

수입자와의 분쟁발생 원인은 무엇이며 국제계약서는 왜 작성해야 하는가?



최경식 UN국제통상법 전문 변호사 (미국 블루스톤법률회사)

국제통상변호사로서 해외수입업체들을 상대로 한국의 수출업체들을 대변하다 보면 수많은 분쟁사유 및 미수금 발생 원인을 직접적으로 목격하게 된다. 분쟁사유 및 미수금 발생원인의 세부적인 사항들은 매우 다양하지만, 큰 맥락에서 그 원인은 몇 가지로 정리될 수 있다. 그중 대다수는 간단한 국제계약서만 있었으면 어느 정도 방지가 가능하거나 소송에서도 훨씬 유리한 입지를 점유할 수 있었던 경우가 많아 안타까운 경우가 많다.

우선 국제계약서에 대한 현실적인 정의를 내리자면, 국제계약서는 단순히 회사 및 개인 간의 약속을 문서화시킨 것이다. 따라서 양측의 약속사항을 문서화시킨 협상서, 보증서, 채무인정서, 매매계약서, 담보설정서와 같은 모든 문서가 계약서에 포함된다. 남미나 유럽과 달리 미국에서는 특히 공증이나 원본 없이도 문서에 제대로 된 서명만 있으면 스캔 문서일지라도 법적 효력을 발휘하는 문서로 인정받을 수 있다. 따라서 계약서의 구상은 책상에서 시작되며 **가장 중요한 질문은 "What if?," 즉 "만약 (이런) 일들이 발생한다면 어떻게 대처할 것인가?"라고 할 수 있다.**

예를 들어 수출입을 할 때 최근 가장 쟁점이 되고 있는 한미 FTA 관세 특혜를 받기 위해서는 수입자가 원산지 증명을 해야 하며 수출자의 협조가 필요할 수밖에 없게 된다. 따라서 **수입자로서 계약서에 포함되어야 할 가장 중요한 "What if"는 "만약 관세청으로부터 FTA 관세 특혜에 대한 정보를 요청받는다면 어떻게 대처해야 할 것인가?"**가 된다. 그에 대한 답변은 여러 가지가 있을 수 있겠지만, 가장 기본적인 것은 "수출자에게는 원산지 증명 관련 정보를 제공할 의무, 관련 정보를 몇 년간 유지할 의무가 있고, 만약 수출자의 비협조로 인해 세금 및 벌금을 부과된 경우 그 책임을 어떠한 방식으로 분배하거나 보상한다"는 내용이 될 것이다.

이 외에도 가장 흔히 문제가 되는 분쟁사유와 그에 대한 대응 방안을 요약해보면 다음과 같다.

- **“만약 물건에 하자가 있다면?”**: 수입자는 물건의 하자에 대한 정보를 물건을 수취한 날짜로부터 (수일) 내에 수출자에게 통보하고, 해당 물건에 대한 크레딧(Credit)을 받거나 혹은 교체를 받거나 선적비용 및 피해에 대한 보상을 받을 수 있도록 조치한다.
- **“만약 수입한 물건이 수입 전에 수출자가 보내준 샘플(Sample)과 차이가 있다면?”**: 수출자는 통지를 준 (수일) 내에 물건을 교체해 주거나 수입자의 요청에 따라 환급해 줄 의무가 있으며 그에 따라 발생하는 (이러이러한) 비용은 수출자가 부담하기로 한다.
- **“만약 수출입업자 간 견해차로 법적인 해결방안을 모색해야 한다면?”**: 양측은 소송이나 중재 대신 전문 조정인(mediator)을 고용하여 조정(mediation)을 신청해 보고, 그 비용은 50%씩 부담하며, 조정에 실패한 경우에 중재인(Arbitrator) 한 명을 고용하여 소송 대신 미국중재협회에서 중재(Arbitration)를 진행하기로 한다.”

그렇다면 수출자와 수입자가 위와 같은 자세한 계약조건 없이 인보이스와 PO(Purchase Order)만 가지고 거래했을 경우 양측의 계약적 관계를 보호해 주는 국제통상법은 없는 것일까? 미국에는 각 주의 상법인 UCC(Uniform Commercial Code)가 존재하지만, 국제적인 통상문제에 한 국가의 주(State)법이 적용된다는 것은 아무래도 불공평하게 느껴질 수밖에 없다. 다행히도 **미국과 한국을 포함한 대부분 서유럽국가에는 “국제물품매매계약에 대한 유엔협약(United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods)”이라는 법이 적용된다.** 간략히 CISG라고도 하는데 미국에서는 연방법으로 발효되었고 한국에서도 비준된 국제통상법이다.

하지만 이 국제법은 간단한 지침(Guideline)만 제시할 뿐 구체적인 상황에 대해서는 각각의 국가, 해당국 법원의 판례와 적용방식에 따라 법원의 결정이 달라지기 때문에 실제 법원의 결정은 예측하기 어려운 경우가 많다. 예를 들어 수출자의 물품에 하자가 있거나 계약조건에 맞지 않는 경우 CISG에서는 수입자에게 **“합리적인 시간 내”에 “구체적인”** 내용을 수출자에게 통지할 것을 요구한다. 하지만 구체적인 통지가 얼마나 구체적이어야 하는지, 합리적인 시간은 며칠이 되어야 하는지에 대한 내용은 전혀 없으므로 각 국가의 판례와 문화, 법정판결에 따라 달리 적용될 수밖에 없다.

또한, CISG에 따르면 수출자의 물품에 하자가 있거나 계약조건에 어긋나는 경우 수입자는 수출자에게 수익손실(Loss of Profit) 등의 간접손해(Consequential Damage)에 대한 배상까지도 요구할 수 있다. 예를 들면 수출대금이 10만 불인데 수출자의 물품에 하자가 있어 1년에 1백만 불 이상의 매출을 올려주는 주 고객을 잃었다면 나머지 90만 불에 대한 손해배상을 요구할 수도 있다. 한국의 수출업자가 이러한 사태를 방지하기 위해서는 손해배상 금액 중 수익손실 등 간접손해는 배제하고, 총 손해배상 금액 또한 수출대금 이하로 제한할 수 있는 계약조건을 미리 계약서에 포함하여 작성해 두는 것이 매우 중요하다.

마지막으로 CISG는 수출자와 수입자 간의 관계에만 해당하기 때문에 한미 FTA 관세 특혜와 같이 관세청과 연관된 사항에 대한 언급은 포함되지 않는다. 그런 이유로 수출자와 수입자 간의 조건을 증명하고 다음에 발생할 수 있는 손실을 방지할 수 있는 유일한 방법은 수출자와 수입자 간의 계약서밖에 없다.

대한민국 경제는 대외교역을 통해 성장해 왔다. 정부는 미국과 유럽 등 전 세계 여러 국가와 활발한 자유무역협정 체결을 통해 지속적인 경제발전을 도모하고 있으며, 그에 따라 국내의 수출업체들에 많은 기회가 제공되는 것이 사실이다. 그러나 다양한 기회 뒤에는 또 수많은 위험이 따를 수 있다는 것을 항상 염두에 두어야 비용 발생을 최소화할 수 있다. 제대로 된 국제계약서를 작성하는 것은 이렇듯 손해와 비용을 최소화할 수 있는 중요한 첫 단추가 된다.