오퍼상, 무역업 창업 어떻게 하나

오 시 학 박사
국제무역컨설팅

1.오퍼상을 창업하려면

◈ 오퍼상이란 도대체 무엇을 하는 사람인가

오퍼상(Offering Agent)이란 말은 일반인에게도 널리 알려진 용어이다. 대우그룹 김우중 회장도 한성실업이란 오퍼상에서 출발하여 세계적 기업으로 성장시켰으며, 지금은 해체되어 없지만 한때 대단한 명성을 떨쳤던 율산그룹의 신선호 회장도 오퍼상에서 출발하여 그처럼 거대한 그룹으로 만들었다고 한다.

그런데 도대체 오퍼상이란 무엇을 일컫는가?

대부분 일반인들은 물론 대학이나 대학원에서 무역을 전공하거나 무역회사에서 수년간 무역을 경험한 무역 실무자들조차도 십중팔구는 오퍼상의 개념을 잘못 알고 있다.

즉 대부분의 일반인들이 알고 있는 오퍼상이란 조그만 중소 무역상으로서 규모가 적다 보니 수출이나 수입하는 금액도 매우 적으며 또한 취급하는 품목도 액세서리 등 돈 되는 것은 온갖 것을 다 취급하는 사람으로 알고 있다. 다시 말해 소량 다품목을 수출 또는 수입하는 중소 무역업체를 오퍼상이라고 알고 있다.

천만의 말씀이다! 오퍼상은 수출이나 수입을 하는 사람이 아니다.

그러면 오퍼상은 무엇을 하는 사람인가?

오퍼상은 본인이 직접 수출이나 수입을 하는 것은 아니고 수출상과 수입상 사이에서 수출입 거래를 알선 내지는 소개해 주고 수출입 거래가 성사되면 수출입 거래상으로부터 소개해 준 대가로 수수료(Commission)를 받는 사람을 말한다.

◈ 복덕방 할아버지와 오퍼상의 공통점은

복덕방 할아버지가 부동산을 팔려는 사람과 사려는 사람 사이에서 부동산 매매를 알선해 주고 부동산 매매거래가 성사되면 거래 당사자들로부터 소개비를 받는다. 이와 마찬가지로 수출자와 수입자 사이에서 수출입 거래를 소개해 주고 수출입 거래가 성사되면 수출입 거래 당사자들로부터 소개비를 받는 것을 업으로 하는 사람이 바로 오퍼상이다.

◈ 무역대리업자란

오퍼상은 수출알선과 수입알선을 모두 할 수 있지만 통상 외국 수출상의 위임을 받고 외국 수출상의 물품을 수입할 우리 나라의 수입상을 발굴하여 소개해 주고 수출입 거래가 성사되면 외국의 수출상으로부터 수수료를 받는 것이 일반적이다.

따라서 오퍼상(Offering Agent)이란 용어는 외국 수출상의 입장에서 붙여진 이름이다.

그러므로 오퍼상이란 우리 나라의 입장에서는 수입알선을 주업으로 하고 부수적으로 수출알선도 해주고 수수료를 받는 것을 업으로 하는 무역대리업자를 말한다.

즉 오퍼상이란 용어는 무역업계에서 실무자들이 많이 사용하는 속어이고 오퍼상의 법적 표준용어는 무역대리업자이다.

◈ 오퍼상 창업을 위해 제일 먼저 해야 할 일은

오퍼상을 창업하고자 하는 사람은 우선 개인사업자로 창업할 것인지 아니면 법인사업체로 창업할 것인지를 결정하여야 한다.

개인사업자로 오퍼상을 창업하고자 하면 우선 사업장 소재지의 관할 세무서에 가서 사업자등록을 신청하여야 한다. 이때 사업장은 오퍼상을

할 사무실을 의미하며 사무실을 임대한 경우는 사무실 임대차계약서를 첨부하여야 한다. 물론 본인 소유의 사무실일 경우는 임대차계약서를 첨부하지 않아도 된다.

법인으로 오퍼상을 창업할 경우는 사업자등록을 신청하기에 앞서 먼저 관할 지방법원이나 등기소에 가서 법인등기를 한 후 위의 개인사업자와 동일한 절차를 밟으면 된다.

◈ 자택 주소지에서는 오퍼상을 창업할 수 없는가

본인 소유의 사무실이 없을 경우는 오퍼상을 창업하기 위하여 반드시 타인 소유의 사무실을 임차하고 임대차계약서를 첨부하여야 하는 것은 결코 아니다.

사무실을 임차할 경제적 여유가 없을 경우는 물론 본인이 거주하고 있는 자택 주소지에서도 오퍼상의 창업이 가능하다.

더러는 세무서 직원이 공장이나 창고도 없고 사무실도 없는데 어떻게 오퍼상을 창업하느냐고 반문하면서 오퍼상의 사업자등록 신청을 거절하는 경우가 있는데, 이는 오퍼상의 성격을 몰라서 하는 말이다.

◈ 오퍼상을 창업하려면 반드시 공장이나 창고가 있어야 하나

오퍼상을 창업하는 데에는 공장도 창고도 없어도 된다.

왜냐하면 해외 수출상(또는 해외 수입상)과 국내 수입상(또는 국내 수출상) 사이에서 수출입 거래만 알선해 주는 사람으로서 수출입 거래가 성사되어 수수료만 받으면 그것으로 해야 할 의무는 모두 다 끝나기 때문이다.

그 후 수출입계약 당사자간에 수출물품의 생산 및 운송과 대금결제 등은 수출입계약 당사자간의 문제로서 오퍼상은 관여하지 않는다.

따라서 오퍼상이 공장이나 창고를 가지고 있어야 할 하등의 이유가 없다.

◈ 오퍼상을 창업하기 위해서는 어느 정도의 자금이 필요한가

따라서 초보자가 오퍼상을 창업하기 위해 준비해야 할 것은 기껏해야 10만원 내외의 중고 컴퓨터 한 대와 그리고 10만원 내외의 팩스 한 대만 구입하여 현재 가정에서 사용하고 있는 전화선에 연결하여 전화기와 함께 사용하면 오퍼상을 창업할 준비는 모두 갖춘 셈이다.

물론 더러는 위장으로 오퍼상을 창업하여 사기행위 등 불법을 저지르는 경우가 있으므로 관할 세무서 직원이 오퍼상의 창업 여건과 창업자의 창업 진의를 확인하는 것은 당연한 절차이다.

그러므로 오퍼상의 창업을 위해 관할 세무서에 사업자등록 신청을 하면 세무서 직원이 창업 여건과 창업 진의를 확인한 후 사업자등록증을 발급하는 것이 일반적이다.

◈ 오퍼상 창업을 위해 사업자등록을 신청하려면 무엇을 준비하여 어디로 가야 하며 비용은 얼마나 드는가

오퍼상을 창업하기 위해서 사업자등록 신청을 하려면 우선 주민등록증과 도장(반드시 인감도장일 필요는 없으며 자필 서명도 가능함)을 가지고 앞으로 오퍼상을 창업하려고 하는 사업장 소재지의 관할 세무서에 가야 한다.

관할 세무서의 주로 1층에 있는 민원실에 가서 그곳에 비치된 사업자등록신청서에 상호, 대표자 성명(동업시는 공동대표란에 동업자의 성명을 기재함) 및 주소를 기재하고, 업태란에는 서비스 그리고 종목란에는 무역대리업으로 기재하여 담당자에게 제출하면 된다.

그리고 사업자등록을 신청하는 데 비용은 전혀 들지 않는다.

◈ 오퍼상 창업을 위해 사업자등록 신청을 하면 사업자등록증을 발급받는 데에 얼마나 걸리는가

오퍼상을 창업하기 위해 사업장 소재지의 관할 세무서에 사업자등록을 신청하면 당일 신청 즉시 관할 세무서에서는 창업자의 창업 여건과 창업 진의를 확인한 후 그 자리에서 사업자등록증을 발급해 준다.

현재 무역대리업체는 약 1만 3천 여 개사이다.

<가을호에 계속>