

# 공정거래 자율준수편람

[경영지원/총무/마케팅 등]

공정거래법

2025. 9.



## < 목 차 >

<b>PART 1 공정거래 자율준수 프로그램 개관</b> .....	<b>5</b>
<b>I. 자율준수 프로그램의 개요</b> .....	<b>5</b>
1. 자율준수 프로그램의 의의 및 도입 필요성.....	5
2. 자율준수 프로그램의 8대 핵심 요소.....	5
<b>II. 당사의 자율준수 프로그램 추진 내용 및 실적</b> .....	<b>8</b>
1. 당사 CP 조직도.....	8
2. 당사 주요 CP 제도(구체적인 내용은 부록 2. CP운영규정을 참고).....	8
<b>III. 공정거래위원회의 역할 및 구성</b> .....	<b>9</b>
1. 공정거래위원회 주요 수행 역할.....	9
2. 공정거래위원회 조직 구성.....	11
3. 공정거래위원회 사건처리 절차.....	12
4. 당사의 사업과 관련된 공정거래위원회 소관 법령.....	12
<b>PART 2 공정거래법 해설</b> .....	<b>13</b>
<b>I. 공정거래법 개관</b> .....	<b>13</b>
1. 공정거래법의 목적.....	13
2. 공정거래법의 구조.....	13
3. 공정거래법의 규제 유형.....	14
<b>II. 부당지원행위</b> .....	<b>14</b>
1. 주요 개념.....	14
2. 판단기준 및 예시.....	18
3. 제재 사례.....	20
4. 위반 시 제재.....	22
5. 자주 묻는 질의응답(FAQ).....	22
<b>III. 부당한 공동행위</b> .....	<b>24</b>
1. 주요 개념 및 판단기준.....	24
2. 부당한 공동행위의 유형 및 예시.....	26
3. 정보교환 담합.....	28
4. 제재 사례.....	30
5. 위반 시 제재.....	32
6. 자진신고자 감면제도.....	33
7. 자주 묻는 질의응답(FAQ).....	34
<b>IV. 불공정거래행위</b> .....	<b>34</b>
1. 주요 개념.....	34
2. 유형별 행위.....	35
3. 위반 시 제재.....	60
<b>V. 재판매가격유지행위</b> .....	<b>60</b>
1. 주요 개념 및 판단기준.....	60

2. 위반 행위 예시 .....	61
3. 제재 사례 .....	61
4. 위반 시 제재 .....	62
<b>VI. 임직원 행동지침 .....</b>	<b>63</b>
1. 계열회사 거래(내부거래) .....	63
2. 경쟁사와의 연락 .....	64
3. 협력사 또는 고객사와의 거래 .....	67
4. 재판매가격유지행위 .....	71
<b>PART 3 자율준수편람 제·개정 연혁 .....</b>	<b>72</b>
<b>부록 1. 공정거래 자율점검 체크리스트: 별첨 .....</b>	<b>73</b>
<b>부록 2. CP 운영규정: 별첨 .....</b>	<b>73</b>

---

## 발간사

존경하는 일진전기 임직원 여러분,

2025년 7월, 우리 회사는 준법 경영의 실천을 위하여 공정거래 자율준수프로그램 (CP)을 도입하게 되었습니다. 그 일환으로 CP의 운영방향과 공정거래 법규 등의 내용을 담은 공정거래 자율준수편람을 소개해드리고자 합니다.

공정거래 자율준수편람은 CP의 핵심으로서 공정거래 관련 법규에 대한 해설 및 사례, 위반시 제재 등을 설명하는 일종의 가이드라인입니다. 일진전기의 공정거래 자율준수편람은 1)구매 2)영업 3)개발·시공 4)경영지원·총무·마케팅 등 업무 분야별로 나누어 총 4권으로 구성되어있으며, 각 부서 특성에 맞추어 필요한 법규 및 판례를 수록하였습니다. 또한, 임직원들이 업무에 참고할 수 있도록 행동지침, 질의 응답, 체크리스트를 함께 담았습니다.

본 편람이 업무 지침서로서 임직원들에게 폭넓게 활용되길 바라며, 변화하는 환경과 법규에 맞춰 지속적으로 개정하여 완성도를 높여 나가겠습니다.

일진전기의 대표이사로서 투명하고 공정한 경영을 위해 앞으로도 관심과 지원을 아끼지 않겠습니다. CP의 성공적인 정착을 위하여 우리 일진전기 구성원 모두가 각자의 자리에서 최선의 노력을 다 해주실 것을 당부드립니다.

대표이사 황 수



대표이사 유상석



---

## 2025 자율준수편람(개요)

### PART 1 공정거래 자율준수 프로그램 개관

#### I. 자율준수 프로그램의 개요

##### **1. 자율준수 프로그램의 의의 및 도입 필요성**

- 자율준수 프로그램(CP)이란, 기업이 경제활동을 수행하며 공정거래 관련 법규를 스스로 준수하기 위하여 자체적으로 제정, 구축 및 운영하는 내부 준법시스템이자 행동규범에 해당함
- CP의 핵심은 공정거래 관련 법규 위반 시 수반되는 리스크를 사전에 예방할 수 있는 시스템을 구축하고 행동규범을 마련하는 것이며, 공정거래위원회는 「독점규제 및 공정거래에 관한 법률」(이하 “**공정거래법**”)에 따라 CP를 도입 및 운영하는 기업들에 대해 CP 등급 평가 결과에 따른 인센티브를 부여하고 있음

##### **2. 자율준수 프로그램의 8대 핵심 요소**

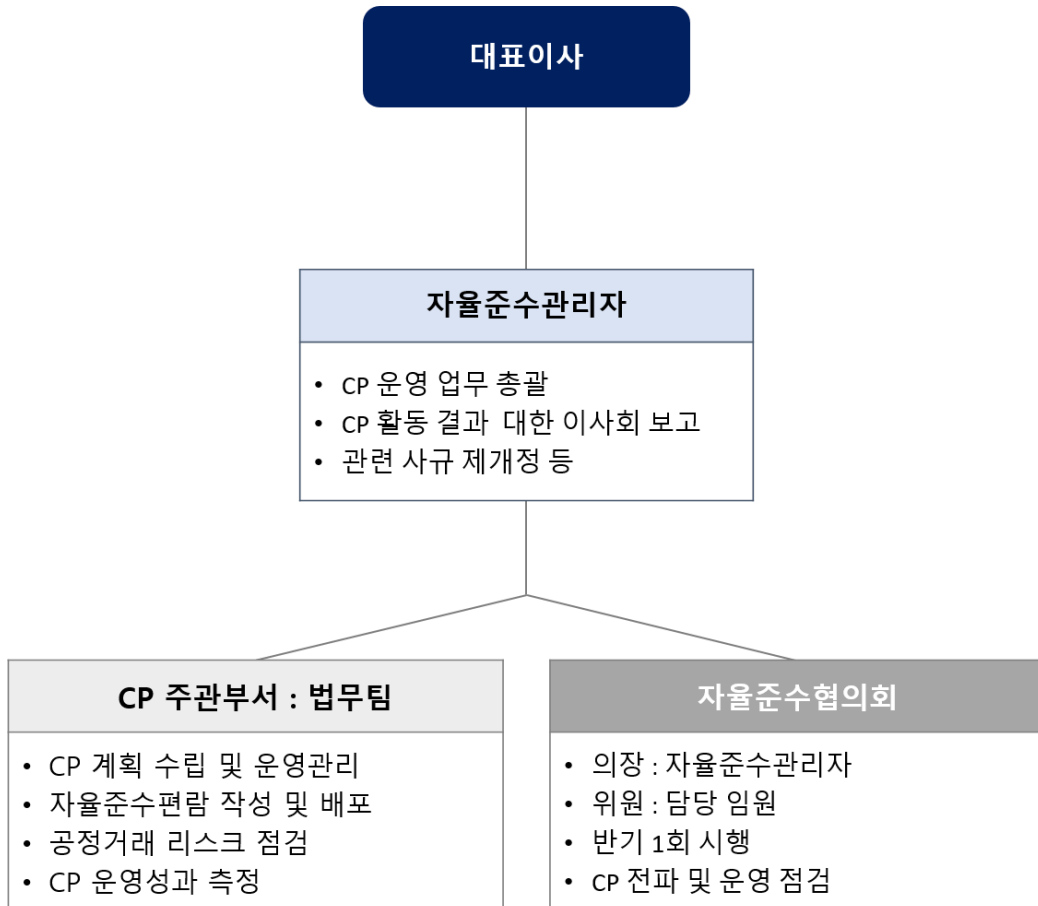
- CP 기준과 절차 마련 및 시행
  - 소속 임직원들이 업무와 관련된 공정거래 법규 준수사항을 명확히 인지하고 이를 실천할 수 있도록 필요한 기준과 절차를 마련하고 이것이 행동강령이나 준수정책을 통해 공식적인 문서로써 조직 내·외부에 효과적으로 전달되어야 함

- 
- 최고경영자의 자율준수 의지 및 지원
    - 최고경영자는 공정거래 관련 법규 자율준수의지와 방침을 공개적으로 표명하고 CP가 효과적으로 작동할 수 있도록 조직 규모에 적합한 인적·물적 자원 등을 적극 지원하여야 함
  
  - 자율준수관리자 지정(임명)
    - 이사회 등 최고의사결정기구는 조직 내에 최고경영자가 아닌 임원을 자율준수관리자로 임명하고, 자율준수관리자에게 효과적인 CP운영에 대한 책임을 부여하여야 함
  
  - 자율준수편람 제작 및 활용
    - 자율준수편람은 자율준수관리자의 책임 하에 작성된 것으로 공정거래 관련 법규 및 CP기준과 절차 등을 포함하며, 임직원들이 언제 어디서나 쉽게 접근하여 활용할 수 있는 문서 혹은 전자파일 등의 형태로 제작되어야 함
  
  - 지속적·체계적 자율준수 교육 훈련프로그램 실시
    - CP 기준 절차, 공정거래 법규 준수 사항 등에 대하여 최고경영자, 구매·영업 부서 등 공정거래 위반 가능성이 높은 분야의 임직원을 대상으로 지속적·체계적인 교육을 정기적으로 실시하여야 함

- 
- 내부감시를 위한 사전 모니터링 시스템 구축
    - CP의 핵심은 법 위반 행위의 예방과 감시에 있으므로, 예방 또는 조기 발견을 위해 일상적인 업무에서 법 위반 가능성을 상시적으로 감시·감독하는 시스템을 구축하여 운용하여야 함. 감시 결과는 주기적으로(최소 연 2회 이상) 이사회 등 최고의사결정기구에 보고되어야 함
  
  - 공정거래 관련 법규 위반 임직원에 대한 제재 및 인센티브 시스템
    - 공정거래 관련 법규 위반 책임이 있는 임직원에 대하여 그 위반 정도에 상응하는 제재 조치를 강구해야 하며, 임직원의 법 위반 행위 발견 시 적극적으로 대응하고 추후 유사한 행위가 재발되지 않도록 예방하여야 함. 또한, 임직원의 자발적인 경쟁법 준수 의욕을 고취시킬 수 있는 인센티브 마련이 필요함
  
  - 프로그램 효과성 평가와 개선
    - CP가 효과적으로 지속 운영될 수 있도록 주기적으로 CP 기준, 절차, 운용 등에 대한 점검, 평가 등을 실시하여 그에 따른 개선 조치를 취하여야 함

## II. 당사의 자율준수 프로그램 추진 내용 및 실적

### 1. 당사 CP 조직도



### 2. 당사 주요 CP 제도(구체적인 내용은 부록 2. CP운영규정을 참고)

- **사전업무협의제도:** 임직원은 업무 수행 중 발생할 수 있는 공정거래 관련 법규 위반 행위를 사전에 방지하기 위해, 자율준수관리자 및 자율준수 전담부서에 대하여 그 수행 업무에 대한 사전업무협의를 요청해야 함
- **자율준수협의회:** 자율준수관리자가 자율준수협의회의 의장이 되고 각 부문의 임원을 위원으로 하여, CP 운영 상황의 자율점검 및 각 부문 내 전파 등 CP와 관련한 주요 사항을 협의함

- 
- **자율분쟁조정기구:** 자율준수협의회는 회사와 협력업체 간에 분쟁이 발생하였을 경우 자율분쟁조정기구를 구성하여 협력업체와 조정안을 도출함으로써 분쟁을 신속히 종결함
  - **위험성 평가:** 자율준수관리자 및 자율준수 전담부서는 임직원의 업무 수행 과정에서 발생할 수 있는 공정거래법규 위반 위험을 식별하고, 위험성 경감조치를 수립·시행함
  - **효과성 평가:** 자율준수관리자 및 자율준수 전담부서는 정기적으로 CP 운영의 효과성을 평가하고 회사 내의 공정거래법규 위반 행위를 감사하여, 개선방안을 수립·시행함
  - **내부고발시스템:** 회사는 임직원이 공정거래법규를 포함한 제반 법규의 위반 사실 또는 위반 가능성을 발견할 경우 이를 자유롭게 제보할 수 있는 고발시스템을 운영하며, 조사의 독립성·중립성·객관성·익명성을 보장함

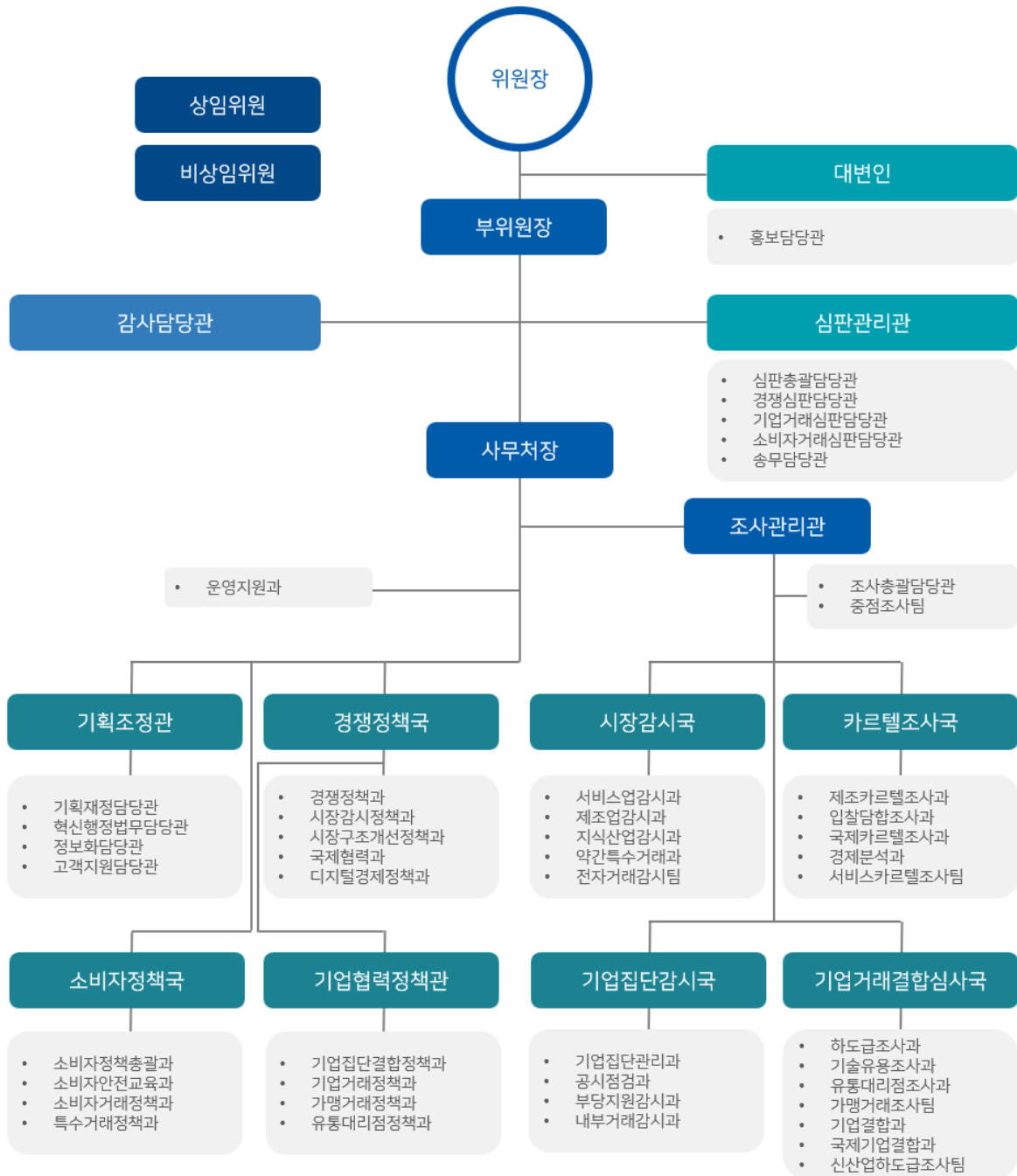
### III. 공정거래위원회의 역할 및 구성

#### 1. 공정거래위원회 주요 수행 역할

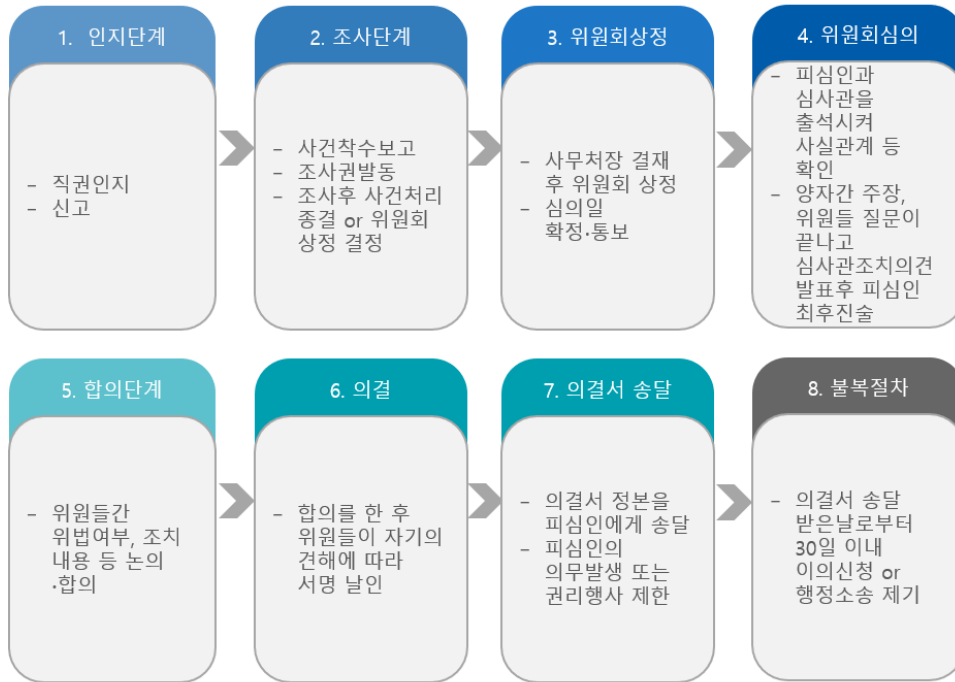
- 공정한 경쟁 촉진
  - 각종 진입장벽 및 영업활동을 제한하는 반경쟁적 규제를 개혁하고 경쟁제한적 기업결합을 규율함으로써 경쟁적 시장환경을 조성
  - 시장지배적지위남용행위, 부당한 공동행위, 기타 불공정거래행위를 금지하여 시장에서의 공정한 경쟁질서를 확립

- 
- 소비자 주권 확립
    - 소비자에게 일방적으로 불리하게 만들어진 약관조항을 시정하고 표준 약관을 보급함으로써 불공정약관으로 인한 소비자 피해를 방지
    - 허위·과장의 표시·광고를 시정하고 소비자 선택에 꼭 필요한 중요정보를 공개하도록 하여 소비자가 정확한 정보를 바탕으로 합리적인 선택을 할 수 있도록 함
    - 할부거래, 방문판매, 전자상거래 등 특수한 거래분야에서 나타날 수 있는 특수한 유형의 소비자피해를 방지
  - 대중소기업간 공정한 거래질서 확립
    - 하도급 거래에서 발생 가능한 대기업들의 각종 불공정행위를 시정함으로써 중소 하도급업체의 발전기반을 확보
    - 대형 유통업체, 가맹사업본부 등이 거래상의 우월적 지위를 이용하여 중소 입점, 납품업체, 가맹점에게 행하는 각종 불공정거래 행위를 시정
  - 부당한 경제력 집중 억제
    - 대기업집단 계열사간 상호출자, 채무보증 금지, 부당내부거래 억제 제도 등을 운영함으로써 선단식 경영체제의 문제점을 시정

## 2. 공정거래위원회 조직 구성



### 3. 공정거래위원회 사건처리 절차



### 4. 당사의 사업과 관련된 공정거래위원회 소관 법령

법률명	기본 개념
공정거래법	<ul style="list-style-type: none"> <li>사업자의 시장지배적지위의 남용과 과도한 경제력의 집중 방지 및 부당공동행위·불공정거래행위 규제</li> </ul>
하도급법	<ul style="list-style-type: none"> <li>하도급거래질서 확립을 통하여 원사업자와 수급사업자가 대등한 지위에서 상호 보완하며 균형 있게 발전할 수 있도록 함</li> </ul>

---

## **PART 2 공정거래법 해설**

### **I. 공정거래법 개관**

#### **1. 공정거래법의 목적**

- 공정거래법은 사업자의 시장지배적지위의 남용과 과도한 경제력의 집중을 방지하고, 부당한 공동행위 및 불공정거래행위를 규제하여 공정하고 자유로운 경쟁을 촉진함으로써 창의적인 기업 활동을 조장하고 소비자를 보호함과 아울러 국민경제의 균형 있는 발전도모를 목적으로 함

#### **2. 공정거래법의 구조**

- 공정거래법은 시장에서의 공정하고 자유로운 경쟁을 촉진하고자 하는 법으로서 **(i) 시장구조와 (ii) 거래행태**를 중심으로 경쟁의 정도를 측정 및 평가함
- **시장구조**: 일정한 시장에 현재 참여하고 있는 사업자 수가 얼마나 되는지와 각 참여사업자가 그 시장에서 차지하고 있는 시장점유율(market share)이 어느 정도인가를 보여줌 → 일반적으로 독점이나 과점의 시장구조 하에서는 경쟁이 없거나 치열하지 못하게 되고 따라서 소비자 후생이나 경제의 효율성 측면에서 바람직하지 못하다고 할 수 있음
- **거래행태**: 시장에서 활동하고 있는 사업자가 사업을 영위하는 방식이나 행태가 어떠한가를 나타냄 → 사업자들이 담합(collusion)을 할 경우에는 시장내의 사업자가 여럿이 있더라도 상호간에 경쟁을 하지 않고 가격이나 생산량을 사업자에게 최대의 이익이 되도록 정하게 되며, 그 결과 독점적인 시장구조와 같은 부정적인 결과가 발생함

---

### 3. 공정거래법의 규제 유형

- 시장구조의 개선: 경제규제 완화 및 경쟁제한 제도 개선 / 독과점적 시장 구조의 개선 / 지주회사의 행위 제한 / 경쟁제한적 기업결합의 금지 / 경제력집중억제
- 거래행태의 개선: 시장지배적지위 남용행위의 금지 / 부당한 공동행위의 금지 / 불공정거래행위의 금지(부당지원행위 등 포함) / 재판매가격유지행위의 제한

## II. 부당지원행위

### 1. 주요 개념

#### 가. 성립 요건 및 행위 유형

- ① 지원주체가 지원객체에게 상당히 낮거나 높은 대가로 자금 등을 제공 또는 거래하거나 상당한 규모로 제공 또는 거래하거나 거래상 실질적 역할이 없는 특수관계인이나 다른 회사를 매개로 거래하여 과도한 경제상 이익을 제공하고("지원행위"), ② 지원행위로 인해 지원객체가 속한 시장의 경쟁을 제한하거나 경제력 집중이 야기되는 등으로 공정한 거래를 해칠 우려가 있을 것 ("부당성") 등의 요건이 충족되어야 성립함[공정거래법(이하 "법") 제45조 제1항 제9호 각목]

#### 나. 지원행위

- 지원주체가 지원객체에게 정상가격보다 높은 가격으로 구입하거나, 정상가격보다 낮은 가격으로 판매하거나, 상당한 규모로 거래하여 경제적인 이익을 제공하는 행위

---

#### 다. 지원객체

- 지원행위를 통하여 경제상 이익이 귀속되는 특수관계인 또는 다른 회사
- 개인도 지원객체가 될 수 있음
- 지원주체의 계열회사로 한정되지 않으며, 지원주체가 주식 100%를 소유한 경우에도 지원객체에 해당될 수 있음

#### 라. 정상가격

- 지원주체와 지원객체 사이에 거래한 상품·용역 등과 동일한 상품·용역 등이, 특수한 관계가 없는 독립된 시장참여자 사이에서 시기, 종류, 규모, 기간, 신용상태 등이 유사한 상황에서 거래되었다면 형성되었을 거래가격
- 정상가격 산정방법
  - 해당 거래와 시기, 종류, 규모, 기간 등이 동일한 상황에서 특수관계가 없는 독립된 자 사이에 실제 거래한 사례가 있는 경우, 그 거래가격
  - 해당 거래와 동일한 실제사례를 찾을 수 없는 경우, ① 먼저 해당 거래와 비교하기에 적합한 유사한 사례를 선정하고, ② 그 사례와 해당 지원행위 사이에 가격에 영향을 미칠 수 있는 거래조건 등의 차이가 존재하는지를 살펴, ③ 그 차이가 있다면 이를 합리적으로 조정하여 정상가격을 산정

마. 금지되는 행위 유형

• 지원 방법에 따른 분류

지원행위의 종류	내용
거래조건 차이로 인한 지원행위	지원객체와 <u>정상가격보다 상당히 낮거나 높은 대가로 거래</u> 하여 지원객체에게 <u>과다한 경제상 이익</u> 을 제공하는 행위
거래규모로 인한 지원행위	지원객체와 <u>상당한 규모로 거래</u> 하여 지원객체에게 <u>과다한 경제상 이익</u> 을 제공하는 행위
거래단계 추가를 통한 지원행위	지원주체가 다른 사업자와 상품이나 용역을 거래하면 <u>상당히 유리함에도 불구하고 거래상 역할이 없거나 미미한 지원객체</u> 를 거래단계에 추가하거나 <u>거쳐서 거래</u> 하는 행위를 통하여 <u>과다한 경제상 이익</u> 을 제공하는 행위

• 거래 대상에 따른 분류

행위 유형	내용
부당한 자금 지원행위	<ul style="list-style-type: none"> <li>부당하게 특수관계인 또는 다른 회사에 가지급금이나 대여금 등의 자금을 <u>상당히 낮거나 높은 대가로</u> 제공 또는 거래하는 행위</li> <li><u>상당한 규모로</u> 제공 또는 거래하는 행위를 통하여 <u>과다한 경제상 이익</u>을 제공하여 특수관계인 또는 다른 회사를 지원하는 행위</li> </ul>

<p>부당한 자산거래를 통한 지원행위</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 부당하게 특수관계인 또는 타 회사에 부동산, 유가증권, 무체재산권 등 자산 또는 용역·상품을 상당히 높거나 낮은 가격으로 거래하는 행위</li> <li>• 상당한 규모로 제공 또는 거래하는 행위 통해 과도한 경제상 이익을 제공하여 특수관계인 또는 다른 회사를 지원하는 행위</li> </ul>
<p>부당한 상품·용역 거래를 통한 지원행위</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 지원주체가 지원객체와 상품·용역을 정상적인 거래에서 적용되는 대가보다 상당히 낮거나 높은 대가로 제공 또는 거래하는 행위를 통하여 과도한 경제상 이익을 제공하는 행위</li> <li>• 지원주체가 지원객체와 상품·용역을 상당한 규모로 제공 또는 거래하는 행위를 통하여 과도한 경제상 이익을 제공하는 행위</li> </ul>
<p>부당한 인력 지원행위</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 부당하게 특수관계인 또는 타 회사에 인력을 상당히 높거나 낮은 제공하거나 상당한 규모로 제공하여 통해 과도한 경제상 이익을 제공하여 특수관계인 또는 다른 회사를 지원하는 행위</li> </ul>
<p>부당한 거래단계의 추가</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 다른 사업자와 직접 상품·용역을 거래하면 상당히 유리함에도 불구하고 거래상 역할이 없거나 미미한 특수관계인 또는 다른 회사를 거래단계에 추가하거나 거쳐서 거래하는 행위</li> <li>• 타 사업자와 직접 상품·용역을 거래하면 상당히 유리함에도 특수관계인이나 타 회사를 거래 단계에 추가 또는 거쳐서 거래하면서 그 특수관계인이나 다른 회사에 거래상 역할 대비 과도한 대가를 지급하여 과도한 경제상 이익을 제공함으로써 특수관계인·타 회사를 지원하는 행위</li> </ul>

## 2. 판단기준 및 예시

### 가. 행위유형별 예시

행위 유형	내용
부당한 자금 지원행위	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 지원주체가 지원객체의 금융회사로부터의 차입 금리보다 저금리로 자금을 대여하는 경우</li> <li>• 상품·용역거래와 무관하게 「선급금 명목으로」 지원객체에게 무이자 또는 저금리로 자금을 제공하는 경우</li> <li>• 지원주체가 제3자인 은행에 정기예금을 예치한 다음 이를 다시 지원객체에 대한 대출금의 담보로 제공함으로써 지원객체로 하여금 은행으로부터 낮은 이자율로 대출받도록 하는 경우</li> </ul>
부당한 자산거래를 통한 지원행위	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 지원객체가 발행한 기업어음을 비계열사가 매입한 할인율보다 낮은 할인율로 매입하는 경우</li> <li>• 시가보다 낮은 가격으로 신주인수권부사채를 발행하여 지원객체에 매각하는 경우</li> <li>• 부동산을 시가에 비하여 저가로 지원객체에 매도하거나, 고가로 지원객체로부터 매수하는 경우</li> </ul>
부당한 상품·용역 거래를 통한 지원행위	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 지원객체가 운영하는 광고매체에 정상광고단가보다 높은 단가로 광고를 게재하는 방법으로 광고비를 과다 지급하는 경우</li> <li>• 지원주체가 지원객체에게 각종 물류업무를 비경쟁적인 사업양수도 또는 수의계약의 방식을 통하여 유리한 조건으로 대부분 몰아주는 경우</li> </ul>
부당한 인력 지원행위	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 업무지원을 위해 인력을 제공한 후 인건비는 지원주체가 부담하는 경우</li> <li>• 지원주체가 자신의 인력을 지원객체에 전적·파견시키고 급여의 일부를 대신 부담하는 경우</li> </ul>

부당한 거래단계의 추가	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 지원주체가 직접 공급사로부터 제품을 구매하는 것이 상당히 유리함에도 불구하고 거래상 실질적인 역할이 없는 지원객체를 중간 유통단계로 하여 간접 구매하는 경우</li> <li>• 지원주체가 자신에게 제품을 납품하는 회사로 하여금 제품생산에 필요한 중간재를 거래상 실질적인 역할이 없는 지원객체를 거쳐 구매하도록 하는 경우</li> </ul>
-----------------	--

#### 나. 부당성 판단의 원칙

- 아래와 같은 경우 지원행위의 부당성이 인정될 수 있음
  - 지원객체가 해당 지원행위로 인하여 일정한 거래분야에 있어서 유력한 사업자의 지위를 형성·유지 또는 강화할 우려가 있는 경우
  - 지원객체가 속하는 일정한 거래분야에 있어서 해당 지원행위로 인하여 경쟁사업자가 배제될 우려가 있는 경우
  - 지원객체가 해당 지원행위로 인하여 경쟁사업자에 비하여 경쟁조건이 상당히 유리하게 되는 경우
  - 지원객체가 속하는 일정한 거래분야에 있어서 해당 지원행위로 인하여 지원객체의 퇴출이나 타사업자의 신규진입이 저해되는 경우
  - 관련 법령을 면탈 또는 회피하는 등 불공정한 방법, 경쟁수단 또는 절차를 통해 지원행위가 이루어지고, 해당 지원행위로 인하여 지원객체가 속하는 일정한 거래분야에서 경쟁이 저해되거나 경제력 집중이 야기되는 등으로 공정한 거래가 저해될 우려가 있는 경우

### 3. 제재 사례

#### 가. 거래조건 차이로 인한 지원행위

[인력 거래]하이트진로 및 삼광글라스의 부당지원행위에 대한 건 (공정위 2018. 3. 26. 의결 제2018-110호)	
행위 사실	<ul style="list-style-type: none"> <li>하이트진로가 자신의 소속 인력을 전적 또는 파견하여 계열사인 서영이엔티의 업무를 전적으로 수행하게 하면서 인건비 일부를 부담한 행위</li> </ul>
정상가격 산정	<ul style="list-style-type: none"> <li>인건비 전부를 정상가격으로 봄</li> </ul>

#### 나. 거래규모로 인한 지원행위

CJ CGV의 부당지원행위에 대한 건 (공정위 2020. 10. 23. 의결 제2020-290호)	
행위 사실	<ul style="list-style-type: none"> <li>CJ CGV가 스크린광고 영업대행 업무를 계열사에게 20%의 수수료로 위탁하였음</li> </ul>
공정위 판단	<ul style="list-style-type: none"> <li>CJ CGV는 스크린광고 물량 중 90% 이상을 계열사에게 몰아주었는데, 이는 지원객체 매출의 70% 이상에 해당하여 지원행위 없이는 지원객체가 독립적으로 사업활동을 영위하기 어려웠음</li> <li>지원객체에 지급한 대가 또한 다른 스크린광고 거래업체에 지급하는 대가보다 높게 형성되었음</li> </ul>

<b>한국토지주택공사의 부당지원행위에 대한 건</b> <b>(공정위 2015. 5. 6. 의결 제2015-146호)</b>	
<b>행위 사실</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>한국토지주택공사가 임대주택 임대업무 중 일부 업무를 주택관리공단에게 위탁하면서 높은 수준의 임대위탁수수료를 지급함</li> </ul>
<b>공정위 판단</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>단순 업무를 위탁하면서 엔지니어링 노임단가를 적용하여 산정한 임대위탁수수료를 지급하였고, 한국토지주택공사와의 거래액이 지원객체 매출액의 99% 수준을 차지하였음</li> </ul>

**다. 거래단계 추가를 통한 지원행위**

<b>하이트진로 및 삼광글라스의 부당지원행위에 대한 건</b> <b>(공정위 2018. 3. 26. 의결 제2018-110호)</b>	
<b>행위 사실</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>삼광글라스가 서영이엔티를 중간 유통단계로 하여 공급사로부터 글라스락 캡을 구매한 행위</li> </ul>
<b>공정위 판단</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>통행세 거래에 대하여 삼광글라스에 과징금 9.3억원, 서영글라스에 14.9억원 부과</li> </ul>

<b>기업집단 하림 소속 계열회사들의 부당지원행위에 대한 건</b> <b>(공정위 2022. 1. 27. 의결 제2022-012호)</b>	
<b>행위 사실</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>하림그룹 총수는 2세에게 계열사 '올품'의 지분 100%를 2세에 증여함</li> <li>하림 계열회사들은 동물약품 및 기능성 사료첨가제의 구매방식을 올품을 통해 통합 구매하는 것</li> </ul>

	으로 변경하고, 거래상 역할이 없는 올품에게 구매대금의 3%를 마진으로 지급함
<b>공정위 판단</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 통행세 거래에 대하여 올품 및 8개 하림 계열회사에 과징금 총 48.9억원 부과</li> </ul>

#### 4. 위반 시 제재

- **시정조치:** 공정위는 해당 부당지원행위의 중지 및 재발방지를 위한 조치, 시정명령을 받은 사실의 공표 기타 시정을 위해 필요한 시정조치를 명할 수 있음(법 제49조 제1항)
- **과징금:** 공정위는 지원주체 및 지원객체의 직전 3개 사업연도의 평균 매출액(이하 "평균매출액")의 10% 이하 범위 내에서 과징금을 부과할 수 있음(법 제50조 제2항)
- **형사처벌:** 공정위는 부당지원행위를 한 사업자를 형사고발할 수 있고, 이 경우 3년 이하의 징역 또는 2억원 이하의 벌금에 처해질 수 있음(법 제124조 제1항 제10호, 제129조)

#### 5. 자주 묻는 질의응답(FAQ)

<b>Q1. 부당지원행위는 계열사 간의 거래에만 성립하는지?</b>
공정거래법의 부당지원행위 금지 규정은 '사업자는 부당하게 특수관계인 또는 다른 회사를 지원하는 행위'를 하여서는 안 된다고 규정하고 있습니다.

따라서, 공정거래법의 부당지원 행위 금지 규정은 계열사간 거래뿐만 아니라 계열사 외 제3자와 거래 시 해당 제3자와 회사와의 관계에서도 적용됩니다. 예컨대, 회사의 계열사가 아닌 역할 없는 제3자를 거래 단계에 추가하여 거래하는 경우, 공정거래법상 부당지원행위에 해당될 수 있습니다.

**Q2. 모회사와 완전자회사간에도 부당지원 행위가 성립하는지?**

모회사와 완전 자회사간 거래라 하더라도 양자는 법률적으로 별개인 독립한 거래주체이므로 모회사가 현저히 유리한 조건 등 거래를 통해 자회사에게 경제상 이익을 제공하고 그로 인해 자회사가 속한 관련 시장에서 공정거래 저해 우려가 있는 경우 부당지원 행위에 해당합니다.

대법원은 2004. 11. 12. 선고 2001두2034 판결에서 모회사와 완전 자회사 사이의 지원 행위도 부당지원 행위 규율대상이 된다고 판시한 바 있습니다.

**Q3. 용역 대가를 변제기 이후에 회수하지 않는 등, 어떠한 행위를 하지 않는 것으로도 부당지원행위에 해당될 수 있는지?**

그렇습니다. 부당지원행위란 반드시 어떠한 지원이 직접적, 적극적으로 제공하는 방식(작위)으로 이루어져야 하는 것은 아닙니다.

사업자가 어떠한 행위를 하여야 하나, 이를 하지 않거나 방임(부작위)함으로써 계열사 등의 상대방 사업자에 부당한 이익이 제공되는 결과가 초래되었다면, 그러한 부작위 행위도 공정거래법상 금지되는 부당지원행위에 해당될 수 있습니다.

일례로, 자금지원 의도로 자산/용역 등 거래로 인한 대가인 자금을 변제기 이후에도 회수하지 않아 지원 객체가 그 자금을 운용토록 함으로써 상대방이 그 이자 상당액의 금융상 이익을 얻게 하는 것과 같은 부작위 행위도 충분히 부당한 자금지원 행위로 공정거래법상 부당지원행위가 될 수 있습니다.

#### Q4. 계열회사와 수의계약 방식으로 거래하면 부당지원행위에 해당하는지?

계열회사와 수의계약 방식으로 거래하였다는 사정만으로 부당지원행위에 해당되는 것은 아닙니다.

다만, 수의계약 방식으로 계열회사와 거래하는 경우에는 거래조건은 비계열회사와 거래한다는 가정 하에 결정하여야 하고, 거래조건 결정시 객관적인 시장가격을 직접 확인하는 등 거래조건 결정 과정에 보다 주의를 기울여야 합니다.

### III. 부당한 공동행위

#### 1. 주요 개념 및 판단기준

##### 가. 부당한 공동행위 및 '합의'

- 부당한 공동행위는 사업자가 계약·협정·결의 기타 방법으로 다른 사업자와 공동으로 부당하게 경쟁을 제한하는 상품 또는 용역의 가격, 물량, 거래조건, 거래상대방, 거래지역 등을 제한하는 것을 '합의'하는 것을 의미함
- 합의에는 구두합의, 서면합의가 모두 포함되며, 계약이나 협정 등 명시적인 합의는 물론 사업자간 암묵적 양해와 같은 묵시적인 합의도 포함됨

## 나. 합의의 추정 및 반복

- 해당 거래분야 또는 상품·용역의 특성, 해당행위의 경제적 이유 및 파급효과, 사업자간 접촉 횟수, 양태 등 제반사정에 비추어 그 행위를 사업자들이 공동으로 한 것으로 볼 수 있는 상당한 개연성이 있다거나, 담합행위에 필요한 정보를 주고받았음이 입증된 경우 합의가 있었던 것으로 추정

### (1) 외형상 일치 판단기준

- ① 가격 등 경쟁에 영향을 미치는 요소의 변동률, 변동폭, 변동시점 등이 동일·유사한 경우
- ② 경쟁에 영향을 미치는 요소의 변동률, 변동폭 등에 다소 차이가 있더라도 구매를 대체하려는 정도가 미미한 경우
- ③ 입증하려는 합의의 내용이 가격 등을 특정 수준으로 인상하자는 합의가 아니라, 가격을 인상하자는 등 대략적인 방향만 공동으로 정하는 다소 느슨한 형태의 합의인 경우

### (2) 합의 추정 요건

- ① 직·간접적인 의사연락, 만남 또는 정보교환이 있는 경우
  - 가격인상 결정 시점에 가까이 인상일자, 인상계획 내역 등의 교환이 이루어진 경우
- ② 공동으로 수행되어야만 해당 사업자들의 이익에 기여할 수 있는 경우
  - 수요가 감소되거나 재고가 쌓여 있음에도 가격이 동시에 인상되는 경우

- ③ 행위의 일치를 시장상황의 결과로 설명할 수 없는 경우
  - 임금인상률 등이 달라 원가가 다름에도 가격 변동폭이 동일한 경우
- ④ 산업구조상 합의가 없이는 행위의 일치가 어려운 경우
  - 사업자들의 제품에 각자 다른 특징이 있어 차별화가 상당히 이루어진 경우에도 개별 사업자들의 가격이 일치하는 경우

- 합의 추정의 반복: 외형상 일치가 합의에 의한 것이 아니라는 점을 입증하면 합의 추정이 반복될 수 있음

- ✓ 가격에 영향을 미치는 외부적 요인(금리, 원자재 가격 등)의 변경에 사업자들이 각자 대응하는 과정에서 우연히 발생한 경우
- ✓ 행정지도에 각자 따른 결과 외형상 일치가 일어난 경우
- ✓ 다른 업체의 가격 인상 등을 단순 추종하는 과정에서 외형상 일치가 일어난 경우

## 2. 부당한 공동행위의 유형 및 예시

행위 유형	내용
가격 결정	<p>경쟁사업자간 상품·용역의 가격을 결정·유지, 변경하기로 합의</p> <p><b>[예시]</b> 경쟁관계에 있는 사업자들이 협회 모임에서 만나 가격 또는 수수료율 등을 인상한다는 큰 틀의 합의를 하고, 이후 실무자들이 지속적으로 모임을 가지면서 가격/수수료율의 인상 수준, 시기 등을 세부적으로 협의하는 경우</p>

<p>거래조건 결정</p>	<p>경쟁사업자간 상품·용역의 거래조건을 결정·유지, 변경하기로 합의</p> <p><b>[예시]</b> 경쟁 관계에 있는 가맹사업자들이 일정 기간 가맹점사업자 유치를 위한 프로모션을 하지 않기로 합의하는 경우</p>
<p>생산·출고 등 제한</p>	<p>경쟁사업자간 상품 생산·출고·수송 또는 거래를 제한하기로 합의</p> <p><b>[예시]</b> 밀가루 생산 사업자들이 밀가루 가격 하락으로 인한 손실 방지를 위해 사업자별 밀가루 판매량의 상한을 정하기로 합의하는 경우</p>
<p>거래제한</p>	<p>경쟁사업자간 거래지역을 분할·제한하거나, 거래 상대방을 분할·제한하기로 합의</p> <p><b>[예시]</b> 경쟁 관계에 있는 가맹사업자들이 가맹점사업자에 대한 영업 비용을 줄이기 위해 상대방의 기존 가맹점사업자에 대해서는 영업활동을 하지 않기로 합의하는 경우</p>
<p>시설투자 제한</p>	<p>경쟁사업자간 상호 설비의 신설, 증설, 장비의 도입을 하지 않기로 합의</p>
<p>상품제한</p>	<p>경쟁사업자간 생산, 거래하는 상품의 종류·규격을 제한하기로 합의</p> <p><b>[예시]</b> 제빵 사업자들이 가격 경쟁을 자제하기 위하여 제과점에서 사용할 수 있는 제휴 할인을 제공하지 않기로 합의한 경우</p>
<p>입찰담합</p>	<p>경쟁사업자간 입찰 또는 경매의 낙찰자, 경락자, 투찰 가격, 낙찰가격, 경락가격, 낙찰 또는 경락의 비율, 설계 또는 시공의 방법, 그 밖에 입찰 또는 경매의 경쟁요소가 되는 사항을 합의</p>

정보교환	<p>경쟁사업자간 가격, 생산량, 상품 또는 용역의 원가, 출고량, 재고량, 판매량, 상품·용역의 거래조건 또는 대금·대가의 지급조건 등의 정보를 교환</p> <p><b>[예시]</b> 경쟁사들이 10년 간 가격 인상안 등을 교환해왔는데, 특히 가격인상을 위한 내부 품의 직전에 정보교환이 있었으며, 그 품의에 경쟁사들의 가격인상안이 기재되어 있는 경우</p>
------	---

### 3. 정보교환 담합

- 공정위는 공동행위 참여사업자 중 공동행위 사실을 자진신고하거나 조사 협조를 하는 자에 대하여 시정조치나 과징금을 감경 또는 면제하는 조치를 취해주는 제도를 시행하고 있음
- '정보교환 합의'는 2021년 부당한 공동행위의 새로운 유형으로 도입되었음
- **정보교환:** 다른 사업자에게 가격, 생산량, 원가 등 경쟁상 민감한 정보를 알리는 행위를 의미함. 사업자단체(협회, 협동조합) 등 중간 매개자를 거쳐 간접적으로 알리는 행위도 포함되며, 우편/ 전자우편(이메일)/ 전화통화/ 회의 등 알리는 수단은 불문함
  - **[예시1]** 대체로 균질한 시설과 서비스를 제공하고 있는 A도시의 모든 호텔로 구성된 사업자단체가 회원사들의 가격 인상계획, 객실 판매량 추이 등의 정보를 취합한 후 이를 별도 가공하지 않고 회원사들에게 지속적으로 공유해 왔고, 공유시점부터 호텔 간 투숙객 점유율이 안정화되기 시작한 경우

- 
- **[예시2]** 소수 대기업 위주로 구성된 수요 비탄력적인 농기계시장에서 합계 점유율 72%에 달하는 5개 사업자가 9년간 110회 가량 담당본부 장급 회의를 통해 판매량, 재고량, 출고량, 향후 생산계획을 공유해왔고, 특히 분기별 가격 결정 시점 전에는 가격 인상계획을 집중 교환해왔는데, 그 결과 농기계 가격이 2~9%씩 인상되어 온 경우
  - (다른 경쟁사업자에게 전달되지 않은) 사업자 단체의 단순 정보취합행위, 사업자가 불특정 다수에게 정보를 공개적으로 공표·공개하는 행위는 정보교환에 해당하지 않음
  - **합의:** 경쟁사 간 민감한 정보를 교환하기로 하는 명시적 의사연락(합의서, 구두 약속) 또는 묵시적 의사의 합치가 있는 경우 성립함
    - **[예시1]** 경쟁사들이 자신의 대리점들에게 공급하는 제품의 출고가, 지급하는 판매장려금 관련 정보를 교환하기로 하는 합의서를 작성 ⇒ 명시적 합의
    - **[예시2]** 경쟁사들이 6년간 가격, 판매량, 출고량, 재고량 등을 대표자급 회의, 임원급 회의, 실무자급 회의 등 다양한 직급이 각각 참여한 회의 (총 회의 수는 약 270회)를 통해 교환하고 이를 각자의 가격 결정에 반영 ⇒ 묵시적 합의
    - 정보교환이 ① 장기간에 걸쳐 빈번하게 이루어지는 경우, ② 의사결정이 있는 직급 간에 이루어지는 경우, ③ 의사결정 전에 이루어지는 경우, ④ 교환된 정보를 경영상 의사결정에 활용한 경우 '합의 성립' 가능성 높음

- ① 사업자가 스스로 정보 수신 거부 의사를 밝힌 경우, ② 경쟁사의 정보 송신을 신고한 경우, ③ 정보교환이 사업자의 의사에 반해 이루어진 경우 '합의 불성립' 또는 '합의 탈퇴'로 인정될 수 있음

#### 4. 제재 사례

<b>에스케이브로드밴드(주) 발주 인입광케이블 구매입찰 관련 6개 사업자의 부당한 공동행위에 대한 건 (공정위 2018. 2. 6. 의결 제2018-070호)</b>	
<b>행위 사실</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 광케이블의 제조 또는 판매업을 영위하는 가온전선, 대한전선, 일진전기, 엘에스전선 등 6개 사업자는 2009년 ~ 2010년 에스케이브로드밴드가 실시하는 광케이블 입찰시장에 참여하면서 낙찰예정사, 투찰가격, 수주물량 등을 합의한 후 이를 실행</li> <li>• 담합 참여자들은 입찰설명회와 입찰일 사이에 대면 모임을 가지고 낙찰예정사를 합의하고, 낙찰자가 낙찰 받은 물량을 OEM 하는 방식으로 각 사별 일정한 이익을 확보하기로 합의함</li> </ul>
<b>공정위 판단</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 공정거래법상 부당한 공동행위에 해당</li> <li>• 과징금 총 13.8억원, 시정명령 부과</li> </ul>

<b>한국전력공사 발주 가스절연개폐장치 구매입찰 관련</b> <b>10개 사업자의 부당한 공동행위에 대한 건</b> <b>(공정위 2025. 1. 24. 의결 제2025-011호)</b>	
<b>행위 사실</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 한국전력공사가 가스절연개폐장치의 구매를 위해 2015년 ~ 2022년 사이에 실시한 경쟁입찰에서 일진전기, 효성중공업, 엘에스일렉트릭, 동남 등 10개 사업자가 사전에 기업규모에 따른 기업 군별(대기업군·중소기업군), 또는 사업자별로 낙찰받을 물량을 배분하기로 합의한 후 이를 실행</li> <li>• 한국전력공사로부터 입찰참가자격을 부여받아 입찰 시장에 진입한 동남이 2015년 낙찰률을 높이기 위해 일진전기에 담합을 제안하여 받아들여지면서 본건 담합이 시작됨. 담합 참여자들은 낙찰을 위한 투찰가격 혹은 들러리 투찰가격을 공유함</li> <li>• 담합의 증거를 남기지 않기 위해 담합 참여자가 모두 모이지 않고 각 기업군(대기업군·중소기업군) 총무를 통해 의사 연락하였고, 나머지 기업군은 투찰자료를 남기지 않을 정도로 은밀하게 연락하였으나 공정위 조사 결과 범위반이 입증됨</li> </ul>
<b>공정위 판단</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 공정거래법상 부당한 공동행위에 해당</li> <li>• 과징금 총 391억원, 시정명령 부과</li> <li>• 검찰 고발</li> </ul>

---

## 5. 위반 시 제재

- **시정조치:** 공정위는 해당 부당공동행위의 중지 및 재발방지를 위한 조치, 시정명령을 받은 사실의 공표 기타 시정을 위한 필요한 시정조치를 명할 수 있음(법 제42조)
- **과징금:** 공정위는 공동행위 참여사업자의 평균매출액의 20% 이하 범위 내에서 과징금을 부과할 수 있음(법 제43조)
- **형사처벌:** 공정위는 부당지원행위를 한 사업자를 형사고발할 수 있고, 이 경우 3년 이하의 징역 또는 2억원 이하의 벌금에 처해질 수 있음(법 제124조 제1항 제9호, 제129조)
- **징벌적 손해배상책임(법 제109조 제2항):** 부당한 공동행위를 한 사업자는 그로 인해 손해를 입은 자가 있는 경우, 손해의 3배 범위에서 손해배상책임을 부담함
- **공공입찰 참가제한**
  - 담합을 주도하여 낙찰을 받은 자: 2년
  - 담합을 주도한 자: 1년
  - 담합에 참여한 자: 6개월

## 6. 자진신고자 감면제도

### 가. 의의

- 공동행위 참여사업자 중 공동행위 사실을 자진신고하거나 조사협조를 하는 자에 대하여 시정조치나 과징금을 감경 또는 면제하는 조치를 취해주는 제도

### 나. 감경 또는 면제 대상

구분	신고 순위	과징금	시정조치	검찰고발
조사개시 이전 (자진신고자)	최초 신고자	100% 면제	면제	면제
	2번째 신고자	50% 감경	임의 감경	임의 면제
조사개시 이후 (조사협조자)	최초 협조자	100% 면제	감경/면제	면제
	2번째 협조자	50% 감경	임의 감경	임의 면제
엠네스티 플러스 (추가감면제도)	특정한 담합 사건 조사 과정에서 조사를 받던 사업자가 또 다른 담합에 대한 증거를 첫 번째로 제공하면, 현재 조사 중인 담합사건에 대해서도 과징금 부과 및 시정조치를 감면받을 수 있는 제도			

## 7. 자주 묻는 질의응답(FAQ)

Q1. 합리적 제품구매를 위하여 다른 회사들과 구매가격을 합의하려는 경우와 같이, 수요자들이 구매조건을 합의한 경우에도 담합이 성립하는 것인지?

공급자들이 아닌 수요자들이 물품 구매 가격을 합의하였다고 하여도 그로 인해 당해 제품 분야 경쟁이 실질적으로 제한된다면 공정거래법상 부당 공동행위(담합)에 해당됩니다.

## IV. 불공정거래행위

### 1. 주요 개념

- 사업자는 아래 '2.유형별 행위'의 어느 하나에 해당하는 행위로서 공정한 거래를 해칠 우려가 있는 행위(이하 "불공정거래행위")를 하거나, 계열회사 또는 다른 사업자로 하여금 이를 하도록 하여서는 아니됨
- 불공정거래행위의 위법성 판단기준인 **공정거래저해성은 경쟁제한성과 불공정성**을 포함하는 개념임
  - **경쟁제한성**: 당해 행위로 인해 시장 경쟁의 정도 또는 경쟁사업자(잠재적 경쟁사업자 포함)의 수가 유의미한 수준으로 줄어들거나 줄어들 우려가 있음
  - **불공정성**: 경쟁수단 또는 거래내용이 정당하지 않음을 의미
    - ✓ 경쟁수단의 불공정성: 상품 또는 용역의 가격과 품질 이외에 바

---

람직하지 않은 경쟁수단을 사용함으로써 정당한 경쟁을 저해하거나 저해할 우려가 있음

- ✓ 거래내용의 불공정성: 거래상대방의 자유로운 의사결정을 저해하거나 불이익을 강요함으로써 공정거래의 기반이 침해되거나 침해될 우려가 있음을 의미함

- 공정거래저해성은 '**부당하게**'와 '**정당한 이유없이**'로 구체화됨
  - '**부당하게**'를 요건으로 하는 행위: 경쟁제한성·불공정성(unfairness)과 효율성 증대효과·소비자후생 증대효과 등을 비교 형량하여 경쟁제한성·불공정성의 효과가 보다 큰 경우에 위법한 것으로 보게 되며, 공정위가 위법성을 입증할 책임을 부담
  - '**정당한 이유없이**'를 요건으로 하는 행위(공동의 거래거절, 계열회사를 위한 차별, 계속적 염매): 당해 행위의 외형이 있는 경우에는 원칙적으로 공정거래저해성이 있는 것으로 보되, 피조사인(불공정거래행위를 한 기업)에게 당해 행위가 공정한 거래를 저해할 우려가 없다는 점에 대해 입증책임이 있음(대법원 2001. 12. 11. 선고 2000두833 판결)

## 2. 유형별 행위

### 가. 거래거절

#### (1) 유형

- 공동의 거래거절과 단독 거래거절
  - **공동의 거래거절**: 정당한 이유 없이 경쟁 관계에 있는 다른 사업자와

---

공동으로 특정 사업자에게 거래의 개시를 거절하거나, 거래를 중단하거나 거래하는 상품의 수량이나 내용을 현저히 제한하는 행위

- **단독의 거래거절:** 사업자가 단독으로 부당하게 특정 사업자에게 거래 개시를 거절하거나 계속적 거래관계에 있는 사업자와 거래를 중단하거나 거래 상품·용역 수량, 내용을 현저하게 제한하는 행위
- 공급거절과 구입거절, 거래개시의 거절과 거래계속의 거절이 포함되며, 거래상대방에게 현저히 불리한 거래조건을 제시하거나 거래하는 상품·용역의 수량 또는 내용을 현저히 제한하여 사실상 거래를 거절하는 행위도 포함됨

## (2) 위법성 판단기준

### 가) 공동의 거래거절

- 관련 시장에서 경쟁을 제한하는지 여부를 위주로 판단하며, 공동의 거래거절을 당한 사업자는 여러 사업자와의 거래개시 또는 계속이 제한되므로 사업활동에 어려움을 겪게 되고 그 결과 정상적인 경쟁이 저해될 가능성이 높으므로 공동의 거래거절은 원칙적으로 경쟁제한성이 있는 것으로 봄
- 정당한 이유가 인정되어 공정거래저해성이 없는 것으로 볼 수 있는 경우
  - (i) 재고부족이나 거래상대방 사업자의 부도 등 채무불이행 가능성 등으로 인해 공동의 거래거절이 합리적이라고 인정되는 경우
  - (ii) 특정사업자가 공동의 거래거절을 당하더라도 대체거래선을 용이하게 찾을 수 있는 경우

---

(iii) 사업자들이 사전에 당해 사업영위에 합리적이라고 인정되는 거래자격 기준을 정하여 그 기준에 미달되는 사업자와의 거래개시를 거절하는 경우 등

#### 나) 기타의 거래거절(단독 거래거절)

- 거래거절 대상이 거래상대방의 사업영위에 필수적인지 여부, 거래거절을 당한 특정사업자가 대체거래선을 용이하게 찾을 수 있는지 여부, 거래거절로 인해 특정사업자의 사업활동이 곤란하게 되어 결과적으로 시장의 경쟁 정도를 실질적으로 감소시키게 되는지 여부 등을 종합적으로 고려하여 '경쟁제한성'을 판단함
- 거래거절의 '합리성'이 있다고 인정될 수 있는 경우
  - (i) 생산 또는 재고물량 부족으로 인해 거래상대방이 필요로 하는 물량을 공급할 수 없는 경우
  - (ii) 거래상대방의 부도 등 신용결함, 명백한 귀책사유, 자신의 도산위험 등 불가피한 사유가 있고 거래거절 이외에 다른 대응방법으로 대처함이 곤란한 경우 등

#### (3) 위반 행위 예시(불공정거래행위 심사지침 참조)

- 합리적 이유없이 거래거절이 행해지고 그 결과 당해 시장에서 사업자의 사업활동이 곤란하게 되고 경쟁의 정도가 실질적으로 감소되는 경우
- 자기 또는 자기와 밀접한 관계에 있는 사업자와 독점적으로 거래하는 사

업자와는 거래하면서 경쟁사업자와도 거래하는 사업자에 대하여는 합리적 이유없이 거래를 중단하거나 제한함으로써 관련 시장에서 경쟁의 감소를 초래하는 행위

- 합리적 이유없이 자기로부터 원재료를 공급받는 판매업자나 대리점에게 후방시장에서 자기와 경쟁관계에 있는 사업자에 대해 원재료공급을 거절하게 함으로써 관련 시장에서 경쟁의 감소를 초래하는 행위
- 자신이 활동하는 시장에 새로이 진입하고자 하는 특정사업자에 대하여 합리적 이유없이 원재료 공급을 중단하거나 중단하도록 강요함으로써 관련 시장에서 경쟁의 감소를 초래하는 행위
- 합리적 이유없이 원재료 제조업자가 자신의 시장지위를 유지·강화하기 위하여 원재료를 직접 생산·조달하려는 완성품 제조업자에 대해 원재료 공급을 거절하는 행위

#### (4) 제재 사례

호리바코리아 주식회사의 거래거절행위에 대한 건 (공정위 2022. 1. 19. 의결 제2022-006호)	
행위 사실	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 호리바코리아(주)는 수질 원격감시 시스템 유지관리 용역 입찰에 있어 낙찰자가 그 계약의 이행을 위해 피심인에게 물품공급·기술지원 약속서 등 관련서류의 발급을 요청할 경우 이를 피심인과 발주처가 체결한 협약서 내용에 반하여 거절하였음</li> </ul>
공정위 판단	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 시정명령(재발방지명령)</li> </ul>

---

## 나. 차별적 취급

### (1) 유형

- 가격차별, 거래조건차별, 계열회사를 위한 차별, 집단적 차별
  - 가격차별: 부당하게 거래지역 또는 거래상대방에 따라 현저하게 유리하거나 불리한 가격으로 거래하는 행위
  - 거래조건차별: 부당하게 특정사업자에 대하여 수량·품질 등의 거래조건이나 거래내용에 관하여 현저하게 유리하거나 불리한 취급을 하는 행위
  - 계열회사를 위한 차별: 정당한 이유 없이 자기의 계열회사를 유리하게 하기 위하여 가격·수량·품질 등의 거래조건이나 거래내용에 관하여 현저하게 유리하거나 불리하게 하는 행위
  - 집단적 차별: 집단으로 특정사업자를 부당하게 차별적으로 취급하여 그 사업자의 사업활동을 현저하게 유리하거나 불리하게 하는 행위

### (2) 위법성 판단기준

- 차별 행위로 인해 행위자 또는 거래상대방이 속한 시장에서 경쟁제한효과가 발생하거나 발생할 우려가 있는지 여부를 기준으로 위법성을 판단함

### (3) 위반 행위 예시

#### 가) 가격차별

- 사업자가 경쟁이 심한 지역에서 자신의 시장지위를 강화하기 위해 합리적

---

이유없이 타 지역에 비해 현저히 낮은 가격을 설정함으로써 당해 지역에서 경쟁사업자를 배제할 우려가 있는 경우

- 자신의 시장지위를 강화하기 위하여 자기가 공급하는 2가지 이상의 상품·용역 중 시장점유율이 높은 상품·용역과 그렇지 않은 상품·용역을 동시에 구매하는 거래상대방(사업자 및 소비자)에 대해 가격면에서 현저히 유리한 취급을 함으로써 그렇지 않은 상품·용역시장에서의 경쟁을 저해하는 행위
- 유력한 사업자가 합리적인 이유없이 특정사업자를 가격면에서 현저히 우대한 결과 특정사업자가 그의 경쟁사업자 보다 경쟁상 우위에 서게 되어 정상적인 경쟁이 저해되는 경우

#### **나) 거래조건차별**

- 사업자가 경쟁이 심한 지역에서는 합리적 이유없이 타 지역에 비해 현저히 유리한 대금결제 조건을 설정함으로써 당해 시장에서 경쟁사업자를 배제할 우려가 있는 경우
- 사업자가 경쟁사업자의 상품·용역 또는 수입품을 병행 취급하는 대리점(판매업자)에 한하여 합리적 이유없이 자기의 상품·용역의 제공시기, 배송회수, 결제방법 등을 현저하게 불리하게 취급함으로써 당해 대리점의 사업활동을 곤란하게 하거나 대리점 간 경쟁을 저해하는 행위

#### **다) 계열회사를 위한 차별**

- 계열회사와 비계열회사의 제품 간에 품질이나 거래조건에 있어서 차이가 없음에도 불구하고 정당한 이유없이 계열회사의 제품을 비계열회사의 건

---

적단가 보다 현저히 비싸게 구입하는 행위

- 사업자가 자기의 계열회사와 비계열회사를 동시에 거래하면서 정당한 이유없이 계열회사에 비해 비계열회사에 대한 결제조건(현금비율, 어음만기일 등)을 현저히 불리하게 하는 행위
- 계열회사가 경쟁입찰에서 유리한 지위에 설 수 있도록 하기 위해 계열회사의 경쟁사업자에게는 보다 불리한 가격이나 거래조건으로 원재료를 공급하는 행위

**라) 집단적 차별**

- 복수의 사업자가 특정사업자에 대해 동시에 합리적인 이유없이 가격차별 또는 거래조건 차별 등을 행하는 경우
- 합리적 이유없이 복수의 판매업자와 제조업자가 공동으로 판매단계에서 경쟁관계에 있는 특정사업자에 대하여 차별적으로 높은 가격을 책정함으로써 그의 사업활동을 곤란하게 하고 그 결과 당해 시장에서의 경쟁에 영향을 미치는 행위
- 복수의 제조업자가 공동으로 덤핑판매를 하거나 온라인판매를 한다는 이유만으로 특정 판매업자에 대하여 공급가격을 다른 판매업자에 비하여 비싸게 책정함으로써 사업활동을 현저히 불리하게 하고 다른 판매업자를 경쟁상 우위에 서게 하는 행위

(4) 제재 사례

<b>(주)미디어플렉스의 차별적 취급행위에 대한 건</b> <b>(공정위 2008. 8. 29. 의결 제2008-381호)</b>	
<b>행위 사실</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• (주)미디어플렉스는 자신이 판권을 소유한 영화를 대상으로 케이블티브이 방영권을 공급함에 있어 정당한 이유 없이 자기의 계열회사인 (주)오리온시네마네트워크에게만 독점적으로 공급하고 비계열회사인 케이블티브이 영화방송채널사업자에게는 공급하지 아니하는 행위를 함으로써 자기의 계열회사를 현저히 유리하게 취급하는 행위를 하였음</li> </ul>
<b>공정위 판단</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 시정명령(재발방지명령)</li> </ul>

<b>금호터미널(주)의 차별적 취급행위에 대한 건</b> <b>(공정위 2009. 11. 12. 의결 제2009-218호)</b>	
<b>행위 사실</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 금호터미널(주)는 임시차 운행 및 결행 관련 배차 입력 업무를 수행하면서, 정당한 이유 없이 자기의 계열회사에게 일임하고 비계열회사인 여객자동차운송사업자에게는 자기의 계열회사와 협의를 거치도록 함으로써 부당하게 거래상대방을 차별하여 취급하는 행위를 하였음</li> </ul>
<b>공정위 판단</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 시정명령(재발방지명령)</li> </ul>

---

## 다. 경쟁사업자 배제

### (1) 유형

- 경쟁사업자를 시장에서 배제시키기 위하여 정당한 이유 없이 상품 등을 현저히 낮은 가격으로 공급하거나, 경쟁사업자가 필요로 하는 원자재 등의 상당량을 고가로 매입하는 것을 의미
  - 부당염매: 자기의 상품 또는 용역을 정당한 이유 없이 그 공급에 소요되는 비용보다 현저히 낮은 대가로 계속 공급하거나 그 밖에 부당하게 상품 또는 용역을 낮은 대가로 공급하여 자기 또는 계열회사의 경쟁사업자를 배제시킬 우려가 있는 행위
  - 부당고가매입: 부당하게 상품 또는 용역을 통상거래가격에 비해 높은 대가로 구입하여 자기 또는 계열회사의 경쟁사업자를 배제시킬 우려가 있는 행위

### (2) 위법성 판단기준

- '경쟁사업자를 배제시킬 우려'는 추상적 위험성이 인정되는 정도로 족하며, 당해 염매행위의 의도, 목적, 염가의 정도, 행위자의 사업 규모 및 시장에서의 지위, 염매의 영향을 받는 사업자의 상황 등을 종합적으로 살펴 개별적으로 판단함(대법원 2001. 6. 12. 선고 99두4686 판결)

### (3) 위반 행위 예시

#### 가) 부당염매

- 규모의 경제 등 이유로 당해 시장에서의 신규진입이 단기간내 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

#### 나) 부당고가매입

- 합리적 이유없이 제품의 생산·판매에 필수적인 요소를 통상거래가격에 비하여 높은 대가로 매점하여 자기 또는 계열회사의 경쟁사업자가 시장에서 배제될 수 있을 정도로 사업활동을 곤란하게 하는 행위
- 신규로 시장에 진입하려는 사업자를 저지하기 위한 목적으로 그 사업자가 필요로 하는 상품 또는 용역을 통상 거래가격 보다 높은 가격으로 매점함으로써 사실상 진입을 곤란하게 하는 행위

#### (4) 제재 사례

<b>(주)카드랜드의 경쟁사업자 배제행위에 대한 건 (공정위 1996. 2. 23. 의결 제1996-18호)</b>	
<b>행위 사실</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• (주)카드랜드는 1995. 10. 10. 한국전력공사의 배전 설비자동화시스템 개발을 위한 지리정보시스템(GIS) 소프트웨어 구매입찰(물량: 10식, 예정가격: 1,560백만원)에 쌍용정보통신(주)와 함께 참여하고, 1원에 입찰하여 1995. 11. 10. 낙찰예정자로 결정된 사실이 있는바, (주)카드랜드는 이와 같은 행위</li></ul>

	는 부당하게 경쟁자를 배제하기 위하여 거래한 행위로 판단됨
<b>공정위 판단</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 시정명령(재발방지명령)</li> <li>• 공표명령</li> </ul>

## 라. 부당한 고객 유인

### (1) 유형

- 정상적인 거래관행에 비추어 부당하거나 과대한 이익 제공이나 위계, 거래 방해 등의 방법으로 경쟁사업자의 고객을 자기와 거래하도록 유인하는 행위
  - 부당한 이익에 의한 고객유인: 자기와 거래하도록 하기 위해 경쟁사업자의 고객에게 정상적인 거래관행에 비추어 부당하거나 과대한 이익을 제공하거나 제공할 제의를 하는 행위
  - 위계에 의한 고객유인: 자기와 거래하도록 하기 위해 경쟁사업자의 고객을 기만 또는 위계의 방법으로 유인하는 행위

### (2) 위법성 판단기준

- 정상적인 거래관행에 비추어 부당하거나 과대한 이익제공에 해당되는지 여부는, 원칙적으로 해당업계의 통상적인 거래관행을 기준으로 판단하되 구체적 사안에 따라 바람직한 경쟁질서에 부합되는 관행을 의미하며 현실의 거래관행과 항상 일치하는 것은 아님

### (3) 위반 행위 예시

#### 가) 부당한 이익에 의한 고객유인

- 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 제공할 것이라는 제의를 함으로써 고객을 유인하는 행위

#### 나) 위계에 의한 고객유인

- 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)

### (4) 제재 사례

<b>씨제이프레시웨이(주)의 부당한 고객유인행위에 대한 건 (공정위 2017. 9. 13. 의결 제2017-096호)</b>	
<b>행위 사실</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 씨제이프레시웨이(주)는 자기가 제조 및 판매하는 학교급식용 가공식품을 자신의 거래상대방인 학교들이 더 많이 구매하도록 할 목적으로, 학교급식 식재료 구매 담당자인 학교영양사들에게 자신</li></ul>

	이 제조한 제품 구매를 조건으로 상품권을 제공하거나 제공할 것을 제의하는 부당한 고객유인 행위를 하였음
<b>공정위 판단</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 시정명령(재발방지명령)</li> </ul>

<b>일동후디스(주)의 부당한 고객유인행위에 대한 건</b> <b>(공정위 2017. 9. 13. 의결 제2017-096호)</b>	
<b>행위 사실</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 일동후디스(주)는 거래상대방인 산부인과 병원과 산후조리원에게 저리의 대여금, 분유, 현금 및 물품을 무상 제공하거나 비용을 대신 지급하는 등의 방법으로 분유 판매와 관련하여 정상적인 거래관행에 비추어 볼 때 부당하거나 과대한 경제상 이익을 제공함으로써 경쟁사업자의 고객을 자기와 거래하도록 유인하는 행위를 하였음</li> </ul>
<b>공정위 판단</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 시정명령(재발방지명령)</li> <li>• 과징금 납부명령</li> </ul>

## 마. 거래강제

### (1) 유형

- 사업자가 거래상대방 또는 자사 직원 등으로 하여금 본인의 의사에 반하여 자기 또는 자기가 지정하는 자의 상품 또는 용역을 구입(판매)하도록 강제하는 행위

- 
- 끼워팔기: 거래상대방에게 자기의 상품 또는 용역을 공급하면서 정상적인 거래관행에 비추어 부당하게 다른 상품 또는 용역을 자기 또는 자기가 지정하는 사업자로부터 구입하도록 하는 행위
  - 사원판매: 부당하게 자기 또는 계열회사의 임직원에게 자기 또는 계열회사의 상품이나 용역을 구입 또는 판매하도록 강제하는 행위
  - 기타의 거래강제: 끼워팔기 및 사원판매 행위 이외에 정상적인 거래관행에 비추어 부당한 조건 등 불이익을 거래상대방에게 제시해 자기 또는 자기가 지정하는 사업자와 거래하도록 강제하는 행위

## (2) 위법성 판단기준

### 가) 끼워팔기

- 끼워팔기 성립을 위해서는, (i) 서로 다른 상품을(별개 상품성), (ii) 함께 구입하도록 강제하고(강제성), (iii) 이러한 판매행위가 정상적인 거래관행에 비추어 부당해야 함
- 법 위반에 해당하지 않는 '묶음 판매' 또는 '결합 판매'와 구분되는데, 이들과 '끼워팔기'를 구분하는 핵심기준은 구매자의 선택권이 보장되는지 여부에 있음. 즉, 결합상품과 함께 분리상품도 판매가 되고 있고, 구매자가 분리상품을 선택할 수 있다면 위법성이 없는 '묶음 판매' 또는 '결합 판매'에 해당함

### 나) 사원판매

- 임직원에게 대한 구입 또는 판매 강제행위가 불공정한 경쟁수단에 해당하는

---

지 여부는, 경쟁사업자의 고객을 자기 또는 계열회사와 거래하도록 하기 위한 수단으로 임직원에게 대해 상품이나 용역의 구입 또는 판매를 강제하는지 여부 등을 위주로 판단함

#### 다) 기타의 거래강제

- 거래강제 행위가 불공정한 경쟁수단에 해당하는지 여부는, 사업자가 거래 상대방에게 불이익을 줄 수 있는 지위에 있는지 여부, 정상적인 거래관행에 비추어 부당한 불이익에 해당하는지 여부, 거래상대방에 대해 자기 또는 자기가 지정하는 사업자와 거래하도록 강제하는 효과가 있는지 여부 등을 종합적으로 고려하여 판단함

### (3) 위반 행위 예시

#### 가) 끼워팔기

- 인기 있는 상품 또는 용역을 판매하면서 인기 없는 것을 함께 구입하도록 하거나, 신제품을 판매하면서 구제품이나 재고품을 함께 구입하도록 강제함으로써 관련 시장에서 경쟁의 감소를 초래하는 행위
- 고가의 기계나 장비를 판매하면서 합리적 이유없이 인과관계가 떨어지는 유지·보수 서비스(유료)를 자기로부터 제공받도록 강제함으로써 관련 시장에서 경쟁의 감소를 초래하는 행위

#### 나) 사원판매

- 자기 또는 계열회사의 상품 또는 용역을 임직원에게 일정 수량씩 할당하면서 판매실적을 체계적으로 관리하거나 대금을 임금에서 공제하는 행위

- 비영업직 임직원에게 자기 또는 계열회사의 상품 또는 용역의 판매에 관한 판매목표를 설정하고 최고경영자 또는 영업담당 이사에게 주기적으로 그 실적을 보고하는 등 판매를 독려하는 경우

#### 다) 기타의 거래강제

- 사업자가 자신의 계열회사의 협력업체에 대해 자기가 공급하는 상품 또는 용역의 판매목표량을 제시하고 이를 달성하지 않을 경우 계열회사와의 거래물량 축소 등 불이익을 가하겠다고 하여 판매목표량 달성을 강제하는 행위
- 사업자가 자신의 협력업체에 대해 자신의 상품판매 실적이 부진할 경우 협력업체에서 탈락시킬 것임을 고지하여 사실상 상품판매를 강요하는 행위

#### (4) 제재 사례

<b>신일전자(주)의 거래강제행위에 대한 건</b> <b>(공정위 2023. 5. 31. 의결 제2023-048호)</b>	
<b>행위 사실</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 신일전자(주)는 2013년부터 2021년까지 자기가 판매하는 제품의 매출증대, 부진재고 해소 등 경영 실적을 개선할 목적 하에 주기적으로 자기의 임직원들에게 카페트매트, 제습기, 연수기, 전동칫솔 등 자기가 지정한 제품들에 대한 사원판매를 실시하고, 판매 목표할당, 중간현황 비교·점검, 실적의 인사평가 반영 예고 및 실행, 상품의 강제할당</li> </ul>

	등 강제적인 방식을 활용하는 부당한 거래강제 행위를 하였음
<b>공정위 판단</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 시정명령(재발방지명령)</li> <li>• 교육이수명령</li> <li>• 공표명령</li> <li>• 과징금 납부명령</li> </ul>

## 바. 거래상지위 남용

### (1) 유형

- 사업자가 거래상 우월적 지위에 있음을 이용하여 불이익을 주는 경우가 이에 해당하며, (i) 구입강제 행위, (ii) 이익 제공 강요 행위, (iii) 판매목표강제 행위, (iv) 불이익한 거래 조건 설정·변경 행위, (v) 경영활동에 간섭하는 행위 등이 이에 해당함

### (2) 위법성 판단기준

- 거래상지위 남용행위는 (i) 사업자가 거래상대방에 대해 거래상지위를 가지고 있는지 여부, (ii) 거래내용의 공정성을 침해하는지 여부, (iii) 합리성이 있는 행위인지 여부를 종합적으로 고려하여 판단함

### (3) 위반 행위 예시

#### 가) 구입강제

- 합리적 이유없이 신제품을 출시하면서 대리점에게 재고품 구입을 강요하는 행위

- 
- 합리적 이유없이 계속적 거래관계에 있는 판매업자에게 주문하지도 않은 상품을 임의로 공급하고 반품을 허용하지 않는 행위

#### **나) 이익제공강요**

- 합리적 이유없이 수요측면에서 지배력을 갖는 사업자가 자신이 구입하는 물량의 일정 비율만큼을 무상으로 제공하도록 요구하는 행위
- 합리적 이유없이 사업자가 상품(원재료 포함) 또는 용역 공급업체에 대해 거래와 무관한 기부금 또는 협찬금이나 기타 금품·향응 등을 요구하는 행위

#### **다) 판매목표강제**

- 자기가 공급하는 상품을 판매하는 사업자 및 대리점에 대하여 판매목표를 설정하고 미달성시 공급을 중단하는 등의 제재를 가하는 행위
- 대리점이 판매목표량을 달성하지 못하였을 경우 반품조건부 거래임에도 불구하고 반품하지 못하게 하고 대리점이 제품을 인수한 것으로 회계처리 하여 추후 대금지급시 공제하는 행위

#### **라) 불이익제공**

- 계약 유효기간 중에 정상적인 거래관행에 비추어 부당한 거래조건을 추가한 새로운 대리점계약을 일방적으로 체결하는 행위
- 반품조건부로 공급한 상품의 반품을 받아주지 아니하여 거래상대방이 사실상 반품을 포기한 경우

**마) 경영간섭**

- 합리적 이유없이 대리점의 거래처 또는 판매내역 등을 조사하거나 제품광고시 자기와 사전합의하도록 요구하는 행위
- 상가를 임대하거나 대리점계약을 체결하면서 당초 계약내용과 달리 취급품목이나 가격, 요금 등에 관하여 지도를 하거나 자신의 허가나 승인을 받도록 하는 행위

**(4) 제재 사례**

<b>(주)재능교육의 거래상지위남용행위에 대한 건</b> <b>(공정위 2013. 6. 5. 의결 제2013-087호)</b>	
<b>행위 사실</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• (주)재능교육은 학습지교사와 위탁사업자 계약을 체결함에 있어 자신의 거래상 지위를 이용하여 학습지교사의 급여에 해당하는 수수료의 세부 조건을 명시적으로 규정하지 않고 임의로 변경할 수 있도록 거래 조건을 설정하는 행위와 계약서에 명시되지 않은 사항에 대하여 별도로 정하면 본 계약과 동일한 효력을 갖도록 하는 거래 조건을 설정하는 것과 같이 학습지교사에게 부당하게 불이익을 주는 행위를 하였음</li> </ul>
<b>공정위 판단</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 시정명령(재발방지명령)</li> </ul>

---

## 사. 구속조건부 거래

### (1) 유형

- 사업자가 거래상대방에 대해 자기 또는 계열회사의 경쟁 사업자와 거래하지 못하도록 하거나, 거래 지역 또는 거래상대방을 제한하는 행위는 금지되며, 배타조건부거래와 거래 지역 또는 거래상대방 제한 행위가 이에 해당함

### (2) 위법성 판단기준

- 경쟁제한성이 있는지 여부 판단 시, 배타조건부거래의 경우 물품구입처 또는 유통경로 차단, 경쟁수단의 제한을 통해 자기 또는 계열회사의 경쟁사업자(잠재적 경쟁사업자 포함)를 시장에서 배제하거나 배제할 우려가 있는지 여부를 위주로 판단하고, 거래지역 또는 거래상대방 제한의 경우 브랜드 내 경쟁제한효과와 브랜드간 경쟁촉진효과를 비교형량하여 판단함

### (3) 위반 행위 예시

#### 가) 배타조건부거래

- 경쟁사업자가 유통망을 확보하기 곤란한 상태에서, 시장점유율이 상당한 사업자가 자신의 대리점에 대해 경쟁사업자의 제품을 취급하지 못하도록 함으로써 관련에서의 경쟁을 저해하는 행위
- 경쟁사업자가 대체거래선을 찾기 곤란한 상태에서, 대량구매 등 수요측면에서 영향력을 가진 사업자가 거래상대방에 대해 자기 또는 계열회사의 경쟁사업자에게는 공급하지 않는 조건으로 상품이나 용역을 구입함으로써 경쟁의 감소를 초래하는 행위

- 시장점유율이 상당한 사업자가 다수의 거래상대방과 업무제휴를 하면서 자기 또는 계열회사의 경쟁사업자와 중복제휴를 하지 않는 조건을 부과함으로써 경쟁의 감소를 초래하는 행위(경쟁사업자가 타 업무제휴 상대방을 찾는 것이 용이하지 않은 경우)

**나) 거래 지역 또는 상대방 제한**

- 독과점적 시장구조 하에서 시장점유율이 상당한 제조업자가 대리점마다 영업구역을 지정 또는 할당하고, 그 구역 밖에서의 판촉 내지 판매활동을 금지하면서 이를 위반할 경우 계약해지를 할 수 있도록 하는 경우
- 독과점적 시장구조하에서 시장점유율이 상당한 제조업자가 대리점을 가정용과 업소용으로 엄격히 구분하고 이를 어길 경우에 대리점 계약을 해지할 수 있도록 하는 행위

**(4) 제재 사례**

(주)한국존슨앤드존슨의 구속조건부 거래행위에 대한 건 (공정위 2005. 9. 26. 의결 제2005-180호)	
<b>행위 사실</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• (주)한국존슨앤드존슨은 대리점과 대리점 계약을 체결하면서 영업할 수 있는 지역으로 특정 지역을 지정해주는 등 그 대리점의 거래지역을 부당하게 구속하는 조건으로 거래하였음</li> </ul>
<b>공정위 판단</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 시정명령(재발방지명령)</li> </ul>

대림오토바이(주)의 구속조건부 거래행위에 대한 건 (공정위 2020. 9. 14. 의결 제2020-054호)	
행위 사실	<ul style="list-style-type: none"> <li>대림오토바이(주)는 자신과 거래를 하는 대리점들에 대하여 경쟁사업자 대리점을 직·간접적으로 개설·운영하는 것을 금지하면서 자신이 공급하는 품목에 대한 경쟁품목의 취급을 금지 또는 제한하고, 이를 위반할 경우 계약갱신을 거절하거나 계약기간 중 계약해지를 할 수 있도록 하는 것과 같이 부당하게 거래상대방이 피심인의 경쟁사업자와 거래하지 아니하는 조건으로 그 거래상대방과 거래하는 행위를 하였음</li> </ul>
공정위 판단	<ul style="list-style-type: none"> <li>시정명령(재발방지명령)</li> <li>통지명령</li> </ul>

## 아. 사업활동 방해

### (1) 유형

- 사업자가 다른 사업자의 기술을 부당하게 이용하거나 인력을 부당하게 유인·채용하거나 거래처의 이전을 부당하게 방해하는 등의 방법으로 다른 사업자의 사업활동을 심히 곤란하게 할 정도로 방해하는 행위
  - 기술의 부당이용: 다른 사업자의 기술을 부당하게 이용하여 다른 사업자의 사업활동을 상당히 곤란하게 할 정도로 방해하는 행위

- 
- 인력의 부당유인·채용: 다른 사업자의 인력을 부당하게 유인·채용해 다른 사업자의 사업활동을 상당히 곤란하게 할 정도로 방해하는 행위
  - 거래처 이전방해행위: 다른 사업자의 거래처 이전을 부당하게 방해하여 다른 사업자의 사업활동을 심히 곤란하게 할 정도로 방해하는 행위

## (2) 위법성 판단기준

- 다른 사업자의 사업활동을 방해하는 행위가 바람직한 경쟁질서를 저해하는 불공정한 경쟁수단에 해당되는지 여부와 관련하여, 사업활동방해의 수단, 당해 수단을 사용한 목적 및 의도, 당해 업계에서의 통상적인 거래관행, 관련 법령 등을 고려해야 함
- '심히' 곤란하게 되는지 여부와 관련해서는 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 의미함

## (3) 위반 행위 예시

### 가) 기술의 부당이용

- 다른 사업자의 기술을 무단으로 이용하여 다른 사업자의 생산이나 판매활동에 심각한 곤란을 야기시키는 행위

### 나) 인력의 부당유인·채용

- 경쟁관계에 있는 다른 사업자의 사업활동 방해 목적으로 핵심인력을 자기의 사업활동에는 필요하지도 않는 핵심인력을 대거 스카우트하여 당해 사

업자의 사업활동을 현저히 곤란하게 하는 행위

**다) 거래처 이전방해**

- 거래처이전 의사를 밝힌 사업자에 대하여 기존에 구입한 물량을 일방적으로 반품처리하거나 담보해제를 해주지 않는 행위

**라) 기타의 사업활동방해**

- 경쟁사업자의 대리점 또는 소비자에게 경쟁사업자의 도산이 우려된다든지 정부지원대상에서 제외된다는 등의 근거 없는 허위사실을 유포하여 경쟁사업자에게 대리점계약의 해지 및 판매량감소 등을 야기하는 행위

**(4) 제재 사례**

<b>(주)디에스이엔 및 (주)미스터피자의 사업활동방해행위에 대한 건 (공정위 2023. 8. 30. 의결 제2023-126호)</b>	
<b>행위 사실</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 미스터피자 가맹사업을 운영하는 (주)디에스이엔이 경쟁사업자의 사업 수행에 필요한 원·부자재 공급을 중단시키거나, 경쟁사업자를 허위로 형사고소하거나, 경쟁사업자의 매장 근처에 보복출점하는 것과 동일하거나 유사한 방법으로 부당하게 경쟁사업자의 사업활동을 방해하는 행위를 하였음</li></ul>
<b>공정위 판단</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 시정명령(재발방지명령)</li><li>• 과징금 납부명령</li></ul>

<b>하이트진로음료(주)의 사업활동방해행위에 대한 건</b> (공정위 2023. 7. 11. 의결 제2013-142호)	
<b>행위 사실</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>하이트진로음료(주)는 먹는샘물 리카보네이트(PC) 제품 시장에서 경쟁사업자와 거래 중인 대리점에 대하여 법률비용 지원, 제품의 공급단가 할인, 제품의 무상제공, 무이자 현금대여 등 경제상 이익을 제공함으로써 당해 대리점으로 하여금 경쟁사업자와의 거래를 중단하고 자신과 거래하도록 하는 것과 같이 부당하게 경쟁사업자의 사업활동을 방해하는 행위를 하였음</li> </ul>
<b>공정위 판단</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>시정명령(재발방지명령)</li> </ul>

<b>(주)세라젬의료기의 사업활동방해행위에 대한 건</b> (공정위 2001. 3. 14. 의결 제2001-040호)	
<b>행위 사실</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>(주)세라젬의료기는 경쟁사업자의 대리점 및 일반 소비자들에 대하여 경쟁사업자가 온갖 수단과 방법을 동원하여 자신을 무너뜨리고 시장을 독점하려고 한다는 등 객관적인 입증이 곤란한 내용을 유포함으로써 다른 사업자의 사업활동을 방해하는 행위를 하였음</li> </ul>
<b>공정위 판단</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>시정명령(재발방지명령)</li> </ul>

---

### 3. 위반 시 제재

- **시정조치:** 공정위는 해당 불공정거래행위의 중지 및 재발방지를 위한 조치, 시정명령을 받은 사실의 공표 기타 시정을 위한 필요한 시정조치를 명할 수 있음(법 제49조)
- **과징금:** 공정위는 불공정거래행위자의 평균매출액의 4% 이하 범위 내에서 과징금을 부과할 수 있음(법 제50조)
- **형사처벌:** 공정위는 불공정거래행위를 한 사업자를 형사고발할 수 있고, 이 경우 2년 이하의 징역 또는 1억 5천만원 이하의 벌금에 처해질 수 있음(법 제125조 제4호, 제129조)

## V. 재판매가격유지행위

### 1. 주요 개념 및 판단기준

#### 가. 재판매가격유지행위의 주요 개념

- 재판매가격유지행위가 성립하기 위해서는, (i) 거래 상대방인 사업자 또는 그 다음 거래 단계별 사업자에 대하여 거래가격을 지정하였다는 사실과 (ii) 이를 준수하도록 강제하는 행위가 있어야 함(강제성)
- 직접적인 강제 행위가 없더라도 재판매가격 유지를 위해 (i) 희망 가격을 준수하도록 하고 위반 시 계약 해지 조항을 규정한 경우, (ii) 제시된 가격을 준수하지 않을 경우 제재 조치를 취할 수 있는 조항을 규정한 경우 등은 강제성이 있는 것으로 봄

## 나. 위법성 판단기준

- 유통단계에서의 가격 경쟁을 제한하고 사업자의 자율성을 침해하는 효과가 발생하는지 여부를 판단함
- 다만, 재판매가격유지행위로 인하여 소비자 후생 증대효과가 경쟁제한 효과보다 큰 경우 등 정당한 이유가 있는 경우에는 위법하지 않은 것으로 판단함

## 2. 위반 행위 예시

- 시장에서 유력한 지위를 가진 제조업자가 거래상대방인 사업자 또는 그 다음 거래단계별 사업자에 대하여 판매가격을 지정하여 판매하도록 하는 경우
- 유통업자가 경쟁 유통업자의 가격할인을 억제하기 위해 제조업자에게 유통가격을 지정하도록 요청하여 최저 재판매가격유지행위가 실시된 경우
- 시장에서 유력한 지위를 가진 제조업체가 유통업체의 이윤을 보장하기 위해 최고가격을 설정하였고 그 결과 유통업체들이 동조적으로 가격을 인상하여 설정된 최고가격 수준으로 수렴한 경우

## 3. 제재 사례

일동제약(주)의 재판매가격유지행위에 대한 건 (공정위 2022. 1. 4. 의결 제2022-001호)	
행위 사실	<ul style="list-style-type: none"><li>• 일동제약(주)는 자사 건강기능식품을 온라인으로 판매하는 약국들에게 자신이 지정한 소비자판매</li></ul>

	가격보다 낮은 가격으로 판매하지 못하도록 하고, 이를 위반하는 약국들에게 공급중단 등의 불이익을 주는 방법으로 재판매가격을 유지하는 행위를 하였음
<b>공정위 판단</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 시정명령(재발방지명령)</li> <li>• 공표명령</li> </ul>

#### 4. 위반 시 제재

- **시정조치:** 공정위는 해당 불공정거래행위의 중지 및 재발방지를 위한 조치, 시정명령을 받은 사실의 공표 기타 시정을 위한 필요한 시정조치를 명할 수 있음(법 제49조)
- **과징금:** 공정위는 불공정거래행위자의 평균매출액의 4% 이하 범위 내에서 (관련 매출액이 없거나 산정이 곤란한 경우 10억 원 이내에서) 과징금을 부과할 수 있음(법 제50조)

## VI. 임직원 행동지침

### 1. 계열회사 거래(내부거래)

[Do]
<ul style="list-style-type: none"><li>• 내부거래를 개시할 때는 거래의 목적 및 필요성, 회사에 이익이 된다는 점이 분명하여야 함</li><li>• 합리적인 수의계약 사유가 존재하지 않는 경우, 가급적 경쟁입찰 방식으로 거래상대방을 선정하여야 함</li><li>• 경쟁입찰을 진행하는 경우, 입찰 관련 정보 제공, 입찰조건 및 절차 진행에서 계열회사와 다른 사업자 간 차별없이 동등하게 대우하여야 함</li><li>• 수의계약 방식으로 계열회사를 거래상대방으로 선정하여 거래하는 경우, 거래조건은 비계열회사와 거래한다는 가정 하에 결정하여야 하고, 거래조건 결정시 객관적인 시장가격을 직접 확인하여야 함</li><li>• 수의계약 방식으로 계열회사를 거래상대방으로 선정하여 거래하는 경우, 시장가격 확인이 어렵거나 불가능하다면 그와 같은 사정을 내부 검토문서에 기재하고, 제안가격의 산정근거를 요구하거나 단가 인하를 요구하는 등 최대한 회사에 유리한 거래조건을 도출하기 위한 노력을 하여야 함</li><li>• 계열회사와의 내부거래는 계약기간을 자동 갱신해서는 안 되고, 갱신의 합리성에 대한 검토를 하여야 함</li><li>• 내부거래를 할 때는 주요 의사결정의 근거자료 및 협상 과정에서 작성된 문서를 보관하여야 함</li></ul>
[Don't]
<ul style="list-style-type: none"><li>• 거래상대방인 계열회사가 제안한 거래 내용 및 그 근거자료를 그대로 사실로 판단하는 등 무비판적으로 수용해서는 안 됨(독자적인 검증 절차 필요)</li></ul>

- 계열회사가 아니었다면 제공하지 않았거나 제공받기 어려웠을 경제적 이익이나 거래상대방·거래조건 결정 과정에서의 절차적 편의를 제공하거나 제공받아서는 안 됨
- 계열회사가 아니었다면 하지 않았을 거래를 계열회사와 해서는 안 됨
- 거래구조상 계열회사의 실질적 역할이 불분명한 거래를 해서는 안 됨
- 검토 대상인 내부거래를 비계열회사와 하면 회사에 더 유리할 것으로 추정되는 경우, 그와 같은 내부거래는 해서는 안 됨
- 객관적인 시장가격이 존재하거나 회사가 비계열회사와 동종·유사한 거래를 하고 있는 경우, 계열회사와의 새로운 내부거래에 적용되는 거래조건이 그와 달라져서는 안 됨
- 계열회사에 무상으로 용역을 제공하거나 제공받아서는 안 됨

## 2. 경쟁사와의 연락

### 가. 경쟁사 접촉 시 임직원 행동 가이드라인

- 경쟁사 임직원과의 공식·비공식 모임은 참석 사실만으로 부당한 공동행위로 추정될 수 있는 정황증거로 사용될 수 있으므로, 가급적 그러한 모임을 제안하거나 참석하지 않도록 함
- “업계 담당자 간 모임” 등 가격이나 거래조건이 논의될 수 있는 경쟁사 임직원과의 모임은 반드시 피해야 함
- 경쟁사가 참석하는 어떠한 형태의 모임에 참석하게 되는 경우에는 사전에 회의 안건을 확인하여 공정거래법에 위반될 우려가 없다고 판단되는 경우에 한하여 참석하도록 하며, 공정거래법 위반 여부에 대한 판단이 애매할 경우에는 법무부서와 협의하여야 함

- **부당한 공동행위는 합의 사항을 실제로 행하지 않았어도 합의가 있었다는 사실만으로도 처벌되므로, 경쟁사 임직원을 만난 자리에서 가격, 판매량 등 거래조건에 관한 논의가 이루어지는 경우, ① 명확히 이의를 제기하고, ② 이의제기에도 불구하고 논의가 중단되지 않을 경우에는 공동행위에 동조하지 않는다는 의사를 분명히 드러낸 뒤 즉시 자리를 빠져나와서 거부 의사를 명확히 알려야 함**
- 이의를 제기한 사실의 증거를 남기기 위하여, 공식적인 모임의 경우 이의를 제기하거나 자리를 떠난 사실을 회의록에 기록될 수 있도록 요청하여야 하고, 모임 이탈 후 모임 참석자들에게 우편, 이메일, SNS 메시지 등으로 공동행위에 함께하지 않는다는 의사를 다시 표시한 후 해당 자료를 기록으로 남겨 두어야 하며, 위와 같은 사실을 즉시 법무부서에 보고하여야 함
- 업계 모임에서 실제로 협의가 없었던 사항이나, 일부 참석자가 단순히 의견을 말하거나 밝힌 정도에 불과한 사항에 대하여 회의록, 정보보고, 활동보고 등의 형식으로 마치 협의가 있었던 것처럼 작성할 경우, 부당한 공동행위의 증거로 사용될 수 있으므로, 사실에 근거하여 기록하고, 허위보고를 하지 않아야 함

#### 나. 경쟁사 정보교환 가이드라인

- 가격, 판매량 등 거래조건이나 이를 결정하는데 필요한 회사의 경영과 관련된 주요 정보와 자료를 경쟁사에게 요구, 제공, 또는 교환하지 않아야 함
- 경쟁사로부터 가격, 거래조건 등의 정보에 대한 문의 또는 요청이 있을 경우, 해당 정보의 제공이 불가능하다는 의사를 분명히 밝히고, 그러한 요

---

정이 있었음에도 불구하고 관련 정보를 제공하지 않았다는 사실을 법무부서에 보고해야 하며, 해당 사실을 회사 내부 기록으로 남겨두어야 함

- 경쟁사 관련 정보를 공시자료, 언론기사 등 공개된 자료 등을 통하여 적법하게 입수한 경우에는 그 입수경위와 출처를 명확히 기록해 두어야 함. 특히, 문서 작성시 경쟁사 정보를 인용하는 경우 자료 또는 정보의 출처를 명확히 기재하여야 함
- 경쟁사 관련 정보를 적법한 경로를 통하여 파악한 경우에도 시장상황, 고객 수요, 비용 등 여러 경쟁적 요소와 상황을 고려하여 의사결정을 해야 함. 이 경우, 회사가 독자적으로 여러 요소들을 고려한 사업적인 판단 하에 상품 관련 조건을 결정하였다는 의사결정에 대한 판단 근거가 내부 문서에 명확히 나타날 수 있도록 함. 특히, 경쟁사가 유사한 시기에, 유사한 내용으로 상품내용을 결정 또는 변경할 것이 예상되는 경우에는 더욱 유의할 필요가 있음
- 경쟁사 정보를 입수하기 위해 신분을 속이거나, 비밀유지의무가 있는 거래상대방 또는 경쟁사의 전직 임직원에게 경쟁사의 정보를 요구하여서는 안 됨. 외부 조사기관이나 컨설팅업체 등을 통해 비공개 정보의 수집을 의뢰하여서도 안 됨
- 임직원은 부당한 공동행위를 하지 않는 것뿐만 아니라 불필요한 오해를 살 수 있는 표현을 사용하지 않도록 주의하여야 함
- 경쟁사와의 정보교환과 관련하여 관련 법규 위반 여부를 판단하기 어려운 경우에는 법무부서와 사전에 상의하고, 교환된 정보의 내용을 사후에 보고하도록 함

### 3. 협력사 또는 고객사와의 거래

#### 가. 거래거절

[Do]
<ul style="list-style-type: none"><li>• 원칙적으로 경쟁사와 함께 특정사업자에 대하여 거래를 거절/중단하거나 거래하는 상품 또는 용역의 수량이나 내용을 제한하는 행위는 반드시 법무 조직과 논의하고, 의사결정 과정과 의사결정의 근거를 문서화하는 것이 필요함</li><li>• 상대방과의 거래를 거절하거나 중단하는 경우 상대방이 대체거래선을 찾거나 기타 대응방안을 마련할 수 있도록 가급적 장기의 대비기간을 주고, 상대방과 최대한 성실히 진행하며, 거래를 할 수 없는 이유를 명확히 전달해야 함</li></ul>
[Don't]
<ul style="list-style-type: none"><li>• 사유/근거에 관한 충분한 내부 논의 및 협의 없이 거래를 거절하거나 중단해서는 안 됨</li><li>• 협의 과정에서 일방적/단정적인 통보 또는 협상의 여지가 없는 것으로 보이는 태도나 표현을 사용해서는 안 됨</li><li>• 다음과 같은 사유로 거래를 거절하거나 중단해서는 안 됨<ul style="list-style-type: none"><li>- 자기와 거래하기 위해서는 자기가 지정하는 사업자의 물품·용역을 구입할 것을 의무화하고 그에 응하지 않음을 이유로 거래를 거절하는 경우</li><li>- 자기 또는 계열회사 등 자기와 밀접한 관계에 있는 사업자와 독점적으로 거래하는 사업자와는 거래하면서 경쟁사업자와도 거래하는 사업자에 대하여는 합리적 이유없이 거래를 중단하거나 제한하는 경우</li></ul></li></ul>

---

## 나. 차별적 취급

### [Do]

- 거래상대방에 따라 가격이나 거래조건을 다르게 설정하는 경우 그 합리적인 사유를 내부적으로 기록하고 입증자료를 구비해두어야 함
- 일반적인 기준에서 벗어나는 등 통상적인 경우와는 차이가 있는 가격이나 거래조건을 결정하고자 할 때, 그 결정에 이르게 된 의사결정 근거, 의사결정 과정과 상대방과 협의 내용을 보존해 두어야 함

### [Don't]

- 계열회사와 비계열회사의 서비스 간에 품질이나 거래조건에 있어서 차이가 없음에도 불구하고 정당한 이유없이 계열회사의 서비스를 비계열회사의 서비스보다 고가로 구매해서는 안 됨

## 다. 경쟁사업자 배제

### [Do]

- 상품 등을 기존 거래조건 대비 상당히 낮은 가격 등으로 공급하거나 높은 대가로 구입하는 경우 별도로 현저한 효율성 증대효과가 발생하는지, 거래조건을 설정하는 데에 합리적인 사유가 있는지 여부 등을 확인해야 함

### [Don't]

- 경쟁사업자를 배제시킬 목적으로 상품 또는 용역의 가격을 현저히 낮은 가격으로 공급해서는 안 됨

## 라. 부당한 고객유인

### [Do]

- 정상적인 거래관행에 비해 더 큰 이익을 제공하고자 할 때에는 객관적인 기준을 설정하여 그 이익의 근거를 마련해 두어야 하고, 그 결정에 이르게 된 내부 의사결정 근거/과정을 보존해 두어야 함

### [Don't]

- 경쟁사업자와의 거래를 제한하는 조건으로 고객사에게 근거없이 이익, 혜택 등을 제공해서는 안 됨
- 상품 또는 용역의 내용이나 거래조건 등에 관하여 경쟁사업자 관련 허위 사실을 언급하거나 근거 없이 비방하는 등 고객을 오인시켜서는 안 됨

## 마. 거래강제

### [Do]

- 서로 다른 별개의 상품 또는 용역을 함께 구입하도록 판매상품을 설정할 때에는 법무조직의 검토를 먼저 받는 것이 안전함

### [Don't]

- 자기 또는 계열회사의 임직원에게 자기 또는 계열회사의 상품이나 용역을 구입 또는 판매하도록 강제해서는 안 됨
- 자기 또는 자기가 지정하는 사업자와 거래하도록 강요해서는 안 됨

## 바. 거래상지위남용

### [Do]

- 거래상대방에게 불이익이 가해질 수 있는 경우, 불이익이 주어지는 거래 상대방의 범위 및 규모를 규정하는 객관적인 기준을 설정하여 그 근거를

<p>마련해야 함</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 거래상대방에게 불이익을 주는 것으로 보일 수 있는 경우, 가능한 장기의 대비기간을 주고 상대방과 최대한 성실히 협의를 진행해야 함</li> </ul>
<b>[Don't]</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 계약서에 명기되어 있지 않은 사항을 일방적으로 요구해서는 안 됨</li> <li>• 합리적 이유 없이 계속적 거래관계에 있는 대리점 등에게 주문하지도 않은 상품을 임의로 공급하고 반품을 허용하지 않는 행위를 해서는 안 됨</li> <li>• 상대방의 협의 요청을 무시하거나 일방적으로 거절해서는 안 됨</li> </ul>

**사. 배타조건부거래**

<b>[Do]</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 대리점에 대해 영업구역을 설정하기 위해서는, 이를 강요하여 지키지 않는 대리점에 불이익을 가해서는 안 되고, 일종의 가이드라인으로 담당 영업지역을 설정하고 준수 여부를 각 대리점 자율에 맡기는 편이 안전함</li> </ul>
<b>[Don't]</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 경쟁사업자가 대체거래선을 찾기 곤란한 상태에서, 대량구매 등 수요측면에서 영향력을 가진 사업자가 거래상대방에 대해 자기 또는 계열회사의 경쟁사업자에게는 공급하지 않는 조건으로 상품이나 용역을 구입해서는 안 됨</li> <li>• 거래상대방이 독자적으로 개발한 상품 또는 원재료에 대하여 경쟁사업자와 거래하지 않는 조건으로 거래해서는 안 됨</li> </ul>

---

#### 아. 사업활동방해

<b>[Do]</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>경쟁사 인력을 채용하는 경우 인지하지 못하는 사이에 경쟁사의 영업비밀이 유입되어 회사의 책임이 발생하지 않도록 관련 절차를 준수해야 함</li></ul>
<b>[Don't]</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>거래처 이전 의사를 밝힌 거래상대방에 대해 거래처 이전을 방해하거나 거래 지속을 강요하는 등의 행위를 해서는 안 됨</li></ul>

#### 4. 재판매가격유지행위

<b>[Do]</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>거래상대방의 최저가격을 지정하는 행위뿐만 아니라 최고가격을 지정하는 행위에도 적용되는 규정임을 주의해야 함</li></ul>
<b>[Don't]</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>지정한 가격 범위를 지키지 않는 상대방에게 손해배상청구 또는 공급 중단 등 직접적인 제재를 가해서는 안 됨</li><li>지정한 가격 범위를 지키지 않는 상대방에게 기존에 지급하고 있던 지원금을 중단하는 소극적 불이익 제공이나 가격 미준수 시 계약을 해지할 수 있도록 해서는 안 됨</li></ul>

---

**PART 3 자율준수편람 제·개정 연혁**

번호	일자	제·개정사항
1	2025.09.	자율준수 편람 제정

---

**부록 1. 공정거래 자율점검 체크리스트: 별첨**

**부록 2. CP 운영규정: 별첨**