



Benjamin Sauter 변호사, **Traders Magazine** 사설에서 “상품선물거래위원회와 맞서라”고 권고

2020 09 3

출판물: **Traders Magazine**

미국 상품선물거래위원회(CFTC)에서 소환장이 날아오면 보통 기업은 협력을 선택합니다. 그러나 협력은 종종 “조직적 항복”으로 이어지는 길입니다. 코브레 & 김의 Benjamin Sauter 변호사가 Traders Magazine 사설에서 설명하듯, 대안적인 전략이 성공을 부를 수 있습니다.

Benjamin Sauter 변호사에 따르면 상품선물거래위원회는 기업에 대하여 두 가지 유리한 무기를 쥐고 있습니다. 첫 번째는 위원회에는 거의 비용이 없지만 기업에게는 값비싼 소환장 발부 권한, 두 번째는 증거 없는 혐의를 기업의 동의 없이 공개하는 것입니다. 이것만으로도 종종 회사는 상품선물거래위원회와 맞서기를 포기하게 되며, 그러지 않더라도 위원회는 회사의 자금을 소진하고 결국 항복을 이끌어내곤 합니다.

그러나 상품선물거래위원회에도 압박을 가할 수 있는 약점은 있습니다. 위원회가 다수의 사건 소송을 진행할 예산이 없다는 사실을 일찌감치 인지하는 회사는 자신에게 유리하게 역학을 끌어갈 수 있습니다. 이를 위하여 비용 전가, 여론 주도권 확보, 그리고 위원회의 광범위하고 종종 허점투성이인 법이론에 대한 도전 등 역공을 시도할 수 있습니다. Benjamin Sauter 변호사는 회사가 굳게 버티면 유리한 위치를 점거하고 상품선물거래위원회 사건에서 더 좋은 결과를 낼 수 있다고 주장합니다.

전체 기사는 여기에서 확인하실 수 있습니다.