

■ Legal Column ■

이란 진출의 첫걸음 - 어떻게 이란 시장에 진입할 것인가

지평 이란 · 중동팀

한국 기업이 이란 시장에 진출하는 방안으로 (i) 법인이나 지사를 설립하지 않고 이란 내 에이전트를 선임하여 무역 거래를 하는 방안과 (ii) 법인 또는 지사를 설립하여 직접 투자를 하는 방안을 각각 고려할 수 있습니다.

1. 에이전트(Agent) 선임을 통한 진출

이란 법률에 에이전트가 이란 국적이어야 한다는 명시적인 규정이 있는 것은 아니지만, 수출입거래에 필요한 Commercial Card는 이란 국적의 자연인 또는 법인에만 부여됩니다. 따라서 이란에 상품을 수출하려는 국내 기업은 이란에 법인을 설립하여 직접 Commercial Card를 취득하거나 또는 이란 국적의 에이전트를 선임할 필요가 있습니다.

이란의 경우 다른 GCC(Gulf Cooperation Council, 걸프 아랍 국가의 국제 경제 협력체를 의미함) 국가들과는 달리 자국민 상업 에이전트를 보호하거나 상품의 판매·유통과 관련한 사항을 규정하는 특별법을 두고 있지 않습니다. 따라서 GCC 국가들에서 흔히 규정하고 있는 에이전트에게 독점권을 부여할 의무, 에이전트 계약 해지에 따른 보상 의무, 해지 통지 기간 등이 강제되지 않으며, 에이전트와 체결할 계약에서 구체적인 조건을 달리 정할 수 있습니다. 다만 에이전트는 선임한 자의 명의로 법률행위를 하는 만큼, 에이전트 선임 및 권한 범위와 관련한 분쟁이 발생할 가능성이 높고, 실제로도 적지 않은 분쟁이 발생하고 있습니다. 에이전트 선임에 따른 분쟁의 소지를 최소화하기 위해서는 에이전트가 본인을 대리하여 또는

본인 명의로 행사할 수 있는 권한의 범위를 특정하여 명시하고, 그 권한의 행사 절차에 대해서도 최대한 상세하게 계약서를 작성할 필요가 있습니다.

그 밖에 상업 에이전트의 선임 및 해지와 관련된 법률 요건이나 절차, 효과에 대해서는 이란 민법과 상법의 관련 규정, 그리고 이란 산업광업무역부의 가이드라인 등을 살펴보아야 합니다. 예컨대 2014년 개정된 산업광업무역부 가이드라인은 산업광업무역부가 관할하는 물품 중 내구소비재(durable goods) 취급 에이전트에 대한 등록의무를 규정하고 있는데, 에이전트의 변경에 대하여 기존 에이전트의 동의가 필요하지 않다고 명시하고 있습니다. 다만, 산업광업무역부 가이드라인은 에이전트 계약 해지의 적법성에 관하여 특별위원회가 검토하여 의견을 제출할 수 있도록 정하고 있으므로, 이러한 절차가 에이전트 계약의 해지 및 그 효력에 실제로 어떤 영향을 미치는지에 대해서는 관련 실무를 확인할 필요가 있습니다.

한편 의약품 등 이란 보건부가 관할하는 물품에 대해서는 품목별로 이란 수입자 1인만을 등록하여야 하므로, 사실상 독점 에이전트 제도로 운영되고 있다고 볼 수 있습니다.

2. 지점, 사무소 또는 자회사의 설립을 통한 직접투자

직접투자의 첫걸음은 지점이나 사무소 또는 자회사를 설립하는 것입니다. 일반적으로 현지에서 영업활동을 수행하지 않는 연락사무소와 본사 명의로 영업활동이 가능한 지점을 통칭하여 지사라고 하거나, 별도 법인격을 가지지 않는 지점과 연락사무소, 별도 법인 설립이 필요한 자회사를 총칭하여 지사라고 총칭하기도 하지만, 지점, 사무소와 자회사는 그 법인격과 목적, 영업의 범위 등에서 법률적으로 상당한 차이가 있으므로, 명확히 구분할 필요가 있습니다. 다만 다른 나라와 달리 이란에서는 지점과 연락사무소를 엄격히 구분할 법적인 실익은 없습니다.

이란 현지에서는 마케팅과 정보 수집 등의 영업지원만 하고, 이란 내에서의 매출을 본사 매출로 인식하게 하려면 굳이 자회사를 설립할 것 없이 지점이나 대표사무소를 설립하는 것이 바람직합니다.

한편, 외국회사의 지점이나 대표사무소는 영업활동의 전제가 되는 수입허가를 받을 수 없으므로, 이란 국적의 에이전트를 따로 선임하지 않고 직접 거래의 주체가 되고자 한다면 이란에 현지법인인 자회사를 설립해야 할 것입니다.

가. 지점 또는 사무소(Branch/ Liaison office) 설치

국내 법률상 해외지사는 영업활동을 하지 않는 해외사무소(연락사무소)와 영업활동을 수행하는 지점으로 구분됩니다. 이란 직접세법에서는 별도 영업활동을 하지 않아 매출을 발생시키지 않는 외국회사의 지점(국내 법률상 연락사무소와 유사)에 대한 과세 관련 규정을 두고 있지만 양자를 개념적으로 구분하고 있는 것은 아니며, 그 외의 이란 법률(특히 이란 상법)에서도 연락사무소(Liaison office)와 지점(Branch)을 따로 구분하지 않고 있습니다. 따라서 이란에서는 지점(Branch)이라고 하든 아니면 연락사무소(Liaison office)라고 하든 그 설립절차와 법률관계에서는 유의미한 차이가 없다고 볼 수 있습니다.

이란에서는 외국회사의 연락사무소 또는 지점은 그 외국회사(본사)와 동일한 법인격을 가지는 것으로 취급됩니다. 즉, 연락사무소 또는 지점의 법률행위는 본사 명의로 이루어지며, 그 법률효과도 본사에게 귀속됩니다. 연락사무소나 지점이 보유한 모든 자산은 본사의 소유에 속하므로, 이란 내에서 외국회사의 연락사무소 또는 지점은 부동산을 소유할 수 없는 것이 원칙입니다.

이란에 연락사무소 또는 지점을 설치하고자 할 경우, 이란 등기소에 설치 관련 서류를 제출하여야 하며, 등기소를 통해 관보 및 지정된 신문에 연락사무소 또는 지점 설치 사실을 공고하여야 합니다. 연락사무소나 지점의 명칭, 법적 지위, 주소, 지배구조, 외국인 근로자 등 등록사항 변경이 있을 때는 이란 재정경제부 및 조합노동사회복지부에 통지하여야 하며, 이란 회사 등기소와 세무서에 해당 변경 사실을 등록하여야 합니다.

지점의 활동은 마케팅, 정보수집 및 판매 후 서비스(A/S) 등으로 국한되며, L/C 개설이나 상품 매매, 서비스 제공 등 영업활동은 예외적으로 허가되는 사유를 갖추지 않는 한 허용되지 않는 것이 원칙입니다. 영업활동을 하지 않으므로 지점이나 연락사무소에 대해서는 이란 내에서 법인세도 부과되지 않는 것이 원칙입니다. 다만 이란 내에서는 실제로 영업활동을 하는 지점이나 사무소가 적지 않고, 이란 과세관청도 지점이 직접 계약의 당사자가 되거나 기타 영업활동으로 취득한 수익에 대해서는 지점에 대하여 과세하고 있으므로, 유의할 필요가 있습니다.

나. 자회사(현지법인) 설립

이란에 진출하고자 하는 외국회사는 이란 현지에 법인을 설립하고 현지법인, 즉 자회사로 하여금 이란 내 사업을 영위하게 할 수 있습니다. 100% 자회사로 설립할 수도 있고, 이란인 또는 이란법인과 합작하여 합작법인으로 설립할 수도 있습니다. 어느 경우든 국내 기업과는 별개의 회사이므로 현지법인의 매출이 곧바로 본사의 매출로 인식되지 않으며, 현지법인의 대표이사 또는 이사회가 현지법인의 경영에 대한 기본적인 책임을 부담하게 됩니다.

(1) FIPPA에 근거한 설립 또는 상법에 따른 설립

이란에서 외국인이 현지법인을 설립하는 방식으로는, (a) Foreign Investment Promotion and Protection Act(이하 'FIPPA')에 따라 외국인투자라이선스(Foreign Investment License) 취득 절차를 거친 후에 또는 (b) 외국인투자라이선스 취득 없이 일반 상법 절차에 따라 설립하는 것을 고려할 수 있습니다. 한국에서 외국인투자자가 외국인투자촉진법에 따라 외국인투자법인으로 등록하거나 또는 일반 상법에 따라 회사를 설립하는 것이 둘 다 허용되는 것과 유사합니다.

FIPPA에 따라 외국인투자법인을 설립하는 경우 100% 외국인 지분 보유가 가능하며, 수용에 대한 보상 등 FIPPA가 정한 내용에 따른 재산권 보장이 가능합니다. FIPPA를 거치지 않고 이란 상법에 따라 서만 법인을 설립할 경우 과거에는 외국인투자지분 비율이 49% 이하로 제한되었으나, 2008년 12월 관련 규정이 변경되어 (FTZ나 SEZ가 아닌) 이란 본토에서 법인을 설립할 경우에도 외국인이 100% 지

분을 보유할 수 있게 되었습니다. 다만, 국가발전계획상 중요한 분야에 대해서는 이란 정부가 외국인이나 외국법인의 참여를 실질적으로 제한하는 정책을 시행하고 있으므로, 투자분야에 따라서는 국내 기업의 지분이 일정 비율 이하로 제한되거나 참여 자체가 제한될 수도 있으므로, 이에 대해서는 특별히 주의할 필요가 있습니다.

(2) 자유무역지구(FEZ) 또는 특별경제지구(SEZ)를 활용하는 방법

이란 정부는 7개의 FEZ, 16개의 SEZ를 지정하고 수입품에 대한 관세 면제, FTZ 제조물품의 이란 본토 반출 시 FTZ에서 창출된 부가가치에 대한 면세, 20년간 근거법률에 따른 법인세 면세, 자유로운 과실송금, 외국인 고용제한 완화, 노동규제 완화, 일부 FTZ의 경우 이란인 및 외국인을 상대로 소매업무 허용 등의 각종 혜택을 부여하고 있습니다. 어느 FTZ 또는 SEZ 내에 어떤 형태의 법인을 설립할 것인지에 따라 그 절차나 혜택이 달라질 수 있으므로, 유의할 필요가 있습니다.

(3) 유한책임회사(LLC)로 설립할 것인가, 비공개주식회사(Private JSC)로 설립할 것인가

이란 상법은 회사의 형태를 7가지로 규정하고 있는데, 이 중 외국인투자자들이 선호하는 형태는 유한책임회사(Limited Liability Company, '유한회사')와 비공개주식회사(Private Joint Stock Company, '비공개주식회사')입니다.

소규모로 사업을 운영하고자 한다면, 이란의 경우에도 다른 동남아시아 국가와 마찬가지로 각종 규제로부터 상대적으로 자유로운 유한회사 설립이 선호됩니다. 비공개주식회사의 경우에는 2인 이상의 발기인에 의한 설립이 가능하며, 필수기관으로 이사만을 두면 됩니다(그러나 실무적으로는 의장과 부의장 2인으로 구성되는 이사회를 두는 경우가 많습니다). 이사회나 감사는 임의기관으로 이사가 회사의 업무수행에 대한 모든 권한을 행사할 수 있습니다. 지분의 양도에 사원 3/4 이상의 동의와 공증을 필요로 하므로 양도를 제한하기가 용이합니다. 다만, 유한회사로 설립할 경우 비공개주식회사에 비하여 정부기관 발주에 참여하거나 은행 대출을 받는데 제한이 있을 수 있습니다.

반면 비공개주식회사의 경우에는 3인 이상의 발기인을 요구하며, 이사회 및 감사를 필수적으로 두어야 합니다. 주식회사의 주식은 자유롭게 양도할 수 있는 것이 원칙이나, 비공개주식회사의 기명주식에 대해서는 정관으로 주식양도에 대해 이사회의 승인을 얻도록 하는 등 양도를 제한하는 것도 허용됩니다.

유한회사로 설립할 것인지, 아니면 비공개주식회사로 설립할 것인지 여부는 합작을 할 것인지, 합작을 한다면 소수지분을 취득할 것인지 아니면 지배지분을 취득할 것인지, 현지법인의 주된 활동이 무엇인지 (정부기관 발주에 참여할 것인지) 등을 고려하여 결정되어야 할 것입니다.

유한책임회사와 주식회사, 지사(지점 또는 대표사무소)의 주된 차이점을 비교하면 다음과 같습니다.

	유한회사	비공개주식회사	지사
적용법규	이란 상법, FIPPA	이란 상법, FIPPA	이란 상법
의무의 주체	유한책임회사	주식회사	본사
발기인	2인 이상	3인 이상	본사
설립자본요건	실무상 1백만 리알	비공개주식회사 1백만 리알 공개주식회사 5백만 리알	-
책임	출자지분 범위 내	인수 · 납입 주식 범위 내	본사 무한책임
지분/ 주식의 양도	사원 ¾ 이상의 동의 + 공증	제한 없음	
회사명	상호 선택 자유 '유한책임회사' 명시	상호 선택 자유 '주식회사' 명시	본사 상호 사용

<끝>