

해외시장뉴스

전체

산업(상품)·기술 트렌드

경제·무역동향

통상정보

해외진출정보

현장정보

칼럼·기고

포토뉴스

KOTRA맨 인문기고

해외지재권보호정보



1/3



- 독일 기업을 사칭한 무역
- 중국 신에너지자동차 시장
- 떠오르는 이색 업종, 中
- 인도네시아 식품시장, 트
- 중국, '두 자녀 정책'

칼럼 · 기고

홈 > 해외시장뉴스 > 칼럼·기고



목록

제목	[전문가 기고] 대미 수출, 미국 법정에 엮이지 않기			
게시일	2016-05-31	국가	미국	작성자
				추경애()

대미 수출, 미국 법정에 엮이지 않기

이진우·이종재·Eric S.Sherby 변호사

매년 많은 한국 회사들이 미국에서 소송에 휘말리곤 합니다. 한국 회사들은 자신의 과거 대리점, 판매 에이전트, 또는 현지 대리인으로부터 소송을 당하기도 하고, 경우에 따라서는 판매한 물품 대금을 지급하지 않으려는 미국 고객을 상대로 소송을 제기하기도 합니다.

외국에서 소송하는 것은 비용이 많이 들며 회사의 재원을 고갈시키는 일이지만, 미국에서의 소송은 다음과 같은 특별한 문제점을 갖고 있습니다.

1. 미국 변호사들은 (영국 변호사를 제외한) 어느 다른 나라의 변호사들보다 높은 요율로 시간당 청구를 합니다.
2. 미국의 사전심리절차(문서공개, 질문서 등)는 다른 어느 나라보다 훨씬 광범위합니다.
3. 미국의 사법제도는 사실관계를 밝히는데 배심제도를 운영하기 때문에 많은 비즈니스 분쟁에 전문가 증언이 요구되며, 전문가들은 변호사들에 비견할 만한 비용을 청구합니다.
4. 미국의 민사소송의 경우, 다른 나라에 비해 보다 빈번하게 피고에 대해 (특히 법인 피고에 대해) 징벌적 손해배상이 부과됩니다.

이상의 문제들은 미국 법원에서 소송을 수행해야 하는 모든 외국인에게 마찬가지로 적용됩니다. 이에 더해 미국 시장에 진출하려는 외국계 제조업체 또는 납품업체는 또 다른 중대한 문제에 유의해야 합니다.

한국의 경우, 반소를 제기하는 자(본 소송의 피고)가 반소 청구금액에 따라 계산된 인지대를 법원에 납부해야 하나, 미국에서 피고는 인지대의 납부 의무가 없기 때문에 인지대 지급의 부담 없이 원하는 금액만큼 반소를 제기할 수 있는 것입니다.

따라서 한국의 수출업체가 미국 법원에 물품대금 미지급을 사유로 고객사를 상대로 소송을 제기하는 경우, 대개의 경우 미국 고객사는 반소를 제기하며, 그 결과 한국 수출업체는 미국의 법정에서 피고의 처지가 됩니다. 고객사는 판매된 물품에 하자가 있었고 하자로 인해 해당 물품을 판매할 수 없었다는 주장을 하게 마련입니다. 그 결과, 한국 수출업체가 물품대금 미지급을 사유로 미국에서 고객을 상대로 소송을 제기하는 것은 자신의 물품에 하자가 없음을 입증해야 하는 별개의 소송을 스스로 제기하는 것과 마찬가지가 됩니다.

미국에서의 소송에 따르게 마련인 이러한 고비용 요인들을 피할 수 있도록 비즈니스 분쟁과 관련한 법원의 소송에 휘말릴 가능성을 획기적으로 줄일 수 있는 여러 방법이 존재합니다. 그러한 방법들은 한국 수출업체의 수출대금 회수 능력을 훼손하지 않습니다. 오히려 이 방법들은 한국 수출업체의 대금 회수능력을 향상시켜 줍니다.

그러한 전략에 사용될 수 있는 우선적인 방법은 중재조항을 활용하는 것입니다. 물론 국제계약에서 중재조항을 사용하는 것은 새로운 것이 아닙니다. 그러나 많은 중재기관이 소규모 사업체가 활용할 수 있도록 중재 서비스 비용을 낮추려고 한다는 새롭게 대두되고 있는 현상에 주목할 필요가 있습니다.

보다 활용하기 용이한 중재기관이 많아지고 있다는 점과 함께, 계약서에서 '분쟁해결(Dispute Resolution)' 조항 및 '책임제한(Limitation of Liability)' 조항을 면밀히 검토해 신중하게 작성한다면, 완전하지는 않지만 미국에서 비즈니스 분쟁으로 인해 소송에 휘말릴 가능성을 상당히 줄일 수 있습니다.

어떻게 가능한가?

첫 번째 스텝은 International Chamber of Commerce(ICC)의 한계를 인식하는 것입니다. 물론 ICC는 경험이 가장 풍부하고 지명도가 높은 국제상거래 관련 중재기관이지만, 대부분의 법적 분쟁이 미결제대금의 해결인 소규모 기업 또는 수출업체가 활용하기에는 ICC의 규칙은 (최소한 아직까지는) 유연하지 못한 실정입니다.

미국 고객과의 계약에서 중재조항을 포함시키고자 하는 한국 기업이라면 American Arbitration Association(AAA) 또는 Judicial Arbitration and Mediation Services(JAMS)를 통한 중재를 고려할 필요가 있습니다. AAA 및 JAMS는 복잡하지 않은 사건을 처리하기 위한 특별한 규칙을 두고 있기 때문입니다.

과거 수년 동안 당 법무법인의 고객들 중 미국 고객과의 계약에 중재조항을 포함시킨 고객들의 경우, 결제문제와 관련한 분쟁을 상당히 줄일 수 있었습니다. 또한 계약에 '책임제한' 규정을 둔 경우 판매제품에 만족하지 못한 고객들의 클레임 역시 상당히 감소했습니다.

실제 가능한가?



해외시장정보 - [전문가 기고] 대미 수출, 미국 법정에 엮이지 않기미국 - KOTRA 글로벌윈도우

많은 독자는 그럴다면 중재절차는 비싸지 않은가 궁금할 것입니다. 물론 중재의 당사자들은 중재인의 보수도 지급해야 하는데, 이는 판사에게 별도의 보수를 지급하지 않는 소송의 경우와 상이한 점입니다. 이에 대해서는 두 가지로 답변을 드릴 수 있습니다.

1. 당사자들이 중재인의 보수를 지급해야 하고, 또한 일반적으로 중재기관에 수수료를 지급해야 하지만, 계약의 중재조항에 폐소한 당사에게 중재인/중재기관에 지급한 금액을 포함해 승소한 당사자에게 발생한 모든 비용을 정산해주도록 하는 규정을 포함시키는 것은 가능하며, 대부분의 경우 포함시킬 것을 권합니다. 경우에 따라서 수출업체는 폐소한 당사자가 관련 비용을 정산해주도록 하는 규정이 물품대금 미결제로 인한 경우에만 해당되도록 자신에게 유리하도록 정할 수도 있으나, 이와 같은 일방적인 규정은 통례라기보다는 예외적인 것이라고 보아야 합니다.

2. 고려돼야 하는 또 다른 비용으로는 전문가 비용이 있습니다. 모든 제조업체 또는 수출업체는 불가피하게 소송을 진행하게 되는 경우 (해당 사건이 발생하기 전부터 업계를 이해하고 있었거나 해당 사건 과정에서 업계의 사정을 이해하게 되든지) 업계를 이해하는 사람에 의해 분쟁이 해결될 것인지 알고 싶어 합니다. 미국 법정에서는 각 당사자가 필요에 따라 법정에서 증언을 할 전문가를 채용하도록 하고 있는데, 전문가 비용은 해당 전문가를 채용한 당사자가 부담하는 것이 통례입니다. 반면, 중재에서 '전문' 지식이라는 이슈는 통상적으로 중재인의 선정과정에서 해결됩니다. 다시 말하자면 중재인이 해당 사건과 관련된 전문지식을 보유하고 있지 않다면 아예 중재인으로 선정되지 않는다는 것입니다. 그러한 선정 과정은 양 당사자에게 많은 비용을 절감시켜 줍니다.

독자들은 중재가 법정 소송에 비해 시간이 더 소요되지 않는지 궁금할 수 있습니다.

이에 답변을 드리자면 미국에 고객을 둔 수출업체가 중재기관을 선정함에 있어 복잡하지 않는 사건에 대한 특별한 규정을 두고 있는 중재기관을 선정해야 하는 것은 바로 이 '신속성' 때문입니다. 이러한 규정들은 한 당사자(이 경우 피고는 대개 고객사임)가 불필요하게 시간을 끌지 못하도록 하는 규정을 두고 있습니다.

신속성과 관련한 유의해야 하는 다른 이슈로는, 미국계 고객이 비미국계 판매자로부터 소송을 당하는 경우 해당 고객사는 대개 자신이 생각하기에도 나중에 법정에서 기각될 것이 뻔한 방어논리를 들어놓는다는 것입니다. 그렇다면 고객사-피고가 기각될 것이 뻔한 주장을 제기하는 것은 무슨 이유일까요? 그 답은 그 방어논리가 아무리 취약하다고 해도 해당 판사는 이러한 사안을 '배심원이 결정할 사안'으로 취급한다는 것을 피고측 변호사가 잘 알고 있기 때문입니다. '배심원이 결정할 사안'을 제기함으로써 고객사-피고는 사건의 종결을 자연시킬 수 있습니다. 이러한 현실은 비미국계 수출업체에 영향을 미치게 됩니다. 수출업체는 결국에 사건을 승소하더라도 (사건을 수행하느라 소요된 경영진의 시간은 눈외로 하고) 법률 비용으로 지출된 금액이 너무 커 소송을 진행할 가치가 없다고 판단할 수 있습니다. 다시 말하면 미국계 고객사가 소송에서 제기하는 전형적인 '방어논리'로 인해 해당 분쟁해결 절차가 판매자에게는 경제적으로 매력적이지 못하게 되는 것입니다.

또한 실무경험에 따르면, 미지급금의 지급을 구하는 수출업체의 청구가 중재를 통해 제기되는 경우 피고-고객사는 취약한 방어논리를 멀 제기하는 경향이 있으며, 실제 그러한 방어논리가 제기되는 경우에도 중재인은 법정 소송에 비해 보다 신속하게 그러한 문제를 해결하게 됩니다.

일부 독자들은 '우리는 미국 도처에 고객사를 두고 있는데, 도시마다 상이한 변호사를 선임하기를 원치는 않는다'고 생각할 수 있습니다. 이 경우에도 중재조항의 활용은 가능합니다. 예를 들어, 텍사스와 플로리다에 고객사를 둔 한국 수출업체는 미국 고객사와의 분쟁을 해결할 중재자로 캘리포니아를 선정할 수 있습니다. 텍사스와 플로리다의 고객이 캘리포니아에 아무 재산이 없다고 해도, 한 주에서 내려진 중재판정을 다른 주에서 집행하는 것은 그다지 어려운 일이 아닙니다.

독자들은 보다 단순하게 모든 분쟁을 한국의 법원에서 해결하도록 하는 것이 더 좋지 않겠냐고 생각할 수 있겠습니다. 그러나 한국의 수출업체가 자신의 미국 대리점, 실시권자, 판매 에이전트에게는 분쟁해결을 위한 법정지로 한국을 택하도록 '설득'할 수 있으나, 미국의 고객으로부터는 그러한 동의를 얻는 것이 거의 불가능할 것입니다. 사업 고객이든지 최종 소비자이든지 고객사는 분쟁이 발생하는 경우 아시아에까지 출두해야 하는 법정지 조항에 대해 동의하지 않을 것이며, 다른 대안업체로부터 제품을 구입하려 할 것입니다.

요약하면 적절하게 작성된 중재조항은 국제 비즈니스 관계에 현실적인 요소를 추가하는 것이며, 이러한 현실성은 법적 분쟁을 완화하거나 줄여줄 것입니다.

변호사들은 온라인으로 입수 가능한 커사의 경쟁사 분쟁해결 조항을 검토해 특정 한국 수출업체에 맞는 최선의 중재기관 및 최선의 중재조항을 제시해줄 수 있을 것입니다.

작성자: 에릭 셜비(Eric S. Sherby), Sherby & Co. 이스라엘 변호사
이진우 법무법인 세아 대표변호사
이종재 법무법인 세아, 미국변호사

* 이 원고는 외부 전문가가 작성한 정보로 KOTRA의 공식의견이 아님을 알려드립니다.

< 저작권자 © KOTRA & globalwindow.org >



위로가기 목록

이전글 [전문가 기고] 싱가포르 F&B 시장의 새로운 트렌드 'Delivery'

다음글 [전문가 기고] 오스트리아, 전문인력 부족 현상 심화

만족도평가 고객님들께 보다 질 높은 정보 제공을 위해 실시하는 고객평입니다. (로그인 후 평가해주세요)

내용만족도



평가하기

전체 댓글 0개 [전체달기 ▲](#)



KOTRA | [RSS이용](#) | [뷰어 다운로드](#) | 개인정보처리방침 | 저작권정책 | 오시는길



(06792) 서울시 서초구 헌릉로 13 TEL 1600-7119 | 사업자등록번호 120-82-00275

COPYRIGHT(C)2012 KOTRA. ALL RIGHTS RESERVED 대한무역투자진흥공사