

현대글로비스

공정거래 자율준수 표준 편람

목 차

제 1 장 현대글로벌비스 공정거래 자율준수 프로그램	13
Ⅰ. 최고경영자 자율준수 메시지	14
Ⅱ. 공정거래 자율준수 프로그램(‘자율준수 프로그램’ 또는 ‘CP’)	15
1. 의의	15
2. CP 필요성	15
2.1 기업의 사회적 가치 제고	15
2.2 지속적 성장 및 법 위반에 따른 손실 사전 예방	16
2.3 대내외 신인도를 제고	16
3. 구성요소	16
3.1 CP 기준과 절차 마련 및 시행	16
3.2 최고경영자의 자율준수 의지 및 지원	17
3.3 자율준수관리자 지정(임명)	17
3.4 자율준수편람을 제작하여 임직원들에게 배포	17
3.5 임직원들에 대한 공정거래 관련 교육 실시	17
3.6 법 위반 사전예방을 위한 내부 감시 체계 구축	17
3.7 공정거래관련 법규 위반 임직원에 대한 제재	17
3.8 효과성 평가와 개선 조치	18
Ⅲ. 공정거래 자율준수 편람의 활용법	19
1. 공정거래 자율준수 표준편람이란?	19
2. 공정거래 자율준수 편람, 어떻게 활용할 수 있나요?	20

3. 공정거래 자율준수 편람, 어디서 볼 수 있나요?	21
4. 조직별 업무관련성	21
IV. 개정내역	22
제 2 장 공정거래 및 관련 법규 안내	24
I. 부당공동행위 - 매출거래조직	25
1. 부당한 공동행위(담합)의 개요	25
1.1 의의	25
1.2 규제 현황	26
1.3 부당한 공동행위(담합)의 요건	26
2. 합의추정제도	27
3. 부당한 공동행위(담합)의 유형	29
3.1 가격을 결정·유지 또는 변경하는 행위	29
3.1.1 위법성 판단기준	29
3.1.2 법 위반 유형	29
3.1.3 관련 사례	30
3.2 상품 또는 용역의 거래조건 등을 정하는 행위	31
3.2.1 위법성 판단기준	31
3.2.2 법 위반 유형	32
3.2.3 관련 사례	32
3.3 상품의 생산·출고·수송 또는 거래의 제한이나 용역의 거래를 제한하는 행위	33
3.3.1 위법성 판단기준	33
3.3.2 법 위반 유형	33
3.3.3 관련 사례	33
3.4 거래지역 또는 거래상대방을 제한하는 행위	35

3.4.1	위법성 판단기준	35
3.4.2	법 위반 유형	35
3.4.3	관련 사례	35
3.5	생산 또는 용역의 거래를 위한 설비의 신설 또는 증설이나 장비의 도입을 방해하거나 제한하는 행위	36
3.5.1	위법성 판단 기준	36
3.5.2	법 위반 유형	37
3.6	상품 또는 용역의 생산·거래 시에 그 상품 또는 용역의 종류·규격을 제한하는 행위	37
3.6.1	위법성 판단기준	37
3.6.2	법 위반 유형	37
3.7	영업의 주요부문을 공동으로 수행·관리하거나 수행·관리하기 위한 회사 등을 설립하는 행위	38
3.7.1	위법성 판단기준	38
3.7.2	법 위반 유형	38
4.	입찰담합	38
4.1	개념	38
4.2	입찰담합의 유형	39
4.2.1	입찰가격담합	40
4.2.2	낙찰예정자의 사전 결정(수주자 선정)	41
4.2.3	경쟁입찰계약을 수의계약으로 유도	43
4.2.4	수주물량 등의 결정	44
4.2.5	경영간섭 등	44
4.3	관련 사례	44
4.4	입찰담합 시 제재	46
4.4.1	시정조치	46
4.4.2	과징금	47

4.4.3 벌칙	47
4.4.4 손해배상청구(징벌적 손해배상).....	47
4.4.5 손해배상액 예정 제도	47
5. 정보교환 행위	47
5.1 개념.....	48
5.2 요건.....	49
5.2.1 ‘정보’의 의미	49
5.2.2 교환(“주고 받음”으로써)	49
5.2.3 경쟁을 실질적으로 제한하는 행위.....	50
5.2.4 정보교환의 합의	52
5.3 정보교환을 근거로 합의 추정	52
5.3.1 합의 추정의 의미와 요건.....	52
5.3.2 외형상 일치 판단기준	53
5.3.3 필요한 정보의 교환여부 판단기준.....	54
5.3.4 업무 시 유의사항(Tip).....	55
6. 부당한 공동행위(담합)시 제재.....	56
6.1 행정적 제재.....	56
6.2 형사적 제재.....	56
6.3 민사상 손해배상책임	56
7. 경쟁사 모임 시 관련 행동지침.....	57
8. 경쟁사와의 정보교환 관련 가이드라인	58
9. 문서작성 및 정보보안 관련 가이드라인.....	59
10. 업계모임 참여 시 행동요령.....	59
11. 부당공동행위 체크리스트.....	61
II. 불공정거래행위 - 매입거래조직	62

1. 공정거래법상 불공정거래행위	63
2. 불공정거래행위 유형	63
2.1 거래거절	63
2.1.1 개념	63
2.1.2 세부 유형	64
2.1.3 법 위반 유형	66
2.1.4 관련 사례	66
2.1.5 업무 시 유의사항(Tip)	67
2.1.6 Q & A	68
2.2. 차별적 취급	69
2.2.1 개념	69
2.2.2 세부 유형	70
2.2.3 법 위반 유형	73
2.2.4 관련 사례	74
2.2.5 업무 시 유의사항(Tip)	74
2.2.6 Q&A	75
2.3 경쟁사업자 배제	77
2.3.1 개념	77
2.3.2 세부 유형	77
2.3.3 법 위반 유형	79
2.3.4 업무 시 유의사항(Tip)	79
2.3.5 Q & A	80
2.4. [New] 부당한 고객유인행위 ※ 불공정거래행위 심사지침 개정사항 반영 (2024. 12. 30 시행)	80
2.4.1 개념	80
2.4.2 세부 유형	80
2.4.3 법 위반 유형	82

2.5 거래강제	83
2.5.1 개념	83
2.5.2 세부 유형	84
2.5.3 법 위반 유형	89
2.6 [New] 거래상 지위 남용행위 ※ 불공정거래행위 심사지침 개정사항 반영 (2024. 12. 30 시행)	90
2.6.1 개념	90
2.6.2 금지 이유	91
2.6.3 거래상 지위여부	91
2.6.4 세부 유형	93
2.6.5 법 위반 유형	100
2.6.6 관련 사례	101
2.6.7 업무 시 유의사항(Tip)	103
2.6.8 Q & A	104
2.7 구속조건부거래 행위	106
2.7.1 개념	106
2.7.2 세부 유형	107
2.7.3 법 위반 유형	112
2.7.4 업무 시 유의사항(Tip)	112
2.7.5 Q & A	112
2.8 [New] 사업활동방해 ※ 불공정거래행위 심사지침 개정사항 반영 (2024. 12. 30 시행)	114
2.8.1 개념	114
2.8.2 세부 유형	114
2.8.3 법 위반 유형	118
2.8.4 관련 사례	118
2.8.5 업무 시 유의사항(Tip)	119

2.8.6 Q & A	119
3. 위반시 제재	120
3.1 행정적 제재	120
3.1.1 시정조치	120
3.1.2 과징금 부과	120
3.2 형사적 제재	120
3.3 민사상 손해배상책임	121
4. 불공정거래행위 체크리스트	121
Ⅲ. 부당내부거래와 특수관계인이익제공 - 매출거래조직 & 매입거래조직 & 지원조직	124
1. 계열회사간 부당한 내부거래 금지	124
2. 일반부당지원행위의 금지	125
2.1 의의	125
2.1.1 개념	125
2.1.2 지원행위의 부당성 판단기준	125
2.2 지원행위의 유형	126
2.2.1 자금지원행위	126
2.2.2 자산지원행위	128
2.2.3 상품 및 용역지원행위	130
2.2.4 인력지원행위	133
2.2.5 물량 몰아주기	134
2.2.6 통행세	137
3. 특수관계인에 대한 부당한 이익제공금지	139
3.1 개요	139
3.2 내용	142
3.2.1 상당히 유리한 조건의 거래(헐값제공 또는 고가매입)	142

3.2.2 사업기회의 제공	144
3.2.3 합리적 고려나 비교 없는 상당한 규모의 거래	146
4. 업무 시 유의사항(Tip)	149
4.1 자금대여 시 유의사항	149
4.2 자금예치 시 유의사항	149
4.3 기타 자금거래 시 유의사항	150
4.4 기업어음거래 시 유의사항	150
4.5. 주식거래 시 유의사항	150
4.6 회사채 거래 시 유의사항	151
4.7 부동산 거래 시 유의사항	151
4.8 기타 자산거래 시 유의사항	151
4.9 부당한 상품 및 용역거래 시 유의사항	151
5. Q & A	152
6. 부당지원행위 체크리스트	155
6.1 일반부당지원행위	155
6.2 특수관계인의 부당한 이익 제공행위금지	156
6.3 계열 발주거래 진행 가이드라인	157
IV. 하도급법 - 매입거래조직 & 지원조직	158
1. 하도급거래시 유의사항	158
1.1 하도급법 개요	158
1.1.1 하도급법의 목적 및 입법취지	158
1.1.2 하도급법의 구조	159
1.1.3 관련 규정	160
1.2 적용 범위	161
1.2.1 하도급법 적용 범위	161
1.2.2 법적용 대상 사업자	161

1.2.3 법적용 대상거래	163
1.3 법 위반시 제재.....	166
1.3.1 분쟁조정(하도급법 제 24 조의 4 내지 6)	166
1.3.2 시정조치(하도급법 제 25 조)	166
1.3.3 과징금 부과 (하도급법 제 25 조의 3).....	167
1.3.4 과태료 부과(하도급법 제 30 조의 2)	167
1.3.5 벌칙(하도급법 제 30 조).....	167
1.3.6 손해배상책임(하도급법 제 35 조).....	168
1.3.7 기타	168
2. 거래단계별 법 위반 유형 및 업무 시 유의사항	169
2.1 계약체결단계 시 하도급법상의 규제내용	169
2.1.1 서면 교부 및 서류 보존 의무	169
2.1.2 [New] 부당한 특약 설정 금지 ※ 부당특약 고시 및 부당특약 심사지침 개정사항 반영 (2025. 5. 1 시행).....	174
2.1.3 부당한 하도급대금 결정 금지	181
2.1.4 [New] 하도급대금 연동제 ※ 하도급대금 연동제 운영지침 반영 (2025. 2. 3 시행).....	188
2.2 계약이행단계 시 하도급법상의 규제내용	191
2.2.1 부당한 위탁(발주)취소 및 수령 거부 금지	191
2.2.2 부당반품의 금지	197
2.2.3 검사 및 검사 결과 통보 의무	201
2.2.4 하도급대금 감액 행위 금지	205
2.2.5 기술자료 제공 요구 및 유용행위 금지	210
2.2.6. [New] 부당한 경영간섭(전속거래 강요행위 금지 및 경영정보 요구) 금지 ※ 하도급거래 공정화지침 개정사항 반영 (2025. 1. 1 시행).....	221
2.3 대금지급단계의 하도급법상 규제내용	227
2.3.1 하도급대금 지급 의무	227

2.3.2 선급금 지급 의무	231
2.3.4 건설위탁의 대금지급보증 의무	234
2.3.5 하도급대금 결제조건 등 공시의무	235
2.3.6 설계변경 등에 따른 하도급대금의 조정 의무	235
2.3.7 공급원가 변동에 따른 하도급대금의 조정협의 개시 의무	238
3. 체크리스트	239
4. Q&A	247
V. 사건처리절차	255
1. 개요	255
1.1 심판기능으로서의 공정위	255
1.2 공정위 사건처리절차	256
1.2.1 인지단계	257
1.2.2 조사·심사 단계	257
1.2.3 심의·의결 단계	258
1.2.4 의결 결과 통지	258
1.2.5 공정위의 조치 유형	258
1.3 불복절차	258
1.3.1 이의신청 및 집행정지	258
1.3.2 행정소송	259
1.4 사전심사 청구제도	259
1.5 동의를결제도	259
2. 공정위 조사절차	260
2.1 조사 주체	260
2.2 조사 단서	260
2.3 배당과 사전심사	260

2.4 사건번호·사건명 부여와 조사의 실시	260
2.5 조사와 피조사인의 절차적 권리	261
2.6 심사보고서 작성 후 심사관의 조치	261
3. 공정위 심판절차	262
3.1. 심판 주체	262
3.2. 주심위원 지정과 심결보좌	262
3.3 심의기일 및 장소의 지정	263
3.4 합의	263
3.5 의결서 작성	263
4. 공정거래조정원 분쟁조정제도	263
4.1 개요	264
4.2 분쟁조정절차	264
5. 공정위 조사 시 행동요령	265
5.1 현장조사 시	265
5.2 출석진술 요구 시	265
제 3 장 기타 안내	266
I. 공정거래 자율준수 규정(7 차)	266

제 1 장 현대글로벌비스 공정거래 자율준수 프로그램

I. 최고경영자 자율준수 메시지

“공정거래 자율준수, 현대글로비스를 더욱 빛나게 할 투명한 경쟁력입니다.”

현대글로비스 임직원 여러분,

글로벌 경쟁시대를 맞아 전 세계적으로 기업 경영의 공정성과 투명성에 대한 시장의 요구는 한층 더 강화되고 있습니다.

특히 우리는 수많은 파트너사들과 긴밀한 관계를 맺고 협업을 하고 있는 기업인만큼, 이해관계자들과 공정한 생태계에서 더욱 상생하려는 노력이 필요합니다.

임직원 여러분께서는 회사의 모든 거래와 업무에서 공정성을 유지하기 위한 지침서라고 할 수 있는 ‘공정거래 자율준수 편람’을 숙지하고 일상 업무에 이를 철저히 준수하여 주시기 바랍니다.

여러분의 작은 실천이 모여 우리는 세계 무대에서 더욱 신뢰받는 기업으로 나아갈 수 있습니다.

감사합니다.

2024년 11월, 현대글로비스 대표이사 이규복



II. 공정거래 자율준수 프로그램(‘자율준수 프로그램’ 또는 ‘CP’)

1. 의의

- 공정거래 관련 법령의 이해 증진 및 자율준수를 위하여 당사가 도입, 시행하는 자율준수 프로그램을 말한다.
- 자율준수 프로그램의 핵심은 공정거래 관련 법규 위반시 수반되는 리스크를 사전에 예방할 수 있는 시스템을 구축하고 행동규범을 마련하는 것이다.

[공정거래 관련 법령 안내]

- **독점규제 및 공정거래에 관한 법률(이하 ‘공정거래법’)**
 - 시장지배적 지위의 남용금지
 - 기업결합의 제한 및 경제력 집중의 금지
 - 부당한 공동행위
 - 불공정거래행위
 - 사업자단체의 금지행위
 - 재판매가격유지행위
- **기타 소관 법률**
 - 하도급거래/가맹사업거래/대규모유통업/대리점거래의 공정화에 관한 법률
 - 할부거래 및 방문판매 등에 관한 법률
 - 표시광고의 공정화에 관한 법률
 - 약관의 규제에 관한 법률
 - 소비자기본법, 전자상거래 등에서의 소비자보호에 관한 법률

2. CP 필요성

2.1 기업의 사회적 가치 제고

- ESG 경영에 대한 사회적 관심 및 비재무적 요소 공시 의무화 추세에 따라 CP 제도는 기업의 사회적 가치를 높여주는 윤리(준법) 경영을 나타내는 중요 지표로 인식되고 있다. 상장기업의 ESG 평가(기업의 환경·사회·지배구조 등

비재무적 경영요소 평가)시 CP 운영사항을 사회평가(Social) 항목에 반영하고 있다.

2.2 지속적 성장 및 법 위반에 따른 손실 사전 예방

- 기업은 공정거래 자율준수 노력을 통해 경쟁력이 강화되고, 지속적 성장을 이루게 된다.
- 법 위반행위가 적발될 경우 당사는 과징금, 손해배상, 소송비용 등 경제적 부담뿐만 아니라 법 위반 사실 보도로 인한 사회적 이미지 실추와 같은 유형, 무형의 비용을 부담하게 된다.
- 법 위반행위에 가담하거나 책임자의 위치에 있는 임직원들도 고발로 인한 민·형사상 책임을 지게 된다. 또한 법 위반으로 인한 피해의 최소화를 통해 임직원들이 우발적으로 공정거래 관련법규를 위반하였을 경우 경쟁당국으로부터 제재 경감 등의 혜택을 받을 수 있다.

2.3 대내외 신인도를 제고

- CP 도입을 대내외에 공표하고 실질적으로 운영할 경우 투명경영, 공정경영 실천기업으로서의 이미지를 더욱 제고할 수 있다.

3. 구성요소

3.1 CP 기준과 절차 마련 및 시행

- 당사는 소속 임직원들이 업무와 관련된 공정거래 관련 법규 준수 사항을 명확히 인지하고 이를 실천할 수 있도록 기준과 절차를 마련하고 시행하여야 한다. 또한, 이러한 기준과 절차는 당사의 문서정책에 따라 작성되어야 한다.

3.2 최고경영자의 자율준수 의지 및 지원

- 최고경영자는 공정거래 자율준수가 경영의 주요 요소 중 하나이며 임직원은 이를 준수해야 한다는 메시지를 충분히 전달하여야 한다.

3.3 자율준수관리자 지정(임명)

- 자율준수관리자는 이사회에서 선임되며, CP 운용에 관한 실질적인 권한과 책임을 가지고 효율적으로 관리, 운용하여야 한다.

3.4 자율준수편람을 제작하여 임직원들에게 배포

- 공정거래 자율준수를 위한 내부 지침서인 자율준수편람(Compliance Manual)을 작성하여 배포하여야 하며, 임직원들이 쉽게 접근할 수 있어야 한다.

3.5 임직원들에 대한 공정거래 관련 교육 실시

- 임직원 대상으로 각각의 담당분야에서 공정거래법규에 저촉되는 행위에 관한 구체적인 사례 교육을 실시하여야 한다. 특히 구매·판매부서 등 공정거래 관련 법규 위반 가능성이 높은 부서 또는 임직원들의 직책에 따라 적합한 교육을 실시하여야 한다.

3.6 법 위반 사전예방을 위한 내부 감시 체계 구축

- 자율준수 프로그램 운용에서 가장 중요한 것이 바로 법위반행위의 예방과 감시이다. 따라서 감사(Audit), 감독(Supervision), 보고(Reporting) 등으로 구성된 체계적인 내부감독 시스템(모니터링 제도)을 구축, 운용해야 한다.

3.7 공정거래관련 법규 위반 임직원에 대한 제재

- 공정거래 자율준수문화를 조성하기 위해서는 법 위반행위에 대한 신속하고 합리적인 제재조치가 필요하다. 따라서 공정거래법규를 위반할 경우 그에 상응하는 제재조치를 취할 수 있도록 내규를 마련해야 한다.

- 내부적으로 법 위반 사실을 발견하여 제재조치를 취한 것에 대해 경쟁당국에 신고할 의무가 없으며 공정거래위원회 또한 이를 경쟁법 집행을 위한 증거로 사용하지 않는다.

3.8 효과성 평가와 개선 조치

- 당사는 CP 가 효과적으로 지속하여 운영될 수 있도록 정기적으로 CP 기준, 절차, 운용 등에 대한 점검, 평가 등을 실시하여 그에 따라 개선조치를 취하여야 한다.
-

III. 공정거래 자율준수 편람의 활용법

1. 공정거래 자율준수 표준편람이란?

- 공정거래 자율준수 표준편람(이하 '본 편람')은 현대글로비스의 임직원들이 업무와 연관된 공정거래 관련 법령을 쉽게 이해하고 준수하기 위해 필수적으로 알아야 할 내용들을 종합적으로 정리한 지침서입니다.
- 본 편람은 공정거래 관련 법령의 주요 내용과 업무시 유의사항(Tip), 'Do & Don't', 관련 사례 등으로 구성되어 있으므로 임직원 여러분께서는 업무 수행 중 발생할 수 있는 공정거래 이슈와 관련하여 필요한 내용을 미리 확인함으로써 효율적으로 법 위반을 예방할 수 있을 것으로 기대됩니다.

※ 현대글로비스의 공정거래 자율준수 편람의 체계

- 현대글로비스의 공정거래 자율준수 편람은 '본 편람'과 개별 쟁점에 대하여 자세히 설명하고 있는 세부편람으로 구성되어 있습니다. 현대글로비스의 세부편람 목록은 아래와 같습니다.

* 세부편람의 목록

명칭	주요 내용
알기 쉬운 담합예방 가이드	○ [공정거래법] 경쟁사 만남 보고의무, 행동 가이드
하도급법/상생협력법의 필수교부 서면	○ [하도급법/상생협력법] 법상 필수교부 서면의 참고양식
물류분야 하도급법 위반사례 - 서면교부	○ [하도급법] 물류회사의 하도급법 위반사례
납품단가연동제 실무가이드	○ [하도급법/상생협력법] 협력사에 대한 자료 요구 시 주의사항

명칭	주요 내용
하도급 및 수위탁거래 대금지급 규정	◦ [하도급법/상생협력법] 하도급대금, 수위탁대금의 지급기준 등
매입대금 지급 유의사항	◦ [하도급법/상생협력법] 매입대금 지급 전 체크사항
하도급대금 조정협의 가이드라인	◦ [하도급법] 협력사의 대금조정 요청 대응 가이드
하도급법 위반사례- 부당대금결정	◦ [하도급법] 부당대금결정 제재 사례
협력사 경영정보 요구 행동 편람	◦ [하도급법] 협력사에 대한 자료 요구 시 주의사항
그린워싱 가이드	◦ [표시광고법] 표시광고 상 친환경 표현 관련 주의사항 등
기술자료 준법 가이드	◦ [하도급법] 기술자료 요구 법규 준수 가이드
클레임 발생과 대금 지급	◦ [하도급법] 부당감액행위 예방을 위한 주의사항

2. 공정거래 자율준수 편람, 어떻게 활용할 수 있나요?

♣ 언제 보면 되나요?

- ① 공정거래법 기본 지식 자가 학습
- ② 편람 내 체크리스트 활용한 법 위반 여부 자가 점검
- ③ 컴플라이언스 검토 요청 전 사안의 쟁점 파악 가능

♣ 필요한 내용은 어떻게 찾나요?

- ① 목차에서 바로가기 (2~12 쪽)
- ② 키워드 검색 (Ctrl + F)

3. 공정거래 자율준수 편람, 어디서 볼 수 있나요?

- 사내 그룹웨어의 「업무지원자료실 - 컴플라이언스 게시판」에서 확인할 수 있으며, 누구나 접속할 수 있는 현대글로벌비스의 자율준수 홈페이지 (<https://www.glovis.net/kr/gcp/main>)에서도 본 편람을 쉽게 확인하실 수 있습니다.

4. 조직별 업무관련성

담당업무	업무 관련 내용
영업 업무(매출거래)	부당공동행위 (24 ~ 58 쪽) 부당내부거래행위 (115 ~ 145 쪽)
운영 업무(매입거래)	불공정거래행위 (59 ~ 114 쪽) 부당내부거래행위 (115 ~ 145 쪽) 불공정하도급거래 (147 ~ 228 쪽)
구매 업무(매입거래)	불공정거래행위 (59 ~ 114 쪽) 불공정하도급거래행위 (147 ~ 228 쪽)
지원 업무	부당내부거래행위 (115 ~ 145 쪽) 불공정하도급거래행위 (146 ~ 226 쪽)
공통	공정거래 자율준수 편람의 활용법 (19~22 쪽) 공정거래위원회 사건처리절차 (229~238 쪽)

제 2 장 공정거래 및 관련 법규 안내

I. 부당공동행위

1. 부당한 공동행위(담합)의 개요

1.1 의의

- 둘 이상의 사업자간 계약, 협정, 결의 등의 방법으로 상품 또는 용역의 가격, 거래조건, 거래량, 거래상대방 또는 거래지역을 제한하는 행위로서, 부당한 공동행위를 카르텔(Cartel) 또는 담합이라고 한다(공정거래법 제 40 조 제 1 항).

[공정거래법 제 40 조 제 1 항 자세히 풀어보기]

- **주체:** 둘 이상의 사업자가 공동으로
- **합의:** 명시적·묵시적 합의 모두 포함
(명시적 거절이 없으면 합의한 것으로 인정될 수 있음)
- **합의 대상:** 공정거래법 제 40 조 제 1 항 각호에 해당하는 행위(행위유형)
 - 1 호: 가격을 결정·유지·변경하는 행위
 - 2 호: 상품 또는 용역의 거래조건이나, 그 대금 또는 대가의 지급 조건을 정하는 행위
 - 3 호: 상품의 생산·출고·수송 또는 거래의 제한이나 용역의 거래를 제한하는 행위
 - 4 호: 거래지역 또는 거래상대방을 제한하는 행위
 - 5 호: 생산 또는 용역의 거래를 위한 설비의 신설 또는 증설이나 장비의 도입을 방해하거나 제한하는 행위
 - 6 호: 상품 또는 용역의 생산·거래 시에 그 상품 또는 용역의 종류·규격을 제한하는 행위
 - 7 호: 영업의 주요부분을 공동으로 수행·관리하거나 수행·관리하기 위한 회사 등을 설립하는 행위
 - 8 호: 입찰 또는 경매에 있어 낙찰자, 경락자, 입찰가격, 낙찰가격 또는 경락가격, 그 밖에 령으로 정하는 사항을 결정하는 행위

- 9 호: 1 ~ 8 호 외의 행위로서, 다른 사업자(그 행위를 한 사업자 포함)의 사업활동 또는 사업내용을 방해·제한하거나 가격, 생산량, 그 밖에 시행령으로 정하는 정보(원가, 출고량, 재고량, 판매량, 거래조건, 대금·대가의 지급조건 등 경쟁민감정보)를 주고받음으로써 일정한 거래분야에서 경쟁을 실질적으로 제한하는 행위
- **경쟁제한성**: 경쟁 자체가 감소하여 특정사업자가 자기 의사로 어느 정도 자유롭게 가격, 품질, 수량 기타 제반 조건을 좌지우지하게 됨으로써 시장을 지배할 수 있는 상태를 말한다.

1.2 규제 현황

- 담합은 '공모'로 인한 경쟁제한성이 가장 심하며, 가장 큰 피해를 소비자에게 직접 유발하므로, 공정위는 카르텔 근절에 공정거래 관련법규 집행의 제 1 순위를 부여하고 있다.

1.3 부당한 공동행위(담합)의 요건

(1) 사업자간 공동행위에 대한 '합의'의 존재

- 계약, 협정 등과 같은 명시적인 합의뿐만 아니라 사업자 간의 양해와 같은 묵시적인 합의까지도 포함된다.
 - Knowing wink can mean more than words(이해한다는 눈짓만으로도 합의가 인정될 수 있음).
 - 당초부터 합의에 따를 의사가 없이 진의(眞意) 아닌 의사표시에 의해 합의한 경우도 부당공동행위로 인정된다.
 - 특히, 법원은 합의의 의미를 폭넓게 해석하고 있다.
- 합의가 존재하는 이상 그 합의내용에 따른 실행행위가 존재하지 않더라도 카르텔이 성립된다.
- 카르텔, 입찰 담합에 관한 실무에서 합의는 사법상의 '합의' 개념이 아니다(청약과 승낙의 의사표시가 아님). 따라서, 가격을 올린다는 내용의

합의(가격 카르텔)나 수주 예정자나 낙찰 가격을 서로 이야기하여 결정하는(입찰 담합) 등 단순한 합의의 존재로 충분함에 유의한다.

[의사 연락의 입증방법]

- 의사 연락을 입증할 때 사용되는 증거에는 우선, 의사의 연락'을 증명하는 직접 증거가 될 수 있는 것으로 사업자의 종업원 등이 카르텔 입찰 담합을 행하고 있었음을 인정한 진술 조서 외에, 카르텔 입찰 담합의 참가자 간에 작성된 협정서 및 회합 회의록 등이 있다.

(2) '경쟁제한성'이 존재

- '경쟁제한성'은 사업자가 공동으로 어떠한 행위를 함으로서 시장에서의 경쟁이 감소하여 공동행위 참여자의 의사에 따라 가격, 수량, 품질, 기타 거래조건 결정 등에 영향을 미칠 우려가 있는 경우를 말한다(대법원 2011. 5. 26, 선고 2008 도 6341 판결).
- 당해 공동행위가 경쟁제한성을 가지는지 여부는 당해 상품의 특성, 소비자의 제품 선택기준, 당해 행위가 시장 및 사업자의 경쟁에 미치는 영향 등 여러 사정을 고려하여, 당해 공동행위로 인하여 일정한 거래분야에서 경쟁이 감소하여 가격, 수량, 품질 기타 거래조건 등의 결정에 영향을 미치거나 미칠 우려가 있는지를 살펴, 개별적으로 판단하여야 한다(대법원 2011. 4. 12. 선고, 2009 두 7912 판결).
 - 사업자간 합의가 모두 금지되는 것은 아니며, 부당하게 경쟁을 제한하는 합의가 금지의 대상이 된다.
 - 가격담합, 입찰담합은 합의의 존재만 입증되면 추가적인 경쟁제한성에 대한 입증·분석없이 곧바로 위법성이 인정된다.

2. 합의추정제도

- 명시적 합의와 같은 명백하고 충분한 증거가 없는 경우에도 제반 사정에 비추어 카르텔을 한 것으로 볼 수 있는 상당한 정황증거가 있는 경우에는 합의를 추정하여 제재할 수 있다(공정거래법 제 40 조 제 5 항).

- 합의추정을 적용한 사건도 이후 자진신고, 재조사 과정 등을 통해 실제 합의사실이 사후적으로 확인되는 사례들도 발생하고 있다.
- 합의가 추정되는 경우, 사업자는 그 행위가 합의에 기한 것이 아님을 입증함으로써 추정을 깨뜨릴 수 있다.

[정황증거의 예시]

㉓ 직·간접적인 의사연락이나 정보교환 등의 증거가 있는 경우

<예 1> 해당 사업자간 가격인상, 산출량 감축 등 비망록/업무수첩 기입내용이 일치하는 경우

<예 2> 모임을 갖거나 연락 등을 하고 그 이후 행동이 통일된 경우

<예 3> 특정 기업의 가격, 산출량 등 결정을 위한 내부 업무보고 자료에 다른 경쟁기업의 가격, 산출량 등에 대한 향후 계획 등 일반적으로 입수할 수 없는 비공개 자료가 포함된 경우

<예 4> 특정기업이 가격인상 또는 산출량 감축 의도를 밝히고 다른 경쟁기업들의 반응을 주시한 후 그 반응에 따라 가격인상 또는 산출량 감축을 단행한 경우

㉔ 공동으로 수행되어야만 당해 사업자들의 이익에 기여할 수 있고 개별적으로 수행되었다면 당해 사업자 각각의 이익에 반하리라고 인정되는 경우

<예 1> 원가상승 요인도 없고 공급과잉 또는 수요가 감소되고 있음에도 불구하고 가격을 동일하게 인상하는 경우

<예 2> 재고가 누적되어 있음에도 불구하고 가격이 동시에 인상된 경우

㉕ 당해 사업자들의 행위의 일치를 시장상황의 결과로 설명할 수 없는 경우

<예 1> 수요공급조건의 변동, 원재료 공급원의 차이, 공급자와 수요자의 지리적 위치 등의 차이에도 불구하고 가격이 동일하고 경직되어 있는 경우

<예 2> 원재료 구입가격, 제조과정, 임금인상률, 어음할인금리 등이 달라 제조원가가 각각 다른 데도 가격변동 폭이 동일한 경우

<예 3> 시장상황에 비추어 보아 공동행위가 없이는 단기간에 높은 가격이 형성될 수 없는 경우

㉔ 당해 산업구조상 합의가 없이는 행위의 일치가 어려운 경우

<예 1> 제품차별화가 상당히 이루어진 경우에도 개별 사업자들의 **가격이 일치하는 경우**

<예 2> 거래의 빈도가 낮은 시장, 수요자가 전문지식을 갖춘 시장 등 공급자의 행위 일치가 어려운 여건에서 **행위의 일치가 이루어진 경우**

3. 부당한 공동행위(담합)의 유형

3.1 가격을 결정·유지 또는 변경하는 행위

3.1.1 위법성 판단기준

- 공정거래법 제 40 조 제 1 항 제 1 호에서 규정하는 '가격을 결정·유지 또는 변경하는 행위'라 함은 사업자가 다른 사업자와 공동으로 **상품이나 용역의 가격을 결정·유지 또는 변경**하는 행위를 말한다.
- 여기서 말하는 '가격'은 사업자가 제공하는 상품 또는 용역의 대가, 즉 사업자가 거래의 상대방으로부터 반대급부로 받는 일체의 경제적 이익을 가리키는 것으로, 당해 상품의 특성, 거래내용 및 방식 등에 비추어 거래의 상대방이 상품 또는 용역의 대가로서 사업자에게 현실적으로 지불하여야 하는 것이라면 그 명칭에 구애됨이 없어 당해 상품 또는 용역의 가격에 포함된다.

3.1.2 법 위반 유형

- 공동으로 가격을 인상하거나, 인하율(폭)을 결정하거나, 일정수준으로 가격을 유지하는 행위
- 평균가격, 기준가격, 표준가격, 최고 및 최저가격, 금리협정 등 명칭 여하를 불문하고 가격설정의 기준을 정하는 행위
- 일률적인 원가 계산 방법을 따르게 하는 행위
- 할인율, 이윤율 등 가격의 구성요소에 대해 그 수준이나 한도를 정하는 행위
- 과당경쟁금지, 정부고시가격 준수 등을 이유로 일정가격 이하로 응찰하지 않도록 합의하는 행위

3.1.3 관련 사례

[CASE] 2 개 자동차해상운송사업자의 부당한 공동행위에 대한 건 (2016 국가 4152, 의결 2017-298)

[사실관계]

이스라엘 노선에는 **NYK 와 ZIM 간 경쟁을 제한하는 협정**이 오래전부터 존재하였다. NYK 와 ZIM 은 1997 년 선박의 협조나 운임설정, 수송조건 등에 대한 협의를 골자로 하는 이스라엘 노선에서의 자동차선에 관한 서비스 협조 협정을 체결하고, **일본 및 이스라엘 정부에 신고**하였다. 동 협정은 1998 년부터 발효된 후 매년 자동 연장되어 2012 년까지 유지되었다. 동 협정의 당초 목적은 일본발 이스라엘행 노선의 자동차 운송에 관한 사항을 정하는 것이었지만, **차츰 한국발 화물까지도 동 협정을 적용**하게 되었다.

2007 년은 전세계 해상운송서비스 시장이 활황이었음에도 불구하고 ZIM 은 적자가 발생하고 있었다. 이에 ZIM 은 이스라엘 노선에서 가격인상을 위해 NYK 과 협의를 진행하게 되었다.

[공정위 판단]

이 사건 공동행위는 **피심인들이** 한국발 이스라엘행 자동차 해상운송서비스 시장에서 **새로 출시되는 현대자동차의 신모델 자동차들에 대한 운송가격을 공동으로 결정**한 것으로 **가격경쟁을 회피**하면서 판매가격을 최대한 인상함으로써 각자의 수익성을 제고·유지하려는 목적 이외에 다른 목적 등이 있다고 보기 어려워, 효율성 증대 효과는 기대하기 어려운 반면 경쟁을 제한하는 효과만 발생시키는 것이 명백하므로 부당하게 경쟁을 제한하는 행위로 과징금을 부과하였다.

[CASE] 2 개 화물운송 사업자의 부당한 공동행위에 대한 건 (2019 카총 0915, 의결 2020-299)

[사실관계]

한진과 씨제이대한통운은 2000년부터 **세아제강의 관련 철제품 하역 및 운송 용역의 복수 사업자로** 선정되어 당해 용역을 독점적으로 수행하여 왔는데, 한진은 2006 년경까지는 세아제강이 일본으로 수출하는 파이프의 하역 및 운송을 담당하였고 나머지 미주 등으로 수출되는 파이프와 수입 코일 등의 하역 및 운송은 씨제이대한통운이 담당하였으나, 2007 년 3 월경부터 한진이 수입 코일 물량도 담당하게 되면서 결과적으로 한진과 씨제이대한통운이 세아제강의 전체 용역을 절반씩 담당하게 되었다. 세아제강이 2011 년 1 월경부터 당해 용역관련 물류업무를 자회사인 세아엘앤에스가 담당하도록 함에 따라 용역계약의 주체가 세아제강에서 세아엘앤에스로 변경되면서 한진과 씨제이대한통운은 세아엘앤에스와 계약을 체결하고 용역을 수행하여 왔다.

피심인들은 **용역단가가 낮음에도 2008 년과 2012 년을 제외하고는 거의 동결되어 운영에 어려움**을 겪고 있었다. 이에 피심인들은 2014 년 4 월경 2014 년도 세아엘앤에스와 수출 파이프 및 수입 코일·플레이트의 하역·운송 용역을 **재계약하면서 사전에 피심인들간에 요금(용역단가) 인상을 합의한 후 이를 실행**하였다.

[공정위 판단]

이 사건 공동행위가 정부의 고시가격을 준수하고 거래상대방인 세아엘앤에스의 오랜기간 가격동결에 대응하기 위함이라 하더라도 세아엘앤에스와의 거래관계에서 피심인들이 개별적으로 대응하여야 하는 것이지 관련 법령에서 경쟁사업자와 가격을 담합하는 행위까지 허용한 것이 아니므로 피심인들에 대하여 과징금을 부과하였다.

3.2 상품 또는 용역의 거래조건 등을 정하는 행위

3.2.1 위법성 판단기준

- 공정거래법 제 40 조 제 1 항 제 2 호에서 규정하는 상품 또는 용역의 '거래 조건'이나 '대금 또는 대가의 지급조건'을 정하는 행위를 말한다.

- 여기서 말하는 '거래조건'이란 위탁수수료, 출하장려금, 판매장려금 등의 수준, 무료 상품·서비스 제공 여부, 특정 유형의 소비자에 대한 상품·서비스 공급방식, 운송조건 등과 같이 상품 또는 용역의 거래와 관련된 조건을 의미한다. 그리고 '대금 또는 대가의 지급 조건'이란 지급 수단, 지급 방법, 지급 기간 등과 같이 대금 또는 대가의 지급과 관련된 조건을 의미한다.

3.2.2 법 위반 유형

- 상품 인도일로부터 대금지급기일까지의 기간을 정하거나 어음의 만기일 등을 정하는 행위
- 수요자의 편익이 증대되지 않는데도 상품 등의 인도장소, 방법 등을 제한하거나, 애프터서비스의 기간, 내용, 방법 등을 제한하는 행위
- 제품출하장려금요율, 판매장려금요율 등을 공동으로 인하 또는 인상하는 행위
- 부대 서비스에 대하여 공동으로 폐지하는 경우

3.2.3 관련 사례

[CASE] 4 개 패스트푸드 사업자들의 탄산음료 리필서비스 부당한 공동행위 건
(2002단체 3198, 의결 제2003-020호)

[사실관계]

4 개 패스트푸드 사업자들은 환경부의 '패스트푸드업계 1 회용품 사용규제' 정책에 대한 업계의 공동 대응방안을 마련하기 위하여 2002 년 4 월말부터 9 월말까지 수차례의 회의를 하면서 탄산음료 리필서비스 중단에 관하여도 논의를 하다가, "동년 8 월중에 탄산음료 리필서비스를 금지한다는 내용의 안내포스터를 제작하고 9 월 한달동안 안내를 거쳐 동년 10 월 1 일 부터 전면중단"하기로 합의하였으며, 동년 10 월 1 일 부터 리필서비스 중단을 실행하였다.

[공정위 판단]

공정위는 상품의 거래조건은 개별사업자가 자신의 영업여건이나 시장상황 등을 감안하여 자율적으로 결정해야 할 사항임에도 불구하고, 4 개

패스트푸드 사업자들이 무료로 제공하던 탄산음료 리필서비스를 중단하기로 공동으로 결정한 행위는 “상품 또는 용역의 거래조건이나, 그 대금 또는 대가의 지급조건을 정하는 행위”에 해당되며, 국내 패스트푸드 시장에서 탄산음료 리필서비스는 가격과 함께 경쟁의 중요한 요소로서, 국내 패스트푸드 시장의 대부분(2001 년도 기준 91%)을 점유하는 동사업자들이 탄산음료 리필서비스를 중단하기로 합의하고 실행한 행위는 거래조건 차별화를 배제함으로써 소비자 후생의 감소를 초래하여 부당하게 경쟁을 제한하는 행위로 인정된다고 판단하여 시정명령을 부과하였다.

3.3 상품의 생산·출고·수송 또는 거래의 제한이나 용역의 거래를 제한하는 행위

3.3.1 위법성 판단기준

- 공정거래법 제 40 조 제 1 항 제 3 호에서 규정하는 ‘상품의 생산·출고·수송 또는 거래의 제한이나 용역의 거래를 제한하는 행위’라 함은 사업자 사이에 각 당사자의 생산량이나 판매량을 일정 수준으로 제한하거나 일정한 비율로 감축시키는 것을 말한다.

3.3.2 법 위반 유형

- 상품 또는 용역의 거래에서 생산량, 판매량, 출고량, 거래량, 수송량 등을 일정한 수준 또는 비율로 제한하거나 사업자별로 할당하는 행위
- 가동률, 가동시간, 원료 구입여부 또는 비율 등을 제한함으로써 실질적으로 생산·출고·수송을 제한하는 행위

3.3.3 관련 사례

[CASE] (주)포스코 발주 광양제철소 생산 후판제품 운송용역 입찰 관련 3 개 사업자의 부당한 공동행위에 대한 건

(2019 카총 2223, 의결 2022-036)

[사실관계]

포스코는 그간 수의계약 방식으로 용역수행자를 선정해 온 광양제철소 후판제품 육로운송 사업자 선정 방식을 2016 년 하반기 운송용역부터 일부 구간에 대하여 경쟁입찰 방식으로 바꾸기로 결정하였다. 이를 위해 포스코는 **종래 수의계약을 통하여 후판제품 운송을 담당하고 있던 동방, 서강, 동화를 지명경쟁 입찰사로 지정하였다.** 피심인 3 개사는 후판제품 관련 운송 인프라(보관창고 및 하치장 등)를 구축하고 있었고, 차량, 상.하차 장비 등을 보유하고 있었다. 피심인 3 개사는 **일정한 운송물량을 확보하지 못하게 될 경우 유희시설이 발생하여 손해가 발생할 수 있는 상황이었다.** 이에 피심인 3 개사는 **안정적인 물량확보 및 가격하락 방지를 위하여 기존에 수행하던 운송구간을 상호 침범하지 않도록 합의할** 유인이 발생하였다.

포스코가 실시한 입찰설명회 이후 각 회사의 간부들이 동화의 사무실에서 만남을 갖고 **업체별로 기존에 수행하던 운송구간을 유지하기로 합의한** 후 입찰 전날 피심인 3 개사의 실무담당자가 호텔에서 모임을 가지고 각자 2015 년도에 수행한 운송구간을 유지하자는 공감 하에 **입찰 대상 운송구간을 각각 배분한 후 운송구간 별로 낙찰 예정사와 들러리 사업자, 투찰가격 등을 합의하였다.**

이후 일부 회사는 합의에 참여하지 않기도 하였으나, 2018 년까지 매년 같은 방식의 담합을 지속하였다.

[공정위 판단]

피심인 3 개사는 2016 년부터 2018 년까지의 포스코 발주 광양제철소 생산 후판제품 운송용역 입찰에서 합의모임 등을 통해 **운송구간을 배분하는 의사의 합치가 있었음이 인정**되고, 이러한 의사의 합치는 법 제 19 조 제 1 항 제 3 호의 합의에 해당하여 과징금을 부과하였다.

3.4 거래지역 또는 거래상대방을 제한하는 행위

3.4.1 위법성 판단기준

- 공정거래법 제 40 조 제 1 항 제 4 호에서 규정하는 ‘거래지역 또는 거래상대방을 제한하는 행위’는 부당한 공동행위의 유형 중 **시장분할(market allocation)**에 해당하는 행위로서, 공동행위 참가 사업자 간에 거래지역을 공동으로 정하여 상호 간에 침범하지 않도록 하는 행위, 특정한 사업자와는 거래하지 않도록 하는 행위 또는 특정한 사업자와만 거래하도록 거래상대방을 제한하는 행위, 공동행위 참가 사업자들의 개별 수주활동을 제한하고 공동 수주하도록 하는 행위 등이 이에 해당한다.

3.4.2 법 위반 유형

- 공동으로 수주하도록 합의하거나, 입찰 또는 수주의 순위, 자격 등을 합의하는 행위
- 공동행위 참가사업자 간에 거래처 또는 거래지역을 제한하거나, 거래처 또는 거래지역을 공동으로 정하여 상호간에 침범하지 않도록 하는 행위
- 특정한 사업자와는 거래하지 않도록 하거나 특정 사업자 하고 만 거래하도록 거래상대방을 제한하는 행위
- 객관적이고 합리적인 기준 없이 특정한 사업자를 우량업자 또는 불량업자로 구분함으로써, 실질적으로 거래상대방을 제한하는 행위

3.4.3 관련 사례

[CASE] 9 개 자동차 해상운송사업자의 부당한 공동행위에 대한 건

(2016 국가 3364, 의결 2017-293)

[사실관계]

니혼유센 (NYK), 유코카캐리어스 (EUKOR), 쇼센미쓰이 (MOL), 카와사키키센 (KL), 발레니어스 빌헬름센 로지스틱스 (WWL), 니산센요센 (NMCC), 콤파니아 수드 아메리카나 데 바뵈레스 (CSAV), 이스턴 카라이너 (ECL), 호그 오토라이너스 (HOEGH)는 자동차 해상운송 서비스업을 영위하는 자들이다.

해운선사들은 고위급모임으로 대표되는 다양한 형태의 공식·비공식 모임을 유지하고 있었는데, MOL, KL, NYK, WWL, HOEGH 등 주요 자동차 해상운송서비스 사업자들이 참석하였다. 회회의 논의 주제는 운임인상, 기존 계약선사 존중, 신규진입 선사에 대한 대책, 운임하락 방지를 위한 선복량 유지 등이었다. 이에 따라 참석자들은 선박 건조 및 폐기 계획에 대한 자료를 공유하고, 신규선박 수량과 폐기하는 선박의 비율을 정하는 등의 합의를 하였는데 이런 모임은 1980년대부터 시작되어 2002년을 끝으로 더 이상 개최되지는 않았다.

이후 해운선사들은 국내제조 자동차의 해외운송 및 수입자동차의 한국행 운송 등 다양한 노선에서 거래지역과 거래상대방을 나누기로 합의하고 이를 실행하였다.

[공정위 판단]

피심인들간에는 해운동맹, 고위급모임을 통해 명시적 또는 묵시적 합의가 지속되어 왔으며 기존 계약선사 존중이라는 묵시적 합의가 계속 이어져왔다는 점을 고려하면, 모임이 개최되지 않았다 하더라도 하나의 공동행위로서 합의를 인정할 수 있어 각 사업자들에게 과징금을 부과하였다(대법원 2019. 1. 17. 선고 2018 두 58516 판결에서도 동일 판단).

3.5 생산 또는 용역의 거래를 위한 설비의 신설 또는 증설이나 장비의 도입을 방해하거나 제한하는 행위

3.5.1 위법성 판단 기준

- 공정거래법 제 40 조 제 1 항 제 5 호에서 '생산 또는 용역의 거래를 위한 설비의 신설 또는 증설이나 장비의 도입을 방해하거나 제한하는 행위'는 업계 전체 또는 개별 사업자별로 설비 총량 또는 신·증설 규모를 정하는 행위, 특정한 장비 도입을 제한하거나 또는 유도하는 행위 등이 포함된다.

- 설비의 신·증설이나 장비 도입을 제한하는 행위는 그 자체가 어떤 상품이나 서비스의 공급량을 직접적으로 제한하는 것은 아니지만 장래에 그 제한효과가 발생한다는 특징이 있다.

3.5.2 법 위반 유형

- 사업자별 생산·판매시설 등 설비의 규모를 할당하거나 공동으로 결정하는 행위
- 설비의 신·증설 또는 개체를 제한하거나 폐기하도록 하는 행위
장비의 도입자금 등을 제한함으로써 실질적으로 설비의 신·증설 또는 장비의 도입을 방해하거나 제한하는 행위

3.6 상품 또는 용역의 생산·거래 시에 그 상품 또는 용역의 종류·규격을 제한하는 행위

3.6.1 위법성 판단기준

- 공정거래법 제 40 조 제 1 항 제 6 호에서 '상품 또는 용역의 생산·거래 시에 그 상품 또는 용역의 종류·규격을 제한하는 행위'는 특정 종류 또는 규격의 상품 또는 용역을 생산 또는 거래하지 않도록 하는 행위, 사업자별로 상품 또는 용역의 종류 또는 규격을 할당하는 행위, 새로운 종류 또는 규격의 상품 또는 용역의 생산 또는 공급을 제한하는 행위가 포함된다.
- 상품·용역의 종류·규격을 제한하게 되면, 시장에 공급되는 상품의 다양성이 줄어들게 되고, 소비자의 선택의 폭이 좁아져 소비자 후생을 저해하게 된다.

3.6.2 법 위반 유형

- 특정 종류 또는 규격의 상품 또는 용역을 생산 또는 거래하지 않도록 하는 행위
- 사업자별로 상품 또는 용역의 종류 또는 규격을 할당하는 행위
- 새로운 종류 또는 규격의 상품 또는 용역의 생산 또는 공급을 제한하는 행위

3.7 영업의 주요부분을 공동으로 수행·관리하거나 수행·관리하기 위한 회사 등을 설립하는 행위

3.7.1 위법성 판단기준

- 공정거래법 제 40 조 제 1 항 제 7 호에서 ‘영업의 주요 부분을 공동으로 수행·관리하거나 수행·관리하기 위한 회사 등을 설립하는 행위’는 기업이 영위하는 영업의 주요 부문인 R&D, 원자재의 구매, 상품 또는 용역의 생산, 판매 등을 둘 이상의 기업이 계약을 통하여 공동으로 수행하거나 관리하는 경우를 말한다.
- 영업의 공동 수행 관리는 대부분 정당한 사업목적을 달성하기 위한 경우가 많고 효율성 증대가 높아 공동수행 및 관리의 목적과 범위, 그 효과 등을 종합적으로 고려하여 위법성을 결정한다.

3.7.2 법 위반 유형

- 상품 또는 용역의 생산, 판매, 거래, 원자재의 구매, 기타 영업의 주요 부분을 공동으로 수행하거나 관리하는 행위

4. 입찰담합

4.1 개념

- 입찰담합은 둘 이상의 사업자가 계약, 협정, 결의 어떠한 방법으로 입찰에 있어 낙찰자, 낙찰가격, 낙찰의 비율, 설계 또는 시공의 방법 등을 합의하는 것을 말한다.
- 입찰담합은 부당한 공동행위의 한 유형으로 그 폐해와 규제의 필요성에 대해서는 우리나라는 물론 국제적으로 공감대가 형성되어 있으며, 특히, 가격담합, 시장분할 담합 등과 같은 경성카르텔의 일종으로 미국, EU 등에서 엄격하게 규제하고 있다.

- 입찰담합은 공공 및 민수 입찰에 있어서, 입찰 참가자가 사전에 수주 예정자나 최저 입찰 가격 등을 결정함으로써, 발주되는 상품이나 서비스 등의 거래에 관계된 경쟁을 제한하는 행위로 입찰 제도의 실질을 잃게 하는 것인 동시에, 경쟁 제한 행위를 금지하는 공정거래법의 규정을 위반하는 행위이다.
- 또한, 사업자가 입찰 담합에 따르지 않는 다른 사업자에 대하여 거래를 방해하거나 차별적으로 취급하게 하는 것도 공정거래법의 규정에 위반된다.

[관련조항]

- 입찰 또는 경매에 있어 낙찰자, 경락자, 입찰가격, 낙찰가격 또는 경락가격, 그 밖에 령으로 정하는 사항을 결정하는 행위(동법 제 40 조 제 1 항 제 8 호)
- 동법 제 40 조 제 1 항 제 8 호에서 "령으로 정하는 사항"이란 다음 각 호의 어느 하나를 말한다(동법 령 제 44 조 제 1 항).
 1. 낙찰 또는 경락의 비율
 2. 설계 또는 시공의 방법
 3. 그 밖에 입찰 또는 경매의 경쟁 요소가 되는 사항

4.2 입찰담합의 유형

- 아래 유형은 일반적으로 생각할 수 있는 입찰담합의 유형을 예시적으로 열거한 것일 뿐 입찰담합이 우려되는 활동에 대해서는 개별 사안별로 판단이 필요하다.

[입찰담합 관련 유의사항]

- 경쟁사업자 간에 입찰과 관련된 정보를 주고받거나 사업자단체 또는 제 3 의 기관에 관련정보를 제공할 필요가 있을 때에는 동 행위가 법위반이 되는지 여부를 사전에 충분히 검토한 후 법위반이 되지 않는 범위 내에서 한다.

- 「제품이나 서비스의 품질을 확보하기 위해서」, 「사업자간 수주의 균등화를 도모하기 위해서」, 「각 사업자의 영업활동이나 지금까지의 수주와의 계속성이나 관련성을 존중하기 위해서」라는 이유로 **정당화되지 않는다.**
- 경쟁사업자와의 회합에서 입찰담합의 내용이 결정되었을 경우 당해사업자의 반대 또는 불참여의 의사가 의사록에 기재되는 등의 명확한 증거로 나타나지 않는 한 담합에 참여한 것으로 간주될 우려가 크다. 따라서 내용을 공표할 수 없는 의심스러운 경쟁사업자 간의 회합에는 가급적 참여하지 않도록 하고 회합에서 가격 등에 관한 협의 등이 이루어져 위법행위가 되지 않을 수 없는 상황이 된 경우에는 퇴석하고 그 사실을 기록에 남겨두거나 위법행위에 가담하지 않았음을 입증할 수 있도록 필요한 조치를 하여야 한다.

4.2.1 입찰가격담합

- 공동으로 **최저입찰가격(계약목적에 따라서는 최고입찰가격), 수주예정가격 또는 그와 비슷한 것으로 인정되는 것을 결정하는 것은 원칙적으로 경쟁을 제한하는 행위이다.**
- 가격은 본래 사업자의 공정하고 자유로운 경쟁을 통해서 형성되어야 하며 다른 사업자와 공동으로 가격결정에 관한 활동을 하는 것은 공정거래법상 문제가 될 가능성이 매우 높으며, 여기에서의 결정은 명시적 결정에 한정되는 것이 아니고, 최저입찰가격 등에 관해 암묵적인 이해 또는 공통인 의사가 형성되는 것으로 충분하다.
- 타당한 가격 수준을 위한 것이라든지, 대상이 되는 제조위탁의 질을 확보하기 위해서라든지, 부당한 저가 수주를 방지하기 위한다는 이유로 정당화되지 않는다.

4.2.2 낙찰예정자의 사전 결정(수주자 선정)

- 사업자가 공동으로 낙찰(수주)예정자를 누구로 할지 정하거나 낙찰예정자의 선정방법을 결정하는 것은 입찰제도의 취지에 반하고 상품 및 용역거래에 관한 경쟁을 본질적으로 제한하는 것으로 원칙적으로 위반이 된다.
- 여기에서의 결정은 명시적인 결정에 한정되는 것이 아니고, 수주 예정자 또는 수주 예정자의 선정 방법에 관해 암묵적인 이해 또는 공통 의사가 형성되었다고 볼 수 있는 경우까지 포함된다.
- 대상이 되는 상품 또는 서비스의 질을 확보하기 위해서라든가, 수주의 균등화를 도모하기 위해서라든가, 각 사업자의 영업 활동이나 기존의 수주와의 계속성이나 관련성을 존중하기 위해서와 같은 이유로도 정당화되지 않으며, 만일 제 3자가 수주 예정자에 대해 추천이나 권장이 있었을 경우에도 사업자가 공동으로 그 추천이나 권장을 따를 것을 결정하면 이 역시 수주 예정자의 결정(담합)에 해당한다.

(1) 원칙적으로 위반이 되는 것

- 사업자가 공동으로 입찰 관련 수주예정자 또는 수주예정자의 선정 방법을 결정하는 것이다.

1) 수주 예정자를 결정하기 위한 수단

- 다음과 같은 행위는 수주 예정자를 결정하기 위한 수단이 되는 것이며, 수주 예정자에 관한 암묵적인 이해 및 공통의 의사의 형성으로 이어질 개연성이 높은 것으로 위반의 우려가 강하다.

㉠ 수주 의욕의 정보교환 등

- 입찰에 참가하려는 사업자가 당해 입찰에 대해 가지고 있는 수주 의욕, 사업활동 실적, 대상물건 등에 관련한 수주실적 등 수주 예정자의 선정과 관련된 정보에 대하여 사업자들 간에 정보를 교환하는 것

㉡ 지명회수, 수주실적 등에 관한 정보의 정리·제공

- 사업자가 공동으로 과거 입찰에 있어서 개별 사업자의 지명회수, 수주실적 등에 관한 정보를 이후의 수주예정자 선정의 우선순위 기준으로 하는 것 같은 형식으로 정리하여 입찰에 참가하는 자에게 제공하는 것

2) 수주 예정자 또는 수주 예정자의 선정방법의 결정

- 수주 예정자로부터 입찰가격에 관한 연락, 지시 등을 받은 상태에서 수주 예정자가 수주 받을 수 있도록 각각의 입찰가격을 설정하는 것

3) 기타

- 다음과 같은 행위는 수주 예정자 또는 수주 예정자의 선정방법의 결정을 전제로 하여 그 결정을 용이하게 하거나 또는 강화하기 위하여 행하여 지는 것인 바 수주 예정자 또는 수주 예정자의 선정방법을 결정하는 이러한 행위는 원칙적으로 위반이다.

㉠ 다른 입찰참가자에 대한 이익공여

- 사업자가 공동으로 수주 예정자에게 다른 입찰 참가자 등에게 업무발주, 금전지급 등의 이익을 제공하도록 시키는 것
- 지명경쟁입찰에 의해 발주하는 제조위탁에 대해서 수주 예정자를 결정하는 동시에 수주 예정자의 결정을 쉽게 하기 위해서, 필요에 따라 제조위탁을 받은 자가 수주를 희망하고 있었던 수주 예정자 이외의 사업자 또는 일정 기간수주의 실적 없는 사업자에게 제조위탁의 일부를 제조시키고 있었던 경우
- 지명경쟁입찰 또는 지명건적으로 발주하는 제조위탁에 대해서 수주 예정자 및 수주 예정 가격을 결정하는 동시에 해당 지명경쟁입찰의 참가자 이익을 거의 균등화시키기 위해서, 수주 예정자가 수주 예정자 이외의 자에 대하여 이익의 배분 방법 및 배분액수를 결정하고 있었던 경우

㉡ 수주 예정자 결정에 대한 참가의 요청, 강요 등

- 사업자가 공동으로 입찰참가를 예정하는 사업자에 대해 수주 예정자의 결정에 참가할 것 또는 결정의 내용에 따를 것을 요청, 강요하고 결정에 참가, 협력하지 않은 사업자에 대해 거래거절, 사업자간 차별적인 취급 등으로 입찰참가를

방해하거나 결정의 내용에 따르지 않고 입찰한 사업자에 대해 거래거절, 사업자간 차별적 취급, 금전지급 등의 불이익을 주는 것을 말한다.

(2) 위반이 될 우려가 있는 것

- 입찰 참여 사업자 간에 각 사업자에 대해 지명경쟁입찰에 관한 지명을 받은 것과 입찰참가의 예정에 대해 보고를 요구하는 것을 말한다.
- 공동기업체(컨소시엄)에 관한 정보교환
 - 공동기업체로 입찰에 참가하려는 사업자는 다른 공동사업체로 당해 입찰에 참가하려고 하는 사업자 간에 당해 입찰참가를 위해 공동기업체의 결성에 관한 정보를 교환을 하는 것을 말한다.
 - 이러한 정보교환은, 수주 예정자 결정을 위한 정보교환으로 발전하는 것으로 수주 예정자의 결정으로 연결되는 것으로서 문제가 될 수도 있다.

(3) 원칙적으로 위반이 되지 않는 것

- 발주자에 대한 입찰참가 의욕 등의 설명
 - 사업자가 지명경쟁입찰에서, 지명 이전의 단계에서 제도상 정해진 발주자로부터의 요청에 따라, 다른 사업자와 연락·조정 등이 없이 자기의 입찰 참가에의 의욕, 기술 정보(유사 업무의 실적, 기술자의 내용, 해당 발주 업무의 수행 계획 등)등을 발주자에 대하여 설명하는 것을 말한다.
- 자기 판단에 의한 입찰 사퇴
 - 지명경쟁입찰에서 지명을 받은 사업자가 다른 사업자와 연락·조정 등을 하거나 다른 사업자들로부터 요청 등을 받은 일 없이 자기의 사업경영상의 판단에 의해 입찰을 사퇴하는 것을 말한다.

4.2.3 경쟁입찰계약을 수의계약으로 유도

- 사업자가 공동으로 특정사업자가 수의계약에 의해 계약할 수 있도록 결정·유도하는 것은 자유로운 경쟁을 배제하는 것으로 원칙적으로 위반이 된다.

4.2.4 수주물량 등의 결정

- 사업자가 공동으로 입찰에 관련된 수주물량결정과 이러한 수주물량을 나누어 갖기 위해 입찰참가자간 배분 등을 결정하는 행위는 경쟁을 제한하는 것으로 원칙적으로 위반이 된다.
- 입찰제도 중에는 계약의 성질 또는 목적에서 가격 이외에 수량 등 기타의 조건으로 신청을 하고, 그 신청의 내용에 따라 낙찰자 및 낙찰 가격에 추가하여 낙찰 수량 등도 함께 결정하는 것이 있다. 이러한 입찰에서, 사업자가 공동으로 입찰에 관한 수주 수량, 비율 등을 결정하는 것은 입찰 방법으로 발주하는 물품 또는 서비스의 거래에 관한 경쟁을 제한하는 것으로서 원칙적으로 위반이 된다.
- 여기에서의 결정은 명시적 결정에 한정되는 것이 아니고, 수주 수량, 비율 등에 관해 암묵적인 이해 또는 공통인 의사가 형성되는 것으로 충분하다.

4.2.5 경영간섭 등

- 입찰에 참가하려는 사업자가 공동으로 당해 입찰에 관련된 사업자 활동에 대해 지도를 행함에 있어서 입찰가격이나 수주예정자 결정에 영향을 주는 행위는 경쟁제한적인 행위로 원칙적으로 위반이 된다.

4.3 관련 사례

[CASE] 오비맥주(주) 발주 광양항 수입맥아 컨테이너 내륙운송 용역 입찰 관련 2개 사업자의 부당한 공동행위에 대한 대한 건

(2018 카총 3945, 의결 2020-297)

[사실관계]

오비맥주는 컨테이너로 수입하는 맥아를 광양항에서 오비맥주 광주공장, 이천공장, 청원공장 3개 구간으로 각 운송하는 '광양항 수입맥아 내륙운송'을 운송업체들에게 위탁하여 처리하고 있었으며 이러한 계약을 2015년까지는 1년 단위의 수의계약으로 체결하였으나, 2016년부터는 경쟁입찰을 통한 계약으로 변경하였다. 오비맥주가 발주한 2016년도 광양항 수입맥아 내륙운송 입찰에서

아이오비물류는 한진에게 아이오비물류가 낙찰받을 수 있도록 아이오비물류보다 높은 요율로 투찰하여 달라고 요청하였고, 한진은 해당 건을 아이오비물류로부터 재위탁받아 운송하던 기존의 거래구조 등을 유지하기 위해 이를 수락하고 실행하였다.

[공정위 판단]

공정위는 피심인들은 이 사건 입찰에서 낙찰예정자를 사전에 정하고 투찰가격 등을 합의하여 실행함으로써 입찰참여자들 간의 경쟁을 통해 거래상대방, 거래조건 등을 결정하고자 한 경쟁 입찰제도의 취지를 사실상 무력화시킨 점을 들어 한진과 아이오비물류에 과징금을 부과하였다.

[CASE] 두산엔진(주) 발주 보세운송 용역 입찰 관련 세방(주) 및 (주)케이씨티시의 부당한 공동행위에 대한 건
(2019 카총 3103, 결정 2021-030)

[사실관계]

피심인 세방 주식회사는 화물 운송업 등을 영위하는 사업자로서, 주식회사 케이씨티시를 비롯한 화물 운송 업체들과 함께 두산엔진 주식회사가 위탁하여 실시하는 보세운송 용역 입찰에 참가해왔다.

그간 두산엔진이 실시한 보세운송 용역 입찰은 보세운송(중량물)과 보세운송(일반) 2 개의 입찰로 구분 실시되었는데, 2016. 11. 21. 에 실시한 보세운송 용역 입찰에서는 보세운송 (중량물), 보세운송(부산), 보세운송(인천) 3 개의 입찰로 구분 실시되었다.

한편, 두산엔진은 보세운송(일반) 입찰과 관련하여 피심인 세방 및 케이씨티시와 같은 중량물 운송 업체를 입찰참여자사로 지명하지 않다가 이 사건 입찰에서 보세운송(부산), 보세운송(인천) 입찰로 구분 실시하며 이들을 입찰참여자사로 새롭게 지명하였다.

이에 피심인 세방은 보세운송(부산), 보세운송(인천) 입찰에서 투찰가격을 적절히 작성하면 낙찰받을 수 있다는 판단 하에 보세운송(부산), 보세운송(인천) 입찰에서

케이씨티시가 세방보다 높은 가격으로 투찰하여 세방이 낙찰받을 수 있도록 협조해 줄 것을 케이씨티시에 요청하였다.

케이씨티시는 피심인 세방의 요청을 받아들이며 그간 계속 수행해왔던 보세운송(중량물) 입찰에서 케이씨티시가 낙찰받을 수 있도록 세방이 케이씨티시보다 높은 가격으로 투찰하는 것으로 합의하는데 이르렀다.

투찰 결과, 3 건의 입찰에서 피심인들 모두 사전에 합의한 대로 투찰하였으며 보세운송(중량물) 입찰은 케이씨티시가 낙찰자로 선정되었으나, 보세운송(부산), 보세운송(인천) 2 건의 입찰은 합의에 가담하지 않은 다른 입찰참여사가 세방보다 낮은 가격을 제출함에 따라 세방은 낙찰자로 선정되지 못하였다.

[공정위 판단]

피심인들은 이 사건 입찰에서 품목별로 사전에 합의된 낙찰예정자가 낙찰받기 위한 의도로 낙찰예정자, 들러리 사업자 및 투찰가격 등을 사전에 결정하였는바, 이러한 공동행위는 그 성격상 효율성 증대 효과는 기대하기 어려운 반면 경쟁을 제한하는 효과가 명백한 경성 공동행위에 해당하므로 과징금을 부과하고 이 중 피심인 세방은 신고일 기준 경고조치 3 회 이상 및 고시에 따른 누적벌점이 6 점 이상에 해당하여 검찰에 고발하였다.

4.4 입찰담합 시 제재

4.4.1 시정조치

- 사업자가 공동으로 입찰담합행위를 한 경우, 당해 행위의 중지, 시정명령을 받은 사실의 공표, 기타 시정을 위한 필요한 조치를 명할 수 있다(공정거래법 제 42 조).
- 필요한 조치로는 입찰담합과 관련한 협정의 파기, 협정을 파기한 사실의 주지 철저, 향후 경쟁을 실질적으로 제한하는 행위를 하는 것의 금지, 법 위반 사실의 공표 등을 말한다.

4.4.2 과징금

- **관련매출액의 20%**(매출액이 없을 경우 40 억 원) 범위 내에서 부과 가능하다(공정거래법 제 43 조).
- 입찰담합에 있어 관련매출액은 ①낙찰된 경우에는 계약금액을, ②낙찰은 되었으나 계약이 체결되지 않은 경우에는 낙찰금액을, ③낙찰되지 않은 경우에는 예정금액(또는 응찰금액)으로 본다.

4.4.3 벌칙

- 공정위의 고발에 의해 입찰담합행위를 한 자 또는 이를 행하도록 한 자 등에 대해 **3 년 이하의 징역 또는 2 억 원 이하의 벌금**을 부과한다(공정거래법 제 124 조, 징역과 벌금은 병과 가능).
- 법인의 대표자 또는 법인, 개인에 대하여서도 처벌이 가능하다.
- 기타 형벌: 건설산업기본법에 의한 형사처벌(5 년 이하 징역 또는 50 백만 원 이하 벌금), 형법에 의한 2 년 이하 징역 또는 7 백만 원 이하 벌금

4.4.4 손해배상청구(징벌적 손해배상)

- 발주기관은 입찰담합을 한 사업자에 대하여 **최대 3 배 손해배상을 청구**할 수 있다(공정거래법 제 109 조 제 2 항).

4.4.5 손해배상액 예정 제도

- 입찰참여시 입찰담합으로 인해 손해가 발생하였으나 손해액을 산정하기 곤란하거나 불가능한 경우에 계약금액의 일정 비율을 배상하도록 청렴계약서 등에 규정하는 것을 말하며, 공정위는 손해배상액의 활성화를 위해 공공기관에 손해액 배상제도 도입을 권고하고 있다.

5. 정보교환 행위

[업무 시 유의사항(Tip)]

- 정보교환 합의는 크게 “시장”에 관한 정보와 “경쟁상 민감한 정보”를 교환하기로 하는 의사의 합치가 있는 경우 성립하며, 의사의 합치는 묵시적 또는 암묵적으로 이루어질 수도 있다.
- ‘경쟁상 민감한 정보(경쟁의 요소)’란 가격정보, 향후 생산계획 등을 말하며, 이에 관해 교환하기로 하는 의사연락만 있어도 ‘정보교환 합의’가 성립할 수 있다는 점에 유의할 필요가 있다.

5.1 개념

- 공정거래법 제 40 조 제 1 항 제 9 호는 ‘가격, 생산량, ‘그 밖에 령’으로 정하는 정보를 주고받음으로써 일정한 거래분야에서 경쟁을 실질적으로 제한하는 행위’을 부당공동행위 유형으로 보고 있다. 예를 들어 경쟁사업자 간에 시기적으로 임박한 상세한 가격인상 계획을 교환하고 실제로 그 교환된 정보에 부합하는 가격결정이 이루어진 경우 등을 말한다.
- 또한 유통업자, 사업자단체, 시장조사기관, 언론 등 제 3 자를 통한 간접적인 정보교환도 문제될 수 있음을 유의하여야 한다.

[령으로 정하는 정보의 유형]

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

- 기업이 타 경쟁사의 정보를 수집해 자사의 경영에 활용하는 것은 사업활동으로서의 자연스러운 행위이지만, 이른바 기밀정보 또는 민감정보(가격, 생산량, 비용 등)의 수집 및 교환(이하 “정보교환”)에 대해서는 그 내용이나 양태에 따라 경쟁법 위반의 리스크가 존재한다.
- 정보교환 행위는 사업자가 직·간접적으로 다른 사업자에게 가격, 생산량 등의 정보를 알리는 행위를 말한다.
- 정보를 일간지 등 불특정다수가 자유로이 접근할 수 있는 매체에 공개·공표하는 행위는 위법한 정보교환에 해당하지 않지만, 공개·공표 전에 은밀한 정보교환이 선행된 경우에는 법위반이 될 수 있다.

- 따라서 공개된 공유정보라고 해도 해당 정보교환에 의해 해당 정보를 입수하기 쉬워졌는지 여부, 다른 공유정보가 아닌 정보와 조합했는지 여부의 사항의 평가에 따라서는 공유정보라도 기밀정보에 해당하고, 해당 정보교환이 경쟁을 제한할 가능성이 있다고 판단될 수 있음에 유의하여야 한다.
- 또한 정보는 역사적 정보, 최근의 정보 및 장래의 정보로 구분하는데 역사적 정보를 제외하고 1년 미만의 현재의 정보나 장래의 정보, 특히 기밀 정보에 관한 정보를 교환했을 경우 경쟁 타사가 해당 시장에서 채택할 시장 전략의 예측이 용이하게 됨에 따라, 경쟁을 제한하는 효과가 강하다고 할 수 있다.

5.2 요건

5.2.1 ‘정보’의 의미

- ‘정보의 의미’를 살펴보면 좁게는 담합을 촉진하거나 실행을 용이하게 하는 정보로서 가격인상계획안, 인상내역, 월별매출목표, 매출실적, 목표달성도, 판촉내용, 영업전략 정보 등이 해당되며, 넓게는 기업의 기밀에 속하고, 경쟁의 핵심적 요소인 민감정보에 해당하는 원가 등 가격정보, 생산량 등 생산 능력, 거래조건 등을 말한다.
- 판례는 ‘정보’의 의미를 담합을 촉진하거나 실행을 용이하게 하는 정보를 말하며, 예시로 라면 회사들의 가격인상 계획 및 인상 내역, 유제품 사업자들의 시유 및 발효유 제품별 가격 인상안, 음료회사들의 월별매출목표, 매출실적, 목표달성도, 판촉내용, 신제품의 가격, 영업전략정보, 가격인상안을 들고 있다.
- 공정거래법은 가격, 생산량, 원가 등 가격정보, 생산량 등 생산능력, 거래조건 등을 정보의 예시로 들고 있다.

5.2.2 교환(“주고 받음”으로써)

- 사업자 간 정보를 ‘주고받는’ 행위는 사업자가 다른 사업자에게 가격, 생산량, 원가 등의 경쟁상 민감한 정보를 알리는 행위를 의미하며, 우편, 전자우편(이메일), 전화통화, 회의 등 알리는 수단은 불문한다.

- 공정거래법 제 40 조 제 1 항 제 9 호는 “사업자 간 정보를 ‘주고받는’ 것을 합의하는 것이 경쟁을 제한하는 경우 그 합의를 금지”하고 있으며, 동법 제 40 조 제 5 항 제 2 호는 **사업자 간 정보를 ‘주고받았음’을 근거로 부당한 공동행위의 합의가 있었음 추정**할 수 있도록 규정하고 있다.
- 또한 사업자단체(협회, 협동조합 등), 제 3 의 사업자 등 중간 매개자를 거쳐 간접적으로 알리는 행위도 포함한다(기업이 제 3 자 기관에 정보를 제공하고 해당 제 3 자 기관은 정보를 집약하고 축적하여 기업에 사전에 합의한 형식과 빈도로 정보를 전달하는 행위).
 - 구성사업자들이 사업자단체에게 재고량, 판매량 정보를 제공하고, 사업자단체가 각 구성사업자별 재고량, 판매량을 문서로 정리하여 전체 사업자들에게 송부한 경우는 정보교환이 이뤄진 것으로 본다.
 - 간접적으로 알리는 행위가 성립하기 위해서는 특정 사업자의 정보가 중간 매개자를 거쳐 다른 경쟁사업자에게 전달되어야 하며, 단 사업자단체 등 중간 매개자에게 일방적으로 정보가 전달되기만 하는 경우는 정보교환이 이루어진 것으로 보지 아니한다.
- 다만 사업자가 불특정 다수에게 위 정보들을 공개적으로 공표 또는 공개하는 행위는 정보교환행위로 보지 아니한다.
 - ‘공개적으로 공표 또는 공개한다’라는 것은 불특정 다수가 별도의 비용부담 없이 자유로이 접근할 수 있는 매체(일간지, 전문지, 무료로 접근할 수 있는 인터넷 사이트 등)에 공표 또는 공개하는 것을 말한다.
- 주의할 것은 사업자간 비공개적으로 정보교환 행위를 한 후 그 정보를 사후적으로 공표 또는 공개하였다고 하여 선행된 비공개적인 정보교환행위까지 규율범위에서 제외되는 것은 아니다.

5.2.3 경쟁을 실질적으로 제한하는 행위

- 일정한 거래분야의 경쟁이 감소하여 특정 사업자 또는 사업자단체의 의사에 따라 어느 정도 자유로이 가격, 수량, 품질, 그 밖의 거래조건 등의 결정에 영향을 미치거나 미칠 우려가 있는 상태를 초래하는 행위를 말한다.

(1) 교환된 정보의 특성

- 교환되는 정보가 현재 또는 미래의 정보일 경우 경쟁이 제한될 가능성이 높다.
- 시장에 공개되지 아니한 비공개정보 또는 비밀정보가 교환될 경우 경쟁이 제한될 가능성이 높다.
- 상품가격, 생산계획 등 경쟁상 민감한 정보가 개별 사업자별로 교환될 경우 경쟁이 제한될 가능성이 높다.

(2) 정보교환 행위의 양태

- 정보교환이 기간이 길수록, 교환빈도가 높을수록, 정보교환의 주체가 의사결정 권한이 있는 임직원이나 실무자/중간관리자/고위직급 등 다양한 직급에서 각각 교환이 이루어진 경우, 정보교환의 시점이 가격 등의 의사결정 직전에 가까울수록 경쟁이 제한될 가능성이 높다.

(3) 정보교환의 목적

- 정보교환 합의가 가격인상, 생산량 축소 등 시장의 경쟁을 제한할 목적으로 이루어지는 경우
 - ① 예를 들어, 시장내 총 사업자가 10 개사에 불과한 과점시장에서 9 개 사업자가 공급처에 따라 품질 차이가 크지 아니한 원자재를 구매하는 가격을 공동으로 하향 안정화시킬 목적으로 대외비로 관리하고 있는 구매가격 관련 정보들을 6 년간 160 회가량 교환한 후 이를 언론에 공표하는 방식으로 애초에 공개된 정보를 교환한 것처럼 위장하려는 형태를 보였으며 실제로 각 사들의 원자재 구매가격이 유사한 수준으로 하향 안정화된 경우 → 경쟁제한성 인정 가능성 있어 보임
 - ② 사업자단체가 회원사들의 과거 1 년간의 가격, 판매량을 취합하고 이를 집계화하여 대국민 보고서를 발간하였고, 개별 회원사들이 이를 통해 공식적인 업계동향을 인지하게 된 경우 → 대국민 보고서 발간 전 교환행위가 없었고 공공의 목적으로 업계 동향을 불특정다수에게 공개하는 정보를 취득하는 경우라면, 경쟁제한성 인정 가능성 낮아 보임

- ③ 제조위탁을 하려는 사업자가 수탁사업자 선정을 위해 복수의 사업자들로부터 연간 가능생산량, 생산원가, 원자재 출고량을 제출받은 경우 → 제조위탁거래의 목적 달성에 필수적인 정보에 한하여 제출 받아야 하며, 제출받은 수탁사업자 선정과 관련된 업무에서만 활용한 후 선정 업무가 종료되면 즉시 폐기해야 함

5.2.4 정보교환의 합의

- 명시적 합의뿐만 아니라 묵시적 합의도 포함되며, 합의는 둘 이상 사업자 사이의 의사에 의한 것으로 한다.

[Tip] 정보교환이 사업자의 의사에 반하여 이뤄진 경우

- 경쟁사가 보내온 가격 정보 관련 메일을 수신하자마자 더 이상 관련 메일을 보내지 말 것을 강력히 요청하였고 실제로도 이후 그러한 메일이 오지 아니한 경우
- 사업자단체의 판매량 정보 제공 요청에 대해 타 구성 사업자에게는 공유하지 않는 것을 조건으로 정보 제공에 응하였으나 사업자단체가 해당사업자의 의사에 반해 판매량 정보를 타 구성 사업자들에게 공유하는 한편 타 사업자들의 정보를 임의로 해당 사업자에게 송부한 경우

5.3 정보교환을 근거로 합의 추정

5.3.1 합의 추정의 의미와 요건

- 정보교환을 이유로 가격담합 등의 합의가 있었음을 추정하기 위해서는 ① 2 이상의 사업자가 부당한 공동행위를 함으로써 가격 등이 유사 또는 동일해지는 '행위의 외형상 일치'가 있어야 하고, ② 외형상 일치 창출에 필요한 정보의 교환이 있어야 한다(공정거래법 제 40 조 제 5 항 제 2 호).
- '합의추정'의 2 가지 요건을 충족할 경우 부당한 공동행위에 대한 합의가 존재한다고 인정되므로, 사업자는 외형상 일치가 성립하지 않았음을

입증하거나, 설령 외형상 일치가 있었다고 하더라도 그것이 합의에 의한 것이 아니거나 그 일치와 교환된 정보 간에 아무런 관계가 없음을, 즉 '필요한 정보'의 교환이 없었음을 입증함으로써 합의의 추정을 깨뜨릴 수 있다.

[합의 추정을 깨뜨릴 수 있는 사례]

- 가격에 영향을 미치는 외부적 요인(금리, 환율, 원자재 가격 등)의 변동에 대해 사업자들이 내부프로세스를 거쳐 '각자' 대응하는 과정에서 우연히 외형상 일치가 나타난 경우
- 다른 업체의 가격인상 등을 단순 추정하는 과정(의식적 병행행위)에서 외형상 일치가 나타난 경우
- 행정지도(구두 등 유형 불문)에 '각자' 따른 결과 외형상 일치가 나타난 경우

5.3.2 외형상 일치 판단기준

○ 사업자 간 행위의 외형상 일치가 있는지 여부는 다음 요소들을 종합적으로 고려하여 판단한다.

① 가격 등의 변동률, 변동시점

- 가격 등 경쟁변수의 변동률, 변동폭, 변동시점 등이 동일 또는 유사한 경우 외형상 일치가 있다고 볼 수 있다.

② 구매대체의 정도

- 가격 등 경쟁변수의 변동률, 변동폭 등에 다소 차이가 있더라도 그로 인한 소비자의 상품 또는 용역들 간 구매대체의 정도가 미미한 경우에는 외형상 일치가 있는 것으로 볼 수 있다.

③ 입증하려는 합의의 내용

- 입증하려는 합의의 내용이 다소 느슨한 형태의 합의(가격을 특정 수준으로 인상하는 합의가 아닌, 가격을 인상하자는 등의 방향만 공동으로 결정하는 합의)라면 가격 등 경쟁변수의 변동률 등에 다소 차이가 있더라도 외형상 일치가 있다고 본다.

[외형상 일치가 있는 것으로 볼 수 있는 예시]

- 경쟁사별 상품 가격의 인상폭이 원단위까지 동일한 경우
- 10 개 손해보험사들이 종래 무료로 제공하던 긴급출동 서비스 중 긴급견인, 비상급유 서비스를 4 개월에 걸쳐, 배터리 충전, 타이어교체, 잠금장치 해제 서비스를 6 개월에 걸쳐 순차적으로 유료화하는 방식으로 거래조건을 변경한 경우

5.3.3 필요한 정보의 교환여부 판단기준

○ 교환된 정보가 외형상 일치 창출에 '필요한 정보'인지 여부는 다음의 요소들을 종합적으로 고려하여 판단한다.

① 정보의 종류 및 성격

- 가격, 생산량 등 교환되면 경쟁을 제한할 가능성이 높은 정보가 교환된 경우 '필요한 정보'의 교환에 해당될 가능성이 큰 반면, 인사동정, 소비자 성향 분석자료 등 경쟁에 큰 경향을 미치지 않는 정보가 교환된 경우에는 '필요한 정보'의 교환에 해당되지 않을 가능성이 크다.

② 정보가 교환된 시점

- 사업자의 의사결정 시점에 임박해 정보가 교환된 경우 해당 정보의 교환은 '필요한 정보'의 교환에 해당될 가능성이 크다.

③ 외형상 일치의 내용과 교환된 정보의 내용 간의 관계

- 교환된 정보의 내용과 동일 또는 유사한 내용으로 가격 등 경쟁변수에 외형상 일치가 나타난 경우에는 '필요한 정보'에 해당될 가능성이 크다.

[필요한 정보교환으로 볼 수 '있는' 사례]

- 가격, 생산량, 원가, 판매·재고·출고량, 거래조건, 지급조건 등 경쟁상 민감한 정보로서 미래정보, 비공개 정보, 개별 사업자별 경쟁변수가 특정되는 정보가 경쟁사업자 간에만 배타적으로 교환되는 경우
- 가격인상 결정 시점에 임박하여 인상일자, 인상계획 내역 등의 교환이 이루어진 경우

- 가격인상계획 관련 정보가 상호 교환이 되었고, 각 회사들이 제시한 가격인상안에 준하는 수준의 가격인상이 실제로 있었던 경우

[필요한 정보교환으로 볼 수 '없는' 사례]

- 경쟁변수가 아닌 일상적 정보(인사동정, 소비자 성향 분석 자료, 최신 상품 트렌드 분석자료 등), 단순 경영목표치(목표 성장률, 목표 매출액 등)의 교환이 이뤄진 경우
- 외형일치가 나타난 경쟁변수와 교환된 경쟁변수 정보간 상관관계가 약한 경우(예를 들어, 가격의 외형상 일치가 있었는데, 실제로 교환된 정보는 대금지급 정보인 경우)

5.3.4 업무 시 유의사항(Tip)

[Do's]

- 경쟁사의 가격이나 거래조건, 생산량, 영업전략 등이 언급되는 문서를 작성할 때에는 출처를 명확히 제시하여야 한다(출처는 대중에 공개된 자료여야 함).
- 내부보고 생성시 담합으로 오해받을 수 있는 표현이나 문구의 사용을 주의하여야 하며, 애매한 경우 컴플라이언스팀과 사전에 논의하도록 한다.
- 경쟁사 임직원과 불가피하게 접촉한 경우 접촉경위나 모임의 성격을 사후보고를 통해 명확히 기재하여야 한다(사후보고 사항 컴플라이언스팀 공유).
- 가격이나 공급량의 결정이 독자적인 분석과 이에 기초한 경영판단에 의하여 이루어진 것임을 보여줄 수 있는 분석자료와 의사결정 과정에서의 내부자료를 축적 보관하여야 한다.

[Don'ts]

- 기업의 비밀에 속하고 경쟁의 핵심요소인 가격인상 계획이나 인상내역 같은 민감한 정보는 경쟁사와 교환하지 않아야 한다(가격, 판매조건,

이익률, 판매량, 시장점유율, 판매구역 뿐만 아니라 매출, 영업지원책, 홍보 및 판촉 계획, 신제품 출시 계획 등이 모두 경쟁핵심 요소에 포함).

- 전자우편 즉, 이메일은 이메일의 쌍방향적 성격을 감안하여 경쟁사 임직원과는 가급적 이메일을 교환하지 않는 것이 바람직하며, 불가피하게 교환하여야 한다면 내용에 민감한 문구나 과장된 표현은 사용하지 않는다.

6. 부당한 공동행위(담합)시 제재

6.1 행정적 제재

- 공정위는 위반행위의 중지, 시정명령을 받은 사실의 공표, 기타 시정에 필요한 조치를 부과할 수 있다. 또한, **관련매출액(입찰담합의 경우 계약금액을 매출액으로 봄)의 20% 한도내**에서 과징금을 부과할 수 있으며 관련 매출액 산정이 어려울 경우에는 정액과징금 40 억 원을 부과할 수 있다.

6.2 형사적 제재

- **3년 이하 징역 또는 2억 원 이하 벌금**에 처해질 수 있다(공정거래법 제 124 조 제 1 항).
- 양벌규정(동법 제 128 조)에 따라 법인의 대표자나 법인 또는 개인의 대리인, 사용인, 그 밖의 종업원이 그 법인 또는 개인의 업무에 관하여 위반행위를 한 경우에는 그 행위자 외에도 법인 또는 개인도 처벌 가능하다. 다만, 위반행위를 방지하기 위하여 해당 업무에 관하여 상당한 주의와 감독을 게을리하지 아니한 경우에는 면책될 수 있다.

6.3 민사상 손해배상책임

- 공동행위로 인해 손해(=공동행위로 설정한 가격과 경쟁시 형성되었을 정상가격과의 차이)를 입은 제 3 자나 소비자는 공동행위를 한 사업자에 대해 손해배상을 청구할 수 있다(공정거래법 제 109 조).

[손해배상소송 시 자료제출명령제 도입(공정거래법 제 111 조)]

- 당사자가 정당한 이유 없이 자료제출명령에 따르지 아니한 경우 법원은 “자료의 기재에 대한 상대방의 주장”을 진실한 것으로 인정할 수 있다(동법 제 111 조 제 4 항).
- 법원은 당사자가 정당한 이유 없이 자료제출명령에 따르지 않고 자료의 제출을 신청한 당사자가 자료의 기재에 관하여 구체적으로 주장하기에 현저히 곤란한 사정이 있고 자료로 증명할 사실을 다른 증거로 증명하는 것을 기대하기도 어려운 경우, “그 당사자가 자료의 기재로 증명하려는 사실에 관한 주장”을 진실한 것으로 인정할 수 있다(동법 제 111 조 제 5 항).

[업무 시 유의사항(Tip)]

- 자료제출명령의 도입으로 손해배상청구소송에서 제출대상이 ‘문서’에서 ‘자료’로 확대됨에 따라 피해자가 전자문서, 동영상, 사진, 도면 기타 전자적 형태의 자료도 확보할 수 있게 되었다. 따라서 기업 입장에서는 서버 등에 저장된 다양한 자료(영업비밀 포함)의 유출가능성에 대비할 필요가 있다.
- 제출명령 불응 시 자료의 기재에 의하여 증명하고자 하는 사실을 진실한 것으로 인정할 수 있게 되는 등 자료제출명령의 실효성이 강화될 것으로 예상된다.
- 피해자의 증거수집이 보다 용이해짐에 따라 손해배상청구소송이 활발해질 가능성이 있고, 종전보다 손해배상액도 확대될 가능성이 있다.

7. 경쟁사 모임 시 관련 행동지침

- 경쟁사 임원과의 공식·비공식 모임을 제의 또는 수락하지 말고, 참석하지 말아야 한다.
- 특히 ‘업계 담당자 간의 모임’ 등 가격이나 거래조건이 논의될 수 있는 경쟁사 임직원과의 모임은 절대적으로 피하여야 한다.

- 어떠한 명목으로든 경쟁사 임직원과의 모임에 참석하고자 하는 경우 직속 상사에게 업계 모임 참여 사실을 사전에 보고하고, 그 사실을 컴플라이언스팀에 전달하여야 한다.
- 업계 공식모임의 경우 사전에 회의 안건을 받아보고 공정거래법 저촉 우려가 없다고 판단되는 경우에만 참석하도록 하고, 판단이 애매한 경우 공정거래 자율준수관리자 또는 컴플라이언스팀과 협의하여야 한다.
- 경쟁사 임직원과 만난 자리(협회 등 업계간 또는 경쟁사와의 공식적인 모임, 우연하거나 비공식적인 만남 포함)에서 가격 등 거래조건에 관한 논의가 이루어지는 경우 이의를 제기하고, 이의 제기에도 불구하고 논의가 중단되지 않을 경우 즉시 자리를 이탈하여야 하며, 즉시 컴플라이언스팀에 직접 공유하여야 한다.
- 공식적인 모임의 경우 이의를 제기하거나 자리를 떠난 사실을 회의록에 기록될 수 있도록 요청하고, 회사 내부 기록에 남겨 놓아야 한다.
- 경쟁사와의 논의 또는 교환될 수 있는 정보의 종류가 합법적인지 여부를 판단하기 어려운 경우에는 컴플라이언스팀과 사전에 상의하고, 정확한 내용을 사후에 컴플라이언스팀에 공유하여야 한다.

8. 경쟁사와의 정보교환 관련 가이드라인

- 가격 등을 포함한 거래조건이나 이를 결정하는데 필요한 자료를 경쟁사에게 요구, 제공 또는 교환하지 않아야 한다(팩스, 이메일은 물론 전화통화 등 일체의 수단이 포함되며, 비공식적이거나 사적인 모임에서 초안 또는 결정(안) 등을 보여주거나, 주고받는 행위도 포함).
- 경쟁사에게 향후 제품개발, 생산량 계획 내용을 서로 교환하지 않아야 한다.
- 경쟁사로부터 가격, 거래조건 등의 정보에 대한 문의 또는 요청이 있을 경우 제공이 불가능함을 분명히 하고, 요청이 있었음에도 불구하고 제공하지 않은 사실을 컴플라이언스팀에 공유하고, 이를 기록으로 남겨야 한다.
- 경쟁사 관련 정보를 공사자료나 거래처를 통해 적법하게 입수한 경우 그 입수경위와 출처를 분명히 기록해 두어야 한다.

- 경쟁사 관련 정보를 독자적인 경로를 통해 파악한 경우에도 이에 맹목적으로 따르지 말고 시장 상황, 고객 수요 및 비용 등 다양한 경쟁적 소요를 고려하여 의사결정을 하여야 한다.

9. 문서 작성 및 정보보안 관련 가이드라인

- 회사가 독자적으로 사업판단을 하고 상품 관련 조건을 결정한 경우 그러한 내용이 문서 내용에 분명히 나타나도록 하여야 한다(특히 경쟁사가 유사한 시기 또는 내용으로 상품 내용으로 상품 내용을 결정 또는 변경할 것이 예상되는 경우).
- 회사가 부당한 공동행위를 하지 않았음에도 불구하고 공정위로부터 불필요한 오해를 살 수 있는 표현의 사용에 주의하여야 한다.
- 문서 작성시 경쟁사 자료 또는 정보를 인용하는 경우 자료 또는 정보의 출처를 명확히 하여야 한다.
- 문서규정의 보존기간을 준수하고, 오해를 살 수 있는 내용의 메일, 기록, 메모를 작성하거나 보관하지 말아야 한다.
- 회사의 중요정보는 주관부서에서 자체 관리 및 정보보안을 철저히 하고 담당자 외 보관하지 않도록 하여야 한다.
- 회사의 중요정보에 대한 자료를 회의 등의 사유로 배포 시회의 종료 후 필히 회수하고 메일 형식으로 배포하는 것을 지양하여야 한다.

10. 업계모임 참여 시 행동요령

- 경쟁사업자와의 모임은 그 형태와 구체적 논의내용, 합의 여부를 불문하고 참가사실만으로도 부당한 공동행위(이하 "담합") 추정의 정황증거로 사용될 수 있음을 모든 임직원은 명심하여야 한다.
- 업계모임이 공정거래법규를 위배하거나 위배할 가능성이 있는 경우에는 즉시 컴플라이언스팀에 연락한다.

- 판매, 공급 등 모든 가격, 거래조건 등 공정거래법에서 담합을 금지하고 있는 사항에 대하여는 논의하지 않는다.
- 담합은 합의 사항의 실행 없이 합의가 있었다는 사실만으로 처벌되므로 공정거래법 위반 가능성이 있는 협의나 결의가 예상되는 경우에는 불참의 의사표시를 명확히 한다. 법 위반가능성 여부에 의문이 있는 경우에는 즉시 컴플라이언스팀의 자문 또는 협의를 받아야 한다.
- 불가피하게 참석하게 되는 경우, **적극적인 찬성을 표시하지 않고 침묵하여도 해당 행위가 참가로 간주되므로 반대의사 표시를 명확히 표시**하고(의사록을 작성하는 경우에는 명기 요구), **즉시 그 장소를 이탈**하는 등의 방법을 통하여 거부의사를 명확히 알린다.
- 업계 모임에서 실제로 협의가 없었던 사항이나 일부 참석자가 단순의견 개진한 사항에 대하여 회의록, 정보보고, 활동보고 등의 형식을 빌어 마치 협의가 있었던 것처럼 작성하면 담합으로 오인되거나 담합의 증거로 사용될 수 있으므로 사실에 입각하여 기록하고 허위의 보고를 하지 않도록 한다.
- **모든 업계 모임 참여자는 사전에 컴플라이언스팀에 그 사실을 공유하여 리스크 여부를 검토 받아야 하며, 사후에는 직속상사와 컴플라이언스팀에 모임결과를 서면(전자서면)으로 공유하여야 한다.**
- 업계 모임에 참여하는 임직원은 그 내용이 공정거래법상 담합금지조항에 해당하거나 해당될 가능성이 있는 경우 반대의사표시를 명확히 하고 그 장소를 이탈하여야 하며, 즉시 컴플라이언스팀에 연락하여야 한다.
- 공정거래 자율준수담당자는 매월 해당부서에 대한 자체 모니터링시 참석한 업계 모임에 대한 활동내역을 포함시켜 공정거래 자율준수관리자에게 보고하여야 한다.

<업계모임 참여 신고 보고(이메일) 예시>

수신 : 직속 상급자
참조 : 컴플라이언스팀
제목 : 경쟁사 모임 참석보고의 건

○○○ 협회 정기모임 참석결과를 아래와 같이 보고 드립니다.

1. 모임 명 : 0000 협회 1 분기 정기 모임
2. 모임일시 : 2022. 11. 11. 오후 3 시
3. 모임장소 : 0000 협회 대회의실
4. 당사 참석자 :
5. 타사 참석자 명단 : (주)○○○○, □□(주), ... 총 5 개사의 ○○업무담당자 5 명 (예정)
6. 회의내용 : 정부의 규제동향 정보 공유 예정.
7. 특이사항 : 각사 전분기 수주실적 교환 요청이 있어 명확하게 거부 의사 밝혔으며, 타사 정보도 수령하지 않음. 회의 도중 거부 의사를 밝히고 나와, 회의록은 공유 받지 못함. 끝.

※ 상기의 신고 보고 및 담합관련 세부 지침은 당사 담합 예방을 위한 임직원 행동지침에 자세히 나와 있음 (그룹웨어 → 사내공지 → [공정거래 자율준수] 담합예방을 위한 임직원 행동지침 및 가이드 안내 → 첨부 → 담합 예방을 위한 임직원 행동지침_제정_2023)

11. 부당공동행위 체크리스트

항목	점검사항
가격협의	경쟁사업자와 판매가격과 관련하여 직·간접적인 의사연락이나 정보교환한 사실이 있는가?
물량조절	경쟁사업자와 생산량, 출고량, 재고량 등에 대하여 정보를 교환하거나 협의한 사실이 있는가?
입찰	- 경쟁입찰 시 사전에 입찰 참가자와 낙찰자, 응찰금액, 응찰물량 등 입찰 관련 자료를 상호 교환하거나 또는 협의한 사실이 있는가? - 거래상대방과 입찰가격, 입찰수량, 입찰거래조건 등을 사업자와 공동으로 협의, 약정한 경우가 있는가?

항목	점검사항
경쟁업체 모임 시	• 위와 같은 사항을 논의하기 위해 회의에 참여한 적이 있는가? • 위와 같은 사항을 논의하기 위해 회의를 개최한 적이 있는가? • 경쟁업체 모임 시 자율준수관리자에게 업계 모임 참여 신고서를 제출하였는가? • 경쟁사 임직원과 만난 자리에서 가격 등 거래 조건에 관한 논의가 이루어졌는가? • 경쟁사 모임 시 관련 회의록을 작성하였는가?
문서 작성 시	• 당사가 독자적으로 사업판단을 통해 가격 등을 결정한 경우, 관련 내용이 문서내용에 적시되었는가? • 부당한 공동행위를 하지 않았음에도, 가격이나 거래조건의 결정과 관련하여 불필요한 오해를 살수 있는 "협력"이나 "공동으로" 문구가 적시되었는가? • 문서 작성시, 경쟁사 자료 또는 정보 인용 시 출처를 명확히 하였는가?

II. 불공정거래행위

1. 공정거래법상 불공정거래행위

- 불공정거래행위는 공정거래법 제 45 조 제 1 항 각 호의 어느 하나에 해당하는 행위로서 공정한 거래를 저해할 우려가 있는 행위를 말한다.

[공정거래법의 적용을 받는 '거래의' 성격과 범위]

- 불공정거래행위에서의 '거래'란 통상의 매매와 같은 개별적인 계약자체를 가리키는 것이 아니라 그보다 넓은 의미로서 사업활동을 위한 수단 일반 또는 거래질서를 뜻하는 것으로 본다(2003 두 10299).

2. 불공정거래행위 유형

2.1 거래거절

2.1.1 개념

- 부당하게 특정사업자에 대하여 거래의 개시를 거절하거나 계속적인 거래관계에 있는 특정사업자에 대하여 거래를 중단하거나 거래하는 제품 또는 용역의 수량이나 내용을 현저히 제한하는 행위를 말한다(공정거래법 제 45 조 제 1 항 제 1 호).
- 사업자가 자신이 정한 재판매가격의 유지, 거래처의 제한, 판매방법의 제한 등 공정거래법상 위법 또는 부당한 목적달성의 수단으로서 이것을 지키지 않는 판매점과의 거래를 거절하는 것, 시장에서의 영향력 있는 제조업자가 경쟁품의 취급제한이나 지역 외에서의 판매제한 등을 행하고 이에 응하지 않는 판매처와의 거래를 거절하는 것도 위법이 된다.
- 다만 거래가격 합의가 이루어지지 않거나, 상대방에게 신용불안이 있다는 점 등을 이유로 한 거래거절은 문제가 되지 않는다.

- 이는 누구하고 거래할 것인가의 문제는 기본적으로는 거래처 선택의 자유의 문제이다. 따라서 당사가 거래가격·품질·서비스 등의 요인을 고려하여 독자적 판단으로 거래를 거절하더라도 공정거래법상 문제는 없다.

[Tip 협력사와의 거래 중단 시 유의사항]

- 협력사와의 거래를 중단할 경우, 이에 대한 명확한 사유(품질, 납기 지연, 부정 연루 등)가 있어야 한다. 부정의 증거가 명확하다면, 이를 반영해 업체를 정리하는 것은 문제되지 않으나 명확한 증빙을 추후 제시할 수 있어야 한다.
- 협력사가 당사와의 거래중단에 따른 대체 거래선을 찾을 수 있도록 통상 3 개월의 여유(거래연장)를 주도록 하는 것이 판례의 입장이다. 따라서 거래중단이 예상되는 업체는 6 개월 전에 거래중단을 알리는 경고성 문서를 발송하고, 거래중단 예정 3 개월 전에 정식으로 거래중단을 알리는 문서를 발송하는 것이 바람직하다. 거래중단에 따른 업체의 피해 및 항변을 듣는다는 의미에서 협력회사에 '소명 기회'을 주어야 한다.

2.1.2 세부 유형

(1) 공동의 거래거절

1) 대상행위

- 거래상대방에 대하여 공동으로 거래를 거절하는 행위를 말한다. 거래거절에는 공급거절과 구입거절, 거래개시의 거절과 거래계속의 거절을 포함한다.
- 공동의 거래거절에 해당하는 행위가 부당한 공동행위(공정거래법 제 40 조 제 1 항)의 요건을 충족하는 경우에는 부당한 공동행위 관련 규정을 우선적으로 적용한다.

2) 상대방

- 거래거절의 상대방은 특정사업자이다. 따라서, 불특정다수의 사업자와 거래를 거절하는 행위는 원칙적으로 대상이 되지 아니하며, 소비자에 대한 거래거절은 대상이 되지 아니한다.

3) 위법성 판단기준

- 여러 사업자와의 거래가 제한되므로 공동의 거래거절은 원칙적으로 경쟁제한성이 인정된다. 따라서 사업자들이 '정당한 이유'를 입증하여야 한다.

(2) 단독 거래거절 (협력사와의 거래중단 시 사전 검토 필요)

1) 대상행위

- 사업자가 단독으로 특정사업자와의 거래를 거절하는 행위가 대상이며, 거래거절에는 **공급거절**과 **구입거절**, **거래개시의 거절**과 **거래계속의 거절**, 거래상대방에게 현저히 불리한 거래조건을 제시, 거래하는 상품·용역의 수량 또는 내용을 현저히 제한하여 사실상 거래를 거절하는 행위 등을 포함한다.

2) 상대방

- 거래거절의 상대방은 특정 사업자이며, 소비자에 대한 거래거절은 대상이 되지 않는다.

3) 위법성 판단기준

- 관련 시장의 경쟁을 제한하는지 여부를 위주로 판단하되, 공정위가 부당성(경쟁제한성)을 입증한다.

※ 경쟁제한성 판단 시 고려사유

- 거래거절 대상이 되는 **물품·용역이 거래상대방의 사업영위에 필수적인지** 여부(대상이 되는 물품·용역이 사업영위에 필수적이지 않다면 경쟁제한성이 낮다고 볼 수 있음)
- 거래거절을 당한 특정사업자가 **대체거래선을 용이하게 찾을 수 있는지** 여부(대체거래선을 큰 거래비용 없이 용이하게 찾을 수 있는 경우에는 거래거절의 경쟁제한성이 낮다고 볼 수 있음)

- 거래거절로 인해 특정사업자의 사업활동이 곤란하게 되고 그 결과 당해 시장에서 경쟁의 정도를 실질적으로 감소시키게 되는지 여부
- 거래거절로 인해 경쟁사업자(잠재적 경쟁사업자 포함)의 시장진입이 곤란하게 되는지 여부
- 거래거절이 공정거래법에 금지된 행위(재판매가격유지행위, 부당공동행위 등)를 강요하기 위한 수단으로 활용되었는지 여부 등

※ 경쟁제한성이 있지만 거래거절의 합리성이 있다고 판단하는 경우(공정위)

- 생산 또는 재고물량 부족으로 인해 거래상대방이 필요로 하는 물량을 공급할 수 없는 경우
- 거래상대방의 부도 등 신용결함, 명백한 귀책사유, 자신의 도산위험 등 불가피한 사유가 있고 거래거절 이외에 다른 대응방법으로 대처함이 곤란한 경우
- 당해 거래거절로 인해 발생하는 효율성 증대효과나 소비자후생 증대효과가 경쟁제한효과를 현저히 상회하는 경우
- 단독의 거래거절에 기타 합리적인 사유가 있다고 인정되는 경우 등

2.1.3 법 위반 유형

- 합리적 이유 없이 할인점이나 온라인 판매업자 등 특정한 유형의 판매업자에 대하여 거래를 거절함으로써 거래거절을 당한 사업자가 오프라인 판매업자 등에 비해 경쟁상 열위에 처하게 되는 경우
- 자기와 거래하기 위해서는 자기가 지정하는 사업자의 물품·용역을 구입할 것을 의무화하고 그에 응하지 않음을 이유로 거래개시를 거절함으로써 당해 물품·용역 시장에서의 경쟁에 영향을 미치는 경우

2.1.4 관련 사례

[CASE] 한국마이크로소프트 유한회사의 거래거절행위 건

(2017 서경 3050, 의결 2020-252 호)

[사실관계]

한국마이크로소프트는 각 시·도 교육청이 발주하는 업무용 표준오피스 소프트웨어 연간사용권 구매 입찰에서 한국마이크로소프트의 업무용 표준오피스 소프트웨어 연간사용권을 공급받아야만 입찰계약을 이행할 수 있는 거래상대방에 대하여 부당하게 공급자증명원 등 관련 서류의 발급을 거절하는 행위를 하였다.

[공정위 판단]

공정위는 한국마이크로소프트의 행위는 사업자의 거래여부에 대한 통상적인 자유의 범위를 벗어난 행위로 부당한 행위라고 인정하여, 유사한 법 위반행위를 하지 않도록 시정명령을 부과하였다.

2.1.5 업무 시 유의사항(Tip)

- 협력사와의 거래를 중단할 경우, 이에 대한 명확한 사유(품질, 납기 지연, 부정 연루 등)가 있어야 한다. 부정의 증거가 명확하다면, 이를 반영해 업체를 정리하는 것은 문제되지 않으나 명확한 증빙을 추후 제시할 수 있어야 한다.
- 협력사가 당사와의 거래중단에 따른 대체 거래선을 찾을 수 있도록 통상 3 개월 이상의 여유(거래연장)를 주도록 하는 것이 판례의 입장이나, 개별 사안에 따라 보다 장기간의 여유를 둘 필요가 있다.
- 따라서 거래중단이 예상되는 업체는 최소 6 개월 전에 거래중단을 알리는 경고성 문서를 발송하고, 거래중단 예정 3 개월 전에 정식으로 거래중단을 알리는 문서를 발송하는 것이 바람직하다. 다만, 거래기간이 길었던 업체의 경우에는 최소 1 년 이상의 시간을 두는 방안도 고려가 필요하다.
- 거래중단에 따른 업체의 피해 및 항변을 듣는다는 의미에서 협력회사에 '소명 기회'를 주어야 한다.

2.1.6 Q & A

Q. 공정거래법상 업체와 거래중단 시 몇 개월 전에 업체에 통보해야 하는가?

(사전 통보기간에 대해서는 계약서상에 상당한 유예기간으로만 규정된 경우). 그리고 이렇게 사전 통보해 주어야 한다면, 업체 규모나 기준은 있는지? 있다면 어떤 것인지?

A. 공정거래법상 거래거절 시 사전최고기간에 대해 달리 정한 바는 없고, 거래형태·거래특성·거래관행에 따라 정하면 되는데 통상 거래상대방이 거래선을 전환하는데 필요한 기간이라 보면 된다. 그리고 이러한 사전최고는 거래상대방의 규모에 따라 달라지는 것은 아니다. 거래상대방의 예측가능성을 높이고 거래관계를 명확히 하기 위해 계약해지 사유를 가능하면 구체적이고 명백하게 열거하고 각각의 사유 별로 사전최고기간을 정해두는 것이 좋다. 다만, 계약해지 사유를 지나치게 광범위하고 모호하게 한다면 당사에게 일방적으로 유리한 사유만을 나열한다면 또 다른 공정거래법 위반의 문제가 발생할 수 있으므로 주의할 필요가 있다.

Q. 당사와 수년간 거래해 오던 납품업체가 계약 기간 중 특별한 과오는 없었으나, 계약만료 후 거래선 변경 필요에 따라 해지한 경우 불공정거래행위가 될 수 있는가?

A. 불공정거래행위에 해당하지 않는다. 다만 당해 납품업체의 경우 수년간 거래해왔기 때문에 계약이 갱신될 것으로 믿었을 가능성이 있으므로 동 업체의 신뢰보호를 위해 계약만료 일정기간 전 계약갱신 의사가 없다는 뜻을 사전에 통지하는 것이 바람직하다.

Q. 공급처 정리에 있어 공급처의 가격이나 품질상 이유가 아닌 당사의 관리상 문제와 내부방침에 의해 정리하고자 한다면 이 때 문제점은?

A. 당사의 사업경영상 필요에 의해 계약기간 중에 거래처를 정리하고자 한다면 충분한 사전최고 후에 계약해지를 하면 된다. 물론 계약기간 중의 일방적 계약파기이므로 민사상 책임은 당연하다. 아울러 회사는 사업경영상의 필요라는 것을 분명히 밝힐 수 있어야만 공정거래법상의 책임을 면할 수 있다.

Q. 협력사 선정 시 극소수의 업체만이 수용할 수 있고 통상적 업체가 충족시키기 어려운 제휴조건을 제시하는 것이 거래거절에 해당되는가?

A. 협력사의 선정기준이 계열회사만이 선정될 수 있는 조건이라든지 자신의 독점적 지위를 강화하기 위한 조건이 아니라면 제휴조건이 까다롭다 하더라도 문제가 되지 않는다.

Q. 협력사 선정 시 공개 입찰 없이 평소 당사와 거래하던 업체와 수의계약을 한 경우 부당한 거래거절이 되는가?

A. 거래상대방 선택은 독과점적 지위를 강화하기 위한 목적이거나 공정거래법상 부당한 목적달성을 위한 경우, 계열회사를 지원하기 위한 경우 등 특별한 경우가 아니면 원칙적으로 자유이므로 수의계약을 하였다 하여 부당한 거래거절로 보기는 어렵다.

2.2. 차별적 취급

2.2.1 개념

- 부당하게 특정사업자에 대하여 가격이나 거래조건 등을 차별하여 거래하는 행위를 말한다(공정거래법 제 45 조 제 1 항 제 2 호).
- 원칙적으로 사업자는 가격이나 거래조건 등을 자유롭게 설정할 수 있으나, 특정 사업자에 대한 차별적 취급으로 인해, 거래상대방은 경쟁상 불리한 여건에 처하게 되기 때문에 이러한 행위는 제한된다.

- 가격차별을 하는 사업자의 시장에서의 지위가 높을수록 위법성이 인정될 가능성이 높으며, 위법성이 인정되기 위해서는 가격차별이 현저해야 한다.
- 전직 직원이라는 이유로 차별적인 지원을 하는 경우 부당한 차별취급에 해당할 수 있다.
- 계열회사와 거래할 때는 거래가격이나 거래조건을 경쟁업체의 것과 비교해 보아야 하며, 계열회사를 위한 차별취급은 정당한 이유가 있었다는 것을 사업자가 입증하여야 한다.

2.2.2 세부 유형

(1) 가격 차별

1) 대상행위

- 거래지역이나 거래상대방에 따른 가격차별이 대상이 된다.
 - 가격이란 상품 또는 용역의 제공에 대하여 상대방이 실제 지불하는 모든 대가를 말하며, 할인율 등 가격에 직접 영향을 미치는 거래조건도 포함한다.

2) 상대방

- 가격차별의 대상이 되는 거래상대방은 사업자 또는 소비자이다.

3) 위법성 판단기준

- 가격차별이 행위자가 속한 시장 또는 거래상대방이 속한 시장에서의 경쟁을 제한하는지 여부를 위주로 판단하되, 공정위가 경쟁제한성을 입증하여야 한다.

(2) 거래조건 차별

1) 대상행위

- 가격 이외의 거래조건을 차별하는 행위(계약의 이행방법, 대금의 결제조건 등)가 대상이 된다.

2) 상대방

- 특정사업자를 대상으로 하므로 소비자에 대한 차별은 포함되지 않는다.

3) 위법성 판단기준

- 거래조건 차별이 당해 사업자가 속한 시장 또는 거래상대방이 속한 시장에서의 경쟁을 제한하는지 여부를 위주로 판단하되, 공정위가 경쟁제한성을 입증하여야 한다.

(3) 계열회사를 위한 차별

1) 대상행위

- 계열회사를 유리하게 하는 가격 등 거래조건·거래내용 등의 차별행위가 대상이 된다.

2) 상대방

- 차별의 상대방에는 소비자도 포함된다.

3) 위법성 판단기준

- 경쟁제한성 또는 경제력 집중 우려를 위주로 위법성을 판단하되, 다만 계열회사를 위한 차별취급을 한 사업자가 '정당한 이유'를 소명하여 정당한 이유가 인정될 경우에는 법외반으로 보지 않을 수 있다.

[Tip 안전지대(심사면제대상)]

- '경쟁제한성'의 경우, 유리한 취급을 받은 계열회사의 시장점유율이 10% 미만인 경우(시장점유율 산정이 사실상 불가능하거나 현저히 곤란한 경우에는 당해 계열회사의 연간매출액이 50 억 원 미만인 경우)에는

당해 시장에서의 경쟁제한효과가 미미하다고 보아 원칙적으로 심사면제 대상으로 한다.

- 다만, '경제력 집중의 우려'에 대한 위법성 판단시에는 해당되지 않는다.

(4) 집단적 차별

1) 대상행위

- 여러 사업자가 공동으로 특정사업자에 대하여 행해지는 차별취급이 대상이 되며, 부당한 공동행위와 달리 집단적 차별취급은 합의가 없더라도 성립될 수 있다.
 - 복수 사업자가 특정판매업자가 덤핑판매를 한다는 이유만으로 해당 판매업자에 대한 공급가격을 다른 판매업자에 비하여 비싸게 책정함으로써 사업활동을 현저히 불리하게 하는 경우를 말한다.

2) 상대방

- 차별취급의 상대방은 특정사업자이다. 따라서 불특정다수의 사업자와 소비자는 대상이 되지 않는다.

3) 위법성 판단기준

- 집단적 차별행위의 위법성은 가격차별 및 거래조건 차별의 경우에 준하여 판단하되, 다만, 집단적 차별은 여러 사업자에 의해서 행해지므로 원칙적으로 가격차별 및 거래조건 차별의 경우에 비해 위법성이 인정될 가능성이 높다.

['계속적 염매'의 정당한 사유]

- 당해 시장에 진입장벽(예: 규모의 경제, 사업영위 인허가, 거래비용 등)이 없어 계속적 염매로 인해 현재의 경쟁사업자들이 배제되더라도 신규 진입자가 잠재적 경쟁사업자로 대두될 수 있는 경우
- 하자가 있는 상품, 유통기한이 임박한 물건, 계절상품 및 재고의 처리를 위하여 제한된 물량의 범위 내에서 염매를 하는 경우
- 수요보다 공급이 현저히 많아 이를 반영하여 염매로 판매하는 경우

- 신규 개점 또는 신규 시장진입에 즈음하여 홍보목적으로 한정된 기간에 걸쳐 옼매를 하는 경우
- 파산이나 지급불능사태를 막기 위해 옼매를 하거나 파산 또는 지급불능상태에 있는 사업자가 옼매를 하는 경우

2.2.3 법 위반 유형

- 사업자가 경쟁이 심한 지역에서는 합리적 이유 없이 타 지역에 비해 현저히 유리한 대금결제 조건을 설정한 경우(이를 통해 경쟁사업자가 배제될 우려가 있는 경우)
- 사업자가 경쟁사업자의 상품·용역 또는 수입품을 병행 취급하는 대리점(판매업자)에 한하여 합리적 이유 이 자기의 상품·용역의 제공시기, 배송회수, 결제방법 등을 현저하게 불리하게 취급함으로써 당해 대리점의 사업활동을 곤란하게 한 경우
- 거래조건(수량, 품질, 규격, 인도조건, 대금지급조건, 수송조건 등)을 차별하는 행위
- 계열회사가 아닌 회사의 경우와는 달리 지체상금 부과 조항을 면제하는 행위
- 계열회사와 비계열회사의 제품 간에 품질이나 거래조건에 있어서 차이가 없음에도 불구하고 계열회사의 제품을 비계열회사의 견적단가 보다 현저히 비싸게 구입한 행위
- 사업자가 자기의 계열회사와 비계열회사를 동시에 거래하면서 정당한 이유 없이 계열회사에 비해 비계열회사에 대한 결제조건을 현저히 불리하게 하는 행위
- 사업자가 자기의 계열회사와 비계열회사에 동시에 임가공을 의뢰하면서 정당한 이유 없이 계열회사에 지급하는 임가공단가를 비계열회사의 경우에 비해 현저히 유리하게 지급하는 행위
- 계열회사가 경쟁입찰에서 유리한 지위에 설 수 있도록 하기 위해 계열회사의 경쟁사업자에게는 보다 불리한 가격이나 거래조건으로 원재료를 공급하는 행위

2.2.4 관련 사례

[CASE] (주)골프존의 차별적 취급행위 건

(2016 제감 2800, 의결 2018-341 호)

[사실관계]

(주)골프존은 자신과 가맹계약을 체결한 스크린골프장에 대하여는 신제품 골프시뮬레이터시스템을 공급하면서 (주)골프존의 골프시뮬레이터시스템을 구입하여 골프존라이브서비스를 이용하고 있는 비가맹점에게는 이를 공급하지 아니하였다.

[공정위 판단]

공정위는 차별적 취급행위를 한 (주)골프존에 대하여 현재의 투비전(구 투비전라이트)과 유사한 기능의 제품(비전의 하드웨어로 구동가능한 제품)을 최소 비용으로 비가맹점에게 공급할 계획을 수립하여 이행할 것을 시정명령하였고, 시정조치 이행을 확실하게 하기 위하여 (주)골프존이 거래하고 있는 모든 스크린골프장에 이러한 시정조치를 받은 사실을 통지하도록 하였으며, 동시에 과징금 5 억 원을 부과하였다.

2.2.5 업무 시 유의사항(Tip)

- 가격차별을 하는 사업자의 시장에서의 지위가 높을수록 위법성이 인정될 가능성이 높으며, 위법성이 인정되기 위해서는 가격차별이 현저해야 한다.
- 전직 직원이라는 이유로 차별적인 지원을 하는 경우 부당한 차별취급에 해당할 수 있다.
- 계열회사와 거래할 때는 거래가격이나 거래조건을 경쟁업체의 것과 비교해 보아야 하며, 계열회사를 위한 차별취급은 정당한 이유가 있었다는 것을 사업자가 입증하여야 한다.

2.2.6 Q&A

Q. 계열회사로부터 구매물량을 점차적으로 확대함으로써 기존 거래처의 물량이 상대적으로 축소되는 경우 차별적 취급행위에 해당하는가?

A. 공정거래법상 '계열회사를 위한 차별' 행위는 정당한 이유 없이 자기의 계열회사를 유리하게 하기 위하여 가격·수량·품질 등의 거래조건이나 거래내용에 관하여 현저하게 유리하거나 불리하게 하는 행위를 말하는데, 단순히 계열회사의 물량을 확대한 것 자체만으로 계열회사를 위한 차별행위로 보기 곤란하다. 다만, 계열회사의 제품 또는 제품의 가격·품질·거래조건 등이 비계열회사의 것에 비해 현저히 불리한 것임에도 불구하고 비계열회사와의 거래물량을 현저히 축소한다면 불공정거래행위에 해당될 소지가 있다. 따라서 다른 모든 조건이 동일한 상황에서 단순히 계열회사의 물량을 점차적으로 확대하는 것만으로는 공정거래법상 문제될 것은 없다.

Q. 만일 당사와 거래하는 계열회사인 A사와 비계열회사인 B사에 대한 대금지급에 있어서 A사에게는 현금으로, B사에게는 60일 어음으로 지급한다면 문제가 되는가?

A. 비계열회사에게는 어음으로 지급하면서 계열회사에 대해서만 현금으로 지급한다면 이는 계열회사에 대해서만 차별적으로 경제적 이익을 제공하는 것이므로 부당한 지원행위 또는 차별적 취급행위에 해당될 소지가 크다(물론 지원금액이 50백만원 이하인 경우에는 부당지원행위에서는 제외될 수 있다, 부당한 지원행위의 심사지침 참고). 다만, 현금으로 지급하면서 적정이율로 할인하여 지급한다면 특별히 문제될 것은 없다.

Q. 동일규격 제품을 주 거래처에는 높은 가격으로 거래하고, 경쟁사의 품목을 취급하는 거래처에는 낮은 가격으로 거래하는 경우 문제가 되는가?

A. 이 경우에는 공정거래법상 가격차별행위와 부당염매행위 해당여부가 문제된다. 만약 주 거래처와 다른 거래처 간에 경쟁관계가 성립하거나 성립할 가능성이 있고 그러한 가격차별에 의해 당해 시장의 경쟁질서가 부당하게 교란될 가능성(즉, 주 거래처의 가격경쟁력상실 및 그로 인한 퇴출 가능성 등)이 있다면 부당한 가격차별행위에 해당될 소지가 있고, 다른 거래처에 공급하는 가격이 총원가보다 현저히 낮은 가격이고 그로 인해 당사의 경쟁사업자가 배제될 우려가 있다면 부당염매행위에 해당될 소지가 있다. 그러나 주 거래처와 다른 거래처 간에 경쟁관계에 있지 않거나 그 가능성이 거의 없고 완전히 독립되어 있다면 가격차별의 문제가 발생할 여지는 없으며, 경쟁사의 물품을 취급하는 거래처에 공급하는 가격이 총원가 이상이라면 공정거래법상 문제될 소지는 낮다.

Q. 협력사를 매 분기별로 평가하고 이를 등급별로 구분하여 등급에 따라 대금결제 방식 또는 결제 금액을 차별화할 경우 문제가 있는가?

A. 협력사 평가 등급에 따라 협력업체의 결제 금액을 증액할 경우 이는 인센티브 성격의 합리적 차별이라 가능하나 대금 결제할 금액을 기준으로 감액하여 차별하는 행위는 부당하게 거래의 상대방을 차별 취급하는 행위에 해당되거나 거래의 상대방에게 불이익 한 거래조건을 설정함으로써 거래상지위의 남용행위에 해당되어 공정거래법에 위반될 소지가 있다.

Q. Volume Discount(수량 할인)도 차별적 취급에 해당되는가?

A. 합리적인 차별로서 공정거래법에 위반된다고 보기 어렵다.

Q. 여러 제휴업체와 거래하면서 업체별 협상력, 고객선호도의 차이 등으로 인해 거래조건이 차이가 나는 것이 차별적 취급으로 문제될 수 있는가?

A. 차별적 취급이 합리적인 사유로 인한 경우라면 문제될 것이 없다.

2.3 경쟁사업자 배제

2.3.1 개념

- 사업자가 상품 또는 용역을 현저히 낮은 가격으로 공급함으로써 경쟁사업자를 시장에서 배제하는 것을 말한다(공정거래법 제 45 조 제 1 항 제 3 호).
- 이는 사업자가 경쟁사업자를 퇴출시킨 후 독점적 지위를 구축하여 독점가격 책정이 가능하며, 사업자가 경쟁사업자를 당해 시장에서 배제할 목적으로 경쟁사업자가 필요로 하는 상품·원재료의 상당량을 고가로 매입할 경우 이는 시장에서의 정상적인 경쟁을 저해하게 되므로 금지된다.

2.3.2 세부 유형

(1) 부당염매

1) 대상행위

- 부당염매에는 계속적 염매와 일시적 염매가 있다. 부당염매는 계속 거래상의 부당염매와 1 회성의 부당염매로 구분되는데, 전자는 원칙적으로 위법(정당성을 사업자가 입증)인 반면 후자는 부당한 경우에만 위법(공정위가 위법성을 입증)하다는 점에서 차이가 있다.
- ‘계속적 염매’란 상당기간에 걸쳐 반복해서 ‘공급비용 보다 현저히 낮은 수준’으로 상품 또는 용역의 공급이 이루어지는 것을 말한다. ‘공급비용 보다 현저히 낮은 수준’인지 여부는 제조원가나 매입원가를 기준으로 하며, 제조원가는 재료비, 인건비, 기타 제조경비, 일반관리비를 포함하여 산정, 매입원가는 실제 구입가격을 기준으로 하되, 계열회사관계나 제휴관계와 같은 특수한 사정이 존재하는 경우에는 일반사업자간 거래가격을 고려하여 수정된 가격을 기준으로 할 수 있다.

- '일시적(1 회성) 염매'란 일회 또는 단기간(1 주일이내)에 걸쳐 '현저히 낮은 대가'로 상품 또는 용역의 공급이 이루어짐을 의미한다. '현저히 낮은 대가'에 해당되는지 여부는 계속적 염매의 경우와 마찬가지로 제조원가나 매입원가를 기준으로 한다.

2) 구별 개념

- 부당염매는 유인염매 또는 할인특매와는 구별되며, 유인염매란 사업자가 자신이 취급하는 상품 또는 용역 중 소비자에게 잘 알려진 일부 품목에 대해서만 덤핑판매를 하고 나머지 품목에 대해서는 마진율을 종전과 같이 하거나 상향조정하여 판매하는 것을 말한다. 이는 판촉전략의 하나로 경쟁사업자 배제행위와는 구별된다.
- 할인특매는 다음과 같은 점에서 부당염매와 구별된다. 첫째, 할인특매는 공시의 방법으로 실시기간이 확정되는 등 기간이 확정적인 점 둘째, 할인특매는 경쟁사업자 배제의도 보다는 계절상품의 처리, 불경기 등 시장상황 변화에 대응하기 위한 경우가 많은 점 등이다.

3) 상대방

- 염매의 상대방은 사업자뿐만 아니라 소비자도 포함된다.

4) 위법성 판단기준

- 염매행위가 당해 상품 또는 용역이 거래되는 시장에서 자기 또는 계열회사의 경쟁사업자를 배제시킬 우려(경쟁제한성)가 있는지 여부를 위주로 한다.
- 계속적 염매의 경우, 원칙적으로 경쟁사업자를 배제시킬 우려가 있는 것으로 보며, 계속적 염매를 한 사업자들이 「정당한 이유」를 소명하여야 한다.

(2) 부당고가매입

1) 대상행위

- '통상 거래가격'에 비하여 높은 가격으로 상품 또는 용역을 구입하는 행위가 대상이 된다. 인위적으로 제품이나 원재료의 품귀를 발생시켜 경쟁사업자를 배제할 수 있는 경우를 말한다.

- 통상 거래가격이라 함은 당시의 시장에서 사업자 간에 정상적으로 이루어지는 거래에서 적용되는 가격수준을 말한다.

2) 상대방

- 고가매입의 상대방은 사업자에 한하며 소비자는 포함되지 않는다.

3) 위법성 판단기준

- 고가매입이 당해 상품 또는 용역의 품귀를 가져옴으로써 자기 또는 계열회사의 경쟁사업자를 배제시킬 우려(경쟁제한성)가 있는지 여부를 위주로 판단하며, 이에 대한 위법성은 공정위가 입증한다.

2.3.3 법 위반 유형

- 당해 시장에서의 신규진입이 단기간 내 용이하지 않은 상황 하에서 경쟁사업자를 퇴출시키기 위한 목적으로 제조원가에 못 미치는 가격으로 계속하여 상품 또는 용역을 공급하는 행위
- 시장에서 유력한 사업자가 신규진입을 시도하는 사업자를 저지하기 위해 제조원가를 하회하는 가격으로 상품 또는 용역을 일정기간 계속적으로 판매하는 행위
- 특정지역에서 경쟁자를 배제하기 위하여 그 지역에서 장기간에 걸쳐 계속적으로 원가보다 낮은 가격으로 판매하는 경우

2.3.4 업무 시 유의사항(Tip)

- 직원이나 거래처에 대한 단순한 요청이 거래상 지위와 결부되어 상대방의 입장에서는 강요당하는 것으로 받아들여질 수 있고, 업계의 관행이라고 하여 정당한 행위로 인정되는 것은 아니므로 사전에 협력사에게 관련 정보를 충분히 제공하여야 한다.

2.3.5 Q & A

Q. 거래강제를 입증하는 방법은 어떤 것이 있는가?

A. 첫째, 행위자가 상대방에게 그의 요구를 따르지 않으면 불이익을 가한다는 의사를 밝힌 경우, 둘째, 행위자가 불이익을 가한다는 의사를 밝히지는 않았으나 거래상대방이 강제로 구입한 제품을 다시 다른 거래처에 판매하였거나 재고품으로 보유하고 있는 사실이 밝혀진 경우, 셋째, 행위자의 요구에 응하지 아니하여 거래거절 내지는 중단, 기타 불이익을 받은 사실이 입증되는 경우 등이 있다.

Q. 비 선호 사업의 입찰에 참여한 업체에 대해 다른 사업 참여의 우선권을 부여할 경우 끼워팔기에 해당되는가?

A. 끼워팔기란 거래강제의 한 유형으로서 본인의 의사에 반하여 자기 또는 자기가 지정하는 자의 상품 또는 용역을 구입하도록 강제하는 행위이다. 따라서 본인의 의사에 반하지 아니한 행위는 끼워팔기에 해당된다고 볼 수 없다.

2.4. [New] 부당한 고객유인행위 ※ 불공정거래행위 심사지침 개정사항 반영 (2024. 12. 30 시행)

2.4.1 개념

- 사업자가 부당한 이익제공이나 위계, 거래방해 등의 방법으로 경쟁사업자의 고객을 유인하는 것을 말한다(공정거래법 제 45 조 제 1 항 제 4 호).

2.4.2 세부 유형

(1) 부당한 이익에 의한 고객유인

1) 대상행위

- 자기와 거래하도록 하기 위해 '경쟁사업자의 고객'에게 '이익을 제공하거나 제공할 제의'를 하는 행위가 대상이 된다.

- '경쟁사업자의 고객'에는 경쟁사업자와 거래를 한 사실이 있거나 현재 거래관계를 유지하고 있는 고객뿐만 아니라 잠재적으로 경쟁사업자와 거래관계를 형성할 가능성이 있는 고객을 포함한다.
- '이익제공 또는 제의의 방법'에는 제한이 없으며, 표시·광고를 포함한다. 제공되는 이익에는 리베이트의 제공이나 가격할인 등 고객에게 유리하도록 거래조건의 설정·변경, 판촉지원금 내지 판촉물의 지급, 경쟁사업자의 제품을 자사제품으로 교환하면서 덤으로 자사제품의 과다한 제공 등 적극적 이익제공과 원래 부과되어야 할 요금·비용의 감면, 납부기한 연장, 담보제공 의무나 설정료의 면제 등 소극적 이익제공 등 모든 경제적 이익을 포함한다.

2) 상대방

- 이익제공(제의)의 상대방에는 소비자뿐만 아니라 사업자도 포함한다.

3) 위법성 판단기준

- 고가매입이 당해 상품 또는 용역의 품귀를 가져옴으로써 자기 또는 계열회사의 경쟁사업자를 배제시킬 우려(경쟁제한성)가 있는지 여부를 위주로 판단하며, 이에 대한 위법성은 공정위가 입증한다.

(2) 위계에 의한 고객유인

1) 대상행위

- 자기와 거래하도록 하기 위해 경쟁사업자의 고객을 기만 또는 위계의 방법으로 유인하는 행위가 대상이 되며, 표시·광고법 제 3 조에 따른 부당한 표시광고 외의 방법으로 고객을 오인시키거나 오인시킬 우려가 있는 행위를 말한다.
- 상품 또는 용역의 내용이나 거래조건 기타 거래에 관한 사항에 대해 기만 또는 위계의 방법을 사용한 행위가 대상이 된다.
 - '상품 또는 용역'의 내용에는 품질, 규격, 제조일자, 원산지, 제조방법, 유효기간 등이 포함되며, 거래조건에는 가격, 수량, 지급조건 등을 포함한다.

- '기타 거래에 관한 사항'에는 국산품 혹은 수입품인지 여부, 신용조건, 업계에서의 지위, 거래은행, 명칭 등이 포함한다.

2) 상대방

- 소비자뿐만 아니라 사업자도 포함한다.

3) 위법성 판단기준

- 기만 또는 위계가 가격과 품질 등에 의한 불공정한 경쟁수단에 해당되는지 여부를 위주로 판단하며, 이에 대한 위법성은 공정위가 입증한다.

(3) 기타의 부당한 고객유인

1) 대상행위

- 경쟁사업자와 고객의 거래를 방해함으로써 자기와 거래하도록 유인하는 행위가 대상이 된다. 거래방해의 수단에는 제한이 없으며, 부당한 이익제공이나 위계를 제외한 모든 수단을 포함한다.
- 거래방해에는 거래성립의 방해와 거래계속의 방해가 있다.

2) 상대방

- 거래방해의 상대방은 경쟁사업자 또는 경쟁사업자의 고객이며, 고객에는 사업자와 소비자가 포함한다.

3) 위법성 판단기준

- 거래방해가 불공정한 경쟁수단에 해당되는지 여부를 위주로 판단하며, 이에 대한 위법성은 공정위가 입증한다.

2.4.3 법 위반 유형

- 자기와 거래하도록 하기 위해 자신의 상품 또는 용역을 구입하는 고객에게 음성적인 리베이트를 지급하거나 지급할 제의를 하는 행위
- 경쟁사업자의 고객을 자기와 거래하도록 소개·의뢰·추천하는 자에게 리베이트 등의 이익을 제공하거나 제공하겠다는 제의를 함으로써 고객을 유인하는 행위

- 사업자가 타 사업자 또는 소비자와 거래함에 있어 표시광고 이외의 방법으로 사실과 달리 자기가 공급하는 상품 또는 용역의 가격이나 품질, 성능, AS 조건 등이 경쟁사업자의 것보다 현저히 우수한 것으로 거래상대방을 오인시켜 자기와 거래하도록 하는 행위
- 할인판매를 한다고 선전하면서 예상 수요를 충족시키기에 현저히 부족한 수량만을 할인판매 대상으로 하여 고객을 유인하는 행위(미끼 상품)
- 사업자가 자신과 경쟁사업자의 영업현황, 제품기능, 기술력 등에 대해 사실과 다른 허위의 비교분석 자료를 작성하여 발주자에게 제출함으로써 당해 사업을 수주하는 행위
- 경쟁사업자의 부도 임박·정부지원 대상에서 제외 등의 근거 없는 사실을 유포하여 고객을 자기와 거래하도록 유인하는 행위
- 영업사원들이 경쟁사업자의 제품을 근거 없이 비방하면서 고객을 유인하는 행위
- 경쟁사업자와 고객 간의 거래를 방해하기 위한 목적으로 경쟁사업자와 고객간 계약의 성립을 저지하거나 계약해지를 유도하는 행위
- 합리적 이유 없이 자신의 시장지위를 이용하여 판매업자에 대해 경쟁사업자의 제품을 매장내의 외진 곳에 진열하도록 강요하는 행위
- 특허 비침해를 인지하고도 경쟁사업자에 대해 특허소송을 제기하거나 기만적인 방법으로 특허 취득 후 경쟁사업자에 대해 특허소송을 제기하는 등 합리적 이유 없이 특허권을 남용하여 특허소송을 제기하고 이를 영업활동에 활용하여 경쟁사업자의 고객이 자기와 거래하도록 유인하는 행위

※ [New] 불공정거래행위 심사지침 개정사항 반영 (2024. 12. 30 시행)

2.5 거래강제

2.5.1 개념

- 부당한 조건 등 불이익을 상대방에게 제시하여 자기 또는 자기가 지정하는 사업자와 거래하도록 강제하는 행위를 의미한다(공정거래법 제 45 조 제 1 항 제 5 호).

- 이는 우월적 지위를 바탕으로 자신의 요구를 거부하기 어려운 협력사에 대하여 정상적인 거래관행에 반하여 거래를 강제하도록 하는 행위로, 거래수단의 공정성 측면에서 부당하기 때문에 금지하고 있다.

2.5.2 세부 유형

(1) 끼워팔기

1) 개념

- '서로 다른 별개의 상품 또는 용역'을 자기 또는 자기가 지정하는 사업자로부터 구입하도록 하는 행위가 대상이 된다.
- 이때 끼워팔기의 대상이 '서로 다른 별개의 상품 또는 용역'에 해당되는지 여부는 이들이 시장에서 통상 별도로 거래되는지 여부와 더불어 그 상업적 용도나 기능적 특성, 소비자 인식태도, 경우에 따라서는 제품통합과 기술혁신의 추세 등을 종합적으로 고려하여 판단한다.
- 끼워팔기를 행하는 주체는 주된 상품(또는 용역)과 종된 상품(또는 용역)을 동시에 공급할 수도 있고, 자기가 지정하는 제 3자로 하여금 종된 상품(또는 용역)을 공급하게 할 수 있다.

2) 거래상대방

- 끼워팔기에는 상품 또는 용역을 판매하는 경우 외에 임대하는 경우도 포함되며, 거래상대방에는 사업자뿐만 아니라 소비자가 포함된다.

[결합판매와 구별]

- 대체로 반경쟁적 의도가 있는 경우를 '끼워팔기(Tying)'라고 하고, 위법적 요소가 없는 경우 보통 '묶음 판매' 또는 '결합판매(Bundling)'라고 한다.
- 이들을 구분하는 핵심기준은 구매자의 선택권이 보장되는지 여부에 있다.

- 결합상품과 함께 분리상품도 판매가 되고 선택권이 보장되는지 여부가 핵심이라 할 수 있다. 즉 결합상품과 함께 분리상품도 판매가 되고 있고, 구매자가 분리상품을 선택할 수 있다면 위법성이 없는 묶음 판매 또는 결합판매에 해당하고, 구매자의 선택권이 없고, 오로지 결합상품을 살수 밖에 없으면 끼워팔기에 해당할 수 있다.

3) 위법성 판단기준

- 끼워팔기가 성립하기 위해서는 첫째, 서로 다른 상품을(별개 상품성), 둘째, 함께 구입하도록 강제하고(강제성), 셋째, 이러한 판매행위가 정상적인 거래관행에 비추어 부당해야 한다.

[끼워팔기의 경쟁제한성 판단기준]

<1> 경쟁제한성 여부는 다음 사항을 종합적으로 고려하여 판단

- ① 주된 상품(또는 용역)과 종된 상품(또는 용역)이 별개의 상품(또는 용역)인지 여부

이를 판단하기 위해서는 주된 상품(또는 용역)과 종된 상품(또는 용역)이 밀접불가분한 구성요소인지 여부, 통상적으로 주된 상품(또는 용역)과 짝지워 하나의 단위로 판매 또는 사용되는지 여부, 주된 상품(또는 용역)과 종된 상품(또는 용역)을 별도로 구매하고자 하는 충분한 수요가 있는 지 여부 등을 고려

- ② 끼워팔기 하는 사업자가 주된 상품(또는 용역)시장에서 시장력(market power)이 있는지 여부

- ③ 주된 상품(또는 용역)과 종된 상품(또는 용역)을 같이 구입하도록 강제하는지 여부 등

강제성이 있는지 여부는 거래상대방의 입장에서 서로 다른 두 상품(또는 용역)을 따로 구입하는 것이 자유로운지를 기준으로 판단한다. 이때, '강제성'은 주된 상품(또는 용역)에 대한 구매자의 거래처 전환가능성이 적을수록 큰 것으로 보며, 다른 거래처에서 구입할 경우 주된 상품(또는 용역)의 거래거절이나 공급량감소 등 각종 불이익이 예상됨으로 인하여 사실상 거래처를 전환할 수 없는 경우 등에는 강제성이 인정될 수 있다. 이때

거래상대방이 자기 또는 자기가 지정하는 사업자로부터 실제로 구입하였을 것을 필요로 하지 않는다.

④ 끼워팔기가 정상적인 거래관행에 비추어 부당한지 여부

정상적인 거래관행에 해당되는지 여부는 당해 시장에서의 통상적인 거래관행을 기준으로 하되, 통상적인 거래관행에 해당된다고 할지라도 끼워팔기에 의해 경쟁제한효과가 발생하는 경우에는 부당한 것으로 본다.

(i) 끼워팔기가 당해 시장에서의 통상적인 거래관행인 경우에는 특별히 장래의 경쟁을 제한하지 않는 한 원칙적으로 정상적인 거래관행에 부합하는 것으로 보는 반면, 끼워팔기가 당해 시장에서의 통상적인 거래관행이 아닌 경우에는 장래의 경쟁을 촉진하거나 소비자후생을 증대시키지 않는 한 원칙적으로 정상적인 거래관행에 비추어 부당한 것으로 본다.

(ii) 끼워팔기가 발생한 거래에서 통상적인 거래관행이 존재하지 않을 경우에는 경쟁제한효과 여부로 판단

⑤ 끼워팔기로 인하여 종된 상품(또는 용역)시장의 경쟁사업자가 배제되거나 배제될 우려가 있는지 여부

<2> 끼워팔기가 경쟁제한성이 있다고 판단되는 경우에도 다음과 같이 합리성이 있다고 인정되는 경우에는 범위반으로 보지 않을 수 있음

- ① 끼워팔기로 인한 효율성 증대효과나 소비자후생 증대효과가 경쟁제한효과를 현저히 상회하는 경우
- ② 끼워팔기를 함에 있어 기타 합리적인 사유가 있다고 인정되는 경우 등

(2) 사원판매

1) 개념

- 부당하게 자기 또는 계열회사의 임직원으로 하여금 자기 또는 계열회사의 상품이나 용역을 구입 또는 판매하도록 강제하는 행위를 말한다.
 - ‘임원’이란 이사·대표이사·업무집행사원·감사나 이에 준하는 자 또는 지배인 등 본점이나 지점의 영업전반을 총괄적으로 처리하는 상업사용인을 말한다.

- '직원'이란 계속하여 회사의 업무에 종사하는 자로서 임원 외의 자를 말하며, 임직원에는 정규직, 계약직, 임시직 등 고용의 형태를 묻지 않는다.
- 판매영업을 담당하는 임직원에게 판매를 강요하는 행위는 원칙적으로 적용대상이 되지 않는다.
- 어떤 임직원이 판매영업을 담당하는 자인지 여부는 당해 상품 또는 용역에 관하여 실질적으로 영업 및 그와 밀접하게 관련된 업무를 수행하는지를 기준으로 판단한다(예를 들어, 매장 기타 영업소에서 판매를 담당하는 자, 영업소 외의 장소에서 전기통신의 방법으로 판매를 권유하는 자는 원칙적으로 판매영업을 담당하는 자에 해당되는 것으로 봄).

2) 위법성 판단기준

- 사원판매는 바람직한 경쟁질서를 저해하는 불공정한 경쟁수단에 해당되는지 여부를 위주로 판단하며, 불공정한 경쟁수단에 해당되는지 여부는 다음 사항을 종합적으로 고려하여 판단한다.
 - ① 사업자가 임직원에 대해 자기 또는 계열회사의 상품이나 용역의 구입 또는 판매를 강제하는지 여부

(임직원에게 구입이나 판매를 강제하는 수단에는 제한이 없으며, 사업자 측의 구입·판매목표량의 설정과 할당, 목표미달시 제재의 유무와 정도 등을 종합적으로 고려하여 강제성의 유무로 판단)

 - (i) 목표량 미달시 인사고과에서 불이익을 가하거나, 판매목표 미달분을 억지로 구입하도록 하거나, 목표달성 여부를 고용관계의 존속이나 비정규직에서 정규직으로의 전환과 결부시키는 경우에는 원칙적으로 강제성이 인정
 - (ii) 임직원에게 판매목표를 개인별로 설정한 후 이를 달성시키기 위한 방안으로 판매실적을 체계적으로 관리하고 임원이나 최고경영층에 주기적으로 보고하는 경우에는 원칙적으로 강제성이 인정
 - (iii) 그러나 목표량 달성시 상여금 등 인센티브를 제공하는 경우로서 임직원의 판단에 따라 목표량 미달과 각종 이익 중에서 선택가능성이 있는 때에는 원칙적으로 강제성이 인정되지 않음
 - (iv) 임직원에게 불이익(사실상 불이익 포함)을 가하지 않고 단순히 자기회사 상품(또는 용역)의 목표를 할당하고 이를 달성할 것을 단순 촉구한 행위만으로는 원칙적으로 강제성이 인정되지 않음

- ② 임직원에 대한 구입(또는 판매)강제가 경쟁사업자의 고객(잠재적 고객 포함)을 자기 또는 계열회사와 거래하도록 하기 위한 수단으로 사용되는지 여부
(구입 또는 판매강제로 인하여 임직원이 실제로 상품 또는 용역을 구입하였을 것을 요하지는 않음)
- ③ 사원판매의 기간이나 목표량의 크기는 위법성 유무에 영향을 미치지 않음
- 사원판매가 불공정한 경쟁수단에 해당된다고 판단되는 경우에도 다음과 같이 합리성이 있다고 인정되는 경우에는 범위반으로 보지 않을 수 있다. 그러나 사원판매의 속성상 제한적으로 해석함을 원칙으로 한다.
 - ① 사원판매로 인한 효율성 증대효과나 소비자후생 증대효과가 경쟁수단의 불공정성으로 인한 공정거래저해 효과를 현저히 상회하는 경우
 - ② 부도발생 등 사원판매를 함에 있어 불가피한 사유가 있다고 인정되는 경우 등

(3) 기타의 거래강제

1) 개념

- 정상적인 거래관행에 비추어 부당한 조건 등 불이익을 상대방에게 제시하여 자기 또는 자기가 지정하는 사업자와 거래하도록 강제하는 행위를 말한다.
 - 명시적인 강요와 묵시적인 강요, 직접적 강요와 간접적 강요를 포함한다.
- 기타의 거래강제는 행위자와 상대방간 거래관계 없이도 성립할 수 있으나, 거래상 지위남용(구입강제)의 경우 행위자와 상대방간 거래관계가 있어야 성립할 수 있다는 점에서 구별된다.

2) 거래상대방

- 사업자뿐만 아니라 소비자도 포함된다.

3) 위법성 판단기준

- 기타의 거래강제 행위가 바람직한 경쟁질서를 저해하는 불공정한 경쟁수단에 해당되는지 여부를 위주로 판단한다.
- 이 때, 불공정한 경쟁수단에 해당되는지 여부는 다음 사항을 종합적으로 고려하여 판단한다.

- ① 사업자가 거래상대방에 대해 불이익을 줄 수 있는 지위에 있는지 여부
 - ② 당해 불이익이 정상적인 거래관행에 비추어 부당한지 여부
 - ③ 정상적인 거래관행 해당여부는 당해 업계의 통상적인 거래관행을 기준으로 한다. 정상적인 거래관행에 비추어 부당한 불이익으로는 특별한 사유 없이 주된 거래관계에서 공급량이나 구입량의 축소, 대금지급의 지연, 거래의 중단 또는 미개시, 판매장려금 축소 등이 있다.
 - ④ 거래상대방에 대해 자기 또는 자기가 지정하는 사업자와 거래하도록 강제하는 효과가 있는지 여부 등 상대방이 행위자의 요구사항을 자유로이 거부할 수 있는지 여부를 기준으로 강제성 여부를 판단한다. 상대방이 주된 거래관계를 다른 거래처로 전환하기가 용이한 경우에는 강제성이 인정되지 않는다. 반면, 자기 또는 자기가 지정하는 사업자와 거래할 경우 일정한 인센티브를 제공하는 것은 강제성이 없는 것으로 본다.
- 기타의 거래강제가 불공정한 경쟁수단에 해당된다고 판단되는 경우에도 다음과 같이 합리성이 있다고 인정되는 경우에는 법위반으로 보지 않을 수 있다. 그러나 기타의 거래강제 속성상 제한적으로 해석함을 원칙으로 한다.
- ① 기타의 거래강제로 인한 효율성 증대효과나 소비자후생 증대효과가 경쟁수단의 불공정성으로 인한 공정거래저해 효과를 현저히 상회하는 경우
 - ② 기타의 거래강제를 함에 있어 기타 합리적인 사유가 있다고 인정되는 경우 등

2.5.3 법 위반 유형

- 특허권 등 지식재산권자가 라이선스 계약을 체결하면서 다른 상품이나 용역의 구입을 강제함으로써 관련 시장에서 경쟁의 감소를 초래하는 행위

- 자기 또는 계열회사의 상품 또는 용역을 임직원에게 일정 수량을 할당하면서 판매실적을 체계적으로 관리하거나 대금을 임금에서 공제하는 행위
- 비영업직 임직원에게 자기 또는 계열회사의 상품 또는 용역의 판매에 관한 판매목표를 설정하고, 미달성시 인사상의 불이익을 가하는 행위
- 비영업직 임직원에게 자기 또는 계열회사의 상품 또는 용역의 판매에 관한 판매목표를 설정하고 최고경영자 또는 영업담당 이사에게 주기적으로 그 실적을 보고하고 공식적 계통을 통해 판매 독려를 하는 경우
- 자신의 계열회사에게 자신이 생산하는 상품 또는 용역의 일정량을 판매하도록 할당하고 당해 계열회사는 임직원에게 협력사에 대해 판매할 것을 강요하는 행위
- 거래처에게 거절 시 불이익 부여(대금지급 지연, 추후 거래중단 등) 등을 암시하고, 회사가 지정하는 회사의 생산한 제품 구매를 강요하는 행위
- 사업자가 자신의 계열회사의 협력사에 대해 자기가 공급하는 상품 또는 용역의 판매 목표량을 제시하고 이를 달성하지 않을 경우 계열회사와의 거래물량 축소 등 불이익을 가하겠다고 하여 판매 목표량 달성을 강제하는 행위
- 사업자가 자신의 협력사에 대해 자신의 영업 실적이 부진할 경우 협력사에서 탈락시킬 것임을 고지하여 사실상 영업을 강요하는 행위

2.6 [New] 거래상 지위 남용행위 ※ 불공정거래행위 심사지침 개정사항 반영

(2024. 12. 30 시행)

2.6.1 개념

- 거래상 지위 남용이란 자신의 거래상 지위를 부당하게 이용하여 상대방과 거래하는 행위를 말한다(공정거래법 제 45 조 제 1 항 제 6 호).
- 거래상의 우월적 지위를 이용하여 각종 계약, 물품구매, 용역발주 등의 과정에서 불공정거래행위가 발생할 수 있으며, 특히 거래상대방에게 자신의 거래상 지위를 이용해서 과도한 경제적 이익제공 강요, 불이익제공행위,

부당한 거래중단 또는 경쟁사업자배제와 같은 행위를 하지 않도록 주의하여야 한다.

- 특히 직원이나 거래처에 대한 단순한 요청이 거래상 지위와 결부되어 상대방의 입장에서는 강요하는 것으로 받아들여질 수 있으므로, 업계의 관행이라고 하여 정당한 행위로 인정되는 것은 아니므로, 협력사에 관련 정보를 충분히 사전 제공하여야 한다.

2.6.2 금지 이유

- 사업자가 거래상 우월적 지위가 있음을 이용하여 열등한 지위에 있는 거래상대방에 대해 일방적으로 물품 구입강제 등 각종 불이익을 부과하거나 경영에 간섭하는 것은 경제적 약자를 착취하는 행위로서 거래상대방의 자생적 발전기반을 저해하고 공정한 거래기반을 침해하므로 금지된다.
- 다만, 거래상지위 남용행위는 거래상지위가 있는 예외적인 경우에 한하여 민법의 불공정성 판단기준을 사업자간 거래관계에서 완화한 것이므로 거래상지위는 민법이 예상하고 있는 통상적인 협상력의 차이와 비교할 때 훨씬 엄격한 기준으로 판단된다.

2.6.3 거래상 지위여부

- 당사자가 처하고 있는 시장의 상황, 당사자 간의 전체적인 사업능력의 격차, 거래대상인 상품의 특성 등을 모두 고려하여 판단한다.
- 거래의존도 및 계속적 거래관계를 판단함에 있어 그 구체적인 수준이나 정도는 시장상황, 관련 상품 또는 서비스의 특성 등을 종합적으로 고려하여 판단한다.

(1) 일방의 타방에 대한 거래의존도가 상당

- 거래상지위가 인정되기 위해서는 우선, 일방의 타방에 대한 거래의존도가 상당하여야 한다.

※ [New] 불공정거래행위 심사지침 개정사항 반영 (2024. 12. 30 시행)

- ① 거래의존도가 상당하지 않은 경우에는 거래처 등을 변경하여 불이익한 거래조건을 회피할 수 있으므로 거래상지위가 인정되기 어렵다.
- ② 통상 거래의존도는 일방 사업자의 전체 매출액에서 타방 사업자에 대한 매출이 차지하는 비중을 중심으로 검토한다.

[거래상 지위 여부 판단 시 고려사항 (대법원 2003 두 1646)]

1) 사업자가 거래상대방에 대해 거래상지위를 가지고 있는지 여부

- 거래상대방의 입장에서 사업자가 거래조건의 변경 등을 요청할 경우 거래상대방이 이를 원하지 않더라도 받아들일 수밖에 없는지를 기준으로 하며, 이는 거래상대방의 대체거래선 확보의 용이성, 사업자에 대한 수입 의존도, 사업자의 업무상 지휘감독권 여부, 거래대상인 상품의 특성 등을 종합적으로 고려하여 판단한다.
- 또한 거래상지위는 당사자 중 일방이 상대적으로 우월한 지위 또는 적어도 상대방과의 거래활동에 상당한 영향을 미칠 수 있는 지위를 갖고 있으면 이를 인정하기에 족하다고 할 것이고, 이는 당사자가 처한 시장상황, 전체적 사업능력의 격차, 거래대상 상품의 특성 등을 고려하여 판단한다.

2) 거래조건의 설정·변경 및 불이익의 내용이 부당한지 여부

- 당해 행위를 한 의도 및 목적, 거래상대방의 예측가능성, 당해 업종의 통상적인 거래관행, 관계법령, 거래대상 상품 또는 용역의 특성, 불이익의 내용과 정도 등을 종합적으로 고려하여 판단한다.

[거래상 지위 남용행위에 대한 특별법적 규율]

- 하도급거래 공정화에 관한 법률
- 대리점거래의 공정화에 관한 법률

(2) 지속적인 거래관계의 존재 여부

- 거래상지위를 판단함에 있어 지속적인 거래관계의 존재 여부를 고려할 수 있다. 다만, 일회성 거래라 하더라도 일방이 그 거래관계에서 자유롭게 이탈할 수 없는 경우 등에는 거래상 지위가 인정될 수 있다.

※ [New] 불공정거래행위 심사지침 개정사항 반영 (2024. 12. 30 시행)

- ① 계속적 거래를 하는 경우에는 통상 특화된 자본설비, 인적자원, 기술 등에 대한 투자가 이루어지게 된다. 이렇게 고착화(lock-in) 현상이 발생하면 상대방은 우월적 지위에 있게 되어 이를 이용하여 불이익한 거래조건을 제시하는 것이 가능해지고 그 상대방은 이미 투입한 투자 등을 고려하여 불이익한 거래조건 등을 수용할 수밖에 없는 상황이 된다.
- ② 계속적 거래관계 여부는 거래관계 유지를 위해 특화된 자본설비, 인적자원, 기술 등에 대한 투자가 존재하는지 여부를 중점적으로 검토한다. 예를 들어 거래상대방이 거래를 위한 전속적인 설비 등을 가지고 있는 경우에는 계속적 거래관계가 있는 것으로 볼 수 있다.

2.6.4 세부 유형

(1) 구입강제

1) 개념

- 사업자가 거래상대방에게 구입의사가 없는 상품 또는 용역을 구입하도록 강제하는 행위가 대상이 된다.
- 구입요청을 거부하여 불이익을 당하였거나 주위의 사정으로 보아 객관적으로 구입하지 않을 수 없는 사정이 인정되는 경우에는 구입강제가 있는 것으로 본다.

2) 거래의 상대방

- 구입강제의 상대방은 원칙적으로 사업자에 한정되며, 소비자는 포함되지 않는다. 다만, 불특정 다수의 소비자에게 피해를 입힐 우려가 있거나 유사한 위반행위 유형이 계속적·반복적으로 발생하는 등 거래질서와의 관련성이 인정되는 경우에는 포함될 수 있다.

3) 위법성 판단기준

- 구입강제행위의 특성상 거래 당사자간 계약 당시 상대방이 추후 당해 상품이나 용역을 구입하게 될 것으로 예상하였거나 예측할 수 있었는지, 구입을 강요당한 상품 또는 용역이 당해 거래의 수행과 밀접한 관련이 있는지도 중요한 고려요소가 된다.

[구입강제 vs 거래강제]

- 구입강제는 자신의 거래상 지위남용행위 유형의 하나이다. 따라서 자신의 거래상 지위를 이용해서 불이익을 주었는지를 중심으로 위법성을 판단하게 되며, 상대방은 원칙적으로 사업자에 한정되며 소비자는 포함되지 않는다.
- 이에 반해 거래강제는 끼워팔기, 사원판매, 기타의 거래강제 행위 유형으로 나뉘며, 특히 끼워팔기는 구매자의 선택권이 보장되는지에 따라 위법성 판단이 달라진다. 따라서 구입강제와 거래강제 행위의 구분은 부당성 판단 요소에 차이가 있다.

(2) 이익제공강요

1) 개념

- 이익제공강요라 함은 거래상대방에게 자기를 위하여 금전·물품·용역 기타의 경제상 이익을 제공하도록 강요하는 행위를 가리킨다. 또한 계열회사의 거래상 지위를 이용하여 이익제공을 강요하는 행위도 포함한다.
 - 이익제공강요에는 거래상대방에게 경제상 이익을 제공하도록 적극적으로 요구하는 행위뿐만 아니라 자신이 부담하여야 할 비용을 거래상대방에게 전가하여 소극적으로 경제적 이익을 누리는 행위도 포함한다.

2) 거래상대방

- 이익제공 강요의 상대방은 원칙적으로 사업자에 한정되며, 소비자는 포함되지 않는다. 다만, 불특정 다수의 소비자에게 피해를 입힐 우려가 있거나 유사한 위반행위 유형이 계속적·반복적으로 발생하는 등 거래질서와의 관련성이 인정되는 경우에는 해당될 수 있다.

3) 위법성 판단기준

- 첫째, 사업자가 거래상대방에 대하여 거래상 지위가 있어야 하며, 둘째, 금전·물품·용역 기타의 경제상 이익을 제공하도록 강요하고, 셋째, 그 이익제공 강요행위가 부당하여야 한다.
 - 경제상 이익에는 금전, 유가증권, 물품, 용역을 비롯하여 경제적 가치가 있는 모든 것이 포함된다.
 - 이익제공강요에는 거래상대방에게 경제상 이익을 제공하도록 적극적으로 요구하는 행위뿐만 아니라 자신이 부담하여야 할 비용을 거래상대방에게 전가하여 소극적으로 경제적 이익을 누리는 행위도 포함된다.
- 거래상지위를 가진 사업자의 이익제공 강요행위가 부당한지 여부는 당해 행위를 한 의도 및 목적, 거래상대방의 예측가능성, 당해업종에서의 통상적인 거래관행, 당해 이익제공의 내용과 성격, 관계법령 등을 종합적으로 판단하며, 거래상지위를 가진 사업자가 거래상대방으로부터 실제로 이익을 제공받았을 것을 요하지는 않는다.
- 또한, 거래상지위를 가진 사업자와 거래상대방 사이에 있어서 거래상지위가 있는 사업자의 경제상이익 제공 등의 요청에 대하여 거래상대방의 동의가 자발적으로 이루어진 것인지, 아니면 강요에 의해 이루어진 것인지가 다루어질 경우 거래상지위에 있는 사업자의 우월적 지위의 정도, 거래상대방의 거래의존도, 거래관계의 지속성, 거래 상품의 특성과 시장상황, 거래상대방의 변경 가능성, 당초의 거래조건과 변경된 거래조건 내용, 거래조건의 변경경위, 거래조건의 변경에 의하여 거래상대방이 입은 불이익의 내용과 정도 등을 정상적인 거래관행이나 상관습 및 경험칙에 비추어 합리적으로 판단한다.

- 통상적으로 '강요'는 상대방의 자유로운 의사에 반하여 강요자가 요구하는 일정한 행위를 하게 하는 것을 의미하나, 법상 '강요'는 협조, 요청 등 방식에 관계없이 상대방에게 자신의 의사에 반하는 의사결정을 하는 상황을 만들거나 그러한 결과를 가져오도록 하는 행위 등 '묵시적 강요'까지를 포함하는 개념이다.

(3) 판매목표강제

1) 개념

- 사업자가 거래상대방에게 판매목표를 정해주고 이를 달성하도록 강제하는 행위가 대상이 되며, 대상상품 또는 용역은 사업자가 직접 공급하는 것이어야 한다.
- 대체로 상품의 경우 판매량의 할당이, 용역의 경우 일정수의 가입자나 회원확보가 문제된다. 또한 판매목표 강제는 대리점계약서에 명시적으로 규정된 경우뿐만 아니라 계약체결 후 구두로 이루어지는 경우도 포함된다.

2) 거래상대방

- 판매목표강제의 상대방은 사업자에 한정되며, 소비자는 포함되지 않는다.

3) 위법성 판단기준

- 첫째, 사업자가 거래상대방에 대하여 거래상 지위가 있어야 하며, 둘째, 거래상대방에게 판매목표를 정해주고 이를 달성하도록 강제하고, 셋째, 이러한 행위가 부당하여야 한다.
- 거래내용의 공정성 판단시 판매목표 달성에 강제성이 있는지 여부를 중점적으로 판단한다. 판매목표의 달성을 '강제'하기 위한 수단에는 제한이 없으며, 목표가 과다한 수준인지, 실제 거래상대방이 목표를 달성하였는지 여부는 강제성 인정에 영향을 미치지 않는다. 목표불이행시 실제로 제재수단이 사용되었을 필요는 없다.
- 목표를 달성하지 못했을 경우 대리점계약의 해지나 판매수수료의 미지급 등 불이익이 부과되는 경우에는 강제성이 인정되나, 거래상대방에게 장려금을

지급하는 등 자발적인 협력을 위한 수단으로 판매목표가 사용되는 경우에는 원칙적으로 강제성이 인정되지 않는다. 다만, 판매장려금이 정상적인 유통마진을 대체하는 효과가 있어 사실상 판매목표를 강제하는 효과를 갖는 경우에는 강제성이 인정된다.

(4) 불이익제공★★

1) 개념

- 구입강제, 이익제공강요, 판매목표강제 외의 방법으로 거래상대방에게 불이익이 되도록 거래조건을 설정 또는 변경하거나 그 이행 과정에서 불이익을 주는 행위를 말한다.
 - '거래상대방에게 불이익이 되도록 거래조건을 설정 또는 변경'하는 행위는 거래상대방에게 일방적으로 불리한 거래조건을 당초부터 설정하였거나 기존의 거래조건을 불리하게 변경하는 것을 말한다.
 - '거래조건'에는 각종의 구속사항, 저가매입 또는 고가판매, 가격(수수료 등 포함) 조건, 대금지급방법 및 시기, 반품, 제품검사방법, 계약해지조건 등 모든 조건이 포함된다.
 - '거래상대방에게 거래과정에서 불이익을 주는 행위'는 거래조건을 불이행함은 물론 거래관계에 있어 사실행위를 강요하여 거래상대방에게 불이익이 되도록 하는 행위를 말한다.
 - '불이익제공'은 적극적으로 거래상대방에게 불이익이 되는 행위를 하는 작위뿐만 아니라 소극적으로 자기가 부담해야 할 비용이나 책임 등을 이행하지 않는 부작위에 의해서도 성립할 수 있다. 다만, 불이익이 금전상의 손해인 경우에는 법률상 책임 있는 손해의 존재는 물론 그 범위(손해액)까지 명확하게 확정될 수 있어야 하며 그렇지 않을 경우에는 민사절차에 의해 이 문제가 우선적으로 해결되어야 거래상 지위남용 규정을 적용할 수 있다.

2) 거래상대방

- 거래상대방은 원칙적으로 사업자에 한정되며, 소비자는 포함되지 않는다. 다만, 불특정 다수의 소비자에게 피해를 입힐 우려가 있거나 유사한 위반행위 유형이 계속적·반복적으로 발생하는 등 거래질서와의 관련성이 인정되는 경우에는 그렇지 않다.

3) 위법성 판단기준

- 첫째, 사업자가 거래상 지위를 이용하여 둘째, 거래상대방에게 불이익이 되도록 부당하게 거래조건을 설정 또는 변경하거나, 거래과정에서 부당하게 불이익을 주는 행위를 하여야 한다.
 - 불이익 제공행위에 해당하기 위해서는 그 행위의 내용이 상대방에게 다소 불이익하다는 점만으로는 부족하고, 구입강제, 이익제공 강요, 판매목표 강제 등과 동일시할 수 있을 정도로 일방 당사자가 자기의 거래상의 지위를 부당하게 이용하여 그 거래조건을 설정 또는 변경하거나 그 이행과정에서 불이익을 준 것으로 인정되어야 한다.
 - 거래상 지위를 부당하게 이용하여 상대방에게 불이익을 준 행위인지 여부는 당해 행위의 의도·목적, 효과·영향 등과 같은 구체적 태양과 상품의 특성, 거래의 상황, 해당 사업자의 시장에서의 우월한 지위의 정도 및 상대방이 받게 되는 불이익의 내용과 정도 등에 비추어 볼 때 정상적인 거래관행을 벗어난 것으로서 공정한 거래를 저해할 우려가 있는지 여부를 판단하여 결정한다.

(5) 경영간섭

1) 개념

- 임직원을 선임·해임함에 있어서 자기의 지시 또는 승인을 얻게 하거나 거래상대방의 생산품목·시설규모·생산량·거래내용을 제한함으로써 경영활동에 간섭하는 행위가 대상이 된다.
 - ‘거래상대방의 거래내용’이란 생산품목·시설규모·생산량 등과 달리 구체적인 내용을 특정하기 어려운 포괄적인 의미를 가지는 것으로서 판매가격·부과수수료율·결제조건 등 거래와 관련되는 제반사항을 포함한다.

- 경영간섭 중 하나의 행위태양으로서 거래내용을 '제한'한다는 것은 거래상대방의 판매가격을 변경하도록 요구하거나 판매품목을 승인하고 단가를 조정하는 행위, 거래상대방의 지급대금수준과 결제조건을 계약조건에 포함시키는 행위, 거래상대방이 징수하는 수수료율을 직접 결정하거나 출하자에게 지급하는 장려금의 요율 결정에 관여하는 행위 등과 같이 적어도 거래상대방의 의사에 반하여 거래내용을 결정하거나 영향력을 행사함으로써 거래상대방의 경영활동에 부당하게 관여하는 일정한 행위를 필요로 한다.

2) 거래상대방

- 거래상대방에는 소비자가 포함되지 않는다.

[1.2 차 협력사간 업무 시 유의사항(Tip)]

★ 1 차와 2 차 협력사간 계약에 대해 당사가 개입하는 것은 절대 금지(경영권 침해)

- 1:2 차 업체간 납품 대금의 결정 문제는 해당 협력사에 대한 경영권 침해로 판정하는 사례가 많다. 따라서, 견적을 받을 때 당사가 필연적으로 간섭할 수 있는 부분에 대해서는 반드시 문서로 명기(제 3 자 참석한 회의록)해서 증거로 남겨야 한다.
- 고객의 품질 요구수준 및 고객의 요구 등과 같은 명확한 이유에 의해 행하는 행위라 할지라도 이 역시 과도할 경우 문제가 될 수 있다.

3) 위법성 판단기준

- 첫째, 사업자가 거래상대방에 대하여 거래상 지위가 있어야 하며, 둘째, 거래상대방의 경영활동에 간섭하고, 셋째, 이러한 행위가 부당하여야 한다.

[경영간섭에 해당되지 않는 경우]

- 의결권의 행사나 채권회수를 위한 간섭으로서 법적 근거가 있거나 합리적인 사유가 있는 경우로서 투자자 또는 채권자로서의 권리를 보호하기 위해 필요하다고 인정되는 경우에는 법위반으로 보지 않을 수

있으며, 당해 수단의 합목적성 및 대체수단의 유무 등을 함께 고려하여야 한다.

- 상품 또는 용역을 공급하면서 현찰판매 또는 직접판매 의무를 부과하거나 사용방법 등에 관한 설명 및 상담의무를 부과하는 행위는 경영효율성의 제고 또는 상품의 안전성확보 등 정당한 사유가 있는 경우 법위반으로 보지 않는다.
- 위구르 강제노동 방지법 등 국내·외 수출 관계법령의 목적 달성, 글로벌 공급망 ESG 법령 준수 등을 위해 필요하다고 인정되는 경우에는 법위반으로 보지 않을 수 있으며, 당해 수단의 합목적성 및 대체수단의 유무 등을 함께 고려하여야 한다.

※ [New] 불공정거래행위 심사지침 개정사항 반영 (2024. 12. 30 시행)

2.6.5 법 위반 유형

- 합리적 이유 없이 자신과 지속적 거래관계에 있는 사업자에 대해 자기가 지정하는 사업자의 물품 또는 용역을 구입할 것을 강요하는 행위
- 우월적 지위를 이용해서 거래상대방에게 특정 물품을 직원선물로 구입하도록 강제하는 행위
- 합리적 이유 없이 수요측면에서 지배력을 갖는 사업자가 자신이 구입하는 물량의 일정 비율만큼을 무상으로 제공하도록 요구하는 행위
- 합리적 이유 없이 사업자가 용역 공급업체에 대해 거래와 무관한 기부금 또는 협찬금이나 기타 금품·향응 등을 요구하는 행위
- 거래상대방과 용역의 거래단가를 사전에 약정하지 않은 상태에서, 거래상대방의 판매량이 목표에 미달되는 경우에는 목표를 달성하는 경우에 비해 낮은 단가를 적용함으로써 불이익을 주는 행위
- 단가협약이 완료된 공사에 대하여 적용단가를 재조정하는 등의 방법으로 시공업체의 공사비를 감액하는 행위
- 계약서 내용에 관한 해석이 일치하지 않을 경우 '갑'의 일방적인 해석에 따라야 한다는 조건을 설정하고 거래하는 경우

- 원가계산상의 착오로 인한 경우 '갑'이 해당 계약금액을 무조건 환수 또는 감액할 수 있다는 조건을 설정하고 거래하는 경우
- 계약 유효기간 중에 정상적인 거래관행에 비추어 부당한 거래조건을 추가한 새로운 계약을 일방적으로 체결한 행위
- 계약서상에 외부기관으로부터 계약단가가 고가라는 지적이 있을 경우 거래상대방이 무조건 책임을 지도록 한다는 조건을 설정하고 거래하는 경우
- 계약서에 규정되어 있는 수수료율, 지급대가 수준 등을 일방적으로 거래상대방에게 불리하게 변경하는 행위
- 반품조건부로 공급한 상품의 반품을 받아주지 아니하여 거래상대방이 사실상 반품을 포기한 경우
- 사업자가 자기의 귀책사유로 이행지체가 발생한 경우에도 상당기간 지연이자를 지급하지 않아 거래상대방이 사실상 수령을 포기한 경우
- 합리적 이유 없이 사업자가 물가변동으로 인한 공사비인상 요인을 불인정하거나 자신의 책임으로 인해 추가로 발생한 비용을 미지급하는 행위
- 자신의 거래상 지위가 있음을 이용하여 거래상대방에 대해 합리적 이유 없이 거래거절을 하여 불이익을 주는 행위
- 자기의 거래상지위를 부당하게 이용하여 고객센터에게 특정 물품을 직원선물로 구입하도록 강제하는 것과 같이 거래상대방이 구입할 의사가 없는 물품을 구입하도록 강제하는 행위
- 1 차와 2 차 협력사간 계약에 대해 개입하는 경우
- 거래상대방과 상품 또는 용역의 거래단가를 사전에 약정하지 않은 상태에서, 거래상대방의 판매량이 목표에 미달되는 경우에는 목표를 달성하는 경우에 비해 낮은 단가를 적용함으로써 불이익을 주는 행위

2.6.6 관련 사례

[CASE] 상록해운(주)의 거래상 지위남용행위 건

(2021 전사 2585, 의결 2024-004 호)

[사실관계]

평택·당진항의 유력 해운대리점업체인 상록해운(주)(이하 '상록해운')가 특정업체에 합리적 이유 없이 예선배정을 대폭 축소하고, 업계 정상관행에 벗어난 수수료를 강요하였으며, 공정위 신고를 이유로 보복조치하는 등 거래상 지위를 남용하였다.

[1] 합리적 이유 없이 예선배정을 대폭 축소하여 불이익을 제공한 행위

상록해운은 자신과 예선전용사용계약을 체결한 8개 예선업체(이하 '계약예선업체')에게 2017년 5월부터 2021년 6월까지 4년여간 균등하게 예선물량을 배정해오다가, 2021년 7월부터 에이(A)업체에 한하여 예선배정 물량을 급격히 감소시켰다. 그 이유는 2021년 6월 에이(A)업체가 송악부두에서 더 많은 예선배정기회를 보장받고자 대형예선업체와 연합체(이하 '컨소시엄')를 구성하여 예선사업자 선정 공개 입찰에 참가신청을 하였는데, 만일 해당 컨소시엄이 예선사업자로 선정되는 경우 상록해운의 매출 감소가 충분히 예상되는 상황이었기 때문이다.

[2] 예선업체로부터 합리적 이유 없는 수수료를 강요·수취한 행위

상록해운은 2017년 5월 체결한 예선전용사용계약서에 예선수수료와 관련된 조항을 규정하지 않았음에도 계약기간(2017년 5월 ~ 2022년 4월) 및 계약종료 이후(2022년 5월 ~ 2022년 12월)까지 계약예선업체에게 약 7억 7천만 원의 예선수수료를 수취하였다. 당시 상록해운은 자신의 해운대리점 업무대가인 대리점수수료를 해운선사로부터 이미 받고 있던 상황이므로, 이러한 예선수수료 수취는 정상적인 업계 관행에 어긋나는 것이었다.

[3] 공정위 신고를 이유로 보복조치를 한 행위

상록해운은 2022년 8월 3일 대표이사 등이 참석한 회의에서 일주일 이내로 공정위 신고를 취하하지 않을 경우 신고인에게 향후 예선배정이 중단될 수 있음을 경고하였다. 그로부터 약 일주일 뒤인 2022년 8월 11일에 상록해운 예선배정 담당 임직원은 신고인에게 '신고 취하 사실이 없음을 확인하였고, 서로 다른 입장을 가진 것으로 알겠다'는 내용의 문자메시지를 송부한 후, 신고인에게 예선배정을 중단하였다.

[공정위 판단]

공정위는 상록해운(주)의 자신의 거래상 지위를 부당하게 이용하여 거래상대방에게 예측 불가능한 불이익을 제공한 행위로 판단하고, 시정명령 및 과징금 361 백만 원을 부과하였으며, 검찰에 법인을 고발하였다.

[CASE] 브로드컴의 거래상지위남용(장기계약 강제)에 대한 건

(2019 서총 2981,2982, 의결 제 2021-138 호)

[사실관계]

브로드컴은 삼성전자가 경쟁사업자로 이탈하지 못하게 하여 장기간 자신의 매출을 보장받기 위해 선적 중단 등 불공정한 수단을 통해 LTA(Long Term Agreement)의 체결을 강제하였다.

는 자기의 거래상 지위를 이용하여 자신의 이동전화 서비스 가입자 유치 및 관리를 위탁받은 대리점에게 초고속인터넷 신규 가입자 유치 목표를 설정하고, 이를 달성하지 못하는 경우 대리점에 지급하는 장려금을 초과하여 수수료까지 차감하였다.

[공정위의 판단]

공정위는 판매목표강제의 부당성은 인정하였으나 과징금은 부과하지 않고 동일하거나 유사한 행위가 다시 발생하지 않도록 시정조치를 부과하였다.

2.6.7 업무 시 유의사항(Tip)

- 협력회사에 대하여 제재를 목적으로 공급 물량을 감축하는 것은 거래상 지위행위를 남용한 것으로 인정될 수 있다.
- 단순한 목표설정을 넘어 이를 달성하지 못하는 경우 제재를 가하는 것은 판매목표를 강제한 것으로 인정될 수 있으므로 유의하여야 한다.

2.6.8 Q & A

Q. 어떤 경우에 거래상지위가 우월하다고 판단하는가?

A. 일반적으로 행위자가 속하는 업계가 과점시장으로 상대방이 당해 업계의 거래관행을 무시할 수 없는 경우, 행위자와 상대방의 거래에 의해 상대방이 그에 맞추어 특화된 생산체계를 갖추고 있는 경우, 유통계열화가 진행되고 있는 경우, 제품이나 서비스의 특성상 상대방이 그 거래처를 쉽게 변경할 수 없는 경우, 행위자가 대규모 또는 유력한 사업자로서 상대방이 행위자와 계속적인 거래를 하는 것이 사업활동에 필수적인 경우 등에 있어 거래상지위의 우월성이 인정된다.

Q. 거래상지위 남용행위와 사법상 행위를 구분하는 기준은 무엇인가?

A. 모든 상거래에 있어서는 '갑'과 '을'의 관계, 즉 어느 정도 거래상 지위에 차이가 있는 것은 사실이므로, 계약과정에서 '을' 측이 다소 불리한 조항을 설정하는 것은 사업자의 경제활동에서 통상 발생하는 것으로 원칙적으로 문제로 삼기 어려운 것이 사실이다. 그러나 거래상지위가 상대방보다 우월한 것이 명백한 사업자가 뚜렷한 대응방안이 없는 상대방에 대하여 부당한 불이익을 줌으로써 자유로운 경쟁기반을 침해하는 경우에는 공정거래법이 개입할 수밖에 없게 된다. 실무적으로 보면 일반적으로 계약의 설정, 변경과정에서 문제가 되거나 계약서의 조항에도 불구하고 불이익을 제공하는 행위를 하는 경우(일방적으로 불리한 거래조건을 당초부터 설정하였거나 기존의 거래조건을 불리하게 변경하는 것을 말하며, 거래조건에는 각종 구속사항, 저가 또는 고가매입, 가격조건, 대금지급방법 및 시기, 반품, 제품 검사 방법 등 모든 조건이 포함)에는 공정거래법을 적용한다.

Q. 거래상대방으로부터 구입하는 물품이 다른 업체의 동일한 종류의 물품 가격에 비해 고가인 것으로 밝혀질 경우 이에 해당하는 금액만큼 감액 또는 환수한다면 문제가 되는가?

- A. 당사가 거래상대방에 대하여 거래상 우월적 지위에 있는 것이 인정되고 감액 또는 환수행위가 그러한 지위를 남용하여 특별한 근거 없이 일방적으로 이루어진 것이라고 인정이 되면 공정거래법상 거래상지위 남용에 의한 불이익제공행위로 될 가능성이 크다.

Q. 경영환경 등 제반사정의 변화에 따라 협력사와의 계약조건을 변경할 경우, 변경내용이 협력사에게 불리하다는 이유만으로 불이익제공 행위에 해당되는가?

- A. 대법원(97 누 19427)은 “그 행위의 내용이 상대방에게 다소 불이익 하다는 점만으로는 부족하고, 일방 당사자가 자기의 거래상의 지위를 부당하게 이용하여 그 거래조건을 설정 또는 변경하거나 그 이행과정에서 불이익을 준 것으로 인정되어야 하고, 또한 거래상지위를 부당하게 이용하여 상대방에게 불이익을 준 행위인지 여부는 당해 행위의 의도와 목적, 효과와 영향 등과 같은 구체적 태양과 상품의 특성, 거래의 상황, 해당 사업자의 시장에서의 우월적 지위의 정도 및 상대방이 받게 되는 불이익의 내용과 정도 등에 비추어 볼 때 정상적인 거래관행을 벗어난 것으로서 공정한 거래를 저해할 우려가 있는지 여부”를 가지고 판단한다. 따라서 경영환경의 변화에 따라 계약조건을 변경한 내용이 협력사에게 다소 불리하게 되었다는 이유만으로는 불이익제공행위로 보기는 어렵다.

Q. A 라는 업체가 당사 및 경쟁사와 거래를 하면서 경쟁사에 대해서만 유리한 조건을 적용하고 있는데, 당사에 대해서도 경쟁사와 동일한 조건을 요구하며 이에 응하지 않을 시 계약해지 등의 제재를 적용할 경우, 부당한 불이익제공에 해당되는가?

- A. 경쟁사에게만 유리한 조건을 적용함으로써 인하여 그렇지 않는 사업자가 시장에서 경쟁이 제한된다면 부당하다고 볼 수 있다.

Q. 회사가 판매목표를 달성하지 못하였을 경우 해약조건으로 하거나, 영업정지를 시키는 경우 문제가 없는가?

A. 목표달성여부가 계약해지나 영업정지 등 불이익을 주는 조건이 된다면 문제가 될 수 있다

Q. 회사가 합리적인 원칙에 따라 업체별로 판매목표 할당하는 것은 불공정행위인가?

A. 업체별로 판매목표의 할당 자체가 문제가 아니라, 목표달성 미달시 장려금 차등, 계약해지 등과 같은 불이익이 주어짐으로써 사실상 판매목표를 강제하는 결과가 된다면 위법이다.

2.7 구속조건부거래 행위

2.7.1 개념

- 제품 또는 용역을 거래함에 있어서 그 거래상대방의 거래지역 또는 거래상대방을 부당하게 구속하는 조건으로 거래하는 행위를 말한다(공정거래법 제 45 조 제 1 항 제 7 호).
 - 광의의 구속조건부거래에는 가격구속(재판매가격유지행위), 거래상대방 또는 거래지역구속(협정의 구속조건부거래), 배타조건부거래, 기타 거래조건 구속 등이 포함된다. 공정거래법에서는 특히 위법성이 강한 가격구속에 대해서는 재판매가격유지행위로 규제하고 있으며, 불공정거래행위로는 배타조건부거래와 거래상대방 또는 거래지역 구속만을 규정하여 규제하고 있다.
- 구속조건부 행위는 ①배타조건부 거래행위와 ②거래(영업)지역 또는 거래상대방 제한 행위로 나뉜다.
 - 배타조건부거래 행위는 부당하게 자기 또는 계열회사의 경쟁업체와 거래하지 않는 조건으로 상대방과 계약을 체결하는 행위를 말하며, 판매업자의 소요 물량 전부를 자기로부터 구입하도록 하는 독점 공급계약과 제조업자의 판매물량을 전부 자기에게만 판매하도록 하는 독점판매계약도 이에 해당한다.

- 거래(영업)지역 또는 거래상대방 제한 행위는 브랜드 내의 경쟁을 심각하게 침해한다는 점에서 경쟁저해성이 있으며, 거래상대방 제한은 행위자의 제품 또는 상품 자유롭게 결정되어야 할 거래상대방의 선택을 제한하여 상대방사업자의 고객확보경쟁을 소멸시키거나 가격유지효과를 초래할 우려가 있기 때문에 제한한다.

2.7.2 세부 유형

(1) 배타조건부거래

1) 개념

- 배타조건부거래에는 배타적 인수계약, 배타적 공급계약 및 이들 양자를 합한 상호 배타조건부거래가 있으며, 영업에 있어서 주로 문제가 되는 것은 배타적 공급계약인데, 거래상대방이 자기의 경쟁자로부터 상품이나 용역을 공급받지 않을 것을 조건으로 거래하는 행위로서 배타적인 특약점 계약이 대표적인 예가 된다.
- 배타조건부 거래행위의 부당성 여부를 판단함에 있어서는 시장집중도나 사업자의 시장에서의 지위, 대상이 되는 거래상대방의 수, 경쟁사업자의 유통경로 확보가능성, 거래의 실시기간 등을 종합적으로 감안하게 된다.
- 배타적 인수계약이란 판매업자가 공급자로 하여금 자기의 경쟁자에게는 공급하지 말 것을 조건으로 공급자와 거래하는 것을 말하며, 독점판매계약이 대표적인 예이다.
- 독점판매계약은 생산업자에게는 시장개척이나 광고선전과 같은 판매업무는 판매업자에게 전담시키고, 자기는 오로지 생산활동에만 전념할 수 있는 이점이 있고, 판매업자는 자기의 판매활동의 성과가 제 3 자에게 귀속될 우려를 없애기 위해 생산업자로부터 배타적 인수를 보장받으려 하는 것이므로 이는 하나의 사회적 분업으로서 원칙적으로는 크게 문제될 것이 없다.
- 그러나 ①생산업자가 이미 어떤 판매업자와 거래관계를 맺고 있었던 경우 다른 판매업자가 이를 배제하고 독점적인 판매권을 획득하거나 ②한

판매업자가 동종의 상품에 대해 둘 이상의 생산업자로부터 독점판매권을 획득하여 다른 판매업자의 영업을 어렵게 하는 경우 ③경쟁자의 출현방지를 목적으로 원자재에 대한 독점판매권을 취득하는 경우에는 공정한 거래를 저해할 우려가 있다.

- 배타조건부거래는 행위주체의 상대방으로 하여금 행위주체의 경쟁사업자로부터의 거래요청이 있어도 이를 거절하도록 하는 의무를 부여하는 것이므로 간접 거래거절행위가 되어, 양 조항 중 어느 조항을 적용하는지 여부가 문제될 수 있으나 실무적으로는 실제 거래거절이 일어난 경우에는 거래거절행위 조항을, 사전적인 조건의 부여 등에 있어서는 배타조건부거래행위 조항을 적용하는 것이 일반적이다.
- 제조업자가 거래처에 대하여 「경쟁품(타상품)의 취급」, 「판매지역」, 「판매처」, 「판매방법」 등을 구속하는 행위를 비가격제한행위라고 한다. 비가격제한행위의 문제점은 다음과 같다.
 - 거래처의 창의적 사업활동을 방해
 - 거래처의 제조업자에 대한 의존성을 높여 거래처가 제조업자와 협조적 행동을 하도록 함으로써 최저가격이 유지
 - 브랜드간 경쟁이나 브랜드 내 경쟁이 감소·소멸
 - 시장에 진입하려는 신규진입자에 대한 장벽이 높아짐
 - 따라서 시장에 있어서 유력한 제조업자가 비가격제한행위를 행하면 위법이 되며, 그 밖에 유력하지 않은 제조업자라도 「지역 외 고객에의 판매」, 「판매처」, 「판매방법」을 제한하게 되면 위법으로 되는 경우가 있으므로 주의를 요함

2) 위법성 판단기준

- 배타조건부거래가 관련시장에서의 경쟁을 제한하는지 여부를 위주로 판단한다. 이 때, 경쟁제한성이 있는지 여부는 다음 사항을 종합적으로 고려하여 배타조건부거래가 물품구입처 또는 유통경로 차단, 경쟁수단의 제한을 통해 자기 또는 계열회사의 경쟁사업자(잠재적 경쟁사업자 포함)를 시장에서 배제하거나 배제할 우려가 있는지 여부를 위주로 판단한다.

- 경쟁사업자가 대체적 물품구입처 또는 유통경로를 확보하는 것이 가능한지 여부. 다만 사업자의 배타조건부거래에도 불구하고 경쟁사업자(신규진입자 등 잠재적 경쟁사업자 포함)가 대체적 물품구입처 및 유통경로를 확보하는 것이 용이한 경우에는 경쟁사업자의 시장배제효과가 낮음
- 당해 행위로 인해 경쟁사업자가 경쟁할 수 있는 수단을 침해 받는지 여부
- 행위자의 시장점유율 및 업계순위. 행위자가 선도기업이거나 시장점유율이 높을수록 경쟁사업자의 물품구입처 및 유통경로 차단효과가 커질 수 있음
- 배타조건부거래 대상이 되는 상대방의 수 및 시장점유율이며, 배타조건부거래 상대사업자의 숫자가 많고 그 시장점유율이 높을 경우에는 경쟁사업자의 물품구입처 및 유통경로 차단효과가 커질 수 있음
- 배타조건부거래 실시기간. 실시기간이 단기인 경우에는 경쟁에 미치는 영향이 미미할 것이나 장기인 경우에는 경쟁에 영향을 미칠 수 있게 됨
- 배타조건부거래의 의도 및 목적. 배타조건부거래가 사업초기에 시장에서의 신규진입목적으로 이루어진 경우에는 경쟁사업자의 물품구입처 및 유통경로 차단효과가 낮을 수 있음
- 배타조건부거래가 거래지역 제한 또는 재판매가격유지행위 등 타 경쟁제한행위와 동시에 이루어졌는지 여부 등. 동시에 이루어졌을 경우에는 행위자의 시장지위 강화효과가 커질 수 있음

(2) 거래지역 또는 거래상대방 제한

1) 개념

- 거래지역 또는 거래상대방 제한은 거래상대방을 구속하는 조건으로 거래하는 행위 유형으로서, 일반적으로는 재판매가격유지행위로서 별도로 규제하고 있는 가격구속과 함께 이루어지는 경우가 많다.
- ‘거래지역’의 제한은 그 정도가 약한 판매지역책임제로부터 고객제한을 수반하는 엄격한 지역제한에 이르기까지 그 제한의 정도 및 형태가 다양하게 나타나는데, 지역구속성이 강한 엄격한 지역제한제나 지역 외 고객에 대한 판매를 제한하는 경우 등에 있어서는 브랜드내의 경쟁을 심각하게 침해한다는 점에서 경쟁저해성이 있다고 인정되며, 지역제한이

가격차별이나 재판매가격유지 등을 달성할 목적으로 사용되는 경우에도 위법하다고 볼 수 있음

[거래지역 제한의 유형]

- ① 판매책임지역제: 주요책임지역 내에서 적극적인 판매활동 의무화
- ② 판매거점제: 점포 등 판매거점의 설치장소를 일정지역으로 지정
- ③ 엄격한 지역제한제: 지역 이외의 지역에서의 판매 제한
- ④ 지역 외 고객에의 판매제한제: 지역 외 고객으로부터의 요구에 의한 판매도 제한

- '거래상대방 제한'의 태양은 크게 두 가지로 나타나는 바, 하나는 특정한 제 3 자의 거래상지위를 유지·강화시켜 주기 위한 목적 또는 당해 제 3 자 외의 자를 배제하기 위하여 특정한 제 3 자 하고만 거래토록 하는 경우로서 이 경우 제 3 자는 행위자의 계열회사 또는 관계회사인 경우가 많다. 또 다른 하나는 거래상대방에 대해 특정한 제 3 자와 거래하지 않는 조건을 붙이는 경우인데, 이 경우 제 3 자는 연매업자에 해당할 때가 많으며 소위 재판매가격유지를 목적으로 하는 경우이다.
- 거래지역이나 거래상대방 구속의 위법성 여부는 구체적 사안에 따라 행위자의 시장에서의 위치, 구속조건의 내용, 구속의 강도, 구속조건을 어겼을 때의 제재수단, 행위자의 경쟁자가 유사한 구속조건을 부과하는지 등을 고려하여 경쟁저해성 여부를 판단한다.

2) 대상행위

- 거래상대방의 지역을 구속하는 행위는 그 구속의 정도에 따라 거래상대방의 지역을 설정할 뿐 그 지역 외를 허용하는 책임지역제(또는 판매거점제), 지역을 한정하지만 복수판매자를 허용하는 개방 지역제한제(open territory), 거래상대방의 지역을 할당하고 이를 어길 경우에 제재함으로써 이를 강제하는 엄격한 지역제한제(closed territory)로 구분할 수 있다.
- 거래상대방의 거래상대방을 제한하는 행위도 대상이 된다. 거래상대방의 영업대상 또는 거래처를 제한하는 행위이다.

- 상기의 구속조건은 사업자가 거래상대방이나 거래지역을 일방적으로 강요할 것을 요하지 않으며, 거래상대방의 요구나 당사자의 자발적인 합의에 의한 것을 포함하며, 조건은 그 형태나 명칭을 묻지 않으며, 거래상대방이 사실상 구속을 받는 것으로 충분하다.
- 구속의 대상이 되는 거래상대방에는 소비자가 포함되지 아니한다. 거래지역 제한 또는 거래상대방 제한은 수직적 거래관계에 있는 거래상대방에게 가격 이외의 조건을 구속한다는 점에서 재판매가격유지행위와 구별된다.

3) 위법성 판단기준

- 거래지역 또는 거래상대방 제한이 관련시장에서의 경쟁을 제한하는지 여부를 위주로 판단한다.
- 이 때, 경쟁제한성이 있는지 여부는 다음 사항을 감안하여 브랜드 내 경쟁제한효과와 브랜드간 경쟁촉진효과를 비교 형량 한 후 판단한다.
 - **거래지역 또는 거래상대방 제한의 정도**
책임지역제 또는 개방 지역제한제와 지역제한을 위반하여도 제재가 없는 등 구속성이 엄격하지 않은 지역제한의 경우 원칙적으로 허용한다. 다만, 지역제한을 위반하였을 때 제재가 가해지는 등 구속성이 엄격한 지역제한제는 브랜드 내 경쟁을 제한하므로 위법성이 문제될 수 있다. 또한 거래상대방 제한의 경우도 거래지역제한의 경우에 준하여 판단한다.
 - **당해 상품 또는 용역시장에서 브랜드간 경쟁이 활성화되어 있는지 여부**
타 사업자가 생산하는 상품 또는 용역간 브랜드 경쟁이 활성화되어 있다면 지역제한 및 거래상대방 제한은 유통업자들의 판촉활동에 대한 무임승차 경향 방지와 판촉서비스 증대 등을 통해 브랜드간 경쟁촉진효과를 촉진시킬 수 있다.
 - **행위자의 시장점유율 및 경쟁사업자의 숫자와 시장점유율**
행위자의 시장점유율이 높고 경쟁사업자의 수 및 시장점유율이 낮을수록 브랜드 내 경쟁제한효과가 유발되는 정도가 커질 수 있다.

2.7.3 법 위반 유형

- 경쟁사업자와 고객 간의 거래를 방해하기 위한 목적으로 경쟁사업자와 고객간 계약의 성립을 저지하거나 계약해지를 유도하는 행위
- 협력사의 판매지역을 특정 시·도나 시·군·구로만 제한하는 경우
- 경쟁사업자가 대체 거래선을 찾기 곤란한 상태에서 대량 구매 등 수요측면에서 영향력을 가진 사업자가 거래상대방에 대하여 자기 또는 계열회사의 경쟁사업자에게는 공급하지 않는 조건으로 상품이나 용역을 구입함으로써 경쟁을 감소 초래하는 경우
- 유력 사업자가 다수의 거래상대방과 중복 제휴를 하지 않는 조건으로 경쟁사업자가 타 업무 제휴 상대방을 찾기가 어려운 경우
- 상품·용역을 거래함에 있어서 그 거래상대방의 거래지역 또는 거래상대방을 부당하게 구속하는 조건으로 거래하는 행위
- 거래상대방의 판매지역을 할당하고 이를 어길 경우에 제재하는 경우
- 거래상대방의 거래업체, 영업대상 또는 거래처를 제한하는 경우

2.7.4 업무 시 유의사항(Tip)

- 유력한 사업자가 거래상대방의 거래지역을 제한하는 것은 공정한 거래를 저해할 가능성이 높은 것으로 판단될 수 있다.

2.7.5 Q & A

Q. 회사와 경쟁관계에 있는 타 회사의 동종 제품을 판매하지 못하도록 약정하거나 제재하는 것이 문제가 되는가?

A. 공정거래법상 배타조건부거래행위에 해당될 수 있다. 배타조건부거래행위란 부당하게 거래상대방이 자기 또는 계열회사의 경쟁사업자와 거래하지 아니하는 조건으로 그 거래상대방과 거래하는 행위를 말한다(공정거래법 시행령 [별표 2]의 7). 시장점유율이 높은 사업자가 협력사에 대해 경쟁사 제품을 취급하지 못하도록 할 경우

경쟁사 또는 신규사업자는 유통망을 확보하는데 애로를 겪어 시장에서의 경쟁이 저해되기 때문이다.

Q. 거래상의 우월적 지위를 이용하여 해당회사에 경쟁사 제품의 공급이나 판매를 중지하도록 요구할 경우에 발생하는 문제점이 있는가?

- A. 해당회사에 경쟁사 제품의 공급이나 판매를 중지하도록 요구하는 행위는 공정거래법상 배타조건부거래행위 즉, “부당하게 거래상대방이 자기 또는 계열회사의 경쟁사업자와 거래하지 아니하는 조건으로 그 거래상대방과 거래하는 행위”에 해당될 수 있다. 이러한 배타조건부거래행위는 통상 그 자체로서 불법적인 행위가 되는 것은 아니다.

Q. 협력사 또는 경쟁사와의 거래를 금지하는 계약을 체결하더라도 협력사 또는 경쟁사가 대체 거래선을 확보할 수 있다면 문제 없는가?

- A. 공정거래법에서 구속조건부 거래를 금지하는 이유는 구속조건으로 거래를 함으로써 거래처선택의 자유를 제한함과 동시에 구매·유통경로의 독점을 통해 경쟁사업자의 시장진입을 곤란하게 하여 시장에서의 경쟁을 저해하고 궁극적으로 소비자 후생의 저하를 초래하게 되기 때문이다. 따라서 대체 거래선을 확보할 수 있다고 하더라도 구매·유통경로의 독점을 통해 경쟁사업자의 시장진입을 곤란하게 함으로써 소비자 후생을 저해한다면 공정거래법상 문제가 될 소지가 있다.

Q. 배타조건부 거래를 계약조건으로 하지 않고, 경쟁사와 거래하지 않는 업체에 대해 유·무형의 Merit 를 줄 경우 공정거래법상 문제가 되는가?

- A. 배타조건의 형식은 배타조건이 계약서에 명시된 경우는 물론이고, 계약서에 명시되지 않았다 하더라도 경쟁사업자와 거래 시 불이익이 수반됨으로써 사실상 구속성이 인정되는 경우에도 인정된다. 따라서 경쟁사와 거래하지 않는 업체에 대해 유·무형의 메리트를 줌으로서

경쟁사와 거래하는 업체에 대해 실질적인 불이익을 주는 효과가 있다면
공정거래법상 문제가 될 소지가 있다.

**Q. 업체와 거래 시 일반 관행에 비하여 유리한 조건(무이자 할부 등)을
제시하면서 경쟁사와 거래를 하게 되면, 이러한 유리한 조건을
소급하여 무효화한다는 약정을 하는 것은 불공정행위인가?**

A. 거래상대방이 되는 업체가 자신의 거래상대방과 어떤 조건으로
거래하든 이는 당해 업체의 자유이므로 이에 간섭하는 경우 경영간섭
또는 불이익제공행위로서 법위반이 될 수 있다.

2.8 [New] 사업활동방해 ※ 불공정거래행위 심사지침 개정사항 반영 (2024. 12. 30 시행)

2.8.1 개념

- 사업자가 다른 사업자의 기술을 부당하게 이용하거나 인력을 부당하게
유인·채용하거나 거래처의 이전을 부당하게 방해하는 등의 방법으로 다른
사업자의 사업활동을 심히 곤란하게 할 정도로 방해할 경우 가격과 질,
서비스에 의한 경쟁을 저해하는 경쟁수단이 불공정한 행위에 해당되므로
금지한다.

2.8.2 세부 유형

(1) 기술의 부당이용

1) 개념

- 다른 사업자의 기술을 부당하게 이용하여 다른 사업자의 사업활동을 심히
곤란하게 할 정도로 방해하는 행위를 말한다.
- 다른 사업자의 기술을 이용하는 행위가 대상이 될 수 있으며, 다른 사업자의
'기술'이란 특허법 등 관련 법령에 의해 보호되거나 합리적 노력에 의하여
비밀로 유지된 생산방법·판매방법·영업에 관한 사항 등을 의미한다. 따라서,

다른 사업자의 기술을 부당하게 이용하여 협력사의 사업활동을 심히 곤란하게 할 정도로 방해하는 경우 기술의 부당이용행위에 해당할 수 있다.

2) 위법성 판단기준

- 기술의 부당이용이 바람직한 경쟁질서를 저해하는 불공정한 경쟁수단에 해당되는지 여부를 위주로 판단한다.
 - 이 때, 불공정한 경쟁수단에 해당되는지 여부는 다음 사항을 종합적으로 고려하여 판단한다.
 - '기술이용의 부당성 여부'의 경우 이를 판단하기 위해 기술이용의 목적 및 의도, 당해 기술의 특수성, 특허법 등 관련 법령 위반 여부, 통상적인 업계 관행 등을 고려
 - '사업활동이 **상당히** 곤란하게 되는지 여부'는 단순히 매출액이 감소되었다는 사실만으로는 부족하며, 매출액의 상당한 감소, 거래상대방의 감소 등으로 인해 현재 또는 미래의 사업활동이 상당히 곤란하게 되거나 될 가능성이 있는 경우를 말함. 단, 사업 초기 등 사업 여건상 매출액이 발생하지 않았거나, 사업 특성상 매출액 변동성이 높은 경우에는 위법성 판단 시 매출액 또는 거래상대방의 감소 여부를 고려하지 않을 수 있음
- ※ [New] 불공정거래행위 심사지침 개정사항 반영 (2024. 12. 30 시행)
- 기술의 부당이용이 불공정한 경쟁수단에 해당된다고 판단되더라도 이를 함에 있어 합리적인 사유가 있거나 효율성 증대 및 소비자후생 증대효과가 현저하다고 인정되는 경우에는 법위반으로 보지 않을 수 있다.

(2) 인력의 부당한 유인·채용

1) 개념

- 다른 사업자의 인력을 유인·채용하는 행위가 대상이 된다.

2) 거래상대방

- 거래상대방은 경쟁사업자에 한정되지 않는다.

3) 위법성 판단기준

- 인력의 부당 유인·채용이 바람직한 경쟁질서를 저해하는 불공정한 경쟁수단에 해당되는지 여부를 위주로 판단한다.
- 이 때, 불공정한 경쟁수단에 해당되는지 여부는 다음 사항을 종합적으로 고려하여 판단한다.
 - 인력 유인·채용의 부당성 여부
이를 판단하기 위해 인력유인 채용의 목적 및 의도, 해당 인력이 사업활동에서 차지하는 비중, 인력유인·채용에 사용된 수단, 통상적인 업계의 관행, 관련 법령 등이 고려됨
 - 사업활동이 **상당히** 곤란하게 되는지 여부
단순히 매출액이 감소되었다는 사실만으로는 부족하며 부도발생 우려, 매출액의 상당한 감소, 거래상대방의 감소 등으로 인해 현재 또는 미래의 사업활동이 현저히 곤란하게 되거나 될 가능성이 있는 경우를 말함
※ [New] 불공정거래행위 심사지침 개정사항 반영 (2024. 12. 30 시행)
- 인력의 부당 유인·채용이 불공정한 경쟁수단에 해당된다고 판단되더라도 이를 함에 있어 합리적인 사유가 있거나 효율성 증대 및 소비자후생 증대효과가 현저하다고 인정되는 경우에는 법 위반으로 보지 않을 수 있다.

(3) 거래처 이전방해

1) 개념

- 거래상대방의 거래처이전을 방해하는 행위가 대상이 된다.

2) 거래상대방

- 거래상대방은 경쟁사업자에 한정되지 않는다.

3) 위법성 판단기준

- 거래처 이전방해가 바람직한 경쟁질서를 저해하는 불공정한 경쟁수단에 해당되는지 여부를 위주로 판단한다.

- 이 때, 불공정한 경쟁수단에 해당되는지 여부는 다음 사항을 종합적으로 고려하여 판단한다.
 - 거래처 이전방해의 부당성 여부를 판단하기 위해 거래처 이전방해의 목적 및 의도, 거래처 이전방해에 사용된 수단, 당해 업계에서의 통상적인 거래관행, 이전될 거래처가 사업영위에서 차지하는 중요성, 관련 법령 등이 고려
 - 사업활동이 심히 곤란하게 되는지 여부는 단순히 매출액이 감소되었다는 사실만으로는 부족하며 부도발생 우려, 매출액의 상당한 감소, 거래상대방의 감소 등으로 인해 현재 또는 미래의 사업활동이 현저히 곤란하게 되거나 될 가능성이 있는 경우
- 거래처 이전방해가 불공정한 경쟁수단에 해당된다고 판단되더라도 이를 함에 있어 합리적인 사유가 있거나 효율성 증대 및 소비자후생 증대효과가 현저하다고 인정되는 경우에는 법 위반으로 보지 않을 수 있다.

(4) 기타의 사업활동방해

1) 개념

- 기타의 방법으로 다른 사업자의 사업활동을 현저히 방해하는 모든 행위가 대상이 된다. 방해의 수단을 묻지 않으며, 자기의 능률이나 효율성과 무관하게 다른 사업자의 사업활동을 방해하는 모든 행위를 포함한다.

2) 거래상대방

거래상대방은 경쟁사업자에 한정되지 않는다.

3) 위법성 판단기준

- 사업활동방해가 바람직한 경쟁질서를 저해하는 불공정한 경쟁수단에 해당되는지 여부를 위주로 판단한다.
- 이 때, 불공정한 경쟁수단에 해당되는지 여부는 다음 사항을 종합적으로 고려하여 판단한다.
 - 사업활동방해의 부당성 여부

이를 판단하기 위해 사업활동방해의 수단, 당해 수단을 사용한 목적 및 의도, 당해 업계에서의 통상적인 거래관행, 관련 법령 등이 고려함

– **사업활동이 심히 곤란하게 되는지 여부**

단순히 매출액이 감소되었다는 사실만으로는 부족하며 부도발생 우려, 매출액의 상당한 감소, 거래상대방의 감소 등으로 인해 현재 또는 미래의 사업활동이 현저히 곤란하게 되거나 될 가능성이 있는 경우를 말함

2.8.3 법 위반 유형

- 협력사 등 다른 사업자의 기술을 무단으로 이용하여 협력사 등 다른 사업자의 생산이나 판매활동에 심각한 곤란을 야기시키는 행위
- 다른 사업자의 핵심인력 상당수를 과다한 이익을 제공하거나 제공할 제의를 하여 스카우트함으로써 당해 사업자의 사업활동이 현저히 곤란하게 되는 경우
- 자기와의 거래관계를 종료하고 다른 거래처로 옮기려는 업체에 대하여 담보해지를 고의로 지연하고, 근거 없이 악의적인 소문을 퍼뜨려 거래상대방을 곤경에 빠뜨리는 행위
- 타 사업자에 대한 근거 없는 비방전단을 살포하여 사업활동을 곤란하게 하는 행위

2.8.4 관련 사례

[CASE] 화이트진로음료(주)의 사업활동방해행위 건

(2012 제감 1232, 의결 2013-142 호)

[사실관계]

화이트진로음료(주)는 경쟁사업자와 거래중인 대리점에 대하여 법률비용 지원, 제품의 공급단가 할인, 제품의 무상제공, 무이자 현금대여 등 경제상 이익을 제공함으로써 경쟁사업자와의 거래를 중단하고 자신과 거래하도록 하였다.

[공정위 판단]

공정위는 경쟁사업자와 거래중인 대리점을 자신의 대리점으로 영입하기 위하여 부당하게 경제상의 이익을 제공하고 그 결과로서 경쟁사업자의 사업활동이 심히 곤란하게 한 행위에 대하여 향후 위반행위의 재발을 막기 위한 시정명령을 부과하였다.

2.8.5 업무 시 유의사항(Tip)

- 다른 사업자의 기술을 이용하는 행위가 대상이 될 수 있으며, 다른 사업자의 '기술'이란 특허법 등 관련 법령에 의해 보호되거나 합리적 노력에 의하여 비밀로 유지된 생산방법·판매방법·영업에 관한 사항 등을 의미한다. 따라서 다른 사업자의 기술을 부당하게 이용하여 협력사의 사업활동을 심히 곤란하게 할 정도로 방해하는 경우 기술의 부당이용행위에 해당할 수 있다.

2.8.6 Q & A

Q. 경쟁사에서 차세대 사장 물망에 오르고 있는 실력이 매우 뛰어난 직원 약간 명을 거액의 금전적 보상을 제안하여 당사로 옮기게 한 경우 사업활동 방해가 될 수 있는가?

A. 인력의 유인·채용이 사업활동방해가 되기 위해서는 동 채용으로 인해 당해 사업자의 사업활동이 심히 곤란하게 되어야 하므로, 개별적인 사안별로 판단하여야 한다. 일반적으로 일반직 직원을 유인 채용한 경우에는 사업활동 방해까지 인정하기는 어렵다.

Q. 당사가 경쟁사 특정 부서의 중견 직원 수명을 순차적으로 스카우트하는 경우 불공정행위인가?

A. 당해 부서에서 스카우트한 직원들이 차지하는 역할과 이로 인해 경쟁사 사업활동에 어려움을 초래한 정도를 기준으로 판단한다.

3. 위반시 제재

3.1 행정적 제재

3.1.1 시정조치

- 공정위는 위반행위의 중지, 계약조항의 삭제, 시정명령을 받은 사실을 공표, 기타 필요한 시정조치를 명하게 된다(공정거래법 제 49 조).

3.1.2 과징금 부과

- 일반원칙(공정거래법 제 50 조)
 - 관련 매출액의 4% 이내, 매출액이 없는 경우 10 억 원 이내에서 부과 가능(다만 부당지원행위의 경우 관련 매출액의 10% 이내, 매출액이 없는 경우 최대 40 억 원 부과 가능)

3.2 형사적 제재

3.2.1 징역 또는 벌금

- 불공정거래행위를 한 사업자에 대하여 2 년 이하 징역 또는 1.5 억 원 이하 벌금에 처한다(공정거래법 제 125 조). 다만 부당지원행위의 경우 3 년 이하의 징역 또는 2 억 원 이하의 벌금(동법 제 124 조)에 처한다.

3.2.2 양벌규정

- 양벌규정에 따라 법인 및 관여한 종업원도 처벌을 받을 수 있다. 단, 법인 또는 개인이 그 위반행위를 방지하기 위하여 해당 업무에 관하여 상당한 주의와 감독을 게을리하지 아니하였음을 입증한 경우 면책 가능하다(공정거래법 제 128 조).

* 공정위의 고발 행사가 이뤄져야 형사적 제재 가능(전속고발권)

** 거래거절, 차별 취급, 경쟁사업자 배제, 구속조건부거래, 재판매가격유지행위의 경우, 형사적 제재 제외

3.3 민사상 손해배상책임

- 공정거래법 위반행위로 협력사가 피해를 입은 경우에는 손해배상책임을 지게 된다. 다만, 사업자가 고의 또는 과실이 없음을 입증하는 경우에는 면책될 수 있다(공정거래법 제 109 조).

4. 불공정거래행위 체크리스트

행위 유형	점검사항
거래거절	• 특정 거래처에 대한 상호협의로 없이 일시에 거래물량을 중단·축소 또는 계약 해지하였는가?
	• 경쟁사업자를 배제할 목적으로 부당하게 거래를 거절하고 있지는 않는지(특정사업자에 대한 거래거절, 협력사 영업활동 제한 또는 거래상대방 제한 등)?
	• 거래처의 부당염매, 매출부진 우려 등의 이유로 일방적으로 해당거래처에 대한 거래 중단 및 공급물량을 축소하는 행위를 하였는가?
	• 특정 소매업체가 염매 또는 고가판매행위를 한다고 하여, 당해 소매업체와 거래하지 못하도록 해당대리점에 지시하는 행위를 하였는가?
	• 거래상대방 및 거래지역제한, 판매목표강제, 재판매가격 유지 등 경쟁제한적 목적을 달성하기 위해 거래거절을 하는 행위를 하였는가?
	• 계약해지 전 거래상대방에게 새로운 거래처 선택의 기회 등 충분한 유예기간을 주지 않고 일방적으로 계약을 해지하였는가?
	• 거래약정을 체결하고 약정기간 내 또는 투자비용이 많이 투입된 후 상당한 기간이 경과되지 아니한 상태에서 거래를 중단하였는가?

행위 유형	점검사항
	• 계열회사를 유리하게 하기 위하여 비계열회사에게 부당한 거래조건을 제기하고 있지는 않는가? • 거래처 선정 시 계열회사의 경쟁사업자를 거래대상에서 제외하도록 하는 지침 등을 시행하고 있지는 않는가? • 대량구매자와 소량구매자 간에 대량구매에 따른 비용절감 등의 합리적 범위를 넘어 가격을 차별하는 행위를 하였는가? • 여러 지역에 시장을 갖고 있는 기업이 시장점유율이 낮은 지역에서 해당 지역의 경쟁자를 축출하고 점유율을 높이기 위해 당해 지역에서만 대단히 저렴한 가격으로 판매하는 행위를 하였는가? • 동일 제품을 주 거래처에는 높은 가격으로 거래하고 경쟁상품과 경쟁이 치열한 거래처에는 낮은 가격으로 거래하는 행위를 하였는가? • 정당한 이유 없이 비계열회사보다 계열회사에 저가로 판매하거나, 부품 등을 구매함에 있어 계열회사에게 납품가격을 높게 책정하는 행위를 하였는가? • 정당한 이유 없이 특정상품을 구입 또는 공급함에 있어서 서류, 공문 기타 어떠한 방법으로든지 계열회사와 우선적으로 거래하도록 강제 또는 유도하였는가? • 공급자들이 가격유지 등을 목적으로 연매업자에 대하여 집단적으로 공급가격을 더 높게 책정하거나 지불조건을 현저히 엄격하게 하는 행위를 하였는가?
거래상 지위남용/ 구입강제행위	• 협력사나 하도급사에게 계열회사 제품을 판매하고 납품대금이나 하도급 대금과 상계 처리하는 행위를 하였는가?

행위 유형	점검사항
	구입하지 않으면 향후의 납품이 영향받을 것임을 직·간접적으로 알려 구입을 강제하는 행위를 하였는가?
거래상 지위남용/ 이익제공강요	직원 야유회 비용 충당을 위해 협력사나 하도급사에게 금품제공을 강요하였는가?
거래상지위남용/ 경영간섭	- 임직원의 선임·해임·변경 등에 대하여 자사의 지시 또는 승인을 받게 하고, 이에 따르지 않는 경우 거래중단, 계약해지 등의 불이익을 주었는가? - 협력사나 하도급사가 타 거래업체에 제품을 공급하고자 할 경우에 사전승인을 받도록 하였는가?
거래상지위남용/ 불이익제공	- 거래상대방과 협의없이 일방적으로 계약을 해지할 수 있는 계약조항을 설정하거나 일방적으로 계약을 해지하였는가? - 계약 전부 또는 일부를 일방적으로 해지하여도 손해배상을 청구할 수 없다는 내용의 계약을 체결하였는가? - 계약내용의 해석에 다툼이 있을 경우 자기에게만 해석권이 있는 것으로 계약을 체결하였는가? - 계약을 일방적으로 변경·추가할 수 있다는 내용의 계약을 체결하였는가? - 협력사나 하도급업자에게 일방적으로 불리하게 대금지급조건 등의 거래조건을 설정하거나 변경하였는가?
구속조건부 거래행위	- 사업자가 거래사업자에게 자신과 동종 업종의 영위가 예상되는 다른 경쟁사업자와 거래하지 못하도록 하고, 이의 위반 시 과도한 위약금을 부과하는 내용의 거래조건을 설정하였는가? - 배타조건부거래로 인하여 관계되는 유통경로의 중요한 부분이 폐쇄적 상태에 놓일 우려가 있는가? - 거래처와 거래를 하면서 일정한 판매구역 안에서만 제품을 판매하도록 하고 이를 어길 경우 거래를 거절하였는가?

행위 유형	점검사항
사업활동방해	• 거래상대방이나 경쟁 사업자의 기술·영업 비밀을 부당하게 이용하는 행위를 하였는가?
	• 특정회사의 사원을 집중 스카우트하는 행위를 하였는가?
	• 다른 사업자의 노동자나 기술인력을 부당하게 스카우트하는 행위를 하였는가?
	• 합리적인 상도의에 반하여 다른 사업자의 영업활동을 방해하는 행위를 하였는가?

Ⅲ. 부당내부거래와 특수관계인이익제공

1. 계열회사간 부당한 내부거래 금지

- 공정거래법은 공시대상 기업집단(자산총액 5 조 원 이상)뿐만 아니라, 모든 기업을 대상으로 부당한 지원행위를 규제하고 있다.
- 종래 계열회사간 내부거래에 대해서는 부당지원행위(공정거래법 제 45 조 제 1 항 제 9 호) 규정이 적용되었으나, 부당지원행위의 성립요건인 부당성(공정거래저해성)에 대한 입증의 어려움, 통행세 관행 등 새로운 유형의 부당 내부거래 및 거래가 없는 사업기회 유용 등의 규제 필요성, 실제 지원을 본 지원객체에 대한 규제 필요성에 의해 공정거래법 개정으로 공시대상 기업집단의 내부거래에 대해서는 부당지원행위(공정거래법 제 45 조

제 1 항 제 9 호) 및 특수관계인에 대한 부당한 이익제공행위(동법 제 47 조)가 동시에 적용된다.

2. 일반부당지원행위의 금지

2.1 의의

2.1.1 개념

- 지원을 하는 회사가 지원을 받는 회사에 대하여 상당히 유리한 조건으로 거래하거나 다른 사업자와 직접 상품·용역을 거래하면서 상당히 유리함에도 실질적인 역할이 없는 회사(특수관계인 등)를 매개로 거래하는 행위를 말한다(공정거래법 제 45 조 제 1 항 제 9 호).

2.1.2 지원행위의 부당성 판단기준

- '상당히 유리한 조건의 거래'에 해당하는 부당한 지원행위는 경제적 급부의 가격이 지원받는 사업자로부터 받는 경제적 반대급부의 정상가격보다 높은 경우를 말하며, 판단의 기준이 되는 '정상가격'은 '지원하는 회사와 지원을 받는 회사간의 경제적 급부와 동일한 경제적 급부가 시기, 종류, 규모, 기간, 신용상태 등이 유사한 상황에서 특수관계가 없는 회사간에 이루어졌을 경우 형성되었을 거래가격'을 말한다.
 - 특수관계 없는 자간 거래가격은 정상가격으로 추정하며, 특수관계자간 거래가격의 경우, 지원의도가 엿보이는 정황증거가 있거나 제 3 자간 거래라면 나타나지 않을 협상 또는 거래방식이 있을 경우 지원을 한 회사가 정상가격임을 소명해야 한다.
- '불필요한 거래단계 추가행위'의 경우, 지원하는 회사가 직거래가 가능함에도 계열회사를 매개로 거래하고 계열회사는 일종의 수수료(일명 '통행세')를 받는 경우인데, 지원을 받는 계열회사의 역할이 무엇이고, 직거래보다 비용면에서 효율적인 거래인지 여부를 판단하게 된다.

2.2 지원행위의 유형

2.2.1 자금지원행위

(1) 위법성 판단기준

- '정상금리'를 기준으로 지원행위 여부 판단한다.
 - 정상금리는 자금거래와 시기, 종류, 규모, 기간, 신용상태 등의 면에서 동일 또는 유사한 상황에서 특수관계가 없는 독립된 자 사이에 자금거래가 이루어졌다면 적용될 금리를 말하며,
 - 정상금리 산정이 어렵고 정상금리가 한국은행이 발표하는 예금은행 평균 당좌대출금리(일반정상금리)를 하회하지 않을 것으로 보일 경우 일반정상금리를 말한다.
- 적용금리와 정상금리 차이가 7% 미만 또는 거래당사자간 해당연도 자금거래 총액이 30 억 미만인 경우 지원행위가 성립하지 아니하는 것으로 판단할 수 있다.

(2) 법 위반 유형

- 계열 금융회사가 계열회사의 약정 연체이자율을 받지 않고 비계열회사의 대출이자율을 적용하여 연체이자를 수령하는 경우
- 계열회사에 대한 저리자금대여, 저리자금예치, 선급금 명목의 자금제공, 기업어음, 사채 저리인수, 후순위사채 매입, 전환사채인수 및 전환행위
- 대여금, 용역대금을 변제기 이후에 회수하지 않는 경우
- 출자행위성질을 갖는 신주인수행위를 하는 경우

(3) 업무 시 유의사항(Tip)

[Do's]

- 기간이 특정되어 있지 않은 단순대여금 등 지원시점에 만기를 정하지 않은 경우에는 지원객체의 월별평균차입금리를 개별정상금리로 보아야 한다.

- 지원금액의 산정에 부가가치세가 수반되는 거래의 경우에는 부가가치세를 포함하여야 한다.

[Don'ts]

- 적용금리와 개별정상금리의 차이가 10% 이상 나지 않도록 주의하여야 한다.
- 상품 용역거래와 무관하게 '선급금 명목'으로 계열회사에게 무이자 또는 저리로 자금을 제공하지 않아야 한다.
- 대여금, 용역대금을 변제기 이후에 회수하지 않아야 한다.

(4) 관련 사례

[CASE] 기업집단 「호반건설」의 부당지원행위 제재 건

(2019 지원 2641, 의결 제 2023-124 호)

[사실관계]

① 입찰신청금 무상지원 행위

(주)호반건설은 2 세 회사의 공공택지 입찰신청금을 414 회에 걸쳐 무상으로 대여해주었다. 공공택지 추첨입찰에 참가하는 각 회사는 수십억 원 규모의 입찰신청금을 납부하여야 하는데, 2 세 회사의 입찰 참가에 필요한 입찰신청금 총 1 조 5,753 억 원을 414 회에 걸쳐 단기간(평균 3.67 일)을 (주)호반건설이 무상으로 대신 납부하였다.

② PF 대출 무상 지급보증

(주)호반건설은 2 세 회사가 시행하는 40 개 공공택지 사업의 피에프(PF) 대출 총 2 조 6,393 억 원에 대해 무상으로 지급보증을 제공하였다. 2 세 회사들은 자체 신용으로는 금융기관으로부터 대출을 받기 어려운 상황이었지만, (주)호반건설의 지급보증을 통해 공공택지 사업에 필요한 사업자금을 조달할 수 있었다.

※ 위 자금지원행위 외 공공택지 대규모 양도 행위, 공동주택 시공 사업기회 제공 행위도 제재대상에 포함됨

[공정위 판단]

공정위는 이러한 지원 행위를 통해 호반건설주택·호반산업 및 그 완전자회사들은 경쟁사업자에 비하여 경쟁조건이 부당하게 제고되었고, 국내 주거용 부동산 개발 및 공급업 및 종합건설업 시장 등에서의 지위가 크게 강화되는 등 공정한 거래질서가 저해되었으며, 2018.12.4. 호반건설이 호반건설주택을 흡수합병하면서, 장남이 합병 후 기업집단 「호반건설」의 대표회사인 호반건설 지분 54.73%를 확보하여 사실상 경영권 승계가 완료된 것으로 판단하여, 시정명령 및 과징금 약 608 억 원을 부과하였다.

2.2.2 자산지원행위

(1) 위법성 판단기준

- 정상가격 기준으로 지원행위 여부를 판단하되, 정상가격(시가)을 산정하기 어려운 경우, 당해 자산의 종류, 규모, 거래상황 등을 참작하여 '상속세 및 증여세법' 제4장(재산의 평가) 및 동법 시행령 제4장(재산의 평가)에서 정하는 방법을 준용할 수 있다(부당한 지원행위심사지침).
- 다만, 실제 거래가격과 정상가격의 차이가 정상가격의 7% 미만이고, 거래당사자간 해당 연도 자산거래 총액이 30 억원 미만인 경우에는 지원행위가 성립하지 아니하는 것으로 판단할 수 있다.

(2) 법 위반 유형

- 비상장 주식을 저가 매도한 경우
- 임차한 건물을 계열회사에 저가로 전대한 경우
- 계열회사로부터 임대료 수령을 지연한 경우

- 단독 또는 계열회사와 공동개발한 무체재산권을 계열회사에 양도하여 단독 특허 출원하도록 한 경우

(3) 업무 시 유의사항(Tip)

[Do's]

- 임대료 산정 시 당해 부동산의 종류, 규모, 위치, 임대시기, 기간 등을 참작하여, 시장에서 형성된 임대료를 산정하여야 한다.
- 계열회사간 부동산을 임대차 한 경우에는 정상적인 임차료를 제공하거나 임대료를 제공받아야 한다.
- 지원금액의 산정에 부가가치세가 수반되는 거래의 경우에는 부가가치세를 포함하여야 한다.

[Don'ts]

- 계열회사간 유가증권·부동산·무체재산권 등의 자산을 무상으로 제공하거나 제공받지 말아야 한다.
- 계열회사 간에 부동산을 무상으로 사용하도록 제공하거나 제공받지 않아야 한다.

(4) 관련 사례

[CASE] (주)이랜드리테일의 부당지원행위 건

(2021 지원 0719, 의결 제 2022-125 호)

[사실관계]

이랜드리테일은 2014 년 5 월 27 일, 자신의 의류 브랜드 스파오(SPAO) 관련 자산(이하 '이 사건 자산'이라고 한다)의 양수도 계약을 이랜드월드와 체결하고, 동년 7 월 1 일을 기준으로 하여 이 사건 자산을 이전하기로 하였다.

이후, 2015 년 1 월 31 일까지 4 회에 걸친 이랜드리테일의 재고자산에 대한 추가 매입으로 인해 이랜드월드가 이랜드리테일에게 지급하여야 할 총 대금은 약

511 억 원이 되었다. 그러나 이랜드리테일은 2017 년 6 월 19 일까지 약 3 년에 걸쳐 양도대금을 회수하였고, 그 과정에서 지연이자를 받지 않는 방식으로 이랜드월드에게 경제적 이익을 제공하였다.

[공정위 판단]

공정위는 해당 기간 동안 이랜드월드는 양도대금 중 미지급액(최소 210 억 원~최대 500 억 원)에 해당하는 자금을 무이자로 제공받은 것과 같은 경제적 이익을 누리게 되었다고 판단하였다(인력지원행위와 합하여 지원객체인 이랜드리테일과 지원객체인 이랜드월드에 각각 20 억 원의 과징금 부과).

2.2.3 상품 및 용역지원행위

(1) 상품·용역거래의 경우, 지원행위 여부 판단기준

- 거래대가의 차이를 이용한 지원행위의 경우 자금거래나 자산거래에 비해 정상가격 산정이 어려우므로 유사한 조건의 비특수관계인과의 거래를 감안하여 판단할 수 있다.
- 단, 지원주체와 지원객체 사이에 거래된 상품·용역의 실제 거래가격과 정상가격의 차이가 정상가격의 7% 미만이고, 거래당사자간 해당 연도 상품·용역 거래총액이 100 억원 미만인 경우에는 지원행위가 성립하지 아니하는 것으로 판단할 수 있다.

(2) 법 위반 유형

- 계열 증권사를 이용한 무보증사채 인수행위, 자회사에게만 특별판매 장려금을 지급하는 경우
- 원재료의 고가매입
- 대금결제방식을 기존에 비해 유리하게 변경하는 경우

(3) 업무 시 유의사항(Tip)

[Do's]

- 상품·용역거래 시 시장에서 형성된 정상가격을 산정·기록관리 하여야 한다.
- 계열회사 지원 시 지원주체에 비용절감, 품질개선 등의 효율성 증대효과가 발생하였는지를 고려하여야 한다.
- 계열회사간 시장에서 형성된 정상가격을 기준으로 상품·용역대금을 산정하여 지급하여야 한다.
- 지원금액의 산정에 부가가치세가 수반되는 거래의 경우에는 부가가치세를 포함하여야 한다.

[Don'ts]

- 인쇄비/물품구매 위탁수수료/노임단가 등 용역수수료를 과다 지급하여서는 안된다.
- 계열회사에게 무료광고를 게재하여서는 안된다.
- 경쟁입찰에 의한 낙찰률 보다 높은 낙찰률에 해당하는 금액으로 수의계약을 체결하여서는 안된다.

(4) 관련 사례

[CASE] 한화솔루션(주)의 부당지원행위 제재의 건

(의결 제 2020-314 호, 2021 누 32004 판결)

[사실관계]

[1] 컨테이너 운송 거래를 통한 지원행위

한화솔루션은 2008 년 6 월부터 2019 년 3 월까지 자신의 수출 컨테이너 내륙 운송 물량 전량(830 억 원에 해당)을 한익스프레스에게 수의계약으로 위탁하면서 현저히 높은 운송비를 지급하여 총 87 억 원을 지원했다.

한화솔루션은 1999 년 2 월 한익스프레스에게 컨테이너 물량을 몰아주기 위해 기존에 거래하던 여타 운송사와의 거래를 중단하고 컨테이너 운송사를 한익스프레스로 일원화했으며, 이는 한익스프레스가 동일인의 친누나 일가에게 매각되고 나서도 계속되었다.

[2] 탱크로리 운송거래를 통한 지원행위

① 현저한 물량을 위탁

한화솔루션은 2010년 1월부터 2018년 9월까지 염산 및 가성소다를 수요처에 직접 또는 대리점을 통해 판매하면서, **탱크로리 운송 거래를 함에 있어서 현저한 규모의 물량(1,518억 원에 해당. 물량 면에서 국내 유해 화학 물질 운반 시장의 8.4%에 해당)을 한익스프레스에게 배타적으로 위탁하고 현저히 높은 운송비를 지급하여 총 91억 원을 지원했다.**

② 통행세 거래

한익스프레스를 통합 운송사라는 명목으로 기존 전속 운송사의 상위 단계에 추가하여 도착도로 전환된 물량을 한익스프레스로 통합함으로써 운송물량 100%를 한익스프레스로 집중시켰고, 이후 운송 조건이 변경되더라도 한익스프레스에게 전체 물량을 몰아주었다. 한편 전속 운송사들은 한익스프레스의 하청 사업자로 전락하고 거래과정에서 단가 인하를 겪기도 하였으며, 한화솔루션은 한익스프레스가 중간 마진을 취하게 됨에 따라 높아진 운송 비용을 지불하게 되었다.

[법원의 판단]

공정위는 한화솔루션이 자신의 수출컨테이너 물동량과 탱크로리 운송물량전량을 단지 '관계사'라는 이유로 한익스프레스에게 몰아주면서 상당히 높은 운송비를 지급하고, 탱크로리 운송 거래에서 실질적인 역할이 없는 한익스프레스를 거래 단계에 추가함으로써 손쉽게 통행세를 수취할 수 있도록 지원한행위에 대해 2020년 12월 10일 시정명령과 함께 과징금 총 2,970백만원(한화솔루션 15,687백만원, 한익스프레스 7,283백만원)을 부과했다.

법원에서도 공정위의 처분이 정당하다고 판단하였다.

2.2.4 인력지원행위

(1) “정상급여” 기준으로 지원행위 여부 판단기준

- 근로제공 및 대가지급의 구분관계가 합리적이고 명확한 때에는 당해 인력이 지원객체와 지원주체로부터 지급받는 일체의 급여, 수당 등에서 당해 인력의 지원주체에 대한 근로제공의 대가를 차감한 금액을 정상급여로 간주한다.
- 구분관계가 합리적이지 않거나 불명확한 때에는 지원객체와 지원주체로부터 지급받는 일체의 급여, 수당 등에서 지원객체와 지원주체의 당해 사업연도 매출액 총액 중 지원객체 매출액이 차지하는 비율에 의한 분담금액을 정상급여로 간주(매출규모에 따라 안분)한다.
- 단, 실제지급급여와 정상급여의 차이가 정상급여의 7% 미만이고, 거래당사자간 제공된 인력의 해당 연도 인건비 총액이 30 억원 미만인 경우에는 지원행위가 성립하지 아니하는 것으로 판단할 수 있다.

(2) 법 위반 유형

- 업무지원을 위해 인력을 제공한 후 인건비는 계열회사가 부담하는 경우
- 인력파견계약을 체결하고 인력을 제공하면서 퇴직총담금 등 인건비의 전부 또는 일부를 미회수한 경우

(3) 업무 시 유의사항(Tip)

[Do's]

- 업무지원을 위해 인력을 제공받은 경우에는 정상적인 급여를 제공하여야 한다.

[Don'ts]

- 인건비를 과다하게 지급하여서는 안된다.
- 계열회사의 인건비를 무상으로 부담하여서는 안된다.

(4) 관련 사례

[CASE] CJ 프레시웨이의 대규모 부당 인력지원행위 건

(2022 지원 1522, 의결 제 2024-293 호)

[사실관계]

프레시웨이(지원주체)는 프레시원(지원객체)에 12 년 8 개월 동안 총 221 명의 인원을 파견하여 법인장 등 프레시원 핵심 관리자 업무를 전적으로 수행하도록 하면서, 인건비 334 억 원 전액을 프레시원 대신 지급하였다.

이를 통해 프레시원은 사업초기부터 직접 채용이 어렵고 풍부한 업계 경험을 보유한 프레시웨이의 전문인력을 아무런 노력 없이 무료로 확보할 수 있게 되어, 자체적인 경쟁력 이외의 요소로 경쟁여건 및 재무현황을 인위적으로 개선시킬 수 있었다. 뿐만 아니라, 프레시원은 중소기업 위주의 시장에서 유력한 지위를 획득하였고 시장 퇴출도 인위적으로 방지되어, 중소기업이 본래 획득하였을 정당한 이익이 대기업에 잠식되는 결과까지 초래되었다.

[공정위 판단]

공정위는 프레시웨이의 인력지원 행위가 부당한 지원행위에 해당한다고 판단하고, 시정명령 및 **과징금 245 억 원**(프레시웨이 167 억 원, 프레시원 78 억 원)을 부과하였다.

이 사건 인력 지원행위는 단순히 지원객체 프레시원의 인건비 부담을 경감시켜 주는 것에 그치는 것이 아니라, **신설 또는 소규모 독립된 회사의 경우 현실적으로 직접 고용하기 어려운 우수한 인적 자원을 제공한 것**이라는 점에서 **시장에 미치는 경쟁제한 효과가 더 크다고 보았다.**

2.2.5 물량 몰아주기

(1) 개념

- 부당하게 특수관계인 또는 다른 회사에 대하여 가지급금, 대여금, 인력, 부동산, 유가증권, 상품, 용역, 무체재산권 등을 상당한 규모로 제공 또는 거래하여 특수관계인 또는 다른 회사를 지원하는 행위를 말한다.

(2) 상당한 규모에 의한 지원행위의 판단기준

- 거래대상의 특성상 지원객체에게 거래물량으로 인한 규모의 경제 등 비용절감 효과가 있음에도 불구하고, 동 비용 절감효과가 지원객체에게 과도하게 귀속되는지 여부
- 지원주체와 지원객체간 거래물량만으로 지원객체의 사업개시 또는 사업유지를 위한 최소한의 물량을 초과할 정도의 거래규모가 확보되는 등 지원객체의 사업위험이 제거되는지 여부
- 정당화 사유인 당해 거래의 고유한 특성에 의하여 지원주체에게 비용절감, 품질개선 등 효율성 증대효과가 발생하였는지 여부
- 거래당사자간 해당 연도 상품·용역거래 총액이 100 억원 미만이고, 거래상대방의 평균매출액의 100 분의 12 미만인 경우에는 상당한 규모에 의한 지원행위가 성립하지 아니하는 것으로 판단할 수 있다.

(3) 법 위반 유형

- 대규모기업집단에 소속된 회사가 계열회사 또는 비계열회사와 상품 또는 용역을 거래함에 있어서 계열회사를 지원할 목적으로 거래하는 행위
- 부당하게 계열회사 또는 자회사에 상당히 낮거나 높은 대가로 제공하거나 상당한 규모로 제공으로써 계열회사 또는 자회사를 지원하는 행위
- 상당히 낮거나 높은 대가로 제공 또는 거래하거나 상당한 규모로 제공 또는 거래하는 행위(공정거래법 시행령 [별표 2]의 9)
 - '상당한 규모의 거래'도 상당히 유리한 조건의 거래가 될 수 있으며(대법원 판례), 거래규모는 거래수량에 관한 사항으로서 거래조건에 포함된다. 현실적인 관점에서 경우에 따라서는 유동성의 확보 자체가 긴요한 경우가 적지 않음에 비추어 상당한 규모로 유동성을 확보할 수 있다는 것 자체가 상당히 유리한 조건의 거래가 될 수 있다.
 - '상당한 규모의 거래'는 과다한 경제상 이익 제공을 의미하며, 지원성 거래규모 및 급부와 반대급부의 차이, 지원행위로 인한 경제상 이익, 지원기간, 지원횟수, 지원시기, 지원행위 당시 지원객체가 처한 경제적 상황 등을 종합적으로 고려하여 구체적·개별적으로 판단하여야 한다.

(4) 업무 시 유의사항(Tip)

[Do's]

- 계열회사와 거래할 때에도 경쟁입찰의 방법에 의하도록 하여야 한다. 만약, 불가피하게 수의계약을 할 경우 수의계약의 사유가 적정한지를 검토하여야 한다(수의계약의 필요성).
- 수의 계약은 보안성, 긴급성, 효율성이 있어야 한다.
- 시장가격(정상가격)에 따라 거래하되 시장가격(정상가격)을 파악하기 어려운 경우 적정가격에 따라야 한다.
- 적정가격 산정시 내부와 외부거래시의 이익률의 차이가 크지 않도록 한다.

[Don'ts]

- 계열회사에게 물류업무의 대부분을 수의계약 형태로 몰아주어서는 아니 된다.
- 계열회사 간의 거래물량의 확보만으로 사업의 위험성이 제거되는 거래를 피하여야 한다.
- 계열회사간 거래물량으로 인한 규모의 경제 등으로 비용절감효과가 있음에도 불구하고, 동 비용절감효과가 계열회사에게 과도하게 귀속되어서는 아니 된다.
- 계열회사에 거래조건의 특혜가 제공되어서는 아니 된다.

(5) 관련 사례

[CASE] 한화솔루션(주)의 부당지원행위 건

(2019 지원 2745, 의결 제 2020-314 호)

[사실관계]

한화솔루션(주)은 2008 년 6 월부터 2019 년 3 월까지 자신의 수출 컨테이너 내륙 운송 물량 전량(830 억 원에 해당)을 한익스프레스에게 수의계약으로 위탁하면서 현저히 높은 운송비를 지급하여 총 87 억 원을 지원하였다.

- 한화솔루션(주)은 1999 년 2 월 한익스프레스에게 컨테이너 물량을 몰아주기 위해 기존에 거래하던 여타 운송사와의 거래를 중단하고 컨테이너 운송사를 한익스프레스로 일원화하였다.

- 한화솔루션(주)은 1999 년의 일원화 이후 2019 년 3 월까지 입찰 공모 등의 절차를 통해 다수 운송사업자와의 운임이나 서비스 수준 등 세부 거래조건 및 역량 등에 대한 비교검토 없이 수의계약으로 한익스프레스를 컨테이너 내륙운송 전속 위탁사업자로 선정한 후 자신의 운송물량 모두를 장기간에 걸쳐 제공하였으며, 내부지침상 연 1 회 이상 운송사 평가를 실시하도록 규정하고 있음에도 불구하고 일원화 조치가 있었던 1999 년 이래 2019 년 3 월까지 한익스프레스에 대한 운송사 평가를 단 1 회도 실시하지 않았다.
- 또한 한화솔루션(주)은 자신의 구매팀이 이 사건 컨테이너 거래에 한익스프레스와의 수의계약 방식으로 장기간에 걸쳐 독점적으로 물량을 제공하고 거래기간 중 운송사 평가를 실시하지 않는 등 문제점이 있다고 판단한 후 경쟁입찰을 실시하여 한익스프레스보다 현저히 낮은 운송비를 제시한 신규 운송사를 선정하였음에도 불구하고, 특별한 이유 없이 해당 신규 운송사와 운송계약을 체결하지 아니하고 한익스프레스가 이 사건 컨테이너 거래를 계속 수행할 수 있도록 하였다.

[공정위 판단]

공정위는 한익스프레스는 1999 년부터 2019 년 3 월까지 20 여년 동안 장기간에 걸쳐 이루어진 이 사건 컨테이너 거래 지원행위로 인하여 지속적, 안정적으로 운송물량을 수주할 수 있었고 이를 토대로 당해 시장에서 안정적으로 성장할 수 있었다고 판단하였다(통행세 지원행위와 합하여 지원주체인 한화솔루션(주)과 지원객체인 한익스프레스에게 각각 과징금 156 억 원과 72 억 원을 부과).

2.2.6 통행세

(1) 개념

- 거래상 실질적 역할이 없는 특수관계인이나 다른 회사를 매개로 하여 거래함으로써 특수관계인 또는 다른 회사를 지원하는 행위를 말한다.

(2) 법 위반 유형

- 거래단계에 추가하거나 거쳐서 거래하는 유형(추가된 거래단계의 회사가 전혀 혹은 거의 역할을 하지 않는 경우)
 - 다른 사업자와 거래하면 상당히 유리함에도 불구하고 거래상 역할이 없거나 미미한 특수 관계인이나 다른 회사를 거래단계에 추가하거나 거쳐서 거래하는 경우
- 과도한 대가를 지급하는 유형(추가된 거래단계의 회사가 어느 정도 역할은 하지만 그 대가를 과도하게 받는 경우)
- 다른 사업자와 직접 거래하면 상당히 유리함에도 불구하고 거래상 역할에 비해 과도한 대가를 지급하는 행위

(3) 업무 시 유의사항(Tip)

[Do's]

- 사전 계약체결 전에 다음과 같은 사항에 대하여 검토하여야 한다.
 - 중간 매개자인 계열회사의 역할은 무엇인지 확인하여야 한다(계열회사의 구체적 역할).
 - 중간 매개자인 계열회사의 전문적 역할, 당사의 거래비용 절감, 당사의 규모의 경제 달성 등 구체적 역할이 입증되어야 한다.
 - 중간 매개자인 계열회사의 매개가 있기 전과 후의 거래관계에 변동(매개가 있기 전에 비해 매개가 있는 후 불리, 불이익 등)이 있었는지 확인하여야 한다.
- 당사의 지급금액은 그대로인데 중간매개자인 계열회사의 수수료를 수취하고 비계열회사에는 그 만큼 더 낮은 대금을 지급하는지 여부를 확인하여야 한다.

[Don'ts]

- 실질적인 역할이 없는 특수관계인이나 다른 회사를 매개로 한 거래를 하여서는 아니 된다.
- 실질적인 역할이 없는 계열회사를 거래단계에 추가시켜 수익을 귀속시키게 하여서는 아니 된다.

(4) 관련 사례

[CASE] 기업집단 LS의 부당지원행위 건

(2019 지원 2745, 의결 제 2020-314 호)

[사실관계]

(구)엘에스전선은 2005년 12월 2일 금요간담회 직후 엘에스동제련에게 엘에스 그룹의 4개 계열사에 동제련 전기동을 판매할 때 엘에스글로벌을 끼워 넣고 통행세를 지급하도록 요구(교사)했다. 이에 따라, 엘에스동제련은 2006년부터 현재까지 엘에스 그룹의 4개 계열사에 자신이 생산한 전기동을 판매하면서 엘에스글로벌을 거쳐 거래하고 '수량할인(Volume Discount)' 명목으로 판매 단가를 대폭 인하해주었다.

계약상으로는 엘에스동제련 → 엘에스글로벌 → 엘에스전선, 가온전선, 제이에스전선, 엘에스메탈 등 4개 계열사의 거래 구조이나, **실질적으로는 엘에스동제련과 4개 계열사가 직접 거래 조건을 협상했고 엘에스글로벌은 중계 업체임에도 운송·재고 관리 등 실질적 역할이 전혀 없었다.**

[공정위 판단]

공정위는 시정명령과 과징금 총 259.6억 원을 부과하였으며, (주)엘에스, 엘에스동제련, 엘에스전선 등 법인 3개사와 (주)엘에스전선 이사회 의장, 엘에스글로벌 주주이자 엘에스동제련의 판매책임자, 경영관리팀장, 엘에스글로벌 대표이사, 엘에스글로벌 감사 개인 5명을 고발하였다.

3. 특수관계인에 대한 부당한 이익제공금지

3.1 개요

(1) 대상

- 상호출자제한기업집단 소속 계열회사가 총수일가 개인이나 총수일가 지분율이 발행주식 총수의 20% 이상(상장사와 비상장자 구분 없음)인 회사와

거래하여 총수일가에게 부당한 이익을 귀속시키는 행위는 금지된다(공정거래법 제 47 조).

- 의결권 유무는 무관하며 직접지분만 계산한다. 특히 동법 제 45 조와 달리 이익제공행위를 통하여 그 제공객체가 속한 시장에서 경쟁이 제한되거나 경제력이 집중되는 등으로 공정한 거래를 저해할 우려가 있을 것까지 요구하는 것은 아니다.
 - 지원주체·지원객체 판단은 해당 이익 제공 행위 당시를 기준으로 판단한다.
 - 특수관계인 지분율은 직접 지분만 포함하여 산정하며, 차명보유, 우회보유의 경우에도 직접 지분으로 본다.
 - 제 3 자를 매개로 한 간접거래도 가능하다.
- 지원주체는 자산총액 5 조 원 이상의 동일인 있는 공시 대상 기업집단 소속 기업을 말한다.

[공시대상기업집단]

- 당해 기업집단에 속하는 국내회사들의 기업 집단 지정 직전 사업연도의 대차대조표상 자산총액의 합계액이 5 조 원 이상인 기업집단

- 지원객체는 특수관계인 또는 특수관계인이 일정 비율 이상의 주식을 보유한 계열회사를 말한다.
- 특수관계인은 동일인(총수) 및 그 친족(동일인의 배우자, 4 촌 이내의 혈족, 3 촌 이내의 인척, 동일인이 지배하는 국내 회사 발행주식총수의 100 분의 1 이상을 소유하고 있는 5 촌 · 6 촌인 혈족이나 4 촌인 인척, 동일인이 「민법」에 따라 인지한 혼인 외 출생자의 생부나 생모를 말하며, 동일인관련자로부터 제외된 자는 제외)에 한정한다.

(2) 위법성 판단기준

- '부당한 이익' 인지 여부는 제공주체와 제공객체 및 특수관계인의 관계, 행위의 목적과 의도, 행위의 경위와 그 당시 제공객체가 처한 경제적 상황, 거래의 규모, 특수관계인에게 귀속되는 이익의 규모, 이익제공행위의 기간 등을 종합적으로 고려하여, **변칙적인 부의 이전 등을 통하여 대기업집단의 특수관계인을 중심으로 경제력 집중이 유지·심화될 우려가 있는지 여부**에 따라 판단한다.

- 법 제 45 조 제 1 항 제 9 호의 부당한 지원행위의 경우 별도로 공정거래저해성 요건을 입증하여야 하는 것과 달리, 특수관계인에 대한 부당한 이익제공행위는 이익제공행위를 통하여 그 제공객체가 속한 시장에서 경쟁이 제한되거나 경제력이 집중되는 등으로 공정한 거래를 저해할 우려가 있을 것까지 요구하는 것은 아니다(2017 두 63993 판결 등 대법원 판결을 반영한 공정위 지침변경중).

[부당한 이익제공 유형(공정거래법 제 47 조 제 1 항)]

유형	내용
상당히 유리한 조건외 거래 (제 1 호, 제 3 호)	- 정상가격보다 상당히 유리한 조건의 자금, 자산, 상품·용역, 인력거래 또는 특수관계인과의 현금 기타 금융 상품 거래 ※ 적용 제외: ①실제가격과 정상가격과의 차이가 7% 미만이고, ②거래당사자간 해당연도 거래 총액이 50 억 원(상품·용역의 경우에는 200 억 원) 미만인 경우
사업기회 제공 (제 2 호)	- 회사가 직접 또는 자신이 지배하고 있는 회사를 통하여 수행할 경우 회사에 상당한 이익이 될 사업기회로서 회사가 수행하고 있거나 수행할 사업과 밀접한 관계가 있는 사업기회를 특수관계인에게 제공하는 행위 ※ 적용 제외: ①회사가 해당 사업기회를 수행할 능력이 없는 경우, ②사업기회 제공의 정당한 대가를 지급받은 경우, ③기타 회사가 합리적인 사유로 사업기회를 거부한 경우
합리적 고려·비교 없는 상당 규모의 거래 (제 4 호)	- 거래상대방 선정 및 계약체결 과정에서 거래 특성상 통상 이루어지거나 이루어질 것으로 기대되는 거래상대방의 적합한 선정과정 없이 상당한 규모로 거래하는 행위 ※ 적용 제외: ①거래당사자간 상품·용역 거래총액이 200 억 원 미만이고, ②거래상대방의 직전 3 개년도

	평균매출액의 12% 미만인 경우, ③ 효율성이나, 긴급성, 보안성이 필요한 거래
--	--

3.2 내용

3.2.1 상당히 유리한 조건의 거래(헐값제공 또는 고가매입)

(1) 대상

- 정상적인 거래에서 적용되거나 적용될 것으로 판단되는 조건보다 상당히 유리한 조건으로 거래하거나 또는 특수관계인과 현금 기타 금융상품을 상당히 유리한 조건으로 거래함으로써 특수관계인 또는 계열회사를 지원하는 행위를 말한다.

(2) 적용 제외

- 정상가격(시기, 종류, 규모, 기간, 신용상태 등이 유사한 상황에서 특수관계가 없는 독립된 자간의 정상적인 거래에서 적용되거나 적용될 것으로 판단되는 조건)과의 차이가 7% 미만이고 거래당사자 간 연간 총거래금액이 50 억 원(상품·용역의 경우에는 200 억 원) 미만인 경우에는 상당히 유리한 조건에 해당하지 아니하는 것으로 본다.

(3) 법 위반 유형

- 계열회사에 대한 저리자금대여, 저리자금예치, 선금금 명목의 자금제공, 기업어음, 사채 저리인수, 후순위사채 매입, 전환사채인수 및 전환행위로 지원을 하는 경우
- 출자행위 성질을 갖는 신주인수행위를 통해 지원을 하는 경우
- 기업 어음 고가 매입
- 회사채 고가 매입
- 주식 고가 매입
- 부동산 등 기타 자산의 고가 매입
- 지원객체에 대한 매출채권회수를 지연하거나 상각하여 회수불가능 채권으로 처리한 경우

- 외상매출금, 용역대금을 약정기한 내에 회수하지 아니하거나 지연하여 회수하면서 이에 대한 지연이자를 받지 아니한 경우
- 지원객체가 생산·판매하는 상품을 구매하는 임직원에게 구매대금을 대여하거나 융자금을 알선해 주고 이자의 전부 또는 일부를 임직원 소속 계열회사의 자금으로 부담한 경우
- 지원객체가 운영하는 광고매체에 정상광고단가보다 높은 단가로 광고를 게재하는 방법으로 광고비를 과다 지급하는 경우
- 업무지원을 위해 인력을 제공한 후 인건비는 지원주체가 부담하는 경우
- 인력파견계약을 체결하고 인력을 제공하면서 퇴직충담금 등 인건비의 전부 또는 일부를 미회수한 경우

(4) 관련 사례

[CASE] 기업집단 하림 소속 계열회사들의 부당지원행위 건

(2017 제감 1933, 의결 제 2022-012 호)

[사실관계]

하림그룹 동일인 ○○○은 2012년 1월 장남 □□□에게 하림그룹 지배구조의 정점에 위치한 한국섬벤판매(주)(2013년 3월 올품으로 사명 변경, 이하 “한국섬벤판매”) 지분 100%를 증여하였고, 이후 하림그룹 계열회사들은 동일인과 그룹본부의 개입하에 다음 3가지 행위를 통해 올품에게 과도한 경제상 이익을 제공한 사실이 밝혀졌다.

- (고가 매입) 국내 최대 양돈용 동물약품 수요자인 계열 양돈농장들은 동물약품 구매방식을 종전 계열농장 각자 구매에서 올품을 통해서만 통합구매하는 것으로 변경하면서, 2012년 1월부터 17년 2월까지 올품으로부터 동물약품을 높은 가격으로 구매해주었다.
- (통행세 거래) 계열 사료회사들은 기능성 사료첨가제 구매방식을 종전의 각사별 구매에서 올품을 통해 통합구매하는 것으로 변경하면서, 2012년 2월부터 2017년 2월까지 거래상 역할이 사실상 없는 올품에게 구매대금의 약 3%를 중간마진으로 수취하게 하였다.
- (주식 저가 매각) 제일홀딩스(주)(2018년 7월 하림지주로 사명 변경, 이하 “제일 홀딩스”)는 2013년 1월, 자신이 보유하고 있던 舊올품 주식 100%를 한국섬벤판매에 낮은 가격으로 매각하였다.

- 위 3 가지 행위를 통하여 올품이 지원받은 금액은 약 70 억 원에 달함 (동물약품 고가매입 32 억 원, 사료첨가제 통행세 거래 11 억 원, 舊올품 주식 저가 매각 27 억 원)

[공정위 판단]

공정위는 이 지원행위를 통해 하림그룹 내에서 동일인 2 세가 지배하는 올품을 중심으로 한 소유집중 및 자신의 경쟁력과 무관하게 올품의 사업상 지위를 강화하는 시장집중을 발생시킬 우려를 초래하였다고 판단하였다.

- 또한 올품은 계열회사 내부시장(계열농장向 시장)을 안정적으로 확보하는 것에 그치지 않고, 이 사건 지원행위를 통해 강화된 협상력을 기반으로 핵심 대리점별로 한국썸벤(주) 제품(올품 자회사 생산 제품) 판매목표를 설정하고 목표 달성을 조건으로 내부시장에 대한 높은 판매마진을 보장해주는 전략(충성 리베이트)을 사용함으로써 자사 제품의 외부시장(비계열농장向 시장) 매출을 증대시켰다고 판단하여 직원주체와 지원객체에 게 각각 과징금 38 억 원과 10 억 원을 부과하였다.

3.2.2 사업기회의 제공

(1) 대상

- 회사가 직접 또는 자신이 지배하고 있는 회사를 통해 수행할 경우 회사에 상당한 이익이 될 사업기회를 제공함으로써 특수관계인 또는 계열회사를 지원하는 행위를 말한다.
- 이 행위 유형은 외형적으로 사업기회 제공의 상대방에게 경제상 이익이 실제로 이전되었는지 여부와 관계없이 판단될 수 있는 제공주체 측면의 요건으로 구성되어 있다.

(2) 사업기회의 의미

- 제공주체 측면에서 회사가 직접 또는 자신이 지배하고 있는 회사를 통하여 수행할 경우 회사에 상당한 이익이 될 사업기회를 말하며, 제공주체 측면에서

상당한 이익이 될 사업기회이면 충분하고 제공객체에게 그 이익이 이전될 필요는 없다.

- 상법 제 397 조의 2 에 정한 ‘회사의 기회 및 자산의 유용 금지’ 규정에서 사용된 표현과 유사하지만, 동법에서는 위반한 이사에게 책임을 묻는 규정이고 이사회 승인을 얻으면 원칙적으로 이사의 책임이 면제된다는 점에서 차이가 있다.

(3) 적용제외

- 회사가 해당 사업기회를 수행할 능력이 없는 경우(구체적으로 법률적 불능 또는 경제적 불능이 있는 경우를 의미)
- 회사가 사업기회 제공에 대한 정당한 대가를 지급받은 경우(당해 사업기회가 지니는 시장가치를 기준으로 판단)
- 회사가 합리적인 사유로 사업기회를 거부한 경우(사업기회의 가치와 사업기회를 수행함에 따른 경제적 비용 등에 대하여 객관적이고 합리적인 평가를 거쳐 사업기회를 거부한 경우)
- 사업기회 거부가 합리적인지 여부는 사업기회를 제공한 회사의 입장에서 평가하고, 제공주체가 해당 사업기회를 거부하는 것이 기업집단 차원에서 전체적으로 볼 때 경제적이고 합리적이었는 등의 사정은 원칙적으로 위 면제 사유의 평가 기준이 되지 아니함

(4) 관련 사례

[CASE] 대림산업(주)의 특수관계인에 대한 사업기회 제공행위 건

(2018 지주 2795, 의결 제 2022- 071 호)

[사실관계]

대림산업은 호텔 사업 진출을 추진하면서 대림 자체 브랜드인 GLAD 를 개발(2012 년 9 월~2013 년 9 월)한 뒤, APD*로 하여금 동 브랜드에 대한 상표권을 출원(2013 년 1 월) . 등록(2013 년 5 월)하게 하였다. 아울러 대림산업은 자신 소유의 구(舊) 여의도 사옥을 호텔[현(現) 여의도 GLAD 호텔]로 개발하면서 GLAD 브랜드를 사용하여 시공 . 개관(2014 년 12 월)했다.

[공정위 판단]

공정위는 이 사건 지원 행위로 인하여 APD 및 APD 주주(총수일가) 및 그의 장남(총수일가)에게 부당한 이익이 귀속되었다고 판단하였다. 특히 APD 는 이 사건 행위로 인해 2016 년 1 월부터 2018 년 7 월까지* 약 31 억 원의 브랜드 수수료를 수취하였으며, 브랜드 자산 가치 상승에 따른 무형의 이익도 얻었다고 보았다. 이에 따라, 공정위는 시정명령과 함께, 지원주체인 대림산업에 403 백만원, 오라관광에 733 백만원, 지원객체인 APD 에 169 백만원의 과징금을 부과하였으며, 대림산업, 오라관광과 APD 의 주주(총수일가)를 고발하였다.

3.2.3 합리적 고려나 비교 없는 상당한 규모의 거래

(1) 대상

- 사업능력, 재무상태, 신용도, 기술력, 품질, 가격, 거래규모, 거래시기 또는 거래조건 등 당해 거래의 의사결정에 필요한 정보를 충분히 수집·조사하고, 이를 객관적·합리적으로 검토하거나 다른 사업자와 비교·평가하는 등 당해 거래의 특성상 통상적으로 행하여지거나 행하여 질 것으로 기대되는 거래상대방의 적합한 선정과정 없이 상당한 규모로 거래함으로써 특수관계인 또는 계열회사를 지원하는 행위를 말한다.
- 거래대상의 특성상 지원객체(총수일가)에게 거래물량으로 인한 규모의 경제 등으로 비용절감효과가 있음에도 불구하고, 동 비용절감효과가 계열회사에게 과도하게 귀속되는 경우이거나 또는 지원주체와 지원객체 간의 거래물량만으로 지원객체의 사업개시 또는 사업유지를 위한 최소한의 물량을 초과할 정도의 거래규모가 확보되는 등 지원객체의 사업위험이 제거되는 경우에는 상당한 규모의 거래를 통한 부당한 이익제공행위가 될 수 있다.

(2) 적용 제외

- 거래당사자 간 상품·용역의 연간 거래총액(2 이상의 회사가 동일한 거래상대방과 거래하는 경우에는 각 회사의 거래금액의 합계액으로 한다)이 거래상대방의 평균매출액의 12% 미만이고 200 억 원 미만인 경우에는 상당한 규모에 해당하지 아니하는 것으로 본다.
- 효율성, 보안성, 긴급성 등의 이유로 불가피한 경우에도 적용이 제외된다.

1) 효율성 증대효과가 있는 거래

- 비용절감 또는 판매량 증가나 품질개선·기술개발 등의 효율성 증대효과가 있음이 명백하게 인정되는 거래를 말한다.
 - 상품의 규격·품질 등 기술적 특성상 전후방 연관관계에 있는 계열회사 간의 거래로서 해당 상품의 생산에 필요한 부품·소재 등을 공급 또는 구매하는 경우에는 생산하는 제품의 품질이나 경쟁력이 부품이나 소재, 기초서비스를 제공하는 계열회사의 품질 혹은 경쟁력과 결합되어 평가되기 때문에 계열회사에 일감을 맡기는 것이 효율성 증대효과가 있는 거래로 인정될 수 있다.
 - 회사의 기획·생산·판매 과정에 필수적으로 요구되는 서비스를 산업연관성이 높은 계열회사로부터 공급받는 경우에는 단일 상품거래가 아닌 유기적이고 통합적인 서비스가 필요한 거래라고 할 수 있으므로 계열회사와의 거래에 효율성 증대효과가 인정될 수 있다.
 - 회사가 주된 사업영역에 대한 역량 집중, 구조조정 등을 위하여 일부 사업을 전문화된 계열회사에 전담시키고 그 계열회사와 거래하는 경우에는 기업의 구조조정이나 전문성 제고를 위해 기존의 사업부가 분사되어 계열회사가 된 것이므로 효율성 증대효과가 인정될 수 있다.
 - 긴밀하고 유기적인 거래관계가 오랜 기간 지속되어 노하우 축적, 업무 이해도 및 숙련도 향상 등 인적, 물적으로 협업체계가 이미 구축되어 있는 경우에는 업무시스템이 유기적으로 연결되어 있어 상호 거래 시 종합적인 시너지효과가 발생하기 때문에 계열회사와의 거래에 효율성 증대효과가 있다고 인정될 수 있다.
 - 거래목적상 거래에 필요한 전문 지식 및 인력 보유, 대규모 또는 연속적 사업의 일부로서 밀접한 연관성 또는 계약이행에 대한 신뢰성 등을 고려하여 계열회사와 거래하는 경우에는 거래상대방 변경 시 과도한 비용과 시간이 소요되거나 품질의 안전성 확보가 보장되지 않을 수 있으므로 계열회사와의 거래에 효율성 증대효과가 인정될 수 있다.

2) 보안성이 요구되는 거래

- 영업활동에 유용한 기술 또는 정보 등이 유출되어 경제적으로 회복하기 어려운 피해를 초래하거나 초래할 우려가 있는 거래를 말한다.

- 전사적 자원관리시스템·공장·연구개발시설·통신기반시설 등 필수시설의 구축·운영, 핵심기술의 연구·개발·보유 등과 관련된 경우에는 보안기술 및 정보가 상품 또는 용역의 경쟁력 확보에 핵심적인 부분이므로 계열회사와의 거래에 보안성을 인정할 수 있다.
- 거래 과정에서 영업·판매·구매 등과 관련된 기밀 또는 고객의 개인정보 등 상호간의 핵심적인 경영정보에 접근 가능한 경우에는 다른 자와 거래할 경우 영업활동에 유용한 기술 또는 정보 등이 유출되어 상당한 피해를 초래하거나 초래할 우려가 있기 때문에 보안성이 있는 거래라 할 수 있다.

3) 긴급성이 요구되는 거래

- 경기 급변, 금융위기, 천재지변 등 회사 외적 요인으로 인한 긴급한 사업상 필요에 의해 불가피한 거래를 말한다.
 - 긴급성 사유를 인정함에 있어서는 효율성 증대효과나 보안성 사유를 판단할 때보다 더욱 엄격하고 제한적으로만 인정될 가능성이 높다.
 - 따라서 경기 급변이나 금융위기 수준에 미치지 못하는 단순한 정치·사회적 변동이나 천재지변이 아닌 단순한 자연재해 등이 발생한 경우에는 긴급성이 인정되지 않을 가능성이 높다.
 - 단순히 긴급한 사업상의 필요에 의해서는 긴급성이 인정되지 않을 가능성이 높다.

(3) 특수관계인에 대한 이익공여

- 통상적이고 적합한 거래상대방 선정과정 없이 상당한 규모로 거래할 경우 정상가격 거래도 문제될 수 있음에 유의하여야 한다.
- 공정위가 '상당히 유리한 조건' 및 '부당성'을 입증하여야 한다.

(4) 합리적 고려·비교에 대한 세부기준 제시

- ① 시장조사 등을 통해 시장 참여자에 대한 정보를 수집
- ② 주요 시장 참여자로부터 제안서를 받는 등 거래조건을 비교할 것
- ③ 합리적 사유에 따라 거래상대방을 선정할 것
- ④ 실질적인 경쟁입찰을 거친 경우에는 합리적 고려와 비교가 있었던 것으로

4. 업무 시 유의사항(Tip)

4.1 자금대여 시 유의사항

- 계열회사에게 저리로 자금을 대여하는 경우 계열회사가 금융회사로부터 자금차입이 가능하였다면 해당 차입금리를 적용해 당초 약정에 따라 이자를 수령하여야 한다.
- 대여금 및 대여금 이자 미 회수, 지연회수 행위는 약정상 대여금 회수 기한을 넘겼음에도 불구하고 대여금 및 이자를 회수하지 않는 경우에 해당되며 자금을 대여한 회사는 최소한 대여금 지연회수 기한에 대한 이자를 추가(자금 대차 회사의 차입 이자율 적용)로 수령하여야 한다.

4.2 자금예치 시 유의사항

- 계열회사가 비계열회사 등의 예치금에 적용하는 금리보다 낮은 금리로 계열금융회사에 자금을 예치하는 경우는 자금대여의 경우 자금대차기업의 차입 이자율을 적용해야 하는 것처럼 자금예치의 경우에도 계열금융회사가 비계열회사의 예탁금에 적용하는 수준의 이자율을 계열회사의 예탁금에도 적용해야 한다.
- 주식매입을 하지 않으면서 증권예탁금 명목으로 계열증권회사에 일정기간 자금을 저리로 예탁하는 경우는 주식매매 거래가 있었다 하더라도 일반적인 금융시장 실세 금리와 예탁금리간 차이가 큼에 따라 주식매매 거래종료 후에 예금잔액을 인출하지 않은 행위도 금리차이만큼 계열증권회사를 지원한 행위로 간주될 수 있다.
 - 예치기간에 단 하루라도 정당한 사유 없이 주식거래를 하지 않았을 경우 위법으로 본다.
 - 예치금액이 거래금액에 비해 지나치게 클 경우 거래하지 않은 예치금액은 지원행위에 해당될 수 있다.
 - 상장법인의 경우 증권사에 예탁금 없이 주식 매매거래가 가능하므로, 주식매매 여부와 관계없이 예탁 사실만으로 지원행위에 해당될 수 있다.

4.3 기타 자금거래 시 유의사항

- 지원객체에 대한 매출채권, 수수료, 자산 매각 대금 등의 채권회수 지연은 비계열회사의 거래에 있어서도 일반적으로 발생 가능한 경우에 용인되는 것으로 보아야 하나 계약서상 명기된 또는 일반적 회수기간 이후의 지연이자(당해 회사 일반적 자금조달 방법 기준: 예) 3 년 만기 회사채 수익률)에 대한 약정이 되어 있어야 하고, 채권 회수 시 약정된 지연이자를 수령해야 한다.
- 공동 광고 시 광고비 배부는 광고에 따른 수혜의 정도에 따라 배분하여야 한다(예를 들면, 전년도 해당 매출액 비율로 부담률을 산정하고, 소비재와 중간재 구분에 따라 가중치를 부여하여 계산(소비재×2+중간재×1)).

4.4 기업어음거래 시 유의사항

- 지원객체가 정상적으로 CP 를 발행할 수 없음에도 불구하고 지원객체가 발행한 CP 를 매입하는 경우 매입행위 자체를 지원행위로 본다.
- 지원객체의 신용등급, CP 만기, 금액 등을 고려하여 지원객체 입장에서의 발행할인율이 적정한지 여부를 점검(Check)하여야 한다.

4.5. 주식거래 시 유의사항

- 자기의 지분 범위 내에서 증자에 참여하더라도 시가가 발행가액에 현저히 미달하거나 제 3 자의 참여가 전혀 없을 경우 또는 증자 참여 사유, 시가 이상 발행해야 하는 이유 등이 명확하지 않을 경우 부당지원행위에 해당될 수 있다.
- 비상장주식 거래 시 가격 결정 순서
 - 동일 또는 유사시기에 독립된 제 3 자와의 거래가 있는 경우 그 거래가격
 - 거래실적이 없는 경우 상속세법 기준에 따른 주식 평가액
- 거래실적이 없는 경우 비상장 주식을 상속세법 기준에 따라 평가하는 방법
 - 상속세 및 증여세법 령 제 54 조에 따른다. 단, 향후 성장가능성이 높은 기업(정보통신기업, IT 관련기업 등)의 경우 상속세 및 증여세법 기준에 따른 평가에 매출액 증가율, 순이익증가율 등 성장가능성을 추가로 고려하여 평가하여야 한다.

4.6 회사채 거래 시 유의사항

- 위험도가 낮은 안정적인 투자수단이 있음에도 불구하고 위험도가 높은 회사채를 매입하고자 할 때에는 이윤 추구를 위한 투자행위로 간주될 수 있도록 행위에 정당성을 입증할 근거(금리, 가격 등의 적정성)를 마련한 후 거래를 한다.

4.7 부동산 거래 시 유의사항

- 매매시는 평가기관의 평가액 기준, 임대차 시는 주변 시세와 비교 또는 동일 건물 내 입주한 제 3자와의 거래 조건과 비교하여야 한다.
- 임차보증금을 선지급하는 경우 입주(계약) 전에 선지급한 보증금은 부당지원행위에 해당할 수 있다.
- 계약금은 통상적으로 보증금의 10%를 지급하는 것이 관례이므로 10% 초과하여 계약금을 지급하는 경우 계열회사를 지원할 목적으로 판단될 수 있다.

4.8 기타 자산거래 시 유의사항

- 보유채권 매각은 동 채권의 정상가격을 산정(공인 신용평가회사가 객관적으로 평가한 가격)하여 동 가격수준에서 이루어져야 한다.
- 영업 양수도 및 자산 매각은 공인 감정평가 기관의 감정평가에 의거, 동 평가액 수준에서 이루어져야 한다.
- 결재 조건(기간 등)은 통상적인 경우와 동일하여야 한다.

4.9 부당한 상품 및 용역거래 시 유의사항

- 동일 품목에 대한 계열회사 및 비계열회사 거래 시 거래단가는 결제조건 및 거래 물량(월별 또는 연간 물량)등을 고려하여 차별 없이 결정하여야 한다.
- 계열회사에 대한 대금지급은 원칙적으로 내부 대금결제 기준에 의거, 비계열회사와 동일한 조건으로 이루어져야 한다.
- 계열회사로부터 대금 회수는 해당 계열회사 대금지급 기준에 따라 이루어져야 한다.

- 계열회사 제품 구입 관련하여 구입대금을 회사에서 무상으로 임직원에게 지급하거나 무이자로 대여하여 주는 경우 계열회사에 대한 부당한 지원행위가 된다.
- 회사 자금 무상지원 또는 대여가 없다 하더라도 판매목표 할당, 판매실적 관리, 급여공제 등의 행위가 이루어질 경우 거래강제 행위(사원판매)로 지적될 수 있다.

5. Q & A

Q. 사업의 특성상 극비의 보안을 요하며 경쟁력 있는 업체와 수의계약을 할 경우(발주처에서 명시적으로 이야기 하지 않았으나 보안 및 기술문제로 당사와 동일한 의사를 가지고 있음) 관련 법령에서 문제가 되지는 않는지?(경쟁입찰이 필수 조건인지)

A. 수의계약 자체를 문제 삼는 것이 아니라 중소기업에게 공정한 경쟁의 기회를 제공하고자 하는 것이며 내부거래의 경우 주의를 기울일 필요가 있다.

Q. 상품·용역거래란 어떤 거래를 의미하는가? (상품·용역거래의 범위)

A. 거래되는 경제적 가치가 있는 모든 재화와 서비스를 말한다.

Q. 행정상의 편의, 비용절감 및 효율성을 위해 계열회사와 상품·용역 등의 거래시 합당한 가격으로 거래할 경우에도 '상당한 규모' 여부에 따라 제재를 하는 이유는 무엇인가? 현저한 규모라는 것은 어떠한 수준을 의미하는가?

A. 비록 합당한 가격이라고 하더라도 계열회사에 현저한 규모로 물량을 몰아줄 경우에는 당해 시장에서의 정상적인 경쟁을 저해할 수 있기 때문이다. 현저한 규모 해당여부는 획일적으로 말하기 어려우나 계열회사의 경쟁사업자들이 사업을 영위하기 곤란하거나 영향을 크게 받을 경우에 해당되는지 여부로 판단되어야 할 것으로 생각된다.

Q. 계열회사(자회사)와 수의계약을 체결하는 것이 문제가 되는가?

- A. 법에 근거하여 계열회사와 수의계약을 하는 것은 원칙적으로 문제가 없으나 법에 근거하였다고 하여도 수의계약에 의한 물량이 많거나 낙찰율이 경쟁에 의한 낙찰율보다 높을 경우에는 부당지원행위에 해당될 우려가 있다. 법에 근거하지 않는다 할지라도 수의계약을 할 수밖에 없는 불가피한 경우에는 부당지원행위에 해당될 우려가 적다.

Q. 계열회사와의 거래에 있어, 부당지원 의혹에서 벗어나기 위해 반드시 경쟁입찰 등의 방법을 이용 해야 하는지, 수의계약만으로 충분하기 위해서는 어떠한 요건이 필요한가?

- A. 계열회사와의 거래 시 반드시 경쟁입찰을 하여야 하는 것은 아니다. 수의계약을 체결하더라도 수의계약을 할 수밖에 없는 합당한 사유가 있고, 경쟁입찰 방식을 통해 계약을 체결하는 것과 비교해 가격 등 거래조건에 있어서 현저히 유리하게 거래하여 과다한 경제상 이익을 제공하지 않는다면 부당지원행위가 성립하지 않는다.

Q. 공정위가 지원금액을 입증하지 못하더라도 부당지원 행위가 성립하는가?

- A. '지원금액'이라 함은 지원주체가 지원객체에게 제공하는 경제적 급부의 정상가격에서 그에 대한 대가로 지원객체로부터 받은 경제적 반대급부의 정상가격을 차감한 금액을 말한다. 부당지원행위가 성립하기 위해서는 '지원행위 요건'(현저히 유리한 조건으로 거래하여 과다한 경제상 이익을 제공할 것)과 '부당성 요건'(공정한 거래를 저해할 우려가 있을 것) 두 가지를 모두 충족하여야 하는데 두 가지 요건 중 지원행위 요건의 결과인 지원금액을 입증하지 못하면 부당지원행위가 성립할 수 없다.

Q. 정상가격이라도 상당한 규모의 물량으로 계열회사와 거래할 경우 부당지원에 해당되는가?

- A. 상당한 규모로 제공 또는 거래하여 과다한 경제상 이익을 제공하는 것도 '상당히 유리한 조건의 거래'의 하나라고 볼 수 있다. 상당한 규모의 거래로 인하여 경제상 이익을 제공한 것인지 여부는 지원성 거래규모 및 급부와

반대급부의 차이, 지원행위로 인한 경제상 이익, 지원기간, 지원회수, 지원시기, 지원행위 당시 지원객체가 처한 경제적 상황 등을 종합적으로 고려하여 구체적·개별적으로 판단하여야 할 것이다. 따라서, 상당한 규모로 제공 또는 거래하여 과다한 경제상 이익을 제공하여 지원객체가 직접 또는 간접적으로 속한 시장에서 경쟁이 저해되거나 경제력이 집중되는 등으로 공정한 거래를 저해할 우려가 있다면 부당지원행위에 해당한다.

Q. 계열회사로부터 구매물량을 연차적으로 확대함으로써 기존 거래처의 물량이 상대적으로 축소되는 경우 차별적 취급행위에 해당하는가?

- A. 공정거래법상 “계열회사를 위한 차별” 행위는 정당한 이유 없이 자기의 계열회사를 유리하게 하기 위하여 가격·수량·품질 등의 거래조건이나 거래내용에 관하여 상당히 유리하거나 불리하게 하는 행위를 말하는데, 단순히 계열회사의 물량을 확대한 것 자체만으로 계열회사를 위한 차별행위로 보기 곤란하다. 다만, 계열회사의 제품 또는 제품의 가격·품질·거래조건 등이 비계열회사의 것에 비해 상당히 불리한 것임에도 불구하고 비계열회사와의 거래물량을 축소한다면 불공정거래행위에 해당될 소지가 있다. 따라서 다른 모든 조건이 동일한 상황에서 단순히 계열회사의 물량을 점차적으로 확대하는 것만으로는 공정거래법상 문제될 것은 없다.

Q. 만일 당사의 시설유지 보수를 하는 계열회사인 A사와 비계열회사인 B사에 대한 대금지급에 있어서 A사에게는 현금으로, B사에게는 60일 어음으로 지급한다면 문제가 되는가?

- A. 비계열회사에게는 어음으로 지급하면서 계열회사에 대해서만 현금으로 지급한다면 이는 계열회사에 대해서만 차별적으로 경제적 이익을 제공하는 것이므로 부당한 지원행위 또는 차별적 취급행위에 해당될 소지가 크다. 다만, 현금으로 지급하면서 적정이율로 할인하여 지급한다면 특별히 문제될 것은 없다.

6. 부당지원행위 체크리스트

6.1 일반부당지원행위

항목	점검사항
자금 지원	- 계열 금융회사가 계열회사의 약정 연체이자율을 받지 않고 비계열회사의 대출이자율을 적용하여 연체이자를 수령하였는가? - 출자행위 성질을 갖는 신주인수행위를 통해 계열회사에 대한 자금 지원이 이루어졌는가?
자산 및 상품 등의 지원	- 계열회사에 대하여 가자금, 대여금 등 자금을 타 사업자와의 거래 조건과 비교하여 낮거나 높은 대가 또는 현저한 규모로 제공 또는 거래하였는가? - 지원객체에 대한 매출채권회수를 지연하거나 상각하여 회수불가능 채권으로 처리하였는가? - 외상매출금, 용역대금을 약정기한 내에 회수하지 아니하거나 지연하여 회수하면서 이에 대한 지연이자를 받지 아니하였는가? - 지원객체가 생산·판매하는 상품을 구매하는 임직원에게 구매대금을 대여하거나 융자금을 알선해 주고 이자의 전부 또는 일부를 임직원소속 계열회사의 자금으로 부담하였는가? - 지원객체가 운영하는 광고매체에 정상광고단가보다 높은 단가로 광고를 게재하는 방법으로 광고비를 과다 지급하였는가? - 주택관리업무를 지원객체에게 위탁하면서 해당 월의 위탁수수료 지급일보다 지원객체로부터 받는 해당 월의 임대료 등 정산금의 입금일을 유예해주는 방법으로 지원객체로 하여금 유예된 기간만큼 정산금 운용에 따른 이자 상당의 수익을 얻게 한 경우지원주체가 지원객체에게 상품·용역을 무상으로 또는 정상가격보다

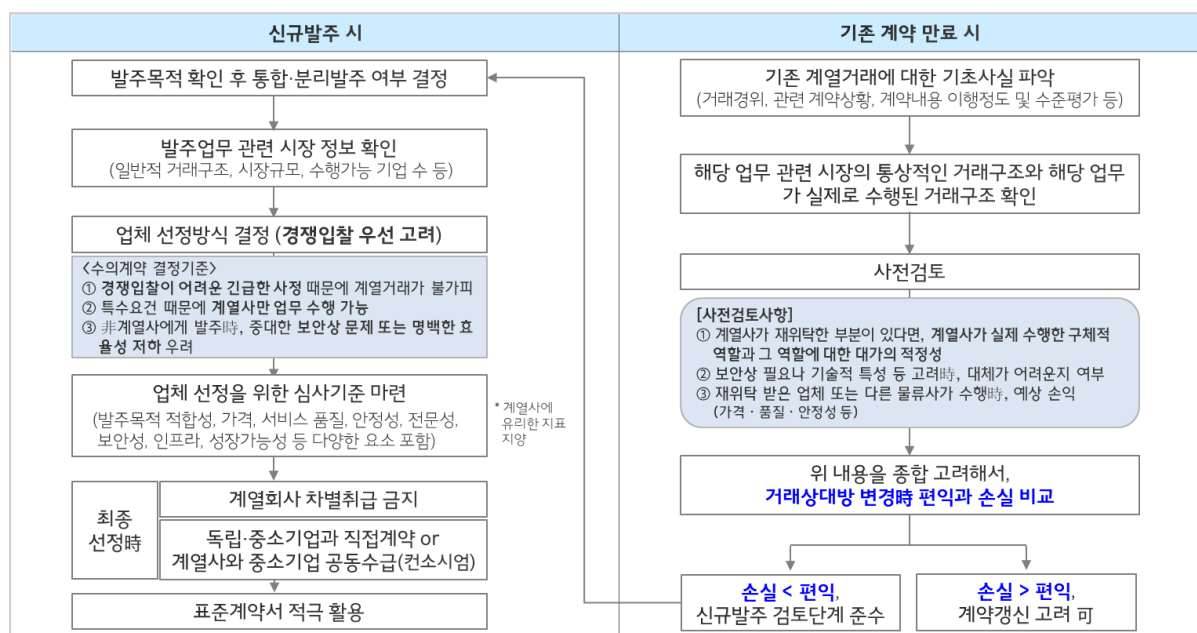
항목	점검사항
	낮은 가격으로 제공하거나 지원객체로부터 정상가격보다 높은 가격으로 제공받았는가?
인력지원	- 계열회사에 대하여 인력을 타 사업자와의 거래조건과 비교하여 낮거나 높은 대가 또는 현저한 규모로 제공 또는 거래하는가? - 업무지원을 위해 인력을 제공한 후 인건비는 계열회사가 부담하였는가? - 인력파견계약을 체결하고 인력을 제공하면서 퇴직충담금 등 인건비의 전부 또는 일부를 미회수 하였는가?
물량 몰아주기	- 대규모기업집단에 소속된 회사가 계열회사 또는 비계열회사와 상품 또는 용역을 거래함에 있어서 계열회사를 지원할 목적으로 거래하였는가? - 부당하게 계열회사 또는 자회사에 상당히 낮거나 높은 대가로 제공하거나 상당한 규모로 제공으로써 계열회사 또는 자회사를 지원하였는가? - 상당히 낮거나 높은 대가로 제공 또는 거래하거나 상당한 규모로 제공 또는 거래하였는가?
통행세 거래	다른 사업자와 직접 거래하면 상당히 유리함에도 불구하고 거래상 실질적인 역할이 없는 계열회사 또는 다른 회사를 통해서 거래를 하고 있는가?

6.2 특수관계인의 부당한 이익 제공행위금지

항목	점검사항
특수관계인에 대한 자산 및 상품 등의	부동산 등 자산 또는 상품·용역을 계열회사와 거래 시 비계열회사의 금액 조건과 7%이상 차이나는 경우가 있는가?

항목	점검사항
부당한 이익 지원	• 상당히 유리한 조건(할값제공 또는 고가 매입)의 거래인가? • 상당한 이익이 될 사업기회를 제공하였는가? • 합리적 고려 없이 상당한 규모의 물량을 제공하였는가? • 정상가격과의 차이가 100 분의 7 미만이고 거래당사자 간 연간 총거래금액이 50 억 원(상품·용역의 경우에는 200 억 원) 미만인 경우인가?
기타	• 계열회사와 매출 거래 시 계열회사가 거래상대방 선정 및 계약체결 과정에서 당사의 사업능력, 재무상태, 신용도, 기술력, 품질, 가격, 거래규모, 거래시기, 거래조건 등 해당 거래의 의사결정에 필요한 정보를 충분히 수집·조사하고, 이를 객관적·합리적으로 검토하거나 다른 사업자와 비교·평가하였는지를 근거자료(품의서, 계약서 등)을 통해 확인하였는가?

6.3 계열 발주거래 진행 가이드라인



Ⅳ. 하도급법

1. 하도급거래시 유의사항

1.1 하도급법 개요

1.1.1 하도급법의 목적 및 입법취지

- 『하도급거래공정화에 관한 법률(이하 "하도급법")』은 공정한 하도급거래질서를 확립하여 원사업자(대기업)와 수급사업자(중소기업)가 상호 보완적으로 균형 있게 발전할 수 있도록 함으로써 국민경제의 건전한 발전에 이바지함을 목적으로 한다(하도급법 제 1 조).

[하도급법의 특성]

- 민법 내지 상법의 특별법
 - 하도급법은 강행법규이므로 당사자간 합의로 법 적용을 배제하지 못한다.
- 공정거래법의 특별법

- 하도급법은 공정거래법상 불공정거래행위보다 우선 적용된다.
- 하도급법은 국내법
 - 발주자가 해외사업자인지 여부와 상관없이 원사업자와 수급사업자가 국내 사업자(법인)인 경우에만 하도급법이 적용된다. 또한, 외국인이 국내에 법인을 가진 경우에는 하도급법의 적용대상이 된다.

1.1.2 하도급법의 구조

- 하도급법은 크게 목적 및 적용대상, 원사업자의 준수의무사항 및 금지사항, 발주자의 준수의무사항, 수급사업자의 준수의무사항, 의무위반에 대한 제재내용 및 절차 등으로 구성되어 있으며, 총 36개조로 이루어져 있다. 이 중 필수적으로 알아야 할 규제 내용은 크게 4 가지로 나누어 볼 수 있는데, 원사업자의 의무사항, 원사업자의 금지사항, 발주자의 의무사항, 수급사업자의 준수사항으로 구성되어 있다.

[하도급법 체계도]

목적 적용대상	• 목 적: 공정한 하도급거래질서 확립 • 적용업종: 제조, 수리, 건설, 용역 • 적용대상: 대기업과 중소기업간 거래 및 중소기업과 중소기업간 거래 • 적용기간: <u>거래종료일로부터 3 년이내</u>(단, 3 년 이내 신고시 거래종료일로부터 3 년 경과 후에도 조사 개시가 가능하며, <u>기술탈취 및 유용의 경우 7 년</u>)		
하도급 거래의 규제 내용	원사업자의 준수의무사항 (9 개)	• 서면교부, 서류보존 의무 • 내국신용장개설 의무 • 하도급대금 지급 의무 • 관세 등 환급액의 지급 의무 • 원재료 가격 변동에 따른 하도급대금 조정협의 의무	• 선급금 지급 의무 • 검사 및 검사결과 통지 의무 • 하도급대금지급보증 의무 • 설계변경 및 공급원가 등 변동에 따른 하도급대금 조정 및 통지 의무

	원사업자의 금지사항 (13 개)	• 부당특약 설정 금지 • 물품 등의 구매강제 금지 • 부당반품 금지 • 물품구매대금 부당결제 청구 금지 • 기술자료 요구 및 유용 금지 • 부당한 경영간섭 금지 • 탈법행위 금지	• 부당한 하도급대금 결정 금지 • 부당한 위탁취소 금지 • 감액 금지 • 경제적 이익의 부당요구 금지 • 부당한 대물지급 금지 • 보복조치 금지
	발주자의 준수의무사항 (1 개)	• 하도급대금의 직접지급 의무	
	수급사업자의 준수의무사항 (3 개)	• 서류보존 의무 • 신의성실의 원칙 준수 • 원사업자의 위법행위 협조거부	

1.1.3 관련 규정

- 하도급 관련 규정에는 하도급법과 하도급법을 뒷받침하고 있는 하도급법, 시행령, 공정위에서 필요에 따라 고시하는 각종 고시와 심사지침들이 있다.

(1) 법령

- 하도급거래공정화에 관한 법률
- 하도급거래공정화에 관한 법률 시행령

(2) 고시·지침 등

- 하도급거래 공정화 지침
- 부당한 위탁취소, 수령거부 및 반품행위에 대한 심사지침
- 부당특약 심사지침
- 하도급대금의 결제조건 등에 관한 공시에 관한 규정
- 하도급법상 요구가 금지되는 경영상 정보의 종류고시
- 기술자료 제공 요구·유용행위 심시지침

- 부당한 하도급대금 결정 및 감액 행위에 대한 심사지침
- 선금금 등 지연지급 시의 지연이율 고시
- 어음대체결제수단에 의한 하도급대금 지급시의 수수료율 고시
- 어음에 의한 하도급대금 지급시의 할인율 고시
- 용역위탁 중 역무의 범위 고시
- 용역위탁 중 지식·정보성과물의 범위 고시
- 제조위탁의 대상이 되는 물품의 범위 고시
- 하도급법 위반사업자에 대한 과징금 부과기준에 관한 고시
- 대·중소기업간 공정거래협약 이행평가 등에 관한 기준(하도급분야)
- 하도급대금 연동제 운영지침 (2025. 2. 3 제정)

1.2 적용 범위

1.2.1 하도급법 적용 범위

- 하도급법은 특별법이기 때문에, 하도급법상 규정된 원사업자 및 수급사업자의 요건을 충족하고, 하도급법상 규정된 위탁의 범위(제조, 수리, 건설, 용역)에 포함되어야 하며, 거래 종료 후 3 년이 경과하기 전 신고 또는 직권으로 조사를 개시한 경우 하도급법의 제재 대상이 된다(단, 기술탈취 및 유용의 경우 거래 종료일로부터 7 년).

- 거래종료일의 의미

제조/수리/지식정보성과물의 위탁	역무 공급 위탁	건설위탁
목적물 납품 또는 인도한날	역무 공급 완료한날	공사 완공일

1.2.2 법적용 대상 사업자

- 하도급법상 하도급거래에 있어 물품의 제조·수리 또는 시공·용역을 수급인에게 도급(일의 완성을 대가로 보수를 지급하는 계약)하는 자를 발주자, 발주자로부터 도급받아 중소기업에게 하도급을 주는 사업자를 원사업자, 원사업자로부터 하도급 받은 중소기업자를 수급사업자라 한다(하도급법

제 2 조 제 2 항, 제 3 항). 또한, 발주자 없이 물품의 제조·판매·수리 등을 위하여 당사가 직접 수급사업자에게 도급을 주는 경우도 하도급이라고 한다.

- 하도급법은 재하도급을 금지하지 않기 때문에, 하도급 받은 수급사업자가 다른 사업자에게 재하도급을 하는 경우에는 당사가 발주자가 된다.

(1) 수급사업자

- 수급사업자는 중소기업기본법상의 중소기업을 말하며(중소기업기본법 제 2 조 및 동법령 제 3 조), 중소기업협동조합도 포함한다.

[중소기업 해당여부]

- 중소기업은 자산총액이 5 천억 원 미만이고, 중소기업기본법에서 정한 평균매출액 이하여야 한다.
- 상호출자제한기업집단 소속회사는 제외되고, 자산총액이 5 천억 원 이상인 기업이 최다 출자자로서 30% 이상 지분을 소유한 경우는 제외된다.
- 기타 기준은 중소기업기본법 참고 필요

- 하도급법 제 13 조에 따른 대금지급의무에 한하여, 당사와 같은 상호출자제한기업집단 소속회사는 직전 사업연도의 연간매출액이 3 천억 원 미만인 중견기업도 수급사업자로 취급하여야 한다.

(2) 원사업자

- 중소기업기본법상 중소기업이 아닌 사업자(상호출자제한기업집단 소속기업, 중견기업 포함)
- 중소기업자 중 직전 연간매출액이 20 억 원 이상인 사업자(제조업)

[업무 시 유의사항 Tip]

- "연간매출액"이라 함은 사업자의 하도급계약 체결 시점의 직전사업연도의 매출총액을 말하며 이의 판단은 「주식회사의 외부감사에 관한 법률」에 의거하여 작성된 감사보고서의 손익계산서상의 매출액을 원칙으로 한다.

- 공정위 하도급 조사 시 기본이 되는 것은 조사 대상 범위의 확정이므로, 대기업자인지 혹은 중소기업자인지 정확히 구분되어야 수검 시 대응활동이 원활할 수 있다.
- 수급사업자의 구분을 평소에 명확히 실시하지 않을 경우, 하도급 조사에 대비해 선조치를 하면서 주지 않아도 될 지연이자 혹은 대금 지급을 불필요하게 선지급하거나 조사 범위의 확대 등으로 인한 업무담당자의 업무 Loss 발생, 조사 시 극장 대응으로 인해 공정위로부터 불필요한 오해를 받게 된다.

1.2.3 법적용 대상거래

- 하도급법에서 정한 하도급이란 “원사업자가 수급사업자에게 제조위탁, 수리위탁, 건설위탁, 용역위탁을 하거나, 원사업자가 다른 사업자로부터 제조위탁, 용역위탁, 건설위탁, 수리위탁을 받은 것을 수급사업자에게 다시 위탁을 하고, 이를 위탁 받은 수급사업자가 위탁 받은 것을 제조 또는 수리하여 이를 원사업자에게 납품, 인도, 제공하고 그 대가(하도급대금)를 수령하는 행위를 말한다”고 규정되어 있다(하도급법 제 2 조 제 1 항).
- 하도급법에서는 원사업자에 대한 거래 의존성에 착안하여 “그 업에 따른 위탁”을 하는 경우를 “하도급거래”로 보고 있다.

(1) 제조위탁

(가) 사업자가 물품의 제조·판매·수리를 업으로 하는 경우

- ① 판매의 대상이 되는 완제품(OEM 거래포함)을 제조 위탁하는 경우
- ② 물품의 제조·수리과정에서 투입되는 중간재(원자재, 부품, 반제품 등)를 규격 또는 품질 등을 지정하여 제조위탁하는 경우
- ③ 기계, 전자 등의 제조업자가 물품의 제조에 필요한 금형, 사형, 목형 등의 제조를 위탁하는 경우

- ④ 물품의 구성에 부수되는 포장용기, 라벨, 견본품, 사용안내서 등의 제조를 위탁하는 경우
- ⑤ 물품의 제조과정에서 도장작업, 가공, 조립, 주단조, 도금 등의 제조를 위탁하는 경우
- ⑥ 수리업자가 물품의 수리를 위탁하거나, 물품의 수리에 필요한 부품 등의 제조를 위탁하는 경우

(나) 사업자가 건설을 업으로 하는 경우

- ① 건설공사에 소요되는 자재, 부품 또는 시설물로서 규격 또는 성능등을 지정한 도면, 설계도, 시방서등에 따라 주문 제작한 것(가드레일, 표지판, 밸브, 갑문, 엘리베이터 등)
- ② 건설공사에 투입되는 자재로서 거래관행상 별도의 시방서등의 첨부없이 규격 또는 품질 등을 지정하여 주문한 것(레미콘, 아스콘 등)
- ③ 건축공사에 설치되는 부속시설물로서 규격 등을 지정한 도면, 시방서 및 사양서 등에 의하여 주문한 것(신발장, 거실장, 창틀등)

<업무 시 유의사항(Tip)>

- 규격품·표준품을 구입하는 것은 원칙적으로 제조위탁의 대상이 되지 않는다(단순구매). 그러나 하도급법은 원사업자가 수급사업자에게 위탁하는 거래를 대상으로 하는 것이므로 규격품·표준품 일지라도 가공 등을 시킨 경우에는 제조위탁의 대상이 된다.
- 대체물의 경우, 특정 원사업자만이 아니라 불특정 다수의 수요자를 대상으로 제조된다는 특성에 비추어 하도급법상 제조위탁에 해당하는지 여부에 관하여 논의가 있을 수 있으나, "위탁과 제조 간에 상당하고도 긴밀한 연관성"이 인정되는 다음과 같은 경우에는 예외적으로 하도급법이 적용될 수 있다.

- 시장구조, 거래형태, 생산물의 특성 등의 이유로 원사업자 의존형 거래관계가 형성되어 원사업자가 수급사업자에 대해 강력한 구매력을 행사하는 경우
- 총생산량 대비 납품비율, 생산능력 대비 위탁물량의 규모 등이 일정수준에 달해 원사업자의 위탁행위가 수급사업자의 생산계획 수립에 영향을 미치는 경우
- 시장의 불확실성에서 오는 위험을 줄이기 위해 인위적으로 안정되고 고정적인 거래관계를 형성함으로써 양당사자간 위탁과 제조가 밀접히 연관된 경우
- 위탁 받은 사업자가 제조설비를 가지고 있지 않더라도 위탁 받은 물품의 제조에 대해서 모든 책임을 지고 있는 경우에는 제조위탁을 받은 것으로 본다. 다만, 무역업자가 제조업자의 요청으로 단순히 수출을 대행하는 경우에는 제조위탁으로 보지 아니한다.

(2) [개정] 용역위탁

(가) 지식·정보성과물 작성위탁

- ① 소프트웨어 진흥법에 의한 소프트웨어의 작성 위탁, 국가정보화기본법에 의한 정보의 작성 위탁 등
- ② 영화, 방송프로그램, 영상광고 등의 제작 위탁
- ③ 건축사법에 의한 설계도서 작성 위탁, 엔지니어링산업진흥법에 의한 엔지니어링 활동 중 설계 위탁, 애니메이션이나 만화 등의 제작 위탁, 디자인 제작 위탁 등

(나) 역무의 공급 위탁

- ① 물류정책기본법상 물류업(화물의 운송, 보관, 하역 또는 포장과 관련된 제반활동)의 위탁, 항만운송사업법상 항만운송 및 항만용역업 위탁 등

② 화물자동차운수사업법상 화물의 운송 또는 화물운송의 주선 위탁 등

(3) 건설위탁

(가) 건설산업기본법상의 건설사업자의 건설위탁

(나) 건설산업기본법 제 9 조에 따라 종합공사 또는 전문공사를 등록한 건설사업자가 시공자격이 있는 공종에 대하여 당해 공정의 시공가격을 가진 다른 등록업자에게 시공위탁한 경우

(다) 전기공사사업자의 전기공사 위탁, 정보통신공사사업자의 정보통신공사 위탁, 소방시설공사사업자의 소방시설공사 위탁 등

(4) 수리위탁

(가) 수리사업자가 그 수리행위의 전부 또는 일부를 다른 수리사업자에게 위탁하는 경우

1.3 법 위반시 제재

1.3.1 분쟁조정(하도급법 제 24 조의 4 내지 6)

- 원사업자, 수급사업자, 기타 조합은 원·수급사업자 간의 하도급거래의 분쟁에 대하여 하도급분쟁조정협의회에 조정을 신청할 수 있다.
- 공정위는 조정조서가 작성되고 분쟁당사자가 조정조서에 기재된 사항을 이행한 경우에는 하도급법상 시정조치 등을 하지 아니한다.
- 조정조서가 작성된 경우 조정조서는 재판상 화해와 동일한 효력을 갖는다.

1.3.2 시정조치(하도급법 제 25 조)

- 하도급법을 위반한 발주자와 원사업자에 대하여 하도급대금 등의 지급, 법 위반행위의 중지, 특약의 삭제나 수정, 향후 재발방지, 그 밖에 시정에 필요한 조치를 명할 수 있고, 시정조치를 한 경우에는 시정조치를 받은 원사업자에 대하여 시정조치를 받았다는 사실을 공표할 것을 명할 수 있다.

1.3.3 과징금 부과 (하도급법 제 25 조의 3)

- 하도급법을 위반한 발주자와 원사업자에 대하여 관련 하도급대금의 2 배 이하의 과징금을 부과할 수 있다(수급사업자의 경우도 서류보존의무 위반 또는 하도급거래에 관한 서류를 거짓으로 작성·발급 시 과징금대상)
 - 공정거래법 제 102 조, 제 103 조 2 항 내지 4 항, 제 104 조부터 제 107 조까지를 준용
 - 법위반행위 당시 령 및 과징금 고시를 적용하므로, 법령 개정 전후를 구분
- 원사업자가 공정위의 조사개시일 또는 지급요청 받은 날로부터 30 일 이내에 하도급 대금 지급을 자진시정한 경우 과징금이 미부과 되며, 다만 하도급 대금 미지급 금액이 3 억 원이 초과할 경우에는 자진시정을 하더라도 과징금 부과 대상에 해당된다.

1.3.4 과태료 부과(하도급법 제 30 조의 2)

- 조사 불출석자, 자료제출명령 불이행자는 1 억 원, 관련 임직원은 1 천만 원 이하 부과
- 조사 거부·방해·기피한 자는 2 억 원, 관련 임직원은 5 천만 원 이하 부과
- 하도급 서면실태조사에 따른 자료 미제출 또는 허위제출자는 5 백만 원 이하 부과
- 공정위 심판정 질서유지명령 미행자는 1 백만 원 이하 부과

1.3.5 벌칙(하도급법 제 30 조)

- 하도급대금 2 배 이하의 벌금
- 법 위반 3 회 이상 & 벌점 4 점 초과인 경우 원칙적 고발
- 공정위가 원사업자의 하도급법 위반 행위에 대하여 고발요건에 해당하지 않는다고 결정하더라도 감사원장, 중소기업청장은 사회적 파급효과, 수급사업자에 미친 피해 정도 등을 고려하여 공정위에 고발을 요청할 수 있으며 고발요청을 받은 공정거래위원장은 검찰총장에게 고발하여야 함

1.3.6 손해배상책임(하도급법 제 35 조)

- 입증책임이 원사업자에게 전환되어 있고, 일부 법위반사항에 대해 징벌적 손해배상 책임 인정
 - **손해의 3 배 이내** : 하도급법 제 4 조(부당한 하도급대금의 결정 금지), 제 8조(부당한 위탁취소의 금지), 제 10 조(부당반품의 금지), 제 11 조(감액금지) 제 1 항·제 2 항, 제 19 조(보복조치의 금지)
 - **손해의 5 배 이내** : 하도급법 제 12 조의 3(기술자료 제공 요구 금지 등) 제 4 항 **부당하게 수급사업자의 기술자료를 자기 또는 제 3 자를 위하여 사용하거나 제 3 자에게 제공하는 행위**
- 법원 자료제출명령(하도급법 제 35 조의 2) 및 비밀유지명령(하도급법 제 35 조의 3) 도입
 - 법원의 자료 제출 명령제를 도입하여 손해 및 손해액 입증에 반드시 필요한 경우 사업자가 영업 비밀을 이유로 법원의 자료 제출 명령을 거부하지 못하도록 규정
 - 한편, 소송 과정에서 영업 비밀이 유출되는 것을 최소화하기 위해 법원의 비밀 유지 명령 조항 및 관련 절차를 마련, 준비 서면 등에 영업 비밀이 포함되는 경우 법원의 명령으로 자료를 소송 수행 외의 목적으로 사용하거나, 당사자 이외의 자에게 공개하는 것 등을 금지할 수 있게 함

1.3.7 기타

- 상습 법위반자 명단 공표(법 위반 3 회 이상 & 벌점누산 4 점 초과)
- 입찰제한(3 년간 벌점 5 점 초과), 영업정지 요청(3 년간 벌점 10 점 초과)
- 하도급법 위반에 따른 벌점 부과
 - 상습법위반사업자 명단공표: 직전(명단공표일이 속하는 연도 1 월 1 일부터) 3 년간 3 회 이상 법 위반 조치(경고 이상)를 받고 누산벌점 4 점
 - 입찰참가자격의 제한 요청: 직전(공정위 시정조치일부터 역산) 3 년간 누산벌점 5 점
 - 건설산업기본법에 따른 영업정지 요청: 직전(공정위 시정조치일부터 역산) 3 년간 누산벌점 10 점

- 과징금 가중 사유: 과거 3 년간(신고사건의 경우 신고접수일 기준, 직권조사의 경우 자료제출요청일, 출석요청일, 현장조사일 실시일 중 가장 빠른 날 기준) 3 회 이상 법 위반으로 조치(경고 이상)를 받고 누산벌점이 2 점 이상인 경우 과징금 최대 20% 가중

2. 거래단계별 법 위반 유형 및 업무 시 유의사항

- 하도급거래는 계약체결, 계약이행, 대금지급의 3 단계로 구분할 수 있으며, 각 단계별 주요 준수의무사항과 금지사항은 아래와 같다.

[거래단계별 하도급법의 주요 사항]

거래단계	준수의무사항과 금지사항
계약체결단계	• 서면교부 의무(서류보존의무 포함) • 부당특약 금지 • 부당한 하도급대금결정 금지
계약이행단계	• 부당위탁취소 및 수령거부 금지 • 검사·결과 통지 의무 • 부당반품 금지 • 감액 금지 • 기술자료 제공 및 유용 금지
대금지급단계	• 하도급대금 지급 의무 • 선급금 지급 의무 • 설계변경 등에 따른 하도급대금 조정 의무 • 원재료의 가격변동에 따른 하도급대금 조정 의무

2.1 계약체결단계 시 하도급법상의 규제내용

2.1.1 서면 교부 및 서류 보존 의무

(1) 개념

- 서면 교부 의무는 당사자간의 계약내용을 명백히 하고, 향후 분쟁발생시 사실확인을 위한 기초자료로 활용함으로써 계약내용이 불분명하여 발생하는 수급사업자의 불이익을 방지함과 동시에 당사자간 사후분쟁 예방 필요성 때문에 공정위에서 엄격히 규제하고 있다(하도급법 제 3 조).

(2) 원칙

- ① 중요 사항(법정기재사항)을 기재한 서면 발급
 - 원사업자는 하도급 계약을 체결할 경우, 법정기재사항(7 가지)을 작성한 서면을 수급사업자가 제조나 시공에 착수하기 전에 교부하여야 한다. 교부된 서면에는 거래당사자 쌍방 회사 또는 대표자 명의의 기명날인(서명)이 되어 있어야 한다.

[법정기재사항]

- ① 위탁일과 수급사업자가 위탁받은 목적물 또는 공사의 내용(수량, 단가 포함)
 - ② 목적물을 원사업자에게 납품 또는 인도하는 시기 및 장소
 - ③ 목적물의 검사방법 및 시기
 - ④ 하도급대금과 그 지급방법 및 지급기일
 - ⑤ 원사업자가 수급사업자에게 목적물의 제조·수리 또는 시공에 소요되는 원재료 등을 제공하고자 하는 경우에는 그 원재료 등의 품명, 수량, 제공일, 대가의 지급방법과 지급기일
 - ⑥ 원재료의 가격변동에 따른 하도급대금의 조정요건, 방법 및 절차
 - ⑦ 하도급대금 연동의 대상 목적물등의 명칭, 주요 원재료, 조정요건, 기준 지표 및 산식 등 하도급대금 연동에 관한 사항
- ※ 하도급법에서는 발주서면의 양식을 정하고 있지 않으나, 발주 시에 하도급법상 요구되는 구체적 기재사항이 모두 기재되거나 기본 계약서를 보완하는 서면을 작성하여 교부하여야 한다.

① 서면 발급 시점

- 원칙적으로 수급사업자와 위탁 계약의 주요 내용을 합의하여 정한 후 지체 없이 서면 계약서를 발급하여야 하며, 최소한 수급사업자가 물품 등의 납품 등을 위한 **작업을 시작하기 전 서면으로 발급하여야** 한다.

③ 보존대상 서면 및 **보존** 기간

- 원사업자와 수급사업자는 의무적으로 하도급법상 교부하여야 하는 서면 및 하도급 거래의 중요사항을 담은 서면을 **3년간 보존하여야** 한다.

(3) 법 위반 유형

- 법정기재사항이 일부 또는 전부 누락된 서면을 교부한 경우(불완전한 서면교부)
- 추가 공사의 범위가 구분되고 금액이 상당함에도, 이에 대한 구체적인 추가 계약서나 작업지시서 등을 발급하지 아니한 경우
- 시공과정에서 추가 또는 변경된 물량이 입증되었으나 당사자간의 다툼이 있어, 변경 계약서 또는 정산서를 발급하지 아니한 경우
- 공사나 제조에 착수한 후에 서면을 교부하는 경우 등 서면을 지연 교부한 경우
- 하도급거래 당사자의 서명, 기명날인이 없는 서면을 교부한 경우
- 계약 서면의 내용은 사실관계를 반영하여야 하므로 실제의 하도급거래와 상이한 서면을 교부한 경우

(4) 업무 시 유의사항(Tip)

[Do's]

- 계약기간이 종료되어 묵시적으로 계약기간의 연장이 승인되었다고 하더라도, 연장된 계약기간이 명시된 새로운 서면을 교부하여야 한다.
- 업계 표준이나 거래 관행의 특성을 근거로 한 공정위의 표준하도급 계약서를 활용하여 서면에 기재해야 할 항목이나 내용에 대해 표준화를 도모하여야 한다.
- 발주서면에 하도급법상 정해진 사항이 기재되어 있거나, 보충하는 역할을 하고 있는지를 확인한다.

- 견적수량과 주문수량이 차이가 나는지 확인한다.
- 수량만 적시되어 있고, 단가가 누락되지 않았는지 확인한다.
- 서면 교부 시 미확정 사유에 대한 정당성이 존재하여도, 그 내용이 정해진 경우 보충서면을 교부한다.

[Don'ts]

- 실거래행위와 다른 거짓서면 및 서류[허위계약일자, 이중계약(실계약, 허위계약), 허위내용의 서류 사후작성 등]를 작성하여 교부하지 않아야 한다.
- 업계 표준에 준하지 않는 EDI(Electronic Data Interchange)나 전용단말기의 도입은 다수의 발주자와 거래를 하는 수주자의 부담을 증가시키므로 합리성이 없는 과도한 도입을 요구하지 말아야 한다.
- 하도급 관련 서류는 증거인멸의 의도로 폐기해서는 아니 된다.
- 협력사에 하도급 관련 서류 등을 3년 이내에 폐기하도록 요구하지 않아야 한다.
- 거래종료일부터 3년간 서면(서류)을 보존하고 있으나 허위서면(서류)이거나 허위내용의 서류를 사후 작성하여 보존하지 않는다(허위서류 보존).
- 서명 또는 기명 날인이 없는 불완전한 서면을 교부하지 않아야 한다.

(5) 관련 사례

[New] [CASE] (주)SK 오션플랜트의 불공정하도급거래행위 건

(2022 제하 0088, 의결 제 2024-363 호)

[사실관계]

①SK 오션플랜트(주)는 2019.9 월 ~ 2021.125 월 기간 동안 5 개 수급사업자들에게 Vavle 및 Fitting 류 도장 및 납품 등 총 20 건의 작업을 위탁하면서 해당 공사가 단발성이라는 이유로 개별 계약에 대한 별도 서면 없이, 수급사업자의 서명·날인이 되어 있지 않은 발주서만을 발급하였다.

②또한 SK 오션플랜트(주)는 2019. 2. 15.경 ~ 2021. 12. 16.경 기간 동안 44 개 수급사업자들에게 선박 부분품 등 제조 관련 수정·추가 공사를 위탁하면서 총 421 건의 거래에 대하여 계약 서면을 발급하지 않고, **작업이 종료되고 약 9 ~ 100 일이 지난 이후에 정산합의서만을 발급하였다.**

[SK 오션플랜트의 주장]

위 사실관계 중 ①의 거래의 경우, 주요 내용이 대부분 기재된 발주서가 발급되어 거래에 지장이 없었을 뿐 아니라 관련 대금도 모두 지급되어 수급사업자들의 피해도 없었으므로 단순 불완전 서면 발급 행위에 해당한다고 주장

위 사실관계 중 ②의 거래의 경우, 사전 예측이 어렵고 설계변경이 빈번하게 발생하는 등의 조선 업종의 특성 및 현실에 비추어 볼 때 서면의 사전 발급이 어려워 정산합의서로 갈음한 것인데, 이는 공정위 고시의 예외사유에 해당하고, 수정·추가 공사 중 일부 공사 계약의 경우는 단지 상생 차원에서 수급사업자에게 본공사에 대한 지원금을 지급하기 위해 체결한 것이므로 법 위반에 해당하지 않는다고 주장

[공정위 판단]

공정위는 SK 오션플랜트의 법위반 행위가 장기간(2 년 10 개월)에 걸쳐 지속되었고, 관련 수급사업자의 수가 48 개, 위반 건수는 436 건으로 그 수가 많으며, 관련 하도급대금도 7,055,987 천원에 달하는 점 등 고려할 때 공정한 하도급거래 질서 확립에 미치는 파급효과가 상당하다고 인정된다는 근거로, 서면 발급의무를 위반한 행위에 대하여 재발방지명령 및 과징금 52 백만 원을 부과하였다.

[New] [CASE] (주)크라프트톤의 불공정하도급거래행위 건

(2023 신하 1513, 의결 제 2024-362 호)

[사실관계]

(주)크래프톤은 2021. 3 월 ~ 2023. 5 월 기간 동안 24 개 수급사업자사에게 게임 관련 ○○○○ 제작 등 42 건의 용역을 위탁하면서, 수급사업자들이 용역수행행위를 시작한 이후에 하도급계약서 및 발주서 등을 발급하였다. (주)크래프톤은 이 사건 위반행위 42 건 중 24 건에 대하여 거래기간 중 법정서면을 발급하여 자진시정하였다.

[공정위 판단]

공정위는 (주)크래프톤이 이 사건 위반행위 42 건 중 24 건에 대하여 거래기간 중 법정서면을 발급하여 자진시정한 점 등을 고려하여 과징금을 일부 감경하기로 하였으며, 최종적으로 재발방지명령과 과징금 3,600 만원을 부과하였다.

2.1.2 [New] 부당한 특약 설정 금지 ※ 부당특약 고시 및 부당특약 심사지침

개정사항 반영 (2025. 5. 1 시행)

(1) 개념

- 원사업자가 수급사업자에게 제조 등을 위탁할 때 교부하거나 수령한 **설계도면, 시방서, 유의서, 현장설명서, 제안요청서, 물량내역서, 계약 및 견적 일반조건·특수조건, 과업내용서, 특약조건, 도급업무내역서, 발주서, 견적서, 계약서, 약정서, 협약서, 합의서, 각서 등 그 명칭이나 형태를 불문하고** 원사업자와 수급사업자 간의 권리·의무관계에 영향을 미치는 약정을 통해 설정한 계약조건으로서 수급사업자의 이익을 부당하게 침해하거나 제한하는 것을 규제하기 위한 것이다(하도급법 제 3 조의 4).

(2) 위법성 판단기준

- 원사업자와 수급사업자 간에 제조 등의 위탁과 관련하여 체결한 하도급거래의 계약조건이 공정하고 타당한지 여부를 기준으로 판단한다.
 - 계약조건이 충분한 협의과정을 거쳐 결정되었는지 여부
 - 원사업자가 수급사업자에게 하도급대금을 결정하는데 필요한 자료·정보를 성실하게 제공하였는지 여부

- 당해 업종의 통상적인 거래관행에 어긋나는지 여부
- 관계법령의 취지에 부합하는지 여부
- 목적물 등의 내용 및 특성
- 수급사업자가 입은 불이익의 내용과 정도

(3) 법 위반 유형

① 하도급법에 규정된 수급사업자의 권리를 제한하는 경우

- 수급사업자가 위탁내용의 확인을 요청할 수 있는 권리를 제한하는 약정
- 수급사업자가 계약이행 보증을 아니 할 수 있는 권리를 제한하는 약정
- 수급사업자가 원사업자의 하도급법 위반행위를 관계기관 등에 신고하거나, 조사에 협조하거나, 하도급분쟁조정협의회에 조정신청을 하는 것을 제한하는 약정
- **정당한 사유 없이 기성금, 준공금에 대한 지급을 유예하는 등 수급사업자가 하도급대금 등을 받을 수 있는 권리를 제한하는 약정**

※ [New] 부당특약 고시 및 부당특약 심사지침 개정사항 반영 (2025. 5. 1 시행)

② 수급사업자의 기술자료 등에 대한 권리를 제한하는 경우

- 수급사업자가 하도급거래를 준비하거나, 수행하는 과정에서 취득한 정보, 자료, 물건 등의 소유, 사용 등의 권리를 원사업자에게 귀속시키는 약정
- 하도급거래를 준비하거나, 수행하는 과정에서 취득하는 상대방의 정보, 자료 등에 대한 비밀준수의무를 수급사업자에게만 부담시키는 약정

③ 수급사업자의 의무를 법이 정한 기준보다 높게 설정하는 경우

- **정당한 사유 없이 계약이행 보증 금액의 비율을 높이거나, 수급사업자의 계약이행 보증기관 선택을 제한하는 약정**
- 수급사업자가 계약이행을 보증하였음에도 수급사업자가 아닌 자로 하여금 계약책임, 불법행위책임에 대해 연대보증을 하도록 하는 약정

④ 원사업자의 의무를 수급사업자에게 전가하는 경우

- 목적물 등의 검사 비용을 수급사업자에게 부담시키는 약정
- 목적물 등의 검사 결과 통지에 대한 수급사업자의 이의제기를 제한하는 약정
- 원사업자가 부담하여야 할 안전조치, 보건조치 등 산업재해예방 비용을 수급사업자에게 부담시키는 약정

⑤ 수급사업자의 계약상 책임을 가중하는 경우

- 계약내용에 대하여 구체적인 정함이 없거나 당사자 간 이견이 있을 경우 계약내용을 원사업자의 의사에 따라 정하도록 하는 약정
- 수급사업자에게 발주자와 원사업자 간 계약 조건이 제공되지 않은 상황에서 이를 원사업자와 수급사업자 간 계약에 적용하기로 하는 약정
- 원사업자의 손해배상책임을 관계법령, 표준하도급계약서 등의 기준에 비해 과도하게 경감하거나, 수급사업자의 손해배상책임, 하자담보책임을 과도하게 가중하여 정한 약정
- 원사업자가 수급사업자에게 제공한 자재, 장비, 시설 등(이하 "자재 등"이라 한다)이 수급사업자의 책임없는 사유로 멸실, 훼손된 경우에도 수급사업자에게 자재 등에 대한 책임을 부담시키는 약정
- 계약 해제·해지의 사유를 원사업자의 경우 관계법령, 표준하도급계약서 등의 기준에 비해 과도하게 넓게 정하거나, 수급사업자의 경우 과도하게 좁게 정하는 약정
- 원사업자가 수급사업자에게 제공한 자재 등의 인도지연, 수량부족, 성능미달 등 수급사업자의 책임없는 사유에 의해 추가로 발생한 비용, 지체책임을 수급사업자에게 부담시키는 약정

⑥ 이유 없이 각종 비용을 수급사업자에게 전가하는 경우

- 서면에 기재되지 아니한 사항에 대하여 현장설명서 등의 서류에 기재되어 있음을 이유로 발생하는 비용을 수급사업자에게 부담시키는 약정
 - 원사업자가 부담해야 할 민원처리, 산업재해 등과 관련된 비용을 수급사업자에게 부담시키는 약정 (예: 모든 산업재해에 대하여 전적으로 수급사업자가 책임을 진다는 약정)
 - 입찰내역에 없는 사항을 요구함에 따라 발생하는 비용을 수급사업자에게 부담시키는 약정 (단, 원사업자가 수급사업자에게 입찰금액을 산출하기 위한 자료나 정보를 충분히 제공하였음에도 불구하고 수급사업자의 견적 누락 또는 견적 착오 등으로 발생한 비용을 수급사업자에게 부담시킨 경우는 제외)
 - 관련 법령에 따라 원사업자의 의무사항으로 되어 있는 인·허가, 품질관리 등과 관련하여 발생하는 비용을 수급사업자에게 부담시키는 약정
 - 원사업자가 설계를 변경함에 따라 발생하는 비용을 수급사업자에게 부담시키는 약정
 - 원사업자의 지시에 따른 재작업, 추가 작업 또는 보수작업으로 인하여 발생한 비용 중 수급사업자의 책임 없는 사유*로 발생한 비용을 수급사업자에게 부담시키는 약정 (단, 해당 작업이 수급사업자의 책임이 있는 사유로 인한 경우는 제외)
- * 수급사업자의 책임 없는 사유란 수급사업자가 제조 등의 위탁업무를 수행하는 과정에서 하도급계약, 설계도면 등에 기재된 작업공정, 품질·성능검사 절차 등을 철저히 준수한 경우를 말한다.

⑦ 하자담보책임 또는 손해배상책임 전가하는 경우

- 발주자와 원사업자 사이의 계약 등에 따라 원사업자가 부담하여야 할 하자담보책임 또는 손해배상책임을 수급사업자에게 부담시키는 약정
- * (예) 건설산업기본법에 따라 원사업자가 발주자에게 부담하는 하자담보 책임기간을 2 년으로 설정하면서, 수급사업자와 체결한 하도급계약서상 하자담보 책임은 3 년으로 약정하는 경우

⑧ 위탁시점에 예측할 수 없는 사항에 대한 책임 전가하는 경우

- 예측할 수 없는 사항이란 원사업자와 수급사업자의 통제범위를 벗어나는 경우를 말한다. 예를 들면, 천재지변 또는 전쟁·화재·전염병·폭동, 제 3 자의 전국적인 노조파업, 매장문화재 발견, 해킹·컴퓨터 바이러스 발생 등을 말한다.

⑧ 정당한 사유 없이 기성금, 준공금 지급 유예

- 수급사업자가 선급금(하도급법 제 6 조), 기성금 또는 준공금(하도급법 제 13 조), 과세 등 환급금(하도급법 제 15 조), 계약금액 조정(하도급법 제 16 조)에 따라 정당하게 하도급대금을 받을 수 있는 권리를 제한하는 약정이다. 예를 들면, 하도급거래에서 원사업자가 계약이행·하자보수 의무 담보를 명목으로 하도급대금의 일부를 수급사업자에게 지급하지 않고 유보시키는 경우를 말한다.

※ [New] 부당특약 고시 및 부당특약 심사지침 개정사항 반영 (2025. 5. 1 시행)

(4) 업무 시 유의사항(Tip)

- 부당한 특약은 수급사업자와 합의가 있어도 내용이 부당하면 처벌됨에 유의하여야 한다.

[Do's]

- 기술 개발을 거래업체와 공동으로 하거나, 관련 법령에 따라 수급사업자에게 특정업체와 거래를 하지 못하게 하거나 하도록 하는 전속적 거래에 대한 약정은 가능하다.
- 수급사업자가 부담해야 하는 의무가 부당하게 설정되지 않도록 사전에 표준하도급계약서의 규정을 참고해서 특약에 대해 사전 검토를 하여야 한다.
- 수급사업자에게 특약을 사전에 송부하여 검토시간을 충분히 주고, 수급사업자가 특약에 대해 이의를 제기할 수 있는 절차를 갖추어야 한다.

[Don'ts]

- 당사의 사정으로 수급사업자에게 운임비용 또는 보관비용이 추가로 발생하는 경우에는 운임비용 또는 보관비용을 전적으로 수급사업자가 부담하도록 하는 약정을 설정하는 행위를 하지 말아야 한다.
- 책임 분담에 관해 편향적인 보상 조항(원사업자에게 전적으로 유리한 조항)을 설정하는 행위를 하지 말아야 한다.
- 납품 후 또는 납입한 제품의 가공이나 열처리 시 발생한 비용을 수급사업자가 전적으로 부담하도록 하는 약정을 설정하는 행위를 하지 말아야 한다.
- 고객 클레임이 발생한 경우 무상으로 수급사업자가 부담하도록 하는 약정을 하지 말아야 한다.
- 불량 발생 시, 원인 규명을 위해 수급사업자에게 필요 이상의 비밀문서를 제출하도록 하는 특약을 설정하는 행위를 하지 말아야 한다.

(5) 관련 사례

[CASE] (주)세진중공업의 불공정하도급거래행위 건

(2019 부사 1573, 2019 부사 1574, 2020 부사 0602, 2020 부사 0967, 2021 부사 2220, 의결 제 2022-008 호)

[사실관계]

(주)세진중공업은 2016년 1월부터 2020년 11월까지 69개 수급사업자와 하도급 계약서를 체결하면서 다음과 같이 수급사업자의 이익을 부당하게 침해하거나 제한하는 계약조건을 설정하였다.

[1] 산업재해 비용 전가

“본 계약에 따른 제작 및 설치 시 발생한 산업재해(안전사고)에 대하여율은 민, 형사상의 모든 책임을 진다.”

[2] 하자담보책임 전가

“하자발생에 대한 모든 책임은 을(수급사업자)에게 있다.”

[3] 추가작업 비용 청구 제한

"갑이 제작상 필요하다고 판단한 작업일 경우, 계약범위 내에서 이를 시행하여야 하며, 이때 을은 계약금액의 증액 또는 공기의 연장을 요구할 수 없다."

[4] 물량변동 불인정

"물량변동에 따른 공사금 정산 시 ±3%이내는 별도 정산계약서 작성치 아니한다."

[5] 수급사업자 이익 제한

"Man/Hr(또는 투입 공수)로 산정 시 또는 갑과 을 간의 이견이 있을 경우(예, 갑과 을 간의 M/H가 많고 적음), 갑의 해석에 따른다."

"제품별 공정률 또는 작업률에 대해 갑과 을 간의 이견이 있는 경우 갑의 해석에 따른다."

"노사분규가 발생하는 경우 을은 이를 지체없이 을의 비용과 책임으로 해결하며 갑의 업무수행에 지장이 없도록 하여야 하며, 노사분규로 인하여 갑이 입게 되는 손해는 을이 모두 배상하여야 한다."

"갑은 계약서상의 규정에 의하여 을이 제출하는 각종 보고서, 정보, 기타자료 및 이에 의하여 얻은 기술지식의 전부 또는 일부를 갑의 필요에 따라 복사, 이용 또는 공개할 수 있다."

[공정위의 판단]

공정위는 해당 계약조건들은 수급사업자의 책임이 없는 사유로 발생한 비용까지 수급사업자에게 부담시키는 조항이므로, 수급사업자의 이익을 부당하게 침해하거나 제한하는 계약조건들에 해당한다고 판단하였다.

[CASE] 성우하이텍의 불공정하도급거래행위 건

(2021 기감 1153, 공정위 의결 제 2024-042 호)

[사실관계]

성우하이텍은 2019년 6월부터 2022년 2월까지 수급사업자들에게 차체용 부품의 제작을 위탁하고, 부품을 개발하는 과정에서 상호간 기술자료를 주고받았음에도 불구하고 자신의 기술자료에 대해서만 수급사업자들에게 일방적으로 비밀준수의무를 부과하는 내용의 특약을 설정하였다.

[기본계약서]

“을”은 “금형”제작으로 알게 된 “갑”에 관련된 “기술자료”를 무단으로 사용, 복사하거나 “갑”의 업종과 유사한 타업계에 “기술자료”를 누설하여서는 아니되며...”

[보안규정]

1. “을”은 “갑”의 지시에 따라 “갑”의 기밀 유지 의무에 관한 “보안규정”을 철저히 준수한다.
2. “을”은 거래기간 중은 물론 거래종료 후에도 “갑”의 거래관계에서 “갑”으로부터 지득한 업무상, 기술상 기밀과 정보 등을 포함한 일체의 관련 내용에 대하여 “갑”의 사전 서면승낙이 없이 이를 제 3자 또는 불특정 다수인에게 직·간접적으로 제공, 누설, 유포하지 아니한다.

[공정위의 판단]

공정위는 이 사건 하도급거래 과정에서 수급사업자가 결정한 제조 방법 등이 포함된 이 사건 기술자료를 수령하고 있는바, 수급사업자만 정보나 자료를 취득하는 예외적인 경우에 해당하지 아니함에도 기본계약서 및 보안서약서를 통해 비밀준수의무를 수급사업자에게만 부담시키는 약정을 설정하였으므로 이러한 피심인의 행위는 법 제3조의4 제1항에 위반된다고 판단하였다.

추가로 기술자료 요구절차 위반 등을 판단하면서 시정명령 및 4천만 원의 과징금을 부과하였다.

2.1.3 부당한 하도급대금 결정 금지

(1) 위법성 판단기준

- 부당하게 하도급대금을 결정했는지 여부는 다음의 2 가지 요건을 충족하여야 한다. 원사업자는 수급사업자에게 위탁을 하는 경우에 ①부당하게 목적물 등과 ②같거나 유사한 것에 대하여 일반적으로 지급되는 대가보다 낮은 수준으로 하도급대금을 결정하거나 하도급 받도록 강요하여서는 안 된다(하도급법 제 4 조).

① '부당하게'의 판단기준

- 부당하다는 것은 하도급대금의 결정과 관련하여 하도급의 내용, 수단 및 방법, 절차 등이 객관적이고 합리적인지, 공정하고 타당한지 여부를 종합적으로 고려하여 판단한다.

② '같거나 유사한 것에 대하여 일반적으로 지급되는 대가보다 낮은 수준'에 대한 판단 원칙

- 목적물 등과 같거나 유사한 것에 대해 정상적인 거래관계에서 일반적으로 지급되는 대가보다 낮은 수준 인지 여부이다. 단, 최저가 경쟁입찰에서 "일반적으로 지급되는 대가"는 최저가로 입찰한 금액이 되며, 신규 개발품의 경우는 해당 목적물 등의 제조원가 + 해당 원사업자가 거래 중에 있는 같거나 유사한 업종에 속하는 수급사업자들의 전년도 평균 영업이익률에 상당하는 금액을 더한 대가를 "일반적으로 지급되는 대가"라고 본다.

(2) 법 위반 유형

① 정당한 사유 없이 일률적인 비율로 단가 인하(동법 제 4 조 제 2 항 제 1 호)

- 일률적 단가인하는 제조하도급에서 빈번하게 발생하는 위반행위 중 하나이다. 그러나 일률적인 비율로 단가를 인하함에 있어 "정당한 사유"가 있다면 법 위반이라고 볼 수 없으며, 정당한 사유인지는 일률적인 비율로 단가를 인하해야 하는 객관적이고 합리적인 근거가 있는지 여부에 따라 판단한다.

② 협조 요청 등을 통한 방법으로 일방적으로 금액 할당(동법 제 4 조 제 2 항 제 2 호)

- 원사업자가 수급사업자들에게 협조 등을 요청하는 방법으로 일정금액을 할당하여 그 금액만큼을 빼고 하도급대금을 결정하였다면 부당한 하도급대금 결정이다.

③ **정당한 사유 없이 특정 사업자를 차별취급**(동법 제 4 조 제 2 항 제 3 호)

- 정당한 사유 없이 특정 사업자를 차별 취급하여 하도급대금을 결정하는 행위도 부당한 하도급대금 결정에 해당한다. 여기서도 정당한 사유에 해당되는지 여부를 판단해야 하는데, 수급사업자별 경영상황, 생산능력, 작업의 난이도, 거래규모, 거래의존도, 운송거리·납기·대금지급조건 등의 거래조건, 거래기간, 수급사업자의 귀책사유 존부 등 객관적이고 합리적인 차별사유에 해당되는지 여부로 판단한다.

④ **거래 조건의 착오를 일으키는 등의 방법**(동법 제 4 조 제 2 항 제 4 호)

- 만약, 원사업자가 하도급대금 협상 과정에서 종전 계약보다 발주량이 늘어날 것처럼 수급사업자에게 거래조건에 대하여 착오를 일으키게 하여 대금을 결정하는 행위는 위법하다.

⑤ **일방적으로 낮은 단가 결정**(동법 제 4 조 제 2 항 제 5 호)

- 원사업자가 하도급대금 결정과정에서 수급사업자와 실질적이고 충분한 협의를 거쳐 하도급대금을 결정하였는지 여부 및 이 과정에서 수급사업자가 의사표시의 자율성을 제약 받지 아니한 상태였는지 여부를 기준으로 판단한다.
- 합의서가 존재함에도 불구하고 부당한 하도급대금 결정에 해당되는 경우가 있으니 법 위반 행위가 발생하지 않도록 객관적이고 타당한 산출근거에 의하여 단가를 결정해야 한다.

⑥ **정당한 사유 없이 직접공사비보다 낮은 금액 결정**(동법 제 4 조 제 2 항 제 6 호)

- 수의계약으로 하도급계약을 체결할 때 정당한 사유 없이 직접공사에 소요되는 금액보다 낮은 금액으로 하도급대금을 결정하는 행위이다. 여기서 직접공사에 소요되는 금액에는 재료비, 직접 노무비, 경비(재료비 및 노무비 이외의 제3원가 요소로 수급사업자가 부담하여야 하는 경비를 말함, 다만 수급사업자와 협의하여 원사업자가 부담하기로 한

비목(費目) 및 원사업자가 부담하기로 하는 법정(法定)경비는 제외) 등이 포함된다. “정당한 사유”에 해당되는지 여부는 공사현장의 여건, 수급사업자의 시공능력 등을 고려하여 판단한다.

⑦ **정당한 사유 없이 최저 입찰가보다 낮은 금액 결정**(동법 제 4 조 제 2 항 제 7 호)

- 만약, 원사업자가 실행예산 범위 내에서 최저가 낙찰자와 낙찰금액이 확정되었음에도 정당한 사유 없이 추가로 협상을 한 경우, 법 위반이 되지 않으려면 당연히 정당한 사유가 있어야 한다.

[★중요] 경쟁입찰 시 유의해야 할 점은 무엇일까?

- 먼저, 최저 입찰금액이 원사업자의 예정가격을 초과할 경우 재입찰한다는 점을 사전에 공지하여 입찰참여자의 예측 가능성을 확보해주어야 한다. 이때의 입찰예정가격은 객관적이고 합리적으로 산정해야 한다. 실제로 입찰 결과, 실행예산을 초과했을 경우에는 재입찰을 실시하여야 한다.
- 또한, 사전고지를 하였더라도 예정가격에 대한 공증을 받는 등 사후에라도 낙찰자 선정에 대한 이의나 분쟁이 발생한 경우 원사업자의 예정가격을 확인할 수 있도록 하는 것이 필요하다. 이 외에도 낙찰자를 선정한 후 일방적으로 낙찰자를 변경하는 행위 역시 주의해야 한다.

⑧ **수급사업자의 책임으로 돌릴 수 없는 사유**(하도급법 제 4 조 제 2 항 제 8 호)

- 계속적 거래계약 기간 중 원사업자가 수급사업자의 책임으로 돌릴 수 없는 사유로 수급사업자에게 불리하게 하도급대금을 결정하는 행위가 있다. 여기서 수급사업자의 책임으로 돌릴 수 없는 사유는 하도급대금을 결정하게 된 사정이 원사업자나 외부환경의 변화 등(예를 들면 경영적자, 임금인상이나 노조파업, 판매부진, 경쟁심화에 따른 판매가격 인하, 글로벌 가격경쟁 심화나 환율변동 등)에 있고, 수급사업자에게는 귀책사유가 없다는 것을 말한다.

(3) 업무 시 유의사항(Tip)

- 수급사업자들과 시간적인 여유를 두고 충분한 협의를 통해 수급사업자의 거래규모, 경영상황, 작업의 난이도 등을 고려하여 객관적이고 합리적으로 산출된 근거에 따라 단가를 조정해야 한다.
- 결정된 인하율이 수급사업자에 따라 어느 정도 편차가 있다고 하더라도, 전체적으로 동일하거나 일정한 구분에 따른 비율로 단가를 인하한 것으로 볼 수 있다면, “일률적인 비율”로 단가를 부당하게 인하한 것이므로 유의하여야 한다.
- 다량 발주를 전제로 하여 수급사업자에게 견적 하도록 하고, 실제로는 소량 발주하면서 그 견적 가격으로 하도급대금을 결정하는 경우는 부당한 대금 결정이므로, 이러한 경우에 새롭게 단가를 검토하여야 한다.
- 수출용품의 경우, 수출용과 내수용의 제품이 동일함에도 불구하고 정당한 이유 없이 내수용보다 낮은 가격으로 견적을 제출하도록 강요하거나 단가를 합의하는 것은 부당한 대금 결정으로 판단될 가능성이 높으므로, 수출품의 경우 관세, 환율 등과 같은 합리적인 근거를 가지고 수급사업자에게 낮은 견적가를 요구하는 것이 바람직하다.
- 경쟁입찰로 계약의 당사자를 선정할 경우, 최저 입찰가가 예정가를 초과하면 재입찰을 실시할 수 있다는 것을 사전에 고지하지 않고 최저가 낙찰자와 추가 협상을 통해 금액을 낮은 금액으로 결정할 경우 부당한 하도급대금결정행위에 해당된다.
- 예정가격을 공개할 필요는 없으나 예정가격이 미리 정하여져 있음을 회사 내부 자료로 남기거나 공증을 통해 추후 예정가격에 대한 분쟁의 소지를 미연에 방지할 수 있다.
- 예정가격의 정당성에 대해서는 원사업자가 이를 입증하여야 한다.

[Do's]

- 최저 입찰금액이 당사의 예정가격을 초과할 경우 재입찰한다는 점을 사전에 공지해야 하고 예정가격을 사전에 확정하여 공증을 받는 것이 좋다.
- 공증을 받기 어렵다면(비용, 절차상의 번거로움) 사전에 예정가격이 확정되어 있었음을 회사의 기안 문서에 남겨놓아야 한다.

- 하도급대금을 결정하는 과정에서 수급사업자와 충분한 협의를 거쳐야 하는데, 이 때 수급사업자와 협의한 문건은 보관하여야 한다.
- 원재료 가격, 전기 및 가스등의 연료비 상승이나 환경규제 강화로 인한 비용 요청에 대하여 충분히 협의하여야 한다.
- 비용 변동 시 가격의 재검토가 지체될 경우에는 수급사업자에게 손해가 발생하므로, 가격 결정시 재검토의 시기도 충분히 협의하고, 비용변동을 신속하게 반영하여 대금을 결정하여야 한다.
- 가격 결정시 국제적인 가격지표가 있는 원재료 등에 대하여 비용 변동을 반영한 가격 산정 방식을 사전에 협의한다.

[Don'ts]

- 구매 담당자가 구매 관련 목표가를 설정하여 일방적으로 수급사업자에게 원가 절감을 요구하는 행위를 하지 말아야 한다.
- 정당한 이유 없이 내수품과 수출품에 대해 동일한 단가를 요구하지 말아야 한다.
- "경영상의 위기" 등을 이유로 일정기간 동안 낮은 단가 설정을 요구한 경우, 기간 종료 이후에도 계속적으로 낮은 단가를 요구하지 말아야 한다.
- 일률적인 비율로 단가를 인하하거나 특정 수급사업자를 차별하여 하도급대금을 결정하지 말아야 한다.
- 어떠한 명목으로든 수급사업자에게 일방적으로 일정금액을 할당한 후 그 금액을 빼고 하도급대금을 결정하지 말아야 한다.
- 수급사업자에게 착오를 일으키게 하거나 속이는 방법으로 하도급대금을 결정하지 말아야 한다.

(4) 관련 사례

[CASE] (주)세진중공업의 불공정하도급거래행위 건 (일률적 단가인하 결정)

(2022 서제1652, 의결 제2024-075 호)

[사실관계]

세진중공업은 '18년 5월 ~ '19년 12월 기간 동안 사내 하도급업체에게 선박의 목의장 공사를 제조위탁하면서, 정당한 사유 없이 '18년 하도급단가는 전년 단가 대비 10%를, '19년 하도급단가는 전년 단가 대비 선종별로 각각 0.6%, 1.1%, 4.7%씩 일률적인 비율로 인하하였다.

- 구체적으로 세진중공업은 이 사건 하도급거래 대상이 된 목의장공사가 세부 품목별 작업내용, 작업방법, 소요시간, 필요인력, 작업단가 및 작업난이도 등이 각각 다름에도 불구하고 이를 전혀 고려하지 않고 일률적으로 단가를 인하하였다.
- 특히, 세진중공업은 '18년 단가 인하의 경우 인건비가 하도급대금의 대부분을 차지하고 있는 상황에서 '18년 제조(이 사건 관련 직종에 한함) 부문 평균 노임은 5.1% 상승하였음에도 불구하고, 오히려 하도급대금을 전년 대비 일률적으로 10%를 인하하였고 수급사업자가 단가 인하에 협조하지 않을 경우에는 거래가 단절될 수 있다며 압박하기도 하였다.
- 결국, 이 사건 하도급업체는 수년간 계속된 단가 인하 등에 따른 어려움을 견디지 못하고 '21년 2월 폐업하였다.

[공정위의 판단]

공정위는 세진중공업의 부당한 하도급대금 결정행위에 대해 시정명령(향후 금지명령) 및 과징금 2억 2,000만 원을 부과하기로 결정하였다.

[New] [CASE] 동원로엑스(주)의 최저입찰가보다 낮은 단가 결정행위

(2022 서제 1652, 의결 제 2024-075 호)

[사실관계]

동원로엑스(주)는 경쟁입찰을 통해 낙찰자로 선정된 수급사업자와 2021.4.1. 버거킹 물류 하역*에 관한 하도급 계약을 체결하면서 입찰최저가(74,908,411 원/월)보다 낮은 금액(69,584,500 원/월)으로 하도급대금을 결정하였다.

- 동원로엑스(주)는 수급사업자와 이천 부발물류센터 버거킹 부문 하역업무 위탁계약을 체결하면서, 경쟁입찰 시 제시된 최저입찰가 금액으로

하도급대금을 결정하지 않고 재입찰 및 추가협상을 거쳐 최저입찰가보다 낮은 금액으로 하도급대금을 결정한 것이다.

[공정위의 판단]

동원로엑스(주)가 경쟁입찰에 의하여 하도급계약을 체결할 때 정당한 사유 없이 최저가로 입찰한 금액보다 낮은 금액으로 하도급대금을 결정한 행위는 하도급법 제 4 조 제 2 항 제 7 호에 따른 부당한 하도급대금의 결정 행위에 해당한다고 판단하였으며, 이에 대해 시정명령과 과징금 1,800 만원을 부과하였다.

2.1.4 [New] 하도급대금 연동제 ※ 하도급대금 연동제 운영지침 반영 (2025. 2. 3 시행)

(1) 개요

- (원칙) 원사업자가 수급사업자에게 물품 등의 제조, 건설 등을 위탁할 때 하도급대금 연동에 관한 사항(연동대상 목적물 등의 명칭, 주요 원재료, 기준지표 및 산식, 주요 원재료 가격의 변동률 산정을 위한 기준시점 및 비교시점, 조정일, 조정주기 및 조정대금 반영일 등)을 계약서에 기재하여 수급사업자에게 발급하고 그 내용에 따라 하도급대금을 조정하여 지급하는 제도를 말한다.
- (예외) 원사업자가 소기업인 경우, 하도급거래 기간이 90 일 이내에서 대통령령으로 정하는 기간 이내인 경우, 하도급대금이 1 억원 이하에서 대통령령으로 정하는 금액 이하인 경우, 원사업자와 수급사업자가 하도급대금 연동을 아니하기로 합의한 경우는 예외로 한다.
- (제재) 원사업자는 하도급대금 연동과 관련하여 하도급거래에 관한 거래상 지위를 남용하거나 거짓 또는 그 밖의 부정한 방법으로 이 조의 적용을 피하려는 행위를 하여서는 아니되며, 이를 위반한 원사업자에게 5 천만원 이하의 과태료를 부과한다.

(2) 하도급대금 연동 약정서의 주요 내용

하도급대금 연동은 ①서면의 발급, ②연동표 작성, ③성실한 협의, ④대금 조정

및 지급, ⑤관련 서류의 보존 순으로 이루어진다. 이 때 연동에 관한 사항을 담은 서면을 발급하는 경우, 다음의 사항들을 기재해야 한다.

- (연동 대상 목적물 등의 명칭) 연동제 적용 대상인 원재료가 있는 하도급거래에서 원사업자가 수급사업자에게 제조 등을 위탁한 목적물 등의 명칭
- (원재료) 천연재료, 화합물, 가공물, 수급사업자가 위탁받은 제조·수리·시공 또는 용역 등을 수행하는 과정에서 사용하기 위하여 구매하는 중간재를 포함하되 이에 한정하지 않음
- (연동 대상 주요 원재료) 원재료 중에 그 비용이 하도급대금의 10% 이상인 원재료 또는 당사자간 합의하여 정한 원재료. 이때 원재료의 비용이란 목적물등의 제조·수리·시공 또는 용역수행에 사용되는 원재료의 총금액(부가가치세 포함)을 의미하며, 계약 체결시점에 산정한 원재료의 총금액(부가가치세 포함)을 기준으로 함
- (원재료 가격 기준지표) 연동 대상 원재료 가격의 상승 또는 하락 정도를 측정하는 기준이 되는 지표로 공신력 있는 기관이 주기적으로 고시하는 지표(LME, 한국은행 지표 등)가 원칙
- (기준시점 및 비교시점) 원재료의 기준가격 변동률은 '기준시점' 대비 '비교시점'의 원재료 기준가격 변동률을 의미함. 이 때 기준가격은 원재료 가격 기준지표에 따른 특정 시점의 원재료의 단위당 가격을 말하며, 일정 기간 동안의 평균가격 등으로 정할 수 있음
- (조정요건) 조정요건은 10% 이내의 범위에서 원사업자와 수급사업자가 협의하여 기재하며, 원재료 기준가격의 변동률이 조정요건을 충족하는 경우 하도급대금 연동에 따라 하도급대금을 조정함. 이 때 원재료 가격 상승 시와 하락 시에 조정요건을 달리 정하여 기재할 수 있음
- (조정주기) 조정요건을 감안하여 하도급대금 연동의 시행 여부를 판단하는 주기 및 날짜를 기재
- (조정일) 조정주기에 따라 하도급대금 조정 여부를 판단하는 날
- (조정대금 반영일) 조정대금 반영일은 목적물등에 대하여 조정된 하도급대금을 적용하는 기준이 되는 날로서, 원사업자는 조정대금 반영일

이후에 납품되는 목적물등에 대하여 하도급대금 연동에 따라 조정된 금액을 기준으로 하도급대금을 지급하여야 함

- (하도급대금 연동 산식) 주요 원재료의 가격이 조정요건을 충족하는 경우 주요 원재료 가격변동을 반영하여 하도급대금을 조정하기 위한 산식. 원사업자와 수급사업자 간 협의를 통해 분담비율을 설정하여 이를 포함해서 기재할 수 있으나, 분담비율을 설정하는 경우 그 분담비율은 하도급대금 연동 취지에 부합해야 함
- (반영비율) 원재료 가격 변동분이 하도급대금의 조정에 반영되는 비율인 반영비율을 포함해서 연동산식을 기재할 수 있으며, 원재료 가격 변동분을 전부 반영(반영비율 100%)하는 것이 원칙

(3) 하도급대금 연동절차

- 협력사와 계약 체결 시 하도급대금 연동 여부에 대해 협의하여 하도급대금 연동 약정서를 함께 체결 (미연동 약정서를 체결한 경우 연동절차 不要)
- 당사와 협력사는 약정서에서 정한 조정일마다 원재료 가격의 변동률이 조정요건을 충족하였는지 확인
- 조정요건을 충족한 것으로 확인되는 경우, 연동 산식에 따라 하도급대금을 조정
- 조정된 단가를 "하도급단가 변동표"에 기재하여 상호 확인
조정대금 반영일 이후에 납품되는 목적물이나 수행한 업무 등에 대하여 조정된 금액을 기준으로 하도급대금을 지급

(4) 미연동 합의

- 미연동 합의를 하는 경우 그 취지와 사유를 서면에 분명히 작성해야 한다.

(5) 법 위반 유형

- 원사업자가 수급사업자에게 연동제 적용 시 더 이상 거래관계를 유지하지 않겠다는 등 불이익을 제공하거나 제공할 것처럼 하여 미연동합의를 강요하는 행위

- 원사업자가 수급사업자에게 연동을 하지 않기로 합의하는 경우에만 거래를 개시하겠다는 등 거래개시 요건으로서 미연동합의를 강요하는 행위
- 수급사업자가 연동제 적용 의사를 밝혔다는 이유로 낙찰자로 선정하지 않겠다는 등 원사업자가 계약체결 요건으로서 미연동합의를 강요하는 행위
- 원사업자가 수급사업자에게 연동을 하지 않기로 합의하는 경우 연동을 하기로 합의한 업체보다 더 많은 물량을 배정하겠다는 등 사실상 미연동합의를 유도하는 행위
- 원사업자가 수년동안 1년 단위 자동 갱신 방식으로 하도급계약을 유지해왔거나 계약의 성질상 계속적 거래가 예상됨에도 연동제 관련 의무를 회피하기 위하여 의도적으로 거래 기간을 90일 이하로 분할하여 계약을 체결하는 행위
- 원사업자가 수년동안 수역원의 하도급계약을 유지해 오다가 연동제 관련 의무를 회피하기 위하여 의도적으로 하도급대금을 1억원 이하로 분할하여 계약을 체결하는 행위
- 원사업자가 주요 원재료에 해당하지 않도록 하기 위해 실질적으로 동일한 원재료임에도 별개의 재료인 것처럼 분리하여 견적서 등에 명시하는 행위

2.2 계약이행단계 시 하도급법상의 규제내용

2.2.1 부당한 위탁(발주)취소 및 수령 거부 금지

(1) 유형

① 부당한 위탁취소(하도급법 제 8 조 제 1 항 제 1 호)

- 원사업자가 수급사업자에게 제조 등의 위탁을 한 후 수급사업자의 책임으로 돌릴 사유가 없음에도 불구하고 임의로 제조 등의 위탁을 취소하는 행위를 말한다. 또한, 위탁을 할 때 정한 발주량 또는 사양 등 위탁한 내용을 변경하는 행위도 포함된다. 여기서 위탁한 내용을 변경한다는 것에는 다음 세 가지를 포함한다.
 - 하도급법 제 3 조에 따른 서면에 기재되어 있는 위탁 내용을 변경하는 경우

- 당초에 위탁 내용과 다른 작업을 시키는 경우
- 목적물 등의 수령 후 추가적으로 재작업을 시키는 경우
- 위탁 취소 시 수급사업자와 충분한 협의를 거쳐 위탁취소로 인해 수급사업자가 입게 될 손실에 대한 적절한 보상을 하고 위탁을 취소하는 것은 가능하다.

[수급사업자의 책임으로 돌릴 사유]

- 수급사업자의 책임으로 돌릴 사유는 수급사업자의 파산·회생절차의 신청 등의 경영상 중대한 사유 발생, 영업취소·영업정지 처분, 수급사업자가 특별한 이유 없이 제조 등의 착수 거부 또는 수급사업자가 계약내용을 위반하여 계약목적 달성을 할 수 없는 경우 등을 말한다.

[임의로 위탁을 취소하는 행위]

- 임의로 위탁을 취소하는 행위는 원사업자가 수급사업자와 실질적인 협의 없이 일방적으로 위탁을 취소하는 행위를 말한다.
 - 공정위는 위탁 취소에 대한 합의서가 존재하는 경우라도 합의의 진정성(절차 및 내용)을 검토하여, 진정성이 없는 경우 임의로 위탁을 취소한 것으로 본다.

② **부당한 수령거부**(동법 제 8 조 제 1 항 제 2 호)

- 수령이란 수급사업자가 납품한 목적물을 받아 원사업자의 사실상 지배하게 두게 되는 것으로 검사의 유무와 관계없이 수취하는 행위를 말한다. 다만, 목적물을 이전하기 곤란한 경우에는 원사업자가 검사를 시작하는 때를 수령한 때로 본다.
- 부당한 수령거부는 납기일 이후에 수급사업자의 목적물을 수령 또는 인수를 부당하게 거부하거나 지연하고 있는 경우를 말한다.
- 부당한 수령거부의 판단기준은 수급사업자의 책임으로 돌릴 사유가 없음에도 불구하고 위탁을 할 때 정한 납기 및 장소에서 목적물 수령을 거부했는지 여부를 중심으로 판단하되, 위탁계약 체결 및 수령거부의 경위,

위탁계약의 내용, 수령 거부한 목적물 등의 범위, 계약 이행 내용 등 여러 사정을 종합적으로 고려한다.

[수급사업자의 책임으로 돌릴 사유]

- 수급사업자의 책임으로 돌릴 사유는 부당한 위탁취소와 마찬가지로 수급사업자의 귀책사유 또는 계약위반으로 인하여 계약목적을 달성할 수 없는 경우 등을 말한다.
 - 수급사업자가 직접 조달하기로 한 원재료의 공급지연으로 해당 기간을 넘겨 납품
 - 수급사업자가 직접 조달한 원재료의 품질불량으로 하자가 있는 목적물 납품
 - 수급사업자가 생산 또는 운송과정에서 제대로 관리하지 않아 오손·훼손된 목적물 납품

(2) 업무 시 유의사항(Tip)

- 원사업자가 수급사업자에게 제조 등의 위탁을 한 후 수급사업자의 책임으로 돌릴 사유가 없음에도 임의로 위탁을 취소하거나 수령을 거부한 경우에는 징벌적 손해배상소송(3 배)의 대상이 된다.
- 발주취소를 할 경우 수급사업자의 귀책사유에 의한 것임을 입증할 만한 근거자료를 충분히 마련하여야 한다.
- 계속적 거래를 암시하거나 미지급 물품대금 지급을 조건으로 발주취소를 하지 말아야 한다.
- 위탁취소의 사유가 하도급 거래 계약서에 규정되어 있고, 위탁취소가 이 계약서에 따른 내용 및 절차에 따라 이루어졌는지를 확인하여야 한다.
- 수급사업자와 실질적으로 위탁취소와 관련한 협의가 있었는지를 확인하여야 한다.
- 위탁취소로 인해 수급사업자에게 발생한 손실에 대하여 충분한 협의를 거쳐야 한다.

- 발주취소에 대한 합의가 이루어졌다고 하더라도, 합의 절차에 강압이 없었음을 뒷받침하는 근거자료를 남겨놓아야 하며, 수급사업자에게 발생한 손해가 있다면 정당하게 보상하여야 한다.
- 물품 수령 시에는 이유를 불문하고 수령증명서를 수급사업자에게 교부하여야 한다.
- 원사업자는 수급사업자의 책임으로 돌릴 수 있는 이유가 아니라면, 수령을 거부할 수 없다.
 - 원사업자는 모델단종, 사양변경, 물량감소, 해외이전, 생산취소, 생산지연 등으로 수급사업자와 관련 없는 책임으로 수령을 지연하거나 거부할 경우 금전보상이나 물량 보전을 하더라도 수령거부(또는 지연) 행위에 대한 정당성을 인정받을 수 없다.

[Do's]

- 발주취소사유가 사전에 서면의 형태로 수급사업자에게 고지되어야 한다.
- 발주취소가 발생한 경우, 수급사업자가 투입된 비용이 있다면 정산하고, 정산합의서를 작성하여야 한다.
- 수급사업자로부터 물품수령 시에는 검사전이라도 수령증을 교부하여야 한다(수령증에 검사 미완료 사실 및 향후 검사에서 하자 발견 시 조치계획 등을 기재).

[Don'ts]

- 당사의 보관 장소 부족, 불명확한 위탁내용·검사기준·납기일, 납기단축 통보, 원자재 공급 지연 등 수급사업자의 귀책사유가 아님에도 불구하고 목적물의 납품에 대한 수령 또는 인수를 거부하거나 지연해서는 아니 된다.
- 당사의 경영상황 또는 시장여건의 변동, 원자재 공급 지연 등 수급사업자의 귀책사유가 아님에도 불구하고 위탁을 취소하거나 변경을 해서는 아니 된다.
- 당사의 계열회사 등 다른 사업자에게 발주하기 위해 이미 발주한 제조위탁을 일방적으로 취소하여서는 아니 된다.

- 수급사업자가 위탁 받은 작업을 중단하여 계약 해지를 통보하였으나, 작업 중단 전에 다른 수급사업자에게 작업을 대신하도록 하였고, 작업 중단에 대해 시정요구 및 이의를 제기한 사실이 없는 경우에는 일방적으로 위탁을 취소하여서는 아니된다.
- 수급사업자가 선행 작업의 납기를 준 수하지 아니한 것을 이유로 후행 작업의 위탁계약을 취소하였으나 원사업자가 제공하도록 되어 있는 사급자재를 상당기간 지연하여 공급한 사실로 인해 납기 지연이 발생한 경우에는 일방적으로 위탁을 취소하여서는 아니 된다.
- 수급사업자가 위탁을 받아 납품한 목적물 중 일부를 당사의 수주실패 또는 지연 등을 이유로 수량을 거부하지 않아야 한다.
- 수급사업자가 위탁 받은 부품의 제조를 이미 완료한 경우 회사의 생산계획이 변경되었다는 이유로 수급사업자가 생산한 부품의 수량을 거부하여서는 아니 된다.
- 수급사업자가 위탁 받은 부품의 제조를 이미 완료하였음에도 불구하고 당사가 설계변경을 이유로 당초 위탁한 규격과는 다른 규격의 것을 납품할 것을 요구하면서 수급사업자가 생산한 부품의 수량을 거부하여서는 아니 된다.

(4) 관련 사례

[CASE] (주)케이엘의 불공정하도급거래행위 건

(2023 전사 0765, 의결 제 2024-263 호)

[사실관계]

(주)케이엘은 2022 년 6 월경부터 7 월경까지의 기간 동안 수급사업자에게 제조를 위탁한 와이어링하네스 등을 수령 후 반송한 물량에 대한 재납품을 요청하였다. 그러나 같은해 8 월경 납품할 1,970 개 제품에 대한 수량을 사실상 거절하였다.

(주)케이엘은 2022 년 8 월 29 일, 수급사업자에게 '품질문제 발생에 대한 손실비용 청구의 건'이라는 제목의 문서를 송부하였는데, 해당 문서에는 수급사업자가 납품한 제품에 부적합품이 발생하였고 이에 대한

클레임비용으로 약 5,500 만원(리워크 및 출정, 선별에 따른 인건비, 8 월에 납품할 예정이었던 목적물 등 포함)을 청구한다는 내용이 기재되어 있었다.

위 문서를 수령한 수급사업자는 (주)케이엘의 부품공급 지연으로 계속적 작업을 하지 못해 손실이 발생하였고, 그럼에도 작업자들을 더 투입하여 가공작업을 완료하였으므로 위 재고의 인수 및 관련 대금의 지급을 요청한다고 회신하였다.

이에 (주)케이엘은 수급사업자의 품질문제의 제품이 대부분이라 납품이 어렵고, 아직 납품하지 않은 제품도 품질보증을 할 수 없기 때문에 전량 폐기해야 한다고 답변하고, 수령을 사실상 거부하였다.

[공정위 판단]

공정위는 수급사업자의 책임으로 돌릴 사유가 없음에도 수령을 거부하는 것은 하도급법 제 8 조 제 1 항 제 1 호에 위반된다고 판단하였다.

[CASE] (주)에몬스가구의 불공정하도급거래행위 건

(2022 서제 0765, 의결 제 2024-245 호)

[사실관계]

에몬스가구는 2021 년 8 월부터 11 월까지 5 개 아파트 건설현장에 설치할 가구용 손잡이 등 알루미늄 부품의 제조를 위탁하고서, 자신의 경영 적자 등을 이유로 수급사업자와 실질적 협의 없이 일방적으로 5 개 현장에 대한 제조위탁을 일괄 취소하였다.

[공정위 판단]

공정위는 수급사업자의 책임으로 돌릴 사유가 없는 경우 제조위탁을 임의로 취소하거나 변경하는 것을 금지한 하도급법 제 8 조 제 1 항 제 1 호에 위반된다고 판단하였으며, 부당위탁취소 외 서면 미교부 행위, 어음할인료 미지급 행위를 종합적으로 고려하여 시정명령 및 과징금 3 억 6 천만 원을 부과하였다.

2.2.2 부당반품의 금지

(1) 유형

- 원사업자가 수급사업자로부터 목적물 등을 수령한 후에 수급사업자의 책임으로 돌릴 사유가 없음에도 불구하고 그 형식에 상관없이 수령한 목적물 등을 수급사업자에게 되돌려 보내는 모든 행위를 말한다(하도급법 제 10 조).

[부당한 위탁취소 vs 부당한 수령거부 vs 부당반품]

- 부당한 위탁취소는 납품 전, 수령거부는 납품하는 때에 행하는 것을 말한다. 반면, 부당반품은 납품이 이루어진 이후에 목적물을 반품하는 행위이다.



(2) 반품의 예외 사유

- 수급사업자의 책임에 따른 반품은 가능하다.
 - 발주한 목적물과 다른 물품 등이 납품된 경우
 - 오손·훼손 등 하자 있는 물품이 납품된 경우 등

(3) 법 위반 유형

- ① 불명확한 검사 기준 및 방법에 근거한 반품
 - 검사기준 및 방법을 정하지 않거나 정하긴 하였으나 그 기준이 정확하지 않은 상황에서 원사업자가 통상의 기준보다 높은 검사기준을 적용하거나 일방적으로 검사기준을 적용하는 등 정상적인 거래관행에 비추어 볼 때, 공정·타당하지 않은 검사기준 및 방법을 사용하여 목적물 등을 불합격으로 판정하고 반품하는 경우 부당반품이라고 볼 수 있다.
- ② 거래상대방으로부터의 발주취소 또는 경제상황의 변동을 이유로 한 반품

- 원사업자가 수급사업자가 위탁내용대로 납품한 목적물에 대해 다음과 같은 이유로 반품하는 것을 말한다.
 - 거래상대방으로부터의 발주취소·발주중단 또는 클레임
 - 원사업자의 생산계획 변경·사양변경·모델단종·판매부진·재고증가·보관장소 부족
 - 소비위축·경제상황 변동 등

③ 원사업자가 공급한 원재료의 품질불량으로 인한 반품

- 검사 결과 목적물 등이 불합격품으로 판정된 이유가 수급사업자의 책임보다는 원사업자가 공급한 원자재·부자재·건축자재 등 원재료의 품질불량 때문인데도 수급사업자에게 그 책임을 물어 반품하는 행위는 부당한 반품에 해당된다.

원사업자의 원재료 공급 지연으로 인한 반품

- 만일 원사업자가 자신이 공급하기로 되어 있는 원자재·부자재·건축자재 등을 지연하여 공급함으로써 수급사업자가 납기 내 납품 등이 곤란하였음에도 수급사업자에게 그 책임을 물어 반품하는 경우 부당 반품에 해당된다.

⑤ 제 3 자에게 검사를 위탁한 경우

- 원사업자가 수급사업자 이외의 제 3 자에게 검사를 위탁한 경우 수급사업자가 제 3 자의 검사를 필하여 납품하였음에도 이를 반품하는 행위는 부당한 반품에 해당된다.

⑥ 납기지연을 용인한 객관적인 사실

- 원사업자가 수급사업자의 납기지연을 용인한 객관적인 사실이 있었음에도 목적물 등을 수령한 후 납기지연을 이유로 수급사업자에게 되돌려 보내는 행위는 부당반품에 해당된다.

⑦ 하자에 대한 책임

- 목적물 등의 하자에 대한 책임소재가 분명하지 않음에도 원사업자가 목적물 등의 하자에 대한 책임을 수급사업자가 전적으로 부담할 것을 요구하면서 반품할 경우 부당한 반품에 해당된다.

(4) 업무 시 유의사항(Tip)

- 수급사업자로부터 목적물의 납품을 받은 경우 수급사업자에게 책임을 돌릴 사유가 없으면 반품하여서는 안되며, 이는 징벌적 손해배상(3 배손)의 대상이 된다.
- 반품의 위법성은 수급사업자의 귀책사유가 아님에도 반품한 것인지 여부를 중심으로 판단하되 위탁계약 체결 및 반품의 경위, 반품한 목적물 등의 범위 등 여러 사정을 종합적으로 고려하여 판단하게 되므로 이러한 과정 전체에 대한 주의가 필요하다.
- 발주 착오로 인한 반품, 당사가 물품의 운송이나 보관상의 실수로 인해 발생한 품질상의 하자를 이유로 반품, 가공이나 조립단계에서 발생한 손해를 이유로 반품하는 경우 등은 부당한 반품행위로 인정될 가능성이 매우 높다.
- 해당 목적물의 납기일 이후 수령한 목적물을 반품하는 행위는 수급사업자의 동의를 근거로 이루어진 행위라고 하더라도 원칙적으로 부당반품에 해당된다. 다만, 납품된 해당 목적물의 품질이 사전에 약정된 검사기준을 충족하지 못하거나 수급사업자의 잘못으로 인해 납품시기가 늦어진 경우에 한해서 정당한 것으로 인정된다.

[Do's]

- 반품 사유를 수급사업자와 충분한 협의를 통해 사전에 설정하여야 한다.
- 클레임약정서는 사전에 교부되어야 한다.
- 사전에 서로 약정된 계약 규정대로 반품을 하되, 반드시 검사결과를 같이 통보하여야 한다.

[Don'ts]

- 검사 기준 및 방법이 불명확한 경우, 불합격으로 판정하고 이를 반품하여서는 아니 된다.
- 거래상대방으로부터의 발주취소 또는 경제상황의 변동, 당사가 공급한 자재 등의 품질불량 또는 공급지연 등을 이유로 반품하여서는 아니 된다.
- 이미 수령한 물품을 발주자·외국수입업자 고객의 클레임, 판매부진 등을 이유로 반품하여서는 아니된다.
- 수급사업자 이외의 제 3 자에게 검사를 위탁한 경우로서 수급사업자가 제 3 자의 검사를 필하여 납품하였음에도 이를 반품하여서는 아니 된다.

- 수급사업자의 납기지연이 있었으나, 이를 용인한 객관적 사실이 있었음에도 이를 수령한 후 납기·공정지연을 이유로 반품하여서는 아니 된다.

(5) 관련 사례

[CASE] 피앤씨랩스의 불공정하도급거래 건

(2020 서제 0967, 의결 제 2022-075 호)

[사실관계]

피앤씨랩스는 수급사업자의 책임으로 돌릴 사유가 없음에도 불구하고 자신이 제조 위탁(2018 년 8 월)한 마스크팩 실크 원단 30 만장의 수령을 거부하였다.

[공정위 판단]

공정위는 수급사업자에게 책임을 돌릴 사유가 없음에도 불구하고 수령을 거부하였다고 판단하여 재발방지에 대한 시정명령을 부과하였다.

[CASE] (주)신성이엔지 및 시너스텍(주)의 불공정하도급거래행위 건

(2019 서제 1338, 의결 제 2022-87 호)

[사실관계]

(주)신성이엔지 및 시너스텍(주)는 자신의 수급사업자와 거래하면서 2016 년 4 월 수급사업자에게 이 사건 제조를 위탁한 후 위탁한 목적물을 2016 년 5 월 수령하였으나, 3.9 백만 원 상당의 위탁 목적물을 물품 초과 납품 등을 이유로 목적물 수령일로부터 578 일이 지나 수급사업자에게 반품하였다

[공정위 판단]

수급사업자에게 책임을 돌릴 사유가 없음에도 불구하고 반품하고 그 만큼을 감액한 하도급대금 합계 1.8 백만 원 및 동 금액에 대하여 감액한 날(2008 년 12 월 30 일)부터 실제 지급하는 날까지의 지연이자(연리 25%의 이율 적용)를 지체 없이 지급하도록 시정명령을 부과하였다.

2.2.3 검사 및 검사 결과 통보 의무

(1) 원칙

① 검사기준의 결정방법

- 검사기준이 불명확하거나 일방적으로 결정될 경우, 목적물 완성 및 납품여부에 관한 분쟁이 발생할 수 있고, 하도급대금 지급의 기준시점이 불명확 해짐으로써 하도급대금 지급시기를 확정할 수 없게 될 우려가 있다. 따라서 하도급법에서는 검사의 기준 및 방법에 관하여는 원칙적으로 원사업자 및 수급사업자가 협의하여 결정하도록 규정하고 있다(하도급법 제9조 제1항).
- 다만, 이에 관하여 당사자 간의 합의가 이루어지지 않거나, 객관적인 검사가 곤란한 경우에는 당사자의 협의 하에 제 3 의 공인기관 등에 의하여 검사하도록 하는 것도 가능하다.
- 여기서의 검사의 기준 및 방법은 객관적이고 공정·타당하여야 한다. 다만, 검사기준의 객관성·공정성에 관한 판단은 모든 구체적인 사정을 충분히 고려하여 개별적·구체적으로 할 수밖에 없다.

② 검사결과와 통지의무

㉠ 통지기간

- 검사결과는 목적물 수령일로부터 10 일 이내에 서면으로 수급사업자에게 통지하여야 한다. 여기서 목적물을 수령한 날이라 함은 제조·수리위탁의 경우 기성부분의 통지를 받은 날이며, 건설위탁의 경우 수급사업자로부터 공사의 준공 또는 기성부분의 통지를 받은 날을 말한다(동법 제9조 제2항).

㉡ 통지의무의 예외

- 용역위탁 가운데 역무의 공급을 위탁하는 경우, 검사대상 물품이 과다하여 10 일 이내에 검사가 곤란하거나 상당기간 경과 후 예야 비로소 합격여부에 관한 판정이 가능한 경우, 원사업자와 수급사업자 간에 검사기간 연장에 대해 명백한 합의가 이루어진 경우 등 정당한 사유가 있는 경우에는 예외로 한다.

㉔ 통지하지 않은 경우의 효과

- 정당한 사유 없이 위 기간을 경과하는 경우에는 검사에 합격한 것으로 본다. 따라서, 이후부터는 원칙적으로 검사에 불합격한 것으로 반품하거나 감액할 수 없을 뿐만 아니라, 이 날을 기산일로 하도급대금 지급기일이 진행된다.

③ 검사비용문제

- 검사는 원사업자를 위한 것이므로 검사에 따른 비용은 별도의 약정이 없는 한, 원사업자가 부담함을 원칙으로 한다. 또한, 수급사업자가 원사업자의 지시에 따라 제 3 의 기관에 검사를 의뢰한 경우에도 그 비용은 원사업자가 부담하여야 한다.

(2) 검사 결과 통보 의무의 예외

- 검사결과는 목적물 수령일로부터 10 일 이내에 서면으로 수급사업자에게 통지하여야 하며, 통지의무의 예외는 다음과 같다.
 - 용역위탁 중 역무의 공급을 위탁하는 경우
 - 검사대상 물품이 과다하여 10 일 이내에 검사가 곤란한 경우
 - 검사에 소요되는 기간이 길어 상당한 시일이 경과한 후 에야 비로소 합격 여부에 관한 판정이 가능한 경우
 - 원사업자와 수급사업자 간에 검사기간 연장에 대해 명백한 합의가 이루어진 경우 등
- 검사와 반품의 관계(대량 납품하는 경우)
 - 대량으로 납품하는 경우 목적물의 전부를 검사하는 것은 현실적으로 불가능할 뿐만 아니라 경제적인 측면에서도 바람직하지 않다. 따라서 이러한 경우에는 샘플검사나 무검사 인수를 하는 것이 일반적이다. 납품 받은 후 제품에 하자가 발생한 경우 그에 대한 위험은 원칙적으로 원사업자가 부담한다. 다만, 계약서에 반품에 관한 사항(반품사유, 시기, 보상 문제 등)이 명백히 밝혀져 있고, 반품사유가 수급사업자의 과실에 의하여 발생한 것이 확정되어 있는 경우 예외적으로 반품이 허용되는 것으로 본다.

(3) 법 위반 유형(검사의무와 관련된 하도급법 위반 리스크)

- 검사 및 검사결과 통지의무와 연결되는 여러 가지 하도급법 위반사항이 있는데, 먼저 검사 기준과 방법에 관해 부당특약을 설정하는 경우가 있고 10 일 이내에 검사결과를 서면으로 통지하지 않는 서면 미발급이 있다. 또한 검사기준이 불명확함에도 불구하고 위탁취소, 수령거부, 반품, 감액, 대금미지급 등의 하도급법 위반사항이 있다. 따라서 원사업자는 검사 및 검사결과 통지의무에 대한 사항을 정확하게 알고 실제로 이행하여 사전에 법 위반을 예방하여야 한다.

(4) 업무 시 유의사항(Tip)

- 검사의 기준 및 방법을 수급사업자에게 일방적으로 통보하지 않는다.
- 검사기간을 연장하기 위해서는 수급사업자와 명백한 합의가 있어야 하며, 연장과 관련한 정당성을 입증할 만한 자료를 준비하여야 한다.
- 당사자 간의 검사 합의가 이루어지지 않거나 객관적인 검사가 곤란한 경우에는 당사자간 협의하여 제 3 의 기관에게 검사를 맡기는 것도 가능하다.
- 검사결과는 목적물 수령일로부터 10 일 이내에 서면으로 수급사업자에게 통지하여야 하며, 정당한 사유 없이 10 일 이내에 검사결과를 통지하지 않았다면 수급사업자가 납품한 목적물이 검사에 합격한 것으로 본다.
- 법정검사기일(10 일) 이후부터는 원칙적으로 검사에 불합격하였다는 이유로 반품하거나 대금을 감액할 수 없다.
- 검사 결과 통보는 서면 통지가 원칙이며 구두통지는 법 위반이다.

[Do's]

- 검사의 기준 및 방법은 원사업자 및 수급사업자가 협의하여 객관화시켜야 한다.
- 목적물 수령 후 수령증서와 함께 검사 결과를 10 일 이내에 수급사업자에게 서면으로 통지하여야 한다.

[Don'ts]

- 검사비용을 수급사업자에게 전가하지 않는다.
- 법정검사기일 이후에는 반품이나 불량을 이유로 감액을 하지 않는다.

(5) 관련 사례

[New] [CASE] (주)케이엘의 불공정하도급거래행위 건

(2023 전사 0214, 의결 제 2024-263 호)

[사실관계]

(주)케이엘은 수급사업자의 작업에 필요한 원부자재를 무상으로 제공하고, 수급사업자는 이러한 원부자재를 가공하여 만들어진 완제품을 납품하고 이에 대한 가공비만 지급받는 무상사급의 형태로 거래하였다.

(주)케이엘은 수급사업자와 기본계약 내지 개별계약을 체결하지 않은 상태에서 필요한 품번 및 물량 등의 세부적인 위탁사항을 카카오톡, 이메일 등의 방식으로 수급사업자에게 통지하였다. 수급사업자는 (주)케이엘의 위탁사항을 확인한 후 무상사급된 원부자재를 조립하여 제품을 생산한 후 (주)케이엘의 공장 내 장소로 납품하면서 거래명세표를 발급하였다.

(주)케이엘은 입고된 목적물에 대하여 전산장비를 활용하여 전선회로의 기능에 대하여 전수 검사한 다음에 (주)케이엘의 근로자가 치수 등 외관을 육안으로 표본 검사한 후 발주처로 납품하였다. 이때 하자가 발견되면 카카오톡으로 수급사업자에게 반출하거나 직접방문 등을 요청하여 수정 후 재입고토록 하는 방식으로 거래하였다.

[공정위 판단]

공정위는 위탁 시 서면을 교부하지 않은 행위뿐만 아니라, 목적물을 수령한 후 10 일 이내에 그 검사결과를 서면으로 통지하지 아니한 행위는 정당한 사유에 의한 것으로 볼만한 사정이 없는 바, 하도급법 제 9 조 제 2 항에 위반된다고 판단하였다.

[CASE] (주)에이치에스애드의 불공정하도급거래행위 건

(2022 건하 0916, 약식 2023-001)

[사실관계]

피심인은 2019년 7월부터 2021년 12월까지의 기간 동안 11개 수급사업자에게 엘지전자 미금점 인테리어 부분공사 등을 위탁한 후, 목적물 등을 수령하고도 정당한 사유 없이 10일이 경과한 이후에 검사를 완료하였다.

[공정위 판단]

공정위는 목적물을 수령한 후 10일 이내에 그 검사결과를 서면으로 통지하지 아니한 행위는 정당한 사유에 의한 것으로 불만한 사정이 없는 바, 하도급법 제 9조 제 2항에 위반된다고 판단하였으며 피심인은 행위사실 및 위법성을 인정하고 주문내용의 시정조치 의견을 수락하였으므로 공정위는 향후 재발방지명령을 부과하였다.

2.2.4 하도급대금 감액 행위 금지

(1) 원칙

- 수급사업자에게 책임이 없이 발주 시에 결정한 하도급대금을 발주 후에 감액하는 것을 말하며, 감액의 명목과 방법, 금액의 많고 적음과 상관없이 감액하는 일체의 감액 행위는 금지된다(하도급법 제 11조).
- 즉, 수급사업자에게 책임 없이 발주 시에 정해진 금액(발주 시에 즉시 교부하였던 서면에 기재된 금액)으로부터 일정액을 감하여 지급하는 것은 전면적으로 금지되며, 수급사업자와의 합의가 있어도 하도급법상 위반이 되는 경우가 있다.

(2) 감액의 정당성 판단기준

- 하도급대금 감액의 정당성 유무 여부는 하도급계약 체결 및 감액의 경위, 계약이행 내용, 목적물의 특성과 그 시장상황, 감액된 하도급대금의 정도, 감액방법과 수단, 수급사업자의 귀책사유 등 여러 사정을 종합적으로 고려하여 판단하게 된다. 그러나 감액은 명목이나 방법, 시점, 금액이 많고 적음을 떠나서 원사업자가 감액의 정당성을 입증해야 하며, 만약 원사업자가 감액의 정당한 사유를 입증하지 못하는 경우에는 법 위반으로 판단된다.

(3) 법 위반 유형

① 소급단가 적용

- 원사업자와 수급사업자가 단가인하에 합의를 하였는데, 합의일 이전에 위탁한 목적물에 인하된 단가를 적용하였다. 이것은 수급사업자와 단가인하에 관한 합의가 성립된 경우 그 합의 성립 전에 위탁한 부분에 대하여도 합의내용을 소급하여 적용하는 방법으로 하도급대금을 감액하는 행위이다.

② 원사업자의 협조요청 또는 거래상대방의 발주취소

- 위탁할 때 하도급대금 감액조건 등을 명시하지 아니하고 위탁 후 협조요청 또는 거래상대방으로부터의 발주취소, 경제상황의 변동 등 불합리한 이유를 들어 하도급대금을 감액하는 경우가 해당된다.

③ 현금지급이나 조기지급을 이유로 감액

- 하도급대금을 현금으로 지급하거나 지급기일 전에 지급하는 것을 이유로 대금을 지나치게 감액하는 행위이다.

④ 원사업자의 손해발생에 영향이 없는 수급사업자의 과오

- A 사는 B 사에게 조립용 부품을 제조 위탁하였다. 이후 B 사는 A 사의 검사에서 합격된 조립용 부품을 A 사의 보관 창고로 운송하였는데, 그 과정에서 포장지의 일부가 훼손되었다. A 사는 포장지 훼손으로 손해가 발생했다며 납품 대금의 30%를 감액하였다. 이와 같이 원사업자에 대한 손해발생의 실질적인 영향을 미치지 않는 수급사업자의 과오는 감액의 정당한 사유에 해당하지 않는다.

⑤ 원사업자로부터 위탁수행에 필요한 물품 구입

- 위탁수행에 필요한 물품을 사게 하거나 사용하게 하는 경우이다. 즉, 목적물 등의 제조·수리·시공 또는 용역수행에 필요한 물품 등을 자기로부터 사게 하거나 자기의 장비 등을 사용하게 하면서 적정한 대가 이상의 금액을 하도급대금에서 공제하는 경우이다.

⑥ 납품시점에 떨어진 물가나 자재가격

- 하도급대금 지급시점의 물가나 자재가격 등이 납품 등의 시점에 비하여 떨어진 것을 이유로 하도급대금을 감액하는 행위도 부당감액이다. 납품이

이루어진 이후에 발생한 사유를 들어 감액하는 것은 원칙적으로 위법한 것으로 판단된다.

⑦ 경영적자 또는 판매가격 인하

- 경영적자 또는 판매가격 인하 등 불합리한 이유로 부당하게 하도급대금을 감액하는 행위는 부당감액으로 본다. “불합리한 이유로 부당하게”는 원사업자의 경영실책이나 가격경쟁력 상실 등 자신의 귀책사유에 따른 손실을 수급사업자에게 전가하는 것과 같이 감액이유 및 방법이 타당하지 않는 경우에 해당하는지 여부를 기준으로 판단된다.

⑧ 원사업자가 부담하여야 하는 경비

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

(4) 업무 시 유의사항(Tip)

- 하도급대금을 감액할 경우에는 수급사업자에게 서면을 미리 교부하여야 한다.
- 하도급대금을 감액할 때 발급하는 서면에는 다음과 같은 사항들이 기재되어야 한다.
 - 감액사유와 기준
 - 감액대상이 되는 목적물 등의 물량
 - 감액금액
 - 공제 등 감액방법
 - 기타 감액의 정당성 입증사항 등
- 감액 시 공정위가 정한 표준 양식을 사용해야 한다.
- 견적 시 수량 없이 단가만 먼저 확정된 후, 발주 시 소량 발주하는 경우는 발주 이후에 단가를 인하한 것이므로 하도급대금의 감액으로 본다.

[Do's]

- 수급사업자의 소홀한 장비관리로 인한 수리비를 하도급대금에서 공제하는 경우는 정당한 감액에 해당된다.

- 수급사업자가 하도급 계약 체결 후 하도급대금 산정 자체에 중대하고 명백한 착오가 있다는 사실을 원사업자가 발견하여 이를 정당하게 수정하고 금액을 감액하는 경우는 정당한 사유에 해당된다.
- 수급사업자가 위탁내용과 다른 목적물 납품하는 경우에는 해당 목적물을 반품하면서 해당 금액만큼 감액할 수 있다.
- 수급사업자가 불량품을 납품하는 경우, 해당 목적물의 금액만큼 감액이 가능하다.
- 수급사업자가 정해진 납기일을 초과하여 납품하는 경우에는 사전에 약정된 지체상금 규정에 따라 감액이 가능하다.
- 감액을 하기 전 감액사유와 기준 등이 기재된 감액서면을 수급사업자에게 미리 발급하여야 한다.

[Don'ts]

- 수급사업자와 단가를 인하하기로 합의한 후, 위탁이 완료된 목적물에까지 인하된 새 단가를 소급하여 적용하여서는 안된다.
- 고객사의 발주취소, 현금지급이나 조기지급 또는 당사의 경영적자 또는 납품가격 인하 등을 이유로 감액에 대한 협조를 요청하거나 하도급대금을 감액하여서는 안된다.

(5) 관련 사례

[CASE] (주)코아스의 불공정하도급거래행위 건

(2021 제하 1055, 의결 제 2021-204 호)

[사실관계]

(주)코아스는 수급사업자가 납품한 제품에 이상이 없는데도 제품 이상을 이유로 페널티를 부과하여 하도급대금 15 백만 원을 감액하였다.

- 페널티 부과에 구체적인 내역, 즉 불량품의 개수와 내용, 비용분담에 관한 사항 및 하자 발생 원인을 수급사업자에게 설명하거나 관련 근거를 제시하지 않았다.
- 또한, 제품이 반품된 적이 없는데도 반품이 있었던 것처럼 정산 서류를 작성하여 하도급대금 36 백만 원을 감액하였다.

- 수급사업자가 생산·납품하는 제품이 아닌 데도, 반품 내역에 포함시켜 해당 금액만큼 대금을 감액하는 등 객관적으로 정당성이 인정되지 않는 사유를 들어 지속적으로 반품 및 감액을 하였다.

[공정위 판단]

하도급법 제 11 조 부당한 하도급대금의 감액은 원칙적 금지 대상이며, 예외적으로 원사업자가 정당한 사유를 입증하는 경우 인정되고 있으나 페널티 부과 회의록에는 회의 참석자의 서명조차 없어 신빙성도 의심되는 등 페널티 부과의 정당성이 전혀 입증되지 못하여 공정위는 과징금을 부과하였다(대금 미지급행위와 합하여 과징금 1.15 억 원을 부과).

[CASE] 한온시스템(주)의 불공정하도급거래행위 건

(2017 제하 2597, 의결 제 2020-292 호)

[사실관계]

- 한온시스템은 '15. 6 월 ~ '17. 8 월 기간 동안 자동차 공조시스템 부품을 납품하는 45 개 하도급 업체의 납품 대금 80.5 억 원을 106 회에 걸쳐 정당한 사유 없이 감액하였다.
 - 이 사건 감액은 이미 결정된 납품 대금을 사후적인 협상을 통해 차감하는 방식으로 이루어졌으며, 한온시스템을 이러한 방식을 'LSP(Lump-sum Payback)' 라는 명칭으로 부르고 있다.
- 한온시스템은 매년 회사 차원의 원가 절감 목표를 설정하고, 이를 달성하기 위하여 하도급 업체별로 절감 목표 및 실적을 구체적으로 관리하였다.
- 원가 절감 목표를 달성하기 위한 감액 협상은 한온시스템의 거래상 우월적인 지위를 이용하여 강압적인 방식으로 이루어졌다.
 - 한온시스템은 자신과 거래하는 하도급 업체들의 거래 의존도·영업이익률 등을 파악하고, 이를 이용하여 납품 대금 감액을 요구하였으며,

- 요구에 따르지 않을 경우 발주물량을 감축한다거나, 타 업체로 거래처를 변경하겠다는 위협을 주요 협상 전략으로 사용하였다.
 - 이에 따라 하도급 업체들은 부당한 요구를 받으면서도 오히려 선처를 부탁하며 납품 대금 감액에 동의할 수밖에 없었다.
- 한온시스템은 감액 협상이 마무리되면 법 위반을 은폐할 목적으로 하도급 업체와 '감액 합의서'를 작성하였다.
- 합의서에는 한온시스템의 기여에 의해 하도급 업체의 생산성 향상이 이루어졌고, 이러한 원가절감 효과를 공유하기 위하여 하도급 업체 측에서 자발적으로 감액을 요청한 것처럼 허위로 기재되어 있었다.
 - 이 과정에서 하도급업체에게 자발적으로 감액을 요청하는 내용의 공문을 제출할 것을 요구하기도 하였다.

[공정위 판단]

공정위는 한온시스템(주)의 하도급 대금 감액 행위에 대하여 시정명령(재발방지명령, 지급명령*) 및 과징금 115 억 원을 부과하고, 법인을 검찰 고발하기로 결정하였다.

* 지급명령 금액은 감액한 대금 80.5 억 원과 지연이자의 합계 약 133 억 원

2.2.5 기술자료 제공 요구 및 유용행위 금지

(I) 기술자료가 되기 위한 요건

- 기술자료란 수급사업자가 '비밀로 관리하고 있는 것'으로서 다음 중 어느 하나에 해당하는 정보·자료를 말한다.
 - 제조·수리·시공 또는 용역수행 방법에 관한 정보·자료
 - 지식재산권과 관련된 기술정보·자료로서 수급사업자의 기술개발(R&D)·생산·영업활동에 유용하고 독립된 경제적 가치가 있는 것
 - 기타 사업자의 기술상 또는 경영상의 정보·자료로서 수급사업자의 기술개발·생산·영업활동에 유용하고 독립된 경제적 가치가 있는 것

※ '수급사업자의' 자료인지에 대한 법원의 판단

수급사업자가 작성한 기술자료에 원사업자의 기술이 포함 또는 반영되어 있더라도 그러한 사정만으로 곧바로 법이 보호하는 '수급사업자의 기술자료가 아니라고 볼 수 없고, 수급사업자가 고유기술과 노하우를 투여하여 원사업자의 기술을 해당 부품에 적용될 수 있게 한 경우에는 '수급사업자의 기술자료'라고 인정할 수 있다.

※ **경제적 유용성과 기술성의 의미에 대한 법원의 태도, 서울고등법원 2022. 2. 17. 선고 2019 누 51675 판결(상고기각, 판결확정)**

- **경제적 유용성** - 제조·수리·시공 또는 용역수행 방법에 관한 자료도 영업활동에 유용하고 독립된 경제적 가치를 가져야 기술자료가 될 수 있다. 경제적으로 유용한 정보가 바로 생산·영업활동에 이용될 수 있을 정도의 완성된 단계에 이르지 못하였거나, 실제 제 3 자에게 아무런 도움을 준 바 없거나, 누구나 시제품만 있으면 실험을 통하여 알아낼 수 있는 정보라고 하더라도, 위 정보를 기술자료로 보는 데 장애가 되는 것은 아니다. 동종업계 종사자들 사이에 어느 정도 널리 사용되고 있는 정보나 자료라 하더라도 세부 사항에 있어서 고유 기술과 노하우가 반영되어 있고 비공개 상태가 유지되며 세부 사항이 유출될 경우 다른 사업자가 제품 개발에 참고할 만한 가치가 있거나 생산 또는 영업활동에 도움이 될 만한 가치가 있다면 기술자료에 해당할 수 있다.
- **기술성** - 각각의 기술 내용 자체는 수급사업자의 독자적 기술이 아니지만, 라우팅 도면을 기초로 회로도의 내용을 추가하고 해당 부품에 적용되는 기술표준을 찾아내 반영하는 등으로 위 각 기술 내용을 종합하여 하나의 도면으로 완성해 내는 것에는 수급사업자의 노력과 시간이 소요된다. 수급사업자가 독자적으로 선택한 제조 방법이 기술적으로 최적의 방법임이 증명되지는 않았다고 하더라도, 실제로 제작되어 장기간 오류 없이 작동해 온 부품의 제조 방법이라는 점에서, 수급사업자의 고유 기술이나 노하우가 반영되었다고 볼 수 있고, 따라서 제 3 자가 이 사건 하네스 도면을 취득할 경우 해당 부품의 제작 또는 관련 기술·노하우의 습득이 가능해지거나 이에 들일 시간과 비용을 절감할 수 있다면 도면의 유용성은 하나의 서면에

필요한 관련 정보를 집약하면서도 일목요연하고 이해하기 쉽도록 구성하는 것에 의하여 증진된다는 점을 고려할 때, 수급사업자가 원고의 회로도나 라우팅 도면 등의 내용을 하나의 하네스 도면으로 구성한 것과 같은 변경 내지 추가를 한 것은 앞서 본 수급사업자 고유의 기술이나 노하우가 반영된 사항들에 더해져서 수급사업자의 기술적 기여 정도를 높이는 역할을 한다고 볼 수 있다.

(2) 기술자료 제공 요구

- 기술자료 제공 요구란 원사업자가 수급사업자에게 자신 또는 제 3자가 사용할 수 있도록 기술자료의 제출, 제시, 개시, 물리적 접근 허용(전자파일 접속·열람허용), 기술지도, 품질관리 등 그 방법을 불문하고 기술자료의 내용에 접근할 수 있도록 요구하는 행위를 말한다. 기술자료 제공 요구행위는 원칙적으로 위법하다. 다만, 예외적으로 원사업자가 정당한 사유를 입증한 경우에는 요구할 수 있다(하도급법 제 12 조의 3 제 1 항).
- 여기서 정당한 사유란 위탁 목적을 달성하기 위해 수급사업자의 기술자료가 절차적, 기술적으로 불가피하게 필요한 경우를 의미한다.
 - 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
 - 하도급대금 조정협의 시 하도급대금의 인상폭 결정과 직접 관련이 있는 원재료의 원가비중 자료를 요구하는 경우
 - 제품에 하자가 발생하여 원인규명을 위해 하자와 직접 관련된 기술자료를 요구하는 경우
 - 발주자의 승인, 품목 등록, 구매조건 등을 이유로 발주자가 해당 자료를 요구하는 등 발주자와의 거래 목적 달성을 위해 필요한 경우
- 유의할 것은 정당한 사유가 있어 요구할 때에도, 목적, 비밀유지에 관한 사항, 권리귀속 관계, 대가 및 대가 지급방법, 대상 기술자료의 명칭 및 범위, 요구일, 제공일 및 제공방법, 기술자료의 사용기간, 반환 또는 폐기방법, 반환일 또는 폐기일, 제공 요구가 정당함을 입증할 수 있는 사항을 사전 협의하여 정한 후,

그 내용을 적은 서면(기술자료제공요구서)을 수급사업자에게 교부해야 한다(동법 제 12 조의 3 제 2 항).

(3) 비밀유지계약 체결의무화

- 수급사업자가 원사업자에게 기술자료를 제공하는 경우 원사업자가 수급사업자와 기술자료에 대해 다음 사항에 대해 비밀유지계약을 체결하여야 한다(동법 제 12 조의 3 제 3 항).
 - 기술자료의 명칭 및 범위, 기술자료의 사용기간
 - 기술자료를 보유할 임직원의 명단, 기술자료의 비밀유지 의무
 - 기술자료의 목적 외 사용금지, 비밀유지의무 위반시 배상
 - 기술자료의 반환 또는 폐기방법, 기술자료의 반환일 또는 폐기일

(4) 기술자료 유용행위

- 기술자료의 유용이란 원사업자가 수급사업자로부터 취득한 기술자료를 그 취득 목적 및 합의된 사용 범위를 벗어나 자신 또는 제 3 자가 이익을 얻거나 수급사업자에게 손해를 입힐 목적으로 사용하는 행위를 의미한다. 원사업자가 취득한 기술자료뿐만 아니라 “열람” 등을 통해 취득한 기술자료를 임의로 사용하는 행위도 대상이 된다(동법 제 12 조의 3 제 4 항)
- 기술자료 유용의 위법성은 기술자료 제공 요구 시 사전협의를 거쳐 서면으로 제시한 기술자료의 사용목적과 범위를 벗어나 사용함으로써 하도급거래의 공정성을 침해하였는지를 위주로 판단하게 된다.

<공정성 침해 여부 판단>

- 하도급거래의 공정성을 침해하였는지 여부는 다음 사항을 종합적으로 고려하여 판단한다.
 - 기술자료 사용의 부당성 여부
 - 하도급거래과정에서 서면을 통하여 충분한 협의를 거쳤음에도 그 합의를 벗어나 사용하였는지 여부
 - 원사업자의 기술자료 유용으로 수급사업자의 사업활동이 곤란하게 되는지 여부

- 정상적인 거래관행에 어긋나거나 사회통념상 옳바르지 못한 것으로 인정되는 행위나 수단 등을 사용하였는지 여부

(5) 손해배상 책임

- 수급사업자에게 기술자료제출을 사전에 서면동의 없이 강제로 요구하여, 손해가 발생한 경우에는 수급사업자에게 배상을 하여야 하고(동법 제 35 조 제 1 항), 수급사업자의 기술을 정당한 대가 지급 없이 유용하여 손해가 발생하였다면, 발생한 손해의 5 배까지 수급사업자에게 배상하여야 한다(동법 동조 제 2 항).
- 다만, 기술요구 또는 유용의 경우 원사업자가 고의 또는 과실이 없음을 입증한 경우에는 배상책임이 발생하지 않는다(동법 동조 제 1 항, 제 2 항).

(6) 법 위반 유형

① 기술자료제공 강요행위

- 정당한 사유 없이 수급사업자의 기술자료를 자기 또는 제 3 자에게 제공하도록 강요하는 행위
- 원사업자가 하도급거래 계약을 체결하는 과정에서 수급사업자의 의사에 반하여 비밀유지계약을 별도로 체결하지 않거나, 원사업자가 계약에 의하여 기술자료를 제공받을 정당한 근거가 없음에도 불구하고, 동법 제 12 조의 3 제 2 항에 따른 서면을 교부하지 않고 제안서 등의 기술자료를 자기 또는 제 3 자에게 제공하도록 요구하는 경우
- 원사업자가 수급사업자의 의사에 반하여 원재료 가격, 납품단가 구성내역 원가 등이 포함된 기술자료를 자기 또는 제 3 자에게 제공하도록 요구하는 경우
- 수급사업자의 의사에 반하여 기술지도, 품질관리를 명목으로 그 목적 범위를 벗어나 과도하게 수급사업자의 기술자료를 자기 또는 제 3 자에게 제공하도록 요구하는 경우
- 원사업자가 수급사업자의 의사에 반하여 지속적인 거래관계에 있는 수급사업자들과 재계약시 기술자료를 제공하지 않을 경우 재계약을 체결하지 않을 듯한 태도를 보여 기술자료 제공을 유도하는 경우

② 취득한 기술자료 유용행위

- 원사업자가 수급사업자와 기술이전계약(기술사용계약 등 포함)을 체결하고 기술관련 자료를 제공받아 필요한 기술을 취득한 후 일방적으로 계약을 파기하거나 계약 종료 후 위 계약상의 비밀유지의무에 위반하여 그 기술을 이용하여 독자적으로 또는 제 3 자를 통하여 제품을 상용화하거나 무단으로 다른 기업에 기술을 공여하는 경우
- 원사업자가 수급사업자로부터 납품관련 기술자료 등을 요구하여 넘겨받아 다른 경쟁사업자에게 그 기술을 제공하여 가격경쟁을 하도록 한 후 그 수급사업자에게 납품가격의 인하를 요구하는 경우
- 원사업자가 수급사업자와 공동으로 협력하여 기술개발을 하면서 수급사업자의 핵심기술을 탈취한 후 공동개발을 중단하고 자체적으로 제품을 생산하는 경우
- 원사업자가 수급사업자로부터 취득한 기술에 대해 수급사업자가 출원을 하기 전에 원사업자가 선(先)출원하여 해당 기술에 대한 특허권, 실용신안권을 선점하거나, 수급사업자가 제공한 기술을 일부 수정하여 원사업자가 선(先)출원하는 경우

(7) 업무 시 유의사항(Tip)

- 원사업자가 기술자료 제공을 요구할 정당한 사유가 있고 이를 입증할 수 있다면, 수급사업자에게 “서면”을 발급해야 한다.
- 기술자료 제공을 요구할 때 발급해야 하는 서면에는 다음과 같은 사항들이 기재되어야 한다.
 - 기술자료의 명칭 및 범위
 - 요구 목적
 - 비밀유지에 관한 사항
 - 권리귀속관계
 - 기술자료의 대가
 - 요구일, 제공일 및 제공방법
 - 기타 기술자료 제공 요구가 정당함을 입증할 수 있는 사항 등

[Do's]

<기술자료 요구>

- 수급사업자에게 기술자료를 요구할 때 마다 기술자료 요청서를 교부하여야 한다.
- 수급사업자와 기술이전계약을 체결한 후 그 약정에 따라 기술자료에 대한 비용을 지불하고, 기술자료를 요구하는 경우
- 기술자료 임차계약을 체결한 기술에 대하여 교부조건이 발생한 경우
- 공동기술개발약정 체결 후 그에 따른 기술자료를 요구하는 경우
- 공동특허출원을 하거나 특허출원지원을 하는 과정에서 수급사업자의 기술자료를 공유하는 경우
- 납품 제품의 하자 발생 원인 규명, 불량 예방 등 공동의 품질관리를 위해 비밀유지의무 등을 규정한 합의서를 작성한 후 기술자료를 공유하는 경우
- 공동기술 개발 참여 여부, 신제품 또는 신기술 적용 여부, 거래개시 여부 등을 결정하기 위해 수급사업자의 기술개발 능력의 평가 또는 부품 승인 등에 필요하여 비밀유지의무 등을 규정한 서면을 작성한 후 기술자료를 요구하는 경우
- 수의계약 시 또는 공급업자를 대상으로 지명입찰을 통한 위탁 계약 시 아직 시장가격이 형성되지 않은 주문품의 기준가격을 마련하기 위해 개략적인 원가내역이 포함된 견적서를 서면으로 요구하는 경우
- 원재료 가격변동에 따라 납품단가 인상요청을 받은 후 인상 폭 결정을 위해 해당 원재료의 원가비중 자료 등을 서면으로 요구하는 경우
- 수급사업자의 요청으로 당사의 기술전수 또는 지도하거나 수급사업자에게 경영지도를 하는 과정에서 위 전수 또는 경영지도의 목적상 필요한 범위 내에서 기술자료를 요구하는 경우

<기술자료 유용>

- 공동개발 기술에 대한 수급사업자의 기여도를 반영한 정당한 대가를 지급하고 기술자료를 사용한 경우

[Don'ts]

<기술자료 요구>

- 수급사업자의 의사에 반하여 비밀유지계약 체결을 거부하고, 기술자료를 요구하는 경우
- 구두로 기술자료의 제공을 요구하는 경우
- 수급사업자의 의사에 반하여 원재료 가격, 납품단가 구성내역 원가 등이 포함된 기술자료를 요구하는 경우
- 기술지도, 품질관리를 명목으로 그 목적 범위를 벗어나 과도하게 기술자료를 요구하는 경우
- 재계약시 기술자료를 제공하지 않을 경우 재계약을 체결하지 않을 듯한 태도를 보여 수급사업자의 의사에 반하여 기술자료 제공 요구를 유도하는 경우
- 기술자료 요구 시 기술자료 내역, 요구목적, 비밀유지에 관한 사항, 권리귀속관계, 대가, 인도일 및 인도방법 등을 서로 협의하여 정하지 않고 일방적으로 결정하여 기술자료를 요구하는 경우
- 정당한 대가 없이 기술자료를 요구하는 경우

<기술자료 유용>

- 기술이전 계약(기술사용계약 등 포함)을 체결하여 기술자료를 제공받은 후 일방적으로 계약을 파기하거나 계약 종료 후 계약상의 비밀유지 의무를 위반하여 기술을 이용하여 제품을 상용화하거나 무단으로 제 3 자에게 기술을 공여한 경우
- 기술력을 심사한다는 목적으로 기술자료를 제공받은 후 기술력 부족 등을 이유로 계약을 파기하고 수급사업자의 경쟁사업자, 당사의 기존 거래처나 관계사 등에 기술자료를 제공하여 동일 기술을 개발하도록 하여 제품을 납품 받은 경우
- 수급사업자로부터 납품 관련 기술자료 등을 요구하여 넘겨 받아 다른 경쟁사업자에게 그 기술을 제공하여 가격경쟁을 하도록 한 후 수급사업자에게 납품 단가의 인하를 요구한 경우
- 공동으로 기술 개발을 하는 과정에서 수급사업자의 핵심기술을 탈취한 후 공동개발을 중단하고, 그 핵심기술을 이용하여 자체적으로 제품을 생산하는 경우

- 수급사업자로부터 취득한 기술에 대하여 수급사업자가 출원을 하기 전에 원사업자가 선출원하여 해당 기술에 대한 특허권, 실용신안권을 선점하거나 수급사업자가 제공한 기술을 일부 수정하여 선출원하는 경우

(8) 관련 사례

[New] [CASE] 하이에어코리아의 불공정하도급거래행위건(서면/비밀유지계약서 미교부, 부당한 기술유용)

(2022 기감 2114, 의결 제 2024-343 호)

[사실관계]

♣ 하이에어코리아는 국내 조선해양 공조시스템 분야에서 96%의 점유율을 보유함

① 기술자료요구서 미교부

하이에어코리아는 2018 년 6 월 4 일부터 12 월 13 일까지의 기간 동안 7 차례에 걸쳐 A 수급사업자에게 17 장의 웨더타이트 댐퍼 도면(수정 요구하여 다시 받은 도면 포함) 및 2 건의 Press Drop 데이터를 전자우편을 통해 요구하고 수령하였다.

또한, 하이에어코리아는 XX 의 LNG 선에 B 수급사업자의 케이컬 필터를 설치하기 위하여 2018 년 10 월 1 일부터 11 월 20 일까지의 기간 동안 4 차례에 걸쳐 4 장의 케이컬 필터 도면을 요구하고 수령하였다.

② 비밀유지계약 미체결

하이에어코리아는 A 수급사업자에게 웨더타이트 댐퍼 도면을 제공받는 날까지 하도급법 제 12 조의 3 제 3 항 및 같은 법 시행령 제 7 조의 4 로 정하는 사항이 포함된 비밀유지계약을 A 수급사업자와 체결하지 않았다.

③ 기술자료 임의 사용

하이에어코리아는 2015 년 더블 스킨 타입 웨더타이트 댐퍼를 자체 개발했으나, 해당 제품은 해수의 침입을 허용하는 등 수밀성이 낮고, 제조원가가 높은 단점이 존재하였다. 한편, 동일 업계에 있던 A 수급사업자는 높은 수밀성을

가지면서도 제조 원가가 낮은 싱글 스킨 커버 타입 웨더타이트 댐퍼를 개발하는 데 성공하였다.

이에, 하이에어코리아는 조선업체의 권고 등을 통해 2018 년 YY 프로젝트에 A 수급사업자의 웨더타이트 댐퍼를 구매하여 사용한 바 있는데, 위 프로젝트 진행 중 하이에어코리아의 대표이사는 웨더타이트 댐퍼의 자체 개발을 지시하였다. 이후 2019 년 10 월경부터 A 수급사업자로부터 제공받았던 도면을 사용하여 자체 개발을 진행하였다. 관련 기안문에 따르면, '타사 벤치마킹을 통한 개발 및 선급 승인 진행'을 개발 진행 방향으로 하였으며, 여기서 '타사'는 A 수급사업자인 것으로 확인되었다. 2020 년 11 월 사내 발표회를 열어 그간의 웨더타이트 댐퍼 개발의 성과를 공개적으로 발표하였는데, 이 때 사용한 발표자료에도 A 수급사업자의 도면을 첨부하고, 제품을 분석하는 등 A 수급사업자의 기술자료를 사용하였다.

④ 기술자료 제 3 자 제공

하이에어코리아 대표이사는 2022 년 12 월 업무보고 회의에서 임직원에게 B 수급사업자와의 거래를 단절하도록 지시하였는데, 이 지시 이후 하이에어코리아는 케미컬필터 재납품을 의뢰받았고, 2023 년 2 월 B 수급사업자의 도면을 제 3 자에게 제공하면서 케미컬필터 제작을 의뢰하였다.

[공정위 판단]

공정위는 하이에어코리아가 기술자료 요구시 법정 서면을 교부하지 않았으며, 기술자료 수령 시 비밀유지계약을 체결하지 않은 점, 수급사업자의 기술자료를 자의적으로 사용하거나 제 3 자에게 제공한 행위, 그 외 법위반 행위 등을 종합적으로 고려하여, 기술자료 유용행위 사건으로는 역대 최대 과징금(26.4 억 원)을 부과하였으며, 대표이사를 검찰에 고발하였다.

[New] [CASE] 타이코 AMP 의 불공정하도급거래행위 건(정당한 사유 없는 요구, 대가 없이 기술자료를 일방적으로 귀속시킴)

(2023 기조 1540, 의결 제 2024-314 호)

[사실관계]

- ♣ 타이코 AMP는 자동차부품, 광섬유, 안테나 등 각종 전자부품을 생산하는 글로벌기업 TE Connectivity의 자회사(한국 법인)로, 자동차부품(CE 박스) 제조업체임

① 정당한 사유 없는 기술자료 요구 행위

- 타이코 AMP는 자신의 PCB 제조 위탁사업자 선정을 위한 입찰에 참가하려는 A 수급사업자로부터 자신이 일방적으로 정한 RFQ(또는 Cost Table, 견적서 등) 양식에 따라 자신이 필요로 하는 원재료 정보 및 세부공정 정보를 기재하여 제출하도록 하는 방법으로 2017년 7월부터 2020년 2월까지 총 83건을 제공받았다.

원재료 정보에는 ①PCB의 핵심 원재료인 CCL을 공급받는 회사명칭 및 그 세부품목명, ②PSR 공정에 사용되는 불변성 잉크(PSR INK)를 공급받는 회사명칭 및 그 세부품목명과 1단위(1kg)당 생산되는 PCB생산량, ③마킹 공정에 사용되는 잉크(Mark INK)를 공급받는 회사명칭과 그 세부품목명과 1단위(1kg)당 생산되는 PCB생산량, ④다층 CCL 제조시 사용되는 동박을 공급받는 회사명칭 및 그 세부품목명과 1단위(1kg)당 생산되는 PCB생산량, ⑤전기회로 형성을 위해 사용되는 드라이필름을 공급받는 회사명칭 및 그 세부품목명과 1단위(1m)당 생산되는 PCB생산량, ⑥다층 CCL 제조시 사용되는 Prepreg12의 표준규격 및 1단위(1m)당 생산되는 PCB생산량 등 6개 분야의 기술자료가 포함되었다.

또한, 세부공정 정보는 ①PCB를 생산하는 각 세부공정별 반복횟수(Cycle), ②각 세부공정에 필요한 장비의 준비(예열, 냉각)시간, ③해당세부공정에 실제 소요되는 시간(Net Time) 등 3개 분야의 기술자료이다.

- 첫째, 타이코 AMP는 입찰자 선정과정에서 필요한 '타 입찰자와의 원재료 가격 비교 목적'이라던가 '최종단가 산출에 대한 참고용'으로 이 사건 기술자료를 요구했다고 주장한다.

그러나, 타이코 AMP는 다른 입찰참여자들로부터 이 사건 기술자료와 동일한 수준의 자료를 수령한 사실이 없고, 심지어 그러한 자료를 제출하지도 않은 입찰참여자를 낙찰자로 선정하였다.

둘째, 타이코 AMP는 대상 수급사업자에게 이 사건 기술자료의 제출을 강요하지 않았으며, 상위 고객사의 규격 단가 인하요구에 공동으로 대응하기 위해 제공받았을 뿐이고, RFQ는 낙찰자 선정을 위해 제공받은 견적서에 해당한다고 주장한다.

그러나, 수회에 걸친 재촉 끝에 기술자료를 받은 점, 상위 고객사 대응 목적이더라도 최소한의 범위 내에서 요구하여야 하는 점, 다른 업체들은 다른 양식으로 단가를 받은 점 등 고려하면 정당한 사유가 없다.

② 부당한 특약 설정행위(거래과정에서 획득한 기술자료는 모두 타이코 AMP 에 귀속)

- 타이코 AMP 은 2019. 5. 2. 수급사업자인 □□□□와 하도급거래 기본계약을 체결하면서 ①수급사업자가 하도급거래 과정에서 획득한 기술자료가 일방적으로 타이코 AMP 에 귀속되고, ②이러한 기술자료를 수급사업자에 대한 대가 없이 타이코 AMP 자신을 위해 사용하거나 제 3 자에게 전달할 수 있으며, ③특허를 출원하는 경우 수급사업자는 타이코 AMP 에게 협조해야 한다는 내용의 특약을 설정하였다.

[공정위 판단]

공정위는 정당한 사유 없는 기술자료 요구행위 및 수급사업자가 개발한 기술자료를 아무런 대가 없이 일방적으로 자신에게 귀속되도록 하는 조항을 설정한 행위에 대하여 시정명령 및 과징금 2.5 억원을 부과하였다.

2.2.6. [New] 부당한 경영간섭(전속거래 강요행위 금지 및 경영정보 요구) 금지

※ 하도급거래 공정화지침 개정사항 반영 (2025. 1. 1 시행)

(1) 개념

- 원사업자는 하도급거래량을 조절하는 방법 등을 이용하여 수급사업자의 경영에 간섭하여서는 아니된다(하도급법 제 18 조).
- 다음 각 호의 어느 하나에 해당하는 원사업자의 행위는 부당한 경영간섭으로 본다.
 1. 정당한 사유 없이 수급사업자가 기술자료를 해외에 수출하는 행위를 제한하거나 기술자료의 수출을 이유로 거래를 제한하는 행위
 2. 정당한 사유 없이 수급사업자로 하여금 자기 또는 자기가 지정하는 사업자와 거래하도록 구속하는 행위 ※ 전속거래 강요 행위 금지

3. 정당한 사유 없이 수급사업자에게 원가자료 등 공정위가 고시하는 경영상의 정보를 요구하는 행위

(2) 경영상의 정보를 정당한 이유 없이 요구하는 행위 금지

○ 경영상의 정보 유형

- 수급사업자가 목적물 등의 납품을 위해 투입한 재료비, 노무비 등 원가에 관한 정보(원가계산서, 원가내역서, 원가명세서, 원가산출내역서, 재료비, 노무비 등의 세부지급 내역 등)
- 수급사업자가 다른 사업자에게 납품하는 목적물 등의 매출 관련 정보(매출계산서, 거래처별 매출명세서 등)
- 수급사업자의 경영전략 관련 정보(제품 개발·생산 계획, 판매 계획, 신규투자 계획 등에 관한 정보 등)
- 수급사업자의 영업 관련 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

(3) 업무 시 유의사항(Tip)

- 다음과 같은 행위는 법 제 18 조 제 2 항 제 3 호에서 금지하는 경영상의 정보 요구행위에 해당되지 아니한다.
 - 원사업자가 관계법령 상 자신의 의무를 이행하기 위하여 필요한 정보를 요구하는 경우(예: 건설위탁과 관련하여 원사업자가 수급사업자 소속 근로자의 임금을 구분 지급 또는 직접 지급하기 위하여 필요한 임금 관련 정보를 요구하는 경우)
 - **ESG 관계법령 등 준수를 위해 필요한 정보를 요구하는 경우**
 ※ [New] 하도급거래 공정화지침 개정사항 반영 (2025. 1. 1 시행)
 - **성실한 협의를 거쳐 수급사업자의 의사에 따라 연동계약을 체결 및 이행하기 위해 필요한 정보를 요구하는 경우**
 ※ [New] 하도급거래 공정화지침 개정사항 반영 (2025. 1. 1 시행)
 - 원·수급사업자가 공동으로 입찰에 참여하는 과정에서 상호 공유할 필요가 있는 정보를 요구하는 경우

- 원·수급사업자가 공동으로 신제품을 개발하는 과정에서 필요한 세부정보를 요구하는 경우
- 양산(量産)되지 않거나 시장가격이 형성되지 않은 품목에 관한 하도급계약과 관련하여 정산 등 계약이행을 위해 필요한 정보를 요구하는 경우
- 원사업자가 [법 제 3 조의 3](#)에 근거한 협약체결의 대상이 되는 수급사업자에게 2 차 또는 그 이하 수급사업자에 대한 지원실적의 증빙자료를 요구하는 경우

[Do's]

- ESG 관계 법령, 하도급대금 연동제, 기타 수급사업자 관리 및 감독 등 다른 법령에 의해 원사업자에게 부여된 의무를 준수하기 위해 필요한 최소한의 자료를 요구하는 경우는 가능하다.

※ [New] 하도급거래 공정화지침 개정사항 반영 (2025. 1. 1 시행)

- 원재료의 가격변동에 따른 하도급대금 인상협의 시 하도급대금의 인상폭 결정과 직접 관련이 있는 원재료의 원가비중 자료를 요구하는 경우는 가능하다.
- 정부 및 공공기관이 발주하는 사업 입찰 시 발주처에서 수급사업자의 원가정보를 필수 제출자료로 지정하여 원가계산서 등 관련자료를 요구하는 것은 가능하다.
- 계약의 특성상 실비를 정산하는 것이 적절한 항목이 있는 경우 수급사업자에게 해당 항목의 실비정산을 위해 필요한 자료를 요구하는 것은 가능하다.
- 원사업자가 상생협력과 공정거래협약 이행을 위해 하도급사에 경영정보를 제출하도록 요청하는 경우는 가능하다.
- 산재보험료 산출을 위해 임금대장 등을 요구하는 것은 가능하다.
- 원사업자가 수급사업자에게 2 차 또는 그 이하 수급사업자와 공정거래협약을 체결하도록 권유하고, 협약체결에 따른 실적 확인을 위해 수급사업자와의 협약체결 내역을 요청하는 것은 가능하다.

- 원사업자가 수급사업자에게 인건비, 복리후생비, 금융비용 등을 지원하고 그 범위 안에서 2 차 또는 그 이하 수급사업자에게 지원하도록 요청 내지 권하고, 지급내역을 제출하도록 요청하는 것은 가능하다.
- 수급사업자의 효율성 증진, 경영여건 개선을 위한 컨설팅을 위해 필요한 범위 안에서 수급사업자가 컨설팅 받고자 하는 경영전략 관련 정보를 요청하는 것은 가능하다.
- 원사업자가 수급사업자에게 직업교육, 채용박람회 실시 및 채용연계 등 일자리 창출을 지원하고, 이를 위해 필요한 범위 안에서 채용 관련 정보를 요청하는 것은 가능하다.

[Don'ts]

- 협력사에 대해 거래단절, 물량축소 등 불이익을 제공할 것을 거래조건으로 내걸면서 자기 또는 자기가 지정한 사업자 하고 만 거래하도록 하는 행위를 하여서는 아니 된다.
- 자신의 특허로 개발한 부품이 아닌 일반부품의 제조를 협력사에 위탁하면서, 해당 부품을 자신에게만 납품하도록 하는 행위를 하여서는 아니 된다.
- 수급사업자가 임직원을 선임·해임함에 있어 자기의 지시 또는 승인을 얻게 하거나 수급사업자의 의사에 반하여 특정인을 채용하게 하는 등의 방법으로 인사에 간섭하는 행위를 하여서는 아니된다.
- 수급사업자의 생산품목·시설규모 등을 제한하는 행위를 하여서는 아니 된다. 1 차 수급사업자의 재 하도급거래에 개입하여 자신의 위탁한 목적물의 품질유지 및 납기 내 납품여부 등 하도급거래의 목적과 관계없이 2 차수급사업자의 선정·계약조건설정 등 재하도급 거래내용을 제한하는 행위를 하여서는 아니 된다.
- 수급사업자가 정상적으로 공사를 시공 중에 있음에도 불구하고 수급사업자의 의사에 반하여 현장근로자를 동원하여 공사를 시공케 하는 행위를 하여서는 아니 된다.
- 수급사업자로 하여금 자신 또는 자신의 계열회사의 경쟁사업자와 거래하지 못하도록 하는 행위를 하여서는 아니 된다.

- 원사업자가 수급사업자의 의사에 반하여 수급사업자의 사업장에 출입하여 원가내역, 생산과정, 투입인력, 재료배합 등을 실사하는 행위를 하여서는 아니 된다.

(4) 관련 사례

[CASE] (주)포스코케미칼의 불공정하도급거래행위 등에 대한 건

(2019 구사 3170, 의결 2022-268)

[사실관계]

- (주)포스코케미칼은 2010 년경부터 협력사들을 효율적으로 관리하기 위하여 협력사 임원의 임기, 임원 처우, 배당률, 이익잉여금 등 적정 자본 규모, 지분구성 등 협력사 내부 경영에 관한 구체적인 사항을 포함하고 있는 '협력사 경영관리 기준'을 만들어 운영하였다.
- 경영관리 기준이 변경될 때마다 관련 협력사에게 이를 설명하고 준수하도록 요청하였고, '협력사 KPI 평가지침'을 제정한 이후로 매년 협력사의 핵심성과지표(KPI)를 토대로 협력사를 평가하고 해당 결과를 인센티브 지급 혹은 패널티(계약해지, 물량축소 등) 부과에 근거자료로 사용하였다. 경영관리 기준에 명시된 협력사 임원의 임기가 도래하면 피심인은 해당 자리에 부임할 내부 직원을 후임자로 선정하여 협력사에 통보하고 후임자는 전임자가 보유한 협력사의 지분을 인수하여 전임자의 직책에 부임하였고, 협력사의 임원 전직이나 교체가 원활히 이루어지지 않을 경우, 협력사를 지속적으로 압박하였다.

[공정위 판단]

- 임원의 임기, 처우에 관한 사항은 물론이고 특히 배당률 및 이익잉여금은 사업자가 자신의 손익, 투자 여부 등 재무 상황을 고려하여 결정할 사안인 점, 지분구조는 의결권 행사와 직접적으로 관련된 사안인 점을 고려할 때 피심인이 상법상 독립된 법인인 협력사에 대해 이러한 내용을 간섭할 이유는 없다. 특히, 협력사 임원의 임기가 도래하면 다음 후임자를 내정하여 임원의 선·해임에 직접 관여한 사실이 드러나는데, 이는 협력사가 납품하는 목적물의 품질 유지 등 피심인과 협력사간 거래의 목적달성과 관계없이

피심인의 인사적체 해소 및 퇴직자의 편의 제공 창구로 활용하고자 하는 목적이 명백하므로 과징금을 부과하고 협력사에게 시정명령을 받은 사실의 통지를 명하였다.

[CASE] 웅진코웨이(주)의 불공정하도급거래행위 건

(2008 하개 2356, 의결 제 2009-032 호)

[사실관계]

- 웅진코웨이(주)는 대유전자(주) 등 21 개 1 차 수급사업자에게 공기청정기, 비데 등의 부품 제조를 위탁함에 있어, 이들 수급사업자들의 2 차 수급사업자와 직접 재하도급 단가를 결정한 후 동 단가대로 거래하도록 함으로써 1 차 수급사업자들의 경영에 부당하게 간섭하는 행위를 하였다.

[공정위 판단]

- 수급사업자들은 웅진코웨이(주)와는 별개의 독립된 사업자이므로 재하도급 거래시 단가, 물량 등에 대하여 자율적으로 결정할 권한이 있음에도 웅진코웨이(주)는 수급사업자의 재하도급 단가결정에 직접 개입하였다. 이는 하도급 납품단가 결정이 경영의 본질적인 사항임을 감안할 때 1 차 수급사업자의 2 차 수급사업자에 대한 자율적인 납품가격 결정권을 부당하게 제한하는 행위로써 부당한 경영간섭행위로 인정되며, 웅진코웨이(주)가 제품의 품질유지, 기술 및 자금지원 등의 이유로 1 차 수급사업자와 2 차 수급사업자의 재하도급거래 조건에 개입하는 행위는 정당성을 인정하기 어렵다.

[CASE] 부당한 경영간섭 판례

(대법원 2011.10.13. 선고 2010 주 8522 판결)

[사실관계]

- OO 전자가 수급사업자로 하여금 승인원(Specification Sheet)을 제출하도록 하였는데, 그 승인원에는 회로도, 부품의 종류와 구체적 기능, 동작 원리뿐 아니라 원자재 구매처 및 제조공정 등 구체적인 조립방법까지 기재토록

하였다. 그리고 관리기준을 마련하여 수급사업자로 하여금 2 차 벤더 관리담당 인력을 선정하게 하고 위 인력의 주요 역할까지 구체적으로 기재하였다.

- 수급사업자로 하여금 2 차 벤더 관리 전담 인력을 선정하여 운용하도록 하며 위 인력으로 하여금 2 차 벤더를 정기적으로 방문하여 그 결과를 제출하도록 하였다.

[대법원 판단]

- “품질 유지 목적을 벗어나” 수급사업자의 재하도급 거래내용을 간접한 행위로 보아 부당한 경영간섭 행위로 판단하였다.

2.3 대금지급단계의 하도급법상 규제내용

2.3.1 하도급대금 지급 의무

(1) 개념

① 원칙

- 하도급대금은 원사업자가 목적물 수령일로부터 60 일 이내에 지급하는 것이 원칙이다(하도급법 제 13 조 제 1 항)
- 원칙적으로, 제조위탁의 경우 목적물 수령일이 하도급대금 지급기일 산정 시 기준일이 된다.
 - 여기서의 목적물 수령일이라 함은 이동이 가능한 물건의 경우 원사업자에게 납품한 날(사실상 원사업자의 지배에 두게 된 날)을 의미하고, 이동이 불가능한 물건의 경우에는 검사를 개시한 날을 의미한다.

② 60 일 이내 대금 지급 원칙의 예외

- 일괄마감제도를 채택한 경우에는 세금계산서 발행일을 기준으로 본다. 즉, 목적물의 납품이 빈번하여 원사업자와 수급사업자가 월 1 회 이상 세금계산서 발행일을 정한 경우에는 업무의 혼선을 피하기 위하여 그 정한 날을 목적물 수령일로 본다.

(2) 기간의 계산

- 하도급대금 지급기일이 기간으로 정하여져 있는 경우, 기간을 계산함에 있어 초일은 산입하지 않고, 기간종료일이 공휴일인 경우에는 그 다음 거래일에 기간이 만료하는 것으로 본다.

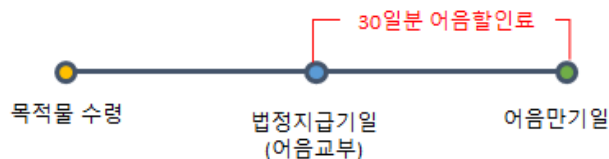
(3) 지연이자 지급 의무

- 하도급대금은 목적물 수령일 또는 세금계산서 발행일로부터 60 일 이내(2 개월 ×)에 지급해야 하나 이를 초과하여 지급하는 경우에는 지연이자(연 15.5%)를 지급해야 한다. 예를 들어, 목적물을 수령하고 90 일째 되는 날 하도급대금을 지급하였다면 30 일에 대한 지연이자를 지급해야 한다.



(4) 어음할인료 지급 의무

- 하도급법에서는 원사업자가 하도급대금을 어음으로 지급하는 경우 어음만기일이 목적물 수령일로부터 60 일을 초과하는 경우 그 초과기간에 대한 어음할인료(7.5%)를 수급사업자에게 의무적으로 지급하도록 규정하고 있다. 예를 들어, 원사업자가 법정지급기일에 30 일이 만기인 어음을 수급사업자에게 지급하였을 경우, 30 일에 대한 어음할인료를 지급해야 한다.



(5) 어음대체결제수단의 수수료 지급 의무

- 어음대체결제수단은 하도급대금 지급 시 어음을 대체하여 사용하는 결제수단으로 기업구매전용카드, 외상매출채권담보대출, 구매론을 말한다. 특히 하도급대금을 어음대체결제수단을 이용해 지급하는 경우 목적물 수령일로부터 60 일이 지난날 이후부터 어음대체결제수단의 상환기일까지 해당기간에 대한 수수료를 지급해야 한다. 수수료율은 법률에 근거하여 설립된 금융기관과 사전에 체결한 수수료율을 적용한다.

(6) 하도급대금 지급 수단

- 하도급법상 하도급대금의 지급수단과 관련하여 특별한 제한은 없다. 따라서 하도급대금은 현금 외에 어음 및 어음대체결제수단을 통하여 지급할 수 있다. 단, 원사업자가 하도급대금을 어음으로 지급했으나 어음이 부도 처리된 경우에는 하도급대금을 지급하지 않은 것으로 본다.

(7) 법 위반 유형

- 하도급대금을 목적물 인수일로부터 60 일을 초과한 날까지 전부 또는 일부를 미지급하는 경우
- 하도급대금 지연지급에 따른 지연이자를 미지급하는 경우
- 하도급대금을 목적물 수령일로부터 60 일을 초과하여 결제되는 장기어음으로 지급함에 따른 어음할인료를 미지급하는 경우
- 원사업자가 발주자로부터 도급대금을 지급받지 못한 경우라도 수급사업자에게는 목적물 수령일로부터 60 일 이내에 하도급대금을 지급하지 아니한 경우

(8) 업무 시 유의사항(Tip)

- 원사업자가 하도급대금을 어음으로 지급했으나 동 어음이 부도 처리된 경우, 이는 어음금이 결제되지 못한 것이므로 처음부터 하도급대금을 지급하지 않은 것으로 본다.
- 원사업자가 계약이행·하자보수 의무 담보를 목적으로 하도급대금의 일부를 수급사업자에게 지급하지 않고 유보하는 것, 즉 유보금 설정은 하도급대금 미지급행위에 해당한다.

[Do's]

- 하도급대금의 지급 기일은 대금 지급기일인 60 일 이내에 당사자가 자유롭게 설정할 수 있다.
- 발주처로부터 대금을 받지 못한 경우에도, 수급사업자에게 대금을 지급하여야 한다.

[Don'ts]

- 수급사업자의 대금 청구 지연을 이유로 목적물 수령일로부터 60 일을 초과하여 대금을 지급하여서는 안된다.
- 수급사업자의 하자 이행을 위한 목적으로 하도급대금 중 일부를 유보하여서는 안된다.

(9) 관련 사례

[CASE] 광명철강의 불공정하도급거래행위 건

(2019 서제 2928, 의결 제 2021-302 호)

[사실관계]

- 광명철강은 '19.7~9 월 동안 수급사업자로부터 목적물(와셔)을 납품받았는데, 수급사업자가 '19.8.22 하도급대금을 청구하자, 광명철강은 과다 청구를 이유로 하도급대금을 지급하지 않았다.
- 이어, 광명철강은 '19.9.3 수급사업자에게 계약해지를 통보하며 재고자산을 반환해줄 것을 요구하였다. 이후, 광명철강은 하도급대금과 재고자산 상당액을 상계한다고 통보하였다.
- '19.7.11, 국세청은 수급사업자의 광명철강에 대한 매출채권을 압류한 바 있었다.

[공정위 판단]

- 공정위는 광명철강이 상계한 재고자산 상당액은 광명철강이 일방적으로 산정한 것이므로 확정채권으로 인정할 수 없고, 국세청 압류가 있더라도 하도급대금채무 그 자체를 면하는 것이 아니므로, 공탁 등의 방법을 통하여 하도급대금의 지급을 완료한 것이 아닌 이상 광명철강의 주장은 이유 없다고 판단했다.
- 이에 따라, 공정위는 광명철강에 미지급 하도급대금 3,100 만원과 위 금액에 대한 지연이자의 지급명령과 함께 1.92 억의 과징금을 부과했다.

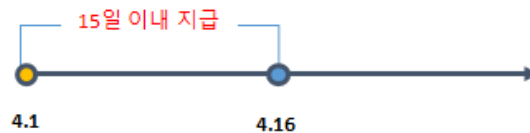
2.3.2 선급금 지급 의무

(1) 개념

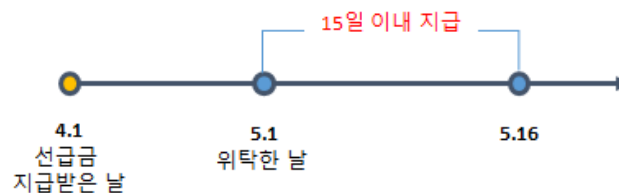
- 하도급대금은 물품 등의 납품 또는 시공을 완료한 다음 그 대가로 지급되는 것이 일반적이는데, 이것을 기성금이라고 한다. 경우에 따라 발주자가 공사착수를 원활하게 할 수 있도록 장차 지급할 공사대금 중 일부를 미리 주는 경우가 있는데, 이를 하도급법상 선급금이라고 한다.

(2) 원칙

- 원사업자는 발주자로부터 선급금을 지급받은 날로부터 15 일 이내에 선급금을 수급사업자에게 지급해야 한다(하도급법 제 6 조 제 1 항)



- 만약 수급사업자에게 제조 등의 위탁을 하기 전에 선급금을 지급받은 경우에는 수급사업자에게 위탁한 날로부터 15 일 이내에 지급해야 한다.



(3) 지급 방법

- 원사업자는 발주자로부터 선급금을 지급받은 경우 선급금의 내용과 비율에 따라 수급사업자에게 지급하여야 한다. 발주자로부터 받은 선급금액에 원도급금액 대비 하도급금액이 차지하는 비율을 곱하여 산정한 금액을 수급사업자에게 선급금으로 지급해야 한다.

(4) 준수 의무

- 선급금은 선지급한 하도급대금의 일부이므로, 발주자로부터 선급금을 받은 경우, 원사업자는 수급사업자에게 선급금 지급 시 하도급법에서 규정한 어음만기일유지의무나 현금결제비율유지의무, 지연 지급 시 지연이자 지급의무 등이 존재한다.

① 현금결제비율유지

- 원사업자는 발주자로부터 선급금을 받았을 경우 지급받은 현금비율이상으로 수급사업자에게 지급해야 한다.

② 어음만기일유지

- 발주자로부터 선급금을 어음으로 지급받은 경우에도 교부 받은 어음의 만기일을 초과하지 않는 어음을 지급해야 한다.

③ 지연이자 지급 의무

- 선급금은 선지급한 하도급대금의 일부이므로 지연 지급 시 지연이자를 지급하여야 한다. 원사업자는 발주자로부터 선급금을 지급받은 경우라면 "선급금을 지급받은 날로부터 15 일 이내"에 수급사업자에게 선급금을 지급해주어야 하고, 15 일이 지난 이후에 선급금을 지급하는 경우 지연이자를 추가로 지급해야 한다. 예를 들어, 원사업자가 1 월 15 일 선급금을 현금으로 받고 3 월 30 일 수급사업자에게 선급금을 지급하였다면, 60 일에 대한 지연이자(연 15.5%)를 지급해야 한다.



(5) 법 위반 유형

- 법정지급기일을 초과하여 현금 또는 어음으로 선급금을 지급하였으나 지연이자를 미지급하는 경우
- 선급금을 법정지급기일 내에 어음으로 지급하고 어음만기일이 법정지급기일을 초과하였으나 이에 대한 어음할인료를 미지급한 경우
- 법정지급기일을 초과한 날로부터 실제 지급한 날까지의 기간에 대한 지연이자를 미지급하는 경우

(6) 업무 시 유의사항(Tip)

- 발주자가 선급금의 사용용도, 지급대상품목 등 사용내역을 구체적으로 지정하여 지급한 경우, 원사업자는 발주자가 지정하는 용도에 한정하여 수급사업자에게 선급금을 지급하면 된다. 이와는 반대로 발주자가 특정한 공하나 품목을 지정하지 않은 경우에는 원사업자는 전체 대금 중 하도급계약금액의 비율에 따라 선급금을 지급한다.

- 하도급법상 선급금은 장차 지급해야 할 하도급대금을 미리 지급하는 것으로 작업이 얼마나 진행되었는지(기성률)에 맞추어 공제해 나가야 한다. 따라서 원사업자가 선급금을 수급사업자에게 지급하고 다음 기성에서 선급금 전체를 일괄적으로 공제하는 경우에는 하도급법에 위반될 수 있다.
- 원사업자와 수급사업자가 선급금을 지급하지 않는다는 내용의 계약을 체결하였더라도 원사업자의 선급금 지급의무가 면제되지 않는다.
- 수급사업자와 체결한 선급금 포기 각서는 부당한 특약이 될 가능성이 높다.

[Do's]

- 계약서상 선급금 지급에 대한 규정이 없어도, 발주자로부터 선급금을 수령한 경우에는 수급사업자에게 선급금을 지급하여야 한다.
- 수급사업자가 선급금 지급 보증서를 지연제출하였을 경우에는 지연일수만큼 선급금 지연 지급이 가능하다.
- 발주자로부터 선급금을 받은 경우 선급금의 내용과 방법에 따라 선급금을 받은 날로부터 15 일 이내에 수급사업자에게 지급하여야 한다.
- 선급금 지급 시 어음만기일유지의무나 현금결제비율유지의무를 준수하여야 한다.

[Don'ts]

- 수급사업자로부터 수취한 선급금 포기 각서는 진정한 의사에 의한 것으로 인정받을 수 없다.

(7) 관련 사례

[CASE] 대림산업(주)의 불공정하도급거래행위 건

(2018 건하 1299, 의결 제 2019-206 호)

[사실관계]

'16. 4. 11.부터 '17. 8. 3.까지 11 개 수급사업자에게 '광양시 관내 국도대체 우회도로(세풍-중군) 건설공사 중 토공 및 구조물공 2, 2-1 구간 잔여공사' 등 16 건의 건설공사를 위탁한 후 11 개 수급사업자에게 16 건의 하도급 거래와

관련하여 선급금을 법정 지급 기일보다 늦게 지급하면서 지연이자 1.15 억 원을 지급하지 않았다.

[공정위의 판단]

원사업자가 선급금을 지급하지 않은 채 하도급대금을 기성금으로 지급하는 경우, 원사업자는 선급금 지연이자를 수급 사업자에게 지급해야 하며, 하도급법에 따라 원사업자는 발주자로부터 선급금을 받은 경우에는 수급사업자에게 그 내용과 비율대로 반드시 지급하여야 한다. 따라서 선급금과 지연이자를 지급하지 않은 대림산업(주)에 향후 금지명령과 과징금을 부과하였다.

2.3.4 건설위탁의 대금지급보증 의무

(1) 지급보증의무

- 건설위탁의 경우, 원사업자는 계약체결일부터 30 일 이내에 수급사업자에게 공사대금 지급을 보증(지급수단이 어음인 경우에는 만기일까지를, 어음대체결제수단인 경우에는 하도급대금 상황기일까지를 보증기간으로 한다)하고, 수급사업자는 원사업자에게 계약금액의 100 분의 10 에 해당하는 금액의 계약이행을 보증하여야 한다(하도급법 제 13 조의 2).

(2) 관련 사례

[CASE] 두산건설(주)의 불공정하도급거래행위 건

(202 건하1743, 의결 제 2023-070 호)

[사실관계]

두산건설은 2020.4.3.부터 2022.4.7.까지의 기간 동안 17 개 수급사업자와 하자보수공사를 건설위탁하는 2 건의 하도급계약을 체결하면서, 건설하도급대금지급을 보증하지 아니하였다.

[공정위의 판단]

공정위는 두산건설의 하도급대금 지급보증의무 위반에 대하여 시정명령을 부과하였다

2.3.5 하도급대금 결제조건 등 공시의무

- 공시대상기업집단에 속하는 원사업자는 하도급대금 지급수단, 지급금액, 지급기간 등을 반기마다 공시하여야 한다.

2.3.6 설계변경 등에 따른 하도급대금의 조정 의무**(1) 조정절차****① 조정내역 통지**

- 원사업자는 설계변경 등에 의해 도급대금이 증액 또는 감액된 경우 해당 도급대금 조정내역을 15 일 이내에 수급사업자에게 통지해야 한다. 다만, 발주자가 수급사업자에게 직접 통지한 경우에는 원사업자가 별도로 통지할 필요가 없다(하도급법 제 16 조 제 2 항).

② 변경계약 체결

- 그 다음으로 원사업자는 발주자로부터 계약금액을 조정 받은 날로부터 30 일 이내에 하도급대금의 증액 또는 감액과 관련된 변경계약을 해야 한다. 즉, 변경계약을 체결하여 조정 받은 내용을 반영해 주어야 한다(동법 제 16 조 제 3 항).

③ 조정금액 지급

- 원사업자가 추가금액을 발주자로부터 지급을 받은 경우, 지급받은 날로부터 15 일 이내에 수급사업자에게 지급해야 한다. 이를 초과하는 경우에는 15 일을 초과하는 날로부터 만기일까지의 기간에 대한 어음할인료, 수수료를 수급사업자에게 지급해야 한다(동법 제 16 조 제 4 항).

(2) 조정기준**① 분명한 추가금액의 내용과 비율**

- 설계변경 등에 따라 원사업자가 발주자로부터 받은 추가금액의 내용과 비율이 명확한 경우에는 그 내용과 비율에 따라 수급사업자에게 지급해야 한다(동법 제 16 조 제 1 항).

② 불분명한 추가금액의 내용

- 내용이 불분명한 경우에는 발주자로부터 지급받은 평균비율에 따라 지급해야 한다.

③ 총액지급 방식

- 총액지급방식의 경우에는 발주자로부터 지급받은 평균비율을 적용하여 지급하면 된다.
- 원사업자가 발주자로부터 증액 받은 내용과 비율에 따라 수급사업자 각각에 해당하는 비율을 산정하여 증액시켜주는 경우에는 적법하나, 수급사업자 각각에 해당하는 비율미만으로 증액시켜주는 경우에는 위법하다.

(3) 조정방법

- 발주자가 원사업자에게 대금을 조정해준 내용과 비율에 따라 물가변동 대금조정의 경우, 복잡한 개별품목의 조정방법보다는 전체 계약금액에 물가변동지수를 적용하여 총액조정방법을 택하는 경우가 일반적이다. 다만, 품목별 조정방법의 경우 해당 공종별로 발주자로부터 인정받은 세부공사 내역별로 조정 받은 내용과 비율로 해야 한다.

(4) 법 위반 유형

- 발주자로부터 물가변동으로 추가금액을 지급받고도 수급사업자와 약정이나 국가계약법(계약을 체결한 날로부터 60 일이 경과하지 않고 물가변동률이 5%미만이면 계약금액을 조정하지 않을 수 있다고 규정)을 이유로 조정해주지 않는 경우에는 위법하다.
- 설계변경 등에 의해 도급대금이 증액 또는 감액된 경우, 원사업자가 15 일 이내에 수급사업자에게 통지하지 않은 경우에는 통지의무를 위반한 것에 해당한다.
- 원사업자가 발주자로부터 설계변동 또는 물가연동 금액을 수령 받고도 이를 미지급하거나 또는 받은 비율이나 내용보다 적게 지급하는 경우는 법 위반에 해당한다.

- 원사업자가 발주자로부터 설계변경 또는 물가연동 금액을 조정 받고도 30 일을 초과한 날까지 조정하지 않거나 30 일을 초과하여 지연조정 하는 경우는 법 위반에 해당한다.
- 원사업자가 발주자로부터 설계변경금액 또는 물가연동 금액을 수령하고도 15 일을 초과하는 어음을 지급하거나 15 일을 초과하여 현금을 지급할 경우에는 어음할인료 및 지연이자를 미지급하는 것으로서 법 위반에 해당한다.

(5) 업무 시 유의사항(Tip)

- 설계변경 등에 의해 발주자로부터 증액 또는 감액 받은 경우에는 15 일 이내에 수급사업자에게 통보하고, 30 일 이내에 증액 또는 감액이 이루어져야 한다.

[Do's]

- 설계변경 또는 물가연동으로 증액 또는 감액 받은 경우에는 15 일 이내에 수급사업자에게 조정사유와 내용을 서면으로 통보하여야 한다.
- 발주자로부터 증액 또는 감액 받은 경우에는 30 일 이내에 협의를 완료하고 조정 절차를 마무리하여야 한다.
- 협의 절차가 지연되어 30 일이 초과되어 합의가 된 경우에는, 발주자로부터 조정 받은 대금을 받은 날로부터 15 일을 초과하는 일수만큼 지연이자 또는 어음할인료를 수급사업자에게 지급하여야 한다.

[Don'ts]

- 설계변경 또는 물가연동에 따른 조정을 특약으로 배제하지 말아야 한다.

(6) 관련 사례

[CASE] 대림산업(주)의 불공정하도급거래행위 건

(2018 건하1299, 의결 제2019-206 호)

[사실관계]

2017 년 8 월 22 일, '평화의담 치수능력증대 건설공사'와 관련하여 발주자인 한국수자원 공사로부터 물가변동을 이유로 계약금액을 증액 받았음에도 불구하고 다음과 같은 위반 행위를 했다.

- 2 개 수급 사업자에게 하도급 대금 517 만 원을 증액해 주지 않았다.
- 110 개 수급 사업자에게 15 일 이내에 증액 사유와 내용을 통지하지 않았다.
- 8 개 수급 사업자에게 하도급 대금 증액을 위한 변경 계약을 체결하지 않고, 65 개 수급 사업자에게 발주자로부터 도급 금액을 증액 받은 날부터 30 일을 초과하여 하도급 대금 증액을 위한 변경 계약을 체결했다.

[공정위의 판단]

발주자로부터 증액 받은 날부터 30 일 이내에 하도급대금의 증액을 위한 변경계약을 체결하지 아니하거나 1 ~ 737 일 지연하여 체결한 행위, 발주자로부터 추가금액을 지급 받은 날부터 15 일이 지난 후에 추가금액을 지급하면서 그 초과기간에 대한 지연이자 88 백만 원을 지급하지 아니한 행위는 하도급법 제 16 조 제 1 항, 제 2 항, 제 3 항 및 제 4 항 에 위반되어 위법하다고 판단하였다(선급금 미지급행위와 합하여 과징금 7.35 억 원을 부과).

2.3.7 공급원가 변동에 따른 하도급대금의 조정협의 개시 의무

(1) 수급사업자의 조정 신청

- 수급사업자는 제조 등의 위탁을 받은 후 목적물 등의 공급원가가 변동되어 하도급대금의 조정이 불가피한 경우에는 원사업자에게 하도급대금의 조정을 신청할 수 있다(하도급법 제 16 조의 2 제 1 항).
- 공급원가는 재료비, 노무비, 경비 등 수급사업자가 목적물 등의 제조, 수리, 시공하거나 용역을 수행하는데 소요되는 비용으로 한다. 발주자로부터 원사업자가 공급원가 변동에 따른 추가금액을 받았는지 여부와 상관없이 수급사업자는 별도로 조정신청을 할 수 있다.

- 발주자로부터 원사업자가 원재료 가격변동에 따른 추가금액을 받았는지 여부와 상관없이 수급사업자는 별도로 조정신청을 할 수 있다.

(2) 원사업자의 협의 개시

- 원사업자는 수급사업자의 신청이 있는 날부터 10 일 이내에 하도급대금 조정을 위한 협의를 개시하여야 하며, 정당한 사유 없이 협의를 거부하거나 게을리해서는 아니 된다(동법 제 16 조의 2 제 7 항).
- 구체적인 조정 대금은 당사자간 협의에 의해 결정하여야 한다.

(3) 업무 시 유의사항(Tip)

[Do's]

- 공급원가 변동에 따른 납품단가 조정 요건, 방법 및 절차를 사전에 하도급계약서에 반드시 기재하여야 한다.
- 관련 서류를 3 년간 보존하여야 한다.
- 수급사업자로부터 하도급대금 조정요청이 있으며, 조정요청일로부터 10 일 이내에 협의를 개시하여야 한다.

[Don'ts]

- 수급사업자의 협상 요청을 거부하거나 게을리해서는 아니 된다.

3. 체크리스트

항목	점검사항
협력사 선정 하도급법 제 2 조(정의)	• 협력사가 중소기업기본법상의 중소기업인가? • 위탁의 내용이 하도급법상 제조위탁의 범위에 포함되는가? • 계열회사와 비계열회사를 심사 및 평가할 때 서로 다른 심사기준을 사용하지 않는가?
입찰공고	• 공지된 입찰 조건에 따라 당사자를 선정하였는가?

항목	점검사항
하도급법 제 4 조 (부당한 하도급대금 결정 금지)	• 사전 예정가는 적절하게 결정되었는가? • 경쟁입찰로 계약 체결 시, 입찰 및 계약조건을 사전고지하였는가? • 경쟁입찰로 선정 시, 낙찰된 최저가보다 더 낮은 가격으로 하도급대금을 결정하지 않았는가? • 최초 제시된 낙찰 조건에 따라 낙찰자가 결정되었는가? • 최저가 입찰 시 최저가 업체가 배제되었는가? • 유찰 기준은 사전에 고지되었는가? • 유찰은 정해진 절차에 따라 진행되었는가?
발주 및 계약 하도급법 제 3 조 (서면의 발급 및 서류의 보존)	• 위탁 이전에 서면이 교부되었는가? • 계약서 없이 선발주 후 계약서를 교부 하지는 않았는가? • 계약서 및 발주서 없이 물품제조 및 입고요청을 하지는 않았는가? • 계약서(단가, 계약조건 변경 등) 작성시 협력사의 서명을 받지는 않았는가? • 계약서에 하도급법상 필수적인 기재사항이 포함되었는가? • (목적물, 납품시기 및 장소, 검사의 방법, 대금지급방법 및 기일, 원재료 가격 변동에 따른 하도급대금의 조정 요건 및 방법 절차 등) • 계약서 외 별도 항목의 내용을 추가할 경우 법무팀 의 사전 검토를 받았는가? • 추가 또는 변경된 계약조건, 물량 등 사실이 있는 경우, 변경계약서 또는 보충서면, 또는 정산서 등을 교부하였는가?
서면 보관 하도급법 제 3 조	• 하도급 관련 서류(검수, 반품, 대금결정 등)를 3 년간 보관하였는가?

항목	점검사항
특약 검토 하도급법 제 3 조의 4 (부당한 특약의 금지)	• 계약조건이 충분히 협의 과정을 거쳐 결정되었는가? • 하도급대금을 결정하는데 필요한 자료 또는 정보를 성실하게 제공하였는가? • 특약이 통상적인 거래 관행에 부합하는가? • 특약이 수급사업자에게 일방적으로 불리한 규정이 있는가? • 서면에 기재되지 않은 추가 비용을 수급사업자가 부담하도록 한 특약이 있는가? • 민원 처리 및 산업재해 관련 처리 비용을 전적으로 수급사업자가 부담하는 약정을 설정하였는가? • 책임 분담에 관해 원사업자에게만 유리한 편향적인 보상 조항을 설정하였는가? • 납품 후 또는 납입한 제품의 가공이나 열처리 시 발생한 비용을 수급사업자가 전적으로 부담하도록 하는 약정을 설정하였는가? • 고객 클레임이 발생한 경우 무상으로 수급사업자가 부담하도록 한 약정이 있는가? • 불량 발생 시, 원인 규명을 위해 수급사업자에게 필요 이상의 비밀문서를 제출하도록 하는 특약을 설정하였는가?
대금 결정 하도급법 제 4 조 (부당한 하도급대금의 결정 금지)	• 대금 결정 시 수급사업자에게 대금 결정과 관련된 정보를 제공하였는가? • 수급사업자와 충분히 협의하여 대금을 결정하였는가? • 원자재 가격하락 및 노임하락 등 객관적으로 타당한 단가인하 사유 없이, 일률적으로 단가를 인하하여 하도급대금을 결정하였는가?

항목	점검사항
	• 대금지급조건, 거래수량, 작업의 난이도 등의 차이가 없음에도 불구하고 특정 협력사를 차별 취급하여 하도급대금을 결정하였는가? • 물량증대(다량발주)를 전제로 하여 협력사에게 견적 하도록 한 후, 실제 소량발주가 되었으나 그 견적가격을 기준으로 하도급대금을 결정하였는가? • 수출, 할인특매, 경품류, 견본용 등을 이유로 통상 지급되는 대가보다 현저하게 하회하여 하도급대금을 결정하였는가? • 단가결정시, 협력사와 합의하지 않고 일방적으로 결정하였는가? • 다량발주(물량증대)를 약속하고, 단가결정 후, 그에 못 미치는 발주를 하였는가? • 수의 계약 대상 업체는 사내 구매 규정에 따라 공정하고 합리적으로 낙찰자가 선정되었는가? • 수의 계약 시 시장의 정상가 보다 10%이상 단가 인하를 요구하지는 않았는가?
위탁 취소 및 수령 거부 하도급법 제 8 조 (부당한 위탁취소의 금지 등)	• 발주취소가 사전에 서면의 형태로 수급사업자에게 고지되었는가? • 발주취소가 발생한 경우, 수급사업자의 투입된 비용에 대하여 정산이 이루어졌는가? • 당사가 공급하기로 한 원자재 등을 늦게 공급하여, 납기(PO 에 기재된 Lead Time)내 납품이 불가능함에도 납기지연을 이유로 수령을 거부하였는가? • 당사가 딜러, 고객의 클레임, 판매부진 등을 이유로 발주한 물품의 수령을 거부하였는가? • 협력사의 납품수령요구에도 불구하고, 보관장소 부족 등 당사의 사유로 수령을 지연하였는가?

항목	점검사항
	• 당사에서 일방적으로 납기를 연기 통보한 적이 있는가? • 당사가 이미 수령한 물품에 대하여 시장에서 물품의 판매가 부진하다는 이유로, 반품하였는가? • 거래해지, 거래거절, 거래종료 전 협력사에게 새로운 거래처 선택의 기회 등 충분한 유예기간(1 개월)을 주지 않고 일방적으로 종료절차를 진행한 적이 있는가?
부당반품 하도급법 제 10 조 (부당반품의 금지)	• 당사가 이미 수령한 물품에 대하여 고객의 클레임을 이유로 반품하였는가? • 당사가 제 3 자에게 검사를 위탁한 경우, 협력사가 제 3 자의 검사를 필하여 납품하였음에도 이를 반품하였는가? • 협력사의 납기, 공기지연이 있었으나, 이를 용인한 객관적 사실이 있었음에도 납기 지연을 이유로 반품하였는가? • 당사의 생산계획 취소 등 협력사의 귀책사유가 없음에도 불구하고 일방적으로 발주를 취소하였는가?
검사 하도급법 제 9 조 (검사의 기준·방법·시기)	• 계약서 작성 또는 발주 나가기 전에 공정한 검사기준 및 방법을 기재(포함) 또는 협의하였는가? • 목적물 인수를 거부 또는 지연하였는가? • 사전에 합의하여 검사기준·방법·시기를 정한 후에 당사가 일방적으로 합의된 사항을 변경하여 검사에 적용하였는가? • 검사기준에 대해 당사자간 합의하여 정하지 않고 당사가 일방적으로 검사기준을 정하여 불합격 처리하였는가? • 지금까지 적용되던 검사기준보다 엄격한 기준을 정하여 통상 합격품으로 판정될 수 있었던 제품을 불합격 처리하였는가?

항목	점검사항
	• 당초 합의된 검사 기준 및 방법과 다른 기준으로 검사를 실시하였는가? • 불량품 발생을 예상하여 대금지급을 유보하였는가? • 수출할 물품제작을 의뢰한 경우, 검사완료일로부터 10 일 이내에 협력사에게 인수증을 교부하였는가? • 물품수령일로부터 10 일 이내 검사결과를 협력사에게 서면으로 통보하였는가? • 검사기간이 초과된 후, 불량품이 발생하여 반품시킬 경우, 1:1 로 교환하였는가?
하도급대금 감액 하도급법 11 조 (감액금지)	• 당사가 자재 및 장비 등을 공급하기로 한 경우, 이를 지연하여 공급하거나 사실상 무리한 납기/공기를 정해 놓고, 이 기간 내 납품하지 못한 이유로 단가를 인하하였는가? • 계속적 거래관계 유지를 이유로 일방적으로 하도급대금을 감액하였는가? • 하도급계약의 총액으로 계약을 체결한 후, 제조내역을 구체적으로 나누어 감액하였는가? • 당초 계약내용과 다르게 간접노무비, 일반관리비, 이윤, 부가가치세 등을 단가인하였는가? • 대금지급시점의 일반 물가 및 시공에 소요되는 자재가격 등이 계약시점보다 낮아진 것을 이유로 단가를 인하하였는가? • 일방적으로 계약내용을 변경하여 대금을 감액하였는가? • 수출용품의 하도급거래에 있어 당사가 환차손 등을 수급사업자에게 당초 계약조건과 다르게 전가시켰는가? • 당초 정해진 하도급대금을 인하하였는가?

항목	점검사항
	• 하도급대금을 인하할 경우, 인하사유와 기준을 해당 협력사에게 사전에 전달하였는가? • 단가인하를 일시에 일률적으로 실시하였는가? • 단가인하 합의 후, 소급해서 단가를 적용하였는가?
대금 지급 하도급법 제 13 조 (하도급대금의 지급 등)	• 하도급대금을 법정지급기일(60 일)을 초과하여 지급 한 경우, 어음할인료나 지연이자 등을 지급하였는가? • 수급사업자에게 하자 이행을 위해 하자이행증권과 별개로 일정금액의 하도급대금을 유보하고 있는가? • 입고하여 검사가 완료된 날을 기준하여 대금을 지급하였는가? • 협력사와 거래의 매출과 매입이 발생하는 경우, 협력사로부터 거래대금과 매출대금의 상계처리여부에 대하여 협의없이 상계 처리하였는가? • 대금지급 시, 자사 및 기타회사의 물품으로 대금을 지급한 적이 있는가?
하도급대금의 조정 하도급법 제 16 조의 2 (원재료가격변동에 따른 하도급대금의 조정)	• 원자재가격변동을 이유로 하도급대금 조정신청을 받은 경우, 10 일 이내 하도급대금 조정을 위한 협의 개시하였는가? • 경제상황 변동(물가변동 등)에 따른 단가반영요청 시 10 일 이내에 협의 절차가 개시되었는가? • 30 일 이내에 협의가 이루어졌는가?
기술자료 요구 하도급법 제 12 조의 3 (기술자료 제공 요구 금지 등)	• 수급사업자의 의사에 반하여 비밀유지계약 체결을 거부하고, 기술자료를 요구하였는가? • 기술자료 요구 시 사전에 서면을 교부하였는가? • 기술자료 요구 시 서면에 기술자료 내역, 요구목적, 비밀유지에 관한 사항, 권리귀속관계, 대가, 인도일 및 인도방법 등을 적시하여 제공하는가?

항목	점검사항
	• 대가 없이 기술자료를 요구하는가? • 수급사업자에게 기술자료를 제공받을 경우, 수급사업자에게 비밀유지계약을 교부하였는가? • 세부적인 원가자료 요구 시 서면으로 요구하였는가?
기술자료 유용 하도급법 제 12 조의 3 (기술자료 제공 요구 금지 등)	• 기술자료를 제공받은 후 기존 계약을 파기하였는가? • 수급사업자의 기술자료를 임의적으로 협력사나 계열회사에 제공하였는가? • 수급사업자가 제공한 기술을 일부 수정하여 선출원하였는가?
사급자재 및 장비 하도급법 제 12 조 (물품구매대금 등의 부당결제 청구의 금지)	• 협력사에게 제조에 필요한 자재 등을 당사로부터 구매하도록 하고, 물품을 납품하기도 전에 물품대금 전액을 지급하도록 요구하였는가? • 당사로부터 제조에 필요한 장비나 물품을 사게 한 후, 당사 납품분에 대해 일부 하도급대금 지급 시 실제 투입한 양보다 더 차감하였는가?
경영간섭 및 보복 조치 하도급법 18 조(부당한 경영간섭의 금지)	• 수급사업자의 생산품목, 시설규모 등을 제한하였는가? • 협력사의 재하도급거래에 개입하여, 자신이 위탁한 목적물의 품질유지 및 납기 내 납품여부 등 하도급거래 목적과 관계없이 2 차 협력사의 선정, 계약조건 설정 등의 재하도급 거래내용을 제한하였는가? • 협력사의 경영자료 등 일방적으로 자료를 징구하거나 인사청탁을 명목으로 경영에 간섭하였는가? • 거래물량을 조절하는 방법 등으로 수급사업자의 경영에 간섭하였는가? • 일정물량을 구입한다는 조건하에 생산설비를 증설(투자)하도록 하게하고, 거래물량을 축소하거나 거래중단을 하였는가?

항목	점검사항
	• 협력사가 당사의 경쟁사업자와 거래한다는 사유로 거래중단 또는 거래물량을 축소하였는가? • 사전예고기간 없이 거래중단 및 물량축소를 하였는가?

4. Q&A

Q. 매입처에서 연체지급에 대한 지연이자나 수수료 등 추가 비용을 요청하지 않더라도 지급해야 하나?

A. 지연이자, 수수료 등은 거래상대방이 요구 또는 신고하지 않더라도 하도급법, 상생협력법에 따라 의무적으로 지급 必.

Q. 거래업체와의 별도 연체 수수료를 지급하지 않는다는 계약을 맺은 경우에는 어떻게 되나?

A. 상대방과 지연이자 면제하기로 합의하더라도 그 합의와 별개로 법에 따라 지연이자, 수수료 지급 必.

Q. 거래업체가 (가)압류 신고되어 대금지급을 할 수 없는 상황에는 어떻게 해야 하나?

A. 하도급대금이 (가)압류된 경우에도 당사는 60 일 내 공탁으로 지급必
 * (가)압류된 대금은 법원에 공탁함으로써 하도급법상의 대금지급의무 이행 가능
 (법무팀에 추가 문의 必)

Q. 거래업체의 늦은 서류/정보 제공으로 인해 지급이 늦어진 경우에도 연체 수수료를 지급해야 하나?

A. 상대방이 계좌정보 등 필요 서류를 늦게 전달하여 지급이 늦어지는 경우에도 지연이자 면제되지 않음

Q. (재위탁 거래관계) 매출 대금을 수령 받지 못하여 매입 거래처 측에 대금지급이 늦어지는 경우에도 연체수수료를 지급해야 하나?

A. 매출처 수금이 늦어지는 것(당사의 미수채권 발생)과 무관하게 당사는 매입거래처에게 지급기한 내 하도급대금 지급 必.

Q. 매입 거래처에서 업무 완료일 또는 정산예정일로부터 60 일이 지나도 세금계산서를 발행하지 않으면, 지연이자를 지급하지 않아도 되나?

A. 실제로 업무를 완료한 날(또는 정기적으로 정산하는 날, 계약서상 지급하기로 한 날)로부터 60 일 이내에 대금을 지급하여야 하며, 60 일이 지난 경우 지연이자도 함께 지급하여야 합니다.

Q. 매입 거래처의 평균 매출액을 알 수 없는 경우, 어떻게 하도급 대상인지, 중소기업자인지 판단하나?

A. 기업조회 사이트 등을 통해 조회가 되지 않는 업체는 영세한 규모인 경우가 많으므로, 중소기업으로 간주합니다.

Q. 기본 계약서 교부하고 발주는 VAN (전산망) 으로 하는 경우 문제가 되는지?

A. 기본계약서를 교부하고 FAX, 기타 전기·전자적인 형태 등에 의해 발주한 것으로 발주내용이 객관적이고 명백하다고 판단되는 경우 적법한 서면교부로 볼 수 있다.

Q. 거래 당사자간 상이한 견해가 지속되어 계약갱신이 지연되고 있는 경우 계약서 서면 미교부에 대한 책임이 원사업자에 있는지?

- A. 원사업자는 수급사업자가 작업에 착수하기 전에 서면을 교부 하여야 하므로 계약갱신의 경우에도 변경된 작업에 착수하기 전 갱신된 계약서를 교부해야 한다. 따라서 양당사자간 이견을 이유로 계약갱신을 하지 않고 제조를 위탁하는 것은 서면 지연 교부에 해당하며, 책임은 원사업자에게 존재하여야 한다.

Q. 사전에 하도급대금을 확정하기가 어려워, 대금의 산정방식을 사용하여야 하는 경우에는 어떠한 점에 유의해야 하는지?

- A. 산정방법은 구체적인 금액을 기재하는 것이 곤란하여 어쩔 수 없는 경우(예를 들면, 시제품의 제조를 위탁하는 경우 등)에 가능한데, ①산정방법은, 하도급대금의 구체적 금액을 자동적으로 확정할 수 없으면 안되며, ②산정방법을 정한 서면과 발주서면이 별도의 것인 경우에는 이들 서면의 관련성을 명확히 해 둘 필요가 있으며, 또한, ③늦어도 최초의 대금지급시까지는 하도급대금의 구체적 금액을 확정하여 수급사업자에게 서면으로 통지해 둘 필요가 있다.

Q. 단가변경을 하는 경우, 소급적용에 관해 어떤 점에 주의를 해야 하는지?

- A. 단가 인하에 대해 합의한 일자(단가합의일)와 새로운 단가를 적용하기로 한 일자(단가변경일)가 다른 경우에는, 양 당사자가 소급해서 적용하기로 합의를 하였다고 하더라도 단가합의일 이전의 발주분에 대해 새로운 단가를 적용하기로 하는 것은 하도급대금의 부당한 감액에 해당한다. 따라서 새로운 단가를 적용 시에는 합의일 이후 분의 물량에 대하여 적용이 가능한 것이고, 합의일 이전의 물량에 대하여 소급해서 새로운 단가를 적용하는 것은 하도급법상 허용되지 않는다.

Q. 서비스(용역)거래는 즉시 현금 지불되는 것이 많은데 용역을 제공한 후 60 일 이후에 지불한다든지 어음으로 지불하는 등 지불조건의 악화가 우려된다. 이런 경우 어떻게 대응하는가?

A. 원사업자가 법의 적용을 계기로 일방적으로 지불조건을 악화시키는 것은 공정거래법상의 우월적 지위의 남용에 해당할 우려가 있음과 동시에, 하도급법상으로도 지불조건의 악화를 예상하여 수급사업자와 충분한 협의 후에 결정하지 않으면 부당한 하도급대금 결정에 해당할 우려가 있다.

Q. 발주 시에 서면에 기재할 수 없는 데에 정당한 사유가 있을 때에는 당초서면에는 “내용이 확정될 수 없는 이유”와 “내용을 확정하게 될 예정기일”을 기재하는 데 어느 정도 상세하게 기재해야 하는가? 또한 어쩔 수 없이 예정 기일을 지킬 수 없게 되는 경우에는 위법으로 되는가?

A. “내용이 확정될 수 없는 이유”는 현시점에서 미정으로 되는 것이 정당화될 수 있을 정도로 명확히 하고, “예정 기일”은 구체적인 날이 특정될 수 있도록 기술할 필요가 있다. 서면에 기재하는 시점에서 합리적으로 예측할 수 있는 일자를 기재할 필요는 있으나 결과적으로 이 예정 기일이 지켜지지 않았다고 하더라도 바로 법 위반이 되지는 않는다.

Q. 역무위탁에는 수령거부가 없다고 하는데 그러면 계약기간 중에 원사업자가 해지통보를 해도 되나?

A. 역무제공위탁의 경우에는 수급사업자의 급부를 수령한다는 개념이 없기 때문에 수령거부에는 해당하지 않으나 수급사업자가 지출한 비용을 부담하지 않고 계약을 중단한 경우에는 “부당한 급부내용의 변경”에 해당한다.

Q. 당사는 매년 상반기(4 월-9 월) 및 하반기(10 월-3 월)에 걸쳐 단가변경을 하여 각 반기 초에 제공되는 역무부터 적용하고 있는데 수급사업자와의

단가변경 교섭이 오래 걸려 각 반기의 증반 정도의 시점에서 합의되는 경우가 있다. 수급사업자와는 각 반기 초에 제공되는 역무부터 신단가를 적용한다는 합의가 성립하고 있어 각 반기 초부터 적용해도 문제는 없는가?

- A. 신단가가 적용된다는 것은 원사업자와 수급사업자의 합의에 의해 단가변경이 행해진 시점 이후 발주분부터이다. 따라서 이 경우는 합의일 전에 이미 발주한 부분에 신단가를 적용하는 셈이기 때문에 하도급대금의 감액(소급적용)으로 됨. 각 반기 초부터 신단가를 적용하는 것이면 각 반기 초에 제공되는 역무가 발주되는 시점까지 신단가를 결정해 둘 필요가 있으며, 신단가 적용시기에 관해 수급사업자의 합의가 성립하고 있다는 것은 하도급대금의 감액을 정당화하는 이유로 되지 않는다.

Q. 수급사업자의 양해를 얻어 하도급대금을 수급사업자의 은행구좌에 입금할 시의 입금수수료를 하도급대금에서 공제하고 지불하는 것은 인정되는가?

- A. 발주 전에 수수료를 수급사업자가 부담한다는 취지의 서면합의가 있는 경우에는 원사업자가 실비의 범위 내에서 해당 수수료를 공제하고 하도급대금을 지불하는 것은 인정된다.

Q. 거래 당사자간 상이한 견해가 지속되어 계약갱신이 지연되고 있는 경우 계약서 서면 미발급에 대한 책임이 원사업자에 있는가?

- A. 서면(계약서)은 수급사업자가 용역에 착수하기 전에 발급을 하여야 하므로 계약갱신의 경우에도 변경된 작업에 착수하기 전 갱신된 계약서를 발급해야 하며 이견을 이유로 계약갱신을 하지 않고 제조를 위탁하는 것은 법 위반에 해당할 수 있다.

Q. 아래 사항일 경우 계약을 다시 체결해야 하는지 여부와 그 판단기준은?

- 업체명만 바뀐 경우

- 업체명과 사업자 번호가 바뀐 경우

- A. 하도급법에서는 어떤 경우에 계약을 다시 체결해야 하는 지에 대해서 규정은 없으나 다만, 질의에서처럼 업체명만 바뀐 경우 권리의무관계는 그대로 존속하는 것으로 보아 동일업체라고 할 수 있으며, 업체명과 사업자 번호가 바뀐 경우에는 그 원인이 합병 등의 포괄적승계에 의한 것인지 아니면 기존 회사가 소멸되고 새로운 회사가 설립된 것인지에 따라 거래관계를 재 설정해야 할 필요성이 발생할 수 있다.

Q. 하도급대금 지급 시 어음대신 현금을 지급하고 어음할인에 따른 비용을 공제한다면 부당 감액에 해당되는가

- A. 하도급대금을 어음으로 지급할 경우 어음할인료는 별도로 지급하도록 되어 있으므로, 현금지급을 이유로 정해진 하도급대금에서 할인료에 따른 비용을 공제하는 것은 부당감액에 해당할 수 있다.

Q. 대금 미지급의 원인이 수급사업자가 의무를 제대로 이행하지 못하는 경우도 있는데, 수급사업자의 과실을 이유로 대금을 유보할 수 있는지?

- A. 법원은 공정위가 원사업자가 하도급대금의 지급을 거절하거나 그 지급을 미룰 만한 상당한 이유가 있는지 여부에 대하여까지 나아가 판단할 필요 없다고 판단하고 있으므로, 원사업자가 경영상의 어려움이나 발주처의 미정산 등 대금지급을 거절하거나 미룰 만한 정당한 사유가 있다고 주장하는 경우, 공정위는 목적물의 인수여부, 대금의 지급여부만을 판단할 뿐 대금 미지급에 대한 정당성 유무를 판단하지 않는다. 예를 들어, 원사업자와 수급사업자 간에 시공 중 민원이 생기면 수급사업자가 책임지기로 약정하였는데 민원을 해결하지 않고 있어 하도급대금의 지급을 지연하고 있는 경우에는, 원사업자와 수급사업자 사이에 민원보상비에 관하여 합의가 되면 이를 상계하고 하도급대금을 지급하면 될 것이나, 민원보상비에 관하여 당사자간에 합의가 되지 않는다면

확정되지 않은 민원보상비를 이유로 확정된 하도급대금의 지급을 지연하는 행위는 위법이다.

따라서, 원사업자로서는 일단 계약상의 대금을 지급하거나 이를 공탁한 다음 수급사업자를 상대로 하여 민사소송으로 민원보상비 또는 공사지연으로 인한 손해배상 등을 청구하여야 할 것이다.

Q. 원사업자는 발주자로부터 대금을 지급받지 못한 경우에도 수급사업자에게 목적물 수령일로부터 60 일 이내에 대금을 지급하여야 하는지 여부 및 도급 계약과 동일한 대금 지급 기준으로 수급사업자에게 지급하는 경우에도 하도급법 위반인지?

A. 하도급 계약은 원도급 계약과 별도의 계약이며, 하도급법에서 하도급대금은 목적물 수령일로부터 60 일 이내의 가능한 짧은 기한 내에 지급하도록 규정하고 있으므로, 발주자로부터 대금을 받지 않은 경우에도 수급사업자에게 대금을 지급하여야 한다. 하도급대금 지급 주기를 원도급계약과 동일하게 정하는 것은 상관없으나 하도급법상 규정된 법정기일 내에 지급하여야 한다.

Q. 원사업자가 경영이 부실한 수급사업자의 경영 개선을 위해 자금지원 등을 하면서 업체 경영에 일정 부분 관여를 하는 경우 문제가 되는가?

A. 자금지원을 이유로 경영지도가 아닌 수급사업자의 경영에 관여하는 것은 하도급법상 부당한 경영간섭에 해당할 수 있다.

Q. 전화로 주문하고 후일 주문서를 발급하는 방법은 문제가 되는가?

A. 전화만에 의한 발주는 서면 미발급으로 된다. 긴급하여 어찌할 수 없는 사정에 의해 전화로 주문내용을 전달하는 경우는, 「주문내용에 따라 바로 주문서를 발급할 것이므로 그것에 의해 확인될 수 있다」는 취지의 연락을 할 필요가 있다. 이 경우 바로 주문서를 발급해야 한다.

Q. 가단가(仮單價)는 금지되는가?

- A. 가단가를 기재하는 것이 금지되는 것은 아니나 가단가를 기재한 경우에 정식단가가 기재된 것이 아니므로 「단가가 결정되지 못한 사유」와 「단가를 결정할 예정기일」을 기재하여 단가가 결정된 후에는 바로 보충서면을 발급해야 한다.

V. 사건처리절차

공정거래법 위반에 대한 대응 절차

1. 개요

- 공정위는 공정거래법 등 위반사건에 대해 심판기능을 수행하는 준사법적 기관으로, 위원회를 구성하고 있는 위원들의 합의로 운영되는 합의제 행정기관이다.
- 공정위는 심결을 위해 위원 전원(9 명)으로 구성되는 전원회의와 상임위원 1 인을 포함한 위원 3 인으로 구성되는 소회의를 운영하고 있다.

1.1 심판기능으로서의 공정위

구분	전원회의	소회의
의장	• 위원장	• 상임위원
의결정족수	• 재적위원 과반수의 찬성 (공정거래법 64 조 제 1 항)	• 구성위원 전원의 출석과 출석위원 전원의 찬성 (공정거래법 64 조 제 2 항)
소관사항	• 법규 등의 제·개정 • 이의신청의 재결 • 소회의에서 의결되지 아니한 사건 • 경제적 파급효과가 큰 중요사건	• 일반사건 • 승인·인정·인가사항 • 집행정지의 결정 • 과태료 • 관계기관에 협조의뢰 사항 (고발, 입찰참가자격제한 및 영업정지요청, 약관법상 시정요청)

[심의과정에서 사용하는 주요 용어]

- 심결

- 공정위가 공정거래법 위반 사건에 대해 심의하고 의결하는 일련의 심판과정을 일컫는다.

○ 심사관

- 신고 또는 직권으로 인지된 내용에 대해 조사공무원으로 하여금 조사하게 한 후에 그 조사결과를 바탕으로 당해 인지내용이 법에 위반되는 것으로 볼 수 있는지 여부를 심사하는 공무원을 말한다.
- 이러한 심사관은 공정위 소속 4 급 이상인 직원 중에서 사무처장이 지정하는 직원이 되고, 일반적으로 국장과 지방사무소장이 심사관이 된다.

○ 피심인

- 법을 위반한 혐의가 있는 사업자(법인 또는 개인사업자)로서 당해 행위가 법에 위반되는지 여부에 대해 공정위의 심의를 받아야 되는 사업자를 말한다.

1.2 공정위 사건처리절차

[사건절차 흐름도]



1.2.1 인지도단계

- 법 규정 위반 혐의가 있다고 인정되는 경우 직권 또는 신고에 의한 조사 가능(공정거래법 제 80 조)
- 위반혐의는 직권인지가 원칙이고, 신고주의를 보충적으로 채택하고, 신고 접수 시 예비조사 실시 후 사건화 여부를 결정한다.

1.2.2 조사·심사 단계

- 사건심사 착수보고(사건번호, 사건명부여) 후 조사권을 발동하여 본조사를 실시하고, 조사내용이 법에 위반되는 경우 심사보고서를 작성하여 위원회에 상정하고 시정명령, 과징금 납부명령 등의 조치의견을 제시한다.

- 사건처리를 담당하는 부서에서 심사보고서를 작성하여 결재를 받은 후, 위원회 전원회의 또는 소회의에 상정한다.

1.2.3 심의·의결 단계

- 심의는 위원회가 피심인과 심사관을 회의에 출석하도록 하여 대심 구조하에 사실관계 등을 확인하는 과정으로 피심인 등에 대한 본인확인, 심사관의 심사보고, 피심인의 의견진술, 심사관의 의견진술, 위원들 질문 및 사실관계 확인, 참고인 등의 심의참가, 심사관의 조치의견 발표, 피심인의 최후진술 등의 순으로 진행한다.
- 합의는 심의가 종료된 후 위원들만 참석하여 비공개로 위법여부, 조치내용 등에 대해 논의·합의한다.

1.2.4 의결 결과 통지

- 합의 결과에 대해 의결서를 작성하여 당해 심사관이 의결서 정본을 피심인에게 송달하는 절차로 이로써 피심인의 의무가 발생하거나 권리행사가 제한된다.

1.2.5 공정위의 조치 유형

- 위원회가 심의를 거쳐 조치할 수 있는 유형으로 재심사명령, 심의절차종료, 무혐의, 종결처리, 조사 등 중지, 경고, 시정권고, 시정명령, 고발 등이 있다.

1.3 불복절차

1.3.1 이의신청 및 집행정지

- 공정위의 처분통지를 받은 날부터 30 일 이내에 이의신청 제기가 가능하고, 이에 대해 공정위는 60 일 이내에 재결을 하고 30 일 내에서 기간 연장이 가능하다(공정거래법 제 96 조).
- 시정조치 명령을 행할 경우 발생할 수 있는 회복하기 어려운 손해를 예방하기 위해 직권 또는 당사자의 신청으로 집행정지가 가능(동법 제 97 조)

1.3.2 행정소송

- 공정위의 처분 또는 이의신청에 대한 재결서를 송달 받은 날부터 30 일 이내에 서울고등법원에 행정소송을 제기하는 것이 가능(공정거래법 제 99 조, 동법 제 100 조)
- 이의신청을 하지 않고 바로 행정소송을 제기하는 것도 가능

1.4 사전심사 청구제도

- 사전심사 청구제도는 사업자가 어떤 행위를 하기 전에 공정거래관계법에 위반되는지에 관한 심사를 청구하면 공정위가 이를 심사하여 그 적법 여부를 30 일 이내에 회답해 주는 제도를 말한다.
- 회답은 공정위의 공식 의견이므로 적법하다고 인정한 행위에 대해서는 사후에 법적 조치를 할 수 없게 되는 확약의 효력이 발생한다.
- 다만, 구체성이 없는 경우 자료부족으로 법 위반을 판단할 수 없기 때문에, 청구인이 앞으로 실시하기로 확정한 구체적이고 개별적인 행위에 대해서만 심사가 가능하다.

1.5 동의의결제도

- 동의명령제도는 공정거래 관련 사건에서 조사·심의를 받는 사업자가 스스로 시정방안을 제안하고 공정위가 그 시정방안의 타당성을 인정하면, 위법여부를 확정하지 않고 사건을 신속하게 종결하는 제도를 말한다(공정거래법 제 89 조).
- 기업은 법 위반 판정을 받지 않고 자율적으로 시정방안을 마련해 신속하게 사건을 해결함으로써 사업상 불확실성을 조기에 제거하고 불공정기업 판정으로 인한 이미지 훼손을 막을 수 있으며, 이를 위한 시간과 비용을 절약할 수 있다.
- 공정위 역시 법 집행의 효과를 통상적인 절차와 거의 동일하게 구현하면서도 피규제자의 동의를 얻어 냄으로써 법 집행을 원활하게 할 수 있으며, 위법성 판단과 관련된 쟁송 등에 소요되는 행정 비용을 상당 부분 절감할 수 있을 것이다.

- 소비자 등 피해자의 입장에서조차 사안에 따라서는 통상의 시정조치에는 포함되기 어려운 가격 인하, 손해보상 등 보다 직접적이고 다양한 시정수단을 통해 실질적인 구제를 받을 수 있을 것이다.

2. 공정위 조사절차

2.1 조사 주체

- 조사관리관의 지휘감독아래 사건조사업무를 담당하는 4 개국(시장감시국/카르텔조사국/기업집단감시국/기업거래결합심사국)과 5 개 지방사무소(서울/부산 /광주/대전/대구)가 조사를 담당한다.

2.2 조사 단서

- 사건의 조사는 '신고' 또는 조사관의 '직권발동'에 의해 개시되며, 직권발동은 주로 '중점감시업종에 대한 조사', '하도급거래 서면실태조사' 등과 같이 연초에 조사계획을 세우는 경우에 이뤄진다.

2.3 배당과 사전심사

- 신고 또는 직권발동에 의해 개시된 개별사건은 담당과정에 의해 개별조사공무원 (통상 사무관)에게 배당되며, 배당받은 조사공무원은 당해 사건이 공정거래법의 적용대상인지를 사전심사하며, 사전심사결과 ① '피조사인이 사업자 요건에 해당되지 않은 경우' ② '적용제외 사항에 해당되는 경우' ③ '5 년의 조치시효가 완료된 경우'에는 "심사불개시결정"을 내리며 사전심사결과 위와 같은 사유가 없는 경우에는 "사건착수보고"를 하게 된다.

2.4 사건번호·사건명 부여와 조사의 실시

- 사건착수보고가 이뤄지면, 심판관리관이 '사건번호'와 '사건명'(예: 2008 공동 12 000 에 대한 건)을 부여함으로써 정식으로 하나의 조사사건이 되며,
- 이후 조사공무원은 조사권을 발동하여 관련 사실관계를 조사·확인한 후, 이러한 사실관계를 토대로 관련 법령을 적용하여 법 위반 여부를 검토한다.

2.5 조사와 피조사인의 절차적 권리

- 2023 년 공정위 법집행 시스템 개선방안에 따라 피조사인의 절차적 권리를 강화하기 위해 조사절차규칙, 사건절차규칙을 개정하고 이의제기업무지침을 새로 제정하였다.
- 조사권의 내용과 한계를 명확하게 하기 위해 현장조사 공문에 법위반혐의(기간, 분야, 유형)을 구체적으로 기재하고 준법지원부서를 우선적으로 조사하는 행위를 금지하며 조사기간이 연장되는 경우 연장하는 사유까지 기재하도록 하였다.
- 현장조사시 조사목적과 관련이 없는 자료가 수집된 경우의 공식적인 반환절차를 마련하고, 조사공무원이 현장조사 자료를 재검토하여 관련이 없는 자료를 반환, 폐기할 수 있게 하였다.
- 조사단계에서 예비의견청취절차를 신설하여 담당 국,과장과 공식적 대면회의를 개최하여 피조사인의 의견을 듣는 절차를 마련하였다.

2.6 심사보고서 작성 후 심사관의 조치

- 약식절차 회부
 - 당해 조사사건이 소회의의 소관사항인 경우, 심사관은 심사보고서를 작성한 후 피심인(피조사인)에게 심사보고서에 기재된 행위사실을 인정하고 심사관조치의견을 수락하는지 여부를 물어 피심인이 이를 수락하면 "약식절차"에 회부하며,
 - 약식절차에 회부된 사건은 위원회의 심의 없이 위원들의 서면결의로 처분이 결정이 되나, ①'심사관조치의견에 고발이나 과징금납부명령이 포함된 경우' 또는 ②'피심인이 심사관 조치의견을 수락하지 않을 것이 명백한 경우'에는 약식절차 대상에서 제외된다.
- 위원회 상정
 - 시정조치·과징금납부명령·공표명령 등의 처분이나 형사고발조치 등 위원회 의결이 필요하다고 판단되는 경우, 심사관은 심사보고서를 작성하여 사무처장에게 제출하며 사무처장은 자신의 명의로 조사사건을 위원회에 상정하며, 이 때 중요한 사안은 '전원회의'에 경미한 사안은 '소회의'에 각각

상정하며, 외국의 경쟁당국은 조사사건의 위원회 상정 여부에 관하여도 위원회가 결정(예: 일본의 심판개시결정)함에 비해, 우리의 경우에는 심사관이 일방적으로 상정할 수 있다.

- 심사보고서의 송부 및 의견서 제출 고지
- 조사사건이 위원회에 상정됨과 동시에, 심사관은 피심인(피조사인)에게 심사보고서를 송부하면서, 이에 대한 의견서를 원칙적으로 2 주 이내에 문서로 제출할 것을 고지하며, 실무상으로는 심사관이 사전에 심판관리관과 협의하여 위원회 심의일자를 잠정적으로 정한 후 그 일자의 약 3~4 주 이전에 조사사건을 위원회에 상정함과 동시에 심사보고서를 송부하고 있으며, 이 때, 피심인에게는 심사보고서 중 "심사관조치의견"을 뺀 나머지 자료(즉 ①표지, ②제안이유, ③행위사실, ④위법성 판단, ⑤적용법조, ⑥첨부자료)만이 송부된다.
- 피심인은 정해진 기간 내에 심사보고서에 대한 의견서를 서면으로 제출할 수 있다.

3. 공정위 심판절차

3.1. 심판 주체

- 위원회이며, 안건에 따라 중요한 사안은 "전원회의"가 경미한 사안은 "소회의"가 담당하며,
- 전원회의는 5 인의 상임위원(위원장·부위원장 포함)과 4 인의 비상임위원으로 구성되며, 비상임위원 4 인은 3 인의 대학교수와 1 인의 변호사로 구성된다.
- 의장의 직은 위원장이 수행하며, 위원장 유고 시 부위원장이 수행하며, 소회의는 총 3 개이며, 각 소회의는 1 인의 상임위원과 2 인의 비상임위원으로 구성되며, 의장의 직은 상임위원이 수행한다.

3.2. 주심위원 지정과 심결보좌

- 주심위원은 법원의 주심법관에 대응하는 역할을 수행하며, 심결보좌기구의 보좌를 받으며, 전원회의 사건에서는 위원장이 임의로 주심위원을 지정한다.

- 심결보좌는 심판관리관실이 담당하며, 심판관리관실의 3 개 담당관(경쟁심판/협력심판/소비자거래심판)은 상임위원 3 인과 일대일 대응관계로 심결보좌업무를 수행하고, 심사관의 심사보고서와 피심인의 의견서를 검토하여 종합적인 검토의견을 작성·보고한다.

3.3 심의기일 및 장소의 지정

- 심의기일은 의장이 지정하며, 피심인에게는 지정된 일자의 5 일전까지 통지하며,
- 통상 전원회의는 매주 수요일 오후 2 시로, 소회의는 매주 금요일 오후 2 시로 지정되며, 피심인은 불가피한 사유가 있을 때 심의기일의 변경을 신청할 수 있으며, 의장은 주심위원의 의견을 들어 이를 허가할 수 있다.
- 심리장소는 위 심판정으로 지정된다(단, 지방사무소에서의 순회심판은 예외).

3.4 합의

- 합의는 비공개로 이뤄지며, 원칙적으로 심의가 종료된 당일에 마쳐지며,
- “위법성 인정”에 대한 합의 후, ‘시정조치’·‘과징금부과’·‘법위반사실 공표명령’·‘형사고발’ 등의 “제재수단의 종류와 수준”에 대한 합의를 하며,
- 전원회의는 재적위원 과반수 찬성으로, 소회의는 3 인의 만장일치로 의결한다.
 - 소회의의 경우 만장일치가 되지 않을 때에는 전원회의에 회부된다.

3.5 의결서 작성

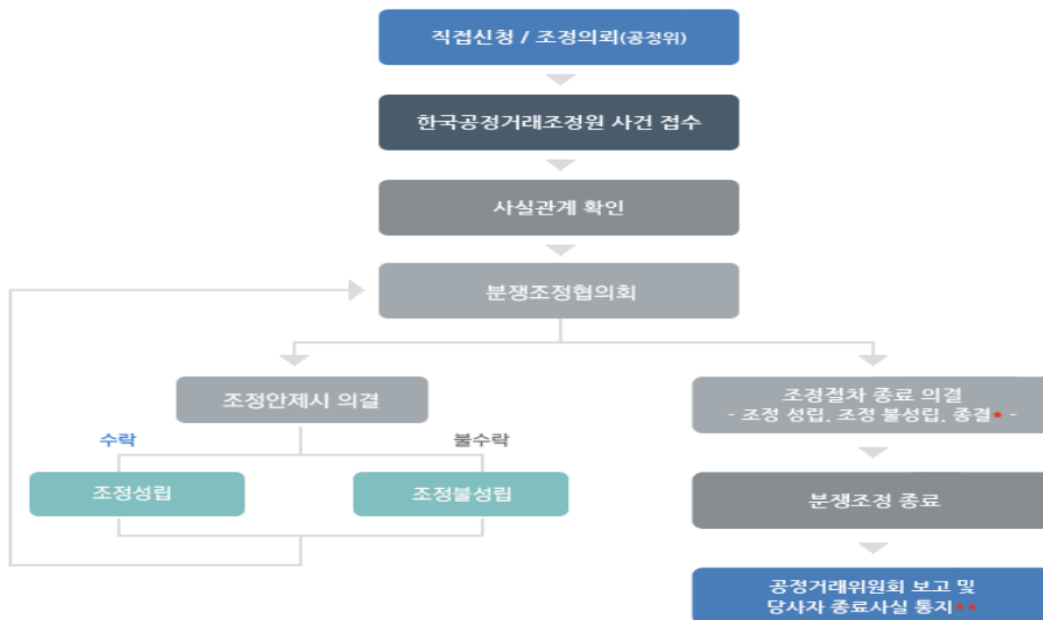
- 의결서는 심판관리관실에서 작성하며, 원칙적으로 합의된 날로부터 35 일 이내에 작성한다.

4. 공정거래조정원 분쟁조정제도

4.1 개요

- 공정거래조정원은 공정거래, 가맹사업거래, 하도급거래, 대규모유통업법 거래, 약관분쟁, 대리점 분쟁 등의 조정 업무를 처리하기 위하여 분쟁조정협의회를 구성하여 운영하고 있다.

4.2 분쟁조정절차



★ 취하, 소제기, 각하, 조정안 미제시 등 관련 법령 등에 의하여 조정절차를 종료한 경우

※ 조정이 성립되지 않은 경우, 피신청인의 관련 법률 위반 여부를 확인하고 싶은 신청인은 조정원의 통지 공문 내용에 따라 공정거래위원회에 신고서 제출

- 양 당사자는 기한 내에 분쟁 관련 자료(보완서, 답변서, 일반 현황표)를 제출해야 하며, 당사자가 2 회 이상 자료제출 요청에 불응하면 분쟁조정 절차가 불성립 될 수 있다(일반 현황표는 양 당사자의 거래관계 및 분쟁조정 대상 여부검토에 활용).
- 양 당사자가 제출한 자료들의 검토를 거쳐 본격적인 조정절차가 진행된다. 필요한 경우 당사자들에게 출석을 요구할 수 있으며, 조정절차 중 당사자가

직접 합의하여 조정이 종료될 수 있다. 반면 자료제출 또는 출석요구 등 조사과정에 2 회 이상 참여하지 않는 경우 조정절차가 불성립 될 수 있다.

- 사실관계 조사 등을 거친 모든 분쟁사건은 분쟁조정협의회에 상정되어 심의절차를 거치게 된다. 이 과정에서 필요한 경우 분쟁조정협의회에 분쟁당사자가 참여하여 의견을 진술하는 경우도 있으며, 분쟁조정협의회의 심의를 통해 조정절차 종료 등 여부를 최종 의결하면 사실상 조정절차가 종료된다.
- 조정원은 조정결과를 공정위에 보고를 하며, 조정 불성립으로 보고된 경우 공정위에서 조사가 실시될 가능성이 있으므로, 문구의 의미에 대하여 꼼꼼히 따져보고 서명날인 등을 한다.

5. 공정위 조사 시 행동요령

5.1 현장조사 시

- 사전통지여부에 대하여 문서수발을 철저히 한다.
- 조사할 내용을 미리 보내오는 경우 그에 따라 자료를 준비하되 임의적인 가감이 없도록 주의한다.
- 제출자료가 무엇을 의미하는지가 불분명하다고 판단될 경우에는 반드시 담당자에게 확인하여야 한다.
- 공정위 요청자료 양식에 맞추어 작성하여야 한다.

5.2 출석진술 요구 시

- 어떤 건에 대한 조사인지에 대하여 반드시 확인하고, 가능하다면 사전준비(구체적 자료의 확인 등)를 하는 것이 바람직하다.
- 진술서, 확인서, 진술조서 작성 관련
 - 실무관행상 진술자가 자필로 작성하기 보다는 조사관이 작성한 내용에 대해서 서명만 하는 경우가 많으며, 진술자의 의도와 다른 내용이 진술서와

확인서에 반영될 가능성이 있으므로 문구의 의미에 대하여 꼼꼼히 체크하되 특히 용어 사용에 유의하여야 한다(담합, 협의 등).

제 3 장 기타 안내

1. 공정거래 자율준수 규정(7 차)

1. 목적

본 규정은 임직원들이 독점규제 및 공정거래에 관한 법률 및 하도급거래에 관한 법률 등 공정거래 관련 법규를 준수하도록 사내 공정거래 자율준수 문화를 조성하고, 이를 위한 공정거래 자율준수 프로그램 운영에 관한 기본적인 기준과 절차를 명확히 규정하여 준법/신뢰경영 기업으로 발전하는 데에 그 목적이 있다.

2. 적용범위

2.1 본 규정은 회사의 모든 사업 활동에 적용한다.

2.2 본 규정은 회사의 모든 임직원에게 대하여 적용한다.

3. 용어의 정의

3.1 공정거래 자율준수

회사의 사업 활동이 경쟁의 촉진과 공정거래질서의 유지를 목적으로 제정된 공정거래위원회 소관 법규 (이하“경쟁법”)를 존중하여 그 범위 안에서 이루어지는 것을 말한다.

3.2 공정거래 자율준수 프로그램 (이하 “CP”)

경쟁법의 자율준수를 구체적으로 실천하기 위해 임직원에게 대한 행동기준과 실행방안을 제시하는 내부준법통제시스템을 말한다.

3.3 자율준수관리자

CP 운영을 총괄하는 자를 말한다.

3.4 자율준수협의회

CP 운영의 협의기구로서 공정거래 자율준수 관련 중요사항에 관하여 협의·심의하여 필요한 조치를 권고하거나 자문하는 역할을 한다. 자율준수관리자, 각 사업부장/실장, 각 부서의 장 등이 위원으로 구성된다.

3.5 “경쟁법”은 다음의 법률들을 말한다.

- 1) 독점규제 및 공정거래에 관한 법률
- 2) 하도급거래 공정화에 관한 법률
- 3) 약관의 규제에 관한 법률
- 4) 표시·광고의 공정화에 관한 법률
- 5) 방문판매 등에 관한 법률
- 6) 할부거래에 관한 법률
- 7) 가맹사업거래 공정화에 관한 법률
- 8) 소비자 기본법
- 9) 전자상거래 등에서의 소비자보호에 관한 법률
- 10) 소비자 생활협동 조합 법률
- 11) 제조물 책임법
- 12) 대규모유통업에서의 거래 공정화에 관한 법률
- 13) 대리점 거래의 공정화에 관한 법률

4. 공정거래 자율준수 조직

4.1 추진체제

- 1) 최고경영자는 CP 운영에 있어 전반적인 책임을 가진다.
- 2) CP 운영 중 중요사항의 결정은 자율준수관리자가 하는 것으로 한다.
- 3) 자율준수관리자는 공정거래 자율준수 관련 문제가 발생했을 경우 이에 대한 협의·자문·심의기구로서 자율준수협의회를 운영할 수 있다.
- 4) CP 운영과 경쟁법 등 위반에 따른 (사후)조사 및 내부제보 조사는 컴플라이언스팀이 담당한다.

4.2 이사회

- 1) 이사회는 공정거래 업무에 관한 지식과 경험을 갖춘 고위관리직의 위치에 있는 자 중에서 자율준수관리자를 선임하며, CP의 구축과 효율적 운영을 위한 책임과 독립적인 권한을 부여한다.
- 2) 이사회는 CP의 운영상황에 대해 연 2회(상·하반기 각 1회) 확인한다.
- 3) 이사회는 자율준수관리자에게 다음을 보장한다.
 - (1) 이사회에의 직접 보고
 - (2) 독립성
 - (3) 적절한 권한 및 지위
 - (4) CP 운영을 위한 충분한 자원의 제공

4.3 최고경영자

- 1) 최고경영자의 역할
 - (1) 최고경영자는 자율준수가 기업운영의 중요한 가치임을 보장한다.
 - (2) 최고경영자는 CP 운영이 독립적으로 운영될 수 있도록 자율준수관리자에게 충분하고 독립적인 권한을 부여한다.
 - (3) 최고경영자는 효과적인 CP 운영 및 개선이 이루어질 수 있도록 예산과 조직을 지속적으로 지원한다.

2) 최고경영자의 권한

- (1) 최고경영자는 CP 운영에 관하여 최종적인 의사결정 권한을 가진다.
- (2) 최고경영자는 CP의 구축과 운영을 위하여 예산과 자원을 배분할 수 있다.
- (3) 최고경영자는 자율준수 프로그램의 운영에 관하여 임직원의 역할과 책임을 부여할 수 있다.
- (4) 최고경영자는 자율준수 프로그램의 운영과 관련하여 보고받을 권한이 있고, 자율준수관리자와 주관부서는 자율준수 프로그램의 운영과 관련하여 보고할 의무가 있다.

4.4 자율준수관리자

1) 선임

- (1) 자율준수관리자는 이사회 의결로 선임 및 해임한다.
- (2) 자율준수관리자의 선임 및 해임 사실은 서면·전자문서·홈페이지 게시 등의 방법을 통하여 대내외적으로 통보한다.
- (3) 자율준수관리자는 공정거래 및 준법경영 관련한 지식을 충분히 보유하여야 하고, 효율적 CP 운영을 위하여 충분한 직급에 속하는 임직원이어야 한다.
- (4) 자율준수관리자는 공정거래 및 준법경영을 수행함에 있어 이해상충 없는 부서에 속하여야 한다.

2) 권한

- (1) 공정거래 자율준수 실태에 대한 점검·조사
- (2) 경쟁법을 위반한 사항에 대한 개선·시정요구
- (3) 직무를 수행함에 있어서 필요한 자료 및 정보의 제출 요구
- (4) 기타 이사회가 필요하다고 인정하는 권한
- (5) CP 관리자 또는 이에 준하는 자에게 해당 업계가 준수하여야 하는 공정거래법규 및 필수 법규 행위 발견 시 최고경영진에 독립적으로 보고할 수 있는 책임 및 권한이 부여되어 있고, 부여된 책임과 권한으로 공정거래법규 및 필수 법규 행위 발견 시 최고경영진에게 독립적으로 보고할 수 있다.

3) 의무

- (1) 선량한 관리자로서의 주의 의무
- (2) CP의 독립적이고 효율적인 운영

4) 직무

- (1) CP 실시계획 수립
- (2) CP의 운영
- (3) 최고경영자 및 이사회에 자율준수 운영 실적 및 계획 보고
- (4) 공정거래 자율준수 이행실태 점검 및 관련 후속조치
- (5) 기타 경쟁법 위반 사항에 대한 개선 및 시정 요구
- (6) 공정거래 자율준수 및 공정거래법에 대한 임직원 교육
- (7) 공정거래 자율준수 규정 및 관련 지침의 제·개정
- (8) 공정거래 자율준수 편람 및 세부 편람의 제·개정, 배포
- (9) 자율준수 활동결과에 대한 기록 유지
- (10) 경쟁당국 등의 조사대응, 협조 및 지원
- (11) 기타 CP의 효율적 운영을 위해 필요하다고 판단되는 업무

5) 회사의 지원 등

- (1) 회사는 자율준수관리자가 자율준수에 관한 업무를 공정하게 수행할 수 있도록 독립성을 보장하여야 한다.
- (2) 회사는 자율준수관리자의 효율적인 업무수행에 필요한 인적·물적 자원을 적극적으로 지원하여야 한다.
- (3) 자율준수관리자는 회사의 비용으로 전문가의 조력을 구할 수 있다.
- (4) 자율준수관리자는 영업, 구매 등 자율준수 관련 업무와 이해관계가 상충될 위험이 높은 업무를 담당할 수 없다.
- (5) 자율준수관리자는 본 규정에 의한 직무를 주관부서로 하여금 수행하도록 지시할 수 있고, 필요한 경우 직무의 일부를 유관부서 등 임직원으로 하여금 수행하도록 할 수 있다.

4.5 자율준수협의회

1) 설치 및 구성

- (1) 자율준수협의회 의장은 자율준수관리자가 한다.
- (2) 자율준수협의회 위원은 각 사업부장/실장, 각 부서의 장으로 구성하며 자율준수관리자가 지정한다.
- (3) 자율준수관리자는 자율준수협의회 내 업무 리스크 별 분과위원회를 운영할 수 있다.

2) 역할

- (1) 공정거래 자율준수의 기본방침의 설정
- (2) 공정거래 관련 법규 동향 공유 및 전파
- (3) 공정거래 자율준수 관련 중요사항에 관하여 심의하고 필요한 조치를 권고하거나 자문 및 협의

4.6 주관부서

1) 컴플라이언스팀은 주관부서로서 자율준수관리자의 직무수행을 보좌하며, 회사 전체의 CP 운영에 있어 실무적인 업무를 담당한다. 주관부서는 다음 사항을 실시한다.

- (1) CP 에 관한 정보의 수집·분석
- (2) CP 에 관한 규정의 기안
- (3) CP 교육의 계획·관리·실시·재검토
- (4) 공정거래 자율준수에 관한 사항의 지도·조언
- (5) CP 실시계획 등의 입안(立案)
- (6) 공정거래 자율준수 편람 등의 입안(立案)
- (7) 재발방지책 입안(立案)
- (8) 경쟁법 등 위반에 따른 (사후)조사 및 내부제보 조사

(9) CP 등급평가 계획·실시·개선

(10) 자율준수협회의의 운영

(11) 기타 자율준수관리자로부터 위임 받은 업무

2) 주관부서는 제 1 항의 실시 결과에 대해 정기적으로 자율준수관리자에게 보고한다.

3) 주관부서는 CP 운영을 위하여 필요한 범위 내에서 임직원에 대하여 각 현업부서와 관련된 정보 및 자료를 제출하거나 이와 관련된 진술을 하도록 요청할 수 있고, 주관부서의 요청을 받은 임직원은 신속하고 성실하게 응해야 한다.

4.7 각 부서의 장

1) 자율준수협회의 위원으로 지정된 각 부서의 장은 다음의 사항을 실시한다.

(1) 부서별 CP 실시 상황 자율점검 (모니터링)

- a) 소속부서의 CP 기준·절차 이행 및 경쟁법 준수 여부 점검
- b) 소속부서의 CP 활동 목표 수립 및 그 달성수준(효과성) 점검
- c) 소속부서에 공정거래 자율준수 편람 배포 및 활용상태 점검

(2) CP 관련 주요사항 부서 내 전파

- a) 최고경영자의 공정거래 자율준수 실천의지
- b) 사전검토·협의 프로세스
- c) 내부제보 시스템
- d) 해당 연도 CP 실시계획 등

(3) 리스크 식별 평가

- a) 소속부서의 공정거래 리스크 식별 및 감경대책 수립
- b) 소속부서의 공정거래 리스크 감경대책 이행

4.8 각 부서의 자율준수 담당자

자율준수협의회 위원으로 지정된 각 부서의 장은 팀 내에서 가능한 한 책임매니저급 직원을 자율준수담당자로 선정하여 사내 CP 의 운영과 자율준수협의회의 원활한 진행을 지원한다.

4.9 인사상 불이익 부과금지

회사는 자율준수관리자 업무집행의 객관성·독립성 확보를 위하여 당해 업무수행과 관련된 사유로 자율준수관리자, 자율준수협의회 위원, 자율준수 담당자, 주관부서에게 인사상의 불이익을 부과하여서는 아니된다.

5. 공정거래 자율준수 프로그램의 운영

5.1 임직원의 의무

- 1) 모든 임직원은 자신의 직무와 관련된 경쟁법 및 공정거래 자율준수 규정, CP 등을 숙지하여 이를 준수하여야 한다.
- 2) 모든 임직원은 업무수행 시 경쟁법 관련 확인이 필요한 경우에는 사전에 자율준수관리자 또는 주관부서 등 회사 내 유관부서에 사전업무협의를 요청하여야 한다.
- 3) 모든 임직원은 경쟁법 및 CP 위반사실을 발견하거나, 위반 소지를 인지한 임직원은 신속하게 각 부서의 장, 상급자 또는 내부제보 창구에 보고하여야 한다.
- 4) 모든 임직원은 공정거래 자율준수 교육을 성실히 이수하여야 한다.

5.2 임직원의 금지사항

- 1) 모든 임직원은 다음 각호의 행위를 하여서는 아니 된다.
 - (1) 스스로 경쟁법 등을 위반하는 행위를 하는 것
 - (2) 다른 임직원 등에 대하여 경쟁법 등을 위반하는 행위를 지시하는 것
 - (3) 다른 임직원 등에게 경쟁법 등을 위반할 것을 교사하는 것
 - (4) 다른 임직원 등의 경쟁법 등을 위반하는 행위를 묵인하는 것

5.3 공정거래 자율준수 실천의지 선언

- 1) 최고경영자는 CP 운영상황에 대해 연 2 회(상·하반기 각 1 회) 확인한다.
- 2) 최고경영자는 공정거래 자율준수 문화가 정착되고 임직원들이 CP 기준을 적극적으로 실천할 수 있도록 자율준수 실천의지를 공식적인 문서를 통해 선언하고 사내공지·홈페이지 게시·전 임직원 개별 이메일 발송 등의 방법을 통하여 대내외적으로 공지하여야 한다.
- 3) 최고경영자의 자율준수 실천의지는 자율준수를 달성하도록 행동하기 위하여 직원의 의무와 금지 사항 및 이를 지키지 않았을 경우의 결과의 중대성(영향)을 주지시키며, 정기적으로 변경을 검토한다.

5.4 CP 실시계획

- 1) 주관부서는 매년도 초에 CP 실시계획을 입안하여 자율준수관리자의 승인을 거치고, 자율준수관리자는 이를 최고경영자 또는 이사회에 보고한다.
- 2) 주관부서는 CP 실시계획의 실시 상황을 점검하여 차년도 CP 실시계획의 입안에 적절히 반영한다.
- 3) 주관부서는 매년도 초에 계획한 CP 활동에 대한 월별 이행 실적 및 계획을 자율준수관리자에게 보고한다.

5.5 공정거래 자율준수 편람

- 1) 자율준수관리자는 공정거래 자율준수를 위한 세부지침인 공정거래 자율준수 편람을 제작·배포하여야 한다.
- 2) 공정거래 자율준수 편람은 회사의 조직과 특성을 반영하여 일상 업무와 관련된 사례 중심으로 작성하며, 필요에 따라 연 2 회 이상 공정거래 자율준수 편람의 내용을 재검토하고, 정해진 절차를 거쳐 변경한다.
- 3) 경쟁법의 변경이 있을 때에는 필요에 따라 변경내용을 공정거래 자율준수 편람에 반영한다.
- 4) 자율준수편람은 모든 임직원이 쉽게 접근하여 활용할 수 있도록 문서 또는 전자파일 등의 형태로 제작되어야 한다.

5.6 공정거래 자율준수 교육 실시

- 1) 회사는 주관주서의 진행에 따라 연 2 회(상반기 1 회) 공정거래 자율준수 교육을 임직원을 대상으로 실시하여야 하며 필요한 경우 수시로 교육을 실시할 수 있다.
- 2) 경쟁법 위반 가능성이 높은 부서의 임직원들을 대상으로 집중 교육을 실시할 수 있다.
- 3) 신입사원 교육 과정에 공정거래 자율준수 교육을 반영하여 실시한다.
- 4) 교육자료는 사내게시판에 게시하여 임직원들이 상시 열람할 수 있도록 한다.
- 5) 교육내용은 경쟁법 개정에 따라 임직원이 숙지하여야 할 사항 등 필요하다고 인정하는 사항들로 한다.
- 6) 공정거래 자율준수 교육과 관련하여 필요한 세부사항은 자율준수관리자가 별도로 정할 수 있다.
- 7) 주관부서의 공정거래 자율준수 교육에 관한 책임과 권한은 다음과 같다.
 - (1) 교육실행 전 과정별 계획을 자율준수관리자에게 보고한다.
 - (2) 교육과정별 대상자를 선정하여 해당 부서의 장 및 대상자에게 교육일정을 통보한다.
 - (3) 교육에 대하여 교육결과보고서를 작성, 자율준수관리자에게 결재를 득한 후 보관한다.
- 8) 교육은 아래와 같이 시행한다.
 - (1) 교육계획 수립 (다음의 내용 포함)
 - a) 강사의 전문성 담보를 위한 강사선정기준
 - b) 교육 미 이수자에 대한 관리방안 및 보수교육, 법령 위반자 특별교육
 - (2) 교육대상자 통보

주관부서에서 교육과정의 종류에 따라 직무, 직급별 교육대상자를 선정하여 해당 부서에 통보한다. 이때, 구매·영업·운영부서 등 경쟁법의 위반 가능성이 높은 분야의 임직원을 우선적으로 선정할 수 있다.
 - (3) 교육대상자 확정

주관부서는 통보된 대상자의 참석을 확인하고 교육 실시 전까지 교육대상자를 확정한다.

(4) 교육결과보고

주관부서는 교육에 대한 만족도·이해도 조사 실시결과를 포함하여 자율준수관리자에게 결과보고 한다.

(5) 교육문서 보관

교육자료·출석증빙·교육결과보고서 등 교육관련 문서는 주관부서가 이를 보관 및 관리한다.

5.7 리스크 식별 평가

1) 자율준수관리자는 부서별 업무에 대한 공정거래 관련 법규 위반 리스크를 식별하여 평가하고, 적합한 통제를 통해 법 위반 가능성을 최소화하여야 한다.

2) 리스크 등급이 'Middle' 이상의 경우 적절한 통제방안을 강구하여 해당 리스크를 회피, 경감 또는 제거하여야 한다.

2) 자율준수관리자는 본조에 따른 리스크 식별 평가 업무에 관하여 필요한 세부사항을 「공정거래 리스크 식별평가 지침」을 통해 정할 수 있다.

5.8 효과성 평가

1) 효과성 평가의 실시

(1) 자율준수관리자는 자율준수 프로그램이 효과적으로 작동하고 있는지 여부에 대하여 정기적으로 평가하여야 한다.

(2) 자율준수관리자 및 수행조직은 본조에 따른 효과성 평가가 독립적인 절차에 따라 적정하고 공정하게 실행될 수 있도록 한다.

(3) 효과성 평가 대상 부서는 주관부서의 효과성 평가 활동에 적극적으로 협조할 의무를 가진다.

(4) 주관부서는 영업, 운영, 구매, 내부감사, 공정거래 관련 업무를 2 년 이상 수행한 경험이 있는 자, 또는 변호사, 회계사 등 전문 자격증을 취득한 자가 효과성 평가를 수행하도록 하여야 한다.

2) 효과성 평가의 관리

(1) 자율준수관리자는 효과성 평가 결과에 대해 문제점을 개선할 수 있는 구체적인 개선 방안을 수립하고 실행하여야 한다.

(2) 자율준수관리자는 특히 높은 법적 위험이 예상되거나 그 밖에 집중적으로 교육이 필요한 부서에 대해 필요한 경우 특별점검 및 평가를 실시할 수 있다

(3) 자율준수관리자는 임직원에게 효과성 평가로 발견된 문제점을 개선하기 위하여 개선조치 이행을 명할 수 있다.

(4) 주관부서는 효과성 평가 결과 및 평가결과 및 이에 기초한 개선조치 이행사항을 자율준수관리자에게 보고하여야 한다.

(5) CP 운영 효과성 평가 관련 문서는 타 감사와 분리하여 보관하도록 한다.

(6) 리스크 식별 평가의 리스크 식별 업무는 CP 효과성 평가 업무로 특정하여 관리한다.

5.9 사전업무협의제도

1) 임직원은 제 3 자와 거래 또는 계약 체결 기타 업무 수행 중 발생할 수 있는 공정거래 관련 법규 위반 행위를 사전에 방지하기 위해 자율준수관리자 및 주관부서에 그 수행업무에 대한 사전업무협의를 요청한다.

2) 자율준수관리자는 공정거래 관련 법규에 대해 검토할 수 있는 자를 지정하여 사전업무협의를 실시하도록 한다.

3) 주관부서는 임직원으로부터 그 수행 업무 관련 사전업무협의 요청을 받은 경우, 회의(온오프라인), 이메일, 내부 시스템 등의 다양한 수단을 통하여 긴밀하게 소통하여 공정거래 관련 법규 위반 행위가 없도록 사전업무협의를 수행한다.

5) 자율준수관리자는 임직원이 업무 수행 중 사전업무협의를 요청하는 경우 범위반을 방지할 수 있도록 적극적으로 지원하여야 한다.

5.10 내부제보

- 1) 회사는 CP 의 원활한 운영을 위하여 회사 또는 임직원의 경쟁법 또는 공정거래 자율준수 편람의 위반사실 또는 잠재적 위반 가능성을 발견할 경우 이를 제보할 수 있는 내부제보 창구로 준법·윤리경영신고 채널을 지정하며, 누구나 시간과 장소의 제한 없이 위 신고 채널에 접근이 용이하도록 관리하여야 한다.
- 2) 내부제보 내용이 신빙성이 있고, 중대한 사안으로 판단될 경우 주관부서는 조사업무 수행에 필요한 지식 및 경험 등 역량을 갖춘 담당자를 정하여 조사팀을 구성하여 조사에 착수하여야 한다. 자율준수관리자는 조사팀이 독립적으로 업무를 수행할 수 있도록 보장하여야 한다.
- 3) 회사는 내부제보를 접수 또는 처리하는 자가 제보자의 인적사항 등을 공개 또는 누설하지 않도록 하여야 하며, 제보로 인하여 보복, 차별, 인사상의 불이익 등이 발생하지 않도록 신고자를 보호하여야 한다.
- 4) 내부제보를 한 임직원이 본인의 업무수행과 관련된 사항을 신고한 경우 임직원의 경쟁법 위반 행위에 대한 조치를 함에 있어 정상을 참작할 수 있다.
- 5) 자율준수관리자는 정기적으로 내부제보 창구 운영 현황을 이사회에 보고한다. 단, 긴급을 요하는 사항 및 경영에 중대한 영향을 미치는 것으로 여겨지는 사항에 대하여는 신속히 이사회에 보고한다.
- 6) 내부제보 관련 사항에 대하여는 준법·윤리경영 신고 채널 처리 매뉴얼에 따른다.
- 7) 자율준수관리자는 내부제보에 의해 회사의 법위반행위가 예방되거나 관련 법적 위험이 현저히 감소된 경우 그 경중을 감안하여 회사의 비용으로 내부제보자에게 포상을 할 수 있다. 이 때, 포상의 기준은 5.10 자율준수 장려 포상의 기준을 준용한다.

5.11 자율준수 장려 포상

- 1) 자율준수관리자는 내부제보 등에 의하여 법 위반이 예방된 경우 그 기여에 상응하는 포상 조치를 회사의 비용으로 할 수 있다. 이는 취업규칙 등 관련 인사규정이 정한 바를 따른다.
- 2) 자율준수관리자는 매년 CP 활동에 적극 참여한 조직 또는 임직원 개인을 선정하여 회사의 비용으로 포상을 할 수 있다.

5.12 의사소통

1) 자율준수관리자는 최고경영자의 공정거래 자율준수 실천의지, CP 실시계획 등이 모든 직원들에게 지속적으로 이해되고, 직원들이 경청할 수 있도록 다양한 전파·홍보 방안을 통하여 주지시킨다.

6. 공정거래 자율준수 위반의 대응

6.1 경쟁법 위반 임직원에 대한 제재기준

1) 일반기준

(1) 자율준수관리자 또는 CP 주관부서는 경쟁법 위반사항이 경미하다고 인정되는 때에는 당해 임직원 또는 조직에 대해 서면으로 주의를 촉구하거나 경고하는 것으로 제재를 갈음할 수 있다.

(2) 경쟁법 등의 위반행위로 공정거래질서를 크게 문란시키거나 회사 또는 거래상대방에게 중대한 손실을 입힌 경우에는 손실발생 또는 위법·부당행위의 관련 금액과 사회적 물의의 정도에 따라 제재기준을 차등하여 반영한다.

(3) 제재의 감경 또는 면제사유에 해당한다고 인정하는 경우에는 모니터링 결과 입증자료가 구비된 경우에 한정한다.

(4) 본 규정에 의한 법 위반행위의 제재기준은 주된 책임이 있는 자에 대하여 적용함을 원칙으로 한다.

(5) 경쟁법 위반자에 대한 본 규정에 언급되지 않은 사항은 취업규칙 등 회사의 관련 내부규정에 따른다.

2) 제재조치 사항

(1) 위법행위에 관련된 임직원에 대한 제재는 취업규칙 상의 상벌 규정 및 아래의 사항을 참조하여 징계위원회에서 결정한다.

구 분		단독행위	단순 또는 반복적인 업무	정책결정 또는 주요관련업무
주된 책임이 있는 자 (지시, 행위 또는 담당자)		정직 또는 면직	정 직	정 직
상사	직상위자	감 봉	감 봉	감 봉

	차상위자	감 봉	감 봉	감 봉
	최고위자 (결정권자)	-	-	정 직

(2) 자율준수관리자는 경쟁법 위반 임직원에 대한 제재 조치 사실을 이사회에 보고하여야 한다.

6.2 면책의 제한

1) 임직원은 다음에 열거된 것을 이유로 자신이 행한 경쟁법 위반행위의 책임을 면할 수 없다.

- (1) 경쟁법에 올바른 지식이 없었던 것
- (2) 경쟁법에 대해 위반하려는 의도 내지는 고의가 없었던 것
- (3) 회사의 이익을 도모할 목적으로 행했다는 것

6.3 시정조치

- 1) 자율준수관리자는 경쟁법의 위반행위가 행해진 것이 밝혀진 경우에는 당사자에 대한 지도·조언을 함과동시에 시정조치 및 재발방지 등을 강구할 필요가 있는 경우, 해당 부서의 장에게 시정조치명령을 한다.
- 2) 시정조치명령을 받은 부서의 장은 지체 없이 필요한 대책·조치를 강구하고, 이의 실시 상황을 기록한보고서를 자율준수관리자에게 제출한다.
- 3) 자율준수관리자는 재발방지책에 대해 이사회에 보고한다.
- 4) 자율준수관리자는 재발방지책에 대하여 모든 임직원에게 지도와 조언을 한다.

7. 공정거래 자율준수 운영의 성과 평가 및 개선

7.1 운영성과 평가

- 1) 주관부서는 현재의 CP 가 효과적으로 작동하고 있는지를 정기적으로 평가하여, CP 운영에 반영하여야 한다.
- 2) 주관부서는 CP 운영 성과 평가를 위해 인식도 조사, 직접 관찰, 공식 인터뷰, 설문 조사(피드백) 등을 실시할 수 있으며, 필요에 따라 외부전문가에게 이를 맡기거나 자문 등을 구할 수 있다.

7.2 개선

- 1) 최고경영자 및 이사회는 운영성과 평가 결과에 대해 보고 받은 사항을 검토하고, 필요에 따라 CP 의 개선 및 변경에 관한 사항을 결정할 수 있다.
- 2) CP 의 개선 및 변경 결정에서 포함하여야 할 내용은 다음과 같다.
 - (1) 최고경영자의 공정거래 자율준수 실천의지 표명의 지속성 및 효과성
 - (2) 이행실태 점검이 필요한 영역
 - (3) 시정조치 및 재발방지책의 효과성
- 3) 주관부서는 제1항 및 제2항에 관하여는 그 논의 내용, 결정 등을 문서로 기록하며, 차년도 CP 실시 계획 수립 시 반영한다.

8. 공정거래 자율준수의 기타사항

8.1 공정거래 검토

- 1) 회사에 의해 수행되는 모든 거래의 경우 주관부서의 검토를 필하여야 한다
- 2) 주관부서의 검토는 통합품의서의 전자결재 형태를 통해 득할 수 있으며, 서면품의시 공정거래 자율준수 자가 체크리스트의 거래타입별 항목을 첨부하여야 한다.

8.2 공시 등

- 1) 공시담당부서는 IR 팀이며 CP 의 운영상황 및 운영계획을 공시하여야 한다

2) 주관부서 및 공시담당부서는 회사의 공정거래 자율준수 의지를 대외적으로 천명하기 위해 당사의 CP 의운영사항 등을 다양한 매체를 통해 외부에 전달하여야 한다.

8.3 위임

1) 자율준수관리자는 이 규정의 효율적이고 원활한 운영을 위하여 필요에 따라 별도의 하부지침을 제정하거나, 관련 정보 및 세부사항을 사내공지 하는 등 별도로 운영할 수 있다.

