

[업무사례] 수급인에 대한 손해배상 청구

A사는 겨울을 맞아 거위털 점퍼를 TV 홈쇼핑을 통해 판매하고자, 의류 생산업자인 B에게 거위털 점퍼의 생산을 도급하였습니다. 그러나 B사는 A사의 주문과는 달리 거위털 아닌 오리털을 사용한 점퍼를 생산하여 납품하였고, 홈쇼핑 업체의 검수 과정에서 이러한 사실이 밝혀지게 되어 A사는 사업계획에 상당한 차질을 겪게 되었습니다.

A사는 B에게 납품한 물건의 하자로 인하여 발생한 손해에 대해 배상할 것을 청구하였으나, B는 자신이 지정한 하도급업체가 자신의 동의 없이 무단으로 재하도급을 하여 발생한 일이므로 배상의 책임이 없다고 주장하였고, 한편으로는 B가 정상 물품을 납품하였다 하더라도 A사의 잘못된 단가 책정으로 인하여 A사는 수익을 기대하기 어려웠을 것이므로 A사는 손해를 입은 것이 없다고 주장하였습니다.

이에 A사는 DKL을 선임하여, B에 대한 손해배상 소송을 제기하였습니다. DKL은 A사가 거위털 점퍼 판매를 위하여 지출한 광고비, 물류비 등 각종 비용을 산정하였고, 당시 시장 상황을 확인할 수 있는 자료를 근거로 하여 A사가 기대할 수 있었던 매출 이익을 산정함으로써, A사의 손해액을 특정하였습니다.

DKL은 B가 하도급업체의 재하도급 사실을 알았거나 알 수 있었음을 주장하여, 재하도급인의 행위로 인한 A의 손해에 대하여 B에게 배상책임이 있음을 주장하였고, 1심 법원은 DKL의 주장을 인정하여 B에게 손해배상 책임이 있다고 판결하였습니다.

B는 1심 판결에 불복하여 항소하였습니다. DKL은 항소심을 수행하면서 기존의 주장에 더하여, B가 납품 전 제품을 검수할 의무를 전혀 이행하지 아니한 점을 주장하며, 재하도급인의 과실과는 별개로 B 또한 수급인으로서의 검수 의무를 제대로 하지 아니하였으므로 B에게 손해배상 책임이 있음을 주장하였습니다. 항소심 법원 또한 DKL의 주장이 상당한 것으로 판단하여, B의 손해배상 책임을 인정하는 판결을 선고하였습니다.

도급계약과 관련한 소송에서는 수급인이 납품한 물건의 하자로 인하여 도급인이 입은 손해액을 입

증하는 것이 중요하고, 하자의 책임이 수급인에게 있는 점을 객관적으로 입증하는 것 또한 매우 중요합니다. DKL은 A사와의 적극적인 소통을 바탕으로 B로 인한 A사의 손해액을 특정하였고, A사가 주장하는 손해의 구체적인 내역이 터무니없는 것이 아닌 상당한 것인 점 또한 상세히 소명하여, 소송에서 좋은 결과를 끌어낼 수 있었습니다.

계약과 관련된 소송에서는 계약서 뿐만 아니라 계약 당시의 사정, 계약 이행의 과정 등 여러 요소에 대한 자세한 주장 및 증거 확보가 필요합니다. DKL은 의뢰인과 소통을 바탕으로 설득력 있는 소송 전략을 세우고 있으며, 이를 바탕으로 좋은 결과를 내오고 있습니다.