

## 사례로 알아보는 동업자 사이의 분쟁

안녕하세요. 정호석 변호사입니다.

얼마 전 예전부터 친하게 지내왔던 후배로부터 연락을 받았습니다. 후배는 “2 년 전부터 지인 A 와 공동으로 크게 사업을 하여 큰 성공을 이뤘는데, 공동으로 사업을 영위하던 A 가 갑자기 우리는 동업 관계가 아닌 고용 관계였다고 주장하면서 사업장에서 나가 달라고 요구한다”면서 어떻게 해야 하는지 문의해 왔습니다. 후배는 A 에게 배신감을 느껴 사업에서는 탈퇴하기로 결정했는데, 혹시 A 에게 위로금이라도 얼마 받을 수는 없냐는 것이었습니다.

저는 우선 후배와 지인 A 가 동업 관계인지 고용 관계인지를 확인하기 위해 사업을 시작할 때부터 지금까지의 내용을 들었습니다. 관련 자료를 보유하고 있는지도 확인했습니다. 다행히 후배는 꼼꼼한 성격 탓인지 많은 자료를 현재까지 가지고 있었습니다. 갖고 있지 않은 몇 가지 중요한 자료는 여러 가지 방법을 통해 확보할 수 있었습니다.

후배의 설명을 듣고 자료를 확인해 보니, 후배와 지인 A 의 관계는 동업 관계임이 명확했습니다. 입증 자료 또한 충분했습니다. 그런데 지인 A 를 만나 보니, 지인 A 는 후배와 자신이 동업 관계가 아니라는 명확한 법적 근거가 있다며 자신 만만하게 저와 후배에게 그 근거를 설명하는 것이었습니다. 지인 A 의 근거는 “동업 관계가 성립하기 위해서는 출자가 이뤄져야 하는데 지인 A 자신만이 사업 자금을 냈고, 후배는 한 푼의 돈도 내지 않았다”는 것이었습니다.

이에 대해 제 후배는 “당시 A 는 특별한 기술이 없는 상태이기 때문에 특별한 기술을 가지고 있는 저에게 사업 자금을 지원할 테니 기술을 이용해 사업을 번창시켜 달라고 요청했고, 이에 따라 수익금도 일정 비율로 나누었다”며 “초반에 사업 자금을 내지 않았다는 이유만으로 동업 관계가 인정되지 않는다면 자신은 너무 억울하다”고 하소연을 했습니다.

이에 저는 A 에게 동업 관계의 성립 요건에 대해 아래와 같은 내용으로 상세히 설명해 주고, A 와 후배의 관계가 동업이라는 것을 납득시키고자 했습니다.

---

동업 관계는 ‘2 인 이상이 서로 출자하여 공동사업을 경영할 것을 약정함으로써 성립합니다(민법 제 703 조 제 1 항).

좀 더 상세히 설명 드리면, 첫째로 당사자가 2 인 이상이어야 하고, 둘째로 공동사업을 경영하는 것을 목적으로 해야 하며, 마지막으로 출자의무에 대한 약정이 있어야 합니다.

두 번째 요건과 관련해 재미있는 판례가 있습니다. 여러 명의 수분양자들이 계약을 체결해 각자의 구분소유건물을 구분해 임대하지 않고 상가 전체를 일괄적으로 임대한 후 수령한 월 차임을 각각의 구분소유건물의 가액에 비례해 분배한 사안이 있었습니다. 이에 대해 대법원은 “민법상의 조합계약은

2 인 이상이 상호 출자하여 공동으로 사업을 경영할 것을 약정하는 계약으로서, 특정한 사업을 공동 경영하는 약정에 한하여 이를 조합계약이라고 할 수 있고, 공동의 목적달성이라는 정도만으로는 조합의 성립 요건을 갖추지 못하였다고 할 것이다”고 판시했습니다(대법원 2010. 10. 28. 선고 2010 다 51369 판결). 풀이하자면, 동업 관계가 성립하기 위해서는 단순히 ‘공동의 목적 달성’이라는 정도를 넘어서서 ‘공동 경영하는 약정’을 체결해야 하는데, 위 사안에서는 공동 경영하는 약정이 없었으므로 수분양자들 사이의 관계는 동업 관계가 아니라고 본 것입니다.

세 번째 요건과 관련해서는 출자의 목적은 제한이 없으므로 금전에 한정되지 않고 재산 또는 노무로도 할 수 있습니다(민법 제 703 조 제 2 항).

이번 사안에서 문제가 되는 것은 세 번째 요건인데, 출자의 목적은 금전에 한정되지 않고 노무로도 할 수 있으므로, 제 후배는 자신의 기술을 이용해 노동을 함으로써 출자를 했다고 볼 수 있는 것입니다.

자신이 주장했던 사실이 법적 근거가 부족함을 깨닫게 된 A 는 갑자기 입장을 바꾸어 동업 관계가 성립한다는 증거 자료를 내놓으라면서, 증거 자료 없이는 절대로 동업 관계가 인정될 수 없다고 고집을 피우기 시작했습니다.

저와 후배는 여러 방법을 동원해 확보한 자료들을 A 에게 제시했고, 그 외에도 동업 관계를 인정하지 않을 수 없는 여러 가지 주장을 탄탄한 증거와 함께 제시했습니다. 그러자 A 는 어쩔 수 없이 동업 관계를 인정했습니다.

결국, 제 친한 후배는 A 로부터 사업체의 지분에 상당하는 금액을 보상 받을 수 있었습니다. 받은 돈은 당초 희망했던 위로금보다 몇 십 배나 많았습니다.

간략하게 정리해 이야기하다 보니, 쉽게 마무리된 것으로 보이지만 제 후배가 찾아온 뒤부터 해결이 될 때까지는 3 개월 이상의 시간이 걸렸습니다. 위에서 이야기한 내용 외에 많은 사건들도 있었습니다.

이 분쟁 사례를 경험하면서 긴 시간 동안 후배가 마음 아파하는 걸 옆에서 지켜 보기 안타까웠을 뿐 아니라, A 의 물지각한 행동들로 인해 저까지 마음에 많은 상처를 입었는데요. 후배가 100%는 아니더라도 상당 부분 만족할 수 있는 결과를 얻었다는 점에서 결과적으로는 전화위복이 된 것은 아닌지 생각하면서 위안을 삼아 보았습니다.

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

정호석 변호사

Partner

[hoseok.jung@seumlaw.com](mailto:hoseok.jung@seumlaw.com)

T. 02.562.3133

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 © 2015 SEUM Law.