

## 분쟁 발생 시 협상과 필수 영어 표현



최경식 UN국제통상법 전문 변호사(미국 블루스톤법률회사)

무역보험공사 및 여러 중소·중견기업들을 대변하다보면 각양각색의 분쟁을 접하게 된다. 상대 외국업체가 위치한 국가의 정치·경제적인 상황에서 초래되는 미수금 문제부터 선적지연 및 물건하자로 인한 클레임, 수입업체의 내부적인 경기적인 어려움 또는 파산신청 등 분쟁이 발생할 수 있는 소지는 매우 다양하다. 분쟁발생 초기에는 대부분의 한국 업체들이 우선 관계유지를 위해 대화와 타협으로 문제를 해결하려 하지만, 이후 그 내용을 검토해 보면 오해의 소지가 있는 영문표현 때문에 결국은 문제가 완벽하게 해결되지 않는 것을 자주 목격하게 된다. 하지만 꼭 원어민에 가까운 영어실력을 갖추지 않더라도 몇 가지 기본적인 영문 구절이나 단어만 잘 표현할 수 있으면 소송이나 조정에서 매우 유리하게 활용할 수 있다.

우선 협상에 필요한 필수영어를 논의하기 전에 비즈니스적인 측면에서의 “관계유지” 외에도 법적인 측면에서 협상의 중요성에 대해서도 알 필요가 있다. 우선 국제 소송은 비용이 매우 크고 많은 시간이 소요된다. 대부분의 국가에서 변호사 비용을 시간당으로 계산하기 때문에 변호사들의 소송준비 시간도 이에 비례한다. 시간이 아닌 성공수수료로 소송을 진행해 줄 변호사를 찾는다고 해도 남미나 유럽의 일부 국가에서는 최저 변호사 비용이 정해져 있고 법정에서 요구하는 소송비용도 클레임 액수에 비례하는 경우가 많다. 두 번째로, 소송을 한다고 해서 승소는 물론 대금회수가 보장되는 것은 아니다. 민사소송에서 승소할 경우에도 법원에서는 판결문만 내어 줄뿐 판결문의 집행은 오로지 승소한 업체의 몫이다. 마지막으로 협상은 소송 전이나 진행 중에도 언제든지 시도할 수 있으며, 미국의 경우 법원에서 강제조정(Mandatory Mediation) 명령을 내리는 경우가 많다. 그 취지는 양측이 공판(Trial)없이 협상을 타결해서 문제를 해결하고 소송을 자발적으로 기각시키는 것인데, 실제로 소송의 70~80% 이상이 조정이나 자발적인 협상 타결을 통해 해결된다.

이렇듯 국제소송은 큰 비용이 소요되고 아무런 보장이 되지 않으며, 많은 경우는 결국 협상이나 법원의 명령에 따른 강제조정을 통해 해결되기 때문에 소송 당사자들간에 자발적인 협상기회가 있을 때 최대한 조건과 내용을 확실하게 논의하고 명확하게 문서화해두는 것이 가장 현명하다.

실례로 한 한국업체가 남미의 한 업체에 금형제품을 제작하는 기계장비를 수출했다. 이 기계는 일정 시간 동안 정해진 양의 제품을 생산할 수 있는 사양으로 제작되었으나 수입자는 수출자로부터 받은 기계가 그 사양에 맞지 않아 몇 가지 부품을 교체해야 했고 기술자 고용에 따른 비용이 발생했다는 이유로 전체 물품대금의 일부에 대해 크레딧을 요구했다. 수출자는 수입자와의 관계를 고려해서 약 10%의 금액을 크레딧으로 제공할 것을 약속했지만 수출자는 그 이후에도 추가적인 손해가 발생한다는 이유로 나머지 대금마저 상환하기를 거부했다.

기계장비와 연관된 소송은 대부분의 변호사나 판사도 그 분야에 대한 전문지식이 없기 때문에 하자 클레임의 옳고 그름을 판단하는데 어려움이 있을 수 밖에 없다. 뿐만 아니라 실제로 하자 클레임이 인정되는 경우에는 물품의 하자로 인한 고객 손실이나 이익 손실 같은 간접적인 손해배상을 요구할 수도 있고, 이 간접손해배상이 총 물품대금을 훨씬 초과할 수도 있기 때문에 수출자 입장에서는 위험부담이 클 수 밖에 없다.

실제로 수출자와 대면해 보니, 수출자는 물품선적 당시 하자문제는 전혀 없었으며 추후 수입자의 핸들링 문제였을 가능성이 크다고 주장하며 하자 문제가 있었다더라도 이미 물품대금의 10%에 해당하는 크레딧을 주어 문제를 해결했다고 주장했다. 하지만 대화를 검토해 본 결과 10% 크레딧으로 연관되어 있는 클레임 전체를 해결하기로 한다는 것은 어디에서도 찾을 수가 없었다. 만약 10% 크레딧에 대해 협상을 하던 중에 그 같은 문구가 명시된 이메일을 주고 받았거나 혹은 정식으로 협상서를 작성했다면 어떠했을까?

Upon full payment of 10% credit, [수입업체] agrees that [수출업체] shall be released from any and all claims arising out of relating to the machine [기계에 대해 시리얼 넘버 등 구체적으로 명시].

이 같은 문구는 ‘Release clause’라고 하는데 한마디로 한국업체는 10% 크레딧을 줌으로써 그 외 다른 클레임으로부터 자유로워진다는 뜻이다. 정식 협상서에 ‘Release clause’을 작성할 때에는 위의 문장보다는 좀 더 넓은 범위에서 세부적인 사항을 포함하여 작성하는 것이 좋지만, 실무자가 위와 같은 문구 정도라도 포함된 이메일을 수입자에게 발송했고 수입자가 이에 대해 동의를 표했다면, 이후 변호사를 선임해서 수입자와 추가협상이나 소송을 해야할 때 좀 더 유리한 입장이 될 수 있다.

또 다른 유용한 표현은 “Only if”와 “On conditions that”인데, 이는 명확한 조건부 표현이기 때문에 협상과정에서 있을 수 있는 오해의 소지를 크게 줄여준다. 예를 들어 “오직 물품을 추가로 주문할 때에만 일정한 크레딧을 주겠다”와 같은 문구를 작성할 때 매우 유용하다. 한국식 사고방식으로는 이러한 조건부 표현이 다소 이해타산적으로 보일 수 있어서인지 명확한 조건부 표현보다는 “But”이라는 표현에 더 의존하는 경향이 있다. 예를 들어, “We will give you \$100 credit, but you have to order more from us”와 같은 표현은 엄밀히 따지면 조건부 표현이 아니다.

대신 “We will give you \$100 credit only if(on conditions that) you agree to order more from us.”라고 한다면 이는 엄밀한 조건부 표현이기 때문에 “우리에게서 물품을 더 주문하지 않으면 \$100 크레딧을 주지 않겠다”는 의미로 해석된다. 반면 전자는 조건부라기보다 “\$100 크레딧을 줄테니 우리에게서 물품을 더 구매해라”는 식의 일종의 옵션으로 들린다.

국제거래를 하다보면 분쟁은 어쩌면 불가피한 일이 되기도 한다. 이때에는 협상의 기회가 있을 때 손해를 최소화하겠다는 관점에서 타협점을 찾고 구체적인 조건을 최대한 명확하게 문서화하여 뒤따를 수 있는 추가 분쟁의 여지를 사전에 방지하는 것이 가장 중요하다고 할 수 있다.