kotra

Korea Trade-Investment Promotion Agency

설명회자료 09-015

중국 내수진출 기업이 꼭 알아야 할 중국 노무·세무 핵심 포인트

중국 내수진출 기업이 꼭 알아야 할 중국 노무·세무 핵심 포인트

설명회 개요

○ 일 시 : 2009. 6. 22(월) 14:00~18:00
○ 장 소 : KOTRA 국제회의장(지하 1층)
○ 주 최 : KOTRA

프로그램 소개

일 시	내 용	연 사
14:00~14:05	개회사	KOTRA 통상정보본부장
14:05~16:00	**중국 세무, 이것 모르면 낭패!** **- 중국 세무제도 핵심 포인트** · 한국기업에 흔히 발생하는 세무문제 유형 및 세무관리상 문제점 · 개인소득세, 기업소득세, 증치세 납세의 기본 포인트 · 세무조사 및 이전가격조사 대처방안 · 중국 내수판매시 반드시 알아 두어야 할 세무문제	Ernst & Young 장홍래 회계사
16:10~18:00	**중국 노무관리, 상황별로 이렇게 대처하라** **- 실제 사례로 보는 중국 노무관리 대처법** · 한국기업에 흔히 발생하는 노동분쟁 사례 및 노무관리상 문제점 · 모집채용, 일상관리, 퇴직과정의 리스크 분석 및 실무대책 · 내수시장 진출시 판매직원 관리방안 등 노무관리 포인트	KOTRA 칭다오 한국투자기업 지원센터 이평복 상임고문

목 차

- **중국 세무, 이것 모르면 낭패!** ····· 3

  - 중국 세무제도 핵심 포인트

  Ernst & Young / 장홍래 회계사

- **중국 노무관리, 상황별로 이렇게 대처라하** ····· 55

  - 실제 사례로 보는 중국 노무관리 대처법

  KOTRA 칭다오 한국투자기업지원센터 / 이평복 상임고문

중국 세무, 이것 모르면 낭패!
- 중국 세무제도 핵심 포인트 -

Ernst & Young

장 홍 래　회계사

Ernst & Young China Tax Seminar in Seoul

2009년 6월 22일

장홍래 회계사

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

중국세무조사의 최신동향(세무서 및 세관)

중국 세무조사의 개념 및 종류

- 내용

1)일반조사
국세정기조사 3년,세관조사 수시(자유재량권 매우큼)-예:관세평가
2)특별사안조사(2009년중점-대기업 및 호황업종위주, 중소기업은조사자제)
최근자진수정신고통지-국가세무총국주도(2009년3-4조위안재정적자예상)
3)관세조사의 경우- 외부전문가 활용통한 핵심조사로 세금부담 매우 큼

세무조사의 인원, 기간, 절차 및 조사기법

- 내용

1) 실례의 반복 및 triger주의 및 최저세부담율 매우 중요시-과거부터 최근
2) 미국,한국,일본등 기법참조(연구조상설운영)
3) 과세당국의 반고의적 세무리스크 방치 및 장기간조사 및 연속조사
4) 초기단계대응 중요 및 관계에 대한 명확한 인식-Key member
5) 하부기관 자유재량권 점차축소(특히 이전가격조사)-관계활용의 한계성
6) 세관조사주의- 지역별 세관특성 및 형벌병과 주의 - 사전업무협조 중요

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

이전가격조사동향

▶2008년 TP조사

- 2008년 중국세무당국은 174건의 TP조사를 시작하여 그중 152건을 종결하였는바, 추가징수한 세금은 RMB 750 million에 달하고 한 과세소득은 RMB15.75 billion에 달함.
- 2008년 종결된 TP조사에서 추가조정한 과세소득이 RMB10million인 case가 23건임.
- 그중 심천세무국이 추징한 세금이 RMB423 million에 달하여 현재까지 최고 금액을 기록함.

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

이전가격조사동향

▶ 2009년 조세회피방지사업 중점
- TP공동조사범위 확대

- 2009년 SAT는국가, 지역 및 산업방면에서 TP공동조사를 진행하려고 함.
- 중국세무당국의 조사중점
  - ✓ 로열티 및 용역비
  - ✓ 중국내에서 개발한 marketing intangibles
    - Marketing intangibles를 포함한 TP조사시 적용되는 TP methodology는 더 이상 transactional net margin method에만 한정되지 않고 profit split method도 광범위한 승인을 받고 있음.

▶ 비거주자기업에 대한 조세관리 강화

- 고정사업장 & 원천징수세
- 외환관리국과의 협조 강화

▶ MAP(mutual agreement procedures)를 통한 상호협상

- SAT는 현재 일본, 한국, 미국, 싱가폴, 및 덴마크 세무당국과 총 32건의 MAP cases를 협상하고 있음.
- 중국TP조사가 강화되고 소득조정금액이 증가되는 추세를 보여주므로 향후 발생가능한 이중과세 리스크를 방지하기 위한 MAP신청건이 증가될 것으로 판담됨.

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

결론

▶2010년, SAT는 기업들이 2009년 12월 31일까지 제출한 TP documentation을 검토하여 세무조사를 준비할 것임.

APA (advance pricing arrangement)는 TP전략의 중요한 구성부분으로 될 것임.

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

최신법령

▶2009년 세무조사 관련 통보 (국세발[2009]제9호)

- 2009년 SAT는 전국 세무조사 중점항목을 발표하였음. 세무조사기간은 3월~9월까지이고 조사대상연도는 2007 및 2008 2개 사업연도임.
- 세무조사의 중점 조사산업: 대형슈퍼마켓 및 TV홈쇼핑기업, 건축업, 수출화물의 퇴세/면세업무를 중점 기업 등.
- SAT는 각지방의 세무국이 SAT의 조사항목을 완성한 후 현지 실제상황에 따라 소재지에서 선별적인 세무조사를 진행할 것을 지시함. 선별적인 세무조사항목: 비거주자기업, 영리성 의료 및 교육업, 중개업체, 브랜드도매/소매업체, 경매기업 및 3년 이상 세무조사를 받지 않은 중점납세기업.
- 그외 각지 세무기관은 연간 소득이 RMB 12만원 이상 개인소득세 납세신고상황에 대한 조사도 진행하여야 함.

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

▶이전가격 관리 관련 통보(국세함[2009]제188호)

- 2008년 1월 1일 이후 종결한 이전가격조정건에 관하여 세무기관은 기업이 세무조정한 최종 사업연도의 익연도부터 5년 내에 지속적으로 추적관리함.
- 추적관리기간 내의 당기자료 준비
  - 2008연도 이전가격조정이 언급될 경우, 기업은 2009년 12월 31일 전에 세무기관에 제공하여야 함.
  - 2009년 및 향후 이전가격 소득조정이 언급될 경우 기업은 최종연도의 다음해 6월 20일 전에 세무기관에 제공하여야 함.

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

최신법령

▶조세징수관리를 강화하고 조세회피방지를 위한 통지 (국세발[2009]제85호)

- 2008년 4월부터 일부 지역에서 수입증치세 세관전용납부서에 대하여 '대조후 공제'하는 관리방법을 시범적으로 적용
- 연속 3년이상 적자가 발생하거나 장기적으로 적은 이익 또는 적은 적자가 발생하거나 세금감면기한 만료 후 이익창출기업으로부터 결손기업으로 전환되거나 또는 과세소득의 잦은 변동 등 상황이 발생한 기업소득세 연도납세신고상황
- 하반기 총괄납세기업에 대한 합동조사 시작
- 중점납세기업이 실제 이익에 따른 기업소득세 중간예납으로 분기 기업소득세를 예납할 것을 요구
- 2008년 개인소득세 원천징수금액이 RMB10만원 이상인 기업은 2009년 6월부터 반드시 개인소득세 전체 직원 전액공제명세를 신고하여야 함.
- 외국직원의 해외기업이 지급한 중국 내 원천소득 관련 개인소득세 납부상황을 중점 조사
- 지분양도거래 쌍방이 모두 비거주기업이고 또한 해외에서 거래가 이루어졌을 경우, 세무변경등기절차를 중점으로 지분양도대상인 국내기업을 조사하여 전반 지분양도거래의 납세상황을 감독관리할 것임.
- 이전가격방면에서 의류/신발, fast-food, 전자통신 설비제조, 음료수생산, 온라인업체, 대형소매산업에 대하여 전국범위내 합동조사를 진행하는 외, 기초시설 건설, 타이어 제조, 제약, 체인호텔 등 국제금융 위기영향을 적게 받는 산업에 대한 중점조사를 진행할 것임.

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

▶총괄납세정보관리시스템의 광범위한 적용 관련 통보 (국세함[2009]제141호)

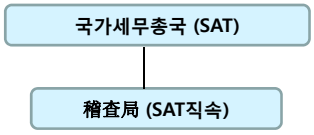
- 신법 실시 후 본사와 지점의 소득세는 소재지 세무국이 각각 관리하고 있으므로 세금의 배분, 징수관리정보 공유, 신고정보 대비 등 문제를 감안하여 SAT는 2008년 6월 일부 도시에서 본사/지점정보관리시스템을 시범적으로 사용함.
- 1년의 검증테스트 후 SAT는 7월 1일부터 전국적으로 당해 시스템을 사용할 것임. 당해 시스템은 본사와 지점이 상이한 세무국에서의 납세신고상황을 대조하여 조세회피를 방지하고 기업의 성실신고를 권장하는데 목적을 두고 있음.

▶기술양도소득의 기업소득세 감면 관련 통보 (국세함[2009]제212호)

- 기업소득세 감면혜택을 받는 기술양도는 하단의 요건을 만족하여야 함:
  - 기술양도당사자는 기업소득세법에 정한 거주자기업
  - 기술양도는 재정부, 국가세무총국이 규정한 범위에 속하여야 함
  - 국내기술양도는 성급이상 기술부서의 인정을 받아야 함.
  - 해외기술양도는 성급이상 상무부서의 인정을 받아야 함.
  - 국무원 세무해당부서가 규정한 기타 조건
- 기술양도소득에는 설비, 부품, 원자재 판매 또는 양도 등 非기술성소득이 포함되지 않음.
- 기술양도 기업소득세 감면혜택을 받는 기업은 기술양도소득을 별도로 정산하고 기업비용을 적정하게 배분하여야 하는바, 별도로 정산하지 않을 경우, 혜택을 적용 받지 못함.
- 2008년 1월 1일부터 집행

세무조사부서

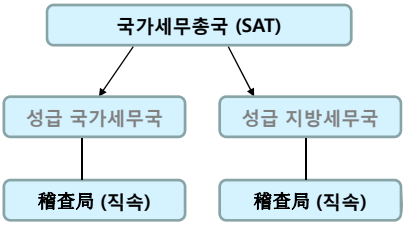
국가급 세무조사부서



부서기능:

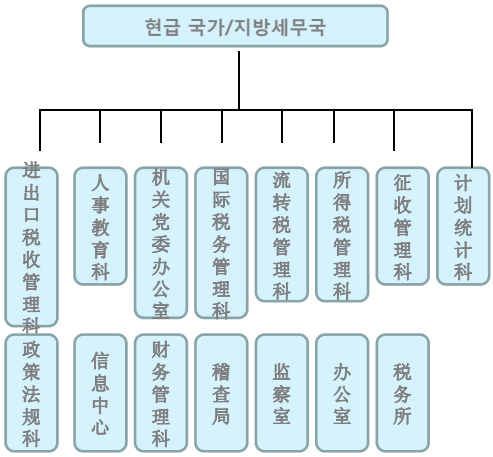
拟定税务稽查制度、办法并组织实施；办理重大税收案件的立案和调查的有关事项并提出审理意见；指导、协调税务系统的稽查工作。

성급 세무조사부서



세무조사부서

현급 세무조사부서



현황소개

- 지역별 세무국의 조직구도가 상이할 수 있음
- 동일 지역의 국가세무국과 지방세무국의 조직구도도 상이할 수 있음
- 稽查局 외 일부 税务所도 세무조사권한을 가지고 있음
- 복수조사통지시 대응주의
- 이전가격조사의 중앙집중관리강화

중국세무조사의 적출내용

중국 세무조사의 주요 적출내용

- 기업소득세
  - 자산처분손실처리,간주판매(금년수정신고요청-성별차이)
  - 일반관리비손금부인,재고자산평가, 복리후생비
  - 원천징수,이전가격,부당행위계산부인
- 증치세 (부가가치세)
  - 세무국핵소,간주판매,매입세액과다공제(생산이외사용-복지등)
  - 매입세액과다공제(비정산손실,원인불투명),세금계산서 수수의 적정성
  - 면세도입설비,금형의 외주임대등
- 영업세(신법주의)
  - 해외기계도입,설비금형등 무상임대
  - 해외용역제공
- 소비세, <u>관세(핵소-기업자체점검에 의한 수정신고여부검토</u>), 개인소득세
  - 세관조사후 처벌 주의(밀수등 간주주의,핸드캐리등),자유재량권매우큼
  - 복리후생비등
  - 주재원관리규정,인지세 고액부과
- 기타 외환핵소(자금밀반입출간주주의-벌금고액)

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

대응방안 (조세위험 회피를 위한 구체적 실행방안)

1.소극적 대응방안
-기업소득세
Check list, 각종세금계산서 관리철저(부정행위방지 및 조세리스크감소)
본사 및 관계회사간 자료보완-특히 계약서 주의
-증치세,
Check list 및 계약서 등 보완
자료보완
-영업세
Check list 및 계약서 보완
-관세:수책 등 관리시스템 구축
관리자의 점검리스트 준비 및 보고의 체계화(보고서식의 통일화)
2.절세방안(적극적 대응방안)
2년전 이후 중국과세당국의 방향 완전선회에 따른 Control tower기능 필요, ---
과세동향파악 및 선제적 대응(정책변경,수정신고 및 조사임박시), 정기진단-
리스크제거 및 절세방안수립

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

2009年全国税收调查工作启动

- 《中国税务报》第3007期 2009年4月20日

- 今日，2009年全国税收调查工作正式启动。
- 与以往年度的调查不同，今年的调查新增了对企业集团的专题调查，企业所得税和利润表的相关指标也按照2008年度实施的新企业所得税法和企业所得税纳税申报表进行了重新界定。另外，此次调查还启动了新的调查方法——网上直报方式。
- 全国税收调查时直接为研究财税改革方案、制定财税政策、加强财税管理服务的一项重要的基础性工作。据国家税务总局有关人士介绍，纳入2009年调查的企业由抽样调查企业和重点调查企业组成。抽样调查企业由财政部和国家税务总局确定指标，依据科学的抽样方法从税收综合征管系统数据库中随机抽取确定，重点调查企业则是根据税制改革、政策调整和税收管理的需要，由各地国税、地税机关分别按要求确定。今年首次设置的企业集团调查，名单由财政部和国家税务总局确定。
- 纳入调查的企业集团主要是中央企业集团、国务院批准的国家试点企业集团、国家重点企业、国务院主管部门及省级人民政府批准的企业集团，以及年营业收入和年末资产总计均在5亿元以上的其他各类企业集团。
- 据了解，近年来，全国税收调查的指标体系和覆盖范围越来越广，调查内容从1994年的增值税、营业税两个税种、116项指标、扩大到2009年的全部17个税种、336项指标，主要税种申报表、主要财务报表数据和对财务体制改革需要的各种指标也全部纳入了调查范围。企业调查户数从1994年10万余户增加到目前的60多万户。
- 据悉，调查数据预计将于今年7月底收集汇总。
- 2009년 2월 전국세무조사계획 통지 하달(지방국가세무국에서 국가세무총국) 및 중점조사대상
- 2009년 3월 1차 자진수정신고통지 및 4월 2차 자진수정신고통지, 2009년 6월이후 정식세무조사

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

税务自查的背景情况

- 纳税人自觉依法纳税的责任逐步增强，税务机关将工作逐步转向纳税管理与评估。
- 今年北京市各级税务机关加大了对本区域重点税源企业的监控力度。
- (외국계대기업, 대형할인매장,이전가격조사-
  로열티및조세피난처와거래빈번기업,개인소득세등)
- 税务机关向重点税源企业提供自查指导与限期自查的要求。
- 组织纳税人进行自查是税务机关组织税收收入的一种形式。
- 纳税人自查的档案为税务机关提供了税务稽查选案的考虑依据。
- 部分自查企业将存在接受税务稽查的风险。

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

税务自查的背景情况(续)

- 检查年度:2006年至2008年
- 检查企业:重点税源企业
- 检查税种:涉及国家税务局管理的各税种
- （主要包括企业所得税和增值税等）
- 大体时间安排:
- - 3月中旬至4月中旬:企业自查阶段
- - 自查结束即就自查申报补税

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

重点税源企业自查的关注要点

- 在国税部署的重点税源企业的税务自查过程中，应关注的要点：
  - 国税主管的企业所得税和增值税
  - 企业历次税务稽查中曾经查处的税务问题
  - **企业与关联企业和重大客户的交易**
  - 企业在自查经营期间的重组交易
  - 企业盈利波动的分析
  - 企业享受税收优惠政策的情况

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

重点税源企业自查关注要点-企业所得税

▶企业在自查过程中，对企业所得税需要关注以下问题：

- 收入
  - ✓ 收入计量不准或实现收入入账不及时；
  - ✓ 视同销售行为未作纳税调整。
- 成本
  - ✓ 收入与成本、费用不配比；
  - ✓ 成本费用没有相关合法凭证；
  - ✓ 成本费用记录不准确。

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

통합기업소득세법(실시세칙)하 이전가격과세 개관

제 4 조 통합기업소득세율

제 41조 정상가격-독립기업-가격원칙의 강조(Arm's length principle)

- 재량적 소득조정가능
- 실시세칙 제110조 및 제111조

제 41조 공통원가의 분담 허용(Cost Contribution Arrangement) , 향후 이전가격계획

- 연구개발,무형자산취득
- 기업간 용역제공(Intra-group Services)
- 실시세칙 제112조(반드시 사전합의와 근거 요함)

제 42조 정상가격사전승인제,이전가격사전합의제도(Advance Pricing Agreement ,APA)

- 제도의 장려
- 실시세칙 제113조

제 43조 이전가격자료 보고의무

- 법인세신고서에 특수관계자간 상세거래명세서 첨부의무
- 세무조사시 이전가격자료 제출의무
- 실시세칙 제114조

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

이전가격과세 개관

제 44조 간주이익과세(추계과세,재량적규정)
- 납세의무자가 가공 및 불완전 자료제공시
- 실시세칙 제115조

제 45조 해외 특정법인에 대한 간주배당과세,조세피난처
- 특정 반피세활동에 대한 조치
- 실시세칙 제118조

제 46조 과소자본과세제도(Thin Capitalization Rules)
- 특정 반피세활동(조세회피)에 대한 조치
- 실시세칙 제119조

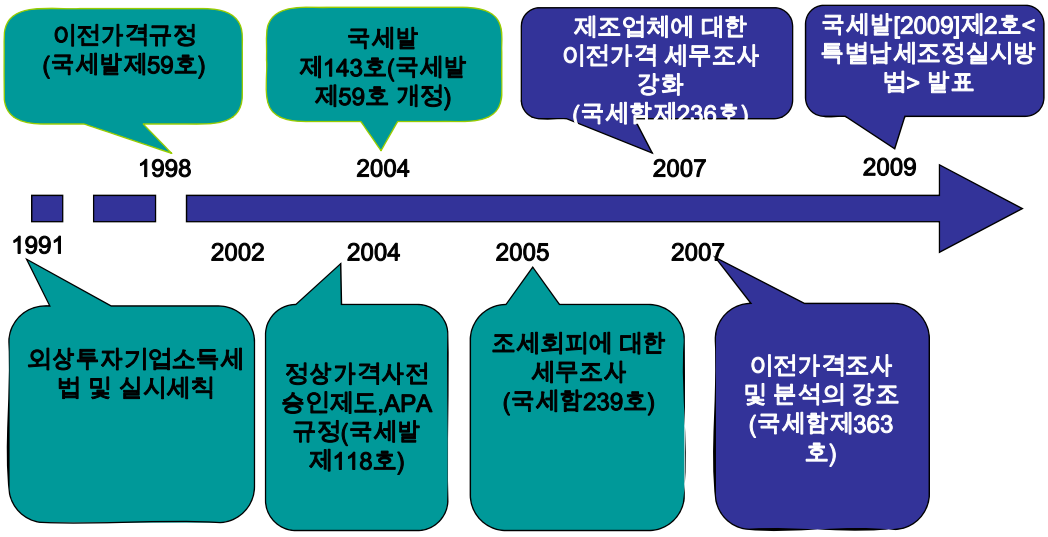
제 47조 정당한 사유의 존재
- 반피세(절세,탈세)규정 (한국의 부당행위계산부인 규정보다 포괄적, 재량적)
- 실시세칙120조

제 48조 가산세등
- 이전가격의 위험증가
- 실시세칙 제121조 및 제122조

Page 21

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

이전가격 관련규정 발전사



Page 22

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

이전가격보고서 및 공시 의무

1 복잡하고 상세한 이전가격공시표가 법인세신고서에 첨부됨
(통합기업소득세법 제43조 및 실시세칙 제114조)-9가지 서식-향후 이전가격조사의 선정 데이터 베이스로 활용됨

- 이미, 국세발 제363호를 근거로 베이징, 천진,수저우공업원구, 광저우 세무당국 등은 상세한 이전가격자료를 본법 시행전 요구하여 납세자의 협력의무를 가중시키고 있음
- 제출기한이 단기이며 향후 이전가격조사를 위한 자료구축 및 국세발 개정위한 정보수집

2 조사대상기업의 상세한 이전가격보고서 제출 의무
(실시세칙114조)-국세발 제363호

3 이전가격보고서에 포함될 사항:

- 이전가격정보
- 이전가격결정방법(TP methodology)
- 기능분석/재무분석
- 기타

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

신설 이전가격보고서 준비 의무 (계속)

이전가격관련 준비자료

- 그룹 조직도 (주주조직, 관계사 조직)
- 관련산업 정보 (법령 등 포함)
- 사업/회사 개요
  - ✓사업계획
  - ✓시장점유율
  - ✓이전가격 관련 사내 절차 및 정책
  - ✓무형자산
  - ✓주요 임직원의 권한 및 업무내역
- 수익성 분석
  - ✓매출 증가
  - ✓국내매출과 국외매출을 구분한 수익성 분석
  - ✓비용 분석
- 자금조달 방법
- 특수관계자 거래 분석
  - ✓관련 계약서 및 구분 수익/비용 분석
- 당해 과세연도에 대한 기능 및 위험 분석
- 정상가격 산출방법 선택
  - ✓선택한 정상가격 산출방법에 대한 적정성 및 타 방법을 선택하지 않은 이유 설명
- 당해 과세연도에 대한 비교가능회사/거래 검색을 통한 분석
  - ✓비교가능거래의 다년치 자료 분석
  - ✓자료 update 의무

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

Thresholds and compliance

- Thresholds
  - Below RMB200 million (360억,inclusive) of related party purchase and/or sale transactions; and
  - Below RMB40 million (70억,inclusive) of other kinds of related party transactions such as intangibles, services and interest from financing transactions

- Compliance
  - Deadline for completing contemporaneous documentation for the year 2008 is extended to December 31, 2009
  - All subsequent years by May 31
  - Related party transactions forms to be submitted along with the annual income tax return on or before May 31, 2009

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

Definition of related parties

- Quantitative thresholds
  - One party directly or indirectly holds a total of 25% or more of another party's shares
  - A third party owns or controls, directly or indirectly, 25% or more of the shareholdings in both parties
    - ✓ If one party holds shares of another party through an intermediary, as long as the controlling party holds a total of 25% or more of the intermediary 's shares, the controlling party is treated as holding the same percentage of shares in another party as the intermediary
  - If debt between one party and the other party (except independent financial institution) accounts for 50% or more of its total paid-up capital, or if 10% or more of one party's debt is guaranteed by another party (except independent financial institution)

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

Definition of related parties (Cont'd)

- Qualitative measures and operational interconnectedness
  - One party's purchase or sale activities are **controlled** by another party(하청업체)
  - One party's receipt or provision of services are **controlled** by another party
  - One party has actual **control** over the another party's production, operation and trading activities through relationships associated with other interests (including the parties that do not meet the share percentage provisions of paragraph (a), but enjoy basically the same economic benefits as majority shareholders, also the parties with family relationships etc.)
- Significant implications for joint ventures

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

Documentation requirements

- The contemporaneous documentation can be prepared in foreign language, but Chinese language translation (simplified Mandarin) should be submitted if original document is in foreign language
- The documentation should be submitted to tax authorities within 20 days of the request

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

이전가격 조사대상

- 국세발[2009]제2호 제29조에는 이전가격 조사대상 관련 규정을 두고 있습니다. 단, 제29조의 7가지 기준에 따르면 현재 중국내 많은 기업들이 이전가격조사대상에 속하고 있습니다. 따라서, 단시일 내 세무부서는 하단의 기업들을 중점 조사대상으로 선정할 것입니다:
  - 규정에 따라 특수관계자거래를 신고하지 않았거나 또는 당기자료를 준비하지 않은 기업
  - 과소이익 또는 결손이 발생한 기업
  - 조세피난처에 위치한 회사와 빈번한 특수관계자 거래가 존재하는 기업

- 그중 국가세무총국은 적은 이익 또는 결손이 발생하지만 해외 특수관계자에게 과다한 특허권사용료를 지급하는 기업들을 중점적으로 조사할 것이라고 합니다.

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

서비스 관련 원가분담계약(cost sharing agreement)

- 2008년 1월 1일부터 발효한 <기업소득세법>은 원가분담계약 개념을 도입하였습니다. 당해 규정에 따르면, 원가부담계약은 원칙상 무형자산의 개발 또는 용역 관련 거래에 적용됩니다. 단, 국세발[2009]제2호 제67호 규정에 의거, 용역 관련 원가부담계약은 통상적으로 group procurement 또는 group marketing planning에 적용됩니다. 따라서, 국가세무총국은 실무상 원가분담계약을 기타 유형의 용역서비스에 적용하는데 반대할 수도 있습니다.

- 확인결과, 세무부서는 현재까지 원가분담계약이 group procurement 또는 group marketing planning외 기타 유형 서비스에 적용되는지 여부 관련 규정을 제정할 계획이 없다고 합니다. 따라서, 단시일내 세무부서는 group procurement 또는 group marketing planning외 기타 유형 서비스에 원가분담계약을 적용하는데 반대할 것으로 사료됩니다. 따라서, 기타 유형의 용역거래에 원가분담계약을 적용하고자 하는 기업은 해당 세무부서와의 사전 협상이 필요할 것으로 판단됩니다.

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

무형자산 및 super deduction(加計扣除)가 언급되는 원가분담계약

- 국세발[2009]제2호에 의거, 기업은 무형자산 개발이 언급되는 원가분담계약을 사용할 수 있습니다. 무형자산 개발은 임의 1개 중국기업이 대량의 연구개발활동을 진행하여야 할 것이지만 연구개발업무를 담당한 중국기업이 연구개발비의 super deduction을 적용 받을수 있는지 여부가 이슈로 되고 있습니다.

- 세무부서는 상기 문제에 관하여 원가분담계약과 연구개발비용의 super deduction 관련 신규 규정을 제정할 계획입니다. 당해 신규정에는 원가분담계약으로 인하여 발생하는 영업세 처리방법 및 고신기술기업 자격인정 관련 문제도 언급될 것입니다.

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

정상가격 사전협의

- 국세발[2009]제2호에 의거, 정상가격 사전협의 신청을 제출하는 기업은 다음 3가지 요건에 해당하여야 합니다:
  - 연도 특수관계자 거래금액이 RMB 4000만원 또는 그 이상
  - 특수관계자거래의무 이행
  - 규정에 따라 당기자료 준비, 보존 및 제공

- 확인결과, 상기 3가지 요건은 국가세무총국 및 각 지방세무부서의 주요 참조기준이지만 절대적인 기준은 아닙니다. 예를 들면, 세무부서는 연도 특수관계자거래금액이 RMB 4000만원 이하인 기업의 정상가격 사전협의신청을 받아드릴 수도 있습니다. 단, 특수관계자거래 관련 공시와 신고를 하지 못한 기업의 관련 신청을 받아드리지 않을 것입니다.

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

중국 이전가격조사의 특징

- 2008년 시작한 174개의 이전가격조사 중 152개사만 조사완료
- 이전가격 소득조정으로 인한 추가세수증가 5억 위안
- 세수증가목적 관계회사 많은 기업위주 이전가격조사
- 공격적 기업세무조사와 관계회사거래에 대한 조사중점
- 세무조사 우선 대상의 매년 선정

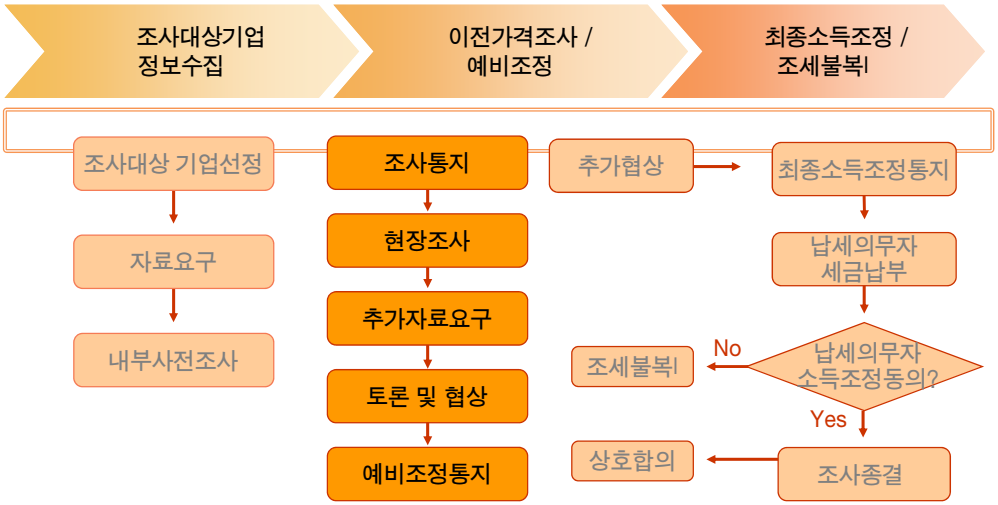
ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

중국 이전가격조사의 특징

- 외상투자기업에 대한 세무조사 중 최우선순위(Top priority)
- 이전가격조사의 기능적 분석 강조(국세발 제363호)
- 특정산업에 대한 조사중점(낮은이익율,잦은 관계회사거래등 - 국세발제59,143호)
- 통합이전가격조사(중국전역통합)
- 부과권의 소멸시효는 10년(소급가능연도)-실시세칙제123조
- 비공개 비교대상기업(Secret Comparables)
- 기타 세목에 영향(e.g. 관세, 증치세등)

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

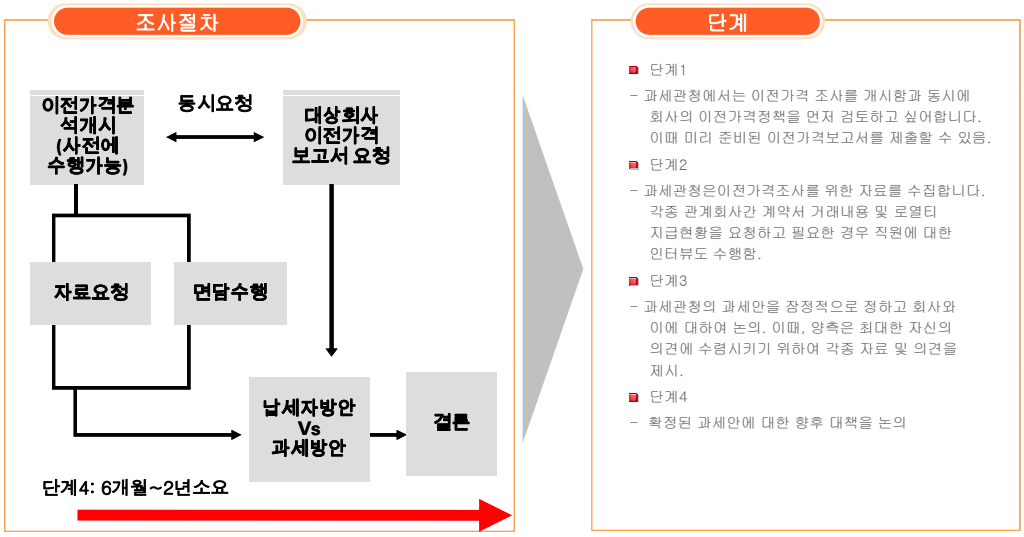
이전가격조사과정(TP Audit Process)



Page 35

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

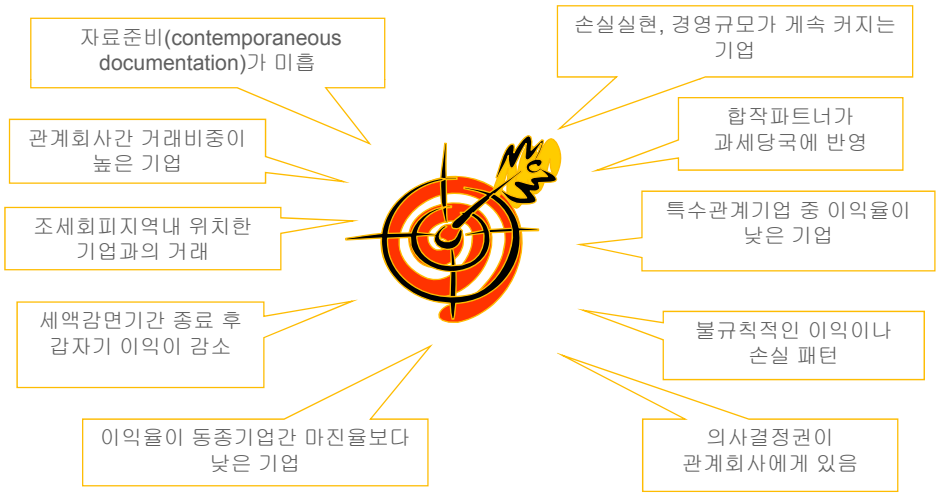
이전가격 세무조사 절차



Page 36

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

이전가격조사 위험이 높은 기업



Case Study 2

- 제조기업
- 06년초 세무조사 개시
- 자료의 제출(사전 검토미비): 계약서 및 원가자료제출
- 무대응으로 인한 기간의 연장
- 이전가격보고서제출후 세무서 무대응, 자체 해결노력
- 해당 세무관서 조정금액 제시
- 과세임박시점에 재대응 노력

조사연도	2002 -2005년
조사이유	관계사간거래 많음 연속손실 발생
산업	부품제조기업
세무기관	동업종이익비교

국세발 제236호: 진료가공제조업체에(Contract Manufacturers)조사강화

국세발제 236호(28, 02, 2007,국가세무총국),중점조사사항:

- 손실 또는 낮은 이익율을 보이는 제조업체에 대한 조사
- 독립기업가격원칙에 의한 이익을 확정하기 위한 적절한 비교대상기업 및 비교대상가격의 확보

국가세무총국에 의하면,제조업체

- 일정한 이익율을 유지하여야 함
- 손실을 발생시켜서는 안됨

손실발생 제조업체에 대한 압력가중 (이유: 외상투자기업의 50%가 손실표기, 2007)

손실발생 위험성이 비교적 작은 도매업체, 서비스업체,
무역업체에 대한 등에 대한 함의

- 모기업 및 관계회사와의 거래가 주된 업체등

Page 39

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

중국국가세무총국의
국세발[2009]제2호 관련 세미나 강좌

배경

- 2009년 3월 31일, 국가세무총국은 북경에서 중국기업 납세자대표들이 참석한 <특별납세조정실시방법> (국세발[2009]제2호) 관련 세미나를 소집하였습니다. 이번 호에서는 세미나에서 언급된 주요 문제점 및 그에 따른 국가세무총국의 해석을 소개해 드리겠습니다. 단, 하단의 내용은 국가세무총국 책임자의 개인적인 관점을 E&Y가 정리한 내용으로써 공식적으로 발표된 것은 아니라는 점에 주의를 기하시기 바랍니다.

- E&Y는 3월 30일자에 북경시국가세무국 국제처 처장을 모시고 예비회의를 소집하였는바, 처장은 국제처의 업무중점은 3개 부분으로 구성된다고 하였습니다:
  - 비거주자 납세자의 조세관리. 상주대표기구와 예납소득세에 대한 관리 및 외환관리국과의 협조 포함
  - 특별납세조정의 실시관리. 당기자료 및 특수관계자거래의 집행상황에 대한 감독과 심사, 이전가격조사 강화 및 이전가격 사전합의 포함(타그룹사례)
  - 대기업에 대한 관리 강화. 세무당국은 대기업에 대한 관리방법을 최적화하여 조세관리 효율을 제고하는 동시에 특별납세조정실시에 대한 관리를 포함한 대기업 감독관리를 강화할 것임.

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

일반 이슈

- **2008년 당기자료준비 관련 조사**
  국가세무총국은 2010년부터 기업들이 2009년 12월 31일까지 준비완료하여야 하는 당기자료에 대한 조사를 시작할 것입니다.

- **가산세**
  특별납세조정 전에 일부 세금을 예납하였을 경우, 특별납세조정 후에 발생하는 가산세를 감소할 수 있습니다.

- **일반 조세회피방지관리 사례**
  세무당국은 실무상 일반 조세회피방지조항을 적용하고 있는바, 국가세무총국은 이러한 사례를 대외 공표할 예정입니다.

- **특수관계자거래 신고**
  <중화인민공화국 기업소득세법>의 규정에 의거, 장부기준으로 납세신고하는 거주자기업과 중국에 사업장을 두고 있고 실제 소득에 기준하여 납세신고하는 비거주자 기업은 특수관계자 거래가 없더라도 9개 forms을 제출할 의무가 있습니다.
  특수관계자의 개념에 관하여 <실시방법>은 기존의 법규를 전제로 indirect ownership의 개념, 즉 25%원칙을 적용하여 특수관계자를 확정하고, 매입/매출관계는 50% 판단기준을 적용하여 확정하였습니다.

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

당기자료

- 당기자료의 5개 부분은 국제관례를 참조하여 제정하였습니다. 기업은 반드시 기능리스크분석 (function & risk Analysis)을 준비하여야 하는바, <기업기능리스크분석표>를 참조할 수 있습니다. <기업연도특수관계자거래 재무상황분석표>는 특수관계자거래 이익표와 비특수관계자거래 이익표로 구분되어 기업이 비특수관계자거래의 높은 이익으로 특수관계자거래의 낮은 이익 또는 결손을 커버하지 못하도록 방지하였습니다.

- **당기자료 면제요건:**
  - 특수관계자거래의 한도액에 관하여 2가지 유형의 금액 중 임의 1개 유형의 기준을 초과할 경우, 모든 특수관계자거래를 포함한 당기자료를 준비하여야 합니다. 금액이 매우 적은 특수관계자거래에 대하여 기업은 스스로 평가하고 실제 상황에 따라 당기자료 준비내용 및 정도를 확정할 수 있습니다.
  - 외국투자자의 50% 지분통제에 관하여서는 현재까지 명확한 해석이 없습니다. 왕처장은 개인적으로 CFC(조세피난처)의 지분통제관련 방법을 적용할 수 있다고 판단하였는바, 구체적인 계산방법은 검토 중이라고 합니다.

- **정한 요구에 따라 당기자료를 준비하지 않을 경우의 법적책임:**
  - 행정처벌(RMB 2000~10000만원의 벌금)
  - 중점조사대상으로 간주됨
  - 예정이익비율로 과세- 세무당국은 이전가격비교분석을 통하여 이익율을 확정하고 동 산업의 평균가액을 직접 적용하지 않음.
  - 가산이자 – 중국인민은행 매년 연말 당기 인민폐대출기준이율 + 5% 기준으로 징수
  - 이전가격사전합의(APA) 신청을 인정하지 않음

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

이전가격조사 및 조정

- 조사중점은 특수관계자 거래금액이 큰 기업으로써 기업의 이익수준과 기능리스크간의 적정성에 키포인트를 둘 것입니다. 조세피난처와 특수관계자거래를 가진 기업은 향후 이전가격조사의 중점으로 될 것이지만 실제 세무부담이 동일한 국내 특수관계자거래는 조사중점이 아닐 것입니다.
- **국내 특수관계자거래에 대한 조정원칙:**
  - 조사대상기업의 실제 세무부담이 특수관계자 거래기업보다 낮지 않을 경우, 조정하지 않음
  - 조사대상기업의 실제 세무부담이 특수관계자 거래기업보다 낮을 경우, 조사대상기업은 세율차액에 따라 세금을 추가납부하고 상대방은 세금반환조치를 취할 필요가 없음. '실제 세무부담'이라 함은 실제 납부한 기업소득세(세금감면, 결손 및 재정반환금 등 상황 감안)와 과세소득의 비율을 지칭함.
- **비공개정보의 사용**

  기업의 편의를 도모하고 상호 협상절차의 원활한 진행을 감안하여 공개정보를 사용하겠지만 공재정보를 찾지 못한다거나 또는 공개정보로써는 조사대상기업 특수관계자거래의 적정성을 평가할수 없는 경우에만 비공개정보를 사용할 것입니다. 단, 국가세무총국은 비공개정보 사용권한을 포기한다는 약속은 하지 않을 것입니다.
- **Working Capital Adjustment**

  기존의 조사사례 중 많은 기업들은 운영자본을 조정하여 이익수준(profit levels)을 낮추려고 시도하였는바, 원칙상 기업의 운영자본을 통한 이익수준 조정을 허용하지 않습니다. 확실히 조정할 필요가 있을 경우, 국가세무총국의 별도의 비준이 필요합니다.
- **단순기능을 가진 기업은(진료가공 및 래료가공업체) 일정 이익수준을 유지하여야 함을 강조**

  단순기능을 가진 기업은 해당 기능리스크와 일치한 이익을 창출하여야 하는바, 이익수준은 외부경제환경의 변화에 따라 변동하지 말아야 합니다.
- **Median 범위 이상으로 조정**

  기존의 이적가격 조사경험에 따르면, 많은 기업들의 다년간 이익수준은 Median범위 이하 입니다. 기업의 이익수준이 Median범위 이하일 경우, 원칙상 Median범위 이상으로 조정하여야 하지만 세무당국은 검토시에 기존 연도의 이익수준도 감안하여 최종 결정을 내릴 것입니다.

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

원가분담계약(Cost Sharing Agreement)

- 중국기업이 MNE의 연구개발활동에 참여하도록 권장하지만 원가분담에 대하여는 조심스러운 태도를 취하고 있는바, 단시일 내 원가분담은 group procurement 및 group marketing planning에만 적용됩니다.

- 예정이익과 원가의 match
  - 당사자는 수익권을 가지고 수익에 따라 원가를 분담함
  - 수익권은 합리적이고 계산 가능한 예정이익이여야 함
  - 예정이익은 합리적인 business assumption과 practice를 전제로 하여야 함

- 기업이 취득한 수익과 계약체결시에 예상한 수익이 상이할 경우, 매년 compensation adjustments이 가능한바, 일부 국가의 보상조정범위는 20%입니다. 중국과세당국은 향후 실제 상황을 근거하여 관련 규정을 제정할 것입니다.

- 원가분담계약을 체결하는 기업의 경영기한은 최소 계약체결일로부터 20년을 초과하여야 하는바, 이는 기업이 원가만 분담하고 이익을 창출하지 못하는 리스크를 감안하여 제정한 규정입니다.

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

과소자본

- 자본(권익성투자)과 부채(채권성투자)의 비율을 초과한 기업은 과소자본당기자료를 준비하여 거래가 정상거래원칙에 해당됨을 입증할수 있을 경우, 비율을 초과한 이자지출은 납세전 비용공제가 가능합니다. 중국은 과소자본관리시에 표준비율과 정상거래원칙을 결부한 방법을 적용하므로 기업은 과소자본 당기자료 중에 related party loan (interest rate) 및 loan volume이 모두 정상거래원칙에 해당됨을 입증하여야 합니다.

- 기업의 실제 세무부담이 국내 특수관계자보다 높지 않을 경우, 과소자본문제의 존재여부는 세무당국의 관심하는 중점이 아닌바, 해당 기업이 실제 국내 특수관계자에게 지급하는 비율을 초과한 이자는 납세전 공제가 가능합니다.

- 기업이 금융업과 비금융업을 동시에 경영할 경우, 적정하게 분할하여 비율을 계산하여야 하는바, 분할계산이 불가능할 경우, 세무당국은 엄격한 요구기준을 적용할 것입니다.

- 기준을 초과한 이자소득은 주식배당금으로 간주되어 세금징수 시에 높은 과세율을 적용할 것입니다.

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

질의 및 답변

- ***Q: MNE가 중국 내에 있는 기능이 유사한 여러개 자회사를 위하여 이전가격 사전합의 'package' 신청을 할수 있는지요?***

  A: 국가세무총국은 MNE가 기능이 유사한 여러개 자회사를 위하여 'package'로 신청하는 이전가격 사전합의를 적극적으로 권장하고 총괄적으로 심사 및 협상할 것입니다. 단, 각 자회사는 중국법상 독립적인 법인이므로 소재지 세무국과 별도로 APA를 체결하여야 합니다.

- ***Q: 기업이 2008년에 self-initiated 이전가격조정을 진행하지 못할 경우 2009년 또는 향후 연도에 특수관계자거래를 통하여 조정이 가능한지요?***

  A: 세무당국은 기업의 self-initiated 이전가격조정을 적극 권장합니다. 단, 기업이 임의 원인으로 2008년에 self-initiated 이전가격조정을 진행하지 못하여 2009년 또는 2010년에 조정하려고 할 경우, 다음 2가지 요건을 만족하여야 합니다:

  - 합리적인 원인
  - 접수 가능한 기한 내 조정

  <실시방법>에는 '접수 가능한 기한' 에 관한 규정이 없지만 세무당국은 이전가격조사 시작 후에 진행한 self-initiated 조정에 관하여 여전히 가산세를 징수할 것입니다.

- ***Q: capitalized interest 지출은 특수관계자 부채/자본비율 계산시에 포함되어야 하는지요?***

  A: 국세함[2009]제72호의 규정에 의거, 과세이자에는 자본화 이자도 포함되는바, 계산시점은 회계장부기준에 따라야 합니다.

- ***Q: 세무당국은 일부 합리적인 상업목적이 있지만 정상거래원칙에 해당되지 않는 거래에 대하여 special consideration를 주지 않는지요? 예를 들면, 주주의 무이자 대출***

  A: 실무상 상업목적과 정상거래원칙은 일치하지 않을수 있습니다. 세법에는 이전가격조사기준은 정상거래원칙이라고 명시하였습니다. 무이자 대출의 상업목적과 투자기한은 주주가 주관적으로 결정하므로 정상거래원칙에 해당되는 대출방식이라고 확정하기 어렵습니다.

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

질의 및 답변(계속)

- ***Q: MNE가 cash pool를 통한 단기대출시 과소자본비율 계산방법?***

  A: cash pool의 특수성을 감안하여 특수관계자업무거래보고서중의 <자금融通표>(Form7) 중의 단기융자는 합계금액만 기입하면 됩니다. 과소자본비율은 회계기록에 기준하여 계산되어야 합니다.

- ***Q: Group procurement 및 group marketing planning 이외의 원가분담은 허용하지 않는지요?***

  A: 현재까지는 group procurement 및 group marketing planning외의 가타 원가분담은 용인하지 않지만 향후 그 범위를 확대할수도 있습니다.

- ***Q: 금융기업에 대량의 특수관계자 융자가 있을 경우, 전부 <자금融通표>(Form7)에 반영하여야 하는지요?***

  A: 단기융자는 합계금액만 반영하면 되지만 fixed–term융자는 매회 거래금액을 모두 반영하여야 합니다. 거래금액이 엄청나게 클 경우, 특수관계자당 동일 유형의 당기 거래총액을 반영할 수 있습니다.

- ***Q: 특수관계자 신고시에 모든 특수관계자를 반영하여야 하는지요?***

  A: 특수관계자 신고의 목적은 특수관계자거래를 명시하는 것이므로 거래가 없는 특수관계자 기업은 반영할 필요가 없습니다.

- ***Q: 기업이 5월 31일전까지 감사를 마치지 못할 경우, 특수관계자거래신고서에 감사를 거치지 않은 수치를 기입할 수 있는지요?***

  A: 5월 31일까지 감사를 마치지 못하였을 경우, 감사를 거치지 않은 수치를 기입할 수 있습니다. 감사를 마친 후 감사수치와 기입한 수치가 상이할 경우, 세무당국에 보충자료를 제출하여야 합니다.

- ***Q: 부채/자본비율을 초과한 해외 특수관계자 이자에 관하여는 지급시에 원천징수세를 납부하였지만 납세전 비용공제가 불가능하고 또한 주식배당금으로 간주하여 세금을 징수한다면 원천징수세를 납부하여야 하는지요?***

  A: 이자세율이 주식배당금 세율보다 높을 경우, 원천징수세를 납부할 필요가 없지만 이에 반할 경우에는 세율차액만큼 세금을 추가 납부하여야 합니다.

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

질의 및 답변(계속)

- ***Q: captive supplier는 특수관계자로 간주되어 신고서에 반영하여야 하는지요?***
  A: <실시방법>의 규정에 의거, 일방 당사자의 판매 또는 매입활동은 상대방 당사자가 통제할 경우, 특수관계자로 간주됩니다.
- ***Q: 실질적인 업무를 경영하지 않는 투자성회사(지주회사) 도는 중국은행감독관리위원회의 규정에 따라 단기대출 등 업무를 경영하는 group finance companies도 당기자료를 준비하여야 하는지요?***
  A: 당기자료 준비의무를 면제 받는 경우는 <실시방법> 제15조에 규정되어 있습니다. 기타 기업은 요건을 만족할 경우, 당기자료를 준비하여야 합니다. 단, 기업은 이전가격리스크에 기준하여 당기자료의 상세제공 여부를 판단할 수 있는바, 이전가격리스크가 낮은 기업은 간단한 당기자료를 준비할 수 있습니다.
- ***Q: Entrusted loans도 부채/자본비율 계산에 포함되어야 하는지요?***
  A: Entrusted Loans도 부채/자본비율 계산에 산입되어야 합니다. 단, 기업이 담보비용을 지급하지 않았을 경우, 세무당국은 이전가격조사를 통하여 과소자본문제의 존재여부를 판단할 것입니다. 조사를 통하여 특수관계자간의 entrusted loans가 세금유출을 초래하지 않을 경우, 중국과세당국은 원칙상 조정하지 않습니다.
- ***Q: 특수관계자거래의 가격책정방법이 당기자료 작성 시에 사용한 testing method와 상이할 경우, 특수관계자거래신고시에는 어떻게 반영하여야 하는지요? 상기 방법이 상이함으로 인하여 세무당국의 질의를 받을 가능성이 있는지요?***
  A: 기업은 거래시에 사용한 가격책정방법을 신고하여야 합니다. 당기자료중에 사용한 방법은 특수관계자거래가 정상거래원칙에 해당됨을 입증하는 testing method입니다. 상기 2가지 방법은 상이할 수 있지만 모두 정상거래원칙에 해당될 경우, 세무당국은 접수할 것입니다.
- ***Q: 원가분담계약 중의 buy-in, cost balancing payments에 관하여는 영업세를 납부하여야 하는지요?***
  A: 동 이슈에 관하여 중국 국가세무총국 국제세무司는 화물용역司와 협상할 것입니다.

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

신처벌규정

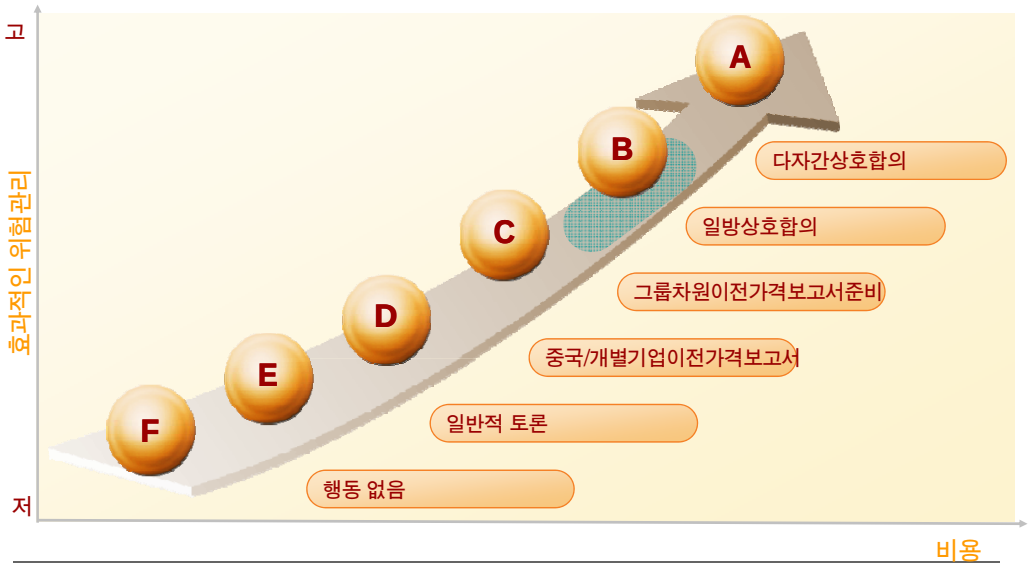
TPR(제12장)
- 가산세 (은행대출기준이율 +5%)

제48조(실시세칙122)의 영향
- 가산세 적용
- 10년 소급추징시 세부담 막대

면밀한 이전가격보고서를 통한 세부담 경감

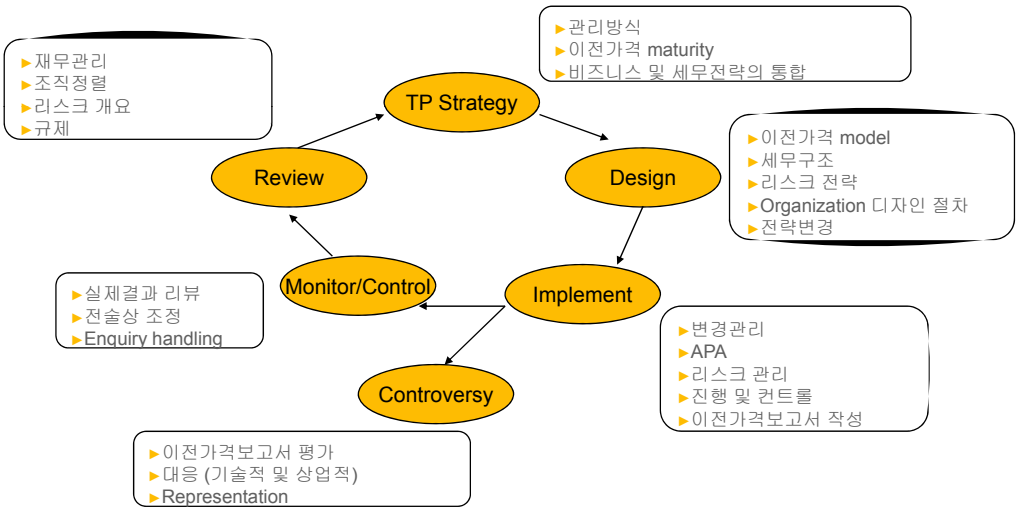
ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

이전가격조사 위험관리전략



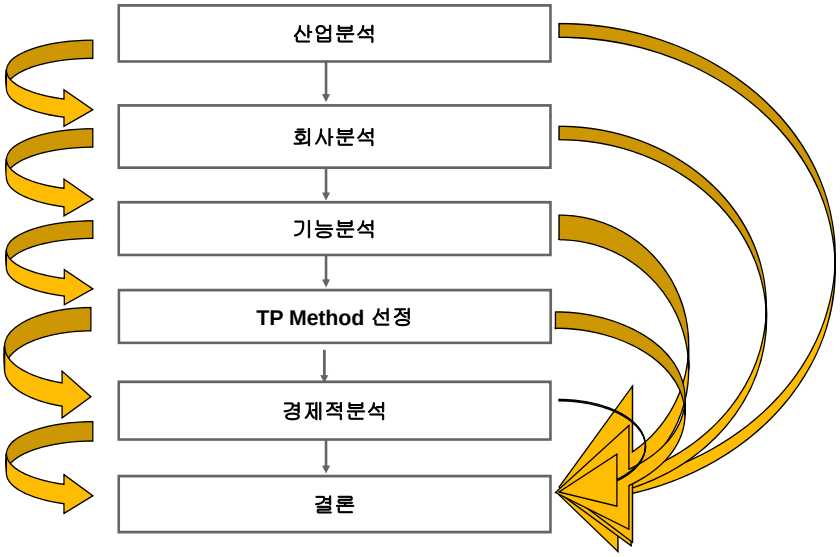
ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

이전가격 Life Cycle



ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

위험관리 - 이전가격보고서



Page 53

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

위험관리 - APA

	APA Process	What to expect during the process	Timeline
1	Pre-filing Meeting	▸ 현지 과세당국과 납세자간의 APA 실현 가능성 예측 ▸ 납세자는 이전가격 method, 기능 및 비교대상 분석, 경제적 분석, critical assumptions 및 기타 관련 정보를 제공하여야 함 ▸ 과세당국이 납세자의 APA신청 접수여부를 결정	Not specified in TPR
2	Formal Application	▸ 납세자가 서면신청을 작성 ▸ APA신청서 중에 포함되는 내용은 <특별납세조정관리규정(시행안)> 제52조 참조	Within 3 months
3	Examination and Evaluation	▸ 과세당국이 정보 분석 및 평가	Approx. 5-8 months
4	Negotiation	▸ 과세당국과의 정상가격산출방법 협의 ▸ TP method 및 associated terms & conditions에 관한 합의를 달성한 후 합의문 작성	Not specified in TPR
5	Signing of APA	▸ 과세당국간의 쌍방적 상호합의 ▸ 과세당국과 납세자가 사전합의계약 체결	
6	Execution and Monitoring APA	▸ 납세자는 매개 회계연도 종료일로부터 4개월 내에 연도APA신고보고서(annual APA compliance report)를 제출하여야 함 ▸ 납세자는 변경사항 발생일로부터 15일 내에 APA에 영향 주는 근본적인 변경사항을 보고하여야 함 ▸ 납세자가 계약기한 만료되기 90일 전에 신청을 제출하고 기존의 상호합의계약 중에 약정한 사항에 큰 변화가 없음을 입증할 수 있을 경우, 사전합의계약을 재차 체결 가능함	

Page 54

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

Section2: TP 문서화 관련 방법론

연도기업소득세납세신고서 별첨 특수관계자업무거래보고서식

- 납세자는 이전가격 당기자료 준비여부를 설명하여야 함

关联交易汇总表(表二)

1. 本年度是否按要求准备同期资料：是☐ 否☐；2. 本年度免除准备同期资料☐；3. 本年度是否签订成本分摊协议：是☐ 否☐

金额单

交易类型	交易总金额	关联交易		境外关联交易			
		金 额	比例%	金 额	比例%	比例%	金

- 2009년5월 기업소득세연도납세신고서와 함께 제출하여야 하는 서식:
  - *Form1 :특수관계자*
  - *Form2 :특수관계자 거래총괄*
  - *Form3 :구매 및 판매*
  - *Form4 :용역*
  - *Form5 :무형자산*
  - *Form6 :고정자산*
  - *Form7 :자금*
  - *Form8 :대외투자상황*
  - *Form9 :해외송금*

서식에 대한 구체적 설명은 하단의 내용 참조

Page 56

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

报告表 封面

附件：

中华人民共和国
企业年度关联业务往来报告表

所属年度：_____年

纳税人名称（公章）：
纳税人识别号：□□□□□□□□□□□□□□□□□□
法 定 代 表 人：
联 系 电 话：
申 报 日 期：

主管税务机关名称（受理专用章）：
受理税务人员：
联 系 电 话：
受 理 日 期：

- 企业需在报告首页加盖公司印章，并填写纳税人名称、纳税人识别号、法定代表人姓名、联系方式及申报日期。
- 适用于实行查账征收的居民企业和在中国境内设立机构、场所并据实申报缴纳企业所得税的非居民企业填报。

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

关联关系表（表一）

关联关系表（表一）

关联方名称	纳税人识别号	国家(地区)	地　　址	法定代表人	关联关系类型

经办人（签章）：　　法定代表人（签章）：

- 该表要求企业很直观地填写其关联方的具体信息包括关联方名称、所属国家、地址、法定代表人、关联关系类型。
- 八种形式定义关联方关系：控股关系，借贷资金，共享管理层，共享董事，商业运作的依赖性，商品及劳务提供的控制关系，以及其他的实质性控制。

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

特别纳税调整实施办法进一步明确了关联方定义等

- 实施办法对关联方的定义（第9条）：
  - 一方直接或间接持有另一方的股份总和达到**25%**以上，或者双方直接或间接同为第三方所持有的股份达到25%以上。若一方通过中间方对另一方间接持有股份，只要一方对中间方持股比例达到25%以上，则一方对另一方的持股比例按照中间方对另一方的持股比例计算。
  - 一方与另一方（独立金融机构除外）之间借贷资金占一方实收资本**50%**以上，或者一方借贷资金总额的**10%**以上是由另一方（独立金融机构除外）担保。
  - 一方半数以上的高级管理人员（包括董事会成员和经理）或至少一名可以控制董事会的董事会高级成员是由另一方委派，或者双方半数以上的高级管理人员（包括董事会成员和经理）或至少一名可以控制董事会的董事会高级成员同为第三方委派。
  - 一方半数以上的高级管理人员（包括董事会成员和经理）同时担任另一方的高级管理人员（包括董事会成员和经理），或者一方至少一名可以控制董事会的董事会高级成员同时担任另一方的董事会高级成员。
  - 一方的生产经营活动必须由另一方提供的工业产权、专有技术等特许权才能正常进行。
  - 一方的购买或销售活动主要由另一方控制。
  - 一方接受或提供劳务主要由另一方控制。
  - 一方对另一方的生产经营、交易具有实质控制，或者双方在利益上具有相关联的其他关系，包括虽未达到本条第（一）项持股比例，但一方与另一方的主要持股方享受基本相同的经济利益，以及家族、亲属关系等。

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

关联交易汇总表（表二）

关联交易汇总表（表二）

1、本年度是否按要求准备同期资料：是□ 否□；2、本年度免除准备同期资料□；3、本年度是否签订成本分摊协议：是□ 否□

金额单位：人民币元（列至角分）

交易类型	交易总金额	关联交易		境外关联交易			境内关联交易		
		金　额	比例%	金　额	比例%	比例%	金　额	比例%	比例%
	1	2=4+7	3=2/1	4	5=4/1	6=4/2	7	8=7/1	9=7/2
材料（商品）购入									
商品（材料）销售									
劳务收入									
劳务支出									
受让无形资产									
出让无形资产									
受让固定资产									
出让固定资产									
融资应计利息收入	——		——		——			——	
融资应计利息支出	——		——		——			——	
其他									
合　计			——		——			——	

经办人（签章）：　　法定代表人（签章）：

- 该表为表三至表七的汇总情况表。除**其他**交易类型的交易金额外，所有交易类型的交易金额均为表三至表七各表的相应交易类型的交易金额汇总数。
- 纳税人需注明本年是否按要求准备了同期资料或本年是否可以免除准备同期资料。除此之外，纳税人还需注明本年是否签订成本分摊协议。同时，纳税人还需按11大类别列出关联交易金额（以人民币列示）。

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

表二与表三至表七的勾稽关系

关联交易汇总表(表二)

1. 本年度是否按要求准备同期资料：是□ 否□；2. 本年度免除准备同期资料□；3. 本年度是否签订成本分摊协议：是□ 否□

金额单位：人民币元(列至角分)

交易类型	交易总金额	关联交易		境外关联交易			境内关联交易		
		金　额	比例%	金　额	比例%	比例%	金　额	比例%	比例%
	1	2=4+7	3=2/1	4	5=4/1	6=4/2	7	8=7/1	9=7/2
材料(商品)购入	1			2			3		
商品(材料)销售	4			5			6		
劳务收入									
劳务支出									
受让无形资产									
出让无形资产									
受让固定资产									
出让固定资产									
融资应计利息收入	———								
融资应计利息支出	———								
其他									
合　计									

经办人（签章）：

购销表（表三）

金额单位：人民币元（列至角分

一、总购销

材料（商品）购入		金　额	商品（材料）销售		金　额
购入总额1=2+5		1	销售总额8=9+12		4
其中	进口购入2=3+4		其中	出口销售9=10+11	
	其中 非关联进口3			其中 非关联出口10	
	其中 关联进口4	2		其中 关联出口11	5
	国内购入5=6+7			国内销售12=13+14	
	其中 非关联购入6			其中 非关联销售13	
	其中 关联购入7	3		其中 关联销售14	6

Page 61

ERNST & YOUNG Quality In Everything We Do

关联交易汇总表(表二)

1. 本年度是否按要求准备同期资料：是□ 否□；2. 本年度免除准备同期资料□；3. 本年度是否签订成本分摊协议：是□ 否□

金额单位：人民币元(列至角分)

交易类型	交易总金额	关联交易		境外关联交易			境内关联交易		
		金　额	比例%	金　额	比例%	比例%	金　额	比例%	比例%
	1	2=4+7	3=2/1	4	5=4/1	6=4/2	7	8=7/1	9=7/2
材料(商品)购入									
商品(材料)销售									
劳务收入	7			8			9		
劳务支出	10			11			12		
受让无形资产									
出让无形资产									
受让固定资产									
出让固定资产									
融资应计利息收入	———								
融资应计利息支出	———								
其他									
合　计									

经办人（签章）：

劳务表（表四）

金额单位：人民币元(列至角分)

一、总劳务交易

劳务收入		金　额	劳务支出		金　额
劳务收入1=2+5		7	劳务支出8=9+12		10
其中	境外劳务收入2=3+4		其中	境外劳务支出9=10+11	
	其中 非关联劳务收入3			其中 非关联劳务支出10	
	其中 关联劳务收入4	8		其中 关联劳务支出11	11
	境内劳务收入5=6+7			境内劳务支出12=13+14	
	其中 非关联劳务收入6			其中 非关联劳务支出13	
	其中 关联劳务收入7	9		其中 关联劳务支出14	12

Page 62

ERNST & YOUNG Quality In Everything We Do

关联交易汇总表（表二）

1. 本年度是否按要求准备同期资料：是□ 否□；2. 本年度免除准备同期资料□；3. 本年度是否签订成本分摊协议：是□ 否□

金额单位：人民币元（列至角分）

交易类型	交易总金额	关联交易		境外关联交易			境内关联交易		
		金额	比例%	金额	比例%	比例%	金额	比例%	比例%
	1	2=4+7	3=2/1	4	5=4/1	6=4/2	7	8=7/1	9=7/2
材料（商品）购入									
商品（材料）销售									
劳务收入									
劳务支出									
受让无形资产[6]	13			14			15		
出让无形资产[6]	16			17			18		
受让固定资产[6]									

无形资产表（表五）

金额单位：人民币元（列至角分）

项目		受让					出让				
		总交易金额	从境外受让无形资产[6]		从境内受让无形资产[6]		总交易金额	向境外出让无形资产[6]		向境内出让无形资产[6]	
			关联交易金额	非关联交易金额	关联交易金额	非关联交易金额		关联交易金额	非关联交易金额	关联交易金额	非关联交易金额
		1=2+3+4+5	2	3	4	5	6=7+8+9+10	7	8	9	10
使用权	土地使用权										
	专利权										
	非专利技术										
	商标权										
	著作权										
	其他										
	合计										
所有权	专利权										
	非专利技术										
	商标权										
	著作权										
	其他										
	合计										
总计		13	14		15		16	17		18	

经办人（签章）： 法定代表人（签章）：

Quality In Everything We Do

关联交易汇总表（表二）

1. 本年度是否按要求准备同期资料：是□ 否□；2. 本年度免除准备同期资料□；3. 本年度是否签订成本分摊协议：是□ 否□

金额单位：人民币元（列至角分）

交易类型	交易总金额	关联交易		境外关联交易			境内关联交易		
		金额	比例%	金额	比例%	比例%	金额	比例%	比例%
	1	2=4+7	3=2/1	4	5=4/1	6=4/2	7	8=7/1	9=7/2
材料（商品）购入									
商品（材料）销售									
劳务收入									
劳务支出									
受让无形资产[6]									
出让无形资产[6]									
受让固定资产[6]	19			20			21		
出让固定资产[6]	22			23			24		
融资应计利息收入									

固定资产表（表六）

金额单位：人民币元（列至角分）

项目		受让					出让				
		总交易金额	从境外受让固定资产		从境内受让固定资产		总交易金额	向境外出让固定资产		向境内出让固定资产	
			关联交易金额	非关联交易金额	关联交易金额	非关联交易金额		关联交易金额	非关联交易金额	关联交易金额	非关联交易金额
		1=2+3+4+5	2	3	4	5	6=7+8+9+10	7	8	9	10
使用权	房屋、建筑物										
	飞机、火车、轮船、机器、机械和其他生产设备										
	与生产经营活动有关的器具、工具、家具等										
	飞机、火车、轮船以外的运输工具										
	电子设备										
	其他										
	合计										
所有权	房屋、建筑物										
	飞机、火车、轮船、机器、机械和其他生产设备										
	与生产经营活动有关的器具、工具、家具等										
	飞机、火车、轮船以外的运输工具										
	电子设备										
	其他										
	合计										
总计		19	20		21		22	23		24	

经办人（签章）： 法定代表人（签章）：

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

关联交易汇总表（表二）

1. 本年度是否按要求准备同期资料：是□ 否□；2. 本年度免除准备同期资料□；3. 本年度是否签订成本分摊协议：是□ 否□

金额单位：人民币元（列至角分）

交易类型	交易总金额	关联交易		境外关联交易			境内关联交易		
		金 额	比例%	金 额	比例%	比例%	金 额	比例%	比例%
	1	2=4+7	3=2/1	4	5=4/1	6=4/2	7	8=7/1	9=7/2
融资应计利息收入	——		——	25	——		26	——	
融资应计利息支出	——		——	27	——		28	——	
其他									
合 计			——		——			——	

经办人（签章）： 法定代表人（签章）：

融通资金表（表七）

企业从其关联方接受的债权性投资与企业接受的权益性投资的比例：_____ 金额单位：人民币元（列至角分）

	境外关联方名称	国家（地区）	币种	融资金额		利率	融资起止时间	应计利息支出	应计利息收入	担保方名称	担保费	担保费率
				融入金额	融出金额							
定期融资												
其他	——	——	——		——	—	——		——	——		——
合计		——	——	——		—	——	——		——		——
合 计		——	——			—	——	27	25	——		——
	境内关联方名称	国家（地区）	币种	融资金额		利率	融资起止时间	应计利息支出	应计利息收入	担保方名称	担保费	担保费率
				融入金额	融出金额							
定期融资												
其他	——	——	——		——	—	——		——	——		——
合计		——	——	——		—	——	——		——		——
合 计		——	—			—	——	28	26	——		——
总 计		——	—			—	——			——		——

经办人（签章）： 法定代表人（签章）：

Page 65

Quality In Everything We Do

购销表（表三）

购销表（表三）

金额单位：人民币元（列至角分）

一、总购销							
材料（商品）购入			金 额	商品（材料）销售			金 额
购入总额1=2+5				销售总额8=9+12			
其中	进口购入2=3+4			其中	出口销售9=10+11		
	其中	非关联进口3			其中	非关联出口10	
		关联进口4				关联出口11	
	国内购入5=6+7				国内销售12=13+14		
	其中	非关联购入6			其中	非关联销售13	
		关联购入7				关联销售14	

二、按出口贸易方式分类的出口销售收入					
来料加工	关联金额	非关联金额	其他贸易方式	关联金额	非关联金额

三、占出口销售总额10%以上的境外销售对象及其交易				
境外关联方名称	国家(地区)	交易金额	定价方法	备注
境外非关联方名称	国家(地区)	交易金额	定价方法	备注

四、占进口采购总额10%以上的境外采购对象及其交易				
境外关联方名称	国家(地区)	交易金额	定价方法	备注
境外非关联方名称	国家(地区)	交易金额	定价方法	备注

经办人（签章）： 法定代表人（签章）：

- 该表该表要求纳税人申报销售与采购交易的总额并确认是否为来料加工企业。交易额包括关联与非关联交易。
- 纳税人需披露占销售或采购交易总额**10%以上**的境外销售或采购对象，包括关联方与非关联方。
- 还要求纳税人列明关联交易所使用的定价方法。这些方法包括：可比非受控价格法、再销售价格法、成本加成法、交易净利润法、利润分割法或其他方法。

（待续）

Page 66

Quality In Everything We Do

购销表(表三)

购销表（表三）

金额单位：人民币元（列至角分）

一、总购销						
材料（商品）购入		金　额	商品（材料）销售			金　额
购入总额1=2+5			销售总额8=9+12			
其中	进口购入2=3+4		其中	出口销售9=10+11		
	其中 非关联进口3			其中 非关联出口10		
	其中 关联进口4			其中 关联出口11		
	国内购入5=6+7			国内销售12=13+14		
	其中 非关联购入6			其中 非关联销售13		
	其中 关联购入7			其中 关联销售14		

二、按出口贸易方式分类的出口销售收入					
来料加工	关联金额	非关联金额	其他贸易方式	关联金额	非关联金额

三、占出口销售总额10%以上的境外销售对象及其交易				
境外关联方名称	国家(地区)	交易金额	定价方法	备注
境外非关联方名称	国家(地区)	交易金额	定价方法	备注

四、占进口采购总额10%以上的境外采购对象及其交易				
境外关联方名称	国家(地区)	交易金额	定价方法	备注
境外非关联方名称	国家(地区)	交易金额	定价方法	备注

经办人（签章）：　　法定代表人（签章）：

- "购入总额"：填报年度购入的原材料、半成品、材料(商品)等有形资产的金额，不包括固定资产、工程物资和低值易耗品。
- "销售总额"：填报年度所有销售商品(材料)的金额。
- "来料加工"：填报收取的加工费金额。
- "国家(地区)"：填报境外关联方或非关联方所在国家或地区的名称
- "定价方法"：分为以下六种
  1. 可比非受控价格法；
  2. 再销售价格法；
  3. 成本加成法；
  4. 交易净利润法；
  5. 利润分割法；
  6. 其他方法。

  如选择"6"，应在备注栏中说明所使用的具体方法。

（待续）

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

劳务表(表四)

劳务表（表四）

金额单位：人民币元（列至角分）

一、总劳务交易						
劳务收入		金　额	劳务支出			金　额
劳务收入1=2+5			劳务支出8=9+12			
其中	境外劳务收入2=3+4		其中	境外劳务支出9=10+11		
	其中 非关联劳务收入3			其中 非关联劳务支出10		
	其中 关联劳务收入4			其中 关联劳务支出11		
	境内劳务收入5=6+7			境内劳务支出12=13+14		
	其中 非关联劳务收入6			其中 非关联劳务支出13		
	其中 关联劳务收入7			其中 关联劳务支出14		

二、境外劳务收入额占劳务收入总额10%以上的境外交易对象及其交易				
境外关联方名称	国家(地区)	交易金额	定价方法	备注
境外非关联方名称	国家(地区)	交易金额	定价方法	备注

三、境外劳务支出额占劳务支出总额10%以上的境外交易对象及其交易				
境外关联方名称	国家(地区)	交易金额	定价方法	备注
境外非关联方名称	国家(地区)	交易金额	定价方法	备注

经办人（签章）：　　法定代表人（签章）：

- 该表要求纳税人申报劳务交易中的劳务收入与劳务支出的金额。
- 与表三一致，纳税人需披露境外劳务收入或支出额分别占劳务收入或支出总额10%以上的境外交易对象。
- 该表仍要求纳税人列明关联交易所使用的转让定价方法。(具体内容参见表三)

（待续）

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

无形资产表(表五)

无形资产表（表五）

金额单位：人民币元（列至角分）

项目		受让					出让				
		总交易金额	从境外受让无形资产		从境内受让无形资产		总交易金额	向境外出让无形资产		向境内出让无形资产	
			关联交易金额	非关联交易金额	关联交易金额	非关联交易金额		关联交易金额	非关联交易金额	关联交易金额	非关联交易金额
		1=2+3+4+5	2	3	4	5	6=7+8+9+10	7	8	9	10
使用权	土地使用权										
	专利权										
	非专利技术										
	商标权										
	著作权										
	其他										
	合　计										
所有权	专利权										
	非专利技术										
	商标权										
	著作权										
	其他										
	合　计										
总　计											

经办人（签章）：　　法定代表人（签章）：

- 该表要求纳税人申报其受让或出让的无形资产使用权(土地使用权、专利权、非专利技术、商标权、著作权及其他)及所有权(专利权、非专利技术、商标权、著作权及其他)的金额。
- 尽管交易对象无需披露，但与关联方与非关联方的交易金额则需申报。并且境外与境内的无形资产交易都需披露。受让无形资产致使纳税人向关联方或非关联方支付费用；出让无形资产致使纳税人从关联方或非关联方取得收入。

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

固定资产表(表六)

固定资产表（表六）

金额单位：人民币元（列至角分）

项目		受让					出让				
		总交易金额	从境外受让固定资产		从境内受让固定资产		总交易金额	向境外出让固定资产		向境内出让固定资产	
			关联交易金额	非关联交易金额	关联交易金额	非关联交易金额		关联交易金额	非关联交易金额	关联交易金额	非关联交易金额
		1=2+3+4+5	2	3	4	5	6=7+8+9+10	7	8	9	10
使用权	房屋、建筑物										
	飞机、火车、轮船、机器、机械和其他生产设备										
	与生产经营活动有关的器具、工具、家具等										
	飞机、火车、轮船以外的运输工具										
	电子设备										
	其他										
	合　计										
所有权	房屋、建筑物										
	飞机、火车、轮船、机器、机械和其他生产设备										
	与生产经营活动有关的器具、工具、家具等										
	飞机、火车、轮船以外的运输工具										
	电子设备										
	其他										
	合　计										
总　计											

经办人（签章）：　　法定代表人（签章）：

- 该表要求纳税人申报其受让或出让的固定资产使用权(房屋、建筑物；飞机、火车、轮船、机器、机械和其他生产设备；与生产经营活动有关的器具、工具、家具等；飞机、火车、轮船以外的运输工具；电子设备及其他)及所有权(房屋、建筑物；飞机、火车、轮船、机器、机械和其他生产设备；与生产经营活动有关的器具、工具、家具等；飞机、火车、轮船以外的运输工具；电子设备及其他)的金额。
- 尽管交易对象无需披露，纳税人需申报其与关联方及非关联方的交易金额。境外与境内的固定资产交易都需披露。受让固定资产致使纳税人向关联方或非关联方支付费用；出让固定资产致使纳税人从关联方或非关联方收取费用。

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

融通资金表(表七)

融通资金表（表七）

企业从其关联方接受的债权性投资与企业接受的权益性投资的比例：_____　　金额单位：人民币元（列至角分）

	境外关联方名称	国家（地区）	币种	融资金额		利率	融资起止时间	应计利息支出	应计利息收入	担保方名称	担保费	担保费率
				融入金额	融出金额							
定期融资												
其他	——	——	——		——	—	——		——	——		——
合计	——	——	——	——		—	——	——		——		——
合　计		——	——			—	——			——		——
	境内关联方名称	国家（地区）	币种	融资金额		利率	融资起止时间	应计利息支出	应计利息收入	担保方名称	担保费	担保费率
				融入金额	融出金额							
定期融资												
其他	——	——	——		——	—	——		——	——		——
合计	——	——	——	——		—	——	——		——		——
合　计		——	—			—	——			——		——
总　计		——	—			—	——			——		——

经办人（签章）：　　法定代表人（签章）：

- 该表首先要求纳税人申报其从关联方接受的债权性投资与接受权益性投资的比例。纳税人需披露其作为融出方和融入方境内与境外的融资情况。
- 融资情况包括:融资金额、利率、融资起止时间、应计利息收入/支出、担保方名称、担保费、担保费率。

Page 71

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

对外投资情况表(表八)

对外投资情况表（表八）

金额单位：人民币元（列至角分）

一、企业基本信息			
企业名称		纳税人识别号	
注册地址		法定代表人	
二、被投资外国企业基本信息			
企业名称		纳税人识别号	
注册地址		法定代表人	
主要经营地址		成立时间	
法定代表人居住地址		记账本位货币	
主营业务范围		对人民币汇率	
		纳税年度起止	

被投资外国企业总股份信息		企业持有被投资外国企业股份信息			
总股份量	起止时间	股份种类	起止时间	持股数量	持股比例%
1	2	3	4	5	6=5/1

三、被投资外国企业是否在国家税务总局指定的非低税率国家（地区）是☐　否☐

四、被投资外国企业年度利润是否不高于500万元人民币是☐　否☐

五、被投资外国企业年度企业所得税税负信息

应纳税所得额	实际缴纳所得税	税后利润额	实际税负比率%	被投资企业法定所得税率
7	8	9=7-8	10=8/7	11

六、被投资外国企业全部股东信息

股东名称	国家（地区）	纳税人识别号	持股种类	起止时间	占全部股份比例%

Page 72

对外投资情况表（表八）

续上表　　金额单位：人民币元（列至角分）

七、被投资外国企业年度损益表		八、被投资外国企业资产负债表	
项　目	金额	项　目	金额
收入总额		现金	
成本		应收账款	
毛利润		存货	
股息、红利收入		其它流动资产	
利息收入		向股东或其它关联方贷款	
租金、特许权使用费收入		对附属机构投资	
财产转让收益（损失）		其它投资	
其他收入		建筑物及其它可折旧财产	
扣减补偿支出		土地	
租金、特许权使用总支出		无形资产	
利息支出		其它财产	
折旧		总资产	
税金		应付账款	
其它扣除		其它流动负债	
年度利润总额		股东或其它关联方贷款	
		其它负债	
		股本	
		未分配利润	
		总负债	

九、企业从被投资外国企业分得的股息情况

本年度应分配股息额	本年度实际分配股息额	比例%
12	13	14=13/12

经办人（签章）：　　法定代表人（签章）：

对外支付款项情况表(表九)

对外支付款项情况表（表九）

金额单位：人民币元（列至角分）

项　目	本年度向境外支付款项金额	其中：向境外关联企业支付款项金额	已扣缴企业所得税金额	是否享受税收协定优惠
1. 股息、红利				
2. 利息				
3. 租金				
4. 特许权使用费				
其中：商标费				
技术使用费				
5. 财产转让支出				
6. 佣金				
7. 设计费				
8. 咨询费				
9. 培训费				
10. 管理服务费				
11. 承包工程款				
12. 建筑安装款				
13. 文体演出款				
14. 认证、检测费				
15. 市场拓展费				
16. 售后服务费				
17. 其他				
其中：				
合　计				

经办人（签章）：　　法定代表人（签章）：

- 对外支付款项情况表纳税人需披露本年度境外支付款的数额及性质，包括未支付但已列入本年度成本费用的金额，并列明付给关联企业的款项，同时注明付款是否需缴纳预提所得税以及是否享受税收协定优惠。
- **重要附注: 所得税年度纳税申报表“特别纳税调整”**
  纳税人可以在新的企业年度所得税纳税申报的附录3(53行)中做“特别纳税调整”。根据附录3的填报说明，纳税人可以根据特别纳税调整条例调增应纳税所得额。
- 此调整仅限于调增，可用于任何特别调整(例如，受控外国公司，资本弱化，转让定价或其他)。

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

기업특수관계자업무거래납세신고 결론

- <기업연도특수관계자업무거래보고서>는 국가세무총국이 2008년 연말에 발표하였음
- 중국정부는 이전가격거래시 독립기업간 정상거래원칙을 강조하고 있음
- 국가세무총국은 특수관계자거래 신고서식을 통하여 내자기업과 외자기업을 포함한 납세자의 특수관계자거래 및 비특수관계자거래의 중요정보를 파악할 것임. 이러한 정보는 납세자의 장부 중에 대부분 기록되어 있으므로 기장시스템에서 발췌할 수 있음. 따라서, 납세자는 재무시스템에 해당 프로그램을 설정하여 향후 연도의 특수관계자거래서식 작성시 소요시간을 줄일 수 있음
- 그외 국가세무총국은 해당 서식에 반영된 기업정보를 검토하여 납세자의 잠재적인 이전가격리스크를 판단할 수 있음(세무조사선정)
- 이러한 서식은 납세자에게 이전가격 소요정보 개관을 제공하였음. 납세자에게 유리한 점이라면 국가세무총국은 기업에 관한 정보를 전반적으로 파악한 전제하에서 납세자의 이전가격리스크를 평가하게 될 것임
- 2008년 기업소득세신고서에도 변화가 발생함. 2008년부터 납세자는 기업소득세 신고시에 스스로 특별납세조정이 가능함. 단, 기입설명에는 이러한 납세조정으로 인한 임의 증치세 또는 영업세 조정 관련 처리방법에 대하여 언급하지 않았음에 주의를 기하시기 바람

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

연도특수관계자업무거래보고서 기입설명

- 2008년 12월 국가세무총국은 국세발[2008]제114호 <기업연도특수관계자업무거래보고서식> 발표
  - 당해 규정 중의 특수관계자거래보고서는 5월 31일 전에 기업소득세납세신고서와 함께 세무당국에 제출하여야 함
- 2009년 2월 국가세무총국은 국세함[2009]제72호 <2008년 기업연도특수관계자업무거래보고서식업무> 발표
  - 당해 규정은 Nine Forms의 기입순서, forms간의 관계, 데이터 도입, 논리관계 등 사항을 명시하였음

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

연도특수관계자업무거래보고서 기입설명(계속)

- 72호 법령은 세무당국이 세무시스템 내부징수프로그램을 통하여 납세자가 신고한 nine forms를 심사하도록 지원함. 당해 법령은 각급 국가세무국, 지방세무국의 업무지침이지만 납세자의 nine forms 작성시 가이드라인이기도 함
- Nine forms는 납세자의 특수관계자거래 및 비특수관계자거래 관련 구체적 정보를 반영하였으므로 세무당국은 당해 자료에 근거하여 납세자의 이전가격리스크를 평가할 것임. 따라서, 납세자는 향후 이전가격 당기자료준비 및 발생 가능한 이전가격조사를 대비하여 자료준비에 주의를 기울여야 할 것임. 예를 들면:
  - Form2《특수관계자거래총괄표》중의 "당해 연도 당기자료 준비여부"
  - Form3《구매/판매표》와 Form4《용역표》중의 "가격책정방법"
  - Form9《해외송금표》중의 "조세협정혜택 적용 여부"

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

전체핵심개요

(본사와의 의사소통 원활화를 고려 한국세법용어를 일부사용함)

- 조세감면 경과규정(세율,선진기술기업,고신기술기업 등)
  세율의 점진적 상승(2012년까지)
  기존감면에 대한 경과규정으로 대부분 감면지위 유지(수출생산성기업제외)
- 거주자 개념도입(중국법인+ 실질관리장소여부에 따른 거주자판단 - 외국법인에 대한 과세강화)
- 신조세특례제도(고신기술기업,배당소득,인프라투자,환경보호,자원재활용,벤처캐피탈)
- 특별납세조정(중국과세당국의 역작,한국벤치마킹+중국식 강화를 각종 조세회피방지)
  1.포괄적 부당행위계산부인(특수관계자 및 제3자거래포함) *
  2.이전가격(정상가격산출방법,정상가격사전승인제도-APA,공통원가분담규정,간주이익과세)**
  3.조세피난처(특정외국법인의 유보소득배당간주,CFC)**
  4.과소자본세제(Thin Cap)**
  5.가산세및 소급추징과세

*실질과 법률(형식)

*이후 법이라 함은 중국기업소득세법(한국의 법인세), 실시세칙(한국의 시행령),국세발(한국의 시행규칙 내지 유권해석)을 의미함

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

전체핵심개요

- 수익(익금)관련 간주판매(기업소득세,증치세,소비세 영향)
  계산실례
- 비용(손금)관련 급여,직원교육비,기부금,접대비,경영자문료,광고선전비
  찬조비,지급이자,감가상각비,영업권상각 등

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

전체핵심개요

▶ 즉각대응방안

1.이월결손금활용(채무면제,비용지급등)
2.배당
3.고신기술기업요건완비
4.이전가격Documention
5.부당행위계산부인규정 대비하여 중요거래검토

▶ 중장기 대응방안

1.이전가격세무계획(CCA,평균이익율유지)
2.비즈니스모델
3.과소자본세제 대비 관계회사차입금조정
4.마케팅기법수정
5.정기적 세무위험검토(tax health check) 및 체크리스트 작성

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

특별납세조정 (통합기업소득세법의 핵심)

항목	현행	개정
간주판매(간주소득) *한국에 없는 독특한 제도	▶ 국세발	▶ 실시세칙 제25조 ▶ 기업소득세,유전세(증치세,소비세) 동시 추징 ▶ 기업자산 등의 정상판매외의 활동에 자산사용 및 양도하는 경우 (단체복리,자가사용,광고 ,찬조, 무상증여,부채상환,출자 등) 예: 광고목적으로 자사 제품 및 구입 자산을 제공하는 경우 제품(시가) 100, 제품(원가)80 100 X 17% = 17 증치세 100 비용한도계산(기업소득세)후 부인 내지 이월 100-80 = 20 간주소득(기업소득세)-세무조정 *자산을 원가로 구입하여 원가로 지출계상하는 경우에도 시가(100)을 기준으로 간주매출 및 간주소득 계상함 • 회계세무부와 기타부서와의 중요 사업활동에 대한 상호검토 필요성부각, 가능한 범위내 마케팅등 수정 (예:사업활동의 세무사전검토등)

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

특별납세조정 (통합기업소득세법의 핵심)

항목	현행	개정
포괄적 부당행위계산부인	▶ 규정없음	▶ 법제47조 및 실시세칙 제120조 ▶ 특수관계자 간 및 제3자거래 포함 정당한 사유(합리적상업목적)없이 부당히 조세를 감소시키는 경우 추징 ▶ 향후 국세발로 어떤 경우가 부당히 조세를 감소시키는 경우인지 및 부인금액계산방법을 구체적으로 열거할 것으로 보임 (자산의 고저가거래, 무수익자산 매입비용부담및 현물출자, 금전및 용역의 고저가거래,무상및저가임대차,의제접대비 등 일체의 조세감소가 발생하는 때) ▶ 한국식 벤치마킹, 향후 "뜨거운 감자" (목적규정을 추가하여 더 엄격) *중요성 기준에 의한 중요거래,계약등에 대한 세무상 사전사후검토 및 회계세무부와 기타부서와의 상호 검토 필요성 부각(체크리스트등)

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

특별납세조정 (통합기업소득세법의 핵심)

항목	현행	개정
조세피난처 (특정외국법인의 유보소득배당간주) Controlled Foreign Corportion,CFC *한국 벤치마킹하였으나 중국과세당국 규정은 더 엄격(우측밑줄)	▶ 규정없음	▶ 법 제45조 및 실시세칙 제117조,제118조 ▶ 조세피난처(실질 법인세부담율이 12,5%이하인 지역 및 국가,특정지역)에 있는 특정외국법인(자회사등)의 각 사업연도말 의결권있는 발행주식 총수 또는 출자금액의 10%이상(한국20%)을 보유하고 있거나 직접 또는 간접으로 50%이상을 보유 또는, 주식,경영,자금,판매 등을 실질통제하는 중국거주자는 각 사업연도말 현재 배당가능 유보소득 중 중국거주자에게 귀속될 금액은 중국거주자가 배당받은 것으로 간주 ▶ 구체적 계산방법은 국세발참조 ▶ 중국법인에서 해외법인의 주식을 보유하거나 경영 등을 통제하면 과세될 수 있으므로 지배구조 등에 주의 ▶ 사례 – 대만기업

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

특별납세조정 (통합기업소득세법의 핵심)

항목	현행	개정
관계회사간 공통연구개발,무형자산구입,공통용역제공시 발생 원가의 분담 (Cost Contribution Arrangement)	▶ 규정없음	▶ 법제41조 및 실시세칙제111조 ▶ 공통연구개발,무형자산의 양수도,용역의 제공시 원가등을 그 연구개발,용역제공에 대한 기대편익* 및 소유비율에 비례하여 개별사전약정하여 분담하여야 하며 과세당국이 요구하는 기한내에 관련자료를 제출하여함(일종의 APA) ▶ 상기규정 위배하여 분담시 손금불산입 ▶ 국세발에서 추가적으로 서식 및 제출자료를 열거할 것임 ▶ 향후 세무계획으로 유용하게 사용할 수 있는 규정이나 원가 분담관련 계약서,결정근거,증빙 등 철저한 Documentaiton필요함 ▶ 향후 "뜨거운 감자"

Page 83

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

특별납세조정 (통합기업소득세법의 핵심)

항목	현행	개정
간주이익(추계과세) (관계회사간 거래)	▶ 규정없음 ▶ 구실시세칙제15조는 일반적 추계과세를 정의	▶ 법 제44조 및 실시세칙 제114조 ▶ 관계회사간 거래자료를 제출하지 않거나 불완전,허위 또는 미비한 자료를 제공하는 경우 과세당국은 다음의 방법으로 추계과세함(제41조의 의한 이전가격 조정과 구별됨) 1.동업,유사 기업의 이익율 수준고려추계 2.기업의원가에 적정한 이익가산 3.관계회사그룹(집단)의 결합이익의 합리적 배분 4.기타 과세당국의 정하는 방법 *과세당국의 상기 추계소득과세에 이의가 있는 경우 자료제출후 과세기관에 소득조정 요청가능 그러나 *관계회사간 거래에 대하여는 철저한 Documentation 및 과세당국과의 관계 중요성

Page 84

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

특별납세조정 (통합기업소득세법의 핵심)

항목	현행	개정 및 시사점
관계회사의 의미	▶ 구실시세칙 제52조 및 국세발 제237호(1992) 및 제143호(2004) 1.지분율/대여금기준 2.실질통제기준 (경영,구매,판매,기술,기타실질통제) *기존 국세발 유효함	▶ 법제41조 및 실시세칙 제108조 1.지분율기준 2.실질통제기준 3.기타 이해관계 있는 자 ▶ 중요성 이전가격,과소자본세제,원가분담, 간주이익과세,조세피난처 등 ▶ 대비 본사,협력사,기타 관계사 주의 및 방안(예)

Page 85

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

특별납세조정 (통합기업소득세법의 핵심)

항목	현행	개정
가산세 및 소급추징 (특별납세조정) *한국벤치마킹	▶ 이전가격관련 가산세는 없고,벌금 및 체납가산금만 존재	▶ 법 제48조 및 실시세칙 제120,제121조 ▶ 특별납세조정(이전가격,공통발생원가분담,추계과세,조세피난처,과소자본세제) 에 규정에 의거 익금산입(납세조정)이 있는 경우 해당본세의 추징과 더불어 신고납부불성실 가산세(추징과세연도의 인민은행 대출기준이자율 + 5/100)를 부과함 ▶ 가산세 기산일, 계산방법(유효세율) ▶ 납세조정(익금산입)의 최장소급기한은 10년 ▶ 한국기업의 경우 감면기간 중 해당되더라도 향후 소급추징시 막대한 세부담할 수 있으므로 납세조정항목에 대한 철저한 리스크관리 필요(주기적 세무리스크 검토)

Page 86

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

조세특례

- 면세되는 배당

  법 제26조에 의거 다음의 조건 중 하나를 만족하는 경우 중국법인간 배당소득은(주식배당,무상증자 포함) 비과세합니다 - 국세발 보완예상

  실시세칙 제83조에 의한 면세 요건:
  - **직접지분투자에 의한 배당소득 또는**
  - **상장주식을 12개월이상 보유하고 받는 배당소득**

- 면세되는 기술이전소득

  법 제27조 제4항에 의거 다음의 같이 기술이전소득에 대하여 감면합니다(관계회사간거래포함)

  실시세칙에 의한 규정:
  - **기술이전소득 중 RMB5 백만까지는 면세, RMB5 백만 초과되는 금액에 대하여는 50%감면함**

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

경과규정 - 조세특례

예: 선전에 2006년 설립된 외상투자기업(세율 15%)으로서 2009년도부터 이익발생

- **조세감면의 적용:**

2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
N/A (loss)	N/A (loss)*	면제	50%	50%	50%	100%

- **적용세율:**

2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
15%	18%	20%	22%	24%	25%	25%

- **유효세율:**

2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
0%	0%	0%	11%	12%	12.5%	25%

* 조세감면 시작간주

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

기타

- 중국 주재원의 소득세 문제(이중거주자)
- 한국 본사로의 배당시 간접 및 간주 외국납부세액공제 여부
- 중국내 지주회사의 투자활동으로 면세소득과 영업활동으로 인한 과세소득 발생시 공통비용의 계산방법
- 중국 중소기업의 특례기준(부록 참조)
- 한국기업의 이전가격세제 대비현황
- 조세특례제한법(조세감면관리방법-감면요건절차,사후관리)

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

流轉稅 잠정조례

목록

1. 증치세(부가가치세)
2. 영업세

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

증치세

주요 변화

항목	신법	구법	영향
매입세액 상계	새로 구입한 고정자산(특정 항목 제외)의 매입세액 공제 가능	일부 특정지역 외 새로 구입한 고정자산의 매입세는 공제 불가능	중국의 증치세세제는 전국적인 범위내에서 '생산형'으로부터 '소비형'으로 전환함
조세혜택	요건에 해당되는 외상투자기업의 설비수입 및 국산설비 구입시 감면혜택 취소	요건에 해당되는 외상투자기업은 설비수입 및 국산설비 구입시 감면혜택 적용 받음	외상투자기업은 Cashflow관리(특히 기업설립 또는 신투자프로젝트 준비) 시에 변경상황을 충분히 감안하여야 함
징수	'증치세 원천징수'개념을 강조하고 구체적 실시방법을 확정	개념만 도입하였을뿐 구체적 규정이 없었고 관련 실시방법도 없음	실무지침을 제공하였지만 여전히 미흡한 점이 존재함
세율	금속광물과 비금속광물 채굴제품의 세율은 17% 소규모납세자 세율은 3% 중고 고정자산 매각시 세율은 13% 또는 17%	금속광물과 비금속광물 채굴제품의 세율은 13% 소규모납세자 세율은 4% 또는 6% 중고 고정자산 매각시 세율은 4%이지만 50%감면하여 징수함	광산, 제련기업의 원가를 대폭 증가

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

증치세

기타 변화

증치세 납세의무 발생시점

- 대금 수취 또는 대금수취증빙 취득당일; 사전에 세금계산서를 발행할 경우에는 발행당일

납세기한

- 소규모납세자는 1분기를 납세기한으로 할 수 있음
- 월별 또는 분기별 납세기한여부를 막론하고 신고기한은 기존의 납세기한 만료 후 10일로부터 15일로 연장함

혼합판매의 예외적인 처리

- 자산매각과 더불어 건축용역을 제공할 경우, 증치세와 영업세의 과세표준을 별도로 정산 및 납부하여야 함

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

증치세

문제점

반품 받은 고정자산 판매

- 2008년말에 구입한 고정자산을 반품하고 2009년에 재차 구입할 경우, 매입세액 공제가 가능한지 여부

非증치세납세자의 매입세 공제 가능여부

- R&D의 설비구입, 지하철회사의 설비구입 등
- 관련 규정이 없을 경우, 국가산업정책의 이행에 불리함

할부로 구입한 고정자산

- 2008년에 할부로 구입한 고정자산이 2009년의 지급기한 내에 해당 매입세액 공제가 가능한지 여부

고정자산 매입세액 분할상계

- 대외구입한 고정자산 세금이 많이 발생할 경우, 분할상계가 가능한지 여부? 상계기한은? 특수 업종(수력, 채굴 등)에 관한 특별규정 존재여부?

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

영업세

주요변경사항

구법과 비교시 변화가 크지 않고 증치세법에 맞추어 조정함

과세대상확정원칙의 변화

- 해외거래는 중국에서 영업세 징수
  - 해외에 용역제공
  - 해외은행이 국내에 대출제공

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

영업세

주요변화

항목	구법	신법
납세지	▶원칙상 속지주의과세원칙을 사용하는바, 경영행위발생지역에서 세금을 납부함	▶국내거래: ❑ 용역제공시 기구소재지에서 세금납부. 단, 건축가설용역 제외 ❑ 무형자산 양도는 기구소재지에서 세금납부, 단, 토지사용권 제외
		▶해외거래: (一) 조례 중에 정한 용역을 제공 또는 소비하는 업체 또는 개인이 국내에 있을 경우 (二) 양도하는 무형자산(토지사용권 제외)의 양수업체 또는 개인이 국내에 있을 경우 (三) 토지사용권을 양도 또는 임대하는 토지가 국내에 있을 경우 (四) 매각 또는 임대하는 부동산이 국내에 있을 경우
신고기한	▶납세자는 1개월은 기준으로 기한만료일로부터 10일 내에 납세신고함	▶납세자는 1개월 또는 1분기를 납세기한으로 하여 기한만료일로부터 15일 내에 납세신고함

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

영업세

주요변화

항목	구법	신법
원천징수의무자	▶금융기관에서 대출할 경우, 금융기관은 원천징수의무자임 ▶건축가설업무가 도급 또는 하도급할 경우, 도급업자는 원천징수의무자임 ▶기업 또는 개인의 공연티켓을 타인이 판매할 경우, 판매인은 원천징수의무자임 ▶공연Agency가 개인일 경우, 티켓판매인은 원천징수의무자임 ▶개인이 특허권, 비특허기술, 상표권, 저작권, 영업권 양도시, 양수자는 원천징수의무자임	▶일부 원천징수의무자 취소(기타 법령에 추가로 규정함) ▶해외거래의 국내원천징수의무자 지정
개별정산	▶법인별	▶영업세 과세행위가 발생하고 또한 경제이익을 수취한 단체. 단, 법에 따라 세무등기증이 필요 없는 기업내부기구는 제외

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

영업세

주요변화

항목	구법	신법
판매로 간주되는 범위 확대	▶기업이 부동산을 타인에게 기증할 경우, 부동산 매각행위로 간주하여 영업세 징수	▶기업 또는 개인이 부동산 또는 토지사용권을 무상으로 기타 단체 또는 개인에게 기증하거나 업체 또는 개인이 자체로 건설한 건축물 매각행위에 대하여 영업세 징수
금융 거래	▶금융기업이 외환전대대출업무에 종사할 경우, 차액에 따라 세금징수	▶삭제함
	▶비금융기구와 개인의 금융상품 양도행위에 대하여 영업세를 징수하지 않음. 금융기업의 금융상품 양도행위에 대하여 차액에 따라 세금징수	▶금융상품거래에 관하여 매출가에서 매입가를 차감한 후 금액에 대하여 영업세 과세 ▶비금융기구(개인포함)의 금융상품 양도행위도 영업세 과세대상임

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

감사합니다!

연락처:장홍래 hongrae.jang@cn.ey.com, 또는 jang333@hotmail.com(133 6675 8189)
Or 김일중 ilchungkim@hotmail.com (158 2190 9447)

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

중국 노무관리, 상황별로 이렇게 대처하라

- 실제 사례로 보는 중국 노무관리 대처법 -

KOTRA 칭다오 한국투자기업지원센터

이 평 복 상임고문

중국 노무관리, 이렇게 대응하자
"우리기업의 사례를 중심으로"

• 내용 문의 pyungbok@hanmail.net
• 중국비지니스포럼 http://cafe.naver.com/kotradalian

목 차

I. 중국 노동법률환경의 변화
II. 중국 노동법제도의 특징
III. 우리기업의 노무관리 사례
IV. 노무관리의 실무대책

[부록] (1) 판매직원 실적고과표
(2) Nuskin의 판매직원수책

[강사] 이평복 KOTRA청도 한국투자기업진출센터 상임고문
- 04-08년: 코트라 대련무역관장 / 08년: 코트라 중국팀장
- 중국 노동법 및 노무관리 강의: 약 50회
- 중국 노동법규 Q&A : 약 700건
- 주요 저서: 중국가공무역매뉴얼, 중국 노무관리실무대책

강의 배경

◇ 노동법률환경 변화와 새로운 도전과제

최근 중국의 노동법제도가 "노동자보호" 에 초점을 맞추어 속속 개정되면서 중국의 고용유연성과 저렴한 인건비의 메리 트가 급속히 감소하고 있는 가운데, 중국진출 한국기업은 과거 에 경험하지 못한 새로운 법률리스크에 직면하고 있다.

새로운 노동환경에 적합한 관리체제의 재정비, 성과주의주의 인사체제의 도입을 통한 노동효율의 유지 및 탄력적 고용형태의 운용은 향후 중국시장에서 살아 남기 위한 중요한 도전과제로 부상하고 있다.

I. 중국 노동법률환경의 변화

노동법률 변화 → 기업 경영부담으로 직결

노동자 권익보호에 초점을 맞춘 노동법률의 개정

2008년 1월 1일 → 노동계약법
2008년 5월 1일 → 노동쟁의조정중재법
2008년 9월18일 → 노동계약법실시조례

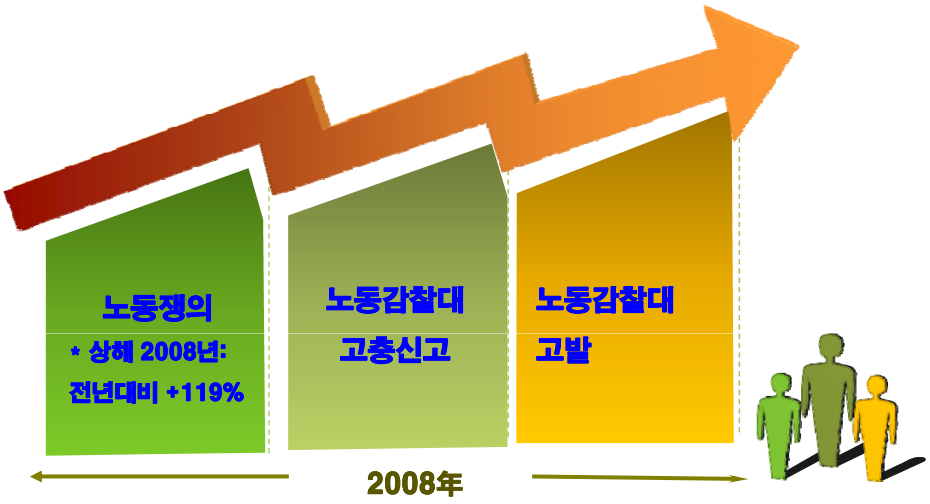
■ 노동자 보호 입법 + 노동자 권리의식 변화 → 노동쟁의의 폭발적 증가
- 2008년 대부분 지역에서 전년대비 100% 이상 노동쟁의 증가
- 상해시(08년): 119% 증가 (중재신청 7.4만건, 중재수리 6.5만건)
  기업의 패소 혹은 부분 패소율 83%

■ 노동코스트의 상승
- 노무관리비용 상승, 준법경영에 따른 비용상승(잔업비 , 사회보험) , 법률책임 강화에 따른 배상금 증가, 이직율 증가 등

■ 기업의 자주적 고용권 행사의 제한
- 1년단위 단기고용 불가능 , 업무-임금의 수시조정 곤란, 이직억제 불능 및 불필요 인력의 퇴출곤란

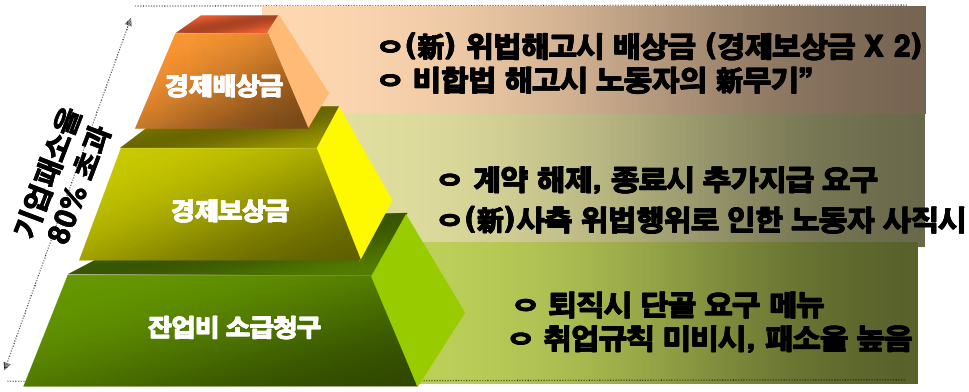
I. 중국 노동법률환경의 변화

노동분쟁 리스크 → 급격히 증가



I. 중국 노동법률환경의 변화

퇴직시점 → 노동자의 3대 쟁의빈발 항목



소액 안건 증가, 청구항목 증가, 청구액 증가 → 노동쟁의의 남발현상

I. 중국 노동법률환경의 변화

노동쟁의의 분출 원인

■ 노동쟁의 중재비용 면제
- 2008년 5월1일 부터 노동중재 신청시 중재비 면제

■ 노동쟁의시 "거증책임 도치" 원칙 명확화
- 노동자의 승소에 유리한 법률환경 마련
- 사용자가 장악관리하는 인사자료의 경우, 증명책임을 사측에 부과

■ 노동자에 유리한 법조항의 대량 증가
- 계약 미체결시 2배임금, 경제보상금 요건 확대, 경제배상금 신설

■ 노동자의 권리의식 상승
- 매스콤의 대대적 캠페인, 노동자의 고학력화, 인터넷의 영향

I. 중국 노동법률환경의 변화

법적 애로사항 및 리스크

법적 애로사항

- **법률 미정비:** 법규정 부재(잔업비기수 등), 상호 충돌, 애매모호
- **적용기준의 통일성 결여:** 노동부, 지방정부, 사법부별 별도 기준 제정

2대 리스크

- **소송 리스크:** 노동쟁의 → 법원(1심, 2심)
- **행정 리스크:** 노동감찰대에 고충신고/고발에 따른 감찰조사

I. 중국 노동법률환경의 변화

인건비의 상승 → 10% - 30%

■ 사회보험의 납부 확대
- 납부불원 노동자도 납부 필요
- 사회보험 납부기준액의 현실화 필요

■ 잔업비의 지급기준의 엄격화에 따른 부담증가
- 최저임금/기본급 기준 지급, 임금포함 지급 등 편법운용 곤란

■ 경제보상금 및 경제배상금 부담 증가
- 만기 고용종료시도 경제보상금 지급
- 총근속연수 기준 경제보상금 유도행위 빈발
- 해고시 법적 처리 미숙으로 경제배상금 지급안건 증가

■ 노동쟁의에 따른 노무관리 비용 증가
- 노동쟁의 발생시 배상금 및 변호사 비용 등 소요

■ 기타 親노동자정책에 따른 인건비 상승요인
- 연차유급휴가 실시 및 미사용일시 300% 보상금지급
- 장애인취업보장금 징수: 2008년부터 1.5% 징수시작
- 공회(노조) 경비 징수: 2% (미설립시 "설립준비금" 징수)
- 공상사고(산업재해)에 따른 부담
- 비업무상 사망시 장례비, 위로금, 부양가족 생활비 부담
- 비업무상 질병, 부상으로 퇴직시 의료보조금 지급

I. 중국 노동법률환경의 변화

기업의 자주적 고용권 제한 → 고용의 유연성 저하

■ 단기계약의 반복을 통한 고용의 유연성 저하
- 2회 단기계약 및 10년 이상 고용시 "종신계약(無고정기한)" 의무화
- 사회보험 납부기준액의 현실화 필요

■ 노동계약 체결의 의무화로 업무/임금 조정 리스크
- 계약체결시 약정된 " 업무" " 임금" 의 조정시 노동자와 합의 필요

■ 해고의 규제강화로 불필요 인력의 퇴출 리스크
- 합법적으로 제정되고 고지된 취업규칙 및 법률적 증거의 확보 필요

■ 사내 노동규칙 및 중대사항 결정시 노동자와의 협의 의무화
- 경영상황에 따른 신속한 정책결정 불가

II. 중국 노동법제도의 특징

■ 중앙 기본법과 지방법의 병행 운용
- "입법法" 에 근거, 각 지방정부별 별도 노동법규 제정 시행
- 노무관리에 핵심적인 지방법규: 노동계약규정, 임금지급규정

■ 노동계약주의
- 계약 미체결 상태의 고용, 사실상 불가능
- 계약내용 변경→ 업무/임금조정[调刚调薪]의 문제
- 업무불감당 업무조정시, 사용자는 거증책임을 짐

■ 기간제 고용 Vs. 무기한 고용
- 기간제고용의 제한 설정 → 무기한고용의 회피책
- 장기고용, 무기한고용 시대 → 임금/고과관리의 대책 필요

■ 법정 노동계약해제 사유의 존재

(1) 회사의 해고통지
- 노동자 과실→ 경제보상금 지급 불요
  (a) 규율위반 (b) 직무태만, 부정행위로 중대손실초래 (c) 사기행위로 입사
- 노동자 무과실 → 경제보상금 + 1개월 사전통지 대체금
  (a) 업무불감당 (b) 객관상황의 중대변화 (c) 경제성 감원
  ** 해고금지 : 임신출산수유기, 공상/비공상 의료기간, 15년근무 및 퇴직5년 미만

(2) 직원의 사직통지 (사측의 부당 노동행위)
  (a) 임금 위법지급 (b) 사회보험 위법납부 (c) 규칙제도 위법으로 손실발생

II. 중국 노동법제도의 특징

■ 지방별 임금제도의 독자적 운용
- 잔업비 계산기수, 조업정지시 임금, 병가등 휴가기간 임금
- 지방별 기준액 공포: 최저임금, 사회평균임금, 최저생활비

■ 사회보장제도의 차등 적용
- 양로보험의 전국적 유동시스템 미구축 → 보험가입문제로 마찰 발생
- 지방별 외지출신에 대한 사회보험납부 및 적용의 차등 적용

■ 퇴직상황, 임금수준에 따른 경제보상금의 차등 적용
- 경제보상금 계산기준 상이: 계약의 중도해제 / 만기해제
- 미지급 상황: 개인사직, 징계해고, 사측 갱신제의시 자발적 거절

■ 노동관계 Vs. 고용관계 Vs 노무관계
- 노동관계(법인, 조직만 가능) → 노동법규 적용 (노동법규 틀내에서 약정)
- 고용관계(개인고용, 퇴직자, 협보자 고용)→ 민사법 적용 (평등협상 약정)
- 노무관계(도급, 업무외주 등) → 민사법적용 (평등협상 약정)

■ 노동관계 규칙제도의 제정 및 운영권 부여
- 합법성, 합리성 및 법정 제정/고지절차 필요 → 미구비시 법적 효력 상실
- 대상규칙: 법률에 규정되지 않은 영역→ 세칙, 업무Flow, 심사승인절차

Ⅲ. 우리기업의 노무관리 사례

[노동쟁의 사례 1] 노동계약의 체결미스

■ 노동계약 내용
(1) 계약기간: 08년8.1-09년 7.31 (시용기: 08년8.1-10.31일) ** 월임금 4천원
→ 3개월 시용기간후 소급 계약체결 및 체결일자 10월31일로 명기
(2) 약정 특기사항
- 업무수요발생시 회사는 언제든 업무변경 및 직원은 이에 복종
- 중도 계약해제할 경우, 만기까지 잔여기간 임금을 위약금으로 지급

■ 노동중재 신청 배경
(1) 무역업무에서 품질관리 업무로 전환배치 지시를 거부

■ 직원 요구사항 (08년3월말 회사의 서면해고통지에 의거)
(1) 시용기 위법설정: 4000원X 2 = 8000원
(2) 중도해제 위약금: 4000원X 4= 16,000원
(3) 위법해고 경제배상금: 4000원 X 2 = 8000원
(4) 서면계약 미체결 기간: 4000원 X 2개월= 8000원 (중재신청서에 미포함)

■ 문제점
(1) 시용기간 위법설정 → 법정 최대기간은 1개월이나 2개월 초과 약정
(2) 시말서, 경고장에 본인 서명 부재 → 법적 효력 상실
(3) 노동계약서의 사용 미스 → 노동계약법 이전의 계약서 양식 사용

Ⅲ. 우리기업의 노무관리 사례

[노동쟁의 사례 2] 노무관리 미숙

■ 노동계약내용
- 06년8월1일-09년 7월31일 * 임금: 월3000원

■ 노동분쟁의 배경
(1) 사직서제출(30일전 사전 서면통보의무 준수): 08년3월1일
(2) 사직서제출후, 사측은 30일간 성실 근무를 요청했으나, 업무방치
(2) 회사 규율위반 사유, 구두로 해고통보

■ 직원 요구사항(회사의 구두 해고통보에 의거)
- 위법해고에 따른 경제배상금: 3000원X 3개월 X 2 = 18,000원

■ 문제점
(1) 사직서에 서명 누락
(2) 직무태만에 대한 증거 및 경고장, 해고통지서 부재
(3) 실험보험 신청서에 "除名(해고)" 로 기재

Ⅲ. 우리기업의 노무관리 사례

■ 노동계약 미체결
- 청도A사:업무태만으로 해고경비원이 노동감찰대 고발(경비 책임계약 체결)
- 청도B사: 직원 전체에 대해 계약 미체결상태 고용중 (정상화 고심중)
- 상해C사: 업무소홀로 1명 계약누락, 이직시 6만원 요구

■ 잔업비 미지급
- 연태D사: 경비원 1일 2교대 12시간 근무, 경비소홀로 해고시 소송제기
- 청도E사: 최저임금지급 종업원의 2교대 12시간 근무 (협상 해결)

■ 잔업비의 임금포함 지급
- 청도F사: 임금에 잔업비 포함 지급. 직원1명이 퇴직하면서 잔업비 요구

■ 징계해고시 법률적 근거 제출불능
- 청도G사: (객관사실) 지시불복종 및 소란사유 해고
  (법률사실) 합법유효한 증거로서 증명하는 사실 → 미확보

■ 취업규칙의 부재로 규율위반자에 대한 대응곤란
- 북경H사: 무단휴가직원의 규율위반행위, 취업규칙 부재로 대응곤란

■ 취업규칙의 완비로 노동분쟁 예방
- 청도I사: 직무과실 경비원에 대한 징계해고 조치

Ⅲ. 우리기업의 노무관리 사례

노동쟁의 집중 분야 및 원인

■ 서면 노동계약 미체결
- 서면 계약체결 상황의 고의적 묵인

■ 잔업비 소급 지급 요구
- 퇴직시 제기, 통상 2년치 소급 요구

■ 경제배상금 요구
- 사측의 해고절차상 하자 겨냥

■ 사회보험의 소급납부 요구
- 본인의 가입불원의사 를 번복

■ 공상보험 미가입상태 공상사고발생
- 시용기간중 또는 先고용 後가입

→

일상 노무관리 체제의 부실

(1) 취업규칙의 부재, 또는 미비
(2) 노동계약의 부실한 체결
(3) 노무관리의 서면화, 증거보존의식 희박
(4) 중국의 기본적 노동법규에 대한 무지
(5) 노동법규의 준수의식 희박
(6) 한국식과 중국식의 어정쩡한 관리체제
(7) 중국의 비표준 근로시간제의 미활용
(8) 직접고용외 다양한 고용방식 사용미흡
(9) 조선족 관리자에 과다 의존

Ⅳ. 노무관리의 실무대책

인력관리의 실무 대책

■ 취업규칙의 제정 → 일상노무관리의 규범화
- 잔업관리, 근태, 병가, 휴가, 규율위반 관리의 근거로 활용

■ 고용제도 → 고용방식의 탄력적 운용
(1) 노동계약과 보직계약의 분리운영 (3년이상 계약, 관리직 중심)
(2) 노무파견제의 활용 (일선 공인, 말단 사무직, 비핵심부문)
(3) 도급계약의 활용 (비핵심, 간접부문의 외부도급)
(4) 비전일제 고용 확대 (5) 프로젝트베이스 계약 확대
(6) 생산개수계산지급 (计价) 방식의 사용확대

■ 임금제도 → 不能动饭碗, 考虑动钱包
(1) 임금구조중 변동형 "실적고과상여금" 비중 대폭 확대
(2) 직위등급임금제 도입: 직위수당값 설정. 직위내 등급 설정

■ 고과제도 → 임금/업무 조정
(1) 업무불감당 직원의 퇴출 근거
(2) 실적고과상여금의 확정 근거

■ 잔업관리 → 노동효율의 증대
(1) 잔업비의 신청승인제도 확립 및 실적고과와 연계
(2) 노동시간종합계산제 및 부정시근로제 적용 확대

■ 인력관리의 서면화, 증거보존 → 노동분쟁의 예방
- 인력관리 프로세스의 서면화 및 증거의 확보, 보존체제 확립

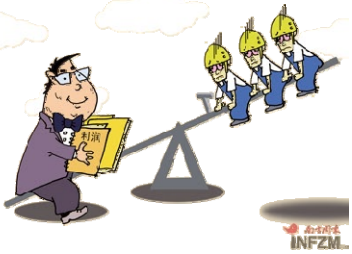
Ⅳ. 노무관리의 실무대책

취업규칙의 활용 → 기업과 직원간 " 내부 법률"

" 취업규칙"

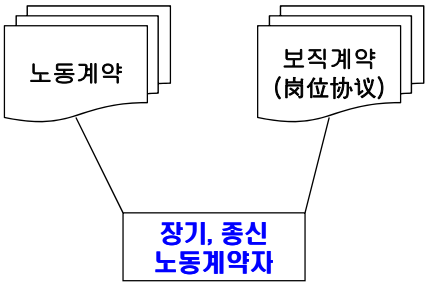
1. 모집채용 2. 노동계약관리
3. 근태관리 3. 잔업관리
4. 임금관리 5. 고과관리
6. 규율위반관리 7. 이직관리

4대 요건 준수
- ✓ 합법, 합리적 내용
- ✓ 민주절차 제정
- ✓ 의견수렴 및 확정
- ✓ 공시고지증거 확보



Ⅳ. 노무관리의 실무대책

노동계약과 보직계약의 분리 운용

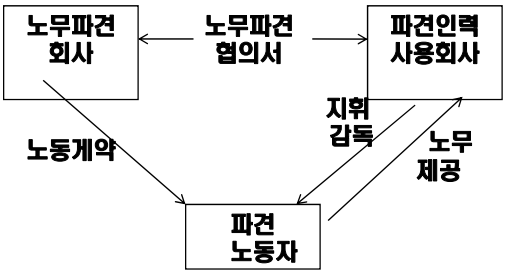


■ 계약기간 → 고정 임금
■ 보직기간 (직위임용기간) → 직위수당
  ㅇ 無보직시: 고정임금만 지급

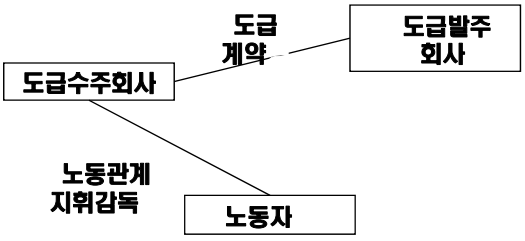
Ⅳ. 노무관리의 실무대책

비핵심 부문의 파견노동자 사용, 외주 확대

노무파견 형태 고용

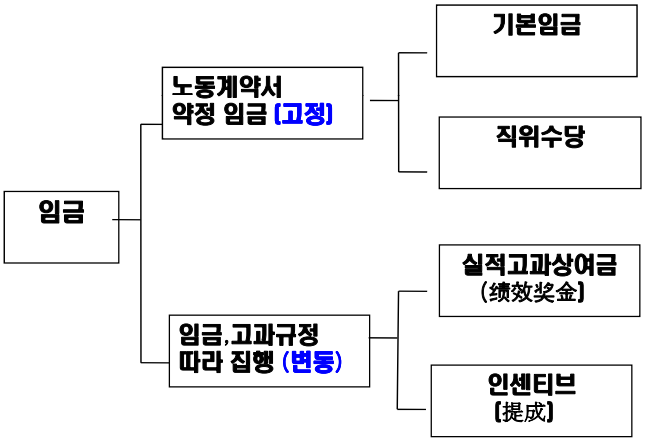


비핵심, 지원부문의 외주



Ⅳ. 노무관리의 실무대책

복합형 임금구조의 운용

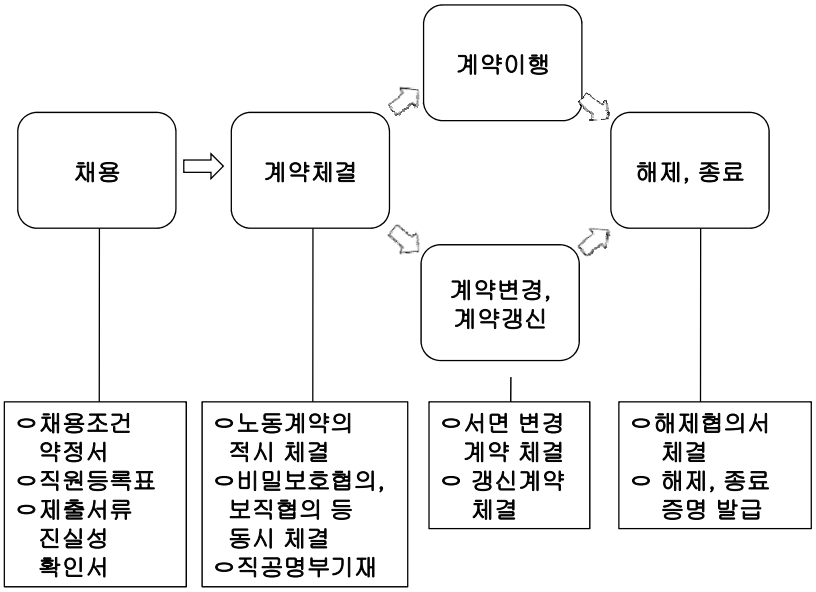


■ 노동계약의 임금조항 약정사례

- 을방(노동자)의 기본임금은 ___ 元, 직위수당 ___元; 실적고과상여금, 인센티브 혹은 상여금의 경우, 을방은 갑방(사용자)이 법에 의거 제정한 제도에 따라 집행하는데 동의하며, 또한 을방은 실제상황에 근거하여 합리적 범위내에서 갑방이 당해 제도를 수정하는 권리를 보유함에 동의한다.

Ⅳ. 노무관리의 실무대책

인사관리의 서면화



Ⅳ. 노무관리의 실무대책

노무관리의 5대 포인트

- ✓ 채용관리의 엄격한 실시
- ✓ 노동계약의 치밀한 설계 및 적시 체결
- ✓ 취업규칙의 합법제정 및 규범화 관리
- ✓ 사회보험 수속의 철저
- ✓ 일상노무관리의 서면화 및 증거보존

업적고과표

(사업부 업무인원용 표)

기재 일자　　年　月　日

사업부		지점		고과자		심사자	
피고과자 성명							
판매액	판매 목표 (1)						
	장부상 판매	상품판매금액 (2)					
		기타 (3)					
		소계: (2)+(3)=(4)					
	반품 반송수리	반품금액 (5)					
		반송수리금액 (6)					
		수리비용 (7)					
	할인양도비 (8)						
	소계: (4)-(5)-(6)-(7)-(8)=(9)						
판매비용	출장여비 (10)						
	교제비 (11)						
	예상외 출 (12)						
	기타 (13)						
	소계: (10)+(11)+(12)+(13)=(14)						
미수금	누계 미수금	前月 미수금 (15)					
		本月 미수금 (16)					
		소계: (15)+(16)=(17)					
	실제수금액 (18)						
	소계: (17)-(18)=(19)						
판매 업적	판매목표완성율 (9)÷(1)=(20)						
	판매비용율 (14)÷(9)=(21)						
	대금회수율 (18)÷(19)=(22)						
업적고과득점 γ=(20)×40+(21)×20+(22)×40							
업적수준 $\alpha=\gamma\div\beta\ (\beta=\sum_{i}^{n}\gamma i\div n)$							
업적등급	α ≥130%	≥110%	≥80%	≥70%	<70%		
	S	A	B	C	D		
피고과자 서명							

사업부문경리 (지사 경리) → 지사 재무주임 → 사업본부장

业绩考核表

（事业部业务人员用表）

填表日期　　年　月　日

事业部		分公司		考核者		审核者	
被考核者姓名							
销售额	销售目标		(1)				
	帐面销售	产品销售金额	（2）				
		其它	（3）				
		小计：	(2)+(3)=(4)				
	退货返修	退货金额	(5)				
		返修金额	(6)				
		维护费用	(7)				
	折让费		(8)				
	小计：		(4)-(5)-(6)-(7)-(8)=(9)				
销售费用	差旅费		(10)				
	交际费		(11)				
	意外开支		(12)				
	其它		(13)				
	小计：		(10)+(11)+(12)+(13)=(14)				
应收款	累计应收款	上月未收款	(15)				
		本月应收款	(16)				
		小计：	(15)+(16)=(17)				
	实收款：		(18)				
	小计：		(17)-(18)=(19)				
销售业绩	销售目标完成率		(9)÷(1)=(20)				
	销售费用率		(14)÷(9)=(21)				
	货款回收率		(18)÷(19)=(22)				
业绩考核得分 γ=(20)×40+(21)×20+(22)×40							
业绩水平 $\alpha=\gamma\div\beta$（$\beta=\sum_{i}^{n}\gamma_i\div n$）							
业绩等级	$\alpha\geqslant130\%$	$\geqslant110\%$	$\geqslant80\%$	$\geqslant70\%$	<70%		
	S	A	B	C	D		
被考核者签名							

事业分部经理（分公司经理） → 分公司财务主管 → 事业本部长

如新（중국）日用保健品有限公司

판매직원수책(销售员工手册)

내부참고, 유포 금지

2008 年**11** 月 판

第1 章 雇用政策	제1장 고용정책
1.1 招聘	1.1 모집채용
1.1.1 录用政策 公司的政策是首先考虑目前可填补职位空缺的销售员工。我们认为这将有利于销售员工个人发展和鼓舞销售员工士气。晋升到空缺职位将根据以往的工作表现而定。公司是根据申请人提供的所具有的知识和达成任务的能力等录用条件所要求的而作出雇用的决定。	1.1.1 채용정책 회사의 정책은 현재 직위가 공석인 판매직원의 보충을 우선 고려한다. 우리는 이것은 판매직원의 개인적 발전과 판매사원의 사기를 격려하는데 도움이 될 것으로 인식한다. 빈자리에 승진되는 것은 이전의 업무능력에 근거하여 정해진다. 회사는 신청인이 제공한 모든 지식과 달성한 임무의 능력 등에 근거하여 채용조건에 따라 채용을 결정한다.
1.1.2 录用条件 销售员工入职需符合公司的录用条件，公司对销售员工录用条件包括但不限于销售员工入职时所递交资料完整、真实且有效，所任职岗位的任职资格，在试用期内的工作表现，工作业绩及对待工作的态度。全日制员工在试用期内以及非全日制员工在合同期内一旦被证明不符合录用条件，公司有权按照中国法律、法规解除与该员工的劳动合同。有下列情形之一的，均被视为不符合录用条件：	1.1.2 채용조건 판매직원의 입사는 회사의 채용조건에 부합되어야 하며, 판매직원의 채용조건은 판매사원 입사시 완전하고 진실되고 유효한 자료의 제출, 담당직위의 임직자격, 시험채용기간의 업무능력, 업무실적 및 업무태도 등을 포함한다. 회사는 전일제 직원은 시험채용기간 내, 비전일제 직원은 계약기간 내 일단 채용조건에 부적합하다고 판명되면, 중국법률에 따라 직원 노동계약의 해제권리를 보유한다. 아래 열거된 사유의 하나인 경우, 모두 채용조건에 부적합한 것으로 간주한다.
未满22 周岁的； 被查实不符合招聘条件的； 试用期内的工作表现不符合岗位说明书要求的； 拒不提供公司要求的合理信息的； 在向公司求职过程中提供虚假个人履历、信息、证书或文件的； 在订立劳动合同过程中有欺骗、隐瞒或其它不诚实行为的； 不能完成政府规定的就业手续的； 无法提供公司办理录用及社会保险所需要的证明文件的； 无法完成公司制定并公布的销售任务或销售指标的； 试用期内考核不合格的； 经本公司指定医院体检不合格的； 患有精神病或犯有《传染病防治法》规定的甲类传染病和乙类传染病的； 与原用人单位存在竞业限制约定而不能与本公司签订劳动合同的； 曾经被本公司或其关联公司以违纪为由辞退的； 酗酒、吸毒的； 被判处刑罚，尚未执行完毕的； 通缉在案的； 本手册规定的其它情形。	22세 미만인 경우; 채용조건에 부적합하다고 확인 된 경우; 시험채용기간의 업무능력이 직위 설명서 요구에 부적합 경우; 회사가 요구한 합리적 정보 제공을 거절한 경우; 회사에 구직과정 중 제공한 개인이력서, 정보, 증명서 또는 문건이 허위인 경우; 노동계약 체결과정 중 사기, 속임수 또는 기타 성실하지 못한 행위를 한 경우 정부규정의 취업수속을 충족하지 못한 경우 회사에 채용 및 사회보험 수속에 필요한 증명문건을 제출하지 못한 경우 회사가 제정하고 발표한 판매임무 또는 판매목표를 완수할 수 없는 경우; 채용시험기간내 고과 불합격인 경우; 본 회사 지정병원에서의 신체검사에 불합격한 경우; 정신병을 앓거나 ≪전염병방지법≫에서 규정한 갑류전염병과 을류전염병을 앓은 경우; 원래 고용회사에 경업제한약정이 존재하여 본 회사와 노동계약을 체결할 수 없는 경우; 본 회사 또는 기타 관련회사에서 위법행위로 사퇴당한 경험이 있는 경우; 주취, 마약을 한 경우; 형벌을 받거나, 형 집행을 완료하지 못한 경우; 지명수배 중인 경우; 본 수책에서 규정한 기타 상황인 경우;
1.2 试用期	1.2 시험채용기간

1.2.1 所有新任全日制销售员工均须经过一到六个月的试用期（以劳动合同之约定为准），劳动合同另有约定的除外。	1.2.1 새로 부임한 모든 전일제 판매직원은 노동계약상 다른 별도 약정이 없는 경우, 1개월에서 6개월의 시험채용기간을 거쳐야 한다(노동계약의 약정을 기준으로), 노동계약에 별도 약정이 있는 경우는 예외
1.2.2 试用期内，公司、全日制销售员工任何一方均可依据劳动合同条款及法律规定解除劳动合同。	1.2.2 시험채용기간 내, 회사든 전일제판매직원이든 어느 일방이 노동계약 조항 및 법률규정에 의거하여 노동계약을 해제할 수 있다.
1.2.3 在试用期内，公司将根据新任全日制销售员工绩效评估考评来评估是否符合录用条件，从而确定是否继续或终止雇用。	1.2.3 시험채용기간 내, 회사는 새로 입사한 전일제판매직원의 실적을 평가하여 채용조건에 부합하는지 평가하고, 계속 고용 또는 종료할 지 여부를 확정한다.
1.2.4 如果新任全日制销售员工试用情况令人满意，公司会确定正式雇用。	1.2.4 만약 새로 입사한 전일제판매직원의 시험채용기간중 상황이 만족스럽다면, 회사는 정식채용을 확정할 수 있다.
1.3 销售员工的岗位	1.3 판매직원의 직위
A. 非全日制销售员工：在公司专卖店工作并直接从事销售工作，平均每日工作时间不得超过4 小时，累计每周工作时间不得超过10 小时，如与多个用人单位确立劳动合同关系的，则在多个用人单位的工作时数总和不超过法定最高工作时数，以小时计酬确立劳动关系的销售员工。 1) 销售主任 ：负责培训推广代理和监督其与客户保持紧密联系等活动的非全日制销售员工； 2) 高级销售主任：负责培训推广代理和销售主任，提升其销售能力并监督其与客户保持紧密联系等活动的非全日制销售员工； 3) 销售经理：负责培训监督推广代理、销售主任和高级销售主任，具有良好管理能力的非全日制销售员工； 4) 高级销售经理：并负责培训推广代理、销售主任、高级销售主任、销售经理和监督其与客户保持紧密联系等活动的非全日制销售员工； 5) 销售总监：负责培训推广代理、销售主任、高级销售主任、销售经理、高级销售经理和监督其与客户保持紧密联系等活动，具有优秀的管理经验及领导能力并积极开拓市场的非全日制销售员工； 6) 全国销售总监：负责培训推广代理、销售主任、高级销售主任、销售经理、高级销售经理、销售总监和监督其与客户保持紧密联系等活动，具有杰出的管理经验及领导能力，积极开拓市场并协助公司制定和规划市场策略的非全日制销售员工。 B. 全日制销售员工：在公司专卖店工作并直接从事销售工作，每周工作时间不超过20 小时的销售员工。 1) 销售主任 ：达到公司对全日制销售员工最低绩效考评标准，负责培训推广代理和监督其与客户保持紧密联系等活动的全日制销售员工； 2) 高级销售主任：达到公司对全日制销售员工最低绩效考评标准，负责培训推广代理和销售主任，提升其销售能力并监督其与客户保持紧密联系等活动的全日制	A. 비전일제판매직원: 회사의 전매점 업무와 판매업무에 직접적으로 종사하고, 매일 평균업무시간은 4시간 , 매주 업무시간 누계는 10시간을 초과해서는 안된다, 만약 다수 고용회사와 노동관계를 체결하는 경우, 다수 고용회사의 업무시간 총수는 법정최고 업무시간을 넘지 않게 정해야 하며, 근무시간을 기준으로 판매직원의 보수를 계산한다. 1) 판매주임: 선전 대리의 교육훈련, 고객과 긴밀한 관계를 유지하는 비전일제판매직원의 감독을 책임진다. 2) 고급판매주임: 선전 대리 및 판매주임의 교육훈련 및 그 판매능력을 끌어올리고 고객과 긴밀한 관계를 유지하는 활동을 책임지는 비전일제 판매직원의 감독을 책임진다. 3) 판매경리: 선전대리, 판매주임, 고급판매주임, 양호한 관리능력을 구비한 비전일제판매직원의 교육훈련 감독을 책임진다. 4) 고급판매경리: 선전 대리, 판매주임, 고급판매주임, 판매경리의 교육훈련 감독 및 고객과 긴밀한 관계를 유지하는 활동을 책임지는 비전일제 판매직원의 감ㄷ고을 책임진다.. 5) 판매본부장: 선전대리, 판매주임, 고급판매주임, 판매경리, 고급판매경리의 교육훈련 및 고객과 긴밀한 관계를 유지하는 활동을 하며 우수한 관리경험 및 리더쉽 능력을 구비하고 적극적으로 시장을 개척하는 비전일제 판매직원의 감독을 책임진다.; 6) 전국판매본부장: 선전대리, 판매주임, 고급판매주임, 판매경리, 고급판매경리, 판매본부장의 교육훈련 및 고객과 긴밀한 관계를 유지하는 활동을 하며, 걸출한 관리경험 및 리더쉽능력을 가지고, 적극적으로 시장개척 및 회사의 시장전략제정 및 기획에 협력하는 비전일제 판매직원의 감독을 책임진다. B.전일제 판매직원: 회사의 전매점 업무와 직접 판매업무에 종사하고, 매주 업무시간은 20시간을 초과하지 않는 판매직원. 1) 판매주임: 회사의 전일제판매직원 최저실적심사평가 표준에 도달하고, 선전 대리의 교육훈련 및 고객과 긴밀한 관계를 유지하는 활동을 하는 전일제판매직원의 감독을 책임진다. 2) 고급판매주임: 회사의 전일제판매직원 최저실적심사평가 표준에 도달하고, 선전 대리 및 판매주임의 교육훈련과 그 판매능력을 끌어올리고 고객과 긴밀한 관계를 유지하는 활동을 하 전일제 판매직원의 감독

销售员工； 3) 销售经理：达到公司对全日制销售员工最低绩效考评标准，负责培训监督推广代理、销售主任和高级销售主任，具有良好管理能力的全日制销售员工； 4) 高级销售经理：达到公司对全日制销售员工最低绩效考评标准，并负责培训推广代理、销售主任、高级销售主任、销售经理和监督其与客户保持紧密联系等活动的全日制销售员工； 5) 销售总监：达到公司对全日制销售员工最低绩效考评标准，负责培训推广代理、销售主任、高级销售主任、销售经理、高级销售经理和监督其与客户保持紧密联系等活动，具有优秀的管理经验及领导能力并积极开拓市场的全日制销售员工； 6) 全国销售总监：达到公司对全日制销售员工最低绩效考评标准，负责培训推广代理、销售主任、高级销售主任、销售经理、高级销售经理、销售总监和监督其与客户保持紧密联系等活动，具有杰出的管理经验及领导能力，积极开拓市场并协助公司制定和规划市场策略的全日制销售员工。	을 책임진다.; 3) 판매경리: 회사의 전일제판매직원 최저실적심사평가 표준에 도달하고, 선전 대리, 판매주임 및 고급판매주임의 교육훈련 및 양호한 관리능력을 구비한 전일제판매직원의 감독을 책임진다. 4) 고급판매경리: 회사의 전일제판매직원 최저실적심사평가가 표준에 도달하고, 선전 대리, 판매주임, 고급판매주임, 판매경리의 교육훈련 및 , 고객과 긴밀한 관계 유지 활동을 한 전일제 판매직원의 감독을 책임진다.; 5) 판매본부장: 회사의 전일제판매직원 최저실적심사평가 표준에 도달하고, 선전 대리, 판매주임, 고급판매주임, 판매경리, 고급 판매경리의 교육훈련 및 고객과 긴밀한 관계 유지 활동을 하며 , 우수한 관리경험 및 리더쉽능력을 구비하고 적극적으로 시장을 개척하는 전일제판매직원의 감독을 책임진다. 6) 전국판매본부장: 회사의 전일제판매직원 최저실적심사평가 표준에 도달하고, 선전 대리, 판매주임, 고급판매주임, 판매경리, 고급판매경리, 판매본부장의 교육훈련 및 고객과 긴밀한 관계 유지 활동을 하고, 걸출한 관리경험 및 리더쉽능력을 가지고 , 적극적으로 시장개척 및 시장전략의 젲어과 기획에 협조하는 전일제 판매직원의 감독을 책임진다.
1.4 雇用销售员工的特殊条件 a. 禁止雇用公务员、现役军人和全日制学生作为销售员工。 b. 销售员工必须至少年满22 岁。	1.4 판매직원 고용의 특수 조건 a. 공무원, 현역군인과 전일제 학생은 판매직원으로 고용을 금지한다. b. 판매직원은 반드시 만 22세가 되어야 한다.
1.5 终止雇用 公司和销售员工均可根据劳动合同的条款终止雇用关系；对已经签订有固定期限劳动合同的全日制销售员工而言，除非双方根据适用法律和公司规章制度续期，否则雇用关系在期满之日将自动终止。	1.5 고용종료 회사와 판매직원 모두 노동계약의 조항에 따라 고용관계를 종료할 수 있다. 이미 고정기간 노동계약을 체결한 전일제판매직원의 경우, 쌍방이 법률과 회사 규정에 따라 자동재계약 되는 경우를 제외하고, 고용관계는 만기일에 자동적으로 종료된다.
1.6 离职 销售员工离职（包括公司辞退员工、员工主动申请辞职、合同终止、协商解除），均需按公司要求进行工作交接，办理离职手续，归还所有公司物品，结清一切帐目。离职交接包括： ▯ 归还所有代表公司销售员工身份的证明文件，如工作证、员工信息卡等； ▯ 归还所有公司文件、资料、记录、设备、工具、文具、通讯设备、生物电子扫描仪等（若有）； ▯ 向继任者或本公司指派的其他同事交代清楚所有工作； ▯ 与财务部门结算所有应付款项、应收款项； ▯ 其他根据公司规定必须移交的物品。	1.6 이직 판매직원이 이직할 때(회사가 직원을 해고시킬 때, 직원 스스로가 사직신청을 낸 경우, 계약완료, 협상해제한 경우를 포함한다), 회사의 요구에 따라 업무를 인계인수해야 하며, 이직수속을 처리하고, 모든 회사물품의 반환 및 모든 채권채무를 청산해야 한다. 이직 시 인수인계에는 아래사항을 포함한다. ▯ 회사를 대표하는 판매직원 신분의 증명문서, 예를 들어 직원증, 직원정보카드 등을 반납한다; ▯ 회사의 문서, 자료, 기록, 설비, 도구, 문구, 통신설비, 생물전자스캐너 등 (만약 있다면)을 반납한다; ▯ 후임자 또는 본 회사에 파견된 기타 동료에게 모든 업무를 정확하게 인계한다; ▯ 재무부는 지불해야 하는 경비와 받아야 할 경비를 결산한다. ▯ 기타 회사의 규정에 따라 반드시 넘겨줘야 하는 물품을 반환
1.7 离职档案办理	1.7 이직서류 처리

员工离职应从离职生效日起15 天内主动配合公司将本人档案、社会保险关系从公司转出，放入新单位、人才交流中心、劳务市场或退回街道等。 如员工未在上述期限内到本公司人力资源部办理的，其本人将负担档案保存费等费用。自离职生效日次日起，本公司将不再承担该员工的任何社会保险费用、公积金费用，也不再为该员工出具任何与调动档案或转移社会保险关系无关的证明。	직원의 이직은 이직이 발생한 날로부터 15일내 자발적으로 회사에 협력하여 본인의 인사당안, 사회보험관계서류를 회사로부터 전출하여, 신회사, 인재교류센터, 노무시장으로 전입시키거나, 혹은 지역 기초행정기관으로 되돌려 보낸다. 만약 직원이 위에서 서술한 기간 내 회사 인력자원부를 방문, 처리에 응하지 않는다면, 당안 보관료 등의 비용을 부담해야 한다. 이직의 효력이 발생한 다음날부터 회사는 그 직원의 어떠한 사회보험비용, 주택적립금비용을 책임지지 않으며, 그 직원을 위해 인사당안의 이동, 또는 사회보험 이전의 목적을 제외하고 어떠한 증명서도 발급해 주지 않는다.
第2 章 工资及福利	**제 2장 임금 및 복지**
2.1 工资政策 公司每年会按企业经营业绩、销售员工绩效、内部工资结构、通货膨胀率和劳动力市场上工资的变动，而对该薪酬制度做必要性的修订。除了酌情的年度工资审核，公司定会表扬绩效突出的销售员工。销售员工可得到基本工资和奖金，该奖金根据销售员工每月所累积的销售额以及绩效评估的结果予以计算。	2.1 임금정책 회사는 매년 기업경영성과, 판매직원실적, 내부임금구조, 통화팽창률과 고용시장의 임금변동에 따를 것이며, 보수 제도에 대해 필요한 수정을 한다. 당해년도의 임금심의 외에, 회사는 실적이 뛰어난 판매직원을 표창한다. 판매직원은 기본임금 및 상여금을 받을 수 있고, 상여금은 판매직원의 매월 판매액 누계 및 실적평가의 결과를 가지고 산출한다.
2.2 发薪日 非全日制销售员工通常每月10 日支付上月26 号至当月10 号的基本工资（第一个月的工资自本合同生效之日起计算）并于每月25 日支付当月11 号至当月25 号的基本工资及上月的奖金（若有）”。全日制销售员工通常每月10 号支付基本工资，(但上个月新入职销售员工基本工资于25 号支付)，每月25 号支付奖金，奖金依据上月零售业绩以及绩效评估的结果计算。工资计算周期是从前一个月的第一天到最后一天。 工资及奖金的支付方式是由银行将其直接转到销售员工个人的银行帐户，特殊情况可采用现金发放。 销售员工若在工资计算周期期间加入公司或终止雇用关系，其工资将按比例计算，奖金则酌情发放。 个人所得税，法定社会保险和其它税费将从全日制销售员工每月工资（如果有奖金将包括在内）中扣除，并由公司代缴至相关机构。 非全日制销售员工应当缴纳的基本养老保险、失业保险、生育保险和基本医疗保险已包含在公司向其支付的劳动报酬中，由其自行缴纳。个人所得税从销售员工每月工资（如果有奖金将包括在内）中扣除，并由公司代缴至相关机构。	2.2 급여지급일 비전일제판매직원은 일반적으로 매월 10일에 지난 달 26일에서 당월 10일의 기본임금이 지불되며(첫 번째 달의 임금은 본 계약의 효력이 발생한 날로부터 계산)매월 25일에 당월 11일부터 당월 25일의 기본임금 및 지난 달의 상여금이 지불된다(만약 있다면). 전일제판매직원은 일반적으로 매월 10일에 기본임금이 지불되며, (단, 지난 달에 신입으로 들어온 판매직원의 임금은 25일에 지불 됨) 매월 25일 상여금이 지불되는데, 상여금은 지난 달 소매업적 및 실적 평가의 결과로 산출한다. 임금계산주기는 前 1개월의 첫째 날에서부터 마지막 날 까지 이다. 임금 및 상여금의 지불방식은 은행에서 바로 판매직원 개인의 통장으로 넣어주며, 특수한 상황에는 현금지급방식을 채용할 수 있다. 판매직원이 만약 임금계산주기기간에 회사에 입사하거나 고용관계가 종료된 경우, 그 임금은 비율에 의해 계산되고, 상여금은 참작하여 지급한다. 개인소득세, 법정사회보험금과 기타 세금은 전일제판매직원의 매월 임금에서(만약 상여금이 포함된다면) 공제하고, 회사가 관련기구에 대신 납부한다. 비전일제판매직원이 납부해야 하는 기초양로보험, 실업보험, 출산보험 및 기초의료보험은 이미 회사가 지불한 노동보수에 포함되어 있으며, 자체적으로 납부된다. 개인소득세는 판매직원의 매월 임금(만약에 상여금이 포함된다면)에서 공제하고, 회사가 관련기구에 대신 납부한다.
2.3 工作时间 非全日制销售员工平均每日工作时间不超过4 小时，累记每周工作时间不超过10 小时，如其与包括公司在内的多个用人单位确立劳动合同关系的，则其应当保证自己每月的工作时数总和不超过法定最高工作时数。	2.3 근무시간 비전일제판매직원의 매일 평균업무시간은 4시간을 초과하지 않고, 매주 업무시간 누계는 10시간을 초과하지 않으며, 만약 회사 내에서 다른 고용회사와 고용관계를 맺고 있다면, 자신의 매월 업무시간수가 법정 최고업무시간을 초과하지 않도록 해야 한다. 전일제판매직원의 전

全日制销售员工在专卖店每周工作时间以20 小时为上限，并应利用其它时间学习和了解公司产品。然而实际的轮班表可能会因专卖店客服主任的安排而有所变动。	매점에서의 매주 업무시간은 20시간이 상한이며, 기타시간에는 학습과 회사 상품을 이해하는데 이용한다. 그러나 실제적으로 교대근무표는 전매점 고객주임의 근무배치로 인하여 변동이 있을 수 있다.
2.4 社会保险 公司根据各地方政府不同的规定，为全日制销售员工缴纳相应的养老保险、医疗保险、工伤保险、生育保险和失业保险。 新全日制销售员工入职当日应该提交一套相关个人的资料，包括劳动手册、离职证明、失业证明及相关个人资料。资料经审核无误后，公司将为其购买社会福利保险。有关社会福利保险个人应缴交部分，公司将从销售员工每月工资中（如果有奖金将包括在内）扣除，并代缴至相关机构。 非全日制销售员工应当缴纳的基本养老保险、失业险、生育保险和基本医疗保险已包含在公司向其支付的劳动报酬中，由其自行向相关机构缴纳。	2.4 사회보험 회사는 각지방정부별로 상이한 규정에 따라, 전일제판매직원은 양로보험, 의료보험, 공상보험, 출산보험과 실업보험을 납부한다. 신입 전일제판매직원은 입사 당일 개인자료, 노동허가증, 이직증명서, 실업증명서 및 개인자료를 포함하여 제출해야 한다. 자료 심의결과 착오가 없을 시, 회사는 사회복지보험에 가입해야 한다. 사회복지보험비용중 개인부담분에 대해서는, 회사가 판매직원의 매월 임금 중(상여금이 있을시 상여금도 포함)공제하여, 관련기구에 대신 납부한다. 비전일제판매직원이 납부해야 하는 기초양로보험, 실업보험, 출산보험과 기본의료보험은 회사가 지불한 임금 중에 이미 포함되어 있으며, 스스로 관련기구에 납부한다.
2.5 公司产品 公司提供优惠折扣给销售员工购买公司产品作为自用。销售员工不论何故离职，其在离职生效日前30 天内所购买的产品（食品、保健食品除外）可申请退货，公司将退还购买价的90%。所有申请退货的产品必须是完整、未开封、未损坏、电子监管码完整无缺、尚处于保质期并可再行销售的，在提出退货时须提供公司开具的发票或售货凭证。公司对已售出产品不予换货，如产品包装存在瑕疵，销售员工自购买之日起30 日内，可申请兑换同一产品。被退货的产品不被列入奖金计算之内，已经计算入已发放的奖金内的部分可以在尚未发放的奖金内扣除，已经计算入已发放的奖金内的部分超过未发放的奖金的，则在不违反劳动合同、本员工手册以及法律规定的前提下，尚未发放的奖金可以不予发放，且销售员工应当返还超出部分。	2.5 회사상품 회사는 판매직원이 스스로 사용할 목적으로 회사의 상품을 구매할 때 특혜할인을 제공한다. 판매직원의 어떤 이유의 이직이든 불문하고, 이직이 발생하기 전 30일 내 구매한 상품(식품, 건강식품은 제외)은 반품 신청이 가능하며, 회사는 구매액의 90%를 반환한다. 모든 반품신청 상품은 완벽해야하고, 미개봉, 미훼손, 전자가격태그가 완전하게 결함이 없어야 하며, 보증기간중이고 다시 판매할 수 있는 상품은 반품시 회사가 발행한 영수증이나 판매증빙서가 필요하다. 회사는 이미 팔린 상품에 대해서 현금으로 반환하지 않으며, 만약 상품포장에 하자가 있을 경우, 판매직원이 구매한 날로부터 30일 내에 동일 상품으로 바꿀 수 있도록 신청할 수 있다. 반품된 상품은 상여금계산시 실적에 포함되지 않으며, 이미 지급된 상여금의 판매실적에 포함된 경우 장차 지급될 상여금에서 공제하고, 이미 지급된 상여금액을 초과할 경우, 노동계약을 위반하지 않고, 본 직원수책내용 및 법률규정을 벗어나지 않는다는 전제아래, 미지급 상여금을 지급하지 않아도 되며, 판매직원은 초과지급 부분을 반환해야 한다.
第3 章 销售员工管理和规章制度	**제 3장 판매직원관리와 규칙제도**
3.1 工作时间	3.1 근무 시간
3.1.1 由于营运需要，销售员工必须轮班。全日制销售员工在专卖店每周工作时间以20 小时为上限，并应利用其它时间学习和了解公司产品。各专卖店客服主任将考虑相关销售员工的意愿，以制定确实可行的轮班表。轮班表是每月制定一次，并在实施前一周通知所有全日制销售员工。	3.1.1 운영상의 필요에 따라, 판매직원은 필히 교대근무를 해야 한다. 전일제판매직원의 매주 전매점 근무시간은 20시간이 상한이며, 기타시간에는 학습과 회사 상품의 교육에 이용한다. 각 전매점 고객주임은 관련 판매직원의 의견을 고려하여, 교대 근무표를 제정한다. 교대 근무표는 매월 한 번 제정하며, 실시 1주일 전에 모든 전일제판매직원에게 통지한다.
3.1.2 销售员工必须遵守工作时间，如果经常迟到而在被警	3.1.2 판매직원은 업무시간을 준수해야 하고, 만약 자주 지각을 하게

告之后仍然没有改进，将会受到纪律(包括解雇)处分。	되어 경고를 받은 후에도 여전히 개선이 없으면, 규율위반처벌 (해고 포함) 을 처분받게 된다.
3.1.3 非全日制销售员工平均每日工作时间不超过4 小时，累计每周不超过10 小时，如其与包括公司在内的多个用人单位确立劳动合同关系的，则其应当保证自己每月的工作时数总和不超过法定最高工作时数。各专卖店客服主任将考虑相关销售员工的意愿，以制定确实可行的轮班表。轮班表是每月制定一次，并在实施前一周通知所有销售员工。	3.1.3 비전일제판매직원의 매일 평균업무시간은 4시간을 초과하지 않고, 매주 누계는 10시간을 초과하지 않으며, 만약 회사 내에서 다른 고용회사와 고용관계를 맺고 있다면, 자신의 매월 업무시간수가 법정 최고 업무시간을 초과하지 않도록 보장해야 한다. 각 전매점 고객주임은 관련 판매직원의 의견을 고려하여, 교대근무표를 작성한다. 교대근무표는 매월 한 번 제정하며, 실시하기 1주일 전에 모든 판매직원에게 통지한다.
3.1.4 全日制销售员工在工作时间外，如果向其他用人单位提供劳动的，必须提前向公司提出申请，经获得公司同意后方可行为。否则，一经公司发现，将提出警告，如仍不改正的，公司将依法予以解雇该销售员工。	3.1.4 전일제판매직원이 업무시간 이외에, 만약 다른 고용회사에 노동력을 제공한다면, 회사에 미리 신청서를 제출해야 하며, 회사의 동의를 얻은 후에야 실행할 수 있다. 미신고한 경우 회사가 발견하면, 경고가 가능하고 개정이 되지 않을 경우 회사는 법에 따라 판매직원을 해고할 수 있다.
3.2 出勤	3.2 출근
3.2.1 销售员工必须根据指定的工作岗位、日期和分配的时间进行工作。除了就餐时间外，销售员工还必须在指定的工作期间内坚守岗位。销售员工必须按时上班，准时与否是衡量绩效的一种重要指标。	3.2.1 판매직원은 지정된 업무 직위에 따라, 날짜와 분배된 시간에 업무를 진행해야 한다. 식사시간 이외, 판매직원은 지정된 업무시간 내에는 자리를 지켜야 한다. 판매직원은 정시에 출근해야 하며, 준수 여부는 인사평가의 중요한 지표가 된다.
3.2.2 旷工包括迟到、工作时间内未经允许擅自离岗、早退或就餐时间过长。如果销售员工预期会迟到或缺勤，则必须在到岗时间的首半个小时前向直接主管报告。	3.2.2 무단결근은 지각, 업무시간 내 허락을 받지 않고 제멋대로 자리 이탈, 조퇴 또는 식사시간이 길어지는 경우를 포함한다. 만약 판매직원이 늦거나 결근이 예상되면, 회사 도착시간 30분 전에 직접 상급자에게 보고해야 한다.
3.2.3 一旦销售员工迟到或者缺勤，直接主管应进行了解其迟到或缺勤的原因。如果销售员工被发现没有正当理由而经常迟到或缺勤，公司将会提出告诫以期改善或采取适当的纪律处分（包括解雇）。	3.2.3 판매직원이 늦거나 결근할 경우, 상급자가 직접 지각과 결근의 원인을 조사하게 된다. 만약 판매직원이 정당한 사유 없이 자주 지각하거나 결근하는 것이 발견되면, 회사는 훈계기간을 주어 개선하게 하거나 적당한 규율위반처벌을 내린다(해고 포함).
3.3 工资保密 公司将工资信息视为重要机密。销售员工除和其直接主管或者总经理交涉外，均不得向其他销售员工泄露或讨论其工资有关的信息。公司非常地重视这项政策。任何销售员工一旦违反这项政策，将会受到纪律处分或者被解雇。	3.3 임금비밀 회사는 임금정보를 중요한 기밀로 여긴다. 판매직원은 직상급자 또는 총경리 관련인사 이외 모든 기타 판매직원에게 임금관련 정보를 누설 또는 토론 해서는 안 된다. 회사는 이 정책을 매우 중요시 한다. 어떠한 판매직원도 일단 이 정책을 위반하면, 규율위반처벌을 받게 되거나 해고 할 수 있다.
3.4 专业人员仪表 所有销售员工上班的仪表必须与其职位及工作性质相称。销售员工在专卖店里工作时必须保持专业化的商务形象并恪守下列准则： a. 工作时间内必须保持整洁（例如，适当的个人卫生、整洁的发型等）。 b. 在专卖店工作时必须穿着得体。	3.4 전문업무인원의 몸가짐 모든 판매직원의 몸가짐은 그 직위 및 업무성질에 부합해야 한다. 판매직원이 전매점에서 근무시, 업무 전문화를 위해 아래 규칙들을 엄수해야 한다: a. 근무시간 내 청결을 유지해야 한다(예를 들어, 적합한 개인위생, 청결한 머리스타일 등).

c. 在规定的工作时间内手机只能因为工作需要而使用之。 d. 在专卖店工作时禁止穿着有大幅标志的服装。 e. 专卖店内禁止吸烟。 f. 专卖店内严禁任何违反公共秩序和违反善良风俗的行为（例如赌博、看色情读物）。	b. 전매점에서 근무시 적합한 의상을 입어야 한다. c. 규정된 근무시간중 핸드폰은 업무에 필요할 경우만 사용한다. d. 전매점 근무시 커다란 표지가 있는 복장 착용을 금지한다. e. 전매점 내에서는 흡연을 금지한다. f. 전매점 내에서는 어떠한 공공질서 위반, 선량한 풍속 위반 행위도 금지한다(예를 들어 도박, 포르노 책을 보는 것)
3.5 销售员工工作证 销售员工在公司内上班时必须出示销售员工工作证。如果丢失工作证，销售员工必须立即向其直接主管报告。由于工作证属公司所有，销售员工离职时，须将其归还给专卖店客服主任或人力资源部。	3.5 판매직원 직원증 판매직원은 회사 내 출근시 직원증을 제시해야야 한다. 만약 직원증을 분실한 경우, 판매직원은 즉각 직상급자에게 보고해야 한다. 직원증은 회사 소유이므로, 판매직원이 이직 시, 전매점 고객주임 또는 인력자원부에 반환해야 한다.
3.6 礼品和款待 公司禁止销售员工向合约承办人、顾客或来访人员索求礼品或任何方式之款待。如果第三方（例如合约承办人、顾客或来访人员）送礼或款待销售员工，销售员工应婉言谢绝。若第三方出于诚意，一再坚持，销售员工应先获得专卖店客服主任同意后方可接受该礼品，并感谢第三方的好意，但是该礼品必须交给专卖店客服主任妥当处理，或专卖店里的销售员工分享。	3.6 선물과 사례금 회사는 판매직원이 계약한 청부인, 고객 또는 방문인원에게 선물을 요구하거나 어떠한 방식의 사례금 요구도 금지한다. 만약 제 3자가(예를 들어 계약한 청부인, 고객 또는 방문인원) 선물을 보내거나 판매직원에 사례금을 보낸 경우, 판매직원은 완곡한 말로 사절한다. 만약 제3자가 성의를 표시하려 하면, 다시 한번 사절하고, 그 후에는 호의에 감사하고 먼저 전매점 고객주임의 동의를 얻은 후 선물을 받을 수 있다, 그러나 선물은 전매점 고객주임에게 주어 적합한 처리를 하게 하거나, 전매점의 모든 판매직원과 나눈다.
3.7 公司财产 销售员工均须细心照料好公司的财产，并禁止将其用于私人目的。该财产包括属于公司的一切物品，例如办公设备、器材、文件等。有些工具或器材可以交给指定的销售员工保管。若由于指定销售员工粗心大意或缺乏责任心而造成公司财产受损或丢失时，公司酌情考虑并由有关销售员工承担该损失。	3.7 회사재산 판매직원은 모두 세심하게 회사의 재산을 아껴야 하며, 개인목적으로 사용하는 것을 금지한다. 재산은 회사의 모든 물품을 포함하며, 예를 들어 사무실의 설비, 기자재, 문서 등을 말한다. 어떤 도구들이나 기자재는 지정된 판매직원에게 보관하도록 할 수 있다. 만약 지정된 판매직원의 실수로 인해 혹은 책임감 부족으로 회사 재산에 손해나 분실을 끼친 경우, 회사는 사정을 참작하여 관련된 판매직원에게 손실을 부담하도록 한다.
3.8 公司物品 任何销售员工不能把公司设备当作私人用途。销售员工有责任保管好个人在公司内的物品。若物品受损时，公司概不负责。	3.8 회사물품 어떠한 판매직원도 회사설비를 개인용도로 사용할 수 없다. 판매직원은 개인이 회사 내에서 사용하는 물품에 대해 책임감을 가지고 잘 보관해야 한다. 만약 물품이 훼손될 시, 회사는 책임지지 않는다.
3.9 性骚扰 性骚扰是指任何令人讨厌并且具备性意味的任何评论、姿势、要求或身体接触。所有销售员工均有责任确保工作场所内不会出现性骚扰现象。性骚扰存在与否是按照受骚扰一方的理解，而不是根据骚扰方的意图或理解来确定。任何销售员工抱怨工作时被他人骚扰，必须将该问题告知其直接主管、部门经理、专卖店客服主任或者总裁。如果公司调查的结果证实有侵害现象，公司将立即采取纪律处分， 甚至开除该骚扰者。公司并将保留所有指证和调查的机密文件。	3.9 성희롱 성희롱은 모든 사람으로 하여금 혐오를 느끼게 하고 성적인 의미가 담긴 말, 자세, 요구 혹은 신체적 접촉을 뜻한다. 모든 판매직원은 업무장소 내에서 성희롱이 발생하지 않도록 하는데 책임이 있다. 성희롱의 존재 여부는 희롱을 받은 한 쪽의 이해에 따라 결정되며 성희롱을 한쪽의 의도 혹은 이해에 근거하여 정해제는 것이 아니다 . 어떤 판매직원이 근무 시 타인에 의해 성희롱 받는 것을 원망한다면, 그 문제를 직상급자, 부서 경리, 전매점 고객주임 또는 총재에게 이야기 해야 한다. 만약 회사의 조사결과 침해가 있으면, 회사는 즉각적으로 규율위반처벌을 취하고, 심지어 성희롱자를 해고할 수 있다. 회사는 모든 증거와 조사한 기밀문서를 보관한다.

3.10 公共媒体 未经总裁事先书面批准，任何销售员工均不得接受演讲安排或代表公司参加公开讨论，或向媒体传达公司信息。所有来自媒体的询问应转交给市场传播部主管及/或总裁处理，并有关之销售员工必须遵守附件2 所列的程序。媒体是指报刊、杂志、电台或电视台、有线电视或互联网等（例如公告板、新闻组和网站）。严禁未经批准而对公司作评论。 未经公司事先授权，销售员工不得擅自在任何仪式或会所中使用公司名称、标志、商标及服务标章。	3.10 공공매체 사전에 총재의 서면허가를 받지 않을 경우, 판매직원은 강의나 회사를 대표하는 공개토론에 참여할 수 없고, 매체에 회사정보를 전달할 수 없다. 모든 매체의 질문은 마케팅홍보책임자 및 총재에게 처리하도록 전달하고, 판매직원과 관련된 것은 첨부2의 순서에 따라 준수해야 한다. 매체는 신문, 잡지, 방송국 또는 텔레비전방송국, 유선방송국 또는 인터넷(예를 들어 게시판, 뉴스리플렛과 홈페이지)을 뜻한다. 허가 없이 회사에 대한 평론을 하는 것은 엄격히 금지한다. 사전에 회사의 권한을 통하지 않고, 판매직원이 독단적으로 어떠한 행사 또는 단체에서 회사명칭, 상징, 마크 및 복장 상징을 사용할 수 없다.
3.11 禁止披露公司机密信息 销售员工必须对公司的商业秘密和机密信息保密以保障公司利益。未经公司书面授权，任何销售员工均不得为任何目的以口头或书面或任何其他形式向公司以外的任何人士或营业单位披露公司的全部或部分机密资料，或进行讨论，无论该销售员工是故意的还是疏忽大意造成的。所有与公司销售员工和产品相关的信息均被视为商业秘密和机密材料，无论公司是否予以明确标注有“机密”或“保密”字 样。任何销售员工违反本规则都将受到纪律处分。	3.11 회사 기밀정보의 누설 금지 판매직원은 회사의 상업기밀과 기밀정보 비밀을 지켜 회사이익을 보장해야 한다. 회사의 서면권한을 통하지 않고, 어떠한 판매직원이든지 어떤 목적으로 구두나 서면 또는 기타 형식으로 외부의 어떤 인사나 영업회사에게 회사의 전부 또는 부분 기밀자료를 누설해서는 안되며, 토론을 진행해서도 안되고, 고의나 부주의를 막론하고 누설해서는 안된다. 회사의 모든 판매직원과 상품과 관련된 정보는 회사에 의해 ‘기밀” 또는 ‘기밀유지”같은 명확한 표기가 없더라도 상업기밀과 기밀자료로 간주된다
3.12 来访人员 销售员工为介绍顾客给专卖店，可以在规定以外的时间到访零售店。然而，此来访只能是为了处理手头上的工作，而不得在店中闲逛。朋友和家人的到访亦只能限于为接受客户服务。	3.12 방문인사 판매직원은 전매점에 고객을 소개할 경우, 규정이외의 시간에 소매상을 방문해도 된다. 그러나, 내방은 발생업무를 처리할 때만 가능하며, 점포안에서 한가로이 돌아다닐 수 없다. 친구와 가족의 방문시도 고객안내 서비스 정도에 한한다.
3.13 兜售、推销 未经公司事先批准，任何时候销售员工均不得在公司范围内兜售或分发任何与工作无关的物品资料；任何访客亦不得在店内进行推销或分发外部材料。	3.13 행상, 판로확장 사전에 회사의 비준을 얻지 않고, 어떠한 시간에라도 판매직원은 회사범위 내에서 행상 또는 업무와 무관한 물품자료를 배부할 수 없다.어떠한 방문객도 점포내에서 판매행위 또는 외부자료를 배포할 수 없다.
3.14 外部捐献/捐赠的要求 销售员工必须把外界任何请求公司捐赠/捐献的情况转达给专卖店客服主任、分公司经理、营销与市场传播部主管或总裁。	3.14 외부의 기증/헌납요구 판매직원은 외부로 부터 회사에 대한 기증/헌납 요구를 받았을 경우 전매점 고객주임, 자회사간부, 영업과 마케팅홍보 책임자 또는 총재에게 전달해야 한다.
3.15 安全和健康 公司重视销售员工的安全和健康问题，尽可能提高营业和工作场所的安全系数。	3.15 안전과 건강 회사는 판매직원의 안전과 건강문제를 중시하며, 영업과 근무장소의 안전지수를 가능한 한 향상시킨다.
3.15.1 销售员工健康 当销售员工的健康状况或疾病会对其安全地履行工作产生影响时，销售员工须将情况通知直接主管。	3.15.1 판매직원의 건강 판매직원의 건강상태 또는 질병이 안전하게 업무를 이행하는데 있어 영향을 미칠 경우, 판매직원은 직상급자에게 통지해야 한다.
3.15.2 防火 为保护所有销售员工，灭火水管带和灭火器的位置图应张贴在公告栏上面。公司建议销售员工熟悉灭火水管带和灭火器的位置和用法以及工作场所的脱险信道。如果发生火灾，销	3.15.2 방화 모든 판매직원의 보호를 위해, 소화수도관과 소화기의 위치를 나타내는 그림은 게시판 위에 붙여둔다. 회사는 소화수도관대와 소화기의 위

售员工应该保持冷静，听从其直接主管或防火负责人的指挥，他们将向销售员工指明脱险信道，并让销售员工迅速离开工作场所。发生火灾时不得使用电梯。	치 그리고 사용법 및 작업장의 비상구를 숙지하고 있도록 교육한다. 만약에 화재가 발생할 경우, 판매직원은 침착하게 직상급자나 방화 책임자의 지휘를 따르며, 그들은 판매직원에게 비상구를 분명히 알려주고 판매직원이 작업장을 신속히 떠날 수 있도록 조치할 것이다. 화재 발생 시 엘리베이터를 사용 해서는 안된다.
3.15.3 在岗意外事故 如果销售员工因工受伤，不论受伤的程度如何，销售员工必须立即通知专卖店客服主任、直接主管和/或部门经理，他们将让销售员工得到迅速的治疗，并备妥所需报告。	3.15.3 작업장에서의 의외의 사고 만약 판매직원이 업무로 인해 부상을 당했다면, 부상의 정도에 관계없이, 판매직원은 즉각 전매점 고객주임, 직상급자나 부서경리에게 통지해야 하고, 그들은 판매직원이 신속히 치료를 받을 수 있게 하고, 적절한 부서로 보고를 준비해야 한다.
3.16 其他	3.16 기타
3.16.1 客户服务 a. 必须以最为敬重、友好和礼貌的方式接待顾客。 b. 不论在任何情况下，所有销售员工必须尊重顾客。 c. 销售员工应该运用在公司举办的培训班上学到的服务顾客的一般技巧。若销售员工未能运用这些技巧，该销售员工可能被解雇。	3.16.1 고객서비스 a. 존경, 우호와 예의를 제일 중시하는 방식으로 고객을 접대해야 한다. b. 어떠한 상황에서도, 모든 판매직원은 고객을 존중해야 한다. c. 판매직원은 회사가 주최하는 훈련양성반에서 배운 고객서비스의 일반적 기술을 활용해야 한다. 만약 판매직원이 이러한 기술을 활용할 수 없다면, 해당 판매직원은 해고될 수 있다.
3.16.2 公司销售员工的互动 a. 销售员工一起工作时必须诚恳、友好，并不得在专卖店内喧闹。 b. 销售员工应该协助出售产品给所有顾客，包括并非该销售员工本人建立的顾客。 c. 销售员工必须专注建立本人的忠实顾客并且必须尊重其它销售员工与顾客之关系。	3.16.2 판매직원의 상호행동 a. 판매직원은 함께 근무 시 성실하고, 우호적이어야 하며, 전매점내에서 소란스럽게 해서는 안 된다. b. 판매직원은 상품을 모든 고객에게 팔 때 협조적이어야 하며, 판매직원 본인이 만든 고객이 아닌 경우도 포함한다. c. 판매직원은 본인의 충실 고객을 만드는데 전념해야 하며, 기타 판매직원과 고객의 관계를 존중해야 한다.
3.16.3 销售员工月度绩效考核 a. 所有销售员工都必须由各自的专卖店客服主任根据第五章规定进行月度绩效考核。 b. 月度绩效考核是销售员工是否需要培训或调岗、得以被继续雇用、零售奖金得以支付及管理资格得以取获的主要依据。 c. 如果销售员工有理由认为其考核中存在不适当的偏见或成见时，可向区域主管提出对该绩效考核之异议。	3.16.3 판매직원의 월간실적 심사 a. 모든 판매직원은 제5장 규정에 따라 각자의 전매점 고객주임이 월간 실적심사를 진행하도록 한다. b. 월간실적심사는 판매직원의 훈련양성 또는 직위조정, 계속 고용여부, 판매 상여금의 지급 및 관리자격 취득 여부의 주요 근거가 된다. c. 만약 판매직원이 심사결과에 부적합한 편견이나 선입관이 존재한다고 인식할 이유가 있을 경우, 부서책임자에게 실적심사에 대한 이의를 제기할 수 있다.
3.16.4 工作时间和可接受的行为 a. 销售员工在非规定工作时间不得在任何专卖店内闲逛。 b. 销售员工在专卖店内应尽量努力去协助销售产品并且促进顾客在专卖店购买产品。 c. 在规定的工作时间内，销售员工必须积极吸引顾客并促进销售。 d. 当专卖店客服主任提出要求时, 销售员工必须协助其完成出纳或与盘点有关的工作。 e. 若未经公司同意或提供,不得使用任何业务卡、公司的标志、名称或商标。	3.16.4 근무시간과 용인되는 행위 a. 판매직원은 규정된 업무시간외에는 전매점을 돌아다닐 수 없다. b. 판매직원은 전매점내에서 상품판매에 열심히 협조해야하고 고객의 상품구매를 촉진시켜야 한다. c. 규정된 업무 시간 내, 판매직원은 적극적으로 고객을 끌어들이고 판매를 촉진시켜야 한다. d. 전매점 고객주임의 요구 시, 판매직원은 출납점검 또는 재고조사와 관련된 업무에 협조해야 한다. e. 회사의 동의나 제공없이 업무카드, 회사의 상징, 명칭 또는 상표를 사용할 수 없다. f. 판매직원은 <판매직원수책>에서 서술한 훈련규칙 및 회사가 불시에

f. 销售员工应严格遵守本《销售员工手册》所述的培训会的规则以及公司不时颁布有关举办培训会的其他规则和制度 (不论是针对特定之培训项目还是普遍适用于所有的培训会)。违反这些培训规则和制度的行为将被视为严重的违纪行为。	개최한 훈련의 기타 규칙 및 제도를 엄격히 준수해야 한다(특정 훈련 항목이든 모든 훈련에 보편적으로 활용되든 상관없이). 이러한 훈련규칙과 제도의 행위를 위반하게 되면 엄중한 위법행위로 간주한다.
3.16.5 禁止在专卖店以外进行销售 a. 所有产品销售应在公司的专卖店内进行，严格禁止在专卖店以外进行任何销售行为（包括任何涉及向顾客收取款项的交易）。销售员工通过未经公司授权的销售渠道(例如互联网、未经授权的零售店铺、美容沙龙等)进行销售，将被视为违反本规定。 b. 所有公司产品应在公司的专卖店内进行销售。销售员工将产品卖给有意图在公司专卖店以外转卖给社会公众的个人或单位的行为，或根据当时情况可合理地认定销售员工的行为是促使任何个人或单位在公司专卖店以外转卖公司产品给社会公众，将被视为违反本规定。 c. 违反本第3.16.5 款规定的行为将被视为严重的违纪行为，对被发现有这类违规行为的销售员工，公司将依据下述第3.17 款规定的纪律审查程序给予严厉的处分（包括罚款或者解雇）。	3.16.5 전매점 이외에서의 판매금지 a. 모든 상품판매는 회사의 전매점 내에서 진행되어야 하며, 전매점 이외의 곳에서 진행되는 판매행위는 엄격히 금지된다(고객으로부터 대금 수취와 관련되는 어떠한 거래도 포함). 판매직원은 회사에서 인정한 채널을 통하지 않고(예를 들어 인터넷, 권한을 받지 않은 소매상점, 미용살롱 등) 판매를 진행하면, 본 규정을 위반하는 것으로 간주한다. b. 모든 회사상품은 회사의 전매점 내에서 판매되어야 한다. 판매직원이 회사전매점 이외에 사회대중의 개인이나 회사에 팔려고 하거나, 당시 상황에 따라 판매직원의 행위가 회사가 전매점 외에 회사 상품을 사회대중에게 팔도록 촉진시키는 것으로 합리적으로 인정되는 경우를 제외하고 회사상품을 사회대중에게 판매하는 경우 , 본 규정을 위반하는 것으로 간주한다. c. 본 제 3.16.5 조항 규정의 행위를 위반하는 것은 엄중한 규율위반으로 간주하며, 이러한 규율위반행위가 발견된 판매직원은 아래 서술한 회사의 제 3.17 조항 규정에 의거하여 심사과정을 거쳐 엄격한 처벌을 내린다(벌금 또는 해고 포함).
3.17 纪律处分 **3.17.1** 对销售员工的纪律处分程序 公司制定了一套专门有关于销售员工的纪律审查及处分程序，即《销售员工行为政策与程序》，《销售员工行为政策与程序》是本《销售员工手册》的重要组成部份，在入职之时提供予每一个销售员工。所有销售员工必须遵守《销售员工行为政策与程序》。 **3.17.2** 对销售员工的纪律处分种类 销售员工如违反雇用劳动合同或公司规章制度、条例，包括《员工手册》，将受到下列(但不限于下列种类)之纪律处分： a. 口头/书面警告 b. 扣除所得奖金（如果有奖金的情况下） c. 罚款； d. 调整基本工资 e. 调岗并相应调整基本工资； f. 解雇；或 g. 其它中国法律、法规允许之纪律处分。 公司虽会根据销售员工悔改表现提供改过自新的机会，但情节严重者，公司仍可能立即终止雇用关系。	3.17 규율위반 처벌 3.17.1 판매직원에 대한 규율위반처벌 과정 회사는 판매직원의 규율 심사 및 처벌과정에 관한 전문규정으로 ≪판매직원의 행위 정책과 과정≫를 제정하였고, ≪판매직원의 행위 정책과 순서≫는 본 ≪판매직원수책≫의 중요한 부분을 조성하고 있으며, 입사 시 모든 판매직원에게 제공한다. 모든 판매직원은 ≪판매직원의 행위 정책과 과정≫을 준수해야 한다. 3.17.2 판매직원의 규율위반처벌에 대한 종류 판매직원이 만약 노동계약이나 규칙제도, 조례, ≪직원수책≫내용을 포함하여 위반했을 경우, 아래와 같은 (그러나 아래 종류에 국한하지 않는다) 규율위반처벌을 받게 된다: a. 구두/서면경고 b. 상여금에 대한 공제(만약 상여금이 있는 상황일 경우) c. 벌금; d. 기본임금 조정 e. 직위 조정에 상응하는 기본임금 조정 f. 해고; 또는 g. 기타 중국법률, 법규에서 허락하는 규율위반처벌. 회사는 판매직원의 반성 정도에 따라 개선할 수 있는 기회를 주지만, 상황이 심각할 경우, 즉각 고용관계를 해제 한다.

第4 章 销售员工培训与发展

4.1 培训政策

公司不定期分析培训的需要性，以确保公司能根据人力和财政资源及培训优先次序，以实现有效的培训。培训项目包括讲座、工作坊、示范和其它对增加销售员工履行各自职责的知识和技能方面具有指导作用的方法。

4.2 在职培训

为协助销售员工履行其职责。公司将提供在职培训。培训目的在于加强销售员工在公司产品、销售技巧和业务策略等方面的知识和技能。严格禁止在培训会上讨论任何涉及政治或宗教的事项。

所有产品及销售培训会必须在公司的场所或公司为培训安排的地点内进行。

培训会只能为已经与公司签订劳动合同或劳务协议的销售员工举行，严禁开放给社会公众。任何销售员工如举办或参加有五(5)名或以上非公司销售员工(即没有与公司签订劳动合同或劳务协议的人士)参加的产品或销售培训会，或涉及公司的会议或讨论,将被视为违反本规定，并将被公司依照附件3《销售员工违规处分等级制度》给予处分（包括扣除奖金、调岗、或者解聘等）。

第5 章 绩效评估

5.1 评估政策

评估政策的目的在于评价销售员工绩效以确定报酬、发展的潜力和培训需要。

5.2 销售员工的月度绩效考核

5.2.1 所有非全日制销售员工、全日制销售员工都必须进行月度绩效考核，以确定其作为销售员工的绩效。月度绩效考核是按照5.2.2 款中四种主要的绩效分类来进行的。销售员工的绩效分类对应1-4 等级，考核结果决定了销售员工在公司里的岗位。绩效等级列示如下：

绩效分类	绩效等级	措施
无法接受的绩效	1	解雇/不予发放奖金
差劣的绩效	2	口头/书面警告/调整岗位及 基本工资/不予发放奖金
良好的绩效	3	合格
优秀的绩效	4	认可

5.2.2 月度绩效考核包括从以下四个绩效分类对销售员工进行考核：

제4장 판매직원의 훈련 및 발전

4.1 훈련정책

회사는 비정기적으로 훈련의 필요성을 분석하여, 회사의 인력과 재정자원 및 훈련우선순위 근거로 확보하며, 실효성있는 훈련을 실현한다. 훈련항목에는 강좌, 롤-플레잉, 시범과 기타 판매직원이 각 직책을 이행하는데 필요한 지식 그리고 기능에 있어 지도작용이 있는 모든 방법을 포함한다.

4.2 재직 훈련

판매직원의 그 직책이행에 도움을 주기 위해 회사는 재직훈련을 제공한다. 훈련목적은 판매직원이 회사 상품을 팔고, 판매기술 그리고 업무 책략 방면의 지식과 기능을 강화하는데 있다. 훈련중 정치적 또는 종교적 사항에 대해 언급을 엄격히 금지한다.

모든 상품 및 판매훈련은 반드시 회사내 장소 또는 회사가 훈련을 위해 안배한 지점 에서 진행해야 한다. 훈련은 회사와 이미 노동계약을 체결하거나 고용협의를 체결한 판매직원에게 실시하고, 일반에 개방하는 것을 엄격히 금지한다. 어떠한 판매직원도 5명 이상의 비회사 판매직원이 개최 또는 참여(회사와 노동계약, 고용협의를 체결하지 않은 인사)한 상품 혹은 판매훈련교육, 또는 회사의 회의 혹은 토론에 관련되면 본 규정을 위반한 것으로 간주하며, 회사의 첨부 3 ≪판매직원의 위법처벌≫에 의거하여 처벌한다(상여금 공제, 직위조정, 해고 등을 포함).

제5장 성과평가

5.1 평가정책

평가정책의 목적은 판매직원성과의 평가를 통하여 보수, 발전의 잠재능력과 훈련수요를 확인하는 데에 있다.

5.2 판매직원공의 월간 성적 심사

5.2.1 비 전일제 판매직원, 전일제 판매직원 모두 반드시 월간 성적 심사를 하고, 판매직원의 성과로 여긴다. 월간 성적 심사는 5.2.2항 중 4가지 주요 성과 분류에 따라 진행한다. 판매직원의 성과분류는 1-4등급으로 대응하고, 심사결과로서 판매직원의 직위를 결정한다. 성과등급은 다음과 같다.

성과분류	성과등급	조치
용인할수 없는 성과	1	해고/ 상여금 지급하지 않음
열등한 성과	2	구두/서면경고/직위 조정 및 기본임금/상여금 불지급
양호한 성과	3	합격
우수한 성과	4	인정

5.2.2 월간 성과심사는 이하 4개 성과분류를 포함하여 판매직원에 대해 심사를 진행한다.

A.遵守公司政策、规章和程序的能力—非全日制销售员工、全日制销售员工必须遵守本《销售员工手册》以及其重要组成部分《销售员工违规处分等级制度》规定的公司政策和规章。 公司根据销售员工遵守这些政策和规章以及培训其他销售员工遵守这些政策和规章的能力来进行评估。未能遵守或不愿意遵守的销售员工将受到批评和相应的处罚，严重者有可能会被解雇。	A. 회사정책, 규정과 절차의 준수능력- 비 전일제 판매직원, 전일제 판매직원은 반드시 본 《판매직원수책》및 그 중요 구성부분인 《판매직원 규율위반 처분등급 제도》규정의 회사 정책과 규정을 준수해야 한다. 회사는 판매직원이 이러한 정책과 규정을 준수하고 기타 판매직원이 이러한 정책과 규정을 준수할 수 있는 능력의 훈련을 근거로 평가를 진행한다. 준수하지 못하거나 준수하기를 원하지 않는 판매직원은 비판과 상응하는 처벌을 받을 것이며, 심각한 자는 해고 당할 수 있다.
B.促进忠实顾客，为公司与顾客间建立长期关系的能力—公司根据每一个非全日制销售员工、全日制销售员工促进忠实顾客、为公司与他们建立长期关系的能力来进行评估。销售员工应当为顾客提供优质的服务，同时有责任宣传、教育、督导优惠顾客遵守《优惠顾客申请表》中“优惠顾客政策及条件”，包括但不限于：不得以任何形式（包括在互联网上）销售本公司产品（不论该产品是否以优惠折扣价购入）；不得从中国大陆以外地区进口如新企业集团的产品（不论是否通过合法途径），并在中国大陆地区售卖等等。如优惠顾客违反了“优惠顾客政策及条件”，则维系其的销售员工的月度绩效考核的结果将受到影响。如优惠顾客违反“优惠顾客政策及条件”的情况严重（某销售员工维系的超过5 名优惠顾客在某日历月违反“优惠顾客政策及条件”，或有其他严重情节），则该销售员工可能会被解雇。	B. 성실한 고객 촉진 및, 회사와 고객간의 장기 관계 구축 능력 - 회사는 모든 비전일제 판매직원, 전일제 판매직원의 성실한 고객 촉진, 회사와 고객의 장기 관계 건립 능력을 근거로 평가를 진행한다. 판매직원은 고객을 위해 양질의 서비스를 제공해야 하고, 동시에 광고, 교육, 특혜고객의 안내가이드를 책임져 《특혜고객신청표》중 “특혜고객정책 및 조건”을 준수해야 하지만 그 내용에 한정하지는 않는다: 특혜고객은 어떠한 형식(인터넷포함)으로도 회사 상품(특혜 세일가로 구입한 것인지 여부를 막론하고)을 판매해서는 안된다; 중국대륙 이외 지역으로부터 새로운 기업의 상품(합법적인 경로를 거쳤는지의 여부를 막론하고)을 수입해서는 안되며, 중국대륙지역에서 매매 등을 해서는 안된다. 만약 특혜 고객이 “특혜고객정책 및 조건”을 위반하였다면, 그 판매직원의 월간 성과심사 결과는 영향을 받을 것이다. 만약 특혜고객이 “특혜고객정책 및 조건”을 위반한 상황이 심각(모 판매직원이 유지한 5명 이상의 특혜고객이 특정 월에 “ 특혜고객 정책 및 조건”을 위반하거나 기타 심각한 상황이 있는 경우)하다면, 이 판매직원은 해고 당할 수 있다.
C.销售公司产品的能力—月度绩效考核包括对非全日制销售员工、全日制销售员工的每月总零售业绩的考核。 非全日制销售员工若能完成人民币10,000 元的零售净额并成功通过月度绩效考核，视为已完成了每月10 小时的工作，公司可以根据其个人每月所累积的总零售净额，支付零售业绩奖金（若有），零售业绩奖金的总和不超过总零售净额的5% 至30%。全日制销售员工若能完成人民币10,000元的零售净额并成功通过月度绩效考核，公司可以根据其个人每月所累积的总零售净额，支付零售业绩奖金（若有），零售业绩奖金的总和不超过总零售净额的5% 至30%。	C. 회사 상품 판매 능력 - 월간 성과 심사는 비 전일제 판매직원, 전일제 판매직원의 매월 총 판매 성과에 대한 심사를 포함한다. 비 전일제 판매직원이 만약 인민폐 10,000위엔의 판매를 달성할 수 있고 월간 성과 심사를 통과할 수 있다면, 이미 매월 10시간의 업무를 완성한 것으로 보고, 회사는 그 개인 매월 누적된 총 판매실적을 근거로, 판매성과 상여금(만약 있다면)을 지급할 수 있고, 판매 성과 상여금의 총합은 총 판매실적의 5%에서 30%사이에서 지급할 수 있다. 전일제 판매직원이 만약 인민폐 10,000위엔의 판매실적을 달성하고 월간 성적 심사를 통과할 수 있다면 회사는 그 개인의 매월 모든 총 판매 실적을 근거로 판매 성과 상여금(만약 있다면)을 지급할 수 있고, 판매 성과 상여금의 총합은 총 판매 실적의 5%에서 30%사이에서 지급할 수 있다.
D.监督和训练其它销售员工的领导能力—销售主任、高级销售主任、销售经理、高级销售经理、销售总监、全国销售总监负责培训推广代理、其他销售员工和监督其与客户保持紧密联系、并负有培训他们遵守《销售员工手册》和《销售员工违规处分等级制度》等的职责。如果销售员工证明他们具备优良的能力来培训及监督其他人员成为有效率、遵守规章制度或合同约定的销售人员，公司将会进一步提升他们的职位。这些销售领导每周需抽出一部分时间负责监督和培训其他推广代理或销售员工。公司每月对他们履行职责的能力进行评估。当销售领导下属出现任何违规情况，包括但不限于低价出售公司产品、擅自转换工作部门、通过非许可渠道销	D.기타 판매직원의 감독과 훈련 지도 능력 - 판매주임, 고급판매주임, 판매책임자, 고급판매책임자, 판매본부장, 전국판매 본부장 책임훈련 보급 대리인, 기타 판매직원과 감독자와 고객은 긴밀한 관계를 유지하고, 그들이《판매직원수책》과 《판매직원 규율위반 처리 등급제도》 등을 준수하도록 훈련시키는 직책을 맡고 있다. 만약 판매직원이 우수한 능력을 가지고 있다는 것을 증명하여 기타 인원의 훈련 및 감독에 효율성이 높고, 규칙제도를 준수하거나 약정을 계약한 판매직원이 된다면, 회사는 진일보적으로 그들의 직위를 높여줄 수 있을 것이다. 이러한 판매지도자는 매주 일부분의 시간을 내어 기타 보급 대리 혹은 판매 직원을 감독, 훈련할 책임이 있다. 회사는 매월 그들이 직책을 이행하는 능력에 대해 평가를 진행하고. 판매지도자 부하직원에게 어떠한 규정을 위반한 상황이 나타났을 때- 회사상품을 저가로 매각하고, 독단적으로 업무부서를 전환하고, 비허가 경로를 통해 회사 상품을 판매하는 등등(상기내용을 포함하되 한정하지 않음)-, 판매 지도자는 이러한 부하직원의 규정 위반에 대해 불리한 책임을 훈련, 감독하

售公司产品等等，则销售领导对这些下属的违规应承担培训和监督不利责任，其月度考核的分数将相应受到影响，公司也会相应调整其基本工资。

5.3 销售员工月度绩效考核的结果

5.3.1 所有非全日制销售员工、全日制销售员工领取依据本《销售员工手册》确定的零售业绩奖金和基本工资。公司在每个月的月底时对销售员工进行考核，以确定某销售员工是否需要培训或调岗、是否被继续雇用、是否可以获发零售业绩奖金、是否被调整基本工资。

A .以下是一份指导原则的样表，用以计算非全日制销售员工、全日制销售员工的月度零售业绩奖金比率：

绩效考核	零售净额 (人民币)	基本工资加零售业绩奖金比率（最高）
3 良好 / 4 优秀	10,000-24,999 人民币	20%
3 良好 / 4 优秀	25,000-49,999 人民币	21%
3 良好 / 4 优秀	50,000-99,999 人民币	22%
3 良好 / 4 优秀	100,000-149,999 人民币	23%
3 良好 / 4 优秀	150,000-199,999 人民币	24%
3 良好 / 4 优秀	200,000 人民币以上	25%

*如绩效考核的等级低于3 时,则公司无需向销售员工发放个人零售业绩奖金。

B. 如果销售员工的绩效等级低于3 时，其将被培训或调岗或调整基本工资并且不会获发奖金（尽管如此，公司向销售员工支付的当月报酬不会低于当地的最低工资标准）。

C. 如果销售员工违反了《销售员工违规处分等级制度》，则公司将依据《销售员工违规处分等级制度》及《销售员工手册》的相关规定对该销售员工予以处分，相应地扣减其奖金或予以其它处分，并根据情况相应调整其基本工资。

D. 当销售领导下属出现任何违规情况，包括但不限于低价出售公司产品、擅自转换工作部门、通过非许可渠道销售公司产品等等，则销售领导对这些下属的违规应承担培训和监督不力的责任，其月度绩效考核的分数将相应受到影响，公司将会相应扣减其奖金及调整其基本工资。

E. 所有非全日制及全日制销售员工每月绩效等级必须达到3或以上，才能获得公司继续雇用。全日制销售员工如果在某一个月得到少于3 的绩效等级，将视为不胜任。如果其在培训或调岗以后仍不能胜任工作的，将被解雇。非全日制销售员工如果在某一个月得到少于3 的绩效等级，其劳动合同将自动终止。但是，对于试用期的全日制销售员工来说，本《销售员工手册》的第5.5 款与本款规定有冲突的应当以第5.5 款为准。

는 것을 담당해야 하고, 월간 심사점수는 상응하는 영향을 받을 것이며, 회사도 상응하도록 기본 임금을 조정할 것이다.

5.3 판매직원 월간 성과 심사결과

5.3.1 모든 비 전일제 판매직원, 전일제 판매 직원은 본 《판매직원수책》에서 확정한 판매성과금과 기본임금을 수령한다. 회사는 매월 말에 모 판매직원이 훈련 혹은 업무부서 조정이 필요한지의 여부, 계속고용 여부, 판매성과금 획득 가능여부, 기본 임금이 조정될 지의 여부를 확정함으로써 판매직원에 대해 심사를 진행한다.

A. 이하는 지도원칙 견본표이다, 비 전일제 판매직원, 전일제 판매직원의 월간 판매 성과금 비율을 계산하는데 이용한다.

성과심사	판매 순액 (인민폐)	기본임금 +판매성과금비율 (최고)
3 양호 / 4 우수	10,000-24,999 인민폐	20%
3 양호 / 4 우수	25,000-49,999 인민폐	21%
3 양호 / 4 우수	50,000-99,999 인민폐	22%
3 양호 / 4 우수	100,000-149,999 인민폐	23%
3 양호 / 4 우수	150,000-199,999 인민폐	24%
3 양호 / 4 우수	200,000 인민폐이상	25%

*만약 성과 심사 등급이 3보다 낮을 시, 회사는 판매직원에게 개인 판매 성과금을 지급할 필요가 없다.

B. 만약 판매 직원의 성과 등급이 3보다 낮을 시, 훈련 혹은 업무부서 조정 혹은 기본 임금 조정을 받을 것이다 (그러나 회사가 판매원공에게 지급한 당월 보수는 현지 최저 임금 기준보다는 높아야 한다).

C. 만약 판매직원이 《판매직원 규율위반 처리 등급제도》 규정을 위반하였다면, 회사는 《판매직원 규율위반 처리 등급제도》및 《판매직원수책》의 관련 규정에 근거하여 이 판매직원에 대해 처리할 것이고, 상응하는 상여금삭감이나 기타 처리를 하고, 상황을 근거로 상응하는 기본 임금 조정을 한다.

D. 판매지도자 부하직원에게 어떠한 규정을 위반한 상황이 나타났을 경우(회사상품을 저가로 매각, 독단적으로 업무부서를 전환, 비허가 경로를 통해 회사 상품을 판매-열거된 예를 포함하되 한정하지 않음) 판매 지도자는 이러한 부하의 규정 위반에 대해 불리한 책임을 훈련, 감독하는 것을 담당해야 하고, 그 월간 심사의 점수는 상응하는 영향을 받을 것이며, 회사도 상응하도록 기본 임금을 조정한다.

E. 모든 비 전일제 및 전일제 판매원공의 매월 성과 등급은 반드시 3 혹은 이상이어야만, 회사의 계속고용이 가능하다. 전일제 판매직원이 만약 특정 월에 3보다 낮은 성과 등급을 받는다면, 업무를 감당할 수 없는 것으로 간주한다. 만약 훈련 혹은 업무부서 전환 이후에도 여전히 업무를 감당할 수 없다면, 해고당할 것이다. 비 전일제 판매직원이 만약 특정 월에 3보다 낮은 성과 등급을 받았다면, 그 노동계약은 자동적으로 종료된다. 그러나, 시험채용기간중 전일제 판매직원의 경우 본 《판매직원수책》의 제 5.5항과 본 항 규정에

5.4 销售员工的季度评估

公司每月对所有销售员工的绩效进行考核，每季对销售主任、高级销售主任、销售经理、高级销售经理、销售总监、全国销售总监的培训和监督工作进行评估。所有基本工资的增减必须由公司批准以及依据公司的现有调薪制度执行。这些销售领导的基本工资将分别依照下表所列的金额起算，数额上的增减将会依据季度评估结果和个人销售绩效以及履行培训和监督职责的能力而定。

职位	月基本工资起算金额
销售主任	550 人民币起
高级销售主任	1,000 人民币起
销售经理	2,000 人民币起
高级销售经理	3,000 人民币起
销售总监	5,000 人民币起
全国销售总监	10,000 人民币起

如销售主任、高级销售主任、销售经理、高级销售经理、销售总监、全国销售总监对薪金有任何疑问，应致函：如新（中国）日用保健品有限公司销售支援部。

5.5 新入职的销售员工

5.5.1 新入职的全日制销售员工必须通过一至六个月的试用期(以正式签署并生效的劳动合同为准)。在此期间，公司每月进行一次绩效考核。新入职的销售员工每月必须在四个绩效类别都取得“良好”或“优秀”的评级(参阅5.2 节)，为符合录用条件，才能维持其试用资格。

5.5.2 为了考核销售员工，公司根据非全日制销售员工、全日制销售员工每月的零售业绩能否达标的能力、遵守公司政策、规章和程序的能力及为公司与顾客建立长期关系的能力来进行评估。销售员工在任何一个日历月内至少要完成人民币10,000 元的零售净额。如果销售员工在任何一个日历月的最后1 个工作日之前不能完成前述零售净额要求的，则其该日历月绩效考核的结果将为“无法接受的绩效”。其中，非全日制销售员工和尚在试用期的全日制销售员工的劳动合同的期限届满日应当依据劳动合同的规定自行变更且该劳动合同将于该日历月的最后1 个工作日（如该日为法定节假日，则顺延至该法定节假日结束之后的第一个工作日）终止。通过试用期的全日制销售员工将被调岗，如在调岗后仍无法完成前述零售净额要求的将被解雇。但是，即使销售员工在任何一个日历月内已经完成了前述零售净额的要求，其绩效考核的结果仍有可能无法达到“良好”或“优秀”的评级。为了前述目的，非全日制销售员工和尚在试用期的全日制销售员工在任何一个日历月内应当于每个日历月的最后1 个工作日（如该日为法定节假日，则顺延至该法定节假日结束之后的第一个工作日）致电021-53574580 以确定其是否完成该日历月的零售净额要求及是否达到“良好”或“优

충돌이 있다면 제 5.5항을 기준으로 해야 한다.

5.4 판매직원의 분기 평가

회사는 매월 모든 판매원공의 성과에 대해 심사를 진행하고, 매 분기 판매주임, 고급판매주임, 판매책임자, 고급판매책임자, 판매 총 감독, 전국 판매 총 감독의 업무 훈련과 감독에 대해서 평가를 한다. 모든 기본 임금의 증감은 반드시 회사가 허가하고 현재의 임금조정 제도에 근거하여 집행하여야 한다. 이러한 판매 지도자의 기본임금은 아래 표에 열거한 금액에 근거하여 계산하고, 금액의 증감은 분기 평가 결과와 개인 판매 성과 및 직책 훈련과 감독 이행 능력에 의거하여 정한다.

직위	월기본임금 기산금액
판매주임	550 인민폐부터
고급판매주임	1,000 인민폐부터
판매책임자	2,000 인민폐부터
고급판매책임자	3,000 인민폐부터
판매본부장	5,000 인민폐부터
전국판매본부장	10,000 인민폐부터

만약 판매 주임, 고급판매주임, 판매책임자, 고급판매책임자, 판매총 감독, 전국판매 본부장이 임금에 대해 어떠한 의문이 있다면, 서면으로 제출한다: 예) 신(중국) 일용 보건품 유한회사 판매 지원부

5.5 신입 판매직원

5.5.1 신입 전일제 판매직원은 반드시 6개월의 시용기(정식 서명과 효력있는 노동계약을 기준으로 한다)를 거쳐야 한다. 이 기간에 회사는 매월 일회 성과 심사를 진행한다. 신입직 판매직원은 매월 반드시 4가지 성과 종류에서 모두 “양호” 혹은 “우수”의 평가등급(5.2절.을 참고한다)을 취득해야 하고, 채용조건에 부합하여야만 그 시용자격을 유지할 수 있다.

5.2.2 판매직원을 심사하기 위해, 회사는 비 전일제 판매직원, 전일제 판매직원의 매월 판매 성과가 기준에 도달할 수 있는지의 능력, 회사정책, 규정, 절차를 준수하는 능력 및 회사와 고객의 장기 관계 수립능력을 근거로 평가한다. 판매직원은 특정 기간내에 적어도 인민폐 10,000위엔의 판매 실적을 달성해야 한다. 만약 판매직원이 특정 월의 마지막 근무일 전에 전술한 판매 실적 목표를 달성할 수 없다면, 해당 월의 성과 심사 결과는 “용인할 수 없는 성과”일 것이다. 그 중, 비 전일제 판매직원과 아직 시용기의 전일제 직원의 노동계약 만기일은 노동계약 규정에 의거하여 자동적으로 변경되고 이 노동계약은 해당 월 마지막 근무일(만약 이 일이 법정 휴일이라면, 이 법정휴일이 끝난 후의 첫번째 근무일까지 순연)에 종료될 것이다. 시용기를 통과한 전일제 판매직원은 업무 부서를 전환 배치받고, 만약 업무 부서 전환배치 후, 전술한 판매 실적목표를 달성할 방법이 없다면 해고가 가능하다. 그러나 판매직원이 특정 기간 내에 전술한 판매 실적목표를 이미 달성했더라도 그 성과 심사 결과는 여전히 “양호” 혹은 “우수”의 평가 등급에 도달할 방법이 없을 경우에는 앞에서 서술한 목적을 위해, 비 전일제 판매직원과 아직 시용기에 있는 전일제 판매직원은 해당 월 마지막 근무일(만약 이 날이 법정 휴일이라면 이 법정 휴일이 끝난 후에 첫번째 근무일로 순연) 에 021-53574580에 전화하여 이 달의 판매 실적목표를 달성할 수

秀”的评级，并亲自至其工作的专卖店签署有关文件。非全日制销售员工和尚在试用期的全日制销售员工在任何一个日历月内未依据前述规定亲自至其工作的专卖店签署有关文件的，将被视为严重的违纪行为。

5.5.3 如果非全日制销售员工和全日制销售员工达到5.5.1和5.5.2 节的各项要求，将能获得该职位相应的零售业绩奖励和福利。反之，若未能在任何绩效分类取得3 级或以上的等级者，则其劳动合同将依据合同规定自动终止或可能会依据法定程序被解雇。

第6 章 假日和请假

6.1 法定假日

公司将遵守中国政府所规定的每年全体公民享有的法定假日：

元旦（1 月1 日）	1天
春节（农历正月初一、初二、初三）	3天
清明节（农历清明当日）	1天
劳动节（5 月1 日）	1天
端午节（农历端午当日）	1天
中秋节（农历中秋当日）	1天
国庆节（10 月1 日，2 日，3 日）	3天
妇女节（3 月8 日）	妇女放假半天

如果全日制销售员工适逢公休日被安排在专卖店上班，则本公司将安排该全日制销售员工在其它工作日另行补假。

具体补假安排将根据届时由国务院办公厅发出的通知规定并结合公司实际营运需要而制定。此外，若中国政府颁布法规或法令调整上述法定假日的，则自相关法规或法令生效之日起，上述法定假日应当视为已经依据该等法规或法令予以修订。

6.2 产假

计划内生育女员工可享有法定产假。

1．计划内生育—按国家政策规定，计划内生育的女员工可以享有90 个日历天数的带薪产假。

2．与产假相关的其它任何情形，公司将遵循各地方政府法规处理。

3．对于计划外生育的女员工，不享受国家规定的计划内生育的所有政策（包括但不限于医疗费用，产假工资等）；

申请产假的女员工应先填写请假申请表，经部门主管审批后送交人力资源部备案，医生确定的分娩预产期证明单应附于请假申请表后。

있는지 여부와 “양호”와 “우수”의 평가 등급에 도달할 수 있는지 여부를 확인하고 직접 그 업무 전매점에 가서 관련 서류에 서명해야 한다. 비 전일제 판매 직원과 아직 시용기에 있는 전일제 판매직원은 특정 월에 전술한 규정에 따라 직접 그 업무 전매점에 가서 관련 서류에 서명하지 않을 경우, 심각한 규정 위반 행위로 간주될 수 있다.

5.3.3. 만약 비 전일제 판매 직원과 전일제 판매 직원이 5.5.1과 5.5.2절의 각 항의 요구를 충족한다면, 이 직위에 상응하는 판매 성과 상여금과 복지를 획득할 수 있다. 반면 만약 어떠한 성과 분류에서 3급 혹은 이상의 등급을 획득하지 못한 자는 계약 규정에 의거하여 자동적으로 노동계약이 종료되거나 법정 절차에 따라 해고 될 수 있다.

제6장 휴일과 휴가신청

6.1 법정휴일

회사는 매년 중국 정부가 규정한 모든 공민이 향유하는 법정 휴일을 준수한다.

원단 (1 월1 일)	1일
춘절 (음력 정월 초하루,)	3일
청명절 (음력청명당일)	1일
노동절 (5 월1 일)	1일
단오절 (음력단오당일)	1일
중추절 (음력중추당일)	1일
국경절 (10 월1 일, 2 일, 3 일)	3일
부녀절 (3 월8 일)	부녀자는 반일휴가

만약 전일제 판매직원이 공휴일에 전매점 출근을 배치 받았다면, 회사는 이 전일제 판매직원이 기타 근무일에 별도로 휴가 보상을 받도록 한다.

구체적인 휴가보상은 국무원 관공서가 발급한 통지 규정을 근거로 하고, 회사 실제 영업 운영 수요에 결합시켜 제정한다. 이외에 만약 중국 정부가 법규 혹은 법령을 반포하여 전술한 법정 휴일을 조정한다면, 관련 법규 혹은 법령 효력이 생성되는 날부터, 전술한 법정휴가는 이미 이 법규 혹은 법령을 근거로 수정한 것으로 보아야 한다.

6.2 출산휴가

계획출산규정을 위반하지 않고(이하 계획내 출산) 출산한 여 직원은 법정 출산 휴가를 사용할 수 있다.

1. 계획 내 출산 - 정책 규정에 따라, 계획 내 출산한 여 직원은 90일의 유급 출산휴가를 사용할 수 있다.

2. 출산휴가와 관련된 기타 어떠한 상황에도 회사는 각 지방 정부 법규의 처리를 따른다.

3. 계획 외의 출산을 한 여직원은 국가가 규정한 계획 내의 모든 정책(의료비용, 출산 휴가 임금등을 포함하되 한정하지 않음)을 누리지 못한다; 출산 휴가를 신청한 여직원은 먼저 휴가 신청표를 작성해야 하고, 부문 책임자의 심사 허가를 거쳐 인력자원부에 보내어

6.3 医疗期

根据国家法规规定，销售员工患病可享有医疗期。医疗期休假一般规定如下表(实际规定以各地方政府规定为准)：

实际总工作年限	本单位工作年限	最高医疗期限
10 年以下	5 年以下	3 个月
	5 年以上	6 个月
10 年以上	5 年以下	6 个月
	5 年以上10 年以下	9 个月
	10 年以上15 年以下	12 个月
	15 年以上20 年以下	18 个月
	20 年以上	24 个月

销售员工于医疗期的工资或津贴，公司将按照国家的相关适用法律法规发给该销售员工。

6.4 各地方政府相关假期

在决定销售员工应享有的假期时，公司将依照当地政府许可的规定和参考公司的营运情况而定。关于适用于您的各地方政府不同的规定，请向人力资源部查询所有相关细节。

6.5 请假申请表

对于各种请假，销售员工均应填写请假申请表（见附件1），并在休假前得到直接主管的批准。然而，因病或因急事而无法提前请假时，该销售员工应尽快告知其直接主管并尽早补办手续。请假时(例如因病而请假)应同时附上相关证明。

6.6 带薪年假

因全日制销售员工在本公司专卖店工作并直接从事销售工作，每周工作时间不超过20 小时。因此，如全日制销售员工在一个年度内在专卖店内的工作时间不超过1043 个小时，则应视为其已经休完其该年度的带薪年假。

6.7 非全日制销售员工

非全日制销售员工不适用本章的规定。

附件 1:

如新（中国）日用保健品有限公司 请假申请表

致：人力资源部　　由：　姓名

보관하며, 의사가 확정한 분만 예정일 증명서를 휴가 신청서 뒤에 첨부해야 한다.

6.3 의료기

국가 법규 규정에 근거하여, 판매직원의 질환은 의료기를 사용할 수 있다. 의료 휴가는 일반적으로 다음의 표(실제 규정은 각 지방 정부 규정을 기준으로 함)와 같이 정한다.

실제총근무기간	본회사근무기간	최대의료기 기한
10년 이하	5 년이하	3 개월
	5 년이상	6 개월
10년 이상	5 년이하	6 개월
	5 년이상10 년이하	9 개월
	10 년이상15 년이하	12 개월
	15 년이상20 년이하	18 개월
	20 년이상	24 개월

판매 직원의 의료기중 임금과 보조금은 회사가 국가의 관련 적용 법률 법규에 따라 지급한다.

6.4 각 지방 정부 관련 휴가기간

판매직원이 사용할 수 있는 휴가 기간을 결정할 시, 회사는 현지 정부가 허가한 규정에 따르고 회사 운영상황을 참고하여 결정한다. 귀하가 속한 각 지방 정부의 다른 규정적용에 관하여는, 인력자원부에 상세내용을 문의하기 바람.

6.5 휴가신청표

각 종 휴가 신청 관련, 판매직원은 모두 휴가신청표(부록1참고)를 작성해야 하고, 휴가 전에 직속 상급자의 허가를 받아야 한다. 그러나, 병 혹은 급한 일로 미리 휴가를 신청할 할 방법이 없을 경우 판매직원은 직속 상급자에게 최대한 빨리 고지를 하고 최대한 일찍 수속을 처리해야 한다. 휴가 신청 시(예를 들면 병가 신청시)에는 관련 증명서를 함께 첨부해야 한다.

6.6 유급연휴가

전일제 판매직원은 본 회사 전매점에서 근무하고 직접 판매업무에 종사하기 때문에, 매주 업무시간은 20시간을 초과하지 않는다. 그러므로 만약 전일제 판매직원의 일개 년도 전매점 근무시간이 1043시간을 초과하지 않는다면, 이미 그 년도의 유급 연휴가를 모두 사용한 것으로 봐야 한다.

6.7 비 전일제 판매직원

비 전일제 판매직원은 본 장의 규정을 적용하지 않는다.

부록 1:

루신(중국)일용 보건품 유한회사 휴가 신청표

部门

请假类别	请假时间	总工作天数	原 因
年 假			
病 假			
婚 假			
产 假			
补 休			加班时间
其 他			

申请人 日期：
直接主管 日期：
部门主管 日期：

备注：
1. 请假以半天为一个计算单位。
2. 病假超过1 天，需于返回工作岗位之前或当日附上区级以上医院开出的医生证明。

附件 2:

如新（中国）日用保健品有限公司
员工处理媒体事务的行为程序

任何员工在没有得到公司公共传播部批准前，不得接受媒体访（询）问、或向媒体介绍有关公司的任何事务。
如遇任何媒体访（询）问，请礼貌地告知媒体：“应本公司内部规定，本人未被授权代表公司接受您的访问。如果方便，请您将您的姓名、所在媒体名称、联系方法告诉本人。由本人转交公司公共传播部。同时，您也可直接向公司公共传播部询问有关问题。联系方法如下：电话：021-53574588 转公共传播部”。

如果媒体愿意告诉你他们的联系方法及其他信息，请完整地记录，并且在记录后8 个工作小时内，直接将相关资料传送至公司公共传播部经理。

若有违反，将被交由销售/办公室员工纪律委员会按相关之行为审查程序视作违规加以惩处之。

附件3:

如新(中国)日用保健品有限公司
销售员工违规处分等级制度
（2008 年1 月1 日起生效）

수신: 인력자원부 발신: 성명
부서

휴가종류	휴가신청시간	총근무일수	원 인
연휴가			
병 가			
결혼휴가			
출산휴가			
보충휴가			잔업시간
기 타			

신청인 서명일:
직속 상급자 서명일:
부서 책임자 서명일:

비고:
1. 휴가신청은 반일을 기준 계산 단위로 한다.
2. 병가가 1일을 초과할 경우, 업무직위를 반환하기 전이나 당일에 구급이상의 병원이 발급한 의사 증명을 첨부해야 한다.

부록 2:

루신 (중국) 일용 보건품 유한회사
직원 언론매체의 처리사무 행위의 절차

직원은 회사 홍보부의 사전허가 없이 매체방문을 받아들이거나 회사 관련 매체 소개의 어떠한 업무도 받아들여서는 안된다.
만약 매체로부터 방문가능 문의를 받았다면, 예의를 갖춰 아래와 같이 고지한다 :“본 회사 내부 규정상, 본인은 회사를 대표하여 귀하의 방문을 받아들일 권한을 부여 받지 않았습니다. 만약 불편하지 않으시다면, 귀하의 성명, 소재 매체 명칭, 연락방법을 본인에게 알려주십시오. 본인이 회사 홍보부에 전달하겠습니다. 동시에, 귀하도 직접 회사의 홍보부에 관련 문제를 문의할 수 있습니다. 연락방법은 다음과 같습니다. 전화: 021-53574588 홍보부”.

매체가 귀하에게 그들의 연락 방법 및 기타 정보를 알려주기를 원한다면, 제대로 갖추어 기록하고, 기록 후 근무 8시간 내에 관련 자료를 직접 회사 홍보부 책임자에게 전송한다.
만약 위반할 경우 판매/행정부서 직원 규율 위원회가 관련 행위 심사 절차에 따라 규율을 위반한 것으로 보고 처벌할 수 있다.

부록3:

예) 신(중국)일용보건품유한회사
판매직원 규율위반처리 등급제도
(2008년 1월 1일부터 효력 발생)

一、 通则 1. 自生效之日起，如新（中国）日用保健品有限公司[简称“如新（中国）”或“本公司”]对销售员工的违规行为实行处分等级制度，即依照不同的违规行为的类别，决定处分等级起点，并根据违规情节的轻重及影响的大小，在处分等级起点以上决定适当的处分等级予以处分。 2. 同时涉及两种（含）类别以上违规行为，以处分等级起点高者决定适用的处分等级起点。同时或累计涉及两种（含）类别违规以上或涉及两次（含）违规行为以上之累犯，本公司有权对其予以加重处罚，甚至与其终止劳动关系。 3. 对于在留用查看期内，再次涉及违规行为之累犯，本公司有权对其予以加重处罚，甚至与其终止劳动关系。 4. 怂恿，引诱，纵容，协助其他人员以其自身或假借他人的名义从事以上任何一项或多项违规行为者，其处分与违规行为者等同。 5. 应受到3 级（含）以上处分等级起点的处分的行为，为严重违反本公司规章制度的行为。 6. 在违规行为中涉及的不当金额为人民币1 万元以上或有其他严重影响的行为，为情节严重的行为， 7. 在违规行为类别及处分等级起点表中未能涵盖之违规行为，本公司有权根据个案具体情况及情节轻重决定其所适用的处分等级。 8. 在本公司对于违规案件做出最终处理决定前，本公司保留禁止违规员工从事业务活动之权利，以上所述“业务活动”包括但不限于订货、培训、领取奖金、公开表扬、旅游奖励等。 9. 为有效维护市场秩序，本公司有权不时修订本销售员工违规处分等级制度。 二、违规行为的处理程序 1. 如新（中国）会就涉嫌违规一事向销售员工发出口头或书面通知,并记录在案。 2. 如新（中国）以书面通知涉嫌违规的销售员工时，从发出该通知书当日起，给予销售员工 10 个工作日的申辩期。销售员工必须在此段时间内提供书面陈述及提供相关资料提交如新（中国）审阅。 3. 如新（中国）将根据举报来源及公司调查所获得的证据、资料，以及销售员工在调查期间提交的资料，做出最终处分决定。如新（中国）做出决定后，将立即通知有关销售员工，□有关处分将于发出处分通知书当日开始生效。 4. 为了避免因追究过期违规行为，而导致销售员工履行合同受阻，如新（中国）不会审查任何未于两年内发现的违规行为。 但是，如果该等违规行为至如新（中国）知晓之时仍为持续状态，则如新（中国）有权决定是否予以审查。所有违规行为举报必须以书面方式记载，并提交如新（中国）相关部门。	一. 통칙 1. 효력 발생일 부터, 신(중국) 일용보건품 유한회사 [“신(중국)” 혹은 “본회사”로 칭함]는 판매직원의 규율위반행위에 대해 처리등급제도를 실행하고, 여러 등급의 위반 행위 분류에 따라 처리 등급 기점을 결정하며, 규율위반 정황의 경중 및 영향의 크기에 따라 처리등급 기점 이상의 합당한 처리 등급을 결정하여 처리한다. 2. 동시에 두 가지(포함) 분류 이상의 규정을 위반한 행위의 경우, 처리 등급 기점이 높은 위반사항을 기준하여 적합한 처리 등급 기점을 결정한다. 동시에 혹은 2종류 (포함)이상 규율을 위반 하거나 두번의 (포함) 규율위반행위 이상의 누적 위반에 대하여 회사는 가중처벌의 권리가 있고, 심지어 그와 계약관계를 종료할 수 있다. 3. 보류관찰기간 내에 재차 규율위반 행위가 누적하여 발생할 경우 회사는 가중 처벌할 권리가 있고, 심지어 노동계약을 종료할 수 있다. 4. 다른 직원을 선동, 유인, 종용, 협력하여 그 자신 혹은 타인의 명의를 차용함으로써 이상 어떠한 하나의 항목 혹은 다수 항목 관련 규율 위반 행위를 한 자와 규율위반 행위자의 처분은 동일하다. 5. 3급(포함)이상 처리 등급 기점의 처벌을 받아야 하는 행위는 본 회사 규정 제도를 심각하게 위반한 행위이다. 6. 규정 위반행위 중에서 언급한 부당 금액은 인민폐 1만위엔 이상이거나 기타 심각한 영향이 있는 행위, 사정이 심각한 행위이다. 7. 위반행위 분류 및 처벌 등급 기점표 중 아직 포함할 수 없는 규율위반 행위는 회사가 개별 안건의 구체적인 상황 및 상황의 경중을 근거로 적합한 처벌 등급을 결정한다. 8. 회사는 규정 위반 안건의 최종 처리 결정 전에 규정을 위반한 직원이 업무활동에 종사하는 권리를 금지하는 것을 보류한다. 이상 서술한 “업무활동”은 주문, 훈련, 상여금수령, 공개표창, 여행장려 등을 포함하되 한정하지 않는다. 9. 시장질서를 유효하게 지키기 위해, 회사는 불시에 판매직원의 규정 위반 처벌 등급 제도를 수정할 권리가 있다. 二. 규율위반 행위의 처리 절차 1. 회사는 규정 위반 혐의 관련사항만 판매직원에게 구두 혹은 서면으로 통지하고 기록한다. 2. 회사는 규율위반 혐의를 받는 판매 직원에게 서면으로 통지할 경우, 판매직원에게 통지서를 보낸 당일부터 10시간 근무일의 해명기간을 준다. 판매직원은 반드시 이 기간 내에 서면 진술, 관련 자료를 회사에 제공하고 검토하게한다. 3. 회사는 보고 출처 및 회사 조사부서가 획득한 증거, 자료, 판매직원이 조사기간에 제출한 자료를 근거로 최종 처벌 결정을 한다. 회사의 결정 후, 바로 관련 판매직원에게 통지하고, 관련 처벌은 처벌통지서를 발행한 당일부터 효력이 발생된다. 4. 기한을 넘긴 규정 위반 행위의 추궁 및 판매직원이 계약 이행에 장애를 받는 것을 피하기 위해, 회사는 어떠한 2년 안에 발견된 규정 위반 행위를 재심사할 수 없다. 그러나, 만약 이 규정 위반 행위를 회사를 알게 되었을 때에 여전히 위반상태를 유지하고 있다면, 회사는 심사여부를 결정할 권리가 있다. 모든 규정 위반 행위 보고는 반드시 서면 방식으로 기재해야 하고,

三、销售员工违规处分等级

1 级	书面警告
2 级	扣除奖金(20%)三个月，并调整工作岗位及/ 或基本工资，留用查看6 个。
3 级	扣除奖金(50%)三个月，并调整工作岗位及/或基本工资，留用查看6 个月。
4 级	扣除奖金(100%)三个月，并调整工作岗位及/或基本工资，留用查看12 个月。
5 级	扣除奖金(100%)六个月，并调整工作岗位及/或基本工资，留用查看12 个月。
6 级	调整工作部门并调整工作岗位及/或基本工资，留用查看12 个月。
7 级	调整工作部门，扣除奖金(50%)三个月并调整工作岗位及/或基本工资，留用查看12 个月。
8 级	解除劳动合同。

四、违规行为类别及处分等级起点

序列	违规类别	违规处分等级起点(级)		
		第一次	第二次	第三次
1	在开展业务过程中，涉及政治、宗教、迷信、传销等违反国家法律法规的行为	8	8	8
2	怂恿、引诱、协助在校大学生以及其它法律禁止的人员以其本人或假借他人名义成为如新（中国）的销售员工、推广代理、直销售人员	8	8	8
3	伪造或变造与如新（中国）有关的文件或假冒如新（中国）的名义在该等文件上签名	8	8	8
4	在未终止与如新（中国）现有劳动关系的情况下，以本人或假借他人的名义申请如新（中国）核准其成为销售员工、推广代理、直销员等销售人员，直接或间接地违反如新（中国）对于其原有的工作岗位、职位、工作地点的安排	6	7	8
5	违反如新（中国）关于近亲属回避制度的规定，隐瞒夫妻双方分别为如新（中国）的销售员工、推广代理、直销员等销售人员的情况	6	7	8
6	利用如新（中国）的销售人员名			

회사의 관련 부문에 제출해야 한다.

三. 판매직원 규율위반 처벌 등급

1 급	서면경고
2 급	상여금(20%) 3개월공제, 업무직위 및/혹은 기본 임금조정, 근신기간 6개월
3 급	상여금(50%) 3개월공제, 업무직위 및/혹은 기본 임금조정, 근신기간6개월
4 급	상여금(100%) 3개월공제, 업무직위 및/혹은 기본 임금조정, 근신기간 12개월
5 급	상여금(100%) 6개월공제, 업무직위 및/혹은 기본 임금조정, 근신기간 12개월
6 급	업무부서 조정과 업무직위 및/혹은 기본 임금조정, 근신기간 12개월
7 급	업무부서 조정, 상여금(50%) 3개월공제, 업무직위 및/혹은 기본 임금조정, 근신기간 12개월
8 급	노동계약 해제

四. 규율위반 행위 분류 및 처벌 등급 기점

서열	규율위반분류	규율위반 처벌 등급기점(급)		
		제1차	제2차	제3차
1	업무확대 과정 중, 정치, 종교, 미신, 피라미드판매 등 국가법률법규를 위반하는 행위	8	8	8
2	본인 혹은 타인 명의를 차용함으로써 대학생 및 기타 법률상 금지인원을 종용, 유인, 협조하여 회사의 판매직원, 보급대리, 직접판매인으로 고용한 경우	8	8	8
3	회사와 관련된 서류를 위조 혹은 변조하거나 회사의 명의를 사칭하여 이 서류에 서명한 경우	8	8	8
4	회사와 현재 맺고 있는 고용관계를 아직 종료하지 않은 상황 하에, 본인 혹은 타인 명의를 차용하여 회사의 심사를 신청, 판매원공, 보급대리, 직접판매인 등 판매인원이 되어 직접 혹은 간접적으로 원래 업무 직위, 업무지점에 대한 회사의 업무배치를 위반한 경우	6	7	8
5	친척 회피 제도에 관한 회사 규정을 위반하여, 부부 쌍방이 회사의 판매직원, 보급대리, 직접판매원 등 판매인원으로 근무한 경우	6	7	8
	회사의 판매인원명단, 데이터등			

	单、数据等资源进行融资、集资等行为	4	8	8
7	恶意利用如新（中国）的奖励制度，获取利益，情节严重的	4	8	8
8	销售、推广其它企业的产品或服务，或诱使或怂恿如新（中国）销售员工、推广代理、直销员等销售人员销售、推广其它企业的产品或服务	4	8	8
9	以低于如新（中国）标明的价格打折销售如新（中国）产品	4	5	8
10	在如新（中国）禁止开展直销的区域开展直销业务	4	5	8
11	进入消费者住所强行推销如新（中国）的产品	3	4	8
12	未经如新（中国）授权或批准擅自收取或变更如新（中国）举办的培训、会议等活动的费用	3	4	8
13	未经如新（中国）授权或批准，擅自制作、销售、发行、传播有关如新（中国）的辅销文件、广告、物品	3	4	8
14	未经授权销售如新企业集团海外产品	3	5	8
15	散布未经如新（中国）核准的讯息或对如新（中国）所公布的讯息作失实宣传	3	4	5
16	以曲解如新（中国）的经营方式、经营理念、奖酬制度等不正当方式进行产品销售或业务推广	3	4	5
17	鼓励、教唆、怂恿或协助他人违规转换工作地点或工作部门	3	4	5
18	囤货或强制、诱导他人囤货以谋取利益，情节严重的	3	4	5
19	干扰如新（中国）及其销售员工、推广代理、直销员等销售人员的正常经营或消费者的购货活动	3	4	5
20	在开展业务过程中，涉及违反治安管理条例或国家其它规章、规定的行为	3	4	5
21	以伪造的或不真实的资料骗取与如新（中国）同意签订劳动合同	2	3	4
22	未获得如新（中国）授权或批准，擅自组织、召开与如新（中国）相关的各类培训、会议等活动	2	3	4
23	提供不实资料或证词，误导如新（中国）对违规案件的调查与处罚	2	3	8
24	未经授权或批准擅自接受媒体采	2	3	4

6	자원을 이용하여, 융자하고 자금을 모으는 등의 행위	4	8	8
7	악의로 회사의 장려제도를 이용하고, 이익을 획득하여 상황이 심각한 경우	4	8	8
8	기타 기업의 상품 혹은 서비스를 보급, 판매하거나, 회사의 판매직원, 보급대리, 직판원 등 판매인원이 기타 기업의 상품 및 서비스를 판매, 보급하도록 꾀하거나 종용하는 경우	4	8	8
9	회사가 명시한 할인가격보다 낮게 회사상품을 판매하는 경우	4	5	8
10	회사가 직접판매 확장을 금지한 구역에서 직접판매업무를 한 경우	4	5	8
11	소비자의 주소지에 진입하여 회사의 상품판로 확장을 강행한 경우	3	4	8
12	회사의 권한 부여와 허가를 거치지 않고, 함부로 회사가 거행한 훈련, 회의 등 활동 비용을 받거나 변경한 경우	3	4	8
13	회사의 권한 부여와 허가를 거치지 않고, 함부로 회사관련 마케팅자료, 광고, 물품을 제작, 판매, 발행, 유포한 경우	3	4	8
14	회사의 해외상품 판매권한 부여를 거치지 않고 해외마케팅을 한 경우	3	5	8
15	회사의 허가를 거치지 않은 정보를 유포하여 회사 공포 정보가 잘못 선전된 경우	3	4	5
16	회사의 경영방식, 경영이념, 상여금보수제도 등을 곡해하여 부당한 방식으로 상품판매 혹은 업무 확충 하는 경우	3	4	5
17	타인이 규정을 위반하여 근무지점 혹은 업무부서 전환하는 것을 격려, 교사, 종용 혹은 협조하는 경우	3	4	5
18	타인에게 사두는 것을 강요하고 유도함으로써 이익을 도모하여 상황을 심각하게 한 경우	3	4	5
19	회사 및 판매직원, 보급대리, 직매원 등 판매인원의 정상경영 혹은 소비자의 구매활동을 방해한 경우	3	4	5
20	업무확대 과정 중, 치안관리조항 혹은 국가 기타 규정을 위반한 행위가 관련된 경우	3	4	5
21	위조하거나 진실하지 못한 자료로 회사와 노동계약 체결에 동의하는 것으로 편취한 경우	2	3	4
22	회사의 권한 부여 혹은 허가를 획득하지 않고, 함부로 회사와 관련된 각종 훈련, 회의 등 활동을 조직, 소집한 경우	2	3	4
23	부실한 자료 혹은 증언을 제공하여, 회사 규율위반 안건에 대한 조사와 처벌을 오도한 경우	2	3	8

	访			
25	未经如新（中国）书面核准或授权，擅自利用媒体（包括互联网）、出版物或透过其它公共信息渠道销售、推广如新（中国）产品[不包括低价销售]或招募销售人员	**1**	**3**	**4**
26	未经如新（中国）书面核准或授权，擅自开设零售店铺，陈列、销售、推广如新（中国）产品[不包括低价销售]或招募销售人员	**1**	**3**	**4**
27	攻击、轻视、诋毁如新（中国）的声誉、产品或如新（中国）销售人员的声誉	**1**	**2**	**4**
28	攻击、轻视、诋毁其它公司、企业的声誉、产品	**1**	**2**	**4**
29	擅自使用或超出授权范围使用如新（中国）名称、商标或著作权等知识产权	**1**	**2**	**4**
30	在获如新（中国）批准或报备的培训、会议等活动中，邀请未在报备资料中列及的或不符合资格的人士担任演讲嘉宾	**1**	**2**	**3**
31	对顾客关于产品、业务方面的投诉、退货申请处理不当	**1**	**2**	**3**
32	实施不当竞争、恶意争抢客源	**1**	**2**	**3**
33	贿赂如新（中国）的员工，以谋取利益	**1**	**2**	**3**
34	对如新（中国）的产品、服务做虚假、夸大不实的声明或宣传	**1**	**2**	**3**
35	违反如新（中国）关于发放、使用辅销文件、广告、物品的政策	**1**	**2**	**3**
36	印制、使用名片不符规定	**1**	**2**	**3**
37	未经授权，冒用其他人员的名义购货	**1**	**2**	**3**
38	在如新（中国）及其店铺的场所周围或其它公共场所进行陌生拦挡、滋扰他人	**1**	**2**	**3**

附件4：

如新（中国）日用保健品有限公司
《销售员工手册》签收单

本人　　谨此确认收到了《销售员工手册》,并确认明白

24	권한부여 혹은 허가를 거치지 않고 함부로 매체 취재 받아들인 경우	2	3	4
25	회사 서면 허가를 거치거나 권한을 부여 받지 않고 함부로 매체(인터넷포함), 출판물을 이용하거나 기타 공공 정보 경로를 통과하여 회사상품 (저가판매는 포함하지 않음) 을 판매, 보급하고 혹은 판매인원을 모집하는 경우	1	3	4
26	회사의 서면 허가를 거치거나 권한을 부여 받지 않고, 함부로 소매점포를 개설하고, 회사 상품(저가 판매는 포함하지 않음) 을 진열, 판매, 보급하거나 판매인원을 모집하는 경우	1	3	4
27	회사의 명성, 상품 혹은 회사 판매인원의 명성을 비난, 경시, 비방하는 경우	1	2	4
28	기타 회사, 기업의 명성, 상품을 비난, 경시, 비방하는 경우	1	2	4
29	함부로 부여 받은 권한 범위를 사용 혹은 넘어서 회사의 명칭, 상표 혹은 저작권 등 지적재산권을 이용한 경우	1	2	4
30	회사의 허가를 받거나 공표한 훈련, 회의 등 활동 중에 공표자료에서 언급하지 않은 부적격 인사를 초빙하여 강연을 맡기거나 외빈으로 초청한 경우	1	2	3
31	고객의 상품, 업무 관련 민원, 반품 신청에 대한 처리가 부당한 경우	1	2	3
32	부당한 경쟁, 악의로 고객 쟁탈을 실시하는 경우	1	2	3
33	회사의 직원에게 뇌물을 줌으로써 이익을 도모하는 경우	1	2	3
34	회사의 상품, 서비스에 대해 부실한 명성과 선전을 허위, 과장한 경우	1	2	3
35	마케팅자료, 광고, 물품을 방출, 사용에 관한 정책을 위반한 경우	1	2	3
36	규정에 부합하지 않은 명함을 인쇄, 사용한 경우	1	2	3
37	권한을 부여받지 않고, 타인의 명의를 도용하여 구매한 경우	1	2	3
38	회사 및 점포 장소 주변 혹은 기타 공공 장소에서 타인을 가로막고, 소란을 피운 경우	1	2	3

부록4

예) 신(중국) 일용 보건품 유한회사

所有公司的规定及制度,本人将依从并遵守公司的规定及制度(包括公司适时对其之修改)。
签名：
日期：

（注意：请妥善保管此《销售员工手册》，离职时请归还至人力资源部。）
（公司留存）
*请划去不适用部份

如新（中国）日用保健品有限公司
《销售员工手册》签收单

本人　　谨此确认收到了《销售员工手册》,并确认明白所有公司的规定及制度,本人将依从并遵守公司的规定及制度(包括公司适时对其之修改)
签名：
日期：

（注意：请妥善保管此《销售员工手册》，离职时请归还至人力资源部。）
（员工留存）
*请划去不适用部份

《판매직원수책》수령서명서

본인은 《판매직원수책》을 수령하였음을 확인하는 바이며, 모든 회사의 규정 및 제도를 이해하였음을 확인한다. 본인은 회사의 규정 및 제도(회사가 적시에 수정한 것 포함)를 따르고 준수할 것이다.
서명:
날짜:

(주의: 이 《판매직원수책》을 적절하게 보관하여주시고, 이직 시 인력자원부에 반환하여주시기 바랍니다.
(회사보관)
*적합하지 않은 부분은 자르시오

루신(중국) 일용 보건품 유한회사
《판매직원수책》수령서명서

본인은 《판매직원수책을》수령하였음을 확인하는 바이며, 모든 회사의 규정 및 제도를 이해하였음을 확인한다. 본인은 회사의 규정 및 제도(회사가 적시에 수정한 것 포함)를 따르고 준수할 것이다.
서명:
날짜:

(주의: 이 《판매직원수책》을 적절하게 보관하여주시고, 이직 시 인력자원부에 반환하여주시기 바랍니다.)
(회사보관)
*적합하지 않은 부분은 자르시오

중국 내수진출 기업이 꼭 알아야 할
중국 노무·세무 핵심 포인트

발행인 | 조 환 익
편집인 | 곽 동 운
발행처 | KOTRA

발행일 | 2009년 6월

주 소 | 서울시 서초구 헌릉로 13
전 화 | 3460-7114(대표)
홈페이지 | www.kotra.or.kr

* 낙장, 파본은 교환해 드립니다.