

한중 FTA 세무시장 개방 대비 중국 활동 세무 및 회계 전문직 전문가 면담

-고준성 선임연구위원(국제산업협력센터)

1. 출장 개요

(1) 출장자 : 고준성 선임연구위원(국제산업협력센터)

(2) 출장기간 : 2012년 11월 5일 ~ 11월 7일 (2박 3일)

(3) 출장지역 : 중국 북경, 상해

(4) 출장목적

○ 중국 북경 및 상해에서 세무 및 회계 서비스를 제공 중인 전문직 종사자를 방문하여 향후 한중 FTA 세무서비스협상을 통한 양국간 세무시장 개방에 있어 대응 전략에 대한 자문을 구하기 위한 것임.

(5) 세부 출장일정

	일정
11.5(월)	서울 출발 → 중국 북경 도착; 북경 소재 세무회계법인 대표 조영애 회계사 면담
11.6(화)	북경 출발 -> 상해 도착; 대광경영 차이나 고현승 법무컨설턴트 면담
11.7(수)	상해 중세자문 김일중 회계사 면담; 중국 상해 출발 -> 서울 도착

2. 출장 세무 활동

(1) 북경 소재 세무회계법인 대표 조영애 회계사 면담 일지

- 중국 회계 시장은 민간 주도
 - Big 4는 합작 형태로 92년에 진출, 중국에서 일정한 시장 확보

- 이에 비해 중국 세무시장은 아직 관(국가세무총국) 주도. 세무공무원과 세무고시 합격 세무사(98년)

- 회계업무와 세무업무간 자격증제도가 분리되어 있으나 실무는 공통
 - 대체로 회계사의 경우 회계보고는 물론 세무보고 작성 능력 구비. 반면에 세무사는 세무보고 작성 능력 갖췄으나 회계 보고 작성 능력 제한

- > 비즈니스관점에서 중국에서는 세무와 회계 업무를 함께 제공하는 것이 필수적
 - 일반적으로 회계법인이 일 부서로서 세무업무 파트를 두는 것이 주류

- 세무시장 진출시 현지 세무사 고용과 합작법인 형태로의 진출 필요
 - 다만, 합작법인의 경우 조합(partnership)이나 개인 사무소만을 허용하고, 유한회사 형태는 불허
 - 회계법인의 경우도 동일

- 중국세무에 있어서도 세무조정은 전적으로 세무사의 권한
 - 따라서 세무사는 세무행정 관련 기업의 애로 사항 해결하는 납세 세무조정이나 민원 해결 창구로서의 역할 수행. 납세는 법인세 영역에 대한 업무로 국한

- 중국 진출 한국기업의 세무서비스 이용 실태

- 언어적 문제 등으로 인해 중국 진출 한국 기업의 경우 중국어 및 중국 세법에 정통한 한국 세무사의 존재 필요

o 중국진출 기업이 자체 회계 인력을 고용하는 경우 특히 중소기업과 같이 1인 등 극소수의 회계인력을 고용하여 업무를 처리할 경우 당해 직원의 실수시 큰 어려움에 직면할 위험 우려

-> 따라서 중국 진출 중소기업의 경우 세무회계업무를 자문계약 등을 통해 아웃소싱할 필요

o 일정 규모 이상의 기업의 경우 회계세무 인력을 채용하여 수행하되, 외부 회계세무법인 등으로부터의 자문 평가를 받는 것이 적절

o 한국의 대기업의 경우 대체로 한국내 본사의 영향력이 커서 회계세무 업무 역시 본사 전문인력의 통제를 받음.

- 가령, 삼성같은 경우 사내 인력을 확보하여 세무를 해결

- 이에 비해 현대는 외부 세무회계법인에 감사보고서를 의뢰하고, 세무조정 업무 역시 외부법인에 하청

o 중국에서 회계사는 수요에 비해 공급 부족한 반면에 세무사는 세무업무 수요가 작아 공급 부족 느끼지 못함.

o 세무행정에서 투명성은 어느 정도 확보
다만, 세법적용시 사실주의 아님.

o 중국내 Big 4는 중국 정부로부터 일정한 대우를 받고 있는 실정

- 소속 한국 회계사, 세무사는 자신의 서명으로 임무 수행을 못하고 따라서 중국 회계사 업무 병행 필요

o 중국 진출 한국 세무법인의 주요 업무와 관련하여

- 이전가격, 다만 법인세 업무는 제한적일 것

- 중국 진출 한국 법인의 영업, 관리 (현지 세무사 고용)

o 세무수요 대응은 기업내부 인력 및 외부제도 의존 병행

o 우리나라의 중국 진출 기업들의 경우 세무서비스 비용 지출에 대한 인식 낮음. 세무서비스 비용 지출을 기업 운영에 있어 필요한 정당한 비용이라고

인식하기 보다는 불가피한 비용으로 인식

- 내자기업에 비해 외자기업의 경우 중국 세무당국의 세무조사 위험 노출 큼
- 중국에서는 2008년 1월 1일부로 모든 기업-내자기업 및 외자기업-을 대상으로 한 세무조정정보고서 제출을 의무화하였음. -> 세무 수요 증가 추이
- 중국 세무사의 경우 유한회사 -> 조합 형태로 전환
- 중소 기업의 경우 1인 세무사의 능력이 당해 기업의 세무 대응 능력을 좌우
- 세무시장 개방 관련
 - 중국내 세무법인의 진출 수요 증대
 - 대형 세무법인의 중국 진출시 한국 네트워크 비즈니스 모델 활용
- 세무사 경우 개인사무소 불허, 반면에 회계사 경우 개인사무소 허용 추진

(2) 상해 소재 대광경영차이나 고현승 법무 컨설턴트 면담 일지

- 대광경영차이나는 대광경영자문의 자회사로서 회계사 중심으로 구성 운영
 - 주요 고객은 현지 진출 한국 중소기업, 중소기업진흥공단 등
 - 주요 업무는
 - 한국 기업의 기술 이전 대상 중국 현지 기업 알선
 - 중국에의 기투자 한국기업의 세무 업무 대행 및 지원 서비스
 - 중국에의 신설투자 한국 기업 컨설팅
 - 기타 경영 자문
- 중국 회계 세무시장의 대외 업무는 Big 4가 장악, 반면에 현지 내수 시장

은 진입 장벽 큼

- 현지 법인 설립 요건중 1,000만불 자본금 요건 등
- 회계법인의 감사 업무 불허
- 기장대리 업무량이 감사 업무량 보다 큼

o 외국업체의 경우 언어 및 신뢰성 문제

- 전문적인 해결 방안 제시 한계
- 틈새시장에 극소수 업계 진출 의사

o 중국 세무시장 진출시 현지 고객 확보에는 큰 어려움

- 대안으로 현지 세무사를 고용하여 세무감사보고서를 작성

o 한국 본사를 두고 있는 중국 진출 한국계 기업들의 경우 한국 본사에서 전문직을 활용하여 업무를 처리하려는 경향

- 현지 지사가 서비스의 주된 고객이지만 본사의 의사 결정 종속되어, 실제 시장 창출이 쉽지 않음.

-> 결과적으로 중국내 세무사 등 전문직의 합당한 대우 제공에 어려움

o 반면에 일부 한국 로펌(태평양 등)의 경우 한국 본사에서의 중국 관련 사건을 중국 현지 사무소에 위탁하여 해결하는 독특한 업무 수탁 방식 발생

o 법률시장의 경우 초기 송무시장 중심에서 최근에는 IB 분야 업무 확대

o 중국 증시 성장에 따라 상장 등에 따른 대형 업무 발생

- 외국업체는 M&A, 기장 대리 등에 국한되고, 상장 업무는 관여 못함

o 중국의 전문직 시장 생태계를 보면 회계업무, 세무업무 및 법률서비스 업무가 일체로서 함께 제공되어야 하는 종합서비스 제공 구조

- 회계, 세무, 법무서비스가 각기 존재하지만, 실제 현지 수요중 많은 부분이 그리고 부가가치가 높은 업무는 이들 3개 분야를 동시에 제공해야 하는 업무 수요 증가

o 서비스요금과 관련하여 세무기장서비스는 시장가격이 있지만, 자문 상담 서비스에 대해서는 시장 가격이 형성되어 있지 않음.

※ 참고로 중국에서의 세무서비스의 경우 중국 진출 한국업체의 서비스 요금이 제일 높고, 조선족 출신 세무사의 서비스료가 중간 수준이며, 현지 중국 세무사의 수수료가 가장 낮은 수준

o 전문직서비스의 경우 신토불이 적용되는 듯

o 중국 진출 외국계업체의 경우 outbound 수요가 inbound 수요에 비해 훨씬 큼

- 중국 기업의 다른 외국 증시에의 상장 업무 등
- 중국 현지 수요는 단순 업무 수요가 큼. 따라서 현지 진출에 따른 고부가 수익 창출 쉽지 않음.

o 중국내 컨설팅시장 미발생 및 미형성

- 특히, 중국 진출 우리나라 대기업의 다수 및 중견기업의 거의 전부는 한국 본사에의 종속성이 너무 강하여 본사의 통제 및 감사 기준 충족 대응 정도 업무만 수행
- 중국 증시에의 상장 시도 안함

(3) 상해 소재 중세자문 김일중 파트너 면담 일지

- o 중국의 경우 중국 주책세무사 자격 시험에 외국인 응시 불허, 회계직 경우는 허용

- o 우리나라 세무사의 중국 현지 진출 관련 주요 시장
 - (i) 국제과세(international tax) 시장 주목, 특히 이전가격 등
 - (ii) 세무실사 대비 tax due diligence
 - (iii) 법인세 시장; 합작세무법인의 경우 중국 세무사 고용 허용
 - 다만, 외국법인의 세무업무 영역 제한. 가령 세무감사보고서 서명은 주책 세무사 고유 권한. 이는 Big 4에게도 동일하게 적용
 - (iv) 기업 컨설팅서비스

- o 중국 세무서비스의 경우 가장, 신고대리 업무는 세무사 이외에 부기자격증 소지자도 수행 가능
 - 단, 세무감사보고서 서명은 주책세무사의 고유 권한

- o 중국 세무시장의 경우
 - 대기업은 주로 Big 4의 고객층. Big 4의 수수료는 중국 현지 서비스업체에 비해 5-10배 비쌌
 - 중소기업이 주된 고객층. 그런데 이들 중소기업은 세무전문직 서비스 비용 지출에 소극적이거나 인색
 - 중국에서 부가가치가 높은 서비스 영역으로는 감사, 기업가치 평가, M&A 업무, 국제회계기준(IFRS: International Financial Reporting Standards)에 기한 재무제표 작성 업무, 세무실사 대비(tax due diligence) 등이 고도의 전문성을 가진 세무 전문가(specialist)만이 제공할 수 있는 high-end market

- cf. 따라서 그러한 전문분야를 갖지 못한 일반 세무사의 경우 low-end market에서 영업할 수밖에 없을 것임

○ 우리 세무업계 중국 진출시 주요 수요층은 현지 진출 한국계 기업

- 다만 대기업의 경우 사내 세무사 고용 지속적 업무 처리
- 중견기업의 경우 부정기적인 세무조사 대응 및 자문 수요 의뢰
- > 따라서 고가의 부가가치높은 세무서비스 수요 발생 한계

○ 중국 진출 세무기업의 대응

- 한국 세무사 자격 + 중국어 언어 + 국제세무 등 특화된 전문 서비스 능력 보유 요구
- 중국인 및 조선족 세무사와 비교하여 기장 및 자문수수료가 보다 높기는 하지만 중국 지사를 지속하기에는 어려움

○ 중국 세무시장 진출 전략 제언

- 전문성 확보가 중요. 가령, 이전가격 발생 이후 환급 관련 상호합의절차 (MAP: mutual agreement procedure) 통해 이중과세 방지
- ※ 조세협약상 MAP 조문에서는 체약국 정부로부터 지정받은 대표로 하여금 체약국간의 국제조세분쟁을 해결할 의도로 상호 접촉하는 것을 허용. 이 분쟁은 이중과세사건은 물론 협약이 해석 및 적용과 관련된 것임.

- generalist 대신에 specialist가 되어야

- 중국 회계법인과의 제휴 필요
- 회계감사보고서는 중국 회계법인만 허용
- 세무감사보고서 역시 중국 세무법인만 허용
- 감사 수수료는 매우 낮음

- 따라서 고부가가치 세무서비스 시장 진출 준비. 단, 고객이 요구시 감사 서비스 제공해야

○ 중국에서 한국 고객 측면에서 공급 부족

○ 중국에서 현지 중국인 대 한국 거래 관련 한국 세무사 수요 존재

- 부동산 시장 등

o 중국 세무법인과의 합작법인 진출이 바람직

- 주책세무사는 현지 세무당국과의 판시를 이용 세무 조정 서비스 수행

- 중국에서는 조세 불복 사건이 매우 적고, 법의 흠결이 존재하여 세무관청의 재량이 큼

o 중국 성 및 지역별 세무관청과의 협력 필요. 따라서 성별 네트워크 구축 필요