

불평등한 동업은 양해하지 마라

가맹계약서... 항목별 의미를 파악한 뒤 서명해야

가맹계약서에 명시된 조항은 계약기간 동안 가맹본부와 가맹점주 사이의 관계를 규정하는 중요한 근거가 된다.

따라서 계약서 내용에 따라 앞으로 순조롭게 동업자로서의 신뢰를 쌓아갈 수도 있지만,

최악의 경우 가맹본사의 부당한 횡포에 끌려다니는 노비문서가 될 수도 있다.

〈글 / 서민교 MAXESS 프랜차이즈 창업센터〉

장사꾼들 사이에는 ‘형제끼리라도 동업(同業)은 하지 말라’는 말이 있다. 그만큼 다른 사람과 함께 사업을 운영한다는 게 생각처럼 쉽지만은 않기 때문이다. 가맹점을 운영하는 것은 어떤면에서 부분적인 동업관계를 맺는 것이며, 가맹계약은 바로 이 동업에 대한 역할 분담을 문서화하는 절차라 할 수 있다. 따라서 가맹계약 단계에서 가맹점주와 가맹본부 사이에 가장 중요한 것은 서로를 사업의 동반자로 인정하고 신뢰감을 갖는 것이다.

그러나 엄밀히 말하면 이 가맹계약 단계에서부터 양자의 입장은 평등할 수가 없다. 가맹본부는 사업 경험과 노하우를 갖고 있는 쪽이고, 가맹점주는 이들에게 상호·상표 등의 라이선스는 물론 지속적으로 상품과 운영 노하우를 제공받아야 하는 수혜자의 입장에 서게 된다. 그러므로 가맹계약이 비록 계약약관에 의해 이뤄진다고 해도, 현실적으로는 ‘가맹본부가 제시하는 조건을 수용하겠다’는 일방적 양해 절차에 불과할 뿐이다. 즉 애초부터 양자간의 이러한 입장(지위)의 차이가 있기 때문에 대등한 조건으로 계약을 맺는다는 것은 매우 어려운 일이다.

항목별로 세세하게 검토한 후 서명하라

가맹계약 약관은 가맹본부가 미리 작성해둔 정형적인 내용으로 채워져 있는데 가맹점주는 여기에 대해 ‘이 조건을 수용할 것인가, 파트너 관계를 포기할 것인가’를 선택할 수 있을 뿐이다. 더구나 우리나라는 계약 약관에 대한 사전심사가 의무화되어 있지 않기 때문에, 약관 내용이 양자 모두에게 공평하게 되어 있을 것이라는 순진한(?) 믿음은 일찌감치 버려야 한다.

가맹점주가 만나게 되는 본사의 상담 직원은 그가 아무리 성실하고, 좋은 인상을 준다 하더라도 결국 회사의 이익을 위해 일하는 사람일 뿐이다. 그러므로 상담 직원은 가맹점주가 불리한 사항에 대해서는 가급적 자세한 설명을 회피한 채

얼렁뚱땅 넘어가거나, 묻는 것에만 간단히 대답하는 것이 보통이다. 이런 경우, 가맹본부측이 ‘먼저’ 불리한 조항에 대해 언급하고 이해를 구하는 일은 거의 찾아볼 수 없다. 더구나 대부분의 가맹점주들은 계약서상의 전문 용어를 제대로 이해하지 못하기 때문에 자신에게 불리한 조항을 발견해내지 못하는 것은 물론, 모르는 용어를 다시 확인하는 용기도 부족하다. 또 계약내용을 따지고 수정을 요구하는 일이 예외에 어긋난다고 생각하는 우리의 잘못된 계약문화도 올바른 가맹계약을 어렵게 하는 요인이다.

일단 무언가 불리하다고 생각되는 항목이 발견되면 가맹점주는 우선 ‘창업을 유보하겠다’는 느긋한 마음을 가져야 한다. 즉 계약서를 대여해 달라고 요청해 전문가와 차분히 상담하거나, 가맹본부에 재설명을 요구하고 납득할 만한 합의가 이뤄질 때까지 수정을 요구한다. 만일 이러한 절차를 무시하고 그대로 계약서에 서명 날인을 하게 되면 그 순간부터 가맹계약은 중요한 법적 구속력을 발휘하게 된다. 이제부터는 아무리 부당한 내용이 발견되었다고 해도 ‘모르고 서명했다’는 변명이 통할 리 없다.





가맹계약서인가, 노비문서인가

가맹계약서에 명시된 조항은 앞으로 가맹본부와 가맹점주 사이의 관계를 규정하는 중요한 근거가 된다. 계약서 내용에 따라 앞으로 양자가 동업자로서의 신뢰를 쌓아갈 수도 있지만, 최악의 경우 가맹본사의 부당한 횡포에 끌려다니는 노비 문서가 될 수도 있다.

계약내용에 적힌 항목 하나 하나는 모두 중요한 의미를 담고 있지만, 그 가운데서도 가맹점주가 특히 주의를 기울여야 할 점은 다음과 같다.

■ **점포 공사에 관한 내용** : 가맹점은 프랜차이즈로서의 이미지를 통일하기 위하여 가맹본부가 요구하는 대로 실내·외 장식 및 설비를 시공하게 된다. 이때 가맹본부에서 제시한 사양서나 품질기준에 따라 가맹점주가 본사에 위임하지 않고 직접 공사를 시행할 수 있는지 확인해야 한다. 가맹본부가 제시한 기준에 결격사유가 없는데도 점포 설비의 구입이나 공사를 본사에 위임하도록 강요하는 것은 부당한 일이다. 점포 공사는 시공자나 방법에 따라 얼마든지 경비 절감이 가능하므로 가맹점주가 직접 시공해도 된다는 점을 꼭 확인해야 한다.

■ **취급 상품의 종류와 구입처 제한에 관한 내용** : 가맹본부가 가맹점의 취급 상품을 제한하거나 그 공급처를 가맹본부가 지정한 곳으로 한정하는 것은 부당한 조항이다. 원하는 곳에서 상품을 구입하는 것은 가맹점주의 권리이기 때문에

본사나 본사가 지정한 곳으로 상품 구입처가 제한되면, 가격이나 품질에 문제가 생겨도 이를 교체할 수 없게 된다.

■ **대금입금에 관한 내용** : 가맹점에 공급한 상품 또는 용역에 대한 대금결제 방법을 정함에 있어 일반적인 거래관행을 따르는 것이 원칙이지만, 때로는 본사가 자신에게 유리하게 기한을 조정하는 수가 있다. 이러한 조항에 대해서도 가맹점주는 분명한 거부 의사를 표시, 이를 수정하도록 해야 한다.

■ **임의양도 조항에 관한 내용** : 가맹본부의 허락없이 임의로 가맹점주가 제3자에게 점포를 양도하는 행위를 금하는 조항도 매우 불합리하다. 이것은 가맹점주의 재산권 행사에 적지 않은 제약을 받게 되므로, 필요한 경우 언제라도 다른 사람에게 사업을 양도할 수 있는지를 확인해야 한다.

■ **계약서 개정에 관한 내용** : 가맹본부가 가맹점주의 동의를 받지 않고 계약 내용을 변경·수정할 수 있다는 조항은 없는지를 확인하는 것도 중요하다.

실제로 어떤 가맹본부는 가맹점주의 이해가 부족한 점을 악용해 정당한 이유없이 일방적으로 계약 내용을 변경하는 사례가 종종 있다.

■ **경업 및 겸업금지에 관한 내용** : 가맹계약 기간이 종료되었거나 중도 해지 후 일정 기간 동안 동종 업종의 영업행위



를 제한하는 조항은 없는지를 확인한다. 또 가맹점주가 점포를 운영하면서 타 업종의 겸업을 하지 못하도록 하는 것도 가맹점주에게는 부당한 조항이다.

모르는 내용은 이해될 때까지 질문하라

어떤 가맹본부는 갑(가맹본부)이 가맹계약을 해지할 수 있는 규제조항들은 매우 복잡 다양하게 나열하고 있지만, 정작 을(가맹점주)이 해약할 수 있는 조건은 거의 전무한 사례도 있다. 또 설사 그런 조항이 규정되어 있더라도 '가맹본부가 부도를 냈을 때는 이를 해지할 수 있다'는 등의 형식적인 내용에 그치는 일이 많다. 이런 가맹본부와 계약을 맺으면 싫든 좋든 계약기간이 끝날때 까지 부당한 요구를 감수해야 하는 피해가 따른다.

그러면 가맹계약 기간은 어느 정도가 적당할까. 가맹본부들은 보통 투자비 회수를 위하여 계약 기간에 대한 규정을 갖고 있으므로 가맹점주도 이를 기준으로 정하는 것이 좋다. 불공정한 계약이 아니라면 계약기간이 길수록 유리하며, 가맹점주의 투자비 회수를 위해서는 계약만료시 재계약에 우선권을 준다는 것을 명시해두는 것이 현명하다. 또 기간이 명시되지 않았거나 1~2년 단위의 짧은 계약은 투자비를 회수할 만한 여유가 없기 때문에 가급적 피하는 것이 좋다.

부도덕한 가맹본부 중에는 가맹점을 개설해준 지역에 또 다른 가맹점을 중복 입점시키는 일이 있다. 이것은 가맹점주의 사업 기반을 빼앗는 행위로 지탄받아 마땅하지만, 실제 우리 주위에선 이런 일이 비일비재하게 일어나고 있다. 얼마 전에는 500여개의 가맹점을 보유한 한 유명 치킨 프랜차이즈 업체가 유명회사를 설립한 후, 동일 지역에 다른 상호로 가맹점을 개설해 운영하다가 큰 사회 문제를 일으킨 일도 있다. 설마 모든 프랜차이즈 업체가 다 그렇지는 않겠지만, 이런 일이 극히 예외적인 경우라고만 생각할 수도 없는 것이 우리의 현실이다.

이런 피해를 방지하기 위해서는 계약을 체결할 때 상권범

위를 지도상에 표시하여 첨부하고, 이 지역에 가맹점을 중복 입점시킬 경우에는 손해배상을 하겠다는 내용을 삽입해야 한다. 이때 '피해가 발생할 시 ... 배상한다'는 등의 애매한 문구는 피하고 '중복 입점이 확인될 때'라는 식으로 명확한 규정을 두어야 실효를 발휘할 수 있는 것은 물론이다.

의심할수록 성공 확률은 높아진다

모든 가맹계약서에는 '상품 보증금'에 대한 조항이 있기 마련인데 예를 들면 '계약과 동시에 을(가맹점주)은 갑에게 일금 1,000만원을 예치하여야 하며, 계약기간 동안 이 금액에 대해서는 이자가 발생되지 않는다'는 등의 내용이다.

이것은 가맹점주가 상품 및 원부자재비를 미납할 것에 대비하여 미리 채권을 확보해두는 조치로 볼 수 있다. 그러나 반대로 가맹점주 입장에서는 가맹본부의 부도가 발생했을 때를 대비한 채권 확보 수단이 전혀 없기 때문에 불공평한 조항이 틀림없다. 따라서 가맹본부에게도 보증보험 가입을 요구하고 이를 관철시키려는 의지가 필요하다.

또한 계약서에는 가맹본부가 노하우 제공 의무를 성실히 이행하기 위하여 매주(每週) 경영지도 직원이 몇회 방문하고 어떤 내용을 지도할 것인지를 명시해둘 필요가 있다. 왜냐하면 일단 계약이 체결된 뒤에는, 경영지도가 아니라 한 달에 한 번씩 찾아오는 수급사원과 다를 바 없는 경우도 있기 때문이다.

이밖에도 가맹계약시 소홀히 할 수 없는 중요한 사항들이 적지 않다. 그런 사항들을 일일이 열거하자면 수십장의 지면을 할애해도 부족할 것이다. 중요한 것은 가맹계약에 임하는 가맹점주의 마음가짐이다. 가맹계약시 부딪치는 모든 문제는 스스로가 납득할 수 있을 때까지 선부른 판단을 하지 않는 신중함이 필요하다. 의심이 곧 문제 해결의 열쇠가 될 수 있기 때문이다.

어떤 분들은 필자에게 '신뢰할 수 있는 가맹업체도 많지 않느냐'거나 '계약 내용에 그렇게 허점이 많다면 다른 사람들은 어떻게 가맹점을 운영하는가'하고 반문하는 일이 있다. 맞는 말이다. 우리 주변에도 분명 성실하고 신용있는 프랜차이즈 업체들이 있으며, 가맹점을 운영해 돈을 번 사람도 적지 않다.

그러나 잊지 말아야 할 것은 그런 경우는 매우 극소수에 불과하다는 점이다. 가맹점의 성공률이 15% 미만이라는 우리의 현실은 역설적으로 이 시스템이 완전무결하지 않다는 사실을 입증하는 것이다.

나머지 85%의 실패 사례에 포함되지 않으려면 이 시스템상의 허점을 극복해 나가려는 노력이 뒤따라야 한다. 사전 준비와 계약 과정의 중요성을 거듭 강조하는 이유도 바로 여기에 있다. **이제**