

## 수입업체의 파산과 Preference Action, 어떻게 대처해야 하는가?

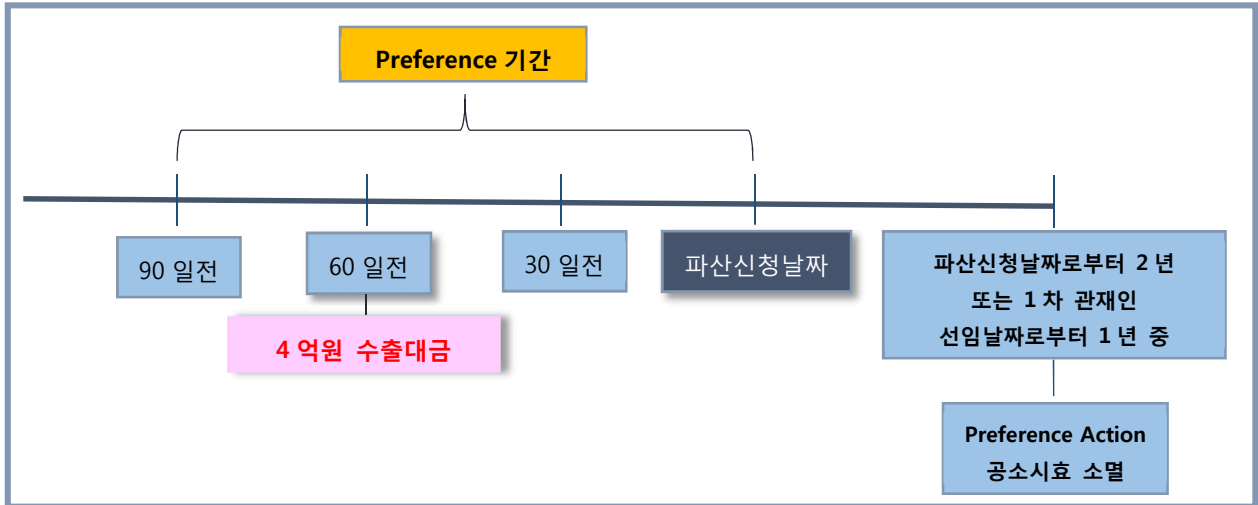


최경식 UN국제통상법 전문 변호사 (미국 블루스톤법률회사)

오늘은 한국 수출자의 입장에서 매우 황당했던 실례를 공유하고자 한다. 자동차부품을 생산하여 외국 자동차 부품업체들에 납품하는 한국의 한 중견업체가 12억 원 상당의 물품을 미국으로 수출하였다. 그러나 수입업체는 전체 대금 지불액의 일부인 4억 원 정도만 대금으로 지급하고 두 달 후에 파산신청을 하였다. 미국에서는 업체가 파산하게 되면 모든 추심활동 및 일반 소송을 자동으로 멈춰야 하며("Automatic Stay"), 일반적으로 파산신청을 한 업체의 모든 자산은 법원에서 지명한 관재인에 의해 매각된 후, 마감시일 안에 채권신고("Proof of Claim")를 마친 채권자에 한해 우선순위에 맞게 클레임 금액에 비례하는 분배금을 지급하게 된다. 그렇게 되면 한국 수출업자는 무담보 채권자이기 때문에 일반적으로 미국정부나 직원, 담보채권자들에 비해 후순위 채권자가 되어 우선순위 채권자들의 채무를 충족시킬 만큼의 자산이 없는 경우 분배금을 지급받지 못하는 경우도 많다.

수출자로서는 수출대금을 못 받는 것만으로도 매우 억울한데 설상가상으로 미국 파산법정의 관재인이 갑자기 한국 수출자를 상대로 국제소송을 제기하였다. 관재인의 요청인 즉슨 미국업체가 파산하기 약 두 달 전에 지급된 수출대금 4억 원을 다시 미국 파산법정에 환급하라는 것이었다. 수출업자는 나머지 8억 원의 대금을 받지 못하는 것도 억울한데 파산관재인의 주장대로라면 이미 받은 4억 원마저도 되돌려주어야 하는 상황이 되었다. 과연 파산관재인의 주장은 무엇이며 수출자는 어떻게 대처해야 할까?

위와 같은 경우를 미국에서는 **"Preference Action"**이라고 한다. "Preference"라는 것은 일반적으로 '선택,' 혹은 '좋아함'으로 번역되지만, 때에 따라 '편애'나 '차등'으로 해석될 수도 있다. 풀어 설명하자면, **한 업체가 파산했을 때 수출업체 외에도 그 파산으로 인해 손해를 보게 되는 다양한 주체가 있을 것이다.** 예를 들어 직원의 봉급이나 퇴직금, 혹은 미국 정부에 내야 하는 세금이 체납되었을 수도 있고 금융기관에서 제공한 융자, 회사에서 사용하던 여러 가지 설비에 대한 임대료, 건물 임대료와 같이 다양한 채권자가 존재할 가능성이 크다. 하지만 다양한 채권자 중에 우선순위에 상관없이 어떤 채권자는 밀린 대금의 90%를 받고, 다른 채권자는 1%도 채무를 회수하지 못했다면 이는 매우 불공평할 수 밖에 없다. 따라서 **법정에서 지명한 파산관재인은 어느 한 채권자를 '편애'하지 않고, 남은 자산을 공평하고 균등하게 우선순위에 따라 재분배하는 역할을 하게 된다.** 수입자가 파산을 신청하기 90일 내에 지급된 대금은 수입자가 어느 한 채권자를 '편애'한 결과일 수 있으므로 **공평성을 위해서 관재인이 미리 지급된 대금을 회수하기 위한 소송을 진행하는 것이다.**



이쯤에서 미국 파산관재인이 주장하는 Preference Action의 의도와 목적에 대해 어느 정도 이해 하였다면, **한국 수출업체는 이제 어떻게 대응해야 할까?** 한국 수출자가 소송을 고민하기 전에 가장 먼저 이루어져야 하는 것이 자가진단이다. 이때에는 **미국과 수출입 거래를 계속할 것인지는 물론 미국 내에 은행계좌나 자산, 분점, 직원 등을 보유하고 있는지, 또 현재는 없더라도 추후에 지속적으로 미국에 진출하기 위해서는 특히 수입자가 파산한 주에 은행계좌 등을 개설하고 자산을 취득할 가능성이 있는지를 고심해 보아야 한다.** 그러한 사업계획이 없다면 어쩌면 불필요한 비용을 들여 소송을 방어할 이유가 없다. 관재인이 소송에서 궤석판결로 승소한다 치더라도 그 판결문을 집행하는 것은 관재인의 몫이고 미국에 아무런 연고가 없으면 관재인이 판결문을 집행할 방법이 없기 때문이다.

반면 미국에 자산이 있거나 향후 미국시장을 지속해서 공략하고자 하는 사업계획이 있다면, 관재인과 협상을 통해 소송을 해결하기를 권장한다. **“Preference Claim”에 대응하는 가장 타당한 방어(Defense) 중 하나는 모든 상환금이 일반적인 비즈니스 관계(“Ordinary Course of Business”)에서 지급되었다고 주장하는 것이다.** 다시 말해 수입자의 파산신청 90일 이전에 지급된 상환금은 수출입자간의 일반적인 비즈니스 관계에서 일괄적인 패턴으로 지급된 것이기 때문에 ‘편애’가 아니었다고 주장해야 한다. **협상타결을 위해 또 한가지 고려할 사항은 다음에 채권신고를 할 수 있는 권리를 포기하고 대신 협상금을 낮추는 것이다.** 수출자에게는 Preference Action과 상관없이 채권신고를 하여 분배금을 요청할 권리가 있는데 그 권리를 포기하는 대신 관재인에게 돌려주어야 할 수출대금의 금액을 낮춰줄 것을 협상 조건으로 세우는 것이다.

오랜 시간을 들여 소송을 진행하는 데 소모될 변호사 비용과 시간을 고려하면 위와 같이 협상을 타결하는 것이 상대적으로 더 효율적인 경우가 많다. 일반적으로 관재인들 역시 많은 소송을 일일이 다 진행할 수 없고 승소 후에도 판결문을 집행해야 하는 어려움이 따르므로 협상을 통해 회수할 수 있는 금액을 최대한 빨리 회수하기 위해 소송금액보다 훨씬 낮은 금액으로 협상을 타결하려는 경향이 강하다. 실제로도 위의 사례는 관재인이 제기한 4억 원의 소송을 약 3천만원에 협상을 타결하여 빠른 시일 내에 소송을 해결한 바 있다.