
August, 2009

계약의 체결 및 해석

최근 계약의 체결과정에 하자가 있을때와 계약내에 비슷한 의미의 여러 문구가 나열되었을때의 해석에 대한 재미있는 2 판례가 있어 그를 소개하고자 합니다. 계약의 체결은 각 당사자가 계약서에 서명함으로 이루어지고 사실 그 자체에 대한 분쟁은 많지 않습니다. 이번에 소개하는 한 판례에서는 한 당사자가 의도적으로 상대방의 서명난에 서명하였을 경우에, 과연 계약이 체결되는 것인지에 대한 결정이 있었습니다. 또 다른 판례에서는, 계약 문구의 내용이 명확하지 않을때의 해석에 대한 좋은 교훈을 주고 있습니다.

I. 계약의 성립 – International Business Machines Corporation v. David L. Johnson

David Johnson 씨는 27년동안 IBM의 직원으로, 마지막 9년은 수석부사장인 CFO에게 보고하는 M&A 담당 부사장¹으로 근무하였습니다. Johnson 씨는 재무 전문가보다는 일반 경영자가 되기를 원하였고, IBM에서 한 사업부의 책임자가 되는 것을 원하였습니다. 그러나 그의 상사인 CFO는 2008년 Johnson 씨에게 사업본부장으로 승진하기가 어려울 것이라고 통보하였고, Johnson 씨는 2009년초에 퇴직서를 제출하고 IBM과 경쟁사인 Dell사의 전략기획실장²으로 취직하였습니다.

IBM은 2005년부터 사내 임원들에게 경쟁금지 계약³을 체결할 것을 요구하였고, Johnson 씨에게도 그 계약의 체결을 요구하였으며, Johnson 씨가 2009년초 퇴사한 이후

¹ Johnson 씨는 부사장으로 승진하기 전인 1996년부터 IBM의 300명의 중역으로 구성된 Integration & Values Team (“IVT”)의 위원이었습니다. IBM은 IVT가 IBM의 M&A 전략을 논의하고 결정하는 기관으로 Johnson 씨가 IBM의 중요한 사업전략 등 영업비밀 정보를 접하였다고 주장하였으나, Johnson 씨는 위원으로 있던 기간동안 13번 IVT 회의에 참석하였었고, IBM의 영업비밀에 해당하는 정보를 접한 기억이 없다고 대응하였습니다. 법원은 Johnson 씨가 상당한 수준으로 신뢰가 가는 증인이라고 언급하여 Johnson 씨의 증원을 인정하는 의견을 비추었습니다.

² Senior Vice President of Strategy.

³ California 주에서는 경쟁금지 계약을 인정하지 않고 있습니다. Public policy 상 개인의 취업자유를 금지하는 것은 불합리하다고 하여 인정하지 않고 있습니다. 본 건의 Johnson 씨는 New York 주에서 근무를 하다 Texas 주 Dell사에 근무하게 되었습니다. California 주 법원은 이러한 경쟁금지 계약을 인정하지는 않지만, 타주에서 그를 근거로 내려진 판결의 집행은 인정하고 있습니다. 만약, Johnson 씨가

Dell 사에서 근무하는 것이 그 계약을 위반하는 것이라고 Johnson 씨가 Dell에서 근무하는 것을 금하는 가처분 신청을⁴ 제기하였습니다.

그러나 Johnson 씨는 2005년 경쟁금지 계약에 서명을 하였지만, 본인은 계약을 체결할 의도가 없었고, 실제로 계약에 회사가 서명하는 난에 서명을 하였기 때문에 그 계약에 효력이 없다고 주장하였습니다.⁵

원칙적으로 보면, 각 당사자가 계약을 체결하기 위하여 특정된 장소에 서명하여야 한다는 규정은 없습니다. 당사자가 계약을 체결한다는 의도로 계약 첫장, 마지막 장, 또는 중간등 아무 장소에 서명하여도 그 서명의 효력이 있습니다. 계약은 청약 (offer), 승낙 (acceptance), 대가 (consideration), 합의 (mutual assent)와 의도 (intent to be bound)가 있어야 성립이 됩니다. 본 건에서의 쟁점은 Johnson 씨가 회사의 서명난에 서명한 것이 승낙과 합의를 의도한 것으로 보아야 하는 것입니다.

한 당사자의 행위의 의미는 객관적인 관점에서 해석하게 됩니다. 본 건의 경우에 Johnson 씨가 회사의 서명난에 서명한 행위로 Johnson 씨가 관련 계약을 승낙하고 합의하였다고 할 수도 있고 아니였다고도 할 수 있는 근거가 있습니다. 본 건과 같이, 한 당사자의 행위의 해석이 명확하지 않고, 2 가지 이상의 해석이 모두 가능한 경우에는, 상대방이 그에 대하여 어느 한 쪽의 해석으로 인식하고 그를 근거로 행동을 한다면, 법원은 상대방의 그 해석을 인정하게 됩니다. 따라서, 본 건에서도 만약 IBM이 Johnson 씨가 회사의 서명난에 본인이 서명하고 제출한 계약서를 그대로 받아들여서 계약이 체결되었다고 인정하고 그대로 행동하였다면, 법원은 IBM의 해석을 인정하였을 것입니다.

California 주에서 근무하게 되었다면, IBM이 New York 주에 위치한 법원에서 소송을 제기하기 전에 미리 IBM을 상대로 관련 경쟁금지 계약이 무효라고 소송을 제기할 수도 있었습니다. 이렇게 전 직장이 경쟁금지 계약을 인정하는 주에 있고, 새로운 직장이 California 주인 경우, 결국 전 직장 또는 이직하는 직원 중 누가 먼저 법원에 소송을 제기하느냐에 따라 경쟁금지 계약이 인정되는지가 결정될 수 있습니다.

⁴ IBM은 경쟁금지 계약 위반 외 영업비밀 침해를 주장하며 소를 제기하였습니다. 법원은 영업비밀 침해에 대한 가처분을 인정하려면 Johnson 씨가 Dell에서 근무하는 것이 IBM에게 금전적으로 배상하기 어려운 손실이 발생하고, IBM의 승소 가능성이 높거나 IBM에게 발생한 손실의 부담이 금지하는 것이 Johnson 씨에게 Dell사의 근무를 금하는 것으로 발생할 손실의 부담보다 높음을 입증하여야 하며, IBM이 그러한 상황을 입증하지 못하였다고 그를 기각하였습니다. *International Business Machines Corporation v. David L. Johnson, ___ F.Supp. ___ (June 26, 2009, Southern District NY).* <http://hr.cch.com/cases/IBM.pdf>에서 다운로드가 가능합니다 (2009.8.12 일 확인).

⁵ IBM은 2005년 3월에 관련 경쟁금지 계약을 Johnson 씨에게 제공하였으며, 같은해 5월까지 계약을 서명하고 인사부에 그를 제출할 것을 요구하였습니다. Johnson 씨는 2001년 그의 상사인 CFO로부터 그가 2년내 사업본부장으로 승진될 가능성이 있다는 의견을 들었으나, 3년이상의 시간이 흘렀음에도 불구하고 기대하던 승진이 없어 다른 상사에게 승진 가능성에 대한 질의를 하였고, 그 상사는 2005년 6월 말까지 Johnson 씨에게 그에 대한 답을 주겠다고 한 상황이었습니다. IBM 인사부는 5월 말까지 경쟁금지 계약을 서명하고 반납하지 않는 임원에게는 2005년 주식 보너스를 제공하지 않겠다고 하여, Johnson 씨는 계약을 체결하지 않고 일단 시간을 벌기 위하여 의도적으로 경쟁금지 계약의 서명을 회사난에 하게 되었습니다.

그러나, IBM 의 인사과는 2 년동안 Johnson 씨에게 계속 서명과정에 하자가 있어 새로 서명을 하여야 한다며, 새로 서명할 것을 요구하였습니다. 실제로 Johnson 씨는 인사과에서 계약 서명에 대하여 연락하고 재 서명하여 줄 것을 요구하였을때, 본인이 고의로 회사난에 서명하였고, 계약의 체결의사가 없음을 공식적으로 통보하였습니다. IBM 은 2005 년 관련 경쟁금지 계약의 체결을 요구하면서, 계약을 체결하지 않는 임원에게는 장기 보너스를 지급하지 않겠다고 통보를 하면서도 Johnson 씨에게는 계속 보너스를 지급하였습니다. 각 임원은 2006 년 보너스프로그램으로 보너스를 지급받기 위하여는 컴퓨터를 통하여 경쟁금지 계약을 체결하였음을 확인하여야 하였으며, Johnson 씨도 이를 확인하였었습니다. IBM 은 Johnson 씨의 이러한 확인행위가 계약의 체결을 시인한 것이라고 주장하였습니다. 그러나, 법원은 IBM 인사 담당 직원 및 임원이 그 이후에도 계속하여 Johnson 씨에게 경쟁금지 계약이 체결되지 않았음으로 Johnson 씨가 직원의 서명난에 새로 서명하여야 한다고 주장한 점과, 보너스 프로그램에 대해서도 내부적으로 IBM 은 보너스 관리 임원을 지정하여 경쟁금지 계약을 체결하지 않는 임원에게 보너스를 지급하지 않거나 지급된 보너스를 해지할 수 있는 권한을 주었으나, 실제로 Johnson 씨 이외에도 최소한 1 명 이상이 경쟁금지 계약을 체결하지 않았음에도 보너스를 지급한 사실을 지적하며 IBM 의 주장을 받아들이지 않았습니다.⁶

결국, IBM 은 내부적으로 채택한 사규를 그대로 이행하지 않고, Johnson 씨의 고의적인 회사서명난에 서명하는 행위에 대한 법적 의미를 잘 못 해석하여 Johnson 씨에게 유리한 결과를 제공하게 되었습니다.

II. 계약 문구 해석 – JA Apparel Corp. v. Joseph Abboud, Houndstooth Corp., & Herringbone Creative Services, Inc.⁷

계약의 체결과정에 하자가 있어 그 법적 효력에 대한 의문이 있었던 위 건과는 달리 본 건에서는 계약 문구의 해석이 불확실하여 제기된 소송건 내용을 요약하였습니다. 본 건에서의 분쟁소재는 일반 계약에서 흔히 볼 수 있는 상황으로, 계약 문구 작성 과정에, 정확한 의미를 전달하려는 목적으로 필요 이상으로 여러 단어를 나열하여 문장을 작성하게되는 경우에, 나열된 단어로 그들의 의미가 오히려 불확실해지는 상황이 된 경우입니다.

⁶ 본 건은 IBM 의 가치분 신청에 대한 판결내용으로 본건의 소송이 가능하나, Johnson 씨가 Dell 사의 전력기획실장으로 근무가 가능하여졌기 때문에, 결국 IBM 의 폐소로 해석이 가능합니다. IBM 에서 금전적 손해배상을 추구하는 상황이 아니었기 때문에, 본 가치분의 판결이후 본안 소송은 이루어 지지 않을 것으로 예상됩니다.

⁷ JA Apparel Corp v. Josseph Abboud, Houndstooth Corp, & Herringbone Creative Services, Inc. __ F.3d __ (June 10, 2009, 2d Cir). [http://www.ca2.uscourts.gov/decisions/isysquery/5e778f87-f51e-421e-a579-852f8fda7a3d/1/hilite/](http://www.ca2.uscourts.gov/decisions/isysquery/5e778f87-f51e-421e-a579-852f8fda7a3d/1/doc/08-3181-cv_opn.pdf#xml=http://www.ca2.uscourts.gov/decisions/isysquery/5e778f87-f51e-421e-a579-852f8fda7a3d/1/hilite/)에서 다운로드가 가능합니다 (2008.8.13. 확인).

Joseph Abboud 씨는 본인의 이름을 상표로 한 남성의류 패션 디자이너로 성공을 하였습니다. 본인이 설립한 회사를 제 3 자에게 매각하면서, Abboud 씨가 사용하던 모든 상표 및 그의 이름을 사용하여 추가로 상표를 등록하는 권한까지 제 3 자에게 양도하였습니다. 양도계약에서 Abboud 씨는 “(A) 이름, 등록상표, 상표 이름, 서비스 마크, 로고, 및 첨부 1에 지명된 모든 권한...과 (C) ‘Joseph Abboud’ 등 그의 이름을 포함한 상표 이름, 등록상표, 서비스 마크, 로고의 등록 권한”⁸을 양도하였습니다.

Abboud 씨는 사업을 양도하고, 양도계약상 합의한 경쟁금지 기간이 완료된 이후 다시 Jaz 라는 상표로 남성 의류 사업에 참여하기로 하고, 새로운 제품의 광고에 “Joseph Abboud 가 디자인”하였다는 문안을 포함할 계획을 발표하였습니다. 이에 Abboud 씨의 사업을 인수하였던 제 3 자는 Abboud 씨가 그의 이름을 사용한 등록상표 및 그의 이름을 상업용으로 사용하는 모든 권리를 양도하였다고 주장하여 Abboud 씨가 Jaz 물품의 광고에 그가 디자인한 제품이라고 표시하는 것을 금하여 달라는 가처분 소송을 제기하였습니다⁹.

본 건의 원고는 위 인용된 양도계약의 (A)항에 “이름”이라고 한 것은 Abboud 씨의 이름을 의미하며, (A)항의 의도는 Abboud 씨의 이름을 사용한 모든 등록상표 및 그의 이름을 상업용으로 사용할 수 있는 모든 권리를 양도하는 것이라고 주장하였습니다. 원고는 위 (A)항에 “이름”을 명시하고 (C)항에는 명시하지 않은 것은 (C)항에서는 등록상표만 의도하기 때문에 “이름”이 포함되어 있지 않고, (A)항에서는 등록상표 및 “이름” 자체를 의미한다고 주장하였습니다.

원고의 주장에도 논리가 있기는 하지만, 법원은 원고의 주장대로 (A)항에 “이름”의 의미가 등록상표 및 이름에 대한 모든 상권을 의미한다면, (C)항에서 추가로 Abboud 씨의 이름을 사용하여 추가 상표 등록을 할 수 있는 권한을 양도하는 것이 중복된다고 지적하였습니다¹⁰. 계약조항의 해석에 적용되는 원칙 중, 비슷한 조항이 반복되는 경우, 가능한 한 중복된 내용이 없이 각 조항/문구에 의미가 있도록 해석하는 것을 선호하도록 하는 원칙이 있습니다. 법원은 (A)항에 포함된 “이름”을 원고의 주장대로 해석 할 수도

⁸ “(A) The names, trademarks, trade names, service marks, logos, insignias, and designations identified on Schedule 1.1(a)(A), and all trademark registrations and applications therefore, and the goodwill related thereto (collectively the “Trademarks”), together with all causes of action (and the proceeds thereof) in favor of [Abboud and Houndstooth] heretofore accrued or hereafter accruing with respect to any of the Trademarks, and all other Intellectual Property (as hereinafter defined). ... (C) All rights to use and apply for the registration of new trade names, trademarks, service marks, logos, insignias and designations containing the words “Joseph Abboud” “designed by Joseph Abboud” “by Joseph Abboud,” “JOE” or “JA,” or anything similar thereto or derivative thereof, either alone or in conjunction with other words or symbols (collectively, the “New Trademarks”, for any and all products or service.” 양도계약 제 1.1(a)조.

⁹ 원고와 피고 모두 이와 같이 Jaz 제품의 광고에 디자이너의 이름을 명시하는 목적의 사용은 상표로 사용되는 것이 아님을 인정하였습니다.

¹⁰ 일심의 법원은 원고의 주장을 받아들였습니다. 법원은 양도계약의 (A)항과 (C)항이 중복되지 않으며, (A)항에 “이름”은 등록 상표를 의미하지 않고 Abboud 씨의 개인 이름을 의미한다고 하였습니다. JA Apparel Corp. v. Joseph Abboud, Houndstooth Corp & Herringbone Creative Services, Inc. 591 F.Supp.2d 306 (June 5, 2008 S.D. New York). <http://amlawdaily.typepad.com/abboud.pdf>에서 다운로드 가능합니다 (2008.8.13. 확인).

있으나, 그러한 해석으로는 (C)항이 (A)항과 100% 중복되며, (A)항의 나열된 문구를 보면 모두 등록 상표이고, 또한 명시된 첨부 1은 그 제목과 내용 모두가 이미 등록된 상표로 제한되어 있어, (A)항과 (C)항에 의미를 부여하는 적절한 해석은 Abboud 씨가 본인의 이름을 사용한 양도당시 존재하는 등록상표 및 그 이후 그러한 다른 상표를 등록할 수 있는 권한을 양도한 것이라고 해석하였습니다.

협상과정에 어떠한 사유로 등록 상표에 대한 권한을 양도하면서 한 조항에는 “이름”을 추가하고 다른 조항에는 그를 포함하지 않았는지에 대한 자료는 소송에 제시되지 않았던 것으로 보여집니다. 추축하건데, 원고가 Abboud 씨의 이름을 상업용으로 사용할 수 있는 모든 권한을 원하여, (A)항에 “이름”을 추가하였을 가능성이 있지 않나 생각합니다. Abboud 씨는 원고가 포함한 “이름”에 대하여 인지를 하지 않았을 수도 있고, 그를 상표를 의미한다고 해석하였을 수도 있습니다. 확인할 수는 없으나, 아마도 당사자들은 협상과정에 (A)항과 (C)항의 차이에 대한 별다른 논의를 하지 않았을 가능성이 높아 보입니다. 결과적으로, 원고가 그러한 의도로 “이름”을 (A)항에 추가하였다면, 원고는 추가로 (C)항을 삭제하였어야 하겠습니다.

계약의 한 조항 또는 일부 내용의 해석에 대한 불안한 마음에 비슷한 내용이나 문구를 반복하여 삽입하는 경우가 있는데, 제 3자가 그를 해석하면서는 각 문구에 중복되지 않은 의미를 부여하려고 하기 때문에, 의도하지 않던 해석의 결과가 초래할 수 있습니다. 결국, 원하는 내용의 확실한 문구를 한번 명시하는 것이 비슷한 의미의 문구를 여러차례 명시하는 것보다 오해의 가능성을 줄일 수 있는 계약 작성 방식이라고 하겠습니다.

* * *

한국기업과 관련된 소송, 법규 또는 법적 사항에 대한 내용을 정리한 메모입니다.
www.yangtmlaw.com에서 관람하시거나 download 하실 수 있습니다.

○ 특허법상 exhaustion doctrine 과 관련된 미 대법원 판례, <i>Quanta Computer v. LG Electronics, Inc.</i>	06/08
○ 영업비밀	09/08
○ 대우건설의 팔라우 소송	03/09
○ 미국법원의 관할권 – <i>Synthes v. GMReis</i>	06/09