KOTRA 자료 10-083

OIS Overseas Investment Informations System 해외진출정보시스템

2010년도 주요 7개국
해외투자 상담사례집

중국 / 베트남 / 인도네시아 / 캄보디아 / 필리핀 / 러시아 / 인도



지식경제부 Ministry of Knowledge Economy
kotra Korea Trade-Investment Promotion Agency

머리말

지금 세계 경제는 다극화・개방화 속에 기업 간 생존을 위한 경쟁이 치열해져 가고 있으며, 해외 생산기지 구축이나 안정적 자원 확보를 위한 해외투자의 중요성도 그 어느 때 보다 더욱 커지고 있습니다.

이에 정부는 우리기업의 해외투자 과정에서 당면하는 애로사항 지원과 효과적인 자문을 위하여, 2007년부터 KOTRA 내의 '해외진출지원센터'와 해외 99개의 KBC(Korea Business Center) 및 13개의 '한국투자기업지원센터'를 설치・운영해 오고 있습니다.

특히 2009년에는 동 센터의 운영과정에서 얻어진 기업의 애로사항 문의 및 답변사항을 체계적으로 정리하여 여타 투자 기업에게 도움을 주고자, 『주요 7개국 해외투자 상담 사례집』을 처음 발간한 바 있습니다.

동 사례집은 우리기업의 주요 진출국가인 중국・베트남・인도네시아・캄보디아・필리핀・러시아・인도 등 7개국의 회계/세무, 회사설립/청산절차, 노무관리, 법무 분야 등에 대한 실제 상담사례를 담고 있으며,

금번 2010년에는 해외 투자 현장에서 새롭게 부각된 이슈에 대한 변호사・회계사 등 전문컨설턴트의 상담사례를 엄선하여 개정판을 발간하게 되었습니다.

해외투자 실행과정에서 반드시 짚어보아야 할 핵심 포인트를 사안별로 정리・수록한 점에서 우리업계는 물론 유관기관에서도 실무안내 자료로서 그 활용도가 높을 것으로 기대합니다.

본 개정판 발간을 위해 애써주신 KOTRA 해외 KBC 및 본사 해외진출협력처 관계자 여러분께 감사드립니다.

2010년 12월

지식경제부 투자정책관 변 종 립

Contents

Contents

머리말

1. China 11

1.1 분공사와 자회사 설립의 장단점 비교 12
1.2 중국내 식품 위탁가공 계약 16
1.3 자회사 이익분할 효과 및 배당절차 21
1.4 SW기업의 영업세 납부시와 증치세 납부시의 차이점 30
1.5 사회보험 납부년도 미달로 법정퇴직조치 곤란시 대책 34
1.6 출퇴근용 차량(운전기사 포함) 임차계약시 유의사항 42
1.7 외상투자 지분양도시 주의사항 55
1.8 조선업 관련 회사 설립 방법 60
1.9 외국인투자법인 설립전 필수 검토사항 65
1.10 중국내 교육사업 법인 설립 71

2. Vietnam 77

2.1 건설공사를 위한 프로젝트 오피스 설립 방법 78
2.2 요식업 프랜차이즈 운영 방법 82
2.3 베트남에서 토지를 안전하게 확보하는 방법 86
2.4 파견근로자에 대한 노동허가서 발급절차 91
2.5 유통 및 프렌차이즈 외국인 단독투자시 법인설립절차 94
2.6 경리장(Chief Accountant)의 자격요건 및 한국인의 경리장 수행가능 여부 98

목 차

2.7 영업이익 발생전 부가세 환급 가능여부 103
2.8 외투기업에 대한 법인세 혜택 범위 및 최근 변동 상황 109
2.9 직원 복리후생비(주택임차비 등)의 매입부가세 환급가능 유무 114
2.10 공장설립을 위한 토지취득 방법 및 절차 121
2.11 프로젝트 참여 건설기업의 프로젝트 오피스 설립절차 및 청산 방법 125
2.12 베트남 달러 대출 사용규정 129
2.13 투자중단후 토지사용권 매각 133

3. Indonesia 137

3.1 건설용역에 대한 인도네시아 세법 138
3.2 투자구조 결정시 고려할 세무 이슈 142
3.3 합작투자관계 정리시 투자금 회수 방법 147
3.4 구조조정에 따른 근로관계 해지 151
3.5 인도네시아 투자시 자본재 및 중고기계 수입방법 157
3.6 투자진출시 법인설립 형태 162

4. Cambodia 169

4.1 캄보디아 사업운영, 국내외 직원 급여와 관련한 준조세 부담여부와 종류 170
4.2 토지소유 캄보디아 법인을 인수시, 토지거래 및 주식거래 관련 세금 부담 여부 176

4.3 독립투자 법인을 설립하는 경우와 지사를 설립하는 경우의 업무진행 및 세법상 차이점 181
4.4 세무조사 종류와 세무조사 결과 부담해야하는 벌칙 또는 가산세 종류 185
4.5 저당권 실행 절차 및 기간 191
4.6 계약해지에 따른 손해배상 197
4.7 농업투자를 위한 토지확보방안 202

5. Philippines 207

5.1 외국인 직접투자 제한사항 208
5.2 외국인지분 40%이하 제한업종 투자시 경영권보호 방안 212
5.3 직원 퇴직시 대응요령 218
5.4 직원 채용시 부담해야할 고용보험 224
5.5 필리핀으로 투자진출시 사무소 형태 229
5.6 필리핀내 외국인투자가 관련 비자 233

6. Russia 239

6.1 유한책임회사의 현물투자 240
6.2 한국에서 번역 공증된 서류 및 공문서의 불인정 관련 문제 245
6.3 러시아 파트너와 합작회사 설립시 적합한 법인 형태와 소유 지분에 따른 권리 250

6.4 단기 파견직원의 러시아 세무등록 조건 256
6.5 종업원 식대제공관련 세제 이슈 260
6.6 러시아 과소자본세제 적용 여부 263
6.7 러시아(연해주) 농업투자진출 267
6.8 중부 시베리아 자원 개발 투자여건 272

7. India 277

7.1 인도 홈쇼핑 진출의 최적 방안 278
7.2 인도 노동법관련 노동자관리 유의사항 284
7.3 타밀나두 주요 산업단지 현황 292
7.4 델리 NCR지역 공장부지 임대절차 및 유의사항 298
7.5 합작투자시 고려할 사항 및 장·단점 306
7.6 인도의 조세제도 현황 314

8. 해외투자 성공사례 321

8.1 선임자의 실패경험을 유산으로 삼아 성공한 기업 사례 322
8.2 인도네시아 봉제의류업 진출 성공사례 341
8.3 인도네시아 폴리우레탄폼 제조업 진출 성공사례 353
8.4 말레이시아 팜오일 플랜테이션 진출 성공사례 361
8.5 이라크 아르빌공항 운영컨설팅 성공사례 368


China



상담사례 1

• 분공사와 자회사 설립의 장단점 비교

상하이 KBC
김일중 회계사, 중세세무자문유한공사(ilchungkim@hotmail.com)

A사는 현재 북경과 천진에 제조법인 및 판매법인을 운영하고 있습니다. 중국시장에서의 매출확대에 따라 상해에도 새로운 판매거점이 필요하여, 상해에 분공사(지점)나 별도의 자회사(독립법인)를 설립할 계획을 세우고 있습니다. 이와 관련하여 분공사와 자회사를 설립하는 경우의 장단점에 대하여 문의하였습니다.

분공사와 자회사 설립을 비교할 때에 가장 중요한 점은 분공사의 경우에는 분공사가 결손이 발생하는 경우, 이 결손을 본사의 이익과 상계할 수 있지만, 자회사 설립시에는 이러한 손실 상계가 불가하다는 점입니다. 그러나 분공사는 영업범위가 본사의 영업범위와 동일하여야 하고, 기업소득세 세수감면의 해택을 별도로 받을 수 없기 때문에, 해당 지역에 기업소득세 세수감면의 해택을 받기 위해서는 자회사를 설립하여 감면혜택을 받도록 하여야 합니다. 자회사 설립의 경우에는 법적으로 독립법인이어서 여타의 법인의 영향을 받지 않으나, 분공사의 경우 본사와 법적으로 동일한 1개의 법인으로 본사의 영향을 받게 됩니다. 설립시에는 분공사가 더 간단합니다. 자세한 대조는 아래에 표로 만들었습니다.

➤ **분공사설립과 자회사설립의 장단점 대조표**

자회사설립시의 장점	분공사 설립시의 단점
1. 경제지위 경제상 비교적 독립적이며 독립적인 재산을 소유 함.	1. 경제지위 경제상 제한을 많이 받으며 독립적인 재산을 소유하지 않음.
2. 경영관리 및 자율성 경영관리상 독립, 모회사에서 자회사에 대한 영향은 주주로서 회사 자체에 미치는 영향입니다. 자회사에서 모회사에게 기업성과를 보고할 때에는 생산경영 활동만 관계됨.	2. 경영관리 및 자율성 경영관리상 제한을 받고 본사의 관리규정에 의하여 운영. 분공사는 본사에게 전면적으로 운영상황을 보고하여야 함.
3. 법률 지위 독립적인 법률 지위가 있고 독립적인	3. 법률 지위 독립적인 법적 지위가 없음. 일반 회



법인의 책임을 부담함.	사와 관련되는 권리,의무 등을 향유하지 않음. 예를 들면 독립적으로 재산과 채무를 처리할 수 없으며 법적 책임도 부담하지 않음.
4. 회계제도에서 비교할 경우 독립적으로 회계업무를 진행할 수 있으며 적자가 발생했을 경우 모 회사의 이윤에서 공제하지 못함.	4. 회계제도에서 비교할 경우 회계제도가 간단하며 재무상 본사와 병합됨. 적자가 발생할 경우 본사의 이윤에서 공제를 받음.
5. Tax Planning에서 비교할 경우 자회사는 독립적인 법인 이므로 세수감면 혹은 세수우대정책 등의 정책을 받을 수 있음.	5.Tax Planning에서 비교할 경우 분공사는 비독립법인이므로 면세기한, 세수우대정책 등 각종 우세정책을 받지 못함.
6. 장기계획 자회사는 법률상 독립적인 법인이므로 모 회사의 경제,법률 및 투자 전략 등 원인으로 회사를 취소하거나 해제하지 않음.	6. 장기계획 경제지위 및 법률지위가 독립성이 없으므로 모회사에서 법률, 경제 및 투자전략 등을 고려했을 경우 취소 혹은 해제할 수 있으므로 직접적인 영향을 받음.

자회사설립시의 장점	분공사 설립시의 단점
1. 설립원가 설립과정 및 수속이 상대적으로 복잡하며 설립원가도 높음.	1. 설립원가 설립절차와 수속은 상대적으로 비교적 간단하며 설립원가도 낮습니다. 분공사에서 부담하는 원가비용을 자회사보다 절약할 수 있으며 분공사의 경영활동에 종사하는 것도 편리하고 재무회계제도요구도 비교적 간단함.
2. 초기 운영위험	2. 초기 운영위험

회사입장에서는 초기 자회사를 설립하면 경영상 위험을 많이 부담함.	모회사는 경영상황을 고려하여 분공사에 대한 투자금액을 조정할 수 있음. 그러므로 작은 경영위험을 부담함.
3. Tax Planning 자회사는 완전한 납세인이므로 독립적으로 소득세를 납부함. 그러므로 세무위험을 상대적으로 많이 부담함.	3.Tax Planning 분공사는 독립적인 법인이 아니므로 유한납세의무를 부담함. 1)거래세 소속지역에서 납부하며 이윤은 본사에서 합병하여 납부함. 2)경영초기 분공사에서는 보통 적자가 많이 발생함. 하지만 적자금액은 본사의 이윤에서 공제하므로 세액부담을 경감할 수 있음. 3)분공사와 모회사간의 자본이전은 소유권변동이 없으므로 기업소득세를 부담할 필요가 없음.
4. 투자금액한도 회사가 기타 유한공사 혹은 주식회사에 투자한 금액은 회사장정에서 투자 혹은 담보 총금액 및 단일 종목투자 혹은 담보에 대한 금액에 제한이 있음. 규정된 한도를 초과해서는 안됨	4. 투자금액한도 원칙상 모회사에서 분공사로 투자하는 금액은 제한을 받지 않음.

따라서 상기와 같은 자회사(독립법인)와 분공사(지점)의 장단점을 귀사의 상황에 맞게 판단하여 중국 각 지역의 시장진출계획을 세우시기 바랍니다.



상담사례 2

• 중국내 식품 위탁가공 계약

상하이 KBC
최정식 변호사, 법무법인지평지성(jschoi@js-horizon.com)

중국내 외상투자판매기업인 A사는 한국에서 농산품을 수입하여 OEM방식으로 중국공장에 위탁가공을 맡겨서 생산하거나, 중국내 농산품을 한국에 수출하여 한국공장에 위탁가공을 맡겨서 생산한 후 중국으로 재수입하고자 합니다. 이와 관련하여 (i) 위탁가공에 관한 행정절차, 필요서류, 소요시간 및 기타 주의사항은 무엇인지, (ii) 한국공장에 OEM방식으로 위탁생산한 후 중국내에서 판매하는 경우 관세 면제 또는 세금환급은 어떠한지를 문의하였습니다.

1. 위탁가공에 관한 행정 절차, 필요 서류 및 소요 시간

<식품생산가공기업 품질안전 감독관리실시세칙(실행)>(《食品生产加工企业质量安全监督管理实施细则(试行)》, 2005. 9. 1) 제59조에 따르면 위탁가공 방식으로 식품을 가공하는 경우 위탁자와 수탁자 쌍방은 각각 소재지의 품질기술감독부서에 위탁가공계약에 대하여 비안(신고)하여야 합니다. A사가 생산하는 농삼품 등으로 가공된 제품은 식품에 해당하므로, 귀사와 가공공장은 각각 등록소재지의 구 품질기술감독국에 위탁가공계약에 대한 비안(신고)를 하여야 합니다.

비안(신고)에 관한 구체적인 서류는 가공공장 소재지의 관할 기관에 따라 차이를 보이므로 A사가 위탁할 가공공장이 특정되지 않은 이유로 정확한 확인이 어렵지만, 상해시의 실무를 참고하면 가공공장은 아래와 같은 서류를 제출하여야 합니다.

(1) 위탁가공 쌍방의 영업집조 및 조직기구코드증 복사본
(2) 위탁가공계약서 복사본
(3) 식품생산허가증 복사본
(4) 기업의 법정대표자 신분증 복사본
(5) 기업이 제출한 서류의 진실성에 관한 성명
(6) 식품생산가공기업위탁가공식품상황표

실무기관이 이러한 위탁가공계약의 비안(신고)에 대하여 승인하는데 결정하기까지 소요되는 시간은 4일입니다.



따라서 A사는 가공공장의 소재지를 선정하여 위탁가공을 체결하신 후, 가공공장의 등록소재지 품질기술감독국에 위탁가공계약의 비안(신고)를 진행하여야 합니다. A사는 가공공장 소재지 실무기관의 요구에 따라 가공공장의 관련 서류를 제공하여 협조하면 됩니다.

2. 위탁가공 시 주의 사항

A사가 농산품을 공장에 제공하여 위탁가공하는 경우, A사와 가공공장 모두가 법적으로 업무와 관련된 자격을 구비하여야 합니다.

(1) A사가 구비하여야 하는 법적 자격

<식품유통허가증관리방법>(《食品流通许可证管理办法》, 2009. 7. 30.) 제3조에 의하면, 식품 판매업에서의 유통 단계에 종사하고자 하는 경우 식품유통허가를 취득하여야 합니다. <식품유통허가증>을 취득하지 않으면 식품 판매업에 종사할 수 없습니다.

(2) 가공공장이 구비하여야 하는 법적 자격

<중화인민공화국식품안전법>(《中华人民共和国食品安全法》, 2009.06.01>) 제29조에 의하면 식품 생산에 종사하는 경우 식품생산허가를 취득하여야 합니다. 가공공장은 A사의 위탁을 받아 농산품을 원료로 식품을 생산할 예정입니다. 구체적으로는 가공되는 식품의 종류에 따라 식품생산허가증을 취득하여야 합니다.

3. 관세면제 또는 세금환급 여부

(1) 관세면제

A사가 농산품 원료를 한국에 수출하고 한국공장에 OEM을 맡겨서 다시 수입하는 경우 중국법상 "출료가공"(出料加工, 원료를 국외에 수출하여 국외에서 가공한 후 중국에 수입하는 것임, <세관총서, 대외경제무역부 출료가공 수출입화물 관리 강화 통지>)에 해당합니다. 단, <세관총서, 대외경제무역부 출료가공 수출입화물 관리 강화 통지> 제3조에 의하면 출료가공은 원칙적으로 수출입화물의 물질적 형태를 변경할 수 없습니다.

원 수출화물의 물질적 형태를 완전히 변경한 경우 출료가공에 해당하지 않아 일반 무역 화물로 수출입 수속을 진행하여야 합니다. 만일 A사가 농산품을 가공하는 것이 물질적 형태를 완전히 변경하는 것이라면 출료가공에 해당하지 않고 일반 무역 화물로 수출입 수속을 진행하여야 합니다. 이러한 경우, A사는 농산품을 수출할 때와 한국에서 위탁가공한 후 완제품을 수입할 때는 관세면제 정책에 적용할 수 없으며 일반적인 수출관세 및 수입관세에 관한 규정에 따라 관세를 납부합니다.

(2) 세금환급

<수출 화물 세금 환급 관리방법(시행)> 제2조 및 제3조의 규정에 따르면, 수출상이 자영으로 또는 위탁하여 수출한 화물은 별도의 규정이 있는 경우를 제외하고는 화물의 수출신고와 재무결산을 마친 후에 소

재지의 국가세무국에 관련 증서를 소지하고 세금의 환급 또는 부가가치세 및 소비세의 면제를 비준받을 수 있습니다. 수출화물의 세금환급(면제) 범위와 환급률, 환급(면제) 방법은 국가의 관련 규정에 따라 집행합니다.

국가세무총국의 홈페이지에 공표된 수출 세금환급률 검색시스템에서 검색하면, 농산품의 수출 세금환급률을 확인하실 수 있으며 이에 따라 세금환급 여부를 판단하실 수 있습니다.

해외투자 Tip

중국내 외상투자기업이 위탁가공 생산을 하는 일반적 이유는 생산법인을 소유하여 관리하는 것보다 관리상 효과적이기 때문입니다. 다만 OEM 형태로 진행할 경우 종종 가공업체로부터 상표권을 침해받는 사례가 있어 상표권 보호를 위한 안전조치를 강구하여야 하며, OEM으로 생산한 제품이 문제되어 제조물책임법상의 책임을 지는 사례가 있어 특별히 유의하여 생산관리 및 법률상 면책 조치를 취하여야 합니다.

상담사례 3

• 자회사 이익분할 효과 및 배당절차

베이징 KBC
전용욱 고문컨설턴트(회계)(ywookjun@samil.com)

B사는 한국의 A사가 100% 투자한 천진지역에 위치하고 있는 외상독자기업입니다. B사는 한국 본사로부터 원자재를 구입하여 추가 제조과정을 거쳐 중국내 특수관계가 없는 고객에게 판매를 하고 있습니다. B사는 초기의 여러가지 어려움에도 불구하고 자체 연구개발 활동을 통한 경쟁력을 강화하여 2008년 이후로는 지속적인 이익을 실현하고 있으나 추가적인 투자를 위해 배당을 실시한 적은 없습니다. B사의 주요 원자재는 A사로부터 구매하고 판매가격은 안정적이므로 B사의 이익은 본사의 이전가격 정책에 따라 변동이 가능한 상태이며 본사에서는 기존 잉여금을 모두 배당하고 향후의 이익분에 대해서도 100% 배당을 실시할 예정입니다. 현재 B사는 연구개발비의 비중이 높아 관련기관으로부터 고신기술기업으로 인증을 받아 15%의 낮은 세율을 적용받고 있습니다.

본사의 재무팀은 중국내 세율이 낮고 중국내 이전가격과 관련한 위험을 고려하여 B사에 대한 보다 높은 수준의 이익(15.2%)을 실현할 것을 주장하였으며 자금팀에서는 한국내 자금운영 및 실적 개선을 위해 B사에 대한 보다 낮은 수준의 이익(2.5%)을 실현할 것을 주장하고 있습니다. B사에서는 자회사의 이익수준에 따른 한국과 중국의 세금효과와 배당절차에 대해 문의하였습니다.



I. 자회사 이익수준에 따른 한국과 중국의 세금효과 산출

중국에서 사업을 영위하고 있는 B사는 영업상의 성장을 통해 과거 손실을 보전하 고 누적적으로 이익을 실현하고 있으며 이러한 과실 송금의 수단으로 배당을 고려하고 있습니다.

지역적으로 분리되어 있으나 실질적으로 하나의 회사로 운영되고 있는 A사와 B사는 한국과 중국에서 사업상의 소득과 관련된 세액을 최소화하는 방안을 고려하고 있으며 중국내 자회사에서 실현된 이익을 모두 배당한다고 가정하는 경우 적용되는 소득세는 다음과 같습니다.

(1) B사의 사업 결과에 따른 기업소득세

B사는 현행 중국기업소득세법에 따라 매 사업연도의 수입총액에서 비과세수입, 면세수입, 각종 공제 및 보전이 가능한 이전 사업연도의 결손금액을 차감한 후의 잔액을 과세대상 소득금액으로 하여 세금을 납부하게 됩니다.

현행 중국기업소득세법상 법인세율은 25%이나 B사의 경우 고신기술기업 인증에 따른 저세율(15%)을 적용받고 있습니다.

납부할 세액 = (수입총액 – 비과세수입 – 면세수입 – 각종 공제 – 이월결손금) × 15%

⑵ B사가 이익을 한국으로 송금하는 시점에 발생하는 A사의 원천징수세액

현행 중국의 기업소득세법상 중국내 자회사가 배당을 본사로 송금하는 경우 관련 규정에 따라 10%의 원천징수의무가 발생하게 됩니다.

그러나 한중조세협정에 의하면 한국에 소재하고 있는 법인이 25%이상 직접 소유하고 있는 중국의 자회사로부터 수령하는 배당의 경우에는 5%의 낮은 원천징수세율을 적용할 수 있도록 규정하고 있습니다.

따라서 B사가 100%를 투자한 A사에 대해 배당을 송금하는 시점에 배당총액의 5%에 해당하는 세금을 원천징수하여 관할 세무국에 납부하여야합니다.

⑶ B사로부터 수령한 배당금 수익에 따른 A사의 법인세

중국 자회사인 B사로부터 배당금을 수령하는 경우 A사는 한국의 법인세법에 의해 법인세를 부담하게 됩니다.

그러나 중국에서 발생한 소득에 대해 중국내에서 기업소득세를 부담하고 이를 재원으로 수령한 배당금에 대해 한국에서 법인세를 부담하게 되면 결과적으로 동일한 소득에 대해 이중으로 세금을 납부하게 되므로 한국의 법인세법상 외국납부세액 공제를 통해 이중과세를 방지하고 있습니다.

한국의 법인세법상 외국납부세액공제는 다음과 같은 3가지 종류로 분류됩니다.

① 직접외국납부세액 공제

직접외국납부세액은 내국법인의 각 사업연도의 과세표준에 포함되어 있는 국외원천소득에 대하여 중국정부에 의하여 과세되어 납부하였거나 납부할 세액으로서 이경우 배당소득에 대한 중국에서의 원천징수 해당액을 의미하며 본사의 법인세 계산시 기납부세액의 개념으로서 납부할 세액에서 직접 차감함.

② 간접외국납부세액 공제

한국의 모기업과 외국의 자회사가 법률적으로는 동일한 실체가 아니지만, 기업의 해외진출형태(지점 · 자회사)에 따른 과세불균형을 해소하고 해외투자의 활성화를 지원할 목적으로 외국자회사를 통하여 간접적으로 현지 정부에 납부한 세금을 한국모기업의 법인세 과세시 공제하는 것을 의미함.

내국법인의 각 사업연도의 소득금액에 외국자회사로부터 받는 수입배당금액이 포함되어 있는 경우 그 외국자회사의 소득에 대하여 부과된 외국법인세액 중 당해 수입배당금액에 대응하는 것으로서 일정금액은 외국납부세액에 해당하는 것을 납부할 세액에서 차감하며 산식은 다음과 같음

$$\text{외국 자회사의 해당 사업연도 법인세액} \times \frac{\text{수입배당금액}}{\text{외국자회사의 해당 사업연도 소득금액} - \text{외국자회사의 해당 사업연도 법인세액}}$$

③ 간주외국납부세액 공제

국외원천소득이 있는 내국법인이 조세조약의 상대국에서 당해 국외원천소득에 대하여 법인세를 감면받은 세액상당액은 당해 조세조약이 정하는 범위 안에서 외국납부세액으로 간주하여 납부할 세액에서 차감. 이는 해외에서 각종 감면혜택을 받은 소득은 본사으로 귀속시 본국에서 일반적인 개념하에 과세한다면 상대방국가가 외국인 투자를 유치하기 위해 두었던 조세감면혜택의 의미가 반감되거나 아예 없어지므로 이러한 것을 방지하기 위함

이론적으로는 한국내 과세소득이 충분하고 간접외국납부세액 공제를 통해 실질적으로 이중과세를 받지 않는다고 가정하면 모든 이익을 배당한다고 할 때 중국내 자회사의 이익수준과 무관하게 직접 및 간접외국납부세액을 통하여 동일한 수준의 세금을 납부하게 됩니다. 즉, 자회사의 이익수준이 높아 중국내에서 기업소득세를 보다 많이 부담하는 경우에도 100% 배당 가정시 본사에서 이에 대한 외국납부세액공제 제도를 통하여 실질적으로 추가적인 사외유출을 방지할 수 있습니다.

이를 실제 사례를 통하여 확인하면 다음과 같습니다.

이 경우 A사와 B사가 한국과 중국에서 각각 부담하는 세액은 다음과 같습니다(계산의 편의를 위하여 주민세 포함 한국의 세율을 25%로 가정).



구분	자회사 이익률 2.5%			자회사 이익률 15.2%			비고
	자회사	모회사	계	자회사	모회사	계	
기업소득세(중국)	0.75	–	0.75	5.25	–	5.25	
원천징수액(중국)	–	0.21	0.21	–	1.49	1.49	
법인세(한국)	–	50.29	50.29	–	44.51	44.51	
합계	0.75	50.5	51.25		46	51.25	

상기 사례에서 보는 바와 같이 중국내 자회사의 모든 손익을 배당하는 경우 중국내 이익률에 무관하게 한국과 중국 전체에서 납부하는 세액은 동일하게 됩니다.

따라서 단순히 세무상의 관점에서는 한국에서의 과세소득이 충분한 경우 중국내 법인의 이익은 결과적으로 영향을 미치지 아니합니다.

그러나 실무상 실제 자회사의 이익수준을 결정하기 위해서는 점차 증대되는 이전가격 위험을 고려하여 해당 자회사에 대한 위험 및 기능분석을 근거로 비교가능한 회사의 이익률 수준을 고려하여야 합니다.

II. 배당 관련 절차

배당은 자회사의 과실을 합법적으로 본사로 송금할 수 있는 가장 좋은 수단이며 다음의 절차에 따라 진행하게 됩니다.

회계감사의 실시를 통한 이익 및 적립할 이익준비금 확정

▽

관할 세무국의 납세증명 및 세무신고서 작성

▽

외환송금은행에 감사보고서 및 납세완납증명서 제출

▽

은행 심사후 송금

추가적으로 은행 송금시에 일반적으로 다음의 서류를 제출하여야 합니다.

1. 송금신청서
2. 외환등기증
3. 동사회 결의서
4. 험자보고서
5. 회계감사보고서
6. 납세증명서



앞서 설명한 바와 같이 현행 한중조세협정에 의하면 25% 이상 보유하는 법인주주의 경우 기업소득세법상 규정하고 있는 10%보다 낮은 5%의 원천징수세액을 부담하게 됩니다.

과거에는 모회사가 해당 조세협정체결국에 소재하는 경우 별도의 신청절차없이 조세협정에서 규정하는 원천징수세율을 적용받을 수 있었으나 2009년 9월 1일 이후에는 국세발[2009] 제124호에 의거하여 배당 등의 소극적 소득에 대한 조세협정에 따른 혜택을 받기 위해서는 다음의 서류를 구비하여 관할 세무기관으로부터 승인을 받아야합니다.

(1) 비거주자 조세조약 혜택적용 비준 신청서
(2) 비거주자 신분정보 보고표
(3) 체약상대국(한국)에서 발급한 거주자신분증명서(별지 제18호 서식 : 한국에서 별지 제17호 서식을 작성하여 신청한 후 관할 세무서장으로부터 발급받음)
(4) 수취한 소득과 관련된 증빙(계약서, 권리증서, 지급증빙 등)
(5) 기타 세무국에서 요구하는 자료

또한 주무 세무기관은 급별로 각각 신청일로부터 다음 기한 이내에 승인여부를 서면으로 통지하여야 하며 만약 기한내에 통지하지 않을 경우 승인된 것으로 간주하도록 하고 있습니다.

(1) 현, 구급 이하 세무기관에서 비준하는 경우 : 20 영업일 이내
(2) 지, 시급 세무기관에서 비준하는 경우 : 30 영업일 이내
(3) 성급 세무기관에서 비준하는 경우 : 40 영업일 이내

따라서 배당소득을 한국으로 송금하기에 앞서 상기 서류에 대한 준비 및 세무당국과의 사전 협의가 중요합니다.



해외투자 Tip

중국내 자회사가 특수관계자와의 거래 비중이 높은 경우 중국내 세무기관이 보다 주의를 기울여 중국내 자회사의 이익률 수준에 대한 검토를 할 가능성이 높습니다. 2008년 이후 중국내 이전가격과 관련한 위험이 급격하게 증가되고 있으므로 이에 대한 합리적 기준에 의한 자회사의 적정 이익률을 산정하는 것이 중요합니다. 특히 자회사에 대한 위험 및 기능분석과 이를 근거로 한 비교가능한 회사의 선정 및 분석과 관련하여서는 세무전문가의 도움을 받을 것을 권고드립니다.



상담사례 4

• SW기업의 영업세 납부시와 증치세 납부시의 차이점

베이징 KBC
강경신 고문컨설턴트(IT) (jiangjxl23@hanmail.net)

A사는 한국의 SW 기업으로 중국에 외상독자법인을 설립 후, 중국 현지의 SI 회사를 통해서, 최종 고객에게 A사의 제품을 판매하려고 합니다. 현지 SI회사가 17% 증치세 영수증을 발급해 달라고 하는데, 현지 SI회사에게 5% 영업세 영수증을 발행하는 것이 A사에게 유리한 것이 아닌지, 소규모납세자 자격일 때와 일반납세자 자격일 때를 구분해서 증치세와 영업세 영수증 중에서 어떤 것을 발행하는 것이 좋을 지를 문의하였습니다.

SW(혹은Solution)를 중국에서 고객에 판매를 할 경우, 고객에게 전달하는 S/W를 상품(=재화)로 봐서 영수증을 발행하는 형태가 있고, 고객으로부터 위탁(위임)을 받아서 SW를 대신 개발해 주는 개발용역을 제공하는 형태가 있습니다.

전자의 경우 국세인 증치세 영수증을 발행하는 것이고, 후자의 경우 지방세인 영업세 영수증을 발행하는 것입니다.

영업세의 경우 소규모 납세자이건, 일반납세자이건 모두 5%로 동일한 세율입니다. 단, 국세인 증치세의 경우 납세자 조건에 따라서 세율이 다릅니다. 소규모 납세자일 경우 3%이고, 일반 납세자일 경우 17%입니다.

1. SW 기업이 소규모 납세자일 경우

2008년 하반기 금융위기 도래후에 중국 국무원이 영세하는 소규모 납세자들의 부담을 경감해 주는 정책 결정으로 2009년 1월1일부터 소규모 납세자 자격으로 재화(상품)를 판매를 할 경우 공업 6%, 상업 4%의 세금을 내던 것을 공업, 상업의 구분 없이, 모두 3% 세금을 내는 것으로 우대해 오고 있습니다. (회사 규모가 일정규모 이상 되는 되는 일반납세자의 경우, 금융위기 도래후 2009년 1월1일부터 새로 적용되는 감세 정책은 없음)

일반적으로 소규모 납세자로 등록된 외자 SW 개발/판매사는 '08년 말까지는 절세를 위해서 무조건 위탁 개발형태로 고객과 계약을 하고,



영업세 영수증을 발행해서 고객사에 제공을 하는 것이 유리했었지만, '09년부터는 증치세 영수증을 발행하는 것이 유리하다고 봐야 합니다. 예를 들어 고객과 100이라는 계약을 할 경우, 2009년 1월1일부터 적용된 정책 전과 후의 세금은 다음과 같습니다.

구분	종 류	매출	과세대상액	세금
'09년 1월1일 이전	증치세(공업)*주1)	100	94.34	5.66
	영업세	100	100.00	5.00
'09년 1월1일 이후	증치세	100	97.09	2.91*주2)
	영업세	100	100.00	5.00

주 1) 공업계로 6%를 기준으로 계산
주 2) 소규모 납세자가 내는 증치세의 경우 매입에 대해서 인정을 받지 못함.

단, 소규모 납세자인 해당 기업이 年증치세 매출이 80만위안을 넘을 경우 세무당국이 소규모납세자에서 일반납세자로 전환을 유도하고, 일반적으로 6개월간의 가이드기간(=辅导期)를 거치게 되어 있습니다.

2. SW기업이 일반납세자일 경우

일반납세자로 납세자 자격이 변경을 하게 되면, 해당 기업은 재화(상품)의 판매일 경우 17% 증치세 영수증을 발행하고, 용역제공(=위탁개발)일 경우 5% 영업세 영수증을 발행해야 합니다. 이 경우 재화에 대한 세율이 17%로, 용역비인 5%보다 세율이 비교가 되지 않을 정도로 높아 보이지만, 재화의 경우 매입시 납부증치세를 인정을 받을 수 있게 되게 되기에, 일반 납세자인 SW기업은 여전히 증치세 영수증을 발행하는 것이 유리합니다. 예를 들어 고객과 100이라는 계약을 하면서, 매입이 70

이 있었다라고 할 경우, 일반납세자가 내야 하는 매출에 대한 세금은 다음과 같습니다.

납세자격	종 류	매출	매입	과세대상액	세금
일반납세자	증치세(17%)	100	70	30.00*주1	4.36
	영업세(5%)	100	70	100.00	5.00

주 1) 30이 실제 증치(=Value Added)된 부분임. 이 증치된 것에 17% 세율 적용.

일반 납세자의 경우 세율상으로는 증치세를 내는 것이 불리해 보이지만, 상기 표에서 보는 것처럼, 실제 매입을 고려해 볼 경우, 영업세 영수증을 발행하는 것보다는 증치세 영수증을 발행하는 것이 훨씬 유리하다는 것을 알 수 있습니다.

3. 일반납세자일 경우 [SW상품인증]을 통한 추가 절세 가능

중국정부의 SW산업과 SW기업 육성정책에 따라서, 해당 기업이 자사의 제품을 [SW 상품 인증(软件商品认证)]을 획득하게 되면 받으면 증치세 세율은 17%가 아닌, 3%만 납부하게 되어서 혜택이 더욱 많은 셈입니다. (영업세를 낼 경우 SW상품인증 혜택을 못 받음)

해외투자 Tip

외자 SW기업이 중국에서 진출해서 고객사(혹은 SI회사)와 계약을 할 때는 고객의 특수한 요청이 있지 않는한, 소규모 납세자이건 일반 납세자이건 모두 증치세 영수증을 발행하는 것이 절세를 할 수 있는 방법일 것입니다.



상담사례 5

• 사회보험 납부년도 미달로 법정퇴직조치 곤란시 대책

칭다오 KBC
이평복 고문컨설턴트(pyungbok@hanmail.net)

A사는 1995년에 현지투자법인을 설립, 15년이 넘게 운영하여 장기근속 직원이 많은데, 2008년 이전에는 직원들의 희망에 따라 사회보험에 가입시키지 않은 직원이 많아서 이들 인원이 퇴직연령에 도달하여 퇴직조치를 밟으려 해도, 사회보험 미가입으로 퇴직조치를 진행할 수가 없다며 어떻게 처리해야 정상적으로 퇴직조치를 진행할 수 있을지 문의하였습니다.

(질문)

1. 문제점 :

- 1995년에 청도에 설립되었기 때문에 현재 장기근속(10년 이상 근속으로 무고정 계약 전환된 직원이70여 명 이상이 됨) 직원이 많고,
- 2008년부터 전 직원에 대한 사회보험 가입을 시작했으며, 현재는 모든 직원에 사회보험 가입을 시행하고 있음
- 2008년 이전에는대부분의 직원의 희망에 따라 사회보험 가입을 하지 않았음.
- 일부 직원이 회사와의 노동 분쟁(거의 전부가 회사의 지시에 불이행하거나, 무단으로 병가 등을 사용하여 명문화된 사규에 따라 서면경고 3회 후 퇴사 처리된 인원임) 중, 혹은 노동 분쟁이 종료된 후 이와 별개로 년 이전의 사회보험 처리(사회보험금 중 회사 분담금에 대한 납부)를 노동감찰대에 접수시켜 노동감찰대에서 이에 대해 지급 명령을 내리고 있음

2. 질문사항 :

A. 이렇게 2008년 이전 사회보험 미가입자들은 현재 퇴사 연령(대전 이하 여성 50세)에 도달하여 퇴직 처리를 하고자 해도, 사회보험 미가입으로 인해 퇴직 처리가 안됩니다(단순 퇴사가 아니라, 근로자에서 양로연금 수령 대상으로 전환하는 절차를 말함). 노동감찰

대에 문의한 결과 퇴사연령에 도달한 인원에 대해서는 경제보상금(퇴직금)을 지급할 필요가 없으므로, 그냥 퇴사처리를 하면 된다고 합니다. 그냥 퇴사처리를 할 경우, 대부분 아래 B처럼 노동감찰대에 고소할 것이고, 노동감찰대에서는 이미 전례가 있으므로 사회보험 미가입기간에 대한 회사 분담금 지급을 명령할 것입니다. 이렇게 과거 일정 기간의 사회보험 미가입 직원(현재는 모두 사회보험 가입이 된 상태지만 납부기간이 지급 기준에 미달하기 때문에 대부분 연금 수령을 하지 못함)에 대한 퇴직처리를 할 수 있는 대책이 무엇인지요?

B. 2008년 이후 사회보험에 가입한 직원이라 해도, 회사와 노동 분쟁이 발생 시 2008년 이전의 사회보험의 회사 분담금에 대해 중재를 신청할 경우, 법원에서는 그 소송의 접수를 하지 않고 있습니다. 하지만 이미 몇몇 직원이 사회보험의 회사 분담금 추가 납부(즉, 1999년부터 근무한 직원이2008년 이전 사회보험 미가입에 대해 회사분담금을 납부하고, 직원은 개인의 분담금을 납부하여 양로연금을 수령하겠다는 의도)를 노동감찰대에 고발하여 노동감찰대에서 지급명령을 내렸고, 이에 대한 1/2심 소송 결과도 노동감찰대의 지급명령을 이행하라고 나온 상태입니다. 즉, 현재 우리 회사의 장기근속 공인 중 2008년 이전에 사회보험을 미가입한 직원들은 모두 잠재적으로 사회보험 미납기간에 대한 회사 분담금의 일괄 납부를 노동감찰대에 고소할 가능성이 큽니다. 이에 대해 우리 회사가 취할 수 있는 어떤 대책이 있는지요?

추신 : 2명의 직원(1명은 퇴사연령에 도달, 1명은 퇴사연령 미도달)들이 회사에 재직하고 있는 상태에서 사회보험 미납기간에 대한 회사분담금 납부를 노동감찰대에 고발하여 노동감찰대에서 지급명령을 내렸고, 1심과 2심 모두 패소하여 현재 사회보험 지급을 하려고 하는 상태입니다.

(회신)

1. 양로보험의 경우, 15년을 납부해야 법정퇴직후 매달 양로연금을 수령할 수 있습니다. 귀사의 예를 들어 1995년에 입사한 여공인의 경우, 2008년부터 비로소 사회보험을 납부하기 시작했다면, 그리고 금년 말에 50세에 달하여 법정퇴직을 한다면, 불과 3년밖에 사회보험을 납부하지 않았기 때문에, 개인구좌에 불입된 분만 현금으로 타갈 수밖에 없으니, 당연히 클레임을 제기할 것입니다.

2. 즉, 회사에서 2008년 이전의 사회보험금을 납부해 달라는 (당연히 개인 부담 부분은 개인이 분담해야 함)것이고, 그렇게 해서 15년을 채워야 매달 꼬박꼬박 양로연금을 타게 되니, 본인으로서는 사활이 걸린 문제입니다.

3. 여기서 2가지 상황을 놓고 살펴보겠습니다.
   (1) 당지 사람이지만 정년퇴직 전에 퇴직하거나, 외지출신으로 중도퇴직시 사회보험 보충납부 요구

- 단순한 사회보험 보충납부 요구는 노동중재나 소송의 대상이 안 됩니다. 감찰대 및 사회보험기구에 고발하여 행정수단을 통해 보충납부를 실현해야 합니다.
- 지역마다 틀리지만, 청도의 경우 현재 노동중재위원(과거 노동감찰대 경력 있음)에게 문의해 보니, 소급시효에 따라 2년까지 보충납부해 주면 된다고 합니다. (상해의 경우도 2년까지 소급시효 적용).
- 만일, 상대가 회사 부담분만을 현금으로 보상해 줄 것을 요구한다면, 이는 중국의 법률에 저촉되는 것이므로 응하지 않는 것이 원칙입니다. 단, 어쩔 수 없는 상황이라면, 적정한 선에서 협상을 하여 보상금액을 합의하되, 협의서에 반드시, "을방이 보상금 수령 후, 노동중재나, 소송 또는 노동국에 고발하여 사회보험을 보충납부를 요청할 경우, 동 보상금을 갑방에 즉각 반환해야 한다."는 문구가 들어가 있어야 합니다.

⑵ 당지 사람으로 정년퇴직연령에 달하여 퇴직하면서 양로보험 불수령을 이유로 보충납부를 요구

- 예를 들어 15년 근무했는데, 회사에서 2년밖에 납부하지 않은 경우(본인이 원해서 그렇든 회사가 원해서 그렇든 간에 불문하고), 13년간 미납부사유로 본인의 퇴직 후 양로연금수령을 못 받게 되는 구체적인 "손해"가 발생합니다. 따라서 이러한 사회보험 미납부로 인한 인신상 손해 발생에 대해서는 노동중재, 소송을 걸 수 있으며, 회사는 사회보험기구와 협의하여 과거 13년간의

납부절차를 밟아야 합니다. (물론 직원은 본인 개인 부담분을 납부해야 함)

- 물론, 일정상 보상금을 주고 합의할 수도 있으나, 본인의 노후생활에 중대한 영향을 미치는 건이기 때문에, 아마도 합의하려 하지 않을 것이며, 또한 회사로서도 섣불리 합의했다가 보상금을 받은 후 다시 노동국 고발 또는 노동중재신청을 당하는 결과를 맞이할 수도 있습니다.

4. 결론적으로 말씀드리면, 사회보험납부 시 일부 젊은 직원들이나 외지 출신들은 임금 공제를 이유로 사회보험을 불원하는 경우도 있으나, 퇴직연령이 근접 할수록, 또한 최근 정부 정책이 양로보험의 전국적인 구좌이전을 가능케 하는 방향으로 추진되고 있고, 또 본인들의 노후 연금에 대한 관심이 높아지고 있는 현상을 감안하여, 사회보험납부는 합법적으로 행해야 하는 시기가 도래했다고 할 수 있겠습니다.

   현재, 사내에 연령이 높고 사회보험납부 기간이 짧으나, 아직 퇴직연령이 달하지 않은 직원들은 상술한 사례의 발생 가능성을 감안하여,

   ⑴ 노동계약 만기일에 고용종료 - 과거 사회보험 미납부건은 2년 보충납부 또는 보상금합의 방식으로 해결

   ⑵ 회사 경영상황을 이유로, 희망퇴직을 받아 특히, 고연령대의 직원을 보상금을 주고 정리

〈관련 법률〉

최고인민법원

- 노동쟁의 안건의 심리에 있어서 법률적용의 약간 문제에 관한 해석(3) (2010년 9월14일 시행)

제1조 노동자는 사용자가 본인의 사회보험수속을 행하지 않고 또한 사회보험 취급기구가 보충납부 수속을 취할 수 없음에 따라 사회보험대우를 향유할 수 없음을 이유로, 손해배상을 사용자에게 요구하는 경우, 인민법원은 이를 수리해야 한다.

[내용]

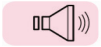
사용자가 노동자를 위해 사회보험을 납부하지 않아서, 노동자가 사회보험대우를 받지 못하게 되고 노동자가 사용자에 대해 그 손실의 배상을 청구하는 경우, 이는 노동소송의 대상이 된다.

[해설]

예를 들어, 사회보험에 미가입한 노동자가 중한 병을 앓게 되고 의료보험 혜택을 못받는 상황에 처할 경우, 사용자를 대상으로 의료보험 미수혜분에 상당하는 손실액의 배상을 청구하는 소송을 제기할 수 있다.

그러나, 이 조항은 뒤짚어서 해석해 보자면, 이러한 사회보험 미납부로 인한 구체적 손실발생 및 배상청구 안건을 제외하고, 단순한 사

회보험 보충납부 청구 등의 안건은 노동소송의 대상이 되지 않는다는 점을 명확히 한 것으로 볼 수 있다 (즉, 노동감찰대 등 행정기관을 경유하여 처리하라는 의미임).



해외투자 Tip

사회보험 납부시 일부 젊은 직원들이나 외지 출신들은 임금 공제를 이유로 사회보험을 불원하는 경우도 있으나, 퇴직연령이 근접 할수록, 또한 최근 정부 정책이 양로보험의 전국적인 구좌이전을 가능케 하는 방향으로 추진되고 있고, 또 본인들의 노후 연금에 대한 관심이 높아지고 있는 현상을 감안하여, 사회보험납부는 합법적으로 행해야 하는 시기가 도래했다고 할 수 있습니다.



상담사례 6

• 출퇴근용 차량(운전기사 포함) 임차계약시 유의사항

칭다오 KBC
이평복 고문컨설턴트(pyungbok@hanmail.net)

A사는 직원 출퇴근용으로 승합차를 임차계약할 예정으로 세부 계약사항에 어떤 점들을 유의해야 하는지 문의하였습니다.

(질문)

직원 출퇴근용 진베이(11인승)차를 임대계약 3년을 하려고 하는데, 보험증과 차량등록증을 받아보니깐 차주가 계약자 (기사)이름이 아니고 부인이름으로 되어있어서 일단 보류했습니다. 차주와 기사가 비록 부부사이라도 이름이 다를 경우에는, 차후 사고가 발생하면 보험처리나 치료비 지급 등에 있어서 민사상 복잡할 것 같은데 문제가 없겠는지요 어떻게 다른 보충서류를 받고서 계약할 방법이 없겠는지요

이 기사는 우리 회사와 계약하고자 오늘 진베이 새 차를 구입했는데, 만약 회사에서 계약을 하지 않으면 손해가 심할 것 같아서, 가능하면 방법을 찾아서 계약을 하고 싶습니다. 소소한 이런 문제까지도 중국이란 환경에서는 신경이 쓰여서 확실히 했으면 합니다.

혹시 회사에서 기사의 부인 (차주)와 계약서를 작성하고, 기사와 부인과 다른 계약서 (고용)를 작성하면 문제가 없겠는지요

저희 회사뿐 아니라 대부분 중소기업은 진베이차를 출퇴근과 업무용으로 임대계약해서 사용하고 있으나, 이 차들은 전부 "비영업" 차량입니다. 만약 차량사고 시 보험금지급이나 다른 문제는 없는 지요

참고로 지난 9년간 동일한 진베이차를 임대해서 사용하였는데, 그저께 다른 지방으로 가는 바람에 새로운 진베이차와 계약하면서 문제점을 발견했습니다.

(답변)

1. 상술한 상황에서는 租车协议(차량임차협의서) 또는 租车合同(차량임차계약)을 체결합니다. 둘 다 평등한 민사 주체 간에 체결하는 일반 민사협의서 또는 계약서이며, 어떤 명칭을 쓰건 상관없습니다.

   이렇게 체결할 경우, 회사로서는 차량소유자 또는 차량소유자가 배치하는 운전사와 "노동관계" 의 성립에 대한 분쟁의 발생을 예방할 수 있습니다.

   또한, 회사는 차주 또는 차주가 배치하는 운전사에 대해 다음과 같은 사항을 할 경우, 나중에 회사의 직원으로 노동관계가 형성되어 있다는 노중쟁의가 발생될 수 있으니, 유의하여야 합니다.

   ⑴ 근태점검기록의 작성

   ⑵ 회사 취업규칙의 준수 요구

   ⑶ 직원 월급 지급 시, 월급리스에 포함하여 월급 주듯이 지급

   ⑷ 인사고과를 실시하여, 기능(운전)의 향상을 촉구

2. 차량임차계약을 체결할 경우, 이는 노무만 제공하는 것이 아니므로 법적으로 “노무관계”가 아니며, 상대가 자신의 도구(여기서는 자동차)를 가지고 회사의 요구에 맞추어 계약대로서비스를 제공하는 것이므로 계약법상의 “承揽(도급)관계”로 간주됩니다.

3. 상술한 차량임차계약을 체결시 주의사항

⑴ 회사는 차량의 유지보수, 보험가입 등 차량 자체에서 발생되는 비용에 대해, 스스로 부담토록 약정해야 하며, 차량임차계약 시는 이러한 항목을 포함하여 계약합니다. 단, 휘발류 값과 도로운행비는 증빙에 의해 결제가 필요하겠습니다.

⑵ 반드시 차량의 소유주와 해야 한다는 것입니다.
차주가 아닌, 제3의 사람과 이러한 계약을 맺는다면, 운전사는 차량과 상관없는 사람이므로 회사에 "노동"을 제공하는 관계가 형성된다는 주장이 나올 수도 있고, 또 교통사고 발생 시 귀사가 책임을 뒤짚어 쓰는 리스크가 발생될 수 있기 때문입니다.
그러므로, 귀사의 경우는 반드시 차량등록증상 차주인 부인명의로 필히 체결하고, 그 계약서 안에 부인이 남편을 운전수로 배치하며, 교통사고 등 발생 시 차주가 모든 책임을 진다는 구절이 들어가면 되겠습니다.

⑶ 차량이 영업용이든 아니든 간에 그로 인한 적발 시 벌칙 등 문제는 본인들의 문제이므로, 회사에는 아무런 영향이 없습니다. 지금 중국에 본인의 차를 가지고 회사에 차량임차서비스를 하는 회사들은 대부분 비영업용입니다 (렌트카 회사만 영업용일 것임).

4. 보다 구체적인 사항은 아래와 같이 중국기업의 출퇴근 등 후방지원용 차량의 임차계약서 샘플을 살펴보시기 바랍니다. 중국은 역시 “계약사회”이다 보니 우리나라보다 계약에 있어서는 몇 수 위입니다.



중국에서 사업하는 우리들도 한국식으로 대충대충 하지 말고, 반드시 배우고 익혀야 할 점이라 생각합니다.

(참고자료)

차량임차협의서

(적용범위 : 차량임차후 후방근무 차량의 임차이며, 차량임차인이 운전을 책임짐)

차량임차측 : (이하 갑방)
임대측 : 公司 (이하 을방)

《중화인민공화국 계약법》 및 관련규정에 근거, 갑, 을 쌍방은 자동차 임차 관련사항에 대해 평등협상을 통해 이하의 협의에 도달했다 :

제1조 협의 기본내용

1.1 갑방은 자동차 ___대를 을방이 사용토록 임차하며 당해 차량의 브랜드 및 모델번호는 _____ , 번호판은 _____, 차량 임차 시 운행거리는 _____ 킬로미터, _____ 차량의 _____상태는 _____.

1.2 운전사는 갑방 본인 혹은 그가 고용하는 사람이 책임지며, 비용은 갑방이 부담한다.

1.3 갑방은 차량 및 운전사의 면허증이 합법 완전함을 보증한다.차량

의 운행증번호는 _____, 운전사의 면허증 번호는 _____.

1.4 임차기간은 _____ 부터 _____ 까지.

제2조 각자 책임

2.1 갑방 책임

2.1.1 갑방의 운전사는 필히 을방의 지휘에 복종해야 하며, 을방의 요구에 따라 차를 운행해야 한다.

2.1.2 갑방은 교통법규를 준수하여 안정 운행을 해야 하며, 을방 탑승 인원의 안전 운행을 보장해야 한다.
교통사고가 발생할 경우, 을방은 어떠한 책임도 지지 않으며, 모두 갑방이 책임을 부담한다.

2.1.3 차량보관의 책임은 갑방이 진다.

2.1.4 갑방은 차량보험의 보험가입 및 관련비용을 부담한다.

2.1.5 임차 사용 기간 중 차량의 수리비 및 교통규칙 위반에 따른 벌금은 갑방이 지불한다.

2.1.6 차량 혹은 운전사의 원인으로 을방의 사용에 영향이 미칠 경우, 元/일당 기준으로 임차비용을 감소시키며, 연속 3일 사용이 불능이거나 혹은 1개월 내 3일 이상을 초과하여 사용불능일 경우, 을방은 계약을 해제할 수 있다.



2.2 을방 책임

2.1.1 임차 사용 기간 중 정상적 차량사용에 따른 도로(다리) 통행비는 을방이 부담하나, 단 증빙에 따라 정산 지급한다.

2.1.2 지체 없이 차량 임차비를 지급한다.

2.1.3 음식의 편의를 제공하며, 비용을 을방 직공과 동등한 수준으로 수령한다.

제3조 결산방식

3.1 임차비는 인민폐 _____ 元/ 年 (혹은 天. 月을 기입)(글자로 쓸것).

3.2 결산지불시간은 (협의결과에 따라 매월30日, 또는 분기발 혹은 매월초에 당월의 임차료를 사전지급 등)

제4조 기타

4.1 임차사용기간의 휘발류 값은 _____이 부담한다.
(만일, 을방이 부담하는 경우, "을방이 지정하는 주유소에서 주유하고, 비용은 을방이 결산" 혹은 "주유비는 을방 업무인원의 확인 필요" 등 문구를 기재해야 한다)

4.2 매월 운행거리의 최고한도는 _____ 킬로미터.
(상담상황에 근거하여 본 조항을 설치할 것인지를 결정한다. 만일, 갑방이 주유대를 부담할 경우, 최고 운행거리를 제한해야 한

다. 만일 주유대를 을방이 부담할 경우, 최고 운행거리를 제한하지 않을 수 있다)

4.3 매일의 운행시간은 .

(상담상황 에 근거하여 본 조항을 설치할 것인지를 결정한다. 만일 상담 시 매일 최대 차량운행시간을 약정하거나 혹은 저녁에 차량운행을 하지 않음을 약정한 경우, 상응하는 내용을 기재해야 한다)

제5조 협의서 효력발생 및 종료

5.1 본 협의서는 쌍방이 서명(날인) 시부터 효력이 발생하며, 임차기간 만료 및 임차료 지불시 종료된다.

제6조 분쟁 해결

본 협의서의 이행 관련 분쟁이 발생할 경우, 갑을 쌍방은 우선 협상으로 해결한다.

협상이 타결되지 않는 경우, 쌍방은 ((一)혹은 (二)를 선택할 것)를 선택하여 해결할 수 있다 :

(一)____ 중재위원회세 중재를 신청한다. (구체적으로 중재위원회의 명칭을 확실히 기입한다. 예를 들어, "○○중재위원회"를 "○○시 중재위원회"로 기재하면 안됨)

(二)_____ 인민법원에 기소한다.(우리측에 유리해야 한다는 원칙에 근거하여, 차량임차측의 주소지, 임대 측의 주소지, 계약체결지의



인민법원중 하나를 선택한다).

본 협의서는 1식5부이며, 갑방4부, 을방은 1부를 가진다.

갑방 :　　을방 :

대표(서명)　　대표(서명)

年　月　日　　年　月　日

우첨 :

1. 운전허증 복사본 ;
2. 차량운행증 복사본 ;
3. 차주의 신분증 복사본.

租 车 协 议

(适用范围：租赁后勤车辆,出租方负责驾驶)

出租方： (以下简称甲方)

承租方：中铁五局集团 公司 (以下简称乙方)

根据《中华人民共和国合同法》及相关规定，甲. 乙双方就租赁汽车事项经平等协商，

达成如下协议：

第一条 协议基本内容

1.1 甲方将汽车 台出租给乙方使用，该车品牌及型号为 _____，牌号为 _____，出租时行车里程为公里，_____车况 _____ .

1.2 驾驶员由甲方本人担任或由其雇佣，费用由甲方承担.

1.3 甲方保证车辆及驾驶员证照合法齐全.车辆行驶证号为_____，拟任驾驶员驾照证号为 _____ .

1.4 租赁期限自 _____ 起至 _____ 止.

第二条 各自责任

2.1 甲方责任

2.1.1 甲方驾驶员必须听从乙方指挥，按乙方要求出车.

2.1.2 甲方须遵守交通法规安全行驶，保证乙方乘坐人员安全.发生交通事故乙方不承担任何责任，概由甲方承担.

2.1.3 车辆保管责任由甲方承担.

2.1.4 甲方负责投保车辆保险及年检工作并承担相关费用.

2.1.5 租用期间车辆修理费及违章罚款等由甲方支付.

2.1.6 由于车辆或司机原因影响乙方使用，应按 ____ 元/天减少租赁费用，连续3天不能使用或者一个月内累计超过3天不能使用，乙方有权解除合同.

2.2 乙方责任

2.1.1 租用期间正常用车发生过路(桥)费由乙方承担，但需凭票报销.

2.1.2 及时支付租赁费.

2.1.3 提供饮食方便，费用按乙方职工同等收取.

第三条 结算方式

3.1 租赁费为人民币 _____ 元/ ___年 (或填写天. 月) (大写).

3.2 结算支付时间为

(根据商谈情况填写每月30日，或季度末，或每月初预付当月租赁费等)

第四条 其它

4.1

租用期间油料费由 _____ 承担.

(如果由乙方承担，则应添加"在乙方指定加油站加油，费用由乙方结算"或者"加油费需有乙方工作人员确认"等字样)

4.2

每月行驶里程最高限制为 _____ 公里.

(根据商谈情况决定是否保留本款.如果油料费由甲方承担，则应限制最高里程，如果油料费由乙方承担，则可不限制最高里程.)

4.3

每天出车时间为 _____ .

(根据商谈情况决定是否保留本款.如果商谈时约定了每天最多出车时间，或者约定了晚上不出车，则应填写相应内容.)

第五条 协议生效与终止

5.1 此协议自双方签字(盖章)时起生效，租赁期满且租赁费支付完毕时终止.

第六条 纠纷解决

如履行本协议发生纠纷，甲乙双方应先协商解决.

协商不成，双方可选择____(只需填写(一)或者(二))__解决：

(一)向_

(具体写明仲裁委员会的确切名称，如：不能将"贵阳仲裁委员会"写

为“贵阳市仲裁委员会”) 仲裁委员会申请仲裁.

(二)向 (根据有利于我方的原则，在出租方住所地. 承租方住所地. 合同签订地的基层法院中选择其一) 人民法院起诉.

本协议一式五份，甲方四份，乙方一份.

甲方： 乙方：

代表(签字) 代表(签字)

年 月 日 年 月 日

附：

1. 驾驶证复印件；
2. 汽车行驶证复印件；
3. 车主身份证复印件.

해외투자 Tip

차량임차계약 체결의 핵심은, 임차계약이 노무만 제공하는 것이 아니므로 법적으로 “노무관계”가 아니며, 상대가 자신의 도구(여기서는 자동차)를 가지고 회사의 요구에 맞추어 계약대로 서비스를 제공하는 것이므로 계약법상의 “承揽(도급)관계”로 간주되야 한다는 점입니다.
아울러, 몇가지 유의해야 할 사항은, 회사는 차량의 유지보수, 보험가입 등 차량 자체에서 발생되는 비용에 대해, 스스로 부담토록 약정해야 한다는 것과, 계약시 반드시 차량의 소유주와 해야 한다는 것, 그리고 차량이 영업용이든 아니든 간에 그로 인한 적발시 벌칙 등 문제는 본인들의 문제이므로, 회사에는 아무런 영향이 없기 때문에, 우리기업이 위축될 필요는 없다는 점 등입니다.

상담사례 7

• 외상투자 지분양도시 주의사항

다롄 KBC
최은화 고문변호사 (cyh@sx-inc.com)



A사는 중국대련에서 전자제품을 제조하고 있는 회사입니다. 경영상의 필요에 의해 일부 지분을 중국회사와 외국회사에 분할하여 양도하려고 하는데 지분양도시의 절차와 필요서류 및 지분양도시 주의사항을 문의하였습니다.



외상투자기업 지분양도는 대외경제무역 합작국의 비준을 취득한후 공상행정 관리국의 변경등록을 거쳐야 하며 다음과 같은 필요서류가 필요합니다.

〈대외경제무역합작국의 필요서류〉

1. 지분변경 신청서(양식제공)
2. 투자자 성명(양식제공)
3. 회사 동사회의 지분양도 결의서
4. 현법정대표인 및 동사회 명단
5. 합동서 및 정관 수정안
6. 지분양도후의 동사회 의원명단(동사 서명 및 회사인감)
7. 동사회 의원 위임장
8. 지분양도 협의서
9. 기타 투자자 지분양수 우선권 포기성명
10. 양수인 은행잔고증명
11. 양수인의 사업자등록증 복사본(양수인이 외국인일 경우 여권 복사본)은 소재국가의 공증을 거친후 주재 중국영사관의 인증 필요.
12. 법률의견서 (양도자 또는 양수자의 위임하에 변호사 사무소에서 제시)
13. 회사 최종 험자보고서
14. 외사 비준증서 및 년도검사 합격 표기된 영업허가증 복사본

〈공상행정관리국 지분변경등록 필요서류〉

1. 외상투자기업 변경등기 신청서(양식제공)

2. 원 비준기관의 지분양도 비준서
3. 동사회 지분양도 결의서
4. 계약서 및 정관 변경수정안 (독자회사일 경우 정관수정안)
5. 지분양도 계약서
6. 기타 투자자 지분양수 우선권 포기성명
7. 양수인의 사업자등록증 원본(양수인이 외국인일 경우 여권 복사본)은 소재국가의 공증을 거친후 중국영사관의 인증 필요
8. 법률문서 송달 위임장
9. 영업허가증 정본 및 부본

〈소요일자〉

1. 대외경제무역합작국의 비준증서는 서류 접수일로부터 근무일 5일
2. 공상행정관리국의 변경등록은 서류접수일로부터 근무일 5일

〈지분양도시 주의사항〉

1. 지분양도의 주체자격 여부를 명확히 판단해야 합니다.

중국 유관법률 규정상 중국인 개인은 외자업체 주주의 자격이 되지 못합니다. 또한 현재 외국투자자의 자본을 100% 중국 회사에 양도하려는 경우도 있는데 이때는 외자업체가 내자업체로 변경되기에 변경수속이 복잡한 편입니다. 영업허가증 변경시 세무소와 세관에서 제시한 완납된 납세증명 서류를 필요로 하는데 이때는 세무국 이나 세관에서 재검사를 할수 있습니다. 세무와 세관검사에 문제가 있을 시 완납세 증명서류 제시가 불가능해 질 수 있으며, 이 경우 영업 허가증 변경등록이 이루어 지지 않습니다. 지분양도 금액도 일반적으



로 변경 등록을 거친후 일부를 지불하기로 하는 경우가 많은데 변경 등록이 안될 경우 양도금액 회수도 어려워집니다.

상기의 상황이 있을 수 있기 때문에 외자업체의 형태를 보유하면서 지분양도 절차를 진행하는 것이 쌍방에 유리합니다. A회사의 경우는 외자형태를 유지하기에 세무소나 세관의 증명이 필요없습니다.

2. 이면계약 체결에 주의해야 합니다.

지분양도 계약시 이면계약을 체결하는 경우가 많은데 이면계약은 체결하지 않는편이 좋습니다. 계약 이행과정에 분쟁발생시 이면계약 내용이 유관부문에 제시한 계약서의 내용과 일치하지 않을시 유관부문에 제시한 계약서를 기준으로 합니다. 불합법적인 내용은 이면계약으로 약정하여도 법률 보호를 받지 못하기에 합법적인 내용을 유관부문에 제시하는 계약서에 명확히 명시해야 합니다.

3. 양도금 지불 시점시 주의사항

양도금은 비준기관의 비준을 받을시 대부분 지불되고 인감 교부시 100% 지불되는 조건으로 명시하는것이 바람직합니다. 일례로 대련 모업체는 지분양도시 양도금액을 여러차례 나누어 수금하는데 그중 약 50%의 금액을 영업 허가증 변경후 아무런 담보도 없이 나누어 지불하기로 약정했는데 이런 경우는 양도인에게 리스크가 너무 큽니다. 영업허가증이 변경된 후 회사는 이미 소유권이 양수인에게 인수되였기에 양도금 회수는 일반채권으로 별도의 민사로 처리되어야 합니다. 가령 계약서에 양수금 미 지불시 회사는 여전히 양도인의

소유 또는 지분보류 등으로 약정하는 경우도 있는데 이는 현실적으로 양수인의 협조가 필요하기에 소유권 주장이 어려워집니다.

4. 지분양도 금액의 명시는 명확히 하여야 합니다.

대련 모회사는 지분양도시 채권과 채무를 포함하여 양도하였는데 실지 수령하는 양도금액은 적은 금액이지만 계약서에 명시한 양도금은 초기 투자한 금액을 초과하였는데 이는 양도인에게 소득세 세금이 부과됩니다. 때문에 채권 채무를 포함하여 양도하더라도 세금이 부과 되지 않도록 금액을 원 투자금 이하로 정하는 것이 바람직합니다.

5. 재산권 보유 약정시 주의사항

지분양도 협의시 회사의 일부자산(기계 등)은 양도인의 소유로 약정하는 경우가 있는데 이는 유관법률 규정에 부합되지 않습니다. 지분양도는 회사의 자산이 포함된 회사 전체의 양도이기에 일부자산 소유권의 보유는 법적보호를 받을 수 없습니다. 회사의 일부 자산을 부득이 양도측이 계속 소유해야 하는 경우는 등록자본을 감자하는 방법을 택하면서 상응한 자산으로 합법화하는 방법도 있습니다. 절차는 복잡하지만 합법적인 방법이기에 법적 보호를 받을 수 있는 방법입니다.

계약체결시 무엇보다도 계약내용이 법적인 보호를 받을 수 있는지의 여부를 명확히 하여 지분양도 계약을 체결하는 것이 바람직합니다.



상담사례 8

• 조선업 관련 회사 설립방법

다롄 KBC
최은화 고문변호사 (cyh@sx-inc.com)

A사는 루마니아의 선박제조용 철강제품 생산업체로서 중국 대련에서 회사를 설립하여 선박회사에 제품을 납품하려고 합니다. 중국에서 조선업 업종의 회사를 설립하는 절차와 회사경영을 하려면 어떤 허가증이 필요한지 문의하였습니다.

중국

중국의 회사법과 외자기업법 등의 관련 법률 규정에 의하여 중국경내에 외자업체의 설립절차는 다음과 같습니다.

1. 공상행정관리국에 회사명을 등기하여야 하는데 회사명은 반드시 중문이여야 합니다. 영문명칭은 회사설립시의 계약서와 정관에 명시하면 되는데 관련부문에서 영문명칭에 한하여 특별한 요구사항이 없습니다. 등기된 명칭은 보유기간이 6개월로서 명칭 등기 후 6개월 이내에 회사설립을 하여야 합니다. 그렇지 않을시 명칭은 취소됩니다.

2. 회사의 명칭이 정해진후 대외경제 합작국의 비준이 필요합니다. 비준 신청시 회사설립 계약서(외상독자일 경우는 불필요), 정관, 타당성보고서, 이사 및 감사위임장, 이사회 및 감사 명단, 이사와 감사의 신분증명(외국인인 경우는 여권 복사본, 중국인인 경우는 신분증복사본), 투자자 주체자격증명(회사일 경우는 사업자등록증, 개인인 경우는 여권복사본), 은행신용증명(주체자격증명과 신용증명은 반드시 투자자 소재국가의 공증을 거친후 상기국가주재 중국영사관의 인증을 거쳐야 함) 및 사업장소 사용계약서와 신청서 양식을 작성하여 대외경제합작국의 비준을 거쳐 비준증서를 취득하여야 합니다. 비준증서를 취득한 후 상기의 명시 서류와 공상국의 신청서양식을 작성하여 공상행정관리국에 회사설립등기를 하여 영업허가증을 취득하여야 합니다. 영업허가증을 취득한 후 은행구좌 개설, 세무등기, 세관등기 등의 절차가 필요합니다.



상기 부분은 일반적인 외자업체의 설립과정이고, A회사가 설립하려는 회사는 특수업종의 회사로서 상기 절차외에 다른 행정허가가 필요합니다.

대외경제 합작국의 비준증서 취득후 영업허가증 취득전 회사소재 선박수리 및 제조 관리부문의 <선박 수리 제조 분류 톤수 증서>와 환경보호국의 비준이 필요합니다.

선박 제조 수리 업체는 영업범위가 정해진후 <선박수리와 지방 선박제조 톤수, 표준과 방법>에 의하여 상응한 증서를 취득하기 위한 조건을 갖추어야 합니다. A회사의 경우는 단일항목 제작 업체로서 다음과 같은 자격요건이 필요합니다.

1. 회사총관리인은 2년이상의 선박 제조 관리경험이 있어야 합니다.
2. 사업장은 500평방 미터 이상이어야 합니다.
3. 관련 제조업관련 중급이상의 전문 자격증을 소지한 직원이 2명 이상이여야 하며 경제 또는 재무통계 전문으로 중초급이상의 전문자격을 소지한 직원이 1명 이상 이어야 합니다.
4. 선박제조 기술인원은 최저30명 이상이어야 하며 특수업종 인원은 회사의 생산수요에 적합한 인원이면 됩니다.
5. 회사의 실 운용자금이 50만위안 이상 보유하여야 합니다.

상기 조건을 갖춘후 신청서류를 작성하여 <선박 수리 제조 분류 톤수 증서>발급을 신청 할수 있습니다. 규정상 관리부문에서는 신청서

접수일로부터 15일 이내에 비준을 하도록 규정되어 있습니다.

상기 증서의 유효기간은 3년으로서 만기 30일전에 재발급을 받아야 합니다.

환경보호국의 비준 절차

생산업체 설립시 반드시 환경보호국의 비준서류가 필요합니다. 생산업체일 경우 필요한 절차로서 회사명칭 등기, 비준증서 득한 후 환경보호국에 환경평가보고서와 신청서류로 신청합니다. 신청서류는 환경보호국에서 양식을 제공하며 환경평가 보고서는 자질이 있는 환경평가회사에 의뢰하여 환경평가보고서를 취득하여야 합니다. 신청서류에는 사업장위치, 주위환경, 생산 절차, 오염 발생 가능성 여부, 오염 제거조치 등을 제시해야 합니다. 이런 서류로 1차 비준후 영업허가증을 취득하고 회사가동 6개월후 환경보호국의 재검사 보고서가 필요합니다.

그 외에도 선박수리 제조업체는 품질보증체계와 안전생산 감독국의 안전생산 규범에 따라 안전생산 보장체계를 갖추어야 하며 주요 책임인은 <생산경영회사 주요책임인 안전교육 증서>를 취득하여야 하며 회사의 안전원은 <생산경영회사 안전관리인의 안전교육증서>를 취득하여야 합니다.

상기의 절차를 거쳐 공상국에 영업허가증을 신청할 수 있으며 동시에 수륙운수관리소에 회사개업신청을 하여야 합니다. 개업신청시 필요한 서류들은 <선박 수리 제조 분류 톤수 증서> 취득시의 필요서류 및



그외에 직원의 의외상해보험단과 노동계약서 및 유관 자질의 증서를 제시하여야 합니다.

상기와 같이 선박 제조 수리업종의 회사 설립은 복잡한 과정으로서 회사자체로서는 설립하기가 어려운 편입니다. 따라서 전문업체를 선임하여 관련증서들을 취득하는것이 최대의 효과를 기대할 수 있습니다.

상담사례 9

• 외국인투자법인 설립전 필수 검토사항

해외진출컨설팅팀
이승철 상담위원 (yinqianqiao@kotra.or.kr)

 A사는 국내 종교단체의 사업단위로 종교서적 출판 및 종교음악 음반 제작 판매를 주요한 사업으로 영위를 하는 기업입니다.
2010년 초 A사의 토대를 이루는 교회의 목사인 甲이 중국 북경의 조선족 교회에서 알게 된 조선족 신도 乙을 통하여 중국내에서 종교서적 출판 및 종교음악 음반 제작 판매법인을 설립하여 乙이 총경리를 하여 중국내 종교사업 및 출판, 음반제작·판매 사업을 영위하려고 준비를 하였습니다.
그래서 미화 1만 달러 이하인 경우에는 신고없이 휴대하여 반출이 가능하여 乙에게 법인설립을 위한 기본적인 자금을 건네주었습니다.
乙은 甲에게 중국내에서 외상독자법인을 설립하기 위해서는 최저등록자본금이 10만 위안이므로 추가 금액을 더 요구하면서 아울러 운영경비를 추가로 요구하였습니다.
한국에서 실무를 담당하게 된 A사의 직원인 丙이 해당 사실에 대해서 전반적으로 확인을 하고자 상담을 신청하였습니다.



중국에서 외국인이 법인을 설립하는 등 투자를 하기 전에는 반드시 해당 항목이 중국 정부가 허용하는 항목인지를 확인하여야 합니다.

"외상투자산업지도목록(2007년 수정판)"에는 중국 정부가 외국인에게 장려하는 투자항목, 제한을 두는 항목, 금지하는 항목이 정리되어져 있습니다. 해당 규정에 의하여 외국인이 중국내에 투자하는 항목에 대한 가부여부를 사전에 검토하여 볼 수 있습니다.

해당 내용이 없는 항목의 경우에는 투자가능 항목으로 중국으로 투자를 하는 외국인은 반드시 제한 여부나 금지여부를 확인하여야만 합니다.

아울러 A사의 경우와 같이 종교활동을 하기 위해서 부가적으로 위 사업을 영위하는 경우 종교활동의 경우에도 中华人民共和国境内外国人宗教活动管理规定에 의하여 성급이상 인민정부 종교사업부문의 허가를 받아야만 하는데 실제적으로 중국내에서 외국인끼리의 종교활동은 가능하나 중국인을 대상으로 하는 선교활동은 불가능합니다. 이러한 속에서 종교활동을 하지 않고 종교서적이나 종교음악 음반이 아닌 일반 서적출판, 음반제작 및 판매를 놓고 해당 사업의 가능여부를 판단한다고 하더라도 외상투자산업지도목록의 외국인 투자금지항목에 아래와 같이 해당되어 해당 사업은 중국내에서 영위가 불가능합니다.

또한 중국내에서 서적이나 음반을 제작하지 않고 한국의 서적이나 음반을 수입하는 경우 역시 외국인에게는 투자가 금지된 항목이므로 해당 사업은 영위가 불가능합니다.

[禁止外商投资产业目录]
十. 文化. 体育和娱乐业
2. 图书. 报纸. 期刊的出版. 总发行和进口业务
3. 音像制品和电子出版物的出版. 制作和进口业务
[금지외상투자산업목록]
10. 문화, 체육과 오락업
2) 도서, 신문, 정기간행물의 출간, 총괄발행과 수입
3) 음향, 영상제품과 전자출판물의 출판, 제작, 총괄발행과 수입

현재 중국 법률에서 일반적인 최소 등록자본금에 대한 규정은 회사법 규정입니다. 그러나 회사법의 규정은 외자기업에게는 의미가 없습니다. 회사법의 규정상 3만 위안, 1인 유한공사의 경우에는 10만 위안이라는 최소 등록자본금 규정이 있으나 이는 중국인들에게만 해당한다고 보면 좋습니다. 중국인들은 설립허가라는 절차가 있지 않고 신고만으로 회사를 설립할 수 있기에 위의 규정의 직접적인 규율을 받습니다.

중국 회사법

[제26조] 유한회사의 등록자본금은 전체 사원이 납입하여 회사 등록기관에 등기된 출자금액이다. 회사의 전체사원이 최초로 출자하는 금액은 등록자본금의 20%에 미달하거나 법정 등록자본금 최저액에 미달해서는 안되며, 그 나머지 부분은 사원이 회사 성립일로부터 2년 이내에 납입하여야 한다. 투자회사는 5년 이내에 납입할 수 있다.

유한회사 등록자본금의 최저한도액은 인민폐 3만 위엔이다. 법률 · 행정법규에 의해 유한회사 등록자본금의 최저한도에 관한 규정이 별도로 있는 경우, 이에 따라야 한다.

[제59조] 1인 유한회사의 등록자본금 최저 한도액은 인민폐 10만 위엔으로 한다. 사원은 회사정관이 규정한 출자액 전액을 일시불로 납입하여야 한다.

하나의 자연인은 하나의 1인 유한회사만을 설립할 수 있다. 당해 1인 유한회사는 새로운 1인 유한회사를 설립할 수 없다.

외자기업의 경우에는 외자기업법 실시세칙 제20조에서 "외자기업의 등록자본은 그 경영규모에 상응하는 수준이어야 한다"라는 규정이 있으며 설립허가(비준신청)라는 절차가 존재하여 심사허가기관인 상무부서에서 회사의 경영규모에 해당 등록자본금이 적당한지를 심사하여 허가를 내주기 때문에 최소 등록자본금은 의미가 없게 됩니다.

또한 현재 각 지역의 상무부서에서는 자기들 지역의 가이드라인을 정해서 내부규칙으로 삼는데 상해지역은 15만 달러, 동북 3성(요녕, 길림, 흑룡강)의 일부지역에서는 7만 달러, 기타 지역은 10만 달러 수준에서 해당 상무부서의 허가를 받을 수 있습니다.

그리고 북경의 경우 상무부서에서는 10만 달러이면 설립허가가 나오나 세금계산서를 발급할 수 있는 일반납세인의 자격을 취득하기 위하여는 세무부서에서 외상기업의 경우에 30만 달러의 자본금 규모를 요구하고 있습니다. 그렇다면 북경시에서의 외국인 투자법인의 최저등록자본금의 규모는 실제상으로는 미화 30만 달러 이상이 될 것입니다.

이렇듯 회사법의 규정이 모두 적용이 되지 않음을 주지하지 않고 회사법의 규정만으로 외상기업의 관련된 사항을 파악하려고 하면 아직도 많은 문제가 있습니다. 예를 들어 위의 회사법 제26조에서 중국 내자기업은 등록자본금의 초기 납부액이 전체 등록자본금의 20%이나 외상기업에게는 위의 규정이 적용이 되지 않고 《外商投资准入管理指引手册》(2008年版)의 규정을 적용을 받습니다.

이 규정집 58쪽에 보면 외상기업의 설립시 등록자본금의 납부방법에 대해서 규정하고 있는데

分期缴付的，首次出资额不得低于其认缴出资额的百分之十五，也不得低于法定的注册资本最低限额，并应当在公司成立之日起三个月内缴足，其余部分的出资时间应符合《公司法》的规定라고 규정하고 있습니다. 즉, 외상기업이 분기로 납부를 할 경우에 초기 납부액은 납부하기로한 전체 금액의 15%이상이어야 하며 이는 법정 등록자본금 최저

액보다 낮아서는 안되고 또한 회사 설립후 3개월 이내에 납부를 하여야 하고 그 나머지 부분은 회사법 규정에 부합되게 납부를 하여야 한다고 되어져 있습니다. 즉, 외상기업의 경우에는 회사설립 후 즉, 영업집조 발급일로부터 3개월 이내에 15%이상을 납부하고 나머지 금액은 회사법 제26조 규정에 따라서 영업집조 발급일로부터 2년 이내에 완납을 하면 되는 것입니다.

해외투자 Tip

중국 내에서 외국인 투자기업의 경우에는 별도로 적용되는 규정이 있음을 주지하여야 하며 투자전 투자항목의 허가유무 여부를 확인하고 다음으로 외국인 투자기업에게만 적용되는 사항을 중심으로 정리를 하여야 할 것입니다.

상담사례 10

• 중국내 교육사업법인 설립

해외진출컨설팅팀
이승철 상담위원 (yinqianqiao@kotra.or.kr)

B사는 한국에서 영어교육 프랜차이즈를 경영하는 업체로서 중국내에서 영어프랜차이즈 학원사업을 영위하려고 준비를 하던 중에 북경시에 거주하는 한국인 甲으로부터 합자의 제의를 받게 되었습니다. 한국인 甲이 자본과 사무실을 제공하고 B사가 솔루션과 교재를 제공하여 중국내에서 영어교육 프랜차이즈를 운영하려고 준비를 하던 중에 동업법인을 설립하기 위한 절차 등을 문의하였습니다.

중국내에서 외국인이 투자를 하기 전에는 반드시 “외상투자산업지도목록(2007년 수정판)”을 검토하여야 합니다.

외상투자산업지도목록(2007년 수정판)에 의하면 영어학원 교육사업은 제한이나 금지사업이 아닌 사업으로 별도의 규정으로 제한이 없으면 영위가 가능한 사업입니다.

다음으로 관련 법규가 있는지를 살펴보면 다음과 같은 법규가 있습니다.

중국의 국무원에서 반포한 『中华人民共和国中外合作办学条例』와 이 조례에 의거하여 중국 교육부에서 반포한 『中华人民共和国中外合作办学条例实施办法』의 규정이 있습니다. 이 조례와 실시방법에 의거하여 외국인이 중국내에서 어떠한 교육사업을 진행하기 위해서는 반드시 중외합작을 통하여 실시하여야 합니다.

위 조례에 의하면

> 第十一条 中外合作办学机构应当具备《中华人民共和国教育法》.《中华人民共和国职业教育法》.《中华人民共和国高等教育法》等法律和有关行政法规规定的基本条件，并具有法人资格.
> 제11조 중외합작학교설립경영기구는 “중화인민공화국 교육법”, “중화인민공화국 직업교육법”, “중화인민공화국 고등교육법” 등 법률과 관련 행정법규 규정의 기본조건을 갖추어야 하며 또한 법인 자격을 구비하여야 한다.

라고 규정하고 있습니다.

위에서 각 법률과 관련 행정법규 규정의 기본조건이라 함은 정식 교육기구가 아닌 경우에는 사회역량허가를 받은 것을 말하며 법인자격을 갖추어야 하므로 사회역량허가를 취득한 법인이 중국측의 기본자격이며 외국 투자자의 경우에는 별다른 규정이 없으나 부칙에서 다음과 같이 규정하고 있습니다.

第六十一条　外国教育机构同中国教育机构在中国境内合作举办以中国公民为主要招生对象的实施学历教育和自学考试助学．文化补习．学前教育等的合作办学项目的具体审批和管理办法，由国务院教育行政部门制定.

外国教育机构同中国教育机构在中国境内合作举办以中国公民为主要招生对象的实施职业技能培训的合作办学项目的具体审批和管理办法，由国务院劳动行政部门制定.

제61조 외국교육기구와 중국 교육기구가 중국 경내에서 합작하여 중국 공민을 주요한 학생모집 대상으로 학력교육과 검정고시 보조, 문화교육, 취학전 교육 등의 합작 교육사업 프로젝트를 운영할 경우 구체적인 심사와 관리방법은 국무원 교육행정부문이 제정한다.

외국 교육기구와 중국 교육기구가 중국 경내에서 합작으로 중국 공민을 주요 학생모집 대상으로 직업기능훈련의 합작 교육사업 프로젝트를 운영할 경우 구체적인 심사와 관리방법은 국무원 노동행정부문이 제정한다.



즉, 직업교육에 관련된 별도의 법규는 노동부에서 반포하고 교육부에서는 교육관련 실시방법이라는 규정을 반포한 것을 말하는 것입니다.

정리를 하면 중국에서 학원사업을 하기 위해서는 위 두 규정의 적용을 받게 되며 외국인 투자자의 경우에 해당 국가에서 교육부의 허가를 받은 교육기구로서 중국의 교육부의 허가를 받은 교육기구 혹은 사회역량허가를 받은 법인과 합작하여 학원사업을 영위하실 수가 있습니다. 또한 영리성 사업은 아직은 불가능하며 공익성 사업으로 진행을 하셔야 합니다.

아울러 현지 정부의 교육부문에서 허가관련 조건을 살펴보면 외국측이나 중국측이나 모두 교육기구일 것을 요구하고 있습니다.

중국인의 경우에는 사회역량허가를 득하여야 하나 외국인에게는 이 규정이 적용이 되지 않습니다. 만약 설립대행업체들이 이러한 교육법인 설립을 위해서 사회역량허가를 받아야 한다고 한다면 해당 업체는 외상투자법인을 설립한 경험이 없는 곳이므로 이러한 업체는 피하셔야 할 것입니다.

『사회역량반학조례』를 보면

第五十八条 境外的组织、个人在中国境内办学和合作办学由国务院另行制定办法，不适用本条例.

제58조 외국의 조직, 개인이 중국내에서 학교를 설립경영하고 합작으로 학교를 설립경영할 경우에는 국무원이 별도로 제정하는 방법에 따르고 본 조례를 적용하지 아니한다.

라고 명확히 규정하여 외국인 투자자가 중국내에서 교육사업을 영위하기 위해서는

『中华人民共和国中外合作办学条例』와『中华人民共和国中外合作办学条例实施办法』의 규율을 받아야 합니다.

B사의 경우에는 현재 동업이 불가능한 상대와 동업협의를 진행하신 경우이며 아울러 교재의 수입 역시 甲은 할 수가 없으므로 해당 사업은 불가능합니다.

현재 중국내에서 독자법인으로 교육사업을 영위하시는 분들의 경우에는 편법적으로 컨설팅 회사를 설립하여 다른 중국의 교육기구의 세무명의를 빌려서 운영을 하고 있습니다. 즉, 외부의 간판은 학원으로 간판을 걸고 있으나 실제의 회사 형태는 컨설팅 회사이며 영수증 발부의 경우에는 다른 교육기관의 이름으로 영수증이 발급이 되는 것입니다. 현재 공안당국에서 아무런 제재를 하고 있지는 않지만 법적 규정이 없는 경우이므로 향후 어떠한 제재가 이루어질지 모르는 것입니다.

그나마 안전한 방법으로는 컨설팅 회사를 설립하여 중국의 교육기구와 컨설팅 계약을 체결하여 해당 중국의 교육기구의 간판으로 교육사업을 하면서 시스템적인 부분을 외국의 투자자의 방법을 이용하고 학원 수강료의 경우에는 컨설팅 비용으로 수수하는 것이 그나마 나은 방법입니다.



즉, 자신의 간판을 사용하지 말며 해당 교육기관의 간판과 명의를 실제로 이용하고 외국인 교육컨설팅 법인은 소프트적인 영업만 하시는 것입니다.

실례를 들면 중국내에서 외국인들을 대상으로 HSK 등 중국어 교육학원을 운영하기 위하여 한국인 A가 외상독자 컨설팅 법인을 설립하고 한 도시의 의과대학과 협약을 체결하여 해당 의과대학이 부설 어학원을 설립하고 어학원의 운영을 A가 설립한 컨설팅 회사가 운영하는 형식이 있습니다. 이러한 방법을 통한다면 공안당국의 제재부분을 신경쓸 필요가 없을 것입니다.


Vietnam



상담사례 1

• 건설공사를 위한 프로젝트 오피스 설립 방법

호치민 KBC
백무열 고문변호사 (mybaek@lawlogos.com)

A사는 한국에서 건설업을 하는 회사입니다. 이번에 베트남 호치민에서 발주처로부터 건설공사를 수주하여 시공을 하고자 합니다. 그런데, A사는 베트남에 어떠한 형태의 법인체도 가지고 있지 않아, 이 건설공사를 수행하기 위해서는 어떠한 법인체를 설립하여야 시간과 비용을 절약할 수 있는지에 대하여 문의하였습니다. 특히 이 공사가 완료되면 쉽게 법인을 청산할 수 있는 방법이 있는지에 대하여도 문의하였습니다.

A사가 베트남에서 공사를 도급 받은 후, 이 공사를 수행하기 위해서는 건설 법인을 설립할 수도 있겠지만, 시간과 비용을 절약하고 또한 공사 완료 후 청산절차를 쉽게 하기 위하여는 베트남 법률 규정상 특유의 프로젝트 오피스(Project Office)를 설립하는 것이 유리합니다.

즉 건설공사를 위하여서는 프로젝트 오피스를 설립하는 것이, 법인을 설립하는 것보다 설립 절차에서부터, 운영, 청산에 이르기까지 간편합니다.

프로젝트 오피스는 한 건의 건설공사를 위하여 그 공사가 완료되기까지 한시적으로 운영되는 준 법인체라고 할 수 있습니다. 모든 세금계산서 발급이 가능하며, 통장개설, 하도급계약 체결과 같은 법률행위도 가능하여 정식 법인과 큰 차이가 없습니다. 또한 정식 법인이 청산을 하기 위해서는 매우 까다로운 절차를 오랜 기간 동안 거쳐야 하나, 프로젝트 오피스는 공사 완료 후 청산 절차가 비교적 어렵지 않고 단기간에 끝낼 수 있습니다.

물론, 한 건의 건설공사가 아닌 여러 건의 공사를 장기적인 차원에서 수행할 계획이라면 건설법인을 설립하실 것을 권해드립니다.

아래에서는 프로젝트 오피스를 설립하기 위한 절차에 대하여 설명하겠습니다.



프로젝트 오피스를 설립하기 위해서는 먼저 도급자 허가(Contractor Permit)를 취득하여야 합니다.

총리령(87/2004/QD-TTg)에 의해 공포된 규칙의 제3조 (Article 3of the Regulation attached to Decision 87/2004/QD-TTg dated May 19th, 2004)에 따르면, "외국 도급자는 베트남 관련 기관으로부터 도급자 허가(Contractor Permit)를 받은 후에만 사업운영을 할 수 있다"고 규정하고 있습니다.

필요서류는 ① 사업자 등록증, ② 법인등기부등본, ③ 재무제표(2개년치), ④ 정관, ⑤ 대표이사여권, ⑥ 사업경력서, ⑦ 관련업등록증, ⑧ 도급계약서(또는 낙찰서류), ⑨ 발주처 투자허가서 등 기타 관할 기관이 요청하는 서류가 필요합니다.

관할 기관은 만약 총 공사 금액이 1억불 이상이면 하노이 건설부(Ministry of Construction) 소관이며, 그 이하는 공사현장을 관할하는 각 지방인민위원회 건설국(Department of Construction, People Committee) 소관입니다.

소요 기간은 신청 서류가 접수된 후 약 20영업일내에 도급자 허가가 발급됩니다.

위와 같이 도급자 허가를 득한 후, 프로젝트 오피스 (Project Office) 설립절차를 밟아야 합니다.

필요 서류는 ① 프로젝트 오피스 설립 신청서 ② 위 도급자 허가서 공증 사본 ③ 현장사무소 사용허가서가 필요합니다.

관할 기관은 공사현장을 관할하는 각 지방인민위원회 건설국 (Department of Construction, People Committee) 소관입니다.

소요 기간은 위 신청 서류가 접수된 후 약 7영업일 내에 프로젝트 오피스 설립증이 발급됩니다.

프로젝트 오피스가 설립된 후에는 인감 발급, 세무번호 발급, 은행 계좌 오픈, 신문 설립 공고의 후속 절차를 거쳐서 공사를 수행할 수 있습니다.

해외투자 Tip

한 건의 건설공사를 수주한 후 이를 수행하기 위해서는 프로젝트 오피스를 설립하는 것이 유리합니다. 설립, 운영, 청산까지 건설법인 설립에 비하여 유리합니다. 필요 서류를 갖추어 도급자 허가(Contractor Permit)을 발급받은 후, 프로젝트 오피스 설립절차를 거치면 즉시 공사를 시작할 수 있습니다. 공사 완료 후 청산 절차도 법인에 비하여 까다롭지 않은 편입니다. 다만, 서류 준비와 허가 절차가 비전문가도 할 수 있을 정도의 쉬운 형태는 아니기 때문에 설립 과정에서 브로커 혹은 컨설턴트 회사가 아닌 법률전문가의 도움을 받는 것이 좋습니다.



상담사례 2

• 요식업 프랜차이즈 운영방법

호치민 KBC
백무열 고문변호사 (mybaek@lawlogos.com)

B사는 한국에서 요식업을 크게 하는 회사입니다. 한국 매장에는 손님도 많고 사업이 번창하고 있어서 서울과 지방에 B사의 상호로 분점을 여러 개 가지고 있습니다. 이번에는 베트남에서 B사의 상호를 걸고 요식업을 하면 성공할 것 같아, 베트남에서의 요식업에 대하여 문의하였습니다. 즉 베트남에서 외국인이 요식업을 할 수 있는지, 그 방법은 어떻게 진행하는 것이 좋은지에 대하여 문의하였습니다.

베트남 정부가 2007년에 서명한 WTO Committment에 따르면, 식당업과 커피숍과 같은 요식업은 현재 외국인 투자자에게 개방 되어 있지 않습니다. 즉 2017년부터 외국인 투자자도 요식업을 할 수 있게 되어 있습니다.

그렇다면, 요식업이 외국인에게 개방되어 있지 않은 현재, B사와 같이 한국에서 이미 요식업에 종하하고 있고, 동시에 베트남에서도 자신의 상호를 걸고 요식업을 하시려는 분들은 프랜차이즈를 고려해 보시는 것이 좋습니다.

베트남 상법 제284조에 규정된 프랜차이즈의 개념은 '일정 조건하에 프랜차이저가 프랜차이지에게 권한을 주어 물건을 매매하거나 서비스를 제공하도록 하는 상행위'를 말합니다. 간단히 이야기하면 다른 사람에게 자기 가게의 이름을 걸고 자기 가게가 파는 물건과 같은 종류의 물건을 팔도록 허락하는 행위를 말합니다.

이 때, 이렇게 장사를 할 수 있도록 권한을 주는 사람을 '프랜차이저'라고 하며, 권한을 받아 장사를 하는 사람을 '프랜차이지' 라고 합니다. 프랜차이지의 물건 매매 또는 서비스 제공은 프랜차이저가 마련한 사업구조표와 상표, 상호, 사업노하우, 사업 목표, 로고 및 광고를 이용한 것이어야 합니다. 프랜차이저는 프랜차이지의 사업에 도움을 주면서 그 사업을 컨트롤할 수 있습니다. 물론 프랜차이저는 프랜차이지로부터 일정 금액을 로얄티 명목으로 수령합니다.



그럼, 베트남에서 프랜차이징을 하기 위한 조건에 대하여 알아보겠습니다.

먼저 프랜차이저에 대한 조건은 프랜차이즈를 위한 사업을 한국에서 1년 이상 영위하였을 것 (프래차이지가 프랜차이즈 받은 사업을 다시 재 프랜차이징하기 위하여는 1년 이상 영업을 한 후에야 가능함), 정부기관에 프랜차이즈 사업에 관하여 사업 가능 업종으로 등록이 되었을 것, 프랜차이즈 대상 물건 또는 서비스는 베트남에서 매매가 금지되는 물건 또는 제공이 금지되는 서비스 영역이 아닐 것 등을 충족하여야 합니다.

그리고 프랜차이지에 대한 조건은 프랜차이징 받는 사업에 대하여 베트남에서 인허가를 보유하고 있을 것, 사업을 운영하기 위한 장소에 대한 관련(임대차계약서 또는 소유권증서 등) 조건을 갖출 것 등을 충족하여야 합니다.

다음은 베트남 내에서 프랜차이즈를 하기 위한 관할 기관에 등록을 하여야 하는데 이 절차를 알아보면 아래와 같습니다.

총리령 (Decree No. 35/2006/ND-CP) 제 17조에 따르면, 프랜차이즈 사업을 시작하기 전, 외투법인이 프랜차이즈를 하기 위해서는 관계 기관에 등록을 하여야 하는데, 등록절차를 관장하는 정부기관은 산업무역부 (Ministry of Indutry and Trade)입니다.

프랜차이즈 등록에 필요한 서류는 프랜차이즈 등록 신청서, 프랜차이즈 사업 설명서, 프랜차이저 사업자등록증 공증 및 상업등기부등본 공증, 베트남 또는 해외에서 산업재산권을 보호하기 위한 증명서(상표등록권 등) 공증, 원 프랜차이저의 승인서(만약 재 프랜차이즈 사업이라면) 등입니다.

등록증 발급을 위한 기간은 위 서류가 접수된 날로부터 5영업일입니다.

이렇게 프랜차이징 등록을 완료하면 즉시 프랜차이즈 사업을 시작할 수 있습니다.

B사와 같이 베트남에서 자신의 상호를 내걸고 요식업을 하고자 하시는 분들은 합법적이고 안전한 프랜차이즈를 적극적으로 고려해 보시기 바랍니다.



해외투자 Tip

베트남에서 요식업은 외국인에게 개방되어 있지 않습니다. 따라서 베트남에서 요식업을 하고자 하는 분들 중 특히 한국에서의 상호를 베트남에서도 그대로 사용하며 사업을 진행하고자 하는 분들은 프랜차이즈라는 사업형태를 긍정적으로 검토해 보시는 것이 좋습니다. 다만, 서류준비와 허가 절차가 비전문가도 할 수 있을 정도의 쉬운 형태는 아니기 때문에 설립 과정에서 브로커 혹은 컨설턴트 회사가 아닌 법률전문가의 도움을 받는 것이 좋습니다.



상담사례 3

• 베트남에서 토지를 안전하게 확보하는 방법

호치민 KBC
백무열 고문변호사 (mybaek@lawlogos.com)

C사는 제조업에 종사하는 업체로 중국에 생산 공장을 보유하고 있습니다. 그런데 요즘 중국 근로자들의 임금이 많이 상승하였고, 중국 정부의 규제도 심해져서 C 사는 중국 생산 공장을 베트남으로 이전하려고 합니다. 그런데 공장을 건축하기 위해서는 먼저 토지를 확보하여야 하는데, 어떻게 하면 토지를 안전하게 확보할 수 있는지, 베트남 현지 업체와 합작하여 공장을 건축하는 경우는 어떻게 토지를 현물출자 받을 수 있는지에 대하여 문의하였습니다.

보통 외국인이 베트남 현지에 투자를 하고자 할 때, 사업목적상 토지 확보가 필수적으로 요구되는 경우 사업부지를 확보하는 방안을 살펴보면 4가지 경우로 대별할 수 있습니다. 즉, ㉠ 베트남 당사자측에서 현물출자하는 토지를 사용하는 경우, ㉡ 외국인이 단독 출자하여 100% 단독투자법인을 설립하면서 현재 토지사용권 보유자와의 협상을 통하여 이를 확보하는 경우, ㉢ 각 인민위원회로부터 부지를 직접 임차하는 방법, ㉣ 국가로부터 토지사용권을 이미 획득한 법인체로부터 토지를 임차하는 방법 등으로 나뉘어집니다. 위 각각의 경우 투자자가 부담해야 하는 각종의 부담은 달라질 수 있는데, 이에 대해 간략히 검토하면 다음과 같습니다.

1. 베트남 당사자측에서 현물출자하는 토지를 이용하는 경우

위 토지가 당해 사업목적에 제공되는 현물출자 대상 토지라는 점은 해당 인민위원회 산하 토지 관할 부서인 건축계획국(Department of Architect and Planning)에서 발행하는 토지이용계획 확인원을 통하여 확인이 가능하며, 이 후로 특별한 사정이 없는 한 그 토지의 사용목적은 변경될 수 없으므로, 투자자의 입장에서는 당해 토지사용권에 대한 진정한 권리자라는 점(일명 Red Book이라고 불리는Land Use Right Certificate) 및 위에서 적시한 서류만 확인이 된다면 투자를 위한 부지 확보는 일응 완료된 것이라고 보아도 무방합니다. 또한, 이러한 방식으로 사업을 진행하는 경우에는 위 토지는 허가받은 투자프로젝트를 위해서만 제공될 수 밖에 없어 토지사용권의 재양도 또는 임대는 할 수



없도록 되어 있고(토지법 제55조 제2항), 나아가 이와 같이 현물출자를 할 때에는 바로 자본금으로 전입되므로 토지에 대한 사용료는 당연히 베트남 당사자측에서 이를 부담해야 합니다.

2. 외국인이 단독 출자하여 100% 단독투자법인을 설립하면서 현재 토지사용권 보유자와의 협상을 통하여 이를 확보하는 경우

본 방법은 현재 토지사용권을 보유하고 있는 베트남 당사자는 합작법인을 위한 사업에 참여하지 않고, 본인이 가지고 있는 토지사용권을 포기하면서 이에 대한 보상금만을 지급받는 한편, 투자자는 위 토지사용권을 양수받아 사업을 진행하는 형태를 의미합니다. 이 때 다수의 토지브로커들이 개입되어 국내투자자들이 손해를 보게 되는 경우가 자주 발생하게 되고, 특히 대규모 아파트 단지건설 사업이나 골프장 사업 등에서는 필연적으로 개입되는 문제입니다. 즉, 대규모 사업단지 내에 있는 다수의 토지사용권 보유자들이 있는 경우에는 이들과의 보상문제에 소요되는 시일이 어느 정도인 지에 따라 사업이 지연될 것인 지 여부가 결정되므로 투자자 입장에서는 이 기간을 최대한 단축시키기는 것이 관건입니다.

3. 각 인민위원회로부터 부지를 직접 임차하는 방법

투자자가 각 인민위원회로부터 사업부지를 직접 임차하는 방법은 통상적으로 공익적인 목적에 기인한 경우가 많고, 위 사업부지 또한 원칙

적으로 허가받은 사업목적으로만 사용되어져야 합니다. 이와 같이 각 인민위원회로부터 부지를 임차하는 경우에 투자자는 일시불 또는 매년 분할로 이를 납부하여야 하고, 별도로 각 지방인민위원회측에 토지보상비를 지급하여야 합니다.

4. 국가로부터 토지사용권을 이미 취득한 법인체로부터 토지를임차하는 방법

이는 일반적인 제조업 등을 위하여 베트남에 투자하는 경우 공단지역을 이용하는 다수의 업체들이 활용하는 방법인데, 이는 이미 토지보상까지 종료되었음을 의미하므로 투자자의 입장에서는 토지보상금을 별도로 지급할 필요가 없다는 점에서 위에서 살핀 각 경우와 비교할 때 상대적으로 사업의 위험성이나 변수가 적은 편입니다. 공단지역에 진출하는 것이 일반지역으로 진출하는 것보다 더 유리하다고 이야기하는 것이 바로 이러한 이유 때문입니다. 토지보상의 문제까지 완전히 종료된 상황이므로 위에서 살핀 지방인민위원회로부터 임차하는 경우보다 상대적으로 임대료는 높게 책정되기는 하나, 보상비 문제까지 고려하여 판단한다면 결코 그 가액이 높다고만은 할 수 없습니다.



해외투자 Tip

베트남에서 사업을 진행할 때 대부분의 경우 얼마나 토지를 안전하게 확보하느냐에 그 사업의 성패가 달려 있습니다. 보통 토지확보 방법은 ㉠ 베트남 당사자측에서 현물출자하는 토지를 사용하는 경우, ㉡ 외국인이 단독 출자하여 100% 단독투자법인을 설립하면서 현재 토지사용권 보유자와의 협상을 통하여 이를 확보하는 경우, ㉢ 각 인민위원회로부터 부지를 직접 임차하는 방법, ㉣ 국가로부터 토지사용권을 이미 획득한 법인체로부터 토지를 임차하는 방법 등으로 나뉩니다. 다만, 토지확보에 관한 서류 준비와 그 확인 절차가 비전문가도 할 수 있을 정도의 쉬운 형태는 아니기 때문에 설립 과정에서 브로커 혹은 컨설턴트 회사가 아닌 법률전문가의 도움을 받는 것이 좋습니다.

상담사례 4

• 파견근로자에 대한 노동허가서 발급 절차

호치민 KBC
김도훈 고문컨설턴트 (kdh6563@kotra.or.kr)



K사는 베트남에서 주상복합아파트를 시행하는 시행사로부터 시공계약을 맺어 한국기술자들을 베트남으로 파견하기 위하여 준비를 하고 있으며, 최근 파견되는 한국 및 외국인 근로자들은 반드시 노동허가서를 발급받아야 한다는 이야기를 듣고, 정확한 내용과 노동허가서 발급 절차와 서류에 대하여 문의하였습니다.



D사는 현재 호치민 인근의 빈즈엉(Binh Duong)성에 제조공장을 5년째 운영하고 있으며, 올해 상반기에 법인장을 제외한 한국인 주재원(외국인 근로자)들의 노동허가서 발급을 받아야 한다는 내용을 듣고, 노동허가서 발급 절차와 내용에 대하여 문의하였습니다.



베트남에서 외국인 입찰자가 낙찰된 프로젝트를 시행하기 위하여 외국인 근로자가 베트남에 들어오는 경우, 외국인기업, 단체들이 베트남에서 입찰에 참가할 때 외국인 근로자 고용 계획을 베트남 입찰법의 규정에 의거 작성, 제출하여야 하며, 외국인 및 베트남 투자자들은 절차에 의한 규정을 전부 실행하여야 합니다. 외국인 근로자가 생산 운영, 관리업무에 경험이 많지만 자격증이 없는 근로자의 경우는 그 분야의 적어도 5년 이상을 근무한 경험이 있다는 내용의 베트남 투자자가 확인한 경력 증명서가 있어야 합니다.

베트남 투자자는 외국인 근로자 채용, 고용 및 관리를 주관하는 지방의 노동청에 보고해야 하며, 외국인 근로자 관리에 대해 규정한 법률을 준수할 책임이 있습니다. 외국인 근로자 고용 신청에 대하여 매년 고용주는 노동부의 규정에 의하여 외국인 근로자 고용 계획을 노동청에 등록해야 합니다. 노동허가가 필요 없는 외국인의 경우에는 그 외국인 근로자가 근무를 시작하기 7일 전에 고용주 또는 베트남 파트너가 지방 노동청에 근로자의 서류 (이름, 나이, 국적, 여권번호, 근무시작 일, 근무 만료일, 담당업무 등)를 보고해야 합니다.

베트남에서 근무하고 있는 외국인이 노동허가서가 없으면 규정에 의하여 노동허가서를 발급받는 절차를 이행해야 하며, 2010년 7.1일부터 노동허가서가 없으면 공안부는 법률의 규정에 따라서 추방할 수도 있다는 내용이 추가되었습니다. 이에 따라 베트남 공안부는 노동허가서를 발급받거나 연장된 외국인 근로자에게 비자 발급 안내를 해 주어야

할 책임이 있으며, 베트남에서 3개월 이상 근무하고 있지만, 노동허가서가 없거나 발급받지 않는 외국인 근로자에게는 비자를 발급해주지 않는 것을 원칙으로 규정하고 있습니다.

아울러, 베트남에서 근무하지만 노동허가서 없는 외국인에게는 거주증을 발급해 주지 않으며, 추방할 수 있다고 새로운 노동법에 규정되어 있는 것이 사실입니다. 따라서, 베트남에 거주 또는 근무하는 모든 외국인 근로자는 노동허가서를 발급받아야 하며, 노동허가서를 받기 위한 서류는 노동청에서 구입한 양식작성(사진부착), 범죄사실경력증명서, 건강검진진단서, 최종학력졸업증명서, 국가기술자격증, 경력증명서, 사진(3*4)를 베트남어로 번역, 공증 후에 영사관의 확인, 베트남 외교부에 영사 확인후에 해당 시, 성의 노동청에 제출하여야 합니다.

해외투자 Tip

올해 7.1일부로 적용하는 외국인 근로자의 노동허가서 발급 규정 중에 베트남에 거주하는 외국인 학생, 대학생, 남편이 근무하는 회사의 요구로 일하는 부인 등은 노동허가서를 신청할 필요는 없으나, 위 기업, 단체 또는 개인기업에서 근무하는 외국인의 서류를 근무를 시작하기 7일 전에 해당 시, 성 지방노동청에 근로자의 서류(이름, 나이, 국적, 여권번호, 근무 시작일, 근무 만료일, 담당업무)를 노동부의 규정에 따라서 보고해야 합니다.

상담사례 5

• 유통 및 프렌차이즈 외국인 단독투자시 법인설립절차

호치민 KBC
김도훈 고문컨설턴트 (kdh6563@kotra.or.kr)

E사는 중국에서 유통 및 프랜차이즈 사업으로 큰 성공을 거두고 있는 기업으로 2009.1.1일부터 베트남에서도 유통업 및 프랜차이즈에 대한 외국인 단독투자가 법적으로 허용이 되면서 진출을 모색하고 있으며, 실질적인 법인설립 절차 및 허가에 대해서 궁금한 부분이 많아 상담을 요청하였습니다.

L사는 개인사업자로 말레이시아에서 대형슈퍼(소매점)를 운영하고 있는 기업으로 베트남에 대형슈퍼를 개점하기 위하여 6개월간 호치민에 거주하면서 관련허가 기관, 법인설립을 위한 서류, 절차, 상권분석, 임대매장 등을 알아보고 있습니다.

베트남

2010년 베트남 유통 및 프랜차이즈 시장 진출 절차, 조건 및 법규를 살펴보면, 2007.1.11자로 WTO에 회원국으로 가입하게 된 베트남은 WTO 약정에 따라 2012년에 이르기까지 단계적인 시장개방절차에 따라 관련법령을 개정하는 의무를 부담하고 있는 것이 사실이며, 유통 및 프랜차이즈 시장에 대해 2009.1.1.부터 100% 외국인에게 시장을 개방하였으나, 이러한 법률시장의 개방은 기 진출 업체 및 진출을 도모하고 있는 관련업체들로 하여금 진출속도를 가속화시키고 있는 상황이나, 아직까지 세부적인 시행령이 미비한 상태입니다

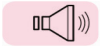
2009년 1.1일부터 외국기업의 단독 진출을 허용하게 되면서 최근 외국기업의 진출이 가속화되고, 현지 프랜차이즈 업체도 증가하고 있으나, 100% 외자기업의 법인 설립이 가능한 기업에게 1호점의 오픈은 가능할 것으로 보이나, 2호점부터는 경제적인 효과(ENT)에 대한 사전승인을 받는 것이 중요하며, 유통법인의 설립 시 가능품목에 대하여 사전검토가 필요합니다 (가능 품목의 사전 승인과 투자자의 재정능력, 시장의 수요 및 규모, 점포 수를 고려한 ENT 통과가 관건이며, 프랜차이즈는 최소 1 년 이상의 영업실적이 중요함) 베트남은 아직까지 프랜차이즈에 대한 구체적인 법률이 부족하며, 프랜차이즈 계약형태, 수수료 부과, 이전가격 설정 등과 관련하여 구체적인 조항이 없으며, 프랜차이즈 상표 및 서비스표 등의 지적재산권 보호와 관련한 규정도 미비하여 이에 대한 보호 및 관리가 중요하고, 투자자들의 행정 편의를 위한 제도적 장치가 부족하여 프랜차이즈 직영점 개점 시, 매번 신규 매장에 대한 영업 허가서를 제출해야 하는 불편함이 발생하고 있습니다.



유통이나 프랜차이즈 관련하여 실질적인 심사기관은 산업무역부(Ministry of Industry and Trade)이나, 투자자의 입장에서는 지방정부의 각 기획투자국에서 이를 일률적으로 처리하도록 하여 1호점을 개설할 경우에는 ENT(Economic Needs Test, 투자자의 재정능력, 시장의 수요 및 규모, 점포 수를 고려한 투자허가 여부 결정 기준)를 거칠 필요가 없으나, 2호점 이후 위 ENT를 반드시 거쳐야 하는 상황인 바, 프랜차이즈 시장 또한 이러한 원칙이 적용되며, Franchise 사업에 대한 일반 허가와 조건은 산업무역부(Ministry of Industry and Trade) 또는 시, 성급 인민위원회 산하 산업무역국(Department of Industry and Trade)으로부터의 투자허가서 발급받아야 하며, 가맹본부는 최소 1년 이상의 영업실적을 갖추고 있어야 하고 프랜차이즈 산업에 제공되는 서비스나 재화는 WTO Commitment 또는 관련 법령에 따라 제한되는 품목이 아니어야 함에 유의할 필요가 있습니다.

프랜차이즈 구분은 법인설립 여부에 따라 베트남 현지내 법인을 설립하지 않고, 프랜차이즈 계약을 체결하는 형식의 프랜차이즈 사업(Cross-border 형식)과 베트남 현지 내 법인을 설립하고, 당해 법인을 통하여 진행하는 프랜차이즈 사업(Commercial residence 형식)이며, 영업방식에 따라 직접 프랜차이징, 마스터 프랜차이징, 라이센싱과 같은 방법으로 분류가 될 수 있으며, 베트남 현지에 진출한 대부분의 외국투자법인의 경우에는 직접 프랜차이징의 형태로 진출하는 것이 일반적이라고 할 수 있으며, 식당의 경우에는 위에서 언급한 바와 같은 이유로 직영점 형태의 프랜차이즈는 현재의 법령구조상 가능성이 없다고 볼 수

있습니다. 즉 대부분의 경우 직영점의 형식으로 프랜차이징을 하고 있습니다.



해외투자 Tip

프랜차이즈 사업에 대한 일반 조건은 산업통상부(Ministry of Industry and Trade) **또는 시, 성급 인민위원회 산하 산업통상국**(Department of Industry and Trade)**으로부터 투자허가서를 발급받아야 하며, 가맹본부**(가맹본부, 이하 '가맹본부' 라고만 함)**는 최소 1년 이상의 영업실적을 갖추고 있어야 하고, 마스터 프랜차이징이나 라이센싱 프랜차이징의 경우 가맹본부는 본국**(한국) **내에서 영업실적 1년이상의 요건을 갖출 것이 요구되고, 다만, 프랜차이징권을 넘겨받은 베트남 내 가맹점이 신규 가맹점을 모집하기 위해서는 적어도 1년 이상의 영업실적을 갖추고 있어야 합니다. 직접 프랜차이징의 경우 베트남 현지 내에서 법인을 설립하여 1년 이상의 기간동안 영업실적을 갖춘 후에 비로소 신규가맹점을 모집할 수 있으며, 프랜차이즈 산업에 제공되는 서비스나 재화는** WTO Commitment **또는 관련 법령에 따라 제한되는 품목이 아니어야 합니다.**

상담사례 6

• 경리장(Chief Accountant)의 자격 요건 및 한국인의 경리장 수행가능 여부

하노이 KBC
김종신 고문회계사 (jskim@e-jung.co.kr)

B사는 베트남에 100% 단독투자 법인을 설립하고자 하는 회사입니다. B사에서 알아본 바로는 베트남내에 설립되는 모든 외투법인은 Chief Accountant 또는 경리장이라는 사람을 반드시 채용하여야 한다고 하는데, 이것이 의무사항인지 그리고 의무사항이라면 본사에서 파견된 한국인 직원도 이 역할을 할 수가 있는 것인지, 그리고 경리장의 회사내에서의 권한 및 책임은 무엇인지에 대하여 문의하였습니다.

Chief Accountant 는 “회계장” 또는 “경리장” 정도로 통상 칭하는데 기업의 회계에 대해 총책임을 지는 “회계책임자”의 직위를 의미하기도 하며, 동시에 Chief Accountant 자격증을 소지한 사람을 일컫는 뜻으로 쓰이기도 합니다. 통상 경리장으로 번역이 되어 한국의 “경리과장” 정도로 이해하시는 분들이 많은데, 이와는 달리 그 권한과 책임이 막중하여 한국으로 치자면 CFO 정도의 지위와 책임, 권한이 있는 자리라고 해석하는 것이 맞을 겁니다.

Chief Accountant 의 권리, 의무, 자격요건, 임명과 해임에 관한 사항은 회계에 관한 법률 (Law on Accounting ; 이하 “회계법”) 및 그 하위 법률에 규정되어 있습니다.

먼저 Chief Accountant 가 꼭 있어야 하는가에 대한 근거 규정은 회계법 48 조 및 시행령 37조에 명시되어 있습니다.

동 조항에 따르면 모든 기업 (내, 외국법인 불문) 은 설립과 동시에 즉시 Chief Accountant 를 임명해야 한다고 명시되어 있습니다. 다만 시행령 37조 2항에는 부득이한 사유로 법에서 정하는 자격을 갖춘 Chief Accountant가 없을 경우 (갑작스런 사직, 또는 구인의 어려움 등) 에는, 공석이 생기지 않도록 다른 사람으로 하여금 Chief Accountant 의 역할을 하도록 임명하여야 하며, 1년안에는 자격을 갖춘 Chief Accountant 를 임명하여야 한다고 규정하고 있습니다.

다시 말씀드리면 갑작스런 사직 등으로 인해 공석이 생기는 경우, 법에서 정한 Chief Accountant 자격이 없는 사람도 (한국인 관리자 포함) 1년간은 Chief Accountant의 역할을 할 수 있다는 뜻이므로, 이 부분을 유념하시어 Chief Accountant가 공석이 되면 갑자기 큰 문제가 대두되



는 것으로 생각하시어 너무 염려하지 않아도 된다는 뜻입니다.

다음으로 많이 궁금해 하시는 Chief Accountant 의 자격 요건을 살펴보면, 회계법 53조 와 시행령 38조에 규정되어 있습니다.

1) 정규 대학교 졸업자의 경우 2년이상 실무 경력 또는 전문 대학교 졸업자의 경우 3년 이상 실무 경력

2) Chief Accountant 교육 과정 이수 (통상 3일/주, 총 6개월 과정으로서 호치민 경제대를 비롯한 일부 대학에 개설됨. 주간,야간 있음)

3) 상기 3 교육과정 수료 후 MOF (Ministry Of Finance : 재무부) 에서 주관하는 시험에 합격할 것

상기 3가지 조건을 모두 충족하여야 법규에 합당한 Chief Accountant 로서 인정됩니다. 일부 사례의 경우 1)과 2)의 요건은 충족하나, 3)의 시험에 합격하지 못한 채로 Chief Accountant 행세를 하는 경우도 있습니다. 이 경우는 MOF 에서 주관하는 시험에 합격한 합격증서가 아니고 2)의 Chief Accountant 교육 과정을 이수하고 수료증만 가지고 있는 경우입니다. 증서들이 베트남어로 쓰여져 있어 외국인이 구분하지 못하는 것을 이용하는 케이스입니다. 참고로 2)의 교육과정을 이수하고 나서 바로 치러지는 시험에 합격하지 못하면, 교육과정을 다시 이수하여야 합니다. 즉, 한번의 교육과정에 대해 한번의 시험만 있습니다. 교육과정만 이수하고 여러 번 시험을 칠 수가 없게 되어 있습니다.

예전에는 외투법인의 경우 외국인이 Chief Accountant 역할을 하는 것에 대해 별도의 자격 요건을 두었으며, 이 요건이 까다롭지 않아 간단하게 Chief Accountant 로서 적법하게 등록이 가능하였었으나, 지금은 외국인에게 별도로 적용하는 규정은 모두 폐지되었습니다. 따라서 외

국인도 동일하게 상기 3가지 요건을 충족하여야 Chief Accountant 가 될 수 있으나, 교육 과정 및 시험이 베트남어로 치루어지게 되므로 현실적로 이를 충족하기는 어렵습니다.

이러한 Chief Accountant 는 회사 설립일로부터 10일 이내에 Tax Code 등록을 할 때에 관할 세무서에 그 인적사항을 신고하도록 되어 있습니다.

Chief Accountant 는 회사의 모든 회계, 자금집행, 세무관련 서류에 서명을 할 권리 및 의무를 집니다. 따라서 회계, 자금집행, 세무관련 서류에 Chief Accountant의 서명이 없으면, 적법한 서류로 인정되지 않습니다. 세무서 등에 제출하는 서류에 서명이 없으면, 접수가 되지 않습니다.

다음으로 한 회사에 소속되어 있지 않고 Part Time 형태로 여러 회사를 돌아다니면서 Chief Accountant 역할을 하는 경우가 있는데, 이런 경우 각각의 회사와 근로계약를 맺어야 하며, 그렇지 않은 경우 Accountancy Service 업으로서 사업자 등록을 하여야 하며 MOF 로부터 별도의 업무 면허를 받아야 합니다.

즉, 근로 관계가 아니고 독립적인 위치에서 회계 서비스를 제공해주는 것을 비즈니스로 하는 것이므로, 사업자 등록을 하여야 하는데, 이렇게 사업자 등록을 하지 않고, 각각의 근로계약도 없이 Part Time 으로 여러 회사에 Chief Accountant 로서 등록하여 역할을 하는 것은 회계법상 인정되지 않습니다.

Chief Accountant 의 급여가 높은 편이어서 주로 자금 사정이 넉넉하지 않고 업무량이 많지 않은 소규모회사들이 이렇게 Part Time으로 활동하는 Chief Accountant 들을 활용하는 경우가 많은데, 이는 불법적인



것으로서 주의를 요합니다.

회계법 55조 이하에서는 Chief accountant 를 아웃소싱하는 경우에 대해 규정하고 있는데, 회계서비스업이 등록된 회계법인, 또 상기에 설명드린 사업자 등록을 한 개인의 경우 적법하게 Chief Accountant 역할을 대행 할 수 있습니다.

또한 외부감사에 대한 시행령에 따르면 회계법인을 아웃소싱하여 Chief Accountant 를 대행하는 장부 기장 서비스를 하는 경우, 그 회사에 대해서는 회계감사 (Auditing Service)를 동시에 제공하지 못하도록 규정하고 있습니다.

회계감사의 독립성에 위배되기 때문으로, 이 때문에 일부 회계법인에서는 장부 기장 서비스를 하면서, 법인 명의가 아닌 직원 중에 Chief Accountant 자격증을 가진 개인으로 하여금 대행을 하는 식으로 하고 있습니다.

이 경우에는 회계보고서 등에 Chief Accountant 서명이 회계법인 대표 명의로 되어 있지 않고, 회계법인의 직원 개인 명의로 되어 있으며, 그 개인이 위에서 설명 드린 회계서비스업 사업자 등록 및 MOF 로부터 업무 면허를 받지 않았다면 적법하지 않는 Chief Accountant 대행이 됩니다. 이러한 경우도 세심한 주의를 요합니다.

상담사례 7

• 영업이익 발생전 부가세 환급 가능여부

하노이 KBC
김종신 고문회계사 (jskim@e-jung.co.kr)

A사는 베트남에 설립하여 현재 공장 건축중에 있는 100% 단독투자 법인입니다. 아직 가동이 되지 않은 상황이지만, 토지구입비, 건축비 등 상당금액의 투자비가 이미 발생하였고, 이에 대한 매입부가세가 많이 누적되어 있는데 영업이 개시되기 이전이라도 부가세 환급을 받을 수 있는지와 부가세 환급 요건 및 신청 절차 등에 대하여 문의하였습니다.

문의하신 부가가치세 환급요건 및 환급신청절차에 대해 경우별로 알려드리겠습니다.

1. 일반적인 사업자

일반 사업자는 3개월 이상 누적으로 계산한 매입부가세가 매출부가세를 초과하는 경우 매입부가세 환급 신청 대상이 됩니다.

현행 부가세법 시행규칙에 예시된 사례는 아래와 같습니다.

부가세 신고 월	해당 월 매입부가세	해당 월 매출 부가세	납부할 부가세	매입 부가세 미공제액
2008년 12월	200	100	- 100	- 100
2009년 1월	300	350	+ 50	- 50
2009년 2월	300	200	- 100	- 150

이 경우 2008년 12월에는 매입부가세 초과, 2009년 1월에는 매출부가세 초과, 다시 2009년 2월에는 매입부가세 초과로서 2008년 12월 및 2009년 2월에는 환급 받을 세액이 발생하였으나, 2009년 1월에는 납부할 세액이 발생하였습니다. 그러나, 부가세 환급 대상 여부 판정은 "3개월 누적"으로 판정하므로, 상기 사례에서 보면 3개월 누적으로는 환급 받을 세액이 (-) 150 발생하였습니다. 따라서 이 (-) 150은 환급 신청 대상이 된다는 것입니다.

또한 사례에서 보시다시피 대부분 사업자가 잘못 알고 계시는 환급세액이 2억동이 넘어야 한다는 등의 금액 제한은 없습니다.

그리고, 연도와 상관 없이 어느 달이라도 상관 없이 3개월 이상 누적으로 계산하면 되는 것입니다.

2. 영업 개시 이전의 신규 법인

신설법인의 경우 영업개시에 1년 이상이 소요되는 경우, 투자에 사용된 재화 및 용역에 대해서는 연 단위로 환급 신청 대상이 됩니다. 단 환급 받을 세액이 2억동을 초과하는 경우 바로 환급 신청 대상이 됩니다. 이 경우 "투자에 사용된 재화 및 용역"의 범위에 대한 구체적인 규정이 없으나, 실무적으로는 토지 사용권 구입 및 건축물 건축, 설비 자산 구입 등 회사의 고정 자산을 구성하는 재화 및 서비스의 매입부가세에 해당되는 것으로 해석되며, 관할 세무서의 해석에 따라 토지사용권 구입 만으로는 동 조항에서 규정하는 부가세 환급 대상이 되지 않는다고 보는 경우도 있습니다.(즉, 건축이 개시되어야만 부가세 환급 대상이 된다고 해석하는 지방청이 있음)

문의하신 사항의 경우 이미 건축이 개시되었으므로, 환급 받으실 세액이 2억동을 넘는 경우, 환급 신청 요건이 되므로 환급 신청을 하셔도 됩니다.



3. 기존 법인의 신규 프로젝트 (사업 확장)

기존에 영업 활동을 하고 있는 법인이 신규 사업, 라인 확장, 지점 설립 등 신규 프로젝트를 하는 경우, 신규 프로젝트에서 발생하는 매입세액 (투자에 사용된 재화 및 용역에 대한 매입세액에 한함)은 먼저 기존 사업에서 발생하는 매출 부가세에서 공제하며, 그래도 남는 매입부가세가 2억동이 넘을 경우, 환급 신청 대상이 됩니다.

기존에 영업활동을 하고 있는 법인이 세무서 관할 지역이 다른 곳에서 신규 프로젝트를 하는 경우, 투자에 사용된 재화 및 용역에 대한 매입부가세가 2억동이 넘을 경우 환급 신청 대상이 됩니다. (단, 본사 통합 신고 사업자의 경우는 제외) 이 경우 각각의 부가세 신고는 각 관할 세무서에 별도로 분리하여 신고하여야 합니다.

4. 수출 기업

수출기업의 경우 수출하는 재화 및 용역에 대해서는 매출부가세가 0% 이므로 항상 매입부가세가 초과하게 됩니다. 이 경우 상기 1과 같이 3개월 누적하여 환급 신청 대상이 되기도 하며, 특별히 수출품에 대한 매입부가세가 2억동이 넘는 경우 월별 환급 신청 대상이 됩니다.

다만, 수출과 내수를 병행하는 기업의 경우, 수출품에 대한 매입부가세는 내수 매출 부가세와 먼저 상계하고 나서 2억동이 넘지 않으면 월별 환급 신청 대상은 되지 않으며 (이 경우 일반 사업자와 동일하게 3

개월 누적 조건이 적용된) , 내수 매출 부가세와 상계하고 나서도 2억동이 넘으면 월별 환급 대상이 됩니다.

이외 부가세법에서 규정하고 있는 몇가지 간주 수출에 해당되는 경우, 수출품으로 간주되어 동일하게 수출 기업의 부가세 환급 조건이 적용됩니다.

가장 대표적인 간주수출의 형태로 3자 거래형태의 중간임가공 (Transitional processing) 및 배송지 지정 (On the Spot export) 이 있는데, 이는 다음호에서 자세히 설명하도록 하겠습니다. 더불어 수출 기업의 경우 부가세 환급을 받기 위해서는, 수출 대금이 은행을 통하여 모두 회수되어야 한다는 추가 조건이 있습니다.

5. 조직 변경

회사의 분리, 분할, 해산, 청산 등 여하한 조직 변경의 경우, 매입부가세 미공제액이 있으면 환급신청대상이 됩니다.

6. Non-refundable ODA fund / 국제 구호 자금

Non-refundable ODA fund 에 의한 프로젝트의 경우, 투자자 또는 주계약자가 구입하는 재화 및 용역에 대한 매입부가세는 환급 신청 대상이 됩니다. 국제 구호 자금을 원천으로 하여 매입한 재화 및 용역에 대한 매입부가세도 마찬가지입니다.



이외에 일반 조건으로서 규정에 따른 회계 장부 및 그 근거 서류를 유지할 것을 명시하고 있으며, 구체적인 신청 서류 및 제출 자료 등은 부가세법이 아닌 세무관리법에 규정되어 있습니다. 다만 실무적으로 세무관리법에 규정된 일반적인 구비 서류 이외에 관할 세무서에 따라 추가적으로 요구하는 서류 또는 컴퓨터 파일 등이 있을 수 있습니다. 통상적으로 최초 부가세 환급 신청시에는 회사에 방문하여 조사를 하는 것이 일반적이며, 최초 방문 조사시 큰 문제가 없으면 이후부터는 회사에 방문은 하지 않고 제출한 서류만으로 조사하는 서면 조사로 대체되는 것이 일반적입니다.

일단 환급 신청을 하고 나면, 그 환급 결정이 나기 전까지는 해당 월 부가세 신고서에는 당월 환급 신청액을 모두 기재하여 차월 매입부가세 공제액에서 차감하여야 하며, 다음월 부가세 신고서상에서는 전월 매입부가세 이월액에서 환급 신청액 전액을 모두 차감한 금액을 이월받아 신고 하여야 합니다.

환급 신청 서류에 대한 조사 및 그 결과에 대한 통보는 신청서 접수 후 60일 내에 처리하도록 규정하고 있으며, 결과에 대한 이의가 없을 시 그대로 확정되어, 세무서에서 국가 예산처에 환급 결정 통보가 되고, 다시 국가 예산처에서 사업자 구좌로 환급액이 송금됩니다. (통상 3일에서 1주일 소요). 물론 최초 조사 결과를 확정하여 서면으로 제시하기 전까지 조사 결과에 대해 구두 또는 비공식 서면으로 사전 통보를 해주는 것이 일반적이며 이때 이의가 있을 시 이의 제기 또는 서류 보완 등을 하는 것이 통상적인 절차입니다.

상담사례 8

• 외투기업에 대한 법인세 혜택 범위 및 최근 변동 상황

하노이 KBC
김종신 고문회계사 (jskim@e-jung.co.kr)

C사는 베트남 남부 동나이 지역에 100% 단독투자로 기계부품 제조업 공장을 설립할 계획을 가지고 있습니다. 외국인 투자법인에 대해서는 여러가지 법인세 혜택이 있다는 것을 듣고, 구체적으로 어떠한 혜택을 받을 수 있는 지에 대하여 문의하였습니다.



2009년 1월 1일부로 개정되어 현재까지 시행중인 법인세법에 따르면, 내,외국법인에 대한 법인세 혜택의 차이는 없으며 동일하게 적용됩니다. 그리고, 2008년 이전에 "산업공단내에 설립" 또는 "제조, 임가공업" 이라는 단순한 요건만 갖추면 일정한 법인세 우대, 면제 및 감면 혜택을 주던 것이 모두 폐지되고, 일부 지역별 그리고 몇몇 특수 업종에 대한 법인세 혜택만 주는 것으로 대폭 축소되었습니다.

현재 법인세 일반 세율은 25% 단일 세율이며, 이에 대하여 현재 운용중인 법인세 우대, 면제 및 감면 혜택을 요약하면 아래와 같습니다.

상기 표에서 보시다시피 업종의 경우, 첨단 과학기술분야 또는 교육, 의료 등 일부 특수 업종에만 법인세 혜택을 부여 하고 있으며, 일반 제조업에 대해서는 더 이상 혜택을 부여하지 않고 있음을 알 수 있습니다.

그리고 일반 우대 지역 및 특별 우대 지역의 경우 법인세법 시행령 124 부칙에 규정되어 있는데, 귀사가 계획중인 동나이성의 경우 해당 사항이 없습니다. 일반적으로 우대지역이라 함은 경제, 사회 발전이 낙후된 곳을 지정하기 때문에, 한국계 기업의 투자가 집중되고 있는 호치민, 하노이, 빈증, 동나이 성의 경우에는 해당 사항이 없습니다.

다만, 이는 2009년 1월 1일 이후에 새롭게 투자허가서를 받아 신설되는 법인에 한하며, 2008년 12월 31일 이전에 이미 투자허가서를 받아 운영 중인 법인에 대해서는 기존에 부여 받았던 법인세 우대 , 면제 및

감면혜택을 그대로 유지할 수 있습니다.

법인세율	대상	우대세율 적용기간 (우대기간 종료 후 25%)	완전 면제 기간	50% 감면 기간
25% (표준 단일 세율)	우대세율이 적용되지 아니하는 모든 법인에 해당됨	전 기간	해당 없음	해당 없음
20%	일반우대 지역	사업개시연도로부터 10년간 적용	과세소득 발생 연도로부터 2년간 면제	면제기간 종료 후 4년간
	협동 조합 등	전 기간	해당 없음	해당 없음
10%	특별 우대 지역, 수상령으로 설치된 경제특구, 아래 업종, -SOC 분야 -S/W 분야	사업개시연도로부터 15년간 적용	과세소득 발생 연도로부터 4년간 면제	면제기간 종료 후 9년간
	교육, 의료, 문화, 스포츠 및 환경 분야(Socialization Sector : 수상령	전사업기간 동안 적용	과세소득 발생 연도로부터 4년간 면제	• 면제기간 종료 후 9년간(특별우대 또는 일반 우대 지역) • 면제기간 종료 후 5년간(기타지역)

법인세 우대, 면제 및 감면 혜택을 받아 적용되는 기간 중일지라도, 그 법인세 혜택을 받은 고유 업종 이외에 부문에서 수입이 발생하는 경

우, 그 수입에 대해서는 법인세 혜택을 배제하도록 규정되어 있습니다.

법인세법에서는 이를 "기타 수입" 으로 분류하여 총 20개 항목을 나열하고 있는데, 일반 기업에서 해당될만한 것들로는, 예금이자 수입, 토지 또는 지분 양도차익, 외환차익, 고정자산 처분이익, 스크랩 매각수입, 채무면제이익, 수입배당금이 있을 수 있습니다.

즉, 기업이 상기에 해당하는 수입이 있을 경우, 법인세 혜택 기간중에 있을지라도 그 수입에 대해서는 25%의 법인세를 신고 납부하여야 한다는 뜻입니다. 그러나, 고유 사업에서 손실이 발생한 경우에는 그 손실을 제하고도 남는 "기타 수입" 항목이 있는 경우에만 그 남는 금액에 대해서 25% 법인세를 부담하는 것입니다.

또한 문의하신 사항에는 없으나, 법인세 우대, 면제 및 감면 혜택을 받고 있는 기업이 세무조사를 받게 되어, 세무조사에서 지적사항이 발생되는 경우, 그 지적사항에 대해서도 법인세 혜택을 똑같이 받을 수 있는가에 대한 국세청 공문이 있습니다.

본 국세청 공문에서는 아래와 같이 각각의 경우에 따라 법인세 혜택 여부를 규정하고 있습니다.

1. 법인세 우대 세율 : 세무조사 지적사항에 대해서도 똑같이 적용, 그러나 과태료 처분은 있을 수 있음.

2. 법인세 완전 면제 : 세무조사 지적사항에 대해서도 똑같이 완전 면제 적용, 그러나 과태료 처분은 있을 수 있음.
3. 법인세 일부 감면 : 세무조사 지적사항에 대해서는 감면을 적용하지 않으며, 과태료 처분도 있을 수 있음.

한 개의 법인에서 여러 사업을 병행하는 경우에는 각각의 사업에 대해 별도로 규정에 따라 법인세 혜택이 주어지며, 따라서 정확한 법인세 계산을 위해서 기업에서는 각각의 사업에 대해 구분 기장을 하여야 합니다. 구분이 명확하지 않을 경우에는 매출액 비율로 안분하여 계산을 합니다.

2008년 12월 31일 설립된 법인에 대해서는 기존 법인세 혜택을 그대로 유지할 수 있다는 조항으로 인하여, 법인을 신설하지 않고, 기존 법인에서 공장을 증설하는 식으로 사업 확장을 계획하는 사례가 있는 바, 이에 대하여, 2008년 12월 31일 이전에 설립된 법인이 2009년 1월 1일 이후에 라인을 증설하거나, 공장을 증설하는 경우에 사업 확장에 따른 법인세 혜택은 모두 폐지 되었습니다.

따라서 2008년 12월 31일 이전에 설립된 "공단 내 제조업" 으로서 일부 법인세 혜택을 받은 기업은 기존에 완공되어 가동되고 있는 공장에서 발생된 수입에 대해서만 기존의 법인세 혜택을 유지할 수 있고, 2009년 1월 1일 이후 증설 또는 증축된 시설에서 발생하는 수입에 대해서는 새로운 법인세법에 따라 법인세 혜택을 받을 수가 없습니다.

상담사례 9

• 직원 복리후생비(주택임차비 등)의 매입부가세 환급가능 유무

하노이 KBC
김종신 고문회계사 (jskim@e-jung.co.kr)

K사는 베트남 남부 동나이 지역에 설립된 100% 단독투자법인입니다. 최근 부가세 환급을 신청하였는데, 이 부가세 환급의 조사과정에서, 한국인 직원들의 사택(아파트)을 임차해주고 법인에서 임차료를 지급하여 왔으며 법인 명의로 정식 세금계산서도 꼬박꼬박 챙겨 받아 놓았으나 세무서 조사원들이 해당 매입부가세는 환급의 대상이 되지 않는다고 하여 환급액에서 차감을 하였습니다. 이에 대한 근거 규정이 무엇인지, 세무서 조사원의 지적사항이 타당한 것인지에 대하여 문의하였습니다.

1. 2007년~ 2008년

2007년부터 2008년까지 유효했던 부가세 시행규칙 Circular 32 에 관련 규정에는 직원 사택 임차료에 대한 매입부가세 공제 여부에 대한 직접적인 규정은 없습니다.

다만, 부가세 환급 신청시 세무공무원에 판단에 따라 환급액에서 빼는 경우가 있었는데, 사유는 사택 임차료는 직원 복리후생비 지출로서, "사업무관경비" 라는 이유로 차감하는 사례가 있었고, 그냥 넘어가는 경우도 있었습니다. 즉 사업관련성의 판단은 세무공무원의 재량이므로 상황에 따라 인정을 해주는 경우도 있고, 인정을 안해주는 경우가 혼재하였습니다.

동 시행규칙에는 "복리후생을 위해 매입한 고정자산에 대한 매입부가세는 불공제한다"고 되어 있어서, 이 규정 또한 간접적으로 사택 임차료 (사택을 매입한 것은 아니지만) 에 적용하여 , 임차료에 대한 매입부가세도 불공제 된다고 해석하는 경우도 있었습니다. 어쨌든 사택 임차료에 매입부가세가 직접적으로 언급된 것은 없어서, 상황에 따라 매입부가세 공제 (또는 환급) 가 되는 경우, 안되는 경우가 혼재하였습니다.

관련 규정 : Circular 32, Part III, Item 1.2 (c2)

(c2) In respect of goods or services which are purchased for use for production or trading of VAT taxable and non-taxable goods and services,

only the input VAT of goods and services used for the production or trading of VAT taxable goods and services shall be deductible; the amount of non-deductible input VAT shall be included in expenses as costs of non-taxable goods and services.

In respect of fixed assets which are purchased specifically for use in production or trading of

non-taxable goods and services, all input VAT shall be deductible, but in the following cases

input VAT shall only be included in the original cost of the fixed asset s : specialized fixed assets which are used in production of arms and weaponry required for national defence and security; housing used as offices and other specialized equipment used for the operation of credit institutions, life insurers, securities business establishments, hospitals and schools; and fixed assets which are used for welfare purposes of business establishments (irrespective of the investment capital funding source).

2. 2009년 이후

2009년 1월 1일 부로 개정, 시행된 Circular 129 에는 사택 관련 사항이 좀더 구체적으로 언급되어 있습니다.

관련 규정 : Circular 129, Part III, Item 1.2 (c3)

(c3) Input VAT on goods and services forming fixed assets of an enterprise such as a canteen providing mid-shift meals, accommodationfor employees to rest during shifts, free of charge housing, changing rooms, a garage [parking facilities], toilet facilities, water tanks servicing employees working in production or business sections and residential housing or medical stations for employees working in industrial zones shall be deductible in full.

상기 규정에 보시면 산업공단내에서 일하는 직원을 위한 사택 (임차가 아니며, 고정자산을 구성하여야 함)에 대한 매입부가세는 공제 (또는 환급) 된다고 되어 있습니다. 그러나 사택을 임차하는 경우 임차료에 대해서는 역시 언급이 없습니다. 따라서 마찬가지로 사택 임차료에 대한 매입부가세 공제 여부에 대해서는 세무 공무원마다 해석이 틀려서 상황에 따라 공제는 받는 회사도 있고 그렇지 못한 회사도 있는 등 규정의 모호함이 계속하여 존재하였습니다. 따라서 대부분의 회사에서는 부가세 신고시 사택 임차료에 대한 매입부가세도 공제대상에 포함시켜 신고를 하였습니다. 공제가 될 수도 있는데 굳이 일부러 빼서 신고할 필요는 없기 때문입니다.

그리고 일부 회사의 경우 해당 지방청에 공문을 보내어 확인 받기도 하였는데, 답변은 전부 직원 사택 임차료에 대한 매입부가세는 불공제되는 것으로 나왔습니다. 그러나, 이는 개별 회사에 대한 답변서로서, 여전히 상황에 따라 공제가 되는 경우도 있었습니다.



3. 국세청 공문에 의한 상황 정리

상기와 같이 세무 행정의 통일성이 없고, 상황에 따라 부가세 공제가 되기도, 안되기도 하는 상황이 계속되자, 많은 회사들이 (공제를 못 받은 회사) 세무서에 질의 및 항의를 제기하였고, 이에 대하여 국세청에서 최근 전체 지방청에 보내는 공문으로 상황을 정리하였습니다.

국세청 공문 : Official Letter 2696 (2010년 7월 22일) to all tax office.

Whether input VAT incurred on house rent provided to expatriate employees is creditable or not has been subject to some uncertainty in the past. On 22 July 2010, the General Department of Tax issued Letter 2696/TCT-CS to provincial tax departments providing some clarification on this issue.

Letter 2696 distinguishes two cases :

Case 1 :

If the expatriate employees sign labour contracts with the Vietnamese company, hold management positions and receive salary from the Vietnamese company, the input VAT on the house rent paid by the company for these expatriate employees is not creditable.

Case 2 :

If the expatriate employees are seconded to work in Vietnam but remain under contract with the foreign company and on the foreign company's payroll, the input VAT on the house rent paid by the Vietnamese company for these expatriates is creditable, provided that there exists a written agreement between the foreign company and the Vietnamese Company specifying that the expatriates' accommodation costs in Vietnam will be borne by the Vietnamese company

요약하자면,

Case 1 : 베트남 내 소재한 회사에 고용계약을 맺고 근무하는 외국인의 사택 임차료에 대한 매입부가세는 불공제됨.

Case 2 : 베트남 내 소재한 회사의 고용인이 아니고, 특정 프로젝트 수행을 위해 입국한 외국인에 대하여 그 프로젝트 계약에 따라 베트남 회사측에서 숙식 등을 제공하도록 되어 있어서 그 계약에 따라 숙소를 제공하는 경우 임차료의 경우는 매입부가세 공제 가능 , 단 프로젝트 계약서가 있어야 하고 그 계약서에 베트남 회사 측에서 해당 외국인에게 숙박을 제공해 준다는 것이 명시되어 있어야 함.

4. 계속 되는 의문점

상기와 같은 상황 정리에도 불구하고 여전히 몇 가지 모호한 점이 남아 있습니다.



게스트 하우스 식의 운영 : 특정 프로젝트와 연관이 있는 사택 임차료는 그 프로젝트 계약에 따라 부담하는 것이고 따라서 그 프로젝트의 원가에 산입되는 것이기 때문에 매입부가세 공제를 해준다는 논리인데, 특정 프로젝트와 연관이 없이 불특정 다수가 이용할 수 있는 게스트 하우스의 운영은, 매입을 하건, 임차를 하건 매입부가세가 불공제될 가능성이 높습니다.

매입과 임차의 차이 : Circular 129 에는 산업 공단내 소재하는 회사에 근무하는 직원의 사택 에 대한 (장기 임차권 매입도 고정자산 중 무형자산을 구성하므로 해당이 되는 것임) 매입부가세 공제가 된다고 되어 있으나, 실제로 일선 세무 공무원들의 해석은 외부 매입 아파트는 안되며, 본 규정의 제정취지는 공장내 기숙사를 건축했을 경우, 그 건축비에 대한 매입부가세가 공제되는 것을 뜻하는 것으로 해석하고 있습니다. 실제로 2009년 이전에는 기숙사 건축비에 대한 매입부가세 공제가 되지 않았다가 (Circular 32에는 직원 복리후생 목적의 고정자산에 대한 매입부가세는 불공제된다는 문구가 있었음) , 2009년 이후부터는 공제가 되고 있는데, 일선 세무서의 해석은 이 조항이 바로 기숙사 건축비를 인정해주고자 하는 취지로 개정된 것이라고 하는 것입니다. 이는 사택 임차의 경우 매입부가세를 공제해주지 않기 때문에, 사택을 구입하는 경우에도 마찬가지로 매입부가세를 공제해주지 않는다는 형평논리에도 맞습니다.

그러나, 규정상의 문구와는 많이 동떨어진 해석인 것은 분명합니다.

상담사례 10

• 공장설립을 위한 토지취득 방법 및 절차

하노이 KBC
김유호 고문변호사 (yhkimlogos@gmail.com)

D사는 한국에서 전자부품 제조를 하는 회사로 베트남에 진출하여 부품을 생산하는 공장을 건설하고자 하는데 공장건물 건설부지의 취득방법에 대하여 문의하였습니다. 즉 외국 투자자가 베트남에 설립한 회사(즉, 외국투자기업)가 공장이나 상업 건물을 건설할 경우, 토지취득방법에 대한 구체적인 방법에 관해 문의하였습니다.



베트남의 모든 토지는 국가의 소유이며 외국인/외국투자기업은 임대를 통해 토지사용권을 취득하고 임대받은 토지를 사용할 수 있습니다. 베트남의 외국투자기업은 사업부지의 위치에 따라 토지를 임대(賃貸)를 하는 주체가 다릅니다.

우선, 공단에 공장을 건설하고자 하는 외국투자기업은 공단개발업자로부터 토지를 임차(賃借)하고 공단관리위원회/국가에서 허가를 받습니다. 공단의 경우와 마찬가지로 하이테크 단지 또는 경제 구역에 공장을 건설하고자 하는 외국투자기업은 하이테크 단지 개발업자 또는 경제 구역 개발업자로부터 토지를 임차하고 하이테크 단지 관리 위원회/국가 또는 경제 구역 관리 위원회에서 허가를 받습니다.

하이테크 단지 또는 경제 구역 외에 위치한 곳에 공장 또는 상업 건물 건설을 위한 토지가 필요한 외국투자기업은 국가로부터 토지 임차를 받거나, 토지에 이미 기반시설이 건설된 경우는 토지 재임대가 허가된 재외(在外) 베트남인, 국내 기관 또는 외국기관으로부터 토지를 임차할 수 있습니다.

외국투자자가 베트남 회사 또는 베트남인 개인과의 합작투자의 형태로 베트남에 진출할 때는 베트남 회사 또는 베트남인 개인이 토지사용권 증서를 합작회사에 출자하는 방법으로 프로젝트 부지를 취득할 수 있습니다.

토지의 임차를 위한 실무적인 절차로 우선 투자허가서 취득을 통해 베트남에서 법인설립을 한 후, 토지임대차계약을 체결하고 임차 토지가 소재한 소재지 관할 인민 위원회에서 토지사용권 증서를 발급 받습니다. 만약 토지 임차를 한 토지에 건물이나 부속자산을 철거해야하는 등의 토지정리가 필요한 경우, 토지사용권의 발급을 위해서는 토지정리와 관련 보상이 선행되어야 합니다. 베트남 토지법에 따르면 인민위원회가 승인한 외국인 투자를 위한 토지정리와 보상은 당해(當該) 인민위원회가 하여야 합니다. 그러나 실무적으로는 외국인 투자자가 토지정리 업무를 처리해야하고, 이에 대한 보상 관련 협의도 직접 해야 하는 경우가 많습니다. 따라서 토지 임차전 토지정리가 필요한지 여부와 보상절차가 복잡한지의 여부를 먼저 확인한 후 토지 임차여부를 결정하고, 적절한 법적 안전장치를 포함하여 임대차계약을 체결하는 것이 좋습니다.

외국투자기업은 위와 같이 국가로부터 토지를 임차하거나 공단, 하이테크 단지 또는 경제 구역의 토지를 임차할 경우 토지사용권 증서를 발급 받습니다. 이때 외국투자기업이 토지를 임차할 경우, 임차 기간은 투자허가서에 명시된 기간까지로 한정되게 됩니다. 즉, 통상 투자허가서 상의 사업기간은 최대 가임대차계약서(假賃貸借契約書)에 명시된 기간으로 발급이 되고, 토지 임차의 유효 기간 및 기업의 토지사용 기간은 투자허가 기간과 일치하게 됩니다.

외국투자기업은 토지 임차료를 임대차 전체 기간에 대해 일시불로



완납하거나 매년 나누어서 지불할 수 있습니다. 참고로 베트남에서 운영 중인 외국신용기관, 외국은행 지사 또는 합작 투자은행 등에서 대출을 받을 때, 임차료를 매년 나누어서 지불하는 경우에는 토지에 부속된 자산만을 담보로 제공할 수 있는 반면, 일시불로 임차료를 완납한 경우에는 토지에 부속된 자산과 토지사용권 증서 모두를 담보로 제공할 수 있다는 것을 염두에 두시기 바랍니다.

해외투자 Tip

토지임차시 현 토지사용권 보유자의 토지사용권 증서가 적법한 절차를 거쳐 발행된 증서인지, 토지사용권에 임대의 권리도 포함이 되는지 여부를 반드시 확인하여야 합니다. 이와 더불어 임차하려는 토지가 투자자의 사업용도로 사용될 수 있는 토지인지, 담보로 제공되었는지 등 여러 가지 사항들을 확인하여야 합니다. 또한 임대차계약서에 투자자의 사업용도나 토지임차목적이 소멸할 경우를 대비한 법적인 안전장치를 하고, 현 토지사용권을 이중으로 양도하지 못하도록 적절한 법적조치를 취해야 할 것입니다.

상담사례 11

• 프로젝트 참여 건설기업의 프로젝트 오피스 설립절차 및 청산방법

하노이 KBC
김유호 고문변호사 (yhkimlogos@gmail.com)



S사는 한국에 있는 회사로 베트남의 빌딩건설 프로젝트에 입찰하여 수주에 성공하였습니다. 현재로서는 이 프로젝트 외에는 베트남에서의 활동계획이 없는데 이 프로젝트 수행을 위해 반드시 베트남에 회사 설립을 해야 하는지 그리고 만약 차후에 다른 프로젝트를 수주한다면 또 어떻게 해야 하는 지에 대하여 문의하였습니다.
즉 베트남 내의 건설 프로젝트 수행을 위해 베트남에 정식법인을 설립하지 않고 프로젝트 오피스 설립을 통한 방법에 대해 문의하였습니다.



건설업의 경우, 외국 회사가 베트남 관련법에 따라 입찰 또는 수의계약을 통해 베트남 내의 건설공사 프로젝트를 수주한 경우 베트남에 법인을 설립하지 않고도 당해 건설공사 프로젝트를 수행할 수 있도록 개별시공허가를 내주는 프로젝트 오피스(Project Office)를 설립하여 당해 건설공사 프로젝트를 수행할 수 있습니다.

프로젝트 오피스는 단건의 계약된 건설공사를 하기 위해 설립되며, 당해 건설공사 프로젝트 종료시 청산되어야 합니다. 즉, A 프로젝트 수행을 위해 설립된 A 프로젝트 오피스로 B 프로젝트는 수행할 수 없으며, B 프로젝트의 수행을 위해서는 별도로 B 프로젝트 오피스를 설립하여야 합니다. 또한 A 프로젝트와 B 프로젝트에 대한 서비스가 종료되면 A 프로젝트 오피스와 B 프로젝트 오피스를 각각 청산하여야 합니다. 따라서 외국회사가 건설 공사 프로젝트를 여러 개 수행할 가능성이 높다면 프로젝트 오피스 보다는 법인을 설립하여 여러 공사를 수행하는 것이 유리할 수 있습니다. 단, 실무적으로 입찰에 참여하는 주체가 베트남의 신규법인이라면 공사 수행 경력이 많은 외국회사보다는 프로젝트 수주에 불리할 수 있다는 점을 염두에 두어야 할 것입니다.

우선 프로젝트 오피스도 법인설립과 마찬가지로 설립 신청시 사무실 가임대차계약서(假賃貸借契約書)가 제출되어야 하므로 설립 전 주소지 확보가 이루어져야 합니다. 프로젝트 오피스는 세법상 외국인계약자세가 적용되며, 베트남 로컬 업체에 (부분) 하청을 준다는 약정이 필요합니다. 또한 설립 신청에 필요한 모든 사항들이 체결된 용역 계약에 따

르므로 관련 용역 계약이 우선 체결되어야 합니다. 이와 더불어 서비스를 공급 받는 베트남 프로젝트 크기에 따라 시공의 경우 A급 프로젝트는 중앙정부 건설부, B급은 지방정부 건설국과 같이 허가 관할 기관이 달라 질 수 있는 점을 유의하여야 합니다.

프로젝트 오피스 설립은 도급자 허가(Contractor Permit)를 받고 프로젝트 오피스를 등록하는 두 개의 절차로 진행됩니다. 통상 필요서류를 취합하여 번역 및 공증을 하는 작업과 동시에 도급자 허가 신청서류를 작성하고 모든 서류가 갖추어지면 프로젝트별 허가 기관에 접수합니다. 도급자 허가서를 발급받은 후, 프로젝트 오피스 등록 서류를 준비하고 접수합니다. 이후 인감과 세금코드를 등록하고(원천징수 방식을 선택하지 않은 경우), 통장을 개설하는 등의 절차를 마치게 됩니다. 프로젝트 수행을 위해 필요할 경우 기계와 설비 등을 베트남으로 수입할 수 있으나 모두 등록하여야 합니다.

상기에 언급한 바와 같이 당해 프로젝트가 완료되면 이 프로젝트를 수행한 프로젝트 오피스를 청산해야 합니다. 청산을 위해서는 프로젝트 완료를 통보하고, 인감을 반환하고 관련 계약서들 또한 청산하여야 합니다. 무엇보다 중요한 것은 모든 미지급 임금과 채무를 정산하고 2006.11.29일자 조세관리법(Law on Tax Management) 78/2006/QH11에 따라 세금을 완납하고 관할 세무서에 프로젝트 오피스의 세금 정산 신고를 하여야만 비로소 프로젝트 오피스가 청산되고 수익을 한국으로 송금할 수 있습니다. 그러나 실무적으로는 관할 세무서에서 수개월 동

안 세금정산 확인 처리를 해주지 않아 송금에 어려움을 겪는 경우도 적지 않습니다.

해외투자 Tip

프로젝트 오피스와 법인의 차이점, 어떤 형태로 업무 수행을 하는 것이 가장 유리한지는 사안별로 다를 수 있습니다. 또한 실무적으로 지역에 따라 설립에 필요한 서류가 조금씩 다를 수도 있어 법률전문가의 조언을 받으시기 바랍니다.

상담사례 12

• 베트남 달러 대출 사용규정

해외진출컨설팅팀
김원웅 상담위원 (wwkim@kotra.or.kr)



A사는 한국 모기업에서 스탠바이 L/C를 현지 자회사(현재 설립 중인)에 개설하여 자금조달을 하려 합니다. 조달된 자금은 현지 토지 사용료, 건축비, 공사대금, 기계설비 구매 등으로 사용 예정으로 베트남 달러 대출 사용규정 등에 대하여 문의하였습니다.



〈질의1〉

현지 은행으로부터 달러차입을 할 경우 대출금리가 5~6%로 동화 대출금리 12%보다 훨씬 낮은 것으로 알고 있습니다. 하지만 달러대출로 차입된 달러는 해외설비구입, 원자재구매 등 해외무역거래로 발생한 대금지급에 한정하여 사용토록 되어 있고 베트남 안에서 발생하는 건축비 또는 공사비 지불 등으로는 사용이 안 된다고 알고 있습니다. 관련 규정에 대한 확인을 부탁드립니다.

〈답변1〉

현지 금융회사 대출은 베트남동화 기준으로 현재는 년간 17% 이며 (15% Interest + 2% Fee = 17%) 달러 대출은 동화 대출이자의 반으로 하고 있습니다. 즉 달러 대출 금리는 년 8%~9% 가 됩니다. 달러 대출은 대출신청시 사용목적이 명확해야 하며 해외에서 설비구입, 원자재 구매 등의 사용에 한정되어 있습니다. 만약 대출 목적이 베트남 내 부지매입, 공장 건축비, 자재구매 목적이라면 동화대출만 가능합니다.

〈질의2〉

초기 자금조달 계획에 있어 스탠바이 L/C로 자금을 조달하여 토지사용권료 및 건축비, 공사비 등으로 지불하려 했으나, 위와 같은 달러대출로 차입된 달러는 베트남 내국거래(토지사용권구매, 공사비)에는 사

용이 금지되어 있다고 합니다. 이 경우 달러를 동화로 환전하여 내국거래에 사용할 방법은 없는지요?

〈답변2〉

스탠바이 L/C 로 자금조달 하던 해외에서 달러 유입하던 베트남 내 사용은 달러를 동화로 바꾸어 사용하게 되어 있습니다 스탠바이 L/C로 차입된 달러는 베트남 내 거래 사용이 금지되어 있습니다. 대출할 때 대출목적이 국내 거래면 달러 대출이 안됩니다

〈질의3〉

투자허가 신청시 총 투자금 조달을 모두 스탠바이 L/C로 조달된 차입금으로 하려 합니다. 이러한 방법이 가능한지요?

〈답변3〉

투자법상 자기자본비율의 제한은 없으나, 실제로 자기자본 없이 차입금만으로 투자허가 신청을 하면 허가가 나지 않을 것입니다. 관행적으로 아직까지 자기자본비율 30% 이상을 요구하고 있습니다.

참고사항으로 베트남 진출업체 중 100% 수출기업으로 수출실적이



우수한 회사는 본사의 스탠바이 L/C로 현지에서 외화대출을 받았으며, 대출의 목적을 신공장의 취득 (현재 호치민시에 공장이 있으나 빈증성에 공장을 하나 더 설립하는 용도)으로 하여 대출을 받아 이를 지급한 사례도 있습니다. 하지만 이 경우는 아주 특수한 경우로 호치민시에서 근 10여년간 수출실적을 쌓고, 제 2공장 취득의 목적으로 이루어진 사례입니다.

해외투자 Tip

달러 대출의 경우 단순히 이자율만 보고 판단할 사항은 아니며, 계속적인 동화의 절하가 이루어지고 있는 상황이라면 수출기업으로 달러를 버는 기업이 아니라면 매우 큰 환 Risk를 부담할 수 있음을 생각해야 합니다.

상담사례 13

• 투자중단후 토지사용권 매각

해외진출컨설팅팀
김원웅 상담위원 (wwkim@kotra.or.kr)

K사는 3년 전에 베트남 B성의 A건설회사가 조성해 놓은 토지를 B성으로부터 50년 사용권을 구매하였습니다. 현재 경기침체로 투자허가를 받고 더 이상의 개발이 이루어 지지 않았고, 투자실행을 2년 유예를 받아 지난 5월에 종료된 상태라고 합니다. 이러한 상태에서 문의업체는 토지매각을 위해 구매자를 찾고 있으나 수요가 없어, 토지를 B성에 반납하고 청산절차를 밟으려 하면서 토지사용권 매각 등에 대하여 문의하였습니다.



(질의1)

회사청산시 산업단지로부터 토지사용권을 매입했을 경우 해당 산업단지에다시 매입 당시가격으로 매각할 수 있다고 알고 있습니다. 시.성 정부로부터 토지를 직접 임차한 경우도 산업단지와 같이 매입 당시가격으로 매각할 수 있을 것 같은데 확인부탁 드립니다.

(답변1)

투자 미실행으로 토지를 반납 할 경우 토지사용권 매입 시 발생된 사용료 환수에 대해서는 우선 계약서 조항을 확인해야할 것 같습니다. 통상의 계약조건이라고 가정하면 미 사용기간에 대한 토지사용료를 해당 시.성 정부로부터 잔존가격을 평가하여 회수 가능 하지만 만약 미 실행투자로 정부가 강제 수용을 할 경우 토지사용료 잔존가격에 페널티가 부가 될 수 있습니다.

(질의2)

투자허가를 받고 자금문제로 토지개발이 중단된 상태에서 청산 시점에서 토지가격 상승 분(100불에서 500불로 상승)에 대한 양도차익에 대해 양도세 25%만 납부하고 잔여 양도차익에 대해서 투자 잔여재산 회수가 가능한 것인지요? 만약 청산을 지분양도 방식으로 지분을 매각할 경우 지분 양도차익에 대해서 이중과세방지협정에 따라 한국에 과세권이 있는 것을 알고 있습니다. 하지만 지분양도차익이 부동산매각으로 발생 했을 경우 베트남에 과세권이 있다고 알고 있는데 과세율은 어떻게 적용이 되는지요? 청산을 하지 않고 정상적인 부동산 양도차익에

대해서는 법인의 경우 양도세 25%만 납부하면 된다고 알고 있습니다.

〈답변2〉

법인을 청산하기 전에 토지를 양도할 경우 양도세 25%를 베트남에 납부해야 하며, 법인의 청산과 관련된 법인세 및 기타 조세채무 등을 모두 이행하고 난 잔여 재산은 회수가 가능 합니다. 한국 베트남 조세협정 제 13조에 의하면, 모든 회사지분 양도가 직·간접적으로 부동산의 양도와 관련이 있다면 그 세금은 그 부동산이 위치하고 있는 나라에서 부과하도록 되어 있습니다. 따라서 투자가 중지되어 회사 전체지분을 양도하였다면 결과적으로 법인자산의 50%이상인 부동산과다법인이 부동산을 양도한 것으로 간주되어 베트남에 부동산 양도세 25%가 부과됩니다.

해외투자 Tip

해외투자에 있어 가장 중요한 부분이 계약서 작성입니다. 통상적으로 계약서작성을 일반적인 정형화된 양식에 이름만 바꿔 작성하는 경우가 많습니다. 이 경우 우리기업의 투자목적과 의도에 부합하지 않는 경우가 발생하며 이러한 문제가 추후 분쟁발생시 우리기업의 가장 큰 투자위험으로 작용합니다. 계약서는 해외진출에 있어 우리기업을 보호해 줄 수 있는 최후의 수단입니다. 따라서 계약서는 반드시 법무법인과 같은 전문가를 통해 확인받아 진행하셔야 합니다. 특히 청산에 대한 조항은 매우 중요하며 모든 투자는 청산을 전제로 계획하시면 투자에 대한 회수방법 및 기간을 보다 합리적으로 투자계획에 반영하고 수립하는데 도움이 되리라 생각합니다.

3 Indonesia



상담사례 1

• 건설용역에 대한 인도네시아 세법

자카르타 KBC
한태기 자문위원(세무) (tgh0722@gamil.com)

A사는 한국에서 인도네시아에 진출한 업체와 관련있는 건설업체로 인도네시아에 건설공사를 수주할 경우 소득세법과 부가세법에 대한 질의를 하였습니다. 매 기성금액의 2%를 원천징수 하는 Final Income Tax 방식이 맞는지 아니면 일반기업과 마찬가지로 이익의 30%를 법인세로 납부하는 것이 맞는지, 다양한 정보들을 수집하였지만 인도네시아 세법에 근거한 내용은 없고, 현재 자신들도 이렇게 저렇게 하고 있다는 식이어서 법적근거에 의한 상담을 받고 싶다며 문의하였습니다.

먼저 건설용역에 대한 이런 저런 소문을 정리해 보면

1. 건설용역은 총금액의 2%세금만 납부하면 모든 것이 정리된다.
2. 건설용역은 총금액의 4%세금만 납부하면 모든 것이 정리된다.
3. 건설자재비는 별도로 계산할 수 있고, 순수 인건비만 부가세, 원천세를 납부하면 된다.
4. KB(Kawasan Berikat=보세지역)내에 건설공사는 부가세가 과세되지 않는다. 등입니다.

이제 사실여부를 인도네시아 세법을 근거로 해서 살펴보면 다음과 같습니다.

소득세 본법(UU PPH No.36) 4조 2항에 특별소득세에 대해 규정하고 있으며 2항 C에 건설용역업도 규정하고 있습니다. 상기조항에 해당하는 거래에 대하여는 거래가 발생할 때 소득세를 납부하면 별도의 소득에 대한 세금을 납부하지 않아도 됩니다. 이를 최종분리과세 소득세(Final Tax)라고 합니다.

상기 규정에 대한 세부 시행령으로 정부령 No.51(PP No.51)이 2008년 7월 20일자로 공포되었으며, 시행일은 소급하여 2008년 1월 1일부터 적용하도록 되어 있습니다. 이 규정에 건설용역의 정의, 세율, 징수 납부 방법을 규정하고 있고, “건설용역의 계약금액은 계약서에 나타난 모든 금액을 말한다.” 라고 정의(상기 정부령의 1조, 2조 내용)하고 있습니다. 여기서의 건설용역은 설계, 시공, 감리를 말합니다.



가. 건설용역의 소득세율(정부령 No.51 3조)은

1) 총금액의 2% : 건설업 면허가 있는 영세 업체,
2) 총금액의 4% : 건설업 면허가 없는 업체,
3) 총금액의 3% : 상기 1),2)에 해당하지 않는 중기업 또는 대형 건설사,
4) 총금액의 4% : 건설업 면허가 있는 업체의 설계, 감리 용역,
5) 총금액의 6% : 건설업 면허가 없는 업체의 설계, 감리 용역.

상기의 모든 소득세율은 Final Tax입니다.

나. 건설용역 소득세의 징수, 납부(정부령 No.51 5,6,7조 참조)

1) 원청(공사 발주 업체)이 대금을 지급할 때 공제 납부,
2) 용역업체(공사 수주 업체)가 대금을 지급받을 때 자진 납부.
3) 청구할 수 없는 공사 계약 대금은 과세 대상이 아니다.
4) 상기 1)의 공제 납부 금액이 계약금액의 차이로 인한 세금납부 금액의 차이가 발생할 경우, 차액을 자진 납부하여야 한다.
5) 건설공사 이외의 소득에 대하여서는 일반 소득세법의 적용을 받으며, 이에 대한 비용도 별도로 정리하여야 한다.
6) 건설공사와 관련하여 발생한 환차 손익에 대하여도 Final Tax를 적용 받는다.
7) 상기 1),2)의 금액은 부가가치세를 제외한 금액을 말한다.

다. 건설 고정사업장(BUT)에 수익이 발생할 경우(정부령 No.51 4조)

소득세 본법 26조 4항에 의거 20%의 해외 원천징수 소득세를 적용

받고 본국으로 이익 송금을 할 수 있으나, 조세 협정이 맺어진 경우, 조세 협정의 규정에 적용을 받습니다.

한국과 인도네시아간의 조세 협정 내용은 10%~15%의 배당세금을 적용받도록 규정되어 있습니다.

라. 부가가치세

건설용역은 인도네시아의 부가가치세법(UU PPN No.42)의 적용을 받으며, 선수금을 받거나, 기성을 청구할 때 부가세 발행의 의무가 있으며, 징수 납부의 의무가 발생합니다.

※ 위 내용은 현지법인 및 지점형태의 진출에 적용됩니다.

해외투자 Tip

상기 규정상에는 영세업체의 규모에 대한 언급이 없지만, 현재 소득세법상의 영세업체로 분류되는 매출규모는 년간 매출액 48억 루피아로 보면 될 것 같습니다.
상기 규정의 해설은 일반적인 경우에 적용되는 내용이므로 상황과 조건에 따라 조금씩 달라질 수 있으니, 실거래가 발생하여 처리할 경우에는 사전에 전문가에게 컨설팅을 의뢰하거나, 해당 관할세무서에 서면 질의하여 답변을 받아두는 것을 권합니다.

상담사례 2

• 투자구조 결정시 고려할 세무 이슈

자카르타 KBC
김홍현 회계사 PwC Indonesia (hong.h.kim@id.pwc.com)

A사는 한국의 종합상사로서 인도네시아의 희귀광물산업에 투자하기 위해, 기존에 광산을 보유하고 있는 인도네시아인 B로부터 C사 지분 70%를 인수할 계획입니다. 광물이나 산림 관련 회사를 소유한 인도네시아 회사 또는 개인은 회사의 매각시 통상 경영권프리미엄 명목으로 향후의 광물이나 산림 판매량의 일정 비율을 매년 지급할 것을 요구합니다. A사는 이러한 매각자의 요청과 관련하여 고려할 세무이슈와 투자주체의 선정 등 투자구조 결정시 고려할 세무이슈에 대하여 문의하였습니다.

해외 M&A시 투자의사결정 단계에서 반드시 검토하여야할 세무관련항목은 첫째, 투자대상회사의 과거영업활동으로부터 발생하는 우발세무리스크에 대한 검토이며, 둘째, 향후 운영시 세금 유출을 최소화할 수 있는 투자 방안 검토입니다.

첫째, 투자대상회사의 우발 세무리스크는 통상 주식인수계약서(SPA, Stock Purchase Agreement)의 진술보장항목에 반영하여, 향후 세무조사시 추징금액이 발생할 경우 일정한도 및 일정기간내에 매도자가 책임을 지도록 하여 해결합니다. 그러나, 인도네시아와 같이 법률시스템이 발달하지 않은 국가의 경우 향후 소송을 통해 문제를 해결하는 데 지나치게 많은 시간이 소요되며, 법원이 법리적인 해석을 배제하고 외국인 투자자에게 불리한 판결을 내리는 경우도 간혹 있으므로, 진술보장만으로는 그 리스크를 해소하는데 한계가 있습니다.

또한, 대부분의 비상장 인도네시아회사의 경우 회계정보의 투명성이 매우 낮으며, 각종 세금 신고 및 납부의무를 제대로 이행하지 않은 경우가 매우 많습니다. 따라서, 인수전 실사를 통해 우발채무를 파악하고 이를 가격조정(PPA, Purchase Price Adjustment)에 반영하는 것이 가장 안전한 방안입니다. 때로는 주식인수방식(Stock Deal) 대신 신규법인을 설립하고 자산, 부채와 인력을 이전하는 자산인수방식(Asset Deal)을 활용하여 관련 리스크를 줄이기도 합니다.



둘째, 해외투자시 투자구조를 검토할 때에는 양국가의 세법 규정을 이해하여야 하며, 자본시장이 발달한 홍콩이나 싱가폴 등을 투자 경유지로 채택할 경우에는 중간 경유국의 세법 및 조세조약까지 검토하여야 합니다.

우선, 광업 및 산림업관련 투자시 통상 인도네시아 매도자들은 투자대상회사가 매년 판매량이나 매출액의 일정 비율을 주식가격과 별도로 지급할 것을 요구하는 경우가 많습니다. 이는 기존 주식에 대한 양도차익을 최소화하고, 향후 매년 수취하는 대가는 통상 지급하는 회사에서 원천징수하므로, 매도자 입장에서의 세금 부담을 최소화할 수 있기 때문입니다. 또한, 판매에 대한 대가는 별도 명의의 계좌를 활용하여 국세청의 추적을 회피하는 경우도 있습니다.

이러한 매도자의 요청에 대해 투자 대상 회사는 동 대가를 일반수수료로 회계처리 하고 인도네시아 세법 규정에 따라 2%를 원천징수하여 세금을 납부하는 경우가 많습니다. 그러나, 매도자(B)가 여전히 투자대상 회사(C사)의 지분을 30% 소유하고 있으므로, 동 거래는 특수관계자간 거래에 해당하며 인도네시아 국세청은 아래의 요건을 충족할 경우에 한해 동 금액을 세무상 비용으로 인정해 줍니다. 1) C사가 B로부터 효익을 누렸을 것 2) 해당 금액이 제3자 거래가격과 비교하여 적정할 것 (arm's length) 3) 유사한 업종의 다른 회사의 경우에도 이러한 거래가 있을 것 등.

또한, B가 여전히 C사의 주주이므로 인도네시아 국세청은 동 거래를 주주에 대한 배당으로 간주하여 10%의 원천징수를 하는 경우가 있으며, 판매량이나 매출액에 비례하는 사실을 감안하여 이를 로열티로 간주, 15%의 원천징수를 하여야 한다고 주장하는 경우도 간혹 있습니다. 따라서, 일부 지분만을 인수할 경우에는 인수후 매도자에게 지급되는 금액에 대해 그 성격과 계산내역을 명확히 문서화하여야 하며, 가급적이면 매출액에 비례하는 지급구조는 피하는 것이 좋습니다.

향후 운영시 또는 A사의 투자자금 회수시 고려할 사항으로는 각종 배당관련 규정, 조세조약 및 이전가격 관련 규정이 있을 수 있습니다.

배당과 관련하여, 개인 B에 대한 배당은 향후 10%의 세금이 발생합니다 (법인의 경우 15%). 그러나, 개인이 아닌 인도네시아 법인(PT)을 설립하여 지분율 25% 이상을 투자할 경우에는 배당에 대한 세금이 발생하지 않습니다. 매도자(B가 설립한 PT B)는 동 자금을 다른 투자의 재원으로 활용할 수 있으므로, 인수자는 이러한 사실을 가격협상의 포인트로 활용할 수 있습니다. 동 배당세 면제 규정은 인도네시아 법인간의 거래에만 적용되므로, 싱가폴이나 홍콩을 통해 투자할 경우에는 해당 국가와 인도네시아 또는 한국과의 조세조약을 검토하여야 합니다.



해외투자 Tip

투자 후 배당이나 매각을 통해 투자금을 회수하는데에는 통상 많은 시간이 소요됩니다. 이에 따라, 대부분의 한국 회사들은 한국의 본사나 계열사에서 투자회사에 각종 경영자문이나 서비스를 제공하고 그에 상응하는 보수를 수취하거나, 투자회사와의 매입/매출거래 등을 통해 이익을 본사로 이전하는 거래구조를 설정하는 경우가 많습니다.

과거에는 이러한 거래가 큰 이슈가 되지 않았으나, 최근 인도네시아 국세청은 해외 관계사간 거래에 대해 집중적인 조사를 수행하고 있으며, 납세자는 이러한 이전가격이 정상가격(arm's length)의 범위에 있음을 증명하는 문서를 매년 구비하여야 합니다.

따라서, 향후 합리적인 범위내에서 인도네시아내의 과세소득이 발생할 수 있도록 인수전 경영계획을 면밀히 검토하여 거래구조를 설정할 필요가 있습니다.

상담사례 3

• 합작투자관계 정리시 투자금 회수방법

자카르타 KBC
이승민 고문변호사(yisngmin@centrin.net.id)



A씨는 평소에 호형호제하며 가깝게 지내는 이웃 B씨가, 인도네시아 금광 개발에 투자하면 1년 이내에 출자금을 돌려줄 수 있고, 매년 전체 수익금의 30%를 배당해주겠다고 하여, 이를 믿고 현금으로 투자하였으나, 2년이 지난 지금까지, 투자금 회수나 이익 배당을 전혀 받지 못하였고, 최근에는 현장 작업이 중단되고, 한국인 기술자가 귀국을 해버린 상황까지 발생하여, K씨에게 투자금 반환을 요청하였으나 K씨는 투자금 반환을 거부하고 있어 투자금 원금만이라도 회수할 수 있는 방법이 있는지 문의하였습니다.



A씨와 B씨 간에 체결한 한글로 작성된 투자약정서 내용을 검토해보니, A씨가 설명한 내용은 사실이나 상대 계약당사자인 B씨는 개인의 자격으로 서명하지 않고 주식회사 C의 대표이사 자격으로 서명을 하였으며, 계약체결일자가 외국인에게 광업 회사의 지분보유를 허용하는 인도네시아 신광업법이 발효되기 이전으로 되어 있어 C사의 법적 신분이 외자투자회사가 아니고 인도네시아 내국인 회사라는 것을 알 수 있었습니다.

외국인에게 인도네시아 내국인 회사의 대표이사를 허용하지 않는 현지의 제도를 고려하였을 때 B씨가 현지인의 이름을 빌려 차명사업을 하고 있다고 판단되었으며, 법적으로 C사의 대표이사가 아닌 B씨가 C사의 대표이사 직위로 계약을 체결한 사실이 현지법에 저촉되어, 관련책임은 C사에 있지 않으며 B씨 개인에게 책임이 있는 것이었습니다.

A씨에게 계약서에 서명하기 전에 C사의 대표이사가 누구인지 정관에서 직접 확인하였는지를 물어보니, 정관은 생각해보지도 않았으며 B씨의 인격만을 믿고 서명했다고 하였고, 정부에서 발급한 C사의 금광사업허가서를 확인하였는지를 물어보았으나 역시 같은 답변이었습니다.

"투자한 만큼의 지분을 받았느냐"고 물어보자 "받지 않았다"고 답변하여, 투자에 대한 Security Right은 확보했는지를 물어보자, 답변은 "믿고 투자했습니다"라는 대답 뿐이었습니다.

B씨에게 건네준 돈이 “투자”인지 “빌려준 것”인지에 대하여 “투자”라고 답변하였고, “투자라면 수익이 있어야 이익을 배당해주지 않겠느냐”고 묻자 “수익이 많이 나서 1년 이내에 원금을 돌려준다고 했습니다.”라고 하여 “원금을 돌려준다면 투자가 아니고 ‘금전 대여’가 아닙니까?” 라고 의견을 알려주었더니 “나쁜 사람입니다.”라는 말만 반복하였습니다

계약당사자가 계약을 체결할 수 있는 법적인 자격 유무를 확인하지 않고, 아주 중요한 광업사업허가서 보유여부도 확인해보지 않고, 투자에 대한 어떠한 제도적 보호 장치도 하지 않은 상태에서, 상대의 인격만 믿고 투자를 한 경우였습니다.

이는 법률적인 검토없이 사업적인 판단에서 투자 계약서를 체결하여 투자를 한 전형적인 케이스입니다. C사는 내국인회사이므로 한국인인 B씨나 A씨가 지분을 보유하거나 대표이사로 업무를 수행할 수 없는 회사이며, 금광회사에 투자하면서 대단히 중요한 금광사업허가서를 확인하지 않았으며, 지분을 보유하지 못하는 투자인데도 아무런 Security Right도 확보하지 않았습니다.

계약체결 전에 현지의 제도에 따른 상대 계약당사자의 계약체결자격 보유여부와 금광사업허가서 보유여부를 미리 확인했더라면 A씨는 그러한 무모한 계약을 체결하지 않았을 것입니다.

참고로, 인도네시아 민법상의 계약 적법 요건은, “i). 계약당사자간의 합의가 있어야 한다. ii). 계약당사자가 계약을 체결할 수 있는 법적인 자격을 갖추고 있어야 한다. iii). 계약목적물이 있어야 한다. iv). 계약내용이 실정법과 사회미풍양속에 위배되지 않아야 한다”라고 규정되어 있습니다.

해외투자 Tip

어떠한 형태의 계약이라도 상술한 민법상의 4가지 계약 적법 요건 여부를 확인하고 현지법으로 보호를 받을 수 있는 계약을 체결해야 한다.
특히 계약서에 서명하는 상대 당사자가 계약체결자격을 가지고 있는지 여부를 확인해야 합니다.
인도네시아에서 대부분의 사업은 정부에서 발급한 인허가가 있으므로 관련 인허가서 보유 여부와 적법 여부를 확인해야 합니다.
확신이 가지 않는 사항은 법률 전문가의 의견을 들어보고 결정해야 합니다.

상담사례 4

• 구조조정에 따른 근로관계 해지

자카르타 KBC
방치영 자문위원(노무) (cybang@lgi.co.kr)

Y사는 자카르타 인근 브카시 지역에 소재하고 있는 전자부품 업체로서 3개의 사업부로 구성되어 있는 회사입니다. 이 회사는 대기업의 협력업체로서 일부 부품의 Order 단절로 인해 3개 사업부중 1개 부문을 정리하여야 하는 상황에 직면하였는데 사원해고 및 해고 보상금 문제를 어떻게 정리하여야 하는지 문의하였습니다.



근로관계해지 사유로는 자진퇴사, 정년, 사망, 의병, 사원과실, 파산, 합리화, 폐업, 사용자 부당대우에 대한 근로자요청 등 크게 10가지로 구분할 수 있으며 이 부분은 '2003년 13호 인도네시아 근로기준법 12장'에 정리되어 있습니다. 본 사례와 같이 회사의 특정 사업부분을 정리하는 합리화의 경우는 아래 164조 ⑶항과 같이 156조에서 규정하고 있는 해고보상금 2배, 근속보상금 1배, 손해보상금을 지급하고 근로관계를 종료하도록 규정하고 있습니다.

<인도네시아 근로기준법 제164조>

⑴ 회사가 2년간 지속적인 적자 또는 불가항력적인 사유로 인해 폐업할 경우 사용자는 근로자에 대해 근로관계를 해지할 수 있다. 이 경우 제156조⑵항의 해고보상금 1배, 제156조⑶항의 근속보상금 1배, 제156조(4)항의 손해보상금을 지급하여야 한다.
⑵ 상기 ⑴항의 회사 적자는 공인회계사가 작성한 최근 2년간의 회계감사보고서를 통해 입증되어야 한다.
⑶ 회사가 2년간 지속적인 적자가 아닌 또는 불가항력적인 사유가 아닌 회사 경영 합리화로 인해 폐업할 경우 사용자는 근로자에 대해 근로관계를 해지할 수 있다. 이 경우 제156조⑵항의 해고보상금 2배, 제156조⑶항의 근속보상금 1배, 제156조(4)항의 손해보상금을 지급하여야 한다.

해고 절차로는 회사에서 사원대표 또는 노조대표와 관련 구조조정 사유 및 절차, 일정 등을 협의/공유하고 대상자 선정 및 면담하여 상기 규정에 따른 해고보상금을 지급하고 해고를 마무리 하면 됩니다. 단, 회사의 해고방침에 불복하는 인원에 대해서는 노동부 신고 및 노동분쟁 법원의 판결을 통해 정리하게 됩니다.

상기 Y사의 경우 2가지 issue가 있는데 첫번째는 구조조정 사유를 경영합리화가 아닌 불가항력적 사유로 인한 폐업으로 해석하여 해고보상금을 1배만 지급하고자 하는 정책을 펴고자 하는 것이고, 두번째는 구조조정 대상 사업부문내 외주용역인력은 유지하고 정규직만 정리하고자 하는 것이었습니다. (Y사는 정규직 및 외주 용역인원을 약 6 : 4의 비율로 활용하고 있음.)

첫 번째 문제의 경우 법적인 회사의 실체가 하나이고 사업부문이 그 안에 종속된 하위 개념이라면 폐업이 아닌 일부 사업의 구조조정으로 보아야 하며 따라서 해고보상금은 위에 언급한 바와 같이 해고보상금 2배, 근속보상금 1배, 손해보상금을 지급하여야 합니다. 그렇지 않고 회사가 만일 해고보상금 1배만 지급하며 구조조정을 시도할 경우 노동조합의 반발, 향후 노사간의 신뢰관계 훼손 등 눈에 보이지 않는 정성적 부분의 손실도 상당히 클 것으로 예상되는 상황입니다.

두 번째 문제의 경우 역시 외주인원의 정리는 최소화하고 정규 인원만 정리하고자 할 경우 노동조합의 반발이 예상되며 이를 무릅쓰고 정규인원만 정리하는 회사의 정책을 고수할 경우 원활한 구조조정 마무



리가 힘든 것은 물론 노사간 신뢰 훼손 등 득보다 실이 클 것으로 예상되며 따라서 일단 구조조정 순서는 비정규 인력의 정리를 선행하고 그 이후 정규인원을 정리하는 순서로 진행하여야 합니다. 이럴 경우 구조조정의 명분도 확보할 수 있고 노동조합은 물론 사원들의 공감대도 이끌어 낼 수 있다고 판단됩니다.

※ 참고 : 2003년 인도네시아 근로기준법 13호 156조

(1) 근로관계 해지시 사용자는 의무적으로 해고보상금, 근속보상금 및 손해보상금을 지급한다.

(2) 상기 (1)항의 해고보상금은 최소 아래와 같다 :

a. 근속기간 1년미만시 1개월 급여
b. 근속기간 1년이상 2년미만 2개월 급여
c. 근속기간 2년이상 3년미만 3개월 급여
d. 근속기간 3년이상 4년미만 4개월 급여
e. 근속기간 4년이상 5년미만 5개월 급여
f. 근속기간 5년이상 6년미만 6개월 급여
g. 근속기간 6년이상 7년미만 7개월 급여
h. 근속기간 7년이상 8년미만 8개월 급여
i. 근속기간 8년이상 9개월 급여

(3) 상기 (1)항의 근속보상금은 아래와 같다 :

a. 근속기간 3년이상 6년미만 2개월 급여
b. 근속기간 6년이상 9년미만 3개월 급여

c. 근속기간 9년이상 12년미만 4개월 급여

d. 근속기간 12년이상 15년미만 5개월 급여

e. 근속기간 15년이상 18년미만 6개월 급여

f. 근속기간 18년이상 21년미만 7개월 급여

g. 근속기간 21년이상 24년미만 8개월 급여

h. 근속기간 24년이상 10개월 급여

⑷ 상기 ⑴항의 손해보상금은 아래 사항을 포함한다 :

a. 미사용 연차휴가

b. 근로자 채용 장소까지의 근로자 및 가족의 귀향 경비

c. 해고보상금 및 자격을 충족하는 경우 근속보상금의 15%에 해당하는 주택 및 의료 지원비

d. 기타 근로계약, 사규 또는 단체협약상에 규정된 사항

(5) 상기 ⑵, ⑶, (4)항에 정한 해고보상금, 근속보상금 및 손해보상금의 조정은 정부 법령으로 정한다.



해외투자 Tip

사업구조조정에 따라 정리해고를 실시할 경우 우선 비정규 인력을 정리하고 정규인력을 정리하는 순으로 진행하는 것이 바람직하며 해고에 따른 보상은 노동법에 정한 기준인 해고보상금 2배, 근속보상금 1배, 손해보상금을 정상적으로 지급하고 정리하는 것이 바람직합니다. 이런 법적 기준을 간과하고 해고를 진행할 경우 노사간 신뢰관계 훼손, 회사 이미지손상 등이 예상됩니다.

사업구조조정의 규모가 클 경우 주변 인사/노무 전문가의 사전 자문을 구하거나 법무법인의 도움을 받아서 처리할 수도 있습니다. 단, 인사/노무 자생력 확보 차원으로 볼 때 변호사의 도움은 최소화하고 인사/노무 부서에서 직접 처리하는 것이 바람직합니다. 다만, 해당 회사가 그 만큼의 관리력을 확보하고 있는지는 사전 자체 분석 및 판단하여야 할 과제라 생각됩니다.

상담사례 5

• 인도네시아 투자시 자본재 및 중고기계 수입방법

자카르타 KBC
김하현 자문위원(통관) (hhkimspl@cbn.net.id)

A사는 한국의 제조회사로서 인도네시아 공장설립을 위해, 자본재 및 현물투자를 계획하고 있습니다. 인도네시아 투자인센티브에 따르면 자본재를 수입할 경우 관세와 부가세에 대한 감세 및 면세를 해줄 수 있는데, 마스터리스트 작성이 어떤 형식과 절차로 되어야 하는지와 중고기계 수입절차에 대해서도 문의하였습니다.

1) 마스터 리스트(MASTER LIST) 작성 관련

인도네시아투자법인 설립시 작성하는 MASTER LIST는 인도네시아 투자자가 수입시 발생하는 수입관세를 면제받기 위한 목적으로 만들어지며 아래사항에 유의하여 MASTER LIST를 작성하여야 합니다.

MASTER LIST는 상세하게 작성되어야 하며 동일한 기계 설비라도 개별적으로 명시되어야 합니다. 즉, 중량, 브랜드, 사이즈 등의 스펙이 정확하게 명시되어야하는데 반드시 기계설비 카탈로그 혹은 제원이 명시된 자료를 근거로 작성되어야 합니다.

작성이후 최종승인을 받으면 수입통관시 승인받은 MASTER LIST원본과 Catalog 혹은 제원을 첨부하여 통관을 진행하게 되며, 세관에서는 MASTER LIST상에 명시된 기계설비와 동일한 제원인지 아닌지의 여부를 확인하여 최종 면세 통관 승인을 하게 되고 세관 심사시 불일치한 부분이 발견되면 MASTER LIST 정정 혹은 과세의 대상이 됨으로 주의하여야 합니다.

수입통관시 Catalog 및 제원은 최소 2부 이상 준비하여야 합니다.

수입통관시 수입된 기계 설비와 MASTER LIST상의 기계설비 일치여부를 심사하는 부서에 1부를 제출하여 통관전 심사를 하게 되며 승인 이후, 통관 담당관에게 통관서류를 제출할 때 Catalog 혹은 제원 1부를 재첨부하여 통관 승인을 받아야함으로 Catalog 및 제원이 최소 2부가 필요합니다.

MASTER LIST 작성시 여러대의 기계 또는 부분품으로 구성된 생산라인으로 명시하여 승인받은 기계설비는 일괄 선적되어야 MASTER LIST에 명시된 품목인지여부에 대한 확인 및 대조작업이 수월하나 부득이한 사정, 즉 생산라인의 구성 부분별로 생산자가 상이하여 부득이 개별 선적을 진행하여야하는 경우는 최초 MASTER LIST 작성시 이 부분을 감안하여 생산자별로 제작되는 기계 설비를 분류하여 작성하여야 합니다.

즉 생산자를 기준으로 개별품목으로 작성하셔야 수입통관시 세관의 면세승인을 수월하게 받을 수 있습니다.

MASTER LIST상에 명시된 기계설비의 수입관세는 세관에서 최종 면세 승인을 하나 부가가치세 부분은 법인소재지 관할세무서에서 면세진행을 하게 되며, 부가가치세 면세신청시 관할세무서에서는 수입된 기계설비의 대금 지불여부를 심사함으로 이 부분에 주의하셔야 합니다.

한국에 본사를 둔 업체에서 인도네시아에 생산 법인을 설립하고 현물 투자의 개념으로 기계설비를 보내는 경우, 즉 본 지사간 기계설비대금 송금없이 진행하는 경우에도 SALES CONTRACT, PURCHASE ORDER, INVOICE, PACKING LIST 상에는 반드시 PAYMENT TERM이 명시되어야 합니다.



즉, 송금증빙 없이 수입되는 경우 T/T 90 days 또는 T/T 120 days등으로 형식적으로라도 명시되어야 부가가치세 면세심사시 하자를 제기하지 않습니다.

2) 중고 기계 설비 수입 관련

중고기계설비를 수입하는 경우 수입자는 몇가지 사항을 사전확인하여야 합니다.

중고기계설비 수입은 무역업체는 불가능하며 생산 설비를 보유한 제조업체에 한하여 가능합니다. 허가조건은 수입한 중고생산설비를 자사에서 사용하는 조건이며 고철이 아닌 중고 상태로서 사용이 가능한 중고기계에 한합니다.

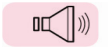
중고기계설비를 수입하고자 하는 업체는 인도네시아 무역부에 확인을 하여 수입하고자 하는 중고기계설비가 수입가능한 품목인지의 여부를 사전 확인하여야 합니다.

중고수입가능 품목으로 분류되어있으면 중고수입이 가능합니다만 중고수입가능 품목에 등재되어 있지 않는 기계 설비류는 수입이 불가능 합니다.

중고수입가능 품목으로 확인이 되면 인도네시아 무역부에 중고기계 수입허가를 신청하여야 하며 무역부의 허가를 받으면 선적전 검사를

신청합니다.

SURVEYOR INDONESIA에 선적전검사 신청후 견적접수 및 검사비 납부, 검사번호수령 및 검사번호 선적지 발송등의 과정을 거쳐 선적지에서 중고기계검사를 한 이후 화물 선적하여야 하며 수입자는 인도네시아 무역부의 중고기계 수입허가서 및 중고기계 검사보고서(LAPORAN SURVEY/INSPECTION REPORT) 를 첨부하여 통관 진행을 하여야 통관이 가능 합니다.



해외투자 Tip

인도네시아 투자시 유의점은 업무진행시 각 수입 진행 건에 대한 세관의 규정을 확실히 숙지한 이후 규정에 맞추어 진행을 하여야 하며, 규정에 맞지 않을시 통관업무진행 자체가 불가하거나 화물을 선적지로 반송을 해야 하는 경우가 발생함으로 수입업무진행시 관련 규정을 반드시 세관에 조회한 이후 업무를 진행하여야 합니다.



상담사례 6

• 투자진출시 법인설립 형태

자카르타 KBC
이소왕 자문위원(투자) (lswlaw@cbn.net.id)

최근 3~4년 전부터 인도네시아에서 에너지 및 광물 자원 개발이 큰 이슈화가 되어 많은 우리나라 기업들이 진출하고 있습니다.
오늘 소개하고자 하는 C사는 인도네시아의 작물인 '싱콩(카사바)'을 원료로 하여 바이오 에너지를 개발하기위한 업체로서, 이미 약 2년여 기간 동안 수 차례 인도네시아를 방문하여 사전 타당성조사 및 농장이 위치한 지방정부와의 협의 등으로 신중하게 노력을 기울인 회사의 상담 사례입니다.

인도네시아

I. 상담 배경

C사는 한국에서 이미 '바이오 에너지'에 대한 연구 및 개발이 이루어지고 있던 중, 인도네시아의 광대한 자연자원과 인적자원 그리고 대체에너지원의 원료로 사용될 수 있는 '싱콩(카사바)'가 풍부하다는 것을 알게 되어, 사업 착수 2년 전부터 수 차례 인도네시아을 방문하며 사전 타당성조사 및 농장 조사 그리고 해당 지방정부와의 협력을 위해 노력해 온 회사입니다.

사전 타장성 조사에서 긍정적 평가로 나타나자, C사의 오너 및 TF (Task Force)팀이 인도네시아에 임시 상주하며 본격적인 회사 설립 및 인도네시아 지방정부와의 협력 모색을 상담해왔습니다.

II. 상담 주제

: 법인설립형태 및 지방정부와의 협력

인도네시아에서는 '주식회사(PT)'는 2가지 형태로 구분됩니다. 즉, PT-PMDN (국내투자법인 주식회사) 및 PT-PMA (외국투자법인 주식회사)입니다. 즉, 비교를 해보면 다음과 같습니다.



	PT-PMDN	PT-PMA
명칭	국내투자법인 주식회사	외국투자법인 주식회사
자본	국내자본 부분별 외국자본 참여가능	100% 순수 외국자본 가능 (단,사업부문에 따라 예외있음)
소유주	인도네시아법인/사람	한국법인/사람
장점	투자금의 부담감 감소 및 인도네시아 파트너와의 협력관계를 통해 부족한 법무, 세무, 투자 등 부분을 도움받을 수 있음.	100% 투자자 소유로 인도네시아측 파트너와의 갈등 및 신의 문제에 대해 두려워 할 요소가 없음.
단점	신용과 신의의 문제로 협력관계가 어긋났을 시, 투자금 회수가 불가능할 수 있음.	회사 설립 및 구속되는 법령 등이 복잡하여 완벽하게 실천하지 않으면 사업에 큰 타격을 받을 수 있다.

상담 중, C사는 한국법인/사람이 대표이사가 될 수 있는 법인형태와 자본은 순수 한국인 자본으로 투자를 계획한다는 의사를 밝혀 본인은 PT-PMA형태로 법인설립을 진행하도록 추천하였습니다.

그러나, 몇 가지 중요한 고려사항이 병행되어야 했습니다.

1. 인도네시아 투자법상 에너지, 광물 개발 부분은 100% 외국인 지분이 불가능 (반드시 인도네시아 지분이 있어야 함)

2. 에너지 및 광물 분야 투자는 인도네시아 수도 자카르타에 본사를

두고, 실질 개발 사업이 이루어지는 관할구역에 지사를 설립해야함.

즉, 회사를 동사에 2개를 설립해야한다는 점입니다.

III. 상담 결과

결과1) 자카르타에 본사 PT. C (PMA)를 설립하여, 100% 한국법인/사람으로 주주 등록시켜 에너지 및 광물 무역회사로 사업자를 등록하여 수출.입 및 자금 유동을 위한 법인을 설립하였습니다.

이유1) 개발 사업이 아닌 무역회사로 등록하여, 인도네시아 법인/사람의 지분이 필요 없는 순수 한국 출자법인이므로, 상대파트너와의 신용 및 신의 문제에서 발생될 수 있는 불안 요소로부터 자유로울 수 있는 것입니다.

이유2) 에너지 및 광물 자원 생산물의 수출입 및 자금 유동만 관리할 수 있는 범위로 축소시켜 최대한 불이익 또는 발생할 수 있는 위험요소로부터 보호하고자 한 것입니다.

결과2) 싱콩(카사바) 농장 및 바이오 에너지 생산을 하게 될 지방정부 관할권에 단독 법인 PT. CC를 에너지 및 광물 개발 부분으로 설립(PT-PMDN)하였습니다.

즉, 주주에 인도네시아 파트너는 관할 지방정부의 지방정부공사 PT.J와 한국법인 PT.C가 출자한 법인이 설립된 것입니다. 이때, PT. J는 현물 출자로 토지를 무상으로 제공하고, PT. C는 투자에 관련된 제반 비



용 등을 책임지는 형태로서 추후 이익이 발생했을 지 지분을 나누는 법인형태로 설립했습니다.

이유1) PT.C의 지사로 설립하였을 경우, 여러 가지 제한요소 (즉, 마케팅 활동이 불가능, 단순히 본사의 통신 및 서포트할 수 있는 업무만 가능 등)가 수반되므로 자유로운 개발활동을 할 수 있도록 하였습니다.

이유2) 농장 및 바이오 에너지 생산지기지가 될 지방관할권에서는 그들의 권한을 확보하기위해 1개의 지방정부공사를 설립하여 지분 참여를 희망하였습니다.

그러므로, 지방정부와의 원만한 협력관계를 위한 법인형태였습니다.

이유3) 만일, PT.C 또는 PT.CC에 문제가 발생됐을 경우, 서로 타회사의 성격이 됨으로서 영향을 받지 않도록 한 것입니다.

이유4) 지방정부공사와의 협력관계 법인 (PT-PMDN)이므로 법적인 문제 발생시 모두 지방정부공사에서 해결할 수 있는 잇점이 있었습니다.

결론적으로 말씀드리면, C사의 대인도네시아 투자법인형태는 즉, 2가지 PT.PMDN(국내투자법인) 및 PT-PMA(외국투자법인)형태를 동시에 진행하였고, 아울러 바이오에너지 개발을 위한 농장 및 기지인 지방정부와의 협력관계가 원만하여 성공적인 사례로 꼽고 있습니다.

해외투자진출은 결코 쉽고, 간단하게 결정할 수 있는 문제가 아닙니다.

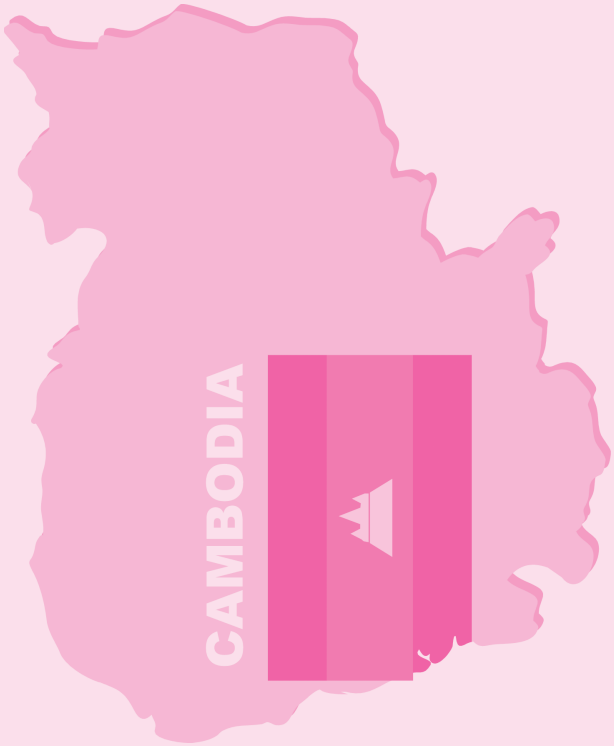
인도네시아는 회사법 및 투자법상 국내 사업가 및 사업을 보호하기 위한 마련으로 100% 외국투자법인 및 국내투자법인의 구분을 세밀하

게 두어 그 역할과 범위를 확연히 구분해놓고 있습니다. 그러므로, 인도네시아로 투자를 결정하시 전, 회사법, 투자법, 세무법 및 노동법 등에 대한 다양한 형태의 자료수집과 전문가와 상담을 통해 신중하게 결정하시기를 바랍니다.

해외투자 Tip

2010년 현재, 한국은 인도네시아에서 여섯 번째로 큰 외국투자 국가입니다. 2010년도 1사분기 동안 86,4 백만 달러를 투자하였고, 주요 투자 부문은 금속 부문과 기계 및 전자 산업 (총투자 : 161,1 백만 달러), 건설 (총투자 : 153,2백만 달러) 및 섬유 산업 (총투자 : 91,6백만 달러), 그리고 에너지 및 전자, 식품, 건설, 화학, 및 항공 서비스 등 다양한 기업들이 프로젝트를 수행하고 있으며, 투자진출단계에서 많은 시행착오를 겪었으나 지금은 당당히 프로젝트를 수행하고 있습니다.
많은 성공 및 실패 사례들이 있듯이, 인도네시아로 투자하시기 전, '투자하시고자 하는 사업이 어떠한 법적 특수성이 적용되고 있는가?'를 먼저 염두해두시고 전문가와의 상담을 통해 계획을 세우신다면 성공적인 투자진출 사례가 될 것이라 사료됩니다.

4 Cambodia





상담사례 1

• 캄보디아 사업운영, 국내외 직원 급여와 관련한 준조세 부담여부와 종류

프놈펜 KBC
고동호 고문회계사 (dhkoh111@hotmail.com)

A사는 현재 베트남에서 신발 제조 및 수출을 하고 있는 회사입니다. 이번에 캄보디아 프놈펜 인근에 신규 공장을 증설하여 신발의 제조 및 수출을 할 계획입니다. 제조와 관련하여 많은 수의 캄보디아 내국인을 채용할 뿐만 아니라 고급기술자의 경우는 외국인을 채용하여야 하는 상황입니다. 베트남의 경우에는 한국과 유사하게 국민연금, 산재보험, 의료보험 등 준조세 성격의 급여가 있는바 캄보디아의 경우는 어떠한 지에 대하여 문의를 하였습니다.

캄보디아

캄보디아 노동관계, 고용, 근로조건 및 기타 노동 관련 사안은 기본적으로 캄보디아 헌법과 1997년도에 제정된 노동법에 규정이 되어 있습니다. 고용관련으로 지급하는 급여 및 복리후생성 급여에 대한 세금은 2004년도에 재개정된 세법에 규정되어 있습니다.

노동법상 규정된 급여는 일상의 급여 외에 근로자에게 예외적으로 또는 급한 일로 인하여 초과근무를 할 경우에는 정상적인 급여보다 50%를 추가로 지급해야 하며, 초가근무가 야간이나 휴일에 이루어지는 경우에는 정상적인 급여보다 100%를 추가로 지급하도록 되어 있습니다.

노동법상 퇴직금과 직접 관련된 규정은 없으나 고용주가 고용계약을 해지하고자 하는 경우에는 사전에 서면으로 통지하여야 하며, 사전 통지기간은 근로기간이 6개월 미만의 경우 7일, 6개월 이상 2년 이하의 경우에는 15일, 2년을 초과 5년 이하의 경우에는 1개월, 5년 초과 10년 이하의 경우에는 2개월, 10년을 초과하는 경우에는 3개월입니다. 이 기간의 급여는 당연히 지급하여야 합니다. (해고 통지기간 급여)

만일에 통지의무를 고용주가 이행하지 않은 경우에는 통지기간 해당하는 급여에 추가하여 해고에 대한 보상을 해 주어야 하는데, 근로기간이 6개월에서 1년 이하의 경우에는 7일치, 1년을 초과하는 경우 근로기간 1년 마다 15일치, 최장 6개월 치 임금을 지급하여야 합니다. (해고 보상 수당)



최근 2008년도 10월부터 시행되고 있는 국가사회안전기금(National Social Security Fund, NSSF)은 8명 이상의 근로자를 채용하고 있는 법인을 대상으로 근로자의 연금, 업무상 안전 보험 및 건강을 보장하기 위하여 2002년 9월에 법률이 제정되었고 본 기금은 매월 납부하여야 하며 근로자의 평균 급여의 0.8%에 해당합니다.

세법상 급여는 거주지 개념 및 소득 원천의 원칙을 따르고 있으며, 캄보디아에 거주하는 납세자가 국내외에서 가득한 소득에 대한 세금은 캄보디아 소득세법을 적용합니다. 비거주자의 경우에는 캄보디아에서 가득한 소득에 대해서만 캄보디아 소득세법을 적용합니다. 또한 거주자의 소득과 비거주자의 소득에 대해서 달리 세금을 부과를 하고 있으며, 거주자의 소득은 급여의 수준에 따라 누진율을 적용하여 과세하고 있으나 비거주자의 소득에 대해서는 정액으로 20%를 적용하고 있습니다. 외국인 근로자라 할지라도 캄보디아 거주자에 해당할 경우에는 누진율을 적용하게 됩니다. 따라서 외국인 근로자의 경우에는 거주자에 해당하는 경우에는 세금을 절감할 수 있게 됩니다.

또한 세법상에 급여라 함은 임금, 보너스, 초과근무 수당, 보상금, 고용주가 제공한 대여금 및 선급금을 포함합니다. 복리후생비라 함은 현금 또는 현물로든 고용주가 고용활동을 위하여 직간접적으로 근로자에게 제공하는 재화, 용역 또는 혜택을 의미하며, 복리후생비의 예는 다음과 같습니다.

- 어떤 형태의 차량관련 비용

- 식대
- 집 또는 주택제공
- 전기, 수도 요금 등
- 가정부 비용
- 시장 이자율보다 낮은 이자율을 적용한 대출, 시장이자율은 재정경제부가 정하는 이자율
- 할인 판매
- 피고용인을 위한 교육비 지원, 단 피고용인이 업무수행을 위하여 직접적으로 필요한 교육은 해당하지 않음
- 피고용인의 자녀를 위한 교육비 지원
- 생명 또는 건강 보험료의 지급, 단 직급이나 고용분야와 무관하게 전종업원에게 동일하게 적용하는 보험료는 해당되지 않음
- 고용인의 사업과 관련하여 비합리적이고 관련이 없는 비용
- 법에 규정한 수준 이상으로 지급하는 사회보장기금에 대한 기부금
- 피고용인의 복리후생비를 제외한 급여의 10% 이상을 지급하는 연금 지급액
- 고용관계가 아닌 활동을 위하여 지급한 접대 및 오락성 비용

복리후생비에 대한 과세는 급여와 달리 복리후생비 해당액의 20%를 정액으로 과세하고 있으므로 가능하면 절세를 위해 복리후생비보다는 급여로 처리하는 것이 유리합니다.



외국인 노동자의 채용에 관하여는 1997년 노동법에 따르면 노동허가증 및 노동을 담당하는 정부부서가 발급한 고용카드가 없이는 외국인은 일을 할 수 없도록 되어 있습니다. 또한 외국인 근로자는 다음과 같은 요건을 만족시켜야 합니다.

캄보디아에서 일을 하기 위해서는 외국인 근로자는 사전에 반드시 법적인 노동허가증을 소지하여야 하며,

이러한 근로자는 캄보디아에 합법적으로 입국을 하여야 하며,

이러한 근로자는 합법적인 여권을 소지하고 있어야 하며,

이러한 근로자는 합법적인 거주허가증을 소지하고 있어야 하며,

이러한 근로자는 해당 직업에 적임이여야 하며 또한 어떠한 전염성이 있는 병이 없어야 합니다.

노동허가증은 1년간 유효하며, 거주허가증에 표시된 기간을 넘지 않는 범위 내에서 연장이 가능합니다. 각 회사에서 근무할 수 있는 외국인 노동자의 최대한의 비율은 아래와 같이 인력의 종류에 기초로 하여 노동부장관령으로 정하여 집니다.

① 사무직 근로자

② 전문직 근로자

③ 비전문직 근로자



해외투자 Tip

고용계약의 해지를 위해서 근무기간에 따른 사전 통지기간을 고용주이든 근로자이든 준수를 해야 하며, 그 기간의 급여는 지급하여야 합니다. 만일 근로자가 통지기간을 후에 자진해서 퇴직을 할 경우에는 퇴직 보상금을 줄 의무가 없습니다.

복리후생비의 경우에는 세무조사시 가장 많은 지적을 받고 있는 분야로써 일선 세무 공무원은 가능하면 복리후생비로 간주를 하여 가산세(40%)와 이자를 부담하고 있음

따라서 그런 소지가 없도록 미리 비용 집행시에 사업목적과 관련하여 지급된 것임을 증명할 수 있는 자료를 만들어 두어야 합니다.

상담사례 2

• 토지소유 캄보디아 법인을 인수시, 토지 거래 및 주식거래 관련 세금 부담 여부

프놈펜 KBC
고동호 고문회계사 (dhkoh111@hotmail.com)

B사는 한국에서 건설 및 시행관련 사업을 하고 있으며 금번 캄보디아 진출을 고려하고 있습니다. 건설 및 시행을 위해서는 토지를 구매하여야 하는 바 신규법인의 설립을 통해서 구매도 가능하나 기존에 토지를 소유하고 있는 법인을 인수하는 방법도 있는데, 토지 보유법인을 인수할 경우에 부담하여야 하는 세금이 있는지 여부를 문의하였습니다.

캄보디아

캄보디아 부동산 관련 법령은 1992년에 토지법이 처음으로 공표되었으며, 2001년 8월에 개정이 이루어졌습니다. 2001년도 토지법 개정의 주요 내용은 부동산의 소유권 및 부동산에 관련된 기타의 권리를 보장하기 위하여 부동산의 소유권 체계에 대하여 특별히 제정을 하였습니다. 또한 토지를 소유한 사람들의 권리를 보장하기 위하여 토지 등기시스템을 도입하였습니다. 토지법은 부동산에 관련된 권리증의 발급권한과 부동산등기관리를 관장하는 MLMUPC (Ministry of Land Management, Urban Planning and Construction, 토지관리, 도시계획 및 건설부)를 신설하였습니다.

토지의 소유와 관련하여서는 헌법에 따르면 “모든 사람은 단독으로든 공동으로든 토지를 소유할 수 있는 권리를 가지고 있다. 오직 캄보디아 법인과 캄보디아 국적을 가진 시민만이 토지를 소유할 권리가 있다. (제44조)”고 규정되어 있습니다.

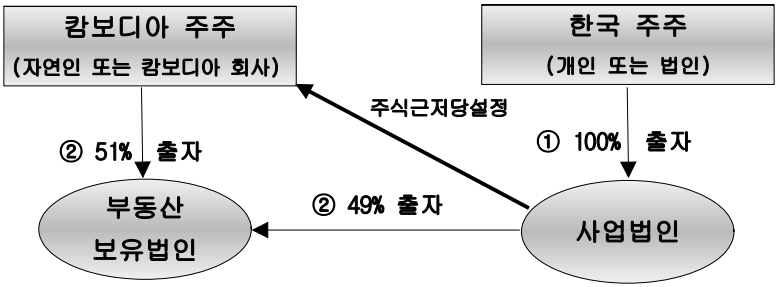
2001년 토지법에 따르면 오직 캄보디아 국적의 자연인이나 법인만이 캄보디아에서 토지를 소유할 수 있도록 규정되어 있으며, 캄보디아에서 토지를 소유하기 위하여 국적을 위조하는 외국인은 처벌을 받는다고 되어 있습니다.(제8조) 캄보디아 국적의 법인이라 함은 회사의 지분의 51% 이상을 캄보디아인이나 캄보디아 회사가 소유하는 것을 의미합니다.

또한 2001년 토지법 제5조에 의하면 “공익의 목적이 아니면 개인의

소유권은 몰수될 수 없으며, 소유권의 몰수는 사전에 공정한 보상절차가 이루어진 후에 법에 정한 형식과 절차에 따라서 이루어진다."고 규정하고 있습니다.

귀사가 캄보디아에서 토지를 소유하여 해당 부지에 건물의 건축하여 분양을 하고자 할 경우에는 토지보유법인과 사업(시행)법인을 분리하는 것이 바람직합니다. 앞서 법령에서 검토한 바와 같이 토지보유법인의 경우에는 반드시 캄보디아 자연인 또는 캄보디아 법인이 51% 이상의 지분을 소유하여야만 하므로 시행사업을 위한 법인과 분리하여 시행사업 법인은 향후 배당관련 자금이동 및 사업시행상의 의사결정 문제 등을 고려하여 한국법인이 100% 소유하여 사업을 진행하는 것이 보다 바람직합니다.

이를 도표로 표시하면 다음과 같습니다.



귀사가 직접 토지를 캄보디아 개인 또는 캄보디아 법인으로부터 취득을 할 경우에는 토지감정 평가액의 4%에 해당하는 등록세를 부담을 하여야 합니다. 등록세 납부완료 후에 귀사의 명의로 된 등기권리증(land title)을 가질 수 있게 됩니다.

만일에 토지를 보유하고 있는 법인을 인수할 경우에는 별도의 등록세를 부담할 필요가 없이 토지 보유법인의 주식을 100% 인수하는 방법으로 가능하며, 주주변경은 캄보디아 상업부(Ministry of Commerce)에 신청하면 1주 내외에 합법적으로 변경이 가능합니다. 단 51%이상의 주주는 반드시 캄보디아인 또는 캄보디아 법인이어야 합니다. 캄보디아인을 명의신탁 할 경우에는 해당 주식에 대하여 반드시 근저당을 설정하여 마찬가지로 상업부에 등록을 해 두시면 안전하게 지분에 대한 통제를 할 수 있습니다.

캄보디아에 증권시장이 2011년 7월에 도입될 예정이며 관련 입법이 지속적으로 만들어지고 있습니다만 현재까지는 주식의 매매에 관련하여 세금을 부과할 근거가 아직 마련되어 있지 않으며 한국과 마찬가지로 증권시장의 활성화를 위하여 상장주식의 매매차익에 대한 과세를 하지 않는 것으로 결론이 날 것으로 판단됩니다. 현재까지는 비상장 주식의 매매에 따른 매매차익에 대해서는 과세한 사례가 없습니다. 만약 회사가 보유한 주식의 매매와 관련하여 매매차익이 발생하였다면 이 매매차익은 매도한 회사의 자본이득으로 간주가 되어 정상적으로 20%의 법인세를 납부하여야 합니다. 매수자의 입장에서는 토지 보유법인



의 주식인수와 관련하여 추가로 부담할 세금은 없습니다.

토지보유법인의 인수와 관련하여 주의해야할 사항은 해당법인의 우발채무(contingent liabilities), 예를 들면 회사의 장부상에 표시되어 있지 않은 차입금, 미납세금 또는 벌과금 등에 대하여 실사(due diligence)를 하여야 합니다.

해외투자 Tip

캄보디아에서 토지의 소유는 헌법 및 토지법상 캄보디아인 또는 캄보디아 법인으로 제한되어 있으므로 외국인 또는 외국법인이 토지를 소유하기 위해서는 특수목적법인(special purpose company)의 토지보유법인을 설립하여야 합니다.

토지 소유법인이 되기 위해서는 캄보디아인 또는 캄보디아 법인이 지분의 51%이상을 보유하여야 하며, 캄보디아 지분에 대해서는 근저당을 설정하여 상업부(Ministry of Commerce)에 등록이 가능합니다.

기존의 토지를 보유하고 있는 법인을 인수할 경우에는 별도의 등록세나 거래세가 없으며 상업부에서 주주변경 절차를 통하여 간단히 인수가 가능합니다.

상담사례 3

• 독립투자 법인을 설립하는 경우와 지사를 설립하는 경우의 업무진행 및 세법상 차이점

프놈펜 KBC
고동호 고문회계사 (dhkohlll@hotmail.com)

D사는 현재 한국에서 약품의 제조 판매를 하는 제약회사로써 캄보디아 진출을 검토하고 있습니다. 캄보디아 진출을 위해서 한국회사가 출자를 하는 별도의 독립법인 형태로 할 것인지 아니면 본사에 대한 지사의 형태로 하는 것이 유리한 것인지에 대하여 문의하였습니다.

캄보디아에서 사업과 관련한 법령으로는 최초로 1995년에 제정된 바 있는 “Law Bearing upon Commercial Regulations and the Commercial Register”로 1999년도에 다시 개정된 바 있으며, 이후 2005년에 회사에 관한 보다 종합적인 법률인 “Law on Commercial Enterprise”가 제정되었으며, “Partnership”, “Limited Company”및 “Foreign Business” 3가지로 분류하고 있습니다.

“Foreign Business”라 함은 캄보디아 내에서 사업을 하기 위해 설립된 외국사업자로 아래와 같이 3가지 형태로 사업을 할 수 있도록 규정되어 있습니다.(법271조) 각각 외국사업자는 사업을 위하여 사무실 또는 업무를 위한 공간을 1개월 이상 임차할 수 있으며, 사업에 필요한 직원을 1개월 이상 채용할 수 있습니다.

사업형태	가능한 사업내용
Subsidiary (주식회사)	캄보디아 법 상 금지되어 있지 않은 한 어떤 사업도 가능함
Branch Office (지사)	Representative Office의 업무 전체 정기적으로 상품을 매입 및 매도하는 행위 캄보디아 법인과 동일하게 제조 및 건설사업
Representative (Liaison) Office (대표/연락 사무소)	본사에 고객을 연결할 목적으로 고객을 만나는 행위 본사를 위해 자료나 정보를 수집하여 보고하는 행위 시장조사 업무 전시회에서 상품을 팔거나 사무실에 샘플을 전시하는 행위 무역박람회 목적으로 일정량의 상품을 구매하는 행위 사무실을 임차하고 직원을 채용하는 행위 본사를 대신하여 캄보디아 고객과 계약을 체결하는 행위

외국사업자의 형태별로 장단점을 비교 설명하면 아래와 같습니다. 즉 주식회사나 지사의 경우에는 동일한 법인격을 가지고 있으므로 사업자 등록증의 발급, 세금의 신고 및 납부, 해외차입 등에 관하여 모두 동일합니다. 주식회사의 경우에는 자본금의 납입이 있어야 하며 캄보디아 회사법에 따라 이사회의 구성도 이루어져야 하나, 지사의 경우에는 자본금 납입이나 이사회의 구성이 필요 없습니다.

사업형태	주요내용	장점	단점
Subsidiary (주식회사)	주주의 책임이 자본금의 범위 내로 한정이 되는 독립된 회사로 1인 주주도 가능하며 Private Limited company와 Public Limited Company 2종류가 있음	해외사업의 가장 일반적인 형태 최소자본금 5,000달러로 설립가능 CDC 승인 사업으로 추진 가능	캄보디아 세법을 적용 정부에 세무 및 회계신고의 의무 주주변경 및 이사의 변경 사항을 정부에 등록 의무
Branch Office (지사)	본국 법인의 부서가 해외에 개설된 형태	법적 및 회계상 간편함	CDC승인 사업으로 추진 불가 지사의 책임이 본국 법인에 전가되는 위험 캄보디아 세법을 적용
Representative (Liaison) Office (대표/연락사무소)	본국 법인의 해외대표사무소	설립절차가 간소화 캄보디아에서 세법상 경제 행위를 할 수 없음	CDC승인 사업으로 추진 불가 경제활동의 범위가 제한됨 (영업활동 불가)



법적인 책임면에서 보면 캄보디아에서 발생한 책임의 범위는 주식회사의 경우에는 주식회사의 취지에 따라 자본금의 범위 내에서 유한책임을 지면되지만 지사의 경우에는 본사에도 그 책임이 전가된다는 점이 다릅니다.

세금의 측면에서 보면 주식회사나 지사의 경우에 다른 점은 모두 동일하나 배당금과 관련된 문제는 다릅니다. 즉 과실 송금이 있을 경우에 주식회사의 경우에는 배당의 형태로 한국으로 송금이 되어야 하므로 법인세 20%를 부담한 후 배당세액 14%를 추가 부담을 해야 합니다. 반면에 지사의 경우에는 법인세 부담만 하면 과실 송금이 보다 수월하다는 장점이 있습니다.

이상의 각각 장단점을 고려하여 각 사에 적합한 형태의 외국법인을 선택하시면 됩니다.

상담사례 4

• 세무조사 종류와 세무조사 결과 부담해야 하는 벌칙 또는 가산세 종류

프놈펜 KBC
고동호 고문회계사 (dhkohlll@hotmail.com)

C사는 한국의 건설관련 설비업체의 지사로써 캄보디아에서 건설 중인 대규모 건물에 설비공사를 진행하고 있는 바, 최근 지역관할 세무서로부터 세무조사를 하겠다는 통지서를 받고, 캄보디아에서의 세무조사 종류와 세무조사 결과 부담해야 하는 벌칙 및 추가 부담해야 하는 가산세에 대하여 문의하였습니다.

캄보디아 세법은 국가예산의 증대를 위하여 수차례의 재개정을 거쳐서 최종적으로 2004년 1월에 제정되었으며, 본 세법을 근거로 보다 자세한 사항을 규정하기 위하여 필요할 때마다 시행령(장관령, PRAKAS)이 제정되어 왔습니다. 동 법 제92조에는 과세당국의 세무관련 책임과 의무를 규정 하고 있고, 제 100조에는 그것의 조사 권한이 규정되어 있습니다.

캄보디아 세무서의 세무감사는 내부 지침으로 운영하고 있으며 감사의 종류와 범위 및 시기는 아래와 같습니다.

1. Desk Audit (관할 세무서 약식 감사)

1). 정의 : 신고 관할 세무의 약식 정기 감사(Limited Audit 대용)

2). 범위 : 전 Limited(Desk) Audit 이후 각 항목별 세금신고의 정당성 감사

3). 시기 : 부정기적이나 매 년 또는 2년마다 실시

2. Limited Audit (관할 세무서의 정기 감사)

감사의 범위와 시기는 권한은 Desk Audit와 동일

3. Comprehensive Audit (국세청의 세무감사)

1). 정의 : 국세청의 전반적인 정기 검사

2). 범위 : 전 Comprehensive Audit 이후 Limited(Desk) Audit 의 Review 및 법인세 산출의 정당성 감사

3). 시기 : 매 3년마다 또는 회사 폐업 및 필요시

캄보디아에서 사업을 영위하는 기업은 전 영업기간에 걸쳐 Limited(Desk)

Audit와 Comprehensive Audit을 중복해서 받아야 합니다. 그러나 먼저 Comprehensive Audit을 받은 기간은 Limited(Desk) Audit으로부터 면제됩니다.

세무감사시 먼저 세무서로부터 자료제출을 요구 받습니다. 제출할 서류는 다음과 같습니다.

1. 세무신고서

1) 월 세무신고서
2) 년 법인세 신고서
3) 과거 세무감사 종결 서류

2. 회사 서류

1) 정관(MAA), 사업허가서(Business License), 등록증(Certificate)
2) 사업자등록증(Patent). 부가세 증명서(VAT)
3) 기타 각종 License 및 인허가증(건설업, QIP, 수출 등)

3. 회계 장부

1) 대차대조표, 손익계산서
2) 고정자산 명세 및 재고자산 관리 기록부

4. 기타 주요 서류

1) 고용 계약서
2) 공사 도급 계약서
3) 통관 서류
4) 임대차 계약서
5) 금전소비대차 약정서

6) 매입, 매출 Invoice
7) 수입, 지출관련 증빙

캄보디아 세무감사시 세무공무원이 집중적으로 조사를 하는 주요 감사 항목은 다음과 같습니다.

1. 매출의 누락과 매입의 과대계상 및 부가세 신고 정당성

1) 세금 Invoice와 수출입 관련 세무서 내부 자료 Cross check
2) 재고자산을 기초로 한 매출 누락과 매출 축소신고
3) 일반 Invoice 및 영수증으로 처리한 매입신고의 정당성
   - 공급금액이 약 $3,000을 초과하면 별도의 공급계약서 요구
4) 부가세업자로부터 받은 일반 Invoice 와 영수증
5) Tax Invoice 발행(관리)번호의 연속성
6) 공사 도급 계약서와 실제 지급(수입)의 일치 여부

2. 각 원천징수세금의 납부여부 및 정당성

1) 직원의 급여세 : 고용 계역서 확인과 임금의 적정 여부
2) Fringe Benefits Tax 납부여부
   비용으로 신고한 복리후생 성격의 식대, 숙박, 통신료 등에 대한 세금 납부
3) Withholding Tax 납부 여부
   - 비용으로 신고한 각종 지급 임차료(사무실, 차량, 장비 등)에 대한 납부

- 건설 근로자의 노무비에 대한 원천징수 납부
- 용역 및 서비스(하도급, 광고, 인쇄, 수수료)비용에 대한 원천징수 납부
- 장부상 차입금에 대한 이자지급여부 및 지급이자의 원천징수 납부
- 해외 본사에서 부담한 비용의 계상 여부

3. 기타

1) 사업자 등록증(Patent)상의 사업(업종)과 실제 사업의 일치 여부
2) 회사 청산(폐업) 시 장부상 잔존 자산의 처리

추가로 세무감사 결과에 세법 위반에 따른 벌과금은 다음과 같습니다.

(1) 납기일까지 세금을 납부하지 못한 경우에는 지연된 세액의 10%를 추가로 납부해야 하며, 매달 2%에 해당하는 이자가 가산된다.

(2) 세무서로부터 고지서를 받은 날로부터 15일 이내에 세금을 납부하지 못한 경우에는 지연된 세액의 25%를 추가로 납부해야 하며, 매달 2%에 해당하는 이자가 가산된다.

(3) 세무신고를 하지 않은 경우에는 세무감사를 받게 되며, 세무조사 결과 미납세금에 대해서는 그 세액의 40%를 추가로 부담해야 하며, 매달 2%에 해당하는 이자가 가산된다.

(4) 지연 납세의 이자 계산은 세금을 납부해야 하는 달의 다음달 첫 날부터 기산된다.

(5) 의도적으로 세금을 포탈한 경우에는 형사상의 처벌을 받게 된다.



세법 위반 및 세무조사와 관련하여 주의하여할 사항은 다음과 같습니다.

(1) 세법 제108조에 의하면 회사의 이사나 관리자, 또는 소유주가 의도적으로 세무신고를 하지 않거나, 세무규정을 위반하여 세금을 줄여 신고하거나, 과세당국에 원천징수 된 세금을 납부하지 않으면 해당자는 납부해야 할 세금에 대하여 개인적 책임을 져야 합니다.

(2) 세금징수에 대한 통지서가 적정하게 배달된 후 세금 납부를 거부하거나, 또는 무시한다면 과세당국은 채무세금에 따라 그 사람의 재산에 대한 유치권을 행사할 수 있다. 추가로 재산의 몰수, 은행계좌의 동결, 수출입 정지, 각종 인허가 무효 등의 통지서를 발송한다.

(3) 납세자가 충분한 정보를 제공하지 못하거나, 또는 충분한 서류를 유지하지 못할 때 과세당국은 과세당국이 이용 가능한 정확한 정보를 근거로 납세자의 세액을 평가할 권리를 갖는다. 증빙 불비에 따른 책임은 납세자에게 있다.

(4) 과세 소득, 또는 납세자에 의해 보고된 소득의 신빙성이 의심되는 경우 (자산의 구매나 명확한 비용의 지출을 통해서) 과세당국은 자산이나, 또는 분명한 다른 것들을 사는 비용에 대한 추정소득을 근거로 세금을 부과할 권리를 갖는다. 과세당국이 결정하는 세금의 적정성 여부에 대한 입증책임은 납세자에게 있다.

상담사례 5

• 저당권 실행 절차 및 기간

프놈펜 KBC
류영덕 고문변호사 (ydrew@apexlaw.co.kr)

A사는 부동산개발업을 하는 회사입니다. 한국에서의 파이낸싱 관련하여 캄보디아 토지법상 저당권 설정이 가능한지, 채무불이행 사유 발생시 그 실행 절차, 소요 기간 및 비용에 대하여 문의하였습니다.



1. 저당권 실행 절차

캄보디아 토지법 제 204 조는 “채무자가 채무를 변제하지 아니하는 경우 저당권자는 저당 부동산에 대하여 이를 처분할 것을 청구할 수 있다”라고 규정하고 있습니다. 그러나 어떠한 방법으로 저당권을 실행하여야 하는지에 대한 구체적인 절차 규정은 두고 있지 않습니다. 그러나 담보권자는 법원에 경매를 신청할 수 있으며, 우리나라와 마찬가지로 일반적인 경매절차를 통하여 부동산 저당권을 실행할 수 있습니다.

현재 캄보디아 민사소송법상 담보권실행을 위한 절차는 우리 민사소송법과 달리 두 가지로 나누어지는데, 하나는 담보권 실행을 위한 법원의 결정문을 받는 절차이고, 나머지 하나는 결정문을 받은 후 법원을 통하여 경매를 하는 절차입니다.

결정문을 받기 위한 절차는 일반적으로 다음과 같이 진행됩니다. 우선 채권자는 법원에 채무자를 상대로 채무이행청구의 소를 제기하게 되고, 법원은 소장을 받은 즉시 채무자에게 이를 이행할 것을 명하는 간이결정문을 송부하게 됩니다. 채무자는 간이결정문을 받은 후 2주이내에 위 간이결정문에 대하여 이의를 제기할 수 있고, 채무자가 이의를 제기할 경우 정식소송절차로 전환되게 됩니다. 이 경우 소송절차는 법원의 판결을 통하여 이루어지고, 캄보디아도 우리 법제에서와 마찬가지로 3심제를 취하고 있으므로 만일, 채무자가 시간을 끌기 위하여 항소나 상고를 하는 경우 대법원의 최종결정을 얻기까지 상당한 기간이

소요됩니다. 그러나 채무자가 이의를 제기하지 않을 경우에는 간이결정문은 집행력 있는 최종결정문이 됩니다.

그리고 채권자가 이와 같이 최종결정문을 받았음에도 불구하고 채무자가 채무를 변제하지 않을 경우, 채권자는 최종결정문을 토대로 담보가 설정된 재산에 대하여 법원에 경매를 신청할 수 있습니다. 법원은 경매신청을 받은 즉시, 채무자에게 이행을 촉구하는 통지문을 채무자에게 송부하게 되고, 채무자가 위 이행촉구통지문을 받은 후 합리적인 기간 내에 채권자에게 채무변제를 하지 않을 경우에 집행개시절차에 들어가게 됩니다. 집행개시절차에 들어간 이후에도 캄보디아법상 집행을 담당하는 검사는 다시 집행개시를 통지하는 통지문을 채무자에게 송부하게 되는데, 채무자는 위 통지문을 송부 받은 이후 10일 이내에 채무를 변제할 수 있습니다. 그러나 여전히 채무자가 채무변제를 하지 않을 경우, 법원은 검사(경찰), 등기소 공무원, District 공무원, Commune 공무원 등으로 이뤄진 집행위원회를 구성하고 집행위원회는 채무자의 재산에 압류를 하여 실질적으로 집행을 개시하게 되는데, 실무상 집행절차에 있어서 위 집행위원회의 권한이 막강하고 여러 기관이 관여되는 관계로 집행을 신속히 처리하기 위해서 위 집행위원회에 비공식적인 비용을 지불하여야 하는 경우도 있다고 합니다.

2. 저당권 실행비용

저당권의 실행을 위한 절차를 최종적으로 종결하는데 소요되는 시간



은 채무자의 이의제기여부, 채권자의 집행위원회와의 관계, 낙찰에 소요되는 기간 등 여러 가지 요인에 영향을 받게 된다 할 것이어서 일률적으로 말할 수는 없으나 현재 캄보디아 법원의 비효율성과 업무과다로 인하여 일(1)년 이상의 장기간의 기간이 소요되는 것으로 알려져 있습니다.

캄보디아 민사소송법(Civil Procedure Code) 제61조에 따라 소송 인지세의 경우 다음과 같습니다 . (1심기준)

1리엘에서 1천만리엘까지 : 금액의 1%

1천만리엘에서 1억리엘까지 : 금액의 0.7%

1억리엘에서 10억리엘까지 : 금액의 0.3%

10억리엘 초과 : 금액의 0.1%

2심의 경우 1심 인지세의 50%할증, 대법원 상고심의 경우 1심 인지세의 100% 할증 적용됩니다. 강제경매절차의 경우 대상 부동산에 대한 감정평가나 법원 경매비용 등에 대하여서는 정해진 기준이 없고 법원이 재량에 따라 정하게 되므로 사안별로 담당판사와 상의하여 결정하여야 합니다.

3. 기타 저당권 실행 방법

(1) 합의에 의한 저당권 실행절차

선술한 법원의 결정문을 받는 과정과 법원 경매 과정을 단축시키는 방안으로 합의에 의한 저당권의 실행을 시도할 수 있습니다. 캄보디아 민사소송법 제 220 조는 재판이 진행되는 도중에라도 소의 당사자들이 상호합의를 통해 분쟁을 해결하는 것을 허용하고 있으며, 동법 제222조는 재판기록에 소 당사자들의 합의내용을 담은 서면이 삽입되는 경우, 그러한 서면합의는 법원의 최종판결과 동일한 효력을 갖는다 라고 규정하고 있습니다.

따라서 채무자가 캄보디아 법정에서 채무불이행 사실을 인정하고 채무의 상환 대신 본건 토지를 귀사가 지명하는 자에게 양도하기로 합의하는 내용의 합의서면을 작성하여 법원에 제출하고, 법원이 이를 받아들이는 경우, 별도의 법원의 결정문을 받는 절차나 경매 절차 없이 빠른 시일 안에 본건 토지를 귀사가 지명하는 자에게 양도할 수 있을 것입니다. 채무자의 동의는 채무자 회사의 정관등을 검토하여 보아야 할 것이나 일반적으로 이사회 또는 주주총회의 승인이 필요한 바, 이러한 점에서 채무자회사의 현지인 주주가 합의에 의한 저당권 실행에 대하여 이의를 제기하는 경우 사실상 합의가 어려워질 수도 있을 것입니다.

⑵ 사적 처분에 의한 저당권 실행 가부

캄보디아 토지법 제200조에 따를 때 채무불이행시 채권자가 토지에 대한 소유권을 취득하는 방식으로 담보권을 실행할 수는 없으므로 담보권의 실행은 선술한대로 법원 경매의 방식을 통하여야 합니다. 그러나



캄보디아 은행 등 금융기관은 당사자의 약정에 의하여 토지소유권 증서를 대주가 보유하고 있는 상태에서 사적 처분(Private Sale) 방식으로 담보목적물을 처분하여 이를 실행하는 방식을 주로 이용하고 있습니다.

사적 처분은 앞서 기술한 것과 같이 당사자 사이에 그 처분방법에 대한 합의가 이루어지는 경우에는 그러한 합의는 유효하다고 보아 합의된 처분을 인정하고 있는 것이므로, 사적 처분을 위해 대주는 토지소유권 증서 원본, 합의에 의한 토지 매각을 승인하고 대주가 지명한 제3자(캄보디아인)를 토지처분을 위한 대리인으로 임명하는 취지의 차주의 주주총회결의서(중요재산의 처분행위이므로 특별결의를 받아야 함) 및 대주와 차주간의 합의서를 차주의 주주 및 차주로부터 서명 및 무인을 받아 대주가 이를 보관하고 있다가 차주가 채무를 이행하지 아니하는 경우 이를 등기사무소에 제출하고 합의에 기초한 방식대로 토지를 제3자에게 매각을 할 수 있을 것으로 판단됩니다. 다만, 이러한 과정에서 토지의 등기가 완료되기 전에 차주가 사적 처분에 대해 이의를 제기하는 경우, 대주는 사적 처분의 방식으로 담보권을 실행하기는 어려우며, 앞서 기술한 것과 같이 법원을 통해 담보권을 실행하여야 할 것입니다.

해외투자 Tip

캄보디아에서는 저당권 관련 법제는 마련되어 있으나 법원의 비효율성으로 인하여 많은 비용과 시간이 드는 경우가 있습니다. 따라서 채무불이행에 이르지 아니하도록 자금관리 및 예방조치가 선행되어야 투자금을 안전하게 확보할 수 있습니다.

상담사례 6

• 계약해지에 따른 손해배상

프놈펜 KBC
류영덕 고문변호사 (ydrew@apexlaw.co.kr)

A사는 분양대행업을 진행하는 회사로서 계약해지에 따른 손해배상의 범위에 대해서 문의하였습니다. 이에 계약의 준거법 및 분쟁해결기관을 참고하여 준거법이 캄보디아 법인 경우 캄보디아 법상 손해배상의 범위에 대해 아래와 같이 설명하였습니다.

1. 준거법

계약을 체결함에 있어서 많은 고객들은 계약의 구체적인 내용에 중점을 둡니다. 단가는 얼마인지 납기는 언제인지 등등 계약의 구체적인 조건만 합의하고 나면 나머지 사항은 사소하게 생각하시는 경우를 많이 봅니다. 그 사소한 내용 중 하나가 준거법이 될 것입니다.

준거법은 계약을 해석하고 분쟁 해결시에 그 기준이 되는 법을 말합니다. 캄보디아에서 체결하는 많은 계약서의 경우 캄보디아 법을 준거법으로 하는 경우가 많이 있습니다. 계약서에서 준거법을 정하기 전에 해당 국가의 법에 따른 손해배상의 범위 등을 확인하시는 것은 계약해지 등으로 인하여 예상하지 못한 일이 발생하였을 경우 좀 더 안정적으로 대응하고 그 손해의 범위를 줄일 수 있는데 기여를 하게됩니다.

2. 분쟁해결

통상적인 계약서에는 분쟁해결기관이 명기되어있습니다. 캄보디아의 경우 외국법원의 판결의 상호인정 및 집행에 관한 어떠한 조약 또는 협정에 가입되어 있지 않기 때문에 외국 법원에서 판결을 받아올 경우 승소하였다 하더라도 캄보디아에서 집행이 어려운 점이 많이 있습니다. 따라서 분쟁해결기관을 외국법원으로 하였으나 피고인 또는 피고인의 자산이 캄보디아에 있어 캄보디아에서 집행을 하고자 하는 경우

난처한 사항이 올수 있음을 염두에 두고 계약서상의 분쟁해결기구를 선택하셔야 합니다. 다만 캄보디아의 경우에도 뉴욕협약에 가입되어 있어 외국상사중재원에서의 판결은 집행이 가능하므로 외국에서 분쟁해결을 원하실 경우에는 국제상사중재원을 분쟁해결기관으로 선정하시면 되겠습니다.

3. 계약해지에 따른 손해배상의 범위

갑작스런 계약해지 등으로 손해가 발생한 경우 그 해석의 첫째 기준은 계약서가 됩니다. 계약서에서 구체적으로 위약금 및 절차 등을 적시한 경우 해당 조항이 관련법에 명백하게 위배되지 않는 한 해당조항을 근거로 하여 손해배상의무가 발생하게 됩니다. 다만 계약서상에서 명백하지 않거나 명기되지 않은 경우에는 일반적인 상관행이나 해당 준거법상의 규정이 적용되게 됩니다.

4. 캄보디아 관련법 규정

가. 캄보디아 민법

캄보디아 민법은 제정된 후 아직 실행되지는 않았으나 곧 실행될 것으로 예상되고 있습니다. 따라서 준거법으로 캄보디아 법이 적용될 경

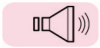
우 중요하게 적용될 것으로 생각됩니다.

캄보디아 민법 제400조에 의하면 계약이 해지된 경우(a) 계약이 충실이 이행되었을 경우 얻을 수 있었던 이익 (b) 계약불이행으로 인하여 낭비된 지출 (c) 계약불이행으로 인한 추가적인 손해나 비용을 귀책사유가 있는 상대방에게 청구할 수 있습니다.

따라서 캄보디아 민법의 규정을 준용하여 보면 계약이 해지된 경우에는 기발생 비용, 미실현 수익 등을 청구할 수 있을 것으로 보입니다. 다만 이렇듯 발생한 비용이나 미실현 수익의 증빙을 고객이 하여야 하므로 이에 대한 증빙서류 등을 충분히 준비하여야 합니다.

나. 당사자간 손해배상액을 약정한 경우

캄보디아 민법 제403조 제3항에 의하면 당사자 간에 손해배상액을 약정한 경우 법원은 민법에서 정한 손해배상의 범위를 심각하게 벗어나지 않는 한 당사자간의 약정을 존중하도록 되어 있습니다. 따라서 당사자간에 사전에 위약금 등을 약정한 경우 해당 위약금 조항이 적용될 것으로 생각하여 볼 수 있습니다.



해외투자 Tip

계약을 체결할 당시에는 대부분 우호적인 분위기에서 체결합니다. 또한 한국 사람들의 정서상 계약조항을 꼼꼼히 보지 않고 계약을 체결하시는 경우도 종종 볼 수 있습니다. 하지만 계약서 상의 권리 의무가 충실히 이행되지 않은 경우 계약서상의 조항이 각 당사자들의 권리 및 의무를 정하게 된다는 점을 염두에 두셔야 합니다. 특히 잘못된 준거법 또는 분쟁해결기관을 선정한 경우 고객의 정당한 권리를 행사할 수 없는 경우가 발생할 수 있으므로 유의하셔야 합니다.



상담사례 7

• 농업투자를 위한 토지확보방안

프놈펜 KBC
류영덕 고문변호사 (ydrew@apexlaw.co.kr)



A씨는 캄보디아에서 쌀농사에 대규모 투자를 진행하고자 합니다. 이에 농업용지를 확보하기 위하여 캄보디아의 대표적인 국유지 임차제도인 Economic Land Concession에 대하여 문의하였습니다.

캄보디아

1. 경제적 토지양허 제도

캄보디아에서 토지를 확보하기 위한 방안은 크게 사유지를 구매, 임대하는 방안과 국유지를 임대 하거나 Concession(‘양허’, ‘조차’, ‘양여’ 등 다양한 용어가 사용되고 있으나 여기서는 ‘양허’라는 용어를 사용하도록 하겠습니다) 받는 방안이 있습니다. 소규모 농업투자의 경우에는 사유지를 구매하는 경우도 많이 볼 수 있으나 대규모 영농 투자의 경우 국유지를 양허 받아 사용하는 경우가 많이 있습니다. 이는 토지를 직접 구매하는 방안에 비해 저렴한 비용으로 영농부지를 확보할 수 있는 장점이외에도 외국인도 양허가 가능하다는 이점이 있기 때문입니다.

그러나 경제적 토지양허에도 몇몇 제한이 있으므로 이를 주지하여야 합니다. 경제적 토지양허의 경우 개발계획을 제출하여 특정한 개발을 목적으로 승인되는 것으로서 승인된 이후에 개발계획을 변경하기 위해서는 여러 관련부처의 승인을 받아야 하는 어려움이 있고 양허를 받은 후에 30%이상 개발이 되지 않으면 제3자에 양도할 수 없는 단점이 있습니다.

따라서 외국인의 이름을 비교적 저렴한 비용으로 넓은 부지를 확보할 수 있는 이점 이외에 이러한 제한이 있다는 점을 염두에 두고 경제적 토지양허를 추진하여야 합니다. 또한 ‘경제적토지양허의 경우 10,000헥타르를 초과할 수 없다’라는 제한도 있습니다.



대규모 농업용지를 방문할 경우 불법거주민이 있는 경우가 다수 있습니다. 따라서 법적인 절차를 통해 토지를 확보하는 것 이외에도 실질적으로 거주민 문제를 해결하고 해당 부지를 점유할 수 있는 방안도 처음부터 모색하여야 합니다.

2. 경제적토지양허의 절차

경제적토지양허에관한시행령 제4조(Article 4 of the SubDecree on Economic Land Concession)에 의하면 경제적토지양허(Economic Land Concession)는 사적국유지(Private State Land)만을 대상으로 하며 공적국유지를 대상으로 하고자 하는 경우 사적국유지로 전환하여야 합니다.

공적국유지를 사적국유지로 전환하는 과정은 2006년 8월 3일자 왕령 제0806/339호 제3조와 제9조에따라 공적국유지로서의 이익을 상실했을 때 정부의 결정에 따라 사적 국유지로 전환이 가능합니다.

경제적토지양허에관한시행령 제2조와 제3조에 의하면 (Articles 2 and 3oftheSubDecreeonEconomicLandConcession)경제적 토지양허는 농업 및 농공업의 개발목적을 위해서만 승인이 가능합니다. 본 사업은 농업부문에 대한 투자로서 경제적 토지양허의 범위에 포함되는 것으로 판단됩니다.

일반적으로 정부는 다음의 절차에 따라 경제적토지양허를 승인합니다.

1. 양허대상지 주지사(Governor)에게 양허 신청
2. 주지사가 농림부 혹은 총리에게 신청서 의견 전달
3. 총리가 관계 주무부서에게 경제적 토지양허에 대한 의견 제시 요청
4. 주무부서의 의견이 긍정적일 경우 총리가 주무부서와 경제적 토지양허 계약을 체결할 것을 총리령(소저너, Sor Jor Nor)으로 확인. 통상 총리령에는 평화적 분쟁해결, 환경영향평가 등의 조건이 붙음
5. 주무부서와 최종계약서, 표준계약서 존재하나 담당 부서와의 협상에 따라 다양한 계약서 가능.
6. 경제적토지양허 확인서 발급(최종단계, 최종 99년)

3. 장기임대와 비교

경제적토지양허의 경우 농업 및 농공업이라는 용도의 제한을 받는 반면 장기임대의 경우 이러한 제한이 없어 다양하게 활용이 가능합니다. 캄보디아 토지법상 장기임대라 함은 15년 이상의 토지임대를 말하는 것으로서 장기임대증이 있는 경우에는 장기임대 토지에 저당권을 설정할 수도 있습니다. 다만 경제적토지양허와 달리 장기임대의 경우에는 임대료를 매년 납부해야 하므로 투자하려는 작물의 현금흐름을 고려하여 결정하셔야 합니다. 통상 장기임대는 도심지역에 위치하는 경우가 많이 있습니다.



해외투자 Tip

농업투자에서 가장 중요한 것은 '농업용지의 확보'라 할 수 있습니다. 특히 캄보디아의 경우 토지등기시스템의 미비로 인하여 등기되지 않은 토지가 다수 있어 거래에 있어 특히 유의하여야 합니다. 또한 기존에 발급받는 경제적토지양허 토지를 구입하시는 경우도 많이 있는데 이 경우 경제적토지양허 관련 법규를 준수하여야 하고 지분의 양도제한 등의 규정과 함께 관련 부처의 승인을 받아야 한다는 점도 유의하시기 바랍니다. 또한 선술한 바와 같이 대규모 토지의 경우에는 거주민 문제가 있는 경우가 다수 있으므로 해당 부지의 거주민 현황 및 이주대책을 처음부터 잘 설계하여야 합니다.

5 Philippines





상담사례 1

• 외국인 직접투자 제한사항

마닐라 KBC
제이박 법률회계자문위원 (edwardjong@hanmail.net)

B사는 한국에서 반도체 및 패키징 제품을 제조하는 회사입니다. 최근 B사의 주 고객이자 협력사가 필리핀에 진출함에 따라 협력사로서 동반진출코자 필리핀내 사무소 설립을 준비중 입니다. 업종 특성상 100% 단독 투자를 계획하고 있으나 투자진출 조사과정에서 필리핀내 광범위하게 투자제한업종이 있음을 확인하고, 이에 대한 해당 여부 및 상세 내용을 확인코자 문의하였습니다.

필리핀

필리핀은 원칙적으로 대부분 업종에 대해 자유로운 외국기업 투자를 허용한다는 입장이나 일부 업종의 경우 외국인투자 지분율을 제한하고 있으며, 동사항은 외국인투자법 (Foreign Investment Act) 부속서인 'Negative List'에 명시하고 있습니다.

그런데 문제는 동 Negative List가 광범위하게 작성되어 있으며, 도매, 서비스, 제조업 등을 제외한 대부분의 업종에서 지분제한규정이 존재한다는데 있습니다. 특히 물류, 건설업 등의 경우 Negative List에는 나열되어 있지 않지만 관련법에서 외국인 지분소유를 40% 이하로 제한하는 경우가 많아 주의가 요구됩니다.

이들 국내물류, BOT 및 차관사업을 제외한 건설업 수행시 관련 라이센스를 취득해야 하며, 이 경우 Subic, Clark, PEZA 구역(경제자유구역) 등 경제특구내에서 영업을 행하지 않는한 외국인의 지분율은 40% 이하로 제한됩니다.

외국인투자법 Negative List 예시

List A	0% : 소매, 법률, 회계, 건축설계, 의료 등 전문서비스 20% : 라디오통신 25% : 국내외 인력지원 사업, 국방 관련 건축 구조물의 건설 사업 등 30% : 광고서비스 40% : 일반건설, 사회인프라 운영, 교육기관 설립 운영 등 60% : 기업감독 및 관리위원회(Philippines Securities Exchange and Commission)에 규제받는 금융기관
List B	국방, 안보, 국민위생, 중소기업 보유 위한 외국지분 제한 분야



또 한가지 필리핀 투자기업이 혼돈하기 쉬운 것이 인센티브등록과 지분제한 규정과의 관계입니다.

필리핀에는 BOI(투자위원회), PEZA(경제자유구역청), CDC(클락개발공사), SBMA(수빅자유구역관리청) 등 11개 투자유치 기관이 존재하며, 이들 기관에 등록시 법인소득세(Income Tax) 면제 등 각종 혜택을 받게 됩니다.

그런데 종종 이들 기관에 등록시, 상기 Negative List에서 면제받아, 무조건 100% 외국인 지분소유가 가능한 것으로 오해하는 경우가 있습니다.

그러나 투자인센티브 기관 등록과 지분 제한은 별개의 것으로 지분 제한은 업종별 관련법과 헌법에 근거하고 있습니다. 따라서 소형 광산개발업, 재생에너지 프로젝트(대형 지열발전 제외) 개발시 외국인 지분은 40% 이하로 제한됩니다.

BOI(투자위원회)는 외국기업(외국인 지분율 40% 이상) 의 BOI 등록 요건으로 수출 기업(전체 매출의 70% 이상 수출)이거나 Pioneer Project (신기술, 친환경 등 필리핀 정부의 투자유치 선호 분야), 또는 저개발지역 투자 요건을 제시하고 있는데, 종종 동 요건 충족시 40% 초과 외국인 지분 보유가 가능한 것으로 인식하는 경우가 있습니다.

그러나 이는 BOI 등록 요건에 관한 것으로 외국인 지분율 한도 판정은 상기와 같이 헌법 및 업종별 관련법에 의거 SEC(Security Exchange

Commission, 기업등록 및 감독위원회)라는 기관에서 하게 됩니다.

따라서 자신이 하고자 하는 업종이 외국인지분 제한 업종에 해당되는지 여부가 불분명한 경우 관련 변호사 등의 협조를 얻어 SEC으로부터 판정받는 것이 가장 정확합니다.

상기 B사의 경우 필리핀내에서 반도체를 생산, 필리핀 국내기업에 판매케 되므로, 제조업에 해당 Negative List에 포함되지 않고, 관련 어떤 법에도 저촉되지 않아 외국인 지분 100%의 단독투자 가능하나, 경제 특구에 입주 등록하지 않는한 수출기업이 아닌 내수기업으로 간주되어 투자인센티브 수혜대상은 되지 못합니다.

해외투자 Tip

필리핀 경우 외국인지분율이 40% 이하면 국내기업으로, 외국인 지분이 40% 초과시 외국기업으로 간주되어 여러 가지 제약과 차이가 발생합니다.

일단 지분 40% 이하로 국내기업 간주시 경제 특구에 입주하지 않는한 외국인 고용이 크게 제약받습니다. 이 경우 외국인은 경영진에 취임할 수 없어 사장, 부사장은 물론 Manager 타이틀도 가질 수 없고 오직 이사회 임원(Chairman 포함), Technical Officer(기술직) 타이틀만 가질 수 있습니다.

외국인이 40% 미만 지분 보유시 외국인 이사는 동비율만큼만 선임 가능하고, 지분율에 관계 없이 Corporate Secretary와 Treasurer(초기 외국인 가능)는 반드시 필리핀 국적자로 선임해야 합니다.

상담사례 2

• 외국인지분 40%이하 제한업종 투자시 경영권보호 방안

마닐라 KBC
이관수 고문컨설턴트(kslee@shinlimph.com)

S사는 한국의 광산개발투자 전문기업으로 현재 중국, 미국내 사무소를 운영하고 있습니다. 최근 망간, 니켈 등 광물 가격 상승과 중국내 거래선의 추가 구매 희망 요청에 따라 동남아를 대상으로 광물구매 및 투자를 검토하던중, 필리핀 기업 요청에 의거 합작투자를 통해 광산개발을 추진하고자 합니다.

그런데 필리핀 관련법에 보면 외국인지분율이 40% 이하로 제한되어 있어 향후 경영권 분쟁, 경영권 보호와 관련하여 우려가 되며, 실질적인 자금과 기술은 한국기업이 대는 만큼 경영권 보호 장치 마련이 필요한데 가능한 방법이 있는지 문의하였습니다.

필리핀

필리핀은 헌법 및 각종 업종별 관련 법령에 의거 상기 상담사례1.에서와 같이 재생에너지 프로젝트, 광산개발, 국내 물류, 일반 건설업 등 광범위한 분야에 있어 외국인 투자지분 제한을 40% 이하로 제한하는 경우가 많습니다.

특히 프로젝트, 광산개발 등 대형사업의 경우 자본, 기술을 외국기업이 제공함에도 불구하고 지분을 40% 이상 갖지 못하여 경영권 분쟁 등을 우려해야 하는 문제가 있습니다.

이는 외국기업이 필리핀내에서 사업을 영위하는데 가장 큰 걸림돌로 작용하며, 외국기업은 이의 회피를 위해 다양한 방법을 동원하고 있으나 어느것 하나 100% 합법적인 것은 없습니다.

왜냐하면 기본적으로 외국인 지분율 40% 이하로 제한한 업종의 경우, 해당 기업의 경영권을 필리핀 기업이 갖도록 하겠다는 취지로, 필리핀 정부는 Anti-Dummy Act 등을 제정, 외국인의 경영권행사를 막고 있습니다.

법인등록 및 외국인 주주의 지분 구성 등을 관리감독하는 SEC(Security Exchange Commission)는 기본적으로 규제 기관으로 외국인이 40% 이하 지분 보유시 경영권을 인정하지 않고 있으며, 오직 40% 이하 투자가로서의 권리보호만을 인정하고, 이의 확보 방안을 제시하고 있습니다. SEC가 제시하는 외국인 40% 이하 지분 투자시 투자가로서 권리 확보하기위한 방안은 아래와 같습니다.



❑ 정관상 40% 지분 보유 파트너 측의 주요 사항에 대한 거부권 명시. 즉 이사회, 주총의 주요 의결사항에 대해 40% 지분 보유 외투기업의 일정 비율 이상 찬성해야만 의결되는 것으로 정관에 명시

❑ 외투기업에 대한 우선주 부여하여 수익금 회수 또는 상대적으로 유리한 배당 조건 정관에 명시(Return of Investment)

❑ Premium, Par 방식 사용 통해, 40% 측이 주식수면에서는 40%를 가지되 발행 주식가를 차등해 실제 투자금액은 40% 보다 더 작게 하는 방법

❑ 법인설립 초기에는 외국인을 Treasurer로 임명 가능. 단 일정시점 (각종 등록절차 완료시)에는 Treasurer를 필리핀 시민권자로 교체하겠다는 서약서를 SEC에 제출해야 함.

❑ 일반적 경우 Management Entity(외국인 100% 지분 소유 가능)를 설립 6 : 4법인의 경영에 참여하는 방법(재생에너지 프로젝트 경우 불허). 이 경우 일상적 경영활동에 참여가능하나, 중요한 의사결정을 control할 수는 없음.

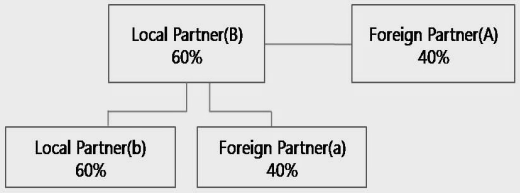
그러나 실무에서는 우리나라뿐 아니라 다수 일본, 중국, 서구계 기업이 실질적인 투자가로서 자본, 기술을 제공하고, 표면적 지분은 40%만 갖되 실질적인 경영권을 행사하는 경우가 일반적으로 행해지고 있습니다. 이를 위해 일반적으로 행해지는 방법은 소형 기업의 경우 Dummy (명의 대여 주주)를 사용하는 경우가 많지만 이는 주요 단속 대상으로 이 경우 해당 Dummy로부터 주식포기 각서를 받아 놓는 다고 해도 법

적 효력은 없습니다. 이외 일본 기업들은 채권 채무 관계 통해 채권자로서 유리한 위치를 활용, 파트너 주주기업을 통제하는 경우가 많으며, 복수 법인 설립 통한 순환출자 방식도 활용되나 이것 모두 완전한 방법이라고 볼 수는 없습니다.

구미계 대기업들이 가장 많이 사용하는 방법은 아래 그림에서와 같이 관계사를 설립, 동 관계사가 해당 투자기업 지분 60% 갖도록 하는 방법입니다. 동 방법 활용시 외국기업 T사는 자사가 40% 지분 보유한 A사를 설립, 해당 프로젝트 사업을 수행하게 되며, A사의 나머지 60% 지분은 다시 자사가 40%, 협력사와 변호사가 40%, 20% 지분 가진 협력사를 설립, 소유함으로써 이 경우 사업 수행법인의 외국기업 실제 행사 가능 지분은 64%(40%, 60%*0.4) 로 안정적 경영권을 확보할 수 있습니다.

이같은 구성은 필리핀 경우 외국인이 지분 40% 이하 고용시 기본적으로 국내법인, 40% 초과 보유시 외국법인으로 간주하는데 그 근거를 두고 있지만, 동 방법 역시 전혀 문제의 소지가 없는 것은 아니고 다만 구미계 기업들이 가장 일반적으로 사용하고 있는 방법입니다.

외국인 지분 40% 이하 제한시 경영권 확보 방안



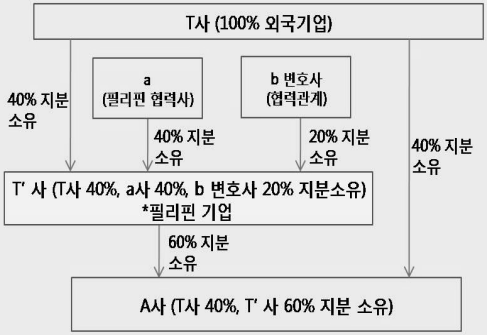
합작법인의 40% 지분 보유후
필리핀 기업의 40% 지분 다시 보유

즉, 자사가 40% 지분 보유한
필리핀 기업 설립후 동사와 합작
형태

*이경우 사업법인의 실제 당사
지분율은 64%가됨: 40+60X0.4

재생에너지, Mining 프로젝트에서 다수 사용

<예시> 외국계 T사의 프로젝트 수행 방식





해외투자 Tip

필리핀 대형 프로젝트에 투자하는 외국기업들이 초기투자시 가장 고충을 겪는 것이 바로 광범위하게 퍼져 있는 지분 제한 관련사항입니다. 가장 쉽게는 Dummy(명의뿐인 주주)를 활용하는 것이나, 이것이 각종 사건으로 밝혀지는 경우 필리핀 정부로부터 그동안 수행한 모든 계약이나 사업권이 무효화 될 수 있는바, 대형 투자건 수행기업은 가급적 합법적인 파트너를 찾거나 상기 방안을 활용, 위험을 최소화할 필요가 있습니다.

일례로 독일, 말레이시아 기업들이 인프라 사업 수행 과정에서 과거 지분 제한을 어겼다는 이유로 공항, 도로 모두 건설해 놓고 운영을 못해 큰 손실을 본 경우가 있어 주의가 요구됩니다.



상담사례 3

• 직원 퇴직시 대응요령

마닐라 KBC
서병현 고문컨설턴트(panislands@gmail.com)

P사는 10인 이하의 소규모 디자인 전문회사로 수년전부터 업계내 인지도가 확산되어 매출이 증가세에 있는 회사로 얼마전 풀타임 정규직 직원이 이직하면서 사직을 했으나 동 직원이 사직서만 제출하고 바로 출근을 하지 않고 있습니다. 노동법상 사직서 제출후 실제 퇴직까지 경과기간을 두고 있는 것으로 아는데 이 경우 제재수단이 없는지, 또 동 직원이 퇴직금 지급을 요구하는데 어떻게 대응해야 할지 문의하였습니다.

정규직원에 대해 고용주는 노동법에 의한 정당한 사유에 해당되지 않는 한 직원 해고는 불가능합니다. 만약 부당해고 발생시 해당직원은 급여, 직위, 복지, 수당 등 모든 혜택이 해고전 상태로 복귀되어야 하며, 부당해고 발생기간중 급여, 복지, 수당(full back wage) 역시 지급되야 합니다.

해고직원의 복직 대상 기업이 고용주 과실외 타원인으로 폐쇄, 폐업한 경우 해당 직원에게 근무연수 × 각 해당연도 월급여 이상이 지급되야 합니다. (예 : 2000~2001년 근무한 경우, 2000년 한달치 월급과 2001년 한달치 월급의 합 지급). 6개월 이상 근무시 1년 근무로 간주됩니다.

견습직(Probationary Worker) 해고시도 적법한 사유가 제시되야 하며, 단 당초 제시된 기준을 충족하지 못한 경우도 해고 사유가 됩니다. 이 경우도 해고전 적당한 기간(Reasonable Time)을 두고 문서로서 해고사실을 통보해야 합니다.

계약직 채용시(covered by contracting or subcontracting agreement) 적법한 사유(just or authorized cause)가 없는 한 계약기간 만료전 해고할 수 없으며, 또 어떤 사유로 해고시도 사전 해고 통보 등 해고에 필요한 절차(due process)를 밟아야 합니다. 아래(적법한 해고사유) 중 한가지 이상에 해당되는 경우 고용주는 직원 해고 가능합니다.

- 심각한 과실(Serious Misconduct) 또는 고용주 또는 대리인(관리자)의 업무관련 합법적 지시를 의도적으로 이행하지 않은(willful disobedience) 경우
- 총체적이고 상습적인 근무 태만 (gross and habitual neglect) 시
- 직원이 사기행위를 저질렀거나 고용주 또는 그 대리인과 약속을

위반한 경우(fraud or willful breach of the trust reposed in the employee)

- 직원이 고용주 및 가족, 대리인에게 범죄(Crime) 또는 공격행위(offense)를 가한 경우.
- 위에 준하는 상황 발생시 (Presidential Decree No.441, BookⅥ, TitleⅠ, Article 282)p78

위에서 (Presidential Decree No.441, BookⅥ, TitleⅠ, Article 282) 제시한 합당한 사유로 해고된 직원은 노동법에 규정한 퇴직금을 수혜하지 못하나, 노사단체협약, 또는 해당 직원과 고용주간 고용계약서에 명시, 제시된 권리, 이익은 수혜할 수 있으며, 이외에 고용주가 자발적으로도 퇴직금 및 각종 혜택 부여하는 것은 가능합니다.

노동법 Article 285의거, "고용인은 고용주와의 고용관계를 이유 없이 종료할 수 있다" 즉 "고용인은 고용주에게 사직에 관한 사유를 제시할 필요가 없다."고 되어 있습니다. 그러나 그렇다고 해서 고용인에게 갑작스런 사직을 허용한다는 것은 아닙니다.

노동법에 의거, 고용인은 반드시 고용주에게 사직을 알리는 통지서를 제출할 의무가 있으며 동 신고서는 고용인이 일하는 종료 시점에서 최소 30일 이전에 고용주에게 제출 되야 합니다. (30-days notice rule)

단 아래 4가지 예외 경우에는 즉각적인 사직이 가능합니다.

1. 고용주에 의한 심각한 명예훼손(serious insult by the employer)

2. 비인간적인 대우 및 참을 수 없는 대우(inhuman or unbearable treatment)
3. 고용주로부터의 생명의 위협(a crime committed by the employer against the life of the employee)
4. 위와 유사한 케이스

만약에 고용인이 갑자기 아무런 통지 없이 회사를 그만 둔다면 고용주는 고용인에게 separation pay을 지불할 의무가 없습니다. 노동법은 고용주가 separation pay를 고용인에게 지급해야 하는 경우를 아래와 같이 명시하고 있습니다.

1. 정리해고시 (Redundancy)
2. 직원감축시 (Retrenchment)

고용주는 사직을 하는 고용인에게 마지막 급여(Final salary), 세금 환급 (Tax refund), Service Incentive Leave conversion, 13-month pay(비례배분 금액)를 지급해야 합니다.

30일 기한을 둔 사전통지 없이 갑자기 사직한 직원에 대해, 고용주는 사직한 고용인에게 직장에 돌아와 자기의 책임과 직무를 다할 것을 통지합니다. 그리고 만약 사직한 직원에게 마지막 급여를 지불하지 않았다면, 고용주는 고용인의 월급을 지불하지 않고, “30일 통보 룰”에 따라서 30일간 자신의 업무 및 책임을 다한 경우 사직을 승인하고 급여를 지불하면 됩니다.

또한 임의 사직한 직원의 경우 명예퇴직(honourable discharge) 또는



고용인 확인서(Employment Certification) 발급을 거부할 수 있습니다. 그럴 경우, 사직한 직원은 다른 회사로 이직시 많은 불이익을 받을 것입니다.

마지막으로, 고용주는 임의로 사직한 고용인에 대해 노동부에 항의를 할 수 있습니다. 항의의 내용은 임의 사직한 고용인으로 인한 회사의 손해배상 입니다. 회사가 임의 사직으로 인해 피해를 입었다면(예시 : 배송지연, 회사업무 방해 및 지연)고용주는 고용인에 대하여 노동청에 손해에 대하여 항의를 할 수 있습니다.

위의 항목은 동일한 노동법 article 285에 명시되어있습니다.

만약 고용인이 민감한 자리(고용인이 반드시 참석해야 하는 위치)에 위치해 있다면, 고용주는 청원을 통하여 임의 사직한 고용인을 강제로 업무에 복귀시킬 수도 있습니다.

“Terminal Leave”란 고용주가 사직을 통보한 직원에게 30일의 기간이 안 되었음에도 고용주 퇴사 결정을 할 때 쓰는 용어 입니다.

이 경우 고용인은 적합한 방법으로 정해진 기간을 채운 것으로 간주해 퇴사가 가능합니다.

만약 총종업원이 10인 이하 사업장이라면, 회사는 노동법(Labor code) 3항(고용인에 대한 급여 및 혜택) 적용 대상에서 제외됩니다. 적용제외사항은 ‘payment of night shift differential, overtime pay, holiday pay, service incentive leaves, 기타’ 등이 포함되어 있습니다.

하지만, 13-month을 포함한 기본적인 혜택은 특별법에 의거 주어지도록 하고 있습니다. 위의 혜택은 퇴사가 진행중인 직원도 해당 됩니다.

해외투자 Tip

필리핀 노동부 및 노동분쟁조정청 역시 외국인투자기업의 노사분쟁 발생시, 자국민에게 유리하게 판결하는 경우가 많습니다. 따라서 필리핀 내 외국인 투자법은 노동법을 숙지함은 물론 퇴직, 퇴직금, 근무시간, 급여 인상 방법 등 노무 핵심사항을 규정한 사규집을 제작 운영하는 것이 필수적으로 필요합니다. 이를 통해 투명한 노사관계에 도움이 되고 분쟁 발생시 있을 수 있는 직원들의 터무니 없는 단체행동, 요구에 대응할 수 있습니다. 아울러 가장 민감한 해고 부문에 있어 관련 기록을 문서화하는 시스템을 구축해야 합니다.



상담사례 4

• 직원 채용시 부담해야할 고용보험

마닐라 KBC
장은갑 고문컨설턴트 (egchang@apexphilippines.com)



K사는 한국내 콜센터 전문기업으로 국내시장 포화와 미국, 유럽 등 서구시장 개척을 위해 필리핀 진출을 추진하고 있습니다.
필리핀 인력은 영어구사가 자유롭고 국민성도 친절해서 서구 대상 Out-bound 콜센터 영업기지로 각광받고 있기 때문입니다. 일단 300석 규모의 콜센터를 조성하여, 직원을 채용하고자 하는데, 정확한 임금수준의 산정을 위해 필리핀에도 법률로 규정된 고용보험이 있는지 문의하였습니다.

고용 관련 필리핀은 아래와 같이 3대 고용보험가입을 법으로 의무화 하고 있습니다.

사회보장보험(Social Security System)

필리핀은 퇴직, 질병, 사망, 출산 등 대비한 각종 복지제도 수행 위해 사회보장시템(SSS) 운영중이며, SSS는 Social Securitry Commission에 의해 운영됩니다.

자영업자(self-employed)를 포함한 모든 근로자는 SSS에 가입시켜야 하며, 단 60세 이상 직원, 월급여 1,000페소 이하 가사보조인(domestic helper)은 가입 의무 면제, 전업주부, 해외에 채용된 해외근무 필리핀 근로자에 대해서는 선택적 가입이 가능합니다. 이외 SSS 가입 면제 경우는 아래와 같습니다.

• 외국 선사에 고용되어 필리핀 영해 밖에서 활동하는 선원, 필리핀 정부 및 산하기관 고용시, 외국정부, 국제기구 근무시, 그러나 필리핀 국내외에서 필리핀인을 고용하는 외국정부, 국제기구는 필리핀 정부와 이들에게 SSS 또는 이에 준하는 은퇴혜택을 제공하기 위한 협약을 체결할 수 있음.

직원 채용즉시 SSS 발효되며, 자영업자의 경우 SSS 가입 즉시 효력이 발생합니다. 고용주는 직원 채용후 30일내에 SS Form R-1A(Employment Report)를 제출해야 하며, 직원 신상 변동시 SSS에 보고



해야 합니다. 직원 채용후 사회보장 분담금 납입하지 않은 경우 미납금에 더해 3% 벌과금도 부과됩니다.(이외 벌금, 징역형 가능)

사회보장분담금은 근로자의 경우 매월 급여에서 공제되며, 고용주는 분담금 직접 납부해야 하고 급여 수준별로 SSS 분담금은 다릅니다.

외국인투자기업의 SSS 신고시는 SEC 등록증 상의 필리핀 대표 서명이 첨부된 SS Form R-1, R1A과, 정관, 사업자등록증(Business Permit) 사본을 제출해야 합니다.

국민건강보험(National Health Insurance Program, Phil Health 관련 규정)

National Health Insurance Act of 1995, R.A.7875에 의거 모든 고용주와 근로자는 국민의료보험공단인 Philhealth(Philippine Health Insurance Corp.)에 가입해야 합니다. 단, 특정 지방(provinces and cities)의 경우 해당 기업이 적정한 의료서비스를 제공할 수 있는 경우 가입 의무가 면제됩니다.

고용주와 근로자는 PhilHealth 기준대로 매월 10일까지 Philhealth 또는 지정 은행 통해 의료보험 분담금을 납부해야 하며 직원 분담금은 매월 급여에서 공제됩니다.

고용주는 PhilHealth에 등록 Philhealth Employer Number (PEN)를 취득하고, 고용 근로자에 대해 지역 Phil Health 사무소에 등록, 의료보험증(Health Insurance ID Card)을 발급받아 해당 직원에게 분배해야 합니다.

고용주는 매월 15일까지 의료보험료 납부 내역(Remittance Report(RF-

1))을 Phil Health에 제출해야 하며, 분담금 납부, 통보 의무가 이행되지 않은 경우 의료보험 혜택이 박탈될 수 있습니다.

고용주는 직원 신규채용시 해당 내역을 30일내에, 해고/사직시도 30일내에 Remittance Report(RF-1)를 Phil Health에 제출해야 하며, 기업정보(주소, 기업명 변경, 일시/영구적 중단 등) 변경 발생시도 즉시 Phil Health에 통보해야 합니다.

Pag-IBIG (Home Development and Mutual Fund, 주택개발뮤추얼펀드) 분담금

필리핀 정부는 근로자의 주택자금 대출 등을 목적으로 Pag-IBIG 펀드 설립 운영중, 동 펀드 가입시 저축, 단기 대출, 주택자금 대출 등의 혜택을 누릴 수 있습니다.

Pag-IBIG 펀드 필수(mandatory) 가입 대상자는 아래와 같습니다.

- 사회보장제도(SSS) 및 Government Service Insurance System(GSIS) 의무가입 대상자
- 국방, 소방, 치안서비스(교도, 경찰 등) 종사자
- 외국에서 일하는 근로자(OFW), 국내외 기업으로부터 고용되어 필리핀에서 일하는 필리핀 근로자

Pag-IBIG 선택적 가입자 (자율 가입자)

- Pag-IBIG 멤버의 비근로 배우자



- 필리핀내 외국정부, 국제기구, 또는 그 산하기관 종사자 (관련 협약 부재시)
- 종교단체 지도자, 관계자
- 사직했거나 자영업을 그만뒀지만 분담금 지속납부를 원하는 경우
- GSIS 혜택을 받지 못하는 공무원 (Barangay 직원 등)
- RA9679에 의해 Pag-IBIG 펀드 가입 의무가 면제 또는 박탈된 자로부터 고용된 직원
- 만 18세 미만, 65세 이상 근로자

고용주는 영업개시후 30일내에 Pag-IBIG에 사업, 근로자 정보를 제공해야 하며, 신규 직원 채용시도 역시 30일내에 Pag-IBIG에 등록시켜야 합니다. 고용주(기업) 명이 변경된 경우 신규 사업자등록증 또는 변경된 정관(Articles of Incorporation)을 첨부 제출해야 합니다.

해외투자 Tip

필리핀 직원 채용시, 수습직, 계약직, 정규직으로 구분되며 수습직원의 경우 6개월이 지나면, 계약직의 경우 1년 이상 취업한 경우 정규직으로 자동 전환됩니다. 수습직, 계약직 경우 이들 고용보험 지원대상이 아니나 일단 정규직으로 전환시 상기 고용보험을 제공할 의무가 생깁니다.

상담사례 5

• 필리핀으로 투자진출시 사무소 형태

마닐라 KBC
이호익 고문컨설턴트 (hoiklee@yiho.net)

S사는 필리핀에 기진출한 협력사의 물류 사업을 수행코자 필리핀내 물류관련 사무소를 설립코자 합니다. 현재 싱가포르에도 아시아지역 본부가 있어 필리핀 사무소는 가급적 지사, 연락사무소 형태로 설립하고자 하는데, 이의 가능여부 및 각각의 장단점을 문의하였습니다.



필리핀내 사무소 설립시 가능한 형태(Legal Entity)로는 우리나라와 비슷하게 법인(Corporation), 지사(Branch Office), 연락사무소(Representative Office 또는 Liaison Office)가 있으며, 필리핀의 경우 특히 지역본부(RHQ/ROHQ) 라는 형태가 추가로 존재합니다.

법인은 말 그대로 필리핀 기업으로 간주되며, 지사는 기본적으로 외국기업의 해외지사, 법인과 지사는 영업행위를 할 수 있어, 청구서, 영수증 발행, 세금납부 등을 하게 되며, 연락사무소는 일체의 영업행위는 할 수 없고 시장조사, 프로모션 등 역할 수행만 가능합니다.

지역본부는 RHQ와 ROHQ로 구분되며, Republic Act 8756에 따르면 지역본부(RHQs, Regional Headquarters 또는 Area Headquarters로도 칭함)는 다국적기업의 행정적 본부 성격으로 영업활동(수익창출)을 수행하지 않는 반면 지역영업본부(ROHQs, Regional Operating Headquarters)는 다국적 기업의 기획조정, 개발 및 영업활동(수익 창출)도 수행하게 됩니다. 이들 지역본부에 대해서는 각종 세금 면제 등의 혜택이 주어집니다.

RHQ	ROHQ
소득세 면제	과세소득(Taxable Income)에 대한 Preferential Income Tax 10% 부과
지점 송금세(Branch Remittance Tax) 면제	지점 송금세(Branch Remittance Tax) 부과(일반적으로 15% 적용)
부가가치세(Value Added Tax) 면제	부가가치세(Value Added Tax) 10% 부과
부동산세(Real Property Tax)를 제외한 각종 지방세 면제 RHQ 및 ROHQ내 교육, 컨퍼런스 관련 장비 수입시(단 필리핀 국내에서 구할 수 없는 제품에 한해) 필리핀 투자위원회(BOI, Board of Investment) 승인후 관세 면제 가능	

필리핀에서 일반적으로 기업을 둘러싼 규제 환경은 법인이 유리하고, 세무면에서는 지사가 다소 유리한 것으로 간주되고 있습니다. 이는 PEZA 등록시 지점이익송금세 면제(그러나 이는 물류업은 비해당, 수출제조업에게만 면제 혜택 부여)되고, 조세협약 체결시 이자, 인건비 등에 대한 보다 광범위한 공제 인정이 가능하고, 지점의 경우 필리핀내 소득에 대해서만 과세, 법인은 전세계 발생 소득에 대해 과세하기 때문입니다.

법적 성격에 관계 없이 즉, 모든 법인, 지사, 연락사무소, 지역본부는 SEC(Security Exchange Commission)에 등록해야 하며, 법인의 경우 최소자본금이 업종별로 책정되어 있고, 지사는 20만불 이상 투자, 연락사무소는 매년 3만불 이상 운영자금 송금이 의무화 되고 있습니다.

투자유치 기관 등록의 경우 법인은 전체 투자유치 기관 모두 등록대상이 되나 지사(Branch)의 경우 PEZA, CDC, SBMA에는 등록 가능, BOI는 등록 대상이 되지 않습니다. 그러나 인센티브 수혜 가능 여부의 정확한 판단 위해서는 해당 투자유치 기관에 세부 사업계획을 첨부하여 공식 문의해야 합니다.

수출제조업의 경우 Branch 형태로 PEZA 등록시 지점이익송금세(Branch Profit Remittance Tax) 면제, 반면 법인 등록시 이익 배당금 송금시 10~15% 배당세를 납부해야 합니다. 그러나 BPRT 면제는 수출 제조업에 해당하는 사항으로 물류기업은 해당 사항이 없어 이 또한 결정적인 요인은 아닙니다.



따라서 법인/지사/연락사무소/지역본부 선택 문제는 업종별 법규 환경과 국내 세무 환경, 자사 영업 특성 등을 종합적으로 판단 결정해야 할 사항입니다.

해외투자 Tip

필리핀에 진출한 우리기업들의 형태(Legal Entity)를 보면 현지법인 형태가 대부분이며, 단, 항공사, 건설사, 종합상사 등은 지사 (일부 지역본부, 연락사무소 포함) 형태로 진출해 있는 경우가 있습니다.
일본, 인도 기업들은 필리핀 진출시 Branch설립을 지양, 법인형태를 선호하는데, 그러나 이는 필리핀내 차이가 아닌 자국내 문제에 기인합니다.
즉 인도기업의 경우, 지사 설립시, 현지국에서 소득세 납부후 자국내에서 소득세 중복 납부(자국내 소득세율 높음)해야 하고 일본기업은 지사 설립시, 각종 행정처리 부담에 따른 시간/비용이 과다 소요되고, 이의 회피 위해 독립적인 법인형태 선호하기 때문입니다. 따라서 법인/지사 선택문제는 한국 국내 상황과 필리핀 관련 법을 면밀히 검토한 후 결정해야 할 것입니다.

상담사례 6

• 필리핀내 외국인투자가 관련 비자

마닐라 KBC
제이박 법률회계자문위원 (edwardjong@hanmail.net)



T사는 한국내 타이어 제조사로 필리핀 등 동남아 국가에서 원료를 조달하고 있으나 최근 원료 수급이 여의치 않아 필리핀내 사무소를 설치, 필요 원료를 안정적으로 조달 받고자 합니다. 이에 사무소 직원을 파견코자, 외국인의 적법 취득 가능 비자에 대해 문의하였습니다.



필리핀 정부(이민청, 투자청, 은퇴청)가 발급하는 외국인투자 관련 비자로는 일반 취업비자(9G, Section 9 Paragraph G, 이민청 발급), 일정액 이상 투자가를 대상으로한 투자가 특별비자(SIRV, Special Investor's Resident Visa, 투자청 발급), 은퇴자를 대상으로한 은퇴비자(SRRV, Special Resident Retiree's Visa)와 최근 도입된 10명 이상 고용 투자가에게 발급하는 특별고용창출비자(SVEG, Special Visa for Employment Generation) 가 있습니다.

먼저 특별고용창출비자(SVEG, Special Visa for Employment Generation)는 필리핀 고용을 창출하고 외국인투자기업에게 비자 관련 편의를 제공하기 위한 것입니다. 동비자 발급 위해선 외국인 투자자(또는 기업)는 업종에 상관없이 10명 이상의 정규직원을 고용해야 합니다.

동비자 소유자는 매년 연례보고서를 제출하고 관련 기관의 인증서를 받아 이를 이민국에 제출해야 하고, 이민국은 10명 이상 정규직 고용유지 여부 등을 감독하게 됩니다. 적용 대상은 본인을 비롯 배우자, 18세 이하의 미혼자녀, 법인의 이사, 매니저, 주주로서 신청위해 법인 등기와 노동부 인증서 등 관련 서류를 수수료와 함께 이민국 One-Stop 센터에 제출하면 됩니다.

취업비자(9G, Section 9 paragraph G)의 경우 필리핀 내 소득활동을 영위하는 외국인이 취득해야하는 비자로서 기업의 외국인 임직원이 이에 해당합니다. 동비자 신청시는 반드시 외국인 노동허가서(AEP, Alien Employment Permit)를 첨부해야 하며, 이는 필리핀 노동부(Department

of Labor and Employment)가 발급하고 있습니다.

투자비자(SIRV, Special Investor's Resident Visa)의 경우 달러유치 및 투자진흥을 위해 최소 USD 75,000불(또는 그에 상당하는 페소) 이상을 필리핀에 투자한 이들에게 발급됩니다. 21세 이상, 범죄경력 및 심각한 질병을 앓은 경험이 없는 자에게 부여되며 배우자 및 21세 미만의 미혼인 자녀를 포함, 신청 가능합니다.

은퇴비자(SRRV, Special Resident Retiree's Visa)는 필리핀 은퇴청 통해 신청 가능하며, 필리핀 내 무제한 체류자격 및 복수의 출입을 허용합니다. 35~49세는 USD 50,000불 , 50세 이상은 USD 20,000불 등의 투자액의 예치가 필요하고 이는 본인 외 가족 2명만 해당되는 예치금(추가시 USD 15,000불/명)입니다. 은퇴청 공식 마케터에 의뢰시 무료로 수속을 대행하지만 필리핀 정부에 납부해야하는 수속비는 주신청자 USD1,400불, 배우자 USD 300불, 21세 이하 미혼자녀 USD 300불(이후 추가 시 1인당 USD 300불)입니다.



외국인투자가 관련 비자 발급 실비용 및 부대비용

종류	발급 소요 실비 (발급요건)	부대 비용
특별고용 창출비자 (SVEG)	– Filing Fee : 3,520페소 – Implementation Fee : 6,320 페소 – Express Lane Fee : Php 500페소 – AEP(외국인고용허가서) : 8,000페소 – ACR I-Card : U$50.00불	– 비자대행사 이용시 1.2~2만 페소 내외 대행료와 기타 이민국 접촉시 부대비용 추가 소요
일반 취업비자 (9G)	– 1년 : 1인당 45,000페소, 부양 가족 1인 추가시 17,000페소 – 2년 : 1인당 55,000페소, 부양 가족 1인 추가시 : 25,000페소 – 3년 : 1인당 65,000페소, 부양 가족 1인 추가시 33,000페소	– 비자대행사 이용시 1.2~2만 페소 내외 (급행발급시별도 비용 소요)
투자가 특별비자 (SIRV)	U$ 75,000불이상 투자자 대상 발급 * BOI (투자청) 발급	– 비자대행사 이용시 1.2~2만 페소 내외
은퇴비자 (SRRV)	발급요건 – 35~49세 : 5만불 이상 deposit – 50세 이상 : 2만불 이상 deposit 발급비용 : 1,400불 *PRA(은퇴청) 발급(배우자, 21세 이하 미혼자녀 1인 추가시 300불/명)	* 은퇴자 deposit은 신청자와 부양가족 2인까지 허용되며, 3인 이상 추가시 1인당 1.5만불 추가 납부(별도 비자발급 비용은 없음)



해외투자 Tip

특별고용창출비자(SVEG, Special Visa for Employment Generation)**의 경우 대행사 통해 신청 가능하나, 이민국 정식 대행사 등록여부 확인 필요합니다. (정식 대행사 자격요건 : 이민국에** 10**만페소 보증금 납부, 이민국에서 실시하는 교육 이수 등)**

외국인 노동허가서(AEP, Alien Employment Permit)**는 취업비자를 신청하기 위해 반드시 첨부해야하는 구비서류로 외국인이 필리핀내 합법적인 근무 수행이 가능함을 증명합니다. 필리핀 노동부에서 발급하는 기간은 약** 3**개월 소요되나 변호사 선임, 취득가능하며, 이를 통해 소요기간을 줄일 수 있습니다. 비용은 기간에 따라 상이하며** 5,000**페소/1년,** 7,000**페소/2년,** 9,000**페소/3년이며, 지연된 신청, 연장 기간 내 연장신청을 하지 않았을 경우** 5,000**페소/6개월,** 10,000**페소/1년입니다.**

6 Russia



상담사례 1

• 유한책임회사의 현물투자

모스크바 KBC
김선국 고문변호사(kim@ntpgroup.ru)

한국에 본사를 둔 A사는 러시아 모스크바 주에 약 5백만불의 자본금 규모로 현지 생산법인 설립을 의뢰하였으며 한국에서 반입하는 장비를 현물로 투자할 경우 투자 절차 및 관세 혜택 관련 사안에 대하여 문의하였습니다.

러시아

현재 일부 한국 기업들이 제조업 기반이 취약한 러시아 지역에 직접 생산 기반을 확보하여 현지 시장을 적극적으로 공략하려는 방안을 검토하고 있으며 이미 상당수 한국 기업들이 현지에 대규모 생산 법인을 설립하여 활동하고 있습니다. 향후 한국 기업들이 지속적으로 현지 투자를 진행할 것으로 예상하며 투자 절차상 중요한 사안임으로 이를 소개하고자 합니다.

현재 러시아 관세법상 관세율은 약 5~20% 적용되며 수입되는 물품에 수입 VAT(18%)가 부과됩니다. 제조장비를 수입하여 제조업을 진행하는 업체에게는 상당한 부담이 됩니다.

본 사례의 경우 A사는 유한책임회사가 주식회사의 형태보다 등록 및 법인유지시 다소 간소한 절차를 요하고 사원(유한책임회사의 지분 소유자)의 권리 보호가 주식회사와 차이가 없으므로 유한책임회사를 법인의 형태로 설립해 줄 것을 요구하였고 이러한 결정에 따라 A사의 투자 실행에 따르는 제반 문제를 검토 하여 가장 적합한 방안을 모색하여 진행한 사례입니다. 참고로 상당수 러시아 및 외국 투자 법인도 유한책임회사의 형태로 영업 활동을 하고 있습니다.

유한책임회사의 경우 법인 등록시 법인 자본금의 50%가 납입 완료되어야 하며 잔여 자본금은 설립일로부터 1년 안에 완납하여야 합니다. 현물 투자의 경우 투자 물품이 러시아 법정 월 최저 임금(약 3.3불)의 200배가 초과되는 경우 공인감정평가사의 평가서를 받아야 합니다.



장비를 한국에서 수입(반입)하는 경우 한국과 러시아 양 국가 중 한 곳에서 감정 평가를 받을 수 있습니다.

한국에서 감정평가를 하는 경우 감정평가회사의 허가서, 등기부 등본, 정관 등 감정평가 회사 관련된 서류를 러시아어로 번역 공증하여 아포스티유 받은 서류를 감정평가서(감정 평가서 역시 러시아어로 번역 공증후 아포스티유를 받아야 한다)와 함께 제출하여야 합니다.

러시아에서 진행할 경우 장비 매매계약서, 장비목록, 상표(장비번호, 모델명 등),제조국가, 제조사, 제조년월, 용도, 제원, 수리여부 ,회사 장부상 표기가액 등 장비 관련된 사안을 러시아어로 번역하여 러시아 감정평가사에게 전달하면 현지에서도 감정평가를 받을 수 있습니다.

상기의 감정평가서를 기초로 법인의 정관이 작성되며 정관과 발기인 협약서에 현물 투입되는 모든 장비(장비명, 모델명, 가격포함 등)를 기재하여야 합니다.

현물 투자에 대한 모든 사안을 법인 설립 서류에 기재하여야 관할 세무서에 법인 등록을 진행할 수 있으며 법인 등록후 세관에 대외무역 업체로 등록을 완료하여야 자본금으로 불입되는 장비 수입(반입)시 관세와 수입 VAT 면제 혜택을 받을 수 있다.

관세 및 수입 VAT 면제 혜택을 받기 위해서 수입되는 장비가 :

1) 특소세 적용 대상이 아니어야 하고,
2) 법인의 주 생산 수단이어야 하며,
3) 자본금 완납 기간 내에 수입(반입)되어야 합니다.

※상기 조건 외에도 러시아에서 생산 되지 않는 주요 제품에 대해 관세청에서 지정하는 HS코드 해당 제품(장비)는 해외에서 수입(반입) 시 동 혜택을 받을 수 있습니다.

러시아연방 외국인법, 민법, 기업법, 세법 등에 상기와 같이 현물투자시 관세 및 VAT 혜택을 명시하고 있다. 그러나 실제적으로 외국에서 장비를 반입하여 현물 투자 하는 금액이 자본금의 50%를 초과하는 경우 이러한 혜택을 받기 어려운 상황이 발생합니다.

유한책임회사의 경우 법인 등록시 자본금의 50%가 납입 되어야 하며 이를 위해서 한국 등에서 수입(반입)하는 장비를 통관하여 장비가 현물로 완납되었다는 증빙을 세무서에 제출하여야 법인 허가가 발급됩니다. 그러나 세관에 대외무역업체 등록이 되지 않은 업체는 수입.수출 업무를 수행할 수 없기 때문에 법인 설립 전에 장비를 통관할 수 없습니다.

결과적으로 현물투자(현물을 외국에서 수입(반입)하는 경우) 금액이 50% 이상인 경우 법인설립 자체가 불가하며 최종적인 투자계획을 수행하기 위해 다른 방안을 모색해야 합니다. 예외적으로 투자 금액이 상당한 경우 러시아 정부로부터 전략적 파트너 지위를 부여 받을 수 있으며 일반적인 경우와 상이하게 특혜를 받을 수 있습니다.

A사의 경우 최초 자본금 중 90% 이상을 현물 투자할 계획이었으나



이러한 상황으로 인해 부득이하게 최초 설립 자본금의 규모를 축소하여 설립 자본금의 50%를 현금납입한 후 법인 설립을 완료하고 세관에 대외무역 업체 등록을 추진하는 방안을 제시하였습니다.

다소 추가적인 시간이 소요되나 세관에 대외무역 업체 등록 완료 시점에 증자를 통해 필요한 장비를 현물 투자하는 형태로 최종 투자 계획을 수행하는 방식으로 A사의 투자 계획을 무난히 진행하였습니다.

러시아는 개방 이후 현재까지 법률과 제도를 개선하며 제조업 육성과 외국인 투자 유치를 위해 부단한 노력을 진행하고 있으나 미흡한 부분들이 존재하며 흡족할 만한 투자여건을 조성하기에는 다소 시간이 요구될 것으로 예상합니다.

따라서 러시아에서 투자를 계획할 경우 사전에 관련 사안을 면밀히 검토하고 현지에서 충분한 경험을 확보한 업체나 전문가의 의견 등을 고려하여 투자 계획을 준비하시기 바랍니다.

상담사례 2

• 한국에서 번역 공증된 서류 및 공문서의 불인정 관련 문제

모스크바 KBC
김선국 고문변호사(kim@ntpgroup.ru)

한국의 B사는 모스크바에 대표사무소 개설을 결정하고 대표사무소 개설을 위한 서류를 러시아 해당 기관의 요구에 따라 한국 내에서 러시아어로 번역 공증한 후 법무부 산하 기관에서 아포스티유(Apostille) 받아 제출 하였으나 번역 공증 절차의 문제와 아포스티유 인증이 적절치 못하다는 이유로 서류가 반려된 후 상담을 의뢰하였습니다.



러시아에 진출하는 한국 업체의 상당수가 현지법인외에 대표사무소 형태로 현지에서 활동하고 있습니다. 대표사무소나 현지 법인을 설립할 경우 또는 대표사무소 기간 연장시 한국 본사 관련 서류와 등기부 등본 등의 서류를 러시아어(또는 영어)로 번역 공증한 후 법무부 산하 기관에서 아포스티유 인증(국제 아포스티유 협약 가입국가의 경우) 받아 관할 기관에 제출하여야 합니다. 그러나 최근 들어 외국 기업의 대표사무소 등록 업무를 관장하는 러시아 국가기업등록청과 법인등록 업무를 관장하는 세무서에서 러시아어 또는 영어로 번역 공증(아포스티유 인증 받은 영어로 번역 공증 된 서류는 러시아 현지에서 러시아어로 번역 공증된 후 제출된다)받고 대한민국 법무부에서 아포스티유 받은 서류를 인정할 수 없다는 경우가 발생하고 있어 상당한 시간과 경비가 추가적으로 발생하며, 상당한 당혹감을 주는 경우가 아닐 수 없어 유사 경우가 반복되지 않았으면 하는 마음으로 소개하고자 합니다.

B사는 회사의 정관, 이사회 대표사무소 개설 결정서, 대표사무소 소장에게 발행된 본사 대표이사의 위임장, 회사 등기부 등본, 세무서 사업자 등록증 등을 번역, 공증 사무실에 의뢰하였고 러시아어로 번역 공증된 서류들은 법무부산하 아포스티유 인증기관으로부터 아포스티유 인증 받아 러시아 외국회사 대표사무소 등록 관할 기관인 러시아 국가기업등록청에 제출하였으나 공증인의 공증 절차와 아포스티유를 인정할 수 없다며 반려하였습니다. 이유는 공증인이 회사가 발행한 서류 공증시 회사 대표자나 대리인이 직접 입회하에 서명 날인한 내용을 공증하여야 하나 권한 없는 번역자의 번역본에 대해 공증을 하였고 아포

스티유 역시 서류에 대한 인증이 아닌 번역자의 번역 내용을 공증인이 단순하게 공증하였고 이를 아포스티유 하였다는 이유로 인정 불가 결정을 내렸습니다.

국가 기업 등록청 담당자와 해당 부서 책임자에게 한국내 번역 공증 절차와 아포스티유의 합당함을 설명하였으나 본인들의 지적 사안을 시정하여 모든 서류를 재작성한 후 제출할 것을 요구하였습니다.

최근 자주 발생하는 사안이라 주요한 내용을 아래와 같이 소개하고자 합니다.

대표사무소 소장이나 현지 투자 법인의 법인장에게 발급되는 본사 대표이사의 위임장의 경우 위임자인 "대표이사 또는 대표이사의 대리인이 공증인의 면전에서 서명 날인하였다는" 문구가 없을 경우 위임장 자체를 인정하지 않습니다. 한국에서 위임장을 번역 공증할 경우 대부분 번역자의 번역본에 대한 원문 동일 서명과 확인 외에 다른 요구를 하지 않기 때문에 특별한 주의를 기울이지 않을 경우 위임장을 재 작성해야 하는 경우가 발생할 수 있습니다.

대한민국의 적법한 절차에 의해 작성되고 공증인에 의해 번역 공증된 후 국제 아포스티유 협약에 따라 대한민국 법무부의 아포스티유까지 받은 서류를 러시아 기관에서 위임장의 위임자 또는 위임자의 대리인이 직접 공증인의 면전에서 서명 날인하지 않았다는 이유로 인정받지 못하고 있는 상황이 반복되고 있습니다.

이러한 요구는 러시아 공증 절차에 근거한 것이며 한국의 선진 공증 절차를 신뢰하지 못하며 대한민국 법무부의 아포스티유 마저도 무시하



는 황당한 경우가 아닐 수 없으며, 더욱 이해하기 힘든 경우는 러시아 기업등록청에서 인정할 수 없다는 위임장을 다른 국가 기관은 아무 문제 없이 인정하고 있다는 것입니다.

위임장에 대한 러시아 기관의 요구는 그래도 이해할 측면이 있다고 할 수 있으나

위임장 보다 더욱 심각한 문제는 대한민국 공공기관의 서류마저 인정할 수 없다는 것입니다.

최근 들어 서류가 반려되는 이유는 법인의 등기부등본, 사업자 등록증 등 국가 기관이 발행하는 서류에 1)서류 발급 공무원의 성명과 서명이 없다거나, 2)번역 공증 본 서류에 서류 발행 공무원이 직접 내용 확인하고 서명한 것이 아닌 번역자가 원문 동일 확인하고 서명하였다는 이유, 3)아포스티유 확인란에 서류의 진위 여부에 대한 내용이 없고 단순히 공증인에 대한 내용만 있다는 이유 등으로 인해 대한민국 정부가 발행하고 역시 적법하게 번역 공증 된 후 아포스티유된 서류가 이곳 러시아 일부 기관에서 인정되지 못하고 있습니다. 이러한 요구는 올해 강화되었으며 반려된 서류는 반드시 해당기관의 요구대로 시정되어야 인정되고 있습니다.

회사관련 서류 역시 번역자의 서명에 대한 공증인의 공증이지 서류의 진위를 확인하는 공증이 아니라 하여 인정할 수 없다는 매우 황당한 경우가 발생하고 있습니다. 따라서 회사 관련 서류에 대한 번역 공증시 반드시 대표자 또는 대표자의 대리인이 공증 사무실을 직접 방문 공증

서류에 서명 날인하여야 합니다.

한국의 경우 상당수 서류는 인터넷을 통해 발급 받아 업무 처리하고 있으나 러시아에서는 아직까지 본인들 방식인 해당 공무원의 성명, 서명 또는 기관의 직인이 없는 서류에 대한 인정이 매우 인색합니다. 공증 절차도 각 국가마다 상이하나 러시아 등록 기관은 본인들에게 익숙한 절차를 요구하고 있습니다.

결국 B사는 러시아 국가 기업 등록청의 요구대로 회사가 발행한 서류에는 대표이사의 대리인이 입회하에 서명 날인한 후 공증을 받았고 국가 기관에서 발행하는 서류는 국문 서류를 러시아어 번역 없이 아포스티유 받아 러시아에서 러시아어로 번역 공증 한 후 제출하였습니다. 러시아에서 국문 서류를 번역 공증할 경우 원문 내용과 상이한 경우가 종종 발생하니 국문 서류를 아포스티유하는 경우 별도로 영어 또는 러시아어로 미리 번역하여 러시아 번역자에게 참조하도록 하는 것이 실수와 시간을 절약하는 방법입니다.

또 한 가지 유의할 점은 각 서류에 명기되는 현지 법인장 또는 대표사무소 소장 등의 성명이 비자에 명기되는 러시어 성명과 동일하여야 합니다. 단 한 글자만 틀려도 서류를 재 작성하여야 하니 서류 번역시 각별한 주의를 요합니다.



상담사례 3

• 러시아 파트너와 합작회사 설립시 적합한 법인 형태와 소유 지분에 따른 권리

모스크바 KBC
김선국 고문변호사(kim@ntpgroup.ru)



한국의 C사는 오랜 기간 거래를 해오던 러시아 파트너와 합작법인을 설립하여 러시아내 판매 법인을 설립할 계획으로 적합한 법인 형태와 소유 지분에 따른 권리에 대해 문의하였습니다.

러시아에서 가장 일반적인 법인형태는 유한책임회사, 폐쇄형 주식회사, 공개형 주식회사의 3가지 형태로 구분할 수 있습니다.

3가지 법인 모두 출자한도 내에서 민사상의 책임을 지며 유한책임회사와 폐쇄형 주식회사의 경우 지분(주식)거래의 우선권은 현 주주(사원)에게 있으며 공개형 주식회사는 현 주주의 동의 없이 공개 거래가 가능합니다.

1. 유한책임회사. 폐쇄형 주식회사. 공개형 주식회사의 차이점

자본금의 경우 유한책임회사, 폐쇄형 주식회사의 경우 1만 루블(월 최소 임금의 100배/현재 러시아 월 최소 임금은 100루블/ 2010.11.23일 현재 환율 1$=31.26루블), 공개형 주식회사는 10만 루블(월 최소 임금의 1000배)이며 유한책임회사는 법인 설립시 자본금의 50%를 납입하고 설립일로부터 1년 이내 잔여금을 납입완료하여야 합니다. 주식회사의 경우 설립일로부터 3개월이내 자본금의 50%를 납입하고 설립일로부터 1년이내 잔여금 납입 완료하여야 합니다. 1년 이내 자본금을 완납하지 않은 주주(사원)은 미지급금액에 따르는 금액만큼 주식(지분율) 소유분을 감소하여야 하며 자본금 총액도 감소시켜야 합니다.

법인등록시 유한책임회사는 관할 세무서에 법인등록신청 후 통상 10일 이내에 설립 허가가 발행되며 주식회사의 경우 세무서 등록 후 유가증권위원회에 추가적으로 등록하여야 합니다.

유한책임회사의 경우 지분거래시 계약서를 공증하여야 하며 계약



당사자들이 직접 공증인 면전에 입회하여 계약에 서명하여야 합니다.

주식회사의 경우 주주명부를 회사 내부에서 관리할 수 있으며 모든 주식거래사항을 주주 명부에 기재하여 보관하여야 합니다. 법률상 주주가 500인 이상인 주식회사의 경우 자격 있는 주주명부관리자 또는 전문관리회사가 관리하여야 합니다.

유한책임회사, 폐쇄형 주식회사, 공개형 주식회사 모두 1인 주주 설립 가능하며 폐쇄형 주식회사의 경우 주주가 50인 이상일 경우 공개형 주식회사로 법인의 형태를 전환하여야 합니다.

신설 법인의 주주(사원)가 단독 발기인으로 설립된 법인일 경우 신법인 설립시 단독 발기인으로 법인설립은 불가합니다. C사는 합작법인을 설립하는 경우이므로 본 제한은 적용되지 않습니다.

러시아에 처음 투자하는 C사의 입장에서 언어나 제도가 생소한 러시아에서 소유 지분에 대한 법적보호가 가장 중요한 부분이며 등록 절차의 간소함과 운영상의 편리를 고려하여 유한책임회사를 선호하였습니다.

2. 법인의 소유 지분(주식)에 따르는 권리

2-1. 유한책임회사 (이하-“회사”)

A) 사원의 권리

유한책임회사의 사원(지분 소유자)는 다음과 같은 권리를 보장 받는다 :

- 회사경영 참여;
- 회계 및 회사 활동과 관련한 모든 서류 열람 및 활동 사안 보고;
- 회사이익 배분;
- 일인 또는 다수의 사원에게 본인 소유 지분 전부 또는 일부 매각;
- 회사탈퇴에 대한 권한;
- 회사청산 시 잔여 재산에 대한 권리.

상기 권리 외 유한책임회사의 사원은 러시아 연방 "유한책임회사"(이하 - "회사법")법과 정관에 의해 부여되는 권리를 보장받는다.

B) 지분율에 따르는 권리

- 10% 이상 :

회사의 경영과 활동에 현저한 문제를 야기시킨 사원 강제 탈퇴 소송에 대한 권리(회사법 제 10조)

- 과반수 이상 :

정관 변경과 자본금 변경 또는 정관에 특별히 정한 경우와 사원총회 만장일치를 요구하는 사안을 제외한 모든 결정.

- 2/3이상 :

사원 총회 만장일치를 요구하는 결정 사안을 제외한 모든 사안 결정.

※ 사원총회 만장일치를 요구하는 사안은 : 발기인 협약서, 회사의 재조직 및 청산, 이익 배당에 대한 개정 사안이다. (회사법 제 28 조, 33조, 37조)

2-2. 주식회사

주주의 권리

• 1% 소유 주주

주주명부 열람, 주식의 종류, 소유자, 주식 액면 가액 확인, 주총 참석, 손실 발생 시 이사회, 대표이사, 위탁 운영 회사, 운영진을 상대로 손해보상소송권리. (주식회사법 제 51 조 4항, 유가 증권 거래법 제 8조 3 항)

• 2% 소유 주주

주총 안건 상정, 이사회 구성시 이사 추천, 위탁 운영 회사 추천, 감사 추천, 대표이사 추천권 등(주식회사법 제 53 조 1항, 2항)

• 10% 소유 주주

임시 주총 개최 소집 및 안건 상정, 회사 운영진 추천, 이사회 제출 안건 미결 또는 거부시 임시 주총 소집 요구, 회사 회계 경영 관련 자료 열람 및 제출 권. (주식회사법 제 55 조 3항, 8항)

• 25% 소유 주주

주총 안건 중 회사 제조직(구성), 청산, 정관 변경, 고액 거래(회사 자산의 25 ~ 50%이상 금액 거래), 발행 주식의 가격 결정, 비공개 주식 발행 결정에 대한 거부권. (주식회사법 제 79 조 32 조, 39조, 48조, 49조, 79조)

회사 경리장부 열람, 회사운영진의 회의록 열람권(주식회사법 제 91 조 1항)

• 50% 이상 소유 주주

특별다수결(3/4 또는 2/3)을 요구하는 결정 사안을 제외한 모든 주총

안건 결정권. (주식회사법 제 49 조 2항)

• 75% 이상 소유 주주

특별다수결 결정을 포함하는 모든 주총 안건 결정권.

※ 주식회사의 주총 정족수는 회사 총 주식소유 주주 중 과반수 이상 (50% + 1%) 주식 소유한 주주들의 참석하여야한다.-주식회사법 제 58 조 1항

상기의 내용들을 충분히 숙지한 C사는 최종적으로 유한책임회사의 형태를 투자 법인 형태로 결정하였고 러시아 사업 파트너와 지분율을 76% 대 24%로 정하여 실질적인 회사 경영권을 확보 하였습니다.

상담사례 4

• 단기 파견직원의 러시아 세무등록 조건

모스크바 KBC
심기창 고문회계사(ki-chang.x.shim@ru.pwc.com)

A사는 한국에서 제조업을 하는 회사입니다. 회사는 러시아 고객에 기술관련 컨설팅을 제공하기 위해 직원을 러시아에 파견하고자 합니다. 파견직원은 러시아에서 10주 연속으로 체류할 예정이고, 추가로 별도의 파견직원을 4주간 보낼 계획입니다.

이 직원들은 러시아 고객사에서 근무하고, A사는 이 직원들을 위한 근무공간을 별도로 마련하거나, 사무실을 임대할 계획이 없습니다. 회사는 본 건과 관련하여 러시아의 고정사업장 문제는 없을 것으로 판단하지만, 러시아 세무당국에 세무등록을 해야 되는지, 등록없이 본건을 진행할 때 위험이 없는지를 문의하였습니다.

러시아 세법에 따르면, 러시아에서 Subdivision (지점 및 대표사무소)를 통해 30일(Calendar) 이상 영업활동을 하는 외국법인은 반드시 러시아 세무당국에 등록을 해야 합니다. 비록, 명문적으로 Subdivision을 통해서 업무를 하는 경우로 명시되어 있더라도, 실무적으로는 이러한 Subdivision의 설립 없이, 즉, 사무실도 없이, 예를 들면, 직원이 출장으로 러시아를 정기적으로 방문하는 경우라 하더라도 세무등록을 해야 하는 것이 관례입니다. 즉, 러시아의 고정사업장 여부와 관계없이, 상기 등록 의무는 필수입니다.

실제로, 외국법인이 러시아 세무당국에 등록하기 위해서는, 다음과 같은 서류과 필요합니다.

1) 세무 등록 신청 서류

2) 법인등기부등본

3) 사업자 등록증 (납세자 확인번호 포함)

4) 러시아 내 Subdivision 설립을 위한 이사회 결정문서 또는 러시아 내 영업활동 개시 승인서

5) Subdivision 의 대표자에 대한 위임장 (Power of Attorney)



세무당국은 이러한 상기의 모든 서류 접수 후 5일 이내에 세무등록을 마무리해야 합니다. 뿐만 아니라, 외국법인이 러시아내 영업을 철수하기로 결정한 경우, 이를 결정 3일 이내에 세무당국에 신고하고, 등록번호를 말소하여야 합니다.

이러한 상기와 같은 세무등록 없이 러시아내 영업을 영위할 경우, 회사는 다음과 같은 불이익을 받을 수 있습니다. 즉, 1) 회사에 5,000~10,000루블의 벌금 부과 및 회사 임원에 500~3,000루블 과태료 부과, 2) 세무등록 없이 수행된 업무에 대한 수익의 약 10-20%를 추징당할 수 있습니다.

결론적으로, 회사의 파견직원이 30일 이상 러시아내 러시아 고객사에 기술 관련 컨설팅 용역을 제공하고자 체류한다면, 회사는 세무당국에 등록을 해야 합니다. 비록, 회사의 이러한 활동이 러시아내 고정사업장을 구성하지 않는다 하더라도, 회사는 세무당국에 등록하여, 러시아 세무당국에 세무신고를 할 의무가 발생합니다.

뿐만 아니라, 세무 등록 이후, 세무당국이 회사의 영업활동에 대해 조사할 가능성이 있으며, 이 때, 회사의 업무가 러시아내 고정사업장으로 규정될 경우, 추가적인 납세, 벌금 및 지연이자 납부 가능성도 배제할 수 없습니다.

해외투자 Tip

실무적인 관점에서, 러시아에서 세무당국 등록 문제를 고민할 때, 외국법인들은 당연히 1) 미등록시 잠재적인 위험 (즉, 벌금 등)과 2) 등록과 관련된 행정적인 번거로움 및 등록 후 발생할 잠재적인 이슈 (즉, 고정사업장 관련 논쟁 등)을 비교해보게 됩니다. 최종적으로, 회사가 러시아내 고정사업장 발생이 없다는 판단하에, 세무등록을 하지 않기로 결정을 한다면, 상기의 미등록시 야기될 수 있는 잠재적인 이슈들을 함께 고려해 보시기 바랍니다.



상담사례 5

• 종업원 식대제공관련 세제 이슈

모스크바 KBC
심기창 고문회계사(ki-chang.x.shim@ru.pwc.com)

B사는 러시아에서 제조업을 영위하는 러시아 내국법인입니다. 러시아 현지 공장에는 종업원을 위한 구내식당이 있으며, 이 회사는 별도의 케이터링업체인 C사와 계약하여 종업원에게 식사를 제공하고 있습니다.

B사는 합의된 식사금액과 종업원수에 근거하여 C사에 비용을 지급하고 있으며, 종업원에게 일정금액 (100루블)에 대한 식대를 보조해주고 있으며, 100루블을 초과하는 식대는 종업원에게 재청구하고 있습니다. 또한, B사는 이러한 구내 식당 건물 관련 감가상각비 및 수선비용을 법인세 목적상 손금으로 산입하고 있습니다.

회사는 이러한 식대 제공 및 구내식당 관련 법인세 목적상 상기 비용 인정 및 사회보장세 적용여부를 문의하였습니다.

일반적으로, 러시아 세법에서는 급여 관련 비용(상여, 기타 수당 등 포함)의 손금인정여부에 대해 다소 형식적인 요구조건을 규정해놓고 있습니다. 즉, 급여 관련 비용은 고용계약서상 규정하는 경우에만, 법인세신고 목적상 손금으로 산입하도록 하고 있습니다.

이에, B사는 고용계약서상 상기의 식대제공에 대한 규정이 없기 때문에, 법인세 목적상 손금 인정을 위해서는 현재 고용계약서를 수정하여 식대제공 및 관련 금액과 관련된 조항을 반드시 포함하도록 해야 합니다.

특히, 이러한 식대 제공은 내부 복지 정책의 일환으로 제공되는 것으로 고용계약서에 명시하고, 100루블의 금액에 대한 식대만을 회사에서 보조한다는 내부 복지정책을 별도로 마련하는 것이 바람직합니다. 이는 내부정책에 따라서, 즉, 내부복지차원에서 종업원에게 각종 혜택을 제공한다는 내용으로, 각종 혜택을 소개하는 것이 가장 유용하고 설득적인 방식이기 때문입니다.

이러한 식대제공 금액, 즉 급여관련 비용에 대한 러시아 사회보장세(Unified Social Tax)에 관한 세법 규정에 따르면, 고용계약서상 명시된 모든 급여 관련 지급 금액에 대하여 사회보장세를 적용하도록 규정하고 있습니다. 특히, 이 규정에서는 법인세신고 목적상 손금 불산입된 제급여 관련수당은 사회보장세 적용도 배제하는 것으로 명시하고 있습니다. 하지만, 실무적으로 세무서는 손금 불산입된 수당에 대해서도 사



회보장세 적용을 당연시 하고 있습니다. 즉, 세무서는 법인세 신고 목적과 관계없이 제 수당에 대한 사회보장세 적용을 하지 않은 내용에 대하여 인정하지 않고 있습니다.

구내식당 건물에 대한 감가상각비 및 수선비용의 손금인정여부에 대해서는 다음과 같습니다. 구내식당이 세법상 정의된 서비스 부서로 취급되지 않는 이상, 관련 비용을 법인세 목적상 손금으로 인정하고 있습니다. 즉, 세법에 명시된 회사의 서비스 부서란, 기숙사, 교육장 및 기타 비제조 부서로, 회사의 종업원 및 제3자에게 재화 및 용역을 제공하는 부서를 의미합니다. 이러한 서비스 부서에서 발생한 비용의 경우, 일반적으로 손금산입을 제한하기도 합니다.

하지만, 회사의 경우, 구내식당 자체는 종업원 및 제3자에게 해당 케이터링 서비스를 제공하지 않기 때문에, 서비스 부서로 간주되지 않습니다. 즉, 제3의 별도의 케이터링업체에서 본 서비스를 제공하고 있기 때문입니다. 이에, 회사는 러시아 세법에 따라, 관련된 감가상각비용 및 수선비용을 손금 산입할 수 있습니다.

해외투자 Tip

2010년 1월 1일부터 적용된 개정 세법에서는 사회보장세 명칭이 사회보험 납부(Social Insurance Contribution)으로 변경되었으며, 이러한 변경된 사회보험 납부 규정에는 손금 불산입 수당에 대한 사회보장세 납부 면제조항이 삭제되어, 회사의 종업원 식대제공 금액은 사회보험 납부대상 금액으로 반드시 처리되어야 합니다.

상담사례 6

• 러시아 과소자본세제 적용 여부

모스크바 KBC
심기창 고문회계사(ki-chang.x.shim@ru.pwc.com)

B사는 독일 내국법인으로 A사(러시아 내국법인)에 금전을 대여하고자 합니다. B사는 C사(한국본사)의 100%자회사이며, 러시아 국내법인인 A사도 C사의 100% 자회사입니다. B회사의 금전대여는 그룹내 회사의 보증없이 실행될 예정이며, 해당 이자율은 7~10% 범위에서 결정될 것입니다.

이 경우, 러시아 국내법인인 A사에 러시아 과소자본세제가 적용되는지 그리고, 관련 이자비용 손금 산입에 대해서도 문의하였습니다.



러시아 세법상, 과소자본세제 적용 대상 차입금은 다음과 같습니다.

1) 국외지배주주 차입금 (즉, 20%이상의 지분을 소유하고 있는 국외 모회사로부터 차입금)
2) 상기 국외지배주주가 출자한 러시아내 자회사를 통한 차입금
3) 국외지배주주 또는 러시아내 자회사(2번)의 지급보증 및 담보를 통한 차입금

이러한 상기의 세법상 명시된 총차입금이 자기자본 총액을 3배이상 초과할 경우, 이자비용은 손금 불산입되며, 배당금으로 간주되어 배당소득에 대한 원천징수 납부 의무가 생깁니다.

이에, 러시아 세법상, 해외 자회사로부터 제공된 금전대여는 과소자본세제 적용 대상 차입금으로 분류되지 않습니다. 이에, 이와 관련된 이자비용은 배당금으로 간주되지도 않습니다. 즉, 이자비용은 모두 손금산입 가능합니다.

세법상 대상 차입금에 대한 규정이 명확하지만, 이러한 해외 자회사로부터의 차입금에 대한 과소자본세제 적용 여부에 대한 세무서와의 분쟁이 발생하고 있어, 이에 대한 법원 판례를 소개하고자 합니다. 즉, 이러한 판례의 내용을 볼 때, 여전히 세무당국은 세법상 규정되어 있지 않은 해외자회사 차입금에 대해 과소자본세제가 적용되어야 한다고 주장하고 있습니다.

하지만, 판례 결과는 모두 납세자의 손을 들어주었습니다. 즉, 이러한 과소자본세제 규제를 받지 않기 위해서는, 이러한 금전 거래가 정당한 사업목적에서 필수적이어야 하며, 세금 회피 목적이 되어서는 안됩니다. 만약, 세무서가 이러한 금전거래가 순전히 이자비용 손금산입 및 소득세 원천징수 미납이라는 세제 혜택을 받기 위한 거래라는 것을 입증한다면, 이러한 거래는 부인당할 소지가 높습니다.

상기 언급된 과거 판례의 경우, 해당 회사는 해외자회사가 그룹내 금융회사로, 그룹내 모든 자회사에 대해 금전을 대여해주는 기능을 하는 회사라는 점을 강조하며, 이러한 금전거래에 대한 사업목적상 정당성을 입증하였습니다.

이에, 본 건의 경우도 해외 자회사가 그룹내 금융기능을 담당하는 회사라는 점에서, 관련된 이자비용은 전액 손금인정 받을 수 있다고 판단됩니다. 그러나, 여전히 세무서는 색안경을 끼고 논쟁의 소지를 찾을 수도 있으니, 이러한 상황을 대비하기 위한 충분한 사유를 준비하는 것이 바람직하다고 판단됩니다.

A사가 러시아 과소자본 적용을 받지 않아, 관련된 이자비용은 다음 조건을 충족시킨다면, 전액 손금산입 가능합니다. 러시아 세법상, 비용 손금을 위해서는 일반적으로 비용의 경제적 정당성 및 적절한 증빙서류 구비가 필요합니다. 게다가, 세법은 이자율 수준에 대해서도 일정한 규제를 하고 있습니다.



특히, 이자율이 러시아 금융회사들이 제공하는 유사한 차입금에 대한 이자율 수준과 비교시, 20% 이상 벗어나지 않아야 합니다. 물론, 이러한 비교가능한 차입금이 없다면, 외화차입금에 대한 이자율 상한선은 15%, 러시아 루블화 차입금에 대해서는 러시아 중앙은행의 리파이낸싱율의 110%로 간주됩니다.

A사의 경우, 이자율이 15% 미만으로, 외화차입금 가정시, 적절한 증빙서류만 구비된다면, 손금산입에는 문제가 없습니다. 비록, 세무서가 이자율에 대해 이전가격 규정을 적용하려고 시도한 사례가 실무적으로 있지만, 현재 러시아 이전가격 세제상 이자율은 세무당국의 통제 권한 밖에 있습니다.

해외투자 Tip

향후, 새로이 소개될 이전가격 개정법안 (2011년 1월이후 발효 예정)에서는 관계사간 금전대여에 대한 이자율 수준에 대한 규정이 명시될 것으로 예상됨에 따라, 미래의 관계사간 금전대여시 이자율 수준을 고려할때, 이 점을 꼭 고려해보시기 바랍니다.

상담사례 7

• 러시아(연해주) 농업투자진출

해외진출컨설팅팀
김창식 상담위원 (cskim@kotra.or.kr)



A사는 러시아 연해주 지역에 농업 투자 진출을 계획하고 있습니다. 현지 업체로부터 약 2백만평 정도의 농지에 대한 제의를 받았습니다.

국내 업체의 연해주 지역의 농업 투자 진출에 대하여 가급적 많은 정보가 필요하며, 특히 농지 취득과 관련된 내용, 한국 진출 기업현황 및 성공사례, 운영과 관련된 애로사항 등을 문의하였습니다. 아울러 현지 진출시 적합한 법인 형태에 대하여도 문의하였습니다.



러시아의 농업투자 대상지역으로는 러시아 남부 흑토 지대 와 연해주를 고려 해 볼 수 있습니다. 특히 연해주 지역은 우리나라와 국경이 인접하여 있고 우리나라의 몇몇 업체에서 농지를 확보 하여 진출하여 있습니다. 연해주 지역의 총 농지 면적은 770만 ha이고 이중에서 논은 18만 ha, 밭은 80만ha, 초지는 160만ha 그리고 나머지 520만ha는 방목지입니다. 농작물의 생산성은 매우 낮은 편이며 그 이유는 비료와 제초제 부족, 노후화된 농기계 및 방치된 농업 시설 등입니다. 아울러 체재변화 과정에서 대부분의 농지가 유휴화 되어 있는 상태입니다.

2010.11월 현재 우리나라 농림식품부가 집계한 국내 민간기업의 해외 농업 투자 현황에 따르면 52개 업체가 18개국에 29만여 ha의 농경지를 확보 하고 있는데 이중의 57%인 17만여 ha가 러시아의 연해주로 우리나라 기업의 해외농업투자는 연해주로 집중되고 있습니다. 러시아 연해주에는 현대 중공업 (현대 아그로), 인탑스 (알로프리모리에), 대순진리회(아그로상생), 동북아평화 연대, 이지바이오(에코호즈), 우니베라(유니제)등 8개 기업이 진출해 있습니다. 또 경상남도도 연해주 미하일로프카에 농지를 확보하여 옥수수를 재배할 예정입니다. 이중에서 성공적인 경우는 아그로상생과 동북아 평화 연대 등인 것으로 알려지고 있습니다.

연해주에서의 농지 확보는 오직 임차를 통하여만 가능합니다. 러시아 연방법(2002. 7. 24일자 No. 101-FZ)에 의하면 외국인, 외국법인, 무국적자의 지분이 50%가 넘는 외국 법인은 농지 소유가 불가능 한 것으

로 규정하고 있습니다. 한편 농업용 토지의 거래에 관한 연방법 제9조에 의하면 농업용 토지중 국가토지대장에 등록된 농지는 임차 가능한 것으로 되어 있습니다. 농지 임차 기간은 49년을 초과 하지 않아야 합니다. 연해주 조례 (2003.12.29일자 No.89-kz)에 의하여 곡물재배용 농지 및 축산용 토지는 10년, 포도 등 다년생 작물용 토지는 20년 임차토록 되어 있습니다. 아울러 외국인이 임차한 토지도 재임대할 수 있습니다. 한 가지 주의할 것은 '파이'입니다. 파이는 법적으로 미완성된 (현물로서 분리가 안된) 농업용 토지를 말합니다. 외국인 및 외국 법인은 농지 파이를 소유할수 없으며 토지 지분을 분리하지 않고는 임차도 불가능함을 유의하여야 합니다. 농산물과 농산품의 생산 가공 보관과 관련있는 건물 시설물 등 농업 시설물에 대하여는 외국인(법인)도 소유 가능합니다.

연해주의 농지 임차료는 ha 당 연간 2천원 선이지만 임차료가 점차 상승하는 추세에 있습니다. 그리고 기본 인프라는 어느 정도 되어 있으나 관개 수로가 제대로 되어 있지 않은 곳이 많아 사전에 철저한 조사가 필요합니다. 아울러 농기계 및 전문 인력이 부족합니다. 농지의 질이 좋지 않아서 ha 당 콩 생산량이 2톤으로 국내의 3톤에 비하여 크게 떨어지고 있습니다. 아울러 기후에 적합한 좋은 종자도 부족하고 봄의 잦은 비, 가뭄, 가을의 이른 추위로 파종이나 수확에서 차질을 초래 할 수도 있습니다.

농업 활동을 목적으로 외국인(기업)이 러시아 내에 현지 법인을 설



립하는데 대하여는 법인 및 개인 사업의 국가 등록에 대한 연방법 제 1조 , 제 12조에 의하여 별도의 규제는 없습니다. 따라서 주식회사(Joint-Stock Society)나 유한책임회사(Limited Liability Society) 형태로 진출하는 것이 바람직할 것으로 보입니다. 주식회사는 공개형과 폐쇄형으로 나눌수 있으며 외국 업체에 대한 지분 제한 비율은 없습니다. 모든 주식회사는 회사 설립 후 러시아 연방 유가증권위원회에 주식 발행에 대하여 신고 해야 합니다. 유한책임회사의 설립은 주식회사 보다 절차가 간단합니다. 러시아 유한책임회사 법상 설립자는 1인으로도 가능하며 최대 50인을 초과 할 수 없습니다. 유한책임회사는 설립이 간소하고 지분 소유자간의 결속력이 양호하고 관리의 편리함 등의 이유로 외국 기업들이 선호하는 형태입니다. 구체적인 설립절차에 대하여는 OIS 홈페이지(www.ois.go.kr)를 참조하시기 바랍니다.

해외투자 Tip

농지의 소유권에 대하여 관심을 보이는 분들이 많습니다. 외국 투자자는 농지를 장기(최대 49년) 임차만 가능하며, 토지 소유권은 인정되지 않습니다. 임차한 토지를 재 임대 하는 것은 원소유자가 동의하지 않는 한 원칙적으로 허용되지 않습니다. 토지 임차 계약 후 3년 내에 30% 이상을 경작하지 않으면 정부는 임차 계약을 취소하고 강제 환수할 수 있습니다.

소유권이 불분명한 파이를 소유 가능한 것처럼 하는 경우가 있습니다. 이는 법적으로 미완성된 농업용 토지임으로 법적 절차를 거쳐 소유자로부터 강제 차압될 수도 있습니다.

농업 투자는 초기 투자 비용이 막대하고 기후 계절적 요인으로 시행착오를 거칠 확률이 높은 사업입니다. 특히 연해주 지역은 국가 체제 변환기에 농토들이 장기간 방치되어 기본 시설이 낙후되어 있고 부대시설도 거의 없으며 영농기계, 기술인력도 부족한 점 등을 충분히 고려하여 투자가 결정되어야 합니다.

상담사례 8

• 중부 시베리아 자원개발 투자여건

해외진출컨설팅팀
김창식 상담위원 (cskim@kotra.or.kr)

T사는 중부 시베리아 지역 및 중앙아시아 지역의 자원 개발에 관심을 가지고 이 지역 진출을 추진하고 있습니다. 시베리아 지역 뿐 아니라 카자흐스탄등에서 자원 개발에 대하여도 관심이 있습니다. 특히 석유공사, 포스코 등 한국 대기업의 진출과 관련되어 이들에게 원자재로 또는 중간자재로 자원을 개발 공급하는 프로젝트에 참여하기도 원하고 있습니다. 이에 따라 이 지역의 자원 현황과 이 지역개발 참여에 가장 큰 문제점인 물류에 대하여 문의하였습니다.

시베리아 지역은 자원의 보고로 여겨지고 있으며 최근 들어 탐사 활동이 활발하게 진행되어 원자재의 매장량이 점차 증가하고 있습니다. 총 17.8만 평방 킬로미터의 면적의 시베리아에는 원유, 천연가스, 금, 석탄, 보트사이트 등 83종의 자원이 채굴되고 있으며 원유와 가스의 경우 매장량이 약 4000만톤이며 추정량은 1억1300만톤입니다. 석탄은 주로 동부 지역에 매장되어 있으며 고품질 무연탄의 매장량은 약 80억톤이며, 비철금속의 경우 티타늄이 170만톤 지르콘이 720만톤 보크사이트도 상당량 매장 되어 있습니다. 최근 금광도 속속 발견 되고 있습니다. 건축자재로 대리석은 4개지역에 매장이 확인되었고 석회석은 1억 3800만톤이 매장되어 있습니다.

시베리아와 인접한 카자흐스탄에도 최근 관심의 초점이 되고 있는 석유와 가스는 대량 매장량이 확인되고 있어 총 214개의 광구가 등록되어 있습니다. 여타 광물 자원은 우라늄과 크롬이 세계 2위의 매장량을 보이고 있으며 연과 레늄은 세계 4위의 매장량, 붕소와 카드늄은 5위, 철광석과 아연은 6위의 매장량을 가지고 있는 등 주기율표에 나오는 화학원소가 모두 망라될 만큼 다양하고 풍부한 지하자원을 보유하고 있습니다.

이지역의 풍부한 지하자원을 활용하기 위하여 우리나라 기업들의 관심이 급증하고 있는 가운데 이 지역 진출에 가장 큰 장애 중에 하나는 물류운송입니다.



시베리아의 자원 개발을 위하여는 시베리아 횡단 철도(TSR)을 이용하여야 하는데 TSR의 정 중앙에는 이지역 물류기지의 중심인 노보시비르스크가 위치하여 있습니다. 노보시비르스크를 기준으로 블라디스토크까지는 5,900Km 이며 칼린드라드까지는 4,600Km입니다. 아울러 노보시비르스크에서 중국과 TCR이 연결되고 있습니다.

카자흐스탄(알마티)에서 부산까지 운송 경로별로 거리와 시간을 비교하면 TSR을 이용시 총 7,730Km로 소요기간은 약 22-27일, TCR을 이용시 총 5,531Km로 소요기간은 23-30일입니다. 운송비용은 20피트 콘테이너의 경우 $3,000, 40피트 콘테이너는 $5,200입니다. 이러한 운송기간과 운송 비용은 이지역 광물자원 투자자에게는 큰 부담이 되고 있습니다.

일반적으로 TSR은 안정성이 장점이고, TCR은 신속성이 장점인 것으로 알려져 있습니다.

해외투자 Tip

운송 경로중 중국을 경유하는 TCR을 이용시 지하자원 등 원자재의 통관을 중국측에서 거부하는 경우가 종종 있습니다. 따라서 TCR 이용이 가능한지를 사전에 확인 하여야 합니다.

중국 국경에서 발생하는 환적 문제와 원활하지 못한 화차 공급, 국경 통과시 각종 검사 및 검사 비용요구로 TCR이용에 불편한 점이 있습니다.

러시아 진출에 대한 외국인 투자 인센티브는 거의 없는 실정입니다. 개발장비 반입 등에 관세 감면 외에는 투자 진출에 대한 감세 인센티브는 거의 없습니다. 다만 외국기업의 러시아 진출을 돕기 위하여 러시아 국가등록청이 1994년 설립되어 운영되고 있음으로 이를 이용시 현지 법인 설립 등을 용이하게 할 수 있습니다. 또한 러시아에서는 자원 개발 사업을 국책사업으로 추진하고 있으나 러시아 기업들의 기술이 낙후되어 있어 외국기업과의 협조가 불가피한 현실임으로 이러한 여건을 활용한 한국 기업의 진출 전략이 필요 합니다.

한편 광물 자원에 대한 물류 비용을 절감하기 위하여 이 지역에서 1차 가공하는 경우 가공 공장에 대한 건설 비용이 한국에서 건설비용에 약 2배가 소요 되는 것으로 나타나고 있습니다. 이 이유는 이지역에는 대형 가공 공장 건설에 필요한 각종 설비 및 장비들을 현지에서 조달할 수 없어 대부분 수입하여야 하기 때문입니다. 따라서 현지에서 채굴된 광물은 이 지역 인근에 진출한 한국 대 기업의 현지 공장이나 러시아의 대기업에 공급하는 방안을 적극 검토할 필요가 있습니다.

India





상담사례 1

• 인도 홈쇼핑 진출의 최적 방안

뉴델리 KBC
변정민 과장 맥스틴 인도자문 인도법인 (vaenil214@maxtin.co.kr)

A사는 한국에서 홈쇼핑을 운영하는 회사로 최근 인도 진출을 위한 현지시장조사를 진행하고 있습니다. 인도의 홈쇼핑 시장은 아직까지 성장 초기단계이며 많은 다국적 기업들이 관심을 보이고 있습니다. 이와 관련하여 인도 홈쇼핑 시장 진출을 위한 전략적 접근 방법 및 리스크 관리에 대해 문의하였습니다.

1) 투자형태에 따른 분석

가) 운영업체

인도 홈쇼핑 시장에 진출한 외국기업은 아직 소수에 불과합니다. TV 홈쇼핑 시장에 Telebrands India, 온라인 쇼핑에는 E-Bay가 단독 투자형태로 진출하였습니다. Shop 24 Seven과 Star CJ는 합작투자 형태를 취하였고, Homeshop18은 외국 업체로부터 15%의 지분 투자를 받았습니다.

이들의 투자 형태를 분석해 보면 인도시장의 특수성을 고려하여 합작 투자를 선호한 것으로 판단됩니다. 일반적으로 단독투자가 합작투자보다 위험성이 높다고 알려져 있습니다만 인도의 경우 종교, 문화, 언어 등의 다양한 이질성으로 인해 단독투자가 오히려 더 안전하다고 평가됩니다.

그 이유는 인도의 경우 오랜 기간 협조관계로 신뢰가 구축되어도 예기치 못한 문제가 생기는 경우가 빈번하며, 지분을 50% 이상 확보하고 있더라도 의사결정 과정에서 파트너와 갈등이 생겨 운영에 문제가 생기는 경우가 종종 있기 때문입니다. 그래서 단독으로 의사결정을 할 수 있는 단독투자가 오히려 성공가능성이 더 높다고 평가됩니다.

한편, 합작투자의 경우 외국기업은 인도시장에 밝지 못하고, 영업망이나 유통망을 형성하는데 한계가 있으므로 로컬기업으로부터 그러한 부분의 도움을 받을 수 있기에 안전한 방법으로 여겨집니다.

〈표 1〉 인도 홈쇼핑시장 투자형태

업체	투자형태
Telebrands India	단독투자
Shop 24 Seven	합작투자
Homeshop18	지분투자
Star CJ	합작투자
E-Bay	단독투자

나) 협력업체

대표적인 성공사례인 락앤락은 2001년 바이어와 대리점을 통해 공급하며 인도 시장에 진출하였습니다. 그러나 2007년에는 인도에 연락사무소를, 2008년에는 현지법인을 설립함으로써 시간이 지남에 따라 투자형태를 달리하였습니다. 인도에서 연락사무소와 법인과의 가장 큰 차이는 영업행위 여부에 달려있습니다. 연락사무소의 경우 영업행위를 일체 할 수 없는데 반해 법인은 가능하기 때문입니다.

락앤락의 경우 초기 진출시 안전한 수출의 형태를 택한 것으로 보여집니다. 수출을 통해 상품에 대한 인지도를 높인 후, 그 형태를 법인으로 변화함으로써 자체적으로 적극적인 마케팅 활동도 수행하고 있습니다.

일반적으로 우리나라 중소기업이 해외시장에 진출할 수 있는 가장 안정적인 방법은 수출의 형태이며 인도도 예외는 아니라고 생각되며 수출을 통해 현지대리점에 공급하고 소비자의 반응을 본 이후에, 현지 홈쇼핑시장과 접촉하여 적극적으로 홍보 및 판매를 하는 것이 좋을 것이라고 판단된다. 또한 인도 소비자의 반응과 시장가능성을 살펴본 후,

법인설립의 단계에 이르러 규모를 확대하는 것이 현명한 방법이라고 판단됩니다.

2) 투자시기에 따른 분석

인도시장은 경제성장과 함께 전반적으로 내수시장이 성장하고 있는 시점으로 보여지며, 인도 소매업시장은 아직 전통적인 소매업이 주를 이루며 초기 단계이지만 급격하게 성장할 것으로 예상됩니다. 이로 인해 최근 일본, 미국, 유럽 등 세계 각국 기업들이 시장을 선점하기 위해 적극적인 투자 양상을 보이고 있습니다.

이러한 내수시장이나 소매업의 성장세로 보아서는 인도시장에서 단기적인 수익을 기대할 수 있을 것으로 생각될 수 있으나 인도는 시장자체가 매우 다양하고 복잡하며 열악한 인프라 등 어려운 사업 환경을 고려한다면, 단기적인 수익보다는 중장기적인 수익을 목표로 하는 것이 현명할 것으로 판단됩니다. 한편, 소매업에 대한 정부의 FDI 정책이 완화될 것으로 기대됨에 따라, 그 동안 제한되었던 외국기업이 대거 진출할 것으로 예상됩니다.

이러한 점을 고려할 때 선진입할 경우 여러 시행착오를 겪으며 어려움에 직면할 지도 모른다는 단점은 있으나, 시장을 선점할 수 있는 기회를 가질 수 있다. 반면 후진입할 경우 그러한 시행착오를 겪는 과정은 생략할 수 있으나 이미 진입한 업체로 인해 경쟁이 치열할 것으로 예상됩니다.



그러므로 중장기적인 계획을 세워서 진출 준비를 할 필요성이 있다고 판단됩니다. 또한 인도 시장 현지화를 위한 제품의 시장조사 및 CEPA로 인한 관세 혜택, 인도의 지역별 사업 환경 및 소비패턴 등에 대한 사전 조사는 빠르면 빠를수록 좋다고 판단됩니다. 그리고 조사 과정에서 유리한 시점이 오면 재빠르게 진입하는 것이 효율적이라고 판단됩니다. 여기서 유리한 시점은 관련 사업의 FDI가 100% 허용되는 시점, 혹은 CEPA로 인해 관련 품목의 관세 혜택을 받을 수 있는 시점이라고 할 수 있습니다.

3) 지역별 기회에 대한 분석

New Delhi와 Mumbai를 중심으로 한 대도시는 인프라가 비교적 발달하였고 두터운 유효수요층이 존재하고 있지만, 기진출 업체로 인해 시장점유율을 차지하는데 어려움이 있을 것으로 예상됩니다. 반면 일부 Tier Ⅱ와 Tier Ⅲ 지역은 아직 미개척 시장이라 할 수 있을 정도로 TV홈쇼핑 시장이 제대로 형성되어 있지 않아 기회가 엿보이지만, 진출시 기반시설이 형성되어 있지 않아 어려움을 겪을 수 있는 지역으로 판단됩니다. 그러나 한편으로는 선진입 업체로써 'first-mover's advantage'를 꾀할 수 있는 가능성 있는 시장이라고 할 수 있습니다.

좀 더 구체적으로 살펴보면, 수요가 높고 인프라가 비교적 잘 구축된 Tier Ⅰ 도시 중에는 Bangalore가 유일하게 홈쇼핑 업체가 미진출한 지역입니다. 또한 최근 수요가 늘어나고 있는 Tier Ⅱ도시 중에는 Chennai를 제외하고 Pune, Hyderabad, Kolkata가 모두 미진출 지역입니다.

또한 주별로 살펴보면, Maharashtra, Gujarat, Karnataka를 포함한 인도

남서쪽 지역이 전반적인 소매시장 성장 가능성이 높은 지역입니다.

인도는 남한의 33배에 달하는 광활한 영토를 가지고 있습니다. 이로 인해 인도 전 지역을 대상으로 한다는 것은 초기 진입시 어려움이 따를 수밖에 없습니다. 그러므로 주별 혹은 지역별로 접근해야 한다는 것을 우선적으로 명심해야 합니다.

또한 인도는 많은 인구와 넓은 영토로 인해 빈부격차가 심하며, 도농간의 격차는 물론 지역별 격차도 심한 나라입니다. 그러므로 지역별 소비 패턴, 특징 등을 잘 파악하여 전략적으로 상품을 판매하여야 합니다.

상담사례 2

• 인도 노동법관련 노동자관리 유의사항

뉴델리 KBC
변정민 과장, 맥스틴 인도자문 인도법인 (vaenil214@maxtin.co.kr)

B사는 최근 인도에 진출한 제조업체로 델리 인근 노이다 지역에 위치하고 있습니다. 인도의 경우 많은 한국 제조업체들이 인력 공급 에이전트를 통해 노동자를 수급하고 있습니다. 이에 따른 노동자 관리의 어려움을 호소하고 있으며, 분쟁 발생시 이를 해결하기 위한 장치가 없어 제조업체들이 상당한 리스크를 가지고 회사를 운영하고 있습니다. 이와 관련하여 B사는 인도 노동자 관리 유의사항을 문의하였습니다.

인도인들은 일반적으로 매우 순종적인데 이것은 아마도 전통적으로 내려오고 있는 신분제도인 카스트의 영향이 큰 것으로 보입니다. 따라서 사무실에서도 상사가 지시하는 사항에 대해 결과와는 상관없이 'No'라고 대답하는 경우를 찾아보기 어렵습니다.

계급 사회의 특성으로 인해 'BOSS'의 개념이 상당히 강하기 때문입니다. 인도인들의 경우 'BOSS'는 모든 의사 결정과 그에 대한 모든 책임을 함께 지는 사람으로, 심지어 그들의 'BOSS'가 100% 잘못된 말을 하더라도 누구도 거역하지 않는 경향이 있습니다.

이로 인한 책임 회피 경향이 두드러지므로 업무에 있어서 특정인의 특정 직무에 대한 의무 및 책임에 대한 명확한 주지 및 문서화가 필수적입니다.

또한 일반적으로 매우 느린데 이 또한 카스트 제도의 영향으로 볼 수 있으며, 상위 카스트를 가진 사람을 육체적/물리적인 일을 항상 보다 신분이 낮은 사람에게 시키기 때문에 모든 일이 매우 느린 편입니다.

그 결과 일반적으로 업무를 시켜놓고 할 수 있냐고 하면 무조건 '노 프라브렘 (No Problem)'이라고 대답을 잘하지만 막상 시간이 되어 결과를 물어보면 안되어 있는 경우가 많으므로 반드시 중간점검을 하는 것이 좋으며, 때로는 제대로 이해했는지를 다시 설명하도록 하여 재확인하는 편이 좋습니다. 한 투자업체의 사장은 인도인들이 No Problem이라고 얘기하면 '생각해 보겠다'라는 표현으로 생각하면 된다고 조언하기도 합니다.

인도인들은 처음 만난 사람들과도 마치 오래 전부터 잘 아는 사람처럼 아주 친숙하게 많은 말을 합니다. 또한 어떤 일의 결과가 잘못되었을



경우 거의 대부분 다른 이유를 들어 변명을 합니다. 이것은 자신의 논리를 주장하여 상대방을 설득시켜 자신의 주장을 관철하고자 하는 성향에서 나온 것입니다. 그러므로 하급자보다 업무에 능통해야 합니다.

인도에서 10년을 근무하고 귀국한 일본 미쯔비시상사의 한 임원은 자신의 경험을 기술한 책에서 '끝까지 확인하고 절대로 믿지 말라'고까지 적고 있습니다.

그러나 이러한 특성 또한 지역에 따라 많은 편차를 보이는데, 북부 히마찰 프라데시 지역 등의 사람들은 매우 정직하고 성실한 것으로 알려지고 있는 등 지역에 따라 편차를 보입니다. 네팔인 등 외국인들도 적절히 활용하는 것이 중요합니다. 또한 외국계기업에 근무하는 인도인들은 높은 급여 수준과 함께 상당히 근면한 것으로 평가되고 있습니다.

사업관계에서 인도인들은 매우 끈질긴 것으로 유명합니다. 거의 계약단계라고 생각하는 순간에도 새로운 요구조건을 들고 나와 협상을 원점으로 돌려놓는 경우가 허다함에 따라 인도 거래를 오래 한 사람들은 이제 계약단계다 싶으면 '이제부터 시작이다'고 생각하라고 조언할 정도입니다.

노사간 협상에 있어서도 이와 유사하게 상당한 인내심과 이해력이 필요하다. 모든 협의 및 합의 내용들은 신속히 문서화하고 전 종업원들이 결정내용을 공유할 수 있게 하여야 합니다.

현지의 주변업체 및 경쟁기업의 인사정책, 근로조건에 대해 항상 파악하고 있어야 합니다. 자사의 노사관리에 아무런 문제가 없다고 확신하고 자칫 방심할 경우 주변 업체 노사갈등의 여파가 직·간접적으로 영향을 미칠 수 있습니다. 또한 주재원과의 마찰, 언어소통의 장애, 대화

기법의 차이, 업무지식의 상이, 처우 차이에 대한 이해부족, 정보공유 부족 등으로 인해 현장과 사무실간 근로자의 불신과 불만이 고조될 수 있으므로 현지 근로자의 의식과 특성 파악, 제도운영 개선 등을 통하여 문제 발생소지를 줄여나가는 것이 매우 중요합니다.

또한 절차를 중시하고 문서작성에 능합니다. 인도에서 어느 기관을 방문할 때도 반드시 사전에 문서로 통보하고 상대방으로부터 승낙의 문서를 받아야 유효한 것으로 생각될 만큼 문서를 중시합니다. 따라서 인도인들과의 거래 시에는 주요사항은 반드시 최고책임자와 협의하고 합의된 사항은 문서로 남기도록 해야 합니다. 또한 절차를 중요시 여기기 때문에 한국에서보다는 일이 진행되는데 시간이 걸릴 수 있는 점을 고려하여야 합니다.

최고책임자와 협의하지 않아 나중에 문제가 생기면 인도 관련자들은 말을 바꾸거나 책임을 회피하는 경향이 있습니다.

책임사항을 회피하기 위해 미리 개인자격으로 기술하는 경우도 있으므로 주요사항은 반드시 문서로 받아두어야 하며 계약서에는 유효기간을 정해 고의로 이행을 지연하거나 변경하지 못하도록 해야 합니다.

인도인들의 근무 자세는 인도의 신분 제도인 카스트와 연관성을 많이 가지고 있습니다. 신분에 따라 하는 일의 내용이 다른 경우가 많으며 이로 인해 외부에서 보았을 경우 노동 시장의 엄격한 분할이 나타난 것처럼 보이게 됩니다.

즉, 사람을 고용하고, 고용한 사람을 어떠한 직무에 배치할 것인지를 정할 때에는 그 특정인의 인도 사회에서의 신분을 고려하여 정하는 것도 고려해 볼 만 합니다.



인도인들의 경우 작업에 있어서 엄격한 표준관리가 용이하지 않은 측면이 있습니다. 표준제품의 대량 생산과 관련해서 인도 작업자들과 고려해야 할 사항은 회사가 원하는 표준의 관리가 무엇인지를 정확한 대화를 통해 명확히 주지시키는 대화의 중요성을 인식하여야 합니다.

인도 현지에서 외국인 관리자들이 겪는 가장 큰 문제점 중의 하나는 품질 관리의 문제입니다. 많은 현장 작업자들의 경우 글을 읽거나 쓰지 못하는 경우도 있으므로, 종종 훈련 매뉴얼이나 작업 매뉴얼이 큰 효과를 보지 못하는 경우가 있습니다.

또한 그들이 경험해 보지 못한 다양한 작업 공구들에 대한 적응도 쉽지 않은 경우가 많습니다. 그러므로 인도에서 표준작업과 품질관리의 효율성을 위해서는 지속적인 훈련과 커뮤니케이션이 중요합니다.

큰소리로 말하는 것을 싫어함으로 부드럽고 조용하게 업무지시를 하여야 합니다.

기술지원 온 출장자들이 언어소통이 안되어 작업지시를 하였으나 지정한 시간에 결과가 나오지 않자 화가 나서 고함을 치거나 때리는 흉내만 내어도 현지인들이 맞았다면서 현지인 관리자들에게 보고를 하여 한순간 어려운 노사관계를 형성되기도 하는 경우가 있습니다.

인도인들을 꾸짖을 때에는 가능한 한 여러 사람 앞에서 꾸짖지 말고, 특히 부하들 앞에서 상사를 꾸짖으면 인격모욕이라고까지 생각하므로, 별도로 불러 꾸짖으며, 이때도 막연하게 잘못했다고 말하기보다는 "무엇이 잘못되었다" "어디가 잘못되었다"고 구체적이고 명확하게 지적을 하고 개선책에 관해서도 이야기해 주는 것이 좋습니다.

화가 나더라도 절대로 한국말로 욕설을 하거나 때리거나 (심지어 때리는 시늉조차 해도 안됨)하면 심각한 문제가 발생할 여지가 있으므로, 작업자를 직접 대하기보다 현지인 매니저를 불러와서 문제를 해결하여야 합니다.

인도인들은 담당 상사로부터 업무지시를 받거나 보고를 하는데 익숙해 있으나, 대개의 한국 사람들은 타부서 직급이 낮은 직원에게 직접 업무지시를 하는 경우가 종종 있고 이로 인해 현지인들이 상당히 혼란스러워 하는 경우가 있었습니다. 즉 인도인들은 사람중심의 관리체계보다는 일중심의 관리체계에 더 익숙하다는 것을 알 수 있습니다. 인도인들에게 있어서 조직전체의 시스템이 갖는 중요성은 자신의 직속상관, 혹은 직속 라인이 갖는 중요성에 비해 현저히 떨어집니다. 따라서 어떤 지시가 최하위층까지 정확히 전달되도록 하기 위해서는 지휘계통을 간결하게 하고 일의 완급과 우선순위를 미리 정하여 지시하여야 합니다.

업무지시를 할 때는 처음부터 가능하다면 구체적인 업무의 줄거리 및 기대하는 결과의 내용이나 기한 등을 자세히 기록하여 주는 것이 좋습니다.

회의를 진행할 때도 한국인들은 곧 바로 문제해결의 노하우를 검토하지만, 인도인들은 이론적으로 많이 접근하려고 하다 보니 추상적, 포괄적으로 회의가 진행되어 주어진 시간내에 결론을 내리지 못하는 경우가 많이 있습니다. 따라서 회의시에는 논의할 요점을 명확히 제시한 후 이를 중심으로 논의하는 것이 단시간에 회의결론을 구할 수 있는 방법입니다.



인도인들은 시간이 무한하다고 생각하는 경향이 있습니다. 따라서 근태관리 상의 일정준수의식 및 시간 지키기 의식이 약합니다. 따라서 항상 중간점검 및 한국인들이 시간 지키기에 모범을 보여주면서 이들을 변화시켜야 합니다.

인도인들은 의외로 물질적인 것보다 정신적인 것에 우리보다 더욱 민감한 편입니다. 따라서 칭찬하는 말 한마디, 인정해주는 말 한마디, 관혼상제에의 참석 및 관심 있는 말 한마디에 민감하므로 이를 적절히 활용하면 좋습니다. 즉 금전적 보상과 함께 비금전적 보상, 특히 인정(recognition)등의 효과성이 아주 좋다고 할 수 있습니다.

인도인들은 메모하기를 좋아하지 않습니다. 따라서 업무지시 때 반드시 지시사항을 메모토록 교육해야 합니다.

인도인들의 경우 우리나라 근로자들 보다 권한이 부여되면 그 만큼 책임을 지는 긍정적 사고를 가지고 있으므로 권한과 책임의 적절한 사용도 중요한 인적 자원 관리의 한 방법이 될 수가 있습니다.

인도인은 구체적인 업무지시에 대해 그대로 따르며 심지어는 잘못된 경우라도, 업무지시를 따르는 경향이 있으므로 이점이 인사관리에 고려되어야 합니다. 아무리 힘들고 어려운 작업이라도 상사의 지시라면 그대로 시행하므로 정확히 구체적으로 지시하면 좋은 결과가 따릅니다. 또한 3D 작업을 마다하지 않습니다.

다문화, 다인종의 영향으로 결집력이 약하므로 이를 노무관리에 적절히 활용하여야 합니다. 아래에서 언급되듯이 우리나라 투자업체들이 특정지역의 근로자를 과도하게 채용하지 않은 것도 이와 같은 맥락에서 이해될 수 있습니다.

인도인을 관리할 때 체력이 약하며 도로, 통신시설이 정비되어 있지 않다는 점을 고려하여야 합니다. 체력이 약하기 때문에 3-4일 야간작업을 하면 그 다음 날은 결근자가 많습니다. 지각 등을 하면 교통수단의 미비를 그 이유로 얘기하는데, 핑계일 수 도 있으나 인도의 상황을 고려하면 1-2분 늦어서 버스를 타지 못하면 1시간 이상의 지각으로 연결되고 전화 등 연락도 할 수 없는 상황이라는 것을 고려하여야 합니다.

인도는 성이 우리나라에 비해 개방된 나라가 아닙니다. 따라서 사내에서의 맺어진 남녀관계로 인해 회사의 노무관리가 어려워질 수 있습니다. 미혼 남녀라도 신분이 다르면 결혼을 하는 것이 어렵기 때문입니다. 사내연애를 한 여성 근로자가 결혼은 하지 못한 채 육체적 관계를 맺은 것을 비관하여 자살한 사례가 방문한 공장에서 있었습니다.



상담사례 3

• 타밀나두 주요 산업단지 현황

뉴델리 KBC
변정민 과장, 맥스틴 인도자문 인도법인 (vaenil214@maxtin.co.kr)

C사는 한국에서 자동차 타이어 부품을 제조하는 회사입니다. 최근 인도 타밀나두 주의 첸나이 지역에 타이어 부품 제조 공장을 설립하기 위해 현지시장조사를 진행하고 있습니다. 이와 관련하여 첸나이 현대자동차공장 인근 산업단지현황 및 각종 인센티브 제도에 대해 문의하였습니다.

1. 주요 산업 단지 현황 및 입주 환경

타밀나두 주의 산업단지개발 공사는 TIDCO (Tamil Nadu Industrial Development Corporation)와 SIPCOT (State Industries Promotion Corporation Of Tamil Nadu)이며, 민간 산업단지 개발사로 Mahindra World City Developers Limited등이 있습니다. SIPCOT이 개발한 대표적인 산업단지로 발굴산업단지 (Bargur Industrial Complex)가 있으며, Mahindra World City Developers Limited가 개발한 산업단지는 마힌드라 월드시티 (Mahindra World City)로 첸나이 인근에 위치해 있습니다.

Bargur Industrial Complex는 크리시나기리(Krisinagiri)로부터 약 40km 거리 떨어진 곳에 위치하고 있으며, 총 부지면적은 약 170만평입니다. NH7번 국도에 근접하여 있으며, 인근 교통수단으로는 46km 떨어진 곳에 조랄펫(Jolarpet) 기차역이 있습니다. 공항과 항구까지의 거리는 조금 멀리 떨어진 편으로 인근 공항은 방갈로르(Bangalore) 공항으로 135km 떨어져 있으며, 항구는 첸나이 항까지 약 250km로 상당히 먼 거리에 위치해 있습니다.

산업단지 내에는 용수공급 시스템, 도로망, 가로등, 우수관 등의 기본적인 인프라 시설이 확보되어 있습니다.



〈표. 1〉 Bargur Industrial Complex 개요

산업단지 명	Bargur Industrial Complex
위치	Krishnagiri로부터 약 40㎞
면적	5.65 ㎢ (1,709,125평)
교통망	인근 기차역 : Jolarpet 까지 46㎞
	인근 국도 : NH -7번 국도
	인근 공항 : Bangalore로부터 135㎞
	인근 항구 : Chennai 까지 250㎞
기반 시설	용수공급 시스템, 도로망, 가로등, 우수관

자료 : SIPCOT

마힌드라 월드시티는 현재 약 190만평 규모의 산업단지로 12만 4천평 규모의 추가 부지를 계획하고 있습니다. 1단계 개발부지는 분양이 완료되어 있는 상태이며, 추가부지의 입주가능일은 2011년 3월로 예정되어 있습니다. 첸나이로부터 약 50km 떨어져있는 지역에 위치하고 있는 마힌드라 월드시티는 Golden Quadrilateral에 포함되는 왕복 4차선의 NH45 선상에 위치하고 있습니다. 부분적으로 교통체증이 심한 편이며, 첸나이까지 평균 1시간 10분에서 1시간 30분 정도 소요된다. 교통접근성은 좋은 편으로 산업단지 내에 파라눌 기차역이 있으며, 첸나이 공항까지35km, 첸나이 항구까지 55km 거리입니다.

〈표. 2〉 Mahindra World City 개요

산업단지명	Mahindra World City
위치	첸나이에서 50km 거리
면적	6.27㎢ (1,896,675평)
교통망	인근 기차역 : Chennai Central Railway Station
	인근 국도 : NH-45 상에 위치 (Golden Quadrilateral에 포함)
	인근 공항 : Chennai International Airport (45분 거리)
	인근 항구 : Chennai Seaport (55㎞)
기반 시설	단지 내 기차역, DTZ(내수용 산업지역), 광섬유 케이블, 도로망, 음용수

자료 : 마힌드라 월드시티

산업단지 내에는 기본적으로 도로망, 폐수처리장, 정수장 등이 구비되어 있습니다. 기존 산업단지의 내부도로는 포장이 되어 있는 상태이며, 추가개발부지의 경우 현재까지 도로의 포장이 이루어지지 않은 상태입니다.

마힌드라 월드시티의 분양형태는 99년 영구임대의 방식으로 분양 가능 부지는 74,400평 규모입니다. 산업단지내 개별 블럭의 면적은 10 acre (약 1만 2,240평) 이하 규모이며, 40 acre (약 4만 9,000평) 이상 규모의 부지를 매입하고자 할 경우 산업단지개발사와 협의하여 단지구획의 조정이 필요합니다.

타밀나두 주에는 주도인 Chennai를 중심으로 다수의 산업단지가 분포해 있으며, 이 중에는 마힌드라 월드시티도 포함됩니다. 마힌드라 월



드시티 이외에도 Sri City, Marg City 등이 있으나 Sri City의 경우에는 첸나이 인근이지만 안드라프라데쉬 주에 속하기 때문에 뒤에서 다시 다루도록 하겠습니다.

마그 스와나부미 시티(Marg Swarnabhoomi City, 이하 마그 시티)는 New Chennai Township Pvt Ltd에서 개발한 산업단지로 최근에 분양이 시작된 산업단지입니다. 단지 내에 124만평 규모의 경제특구(SEZ)와 12만4천평 규모의 DTA(Domestic Tariff Area)용 추가부지가 마련되어 있습니다.

마그시티는 첸나이 남쪽으로 약 80km 거리에 위치해 있으며 첸나이에서 마그시티까지 연결되는 해안도로(ECR, East Coast Road) 주변 지역은 인구밀도가 낮은 편으로 교통체증이 적습니다. 마그시티에서 첸나이까지는 차량으로 약 1시간 30분에서 2시간이 소요됩니다. 접근성 또한 좋은 편으로 인접 기차역은 Madurantakam에 있으며 약 25km 거리이며, 공항은 첸나이 국제공항으로 약 80km 떨어져 있습니다. 항만은 5km 거리의 Mugaiyur 항이 있습니다.

마그시티는 상업, 주거, 산업의 복합단지로 도로, 상하수도, 통신케이블, 20MLD 규모의 정수장 및 폐수처리장 등의 기본적인 인프라가 구축되어 있습니다. 전력은 320KV 규모의 Sub-station이 있고 주거시설은 1,500세대의 주택이 건설 중에 있으며, 600세대가 입주를 완료하였습니다.

전기요금은 타밀나두 주의 전기요금을 따르며 사용 목적에 따라 비용차이가 존재하며, 또한 일부 시간에 따른 추가 비용이 있습니다. 예를 들어 Peak Hour에는 전기 최대 사용량에 따라 20%의 요금이 추가 적용됩니다.

〈표. 3〉 마그시티의 유틸 공급 및 비용 현황

구분	공급 규모	비용 현황 (1루피 = 약 25원)
수도	정수장 : 20MLD 규모 폐수처리장 : 20MLD 규모	48루피 per KL
전력	320KV 규모의 Sub-station	산업용-4루피 per KVA

자료 : Marg Swarnabhoomi City

분양은 99년 영구임대와 소유권 이전 방식으로 이루어지며 분양허가 관련사항은 TIDCO (Tamil Nadu Industrial Development Corporation) 산하의 Tamilnadu Guidance Bureau에서 담당하고 있습니다. 2010년 현재 분양 가능 부지면적은 Engineering SEZ 5만평과 DTA 10만평이 있으며, 분양가격은 SEZ의 경우 1 acre 당 650만 루피, 한화 약 1억 6,250만원이며 DTA의 경우 500만~520만 루피, 한화 약 1억 2,500만~1억3,000만원 수준입니다.



상담사례 4

• 델리 NCR지역 공장부지 임대절차 및 유의사항

뉴델리 KBC
변정민 과장, 맥스틴 인도자문 인도법인 (vaenil214@maxtin.co.kr)

D사는 S전자 협력업체로 인도 뉴델리 인근 노이다 지역에 500평 규모의 공장부지 임대를 희망하고 있습니다. 최근 델리 NCR 지역의 공장부지 매입가 및 임대가가 상당히 인상되어 한국 업체들이 많은 고민을 하고 있습니다. 이와 더불어 공장 임대를 위해서는 위치, 전기, 수도, 도로, 인력공급 용이성, 지역 환경 등을 고려해야 함에 따라 D사는 공장부지 임대절차 및 유의사항을 문의하였습니다.

공장부지 임대

1) 공장 임대 절차 및 관련 세금

공장 임대를 위해서 결정한 지역에 활동하는 부동산업체를 통하여 물건을 찾는 것이 일반적입니다. 최대한 많은 부동산업체를 이용하여 동일 지역의 많은 물건을 확인하는 것이 임대료를 파악하는데 도움이 되며 적당한 물건이 나왔을 때 공장의 소유권을 확인하는 것이 가장 중요합니다. 소유권은 공장에 대한 등기부등본으로 확인할 수 있고 소유권자 전원에게 임대 동의를 획득해야 합니다. 물론 한 물건에 대하여 여러명의 소유권자가 있는 경우 한명에게 위임장을 발급하여 위임자의 동의하에 임대가 결정되는 경우도 있으며, 이때에는 위임장이 법원 공증 및 등록이 되었는지 확인해야 합니다.

임대에서는 계약서 작성이 가장 중요한 부분입니다. 계약서에는 임대기간, 임대료, 보증금, 부동산 세금 납부자, 재계약시 임대료 인상율, 지정 법원 등을 명시하는 것이 일반적입니다. 임대 계약서는 Indian Registration Act에 의해서 담당기관에 등록해야 하며 5,000 ~ 10,000루피의 등록세가 부가되며 이때 Indian Stamp Act에 의해서 인지세가 부가됩니다. 일반적으로 인지세는 주정부마다 차이가 있지만 전체 임대기간의 총 임대료의 2~3%정도입니다. 이 인지세는 건물주와 임대자가 50대 50으로 부담하는 것이 일반적입니다. 임대 계약서가 담당기관에 등록되어야만 임대료 및 임대조건에 대하여 건물주와 문제가 발생했을 때 법적인 보호를 받을 수 있으며, 등록되지 않은 계약서는 법적 효력



을 발휘하지 못합니다. 또한 등록된 계약서는 법원 공증을 받아 합법적인 문서임을 증명합니다.

2) 임대시 유의점

먼저 공장 임대를 위해서는 위치, 전기, 수도, 도로, 인력공급 용이성, 지역 환경 등을 살펴야 합니다. 전기, 수도, 도로는 짧은 시간의 현지답사로 파악이 가능하며 인력 공급은 주변의 인력 공급 회사 여부를 확인하면 용이성을 판단할 수 있습니다.

a. 전기 및 수도 공급량 확인

전기와 수도는 임대 공장까지 연결되어 있는지를 확인해야 하고 특히 전기와 수도의 공급량을 확인해야 합니다. 인도의 산업용 전기는 공장마다 사용 용량이 다르기 때문에 업종에 필요한 전기 용량을 확인하고 만일 전기 용량이 부족하면 전기 용량을 증가할 수 있는 지역인지 관할 전기국에 확인해야 합니다. 또한 전기 용량 증가 신청 및 허가에 필요한 세금 및 실무 진행은 건물주에게 책임지게 하는 것이 현실적이고 수도 또한 공급량을 확인하여 업종에 적합한 양이 공급되는지 확인하고 부족하다면 증가 허가를 받아야 합니다.

b. 건물주 소유권 확인

임대하고자 하는 공장의 실소유주를 확인해야 합니다. 인도는 대가

족 제도로 가족 구성원 여러명이 한 건물을 소유하는 경우가 많으므로 등기부등본 등을 통해 정확한 실소유주를 확인하고 모든 실소유주에게 임대 동의를 받아야 합니다. 만일 모든 소유주에게 임대 동의를 받지 않았을 경우 차후에 임대료 인상으로 인한 부정적인 경험을 할 가능성이 있습니다.

c. 임대 기간 및 조건

산업용 공장의 임대 계약은 소유주와 임대자의 자유로운 협상으로 결정됩니다. 일반적으로 첫 임대 기간은 3-5년으로 계약하고 첫 계약기간 후에 일정한 임대료를 인상하여 3-5년을 재계약한다는 규정을 계약서에 기입합니다. 일반적으로 임대료 인상분은 재계약시 10-20% 정도이지만 재계약시 물가상승율에 따라서 조율이 필요한 경우도 있습니다. 계약시 보증금을 요구하는데 임대자 입장에서는 최소한의 보증금을 지불하는 것이 자금흐름을 원활하게 하고 계약 해지시 보증금을 상환받지 못하는 불이익을 최소화할 수 있습니다. 북부 인도에서는 보증금이 월 임대료의 300-600%이며 중부 인도에서는 600-1200% 정도가 일반적입니다. 보증금을 최소화하는 방법 중 하나는 월 임대료를 최대한 선불로 지급하는 것입니다. 초기에 건물주가 공장임대를 위하여 건물 수리 등에 투입하는 비용을 최소의 보증금과 최대의 임대 선불금으로 이용할 수 있게 됩니다. 예를 들면 소유주가 보증금 월 임대료의 6개월분과 임대료 선금 3개월분을 요구한다면 임대자는 보증금 3개월분과 임대료 선금 3개월분으로 합의하여 보증금으로 인한 자금잠식을 최소



화 할 수 있습니다.

그리고 공장 임대 계약시 임대자가 요구하는 모든 조건, 즉 전기 용량 증가, 특정한 부분의 건물수리, 기타 임대자의 요구 등을 계약서에 기입하여 계약후에 소유주가 이행하지 않는 사안에 대하여 법적 조치 및 강한 협상을 할 수 있는 근거를 마련하는 것이 방법입니다.

d. 임대료 수준

델리 인근에 위치한 산업단지 지역인 우타르프라데쉬 주 노이다 지역의 공장 임대료는 15-20루피 per sqft이며 이 지역에 삼성전자와 LG 전자 공장이 위치하고 있고, LS Cable과 Posco-DLPC가 위치한 바왈 산업단지도 공장 임대료는 8-12루피 per sqft 정도입니다. 노이다는 델리 동쪽에서 20km 정도 인접지역이고 바왈 산업단지는 델리에서 남쪽으로 100km 지점에 있습니다. 델리와 바왈 산업단지 중간 위치에 마니사르 산업단지가 있으며 이 지역의 공장 임대료는 15-20루피 per sqft 정도입니다. 다른 주의 산업지역들은 노이다, 마니사르, 바왈 산업단지보다 임대료가 20-30% 저렴한 것으로 알려져 있습니다.

e. BTS(Build to Suit) 임대 방식

BTS 임대 방식은 토지주가 임대자의 요구에 따라 건물을 설립하여 임대하는 방식으로 일반적으로 대형 물류창고를 임대할 때 임대자의 필요에 맞는 건물이 없거나 특별한 요구사항이 있을 때 임대자는 토지

주에게 건물을 설립하고 투자 총액과 비교하여 임대료를 결정하는 방식입니다. 이 임대 방식은 임대자의 필요에 의해서 설립한 건물로 토지주가 초기 투자비를 투입했기에 5년 이상의 장기 임대를 기본으로 합니다. 임대자 입장에서는 초기 건축비를 줄일 수 있고 장기 임대를 보장받는 방법이 될 수 있습니다.

그러나 약속한 건축기간 내에 건물 설립이 완공된다는 보장과 초기 설계에 맞게 설립된다는 보장성이 약하고 소유주와의 건축 및 임대료의 합의점을 찾는데 많은 시간이 필요하며 임대자 입장에서는 시간적인 여유가 있어야만 요구에 맞는 건물을 완성할 수 있습니다. BTS 방식의 임대는 건축비 대비 은행 이자율을 계산하여 이자율이 임대료보다 높을시에 고려할 만 한 방식입니다. 토지주는 블랙자금(현찰)으로 건물을 설립하고 임대료를 은행수표로 합법적으로 수령하여 자금 세탁의 방식으로 사용하기도 합니다.

최근 노이다 지역에 BTS 방식으로 공장을 임대한 한국 R회사는 공장 건축비용의 이자가 임대료보다 높은 것을 인식하고 이 방식을 선택하였지만 공장건축기간이 계획보다 연장되고 건축자재의 등급에 대하여 토지주와 소소한 마찰로 인해 고민하는 경우도 있었습니다.

f. 인력회사 이용

인도에서 사업을 영위하는 많은 제조업체들은 제조업에 종사하는 단순직 직원은 정규직보다는 인력회사를 통한 계약직을 선호하는데 이것은 인도 노동법(India Labor Act)에 정규직 직원이 50명 이상인 업체인



경우 월 급여 10,000루피 이하인 직원들은 직업의 안정성을 위하여 법률적 보호를 받기 때문입니다. 그리고 교육 수준이 낮은 단순직 직원은 회사의 규정을 교육시키거나 생산성을 향상시키기 위한 관리가 쉽지 않으므로 인력회사를 통한 통제와 관리가 효율적입니다. 그리고 정규직 직원은 퇴직이나 해고 등이 쉽지 않기에 제조업체들은 인력회사를 통한 계약직 직원을 선호합니다. 물론 인력회사를 통해서 공급된 인력은 장기간 근무한다는 보장성이 약하여 장기 인력 계획을 세우는데 어려움이 있는 것은 사실입니다.

임대 건물의 위치를 살필 때 인근에 단순직 직원들을 공급할 수 있는 인력회사의 상황을 파악하는 것도 차후 회사 운영에 도움이 될 수 있습니다.

3) 장점과 단점

개인소유 공장 임대는 기간적으로 가장 빠르게 사업을 진행할 수 있는 방법중 하나로 건물주와 임대료 및 임대 조건이 합의되면 계약서를 작성하여 담당관청에 등록하면 계약이 종료됩니다. 물론 공장을 임대하기 이전에 주변 시세를 확인하는 것이 중요하며 동일 지역에 다양한 물건들을 섭렵하여 현 시세를 파악하면 경쟁력있는 가격으로 임대할 수 있습니다. 개인 소유 공장을 임대하는 것은 소유주와의 협상에서 모든 것이 결정되고 임대 기간 중에도 소유주와 문제가 없는 것이 사업을 잘 영위하는 방법이므로 공장 임대 계약 이전에 소유주의 가족환경과 배경을 조사하는 것은 차후 발생할 수 있는 문제를 최소화 할 수 있는

방법이 됩니다.

인도에서는 임대료는 은행수표로 결재하는데 임대료 지급일에 맞게 지급하는 것이 현명합니다. 만일 임대료 지급 기일이 연장되면 차후에 임대에 관한 문제가 발생했을 때 임대료 지급 불성실을 이유로 보증금을 환급받지 못하던지 재계약시 불이익을 받을 수 있습니다.

기존에 존재하는 공장을 임대할 때는 임대자의 요구에 전적으로 적당한 건물을 찾기가 쉽지 않으며 내부 구조 변경이나 인테리어 등으로 자금이 소모되는 단점이 있고, 임대 기간 중 물가변동 등의 사회환경의 변화로 소유주가 임대료 인상을 요구하는 경우도 있으며 소유주가 직접 공장을 사용할 것으로 주장하여 임대계약을 해지 요구하는 경우도 있습니다. 또한 담보나 매매로 인한 소유주의 변경으로 임대 조건 등이 변경되어 사업에 지장을 받는 경우도 있습니다.

상담사례 5

• 합작투자시 고려할 사항 및 장·단점

뉴델리 KBC
변정민 과장, 맥스틴 인도자문 인도법인 (vaenil214@maxtin.co.kr)

E사는 한국에서 바닥장판 및 창문틀을 만드는 회사로 인도 진출 당시 외국기업의 투자형태에 대해 문의하였습니다. 인도는 크게 두 가지의 투자형태가 있으며 첫 번째는 단독투자이고 두 번째는 합작투자입니다. 인도의 기업환경 및 업무환경을 고려해 합작투자를 결정한 E사는 합작투자시 고려할 사항 및 장단점에 관해 문의하였습니다.

1. 합작투자의 장점

⑴ 현지 정부의 압력에 효율적으로 대처

최근 인도는 자원민족주의나 경제적 우위에 대한 영향을 받아 직접투자보다는 합작투자형태로 진출하는 외국인 투자를 선호하고 있으며, 일부 개발도상국의 경우에는 제도적으로 합작투자방식에 의한 진출을 법적으로 명시하는 경우도 있어 합작투자를 이용하게 되면 이러한 현지정부의 압력에 효율적으로 대처할 수 있다는 이점이 있습니다.

특히 인도의 지방자치제는 주정부마다 차이나는 산업정책을 표방하고 특히 부동산 정책은 중앙정부의 규정보다는 주정부의 규정이 우선적으로 적용됩니다. 이러한 정치적·법률적인 지식은 현지 회사들을 통해 빠르게 습득할 수 있습니다.

⑵ 투자 위험 분산

투자기업은 합작투자를 통해 경영상의 위험과 환경변화에 따른 위험을 최소화할 수 있습니다. 즉 합작기업은 현지에 정치적·경제적 불확실성이 존재하는 경우에도 현지기업으로 간주되기 때문에, 국유화와 같은 극단적인 위험을 피할 수 있으며 동시에 위험을 분산시킬 수 있습니다.

또한 사회적·문화적·환경적 차이로 인한 적절한 회사 운영방법을 인도합작사의 경험으로 선택할 수 있습니다. 인도는 종교적·신분적 색채가 강하여 인도에 적합한 경영방법이 필요하며 인도인의 특성을 고려한 직원관리 방법을 선택할 수 있습니다.



⑶ 인도의 기본시설과 자본 그리고 자원을 활용

인도기업과 합작을 하게 되면 현지의 법률, 관습, 관행 등에 대한 정보를 쉽게 수집할 수 있고, 현지의 기관이나 관료 등과의 접촉이 용이하며, 현지의 자본이나 천연자원, 기술, 노동력 그리고 마케팅시설 등을 보다 더 적극적으로 활용할 수 있습니다.

특히 제조업 분야 합작 회사는 인도회사 소유의 부동산을 이용하여 공장부지 또는 공장 확보의 어려움을 쉽게 극복할 수 있으므로 부지 구입에 발생하는 시간적인 투자를 줄일 수 있고 공장 건설에 따른 투자 위험성을 감소시킬 수 있습니다.

⑷ 외국기업이라는 이미지를 불식

직접투자회사 형태의 인도진출은 법적으로 인도기업으로 분리되지만 실무상에서는 외국기업으로 취급되기 때문에 세금, 정부정책, 실무 등 여러 부분에서 불리한 대우를 받을 가능성이 있으나 합작투자 경우 인도의 경제발전에 공헌하고 있다는 이미지를 부각시킴으로써 현지 정부에 대한 접근이 용이하며 관세 및 조세 그리고 수입 쿼터 등과 같은 차별대우를 피할 수 있습니다.

특히 정부의 산업지원 및 관리가 시스템화 되지 못하여 공무원 실무자들과의 직접적인 접촉이 빈번합니다. 이때 합작사의 인도회사는 실무자들과 접근이 용이하며 실무 진행을 위하여 소규모의 추진비로 사업을 진행할 수 있습니다.

(5) 새로운 시장개척이 용이하고 비용을 절감

투자기업은 확고한 시장기반을 구축하고 있는 인도 파트너를 선택함으로써 인도 파트너가 보유하고 있는 정보를 이용하여 새로운 시장을 용이하게 개척할 수 있고 동시에 시장확대가 가능하다. 또 생산입지를 해외로 이전함으로써 운송비, 노동비 등을 절감하고 세제상의 혜택을 누릴 수 있어서 전체적인 자본투자비용을 줄일 수 있습니다.

특히 판매망을 구축하고 있는 인도회사는 신규 아이템에 대한 이해가 용이하여 시장확보가 빠르며 용이하게 아이템 교육을 할 수 있고, 또한 이미 확보하고 있는 유통망을 그대로 이용할 수 있습니다.

2. 합작투자의 위험성

인도 합작투자의 실패 원인은 문화적 차이에서 오는 갈등과 인도 기업의 투명성 및 전문성 부족, 외국투자 기업의 준비 결여 등으로 요약할 수 있습니다.

(1) 현지경영에 대한 이해 부족

마케팅계획 및 배당금 지급, 소득의 재투자, 제3국에 대한 수출, 원료와 부품의 조달원, 이전가격, 경영자의 선임 및 보수 그리고 규모의 확장 등과 같은 핵심적인 경영관리상의 문제에 있어서 추구하는 목표와 욕구가 상이함으로 현지파트너와 충돌이 야기될 가능성이 있습니다.



⑵ 경영문화의 차이로 인한 파트너와의 갈등

인도기업들과 외국기업은 경영 마인드에서 많은 차이점을 보이고 있습니다. 외국의 대부분 합작기업들은 현지에서 발생한 이익을 통해 재투자하여 시장 점유율을 늘리려고 하는데 비해 인도기업들은 이익을 우선 회수하는데 중점을 둡니다. 예를 들어 삼성전자도 인도의 비디오 콘과 이러한 이익금 활용문제를 두고 갈등을 보이다 결국 합작관계를 청산하였습니다.

이익금을 회수할 때 배당세(17%)가 적용되지만 이익금을 재투자시에는 배당세가 적용되지 않는다. 재투자시 효과적으로 자본을 확대할 수 있습니다.

이뿐만이 아니라 주요 안건의 처리에 대한 속도에서도 차이가 납니다. 대부분의 외국기업 및 다국적 기업은 빠른 의사결정을 통한 신속한 전략 수립과 실행을 원합니다. 반면 인도 기업의 의사 결정은 느린 것으로 유명합니다. 하지만 결정을 재촉할 경우 이것은 파트너에 대한 공격적인 행동으로 인식되어 나중에 분명히 문제가 발생합니다. 의사 결정이 최상위 경영자에게 집중되어 있는 것도 문제로 특히 인도의 경우 협상이 끝난 것으로 생각하고 있었는데 마지막 순간에 결정이 바뀌는 경우가 허다한데 이것은 명목상의 협상 대표가 충분한 재량권을 갖지 못하기 때문입니다.

그러므로 인도측 협상 대표의 결정권에 대한 범위를 확인하는 것이 중요합니다. 예를 들면 협상 대표에게 발급하는 서면으로 작성된 회사의 위임장을 확인하는 것도 방법이 됩니다.

⑶ 외국기업의 핵심기술 유출에 대한 위험성

라이센싱의 경우처럼, 자사의 핵심기술이 유출될 가능성이 있고, 이로 인해 막대한 피해를 입을 수도 있습니다. 비디오콘이 대우전자의 1차 인수자로 지명된 후 대우전자에 관하여 자세히 내부조사 후 인수를 포기하는 것도 기술력을 알기 위한 고도의 전략으로 평가됩니다.

⑷ 적은 지분으로 경영 참여 요구

인도 합작사들은 자기주장을 많이 하며, 합작사의 주도권을 쥐려는 경향이 강합니다. 합작사의 지분이 적은 경우에도 현지시장 및 소비자에 대한 노하우, 정부기관과의 관계 유지, 현지 종업원 관리 등을 내세워 대표이사직 등 경영참여를 요구하며, 다수 지분을 가진 파트너의 결정에 사사건건 시비를 거는 경우가 많습니다.

인도에서는 50% 이상의 지분을 확보하는 것이 경영상의 결정권에 별 의미가 없으며, 26% 이상의 지분만 가지고 있어도 중요한 의사 결정에 개입하거나, 대주주의 결정에 제동을 걸 수 있기 때문입니다.

한때 인도 자동차 시장을 석권했던 마루티 스즈키의 사례에서 이런 위험이 잘 드러납니다. 마루티 스즈키는 인도의 국영 자동차 회사 마루티와 일본 스즈키가 합작으로 세운 자동차 회사로 갈등은 1997년 인도 정부가 스즈키의 반대를 무릅쓰고 바스카루두 (Bhaskarudu) 사장을 임명한 것에서 시작되었습니다. 54%의 지분을 가진 스즈키는 신임 사장의 무능을 이유로 강력 반발했고, 양자는 급기야 법정 다툼까지 벌이게



되었습니다. 마루티 스즈키는 경영권 다툼의 와중에 신차 출시 등 중요한 사업 타이밍을 놓쳤고, 현대자동차 등 경쟁자들에 대해서도 제대로 된 대응을 하지 못했습니다. 그 결과 1997년 83%에 이르던 시장 점유율은 2004년 51%로 줄어들게 되었습니다.

(5) 도덕적 해이 만연

또 하나의 문제는 인도 전문 경영인의 자질이 부족한 경우가 많을 뿐만 아니라 도덕적 해이로 인한 횡령 사건 등이 심심찮게 발생한다는 점입니다. 인도 합작사가 내세우는 경영인은 대부분 합작사 최대 주주의 친인척으로, 회사 자금과 개인 자금을 잘 구분하지 않는 경우가 흔합니다. 게다가 횡령 등 문제가 생겨도 직접적인 책임은 거의 지지 않습니다.

그리고 합작 계약 후에 약속을 잘 지키지 않는 경우도 흔합니다. 특히 자본금 납입을 약속해놓고 사업이 본궤도에 오를 때까지 지급을 미루는 경우가 많으며, 물론 사업이 지지부진하면 자본금 납입은 계속 미루어지기도 합니다.

(6) 계약에 밝은 인도인

인도 상인은 오래 전부터 협상에 능숙하기로 유명합니다. 인도인들은 영국 식민지 시대의 영향 때문에 다른 개발도상국과 달리 계약과 법적인 문제에 익숙합니다. 말로는 모든 것을 다 해줄 것처럼 하다가도 막상

계약서에 명기되어 있지 않은 문제에 대해서는 책임지지 않습니다.

영국 영향으로 인도는 로스쿨 제도를 도입한지 오래되었다. 그래서 다양한 계층 및 수준의 변호사 및 로펌이 존재하여 회사의 수준에 맞는 법률 서비스를 받아 왔기 때문에 회사에 필요한 계약이나 사업에 관한 법률적 지식이 외국기업보다 높으며 작은 결정에도 변호사의 조언을 구하는 사업 습관을 가지고 있습니다.

(7) 중재 기구의 미흡

두 기업간의 분쟁시 중재, 조정 기구가 미흡합니다. 협상에 능숙한 인도인들은 영국 식민지 시대의 영향 때문에 다른 개발도상국과 달리 계약과 법적인 문제에 익숙하며 소송제기를 하더라도 인도 법제상 과정이나 절차상에서 보통 몇 년이 걸리기도 하고, 절차상 복잡한 서류 절차나 진행 과정 중에 외국 기업의 경우 중도에 포기 하는 경우가 대부분입니다. 회사 정관 작성 및 계약 사항 작성시 분쟁 중재, 조정국제기구를 선정하는 것이 중요합니다. Arbitration & Conciliation Act, 1996 법령에 의한 국제연합의 상거래 법에 각종 국제규칙의 제정에 상당한 영향력을 행사하고 있는 국제연합국제상거래법위원회, 국제 상업 중재위원회, 국제분쟁을 법적으로 해결하는 제3자 기관으로 선정, 이에 결정된 사항에는 이의를 제기할 수 없음을 명기해야 합니다.

상담사례 6

• 인도의 조세제도 현황

뉴델리 KBC
변정민 과장, 맥스틴 인도자문 인도법인 (vaenil214@maxtin.co.kr)

F사는 한국에서 의료기기를 만드는 회사로 2009년에 인도로 진출하였습니다. 진출초기 각종 인허가 및 복잡한 조세제도로 많은 어려움은 겪는 F사는 최근까지 이러한 어려움을 호소하고 있습니다. 인도는 다른 국가와는 달리 조세제도 및 납부 방법이 복잡하여 회계사 및 관련 전문가를 통해서만이 이러한 업무를 처리할 수 있습니다. 이와 관련하여 F사는 인도의 일반적인 조세제도 및 세율 등을 문의하였습니다.

1. 인도 세제 정책 개관

인도 정부는 재정 적자를 해소하기 위해 지속적인 노력은 하고 있으나, 무분별한 예외규정이 기업들의 투자 및 영업 활동에 부정적인 영향으로 작용하고 있어 조세 제도의 투명화, 단순화, 효율화를 위해 2005년 4월1일부터 다양한 세율로 적용하던 판매세를 부가가치세(VAT)로 대체하였습니다. 현재 주요 간접세를 GST(Good and Service Tax)로 통일하기 위한 작업을 진행하고 있습니다.

1) 조세제도 구성

인도는 헌법의 규정에 따라 중앙정부와 주정부가 조세 권한을 공유하고 있으며 중앙정부는 개인 및 법인에 대한 소득세, 부유세 등 대부분의 간접세와 관세, 서비스세 등의 간접세를 부과하고 있습니다. 주정부가 부과하는 가장 중요한 조세에는 간접세인 VAT, 주 물품세, 토지 수입세, 제조세 등이 있습니다.

2) 인도 조세현황

2009~10회계연도 전체 재정수입을 세목별로 분류하면 법인세가 전체 세입의 25.1%, 개인소득세가 11.1%, 관세가 9.6%, 물품세가 10.4%, 서비스세가 6.4%로 나타나고 있으며, 총 세수중 관세와 제조세의 비율은 지속적인 세율 인하 조치로 감소하고 있고, 경제성장에 따른 소득수준 증가의 영향으로 법인 및 개인소득세의 비중은 계속 증가하는 추세입니다.

2. 주요 세율현황

1) 법인세

과세 소득의 범위는 재정법에 명시되어 있으며 당 회계연도에 적용하는 세율은 다음과 같습니다. 과세소득 천만 루피 이하에 대해서는 과징금이 면제되어 외국기업의 경우 41.20%의 실질법인세율이 적용됩니다.

과표(연간소득)	천만 루피 이상 소득세율	천만 루피 이하 소득세율
국내기업(Domestic Company)	33.99%	30.9%
외국기업(Foreign Company)	42.23%	41.2%

2) 부가가치세/판매세

부가가치세는 인도의 동일한 주에서 유통되는 재화에 대해 부과되며 일반적으로 12.5%입니다. 산업용 원자재, 정보통신 제품, 자본재 등의 세율은 4% 부과됩니다.

판매세의 경우 특정 요건이 맞는 경우 2%의 감면세율을 적용 받으며 그렇지 않는 경우에는 부가가치세율의 적용을 받습니다.

분류	일반품목	원자재 및 자본재	귀금속	농업용구 및 도서	주류 및 석유제품
부가가치세(VAT)	12.5%	4%	1%	0%	20%

3) 제조세

제조세는 상품의 제조 및 생산에 대하여 부과되는 세금이며 술, 약물 등에 대한 제조세는 주정부에서 징수하며, 여타의 상품에 대한 제조세는 중앙정부가 징수합니다. 중앙 제조세는 중앙부가가치세로도 불리며, 개념적으로는 제품이 생산된 시점에서 납세의무가 발생하며 1986년 3월 이후 제조업자들이 최종제품의 제조시 사용된 원자재 및 부품에 대한 제조세를 환급하는 제도를 시행하고 있습니다. (부가가치세 제도-Modified VAT, MODVAT)

2008년 말 세계적인 경기침체의 여파로 8~16%대로 적용되던 제조세의 상당 부분을 8%로 단일화 하였습니다. 하지만 대규모 재정적자의 누적으로 인해 2010-11 회계연도에 10%로 상향 조정되었고, 제조세는 매년 정부 예산안에서 일부 품목에 대해 산업 현황을 고려하여 조정이 이루어집니다.

4) 원천징수세

모든 인도 기업은 특정 지불 요건 발생시점에 지정된 비율로 원천징수하도록 규정하고 있습니다. 주요 원천징수 대상에는 급여, 전문.기술 서비스료, 용역료, 임차료 등이 있으며 연말 재무신고시 TDS Certificate를 거래 업체에 요청하면 법인세 납부 시 해당 금액을 공제 받을 수 있습니다.

원천징수세율은 재정법에 명시되어 있으며 당 회계연도에 적용하는 세율은 다음과 같습니다.

과세 대상	원천징수세율
사무실 / 차량 임대료	10.3% / 2.5%
전문·기술 서비스료	10.3%
일반 용역비	2.5 – 10.3%

5) 서비스세

서비스세는 조세 기반 확대를 위해 1994년 도입되었으며, 매년 적용 대상 서비스 범위를 확대하고 있습니다. 매년 예산안에서 언급하고 있는 서비스에 대해서만 과세를 하고 있으며, 정부에서는 최대한 다양한 서비스를 과세대상으로 포함시키고자 하고 있습니다. 물품 제조업자는 자사가 공급받은 서비스에 대해 납부한 서비스세를 제조세 납부시 매입세액으로 공제받을 수 있습니다.

분류	서비스세
세율	10.3%

6) 배당세

배당금 수령 주체의 배당소득에 대해서는 세금이 면제되며 SEZ 개발자 이익의 경우에는 배당세 과세 면제대상이나, 대신 배당금 수취자로부터 배당세를 원천징수합니다. 인도에서 과실송금을 위해 한국의

주주에게 배당을 하기로 결정한 경우, 배당 세액을 원천징수하고 차액만을 한국으로 송금합니다. 배당세율은 2007년 회계연도에 기존 12.5%에서 16.995%로 인상된 바 있으며 현재까지 유지되고 있습니다.

분류	배당세
세율	16.995

7) 인지세

인지세는 주마다 차이가 있으며 내용은 다음과 같습니다.

도시	주	인지세율(%)	등록세율(%)
1. 델리(Delhi)	델리(Delhi)&NCR	8.0	1.0
2. 벵갈로르(Bangalore)	카르나타카 (Karnataka)	8.4	1.0
3. 뭄바이(Mumbai)	마하라쉬트라 (Maharashtra)	5.0	1.0
4. 하이데라바드 (Hyderabad)	안드라쁘라데시 (Andhra Pradesh)	7.0	1.0
5. 뿌네(Pune)	마하라쉬트라 (Maharashtra)	5.0	1.0
6. 아메다바드(Ahmedabad)	구자라트(Gujarat)	4.9	1.0
7. 첸나이(Chennai)	타밀나두 (Tamil Nadu)	8.0	1.0

해외투자 성공사례



• 선임자의 실패경험을 유산으로 삼아 성공한 기업 사례

기화밸브(심양)유한공사

저는 석유, 가스와 중온수 등 에너지배관분야에 주로 사용하는 "용접형 볼 밸브"(Fully Welded Ball Valve)라고 하는 특수한 밸브를 제조하고 있는 중국 법인명 "기화밸브(심양)유한공사"(한국본사 케이엠씨주식회사)의 총경리로 재직하고 있는 황성욱이라고 합니다.

이 지면을 빌어 저는 성공한 기업사례의 의미 보다, "실패를 바탕으로 재도전을 통해 다시 실패하지 않은 사례" 또는 "결코 위험하지 않은 중국투자"라는 의미에서 저의 경험을 말씀 드리고자 합니다.

급변하는 시장경제하에서 제조업의 특성상 6개월 앞도 장담할 수 없는 현실에서 성공을 운운하기가 겸손치 못하게 들릴 수 있겠지만 그래도 지난 8년간의 과정을 돌이켜 보며 또 주변의 다른 한국기업들과 비교를 해 보아도 저희와 같은 특이한 투자형태와 경험을 가지고 상당한 규모로 성장하고 발전하였다는 자부심을 가지고 있기에 이 글을 적어 보았습니다.

우선 먼저 짧게 요약해서 저희 회사의 중국 투자과정과 중국에서 성공하였다는 부분을 정리해서 소개한다면 아래와 같습니다.

■ 중국 현지인을 내세워 투자와 법인설립에 대한 법규와 절차를 모르고 섣불리 진출하였다가 2년 만에 사기를 당하고 완전히 실패하였으며,

■ 이 사고를 수습하기 위해 우연찮게 중국에 파견을 왔다가 사전준비 없이 최소 자본금으로 또 다시 중국에 재도전하게 되었으며,

■ 종자돈 $10만불로 출발하여 8년간 15차례에 걸쳐 수익금 재투자(증자)를 반복하여 자본금 $523만불, 자산 200억원, 투자 자본금 전액을 과실송금으로 이미 회수시켰으며,

■ 현재 3년 연속 150억 원 이상의 매출액과 년 평균 20억 원 이상의 과실송금을 달성하고 제품의 품질과 회사경영전반에 걸쳐 안정적인 기반을 구축하게 되었고,

■ 제품의 품질과 생산능력을 인정받아 기술적인 면에서도 꾸준히 성장하고 있으며, 특수한 제조기술을 인정받아 심양시로부터 "고신기술" 기업으로 인정받았으며,

■ 이러한 경영활동을 인정받아 2009년 요녕성장이 수여하는 "외국인전문가영예훈장"도 받게 되었으며,

■ 2010년 8월에 개최된 중국한상대회의 성공사례기업으로 소개되어 KBS 특파원보고에도 방영된 적이 있습니다.

그 과정에 대한 이야기를 아래와 같이 적어봅니다.

『척박한 땅 심양에서 사기를 당해… 사고 처리를 위해 파견!』

2001년 저희 회사가 중국에 설립한 현지법인은 중국내수시장에 저희 본사제품을 판매하기 위한 목적으로 현지 교포를 내세워 운영되고 있었습니다.

그런데 2년간 제품을 수출한 물품대금이 계속 회수되지 않고 현지법인의 자금사정을 이유로 지체되는 상황이 반복 되고서야 무언가 이상한 것을 깨닫고 급히 이 사고를 수습하기 위해 2002년 10월 초 당시 무역부 부장으로 근무하던 제가 갑자기 중국으로 파견을 오게 되었습니다.

그런 갑작스런 이유로 중국에 대한 특별한 계획이나 준비나 교육이나 정보도 지식도 없이 어떻게 보면 좀 무모한 상황 하에서 중국에 오게 되었습니다.

사고처리를 위해 변호사와 회계사를 동원해서 내부감사를 해 보니 회사의 모든 법인설립과정과 투자절차 등이 모두 실체가 없는 것으로 이른바 “유령회사” 임이 밝혀지게 되었습니다.

외자기업 투자비준을 중국정부로부터 받고 비준 받은 내용대로 자본금이 투자되고 세무등기와 해관등기 등 각종 법인 활동에 필요한 합법적인 절차와 승인과정을 밟아야 하는데, 당시 책임자가 브로커를 통해 가짜 영업집조(사업자등록)를 발급받고 자본금이 한푼도 공식 입금되지 않은 상황에서 회사설립의 모든 행정처리가 불법적으로 이루어져 있었습니다.

그 책임자가 그렇게 한 이유는 아마도 중국식 "꽌씨"라는 것을 이용해서 불법적으로 회사를 설립하고 그 과정에 많은 브로커들을 동원해서 이런 저런 이유를 붙여 뇌물을 같이 착복하고 또 불법성을 무기로 삼아 자기의 역할을 강조하고 회사의 자금을 자기 마음대로 농단할 수 있도록 하기 위함이었을 것으로 판단됩니다.

그 당시만 해도 많은 한국인들이 실제로 이런 유사한 형태로 중국에서 사업하는 사람들이 많았고, 여차하면 떠나겠다는 개념으로 사업을 하다 보니 합법적으로 사업하는 것이 오히려 불편하게 느끼는 이들도 많았습니다.

당시 중국의 제도와 규범이 복잡하고 허술하다 보니 사실 법대로 하는 것이 불편한 점도 많았기 때문에 보다 편리하게 빠르고 쉽게 일 하려는 그런 한국 사람들의 심리에 편승해서 많은 현지 교포들도 그런 일에 연루되어 서로 사기를 치고 피해를 입히고 사기를 당하는 사례들이 많았던 것 같습니다.



『범법자들이 제일 무서워하는 것은 법대로 하는 것!』

저는 전공을 법학(영남대학교 법과대학 사법학과)을 한 탓에 평소에도 법률적인 조건과 절차를 중시하였는데 이런 사기를 당한 상황에서 그런 인식의 바탕이 사고업무처리에 많은 도움이 되었습니다.

먼저 중국인 변호사를 고용해서 잘못된 법인의 청산절차를 진행하고 회계사를 통해 유령회사이지만 국가에 내야 할 세금(부가세, 소득세 등)을 계산해서 자진 납부하는 등 공식적으로 청산이 안 되는 것은 알지만 할 수 있는 도리를 다하였습니다.

이 과정에 알고 보니 현지 책임자가 자기 수하의 심복 직원과 짜고 대리점을 통해 판매대금을 횡령하였고 또 재고창고의 내용도 장부와 불일치하고 주요한 재무서류들을 모두 파기해서 부정행위가 추적이 안 되도록 되어 있었습니다.

마침 제가 군대생활을 경찰서 형사계에서 의무경찰로 3년간 복무하면서 수사관들의 수사기법을 조금 익혔던 터라 속속들이 파고들기 시작하니까 저를 죽이겠다고 협박을 하고 사무실에서 난동을 부리는 등 며칠 동안 난리를 피우더니, 제가 그 상황에서도 꿈적도 않는 것을 보고는 그 사람들이 지레 겁을 먹고 스스로 회사를 떠나기 시작했습니다.

약 2개월에 걸쳐 유령회사를 대충 정리하고 나니까 미수금과 재고자산 사무집기 등 이 또 하나의 고민거리가 되었는데 호텔에서 누워서 곰곰이 생각해 보니까 '이것들을 잘 이용해서 몇몇 거래처를 잘 키워나가

면 중국에서 한번 제대로 사업을 해 볼 수도 있겠구나' 라고 생각되었습니다.

변호사를 통해 알아보니 미화 $10만 불만 있으면 외국기업에게 제조업 허가가 정식으로 나온다고 해서 비로소 법인설립에 필요한 행정절차에 대하여 연구하고 조사하게 되었습니다.

그 결과를 가지고 회장님께 보고를 드렸더니 그렇게 간단하게 외자기업이 설립될 수 있는데 그 동안 현지인에게 속은 것이 못내 분하고 이대로 철수하는 것은 불명예라는 것에 공감하고 다시 중국투자를 하기로 하였습니다.

저는 이렇게 해외투자에서 실패한 회사가 불명예스럽게 철수하는 것이 도저히 자존심이 용서치 않는다는 심정으로 우연히 중국에 발을 디뎠던 것입니다.

『저작거리 미장원 건물에서 책상 3개를 놓고 개업하다』

사람이 마음으로 자기의 일을 계획할 지라도 그 길을 인도하는 이는…

당시 저희 본사가 IMF영향으로 주거래 은행인 K은행으로 부터 workout 상태에 있었던 터라 미화 $10만불도 준비하기 힘들었는데 다행히 저희 회장님께서 $10만불을 융통해서 자본금을 송금해 주셨습니다.



이 종자돈 $10만불로 이제 마지막이라는 심정으로 시장 같은 길거리에 있는 작은 미용실로 사용하던 상가에 사무실을 열고 현지 직원 3명과 함께 개업을 하게 되었습니다.

제품을 둘 자리가 없어서 아파트 차고를 빌려서 보관하며 판매를 시작했는데 개업한 지 2달만인 2003년 4월 사스(SARS)로 인해 2달간 꼼짝 못하기도 했고 사무실에 도둑이 들어 금고에 있는 현금 3백만원을 잃어버리기도 했으며, 동네 불량배가 거리에 주차해둔 회사 차량의 유리창을 파손해서 법인 인감도장을 비롯해서 재무인감 등 5개의 도장을 모두 도난당하는 사건도 경험하였습니다.

그래도 호사다마라고 생각하고 열심히 여기 저기 영업을 다닌 덕에 1년간 요행히 자급자족하며 회사를 운영하게 되었고 내수판매를 하다가 우연히 중국산 철강자재 분야를 접하게 되어 '단순한 밸브부품을 제작해서 한국으로 수출하면 어떨까'라는 역발상을 하게 되었습니다.

초기 1년간 비용을 절감하느라 지방으로 출장을 떠날 때는 시간을 절약해서 하루라도 숙박을 줄이기 위해, 새벽 5시에 출발해서 아내가 사준 김밥을 차안에서 먹으며 영업사원과 교대로 운전을 하면서 1,000km가 넘는 지역까지도 봉고차를 타고 다녔고, 이동 시간에 식사를 해결하기 위해 도로에서 라면을 끓여 먹기 위한 아이스박스와 부탄가스버너 등을 싣고 다녔으며, 숙박은 우리나라 여인숙에 해당하는100원짜리 초대소에서 해결하거나, 사우나에서 잠을 청한 경우도 많았는데, 지금 와서 생각해 보면, 참 아름다웠던 추억으로 남아 있습니다.

『소형 임대공장에서 중국을 경험하며, 제조기반을 닦아 결국 국가급 개발구로 진출하다』

한국에서 수입한 고가의 밸브를 열악한 중국 내수시장에 확산시켜 회사를 성장시키기에는 어느 정도 한계도 있고 시간이 많이 걸린다는 것을 깨닫고 저는 역으로 중국에서 밸브를 제조할 수 있을 것이라는 확신을 가지게 되었습니다.

먼저 밸브 손잡이(핸들)와 같은 품질에 큰 어려움이 없는 간단한 제품부터 시작해서, 조금씩 외주 개발해서 한국으로 시제품을 수출하였는데 본사에서 제품이 괜찮다고 판단했는지, 자본금 20만불을 더 보내줄 테니 작은 임대공장을 빌리고, 가공기계를 몇 대 구매하라고 지원해 주어서, 1년 만에 본격적으로 제조업에 뛰어 들게 되었습니다.

임대공장에서 2년간 열심히 주야 2교대로 부품생산을 해서 한국으로 수출한 결과 종업원도 20여명으로 늘어나고 매출액도 $100만불이 넘게 되니 공장이 좁아지기 시작했습니다.

임대공장에서 2년간의 경험으로 중국 공장에 필요한 각종 관리방법과 원부자재 구매처 개발, 기능공 양성, 필요한 기초설비 도입 등 대량생산체제에 필요한 기본적인 노하우를 닦아나가는 등 많은 결실을 보았습니다.

특히 적합한 부품과 원자재개발은 품질과도 깊은 관련이 있지만 무엇보다도 원가경쟁력을 갖추어 나가는데 가장 중요한 요소였다고 봅니다.



중국이 넓다 보니 지역에 따라 특산품이 있는 것과 같이 원자재와 부품의 가격과 품질이 천차만별로 다양하다는 특징이 있습니다.

우리 제품에 적합한 공급처를 발굴하기 위해서는 산간오지도 마다않고 전국을 발로 뛰며 거래를 넓혀 갔는데 특히 1,500km가 넘는 절강성 온주지역에서 스테인레스 제품이 경쟁력이 있어 구매사무실을 개설하고 직원 3명을 파견하여 5년째 운영하고 있습니다.

그런데 주목할 점은 파견 직원의 급여를 포함해서 온주사무실 운영비는 공급받는 제품의 불량률을 조금만 줄여도 충당된다는 점에서 한국에서의 제조업 경영방법과는 다르다는 점입니다.

최근에는 외주를 많이 주고 오히려 관리직을 늘려서 품질관리와 기술개발, 영업 등 회사의 전략적 기능에 초점을 둘 수 있는 상황까지 변화하고 있습니다.

처음부터 자가 공장을 짓고 이러한 경험을 뒤에 하였다면 엄청난 비용지출과 시행착오로 공장가동이 원활하지 않았을 수도 있었겠지만 임대 공장에서 필요한 시도와 준비를 조금씩 갖추어 나가다 보니 2년 후에는 완제품을 만들 수 있는 기초가 모두 닦여져 있었습니다.

아무리 오너가 같은 본사라고 해도 품질과 원가경쟁력이 안되면 중국 공장에서 만든 제품을 받아들이지 않았을 것입니다.

성장발전의 가장 큰 결실은 바로 본사에서 저희 중국법인의 제품을

신뢰하게 되었다는 것이며 점차 많은 종류의 부품과 수량을 주문받게 되었습니다.

이러한 상황에서 빚을 내서라도 우리공장을 가져보자 라는 본사의 지원으로 공장부지를 물색하던 중에 심양에서 유일한 국가급 개발구인 "심양경제기술개발구"에 마침 대만기업이 계약을 했다가 취소한 땅이 있다는 소식을 듣고 직접 가보니 그 땅 바로 옆에는 화장터가 있고, 공동묘지와 유사한 묘지들이 즐비하였으며 주변 지역이 과거에는 사형장으로 사용되었다고 하였습니다.

더구나 지번이 14호로 10갑인데 이 숫자를 중국어 발음으로 하면 "써서 써"즉, "죽을 死"자 발음이 3번이나 나오는 꼴이 되어 유난히 숫자에 민감한 중국인들이 아주 꺼릴 수밖에 없는 지역이었습니다.

『박정희 대통령의 경제개발 5개년 계획을 모방하여 땅을 얻어내다』

아무리 화장터의 시체 타는 연기가 마당으로 내려오는 땅이라도, 명색이 국가급개발구의 공장부지는 많은 특혜를 받을 수 있기 때문에, 당시 우리와 같은 $10만 불규모의 회사에 중국정부가 부지를 불하해 줄 리가 없었습니다.

외자기업이 중국에 진출한다고 해서 중국정부가 조건 없이 받아 줄 리가 만무하며 더구나 토지가격과 각종 인프라를 파격적으로 지원해주는 국가급 개발구에 한국의 대기업들도 얻기 힘든 공장 부지를 저희 같은 작은 중소기업이 얻어내기란 사실 기대하기 어려운 일이었습니다.



2번이나 관계자를 접촉해 보았지만 중국정부 규정상 최소한 $500만 불을 자본금으로 투자하지 못하면 땅을 팔지 못한다고 해서 포기하는 심정으로 낙심중에 있었는데 문득 어릴 적에 배운 박정희 대통령의 경제개발 5개년 계획이라는 말이 떠올라 이를 흉내 내서 "투자 5개년 계획" 사업계획서를 작성해서 5년내에 반드시 $500만 불을 투자하겠다고 제출하였더니 심양시에서 어떻게 잘 보았는지 계획서를 계약서에 첨부해서 선뜻 계약을 해 주었습니다.

이렇게 해서 토지가격 50%이상을 감면받고 공장부지의 객토공사를 무상으로 지원받았으며 진입로도 없던 곳에 4차선 아스팔트 도로까지 지원받게 되었습니다.

『변방에서 중심으로… 도약!』

약한 자를 들어 강한 자를 부끄럽게 하다.

이렇게 우여곡절 끝에 얻은 땅이 금년 초에 급기야 화장터가 철거되고, 현재 개발구 정부건물과 검찰원, 법원, 호텔 등이 건축 중에 있고, 막다른 골목이던 곳이 4차선 대로가 트여 그야말로 천지개벽하는 상황으로 변하고 말았습니다.

이제는 그 지겹던 화장터 연기를 맡으며 근무하지 않아도 되게 되었고, 덩달아 토지 값이 3배 이상 올라서 엄청난 이익을 보게 되었으며 가장 변방이던 위치가 가장 중심지역으로 바뀌고 있습니다.

저는 그동안 화재사건 2회, 십여 차례의 크고 작은 도난피해, 폭설로 인한 창고붕괴, 보상금을 노린 위장 취업자와의 법정투쟁, 이권을 노린 외주거래처의 구매부 직원들에 대한 테러행위, 동력전기 절단사고, 원자재불량으로 인한 대량 불량사고, 잦은 공상사고로 인한 보상 등 각종 사건사고로 하루도 근심거리가 없던 적이 없었을 정도로 많은 시련과 난관을 겪으며 걸어왔습니다.

그래도 지금에서야 생각해 보니 그런 어려움이 단련의 시간이었고 그로인해 생각도 못한 행운도 따르게 되지 않았는지.....

『실적이 나면 이익금으로 사업장을 키워나가는 전략으로 일어서다』

저는 지난 8년 동안 많은 한국 기업들이 무모하게 중국으로 진출했다가 몇 년을 못 버티고 철수하는 모습을 많이 보았습니다.

어떤 대기업은 처음부터 호화스런 대형 사무실과 수십 명의 주재원을 파견하고 여기 저기 점포를 내더니 2년만에 거덜내고 떠나는 안타까운 장면도 목격했습니다.

저희 회사는 돈이 없었던 덕에 처음부터 자급자족을 원칙으로 시작했고, 실적이 나면 그 이익금으로 기계와 설비를 증설하고 공장을 지을 수밖에 없었기 때문에 무슨 무모한 투자를 할 것도 없었습니다.

토지매입과 공장건축자금은 수차례 분할해서 투자되기는 했지만 그 중에 상당 부분은 이익금을 송금한 것을 다시 투자금으로 송금해준 것



이거나 또 일부는 중국공장에서 만든 제품으로 인해 발생된 이윤을 활용하는 등 15차례에 걸쳐 시간을 가지고 사업성과에 따라 여건에 맞게 조금씩 증자하는 방법으로 안전하게 성장시켜 나갔습니다.

『같은 장소에서 3차례 토지를 매입하고 4차례 건축하다』

시작은 미약하였으나 네 나중은 심히 창대하리라….

2006년 완공된 1기 공장은 1,600평이었는데 1년도 못 가서 공간이 부족해서 다시 1,000평의 토지를 매입하고 2기 공장을 증축하였으며 그렇게 5년간 총 3차례 토지를 넓혀서 매입하고 4차례 증축하여 현재 대지 6,000평에 건평 4,000평의 공장을 보유하게 되었습니다.

만약 처음부터 이 규모의 공장을 지었더라면 막대한 자금과 낭비가 불가피하였을 것으로 여겨집니다.

5년간 번 돈으로 계속 사업장을 확장한 결과 빚을 내지 않고도 되었고 자금이 조금씩 투입된 덕에 부담도 가벼웠습니다.

그리고 회사의 생산조직과 근로자의 기능도 공장규모가 점점 커져가는 추세에 맞추어 발전하였기 때문에 품질의 안정성도 자연스럽게 확보되게 되었습니다.

결과적으로 보면 경제력이 모자라 서둘러 투자하지 않은 것이 오히려 더 큰 경제력을 가질 수 있는 기반이 되었던 것 같습니다.

『합법적인 경영만이 성공을 보장받는다』

세상에 공짜란 없다!

중국인들이 제일 많이 쓰는 말 중에 "펑요"(친구), "꽌씨"(빽)라는 말이 있는데, 처음 본 사람도 기분 좋으면 우리는 "펑요"라고 하며 나는 "꽌씨"가 좋은 사람(빽이 좋다)이라고 합니다.

또 "펑요", "꽌씨"가 많거나 좋아야 사업을 잘할 수 있다 라거나, 무슨 부탁을 할 때 자기가 아는 "펑요"가 있으니 "꽌씨"를 통해 가능하다고 합니다.

제가 그 동안 중국에서 살아본 결과 한국인이 중국에서 "펑요"와 "꽌씨"를 만들려면 모두 돈으로 만들어 진다는 겁니다. 명절이나 대소사에 끊임없이 소위 "인사"를 해야만 "펑요"와 "꽌씨"소릴 들을 수 있고 그것도 우리가 생각하는 소정의 정성만으로는 어림도 없다는 겁니다.

물론 중국어가 능통하여 장기간 정이 통할 만큼 인간관계를 지속하거나 취미나 특별한 만남으로 인연이 닿을 경우에는 돈을 쓰지 않고도 "펑요"니 "꽌씨"니 통할 수는 있지만, 일반적으로 사업하는 사람이 뭐 그렇게 사람을 사귈 시간이나 기회가 많지 않기 때문입니다.

개혁개방 이후에 지금까지 너무도 많은 한국인들이 이 "펑요"와 "꽌씨" 때문에 얼마나 많이 속고 당하고 실패를 보았겠는가 생각해 보니 아찔합니다.

또 현지인들이 이를 빌미로 얼마나 많이 재미를 보았겠는가 생각해 보면 우습지 않을 수 없습니다.

저는 솔직히 그 동안 "펑요"나 "꽌씨"를 통하지 않고 무조건 법대로 원칙대로 해서 지금까지 손해본 일은 없었다고 생각합니다.

빨리 가려면 빨리 간만큼 손해도 있다!

『갖출 건 잘 갖추고, 해줄 건 잘 해주면 위험은 없다』

남의 나라에서 위험과 실패를 최대한 피할 수 있는 방법으로 사업하고 싶다면 그냥 법을 준수하고, 법적 조건과 요구를 잘 유지하고 관리하면 불미스런 일은 잘 일어나지 않을 것으로 믿습니다.

2003년 처음 심양에 아는 사람이 없다 보니 주변에 있는 한국 기업들을 많이 다니며 먼저 진출하신 선배님들에게 이것저것 물어보고 자문을 구하는 일을 즐겨 했습니다.

그 과정에 깨달은 것이 적지 않은 한국 기업들이 중국의 제도와 규정보다는 편리와 타협에 의존해서 불확실성 속에서 경영하고 있음을 느끼게 되었습니다.

어떤 경우는 제도와 원칙을 지키는 것이 어리석고 우매하다고 표현하는 이들도 많고, 어떤 일을 처리할 때, 중국식을 강조하는 의식이 저변에 자리 잡고 있었습니다.

예를 들면,

■ 준조세성격의 의료보험이나 국민연금같은 기본적인 사회보험 가입을 회피하거나,

■ 근로기준법의 기초도 갖추지 않은 채 막노동형태로 노무관리가 방치되어 있거나,

■ 회계처리방식에 불안요소를 그대로 두고 경영하거나 하는 것입니다.

결국 이런 상태가 지속되면,

■ 나중에 회사가 잘 되었을 때 이윤을 배당해서 한국으로 송금할 때나,

■ 고용인원 증가와 현행 근로기준법과 같은 환경 하에서 새로운 노사관리시스템을 갖추려고 할 때나,

■ 회사규모가 커져서 비로소 투명한 경영을 해야만 하는 시점에 왔을 때,

과거의 부실한 관리로 인한 문제가 엄청난 재앙을 낳게 되므로 합법적인 경영이 종국적으로는 비용을 절감하는 길이라 믿습니다.



『잘 안될 때 조용하던 기관들이, 잘될 때는 문제를 제기한다』

회사 규모가 커지고 매출액이 증가하게 되니 세무서, 해관, 안전국, 소방국, 환경국, 위생국, 노동국, 외환관리국 등 감독기관들이 수시로 조사를 나오거나 문제를 제기하는 일이 자주 발생되었고 심지어 수출품 이전가격조사까지 받게 되었는데 다행히 평소 투명하고 합법적인 관리로 잘 준비되어 있던 터라 그때 그때 잘 극복할 수 있었습니다.

3년 전부터 이익이 많이 나고 과실이윤을 송금하기 시작했는데, 그때마다 수개월간 세무국의 심사를 받았지만 미리 세무국에서 인가난 ERP시스템(전사적자원관리)을 도입해둔 덕에 조사원이 우리 회사 재무 처리를 모두 의심 않고 인정해 주는 것을 보고 그래도 중국이 법치국가로서의 면모를 확실히 갖추고 있다는 생각을 가졌습니다.

비록 나중에 실패하더라도 그 과정이 성공적인 기업, 그리고 현재 경영상태가 성공가능성을 담보할 수 있는 "기초"를 가져야 한다는 점입니다.

2008년부터 시행된 이른바 신노동법에 대해서도 능동적으로 대응해서 자발적으로 회사가 나서서 공회(노조)를 설립하고, 민주적인 사규와 제도를 완비해서 공개하고 모든 노무관리와 복리제도를 규범화하였더니 일부 불량한 근로자가 노동부에 재소하는 일이 있었어도 모든 쟁의심판에서 승소하였습니다.

한마디로 지금 중국법률이 정한 의무와 권리를 인정하고 원칙대로

실행하면 회사에 불리한 부분보다 유리한 이익이 더 많다는 것입니다.

한 걸음 더 나아가서 무엇이 규정에 적합하고 합법적인가를 늘 짚어가며 경영을 한다면 결코 낭패를 겪을 일은 발생되지 않을 것이라는 점입니다.

대부분 실패를 하는 기업들은 이와 같은 이치에 게을리 대응했기 때문이 아닌가 여겨집니다.

『젖과 꿀이 흐르는 약속의 땅? 기업하기에 달렸다』

저희가 이렇게 까지 성장할 수 있었던 요인이라면 저는 아래와 같이 요약하고 싶습니다.

■ 우선 부족한 것도 많았는데 아낌없이 가능성을 보고 지원해 주신 저희 회장님의 도전정신과 의지가 가장 큰 동력이 되었으며,

■ 철저한 QC활동으로 중국제품 중에 가장 양질의 부품과 원자재를 잘 발굴하고 개발하여 품질적으로 인정받은 점

■ 1전을 보고 10리를 가는 심정으로 원가경쟁력을 갖추기 위해 전국을 누비며 거래처를 개설하여 경쟁회사들이 흉내를 쉽게 낼 수 없도록 가격적인 측면에서 앞서간 점

■ 빨리 서두르지 않고 조금씩 Step by Step으로 단계적으로 확장하여



무리하지 않고 안정적인 기반을 닦아나간 점

■ 합법적인 경영으로 불확실성과 후유증에 시달리지 않은 점

■ 내수판매와 수출을 모두 중시하여 제품인지도를 높여나가 잠재적인 시장을 확보한 점

■ 기준과 원칙을 중시하는 내부관리와 규범을 정착시켜 노무관리를 온전하게 하여 관리를 현지화 할 수 있었던 점

■ 특별한 환경경영기법을 도입하여 조직을 안정시키고 직원 복리에 앞장서서 이직율을 낮춤으로써 숙련도를 높여나간 점

저는 이 기회를 빌려 한국기업들이 해외투자시 저희 성공사례를 참조하셔서 투자 실패로 인한 국부를 유실하지 않고 실패하지 않는 기업으로 진출하시는데 조금이라도 도움이 되었으면 하는 바람으로 이 글을 올립니다.

2010년도 해외투자 성공사례 공모전 우수상

• 인도네시아 봉제의류업 진출 성공사례

(주)성보자야, (주)유리인도어패럴

저는 인도네시아에 소재한 ㈜성보자야와 ㈜유리인도 어패럴의 대표이사인 이진수입니다.

금번 지식경제부가 주최하는 해외투자사례 공모전에 자카르타 KBC의 추천으로 참여하게 된 계기는 지난 26년 동안의 해외체류 및 투자과정을 공개함으로써 이미 해외에 진출한 기업간 경험을 공유하고 후발 진출기업들에게 조금이라도 시행착오를 줄이는데 도움이 될 수 있었으면 하는 마음에서 입니다. 크지 않은 사업규모, 그리고 뛰어난 조직이나 관리 시스템은 아니더라도 바닥부터 피부로 느끼며 쌓아온 과정을 간단히 소개할까 하며 많은 훌륭한 기업들에게 저의 경험을 나눌 수 있게 된 것에 대해 무한한 영광으로 생각합니다.

본인은 한국의 봉제산업이 정점에 이르러 향후의 발전방향을 모색하기 시작했던 1980년 한양대학 섬유공학과를 졸업하고 코오롱 그룹의 봉제부서에 입사하여 영업 및 생산관리 업무를 배웠습니다. 1984년 말



레이시아 현지 봉제회사의 창립에 참여하게 되었고, 1986년 인도네시아의 합작회사 창립을 위하여 자카르타로 입성하였습니다. 합작회사가 가동을 개시하는 시점에서 말레이시아 본사 귀임 명령을 받았으나 나름대로의 꿈을 펼치기 위해 사직하고 인도네시아에 남아서 사업을 준비했습니다. 이미 서비스업 중심으로 산업구조가 안착 되어가는 말레이시아 보다는 인도네시아가 제조업, 특히 많은 노동력을 필요로 하는 봉제업에 훨씬 적합하다는 판단에서였습니다.

1988년부터 1990년까지 조그마한 규모로 무역업을 운영했었고, 인도네시아가 지닌 양질의 풍부한 노동력과 정부의 지원시책 등을 고려, 1991년 자카르타 시내 공단에 종자돈 15만불을 자본으로 종업원 350명 규모의 자그마한 봉제 하청공장을 시작하였습니다.

90년대 중반 이후 노동환경의 변화로 여러 번의 힘든 위기가 반복되었습니다. 노조활동이 활발해지고 인건비도 급속히 올랐으며, 일부 회사는 노조파업으로 공장 문을 닫는 사태가 발생하기도 했습니다. 당시 진출해 있던 상당수의 봉제업체들이 파산을 하거나 타지로 이전을 했던 시기입니다.

때마침 1998년 아시아를 강타했던 외환위기로 많은 업체들이 파산을 했지만 다행이 미국 달러화로 결재를 받았던 의류업체의 경우 오히려 인건비가 저감되는 효과를 가져와서 그때까지 현지에서 살아남았던 업체들은 이에 탄력을 받아 재가동에 돌입 했었습니다.

외환위기 직후 많은 외국인 투자기업들이 철수하고 있는 상황이었지

만, 저는 오히려 타사와 차별화하기 위해 제대로 된 시설과 관리력으로 승부를 해야 한다는 생각으로 2000년에 자카르타 임대공장을 처분하고 현재의 공장부지를 사들여 당시로서는 최고의 자재와 디자인으로 공장 건물을 짓고 최신설비를 들여와 2001년부터 가동을 개시하였습니다.

이러한 과감한 투자는 우수한 고객들의 주문확보와 회사의 성장에 크게 기여하였습니다. 공장을 방문한 바이어들이 제대로 된 설비와 관리체계를 보고 오더를 더 주었기 때문입니다.

이렇게 과감한 투자를 할 수 있었던 것은 몇 차례의 힘든 시기를 겪으면서 현지기업에 비해 환경변화의 영향을 많이 받는 한국업체들의 문제점을 연구하게 되었는데, 여러 가지 과제 중에서도 기본적으로 현지에 영구정착을 하겠다는 마음이 있어야만 승산이 있다는 확신이 있었기 때문이었습니다.

돌이켜 보면 오랜 기간 홀로 많은 대가를 치르면서 터득했던 과제들이 바로 요즈음 많이 이야기하는 현지정착 내지 현지화 전략이란 것입니다. 결국 이 간단한 과제/전략을 해외로 나온 지 25년이 지나서야 겨우 깨우치게 된 것입니다.

90년대에 현지 진출했던 대부분의 업체들(대기업 포함)이 어느 업종이든지 현지투자를 현지에 기업을 안착시키겠다는 마음보다는 임시방편으로 몇 년간 값싼 노동력을 이용하다 문제가 생기면 접고 가겠다는 인식을 가지고 있었던 게 사실입니다. 이에 따라 공격적인 투자활동보다는 방어적인 측면에서 일시적으로 한국에서 발생한 노동문제를 해결



해 보려 했었습니다. 결국 현지진출 5-6년 이후 거의 80% 이상의 기업이 철수하고 몇몇 중소기업만 어쩔 수 없는 상황에서 남아 가동했던 것으로 기억합니다.

전쟁에서도 배수의 진을 치고 죽을 각오로 싸워야만 승산이 있다는데, 우리 진출기업들은 처음부터 도망갈 생각으로 최소 5년 정도는 할 수 있겠다는 말을 진출초기부터 입에 담으며 가동을 했기 때문에 수년이 지난 후에는 거의 모두가 정말로 경쟁력을 상실했던 것입니다. 반면, 현지기업들은 기술력은 없었으나 외국인회사들로부터 지속적으로 기술을 전수받고 정부의 대미, 대유럽 수출 쿼터의 혜택을 받아가며 상대적으로 큰 성공을 거둔 것으로 기억합니다.

본인은 공단내의 임대 공장을 포기하고 2000년부터 현 부지에 자체 공장을 건립하고 2001년부터 현지에 정착하겠다는 각오로 공장 가동을 시작하였고, 현지 직원들에게 이 공장은 남의 집이 아닌 성보 직원들의 집이니 언제까지라도 같이 일할 의사가 있을 때까지 함께 주인의식을 갖고 해보자고 독려해 가며 공장을 가동한 결과 높은 생산성과 좋은 품질을 이룩할 수 있게 되었습니다. 이에 따라 공장 가동은 더욱 탄력을 받았고 외부 고객들에게도 좋은 이미지와 신뢰감을 쌓을 수 있게 되었던 것이 현재 회사 발전의 기틀이 된 것 같습니다.

현재 성보자야는 2개 공장으로 구성되어 있는데, 2000년 설립된 성보1공장에서 주로 자켓류(점퍼)등을, 2005년도에 설립된 성보2공장에서는 니트웨어를 생산하고 있으며 각각 종업원 1200명 규모이며 연 매출 2천만불 정도입니다. 그리고 2008년도에 설립된 유리인도 어패럴은

새로운 형태의 개발시스템을 갖춘 공장으로 봉제생산 공정은 물론 이를 뒷받침하고 제품개발에도 도움을 줄 수 있는 작은 규모의 자수공정, 세탁공정, 프린트공정, 염색공정을 갖추고 있습니다. 종업원은 1200명, 투자액 5백만불에 연매출 2천만불 규모입니다.

3개 공장에서는 한국의 대형 무역회사와 협력구조로 미주시장용 제품을 생산하고, 이태리의 몇 개 명품브랜드와 인연을 맺어 근10년 동안을 OEM생산을 하여 이태리, 한국, 일본 등지로 공급하고 있습니다. 국내에서 잘 알려진 "CP 컴퍼니"와 "스톤아일랜드"와 같은 고급 브랜드를 비롯 중상급 브랜드인 "에스쁘리", 대중브랜드인 "GAP" 등의 제품을 만들고 있습니다. 근년부터는 명품브랜드 "프라다"에서도 오퍼를 받아 현재 스터디 중에 있습니다. 참고로 본사의 소개는 2009년 10월 한국경제신문의 비즈니스경제에 게재되었던 바 있습니다.

본인이 걸어온 길을 아주 성공적인 사례로 독특한 관리기법과 전략을 말하라고 하면 할 말이 별로 없지만 모든 기법은 특수함, 특별함이 아닌 아주 기본적이고 평범한 요소에서 시작된다고 말씀 드리고 싶습니다.

현지진출기업의 성공요건을 굳이 본인 경험에 기초하여 상세히 언급하자면 다음과 같습니다.

1. 현지에 투자를 하려면 현지에서 몸을 묻을 의지와 영구정착을 하려는 각오를 가져야 합니다. 결국 해외투자 성공=현지정착화로 풀이할 수 있겠습니다.

(1) 거쳐 가는듯한 투자행태로는 현지 종업원뿐 아니라 주변 관계기관들로부터 마음속에서 우러난 적극적인 협조를 도출해 내기가 어렵기 때문입니다.

(2) 아울러 현지 상황 변화로 인한 자그마한 위기와 고비에도 철수를 고려하게 되는 등 지속적이고 일관적인 조업과 마케팅을 진행하기가 어렵습니다.

2. 일반적으로 말하는 조직관리의 현지화 정책을 들 수 있겠습니다.

(1) 현지화 정책의 출발은 종업원들과 같이 생존을 하겠다는 의지를 투자자가 스스로 종업원들에게 보여 주는 것부터 입니다.
- 주인의식 함양을 위한 눈에 보이는 여러 가지 활동(체조, 애국가 제창, 체육행사 등)도 중요하지만, 무엇보다 중요한 것은 회사(사장)가 현지 종업원 자신들과 끝까지 함께 할 것이라는 믿음을 심어 주는 것입니다. 이러한 믿음이 바탕이 안 된다면 여러 가지 활동도 종업원들의 적극적인 협조를 이끌어 내기는커녕 귀찮은 일과쯤으로 여기게 될 것입니다.

(2) 현지 종업원과 한국인 관리직 모두 가능한 한 양성해서 쓰려고 노력해야 합니다.
- 조금 쉽게 가기 위해서 경력직을 스카우트하는 편이 낫겠다는 유혹이 많지만 장기적으로는 일부가 나중에 이직을 한다고 하더라도 자체 인력양성을 하여야 합니다. 제 경험상으로 스카우트한 인원은 또 자리를 옮기기 쉽고 기술 및 기능축적이 어렵

습니다.

- 한국인 관리직 또한 신규 스카우트한 인원들이 오래 근무한 종업원들과 쉽게 융화하지 못해 비효율이 많이 발생합니다. 차세대 관리직을 미리 뽑아 오랜 기간 양성하여 미래를 대비할 필요가 있습니다. 저희의 경우 현재 젊은 한국 직원을 영업관리, 생산관리, 일반관리 측면에서 1-2명씩 충원하여 지속적으로 OJT 시키고 있습니다.

(3) 그리고 모든 조직관리는 현지인 중심으로 끌고 가야 하며 현지인 관리자들을 기둥으로 삼아야 합니다.

- 장비구입, 레이아웃, 회사방침 등은 최대한 현지 종업원의 입장에서 고려되어야 합니다. 현지인의 방식이 틀렸다면 한국인 방식에 대해 철저히 설득하여야 합니다. 현지인의 방식이든 한국인의 방식이든 모두가 한 마음 한 뜻으로 가야 모든 일이 순조롭게 진행될 수 있기 때문입니다.
- 장기 근속 현지 종업원을 중심으로 현지인 관리체계를 정립하여야 합니다. 실제로 입출고 작업의 경우, 현지인 중간관리자 책임하에 진행 시킬 경우는 밤 10시가 되더라도 작업을 완료하는 반면, 한국인 중간관리자의 지휘하에 진행시키면 작업이 끝나지도 않았는데 퇴근시간에 퇴근하려는 실랑이가 벌어지곤 합니다.
- 현지인 관리자들이 굳건하면 노조와 대립되는 사안의 경우도 이들을 통해 합리적으로 설득하거나 해결방안을 도출할 수도 있습니다.

(4) 한국인 직원들은 실무관리직 보다는 주인으로 그리고 스승의 입장에서 현지인 관리자들에게 기술을 가르치고 존경을 받는 대상이 되도록 노력해야 합니다.

- 회사에서 발생하는 모든 일들은 사장 내지 한국인 관리자들이 직접 체험하고 이를 바탕으로 현지인 관리자들을 지도하는 방향으로 나아가야 합니다. 한국인 관리직들이 직접 현지 종업원들과 대응하여 지시, 감독하려 한다면 대립과 갈등 양상이 만들어지고 하는 척하는 정도의 협조만을 구할 수 있게 됩니다.
- 이러한 맥락에서도 차세대 한국인 관리직을 시간을 두고 차근차근 양성할 필요가 있습니다.

3. 다음은 아무리 강조해도 지나치지 않은 기술축적 및 개발역량 강화입니다.

(1) 외부 브랜드의 제품을 만들고 OEM 공급하더라도 축적된 기술 등을 정리하고 추가 개발을 하여 역으로 브랜드에 제품을 제시할 수 있는 DEM 방식으로의 전환을 준비하여야 합니다.

- 일반적으로 우리 중소기업들은 대다수가 신제품을 개발할 수 있는 능력이나 조직이 없습니다. 그래서 항시 값싼 단가를 요구하는 선진국의 유통업체나 브랜드에 매이게 되고 변화를 시도해볼 엄두 조차도 내지 못하는 것이 사실입니다.
- 본인이 추진하고 있는 계획은 우선 OEM방식으로 생산했었던 디자인과 패턴 등을 우선 정리하여 DB화 하여 관리하고, 개발역량 확충을 위해 과거 100% 외주에 의존했던 자수, 세탁, 프린트 및 염색 공정을 소규모(3개 공장 수요의 30% 소화 가능)

로 구축했습니다.

(2) 적정 시점에 적정규모의 지속적인 설비투자를 하여야 합니다.
- 현지에서 산업화가 진행되면서 인건비는 계속 오르게 됩니다. 생산성 제고를 위한 설비투자를 단계적으로 진행하여야 합니다. 저희의 경우 6-7년 전부터 패턴 관리 및 재단 등을 컴퓨터화 하고 재봉기의 경우도 자동형으로 교체했습니다. 한꺼번에 모두를 교체하는 것은 회사에 막대한 부담을 안겨 주게 되므로 피해야 합니다.

(3) 생산관리 및 기술개발 관련 인원을 장기적으로 양성하여야 합니다.
- 봉제의 경우 기술을 보유하고 있는 한국인들의 맥이 50대 까지는 이어 오고 있으나 젊은 층에게 전수되지 못하고 있는 실정입니다. 이에 따라 저희는 앞서 언급한 대로 차세대 한국인 관리직 및 기술직을 장기적인 포석으로 양성하고 있습니다.

4. 마지막으로 끊임없이 시장 다변화를 꾀하여야 합니다.

(1) 급변하는 세계 시장현황에 대응하기 위해서는 OEM을 하더라도 끊임없이 시장다변화에 노력해야 합니다. 이는 외환리스크에 자연스럽게 대응토록 해주기도 합니다.
- 저희의 경우 창업 초기 미주시장만을 주로 공략하였으나 2000년 공장이전후 지속적으로 이태리, 일본 등 다양한 시장을 노크하여 현재는 미주 뿐 아니라 유럽, 일본, 중국 및 한국까지 시장을 넓혔습니다.



- 향후 저희는 자체 브랜드 혹은 어떤 형태든 소비계층이 두터워지고 있는 현지 시장을 위한 제품을 생산하여 공급할 계획을 가지고 있습니다. 힘들게 살아남은 현지의 정보를 이용하여 현지시장에 제품을 공급할 수 있어야 현지 진출이 최종적인 성공으로 마무리 될 수 있다고 믿기 때문입니다.

본인은 과거 20여 년 동안 인도네시아 현지에서 제조업을 하면서 시기별로 힘든 경우도 많이 겪었고 타지로의 공장이전 등의 제의도 많이 받았지만 굳이 고집을 세워 현재의 자리를 지켜왔습니다. 본인이 가진 생각으로는 살아 남기 위해서는 남다른 계획이나 자세가 중요하다고 생각합니다. 남들이 움직인다고 따라다니고 값싼 노동력만 따라다니며 공장을 이전할 경우 언젠가 더 이상의 싼 노동력을 제공할 장소가 개발되지 않을 것이고, 그러면 날이 갈수록 치열해 지는 경쟁에서 도태될 수 있다고 생각합니다. 현재의 자리에서 생산성이나 부가가치를 올려 경쟁에 대응하는 것도 하나의 좋은 생존전략이라고 생각합니다.

본인이 가장 안타깝게 생각하는 것은 1970년대 전세계의 의류를 공급하는 최대 공급처였던 한국이 채 20년도 되지 않아 봉제는 사양산업이라는 말로 낙인을 찍으면서 모든 정부시책에서 제외되고, 모든 금융기관들까지도 등을 돌리는 양상이 발생되었다는 것입니다. 반면, 우리보다 훨씬 앞서서 봉제를 주도해왔던 이태리에서는 아직도 봉제의류산업을 계속적으로 발전시켜 전세계적인 브랜드를 만들어 세계적으로 공급을 하고 있고, 인건비가 한국보다 여러 배 비싼 일본에서 조차 고급의류에 사용하는 신소재 원단류를 개발하여 이들 유명브랜드에 제시하고 있습니다.

본인은 봉제인의 한 사람으로서 한 시대 전세계의 공급처 역할을 했던 한국에서는 봉제 아이템을 경시하는 경향이 있는 것을 보면서 그래도 수십 년간의 노하우를 그냥 덮어 버릴 것이 아니라 일부 전문업체들이 이태리나 일본처럼 세계를 주도해나갈 브랜드를 만들고 유지를 할 수 없었을까 하는 안타까움을 여전히 금할 수 없습니다.

본인은 이곳 현지에서라도 이 꿈을 이루기 위해 얼마 전 단순 봉제생산만이 아닌 제품개발 능력을 갖춘 유리인도 어패럴이라는 새로운 형태의 회사를 만들었습니다. 이제까지의 기술적 노하우를 새로 정비하고 준비하여 향후 몇 년 후에는 일차적으로 현지시장을 겨냥한 마케팅을 시도하여 현지 시장을 진출하고, 또 공급국에서 수입국으로 변화한 한국시장, 그리고 점차적으로 유럽 전체시장까지 공략해 나가기 위해서 입니다.

본인이 가장 자랑스럽게 생각하는 바는 1991년 단 15만불의 투자로 시작한 하청공장을 현재의 세계적인 제품을 만들어내는 3개 공장으로 확장 시켜왔고, 현지 사회에서 한국계회사로서 좋은 이미지로 남아있다는 점입니다. 아울러 바이어들의 요구에 따라 한국산 원부자재를 많이는 쓸 수 없는 실정이지만 가능한 한 모국 제품을 쓰려고 노력하고 있고, 3개 공장에 신규 투자한 6백만불 상당의 설비를 모두 한국산으로 설치하여 작지만 한국 경제에도 이바지했다고 자부하고 있습니다.

그리고 본인이 이렇게 이역만리에서 자리를 잡아가고 있는 점은 본인이 20여년 동안 지속적으로 공격적인 경영을 해왔고, 미래를 위해 자금을 숨기기보다는 보유자금을 전력으로 재투자를 해왔고 가족을 돌보



기 이전에 회사를 먼저 생각해왔기에 오늘이 있는 것이 아닌가 생각합니다. 이 자리를 빌어 그 동안 고생을 시켜온 가족들에게 미안한 마음 전합니다,

그리고 마지막으로 향후 해외에 진출하는 다른 기업들에게 제 미진한 경험담이 조금이라도 도움이 되었으면 하고, 어디를 가시든지 현지에서 자랑스러운 한국계 기업으로 정착할 수 있기를 기원합니다.

2010년도 해외투자 성공사례 공모전 장려상

• 인도네시아 폴리우레탄폼 제조업 진출 성공사례

PT. SERIM INDONESIA

1. 인도네시아 진출

풍성한 자원과 아름다운 경치를 가진 축복의 나라, 인도네시아에 한국의 기술, 세림의 기술력이 30년 전통의 자동차, 전자, 산업용 첨단소재, 신발,가구 등의 노하우를 바탕으로 Nike등 대형 신발업체들의 현지 진출 움직임에 대응코자 1990년 진출을 하게 되었습니다.

1990년 진출 당시 세림은 한국 신발산업의 해외이전의 초기 시점에서 과감히 진출을 결정, 현재까지 사업을 하고 있는 장수 기업중의 하나라고 할 수 있습니다.

진출 초기 당시 신발 산업에 대한 매출 구성비가 90% 대였으나 현재는 신발산업용은 45% 내외이고, 자동차, 브라, 질밥(이슬람 여성용의 머리와 목을 감싸는 스카프의 일종), 침대, 가구 등의 일상 생활의 전반에 걸쳐 당사의 제품이 다양하게 적용되고 있습니다. 매출액의 15%를 차지하는 브라 부속의 경우 타제품보다 2-3배의 고부가이며 스리랑카



소재 미주시장 수출용 브라 제조업체로 수출하고 있습니다.

현재 Medan에도 공장이 있으며 근간 Surabaya에도 공장을 건립, 명실상부한 현지 PU제품 전문업체로의 성장을 계획하고 있습니다.

현지에서 자리잡은 대부분의 업체들과 마찬가지로 소수의 한국인(8명)이 현지인 중간관리자를 중심으로 170명의 현지 종업원을 관리하고 생산에 전념하고 있습니다.

생산직 우대정책, 상대적으로 좋은 보수체계, 종업원 복지혜택, 사기진작차원의 각종 사내 활동, 주변 복지시설에 대한 지원 등 지역사회 공헌 등은 여타 현지정착 기업들과 대동소이합니다.

흔히 해외 진출 기업의 성공이나 실패 사례를 현지인과의 의사소통, 문화적 이해 부족, 교육 등의 요소에서 찾아보지만 현지 종업원의 80%가 이상이 근속연수 18년 이상이며 인도네시아에 진출한 한국 기업간에도 당사에 대해서 많은 칭찬과 부러움의 대상이 되고 있는바 그 이유를 다음과 같은 두 가지의 관점에서 찾아볼까 합니다.

성공 사례 소개 후 인도네시아에 진출을 희망하시는 기업(인)들께 도움이 되고자 TIP을 첨부하고자 합니다.

2. PT.SERIM INDONESIA의 두 가지 성공 사례

성공 사례 1. <서로 믿고 끝까지 도와줘라>

1998년 한국의 IMF사태 또한 여기 인도네시아를 비켜갈 수는 없었습니다. 인도네시아의 금융위기가 아시안 기업 때문이라는 소문 때문에 많은 기업들이 야반 도주를 하고, 여기저기 쇼핑몰 등에서는 현지인들의 약탈과 방화 등이 매일 매일 일어나고, 가동을 중단하고 추이를

지켜 보던 몇몇 공장으로는 성난 근로자와 일부 주민들이 합세하여 경비실과 정문을 부수고 약탈을 하던 그런 험악하고 불안한 나날들 속에 당사 직원들은 공장을 나가지도 못하고 있었습니다.

다행히 당사의 현지인 직원들은 오히려 정문에 모여 다른 폭동주민들이 당사로 진입하는 것을 막고 설득하며 그들을 돌려 보냈습니다.

당시 당사와 복수 거래를 하던 현지인 업체 <DUTA ABADI>가 해당 거래처의 도피와 공급 중단으로 도산의 위기에 직면하고 있을 때 당사는 아무런 조건 없이 서로 끝까지 믿고 도와 주어야 한다는 기업정신으로 우선적으로 물품공급을 하여, 현재 이 기업은 인도네시아에서 가장 큰 침대 제조업체로 자리잡고 있습니다.

폭동 기간에도 당사가 스폰지를 만들 수 있었던 것은 현지직원들의 회사에 대한 애사심과 믿음이 있었기 때문에 가능했던 것이며 상기 현지인 업체가 지금까지 당사와의 지속적으로 거래를 유지하고 있는 것도 서로간의 믿음에서 오는 좋은 성공 사례라 생각됩니다.

성공사례 2. <불이 나도 납품은 지켜라>

호사다마(好事多魔)라고 했던가?

당사의 제품은 제품자체의 특성상 언제나 화재의 위험성을 지니고 있어 한국인 당직자, 현지인 당직자 그리고 경비원들이 순찰을 하여도 항상 불안한 것은 사실입니다.

2004년 7월 25일, 당사의 창립기념 행사날이었습니다.



제품 창고에서 불붙기 시작한 불은 제품의 특성상 걷잡을 수 없는 상태로 번져 순식간에 큰 화재가 발생하여 막대한 손실을 입었습니다.

제품재고의 전소와 생산설비의 전소로 도저히 일어 설 수도 없고, 고객과의 납품기일 준수 또한 전혀 불가능한 자포자기 상태로 현지 직원들은 생각하고 있었습니다.

하지만 고객과의 약속은 불이 나도 지킨다는 정신으로 인근 동종업체로부터 고가 매입과 차용 그리고 스폰지 제품의 큰 부피 특성상 도저히 항공이나 해상 운송으로의 수입이 비용상 도저히 불가능하다고 남들이 비웃어도 한국 본사로부터 스폰지를 공급받아 거래처에 납품하니 놀라는 것은 거래처뿐만 아니라 종업원들이었습니다.

서로 믿고 끝까지 도와주어야 한다는 것은 거래처에만 국한되는 것이 아닙니다. 종업원들을 믿어주고 종업원 또한 회사를 믿고 열심히 일한 결과 지금의 PT.SERIM INDONESIA가 있다고 봅니다.

20년 동안 노사분규가 없는 직장, TANGERANG뿐만 아니라 인도네시아에서 "세림"하면 누구나 아는 현재의 기업이 될 수 있었던 것은 상호간 믿음에서 비롯된다고 봅니다.

회사는 절대 우리를 버리지 않는다는 생각을 가지게 하고 이를 행동과 직원들에 대한 보상으로 실천하여야 상호간 믿음이 가능합니다.

<Tip : 인도네시아 진출을 희망하시는 기업(인)분들께>

인도네시아에 진출을 희망하시는 후발 기업(인)분들께 미흡하나마 작으면서도 소홀히 해서는 않되는 주의사항이나 TIP을 첨언하고자 하

오니 조그만한 보탬이 되었으면 합니다.

가) 각종 계약시

① 인도네시아의 인허가사항은 생각보다 많은 시간이 소요되는 데다가 이를 결정하는 기관이나 사람이 부수적으로 요구하는 사항이 많은 바 반드시 문서로 된 계약서를 작성하시고 부득이 한 경우 간단하나마 상호 서명하시어 추후 요구사항이 발생하지 않도록 하시는 것이 좋습니다.

나) 사내 자체 규정 제정필요

① 인도네시아는 노동법 관련 규정의 해석이 사측에 상당히 불리하게 되어 있어 직원의 징계, 해고 등이 쉽지는 않아 내부적으로 사내 자체 규정을 만들어 노사협의회 등을 통해 공고하고 자체 시행이 필요합니다.

다) 직원의 채용,근태 관리 등

① 직원의 채용시 기존 근무직원과 혈연, 지연, 학연 관계 등이 있는 직원의 모집은 가급적 억제하고 사전테스트를 통해 공정하게 선발하는 것이 좋습니다. 추후 혈연관계의 직원의 해고시 종종 많은 문제가 발생합니다.

② 현지 직원이 잘못한 경우 여러 사람 앞에서 나무라면 안됩니다. 조용히 해당직원을 혼자 불러 조리 있게 그 직원의 잘못을 가르쳐 주어야 합니다. 또한 직원의 90%이상이 본인이 잘못했다고 인정을 하지 않습니다. 이에 지나친 과격 대응은 좋지 않습니다.

③ 현지 직원을 인격적으로 무시하는 말이나 인도네시아를 무시, 폄하 하는 말을 하여서는 안됩니다. 지난번 조선소에서 외국인 감독자가 인격을 무시한 발언을 한 후 데모나 폭동이 3일간 일어난 경우도 있습니다.

④ 매월초 전월의 직원의 출, 결근사항, 지각, 병가, 연월차 사용 등에 대한 내용을 정문 게시판에 부착합니다. 이를 통해 당사의 경우 지각자의 수가 상당히 줄어들었습니다.

⑤ 직원의 해고시 한국인 관리자가 직접 일선에 나서서 처리하지 않는 것 좋습니다. 괜한 오해로 인한 한국인 관리자에게 피해가 오기도 합니다.

라) 노사협의회 등 운영

① 매월 또는 일정 주기별로 노사협의회를 통해 직원들의 요구사항을 듣고 반영해 주어야 합니다. 그리고 중요한 것은 노사협의회의 내용을 참석하지 못한 직원들을 위해서 반드시 공고를 하여야 합니다.

마) 직원 신협등의 운영

① 현재 당사는 직원들의 생활에 도움이 되고자 coporasi라는 일종의 신협제도를 운영하고 있습니다. Coporasi를 통해 쌀, 식용유등 생필품을 가져가고 추후 월급에서 정산하고 있지만 반드시 금액한도를 정하여 일정범위를 넘지 않도록 하여야 합니다. 운영을 하다 보니 Coporasi 로부터 가져간 생필품에 대한 상환 때문에 급여가 작다는 불만이 나오곤 합니다.

바) 직원의 복리후생관련

① 정해진 상여금 외에 추가 상여금이나 직원들에 대한 선물 지급시 가능하다면 현금보다는 현물이 좋습니다. 현금지급을 하다 보면 추후에도 이를 당연시 여기는 경향이 있습니다.

② 직원들의 저축 습관을 기르게 하는 것이 좋으며 현재 당사는 희망하는 직원이 급여에서 10만 루피아를 공제하면 본 직원에 대해 사측에서 일만 루피아를 매월 보조하여 1개월 정기예금에 가입하여 1년후 원금과 이자를 직원들에게 나누어 주어 저축의 중요성을 일깨우는 동시에 생활에 보탬이 되도록 하고 있습니다.(직원은 1년 뒤 자신의 원금 120만 루피아 외에 사측 보조금과 이자 등을 합해 150만루피아를 받아 갈 수 있습니다)

③ 사내에서 금융권 대출을 권유하는 직원을 사전방지하고 징계를 하여야 합니다. 인도네시아는 돈을 먼저 쓰다 보니 이자나 할부에 대한 개념이 전혀 없기에 본 대출을 이용 하다 보면 늘 생활에 쪼달리고 결국 급여가 적다는 불만으로 근무태도도 좋지 않게 됩니다.

사) 기타

① 월 1회이상 현지직원과 신체적 운동(축구, 탁구 등)이 필요합니다.

② 한국인 관리자분들이 현장 순찰시 가능하다면 현지 직원들과 일일이 악수하는 것이 좋습니다. 일종의 스킨십을 통해 서로가 더 이해하게 됩니다.

③ 월별, 연간 우수사원을 선정하여 그 중요도에 따라 인도네시



아의 유명 관광지나 한국으로의 여행을 보내 주는 것이 좋습니다.

④ 당사는 매일 15분 정도의 아침체조를 하고 있으니 이 또한 도움이 되리라 생각합니다.

⑤ 연간 제안제도 운영 -> 당사는 연간 제안 의무건수를 4건으로 하고 있으며 매건의 제안에 대해서는 2천 루피아를 지급하며 심사 후 등급에 따라 별도 시상함과 동시에 제안이 없는 직원에 대해서는 상여금 지급시 차등화 하여 직원의 제안을 유도하고 있습니다.

⑥ to-do-list작성 ->각 부서별, 각 담당자 별 to-do-list를 작성하게 하여 일자별로 확인하는 것이 좋습니다. 확인하지 않거나 물어보지 않으면 자발적인 보고를 좀처럼 잘 하지 않기 때문입니다.

마지막으로 인도네시아에 진출을 원하시는 기업(인)분들께서는 반드시 현지언어에 대한 공부와 문화적 이해를 곁들여야만이 성공적인 관리의 첫 단추가 될 수 있습니다.

2010년도 해외투자 성공사례 공모전 장려상

• 말레이시아 팜오일 플랜테이션 진출 성공사례

그린오션(Green Ocean Corp.)

▢ 철저한 사전준비로 현지화하다.

그린오션(Green Ocean Corp.) 사는 철저한 사전 준비와 시장 분석으로 세계 식용유 원료생산에서 약 30%를 차지하고 있는 팜 오일 플란테이션 진출에 성공했습니다. 2년 여에 걸친 말레이시아 시장에 대한 철저한 조사와 준비는 그린오션의 성공을 이끄는 든든한 밑거름이 되었습니다.

그 결과 그린오션 사는 제2공장과 제3공장 신설 등 꾸준히 사업을 확장하며 2010년 1억6,000만 링깃의 매출을 기대할 정도로 성공을 거두었습니다.

▢ 말레이시아 시장의 가능성을 파헤치다.

그린오션 사는 2005년부터 팜 오일 플랜테이션 진출을 목표로 시장

조사에 나섰습니다.

팜 오일 플란테이션 운영방식을 이해하기 위해 2년에 걸쳐 말레이시아 반도 와 동 말레이시아 플란테이션 현장 답사를 계속했고, 관련 전문가, 관련기관과의 교류를 강화해 나가며 시장 진출을 위한 철저한 조사 작업을 펼쳤습니다.

팜 오일 플란테이션은 단년생 식물과 달리 약 25년의 경제적 수명을 가지고 있고 매 30년마다 재식재하는 지속가능한 사업이었습니다. 또 팜 오일은 식용으로 주로 쓰이지만 바이오연료뿐 아니라 석유화학 산업을 대체하는 주요 원료로 쓰일 수 있는 원료로서 확장성이 높은 가능성 있는 사업이라고 볼 수 있습니다.

열대 지역의 특성상 생산량 변화가 적고 예측이 가능한 점 때문에 말레이시아와 인도네시아가 팜 재배의 최적지에 해당했지만 특히 말레이시아 시장을 주목한 것은 말레이시아의 풍부한 인프라와 안정된 비즈니스 환경 때문이었습니다. 팜 농장의 지대는 인도네시아가 저렴했지만 말레이시아에서는 우수한 인프라, 제도, 시장과 인적 자원 등이 안정되어, 자체의 자산 가치를 유지하거나 상승할 수 있는 장점이 있습니다. 생산 수율 역시 말레이시아가 높았고, 농장에서의 생산량 뿐 아니라 제품의 관리 운송과정에서의 유실율(운송과정, 채취과정에서의 유실)이 적어 사업의 안정성이 높았습니다.

또한 말레이시아는 도로, 항만, 정제시설 등이 잘 발달되어 있고 정부 정책의 지속성, 신뢰성, 금융, 과실 송금 등에서 상대적 안정성을 갖추고 있었습니다. 이러한 장점 때문에 최종적으로 말레이시아 시장을 선택해 2007년 본격적인 사업을 펼쳤습니다.

▢ 팜 오일 정제 사업에 성공적으로 안착하다.

우선 그린오션 사는 2007년 팜 오일 정제(제조) 사업에 먼저 진입했습니다. 말레이시아 증권시장인 ACE Market (MESDAQ)에 상장되어 있는 Green Ocean Corporation Bhd.(Online One Corporation에서 개명, 대표이사 이병진, Mckinlee)를 조인트 벤쳐로 인수하면서, IT 중심 회사를 팜 오일 정제 및 특수 식용유 생산을 주사업으로 하는 회사로 탈바꿈 시켰습니다.

신규 사업 분야로 팜 오일 정제 공장을 인수하여 팜 커널유, Palm Kernel Expeller, RBD 팜 오일 등을 생산하면서 인수 당시 4,000만 링깃 규모에서 연간 약 8,000만 링깃 내외의 매출을 올리는 회사로 발전하는데 이르렀습니다.

주요제품으로 Palm Kernel Oil(PKO)는 팜 오일 밀에서 분리한 씨앗을 압착해 추출한 식물성 오일로 가공과정을 거치면서 식용지방, 비누, 양초, 그리고 과자, 제약, 향수 사업, 식료품으로 광범위 하게 사용됩니다.

또한 Palm Kernel Cake(PKC)는 기계적 압착 추출방식을 사용해 동물사료 및 유기질 비료로 내수 및 수출 판매를 하고 있습니다.

마지막으로 특수 식용유(NOVELIN)은 당사와 말레이시아 MPOB(Malaysia Palm Oil Board, 말레이시아 장관급 연구기관)의 철저한 연구와 사전준비로 만들어진 고급 식용유입니다. 노블린의 특징으로는 팜 오일이 겨울철과 낮은 온도에서 발생하는 응고현상을 없애 저온 안정성의 발명



기술을 적용시켜 대두유등 타 식용유처럼 추운지방에서도 판매가 가능해졌습니다.

이 기술은 저온 결정화 공정과 막여막 공정을 통하여 스테아린을 분리하여 순수 올레인 성분으로 여과하는 방법으로 WHO 및 AHA(미국심장학회)에서 권장하는 포화지방산(SFA) : 단일불포화지방산(MUFA): 다중불포화지방산(PUFA)의 비율이 1:1:1에 가장 근접한 식용유로 개발된 것입니다.

그린오션 사는 제2공장 및 제3 공장 보수를 통해 2010년 이후부터는 1억6,000만 링깃의 매출을 기대하고 있으며 기업 가치를 높이기 위해 꾸준히 노력하고 있습니다.

또한, 현지에 대한 기업의 사회적 책임을 다하기 위해 많은 노력을 경주하고 있습니다. 더불어 팜 산업과 관련하여 바이오매스 이용 기술 상용화 (바이오매스 이용한 연료화 기술 개발), 바이오매스를 이용한 녹색성장 신재생 에너지화 사업 (바이오가스화 사업, 바이오매스 열분해를 이용한 Bio 오일생산 등) 등의 사업도 추진하고 있습니다.

그동안 MPOB의 연구진들 및 관련 업계 전문가들과 지속적으로 연구 과제 및 상용화 등에 중점을 두고 교류하였으며 초창기에는 낯선 외국인으로 보였을지 몰라도 한국 문화와 음식도 소개하고 틈나는 대로 주요 인사를 한국으로 초대하는 등 친분을 쌓는 일을 게을리 하지 않았습니다.

팜 오일은 유럽인들의 동인도 회사의 영향으로 말레이시아등지에 정착되었고, 이제 한국 최초로 말레이시아에 합작기업으로 진출하였던 바, 땅위에서 생산되고(지속가능성) 무한한 활용가치가 있는 팜 오일 산업에 한국의 기업들의 보다 많은 관심을 기대합니다.

또한 팜 오일에 대한 우리의 선입견을 없애고 다른 식용유와 비교하여 우리 몸에 유익하다는 것을 알리는 것도 더욱 중요하다고 할 수 있습니다.

▢ 한국 기업으로는 처음으로 플란테이션 사업에 진출, 일관체계 구축

인간은 탄수화물, 지방 및 단백질등 필수 영양소를 공급해야 하고, 세계 시장 교역 규모를 고려하면, 지방 및 지방산의 주요 공급원이 대두유와 함께 팜유가 필수적입니다. 이에 말레이시아 팜 플란테이션 사업의 국제 생산량 및 거래량면에서 세계적으로 중요한 위치에 있습니다.

팜나무는 열대와 아열대 기후에서 주로 자라며 경제적으로 활용도가 높은 식물입니다. 특히 팜나무 열매에서 얻는 팜유는 전 세계 식용유 점유율의 25%를 차지하고 있을 정도로 널리 쓰이고 있으며, 타 식용유에 비해 자체 산화방지 역할로 부패율이 적어 앞으로 그 활용도를 높여 갈 것으로 추정하고 있습니다.

팜유의 생육조건은 강수량이 2,000mm이상이며, 적도에서 1,000km이내(위도 남/북위5도)에서만 경작되어 전 지구적 생산이 불가능 합니다. 그리고 말레이시아의 제한된 현지 정보로 외부의 진입이 쉽지 않으며 대규모 농지 확보와 대규모의 투자가 필요로 한 사업입니다.

이로써 그린오션과 별도로 2007년 5월 Tropical Chase Sdn. Bhd.(대표이사 이병진, Mckinlee)로 플란테이션 사업에 본격 진입을 준비하였으며, 2007년 말 오일 팜 플란테이션 회사인 TINJAU SEPANG SDN. BHD.를 100% 자회사로 인수함으로써 말레이시아에서 한국 기업으로는 처음으로 팜플란테이션 사업에 성공적으로 진출해 이미 진출한 팜오일 정제업(그린오션사)와 함께 일관 체계를 갖추게 되었습니다.

말레이시아 반도 북부 클란탄(Kelantan)주에 위치한 농장은 약 540만평 규모로서, 쿠알라룸푸르(Kuala Lumpur)로부터의 거리는 약 370 Km로 총 30 개 블록으로 나누어 관리하며, 내부 필드 도로의 총 연장 길이는 340km에 이른다. 현재 140명 내외의 고용을 통해 성공적으로 운영되고 있으며, 이러한 경험을 바탕으로 플란테이션 규모의 확장을 위해 노력하고 있습니다.

이제는 플란테이션이 규모에 상관없이 운영, 자금, 회계, 구매 관련 일체 계획 및 실행, 도로 등 인프라 관리, 직원 노동자 숙소 시설, 관련 부대 시설, 외국인 노동자의 관리, 효율적인 수확, 운송이 가능하도록 노하우가 축적되어 어떤 규모의 플란테이션도 운영할 수 있는 노하우와 자신감을 가지게 되었으며, 대외적으로는 관련 정부기관이나 연구기관 등과도 많은 협력을 하고 있습니다.

▢ 말레이시아 바이오매스와 성장 가능성

온실가스 감축을 위한 세계적인 노력으로 인해 향후 바이오매스의 에너지 자원화가 가속화 될 것으로 전망합니다. 특히, 자원이 부족한

한국의 입장에서는 이러한 해외 원자료 확보가 녹생성장의 관건이 될 수 밖에 없습니다.

열대 우림 기후 환경인 팜 오일 산업에서 해마다 생산되는 엄청난 양의 바이오매스(약 1억톤)와 한국의 녹색기술의 접목을 녹색성장의 새로운 국제협력 사례가 될 것으로 기대하며 관련 활동과 연구 개발, 상용화, 투자를 진행하고 있습니다.

▢ 말레이시아와 우리의 미래

우리는 석유화학이 중심이 된 지난 세기에 원유를 무조건 사와야 했고, 유전사업 등에 미리 투자하지 못한 댓가를 치러왔습니다. 이제 석유화학에서 친환경 녹색 산업으로 발전하면서 새로운 세기에 무엇이 필요한지를 미리 생각하고, 단순히 시류에 휘말리기보다 강한 신념으로 꾸준히 도전하는 정신이 필요합니다.

말레이시아는 유럽, 미국, 일본 그리고 중국의 각축장으로 경쟁이 치열하여 쉽지 않은 시장이지만, 아세안에서의 주요한 위치, 지정학적 위치 그리고 현지의 특수성을 가슴으로 이해하고 우리의 꿈과 미래를 위해 뛴다면 그 보람도 클 것입니다.

말레이시아는 한국과 수교 50주년을 맞이하는 우리에게 주요한 국가이며, 녹색성장 시대의 동반자입니다.

우리는 신라시대의 장보고 장군이 건설하였던 한-중-일-동남아 경제권을 새로이 구축하는 한 일꾼이 되고자 노력할 것입니다.

• 이라크 아르빌공항 운영컨설팅 성공사례

인천국제공항공사

1. 들어가며

▢ 반도체, 자동차, 휴대전화 그리고 인천국제공항

2010년 4월 아이슬란드 화산 폭발로 인해 유럽의 항공대란이 지나간 후 인천국제공항 홈페이지에는 유럽승객들의 감사 이메일이 수북이 쌓였습니다. 세계공항서비스평가 5년 연속 1위에 빛나는 친절하고 편리한 서비스 노하우가 유럽발 항공대란이라는 비상상황에 그 진가를 더한 것입니다.

이 정도면 대한민국의 대표적인 수출상품에 반도체, 자동차 휴대전화 외에 새롭게 추가할 만한 상품이 있습니다. 바로 공항입니다.

TV나 휴대전화를 만들 수 있는 나라들은 많지만 인천국제공항 같은 대규모 허브공항을 자력으로 건설 및 운영할 수 있는 나라들은 많지 않기 때문입니다.

인천국제공항은 전 세계를 대상으로 공항을 수출합니다. 공항 운영 소프트웨어는 물론 건설 노하우, 서비스 및 교육 등 공항과 관련된 하드웨어와 소프트웨어가 총망라된 종합상품을 수출하는 것입니다.

공항운영 노하우라는 고부가가치 지식산업, 우리는 그것을 판매하는 것입니다.

2. 사업수주과정

▢ 아르빌사업의 수주과정

인천국제공항이 해외공항 사업에 참여하기 전의 공항운영 사업은 선진국의 몇 개 공항기업이 전 세계 시장을 거의 독차지 하다시피 하고 있었습니다.

이에 2001년 개항한 인천국제공항은 세계공항서비스 평가 5년 연속 1위의 브랜드 파워를 가지고 2007년 해외공항 사업을 시작하였으나 1년 반이 지나도록 큰 성과를 얻지는 못했습니다. 바로 해외사업 실적이 전무하다는 이유에서였습니다.

서비스는 좋지만 한 번의 컨설팅실적도 없는 인천국제공항에 자국의 공항을 맡기는 것이 불안하다는 인식이 깔려 있었습니다.

하지만 이러한 우려를 극복하고 처음 해외사업이 결실을 맺게 된 것은 바로 2009년 초에 계약된 이라크 아르빌국제공항입니다.



이라크의 쿠르드 지방정부는 2003년 발발한 이라크 전쟁 이후 안정된 정국운영으로 항공수요가 급격히 늘어나자, 이에 적극 대처하고 이라크 북부지역 재건사업 활성화와 중동의 허브공항 육성을 목적으로 기존공항에 인접한 신공항 건설사업을 2004년부터 진행해왔습니다. 그러나 공항운영 전문인력이 없었기 때문에 신공항의 시운전과 상업운전에 대한 신뢰성을 확보하기 어려웠습니다. 이에 쿠르드 지방정부는 아르빌 신공항의 운영지원 컨설팅을 외부에 의뢰하기로 결정하였습니다.

이라크 아르빌 사업은 2008년 4월 처음 외교통상부로부터 정보를 입수해 사업참여 및 검토에 착수하였습니다. 현지와의 실무협의를 거쳐 2008년 6월, 5일간의 일정으로 아르빌 현지에 해외사업팀 현지 실사팀이 파견되어 제안서 작성에 필요한 기초 자료들을 수집하였습니다. 현지 실사자료를 바탕으로 아르빌 공항당국에서 요구하는 분야에 대한 사업제안서 작성에는 2개월의 시간이 소요되었습니다.

제안서 작성을 위하여 우선 인천공항 건설과정과 시운전과정의 자료분류작업이 이루어 졌으며, 이를 바탕으로 아르빌 신공항에 대한 분야별 컨설팅 수행을 위한 체크리스트 작성과 제안서에 반영하여야 할 각종 매뉴얼 및 절차서의 분석작업을 하였습니다.

아울러 아르빌 신공항에 최적의 컨설팅 솔루션 제공을 위해 분야별 전문인력이 투입되었으며, 중소공항의 특성을 반영하기 위하여 국내에서 운영중인 지방공항의 운영특성과 설계 및 건설자료들을 종합적으로 검토하여 현지공항에 최적화된 맞춤형 제안서를 2008년 8월말 제출하였습니다.

해외사업팀에서는 사업 참여에 앞서 제안서의 제출만으로 종료되었던 몇 건의 실패경험을 바탕으로 이 사업은 기필코 계약을 성사시키겠다는 각오로 가용가능한 모든 네트워크를 활용하여 정보를 수집하고 현황을 분석하여 아르빌공항이 지향하는 중동지역의 허브공항에 걸 맞는 서비스를 제공할 수 있는 완성도 높은 맞춤형 제안서를 작성하였습니다.

▢ 길고 팽팽했던 우선협상

제안서를 접수받은 아르빌공항당국은 2개월간의 제안서 평가기간을 거쳐 최종 우선협상대상자를 선정하였습니다. 미국을 비롯한 세계 각국의 공항운영기업들이 제출한 제안서를 종합적으로 평가한 결과 인천국제공항이 우선협상대상자로 선정되었음을 2008월 10월 16일 알려왔습니다.

그러나 우선협상대상자로 선정된 기쁨도 잠시 아르빌공항당국과 쉽지 않았던 가격협상이 시작되었습니다. 우선협상을 완료하고 계약단계로 넘어가기 위해서는 가격협상이 성공적으로 완료되어야 했습니다. 가격산정에는 컨설팅 수행에 필요한 직·간접 비용 뿐만 아니라 환율변동에 따른 리스크 부분까지 고려하지 않을 수 없었습니다.

일차적으로 기초 협상가격 산정을 위해서 컨설팅 수행에 따른 일인당 직·간접비용 분석과 함께 유사한 종류의 컨설팅 계약단가의 조사를 시행하였습니다.

조사된 해외 유사용역 계약단가를 참조하여 컨설팅 용역수행에 필요한 직·간접비용을 일차적으로 산정하였습니다. 그러나 문제는 물가상승에 따른 계약단가의 적용이 문제로 대두되었습니다. 본 용역은 계약기간(계약 체결후 5년)동안 물가상승에 따른 계약금액증액이 허용되지 않는 입찰조건이었으므로 계약기간 동안 매년 3.7%의 물가상승을 가정하여 협상가격에 선반영하는 것으로 최종으로 제시할 계약단가를 조정하였습니다.

아울러 협상을 위한 계약단가를 아르빌공항당국에 제출하기 전에 환율변동에 따른 사업수익모델을 작성하여 시나리오별 예상 사업수지를 분석하였습니다.

2009년 8월 사업제안서 작성당시 2009년도 평균 원달러 환율은 1,100원으로 하향 안정될 것으로 예측하였으며, 이라크 환율 시스템의 불안정성 및 국가 리스크를 고려하여 모든 계약금액의 표기 및 결재는 미달러화 고정가격으로 지급하는 것으로 협상안을 준비하여 금융리스크를 최소화하는 데에도 협상의 주안점을 두었습니다.

문제는 실제 가격협상시 공항공사가 제시한 총 계약금액의 20%인 630만 달러를 선수금으로 지급하는 안에 대해 아르빌공항당국(EIA)은 쿠르드지방정부 회계규정 및 계약준칙을 사유로 총 3개월 기성분인 약 170만 달러를 선수금으로 지급이 가능하다는 의견을 알려왔습니다.

진퇴양난이었습니다. 여기서 물러서지 않으면 우선협상이 결렬될 위험이 있고, 지금까지 진행해왔던 모든 노력들이 수포로 돌아갈 수 있기 때문이었습니다.

일단 경영진에 동 사항을 보고한 후 선수금의 비율을 전체 계약금액의 10% 까지 낮추어 협상할 수 있는 범위를 확보하였으나 용역착수 후 계약금액 수금의 리스크와 당시 가격협상에서 밀릴 경우 용역 수행과정에서도 많은 어려움이 따를 것으로 예상되어, 아르빌공항당국의 선수금 하향조정안에 대하여 당초 공항공사가 제시한 선수금 조건(총 계약금액의 20% 지급, 630만 달러)을 수용해 줄 것을 아르빌공항당국에 재차 송부하였고 외교통상부의 측면지원도 요청하였습니다.

2009년 1월20일 쿠르드지방정부는 외교통상부 주아르빌사무소를 통하여 공항공사가 제시한 최종 협상안을 수용하겠다는 의사를 표명하였습니다. 2008년 10월 우선협상대상자로 선정된 이후 장장 4개월간의 우선협상이 종료되는 순간이었습니다.

그리고 2009년 2월 17일 아르빌공항운영지원사업의 계약을 체결하기로하고 연회장과 음식, 통역 등 모든 행사준비를 완료하였습니다. 그러나 계약체결식까지 일주일 남겨놓은 상태에서 일방적인 계약 무기한 연기를 통보받았습니다.

이대로 기다릴수만은 없었습니다. 계약체결의 연기사유를 파악하는 과정에서 2월 24일 이라크 대통령의 방한이 계획되어 있으며, 여기에 바르자니 쿠르드총리가 수행한다는 소식을 접하였습니다. 계약체결을 위한 담당자들의 집념과 끈질긴 노력끝에 결국 2월 22일 사장님의 바르자니 총리 영접과정에서 2월 24일 계약체결식일정이 확정되고 이틀 후의 행사를 위하여 직원 모두가 밤을 세워 준비하였습니다. 계약체결식은 성공적으로 진행되었습니다.

계약금액 3,151만 달러, 5년간의 아르빌공항 운영지원 컨설팅을 시작으로 인천국제공항의 해외사업이 시작된 것입니다.

3. 2009. 2. 24, 그리고 한달

▢ 선금지급과 상호신뢰

아르빌공항과의 계약체결식은 2009년 2월 24일. 그러나 사업착수는 그로부터 한달 뒤인 3월 28일이었습니다.

계약체결 후 이처럼 사업착수가 늦은 까닭은, 계약체결 후 10일 이내 지급조건인 선수금이 입금되지 않았기 때문입니다.

계약이 체결되었으니 우선 사업을 착수하고 이후 선금문제를 해결할 수도 있었으나, 업무초기부터 대금지급에 대한 리스크를 해소하는 것이 중요하였습니다.

과거 해외에 진출한 건설업체들의 미수금 문제 등을 익히 알고 있던 경영진은 대금지급 조건에 대해서는 예외가 있을 수 없다는 원칙을 고수했습니다.

마침내 인내심을 가지고 지속적인 연락을 취한 끝에 3.27일 선금이 입금되고, 이에 대한 답신으로 이튿날인 3. 28일 인천국제공항의 전문 컨설턴드 11명이 즉각 이라크로 파견되었습니다.

전문가 파견을 선행하지 않고 기다린 것이 계약상대방에 대한 불신보다는 오히려 상호신뢰를 증진시키는 계기가 된 것입니다.

4. 여행금지국가, 이라크

전 세계 약 200여개의 나라 중 53개 국가, 177개 도시에 취항하고 있는 인천국제공항.

그러나 전 세계에 대한민국 국민이 자유로이 갈 수 없는 나라가 있으니, 이곳은 해적 및 탈레반으로 악명높은 소말리아와 아프카니스탄, 그리고 걸프전쟁의 나라, 이라크입니다.

여행하면 떠오르는 인천국제공항과 여행금지국가인 이라크와의 만남은 그 시작부터 순탄치 않았습니다. 우선 외교통상부에 의해 2007년부터 여행금지국가로 지정되어 현지교민 부재 등 현지 정보를 얻기 어려웠습니다. 자이툰부대가 이라크 아르빌지역에 파견되었으나 이마저도 2008년 말 모두 철수한 상태였기 때문입니다.

공항컨설팅이라는 과업 이외에 현지 상황파악이 일차 난제였지만 희망은 있었습니다. 바로 주이라크 한국대사관과 KOTRA의 바드다드 KBC 덕분이었습니다.

우선 아르빌소재 한국대사관 사무소를 통해 주요 프로젝트의 협상을 진행하는 한편, 바그다드KBC에서는 이라크의 국가정보, 현지물가, 출장정보 등을 제공해 주었습니다.

5. 현지적응과 후방지원

▢ 문제의 발생

1차 파견단이 현지에 도착하고 계약내용에 따라 숙소 및 차량 등은 쿠르드정부에서 제공하였습니다. 현재도 사용하고 있는 숙소는 아르빌 지역에서 안전한 장소 중의 하나이며, 가구 집기류 등도 모두 훌륭한 상태였습니다. 그러나 앞서 언급했듯이 현지는 여행금지국가이며, 교민 사회가 전무한 까닭에 파견직원들이 직접 현지생활을 개척하며 적응해야 했습니다. 현지적응과 관련해서 몇 가지 문제점이 발견되었습니다. 치안 및 의료, 식사, 그리고 자금문제가 그것입니다.

▢ 치안 및 의료

우선 진출국은 정치·종교적인 문제로 치안이 불안정했으며, 의료시설의 개수 및 수준 또한 우려되는 상황이었습니다. 물론 공항 당국에서 평상시의 치안은 담당해주었지만 위급상황에서는 자체적인 대응방안이 필요했습니다. 그래서 전쟁, 테러 및 의료사고 발생 시 24시간 상담 및 후송시스템을 갖춘 구조전문업체와의 계약을 통해 치안과 의료 문제를 해결하였습니다. 특히 의료서비스는 24시간 국내 의료진과의 원격상담 시스템을 갖추어 간단한 응급처치 및 현지 직원들과 그들 가족의 심적 불안감 해소 등에 큰 효과를 거두었습니다.

▢ 현지 식당 운영

로마에서는 로마법을 따르라는 말이 있지만 가족과 떨어져 장기간 근무해야 하는 직원들에게 식사해결은 단순하지만 가장 큰 문제이기도 했습니다.

대규모의 인력파견이 수반되는 사업이기 때문에 초기부터 식사문제를 해결하기 위해 노력하였으나, 한국의 식자재 반입 및 조리사 채용 등이 문제가 되었습니다. 채소나 과일 외의 각종 밑반찬이나 장류의 식자재 구입은 거의 불가능했으며, 한국인 조리사는 지원자를 찾기 어려웠습니다.

그래서 처음 직원 파견시에는 현지에서 각종 식재료 등을 구입하여 직원들끼리 자체 해결하는 방안을 추진하였으나, 업무에만 전념해도 모자랄 시간을 쪼개어 가사 일까지 병행하기는 사실상 불가능했습니다.

결국 별도 식당을 운영하기로 계획하여 현지인을 고용, 한국음식 조리법을 가르치고 필요한 식재료는 아르빌 현지와 인근국가에서 조달하여 더 이상 가사에 대한 부담없이 업무에만 전념할 수 있는 환경을 제공하였습니다.

가족을 동반할 수 없는 지역이기 때문에 발생한 시행착오였습니다. 하지만 파견직원들에 대한 본사의 지속적인 관심과 확인을 통해 문제점을 발견하고, 이를 해결하였습니다.

'밥' 이라는 단적인 사례였지만, 본사를 떠나 해외에 근무하는 파견직원들의 소외감 및 불안감, 근무환경 외 생활환경 제공이라는 직원복지와 인력관리의 필요성을 시사해준 중요한 사례입니다.

▢ KOTRA 해외비즈니스출장 지원

30여명의 직원들이 생활하는 대규모 조직이었기 때문에 필요한 운영경비의 송금이 필요했으나, 이라크는 걸프전쟁 등의 사유로 외화송금이 불가능한 상황이었습니다. 신용카드 등의 사용 또한 거의 불가능한 나라에서 현금도 받을 수 없는 상황이 된 것입니다.

수소문한 끝에 이라크와 인접한 요르단에서 외화를 송금받을 수 있음을 파악하여 급히 요르단에 본사직원을 파견, 계좌개설을 통한 외화송금 방법을 모색하기로 결정하였습니다. 요르단 역시 별도의 연락상대방이 있는 상황은 아니었으나 다행히 KOTRA에서는 해외비즈니스출장지원 서비스를 지원하고 있었습니다. 사전에 KOTRA 본사 및 요르단KBC와 출장내용 및 일정 등을 협의한 후 요르단에 도착했습니다.

요르단 현지 도착시간은 새벽 6시. 공항에 도착하여 담당직원께 전화를 드리니 직접 공항까지 나오셨습니다. 당초 요르단은 공항출영송서비스가 제공되는 지역이 아니었음에도 초행길의 우리들을 위해 수고를 해주신 것입니다. 사전에 관련 은행과 수 차례 협의를 거쳐 필요사항들이 정리되어 신속히 업무를 처리할 수 있었으며, 예정에 없던 요르단 대사관과의 미팅시간도 예약을 해주셔서 인천국제공항 사업 설명의 기회도 가질 수 있었습니다.

이러한 서비스 등은 인천국제공항의 해외사업 진출을 위한 KOTRA와의 업무협약으로 이루어지게 되었으며, 아르빌 파견직원들은 현재도 요르단을 통해 운영경비를 안정적으로 송금받고 있습니다.

6. 업무 추진사례

▢ 아르빌공항의 멀티플레이어

아르빌 신공항 건설의 막바지에 투입된 인천국제공항 파견직원들은 크게 세 곳의 기관과 업무를 수행해야 했습니다.

첫째 아르빌을 관장하는 쿠르드지방정부, 둘째 아르빌 공항당국, 셋째 신공항의 건설을 담당한 외국기업체가 그것입니다.

실제 공항을 운영할 주체는 아르빌공항 당국이었으나, 공항건설과 관련한 업무는 쿠르드지방정부의 몫이었고 이마저도 외국기업체에게 턴키(일괄도급) 방식으로 맡겨버렸습니다.

인천국제공항이 수주한 사업은 아르빌신공항 운영 컨설팅업무로 주 역할은 신공항의 효율적인 운영방안을 제시하는 것이었습니다. 이를 위해서는 공항건설의 문제점과 개선방안에 대한 검토가 선행되어야 했고 결국 건설을 담당한 외국업체의 문제점을 언급하는 입장이 되었습니다.

뿐만 아니라 아르빌 공항당국 및 지방정부에 대해서도 신공항의 성공적인 개항을 위해 각종 필요절차 수립 및 사전 준비사항 확보를 요구하였습니다.

업무절차 외에 업무방식 및 시간도 문제였습니다. 수차례의 회의를 통해서도 실제 이행사항은 많지 않았습니다. 디지털 속도를 경험한 인천국제공항 직원들에게 아날로그식의 업무처리는 낯선 풍경이었습니



다. 또한 아르빌공항 직원들은 한국직원들보다 2~3시간 일찍 퇴근하는 탓에 업무협의도 쉽지 않으며, 금요일을 쉬고 일요일에 근무하는 현지 문화 때문에 본사와의 연락도 주4일밖에 할 수 없었습니다.

여러 가지 상황이 아르빌직원들 및 우리직원들에게 불편한 상황이었습니다. 본사의 영향력에서 벗어나 현지 문화에 젖어 나태해 질수도 있었기 때문이었습니다. 하지만 인천국제공항 직원들은 한 가지 원칙을 잊지 않았습니다. 언어, 문화, 종교 등 많은 부분들에 차이가 있었지만 결국 이러한 상황들은 업무성과로 보여줄 수 밖에 없다는 사실이었습니다.

사업초기의 불편한 상황, 언어·문화적 차이 등 다양한 문제점들을 극복하고 인천국제공항이 이라크 아르빌에서 인정받을 수 있는 방법은 단 하나. 상대방을 압도하는 인천국제공항의 공항 운영노하우를 보여주는 방법인 것입니다.

공항운영을 위한 체크리스트를 만들어 아르빌공항에 제공하는 한편, 공항 건설사의 문제점을 지적할 때는 반드시 해결방안도 함께 제시하였습니다. 공항 운영 관련 국제법규 등을 설명할 때는 단순히 내용만 기술하는 것이 아니라 아르빌의 현황 및 해외사례 등을 사진과 도표로 나타내주었습니다. 국제규정에 익숙치 않은 현지직원들을 위해 눈과 귀로 설명해준 것입니다.

업무시간도 조정하였습니다. 업무회의는 현지직원들의 업무시간에 맞추어 일정을 잡고, 기타 업무들은 그 외 시간에 사무실 또는 숙소에서 진행하였습니다. 우리직원들의 근면성을 현지직원들이 불편해하지 않도록 하기위한 조치인 것입니다.

이러한 과정을 통해 점차 현지직원들도 우리직원들의 업무수행 방식에 익숙해지기 시작했고 점점 더 많은 내용들을 배우기를 희망했습니다. 현지직원들 또한 직접 공항의 운영사례를 통해 구체적인 경험을 얻고자 했습니다. 공항 운영사례? 세계최고의 공항, 인천국제공항이 있잖아!

▢ 인천국제공항 배우기

인천국제공항에서는 공항운영 컨설팅 수행 시 직접적인 공항체험의 수요가 있을 것을 예상하고, 계약서에 관련내용을 포함하였습니다.

17개 분야 총 92명의 교육생을 대상으로 공항운영에 대한 분야별 교육을 시행하는 것입니다. 교육생들은 아르빌공항에서 우리직원들과 함께 근무하는 직원들이기 때문에, 귀빈을 대하는 마음으로 교육 프로그램 및 세부일정을 준비했습니다. 또한 대한민국이 특별한 나라로 인식되고 있는 점을 감안하여 한국의 문화체험 등의 시간도 마련하였습니다.

교육의 효과는 기대 이상이었습니다.

인천국제공항에 대한 아르빌 직원들의 인식이 바뀐 것입니다. 인천국제공항이 세계 최고의 공항이라고는 하나 그들에게는 상상속의 장소에 불과했습니다. 그러나 방문교육을 통해 인천국제공항 직원들의 노하우를 직접 경험하게 된 것입니다. 아르빌 귀국 후 교육경험을 인천국제공항 직원들과 나누면서 컨설팅 효과 및 신뢰감은 더욱 증대되었습니다. 이러한 신뢰관계를 유지·발전시키고자 아르빌 교육을 담당했던 직원들을 다시 아르빌공항에 파견하였습니다. 교육을 통해 쌓은 네트워크를 다시 사업기회로 전환시킨 것입니다.

▢ 성공적인 개항

아르빌사업의 1차 목표는 신공항의 성공적인 개항이었습니다. 기존의 건설사업을 마무리하고 신청사 및 활주로로 공항의 업무를 이전시키는 것이 일차 과제였습니다.

외국 건설회사와의 수많은 논쟁, 개항을 위한 업무 절차 수립, 인천국제공항으로의 교육생 파견 등, 그리고 쿠르드지방정부의 수차례 개항일자 연기. 수많은 우여곡절과 어려움을 극복하고 2010년 9월 1일 드디어 신공항 활주로에 여객기가 착륙하였습니다. 인천국제공항이 아르빌에 도착한지 1년 6개월만에 이룬 쾌거였습니다.

이를 위해 쿠르드 지방정부 총리 및 정부관계자들, 아르빌공항 당국자 및 항공사 직원 등 수 많은 인원이 개항행사에 참석하였고, 이는 인천국제공항 컨설팅 사업의 우수성을 주변의 중동국가들에게 알리는 계기가 되었습니다.

7. 그 간의 성과

▢ 해외사업을 통한 일자리 창출 및 외화획득

인천국제공항은 이라크 아르빌공항 운영컨설팅 사업을 통해 정보통신, 기계설비, 전력, 항행시설, 구조소방, 운영관리 등 6개 분야의 전문가 31명을 파견하였습니다. 이는 해외사업을 위한 일자리 창출로 이어

져 인천국제공항은 약 40여명의 신규 인력을 채용할 수 있었습니다.

또한 본 사업은 3,150만불, 한화 약 400억원 규모의 사업으로 공항관리·운영 노하우를 수출하는 고부가가치 미래전략산업인 것입니다. 여기에 해외사업 컨설팅 노하우까지 더해져 현재는 이라크 외 러시아, 네팔, 필리핀 등 전 세계를 대상으로 해외사업의 영역을 넓혀 가고 있습니다.



▢ 한국기업의 이라크 진출

인천국제공항이 아르빌공항 운영컨설팅 사업 계약을 할 수 있었던 데에는 자이툰 부대의 활약도 긍정적인 영향을 미쳤습니다. 아르빌지역을 관할하는 쿠르드지방정부 총리 등 많은 현지인들이 자이툰 부대에 대해 좋은 이미지를 가지고 있었고, 이는 독일의 프랑크푸르트공항, 프랑스의 샤를 드골공항 등 쟁쟁한 공항기업들을 물리칠 수 있는 계기가 되었습니다. 인천국제공항은 자이툰부대의 좋은 이미지를 타 기업

진출에도 이어질 수 있도록 노력하였으며, 이는 석유공사, 가스공사 등 국내기업의 이라크 자원 관련 산업 진출로 이어지고 있습니다.

▢ 아르빌과 하나가 되다.

자이툰부대는 아르빌에 공공도서관, 재활센터 및 각종 사회봉사 등을 통해 현지인들의 문화를 존중하고 배려했습니다.

인천국제공항은 자이툰부대가 떠나고 난 뒤에도 현지 지원사업을 통해 현지인과의 교류확대 및 국위선양에 힘쓰고자 노력하던 중 라마단 기간 중 부유한 무슬림들은 본인의 1년 소득의 일정액을 가난한 이들을 위해 기부하는 문화가 있음을 알게 되었습니다.

이에 연간 매출액의 2%를 기부금으로 편성한 후, 외교부 총영사, 아르빌공항당국, 인천국제공항이 공동으로 위원회를 구성하여 장애아동 복지병원 및 초등학교에 15만달러(한화 약 2억원)의 의료·교육기기를 지원하였습니다.

아직도 전쟁의 상처에서 벗어나지 못하고 있는 현지 어린이들에게 작은 도움이 되고자 시작한 현지지원 활동은 매해 지속되어 양국의 관계증진에 큰 기여를 하고 있습니다.

8. 이라크 아르빌 사업 진출 TIP

▢ 해외진출 로드맵을 작성하라.

아르빌사업을 통해 인천국제공항은 해외사업을 위한 추진체계 및 프

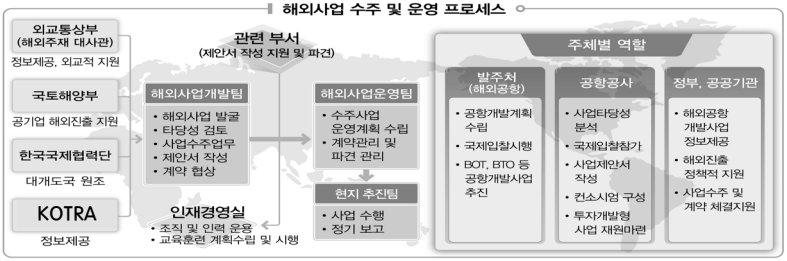
로세스 정립을 통해 체계적인 사업수행 전략을 수립하였습니다. 이는 향후 세계적 공항운영 전문기업으로 나아가기 위한 회사의 목표와 방향을 분명히 제시해주고 있습니다.



〈인천국제공항 해외사업 추진방향〉

해외사업 추진방향이 중장기적인 목표와 방향성을 제시해 주었다면 구체적인 수행방안의 수립도 필요하였습니다. 이에 아르빌사업 수주 및 운영을 통한 노하우를 바탕으로 인천국제공항 해외사업 수주 및 운영 프로세스를 정립하였습니다.

해외진출 초기 단계의 정보입수방법, 정부 및 관계기관의 지원, 사내 프로세스 정립 등 구체적인 사항을 총망라하여, 향후 해외진출을 계획하고 있는 다른 기업들에게도 참고가 되기를 바랍니다.



〈인천국제공항 해외사업 프로세스〉

▢ 계속된 회의, 실행은 언제?

파견직원들이 경험한 아르빌 직원들은 회의를 통해 얻어진 결론에 대한 실행이 부족하다는 것입니다. 그 이유는 위계질서에 의해 의사결정권자만이 업무실행을 결정할 수 있는 조직문화와도 연관 있을 것이며, 과거 정권 시절 전쟁 및 테러 등을 겪으면서 체화된 소극적인 성향도 영향이 있는 것으로 보여집니다.

따라서 원활한 업무진행을 위해서는 분야별 담당자 외 의사결정권자를 명확히 파악하여 업무를 진행함이 필요합니다. 이와는 별개로 담당자들이 이해하기 쉽게 세세한 사항까지도 근거와 자료 등을 준비하는 꼼꼼함도 요구되는 바입니다.

▢ 파견직원을 관리하라.

이라크 아르빌은 여행금지국가로서 파견직원들은 가족과 떨어져 단신으로 파견됩니다. 해외에서 혼자 근무하는 직원들의 고충 뿐만 아니

라 한국의 직원가족들에 대한 관심도 필요한 것입니다. 이를 위해 CEO 및 본사임원, 인사부서에서 아르빌 현장을 방문하여 파견직원을 독려했습니다. 국내에서는 파견자 가족을 대상으로 설명회 등을 개최하여 본사 지원상황 및 현지 직원들의 근황을 소개함으로서 같은 처지의 동료가족들을 통해 불안감과 외로움을 해소하는 방안을 마련하였습니다. 파견직원 및 가족들이 소외감을 갖지 않도록 하는 적극적 지원이 필요합니다.

9. 마치며...

▢ 해외사업, 인천국제공항, 그리고 대한민국

인천국제공항은 여의도의 17배에 달하는 규모로, 소속 기관이나 회사의 숫자가 570개, 근무인원은 대략 35,000명에 이릅니다. 행정구역 상 시(市)로 승격될 수 있는 조건 중 하나가 인구 5만명이라고 하니 인천국제공항은 시로 승격되기 전의 작은 도시와 같다고 할 수 있습니다.

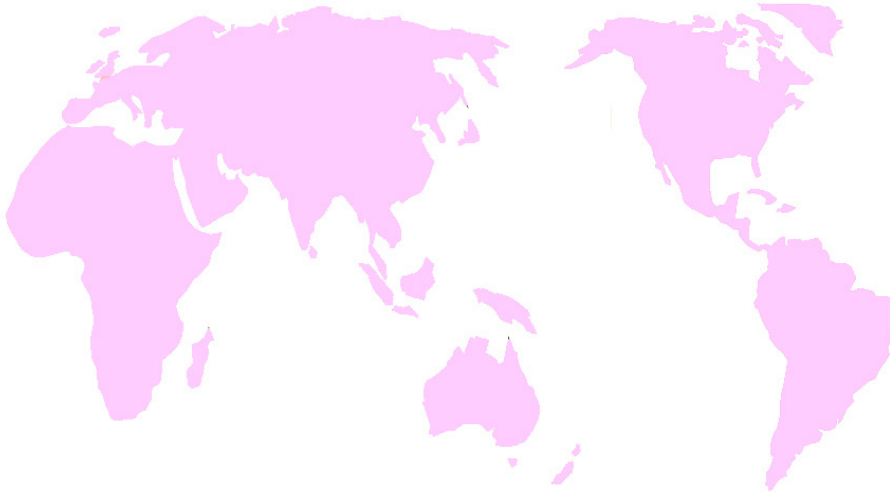
이렇게 거대한 규모의 인천국제공항이 세계의 131개 공항을 대상으로 시행되는 공항서비스평가에서 5년 연속 1위를 차지하는 전무후무한 기록을 세운 것은 바로 공항에서 근무하는 35,000명의 인원 및 각종 설비들이 조화를 이뤄 최상의 서비스를 제공했기 때문입니다.

아르빌사업을 수행하면서, 그리고 이후 러시아, 네팔, 필리핀, 중국 등에 공항운영 및 서비스를 대상으로 해외사업을 전개하면서 느낀 점은 개별회사의 해외진출은 비단 그 회사만의 문제가 아니라는 것입니



다. 여권을 들고 인천국제공항을 통해 출국하는 순간부터 대한민국의 이름으로 해외에 나가는 것입니다.

인천국제공항을 하나로 이루어낸 협력시스템, 우리는 그것을 바탕으로 제2, 제3의 인천국제공항을 전 세계에 만들어 나아갈 것입니다.



2010년도 주요 7개국 해외투자 상담사례집

- ❑발 행 인 조 환 익
- ❑편 집 인 곽 동 운
- ❑발 행 처 kotra 해외진출지원센터
- ❑인 쇄 처 경안인쇄
- ❑발 행 일 2010년 12월
- ❑주 소 서울시 서초구 헌릉로 13
- ❑홈페이지 www.ois.go.kr