

양해각서(MOU) 구성항목 5 가지, 그리고 주의사항

안녕하세요. 정호석 변호사입니다.

▲다른 회사와 공동 수행 업무를 논의하려고 할 때, ▲투자 협상 시작 단계에서 상대방 회사가 진지하게 임하고 있는지 확인하고자 할 때, ▲이미 합의된 일부 중요한 사안을 다른 내용 협의 전에 확인 받고자 할 때, 어떤 방법을 사용하면 좋을까요?

이럴 때 체결하는 것이 바로 MOU(Memorandum of Understanding), 즉 양해각서입니다.

양해각서란 '정식계약 체결 전에 합의한 내용을 기록한 문서'를 뜻하며, 특별한 경우 외에는 법률적 구속력을 가지지 않는 것이 일반적입니다. 그런데 이 '특별한 경우'에 해당하는지, 해당 합의서가 법률적 구속력을 가지는지 여부는 문서의 명칭이 양해각서인지 아닌지에 따라 결정되는 게 아니라, 전반적 문언의 내용, 취지, 체결 동기와 경위, 체결 이후의 정황 등 여러 사정에 비추어 판단됩니다(서울중앙지방법원 2012. 3. 29. 선고 2011 가합 71280 판결).

그러므로 법률적 구속력을 갖지 않는다는 점을 명확하게 하고 싶다면, 별도로 "법률적 구속력을 갖지 않는다"고 명문으로 규정하는 것이 바람직합니다. 다만, 이러한 경우에도 비밀유지의무, 배타적 협상 기간, 유효 기간 등에는 구속력을 부여하는 경우가 많다는 점은 유의하시기 바랍니다.

MOU 는 주로 (i) MOU 체결 목적, (ii) 현재까지의 합의 내용, (iii) 성실한 협의의 진행, (iv) 비밀유지의무, (v) 배타적 협상 기간 및 유효 기간 등에 대한 내용으로 구성됩니다.

체결 목적에는 현재 논의하고 있는 사업 및 MOU 체결의 취지 등에 대해 포괄적으로 기재를 하게 됩니다.

현재까지의 합의 내용에는 MOU 체결 시점까지 당사자들이 합의한 내용을 간략하게 기재하고, 성실한 협의의 진행과 관련해서는 "당사자들은 본 계약 체결 시까지 신의성실의 원칙에 따라 협상에 임하겠다"는 내용을 기재하게 됩니다.

MOU 체결 사실 및 그 내용에 대해 다른 사업자에게 비밀로 유지할 필요가 있을 때에는 비밀유지의무에 대한 조항을 두기도 합니다.

배타적 협상 기간 조항은 MOU 의 유효 기간 동안에는 다른 사업자와 같은 내용으로 합의를 하지 않고, MOU 상대방과만 사업에 대해 논의한다는 내용이 들어갑니다. 이는 성실한 협의의 진행에 대한 세부 항목으로 보면 되겠습니다. 상대방과 독점적으로 협의할 권한을 갖겠다는 의미로 생각하셔도 무방합니다.

앞서 설명 드린 바와 같이 MOU 는 법적 구속력 없이 합의된 내용을 확인하는 차원에서 체결하는 것이 일반적입니다. 하지만 반드시 법적 구속력이 없다고는 단정할 수 없습니다.

따라서 MOU 체결 전에는 해당 MOU 가 법적 구속력이 있는지를 반드시 확인할 필요가 있습니다. 확인도 하지 않은 채 법적 구속력이 있다고 오해해 선불리 비용이나 매출 항목을 설정하거나, 반대로 법적 구속력이 없다고 오해해 성급하게 MOU 를 체결하는 일이 없도록 해야겠습니다.

모쪼록 제 지식과 경험이 회사를 운영하는데 조금이나마 도움이 되어 회사를 우뚝 세우시길 기원합니다. 감사합니다.

정호석 변호사

Partner

hoseok.jung@seumlaw.com

T. 02.562.3133

본 자료에 게재된 내용 및 의견은 일반적인 정보제공만을 목적으로 발행된 것이며, 법무법인 세움의 공식적인 견해나 어떤 구체적인 사안에 대한 법률적 의견을 드리는 것이 아님을 알려 드립니다. Copyright© 2015 SEUM Law.