제 서명만 남았군요!

Missing  
Something?

**하지만,**  
가장 중요한 무엇인가를  
잊고 계시지는 않습니까?

- 팩토링                    ■ 무역금융
- 단기 상업용자        ■ P.O. 파이낸싱
- 상업부동산용자    ■ 브릿지 론 (Bridge Loan)

**상담문의 213.488.6400**

원활한 자금운용은 잊기쉬운 비즈니스의 기본입니다.  
 든든한 재무구조와 경험을 바탕으로 이루어진 프라임 금융은  
 타 금융기관과는 달리 매우 간소한 절차만으로도  
 신속한 결정을 내려, 다양하고 만족스런 금융상품을  
 일본 일초가 소중한 고객에게  
 더욱 빠르고 안정적으로 제공합니다.  
 고객의 Need를 한발앞서 준비하는  
 성공 비즈니스의 동반자 - **프라임 금융**



Building Values Together —  
**프라임 기업 금융**  
 PRIME BUSINESS CREDIT INC.



# 3년 연속 미주류 사회가 인정한 중앙은행 2006 올스타 최우수 은행



미국 증권시장에 상장된 스몰캡 573개 금융기관 중 성장, 이익, 신용, 자금력 등을 기준으로 샌들러 오닐\*이 뽑은 34개 최우수 금융기관중 하나로 중앙은행이 3년 연속 선정되었습니다.

더욱 편리하고 친절함 서비스로 여러분을 모시겠습니다.

\*샌들러 오닐 - 1988년에 창립된 투자회사로 자본증식, 마켓 리서치, 통합병에 관한 어드바이저를 전세계적으로 제공하는 명성있는 투자전문 회사 중 하나.

2 1 3 - 2 5 1 - 2 2 2 2

# Table of Contents

- 07 인사말  
장두천 협회 회장
- 09 CPA와 직장 수명  
임봉기 은행장, 유니티 은행
- 10 Can Ethics Be Taught in Business School?  
김능집 교수
- 14 State Franchise or Income Tax Studies of  
Several Selected States at Corporate  
and Personal Levels  
오영균 CPA
- 18 한국 자동차 산업의 미국과 멕시코 진출  
최기호 CPA
- 20 비거주자의 한국 부동산 양도 소득세에 대하여  
이용주 영사
- 22 A Plea for Franchising Korean Businesses  
원동석 변호사
- 24 Sales and Use Tax  
제임스 한 CPA
- 26 E2 Visa 사업자를 위한 CPA의 역할  
김금규 변호사
- 28 중국의 동남 아시아 정책에 대한 미국의 우려  
노시성 CPA
- 30 회계사와 수수료  
마틴 박 CPA
- 32 Be Aware! (A Brief Story on Fraud)  
스펜서 홍 CPA
- 34 제 6회 미주 한인 CPA 총연합회 학술대회 참관기  
김윤한 CPA
- 36 1031 Exchange와 TIC 부동산 투자  
차비호 CPA
- 38 상속계획에 대해  
알렉스 한, 천하보험
- 40 협회 소식 (포토 갤러리와 활동)



2006~2007

## Korean American Certified Public Accountants Society of Southern California

### • OFFICERS

Albert D. Jang - *President*  
Jane Kim - *Senior Vice President*  
Sung Bum Cho - *VP Secretary*  
James S. Kim - *VP Treasurer*  
Terrie Lee - *VP Seminar*  
James Ji - *VP Member*  
Christie K. Chu, Martin C. Park - *VP Publication*  
Joon Jong No - *VP Website*

### • AUDITOR

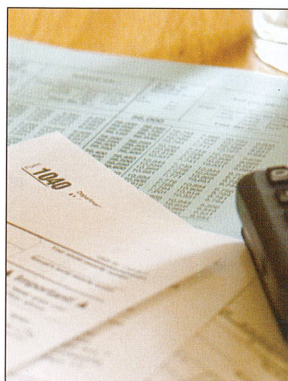
Spencer Hong

### • EXECUTIVE COMMITTEE

Shin-Yong Kang  
Wohn Chul Kim  
Charles C. Lim

### • SCHOLARSHIP COMMITTEE

Jae Sun Song  
Kenneth C. Han  
John Hyongchun Lee



## KACPA Journal Vol.8 / 2006

발행인 : 장두천

편집인 : Jane Kim

편 집 : Martin C. Park, Christie K. Chu

발행처 : 남가주 한인 공인회계사 협회

전 화 : (213) 382-6789

팩 스 : (213) 382-0633

3700 Wilshire Blvd., Suite 835, Los Angeles, CA 90010

http://www.kacpa.org

## 남가주 한인 공인회계사 협회

Korean American Certified Public Accountants  
Society of Southern California

## Korean American Certified Public Accountants Society of Southern California

### Directors Roster

Byung Chan Ahn  
Biho Cha  
James M. Cha  
Steve H. Cha  
Bong Sup Chang  
David S. Cho  
Stephen Y. Cho  
Sung Bum Cho  
Jung Gil Choi  
Kent K. Choi  
Ki Ho Choi  
Samuel B. Choi  
Samuel K. Choi  
Douglas Chong  
Gerald B. Chung  
Kenneth C. Han  
Gilbert Hong  
Sung Ha Hong  
William K. Hwang

Albert D. Jang  
Albert J. Jang  
Seok Ho Jeon  
James Ji  
Shin-Yong Kang  
Steven Y. C. Kang  
Andrew Kang  
Byung S. Kim  
David Kim  
Henry Kim  
Jae Y. Kim  
James S. Kim  
Jane Kim  
Kyu Hong Kim  
Kyung Moo Kim  
Seung Y. Kim  
Wohn Chul Kim  
Yong Pyo Kim  
Yoon Han Kim  
Tong Won Ko

Ben H. Lee  
Benjamin B. Lee  
Hwan Jin Lee  
Hyun Gwon Lee  
James Y. Lee  
Terrie Lee  
Won Sik Lee  
Charles C. Lim  
Joon Jong No  
Chulie Park  
Daniel Park  
Jung Mo Park  
Ki Yeon Park  
Martin Park  
David S. Shin  
Jae Sun Song  
Stephen Whang  
John D. Yoo  
David H. S. Yoon

### Past President of the Board

1	Howard Y. Ree	7/83~6/84	13	Jung G. Choi	7/95~6/96
2	Stephen Cho	7/84~6/85	14	Ben H. Lee	7/96~6/97
3	Young K. Oh	7/85~6/86	15	Bob G. Moon	7/97~6/98
4	Young H. Shin	7/86~6/87	16	Sung H. Hong	7/98~6/99
5	Gilbert G. Hong	7/87~6/88	17	Byung S. Kim	7/99~6/00
6	Ki Ok Kim	7/88~6/89	18	Yoon H. Kim	7/00~6/01
7	Henry Kim	7/89~6/90	19	Jae S. Song	7/01~6/02
8	Jae Y. Kim	7/90~6/91	20	Kyung M. Kim	7/02~6/03
9	Bong S. Chang	7/91~6/92	21	Shin-Yong Kang	7/03~6/04
10	Samuel B. Choi	7/92~6/93	22	Wohn Chul Kim	7/04~6/05
11	Gerald B. Chung	7/93~6/94	23	Charles C. Lim	7/05~6/06
12	Jung M. Park	7/94~6/95	24	Albert D. Jang	7/06~6/07

## Korean American Certified Public Accountants Society of Southern California

### Message from the President



24년전 우리의 선배들이 남가주 한인 공인회계사 협회를 만들고 장한 첫 걸음을 내디뎠을 때, 이처럼 협회가 서로 협력하고, 양보하며, 보다 큰 전문인 그룹으로 발전해 나갈 것을 상상해 보았을까요? 하지만 우리는 현재 건전하고 건강한 협회의 일원으로 우리들의 모임을 자랑스럽게 여기고 있습니다.

우리 공인회계사들은 철저히 전문가 정신으로 무장하고 지식과 경험을 바탕으로 항상 도전하는 자세로 일해 오고 있습니다. 기업경영에 있어서 소비적인 요소인 회계 및 경영, 세무 등이 유기적으로 결합하여 생산성을 높이고 기업이윤에 기여하는 생산적인 요소로 변화할 수 있도록 공인 회계사들이 그동안 큰 역할을 담당해 왔습니다. 그리고 앞으로도 확고한 직업 윤리의식 속에 항상 최고의 수준으로 최선을 다했다는 자부심을 갖을 수 있도록 일해 나갈 것입니다.

이러한 공인회계사들의 노력에 조그마나마 보탬이 되기 위하여 협회는 우리 공인회계사들을 보좌하고 타의 모범이 되도록 최선을 다해 왔습니다. 이러한 노력의 일환으로 협회는 협회지 KACPA Journal 제8호를 발행하게 되었습니다. 그동안 협회를 위해 일해 주신 전임 회장님들, 임원, 이사 여러분들 그리고 협회의 활동에 적극 참여해 주시는 모든 회원 여러분께 감사와 찬사를 보내며, 협회지가 우리 공인회계사들은 물론, 동포사회에서도 널리 탐독될 수 있는 유익한 전문지로 거듭 발전해 나갈 것을 기대해 봅니다.

특히 묵묵히 협회를 위해 일해주신 현 임원 여러분들의 노고를 치하하고, 항상 많은 사랑과 성원을 보내주시는 후원사 여러분들께도 감사를 드립니다. 앞으로도 더 나은 전문지로 발전해 나가도록 더욱 노력을 경주해 가겠습니다.

남가주 한인 공인회계사 협회장  
장 두 천

# 사업 성공의 지름길 유니티은행



- 무료 체크 구좌(개인 및 상용)
- 초고속 대출 서비스(비즈니스, 부동산)
- Low Down - SBA 융자
- 외국인 구좌 개설 가능
- 24시간 Internet Service

모든 대출 문의 전화는  
**1-877-OK Uniti**  
 1-877 658 6484

좋은사람이 모이는곳

**unitiBank**  
 유니티은행  
 www.unitibank.com

**Buena Park 본점**  
 6301 Beach Blvd. #100, Buena Park, CA  
 Tel. (714) 736-5700 Fax. (714) 736-5708

**LA 지점 (뉴서울 호텔내)**  
 2666 West Olympic Blvd. #105, Los Angeles, CA  
 Tel. (213) 365-7100 Fax. (213) 365-7109

**Garden Grove 지점**  
 9252 Garden Grove Blvd. #28, Garden Grove, CA  
 Tel. (714) 590-8500 Fax. (714) 590-6980

**Temecula 대출 센터**  
 27420 Jefferson Ave. #201 Temecula, CA 92590  
 Tel. (951) 693-1743 Fax. (951) 693-1745

**Washington D.C. 대출 센터**  
 7630 Little River Turnpike, Suite 100 Annandale, VA 22003  
 Tel. (703) 813-8120 Fax. (703) 813-8121



# CPA와 직장 수명

"Wines get better with age, so do CPA's"

유니티 은행 임봉기 (William B. Im) 은행장



한국에 있는 직장인의 재직 수명이 IMF 사태이후 엄청나게 짧아 졌다는것은 미국에 있는 우리에게도 잘 알려진 사실이다. 그동안 명퇴 조퇴 등이 좀 줄어들었다고 하지만 지난번에 한국을 방문했을때 등산로를 메우고 있는 중노년들의 행렬을 보고, 또 50대 중반도 안되는 후진들이 은행 지점장을 하다가 대기상태로 물러섰다는 말을 듣고, 다시한번 한국의 빠른 세대교체 분위기를 실감했다. 공식적으로는 은행원의 정년이 58세로 연장되었지만 실행이 잘 안되는 모양이었다. 60세도 안되어 현직에서 물러나면, 남은여생을 적어도 20년은 건강한 삶을 살아야할텐데, 어떻게 긴 세월을 무위하게 보낼까 하고 내가 걱정이 되는것은 은퇴가 이제 남의 일로만 생각되지 않기 때문이리라.

얼마전까지 한국에서 온 동창 친구들과 만나면 누가 아직 현직에 있고 앞으로 얼마나 더 그자리에 남아 있을까 하는것이 중요한 이슈였는데. 이제는 대기업이나 공무원직있는 사람은 하나도 남지 않았고, 현직에 있는 사람은 교수, 자영업자, 의사, 변호사 등으로 국한되어, 이들은 실적 퇴직친구들의 부러움을 받고 있다고 한다. 물론 CPA도 장수하는 직장에 해당되겠지만 우리나라에 한국에서 CPA자격을 받은 사람은 아주 희귀해서 거론이 안된 것이다.

미국에서 다행스러운 것은 직장생활을 늦게까지 할수 있다는 것이다. 환갑이 지나서도 은행에서 활동할수 있고, 50대는 아직 한창 활동할 그룹에 속하니 이것은 미국에서 살면서 받는 축복중에 하나일 것이다.

아니 우리 은행원들은 이렇게 장수할수 있는 이유가 그냥 하늘에서 떨어진 것이라고는 결코 생각하지 않는다. 우리는 이곳에서 나이가 들어간다고 후선으로 물러서 있지 않았고, 젊은 사람들과 같이 자기발전에 앞장서고 일선에서 뛰었기 때문에 얻어진 과실이라고 믿는다.

그렇지만 노후의 대책으로 볼때 CPA 이상가는 직업은 없을 것이다. 늙어간다고 괘시받지 않아도 되고 또 다른 Professional 처럼 업무상 압박도 조절하며 살수 있지 않나! 젊을 때는 회계실무로 활동하고 나이가 들면 감사나 Consultant로 느긋한 삶을 즐기는 여유가 있을것이다. Enron, WorldCom 파산 이후 부각된 Corporate Governance에 대한 정치적, 법적 관심은 Auditor로 또는 Consultant로서의 CPA의 위상을 높였고, 이러한 추세는 당분간 계속될 것이므로, CPA들에게 하늘이 준 축복이 아닌가!

우리 은행원들은 요즘 늘어나는 경쟁과 업무성장의 압력, 이익 증대의 압력, 세대의 변화에 따는 젊은 세대와의 경쟁 압력 등으로 휴식시간을 갖기가 어려워져, 노쇠화현상이 훨씬 빨리 진행되고 있다. 이렇수록 같은 Finance 관련 직종이면서도 오히려 경륜과 능력을 늦게까지 이용할수 있는 CPA 여러분들의 처지가 부러워지는 것이다. 저의 10년 이상 선배님들이 아직도 활약하고 있는 CPA 업계, 앞으로 더 큰 발전과 교포 경제에 대한 성숙해진 기여를 기대합니다. ■

"Wines get better with age, so do CPA's"

## Journals from professionals

# Can Ethics Be Taught in Business School?



김능집 교수 / PhD, CPA  
Paul Neungjip Kim, California State University, L.A.

## Introduction

In the wake of the corporate scandals of Health South, WorldCom, Enron, Arthur Andersen and numerous others, the business world is trying to find and remedy the seemingly systemic problems underlying these events. These companies compromised their ethical values and suffered the consequences, resulting in stringent penalties levied against some corporations and the demise of others. The common ground among these cases is that the parties involved were all business leaders who, despite their education and experience, intentionally made unethical decisions.

Responding to these events, business educators began to reconsider the curriculum of business ethics in their schools, or reprioritize the role of business ethics in their programs. Few people would argue seriously that ethics has no place in a business school, or in other professional schools such as those for law, medicine, architecture, engineering, government, and so forth. Instead, the arguments focused on the difficulties of teaching ethics to students whose moral standards have been fully formed by the time they reach a college/graduate program, and on what kind of people are qualified to teach this subject, by which means it could be taught, and in what section of the curriculums it would be most effective.

## The call for ethics

The United States has been racked by scandals since the 1970s. In government, the Watergate, Iran Contra, and the House Bank scandals illustrated the

lack of ethical principles among elected officials. On Wall Street, the insider trading scandals, highlighted by Ivan Boesky and Michael Milken, showed the lack of ethics at the highest financial levels (Agacer 1997). Critics of the profession allege that due to a shrinking pool of clients, the big accounting firms, such as Arthur Andersen, sometimes turned a blind eye to, or were even directly involved with, questionable activities to hold on to business. It is not only in the United States that such scandals have occurred. In Japan, the Recruit scandal connected highly placed politicians with big-time gangsters. German corporations made profits by setting up poison gas factories in Libya and Iraq (Agacer 1997). These events indicate that ethical values have sunk extremely low, and the legal settlements that came from these scandals did not create fear of punishment in the general populace.

Professional associations have encouraged the incorporation of ethics into the curriculum of schools. For example, the American Assembly of Collegiate Schools of Business (AACSB) accreditation standards requires that ethics education be integrated with the overall curriculum. Similarly, the American Accounting Association (AAA), which is the national association of university accounting professors, has taken steps to enhance ethics education in accounting. The AAA has offered training courses for accounting faculty and has developed case studies for use in the classrooms.

## Can ethics be taught?

Questions about the moral philosophy at the core of ethics have resulted in much debate over whether business ethics can be taught. These questions are essentially of a semantic nature. While the less optimistic maintain that moral values are inherent and thus unteachable, others argue that the conception of morality can be taught at school.

Criticisms of ethics education range from the limitation of the business obligations to the pragmatic difficulties of introducing ethics into the school programs. Peter Drucker, whose thinking transformed corporate management in the latter half of the 20th century, maintained that business did not need its own ethic courses, as he believed that business obligations are to utilize resources

## Journals from professionals

in order to maximize profit; thus, for Drucker, ethics was not an integral part of the domain of business. Because ethics bound all individuals in all their activities equally, Drucker argued that there is no reason to victimize industry by requiring business people to subscribe to a set of ethics different from that which binds ordinary individuals (McDonald 2004). His reasoning also highlights the problem of consequential ethics: consequences are hard to predict. Even if the immediate consequences are predictable, the long-term consequences are often impossible to assess accurately (Williams 1982).

A slightly different argument is that ethics cannot be taught because there are a variety of obstacles to its teaching and learning. One of these is that character and personality are already formed by the age of 20, making it useless to subsequently attempt to change a person's ethics (Shenkir 1990). Further, Pamental (1989) argues that young people do not have any knowledge of functional aspects of business and, therefore, would not be able to fully understand the case studies which are frequently used in the ethics classes of business schools. Another main argument against the teaching of ethics is that it could be a form of indoctrination, which may be construed as an invasion of privacy.

However, most philosophers, psychologists, and scholars agree that ethics can be taught. Almost 2,500 years ago, when Socrates debated the question with his fellow Athenians, his position was clear: Ethics consists of knowing what we ought to do, and such knowledge can be taught (Velasquez 1987). Plato said the virtue cannot be taught, yet ironically he spent much of his life talking about and teaching virtue.

Lawrence Kohlberg, a Harvard psychologist, was one of the first people to research seriously on whether a person can develop the ability to deal with ethical issues in later life and whether education can affect that development. He found that a person's ability to handle moral issues is not formed all at once. Just as there are stages of growth in physical development, the ability to think morally also develops in three stages, starting at childhood, when children define right and wrong in terms of what authorities say is right or wrong.

The development continues through adolescence, when they consider right or wrong based on what society believes or what laws require. Finally, the development ends when individuals reach adulthood, where they define right or wrong from a universal point of view. Kohlberg found that one of the most crucial factors that can stimulate a person's growth through the three levels of moral development is education (Velasquez 1987). He discovered that when a person is challenged to look at issues from a universal point of view, they tend to move upward through the levels. This finding undoubtedly supports the argument that ethics can be taught.

Hosmer (1985) responded to criticisms that you cannot teach moral standards, with a statement of primary goal in teaching ethics: *"I do not want to teach moral standards; I want to teach a method of moral reasoning through complex issues so that the students can apply the moral standards they have."* In discussing the preexistence of moral standards, Hosmer has admitted that it is hard to change habits, beliefs and values, but such change is not the primary function of a course on managerial ethics. In his view, the primary function is to teach ethical systems of analysis, not moral standards of behavior. Therefore, if business schools have a commitment to teach ethics, ethics can, in fact, be taught.

Although many professionals agree that ethics can be taught, the value of these programs in undergraduate programs are somewhat questionable since the two essential ingredients, work experience and a clear career commitment to business, are absent. Without them, the business ethics materials will not come alive for these students, as the marketing and management decisions require practical experience. Hence, the audience of business ethics classes that use case studies should be confined largely to graduate students, or to people who participate in in-house industry training programs.

### Approaches to teaching business ethics

Many business schools have a separate course in ethics, others incorporate ethical issues into

To be continued on next page ►

## Journals from professionals

business courses, and some schools do both. When ethics is taught as a separate course, students often do not apply the ethical principles to business problems in their more straightforward business courses. On the other hand, business faculty often feels uneasy about discussing ethical theories in the classroom, since they are not trained ethicists.

However, ethics should not be viewed as an independent topic that is added on top of a business curriculum. Rather, ethical issues should be addressed concurrently with business subjects taught in courses throughout the curriculum (Oddo 1997). The professors who teach business ethics must have the ability to appeal to a broad range of philosophical foundations, state-of-the-art examples and counter examples, as well as imaginative hypothetical questions. Ethics must be taught with an eye towards its application, and the scope of that application must be focused on the business world with both idealized and actual cases (McDonald 2004). The business faculty should alert students to the ethical implications of business decisions and ask the students to resolve ethical issues using an appropriate ethical framework, which may include applying their personal values to make business decisions.

While philosophy professors teach ethics in their philosophy courses, and business faculty teach ethics in their business courses, more cooperation between them is needed. Guest lectures by business faculty in the philosophy classroom and by philosophy faculty in the business classroom, joint research efforts between philosophy and business faculty, and cross-attendance at professional conferences-business faculty at philosophy conferences and vice versa-will provide opportunities for business and philosophy professors to share ideas (Phillips 2003). Business faculty, philosophy faculty and, most importantly, students would benefit from these business-philosophy joint ventures.

### Conclusion

Discussions about whether, how, and to what extent business ethics can be taught are likely to continue for some time. Recent events, however, have ensured the lasting significance and important relationships between business ethics and business education. With integrative curriculum and appropriate strategy in teaching business ethics, students will surely benefit when the time comes for the decision making in their future business careers. ■

### References

1. Agacer, Gilda M, Petri Vehmanen and Lina J. Valcarcel. "Business ethics: Are accounting students aware? A Cross-cultural study of four countries." *Journal of Business*. Vol. 2, No. 1. 1997.
2. Hosmer, L. "The Other 338. Why a Majority of Our Scholls of Business Administration Do Not Offer a Course in Business Ethics." *Journal of Business Ethics* 4. 1985.
3. McDonald, Gael M. "A case example: Integrating ethics into the academic business curriculum." *Journal of Business Ethics* 54. 2004.
4. Oddo, Alfonso R. "A framework for teaching business ethics." *Journal of Business Ethics*. Vol. 16, Issue 3. 1997.
5. Pamental, George L. "The Course in Business Ethics: Can it Work?" *Journal of Business Ethics*. Vol. 8, Issue 7. July 1989. p. 547 - 551.
6. Phillips, M. "College courses offer basics for dealing ethically in business." *The Business Review*. 2003.
7. Shenkir, William G. "A Perspective from Education: Management Accounting." *Journal of Business Ethics*. Vol. 71, Issue 12, July 1990. p. 30 - 33.
8. Velasquez, Manuel. "Can Ethics Be Taught?" *Issues in Ethics*. 1987.
9. Williams O.F. "Business Ethics: A Trojan Horse?" *California Management Review*. Vol XXIV, Issue 4. Summer 1982.



## ■ PROFESSIONAL ADVISORS GROUP

*Wisdom in Wealth Strategies*



**Brandon Bay**  
Managing Partner

11845 W. Olympic Blvd  
Ste 1100  
Los Angeles, CA 90064

[bbay@professionaladvisors.net](mailto:bbay@professionaladvisors.net)  
[www.professionaladvisors.net](http://www.professionaladvisors.net)

Tel (310) 231-7765  
Fax (310) 477-8201

**Business Planning**

**Estate Strategies**

**Investment Strategies**

**Insurance Planning**

## **Individuals/ Professionals/ Small Businesses**

The named individual offers securities and investment advisory services through AXA Advisors, LLC, (NY, NY 212-314-4600) member NASD, SIPC, and offers annuity and insurance products through AXA Network Insurance Agency, LLC and its affiliates. PROFESSIONAL ADVISORS GROUP is not owned or operated by AXA Advisors or AXA Network Insurance Agency.

PPG-37829 (11/06)

## STATE FRANCHISE OR INCOME TAX STUDIES OF SEVERAL SELECTED STATES AT CORPORATE AND PERSONAL LEVELS

오영균 공인회계사

### Introduction

When a corporation is engaged in business activities both within and outside of a state, deriving net business incomes from sources of more than one state including foreign commerce, allocation and apportionment of the net incomes attributable to the sources of income are required according to the tax laws and regulations of different states.

In order to bringing about uniformity among the states in the methods of determining the apportionment of incomes and to avoid double taxation, the Uniform Division of Income for Tax Purposes Act ("UDITPA") and Multistate Tax Compact ("MTC") were developed for each state to either adopt them or substantially duplicate them in enacting statutory or regulatory regulations. UDITPA divides income into "business income", which is apportioned among states by means of three-factor formula - - sales, property and payroll, and "non-business income", which is allocated to a specific state according to the type of income and the type of property giving rise to the "non-business income". Eighteen (18) states adopted the apportionment formula of UDITPA and MTC regulations, while twenty-eight (28) states did not. However, even those states that did not adopt the formula are using similar apportionment formula. For example, the State of Florida is one of the states which did not adopt UDITPA and MTC regulations, but has adopted its own apportionment fractions with 50% weight on Florida sales factor, 25% on property and 25% on Florida payroll factor.

Some states do not impose any state corporation

income or franchise tax. Nevada, Washington, South Dakota and Wyoming are the four without any state corporation income tax. State income tax rates applicable to regular "C" corporation vary ranging from 12% to 1.9% depending on which state your corporation is domiciled and conducting business. Normally, a corporation with 'S' election (small business corporation) passes its taxable income to the shareholders with no or nominal rate of state franchise tax charged at corporate level. Not all states, however, follow this practice. The State of Texas does not have provision to exempt S corporation from Texas franchise tax, and therefore, S corporation in Texas must pay same rate of state franchise tax as 'C' corporation. New York recognizes S corporation but impose state corporation tax at same rate as C corporation, while New York City does not have S election provision and as a result, federally allowed S corporation is subjected to New York City's general corporation tax.

The state tax systems operate independently of each other, exercising different tax rules and regulations within the frameworks of UDITPA and MTC regulations. A corporation with its business activities stretched out to multistate is subject to different tax regulations, but at the same time, is open to the opportunities of taking advantage of interstate differences to minimize its multistate income tax burden. In the course of developing and execution of tax planning and strategy, retaining tax professionals and attorney in seeking assistance and advices are essential, along with the understanding that implementation of planning and strategy incurs additional business cost on the part of the corporation. This means that sound tax planning and strategy are hard to come by without willingness to pay their costs.

### CRITERIA IN SELECTING AN IDEAL STATE AS CORPORATE DOMICILE

#### S CORPORATION TREATMENT AND PERSONAL INCOME TAX

Some states recognize S corporation status, and the shareholder that elect to be taxed as S corporation are subject to state personal income tax on the S corporation income and losses rather than being taxed at the corporate level, avoiding double taxation on corporation taxable income. However,

## Journals from professionals

taxation on corporation taxable income. However, there are some states that do not recognize S corporation status. In these states, the S corporation may be required to pay tax at the corporate level, at the same rate as C corporation.

State	S status Recognized	Separate State S election required	State Personal Income Tax Rate
CA	Yes, but charge 1.5% franchise tax on S corp. taxable income.	NO	State income tax ranges 1% to 9.3% at progressive rates.
CO	Yes, No tax on S Corporation.	NO	State income tax at fixed rate at 4.63%.
FL	Yes, No tax on S Corporation.	NO	No State income tax.
ID	Yes, No tax on S Corporation.	NO	State income tax at fixed rate at 3.4%.
MN	Yes, No tax on S Corporation.	NO	State income tax ranges 5.35% to 7.85% at progressive rates.
NY	Yes, but impose C Corporation-tax on S Corporation income. C Corp. tax is complex.	YES	State income tax ranges 4% to 7.7%, plus 4.45% of NY City income tax. Hence, Highest combined rate is 12.15%.
OR	Yes, No tax on S Corporation.	NO	State income tax ranges 5.3% to 8.88% at progressive rates.
PA	Yes, No tax on S Corporation.	YES	State income tax at fixed Rate of 3.07%
TX	No S Corporation taxed same as C Corporation at greater of either 0.25% of taxable net capital, or 4.5% of net taxable earned Surplus.	N/A	No state personal income tax.
WA	No Corporation income tax.	N/A	No state personal income tax.

Strictly from state income tax point of view, Washington seems to be most ideal states to relocate. Likewise, the State of Florida is another ideal state candidate as long as its business is conducted under S election, because Florida source taxable incomes that passed through to the shareholder's personal income tax return through K-1 are tax free because no state tax provision for both corporate and individual levels.

### STATE MULTISTATE INCOME APPORTIONMENT PROVISIONS

As was discussed earlier, the states now use apportionment by formula to calculate the instate income of corporations conducting business in multistate. Most states use three factor formula

following the regulations of UDITPA while some states deviate from either equal weighting methodology or omitting one or more of these factors according to the regulations enacted by each different state to ensure uniformity in the application of income apportionments over interstate business incomes

State	Adoption of UDITPA	Adoption of MTC
CA	YES, with modification.	Substantially all.
CO	YES	YES
FL	NO, but similar provisions.	NO
ID	NO, but similar provisions.	NO, but similar provisions.
MN	NO, but similar provisions.	NO, but similar provisions.
NY	NO, but similar provisions.	NO, but similar provisions.
OR	With modified sale factor.	NO, but comparable provisions.
PA	With some exceptions.	NO
TX	NO	NO
WA	N/A, because no income tax.	N/A, because no income tax.

For example, New York franchise tax is computed by 1) multiplying business income by a business allocation percentage, 2) multiplying investment income by an investment allocation percentage, and 3) adding the two products. Business allocation percentage is computed by adding together the percentages of the property factor, the receipt factor (= sales factor) weighted twice, and the payroll factor, and dividing the total by four. However, beginning 2008, 100% of sales factor only would be used as business allocation percentage. Investment allocation percentage is determined by 1) multiplying the amount of a company's investment capital invested in stock, bond, or other security by the allocation percentage of the issuer or obliger, 2) adding together the sums obtained, and 3) dividing the result by the total of the company's investment capital invested in stocks, bonds and other securities.

In Texas, "net taxable capital" is computed by 1) adding the corporation's stated capital, plus its surplus (= excess of the net assets of a corporation over its stated capital), 2) then determining the amount of the corporation's taxable capital to be apportioned to Texas, and 3) subtracting from that amount any other allowable deductions. The allowable deductions are for those corporations

To be continued on next page ▶

## Journals from professionals

which are designated as a) enterprise zone project, b) having amortized cost of solar energy devices, and c) a defense readjustment project.

### SALES FACTOR RULES

In applying three-factor apportionment formula to the allocation of multi-state incomes, sales factor is deemed most important because 1) "sales" is defined as taxpayer's gross receipts, 2) some states use double or even triple weight on sales factor, and 3) although "throwback" rules are not uniformly adopted by all states, those states which adopted "throwback" rules include in the numerator receipts from sales in states where the taxpayer is not taxable. To explain "throwback rules" in more easier language, let us assume that a company in California sold appliances to a wholesale dealer in Nevada, the state that does not have any state income or franchise tax. The appliance products were shipped from the company's warehouse in Las Vegas, and therefore, the sale is definitely Nevada sale. The Nevada sale, however, is thrown back to California as California sale in accordance with the "throwback" rule, because the transaction is not taxed at the purchaser state.

In a drop shipment sale, goods are shipped from a location different from that of the seller. For example, a wholesaler in California sells furniture to a buyer in Florida. The seller instructs its supplier in China to ship the furniture to the buyer in Florida. This arrangement is called "drop shipment". MTC regulations apply "throwback" rule on this type of drop shipment, defining the sale as California sale, because the purchaser state, Florida do not charge state income or franchise tax to the Florida S corporation, and therefore, the drop shipment sale is once again thrown back to California as California sale. Under normal circumstance, the drop shipment sale is defined as the sale of "purchaser state", and if "purchaser state" does not impose state income or franchise tax on the transaction, the drop shipment sale is classified as the sale of "shipment origination state", which is in this situation China. But once again, China is foreign country, and therefore, no state income tax is charged on the sales transaction. Listed below show whether "throwback" rule is adopted and how the "sales factor" is weighted, double or single.

State	Throwback Rule	Weight of Sales Factor
CA	YES	Double weight
FL	NO	Single weight, but do not include interest, dividend...
TX	YES	Sale factor is not used, because state income tax is charged on capital and taxable surplus as explained earlier.
WA	N/A	N/A (no state income tax)

From multistate tax planning point of view, the states with no "throwback rules" does have more flexibility in manipulating a certain sale transaction to either no income tax or lower income tax state than otherwise.

Suppose an S corporation in Florida has its subsidiary S corporations in California and Pennsylvania. Let us assume further that the corporation in Florida is the only one carrying inventories in its own warehouse in Florida, and other subsidiaries have their sales crew and offices only, using the arrangement of "drop shipment" of merchandises from suppliers in Korea. California sales crew covers the western coast of US including Nevada and Washington. Under the well planned and controlled marketing system, the sales orders solicited by the crew in California from Nevada and Washington would become California sales, subjecting the related net incomes from the drop shipment sales to California franchise tax of 1.5%. However, the solicited sales orders could be forwarded to Florida in such a way that Florida corporation process drop shipment sales orders and issues ensuing sales invoices, recording them as Florida sales. California has "throwback rules" and consequently subjecting the sales to the California franchise tax, but Florida does not have "throwback rules" and therefore, the entire net incomes related to the sales escapes state income taxes both at corporate and individual levels.

### PAYROLL AND PROPERTY FACTORS

In applying payroll and property factors to the apportionment of multistate incomes, actual practices in measuring payroll and property vary by states. Some states include in the measurement of wages and payroll officers' compensation and 401(k) earnings. Even in the measurement of property, majority states use "original cost" of property, but



## Journals from professionals

some states use Federally adjusted tax basis as the values of properties. Regarding rented property, some states include real and personal property rental value at eight (8) times of monthly rents as annual rental values, whereas other states don't.

State	Officers salary included	401(k) included	Rented Property included at 8x rental	Original Cost or Net Book Value
CA	YES	YES	YES	Original Cost
FL	YES	YES	YES	Original Cost
TX	N/A	N/A	N/A	N/A
WA	N/A	N/A	N/A	N/A

\*N/A = not applicable because no state tax or different tax measurement.

## NET OPERATING LOSS DEDUCTION (NOL)

For Federal tax purposes, net operating losses ("NOL") can generally carried back two years and forward 20 years. However, each state has different NOL carried back and forward rules. Inasmuch as generation of net income is not assured and risk of losing is almost always associated with any business undertaking, the longer NOL is carried back and carried forward is better than nothing or shorter ones. ■

State	Carryback / carryforward Period
CA	0 back, 10 forward
FL	0 back, 20 forward
TX	0 back, 5 forward
WA	N/A (No state tax)

↑ 홈세일 금융의 일대일 고객센터



# 힘을 드립니다!

## 커먼웰스은행 SBA 용자

20년 이상의 경력을 가진 최고 전문팀입니다.  
 PLP Lender로서 확실하고 신속한 자체 용자 결정을 합니다.  
 전문적인 금융 상담으로 연결되는 용자 상담을 해 드립니다.  
 단순한 은행의 대출상품이 아닌 여러분 사업체의 성장동력입니다.

323.988.3000

COMMONWEALTH BUSINESS BANK **cbb** beyond banking  
 커먼웰스은행



심베스터 김

데이빗 엄



5055 WILSHIRE BOULEVARD SUITE 100 LOS ANGELES CALIFORNIA 90036 Tel 323.988.3000 Fax 323.988.3000

Journals from professionals

# 한국 자동차 산업의 미국과 멕시코 진출



최기호 공인회계사  
Kiho Choi, CPA

## 미국진출

세간에 이미 잘 알려진대로 현대 자동차가 Alabama에서 2005년부터 연간 300,000대 규모의 자동차를 생산하고 있고 기아자동차가 지난5월부터 인근 Georgia에서 공장터를 다지기 시작했다. 두 자동차가 각각 20억불이 넘는 투자를 하고 협력사들을 포함하여 10,000명이 넘는 일자리를 창출한다고 하니 미국 동남부에서 남북전쟁 이후 가장 큰일이라고 흥분해 하는 것도 무리는 아니다. 실제로 현재의 분위기는 우리가 상상하는 것 이상이다. 주정부 청사앞 뿐만 아니라 각 은행앞에도 성조기와 태극기가 나란히 걸려 있고 길거리엔 현대차가 한대 건너 보인다. 현대차를 유치하느라 incentive등에 들어간 재정을 충당하느라 6%이던 판매세를 10%로 올려도 불평하는 사람이 없다. "바람과 함께 사라지다"의 본고장이 한국땅이 되어 버린 셈이다.

미국에 진출한 대부분의 한국기업은 본사제품을 미국내에 수입 판매하는 일을 하고 있고 그 규모도 단일기업이 연간 수십억불에 달할 정도로 커지고 있다. 또 여러가지 말도 많고 싸움도 많지만 언젠가 FTA가 통과되면 미국에 진출하는 한국기업이 더 많아지고 규모도 더 커질 것이 분명하다. 이러한 판매 유통업을 하는 한국계 미국기업들이 부딪히는 가장 큰 문제인 이전가격(Transfer Pricing)이니 사전가격협의(Advanced Pricing Agreement)등의 단어에는 상당히 익숙해 있을 것으로 생각되며 여러 전문가들이 이미 여러차례 본지에 기고한 바 있으므로 본고에서는 언급을 피하고자 한다. 그러나 서두에 소개한 한국자동차 산업이 미국에 진출하면서 우리 KACPA들이 전통적으로 해왔던 서비스분야에 없었던 생소한 단어들도 등장하고 있어 이를 간단히 소개하고자 한다.

## Cost Segregation Study

공장, 사무실, 상가등의 건물을 지을 때 들어간 원가를 세법이 허용하는 최대의 조세혜택이 돌아가는 방법으로 분류하는 절차를 의미하는데 대개 CPA와 Engineer가 같이 일을 하게된다.

대강의 개념은 전체 cost에서 우선 감가상각이 가능한 쪽으로 cost를 집중시키고 또 이중에서도 class life가 짧거나 accelerated depreciation이 가능한 property로 분류함으로써 합법적인 초기 절세혜택을 최대화 하자는데 있다. Class life가 39년인 commercial property의 상당부분을 5 or 7year property로 분류할 수 있다면 tax saving으로 인한 효과는 우리의 일반적 예상을 훨씬 초과한다. 예를들어 최근 \$570,000짜리 치과병원 건물을 짓고 Cost Segregation Study 결과 present value로 \$52,000의 tax saving이 된다고 하니 수백만 또는 수천만불이 들어가는 건물은 말할 것도 없다. 현대자동차 Alabama plant는 \$1.1 billion가 들었다고 한다. 이러한 Cost Segregation Study는 이러한 공장 건물 이외에도 호텔, 리조트, 식당, 카지노, golf courses, shopping center, distribution center등 새로운 project에는 반드시 고려해 보아야 한다.

## Domestic Production Activities Deduction (IRC Sec. 199)

미국내에서 물품을 제조 생산하거나 건축을 하는 경우 해당년도의 임금지불액 50%범위내에서 taxable income의 일정액을 추가로 특별공제할 수 있다. 2006년에는 3%, 2007~2009년에는 6%, 그 이후에는 9%의 special deduction이 허용된다. 미국내 제조업, 농업, 건축업등에 조세혜택을 늘림으로서 시장경쟁력을 높이고 국내고용을 늘리자는 취지이다.

## Incentive

대부분의 한국기업체들에 주어지는 incentive는 연방, 주, 또는 지방정부 차원에서 다양하게 그리고 선택적으로 주어지는데 법인세, 재산세, 판매세등의 세액감면, 현금지원, 토지 또는 건물 무상지원, 고용효과에 따른 지원등이 있다. 이러한 incentive는 그 형태에 따라 accounting과 tax issue가 다르게 적용된다.

## Sales & Use Tax

Alabama나 Georgia의 경우에 Sales Taxes는 상당히 복잡하고 Nexus에 따라 부과되는데 각 지역별로 State, County, City별로 Rate이 다르고 운영하는 Agency가 다르므로 Nexus에 맞추어서 해당지역에 등록을 하여야 한다. 특이한 것은 Delivery point에 sales tax가 부과된다. 예를들어 Lee county의 고객이 Montgomery county 판매상에 와서 물건을 pick-up하면 Montgomery county에, 고객의 영업장에 물건을 deliver하면 Lee County에 sales tax를 내야한다.

## Education Tax

또한 Sales Tax와 Property tax에 포함해서 부과되는 교육세(Education tax)라는 것이 있어서 통상 Sales and Use taxes가

## Journals from professionals

면제되는 기계등에 대하여도 구입 또는 수입가격에 대하여 1~1.5%를 내야 한다. 낙후된 지역경제를 살리기 위해 교육에 투자할 자원을 확보하는 것이라고 하는데 잘살지 못했을때 한국에 교육세라는 것이 있었다는 생각이 난다.

### Foreign-Trade Zone (FTZ)

공단이나 제조공장 자체를 자유무역지역(FTZ)로 지정을 받으면 관세유예, 관세감면, 통관절차 간소화 또는 통관비용의 대폭감면 등의 혜택을 받을 수 있기 때문에 현대자동차를 비롯한 일정 규모 이상의 여러 업체가 FTZ를 운영하고 있다. 다만 최초 허가에 복잡한 절차를 거쳐야하고 이를 유지하기 위한 시스템운용이 필요하다.

### 멕시코 진출

초기 기세 등등하게 미동남부 땅을 점령했던 현대자동차와 그 협력업체들에 최근 고민거리가 생기기 시작했다. 목화밭 노예 후손들이 많은 이 곳 사람들의 교육수준과 생산성이 기대에 못미칠 뿐 만아니라 한국원화의 지속적인 강세로 인한 원가 압박요인이 한계점에 도달했다는 인식이 광범위하게 시작된 것이다. 결국 한국 또는 중국에서 원자재, 반제품, 완제품들을 들여오던 방식을 멕시코에서 생산 또는 sourcing하는 것이 가장 현실적인 대안중의 하나로 떠오르고 있어서 많은 Tier II 업체를 비롯하여 수십개의 자동차 부품 생산업체가 멕시코에 진출할 것으로 예상하고 있다. Texas 인접 국경에서 자동차로 두어시간 거리인 Monterrey와 Saltillo지역이 가장 유력한데 이미 GM을 비롯한 멕시코 최대 자동차 산업 인프라가 구축되어 있는 곳이다.

한국기업의 멕시코진출에 우리 KACPA가 무슨 역할을 하느냐 궁금해 하신 분이 많을 것 같아 "마킬라도라(Maquiladora)"라는 concept과 함께 간단하게 소개하고자 한다. 우선 한국기업이 멕시코에 직접투자를 하고 생산활동을 할 수 있지만 대부분의 경우 미국에 먼저 회사를 설립하고 멕시코는 미국법인이 투자를 하는 간접투자방식을 택한다. 이때 멕시코 생산법인은 "마킬라도라"라는 상기 FTZ에 유사한 프로그램으로 운영되는데 기계장비, 원자재, 완제품 등 거의 모든 주요자산은 미국법인이 소유하게 된다. 아울러 모든 매출과 매입도 미국법인에 속하게 된다. 멕시코법인은 단순히 하청공장운영에 필요한 공장임대료와 인건비만 지출하게 되고 아래에 언급한 정해진 방식에 의하여 미국법인에 하청용역비를 청구한다. 결론적으로 생산이 주로 이뤄지는 곳과 실질적인 주체는 멕시코법인이나 모든 회계와 조세문제는 미국에 집중되게 된다.

#### 이러한 간접투자방식을 택하는 주요 요인은.

① 대부분의 주요자산이 멕시코내에 있지만 법률적으로는 미국법인 소유이므로 노동문제 등 유사시 재산권을 보호 받을 수 있

고 실제 소유가 한국인에 있다하더라도 미국에 세금을 내는 미국기업이므로 지난 40여년동안 잘 정비된 미국과 멕시코간의 각종 협약의 혜택을 받을 있을 뿐아니라 분쟁발생시 미국정부의 도움을 기대할 수 있다.

② 멕시코의 불안정하고 불합리한 조세제도 보다는 잘 정비된 조세제도를 가진 미국의 관할권에 속함으로써 조세위험과 부담을 최소화할 수 있다. 조세예측을 가능하게 하는 장점도 있다.

③ 법률적 또는 장부상으로 모든 주요 재산과 영업활동이 미국법인에서 일어나므로 잘 정비된 미국의 자본 및 금융시스템을 이용할 수 있다.

④ 비록 교과서에 실을 수 없는 내용이지만 미국기업을 통하여 한국본사 관계자들의 미국비자 또는 영주권등을 받을 수 있고 실질적으로 가장 많은 관심을 보이는 부분이기도 하다.

멕시코 법인은 정기적으로 멕시코세법 (Income tax laws 3.33.1)에서 명시된 Option중 하나에 의하여 미국법인에 하청용역비(Assembly charges)를 청구하게 된다.

① 자체적으로 원가가산법(Cost Plus Method)에 의한 이전가격 연구를 하여 Mark-up을 결정한 다음 모기업소유 기계장비 장부잔존가격의 1%를 더하거나,

② Safe Harbor라는 방식인데, 마킬라도라에서 운영되는 총자산의 6.9% 혹은 총비용의 6.5%중 큰 금액을 Mark-up으로 정하거나,

③ 자체적으로 거래 영업 이익방법(Transactional Operating Profit Method)으로 이전 가격연구를 하여 Mark-up을 결정한 다. 이 방법은 미국의 비교 이익법(Comparable Profit Method)와 유사한데 대체적으로 가장 많은 조세부담을 줄 수 있어서 가장 선호하지 않은 방법이다.

멕시코는 지난 7월 현 집권당인 PAN의 칼데론 후보가 차기 대통령으로 당선됨으로서 그의 공약대로 외국인투자 유치에 적극 나서고 있을 뿐아니라 지난 3년간 법인세율을 6%나 떨어 뜨리고 각종 규제를 완화하거나 정비하고 있어서 앞으로 한국기업의 멕시코 진출은 10여년만에 다시 활기를 찾을 것으로 전망하고 있다.

#### 이러한 한국계 마킬라도라를 돕는 우리 KACPA는,

① 한국, 미국, 그리고 멕시코 3개국간에 재화와 금전이 이동하므로 한국세법과 회계원칙에 대한 기본적인 이해, 한국과 미국간 특수관계자 거래에 해당되는 이전가격에 관한 규정 (IRC Sec. 482), 과소자본규정(Thin Capitalization) 등의 전통적인 국제조세문제에 대한 상당한 지식을 가져야 할 뿐만 아니라,

② 미국과 멕시코간의 "마킬라도라" 운영에 관한 여러 협약과 미국법인과 관련된 멕시코세법 조항을 이해하여 전체적인 흐름을 큰 한단위로 볼 수 있어야 함은 물론,

③ Foreign operation에 관련된 IRS 보고의무사항, consolidated financial statements에 대한 기본적인 지식이 필요하다. ■

# 비거주자의 한국 부동산 양도 소득세에 대하여

LA 총영사관 이용주 영사

내년부터 1세대 2주택에 대한 양도소득세가 부과되는 등 양도 소득세 부담이 무거워짐에 따라 미국 교포들이 한국 소재 부동산을 금년 내에 처분하려는 사례가 많고 최근에 한국의 양도소득세에 관한 규정이 많이 바뀌었으므로, 부동산 양도소득세에 관한 핵심적인 사항에 대하여 다루고자 한다.

우선, 양도소득세는 미국 시민권 등 국적보다 거주자/비거주자를 구분하여 세금을 달리 적용하고 있으므로, 거주자와 비거주자의 개념을 정확하게 이해할 필요가 있다. 따라서, 거주자와 비거주자를 어떻게 구분하는지를 먼저 설명한 후 교포들이 양도소득세와 관련하여 자주 문의하는 사항을 중심으로 정리한다.

## 거주자와 비거주자의 구분

거주자와 비거주자의 구분은 미국 국적 또는 영주권의 취득보다는 국내에 1년 이상 머무르는 주소나 거소가 있는지에 따른다. 즉, 한국 세법상 거주자는 국내에 주소가 있거나 1년 이상 거주하는 개인을 말한다. 미국 영주권자 또는 시민권자의 경우에도 1년 이상 국내 거주를 필요로 하는 직업이 있거나 생계를 같이 하는 가족 및 자산 상태에 비추어 1년 이상 국내에 거주할 것으로 인정되는 때에는 거주자에 해당될 수 있다. 또한, 한국 법인의 해외 사업장에 파견된 주재원도 거주자로 본다. 이와 같이 거주자에 해당하는 경우를 제외하면 미국에 거주하는 영주권자와 시민권자 등 교포들은 대부분 비거주자에 해당한다고 할 것이다. 결론적으로 말하자면, 거주자와 비거주자의 판단은 거주기간, 직업, 생계를 같이 하는 가족의 거주 장소 등 생활관계를 종합하여 결정된다.

## 1세대 1주택 양도소득세 비과세 여부

국내에 1주택만을 소유하던 1세대가 이민, 1년 이상의 유학이나 해외근무 등으로 세대원 전원이 출국한 이후 국내의 주택(당해 주택이 재건축된 경우 재건축 입주권)을 양도하는 경우에는 양도일 현재 다른 주택을 취득한 사실이 없으면 소유기간 및 거주기간에 관계없이 양도소득세가 비과세된다. 여기서 유의할 점은 이와 같은 비과세 혜택은 출국일로부터 2년 이내 양도하는 경우에 한하며 2006.2.9일 이전에 이민 등으로 이미 출국한 경우에 2007.12.31일 까지 양도하는 경우에 한해 적용된다는 것이다.

한편, 이와 같은 1세대 1주택 비과세 혜택이 적용되는 경우에도 그 주택의 양도가액이 6억원을 초과하면 6억원 초과분에 해당되는 양도차익 [=전체 양도차익 × (양도가액 - 6억원) / 양도가액]에 대해서는 양도소득세가 과세된다. 예를 들어, 주택의 양도가액이 10억이고, 그 주택의 취득가액이 2억원으로 양도차익이 8억원인 경우 양도차익 8억원 중 3.2억원 (= 8억원 × (10억원 - 6억원) / 10억원)에 대해서 양도소득세가 과세된다.

한편, 국내에 2주택을 소유하던 1세대가 이민 등으로 비거주자가 된 상태에서 주택을 양도하는 경우에는 보유기간 등에 관계없이 2주택 모두 양도소득세가 과세된다. 또한, 이민 등으로 출국하여 비거주자가 된 상태에서 국내의 주택을 취득(상속 포함)한 경우에는 1주택만 보유하더라도 그 주택 양도에 대하여 양도소득세가 과세된다.

한편, 조세특례제한법에서 규정한 특정기간(98.5.22~99.6.30일 등)에 신축된 주택 취득자에 대한 양도소득세 감면(취득 이후 5년간 양도차익에 대한 감면 등)은 당해 신축주택의 취득일 및 양도일 현재 거주자인 경우에 한하여 적용된다. 따라서, 주택 취득일 또는 양도일 현재 비거주자이면 그 감면 혜택을 적용받을 수 없다.

## 양도소득세 산출

비거주자의 경우에는 양도소득세를 산출하는 방식은 거주자와 거의 동일하다. 먼저, 양도차익은 양도가액에서 취득가액과 필요경비를 차감하여 산출한다. 양도가액과 취득가액은 원칙적으로 정부에서 고시하는 기준시가 등에 의하여 결정되나, 최근에는 정부의 양도소득세 정상화 조치 등으로 실거래가액에 의하여 결정되는 경우가 늘어나고 있으며, 내년부터는 모든 부동산 양도에 대하여 실거래가액에 의하여 결정된다. 한편, 1984.12.31일 이전에 취득(상속 및 증여 포함)한 주택 및 토지에 대하여는 1985.1.1일에 취득한 것으로 의제하여 취득가액을 계산한다. 필요경비는 부동산 구입시 지출한 취득세와 등록세, 부동산 중개 및 등기 이전 수수료, 부동산의 계량 등 가치 증대를 위해 지출한 비용 등이다(다만, 양도차익을 기준시가에 의해 결정하는 경우에는 일률적으로 취득 당시 기준시가의 3%를 필요경비로 한다).

다음으로 과세표준 계산과정을 보면, 과세표준은 양도차익에서 장기보유공제와 양도소득기본공제(250만원 공제)를 차감하여 산출한다. 여기서 장기보유특별공제란 오랫동안 보유한 양도자산의 양도차익에서 일정율을 공제하는 것으로서 3~5년간 보유시는 양도차익의 10%, 5~10년간 보유시는 양도차익의 15%, 10년 이상 보유시는 양도차익의 30%를 공제하며, 1세대 1주택을 15년 이상 보유한 경우 양도차익의 45%를 공제한다. 다만, 1세대 3주택인 경우에는 이와 같은 장기보유특별공제를 적용받을 수 없으며, 2007.1.1일부터는 1세대 2주택도 장기 보유특별

## Journals from professionals

공제가 적용되지 않으며 부채 지주의 농지 및 임야 등 비사업용 토지도 일정한 경우(2006년말 현재 20년 이상 보유하거나 이미 상속받은 것으로서 2009년말까지 양도 등)를 제외하고는 장기 보유특별공제를 적용받을 수 없다.

마지막으로, 납부하여야 할 세액은 과세표준에 세율을 곱하여 산출한다. 양도소득세율은 과세표준의 크기에 따라 1천만원 이하이면 9%, 1~4천만원은 90만원 + 1천만원 초과금액의 18%, 4~8천만원은 630만원 + 4천만원 초과금액의 27%, 8천만원 이상은 1,710만원 + 8천만원 초과금액의 36%이다. 다만, 단기 양도 및 다주택 소유자의 경우에는 높은 단일세율로 과세되는데, 부동산을 1년 미만 보유시 50%, 1~2년 보유시 40%, 1세대 3주택 보유시 60%가 적용된다. 한편, 2007.1.1일부터는 1세대 2주택은 50%의 세율이 적용되며, 부채 지주 농지 및 임야 등 비사업용 토지는 일정한 경우(2006년말 현재 20년 이상 보유하거나 상속받은 것으로서 2009년말까지 양도 등)를 제외하고 60%의 세율로 종과된다.

한편, 주택 등 부동산을 양도한 자가 양도일(통상 잔금지급일)이 속하는 달의 말일부터 2개월 이내 양도소득세를 신고 납부하면 양도소득세의 10%를 공제받는 혜택(예정신고납부세액공제)을 받을 수 있다. 한편, 이와 같은 양도소득세에 추가하여 양도

소득세의 10% 금액을 주민세로 납부하여야 한다.

### 양도소득세 납세방법

한국에 거주하지 아니하는 영주권자, 시민권자 등 비거주자는 국내에 별도의 사업장이 있지 않는 한 부동산 소재지 관할세무서에 양도소득세 신고를 하여야 한다.

비거주자로부터 국내의 부동산을 양수하는 자는 부동산 매매대금을 지급하면서 양도가액의 10%(다만, 취득가액 및 양도비용이 확인되는 경우에는 양도가액의 10%와 양도차익의 25% 중 적은 금액)을 원천징수하여 다음달 10일까지 신고 납부하여야 한다. 그리고, 당해 부동산을 양도한 자는 양도일이 속하는 달의 말일로부터 2개월 이내 양도소득세를 신고하여 사후 정산하여야 한다. 이 때 양도자가 납부하여야 할 양도소득세가 당초 양수자가 원천징수한 세금을 초과하는 경우에는 그 초과 부분을 추가로 납부하여야 하고 그 반대의 경우에는 환급받을 수 있다. 그러나, 이와 같은 양수자에 의한 원천징수와 양도자에 의한 사후 정산 등의 절차가 번거로운 경우에는 양도자는 잔금을 수령하기 전에 부동산 소재지 관할 세무서에 양도소득세를 신고 납부하고 '양도소득세 비과세 또는 신고납부 확인서'를 발급받아 양수자에게 전달하면 양수자는 원천징수하지 않아도 된다. ■



새로운 정상 서비스  
퍼스트스탠다드 은행이 열어줍니다.

확실한 고객 서비스, 늘 새로운 최상의 서비스,  
정상의 은행업무로 고객 한분한분께  
만족의 서비스를 약속드립니다.

**FIRST STANDARD BANK**  
1000 Wilshire Blvd, Suite 100 L.A., CA 90017  
**TEL.: 1-213-892-9999**  
www.firststandardbank.com

## A Plea for Franchising Korean Business



원동석 변호사

David D. Won, Attorney at Law

There are many forms of business entities and structures. However, there is no sure answer as to which form may best bring out the success of a business, as each business is unique. However, it is certain that a successful business is worthy of expansion so that it can capitalize on the profits as much as it deserves. The ideal way to do so would be to expand on the business idea and plan to the public without too much compromise to the branding and ownership of said business idea and plan. That may include selling its business idea to an interested buyer without completely losing control over it. This article is not going to explain which form of business expansion would be best. However, it attempts to shed some light on "franchising" for the Korean American business community, particularly from the viewpoint of the franchisor since there are many successful Korean business owners who are not taking advantage of this type of business structuring which has been around for many years in the U.S. It also attempts to contrast franchising and licensing, the latter being more common way of doing business for most Korean Americans.

Franchising or ownership and distribution of business ideas and products have been a critical backbone and driving force of the U.S. economy. They make up about a third of U.S. retail sales according to the U.S. Department of Commerce. In addition, other sectors of the economy are also benefited by franchised businesses, as they purchase in bulk from various manufacturers and wholesalers. One of the prime examples would be McDonald's Corporation, which is the largest purchaser of beef in the United States. More and more consumers are drawn into

branded products and services as opposed to those provided in small "mom & pop" stores. Accordingly, seeing the benefits of franchising, many entrepreneurs and small business owners are showing great interest in purchasing already existing successful franchises or are looking around for ideas to trademark/patent for mass marketing and distribution.

While the success stories of franchising are prevalent, most Korean businesses tend to shy away from it, whether due to fear of owning or starting one or simply due to lack of knowledge in franchising. With so many successful Korean businesses around with their seemingly infinite growth potential, it's boggling to see how Korean American businesses can allow their successful businesses to simply glide or just "maintain". Furthermore, for those that try to mass market their products or services, they take on a less protected approach of just licensing their products without going through franchising. The main reason may be to have ownership control over their products and services, by individually contracting with licensees. Nevertheless, licensing of products and services may do no more than to help protect ownership rights of said products or services from unwanted theft and unauthorized use, if that. On the other hand, franchises are designed to facilitate the marketing and distribution of licensed products and services throughout mass coverage area and are backed by the government's strict scrutiny and protection.

From a legal perspective and to simply put, there is a fundamental difference between franchises and licensing. While franchising resembles the requirements of security law, licensing utilizes basic contract law. In short, having franchises will require a marketing and business operation plan to be registered with the appropriate government authorities and disclosed to the public (FTC & appropriate state agencies), while licensing can be done between two parties based on an agreement. Therefore, the laws are more complex in the realm of franchising than licensing since franchising is made available to any member of the public who must be informed with all risks of business plans and ideas. Typically this requires a franchisor to file an offering circular and application for registration with the state agency, which then reviews and passes upon the adequacy of the disclosures

## Journals from professionals

contained in the offering circular. Franchises may be offered for sale under the state's laws only if the registration has been deemed effective by the state. The offering circular must be updated periodically in order to remain effective. All this process would be more expensive and time consuming than licensing; however, due to uniformity of franchise laws and governance, the risks of doing business under this business structure and the potential for greater reach and publicity of same is lower than licensing.

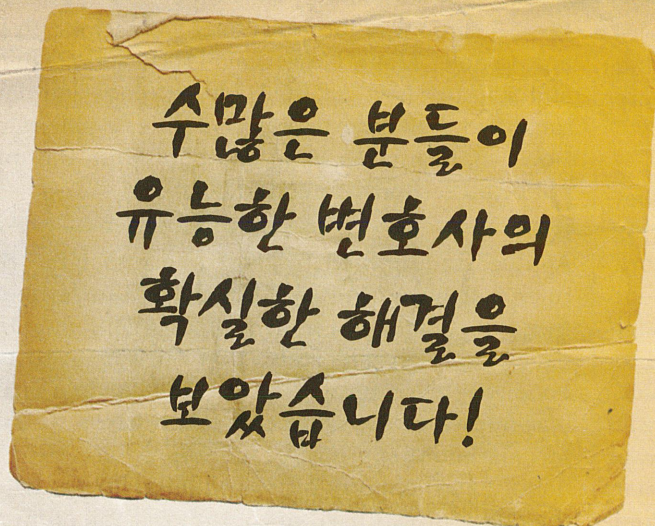
Even if licensing works out wonderfully like franchising for some businesses, there is always a danger that a business structure can be "deemed" a franchise as defined by state and federal laws so much that such "inadvertent" franchises may be subject to franchise regulations and be faced with penalty and fines for noncompliance of same. Even if an arrangement is named as licensing, if the scheme is within the definition of franchise, the California Department of Corporations could issue a "Desist and Refrain Order" for failing to register as a franchise. In order for a business to be deemed a franchise, the following four factors are generally considered: (i) A right must be granted to the franchisee to engage in the business of offering, selling or distributing goods or services; (ii) The right must be granted to engage in the business under a marketing plan or system prescribed in substantial part by the franchisor; (iii) The operation of the

franchisee's business must be substantially associated with an advertising or other commercial symbol designating the franchisor or an affiliate of the franchisor, such as a trademark, service mark, trade name or logotype; and (iv) The franchisee must be required to pay, directly or indirectly, a fee or charge, known as a "franchise fee," for the right to enter into the business.

While it would be beyond the scope of this article to delve into what constitutes a franchise and discuss the technicalities and all legal requirements of franchising a business, it is extremely important for any successful business operating under the auspices of a franchise to have an attorney examine their business structure to see if it falls under the definition of "franchise" and see if the franchise laws are triggered and if so, see if they comply.

Accordingly, it's time that the Korean American business community start thinking about expanding their successful product ideas and marketing plan by formally registering them with the franchise authorities and ride the wave of the success of franchising which the mainstream American business owners are already doing. Of course, there are successful franchises already out there that are offered for sale as well which can also be an opportunity for those who are unwary of starting franchise businesses. ■

### Law Offices of David D. Won



원동석 변호사  
David D. Won, Attorney at Law  
변호사/법학박사(J.D.)/부동산 브로커

- ① 상법      ② 부동산법
- ③ 건설법   ④ 국제법

(저서: 캘리포니아 건설실무 및 법규)

**Law Offices of David D. Won**  
**원동석 변호사 법률 그룹**

T.(213)738-7337 F.(213)738-7322  
3600 Wilshire Blvd., #1420, L.A., CA 90010  
davidwon@wonlawgroup.com

# Sales & Use TAX



제임스 한 공인회계사

James Han, CPA

In many states a single revenue agency administers both income/franchise and sales taxes. In California, two separate agencies administer the two major taxes. The Board of Equalization ("Board") administers sales and use taxes in California. Established in 1879 to oversee property taxes administered by the various California counties, the Board today oversees and administers sales and use taxes, property taxes, special taxes and the tax appellate program as well as various fees.

There are many instances where the exemptions available through various laws and rules are not fully utilized. They include, but are not limited to occasional sale rule, attachment to realty rule, and other exemptions. The tax-saving opportunities for small businesses to large ones are very much under utilized.

One past client who called to discuss sampling methodology for an on-going Pennsylvania sales tax audit issue, mentioned a series of transactions involving their California entities. The client operated several manufacturing facilities under multiple entities in California. The client decided to restructure the entities through mergers and sales. Certain parts of the restructuring involved asset sales from one entity to another and sales tax was reported on the sales of multi-million dollar machinery and equipment being transferred

from one entity to another. By utilizing various exemptions and rules available, 94% of the taxes reported and paid to the Board on those asset sales were refunded. The discovery of this overpayment was an accident. Although sales tax issues in most cases are straight forward and simple in nature, by investing a small amount of time for a call, it resulted in significant tax savings for this client.

Another reason for sales tax being an after thought may be the result of cumbersome compliance issues in dealing with sometimes strange sales and use tax rules or just materiality of the tax amounts involved. A good example involves a doughnut shop or a coffee shop owner. A sale of doughnut or pastry by itself is not subject to sales tax. A sale of coffee is not subject to tax when sold by itself in a to-go container. However, if a doughnut shop owners sells both items in a combination package, such sale can constitute a meal and be subject to tax. To be in compliance with this rule is a challenge. The materiality of tax exposure from such sales may also be in question. To accurately keep track and report tax on such combination sales but not charge tax on single items sold separately can be difficult.



To resolve this issue, some large doughnut chains and coffee outlets have elected to report on a 'percentage basis' based on a test. This requires prearranged testing methodology and obtaining the Board consent before such tests are performed to be enforceable. Many large chains such as Winchell's and Starbuck have adapted this approach and have simplified their reporting of California taxable sales. However, for smaller mom and pop shops, this may not be an economic option available.

Another issue missed by most relate to gifts. The rules that govern gifts also apply to sample items, give away items, and some promotional items. The general rule on gifts states that tax applies to the donor of the property. The person making a gift is making use of such property for a reason (usually for marketing purpose), and tax applies to the donor. Furthermore, gifts are subject to tax when the donor divests itself of control over the property



## Journals from professionals

the donor divests itself of control over the property in California.

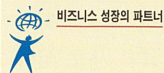
When a clothing manufacturer or jobber in Los Angeles comes up with a new design and fabric for a new line, samples are made and distributed to potential buyers. Depending on the size of the jobber, the sample items distributed can range from 20 to 30 pieces or several hundreds pieces each week. These sample items are distributed free of charge to buyers located within California and to out-of-state buyers. Based on the rule above, it is obvious those samples distributed to California buyers are subject to tax at "cost." However, many people do not realize even the items sent to out-of-state buyers are also subject to California tax.

As mentioned above, the tax applies to donor when he divests itself of control of the property. Where does the donor divest itself of control? Since most samples are usually shipped to those out-of-state buyers via UPS or FedEx, the divesting occurs either at the jobber's place of business at pickup or when

the jobber drops off the samples at a UPS or FedEx shipping centers. Although the samples are leaving California and it may appear to be an exempt interstate commerce transaction, the gift occurred in California for sales and use tax purposes as the donor (jobber) gave up control of the property at a UPS store or at pickup.

As with most businesses small and large, sales and use taxes are not usually high priority issues. It is my hope that with my past experiences, I can change this simplified approach to sales tax. The sales and use tax planning and opportunities should be fully taken advantage of by Korean businesses that are growing not just in numbers, but also in complexity and size to avoid the pit falls as well as for tax savings.

(Cal. Reg. 1595, 1596, 1603, 1669, & 1670) ■



www.gbcfactor.com

# - 비즈니스 성장 속도 - 제너럴금융의 자금파워로 더 빨리 달리십시오

**팩토링**  
외상 매출금에 대한 지불 보증 및  
선금 지급을 통한 자금유자



**장비유자**  
사업 확장을 위한 장비, 각종 비즈니스의  
기계장비 등 신속한 자금유자



**무역금융**  
신용장 개설 및 P.O. 파이낸싱  
국제무역 거래 자금유자



**주택유자**  
고객을 위한 주택유자 프로그램,  
전문 주택 유자팀의 공신력 있는 서비스.



**제너럴금융**  
GENERAL BUSINESS CREDIT  
(213) 244-9500

110 E.9th St. Suite A-1131, Los Angeles, CA 90079 / Fax:(213) 244-9606

# E-2 비자 사업자를 위한 CPA의 역할



김금규 변호사

9.11 사태 이후 취업 이민이나 가족 초청 등 영주권을 받는데 소요 되는 시간이 터무니 없이 길어졌기 때문에 자녀들이 성년이 되기 전에 미국 교육을 받게 하고 싶거나, 더 나이들기 전에 미국에서 새로운 사업을 하고 싶은 분들이 E-2 비자를 많이 선택하게 됩니다. E-2 비자는 영주권은 아니지만, 미국에서 사업을 하는 한 합법적으로 미국에 체류하며 사업을 할 수 있고, 또 21세 미만의 미혼 자녀들이 공립 학교에 다닐 경우, 영주권자와 똑같이 등록금 혜택을 받을 수 있는 좋은 비자입니다.

미국내에서 E-2 비자로 신분 변경을 하는 경우, \$ 150,000 ~ \$ 200,000 정도의 투자를 하면 가능하고, Premium processing fee \$ 1,000을 내면 14 business days 안에 대답을 받을 수 있습니다. 한국에서 E-2 비자를 받으실 경우 투자 금액이 더 많아야 하지만 (\$ 300,000 이상) 사업을 하는 도중 한국에 자유롭게 왕래할 수 있는 장점이 있습니다.

## E-2 비자 신청시 준비 서류

- ① E-2 비자 신청인이 실제로 미국에 돈을 투자 했는지 아니면 현재 투자하고 있는지를 증명해야 함.
- ② 투자하고 있는 사업체가 active비즈니스이어야 함.
- ③ 투자액은 현지 비즈니스 시장 가격에 상응해야 함.
- ④ 투자하는 사업체의 소득이 가족의 생계비보다 더 높아야 함.
- ⑤ E-2 비자 신청인이 사업체의 주체가 되어야 함
- ⑥ 2명 이상의 영주권자나 시민권자를 채용하여 종업원 고용을 창출하여야 함.

위의 조건들을 증명하는데 CPA가 준비하는 서류들은 다음과 같습니다.

### 1. 고객이 E-2 seller인 경우

Seller의 3년치 Income tax returns, 최근 Financial Statements, 1년치 Bank Statements, Sales and use tax returns.

### 2. 고객이 E-2 buyer 인 경우

Copy of Business License, Copy of Seller's Permit, Copy of Articles of Incorporation (if corporation), Copy of Stock Certificate (if corporation), Business Fictitious Name Statement, Copy of W-4 and I-9 for employees, Employer ID Number, Business Plan.

이 중에서 Business Plan이 제일 중요합니다. 전에는 새로 비즈니스를 시작하는 경우에만 Business Plan을 제출하였는데 요즘 경향은 새 비즈니스가 아니라 하더라도 Business Plan을 첨부하시는 것을 권장합니다.

### 3. Business Plan에는

Nature and function of the business, The necessary initial investment, Employment projections, Income and expense projection of each year for 5 years. 등이 포함.

## E-2 비자를 받은 후의 Business Management

E-2 비자를 받기 위해서도 CPA의 임무가 크지만, 비자를 받은 후에도 매 2년마다 갱신을 해야 하기 때문에 CPA는 계속 E-2 사업체의 회계업무를 잘 처리해 주셔야 합니다. 2년안에 사업을 그만 두거나 세금 보고를 하지 않으면 비자연장을 못받게 되어 비자 status를 잃게 되고, 10일 이내에 미국을 떠나야 하기 때문에 E-2 비자 사업자들을 위한 CPA의 역할은 매우 중요합니다. 또한, 그 동안 E-2 비자의 성행으로 한인 타운의 비즈니스 값이 천정부지로 올라 웬만한 비즈니스를 사서 생활비 이상의 이익을 창출한다는 것이 사실상 매우 어려운 실정입니다. 새로 시작하는 비즈니스에 대한 경험 부족과 높은 가격으로 업소를 인수한 이후에도 비즈니스에 대한 '노하우'가 없기 때문에 비즈니스를 계속하지 못하는 경우가 많습니다. 이렇게 현지인들보다 어려운 상황에서 비즈니스를 하는 E-2비자 사업자들을 위해 CPA는 미국식 Business management를 알려 주고, 각종 세금을 제때에 납부할 수 있도록 도와 주어야 합니다.

## E-2 비자 갱신에 필요한 서류

Income Tax Return: 소득이 가족 최저 생계 유지비 훨씬 이상 이어야 합니다. Payroll tax return, W-2, W-4, I-9 : 2명 이상의 미국 시민권이나 영주권을 가진 Full Time 종업원을 고용하고 있다는 것을 보여 주어야 합니다.

## 결론

E-2 비자 사업체는 CPA에게 새로운 고객을 맞을 수 있는 좋은 기회이지만 대부분의 E-2 사업체 운영자들은 현지사정을 잘 알지 못하고 미국생활에 익숙치 않은 상태에서 사업을 시작하기 때문에 서류정리부터 종업원 다루는 법 등 하나하나 기초적인 것부터 CPA의 세심한 배려가 필요합니다. 그 사업이 잘 되어야 고객도 미국에 온 목적을 이루고, CPA 비즈니스도 더욱 번성할 것이기 때문입니다. ■

이제는 NY에서도, LA에서도  
**신한뱅크 아메리카**입니다



Los Angeles



New York

- CA Regional: 213-380-8300
- Olympic: 213-251-3000
- Buena Park: 714-443-6400
- Downtown: 213-251-3090

- Head Office: 646-843-7300
- Manhattan: 646-843-7333
- Flushing: 718-799-7001
- Northern-150: 718-799-7100
- Bayside: 718-799-7090
- Fort Lee: 201-363-9009



**SHINHAN BANK**  
[www.shbamerica.com](http://www.shbamerica.com) AMERICA

# 중국의 동남아시아 정책에 대한 미국의 우려

노시성 공인회계사

최근들어 중국의 동남아시아 저 개발국가들, 캄보디아, 라오스, 미얀마, 베트남 필리핀에 대한 개발지원 차관이 활발해지고 있으며 이 때문에 서방세계와 미국의 워싱턴 정가가 곱지않은 눈으로 예의 주시하고 있는 실정이다.

9월 18일자 뉴욕타임지는 "이제 중국은 본국의 잉여자본으로 동남아시아 국가들의 도로, 항만, 교량 등의 인프라 구축은 지원함으로써 이를 통해 무역이 증가 할뿐만 아니라 주변국들의 천연자원을 본국으로 들여오는데 시간과 경비를 줄이는 일거양득의 효과를 보고 있다"고 발표했다

얼마전까지 월드은행, 아시아 개발은행 또는 미국과 일본등에서 돈을 빌려오던 동남아시아 국가들이 이제는 수천억불의 현금을 보유하고 있으며 동남아시아의 자원과 시장에 군침을 흘리며 접근하는 중국으로 손길을 뻗치고 있다

전 중국의 재무차관을 지냈고 현 아시아 개발은행의 부총재인 진린권은 "이제 중국은 계속적으로 누적되는 부를 어떻게 사용할지를 고민중에 있다"라고 말했다.

중국의 원수상이 캄보디아를 방문시 훈센총리에게 60억달러의 조건없는 차관을 약속함으로써 캄보디아의 수도 프놈펜에서 월남과 태국의 통신케이블, 수력발전소의 전력 및 도로를 연결할 수 있는 두개 주요 교량공사를 시작할 수 있게 되었다.

중국 상하이 건설그룹은 4년 프로젝트인 중국 남부도시인 "건밍"에서 라오스를 걸쳐 태국의 유전지역에 있는 캄보디아의 "시아누크빌" 항구까지 이어지는 장장 1200 마일의 도로 및 교량 건설에 차관 지원 뿐아니라 50명의 엔지니어와 250여명의 중국 기술자들을 지원받아 거의 완성단계에 있다.

미국의 워싱턴은 이제 중국의 차관으로 건설되는 깊은수심의 시아누크빌 항구에 중국이 수입하는 중동원유의 하역장이 될수 있을지 여부를 판단하려고 하려있다.

지난 수년동안 중국은 나이지리아, 수단, 앙고라 같은 독재정권의 나라들을 포함한 아프리카 국가들로 부터 원유와 가스를 수

입하면서 개발지원 차관을 주어왔다. 심지어 냉전중에도 적국인 대만의 도움을 받고 있는 앙고라 같은 남아프리카에도 차관을 지원했다.

최근 중국은 필리핀에게 200억불의 차관을 약속함으로써 협상중이던 각각의 20억불의 월드은행과 아시아 개발은행의 차관과 진행중이던 100억불의 일본 차관을 무용지물로 만들어 버렸다.

이러한 중국의 공격적인 차관정책은 캄보디아에서 원유확보에 확실한 도움을 얻고 있다. 서방외교통에 의하면 최근 중국은 캄보디아 정부로 부터 연간 예상 70억불에서 100억불의 원유생산 해저 유전 발굴권을 받아냈다. 이 지역은 이미 미국의 셰브론 석유회사가 캄보디아와 유전 탐사계약을 갖고 있는 지역이기도 하다.

미얀마는 월드은행의 채무이행이 늦어지고 또 독재정권으로 인해 미국은 더이상 차관을 주지 않고 있는 이때에 중국은 천연자원이 풍부한 미얀마에서 댐과 도로를 건설해서 중국의 남부와 측면도시와 연결하고 있고 미얀마의 서부해안에 수심이 깊은 항만을 건설하고 있다

한편 인도 또한, 새로운 중국의 경쟁자로 떠오르고 있는 실정이다.

캄보디아의 훈센 총리는 월드은행의 차관조건은 너무 까다롭다고 지적했다. 최근의 월드은행이 캄보디아에 빌려준 7억불 차관이 관리 부실 및 뇌물수수혐의로 인해 중지된바 있다. 반면 중국의 차관조건은 값비싼 콘설팅 비용을 조건으로 하지않으며 환경문제에 대해서도 복잡한 여러절차를 생략해 주고 있다.

한편 월드은행의 동아시아 태평양의 수석 경제학자 "호미 카라스"는 "문제는 차관이 아니라 무역이라고" 주장했다. "중국은 차관 지원을 통해 동남아시아 국가들과 무역의 주도권 장악하기 시작했다"라고 비평했다.

서방세계 차관은행들은 중국이 월드은행에서 주관하는 저개발국가 지원계획의 기존체제를 무시하고 독자적이며 비공개적으로 또 공사금액의 일부가 아닌 전액을 지원하는 것에 대해 공정하지 않는 일이라고 불평하고 있다.

필리핀 아시아 개발은행의 탐크라우지는 "이제 중국의 새로운 등장으로 인해 저개발국가 지원 차관의 전체적인 조감도가 바뀌고 있다고" 평했다.

이러한 동남아시아에서 중국의 영향력 증가는 미국과 서방뿐만 아니라 한국과 일본, 대만등 여러 아시아 국가들에게 대책을 마련해야 하는 숙제로 등장하고 있다. ■



**SBA** Preferred Lenders Program  
**PLP LENDER**

Certain restrictions and conditions apply.  
All loan programs are subject to change  
without notice.

www.miraebank.com



# FREE BUSINESS CHECKING\*

No Minimum Balance required  
No Regular Monthly Fee  
Unlimited Checkwriting

- One Free Book of Checks
- Free Endorsement Stamp
- Free Check Binder
- Free Deposit Slip
- Mirae Ready Reserve Account\*\*
- Free Online Bill Payment\*\*\*



# FREE PERSONAL CHECKING\*

No Minimum Balance required  
No Regular Monthly Fee  
Unlimited Checkwriting

- One Free Book of Checks
- Free Debit/ATM Card
- Mirae Ready Reserve Account\*\*
- Free Online Bill Payment\*\*\*



## 미래은행의 또 하나의 약속

# FREE CHECKING ACCOUNT

고객과 함께하는 편안하고 튼튼한 기분좋은  
미래은행이 Free Business Checking과  
Free Personal Checking의 세계를 열어갑니다.

최소 밸런스가 필요없는 체크카운트의 세계,  
매달 수수료가 없어 더욱 부담이 없습니다.  
이제 미래와 함께하면 여러분의 기쁨이 올라갑니다.

늘 함께하는 은행,  
미래은행이 항상 여러분 곁에 있습니다.

\* Other fees and service charges may apply. Non-analyzed business accounts only. Minimum opening balance is required to open free checking accounts.

\*\* Must meet the program requirements to establish Mirae Ready Reserve Account. Please contact nearest Mirae Bank branch office for more information.

\*\*\* Online Bill Payment service is scheduled to begin in November 2006

## 회계사와 수수료



**마틴 박 공인회계사**  
Martin C. Park, CPA, MSTax

언젠가 변호사나 의사와 같은 전문인의 수수료가 어떻게 시작되었는지에 대한 짧은 글을 읽은 적이 있다. 어디에서 읽었는지 정확한 기억은 나지 않지만 대략 내용은 이렇다. 비교적 사회적으로 높은 위치에 있고, 교육을 많이 받은 전문인들이 법률이나 의학적인 도움을 주면, 도움을 받은 사람들이 사례금을 얼마간 놓고 갔다고 한다. 딱히 정해진 액수는 아니었고, 도움을 받는 사람의 능력 한도 내에서 놓고 갔다고 한다. 어떻게 보면 사회적으로 명예로운 직업을 가진 사람으로써 사회에 봉사한다는 측면이 강했던 것 같다.

**현대사회에서는 전문인의 수수료를 정하는 데는 업무에 투입되는 시간이나 일의 가치와 같은 요소를 가장 많이 고려한다.** 특히 우리 공인회계사들은 투입되는 시간을 기준으로 하는 경우가 가장 많다고 생각된다. 미 주류사회의 공인회계사는 물론이고, 막연하게나마 한인타운에서 개업하고 있는 공인회계사들도 그 기준에서 크게 벗어나지 않고 있다. 막연하게나마라는 표현을 굳이 쓴 것은 한인타운에서 고객들에게 받는 수수료가 언제부터인가는 정형화된 가격대를 형성하면서 무슨 업종은 얼마라는 식으로 굳어져 간다는 느낌이 들기 때문이다. 이것이 경제학에서 말하는 수요와 공급의 균형(Equilibrium)인지는 알 수가 없지만.

**서비스의 가격은 정하기가 어렵다.** 서비스는 물건이 아니기 때문이다. 무형의 가치를 고객에게 파는 것이기 때문에 가격을 정하기 어려운 것이다. 그러면 어떤 요소들을 가격을 결정하는데 고려할 수 있을까. 경험과 노하우, 교육에 투자한 비용, 리스크(Risk), 서비스의 가치(Value), 운영비용, 시장상황(Market Condition) 등이라고 생각한다. 위에서 언급한 것처럼, 공인회계사들은 이런 요소들을 고려한 시간 당 수수료를 정해서 전통적으로 사용해 왔었다. 그런데 최근부터 미 주류사회의 공인회계사들은 시간당 수수료에서 벗어나 서비스의 가치와 수입한 업무에 대한 리스크를 수수료를 정하는데 사용하려고 있다.

**공인 회계사들에 대한 사회의 요구는 점점 높아져만 간다.** 하루

가 다르게 복잡해지는 비즈니스 환경에서 일반인들과 공인회계사들이 보는 회계서비스의 질, 범위, 책임한계 등에 대한 기대 차이는 점점 커져만 가는 것 같다. 한인사회에서 낮게 정형화되어 버린 수수료는 빠르게 바뀌는 사회, 비즈니스 환경에서 한인 공인회계사들의 서비스 질과 경쟁력을 떨어뜨리는 위험한 요인이 되고 있다고 생각된다.

**왜 가격이 이렇게 정형화 되었을까.** 단순히 한인사회로 몰리는 공인회계사의 숫자로 인한 경쟁이라는 측면만으로는 설명되지 않는다. 많은 동료회계사들이 공통적으로 지적하는 점은 한국인의 정서이다. 무형의 서비스에 가치를 두는 것에 아직 익숙하지 않은 것과 아직도 한국인 사이에 남아있는 전문교육을 받은 위치에 있는 사람이 그렇지 않은 사람들에 대한 배려라는 것이다. 거기에 한국인에게 깊이 뿌리박혀 있는 적선지가 필유여경(積善之家 必有餘慶: 덕을 쌓은 집에 필히 경사가 온다)의 정서가 더해져, 영세한 자영업종에 주로 종사하는 많은 한인들을 상대로 서비스를 제공하는 공인회계사로서 이들로 부터 이득을 취하기 보다는 도움을 주려는 자세가 강하면이 많다는 것이다.

하지만 좋은 뜻으로 도움을 주려했던 자세가 오히려 회계업계 전체에 대한 잘못된 인식을 고착화 시키는 결과를 초래했다. 어설피게 한배를 탔다는 인식을 강요하는 고객에게 값싼 가격에 우리의 이미지를 방치해 버린 것은 아닌지 생각해 볼 때다.

**이제 한인사회는 많이 성장했다.** 한인은행과 같은 금융기관들이 한인사회에만 머무는 것이 아니고, 미증권시장에 상장도 되는 등 비약적인 발전을 했다. 남가주 곳곳에 대형화된 한인비즈니스가 들어서고 있다. 한국으로부터도 지속적인 투자가 이루어지고 있다. 이런 한인사회의 성장세에 비춰보면, 우리 회계사들은 아직 그에 걸맞는 질적 성장을 했다고 말하기 어렵다. 그런 면에서 수수료의 정상화는 궁극적으로 한인사회에 기여하는 것이 된다고 본다. 더 나은 양질의 전문 서비스를 제공하기 위해서는 필수적이라고 할 수 있다.

지금도 미래학자인 앨빈토플러가 말한 제3의 물결인 지식혁명이 진행 되는 중 이다. 최근 그의 새로운 저서인 '부의 미래' <Revolutionary Wealth>에서 "제1물결(농업혁명)의 부 창출 시스템이 주로 키우는(growing)것을, 제2물결(산업혁명)이 만드는(making) 것을 기반으로 했다면, 제 3물결의 부 창출 시스템은 서비스하는(serving)것, 생각하는(thinking)것, 아는(knowing)것..."이라고 했다.

**공인회계사 업무는 지식산업이다.** 바로 앨빈토플러가 말한 제3 물결의 중심에 있는 대표적인 직업인 것이다. 공인회계사 업무의 가치를 고객들에게 제대로 전달해서 이해시키는 것도 전문지식인으로써 반드시 해야 할 일이다. ■

2006 RANK  
2005 RANK TICKER STOCK PRICE 8/24/06

- 53 EOG RESOURCES EOG \$67.41 HOUSTON
- 54 LAM RESEARCH LRCY \$40.63 FREMONT, CALIF.
- 55 ONEOK ONE \$37.54 TULSA
- 56 GILEAD SCIENCES GILD \$63.70 (29) FOSTER CITY, CALIF.
- 57 AMERICAN CAPITAL STRATEGIES ACAS \$37.79 (91) BETHESDA, MD.
- 58 TTM TECHNOLOGIES TTM \$32.07 (83) SANTA ANA, CALIF.
- 59 BERRY PETROLEUM BRY \$32 (97) BAKERSFIELD, CALIF.
- 60 SANDISK SNDK \$53.01 (8) MILPITAS, CALIF.
- 61 RESOURCES CONNECTION RCOSTA MESA, CALIF.
- 62 AUTODESK ADSK \$33.25 SAN RAFAEL, CALIF.
- 63 VINEYARD NATIONAL BANCO (4) RANCHO CUCAMONGA, CALIF.
- 64 LUFKIN INDUSTRIES LUFK \$6 LUFKIN, TEXAS
- 65 MINOCO MINO \$17.08 (1) WYOMING
- 66 WILSHIRE BANCORP WIBC \$35.95 (79) LOS ANGELES



**THE 100 FASTEST-GROWING COMPANIES**

**anthropy**  
ate him, Bill Clinton is a force.  
Murdoch onboard. A cool-eyed look at  
odel in the battle to save the world.  
BY BETHANY McLEAN

<b>70 WILSHIRE BANCORP WIBC</b>	<b>\$19.25</b>	<b>45%</b>	<b>\$29.5</b>	<b>40%</b>
(79) LOS ANGELES		85		64

# USBanker

September 2006 Beyond Business as Usual

## Top 100 Mid-Tier Banks

{ RANKED BY 3-YEAR AVERAGE ROE }

Mid-tier banks fight a two-front war. Big banks have more resources and can offer less expensive services, while small banks offer more personal service. *USBanker's* annual ranking measures publicly traded banks, with between \$1 billion and \$10 billion in assets. The three-year average return on equity. Mid tiers posted a median ROE of 15.65 percent, which was higher than that of large banks (15.15 percent) and community banks (14.05 percent) for the same period. Top banks are Temecula Valley Bancorp with 30.4 percent, Westamerica Bancorp, with 26.6 percent, and Wilshire Bancorp, with 26.4 percent. *By Lee Com...*

Institution	Ticker	Total Assets (\$Millions)	3-Year Avg. ROE (%)	3-Year Return on EPS Growth (%)	3-TY Avg. Total Return (%)	3-Year Total Return (%)	Market Value (\$Millions)	EPS Growth (%)	Dividend Yield (%)	Total Capital Ratio
Temecula Valley Bancorp	TMCV	\$1,028,227	30.4	33.3	10.7	174.2	\$216.2	14.6	0.5	10.3
Westamerica Bancorp	WABC	4,906,886	26.6	7.0	11.0	16.4	1483.3	-7.2	0.8	10.9
Wilshire Bancorp	WIBC	1,853,814	26.4	35.3	12.9	282.1	550.1	26.1	0.3	13.3
TrustCo Bank Corp NY	TCST	2,967,799	25.4	5.3	17.6	4.1	805.2	-15.0	0.2	16.3
<b>3 Wilshire Bancorp</b>	<b>WIBC</b>									<b>1,853,814</b>
Bank of America	BAC	1,483,104	21.6	8.7	11.0	10.0	10.0	0.6		
First Bancshares	FUBK	2,444,308	21.5							
Bank of Hawaii	BOH	2,522,021								
First Bancshares	COFS									
Sierra Bancorp										

**연속 9개기!**

## 세계적인 경제 전문지 FORTUNE지 선정 2005년에 이어 9단계 상승, 미국내 급성장 100대기업중 70위!!

**US BANKER선정 지난 3년평균 자본수익률 평점  
한인은행중 유일, 미 전국 증권은행중 당당3위!**

지난 3년간 주당 순이익 성장률, 총매출 증가율, 수익율등 3분야를 토대로 매겨지는 포춘 100대 고속성장 기업순위에서 평균 매출 성장률 40%, 주당 순이익 성장률 45%, 수익율에서 68%를 기록해 지난해보다 9계단 오른 70위(가주 16위)를 랭크했으며 또한 US BANKER선정 지난 3년 평균 자본수익률 증가에서 한인은행중 유일, 미 전국은행중 당당3위를 달성하는 연속 쾌거를 이루었다. (중앙일보 9월 18일 기사)

고객 여러분, 감사합니다.



Journals from professionals

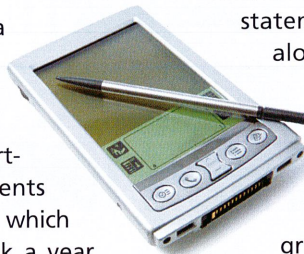
# Be Aware! (A Brief Story on Fraud)



스펜서 홍 공인회계사  
Spencer Hong, CPA

I have been auditing for around eight years now and during those years, I have been assigned to audits of clients in various different sizes and industries. To give a bit of flavor, I've been involved in audits of a supermarket chain whose annual revenue exceeded \$10 billion and on other engagement; I have audited a public company with a market capitalization of approximately \$40 million with no revenue, a start-up technology company. I was able to obtain such a flavorful experience thus far in my career mainly due to my career path which has been with three differently sized firms, one of which being a big four firm, second firm being a 100+ staff local firm and a last firm being a small local firm of about thirty staff.

Now that I am on my own, without a revered partner to turn to for a second opinion on technical issues or other supportive guidance and sufficiently trained team members supporting me, my perspective on engagements have significantly changed. Engagements which might have appeared to be a slam dunk a year ago does not appear to be a slam dunk anymore now that I have to address all risks associated with the engagement. Especially now that I am dealing with clients that are much smaller in size with books that are not as properly maintained and lack sound internal controls, my perspective on audit risks has materially modified, including the risk of fraud. Ever since the issuance of Statement of Auditing Standard No. 99, the auditors' responsibilities with respect to the detection of fraud in the financial statements have tremendously augmented. To name a few re-quired procedures under the guidance, as auditors, we must brain storm as to how fraud can perpetrate into financial



reporting as a part of the audit planning process and we must also perform inquiries with various different employees of the company among other procedures.

Throughout my career, I, myself, have noted several instances of fraud which all have been originated by an employee working in the accounting department, normally detected long after the act. I have been informed by one of my clients that an accounts payable clerk established phony vendors for fraudulent payments which resulted in hundreds of thousands of dollars to the firm's client over the course of several years. The accounts payable person was prudent enough to process fraudulent payments that were below upper management's suspicion. I have also seen two instances of embezzlement by the chief financial officer in which one of the chief financial officers.

There are numerous articles, books, and publication on how to design and implement sound internal control system to deter irregularities. However, how many clients that we service either have the time and resources or put in an effort to improve their internal control system? I am assuming that there aren't too many. For small to mid-size clients, I have been recommending to the owner of the company to perform a simple duty which is to arrange the financial institution forward the company's bank statement directly to the owner's residence along with cancelled checks and review a listing of vendors on a regular basis, i.e. monthly, quarterly or semi-annually. As long as this relatively simple control is in place, I believe the risk of possible theft and other irregularities may be greatly mitigated.

There is an old Korean saying not to "distrust anyone". I believe the Korean culture has shaped our businessman to trust and have faith in their employees which can be extremely rewarding. As we all know, however, there are certain bad apples out there who ruins for all of us. Every year, on average, companies in the U.S. loose thousands per employee on irregular activities. It is not an extra-ordinary event that we hear about in the radio or read in the news. It can happen to any one of our clients. As financial professionals, we have a duty to educate our clients in this topic. ■



**GARY H. KUWADA**  
**A PROFESSIONAL LAW CORPORATION**  
**Certified Public Accountant**  
**Attorney at Law**

During the past 17 years Mr. Kuwada has represented the most respected and successful businesses in the Korean Community. He has also represented some of the largest multi-national Korean based Corporations in tax disputes with the Internal Revenue Service. His success rate is second to none. If your client is involved in a CIVIL OR CRIMINAL dispute with the IRS, EDD, FTB or DOL call for a consultation

707 WILSHIRE BLVD., SUITE 3700  
LOS ANGELES, CA 90017  
TELEPHONE: (213) 623-5513  
FACSIMILE: (213) 623-5301  
E-MAIL: Taxchecker@msn.com



"이제, 내가 있는곳이 은행!"

**i-Deposit** "은행 갈 필요 없이, 단 몇초 안에 입금 끝!"

수표 디파짓은 '아이 디파짓'으로.  
이제 은행까지 가실 필요가 없습니다.  
고객 여러분 사업장이 바로 은행입니다.



**i-Deposit System\***

**i-Deposit** 서비스란?

교포 은행 최초로  
US 메트로 은행이 제공하는  
최첨단 Banking 서비스로  
Remote Capture를 통해  
언제, 어디서나  
고객이 수표를 직접  
입금하실 수 있는  
편리하고 안전한 서비스입니다.

\* i-Deposit may not be beneficial to some businesses.  
Eligibility requirements must be met.

i-Deposit 서비스에 관한 자세한 사항은 US 메트로 은행으로 문의하여 주십시오.

**Branch / Headquarter**

9866 Garden Grove Blvd.  
Garden Grove, CA 92844  
Tel. 714.620.8888 Fax 714.620.8889

**L.A. LPO**

3530 Wilshire Blvd. Suite #605  
Los Angeles, CA 90010  
Tel. 213.384.1600 Fax 213.384.6200



은행 서비스의 새로운 시대를 열어가는 -

**US METRO BANK**  
**메트로 은행**

# 제 6회 미주 한인 CPA 총연합회 학술대회 참관기



김윤한 공인회계사

지난 9월 24일에서 9월 26일까지 뉴저지주 아틀랜틱 시티에서 미주 한인 CPA 총 연합회("총연") 학술대회가 열렸다.

이번이 제 6회이고 뉴욕 지부가 주최하는 두 번째 해이지만 총연의 역사는 1996년 12월로 거슬러 올라 간다. 당시 오영균, 이병항 CPA등 뜻있는 남가주 CPA들이 모여 미주 전체 연합 모임의 필요성을 절감하고 총연을 창립하게 되었다. 그 동안 총연 지도부의 많은 노력으로 어느새 10년이란 세월이 흘러 이제는 자타가 공인하는 미주 CPA들의 연합 모임으로 자리 잡게 되었다.

아틀랜틱 시티는 라스 베가스 다음 가는 도박의 도시이지만 그 화려함이나 규모면에서 라스 베가스는 차이가 많았다. 본인은 밤 11시경 필라델피아 공항에 도착하여 약 2시간 동안 택시를 이용하여 숙소인 씨저스 호텔에 도착하였다.

9월 25일 월요일에는 아침 식사 후 8시부터 세미나가 있기에 일찍 일어나 Los Angeles에서 간 다른 12명의 CPA를 만나 반갑게 인사하였다. 총연의 회장이신 호민선회장님, 박태욱 부회장님, 이상민 사무총장등이 열렬히 환영하는 모습에서 오랫동안 못 만난 친구를 다시 만나는 듯한 감격을 받았다. 이번에 참석할 지역은 L.A, San Francisco, Texas, Atlanta, Maryland, Washington D.C., Virginia, Delaware, Philadelphia, New York, New Jersey 등 실로 다양한 지역이며 인원도 100여명에 달하였다. 아침 식사 시간에 담소하던 중 Los Angeles에서 온 한 동료는 30년만에 Philadelphia에 있는 친구를 만나는 즐거움도 있었다.

## 첫날 세미나는

강신용 CPA의 "한인 동포 사회에 미치는 한국의 직접 투자"였다. 한국 정부의 외환거래 완화에 따라 미국에 부동산등을 투자하려는 경우, 절차 및 서류준비에 대하여 설명이 있었다.

## 첫날 두번째 세미나는

KPMG의 Kevin Lee, CPA였는데 Form "5471"에 대해서였다. "5471"은 미국 영주권자 또는 시민권자로서 10%이상의 외국 회사 주식을 취득하는 경우 보고하는 form으로 불이행시 penalty가 \$ 10,000 이 된다는 설명이었다.

## 둘째날 첫번째 세미나는

본인이 진행하였다. 과거 CPA Practice를 구입한 경험을 바탕으로 CPA Practice 구입의 장 단점, 매입 과정 및 가격 결정에 대하여 설명하였다.

현재 세미나에 참석한 CPA들 대부분은 small business를 client로 가지고 있다. 본인이 생각하는 CPA 사무실 운영 상의 문제점은 다음과 같다.

- ① **CPA 수수료 책정의 문제점** CPA 수수료가 주류 사회에 비하여 낮을 뿐 아니라 시간 당 charge 가 아니므로 써비스와 fee가 균형이 되지 않는다. 처음 fee 설정시 일정 수준 이상을 고수하는 방침이 중요하다.
- ② **Clients Relationship** 손님들에게 너무 저 자세로 하기 보다는 우리들의 권위와 실력을 보여야 한다. 자료 pick-up, delivery 등은 되도록 삼가야 한다.
- ③ **Staff 확보 문제** Accounting 전공자가 줄어 들어 staff 확보에 어려움이 더 해간다. Summer intern 고용등 평소에 신경을 써야 한다.
- ④ **업무 전문화 문제** 무조건 small business write-up 위주로 하지 말고 다음의 전문 분야로 본인의 특성을 키울 수 있다. Medium Size이상 Client, 비 영리 기관 Audit, Financial Planning, Senior Clients, Dentist만 하는 경우, 지역적 특화(ex: Riverside), Computer Service, Tax Only Practice.
- ⑤ **Retirement 준비 문제** 많은 CPA들이 은퇴에 대비하지만 일부 CPA 들은 이에 대비 못한 경우도 있다. 나이가 들 수록 임대 소득 등에 의존해야 하므로 부동산 및 연금에 관심을 가져야 한다.
- ⑥ **CPA 상호 신뢰 관계** Client 가 CPA 간에 이동하는 경우 서로 존중하는 태도가 중요하다. 나가는 CPA 경우도 끝까지 처리를 잘 해주고 받는 CPA도 고마운 태도를 하는 것이 쉽다.
- ⑦ **사무실 조직화 문제** Partnership등으로 사무실 규모를 늘려 Staff-Manager-Partner의 조직을 하여야 나이가 들어 pencil pushing 안하게 되고 Professional dignity를 유지하게 된다.
- ⑧ **Practice 개발** 윤리적 광고는 나쁜 것이 아니다. Target Group을 향하여 mail도 보내고 적절한 광고를 하여 손님을 늘릴 수도 있다. 지역 사회의 Seminar 개최, 여러 사회 조직에서의 참여, 본인의 전문 분야 개발로 Practice를 키워 갈 수 있다.

## Journals from professionals

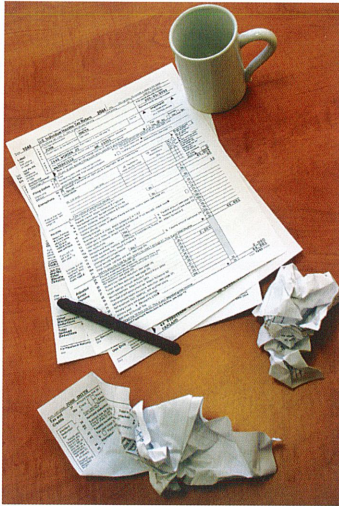
특히 기회가 되면 Practice를 구입함으로써 규모를 늘릴 수 있다.

**9 Community 봉사** 우리가 survive할 수 있는 것은 Community가 우리에게 업무를 주기 때문이다. CPA협회에 참여 하든, 교회에서 활동하든, 개인적으로 봉사하든, Community봉사가 필요하다. CPA 사무실 20~30년간 하면서 오직 본인 일만 하고 집과 직장만 왔다 갔다 하는 것 보다는 어느 정도 Community 봉사도 하는 것이 더 보람이 있을 것이다.

### 둘쐬날 두번째 세미나는

우리 아메리카 은행의 유재승 행장님께서 9.11 테러 이후 정부의 현금 거래 규제에 대하여 설명하였다.

특히, 이번에 2년의 뉴욕 호민선 회장의 임기가 끝나면서 2007년부터 새회장으로 L.A.의 장봉섭 회장이 선출되었다. 남가주와 같이 20년 이상 CPA협회를 잘해온 곳이 없으며, 다른 지부들이 모두 배우고자하고 부러워한다.



특히, 남가주 CPA협회는 전직 회장, 임원들이 현 임원진들을 도와 주는 것이 전통으로 되어 있다. 이번 학술 대회에서도 이병향, 조용적, 장봉섭, 송재선, 강신용, 임창수 전 회장님, 또, 장두천 회장님, 조성범, 제임스지등 현임원들이 한결 같이 도와 주어서 무사히 마칠 수 있었다.

2007년 학술대회는 9월 17,18일 L.A.의 Wilshire Plaza Hotel (Wilshire & Normandie)에서 열린다.

장 봉섭 차기 회장이 이미 서울을 방문하여서 태식 한국 공인 회계사회 (KICPA) 회장과 회동, 적극적 협조 및 Support를 약속 받고 돌아 오셨다. 장봉섭회장 및 임원진들의 각오가 대단하므로, 내년도 Los Angeles에서 열리는 학술 대회도 많이 기대된다.

이제 11주년을 향해 가는 전미주 CPA모임에 많은 성원을 부탁 드리며 참관기에 대신한다.

### 남가주 한인 공인회계사 협회 (KACPA) 세미나는

한인 동포 사회발전을 위해 매년 각기 다른 주제/목적아래 실시되고 있으며, 세금 뿐만 아니라 금융, 보험, 재정분야등 여러 분야와 손잡고 실시되는 다각적인 전달 의미를 가진 정보/교육 세미나로 많은 도움을 드리는 전문인들의 세미나입니다. 한인 동포 여러분의 적극적인 참여를 부탁드립니다.  
문의: 남가주 한인 공인회계사 협회 (KACPA) [www.kacpa.org](http://www.kacpa.org)

Grace Kang  
Principal Financial Advisor  
CA Lic. # OC02747  
Tel : (213) 487-1477  
gkang@ingfs.com

## 확실한 연금 투자

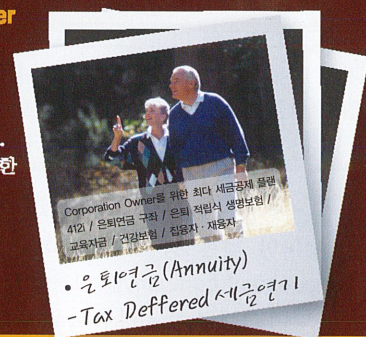
아직도 은행 CD나 부동산에 자산이 묶여 있습니까?

5년간 매년  
적립시 유효  
5% & 10%  
Bonus

CD, IRA, SEP, 401K, 연금 (Annuity) Rollover  
5% or 10% Bonus 혜택을 받으십시오.

Minimum 투자액 \$25,000 부터, 5년간 매년 적립시 5% 또는 10% 까지 보너스를 받으실 수 있는 연금투자 플랜으로 안정된 당신의 노후를 준비하세요. 40세 에서 65세 까지 적당한 이 플랜은 안전하고 확실한 메이저 회사 상품이며, 원금보장 합니다.

- ✓ 수익률 S&P INDEX 보장
- ✓ World Largest Corporation
- ✓ Rated AA- Very Strong



편안하고 안정된투자로 행복한 미래를 설계하십시오.

**...ing Financial Solutions 1-800.610.1472**

Investment · Insurance · Mortgage 3699 Wilshire Blvd., #950, Los Angeles, CA 90010

# 1031 Exchange와 TIC 부동산 투자



**차비호 공인회계사**  
CPA / Commercial Broker  
Regional Director, *SCI Properties*

TIC (Tenant-In-Common) 부동산 투자가 미주류 사회에서 크게 각광 받기 시작한 것은 2002년 미국세청(IRS)이 Revenue Procedure 2002-22를 발표함으로써 TIC 투자가 1031 Exchange에 적법할수 있도록 가이드라인을 내면서 부터다.

이는 곧 1031 Exchange 를 통해 Capital Gain Tax를 내지 않을려는 부동산 투자자들에게 property management headaches 도 없다는 잇점이 있어 2002 년 \$400 Million 정도였던 TIC가 2006년 \$12 Billion를 예상할 정도로 급성장 하고 있다.

## 배경

미국세법이 Like-Kind-Exchange를 허용하기 시작한 것은 1920년부터이며, 현재 IRC Section 1031에는 아래와 같은 조항 이 있다.

- ① 부동산을 팔고 45일 안으로 대체할 (replacement property) 부동산을 찾아야 한다.
- ② 위에 찾은 물건을 판 날짜에서 180일 안에 사야 한다.

문제는 45일안에 마음에도 들고 location도 좋은 부동산을 찾기가 너무 촉박하다는 것이다. 이 때문에 exchange 가 되지 않고 세금을 내는 경우가 있으며, 또 세금을 피하려다 마음에도 없는 부동산을 사는 경우도 허다하다.

또 물건을 찾더라도 상용 은행용자가 까다롭고 자기가 현금을 더 넣어야 하는 경우도 있으며 자신이 관리해야 하거나 management company를 고용해야 하고, 테넌트를 새로 넣거나 내어 보내야 하는 경우 등 많은 일들이 있다.

어떤 경우는 빌딩관리가 너무 번거로워서 이전 부동산 투자에서 은퇴하고 싶어도 매각후 세금 문제가 생기므로 억지로 가지고 있는 경우도 종종 본다.

## TIC is Co-Ownership of Real Estate

TIC 부동산 투자는 35 명이하의 소유주가 자신이 소유한 지분만큼 이익배당, tax shelters 배당, 그리고 appreciation을 받게 된다. Partnership 이나 주식회사와는 달리 개인 소유주에게 deed와 title insurance가 주어지며 TIC 투자를 추천하는 'sponsor' 가 1031 exchange시 필요한 (45일) replacement property identification, acquisition, financing, closing 까지 다 package 해놓은 상태에서 property management 회사만 소유주가 투표해서 선출한다.

## Benefits / 혜택

### Higher Income Potential

TIC property 에 들어 있는 리스 테넌트 대부분은 유수 기업이다. 그러므로 렌트 수입이 안정되어 있고 대부분 TIC 투자자는 투자금액의 6% 에서 9% 정도의 년 수익배당을 매달 받는다. 이는 지난 수년간 자신이 소유한 건물의 시가는 올랐는데 그에 맞추어 렌트 수익이 적은 경우 TIC 를 활용하면 실제 에 퀴티에 걸맞은 수익을 낼수있다.

### Relief from Property Management

TIC property는 전문 관리회사가 운영하기에 직접 관리할때 생기는 repairs, maintenance, collecting rent등 management headache가 없다.

### Upgrade in Property Class

TIC 는 주로 Institutional Grade Property, 즉 보험회사나 연금 제도 또는 REIT 등 큰 단체에서 투자하는 등급의 부동산에 투자하기에 일반개인으로는 가져볼수 없는 최상급의 부동산을 소유할수있는 기회가 있다.

### Property Diversification

TIC property 는 미전역에 있으며 상가, 오피스 빌딩, 고급 아파트 등 location 과 종류가 다양하고 보통 최저 투자금액이 20 만불에서 시작하므로 분산투자가 가능해 위험부담을 줄일수 있다.

### Easy Matching of Equity and Debt

1031 Exchange경우, 파는 부동산에서 나오는 현금 replacement property를 살때 부족하거나 남는 경우가 종종있다. 이럴때에는 자신이 현금을 더 투자하든지 세금의 일부를 내어야 한다. 그러나 TIC 투자는 지분 소유가 flexible 하기에 이런 부작용은 거의 없다.

### Non-Recourse Debt

TIC 투자자는 자기 소유분 만큼 빌딩이 담보된 mortgage를 분담 받는다. 그러나 이 mortgage는 사전에 합의된 non-recourse loan이다. 즉, 만약 빌딩이 차압되어도 투자가 개인에게는 투자금액 이상은 책임이 없다.

## Journals from professionals

### Simplification of Time Constraints

누구든지 1031 Exchange 해본 사람이면 45일 이 replacement property 를 찾기에는 너무 짧다는 것을 알 것이다. TIC 투자는 거의 어느때고 high quality property를 찾을 수 있으며, 45 일이면 충분히 여유있게 선택할 수 있다.

### Certainty of Closure

1031 Exchange를 하다가 45일 안에 replacement property를 못찾아 결국 세금을 내거나 또는 180일 동안 딴 변화들로 escrow가 중단되는 경우를 종종 본다. TIC 투자는 sponsor 가 property를 사면서 due-diligence와 non-recourse financing을 해놓은 상태에서 진행됨으로 중단되는 경우는 거의 없다.

세상에 어느 상품도 모든 사람에게 다 맞지는 않다. TIC 투자도 마찬가지이나 아래와 같은 solution 을 원하는 투자자들에게 가장 적합하다.

- ① 안정되고 매달 정기적인 수입을 기대하는 분
- ② 빌딩 관리 걱정에서 해방되고 싶은 분
- ③ 크레딧이 가장 좋은 테넌트를 갖고 싶은 분

- ④ 위험부담을 줄이기 위해 분산투자를 하고 싶으신 분
- ⑤ Turn-Key solution으로 1031 Exchange를 쉽게 하고 싶은 분
- ⑥ 그리고 일반 TIC 투자 기간은 5년에서 10년이나 그 중간에 팔아야 할 경우가 생긴다.

이때 대부분의 경우는 같은 빌딩에 투자한 다른 투자자들이나 TIC sponsor가 살수 있으나 서로 가격이 합의되지 않으면 투자자는 자신의 개인 건물을 시중에 파는 것과 마찬가지로 중개인을 고용하거나 광고등을 통해서 최고의 가격을 노릴 수 있다. TIC 소유권은 일반 건물 소유권과 같이 Grant Deed 와 Title Insurance로 보장되어 어느때라도 딴 사람에게 양도 할 수 있고 유산도 딴 부동산과 마찬가지로 할 수 있다.

TIC 부동산 투자는 미주류사회에서도 부동산 투자 경력이 있거나 자금여력이 있는 사람들 사이에 활용되고 있으며, 대부분의 sponsor들은 투자자의 개인재산이 백만불 이상인 사람을 기준으로 홍보를 하고 있다. 그러므로 TIC 투자에 관심 있는 사람은 그 활용도를 잘 알고 있는 변호사, CPA, Real Estate Broker와도 상담함이 바람직하다. ■

www.paccitybank.com  
태평양은행

# 태평양은행

## 다운타운 패션디스트릭지점 11월 1일 오픈

### 태평양은행의 무한 도전이 시작됩니다

한발 앞선 금융상품과 혁신적인 서비스로  
 금융서비스의 차별화를 제시해 온 태평양은행  
 로렐하이츠 지점에 이어 다운타운 패션디스트릭지점  
 11월 1일 오픈으로 글로벌 경쟁력을 갖춘 신진은행을 향해  
 태평양은행이 한걸음 도약합니다.

고객을 먼저 생각합니다  
**PACIFICCITYBANK**  
태평양은행 다운타운

CORPORATE HEADQUARTERS : 213) 210-2000    WILSHIRE BRANCH : 213) 210-2000    ROWLAND HEIGHTS BRANCH : 626) 363-6730    SBA DEPT. : 213) 210-2050    COMMERCIAL LOAN CENTER : 213) 210-2009    TRADE FINANCE DEPT. : 213) 210-2025    CONSUMER LOAN DEPT. : 213) 210-2023    BUSINESS BANKING CENTER : 213) 210-2043    SEATTLE LPO : 206) 714-1455    DALLAS LPO : 972) 365-9838    CERRITOS BRANCH : OPEN 예정

## 상속계획에 대해



알렉스 한  
천해보험 생명보험 담당 디렉터

이민 역사가 깊어지고 최근 몇 년간 부동산 가격이 급등하면서 이제 한인들도 상당한 부를 축적하게 되었다. 그 동안 피와 땀으로 거둔 성공의 결실들을 바탕으로 이를 투자하고 관리하는 부분의 대한 관심도 커지고 있다. 그저 남의 이야기로만 들리던 상속계획 또한 이제는 현실로 다가오게 되었다.

연방 상속세율이 약 절반인 50%에 이른다는 사실을 알면서도 흔히 '어떻게 되겠지' 하는 마음으로 이에 대한 대비를 미루기 마련이지만 미국사회에서의 상속이라는 과정이 그리 생각처럼 호락호락한 일은 아닌 것이다. 예를 들어 300만달러의 재산 중 대략 150만달러를 재산세로 정부에 내야하는 상황에 직면한다면 누구나 배가 아플 것이며 이 때문에 상속계획은 일찍부터 대비를 해야하는 것이다.

미국의 부자들은 대부분의 재산을 개인의 이름이 아닌 재단이나 법인을 통하여 관리하고 있다. 이는 많은 재산을 효과적으로 관리하는 방법일 뿐 아니라 여러 세금 문제도 현명하게 대처할 수 있음과 동시에 엄청난 상속세를 절약할 수 있으며 더 나아가는 자손들에게 부를 대대로 이어주며 보호할 수 있는 길이다. 그러므로 어느 정도의 재산을 소유한 분들은 상속계획을 미리 세워 놓는것이 바람직하다. 이는 단순히 세금을 절약하는 차원을 넘어 상속과정에서 발생하는 골치 아픈 많은 문제들을 방지할 수 있기 때문이다.

얼마전 재산상속에 대해 상담을 하다가 2010년이 되면 상속세가 없어진다고 하는데 꼭 재산 상속 계획을 해야 하느냐는 질문을 받았다. 2001년에 제정된 재산상속 관련법에 의하면 2010년에는 상속세가 완전히 없어진다고 되어있다. 분명 맞는 사실이지만 2010년 이후에는 모든 법이 2001년 이전의 상태로 원상복귀 된다는 사실을 모르고 있는것이다.

다시 말해 2011년부터는 상속법이 어떻게 바뀔지는 아무도 모르지만 가장 규모가 큰 상속세를 정부에서 그저 포기할지가 의문이라는 것이다. 또 2010년에 재산 상속을 하면 상속세를 피해갈 수 있다고 생각하는데 세금을 피하는 상속을 하려면 스스로 꼭 2010년에 사망해야 가능한 것이다.

상속계획의 기본단계는 자신의 재정 점검에서 부터 시작 해야한다. 자신이 얼마를 소유하고 있는지 앞으로 재산이 커나갈 가능성은 얼마인지등을 계산하는 것이다. 그 다음이 유언장과 신탁구조인 리빙 트러스트(Living Trust)를 재산의 규모 상황 그리고 의지에 맞게 디자인 해서 쓰는 것이다. 또한 상속계획의 중요한 한 부분인 생명보험도 상속계획을 세울때 ILIT (Irrevocable Life Insurance Trust)를 통해 관리 해야지만 재산규모에 포함되지 않는다.

흔히 Estate Tax라고 부르는 상속세는 부부 모두의 사망으로 인해 남겨진 재산을 자녀 또는 다른 사람에게 줄 때 지불해야 하는 연방세금이다. 사망당시의 재산 총액을 상속재산(Gross Estate) 이라고 부르며, 그 총 액수에 따라 상속 세금 액수가 결정된다.

상속계획은 자신의 상속세를 최소화하고 또한 자신의 재산을 본인이 원하는 방향으로 분배하기 위해 살아있을 때 법적 장치를 사용하여 계획하는 것이다. 법적효과가 크지않은 단순 유언장의 준비에 그치는 것이 아니라 리빙 트러스트(Living Trust) 설립을 통해 상속 세법상 주어지는 각종 혜택을 최대화함으로써 상속세를 최소화 하는 것이다.

상속세와 증여세는 비슷한 의미를 가지고 있어 재산상속 계획의 의미를 혼동시키는 경향이 있는것 같다. 상속세는 사망으로 재산이 다른 사람에게 넘어 갈 때 내는 것이고 증여세는 살아있는 동안 재산을 다른 사람에게 증여함으로써 발생하는 세금이다.

증여세는 증여를 받는 사람(Donee)이 내지 않고 증여한 사람(Donor)이 낸다. 증여세에도 평생 한도액이 있으며 또한 매년 받는 사람 기준으로 1만4000달러까지 증여세 없이 증여할 수 있다. 즉 자녀가 3명이면 부부 각각 4만2000달러씩 8만4000달러까지 매년 증여세 없이 줄 수 있다. 학교로 직접 지불한 자녀 학비와 자녀 병원비에는 증여세가 적용되지 않는다.

**상속계획에는 트러스트가 핵심이 된다. 자신의 재산을 다른 사람 또는, 다른 회사에 위탁해 관리하도록 하는 도구라고 생각할 수 있다.**

예를 들어 A가 B에게 10만달러를 주면서 그 돈을 10년간 잘 관리하고 있다가 내 아들에게 주라고 했다면 A는 트러스트를 설립한 것이며 A는 신탁 설립자 (Trustor or Settler)가 되고 B는 신탁 관리인(Trustee)이 된다. 그리고 아들은 수혜자 (Beneficiary)가 되는 것이다.

트러스트 설립은 구두로도 할 수 있지만 증거상의 이유로 서류로 만들어야 하며 개인 경우 설립자 자신이 대부분 신탁 관리인을 겸하는 것이 보통이다. 리빙 트러스트는 살아있는 동안 설립하는 여러 종류의 각종 트러스트를 말한다.

대부분 상속계획하면 리빙 트러스트로만 생각하지만 이외에도 유언장(Will) 생명보험신탁(Irrevocable Life insurance Trust) 유한동업(Limited Partnership) 재산관리 위임장 등이 재산상속 계획에 요긴하게 쓰인다. ■



David D. Lee  
Vice President, Sales

- LIFE INSURANCE
  - ESTATE PLANNING
  - RETIREMENT PLANNING
  - BUSINESS PLANNING
  - EXECUTIVE BENEFITS
  - EMPLOYEE BENEFITS
  - KEY PERSON INSURANCE
  - DEFERRED COMPENSATION
  - CHARITABLE PLANNING
  - OFFSHORE INSURANCE
  - DEFINED BENEFIT
- 4121 / 419E

## AT HIGHLAND CAPITAL BROKERAGE, WE UNDERSTAND THE IMPORTANCE OF HAVING A TRUSTED PARTNER BY YOUR SIDE.

### HCB - Southwest is proud to announce David D. Lee as our new Sales Vice President.

David D. Lee serves as Sales Vice President for the Highland Capital Brokerage - Los Angeles office. With more than 22 years of experience in the insurance and financial services industry, his focus is to assist independent and institutional financial advisors in growing their business with high-net worth clients using tax favorable and advanced wealth management strategies. Prior to joining Highland Capital Brokerage, David served as District Manager for Hartford Wealth Management Group and as a President Club member of the organization. A Chemical Engineering graduate from Washington University in St. Louis, MO, David has also successfully completed the NASD-sponsored Series 7, 6, 63 and 66 examinations, allowing him to sell investment products as a means of providing additional value for his clients. Actively involved in professional organizations, he was affiliated with the Million Dollar Round Table as a Court of the Table member and also belonged to GAMA, a management organization.

### About Highland Capital Brokerage

For over two decades, Highland Capital Brokerage has specialized in the most sophisticated insurance designs. We focus on areas such as estate and business planning, retirement distribution strategies, annuities, disability income, and long-term care plans. Highland Capital Brokerage is a wholly-owned subsidiary of National Financial Partners, Corp. (NFP), a publicly traded, NYSE listed company. Through HCB, you can benefit from the significant strength, resources and influence of the NFP organization.

We realize that multi-carrier selection is critical to your success, particularly in the advanced markets. Because we are a national company, we have been able to form partnerships with a distinguished group of insurance companies who have a history of financial stability and product excellence.

At Highland Capital Brokerage, professionals in various areas of advanced marketing, underwriting, accounting, law, and financial analysis are joined in one organization with a unity of purpose: to help wealth planners and financial consultants create and preserve financial resources for their clients. With our tools and services, we provide the support that will bring you to the next level of success.

LET HIGHLAND CAPITAL BROKERAGE BRING YOU TO THE NEXT LEVEL OF SUCCESS.  
CONTACT DAVID D. LEE - VICE PRESIDENT SALES: 310.625.1670 / dlee@highland.com

### OUR CARRIERS

- AIG LIFE BROKERAGE
- AMERICAN NATIONAL
- AXA DISTRIBUTORS
- BANNER
- EMPIRE GENERAL
- F&G LIFE
- GENWORTH FINANCIAL
- ING ANNUITY
- ING RELIASTAR
- JEFFERSON PILOT
- JOHN HANCOCK FINANCIAL
- JOHN HANCOCK USA
- LINCOLN BENEFIT LIFE
- LINCOLN FINANCIAL GROUP
- LINCOLN LIFE
- MASSMUTUAL
- METLIFE INVESTORS
- METLIFE LTC
- NEW YORK LIFE
- PRINCIPAL FINANCIAL GROUP
- PROTECTIVE ANNUITY
- PROTECTIVE LIFE INSURANCE
- PRUDENTIAL
- SUN LIFE FINANCIAL
- TRANSAMERICA
- UNION CENTRAL
- US FINANCIAL
- US LIFE INSURANCE CO.
- WEST COAST LIFE
- WILLIAM PENN

HIGHLAND CAPITAL  
BROKERAGE

AN NFP COMPANY

3345 Wilshire Blvd., Suite 715  
Los Angeles, CA 90010  
800.326.8151  
www.highlandbrokerage.com

saehanbank.com



Young Ki Oh  
(SBA부행장)

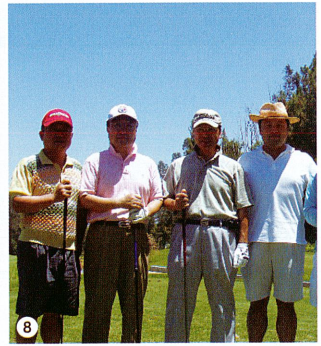
# 최강 새한은행 SBA 팀!

지금 새한은행에서 만나십시오 (몬오피스확장이전: 3580 Wilshire Blvd., 12FL 대표전화: 213.388.5550)

• 융자안내 (직통): 213.637.4943 (브라이언서) / 213.739.4749 (남윤수) / 213.739.4748 (자슈아 윤)

세노킴 새서비스 —  
**SAEHAN BANK**  
Memb eFDIC Equ al Housing LENDER

2005~2006 Photo Gallery



## KACPA 협회 소식

### 24대 회장단 취임식 및 장학금 전달식

① ② ③ ④ ⑤ ⑥

2006년 6월 20일에 24대 회장단 취임식이 있었습니다. Oxford Palace Hotel에서 약 200여명의 귀빈이 자리를 빛내 주셨습니다.

#### ⑦ 2006~2007 KACPA 협회 임원단

장두천 협회 회장, 마틴박 저널 담당 부회장, 테리 이 세미나 담당 부회장, 제임스 김 재무 담당 부회장, 조성범 총무담당 부회장, 제인 김 수석 부회장, 제임스 지 회원 담당 부회장. (왼쪽부터)

#### ⑧ 협회 장학생 선발 위원회 장학금 수여식

협회 장학생 선발 위원회에서 선발한 회계/경영/경제학을 전공하는 4명의 장학생에 대한 장학금 수여식도 있었습니다.

### 골프대회 (ING 후원)

⑨ 8월22일에 ING의 그레이스 강씨의 후원으로 California Country Club에서 30명의 회원들이 골프대회를 했습니다.





**제 6회 미주 한인 CPA 협회 학술대회**

⑩ 9월 24일부터 9월 26일까지 뉴저지주 아틀랜틱 시티에서 제 6회 미주 한인 공인회계사협회 학술대회를 개최하였습니다. 미국 각지에서 활동하고 있는 100여명의 공인 회계사들이 모여 다양한 주제를 놓고 토의 하였으며회원간의 친목을 도모했다.

**협회주최 제8회 Tennis Tournament**

⑪⑫ 2006년 10월 7일 Studio City Tennis Club에서 20명의 회원들이 참가한 가운데 테니스 대회가 열려 즐거운 친목의 시간을 가졌습니다.

**Advanced Financial Planning Seminar & Golf Tournament (AXA Advisor 브랜드배 후원)**

⑬⑭ 2005년 14, 15일 양일간 Pacific Palms Resort에서 세미나와 골프대회가 있었습니다. 전문적인 재정설계에 대한 세미나에서 많은 내용들을 새롭게 접했습니다. 브랜드 배씨의 Professional Advisors Group에서 전액 지원해 주셨습니다.

**한인 경영인을 위한 Business Workshop Seminar**

⑮ 세미나 전경 ⑯ 세미나 강사진 및 임원 : 좌로부터 - Lawrence Cho 공인회계사, 조성범 공인회계사, 임창수 공인회계사 (사회)

⑰ 2006년 11월 16일 Oxford Palace Hotel에서 한인 경영인을 위한 비즈니스 워크샵 세미나가 있었습니다. 본 협회와 더불어 한인 공무원 협회, 미래은행, 중앙일보사가 주최한 이번 세미나 행사는 300여명의 한인 동포들이 참여하여 큰 성황을 이루었습니다. 세미나 강사진 : 좌로부터 - Jack Byun (미래은행 부회장), 장두천 협회 회장, Connie Lim 한인 공무원 협회 회장, 양경희 LA카운티 감사반, James Cha 공인회계사, Lawrence Cho 공인회계사

⑱ Jane Kim 공인회계사



Hana Financial

비즈니스를 하시는  
모든 분들의  
꼭 필요한 사업 파트너 -

# 하나 금융

1994년 설립 이래  
60억불의 외상매출금을  
매입하면서 미국 Top 10의  
팩토링 회사로 성장한 하나금융.  
이제 외상매출금 관리 및 자금지원은  
믿을 수 있는 최고의 역사,  
큰 자금 '하나'에 맡기시고  
비즈니스 도약의 발판을  
마련하십시오.



Member of Factors  
Chain International

## 하나금융의 확실한 다섯가지 서비스

### 1 하나 Factoring

- 지불보증
- 선금지불
- A/R Management



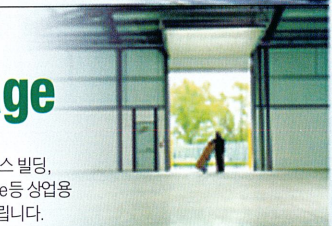
### 2 하나 Trade Finance

A/R과 P.O.만으로 제조, 운영자금  
융자 및 L/C 개설을 해드립니다.



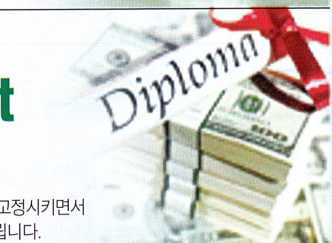
### 3 하나 Mortgage

일반 주택 융자 및 오피스 빌딩,  
공장, 병원, Warehouse 등 상업용  
빌딩에 대해 융자해 드립니다.



### 4 하나 Student Loan

현재의 낮은 이자율로 고정시키면서  
월불입액을 낮추어 드립니다.



### 5 하나 SBA Loan

- 부동산 / 사업채 매입 / 재융자
- 사업 자본금 및 확장
- 기계 / 설비 구입 / 건설



## Hana Financial, Inc.

[www.hanafinancial.com](http://www.hanafinancial.com)



Hana Financial

**LA Corporate Office** 1000 Wilshire Blvd., Suite 2000 Los Angeles, CA 90017 **(213) 240-1234 (800) 482-4262**

**New York Office** 1410 Broadway, Suite 1102 New York, NY 10018 **(212) 240-1234**

**Hong Kong Office** 22FL, CMA Building, Central, Hong Kong **(852) 3652-7699**

# 더 좋은 내일을 꿈꾸는 당신의 삶 속에 한미은행이 있습니다

보다 폭넓은 서비스로 당신의 삶을 더 풍요롭게합니다.

- 월 수수료 면제나 이자가 지급되는 다양한 혜택의 체크 계좌
- 다양한 상품의 세이빙스 계좌 및 적금 계좌
- 어린이나 노년층을 위한 세이빙스 및 체크 계좌
- 고객의 비즈니스 성공을 위해 더 큰 혜택을 드리는 비즈니스 계좌
- SBA 융자, 자동차 융자, 주택담보대출 등 다양한 대출 계좌
- 교육 자금에서 은퇴 연금까지 여유로운 삶을 위한 다양한 상품

대표 전화: 213-382-2200

*Life gets better*

**Hanmi Bank**  
www.hanmi.com



“천하의 문은  
고객님의 내일을 위해 항상 열려져 있습니다”



모두모여 늘 새롭습니다  
아끼며 혜택 누리는 천하보험

메이저 회사가 모여 만든 자동차/주택보험

LA, Orange, San Jose 카운티 세곳에서  
어떤 경우라도 최상의 상품으로 저렴하게 모십니다

St. Paul Travelers, Unitrin, Chubb, Hartford,  
Fireman's Fund, Kemper, Safeco, Progressive,  
CSE, Great American, Allied, AIG, GMAC...

수많은 메이저 회사와 다이렉트 계약되어  
신속하고 저렴한 플랜을 보장합니다

저렴하고 혜택많은 개인/그룹 건강보험

무조건 비싸다고 좋은 것은 아닙니다  
현재 상황에 딱 맞는 맞춤형 플랜을 소개합니다

Aetna, Blue Cross of California, Health Net,  
Blue Shield of California, Kaiser Permanent,  
PacifiCare, Delta Dental, Vision Service Plan...

대형 메이저 회사와 계약되어 건강보험부터  
치과보험, 안경보험까지 도와 드립니다

최상의 베네핏과 최저가격 사업체/상해보험

15년 실력이 제시하는 천하 비즈니스 보험의  
혜택은 디스카운트에서 부터 시작됩니다

Safeco, Hartford, Chubb, Allied, LG,  
Fireman's Fund, Allstate, Tokio Marine,  
Golden Eagle, St. Paul Travelers ...

수많은 메이저 회사와 다이렉트 계약되어  
최상의 베네핏과 저렴한 가격을 보장합니다

사랑하는 마음이 좋은 세상을 만듭니다

1-800-943-4555 www.chuha.com/fax.714.530.4506

■ 건강보험 ■ 자동차보험 ■ 주택보험 ■ 사업체보험 ■ 종업원상해보험 ■ 생명보험 ■ 해상보험

SINCE 1990  
**ISU 천하보험**  
CHUN-HA INSURANCE SERVICES, INC.