

#4. ‘구두계약’의 효력을 인정받으려면?

안녕하세요. 변승규 변호사입니다.

문서 대신 말로 하는 계약을 ‘구두 계약’이라고 합니다. “구두 계약도 효력이 있다”라는 말을 들어 보셨을 것입니다. 틀린 말은 아닙니다만, 재판에서 효력을 인정받기 위해서는 “구두 계약이 있었다”라는 사실을 입증할 수 있어야 합니다.

<< CASE: 구두로 약속한 추가 용역 대금 >>

외주 앱 개발 스타트업 A 를 운영하는 민준은 대기업 B 로부터 사업을 수주하고 쾌재를 불렀습니다. 만성적인 자금 부족에 시달리던 회사가 몇 달 정도는 걱정 없이 운영될 수 있을 만큼의 거액의 계약금이 입금되었고 이번 일만 잘 처리해 주면 앞으로도 계속 외주를 주겠다는 B 사 담당자의 말에 민준은 기쁜 마음으로 프로젝트를 시작했습니다.

그러나 시간이 지날수록 B 사의 요청이 너무 번덕스러워서 직원들의 고생이 이만저만이 아니었습니다. 아니나 다를까 개발이 대략 90% 정도 완료되었을 때쯤 B 사는 지금까지와는 다른 컨셉과 기능으로 수정을 요구했습니다. 그동안 어떤 요구에도 웃음을 잃은 적이 없었던 민준이었지만, 이번에는 그냥 받아들일 수 없었습니다.

민준은 담당자에게 프로젝트를 수정하는 대신 30%의 추가 용역대금을 요청했습니다. B 사는 처음에는 15% 정도로 협상을 시도했지만 민준이 완강하게 나오자, 그 자리에서 30% 추가 지급에 동의했습니다. 그러나 회사 내부 절차상의 이유로 당장 계약서 날인은 어렵고, 약속대로 추가 용역대금은 반드시 지급하겠다는 말을 덧붙였습니다.

민준은 계약서가 없는 것이 마음에 걸렸지만 구두 계약도 유효하다는 말을 들어본 적이 있고, 또 B 사 담당자를 더 몰아세웠다가는 앞으로의 관계가 틀어질까 걱정돼 계약서를 작성하지 않은 채 일단 업무를 진행했습니다. 다만, 혹시 모를 상황에 대비하기 위해 구두 계약 이후부터 B 사와 회의를 할 때마다 핸드폰으로 몰래 대화를 녹음했습니다.

마침내 개발이 완료되고 성공적으로 런칭된 후 최초 계약에 대한 용역대금 잔금이 입금되었습니다. 그러나 약속한 30%의 추가 용역대금은 입금되지 않았습니다. 민준은 B 사 담당자에게 전화를 걸었지만, 담당자는 합의한 기억도 없고 자기는 다른 계열회사로 자리를 옮겼으니 새로운 담당자와 이야기하라는 말이 돌아왔습니다. 새로운 담당자는 이전 담당자로부터 그런 사항을 전해 들은 바도 없고, 계약서에 기재되지 않은 금액을 집행할 수 없다고 했습니다. 결국 민준은 소송을 준비하기 위해 변호사 사무실을 찾아야 했습니다.

1. ‘구두 계약’이 있었다는 사실 입증해야

스타트업을 운영하는 분이라면 상대방의 구두 약속만 믿고 일을 진행했다가 낭패를 본 일이 있을 것입니다. 특히, 위 사례에서처럼 계약서 작성을 요구하지 못해서 손해를 보는 경우가 많습니다.

그렇다면 스타트업 A는 대기업 B로부터 추가 용역대금을 받을 수 있을까요?

위 사례에서 추가 용역대금에 관한 구두 계약이 있었지만 B사가 계속해서 발뺌하면 스타트업 A는 구두 계약이 있었음을 입증해야 합니다. 한 줄기 희망이라면 민준이 만일을 대비하여 녹음을 해 둔 것인데 위 사례에서는 구두 약속 당시가 아닌 구두 약속 이후부터 녹음을 했기 때문에 입증되지 못할 가능성이 높습니다.

2. 가장 확실한 방법은 역시 ‘계약서 작성’

녹음도 완벽한 입증을 보장할 수는 없습니다. 분쟁 상황에서 당사자들이 가져온 녹음을 들어보면 당사자들이 서로 다른 이야기를 하고 있는 경우가 많습니다. 사는 사람은 100 만원에 사겠다고 하고, 파는 사람은 200 만원에 팔겠다고 했는데 서로 합의했다고 착각하고 헤어지는 경우입니다. 또, 구두 합의를 했다는 사실 자체는 서로 인정하지만 내용을 다르게 이해하고 있는 경우도 있습니다.

만약, 스타트업 A와 대기업 B가 이메일로 커뮤니케이션을 했다면, 이메일을 증거로 제출하는 것도 생각해 볼 수 있습니다. B사 담당자 말처럼 단순히 내부 절차상 문제였다면 이메일로 추가 용역대금에 관한 확답을 받아 놓았다면 좋았을 것입니다. 그러나 B사 담당자가 나쁜 마음을 품고 의도적으로 민준을 속인 것이라면 이메일에서는 교묘하게 추가 용역대금에 관해서는 언급하지 않았을 것입니다.

이렇게 녹음과 이메일이 있다고 해도 계약의 존재 및 내용을 명확히 입증하는 것은 쉬운 일이 아닙니다. 그래서 꼭 계약서를 작성해야 합니다. 스타트업을 운영하다 보면 여러 가지 이유로 정식 계약서를 체결하기 어려운 상황도 분명 찾아올 것입니다. 그러나 구두 약속이 지켜질 확률을 그렇게 높지 않으니 반드시 전문가와 함께 계약서를 작성하는 것을 추천 드립니다.

* 위 사례는 이해를 돕기 위한 가상의 사례이며, 등장 인물, 회사, 단체, 서비스, 제품은 실존하는 것과 무관한 허구임을 밝힙니다.

본 자료에 게재된 내용 및 의견은 일반적인 정보제공만을 목적으로 발행된 것이며, 법무법인 세움의 공식적인 견해나 어떤 구체적 사안에 대한 법률적 의견을 드리는 것이 아님을 알려 드립니다. Copyright© 2019 SEUM Law.

변승규 변호사

Partner

seungkyu.byun@seumlaw.com