

우리에게 필요한 것...몇 가지 제언



이규화 변호사
(법무법인 광장)

필자가 리걸타임즈에 M&A와 관련된 글을 쓴 지가 거의 1년이 되어간다. 처음에 원고 부탁을 받고 도대체 무슨 이야기를 써야 하나 생각하니 매우 막막했었는데 시간이 빨리 흘러간 것 같다. 이번에는, 결코 길다고는 할 수 없으나

그래도 25년 넘게 실무변호사의 생활을 하면서 필자가 느낀 점들에 대하여 간략하게 서술하려고 한다. 비록 필자 개인의 느낌이고 경험이라 할지라도 다른 분들에게 도움이 되었으면 하는 마음으로 적어보겠다. M&A를 하시는 분들 뿐만 아니라 법률업무에 종사하는 모든 분들에게 도움이 되었으면 한다. 필자가 지난 1년간 이미 여기저기서 언급한 주제일 수도 있으나 중요하다고 느끼기 때문에 다시 한 번 강조하는 것으로 이해해 주시기 바란다.

“그들은 모두 법률전문가”

우선 우리가 아직 제일 모자라는 부분은 법률의 생활화이다. 필자는 젊은 시절 남들보다 조금 빠르게 유학을 다녀왔고, 외국인들을 클라이

언트나 상대방으로 접할 기회가 상대적으로 많은 로펌에서 변호사를 시작한 인연으로 외국인들의 법률 문화를 접할 기회가 남들보다 더 많았다고 생각한다. 외국인을 클라이언트로(또는 상대방으로) 계약서를 작성하고 협상하거나 법률문제를 해결해 나가는 과정에서 우리와 그들이 확실하게 다르다고 느낀 점은 그들은 모두가 법률전문가라는 것이었다. 심지어는 법률이나 계약과는 전혀 관계없을 것 같은 기술자들도 자신과 관련된 부분에 대하여는 계약서에 어떤 내용이 통상적으로 들어가는지, 그 내용이 자신에게 어떤 영향을 미치는지, 그래서 그에 대하여 어떻게 대응을 해야 하는지에 대하여 법률전문가 이상의 전문가들이었다.

예를 들어보자. 아주 고도의 기술이 집약된 엔진을 구매한다고 하자. 자동차나 비행기, 선박의 엔진일 수도 있고 보다 더 고차원적인 로켓의 엔진일 수도 있다. 소위 법률전문가라는 변호사는 그 엔진의 구체적인 성능·기능은 물론 그 부품조차 제대로 이해

“ 어떤 성능 있고, 어떤 성능 중요한지
어떤 경우에 문제 발생할 수 있는지
자세히 알아야 제대로 된 계약서 가능 ”

하지 못한다. 그런데 구매계약을 맺기 위해서는 엔진에는 어떤 성능들이 있으며 그 중 어떤 성능이 가장 중요한 것인지, 그러한 성능을 보장받기 위해서는 사전에 무슨 요구를 하여야 하는지, 어떤 경우에 그러한 성능에 문제가 발생할 수 있는지, 그 성능에 문제가 생기는 경우 어떤 일이 발생하는지 등등 수많은 이슈에 대하여 자세히 알고 있어야 제대로 된 계약서를 만들 수 있다. 그렇지 못하다면 실제로 문제가 생겼을 때 자신을 보호해 줄 수 있는 규정이 없는 무늬만 계약서인 서류를 작성하게 될 테니까. 단언하지만 변호사는(창피한 이야기지만 적어도 필자는) 위에서 제기된 이슈들을 제대로 알지 못한다. 엔진을 제대로 본 적도 없는데 어찌 알겠는가?

무늬만 계약서 만들면 곤란

위와 같은 이슈들을 제대로 이해하고 설명할 수 있는 사람은 바로 엔진과 함께 생활하는 기술자들이다. 그렇다면 기술자들이 참여하지 않고 작성된 계약서가 제대로 된 계약서일 리가 없다. 그런데 우리의 경우 대부분의 기술자들은 계약서에 대하여 잘 모르는 경우가 많다. 내 일이 아니라고 생각하는 경우가 흔하다. 변호사와 기술자가 연합하여 협상 테이블에 앉아 있다면 변호사만이 앉아 있는 쪽이 이길 수 없는 것은 자명하다.

어떤 사람이 매우 선량하다고 할 때 흔히 '저 사람은 법 없이도 살 사람'이라고 한다. 필자는 그런 말을

“기업엔 삼성전자, 현대차 있는데 한국 로펌은 왜 그런 곳 없나요”

들을 때마다 “법 없이 산다고? 그러면 그냥 집에만 있나 보네. 요즘 같은 세상에 법 없이 살려면 집 밖에 나오지 않는 수밖에 없는 것 아니야?”라고 대꾸한다. 물론 그 의미가 서로 다르다는 것을 모르는 것은 아니다. 그래도 다시 한 번 강조하고 싶다. ‘그 사람 법 잘 알아’라는 소리를 듣자고. 변호사 밥 줄 끊겨도 좋으니.

세계 평정한 한류 문화

유명한 모 그룹 총수께서 하신 말씀이 있다. “세상은 넓고 할 일은 많다.” 그 그룹은 사라지고 없지만 이 문구는 아직도 회자되고 있다. 필자도 역시 우리가 해외로 나가야만 살 수 있다고 믿는다. 좁은 국토, 빈약한 자원을 가지고 열정만으로 살기에는 이 세상이 너무 험난해졌다. 물론 이미 우리의 기업과 기업인들이 오대양 육대주를 누비고 있으며 우리 교민이 없는 곳이 없을 정도다. 한류 문화는 세상을 평정하고 있다고 볼 수도 있다.

이제 세계로 뻗어 나가야 할 몇 남지 않는 분야 중에 가장 부진한 분야가 법률서비스 분야이다. 필자의 경험으로는 우리나라의 변호사(넓게는 법률가)들은 그 능력 면에

있어서 어느 나라 변호사들에게도 뒤지지 않는다. 아니 더 낫다고 자신 있게 말할 수 있다. 그런데 왜 한국의 법률가들이 세계로 뻗어나는데 어려움을 겪고 있을까? 여러 가지 이유가 있겠지만 우선 법률종사자들의 무관심과 비전 부재에 기인한 점이 크다.

필자가 유학을 마치고 한국으로 돌아 올 무렵 어느 선배가 “UN이나 World Bank 같은 국제기구에서 일을 해 보면 좋을 것 같은데 어떻게 생각해?”라고 물은 적이 있다. 그 당시 국제기구에 한국 사람들이 너무 적었는데 우리의 위상도 많이 올라갔고 앞으로는 한국의 국익을 위하여 국제기구에서 일 할 한국의 인재가 많이 필요할 테니 잘 생각해 보라면서, 그 때 필자는 ‘웬 뜬금없는 소리’라고 무시해버렸다. ‘난 한국이 좋아. 빨리 한국에 돌아갈 거야’라고 하면서, 물론 한국에 돌아온 것을 후회한 적은 없다. 그러나 돌아보면 아쉬움이 남는 순간이었다. 좀 더 진취적이고 좀 더 새로운 삶을 살 수 있는 기회를 아무 고민도 없이 너무 쉽게 차버린 것 같아서. 법률가의 전형적인 보수적 · 근시안적 사고행태를 벗어나지 못한 결정이라는 아쉬움을 떨쳐버릴 수 없다.

“ 제대로 표현해야 제대로 의미 전달 세계로 나간다면 영어 잘 해야 한다 ”

법률가 노력만으로 한계

그러나 법률분야의 세계 진출은 법률가들만의 노력으로는 제대로 이루어질 수가 없다. 세계를 향해 뛰는 기업가들이 나름의 도움을 줄 수 있다. 미국의, 유럽의 우수한 법률회사들이 전 세계적으로 맹활약하고 있는 것은 물론 그들이 뛰어난 이유도 있겠지만 미국 기업, 유럽 기업들이 세계로 나갈 때 자국의 변호사들과 같이 나간 것도 큰 몫을 했을 것으로 생각한다. 국수주의를 하지는 것이 아니다. 망망대해를 향해 항해해 나갈 때 어느 항해사와, 어느 조타수와 같이 일을 하는 것이 좋을 지 넓고 긴 안목으로 보는 것도 필요하다는 것이다.

“아니 기업 쪽에는 삼성전자도 현대자동차도 있는데 왜 한국 로펌에서는 그런 곳이 나오지 않나요?”

일전에 필자의 클라이언트 한 분이 술자리에서 던진 질문이다. 아니 일종의 힐책이라 할 수 있다. 그 잘났다는 변호사들은 뭐 하고 있느냐는.

“삼성전자도 현대자동차도 처음에는 조악한 제품을 만들었습니다. 그래도 참고 기다려준 고객들이 있었지요. 고객이 변호사도 키웁니다.”

자신이 할 일을 제대로 하지 못하면서 하는 변명일지는 몰라도 나름

의 진리는 포함한다고 위안을 하면서 답을 했다. 법률가들과 기업인들이 손을 잡고 미지의 대해로 함께 나갈 수 있으리라 기대해 본다.

“품질은 손색이 없는데 디자인이나 색상에서는 뒤진단 말이야. 아주 미묘한 차이인데 그걸 극복하기 쉽지 않네!”

전 세계를 상대로 우리의 제품을 수출하기 위하여 총력을 기울이던 시절, 일본 제품과 우리 제품을 비교하면서 자주 하던 소리이다. 부족하기는 하나 기술력은 따라 가고 있는데 그것을 표현하는 능력이 모자라는 것을 안타까워하는 한탄이었다고 볼 수 있다. 그렇다. 얼마나 할 수 있는지, 얼마나 알고 있는지도 중요하지만 그것을 제대로 표현하는 것이 더 중요한 세상이다. 음악가는 소리로 표현하고, 화가는 색채나 형상으로 표현하며, 과학자는 실험결과로 표현한다.

말과 글로 표현하는 법률종사자

법률종사자(앞서서 말한 대로 넓은 의미에서 이 부류에는 변호사뿐만 아니라 계약을 담당하는 모든 사람을 포함한다)는 글과 말로써 이를 표현한다. 그런데 법률종사자가 사용하는 언어는 시인이나 소설가 등

이 사용하는 언어와는 다르다. 추상적인, 개략적인, 심미적인 언어나 표현이 아니라 구체적이고 정확하게 여야 한다. 고호의 그림은 각자 자기가 느끼는 대로 감상하면 된다. 아마 작가도 자기가 그린 그림을 보며 자기가 의도한 대로만 느끼고 이해하라고 고집을 부리지는 않을 것이다. 그러나 계약은 다르다. ‘네 마음대로 해석해라’고 할 수 없다. 내가 그 문구를 쓴 의미 · 의도를 상대방이 또는 판사 등을 포함하는 제3자도 그대로 이해할 수 있도록 정확하게 표현하여야 한다. 그래서 단어 하나하나에 신경을 쓸 수밖에 없다. 즉 디테일에 강해야 한다. 변호사들이 소심한 이유가 그것이다.

이와 관련하여 빼 놓을 수 없는 이슈가 바로 영어다. 필자는 후배들에게 계속적으로 강조한다. 변호사도 영어를 잘 해야 한다고, 갑자기 뜬금없는 이야기 같지만 제대로 표현할 수 없다면 제대로 된 의미도 없다. 세계로 나간다면, 아니 나갈 수밖에 없다면 영어를 잘 하여야 한다. 나의 이익을 지키기 위하여.

오랜 기간 변호사를 한 주제도 아닌데 한국 법조에 대한 애정과 충심은 마치 혼자만 갖고 있는 듯 이런 저런 뉘etur만 하였다. 할 말이 더 많지만 이 정도에서 그치려 한다. 한국의 기업 관계자들, 변호사들, 기타 M&A의 종사자들이 M&A라는 망망대해에서 서로를 격려하며 거친 파도를 이겨내고 새로운 항로를 열어가는 것을 기원하며 진심으로 응원한다. ■