

공정거래 자율준수 편람

Canon

캐논코리아 주식회사

◆ 제.개정이력관리 ◆

VER	제.개정내용/취지	제.개정일	시행일	부서명	작성자
01	신규 제정	20.07	20.07	준법경영팀	이유리
02	개정	20.08	20.08	준법경영팀	변소영
03	개정	20.09	20.09	준법경영팀	변소영
04	개정	21.08	21.08	준법경영팀	변소영
05	개정	22.04	22.04	준법경영팀	이유리
06					
07					
08					
09					
10					
11					
12					
13					
14					
15					

목 차

I. 공정거래법 개요.....	7
1. 공정거래법 의의.....	7
2. 공정거래법 개요.....	7
3. 공정거래법 구조.....	7
4. 공정거래법 주요 내용.....	8
5. 관계 법령 위반 시 제재조치.....	11
II. 공정거래 자율준수 프로그램.....	12
1. 공정거래 자율준수 프로그램(Compliance Program “이하 CP”) 정의.....	12
2. CP 의 필요성.....	12
3. CP 8대 요소.....	12
III. 대리점 관련 불공정거래 행위.....	15
1. 대리점법 개요.....	15
1.1 주요내용.....	15
2. 대리점법 상세내용.....	18
2.1 법 적용 제외 사유.....	18
2.2 다른 법률과의 관계.....	18
2.3 계약서 교부 의무.....	18
2.4 대리점법상 금지행위.....	19
2.5 법 위반시 제재.....	32
3. 업무상 유의사항 종합.....	35
4. 대리점법 FAQ.....	36
5. 대리점법 체크리스트.....	37
IV. 하도급 관련 불공정 거래 행위.....	43
1. 하도급법 개요.....	43

1.1 주요내용.....	43
1.2 적용범위.....	43
1.3 위반시 제재.....	46
2. 하도급법 상세내용 (거래단계별 법 위반 유형).....	47
2.1 하도급 계약 체결 단계에서의 규제.....	47
2.2 하도급 계약 이행 단계에서의 규제.....	50
2.3 목적물 인수 단계에서의 규제.....	56
2.4 대금지급 및 거래종료 단계에서의 규제.....	60
3. 업무상 유의사항 종합.....	64
4. 하도급법 FAQ.....	65
5. 하도급법 체크리스트.....	68
IV. 부당한 표시광고 행위.....	75
1. 표시광고법 개요.....	75
1.1 표시광고 정의.....	75
1.2 부당한 표시광고 행위.....	75
1.3 위반시 제재.....	76
2. 부당한 표시광고 유형.....	76
2.1 거짓·과장의 표시광고.....	77
2.2. 기만적인 표시광고.....	82
2.3 부당하게 비교 광고하는 표시·광고.....	84
2.4 비방적인 표시·광고.....	86
3. 업무상 유의사항 종합.....	86
4. 표시·광고법 FAQ.....	87
5. 표시·광고법 체크리스트.....	88

CEO 메시지

임직원 여러분

코로나19 팬데믹의 장기화로 불확실한 경영환경이 지속되고 있지만 올해는 단계적으로 일상 회복이 이루어지고 경제 활성화에 대한 기대감도 커지고 있습니다. 이러한 환경 속에서 우리 회사는 다양한 사업영역에 적용되는 제반 법령의 준수 여부를 재점검하고 공정하고 투명한 기업활동을 지속해 나아갈 필요가 있습니다.

2020년부터 우리 회사는 사내에 컴플라이언스 시스템을 구축하고, 사업영역의 잠재적인 리스크 예방, 내부 통제 프로세스 강화 및 모니터링 등 준법경영 활동을 실천해오고 있습니다. 이러한 회사의 노력은 모든 임직원 여러분의 실질적 이행이 뒤따를 때 비로소 온전한 결실을 맺게 될 것입니다. 업무를 수행함에 있어 법 위반과 관련된 리스크를 사전에 철저히 점검하고 스스로 관련 법규를 준수하고자 하는 임직원 여러분의 의지와 노력이 필요합니다.

특히 지난 2021년 12월 30일 공정거래법 개정을 통해 경쟁사와의 정보교환 행위에 대한 규제가 강화되었습니다. 사업자간 가격, 생산량 등의 정보를 교환하고 합의하는 것이 규제대상에 추가되었고 정보교환 행위로부터 합의 추정이 용이해졌습니다. 이처럼 규제기관의 관리·감독이 강화됨에 따라 회사는 경쟁사와의 정보교환에 대한 통제 절차의 수립·운영과 더불어 컴플라이언스 전 영역에 걸쳐 교육 및 모니터링을 확대하는 등 사전 예방 활동에 만전을 기하도록 하겠습니다. 임직원 여러분 또한 업무상 발생할 수 있는 경쟁사와의 연락이나 만남 등 사소하게 여길 수 있는 관행적인 활동들이 강화된 규제대상에 해당되지 않는 것인지 스스로 재점검하고, 필요시 준법경영팀과 상의하여 대응해 나가야 할 것입니다.

캐논코리아 임직원 여러분 모두가 준법경영의 수호자로서 각자의 자리에서 최선의 노력을 다하여 고객과 사회로부터 신뢰와 존경을 받는 회사를 만드는 데 함께 노력합시다.

2022년 4월 8일

代表理事 최 세 환

공정거래 자율준수 편람

공정거래 개관

I. 공정거래법 개요

1. 공정거래법 의의

공정거래법은 기업의 자유로운 경제활동을 보장하고, 공정하고 자유로운 경쟁을 유지·촉진하여 시장 활동이 유효하게 기능할 수 있도록 기업 환경을 정비하는 제도로써 독점규제정책의 실현을 목적으로 합니다.

2. 공정거래법 개요

- 공정거래법의 정식명칭은 「독점규제 및 공정거래에 관한 법률」이며, 시장지배적지위의 남용과 과도한 경제력의 집중을 방지하고 부당한 공동행위 및 불공정거래행위를 규제하여 공정하고 자유로운 경쟁을 도모하기 위하여 제정되었습니다.
- 공정거래법의 특별법으로서는 하도급거래의 공정화를 위하여 원사업자가 준수하여야 할 기준을 정한 「하도급거래공정화에 관한 법률」, 부당한 표시 광고를 방지하고 공정한 거래질서를 확립하기 위한 「표시 광고의 공정화에 관한 법률」, 대리점 거래의 공정한 거래질서 확립을 위한 「대리점거래의 공정화에 관한 법률」이 제정되어 시행되고 있습니다.
- 공정거래법을 위반할 시에는 법인뿐만 아니라 법 위반 행위에 관여한 임직원 개인도 형사 처벌 대상이 됩니다. 또한 공정거래 조사 시에 소요되는 높은 조사 비용, 입찰참가자격 제한(입찰 담합의 경우) 등의 사업상의 손실, 회사의 명성에 끼치는 부정적인 영향 등을 고려해 보면, 공정거래법 준수는 선택사항이 아닌 필수 사항이라고 할 것입니다.

3. 공정거래법 구조

공정거래법상 규제들은 크게 구조 규제와 행태 규제로 구분할 수 있습니다.

- 구조 규제는 구조적인 시장 결함 및 과도한 경제력 집중을 개선하기 위한 것으로서 시장경쟁의 회복을 통한 소비자들의 실질적인 경제적 후생 증진을 목적으로 하고 있습니다.
- 행태 규제는 개별기업 또는 사업자단체의 경쟁 제한적 거래 형태 및 관행을 시정하고자 하는 제도로 경제적 약자인 중소기업을 대기업의 횡포로부터 보호하고자 하는 사회·정치적 목표의 성격을 가지고 있습니다.

4. 공정거래법 주요 내용

● 부당한 공동행위의 금지 (법 제40조)

• 의의

부당한 공동행위란 사업자가 다른 사업자와 공동으로 상품 또는 용역의 가격, 거래량, 거래 조건, 거래상대방 또는 거래지역 등을 제한하기 위하여 합의하는 것으로서 흔히 담합행위 또는 카르텔이라고 불립니다. 이와 같은 공동행위는 기업 간의 경쟁을 회피하여 시장지배력을 확보하려는 경쟁 제한 행위로서 전통적으로 규제 대상이 되어 왔습니다.

• 유형

- 가격을 결정·유지 또는 변경하는 행위
- 상품 또는 용역의 거래조건이나, 그 대금 또는 대가의 지급 조건을 정하는 행위
- 상품의 생산·출고·수송 또는 거래의 제한이나 용역의 거래를 제한하는 행위
- 거래지역 또는 거래상대방을 제한하는 행위
- 생산 또는 용역의 거래를 위한 설비의 신설 또는 증설이나 장비의 도입을 방해하거나 제한하는 행위
- 상품 또는 용역의 생산·거래 시에 그 상품 또는 용역의 종류·규격을 제한하는 행위
- 영업의 주요 부문을 공동으로 수행·관리하거나 이를 위한 회사 등을 설립하는 행위
- 입찰 또는 경매에 있어 낙찰자, 경락자(競落者), 투찰(投札)가격, 낙찰가격 또는 경락가격, 그 밖에 대통령령으로 정하는 사항을 결정하는 행위
- 그 밖의 행위로서 다른 사업자(그 행위를 한 사업자를 포함한다)의 사업활동 또는 사업내용을 방해·제한하거나 가격, 생산량, 그 밖에 대통령령으로 정하는 정보를 주고받음으로써 일정한 거래분야에서 경쟁을 실질적으로 제한하는 행위('20.12.29. 개정 및 '21.12.30. 시행)

※ 대통령령으로 정하는 정보란 상품 또는 용역에 대한 다음 각 호의 정보를 말합니다.

(시행령 제44조 1항)

1. 원가
2. 출고량, 재고량 또는 판매량
3. 거래조건 또는 대금·대가의 지급조건

• 정보교환 행위에 대한 담합 규제 강화('20.12.29. 개정 및 '21.12.30. 시행)

- 사업자간 가격, 생산량 등의 정보를 교환함으로써 실질적으로 경쟁을 제한하는 행위를 할 것을 합의하는 경우가 담합 유형에 추가되었습니다.

- 사업자 간 담합으로 볼 수 있는 외형상 일치 존재하고, 이에 필요한 정보를 교환한 경우에는 합의가 있는 것으로 법률상 추정합니다.
- 정보교환이란, 사업자가 다른 사업자에게 직·간접적으로 가격, 생산량, 원가 등의 경쟁상 민감한 정보를 알리는 행위를 말합니다. 사업자 간 정보를 주고 받는 행위에서 우편, 전자우편(이메일), 전화통화, 회의 등 수단은 불문합니다.

✓ Check point

- 개정 공정거래법하에서는 합의가 이루어지지 않더라도 관련 정보를 주고받기로 하는 합의나 행위만으로 법 위반이 될 수 있다는 점을 주의해야 합니다.
- 사업자단체(협회, 협동조합 등), 제3의 사업자 등 중간 매개자를 거쳐 다른 경쟁사업자에게 전달되는 것과 같이 간접적으로 알리는 행위도 정보교환에 포함됩니다.
- 모든 정보교환이 금지되는 것은 아니고, 가격, 생산량, 원가, 출고·재고·판매량, 거래조건 또는 지급조건의 교환이 시장의 경쟁을 제한하는 경우만 위법합니다. 민감한 정보에의 해당 여부가 불명확할 경우에는 반드시 준법경영팀에 문의해 주시기 바랍니다.
- 경쟁사 임직원과의 접촉이 예상되는 경우 사전·사후에 준법경영팀에 보고하고 논의해 주시기 바랍니다.

● 불공정거래행위의 금지 (법 제45조)

• 의의

자유경제체제에서는 경제적 강자가 경쟁에서 이기기 위하여 경제적 약자를 억압하는 불공정한 경쟁 방법이 종종 나타나므로 이와 같은 행위를 제한하기 위해 공정거래법에서는 공정한 거래를 저해할 우려가 있는 다음의 유형의 행위를 제한하고 있습니다.

• 유형

① 거래거절

사업자가 특정 사업자에 대하여 정당한 이유없이 거래의 개시나 계속을 거절함으로써 다른 사업자의 사업활동을 현저히 곤란하게 하는 행위

② 차별적 취급

- 상대방에 따른 가격, 거래 조건을 차별하는 행위가 경쟁사업자의 사업활동을 곤란하게 하거나 거래상대방을 현저히 불리 또는 유리하게 취급하는 행위
- 자기의 계열회사를 유리하게 하기 위하여 정당한 이유없이 거래조건이나 내용에 관하

여 현저하게 불리 또는 유리하게 취급하는 행위

③ **경쟁사업자의 배제**

부당염매, 부당고가 매입 등과 같이 사업자가 상품 또는 용역을 현저히 낮은 가격 또는 높은 가격으로 공급함으로써 경쟁사업자를 시장에서 배제시키는 행위

④ **부당한 고객유인**

사업자가 부당한 이익제공이나 위계, 거래 방해 등의 방법으로 경쟁사업자의 고객을 유인하는 행위

⑤ **거래강제**

끼워팔기, 사원판매(부당하게 임직원으로 하여금 자기 또는 계열사의 상품을 구매하도록 하도록 강제하는 행위)를 통해 경쟁사업자의 고객을 부당하게 탈취하고 시장에서의 지위를 이용하여 고객을 확보하는 행위

⑥ **거래상 지위 남용**

거래과정에서 일방 당사자가 그보다 열등한 지위에 있는 타방 당사자의 자유의사를 구속하여 일방적으로 물품 구입 강제 등 각종 불이익을 부과하거나 경영에 간섭하는 행위

⑦ **구속 조건부 거래**

사업자가 거래상대방과 거래함에 있어 거래상대방의 사업활동을 부당하게 구속하는 조건으로 거래하는 행위

⑧ **다른 사업자의 사업활동 방해**

사업자가 다른 사업자의 기술을 부당하게 이용하거나 인력을 부당하게 유인·채용하거나 거래처의 이전을 부당하게 방해하는 등의 방법으로 다른 사업자의 사업활동을 심히 곤란하게 할 정도로 방해하는 행위

⑨ **부당하게 특수관계인 또는 다른 회사를 지원하는 행위**

- 특수관계인 또는 다른 회사에 대하여 가지급금·대여금·인력·부동산·유가증권·상품·용역·무체재산권 등을 제공하거나 상당히 유리한 조건으로 거래하는 행위
- 다른 사업자와 직접 상품·용역을 거래하면 상당히 유리함에도 불구하고 거래상 실질적인 역할이 없는 특수관계인이나 다른 회사를 매개로 거래하는 행위

● **재판매가격유지행위의 금지 (법 제46조)**

• **의의**

재판매가격 유지 행위란 제품을 생산 또는 판매하는 사업자가 그 제품을 판매함에 있어서 거래상대방인 사업자 또는 그 다음 거래 단계별 사업자에 대하여 거래가격을 정하여

그 가격대로 판매할 것을 강제하거나 이를 위하여 규약 등 기타 구속 조건을 붙여 거래하는 행위를 말하며 공정거래법을 통해 이를 금지하고 있습니다.

- **유형**

- 문서, 구두를 불문하고 제조업자가 제시한 가격으로 판매할 것을 합의하거나 이러한 조건을 수락한 유통업자하고만 거래하는 행위
- 자기가 제시한 가격으로 판매하지 않을 경우 제품 공급의 중지, 공급가격의 인상 등 경제적 불이익을 주는 행위
- 재판매가격의 이행여부를 확인하기 위하여 판매가격에 관한 보고서 제출 요구, 직원 파견을 통한 서류 열람, 제품에 비밀번호나 비밀 표시를 하여 자가 판매된 제품의 유통경로를 조사하여 제재하는 행위
- 판매 대리점에 대해 판매가격을 준수하도록 하고 그 이행 여부를 수시로 조사하여 시정을 요구할 수 있도록 하는 행위

5. 관계 법령 위반 시 제재조치

- **시정조치**

공정거래위원회는 공정거래법 위반행위를 발견한 경우 그러한 위반행위를 시정하기 위하여 당해 행위의 중지, 해당 보복조치의 금지, 계약 조항의 삭제, 시정명령을 받은 사실의 공표, 기타 시정을 위한 필요한 조치를 취할 수 있습니다.

- **과징금**

공정거래위원회는 공정거래관련 법령 위반 사업자들에 대해 매출액의 100분의 2에서 100분의 10을 초과하지 않는 범위 내에서 과징금을 부과할 수 있습니다.

- 부당공동행위(법 제43조): 매출액에 100분의 20을 곱한 금액을 초과하지 않는 범위
- 불공정거래행위, 재판매가격유지행위 또는 보복조치(법 제50조): 매출액에 100분의 4를 곱한 금액을 초과하는 않는 범위 (부당지원행위 및 특수관계인에 대한 부당한 이익제공행위는 매출액에 100분의 10을 곱한 금액을 초과하지 않는 범위)

- **형사처벌**

공정거래법을 위반한 자는 행위 유형 별로 3년 이하의 징역 또는 2억원 이하의 벌금에 처해질 수 있으며, 양벌규정을 통하여 법인의 대표자나 법인 또는 개인의 대리인, 사용자, 그 밖의 종업원이 그 업무에 관하여 법 위반행위를 하는 경우 그 행위자를 벌하는 외에 법인

또는 개인도 벌금형의 대상이 될 수 있습니다. 단, 해당 업무에 관하여 상당한 주의와 감독을 게을리하지 아니한 경우에는 면책될 수 있습니다.

- **민사소송**

공정거래법 위반행위로 인하여 손해를 입은 당사자는 누구든지 손해배상 소송을 제기할 수 있으므로 피해를 입은 거래상대방 또는 소비자들이 단체로 집단소송을 제기할 수 있습니다.

II. 공정거래 자율준수 프로그램

1. 공정거래 자율준수 프로그램(Compliance Program “이하 CP”) 정의

- 기업들이 공정거래 관련 법규를 준수하기 위해서 자체적으로 제정·운영하는 교육, 감독 등 내부 준법 시스템입니다.
- 임직원들에게 당사 사업영역에 적용되는 공정거래 관련 법규를 준수하도록 하는 동시에 명확한 기준을 제시함으로써 자발적인 준법의식 및 윤리의식을 향상시키고 법 위반에 대한 리스크를 사전에 예방하는 내부통제 시스템입니다.

2. CP의 필요성

1. 법 위반에 따른 기업의 손실 예방

기업의 불공정거래행위에 대한 경쟁 당국의 조사 및 제재가 강화되고 있으며, 법 위반시 고액의 과징금 부과 및 민형사상의 처벌 대상이 될 수 있으므로 기업은 CP 도입을 통하여 법규 위반에 따른 리스크를 사전에 예방할 수 있습니다.

2. 기업의 대외도 신인도 제고

기업은 CP 도입을 대 내외에 공표하고 실질적으로 운영하여 투명경영, 윤리경영 실천 기업으로서 이미지를 더욱 제고 할 수 있습니다.

3. CP모범 운영 기업 인센티브 제도

기업 내 담당자들이 불가피하게 공정거래 관련 법규를 위반하였을 경우 CP모범 운영 기업은 경쟁 당국으로부터 과징금, 형사고발 등의 제재조치 경감의 혜택을 받을 수 있습니다.

3. CP 8대 요소

1. CP 기준과 절차 마련 및 시행

임직원들이 업무와 관련된 공정거래 관련 법규 준수사항을 명확히 인지하고 이를 실천할 수 있도록 필요한 기준과 절차를 마련하고 시행하여야 합니다.

2. 최고경영자의 자율준수 의지 및 지원

최고 경영자는 모든 직원에게 공정거래 자율 준수의 중요성을 공개적으로 표명하고 CP운영을 적극 지원하여야 합니다.

3. CP의 운영을 담당하는 자율준수관리자의 임명

이사회 등 최고 의사결정기구는 조직 내 자율준수관리자를 임명하고, 자율준수관리자는 자율준수 프로그램 운영의 권한과 책임을 가지고 CP를 효율적으로 운영하여야 합니다.

4. 자율준수편람의 제작 및 활용

공정경쟁 자율준수를 위한 내부 지침서인 자율준수 편람은 공정거래 관련 법규 및 CP 기준과 절차 등을 포함하여야 합니다. 또한 모든 임직원들이 쉽게 접근할 수 있도록 게시하여야 하며 실제 업무를 수행함에 있어서 유용하게 활용할 수 있도록 실무 및 사례 중심으로 작성하여야 합니다.

5. 지속적이고 체계적인 자율준수교육 실시

CP 기준과 절차 및 공정거래 관련 법규 준수 사항 등에 대하여 최고경영자, 공정거래관련 위반 가능성이 높은 분야의 임직원뿐만 아니라 전 임직원 대상으로 정기적인 교육을 실시하여야 합니다.

6. 내부감시체계 구축

자율준수 프로그램의 효율적인 운영과 위법 행위의 예방을 위하여 합리적인 감시 및 감사시스템을 구축하여 운영하여야 합니다. 특히 불공정거래 행위에 대한 발생가능성이 높은 부서를 선정하여 정기적인 감사를 실시하여야 하며, 주기적으로 이사회 등 최고 의사결정기구에 보고하여야 합니다.

7. 공정거래 법규 위반 임직원에 대한 제재

공정거래 법규 위반 책임이 있는 임직원에 대하여 그 위반 정도에 상응하는 제재조치를 규정한 사규를 마련하여야 합니다. 또한 임직원의 법 위반 행위 발견 시 적극적으로 대응하고 추후 유사한 행위가 재발되지 않도록 하여야 합니다.

8. 효과성 평가와 개선 조치

CP가 효과적으로 지속하여 운영될 수 있도록 정기적으로 CP 기준, 절차, 운용 등에 대한 점검, 평가 등을 실시하여 그에 따라 개선조치를 취하여야 합니다.

공정거래 자율준수 편람

대 리 점 법

Ⅲ. 대리점 관련 불공정거래 행위

1. 대리점법 개요 (법 제1조)

대리점 거래의 공정한 거래질서를 확립하고 공급업자와 대리점이 대등한 지위에서 상호보완적으로 균형 있게 발전하도록 함으로써 국민경제의 건전한 발전에 이바지하기 위해 '대리점 거래의 공정화에 관한 법률'이 제정되었습니다. (2016.12.23. 시행)

1.1 주요내용

1.1.1 대리점 거래의 정의 (법 제2조)

- 공급업자와 대리점간 상품 또는 용역의 재판매 또는 위탁판매를 위하여 행하여지는 거래로서 일정기간 지속되는 계약을 체결하여 반복적으로 행하여지는 거래를 말합니다.
 - “공급업자”란 생산 또는 구매한 상품 또는 용역을 대리점에게 공급하는 사업자를 말합니다.
 - “대리점”이란 공급업자로부터 상품 또는 용역을 공급받아 불특정 다수의 소매업자 또는 소비자에게 재판매 또는 위탁판매하는 사업자를 말합니다.
 - “재판매”란 대리점이 공급업자로부터 상품 또는 용역을 매입하여 그 소유권을 취득한 후 이를 다시 자기의 명의로 계산으로 불특정 다수의 소매업자 또는 소비자에게 판매하는 형태를 말합니다.
 - “위탁판매”란 대리점이 공급업자에게 소유권이 있는 상품 또는 공급업자가 제공하는 용역을 공급업자의 계산으로 불특정 다수의 소매업자 또는 소비자에게 판매하고, 그에 따른 수수료를 수령하는 형태를 말합니다.
 - “일정기간 지속되는 계약”이란 공급업자와 대리점 간에 체결한 계약내용에 계약기간이 설정되어 있는 경우 일정기간 지속되는 계약으로 간주합니다.
 - “반복적으로 행하여지는 거래”란 거래가 반복적으로 행하여질 것이 계약상 예정되어 있으면 족하고, 실제로 여러 차례 거래가 이루어질 필요는 없습니다.

1.1.2 서면계약서 작성·교부 및 보관의무 부과 (법 제5조)

- 대리점 계약 체결 즉시 법정기재사항이 기재된 서면(전자문서 포함)을 대리점에 제공해야 합니다.
- 해당 계약서는 대리점거래가 종료된 날부터 3년간 보관해야 합니다.

1.1.3 대리점법 위반 유형 세분화 (법 제6~12조)

공급업자는 자기의 거래상의 지위를 부당하게 이용하여 다음의 행위를 하여서는 안됩니다.

① 구입강제

구입할 의사가 없는 상품 또는 용역을 구입하도록 강제하는 행위

② 경제상 이익제공 강요

금전, 물품, 용역 그 밖의 경제상 이익을 제공하도록 강요하는 행위

③ 판매목표 강제

거래에 관한 목표를 제시하고 이를 달성하도록 강제하는 행위

④ 불이익 제공

불이익이 되도록 거래조건을 설정 또는 변경하거나 이행과정에서 불이익을 주는 행위

⑤ 경영활동 간섭

대리점의 경영활동을 간섭하는 행위

⑥ 주문내역 확인요청 거부 또는 회피

대리점이 청약 또는 구입의사를 표시한 제품, 수량 등 주문내역의 정당한 확인요청에 대하여 이를 거부 또는 회피하는 행위

⑦ 보복조치

대리점이 분쟁조정 신청, 신고, 공정거래위원회(이하 공정위) 조사에 협조하였다는 등의 이유로 거래의 정지 또는 물량의 축소, 기타 불이익을 주는 행위

1.1.4 공급업자와 대리점간 협약 체결 (법 제12조의2)

- 공정위는 공급업자와 대리점이 대리점 관련 법령의 준수 및 상호 지원, 협력을 약속하는

자발적인 협약을 체결하도록 권장할 수 있습니다.

(공급업자-대리점간 공정거래 및 상생협력 협약 절차-지원 등에 관한 기준, 시행 2019. 7. 1)

1.1.5 한국공정거래조정원의 분쟁조정 절차 (법 제19조 및 제20조)

- 분쟁 당사자는 한국공정거래조정원(이하 조정원) 산하의 대리점 분쟁조정협의회 또는 시도 협의회(이하 협의회)에 서면으로 분쟁조정을 신청하거나, 공정위가 협의회에 조정을 의뢰할 수 있습니다.
- 협의회는 분쟁조정 신청을 받은 즉시 공정위 또는 분쟁 당사자에게 통지해야 합니다.
- 분쟁조정 신청은 시효 중단의 효력이 있습니다.
- 조정이 성립되어 분쟁 당사자간 합의가 이루어지고 그 합의된 사항을 이행한 경우, 공정위는 시정조치 등을 하지 않으며, 분쟁 당사자간 작성한 조정조서는 재판상 화해와 동일한 효력이 있습니다.
- 조정이 불성립되면 조정절차가 종료되고, 공정위 사건처리절차가 개시됩니다.

1.1.6 손해배상 책임 (법 제34조)

- 공급업자는 동 법의 규정을 위반함으로써 대리점에게 발생한 손해에 대하여 배상책임이 있습니다. 단, 공급업자가 고의 또는 과실이 없음을 입증한 경우에는 면책이 가능합니다.
- 공급업자의 구입강제 및 이익제공강요(법 제6조 및 제7조)의 경우에는 대리점에게 발생한 손해의 3배를 넘지 않는 범위에서 배상책임을 지게 됩니다. (징벌적 손해배상 청구, 3배 손해배상제도)

✓ Check point

- 3배 손해배상제도는 하도급법에서 최초로 도입되었습니다.
- 하도급법상 부당한 하도급대금 결정, 부당한 위탁취소 금지, 기술자료 제공요구 등의 경우 3배 손해배상책임을 지게 됩니다.

2. 대리점법 상세내용

2.1 법 적용 제외 사유 (법 제3조)

다음의 어느 하나에 해당하는 경우에는 대리점법이 적용되지 않습니다.

- 공급업자가 중소기업에 해당하는 경우
- 대리점이 중소기업에 해당하지 않는 경우
- 공급업자가 대리점에 대하여 거래상 우월한 지위를 가지지 않은 경우 (다음 사항 고려)
 - 상품시장 및 유통시장의 구조
 - 공급업자와 대리점 간의 사업능력 격차
 - 대리점의 공급업자에 대한 거래 의존도
 - 거래 대상이 되는 상품 또는 용역의 특성

2.2 다른 법률과의 관계 (법 제4조)

- 대리점법은 공정거래법 제45조 1항 6호에 우선하여 적용됩니다.

“자기의 거래상의 지위를 부당하게 이용하여 상대방과 거래하는 행위”

✓ Check point

대리점법에서 규정하지 않은 구속 조건부 거래 등 기타 불공정거래행위의 경우 공정거래법 규정이 적용됩니다.

2.3 계약서 교부 의무 (법 제5조)

- 대리점 계약 체결한 즉시 법정기재사항이 기재된 서면을 대리점에 제공해야 합니다. 서면에는 전자문서도 포함됩니다.
- 서면 기재사항은 다음과 같습니다.
 - ① 거래형태, 거래품목 및 기간
 - ② 납품방법, 납품장소 및 일시

- ③ 상품대금의 지급수단 및 지급시기
 - ④ 상품 반품조건
 - ⑤ 영업의 양도
 - ⑥ 계약해지의 사유 및 계약해지 절차
 - ⑦ 판매장려금 지급
 - ⑧ 기타 대리점 계약 당사자의 권리의무에 관한 사항으로 대통령령이 정하는 사항
- 대리점 거래 계약서에는 공급업자와 대리점이 각각 서명 또는 기명날인해야 합니다. 서명에는 전자서명도 포함됩니다.
 - 해당 계약서는 대리점 거래가 종료된 날부터 3년간 보관해야 합니다.
 - 공정위는 표준 대리점 계약서 작성 및 사용을 권장할 수 있습니다.

✓ Check point

- 물품 공급이 개시되었음에도 대리점주가 날인을 하지 않아 계약서 작성이 지연되는 경우에도 공급업자의 서면 미교부에 해당될 소지가 있습니다.
- 계약서 작성 당시 확정하기 어려운 사항이 있다면 별도의 문서로 정한다는 내용을 계약서에 명시하고, 별도의 서면을 발급하시기 바랍니다.

예를 들어, 납품장소 및 일시는 대리점의 매 주문 건마다 달라질 수 있으므로 사전에 계약서에 기재하기가 곤란한데, 이러한 경우 계약서에는 “납품장소 및 일시는 별도의 서면으로 정한다”고 기재하고, 납품장소 및 일시를 기재한 별도의 납품 확인서 등을 대리점에게 발급하시기 바랍니다.
- 계약 해지 시에도 3년간 계약서를 보관해야 함을 유의해주시기 바랍니다.

2.4 대리점법상 금지행위

2.4.1 구입강제행위 (밀어내기)

- **법 제6조, 시행령 제3조 및 기준지정 고시 제2조**
 - 대리점이 특정 상품·용역을 주문하도록 강요하거나 주문할 수 밖에 없는 상황을

조성하여 구입을 강제하는 행위를 하여서는 안됩니다.

- 대리점의 주문내용을 일방적으로 수정하여 대리점이 구입할 의사가 없는 상품 또는 용역을 공급하는 행위를 하여서는 안됩니다.
- 주문 자체가 없는 상품·용역을 일방적으로 공급하는 행위를 하여서는 안됩니다.
- 정상적인 거래 관행에 비추어 부당하게 다른 종류의 상품이나 용역을 묶음으로만 구입하도록 하는 행위를 하여서는 안됩니다.

● **유형별 예시**

- ① 대리점에 대해 상품을 구입하도록 지속적으로 종용하고 구입하지 않는 대리점에 대해 불이익을 주거나 실적 점검을 통해 구입 물량이 적은 대리점에 대해 불이익을 주는 등 대리점이 주문할 수밖에 없는 상황을 조성하여 상품을 구입하도록 하는 행위
- ② 대리점의 주문량이 공급업자가 정한 할당량에 미달하는 경우 대리점의 주문내역을 일방적으로 변경하여 미달된 할당량을 공급하는 행위
- ③ 대리점이 주문하지 않은 유통기한이 임박한 상품, 비인기 제품, 재고품 등을 일방적으로 구입하도록 하는 행위
- ④ 대리점과 사전 협의 없이 대리점별 매출 계획을 수립하여 시달하고, 대리점이 시달된 매출 물량을 주문하지 아니하면 일방적으로 물량을 공급하거나 구매한 물량의 반품을 합리적인 이유없이 제한하는 행위
- ⑤ 대리점별로 이월 상품에 대한 구입금액을 할당하고, 임의로 품목이나 수량을 정하여 공급하는 행위
- ⑥ 신제품에 대한 대리점의 주문량이 생산량에 미달되는 경우 대리점별로 임의로 할당한 재고물량을 공급하는 행위
- ⑦ 제품 및 품질의 유지 등과 무관하고 대리점이 원하지 않음에도 대리점이 업무용으로 사용하는 다른 사업자의 장비를 공급업자의 장비로 교체하기 위해 공급업자의 장비를 구입하도록 하는 행위
- ⑧ 대리점이 신상품이나 인기상품을 주문할 때 원하지 않는 재고상품이나 비인기상품을

함께 묶음으로만 공급하는 행위

● 관련 사례

① 남양유업 (2013서경1385, 공정위 의결 2013-165호)

- 제품회전율이 낮아 유통이 부진한 제품 등의 재고 소진 목적으로 유통기한이 임박한 제품, 대리점이 주문하지 않은 제품 등을 강제 할당하고, 임의 공급 방식으로 구입을 강제
- 주문시스템상 대리점 주문내용을 임의로 수정하고, 최초 주문 기록 삭제
- 공정위, 시정명령 및 과징금 119억원 부과, 주요 임직원 형사고발
개인 : 징역형 (대표 징역 1년 6개월, 집행유예 2년 / 영업총괄본부장 징역 1년, 집행유예 2년), 벌금형 (직원 A 1,000만원, B 700만원)
- 대법원, 관련 매출액 산정 방식 위법을 이유로 과징금 5억원 부과

② 정식품 (2013전사1547, 공정위 의결 2015-001호)

- 정식품의 부산영업소는 관할 대리점에게 집중 관리품목과 각 품목별 대리점의 구입 할당량, 프로모션 내용을 매월 팩스, 유선, 이메일 등으로 통보하여 할당량만큼 주문하도록 강제
- 대리점의 주문량이 자신이 정한 품목별 할당량에 미달하는 경우 주문내역을 변경하여 할당량만큼 임의로 제품을 출고함으로써 대리점으로 하여금 주문하지 않은 제품을 구입하도록 강제
- 대리점에게 구입강제한 제품들의 반품을 불허하여 대리점은 해당 제품들을 덤 증정 행사 등으로 처분하여 손실을 봄
- 공정위, 시정명령 및 과징금 235백만원 부과

✓ Check point

- 합리적 이유 없이 신제품을 출시하면서 대리점에게 재고품 구입을 강요하여서는

안됩니다.

- 영업사원의 실적 부족 시, 친한 대리점에게 다음 달 주문을 선주문하게 하는 행위를 하여서는 안됩니다.
- 대리점이 장려금 수취 목적으로 판매 가능성이 없음에도 대량 주문하는 행위를 하여서는 안됩니다.
- 대리점의 판매마진을 매우 낮게 설정한 후 장려금으로 수익을 보게 하는 행위를 하여서는 안됩니다.

2.4.2 경제상 이익제공 강요행위

- **법 제7조, 시행령 제4조 및 기준지정 고시 제3조**

- 공급업자의 필요에 따라 판매촉진행사를 실시하면서 비용·인력 등을 대리점이 부담하도록 강요하여서는 안됩니다.
- 공급업자가 고용한 임직원 인건비의 전부 또는 일부를 대리점이 부담하도록 강요하여서는 안됩니다.
- 대리점이 고용한 임직원을 공급업자의 사업장 또는 공급업자가 지정한 사업장 등의 장소에서 근무하도록 강요하는 행위를 하여서는 안됩니다.
- 대리점 거래와 무관한 기부금, 협찬금 등의 명목으로 경제상 이익 제공을 강요하여서는 안됩니다.
- 대리점이 자발적으로 참여한 판촉행사라도 과도한 비용을 부담하도록 하는 행위를 하여서는 안됩니다.
- 대리점 거래에 수반되는 비용이라도 공급업자가 부담해야 할 비용을 합리적 이유 없이 대리점에 부담시키는 행위를 하여서는 안됩니다.

- **유형별 예시**

- ① 판매촉진행사 계획을 대리점과 사전에 협의 없이 수립하고, 그에 따라 발생한 판매촉진비용을 대리점에게만 일방적으로 부담시키는 행위

- ② 상품이 판매되는 매장에서 근무하는 판촉사원의 투입기준을 마련하고 투입된 판촉사원을 관리하는 등 실질적으로 고용주로서의 역할을 하였음에도 대리점과의 사전 약정 또는 협의 없이 이들에 대한 급여의 전부 또는 일부를 대리점에게 부담시키는 행위
- ③ 대리점이 공급업자의 판매촉진행사에 참여하지 않겠다는 의사표시를 하였음에도 불구하고 합리적인 이유없이 대리점에게 그 판매촉진비용을 부담시키는 행위
- ④ 공급업자의 창립기념일, 직원 체육대회, 야유회 등을 실시하면서 협찬금 명목으로 대리점에게 소요되는 비용의 부담이나 물품 등의 무상 제공을 요구하는 행위
- ⑤ 공급업자의 필요에 의하여 공급업자의 상품을 대리점 간에 이동시키면서 그 운송 비용을 합리적인 이유없이 대리점에게 부담시키는 행위

● **관련 사례**

- ① 남양유업 (2013서경1385, 공정위 의결 2013-165호)
 - 대리점과 사전협의 없이 대형 유통업체에 파견된 진열 판촉사원의 임금을 50% 이상 전가하고, 진열 판촉사원 파견 시 제품 진열 상태 개선, 재고물량 효율적 관리 등 추가 매출 창출 효과가 남양유업에 직접적으로 귀속됨에도 불구하고 관련비용을 대리점에게 일방적으로 전가
 - 공정위, 시정명령 및 정액 과징금 5억원 부과

✓ Check point

- 판촉행사의 내용, 소요인력 및 경비, 판촉행사로 증대된 매출액 등을 고려하여 공급업자와 대리점이 합리적인 수준에서 부담해야 합니다.

2.4.3 판매목표 강제행위

● **법 제8조, 시행령 제5조 및 기준지정 고시 제4조**

- 대리점에게 거래에 관한 목표를 제시하고 목표 미달성 시, 계약을 중도에 해지, 상품

또는 용역 공급을 중단, 지급하여야 할 금원 미지급 등의 불이익을 주는 행위를 하거나 하겠다는 의사표시를 하여서는 안됩니다.

- 상품·용역의 공급을 지연하거나 축소하는 행위를 하여서는 안됩니다.
- 외상매출기간 조정 등 결제조건을 종전보다 불리하게 변경하는 행위를 하여서는 안됩니다.

● 유형별 예시

- ① 대리점으로부터 판매 계획서와 목표 미달성시 대리점 운영권을 포기한다는 각서를 제출받은 후, 대리점이 판매 목표를 달성하지 못하였다는 이유로 대리점 계약을 해지하는 행위
- ② 대리점이 신규 가입자 유치 목표를 달성하지 못하는 경우 업무 위탁수수료를 일률적으로 이월시켜 지급하거나 합리적인 이유 없이 감액하여 지급하는 행위
- ③ 대리점에게 판매목표를 설정하고 이를 달성하지 못할 경우 상품 또는 용역의 공급을 중단하거나 반품조건부 거래임에도 불구하고 반품하지 못하게 하는 행위
- ④ 대리점의 판매실적이 판매목표에 미달하는 경우 대리점의 주문량에 비하여 합리적 이유없이 현저하게 축소된 물량을 공급하거나 물량을 지연하여 공급하는 행위
- ⑤ 대리점이 판매목표를 달성하지 못하는 경우 합리적인 이유없이 다른 대리점에 비하여 상품 또는 용역의 공급가격을 인상하거나 공급가격의 할인율을 불리하게 적용하는 행위
- ⑥ 대리점과 상품 또는 용역의 결제조건을 사전에 약정하지 않은 상태에서 대리점이 판매목표를 달성하지 못하는 경우 외상 매출 기간을 단축하거나 지연이자율 등을 높이는 등의 방법으로 종전보다 결제조건을 불리하게 변경하는 행위

● 관련 사례

- ① 농심 (2012서경2437, 공정위 의결 2015-123호)
 - 자신이 설정한 월별 매출 목표를 달성한 특약점에 대해서만 장려금을 지급하였

음. 결과적으로 특약점들은 목표 달성을 위해 월말에 손해를 감수하면서 매우
싼 값에 제품을 팔아야 했음

- 기본장려금 2%만으로는 수익을 내기 어렵고, 월별 인센티브를 지급받아야 했음
즉, 장려금이 정상적인 유통마진을 대체하는 효과가 있어 사실상 판매목표 강제
행위로 인정
- 공정위, 시정명령 및 과징금 5억원 부과

구분	~ 2010년	2011 ~ 2012년 6월
기본 장려금	<p>품목별 매출액 x 품목별 지원율 x 품목별 매출액 달성율 지원율:면스낵 1.5%,생수 5.0%,음료 3.0% 등 ※ 매출액달성율 80% 미만 미지급</p>	<p>총 매출액 x 2.0% ※ 매출액달성율 기준 폐지</p>
월별 인센티브	<p>총 매출액 x 1.5~3.5% ※ 매출액달성율 80% 미만 미지급</p>	<p>총 매출액 x 2.2% x 달성율 ※ 매출액달성율 80% 미만 미지급</p>

✓ Check point

- 선 가격 할인 후 목표 미달 시 할인된 금액을 회수하는 행위를 하여서는 안됩니
다.
예) 100% 이상: 30% 할인, 95~100% 미만: 20% 할인, 90~95%미만: 10% 할인,
90%미만: 할인 없음

2.4.4 불이익 제공행위

● 법 제9조, 시행령 제6조 및 기준지정 고시 제5조

- 계약서 내용에 관하여 공급업자와 대리점의 의견이 일치하지 아니하는 경우
반드시 공급업자의 해석에 따르도록 하는 계약을 체결하는 행위를 하여서는 안됩니
다.
- 계약기간 중에 대리점의 의사에 반하여 거래조건을 추가하여 변경하는 행위를
하여서는 안됩니다.
- 계약의 전부 또는 일부를 해지하더라도 대리점이 손해배상을 청구할 수 없도록 하는

행위를 하여서는 안됩니다.

- 합리적인 이유 없이 상품 또는 용역의 공급이나 대리점과 약정한 영업지원을 중단하거나 제한하는 행위를 하여서는 안됩니다.
- 대리점 거래 계약서 상의 판매 장려금 지급 제한 사유에 해당하지 아니함에도 불구하고 판매장려금을 삭감하거나 지급하지 아니하는 행위를 하여서는 안됩니다.
- 대리점에 임대한 장비나 비품이 대리점의 귀책사유로 손실 훼손된 경우 감가상각을 고려하지 아니한 가격으로 대리점이 변상하도록 하는 행위를 하여서는 안됩니다.
- 공급업자의 귀책사유로 상품이 파손되거나 훼손되었음에도 불구하고 반품을 거부하는 행위를 하여서는 안됩니다.
- 공급업자의 귀책사유로 인한 반품임에도 불구하고 운송비 등 반품에 드는 비용을 대리점에 부담하게 하는 행위를 하여서는 안됩니다.
- 대리점과 사전협의 또는 통보 없이 일방적으로 계약의 일부 또는 전부를 해지할 수 있다는 조건으로 계약을 체결하는 행위를 하여서는 안됩니다.
- 계약기간 중에 합리적 이유 없이 거래를 중단하는 행위를 하여서는 안됩니다.
- 판매 장려금 지급 기준, 판매 수수료 등 사전에 합의한 거래 조건을 합리적 이유없이 대리점에 일방적으로 불리하게 변경하는 행위를 하여서는 안됩니다.
- 합리적 이유 없이 반품이 가능한 제품을 한정하거나 공급 제품의 일정비율 내에서만 반품을 허용하는 등 반품을 제한하는 행위를 하여서는 안됩니다.
- 합리적 이유 없이 공급업자의 귀책 사유로 인해 정상적인 재판매가 불가능한 상품의 반품을 거부하는 행위를 하여서는 안됩니다.

● 유형별 예시

- ① 분기별 매출실적이 전년도 동기 실적보다 감소하는 경우 대리점에 지급해오던 기존의 매출 지원금을 감액하여 지급한다는 조건을 일방적으로 추가하여 대리점 계약을 변경하는 행위
- ② 계약기간 중에 사전에 합의한 수수료 지급기준이나 위탁판매수수료율 등을 일방적

으로 대리점에게 불리하게 변경하는 행위

- ③ 시스템 장애로 인하여 장비사용이 중단되거나 불가능해짐에 따라 대리점에게 발생한 영업손실에 대한 보상금을 계약서의 보상처리기준에서 정한 금액보다 삭감하여 지급하는 행위
- ④ 대리점협의회에 참가하는 대리점에게 탈퇴 서약서를 요구하고 이에 응하지 않았음을 이유로 상품 공급을 중단하거나 대리점 계약을 해지하는 행위
- ⑤ 거래처를 다른 대리점에게 양도하라는 요구를 거부한 대리점에 대해 계약상 의무에도 불구하고 저렴한 판촉 상품을 공급하지 않거나 해당 대리점의 거래처에 파견 되어 대리점을 지원하던 공급업자의 순회사원을 철수시키는 행위
- ⑥ 계약기간 중 대리점의 신용도 등에 변화가 없음에도 불구하고 일방적으로 대리점의 외상매입에 대한 새로운 유형의 추가 담보를 요구하거나 기존 담보금액을 대폭 증액하는 행위
- ⑦ 계약기간 중 공급업자의 경영정책이 변경되었다는 사유로 대리점에게 충분한 사전 고지 기간 없이 일방적으로 대리점 계약을 해지하는 행위
- ⑧ 대리점에게 시정 기회 부여 및 소명기회 제공 등 대리점 계약에서 정한 절차를 거치지 않고 일방적으로 대리점 계약을 해지하는 행위
- ⑨ 공급업자의 요구에 따른 설비투자 등을 했을 경우 대리점이 부담한 비용의 규모에 비하여 이를 회수할 수 있는 충분한 기간이 경과하지 않았음에도 불구하고 정당한 사유 없이 일방적으로 계약을 해지하는 행위
- ⑩ 대리점의 노력으로 상품 또는 용역에 대한 판매가 현저히 증가하게 되는 것이 분명한 경우, 대리점의 이익을 자신에게 귀속시킬 목적으로 대리점을 일방적으로 직영화하면서 계약을 해지하는 행위
- ⑪ 반품조건부로 대리점에 공급한 상품이나 제조과정상 하자가 있는 상품의 반품을 제한하는 행위
- ⑫ 상품의 하자 등 공급업자의 책임 있는 사유로 소매업자 또는 소비자로부터 구매가 취소된 상품을 대리점이 반품해줄 것을 요청했음에도 반품을 거부하거나 제한하는

행위

● 관련 사례

① 국순당 (2010서경2754, 공정위 의결 2013-098호)

- 내부적인 대리점 구조조정 계획에 따라 도매점 사업자에 대하여 거래하는 제품의 공급을 현저히 축소·중단하거나 일방적으로 거래를 종료
- 공정위, 시정명령 및 과징금 1억원 부과

② 에스케이브로드밴드 (2008서경1317, 약식 2009-002호)

- 에스케이브로드밴드의 강북지사는 영업실적 증대를 위하여 교차 프로모션, 전략 유통망 인센티브 프로모션 등을 일방적으로 시행하고 자신이 부담하여야 할 비용(인센티브 지급비용)을 대리점에게 분담시킴
- 공정위, 시정명령 및 과징금 5억원 부과

✓ Check point

- 장려금 지급조건을 계약기간 중에 변경하는 행위를 하여서는 안됩니다.
- 다음의 경우 공급업자는 의무적으로 반품을 허용해야 합니다.
 - ① 대리점이 납품시점에 납품받은 상품의 유통기한이 임박하거나 경과한 경우
 - ② 대리점이 납품시점에 납품받은 상품이 훼손되었거나 상품에 하자가 있는 경우
 - ③ 대리점이 납품받은 상품이 주문과 다른 경우
 - ④ 공급업자가 반품을 조건으로 상품을 공급한 경우
예) 신제품의 경우 일단 팔아보고 안 팔리면 반품
- 대리점은 반품기간, 반품조건에 관해 협의를 요구할 수 있습니다.

2.4.5 경영활동 간섭행위

- 법 제10조, 시행령 제7조 및 기준지정 고시 제6조

- 대리점이 임직원 등을 선임 또는 해임하거나 임직원 등의 근무지역 또는 근무조건을 결정하는 경우 공급업자의 사전 지시 또는 사후 승낙을 받도록 하는 행위를 하여서는 안됩니다.
- 합리적인 이유 없이 대리점에 거래처 현황, 매출 내역 등 영업상 비밀에 해당하는 정보를 제공하도록 요구하는 행위를 하여서는 안됩니다.
- 대리점의 거래처, 영업시간, 영업지역, 판촉활동 등을 공급업자가 일방적으로 정하여 이행을 요구하는 행위를 하여서는 안됩니다.
- 합리적인 이유 없이 인테리어 시공 등 점포 환경 개선을 요구하는 행위를 하여서는 안됩니다.

● **유형별 예시**

- ① 대리점의 영업 직원 채용에 관여하거나 영업 직원의 총 정원을 제한하기 위해 대리점이 영업 직원을 채용하는 경우 영업에 필요한 판매코드의 발급을 지연·거부하거나 기존 영업 직원의 판매코드를 삭제하는 조건으로 신규 판매코드를 발급받도록 하는 행위
- ② 대리점의 의사에 반하여 대리점의 영업 직원을 공급업자의 직영점 또는 다른 대리점에서 근무하도록 지시하는 행위
- ③ 다수의 공급업자와 거래하는 대리점에게 공급업자와 경쟁관계에 있는 사업자들의 상품 공급가격, 공급물량, 결제조건 등의 거래정보를 제공하도록 요구하는 행위
- ④ 대리점에게 거래처 내역, 상품 판매가격, 금융거래 내역 등의 정보를 요구하거나 대리점의 다른 사업자와의 거래현황을 확인할 수 있는 전산정보 등에 접근할 수 있는 비밀번호를 요구하는 행위. 다만, 위탁판매의 경우 사후정산 등 목적에서 행하는 행위로서 합리적인 이유가 있는 경우에는 제외한다.
- ⑤ 대리점의 정상적인 운영과 상관이 없음에도 불구하고 대리점에게 인테리어 시공업체, 보안경비업체 등을 일방적으로 지정하고 이들 업체의 서비스를 이용하도록 요구하는 행위

- ⑥ 대리점으로 하여금 공급업자가 일방적으로 설정한 영업지역에서만 상품을 판매할 수 있도록 제한하고 이를 준수하도록 요구하는 행위
- ⑦ 대리점의 시설, 장비, 인테리어와 관련하여 노후화가 객관적으로 인정되지 않거나 위생 또는 안전의 결함으로 정상적인 영업에 현저한 지장을 주지 않음에도 불구하고 시설이나 장비의 교체 또는 인테리어 재시공을 강요하는 행위

● **관련 사례**

1. 기아자동차 (2012서총3503, 공정위 의결 2015-346호)

- 판매대리점 영업직원 총 정원제를 실시하고, 경영에 필수적인 요소인 영업 직원의 채용을 위한 판매코드의 발급 요청을 지연·거부
- 판매대리점이 자동차 판매 관련 경쟁사를 퇴직한 뒤 6개월이 경과하지 않은 경력자를 채용할 수 없도록 함
- 공정위, 시정명령 및 과징금 5억원 부과

✓ Check point

- 경영에 간섭하기 위해서는 다음과 같은 정당한 이유가 있어야 합니다.
 - ① 위탁판매에 있어서 공급업자가 대리점의 동의를 얻는 경우
 - ② 투자자(주주)로서 의결권 행사를 하기 위한 경우
 - ③ 채권자로서 채권회수를 하기 위한 경우
 - ④ 대리점의 외상거래를 방지하기 위하여 현찰 판매 의무를 부과하는 경우
 - ⑤ 제3자를 통한 판매를 방지하기 위하여 직접판매 의무를 부과하는 경우
 - ⑥ 사용방법 등에 관한 설명 및 상담 의무를 부과하는 경우
- 대리점에게 정보제공을 요청하는 경우 반드시 다음 사항을 기재한 서면동의서를 작성하여 대리점의 서명을 받는 것이 바람직합니다.
 - ① 경영 효율성 제고, 소비자 후생 증대 등 정보 제공에 대한 합리적 이유
 - ② 대리점은 사업상 비밀 등을 이유로 정보의 제공을 거부할 수 있음을 명시

2.4.6 주문내역 확인요청 거부 또는 회피행위

- **법 제11조**

- 대리점의 청약 또는 구입의 의사를 표시한 제품, 수량 등 주문 내역의 정당한 확인 요청에 대하여 거부 또는 회피를 하여서는 안됩니다.

- **유형별 예시**

- ① 대리점의 주문내역을 임의로 수정하여 상품을 공급하고 대리점이 접속하는 주문 시스템을 변경하여 대리점으로 하여금 공급업자가 주문한 품목의 내역 및 수량을 검색할 수 없도록 하는 행위
- ② 합리적인 이유 없이 대리점의 주문 시스템 접속을 차단하여 주문내역 확인을 불가능하게 하는 행위
- ③ 대리점의 주문내역 확인요청을 거부 또는 회피하기 위한 목적으로 대리점이 주문 내역을 확인할 수 있는 영업일·영업시간을 현저히 제한하거나 주문내역을 확인할 수 있는 범위를 제한하는 행위

2.4.7 보복조치행위

- **법 제12조**

- 대리점이 분쟁조정 신청, 공정위 신고 및 공정위 조사에 대한 협조를 했다는 이유로 거래의 정지 또는 물량의 축소, 그 밖에 불이익을 주는 행위를 하여서는 안됩니다.

- **유형별 예시**

- ① 대리점이 법 위반사실을 공정위에 신고했음을 이유로 정당한 사유 없이 대리점 계약에 자동갱신 조항이 있음에도 불구하고 계약갱신을 거절하거나 계약을 해지하는 행위
- ② 대리점이 공정위 조사에 협조했음을 이유로 정당한 사유 없이 상품 또는 용역의

공급을 중단하거나 정상적인 영업활동에 지장이 초래될 정도로 공급 물량을 축소 하는 등의 방법으로 대리점의 사업활동을 곤란하게 하는 행위

- ③ 대리점이 분쟁조정을 신청하였음을 이유로 정당한 사유 없이 반품조건이나 결제조건 또는 지원사항 등을 다른 대리점에 비해 현저히 불리하게 변경하는 행위

2.5 법 위반시 제재

이 법의 규정에 위반하는 행위가 있는 경우 공정위의 조치 및 벌칙 등은 다음과 같습니다.

- **시정조치 (법 제23조)**

- 해당 행위의 중지
- 시정명령을 받은 사실의 공표
- 그 밖에 위반행위의 시정에 필요한 조치

- **시정권고 (법 제24조)**

- 시정방안을 정하여 이에 따를 것을 권고
- 해당 권고를 통지받은 날부터 10일 이내에 수락 여부 공정위에 통지
- 해당 권고를 수락한 때에는 제23조의 시정조치를 받은 것으로 봅니다.

- **과징금 (법 제25조 및 시행령 제19조)**

- 법 위반금액에 위반행위의 중대성에 따른 부과기준율을 곱하여 도출합니다.

중대성의 정도	기준표 근거 산정점수	부과기준율	정액과징금 (법 위반금액 산정 곤란시)
매우 중대한 위반행위	2.2 이상	60% 이상 80% 이하	4억원 이상 5억원 이하
중대한 위반행위	1.4 이상 2.2 미만	40% 이상 60% 미만	2억원 이상 4억원 미만
중대성이 약한 위반행위	1.4 미만	20% 이상 40% 미만	5백만원 이상 2억원 미만

위반행위	법 위반금액
구입강제	대리점에 구입하도록 강제한 상품 또는 용역의 가액
경제상 이익제공 강요	대리점에 제공하도록 강요한 금전·물품·용역의 가액
판매장려금 삭감 또는 미지급	삭감 또는 미지급한 판매장려금의 금액
공급업자의 귀책사유로 파손, 훼손된 상품 반품 거부	반품을 거부한 물품의 가액
공급업자의 귀책사유로 인한 반품임에도 반품 비용 부담	대리점에 부담시킨 반품에 든 비용

- 위반행위 중대성의 정도는 세부평가 기준표에 따라 산정된 점수를 기준으로 합니다.

부과점수		3점(상)	2점(중)	1점(하)
참작사항	비중			
위반행위 부당성	0.4	행위의 의도·목적, 당해 행위에 이른 경위, 관련 업계의 거래관행 등을 고려할 때 부당성 정도가 현저히 큰 경우	행위의 의도·목적, 당해 행위에 이른 경위, 관련 업계의 거래관행 등을 고려할 때 부당성 정도가 보통인 경우	행위의 의도·목적, 당해 행위에 이른 경위, 관련 업계의 거래관행 등을 고려할 때 부당성 정도가 경미한 경우
대리점이 입은 피해 정도	0.2	위반행위로 인해 피해를 입은 대리점이 도산하는 등 대리점의 경영상황을 현저히 악화시킨 일이 발생 하는 경우	위반행위로 인해 피해를 입은 대리점의 당기순이익·영업 수익률 악화 등 대리점의 경영상황을 상당히 악화시킨 일이 발생하는 경우	위반행위로 인해 피해를 입은 대리점의 경영상황 악화정도가 경미한 경우
위반 법 조문 ¹ 의 수	0.2	동시에 3개 이상의 법 조문을 위반한 경우	동시에 2개 이상의 법 조문을 위반한 경우	1개의 법 조문을 위반한 경우
피해 대리점의 비율	0.2	위반행위 당시 거래하고 있는 전체 대리점 중 위반행위로 피해를 입은 대리점의 비율이 70% 이상인 경우	위반행위 당시 거래하고 있는 전체 대리점 중 위반행위로 피해를 입은 대리점의 비율이 30% 이상 70% 미만인 경우	위반행위 당시 거래하고 있는 전체 대리점 중 위반행위로 피해를 입은 대리점의 비율이 30% 미만인 경우

¹ 법 제6조 내지 제12조 중 사업자가 동시에 위반한 조문의 수를 말합니다.

● **벌칙 (법 제30조 및 31조)**

- 제6조~12조(대리점법상 금지행위)를 위반한 경우 2년 이하의 징역 또는 1억 5천만원 이하의 벌금
- 행위자 이외에 회사도 처벌 받는 즉, 양벌규정이 적용됩니다.

● **과태료 (법 제32조 및 시행령 제20조)**

위반행위	과태료 금액		
	1차 위반	2차 위반	3차 이상 위반
대리점 계약서 미제공 또는 계약서 서명날인 누락	1,250만원	2,500만원	5천만원
대리점 계약서 미보관	250만원	500만원	1,000만원
공정위 심판정의 질서유지명령 거부	50만원	75만원	100만원
공정위 출석요청에도 2회 이상 미출석	2,000만원	5,000만원	1억원
공정위 요청자료/물건 미제출 또는 허위 제출	2,000만원	5,000만원	1억원
공정위 조사 거부, 방해, 기피한 경우	1억원	1억 5,000만원	2억원
공급업자 임원 또는 종업원 등이 공정위 출석요청에도 2회 이상 미출석	200만원	500만원	1,000만원
공급업자 임원 또는 종업원이 공정위 요청자료/물건 미제출 또는 허위 제출	200만원	500만원	1,000만원
공급업자 임원 또는 종업원이 공정위 조사 거부, 방해, 기피한 경우	2,500만원	3,500만원	5,000만원
공급업자가 서면실태조사 자료 미제출 또는 허위 제출	500만원	1,000만원	2,000만원
공급업자 임원 또는 종업원이 서면실태조사 자료 미제출 또는 허위 제출	50만원	100만원	200만원

● **고발 (법 제33조)**

- 대리점법상 금지행위(법 제6조~12조) 위반 및 시정조치(법 제23조) 불이행에 따른 죄는 공정위의 검찰 고발이 있어야 공소를 제기할 수 있습니다.

- 공정위가 고발요건에 해당하지 아니한다고 결정하더라도 검찰총장은 고발요건에 해당하는 사실이 있음을 공정위에 통보할 수 있으며, 감사원장, 중소벤처기업부장관은 사회적 파급효과, 대리점에 미친 피해 정도 등을 이유로 공정위에 고발 요청할 수 있습니다.

- **손해배상 책임 (법 제34조)**

- 공급업자는 동 법의 규정을 위반함으로써 대리점에게 발생한 손해에 대하여 배상 책임이 있습니다. 단, 공급업자가 고의 또는 과실이 없음을 입증한 경우에는 면책이 가능합니다.
- 공급업자의 구입강제 및 이익제공 강요의 경우에는 대리점에게 발생한 손해의 3배를 넘지 않는 범위에서 배상 책임을 지게 됩니다. (징벌적 손해배상 청구, 3배 손해배상 제도)

3. 업무상 유의사항 종합

- 대리점을 회사와 동등한 지위에서 업무상 협력 파트너로 인식하여야 합니다.
- 계약서는 반드시 서면(전자문서 포함)으로 교부하여야 합니다.
- 회사가 대리점에 적용하는 정책, 지원(장려금 및 각종 프로모션 등), 영업전략, 판촉활동 등에 대하여 충분히 이해할 수 있을 정도로 설명하여야 합니다.
- 대리점 계약 체결 시 대리점이 충분히 검토하고 판단할 수 있는 시간을 주어야 합니다.
- 대리점 계약상 거래조건을 설정하게 되는 경우 반드시 상호 합의를 거쳐 계약서에 명시하여야 합니다.
- 대리점 계약 체결을 조건으로 기부금, 협찬금 등 거래와 무관한 경제상 이익을 제공하도록 요구하지 않아야 합니다.
- 회사와의 대리점 거래 조건을 경쟁 사업자 대비 현저히 유리한 것으로 오인시켜 대리점 계약을 체결하도록 유인하지 않아야 합니다.
- 대리점 계약 해지 시 계약 해지의 정당한 사유를 검토하고 절차적 정당성을 확보하여야

합니다.

- 대리점의 귀책사유 등 명백히 정당한 사유 외에는 가급적 계약기간 중 해지해서는 안됩니다.
- 대리점 계약 종료 시 사업전환에 필요한 충분한 시간적 여유를 주어야 합니다.

4. 대리점법 FAQ

- **계약서 기재사항 중, 실제 거래와 무관한 사항이 있다면 어떻게 해야 하나요?**

의무적 기재사항과 관련하여, 별도로 기재할 내용이 없는 경우에도 해당사항이 없음을 명시해 둘 필요가 있습니다.

예를 들어, 판매장려금 제도가 없는 형태의 대리점 거래라면, “판매장려금은 별도로 지급되지 아니한다”라고 기재해야 합니다.

- **판매목표를 설정하는 행위도 금지되나요?**

판매목표를 '설정'하는 행위 자체는 금지되지 않습니다. 판매목표를 대리점이 달성하지 못하였을 때, 공급 중단 등의 불이익을 줌으로써 판매목표를 '강제'하는 행위를 금지하는 것입니다.

- **판매목표를 달성하지 못한 대리점에게 지급할 판매장려금을 삭감하는 행위도 판매목표 강제에 해당될 수 있나요?**

판매장려금은 판매목표 신장을 위해 인센티브 성격을 지닌 것이므로, 판매실적에 따라 판매장려금에 차등을 두어 지급하는 것은 합리적 범위 내에 있는 것으로 볼 수 있습니다. 다만, 판매장려금이 사실상 대리점의 주요한 수익원이어서 정상적인 유통 마진을 대체하는 등의 사정이 있는 경우라면, 판매목표 미달성을 이유로 장려금을 지급하지 아니하는 경우 위법한 행위가 될 수 있습니다.

5. 대리점법 체크리스트

당사의 「독점규제 및 공정거래에 관한 법률」 제45조 제1항(불공정거래행위) 및 「대리점거래의 공정화에 관한 법률」의 규정 준수와 관련하여, 다음의 사항을 각별히 유의할 필요가 있습니다. **그러므로 귀하의 대리점 거래 업무 수행과정에서 사전에 아래 체크리스트를 완료한 후 필요한 경우 [준법경영팀]의 승인을 받으시기 바랍니다. ※ ○에 해당되는 경우가 대리점법 위반행위입니다.**

1. 구입강제

	체크 포인트	○	×	△
1	구입하지 않으면 향후 계약 유지 또는 납품 물량에 영향이 발생할 수 있음을 직·간접적으로 알려 구입을 강제하고 있는지			
2	대리점이 청약 또는 주문하지 않은 상품을 정당한 이유 없이 일방적으로 공급하고 이를 구입한 것으로 정산하거나 이에 준하여 회계처리하고 있는지			
3	대리점의 동의 없이 대리점으로 하여금 유통기한이 임박한 상품, 신제품, 판매가 부진한 비인기 제품 등을 일정 수량 이상 반드시 구입 또는 인수하도록 하고 있는지			
4	대리점이 판매하는 상품과 무관한 비품 등 구입할 의사가 없는 상품 또는 용역을 구입하도록 강제하지 않는지			
5	대리점이 취급하는 상품을 개별적으로 구입하지 못하도록 하고 별개의 상품과 같이 묶음 또는 세트로만 구입하도록 하고 있는지			

2. 경제상 이익 제공 강요

	체크 포인트	○	×	△
6	당사의 필요에 의해 판매촉진행사를 실시하면서 판매촉진행사에 소요되는 비용의 부담 등을 사전에 대리점과 약정하지 않고 대리점에게 부담하도록 하고 있는지			
7	판매촉진행사를 실시하면서 대리점에게 예상되는 경제적 이익 보다 과도한 수준으로 대리점에게 비용을 부담하도록 하고 있는지?			
8	당사가 실질적으로 채용 및 관리하는 자의 인건비의 전부 또는 일부를 대리점에게 부담하도록 하고 있는지			

	체크 포인트	○	×	△
9	대리점에게 거래와 무관한 협찬금, 기부금 등 경제상의 이익을 제공하도록 하고 있는지			
10	대리점 거래에 수반되는 비용 중 합의가 되지 않은 비용 또는 당사의 책임 영역에 속한 비용을 대리점에게 부담시키고 있는지			

3. 판매목표 강제

	체크 포인트	○	×	△
11	당사가 제공하는 상품과 관련하여 거래 상대방의 거래에 관한 목표를 제시하고 이를 달성하지 못하였다는 이유만으로 정당한 이유 없이 대리점과의 계약을 중도에 해지하지 않는지			
12	당사가 제공하는 상품과 관련하여 거래 상대방의 거래에 관한 목표를 제시하고 이를 달성하지 못하였다는 이유만으로 정당한 이유 없이 대리점에게 지급할 금원의 전부 또는 일부를 지급하지 아니하는 등 불이익을 제공하지 않는지			
13	당사가 제공하는 상품과 관련하여 거래 상대방의 거래에 관한 목표를 제시하고 이를 달성하지 못할 경우 대리점에게 공급할 물량을 축소하고 있는지			
14	당사가 제공하는 상품과 관련하여 거래 상대방의 거래에 관한 목표를 제시하고 이를 달성하지 못할 경우 대리점에게 상품 또는 용역을 기한보다 늦게 지연하여 공급하고 있는지			
15	당사가 제공하는 상품과 관련하여 거래 상대방의 거래에 관한 목표를 제시하고 이를 달성하지 못할 경우, 외상매출기간을 단축하거나 지연이자율을 인상하는 등 결제조건을 종전보다 불리하게 변경하였는지			

4. 경영활동 간섭

	체크 포인트	○	×	△
16	임직원의 선임·해임·변경 등에 대하여 자사의 지시 또는 승인을 받게 하고, 이에 따르지 않는 경우 거래중단, 계약해지 등의 불이익을 주는 행위를 하는지			

	체크 포인트	○	×	△
17	대리점을 대상으로 대리점의 거래처 현황, 대리점과 거래처의 거래물량, 공급가격, 거래조건 등의 정보제공을 요구하고 있는지			
18	협력업체나 하도급업체가 타 거래업체에 제품을 공급하고자 할 경우에 사전승인을 받도록 하는 행위를 하는지			
19	대리점의 거래처, 영업시간, 영업지역, 취급품목 등을 정하여 이행하도록 하는지			
20	대리점의 점포환경(시설, 장비, 인테리어 등)이 노후화 되었거나 위생/안전의 결함 또는 이에 준하는 사유가 없는 상황에서 대리점을 대상으로 점포환경개선을 요구하였는지			

5. 거래상 지위 남용 또는 불이익 제공

	체크 포인트	○	×	△
21	계약 전부 또는 일부를 일방적으로 해지하여도 손해배상을 청구할 수 없다는 내용의 계약을 체결하는지			
22	계약을 일방적으로 변경/추가할 수 있다는 내용의 계약을 체결하는지			
23	대리점에게 일방적으로 불리하게 대금지급조건 등의 거래조건을 하거나 변경하는지			
24	당사가 계약기간 중에 대리점에게 일방적으로 불리하게 계약조건을 변경, 수정하는지			
25	당사가 계약의 전부 또는 일부를 해지하더라도 대리점으로 하여금 당사에 대하여 손해배상청구를 할 수 없도록 하는지			
26	계약서 또는 합의서상 판매장려금 제한 사유에 해당하지 않음에도 판매장려금을 삭감하거나 미지급하였는지			
27	대리점과의 거래과정에서 상품의 공급 또는 영업의 지원 등을 부당하게 중단 또는 거절하거나 현저히 제한하지 않는지			
28	당사가 대리점에게 임대한 장비, 비품이 대리점의 귀책사유에 의해 손실, 훼손된 경우, 감가상각을 고려하지 않는 당초 구입 가격에 근거하여 변상하도록 하는 등 변상 기준을 일방적으로 설정하려고 하는지			

	체크 포인트	○	×	△
29	계약서 내용에 관한 해석이 일치하지 않는 경우 당사의 일방적인 해석에 따라야 한다는 조건을 설정하지 않는지			
30	당사의 귀책사유로 인해 상품이 파손 또는 훼손되었음에도 불구하고 반품을 거부하지 않는지			
31	당사의 귀책사유로 인해 반품이 발생하였음에도 불구하고 운송비 등 반품에 소요되는 비용을 대리점에게 부담시키고자 하는지			
32	불량제품이 발생한 경우 교환/반품비용의 일부를 판매점이 부담 하도록 규정하거나 반품에 대해 공동으로 책임지도록 하는지			
33	판매물량에 상응하는 부동산 등의 담보를 제공받으면서 대금 결제의 이행을 보충하기 위해 추가적으로 당좌수표 또는 백지 어음을 예치토록 하거나 연대보증인의 보증을 요구하는 등 이중 담보 제공을 요구하지 않는지			
34	계약서 또는 별도 합의서상 대리점과 사전 협의 없이 당사가 일방적으로 계약을 해지할 수 있다는 조건으로 계약을 체결하였는지			
35	계약서의 변경, 갱신 없이 판매장려금 지급기준, 판매수수료 등의 거래 조건을 변경한 뒤 변경된 조건에 따라 거래하고자 하는지			
36	발주처의 입찰 과정에서 낙찰받은 대리점 등이 기존 거래내역이 없거나 회사의 가격 정책 등에 부합하지 않는다는 이유로 발주처가 요청하는 정품공급확약서를 포함한 기타 필요 서류의 제공을 거부하(었)는지			
37	대리점 등에 정품공급확약서를 포함한 기타 필요 서류의 제공을 거부할 경우 합리적인 이유가 있(었)는지 (예시: 회사가 요구하는 수준의 담보를 제공하지 못하는 경우, 거래 관행상 합리적 이유 없이 지나치게 낮은 가격으로 요청하는 경우, 지속적인 거래 관계가 없는 상황에서 회사의 타 대리점에 대한 공급에 차질이 있을 정도의 대량 주문을 하는 경우 등)			

	체크 포인트	○	×	△
38	반품 시 상품이 멸실·훼손되거나 상품의 객관적 가액이 감소할 우려가 없음에도 반품이 가능한 제품을 한정하고 있는지			
39	반품 시 상품이 멸실·훼손되거나 상품의 객관적 가액이 감소할 우려가 없음에도 일정한 비율/물량 내에서만 반품이 가능하도록 하고 있는지			

6. 거래거절행위

	체크 포인트	○	×	△
40	대리점과 상호협의를 없이 일시에 거래물량을 중단·축소 또는 계약을 해지 하고자 하는지			
41	종국적으로 해당 대리점과의 거래를 거절하는 의도를 가지고 낙찰받은 대리점에게 필요 서류 발급 등을 거절(했)는지			
42	계약해지 전 거래상대방에게 새로운 거래처 선택의 기회 등 충분한 유예기간을 주지 않고 일방적으로 계약을 해지하는 행위를 하는지			
43	거래 유효기간 내 또는 대리점의 투자비용이 많이 소요된 지 얼마 되지 않은 시점에서 거래를 중단하는 행위를 하는지			

7. 재판매가격유지 (위탁판매의 경우에는 적용되지 않음)

	체크 포인트	○	×	△
1	거래상대방에게 서비스 또는 상품의 판매가격을 지정하여 그 가격대로 판매할 것을 요구하였는지			
2	거래 상대방에게 서비스 또는 상품의 판매 최저 가격을 지정하여 이를 준수하도록 요구하였는지			
3	거래 상대방에게 서비스 또는 상품의 최고 판매 가격을 지정하여 이를 준수하도록 요구하였는지			

하도급법

1.2.1 대상 사업자 (법 제2조)

법에 명시되어 있는 대상 사업자는 "원사업자", "수급사업자", "발주자" 입니다.

- "원사업자"란 ①상호출자제한기업 소속기업(대기업), ②중견기업, ③중소기업기본법에 따른 중소기업 중 직전 연간매출액이 일정금액 이상인 사업자가 해당됩니다.
- "수급사업자"란 중소기업기본법 상의 중소기업자가 해당됩니다.
- "발주자"는 제조, 수리, 시공 또는 용역 수행을 원사업자에게 도급하는 자입니다.

구분	원사업자	수급사업자
조건	중소기업이 아닌 사업자 (대기업, 중견기업)	중소기업자 중 아래의 요건 충족 - 업종별 평균 매출액 이하 - 자산총액이 5천억원 미만일 것
	중소기업 중 연간 매출액 30억 이상 (제조·수리위탁분야)	원사업자보다 연 매출액이 적은 중소기업

1.2.2 대상 기간 (법 제23조)

- 공정거래위원회의 조사대상이 되는 거래는 그 거래가 끝난 날로부터 3년 이내의 거래입니다. 다만, 3년 이내에 신고된 사건은 거래가 종료된 날로부터 3년이 경과하여도 조사 개시가 가능합니다.
- 기술자료 제공요구 금지(법 제12조의3)를 위반하는 경우에는 대상 기간은 거래가 끝난 날로부터 7년입니다.

1.2.3 대상 거래 (법 제2조)

원사업자가 직접 수급사업자에게 제조, 수리, 건설, 용역 위탁을 하거나 원사업자가 발주자로부터 위탁을 받은 것을 수급사업자에게 다시 위탁한 경우에도 하도급법 대상 거래에 해당됩니다.

- "제조 위탁"이란 물품의 제조·판매·수리, 건설을 業(업)으로 하는 사업자가 그 업에 따른 물품의 제조를 다른 사업자에게 위탁하는 것입니다.

<제조 위탁의 유형>

1. 제조·판매·수리의 대상이 되는 완제품(OEM 포함)을 제조 위탁하는 경우
2. 물품의 제조과정에서 투입되는 중간재의 규격 또는 품질 등을 지정하여 위탁하는 경우 (부품제조 의뢰, 부품의 조립 등 임가공을 위탁하는 경우)
3. 물품의 제조에 필요한 금형, 사형, 목형 등을 제조 위탁하는 경우
4. 물품의 제조과정에서 도장, 가공, 조립, 주단조, 도금 등을 위탁하는 경우
5. 물품의 제조나 판매에 부속되는 포장용기, 라벨, 견본품 및 사용안내서 등을 제조 위탁하는 경우

<제조 위탁에 해당되지 않는 유형>

1. 자기소비용의 단순한 일반 사무용품 구매하는 경우
2. 물품의 생산을 위한 기계·설비 등을 단순히 제조 위탁 하는 경우
3. 대량생산품목으로 샘플 등에 의해 단순 주문하는 경우

- “용역 위탁”이란 지식·정보 성과물의 작성 또는 역무의 공급을 業(업)으로 하는 사업자가 그 업에 따른 용역 수행 행위의 전부 또는 일부를 다른 용역업자에게 위탁하는 것을 말합니다.
 - 지식·정보 성과물이란 소프트웨어 등 정보프로그램, 영화, 방송프로그램, 설계 등 주로 유형적인 것을 말합니다.
 - 역무란 엔지니어링 활동, 화물자동차운수, 건물유지관리, 경비 등 주로 무형적인 것을 말합니다.

1.2.4 CKR의 적용대상 거래

- 상호출자제한기업 소속(이하 "대기업)인 CKR은 원사업자의 지위를 가집니다.
- 대기업은 수급사업자에 해당되지 않기 때문에 CKR은 수급사업자의 지위를 가질 수 없습니다.
- 발주자가 해외법인이라 할지라도 원사업자와 수급사업자가 국내 사업자(법인)인 경우에는 하도급법이 적용됩니다. 또한 외국법인이 국내에 법인을 가진 경우에는 하도급법의 적용 대상이 될 수 있습니다.
- 하도급법 적용대상 거래여부에 대한 판단은 거래내용, 거래주체, 거래시기 등 3가지 요건을 종합적으로 고려해야 하며, CKR의 거래 내용을 기준으로 하도급에 해당할 수 있는 지위는 아래와 같습니다.
 - 물품의 제조·수리과정에서 투입되는 중간재(원자재, 부품, 반제품 등)를 규격 또는 품질 등을 지정하여 제조위탁하는 경우
예) 생산부품, OEM품, 금형 제조 위탁
 - 물품의 제조나 판매에 부속되는 포장용기, 라벨, 견본품 및 사용 안내서
예) 포장을 위한 특정 사양, 규격의 원자재 및 용기의 제조 위탁
 - 지식정보성과물의 작성을 위탁하는 것

예) 솔루션 개발 위탁

1.3 위반시 제재

1.3.1 벌점 누진제 (법 제26조)

- 벌점은 하도급법 위반 사업자가 법 위반에 따라 부과 받은 시정 조치 별로 부과되며, 누적 벌점이 직전 3년간 5점을 초과하는 경우에 공공입찰 참가자격제한 대상이 됩니다.

제재 조치 유형별 벌점	경고*	시정권고	시정명령**	과징금	고발
		0.5점	1점	2점	2.5점
하도급대금 부당결정, 부당대금감액, 기술자료유용, 보복행위	과징금		고발		
	2.6점***		5.1점****		

* 경고(서면직권실태조사에서 발견된 법 위반 혐의사항에 대한 공정거래위원회의 자진시정요청) 0.25점

** 시정명령(법 위반행위를 자진 시정한 원사업자 또는 발주자에 대하여 향후 재발방지를 명하는 경우) 1.0점

*** 그 외의 위반행위로 과징금을 부과 받은 경우는 2.5점

**** 그 외의 위반행위로 고발된 경우는 3.0점

1.3.2 행정적 제재

구분	내용	관련법
시정조치	- 시정명령: 하도급대금 등의 지급, 법 위반행위 중지, 재발방지 등 시정에 필요한 조치를 명하는 경우 - 시정권고: 시정방안을 정하여 따를 것을 권고하는 경우	제25조, 제25조의5
과징금	원사업자의 의무사항 및 금지사항 위반행위 시 하도급대금의 2배를 초과하지 아니하는 범위의 과징금 부과	제25조의3
과태료	공정위의 자료제출의무 미이행 등의 위반행위 시 1억원 또는 1천만원 이하의 과태료 부과	제30조의2

1.3.3 사법적 제재 (공정위 고발)

구분	내용	관련법
벌금	원사업자 의무사항 및 금지사항 위반행위 시 하도급대금 2배 상당금액 이하의 벌금 부과	제30조
고발	법 위반정도가 객관적으로 명백하고 중대하다고 인정되는 경우 공정거래위원회는 검찰총장에게 고발하여야 함	제32조
양벌규정	법인의 대표자나 법인 또는 개인이 법 위반행위를 할 시	제31조

	행위자를 별하는 외에 법인 또는 개인에게도 벌금 부과 단, <u>법인 또는 개인이 위반행위를 방지하기 위하여 해당 업무에 관하여 상당한 주의와 감독을 게을리하지 아니한 경우 면책 가능</u>	
--	---	--

2. 하도급법 상세내용 (거래단계별 법 위반 유형)

2.1 하도급 계약 체결 단계에서의 규제

NO	의무사항	관련조항
2.1.1	서면발급의무	법 제 3 조 1 항
2.1.2	부당한 하도급대금 결정 금지	법 제 4 조
2.1.3	부당 특약 금지	법 제 3 조의 4

2.1.1 서면발급의무 (법 제3조)

- 기본 개념

원사업자는 수급사업자에게 제조 등의 위탁을 하는 경우나 계약 내용을 변경하는 경우에는 법정필수 기재사항을 적은 서면을 수급사업자에게 사전에 교부하여야 하며, 원사업자와 수급사업자 모두 기명날인을 하여야 합니다. (전자서명법에 따른 전자서명 포함)

- 의무 사항

- 서면발급시 필수 기재사항 (시행령 제3조)

1. 위탁일과 수급사업자가 위탁 받은 것의 내용 (품명, 수량, 목적물, 단가 등)
2. 목적물 인도시기 및 장소
3. 목적물 등의 검사의 방법 및 시기
4. 하도급대금(선급금, 기성금 포함)과 그 지급방법 및 지급기일
5. 목적물 등의 제조·수리·시공 또는 용역 수행행위에 필요한 원재료 등을 제공하려는 경우 그 원재료 등의 품명·수량·제공일·대가 및 대가의 지급 방법과 지급기일
6. 위탁 후 목적물 등의 공급원가 변동에 따른 하도급대금 조정의 요건, 방법 및 절차

- 서면교부시기 (법 제3조 제1항)

- 제조 위탁의 경우 수급사업자가 물품 납품을 위한 작업을 시작하기 전에 발급하여야 합니다.

- 전자서면의 경우 계약일은 원사업자와 수급사업자 모두 전자서명을 완료한 날이므로 수급사업자가 전자서명을 완료하지 않은 채 작업을 시작한 경우에는 서면발급의무 위반이 될 수 있습니다.

- 세부 사항

- 사전 서면발급 의무 예외 (법 제3조 3항)
 - 위탁 시점에 확정하기 곤란한 사항이 있는 경우에는 해당부분을 적지 아니하고 서면을 발급할 수 있으나 그 정당한 사유 및 예정일을 포함한 서면을 반드시 교부하여야 하며, 해당 부분이 확정된 시점에는 지체없이 정상적인 서면을 발급하여야 합니다.
- 적법한 서면 발급의 예 (하도급거래 공정화 지침)
 - 기본계약서 또는 개별계약서에 위탁일, 품명, 수량, 단가 등 법에서 규정하고 있는 중요기재사항을 담은 서면을 발급한 경우
 - 빈번한 거래에 있어 계약서에 법정기재사항의 일부가 누락되어 있으나, 건별 발주시 제공한 물량표 등으로 누락사항의 파악이 가능한 경우
 - 법정기재사항의 일부분이 누락되었으나 업종의 특성이나 현실에 비추어 볼 때 거래에 큰 문제가 없다고 판단되는 경우
 - 기본계약서를 발급하고 FAX, 기타 전기·전자적인 형태 등에 의해 발주한 것으로 발주내용이 객관적으로 명백하다고 판단되는 경우
- 하도급계약 추정 제도 (법 제3조 5항)
 - 계약서가 없는 경우에도 일정한 절차와 요건을 갖추면 하도급계약이 성립한 것으로 추정하는 제도입니다.
 - 구두로 작업을 지시 받은 수급사업자는 구두계약의 내용 등을 원사업자에게 서면으로 통지하여 위탁 내용을 확인 요청을 할 수 있습니다.
 - 원사업자가 15일내에 회신하지 않을 시 수급사업자가 통지한 내용대로 계약이 성립된 것으로 추정합니다.

【사례 확인: 서울고법2019.1.31선고 2018누46386판결】

- ✓ D산업이 수급사업자에게 건설위탁하면서 추가 위탁에 따른 공사에 착공하기 전까지 서면을 발급하지 않은 행위를 제재한 사례
- ✓ 원사업자가 추가 공사를 긴급하게 시행하여야만 했던 부득이한 사정을 주장 하였으나 '정당한 사유'에 해당될 수 없다고 판단함

2.1.2 부당한 하도급대금 결정 금지 (법 제4조)

- 기본 개념
 - 원사업자가 수급사업자에게 제조 등의 위탁을 할 때, 일반적으로 적용되는 대가보다 낮은 수준으로 부당하게 하도급대금을 결정하거나 강요하는 행위는 금지됩니다.
 - '일반적으로 적용되는 대가'란 목적물과 유사한 것에 대해 유사한 시기에 다른 사업자에게 지급한 대가를 말하며, 목적물의 수량 및 시장상황을 기준으로 판단합니다.
 - '부당하게'란 하도급대금 결정과정에서 충분한 협의가 있었는지, 혹은 강요하였는지, 사회통념상 옳바르지 못한 행위나 수단을 사용하였는지를 기준으로 판단합니다.
- 유형 및 예시 (부당한 하도급대금 결정 및 감액 행위에 대한 심사지침)
 1. 정당한 사유 없이 일률적인 비율로 단가를 인하하는 행위
 2. 정당한 사유 없이 특정 수급사업자를 차별 취급하여 하도급대금을 결정하는 행위
 3. 수급사업자에게 발주량, 생산계획 예정표 등 거래조건에 대하여 착오를 일으키게 하거나 다른 사업자의 견적 또는 거짓 견적을 내보이는 등의 방법으로 수급사업자를 속이고 이를 이용하여 하도급대금을 결정하는 행위
 4. 원사업자가 일방적으로 낮은 단가에 의하여 하도급대금을 결정하는 행위
 5. 경쟁입찰에 의하여 하도급계약을 체결할 때 정당한 사유 없이 최저가로 입찰한 금액보다 낮은 금액으로 하도급대금을 결정하는 행위
 6. 계속적 거래계약에서 원사업자의 경영적자, 판매가격 인하 등 수급사업자의 책임으로 돌릴 수 없는 사유로 수급사업자에게 불리하게 하도급대금을 결정하는 행위

<경쟁 입찰 시 원사업자 유의사항>

- 최저 입찰금액이 원사업자의 예정가격을 초과할 경우 재입찰 한다는 점을 반드시 사전에 고지해야만 재입찰이 가능합니다.
- 입찰예정가격은 객관적이고 합리적으로 산정하여야 하며, 사후 분쟁 발생시 원사업자가 예정가격의 정당성을 입증하여야 합니다.
- 낙찰자 선정에 대한 이의나 분쟁을 예방하기 위하여 예정가격에 대한 공증을 받는 등 원사업자의 예정가격을 확인할 수 있도록 하여야 합니다.
- 이외에도 낙찰자를 선정한 후 일방적으로 낙찰자를 변경하는 행위는 하도급법위반 행위입니다.

2.1.3 부당특약의 금지 (법 제3조의 4)

- 기본개념

- 원사업자는 수급사업자의 이익을 부당하게 침해하거나 제한하는 계약조건을 설정하는 행위는 금지됩니다. 실제 이행여부와 상관없이 계약서 등의 서면에 기재되어 있거나 해도 부당특약으로 간주됩니다.
- 계약서에 없는 비용, 원사업자가 부담해야 할 민원처리나 산재 비용의 전가 등 수급사업자에게 불이익을 강요하는 계약조건을 설정하는 행위나 설계도면, 시방서, 유의서, 현장설명서, 제안요청서, 발주서, 견적서 등 명칭이나 형태를 불문하고 원사업자와 수급사업자 간의 권리의무관계에 영향을 미치는 모든 약정이 부당 특약 대상에 포함됩니다.

【사례 확인: 서울고법2017.3.30 선고 2016누37753판결】

✓ A가 철근콘크리트 공사를 B에게 하도급하면서 안전관리약정서에 “안전사고로 인해 근로자로부터 재해보상청구가 있는 경우 그에 대한 책임은 전적으로 B가 부담한다”고 약정한 행위를 부당한 특약으로 본 사례

✓ 부당한 특약의 효력 유무, 부당한 특약에 따른 비용 전가 가능성 유무를 전제로 하고 있지 않으며 계약조건을 설정하는 행위자체가 위법이라고 판단함

- 유형 및 예시 (부당특약 심사지침)
 - 목적물 등의 검사 비용을 수급사업자에게 부담시키는 약정
 - 목적물 등의 검사 결과 통지에 대한 수급사업자의 이의제기를 제한하는 약정
 - 원사업자가 사전에 발급한 서면에 미기재된 사항을 요구하여 발생한 비용을 수급사업자에게 부담시키는 약정
 - 원사업자가 부담하여 할 민원처리, 산업재해 등 산업재해 예방비용을 수급사업자에게 부담시키는 약정
 - 원사업자가 입찰 내역에 없는 사항을 요구함에 따라 발생한 비용을 수급사업자에게 부담시키는 약정
 - 이 법에서 보호하는 수급사업자의 이익을 제한하거나, 원사업자에게 부과된 의무를 수급사업자에게 전가하는 등 대통령령으로 정하는 약정

2.2 하도급 계약 이행 단계에서의 규제

NO	의무사항	관련조항
2.2.1	기술자료제공요구 금지	법 제 12 조의 3
2.2.2	부당한 경영간섭금지	법 제 18 조
2.2.3	선급금 지급	법 제 6 조
2.2.4	설계변경에 따른 하도급대금조정	법 제 16 조
2.2.5	공급원가등 변동에 따른 하도급대금조정	법 제 16 조의 2

2.2.1 기술자료 제공요구금지 (법 제12조3)

● 기본개념

- 하도급법에서는 원사업자가 수급사업자에게 기술자료를 본인 또는 제3자에게 제공하도록 요구하는 행위를 원칙적으로 금지합니다. 다만 정당한 사유를 입증한 경우에 한하여, 수급사업자와 사전 협의 후 법에서 정한 요건을 적은 교부한 경우에만 제한적으로 기술자료 제공을 요구할 수 있습니다.
- 기술자료 제공 요구란 기술자료의 제출, 제시, 물리적 접근 허용(전자 파일의 경우, 접속·열람 포함), 기술지도, 품질관리 등 본인 또는 제3자가 기술자료의 내용에 접근할 수 있도록 요구하는 행위를 포함합니다.
- 기술자료란 비밀로 관리되는 제조·수리·시공 또는 용역수행 방법에 관한 자료, 그 밖에 영업활동에 유용하고 독립된 경제적 가치를 가지는 것으로서 아래의 정보·자료가 해당될 수 있습니다.

<기술자료 범위>

- 특허권, 실용신안권, 디자인권, 저작권 등의 지식재산권과 관련된 기술정보
- 시공 또는 제품개발 등을 위한 연구자료, 연구개발보고서 등 수급사업자의 정보·자료로서 수급사업자의 기술개발(R&D)·생산·영업활동에 기술적으로 유용하고 독립된 경제적 가치가 있는 것

● 의무사항 (기술자료 제공 요구·유용행위 심사지침)

- 원사업자가 수급사업자에게 기술자료를 요구할 시에는 법정기재사항을 해당 수급사업자와 미리 협의하여 정한 후 이를 서면을 수급사업자에게 교부하고 양사가 기명날인을 하여야 합니다. 서면은 아래의 내용을 모두 포함하여야 하며, 기술자료 심사지침에 기술자료요구서가 별도로 제정되어 있습니다.

1. 기술자료 제공 요구목적
2. 비밀유지방법 등 요구대상 기술자료의 비밀유지에 관한 사항(비밀유지각서 등)
3. 요구대상 기술자료와 관련된 권리귀속 관계
4. 요구대상 기술자료의 대가 및 대가의 지급방법
5. 요구대상 기술자료의 명칭 및 범위
6. 요구일, 제공일 및 제공방법
 - 6의2. 요구대상 기술자료의 사용기간
 - 6의3. 반환 또는 폐기방법
 - 6의4. 반환일 또는 폐기일
7. 그 밖에 원사업자의 기술자료 제공 요구가 정당함을 입증할 수 있는 사항

- 수급사업자가 원사업자에게 기술자료를 제공하는 경우 원사업자는 해당 기술자료를 제공받는 날까지 하기 사항이 포함된 비밀유지계약을 수급사업자와 체결하여야 합니다.(’21.8.17. 개정 및 ’22.2.18. 시행)

1. 기술자료의 명칭 및 범위
2. 기술자료의 사용기간
3. 기술자료를 제공받아 보유할 임직원의 명단
4. 기술자료의 비밀유지의무
5. 기술자료의 목적 외 사용금지
6. 제4호 또는 제5호의 위반에 따른 배상
7. 기술자료의 반환·폐기 방법 및 일자

- 유형 및 예시

- 정당한 요청 사유

- 제품에 하자가 발생하여 원인규명을 위해 하자와 직접 관련된 기술자료를 요구하는 경우
- 원사업자와 수급사업자가 공동으로 특허를 개발하는 과정에서 그 특허출원을 위하여 필요한 자료를 요구하는 경우
- 원사업자와 수급사업자가 공동으로 기술개발 약정을 체결하고 동 약정의 범위 내에서 기술개발에 필요한 기술자료를 요구하는 경우

- 부당한 요청 사유 및 유용 행위

- 수급사업자가 원사업자에게 기술자료 제공 시 관련 없는 내용을 삭제한 상태로 제공하였으나 원사업자가 완전한 상태의 기술자료를 요구하는 경우
- 원사업자가 기술지도, 품질관리 명목으로 물품의 제조공법을 수급사업자로부터 습득한 후 자신이 직접 생산하거나 제3자에게 수급사업자의 제조 공법을 전수하고, 이를 납품하도록 하는 경우
- 원사업자가 수급사업자의 기술자료를 사전에 정한 반환·폐기 기간이 도래하였거나 수급사업자가 반환·폐기를 요청하였음에도 불구하고 이행하지 않는 경우

【사례 확인: 공정거래위원회 2018. 11. 13. 의결 제2018-339호】

- ✓ 원사업자는 에어컴프레샤를 제조위탁하였던 수급사업자들에게 기술 자료인 에어컴프레샤 제작도면 및 승인도를 제공하도록 요구하고 이를 받아 수급사업자의 동의 없이 제3자에게 제공하여 에어컴프레샤를 개발하여 공급하도록 한 후 수급사업자과의 하도급거래를 중단한 사례
- ✓ 기술자료 부당 요구 및 유용 행위의 성립을 인정하고 원사업자에게 시정명령 및 과징금 부과 처분을 하였음.

2.2.2 부당한 경영간섭의 금지 (법 제18조)

- 기본개념
 - 원사업자는 하도급 거래량을 조절하는 방법 등으로 이용하여 수급사업자의 경영에 간섭하는 행위는 금지됩니다.
 - 원사업자는 수급사업자가 자율적으로 결정할 수 있는 사안에 대해 간섭하는 행위로서 그 행위가 원사업자 자신이나 특정한 자의 사적 이득을 위한 것인지, 수급사업자의 불이익한 결과를 초래하는지 여부를 중심으로 부당성을 판단합니다.
- 유형 및 예시 (하도급거래 공정화 지침)
 - 정당한 사유 없이 수급사업자가 기술자료를 해외에 수출하는 행위를 제한하거나 기술 자료의 수출을 이유로 거래를 제한하는 행위
 - 정당한 사유 없이 수급사업자로 하여금 자기 또는 자기가 지정하는 사업자와 거래하도록 구속하는 행위
 - 수급사업자로 하여금 자신 또는 자신의 계열회사의 경쟁사업자와 거래하지 못하도록 하는 행위
 - 수급사업자의 인사, 생산설비의 운영 등에 강제하는 행위
 - 수급사업자가 임직원을 선임·해임함에 있어 자기의 지시 또는 승인을 얻게 하거나 수급사업자의 의사에 반하여 특정인을 채용하게 하는 등의 방법으로 인사에 간섭하는 행위
 - 정당한 사유 없이 수급사업자에게 원가 자료 등 공정거래위원회가 고시하는 경영상의 정보를 요구하는 행위
(공정거래위원회 고시: 하도급법상 요구가 금지되는 경영상 정보의 종류 고시)

<경영상의 정보 예시>

원가계산서, 원가내역서, 원가명세서, 원가산출내역서, 재료비, 노무비 등의 세부지급 내역, 매출계산서, 거래처별 매출명세서, 제품 개발·생산 계획, 판매 계획, 신규투자 계획 등에 관한 정보, 거래처 명부, 다른 사업자에게 납품하는 목적물 등의 납품조건 (납품가격을 포함)에 관한 정보 등, 수급사업자가 다른 사업자와의 거래에서 사용하는 전자적 정보 교환 전산망의 고유식별명칭, 비밀번호 등 해당 전산망에 접속하기 위한 정보

2.2.3 선급금의 지급 (법 제6조)

- 기본개념

- 하도급법에서는 수급사업자에게 제조위탁을 한 원사업자가 발주자로부터 선급금을 지급받은 경우에는 법적 요건에 따라 반드시 수급사업자에게 선급금을 지급하여야 합니다. 단, 원사업자가 발주자로부터 선급금을 지급받지 않는 경우는 지급의무가 발생하지 않습니다.
- 의무사항
 - 원사업자가 발주자로부터 선급금을 받은 날(제조 등의 위탁을 하기 전에 선급금을 받은 경우 제조 등의 위탁을 한날)로부터 15일 이내에 선급금을 수급사업자에게 지급해야 합니다.
 - 기간이 지난 후에 지급하는 경우에는 그 초과기간에 대해서 연 100분의 40 이내에서 이자를 지급하도록 규정하고 있습니다. (2022년 기준 연리 15.5%)
 - 원사업자는 수급사업자에게 선급금을 지급할 때에는 발주자로부터 지급받은 현금비율 미만으로 지급하여서는 안 됩니다. 또한 원사업자가 선급금을 어음 또는 어음대체결제수단을 이용하여 지급하는 경우에도 하도급법에서 규정한 어음 만기일 유지의무나 현금결제비율 유지의무, 지연 지급 시 지연이자 지급의무 등이 존재합니다.

【판례 확인】

- ✓ 원사업자가 선급금을 지급받은 이상, 원사업자와 수급사업자 간에 선급금을 지급하지 아니하는 내용의 약정이 있더라도 원사업자의 선급금 지급의무가 면제되지는 않는다고 본 사례(대법원 2010.3.25. 선고 2009두23181 판결)
- ✓ 선급금을 지급받지 못한 수급사업자가 원사업자와 그 선급금을 향후 공사 기성금으로 지급하기로 합의하였다 할지라도, 이로써 원사업자의 선급금 지급의무가 면제되는 것은 아니라고 본 사례(대법원 2007.12.27. 선고 2007두18895 판결)

2.2.4 설계변경 등에 따른 하도급대금 조정 (법 제16조)

- 기본개념
 - 원사업자는 수급사업자에게 제조 등의 위탁을 한 후에 발주자로부터 설계변경·경제상황의 변동 등을 이유로 계약금액을 증액 받거나, 같은 이유로 목적물의 완성 또는 완료에 추가비용이 드는 경우 발주자로부터 증액 받은 계약금액의 내용과 비율에 따라 수급사업자의 하도급대금을 증액하여야 합니다.
 - 발주자로부터 계약금액을 감액 받은 경우에도 그 내용과 비율에 따라 하도급대금을 감액할 수 있습니다.
- 세부절차
 1. 조정 내역의 통지

- 발주자로부터 계약금액을 증액 또는 감액 받은 날로부터 15일 이내에 수급사업자에게 통지하여야 합니다.
- 발주자가 그 사유와 내용을 해당 수급사업자에게 직접 통지한 경우에는 별도로 통지할 필요가 없습니다.

2. 변경 계약 체결

- 원사업자는 발주자로부터 계약금액을 조정 받은 날로부터 30일 이내에 수급사업자와 하도급대금의 증액 또는 감액과 관련된 변경계약을 하여야 합니다.

3. 조정 금액의 지급

- 원사업자가 추가금액을 발주자로부터 지급을 받은 경우, 지급받은 날로부터 15일 이내에 수급사업자에게 지급하여야 합니다.
- 15일을 초과하여 지급하는 경우에는 지연이자를 지급하여야 하며 하도급대금을 어음 또는 어음대체결제수단을 이용하여 지급하는 경우 만기일까지의 기간에 대한 어음할인료, 수수료를 수급사업자에게 지급하여야 합니다.

2.2.5 공급원가 변동에 따른 하도급대금조정 (법 제16조의2)

● 기본개념

- 수급사업자는 제조 등의 위탁을 받은 후 목적물 등의 공급원가가 변동되어 하도급대금의 조정이 불가피한 경우 수급사업자는 원사업자에게 하도급대금 조정 신청을 할 수 있습니다.
- 중소기업협동조합법에 따라 목적물의 공급원가가 일정기준이상 변동되어 하도급대금 조정이 불가피한 사유가 발생한 경우 수급사업자의 신청을 받아 중소기업협동조합이 수급사업자를 대신하여 신청, 협의를 진행할 수 있습니다.

● 세부절차

1. 수급사업자의 조정 신청

- 목적물 등의 공급원가가 변동되거나, 수급사업자의 책임으로 돌릴 수 없는 사유로 목적물 등의 납품시기가 지연되어 관리비 등 공급원가 외의 비용이 변동되는 경우 신청할 수 있습니다.
- 발주자로부터 원사업자가 공급원가 변동에 따른 추가금액을 받았는지 여부와 상관없이 수급사업자는 별도로 조정 신청을 할 수 있습니다.
- 공급원가는 재료비, 노무비, 경비, 목적물 등에 관한 용역을 수행하는데 소요되는 비용으로 합니다.

2. 원사업자의 협의 개시

- 원사업자는 수급사업자의 요청이 있는 경우 요청일로부터 10일 이내에 협의를 개시하여야 하고, 정당한 이유 없이 협의를 거부하거나 게을리하면 시정조치 등을 받을 수 있습니다.
 - 수급사업자의 요청이 있는 경우 반드시 승인하여야 하는 의무는 없으며 정당한 사유가 있을 시 그 요청을 거절할 수 있습니다.
3. 하도급분쟁 조정 협의회에 조정을 신청할 수 있는 경우
- 조정신청일부터 10일 이후에도 원사업자가 협의를 개시하지 아니한 경우
 - 조정신청일부터 30일 안에 양당사자가 하도급대금의 조정에 관한 합의가 되지 않은 경우
 - 협의 개시 후 합의에 도달하지 못할 것이 명백히 예상되는 경우로서 원사업자 또는 수급사업자가 협의 중단 의사를 밝힌 경우 등

2.3 목적물 인수 단계에서의 규제

NO	의무사항	관련조항
2.3.1	부당한 위탁취소/수령거부 금지	법 제 8 조
2.3.2	검사 및 검사결과 통지	법 제 9 조
2.3.3	부당반품 금지	법 제 10 조

2.3.1 부당한 위탁취소/수령거부 금지 (법 제8조)

- 기본개념
 - 원사업자가 수급사업자에게 제조 등의 위탁을 한 후 수급사업자의 귀책사유 없이 임의로 위탁을 취소하거나, 발주량 또는 제품사양과 같은 위탁내용을 임의로 변경하는 행위는 부당한 위탁 취소행위로서 금지됩니다.
 - 원사업자가 정당한 사유없이 수급사업자가 납품한 목적물 수령을 지연하는 행위는 부당한 수령 거부에 해당됩니다. 수령이란 수급사업자가 납품 한 목적물을 받아 원사업자의 관리 하에 두는 것을 말합니다.
- 의무사항
 - 원사업자는 목적물 등의 납품 등이 있는 때에는 그 목적물을 검사하기 전이라도 즉시 수령증명서를 수급사업자에게 발급하여야 합니다. (역무의 공급 예외)
- 세부사항
 - 임의로 위탁을 취소하는 행위

- 수급사업자와의 실질적인 협의 없이 일방적으로 위탁을 취소하는 행위를 말하며, 불가피하게 위탁을 취소해야 할 경우 수급사업자가 입게 될 손실에 대하여 양 당사자가 충분한 협의를 거쳐 정당한 보상을 한 후에 취소하여야 합니다.
 - 공정거래위원회는 위탁 취소에 대한 합의서가 존재하는 경우라도 합의의 진정성(절차 및 내용)을 검토하여 진정성이 인정되지 않는 경우에는 실질적인 협의를 없었던 것으로 간주합니다.
- 부당한 수령거부
 - 수급사업자가 목적물 등을 원사업자에게 제공하도록 되어있는 시기 및 장소에서 원사업자가 정당한 이유없이 목적물 인수를 거부하거나 지연하는 행위를 말합니다.
 - 수급사업자의 귀책사유로 계약을 이행할 수 없는 경우 또는 수급사업자가 계약내용을 위반하여 계약 목적을 달성할 수 없는 경우처럼 수급사업자의 귀책사유가 있지 않는 한 목적물의 수령을 임의로 거부하는 행위는 금지됩니다.
- 유형 및 예시 (부당한 위탁취소·수령거부 및 반품행위에 대한 심사지침)
 - 부당한 위탁 취소 예시
 - 원사업자의 판매량 감소·사양변경·모델단종·생산계획 변경·내부 자금사정 악화 또는 발주자로부터의 발주취소·발주중단 등 원사업자의 경영상황 또는 시장여건의 변동 등을 이유로 임의로 위탁을 취소하는 행위
 - 원사업자의 책임으로 인해 수급사업자가 계약내용을 이행할 수 없게 되었음에도 수급사업자에게 그 책임을 물어 위탁을 취소하는 행위
 - 목적물 하자 발생에 대한 수급사업자의 책임을 입증할 객관적인 자료가 없음에도 원사업자가 수급사업자의 기술력 부족 등을 이유로 위탁을 취소하는 행위
 - 부당한 수령거부 사례
 - 검사기준을 정하지 아니하고도 통상의 기준보다 높은 기준을 적용하거나, 당초계약에서 정한 검사기준보다 높은 기준을 적용하여 목적물 등이 위탁 내용과 다르거나 품질·성능의 하자 등을 이유로 수령을 거부하는 행위
 - 위탁 시 서면으로 납기를 정하지 아니하거나 납기를 변경하면서 수급사업자가 납기를 어겼는지 여부가 분명하지 않음에도 납기지연을 이유로 수령을 거부하는 행위
 - 원사업자가 일방적으로 납기단축을 통보한 후 납기에 목적물 등을 납품하지 않았다는 이유로 수령을 거부하는 행위
 - 원사업자가 공급한 원재료의 품질불량 또는 원사업자의 설계오류 등으로 인해 목적물 등에 하자가 발생하였음에도 불구하고 수급사업자에게 그 책임을 물어 수령을 거부하는 행위
 - 목적물 등의 하자에 대한 책임소재가 분명하지 않음에도 원사업자가 목적물 등의

하자에 대한 책임을 수급사업자가 전적으로 부담할 것을 요구하면서 수령을 거부하는 행위

- 원사업자가 발주자로부터의 발주취소·발주중단, 발주자·외국수입업자·고객의 클레임, 원사업자의 판매부진·생산계획변경·사양변경 등을 이유로 위탁내용대로 제조·수리·시공 또는 용역한 목적물 등의 수령을 거부하는 행위

- **정당한 수령거부 인정 사례**

- 수급사업자가 어음·수표의 부도, 강제집행(가압류·가처분 등) 또는 파산 신청, 회사 정리의 신청 등 경영상의 중대한 사유가 발생하여 계약내용을 이행할 수 없다고 인정되는 경우
- 수급사업자가 원사업자의 승인없이 영업의 양도를 결의 하거나 또는 타회사로 합병될 경우
- 수급사업자의 계약내용 위반 혹은 귀책사유로 인하여 계약의 목적을 달성할 수 없는 것으로 인정될 경우
- 수급사업자와 충분한 협의를 거쳐 위탁취소로 수급사업자가 입게 될 손실에 대해 적정한 보상을 하고 위탁을 취소(해지)하는 행위

【사례확인: 공정거래위원회 2019.08.19. 의결 제2019-196호】

- ✓ 원사업자는 수급사업자에게 보온공사를 건설 위탁 후 '누적 적자 및 유동성 부족' 등 경영상 어려움을 사유로 하도급계약을 해지하는 문서를 수급사업자에게 발송하여 해당 위탁을 취소한 사례
- ✓ 수급사업자가 입게 될 손실에 대해 충분한 협의를 거쳐 보상을 하고 취소한 것처럼 보이지 않는 점 등을 고려할 때 부당한 위탁취소에 해당된다고 본 사례

2.3.2 검사결과 통지의무 (법 제9조)

- **기본개념**

- 원사업자는 수급사업자가 납품한 목적물에 대한 검사의 기준 및 방법은 수급사업자와 협의하여 객관적이고 공정하게 정하여야 하며, 목적물을 수령한 날로부터 10일 이내 검사 결과를 수급사업자에게 서면으로 통지하여야 합니다.
- 검사의 방법은 당사자 간에 합의가 필요하며, 전수검사, 발체검사, 제3자에게 대한 검사 의뢰, 수급사업자에게 검사 위임, 무검사 합격 등이 있다.

- **의무사항**

- 원사업자는 정당한 사유가 있는 경우를 제외하고 검사 결과는 목적물 수령일로부터 10일 이내에 수급사업자에게 서면으로 통지하여야 하며, 이 기간 내에 통지하지

아니한 경우에는 검사에 합격한 것으로 간주합니다.

- 세부사항
 - 검사결과 통지 의무 예외에 해당되는 정당한 사유의 예시
 - 거대한 건설공사(댐·교량공사, 대단위 플랜트 공사 등), 시스템 통합 용역 등 복잡·다양한 기술적 검사가 필요하여 장기간의 검사가 불가피하게 요구되는 경우에는 정당한 사유로 인정되어 예외로 인정될 수 있습니다.
 - 단, 일일 평균 검사물량의 과다, 발주처에의 납기 준수 등의 사유는 정당한 사유의 예외로 인정될 수 없습니다.

【사례 확인: 공정거래위원회 2018.9.11 의결 2018-079호】

✓ 원사업자는 21건의 유압실린더 부품제조를 위탁한 후 19건에 대한 목적물을 수령하고도 정당한 사유없이 10일 이내에 그 결과를 수급사업자에게 서면으로 통지하지 아니하여 시정명령을 부과한 사례

2.3.3 부당반품의 금지 (법 제10조)

- 기본개념
 - 원사업자는 수급사업자로부터 목적물 등을 납품받은 때에는 수급사업자의 귀책 사유 없이 반품하는 행위는 금지됩니다.
- 유형 및 예시
 - 하도급법에서는 아래의 이유로 반품 하는 행위를 부당반품으로 간주합니다.
 - 불명확한 검사 기준 및 방법
 - 공정·타당하지 않은 검사기준 및 방법을 사용하여 목적물 등을 불합격으로 판정하고 반품하는 행위를 말합니다.
 - 거래상대방의 발주취소 또는 경제상황의 변동
 - 거래상대방의 발주취소·발주중단, 클레임, 원사업자의 생산계획변경·사양변경·모델단종·판매부진·재고증가·보관장소부족, 소비위축·경제상황 변동 등의 이유로 반품하는 행위를 말합니다.
 - 원사업자가 공급한 원재료의 품질불량
 - 검사 결과 목적물 등이 불합격품으로 판정된 이유가 수급사업자의 책임보다는 원사업자가 공급한 원자재·부자재·건축자재 등 원재료의 품질 불량인데도

수급사업자에게 그 책임을 물어 반품하는 행위를 말합니다.

- 원사업자의 원재료 공급 지연
 - 만일 원사업자가 자신이 공급하기로 되어 있는 원자재·부자재·건축자재 등을 지연하여 공급함으로써 수급사업자가 납기 내 납품 등이 곤란하였음에도 수급사업자에게 그 책임을 물어 반품하는 행위를 말합니다.
- 제3자에게 검사를 위탁한 경우
 - 원사업자가 수급사업자 이외의 제3자에게 검사를 위탁한 경우 수급사업자가 제3자의 검사를 필하여 납품하였음에도 이를 반품하는 행위를 말합니다.
- 납기지연을 용인한 객관적인 사실
 - 원사업자가 수급사업자의 납기지연을 용인한 객관적인 사실이 있었음에도 목적물 등을 수령한 후 납기지연을 이유로 수급사업자에게 되돌려 보내는 행위를 말합니다.
- 하자에 대한 책임
 - 목적물 등의 하자에 대한 책임소재가 분명하지 않음에도 원사업자가 목적물 등의 하자에 대한 책임을 수급사업자가 전적으로 부담할 것을 요구하면서 반품하는 행위를 말합니다.

【사례 확인: 공정거래위원회 2017.11.15 의결 2017-120호】

✓ 스마트카드에 삽입되는 제품의 제조를 위탁한 사안에서 원사업자가 목적물 인수 후 제품 중의 다수가 '국내산 정품 chip'이 아닌 중국산 'GT23 chip'이 사용되었다는 사유로 반품한 행위를 부당반품으로 본 사례 ✓ 원사업자가 발급한 발주서에 따라 판단할 때 품목명에는 '** **23'으로 기재되어 있어 발주서대로 납품한 것으로 판단되므로 수급사업자에게 책임을 돌릴 수 없다는 점에서 부당반품으로 본 사례

2.4 대금지급 및 거래종료 단계에서의 규제

NO	의무사항	관련조항
2.4.1	하도급대금의 지급 등	법 제 13 조
2.4.2	부당감액금지	법 제 11 조
2.4.3	서류보존의무	법 제 3 조

2.4.1 하도급대금의 지급 등 (법 제13조)

- 기본개념
 - 원사업자는 목적물의 수령일로부터 60일 이내에 지급기일까지 하도급대금을 지급하여야 합니다. 다만 납품이 빈번하여 원사업자와 수급사업자가 상호 합의하여 월 1회 이상 세금계산서의 발행일을 정한 경우 목적물 수령일은 세금계산서 발행일로 간주합니다.

- 세부사항
 - 하도급대금 지급기일 간주 제도
 - 원사업자와 수급사업자가 하도급대금 지급기일을 정하지 아니한 경우에는 목적물 수령일을 하도급대금 지급기일로 간주합니다.
 - 목적물 수령일로부터 60일이 지난 후에 하도급대금의 지급기일을 정한 경우에는 목적물 수령일로부터 60일이 되는 날을 지급기일로 봅니다.

 - 현금 지급 비율 준수

원사업자는 수급사업자에게 하도급대금을 지급할 때에는 발주자로부터 받은 현금비율 이상으로 수급사업자에게 하도급대금 지급해야 합니다.

 - 지연이자 및 지연수수료 지급
 - 하도급대금은 목적물을 수령한 날로부터 60일 이내 지급하여야만 하며, 기간을 초과하여 지급하는 경우 연 100분의 40 이내에서 이자를 지급하도록 규정하고 있습니다. (2022년 기준 연리 15.5%)
 - 하도급대금은 현금, 어음, 어음대체결제수단의 방식으로 지급할 수 있으며, 어음 및 어음대체결제수단으로 지급하는 경우 현금화할 수 있는 만기일이 목적물 수령일로부터 60일을 초과하는 경우 초과하는 일수에 대하여 수수료를 계산하여 수급사업자에게 지급하여야 합니다.

 - 하도급대금의 직접 지급 (법 제14조)
 - 발주자는 아래의 경우 수급사업자에게 직접 하도급대금을 지급하여야 합니다.
 1. 원사업자의 지급정지, 파산 등으로 원사업자가 하도급대금을 지급할 수 없게 된 경우로서 수급사업자가 하도급대금의 직접 지급을 요청한 때
 2. 발주자가 하도급대금을 직접 수급사업자에게 지급하기로 발주자·원사업자 및 수급사업자간에 합의한 때
 3. 원사업자가 하도급대금의 2회분 이상을 해당 수급사업자에게 지급하지 아니한 경우로서 수급 사업자가 하도급대금의 직접 지급을 요청한 때
 4. 원사업자가 하도급대금 지급보증 의무를 이행하지 아니한 경우로서 수급사업자가 하도급대금의 직접 지급을 요청한 때

2.4.2 부당감액 금지 (법 제11조)

- 기본개념
 - 원사업자가 발주 시에 결정한 하도급대금을 감액하는 행위는 원칙적으로 금지됩니다. 다만, 수급사업자의 귀책사유를 원사업자가 입증한 경우에만 하도급대금을 감액할 수 있습니다.
 - 감액의 명목과 방법, 금액의 많고 적음과 상관없이 감액하는 일체의 감액 행위는 금지되며 수급사업자와의 합의가 있어도 하도급법 위반이 되는 경우가 있습니다.
- 유형 및 사례(부당한 하도급대금 결정 및 감액행위에 대한 심사지침)
 - 소급단가 적용하는 행위
 - 원사업자와 수급사업자가 향후 납품단가 인하에 관한 합의를 하는 경우 즉, 하도급대금을 “결정”한 경우라든가, 그 합의 성립 전에 위탁한 부분까지 소급하여 인하된 단가를 적용한다면, 이는 하도급대금을 “감액”하는 행위로서 금지됩니다.

【사례 확인: 공정거래위원회 2018.7.2 의결 2018-225호】

- ✓ L 전자는 수급사업자에게 휴대폰 부품 등을 제조 위탁한 후, 수급사업자와 개별적으로 납품 단가를 향후 인하하기로 합의하면서 인하된 단가를 합의 이전에 납품된 부분까지 소급하여 적용하여 하도급대금을 지급한 사례
- ✓ 하도급법 11조 2항 2호에서 하도급대금을 소급하여 감액하는 행위를 금지하는 이상, 원사업자와 수급사업자가 합의하더라도 부당한 대금감액 행위라고 본 사례

- 위탁 시 감액 조건을 명시하지 않고 위탁 후 협조요청, 발주취소등을 이유로 감액하는 행위
- 현금지급이나 조기지급을 이유로 지나치게 감액하는 행위
 - 지나친 감액의 해당여부는 지급 조건의 변경이 수급사업자에게 유리한 것인지 여부와 지급 조건 변경에 따른 수급사업자의 이익 정도와 경영상황, 금융시장상황 등을 고려하여 판단합니다.
- 원사업자의 손해발생에 영향이 없는 수급사업자의 과오를 이유로 감액하는 행위
 - 수급사업자의 과오가 원사업자의 손해배상에 실질적으로 영향을 미쳤는지 여부로 판단합니다.
- 원사업자로부터 위탁 수행에 필요한 물품 구입을 강요하는 행위
 - 목적물 등의 제조에 필요한 물품 등을 자기로부터 사게 하거나 자기의 장비 등을

사용하게 하면서 적정한 대가 이상의 금액을 하도급대금에서 공제하는 경우입니다.

- 납품시점에 떨어진 물가나 자재가격을 이유로 감액하는 행위
 - 수급사업자가 목적물 납품 이후에 물가나 자재가격 등이 납품 등의 시점에 비하여 떨어진 것을 이유로 하도급대금을 감액하는 행위도 부당 감액입니다.

- 경영적자 또는 판매가격 인하 등 불합리한 이유로 감액하는 행위
 - “불합리한 이유”란 원사업자의 경영 실책이나 가격경쟁력 상실 등 자신의 귀책사유에 따른 손실을 수급사업자에게 전가하는 등 감액 이유 및 감액 방법의 합리적 타당성이 인정되지 않는 경우입니다.

- 원사업자가 부담하여야 하는 경비를 수급사업자에게 부담시키는 행위
 - 관계법령에 따라 원사업자가 부담하여야 하는 보험료, 산업안전보건관리비 등 그 밖의 경비를 수급사업자에게 부담시키는 행위도 부당감액에 해당됩니다.

2.4.3 서류보존의무 (법 제3조)

- 보존대상 서면 및 보존 기간 (시행령 제6조)
 - 원사업자와 수급사업자는 법에서 정한 하도급 거래의 중요 사항을 담은 서면을 거래가 끝난 날로부터 3년(기술자료제공 요구서 및 비밀유지계약 관련 서류의 경우 7년)간 보존하여야 합니다.

NO	보존 대상 서면	근거 조항	비고
1	하도급계약서	법3조1항	추가·변경계약서 포함
2	하도급계약 확인서면	법3조6항	수급사업자의 위탁확인요청시
3	목적물 등 수령증명서	법8조2항 시행령 6조1항1호	
4	목적물 등의 검사관련 서류	시행령6조1항2호	검사결과, 검사종료일 기재
5	검사결과 통지서	법9조2항	
6	하도급대금 감액 서면	법11조3항 시행령6조1항5의2	제조 위탁 시 정당한사유로 감액한 경우

7	기술자료 제공 요구서	법12조의3 2항 시행령6조1항5의3	
8	비밀유지계약에 관한 서류	법12조의3 3항 시행령6조1항5의4	
9	계약변경 내역 통지서	법16조2항	제조 위탁 후 정당한사유로 감액 및 증액한 경우
10	하도급대금의 지급일·지급금액 및 지급수단이 기재된 서류	시행령6조1항3호	어음결제시 어음교부일·금액 및 만기일 포함
11	선급금, 어음할인료, 관세등환금액 지급일과 지급금액이 기재된서류	시행령6조1항4호	지연이자를 지급한 경우에도 함께 보관
12	원재료 등의 내용과 공제일·공제금액 및 사유를 기재한 서류	시행령6조1항5호	원재료 등을 제공하고 그 대가를 하도급대금에서 공제한 경우
13	설계변경 등에 따라 하도급대금을 조정할 경우 그 서류	시행령6조1항6호	조정할 금액 및 사유를 기재한 서류
14	원재료 등의 가격변동 등에 따라 수급 사업자가 하도급대금 조정을 신청한 경우 그 서류	시행령6조1항7호	신청 및 협의내용, 조정 금액 및 사유를 기재한 서류
15	입찰명세서, 낙찰자 결정품의서, 견적서, 현장설명서, 설계설명서 등 하도급대금 결정 관련 서류	시행령6조1항8호	

3. 업무상 유의사항 종합

구분	Do's	Don'ts
하도급대금 결정	<ul style="list-style-type: none"> - 가격결정에 필요한 자료·정보·시간을 성실하게 제공할 것 - 수급사업자와 실질적이고 충분한 협의 후 증빙을 남길 것 	<ul style="list-style-type: none"> - 제품가격경쟁, 원사업자의 임금인상분, 경영적자를 이유로 단가 인하를 유도하는 행위 - 발주자와의 협상에 의해 추가된 비용을 수급사업자에게 전가하기 위하여 일방적인 절감액을 할당하는 행위
기술자료 요구	<ul style="list-style-type: none"> - 신제품 등에 대한 관계기관 신고서류에 수급사업자 기술자료가 포함된 경우 	<ul style="list-style-type: none"> - 정당한 사유 없이 기술자료의 제공을 조건으로 하도급 계약을 체결하거나,

	<ul style="list-style-type: none"> - 공동 기술개발 약정 후 개발에 필요한 범위 내에서 기술자료를 요구하는 경우 - 원재료 가격 변동에 따른 납품단가 인상요청을 받은 후 인상폭 결정과 직접 관련 있는 원재료의 원가 비중 자료를 요구하는 경우 	<ul style="list-style-type: none"> - 정당한 사유 없이 입찰과정에서 기술자료를 제공받는 행위 - 관련 없는 내용을 삭제한 기술자료 제공에 대해서 완전한 상태의 기술자료를 요구하는 행위 - 전화 또는 메일로만 기술자료를 요청하는 행위
경영간섭	<ul style="list-style-type: none"> - 하도급대금 조정시 인상폭과 직접 관련있는 원재료의 원가비중 자료를 요구하는 행위 	<ul style="list-style-type: none"> - 납품시 투입한 재료비·노무비 등 원가에 관한 정보, 매출정보, 영업정보, 경영전략 정보를 요구하는 행위
하도급대금 조정	<ul style="list-style-type: none"> - 수급사업자가 유선으로 공급원가 변동 요청 시 메일로 요청 후 증빙으로 남길 것 - 요청한 일을 기준으로 10일내 수급사업자에게 피드백을 줄 것 	<ul style="list-style-type: none"> - 유선으로만 요청을 받고 기록을 남기지 않는 행위 - 검토 중이라는 이유로 협의를 미루거나 게을리 하는 행위
위탁취소 수령거부	<ul style="list-style-type: none"> - 파산·회생절차의 신청, 영업취소·영업정지 등 계약 내용을 정상적으로 이행할 수 없다고 인정되는 경우 - 특별한 사유없이 상당기간 동안 지연 하여 기간내에 용역수행이 곤란한 경우 - 수급사업자가 직접 조달한 원재료의 품질 불량 등으로 목적물의 품질 성능에 하자가 있어 계약의 목적을 달성할 수 없는 경우 	<ul style="list-style-type: none"> - 하자발생에 대한 수급사업자의 책임을 입증할 객관적인 자료가 없음에도 원사업자가 수급사업자의 기술력 부족 등을 이유로 위탁을 취소하는 행위 - 생산계획변경, 원사업자의 발주취소, 고객클레임, 판매부진, 사양변경, 모델단종을 이유로 임의로 수령을 미룸
하도급대금 감액	<ul style="list-style-type: none"> - 하자, 납기 지연 등 수급사업자에게 귀책사유가 있어 해당 부분을 수령 거부 또는 반품하고 하도급대금을 감액한 경우 - 수급사업자에게 귀책사유가 있는 경우로 원사업자가 수령한 목적물의 결함 또는 하자를 직접 처리한 후 불량 처리에 소요된 비용을 감액한 경우 - 감액대상, 금액, 방법, 사유와 기준 등 감액이 정당함을 입증할 수 있는 서면을 미리 교부한 후 감액하는 행위 	<ul style="list-style-type: none"> - 발주자의 발주취소, 경영적자, 자금사정, 물가하락 등의 이유로 일방적으로 단가인하를 유도하는 행위 - 수급사업자와 단가 인하가 합의된 경우에, 합의 전 발주된 물품에까지 인하된 단가를 소급적용하는 행위 - 환율변동 및 원자재가격 인하 등을 정당한 사유로 제시하였으나 제시한 사유와 무관한 항목에서 납품비 단가를 일률적으로 인하하는 행위

4. 하도급법 FAQ

- 하도급법 적용 대상에서 '業(업)으로 한다'의 의미란 무엇인가요?

법률상 '업으로 한다'는 수익 발생을 목적으로 반복적으로 어떤 행위를 하는 것을 뜻합니다. 다만 반복성은 계속성, 영업성 등과 사회통념에 따라 다르게 해석하여야 하며 단발적일지라도 수익이 발생되면 업으로 인정될 수 있습니다.

- **당사와 협력업체가 공동으로 노력하여 원가절감을 하는 경우 단가를 인하해도 되나요?**

당사의 기여도를 객관적으로 입증할 수 있다면 가능합니다. 다만 기여도를 자의적으로 산출하고 그 부분만큼의 인하를 강요하는 행위는 법 위반이 될 수 있습니다.

또한 종전 계약에 비해 원가가 하락하여 동일한 원자재를 사용하는 품목별로 그 하락률을 객관적으로 산출하여 단가에 반영하는 경우에는 제한적으로 허용될 수 있습니다.

- **현재 수의계약으로 운영중인 품목을 경쟁입찰로 전환하고자 하는 경우 주의해야 할 점은 무엇인가요?**

현재 공급 중인 업체와 계약서 등에 명기된 계약종료 기한 및 방식을 확인하고 이를 준수하여야 합니다. 별도로 규정된 통보기간등이 없을지라도 최소 2~3개월 전에는 통보하여야 하며, 경쟁입찰 전환 시 현재 업체에도 참여 기회를 주어야 하며 기존 업체가 경쟁 입찰에서 탈락한 경우라면 해당업체가 보유중인 재고를 소진시켜주는 것이 좋습니다.

- **수급사업자로부터 제공받은 기술자료를 자회사나 계열사에 공유하는 경우도 기술자료 유용에 해당되나요?**

당사가 100% 지분을 소유한 국내외 자회사도 별도 법인이며, 계열사도 별도 법인이므로 수급사업자의 사전 동의를 받지 않고 수급사업자의 기술자료를 공유하는 경우도 기술 자료의 유용에 해당될 수 있습니다.

- **수급사업자가 원재료 구매업체를 선정하거나, 변경할 때 원사업자의 승인을 받도록 하든 하도급법 위반인가요?**

원사업자가 최초 견적을 요청하거나 입찰참여를 요청할 때 수급사업자에게 목적물에 관한 사항을 명확하게 밝혀야 합니다. 또한 목적물 등에 대한 품질의 유지·개선 등 정당한 사유가 없음에도 구매 업체를 지정하는 것은 부당한 경영간섭에 해당합니다.

- **수급사업자가 목적물에 대한 납기를 지연하는 경우 지체상금을 부과토록 명시하였다면 수급사업자의 납기 지연을 이유로 수령을 거부하면 위법이 되나요?**

납기지연이 수급사업자 귀책사유에 기인하고, 납기지연으로 원사업자가 납품받을 필요가

없게 된 경우, 또는 사용은 가능하나 수리기간이 끝나 단기적으로 사용 가능성이 없어 장기 재고화할 가능성이 있는 경우에는 하도급법상의 부당한 수령거부에 해당되지 않습니다. 다만 수급사업자의 귀책이 있다고 하더라도 납기초과일 이후에 그것을 수령하여 단기간 내에 사용 또는 판매가 가능한 경우에 우월적 지위의 남용 행위에 해당될 수 있으므로 주의가 필요합니다.

- **원사업자는 발주자로부터 대금을 지급받지 못하였는데도 수급사업자에게 목적물 인수일로부터 60일 이내에 하도급대금을 지급해야 하나요?**

원사업자는 발주자로부터 하도급대금을 받지 못한 경우라 하더라도 수급사업자에게는 목적물 인수일로부터 60일 이내에 하도급대금을 지급하여야 합니다. 즉, 원사업자는 발주자로부터 대금 수령 여부와 관계없이 지급할 의무가 있습니다.

- **원사업자가 계산상 편의를 위하여 하도급대금을 지급함에 있어서 매번 1만원 미만의 금액은 공제하고 대금을 지급하였다면 하도급법에 위반되는지?**

계산상의 편의를 위해 또는 소액이라는 이유로 일부 금액을 절사하고 대금을 지급 하는 행위도 부당한 대금 감액 행위에 해당될 수 있습니다.

5. 하도급법 체크리스트

당사의 「하도급 거래 공정화에 관한 법률」의 규정 준수와 관련하여, 다음의 사항을 각별히 유의할 필요가 있습니다. 그러므로 귀하의 하도급 거래 업무 수행과정에서 사전에 아래 체크리스트를 완료한 후 필요한 경우 [준법경영팀]의 승인을 받으시기 바랍니다.

※ 회색으로 표시된 부분은 해당되는 경우에만 체크하시면 됩니다.

1. 계약 체결 단계시 유의사항

	체크 포인트	예	아니오
■ 계약관련			
1	거래상대방이 수급업자에 해당되는지를 확인하는가?		
2	계약체결시 수급사업자와 내용을 협의 후에 진행하는가?		
■ 서면미교부			
1	수급사업자에게 서명(또는 기명날인)된 서면을 교부하(였)는가?		
2	서면은 사전(물품 납품을 위한 작업 전)에 교부하(였)는가?		
3	교부한 서면(기본계약서 및 발주서)에는 법정기재사항이 모두 기재되어 있는가?		
4	법에서 정한 하도급에 관한 서류를 3년간 보존하고 있는가?		
5	추가물량발주에 대한 서면은 별도로 교부하(였)는가?		
6	수급사업자로부터 위탁내용 확인을 요청하는 내용의 서면을 받은 경우 받은 날로부터 15일 이내에 그 내용에 대한 인정 또는 부인의 의사를 서면으로 회신하는가?		
■ 부당한 하도급대금 결정 금지			
1	경쟁입찰을 실시하는 경우 낙찰자와 정당한 사유 없이 가격협상을 하여 최저 투찰가보다 낮은 가격으로 하도급대금을 결정하(였)는가?		
2	수급사업자에게 확정되지 않은 초안상태의 생산량 감축 계획 관련 문건을 보여주는 등의 방법으로 거래중단이나 물량감축 의사를 내비치는 등 수급사업자의 자율적 의사를 억압하거나 제한하여 유리하게 단가를 결정한 경우가 있는가?		

3	거래의존도가 높은 수급사업자에 대해 거래처 변경 시 경영상 어려움이 가중될 우려가 있는 것을 이용하여 가격인하에 불응할 경우 거래처 변경 가능성을 내세워 가격을 인하한 경우가 있는가?		
4	수급사업자의 납품관련 기술자료(설계도서, 시방서, 특수한 공정·공법 등과 이에 대한 견적이 산출 내역 등) 등을 다른 사업자에게 제공하고 그 다른 사업자가 이를 이용하여 제출한 견적가격 등을 근거로 하도급 대금을 결정한 경우가 있는가?		
5	수급사업자의 제조원가 명세서 등을 제출 받아 수급사업자의 이익률이 높다는 이유를 내세워 계약 갱신 시 동일한 목적물에 대해 하도급대금을 낮게 결정한 경우가 있는가?		
6	일반적인 대가보다 낮은 단가로 하도급대금을 일방적으로 결정한 경우가 있는가?		
7	계속적 거래계약에서 원사업자의 경영적자, 판매가격 인하 등 수급사업자의 책임으로 돌릴 수 없는 사유로 수급사업자에게 불리하게 하도급대금을 결정한 경우가 있는가?		
8	정당한 사유 없이 일률적인 비율로 단가를 인하하여 하도급대금을 결정한 경우가 있는가?		
9	협조요청 등 어떠한 명목으로든 일방적으로 일정금액을 할당한 후 그 금액을 빼고 하도급대금을 결정한 경우가 있는가?		
10	수급사업자에게 물량 등 거래조건에 대하여 착오를 일으키게 하거나 다른 사업자의 견적 또는 거짓 견적을 내보이는 등의 방법으로 수급사업자를 속이고 이를 이용하여 하도급대금을 결정하는 경우가 있는가?		
11	수급사업자에게 가격결정에 필요한 자료·정보·시간 등을 성실하게 제공하는 등의 방법으로 충분한 협의를 하였고 이를 기록화하여 증빙 자료를 구비하였는가? <근거자료 예시> - 단가 결정과 관련한 회사 내부 품의자료 - 단가협의를 위하여 회사가 수급사업자에게 제공한 자료 - 수급사업자와 회의 진행에 관한 회의록 - 수급사업자와 교신한 이메일		
<p>■ 부당특약금지</p>			

1	하도급계약서에 기재되지 아니한 사항을 요구하거나 입찰 내역에 없는 사항을 요구한 후 이로 인하여 발생한 비용을 수급사업자에게 부담시키는지?		
2	회사가 부담하여야 할 민원처리, 산업재해 등과 관련한 비용을 수급사업자에게 부담시키는 조건이 있는지?		
3	기타 수급사업자에게 불합리한 책임을 부담시키거나 권리를 제한하는 조건이 있는지?		

2. 하도급 계약 이행 단계시 유의사항

	체크 포인트	예	아니오
■ 기술자료 제공요구 금지			
1	정당한 사유 없이 회사 또는 제3자에게 수급사업자의 기술자료를 제공하도록 요구한 사실이 있는가?		
2	기술자료 제공 요구의 주요 내용이 서면에 모두 포함되어 있는가?		
3	기술자료를 제공하도록 요구한 경우 사전에 회사 또는 대표자의 서명 또는 기명날인이 있는 서면을 발급하(였)는가?		
4	수급사업자가 기술자료를 제공하는 경우 법정기재사항이 기재된 비밀 유지계약을 체결하(였)는가?		
5	수급사업자의 의사에 반하여 원재료 가격, 납품 단가 구성내역 원가 등이 포함된 기술자료를 회사 또는 제3자에게 제공하도록 요구한 사실이 있는가?		
6	수급사업자로부터 납품 관련 기술자료 등을 요구하여 넘겨 받아 다른 경쟁사업자에게 그 기술을 제공하여 가격경쟁을 하도록 한 후 그 수급사업자에게 납품 가격의 인하를 요구한 적 있는가?		
7	회사의 기술자료 제공 요구에 아래와 같은 정당한 사유가 있는가? <ul style="list-style-type: none"> - 원사업자와 수급사업자가 공동으로 특허를 개발하는 과정에서 그 특허출원을 위하여 필요한 기술자료를 요구하는 경우 - 원사업자와 수급사업자가 공동으로 기술개발 약정을 체결하고 동 약정의 범위 내에서 기술개발에 필요한 기술자료를 요구하는 경우 - 하도급법 제16조의2에 따른 하도급대금 조정협의 시 하도급대금의 인상폭 결정과 직접 관련이 있는 원재료의 원가비중 자료를 		

	<p>요구하는 경우</p> <ul style="list-style-type: none"> - 제품에 하자가 발생하여 원인규명을 위해 하자와 직접 관련된 기술자료를 요구하는 경우 		
■ 부당한 경영간섭의 금지			
1	수급사업자의 생산품목, 시설규모 등을 제한한 사실이 있는가?		
2	수급사업자로 하여금 회사 또는 계열회사의 경쟁사업자와 거래하지 못하도록 한 사실이 있는가?		
3	수급사업자의 의사에 반하여 수급사업자의 사업장에 출입하여 원가내역, 생산과정, 투입인력, 재료배합 등을 심사하는 행위를 한 적이 있는가?		
4	수급사업자가 임직원을 선임, 해임함에 있어 회사의 지시 또는 승인을 얻게 하거나 수급사업자의 의사에 반하여 특정인을 채용하게 하는 등의 방법으로 인사에 간섭하는 행위를 한 적이 있는가?		
5	<p>아래와 같은 정당한 사유로 수급사업자의 경영에 관여하는 경우 이를 내부적으로 기록하고 입증자료를 구비하는가?</p> <ul style="list-style-type: none"> - 수급사업자의 능력 부족으로 인력동원, 원자재 구입, 설비 라인 설치 등이 적시에 이루어지지 않아 납기지연이 우려되어 회사가 이를 알선해 주는 경우 - 제조 등의 위탁 목적물의 품질 유지 및 납기 내 납품여부를 조사하기 위하여 제조 공정을 확인하는 경우 		
6	위 사유를 수급사업자에게도 명확히 고지하고 논의 내용을 서면으로 보존하는가?		

3. 목적물 이행단계시 유의사항

	체크 포인트	예	아니오
■ 부당한 위탁취소			
1	수급사업자에게 부당하게 하도급대금 감액 등의 요구를 하고 수급사업자가 이에 응하지 아니함을 이유로 위탁을 취소하는 경우가 있는가?		
2	수급사업자로부터 위탁내용의 확인을 요청하는 서면을 받았음에도 불구하고 위탁 내용을 서면으로 확인해 주지 않고 수급사업자에게 계속 작업을 하도록 한 후 목적물 등이 위탁내용과 다르다고 하여 위탁을 취소한 적이 있는가?		

3	위탁을 취소하면서 수급사업자에게 동의·합의를 강요하는 방법 등으로 수급사업자의 형식적인 동의·합의를 받아 위탁을 취소한 적이 있는가?		
4	정상적인 거래관행에 비추어 볼 때 수급사업자의 귀책사유로 보기 곤란한 사유를 위탁을 취소할 수 있는 계약조건으로 명시하고 이들 계약조건에 따라 위탁을 취소한 적이 있는가?		
5	회사의 사정으로 인하여 수급사업자의 동의를 얻어 위탁취소를 하는 경우 이로 인하여 수급사업자에게 발생한 손실에 대하여 정당한 보상을 하고 있는가?		
■ 부당한 수령거부			
1	임의로 목적물의 납품에 대한 수령 또는 인수를 거부하거나 지연한 사실이 있는가?		
2	위탁내용이 불명확하여 수급사업자의 납품한 목적물의 내용이 위탁 내용과 상이한지 판단이 곤란함에도 불구하고 수령을 거부하거나 지연한 사실이 있는가?		
3	검사기준을 정하지 아니하고도 통상의 기준보다 높은 기준을 적용하거나 검사기준을 정하였다고 하더라도 내용이 불분명하거나 당초 계약에서 정한 기준보다 높은 기준을 적용하여 수령을 거부하거나 지연한 사실이 있는가?		
4	수급사업자로부터 납품의 수령 요구가 있었음에도 보관장소 부족 등 정당한 이유 없이 수령을 거부하거나 지연한 사실이 있는가?		
5	수급사업자의 부도 등에 따라 안정적인 공급이 어렵다고 판단하여 이미 발주한 물품의 수령을 거부하거나 지연한 사실이 있는가?		
6	수령거부 및 수령지연 시 수급사업자와 협의를 거치거나 인수 불가 취지를 고지하는 등의 절차를 거치는가?		
7	목적물의 납품을 받은 즉시 수급사업자에게 수령증명서를 발급하는가 (기본계약서 제18조 제1항에 따라 납품서 및 현품표에 직인을 날인하여 교부한 것으로 수령증명서 교부를 갈음하는 경우 해당 납품서 및 현품표 사본을 보존하는가)?		
■ 하도급대금 지급			
1	하도급대금은 목적물 수령일 또는 세금계산서 발행일로부터 60일 이내에 지급하고 있는가?		
2	하도급대금 지급지연시 지연이자는 지급하는가?		

3	만기일(상환기일)이 60일을 초과하는 어음으로 하도급대금을 지급하는 경우 어음할인료를 지급하는가?		
---	--	--	--

4. 기타

	체크 포인트	예	아니오
1	수급사업자에게 회사 또는 제3자를 위하여 금전, 물품, 용역, 그 밖의 경제적 이익을 제공하도록 하는가?		
2	하도급거래량 조절 등 수급사업자의 경영에 간섭하는 행위를 하는가?		
3	수급사업자가 신고, 대금조정신청 또는 하도급거래 서면실태조사를 위해 공정위가 요구한 자료를 제출하였다는 이유로 수주기회를 제한하는 등 불이익을 준 사실이 있는가?		

공정거래 자율준수 편람

표시광고법

IV. 부당한 표시광고 행위

1. 표시광고법 개요

표시·광고법은 사업자가 상품 또는 용역에 관한 표시·광고를 할 때 소비자를 속이거나 소비자로 하여금 잘못 알게 하는 부당한 표시·광고를 방지하기 위해 제정된 법입니다. 소비자에게 바르고 유용한 정보를 제공하게 함으로써, 공정한 거래질서를 확립하고 소비자를 보호하기 위해 제정되었습니다.

1.1 표시광고 정의

- 표시

사업자가 자기에 관한 사항 또는 자기의 상품 등의 내용, 거래 조건, 그 밖에 그 거래에 관한 사항을 소비자에게 알리기 위하여 상품의 용기·포장, 게시물 또는 상품 등에 권리를 나타내는 것을 의미합니다.

- 광고

사업자가 상품 등에 관한 사항을 신문·인터넷 신문, 정기간행물, 방송, 유선·무선 음성 또는 영상 등의 방법을 이용하여 소비자에게 널리 알리거나 제시하는 것을 의미합니다.

1.2 부당한 표시광고 행위

표시·광고법에서는 소비자를 속이거나 소비자로 하여금 잘못 알게 할 우려가 있는 표시·광고를 공정한 거래질서를 해칠 우려가 있는 부당한 표시·광고행위로서 금지하고 있습니다.

- 소비자오인성

- 소비자를 속이거나 소비자로 하여금 잘못 알게 할 우려가 있는지는 보통의 주의력을 가진 일반 소비자가 갖는 전체적 궁극적인 인상을 기준으로 판단합니다.
- 실제로 표현되고 있는 것뿐만 아니라 간접적으로 표현된 것도 포함되며 전체적이고 궁극적인 인상을 통해 판단합니다.
- 소비자를 오인 시킬 가능성만 있으면 충분하고, 실제로 기만 당했다는 주장이나 입증은 요구되지 않습니다.

- 공정거래 저해성

- 광고로 인해 소비자의 합리적인 구매 결정을 방해함으로써 관련시장에서의 공정한

거래질서를 저해할 우려가 있는지 여부를 기준으로 판단합니다.

- 합리적인 구매 결정을 방해할 우려와 가능성만 있으면 충분하고, 실제로 소비자의 구매 결정을 방해했다는 주장이나 입증은 요구되지 않습니다.
- 공정거래 저해성이 인정될 가능성이 높은 행위는 다음과 같으며, 다음에 해당되지 않는 경우에는 해당 내용이 소비자의 구매결정에 영향을 미칠 수 있는 중요한 사항이라는 것을 추가적으로 입증하여야 공정거래 저해성이 인정됩니다.
 - 사업자에 관한 사항, 상품내용, 거래조건 등을 거짓·과장되게 표시하는 행위
 - 제품의 본질적인 기능, 건강·안전 관련, 가격·철회권 관련, 추천보증관련등에 관한 사항을 은폐·축소·누락하는 행위

1.3 위반시 제재

- 시정조치
공정거래위원회는 표시·광고법 위반 행위를 시정하기 위한 조치를 취할 수 있습니다. 그러한 조치의 예로는 당해 행위의 중지, 시정명령을 받은 사실의 공표, 정정광고 등을 들 수 있습니다.
- 과징금
위반행위 기간 동안 관련매출액의 2% 범위 내의 과징금이 부과될 수 있으며, 다만 관련매출액이 없거나 산정하기 곤란한 경우 최대 5억 원의 과징금이 부과될 수 있습니다.
- 형사처벌
표시·광고법을 위반한 자는 공정거래위원회의 고발이 있는 경우 형사처벌을 받을 수 있습니다. 2년 이하의 징역 또는 1억 5천만 원 이하의 벌금을 병과할 수 있으며, **양벌규정으로 행위자 개인 외에 당해 회사 역시 벌금을 부과 받을 수 있습니다.**
- 민사소송
표시·광고법 위반행위로 인하여 손해를 입은 당사자는 누구든 손해배상 소송을 제기할 수 있습니다. 특히 **표시광고법 제10조에 의하면, 부당한 표시·광고 행위로 인하여 손해를 입은 당사자가 있는 경우에는 사업자는 고의 또는 과실이 없음을 주장하더라도 면책되지 않습니다.**

2. 부당한 표시광고 유형

표시·광고법에 따르면 부당한 표시·광고 유형에는 **거짓·과장의 표시·광고, 기만적인 표시·광고, 부당하게 비교하는 표시·광고, 비방적인 표시·광고 총 4가지가 있습니다.**

2.1 거짓·과장의 표시광고

사업자가 자신에 관한 정보, 상품 등의 내용, 거래 조건, 그 밖에 그 거래에 관한 사항을 사실과 다르게 표시·광고하거나 사실을 지나치게 부풀려 표시·광고 하는 행위는 부당한 표시·광고로서 금지하고 있습니다.

※ 거짓 과장의 표시·광고, 기만적인 표시·광고 차이점

- 거짓 과장 표시·광고와 기만적인 표시·광고는 소비자에게 사실과 다른 인식을 갖게 한다는 점에서 공통됩니다.
- 다만 거짓·과장의 표시·광고는 적극적으로 진실하지 않은 진술을 하거나, 표시를 함으로써 소비자의 오해 또는 사실과 다른 인식을 초래하는 것이나,
- 기만적인 표시·광고는 소극적으로 진실의 전부 또는 일부에 대하여 은폐, 누락하거나 또는 축소하는 방법으로 소비자의 오해 또는 사실과 다른 인식을 유도한다는 점에서 다릅니다.

2.1.1 사업자 자신에 관한 거짓·과장 표시광고

● 의의

사업자가 자신의 규모, 연혁, 생산시설, 수상경력, 사업계획, 사업실적, 기술제휴 등에 관한 사항을 사실과 다르게 또는 과장하여 표시·광고 하는 행위는 부당한 표시·광고에 해당됩니다.

● 유형

- 자기의 생산규모가 국내에서만 가장 큰 규모인데도 "세계최대의 규모"라고 표시·광고하는 경우
- 단순히 수험교재 판매사업자로서 학원업을 운영하지 않음에도 마치 학원인 것처럼 "학원개강" 등으로 표시·광고하는 경우

2.1.2 가격에 관한 거짓 표시광고

● 의의

자기가 공급하는 상품 등의 가격을 사실과 다르게 표시·광고 하는 행위는 부당한 표시·광고에 해당됩니다. 다만, 소비자가 상품 등을 구입하는데 단지 권장 또는 참고하게 할 목적으로 희망소매가격 등을 표시·광고하는 행위는 이에 해당되지 않습니다.

- **유형**

- 허위의 종전거래가격을 자기의 판매가격과 비교하여 표시·광고하는 경우
- 허위의 시가를 자기의 판매가격과 비교하여 표시·광고하는 경우
- 점포정리판매, 가격인하 판매 시 할인을 등을 사실과 다르게 표시·광고하는 경우

2.1.3 원재료, 성분에 관한 거짓·과장 표시광고

- **의의**

자기가 공급하는 상품의 생산에 사용된 원재료나 성분에 관하여 사실과 다르게 또는 과장하여 표시·광고 하는 행위는 부당한 표시·광고에 해당됩니다.

- **유형**

- 실제 사용되지 않는 원자재나 성분이 포함된 것처럼 표시·광고하는 경우
- 실제 사용된 양보다 많이 포함된 것처럼 과장하여 표시·광고하는 경우
- 실제로는 수입 원재료를 사용하지 아니하였음에도 불구하고 수입원재료를 사용한 것처럼 표시·광고하는 경우
- 수입된 원재료나 성분을 가지고 제조하였음에도 완제품이 수입된 것처럼 표시·광고하는 경우
- 일부 원재료나 성분을 전체의 주된 성분인 것처럼 표시·광고하는 경우

2.1.4 품질, 성능에 관한 거짓·과장 표시광고

- **의의**

자기가 공급하는 상품의 품질, 성능, 효능 등에 관하여 사실과 다르게 또는 과장하여 표시·광고 하는 행위는 부당한 표시·광고에 해당됩니다.

- **유형**

- 품질 또는 성능이 일정한 수준에 해당하지 아니함에도 불구하고 일정 수준에 해당한다고 하거나 해당하는 것처럼 표시·광고하는 경우
- 일부 또는 부분에 관련되는 품질 또는 성능을 전체에 관련되는 품질 또는 성능인 것처럼 과장하여 표시·광고하는 경우
- 표시·광고된 상품의 성능이나 효능이 객관적으로 확인될 수 없거나 확인되지 아니하였음에도 확실하게 발휘되는 것처럼 표시·광고하는 경우

2.1.5 규격, 용량, 수량 등에 관한 거짓·과장 표시광고

- **의의**

자기가 공급하는 상품의 일정한 기준 규격 또는 기준 용량에 관하여 사실과 다르게 또는 과장하여 표시·광고 하는 행위는 부당한 표시·광고에 해당됩니다.

- **유형**

- 규격이 일정한 기준에 해당하지 아니함에도 불구하고 일정 규격에 해당한다고 하거나 해당하는 것처럼 표시·광고하는 경우
- 실제 용량 또는 수량과 다르게 용량 또는 수량을 표시·광고하는 경우
- 용량을 실제보다 크게 나타내기 위하여 외형의 크기를 내형의 크기인 것처럼 표시·광고하는 경우

2.1.6. 제조일자, 유효기간 등에 관한 거짓·과장 표시광고

- **의의**

자기가 공급하는 상품의 제조일자, 포장일자, 유효기간 등을 사실과 다르게 표시·광고하는 행위는 부당한 표시·광고에 해당됩니다.

- **유형**

일정기간이 경과되면 소모 또는 마모되는 것을 영구히 사용할 수 있다거나, 사실보다 상당히 장기간 존속하는 것처럼 표시·광고하는 경우

2.1.7 제조방법 특징에 관한 거짓·과장 표시광고

- **의의**

자기가 공급하는 상품의 제조방법 및 특징을 사실과 다르게 또는 과장하여 표시·광고 하는 행위는 부당한 표시·광고에 해당됩니다.

- **유형**

- 사용된 주원료가 천연의 식물성원료이기는 하지만 부원료와 화학 반응시켜 얻어진 상품을 "천연○○○"이라고 표시·광고하는 경우
- "반자동"을 가지고 "자동" 또는 "전자동"이라고 표시·광고하는 경우
- 전년도 재고분의 학습참고서를 표지만 바꾸어 "개정신판", "완전신판" 등이라고 표시·광고하는 경우

2.1.8 원산지, 제조자에 관한 거짓·과장 표시광고

- **의의**

상품의 원산지 및 제조자에 관하여 사실과 다르게 또는 과장하여 표시·광고 하는 행위는 부당한 표시·광고에 해당됩니다.

- **유형**

일부 재료나 성분만 수입되고 실제로는 국내에서 제조, 조립 또는 가공되었는데도 불구하고 외국에서 생산 또는 수입된 것처럼 표시·광고하는 경우

2.1.9 보증에 관한 거짓·과장 표시광고

- **의의**

자기가 공급하는 상품 등의 보증·품질사후관리(A/S)에 관하여 표시·광고 하는 경우 그 내용, 범위, 방법, 기간, 장소, 책임자 등에 관하여 사실과 다르게 또는 과장하여 표시·광고 하는 행위는 부당한 표시·광고에 해당됩니다.

- **유형**

서울, 부산, 광주, 대구, 대전 등 주요도시에 한정된 A/S조직을 가지고 있는데도 불구하고 "완벽한 A/S조직", "전국적인 A/S 조직망"등이라고 표시·광고하는 경우

2.1.10 추천, 권장 등에 관한 거짓·과장 표시광고

- **의의**

자기가 공급하는 상품 등에 대한 추천, 권장 등의 사실을 표시·광고하는 경우 사실과 다르게 또는 과장하여 소비자를 오인시킬 우려가 있는 표시·광고행위는 부당한 표시·광고에 해당합니다.

- **유형**

- 전문가, 연구기관, 유명단체에 의한 추천, 권장, 수상 등의 사실이 없음에도 불구하고 마치 사실이 있는 것처럼 표시·광고하는 경우
- 해당 상품등을 실제로 구입·사용해 본 사실이 없는 소비자의 추천을 표시·광고하는 경우
- 해당 상품에 관하여 실제로 시험, 조사, 검사를 한 사실이 없는 전문가의 추천을 표시·광고하는 경우
- 참가상 또는 순변상을 품질이 우수함으로 인하여 수상한 것처럼 표시·광고하는 경우

- 부분적인 품질 또는 규격과 관련한 상을 전체 품질 또는 전체 규격의 상을 수상한 것처럼 표시·광고하는 경우
- 수상자가 현존하지 아니하거나 또는 해당 수상자가 생산, 조립, 가공, 제작 등에 참여하지 아니하였음에도 불구하고 참여한 것처럼 표시·광고하는 경우

2.1.11 용도, 사용방법, 주의사항 등에 관한 거짓·과장 표시광고

● 의의

자기가 공급하는 상품 등에 대한 용도, 사용방법, 주의사항 등에 관하여 표시·광고 할 시 상품선택에 영향을 미칠 수 있는 중요한 사항을 사실과 다르게 또는 과장하여 표시·광고하는 행위는 부당한 표시·광고에 해당됩니다.

● 유형

- 안전과 관련되는 수송기기, 일반산업기기 광고 등에서 특정인의 체험기를 인용하여 객관적으로 제품의 안전성이 검증된 것처럼 표시·광고하는 경우
- 건강유용성을 주장하는 건강관련용품 광고에서 안전성에 관하여 객관적으로 검증되지 않았음에도 불구하고 이를 강조하여 표시·광고하는 경우
- 유독가스차단용 방독마스크제품 광고에 있어 화재 시 사망의 빈번한 원인이 되는 일산화탄소를 차단하지 못하는 제품임에도 불구하고 단순히 화재 시 유독가스를 방지하는 효과가 뛰어난 제품이라고 표시·광고하는 경우
- 공인된 기관의 실험이나 객관적인 조사결과 없이 자사의 담배 제품이 인체에 유해한 니코틴 함량이 가장 적다고 표시·광고하는 경우
- 의약품등 국민건강과 관련되는 표시·광고를 하면서 인체에 유해한 유통기한, 성분, 함량 등 안전성에 대한 표시를 사실과 다르게 표시·광고하는 경우
- 장난감류 등 생활용품에 대하여 표시·광고하면서 사용방법, 사용상의 주의사항 등을 사실과 다르게 표시·광고하는 경우

2.2. 기만적인 표시광고

사업자가 소비자의 구매선택에 중요한 영향을 미칠 수 있는 사실이나 내용을 누락, 은폐하거나 축소하는 등의 법으로 표시·광고하는 행위를 말합니다.

※ 누락, 은폐, 축소한?

- “은폐”는 사실이나 내용의 전부를 지나치게 작은 글씨로 표기하거나 지나치게 짧은 시간을 할애하는 방법으로 소비자가 현실적으로 이를 인식하기 어렵게 표시·광고하는 것을 말합니다.
- “누락”은 사실이나 내용의 전부를 소비자가 인식하지 못하도록 처음부터 밝히지 않거나 빠뜨린 것을 말합니다.
- “축소”란 사실이나 내용을 표시 또는 설명하였으나 지나치게 생략된 설명을 제공하는 등의 방법으로 보통의 주의력을 가진 소비자가 사실대로 인식하기 어렵게 표시·광고하는 행위를 말합니다.

2.2.1 사업자 자신에 관한 사항 은폐 또는 누락

● 의의

사업자에 관한 정보의 전부 또는 일부를 은폐 또는 누락하여 표시·광고하는 행위는 기만적인 표시·광고행위에 해당될 수 있습니다.

● 유형

자기가 판매하는 제품의 일부 부품을 수입하여 국내에서 조립·생산하였음에도 불구하고 이러한 사실을 표시하지 아니하고 국외에서 완제품을 수입한 것처럼 표시·광고 하는 경우

2.2.2 품질·종류·수량·원산지 등에 관한 정보를 은폐 또는 누락

● 의의

제품 등의 품질·종류·수량 등에 관한 중요 정보의 전부 또는 일부를 은폐 또는 누락하여 표시·광고하는 행위는 기만적인 표시·광고행위에 해당될 수 있습니다.

● 유형

- 중고 액정디스플레이패널이 사용된 제품을 판매하면서 동 제품들에 중고액정이 사용되었다는 사실을 밝히지 않고 표시·광고하는 경우
- 자기가 판매하는 교복 중에 이월상품이 포함되어 있음에도 불구하고, 이월상품을

신상품과 동일하게 전시·판매하면서 이월상품이라는 사실을 밝히지 않고 표시·광고하는 경우

2.2.3 가격 또는 거래조건에 관한 정보를 은폐 또는 누락

- **의의**

제품 등의 가격 또는 거래조건에 관한 중요정보의 전부 또는 일부를 은폐 또는 누락하여 표시·광고하는 행위는 기만적인 표시·광고행위에 해당될 수 있습니다.

- **유형**

TV를 통해 보험광고를 하면서 가입조건, 보험계약 갱신 시 갱신조건 등을 사실대로 표시하지는 하였으나 광고 말미에 지나치게 작은 글씨로 안내방송 없이 화면 하단에 약 1초 정도만 표시·광고하는 경우

2.2.4 제품 사용 또는 이용과정에서 반드시 알아야 할 정보를 은폐 또는 누락

- **의의**

제품 등의 사용 또는 이용과정에서 반드시 알아야 할 정보의 전부 또는 일부를 은폐 또는 누락하여 표시·광고하는 경우 기만적인 표시·광고행위에 해당될 수 있습니다.

- **유형**

- 폭발적, 기타 위험 또는 위해한 상품의 용기나 포장지 등에 해당 내용물이 폭발, 위험 또는 위해한 것이라는 내용을 표시·광고하지 아니하는 경우
- 사용상의 주의사항, 용도 등이 부착된 라벨이 소비자가 선의의 주의를 기울였음에도 불구하고 쉽게 떨어지도록 부착하여 표시하는 경우

2.2.5 특정 조건이나 제한적 상황을 은폐 또는 누락

- **의의**

특정 조건이나 제한적 상황에서만 표시·광고에서 주장 또는 제시하는 효과를 거둘 수 있음에도 불구하고 이러한 조건이나 상황을 누락 또는 은폐하여 표시·광고하는 행위는 기만적인 표시·광고행위에 해당될 수 있습니다.

- **유형**

- 자기가 수입판매하고 있는 제품을 광고하면서, 해당 제품은 특정기간 동안만 국내판매 1위임였음에도 불구하고 판매 기간을 구체적으로 밝히지 않고 단순히

"국내판매 제1위"라고 표시·광고하는 경우

- "무료증정"이라고 하였는데 불구하고 실제로 특정상품을 일정액 이상 구입해야 증정하는 경우
- "직장인 만족도, 인사담당자 채용인재 만족도 1위"라고 광고하면서 특정시기에 선정된 이용 만족도라는 사실을 밝히지 않고 선정시점 이후에도 계속 1위인 것처럼 광고하는 경우
- 경품행사에 대해 광고하면서 소비자의 개인정보를 수집하여 제3자에게 제공하는 것을 조건으로 경품을 지급한다는 사실을 숨기고 마치 고객 사은 행사의 일환으로 경품을 지급하는 것처럼 광고하는 경우

2.2.6 소비자 구매선택에 있어 중요한 사항에 대한 축소

- **의의**

중요한 사항에 관한 정보를 은폐 또는 누락하지 않고 표시 또는 설명하였으나 지나치게 생략된 설명을 제공하는 등의 방법으로 소비자가 인식하기 어렵게 표시·광고하는 경우 기만적인 표시·광고에 해당 될 수 있습니다.

- **유형**

의약품 광고를 하면서 오·남용 등에 따른 부작용이 있음을 사실대로 표시하기는 하였으나 구체적으로 어떤 부작용인지에 대한 설명 없이 단지 "부작용 있음"으로만 표시·광고하는 경우

2.3 부당하게 비교 광고하는 표시·광고

사업자가 자신의 상품을 경쟁 사업자의 상품과 비교하는 내용의 광고로서 그 비교의 대상, 기준, 내용, 방법이 부당한 표시·광고를 말합니다.

2.3.1 부당한 비교 대상 선정

- **의의**

자기의 상품과 거래 통념상 동등한 것으로 인정되지 아니하는 비교 대상과 비교하는 행위는 부당한 비교 표시·광고에 해당될 수 있습니다.

- **유형**

경쟁사업자의 동급의 잉크젯 프린터가 존재함에도 불구하고, 자기의 최신 잉크젯 프린터보다 가격 및 성능이 떨어지는 경쟁사업자의 구형 잉크젯 프린터 간의 컬러 인쇄시 출력속도를 비교하는 경우

2.3.2 부당한 비교 기준 선정

- **의의**

동일하지 아니한 기준을 토대로 비교하는 행위는 부당한 비교 표시·광고에 해당될 수 있습니다.

- **유형**

자기 맥주의 여름 판매량과 경쟁사업자의 겨울 판매량간 비교를 통하여 자기 상품의 판매량이 경쟁사업자에 비하여 월등한 것처럼 소비자가 오인할 수 있도록 행한 표시·광고하는 경우

2.3.3 부당한 비교 내용 선정

- **의의**

자기의 상품에 대하여 허위·과장된 성능, 품질 등을 제시하거나, 다른 사업자의 상품에 대해서 허위·과장된 성능, 품질 등을 제시하여 비교 표시·광고를 하는 경우 부당한 비교 표시·광고에 해당될 수 있습니다.

- **유형**

과거 경쟁사업자의 슬라이스 치즈의 우유함유량을 표시·광고상에 제시함으로써, 자기의 슬라이스 치즈의 우유함유량이 경쟁사업자에 비하여 2배 이상 많은 것처럼 소비자가 오인할 수 있도록 사실과 다르게 표시·광고하는 경우

2.3.4 부당한 비교 방법 선정

- **의의**

특정항목, 특정조건 등에서의 비교 결과를 근거로 전체적인 우수성을 주장하는 경우나 특정 조사 결과를 왜곡하여 자기의 상품이 우수한 것처럼 표시·광고하는 경우 부당한 비교 표시·광고에 해당될 수 있습니다.

- **유형**

자기의 상품이 1등을 차지한 일부 항목만을 근거로 다른 경쟁사업자 상품보다 전체적으로 우수한 것처럼 소비자가 오인할 수 있도록 표시·광고하는 경우

2.4 비방적인 표시·광고

- **의의**

표시·광고의 내용이 다른 사업자 또는 다른 사업자의 상품과 비교하는 형식을 갖추고 있으나, 다른 사업자 또는 다른 사업자의 상품에 관한 단점을 부각시킴으로써 다른 사업자의 상품이 실제보다 현저히 열등 또는 불리한 것처럼 소비자가 오인할 수 있도록 표시·광고하는 행위는 비방적인 표시·광고로서 금지됩니다.

- **유형**

교통사고의 원인이 운전자 부주의, 차량결함 등 다양함에도 불구하고 단순히 정부 교통사고 조사 자료의 경쟁사업자 차량 사고율이 높은 점을 이유로 경쟁사의 차량은 안전하지 않다고 광고하는 경우

3. 업무상 유의사항 종합

- 표시·광고법 위반행위는 주로 부서간의 업무협조부족에 기인하므로, 개별 부서에서 유인물 제작하거나 외부 매체에 광고 시 법무 부서의 검토를 거치시기 바랍니다.
- 객관적인 사실이나 자료에 근거한 비교광고는 허용되므로 필요 시 동종의 상품에 대해 비교광고를 하되, 부분적인 우수성을 전체의 우수성으로 표현하는 행위 등은 유의해주시기 바랍니다.
- 사보, 홍보만화, 고객 안내문 등 홍보용 자료도 광고에 해당하므로 각별히 주의하여야 하며, 문제의 소지가 있다고 판단되면 표현을 수정하시기 바랍니다.
- 홍보물이나 광고물 작성시 문언 내용이 객관적 진실에 입각한 것인지, 보통의 주의력을 가진 일반 소비자의 입장에서 오인할 우려가 없는지 검토하시기 바랍니다.
- 표시나 표현을 확정하기 전에 항상 전문가가 아닌 평범한 소비자의 입장이 되어 오인성이 있는지 여부를 체크하시기 바랍니다.
- 부당한 표시·광고행위는 고의 또는 과실을 불문하므로 사소한 부주의가 심각한 결과를 초래할 수 있다는 사실을 명심하시기 바랍니다.

4. 표시·광고법 FAQ

- **통신판매업자가 본인 홈페이지 게시판에 게시한 글은 표시광고법 적용대상인가요?**

통신판매업자가 자기가 운영하는 인터넷사이트 게시판에 게시하는 글은 사업자의 의사표시로서 표시광고법 적용을 받는 표시 행위로 보아야 할 것입니다. 다만 고객이 올리는 글은 표시광고법의 적용대상이 아니지만, 사업자는 게시판의 관리자로서 선량한 타사업자에게 피해가 가지 않도록 게시판을 운영할 의무가 있다고 보여지므로 이 부분에 대한 유의가 필요합니다.

- **고속도로 톨게이트에 설치한 <고속도로 통행요금 조정>이라는 플랭카드 내용이 구체적인 인상폭을 적시하지 않은 광고이기 때문에 부당광고에 해당하지 않나요?**

통행료가 조정되었다는 사실을 일반소비자에게 고지한 것으로서 그 구체적인 인상폭을 명시하지 않았다고 하여 이를 부당광고로 보지는 않습니다.

- **국내 유통업체가 어떤 제품에 대해 OEM 생산을 의뢰하였을 경우, 제조원 및 판매원 모두를 동 OEM 생산을 의뢰한 유통업체로 표기할 수 있나요?**

OEM 생산을 의뢰한 유통업체를 제조원 및 판매원으로 표시한다는 것은 사실과 다른 표시행위로서 부당한 표시행위가 될 가능성이 많습니다.

다만, OEM 생산이라도 자신이 직접 원단, 자재 또는 부품을 공급하고, 자신의 생산 기술로 제작하고, 생산된 제품을 자신의 이름으로 판매하고, 판매된 제품의 결함으로 인한 소비자의 피해에 대하여 자신이 책임을 부담하는 경우 예외적으로 제조원에 자신의 상호를 사용할 수 있음을 알려드립니다.

- **표시·광고법상 허위신고에 대한 처벌규정이 있는지 여부와 피신고자를 괴롭힐 의도로 신고를 하는 경우 어떻게 처리하는지요?**

표시·광고법에는 아래의 설명 내용과 같이 신고와 관련된 규정은 있으나, 허위신고에 대한 별도의 처벌규정은 없습니다. 다만 표시·광고 사건의 경우 행위사실이 이미 표시나 광고를 통해 객관적으로 나타나 있기 때문에 명백히 근거가 없는 신고의 경우는 피조사인에 대한 자료요구 없이 처리할 수도 있으며 그 외의 경우에도 표시나 광고에 나타난 사실여부에 대한 자료의 요구 정도에 그치므로 신고 자체만으로 피조사인의 사업활동을 방해하거나 괴롭힐 수는 없습니다.

5. 표시·광고법 체크리스트

일반 검토 사항

	체크 포인트	예	아니오	해당 없음
1	(사업자자신) 규모, 연혁, 생산시설, 수상경력, 사업계획, 사업실적, 기술제휴 등 사업자 자신에 관한 사항을 사실을 허위 또는 과장하여 표시·광고하지 않았는가?			
2	(가격) 상품 등의 가격을 사실과 다르게 표시하거나 실제 판매 가격을 낮춰 보이기 위하여 허위의 경쟁품 가격과 비교하거나 부가세 등을 누락하지 않았는가?			
3	(원재료 성분) 상품등의 생산에 사용된 원재료나 성분에 관하여 표시·광고하는 경우 사실과 다르게 또는 과장하지 않았는가?			
4	(품질·성능·효능) 상품등의 품질, 성능, 효능 등에 관하여 객관적으로 확인할 수 없음에도 확실하게 발휘되는 것처럼 표시·광고 하지 않았는가?			
5	(규격·용량·수량) 상품등의 일정한 기준규격 또는 용량에 관하여 사실과 다르게 또는 과장하여 표시·광고하지 않았는가?			
6	(제조일자·유효기간 등) 상품등의 제조일자 또는 유효기간을 사실과 다르게 표시·광고하지 않았는가?			
7	(제조방법) 상품등의 제조방법 및 특징을 사실과 다르게 또는 일부 과장하여 표시·광고하지 않았는가?			
8	(특징) 상품 등에 관하여 '절대'나 '최고' 등 실증되지 않은 용어를 사용하여 표시·광고하지 않았는가?			
9	(원산지·제조자) 국산 제품을 수입품인 것처럼 표시하거나 단순한 판매원임에도 불구하고 직접 제조한 제품인 것처럼 표시·광고 하지 않았는가?			
10	(추천·권장) 전문기관 또는 소비자의 추천·권장이 없음에도 마치 해당 사실이 있는 것처럼 표시·광고 하지 않았는가?			
11	(용도·사용방법·주의사항) 상품등에 관하여 소비자가 알아야 할 사항을 적절히 표시하지 않아 소비자가 오인할 가능성이 있지 않았는가?			

	체크 포인트	예	아니오	해당 없음
12	(경쟁자·경쟁관계 상품) 사업자가 자신의 상품을 경쟁 사업자의 상품과 비교할 시 동일한 대상, 기준, 내용, 방법으로 비교하지 않았는가?			
13	(중상·비방) 경쟁사의 제품에 대해 객관적 근거 없는 허위의 내용을 표시하거나 불리한 사실만을 표시하지 않았는가?			
14	(거래내용·거래조건) 경품 제공시 수량 또는 기간에 관해 사실과 다르게 표시하거나 특정 제품을 일정액 이상 구입하여야 경품을 제공함에도 불구하고 무료제공이라 표시하지 않았는가?			