

계약서의 작성은 권리 보호의 시작입니다.

□ 사례의 개요

“A사(수탁기업)는 건축자재를 제조하는 업체로서 B사(위탁기업)에게 건축자재를 납품하는 내용의 거래를 앞두고, 양자 간 물품공급계약을 작성하고자 하였습니다.

A사는 계약서에 계약금액을 70,000,000원으로 기재한 후 날인하여 B사에게 송부하였는데, B사는 A사로부터 받은 계약서에 날인하지 아니하고 구두로만 계약의 내용에 동의한다고 회신하였습니다.

이에 A사는 계약이 체결된 것으로 신뢰한 채 B사가 위탁한 건축자재(B사 맞춤형)를 생산하기 시작하였습니다.

그런데 약 3개월 뒤 B사가 계약금액이 50,000,000원으로 기재된 새로운 계약서를 A사에게 발송하면서, 기존 구두 계약을 무시하고 변경된 금액으로 계약할 것을 강요하여 문제가 된 사례입니다.”

☞ 예방을 위한 Tip

서면미교부로 인한 손해의 위험을 피하기 위해서는,

- 수탁기업이 적극적으로 계약서를 작성하여 위탁기업에게 송부한 후 협의하면서 내용을 채워나가는 방식 권장

- 서면계약이 여의치 않을 경우 녹음, 이메일, 문자메시지 등 계약의 주요 내용에 대한 합의 사실을 증거로 확보하는 것이 필요

- 위탁기업이 서면 계약을 의도적으로 회피하고 계약 내용을 증빙할 자료도 확보하기 어려운 경우 이행을 중단하고 재협의를 하는 것이 바람직

약정내용과 다른 계약서를 작성하게 되면 큰 손실을 입을 수 있습니다.

사례의 개요

"A사(수탁기업)는 2012년 5월 22일 B사(위탁기업)와 시스템 구축 프로젝트를 4억원으로 용역 계약을 체결하였습니다. 계약서 작성 당시 B사는 턴키 계약은 아니지만 다른 회사와도 같은 내용으로 계약서를 작성하였다며 턴키 계약문구가 기재된 계약서에 서명할 것을 요구하며 서로 믿고 일을 진행하자고 하였습니다.

A사는 이전에 계약서 문구가 계약내용과 달리 작성되어 피해를 본 경험이 있어 B사의 요구에 이의를 제기하며 계약서 문구를 조정하자는 내용으로 메일을 발송하였습니다. 그러나, B사의 요구가 너무 강하여 A사는 어쩔 수 없이 B사의 요구에 따라 턴키 내용으로 계약서를 작성하였습니다.

이후 설계변경에 있어 1억원 정도의 추가용역이 이루어졌고, A사는 추가용역에 대하여 별도의 계약서 작성을 요청하였으나, B사는 계약서 작성을 거부하며, 계약지체시 지체상금을 청구하거나 계약을 해지하겠다고 압박하였고, A사는 추가용역업무까지 완료하였습니다."

예방을 위한 Tip

담당자의 서명·날인이 있는 계약서는 기재된 내용대로 계약의 존재나 내용이 인정되므로 실제 약정내용을 반영하여 계약서를 작성하여야 함

· 실제 약정내용과 다르게 계약서를 작성할 경우 계약서 작성 이전에 약정 내용을 확인할 수 있는 객관적인 자료 (이메일, 녹취 자료 등)를 확보해야 함

추가작업에 대하여도 계약서를
작성하지 않으면 어려움을 겪을 수 있습니다.

작성하지 않으면 어려움을 겪을 수 있습니다.

□ 사례의 개요

"A사(수급사업자)는 2011년 1월경부터 2014년 1월경까지 B사(원사업자)와 하도급계약을 체결한 후 원자력 배관 설치공사를 수행하였습니다.

A사는 배관 설치공사 수행 중에 수시로 설계변경 내지 추가 작업으로 추가공사를 수행하였는데, 이에 대하여 B사가 나중에 정산해 주겠다고 하며 계약서를 작성하지 아니하고 기본 공사대금만 지급 기일에 지급하였고, A사는 추가공사를 완료하였습니다.

A사는 추가공사를 이유로 10억원을 청구하였으나, B사는 추가공사 건에 대하여 대금을 지급하려고 하지 아니하고 있습니다."

☞ 예방을 위한 Tip

추가 공사나 용역에 있어 계약서 등을 작성하지 아니하고 공사나 용역을 수행하게 될 경우 추가공사대금을 지급받지 못할 가능성이 높으므로,

· 추가 공사에 대한 금액 산정이 가능한 물량, 단가, 납기일 등이 기재된 약식 서류, 이메일, 녹취 자료 등 구체적이고 객관적인 자료를 확보해 두어야 함

최저가 입찰 후 협상하게 되는 조건의 계약도 부당한 하도급대금 결정에 해당합니다.

□ 사례의 개요

“A사(원사업자)는 2013년 11월 15일 도로포장공사와 관련하여 최저가 경쟁입찰을 실시하였습니다. 경쟁입찰 당시 A사는 현장설명회나 입찰 공고 시 ‘최저가 업체와 협상을 통해 하도급계약을 체결한다’ 라고 입찰에 참여하는 업체들에게 설명하였습니다.

B사(수급사업자)는 위 경쟁입찰에 10억원의 입찰가로 참여하여 최저가 낙찰자로 선정되었고, A사는 B사를 불러 아무런 정당한 사유가 없음에도 불구하고 하도급 계약금액을 9억원으로 정하여 하도급 계약서를 작성하였습니다.”

☞ 예방을 위한 Tip

최저가 경쟁입찰 후 협상을 통해 하도급계약을 체결하겠다고 공고한다 하더라도 최저가 입찰금액 보다 낮은 금액을 결정하게 되는 정당한 사유가 없다면, 하도급대금 결정행위는 하도급범 위반임

· 수급사업자가 최대한의 손해 배상을 받기 위해서는 당초 사업공고 내용이 수의계약이 아닌 경쟁입찰이었음을 증명할 수 있는 현장설명회 자료, 입찰서, 입찰공고문 등과 입찰금액을 확인할 수 있는 복사 내지 사진 촬영한 입찰표 등의 구체적이고 객관적인 자료를 확보해 두어야 함

이제하 발주량을 저제로 다 가르 결정한 후 발주량을 축소하여
계약하는 행위는 부당하도급대금 결정행위에 해당합니다.

사례의 개요

"A사(수급사업자)는 2010년 5월 10일 B사(원사업자)로부터 가스터빈 국산화 성공 시 10set 정도를 구매하겠다는 설명을 듣고 10억원의 연구개발비를 투입하여 국산화에 성공하고 B사의 품질검증도 거쳤습니다.

A사는 2013년 12월 1일 B사의 실무자들과 10set를 수주하는 것으로 해서 단가를 정하였는데, B사는 아직 검증되지 않았으며 발주 시 2set만을 발주하고 현장조립 운전결과에 따라 추가 구매 여부를 결정하겠다고 하였습니다.

B사는 2014년 5월경 추가로 2set만 발주를 하고, 나머지는 외국으로부터 구매하였습니다.

이로 인하여 A사는 사업의 존폐위기에 처했습니다."

예방을 위한 Tip

납품단가 및 물량을 정할 때 부당한 하도급대금 결정을 방지하기 위해서는

- 반드시 단가 결정시 고려한 수량을 계약서면에 기재하여야 하며, 여의치 않을 경우 관련 내용 녹취나 이메일을 통해 확인해 두어야 함

예상물량 통지서와 발주서의 차이를 구별하여야 합니다.

□ 사례의 개요

“A사(수탁기업)는 TV용 복합자재를 제조하는 업체로서 B사(위탁기업)에게 2013년 8월부터 자재를 납품하여 왔습니다.

A사는 B사로부터 2014년 1월 21일 아래 표와 같은 예상물량을 통지받아 제품을 생산하던 중, 2014년 4월 말에 B사로부터 당초 예상물량보다 적은 수량을 납품하도록 요구 받게 되었습니다. 그 결과 A사는 현재 4,400개의 재고수량(약 4억 3,000만원)을 떠안게 되었습니다.”

- B사로부터 통보받은 예상 물량 -

(단위 : 개)

구분	2월	3월	4월	5월
수량	6,700	6,000	8,200	3,000

☞ 예방을 위한 Tip

예상물량통지서에 따른 제품 생산으로 인한 불용 재고 위험을 피하기 위해서는,

- 반드시 납품할 제품의 생산착수 시점 이전에 위탁기업으로부터 발주서를 받아두어야 함

- 발주서가 없음에도 어쩔 수 없이 제품 생산에 착수할 수 밖에 없는 경우에는 예상물량통지서와 함께 최소 물량을 보장받아 둘 필요가 있음

발주취소에 동의하더라도

부당한 위탁취소로 볼 수도 있습니다.

□ 사례의 개요

"A사(원사업자)는 2013년 5월 12일 계속적 거래관계에 있는 B사(수급사업자), C사(수급사업자)에게 자동차 부품에 관하여 각각 10,000개의 수량을 발주하였습니다.

그런데, A사는 납기일에 B, C사가 부품을 납품하려고 하자 이를 보류하더니 그 후 1개월이 지난 시점에 생산물량 감소, 발주자의 발주취소, 경영악화 등을 이유로 발주취소에 동의할 것을 요청하였고, B사는 계속적인 거래를 위하여 발주 취소에 동의하였으나, C사는 발주취소요청에 거절하였습니다. B사는 제조한 부품을 폐기 처분할 수밖에 없었습니다.

한편 A사는 발주취소에 동의하지 않은 C사에 대하여는 부품을 수령하였습니다."

☞ 예방을 위한 Tip

부당한 발주취소의 피해를 최소화하기 위해서는,

- 수급사업자의 책임이 없을 경우 발주 취소에 동의하지 않아야 함
- 어쩔 수 없이 발주 취소에 동의하더라도 사실상 강제로 결정되었다고 입증할 만한 자료 (이메일, 녹취자료 등)를 가지고 있어야 함.

원사업자의 책임으로 인한 반품은 부당한 반품에 해당합니다.

□ 사례의 개요

“A사(수급사업자)는 2012년 8월경 B사(원사업자)로부터 가구에 관한 제조를 위탁 받았습니다.

B사는 납기지연을 이유로 가구를 반품하였는데, 납기지연사유는 B사가 고용한 디자이너의 발주가 늦고 B사가 공급하기로 한 원자재의 공급이 지연되었기 때문입니다.

이러한 B사의 반품행위로 A사는 2,300만원의 손해를 입었습니다.”

☞ 예방을 위한 Tip

원사업자의 부당한 반품행위에 대처하기 위해서는

- 원사업자의 원재료 공급시기, 설계서 교부 시기, 원사업자에게 납품한 시기 등에 대한 구체적이고 객관적인 자료를 확보해 두어야 함

수급사업자의 책임이 어느 무조건적인 반품 계약은 부당한 반품에 해당할 수 있습니다.

□ 사례의 개요

“A사(원사업자)는 2012년 5월부터 2014년 8월까지 기간 중 B사(수급사업자)에게 30개 품목의 의류제품을 제조 위탁한 후, B사로부터 납품 받은 제품을 판매하다가 2012년 9월부터 2014년 11월까지 기간 중 사전에 B사와 계절 상품 등 특정기간에 판매되는 상품은 기간 종료 후에는 반품하기로 약정했다는 이유로 판매과정에서 팔리지 아니한 총 10억원 상당의 물품을 반품하였습니다.”

☞ 예방을 위한 Tip

원사업자의 정당한 사유 없는 반품 약정을 거부하기 어려울 때는,

- 강압에 의하여 어쩔 수 없이 하게 되었다는 것을 증거(녹취자료)로 확보할 필요가 있으며, 향후 손해배상 청구 등을 위해 위탁기업이 반품한 제품의 품명, 수량 등을 확인할 수 있도록 조치(사진촬영 등)하여야 함

단가 인하 합의를 소급하는 것은 하도급법 위반입니다.

□ 사례의 개요

“A사(수급사업자)는 선박부품을 제조하는 업체로서 2012년 12월 1일 B사(원사업자)로부터 하도급 대금을 50억원으로 제조 위탁을 받았습니다. 이후 2014년 12월 1일 B사는 A사와 합리적인 이유로 단가인하를 합의하였습니다.

그런데 대기업 B사는 그 동안 단가가 너무 높았다며 인화된 단가를 2013년 12월 1일부터 소급 적용한다면서 그 차액에 해당하는 5억원을 하도급 대금에서 공제하였습니다.”

☞ 예방을 위한 Tip

합리적인 이유로 인한 하도급 단가 인하라 하더라도 합의일 이전에 위탁한 부분에 대한 소급 적용은 위법 (합의일 이후 발주분부터 적용해야 함)

· 원사업자가 합의일을 소급하여 합의서 작성을 요구할 경우에는 녹취 또는 이메일 등을 통해 소급 계약임을 증명할 증거를 반드시 확보해 두어야 함

수급사업자의 책임이 어느 대금감액은 하도급법 위반소지가 큼니다.

□ 사례의 개요

“A사(수급사업자)는 자동차 부품을 제조하는 업체로서 2014년 1월 10일 B사(원사업자)로부터 제조위탁을 받고, 필요한 원재료를 구입하여 제품을 본격적으로 생산하여 납품하였습니다.

2014년 2월경부터 원재료의 가격이 급락하였고, 이로 인하여 A사는 모처럼 생산비용의 감소로 이익이 발생하였습니다.

그러나, B사(원사업자)는 A사의 담당자에게 원재료의 가격이 급락하였음을 이유로 하도급 대금의 조정을 요청하였고, A사는 어쩔 수 없이 B사의 요청을 수용하여 하도급 대금을 조정해 주었습니다. 그 결과 A사는 2014년 5월 31일 50억원이 아닌 45억원 만을 수령하였습니다.”

☞ 예방을 위한 Tip

하도급 대금 감액은 원칙적으로 위법하므로 원사업자가 감액의 정당성을 증명하여야 함

· 다만, 수급사업자는 최대한의 손해 배상을 받기 위해서 약정한 단가, 납품한 수량, 인화된 단가 등을 확인할 수 있는 계약서, 이메일 등 구체적이고 객관적인 자료를 확보해 두어야 함

하도급계약(서면)이 체결되지 않은 업무자에게 대하여는 하도급회사 기술자료 제공 요구 금지 규정을 적용하기 어렵습니다.

□ 사례의 개요

“중소기업 A사는 자동화 부품에 필요한 핵심기술을 개발하였고, 대기업 B사와 납품 협의를 시작하였습니다. 대기업 B사 직원은 납품 협의 과정에서 기술자료를 보여달라고 요청하였고, 중소기업 A사는 불안하였지만 납품능력을 확인하기 위해 필요한 과정이라는 실무자의 설득에 핵심기술을 담은 CD를 제공하였습니다.(나중에 돌려받음)

중소기업 A사는 대기업 B사와 납품계약을 체결(하도급계약)하였지만, 납품협의과정에서의 말과는 달리 발주수량이 얼마 되지 아니하였고, 단가 또한 낮게 책정되었습니다.

우연한 기회에 A사는 B사가 B사의 계열사인 C사로부터 중소기업 A사가 개발한 부품과 동일한 제품을 공급받는 것을 알게 되었습니다.

B사는 A사에 대한 발주물량을 차츰 축소하였고, 결국 A사는 수익이 맞지 않아 더 이상 자동화 부품을 생산할 수 없게 되었습니다.”

☞ 예방을 위한 Tip

하도급 계약이 이루어지지 않은 상태에서는 기술자료를 제공하지 않아야 함

· 불가피할 경우에는 기술자료 임치제도를 활용하는 것이 좋음

발주자.업사어자와 지저지그 합의가 이다 하더라도
발주자에 대해 지저 지그 청구권이 발생하지 않을 수 있습니다.

□ 사례의 개요

“A사는 건설공사를 B사에게 도급하였고, B사는 그 중 일부의 공사를 C사에 하도급하였으며, C사는 공사진행을 위하여 D주유소와 물품공급계약을 체결하고 1억원의 유류를 공급받았습니다.

그런데 D주유소가 유류 공급 후 C사에게 대금을 청구하였음에도 C사는 대금 1억원을 지급하지 않았습니다.

이에 D주유소는 C사와 지급받지 못한 유류대금 1억원을 B사로부터 직접 지급받기로 하는 내용의 직불동의서를 작성하였고, B사의 담당자와도 이에 대한 구두 합의를 하였습니다.

그러나 이후 B사는 직불동의한 금액을 D주유소에 직접 지급하지 않고, C사에게 지급하였습니다.”

☞ 예방을 위한 Tip

하도급 관계가 아닌 경우에는 하도급법상 직접 지급 청구권이 발생하지 않으므로, 직불동의 대신에 채권양도계약을 체결하는 것이 좋음

· 채권양도 계약은 C사가 D주유소와 채권양도 약정을 체결한 후,

- ① C사가 B사에게 내용증명 등의 방법으로 채권양도 통지를 하거나
- ② B사가 C사와 D주유소에게 채권양도를 승낙하는 의사표시를 내용증명 등의 방법으로 통지하여야 함

위탁기업의 부도 등으로 하도급 대금을 지급 받을 수 없는 상황에 대비해야 합니다.

□ 사례의 개요

“A사(수탁기업)는 철강자재를 제조하는 업체로서 B사(위탁기업)에게 철강자재를 납품하는 계약을 체결한 후 납기일에 납품을 완료하였고, B사는 납품 받은 자재를 발주자 소유의 신축 건물에 골조로 사용하였습니다.

그런데 납품을 한 날로부터 60일이 지났음에도 B사는 특별한 이유 없이 하도급 대금의 지급을 미루었고, A사가 수 차례 독촉하였으나 지급이 이루어지지 않고 있던 중 B사가 법인회생개시 신청을 하여 사실상 대금 수령이 어려워진 사례입니다.”

☞ 예방을 위한 Tip

위탁기업으로부터 하도급 대금을 수령하지 못하는 상황을 예방하기 위해서는

- 계약 체결 전에 위탁기업의 신용, 재산상황, 변제 능력에 대해 철저히 점검해 두는 것이 필요

- 하도급 대금을 지급받기 전까지는 자재나 제품의 소유권을 수탁기업이 갖는다는 소유권유보약정을 하고 그 사실을 발주자에게 내용증명 등을 통하여 알릴 것을 권장

- 소송을 통해 대금을 청구하게 될 경우에는 가압류 등 보전처분 소송을 먼저 제기 하여 대금을 수령하지 못하는 위험을 최소화할 필요