

09

이란 테헤란 사무소

주소 및 연락처

3F, No. 148, Dast Gerdi St. (former Zafar St.)
 Shariati St., Tehran, Iran
 Tel. +98-21-2290-3439
 E-mail. iran@jipyong.com

Main Contacts

이란 테헤란 사무소
 배지영 변호사
 E-mail. jybae@jipyong.com
 Tel. +98-21-2290-3439

본사 이란 · 중동팀
 류혜정 변호사
 E-mail. hjryu@jipyong.com
 Tel. +82-2-6200-1722

설립일

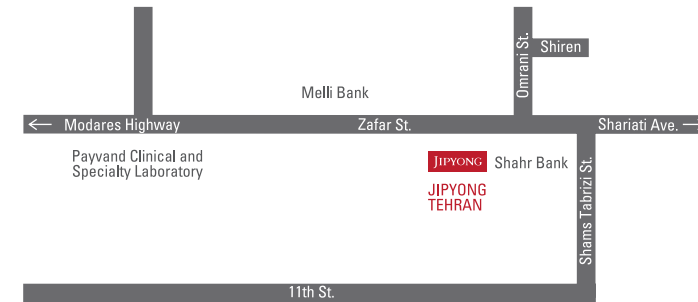
2015. 11. 4.



사무소 소개

법무법인 지평은 핵합의를 통해 대이란 경제제재가 해제되기 시작한 2015년 이란 테헤란에 진출하여 지난 3년간 한국기업 및 이란기업에 투자·분쟁 관련 각종 법률자문을 제공하면서 실무경험을 축적하여 왔습니다. 이란 테헤란 사무소장으로는 한국이슬람법학회 초대 학회장을 역임하고 영국 런던대에서 이슬람법 전공으로 법학석사를 취득한 배지영 변호

사가 선임되었으며, 현재 테헤란에 상주하면서 이란 변호사 및 현지 전문가들과 함께 고객에게 밀착된 법률서비스를 제공하고 있습니다. 이러한 다년간의 실무경험과 중동 지역에 대한 전문성을 바탕으로 지평은 다시 열리는 중동 최대 기회의 땅 이란에서 고객에게 안정적이고 실용적인 자문을 제공하기 위해 최선을 노력을 다하고 있습니다.



배지영 변호사

- 서울대학교 법과대학 졸업
- 사법연수원 제38기 수료
- 한국 이슬람법학회 초대 학회장
- 영국 School of Oriental and African Studies, University of London, LL.M.(법학석사, Islamic Law, 우등졸업)
- 주이란대한민국대사관 법률자문 변호사
- 법무법인 지평 파트너변호사
- 법무법인 지평 이란 테헤란 사무소장



본사 이란 · 중동팀 변호사

양영태 대표변호사

- 서울대학교 법과대학 졸업
- 사법연수원 제24기 수료
- 법무법인 세종 변호사
- 법무법인 지평 수석파트너, Managing Partner
- 법무법인 지평 대표변호사

류혜정 변호사

- 서울대학교 사회과학대학 사회복지학과 졸업
- 러시아과학아카데미 세계경제국제관계연구소 정치학 박사
- 성균관대학교, 카톨릭대학교 등 강사
- 사법연수원 제34기 수료
- 산업통상자원부 석유개발사업 용자심의분과위원회 위원
- 법무법인 지평 파트너변호사

이태현 변호사

- 서울대학교 경영대학 경영학과 졸업
- 사법연수원 제36기 수료
- 미국 Fordham University LL.M.(법학석사)
- 법무법인 지평 파트너변호사

이훈 외국변호사(미국)

- 미국 University of Michigan Ann Arbor. MI 졸업
- 미국 Syracuse University College of Law 졸업(J.D.)
- 미국 뉴욕주 변호사(1998년)
- 미국 Ariel Research Corporation Staff Lawyer
- 삼성탈레스(삼성전자(주)와 (프)탈레스간 합작법인) 사내변호사
- 법무법인 총정 미국변호사
- 법무법인 지평 시니어 외국변호사

강재영 변호사

- 성균관대학교 법과대학 졸업
- 사법연수원 제37기 수료
- 공군법무관
- 법무법인 지평 변호사

김관수 변호사

- 연세대학교 기계전자공학부 졸업
- SK텔레콤 상품개발팀
- 한국투자신탁운용 실물자산운용본부
- 연세대학교 법학전문대학원 졸업
- 제4회 변호사시험 합격
- CFA, 투자자산운용사 자격 취득
- 법무법인 지평 변호사

주요 업무 분야

직접투자, 투자허가 취득 및 회사 설립, 합작계약, 현지기업 M&A 및 지분인수, 건설 및 부동산개발, EPC 계약 및 클레임, 플랜트·자원개발·SOC, 금융·Project Financing, 현지법인의 노무·세무를 포함한 운영·조직변경 관련 자문, 현지 소송 수행 지원, 국제분쟁 및 국제중재 등

주요 실적

한국 케미컬 회사를 대리하여 이란 화학제품 제조 공장 설립 및 합작투자 관련 종합 자문

한국 케미컬 회사를 대리하여, 이란에 화학제품 제조 공장을 설립하기 위한 합작투자 관련 법적 리스크 및 투자 구조 분석, 미국의 대이란제재 관련 리스크 분석, 합작투자계약서 작성, 합작법인 설립 대행 및 현물출자, 법인 운영과 관련한 포괄적인 자문을 제공

한국 건설회사를 대리하여 이란 공사대금 회수를 위한 전략 수립 및 한국·이란에서의 소송 관련 자문

한국 건설회사가 이란에서 수행한 공사대금의 회수를 위한 전반적인 전략 수립, 이란 내 재산에 대한 가압류, 상대방에 대한 민·형사 소송 수행, 기타 이란 회사법 관련 자문을 제공

- 한국 투자자를 대리하여 이란 광고·물류회사에 대한 M&A 자문
- 한국 제조회사, 건설회사, 무역회사 다수를 대리하여 미수금 회수를 위한 전략 수립, 담보설정, 이란 내 소송 수행 등 관련 자문
- 한국 제조회사를 대리하여 이란 내 무역분쟁 관련 자문
- 한국 서비스회사, 에너지회사, 제조회사 등을 대리하여 이란 내 합작투자 관련 자문
- 한국 건설회사, 의료기 제조회사, 유통회사, 소비재 제조회사 등을 대리하여 이란 내 사무소 및 법인 설립 구조 및 운영 관련 자문
- 한국 제조회사 다수를 대리하여 이란 기술이전계약 체결 자문
- 한국 제조회사를 대리하여 상표 등록, 상표 보호 및 모조품 대응전략 관련 자문
- 한국 건설회사, 플랜트회사, 철강 기타 제조회사 다수를 대리하여 이란 경제제재의 적용범위 및 해석 관련 자문
- 법무부, 주이란대한민국대사관, KOTRA에 이란 법령 및 투자제도 관련 자문 및 용역 수행

이란 테헤란 사무소의 강점

지평 이란 테헤란 사무소는 한국 로펌 중 유일하게 한국변호사가 현지에 상주하면서 밀착된 법률자문을 제공하고 있으며, 이를 통해 법제도 및 행정실무의 파악이 쉽지 않은 이란의 법률 환경에서도 신속하고 정확한 자문을 제공하고 있습니다. 또한 다년간의 현지 업무 경험과 네트워크를 바탕으로 외국인 고객이 접근하기 어려운 최고 수준의 현지 전문가들과의 협업을 통하여 고객이 가장 필요로 하는 실용적인 서비스를 제공하고 있습니다.

사무소장 인터뷰

이란 테헤란 사무소장 배지영 변호사



언제 이란 사무소에 부임했는지?

2015년 11월에 부임하였습니다. 처음에는 두바이에서 거주하며 절반 정도 이란에 출장을 다니며 업무를 수행하다가, 2017년 1월에 이란 사무소를 확장·개소하면서 이란으로 이주하였습니다.

이란 사무소의 특징과 강점은?

이란 현지에 진출한 유일한 한국 로펌이다 보니, 고객에게 밀착된 서비스를 제공할 수 있고, 신속하고 실용적인 현지법 자문이 가능하다는 점이 가장 큰 강점이라고 생각합니다. 이란은 외부에 공개된 법률 정보가 적고 부정확하며, 신뢰할 만한 실무 관련 정보를 파악하기가 매우 어려운 지역이라 현지에 체류하면서 업무를 처리하는 것이 중요한 의미가 있습니다.

이란 사무소가 주로 하는 업무는?

한국기업의 이란 투자 관련 자문을 주로 수행하고 있습니다. 합작투자를 비롯한 직접투자 및 M&A 관련 자문, 법인 설립 및 운영 관련 자문, 수출업체의 에이전트십 관련 자문, 기타 이란 내에서의 분쟁 관련 자문까지 포괄적으로 수행하고 있습니다.

이란 사무소가 수행한 업무들 중 대표적인 것을 소개하면?

최근에 이란에 화학제품 제조공장을 설립하기 위한 합작투자 관련 포괄적인 자문을 제공한 바 있습니다. 핵협상 타결 이후 한국 대기업 계열사 중 최초로 이란에 합작투자를 한 건인데, 법적 리스크 및 투자 구조 분석, 미국의 대이란제재 관련 리스크 분석, 합작투자계약서 작성, 합작법인 설립 대행 및 현물출자, 법인 운영과 관련한 전반적인 자문을 제공하였습니다.

이란 사무소 향후 전략은?

당분간은 철저한 현지화 전략을 구사할 계획입니다. 아직까지 외국인투자와 관련한 이란의 현지법 시장은 영어가 가능한 소수의 개인 변호사 사무소에 의존하고 있는 것이 현실입니다. 언어의 장벽을 넘어서 각 분야별로 유능하고 경험 많은 현지 변호사들을 발굴하고, 저희 사무소 자체적으로도 실무와 관련한 중요한 네트워크를 구축해 가면서 보다 정확하고 신속한 법률서비스를 제공할 수 있는 기틀을 마련할 것입니다.



현재 업무와 생활은 어떠한지?

이란은 오랫동안 외국과의 교류가 원활하지 않았던 관계로, 외국인을 위한 기반시설이 부족하고 생활도 상당히 불편한 편입니다. 업무적인 측면에서도 법제도의 정비가 더디고 불투명한 부분이 많아서 상당히 어렵고 고됩니다. 그렇지만, 이란도, 저희 사무소도 매일매일 앞으로 나아가고 있다고 생각하고 있습니다.

사무소장으로서의 포부는?

다시 열리는 이란 시장에서 한국기업이 정착하고 성공하는 데 실질적인 도움이 될 수 있기를 바랍니다. 10년 후에 고객과 옛날 이야기를 하면서, 핵협상 이후 한국기업의 이란 진출 역사에 지평 이란 사무소가 한 획을 그었다는 평가를 받을 수 있다면 더 없이 기쁠 것 같습니다.

KOTRA 테헤란 무역관 김승욱 관장



본인을 소개하면?

KOTRA 전 테헤란 무역관장 김승욱입니다. P5+1간의 협상이 한창 진행 중이던 2014. 8. 1.부로 부임하여 2017. 7. 31.까지 근무하였습니다(현재는 본사 경제협력지원실장으로 근무 중입니다).

이란은 인구가 8,100만 명에 달하는 중동 최대 시장으로, 지난 2016년초부터 경제제제가 해제되기 시작한 이란 시장의 잠재력은 무엇이라고 보는지?

이란은 우선 8천만 명이 넘는 인구로 1인당 GDP는 약 5천불 수준이나 PPP(구매력기준)로 보면 약 1만 1천불 정도로 탄탄한 내수시장 기반을 갖추고 있습니다. 주변의 시아파 중심 국가를 포함하면 총 인구 3억 명에 육박한다는 점도 이란 시장의 외연 확장 가능성을 보여주고 있습니다. 현재 사우디, 이집트 등과 함께 우리의 중동 3대 수출시장입니다. 또한 매장량 기준으로 세계 2~3위를 차지하고 있는 석유, 가스 등을 비롯하여, 철광석, 아연, 구리 등 천연 광물자원이 매우 풍부합니다. 이를 배경으로 다양한 EPC 프로젝트가 추진되고 있습니다. 사우디, 쿠웨이트 등과 함께 중동 내 3위의 규모를 자랑하는 이란의 프로젝트 시장은 제재 해제를 계기로 더욱 확대

될 것으로 기대됩니다. 아울러, 석유산업 의존 탈피를 위해 이미 90년대 후반부터 산업화 정책을 추진하여 산업기반이 비교적 잘 정비되어 있습니다. 중동 지역에서는 드물게 자동차, 석유화학, 철강, 전자제품의 생산이 가능합니다. 제재 해제를 계기로 국내생산 체제의 확대 및 강화를 서두르려는 이란 정부의 정책은 더욱 강력하게 추진될 것으로 보입니다. 이러한 정부 정책이 실현되는데 중요한 인적 자원을 보유하고 있다는 것도 커다란 강점입니다. 이란은 3분의 2가 30대 이하의 젊은 층으로 구성되어 있고, 전체 인구의 60% 이상이 고등교육 이수자입니다. 이란의 명문대로 꼽히는 샤리프 공대의 졸업생은 서구의 우수 기업에서 묻지도 따지지도 않고 데려간다는 이야기가 있을 정도로 높은 평가를 받고 있습니다.

또한, 지정학적으로도 중요한 위치를 점하여, 중앙 아시아 등 주변 국가와의 물류 공급 중심지 역할을 하고 있어, 중국의 일대일로 전략에도 이란은 중요한 파트너로 자리매김하고 있습니다.

최근의 세계 정세, 특히 미국 트럼프 대통령의 당선과 이란 로하니 대통령의 재선이 우리 기업의 이란 진출에 어떤 영향을 미칠 것이라고 보는지?

대외개방, 교류협력을 통한 경제성장을 표방하고 있는 로하니 대통령의 재선은 전체적으로 이란의 경제 환경 개선과 우리 기업들에게 긍정적인 요인으로 해석할 수 있습니다. 다만, 국내생산기반 강화 정책의 강력한 추진이 수입에 대한 억제책(관세 인상, 수입 라이선스 취소 등)으로 이어질 수 있다는 점에서 산업 및 기업별로 온도 차가 존재할 것입니다.

아울러, 미국 트럼프 행정부의 대 이란 강경 노선 유지가 이란 시장 리스크를 높이는 것도 분명한 사실입니다. 트럼프 대통령의 대이란 강경 발언, 북한, 러시아와 함께 이란에 대한 제재 패키지법안 서명 등으로 제재 복원(Snap Back)에 대한 우려를 불식시키지 못하고 있습니다.

그러나, 일부의 우려에도 불구하고 트럼프 행정부가 이란과의 협협상 합의를 깨지는 않을 것이라는 관측이 많습니다. 또한 핵합의가 지속되는 가운데 유럽을 비롯한 세계 각국 기업이 대이란 비즈니스를 하는 상황에서 미국기업만이 배제되는 상황을 비즈니스맨 출신인 트럼프 대통령이 수수방관하지는 않을 것이라 분석입니다. 핵협상 타결에 따른 대이란 제재 유예 법안 서명도 그러한 이유가 작용한 것으로 보입니다.

이란 시장에서 한국기업들이 노력할 만한 유망업종과 각 분야별 주요 프로젝트는 어떤 것이 있는지?

석유 및 가스, 석유화학, 물류·인프라, 발전, 병원·의료, 신재생에너지, 도시개발, ICT 등 거의 전 분야에서 다양한 형태와 규모의 프로젝트 논의가 진행되고 있습니다.

워낙 많은 프로젝트 계획들이 동시다발적으로 협상 테이블에 있는 만큼 특정 분야를 한정해서 유망하다고 말씀드리긴 어렵습니다. 각 기업의 전략, 경험 및 역량 등을 고려한 선택과 집중이 필요할 것으로 보입니다. 이미 우리 기업들도 Refinery, 댐·수처리, 철도·도로, 에너지 절감, 병원·의료 분야 등에서 구체적인 협상을 하고 있는 것으로 알고 있습니다.

다만, 국가위험이 높고 자원 조달이 핵심인 시장이니 만큼 ‘정부보증 가능 프로젝트’, ‘재원이 마련된 중·소형 민간 프로젝트’, ‘off take 처리 가능 분야 프로젝트’, ‘국내외기업간 협업 가능 프로젝트’ 등을 우선적으로 고려하는 것이 바람직할 것으로 보입니다.

이란 시장 진출시 한국기업이 특히 유의할 점은 무엇이라고 생각하는지?

이란은 ‘위험관리’가 가장 중요한 시장입니다. 무엇보다도 대외적으로는 제재 복원(Snap Back)의 가능성이 상존하는 등 외교적인 위험도 높은 상황입니다. 국제관계 등에 대해서 지속적으로 예의주시할 필요가 있습니다.

이란 내부적으로 시스템이 완비되어 있지 않은 점도 충분히 유의해야 할 사항입니다. 일례로 법규나 정책 등에 대해 외국인이 쉽게 이해하기 어려우며, 실행과정도 복잡하거나 일관성이 부족한 경우들이 있습니다.

또한 장기간 제재하에 있었던 이란은 금융기관, 환율 등 경제구조 개선도 필요한 실정으로 이란 정부도 관련 정책을 지속적으로 추진하고 있어 과도기에서 발생할 수 있는 위험도 감안되어야 할 것입니다.

이란 시장과 관련한 향후 KOTRA의 중심적인 사업추진 방향은 무엇인지?

제재 해제를 계기로 우리 기업들의 대이란 비즈니스 기회를 확대 및 다양화하는 한편 그 과정에서 발생할 수 있는 위험을 최소화할 수 있는 방향으로 사업을 추진하고 있습니다.

제재기간 중 2천여 개로 축소되었던 대이란 교역기업의 숫자를 제재이전으로 복원(3천개사) 및 확대할 필요성이 높습니다. 이를 위하여 핵협상 타결을 계기로 테헤란 한국상품전 개최와 더불어 플랜트기자재, 전력기자재, 의료분야, 자동차부품 등의 전략 산업분야에서 국제전시회 한국관 참가, 무역사절단 행사를 지속적으로 추진해 오고 있습니다.

플랜트수주지원센터를 테헤란 무역관 내에 두고 도로도시개발부(MRUD), 석유공사(NIOC), 가스공사(NIGC) 등 이란의 주요 발주처와 국내기업과의 협상을 지원키 위해 방한 초청 등 다양한 형태의 사업을 추진하고 있습니다. 아울러, 정보가 절대적으로 부족한 이란 시장에 대한 각종 정보의 수집·전파 활동을 강화해왔고 ‘이란진출 가이드’, ‘이란 프로젝트 수주 가이드’가 대표적인 사례라 할 수 있습니다.

이같은 대이란 진출 지원 업무를 체계적이고 효율적으로 하기 위하여 코트라 본사에 ‘이란진출지원단(현재는 전략시장진출지원단)’을 설치하였고, 테헤란무역관의 인력도 점진적으로 증원하고 있습니다.

한국기업의 이란 진출을 위해 한국 로펌이 수행할 수 있는 역할과 강점이 무엇이라고 생각하는지?

앞에서도 말씀 드렸지만 내·외부적인 요인으로 우리 기업이 이란과의 비즈니스를 하기에 어려운 점이 많이 있습니다. 각종 법규 및 정책 확인 곤란, 행정의 투명성 및 일관성 부족, 시장정보 부족, 비즈니스 파트너에 대한 객관적 정보 부족, 글로벌 표준의 적용 곤란 등 우리 기업이 실제 비즈니스 진행과정에서 겪는 어려움이 적지 않습니다. 이런 어려운 환경에

서 전문적인 식견, 경험 및 사례를 토대로 표준적인 가이드 라인을 제시해줌으로써 위험을 사전에 최소화 해줄 수 있다는 점에서 의미가 크다고 할 수 있습니다.

또한 진행과정과 사후 해결에 있어서도 우리 기업의 입장에서, 현지 시장에 맞는 해결책을 제시해줄 수 있다고 봅니다. 이런 점은 현지 또는 제3국 로펌과는 확연한 차이가 있을 것으로 보입니다.

폭풍우 속 바다의 등대와 항구 같은 역할을 하고 있지 않나 생각합니다.

해외진출 10주년을 맞이한 지평에 하고 싶은 말은?

지평의 해외진출 10주년을 진심으로 축하드립니다. 그동안 우리 기업의 해외진출에 서포터로서 중요한 역할을 해오신 점에 대해 무역진흥기관의 일원으로 서 감사드립니다.

특히 짧은 기간이지만 ‘이란진출 가이드’, ‘진출기업 대상 노무세미나’ 등 여러 협력 사업을 통하여, 우리 기업의 이란 시장 진출 지원을 위해 노력을 아끼지 않은 지평 이란 사무소에 특별한 감사를 드립니다.

앞으로도 해외 더 많은 곳에 사무소가 개설되어 우리 기업의 위험과 애로를 해소해 주시는데 더욱 큰 역할을 해주시길 기대합니다.