

TIPS FOR ENGLISH-LANGUAGE CONTRACTS (영문 계약서를 위한 팁)

If you are not a lawyer, you probably hate looking at contracts. Even some lawyers don't like looking at contracts. If the contract is in English, you probably want to just burn it to avoid looking at it entirely (as a native English speaker, that is how I feel about Korean-language contracts). The good news is that fundamentally, English-language contracts are not that different from Korean-language contracts. They usually contain clauses that serve similar functions, in similar order with similar wording. However, there are some key differences that come up frequently. Here are some tips to guide you through these differences.

변호사가 아닌 분들로서는 계약서를 검토하는 것이 곤혹스러운 일일 것입니다. 심지어 변호사들조차 계약서를 검토하는 것은 쉬운 일이 아닙니다. 특히 검토해야 할 계약서가 영문 계약서라면, 그 계약서를 태워버리고 싶을 정도로 보기 싫을 수도 있습니다(저는 native English speaker로서 한글 문서를 읽는데 어려움을 느끼지 않지만 국문 계약서에 대해 마찬가지로 감정을 느낍니다). 그러나, 다행스럽게도 영문 계약서와 국문 계약서는 기본적인 측면에 있어서 크게 다르지는 않습니다. 영문 계약서 역시 한글 계약서와 유사한 기능을 하는 유사한 조항들이 유사한 단어와 순서로 구성되어 있기 때문입니다. 다만 몇몇 핵심적인 차이점은 존재하며, 이하에서는 이러한 차이점 중 몇 가지에 대하여 정리해 드리고자 합니다.

Tip #1 - Cultural Perspective

If you are looking at an English-language contract, it is highly likely that the length of the contract is longer than what you are accustomed to seeing in a Korean-language contract. It is not uncommon for a foreigner counterparty (especially from the United States) to deliver a first draft of a contract that tries to address a wide scope of scenarios that could arise in a commercial transaction between two parties. In a contract between Koreans, you often see provisions that refer to "terms that will be mutually agreed between the parties at a later time," but you will rarely see this kind of language in an English-language contract. The specificity and scope of the contract may be frustrating, but you should not take it personally - as a sign of the counterparty's lack of trust or arrogance. I recommend viewing this as a good sign and make an effort to review the contract carefully. Frankly, I would be more concerned if your counterpart prefers a vaguely-worded contract and a gentleman's handshake since this could mean the party lacks commitment and clear thinking.

팁 #1 - 문화적 관점

보통 영문 계약서는 국문 계약서에 비해 더 많은 분량으로 구성되어 있을 가능성이 높습니다. 외국인 또는 외국법인(특히 미국 출신)이 그와 같은 방대한 분량의 계약서 초안을 먼저 전달하는 경우가 많습니다. 대한민국 국민 또는 대한민국 법인 사이의 계약에 있어서는, "(특정한 조건에 대하여)당사자들 간에 추후 협의한다"라는 조항이 기재되는 경우가 많지만, 영문 계약서에는 그와 같은

조항을 찾아보기 어렵습니다. 영문 계약서에 기재된 다양한 규정과 내용을 보고 당황스러울 수 있지만, 이는 계약 상대방이 당신에 대한 신뢰가 부족하거나 오만해서가 아니라는 점은 알아야 합니다. 이를 긍정적으로 생각하고 영문 계약서의 검토 및 수정에 좀 더 노력을 기울이는 것이 바람직합니다. 오히려 모호한 용어로 기재된 계약을 체결하면서 웃으며 좋게 넘어가는 경우가 더 위험한 것으로 인식됩니다. 영미권에서 그와 같은 방식으로 계약을 체결하는 것은 해당 거래에 대한 명확한 고찰과 심도 있는 이해가 부족함을 의미하기 때문입니다.

Tip #2 - Dispute Resolution

While a dispute resolution provision is not necessary for a purely domestic transaction, a cross-border contract should establish how disputes will be settled if a conflict arises. As a Korean, you might think that it is always in your favor to have disputes settled by Korean courts; however, that is not always the case. When thinking about this issue, you need to consider multiple factors, including the fairness and efficiency of the adjudicator and whether you will be able to enforce an award in your favor against the counterparty. If your company will be entitled to payment from a company that has its main place of business, let's say in Germany, and does not have a legal presence in Korea, it may be better to have the German courts resolve your dispute so that if you get an award from the courts, you can use the award to attach the company's assets in Germany. It would be the most direct route to use the German legal system to collect your damages.

As an alternative to the public agencies, you could consider a private platform to resolve disputes such as arbitration through the ICC International Court of Arbitration, Singapore International Arbitration Centre or World Intellectual Property Organization (WIPO) Arbitration and Mediation Center. Arbitration may be suitable depending on the circumstances. In some cases, arbitration could mean a quicker resolution with less expenses and heightened confidentiality. Arbitration would also be recommended if you are concerned about the fairness of the other country's courts in handling cases with foreigners. Further, if you expect to continue your commercial relationship with the counterparty even after resolution of the dispute, an "escalation" clause might be appropriate, where the parties try to resolve the dispute through mediation before proceeding to arbitration.

팁 #2 - 분쟁의 해결

섭외적 요소가 전혀 없는 국내 거래관계에 있어서는 특별히 분쟁의 해결에 관한 조항이 필요하지 않은 반면, 국제 거래관계에 있어서는 분쟁의 해결에 관한 조항이 반드시 필요합니다. 대한민국 국민의 입장에서 생각해 보면, 어떠한 경우라도 대한민국의 법원에서 분쟁을 해결하는 것이 가장 적절한 해결책이라고 생각할 수도 있습니다. 그러나 항상 그러한 것은 아님을 유의하여야 합니다. 만약 한국 법인과 독일 법인인 상대방의 거래에 있어서 한국 법인이 독일 법인에 대하여 채권을 보유하고 있고, 채무자인 독일 법인이 대한민국 내에 유효한 법적 사업체를 가지고 있지 않다면, 채권자인 한국 법인의 입장에서 독일 법원에 제소하는 것이 더 효율적인 방법이 될 수 있습니다. 예컨대 귀사가 독일 법원을 통하여 승소 판결을 받는다면, 해당 승소판결을 이용하여 바로 독일 내에서 집행하는 것이 가능할 것이기 때문입니다. 즉 그와 같은 경우에는 독일의 사법시스템을 이용하는 것이 가장 직접적인 해결책이 될 수 있습니다. 물론, 독일 법인이 한국에 물품을 수출한다면 한국 법원에서 확정 판결을

받아 그 물품을 압류하는 것이 더 나은 해결책이 될 수도 있으므로, 어떤 관할이 효과적인지는 면밀하게 검토하여 결정해야 하겠습니다.

관할과 관련하여서는 법원의 대안으로서, 국제중재재판소(ICC, International Court of Arbitration), 싱가포르 국제중재센터(Singapore International Arbitration Centre), 또는 세계지식재산권기구(WIPO, World Intellectual Property Organization) 등의 중재기관을 이용하여 분쟁을 해결할 수도 있습니다. 상황에 따라서는 중재로 해결하는 것이 더 적절한 대안이 될 수 있으며, 어떠한 경우에는 중재를 이용함으로써 높은 기밀성을 유지할 수 있고, 비용을 절약할 수 있으며, 분쟁의 빠른 해결을 도모할 수도 있습니다. 외국 법원의 공정함이 우려되는 경우에도 중재가 추천될 수 있습니다. 또한 분쟁이 해결된 이후에도 계속하여 상대방과 거래 관계를 지속하고 싶다면, “먼저 당사자들 간의 협의로 분쟁을 해결하고, 이로써 분쟁을 해결할 수 없는 경우에 한하여 중재 절차를 진행한다”는 내용의 단계적 해결 조항을 기재하는 것도 방법입니다.

Tip #3 - Governing Law

For cross-border deals, the parties should also establish which country's laws will apply in case of a dispute. The country that is agreed for the governing law clause does not necessarily have to match the country that is selected for the dispute resolution clause, so for example the Korean courts could hear a dispute arising from a contract that applies English law. That said, in most cases, it is ideal to have the country for both clauses match since the courts of one country will be unfamiliar with the laws of another. In deciding the choice of law, there are several factors to consider. For example, one country's laws may be more clear and consistent with respect to the issue at hand, thus, providing more predictability and certainty for both parties.

팁 #3 - 준거법

당사자들 간에 분쟁이 발생할 경우 어떠한 나라의 법률을 적용하여 이를 해결할 것인지를 정하여야 합니다(이를 준거법이라 합니다). 원칙적으로 준거법으로 합의된 나라와 관할 법원으로 합의된 나라가 반드시 일치할 필요는 없으므로, 예컨대 대한민국 법원을 관할 법원으로 하고, 영국 법률을 준거법으로 하여 계약에 관한 분쟁을 해결할 수도 있습니다. 다만 대부분의 경우에는 특정 국가의 법원은 다른 나라의 법률에 전문성이 없기 때문에, 통상적으로는 준거법으로 합의된 나라와 관할 법원으로 위치한 나라를 일치시키는 것이 이상적입니다(다만, 당사자들이 분쟁을 중재로 해결하기로 합의한 경우에는 무관한 문제입니다). 준거법을 선택하기 위해서는 몇가지 고려하여야 할 요소들이 있습니다. 예컨대 특정 국가의 법률이 당사자들의 거래에 있어서 예상되는 이슈에 대해 보다 명확하고 일관성이 있는 경우가 있으므로, 이러한 경우에는 해당 특정 국가의 법률을 선택함으로써 예측가능성과 확실성을 담보할 수 있습니다.

We have looked at some of the key issues for English-language contracts, but it is important to bear in mind that there is no single answer for these issues since each contract needs to be reviewed to determine the suitable solution and wording. However, the above tips can serve as an outline of some of the issues to look for and I hope they are helpful to you.

이상과 같이, 영문 계약서를 검토하는데 있어서 필요한 핵심적인 몇 가지 이슈들을 살펴보았습니다. 다만 구체적인 상황에 맞는 적절한 해결책과 문구를 결정하기 위해서는 개별적인 계약의 검토가

이루어져야 하기 때문에, 반드시 앞에서 살펴본 팁들이 일률적으로 적용될 수 있는 것은 아니라는 점을 명심하여야 합니다. 그러나 이상의 팁들은 큰 틀에 있어서 참고가 될 수 있으며, 이 글을 읽는 분들에게 많은 도움이 되길 바랍니다.

안성환(Steve Ahn) 변호사

Partner

steve.ahn@seumlaw.com

T. 02.562.3113

본 자료에 게재된 내용 및 의견은 일반적인 정보제공만을 목적으로 발행된 것이며, 법무법인 세움의 공식적인 견해나 어떤 구체적인 사안에 대한 법률적 의견을 드리는 것이 아님을 알려 드립니다. Copyright © 2017 SEUM Law.