

# 건설관련 법률상담

이용은 법무법인 민 변호사  
(전 서울중앙지법 파산부 판사)

## 회생절차에 대한 법률상식

### 1. CEO가 알고 있어야 할 회생절차 상식

2006. 4. 1. 채무자 회생 및 파산에 관한 법률로 우리나라 도산법이 통합 정비되면서 회생절차에 관해서 대대적인 홍보를 하여 왔음에도 불구하고 아직까지 우리 현실에서는 기업의 대표이사마저도 회생절차에 관하여 전혀 모르고 있거나 아예 관심이 없는 것 같다. 회생제도(법정관리)라는 것이 존재한다고 알고 있다고 하더라도 아직까지 대부분의 사람들은 대기업을 대상으로 하는 제도이고, 법정관리를 신청하게 되면 법원에서 제3자관리인을 파견하여 결국 경영권을 빼앗기게 되고, 중도에 절차가 폐지되면 파산선고를 받을 위험성이 있다고 잘못 알고 있는 것 같다. 하지만 위와 같은 제3자관리인 선임, 필요적 파산선고 등은 과거의 회사정리법 시절에 있었던 제도이나, 2006년도부터 시행되고 있는 통합도산법에서는 원칙적으로 기존의 대표이사를

관리인으로 선임해 줌으로써 기존 대표이사에게 경영권을 보장해 주고 있고, 인가 전에 절차가 폐지되더라도 원칙적으로 파산선고를 하지 않는 것으로 법과 실무가 정착되어 그러한 걱정을 할 필요가 없게 되었음에도 말이다.

통합 도산법에서는 사업규모에 관계없이 개인이든 법인이든 사업체를 가진 모든 채무자는 회생절차를 신청할 수 있는 자격이 있는 것이고, 회생이 가능한지 여부는 계속기업가치의 산정작업을 거쳐 최종적으로 채권자들의 판단을 받게 되므로, 기업의 CEO로서는 적어도 우리 회사도 회생절차를 신청할 자격이 있다는 것을 먼저 알고 있어야 한다. 그리고 회생절차를 신청하는 것이 모든 이해관계인에게 이익이 된다면 적절한 시점에 회생절차를 신청함으로써 나중에 후회를 하지 않아야 할 책임이 있다.

회생절차는 대표적인 재건형 도산절차로서 기존 대표자가 정상적으로 사업을 계속 운영하면서 향후 10년간의 수익으로써 채무변제를 하고 변제하지 못하는 나머지 채무에 대하여는 면제를 받

는 절차이다. 회생절차가 진행되면 우선 채권자들의 회사재산에 대한 강제집행이 금지되고, 회사로서는 채권자에 대한 변제가 금지되어 법적으로 채무독촉에서 자유로워진다. 그 후 조사위원(회계법인)이 향후 10년간의 소득(계속기업가치)을 조사하여 이를 기초로 어떤 채권자에게 언제 얼마를 변제할 것인가에 관한 회생계획안을 작성하여 최종적으로 채권자의 동의를 받는 절차를 거친다. 회생계획안은 각 회사의 계속기업가치에 따라 모두 다르지만, 일반적으로 60~70% 이상의 채무를 탕감하고, 나머지 30~40%의 채무를 10년간 분할하여 연말에 한번 변제하는 형식으로 작성된다. 회생계획안을 인가받게 되면 기업로서는 회생계획에서 정해진 대로 채무를 변제해 나가면 되고, 법원은 일정기간이 지나면 회생절차를 종결하므로 그때부터는 다시 정상적인 기업으로 거듭나게 되는 것이다.

특히 서울중앙지방법원 파산부는 지난해부터 ‘패스트트랙’을 도입하여 기존 회생절차 기간을 대폭 단축하여 회생계획인가 후 빠른 시간안에 회생절차를 종결하여 기업을 시장으로 되돌아가게 하고 있다. 즉 기존 회생절차는 회생절차 신청 후 회생계획 인가를 받는데 6개월 이상 기간이 걸렸고, 또 조기종결을 받기까지 적어도 2~3년의 기간이 걸렸지만, 패스트트랙의 도입으로 회생계획 인가까지의 기간을 4개월 정도로 단축하였고, 인가 후 바로 회생절차를 종결함으로써 원칙적으로 회생절차 신청 후 1년 이내에 시장으로의 복귀가 가능하게 되었다. 특히 관급공사를 수주하여야 하는 기업의 경우 회생절차 신청 후 회생계획안을 인가받기까지는 관급공사 수주 자격에 문제가 있는 것으로 보고 있었으나, 위와 같이 회생계획안 인가시까지의 기간을 대폭 단축함으로써 인가 후 바로 관급공사 수주가 가능

하게 되어 패스트트랙은 기업 회생에 큰 도움이 될 것으로 전망된다.

우리나라 기업의 CEO들은 자금사정상 누가 보더라도 몇 달 후에는 어음부도가 불가피하다는 것을 예견하면서도 회사뿐만 아니라 먼 친인척의 재산까지 처분하여 어음을 막아오다가 회사의 최소한의 운영자금마저도 고갈시킨 후에야 회생절차를 준비하는 경우가 있다. 그러나 경제적 파탄시점에 임박하여 특정채권자에 대한 변제는 편파변제로써 도산절차로 진행되는 경우 부인될 우려가 있으므로, 오히려 특정채권자에게 불이익을 줄 수 있고, 또한 결과적으로 회사의 운영자금을 고갈시켜 회생을 영원히 불가능하게 할 수도 있다. 따라서 장래 부도가 불가피하다고 예견되면 일단 모든 채권자들에 대한 채무의 변제를 유보하고, 운영자금을 충분히 확보한 후 전문가의 진단을 받아 회생절차의 진행 여부를 과감·신속하게 결정하는 것이 가장 현명한 방법이다.

기업을 경영하는 CEO가 회생절차를 통하여 충분히 기업을 살릴 수 있었음에도 불구하고 그에 대한 지식이 없어 이에 대한 검토조차 한번도 하지 못하고 폐업하고 만다면 아무리 부도를 막기 위하여 많은 노력을 했다 하더라도 최선을 다한 CEO라는 말은 듣지 못할 것이다. 기업의 CEO라면 적어도 회생절차에 관한 기본 지식은 항상 숙지하고 있어 기업의 진로를 결정하는데 참고하여야 한다. 모두가 경기침체의 장기화로 사업하기 힘들다고 한다. 하지만 일단 살아남아야 강한 기업이 될 수 있는 기회가 생긴다. 기업의 CEO로서는 그 어느 때보다도 회생절차제도의 취지를 충분히 숙지하고 있어야 할 중요한 시기이다.

## 2. 파산인가 회생인가?

기업이 그가 부담하는 채무를 정상적으로 변제하는 것이 불가능하여 경제적으로 파탄한 경우를 일반적으로 기업의 도산이라 한다. 기업이 도산하거나 도산위기에 직면한 경우 경영자는 아래 두 가지 중 하나를 선택 하지 않을 수 없을 것이다. 그 하나는 적극적으로 모든 채권자를 위하여 법적 또는 사적 도산처리절차를 진행하는 것이고, 다른 하나는 소극적으로 기업을 그 상태로 방치하는 것이다. 전자를 선택하는 경우 이해관계인의 피해를 최소화 함과 동시에 경영자 및 기업에게 새출발(Fresh-Start)할 기회가 생기고, 후자를 선택하는 경우 채권자 간의 약육강식의 혼란상태를 야기하여 경영자는 책임회피라는 비난과 함께 신용상실로 시장에서 매장당하여 영원히 경제적인 재기가 불가능할 지도 모른다. 자유경쟁 하의 자본주의사회에서 한 번의 실패는 어쩌면 불가피한 것인지도 모른다. 그러나 경제적인 재기의 기회는 그 실패에 대한 책임을 외면하지 않는 자에게만 주어진다. 따라서 도산위기에 직면한 기업의 경영인으로서 현실적으로 아무리 힘들고 유혹이 심하더라도 이를 이겨내고 법적인 도산 처리절차로 나아가는 것이 경영인으로서의 사회적 책임을 다하는 것이고, 재기의 발판이 될 수 있다는 것을 명심하여야 한다.

기업이 도산한 경우, 즉 그가 부담하는 채무를 정상적으로 변제하는 것이 불가능한 경우 그 채무를 어떻게 처리할 것인지를 규율하고 있는 법이 도산처리법이다. 우리나라에서는 '채무자 회생 및 파산에 관한 법률'이 이를 규율하고 있다. 일부 외국에서는 경제적 파탄 상태에 이른 기업이 법원에 도산신청을 하게 되면, 법원이 기업의 상태를 파악하여 파산절차로 진

행할 것인지 아니면 회생절차로 진행할 것인지 결정하기도 하지만, 우리나라에서는 기업 자신이 먼저 파산절차로 갈 것인지 아니면 회생절차로 갈 것인지 선택을 한 후 이에 맞는 신청서를 작성하여 법원에 접수하여야만 한다. 따라서 기업의 경영인으로서 어떤 기준에 의해서 파산절차 또는 회생절차를 선택하여야 하는지 어려운 문제에 직면하게 된다. 파산절차는 사업을 바로 해체하여 채무자의 전재산을 환가하여 전채권자에게 평등하게 채권액에 비례하여 배당하고 변제하지 못하는 나머지 채무는 궁극적으로 기업의 법인격이 소멸하면서 그 채무도 동시에 소멸하는 절차이고(청산형절차), 회생절차는 사업을 해체하지 않고 사업을 계속하면서 변제계획에서 정한 일부 채무를 변제하는 절차이므로(재건형절차), 파산절차와 회생절차는 포괄적 집행제도로써 같은 도산처리절차이지만, 한편으로는 기업이 소멸하느냐 존속하느냐의 큰 차이가 있으므로, 이를 판단·선택한다는 것은 지극히 어려운 문제이다.

기업이 도산하는 경우 고용관계나 거래관계의 유지 및 지역사회의 영향 등을 고려할 때 재건형절차인 회생절차가 일반적으로 바람직하다고 하는 입장도 있지만, 회생절차가 파산절차보다 반드시 바람직하다고 말할 수는 없다. 구조적으로 적자를 면할 수 없는 사양산업에 접어든 업종을 하는 기업으로서 장래 사업의 수익력의 저하가 예상되어 그 사업에 제공된 자산으로 계속 그 사업을 존속·유지시키는 것이 자원의 활용 및 분배라는 사회경제적 측면에서 비효율적이고 비경제적인 상태를 초래하는 경우 즉시 사업을 해체하여 그 보유 재산을 환가처분하는 것이 결과적으로 기업뿐만 아니라 채권자 등 모든 이해관계인에게 유리하기 때문이다. 일반적으로 기업 파

탄의 원인이 채무자의 부실한 재무적 구조에서 기인하는 재정적 파탄(financial distress)의 경우는 회생절차가 적절하고, 기업 파탄의 근본 원인이 채무자의 영업력에서 문제가 발생하는 경제적 파탄(economic distress)의 경우는 파산절차가 적절하다고 한다.

그러나, 경영자가 기업 파탄의 근본 원인이 재정적 파탄에 기인한 것인지 아니면 경제적 파탄에 기인하는 것인지 판정한다는 것이 쉬운 일이 아니고, 이를 명백히 판정한 후 절차를 선택하여야 할 의무가 주어진 것도 아니므로, 경영자로서는 장래 기업이 부담하고 있는 총채무를 정상적으로 변제해 나가는 것이 불가능하다고 예측되는 경우, 일단은 법원에 회생절차를 신청하는 것이 바람직하다. 회생절차를 신청하게 되면 법원이 회계법인을 조사위원으로 선정하여 기업을 즉시 해체시켜 그 보유 재산을 환가처분함으로써 채권자에게 분배할 수 있는 가치의 총액(청산가치)과 기업의 사업을 존속시켜 그 사업의 수익금이나 매각재산으로 채권자에게 분배할 수 있는 가치의 총액(계속기업가치)을 조사하게 하여 계속기업가치가 청산가치보다 큰 경우에만 기업의 계속을 전제로 하는 회생절차를 계속 진행하고, 그 반대의 경우에는 회생절차의 진행을 중지하게 되므로, 그때에 파산절차로 나아갈 것인지 여부를 결정하면 되기 때문이다. 이로써 채권자들의 비난으로부터 자유로워지는 측면도 있다. 따라서 경영자로서는 미리 파산절차를 선택할 필요는 없고, 전문가인 조사위원의 계속기업가치의 조사결과에 따라 기업의 존속이나 청산이나를 선택하면 충분하다.

도산절차를 준비하는 기업의 경영인으로서 먼저 주의하여야 할 점은 도산 절차는 채권자 간

의 공정형평을 실현하기 위한 제도이므로, 경제적 파탄에 임박하여 일부 채권자에게만 변제를 하거나 담보를 설정하여 주는 편파행위를 하거나 재산을 헐값에 매각하는 사해행위를 하지 않아야 한다는 점이다. 이러한 행위들은 채권자평등의 원칙에 반하기 때문에 도산절차가 진행되면 부인되어 원상회복을 하여야 하므로 그들에게 결코 도움이 되지 않는다. 설사 도산절차로 진행되지 않더라도 민법상의 채권자취소권의 대상이 되므로 주의하여야 한다. 그리고 도산절차를 위해서는 비용이 소요되므로 그 비용을 확보해 두어야 한다는 점이다. 파산절차를 선택하든 회생절차를 선택하든 법원에 납부하여야 하는 예납금이 필요하고, 특히 회생절차의 원활한 진행을 위해서는 충분한 운영자금의 확보가 중요하다. 돈이 없으면 파산을 하고 싶어도 파산신청을 할 수 없는 것이 현실의 법이다. 하지만 기업의 대표는 경영인으로서의 책임을 다하기 위하여 또 경제적 재기를 위하여 도산처리절차를 통하여 기존 채무관계를 공정하게 정리하여야 할 사회적 책무가 있다.

### 3. 회생절차 중인 기업의 인수

회생계획이 인가되면 회생계획에 기재되지 않는 채무는 모두 소멸하게 되므로 회생절차 중인 기업의 매수자의 입장에서 보면, 우발채무가 발생할 위험이 없는 재무구조가 안정적으로 개선된 기업을 비교적 저렴한 가격에 매수할 수 있는 장점이 있어 회생절차 중인 기업은 과거부터 M&A 시장에서 관심의 대상이 되어 왔다. 한편, 회생절차 중인 기업의 실질적인 매각자인 법원의 입장에서 보면, 10년이 소요되는 장기간의 변제계획이 차질 없이 이행되기는 쉽지 않고 채권자 등 이해관계인으로서 그 기간 내내 절차에 속



박을 받는 것은 여러모로 불편하므로, 채권자에게 분배되는 계속기업가치에 가까운 인수금액을 제시하는 제3자가 나타난다면 그에게 기업의 경영권을 넘기는 조건으로 회사를 매각하고 그 대금으로 채권자들의 채권을 일시에 변제하는 방법이 신속한 채권회수와 법원의 업무경감에 도움이 된다. 또한 한번 기업운영에 실패한 기존의 경영자나 주주보다 회사를 더 잘 경영할 수 있는 제3자에게 회사의 운명을 맡기는 것이 적절할 수도 있다. 따라서 변제자금의 효과적인 조달과 책임 있는 경영주 확보는 회생절차를 운영함에 있어 가장 중요한 2가지 목표인데, 채무자 회사가 M&A를 통하여 대규모의 유상증자를 실시한다면, 향후 회사를 책임지고 경영할 수 있는 대주주를 확보함과 동시에 그 유상증자대금으로 회생채무를 조기에 변제할 수 있을 것이므로, 법원은 과거부터 M&A는 회생절차를 성공적으로 마칠 수 있는 가장 효율적인 수단으로 인식하여 적극적으로 회생절차 중인 기업을 M&A 시장에 매물로 내놓아 왔었다.

하지만, 기존 경영자 관리인 제도가 도입된 현행법 하에서는 기존 경영자가 관리인으로 선임된 경우 또는 관리인 불선임결정에 의하여 기존 경영자를 관리인으로 보게 되는 경우에는 회생절차 중인 기업의 M&A의 운영 실무에도 다소 변화가 생기게 되었다. 기존 경영자의 경영권을 보장해 주는 법 제74조의 기존 경영자 관리인 제도와 경영진의 교체가 필연적으로 수반되는 M&A 제도는 서로 상충하는 면이 있기 때문이다. 그러나 관리인으로 선임된 기존 경영자가 채권단의 동의를 받아낼 만한 독자 생존 방식의 회생계획 수립에 실패하거나, 회생계획 인가 후 그 스스로 수립한 회생계획의 수행에 실패하여 M&A에 의한 채무자의 재건이 더 효율적인 수

단이라고 인정된 경우에는 M&A에 의한 채무자의 회생은 여전히 효율적인 부실기업의 재건 방안으로 인정되어야 하기 때문에 기존 경영자 관리인 제도 하에서도 위와 같은 유형의 M&A는 계속 활용될 것으로 보인다.


회생절차 중인 기업의 M&A는 경쟁원리에 입각하여 가장 좋은 가격에 매각될 수 있도록 법원은 공개경쟁 입찰방식을 원칙으로 하고 있다. 채무자를 직접 경영할 의지와 능력이 있는 제3자에게 다량의 신주를 배정, 발행하여 그 제3자가 지배주주가 되도록 하고, 그 유상증자 대금으로 기존 회생채권을 조기에 변제하여 회생절차를 종결한다면 채무자의 회생을 위한 변제자금을 효과적으로 조달할 수 있을 뿐만 아니라 책임 있는 경영주를 확보하여 채무자의 안정적인 경영구도를 확립할 수 있으므로, 회생절차 중인 기업의 M&A의 방식은 거의 대부분 제3자에 대한 유상증자방식으로 이루어지고 있다.

법원은 관리인, 매각주간사, 인수의향자가 합하여 절차가 편파적으로 진행되거나 인수조건이 부당하게 결정되지 않도록 절차 및 내용의 적정성과 공정성 확보에 심혈을 기울이고 있고, 대법원 홈페이지를 통한 정보제공을 활성화하여 회생신청 직후 채무자 회사의 대표자 심문과정에서 M&A 추진 의사가 확인되면 홈페이지 관련 정보를 게재하도록 하고, 절차의 단계별로 인수의향자에게 제공되는 정보의 내용을 구체적으로 명시하고 있다.

2008년 하반기 이후 미국의 금융위기에 촉발된 세계적인 경기침체와 불황의 여파로 최근까지 회생절차를 신청하는 기업의 수가 크게 증가하였고, 회생절차의 문을 두드리는 기업의 업

중도 전통적인 제조업이나 건설업은 물론, 각종 서비스업, 해운업, 첨단 IT산업, 영화산업에 이르기까지 매우 다양해졌다. 기업인수에 관심이 있다면 회생절차 중인 기업의 인수는 일반 M&A 시장에서의 기업인수에 비하여 여러 가지 이점이 있으므로, 대법원 홈페이지를 통하여 어떤 기업이 M&A의 대상인지 확인해 볼 필요가 있다.

### [회생절차중인 기업의 M&A 절차]

- (1) 주간사 선정(2주 소요) : 주간사 선정 필요성 검토, 선정기준 마련, 용역제안서 접수 및 평가, 주간사 내정, 계약 조건에 관한 협상, 주간사 용역 계약 체결, 법원이 허가
- (2) 투자 유치를 위한 마케팅(6주 소요) : 회계법인 등을 통한 채무자의 자체 실사 및 평가(Due Diligence & Valuation), M&A 전략 수립, 잠재적 투자자(Potential Buyer) 물색, 기업매각공고, 인수희망서 접수 및 평가, 회사설명자료(Information Memorandum) 발송, 실사를 위한 자료실(Data Room) 준비, 인수희망서 제출자의 간이실사(Data Room Review)
- (3) 인수자 선정(2주 소요) : 선정기준 마련, 구속력 있는 인수제안서(Binding Bid Offer) 접수 및 평가, 우선협상대상자 선정, 이행보증금 납입 및 양해각서(MOU)의 체결, 법원의 허가
- (4) 회생계획변경(10주 소요)과 그 준비과정 : 우선협상대상자의 정밀실사 및 인수대금의 조정, 계약금 납입 및 본계약 체결, 법원의 허가, 채무재조정을 위한 채권자와의 협상, 변경회생계획안 제출, 인수대금 완납, 채권자집회 또는 서면결의, 변경회생계획안 인가
- (5) 회생절차 종결(7주 소요) : 인수기획단 파견, 임원진 개편, 감사·유상증자·출자전환 등 절차 이행, 회생채무 변제, 담보권 말소, 회생절차 종결. 



#### <이용운 변호사 약력>

성균관대학교 법과대학 · 동대학원 졸업  
일본 동경대 교육 파견  
서울지법 서부지원 판사

서울중앙지방법원 파산부 판사  
(현) 법무법인 민(民) 변호사

### 법무법인 민(民)

서울시 강남구 테헤란로 126(역삼동 823-21) 대공빌딩 7층(135-933)  
대표번호 02)599-2100, 팩스 02)595-1997