※ 본 아티클은 CMP MEDIA LLC와의 라이선스 계약에 의해 국문으로 제공됩니다

Gamasutra.com

게임 법 : 계약 101

Tom Buscaglia

2006년 7월25

http://www.gamasutra.com/features/20060725/buscaglia_02.shtml

서론

필자가 게임개발자들을 위해 하는 대부분의 업무는 계약에 관한 것으로 계약서의 검토/분석/토론/작성/협상이 주업무이고 때로는 소송업무도 관장한다. 임대 계약, 라이센스 체결 계약, 유통계약, 배포계약, 고용계약, 계약해지, 비밀 계약, 비공개 계약, 비우회 계약, 컨설팅 계약, 개발계약, 매입 계약, 자산판매 계약, 자산구매 계약, 주식판매 계약, 저작권 매매계약 등 말 그대로 모든 종류의 계약이 여기에 포함된다.

계약은 성공적인 게임개발 스튜디오 운영의 중심이 되는 좋고 나쁜 일 중에 하나이다. 필자가 이런 계약체결에 관여하여 보내는 시간중 상당부분은 고객들이 다양한 계약조항의 의미와 그 계약이 스튜디오에 미치는 영향을 이해하는 것을 돕는 것이다. 이 "계약 101"이란 글이 개발자들이 계약의 기초 요소를 이해할 수 있도록 돕는데 미약하나마 도움이 되었으면 한다.

기초요소

계약이란 간단히 말해 둘 또는 그 이상의 당사자 사이에서 일어나는 합의를 말한다. 그 내용은 무엇인가를 하거나 하지 않는 것을 목적으로 하고, 각 당사자의 의무와 책임을 명시한다. 이것은 두 당사자가 서로 동의하는 합의로 "상호동의"가 계약이 성립되는 기본이다. 즉, "상호동의"만 있으면 계약이 성립한다. 일반적으로 서류작성 없이 말로만 하는 구두계약도 문서로 작성한 계약과 마찬가지로 유효하고 강제집행할 수 있지만 특정한 종류의 계약은 반드시 서면으로 작성하여야 한다. 계약서를 작성한 뒤 서로 악수를 나누는 전통도 계약당사

자들 간에 “상호합의”가 있었음을 확인하고 계약을 마무리하는 의미를 가진다. 이 확인절차가 모든 분쟁의 핵심이 되기도 하지만, 보통은 이런 행위대신에 계약서 맨 아래에 서명을 하는 것이 일반적이다.

“약인(約因)”이란 변호사들이 계약의 대상을 표현하기 위해 사용하는 단어이다. 이 단어는 당사자 사이에서 이행 및 교환되는 모든 것을 의미한다. 과자값이나 소스코드 비용이 가장 쉬운 예이다. 사실 계약의 대부분이 약인이고 이것이 계약의 필수적인 요소이다. 공통의 약인이 없는 계약은 이미 계약이 아니라 선물이나 기타 그에 준하는 것으로 법적으로 강제이행이 불가능할 수도 있다. 마지막으로 계약 당사자들은 계약에 임할 수 있는 법적 권리가 있어야 한다. 즉 자신이 하는 행위를 올바르게 이해하고 책임질 수 있는 조건이 되어야 한다. 이것은 다시 “상호동의”라는 기본원칙에 관련된 것이다. 동의할 능력과 권리가 없다면 서로 동의할 여지도 없는 것이다.

개발 및 반복

이것이 전부이다. 매우 간단하지 않은가? 그렇다면 왜 계약서 내용이 20페이지를 넘고 그 뒤에 첨부서류는 200페이지나 되는 걸까? 그것은 우리 변호사들이 돈이나 벌자고 괜히 일을 복잡하게 만들기 때문은 아니다. 흠.. 어쩌면 약간은 그런 감이 있는지도 모르겠지만... 어쨌든 진정한 이유는 대부분의 게임업체간의 관계들이 매우 복잡하고 그냥 과자값을 내는 정도의 간단한 일이 아니기 때문이다. 심지어는 기초적인 고용관계도 미리 심사숙고하고 해결해야 할 여러가지 일들이 수반되는 경우가 허다하다. 이것은 게임개발처럼 지적재산권에 기초한 산업분야 일수록 더더욱 심각하다. 그리고 이것들은 그저 단순한 매매계약이 아니므로 대부분의 산업계약들이 다루는 관계들은 장기간의 시간이 걸리고 수없이 많은 상호 의무와 책임을 수반한다.

계약서는 지속적인 사업관계를 위한 매개변수들을 설명하고, 예측가능한 모든 문제들을 고려하여 계약당사자들의 기대에 부응하고 그 관계에서 발생할 수 있는 미지의 위험들을 최소화시키려고 한다. 우리는 모두 유통사들이 개발업체에 수십억을 떡하니 내주면서 “끝내주는 게임 하나 만들어주시죠.”라는 간단한 요구를 했다는 게임산업 초창기에 대한 이야기를 들어봤다. 하지만 불행히도 이런 시절은 이미 지나갔다. 그리고 우리 모두 그 이유를 알고 있다. 이런 계약을 이행하는 도중에 예기치 못한 일이 일어났고 시간이 흐름에 따라 게임디자인이 반복적으로 발전해왔듯이 게임개발 관련 계약들도 반복적으로 발전했다. 이것은 어쩌면 게임산업 성숙과정의 당연한 결과일지도 모르겠다.

주의할 것들

우리와 일을 하는 개발자들에게 있어 가장 큰 문제점은 개발자들보다 유통사가 계약을 해본 경험이 훨씬 많다는 것이다. 이것이 의미하는 바는 유통사가 이런 계약에 부정적인 영향을 미칠 수 있는 문제점들을 더 많이 경험하고 해결해왔다는 것이다. 그러나 그들은 개발자들

에게 부정적인 영향을 미칠 수 있는 문제점들을 해결해 본적이 없다. 당연한 이야기지 않은가? 어차피 유통사가 관여할 일이 아니니까... 이것은 바로 이 글을 읽고 있는 독자들의, 아니면 본 필자의 일이다. 예를 들어 개발업체가 부도가 나거나 파산하면 어떻게 할 것인지를 정하는 계약조항은 모든 계약서에 들어가 있다. 유통사에게 그런 일이 일어나면 어떻게 할 것인지를 정하는 조항은 아직 본 적이 없다. 유통사들이 망하는 일은 흔한 일이고, 부도 소송절차에 얽매이길 원하는 사업가들은 없다. 특히 그것이 다른 사람의 부도 소송절차라면 말이다. 이런 다양한 계약조항들을 통해 서로 동등한 조항을 유지하는 것은 언제나 좋은 생각이다. 결국 주는대로 받는 게 좋은거다.
또한 이 복잡한 지속적인 계약들이 정적인 것이 아니란 것을 알아채야 한다. 이들은 이런 계약들은 계약당사자들 간에 지속적인 관계에 관련된 협의와 시간이 지남에 따라 변하는 사업환경뿐 만 아니라 시간이 지남에 따른 개별적인 업무관계 까지도 대표한다. 이 사업관계는 본질상 변화를 수반하는 유기적인 관계이다. 불행히도 대부분의 서면협의는 정적인 것이고 이런 변화들을 반영하지 못한다. 계약서에 서명을 한 뒤에도 거래는 끝난 것이 아님을 기억하자. 거래는 이제 막 시작된 것이다. 계약관계가 끝날 때에 그 계약서가 처음에 계획한 계약관계가 아니라 현재의 계약관계를 반영할 수 있도록 노력하자. 그리고 사실상 모든 서면계약들은 구두협의로 수정이 불가능하므로 계약수행에서 중요한 변경사항들은 양 당사자가 별도로 서면상의 추가사항에 서명하는 방법으로 기록하도록 하자.

노력하는 자세로

누구나 회사에서든 집에서든 계약을 하게 되어있다. 계약을 체결할 때마다 이 기초적인 요소들을 기억하도록 노력하자. 자, 다시 한번 위의 내용들을 숙지하고 신중하게 계약이 여러분에게 미치는 영향을 이해하도록 하자. 계약서의 조항들을 전체 계약기간 동안 잘 기억하여 의무를 불이행하는 경우가 없도록 하자. 결국에는 정직하지 못한 사람과 하는 좋은 계약이란 것도 없고 정직한 사람과 체결하는 나쁜 계약이란 것도 없다. 그러나 가장 이상적인 상황에서도 처리해야 할 일들은 생기게 마련이다. 초기에 미래를 내다보려고 노력하는 정도와 그 계약이행 기간 동안에 주의를 기울이는 정도에 따라 상황이 더 좋아질 것이다.