

박금섭 변호사



외국 클라이언트와의 커뮤니케이션

국 내 클라이언트의 경우에는 사내변호사 등 법률전문가들이 상대방이 되는 경우도 많고 한국의 법제도에 관한 상식적인 부분이 상당히 공유되어 있지만 외국 클라이언트의 경우에는 외국에서의 상식이 전제되어 있어서 커뮤니케이션 과정에서 상당한 주의를 요하는 경우가 많다. 외국 클라이언트에게 실사작업 후의 법률 이슈를 설명하면 국내 클라이언트라면 쉽게 이해할 이슈에 관하여 한없이 추가 질문이 오는 경우도 있다. 따라서 만족할 만한 서비스를 하기 위해서는 외국 클라이언트의 눈높이에서 생각하고 어떻게 하면 이해하기 쉽게 법률 이슈를 설명할 것인가를 고민하여야 한다.

추가 질문 최소화 중요

송부할 초안에 대하여 추가로 클라이언트가 가지게 될 Concern이 무엇일지를 미리 고민하여 최초 초안에 그 모든 가능한 Concern을 선반영하여 추가질문을 최소화시키는 것이 중요하다. 해당 외국의 법제도에 관한 상식적인 아웃라인도 가지고 있으면 비교설명으로 외국 클라이언트를 좀 더 쉽게 이해시킬 수 있다.

대표이사인 형사처벌 규정에 관한 에피소드다. 어떤

법률 위반사항이 발견되어 외국인인 대표이사에게 “2년 이하의 징역 혹은 3000만원 이하의 벌금에 처한다”는 규정이 적용될 수 있다는 초안을 검토한 적이 있었다. 한국법 조항을 그대로 그냥 발송하게 되면 어떻게 될까? 외국인 대표이사는 생면부지의 한국 땅에서 징역에 처할 수 있다는 사실에 아마 잠도 제대로 자지 못할 것이다. 입장을 바꾸어 우리가 외국에 체재할 때 외국 형무소에 갈 수도 있다는 이야기를 들을 때 얼마나 무서울까? 당시 실무례를 조사하여 실제 500만원 내외의 벌금형으로 되고 있다는 점을 추가로 기재하여 의견서를 발송했고, 아마 당시 이 대표이사는 잠은 잘 수 있었지 않았나 싶다.

500만원 벌금형 실무례 기재 효과

한국법 조문을 그대로 Copy and Paste하는 것은 피하여야 한다. 법조문을 인용하여야 하는 경우에는 해당 사실관계와 관련되는 법조문의 내용만 발췌하여 이해하기 쉽게 써 주는 것이 좋다. 한국의 복잡한 법률조항은 한국의 법률전문가들이 여러 번 읽어도 이해가 가지 않는 경우도 많다. 그러한 복잡한 법률조문을 그대로 외국어로 번역하여 이해가 도무지 되지 않는 것을 보내주는 변호사는 외국인에게는 정말 ‘가까이 하기엔 너무 먼 당신’이 되기 십상이다.

외국 클라이언트가 M&A 실사작업을 다 하고 나서야 한국 회사 상대방과 주식매매가격을 처음 이야기한 경우가 있었다. 그런데 놀랍게도 약 60배 차이가 나서 달이 중도에 종료된

“
법조문 그대로 번역해 보내면
‘가까이 하기엔 너무 먼 당신’
”

경우도 있었다. 그 정도의 차이가 있다는 것을 미리 알았다면 실사업무를 진행하지 않았을 것인데 말이다. 외국 클라이언트와 상대방 한국 회사 간에 커뮤니케이션이 원활하지 않은 경우에는 가격에 관한 초보적인 의사교환도 없이 실사에 들어가는 경우도 있는 것이다.

가격차 60배...중도 종료

화학공장을 분할하여 일부만 영업양수로 인수하는 거래에서 외국 클라이언트를 대리할 때의 에피소드다. 글로벌 기업이었던 클라이언트는 다른 외국에서도 같은 화학공장을 인수한 적이 있는데 환경관련 인허가에 문제가 있어서 6개월간 가동을 못하여 수천만달러의 손해를 입은 적이 있다고 하면서 영업양수도 계약에서 일체의 환경관련 인허가가 먼저 취득되어 있을 것을 거래종결의 선결조건으로 하자고 했다. 영업양수회사가 거래종결에 의하여 해당 공장용지 및 건물을 취득하고 나서 관련 환경인허가를 신청하는 것이 당시 법률해석의 결론이었으나 클라이언트는 막무가내여서 받아줄 수밖에 없는 상황이 되었다. 두 개의 허들을 넘어야 했다.

먼저 상대방을 설득하여 거래종결의 선결조건으로 합의하는 것이었는데 거래 자체의 포기가능성을 언급하면서 겨우 합의에 이를 수 있었다. 그 다음은 10여개 환경인허가 신청을 하고 담당공무원들을 설득하는 것이었다. 담당공무원들은 공장용지 및 건물 등 부동산취득을 하고 신청하여야 한다는 입장이었으나, 거래종결이 안되면 행정행위를 취소하면 되지 않느냐는 논리로 겨우 설득을 하여 해당 환경 관련 인허가를 미리 다 받아내고, 거래도 성공적으로 종결할 수 있었다.

외국 클라이언트는 자신의 특유한 경험에 집착하거나 일반화하여 한국법 해석의 결론을 뛰어 넘는 요구를 고집하는 경우도 가끔 있다. 이러한 상황에서도 딜 브레이커가 되지 않을 대응논리를 만들어 순발력 있게 잘 대처하는 것이 필요하다.

증자에 의한 공장 증설을 하여 신사업을 하려고 하는 외국계 회사가 공장관련 인허가 문제를 상담하려고 찾

아 온 적이 있었다. 상담과정에서 해당 본국의 생산공정을 그대로 한국에 들어온다는 것을 알게 되었다. 해당 공정에 적용되는 기술은 한국에서 거의 유례가 없는 것이었다. 혹시 고도기술수반사업에 동반하는 외국인투자조세감면이 가능하지 않을까 하여 외국인투자규정을 보니 조세감면대상사업의 하나로 해석될 여지가 있었다. 외국인투자조세감면신청을 하였고 결국 외국

“갑설 을설 정도 재판기 답변으로 의뢰인에 진정한 감동 줄 수 없어”

인투자 조세감면신청이 정부에 의하여 받아들여졌다. 신사업은 가동 즉시 이익이 상당히 나는 분야였는데 클라이언트는 조세감면으로 인한 세금절약효과가 향후 수십억원에 이른다며 뿔 듯이 기뻐하였다. 고도기술사업에 관한 외국인투자조세감면제도를 몰랐던 외국 클라이언트에게는 망외의 큰 소득이 되었던 같다.

한국의 다양한 외국인투자에 관한 인센티브 제도 및 세계에서 거의 최고 수준의 FTA 체결 상황은 외국 회사들에게 한국에 투자하는 충분한 유인이 될 수 있고, 그 내용을 정확히 이해하여 한국에의 직접투자 혹은 M&A에 관심있는 외국 클라이언트를 잘 리드하여 주는 것은 국제 관련 변호사의 중요한 업무가 되고 있다.

외국 클라이언트에게는 클라이언트가 달성하려는 목표가 무엇인지 그 목표달성을 위한 최선책은 무엇인지, 여러 허들이 있어서 최선책이 없다면 차선책이 무엇인지 강한 책임감과 클라이언트와의 운명공동체 의식을 가지고 클라이언트의 입장에서 생각하며 법적 지식을 순발력 있게 구성하여 클라이언트가 믿고 따를 수 있는 솔루션을 제시하는 것이 중요하다. 형식적인 리서치의 결과로 갑설 을설이 있다는 정도의 자동판매기와 같은 법률서비스로는 클라이언트에게 진정한 감동을 줄 수 없을 것이다. ■

박금섭 변호사(법무법인 광장)