



구두발주 때문에 구체적으로 어떤 문제가 발생하나요?

- 하도급대금, 납품물량 등 계약의 기본적인 내용조차 확정하지 않은 상황에서 작업에 임하게 되면 수급사업자는 계약당사자로서의 지위가 불안정해집니다. 이렇게 불안정한 지위에 처해서 작업에 상당한 비용을 투입한 이후에는 원사업자의 불공정한 요구에도 응할 가능성이 높아집니다.
- 또한 원사업자가 일방적으로 계약을 취소하거나 당초 계약내용과 다르게 하도급대금을 감액하여 수급사업자에게 손해가 발생하더라도 계약의 성립, 계약내용을 입증하기 매우 어렵기 때문에 이를 구제받기 어렵습니다.
- 공정거래위원회도 계약서를 주지 않은 사실만을 제재할 수 있을 뿐, 당초 계약내용을 입증하지 못하면 부당한 감액이나 계약취소로 제재할 수는 없고, 소송을 통한 손해배상 역시 매우 어렵습니다.
- 한편, 수급사업자가 계약내용이나 원사업자의 구체적인 작업요구에 대한 확인 없이 임의적으로 판단하여 작업·납품할 가능성이 큼니다. 이런 경우 계약내용 등에 대한 불필요한 분쟁이 발생하거나 불량품이 양산될 수 있습니다. 이는 원사업자의 생산계획에도 상당한 차질을 가져오게 됩니다.



서면계약은 공정한 하도급거래 문화의 기본입니다

- 계약서는 원사업자와 수급사업자 간 권리와 의무관계를 명확하게 하여 장애에 발생할 수 있는 분쟁을 예방하는 역할을 합니다.
- 또한 분쟁이 발생하는 경우에는 법원에서 당사자 간 권리·의무관계, 손해배상액 등을 판단할 수 있는 증거로 활용될 수 있으며, 공정거래위원회가 불공정거래행위를 적발·제재하는 근거가 되기도 합니다.



그렇다면 우리는 어떻게 해야 할까요?

- 원사업자는 하도급계약을 체결할 때 반드시 계약서를 작성하고 이를 수급사업자에게 발급해야 합니다.
- 하도급계약서에는 다음의 계약내용을 반드시 포함해야 합니다. (하도급거래 공정화에 관한 법률 시행령 제2조)
 - ① 계약체결일과 납품품목
 - ② 납품시기 및 장소
 - ③ 납품검사 방법 및 시기
 - ④ 하도급대금과 지급방법 및 지급기일
 - ⑤ 원재료 가격변동에 따른 하도급대금 조정요건 방법 및 절차
- 특히 하도급대금, 납품물량 등은 계약의 가장 중요한 내용이므로 계약체결 시점에서 반드시 확정해야 합니다.
- 수급사업자는 원사업자와 대등한 계약당사자라는 인식을 갖고 적극적으로 서면계약에 임해야 합니다.
- 우선 원사업자가 구두로 작업을 지시한 경우 계약서를 작성할 것을 적극적으로 요청해야 합니다. 원사업자가 거부할 경우 계약성립, 계약내용 등을 입증할 수 있는 자료를 챙겨두는 것이 좋습니다. 이를 입증할 수 있는 자료들로는 계약내용을 담은 전자우편, 팩스, 과업지시서, 납품할 물건의 설계도면 등이 있습니다.
- 원사업자의 작업지시 내용이 불명확할 경우에는 무조건 작업에 착수하지 말고 작업지시내용, 대금정산방법 및 시기, 단가 등을 서면으로 반복적으로 문의하여 작업착수 전에 최대한 구체화하도록 합니다.
- 하도급대금에 대하여 전혀 언급이 없는 경우에는 작업에 착수하기 전에 원사업자의 작업지시 내용에 따른 하도급대금을 구체적으로 산정하여 서면으로 원사업자에게 발송하는 것도 좋은 방법입니다.
- 계약서 작성이 어려우시면 공정거래위원회가 도와드리겠습니다.

공정거래위원회는 현재 건설, 전자, 소프트웨어업 등 23개 업종에 대한 표준하도급계약서를 제정·운용하고 있습니다. 공정거래위원회 홈페이지(www.ftc.go.kr)를 참조하세요.



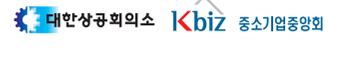
공정한 하도급거래를 위한 서면계약문화 정착 캠페인

서면계약 웃음 나고, 구두계약 눈물 난다

기간 : 2009. 5. 1~6. 30.



공동주최
주 관





사례1

어느 중소기업 사장의 고민

대기업에 세탁기 부품을 납품하는 중소기업입니다. 거래처에서 일단 만들어 놓기만 하면 모두 사준다고 하더니 이제 와서 생산계획이 바뀌었다면서 거래를 취소하네요. 계약서도 안 썼으니까 정식계약도 아니었다고 하면서 자기들은 책임이 없답니다. 이미 만들어 놓은 물량을 팔아야 직원들 월급도 주고 보름 뒤 만기가 돌아오는 어음도 막을 수 있을텐데 우린 이제 어떡하죠?

사례2

두 남자의 오해



휴대폰을 생산하는 대기업 구매팀 상무입니다. 얼마 전 부품 협력사 사장님과의 저녁자리에서 회사의 신규 사업에 대해 말씀드리면서 이 사업의 핵심부품과 관련된 시장이 앞으로 유망하니 협력사 측에서 이를 개발하면 사업 확장에 도움이 될 것이라 조언하였습니다.

그런데 얼마 전 사장님으로부터 부품을 개발했으니 구매해달라는 연락을 받았습니다. 제가 조언한 내용을 납품계약으로 이해하신 겁니다. 그 사업은 경영사정 때문에 취소되었다고 말씀드리자 얼굴을 붉히며 개발 비용이라도 보전해 달라고 화를 내시더군요. 결국 3일 후 사장님은 우리 회사를 상대로 소송을 제기하셨습니다.



과연 무엇이 잘못된 것일까요?

계약서가 없어서 그래요!

(사례1)에서 사장님은 대기업과 거래하시기 전에 계약서를 쓰지 않으셨습니다. 계약서가 없으니 이렇게 대기업이 계약을 일방적으로 취소해서 손해가 발생해도 어디 가서 하소연할 수도 없습니다. 소송을 제기하려고 해도 계약이 실제로 있었는지, 계약내용이 무엇인지 증거가 없기 때문에 이길 수도 없다고 합니다.

(사례2)의 상무님은 협력사 사장님이 오해할만한 말씀을 하셨습니다. 그리고 협력사 사장님은 계약서도 없이 확인도 안 해보고 작업부터 시작하셨습니다. 협력사 사장님이 부품개발을 시작하기 전에 상무님께 계약사실을 확인하거나 계약서를 정식으로 요청했으면 서로 돕자고 한 의도가 분쟁으로 번지는 일은 막을 수 있었을 것입니다.

특히 (사례1)의 경우처럼 하도급거래를 하면서 계약서 없이 단순히 말로만 주문하는 행위를 구두발주(口頭發注)라고 합니다. (사례2)는 협력사 사장님이 상무님의 말씀을 구두발주로 오해하신 경우로 볼 수 있습니다.

어? 박 사장네 회사도?

구두발주로 인한 피해를 예방하기 위해 공정거래위원회는 하도급계약을 체결할 때 반드시 서면으로 계약서를 작성하도록 의무화하고 있습니다(하도급거래 공정화에 관한 법률 제3조). 하지만 계약서를 작성하지 않는 사례가 아직도 많다고 합니다.

- 2008년 공정거래위원회의 조사결과, 원사업자*의 22.6%(제조업 52.9%)가 수급사업자*에게 계약서를 주지 않고 거래한 사례가 있는 것으로 파악되었습니다.

- * 원사업자 : 하도급거래에서 제조 등의 위탁을 한 자(대기업 등)
- * 수급사업자 : 원사업자로부터 제조 등의 위탁을 받은 중소기업자

- 또한 최근 5년 간 구두발주로 공정거래위원회의 시정명령, 과징금(하도급대금의 2배 이내) 등 제재를 받은 업체는 꾸준히 증가하는 추세입니다.

〈최근 5년 간 공정위의 구두발주(서면미발급) 시정조치 추이〉

연 도	'04	'05	'06	'07	'08
조치건수	16	24	48	51	98



계약서 쓰는 건 상식 아닌가요? 그런데 왜?

● 우선 하도급관계에서 원사업자와 수급사업자 간의 힘의 불균형 때문입니다. 원사업자와 거래하려는 납품기업은 많은 반면, 수급사업자는 구매기업을 바꾸기 어렵기 때문에 수급사업자는 원사업자의 요구를 수용할 수밖에 없는 것이 현실입니다.

- 하도급거래는 시장에서의 상품거래와 달리 계약을 먼저 하고 작업에 착수하므로 계약을 이행하는 과정에서 예측하지 못한 상황들이 발생할 수 있습니다. 원사업자는 구두발주를 통해 이러한 위험(risk)을 수급사업자에게 전가할 수 있게 됩니다.

가령 공사계약을 구두로 체결한 후 현장 여건이 예상과 달라 예정에 없던 추가공사가 필요한 경우 원사업자가 추가공사를 무상으로 요구해도 수급사업자는 이에 응할 가능성이 높습니다. 이 경우 현장여건에 대한 위험부담은 수급사업자가 지게 되는 것입니다.

● 또한 서면계약에 대한 수급사업자의 의식이 부족한 문제도 있습니다. 원사업자와 오랜 기간 비슷한 거래를 지속하다보면 매번 계약서를 쓰는 일이 번거롭기도 하고, 원사업자의 사정에 따라 긴급하게 납품해야 할 일이 생기기도 합니다. 이런 경우 계약서 없이 작업부터 시작하는 수급사업자들도 있습니다. 분쟁이 생기지 않으면 다행이지만, (사례2)처럼 서로 간에 오해라도 생기게 되면 당사자 간 협력관계에 치명적인 영향을 미치기도 합니다.

