

중국 진출 기업 사례 분석

- 대중 투자 일본기업의 경영사례를 중심으로 -

<목 차>

| | |
|-------------------------|-------|
| 사례 1. 투자 사전 조사 및 계획(1) | |
| 사례 2. 투자 사전 조사 및 계획(2) | |
| 사례 3. 현지 위탁 생산(1) | |
| 사례 4. 현지 위탁 생산(2) | |
| 사례 6. 파트너 선정 | |
| 사례 7. 법인 설립 | |
| 사례 8. 공장 건설(1) | |
| 사례 9. 공장 건설(2) | |
| 사례 10. 현지정부에 대한 대응 | |
| 사례 11. 외상 판매대금 미회수(1) | |
| 사례 12. 외상 판매대금 미회수(2) | |
| 사례 13. 이전가격세제 | |
| 사례 14. 보세가공 관리 | |
| 사례 15. 지적재산권(상표권)의 보호 | |
| 사례 16. 지적재산권(의장권)의 보호 | |
| 사례 17. 퇴직시의 노동분쟁 | |
| 사례 18. 시간외 수당에 관한 노동분쟁 | |
| 사례 19. 기업해산시의 노무 분쟁에 대해 | |
| 사례 20. 중국측 합자파트너의 채무청산 | |

중국 진출 체크포인트

| 부 문 | 체 크 포 인 트 |
|---------------|--|
| 투자 사전 조사 및 계획 | <ul style="list-style-type: none"> - 진출목적이 명확한가 - 판로확보가 가능한가 - 진출지역, 진출형태 - 가격경쟁력 구비 여부 |
| 현지 위탁생산 | <ul style="list-style-type: none"> - 내료가공(來料加工)제도에 사전 충분한 검토 및 숙지 - 치밀한 계약서 작성 - 사전 의장·상표권 확보 필요 |
| 진출지역 선정 | <ul style="list-style-type: none"> - 지역 확인 - 퇴거시의 보증 명시 - 권리증 체크 - 전력, 용수, 통신시설 등 인프라 정비상황에 대한 전문가를 통한 조사 필요 - 진출지역 정부의 관리와의 판시를 통한 해당지역 정부의 체제나 계획에 대한 분석 필요 |
| 파트너 선정 | <ul style="list-style-type: none"> - 중국의 관습 이해 - 개개인의 성격과 능력 판단 필요 - 중국측에 일임하지 말고 외국기업측의 적극적인 경영 참가 필요 |
| 법인 설립 | <ul style="list-style-type: none"> - 기업소득세의 우대정책 - 우대책 내용에 대한 확인 필요 |
| 공장 건설 | <ul style="list-style-type: none"> - 자료뿐만 아니라 현장에서의 실태조사도 중요 - 건축물관련 계약 체결시 전문가의 자문을 받는 것이 필요 - 건설업체 선정시 기 진출업체로부터 정보 수집 필요 - 공장건설시 외부의 건설 컨설턴트에 감독관리 위탁 필요 |

| 부 문 | 체 크 포 인 트 |
|-------------|--|
| 현지정부에 대한 대응 | <ul style="list-style-type: none"> - 창구가 될 담당자를 선정하여 개발구 관리위원회 및 각 정부기관과의 인맥 구축 도모 필요 - 중국 정부기관 주최 설명회 참석을 통한 최신 정보 및 정확한 정보 수집 필요 |
| 외상판매대금 미회수 | <ul style="list-style-type: none"> - 서면에 의한 계약 및 독촉 - 사내 재무관리 및 정보공유화의 노력 - 판매대상처의 여신조사 및 신용조사 필요 - 총경리 등 경영자가 직접 신규 거래선 방문, 대상업체의 인적 및 재무상황 조사 필요 |
| 보세가공 관리 | <ul style="list-style-type: none"> - 중국의 가공무역제도에 대한 이해 제고 - 보세물품의 관리에 대한 인식 제고 |
| 지적재산권 | <ul style="list-style-type: none"> - 조기 발견, 조기 적발 - 현지의 법 집행기관 활용 - 지적재산권 침해대응 자료 참고 |
| 노동분쟁 | <ul style="list-style-type: none"> - 노동계약 체결 - 노동계약서 및 취업규칙 제정에 관한 전문가 자문 필요 |

☞ 사례 1. 투자 사전 조사 및 계획(1) 1)

【개요】

- 전자부품 업체인 A사는 4년 전 최종 납품업체인 B사가 중국에 진출한 것을 계기로 화중(華中)지역에 진출함.
 - A사의 사업은 노동집약형 요소가 강해 일본에서 더 이상 사업 확대가 불가하여 생산라인을 모두 중국으로 이전한 경우임

- 중국 진출 후 A사는 B사를 거래처로 판촉활동을 한 결과 순조롭게 실적을 올릴 수 있었음. 이에 따라 중국 진출 3년 째에는 이익 배당을 받을 수 있게 됨

- 그러나 B사가 돌연 A사 단독의 구매 체제를 복수 구매체제로 변경함에 따라 A사는 다른 일본계 기업 뿐만 아니라 대만, 홍콩 및 급속히 기술력이 향상되고 있는 중국기업 등과의 경쟁체제에 놓이게 됨
 - 이러한 경쟁은 가격인하전으로 발전하게 되어 B사 외에 유력한 납품처를 개척하지 않았던 A사는 경영부진 상태에 빠지게 됨

- 상기 상황을 볼때 A사의 문제는 진출 전 시장조사나 고객발굴 노력이 불충분했다는 점을 들 수 있음

【상담 내용】

- ① 부가가치가 높은 제품의 생산라인 이전과 채산성이 없는 제품의 생산 중지 권유

1) 동 사례들은 일본 JETRO가 발간한 『中國 進出トラブルハンドブック』을 번역 정리한 것임

- ② 대만, 홍콩, 중국기업 등과 경합되는 제품의 생산 중지, 경합기업의 생산제품 이외의 제품 생산 권유
- ③ 계열사 이외의 거래선 개척 필요

【체크포인트】

① 진출목적 명확히 해야

- 왜 중국에 진출하는가
- . 거래선이 진출하고 있기 때문' 이라는 수동적 이유뿐만 아니라 우수한 인재 확보, 원자재 확보, 시장개척, 비용절감 등 자사에 대한 이점을 명확히 할 것

② 판로 확보가 가능한가

- 1개사에만 집중하지 말고 복수의 거래선을 확보하여 리스크 사전 예방 필요
- 합자형태로 진출할 때는 중국측 파트너에게 판로를 일임하지 말고 직접 수요처에 대한 조사와 이에 대한 확인이 중요함

③ 진출 지역, 진출형태 검토

상기 ①, ②를 실현하기 위한 진출 지역(북쪽인가, 남쪽인가, 개발구인가, 또는 일반지역인가), 형태(100% 출자인가 또는 합자인가)를 검토해야 함

④ 가격경쟁에 견딜수 있는가

- 중국에 진출한 경우, 납입처는 싼 것을 당연하게 여기고 납품 가격 인하를 끈질기게 요구하는 경향이 있어 끊임없는 비용 절감이 요구됨
- 최근에는 일본기업과 같은 수준의 고품질과 단기 딜리버리도 요구하고 있음

⑤ 어떻게 경쟁력을 유지할 것인가

- 대만, 홍콩계기업 외에 중국기업도 예상외로 기술을 추격하고 있어 경쟁이 격화되고 있음
- 이에 따라 비용절감으로는 한계가 있기 때문에 기술향상이나 제품개발 등 경쟁력 유지 필요

⑥ 현장 정보 직접 확인 요망

- 일부 개발구에서는 사업가능성 조사(Feasibility Study)를 작성해 놓은 경우도 있으나 경영자가 중국에 직접 출장가서 다양한 관점에서 확인하여 작성할 필요가 있음

☞ 사례 2. 투자 사전 조사 및 계획(2)

【개요】

- 전자공구업체인 A사는 환태평양지역에 복수의 현지법인을 설립하여 중국 사업에 대해서는 홍콩의 현지법인에 모두 일임하였음
- 최근 거래선의 중국진출 증가에 따른 중국 국내에서의 A/S를 요청받게 되고, 또한 중국시장에서의 자사제품에 대한 수요가 있다는 것을 판단하여 직접 중국에 현지법인을 설립기로 결정함
- 회사 설립을 위한 기업명칭 등록 신청을 할 즈음, A사의 명칭이 이미 상해에 등기되어 있다는 것을 알게됨
 - 이 회사에 대해 조사한 결과 홍콩 현지법인의 대리점이라는 것이 판명
 - 홍콩법인에 문의한 결과 홍콩 현지법인도 대리점 중 1개사가 A사 명의로 등록되어 있다는 것을 알지 못하고 있었음
 - A사는 제품을 판매하고 있는 대리점이기 때문에 즉시 회사명을 양도해야 한다고 제안했으나 의외로 대리점은 양도하는 것에 대해 난색을 표명함
- 그러나, 시장에서 지명도가 있는 상표(상품명·상호명)라는 것을 증명할 수 있다면 동 대리점 등기는 무효가 될 수 있지만²⁾ A사의 경우는 지명도가 있다고 할 수 없기 때문에 다른 방법을 강구해야 함

【상담 내용】

- ① 대리점이라 하더라도 법률적으로는 먼저 상호 등기를 하는 기업

2) 이는 유명상표보호조례(著名商標保護條例)에 근거함

측이 상호권을 갖고 있기 때문에 일을 그르치지 않게 잘 협의하여 해결해야 함

- 잘못될 경우에는 회사명 양도에 대한 대가를 요구할 가능성이 많음

② 대리점에 대해서는 A사에게 상호명을 양도해 준다고 해도 앞으로 대리점이 지금까지 운영해 온 방식같이 A사의 제품을 판매할 수 있고 업무에 어떠한 영향을 주지 않을 거라는 것을 설명하는 것이 바람직함

③ 등기변경시에 소요되는 실비에 대해서는 A사가 부담해야 함

【체크포인트】

① 상호·상표 확인

- 자사의 상호·상표가 타사에 의해 사용되지 않는가 항상 주의 깊게 살펴볼 필요가 있음

② 지적재산권 권리취득이 중요

- 진출전에 지적재산권 보호를 위해 관련 권리 취득 중요
- 중국의 지적재산권 보호 관련 책자를 참고하여 사전 대응책 마련 필요

☞ 사례 3. 현지 위탁 생산(1)

【개요】

- 정밀부품업체인 A사는 최종 납품선의 대폭적인 가격인하 요구에 따라 일본에서의 생산을 더 이상 할 수 없게 되어 인건비, 기타 생산 비용이 저렴한 중국 진출을 검토하게 됨
- 그러나 자사가 직접 해외진출하기에는 인재가 부족하고 진출에 따른 막대한 자본 소요로 부득이 일본에서의 생산 중단을 결정할 즈음 동 업종의 다른 업체로부터 내료가공(來料加工)³⁾ 진출방법을 제의받음
 - A사와 거래 관계가 있는 B사의 소개로 화중(華中)지역의 향진기업 C사와 내료가공 거래를 시작함
- 납품받은 C사 제품의 품질이 수준급에 이르러 본격적인 내료가공을 위탁할 즈음 C사와의 거래에서 다음과 같은 문제가 발생함
 - 납품된 제품의 불량품 증가
 - C사의 가공임의 대폭 인상 요구
 - A사의 유사 조약 제품의 중국에서의 유통 시작

【상담 내용】

① 당초 계약된 생산라인에서 뿐만 아니라 별도의 공장에서도 유사

3) 내료가공은 중국 국내의 기업이 위탁측의 국외기업으로부터 무상으로 지급받은 수입원자재를 가공조립해서 제품을 위탁측에게 재수출하고 각종의 경비나 가공임을 위탁측으로부터 취득하는 형식을 말함. 가공수출에 사용되는 수입원자재에 대해서는 관세 및 증치세(부가가치세)는 과세되지 않음

제품을 생산하고 있을 가능성이 큼. 또한 A사로부터 제공된 원자재 뿐만 아니라 이와 유사한 원자재로도 생산될 가능성이 있어 지급 조사할 것을 제안함

- ② ①과 같은 상황이 추정되고 있기 때문에 C사의 가공임 이외에 외주 가공비를 덧붙여서 청구될 가능성이 큼
- ③ A사의 위탁가공제품 도면이 반출될 가능성이 있고 특허·의장침해, 상표권 침해, 모조제품 제조 판매 등 심각한 문제 발생 가능성이 있으므로 법적인 조치를 취할 필요가 있음
- ④ 또한 이와 같은 상황의 재발을 방지하기 위해 계약서에 아래와 같은 문안을 기재할 것
 - 가공은 지정된 생산라인에서 할 것
 - 제공된 원자재를 사용하고 다른 용도에 사용하지 말 것
 - 설계도 등의 지적재산을 보전할 것 등 조항을 포함시킬 것

【조치 결과】

- A사는 상기와 같이 조언을 구한 뒤 C사와 교섭을 진행한 결과 ①과 ②의 문제는 예상한 그대로 드러났음
 - C사에 대해서 손해의 보전과 가공비의 반환을 요구했으나 중국의 외환관리문제 등으로 현금으로 지불할 수 없다고 하여 향후 가공비 인하와 정기적인 공장 검사를 실시하는 것으로 매듭을 지음
- 상기 ③에 대해서는 변호사 사무소를 통해 법적 조치를 취함

【체크포인트】

- ① 내료가공(來料加工) 제도에 대한 사전 충분한 검토 및 이해 요망
- ② 계약서 작성
 - 가공무역이라 하더라도 무상으로 자사의 자산을 제공하기 때문에 문제 발생을 예측하고 이에 대한 대응 조항을 계약서에 기재할 필요가 있음
 - 위탁측 기업의 권리가 충분히 지켜질 수 있는 계약서의 준비가 필요함
- ③ 특허·의장침해, 상표권
 - 내료가공이라 하더라도 제품은 중국에서 생산되고 있어 특허·의장·상표권의 확보가 필요함

☞ 사례 4. 현지 위탁 생산(2)

【개요】

- 기계부품업체인 A사는 기계제조업체인 B사에 납품하는 부품을 중국의 C사에 내료가공을 위탁함
 - 그러나 중국에 기 진출한 B사는 일본의 A사를 경유하지 않고 중국의 C사로부터 직접 납품받는 것을 희망함

- 이에 따라 A사는 위탁선 C사에게 중국내 판매 가능 여부를 상담한 결과 문제가 없다는 답변을 얻었음

- 그러나, 실제로는 중국 정부 당국으로부터 중국 내수판매 허가가 나지 않아 제품 납입을 할 수 없는 상태에 빠짐

- 문제해결을 위해 C사는 A사에 대해 가공무역수책(加工貿易手冊)⁴⁾에 정해진 수입가공 원부자재의 소모율(로스율)을 의도적으로 높이고 이에 따라 생산한 여유분을 국내 판매분으로 돌리는 것을 제안하게 됨

- A사는 이러한 방법이 문제가 될 것으로 생각하고 유관기관에 자문을 요청하게 됨

【상담 내용】

- ① 현재의 내료가공(來料加工) 제품에 대해서는 일단 홍콩이나 일본으

4) 보세로 수출된 원자재가 부정 유출되는 것을 방지하기 위해 소모나 불량품 외에는 모두 수출된다는 것을 확인하기 위한 장부로 세관에 의해 관리됨

로 수출하고 중국 국내에서 무역권한을 갖고 있는 중국기업 상사를 경유해서 B사로 납입할 것

- ② 내료가공의 중국 내수 판매가 인정되지 않을 경우, A사가 중국 국내에 현지법인을 설립하고 중국 내수시장 판매 허가를 득한 후 중국에서 판매를 하는 것이 바람직함
- ③ C사로부터 제안받은 가공원부자재의 소모율(로스율)의 조정과 불량품 형태의 제품의 부정 유출에 대해서는 내료가공의 경우 모두 보세물품으로, 가공무역수책에 따라 수입부품, 수출제품의 보관관리 및 폐원자재, 불량품의 상각처리에 대해서 엄격히 관리하고 있기 때문에 위법행위가 발각된 경우, 밀수로 간주되어 형사처리될 수 있음

【조치 결과】

- A사는 최종적으로 제품을 일단 일본을 수출한 후 중국으로 재수출하기로 방침을 정함. 동시에 독자의 현지법인 설립을 준비하고 있음

【체크포인트】

① 가공무역제도를 이해하고 규칙을 준수할 것

- 중국에서는 가공무역에 따른 보세로 반입되는 원부자재의 부정 유출을 방지하기 위해 세관에 의한 관리를 엄격히 하고 있음
- 이에 따라 가공무역제도를 충분히 이해하고 규칙을 준수할 필요 있음

② 자체 조사를 실시

- 중국에서는 제도에 관계없이 실무적으로나 경험론에서 각종 제 안도 있지만 반드시 소속의 당국자나 변호사 등으로부터 사전 확인을 받아둘 필요가 있음
- 현지 법인화되고 있는 외자계기업 중에는 대부분을 위탁가공한 후 현지법인인 자사는 최소한 조립을 하여 중국 국내에 판매하는 경우도 많지만 이는 생산형기업의 조건을 충분히 구비하지 못해 중국내 판매의 허가를 얻지 못할 가능성이 있기 때문에 해당 시 소속의 관할 책임자에게 충분히 자문을 구할 필요가 있음

☞ 사례 5. 진출지역 선정

【개요】

- 설비업체인 A사는, 제품은 일본 본사로부터 중국 국내 고객에 대해 직접 판매하고 A/S에 필요한 부품은 보세구 내에 설립된 무역 회사를 통해서 고객에 판매하기로 함
- A사는 중국에서의 3년 간의 비즈니스 경험을 통해 중국시장에서 자사제품의 수요가 확대되고 있다는 점과 본격적인 중국 시장 참여를 위해서는 제조 비용 삭감과 자사 제품의 경쟁력을 제고할 필요가 있다는 것을 인지하고 중국에 제조 및 원부자재 조달의 거점을 설립할 것을 결정함
- 외국인 독자기업 형태의 무역회사(외자 자본 100% 출자 무역회사)는 보세구내에만 설립이 인가되고 있기 때문에 진출지역을 선정시 별로 중시하지 않았음
- 그러나 이번 제품을 제조하기 위해 현지법인을 설립하는 가운데 진출지역의 선정은 가장 중요한 항목의 하나라고 간주, A사의 담당자는 일본의 기 진출기업에 현지 사정을 문의한 결과 아래와 같은 조언을 들을 수 있음
 - 현지법인 설립부터 1년이 경과되고 막 회사가 궤도에 오를 시점에 중국 정부당국으로부터 급히 퇴출명령을 받아 곤란한 지경에 빠진 경험이 있었음
 - 정전으로 인해 생산라인이 정지되어 손해를 크게 입었음
 - 鎮(농촌지역의 행정단위) 정부로부터 지역자치 유지금 등의 명목으로 수 차례 비용을 요구받았음

【상담 내용】

- ① 후보지 선정시 비용 절감을 추구한다면 교외형 개발구, 인프라 등, 편의시설을 추구한다면 시내형 개발구로의 진출이 적합함
- ② 교외형 개발구에의 진출에는 재개발계획에 따른 긴급한 퇴출 가능성, 지방정부의 열의나 서비스에 따른 비즈니스 환경 차이 등 사전 체크가 필요함
- ③ 이미 그 지역에 진출해 있는 일본계기업이 있는 경우에는 실태조사를 해보고 정전 등 피해상황의 유무 및 그 지역정부와의 관계, 생활관련 정보 수집이 필요함

【체크포인트】

① 지역 확인

- 개발구 이외의 지역에 진출하는 경우, 그 지역이 개발계획에 포함되어 있는지 여부 확인 필요

② 퇴출시의 보증 명기

- 토지사용권의 매매계약 또는 공장의 임대계약을 체결시에는 퇴출시에 따른 보증조항을 계약서 명기 필요

③ 권리증 체크

- 개인 소유의 공장을 매수 또는 임대하는 경우 토지 및 공장의 권리증 및 그 내용을 상세히 체크 필요

④ 전문가 활용

- 전력, 용수, 통신시설 등 인프라 정비 상황에 대해서는 전문가에 의뢰해서 조사 필요. 생활관련 정보 수집 또한 필요

⑤ 해당 정부 관리와의 '관시' 유지

- 진출 지역 정부의 관리와의 관시를 유지하여 해당지역 정부의 체제나 계획에 대한 분석 필요

☞ 사례 6. 파트너 선정

【개요】

- 사무자동화기기 OEM 업체인 A사장은 일본으로 유학 온 중국인 B씨에게 중국 진출을 상담하던 중 B씨의 숙부가 중국에서 전자부품 업체 C사의 공장장으로 있다는 것을 알게 됨
- A사로서는 중국기업과의 합자는 처음이지만 A사장은 우선 B씨를 신뢰했고 만약 B를 채용하여 중국에 파견한다면, B씨를 통해 경영 실태를 파악할 수 있다고 판단했기 때문에 합자법인을 설립기로 함
- 이후 공장은 가동되고 사업은 순조롭게 진행되고 있는 것처럼 보였으나 합자회사의 다른 직원으로부터 B씨 친족의 부정행위에 관한 소문을 듣게 됨. 즉 합자회사의 주요 요직을 점하고 있는 B씨의 친족들이 회사 경영의 각 부문에서 부정을 저지르고 있다는 것임
- 고발내용에 따라 조사한 결과, 공장건설관련 지불이나 현금수령항목 부문에 사용 불명확한 금액이 많이 있는 것으로 나타나 관련기관에 상담을 요청하게 됨

【상담 내용】

- ① 합자회사의 정관 내용중 이사 및 고위 관리직원의 파면권이 있는지 확인할 것
- ② B씨의 친족이 합자회사에 끼친 손실 금액의 확정과 증거를 확보하여 사법 조치를 취할 것
- ③ 중국측 합자파트너에 이를 통보하고 사후 처리를 협의할 것

【조치 결과】

- 다행히 B씨의 친척들이 이사회 구성원이 아니어서 중국측 파트너의 협력을 얻어 파면시키는데 성공함
- 그러나 현금 수령 및 사용 불명확한 금액에 대해서는 뚜렷한 증거가 없어 손해배상청구는 할 수 없었음.
- A사는 현재 B씨의 친족을 배제하고, 중국측 파트너의 협력을 얻어 다시 중국 합자회사를 경영하고 있음

【체크포인트】

① 비즈니스와 사람이 좋다는 것과는 별개

- 아는 유학생이 신뢰할 수 있다 하더라도 그 친척이 받드시 믿을 수 있는 사람이라고는 할 수 없음
- 성격이 진실하다고 하더라도 경영에 대해서까지 그렇다고 할 수는 없음
- 따라서 개개인의 성격과 능력을 판단하는 것이 필요함

② 중국의 관습을 이해해야

- 부총경리 권한을 이용하여 합자회사의 주요 자리에 친척을 배치하는 것은 다른 사람보다 혈연을 중시하는 중국사회에서는 자주 볼 수 있는 상황임
- 사내에서의 친분이 있으면 견제나 억제의 효과가 없는 경우도 많기 때문에 취업규칙이나 처벌 조항 등 사내 규정이나 부정행위를 체크하기 위한 관리시스템을 정비할 필요가 있음

③ 중국측에 모든 경영을 일임하지 말고 외국기업측도 경영에 적극 참가할 필요가 있음

☞ 사례 7. 법인 설립

【개요】

- 전자부품 업체인 A사는 비용절감과 중국 정부의 제조업에 대한 각종 우대정책을 보고 중국으로의 진출을 검토하게 됨
- 특히 중국에서 제조 후 일본이나 제3국에 대한 수출을 염두에 두고 연해대도시에 근접한 현(縣), 진(鎭)급을 중심으로 후보지를 검토하게 됨
 - 즉, 연해대도시에 인접해 있거나 또는 아래와 같은 조건을 갖춘 지역에 진출할 것을 검토함
 - . 기업소득세 우대 : 五免五減⁵⁾
 - . 생산설비의 수입 : 전액 수입관세와 증치세를 면제함
 - . 장려업종 : A사의 생산프로젝트를 장려업종으로 인정하는 지역
 - A사 사장으로서 다른 진출 후보지와 비교할 때 매우 호조건이어서 동 시로 진출을 결정함
- 이후 각종 계약도 순조롭게 진행되어 현지 법인의 설립이 종료될 시점에 당국으로부터 장려업종으로 인정할 수 없다는 내용의 통지를 받음. 이에 따라 상술한 생산설비의 증치세와 관세를 면세받을 수 없게 됨
- 이와 같은 상황에서 A사장은 상술한 기업소득세의 우대내용에 대해 확인한 결과, 이 같은 사실을 약속한 기억이 없다는 중국측의

5) 경영기간 10년 이상인 생산형 기업인 경우, 이익을 계상한 연도부터 5년간은 기업소득세를 면제하고 그 후 5년간은 반감하는 것을 말함. 단, 대상 업종은 인프라 정비사업만 해당됨. 생산형 기업은 일반적으로 二免三減이 적용됨. 二免三減이란 상술한 것과 동일한 조건으로 이익을 계상한 연도부터 2년간은 기업소득세를 면제하고, 그 후 3년간은 반감하는 것을 말함

회답을 듣고 지금까지 계획해 온 사업에 대해 재 검토를 하게 됨

【상담 내용】

- ① 투자업종은 되도록이면 장려업종에 속하는 품목으로 변경토록 권유
- ② 일부 소량의 국내 판매를 100% 수출로 변경하도록 함
- ③ 기업소득세의 우대에 대해서는 생산형 기업의 경우, 二免三減가 원칙이지만 장려기업이나 하이테크 업종으로 인정받는 경우, 기업소득세의 면제는 없지만 50% 절반 등의 우대조치를 적용받을 가능성이 큼

【조치 결과】

최종적으로 생산품목을 장려업종에 속하는 품목으로 변경하는 등 이에 따른 재신청을 하여 공장 가동을 하도록 함

【체크포인트】

① 기업소득세의 우대정책

- 기업소득세는 지방세와 국세로 구성됨. 이 중 지방정부의 재량이 미치는 것은 지방세이지만 국세의 일부를 지방의 재정에서 보전할 수 있음
- 이 같은 제의를 받을 경우 중국 정부 당국이 발행한 문서를 입수해 두는 것이 중요함

② 우대책 내용에 대한 확인 중요

- 중국 국내에서의 외자유치 경쟁이 지방정부간에도 치열해지고 있기 때문에 알맹이 없는 우대책을 제시하는 경우가 많음
- 이에 따라 유치 정부측에 어떠한 권한을 갖고 있는가를 이해할 필요가 있음
- 또한 유치 정부측의 설명으로 판단할지 말고 상급 행정부서에 문의하거나 기 진출 일본기업에게도 확인을 해 두는 것이 중요함

☞ 사례 8. 공장 건설(1)

【개요】

- 금속가공업체인 A사는 주요 거래선인 중국 진출에 따라 신속히 중국 진출을 결정하게 됨
 - 초기의 투자액 지출을 줄이고 공장 건설기간을 단축하기 위해 개발구 관리위원회가 추천한 표준공장을 구입함
- 표준공장에 생산라인을 반입한 후 바닥 콘크리트에 균열이 가지 시작했으며 나중에는 여러 군데가 갈라지기 시작함
- 공장 착공 전의 부지 상황을 조사한 결과, 원래 이 지역은 늪지역으로 공장 건설로 인해 더욱 지반이 약화된 것으로 나타남

【상담 내용】

- ① 표준공장 건설시의 설계·시공·사양서 등을 검토하여 A사가 요구한 바닥 하중(1㎡당 어느 정도의 무게에 견딜 수 있는가)에 견딜 수 있는가를 검사할 것
- ② 표준공장의 양도계약서에서 하자 조항이 있다면 하자조항에 따라 개발구관리위원회에 이행 청구를 요구할 것. 이 교섭은 변호사 사무소를 통해 진행하는 것이 바람직함

【조치 결과】

- A사는 상기 상담내용에 따라 ①의 서류를 확인했지만, 자료에서

확인한 수치는 이론적으로 하중을 견딜수 있는 수치였음

- 또한 ②의 하자조항에 대해서는 표준공장 양도계약의 하자조항이 불충분하기 때문에 개발구관리위원회에 전면 책임을 물을 수가 없어서 자금의 추가 투입과 공장가동의 지체에 따른 손실이 대폭 증가하게 됨

【체크포인트】

- ① 중국정부 당국의 자료뿐만 아니라 현장에서의 실태조사도 중요
 - 자사 공장의 건설뿐만 아니라 표준공장을 매입할 경우 건설 공정에 대한 확인을 할 수 없기 때문에 제공된 서면 자료 확인뿐만 아니라 인접지를 직접 방문 또는 외자계기업에 대한 현지 상황 설명을 듣는 것이 중요
- ② 계약서는 반드시 전문가의 자문을 받는 것이 중요
 - 건축물에 대해서 특별한 요구나 하자에 관한 내용이 있는 경우 중국 정부당국의 준비된 양도계약서 뿐만 아니라 자사의 고문 변호사 등에 자문을 의뢰하여 필요하다면 자사의 계약서를 작성하는 것도 검토 가능함
- ③ 비용대비 효과를 충분히 분석
 - A사의 경우 거래선의 사정에 따라 시간적인 여유가 없다고 할 수 있으며 비용을 들여서라도 지반이나 바닥 상황을 확인하여 필요하다면 자사가 추가 보강공사를 해야 하는 상황 임
 - 경비와 시간 절약을 피할 경우, 품질의 문제가 발생하지 않는지, 사전에 확인해 둘 필요가 있음

☞ 사례 9. 공장 건설(2)

【개요】

- 자동차부품 회사인 A사는 거래선인 B사가 본격적으로 중국진출을 시작한다는 것과 중국의 자동차시장이 잠재성이 있다는 것을 전망하여 화중(華中)지역에 진출할 것을 결정함
- A사는 중국에서는 기존 거래선을 이탈한 거래를 할 것도 고려하여 공장 및 생산설비를 진출 당초부터 대규모화하기로 결정.
 - 이에 따라 표준공장을 임대하는 것 뿐만 아니라 자사공장을 건설하기로 결정함
- 공장용지에 대해서 개발구축과의 계약은 순조롭게 진행됐지만 공장건설 부분에서 다음과 같은 문제가 발생됨
- A사는 공장건설에 관해서 일본계의 대형종합건설회사, 홍콩계의 대형종합건설회사, 개발구의 지정업체인 중국계 건설회사로부터 견적을 받았음
 - 그 결과, A사는 가격이 가장 저렴할 뿐 아니라 개발구의 지정업체로 신용할 수 있기 때문에 중국계 건설회사에 공장건설을 발주시켰음
 - 그러나 공사가 진행되는 가운데 점차 견적서에 포함되지 않은 추가비용을 청구하여 거의 일본계 건설기업이 청구한 금액에 근접 또는 상회할 것으로 예상됨. 이에 따라 A사는 중국계 건설회사에 대해 점차 불신감을 갖기 시작함

【상담 내용】

- ① 중국의 변호사나 건설 관련 전문가에 의뢰하여 건설공사계약서의 내용을 재확인할 것
- ② 추가공사의 청구내용과 금액의 타당성을 확인할 것
- ③ 그 결과에 기초해 상대방과 교섭할 것
- ④ 상담 후 공사에 대해서는 중국의 건설에 전문가 또는 건설업자에 건설공사의 감독관리를 의뢰함

【조치결과】

- A사는 위의 상담에 따라 문제를 처리한 결과 이후 추가 청구를 받지 않게 되었으며 공장건설은 순조롭게 진행됨

【체크포인트】

① 기 진출업체로부터 정보 수집

- 공사를 위탁한 건설업체의 실적을 조사하고 과거에 그 업체가 자국기업의 공장설계를 청부받은 경험이 있는 경우, 기 진출기업을 통해 중국 건설업체의 상황 파악 필요함

② 건설업체의 경영상황 등을 확인

- 건설업체의 경영상황, 규모, 설비, 보유자격, 진출지역의 정부기관과의 관계가 어떤지에 대해 조사 필요

③ 계약내용 확인

- 계약시에는 추가 공사가 발생한 시의 비용부담, 건설공사에 사용하는 자재에 대해 명기 필요. 즉 불량 자재를 사용하지 않는지에 대해 주의 요망

④ 감독관리가 중요

- 중국계 건설업자에 발주할 때 건설 전문가인 자사 인원을 배치하든가, 또는 외부의 건설 컨설턴트에 건설공사의 감독 관리 위탁 필요

☞ 사례 10. 현지정부에 대한 대응

【개요】

- 포장재 업체인 A사는 일본에서 모 대형 가전그룹내의 각 사에 포장재의 판매와 팩킹 서비스를 제공해 왔음
- 이러한 거래선의 대부분이 중국에 생산거점을 설립함에 따라 A사도 중국에 진출하여 생산거점과 가까운 장소에서 각 사에 대한 제품 납품 서비스를 제공할 것을 결정함
- A사는 컨설팅 회사를 이용해서 현지 법인 설립을 추진해 왔음
 - 중국 비즈니스 경험이 전혀 없는 A사에 있어 일본기업이 많이 진출해 있는 개발구가 모든 면에서 안정적이라고 판단하여 개발구내 표준공장을 임대하기로 함
- 회사 설립이 순조롭게 진행되고 영업을 개시할 수 있게 됐지만 중국 비즈니스 경험이 없는 A사는 정부기관과의 관시가 없었기 때문에 아래의 문제에 직면하게 됨
 - 인건비 삭감을 위해 다른 지역(省)의 노동자를 고용했지만 개발구의 관리위원회로부터 현지의 노동자를 채용하도록 지시를 받았음
 - 중고설비를 수입하려고 했으나 해당정부로부터 승인을 얻지 못함
 - 환경국의 정기 검사를 위해 파견된 검사관이 기준도 없이 벌금을 부과한다고 통보해 옴
 - 예고없이 정전되어 생산에 지장을 주고 있음

【상담 내용】

- ① 법률적으로 다른 성의 노동자의 고용은 가능하나, 관리위원회에 문의하여 상술한 지시가 명령인가 아니면 요청인가를 명확히 해야 함.
- ② 다른 성 노동자의 고용이 가능한 경우, 절차는 다시 해당 지방노동국에 문의하여 처리해야 함
- ③ 중고기계 수입은 원칙적으로 금지됨. 그러나 법인 설립시에 설비리스트 중에 중고기계라고 기재한다면 가능함
- ④ 우선 설비리스트를 확인해야 함
- ⑤ 배수(排水)의 기준치는 개발구마다 등급별로 정해져 있음. 소관 관할부처인 환경국에 문의한다면 명확해 질 것임
- ⑥ 정전의 통지는 공전국(供電局)이 담당하고 있기 때문에 전력 공급 상황을 파악하여 대응책을 강구해야 할 것임

【체크포인트】

① 창구 개설

- 창구가 될 담당자를 정하여 개발구관리위원회 및 각 정부기관과의 관계 구축을 꾀할 필요가 있음

② 직접 대면

- 담당자가 창구에서 충분한 설명을 얻지 못할 경우, 담당자에게 일임하지 말고 본사의 책임자가 직접 상사를 만나 충분한 설명을 할 필요가 있음

③ 적극적인 정보 수집

- 사내의 각 부문의 담당자를 중국 정부기관 주최의 설명회에 출석시켜 최신 정보 및 정확한 정보 수집에 매진 필요

☞ 사례 11. 외상 판매대금 미회수(1)

【개요】

- 전자부품업체 A사는 거래선이 중국에 진출했기 때문에 현지법인 B사를 설립하여 일부 제품을 중국에서 생산하기로 함
 - 리스크 회피를 위해 B사는 모회사인 A사와 거래실적이 있던 일본계 거래선에 판매를하기로 결정
 - 그러나 기존 거래선이 비용절감 대책을 내걸고 B사가 납입한 제품의 일부를 중국 현지기업으로부터 구입했기 때문에 B사로서는 새로운 판로 개척을 할 수 밖에 없는 상황이었음.
- 당해 업종은 경쟁상대도 많고 가격 경쟁이 치열했기 때문에 신규 고객 개척 시에는 대금 선불이나 납품시 지불결제 조건으로는 참여가 어렵다고 생각, 고객의 희망대로 외상 방식(2개월 후 지불 조건)을 채택했음.
 - 그러나 거래 개시 첫 대금결제일만 준수했을 뿐 그 후의 지불 지연은 일상 다반사가 됨.
- 반년 후, 현지기업의 대금 미회수가 외상 판매대금의 70%를 차지하는 상황이 되어 지속적으로 거래를 계속한다면 불량채권의 증가를 초래하여 자금 조달에도 영향을 끼칠 수 있기 때문에 B사 총경리는 여러 차례 해당 거래선의 재무담당자, 총경리와 교섭을 해 보았지만 지불 개선은 보이지 않아 당해 거래선에 대한 납입 중지까지 검토하게 됨.
 - 그러나 매상에 대한 영향이 크기 때문에 납입을 중지할 수도 없는 상황임.
 - 회수가 어렵고 시장 경쟁이 격심하기 때문에 향후 어떠한 대응책

을 취할 것인가를 고심중에 있음

【상담 내용】

- ① 지금까지 회수 지연 또는 회수불가능한 출하전표나 거래 계약서를 확인하고 미수금의 확정 및 증거를 확보할 것
- ② 거래선에 대해 지불 재청구, 미지불에 대한 경고를 서면으로 통지하는 가운데 책임자가 나서서 재독촉을 할 것
- ③ 서면에는 재청구의 지불 기일을 명확히 하고 이에 대응하지 않는 경우, 재판에 기소한다는 것을 명기하는 것도 필요
- ④ 고객이 재청구에 대응하지 않는 경우 변호사와 상담해서 재판을 기소하는 것을 검토해볼 수 있음

【조치 결과】

- B사는 상기 상담 결과에 따라 전표나 계약서를 확인한 결과 전표를 분실하고 구두로만 합의하고 계약서를 체결하지 않았던 사실을 알게 됨
- 일련의 독촉 교섭 결과, 3개월 후에 미수금의 30%를 회수할 수 있었음.

【체크 포인트】

① 자사 제품의 시장 우위성을 확보

- 현지 기업의 저가 경쟁력이 가능하게 된 이유를 철저히 분석하고 품질이나 서비스면 등에서 차별화를 피해 고객에 대한 유리한 거래 환경으로 전환 필요

② 서면에 의한 계약 및 독촉

- 거래 개시 시점에서 거래내역을 제시하고 계약서를 체결함
- 계약 체결에서 반드시 양사의 계약용의 공인(公印)이 거래 책임자의 사인과 동시에 날인된 것을 확인할 필요가 있음
- 거래선의 지불이 지연되고 있을시에는 서면으로 독촉할 필요가 있음. 시효내에 독촉을 하지 않을 경우 청구권이 소멸됨.

③ 사내 재무관리 및 정보공유화의 노력

- 자사의 외상대금 회수 관리 철저화와 사내 관련부서와 정보 공유가 필요함
- 대금회수에 대해서 자사내의 책임 소재를 명확히 하고 지불에 문제가 있는 거래선에는 출하정지 등 신속한 대응조치를 취함
- 영업사원을 평가할 시 계약액 뿐만 아니라 입금액 및 외상판매 대금의 회수 실적을 반영한 평가기준을 설계할 필요가 있음

④ 여신관리 철저

- 신규 거래에 대해서 여신 조사를 할 필요가 있음. 신용조사 등을 통해 고객의 기본 정보를 수집하고 고객 조사를 할 필요가 있음
- 사내에서의 관련 부서와 협의하여 지불 조건 및 여신한도액 설정 거래를 체결함
- 이때 재무담당자의 의견 뿐만 아니라 경영자 자신이 손익계산서를 읽어 재무분석을 하며 최종적으로 자신이 판단하는 것이 중요함
- 거래선의 재무정보를 긴밀히 파악하기 위해 영업사원에게 단순한 판매뿐만 아니라 재무담당자를 포함한 거래선과의 관계 구축에 주력하도록 함
- 총경리를 비롯하여 경영자가 직접 실제 신규 거래선을 방문, 경영자의 인적 및 재무상황을 파악하여 거래 개시의 가능 여부를 검토할 것

☞ 사례 12. 외상 판매대금 미회수(2)

【개요】

- 계측기기 업체인 A사는 중국에 진출한지 6년 채로 제품의 90%를 일본에 수출하고 있음.
 - 최근 당해 업종 제품의 중국내 수요가 증가함에 따라 3년 전부터 적극적으로 중국 시장에서 판매에 주력하고 있음
 - 거래선의 기업 대부분이 중국기업이기 때문에 거래선의 선정에 대해서는 거래선의 여신조사를 한 후 거래를 시작함
- 그러나 거래 개시후 동 업계내에 독특한 상관습이 존재하는 것이 판명됨
 - 동 업계에서는 계약시에 30%, 출하시에 60%, 검수시에 나머지 10%를 지불하기로 하고 있는 것으로 나타남
 - 문제가 된 것은 검수시에 나머지 10%를 지불하기로 한 것임. 이는 거래선이 1년 정도 제품을 사용한 후 품질상 문제가 없다면 지불한다고 하는 업계내의 암묵적인 지불 관행이라 할 수 있음
 - 한편, 제품에 전혀 문제가 없는데도 불구하고 출하한 제품 대금의 10%를 동 거래선으로부터 회수할 수 없는 상황이었음
 - 담당 영업사원에게 대금회수의 독촉을 해도 업계내의 상관습이기 때문에 어쩔수 없다는 회신을 받음
 - A사 총경리는 동 업종에 종사하는 다른 일본계기업과 정보를 교환하면서 모두 똑 같은 사항에 직면하고 있다는 것을 알게 됨.
 - 10%의 미회수금이 누적되는 경우 많은 금액의 불량채권으로 연결되지 않을까 하는 우려가 생김

【상담내용】

- ① 업계의 상관습과 별도로 “검수시 10% 완전변제, 1년간 보증” 이라는 새로운 규정을 거래선에 제안할 것
- ② 제3자의 인증기관(예를 들면 국가질량기술감독국)을 이용해서 1년간 품질상에 문제가 없다는 것을 증명하고 검수 후 몇 일내에 지불한다고 하는 등 지불 조건에 대해 교섭을 할 것
- ③ 90%의 회수금액에 이익을 맞추도록 가격 설정 필요

【조치 결과】

- A사는 상담내용에 따라 강력하게 재청구를 하여 50%의 납입선으로부터 회수할 수 있었으나 나머지 50%의 기업에 대해서는 채권을 회수할 수 없었음. 다행히 당기의 이익이 순조롭게 진행되면서 미회수 부분을 손금으로 처리하게 됨
- 이러한 경험을 거울 삼아 납입후의 10%를 회수할 수 없어도 비용으로 재조정, 이익이 창출되는 가격설정을 함

【체크포인트】

① 지불 조건 체크

- 판매를 현지 직원에게 위임시키지 말고 총경리가 직접 시장정보를 수집하면서 비즈니스 감각을 키우고 지불연체의 조기 발견이 필요함
- 특히 지불조건에 관해 업계마다 차이가 있기 때문에 사전에 확인할 필요가 있음
- 또한 지불조건을 계약서에 명시할 필요가 있음

② 회수의식 제고가 중요

- 대금회수의 중요성을 회사의 경영층이 인식하는 동시에 직원전체의 회수의식을 향상시킬 필요가 있음.
- 이를 위해 판매원, 재무담당, 관리층의 회수 직무책임 분담을 명확히 하고 각 부문이 일치 협력하여 회수에 주력할 필요가 있음

☞ 사례 13. 이전가격세제 6)

【개요】

- 전자기기 업체인 A사는 2000년에 중국에 진출하여 B사를 설립했지만, B사는 설립후 적자 상태가 지속됨
 - 이는 B사의 주력 상품의 시장경쟁이 치열하고 투자비용을 회수할 만한 가격을 설정할 수 없었던 것이 원인임
 - 이에 따라 2003년 A사는 B사에 수익성이 높은 신제품을 투입하기 위해 B사의 생산 라인을 증강할 것을 결정하고 B사에 증자를 하였음. 이후 B사의 매출은 증가 추세를 보임
- 이와 같은 상황에서 증자를 하는 것에 대해서 세무당국의 이전가격에 대해 조사를 받을 가능성이 있을 것으로 우려하여 이에 대한 상담을 요청하게 됨

【상담 내용】

- ① 이익이 계상되어 있지 않은 상태에서의 사업 확대는 중국 현지법인으로부터 일본 모기업으로 이익을 이전하고 있다고 판단할 가능성이 많음.
 - 따라서 증자에 대해서는 현지법인의 재건 계획에 기초하여 정당한 증거자료를 준비할 필요가 있음

6) 국외 관련자와의 거래가격을 자의적으로 조작하는 것에 따라 소득을 의도적으로 다른 국가로 이전시키는 것을 규제하기 위한 제도를 말한다. 중국 국내기업의 경우 그 관련기업간 거래에 대해서 이전가격세제의 적용을 받은 경우, 비관련기업과의 거래가격(독립기업간 가격)을 기준으로 해서 수정하는데 결국 중국 국내의 과세소득이 증가하게 된다.

② 국외 관련자간의 거래가격의 타당성을 증명하는 서류 준비, 정리가 급선무임

- 거래가격 결정에 이르기까지의 경위를 기재한 자료, 원가 계산의 자료 및 가격결정 내역 정리 필요

【처리 결과】

- A사는 이에 근거하여 거래가격의 정당성을 증명하기 위한 상기 자료의 작성에 착수하기 시작함
- 현재 세무조사관련 연락은 없지만 만약 조사가 있을 경우를 대비하여 세무국을 납득시킬 수 있는 자료를 준비하고 있음

【체크 포인트】

① 거래가격 결정의 절차를 명확하게

- 판매를 현지 직원에게 일임하지 말고 총경리가 직접 시장조사에 나서 비즈니스 감각을 육성하여 지불 연체의 조기 발견이 필요함
- 특히 지불조건에 관해 업계에 따라 차이가 있기 때문에 사전에 확인할 필요가 있음
- 또한 지불조건을 계약서 등에 명문화할 필요가 있음.

② 조사대상이 되기 쉬운 회사

- 생산이나 경영의 의사결정이 관련기업에 의해 지배되는 기업
- 관련기업과의 거래액이 큰 기업
- 2년 이상 적자가 지속되는 기업, 특히 경영규모가 확대되고 있는 기업
- 동 업종의 이익 수준에 비해 이익률이 낮은 기업
- 관련기업에 불투명한 명목으로 비용을 지불하고 있는 기업
- 감면세 기간 종료 후에 급격히 이익이 떨어지고 있는 기업

☞ 사례 14. 보세가공 관리

【개요】

- 전자부품 업체인 A사는 중국에 진출한 지 5년이 경과됨.
 - 진료가공(進料加工)7) 형태로 100% 해외수출을 하고 있었지만 A사의 주요 거래선의 중국 진출에 따라 중국 국내에서의 인민폐 거래를 위해 중국 당국에 대해 내수 신청을 하고, 허가를 취득한 후 2003년부터 제품 일부를 판매하고 있음
- 세관이 A사에 대한 연도검사를 실시한 결과, 가공무역수책상의 보세 원부자재 잔고와 실제 재고 보세 원부자재간의 차이가 나고 있다는 것이 판명됨. 즉 실제 재고 원부자재가 대폭 부족하다는 것이 나타남
 - 또한 보세 원부자재와 중국 국내 판매 원부자재가 개별적으로 관리되고 있지 않는 상황 등이나 보세 원부자재와 중국 국내판매 원부자재를 혼동해서 사용하고 있는 등의 지적을 받음.
 - 세관측은 보세 원부자재의 불일치와 중국 국내 판매 원부자재의 전용에 대해서 A사에 악의가 있다고 간주하고 A사에 대해 통상적인 과세에 덧붙여 벌금을 부과한다는 통지를 발송하였음

【상담결과】

-
- 7) 중국기업(외국기업이 설립한 현지 자회사도 포함)이 외국으로부터 원부자재를 외화를 지불해서 수입하고 완성된 제품을 외국에 수출하는 가공무역을 말함. 수출을 촉진하기 위해 수입한 원부자재의 관세 및 증치세는 면세 혜택을 받지만 수입한 원자재 및 제품은 세관의 허가없이 중국내에서는 판매할 수 없음.

- 재무 재고조사뿐만 아니라 가공무역수책과 실제의 재고 보세원부 자재의 재고조사를 하고 부족부분의 원인 파악 및 상황을 조사할 것
- 부족 부분에 대해서는 수입관세와 증치세를 부담할 것
- 향후 보세 원부자재와 중국 국내내수 원부자재의 개별관리 필요 즉, 입고시의 별도 관리나 보관 장소의 구분 관리가 필요함
- 세관의 지시사항 등에 대해서는 성의를 갖고 대응할 것

【조치 결과】

- A사는 바로 작위적인 것이 아니고 이해 부족과 장부 기재착오라는 것을 증명하여 통상적인 과세는 면제를 못받았지만 벌금은 면제를 받았음
- 이번 일을 계기로 A사는 통관 업무에 종사하는 직원을 외부 교육에 참가시키고 또한 중국 내수 판매를 위해 사내의 전반적인 관리 체제를 변경하기 시작함

【체크 포인트】

① 중국의 가공무역제도에 대한 이해 제고

- 중국에서는 관세·증치세 등의 부담 경감이라고 하는 다양한 우대책을 부여한다는 것은 역으로 말하면 가공무역체제에 대해 엄격히 관리하고 있다는 것을 의미함
- 따라서 본 제도에 대한 충분한 이해, 관리, 주의가 필요함

② 보세물품의 관리감독에 대한 인식

- 보세화물 수출입은 밀수방지 측면에서 엄격히 관리되고 있음
- 특히 원부자재의 수량과 제품의 수출입에 대해서는 엄격한 관리가 행하고 있어 주의할 필요가 있음

③ 가공무역수책 기재 확인

- 보세로 수입된 원부자재의 유출 사건이 빈번히 발생하고 있기 때문에 세관에서는 보세 원부자재 관리에 확인을 안할 수 없는 상황임

☞ 사례 15. 지적재산권(상표권)의 보호

【개요】

- 일본의 유명 간장(醬油)제조업체의 중국 자회사인 A사는 중국에서 간장을 생산하여 중국 국내에서 광범위하게 판촉활동을 함
- 유명한 일본식당 B점으로부터 A사의 모방품으로 여겨지는 간장이 시장에서 팔리고 있다는 항의를 받았음.
 - B점장에 따르면 B점은 개업 당시부터 간장은 A사의 제품을 사용해 왔음. 개업일로부터 1년이 지나 어떤 고객이 돌연 B점에서 식사한 후 식중독에 걸렸다는 내용의 진단서를 지참, B사에 클레임을 제기하였음
- B점 점장은 식품 위생상의 관점에서 조리의 과정을 신중히 조사한 결과 특별히 의심할 만한 사항은 없다고 판단함
- 이 후 B점의 주방장이 간장에 문제가 있지 않는가 하고 B점 점장에 건의를 함
 - 일본의 유명 브랜드 A사의 제품이기 때문에 품질면에서의 문제는 없는 것으로 생각됐지만, 확인 차원에서 최근 구입한 A사의 간장을 철저히 조사한 결과, 외국측의 포장은 거의 같지만 맛은 종래 제품보다 약간 차이가 있다는 것이 드러남
- 이에 따라 B점장은 간장이 모방품이라는 의심을 갖고 A사에 대해 클레임을 제기함
 - A사로서는 전혀 예상치 못한 상황이었지만 B사로부터 제시된 A사 제품을 조사한 결과 B사의 클레임대로 포장은 확실히 A사와

똑같았지만 간장의 맛, 색, 향 등이 원래 A사 제품과는 미세한 차이를 보이고 있다는 것을 파악함

- A사는 시장에 자사의 모방품이 떠돌아 다니고 있다는 것을 확신하고 대응책을 강구하기 위해 관련 기관에 상담을 요청하게 됨.

□ 관련 기관은 A사로부터 상세한 경위를 듣고 우선 모방품 시장에서의 유통경로를 추적하게 됨

- A사가 추적한 결과 모방품 업체인 C사는 A사의 간장 케이스와 용기를 회수하여 이 용기의 식품 유효기간이 기재된 스틱커를 찢어내 버리고 저질의 장유를 주입하였을 뿐만 아니라 또한 용기에 인쇄된 식품유효기한을 새로운 제조연월일을 바꿔 써 넣어 도매시장에서 유통시킨 것이 판명됨

【상담 내용】

① 모방품을 입수하는 동시에 똑같은 모방품의 구입선을 찾아내어 복수 증언을 확정할 것

② 변호사나 조사대행 기관을 통해 다음과 같은 조치를 취할 것

- 모방품의 발생 장소, 시장, 생산거점, 창고 등을 조사할 것
- 생산자, 생산 시간대, 생산량, 판매채널 등 생산현황을 파악할 것
- 확인 후 현지의 질량기술감독국, 공상행정관리국 등 관련 법률 집행기관에 소송할 것
- 현지의 법률집행기관과 공조해 모방품 적발에 노력할 것

【조치 결과】

- A사는 조사 대행회사의 협력을 얻어 모방품의 발생 장소, 생산거점,

- 창고 등 내역을 파악하고, 현지의 질량기술감독국에 적발을 의뢰함
- 그 결과, 질량기술감독국은 C사의 생산현장을 압류하여 모방품은 몰수하고 C사에게 벌금 부과 조치를 내림
 - C사의 모방품은 반년 전부터 시장에 나돌고 있었다는 것이 판명됨

【체크 포인트】

① 조기 발견, 조기 적발

- 평소부터 시장의 도매업자, 판매측과의 관계를 밀접히 하여 모방품의 조기 발견과 적발에 세심한 주의를 기울일 것

② 현지의 법 집행기관의 활용

- 현지의 법 집행기관을 적극적으로 활용하여 적발할 필요가 있음. 신문 등 언론매체를 공개하는 것도 바람직함

③ 지적재산권(상표권)의 보호에 대해서 경험이 부족한 경우는 '중국 지적재산권 침해대응' 관련 자료를 참고하는 것도 중요함

☞ 사례 16. 지적재산권(의장권)의 보호

【개요】

- A사는 일본의 저명한 고무 제조업체로 높은 생산기술과 탁월한 브랜드 전략으로 자사의 M제품 상표를 세계적인 지명도가 높은 브랜드로 정착케 함
 - A사의 M제품은 중국시장에도 진출하여 중국 소비자에게 널리 알려지게 됨
 - A사는 M제품의 품질을 보증하는 동시에 상품의 등록과 보호에도 주력하여 M상표를 중국의 상표법에 따라 등록함

- 그러나 A사는 M상표의 등록신청을 하였지만 동시에 제품 패키징 디자인에 대해서 의장 등록 신청을 하는 것을 누락함
 - 그 후 중국내의 동업종의 B사가 A사의 제품 패키징의 디자인을 모방하기 시작함
 - 패키징 디자인은 글자체, 색깔, 도형이나 전체적인 인상까지 A사 제품과 유사하여 패키징 전체에서 봐도 유일하게 구별할 수 있는 점은 브랜드명의 차이뿐임
 - 또한 B사는 자사제품의 패키징 디자인을 특허국에서 의장등록함 B사의 패키징 디자인이 A사의 M제품 패키징 디자인과 유사하기 때문에 B사가 A사와 어떤 관계가 있는가가 소비자의 오해를 불러 일으켜 A사에 손해를 끼치게 됨

- A사는 특허국에 B사 제품 패키징 사용 금지 및 손해 배상 신청을 할 수 있는가 어떤가를 알아보기 위해 관련기관에 자문을 요청하게 됨

【상담 내용】

- ① A사는 중국 국내에서 M제품 패키지 의장등록을 하지 않은 반면, B사는 이미 당해 제품 패키지의 의장등록을 하였음.
- 중국법에 따르면 의장권의 권리 유무는 어디까지나 등록의 유무를 기준으로 함. 따라서 이 상황에서는 법률상 패키지 디자인에 대한 의장권은 B사측에 있고 A사 측에 있지 않음.
 - A사는 자사에 의장권이 없는 이상, 권리침해를 이유로 B사에 대해 금지 또는 손해배상을 청구할 수 없음
- ② 그러나 상황을 그대로 방치해 둔다면 B사는 패키지 디자인의 전용 실시권을 보유하고 있기 때문에 A사가 똑같은 패키지 디자인을 사용한다면 B사의 의장권을 침해하는 것임
- 이러한 상황을 피하기 위해서는 A사는 특허국에 대해 B사가 등록한 의장권의 무효를 신청하지 않으면 안되는 상황임
 - 이를 위해 A사가 B사보다 먼저 M제품의 생산과 판매를 하여 동 제품 패키지 디자인을 대중들에게 알렸다는 것을 증명할 필요가 있음.
 - . 필요 제출자료 : 제품의 포장 패키지 물품, 광고 또는 팜플렛 배포 기일, 생산기일, 판매 영수증 등의 기일 등을 명시한 자료
- ③ M제품이 소비자 사이에서 지명도가 높은 상품으로 패키지 디자인에 특징이 있는 경우, 반불공정경쟁방지법 제5조, 제20조 및 제21조에 기초하여 M제품의 패키지 디자인과 동일한 패키지 디자인을 사용해서 소비자에게 상품에 대한 오해를 야기한 해당 회사에 대해 위법행위의 금지 및 손해배상을 청구할 수 있음

【처리 결과】

- A사는 자문에 따라 각종 증거자료를 특허국에 제출한 결과 특허국은 B사에 대해 당해 패키지 디자인의 의장 등록이 무효라는 것을 최종 결정을 내림

【체크포인트】

① 의장등록을 적극적으로 검토

- 중국에서는 의장권의 신청은 형식 심사이기 때문에 도용될 가능성이 있음. 주지의 상품의 포장 등과 구별할 수 없는 제품을 판매하는 행위는 불공정경쟁방지법에 따라 금지되어 당해 행위자에 대해 손해배상을 청구할 수 있음
- 그러나 불공정행위의 입증은 그다지 쉽지 않고 또한 의장권의 도용등록이 있는 경우 청구의 장애가 되고 있음
- 따라서 다른 회사의 도용을 방지하는 의미에서도 상품의 디자인에 대해 의장등록을 적극적으로 검토할 필요가 있음

② 의장등록은 상품 판매전에 할 것

- 의장권은 일단 상품을 판매하는 등에 의해 공지되어 버리면, 권리를 취득할 수가 없음. 디자인은 공개하기 전에 의장등록신청을 우선적으로 확실히 해 둘 필요가 있음

③ 상표권의 취득

- 상품의 패키지 디자인에 대해서는 전체로서 상표등록을 하는 것도 가능함
- 그 디자인을 채택한 상품이 이미 판매되었다는 사실로 인해 상표등록을 할 수 없는 것은 아니기 때문에 향후 동일한 모방침해를 방어하는 수단으로 상표권을 취득하는 것도 고려할 필요가 있음

☞ 사례 17. 퇴직시의 노동분쟁

【개요】

- B씨는 상해시의 어느 일본계 합자기업인 A사에 공개 채용되어 2003년 5월부터 A사에서 근무하기 시작함. 그러나 채용 당시 쌍방간 노동계약을 체결하지 않았음.
- B씨의 근무기간 6개월이 지난 후 A사의 인사부가 B씨의 도덕, 능력, 근면성 및 업적 등을 전면적으로 심사하여 B씨가 계속 근무하는 것은 부적격하다고 평가, 2003년 11월 정식으로 B씨에 대해 해고 통지서를 발부함
- B씨도 A사에서 더 이상 근무가 불가능하다는 것을 알고 쌍방간 교섭을 진행했는데, 그 결과 A사는 B씨에 “노동관계의 해고” 및 “급여 지불정지” 등 사실을 서면으로 통지함
- B씨는 통지서에 동의하고 사인을 하는 한편, 재직기간 중의 각종 사회보험과 주택적립금의 납부 및 경제보상금의 지불을 A사에 청구함

【상담 결과】

- ① 사회보험과 주택적립금의 납부는 회사와 피고용자의 법적인 의무임. A사는 B씨와 노동계약을 체결하지 않았지만 B씨는 실제 근무를 한 적이 있기 때문에 쌍방이 사실상의 노동관계를 형성하고 있는 것임. 따라서 A사 및 B씨 쌍방이 노동관련 법규의 의무를 이행해야 함
 - 이에 따라 A사는 B씨를 위해 사회보험과 주택적립금의 납부수속을 하고 A사 및 B씨 쌍방은 규정의 비율대로 각자가 부담하는 사회보험과 주택적립금의 비용을 납부해야 함
- ② ‘상해시 노동합동(合同)조례’ 제29조, 제42조, 제45조의 규정에 따르면 채용측과 고용자가 교섭한 이상, 채용측이 노동계약을 해제할

경우 채용측은 근무자가 자사에서 근무한 연한에 기초해 만 1년당 급여 1개월 분의 계산으로 근무자에게 경제보상금 명목으로 지불해야 한다고 명시되어 있음

- 근무연한이 6개월 이상 1년 미만의 경우 1년으로 간주함
- A사는 전술한 법률규정에 따라 B씨에 대해 급여 1개월 분을 경제보상금으로 지불해야 함

- ③ B씨를 6개월 이상 고용했음에도 불구하고 노동계약을 체결하지 않은 것은 A사의 일방적인 노동계약의 미체결에 해당되는 위법행위임
- 노동행정부문의 처벌을 회피하기 위해 전술한 상기 수속을 신속히 개시하고 B씨와 협상을 거쳐 제소 취하를 요청할 것

【처리 결과】

- 상담후 A사는 바로 B씨를 위해 사회보험과 주택적립금의 납부 수속을 해서 규정의 비율대로 A사 및 B씨의 쌍방이 각자 부담한 사회보험과 주택적립금의 비용을 납부함.
- 동시에 A사는 B씨에 상해시의 규정에 기초한 급여 1개월 분의 경제보상금을 지불함. 이 후 B씨도 제소를 취하하여 원만히 해결됨

【체크포인트】

① 노동계약 체결

- ‘노동법’ 제16조 및 제98조의 규정에 따르면 회사가 종업원을 채용할 때 종업원이 실제 근무를 하기 전에 노동계약을 체결해야 한다고 명시되어 있음
- 채용측이 의도적으로 노동계약 체결을 연장할 경우에는 노동행정부서로부터 주의를 받게 됨
- 고용자에 손해를 끼치는 경우 배상책임을 부담해야 함

② 수속, 지불은 신속히

- 종업원이 근무하기 시작하면 회사는 즉시 종업원을 위한 각종 사회보험과 주택 적립금의 등기수속을 하고, 기한대로 각종 비용을 납부해야 함
- 상해시 사회보험 종류 : 양로보험, 의료보험, 실업보험, 주택공적자금, 생육보험
- 노동법은 중국 전 지역에 효력이 있으나, 동 법률의 세칙은 각 지방의 행정당국에 위임하고 있기 때문에 도시간(직할시 간) 및 성마다 실시세칙 및 운영방식이 다르기 때문에 주의가 필요함(예 : 사회보험비용의 공제비율 차이 등)
- 또한 농촌 호구를 갖고 있는 노동자에 대해서는 상해시에서는 동 시에 호구를 가지고 있는 노동자와 똑같이 사회보험에 가입할 필요가 있지만 중국의 기타 도시에서는 사회보험에 가입할 필요가 없음

☞ 사례 18. 시간외 수당에 관한 노동분쟁

【개요】

- 중국에 진출한 지 만 5년이 되는 부품업체인 A사는 중국내에서의 거둔 성과에 만족하여 중국인의 고급 관리직의 등용에 주력하게 됨
 - 사무를 담당하고 있는 직원 20명이 들인 노동행정부서에다 A사가 노동자에 부당노동행위를 하고 있다고 소송을 냈음.
 - A사의 총경리인 B씨는 시간외 수당의 지불도 게을리치 않았고 위법행위는 한 적이 없다고 생각하여 관련기관에 상담을 요청함
- 관련기관은 총경리와 면담하면서 A사의 노동계약서와 급여체계를 확인한 결과, 다음과 같은 문제점을 발견하게 됨
 - 노동계약서 및 취업규칙이 일본 본사의 것을 번역한 것으로 중국의 실정에 맞지 않음
 - 급여체계가 기본급·직능급·자격수당으로 분류되어 있지만 기본급 만을 기준으로 해서 시간외 수당을 계산하고 있음
 - 수당에 대해서는 시간급의 100%를 기준으로 하고 시간외·휴일 노동·법정휴일 노동수당을 지불함
 - A사는 종업원과 상담하지 않고 매일 관례적으로 3~4시간 잔업을 시켰음
 - A사에서는 과장급 이상의 직원에 대해서는 일본 본사의 관행과 똑같이 관리직으로 규정하여 시간외·휴일 노동·기념일 노동수당을 지급하지 않음

【상담 내용】

- ① 본 건은 중국의 노동법 등에 관한 A사측의 지식 부족에 기인하고 있는데, 상기의 내용 가운데 과거의 시간외 수당에 대해서는 중국의 노동법과 직공 작업시간 규정(노동법 이외의 규정)에 따라 지급 부족분을 지불할 것(시간외의 지불기준은 기본급·직능급·자격수당을 합산한 것)
- ② 잔업에 대해서는 조합 및 노동자와의 상담을 거쳐 시킬 것
- ③ 중국의 경우는 고급관리직이라 하더라도 시간외·휴일노동·법정 휴일 노동수당은 지불해야 함
- ④ 노동계약서 및 취업규칙에 대해서는 진출지역마다 양식이 있기 때문에 양식을 참고로 부족사항을 보완하여 변호사의 자문에 따라 A사에 해당되는 것을 사용할 것

【조치 결과】

- 상담결과를 기초로 A사는 진출지역의 노동중재 부서를 통해 노동 조건을 개선하여 고소 취하 등 문제를 해결할 수 있었음

【체크 포인트】

① 표준노동시간

- 노동법에 따르면 표준노동시간은 1일 8시간, 주 44시간으로 되어 있지만 1995년 3월 25일부터 1일 8시간, 주 40시간으로 변경됨

② 시간외 · 휴일 · 법정휴일

- 노동시간과 휴가에 관해 고용측은 무허가로 노동시간을 연장할 수 없으며 노동조합과 노동자와의 협의와 노동행정부서를 통해 시행할 수 있음
- 시간 외 노동의 한도는 1일 1시간까지로 특별한 사유에 따라 1일 3시간까지 1개월 36기간까지 연장할 수 있음
- 노동자에 시간외 노동을 시킬 경우에는 표준임금에 따라 높은 임금을 지불해야 함. 비율은 시간외 노동은 임금의 150% 이상, 휴일은 대휴를 부여하지 않는 경우는 임금의 200% 이상, 기념일 경우는 300% 이상임

③ 노동계약서 및 취업규칙의 책정 및 전문가에 의한 체크

- 중국에서의 노동계약은 외국기업의 관습측면에서 이해하지 못하는 부분도 많기 때문에 사전 발생 가능 상황을 상정하여 노동계약서 및 취업규칙을 정할 필요가 있음
- 또한 변호사를 통해 노동계약서 및 취업규칙의 양식 등을 확인해 둘 필요가 있음

☞ 사례 19. 기업해산시의 노무 분쟁에 대해

【개요】

- A사는 1995년에 상해에 설립된 일중합자기업으로 최근 경기불황에 따른 경영상황 악화로 합자법인을 해산하기에 이르렀음
 - 동사는 해산에 즈음하여 법률에 기초하여 청산수속을 하게 됨
 - A사에서는 재무상황의 악화와 자금부족에 따라 종업원에 지불해야 하는 임금의 20%와 복리후생기금을 반 년간 지불하지 못했음

- 그런데도 불구하고 A사는 청산하면서 상기 임금 등을 지불하지 않은채 40명의 종업원 전원과 노동계약을 해제함.
 - 이에 따라 종업원측은 청산위원회에 대해 체불임금, 복리후생기금 및 노동계약서에 기재되어 있는 노동계약기간 도중 해약에 따른 경제보상금의 지불 등을 요구하게 되었음

【상담 내용】

- ① 노동계약대로 임금을 지불하고 동시 중국의 관련 법규에 기초해 복리후생기금을 납부하는 것은 기업의 이행 의무임
- ② 현재 자금부족에 따라 지불할 수 없지만, 동사의 자산을 매각하여 연체 임금을 지불하고 복리후생기금을 추가 납부할 수 있음
- ③ 『노동계약의 위반 및 해제에 따른 경제보상방법』 제3조의 규정에 따르면 기업은 이유없이 급여 삭감 또는 종업원의 임금을 지연할 경우, 규정의 기한내에 종업원에게 임금의 전액을 지불할 것 외에 이와 동시에 임금의 25%를 경제보상금 명목으로 지불해야 함
- ④ 『상해시노동계약조례』 제37조 제3항 및 제14조 규정에 의하면 기업의 파산 또는 해산에 따른 노무계약의 해제시 종업원의 근속 연수에 대응하여 경제보상금을 지불해야 함(1년 증가함에 따라 1개월 분의 임금을 가산할 것)

【조치 결과】

- A사는 관련기관의 상담에 따라 동 사의 자산을 매각해서 지연한 종업원의 임금과 상응한 경제보상금(25%), 복리후생기금을 지불하고 동시에 종업원의 근속연수에 대응해서 노동계약 해제에 필요한 경제보상금을 가산해서 지불함

【체크 포인트】

① 노동계약에서의 임금의 약정 조항 기재시 주의사항

- 『노동법』 제17조의 규정에 따르면 노동계약은 법률에 기초해 계약되어 임금조항이 확정된 시점에서 법적효력이 발생되기 때문에 고용자측은 반드시 노동계약 규정의 의무를 이행해야 함
- 노동시간과 휴가에 관해 고용측은 허가를 받지 않고 노동시간을 연장할 수 없으며, 노동조합 및 노동자의 협의와 노동행정부서를 거쳐 명할 수 있음
- 시간외 노동의 한도는 1일 1시간까지 특별한 사유가 있는 경우 1일 3시간 까지 1개월 36시간 까지 할 수 있음
- 노동자가 시간외 노동을 하게 할 경우에는 표준임금기준에 따라 고임금을 지불해야 함
 - . 이 경우, 시간외 노동은 임금의 150% 이상, 휴일에 대휴를 부여하지 않은 경우에는 임금의 200% 이상, 법정기념일 경우에는 300% 이상으로 함

② 청산전 종업원의 채용에 관한 유의점

- 전술한 ①에도 기재한 바와 같이 기업은 해산, 청산시에 노동계약을 해지할 경우 종업원 전원에 대해 경제보상금을 지불해야 함.
- 이에 따라 종업원이 많은 기업이 되도록 지출을 줄이기 위해서는 해산전, 신입사원의 모집과 노동계약기한 만료에 따른 계약 갱신을 줄여, 최대한 종업원수를 줄이는데 신경을 써야함

③ 기업청산시, 자산 매각 후의 수익 분배에 대한 유의점

- 『외국인투자기업청산방법』의 관련규정에 따르면 기업은 청산시 아래와 같이 자산 매각후의 수익을 분배해야 함
 - . 청산비(공고비, 매각비 등)
 - . 종업원임금, 복리후생기금
 - . 세금
 - . 채무
 - . 배당(출자비율에 따라 투자에 대해 배당을 함)
 - . 상기의 순위는 법률상의 분배순위로 임의로 변경할 수 없음

☞ 사례 20. 중국측 합자파트너의 채무청산

【개요】

- 광학기기 업체인 A사는 비용절감을 목적으로 10년 전부터 국유기업 B사와 합자하여 C사를 설립함(일본 : 중국=40:60)
 - 금번 일본 측의 사업 합리화 도모를 위해 중국에서 운영하고 있던 사업에서의 철수가 결정되어 중국측 기업과의 합자 해약 수속을 시작하게 됨

- 양사 합의하에 청산위원회를 설립하여 C사의 채권·채무의 확정 작업을 개시할 때 A사가 몰랐던 B사에 대한 은행차입보증이 발견됨
 - 청산위원회로부터 합자회사 C사가 B사에 대한 은행차입보증금을 이행 또는 취소하지 않는 경우에는 청산은 불가능하다고 통보받음

- A사로서는 동의하지 않는 차입은 무효로, 이익 상반행위로 간주하고 B사에 대해 소송을 검토했지만, 소송에 대해서는 경험이 없기 때문에 소송하기 전에 자문기관에 상담을 요청하게 됨

【상담 내용】

- ① 차입 및 차입보증에 대해서는 회사내의 중요사항이기 때문에 이사회(동사회)의 구성인원과 중요 의결사항의 결정이 어떠한 경위를 거치고 있는 지를 정관에서 확인하고 위법행위인지 어떤지를 확인할 것

- ② 회사의 공인(公印) 관리가 어떻게 관리되고 있는가를 확인할 것
 - 사내 수속은 ①에서 확인할 수 있지만 대외적인 수속이 정당한가 어떤가를 확인할 필요가 있음

- ③ C사와 A사 및 B사와의 채권·채무의 잔고 확정을 조기에 시행

하고 B사와 C사간의 채권·채무의 상쇄를 시행하여 차입 보증을 없도록 할 것

□ A사는 상담결과에 따라 즉시 다음과 같은 사실을 확인하게 됨

- 이사회 구성인원은 출자비율에 따라 이사를 파견하여 위법성이 없고 일본측 출자비율 40%에 대해 부이사장과 이사 등 2명 파견
- 중국측 출자비율 60%에 대해 이사장과 이사 2명 등 총 3명을 파견
- 차입·차입보증 등 중요 의결사항은 이사의 2/3 동의로 성립됨
- 차입보증수속은 공인(公印)과 이사장의 사인이 있어야만 유효하다는 것이 판명됨

【처리결과】

- 다행히 C사 자신의 차입은 없고 A사와 C사간의 채권·채무는 수출입거래뿐으로 청산이 가능하게 됨
- C사와 B사간에는 C사가 B사에 대해 채무가 있고 동 금액과 C사가 B사의 차입보증을 하고 있는 금액이 같아 상쇄할 수 있게 됨
- 당초 B사측은 상쇄에 난색을 보이고 있지만 A사는 변호사의 협력을 얻어 끈질기게 협상을 한 결과, 간신히 문제가 해결되어 합자회사를 청산할 수 있게 됨

【체크포인트】

① 중요 의결사항 기업정관에 명시 필요

- 합자회사에 있어서 출자비율에 따라 이사를 파견하는 규정이 있는데, A사와 같이 일본측의 지분이 적은 경우 중요사항에 대해서 '만장일치'로 기업정관에 명기할 필요가 있음

② 중요 서류의 효력 확보

- 차입이나 은행차입보증 등 중요서류 작성 체결시에는 일본측과 중국측의 복수 서명을 받아 놓는 것이 유효함.
- 이는 상대방의 이익상반 행위에 대한 예방조치로서 중요함

③ 연도검사 이외의 특별 검사 실시

- 매년 회계사무소에 의한 회계감사뿐만 아니라 경우에 따라서는 일본측이 회계감사를 실시하여 부정(장부외 채무)의 유무를 확인할 것