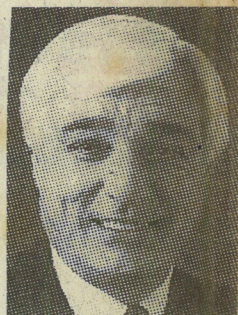


“M” B A

毒經 CEO

=孫顯德·朴偉權기자



◇토마스 콜로시 부사장

교수
委 부위원장

선 과제

어지지 않는다면 협상은 실패로 돌아갈 수밖에 없기 때문이다.

조직 상층부는 특정협상에서 도출된 합의사항을 승인하는 최종적인 권한을 가지고 있다. 따라서 협상과정에서 상층부와 의 긴밀한 접촉은 성공적인 협상타결을 위한 중요한 과정이다.

언론 주주 정부 등 외부 이해당사자와의 협상도 염두에 두어야 한다. 이를 외부협상(External Negotiation)이라고 할 수 있다.

협상팀은 자신들의 협상전략을 외부에 노출시키지 않고 상

외부 이해당사자 고려도 잊지말것

서울대 글로벌CEO프로그램 紙上중계

세계화시대의 국제거래와 법률

법률가 경영진으로 적극 활용하라



9

강 의

宋相現

서울대 법대학장

정리= 金英泰 기자



앞에서 정치하게 복원하는 것'이라는 말이 있다. 경영이 일회성이 아니듯 법률가의 역할도 일회성이어서는 안된다.

법률가는 사고가 난 후 뒷수습을 위해 존재하는 것만은 아니다. 그보다는 사전예방적 차원에서 보다 적극적으로 활용해야 한다. 단순한 소송대리인이 아니라 경영진의 일원으로 활용해야 한다.

한편 사내 법무팀은 최소한 회사가 직면한 법률적 문제를 골라내고 이를 질문으로 만들어 법률가에게 즉각적으로 자문을 구할 수 있는 능력을 갖추고 있어야 한다.

해외에서 법률사고가 있을 경우라면 해외변호사를 찾기보다는 국내에 구축된 법률가들의 네트워크를 이용하는 편이 실수할 확률이 작다.

정보화로 인한 지구촌(Global Village)의 등장, 공산주의 붕괴 이후 자본주의로 통합된 세계경제체제 원리는 「경쟁」이다.

세계화는 이러한 경쟁에 적용되는 「경기규칙」이다. 세계화=법률의 지배(Rule of Law)로 이해하면 쉽다. 우리는 법의 시대에 살면서 법률가의 역할을 과소평가하는 경향이 있다. 비즈니스도

이 무거운 법이다.

해외에 나가려면 그 나라의 불법행위규정 책임한계 보험시스템 등을 미리 알고 있어야 한다. 또 계약의 성립과 해석, 준거법 등도 챙겨야 할 게 한두가지가 아니다.

일을 벌이기에 앞서 개략적으로나마 법률적 배경지식을 갖추고 있어야 하는 것도 그 때문이다.

해외진출때 법률지식 습득은 필수 사내법무팀 신속 대응력 갖춰야

마찬가지다.

해외진출에 앞서 사업타당성을 타진할 때만 해도 법률가를 포함시키는 일은 별로 없는 게 현실이다.

사실 우리나라는 그동안 주문자상표부착(OEM) 방식에 의한 수출이 주축을 이루고 있었기 때문에 법률에 대한 관심이 적었다. 하지만 이제부터는 「자기상표시대」다. 자기이름은 그만큼 책임

우리나라는 현재 연간 19억달러의 로열티를 물고 있다. 1억달러는 팔아 챙긴다. 기술이나 상표를 사고파는데 무려 20억달러가 소요된다는 얘기다. 그만큼 법률의 필요성은 증대되게 마련이다.

세계화시대 경쟁력있는 CEO의 능력은 법률가를 제대로 활용하는데 있다.

재판이란 「과거에 묻힌 역사적 사실을 중립적 판단자