

공정거래 자율준수편람

[영업]

공정거래법 / 하도급법

2025. 9.



<목차>

PART 1 공정거래 자율준수 프로그램 개관	5
I. 자율준수 프로그램의 개요	5
1. 자율준수 프로그램의 의의 및 도입 필요성.....	5
2. 자율준수 프로그램의 8대 핵심 요소.....	5
II. 당사의 자율준수 프로그램 추진 내용 및 실적	8
1. 당사 CP 조직도.....	8
2. 당사 주요 CP 제도(구체적인 내용은 부록 2. CP운영규정을 참고).....	8
III. 공정거래위원회의 역할 및 구성	9
1. 공정거래위원회 주요 수행 역할.....	9
2. 공정거래위원회 조직 구성.....	11
3. 공정거래위원회 사건처리 절차.....	12
4. 당사의 사업과 관련된 공정거래위원회 소관 법령.....	12
PART 2 공정거래법 해설	13
I. 공정거래법 개관	13
1. 공정거래법의 목적.....	13
2. 공정거래법의 구조.....	13
3. 공정거래법의 규제 유형.....	14
II. 부당지원행위	14
1. 주요 개념.....	14
2. 판단기준 및 예시.....	18
3. 제재 사례.....	20
4. 위반 시 제재.....	21
5. 자주 묻는 질의응답(FAQ).....	22
III. 부당한 공동행위	24
1. 주요 개념 및 판단기준.....	24
2. 부당한 공동행위의 유형 및 예시.....	26
3. 정보교환 담합.....	27
4. 제재 사례.....	29
5. 위반 시 제재.....	34
6. 자진신고자 감면제도.....	34
7. 자주 묻는 질의응답(FAQ).....	35
IV. 불공정거래행위	36
1. 주요 개념.....	36
2. 유형별 행위.....	38
3. 위반 시 제재.....	63
4. 자주 묻는 질의응답(FAQ).....	64
V. 재판매가격유지행위	64

1. 주요 개념 및 판단기준	64
2. 위반 행위 예시	65
3. 제재 사례	66
4. 위반 시 제재	67
VI. 임직원 행동지침	68
1. 계열회사 거래(내부거래)	68
2. 경쟁사와의 연락	69
3. 협력사 또는 고객사와의 거래	72
4. 재판매가격유지행위	76
PART 3 하도급법 해설	77
I. 하도급법 개관	77
1. 적용 대상 거래	77
2. 주요 개념	77
II. 행위 유형별 유의사항	79
1. 계약 체결 관련 유의사항	79
2. 하도급대금 관련 유의사항	91
3. 계약이행 관련 유의사항	104
4. 기타 유의사항	115
III. 위반 시 제재	116
1. 시정조치 및 시정권고	116
2. 공공입찰 참가 제한	116
3. 상습법 위반사업자 명단공표	116
4. 과징금	116
5. 형사처벌	117
6. 손해배상	117
IV. 업무상 유의사항(Do & Don'ts)	118
1. 계약서 작성 및 교부	118
2. 서면의 보존	118
3. 거래조건 협의 및 결정	119
4. 단가 협의 및 결정	119
5. 하도급대금 감액	121
6. 하도급대금 지급	122
7. 발주 취소/반품/수령 거부	122
8. 납품, 품질검사 및 불합격통지	123
9. 경영간섭	124
PART 4 자율준수편람 제·개정 연혁	125
부록 1. 공정거래 자율점검 체크리스트: 별첨	126
부록 2. CP 운영규정: 별첨	126

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·마케팅등 업무 분야별로 나누어 총 4권으로 구성되어있으며, 각 부서 특성에 맞추어 필요한 법규 및 판례를 수록하였습니다. 또한, 임직원들이 업무에 참고할 수 있도록 행동지침, 질의응답, 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

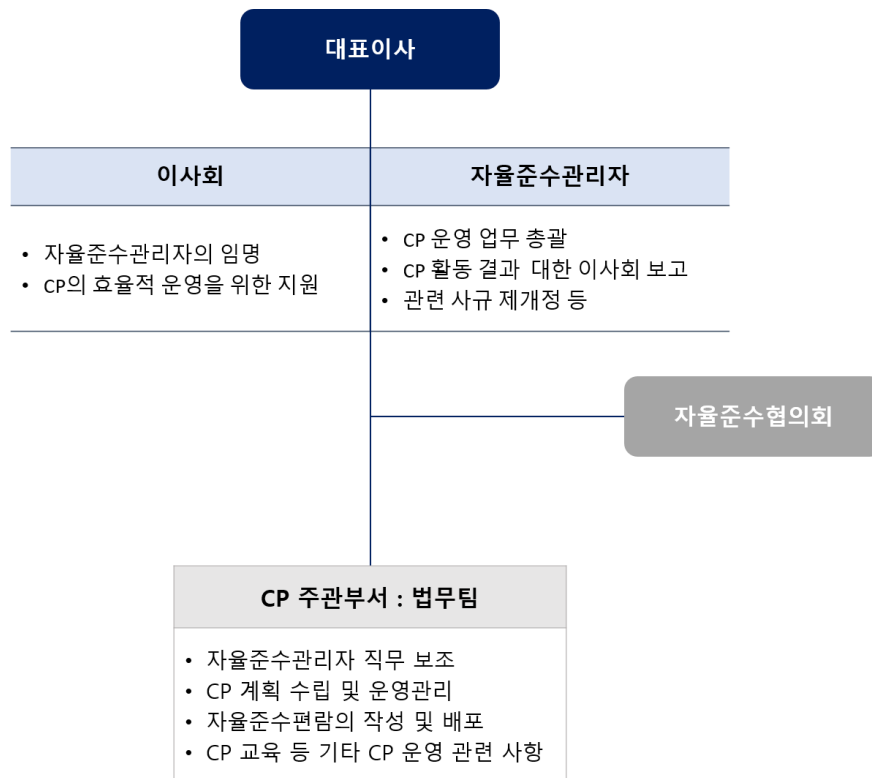
-
- 내부감시를 위한 사전 모니터링 시스템 구축
 - CP의 핵심은 법 위반 행위의 예방과 감시에 있으므로, 예방 또는 조기 발견을 위해 일상적인 업무에서 법 위반 가능성을 상시적으로 감시·감독하는 시스템을 구축하여 운용하여야 함. 감시 결과는 주기적으로(최소 연 2회 이상) 이사회 등 최고의사결정기구에 보고되어야 함

 - 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

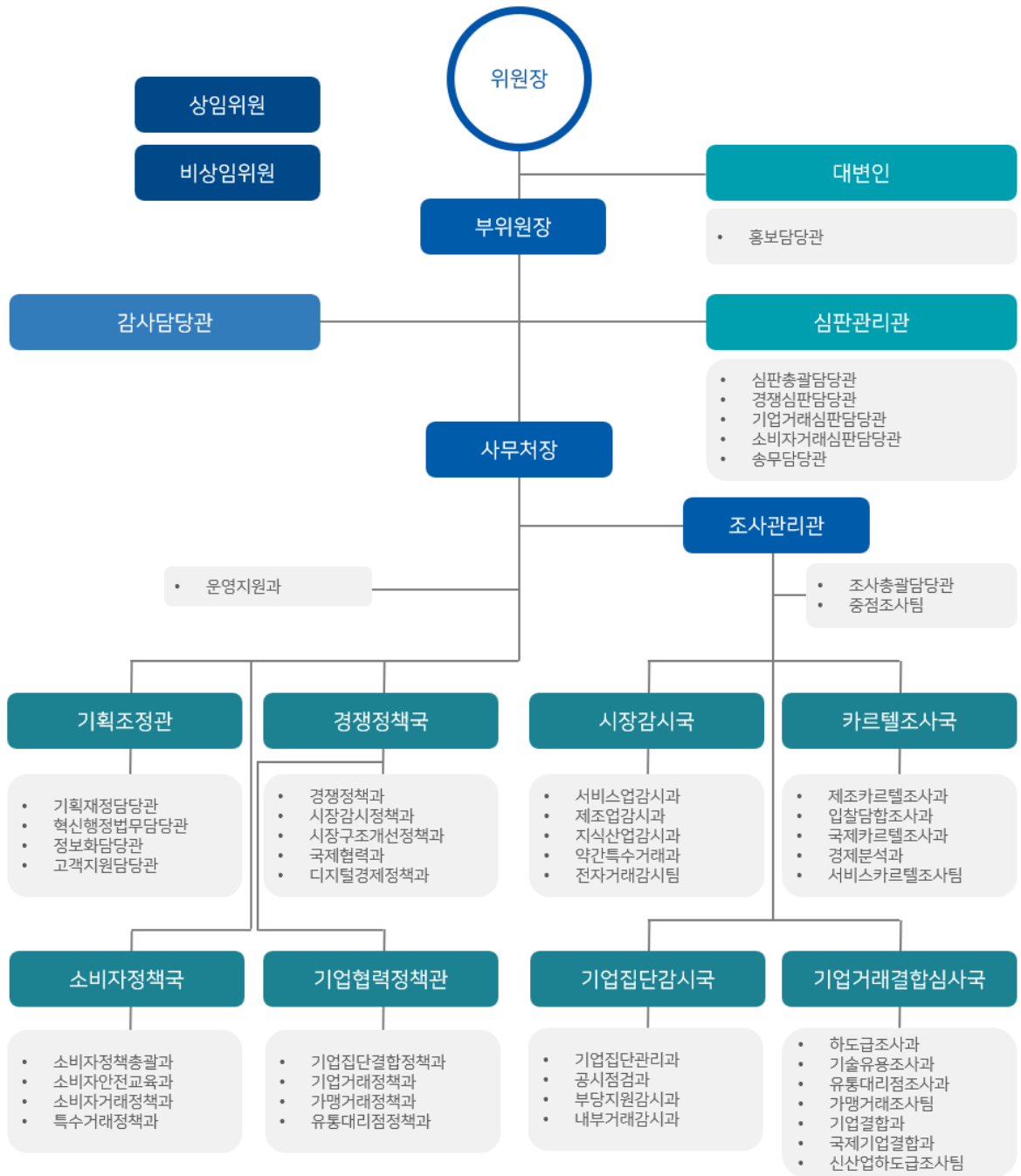
III. 공정거래위원회의 역할 및 구성

1. 공정거래위원회 주요 수행 역할

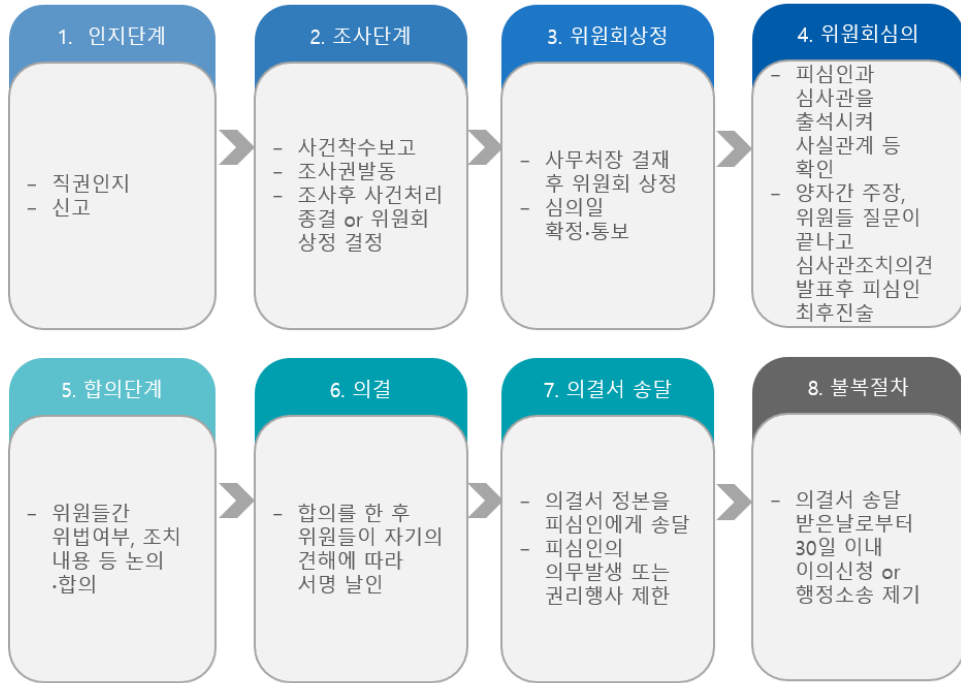
- **공정한 경쟁 촉진**
 - 각종 진입장벽 및 영업활동을 제한하는 반경쟁적 규제를 개혁하고 경쟁제한적 기업결합을 규율함으로써 경쟁적 시장환경을 조성
 - 시장지배적지위남용행위, 부당한 공동행위, 기타 불공정거래행위를 금지하여 시장에서의 공정한 경쟁질서를 확립

-
- 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 관련도가 높은 공정거래위원회 소관 법령

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

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) 거래행태를 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 과다한 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 이익

을 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 상당히 유리함에도 불구하고 <u>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"> • 부당하게 특수관계인 또는 다른 회사에 가지급금이나 대여금 등의 자금을 상당히 낮거나 높은 대가로 제공 또는 거래하는 행위 • 상당한 규모로 제공 또는 거래하는 행위를 통하여 <u>과다한 경제상 이익</u>을 제공하여 특수관계인 또는 다른 회사를 지원하는 행위
부당한 자산거래를 통한 지원행위	<ul style="list-style-type: none"> • 부당하게 특수관계인 또는 타 회사에 부동산, 유가증권, 무체재산권 등 자산 또는 용역·상품을

	<p>상당히 높거나 낮은 가격으로 거래하는 행위</p> <ul style="list-style-type: none"> • 상당한 규모로 제공 또는 거래하는 행위 통해 과도한 경제상 이익을 제공하여 특수관계인 또는 다른 회사를 지원하는 행위
부당한 상품·용역 거래를 통한 지원행위	<ul style="list-style-type: none"> • 지원주체가 지원객체와 상품·용역을 정상적인 거래에서 적용되는 대가보다 상당히 낮거나 높은 대가로 제공 또는 거래하는 행위를 통하여 과도한 경제상 이익을 제공하는 행위 • 지원주체가 지원객체와 상품·용역을 상당한 규모로 제공 또는 거래하는 행위를 통하여 과도한 경제상 이익을 제공하는 행위
부당한 인력 지원행위	<ul style="list-style-type: none"> • 부당하게 특수관계인 또는 타 회사에 인력을 상당히 높거나 낮은 제공하거나 상당한 규모로 제공하여 통해 과도한 경제상 이익을 제공하여 특수관계인 또는 다른 회사를 지원하는 행위
부당한 거래단계의 추가	<ul style="list-style-type: none"> • 다른 사업자와 직접 상품·용역을 거래하면 상당히 유리함에도 불구하고 거래상 역할이 없거나 미미한 특수관계인 또는 다른 회사를 거래단계에 추가하거나 거쳐서 거래하는 행위 • 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

2. 판단기준 및 예시

가. 행위유형별 예시

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

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

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"> 하이트진로가 자신의 소속 인력을 전적 또는 파견하여 계열사인 서영이엔티의 업무를 전적으로 수행하게 하면서 인건비 일부를 부담한 행위
정상가격 산정	<ul style="list-style-type: none"> 인건비 전부를 정상가격으로 봄

나. 거래규모로 인한 지원행위

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

다. 거래단계 추가를 통한 지원행위

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

기업집단 하림 소속 계열회사들의 부당지원행위에 대한 건 (공정위 2022. 1. 27. 의결 제2022-012호)	
행위 사실	<ul style="list-style-type: none"> 하림그룹 총수는 2세에게 계열사 '올품'의 지분 100%를 2세에 증여함 하림 계열회사들은 동물약품 및 기능성 사료첨가제의 구매방식을 올품을 통해 통합 구매하는 것으로 변경하고, 거래상 역할이 없는 올품에게 구매대금의 3%를 마진으로 지급함
공정위 판단	<ul style="list-style-type: none"> 통행세 거래에 대하여 올품 및 8개 하림 계열회사에 과징금 총 48.9억 원 부과

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 제 124조 제1항 제10호, 제129조)

5. 자주 묻는 질의응답(FAQ)

Q1. 부당지원행위는 계열사 간의 거래에만 성립하는지?

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 사

이의 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 시장 가격을 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>[예시] 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>
거래조건 결정	<p>경쟁사업자간 상품·용역의 거래조건을 결정·유지, 변경하기로 합의</p> <p>[예시] 경쟁 관계에 있는 가맹사업자들이 일정 기간 가맹점사업자 유치를 위한 프로모션을 하지 않기로 합의하는 경우</p>
생산·출고 등 제한	<p>경쟁사업자간 상품 생산·출고·수송 또는 거래를 제한하기로 합의</p> <p>[예시] 밀가루 생산 사업자들이 밀가루 가격 하락으로 인한 손실 방지를 위해 사업자별 밀가루 판매량의 상한을 정하기로 합의하는 경우</p>
거래제한	<p>경쟁사업자간 거래지역을 분할·제한하거나, 거래 상대방을 분할·제한하기로 합의</p> <p>[예시] 경쟁 관계에 있는 가맹사업자들이 가맹점사업자에 대한 영업 비용을 줄이기 위해 상대방의 기존 가맹점사업자에 대해서는 영업활동을 하지 않기로 합의하는 경우</p>
시설투자 제한	<p>경쟁사업자간 상호 설비의 신설, 증설, 장비의 도입을 하지 않기로 합의</p>

상품제한	<p>경쟁사업자간 생산, 거래하는 상품의 종류·규격을 제한하기로 합의</p> <p>[예시] 제빵 사업자들이 가격 경쟁을 자제하기 위하여 제과점에서 사용할 수 있는 제휴 할인을 제공하지 않기로 합의한 경우</p>
입찰담합	<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>[예시] 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 담당본부장급 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 아니함
- **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 합의를 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

에스케이브로드밴드(주) 발주 인입광케이블 구매입찰 관련 6개 사업자의 부당한 공동행위에 대한 건 (공정위 2018. 2. 6. 의결 제2018-070호)	
행위 사실	<ul style="list-style-type: none"> • 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 • 담합 참여자들은 입찰설명회와 입찰일 사이에 대면 모임을 가지고 낙찰예정사를 합의하고, 낙찰자

	가 낙찰 받은 물량을 OEM 하는 방식으로 각 사 별 일정한 이익을 확보하기로 합의함
공정위 판단	<ul style="list-style-type: none"> • 공정거래법상 부당한 공동행위에 해당 • 과징금 총 13.8억원, 시정명령 부과

한국전력공사 발주 가스절연개폐장치 구매입찰 관련 10개 사업자의 부당한 공동행위에 대한 건 (공정위 2025. 1. 24. 의결 제2025-011호)	
행위 사실	<ul style="list-style-type: none"> • 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 • 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 • 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 연락하

	였으나 공정위 조사 결과 법위반이 입증됨
공정위 판단	<ul style="list-style-type: none"> • 공정거래법상 부당한 공동행위에 해당 • 과징금 총 391억원, 시정명령 부과 • 검찰 고발

신세계건설(주) 발주 시스템 가구 입찰 관련 2개 사업자의 부당한 공동행위에 대한 건 (공정위 2025. 2. 27. 의결 제2025-033호)	
행위 사실	<ul style="list-style-type: none"> • 스페이스맥스, 동성사는 신세계건설이 실시한 시스템가구 입찰에 참여하면서, 가격경쟁을 피하기 위해 낙찰예정자 또는 투찰금액을 사전에 합의하고 실행 • 신세계건설이 실시한 입찰은 신세계건설이 입찰 참가 자격을 부여한 2개사만 참가할 수 있었기 때문에 합의가 용이한 구조였음 • 양사는 스페이스맥스가 낙찰을 받되 낙찰받은 일부 현장의 시스템 가구 공사를 동성사에게 외주를 주기로 합의하였음. 스페이스맥스는 입찰 전 동성사의 투찰가격을 송부하고, 동성사는 그 가격대로 투찰하여 합의한 대로 스페이스맥스가 낙찰자로 선정됨
공정위 판단	<ul style="list-style-type: none"> • 공정거래법상 부당한 공동행위에 해당 • 과징금 총 0.85억원, 시정명령 부과

충남테크노파크 등 발주 공작기계 구매입찰 관련 한국야마자키마작(주) 및 (주)두광기계의 부당한 공동행위에 대한 건 (공정위 2024. 10. 16. 의결 제2024-324호)	
행위 사실	<ul style="list-style-type: none"> • 한국야마자키마작, 두광기계는 전남테크노파크 및 충남테크노파크가 발주한 공작기계 구매입찰에서 2019년 12월 ~ 2022년 10월 사이에 낙찰예정자, 투찰가격을 사전에 결정하기로 합의한 후 이를 실행 • 담합 참여자는 입찰 시 견적서를 공유하고 들러리는 낙찰예정자보다 견적 금액을 낮게 작성하여 입찰서류를 제출함
공정위 판단	<ul style="list-style-type: none"> • 공정거래법상 부당한 공동행위에 해당 • 과징금 총 1.74억원, 시정명령 부과

휴대폰 소액결제 서비스 미납가산금 관련 부당한 공동행위에 대한 건 (공정위 2022. 3. 2. 의결 제2022-058호)	
행위 사실	<ul style="list-style-type: none"> • KG모빌리언스, 다날, SK플래닛, 갤럭시아 등 4개 소액결제사는 수익성을 좋게 만들기 위해 2010년 3월 ~ 2019년 6월 사이에 휴대폰 소액결제 연체료를 공동 도입하고, 연체료 금액 수준을 과도한 수준으로 결정하기로 합의한 후 이를 실행
공정위 판단	<ul style="list-style-type: none"> • 공정거래법상 부당한 공동행위에 해당 • 과징금 총 169.3억원, 시정명령 부과 • 검찰 고발

6개 빙과류 제조·판매 사업자 및 3개 유통사업자의 부당한 공동행위에 대한 건 (공정위 2022. 2. 11. 의결 제2022-026호)	
행위 사실	<ul style="list-style-type: none"> • 롯데제과, 롯데푸드, 빙그레, 해태제과식품 등 빙과류 제조·판매 사업자는 2016년 2월 ~ 2019년 10월까지의 기간 동안 아이스크림 소매점 거래처 분할, 편의점·대형마트 등 유통업체 대상 아이스크림 납품 가격·판매가격 인상을 합의한 후 이를 실행
공정위 판단	<ul style="list-style-type: none"> • 공정거래법상 부당한 공동행위에 해당 • 과징금 총 1,350.45억원, 시정명령 부과 • 검찰 고발

24개 원심력콘크리트(PHC)파일 제조·판매사업자의 부당한 공동행위에 대한 건 (공정위 2021. 8. 19. 의결 제2021-215호)	
행위 사실	<ul style="list-style-type: none"> • 24개 콘크리트 제조사업자는 2008년 4월 ~ 2017년 1월 기간 동안 아파트 등 건설 기초공사에서 활용되는 콘크리트 파일(PHC파일)의 기준가격, 단가율, 생산량 감축 등을 합의한 후 이를 실행
공정위 판단	<ul style="list-style-type: none"> • 공정거래법상 부당한 공동행위에 해당 • 과징금 총 1,018억원, 시정명령 부과 • 검찰 고발

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 취해주

는 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 (추가 감면제도)	특정 담합 사건 조사 과정에서 조사를 받던 사업자가 또 다른 담합의 증거를 최초 제공하면, 현재 조사 중인 담합에 대해서도 과징금 및 시정조치를 감면받을 수 있는 제도			

7. 자주 묻는 질의응답(FAQ)

Q1. 업체 관계자들끼리 가격에 대한 회의를 하는 것이 아니라, 가끔 가격 수준에 대한 의사교환을 하는 경우에도 가격에 관한 합의를 한 것인지?

부당한 공동행위를 인정하기 위한 합의는 계약·협정·동의서 등의 명시적인 합의뿐만 아니라 사업자 간의 암묵적 양해와 같은 묵시적 합의까지 포함됩니다.

예로, 렌터카 업체들이 공식 위원회에 참석하여 논의한 적이 없다고 하더라도 수차례의 회의를 통해 수 개의 회사가 모두 본인 의견을 개진하였고, 이를 통해 조합의 대여요금 참고안이 결정되었으며, 렌터카 업체들이 이에 따라 대여요금을 신고한 사안에서, 업체들이 순차적 의사 연락에 따라 일정 지역의 차종별 자동차 대여요금의 가격을 공동으로 결정한다는 암묵적인 요해가 있다

고 본 사례가 있습니다(서울고법 2016.10.7. 선고2014누70442 판결).

위 사례와 같이 법원은 암묵적으로 양해가 있는 것만으로도 충분히 부당한 공동행위의 '합의'가 존재한다고 보고 있으므로, 해당 가격 의사 교환 행위 자체가 암묵적 가격 합의 등으로 비취질 소지가 있습니다(공식 회의 여부는 불문).

Q2. 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 **공정거래저해성**은 **경쟁제한성과 불공정성**을 포함하는 개념임
 - **경쟁제한성**: 당해 행위로 인해 시장 경쟁의 정도 또는 경쟁사업자(잠재적 경쟁사업자 포함)의 수가 유의미한 수준으로 줄어들거나 줄어들 우

려가 있음

- **불공정성:** 경쟁수단 또는 거래내용이 정당하지 않음을 의미
 - ✓ 경쟁수단의 불공정성: 상품 또는 용역의 가격과 품질 이외에 바람직하지 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

(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 사업자와는 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

대구동부·경산지역 8개 레미콘제조사의 공동의 거래거절행위에 대한 건 (공정위 2013. 9. 5. 의결 제2013-152호)	
행위 사실	<ul style="list-style-type: none"> • 대구 동구·수성구 및 경북 경산시 지역의 민수 레미콘 시장에서 피심인들은 특정사업자에게 레미콘의 공급을 정당한 이유 없이 거부함으로써 특정사업자에 대하여 공동으로 거래를 거절하였음
공정위 판단	<ul style="list-style-type: none"> • 시정명령(재발방지명령) • 교육실시명령

부산·경남지역 2개 주류도매업협회의 사업자단체금지행위 및 하이트 맥주(주)와 대선주조(주)의 거래거절행위에 대한 건 (공정위 2004. 7. 31. 의결 제2004-238호)	
행위 사실	<ul style="list-style-type: none"> • 하이트맥주(주)와 대선주조(주)가 특정 주류도매업자가 자신들의 주류제품을 기존 도매업자들보다 저가로 판매한다는 이유로 이 특정 도매업자에 대하여 주류제품의 공급을 중단 또는 공급물량을 제한하거나, 자신들과 거래를 개시하고자 하는 신규 주류도매업자에 대하여 합리적인 이유없이 거래개시를 거절하였음
공정위 판단	<ul style="list-style-type: none"> • 시정명령(재발방지명령) • 공표명령 • 과징금 납부명령

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

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

(주)미디어플렉스의 차별적 취급행위에 대한 건 (공정위 2008. 8. 29. 의결 제2008-381호)	
행위 사실	<ul style="list-style-type: none"> • (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
공정위 판단	<ul style="list-style-type: none"> • 시정명령(재발방지명령)

금호터미널(주)의 차별적 취급행위에 대한 건 (공정위 2009. 11. 12. 의결 제2009-218호)	
행위 사실	<ul style="list-style-type: none"> • 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
공정위 판단	<ul style="list-style-type: none"> • 시정명령(재발방지명령)

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

삼성테스코(주)(홈플러스)의 부당염매행위에 대한 건 (공정위 2001. 2. 14. 의결 제2001-31호)	
행위 사실	<ul style="list-style-type: none">• 홈플러스 안산점은 2000. 8. 30.부터 같은 해 11. 2.까지 약 2개월간 코카콜라를 정당한 이유가 없거나 부당하게 구입원가 984.5원/1.5ℓ보다 현저히 낮은 가격인 390원/1.5ℓ에서 890원/1.5ℓ에 판매하는 부당염매 행위를 하였음
공정위 판단	<ul style="list-style-type: none">• 시정명령(재발방지명령)

(주)카드랜드의 경쟁사업자 배제행위에 대한 건 (공정위 1996. 2. 23. 의결 제1996-18호)	
행위 사실	<ul style="list-style-type: none"> • (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 행위는 부당하게 경쟁자를 배제하기 위하여 거래한 행위로 판단됨
공정위 판단	<ul style="list-style-type: none"> • 시정명령(재발방지명령) • 공표명령

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 고

객을 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 제공하겠다는 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

씨제이프레시웨이(주)의 부당한 고객유인행위에 대한 건 (공정위 2017. 9. 13. 의결 제2017-096호)	
행위 사실	<ul style="list-style-type: none"> 씨제이프레시웨이(주)는 자기가 제조 및 판매하는 학교급식용 가공식품을 자신의 거래상대방인 학교들이 더 많이 구매하도록 할 목적으로, 학교급식 식재료 구매 담당자인 학교영양사들에게 자신이 제조한 제품 구매를 조건으로 상품권을 제공하거나 제공할 것을 제의하는 부당한 고객유인행위를 하였음
공정위 판단	<ul style="list-style-type: none"> 시정명령(재발방지명령)

일동후디스(주)의 부당한 고객유인행위에 대한 건 (공정위 2017. 9. 13. 의결 제2017-096호)	
행위 사실	<ul style="list-style-type: none"> 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
공정위 판단	<ul style="list-style-type: none"> 시정명령(재발방지명령) 과징금 납부명령

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 여부

에 있음. 즉, 결합상품과 함께 분리상품도 판매가 되고 있고, 구매자가 분리상품을 선택할 수 있다면 위법성이 없는 '묶음 판매' 또는 '결합 판매'에 해당함

나) 사원판매

- 임직원에 대한 구입 또는 판매 강제행위가 불공정한 경쟁수단에 해당하는지 여부는, 경쟁사업자의 고객을 자기 또는 계열회사와 거래하도록 하기 위한 수단으로 임직원에 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 시장

에서 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

신일전자(주)의 거래강제행위에 대한 건 (공정위 2023. 5. 31. 의결 제2023-048호)	
행위 사실	• 신일전자(주)는 2013년부터 2021년까지 자기가 판매하는 제품의 매출증대, 부진재고 해소 등 경영

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

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 회계처리하여 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

서울도시가스(주)의 거래상지위남용행위에 대한 건 (공정위 2014. 5. 8. 의결 제2014-105호)	
행위 사실	<ul style="list-style-type: none">• 서울도시가스(주)는 자기의 거래상지위를 부당하게 이용하여 자신의 강요로 고객센터가 대납한 가스요금 체납금을 고객센터에게 반환하여 주지 않고, 고객센터의 관할구역을 일방적으로 조정하여 거래상대방에게 부당하게 불이익을 주는 행위를 하였고, 고객센터에게 특정 물품을 직원 선물로 구입하도록 강제하는 것과 같이 거래상

	대방이 구입할 의사가 없는 물품을 구입하도록 강제하는 행위를 하였음
공정위 판단	<ul style="list-style-type: none"> • 시정명령(재발방지명령) • 공표명령 • 과징금 납부명령

(주)재능교육의 거래상지위남용행위에 대한 건 (공정위 2013. 6. 5. 의결 제2013-087호)	
행위 사실	<ul style="list-style-type: none"> • (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
공정위 판단	<ul style="list-style-type: none"> • 시정명령(재발방지명령)

사. 구속조건부 거래

(1) 유형

- 사업자가 거래상대방에 대해 자기 또는 계열회사의 경쟁 사업자와 거래하지 못하도록 하거나, 거래 지역 또는 거래상대방을 제한하는 행위는 금지

되며, 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 가정 용과 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)	
행위 사실	<ul style="list-style-type: none"> • (주)한국존슨앤드존슨은 대리점과 대리점 계약을 체결하면서 영업할 수 있는 지역으로 특정 지역을 지정해주는 등 그 대리점의 거래지역을 부당하게 구속하는 조건으로 거래하였음
공정위 판단	<ul style="list-style-type: none"> • 시정명령(재발방지명령)

대림오토바이(주)의 구속조건부 거래행위에 대한 건 (공정위 2020. 9. 14. 의결 제2020-054호)	
행위 사실	<ul style="list-style-type: none"> • 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
공정위 판단	<ul style="list-style-type: none"> • 시정명령(재발방지명령) • 통지명령

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 저해하

는 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 사업자의 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 경쟁 사업자에게 대리점계약의 해지 및 판매량감소 등을 야기하는 행위

(4) 제재 사례

(주)디에스이엔 및 (주)미스터피자의 사업활동방해행위에 대한 건 (공정위 2023. 8. 30. 의결 제2023-126호)	
행위 사실	<ul style="list-style-type: none"> • 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
공정위 판단	<ul style="list-style-type: none"> • 시정명령(재발방지명령) • 과징금 납부명령

하이트진로음료(주)의 사업활동방해행위에 대한 건 (공정위 2023. 7. 11. 의결 제2013-142호)	
행위 사실	<ul style="list-style-type: none"> • 하이트진로음료(주)는 먹는샘물 리카보네이트(PC) 제품 시장에서 경쟁사업자와 거래 중인 대리점에 대하여 법률비용 지원, 제품의 공급 단가 할인, 제품의 무상제공, 무이자 현금대여 등 경제상 이익을 제공함으로써 당해 대리점으로 하여금 경쟁사업자와의 거래를 중단하고 자

	신과 거래하도록 하는 것과 같이 부당하게 경쟁사업자의 사업활동을 방해하는 행위를 하였음
공정위 판단	• 시정명령(재발방지명령)

(주)세라젬의료기의 사업활동방해행위에 대한 건 (공정위 2001. 3. 14. 의결 제2001-040호)	
행위 사실	• (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
공정위 판단	• 시정명령(재발방지명령)

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)

4. 자주 묻는 질의응답(FAQ)

Q1. 대량구입과 소량구입에 따라 가격을 달리 받는 행위가 공정거래법에 위반되는지?

대량구입과 소량구입에 따라 공급하는 가격의 차이가 있더라도 대량구매에 따른 공급자의 비용절감효과 등을 반영한 적절한 수준의 가격차별이라면 차별적 취급에 해당된다고 볼 수 없습니다.

Q2. 회사가 일방적으로 대리점 판매품목을 정하고 상품을 강매하는 경우에는 부당한 구입강제 행위에 해당할 수 있는지?

제조회사가 대리점과 협의없이 일방적으로 대리점 판매품목을 정하고 판매 목표가 설정된 상품을 강매하면서, 대리점이 이에 불응할 경우 부당하게 불이익을 주는 행위는 거래상지위남용행위(구입강제)에 해당될 소지가 있으므로 주의가 필요합니다.

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

에이치디씨영창(주)의 재판매가격유지행위에 대한 건 (공정위 2024. 3. 15. 의결 제2024-074호)	
행위 사실	<ul style="list-style-type: none"> 에이치디씨영창(주)는 디지털피아노, 신디사이저 등 자신의 제품을 판매하는 대리점에게 자사물 및 인터넷 오픈마켓 등 온라인에서 자신이 지정한 판매가격 이하로 판매하지 못하도록 강제하고, 이를 위반할 경우 대리점에게 출고정지 등의 불이익을 주면서 재판매가격을 유지하는 행위를 하였음
공정위 판단	<ul style="list-style-type: none"> 시정명령(재발방지명령) 과징금 납부명령(166,000,000원)

일동제약(주)의 재판매가격유지행위에 대한 건 (공정위 2022. 1. 4. 의결 제2022-001호)	
행위 사실	<ul style="list-style-type: none"> 일동제약(주)는 자사 건강기능식품을 온라인으로 판매하는 약국들에게 자신이 지정한 소비자판매 가격보다 낮은 가격으로 판매하지 못하도록 하고, 이를 위반하는 약국들에게 공급중단 등의 불이익을 주는 방법으로 재판매가격을 유지하는 행위를 하였음
공정위 판단	<ul style="list-style-type: none"> 시정명령(재발방지명령) 공표명령

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

- 계열회사가 아니었다면 제공하지 않았거나 제공받기 어려웠을 경제적 이익이나 거래상대방·거래조건 결정 과정에서의 절차적 편의를 제공하거나 제공받아서 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 제공받아서 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 요청이 있었음에도 불구하고 관련 정보를 제공하지 않았다는 사실을 법무부

서에 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]

- 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
- 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

[Don't]

- 사유/근거에 관한 충분한 내부 논의 및 협의 없이 거래를 거절하거나 중단해서는 안 됨
- 협의 과정에서 일방적/단정적인 통보 또는 협상의 여지가 없는 것으로 보이는 태도나 표현을 사용해서는 안 됨
- 다음과 같은 사유로 거래를 거절하거나 중단해서는 안 됨
 - 자기와 거래하기 위해서는 자기가 지정하는 사업자의 물품·용역을 구입할 것을 의무화하고 그에 응하지 않음을 이유로 거래를 거절하는 경우
 - 자기 또는 계열회사 등 자기와 밀접한 관계에 있는 사업자와 독점적으로 거래하는 사업자와는 거래하면서 경쟁사업자와도 거래하는 사업자에 대하여는 합리적 이유없이 거래를 중단하거나 제한하는 경우

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

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

사. 배타조건부거래

[Do]
<ul style="list-style-type: none"> • 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
[Don't]
<ul style="list-style-type: none"> • 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 • 거래상대방이 독자적으로 개발한 상품 또는 원재료에 대하여 경쟁사업자와 거래하지 않는 조건으로 거래해서는 안 됨

아. 사업활동방해

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

4. 재판매가격유지행위

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

PART 3 하도급법 해설

I. 하도급법 개관

1. 적용 대상 거래

- 기업(원사업자)이 자신의 생산활동 일부를 다른 기업에 위탁하고, 이를 위탁받은 기업(수급사업자)이 위탁받은 부분은 제조·생산하여 위탁한 기업에 납품하는 거래(하도급거래)

2. 주요 개념

가. 원사업자

- 대기업 또는 중소기업자 중 수급업자보다 연간 매출액 등이 더 많고, 하도급법 시행령 제2조 제4항의 연간 매출액 이하가 아닌 기업

나. 수급사업자

- 원사업자로부터 제조 등을 위탁받은 중소기업자 등을 의미하며, 중소기업자란 「중소기업기본법」 제2조 제1항 또는 제3항에 따른 중소기업 및 「중소기업 협동조합법」상 중소기업협동조합을 의미
- 중견기업의 경우 하도급대금의 지급·보복행위 금지 규정 등 하도급법의 일부 규정의 경우에만 수급사업자에 해당

다. 하도급거래

하도급거래의 종류	
제조위탁	<ul style="list-style-type: none"> • 사업자가 다른 사업자에게 물품(그 반제품, 부품, 부속품, 원재료 및 이러한 제조에 사용되는 금형을 포함)의 규격, 품질, 성능, 형상, 디자인, 브랜드 등을 지정하여 제조(가공 포함)를 의뢰하는 경우 • 단, 다음의 경우에는 제외 <ul style="list-style-type: none"> - 자가 소비용의 단순한 일반 사무 용품의 구매 - 물품의 생산을 위한 기계·설비 등을 단순히 제조위탁하는 경우 - 위탁받은 목적물을 제3자에게 제조위탁하지 않고 단순 구매하여 납품하는 경우
수리위탁	<ul style="list-style-type: none"> • 사업자가 주문을 받아 물품을 수리하는 것을 업으로 하거나 자기가 사용하는 물품을 수리하는 것을 업으로 하는 경우에 그 수리행위의 전부 또는 일부를 다른 사업자에게 위탁하는 것
건설위탁	<ul style="list-style-type: none"> • 다음 어느 하나에 해당하는 건설업자가 그 업에 따른 건설공사의 전부 또는 일부를 다른 건설업자에게 위탁하는 것을 말함 <ul style="list-style-type: none"> - 「건설산업기본법」 제2조 제7호에 따른 건설사업자(경미한 공사 포함) - 「전기공사업법」 제2조 제3호에 따른 공사업자(경미한 공사 포함) - 「정보통신공사업법」 제2조 제4호에 따른 정보통신

	<p>공사업자</p> <ul style="list-style-type: none"> - 「소방시설공사업법」 제4조 제1항에 따라 소방시설 공사업의 등록을 한 자 - 그 밖에 대통령령으로 정하는 사업자(「주택법」 제4조에 따른 등록사업자, 「환경기술 및 환경산업 지원법」 제15조에 따른 등록업자, 「하수도법」 제51조 및 「가축분뇨의 관리 및 이용에 관한 법률」 제34조에 따른 등록업자, 「에너지이용 합리화법」 제37조에 따른 등록업자, 「도시가스사업법」 제12조에 따른 시공자, 「액화석유가스의 안전관리 및 사업법」 제35조에 따른 시공자)
<p>용역위탁</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 정보 성과물의 작성 또는 역무의 공급을 업으로 하는 사업자(용역업자)가 그 업에 따른 용역 수행 행위의 전부 또는 일부를 다른 용역업자에게 위탁하는 것을 말함

II. 행위 유형별 유의사항

1. 계약 체결 관련 유의사항

가. 계약서 작성 및 교부(하도급법 제3조 제1항, 제2항)

(1) 원칙

- 수급사업자가 작업에 착수하기 '이전'에 법정기재사항이 포함된 계약서에 양 당사자가 서명 또는 기명날인을 완료하여 수급사업자에게 교부하여야 함(기존 계약조건을 변경할 경우에도 동일)

법정기재사항

- ① 위탁일과 위탁목적물의 내용
- ② 목적물 납품·인도시기 및 장소
- ③ 목적물 검사방법 및 시기
- ④ 하도급대금(선급금, 기성금 등 포함) 지급방법 및 지급기일
- ⑤ 원사업자가 원재료 등을 제공하는 경우 그 원재료 등의 품명·수량·제공일·대가 및 대가의 지급방법과 지급기일
- ⑥ 공급원가 등의 변동에 따른 하도급대금의 조정 요건·방법·절차
- ⑦ 하도급대금 연동 대상 목적물의 명칭, 주요 원재료, 조정요건, 주요 원재료 가격의 기준 지표, 연동 산식, 기준·비교 시점

(2) 자주 묻는 질의응답(FAQ)

Q1. 만약 긴급한 사정이 있어 계약체결 당시에 법정기재사항을 확정하기 어렵다면 어떻게 해야 하나요?

모든 서면은 원칙적으로 수급사업자 작업 개시 '전에' 작성·교부되어야 합니다.

다만, 예외적으로 재해·사고로 인한 긴급복구공사를 해야 하는 경우 등 위탁 내용을 확정하기 전에 작업을 개시해야 하는 불가피한 사정이 있다면, 우선 작업을 개시하고, 그 직후 신속하게 거래조건을 확정하여 계약서를 작성·교부해야 합니다.

단, 실무상 공정위가 이러한 예외사유를 인정한 사례가 매우 드물다는 점에서, 위와 같은 '긴급한 사정'을 객관적으로 입증할 수 있는 자료가 없는 한 원칙을 준수하는 것이 바람직합니다.

Q2. 수급사업자와 다수의 계약을 체결할 때, 전체 거래금액 대비 그 비중이 매우 미미한 사소한 거래의 경우에도 모두 하도급계약을 서면으로 작성해야 하나요?

거래금액의 대소를 불문하고, 모든 하도급거래에 대해서는 예외 없이 위탁 전 서면으로 하도급계약을 작성하고, 당사자가 서명·날인한 뒤 수급사업자에게 해당 계약서가 교부되어야 합니다.

Q3. 계약기간이 종료된 이후 동일한 내용으로 종전 계약기간을 연장하기로 합의한 경우에도 계약서를 교부해야 하나요?

그렇습니다. 하도급계약서상 최초 기간이 종료하여 동일한 내용으로 종전 계약기간을 연장하기로 합의한 경우에도, 연장된 계약기간을 명시한 서면을 작성하여 수급사업자에게 사전에 교부하여야 합니다.

(3) 제재 사례

삼성중공업(주)의 하도급계약 서면 미발급 행위 (공정위 의결 제2023-086호)	
행위 사실	<ul style="list-style-type: none"> • 삼성중공업(주)는 2019. 9. ~ 2020. 4. 기간 동안 수급사업자 A사에게 선박 전기장치 및 기계장치 작업 임가공을 위탁하면서, 작업 내용과 하도급 대금 등 주요 사항을 적은 서면을 해당 작업 시작 이후 최소 1일 ~ 최대 102일이 지난 후에 발급하거나 해당 작업 종료일까지 발급하지 않음
공정위 판단	<ul style="list-style-type: none"> • 하도급계약의 내용 등을 기재한 서면을 수급사업자가 작업에 착수하기 전까지 발급하도록 규정하

	고 있는 하도급법 제3조 제1항 위반에 해당하므로, 서면 미발급에 해당한다고 판단함
--	--

나. 서면의 보존(하도급법 제3조 제12항)

(1) 원칙

- 하도급 거래가 완료된 경우, 원사업자는 급부 내용, 하도급대금 등 거래에 관한 기록을 서류로 작성하여 3년간 의무적으로 보존하여야 함(단, 기술자료 관련 거래 자료는 7년)
- 보존해야 할 서면은 당해 서면이 발급, 품의 기타 용도에 따라 사용된 시점의 원본 상태로 보존되어야 함(전자 문서도 동일)

순번	보존 대상 서면	보존기간
1	하도급계약서(추가·변경계약서 포함)	3년
2	목적물 수령증명서	3년
3	목적물 검사결과 통지서(검사결과 및 검사종료일)	3년
4	하도급대금의 지급일, 지급금액 및 지급수단이 기재된 서류(어음결제 시 어음교부일, 금액, 만기일 포함)	3년
5	선급금, 어음할인료, 어음대체결제수단 수수료, 관세 등 환급액 및 그 지연이자 지급 시 그 지급일과 지급금액이 기재된 서류	3년
6	수급사업자에 원재료 등을 제공하고 그 대가를 하도급대금에서 공제한 경우 그 원재료 등의 내용, 공제일, 공제금액 및 공제사유가 기재된 서류	3년

7	하도급대금을 감액한 경우 관련 서면	3년
8	기술자료제공요구서	7년
9	기술자료 제공 관련 비밀유지계약서	7년
10	설계변경 등에 따라 하도급대금을 조정한 경우 그 조정한 금액 및 사유를 기재한 서류	3년
11	목적물의 공급원가 변동에 따라 수급사업자가 하도급 대금 조정을 신청한 경우 신청내용 및 협의내용, 그 조정금액 및 조정사유를 기재한 서류	3년
12	하도급대금 산정기준 및 내역과 관련된 서류, 입찰명세서, 낙찰자결정 품의서, 견적서, 현장설명서, 설계설명서 등 하도급대금 결정과 관련된 서류	3년

(2) 제재 사례

(주)동희의 하도급계약서 미보존 행위 (공정위 의결 제2015-087호)	
행위 사실	<ul style="list-style-type: none"> (주)동희는 수급사업자에게 제조위탁을 하면서 기본계약서를 작성·발급하였으나, 거래를 종료한 날부터 3년이 지나지 않았음에도 불구하고 기본계약서를 보존하지 않음(담당자가 개별적으로 보관 하던 중 유실)
공정위 판단	<ul style="list-style-type: none"> 공정위는 위 기본계약서 등과 같이 하도급거래에 관한 서류는 하도급거래가 끝난 날부터 3년간 보존하여야 함에도 불구하고 개별 담당자의 귀책사유로 이를 보존하지 않은 것은 서류 미보존 행위

	로서 하도급법 위반에 해당한다고 판단함
--	-----------------------

다. 거래조건 협의 및 결정(하도급법 제3조의4)

(1) 원칙

- 부당특약: 하도급계약조건 중 수급사업자의 이익을 부당하게 침해·제한하는 계약조건
- “계약조건”은 “하도급계약서”라고 명기된 서면에 기재된 문구만을 의미하는 것이 아님(서면의 명칭, 형태 불문)
- 부당특약은 실행 여부와 무관하게 그러한 약정의 체결만으로도 처벌 가능하다는 점에 유의하여야 함

하도급법령에 의해 부당특약으로 간주되는 약정
<p>하도급법 제3조의4(부당한 특약의 금지) ① 원사업자는 수급사업자의 이익을 부당하게 침해하거나 제한하는 계약조건(이하 “부당한 특약”이라 한다)을 설정하여서는 아니 된다.</p> <p>② 다음 각 호의 어느 하나에 해당하는 약정은 부당한 특약으로 본다.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 원사업자가 (하도급법) 제3조제1항의 서면에 기재되지 아니한 사항을 요구함에 따라 발생한 비용을 수급사업자에게 부담시키는 약정 2. 원사업자가 부담하여야 할 민원처리, 산업재해 등과 관련된 비용을 수급사업자에게 부담시키는 약정 3. 원사업자가 입찰내역에 없는 사항을 요구함에 따라 발생한 비용을 수급사업자에게 부담시키는 약정

4. 그 밖에 이 법에서 보호하는 수급사업자의 이익을 제한하거나 원사업자에게 부과된 의무를 수급사업자에게 전가하는 등 대통령령으로 정하는 약정

하도급법 시행령 제6조의2(부당한 특약으로 보는 약정) 법 제3조의4 제2항 제4호에서 “이 법에서 보호하는 수급사업자의 이익을 제한하거나 원사업자에게 부과된 의무를 수급사업자에게 전가하는 등 대통령령으로 정하는 약정”이란 다음 각 호의 어느 하나에 해당하는 약정을 말한다.

1. 다음 각 목의 어느 하나에 해당하는 비용이나 책임을 수급사업자에게 부담시키는 약정

가. 관련 법령에 따라 원사업자의 의무사항으로 되어 있는 인·허가, 환경관리 또는 품질관리 등과 관련하여 발생하는 비용

나. 원사업자(발주자를 포함한다)가 설계나 작업내용을 변경함에 따라 발생하는 비용

다. 원사업자의 지시(요구, 요청 등 명칭과 관계없이 재작업, 추가작업 또는 보수작업에 대한 원사업자의 의사표시를 말한다)에 따른 재작업, 추가작업 또는 보수작업으로 인하여 발생한 비용 중 수급사업자의 책임 없는 사유로 발생한 비용

라. 관련 법령, 발주자와 원사업자 사이의 계약 등에 따라 원사업자가 부담하여야 할 하자담보책임 또는 손해배상책임

2. 천재지변, 매장문화재의 발견, 해킹·컴퓨터바이러스 발생 등으로 인한 작업기간 연장 등 위탁시점에 원사업자와 수급사업자가 예측할 수 없는 사항과 관련하여 수급사업자에게 불합리하게 책임을 부담시키는 약정

3. 해당 하도급거래의 특성을 고려하지 아니한 채 간접비(하도급대금 중 재료비, 직접노무비 및 경비를 제외한 금액을 말한다)의 인정범위를 일률적으로 제한하는 약정. 다만, 발주자와 원사업자 사이의 계약에서 정한 간접비의

인정범위와 동일하게 정한 약정은 제외한다.

4. 계약기간 중 수급사업자가 법 제16조의2에 따라 하도급대금 조정을 신청할 수 있는 권리를 제한하는 약정

5. 그 밖에 제1호부터 제4호까지의 규정에 준하는 약정으로서 법에 따라 인정되거나 법에서 보호하는 수급사업자의 권리·이익을 부당하게 제한하거나 박탈한다고 공정거래위원회가 정하여 고시하는 약정

부당특약 고시

Ⅱ. 부당특약의 유형

1. 법에 규정된 수급사업자의 권리를 제한하는 경우

가. 수급사업자가 법 제3조 제5항에 따라 위탁내용의 확인을 요청할 수 있는 권리를 제한하는 약정

나. 수급사업자가 법 제13조의2 제9항에 따라 계약이행 보증을 아니 할 수 있는 권리를 제한하는 약정

다. 수급사업자가 법 제19조 각 호의 어느 하나에 해당하는 행위를 하는 것을 제한하는 약정

2. 수급사업자의 기술자료 등에 대한 권리를 제한하는 경우

가. 수급사업자가 하도급거래를 준비하거나, 수행하는 과정에서 취득한 정보, 자료, 물건 등의 소유, 사용 등의 권리를 원사업자에게 귀속시키는 약정. 다만, 원사업자가 수급사업자의 취득 과정에 소요되는 제반비용의 상당한 부분을 부담하거나, 동종 또는 유사한 것에 대해 동일 또는 근접한 시기에 정상적인 거래관계에서 일반적으로 지급되는 대가를 지급하기로 하는 등 정당한 사유가 있는 경우는 제외한다.

나. 하도급거래를 준비하거나, 수행하는 과정에서 취득하는 상대방의 정보, 자료 등에 대한 비밀준수의무를 수급사업자에게만 부담시키는 약정.

다만, 수급사업자만 정보, 자료 등을 취득하는 경우는 제외한다.

3. 수급사업자의 의무를 법이 정한 기준보다 높게 설정하는 경우

- 가. 정당한 사유 없이 법 제13조의2에 규정된 계약이행 보증 금액의 비율을 높이거나, 수급사업자의 계약이행 보증기관 선택을 제한하는 약정
- 나. 수급사업자가 법 제13조의2 규정에 준하여 계약이행을 보증하였음에도 수급사업자가 아닌 자로 하여금 계약책임, 불법행위책임에 대해 연대보증을 하도록 하는 약정

4. 원사업자의 의무를 수급사업자에게 전가하는 경우

- 가. 법 제9조 제2항의 목적물등의 검사 비용을 수급사업자에게 부담시키는 약정
- 나. 법 제9조 제2항의 목적물등의 검사 결과 통지에 대한 수급사업자의 이의제기를 제한하는 약정
- 다. 원사업자가 부담하여야 할 안전조치, 보건조치 등 산업재해예방 비용을 수급사업자에게 부담시키는 약정

5. 수급사업자의 계약상 책임을 가중하는 경우

- 가. 계약내용에 대하여 구체적인 정함이 없거나 당사자 간 이견이 있을 경우 계약내용을 원사업자의 의사에 따라 정하도록 하는 약정
- 나. 수급사업자에게 발주자와 원사업자 간 계약 조건이 제공되지 않은 상황에서 이를 원사업자와 수급사업자 간 계약에 적용하기로 하는 약정
- 다. 원사업자의 손해배상책임을 관계법령, 표준하도급계약서 등의 기준에 비해 과도하게 경감하거나, 수급사업자의 손해배상책임, 하자담보책임을 과도하게 가중하여 정한 약정
- 라. 원사업자가 수급사업자에게 제공한 자재, 장비, 시설 등(이하 "자재 등"이라 한다)이 수급사업자의 책임없는 사유로 멸실, 훼손된 경우에도 수급사업자에게 자재등에 대한 책임을 부담시키는 약정

- 마. 계약 해제·해지의 사유를 원사업자의 경우 관계법령, 표준하도급계약서 등의 기준에 비해 과도하게 넓게 정하거나, 수급사업자의 경우 과도하게 좁게 정하는 약정
- 바. 원사업자가 수급사업자에게 제공한 자재등의 인도지연, 수량부족, 성능미달 등 수급사업자의 책임없는 사유에 의해 추가로 발생한 비용, 지체책임을 수급사업자에게 부담시키는 약정

(2) 자주 묻는 질의응답(FAQ)

Q1. 부당한 특약을 설정하는 것 자체만으로도 위법한가요?
 그렇습니다. 해당 조항의 효력이나 그로 인한 비용 전가 가능성과 관계없이, 그리고 해당 조항을 실제 적용한 사례가 있는지 관계없이, 그러한 특약을 설정하는 것만으로도 법 위반에 해당할 수 있습니다.

Q2. 전염병 등으로 인한 물류 지연으로 예상하지 못한 비용이 발생하였습니다. 이를 수급사업자가 부담하도록 할 수 있나요?
 전염병 등 수급사업자의 귀책사유와 무관한 사유로 거래과정에서 추가로 발생한 비용을 수급사업자가 일방적으로 부담하도록 하는 것은 부당특약으로 금지됩니다. 따라서 예상하기 어려운 사정변경으로 추가 비용이 발생한 경우, 양사간 충분히 협의하여 그 비용을 합리적으로 분담할 필요가 있습니다.

(3) 제재 사례

파인건설(주)의 하도급대금 부당특약 설정행위 (공정위 의결 제2023-006호)	
행위 사실	<ul style="list-style-type: none"> 파인건설(주)는 이 사건 공사를 건설위탁하면서 하도급계약서와 별도로 현장설명서 및 공제 확약서에 ① 환경관리 비용(폐기물처리비용)을 수급사업자에게 부담시키는 조항과 ② 수급사업자가 하도급대금 조정을 신청할 수 있는 권리를 제한하는 조항을 설정하였음
공정위 판단	<ul style="list-style-type: none"> 공정위는 특약 ①의 경우 품질관리 또는 환경관리와 관련된 비용을 수급사업자에게 부담시키는 조항, 특약 ②의 경우 하도급대금 조정 신청권을 제한하는 조항으로서 각각 부당 특약에 해당한다고 판단함

라. 하도급대금 연동제(하도급법 제3조 제2항 제3호)

(1) 원칙

- 원사업자는 수급사업자에게 제조 등을 위탁할 때 하도급대금 연동에 관한 사항을 약정서에 기재하여 수급사업자에 발급하고 그 내용에 따라 하도급대금을 조정하여 지급하여야 함

하도급대금 연동 사항
① 하도급대금 연동 대상 목적물등의 명칭
② 하도급대금 연동 대상 목적물등의 주요 원재료
③ 하도급대금 연동의 조정요건
④ 주요 원재료 가격의 기준 지표

- ⑤ 하도급대금 연동의 산식
- ⑥ 주요 원재료 가격의 변동률 산정을 위한 기준 시점 및 비교 시점
- ⑦ 하도급대금 연동의 조정일, 조정주기 및 조정대금 반영일

- 다만, 아래와 같은 예외적인 경우에는 하도급대금의 연동이 배제됨

하도급대금 연동이 배제되는 예외적인 경우

- ① 원사업자가 「중소기업기본법」 제2조제2항에 따른 소기업에 해당하는 경우
- ② 하도급거래 기간이 90일 이내인 경우
- ③ 하도급대금이 1억 원 이하인 경우
- ④ 원사업자와 수급사업자가 하도급대금 연동을 하지 아니하기로 합의한 경우

(2) 자주 묻는 질의응답(FAQ)

Q1. 단발성 거래도 하도급대금 연동제 적용 대상인가요?

그렇습니다. 계속적 계약에만 연동제가 적용되는 것은 아니므로, 단발성 거래라도 단기계약 등 예외 사유에 해당하지 않으면 연동제가 적용됩니다.

Q2. MRO 업체로부터 물품 등을 납품받는 거래가 하도급대금 연동 대상인가요?

MRO 업체로부터 소모성 자재를 조달하여 납품받는 것은 일반적으로 단순 구매행위에 해당하므로 하도급거래에 해당하지 않습니다. 다만, 개별거래의

구체적인 위탁내용에 따라 하도급거래 해당 여부가 달라질 수 있습니다.

Q3. 인건비도 하도급대금 연동의 대상이 되는지?

하도급대금 연동제는 원재료 가격 변동에 따라 하도급대금을 조정하는 것으로 인건비는 하도급대금 연동의 대상이 되지 않습니다.

하도급대금의 공급원가는 재료비, 노무비, 경비 등으로 구성되며, 원재료는 재료비, 인건비는 노무비에 각 해당됩니다.

2. 하도급대금 관련 유의사항

가. 단가 협의 및 결정(하도급법 제4조)

(1) 원칙

- 원사업자는 부당하게 목적물 등과 같거나 유사한 것에 대하여 일반적으로 지급되는 대가보다 낮은 수준으로 하도급대금을 결정 또는 하도급을 받도록 강요할 수 없음
- '부당하게'는 가격결정에 필요한 자료 등을 성실히 제공하고 충분히 협의하였는지 여부, 거래 관행에 어긋나거나 사회 통념상 옳바르지 못한 수단을 사용하였는지 여부, 거래상 지위로 인해 수급사업자의 자유로운 의사결정을 제약했는지 등을 고려하여 판단함

부당한 하도급대금 결정 유형

- ① 정당한 사유 없이 일률적인 비율로 단가를 인하하여 하도급대금을 결정

하는 행위

- ② 일방적으로 일정 금액을 할당한 후 그 금액을 빼고 하도급대금을 결정하는 행위
- ③ 정당한 사유 없이 특정 수급사업자를 차별 취급하여 하도급대금을 결정하는 행위
- ④ 수급사업자에게 발주량 등 거래 조건에 대하여 착오를 일으키게 하거나 다른 사업자 견적 또는 거짓 견적을 제시하는 등 수급사업자를 속이고 이를 이용하여 하도급대금을 결정하는 행위
- ⑤ 원사업자가 일방적으로 낮은 단가에 의하여 하도급대금을 결정하는 행위
- ⑥ 수의계약으로 하도급계약을 체결할 때 정당한 사유 없이 법령에서 정하는 직접 공사비 항목의 값을 합한 금액보다 낮은 금액으로 하도급대금을 결정하는 행위
- ⑦ 경쟁입찰에 의하여 하도급계약을 체결할 때 정당한 사유 없이 최저가로 입찰한 금액보다 낮은 금액으로 하도급대금을 결정하는 행위
- ⑧ 계속적 거래계약에서 원사업자의 경영 적자, 판매가격 인하 등 수급사업자의 책임으로 돌릴 수 없는 사유로 수급사업자에게 불리하게 하도급대금을 결정하는 행위

(2) 자주 묻는 질의응답(FAQ)

Q1. 위탁 시점에 물량 등이 확정되지 않아서 단가를 사후적으로 논의하는 것은 언제나 법 위반에 해당하나요?

단가를 사후적으로 논의하는 것은 원칙적으로 지양해야 합니다. 다만, 위탁 시점에 물량 등이 확정되지 않아 사후적으로 단가를 확정할 필요가 있는 경우에는, 예상물량을 바탕으로 단가를 결정한 후 물량확정이 가능한 시점에

신속하게 하도급대금을 확정하여야 하고, 예상물량과 실제 위탁물량 간 차이를 고려하여 하도급대금을 합리적으로 조정하여야 합니다.

Q2. 최저입찰가가 예정가격을 초과하는 경우에도 재입찰 실시나 단가 재협상이 금지되나요?

원칙적으로는 최저가 경쟁입찰에서 추가적인 단가협상을 시도하는 행위는 지양되어야 합니다. 실제로 최저입찰가보다 낮은 금액으로 하도급대금이 결정된 경우 부당한 하도급대금 결정이라고 본 사례가 있습니다(공정위 의결 제2009-081호).

단, 최저입찰가가 예정가격을 초과하는 경우에는 다음의 요건이 모두 충족되는 경우에 한하여 재입찰이 가능합니다.

- ① 예정가격 초과 시 재입찰을 할 수 있다는 사실을 사전에 서면 고지할 것
- ② 예정가격이 객관적, 합리적으로 산정되었다는 근거자료를 기록, 보관할 것
- ③ 낙찰자 선정에 대한 이의, 분쟁 발생에 대비하여 사후적으로 원사업자 예정가격을 객관적으로 확인할 수 있도록 예정가격 및 그 산정 근거를 수정이 불가능한 형태로 보관할 것

(3) 제재 사례

특정 품목의 단가인하 대가로 다른 품목에서의 단가인상을 약속한 뒤, 단가인상 약속을 이행하지 않은 사례 (공정위 의결 제2007-556호)	
행위 사실	<ul style="list-style-type: none"> • 원사업자는 34개 수급사업자에게 쏘렌토 등 다른 차종에서 납품단가를 인상해주겠다고 약속 후 리

	오 등 차종의 부품 단가를 인하(0.9%~29.9%)하였으나, 실제로는 단가인상 약속을 이행하지 않았음
공정위 판단	<ul style="list-style-type: none"> 공정위는 위 사안에서 원사업자는 납품단가 인상을 통한 손실보전 등 사후조치에 관한 아무런 내부계획을 수립하지 않았고, 인하된 납품대금 전액을 보전해줄 의사도 없었음에도 이를 보전해줄 것처럼 수급사업자들을 기만하였다고 보고, 부당한 하도급대금 결정에 해당한다고 판단함

일률적인 비율로 단가를 인하한 사례 (공정위 의결 제2014-274호)	
행위 사실	<ul style="list-style-type: none"> 원사업자는 부산 소재 사업장에서 발주자의 단가 인하 요구, 제조원가 상승 등을 이유로 선박블록을 제조하는 A사를 포함한 5개 수급사업자를 대상으로 각 수급사업자가 수행하는 공정에 대한 고려 없이 기존 단가 대비 10%에 해당하는 일률적인 비율로 하도급대금 단가를 인하하여 계약을 체결함
공정위 판단	<ul style="list-style-type: none"> 공정위는 원사업자가 각 수급사업자들이 수행하는 블록조립, 의장, 도장 등과 같은 공정의 차이를 고려하지 아니하고 동일한 비율로 단가를 인하하면서, 일률적인 비율로 단가인하를 할 인건비 하락 등 객관적인 사유를 입증하지 못하였으므로, 부당한 하도급대금 결정에 해당한다고 판단함

나. 원·부자재 구매 강제(하도급법 제5조)

(1) 원칙

- 수급사업자에게 원사업자에 납품하는 물품의 제조와 관련하여 원사업자가 지정하는 물품·장비 또는 서비스를 구입 또는 사용할 것을 요구하는 경우 정당한 사유가 있어야 하고, 그 거래조건은 양사간 협의를 통해 합리적으로 설정되어야 함

특정 원·부자재 구입을 요구할 수 있는 정당한 사유
① 발주자나 고객이 목적물의 제조 또는 시공 의뢰 시 특정 물품 및 장비 등을 사용하도록 요구한 경우
② 목적물의 품질 유지 및 개선에 특정 물품이나 장비를 사용할 필요가 있다고 합리적으로 인정되는 경우

(2) 법 위반 예시

- 구매·외주 담당자 등 하도급 거래에 영향을 미칠 수 있는 지위에 있는 자가 하도급계약 체결 과정에서 구입을 요청하는 경우
- 수급사업자에게 목표량을 할당하여 구입을 요청하거나 불응 시 불이익한 취급을 받게 됨을 시사한 것으로 확인된 경우
- 수급사업자가 구입 의사가 없음에도 재차 구입을 요구하거나 수급사업자의 영업 행위와 관련이 없는 물품의 구매를 요청하는 경우

다. 선급금의 지급(하도급법 제6조)

(1) 원칙

- 원사업자가 발주자로부터 선급금을 지급받은 때에는 그 내용과 비율에 따라 선급금을 지급받은 날로부터 15일 이내에 수급사업자에게 지급하여야 함
- 발주자가 선급금의 사용 용도, 지급 대상 품목 등 선급금의 사용내역을 구체적으로 지정하여 원사업자에게 지급한 경우, 원사업자는 그 내역별로 상기 방식과 같이 하도급율을 감안한 선급금을 산정하여 수급사업자에게 지급하면 됨
- 선급금을 어음으로 지급하는 경우 어음 만기일이 법정 지급기일을 초과할 때는 초과 기간에 대한 어음할인료 또는 수수료(금융기관과 사전에 약정한 수수료율)를 지급하여야 함

(2) 법 위반 예시

- 발주자로부터 선급금을 지급받고 15일이 지난 이후에 선급금을 지급하는 경우
- 선급금은 하도급대금의 일부를 미리 지급한 것이므로 기성 비율에 맞추어 공제하는 것이 타당하나, 일시에 전액을 공제하거나 기성율보다 높게 선급금을 조기 공제하는 경우
- 발주자로부터 선급금을 40% 수령하였으나 하도급업체에는 25%만 지급한 경우

라. 하도급대금 감액(하도급법 제11조)

(1) 원칙

- 원사업자는 원칙적으로 하도급대금을 감액할 수 없으며, 예외적으로 정당한 사유를 입증한 때에만 감액할 수 있음
- 이때 감액의 정당한 사유는 당사자들 간의 충분한 협의와 진정한 합의에 의한 것인지에 따라 판단
- 원사업자가 정당한 사유 없이 감액한 금액을 목적물 수령일로부터 60일이 지난 후에 지급하는 경우, 초과 기간에 대하여 공정위가 정하는 지연이자(연 15.5%)를 지급하여야 함

하도급대금의 감액이 허용되는 정당한 사유
① 하도급계약 체결 후에 수급사업자가 제출한 하도급대금 산정자료에 중대하고 명백한 착오를 발견하여 이를 정당하게 수정하고 그 금액을 감액하는 경우
② 수급사업자가 위탁내용과 다른 목적물 또는 불량품을 납품하거나 정해진 납기일을 초과하여 납품하는 등 수급사업자의 귀책사유로 인하여 납품된 목적물을 반품하고, 반품된 부분에 해당하는 하도급대금을 감액하는 경우
③ 수급사업자가 수리가 가능한 불량품을 납품하였으나 반품을 하여 수리를 시킬 시간적 여유가 없어 원사업자가 스스로 수리하여 사용하고 적정하게 산정된 수리비용을 감액하는 경우
④ 원사업자가 수급사업자에게 무상으로 장비를 사용할 수 있도록 하였으나, 수급사업자의 장비관리 소홀로 인해 장비가 훼손되어 해당 장비에

대한 적정수리비를 하도급대금에서 공제하는 경우

(2) 자주 묻는 질의응답(FAQ)

Q1. 수급사업자가 명시적으로 동의한 경우에도 부당한 감액에 해당할 수 있나요?

경우에 따라 부당한 감액으로 판단될 가능성이 있습니다. 하도급법은 원사업자가 정당한 사유를 입증한 경우에만 하도급대금을 감액할 수 있다고 정하고 있고, 공정위는 정당한 사유가 존재하지 않는 경우라면 수급사업자에게 동의한 경우라 하더라도 열악한 거래상지위에 따른 형식적인 동의에 불과하다고 평가하여 부당한 감액으로 판단할 가능성이 있습니다.

따라서, 수급사업자가 명시적으로 감액에 동의한 경우에도 감액에 정당한 사유가 있다는 점을 소명할 수 있는 객관적인 자료를 구비하여야 하고, 감액 사유가 구체적으로 기재된 서면을 교부하여야 합니다.

Q2. 계약서에 명시된 감액 사유를 기초로 감액하는 것도 부당한 감액에 해당될 수 있나요?

계약서에 기재된 감액 사유에 해당하는지를 객관적으로 입증할 수 없거나, 그러한 계약조건 자체가 부당하다고 판단되는 경우에는 부당한 감액으로 평가될 수 있습니다.

따라서, 만약 표준계약서에 포함되지 않은 감액 사유를 추가하고자 하는 경우에는 사전에 수급사업자와 충분히 협의하고 CP 부서 또는 법무 부서의 검토를 받으실 필요가 있으며, 계약서에 명시된 사유로 감액하고자 하는 경

우에도 감액의 정당한 사유를 소명할 수 있는 객관적인 자료를 구비하고, 감액 사유가 구체적으로 기재된 서면을 수급사업자에게 교부하여야 합니다.

(3) 제재 사례

단가인하에 합의하면서 합의일 전에 위탁하였던 품목에 대하여도 인하된 단가를 소급하여 적용한 사례 (공정위 의결 제2018-225호)	
행위 사실	<ul style="list-style-type: none"> 원사업자는 24개 수급사업자에게 휴대폰 부품 등을 제조위탁한 후, 동 수급사업자들과 개별적으로 납품 단가를 인하하기로 합의하면서 회의록, 가격 인하 협의록 등에 인하된 단가의 적용일자를 합의일보다 최소 1일에서 최대 29일 이전으로 소급하여 명시하고, 실제로 합의일 이전에 납품되어 입고된 총 1,318개 품목에 대하여 인하된 단가를 적용하여 하도급대금을 감액함
공정위 판단	<ul style="list-style-type: none"> 공정위는 원사업자가 수급사업자와 단가인하에 관한 합의를 하고 합의일 이전에 위탁한 부분에 대해서까지 인하된 단가를 소급하여 적용하는 방법으로 하도급대금을 감액한 행위는 부당한 감액 행위에 해당한다고 판단함

마. 경제적 이익 부당 요구(하도급법 제12조의2)

(1) 원칙

- 원사업자가 정당한 사유 없이 수급사업자에게 자기 또는 제3자를 위하여

금전, 물품 그 밖의 경제적 이익을 제공하도록 하는 행위를 말함

- 수급사업자가 원사업자의 경제적 이익 제공 요구를 수용할 수밖에 없는 조건을 내세워 하도급계약을 체결하는 행위도 포함하며, '경제적 이익'에는 원사업자가 부담할 비용을 수급사업자에게 전가하는 등의 행위도 포함

(2) 법 위반 예시

- 원사업자 수익 또는 경영여건 악화 등 불합리한 이유로 협찬금, 장려금, 지원금 등 경제적 이익(재물 및 경제적 가치 있는 이익을 포함. 이하 같음)을 요구하는 경우
- 거래 개시, 다량 거래 등을 조건으로 협찬·장려·지원금 등 경제적 이익을 요구하는 경우
- 기타 수급사업자가 부담할 법률상 의무가 없음에도 협찬금 등 경제적 이익을 요구하는 경우

바. 하도급대금 지급(하도급법 제13조)

(1) 원칙

- 목적물 수령일부터 60일 이내의 가능한 짧은 기한으로 정한 지급기일까지 하도급대금을 지급하여야 함
- 하도급계약 시 하도급대금의 지급 시기를 정하지 아니한 경우에는 목적물을 수령한 날이 지급기일이 되며, 목적물 수령일로부터 60일을 초과하는 날을 지급기일로 정한 경우 목적물 수령일로부터 60일째 되는 날이 지급기일이 됨

- 단, 발주자로부터 도급 대금을 받은 경우 그 받은 날로부터 15일 이내, 목적물 수령일로부터 60일 이내의 시기 중 더 빠른 일자에 대금을 지급하여야 함

(2) 자주 묻는 질의응답(FAQ)

Q1. 하도급대금 지급채무를 수급사업자에 대한 채권(예: 지체상금, 하자보수금 등)과 상계할 수 있나요?
<p>수급사업자와의 합의가 없는 한 임의로 상계하여서는 안 됩니다. 특히, 수급사업자에게 가지는 채권의 금액 등이 확정되지 않은 상황에서 이를 이유로 하도급대금 지급을 거절하는 것은 허용되지 않습니다. 따라서, 수급사업자가 파산 직전 상태에 있어 하도급대금을 지급한 뒤 사후적으로 지체상금을 청구하는 것이 불가능하다는 등의 특수한 사정이 없는 한, 수급사업자에 대한 하도급대금은 기한 내 지급하는 것이 바람직합니다.</p>

(3) 제재 사례

민원보상비, 지체상금이 하도급대금을 초과한다는 이유로 미지급한 사례 (대법원 1995. 6. 16. 선고 94누10320 판결)	
행위 사실	<ul style="list-style-type: none"> • 원사업자가 공사 중 일부를 수급사업자에게 건설 위탁한 후, 목적물을 인수하였으면서도 공사 도중 수급사업자의 부실시공으로 인하여 민원보상비 및 지체상금을 부담하게 되었다는 이유로 하도급대금을 지급하지 않음
공정위 판단	<ul style="list-style-type: none"> • 원사업자가 시공완료일로부터 10일 이내에 불합격통지를 하지 않아 하도급대금 지급의무가 발생

	<p>하였으므로, 지급기일을 경과하여 수급사업자에게 하도급대금을 지급하지 않았다면, 그 이유를 불문하고 그 자체로 위법하다고 판단함</p>
--	---

사. 하도급대금 조정(하도급법 제16조, 제16조의2)

(1) 원칙

(가) 발주자의 설계변경 등에 따른 계약금액 증액 시 하도급대금 증액의무

- 아래 요건이 모두 충족되는 경우, 원사업자는 발주자로부터 계약금액을 증액받은 날부터 15일 이내 수급사업자에게 증액 사유를 통지하여야 하고(단, 발주자가 수급사업자에게 직접 통지한 경우는 제외), 30일 이내 하도급대금을 동일한 비율로 증액(변경계약 체결)하여야 하며, 원사업자가 발주자로부터 추가 계약금액을 지급받은 날부터 15일 이내 수급사업자에게 하도급대금 증액분을 지급하여야 함

① 설계변경, 목적물 납품시기 변동, 경제상황 변동 등을 이유로 발주자가 계약금액을 증액

② 위 사유로 목적물 완성, 완료에 추가비용이 소요

(나) 발주자의 설계변경 등에 따른 계약금액 감액 시 하도급대금 감액권

- 만약 설계변경, 목적물 납품시기 변동, 경제상황 변동 등을 이유로 발주자의 계약금액이 감액된 경우, 원사업자는 그로부터 15일 이내 수급사업자에게 감액 사유를 통지하여야 하고, 30일 이내 하도급대금을 동일한 비율로 감액(변경계약 체결)할 수 있음

-
- 단, 증액과 달리 감액은 의무사항이 아님

(다) 공급원가 인상 등에 따른 하도급대금 조정신청 및 협의

- 다음 중 어느 하나의 사유로 수급사업자가 하도급대금 조정신청을 한 경우, 원사업자는 정당한 사유가 없는 한 수급사업자의 하도급대금 조정신청 일부터 10일 이내 하도급대금 조정을 위한 협의를 개시하여야 하고, 정당한 사유 없이 협의를 거부하거나 게을리하여서는 안 됨

① 목적물의 공급원가(재료비, 노무비, 경비 등 수급사업자가 목적물 제조를 수행하는 데 소요되는 비용)가 변동된 경우

② 수급사업자의 책임으로 돌릴 수 없는 사유로 목적물 납품시기가 지연되어 관리비 등 공급원가 외의 비용이 변동된 경우

- 조정을 위한 협의에 응하고, 협의과정 및 내용은 기록, 보관하는 것이 바람직함

- 단가조정을 위한 시장조사, 원가산정 등과 같은 객관적 근거 없이 수급사업자가 수용할 수 없는 가격만을 반복적으로 제시하는 것은 성실하게 조정 협의에 임하지 않은 것으로 평가될 수 있음

아. 대물변제(하도급법 제17조)

- 원사업자는 수급사업자의 의사에 반하여 하도급대금을 물품으로 지급 불가

- '수급사업자의 의사에 반하여'는 수급사업자가 원하지 않았지만 원사업자의

의사에 의하여 할 수 없이 합의하거나 동의하는 경우도 포함하고, 당초부터 하도급대금을 물품으로 지급하는 것을 전제로 자유로운 협의를 통해 계약을 체결한 경우에는 의사에 반하는 대물변제로 보기 어려움

3. 계약이행 관련 유의사항

가. 발주 취소/반품/수령거부(하도급법 제8조, 제10조)

(1) 원칙

- 수급사업자의 책임으로 돌릴 사유가 없는 경우, ① 이미 발주된 PO를 임의로 취소 또는 변경하거나, ② 목적물의 수령·인수를 거부하거나, ③ 목적물 수령 후 이를 반품하는 행위를 해서는 안 됨

수급사업자의 책임으로 돌릴 사유
① 정당한 사유가 있어 사전에 지정, 협의한 원자재를 사용하지 않는 경우
② 발주한 내용과 다른 물품을 납품한 경우
③ 납기를 어겨 납품하는 등 계약상 의무를 불이행한 경우
④ 수급사업자가 특별한 이유 없이 목적물의 제조 착수를 거부하여 납기에 완성, 완공할 가능성이 객관적으로 없다고 인정되는 경우
⑤ 수급사업자가 제조 또는 운송 과정에서 목적물을 제대로 관리하지 않아 오염되거나 훼손된 목적물을 납품한 경우
⑥ 양사가 사전에 서면으로 협의한 검사기준에 객관적으로 부합하지 않는 경우
⑦ 원사업자의 승인 없는 영업양도 결의 등 계약에서 정한 해지사유가 발생한 경우
⑧ 수급사업자의 파산·회생 신청, 제3자에 의한 강제집행, 감독관청의 영업취

소·정지처분 등 더 이상 계약의 이행이 불가능하다고 객관적으로 판단되는 경우

(2) 자주 묻는 질의응답(FAQ)

Q1. 발주착오가 있었거나 판매과정에서 소비자 반품이 있어 발주한 만큼의 수량이 필요 없는 경우 반품할 수 있나요?

이는 원사업자의 내부사정으로 인한 경우에 해당하므로, 이러한 상황에서 위탁을 취소하거나 하도급대금을 감액하는 행위는 원칙적으로 금지됩니다.

소비자 반품의 경우, 수급사업자의 명백한 귀책사유로 인한 것이고 이를 입증할 수 있는 경우에는 반품이 가능하지만, 원사업자가 제품 수령 시 사전에 정한 검사기준에 따라 목적물을 검사하고 합격통보를 하였음에도 이후 고객 변심 등으로 반품된 경우라면 반품이 금지됩니다.

Q2. 수급사업자가 명시적으로 동의한 경우에도 부당한 위탁취소·반품에 해당할 수 있나요?

그렇게 판단될 가능성이 있습니다. 규제기관의 시각에서는, 수급사업자가 동의하는 경우라도 당사자 간의 관계(즉, 거래의존도)나 동의 내용 및 과정 등에 비추어 그 동의가 원사업자의 일방적 요구에 의한 것이라고 평가할 수 있기 때문입니다.

따라서 수급사업자가 명시적으로 동의하는 경우라도, 그 과정에서 원사업자가 수급사업자에게 초래되는 비용을 합리적 수준에서 보전하거나(적어도 보전 방법에 관하여 논의하는 절차를 거치는 것이 바람직함), 해당 협의가 대등한

지위에서 충분히 논의를 거쳐 이루어진 것이라는 점에 대한 구체적 근거를 마련해두는 것이 필요합니다.

(3) 제재 사례

과다발주를 이유로 납품일로부터 수개월 후 반품한 사례 (공정위 의결 제2009-178호)	
행위 사실	<ul style="list-style-type: none"> 원사업자가 사출물을 두 차례 납품 받은 후 납품일로부터 2~6개월이 경과한 시점에 소요량보다 과다하게 발주하였다는 이유로 반품함
공정위 판단	<ul style="list-style-type: none"> 공정위는 사출물 납품 직후 불합격사실을 통보한 적도 없음을 근거로, 위 반품과 관련하여 수급사업자 측에 책임을 돌릴 사유가 있다고 보기 어려우므로 부당 반품에 해당한다고 판단함

발주서에 반영되지 않은 요구사항을 이유로 위탁을 취소한 사례 (공정위 의결 제2017-120호)	
행위 사실	<ul style="list-style-type: none"> 납품받은 제품에 정품이 아닌 중국산 부품이 사용되었다는 이유로 제품을 반품하였으나, 원사업자가 위탁할 당시 발주서상에는 중국산 부품 사용이 금지된다는 요구사항이 명시되지 않았음
공정위 판단	<ul style="list-style-type: none"> 공정위는 수급사업자가 발주서의 내용대로 납품하였다면 수급사업자 측 귀책사유는 없다고 보고 부당한 위탁취소에 해당한다고 판단함

발주자의 가공과정에서 불량 발생을 이유로 반품한 사례 (공정위 의결 제2016-014호)	
행위 사실	<ul style="list-style-type: none"> • 수급사업자로부터 정상적으로 유압기 부품을 수령한 뒤, 이후 발주자가 해당 부품을 가공하는 과정에서 불량이 발생하였다는 이유로 위 부품을 반품함
공정위 판단	<ul style="list-style-type: none"> • 부당 반품에 해당한다고 판단함

자신의 생산계획, 설계변경 등을 이유로 목적물 수령을 거부한 사례 (공정위 의결 제2008-113호)	
행위 사실	<ul style="list-style-type: none"> • 원사업자는 수급사업자들에게 휴대폰 부품제조를 위탁한 후, 자신의 생산계획이나 설계변경 등을 이유로 이미 생산 완료한 부품의 수령을 2~8개월 지연함
공정위 판단	<ul style="list-style-type: none"> • 부당한 수령거부·지연에 해당한다고 판단함

나. 납품, 품질검사 및 불합격통지(하도급법 제8조 제2항, 제9조)

(1) 원칙

(가) 목적물 수령증명서 발급

- 목적물을 수령한 즉시, 품질검사 전이라도 수급사업자에게 수령증명서를 발급하여야 함

(나) 목적물 검사 의무

- 위탁 목적물에 대한 검사의 기준과 방법은 원사업자와 수급사업자가 협의하여 객관적이고 공정·타당하게 정하여야 함. 검사 방법에는 전수검사, 발췌검사, 제3자에 대한 검사 의뢰, 수급사업자에게 검사 위임, 무검사 합격 등이 존재

(다) 검사 결과 통지 의무

- 원사업자는 정당한 사유가 있는 경우 이외에는 목적물을 수령한 날로부터 10일 이내에 검사 결과를 서면으로 통지해야 하며, 기간 내 통지하지 아니한 경우에는 해당 검사에 합격한 것으로 봄
- 따라서 원사업자는 그 대금을 지급할 의무가 있고, 이후 수급사업자에게 귀책이 있더라도 이를 이유로 제품을 반품하거나 대금을 감액할 수 없음
- 검사 결과 통지 기간의 예외 사유로 인정될 수 있는 '정당한 사유가 있는 경우'는 일일 평균 검사 물량의 과다, 발주처에의 납기 준수 등 통상적인 사유에는 인정되지 아니하며, 거대한 건설공사(댐·교량 공사, 대단위 플랜트 공사 등), 시스템 통합 용역 등 복잡·다양한 기술적 검사가 필요하여 장기간의 검사가 불가피하게 요구되는 경우에는 정당한 사유로 인정 가능

(2) 제재 사례

검사결과를 서면으로 통지하지 않은 사례 (공정위 의결 제2013-019호)	
행위 사실	<ul style="list-style-type: none">• 수급사업자로부터 온도조절기 등 위탁한 물품을 수령하였으나, 수령일부터 10일이 경과하도록 검

	사결과를 수급사업자에게 통지하지 않음
공정위 판단	<ul style="list-style-type: none"> 공정위는 원사업자가 반품·하도급대금 감액 등 수급사업자에게 실제로 어떠한 불이익을 주었는지 여부와 관계없이, 검사결과를 통지하지 않았다는 사실 자체만으로 검사결과 서면통지의무 위반에 해당한다고 판단함

다. 기술자료 제공 요구·유출·사용(하도급법 제12조의3)

(1) 원칙

(가) 기술자료 요구 금지

- 기술자료를 요구하는 행위 또는 기술자료를 유출·유용하는 행위는 원칙적으로 금지됨.
- 다만 ① 정당한 사유가 존재하고 ② 최소한의 범위 내에서 ③ 사전협의 및 관련 서면을 발급한 경우 예외적으로 기술자료 요구가 허용됨

기술자료의 범위
<p>기술자료란 수급사업자에 의하여 합리적 노력으로 비밀로 유지하고 있는 것 중 다음에 해당하는 것으로서 독립된 경제적 가치를 가지는 것을 의미</p> <p>① 제조·수리·시공 또는 용역 수행 방법에 관한 정보·자료</p> <p>② 특허권, 실용신안권, 디자인권, 저작권 등의 지식 재산권과 관련된 기술 정보·자료로서 수급사업자의 기술 개발(R&D)·생산·영업활동에 기술적으로 유용하고 독립된 경제적 가치가 있는 것</p>

- ③ 위에 포함되지 않는 포함되지 않는 기타 사업자의 정보·자료로서 수급사업자의 기술 개발(R&D)·생산·영업활동에 기술적으로 유용하고 독립된 경제적 가치가 있는 것

기술자료를 요구할 수 있는 정당한 사유 예시

- ① 기술이전계약이나 개발계약 체결 후 약정된 비용·개발비를 지급하고 자료제공을 요구하는 경우
- ② 공동 특허 개발 과정에서 특허출원을 위하여 필요한 기술자료를 요구하는 경우
- ③ 제품 하자 발생원인 규명을 위해 하자과 직접 관련된 기술자료를 요구하는 경우
- ④ 위탁목적물의 사양을 확정하기 위하여 승인도 등의 제출을 요구하는 경우
- ⑤ 제3자의 지식재산권 침해 주장에 따라 침해 여부를 검토하기 위한 목적에서 직접 관련된 기술자료를 요구하는 경우
- ⑥ 안전·환경이나 FTA 원산지 증명 등 법령상 규제사항 충족 여부 검토를 위하여 직접 관련된 기술자료를 요구하는 경우
- ⑦ 해외 수출 시 관할 행정청의 허가 목적으로 필요한 기술자료를 요구하는 경우

(나) 기술자료 비밀유지계약 체결의무

- 원사업자는 기술자료를 제공받는 날까지 다음 법정 기재 사항이 반영된 비밀유지계약서를 수급사업자와 체결하여야 함. 참고로 공정위는 '표준 비밀유지계약서'를 제정하여 배포하고 있음

기술자료 비밀유지계약서 법정기재사항

- ① 기술자료의 명칭 및 범위
- ② 기술자료의 사용기간
- ③ 기술자료를 제공받아 보유할 임직원의 명단
- ④ 기술자료의 비밀유지 의무
- ⑤ 기술자료의 목적 외 사용 금지
- ⑥ 위 제4호 또는 제5호의 위반에 따른 배상
- ⑦ 기술자료의 반환·폐기 방법 및 일자

(다) 기술자료 요구서 제공의무

- 기술자료를 요구하는 경우 법정사항이 기재된 서면을 발급하여야 하고, 이 경우 계약서 등 명칭을 불문하고 양 당사자의 서명이 필요. 일방 당사자의 서명·날인만 있는 경우에는 적법한 서면이 발급된 것으로 인정되지 않음

기술자료요구서 법정기재사항

- ① 기술자료 요구목적
- ② 기술자료의 권리귀속 관계
- ③ 기술자료의 대가, 대가의 지급 방법
- ④ 기술자료의 명칭 및 범위
- ⑤ 요구일/제공일 및 제공 방법
- ⑥ 그 외 원사업자의 기술자료 제공 요구가 정당함을 입증할 수 있는 사항

(2) 자주 묻는 질의응답(FAQ)

Q1. 수급사업자가 자발적으로 자료를 제출한 경우에도 기술자료요구서를 제공해야 하나요?

수급사업자가 자발적으로 기술자료를 제출하였다면 기술자료요구서를 제공할 의무는 없습니다. 다만 현실적으로 공정위는 원사업자와 수급사업자 간 거래상지위 차이 등을 고려하여 묵시적으로나마 자료제공 요구가 있었을 것으로 전제하고 판단할 가능성이 있습니다.

따라서 기술자료요구서를 발급하지는 않더라도, 수급사업자의 자발적인 자료 제공 경위를 사후적으로 확인할 수 있도록 '서면'으로 이를 기록해 두고, 이를 뒷받침할 만한 이메일 등 수집 가능한 근거자료를 보관하는 것이 바람직합니다.

Q2. 기술자료요구서는 모든 업체에 다 발급하여야 하는 것인가요?

하도급법상 기술자료 규정은 당사와 거래하는 하도급업체가 하도급법상의 수급사업자(중소기업)일 경우에만 적용됩니다. 따라서, 현행 하도급법에 따르면 대기업 및 중견기업에 기술자료를 요청하는 경우 별도의 기술자료요구서 발급 없이 기술자료를 요청해도 무방합니다.

(3) 제재 사례

엘에스엠트론(주)의 수급사업자 기술자료 유용 사건 (공정위 의결 제2022-083호)	
행위 사실	• 부당한 기술자료 유용: 엘에스엠트론(주)는 수급사

	<p>업자로부터 금형 제조 방법에 관한 기술자료를 제공받은 후, 수급사업자와 협의 없이 본인 단독 명의로 제조 방법에 대한 특허를 출원·등록하는 방식으로 기술자료를 유용함</p> <ul style="list-style-type: none"> • 부당한 기술자료 요구: 엘에스엠트론(주)은 금형 설계도면을 2건을 정당한 사유 없이 수급사업자에게 요구하여 제공받았으며, 요구 시 필요한 부분을 특정하지 않고 전체 도면의 제공을 요구하였음 • 기술자료요구서 미교부: 또한, 공동 특허출원을 목적으로 수급사업자에 금형 제조 방법에 대한 연구 노트를 요구하면서, 법정 요구 서면도 수급사업자에 교부하지 않음
<p>공정위 판단</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 부당한 기술자료 요구 및 유용, 기술자료요구서 미교부에 해당한다고 판단함

라. 경영간섭(하도급법 제18조)

(1) 원칙

- 원사업자는 하도급 거래량을 조절하는 방법 등을 이용하여 수급사업자의 경영에 간섭 불가

<p>부당한 경영간섭 예시</p>
<p>① 정당한 사유 없이 수급사업자가 기술 자료를 해외에 수출하는 행위를 제한하거나 기술 자료의 수출을 이유로 거래를 제한하는 행위</p>

- ② 정당한 사유 없이 수급사업자로 하여금 자기 또는 자기가 지정하는 사업자와 거래하도록 구속하는 행위
- ③ 정당한 사유 없이 수급사업자에게 원가자료 등 공정거래위원회가 고시하는 경영상의 정보를 요구하는 행위

경영정보에 해당하는 경우	
	① 수급사업자가 목적물의 납품을 위해 투입한 재료비, 노무비 등 원가에 관한 정보(원가계산서, 원가내역서, 원가명세서, 원가산출내역서, 재료비, 노무비 등의 세부지급 내역 등)
	② 수급사업자가 다른 사업자에게 납품하는 목적물의 매출 관련 정보(매출계산서, 거래처별 매출명세서 등)
	③ 수급사업자의 경영전략 관련 정보(제품 개발·생산 계획, 판매 계획, 신규 투자 계획 등에 관한 정보 등)
	④ 수급사업자의 영업 관련 정보(거래처 명부, 다른 사업자에게 납품하는 목적물의 납품조건에 관한 정보 등)
	⑤ 수급사업자가 다른 사업자와의 거래에서 사용하는 전자적 정보 교환 전산망의 고유식별명칭, 비밀번호 등 해당 전산망에 접속하기 위한 정보

(2) 제재 사례

단가인상의 조건으로 원사업자가 추천한 대표이사를 선임하게 하고 생산 품목을 제한한 사례(공정위 의결 제2021-040호)	
행위 사실	<ul style="list-style-type: none"> • 원사업자는 수급사업자의 단가인상 요청을 수용하는 조건으로 ① 원사업자가 추천하는 자를 대표이사로 선임할 것, ② 특정 제품에 대한 생산을

	중단할 것, ③ 자금집행계획 및 내역을 보고할 것 등을 요구함
공정위 판단	• 부당한 경영간섭에 해당한다고 판단함

4. 기타 유의사항

가. 보복조치(하도급법 제19조)

- 원사업자는 수급사업자 또는 조합이 다음 어느 하나에 해당하는 행위를 한 것을 이유로 그 수급사업자에 대하여 수주 기회 제한, 거래 정지, 그 밖에 불이익 행위를 하여서는 아니 됨

보복조치가 금지되는 행위
① 원사업자가 이 법을 위반하였음을 관계 기관 등에 신고한 행위
② 하도급법에 따른 원사업자에 대한 하도급대금의 조정신청 또는 하도급 분쟁조정 협의회에 대한 조정을 신청한 행위
③ 관계 기관의 조사에 협조한 행위
④ 하도급 거래서면 실태조사를 위하여 공정위가 요구한 자료를 제출한 행위

나. 탈법행위(하도급법 제20조)

- 원사업자는 하도급 거래와 관련하여 우회적인 방법에 의하여 실질적으로 이 법의 적용을 피하려는 행위를 하여서는 아니 됨

III. 위반 시 제재

1. 시정조치 및 시정권고

- 공정위는 발주자와 원사업자에 대하여 하도급대금 등의 지급, 법 위반행위 중지, 특약 삭제나 수정, 향후 재발 방지, 그 밖에 시정에 필요한 조치 및 시정조치를 받았다는 사실의 공표를 명령 가능
- 또한, 공정위는 하도급법 위반 발주자와 원사업자에 대해 시정 방안을 정하여 이에 따를 것을 권고할 수 있음

2. 공공입찰 참가 제한

- 공정위는 하도급법을 위반한 원사업자에 그 위반 및 피해 정도를 고려해 벌점을 부과
- 과거 3년간의 누산 벌점이 법상 기준을 초과하는 경우 공공입찰 참가 제한(5점)·건설법상 영업정지(10점) 요청 가능

3. 상습법 위반사업자 명단공표

- 과거 3년간 하도급법 위반을 이유로 공정위 경고, 시정조치 또는 시정권고를 3회 이상 받은 사업자 중 누산 벌점 4점 초과한 자는 상습적 법 위반 사업자로써 공정위가 그 명단을 의무적 공표

4. 과징금

- 발주자·원사업자에 대해 수급사업자에게 제조 등 위탁한 하도급대금의 2배를 초과하지 아니하는 범위에서 과징금 부과 가능

5. 형사처벌

- 위탁한 하도급대금의 2배에 상당하는 금액 이하의 벌금
 - 아래 벌금 대상 규정 위반 外 원사업자 의무사항 위반 시
- 3억 원 이하의 벌금
 - 보복 조치 행위 금지 규정 위반 시
- 1억 5천만 원 이하의 벌금
 - 부당 경영간섭·탈법행위 금지 규정 위반 및 공정위 시정명령에 따르지 않은 자

6. 손해배상

- 하도급법 위반으로 손해를 입은 자가 있는 경우 원사업자는 발생 손해에 대하여 배상 책임을 부담함. 다만, 원사업자가 고의 또는 과실이 없음을 입증한 경우에는 제외

실제 발생한 손해의 3배 미만에서 배상 책임을 부담하는 경우

- | |
|---------------------------------|
| ① 부당한 하도급대금 결정 |
| ② 부당위탁취소, 수령 지연·거부, 부당반품 및 부당감액 |
| ③ 기술 자료의 유용·유출 |
| ④ 보복 조치 |

IV. 업무상 유의사항(Do & Don'ts)

1. 계약서 작성 및 교부

[Do]
<ul style="list-style-type: none">• 계약서 서명·기명날인 전 위탁물량, 목적물 사양 등이 정확하게 기재·확정되어 있는지 점검할 것• 수급사업자 업무 착수 전까지 법정기재사항이 모두 기재된 서면을 작성하고, 양사 서명·기명날인 후 수급사업자에게 교부할 것• 기존 합의된 계약조건을 변경하는 경우 변경사항을 서면으로 합의할 것• 계약기간이 종료되어 묵시적으로 계약기간의 연장이 승인되었더라도, 연장된 계약기간이 명시된 서면을 교부할 것
[Don't]
<ul style="list-style-type: none">• 표준양식 또는 과거 사용한 양식을 그대로 사용하는 과정에서 실제와 다른 거래조건이 발주서 또는 계약서 등에 남아있지 않도록 할 것• 당사자 서명·기명날인이 누락된 서면을 교부하지 않을 것• 계약조건을 구두로만 변경하지 않을 것

2. 서면의 보존

[Do]
<ul style="list-style-type: none">• 보존의무가 있는 서류목록을 숙지하고 누락·분실된 서류가 없는지 주기적으로 점검할 것• 중복되는 서류가 존재할 경우, 최종 서류가 무엇인지 확인할 것
[Don't]
<ul style="list-style-type: none">• 보존의무가 있는 서류를 각 부서별 담당자가 개별적으로 보관하지 않을 것

3. 거래조건 협의 및 결정

[Do]

- 표준계약서와 다른 계약조건을 적용할 필요가 있는 경우, 수급사업자와 충분히 협의하고 증빙을 구비할 것
- 비용·책임 분담에 관한 특약사항을 정하고자 하는 경우, 수급사업자가 내용을 충분히 검토할 수 있는 시간을 두고 자율적으로 의견을 제시할 수 있도록 할 것
- 비용·책임 분담은 어느 일방에 부당하게 불리하지 않도록 합리적으로 설정할 것
- 계약 당시 예상하지 못한 사정변경 등으로 계약조건이 변경이 필요한 경우, 양사 간 충분한 논의를 거쳐 서면으로 합의할 것

[Don't]

- 표준계약서의 계약조건을 임의로 수급사업자에 불리하게 변경하지 않을 것
- 양사 간 비용·책임 분담을 정함에 있어 합리적 사유 없이 원사업자에 일방적으로 유리한 조항을 설정하지 않을 것
- 비용·책임 분담에 관하여 수급사업자가 사유를 불문하고 일방적으로 이를 부담하도록 하는 조항을 설정하지 않을 것
- 수급사업자의 귀책사유 없이 기존에 합의되지 않은 사정으로 발생한 비용을 일방적으로 수급사업자에게 부담시키지 않을 것

4. 단가 협의 및 결정

[Do]

- 단가 협상·결정 과정에서 수급사업자와 협의한 사항을 기록하고 보관할 것

것

- 최종 합의된 단가에 대해서는 그 산정 근거가 된 자료들을 보관할 것
- 단가 협의시 계약기간 동안 예상되는 거래물량을 제시하고, 이를 기준으로 견적을 제시하도록 요청할 것
- 수급사업자가 단가와 관련한 어려움을 호소하는 경우, 합리적인 기준에 따라 그 수용 여부를 검토할 것
- 단가는 원칙적으로 수급사업자가 과업을 개시하기 전에 확정할 것
- 단가인하 시, 원자재가격 하락 등 그러한 단가 인하가 합리적이라는 객관적인 증빙서류를 구비할 것
- (최저가 경쟁입찰에서) 예정가격은 객관적, 합리적으로 산정하고 그 산정 근거에 관한 서류를 기록, 보관할 것
- (최저가 경쟁입찰에서) 예정가격 초과 시 재입찰을 실시할 예정이라면, 그 사실을 사전에 고지하고 예가 산정 근거를 구비할 것

[Don't]

- 수급사업자에게 구두로 단가인하를 고지하거나 동의를 받지 않을 것
- 객관적으로 예상 거래물량을 확인하기 어려운 형태(예: "작년 물량에 준함", "추후 확정")로 제시하지 않을 것
- 구체적인 검토나 근거 없이 수급사업자의 단가 관련 요청을 거절하지 않을 것
- 단가인하에 불응할 경우 거래처 변경 가능성을 시사하는 등의 언행을 하지 않을 것
- 수급사업자가 이미 과업을 상당 정도 진행하여 협상력이 낮아진 것을 이용하여 일방적으로 단가를 결정하지 않을 것
- 내부 원가절감목표 달성 등 수급사업자의 귀책사유가 아닌 사정을 이유로 단가를 인하하지 않을 것

- (최저가 경쟁입찰에서) 예정가격을 초과하지 않았음에도 최저입찰가보다 낮은 금액으로 협상을 시도하거나 재입찰을 실시하지 않을 것
- (최저가 경쟁입찰에서) 사전 서면고지 없이 예정가격을 초과하였다는 이유로 재입찰이나 추가 협상을 시도하지 않을 것

5. 하도급대금 감액

[Do]

- 하도급대금 감액의 정당한 사유가 존재하는 경우 그 사유를 수급사업자에게 고지하고, 충분히 검토할 시간을 부여한 뒤 양사 협의를 거쳐 감액분을 확정할 것
- 하도급대금 감액의 정당한 사유를 소명할 수 있는 객관적인 자료를 구비할 것
- 하도급대금의 감액에 관하여 양사 합의가 성립한 경우, 감액 사유 등이 기재된 서면을 교부할 것
- 수급사업자가 하도급대금 감액과 관련한 어려움을 호소하는 경우, 합리적인 기준에 따라 그 수용 여부를 검토할 것

[Don't]

- 수급사업자에게 하도급대금 감액 사유를 설명하지 않고 일방적으로 감액하지 않을 것
- 수급사업자에게 구두로 하도급대금 감액을 고지하거나 동의를 받지 않을 것
- 하도급대금 감액에 불응할 경우 거래처 변경 가능성을 시사하는 등의 언행을 하지 않을 것

6. 하도급대금 지급

[Do]

- 하도급대금 지급기일을 준수할 것
- 하도급대금 지급기일을 준수하지 않은 경우 지연이자를 지급할 것
- 수급사업자와 대금에 관한 분쟁이 있더라도 분쟁이 없는 부분에 대해서는 지급기일을 준수할 것
- 수급사업자와 분쟁이 있어 수급사업자가 대금 수령을 거절할 경우 해당 금액의 공탁을 고려할 것

[Don't]

- 하도급대금 지급기일을 초과하여 대금을 지급하면서 지연이자 면제를 요구하지 않을 것
- 수급사업자와 대금에 관한 분쟁이 있다는 이유로 대금 전체에 대하여 지급을 거부·지연하지 않을 것

7. 발주 취소/반품/수령 거부

[Do]

- 수급사업자의 귀책사유로 발주를 취소하거나 반품하려는 경우, 해당 사유를 기재한 서면으로 할 것
- 단순 Forecast와 발주물량은 명확히 구분되도록 할 것
- 수급사업자의 귀책사유로 발주를 취소하거나 반품하려는 경우, 수급사업자의 귀책사유를 입증할 객관적 서류를 확보할 것
- 수급사업자와의 합의를 통해 취소·반품하려는 경우, 그 협의 과정을 철저히 기록할 것
- 수급사업자의 책임으로 돌릴 사유가 없음에도 취소·반품할 경우, 그로 인

한 수급사업자의 손실에 대하여 계약에서 정한 바에 따라 정당하게 보상하고, 서면으로 합의서를 작성할 것

[Don't]

- 구두로 위탁을 취소하거나 반품을 요구하지 않을 것
- 달리 합의사실을 입증할 수 있는 경우가 아닌 한 서면으로 합의되지 않은 조건을 이유로 취소·반품하지 않을 것
- 담보하기 어려운 물량의 발주를 약속하지 않을 것
- 계약이행과 무관한 사유를 들어 취소·반품하지 않을 것
- 수급사업자로부터 서면동의 받았다는 이유만으로 임의로 발주를 취소하거나 반품하지 않을 것
- 구체적 조건에 관한 실질적인 협의 없이 반품에 대한 동의를 요구하지 않을 것

8. 납품, 품질검사 및 불합격통지

[Do]

- 목적물 수령 즉시 수령증을 서면으로 교부할 것
- 계약체결단계에서 목적물에 대한 검사기준·방법을 협의하여 확정할 것
- 목적물 수령 즉시 목적물에 대한 검사를 실시할 것
- 검사 결과 불합격한 경우, 수급사업자가 납득할 만한 객관적 불합격 사유를 서면으로 제공할 것

[Don't]

- 업무량 과다 등 내부 사정을 이유로 수령증 교부를 지연하지 않을 것
- 일방적으로 협의된 검사기준·방법과 다른 기준·방법으로 목적물을 검사하지 않을 것

- 구두로 불합격통지를 하면서 반품, 하도급대금 감액 등을 요구하지 않을 것

9. 경영간섭

[Do]

- 수급사업자의 경영상 의사결정에 관여할 필요가 있을 경우, 정당한 사유 및 관여 범위에 관하여 사전에 CP 부서 또는 법무 부서의 내부 검토를 거칠 것
- 수급사업자의 경영정보를 요구하려는 경우, 그렇게 하여야 할 정당한 사유가 있는지 및 그 목적범위 내 필요한 최소한의 정보인지 검토할 것
- 수급사업자가 제공한 경영정보는 요구목적에 부합하는 범위 내에서 사용하고, 사용 직후 폐기할 것

[Don't]

- 정당한 사유가 존재한다는 이유만으로 수급사업자에게 필요 이상의 과도한 경영정보를 요구하지 않을 것
- 수급사업자가 제공한 경영정보를 요구목적과 다른 용도로 사용하지 않을 것
- 수급사업자가 경영정보 요구를 거절하거나 제공범위의 조정을 요청하였음에도 불이익을 시사하는 등으로 정보제출을 강요하지 않을 것

PART 4 자율준수편람 제·개정 연혁

번호	일자	제·개정사항
1	2025.09.	자율준수 편람 제정(2025)

부록 1. 공정거래 자율점검 체크리스트: 별첨

부록 2. CP 운영규정: 별첨