

아시아 LNG 가격 검토에 대한 실무 가이드-제1부

현재 아시아 매수자에게는 장기 LNG 계약에 따라 가격 조정을 추진할 상당한 상업적인 동기가 있습니다. 하지만 조정이 끝내 이루어질 가능성이 있든 없든, 그리고 조정이 있어도 그 절차와 결과는 각 가격 검토 조항의 조건에 달렸을 공산이 큼니다. 따라서 이러한 조항의 효력을 숙지하는 것은 중요합니다.

다음은 가격 검토 조항에서 일반적으로 다루는 세 가지 기본 요소에 대한 요약입니다.

1. 트리거

요청 당사자가 충족 완수를 증명해야 하는 구체적인 ‘트리거’(trigger)는 일반적으로 한 개 이상 있습니다.

흔히 이는 일정 기간의 경과일 수 있는데, 한 예로 첫 검토는 계약에 따라 최초 납품 날짜로부터 정해진 연한 후 이루어지고 이후의 검토는 그로부터 명시한 기간(예컨대 4년이나 5년)마다 이루어질 수도 있습니다. 일방은 해당 조항의 발효를 촉발할 수 있기까지 일정 횟수를 기다려야 하므로 이는 그사이에 검토가 이루어질 수 있는 횟수를 제한하고 곤란한 사정을 초래할 수 있습니다.

또한, 트리거에는 종종 다른 요소의 충족이 요구됩니다. 한 예로 트리거가 발동하려면 검토 날짜 이전에 매수자의 시장에 “중요한” 혹은 “실질적인” 변동이 있어야 하고, 그러한 변동은 영향을 받는 당사자의 통제 범위를 벗어나며 동시에 매수자의 시장에서 가스의 시장가에 영향을 미쳐야 합니다.

트리거의 다른 모든 요소가 충족되었는지에 관한 분쟁은 흔히 있습니다. 그러한 분쟁의 위험은 입안이 구체적일수록 그리고 명시된 기준이 객관적으로 명확할수록 줄어든 수 있습니다.

연락처 정보

관련 문의는 다음 연락처로
해주시시오.

Justin Williams

이메일

런던

+44 20.7012.9660

Paul Greening

이메일

싱가포르

+65 6579.9070

Michael Joyce

이메일

싱가포르

+65 6579.9020

Conor Mc Stravick

이메일

런던

+44 20.7012.9822

2. 절차

효과적인 가격 검토 조항의 경우 가격 검토가 요청된 후 쌍방이 따라야 하는 절차는 분명한 용어로 명시됩니다.

일반적으로 협상에는 명시된 기간에 걸쳐 적용되는 요구 사항이 있습니다. 이전의 일부 아시아 계약에서는 협상이 합의에 이르지 못하는 경우 풀어가야 하는 일에 관한 언급이 없습니다. 자구에 따라 이는 요청 당사자에게 더는 의지할 수단이 없다는 것을 뜻할 수 있으며 혹은 일반 중재 조항에 따른 중재에 부칠 수 있는 분쟁이 있다는 것을 뜻할 수 있습니다.

오늘날 많은 아시아 LNG 계약에서는 합의한 해결책이 없는 경우 가격 검토 요청을 중재에 부칠 자격이 명시됩니다.

3. 방법론

어떤 식으로 가격 조정을 착수해야 하는지, 그 방법론에 가격 검토 조항이 명시되는 경우 해결책에 대한 합의에 이를 공산은 아마도 매우 커질 것입니다. 한편, 검토의 방법론이 명시되지 않은 경우 중재 재판소는 가격 검토 분쟁을 해결하지 못할 수 있습니다.

명시된 방법론은 매수자의 경제적 입지와 직접 관련될 수도 있는데, 한 예로 매수자가 가스를 구매하는 시장에서 ‘경제적으로 시장 진입’이 가능해지려면 가격이 맞아야 합니다. 또한, 방법론에는 ‘유사 계약’에 따른 가격이나 최종 사용자 시장가 혹은 비교부 탄화수소의 가격을 참조해서 이루어지는 검토가 요구될 수도 있습니다.

거듭 말하지만, 입안이 구체적일수록 그리고 제시된 기준이 객관적으로 명확할수록 분쟁이 원만하게 해결될 공산은 커집니다.

akingump.com