

현안레포트 05-009

중국 내수시장, 틈새 진출 노하우

2005. 3.

KOTRA

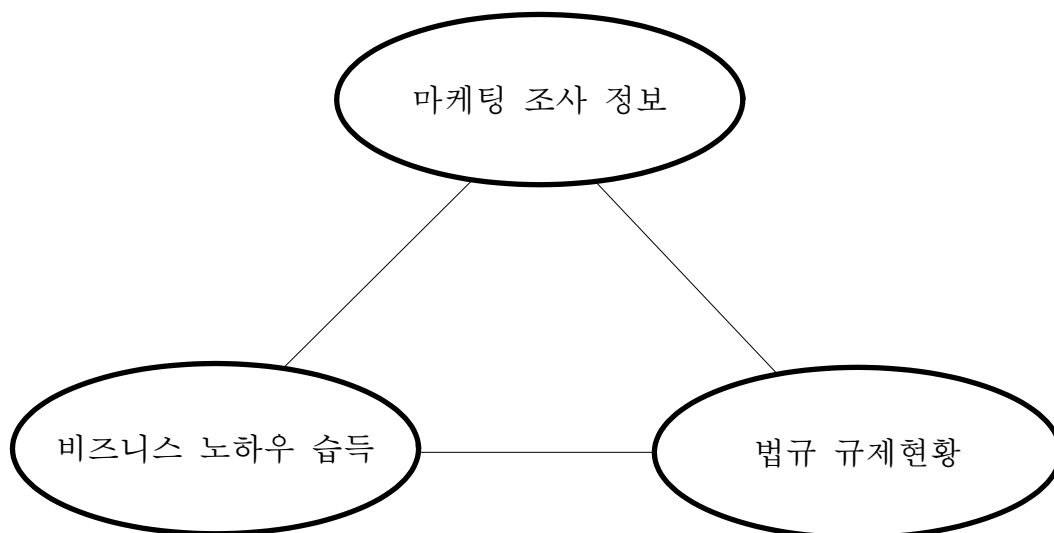
목 차

1. 중국 시장 진출은 '3원칙' 전략으로 / 1
2. 유통관련 법률 파악을 통한 시장 진출 계획 수립 / 2
3. 자본금 500만위안 이하, 과세 강화가 우려 / 7
4. 제조형기업의 중국내 영업허가증을 활용 / 8
5. 외국인 독자기업 형태의 『수출·구매센타』 설립 가능 / 9
6. 외국인투자 지주회사 설립요건 완화 / 9
7. 지역총괄본부를 통한 중국 시장 진입 / 11
8. 보세구의 무역법인(판매법인)에는 무역권한이 없어 / 11
9. R&D센타 기능 활용 / 13
10. 외식업, 독자기업 설립 가능 / 14
11. CEPA 협정 활용한 중국 유통시장 진입 / 14
12. 화교계기업들이 이용하는 '聯營合作會社'를 활용 / 18
13. 중국 사영기업을 전략적으로 활용 / 19
14. 외국인 투자기업의 중국의 자회사를 내자기업으로 전환 / 19
15. 소규모 공장을 영업소로 활용 / 23

1. 중국 시장 진출은 '3원칙' 방식을 취해 도전

- 반드시 중국 시장에만 국한되는 것은 아니지만 신규 시장을 개척해야 할 경우 우선 시장수요, 가격조건, 시장·물류구조 등의 시장 정보를 입수해야 함
- 또 타킷시장에서 법규 규제현황을 파악하고 올바른 시장 개척을 위한 정보를 획득하지 않으면 설사 편법으로 시장 진출 등 목적인 바를 이룬다고 하더라도 문제가 발생할 경우 결국 시장에서 방출되게 됨
- 이 외에 현지의 상도덕, 상관습과 비즈니스 실무 노하우를 체득 활용해야만 현지 목표시장에서 확고 부동한 영업활동을 전개할 수 있음
- 이 '3원칙'의 관계는 셋 중 어느 한가지만 빠져도 성립되지 않으므로 항상 이에 대한 균형감각을 잃지 않으면서 과감히 중국 내수시장을 개척하는 것이 필요함

<中 시장 진출 3원칙>



2. 유통관련 법률 파악을 통한 시장진출 계획 수립

- 중국 정부는 2001년 12월 11일 WTO 가입시 중국의 서비스·유통업 등 외자계 기업에 대해 규제하던 업종을 3~5년간 단계적으로 개방기로 공약
- . 이를 위해 2004년 6월 『외국인투자유통영역관리방법』(이하 '신법')을 발표하여 외자계기업의 중국 유통시장 진입 통로를 마련함
- . 동 법의 제29조에 따라 종전에 발표된 『외국인투자유통기업의 시험방법』(이하 '구법')은 같은 해 5월에 폐지됨
- . '구법'에서는 중국 시장에 진출하는 외국기업에 대해 매우 까다로운 요건을 구비하도록 요구하였으나, '신법' 발표를 계기로 이와 같은 자격요건도 폐지되거나 완화되었음

<구법에서의 외국인투자기업의 자격 요건>

도매업	소매업
- 모 기업의 신청 전 3년 간의 연 평균 판매액이 25억달러 이상 - 모기업의 신청전 1년간의 자산액이 3억달러 이상	- 모기업의 3년간 연 평균 판매액이 20억달러 이상 - 자산액이 2억 달러 이상이어야 함

① 최저자본금 대폭 인하

- 중국에 설립된 외국인투자 유통기업의 등록자본금 규모에 대해 구법에서는 도매업 8천만위안, 소매업 5천만위안의 최저자본금이 규정돼 있지만 신법 제7조에서는 '회사법(公司法)의 규정에 따른다'고 규정돼 있음
- . 회사법에서는 유한회사의 경우 최저자본금은 도매업 50만위안, 소매업 30만위안으로 규정하고 있음
- 또, '신법'에서는 자동차 소매 판매만을 예외로 두고 있으며 홍콩, 마카오 진출기업의 경우 모기업의 신청전 3년 간의 연 평균 판매액이 최저 1억

달러, 신청전 1년 간 자산액은 1천만달러의 자격요건을 명시하고 있으며 (제25조), 판매법인의 최저자본금은 1천만위안(중서부 지역에 설립할 경우 6백만위안)으로 규정하고 있음

- 그러나 현실적으로는 중국 도시 중심의 빌딩 임대료가 비싸기 때문에 30만위안의 소 자본금으로는 도저히 기업을 설립할 수 없는 실정임
- 또 외자계 유통기업이 토지사용권을 직접 취득하는 경우 최저가격과 사용 토지면적에 따른 최저 투자총액(최저자본금과 연동)이 정해져 있기 때문에 회사법상의 최저자본금 금액만으로 현실적으로 기업설립이 불가능함

② 유통기업의 경영기한은 30년간

- 경영기한은 '구법'과 같이 일반 연해지역은 30년간, 중서부지역은 40년간으로 '신법' 제7조에 규정돼 있음

③ 독자형태의 판매법인도 2004년 12월 11일부터 유통시장 진출이 가능하게 됨

- WTO 가입 양허안의 공약에 따라 '신법' 제21조에서는 "2004년 12월 11일부터 외국인 독자 유통기업 설립을 허가한다"고 규정돼 있음
- 단지, '신법'에서는 '동일한 외국인 투자자가 중국에서 개설한 총 점포수가 30개가 넘고 취급품목이 도서·신문·잡지·자동차(2006년 12월 11일부터 자유화될 예정)·약품·농약·농업용비닐·석유제품·식량·식물유·식용사탕·면화 등이며 동시에 이러한 품목들이 서로 다른 브랜드이고 공급상이 다를때 외국인 투자자의 출자비율은 49%를 초과할 수 없다(제18조)라는 예외 규정이 명시돼 있음
- 현재 우리 기업의 중국 유통업 진출은 100% 출자의 독자기업이 주류를 이루고 있는데, 만약 중국내의 판매채널만을 통해 중국 내수판매를 한다면 우리기업의 노하우로는 진출에 어려움이 많을 것으로 예상됨
- 결국 경영형태는 독자라 하더라도 중국기업, 중국인을 자사의 경영권에

두고 어디까지 활용할 수 있는가가 관건임

④ 영업지역, 업종, 판매형태, 로얄티에 관한 규제 폐지

- '신법' 시행과 동시에 도매업에 대한 지역 제한이 모두 폐지되었으며 소매업도 제22조에서 명시한 바와 같이 2004년 12월 11일 이후 지역 제한이 철폐됐음
- . 홍콩, 마카오의 경우 CEPA 협정(Closer Economic Partnership Arrangement)에 따라 전국의 시급(市級), 특히 광둥성에는 현급(縣級)까지 점포개설이 인정되고 있음(제25조)
- . 동시에 경영범위도 도매, 소매업 뿐만 아니라 기본법이 애매모호한 판매 대리, 프랜차이즈점 영업도 '신법'의 대상이 되고 있으며 전업(專業) 뿐만 아니라 겸업도 인정되고 있음
- 또한 소매업의 경우 실제 점포에서 판매하는 것 외에 TV·전화·우편·인터넷·자동판매기 등 통신 판매도 인정한다고 '신법' 제3조에 규정돼 있음(방문판매는 아직 미정)
- 또한 '구법'에서는 '상표 사용허락 계약' 등에 기초해 외국의 모기업에 지불하는 로얄티, 관련 제 비용 총액이 종래는 연간 매출액의 0.3% 이내, 지불계약기간도 10년 이내로 제한되어 있지만 '신법'에서는 로얄티 조항이 삭제됨(제14조)

⑤ 국내판매와 대외무역의 일체화

- 2004년 6월의 '신법' 시행에 따라 가장 획기적인 일이라 할 수 있는 것은 중국 시장에 진출해 있는 외국인투자 유통기업이 소매·도매·대리상·프랜차이즈의 형태로 중국 내수시장 판매용 제품을 직접 수입하는 것이 가능하게 됐다는 점임
- . 아래의 제9조를 보면 종래의 제품 수입금지 규제 철폐라기보다 제품수입이 정식으로 외국인투자 유통기업의 경영범위에 포함됐다는 것을 알 수 있음

<제품수입의 허가 내역>

제9조 허가에 따라 외국인투자 유통기업은 다음과 같은 업무에 종사할 수 있다.

(1) 소매업

- 제품 소매
- 관련제품의 수입
- 중국산 제품을 구입해서 수출
- 기타 관련 업무

(2) 도매업

- 제품 도매
- 수수료를 받는 대리업무(경매는 제외)
- 상품 수출입
- 기타 관련업

* 외국인투자 유통기업은 프랜차이즈 방식으로 점포를 개설할 수 있음

* 외국인투자 유통기업은 허가에 기초해 상기의 한 종류 또는 복수의 제품 판매 업무를 겸할 수 있음. 단지, 계약서, 정관의 경영범위에 제품 종류를 명시해야 함

- 중국 상무부는 종래에는 '대외무역권'과 '국내판매권'을 별개의 개념으로 구분하였으나 '신법'을 발표함으로써 이 양자가 통일됨. 이로써 '구법'의 법률 규제는 철폐됨
- '신법' 개정과 더불어 2004년 7월 1일부터 대외무역법도 개정·시행하고 있음
- 이에 따라 중국 정부는 중국기업은 물론, 중국 개개인도 신청한다면 똑같이 '대외무역유통경영권' 즉 '무역권'을 부여하고 있음

⑥ 기존 현지 투자법인도 중국내 판매법인으로 전환 가능

- ‘신법’ 제24조는 “외국인투자 유통기업 이외의 기타 외국인 투자기업이 본 법 제3조에 명시된 경영활동을 하는 경우, 본법의 규정에 따라야 하며 아울러 법에 따라 경영 범위를 변경해야 한다” 고 규정하고 있음
- 즉, 기존의 외자계 제조법인이라 하더라도 정관에 규정돼 있는 경영범위에 소매, 도매, 제품 수입판매, 프랜차이즈, 판매대리업무 등 유통분야 업무를 기재해 인가를 받을 경우, 종래 불가능했던 완성품의 수입, 도매, 소매, 대리판매 부문 등의 경영이 가능하다는 것임

⑦ 중국정부를 움직여, 실적을 많이 올리는 것이 중요

- 이번 ‘신법’ 개정으로 규제사항이 많이 포함됐던 ‘구법’은 폐지됐지만 그렇다고 해서 외자계기업의 중국시장 진출이 바로 자유화된다는 것을 의미하는 것은 아님
- . ‘신법’ 제10조에 있는 것과 같이 일부 소규모 점포를 제외하고 유통기업 설립의 심사·인가는 중앙의 상무부가 일괄적으로 처리하는 것을 원칙으로 하고 있음
- . 즉, 중국에 판매법인 설립, 점포 개설, 경영범위는 예외없이 반드시 중앙 정부 또는 성정부에 의한 개별 사전심사와 허가를 득해야 한다는 것은 바뀌지 않았음
- . 또한 현재 실시세척이 제정돼 있지 않고, 법만 개정되어 향후 ‘신법’의 운용은 중앙 정부의 상무부의 의지에 따라 진행될 수 있다는 우려를 낳고 있음
- 동시에 ‘신법’ 제8조에서는 “유통기업의 설립과 동시에 점포 개설을 신청할 경우, 도시 발전 및 도시 상업 발전의 규정에 따라야 한다”고 명시하고 있고, 신청서류 중 개설 예정 점포 소재지의 지방정부 상무관련 부서가 발급하는 ‘도시 상업 발전의 요구에 부합한 설명서’의 제출을 의무화하고 있음

- ‘신법’ 발표후의 유통기업의 설립 인가 실적은 매우 저조한 것으로 나타남. 지방정부나 경제기술개발구관리위원회에서는 ‘신법’의 명칭만을 보고 기존의 제조법인은 유통업 진출이 불가하다고 판단할 수 있고 또 ‘실시세칙’이 없어 상세한 적용 기준을 정할 수 없다고 하는 의견을 내놓을 수 있기 때문에 유통분야와 관련된 정관 변경시의 심사, 허가 취득은 매우 어려울 것으로 관측됨
- 한편, 2004년 7월 27일에 동경에서 개최된 ‘중국 외자정책 세미나’에서 상무부 외자사(外資司)의 후징옌(胡景岩)司長은 본건에 관한 질의응답에 대해 다음과 같이 발언함
 - . 기존의 모든 외국인 투자기업은 유통부문에 대한 경영활동을 신청할 수 있음
 - . 방법으로는 중국에서 재투자를 해서 신규 유통법인을 설립하는 방법과 경영범위 확대를 통한 진출방법이 있는데 모두 ‘신법’에 기초해 신청할 수 있음
 - . 단지, 보세구 입주기업은 세무, 세관, 외화관리면 등에서 예외적 취급을 받고 있기 때문에 경영범위 확대에 따른 유통업 진출은 상당히 어려울 것으로 판단됨. 그러나 재투자에 따라 일반지역에 유통기업을 설립할 수 있음

3. 자본금 500 만위안 이하, 과세 강화 우려

- 『외국인투자유통영역관리방법』과 관련, 중국의 국가세무총국은 『신설 유통·무역 기업 증치세 징수관리 문제에 관한 긴급통지』(國稅發明電 ‘2004’ 37號)를 발표하여 2004년 8월 1일부로 시행해오고 있음
- 이는 국가세무총국이 ‘신법’에서 외국인투자 유통기업의 최저자본금이 소매업 30만위안, 도매업 50만위안으로 종래보다 대폭 낮게 규정됨에 따라, 외자기업의 중국 유통부문 참여가 가속화될 것을 우려하여 독자적인 기준(자본금 500만위안 이상, 종업원 50명 이상)을 마련하여 증치세 징수를 차별화시킬려고 하는 차원에서 제정함

<세무국의 증치세 징수 기준>

- ① 중대형(자본금 500만위안 이상, 종업원 50명 이상) 기업
⇒ 설립후 지도기간(최소 6개월)을 거쳐 '일반납세인'의 자격을 부여
 - ② 상기의 ①기업중에서도 고정 영업장소, 구입판매채널을 가지고 있고 관리가 정비된 대규모기업
⇒ 설립과 동시에 '일반납세인' 자격 부여
 - ③ 상기의 ①규모 기준에 미치지 못한 기타 유통기업
⇒ 설립년도 실적을 심사하여 설립 다음연도부터 '일반납세인' 자격 부여
- 상기 ③이 지금까지의 적용기준인데 향후는 ① 또는 ②의 대규모 기업에 대한 '특별 우대조치'가 강구될 것으로 보임

4. 제조형기업의 중국내 영업허가증을 활용

- 종래 중국정부는 제조형 법인이 아니면 외자계기업에 대해 영업허가증을 발급하지 않았음. '제조법인' 즉 공장을 중국에 설립하고 이곳에서 만든 자사제품을 중국시장에 판매하는 것이 기본적 방법이었음
- 현재 제조형기업은 자사제품을 국내판매(도매, 소매)뿐만 아니라 해외 수출도 자유자재로 하고 있음
- 다만, 직접 제조가 불가능한 제품을 타사에 제조 위탁하거나 또는 타사 제품을 구입해서 국내외에 판매하는 것은 정관상의 경영범위를 벗어난 것으로 간주되며 만약 이러한 외부 위탁제품을 중국에 판매할 경우 증치세 전용 영수증을 발행할 수가 없는 상황임
- 그러나 2001년 7월 『외국인 투자기업의 수출입 경영권의 확대에 관한 통지』 공포에 따라 연간 수출실적이 1천만달러에 달하고 위법행위가 없

으며, 전임 무역담당자를 제조법인내에 둔다는 세 가지 조건을 만족시킨다면 자사제품이 아니라도 중국에서 제품을 자유롭게 구입해 수출하는 것이 가능하게 됨. 제조업법인은 이로써 외화평형문제를 해결할 수 있는 길을 찾게 됨

- 따라서 제조형기업으로서 중국내에서 영업허가를 취득하여 실질적인 국내 판매를 전개하는 사업 구상도 검토할 필요가 있음

5. 외국인 독자기업 형태의 『수출·구매센타』 설립 가능

- 중국은 2003년 11월 『외국인투자 수출·구매센타 관리방법』을 공포함
- . 이에 따라 해외에 판매망을 가진 외자계기업은 중국에서 중국산 제품의 구입과 수출을 경영범위로 하는 독자 유한책임회사를 무역법인(최소 자본금 1억위안)보다 적은 자본금 조건으로 설립하는 것이 가능하게 됨
- ① 최소자본금 3천만위안
- ② 경영범위는 중국제품의 구입·수출, 관련 창고업, 정보컨설팅, 기술서비스 등
- ③ 원자재를 수입해서 타기업에 위탁하여 가공후 제품을 재수출하는 경우
- ④ 수출에 필요한 샘플 수입

6. 외국인투자 지주회사 설립요건 완화

- 『외국인투자 지주회사 설립에 관한 규정』에 따르면 외국기업은 중국에 지주회사를 설립하여 중국에 기 설립한 기업(산하 회사)의 판매사업을 총괄할 수 있음
- . 종전 지주회사를 설립하기 위한 최소자본금은 3천만달러로 또 외국 모기업에 대해서도 신청 전 1년의 중국내 보유자산총액이 4억달러 이상, 중국 국내에서 설립한 현지법인에 대한 불입 출자액이 1천만달러 이상, 3건 이상의 투자예정 프로젝트의 항목건의서가 인가를 얻어야 하는 등

제반 조건을 충족시켜야만 가능했음. 결국 대기업이 아니면 지주회사 설립이 사실상 불가능하다는 것을 의미함

<지주회사의 중국내 경영 범위>

- ① 산하기업이 생산한 제품의 중국내 구입 판매·수출
- ② 산하기업에 대한 국내운수, 창고 서비스의 제공
- ③ 판매대리, 구입 판매 또는 수출·구매센타 설립에 따른 중국내 제품의 해외수출
- ④ 산하기업이 생산한 제품을 일괄해서 판매하는 경우에 필요한 관련 제품의 국내 구입 또는 수입
- ⑤ 산하기업의 신제품 생산전 시장 조사를 위해 해외의 모기업으로부터 생산계획제품 또는 유사 제품의 소량 수입과 중국내 시범 판매 (자신이 보유한 외화사용에 한정)
- ⑥ 산하기업에 대한 제조기기·사무기기의 시리즈 제공 등

- 그러나 2004년 2월 13일부 중국의 상무부가 『외국인투자 지주회사에 관한 규정』(3월 13일 시행)을 공포함에 따라 다음의 자격요건을 만족시킨다면 국외 모기업의 제품을 중국시장에 자유롭게 수입 판매할 수 있도록 허가하고 있음

- ① 등록자본금이 1억달러 이상, 또는 5천만달러 이상으로 신청전 1년간의 중국내 투자총액이 30억위안이상, 이윤총액이 1억달러 이상일 것
- ② 2개사 이상의 연구개발센타를 중국에 설립하고 있을 것
- ③ 상기 자격요건을 갖추고 동시에 지역본부로서 인정받고 있을 것

- 실제 『외국인투자유통영역관리방법』이 공포되기 전에는 지주회사가 중국 내수시장 제품 판매를 위한 유일한 통로였음

7. 지역총괄본부를 통한 중국 시장 진입

- 최근 베이징시, 상하이시정부가 다국적기업의 '지역총괄본부'를 유치하고 있는데 이는 정식 법인형태는 아니고 단순히 '명칭을 인정'한다는 것임. 즉, 지역총괄본부의 인정은 기존의 지주회사(투자성회사) 또는 관리성회사를 대상으로 해서 시급의 상무국(대외경제무역위원회)이 인정서를 부여하는 것으로 별도의 회사를 설립하거나 어떤 특별한 독자적인 법인등기를 할 필요가 없음
- '관리성 회사'란 상하이시 정부가 최초 언급한 개념으로 모기업의 자산 4억달러 이상, 대중투자 누계액이 3천만달러 이상 등 신청조건에 부합한다면 지주회사의 자본금보다 훨씬 적은 2백만달러의 등록자본으로 지역본부를 설립할 수 있음
- . 그러나 '관리성 회사'에 관한 법률은 아직 정비되어 있지 않은 상황임
- . 상하이시 조례에 따르면 '관리성 회사'의 수출조달센터, 물류센터 설립, 투자·관리대상 기업에 대한 자금의 통일적 관리를 인정되고 있지만 이러한 대부분의 기능이 지주회사에서는 이미 인정되고 있어 제도의 중복도 우려되고 있음
- . 실제, 지역총괄본부로서 2003년도에 인정을 받은 기업중 '관리성 회사'라 할 수 있는 것은 벨기에계의 1개사 뿐으로 다른 40개사는 모두 지주회사임.

8. 보세구의 무역법인(판매법인)에는 무역권한이 없어

- 현재 외자계 기업의 무역법인(판매법인)은 상하이의 와이까오차오(外高桥)보세구에 집중되고 있음
- 보세구 판매법인은 보세구내의 ▲ 수입판매 ▲ 수출거래 ▲ 국내 거래 중개 ▲ 컨설팅업무(A/S, 설계업무)등에 종사하고 있음

- . 상기의 '수출입'이란 국내 지역과는 분리된 보세구와 해외간의 거래를 말하고 국내 일반지역과 해외를 잇는 대외무역은 아님
- . 즉, 보세구내의 판매법인은 국내 일반지역과 해외와의 무역을 중개하는 무역권한이 없음
- 이에 따라 중국내의 일반지역과의 직접거래가 금지되어 있어 상하이와 이따오차오 보세구에서는 편의상 회원수수료를 지불하고 보세구에 부설된 교역시장과 중국내 기존 대외무역회사를 중개로 해서 보세구외의 일반지역과의 거래를 하고 있는 실정임
- 보세구를 공항내 면세지역으로 규정한다면 보세구 판매법인은 면세판매점에 상당하는 것으로 보세구 지역내 기업과의 판매 거래는 인정되고 있지만, 보세구 판매법인이 보세구 지역을 벗어나서 독자적으로 중국 국내의 거래에 직접 관여하는 것은 인정되지 않음
- 그럼에도 불구하고, 1990년대에 와이까오차오 보세구에 외자계 판매법인이 많이 설립된 이유는 최저자본금 20만달러의 소자본으로도 법인을 세울 수 있다는 점에 있는데, 문제점 또한 다음과 같이 드러나고 있음
 - ① 보세구에 설립된 판매법인이 제품을 판매하는 경우 중개회사를 경유해야 하기 때문에 비용이 증가될 뿐만 아니라 만약 외상대금을 회수할 수 없을 경우 최종 사용자와의 법적 논쟁이 어렵다는 점임. 따라서 현금 거래가 많은 편임
 - ② 또 보세구를 벗어난 일반지역의 국내 판매에 종사하는 것은 인정되지 않아 결국 본래의 경영범위(보세구내 판매)에 전념할 수 밖에 없는 상황임
 - ③ 관세·증치세의 징수 기준이 복잡하고 수출증치세 환급이 이루어지지 않아 비용증가가 예상되며, 외화 송금이나 외화 환전시 제약이 많이 따름
 - ④ 보세구 판매법인은 외국인투자 유통기업으로의 등기변경이 인정되지 않아 거래 규모를 확대하기 어려운 측면이 있음

- . 이에 따라 종래 보세구에 국내 판매를 위해 설립한 판매법인은 향후 대외무역유통경영권(무역권)의 완전 자유화 이후에는 독자적인 존재의의를 잃게 될 가능성이 농후함

9. R&D센터 기능 활용

- 2001년 7월 공포된 『외국인 투자기업의 수출입경영권의 확대에 관한 통지』에 따라 R&D센터가 보유 외화범위에서 모기업이 생산하는 ‘첨단 기술제품’을 일부 또는 소량 수입하여 국내 판매하는 것이 허용됨
- 최근 외국기업이 상하이 등지에 시장개척형 R&D센터를 설립하는 경우가 점증하고 있는데 그 배경에는 중국시장 고객 수요에 부응한 제품을 현지 마케팅 개발의 일환으로서 소량이지만 R&D센터가 보유하는 외화범위내에 수입판매권을 획득할 수 있기 때문임

<설립 조건 및 경영범위>

【설립조건】	【경영범위】
① 연구개발방침이 중국정부의 국가산업정책에 합치할 것 ② 연구개발투자, 즉 투자총액이 200만달러 이상일 것 ③ 고정된 장소와 조직이 있을 것, 정부가 지정한 연구개발비, 연구설비 등의 제 조건을 만족시킬 것 ④ 연구개발에 직접 종사하는 연구기술자가 총 인원수의 80%이상일 것 ⑤ 인가부문이 요구하는 기타 조건	① 자사의 기술·제품에 관한 연구개발 ② 자사의 연구개발 성과의 기술양도, 관련 기술 컨설팅, 기술 서비스 및 시험기술 ③ 자사관련 프로젝트의 위탁 또는 공동개발에 관련된 국내 연구기구와의 제휴

10. 외식업, 독자기업 설립 가능

- 외자계 기업은 1970년대 초기부터 합자·합작기업의 형태로 중국 각지에 외식업(식당, 레스토랑) 현지법인을 설립하기 시작함
- 2002년에 개정 시행된 『외국인투자 산업지도목록』 리스트에서 동 업종은 '일반허가류'로 분류되어 있어 외자도입에 대한 특별한 규제는 없음
- . 개설 신청수속, 결재권한라인은 일반적인 제조업체 등 일반 허가업종과 같고 다만 법인 등기후에 관할 공안국으로부터 외식업에 대한 '특수업 종허가'(특수영업허가증)을 취득해야 한다는 점임
- . 이런 점에서 종래는 합자·합작 방식이 아니면 실무적으로 외식업 법인 설립이 어려웠으나 최근 상하이, 파리엔 등의 도시에서는 외국인 독자 형태에 의한 진출도 인가되는 사례가 나오고 있음

11. CEPA 협정 활용한 중국 유통시장 진입

- 2003년 중국정부와 홍콩, 마카오 특별행정구 정부간의 CEPA 협정(Closer Economic Partnership Arrangement, 경제무역긴밀화협정)이 체결됨
- ① 이 협정은 홍콩과 중국 대륙의 경제통합을 겨냥한 것으로 2004년부터 중국은 홍콩이 원산지인 273개 수입품목에 대해 영(零)세율을 적용하고, 2006년까지 홍콩, 마카오간 대륙간의 관세가 완전히 철폐된다고 규정하고 있음
- 홍콩은 원래 담배, 술 이외는 무관세 지역으로 만약 홍콩에서 원산지 증명을 발급받을 수 있다면 대중국 수출시 무관세 혜택을 받을 수 있음
- 관세 철폐이외 물류, 소매, 도매, 금융 등 서비스 분야에서도 홍콩·마카오 기업이 중국에 투자할 경우 내국민 대우를 부여하겠다는 것으로 대폭 대중국 투자 규제가 완화된 것으로 평가

<CEPA 협정에 따른 업종별 대중 진출시 규제 완화 현황>

▶ 건설·부동산

1. 부동산

- ① 홍콩기업이 중국에서 독자에 의한 자사 소유 또는 임대자산의 고부가가치 부동산에 관한 프로젝트를 제공하는 것을 허가
- ② 홍콩기업이 중국에서의 독자에 의한 비용징수 또는 계약에 기초하여 부동산 서비스를 제공하는 것을 허가

2. 건설 전문 서비스

- ① 홍콩의 컨설팅, 엔지니어링 회사가 중국에서 독자기업을 설립하는 것을 허가

3. 건설·관련 엔지니어링서비스

- ① 홍콩기업이 중국에 건설회사를 설립할 경우 홍콩과 중국의 실적을 합산해서 중국에 설립하는 건설회사의 업적에 포함시킬 수 있음
 - 단, 홍콩계 자본으로 설립된 건설회사의 관리·기술자수는 중국의 실제 인원수를 기준으로 함
- ② 홍콩의 중국 투자 건설회사가 중외합자의 건설 프로젝트를 하청받을 경우 중외 투자비율은 제한을 받지 않음
- ③ 중국의 건설회사의 자격을 취득한 홍콩기업은 전국 범위의 프로젝트 입찰에 참여할 수 있음
- ④ 홍콩기업이 중국의 건설회사 전체를 매수하는 것을 허가

▶ 대리판매업

1. 수수료 대리 서비스업과 도매서비스(소금, 담배 미포함)

- ① 홍콩기업이 중국에서 독자적으로 수수료 대리 서비스와 도매 서비스를 제공하는 것과 독자무역회사를 설립하는 것을 허가
- ② 무역회사와 도매상업기업의 허가조건을 완화함

2. 무역업

- ① 무역회사의 설립시 신청전 3년간의 평균 대 중국 교역액이 최소 1천만달러, 설립 회사의 최소자본금은 2천만위안 이상으로 함
 - 중서부에 설립할 경우 최소교역액이 5백만달러, 최소 자본금은 1천만달러 이상 이어야 함
- ② 도매유통기업의 설립시 신청 전 3년간의 평균 최소 매출액이 3천만달러, 신청 1년 전의 자산이 1천만달러 이상, 설립 회사의 최소자본금 5천만위안 이상이어야 함
 - 중서부에 설립할 경우 최소 매출액 2천만달러, 최소자본금 3천만위안 이상이어야 함

3. 소매서비스(담배 미포함)

- ① 홍콩기업이 중국에서 독자의 소매유통기업을 설립하는 것을 허가
- ② 소매업을 신청할 경우 신청 전 3년간 평균 최소 매출액 기준을 1억달러, 신청 1년 전의 자산기준 1천만달러, 중국에 설립할 회사의 최소자본금은 1천만달러 이상이어야 함
 - 중서부에 설립할 경우 최소자본금은 6백만위안이상이어야 함
- ③ 홍콩기업이 소매기업을 설립할 수 있는 지역범위를 지급시(地級市)까지 확대하고 광둥성에서는 현급시(縣級市)까지 확대함
- ④ 홍콩기업이 중국에서 독자로 자동차 판매법인을 설립하는 것을 허가
 - 단, 30개 이상의 점포로 확대할 경우, WTO 가입국에 대한 기준을 적용
- ⑤ 홍콩의 영구주민인 중국인은 중국의 관련 법률에 기초, 외자에 대해 적용하는 사전 심사를 받지 않고 광둥성에서 개인사업체를 경영할 수 있음
 - 경영범위는 소매업으로 프랜차이즈 경영은 포함되지 않고 영업면적도 3000 m²을 초과할 수 없음

4. 홍콩기업이 중국에서 독자의 프랜차이즈를 영업하는 것을 허가

- 관련 규정은 별도로 정함

▶ 물류업

- 홍콩기업이 중국에서 독자로 물류서비스를 제공하는 것을 허가
- 여기에는 도로 화물운수, 창고, 하역, 가공, 포장, 배송, 관련정보처리 서비스, 관련 컨설팅 업무, 국내화물운수대리업무, 인터넷을 이용한 물류관리업무를 포함함

▶ 화물운수대리서비스

1. 홍콩기업이 중국에서 독자로 화물운수대리서비스를 제공하는 것을 허가
2. 홍콩기업이 중국에 설립하는 화물운수대리서비스 기업의 최소 자본금 기준은 중국기업에 준함

▶ 창고업

1. 홍콩기업이 중국에서 독자로 창고 서비스를 제공하는 것을 허가
2. 홍콩기업이 중국에 설립하는 창고회사의 최소자본금 조건은 중국기업에 준함

▶ 관광 서비스업

- 홍콩기업이 중국에 독자로 호텔, 고급아파트, 식당을 건설·개조·경영하는 것을 허가
- 홍콩여행사가 중국에 설립하는 합자여행회사에는 지역제한을 두지 않음

⇒ 이외에 관리 컨설팅업, 광고업, 병원, 치과병원, 회계사무소, 해운서비스, 법률 서비스, 은행업, 증권업, 보험업 등 총 18개 항목에 대해 규제를 완화함

12. 화교계기업들이 이용하는 ‘聯營合作會社’를 활용

- 중국정부는 외자기업에 대한 규제와는 대조적으로 국내기업 특히 국유제조기업이 3차 산업 및 서비스업종으로 전환시 기업소득세 감면조치 등 우대세제를 부여하고 있음
- 중국인 개인 소자본으로 설립하는 사영기업(민간기업), 개체기업(개인사업주)이라 할지라도 국내판매의 영업허가증을 취득할 수 있음
- 이전부터 대만, 홍콩 등 화교계의 기업은 다양한 방법을 통해 명목상 내자기업으로 탈바꿈하는 등 중국 유통분야에 꾸준히 진출해 왔음
- 예를 들어 중국의 내자 유통기업과 ‘聯營合作會社’이라 하는 국내법인을 설립하는 것이 그 전형적인 예임
- ‘聯營合作會社’란 당초 복수의 중국 제조업체가 영업면에서 협력을 하기 위해 설립된 연합판매회사임. 즉, 법인자격을 갖지 못하는 합작파트너십 형태임
- 그러나 중국 대외무역경제합작부가 1995년 10월 부로 『외국인투자기업이 주주 또는 발기인일 경우 등기관리에 관한 몇몇 규정(대외무역경제합작부 공포)을 공포함에 따라 연영합작회사를 외국인투자기업의 유한회사(유한책임회사)로 등기하도록 규정하고 있음
- 하지만 현재에도 내자기업 또는 비법인형태로 계속 운영되고 있는 예는 적지 않은 것으로 나타나고 있는데, 이러한 형태의 기업이 운영될 수 있는 것도 중국과 홍콩의 관계, 즉 같은 중국인이라 하는 동질성이 작용했기 때문임
- 한국기업이 이와 똑같이 중국 내자기업과의 합자를 통해 중국 내수시장 진입을 한다는 것은 불가능하지만, 대만이나 홍콩에 이미 직영의 판매회사를 가지고 있거나 경영권을 확보하고 있는 판매대리점이 있다면 이 기업들을 통해 간접적으로 상기 방법을 활용하는 것도 불가능한 일은 아님

13. 중국 사영기업을 전략적으로 활용

- 1988년 6월 시행된 『사영기업잡정조례』 제11조에서 사영기업을 설립할 수 있는 자로서 ① 농촌농민 ② 도시의 실업자 ③ 개인사업주 ④ 중도퇴직자 ⑤ 정년퇴직자로 규정하고 있어 사실상 외국인(외국 국적에 귀화한 중국인도 포함)이 중국에서 사영기업을 설립할 수는 없음
- 만약 외국인이 중국에서 사영기업을 설립할 경우에는 중국 국적을 취득할 수 밖에 없지만 중국에서 외국인이 영주권을 취득한다는 것이 불가능하기 때문에 이것 또한 쉽지 않음
- 따라서 ‘국적 자격’을 가진 중국인을 지렛대로 이용해서 그들에게 자금을 지원해서 사영기업을 설립토록 하고 외국인이 그 ‘직원’으로 고용되어 실질적으로 기업 경영을 자기의 지배하에 두는 등 우회 투자전략을 수립할 수 있음
- 이와 같은 간접투자는 법률상의 경영권을 장악하지 못하는 매우 리스크가 큰 방식이긴 하나 판매계약, 운영 위탁 계약 등 개별적인 대외계약으로 어느 정도는 법적으로 중국 사영기업을 구속할 수 있음

14. 외국인 투자기업의 중국의 자회사를 내자기업으로 전환

- 중국정부는 2免3減(기업소득세를 2년간 전액, 3년간 50% 면세)이라 하는 외자우대 정책을 악용할 목적으로 세제우대기간이 만료된 이후 별도의 신설회사 설립 등 똑같은 혜택을 중복적으로 취하려고 하는 외자계기업이 많기 때문에 1995년 『외국인 투자기업의 중국내 재투자관련 통지』를 다음과 같이 발표하여 규제하고 있음

<외국인 투자기업의 기업주 또는 발기인 관련 등기관리 규정>

(1995년 10월 공상행정관리총국 공포)

○ 회사법상의 유한책임회사에 대해 외국인 투자기업이 재투자하는 경우, 다음 세 가지 요건을 구비해야 함(제3조)

- 자기의 등록자본금이 전액 납입됐을 것
- 당초 인가를 받은 자기의 타당성연구보고서(Feasibility Study) 계획 프로젝트가 완성되어 있을 것
- 기업소득세를 납부하고 있을 것

○ 재투자의 출자비율은 다음과 같음 (제4, 5조)

- 장려업종의 경우 제한이 없음(단, 정부의 규제가 있는 경우는 제외)
- 제한업종의 경우 출자비율은 25%를 초과할 수 없음
- 금지업종의 경우 재투자 금지
- . 재투자 금액의 누계금액은 자기의 순자산 50%를 상회할 수 없음 (제6조)
- . 외국인 투자기업이 다른 외국인 투자기업에 재투자하는 경우, 통상적인 외국인 투자기업 심사등기수속에 따름(제11조)
- . 지주회사, 보세구내의 외국인 투자기업에 대해서는 본 규정은 적용되지 않음(제12조)

- 이후 중국정부는 중국의 기 진출 외국인투자기업이 재투자해 설립한 자회사(내자기업의 성격을 갖고 있는)가 중국 유통업에 진출하는 것을 규제하기 위해 2000년도에 다시 다음과 같은 통지를 발표하여 외국인투자기업의 중국내 재투자에 관한 지침을 마련함

<외국인 투자기업의 중국내 재투자에 관한 잠정 규정>

(2000년 9월 1일 대외무역경제합작부, 국가공상행정관리총국 공포)

- 외국인투자기업이 중국에서 재투자할 경우 『외국인 투자방향 지도규정』 및 『외국인투자 산업지도목록』의 규정에 부합해야 함(제3조)
- 재투자 대상기업은 회사법상의 유한책임회사 또는 주식유한회사임(제4조)
- 외국인 투자기업이 중국에서 재투자할 수 있는 자격요건은 다음과 같음
 - 등록자본금 전액 불입이 완료됐을 것
 - 이익을 내기 시작했을 것
 - 위법경영의 기록이 없을 것
- 투자금액의 누계금액은 자기 순자산의 50%를 상회해서는 안됨(제6조)
- 영업허가증이 발급될 경우 그 기업형태란에는 ‘외국인 투자기업의 투자’라고 명기됨(제8조)
- 제한업종에 속하는 기업에 재투자할 경우, 외국인 투자기업은 관할 성급 주관부서에 필요 서류를 구비해서 허가신청해야 함(제9조)
- 성급의 주관부처는 경영범위 업종 분야에 대해서 동 급 또는 중앙정부의 관리부처에 의견을 구해야 하고 ‘동의’ 혹은 ‘동의하지 않음’ 는 의견을 접수하는 날로부터 10일 이내에 서면으로 허가 또는 불허가를 통지함(제10조)
- 외국인 투자기업은 재투자기업 설립 등기일로부터 30일 이내에 관련 심사인가기관에 재투자 관련 서류를 제출해야 함(제12조)
 - 재투자에 따라 자산 제공, 경영규모, 내용에 변동이 있는 경우, 재투자전에 자사관할의 심사인가기관의 동의를 구해야 하며, 15일이 경과되더라도 회신이 없을 경우 동의하지 않는 것으로 간주함(제13조)
 - 외국인 투자기업이 재투자에 따라 자기의 경영범위를 변경하는 경우 등기 변경 수속을 해야 함
 - 외국인 투자기업이 중서부에 재투자하고 재투자 대상기업의 외자비율이 25% 이상의 경우는 외국인투자기업으로 우대받을 수 있음

○ 재투자기업에 외국인 투자기업의 우대조치를 부여하게 할 경우 통상적인 외국인 투자기업 설립신청 수순에 따라 동일한 신청서류를 설립지 관할 성급 심사인가기관에 제출해야 함(제17조)

- 이상의 규정에 따르면 결국 외국인 투자기업이 중국에서 재투자를 하기 위해서는 일정한 조건을 구비해야 한다는 것을 알 수 있음
- 한편, 이전에는 25% 미만의 출자비율로 재투자한 자회사가 외국인 투자기업이 아닌 중국 내자기업으로 인정되어 판매법인으로 활용됐지만 2000년 이후부터 본 통지에 따라 이와 같은 '비합법'적인 판매법인은 위법으로 취급되어 외국인지분이 포함된 유통기업은 2004년 이후 『외국인투자유통분야관리방법』에 근거해 중앙정부 상무부에 신청해 허가를 받아야 함
- 그러나 일부 지방에서는 종래의 수법을 답습하고 있는 기업들이 많이 있는 것으로 나타나고 있음
- . 실제 『외국인투자 유통영역관리방법』에 근거해 지방 상무국에 신청하여 유통자격을 획득하는 것보다 외자의 출자비율을 25% 이하로 낮춰 내자기업으로 재등기하면 편이 절차상의 신속성, 중국 내수시장 진출 가능성이 더 많다고 조언하는 기업들이 많음
- . 외자계 제조업체나 기업들중에는 현재 이와 같은 재투자방식에 따라 실적이 양호한 판매대리점에 출자하여 직영 판매 자회사를 중국 각 지역에 설립하고 영업활동을 전국적으로 펼치고 있는 예도 있음
- . 이 경우 출자비율이 25% 미만이기 때문에 물적담보·인적보증의 취득, 판매대리계약, 경영위탁계약, 관리인재파견 등 방법을 통해 현지 경영권을 통제하는 것이 관건임

15. 소규모 공장을 영업소로 활용

- 향후 WTO 가입 양허안의 공약에 따라 점차 중국내 판매규제가 완화될 예정이지만, 지금까지는 생산공장이 없는 현지법인이 해외으로부터 제품을 수입하여 중국 내수시장에 판매하기 위해서는 5천만~1억달러라는 대규모 투자를 필요로 하는 지주기업 형태 또는 중앙정부(또는 성급 차원)의 개별 심사허가가 필요한 유통기업을 설립하는 방법밖에 없었음
- 그러나, 상기 유통업 전면 개방과 상관없이 이전부터 중국의 유통업 규제 완화정책 파악해 중국 시장 진출을 꾀한 기업도 다수 있음
- 다음은 이와 같은 법률 제한 완화 측면을 이용해 중국 유통업에 진출한 사례임

【사례】

▶ 기본전략

- . 외자기업이 중국에서 제조공장을 설립하지 않고 판매법인을 운영하는 방법으로는 『외국인투자유통영역관리방법』 제정 전에는 규제가 느슨한 방법, 예를 들면 기존의 홍콩 자회사를 경유해서 CEPA에 따른 특혜를 활용한 진출방법을 이용
- . 다만, 홍콩 자회사의 자격요건을 갖추었다고 해도 중국에 설립하는 판매법인의 최소자본금은 1천만위안이 요구됨
- . 서울 도심의 고액 임대료와 비교하면 최소 자본금 정도의 준비자금은 필요하지만, 일반 소비자 대상의 점포를 개설하는 유통업종이 아니고 중국의 거래선에 제품, 부품을 공급 판매하고 동시에 현지에서의 개발이나 유지 보수에 중점을 두고 있는 제조업체인 경우, 이와 같은 자금 부담, 리스크를 떠맡는 것은 사실상 힘든 상황임

- . 『외국인투자유통영역관리방법』에 기초해 제조형 기업이 없는 순수한 판매법인의 설립 신청이 인가된다고 해도 자본금 500만위안, 종업원 50명 이상의 규모가 아니라면, 개업초부터 정규의 증치세(增值稅) 전용 영수증의 사용이 인정되지 않아, 세무상으로 불리할 뿐만 아니라 고객에게도 많은 불편을 줄 수 있음
- . 이에 따라 굳이 판매법인을 설립하지 않고 ‘정공법(正攻法)’을 택해 최소 비용으로 소규모 공장을 설립하여 중국 정부로부터 ‘독자형태의 제조업’으로서 판매활동, 관련 기술지도, 인재파견 등에 대해 정식 인가를 받아 판매 목적의 소규모 공장 설립 전략을 수립할 수도 있음
- . 실제 중국에서 제조를 한다는 것은 핵심부품만을 한국에서 공급받고 보조부품을 중국 현지에서 조달해 조립 생산하면서 중국내에 판매체제를 구축한다는 계획임
- . 현재 전세계의 투자가 집중되고 있는 상하이, 장쑤, 저장의 화동지역을 중심인 상하이 푸둥신구에 진출을 예를 들면,
- . 푸둥신구에는 광대한 국가급 개발구로 비교적 저렴한 지가 등 외자 우대우대 조치를 받을 수 있는 지역이 산재해 있음
- . 또 푸둥신구에 외국인투자기업(제조업)을 설립할 경우 최소자본금은 20만달러로 규정되어 있어 단순히 한국에서의 수출용 제품 제조 체제를 중국 현지 생산체제로 전환한다면 현지에 적당한 판매회사를 물색하여 판매를 책임지게 하는 것이 좋으며, 굳이 유통법인 설립에 따른 리스크까지 부담할 필요가 없음.
- . 복수의 판매회사를 경쟁시켜 품질향상이나 비용 절감을 고려하는 것도 가능하며, 그 중에서 우수한 기업을 매수하는 전략도 취할 수 있음

▶ 입지장소(임대공장) 선정

- . 토지의 취득과 건설에 따른 비용을 절약하기 위해 중국에서 '표준공장' 이라 하는 임대 공장을 2년 간 계약으로 확보함
- . 입지장소가 결정되지 않는다면 투자계획을 수립할 수 없으며 실제 법인 설립 신청을 할 수 없음
- . 수요자에 대한 접근력, 항만 등 물류 뿐만 아니라 기본 인프라 정비 현황 비용면에서의 입지를 검토, 판단해야 함
- . 현지정부나 부동산업자의 '열렬한' 환영이나 친한 지인이 있는 등의 요소는 장기적으로는 오히려 임대공장의 이전을 어렵게 하는 마이너스 요인으로 작용할 가능성이 크다는 것도 염두에 둘 필요가 있음
- . 임대공장의 주인이 정식 법인 설립 등기까지의 가계약을 체결, 토지 사용증명서를 발행해서 둬. 2~3년 간 임대계약으로도 20년 정도의 경영기간에 대한 인가를 획득할 수 있음
- . 또 본사가 대신 납부한 임차대금을 나중에 설립된 중국 자회사가 청산을 위해 해외송금하는 것은 인정되지 않기 때문에 자회사가 등기시 임시계좌를 개설해서 선불하든가, 현지의 기타 기업으로부터 인민폐자금을 조달해 두는 방법도 고려할 수 있음

▶ 인력채용

- . 법인 설립시 중국인 직원은 통역 겸 인사노무 관리담당자 1명과 재무회계 2명 등 최소한 필요인원으로 출발함
- . 업무용 차량은 수입가, 급유, 주차장, 차량검사, 사고 발생 등을 감안 한다면 택시 전세를 이용하는 것이 비용 절감 효과를 낼 수 있음

- . 전세 계약은 택시회사 뿐만 아니라 운전기사와도 관련이 있기 때문에 지인의 소개를 받아 믿을 수 있는 사람을 물색해야 함

▶ 실제 운영 현황

- . 이상과 같은 체제와 최소한의 소요비용으로 제조업의 영업허가증을 취득하고 은행계좌를 개설하고 주문받는 시스템을 갖추게 됨
 - . 핵심부품은 본국으로부터 수입하고 기타 부품은 비용절감을 위해 현지 업체에 외주를 주고 있음. 부품을 공급받아 자사의 임차공장에서 '최종 조립'하여 중국내 거래선에 국내 판매하고 있음
 - . 상하이 자회사의 실질적인 업무내용은 주로 현지에서의 설계·개발, 사전 협의작업, 현지에서의 인민폐 계약 수주, 수입, 외주와 조립, 현지 판매, 현지 장치, 유지·보수 등 이와 관련된 서비스 업무임
 - . 자금이 여유가 있다면 월 1만위안 정도로 상하이 푸시(浦西) 오피스가의 1실(室)을 임대하여 푸둥(浦東)의 공장과는 별도로 푸시에 사무소를 설치하는 것도 가능함.
 - . 장부류를 비치하고 은행계좌를 개설할 경우 '分支機構'로서 정식 등기가 필요함
- ⇒ 이상과 같은 전략적 계획으로 20만달러가 있다면 상해 푸둥신구에 실질적인 중국영업소를 개설할 수 있음. 실제 이와 같은 전략으로 중국에 진출하고 있는 외국계 기업도 다수 있음

▶ 진출시 주의 사항

- 그러나 상기와 같은 전략을 취할 경우에 다음과 같은 점에 유의해야 함

① 정식 증치세 전용 영수증을 발급할 수 있는가?

. 중국 고객에게 제품을 판매할 경우, 고객측에서의 증치세 매입공제 또는 수출증치세 환급 또는 국산설비투자에 대한 증치세 환급우대 제도를 적용받기 위해서는 해당 기업이 증치세 전용영수증을 발행하고 수출화물 전용 납세증명서를 취득해야 함

. 이러한 수속을 가능케 하기 위해서는 매년 '일반 납세인등기' 자격검사에 통과하지 않으면 증치세 전용영수증을 발행할 수 없게 됨(증치세 잠정조례실시세칙 제24조)

. 증치세 '일반납세인'의 자격인정기준은 상기 실시세칙외에 『증치세 일반납세인 신청 인정방법』(國稅發『1994』59號) 등에 다음과 같이 규정돼 있음

① 정량기준(定量基準) : 연간 매출 실적이 100만위안 이상(제조업 경우)일 경우

② 정성기준(定性基準) : 회계법에 규정된 적당한 재무회계체제가 갖추고 있을 것

③ 생산공장이 있고 자사제품 제조에 대한 증치세 전용영수증을 발행할 것

② 수입통관수속에 대응할 수 있는가?

- . 상하이, 베이징, 따리엔 등의 대도시에는 이미 외국계 물류회사가 많이 진출해 있기 때문에 이 회사들을 세관에 대리 통관업체로 등록한다면 이 문제를 해결할 수 있음
- . 그러나 중국 지방도시에서 이와 같은 외자계의 물류회사가 없는 경우 직접 통관수속 전담의 통관사를 사내에 두고 세관에 등록(자체통관)을 해야 함

③ 조기 인재확보와 육성이 성공의 관건

- . 현재 최대의 현지 비용은 뭐니 해도 한국에서 파견하는 직원의 인건비임. 또 전담 통역도 필요하며 사택은 물론 중국에서 영업활동을 하기 위한 회사 차량도 필수적임
- . 따라서 자본금 20만달러로는 그렇게 많은 본사 인력을 파견할 수 없음. 이에 따라 제조기술자 또는 영업책임자 1명 또는 2명을 파견할 수 밖에 없는 상황임. 이렇게 된다면 인사노무관리 등 조직 관리 경영이 허술해질수 있음
- . 또 대우에 불만을 품고 도면을 갖고 나가버리는 임시공, 무단전직 등 인사관리에 틈이 생길 수 있기 때문에 진출계획단계의 초기부터 현지화 경영을 위한 주도면밀한 중국인 관리직 인재를 육성하는 인사전략을 수립하는 것이 사업성공을 결정하는 최대의 관건임
- . 또 국내 영업을 중점으로 하는 가운데 인재를 육성하는 동시에 특출한 인재의 채용과 관리 지원이 필요함