

## M&A 계약서, 변호사가 만드는 게 아니다



이규화 변호사  
(법무법인 광장)

**얼**마 전에 대한변호사협회에 2만 번째 변호사가 등록했다는 내용이 기사화 된 적이 있다. 필자는 군대를 다녀오고 미국 유학을 하느라 동기들보다 약 8년 늦은 1991년에야 변호사 등록을 하였는데 필자의 등록번호가 3800번대 중반이다. 25년이 조금 모자라는 기간 동안 변호사가 약 1만 6000명 넘게 늘어난 셈이다.

그런데 공교롭게도 변호사로 1만 번째 등록을 한 변호사가 필자가 근무하는 법무법인에 함께 근무하고 있다 그 변호사가 변호사 등록을 한 것은 2006년. 단지 8년 사이에 변호사 수가 두 배가 되었다는 것을 뜻한다. 가히 맬더스(Malthus)의 인구론에서 언급된 것처럼 '기하급수적인 변호사의 증가'라 할 수 있다. 사법시험 인원의 확대, 이에 뒤이은 로스쿨 제도의 도입 등 법조인력을 늘리려는 꾸준한 노력의 결과이다.

그렇다면 우리나라의 법률문화는 과연 변호사 수처럼 기하급수적으로 향상 되었을까? 필자의 개인적 소견이기는 하나 전혀 아니라고 본다. 필자는 회사법 · M&A를 전문으로 하는 변호사다. 따라서 필자가 말하려고 하는 법률문화는 인권, 민주주의, 지방자치 등 고차원적인 (물론 이제는 이러한 개념들도 우리의 생활과 밀접하게 관련된 개념들이 되기는 하였으나) 법적 개념들이라기보다는 우리의 일상생활에서 소소하게, 그러나 큰 영향을 미치는 법적인 문제들에 대한 우리의 인식을 대변하는 문화를 의미한다.

그러한 면에서 우리나라의 법률문화는 아직 갈 길이 멀다고 생각한다. 생활에 접목한 법률문화의 발달은 변호사의 수가 아니라 국민 개개인이 일상생활에서 얼마나 자주 법을 접하느냐에 따라 달라진다고 본다.

### 뻑뻑하게 쓰인 부동산 계약서

필자가 미국에서 연수를 하는 중에 집을 빌리기 위하여 부동산 에이전트의 도움을 받으면서 가장 먼저 놀란 것은 부동산 에이전트가 자신과 체결할 계약서를 필자에게 내밀었을 때였다. 아니 무슨 부동산임대 중개하는

“ 법률문화의 발달은 변호사 수 대신 얼마나 자주 법 접하느냐에 달려져 ”

게 그리 복잡하고 힘든 일이라고 계약서까지 작성한단 말인가. 한 번 더 놀란 것은 임대계약서를 받아 들고서였다. 깨알 같은 글씨로 뻑뻑하게 쓰인 계약서를 보면서 “내가 무슨 백악관이라도 빌리나? 이 사람들 왜 이렇게 오버하지”라고 하면서 아내와 뒷담화를 했던 기억이 새롭다.

그뿐만이 아니다. 생활 곳곳에서 계약서가 넘쳐나고 변호사가 관여하지 않는 일이 별로 없다는 느낌을 받았다. 기업은 물론 개인들도 이런 저런 일에 변호사의 도움을 받는 것을 당연하게 생각했다. 과연 변호사의, 변호사에 의한, 변호사를 위한 세상이구나 하면서 부러워했다. 그런데 이런 법률문화는 M&A의 준비과정이나 협상과정에서 큰 위력을 발휘한다.

#### M&A 과정에서 위력 발휘

어느 법률분야나 큰 차이는 없으리라 생각되나 특히 M&A 거래를 하게 되면 수많은 이슈를 다루어야 한다. 회사법 관련 이슈는 기본이고, 금융·증권 관련 이슈, 재무·세무 관련 문제점, 근로 관계, 각종 라이선스와 특허 관련 이슈, 공정거래 문제점, 소송이나 중재 관련 문제점, 생산시설과 영업활동에 관련된 이슈 등등 그 예를 다 들 수 없을 정도이다. 이러한 모든 문제점을 제대로 이해하고 그 해결방안을 적절히 계약서에 반영해야만 당사자들이 원하는 결과를 얻을 수 있고 불의의 난관에 봉착하는 위험을 줄일 수 있다.

그런데 M&A를 전공으로 하는 변호사라고 해도 이 모든 문제를 다 알고 다 해결할 수는 없다. 그 회사를, 그 업무를 가

## “ 변호사가 모든 문제 해결할 수 없어 회사 직원들 도움 절대적으로 필요 ”

장 잘 이해하고 있는 회사 직원들의 도움이 절대적으로 필요하다. 필자가 가장 많이 접하는 어려움은 바로 그 회사 직원들이 계약서 내용에 별로 관심이 없다는 것이었다. 아니 한 걸음 더 나아가서 ‘계약서야 변호사인 내가 할 일이지 나는 아무 것도 알지 못한다’라는 자세로 뒷짐을 지고 관람자의 자리를 차지하고 있을 때도 많다.

#### ‘계약서야 변호사가 할 일’

필자가 국내기업을 대리하면서 외국 기업과 협상을 하는 경우 반대의 경험을 하는 경우가 많다. 상대방 회사의 직원들이 자신들이 담당하는 업무와 관련된 계약서 협상 때 적극적으로 참여하여 자기의 주장을 펴거나 필자의 주장에 반론을 제기하면서 적극적으로 협상 당사자의 역할을 하는 경우를 자주 보았다. 이런 사람들과 협상을 해 보면 실무는 물론 관련 계약서 조항에 대하여 잘 알고 있어 그 문구의 의미가 무엇인지, 자신들에게 어떤 영향을 미치는지 제대로 이해하고 어떤 식으로 자신의 주장을 관철하는 것이 유리한지를 잘 알면서 협상에 임한다는 것을 알 수 있다.

회사와 그 업무에 대한 실무적인 지식과 경험을 바탕으로 법적 소양까지 겸비하고 협상에 나오는데야 법률적인 이슈만 알고 있는 필자가 곤혹을 치를 수밖에

없다. 더구나 각 관련 분야별로 담당자들이 수시로 교체되며 협상에 참여한다고 생각해 보라. 이거 무슨 풍차돌리기 전법에 당하는 것도 아니고 혼자서 협상에 임하는 필자는 그야말로 죽을 맛인 경우가 많다.

**실사자료 준비도 마찬가지**

실사자료를 준비하는 것도 마찬가지다. 변호사들이 어떤 종류의 자료를 어떤 식으로 준비를 하라는 정도의 큰 그림을 그려 지침을 주기는 하나 실제로 그러한 자료를 찾아내어 일목요연하게 정리하는 것은 회사 실무자의 몫이다. 또 자료를 준비하는 과정에서 관련 계약서 규정을 살펴보고 왜 그 자료를 준비하는 것인지, 준비된 자료를 상대방에게 보여주는 것이 어떤 의미를 가지는지, 문제가 있다면 그 내용을 일단 보여 주지 않고 기다려 볼 것인지, 지금 알려주지 않았을 때 어떤 문제가 발생할 가능성이 있는지 등에 대하여도 실무자가 이해를 해야만 한다.

그런데 실제로 실사자료를 준비하다 보면 자료 준비의 의미를 제대로 알고 준비하는 사람은 사실 꽤 드물다. 실사의 총책임을 진 회사 직원은 그 의미를 알더라도 실제로 각 주무부서에서 자료를 찾아 정리

하는 개개인들이 그 중요성을 너무 모르는 경우가 허다하다. 물론 그들 중에는 평생 처음으로 M&A 관련 일을 하는 경우도 많을 것이고, 또 앞으로도 그런 일을 할 가능성이 적은 사람들도 많을 것이다.

필자가 말하려고 하는 것은 M&A의 경험이 아니다. 평소에 계약서를 보고 그 의미를 이해하는 훈련이 일상생활에 접목되어 있지 않다는 점을 지적하는 것이다.

“변호사중에서 자기 집 살 때 스스로 계약서 만드는 사람이 어디 있어요? 그냥 부동산 사무소에서 건네주는 소위 문방구 계약서에 특약사항이나 몇자 적어서 계약 체결하지.”

**계약서 작성 기억 별로 없어**

우리나라에서 실생활에 적용되는 법률문화가 제대로 형성되어 있지 않다는 것을 강조할 때 필자가 주로 하는 말이다. 하긴 창피한 이야기이기도 하나 변호사인 필자도 나와 관련된 계약서를 작성한 기억이 별로 없다.

앞에서 말한 대로 미국에서는 집을 사거나 은행에서 돈을 빌릴 때도 변호사가 복잡한 계약서를 준비하여 철저하게 처리하는 경우가 대부분이라고 알고 있다. 많은 사람이

일상생활에서 계약서를 읽어 보고 그 의미가 무엇인지를 배우고 있다. 이런 실전교육이 되어 있기 때문에 M&A와 같은 복잡한 계약서와 관련해서도 적어도 자신의 분야에 관한 한은 그 의미를 이해하고 결과를 예측하며 적절하게 준비를 할 수 있는 것이다.

필자가 다른 기회에 언급하였던 것처럼 M&A를 오케스트라에 비유하는 경우가 많다. 이런 저런 전문가들과 다양한 분야의 회사 직원들이 참여하고 회사와 관련된 온갖 이슈가 등장하며 이에 관한 수많은 해결방안이 논의되기 때문일 것이다. 그런데 오케스트라의 지휘자가 곡의 전체적인 흐름이나 강약 등을 주도할 수는 있으나 그 스스로 바이올린을 연주하고 첼로를 연주하고 플루트나 오보에를 동시에 연주할 수는 없지 않은가? 그 구성원 각자가 자기가 맡은 악기를 제대로 이해하고 연주할 수 있어야 비로소 그 곡이 살아나는 것은 자명하다.

M&A의 경우도 마찬가지다. 프로젝트 매니저나 변호사가 협상의 전면에 나서 큰 그림을 그리고 기본방향을 정하여 협상을 진행할 수는 있으나 세세한 모든 내용을 이해하고 자료를 준비하고 해결방안을 마련할 수는 없다. 회사의 직원들이 자신이 맡고 있는 분야에 관한 한 법률전문가가 되어 변호사를 보좌하여야만 제대로 된 계약서를 만들 수 있다.

한 가지만 기억하고 실천하자. 계약서는 변호사가 만드는 것이 아니다. 내가 만드는 것이다. ■

“ 변호사들이 큰 그림 그려 지침 줘도 자료 찾아 정리하는 것은 실무자 몫 ”