

공정거래자율준수 편람

SěAH

Contents

제1절 Compliance Program (공정거래 자율준수프로그램) 개요 1

I. 공정거래 자율준수프로그램 1

1. 의의.....	1
2. 이해당사자.....	1

2. 공정거래 자율준수프로그램 운영지침 1

2.1 공정거래법 및 관계법령	1
2.2 핵심 8대 요소의 이행.....	2

제2절 공정거래법 및 제도 개요..... 3

I. 공정거래법 개요..... 4

1. 공정거래법의 중요성	4
2. 공정거래법의 개요	4
3. 공정거래법의 구조	5

II. 공정거래법의 주요내용 6

1. 시장지배적지위의 남용금지	6
2. 기업결합의 제한과 경제력 집중 억제	8
3. 부당한 공동행위 금지	10
4. 불공정거래행위의 금지	11
5. 재판매가격유지행위 제한.....	13
6. 대규모내부거래 이사회 의결 및 공시	15

III. 공정위 조사권한 및 공정거래법 위반에 대한 처벌..... 17

1. 공정위 소관사항.....	17
2. 공정위 사건처리 절차	18

2.1 법 위반행위 인지	18
3. 공정거래법 위반에 대한 처벌	20
제3절 회사 업무별 유의사항	25
I. 시장지배적사업자인 당사와 공정거래법.....	25
1. 관련법령 내용	25
2. 시장지배적지위 남용금지 의의	25
3. 시장지배적지위의 판단기준.....	25
3.1 시장점유율	25
3.2 경쟁사업자 규모	26
3.3 경쟁사업자간 공동행위 가능성.....	26
4. 시장지배적지위의 남용금지 유형	26
4.1 가격을 부당하게 결정·유지 또는 변경하는 행위(가격남용행위).....	26
4.2 출고조절행위	27
4.3 다른 사업자 사업활동 방해행위	29
4.4 신규 경쟁사업자의 참가 방해행위.....	30
4.5 경쟁사업자 배제행위	31
4.6 소비자이익 저해행위	32
5. 위반 시 제재	32
II. 경쟁자와의 부당한 공동행위	33
1. 경쟁사와의 부당한 합의(부당한 공동행위)(법 제40조)	33
1.1 관련법령 내용	33
1.2 Must Not do These.....	47
1.3 위반 시 제재	53
1.4 면책 및 보상제도	55
1.5 경쟁사 모임 관련 행동지침(Do's)	57
1.6 실무지침상 DON'Ts.....	57
1.7 경쟁사와의 정보 교환 관련 가이드라인	58
1.8 문서 작성 및 정보보안 관련 가이드라인	58

[표현 예시]	59
1.9 담합조사 실무와 관련하여 주의할 사항	60
1.10 업계모임 참여원칙 및 프로세스	60
III. 대리점/BIZ파트너와의 불공정거래행위	66
1. 부당하게 거래를 거절/중단하는 행위(법 제45조 제1항 제1호)....	66
1.1 개요	66
1.2 관련법령 내용	66
2. 경쟁사업자 배제행위(법 제45조 제1항 제3호).....	69
2.1 개요	69
2.2 관계법령 내용	69
3. 부당한 이익에 의한 고객유인(법 제45조 제1항 제4호, 시행령 제52조 [별표2] 제4호 가목).....	70
3.1 개요	70
3.2 관련법령 내용	70
4. 거래상지위 남용행위-구입강제 행위(법 제45조 제1항 제6호, 시행령 제52조 [별표2] 제6호 가목).....	72
4.1 개요	72
4.2 관련법령 내용	73
5. 거래상지위 남용행위-이익제공강요 행위(법 제45조 제1항 제6호, 시행령 제52조 [별표2] 제6호 나목).....	75
5.1 개요	75
5.2 관련법령 내용	75
6. 거래상지위 남용행위-판매목표강제 행위(법 제45조 제1항 제6호, 시행령 제52조 [별표2] 제6호 다목).....	75
6.1 개요	75
6.2 관련법령 내용	75
7. 거래상지위 남용행위-경영간섭 행위(법 제45조 제1항 제6호, 시행령 제52조 [별표2] 제6호 마목).....	77

7.1 개요	77
7.2 관련법령 내용	77
8. 구속조건부거래행위-배타조건부거래행위(법 제45조 제1항 제7호, 시행령 제52조 [별표2] 제7호 가목)	78
8.1 개요	78
8.2 관련법령 내용	78
9. 구속조건부거래행위-거래지역·거래상대방제한 행위(법 제45조 제1항 제7호, 시행령 제52조 [별표2] 제7호 나목)	79
9.1 개요	80
9.2 관련법령 내용	80
10. 사업활동방해(법 제45조 제1항 제8호, 시행령 제52조 [별표2] 제8호)	81
10.1 개요	81
10.2 관련법령 내용	81
11. 재판매가격유지행위(법 제46조)	82
11.1 개요	82
11.2 관련법령 내용	82
12. 위반 시 제재	85
IV. 부당지원행위 및 특수관계인에 대한 이익제공 등	86
1. 부당지원행위(법 제45조 제1항 제9호)	86
1.1. 관련법령 내용	86
1.2. Must Not do These	86
2. 특수관계인에 대한 부당한 이익제공 등 금지(법 제47조)	93
2.1. 관련법령 내용	93
2.2. Must Not do These	94
3. 위반 시 제재	100
IV. 하도급거래 시 유의사항	101

1. 하도급거래란	101
1.1 제조위탁	101
1.2 법 적용 대상	103
2. 하도급거래 단계별 하도급법상의 규제내용	105
2.0 하도급대금의 결제조건 등에 관한 공시의무(법 제13조의3)(2023. 1. 12. 시행)	107
2.1 하도급계약 체결 단계	109
2.2 하도급거래 이행 단계	119
2.3 하도급대금 지급 단계	130
3. 위반 시 제재	139
3.1 사건처리절차	139
3.2 과징금 부과	140
3.3 벌점 부과	141
3.4 손해배상	142
3.5 사인의 금지청구제도(2025. 12. 17. 시행)	143
제4절 공정거래법 위반에 대한 대응 절차	144
I. 공정거래법 위반 사건의 처리절차	144
1. 조사절차	144
1.1 조사 주체	145
1.2 조사 단서	145
1.3 배당과 사전심사	145
1.4 사건번호·사건명 부여와 조사의 실시	145
1.5 심사보고서 작성 후 심사관의 조치	145
2. 심판절차	147
2.1 심판주체	147
2.2 주심위원 지정과 심결보좌	147
2.3 의견청취절차	148
2.4 심의기일 및 장소의 지정	148
2.5 합의	149

2.6 의결서 작성	149
3. 동의의결 제도	150
3.1 의의	150
3.2 절차	150
II. 공정거래법 위반에 대한 대응 절차.....	151
1. 사전예방 대책으로서의 공정거래 자율준수프로그램 도입 및 운영	151
2. 조사개시 전 단계.....	151
2.1 내부적인 조사의 필요.....	151
2.2 자진신고자 감면정책의 이용 여부의 결정(부당한 공동행위의 경우).....	152
3. 조사개시 후 대책-사건의 파악 및 적절한 대응조치.....	152
3.1 개요	152
3.2 사건의 파악: 사실관계의 파악 및 변호사 선임.....	152
III. 행동요령	154
1. 평상시 행동요령	154
1.1 경쟁자들과의 정기적·반복적 접촉 자제	154
1.2 Don'ts.....	154
2. 공정위 조사 시 행동 요령	155
2.1 현장조사 시	155
2.2 자료제출 요구 시	156
2.3 출석진술 요구 시	156
제5절 공정거래 자율준수[CP] Check List.....	158
I. 공정거래법 관련 체크리스트	159
1. 판매(영업)부문 Check List.....	159
1.1 시장지배적사업자 지위남용	159
1.2 부당한 공동행위	159
2. 구매(조달)부문 Check List.....	160

2.1 부당한 공동행위	160
2.2 거래거절 행위	160
2.3 경영간섭 행위	160
2.4 불이익제공행위	161
3. 전사 공통 Check List	162
3.1 시장지배적지위 남용행위	162
3.2 부당한 공동행위	162
3.3 불공정거래행위	163
3.4 부당지원 및 사익편취행위	164
II. 하도급법 관련 체크리스트	166
1. 거래 단계별/법 조항별 Check List	166
2. 하도급법 법정기한 관련 규정	168
2.1 비대금관련 법정 기한	168
2.2 대금관련 법정 기한	170
3. 하도급법 제12조의3 관련 기술자료 요구서(공정위 양식)	173

제1절 Compliance Program (공정거래 자율준수프로그램) 개요

I. 공정거래 자율준수프로그램

1. 의의

- 공정거래 관계법령의 이해 증진 및 자율준수를 위하여 사업자들이 도입, 시행하는 프로그램으로서, 별도로 명시하지 않는 한 당사의 자율준수프로그램을 말합니다.
- 「자율준수편람」 또는 「자율준수 매뉴얼」이란 자율준수프로그램을 제정·시행하기 위하여 각 사업자들이 작성한 문서로서, 별도로 명시하지 않는 한 당사의 자율준수편람을 말합니다.

2. 이해당사자

- 「회사」 또는 「당사」란 본 자율준수편람을 채택한 세아그룹 소속회사를 말합니다.
- 「계열회사」란 당사와 동일한 기업집단에 속하는 회사를 말합니다.
- 「경쟁업체」란 회사의 상품 또는 서비스와 경쟁적인 상품을 국내에 판매하고 있는 업체를 말합니다.
- 「거래업체(거래상대방)」란 회사와 계약관계인 대리점, 협력업체, 공급업체를 말합니다.
- 「직원」이란 회사와 고용계약을 체결한 모든 임원과 직원을 말합니다.
- 「고객」 또는 「실수요자」란 회사의 제품을 구매하는 수요자를 말합니다.
- 「공정위」라 함은 공정거래위원회(Fair Trade Commission)를 말합니다.

2. 공정거래 자율준수프로그램 운영지침

2.1 공정거래법 및 관계법령

모든 직원은 공정거래 관계법령에서 정하는 유의사항을 충분히 숙지하고 이를 철저히 준수하여야 합니다.

- 「공정거래법」이란 「독점규제 및 공정거래에 관한 법률」을 지칭합니다.
- 「하도급법」이란 「하도급거래의 공정화에 관한 법률」을 지칭합니다.
- 「공정거래 관계법령」이란 상기의 법률과 시행령을 개별적 또는 집단적으로 통칭합니다.

- 「법」 또는 「법령」이라 함은 협의로는 해당 법률만을 지칭하나, 광의로는 해당 법률의 시행령, 수임기관의 지침 및 고시를 포함합니다.

2.2 핵심 8대 요소의 이행

2.2.1 CP 기준과 절차 마련 및 시행

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

2.2.2 최고경영자의 자율준수 의지 및 지원

- 기업 내 공정거래 문화 조성을 위해서는 최고경영자의 자율준수 의지 천명과 지원이 무엇보다 중요합니다. 따라서, 최고경영자는 공정거래 자율준수가 기업경영의 주요 요소 중 하나이며, 전 직원이 이를 준수해야 한다는 메시지를 충분히 전달할 필요가 있습니다. 자율준수 의지는 인트라넷, 전자메일 등을 통해 자유롭게 표명할 수 있으며 모든 직원들이 스스로 공정거래법을 준수할 수 있도록 인식시켜야 합니다.

2.2.3 CP의 운영을 담당하는 자율준수관리자 임명

- 자율준수관리자는 자율준수프로그램 운영의 중심으로 CP운용에 관한 실질적인 권한과 책임을 가지고 효율적으로 관리, 운영, 자율준수관리자는 이사회에서 선임되는데 이러한 사실을 서면, 전자문서, 홈페이지 등을 통해 전 직원에게 공표하여야 합니다.

2.2.4 자율준수편람의 제작·활용

- 공정거래 자율준수를 위한 내부 지침서인 자율준수편람(Compliance Manual)을 작성하여 임직원에게 공유, 자율준수편람은 공정거래 자율준수에 관한 이해를 제고시키고 실제 업무를 수행함에 있어 유용하게 활용할 수 있도록 실무 및 사례 중심으로 작성, 특히 기업의 사업내용 변화, 공정거래 관련법 개정, 심결례 변화 등에 맞춰 정기적으로 보완하는 것이 바람직하며 사내 인트라넷 등을 활용, 임직원들이 쉽게 접근할 수 있도록 지원하여야 합니다.

2.2.5 지속적이고 체계적인 자율준수교육 실시

- 전 임직원 대상으로 각각의 담당분야에서 공정거래 법규에 저촉되는 행위에 관한 구체적인 사례 교육을 실시하여야 하며, 특히 공정거래 법규 위반 가능성이 높은 부서 또는 임직원들의 직책에 따라 적합한 교육을 실시함으로써 CP의 활용도를 높이고 법 위반 리스크를 제거하여야 합니다.

2.2.6 내부감시체계 구축

- 자율준수프로그램 운영에서 가장 중요한 것이 바로 법 위반행위의 예방과 감시입니다. 따라서 감사(Audit), 감독(Supervision), 보고(Reporting) 등으로 구성된 체계적인 내부

감독 시스템(모니터링 제도)을 구축, 운용해야 할 필요가 있으며, 특히 불공정 행위가 발생할 가능성이 높은 부서에 대해서는 정기적인 감시, 감독 체계를 운영하여야 합니다. 또한 자율준수관리자는 모니터링 활동 계획과 실적 등의 주요사항을 반기 당 1회 이상 이사회에 보고해야 하며, 감사는 반기당 1회 실시하여야 합니다.

2.2.7 공정거래 관련 법규 위반 임직원에 대한 제재

- 기업 내 공정거래 자율준수 문화를 조성하기 위해서는 법 위반 행위에 대한 신속하고 합리적인 제재조치가 필요합니다. 따라서 공정거래 법규를 위반할 경우 그에 상응하는 제재 조치를 취할 수 있도록 내규를 마련하여야 합니다. 기업은 내부적으로 법 위반 사실을 발견하여 제재조치를 취한 것에 대해 경쟁당국에 신고할 의무가 없으며, 공정위 또한 이를 법 집행을 위한 증거로 사용하지 않습니다.

2.2.8 효과성 평가와 개선조치

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

제2절 공정거래법 및 제도 개요

I. 공정거래법 개요

1. 공정거래법의 중요성

- 공정거래에 관한 법령은 거래의 모든 단계에서 공정한 경쟁을 보장하여 자유로운 기업시스템을 보호하고 촉진하기 위한 것입니다. 공정거래 관련 법령은 경쟁을 보호함으로써 혁신을 강화하고 소비자들이 최저의 가격으로 최고의 제품을 구매할 수 있도록 보장하는 매우 중요한 역할을 합니다.
- 따라서 공정거래법이란 기업의 자유로운 경제활동을 보장하고, 공정하고 자유로운 경쟁을 유지·촉진함으로써 시장활동이 유효하게 기능할 수 있도록 환경을 정비하고자 하는 제도로 독점규제정책의 실현을 목적으로 합니다.
- 우리나라는 공정거래법 제1조에서 독점규제정책의 목표를 명시하고 있으며, 독점규제정책은 금융정책 및 재정정책과 함께 현대자본주의 국가의 3대 경제정책을 구성하고 있습니다.
- 공정거래 관련법령을 위반하는 경우 기업은 과징금 부과[법 위반 유형에 따라 기업의 관련 매출액의 4-20% 범위 내, 단, 2021. 12. 30. 전부개정법 시행 전에 이루어진 행위는 종전의 규정(2-10% 범위 내)에 따름], 검찰 고발, 민사상 손해배상청구소송을 당할 수 있으며, 그 결과는 기업 및 관련 임직원들 모두에게 매우 가혹할 수 있습니다.
- 그러므로 공정거래 관련 위반행위가 적발되지 않거나 처벌되지 않을 수 있다고 판단하는 것은 매우 중대한 오산입니다. 공정거래에 관한 법령들은 매우 중요한 것으로서 이를 결코 경시해서는 안 되며, 기업의 모든 직원들은 독점 규제 및 공정거래에 관한 제반 법령을 준수하여 경영활동을 하여야만 회사의 명성과 브랜드의 가치를 보호할 수 있다는 것을 명심할 필요가 있습니다.

2. 공정거래법의 개요

- 공정거래법의 정식명칭은 「독점규제 및 공정거래에 관한 법률」이며, 사업자의 시장지배적지위의 남용과 과도한 경제력의 집중을 방지하고, 부당한 공동행위 및 불공정거래행위를 규제하여 공정하고 자유로운 경쟁을 촉진함으로써 창의적인 기업활동을 조장하고 소비자를 보호함과 아울러 국민경제의 균형있는 발전도모를 목적으로 합니다.
- 공정거래법의 특별법으로서 하도급거래의 공정화를 위하여 원사업자가 준수하여야 할 기준을 정한 「하도급거래 공정화에 관한 법률」이 1984년 12월 31일에 제정되어 운용되고 있고, 부당한 표시·광고를 방지하고 공정한 거래질서를 확립하기 위한 「표시·광고의 공정화에 관한 법률」이 1999년 2월 5일에 제정되어 1999년 7월 1일부터 운용되고 있습니다.

- 기타 공정거래 관련 법규는 경쟁법이라 명칭합니다. 공정위 소관법령은 총 13개 법으로 구성되어 있으며 공정거래법, 하도급법, 약관법, 표시광고법, 할부거래법, 방문판매법, 전자상거래법, 대규모유통업법, 가맹사업법, 대리점법, 소비자기본법, 소비자생활협동조합법, 제조물책임법 등이 있습니다.

3. 공정거래법의 구조

- 공정거래법이 유지하고자 하는 경쟁조건으로서는 크게 경쟁적인 시장구조의 유지와 시장에서의 경쟁에 대한 인위적인 제약의 제거 2가지를 들 수 있으며, 이러한 시장구조의 규제와 경쟁제한행위의 금지는 상호유기적이고 보완적인 관계를 유지하면서 경쟁 조건의 유지라는 목적을 수행해 나가고 있습니다. 즉, 공정거래법상의 제 규제들은 크게 구조규제와 행태규제로 구분할 수 있고, 구조규제는 구조적인 시장결합 및 과도한 경제력집중을 개선하고자 하는 제도로서 시장경쟁의 회복을 통한 소비자들의 실질적인 경제적 후생증진을 목적으로 하며, 행태규제는 개별기업 또는 사업자단체의 경쟁제한적 거래행태 및 관행을 시정하고자 하는 제도로 경제적 약자인 중소기업을 대기업의 횡포로부터 보호하고자 하는 보다 사회적·정치적 정책목표의 성격을 강하게 가지고 있습니다.
- 시장에서 사업자들이 치열한 경쟁을 하면 소비자들은 낮은 가격의 양질의 제품을 구매할 수 있고, 소비자의 편의도 증대됩니다. 공정거래법은 시장에서 치열한 경쟁이 이루어지도록 보장하기 위한 법입니다.
- 공정거래법이 금지하고 있는 경쟁 촉진분야의 불공정거래 행위들은 모두 시장구조나 거래행태를 대상으로 하고 있습니다. 즉 공정거래법 제5조(시장지배적지위 남용행위 금지), 공정거래법 제40조(부당한 공동행위 금지), 공정거래법 제45조(불공정거래행위의 금지) 및 공정거래법 제46조(재판매가격유지행위 금지)는 거래행태를 주로 규율하기 위한 것이며, 공정거래법 제4조(독과점적 시장구조의 개선) 및 공정거래법 제9조(경쟁제한적 기업결합 금지)는 주로 시장구조를 개선하고 규율하기 위한 것입니다.

II. 공정거래법의 주요내용

1. 시장지배적지위의 남용금지

1) 개념

일정한 거래분야에서 상품이나 용역의 가격, 거래조건 등에 실질적인 영향을 미칠 수 있는 지위를 가진 1 또는 3 이하의 사업자(시장지배적 사업자)가 그 지위를 남용하는 행위를 금지하는 것입니다.

시장지배적지위의 남용행위	
시장지배적지위	남용행위
<ul style="list-style-type: none">1. 시장점유율<ul style="list-style-type: none">1) 1개 사업자 50% 이상2) 3개 이하 사업자 합계 75% 이상2. 진입장벽(↑)3. 경쟁사업자 규모(↓)4. 유사품 및 인근시장(↓)5. 자금력(↑)	<p>+</p> <ul style="list-style-type: none">1. 가격남용행위2. 수량조절행위3. 사업활동 방해행위4. 시장진입 방해행위5. 경쟁사업자 배제행위6. 소비자이익 저해행위

2) 시장지배적 지위의 판단기준

(1) 시장점유율, 진입장벽의 존재여부, 경쟁사업자의 상대적 규모, 경쟁사업자 간의 공동 행위, 유사품 및 인접시장의 존재, 시장봉쇄력, 자금력 등을 종합적으로 고려하여 판단합니다.

(2) 시장점유율

① 남용행위를 한 사업자가 1개인 경우 그 사업자의 시장점유율이 50% 이상일 때. 다만, 이 경우에 연간 매출액 또는 구매액이 80억 원 미만인 사업자는 제외합니다.

② 남용행위를 3개 이하의 사업자가 공동으로 한 경우 시장점유율 합계가 75% 이상 일 때. 다만, 이 경우에 시장점유율이 10% 미만인 사업자 및 연간 매출액 또는 구매 액이 80억 원 미만인 사업자는 제외합니다.

③ 시장점유율 산정 시 남용행위를 한 당해 사업자와 그 계열회사는 이를 하나의 사업자로 보아 합산합니다.

$$\text{※ 시장점유율} = \frac{\text{당해 회사의 당해 상품의 국내판매액(량)}}{\text{당해 상품의 국내 총 판매액(량)}}$$

3) 시장지배적지위의 남용금지 유형

- (1) 가격을 부당하게 결정·유지 또는 변경하는 행위(가격남용행위) (법 제5조 제1항 제1호): 정당한 이유 없이 상품의 가격이나 용역의 대가를 수급의 변동이나 공급에 필요한 비용(동종 또는 유사업종의 통상적인 수준의 것에 한한다)의 변동에 비하여 현저하게 상승시키거나 근소하게 하락시키는 경우를 뜻합니다.

가격남용행위의 판단기준	
가격	원칙적으로 현금결제에 적용되는 생산자가격을 적용하되 거래관행상 다른 가격이 있는 경우 그 가격을 적용
수급의 변동	당해 품목의 가격에 영향을 미칠 수 있는 수급요인의 객관적 변동을 말하며, 이 경우 상당기간 동안 당해 품목의 수요 및 공급이 각각 안정적이었는지 여부를 고려
공급비용 변동	가격결정과 상관관계가 있는 재료비·노무비·제조경비·판매관리비·영업외비용 등의 변동을 고려하되, 동종 또는 유사업종의 수준을 감안하여 판단
동종 유사업종	원칙적으로 당해 거래분야를 위주로 판단하되, 당해 거래분야 위주의 판단이 불합리하거나 곤란한 경우에는 유사시장 또는 인접시장을 포함
현저한 상승 근소한 하락	최근 당해 품목의 가격변동 및 수급상황, 당해 품목의 생산자물가지수, 당해 사업의 수출시장에서의 가격인상률, 당해 사업자가 시장에서 가격인상을 선도할 수 있는 지위에 있는지 여부 등을 종합 고려하여 판단

- (2) 상품 판매 또는 용역 제공의 부당한 수량 및 출고조절행위 (법 제5조 제1항 제2호): 정당한 이유 없이 최근의 추세에 비추어 상품의 판매 또는 용역의 제공을 현저히 감소시키거나, 정당한 이유 없이 유통단계에서 공급부족이 있음에도 불구하고 제품 또는 용역의 공급량을 감소시키는 경우 출고조절행위에 해당합니다.
- (3) 다른 사업자의 사업활동에 대한 부당한 방해행위 (법 제5조 제1항 제3호): 시장지배적사업자가 구매, 생산, 판매, 재무, 인사활동 등을 통하여 다른 사업자의 사업활동에 직·간접적으로 간섭하여 당해 사업자의 사업활동을 어렵게 하는 행위는 사업활동방해행위에 해당합니다.

(4) 새로운 경쟁사업자의 참가를 부당하게 방해하는 행위 (법 제5조 제1항 제4호):

자유로운 시장경쟁의 전제조건인 신규사업자나 기존사업들의 시장에 대한 자유로운 진입과 퇴출을 방해하는 행위, 정당한 이유 없이 거래하는 유통사업자가 다른 사업자와 거래하지 못하도록 하는 배타적 거래계약을 체결하는 행위, 정당한 이유 없이 기존 사업자의 계속적인 사업 활동에 필요한 권리 등을 매입하는 행위는 새로운 경쟁사업자의 진입제한행위에 해당합니다.

(5) 부당하게 경쟁사업자를 배제하기 위하여 거래하는 행위 (법 제5조 제1항 제5호):

경쟁사업자 배제행위라 함은 부당염매나 배타조건부 거래행위를 통해 경쟁사업자를 시장에서 배제시킬 우려가 있는 행위를 말합니다. 과거에는 경쟁사업자 배제행위도 다른 사업자 사업활동방해행위의 한 유형으로 조치하였으나, 법개정으로 별도의 조문으로 독립되었습니다.

4) 위반 시 제재조치

(1) 시정조치 : 가격인하, 해당 행위의 중지, 법 위반 사실의 공표 등

(2) 과징금 : 법 위반 관련 매출액의 6% 이내(매출액이 없거나 매출액의 산정이 곤란한 경우 20억 원 이하의 정액과징금)

(3) 형사처벌 : 3년 이하의 징역 또는 2억 원 이하의 벌금

2. 기업결합의 제한과 경제력 집중 억제

1) 개념

기업결합이란 둘 이상의 기업이 자본적·인적·조직적 결합을 통하여 단일한 경영관리체제로 통합하는 기업 간 결합의 과정 및 그 형태를 말합니다. 공정위는 경제력 집중의 억제를 위하여 기업결합을 제한하고 있습니다.

2) 기업결합의 유형

수평결합	동일한 시장에서 동종 또는 유사제품을 생산·판매하는 경쟁기업 간의 기업 결합
수직결합	제품의 생산에서 판매에 이르는 여러 단계 중 인접한 단계에 있는 기업 간의 결합
혼합결합	수직, 수평 결합 이외의 기업결합

3) 기업결합의 신고

신고대상	<p>자산총액 또는 매출액의 합산규모가 3천억 원 이상인 회사 또는 그 특수관계인이 자산총액 또는 매출액이 300억 원 이상인 다른 회사(상대회사)에 대하여 기업결합을 하거나 상대회사 또는 그 특수관계인과 공동으로 기업결합을 하는 경우.</p> <p>단, 인수대상 회사 규모가 현재 300억 원 미만이라도, (i) 거래금액이 6천억 원* 이상이고, (ii) 국내 활동의 상당성(직전 3년간 ① 국내 시장에서 월간 100만 명 이상 대상 상품·용역을 판매 또는 제공하거나, ⑥ 국내 연구시설 또는 연구인력을 보유·활용해 왔으며, 연구시설, 연구인력, 연구활동 등에 대한 연간 지출액이 300억 원 이상인 경우)이 인정되는 경우에도 기업결합 신고대상에 해당합니다.</p> <p>* 금액 판단기준: ① 주식취득·소유의 경우 취득·소유한 주식의 가액과 인수하는 채무의 합계액, ② 합병의 경우 합병 대가로 교부하는 주식의 가액과 인수하는 채무의 합계액, ③ 영업양수의 경우 영업양수대금과 인수하는 채무의 합계액, ④ 회사설립 참여의 경우 합작계약상 (최다출자자의) 출자금액</p>
신고대상 기업결합	<p>① 다른 회사의 발행주식 총수(의결권 없는 주식 제외)의 20% 이상을 소유하게 되는 경우(상장법인의 경우에는 15% 이상)</p>
	<p>② 다른 회사의 발행 주식을 이미 20%(상장법인은 15%) 이상 소유한 자가 당해 회사의 주식을 추가로 취득하여 최다출자자가 되는 경우</p>
	<p>③ 임원겸임의 경우 (계열회사의 임원을 겸임하는 경우, 겸임하는 임원 수가 임원이 겸임되는 회사 임원 총수의 1/3 미만이면서 대표이사가 아닌 임원을 겸임하는 경우, 대규모회사가 아닌 회사의 임직원이 대규모회사의 임원을 겸임하는 경우, 사외이사가 다른 회사의 사외이사를 겸임하는 경우는 신고 대상에서 제외)</p>
	<p>④ 다른 회사와의 신설·흡수·분할합병 또는 영업양수에 해당하는 행위를 하는 경우(상법 제342조의2에 따라 모회사와 자회사 간에 합병하거나 영업양수하는 경우는 신고 대상에서 제외)</p>
	<p>⑤ 새로운 회사설립에 참여하여 그 회사의 최다출자자가 되는 경우</p>
신고사항	<p>신고를 하는 자는 신고의무자 및 상대방 회사의 명칭·매출액·자산총액·사업내용과 당해 기업결합의 내용 및 관련시장 현황 등을 기재한 신고서에 신고내용을 입증하는데 필요한 관련서류를 첨부하여 공정위에 제출하여야 합니다.</p>
사전신고 의무	<p>모든 기업결합은 사후신고를 원칙으로 하지만 대규모 회사가 일정한 기업결합을 하는 경우에는 사전 신고하여야 합니다. 단, 임원겸임은</p>

	사후신고입니다.
위반에 대한 제재	기업결합의 신고를 하지 아니하거나, 허위의 신고를 한 자 또는 기업 결합 신고 후 공정위의 심사결과를 통지받기 전에 각각 주식소유, 합병등기, 영업양수계약의 이행행위 또는 주식인수행위를 한 자에 대해서는 1억 원 이하의 과태료를 부과합니다.
경쟁제한성 심사요청	신고기간 이전이라도 미리 공정위에 심사를 요청할 수 있습니다. 공정위는 심사요청을 받은 후 30일 이내에 심사결과를 통지하여야 하며, 필요하다고 인정하는 경우 90일의 범위 안에서 그 기간을 연장 할 수 있습니다.

3. 부당한 공동행위 금지

1) 개념

공정거래법은 사업자가 다른 사업자와 공동으로 부당하게 경쟁을 제한하는 행위, 즉 부당한 공동행위(Cartel)를 하는 것을 원칙적으로 금지하고 있습니다. 카르텔은 당해 시장에서 시장지배력을 발휘하고 시장을 지배하여 이익을 극대화하기 위한 기업 간의 협약으로 공정하고 자유로운 경쟁을 저해하므로 세계 주요 각국에서 강력히 규제하고 있습니다.

카르텔 또는 담합이란 2 이상의 사업자 간 계약, 협정, 결의 등의 방법으로 상품 또는 용역의 가격, 거래조건, 거래량, 거래 상대방 또는 거래 지역을 제한하는 행위를 말합니다.

2) 부당한 공동행위의 유형(제40조 제1항 제1호~9호)

- (1) 가격의 결정·유지·변경 행위
- (2) 제품·용역의 거래조건 및 대금 지급조건 결정행위
- (3) 제품의 생산·출고·소송 또는 거래의 제한이나 용역의 거래를 제한하는 행위
- (4) 거래지역·거래상대방을 제한하는 행위
- (5) 설비의 신·증설 및 도입을 방해하거나 제한하는 행위
- (6) 제품의 종류·규격을 제한하는 행위
- (7) 영업의 주요부분을 공동으로 수행하거나 관리하기 위한 회사의 설립행위
- (8) 입찰 또는 경매에 있어 낙찰자, 경락자(競落者), 투찰(投札)가격, 낙찰가격 또는 경락 가격, 그 밖에 대통령령으로 정하는 사항을 결정하는 행위
- (9) 다른 사업자(그 행위를 한 사업자를 포함한다)의 사업활동 또는 사업내용을 방해·제한하거나 가격, 생산량, 그 밖에 대통령령으로 정하는 정보를 주고받음(= 정보교환)으

로써 일정한 거래분야에서 경쟁을 실질적으로 제한하는 행위

3) 부당한 공동행위의 효과

- (1) 부당한 공동행위에 관해 약정하는 계약은 무효입니다(제40조 제4항).
- (2) 제40조 제1항 각호의 어느 하나에 해당하는 행위를 하는 2 이상의 사업자가
 - (i) 해당 거래분야, 상품·특성, 해당 행위의 경제적 이유 및 파급효과, 사업자 간 접촉의 횟수·양태 등 제반 사정에 비추어 그 행위를 그 사업자들이 공동으로 한 것으로 볼 수 있는 상당한 개연성이 있을 때, 또는
 - (ii) 제40조 제1항 각호의 행위(제9호의 행위 중 정보를 주고받음으로써 일정한 거래분야에서 경쟁을 실질적으로 제한하는 행위를 제외한다)에 필요한 정보를 주고 받은 때에는 동 사업자 간에 명시적인 합의가 없더라도 공동행위를 하고 있는 것으로 추정합니다(제40조 제5항).
- (3) 자진신고자에 대한 면책조항이 존재합니다(제44조).

4) 리니언시 제도(Leniency, 자진신고 감면제도)

공정위가 담합 조사에 착수하기 전이나 후에 담합사실을 가장 먼저 자진 신고하면서 조사에 협조하는 기업에게는 과징금 및 시정조치를 면제, 두 번째로 자진 신고한 기업은 과징금의 50%를 감경하고 시정조치를 감경해 주는 제도입니다. 다만, 2개 사업자가 부당한 공동행위에 참여하고 그 중의 한 사업자가 자진신고를 한 경우, 1순위 자진신고 일로부터 2년이 경과한 이후 2순위 자진신고를 한 경우에는 2순위 자진신고자에 대한 과징금 및 시정조치를 감면하지 아니합니다.

5) 위반 시 제재조치

- (1) 시정조치 : 해당 행위의 중지, 법 위반 사실의 공표 등
- (2) 과징금 : 법 위반 관련 매출액의 20% 이내(매출액이 없거나 매출액의 산정이 곤란한 경우 40억 원 이하의 정액과징금)
- (3) 형사처벌 : 3년 이하의 징역 또는 2억 원 이하의 벌금

4. 불공정거래행위의 금지

1) 개념

불공정거래행위란 자유로운 시장경쟁을 저해할 수 있는 공정하지 않거나 정당하지 못한 방법 등을 사용하여 거래하는 행위를 말합니다. 불공정거래행위의 금지는 주어진

시장 구조하에서 개별 기업의 행위가 경쟁 질서를 해치는 경우 이를 시정하기 위한 거래형태 개선을 위한 조치에 해당하며, 불공정거래행위는 크게 일반불공정거래행위와 특수불공정거래행위로 구분할 수 있습니다.

2) 일반불공정거래행위

(1) 거래거절

사업자가 정당한 이유 없이 거래의 개시를 거절하거나, 계속적인 거래관계를 중단하거나, 거래하는 상품이나 용역의 수량·내용을 현저히 제한하는 행위

(2) 차별적 취급

사업자가 거래상대방에 대해 거래지역이나 가격, 기타 거래조건을 차별하여 경쟁사업자나 거래상대방의 지위를 약화시켜 자신의 지위를 유지·강화하는 행위

(3) 경쟁사업자 배제

사업자가 경쟁사업자를 배제하기 위해 정상적인 경쟁 수단을 사용하지 않고 상품 또는 용역을 공급원가보다 현저히 낮은 가격으로 판매하거나 통상 거래되는 가격에 비하여 부당하게 높은 가격으로 구입하는 행위

(4) 부당한 고객유인

사업자가 과도한 이익의 제공, 계약성립의 저지, 계약불이행의 유인 등을 통해 부당하게 경쟁자의 고객을 자기와 거래하도록 유인하는 행위

(5) 거래강제

사업자가 끼워팔기나 회사 임직원으로 하여금 본인 의사에 반하여 상품이나 용역을 구입 판매하도록 강제하는 행위 등을 통해 부당하게 경쟁자의 고객을 자기와 거래하도록 강제하는 행위

(6) 거래상지위 남용

거래상 우월적 지위를 갖고 있는 사업자가 그 지위를 부당하게 남용하여 거래상대방의 자유로운 의사결정을 침해하여 거래상 불이익을 주는 행위

(7) 구속조건부거래

사업자가 자유롭고 공정한 시장경쟁을 침해하여 거래지역 또는 거래상대방을 제한함으로서 사업활동을 부당하게 구속하는 조건으로 거래하는 행위

(8) 사업활동 방해

사업자가 과도한 이익의 제공, 계약성립의 저지, 계약불이행의 유인 등을 통해 부당하게 경쟁자의 고객을 자기와 거래하도록 유인하는 행위

(9) 부당한 자금·자산·인력의 지원(부당지원행위)

부당하게 특수관계인 또는 다른 회사에 대하여 가지급금, 대여금, 인력, 부동산, 유가증권 상품, 용역, 무체재산권 등을 제공하거나 현저히 유리한 조건으로 거래하여 특수관계인 또는 다른 회사를 지원하는 행위

3) 특수불공정거래행위

(1) 신문업에 있어서의 특수불공정거래행위

① 규제 배경: 과도한 무료신문과 경품 제공, 판매 및 구입 강제 등을 통한 부당한 거래유인행위를 방지하여 신문시장에서의 공정한 거래질서를 확립하기 위한 것입니다.

② 행위 유형: 무가지 및 경품류 제공의 제한 위반, 부당고객유인행위, 거래상지위 남용행위, 차별적 취급행위, 거래강제행위, 배타조건부거래행위, 거래거절행위, 시장지배적지위남용 등

4) 위반 시 제재조치

(1) 시정조치 : 해당 행위의 중지, 재발방지를 위한 조치, 계약조항의 삭제, 법 위반 사실의 공표 등

(2) 과징금 : 법 위반 관련 매출액의 4%(부당지원의 경우 10%) 이내{매출액이 없거나 매출액의 산정이 곤란한 경우 10억 원(부당지원의 경우 40억 원) 이하의 정액과징금}

(3) 형사처벌 : 부당지원의 경우 3년 이하의 징역 또는 2억 원 이하의 벌금
고객유인, 거래강제, 거래상지위 남용, 사업활동방해의 경우 2년 이하
의 징역 또는 1억 5천만 원 이하의 벌금

5. 재판매가격유지행위 제한

1) 개념

재판매가격유지행위란 사업자가 상품 또는 용역을 거래할 때 거래상대방인 사업자 또는 그 다음 거래단계별 사업자에 대하여 거래가격을 정하여 그 가격대로 판매 또는 제공할 것을 강제하거나 그 가격대로 판매 또는 제공하도록 그 밖의 구속조건을 붙여 거래하는 행위를 말합니다.

2) 재판매가격유지행위의 금지

사업자는 재판매가격유지행위를 해서는 아니 되며, 사업자단체는 사업자에게 재판매가격유지행위를 하게 하거나 이를 방조하는 행위를 해서는 아니됩니다.

재판매가격유지행위가 성립하기 위해서는 사업자가 거래상대방인 사업자 또는 그 다음 거래단계별 사업자에 대하여 ① 거래가격을 지정하였다는 사실과 ② 이를 준수하도록 강제하는 행위가 있어야 합니다.

3) 재판매가격유지행위 금지규정의 적용 제외

경쟁에 익숙하지 않은 예술작품이나 문화작품, 경쟁제한의 효과가 적은 일정한 상품에 대해서는 재판매가격유지행위를 허용하고 있습니다.

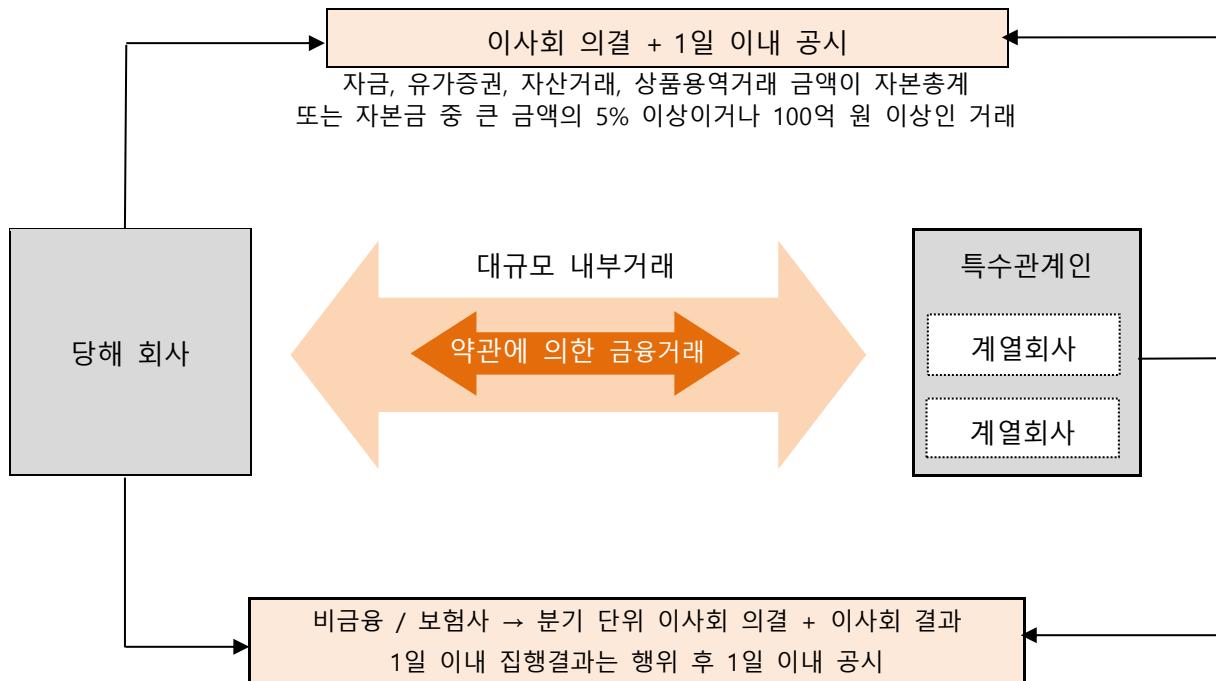
- 1) 효율성 증대로 인한 소비자후생 증대효과가 경쟁제한으로 인한 폐해보다 큰 경우 등 재판매가격유지행위에 정당한 이유가 있는 경우(실제 인정된 사례는 거의 없음)
- 2) 저작권법상 저작물

4) 위반 시 제재조치

- (1) 시정조치 : 해당 행위의 중지, 재발방지를 위한 조치, 계약조항의 삭제, 법 위반 사실의 공표 등
- (2) 과징금 : 법 위반 관련 매출액의 4% 이내(매출액이 없거나 매출액의 산정이 곤란한 경우 10억 원 이하의 정액과징금)

6. 대규모내부거래 이사회 의결 및 공시

1) 개념



2) 공시대상 회사

- (1) 공정거래법상 공시대상기업집단에 속하는 회사(상장사 및 비상장사 포함)
- (2) 해외 현지법인은 동일인이 지배하는 회사일지라도 포함되지 않습니다.

3) 공시의무 발생시기: 공시대상기업집단의 계열회사로 신규 편입된 날

4) 적용대상거래

특수관계인을 상대방으로 하거나 특수관계인을 위하여 (i) 자금, (ii) 유가증권, (iii) 자산을 제공/거래하는 행위와 (iv) 동일인 단독 또는 동일인 친족과 합하여 발행주식총수 20%를 보유하는 계열회사 및 그 계열회사가 발행주식총수 50%를 보유하는 자회사를 상대로 상품·용역을 제공·거래하는 행위로써, 거래금액이 자본총계 또는 자본금 중 큰 금액의 5% 이상(그 금액이 5억 원 미만인 경우에는 5억 원)이거나 100억 원 이상인 거래가 해당됩니다.

5) 의결 결과 공시

- (1) 상품·용역의 실제 거래금액이 당초 공시한 거래금액보다 20% 이상 감소된 경우, 이

사회 의결을 거치지 아니하고 분기 종료 후 45일 이내에 실제 거래금액을 공시합니다.

(2) 당초 공시한 거래금액보다 20% 이상 증가하는 거래금액 변경을 하고자 하는 경우에는 이를 이사회에서 의결하고 의결 후 1일 이내 공시합니다.

(3) 분기 전에 대규모내부거래에 해당될 것으로 예측되지 않은 상품·용역거래가 분기 중 대규모 내부거래에 해당될 것으로 예상되는 경우에는 분기 중 이사회 의결이 가능합니다.

6) 대규모내부거래 판단기준

(1) 동일 거래상대방과의 동일 거래대상에 대한 거래행위는 합산하여 1건의 거래행위로 봅니다.

(2) 동일 거래상대방과 같은 날 약관에 의한 여러 건의 기업어음 거래가 동일 조건(발행일, 기간만료일, 이자율 등)으로 거래되는 경우 하나의 차입행위로 보아 기업어음의 금액을 합산하여 공시의무 여부를 판단합니다.

7) 이사회 의결 및 공시방법

(1) 대규모내부거래를 하고자 하는 때에는 이사회 의결을 거치고 그 내역을 공시하여야 하며, 이사회 의결 및 공시한 사항의 주요내용을 변경하고자 하는 경우에도 다시 이사회 의결 및 공시를 하여야 합니다.

(2) 공시방법은 금융감독원의 전자공시시스템(DART)을 통하여 금융감독원이 정하는 『유가증권의 발행 및 공시 등에 관한 규정』에 따라 공시합니다.

8) 위반행위에 대한 제재(과태료)

위반 유형				과태료 금액 (단위: 만 원)
이사회 의결 여부	공시 여부	공시기한 준수 여부	주요내용의 누락이나 거짓 공시 여부	
이사회 의결을 거친 경우	공시하지 않은 경우	-	-	5,000
	공시한 경우	공시기한까지 공시한 경우	주요내용을 누락하거나 거짓 공시한 사항을 공시기한이 지난 후 과태료 처분 사전통지서 발송일 전날까지 보완한 경우	500 (공시기한을 넘긴 날의 다음 날부터 보완을 마친 날까지 1일마다 10만 원씩 가산하되, 5천만 원을 초과 할 수 없다)
			주요내용을 누락하거나 거짓 공시한 경우	2,000
	공시기한을	주요내용을 누락하거나		500

		넘긴 경우	거짓 공지하지 않은 경우 (과태료 처분 사전통지서 발송일 전날까지 보완한 경우를 포함한다)	(공시기한을 넘긴 날의 다음 날부터 보완을 마친 날까지 1일마다 10만 원씩 가산하되, 5천만 원을 초과할 수 없다)
			주요내용을 누락하거나 거짓 공시한 경우	5,000
이사회 의결을 거치지 않은 경우	공시하지 않은 경우	-	-	7,000
	공시한 경우	-	주요내용을 누락하거나 거짓 공시하지 않은 경우	5,000
		-	주요내용을 누락하거나 거짓 공시한 경우	7,000

※ 위 표에 따라 산정된 금액(= 기본금액)은 각 위반행위별 거래금액에 따라 50%까지 감경(= 기준금액)될 수 있고, 이렇게 산정된 기준금액은 공정위 재량으로 50% 범위 내에서 가중 또는 75% 범위 내에서 감경될 수 있습니다.

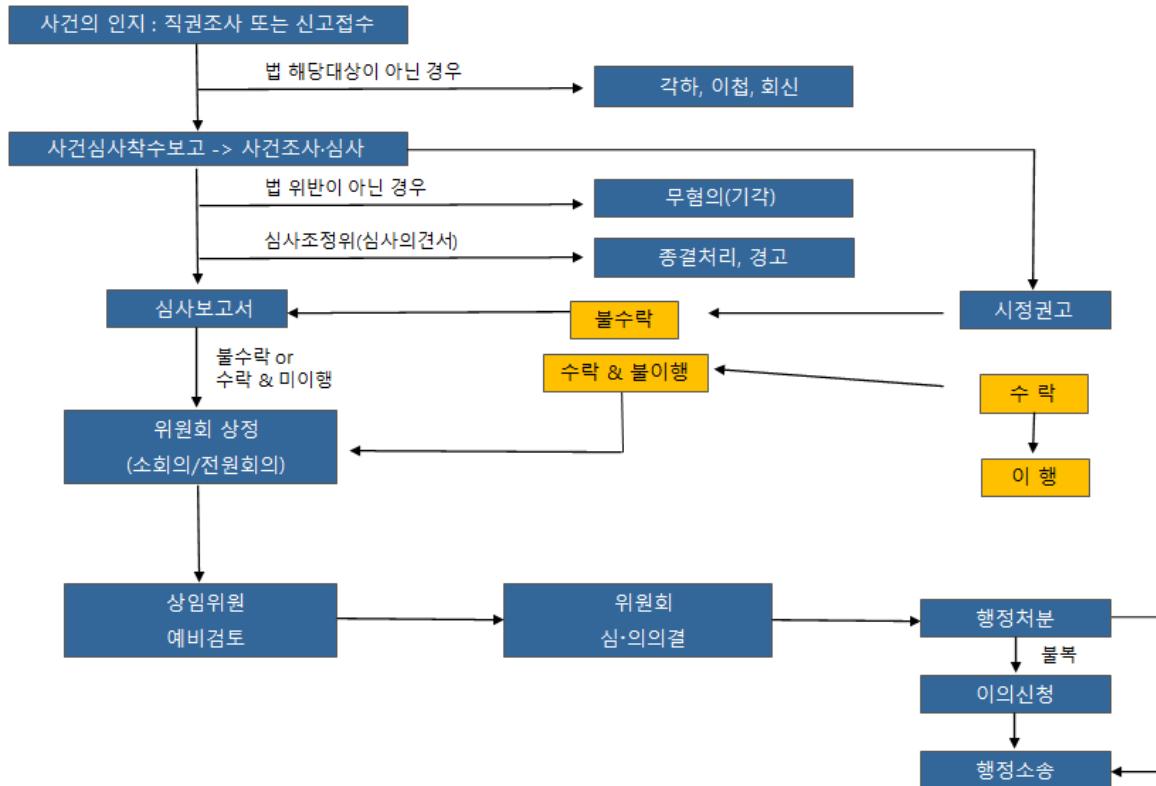
이에 대한 상세 내용은 「대규모내부거래 등에 대한 이사회 의결 및 공시의무 위반사건에 관한 과태료 부과기준」 VI.을 참고하여 주시기 바랍니다.

III. 공정위 조사권한 및 공정거래법 위반에 대한 처벌

1. 공정위 소관사항

- 시장지배적지위의 남용행위 규제에 관한 사항
- 기업결합의 제한 및 경제력집중의 억제에 관한 사항
- 부당한 공동행위 및 사업자단체의 경쟁제한행위 규제에 관한 사항
- 불공정거래행위 및 재판매가격유지에 관한 사항
- 부당한 국제계약의 체결에 관한 사항
- 경쟁제한적인 법령 및 행정처분의 협의·조정 등 경쟁촉진정책에 관한 사항
- 기타 법령에 의하여 공정위 소관으로 규정된 사항

2. 공정위 사건처리 절차



2.1 법 위반행위 인지

- 공정위의 법 위반행위 인지는 일반인의 신고에 의하는 경우와 공정위의 자체 직권인자가 있습니다. 신고는 서면으로 하는 것이 원칙이지만, 신고사항이 긴급을 요하거나 부득이한 경우에는 전화 또는 구두 신고도 가능합니다.
- 인지사실이 타 부처와 관련된 민원사항인 경우는 관련부처에 이첩하고, 공정거래법 적용사항인 경우에는 심사관을 지정하고 조사에 착수합니다.

2.2 사건조사

■ 공정위의 조사권한

- 당사자, 이해관계인 또는 참고인의 출석 및 의견의 청취
- 감정인의 지정 및 감정위촉
- 사업자, 사업자단체 및 그 임직원에게 원가 및 경영상황에 관한 보고, 기타 필요한 자료나 물건의 제출을 명하거나 제출된 자료나 물건의 영치

- 조사에 필요한 자료나 물건의 제출을 명하거나 제출된 자료나 물건의 영치(디지털포렌식 조사 권한 포함)
- 대규모기업집단 계열회사 조사 관련 금융거래정보 요구
- 현장출입·조사권(공정거래법 제81조)
- 공정거래법 시행을 위해 필요하다고 인정할 때에는 공정위 소속공무원은 사업자 또는 사업자단체의 사무소 또는 사업장에 출입하여 업무 및 경영현황, 장부·서류, 기타의 자료나 물건을 조사할 수 있습니다.

■ 심사절차 불개시

- 공정거래법 제2조 제1호의 '사업자' 요건을 충족하지 못하거나, 법 적용 예외 사유에 해당하거나, 처분시효가 도과한 경우에는 심사절차 불개시 결정을 내립니다(「공정거래위원회 회의 운영 및 사건절차 등에 관한 규칙」 제20조 제1항 참조).

2.3 위원회에서의 사건처리

- 위원회는 각 회의 심의결과 사안의 내용에 따라 의결하며,
- 위원회 의결에는 심의절차 종료, 무혐의, 종결처리, 조사중지, 주의촉구, 시정권고, 시정명령, 고발 등이 있습니다.

2.4 불복절차

■ 이의신청

- 처분의 통지를 받은 날로부터 30일 이내 불복사유를 갖추어 공정위에 이의신청할 수 있습니다.
- 공정위는 이의신청에 대해 60일 이내(30일 범위 안에서 연기 가능)에 재결을 하며,
- 전원회의는 이의신청이 이유 있다고 인정할 때에는 처분 등을 취소 또는 변경합니다.

■ 시정조치의 집행정지

- 공정위는, 시정조치를 부과받은 자가 이의신청을 제기한 경우로서 시정조치의 이행 또는 절차의 속행으로 인하여 발생할 수 있는 회복하기 어려운 손해를 예방하기 위하여 필요하다고 인정되는 경우에는 당사자의 신청 또는 직권에 의해 시정조치의 이행이나 절차의 속행에 대한 정지결정을 할 수 있습니다.

■ 행정소송

- 공정위의 처분에 대하여 불복의 소를 제기하고자 할 때에는 처분의 통지를 받은 날로부터 30일 이내에 서울고등법원에 행정소송을 제기할 수 있습니다. 행정소송은 이의신청과 관련없이 제기할 수도 있습니다.

- 또한 이의신청이 인용되지 않아 불복의 소를 제기하고자 할 때에는 재결서 정본을 송달 받은 날부터 30일 이내에 서울고등법원에 행정소송을 제기해야 합니다.

3. 공정거래법 위반에 대한 처벌

3.1 시정조치

■ 시정명령

- 법 위반행위를 시정하기 위해 피심인에 대해 당해 행위의 중지나 금지, 계약조항의 삭제, 합의파기, 주식처분, 영업의 양도, 거래의 개시, 법 위반사실의 공표, 기타 시정에 필요한 조치 등이 부과될 수 있습니다.

■ 과징금

- 공정거래법상 경제력 집중억제 관련규정 위반행위(상호출자의 금지, 채무보증제한, 지주회사의 행위제한등), 시장지배적 지위의 남용금지, 부당한 공동행위, 사업자단체 금지행위, 불공정거래행위, 재판매가격유지행위 등 거의 모든 법 위반행위에 대하여 과징금 제도가 규정되어 있습니다.
- 공정거래법은 (1) 위반행위의 내용 및 정도, (2) 위반행위의 기간 및 회수, (3) 위반행위로 인해 취득한 이익의 규모 등을 참작하여 과징금을 부과하도록 하고(법 제102조 제1항), 과징금의 부과기준은 대통령령으로 정하도록 하고 있습니다(법 제102조 제5항).
- 과징금의 구체적인 액수는 공정거래법에서 규정하는 과징금 상한액을 초과하지 아니하는 범위 내에서 과징금 부과에 의하여 달성하고자 하는 목적과 법이 정하는 소정의 사유를 감안하여 공정위가 재량을 가지고 결정합니다.
- 과징금 부과여부의 결정
 - 행위유형별로, 시장지배적지위 남용행위, 경제력집중 억제규정 위반행위, 부당한 공동행위/사업자단체 금지행위, 공동의 거래거절/계열회사를 위한 차별/집단적 차별 등의 행위 등에 대하여는 원칙적으로 과징금을 부과합니다(「과징금부과 세부기준 등에 관한 고시」 Ⅲ. 2.).
 - 그 밖에, 1) 위반행위로 인한 자유롭고 공정한 경쟁질서의 저해효과가 중대하다고 인정되는 경우, 2) 다수의 사업자 또는 소비자 등에게 미치는 영향이 큰 것으로 인정되는 경우, 3) 가격 또는 물량을 직접적으로 결정·유지·변경 또는 제한하거나 가격 또는 물량의 결정·유지·변경 또는 제한을 목적으로 하는 위반행위의 경우, 4) 위반행위로 인하여 위반사업자가 현저한 규모의 부당이득을 얻었거나 다른 사업자로 하여금 얻게 한 경우, 5) 위반사업자가 과거 5년간 1회 이상 법 위반으로 조치(경고 이상을 포함하되 시정조치의 대상이 아닌 위반행위에 대하여 경고한 경우는 제외한다)를 받고 위반횟수 가중치의 합산이 2점 이상인 경우, 원칙적인 과징금 부과

대상입니다.

- 과징금 산정절차

- 과징금 부과 여부의 결정: 경쟁질서 저해효과나 소비자 피해가 큰 경우, 부당이득이 발생한 경우 등 과징금 고시에 따라 위반행위별로 과징금 부과 여부를 우선 결정하고
- 법상 의무적 참작사유 등을 반영하여 과징금을 단계적·순차적으로 산정합니다.
 - ※ 기본과징금(= 산정기준, 1단계): 위반행위의 내용과 정도를 중대성의 정도에 따라 3단계로 구분하고, 관련매출액에 각 단계별 부과기준율을 곱하여 산출합니다.
 - ※ 의무적 조정 과징금(= 1차 조정, 2단계): 위반행위의 기간 및 횟수를 고려하여 각각 기본과징금의 100% 범위 내에서 가산이 가능합니다(단, 기간에 의한 조정은 기본과징금 산정 과정에서 위반기간이 고려되지 않은 경우에 한합니다).
 - ※ 임의적 조정 과징금(= 2차 조정, 3단계): 의무적 조정 과징금의 50% 범위 내에서 가중 또는 감경합니다.
 - ※ 부과 과징금(4단계): 위에서 충분히 반영하지 못한 사정 등을 고려, 임의적 조정 과징금을 면제 또는 추가 감경합니다.

3.2 벌칙

공정거래법 위반에 대하여 형사적 제재로서 행정형벌인 징역·벌금 또는 행정질서벌인 과태료를 규정하고 있습니다

■ 형벌과 과태료

- 형벌은 법 제124조 내지 제126조에 규정되어 있고, 그 구체적인 내용은 아래와 같습니다.
 - 3년 이하의 징역 또는 2억 원 이하의 벌금: 시장지배적지위 남용행위(법 제5조), 경제력 집중억제 관련 규정 중 일부의 위반행위(법 제18~22조, 제24조 등), 부당한 공동행위(제40조 제1항), 부당지원행위 및 사익편취행위(법 제45조 제1항 제9호, 제47조 제1, 4항), 폭언·폭행, 현장진입 지연·저지 등의 조사방해 행위(법 제81조 제2항)
 - 2년 이하의 징역 또는 1억 5천만 원 이하의 벌금: 시정조치 미이행, 불공정거래행위(단, 거래거절, 차별취급, 경쟁사업자 배제, 구속조건부거래는 제외)
- 과태료는 제130조에 규정되어 있습니다.
 - 사업자, 사업자단체, 공시대상기업집단에 속하는 회사를 지배하는 동일인 또는 그 동일인의 특수관계인인 공익법인이 위반 시 1억 원 이하, 회사·사업자단체·공익법인의 임원 또는 종업원, 그 밖의 이해관계인이 위반 시 1천만 원 이하의 과태료: 기업결합 미신고/허위신고 등, 대규모내부거래 이사회 의결 및 공시 미이행, 자료제출 거부/허위 자료 제출 등

3.3 처벌 가중 및 감경 사유

■ 과징금 가중 사유

- 위반사업자에게 특정한 가중·감경사유가 있는 경우(행위자요소 등에 의한 가중·감경) 의무적 조정과징금의 50% 범위 내에서 금액을 가감할 수 있습니다.
- 가중사유
 - 위반행위에 응하지 아니하는 다른 사업자에 대하여 보복조치를 하거나 하게 한 경우(10~30%)

■ 과징금 감경사유

- 합의를 하고 실행을 하지 아니한 경우(50% 이내)
- 조사에 적극 협력한 경우(10% 이내)
- 위반행위를 자진시정한 경우(30% 이내)
- 업무과정상의 경과실(10% 이내)

3.4 자진신고자 감면제도

- 부당한 공동행위 참가사업자가 이를 신고(Leniency 신청)함으로써 부당한 공동행위의 적발에 중요한 역할을 한 경우에는 시정조치, 과징금 등 제재수준을 감경 또는 면제할 수 있도록 하는 제도입니다.

시정조치 및 과징금 감면 기준(시행령 제51조)

구 분	내 용
최초 신고자 (공정위 조사 시작 전)	<ul style="list-style-type: none">부당한 공동행위임을 입증하는데 필요한 증거를 단독으로 제공한 최초의 자공정위가 부당한 공동행위에 대한 정보를 입수하지 못하였거나 입증하는데 필요한 증거를 충분히 확보하지 못한 상태에서 신고
과징금 - 면제 시정조치 - 면제	<ul style="list-style-type: none">부당한 공동행위와 관련된 사실을 모두 진술하고 관련 자료를 제출하는 등 조사에 끝까지 협조부당한 공동행위를 중단
두 번째 신고자 (공정위 조사 시작 전)	<ul style="list-style-type: none">부당한 공동행위임을 입증하는데 필요한 증거를 단독으로 제공한 두 번째 자부당한 공동행위와 관련된 사실을 모두 진술하고 관련 자료를 제출하는 등 끝까지 협조
과징금 - 50% 감경 시정조치 - 감경	<ul style="list-style-type: none">부당한 공동행위를 중단

최초 조사협조자 (공정위 조사 시작 후)	<ul style="list-style-type: none"> ◦ 부당한 공동행위임을 입증하는데 필요한 증거를 단독으로 제공한 <u>최초</u>의 자 ◦ 공정위가 부당한 공동행위에 대한 정보를 입수하지 못하였거나 부당한 공동행위임을 입증하는데 필요한 증거를 충분히 확보하지 못한 상태에서 조사에 협조 ◦ 부당한 공동행위와 관련된 사실을 모두 진술하고 관련된 자료를 제출하는 등 끝까지 협조 ◦ 부당한 공동행위 중단
두 번째 조사협조자 (공정위 조사 시작 후)	<ul style="list-style-type: none"> ◦ 부당한 공동행위임을 입증하는데 증거를 단독으로 제공한 <u>두 번째</u> 자 ◦ 부당한 공동행위와 관련된 사실을 모두 진술하고 관련된 자료를 제출하는 등 끝까지 협조 ◦ 부당한 공동행위 중단
과징금 - 면제 시정조치 - 감면	<ul style="list-style-type: none"> ◦ 부당한 공동행위와 관련된 사실을 모두 진술하고 관련된 자료를 제출하는 등 끝까지 협조 ◦ 부당한 공동행위 중단
과징금 - 50% 감경 시정조치 - 감경 가능	<ul style="list-style-type: none"> ◦ 부당한 공동행위와 관련된 사실을 모두 진술하고 관련된 자료를 제출하는 등 끝까지 협조 ◦ 부당한 공동행위 중단

- 위 기준에 따라 시정조치나 과징금을 감경 또는 면제받은 자가 그 부당한 공동행위와 관련된 재판에서 조사과정에서 진술한 내용과 달리 진술하는 등 다음과 같은 경우 시정조치나 과징금의 감경 또는 면제가 취소될 수 있습니다.

- ① 공정위의 조사등의 과정에서 한 진술이나 제출했던 자료의 중요한 내용을 재판에서 전부 또는 일부 부정하는 경우
- ② 공정위의 조사등의 과정에서 진술한 내용이나 제출했던 자료가 재판에서 거짓인 것으로 밝혀진 경우
- ③ 정당한 이유 없이 재판에서 공동행위 사실에 대한 진술을 하지 않는 경우
- ④ 정당한 이유 없이 재판에 출석하지 않는 경우
- ⑤ 자진신고한 부당한 공동행위 사실을 부인하는 취지의 소를 제기하는 경우

■ 엠네스티 플러스(Amnesty Plus 제도).

- 부당한 공동행위로 인해 과징금 부과 또는 시정조치의 대상이 된 자가 당해 부당한 공동행위(A건) 이외에 그 자가 관련되어 있는 다른 부당한 공동행위(B건)에 대해 최초 신고자 내지 조사협조자의 요건을 충족하는 경우 다른 부당한 공동행위(B건)에 대하여 과징금을 면제해 주는 것뿐만 아니라, 당해 부당한 공동행위(A건)에 대해서도 다시 과징금을 감면하고, 시정조치는 감경할 수 있는 제도입니다.
- 당해 부당한 공동행위(A건)에 대하여 부과될 과징금을 기본적으로 20% 범위 내에서 감경하며, 다만 다른 부당한 공동행위(B건)의 규모(관련 상품 또는 용역의 매출액에 의해 판단)가 당해 부당한 공동행위(A건)보다 큰 경우에는 추가적으로 과징금을 감면 하므로 감면 폭이 더 커집니다.

엠네스티 플러스의 감면 범위

구 분	감면비율
다른 공동행위(B건)의 규모가 당해 공동행위(A건)보다 작거나 같은 경우	20% 범위 내
다른 공동행위(B건)의 규모가 당해 공동행위(A건)보다 크고 2배 미만인 경우	30%
다른 공동행위(B건)의 규모가 당해 공동행위(A건)의 2배 이상 4배 미만인 경우	50%
다른 공동행위(B건)의 규모가 당해 공동행위(A건)보다 4배 이상인 경우	면제

- 당해 공동행위에 대한 과징금 감면 또는 면제와 시정조치 감경을 받기 위해서 사업자는 당해 공동행위 감면신청일 또는 조사개시일 중 빠른 날 이후 및 당해 공동행위에 대한 위원회 심의일(심의가 2회 이상 진행된 경우 마지막 심의일을 말합니다) 이전의 기간 내에 제7조의 규정에 의하여 다른 공동행위에 대한 감면신청을 하여야 합니다 (신청서 양식은 「부당한 공동행위 자진신고자 등에 대한 시정조치 등 감면제도 운영 고시」 [별지 2] 참조).

제3절 회사 업무별 유의사항

I. 시장지배적사업자인 당사와 공정거래법

1. 관련법령 내용

- 시장지배적지위의 남용행위는 간략히 정의하면, “시장지배적지위를 이용하여 다른 사업자의 사업활동을 방해하거나 혹은 거래상대방이나 고객에게 부당한 가격 또는 거래 조건을 부과하여 착취하는 행위”라고 할 수 있습니다. 전자를 방해남용이라 부르고 후자를 착취남용이라 부릅니다. 방해남용은 자신의 시장지배력을 유지, 강화하기 위하여 다른 경쟁사업자의 경쟁을 부당하게 제약하거나 방해하기 위한 행위를 말하며, 착취남용은 자신의 시장지배력을 이용하여 유효한 시장경쟁이 있었더라면 성립하지 않았을 가격이나 거래조건을 거래상대방에게 부과하여 부당하게 이익(소위 경쟁초과이윤)을 향유하는 행위를 말합니다. 이와 같은 시장지배적지위의 남용행위에 대해서는 공정거래법 제5조 및 같은 법 시행령 제9조에서 세부 유형을 규정하고 있습니다.

2. 시장지배적지위 남용금지 의의

- 상품이나 용역의 가격, 거래조건 등에 실질적인 영향을 미칠 수 있는 지위를 가진 1 또는 3 이하의 사업자(시장지배적사업자)가 그 지위를 남용하는 행위를 금지하는 것입니다.

3. 시장지배적지위의 판단기준

- 시장점유율, 진입장벽의 존재여부 및 정도, 경쟁사업자의 상대적 규모, 경쟁사업자간의 공동행위, 유사품 및 인접시장의 존재, 시장봉쇄력, 자금력 등을 종합적으로 고려하여 판단합니다.

3.1 시장점유율

- 시장점유율 산정 시 남용행위를 한 당해 사업자와 그 계열회사는 이를 하나의 사업자로 보아 합산합니다.

$$\text{※ 시장점유율} = \frac{\text{당해 회사의 당해 상품의 국내판매액(량)}}{\text{당해 상품의 국내 총 판매액(량)}}$$

- 시장지배적사업자의 추정

- 남용행위를 한 사업자가 1개인 경우 그 사업자의 시장점유율이 50% 이상일 때. 다만, 연간 매출액 또는 구매액이 80억 원 미만인 사업자는 제외합니다.
- 남용행위를 3개 이하의 사업자가 공동으로 한 경우 시장점유율 합계가 75% 이상일 때. 다만, 이 경우 시장점유율이 10% 미만인 사업자 및 연간 매출액 또는 구매액이 80억 원 미만인 사업자는 제외합니다.

3.2 경쟁사업자 규모

- 당해 사업자에 비해 경쟁사업자의 규모가 상대적으로 큰 경우에는 시장지배적사업자일 가능성이 낮아질 수 있습니다.

3.3 경쟁사업자간 공동행위 가능성

- 사업자간의 가격·수량 기타의 거래조건에 관한 명시적·묵시적 공동행위가 이루어지기 용이한 경우에는 시장지배적사업자일 가능성이 높아질 수 있습니다.

4. 시장지배적지위의 남용금지 유형

4.1 가격을 부당하게 결정·유지 또는 변경하는 행위(가격남용행위)

4.1.1 가격남용행위 의의

- 제품의 가격이나 용역의 대가를 부당하게 결정·유지 또는 변경하는 행위를 말합니다.
- 정당한 이유 없이 제품의 가격이나 용역의 대가를 수급의 변동이나 공급에 필요한 비용(동종 또는 유사업종의 통상적인 수준의 것에 한함)의 변동에 비하여 현저하게 상승시키거나 근소하게 하락시키는 경우 가격남용행위에 해당합니다.

4.1.2 가격남용행위의 판단기준

- 가격: 원칙적으로 현금결제에 적용되는 생산자가격을 적용하되 거래관행상 다른 가격이 있는 경우 그 가격을 적용합니다.
- 수급의 변동: 당해 품목의 가격에 영향을 미칠 수 있는 수급요인의 객관적 변동을 말하며, 이 경우 상당기간 동안 당해 품목의 수요 및 공급이 각각 안정적이었는지 여부를 고려합니다.
- 공급에 필요한 비용의 변동: 가격결정과 상관관계가 있는 재료비·노무비·제조경비·판매관리비·영업외비용 등의 변동을 고려하되, 동종 또는 유사업종의 수준을 감안하여 판단합니다.
- 동종 또는 유사업종: 원칙적으로 당해 거래분야를 위주로 판단하되, 당해 거래분야 위

주의 판단이 불합리하거나 곤란한 경우에는 유사시장 또는 인접시장을 포함합니다.

- 현저한 상승 또는 근소한 하락: 최근 당해 품목의 가격변동 및 수급상황, 당해 품목의 생산자물가지수, 당해 사업자의 수출시장에서의 가격인상을, 당해 사업자가 시장에서 가격인상을 선도할 수 있는 지위에 있는지 여부 등을 종합·고려하여 판단합니다.

4.1.3 사례

- 제조·판매사인 A사가 경쟁사인 B사 주식을 인수하여 시장지배력을 강화한 후 자동차 가격을 인상한 행위에 대하여 시장지배력을 남용하여 부당하게 가격을 인상하여 소비자의 이익을 현저히 저해할 우려가 있는 행위로 인정하였습니다(공정위 1999. 9. 3. 의결 제99-130호).
- 시장지배적 사업자인 제과 3사(점유율 78.1%)는 각자 자신이 생산·판매하는 비스켓류 제품의 용량을 감소시키면서도 가격은 동일하게 유지함으로써, 실질적으로 가격을 인상한 행위에 대하여, 시장점유율에 비추어 시장지배력을 갖고 있고, 각 제품의 가격인상률이 원가상승요인에 비하여 더 많이 인상되었다는 점, 각 제품별 변동 전 용량의 제품 판매기간 중의 도매물가 상승률 등을 고려할 때 위 행위는 시장지배적 지위를 남용하여 가격을 인상한 행위로 인정하였습니다(공정위 1992. 1. 15. 의결 제92-1~3호).

4.1.4 업무 시 유의사항

- 원가상승 요인이 일부 있다 하더라도 실질적인 가격인상을 원가상승 요인보다 지나치게 높은 경우 법 위반이 될 수 있습니다.
- 특별한 가격인상 요인이 없는데도 신제품이 출시된 시점부터 가격인상 시점까지의 생산자물가지수와 비교하여 본 결과 가격인상률이 높은 경우 법 위반이 될 수 있습니다.
- 가격 변동 폭이 비용 변동 폭보다 높은 경우 법 위반이 될 수 있습니다.
- 가격은 그대로 유지하면서 제품의 용량을 줄여 생산하고 이를 일반 소비자들이 쉽게 알아볼 수 없도록 작은 글씨로 표시하여 판매하는 경우는 법 위반이 될 수 있습니다.

4.2 출고조절행위

4.2.1 출고조절행위의 의의

- 상품의 판매 또는 용역의 제공을 부당하게 조절하는 행위를 말합니다.
- 정당한 이유 없이 최근의 추세에 비추어 제품 또는 용역의 공급량을 현저히 감소시키거나, 정당한 이유 없이 유통단계에서 공급부족이 있음에도 불구하고 제품 또는 용역의 공급량을 감소시키는 경우 출고조절행위에 해당합니다.

4.2.2 출고조절행위의 판단기준

- 정당한 이유 없이 최근의 추세에 비추어 상품 또는 용역의 공급량을 현저히 감소시키

는 경우

- 최근의 추세는 상당기간 동안의 공급량을 제품별, 지역별, 거래처별, 계절별로 구분하여 판단하되, 제품의 유통기한, 수급의 변동요인 및 공급에 필요한 비용의 변동요인을 감안하여 판단합니다.
- 공급량의 현저한 감소라 함은 당해 품목의 생산량이나 재고량을 조절함으로써 시장에 출하되는 물량을 현저히 감소시키는 것을 말합니다. 이 경우 다음 사항을 고려해되, 직영판매점이나 판매회사의 재고량 및 출하량을 합산합니다.
 - 공급량 감소 후 일정기간 이내에 동 품목의 가격인상이 있었는지 여부
 - 공급량 감소 후 일정기간 이내에 당해 사업자(계열회사를 포함한다)의 동 품목에 대한 매출액 또는 영업이익이 증가하였는지 여부
 - 공급량을 감소시킨 후 일정기간 이내에 당해 사업자(계열회사를 포함한다)가 기존 제품과 유사한 제품을 출하하였는지 여부
 - 원재료를 생산하는 당해 사업자(계열회사를 포함한다)가 자신은 동 원재료를 이용하여 정상적으로 관련 제품을 생산하면서, 타사업자에 대해서는 동 원재료 공급을 감소시켰는지 여부
- 정당한 이유 없이 유통단계에서 공급부족이 있음에도 불구하고 제품 또는 용역의 공급량을 감소시키는 경우
- 유통단계의 공급부족이라 함은 주로 성수기에 최종 소비자가 소비하기 전의 각 유통과정에서 품귀현상이 있음을 말합니다.

4.2.3 사례

- 원재료 공급을 전량 수입에 의존하는 제품의 출고량을 감소시키고 재고량을 증가시킴으로써 가격을 조절한 제품사업자에게 시장지배적 지위를 남용하여 부당하게 이익을 취한 행위로 과징금을 부과하였습니다(공정위 1998. 11. 4. 의결 제98-252호).
- 제일제당이 일정기간 대두유 출고를 조절한 사안은 원료의 수급전망이 불투명한 상황에서 원고의 대두유 보유량이 고작 1달치 분에 불과하여 대두유에 대한 수요가 폭발적인 가수요에 부응하고 나면 재고가 소진될 형편이어서 원고가 통상의 수요예측에 기초한 연초 계획물량의 한도내로 출고량을 다소 조절하고, 재고를 약간 증대시킨것으로 이는 사업자로서 최악의 상황에 대비한 합리적인 기업경영행위이므로, 시장지배적 지위남용행위로서의 부당한 출고조절행위에 해당한다고 볼 수 없다는 원심 판단은 적법하다고 판단하였습니다(대법원 2002. 5. 24. 선고 2000두9991 판결, 제일제당의 출고조절행위 건).

4.2.4 업무 시 유의사항

- 출고량을 제한할 수밖에 없는 불가피한 경영상의 문제가 없으며 재고량이 충분함에도 출고량을 줄일 경우 법 위반이 될 수 있습니다.

4.3 다른 사업자 사업활동 방해행위

4.3.1 다른 사업자 사업활동 방해행위의 의의

- 다른 사업자의 사업활동을 부당하게 방해하는 행위를 말합니다.
- 시장지배적 사업자가 구매, 생산, 판매, 재무, 인사활동 등을 통하여 다른 사업자의 사업활동에 직·간접적으로 간섭하여 당해 사업자의 사업활동을 어렵게 하는 행위는 사업활동방해행위에 해당합니다.

4.3.2 다른 사업자 사업활동 방해행위의 판단기준

- 정상적인 방법으로 사업활동을 하여 경쟁을 통해 시장에서 많은 고객을 확보하고 그 결과 경쟁사업자의 매출이 감소하거나 경쟁사업자가 퇴출된 경우라면 이를 문제 삼을 수 있으나, 부당한 수단이나 방법을 사용하거나 경쟁을 저해할 목적으로 어떤 행위를 함으로써 다른 사업자의 사업활동에 어려움을 겪게 하는 경우에는 문제가 됩니다.
- 직접적으로 다른 사업자의 사업활동을 방해한 경우뿐 아니라 특수관계인 또는 다른 자로 하여금 당해 행위를하도록 하는 간접적 사업활동 방해행위도 위법으로 보며, 여기서 다른 사업자란 경쟁사업자뿐만 아니라 직접적인 경쟁관계가 아닌 사업자도 포함하는 개념으로 해석합니다.

4.3.3 사례

- H사는 시장지배적 지위를 남용하여 1) 2000년부터 2004년 말까지는 판매대리점이 거점을 이전하고자 할 때 H사와 사전에 합의하여야 한다는 취지의 조항을 판매대리점 계약서에 규정하였고, H사는 위 계약조항에 근거하여 노조와의 협의 등을 이유로 판매대리점들의 자유로운 거점이전을 제한하였습니다. 또한, H사는 2) 2000. 5. 22.부터 2006. 12. 31.까지 판매대리점이 판매인원을 채용하는 경우 사전에 H사의 승낙을 받거나 인원채용등록을 하도록 판매대리점 계약서에 규정한 뒤, 노조와의 합의 지연 등을 이유로 판매대리점 영업직원의 등록을 지연하거나 거부하였습니다.
- **공정위(공정위 2007. 5. 18. 의결)와 서울고등법원(서울고등법원 2008. 4. 16. 선고 2007누16051 판결)의 판단: 시장남용행위(사업활동 방해) 인정**
- 인정 근거: 국내 승용차 및 5톤 이하 화물차 판매시장에서의 시장지배적지위에 있는 H사가 노사합의 지연 등의 내부적인 사유를 들어 판매대리점의 거점 이전의 자유를 제한하거나 인력채용에 관한 경영판단을 제한한 것은 부당하다고 보았습니다. 단, 판매목표 강제 부분에 대해서는 대리점의 판매목표가 지점보다 지나치게 높게 설정되어 지점에 비해 불리한 위치에서 영업을 하였다고 볼 만한 뚜렷한 자료가 없고, 원고의 궁극적인 목적은 이윤의 극대화일 뿐 대리점의 퇴출이나 경쟁력 약화는 아니라고 보이며, 일반적으로 판매목표의 설정과 강요행위가 경쟁제한적 효과를 가져오는 경우는 매우 드물다고 보아 부당성이 인정되지 않는다고 판단하였습니다.

4.3.4 업무 시 유의사항(기타 다음과 같은 행위로서 다른 사업자의 사업활동을 어렵게 하는 행위는 법 위반이 될 수 있음): Don'ts

- 부당하게 특정사업자에 대하여 거래를 거절하거나 거래하는 제품의 수량이나 내용을 현저히 제한하는 행위
- 거래상대방에게 정상적인 조건에 비추어 타당성이 없는 조건을 제시하거나 가격 또는 거래조건을 부당하게 차별하는 행위
- 부당하게 거래상대방에게 불이익이 되는 거래 또는 행위를 강제하는 행위
- 거래상대방에게 사업자금을 대여한 후 정당한 이유 없이 대여자금을 일시에 회수하는 행위

4.4 신규 경쟁사업자의 참가 방해행위

4.4.1 신규 경쟁사업자의 참가 방해행위의 의의

- 새로운 경쟁사업자란 일정한 거래분야에서 신규로 진입하려고 하는 사업자 및 실제 신규 진입하여 판매를 개시하기 전까지의 사업자를 말하며, 직접적인 방해뿐만 아니라 간접적인 방해행위도 포함합니다.

4.4.2 예시

- 정당한 이유 없이 거래하는 유통사업자와 배타적 거래계약을 체결하는 행위
- 정당한 이유 없이 기존사업자의 계속적인 사업활동에 필요한 권리(지적재산권이나 면허권 등)를 매입하는 행위
- 정당한 이유 없이 새로운 경쟁 사업자의 상품 또는 용역의 생산·공급·판매에 필수적인 요소의 사용 또는 접근을 거절·제한하는 행위
- 경쟁사업자의 신규진입에 필요한 관계기관 또는 단체의 허가, 추천 등 소정의 절차이 행을 부당한 방법으로 어렵게 하는 행위
- 당해 상품의 생산에 필수적인 원재료의 수급을 부당하게 조절함으로써 경쟁사업자의 신규진입을 어렵게 하는 행위

4.4.3 사례

- 배타조건부 거래행위의 '부당성'은 '독과점적 시장에서의 경쟁촉진'이라는 입법 목적에 맞추어 해석하여야 할 것이므로, 시장에서의 독점을 유지·강화할 목적, 즉 시장에서의 자유로운 경쟁을 제한함으로써 인위적으로 시장질서에 영향을 가하려는 목적을 가지고, 객관적으로도 그러한 경쟁제한의 효과가 생길 만한 우려가 있는 행위로 평가될 수 있는 배타조건부 거래행위를 하였을 때에 그 부당성이 인정될 수 있습니다.

- 그러므로 시장지배적 지위남용행위로서의 배타조건부 거래의 부당성은 그 거래행위의 목적 및 태양, 시장지배적 사업자의 시장점유율, 경쟁사업자의 시장 진입 내지 확대 기회의 봉쇄 정도 및 비용 증가 여부, 거래의 기간, 관련시장에서의 가격 및 산출량 변화 여부, 유사품 및 인접시장의 존재 여부, 혁신 저해 및 다양성 감소 여부 등 여러 사정을 종합적으로 고려하여 판단하여야 합니다. 다만, 시장지배적 지위남용행위로서의 배타조건부 거래행위는 거래상대방이 경쟁사업자와 거래하지 아니할 것을 조건으로 그 거래상대방과 거래하는 경우이므로, 통상 그러한 행위 자체에 경쟁을 제한하려는 목적이 포함되어 있다고 볼 수 있는 경우가 많습니다(대법원 2009. 7. 9. 선고 2007 두22078 판결, 농협중앙회의 시장지배적지위 남용행위 건).

4.5 경쟁사업자 배제행위

4.5.1 경쟁사업자 배제행위의 의의

- 시장지배적 사업자가 부당하게 경쟁사업자를 배제하기 위하여 거래하는 행위를 말합니다.
- 경쟁사업자 배제행위라 함은 부당염매나 배타조건부 거래행위를 통해 경쟁사업자를 시장에서 배제시킬 우려가 있는 행위를 말합니다.

4.5.2 경쟁사업자 배제행위의 판단기준

- 이 부분에서 유의할 것은 불공정거래행위의 한 유형인 '부당염매'는 원가보다 낮은 가격으로 판매하는 경우만을 문제 삼는데 반하여, 시장지배적 사업자의 행위인 경우에는 경쟁사업자 배제목적만 입증된다면 원가 이상이라 하더라도 "통상거래가격"에 비해 낮으면 위법한 행위로 볼 수 있다는 점입니다.

4.5.3 사례

- 제조판매업 분야에서 86.4%의 시장점유율을 가지고 있는 '갑(주)'는, 경쟁사업자인 '을(주)'가 시장에 신규로 진입하자 판매상들과 '을(주)'와 거래하지 않는다는 조건으로 대리점 계약을 체결하는 한편, 자기의 지점을 통해 경쟁사업자의 제품을 취급하는 대리점에 대한 제품공급을 현저히 줄였습니다. 그리고 수요자인 '병(주)'와 물품공급계약시 타사제품을 사용하지 않는 조건으로 공급계약을 체결한 행위에 대하여, 공정위는 시장지배적지위를 남용하여 경쟁사업자 및 경쟁사업자의 대리점 사업활동을 부당하게 방해한 것으로 인정하였습니다(공정위 1996. 3. 5. 의결 제96-35호).

4.5.4 업무 시 유의사항: Don'ts

- 부당하게 제품 또는 용역을 통상거래가격에 비하여 낮은 대가로 공급하거나 높은 대가로 구입하여 경쟁사업자를 배제시킬 우려가 있는 경우(영 제9조 제5항 제1호)는 법 위반이 될 수 있습니다.

- 낮은 대가의 공급 또는 높은 대가의 구입 여부를 판단함에 있어서는 통상거래가격과의 차이의 정도, 공급 또는 구입 수량 및 기간, 당해 품목의 특성 및 수급상황 등을 종합적으로 고려합니다.
- 경쟁사업자를 배제시킬 우려가 있는 경우를 판단함에 있어서는 당해 행위의 목적, 유사품 및 인접시장의 존재여부, 당해 사업자 및 경쟁사업자의 시장지위 및 자금력 등을 종합적으로 고려합니다.
- 부당하게 거래상대방이 경쟁사업자와 거래하지 아니할 것을 조건으로 그 거래상대방과 거래하는 경우(영 제9조 제5항 제2호)는 법 위반이 될 수 있습니다.
- 경쟁사업자의 대체거래선 확보의 용이성, 당해 거래의 목적·기간·대상자 및 당해 업종의 유통관행 등을 종합적으로 고려합니다.

4.6 소비자이익 저해행위

4.6.1 소비자이익 저해행위의 의의

- 공정위는 소비자이익 저해행위를 별도의 시장지배력 남용행위 유형으로 보고 있습니다. 시장지배적 사업자의 경우 소비자를 상대로 하여 거래조건을 일방적으로 불리하게 변경하는 행위가 시장지배력 남용행위에 해당할 수 있다는 점에 유의해야 합니다. 특히, 가격남용규제가 실무상 쉽지 않는 상황에서 소비자이익 저해행위는 사실상 가격남용 규제를 대신할 수 있는 규제수단이 될 수 있습니다.

4.6.2 사례

- 주된 상품(윈도우 서버)을 판매하면서 종된 상품(메신저, 미디어)을 결합하여 판매한 행위를 소비자의 상품선택권을 침해하고 소비자의 이익을 현저히 저해할 우려가 있는 시장지배적지위의 남용행위로 인정하여 과징금을 부과하였습니다(공정위 2006. 2. 24. 의결 제2005-096호).

5. 위반 시 제재

- 시정조치
 - 가격인하, 당해 행위의 중지, 시정명령을 받은 사실의 공표 등
 - 시정조치 불응 시 ⇒ 2년 이하의 징역 또는 1억 5천만 원 이하의 벌금
- 과징금 ⇒ 법 위반 관련 매출액의 6% 이내, 다만, 매출액이 없는 경우 등에는 20억 원을 초과하지 않는 범위 내
- 형벌 ⇒ 3년 이하의 징역 또는 2억 원 이하의 벌금

II. 경쟁자와의 부당한 공동행위

1. 경쟁사와의 부당한 합의(부당한 공동행위)(법 제40조)

경쟁사업자와 공동으로 부당하게 경쟁을 제한하는 일정한 행위를 할 것을 합의하는 경우에는 “부당한 공동행위”에 해당될 수 있습니다.

1.1 관련법령 내용

1.1.1 부당한 공동행위의 개념

- 공정거래법상 부당한 공동행위는 ‘사업자가 계약·협정·결의 기타 방법으로 다른 사업자와 공동으로 부당하게 경쟁을 제한하는 공정거래법 제19조 제1항 각호의 어느 하나에 해당하는 행위를 할 것을 합의’하는 것을 의미합니다(법 제40조 제1항).

1.1.2 경쟁자와의 부당한 합의

- 사업자가 계약 · 협정 · 결의 기타 어떠한 방법으로 다른 사업자와 공동으로 부당하게 경쟁을 제한하는 다음 각 호의 어느 하나에 해당하는 행위를 할 것을 합의(이하 “부당한 공동행위”라 한다)하거나 다른 사업자로 하여금 이를 행하도록 하는 행위를 말합니다.
- 부당한 공동행위는 시장에서 경쟁압력을 받고 있는 둘 이상의 사업자가 시장행위를 경쟁적으로 할 경우 발생할 수 있는 불확실성과 위험을 회피하기 위하여 독자적으로 수행하여야 할 시장행위를 의식적인 합의를 통하여 **상호조정**하려고 하는 데에 위법성의 본질이 있으므로, 시장지배적 사업자에 해당하는지 여부와 관계없이 규제될 수 있을 뿐만 아니라 ‘합의’로 표현되는 의식적인 요소의 존재가 입증되는 경우에는 **실행행위가 없더라도 규제 대상이 됩니다.**

■ 왜 금지할까요?

- 시장에서의 가격결정 등 자유로운 경쟁행동을 방해함으로써 시장경쟁원리의 원활한 작동을 저해할 뿐 아니라 경제 · 사회적으로도 비효율을 초래하게 되며, 단기적으로는 공동행위를 통해 산출량의 제한과 가격의 결정이 가능해지고 장기적으로는 한계사업자의 퇴출을 막아 자원배분의 효율성도 저해하게 되기 때문입니다.

■ 그런 의사의 합치, 즉 합의란 무엇인가요?

- 의사의 연락**(meeting of minds)
 - 명시적 합의 / 묵시적 합의
 - 합의에 따른 행위의 실행은 요건이 아닙니다.

- 합의는 '의사의 합치'를 말하지만, 반드시 청약·승낙으로 이루어지는 법률적으로 유효한 계약일 필요는 없고 의사가 일치가 있었다는 상호 인식이나 이해 또는 암묵적 양해, 즉 묵시적 합의까지 포함하는 넓은 개념이라는 데 이견이 없습니다. 다만 의사의 연락(communication)이나 접촉(contact)이 있었다는 것만으로는 부족하고 더 나아가 **의사의 합치(meeting of minds)** 내지는 **공통의 인식(consensus)**에 이르러야 합니다.
- 합의는 명시적으로 이루어질 수도 있고 묵시적으로 이루어질 수도 있으므로, 합의가 이루어진 방식이나 수집할 수 있는 증거의 수준에 따라 입증되는 합의의 내용도 달라질 수 있습니다. 다만 합의에 이르지는 않고 단순히 상호 의식하는 가운데 시장의 구조적 요인에 의하여 시장행위가 동조화되는 경우인 이른바 의식적 병행행위나 동조적 행위는 반드시 합의의 결과라고 볼 수 없으므로, 이러한 행위가 존재한다는 증거만으로는 합의의 존재가 입증되었다고 볼 수 없습니다.
- 부당한 공동행위는 합의만으로 성립합니다.
 - 법 제40조 제1항에 의한 부당한 공동행위는 사업자가 다른 사업자와 공동으로 일정한 거래분야에서 경쟁을 실질적으로 제한하는 법 제40조 제1항 각호의 1에 해당하는 행위를 할 것을 합의함으로써 성립하고, **합의에 따른 행위를 현실적으로 하였을 것을 요하는 것은 아닙니다**(대법원 2001. 5. 8. 선고 2000두10212 판결 및 서울고법 2000. 11. 16. 선고 99누6226 판결, 포스틸 등 4개 강판제조업체의 운송비 공동결정 행위 건).
- 1개의 공동행위로 판단되기 위하여 기본적 원칙에 관한 합의가 반드시 필요한 것은 아니라고 판시한 사례
 - 사업자들이 부당한 공동행위의 기본적 원칙에 관한 합의를 하고 이를 실행하는 과정에서 수차례의 합의를 계속하여 온 경우는 물론, 그러한 기본적 원칙에 관한 합의 없이 장기간에 걸쳐 여러 차례의 합의를 해 온 경우에도 그 각 합의가 단일한 의사에 기하여 동일한 목적을 수행하기 위한 것으로서 단절됨이 없이 계속 실행되어 왔다면, 그 각 합의의 구체적인 내용이나 구성원 등에 일부 변경이 있었다고 할지라도, 특별한 사정이 없는 한 그와 같은 일련의 합의는 전체적으로 1개의 부당한 공동행위로 봄이 상당하다고 판단하였습니다(대법원 2008. 9. 25. 선고 2007두3756 판결).

■ 합의에 사용되는 증거에는 어떤 것이 있나요?

- 합의 입증에 사용되는 증거에는 **직접증거**와 **간접증거** 또는 **정황증거**가 있습니다.
- 직접증거는 합의의 존재나 그 내용을 직접적으로 보여줄 수 있는 **서면증거**와 합의의 성립 사실 또는 그 내용에 관한 **진술증거**가 있습니다. 기타 공개적 발언이나 가격공표와 같이 비공식적인 합의가 성립하였음을 나타내는 의사소통의 증거도 경우에 따라 직접증거로 볼 수 있습니다. 직접증거는 그 자체만으로도 **합의를 입증하는 증명력을 가질 수 있습니다.**

- 정황증거는 합의가 형성되었음을 직접 증명하지는 않지만, 합의가 형성될 기회가 존재하였음을 나타내는 **의사연락증거** 또는 **접촉증거**와 기업이 속한 시장의 구조, 행위, 성과와 관련된 **경제적 증거**가 있습니다. 정황증거 중에서는 의사연락증거 또는 접촉증거와 단독으로 행할 경우에는 스스로의 이익에 반하지만 공동으로 행할 경우에는 참가사업자 모두의 이익에 부합하는 행위에 관한 **시장행위증거**가 특히 중요합니다. 정황증거는 직접증거와 달리 어느 하나만으로 합의를 입증하는 증명력을 갖지 못하므로 증명력이 상대적으로 높은 정황증거를 포함한 여러 증거를 종합하여 경험적으로 적용할 때 합의를 사실상 추정할 수 있는 정도에 이르러야 합니다.

구분	증거
의사연락증거 또는 접촉증거	합의가 형성되었음을 나타내는 것은 아니지만 합의가 형성될 기회가 존재하였음을 나타내는 당사자 간 의사연락 또는 접촉 사실과 관련된 증거
경제적 증거	시장행위 (담합조장행위 포함) 합의의 존재를 나타내는 시장행위(특히, 단독으로 행할 경우에는 스스로의 이익에 반하지만 공동으로 행할 경우에는 참가 사업자 모두의 이익에 부합하는 행위)와 관련된 증거 담합조장행위-합의의 형성, 유지를 용이하게 하는 다양한 행위(주기적인 정보교환, 가격변동 신호전달 등)
	시장구조 합의의 형성이 용이한 시장구조와 관련된 증거
	시장성과 당해 사업자들의 행위를 시장상황의 결과로 설명할 수 있는지 여부와 관련된 증거

- 공동행위 심사기준에서는 추정을 보강하기 위한 정황증거의 예로서 ① 직·간접적인 의사연락이나 정보교환 등의 증거가 있는 경우(예: 해당 사업자 간 가격인상, 산출량 감축 등 비망록 기입내용이 일치하는 경우, 모임을 갖거나 연락 등을 하고 그 이후 행동이 통일된 경우), ② 공동으로 수행되어야만 당해 사업자들의 이익에 기여할 수 있고 개별적으로 수행되었다면 당해 사업자 각각의 이익에 반하리라고 인정되는 경우(예: 원가상승 요인도 없고 공급과잉 또는 수요가 감소되고 있음에도 불구하고 가격을 동일하게 인상하는 경우, 재고가 누적되어 있음에도 불구하고 가격이 동시에 인상된 경우), ③ 당해 사업자들의 행위의 일치를 시장상황의 결과로 설명할 수 없는 경우(예: 수요공급조건의 변동, 원재료 공급원의 차이, 공급자와 수요자의 지리적 위치 등의 차이에도 불구하고 가격이 동일하고 경직되어 있는 경우, 원재료 구입가격, 제조과정, 임금인상률, 어음할인금리 등이 달라 제조원기가 각각 다른데도 가격변동 폭이 동일한 경우, 시장상황에 비추어 보아 공동행위가 없이는 단기간에 높은 가격이 형성될 수 없는 경우), ④ 당해 산업구조상 합의가 없이는 행위의 일치가 어려운 경우(예: 제품 차별화가 상당히 이루어진 경우에도 개별 사업자들의 가격이 일치하는 경우, 거래의 빈도가 낮은 시장, 수요자가 전문지식을 갖춘 시장 등 공급자의 행위 일치가 어려

운 여건에서 행위의 일치가 이루어진 경우) 등을 제시하고 있습니다(공동행위 심사기준 Ⅱ. 2. 나.).

- 직접증거가 없는 경우의 합의의 입증 - 합의의 추정

- 사실상 추정: 공동행위의 외관이 있는 경우 간접적 증거(정황증거)에 의하여 합의를 입증합니다.
- 법률상 추정(법 제40조 제5항): 법 제40조 제1항 각 호 중 하나에 해당하는 행위를 하는 2 이상의 사업자가 다음 중 어느 하나에 해당하는 경우 그 사업자들 간 공동으로 제1항 각 호 중 하나에 해당하는 행위를 할 것을 합의한 것으로 추정합니다.
 - (1) 해당 거래분야, 상품·용역의 특성, 해당 행위의 경제적 이유 및 파급효과, 사업자 간 접촉의 횟수·양태 등 제반 사정에 비추어 그 행위를 그 사업자들이 공동으로 한 것으로 볼 수 있는 상당한 개연성이 있을 때
 - (2) 제1항 각 호의 행위(제9호의 행위 중 정보를 주고받음으로써 일정한 거래분야에서 경쟁을 실질적으로 제한하는 행위를 제외한다)에 필요한 정보를 주고받은 때

■ 합의가 추정될 수 있는 경우에는 어떤 것이 있나요?

- 정보교환

- 합의의 추정을 위한 중요한 정황 증거가 될 수 있습니다.
- 정보의 내용(구체적인 상품별 가격, 공급량, 비용), 정보의 비공지성 내지 신규성, 정보교환의 주기, 정보의 구체성/개별성 등을 검토하게 됩니다.
- 가격인상 합의는 일련의 연락이나 교섭을 통해 인상의 필요성에 대한 공감대 형성이나 의견일치, 인상기준이나 방법의 결정, 인상시기·인상품목·인상수준의 조정이나 통일 등의 여러 과정을 거쳐 이루어집니다. 따라서 경쟁사업자들의 연락이나 교섭이 이러한 가격인상 과정에 영향을 미쳐 공동보조나 행동통일을 초래한 것으로 추론할 수 있으면 가격인상 공동행위에 관한 합의가 존재하는 것으로 인정할 수 있습니다.
- 경쟁사업자 간에 이루어지는 소위 '정보교환'은 정보의 성격이나 내용, 교환시점과 범위, 교환주체나 방식 등에 따라 합의의 유력한 증거가 될 수 있고, 이와 관련하여 경쟁사업자 간의 가격과 생산정보의 교환은 담합을 촉진시키거나 담합의 이행을 용이하게 한다는 점에서 명시적 담합의 한 유형으로 볼 수 있습니다.
- 특히, 교환되는 정보가 수요 내지 산출량과 같은 통계적(Statistical) 정보가 아니라 일반적으로 기업의 비밀(Confidential)에 속하고 경쟁의 핵심적 요소라고 할 수 있는 가격인상 계획이나 인상내용과 같은 정보인 경우 이는 담합의 목적으로 이루어진 정보교환이라고 할 수 있습니다.
- 정보교환의 시점이 다른 경쟁사업자들이 가격인상을 확정하기 이전 단계이거나 일부 관련 사업자 사이에 은밀히 폐쇄적으로 교환되는 경우이거나, 정보교환이 지점 등에서 영업활동에 종사하는 직원 간에 이루어지는 것이 아니라 본사의 가격결정

업무와 관련이 있는 임직원 간에 이루어지는 경우 이러한 활동은 명시적인 담합행위의 하나로 보아야 할 것입니다.

- 경쟁사업자와의 모임(특히 정기적 모임)

■ 정보교환에 의한 부당공동행위 성립여부 및 기준

- 정보교환행위의 양면적 특성 및 전부개정법의 관련 규정 신설

- 정보교환은 투명한 시장 정보를 통해 사업자들간 경쟁을 촉진하는 측면이 있는 반면, 공동행위를 용이하게 하거나 경쟁사 간 경쟁 압력의 약화를 야기하는 등의 부정적인 측면이 있어, 일률적으로 부당한 공동행위로 보기 어려운 측면이 존재합니다. 따라서, 사업자 간 정보를 주고받는 행위가 시장의 경쟁을 제한하는 경우 그러한 행위는 규율되어야 할 필요가 있습니다.
- 과거 공정거래법은 명시적인 합의 없이 가격 등과 관련하여 경쟁사업자들간의 정보교환에 대하여 특별하게 금지하는 규정을 두고 있지 않아, 공정위는 묵시적 합의 또는 법률상 합의 추정(구법 제19조 제5항) 등의 법리를 통해 부당한 공동행위로 제재를 하였는데, 법원은 정보교환을 통한 공동행위 합의 성립에 공정위보다는 보수적인 입장을 취해왔습니다.
- 이러한 공정위의 실무적 어려움을 해소하고 경쟁제한적인 정보교환행위에 대한 제재가 실효적으로 이루어질 수 있도록, 전부개정법(2021. 12. 30. 시행되는 것을 말함)은 경쟁제한적인 정보교환에 대한 합의를 부당한 공동행위의 합의 유형의 하나로 규정(법 제40조 제1항 제9호)하는 한편, 공동의 가격결정, 생산량 조절 등에 필요한 정보를 주고받은 때 가격결정 등에 대한 부당한 공동행위의 합의를 법률상 추정할 수 있는 규정(법 제40조 제5항 제2호)을 신설하였습니다.

- 정보를 주고받는 행위의 의미

- 사업자 간 정보를 '주고받는'(이하 "정보교환"이라 한다) 행위는 사업자가 다른 사업자에게 가격, 생산량, 원가 등의 경쟁상 민감한 정보를 알리는 행위를 의미하며, 우편, 전자우편(이메일), 전화통화, 회의 등 알리는 수단은 불문합니다.
- 뿐만 아니라, 사업자단체(협회, 협동조합 등), 제3의 사업자 등 중간 매개자를 거쳐 간접적으로 알리는 행위도 정보교환에 포함됩니다. 간접적으로 알리는 행위가 경쟁사업자간의 정보교환행위로 인정되기 위해서는 특정 사업자의 정보가 중간 매개자를 거쳐 다른 경쟁사업자에게 전달되어야 하며, 사업자단체 등 중간 매개자에게 일방적으로 정보가 전달되기만 하는 경우는 정보교환이 이루어졌다고 보지 않습니다.

<중간 매개자를 거친 정보교환 관련 예시>

- 구성사업자들이 사업자단체에게 재고량, 판매량 정보를 제공하고, 사업자단체가 각 구성사업자별 재고량, 판매량을 문서로 정리하여 전체 사업자들에게 송부한 경우는 정보교환이 이루어진 것으로 볼 수 있다.

- 중소기업협동조합이 구성사업자들의 하도급대금 대리협상을 위해 사업자들의 원가정보를 취합하였으나, 그 정보에 기초해 대리협상을 하였을 뿐, 원가정보를 구성사업자들에게 공유하지는 않은 경우는 정보교환이 이루어지지 않았다고 볼 수 있다.

- 한편, 사업자가 불특정 다수에게 위 정보들을 공개적으로 공표 또는 공개하는 행위는 정보교환 행위로 보지 아니합니다.
- 공정거래법 제40조 제1항 제9호(경쟁제한적 정보교환 합의 금지)의 적용
 - 요건: 정보교환 합의가 위법하기 위해서는 ① 정보교환 합의가 있어야 하고, ② 그 합의의 실행 결과 관련 시장에서의 경쟁이 부당하게 제한되어야 하며, ③ 경쟁제한 효과를 상쇄할 만한 효율성 증대효과가 없어야 합니다.
 - 정보교환 합의의 성립:
 - (1) 정보교환 합의의 의미:
정보교환 합의란 사업자 간 법 제40조 제1항 9호 본문 및 시행령 제44조 제2항 각 호의 정보, 즉 가격, 생산량, 상품·용역의 원가, 출고량, 재고량, 판매량, 상품·용역의 거래조건 또는 대금·대가의 지급조건(거래조건 및 지급조건의 구체적 의미는 『공동행위 심사기준』 IV. 2.에 준한다)을 교환하기로 하는 상호 간의 의사의 합치가 있는 것을 의미합니다.
 - (2) 정보교환 합의의 종류
(가) 명시적 합의: 사업자 간 정보를 교환하기로 하는 내용의 의사연락이 있는 경우는 정보를 교환하기로 하는 명시적 합의가 성립합니다.

<명시적 합의의 예시>

- 경쟁사들이 자신이 대리점들에게 공급하는 제품의 출고가, 지급하는 판매장려금 관련 정보를 교환하기로 하는 합의서를 작성한 경우
- 경쟁사들이 사업자단체를 결성하고, 이 단체를 통해 상호 간의 시장점유율, 제품별 판매량 및 판매시기 등의 정보를 교환하는 내용의 계획서를 공동 작성한 경우
- 경쟁사들이 가격, 생산량 등의 정보를 상호 교환하기로 구두로 합의한 경우

(나) 묵시적 또는 암묵적 합의: 경쟁사 상호 간 경쟁상 민감한 정보를 교환하기로 한다는 묵시적·암묵적인 의사의 합치가 있는 경우는 묵시적 또는 암묵적 합의가 성립합니다. 묵시·암묵적 합의가 있는 경우 정보교환이 해당 정보와 관련된 경영상 의사결정 권한이 있는 주체 간, 장기간에 걸쳐 빈번하게, 중요한 의사결정 전 이루어지거나, 교환된 정보를 각자 활용하는 등의 행태가 나타나는 것이 일반적입니다.

(3) 합의와 상반되는 행태

정보 수신 거부의사를 표명하였거나 경쟁사업자의 정보 제공행위를 공정위에 신고

한 사업자는 그 행위의 시점부터는 합의에서 탈퇴한 것으로 볼 수 있습니다. 단, 수신 거부의사를 표면적으로만 표명하고 여전히 정보를 제공받는 등 수신 거부의사 표명과 다른 행태가 있는 경우에는 탈퇴한 것으로 볼 수 없습니다. 한편, 정보교환이 사업자의 의사에 반해 이루어진 경우는 애초에 합의가 없었다고 볼 수 있습니다.

<묵시적 또는 암묵적 합의가 있었다고 볼 수 있는 예시>

- 경쟁사들이 6년 간 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 반영해 온 경우
- 경쟁사들이 10년 간 300회 가량 가격인상안 등을 교환해왔는데, 특히 가격인상 내부 품의 시점 직전에 정보교환이 있었으며, 그 품의에 경쟁사들의 가격인상안이 기재되어 있는 경우
- 시장점유율 상위 기업들이 매월 말 가격정보를 경쟁사들에게 통지하면, 이를 통보받은 경쟁사들이 해당 가격을 참고하여 자신들의 가격을 결정하는 시장 관행이 5년 가량 지속되어 온 경우
- 사업자단체가 구성사업자별 원가, 재고량을 정리하여 각 구성사업자에게 공유하는 관행이 개별 사업자들의 반대 없이 7년여 간 지속되어 온 경우

<묵시적 또는 암묵적 합의가 없는 것으로 볼 수 있는 예시>

- 경쟁사 간 정보교환이 있긴 하였으나, 단발성이고 불규칙하였고, 그러한 정보가 활용되었다고 볼 수 있는 별도의 정황증거가 없는 경우
- 교환대상 정보와 관련된 경영상의 의사결정 권한 없는 직원 간 정보교환 행위가 있었으나, 해당 정보가 활용된 것으로 볼 만한 증거가 없는 경우
- 경쟁사가 보내온 가격 정보 관련 메일을 수신하자마자 더 이상 관련 메일을 보내지 말 것을 강력히 요청하였고 실제로도 이후 그러한 메일이 오지 아니한 경우
- 사업자단체의 판매량 정보 제공 요청에 대해 타 구성사업자에게는 공유하지 않는 것을 조건으로 정보 제공에 응하였으나, 사업자단체가 해당 사업자의 의사에 반해 판매량 정보를 타 구성사업자들에게 공유하는 한편, 타 사업자들의 정보를 임의로 해당 사업자에게도 송부한 경우

- 정보교환 합의가 부당하게 경쟁을 제한하였는지 여부의 평가

(1) 정보교환이 유발하는 경쟁제한적 효과

경쟁의 본질은 사업자들이 경쟁사업자가 설정하려는 가격, 개발 중인 상품의 품질, 양산 계획 등 경쟁사업자의 경쟁변수가 불확실한 상태에서 자신의 이윤을 극대화하기 위해 최선의 노력을 기울이는 것인데, 경쟁사업자 간에 정보를 교환하자는 합의가 있고, 그러한 합의가 실행되는 경우 이와 같은 불확실성이 제거되어 시장의 경쟁 압력이 감소하거나 사실상 가격의 공동인상이 나타나는 등 경쟁제한적인 결과가 초

래될 수 있습니다.

(2) 부당한 경쟁제한효과의 평가요소

(가) 시장상황

정보교환 이후 가격 등 경쟁변수가 유사하게 움직이거나, 경쟁압력의 감소 등이 나타난 경우 경쟁제한효과가 있었다고 볼 수 있습니다. 정보교환 전 가격이 하락하던 상황에서 정보교환 이후 그 하락 폭이 둔화되거나, 시장점유율의 변동 폭이 크던 상황에서 정보교환 이후 그 변동 폭이 작아지는 등의 경우는 경쟁압력이 감소한 것으로 볼 수 있습니다. 여기서 경쟁변수 변동의 유사성, 경쟁압력의 감소 등 여부를 평가할 때에는 원자재 가격, 환율, 금리 등 다른 경제변수의 변동 상황도 함께 고려하여 평가합니다.

(나) 시장의 구조 및 상품의 특성

시장의 집중도, 안정성, 상품의 동질성 등을 종합적으로 고려하는데, (i) 시장의 집중도가 높을수록, 즉 독과점 정도가 높을수록 정보교환 합의에 따라 경쟁이 제한될 가능성이 높고, (ii) 시장의 안정성이 높을수록, 즉 수요·공급의 변동이 적거나 사업자들의 진입·퇴장이 어려울수록 정보교환 합의에 따라 경쟁이 제한될 가능성이 높으며, (iii) 관련 상품의 동질성이 높아 경쟁에 필요한 정보의 복잡성이 낮을수록 정보교환 합의에 따라 경쟁이 제한될 가능성이 높습니다.

(다) 행위자들의 시장점유율

정보교환 합의에 가담한 사업자들이 시장에서 차지하는 점유율의 합계가 높을수록 경쟁이 제한될 가능성이 높습니다. 단, 시장점유율 합계가 20% 이하인 경우에는 특별한 사정이 없는 한 당해 정보교환 합의가 경쟁에 미치는 영향이 미미하기 때문에 당해 공동행위는 경쟁제한 효과를 발생시키지 않는 것으로 판단합니다(안전지대).

(라) 교환된 정보의 특성

교환되는 정보가 현재 또는 미래의 정보일 경우 경쟁이 제한될 가능성이 높은 반면, 과거의 정보 교환은 경쟁을 제한할 가능성이 크지 않습니다. 또한, 시장에 공개되지 아니한 비공개정보 또는 비밀정보가 교환될 경우 경쟁이 제한될 가능성이 높은 반면, 이미 시장에 공개된 정보의 교환은 경쟁을 제한할 가능성이 없습니다. 공개된 정보 여부를 판단함에 있어서는 정보가 공개된 매체의 성격 및 이용자의 범위, 접근 비용의 유무·수준 및 경제주체별 차등 여부, 공표 또는 공개의 양태 및 의도 등을 종합적으로 고려하여 판단합니다. 상품가격, 생산계획 등 경쟁상 민감한 정보가 개별 사업자별로 교환될 경우 경쟁이 제한될 가능성이 높은 반면, 개별 정보가 집계 또는 가공되어 개별 사업자별 정보가 특정되지 아니한 형태로 교환될 경우 경쟁을 제한할 가능성이 크지 않습니다.

(마) 정보교환 행위의 양태

정보교환 행위의 양태는 정보교환의 기간, 교환빈도, 교환 주체, 교환 시점 등을 종

합적으로 고려합니다.

정보교환의 기간이 길수록 경쟁이 제한될 가능성이 높고, 교환 빈도가 높을수록 경쟁이 제한될 가능성이 높습니다. 빈도를 판단함에 있어서는 관련 시장에서의 거래주기, 가격 변동의 주기 등을 함께 고려합니다. 계약갱신이나 가격 변동이 빈번한 시장이라면 정보교환의 절대적 횟수도 많아야 빈번한 정보교환이 이루어진 것으로 볼 수 있고, 그러한 시장이 아닌 경우에는 정보교환의 횟수가 적더라도 빈번한 정보교환이 이루어진 것으로 볼 수 있습니다. 정보교환의 주체가 의사결정 권한이 있는 임직원이거나, 실무자-중간관리자-고위급 등 다양한 직급에서 각각 교환이 이루어졌을 수록 경쟁이 제한될 가능성이 높고, 정보교환의 시점이 가격 등의 의사결정 직전에 가까울수록 경쟁이 제한될 가능성이 높습니다.

(바) 정보교환의 목적

정보교환 합의가 가격 인상, 생산량 축소 등 시장의 경쟁을 제한할 목적으로 이루어지는 경우 그 합의는 부당하다고 볼 수 있습니다.

<부당하게 경쟁을 제한하는 것으로 볼 수 있는 예시>

- 대체로 균질한 시설과 서비스를 제공하고 있는 A도시의 모든 호텔들로 구성된 사업자 단체가 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
- 시장 내 총 사업자가 10개사에 불과한 과점시장에서 9개 사업자가 공급처에 따라 품질 차이가 크지 않은 원자재를 구매하는 가격을 공동으로 하향 안정화시킬 목적으로, 대외비로 관리하고 있는 구매가격 관련 정보들을 6년 간 160회 가량 교환한 후, 이를 언론에 공표하는 방식으로 애초에 공개된 정보를 교환한 것처럼 위장하려는 행태를 보인 반면, 실제로 각 사들의 원자재 구매가격이 유사한 수준으로 하향 안정화된 경우
- 소수 대기업 위주로 구성된 수요 비탄력적인 농기계시장에서 합계 점유율 72%에 달하는 5개 사업자가 9년 간 110회 가량 담당 본부장급 회의를 통해 판매량, 재고량, 출고량, 향후 생산계획을 공유해왔고, 특히 분기별 가격 결정 시점 전에는 가격 인상계획을 집중 교환해왔는데, 그 결과 매년 농기계 가격이 2~9%씩 인상되어 온 경우

<경쟁제한 가능성이 낮은 것으로 볼 수 있는 예시>

- A정유사 직원이 B정유사 직원에게 최근 1주일 간 특정 지역의 B정유사 소속 주유소의 휘발유 판매가격 평균치를 전화로 문의하고 B정유사가 이를 제공한 경우
- 일일 수급 변동, 가격변동이 매우 크고 지역 간 수급여건 편차가 큰 농산물 시장에서, A사업자가 타 지역의 B사업자에게 지난 한달 간 야채의 판매가격을 문의하고 B사업자가 이에 답한 경우
- 사업자단체가 회원사들의 과거 1년간의 가격, 판매량을 취합하고 이를 집계화하여 대국민 보고서를 발간하였고, 개별 회원사들이 이를 통해 공식적인 업계 동향을 인지하게 된 경우

경우

- 제조위탁을 하려는 사업자가 수탁사업자 선정을 위해 복수의 사업자들로부터 연간 가능 생산량, 생산원가, 원자재 재고량 등을 제출받는 경우

- 정보교환 합의의 효율성 증대효과: 부당한 경쟁제한 효과가 있는 정보교환 합의라 하더라도, ① 기술개발 촉진 등의 효율성 증대효과가 있고, ② 그러한 효율성 증대효과 창출에 정보교환 합의가 필수적이며, ③ 효율성 증대효과가 경쟁제한효과보다 큰 경우 해당 정보교환 합의는 위법하지 아니합니다.

<효율성 증대효과가 있는 것으로 볼 수 있는 예시>

- 사업자단체가 주기적으로 회원사들의 생산량, 판매량, 출고량 정보를 취합하고 이를 집계한 보고서를 모두가 열람할 수 있도록 발간하여, 회원사뿐만 아니라 협력업체, 일반 소비자들도 업계 동향을 알 수 있도록 하는 경우
- 경쟁사들이 경쟁제한 가능성에 적은 공동 제품개발, 기술개발, 제품 표준규격 개발을 하면서 그 개발에 필요한 범위 내에서 필요한 원가정보를 교환한 경우
- 사업자들이 판촉 목적으로 사은품 제공, 가격 인하 등의 공동마케팅을 하면서, 판촉 성과 분석을 위해 판매량 정보를 교환하는 경우
- 중소기업들의 원가정보 등의 교환이 품질·기술 향상 등 생산성 향상이나 거래조건에 관한 교섭력 강화효과가 명백한 경우
- 관련시장에서의 소비자 보호를 위해 업계가 공동대응하는 과정에서 필요한 범위 내에서 정보가 교환되고 그 결과 소비자후생 증대 효과가 발생하는 경우

◦ 공정거래법 제40조 제5항 제2호(정보교환에 의한 합의추정)의 적용

- (1) 규정의 성격 및 합의추정의 의미 및 요건

법 제40조 제5항 제2호는 사업자 간 행위의 외형이 일치하고, 그 외형상 일치 창출에 필요한 정보가 교환된 경우, 그 정보교환을 근거로 사업자들이 공동으로 가격인상, 생산량 축소, 낙찰자 결정 등을 합의하였음을 법률상 추정할 수 있도록 하는 정보교환에 의한 합의추정 규정입니다.

사업자 간에 공동 가격결정 등 경쟁을 제한하기로 하는 합의를 하거나 이를 실행하는 과정에서 정보교환이 수반되는 경우가 많습니다. 따라서, 사업자 간 정보교환은 가격을 공동으로 결정 또는 인상하기로 하는 등의 합의(법 제40조 제1항 제1호부터 제9호의 합의를 말하며, 제9호 중 정보교환 합의는 제외됩니다. 이하 '가격담합 등의 합의'라 합니다)가 있었음을 추정할 수 있는 결정적인 정황증거라고 볼 수 있습니다. 법 제40조 제5항 제2호에 따라 정보교환을 이유로 가격담합 등의 합의가 있었음을 추정하기 위해서는 ① 2 이상의 사업자가 법 제40조 제1호부터 제9호(제9호 후단 제외)까지의 행위를 함으로써 가격 등이 유사 또는 동일해지는 '행위의 외형상 일치'

가 있어야 하고, ② 외형상 일치 창출에 필요한 정보의 교환이 있어야 합니다. 단, ③ 합의가 추정되더라도 사업자는 그 합의 추정의 전제사실에 반하는 정황을 입증하는 등의 방법으로 추정된 합의를 복멸할 수 있습니다.

- (2) 외형상 일치 판단기준: 사업자 간 행위의 외형상 일치가 있는지 여부는 다음 요소들을 종합적으로 고려하여 판단합니다.
 - (가) 가격 등의 변동률, 변동시점: 가격 등 경쟁변수의 변동률, 변동폭, 변동시점 등이 동일 또는 유사한 경우 외형상 일치가 있다고 볼 수 있습니다.
 - (나) 구매대체의 정도: 가격 등 경쟁변수의 변동률, 변동폭 등에 다소 차이가 있더라도 그로 인한 소비자의 상품 또는 용역들 간 구매대체의 정도가 미미한 경우에는 외형상 일치가 있는 것으로 볼 수 있습니다.
 - (다) 입증하려는 합의의 내용: 입증하려는 합의의 내용이 다소 느슨한 형태의 합의(예: 가격을 특정 수준으로 인상하는 합의가 아닌, 가격을 인상하자는 등의 방향만 공동으로 결정하는 합의)라면 가격 등 경쟁변수의 변동률 등에 다소 차이가 있더라도 외형상 일치가 있는 것으로 볼 수 있습니다.

<외형상 일치가 있는 것으로 볼 수 있는 예시>

- 경쟁사별 상품 가격의 인상 폭이 원 단위까지 동일한 경우
- 품질이 대체로 동일하고 상호대체성이 큰 시멘트를 제조하는 7개 사업자들이 3주에 걸쳐서 연속적으로 가격을 인상하였는데, 가격 인상률이 대체로 14%에 근접하나 회사별로 최대 1.4%p의 차이가 있었던 경우(13.4%~14.8%)
- 7개 사업자만 존재하는 카드서비스 시장에서, 4개사가 2개월의 기간 동안 현금서비스 수수료율은 28.99%~30% 수준으로 최대 1.1%p 차이를 두고 인상하였고, 연체이자율은 34%~35% 수준으로 최대 1%p 차이를 두고 인상하였는데, 비록 요율이나 인상시기의 차이가 있더라도 실제 고객들의 카드사 선택에 영향을 주지 않는 수준으로 볼 수 있는 경우
- 10개 손해보험사들이 종래 무료로 제공하던 긴급출동 서비스 중 긴급견인, 비상급유 서비스를 4개월에 걸쳐, 배터리 충전, 타이어 교체, 장금장치 해제 서비스를 6개월에 걸쳐 순차적으로 유료화하는 방식으로 거래조건을 변경한 경우
- 강판 제조업자 3개사가 5년 간 10여 회에 걸쳐 강판 가격 변동 결정을 하였는데, 결정된 가격이 거의 유사하였고 다소 차이가 있더라도 최대 2.3% 수준에 불과하였으며, 가격 인상시점이 1개월 내로 대체로 근접한 경우
- 산업기계용 베어링 제조·판매업자 3개사가 4년에 걸쳐 수 회에 걸쳐 가격 인상을 하였는데, 가격 인상률이 약간의(0.3%p~8%p 수준) 차이가 있었지만 대체로 유사하였고, 가격 인상시점이 1개월 내로 대체로 근접한 경우

- (3) 외형상 일치 창출에 '필요한 정보'의 교환 여부 판단기준

교환된 정보가 외형상 일치 창출에 '필요한 정보'인지 여부는 다음의 요소들을 종합

적으로 고려하여 판단합니다.

- (가) 정보의 종류 및 성격: 가격, 생산량 등 교환되면 경쟁을 제한할 가능성이 높은 정보가 교환된 경우 '필요한 정보'의 교환에 해당될 가능성이 큰 반면, 인사동정, 소비자 성향 분석자료 등 경쟁에 큰 영향을 미치지 않는 정보가 교환된 경우에는 '필요한 정보'의 교환에 해당되지 않을 가능성이 큽니다.
- (나) 정보가 교환된 시점: 사업자의 의사결정 시점에 임박해 정보가 교환된 경우 해당 정보의 교환은 '필요한 정보'의 교환에 해당될 가능성이 큽니다.
- (다) 외형상 일치의 내용과 교환된 정보의 내용 간의 관계: 교환된 정보의 내용과 동일 또는 유사한 내용으로 가격 등 경쟁변수에 외형상 일치가 나타난 경우에는 '필요한 정보'에 해당될 가능성이 큽니다.

<필요한 정보의 교환으로 볼 수 있는 예시>

- 가격, 생산량, 원가, 판매재고·출고량, 거래조건, 지급조건 등 경쟁상 민감한 정보로서 미래정보, 비공개 정보, 개별 사업자별 경쟁변수가 특정되는 정보가 경쟁사업자 간에만 배타적으로 교환된 경우
- 가격인상 결정 시점에 임박하여 인상일자, 인상계획 내역 등의 교환이 이루어진 경우
- 가격인상 계획 관련 정보가 상호 교환이 되었고, 각 회사들이 제시한 가격인상안에 준하는 수준의 가격인상이 실제로 있었던 경우

<필요한 정보의 교환으로 볼 수 없는 예시>

- 경쟁변수가 아닌 일상적 정보(인사동정, 소비자 성향 분석자료, 최신 상품 트렌드 분석자료 등), 단순 경영목표치(목표 성장률, 목표 매출액 등)의 교환이 이루어진 경우
- 외형 일치가 나타난 경쟁변수와 교환된 경쟁변수 정보 간 상관관계가 약한 경우(예: 가격의 외형상 일치가 있었는데, 실제로 교환된 정보는 대금지급 정보인 경우)

- (4) 합의추정의 복멸사유: 사업자는 외형상 일치가 성립하지 않았음을 입증하거나, 설령 외형상 일치가 있었다고 하더라도 그것이 합의에 의한 것이 아니거나 그 일치와 교환된 정보 간에 아무런 관계가 없음을, 즉 '필요한 정보'의 교환이 없었음을 입증함으로써 합의의 추정을 복멸할 수 있습니다.

<외형상 일치가 합의에 의한 것이 아니라고 볼 수 있는 경우의 예시>

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

◦ 구법 하에서의 정보교환 관련 사례

① 대법원 2002. 3. 15. 선고 99두6514, 6521 판결(커피 담합 사건)

- 사실관계: 원고들의 지점 영업직 직원 사이에서 가격 인상내용 중 일부에 관한 정보가 팩스로 3차례 정도 오갔고, 팩스 문건들상, 원고들이 시기를 달리하여 각자 가격 인상을 결정한 후 각 그 내용을 각자의 지점을 통하여 거래처에 통보할 목적으로 발신인을 지점, 수신인을 거래처로 하여 작성하였습니다.
- 법원의 판단: 과점시장에서의 경쟁상품의 가격이 동일·유사하다는 사실은 그것만으로 사업자들의 합의 내지 암묵적인 양해를 추정하기에는 부족, 가격 정보 교환의 시기 등을 고려하면, 정보 교환의 목적이 가격담합을 위한 사전 정보교환에 있다고 보이지 아니한다고 하였습니다.

② 서울고등법원 2010. 11. 25. 선고 2009누38406 판결(음료 담합 사건)

- 시장의 구조와 성격: 시장이 과점화 내지 집중화된 경우, 제품의 규격·품질·동질성이 큰지 여부
- 정보의 대상: 교환되는 정보가 통계적인 정보(수요/산출량 등)가 아니라 기업의 비밀에 속하고 경쟁의 핵심요소인 가격인상 계획이나 인상내역 같은 민감한 정보인지 여부
- 정보의 내용: 정보의 대상이 구체적, 세분화되어 있고, 신속한 것인지 여부
- 정보교환의 시기 및 방법: 시가가 가격확정 이전 또는 시장 공개 이전인지 여부, 정보교환이 규칙적으로 빈번하게 지속적으로 이루어지는지 여부
- 정보교환의 주체: 소비자를 배제한 사업자들 간 은밀하고 폐쇄적인 정보교환인 경우, 지점 영업직원이 아니라 본사의 가격 결정업무에 영향을 미칠 수 있는 임직원 간에 이루어지는지 여부
- 사업자들이 여러 경로를 통하여 상호간에 빈번하게 접촉·교류하고, 이를 통하여 의도적으로 가격정보를 교환하며, 서로 교환된 정보를 이용하여 각자 행위내용을 조정하고, 그 결과 일정한 행위가 외형상 일치하는 경우에는 사업자 각자의 독자적인 판단이 아니라 일련의 공조를 통한 행위라는 측면에서 단순한 의식적 병행행위가 아닌 '동조적 행위(Concerted action)'에 해당하여 공동행위의 합의가 있었다고 봄이 상당하다고 판단하였습니다.

③ LPG 담합사건(2009. 12.)

- 수입사인 E1과 SK가 상호 정보교환을 통해 가격 변동 폭 협의 → 수입사들의 LPG 판매 가격 결정 직후 정유사들에게 자신들이 결정한 판매가격을 통보 → 가격 통보를 통해 수입사와 정유사의 충전소 판매가격 차이는 없거나 매우 근소하게 유지(72회에 걸친 가격결정 결과 양사 간 평균격차는 프로판과 부탄 모두 kg당 0.01원)

- E1, SK가스, SK에너지, GS칼텍스, 현대오일뱅크, S-OIL등 국내 6개 LPG 공급회사를 검찰에 고발하였고, 총 6,689억 원의 과징금이 부과되었습니다.

④ 음료 담합사건(2009. 8.)

- 사장단 또는 고위 임원들이 모임이나 연락을 통해 가격인상 방향과 방법 결정 → 실무자 간 정보교환을 통해 인상내용 구체화 → 2008년 2월, 2009년 2월 등 4차례에 걸쳐 청량음료 가격을 공동으로 인상
- 롯데칠성, 코카콜라, 해태, 동아오츠카, 웅진식품 등 5개사에 대하여 총 255억 원의 과징금이 부과되었습니다.

■ 공정거래법상 특히 문제가 될 수 있는 부당 공동행위의 요소

- 가격
- 판매조건
- 이익률
- 판매량 또는 생산능력
- 시장점유율
- 판매구역 또는 고객분할
- 입찰

■ 공동행위가 부당하려면 부당성이 있어야 함(부당성이란?)

- 경성공동행위
 - 통상적으로 합의의 성격상 경쟁제한 효과만 발생시키는 것이 명백한 공동행위를 말합니다.
 - 가격결정, 산출량 제한, 시장분할, 입찰담합 등이 해당됩니다.
 - 구체적인 시장상황에 대한 분석 없이 경쟁제한성이 인정될 수 있습니다.
 - 대법원 2009. 3. 26. 선고 2008두21058 판결: "경쟁제한성" 여부는 당해 상품의 특성, 소비자의 제품선택 기준, 당해 행위가 시장 및 사업자들의 경쟁에 미치는 영향 등 여러 사정을 고려하여, 당해 공동행위로 인하여 일정한 거래분야에서의 경쟁이 감소하여 가격 등의 결정에 영향을 미치거나 미칠 우려가 있는지를 살펴 개별적으로 판단하여야 합니다. 또한 사업자들이 공동으로 가격을 결정하거나 변경하는 행위는 그 범위 내에서 가격경쟁을 감소시킴으로써 그들의 의사에 따라 어느 정도 자유로이 가격의 결정에 영향을 미치거나 미칠 우려가 있는 상태를 초래하게 되므로, 특별한 사정이 없는 한 부당하다고 판단됩니다(카드사들의 VAN사에 대한 ddc 수수료 인하 사건).
 - 단, 법원이 가격결정 담합에 해당하나 구체적인 시장상황 분석이 필요하다고 판시한

사례도 존재합니다(렉서스 딜러사 사건 대법원 2012. 4. 26. 선고 2010두11757 판결, BMW 딜러사 사건 대법원 2012. 4. 26. 선고 2010두18703 판결).

- 연성공동행위

- 합의의 성격상 통상적으로 경쟁제한 효과와 친경쟁적 효과를 동시에 발생시키는 행위를 말합니다.
- 공동연구개발, 공동생산, 공동구매, 공동마케팅 등이 해당됩니다.
- 경쟁제한효과와 친경쟁적 효과의 비교형량-구체적인 시장상황 분석이 필요하게 됩니다.
- 안전지대: 시장점유율 합계 20% 이하인 경우에는 원칙적으로 법 위반이 되지 않습니다.
- 입찰에 참여하면서 참여사들 간 컨소시엄을 구성한 행위의 경쟁제한성에 대하여, 대법원은 "건설회사들이 지하철 특정 공구의 입찰에 참가하면서 공동수급체(consortium)를 구성하여 공동계약을 체결함, 공동수급체 구성을 통해 얻을 수 있는 효과와 조달청의 업무처리 현황 등의 사정과 함께 당해 입찰의 종류 및 태양, 공동 수급체를 구성하게 된 경위 및 의도, 공동수급체 구성원들의 시장점유율, 공동수급체 구성원들이 아닌 경쟁사업자의 존재 여부, 당해 공동수급체 구성행위가 입찰 및 다른 사업자들과의 경쟁에 미치는 영향 등을 제대로 심리하여 당해 공동수급체 구성행위로 입찰 경쟁이 감소하여 낙찰가격이나 기타 거래조건 등의 결정에 영향을 미치거나 미칠 우려가 있는지를 고려하였어야 한다"고 판시하여, 경쟁제한성을 인정한 원심을 파기하였습니다(대법원 2011. 5. 26. 선고 2008도6341 판결).

1.2 Must Not do These

1.2.1 가격의 결정 · 유지 · 변경행위

- 다른 사업자와 공동으로 가격을 결정·유지·변경하는 행위를 의미합니다. 시장경제의 핵심적인 역할을 하는 가격은 사업자간의 공정하고 자유로운 경쟁을 통해서 형성되어야 함에도 불구하고, 사업자들이 공동으로 가격을 결정하거나 유지 또는 변경하는 것은 시장경제의 기본적인 시스템을 훼손하는 행위입니다.
- 가격관련 공동행위는 **가격의 '인상행위'뿐만 아니라 '인하 또는 유지행위'를 모두 포함**합니다. 가격인하는 소비자에게 유리하다고 일견 생각될 수도 있지만, 만약 합의가 없었다면 더 큰 폭으로 가격이 인하될 수도 있을 뿐만 아니라, 자유로운 경쟁을 통하여 형성된 가격이 아니라 합의에 따라 인위적으로 형성된 가격은 자원배분의 효율성을 저해하여 궁극적으로 소비자의 이익을 침해할 수 있기 때문에 가격인하 공동행위도 규제의 대상이 되는 것입니다.
- 합의의 대상이 되는 '가격'은 판매가·정가·수수료·임대료·이자 등 그 명칭이 무엇이든

상관없이 “사업자가 거래의 상대방으로부터 반대급부로 받는 일체의 경제적 이익”을 의미하고, 이와 관련된 공동행위의 합의내용도 인상액·인하액·인상률·인하율·최고가격·최저가격 등 다양한 형태로 나타날 수 있습니다.

- 가격이라 함은 명목상의 가격뿐만 아니라 사업자가 제공하는 상품 또는 용역의 대가, 즉 사업자가 거래의 상대방으로부터 반대급부로 받는 일체의 경제적 이익을 가리키는 것으로, 당해 상품이나 용역의 특성, 거래내용 및 방식 등에 비추어 거래의 상대방이 상품 또는 용역의 대가로서 사업자에게 현실적으로 지불하여야 하는 것이라면 그 명칭에 구애됨이 없이 당해 상품의 가격에 포함됩니다(대법원 2001. 5. 8. 선고 2000두10212 판결).
- 기업이나 업계의 채산성 악화 시 카르텔을 결성하여 가격 유지를 도모하는 것도 위법입니다.
- 공동으로 가격의 인상·인하율(폭)을 결정하거나 일정한 수준으로 가격을 유지하는 행위
- 평균가격, 기준가격, 표준가격, 최고·최저가격, 금리협정 등 명칭여하를 불문하고 가격설정의 기준을 정하는 행위
- 할인율, 이윤율 등 가격의 구성요소에 대해 그 수준이나 한도를 정하거나 일률적인 원가계산 방법을 공동으로 결정함으로써 실질적으로 가격을 동일하게 결정·유지·변경하는 행위
- 과당경쟁방지, 정부고시가격 준수 등을 이유로 일정가격 이하로 응찰하지 않도록 합의하는 행위
- 예시
 - 목표가격을 설정하기는 했으나 약간의 가격인상만 하고 목표가격에는 도달하지 않은 경우, 예를 들면 대형수요자에게는 대략 1만 원을 인상하고 중·소수요자에 대해서는 약 6천 원을 인상할 것을 목표로 하여 5천 원 정도 인상한 경우로 인상폭이 적은 경우이더라도 부당 공동행위로 인정됩니다.
- 대표적 심결례
 - 5개 음료회사들이 음료가격을 공동으로 결정한 사건(공정위 2009. 11. 9. 의결 제 2009-249호)
 - 7개 LPG공급회사들이 LPG판매가격을 동일·유사한 수준으로 합의한 사건(공정위 2010. 4. 23. 의결 제2010-045호)

1.2.2 거래조건 결정행위

- 거래조건 공동행위란 상품 또는 용역의 거래조건이나 그 대금 또는 대가의 지급조건을 공동으로 정하는 행위를 의미합니다.
- 대금지급 방법을 제한하거나 이를 결정하는 행위

- 상품 인도일로부터 대금지급 기일까지의 기간을 정하거나 어음의 만기일 등을 정하는 행위
- 수요자의 편익이 증대되지 않는데도 상품 등의 인도장소, 방법 등을 제한하는 행위
- 소주 담합사건(공정위 2010. 6. 16. 의결 제2010-059호)
 - 11개 소주제조업체들이 2009. 2., 3., 5.경 임원간담회를 개최하여 페트병 소주의 경품 제공 기준이나 지역행사 지원 등 거래조건에 관하여 논의 및 합의한 사건
 - 공정위, 법원은 모두 위 행위에 대하여 거래조건의 결정행위로서의 담합의 위법성을 인정하였습니다(단, 소주 출고가격 인상행위에 대해서는 대법원에서 합의의 존재가 인정되지 않았습니다. 대법원 2014. 2. 13. 선고 2011두16049 판결).
- 대표적 심결례
 - 4개 패스트푸드 사업자들이 탄산음료 리필서비스 금지를 합의·실행한 사건(공정위 2003. 1. 13. 의결 제2003-20호)
 - 손해보험협회와 10개 손해보험사들이 과당경쟁 방지 명분으로 기타응급조치(오일보충 등) 폐지를 합의·실행한 사건(공정위 2002. 10. 4. 의결 제2002-209호)

1.2.3 상품의 생산 · 출고 · 수송량의 제한행위

- 공급제한 공동행위란 사업자들이 업체별로 공급물량을 할당하거나 특정 회사를 통해서만 공급하는 등 공급방식을 제한할 것을 합의함으로써, 궁극적으로 상품 또는 용역의 시장공급 물량을 제한하는 행위를 말합니다.
- 사업자별로 상품의 생산량, 출고량, 수송량을 할당하거나 용역조건을 제한하는 등 공동으로 그 수준을 결정하는 행위
- 최고 · 최저생산량, 필요재고량 등 명칭여하를 불문하고 공동행위 참가사업자간에 생산량 등 수량의 수준을 정하는 행위
- 가동률, 가동시간, 원료구입, 시설의 신 · 증설 및 개체 등을 공동으로 결정함으로써 실질적으로 생산 · 출고 · 수송수량을 제한하는 행위
- 대표적 심결례
 - 4개 석도강판 제조회사들이 석도강판의 시장점유율을 공동으로 정하기로 합의한 사건(공정위 1998. 11. 25. 의결 제98-271호)
 - 비타민 생산 6개 업체들이 원료용 비타민 판매량을 각 업체별로 할당하기로 합의하고 실행한 사건(공정위 2003. 4. 29. 의결 제2003-098호)

1.2.4 거래지역 · 거래상대방 제한행위(시장분할)

- 시장분할 공동행위는 사업자들이 공동으로 거래지역 또는 거래상대방을 제한하는 행위를 말합니다.
- 공동행위 참가사업자 간에 거래처 또는 거래지역을 제한하거나 거래처 또는 거래지

- 역을 공동으로 정하여 상호간에 침범하지 않도록 하는 행위
 - 특정한 사업자와는 거래하지 않도록 하거나 또는 특정 사업자하고만 거래하도록 거래상대방을 제한하는 행위
 - 공동행위 참가사업자별 수주활동을 제한하고, 공동 수주하도록 하거나 입찰 또는 수주의 순위·자격 등을 제한하는 행위
 - 객관적이고 합리적인 기준 없이 특정한 사업자를 우량업자 또는 불량업자로 구분함으로써 실질적으로 거래상대방을 제한하는 행위
- 5개 정유사의 원적관리 담합(공정위 2011. 9. 16. 의결 제2011-161호)
- '00. 3월 소매영업담당 임직원들은 주유소 확보 경쟁을 최소화하기 위해 원적관리 원칙(정유사의 원적주유소에 대한 기득권 인정 원칙)을 합의 → 타사 원적 주유소에 대한 거래거절 및 정유사들 간 원적 주유소를 맞교환하는 등 위 합의를 실행함. 이 외에 정유사 임직원들의 원적 주유소 관련 정보를 교환함 → 이로써 주유소 공급가격은 물론 및 소매가격의 인하 가능성 차단
 - 공정위는 5개 정유사들의 위와 같은 행위를 거래상대방을 제한하는 담합행위로 보아 검찰에 고발하고, 총 4,348억 원의 과징금을 부과하였습니다.
- 단, 대법원은 자진신고자 진술의 신빙성이 없고, 주유소 유치경쟁이 활발하게 이루어졌다고 볼 여지도 있다는 점 등을 이유로 합의가 입증되지 않았다고 판단하여 공정위 처분을 취소하였습니다(대법원 2015. 1. 29. 선고 2013두18759 판결).
- 4개 금융자동화기기 제조 사업자들의 담합(공정위 2011. 6. 14. 의결 제2011-071호)
- 노틸러스효성, LG엔시스, 청호컴넷, FKM 등 4개사는 2003. 7.부터 2009. 4.까지 '한국 자동화기기(ATM) 산업협의회'의 사장단, 임원진, 실무진모임을 통해 ATM·CD기 구매발주 입찰의 수주물량을 배분하기로 합의하였습니다.
 - 공정위는 위 합의가 거래상대방 제한행위로서 담합에 해당한다고 보았습니다.
- 기타 심결례
- 수도권 및 강원도 일원에서 석유제품을 판매하고 있던 40개 석유대리점들이 '시장 질서협의회'라는 기구를 결성한 후 특정 대리점이 이미 거래하고 있는 수요처에 대하여는 다른 대리점들이 침범하지 않기로 합의하고 이를 실행한 사건(공정위 1989. 3. 29. 의결 제1989-17호, 시정명령만 부과)
 - 대전·충남지역 4개 자동차보수용 페인트 전문대리점 사업자들이 충남지역을 4개 권역으로 분할하여 각 1개 권역을 할당한 후 할당된 영업지역 내의 자동차 정비업체와 거래하기로 합의한 사건(공정위 2002. 3. 12. 의결 제2002-032호, 시정명령만 부과)

1.2.5 설비 신·증설이나 장비도입의 방해·제한행위

- 설비제한 공동행위는 사업자들이 합의하여 설비의 신설 또는 증설이나 장비의 도입을

방해하거나 제한하는 행위를 말합니다.

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

1.2.6 상품의 종류·규격의 제한행위

- 상품의 종류 및 규격제한 공동행위란 상품의 생산 또는 거래시에 그 상품의 종류 또는 규격을 제한하는 행위를 말합니다.
- 공동행위 참가사업자별로 규격 또는 종류별로 생산품목을 할당하거나 공동으로 생산품목을 결정하는 등 사업영역을 설정하는 행위
- 신제품의 거래승인 거부, 거래시기 제한 등 새로운 상품의 출고를 제한하는 행위
- 대표적 심결례
 - 무학과 대선주조가 생산비가 높은 종이박스형 소주의 생산·출고를 중지하기로 합의한 사건(공정위 2000. 3. 13. 의결 제2000-043호)
 - 3개 이동통신 사업자들이 무제한요금 상품의 판매 및 출시를 중단하기로 합의한 사건(공정위 2006. 7. 27. 의결 제2006-170호)

1.2.7 영업의 주요부문 공동관리회사 설립행위

- 영업수행·관리 공동행위란 다수의 사업자들이 영업의 주요부문을 공동으로 수행·관리하거나, 수행·관리하기 위한 회사 등을 설립하는 행위를 말합니다.
- 동일한 제품을 생산하는 경쟁사업자들이 공동으로 자기의 상품만을 전담하여 판매하는 판매회사를 설립하는 행위
- 참가 사업자의 제품판매수익을 공동으로 관리하는 회사를 설립하여 제반경비를 공동하고 남은 이익을 판매수익에 관계없이 배분하는 행위
- 대표적 심결례
 - 14개 정화조 회사들이 공동출자하여 회사를 설립하고 자신들의 생산제품 전량을 위 회사를 통하여 판매하도록 판매창구를 단일화하면서 생산량 배정, 가격인상 등에 이른 사건(공정위 1989. 7. 26. 의결 제1989-045호, 시정명령만 부과)
 - 강서구 7개 액화석유가스 판매점들이 공동관리기구를 구성하여 판매가격을 지정한 사건(공정위 2002. 10. 31. 의결 제2002-226호, 시정명령만 부과)

1.2.8 입찰의 낙찰자, 입찰가격 등 결정행위

- 입찰 또는 경매에 있어 사업자간에 사전에 낙찰자, 경락자, 투찰가격, 낙찰가격 또는 경락가격 등을 합의하는 경우로서, 다음의 행위가 포함됩니다.

- 낙찰예정자 또는 경락예정자를 사전에 결정하고 그 사업자가 낙찰 또는 경락받을 수 있도록 투찰여부나 투찰가격 등을 결정하는 행위
 - 낙찰가격 또는 경락가격을 높이거나 낮추기 위하여 사전에 투찰여부나 투찰가격 등을 결정하는 행위
 - 다수의 입찰 또는 경매에서 사업자들이 낙찰 또는 경락받을 비율을 결정하는 행위
 - 입찰 또는 경매에서 사전에 설계 또는 시공의 방법을 결정하는 행위, 그 밖에 입찰 또는 경매의 경쟁요소를 결정하는 행위
 - 그 밖에 입찰 또는 경매의 경쟁요소를 결정하는 행위
- 대표적 심결례
- 강관을 제조·판매하는 6개사는 한국가스공사의 강관 연간단가 입찰이 실시되기 약 1~3년 전 실무자들이 만나 그 해 또는 다음 해 등의 낙찰예정사와 물량배분 합의를 하고, 합의서를 작성하였습니다. 그 후 위 6개사는 입찰일이 임박하여 다시 만나 그 해 초 또는 작년 등에 작성하였던 합의서의 내용을 구체화하거나 일부 수정하여 낙찰예정사, 물량배분(낙찰예정사가 들러리사에게 외주를 주는 방식으로 물량을 배분 함), 유찰여부 등을 정하고, 그 다음 해 입찰에서의 낙찰예정사까지 포함한 합의서를 작성하였으며, 입찰일 전에 피심인 6개사는 유선연락 등을 통해 투찰가격 및 투찰순서 등을 협의하고, 입찰 당일 실무자들이 미리 만나 낙찰예정사가 교부한 투찰금액 표에 따라 투찰하였습니다. ➔ 공정위는 구 공정거래법 제19조 제1항 제3호(물량배분) 및 제8호(입찰담합)를 적용하여 시정명령 및 과징금 총 921억 원을 부과하고 사업자 모두를 고발하였습니다(공정위 2017. 12. 21. 의결 제2017-373호, 한국가스공사 발주 강관 구매 입찰관련 6개 사업자의 부당한 공동행위에 대한 건).
 - 7개 이중 보온관 제조업자들은 2007. 11.경 이중보온관 시장에서 균등 수주 달성과 저가 수주를 방지하자는 원칙에 합의하고, 2010. 7.경까지 한국지역난방공사, 집단에너지 사업자와 건설업자 등이 발주한 85건의 이중 보온관 구매(발주 금액: 3,151억 원) 과정에서 입찰 전에 사장급 회의를 통해 낙찰자와 투찰 가격 등을 결정하고, 부장급 실무자들은 팩스나 전화를 통하여 사장급 회의에서 정한 업체가 수주하도록 구체적인 투찰 가격과 물량 재분배 방법을 합의하여 실행하였으며, 낙찰받은 수주 물량은 재분배하였습니다. ➔ 공정위는 위 행위에 대하여 구 공정거래법 제19조 제1항 제1호(가격 결정) 및 제3호(시장 분할)를 적용하여 시정명령 및 과징금 총 102억 원을 부과하였습니다(공정위 2015. 5. 6. 의결 제2015-154호, 7개 이중보온관 제조업자의 부당한 공동행위에 대한 건).

1.2.9 타 사업자 사업활동 방해·제한행위

- 기타 사업활동 방해·제한 공동행위란 위에서 언급한 8개 유형 이외의 행위로서 다른 사업자의 사업활동 또는 사업내용을 방해하거나 제한함으로써 일정한 거래분야에서 경쟁을 실질적으로 제한하는 행위를 말합니다.

- 영업장소의 수 또는 위치를 제한하는 행위
- 특정한 원료의 사용비율을 정하거나 직원의 채용 또는 자유로운 기술개발이나 이용을 방해하거나 제한하는 행위
- 대표적 심결례
 - 복수의 유선방송 사업자들이 IPTV에 방송 프로그램을 공급하기로 한 온미디어 방송 채널을 축소하고 IPTV에 방송 프로그램을 공급하지 않는 조건으로 씨제이미디어에게 금원을 지원하는 방식으로 IPTV의 사업활동을 방해한 사건(공정위 2011. 8. 24. 의결 제2011-153호)
 - 5개 정유사 및 한국주유소협회 부산시 지회가 타 회사 수입 석유 수송차량에 대하여 저유소 출입을 통제함으로써 다른 회사의 사업활동을 방해한 사건(공정위 2001. 7. 24. 의결 제2001-106호)

1.2.10 정보교환행위

- 가격, 생산량, 그 밖에 대통령령으로 정하는 정보를 주고받음으로써 일정한 거래분야에서 경쟁을 실질적으로 제한하는 행위를 말합니다.
- 사업자 간 정보를 '주고받는'(이하 "정보교환"이라 한다) 행위는 사업자가 다른 사업자에게 가격, 생산량, 상품 또는 용역의 원가, 출고량·재고량 또는 판매량, 상품·용역의 거래조건 또는 대금·대가의 지급조건 관련 정보(이하 "경쟁상 민감한 정보"라 한다)를 알리는 행위를 의미하며, 우편, 전자우편(이메일), 전화통화, 회의 등 알리는 수단은 불문합니다.
- 사업자단체(협회, 협동조합 등), 제3의 사업자 등 중간 매개자를 거쳐 간접적으로 알리는 행위도 포함되며, 이때 간접적으로 알리는 행위가 성립하기 위해서는 특정 사업자의 정보가 중간 매개자를 거쳐 다른 경쟁사업자에게 전달되어야 합니다.
- 사업자가 불특정 다수에게 경쟁사 민감한 정보를 공개적으로 공표 또는 공개하는 행위는 포함하지 아니합니다. 단, 사업자 간 비공개적으로 정보교환 행위를 한 후 그 정보를 사후적으로 공개적으로 공표 또는 공개한 경우는 정보교환 행위로 봅니다.
- 대표적 사례는 45면 이하 '구법하에서의 정보교환 관련 사례' 부분을 참조하여 주시기 바랍니다.

1.3 위반 시 제재

1.3.1 시정조치

- 해당 행위의 중지, 시정명령을 받은 사실의 공표 등

1.3.2 과징금

◦ 과징금 부과 단계

① 기본과징금 산정(위반행위 유형에 따른 기본 산정기준)

- 관련매출액(관련상품의 범위, 위반행위의 기간(시기 및 종기), 매출액의 산정)

- 부과기준율: 0.5% - 20%

② 의무적 조정과징금 산정(위반행위의 기간 및 횟수 등에 따른 조정, 1차 조정)

- 위반행위 기간

- 위반행위의 횟수

③ 임의적 조정과징금 산정(위반사업자의 고의, 고실 등에 따른 조정, 2차 조정)

- 가중: 보복조치

- 감경: 합의의 미실행, 위반행위 자진시정, 조사협력, 업무수행 중 경과실, 공정거래 자율준수평가 AA 이상의 등급 보유(유효기간 내 1회에 한하여 과징금 감경 가능)

④ 부과과징금

- 위반사업자의 현실적 부담능력, 당해 위반행위가 시장에 미치는 효과, 기타 시장 또는 경제여건 등을 고려

■ 매출액

◦ 매출액은 총 매출액에서 부가가치세, 매출에누리, 매출환입, 매출할인 등을 제외한 **순 매출액**으로 산정합니다.

- 매출에누리, 매출할인: 과징금을 산정함에 있어 관련매출액은, 매출에누리나 할인 금액을 포함하지 않는 순매출을 의미합니다(대법원 2008두21362 판결 등).

- 부가가치세: 부가가치세는 성질상 재화 등을 공급한 자가 그 부당한 공동행위로 인하여 얻는 경제적 이득이라고 보기 어렵다고 판단하였습니다(대법원 2008두21058 판결).

- 반품매출액: 판매되지 않은 제품은 공동행위에 따른 부당이득이 발생할 여지가 없습니다(생활용품 선물세트 담합사건, 공정위 의결 제2009-071호).

◦ 법 위반 관련 매출액(입찰담합의 경우 계약금액)의 20% 범위 내에서 부과됩니다(매출액이 없는 경우 40억 원을 초과하지 않는 범위).

- 법 위반 관련 매출액: 위반행위기간 중 판매 또는 매입한 관련 상품 · 용역의 매출액 또는 이에 준하는 금액을 말합니다.

1.3.3 합의 등의 무효

◦ 부당한 공동행위를 할 것을 약정하는 계약 등은 공정위의 예외적 인가 등 정당한 사유가 없는 한 사업자 간에 이를 무효로 합니다.

1.3.4 손해배상책임

- 부당한 공동행위를 한 사업자는 이로 인해 손해를 입은 피해자가 있는 경우 공정거래법상 손해배상책임을 집니다. 최근 개정된 공정거래법에 따르면, 부당한 공동행위의 경우 손해액의 3배까지 배상책임이 인정될 수 있습니다.
- 민사소송을 통한 손해배상사례
 - 군납유류 입찰담합: 군납유류 입찰담합 참가 5개 정유사가 국가(방위사업청)에 총 810억 원 손해배상
 - 밀가루 담합: 밀가루 담합 참가 업체인 CJ제일제당과 삼양사가 제빵업체인 삼립식품에 총 14억 6천여만 원 손해배상
 - LPG 담합: 택시업계, 장애인 단체, 시민단체 등 LPG 제조판매사를 상대로 손해배상 소송 제기

1.3.5 형사적 제재

- 부당한 공동행위를 한 자 또는 이를 행하도록 한 자에 대해 3년 이하의 징역 또는 2억 원 이하의 벌금을 부과할 수 있으며,
- 공정위의 시정조치 또는 금지명령에 응하지 않은 자에 대해 2년 이하의 징역 또는 1억 5천만 원 이하의 벌금을 부과할 수 있습니다.
- 양벌규정
 - 법인의 대표자나 법인의 종업원이 그 법인의 업무에 대하여 위의 형사적 제재에 해당하는 행위를 한 때에는 행위자를 벌하는 외에 그 법인에 대하여도 동일한 금액의 벌금형이 처해집니다.

1.4 면책 및 보상제도

1.4.1 신고자에 대한 면책제도(Leniency Program)

구분		과징금	시정조치
조사개시 이전	최초 신고자	필수적 면제	필수적 면제
	2번째 신고자	필수적 50% 감경	임의적 감경
조사개시 이후	최초 조사협조자	필수적 면제	필수적 감경 · 면제
	2번째 조사협조자	필수적 50% 감경	임의적 감경

■ 자진신고자 감면제도란 무엇인가요?

- 공정거래법에서는 부당한 공동행위 참가사업자가 스스로 신고하거나 조사에 협조할 경우 일정한 조치를 감면해 주는 제도(leniency program)를 말합니다.
- 공정거래법 제44조는 부당한 공동행위 사실을 공정위에 신고하거나, 증거제공 등의 방법으로 공정위 조사에 협조한 자에 대하여 시정조치나 과징금을 감경 또는 면제

할 수 있다고 규정하고 있습니다. 공정위 조사 시작 이전에 신고한 자를 '자진신고자', 조사 시작 이후 신고한 자를 '조사협조자'라고 합니다(같은 법 시행령 제51조).

■ 감면조건은 어떻게 되나요?

- 과징금 등이 전액 면제되는 1순위 자진신고자 또는 조사협조자의 요건은 ① 자진신고자 또는 조사협조자가 부당한 공동행위임을 입증하는 데 필요한 증거를 단독으로 제공한 최초의 자일 것, ② 공정위가 부당한 공동행위에 대한 정보를 입수하지 못하였거나 부당한 공동행위임을 입증하는 데 필요한 증거를 충분히 확보하지 못한 상태에서 신고(또는 조사에 협조)하였을 것, ③ 부당한 공동행위와 관련된 사실을 모두 진술하고 관련 자료를 제출하는 등 조사가 끝날 때까지 협조하였을 것, ④ 그 부당한 공동행위를 중단하였을 것 등입니다.
- 한편, 2순위 자진신고자 또는 조사협조자의 요건은 ① 자진신고자 또는 조사협조자가 부당한 공동행위임을 입증하는 데 필요한 증거를 단독으로 제공한 두 번째 자일 것, ② 부당한 공동행위와 관련된 사실을 모두 진술하고 관련 자료를 제출하는 등 조사가 끝날 때까지 협조하였을 것, ③ 그 부당한 공동행위를 중단하였을 것 등입니다.
 - 전자우편, 팩스로도 신청 가능
 - 공동감면 신청: 실질적 지배관계에 있는 계열회사, 또는 분할/영업양도의 경우
 - 강요자 예외

■ 예외(자진신고에 따른 과징금 감면이 인정되지 않는 경우)

- 반복하여 위반한 경우에 대한 과징금 감면 배제
 - 시정조치 또는 과징금납부명령을 받은 날로부터 5년 내 다시 그 시정조치에 위반되는 담합을 할 경우
- 카르텔에 가담한 2순위 자진신고자에 대한 과징금 감경 제한
 - 효과적인 자진신고 감면제도 운영 및 제도 악용방지를 위해 2순위 자진신고자에 대한 감경 적용을 제한합니다.
 - ① 2개 사업자가 가담한 카르텔에 대해서는 1순위 신고자에 대해서만 현행대로 100% 면제를 인정하고, 2순위는 감경 배제
 - ② 3개 이상 사업자가 가담한 카르텔의 경우, 1순위 신고일로부터 2년을 초과하여 능장 신고하는 2순위자에 대해 감경 배제

■ 추가감면제도(Amnesty Plus)란 무엇인가요?

- 다른 공동행위에 대한 자진신고 시 당해 공동행위에 대하여 부과될 과징금을 20%에서 100%까지 감면해 주는 제도를 말합니다.
 - 다른 공동행위의 규모가 당해 공동행위보다 4배 이상인 경우 면제됩니다.

1.4.2 신고 포상금 제도

- 부당한 공동행위를 신고 또는 제보한 참가사업자 이외의 '제3자'에 대하여 포상금을 지급하는 제도입니다.
 - 제3자의 범위
 - 공동행위에 참가하지 않은 사업자, 참가사업자의 내부직원이나 퇴직 임직원 또는 일반인 등
 - 포상금액 ⇒ 최고 30억 원
- ※ 부당한 공동행위 이외에 기업집단 지정자료 계열회사 누락행위, 불공정거래행위 중 부당한 고객유인행위, 사원판매, 부당한 지원행위, 사익편취행위, 하도급법 및 대리점법 등 위반에 대하여도 신고자에게 포상금을 지급합니다.

1.5 경쟁사 모임 관련 행동지침(Do's)

1.5.1 경쟁사 임원과의 공식 · 비공식 모임을 제의 또는 수락하지 말고, 참석하지 말 것(특히 "업계 담당자 간의 모임" 등 가격이나 거래조건이 논의될 수 있는 경쟁사 임직원과의 모임은 절대적으로 피할 것)

1.5.2 어떠한 명목으로든 경쟁사 임직원과의 모임에 참석하고자 하는 경우 공정거래 자율준수 관리자에게 업계모임 참여 신고서를 제출하고 업계모임 참여원칙 및 프로세스를 준수할 것

1.5.3 업계 공식모임의 경우 사전에 회의 안건을 받아보고 공정거래법 저촉 우려가 없다고 판단되는 경우에만 참석하도록 하고, 판단이 애매한 경우 공정거래 자율준수 관리자 또는 법무담당부서와 협의할 것

1.5.4 경쟁사 임직원과 만난 자리(협회 등 업계간 또는 경쟁사와의 공식적인 모임, 우연하거나 비공식적인 만남 포함)에서 가격 등 거래조건에 관한 논의가 이루어지는 경우 (i) 이의를 제기하고, (ii) 이의 제기에도 불구하고 논의가 중단되지 않을 경우 즉시 자리를 이탈하여야 하며, 즉시 해당부서 공정거래 자율준수 담당자를 통하여 공정거래 자율준수 관리자에게 직접 보고할 것(공식적인 모임의 경우 이의를 제기하거나 자리를 떠난 사실을 회의록에 기록될 수 있도록 요청하고, 회사 내부 기록에 남겨 놓을 것)

1.5.5 경쟁사와의 논의 또는 교환될 수 있는 정보의 종류가 합법적인지 여부를 판단하기 어려운 경우에는 공정거래 자율준수 관리자 또는 법무담당부서와 사전에 상의하고, 정확한 내용을 사후에 공정거래 자율준수 관리자에게 보고할 것

1.6 실무지침상 DON'Ts

1.6.1 일반적으로 공표된 해당 산업의 현황 및 통계 자료가 아닌 개별적인 생산, 재고의

변화에 대하여 논의하지 말 것

1.6.2 경쟁사와 고객에 관하여 논의하지 말 것

1.6.3 경쟁사와의 대화, 서신, 이메일, 계약 등에 오해를 불러일으킬 만한 용어를 사용하지 말 것

1.6.4 금지되는 행위임을 암시하는 표현을 사용하지 말 것(예를 들면, "읽은 후 파기하시오" 등)

1.6.5 귀사의 시장에서의 지위를 과장하여 언급하지 말 것(예를 들면, "시장지배적지위", "시장선도자", "경쟁의 부재" 등)

1.6.6 합의를 암시하는 표현의 사용 금지(예를 들면, "협력자", "클럽", "합의된 가격", "공조", "협의", "제재" 등)

1.6.7 문서(전자적 기록을 포함)를 파기하거나 숨기지 말 것(현재 조사 등 법적 절차가 진행 중이지 않다고 하더라도)

1.7 경쟁사와의 정보 교환 관련 가이드라인

1.7.1 가격부 등을 포함한 거래조건이나 이를 결정하는데 필요한 자료를 경쟁사에게 요구, 제공 또는 교환하지 말 것

- 팩스, 이메일은 물론 전화통화, 단체 SNS(카카오톡, 텔레그램 등) 등 일체의 수단이 포함됩니다.
- 비공식적이거나 사적인 모임에서 초안 또는 결정(안) 등을 보여주거나, 주고 받는 행위도 포함됩니다.

1.7.2 경쟁사에게 향후 제품개발, 생산량 계획 내용을 서로 교환하지 말 것

1.7.3 경쟁사로부터 가격, 거래조건 등의 정보에 대한 문의 또는 요청이 있을 경우 제공이 불가능함을 분명히 하고, 요청이 있었음에도 불구하고 제공하지 않은 사실을 공정거래 자율준수 관리자에게 보고하여 이를 기록으로 남길 것

1.7.4 경쟁사 관련 정보를 공시자료나 거래처를 통해 적법하게 입수한 경우 그 입수경위와 출처를 구체적으로 명확하게 기록해 둘 것

1.7.5 경쟁사 관련 정보를 독자적인 경로를 통해 파악한 경우에도 이에 맹목적으로 따르지 말고 시장 상황, 고객 수요 및 비용 등 다양한 경쟁적 소요를 고려하여 의사 결정을 할 것

1.8 문서 작성 및 정보보안 관련 가이드라인

1.8.1 회사가 독자적으로 사업판단을 하고 상품 관련 조건을 결정한 경우 그러한 내용이 문서 내용에 분명히 나타나도록 할 것(특히 경쟁사가 유사한 시기 또는 내용으로 상품 내용을 결정 또는 변경할 것이 예상되는 경우)

1.8.2 회사가 부당한 공동행위를 하지 않았음에도 불구하고 공정위로부터 불필요한 오해를 살 수 있는 표현의 사용에 주의할 것

[표현 예시]

- 동업사 “협력” 강화
- “업계 공동대응(예정)”, “업계 차원의 검토”
- 타사와 정보 “공유”
- “A사는 200x.10.1부터 추진 예정”, “B사 5% 결정 예정”
- “경쟁자제”, “경쟁지양”의 필요성에 대한 “공감대” 형성
- “시장안정화” 협조, “시장 정화” 방안, “시장질서” 유지, 개선 필요
- 업계 간 “공조”, “협조” 체제
- “당사와 지역”, “타사 지역”
- “경쟁사의 조건은 당사 조건과 동일(xxxx 시행 예정)”, “L사 28%(당사 조정 시 인하 예정)”, “월 x회 정기적인 교류 활동”
- “상위사와 하위사가 시차를 두고 폐지하기로” 합의

1.8.3 문서 작성 시 경쟁사 자료 또는 정보를 인용하는 경우 자료 또는 정보의 출처를 명확히 밝히고, 작성자가 추정한 사실이라면 이러한 취지도 반드시 기재할 할 것

1.8.4 문서 규정의 보존기간을 준수하고, 오해를 살 수 있는 내용의 메일, 기록, 메모를 작성하거나 보관하지 말 것

1.8.5 회사의 중요 정보는 주관부서에서 자체 관리 및 정보보안을 철저히 하고 담당자 외 보관하지 않도록 할 것

1.8.6 회사의 중요 정보에 대한 자료가 경쟁사에 전달되지 않도록 회수에 유의하고 내부적으로도 메일 형식으로 배포하는 것을 지양할 것

1.8.7 기타

- 미래에 대비하여 작성할 것
- 오해를 살 만한 용어를 사용하지 않을 것

- 지배력을 의미하는 용어를 사용하지 않을 것
- 경쟁사업자의 가격 또는 계획과 같은 민감한 정보를 입수한 경우 추후 이 정보를 부적절한 방법으로 취득하였다는 의심에서 벗어나기 위하여 그 정보의 출처에 대하여 명확하게 기재할 것
- 내부 또는 외부 문서 작성시 항상 해당 문서가 외부에 공개되거나 공정위 담당자가 읽을 수 있다는 사실을 염두할 것, 또한 가능한 가장 최악의 내용으로 해석될 것을 가정할 것
- 당사의 가격이 당사의 사업적 판단에 의하지 않고 다른 요소에 근거하여 결정된다는 오해를 살 만한 용어를 사용하지 않을 것
- 경쟁사업자와 모임을 가질 경우 안건이나 회의록을 작성할 것

1.9 담합조사 실무와 관련하여 주의할 사항

1.9.1 경쟁업체들과 의사소통을 암시하는 부분적인 문서 및 서류임에도 불구하고 법 위반의 증거로 사용될 수 있습니다.

1.9.2 불필요하게 생략된 표현, 출처가 미심쩍은 정보는 의심을 불러일으킬 수 있습니다.

1.9.3 공식적인 모임에서의 가격에 대한 언급임에도 불구하고, 담합행위에 대한 증거로 사용될 수 있습니다. ↳ 위와 같은 경쟁업체의 언급을 들었을 때, 수동적으로, 사교적으로 또는 조용히 듣고 가만히 있는 경우에도 문제될 수 있습니다(공정위 및 법원은 '묵시적 동의'도 부당한 공동행위의 합의의 일유형으로 인정하고 있습니다).

1.9.4 만약 경쟁업체 실무자 레벨의 직원들이 사적인 이메일이나 전화 등의 수단을 사용하여 가격 인상 직전 또는 직후에 빈번하게 접촉하는 것이 담합행위를 위한 준비로 해석될 수 있습니다.

1.9.5 경쟁업체 직원과의 빈번한 공식적 또는 비공식적 모임(예: 대학 동창회 또는 이와 비슷한 모임)은 의심의 여지가 큽니다.

1.9.6 특히, 경쟁사와의 접촉 또는 정보 교환 시 해당 행위가 법리적으로는 담합에 해당하기 어려운 경우라 할지라도 경쟁사가 해당 내용을 근거로 자진신고를 할 경우 위법성의 근거자료로 활용될 수 있습니다. 따라서 규제기관의 불필요한 오해를 사지 않도록 본 1.5 이하의 내용의 준수가 매우 중요합니다.

1.10 업계모임 참여원칙 및 프로세스

1.10.1 업계모임 참여원칙

- | |
|--|
| 1) 공정거래법상 부당한 공동행위(담합) 금지조항을 위반하거나 위반할 가능성이 있는 업계모 |
|--|

임 참여는 절대 금지합니다.

- 2) 경쟁사 Contact report(사전)를 작성하여 컴플라이언스 관련 부서의 사전승인을 받은 업계 모임에 한하여 참여할 수 있습니다.
- 3) 업계모임 참석 도중 담합금지조항에 대한 논의가 이루어지는 경우 <업계모임 참여시 행동 요령>에 따라 반대 의사표시를 명확히 하고, 즉시 그 장소를 이탈한 후 컴플라이언스 관련 부서에 즉시 보고하고 경쟁사 Contact report(사후)에 해당 내용을 자세히 기재하여 상신합니다.
- 4) 담합금지 조항에 대한 논의가 없더라도 경쟁사 Contact report(사후)는 반드시 작성되어야 합니다.

주1) "업계모임"이란 '운영위원회', '회의', '작업반' 등 그 명칭이나 '정보공유' 등 그 목적에 불구하고 회사가 영위하는 업무와 관련하여 임직원이 참석하게 되는 둘 이상의 경쟁사업자와의 정기 또는 부정기 모임(일회성도 포함)을 말합니다.

주2) 회사와 관련되는 공정거래법상 주요 담합금지사항은 다음과 같으며, 구체적인 행위의 담합금지조항 해당 여부에 대하여는 컴플라이언스 관련 부서에 자문 또는 협의하여야 합니다.

- 가격, 생산량, 상품 또는 용역의 원가, 출고량/재고량/판매량, 상품 용역의 거래조건 또는 대금·대가의 지급조건 등 경쟁제한을 야기할 수 있는 정보

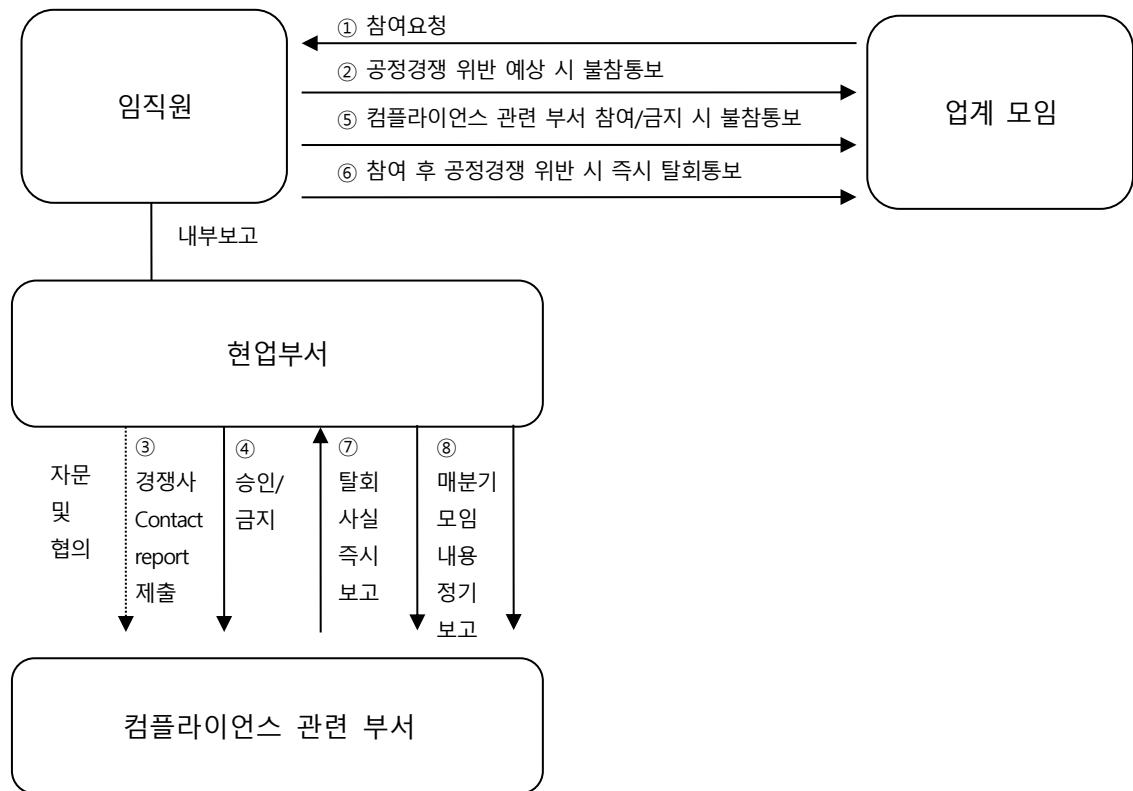
1.10.2 업계모임 참여 시 행동요령

경쟁사업자와의 모임은 그 형태와 구체적 논의내용, 합의 여부를 불문하고 참가사실만으로도 부당한 공동행위(이하 '담합'이라 한다) 추정의 정황증거로 사용될 수 있음을 모든 임직원은 명심하고 다음과 같은 요령에 따라 행동하여야 합니다.

- 업계모임이 공정거래 법규를 위배하거나 위배할 가능성이 있는 경우에는 즉시 해당 부서 공정거래 자율준수 담당자를 통하여 공정거래 자율준수관리자에게 직접 보고합니다.
- 판매, 공급 등 모든 가격, 거래조건 등 공정거래법에서 담합을 금지하고 있는 사항에 대하여는 논의하지 않습니다.
- 담합은 합의 사항의 실행 없이 합의가 있었다는 사실만으로 처벌되므로 공정거래법 위반 가능성이 있는 협의나 결의가 예상되는 경우에는 불참의 의사표시를 명확히 합니다. 법 위반 가능성 여부에 의문이 있는 경우에는 즉시 경영기획팀의 자문 또는 협의를 받아야 합니다.
- 불가피하게 참석하게 되는 경우, 적극적인 찬성을 표시하지 않고 침묵하여도 해당 행위가 참가로 간주되므로 반대의사 표시를 명확히 하고(의사록을 작성하는 경우에는 명기 요구), 즉시 그 장소를 이탈하는 등의 방법을 통하여 거부의사를 명확히 알립니다.
- 업계모임에서 실제로 협의가 없었던 사항이나 일부 참석자가 단순히 의견을 개진한

사항에 대하여 회의록, 정보보고, 활동보고 등의 형식을 빌어 마치 협의가 있었던 것처럼 작성하면 담합으로 오인되거나 담합의 증거로 사용될 수 있으므로 사실에 입각하여 기록하고 허위의 보고를 하지 않도록 합니다.

1.10.3 업계모임 참여 프로세스



- 모든 업계모임 참여자는 사전에 컴플라이언스 관련 부서에 “경쟁사 Contact report(사전)”를 작성해 제출하여야 합니다.
- 컴플라이언스 관련 부서는 “경쟁사 Contact report(사전)” 검토 및 참여자 면담을 거친 후 참여 승인 또는 금지를 하거나, 필요 시 모임내용을 사후에 즉시 보고하도록 명할 수 있습니다.
- 업계모임에 참여하는 임직원은 그 내용이 공정거래법상 담합금지조항에 해당하거나 해당될 가능성이 있는 경우 반대 의사표시를 명확히 하고(가능하다면 해당 모임의 회의록 등에 반대 의사표시가 기재됨을 확인) 그 장소를 이탈하여야 하며, 즉시 컴플라이언스 관련 부서에 직접 보고하여야 합니다(업계모임 참여 시 행동요령 참조).
- 각 부서는 매 분기 해당 부서에 대한 자체 모니터링 시 참석한 업계 모임에 대한 활동내역을 포함시켜 컴플라이언스 관련 부서에 보고하여야 합니다.

경쟁사 Contact Report (사전)

- ※ 확인 가능한 범위에서 가능한 구체적이고 상세하게 기재하시기 바랍니다.
- ※ 경쟁사와의 Contact 가 예정되어 있는 경우에는 반드시 사전 Contact Report 와 사후 Contact Report 를 모두 작성합니다. 예상치 못한 경쟁사와의 Contact 가 발생한 경우에 한하여 사후 Contact Report 만 작성합니다.

작성자		(부서명) / (성명)
Contact 방식		(대면미팅/회사이메일/개인이메일/회사전화/휴대전화/SNS 등)
일시		(YYYY/MM/DD)
장소		(대면미팅일 경우 장소 기재)
상대방		(회사명/이름/직책/연락처/이메일주소 등)
고객 동석 여부		<ul style="list-style-type: none">▪ (Y/N)▪ (Y 일 경우 어느 고객인지 회사명/이름/직책 기재)
Contact 내용	이름/목적	<ul style="list-style-type: none">▪ (Contact 상대방의 이름/목적 간략히 기재)
	논의사항	<ul style="list-style-type: none">▪ (Contact에서 논의가 예상되는 내용을 기재)

경쟁사 Contact Report (사후)

- ※ 확인 가능한 범위에서 가능한 구체적이고 상세하게 기재하시기 바랍니다.
- ※ 경쟁사와의 Contact 가 예정되어 있는 경우에는 반드시 사전 Contact Report 와 사후 Contact Report 를 모두 작성합니다. 예상치 못한 경쟁사와의 Contact 가 발생한 경우에 한하여 사후 Contact Report 만 작성합니다.

작성자	(부서명) / (성명)		
Contact 방식	(대면미팅/회사이메일/개인이메일/회사전화/휴대전화/SNS 등)		
일시	(YYYY/MM/DD)		
장소	(대면미팅일 경우 장소 기재)		
상대방	(회사명/이름/직책/연락처/이메일주소 등)		
고객 동석 여부	<ul style="list-style-type: none">▪ (Y/N)▪ (Y 일 경우 어느 고객인지 회사명/이름/직책 기재)		
Contact 내용	이름/목적	<ul style="list-style-type: none">▪ (Contact 상대방의 이름/목적 간략히 기재)	
	논의사항	<ul style="list-style-type: none">▪ (Contact에서 논의된 구체적인 내용 기재)	
기타 특이사항	Checklist	<ul style="list-style-type: none">▪ 다음 사항에 관하여 논의한 경우 "Y" 표시(단순 정보교환 포함)<ul style="list-style-type: none">➤ () 제품 가격, 가격책정 방법, 가격 변동시점➤ () 재고량, 생산량, 판매량, 가동율➤ () 제품 원자재 비용, 마진 또는 할인 정보➤ () 제품 시장점유율	

	<ul style="list-style-type: none"> ➤ () 상품·용역 원가 또는 거래조건, 대가의 지급조건 ➤ () 발주처 정보 ➤ () 마케팅 정보 ➤ () 입찰 관련 정보(참가여부, 입찰가격, 수주가격 등) ➤ () 상기 사항 해당 없음 <ul style="list-style-type: none"> ▪ ("Y" 표시한 경우 구체적인 내용 기재)
제공/수령 자료 여부	<ul style="list-style-type: none"> ▪ (Y/N) ▪ (Y 일 경우 어떤 자료인지 설명 및 첨부)

III. 대리점/BIZ파트너와의 불공정거래행위

1. 부당하게 거래를 거절/중단하는 행위(법 제45조 제1항 제1호)

1.1 개요

특정사업자에게 부당하게 거래의 개시를 거절하거나 계속적인 거래관계에 있는 특정사업자에 대하여 거래를 중단하거나 거래하는 상품 또는 용역의 수량이나 내용을 현저히 제한하는 경우 “부당하게 거래를 거절/중단하는 행위”에 해당될 수 있습니다.

거래거절은 1) 정당한 이유 없이 2개 이상의 사업자가 공동으로 행하는 거래거절(공동의 거래거절. 원칙적으로 경쟁제한성이 인정되어 위법)과 2) 부당하게 1개 사업자가 행하는 거래거절(기타의 거래거절. 특정 사업자의 거래 기회를 배제하여 사업활동을 곤란하게 하거나 다른 위법행위 내지 권리 남용의 수단으로 사용되는 등과 같은 특별한 사정이 있는 경우에 한하여 예외적으로 위법)로 구분되는데, 1)의 경우 부당한 공동행위 요건을 충족하는 경우 부당한 공동행위 관련 규정이 우선적으로 적용되고 공정위 실무례가 많지 않습니다. 따라서 이하에서는 2)를 중심으로 살펴보겠습니다.

1.2 관련법령 내용

1.2.1 개요

- 부당하게, 특정사업자와의 거래를 단절하거나 거래를 정지한다거나 거래의 내용을 제한하는 아래와 같은 행위를 하거나 다른 사업자에게 이러한 행위를하도록 교사하거나 강제하는 행위를 말합니다.
 - 자기와 거래하기 위해서는 자기가 지정하는 사업자의 물품·용역을 구입할 것을 의무화하고 그에 응하지 않음을 이유로 거래개시를 거절함으로써 당해 물품·용역 시장에서의 경쟁에 영향을 미치는 행위
 - 자기 또는 자기와 밀접한 관계에 있는 사업자와 독점적으로 거래하는 사업자와는 거래하면서 경쟁사업자와도 거래하는 사업자에 대하여는 합리적 이유 없이 거래를 중단하거나 제한함으로써 관련 시장에서 경쟁의 감소를 초래하는 행위
- 성립요건: (i) 사업자가 단독으로 특정사업자와의 거래를 거절할 것(계약체결 거절, 중도해지, 발주중단 내지 현저히 감소, 갱신거절 등) (ii) 관련시장에서 경쟁을 제한할 것*, (iii) 합리성**이 존재하지 않을 것
 - 경쟁제한성 판단 요소: ① 거래거절 대상이 되는 물품·용역이 거래상대방의 사업 영위에 필수적인지 여부, ② 거래거절을 당한 특정사업자가 대체거래선을 용이하게 찾을 수 있는지 여부, ③ 거래거절로 인해 특정사업자의 사업활동이 곤란하게

되고 그 결과 당해 시장에서 경쟁의 정도를 실질적으로 감소시키게 되는지 여부, ④ 거래거절로 인해 경쟁사업자(잠재적 경쟁사업자 포함)의 시장진입이 곤란하게 되는지 여부, ⑤ 거래거절이 공정거래법에 금지된 행위(재판매가격유지행위, 부당 공동행위 등)를 강요하기 위한 수단으로 활용되었는지 여부 등

- 합리성이 인정되는 경우의 예시: ① 생산 또는 재고물량 부족으로 인해 거래상대방이 필요로 하는 물량을 공급할 수 없는 경우, ② 거래상대방의 부도 등 신용결함, 명백한 귀책사유, 자신의 도산위험 등 불가피한 사유가 있고 거래거절 이외에 다른 대응방법으로 대처함이 곤란한 경우, ③ 당해 거래거절로 인해 발생하는 효율성 증대효과나 소비자후생 증대효과가 경쟁제한효과를 현저히 상회하는 경우, ④ 단독의 거래거절에 기타 합리적인 사유가 있다고 인정되는 경우 등
- 안전지대: 행위자 또는 행위자들(이하 '행위자 등')의 점유율이 10% 미만이거나 점유율 산정이 사실상 불가능 또는 현저히 곤란한 경우 행위자 등의 연간매출액 합계액이 50억 원 미만인 경우 심사가 면제됩니다.

1.2.2 왜 금지할까요?

- 시장에서 유력한 지위에 있는 사업자가 그 지위를 유지 또는 강화할 목적으로 경쟁사업자 제품을 취급하는 특정 사업자와의 거래를 거절하거나, 거래거절을 당한 사업자가 다른 거래처를 찾기가 쉽지 않아 시장에서 배제될 우려가 있기 때문입니다.

1.2.3 Must Not do These

- 지속적으로 거래하던 사업자가 다른 거래처를 용이하게 구할 수 없는 상황에서 충분한 시간도 주지 않고 특별한 이유 없이 당해 업체로부터의 구매를 중단하는 행위
- 납품업체의 귀책사유나 제품에 특별한 하자가 없고 납품기한이 만료되지 않았는데도 일방적으로 납품을 중단토록 하는 행위
- 계열회사와 거래할 목적으로 계속적 거래관계에 있던 기존 납품업체와의 거래를 중단하는 행위
- 납품업체가 경쟁사업자와 밀접한 관련이 있거나 경쟁사업자의 계열사라는 이유로 거래를 거절 또는 중단하는 행위
- 제품구매 또는 시공을 위한 입찰과정에서 불합리한 자격요건을 제시하여 지명 또는 제한입찰을 실시함으로써 특정사업자를 참가하지 못하도록 하는 행위

■ 관련 법원 판례

- 시행령 제52조 [별표2] 제1호 나.목에서 규정하고 있는 '기타의 거래거절'은 개별 사업자가 그 거래상대방에 대하여 하는 이른바 개별적 거래거절을 가리키는 것으로 거래처 선택의 자유라는 원칙에서 볼 때, 또 다른 거래거절의 유형인 '공동의 거래거절'과

는 달리 거래거절이라는 행위 자체로 바로 불공정거래행위에 해당하는 것은 아니고, 그 거래거절이 (1) 특정사업자의 거래기회를 배제하여 그 사업활동을 곤란하게 할 우려가 있거나, (2) 오로지 특정사업자의 사업활동을 곤란하게 할 의도를 가진 유력 사업자에 의하여 그 지위남용행위로서 행하여지거나, (3) 혹은 법이 금지하고 있는 거래 강제 등의 목적 달성을 위하여 그 실효성을 확보하기 위한 수단으로 부당하게 행하여진 경우라야 공정한 거래를 저해할 우려가 있는 거래거절행위로서 법이 금지하는 불공정거래행위에 해당한다고 할 수 있다고 판단하였습니다(대법원2004. 7. 9. 선고 2002 두11059 판결, 하이트맥주의 거래상지위남용 건).

- 거래거절의 위법성을 평가함에 있어 사업경영상의 필요성이라는 사유를 다른 주관적·객관적 위법요소들과 대등한 가치를 지닌 독립된 제3의 요소로 취급할 것은 아니므로 거래거절에 이른 사업경영상의 필요성이 인정된다는 사정만으로 곧 당해 거래거절의 위법성이 부인되는 것은 아니나, 여러 위법요소들을 종합하여 개별적 거래거절의 공정거래저해성 유무를 심사한다고 할 때 거래거절의 원인이 된 사업경영상의 필요성은 행위의 객관적·주관적 측면을 이루는 여러 위법요소들 중 하나에 해당하는 참작사유로서 아니면 적어도 위법성을 부인하기 위한 근거로 내세워지는 행위의 의도·목적을 추단케 하는 간접사실로서 위법성 판단과정에 작용된다고 할 것이라고 판단하였습니다(헌법재판소 2004. 6. 24. 선고 2002헌마496 전원재판부 결정, 현대오일뱅크의 인천정유에 대한 석유판매 대리점계약 해지 건).

■ 법 위반 행위 예시

- 합리적 이유 없이 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 이유 없이 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 특정 사업자에 대하여 합리적 이유 없이 원재료 공급을 중단하거나 중단하도록 강요함으로써 관련 시장에서 경쟁의 감소를 초래하는 행위
- 자기가 공급하는 원재료를 사용하여 완성품을 제조하는 자기와 밀접한 관계가 있는 사업자의 경쟁자를 당해 완성품 시장에서 배제하기 위해, 당해 경쟁자에 대하여 종래 공급하고 있던 원재료의 공급을 중단하는 행위
- 합리적 이유 없이 원재료 제조업자가 자신의 시장지위를 유지·강화하기 위하여 원재

료를 직접 생산·조달하려는 완성품 제조업자에 대해 원재료 공급을 거절하는 행위

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

1.2.4 업무상 유의사항

- 거래중단에 따르는 명확한 사유(품질, 납기 지연, 부정 연루 등)가 있어야 합니다. 부정의 증거가 명확한 경우 이를 반영해 업체를 정리하는 것은 문제되지 않으나 명확한 증빙을 추후 제시할 수 있어야 합니다.
- 거래상대방들이 당사와의 거래중단에 따른 대체 거래처를 찾을 수 있도록 통상 3개월의 여유(거래연장)를 주는 것이 판례 입장입니다.
- 따라서 거래중단이 예상되는 업체는 6개월 전에 거래중단을 알리는 경고성 문서를 발송하고, 거래중단 예정 3개월 전에 정식으로 거래중단을 알리는 문서를 발송하는 것이 원칙입니다. 거래중단에 따른 업체의 피해 및 항변을 듣는다는 의미에서 협력회사에 '소명 기회'를 주어야 합니다.

2. 경쟁사업자 배제행위(법 제45조 제1항 제3호)

2.1 개요

원칙적으로 사업자는 자기가 거래하려는 가격을 자유롭게 결정할 수 있으므로, 공정거래법은 특별한 경우를 제외하고는 사업자의 가격결정에 관여하지 않는 것을 원칙으로 합니다. 그러나 새로운 경쟁자의 시장진입을 저지하거나 다른 사업자를 시장으로부터 배제하기 위하여 원가보다 현저히 낮은 가격으로 공급하는 경우에는 문제가 될 수 있습니다.

2.2 관계법령 내용

2.2.1 부당염매

- 자기의 상품을 공급함에 있어서 정당한 이유 없이 그 공급에 소요되는 비용보다 현저히 낮은 대가로 계속하여 공급하거나 기타 부당하게 상품을 낮은 대가로 공급함으로써 자기 또는 계열회사의 경쟁사업자를 배제시킬 우려가 있는 행위를 말합니다.
- 안전지대: 행위자 또는 행위자들(이하 '행위자 등')의 점유율이 10% 미만이거나, 점유

율 산정이 사실상 불가능 또는 현저히 곤란한 경우 행위자 등의 연간매출액 합계액이 50억 원 미만인 경우 심사가 면제됩니다.

2.2.2 왜 금지할까요?

- 자기의 생산효율성을 발휘하는 방법이 아니라 채산성을 도와시한 낮은 가격으로 공급하여 자기와 동등하거나 보다 더 효율적인 사업자를 시장에서 배제하기 때문입니다.

2.2.3 Must Not do These

- 규모의 경제 등 이유로 당해 시장에의 신규진입이 단기간 내 용이하지 않은 상황하에서 경쟁사업자를 퇴출시키기 위한 목적으로 제조원가에 못 미치는 가격으로 계속하여 제품 또는 용역을 공급하는 행위
- 시장에서 유력한 사업자가 신규 진입을 시도하는 사업자를 저지하기 위해 제조원가를 하회하는 가격으로 제품 또는 용역을 일정 기간 계속적으로 판매하는 행위
- 합리적 이유 없이 공공기관 물품구매 입찰에서 사업자가 자신이 타 사업자로부터 공급받는 가격보다 낮은 가격으로 응찰하여 낙찰됨으로써 다년간 공급계약을 체결하고 동 물품을 공급하는 행위

3. 부당한 이익에 의한 고객유인(법 제45조 제1항 제4호, 시행령 제52조 [별표2] 제4호 가목)

3.1 개요

정상적인 거래관행에 비추어 부당하거나 과대한 이익을 제공 또는 제공할 제의를 하여 경쟁사업자의 고객을 자기와 거래하도록 유인할 경우 “부당한 이익에 의한 고객유인 행위”에 해당될 수 있습니다.

3.2 관련법령 내용

3.2.1 부당한 이익에 의한 고객유인 행위

- 부당하거나 과대한 이익인지 여부는 ① 제공되는 경제적 이익이 당해 업계의 정상적인 거래관행에 비추어 볼 때 허용될 수 있는 수준인지, ② 고객의 합리적인 제품선택을 방해할 정도의 것인지를 고려하여 판단하며, 여기서는 부당하거나 과대한 이익에 의해 고객을 유인하는 행위 자체를 문제삼는 것이므로 실제 고객이 유인되었는지 여부는 불공정거래행위의 성립에 영향을 미치지 않는다는 점을 유의하여야 합니다.
- ‘리베이트’란 일반적으로는 결산가격과 구별해서 거래처에 제도적 또는 개별적인 거래

시마다 지급되는 금전이며 가격의 한 요소로서 시장의 실태에 알맞은 가격형성을 촉진한다고 하는 면도 있기 때문에 리베이트의 공여(지급) 자체가 바로 공정거래법상 문제가 되는 것은 아닙니다.

- 그러나 리베이트의 지급방법에 따라서는 판매점의 사업활동을 제한하게 되어 공정거래법상 문제가 되는 경우가 있습니다(리베이트를 수단으로 해서 판매점의 판매가격, 경쟁품의 취급, 판매지역, 판매처 등에 대해서 제한하는 경우).
- 볼륨리베이트 자체는 문제없으나 지급율이 현저하게 누진적인 것을 유력한 제조업자가 공여하면 공정거래법상 문제가 될 경우가 있습니다.
- 따라서 리베이트를 지급할 경우에는 다음의 점에 주의하여야 합니다.
 - ① 판매점의 활동을 제한하는 조건을 붙이지 말 것
 - ② 사전에 지급기준을 명확히 해서 상대방에 공표할 것
- 제조업자가 지급기준이 불명확한 리베이트를 재량적으로 지급하는 경우에는 판매점에 대하여 제조업자의 판매정책에 따르기 쉽게 한다고 하는 효과를 생기게 하고 그 결과 판매점의 사업활동을 제한하게 될 가능성이 있기 때문입니다.

3.2.2 왜 금지할까요?

- 사업자가 정상적인 거래관행에 비추어 부당하거나 과대한 이익을 제공 또는 제공할 제의를 하여 경쟁사업자의 고객을 자기와 거래하도록 유인하는 행위로서 이는 가격과 품질, 서비스에 의한 공정한 경쟁을 저해하기 때문입니다.

3.2.3 Must Not do These

- 점유율을 기준으로 한 리베이트를 유력한 제조업자가 공여하고 타사 제품의 취급을 제한하는 것이 될 경우
- 자기와 거래하도록 하기 위해 자신의 제품 또는 용역을 구입하는 고객에게 음성적인 리베이트를 지급하거나 지급할 제의를 하는 행위
- 경쟁사업자의 고객을 자기와 거래하도록 소개·의뢰·추천하는 자에게 리베이트 등의 이익을 제공하거나 제공하겠다는 제의를 함으로써 고객을 유인하는 행위
- 사업자가 다른 특정사업자로부터 수주하거나 거래를 개시하기 위해 금품 등 음성적인 경제적 이익을 제공하는 행위

■ 사례

- 주류제조·판매사가 자신의 신제품 맥주 판매촉진활동을 강화하기 위하여 1994. 7. ~ 같은 해 8월 중 800,000천 원의 예산을 책정하여 본사 영업사원 및 24개 지사의 영업사원에게 각각 1인당 2,500천 원 내지 3,000천 원씩 할당하고 이를 재량으로 행하도록 한 사실이 있으며, 이에 따라 일부 영업사원들은 15개 종합주류도매상의 영업사원들에게 맥주 1상자 판매 시 500원씩을 지급하는 방법으로 총 8,239,500원을 지급하였

습니다. → 공정위는, 가격, 품질 및 서비스 이외에 경제적 이익 제공을 통해 소매상의 합리적인 상품선택을 왜곡시킴은 물론 소비자들의 합리적인 상품 선택 기회도 제한하는 결과를 초래하는바, 부당한 고객유인행위에 해당한다고 판단하였습니다(공정위 1994. 11. 2. 의결 제94-321호, 진로쿠어스맥주(주)의 부당한 고객할인행위에 대한 건).

- 분유 제조회사가 산부인과 병원에 대하여 저리의 대여금을 제공, 현금 및 단합대회 등의 비용 제공, 분유, 기타 물품(전자제품, 주방용품 등) 등을 무상 제공하는 행위를 하였습니다. → 공정위는 부당한 고객유인에 해당한다고 판단하였습니다(공정위 2021. 7. 9. 의결 제2021-193호, 일동후디스(주)의 부당한 고객유인행위에 대한 건).

3.2.4 업무상 유의사항

- 정상적인 거래관행에 비추어 과다한 판촉비용의 사용은 부당한 이익에 의한 고객유인 행위로 의심을 받을 단서가 될 수 있습니다.

4. 거래상지위 남용행위-구입강제 행위(법 제45조 제1항 제6호, 시행령 제52조 [별표2] 제6호 가목)

4.1 개요

거래상지위에 있는 사업자가 거래상대방이 구입할 의사가 없는 상품 또는 용역을 구입하도록 강제하는 행위를 말합니다.

한편, 거래상지위는 (i) 일방의 타방에 대한 거래의존도*가 상당할 것, (ii) 계속적인 거래 관계의 존재** 등을 종합적으로 고려하여 판단합니다(이하 거래상지위남용 행위의 다른 유형에서도 동일합니다). 다만, 일회성 거래라 하더라도 일방이 그 거래관계에서 자유롭게 이탈할 수 없는 경우 등에는 거래상 지위가 인정될 수 있습니다.

* 통상 거래의존도를 판단 시 일방 사업자의 전체 매출액에서 타방 사업자에 대한 매출이 차지하는 비중을 중심으로 살펴봅니다.

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

4.2 관련법령 내용

4.2.1 구입강제 행위

- 구입강제란 거래상지위를 남용하여 거래상대방으로부터 구입의사가 없는 제품 또는 용역의 구입을 강제하는 행위를 의미합니다.
- 사업자의 요구를 거부하여 불이익을 당하였거나 제반 정황상 객관적으로 구입하지 않을 수 없는 사정이 인정되는 경우에는 구입강제행위가 성립됩니다.

4.2.2 왜 금지할까요?

- 거래과정에서 거래상지위를 이용하여 거래상대방이 원하지 않는 제품을 구입하게 한다거나, 일방적으로 거래상대방에게만 불이익이 되는 거래조건을 설정 또는 변경하거나, 임직원의 임면에 간섭하는 등 거래상대방의 자유의사를 구속하여 불이익을 제공한다면 결과적으로 거래상대방은 그 경쟁자와의 관계에서 경쟁조건이 불리하게 되며, 반대로 행위자가 이익을 받게 된다면 경쟁여건 면에서 그의 경쟁자보다 유리한 위치에 서게 되어 결국 자유경쟁의 기반을 저해하는 결과를 초래할 우려가 있기 때문입니다.

4.2.3 Must Not do These

- 남아있는 재고 정리를 위해 주문이 없는데도 판매점에게 밀어내기하는 경우
- 거래처에 대하여 구입하지 않으면 향후 계속적인 거래에 영향을 받을 것임을 직·간접적으로 알려 구입하도록 하는 경우
- 계속적 거래관계에 있는 판매업자에게 주문하지도 않은 상품을 임의로 공급하고 반품을 허용하지 않는 행위
- 대리점에게 과대한 물량을 할당하고 이를 거부하거나 소화하지 못하는 경우 상대방이 그 할당량을 구입하는 것으로 회계처리하는 행위

■ 사례

- 유제품 및 음료를 제조·판매하는 사업자가 2007년부터 2013년 5월까지 1,800여 개 대리점 중 일부에 대하여 유통기한 임박제품, 대리점이 주문하지 않거나 취급하지 않는 제품 등의 구입을 강요하였고, 이는 대리점의 주문마감 후 영업사원이 주문량을 임의로 수정하거나, 대리점에 임의로 판매목표를 설정하고 주문량을 할당하는 방식으로 이루어졌습니다. 또한 사업자는 2010년 9월경 대리점의 인터넷 발주 전산 주문 프로그램을 변경하여 대리점이 최초 주문량 등을 검색할 수 없도록 하였습니다. → 공정위는, 이러한 행위는 자신의 수요예측 실패 책임을 대리점에 전가하고 재고를 강제소진하기 위한 목적에서 이루어진 것이며, 대리점이 최초 주문량 기록이 남지 않도록 한 것은 정상적인 거래관행에도 반하는 것으로서, 자기의 거래상의 지위를 부당하게 이

용하여 거래상대방이 구입할 의사가 없는 상품을 구입토록 강제한 것에 해당한다고 판단하였습니다(공정위 2013. 10. 14. 의결 제2013-165호, 남양유업(주)의 거래상지위남용행위에 대한 건, 서울고등법원 2015. 1. 30. 선고 2014누1910 판결¹).

4.2.4 업무상 유의사항

- 직원이나 거래처에 대한 단순한 요청이 거래상 지위와 결부되어 상대방의 입장에서는 강제당하는 것으로 받아들여질 수 있습니다.
- 업계의 관행이라고 하여 반드시 공정한 행위가 되는 것은 아닙니다.

¹ 대법원 2015. 6. 11. 선고 2015두38962 판결로 상고기각되어 그대로 확정되었습니다.

5. 거래상지위 남용행위-이익제공강요 행위(법 제45조 제1항 제6호, 시 행령 제52조 [별표2] 제6호 나목)

5.1 개요

거래상대방에게 경제상의 이익을 제공하도록 강요하는 행위로서 경제상의 이익에는 금전, 유가증권을 비롯해 경제적 가치가 있는 모든 것이 포함되고 적극적으로 요구하는 행위뿐만 아니라 자신이 부담해야 할 비용을 상대방에게 전가하여 소극적으로 경제적 이익을 누리는 행위도 포함합니다. 또한 사업자가 실제 이익을 입었을 것을 요하지도 않습니다. 이러한 행위들로는 대량구매자가 구입물량의 일정 비율만큼 무상제공을 요구하는 행위, 사업자가 거래와 무관한 기부금이나 협찬금을 요구하는 행위를 말합니다.

5.2 관련법령 내용

5.2.1 이익제공강요 행위

- 거래상대방에게 자기를 위하여 금전, 물품, 용역 기타의 경제상 이익을 제공하도록 강요하는 행위입니다.

5.2.2 Must Not do These

- 사업자가 거래상대방에 대해 거래와 무관한 기부금 또는 산출근거나 사용처가 명확하지 않은 협찬금이나 기타 금품 또는 향응을 요구하는 행위
- 자기의 필요에 의해 판촉행사를 실시하면서 거래처로 하여금 판촉행사에 소요되는 비용을 과도하게 부담시키는 경우
- 자기의 연구비용, 직원 야유회 비용 등을 강제적으로 부담시키는 경우

6. 거래상지위 남용행위-판매목표강제 행위(법 제45조 제1항 제6호, 시 행령 제52조 [별표2] 제6호 다목)

6.1 개요

사업자가 거래상대방에게 판매목표를 정해주고 이를 달성하도록 강제하는 행위로, 대체로 상품의 경우는 판매량 할당, 용역의 경우는 가입자 확보가 문제됩니다. 이러한 행위들로는 사업자가 대리점에게 판매목표를 정해 놓고 미달성시 거래를 중단하거나 대리점이 인수한 것으로 회계처리 하는 등 제재를 가하는 행위 등을 말합니다.

6.2 관련법령 내용

6.2.1 판매목표강제 행위

- 자기가 공급하는 상품과 관련하여 거래상대방의 거래에 관한 목표를 제시하고 이를 달성하도록 강제하는 행위입니다.

6.2.2 왜 금지할까요?

- 판매목표강제를 규제하는 이유는 동 행위가 유통거래에 있어 제품의 밀어내기(구입강제, 끼워팔기 등)를 유도하고 대리점 등 판매업자가 목표 달성을 위해 부당염매 등 불공정한 행위를 하는 것을 조장함으로써 유통시장을 교란하고 브랜드 내 건전한 경쟁을 저해할 가능성이 있기 때문입니다.

6.2.3 Must Not do These

- 판매점에 매월 일정액 이상의 판매목표를 부여하고 실제 판매액이 목표액에 미달했을 경우 목표액과 실제 판매액과의 차액을 실제로 판매한 것처럼 하여 그에 상당하는 판매수수료를 판매점에 지급하게 하는 경우
- 판촉을 위한 순수한 유인수단의 범위를 넘어 판매목표와 연계된 장려금을 지급하는 경우
예) 장려금이 포함되어야 정상적인 유통마진율이 확보되고 그 장려금 지급율이 정상적인 유통마진율에 근접할 정도로 높은 경우
- 독과점적 지위의 강화, 판매지역 제한, 밀어내기 등 공정거래법상 위법·부당한 행위를 달성할 목적으로 판매목표를 강제하는 경우
예) 자사 제품의 판매비율을 전년도 시장점유율 이상으로 유지하도록 강제하는 행위 등
- 판매목표를 달성하지 못했을 경우 신제품의 판매를 중지하는 등 불이익을 제공하는 경우

■ 사례

- (판매목표의 결정 및 부여) 자동차 제조·판매사 S는 대리점을 통해 자동차를 판매함에 있어서, 2003년부터 매년 자신의 국내 판매목표를 결정하고 결정한 판매목표를 지역본부로 배분하고, 지역본부는 대리점에게 재배분하였습니다. S는 소속 대리점들에게 자신이 정한 차량 판매목표 부여기준에 따라 대리점마다 분기·반기·연간으로 판매목표를 설정하였습니다. 2006년도 상반기의 경우, 소속 252개 대리점에게 자동차 판매목표를 최고 324대부터 최저 50대까지 설정해 부과하였습니다. (판매목표 관리 기준) S는 대리점을 체계적으로 평가하고 관리하기 위하여 2003년부터 대리점들에 대한 분기·반기·연간 종합평가를 매년 실시해 왔고, 2006년부터 대리점 종합평가 기준을 변경하면서 대리점의 판매목표 달성을 주요한 평가요소로 설정하였습니다. (판매목표 달성 강요) S는 2004. 4. 26. ~ 2006. 6. 30. 간 소속 대리점에게 판매목표 달성 강요 공문

발송하고, 2006. 5. 19. ~ 2006. 6. 29. 간 소속 대리점들에게 선출고를 강요하는 문자 메시지를 발송하였으며, 소속 대리점이 차량을 정상적인 방법으로 출고하도록 유도한다는 명목 하에 2003. 1. 1. ~ 2006. 12. 31. 기간 동안 출고한 차량을 매출취소하는 대리점들에 대하여 경과이자를 부과하고, 2003년부터 매년 소속 대리점들에 대해 분기·반기·연간평가를 실시해 오면서, 영업부진 대리점들에게 대표이사 명의로 경고장을 발송하거나 자구계획서를 징구하였습니다. → 공정위는, S가 거래상지위를 이용하여 판매목표를 강제함으로써 거래상대방의 자유로운 의사결정에 의한 영업활동을 어렵게 하였다고 판단하였습니다(공정위 2007. 12. 5. 의결 제2007-546호, 쌍용자동차(주)의 거래상지위남용행위에 대한 건).

6.2.4 업무상 유의사항

- 단순한 목표 설정을 넘어 이를 달성하지 못하는 경우 제재를 가하는 것은 판매목표를 강제한 것으로 인정될 수 있습니다.

7. 거래상지위 남용행위-경영간섭 행위(법 제45조 제1항 제6호, 시행령 제52조 [별표2] 제6호 마목)

7.1 개요

거래처의 경영에 대한 관여는 제조업자의 판매정책을 침투시키기 위함 이외에 경영지도, 채권보전, 마케팅 정보의 수집 등 여러 가지의 이유에 의하여 행하여지며, 그 행위 자체가 곧바로 공정거래법상 문제가 되는 것은 아니나, 그 결과 거래처의 사업내용 등에 대하여 정상적인 상관습에 비추어 지나친 제한이나 의무를 과하는 것으로 될 경우는 「불공정한 거래방법」(우월적 지위의 남용, 구속조건부거래)으로서 위법이 됩니다.

7.2 관련법령 내용

7.2.1 경영간섭 행위

- 상대방의 임직원을 선임·해임함에 있어 자기의 지시 또는 승인을 받게 하거나 거래상 대방의 생산품목, 생산량, 거래내용을 제한함으로써 경영활동을 간섭하는 행위입니다.
- 단, 의결권의 행사나 채권회수를 위한 간섭으로서 법적 근거가 있거나 합리적인 사유가 있는 경우로서 투자자 또는 채권자로서의 권리를 보호하기 위해 필요하다고 인정되는 경우에는 법 위반으로 보지 않을 수 있습니다.

법 위반에 해당하지 않는 예) 대리점 등 판매업자에게 상품 또는 용역을 공급하면서 현찰판매 또는 직접판매 의무를 부과하거나 사용방법 등에 관한 설명 및 상담의무를 부과하는 행위는 경영효율성의 제고 또는 상품의 안전성확보 등 정당한 사유가 있는

경우

- 위구르 강제노동 방지법 등 국내·외 수출 관계법령의 목적 달성, 글로벌 공급망 ESG 법령 준수 등을 위해 필요하다고 인정되는 경우에는 법위반으로 보지 않을 수 있으며, 당해 수단의 합목적성 및 대체수단의 유무 등이 함께 고려됩니다.

7.2.2 Must Not do These

- 거래처 임직원의 선임·해임, 변경 등에 대하여 자사의 지시 또는 승인을 받게 하고, 이에 따르지 않을 경우 거래중단, 계약해지 등의 불이익을 주는 행위
- 거래처에게 일반적으로 입수 가능한 대차대조표, 손익계산서 등의 재무제표를 제출하도록 하는 경우

■ 사례

- 전자제품 제조·판매사가 일부 대리점이 대형 도소매상가에 에어컨을 저가로 판매하자, 자사 에어콘의 시장가격 하락을 방지하기 위하여 저가로 에어콘을 판매하는 대리점을 적발하기 위해 공장 출하 시 제품의 Serial No.를 관리하고, 상가 유통물량 정기적 매입, 상가유출 예상 거래선 수시 실사 등의 대책을 수립하여 대형 도소매상가에 판매하는 거래선이 적발될 경우에는 물량공급 중단, 설치비 미지급 등을 하기로 결정한 후 98. 3. 26. ~ 3. 27. 이틀 간 전국의 대형대리점 13개 및 33개 납품처를 조사하였습니다. → 공정위는 이를 거래상지위 남용행위 중 경영간섭 행위로 인정하였습니다(공정위 1999. 11. 22. 의결 제99-237호, 엘지전자(주)의 거래상지위남용행위에 대한 건).

7.2.3 업무상 유의사항

- 법령에 따라 명시적으로 허용되는 경우가 아닌 한 거래상대방의 가격 책정까지 관여하는 것은 경영에 간섭한 행위로 인정됩니다.

8. 구속조건부거래행위-베타조건부거래행위(법 제45조 제1항 제7호, 시행령 제52조 [별표2] 제7호 가목)

8.1 개요

제조업체가 대리점에게 자기 경쟁자의 제품을 취급하지 말 것을 조건으로 거래하는 행위 등과 같이 사업자가 거래상대방에 대해 자기 또는 계열회사의 경쟁사업자와 거래하지 못하도록 함으로써 거래처선택의 자유를 제한함과 동시에 구매·유통경로의 독점을 통해 경쟁사업자의 시장진입을 곤란하게 한다면 시장에서의 경쟁을 저해하고 궁극적으로 소비자후생의 저하를 초래하게 되므로 금지됩니다.

8.2 관련법령 내용

8.2.1 배타조건부거래행위

- 부당하게 거래상대방이 자기의 경쟁사업자와 거래하지 아니하는 조건으로 그 거래상 대방과 거래하는 행위입니다.
- 안전지대: 행위자 또는 행위자들(이하 '행위자 등')의 점유율이 10% 미만이거나 점유율 산정이 사실상 불가능 또는 현저히 곤란한 경우 행위자 등의 연간매출액 합계액이 50억 원 미만인 경우 심사가 면제됩니다.

8.2.2 Must Not do These

- 상당한 시장지배력을 가지고 있는 시장에서 자기와 거래하는 거래처에 대해 전속거래를 조건으로 하는 계약을 체결하는 경우
- 거래상대방이 이미 취급하고 있는 경쟁사 제품을 판매하지 못하도록 하고 자기 제품만 취급하도록 강제하는 경우
- 거래처에 대하여 당사 제품만을 취급하도록 의무화하는 것
- 다른 제조업자 제품의 취급을 일정 한도 내로 제한하는 것
- 특정 브랜드의 제품의 취급을 금지하거나 제한하는 것

■ 사례

- 먹는샘물 등의 제조·판매사업자(먹는샘물 시장에서의 시장점유율 5.3%)가 대리점들에게 경쟁사 제품의 취급을 금지하고 자사 대리점들 간 고객 쟁탈을 금지하며, 위반 시 계약해지, 공급중단 등 제재 조치 등을 대리점계약서에 규정하도록 하였습니다. → 공정위는 이를 배타조건부거래에 해당한다고 판단하였습니다(공정위 2004. 2. 11. 의결 제2004-037호, 하이트맥주(주)의 구속조건부거래행위에 대한 건).
- 정유사들이 자영주유소에 대해 소요제품 전량을 자신들로부터 공급받도록 하고, 이를 위반할 경우 계약해지, 손해배상 제재를 가할 수 있으며, 계약기간이 장기간에 이르는 계약을 체결하여 거래하였습니다. → 공정위는 이를 배타조건부거래에 해당한다고 판단하였습니다(단, 위와 같은 전량구매계약은 1년을 초과할 수 없으나, 시설자금 및 시설지원 등 정당한 이유가 있는 경우에는 그에 상응하는 범위 내에서 계약기간을 1년을 초과하여 정할 수 있음을 인정하였습니다. 공정위 2009. 2. 3. 의결 제2009-050호, 4개 정유사 등의 구속조건부거래행위에 대한 건).

8.2.3 업무상 유의사항

- 거래상지위가 있는 사업자가 거래상대방에 대하여 전속적인 관계를 요구하면 법 위반이 될 가능성이 높습니다.

9. 구속조건부거래행위-거래지역·거래상대방제한 행위(법 제45조 제1항)

제7호, 시행령 제52조 [별표2] 제7호 나목)

9.1 개요

거래상대방에게 판매지역이나 거래상대방을 제한하는 행위로, 판매지역의 구속은 그 정도에 따라 구분되며 ①, ②의 경우 공정거래저해성이 없는 것으로 봅니다.

- ① 판매거점제: 판매책임지역을 설정할 뿐 그 지역 외의 판매를 허용
- ② 개방 지역제한제(open territory): 판매지역을 설정하되 복수의 판매자를 허용
- ③ 엄격한 지역제한제(closed territory): 판매지역 이외의 지역에서의 판매 제한

9.2 관련법령 내용

9.2.1 거래지역 또는 거래상대방 제한 행위

- 상품 또는 용역을 거래함에 있어서 그 거래상대방의 거래지역 또는 거래상대방을 부당하게 구속하는 조건으로 거래하는 행위입니다.
- 안전지대: 행위자 또는 행위자들(이하 '행위자 등')의 점유율이 10% 미만이거나 점유율 산정이 사실상 불가능 또는 현저히 곤란한 경우 행위자 등의 연간매출액 합계액이 50억 원 미만의 경우 심사가 면제됩니다.

9.2.2 Must Not do These

- 거래처의 판매지역을 특정 시·도나 시·군·구로만 제한하는 경우
- 법 위반 행위 예시
 - 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 시장구조 하에서 시장점유율이 상당한 제조업자가 대리점을 가정용과 업소용으로 엄격히 구분하고 이를 어길 경우에 대리점 계약을 해지할 수 있도록 하는 행위
 - 제조업자가 재판매가격유지의 실효성 제고를 위해 도매업자에 대해 그 판매선인 소매업자를 한정하여 지정하고 소매업자에 대해서는 특정 도매업자에게서만 매입하도록 하는 행위

■ 사례

- 출판사가 총판사업자에 대하여 거래지역 외에서 서적 판매를 했다는 이유로 계약을 해지하였습니다. ➔ 공정위는 이를 구속조건부거래 중 거래지역제한에 해당한다고 판단하였습니다(공정위 2008. 7. 24. 의결(약) 제2008-316호, (주)개념원리의 구속조건부 거

래행위에 대한 건).

- 식품제조회사가 대리점에게 인터넷 쇼핑몰 업체와 거래하지 못하도록 서면 또는 구두로 공지하거나 확인서를 징구하였습니다. → 공정위는 이를 구속조건부거래 중 거래상대방제한에 해당한다고 판단하였습니다(공정위 2000. 8. 20. 의결(약) 제2009-206호, ㈜정식품의 구속조건부거래행위에 대한 건).

9.2.3 업무상 유의사항

- 유력한 사업자가 거래상대방의 거래지역을 제한하는 것은 공정한 거래를 저해할 가능성이 높습니다.
- 사업자가 자신의 계산과 위험부담 하에 위탁매매인에게 판매대상 등을 지정하는 상법상 위탁매매관계는 거래상대방의 판매지역 또는 거래상대방 제한에 해당되지 않습니다.
- 영업지역 제한행위에 강제성이 없는 경우는 법 위반이 되지 않습니다. 영업지역 획정이 단순 권장사항에 불과하여 대리점들이 이를 어겨도 제재나 불이익이 따르지 않는다면 강제성이 없는 것으로 볼 수 있습니다.

10. 사업활동방해(법 제45조 제1항 제8호, 시행령 제52조 [별표2] 제8호)

10.1 개요

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

10.2 관련법령 내용

10.2.1 개요

- 사업활동을 심히 곤란하게 하였는지 여부는 동종업종의 관행, 행위자와 거래상대방의 시장에서의 위치, 거래상대방이 본 피해의 정도, 시장에서 거래상대방이 경쟁에서 불리하게 된 정도 등을 고려해서 판단하게 됩니다.
- 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 사

업활동을 상당히 곤란하게 할 정도로 방해하는 행위

- 거래처 이전방해: 다른 사업자의 인력을 부당하게 유인·채용하여 다른 사업자의 사업활동을 심히 곤란할 정도로 방해하는 행위

10.2.2 Must Not do These

- 다른 사업자의 기술을 무단으로 이용하여 다른 사업자의 생산이나 판매활동에 심각한 곤란을 야기시키는 행위
- 자기와의 거래관계를 종료하고 다른 거래처로 옮기려는 업체에 대하여 담보 해지를 고의로 지연하고, 근거없이 악의적인 소문을 퍼뜨려 거래상대방을 곤경에 빠뜨리는 행위
- 타 사업자에 대한 근거 없는 비방전단을 살포하여 사업활동을 곤란하게 하는 행위

■ 사례

- 대형서적 판매사들이 경쟁사업자가 멤버쉽 회원들에게 각종 수험서적을 정가의 5~10%를 할인 판매함에 따라 대형서적 판매사들의 매장에서 수험서적을 정가로 구입한 소비자들로부터 서적반품 및 할인요구 등의 항의를 받는 외에 경쟁사의 할인 판매로 인해 수험서적의 매출이 떨어지자, 대형서적 판매사들과 경쟁사에게 각종 수험서적을 공급하고 있는 도서출판고시학회21 등 13개 출판사들에게 1999. 12. 17.부터 2000. 2. 28.까지 5차례에 걸쳐 경쟁사의 수험서적 할인 판매행위를 중단시키지 아니하면 대형서적 판매사들이 공동으로 출판사들의 수험서적을 매장의 진열에서 제외시키고, 반품 및 거래중단 등의 조치를 취하겠다고 함으로써 경쟁사의 수험서적 할인 판매행위를 중단시키도록 강요하였습니다. ➔ 공정위는 이를 사업활동방해행위에 해당한다고 판단하였습니다(공정위 2000. 12. 28. 의결 제2000-183호, ㈜교보문고 등 대형 서적판매 3사의 사업활동방해행위에 대한 건).

11. 재판매가격유지행위(법 제46조)

11.1 개요

재판매가격유지행위라 함은 사업자가 상품 또는 용역을 거래할 때 거래상대방인 사업자 또는 그 다음 거래단계별 사업자에 대하여 거래가격을 정하여 그 가격대로 판매 또는 제공할 것을 강제하거나 그 가격대로 판매 또는 제공하도록 그 밖의 구속조건을 붙여 거래하는 행위를 말합니다(법 제2조 제20호).

11.2 관련법령 내용

- 공정거래법은 "사업자는 재판매가격유지행위를 하여서는 아니된다"고 규정하여 원칙

적으로 이 행위를 금지(법 제46조 제1항 본문)하되, 동조 단서에서는 1) 효율성 증대로 인한 소비자후생 증대효과가 경쟁제한으로 인한 폐해보다 큰 경우 등 재판매가격유지행위에 정당한 이유가 있는 경우, 2) 「저작권법」 제2조 제1호에 따른 저작물 중 관계 중앙행정기관의 장과의 협의를 거쳐 공정위가 고시하는 출판된 저작물(전자출판물을 포함한다)인 경우 중 어느 하나에 해당하는 경우에는 그러하지 아니하다고 규정하고 있습니다.

11.2.1 Must Not do These

- 문서, 구두를 불문하고 제조업자가 제시한 가격으로 판매할 것을 합의하거나 이러한 조건을 수락한 유통업자하고만 거래하는 행위
- 자기가 제시한 가격으로 판매하지 않을 경우 제품공급의 중지, 공급가격의 인상, 리베이트 삭감 등 경제적 불이익을 주는 행위
- 재판매가격의 이행 여부를 확인하기 위하여 판매가격에 관한 보고서 제출요구, 직원 파견을 통한 서류열람, 제품에 비밀번호나 비밀표시를 하여 저가 판매된 제품의 유통 경로를 조사하여 제재하는 행위
- 판매 대리점에 대해 판매가격을 준수하도록 하고 그 이행 여부를 수시로 조사하여 시정을 요구할 수 있도록 하는 행위

■ 사례

- 교복제조업자는 대리점 간담회에서 하복 교복 1벌당 85,000원 미만으로 판매하도록 하면서 이를 준수하는 대리점에 한하여 백화점 등 대형 유통업체에 입점하여 영업을 할 경우, 입점업체가 대형 유통업체에 부담하는 입점수수료의 일부(20~30%)를 지원한 반면 이를 준수하지 아니한 서울·경기지역 3개 대리점에 대하여는 대형 유통업체 입점수수료를 지원하지 아니하였으며, 대리점과의 계약서 제18조에서 “대리점에게 가격정책을 협력하지 아니할 경우 계약 해지를 할 수 있다”라고 규정하였습니다. → 공정위는 이를 재판매가격유지행위에 해당한다고 판단하였습니다(공정위 2007. 8. 14. 의결 제2007-402호, (주)아이비클럽의 재판매가격유지행위에 대한 건).
 - 이 사건의 경우 최고가격을 설정한 행위가 대리점들의 가격 인상을 막기 보다 오히려 대리점들의 평균가격 상승(최고가격으로 수렴)을 유도하는 효과가 인정되므로 교복제조업자가 주장하는 바와 같은 기업 이미지 제고, 적정가격 설정 등은 정당한 이유로 인정되지 않는다고 판단하였습니다.
- 자신에게 공급받아 건강기능식품 및 화장품을 판매하는 방문판매업자가 덤픽판매로 인한 가격질서를 문란하게 하는 것을 방지한다는 이유로 '유통질서위반대리점 벌칙규정'을 만들어 대리점 계약을 체결한 방문판매업자로 하여금 자신이 지정한 가격을 준수하여 판매하도록 강제하고, 자신이 정한 가격을 준수하지 않은 경우, 판매장려금 징급 중단·제품공급을 1/2로 축소·판매원 자격박탈·대리점 계약 해지 등을 하였습니다.

→ 공정위는 이를 재판매가격유지행위에 해당한다고 판단하였습니다(공정위 2005. 9. 26. 의결(약) 제2005-184호, (주)남양알로에의 재판매가격유지행위에 대한 건).

11.2.2 업무상 유의사항

- 강요를 하거나 구속조건부로 거래를 하게 되면 재판매가격유지행위가 성립합니다.
- 상법상 위탁매매는 1) 자신이 소유한 제품 또는 용역을 2) 지정한 사람에게 3) 지정된 가격으로 판매해 줄 것을 의뢰하고 4) 그 대가로 일정한 수수료를 지급하는 방식을 의미합니다. 상법상 위탁매매는 본인이 의뢰인에게 자신의 물품판매를 위탁하면서 판매가격을 지정하는 것이 당연한 귀결입니다. 따라서 의뢰인이 위탁매매인에게 제품 또는 물건의 가격을 지정하는 행위는 재판매가격유지행위에 해당되지 않습니다.
 - 1) 요건과 관련하여, 위탁판매 해당 여부는 당해 상품 또는 용역의 '실질적인 소유권의 귀속주체'와 당해 상품 또는 용역의 판매·취급에 따르는 '실질적인 위험의 부담주체'가 위탁자인지 또는 수탁자인지 여부에 따라 결정됩니다. 따라서, 위탁판매 형식을 취하고 있다고 하더라도 ① 폐기 상품비용을 가맹점이 부담하는 경우, ② 상품 소유권이 대리점에 있음을 계약서에 명시하는 경우, ③ 본사가 대리점에 대한 상품 공급 시 외상 매출로 처리하고, 가맹대리점에 대한 매출시 가맹점 계정에 매출 처리하는 경우, ④ 대리점에서 판매되지 않은 재고품에 대한 반품이 자유롭지 않은 경우 등과 같이 상품의 실질적인 소유권이 수탁자에게 있는 경우에는 위탁판매가 아닐 가능성이 높습니다.
- 또한 ① 대리점 계약서에 출고된 상품의 판매에 관한 일체의 비용 및 손실을 대리점의 부담으로 규정한 경우, ② 계약서에 매장 상품의 화재 및 도난에 대비하여 대리점이 일정액 이상의 보험에 가입하도록 규정함으로써 상품의 보관·관리책임 및 소유권을 전적으로 대리점에게 맡기는 경우 등과 같이 수탁자가 당해 상품 또는 용역의 보유·취급 등에 따른 멸실·훼손의 책임을 지거나 보험료를 부담할 경우에도 위탁판매가 아닐 가능성이 큽니다.
- 대리점에게 영업사원 판매가격, 소매점 판매가격에 대한 가이드라인을 제시해 주고 권장하는 수준이라면 문제가 되지 않을 것이나, 이를 지키지 않을 이유로 제재가 가해지거나 재계약 여부 결정 시 그 준수 여부를 반영한다면 재판매가격유지행위에 해당될 소지가 있습니다.

12. 위반 시 제재

- 시정조치
 - 당해 불공정거래행위의 중지, 계약조항의 삭제, 법 위반사실의 공표 등
- 과징금
 - 법 위반 관련매출액의 4% 이내
 - 매출액이 없는 경우 등에는 10억 원 이내
- 형벌
 - 2년 이하의 징역 또는 1억 5천만 원 이하의 벌금(단, 거래거절, 차별취급, 경쟁자 배제, 구속조건부거래, 재판매가격유지 등의 행위는 형벌 부과 대상에서 제외됨)

IV. 부당지원행위 및 특수관계인에 대한 이익제공 등

1. 부당지원행위(법 제45조 제1항 제9호)

1.1. 관련법령 내용

1.1.1. 개요

- 부당지원행위란 부당하게 특수관계인 또는 다른 회사에 대하여 ① 가지급금·대여금·인력·부동산·유가증권·상품·용역·무체재산권 등을 제공하거나 상당히 유리한 조건으로 거래하는 행위를 하거나, ② 다른 사업자와 직접 상품·용역을 거래하면 상당히 유리함에도 불구하고 거래상 실질적인 역할이 없는 특수관계인이나 다른 회사를 매개로 거래하는 행위를 하여 특수관계인 또는 다른 회사를 지원하는 행위를 말합니다.
- 특수관계인이란, ① 해당 회사를 사실상 지배하고 있는 자, ② 동일인 관련자, ③ 경영을 지배하려는 공동의 목적을 가지고 기업결합에 참여하는 자를 의미합니다(공정거래법 시행령 제14조 제1항). 이때 계열회사는 ② 동일인 관련자에 포함되므로(공정거래법 시행령 제4조 제1항 라목), 특수관계인에 해당합니다.

1.1.2 왜 금지할까요?

- 기업집단의 계열회사들 간에 어떤 계열회사가 다른 계열회사를 지원할 목적으로 가격이나 거래조건 등을 차별하여 거래하게 되면, 비계열 독립기업과의 공정경쟁을 저해하게 됩니다. 또한 부당지원행위로 인해 효율성이 낮은 기업이 계열회사라는 이유로 퇴출되지 않고 시장에 남아 있게 되는 등 시장의 기능을 저해할 뿐만 아니라 궁극적으로는 경제력 집중을 심화시킬 우려가 있으므로 금지됩니다.

1.2. Must Not do These

1.2.1 가지급금 또는 대여금 등 자금을 거래한 경우

- 지원주체가 지원객체와 가지급금·대여금 등 자금을 정상적인 거래에서 적용되는 대가 보다 상당히 낮거나 높은 대가로 제공 또는 거래하는 행위를 통하여 과다한 경제상 이익을 제공하는 것 또는 지원주체가 지원객체와 가지급금·대여금 등 자금을 상당한 규모로 제공 또는 거래하는 행위를 통하여 과다한 경제상 이익을 제공하는 것은 지원 행위에 해당합니다.
- 지원주체가 지원객체와 가지급금·대여금 등 자금을 정상적인 거래에서 적용되는 대가 보다 상당히 낮거나 높은 대가로 제공 또는 거래하는 행위를 통하여 과다한 경제상 이익을 제공하는 유형의 지원행위는 실제 적용된 금리("실제적용금리")가 해당 자금거래와 시기, 종류, 규모, 기간, 신용상태 등의 면에서 동일 또는 유사한 상황에서 특수

관계가 없는 독립된 자 사이에 자금거래가 이루어졌다면 적용될 금리("개별정상금리") 보다 상당히 낮거나 높은 경우에 성립합니다.

◦ 예시

- 지원주체가 지원객체의 금융회사로부터의 차입금리보다 저금리로 자금을 대여하는 경우
 - 상품·용역거래와 무관하게 「선급금 명목으로」 지원객체에게 무이자 또는 저금리로 자금을 제공하는 경우
 - 계열금융회사가 지원객체에게 대여한 대여금의 약정 연체이자율을 적용하지 않고 일반 대출이자율을 적용하여 연체이자를 수령하는 경우
 - 지원주체가 제3자인 은행에 정기예금을 예치한 다음 이를 다시 지원객체에 대한 대출금의 담보로 제공함으로써 지원객체로 하여금 은행으로부터 낮은 이자율로 대출 받도록 하는 경우
- 다만, (i) 지원주체와 지원객체 간의 자금거래에 의한 실제적용금리와 개별정상금리 또는 일반정상금리와의 차이가 개별정상금리 또는 일반정상금리의 7% 미만이면서 (ii) 거래당사자 간 해당 연도 자금거래 총액이 30억 원 미만인 경우에는 지원행위가 성립하지 아니하는 것으로 판단할 수 있습니다.

■ 사례

- 아시아나항공(주)는 기내식 공급업체 U와의 계약을 종료하고, 2016. 12. 30. V그룹과 합작투자법인 AF를 설립하여 AF와 기내식 공급계약을 체결했습니다. 이 계약은 AF가 아시아나항공(주) 및 계열사에 30년 간 독점 기내식 서비스를 제공하는 것이었습니다. 이 과정에서 V그룹은 금호고속의 신주인수권부사채(BW)를 인수하게 되었습니다. → 대법원은 아시아나항공(주)가 V그룹을 통해 계열사 금호고속의 신주인수권부사채를 인수하는 방식으로 금호고속에 유리한 조건으로 자금을 지원한 행위를 부당지원행위에 해당한다고 판단하였습니다(대법원 2023. 10. 18.자 2023두45750 판결).

1.2.2 유가증권·부동산·무체재산권 등 자산을 거래한 경우

- 지원주체가 지원객체에게 유가증권·부동산·무체재산권 등 자산을 정상적인 거래에서 적용되는 대가(정상가격)보다 상당히 낮거나 높은 대가로 제공 또는 거래하는 행위 또는 지원주체가 지원객체에게 자산을 상당한 규모로 제공 또는 거래하는 행위를 통하여 과다한 경제상 이익을 제공하는 것은 지원행위에 해당합니다.
- 해당거래와 시기, 종류, 규모, 기간 등이 동일한 상황에서 특수관계가 없는 독립된 자 사이에 실제 거래한 사례가 있는 경우 그 거래가격을 정상가격으로 합니다.
- 해당 거래와 동일한 실제 사례를 찾을 수 없는 경우에는 ① 먼저 해당 거래와 비교하

기예 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 조정하는 과정을 거쳐 정상가격을 산정합니다.

- 해당 거래와 비교하기에 적합한 유사한 사례도 찾을 수 없다면 부득이 통상의 거래 당사자가 거래 당시의 일반적인 경제 및 경영상황 등을 고려하여 보편적으로 선택하였으리라고 보이는 현실적인 가격을 규명함으로써 정상가격을 산정합니다.
- 예시
 - 지원업체가 발행한 기업어음을 비계열사가 매입한 할인율보다 낮은 할인율로 매입하는 경우 [기업어음 고가매입]
 - 역외펀드를 이용하여 지원업체가 발행한 주식을 고가로 매입하거나 기업어음 등을 저금리로 매입하는 경우 [주식 또는 기업어음 고가매입]
 - 특수관계가 없는 독립된 자가 인수하지 않을 정도의 낮은 금리수준으로 발행된 후 순위사채를 지원주체가 인수하는 경우 [후순위사채 고가매입]
 - 부동산을 시가에 비하여 저가로 지원업체에 매도하거나, 고가로 지원업체로부터 매수하는 경우 [부동산 저가매도 또는 부동산 고가매수]
 - 계열회사가 단독으로 또는 지원업체와 공동으로 연구개발한 결과를 지원업체에 무상양도하여 지원업체가 특허출원을 할 수 있도록 하는 경우 [무체재산권 무상양도]
- 다만, (i) 실제 거래가격과 정상가격의 차이가 정상가격의 7% 미만이고, (ii) 거래당사자 간 해당 연도 자산거래 총액이 30억 원 미만인 경우에는 지원행위가 성립하지 아니하는 것으로 판단할 수 있습니다.

■ 사례

- 진양사업은 동일인 및 그 관련자가 지분을 100% 보유하는 회사인 씨케이엔터프라이즈에 대해 평가금액이 3,677백만 원에 달하는 폴리프로필렌 글리콜(PPG) 수출 영업권을 무상으로 양도하였습니다. 씨케이엔터프라이즈는 수출업 경험이나 관련 직원이 전혀 없었음에도 이 사건 PPG 수출 영업권 양수 이후 연 평균매출액은 19배, 평균 영업이익은 13배 이상 증가하였습니다. ➔ 공정위는 진양산업의 무상양도행위가 씨케이엔터프라이즈에 대한 부당지원행위에 해당한다고 판단하였습니다(공정위 2021. 11. 26. 의결 제2021-054호, 기업집단 KPX 소속 계열회사들의 부당지원행위에 대한 건).

1.2.3 부동산을 임대차한 경우

- 지원주체가 지원업체에게 부동산을 무상으로 사용하도록 제공하거나, 정상임대료보다 상당히 낮은 임대료로 임대하거나 정상임차료보다 상당히 높은 임차료로 임차하는 행위, 부동산을 상당한 규모로 임대차하는 행위를 통하여 과다한 경제상 이익을 제공하는 것은 지원행위에 해당합니다.

- 예시

- 지원업체에게 공장·매장·사무실을 무상 또는 낮은 임대료로 임대하는 경우 [부동산 저가임대]
- 임대료를 약정납부기한보다 지연하여 수령하면서 지연이자를 받지 않거나 적게 받는 경우 [부동산 저가임대]
- 지원업체로부터 부동산을 임차하면서 고가의 임차료를 지급하는 경우 [부동산 고가 임차]
- 지원주체가 지원업체 소유 건물·시설을 이용하면서 특수관계가 없는 독립된 자와 동일하게 이용료를 지불함에도 불구하고 임차보증금 또는 임차료를 추가적으로 지급하는 경우 [부동산 고가임차]

■ 사례

- 엔에이치엔 주식회사는 자회사인 서치솔루션 주식회사 및 엔에이치엔서비스 주식회사에 대하여 엔에이치엔 주식회사가 체결한 임대차계약보다 유리한 조건으로 전대차계약을 체결하였습니다. ➔ 공정위는 엔에이치엔이 서치솔루션에 대해서는 자신의 임차료보다 계약별로 2.9%~28.5% 낮은 금액으로 전대차계약을 체결하였으며, 엔에이치엔 서비스에 대하여는 16.5%~45.0% 낮은 금액으로 전대차계약을 체결함으로써 임차료와 전대료 차이만큼 서치솔루션과 엔에이치엔서비스를 지원하였다고 판단하였습니다 (공정위 2008. 8. 28. 의결 제2008-251호, 엔에이치엔 주식회사의 시장지배적지위 남용 행위 등에 대한 건).

1.2.4 상품·용역을 거래한 경우

- 거래대가 차이로 인한 지원행위

- 지원주체가 지원업체와 상품·용역을 정상적인 거래에서 적용되는 대가보다 상당히 낮거나 높은 대가로 제공 또는 거래하는 행위를 통하여 과다한 경제상 이익을 제공하는 것은 지원행위에 해당합니다.
- 위 거래대가 차이로 인한 지원행위는 실제 거래가격이 해당 상품·용역 거래와 시기, 종류, 규모, 기간 등이 동일 또는 유사한 상황에서 특수관계가 없는 독립된 자 사이에 이루어졌다면 형성되었을 거래가격에 비하여 상당히 낮거나 높은 경우에 성립합니다.
- 예시
 - 지원업체에 대한 매출채권회수를 지연하거나 상각(償却)하여 회수불가능 채권으로 처리하는 경우
 - 외상매출금, 용역대금을 약정기한 내에 회수하지 아니하거나 지연하여 회수하면서 이에 대한 지연이자를 받지 아니하는 경우
 - 지원업체가 운영하는 광고매체에 정상 광고단가보다 높은 단가로 광고를 게재하

는 방법으로 광고비를 과다 지급하는 경우

- 지원객체가 지원주체와의 상품·용역 거래를 통하여 지원객체와 비계열회사 간 거래 또는 다른 경쟁사업자들의 거래와 비교하여 상품·용역의 내용·품질 등 거래조건이 유사함에도 높은 매출총이익률을 나타내는 경우
- 다만, (i) 지원주체와 지원객체 사이에 거래된 상품·용역의 실제 거래가격과 정상가격의 차이가 정상가격의 7% 미만이고, (ii) 거래당사자 간 해당 연도 상품·용역 거래총액이 100억 원 미만인 경우에는 지원행위가 성립하지 아니하는 것으로 판단할 수 있습니다.

◦ 상당한 규모에 의한 지원행위

- 지원주체가 지원객체와 상품·용역을 상당한 규모로 제공 또는 거래하는 행위를 통하여 과다한 경제상 이익을 제공하는 것은 지원행위에 해당합니다.
- 상당한 규모의 거래로 인하여 과다한 경제상 이익을 제공한 것인지 여부는 지원성 거래규모 및 급부와 반대급부의 차이, 지원행위로 인한 경제상 이익, 지원기간, 지원횟수, 지원시기, 지원행위 당시 지원객체가 처한 경제적 상황, 지원객체가 속한 시장의 구조와 특성, 여타 경쟁사업자의 경쟁능력 등을 종합적으로 고려하여 구체적·개별적으로 판단합니다.
- 예시
 - 지원주체가 지원객체에게 각종 물류업무를 비경쟁적인 사업양수도 또는 수의계약의 방식을 통하여 유리한 조건으로 대부분 몰아주는 경우
 - 다만, 거래당사자 간 해당 연도 상품·용역거래 총액이 (i) 100억 원 미만이고, (ii) 거래상대방의 평균매출액의 12/100 미만인 경우에는 상당한 규모에 의한 지원행위가 성립하지 아니하는 것으로 판단할 수 있습니다. 이때 거래상대방의 평균매출액은 매년 직전 3년을 기준으로 산정합니다.

■ 사례

- (의약품 보관용역 무상제공) 셀트리온은 동일인이 88% 지분을 보유한 특수관계인 회사인 헬스케어의 재무구조가 악화되자, 최초 계약에는 헬스케어 소유의 의약품을 셀트리온에서 보관할 경우 보관료를 지급하도록 규정되어 있었음에도 불구하고, 보관료를 받지 않기로 합의하였고, 이후에는 해당 계약을 개정하여 헬스케어의 보관료 지급 규정을 삭제하였습니다.

(상표권 사용료 미수취) 또한 셀트리온은 자신이 등록, 보유한 상표권을 특수관계인 회사인 헬스케어, 스키ਊ어에 무상으로 사용하도록 하였습니다. → 공정위는 셀트리온의 행위는 정상적인 거래관행에 반하는 행위로서 상당히 유리한 조건의 거래에 해당하고, 특수관계인에게 부당한 이익이 귀속되었다고 판단하였습니다(공정위 2024. 11. 27. 의결 제2024-358호, 기업집단 「셀트리온」 소속 계열회사들의 특수관계인에 대한 부당이익제공행위에 대한 건).

1.2.5 인력을 제공한 경우

- 지원주체가 지원객체와 인력을 정상적인 거래에서 적용되는 대가보다 상당히 낮거나 높은 대가로 제공 또는 거래하는 행위 또는 인력을 상당한 규모로 제공 또는 거래하는 행위를 통하여 과다한 경제상 이익을 제공하는 것은 지원행위에 해당합니다.
- 특히 지원주체가 지원객체와 인력을 정상적인 거래에서 적용되는 대가보다 상당히 낮거나 높은 대가로 제공 또는 거래하는 행위를 통하여 과다한 경제상 이익을 제공하는 행위는, 지원객체가 지원주체 또는 해당 인력에 대하여 지급하는 일체의 급여·수당 등("실제지급급여")이 해당 인력이 근로제공의 대가로서 지원주체와 지원객체로부터 지급받는 일체의 급여·수당 등("정상급여")보다 상당히 적은 때에 성립합니다.
- 해당 인력이 지원객체와 지원주체 양자에게 근로 제공을 하고 있는 경우, 그 양자에 대한 근로제공 및 대가지급의 구분관계가 합리적이고 명확한 때에는 해당 인력이 지원객체와 지원주체로부터 지급받는 일체의 급여·수당 등의 금액에서 해당 인력의 지원주체에 대한 근로제공의 대가를 차감한 금액을 위의 정상급여로 간주합니다. 그러나 만약 그 구분관계가 합리적이지 아니하거나 명확하지 아니한 때에는 해당 인력이 지원객체와 지원주체로부터 지급받는 일체의 급여·수당 등에서 지원객체와 지원주체의 해당 사업연도 매출액 총액 중 지원객체의 매출액이 차지하는 비율에 의한 분담금액을 위의 정상급여로 간주합니다. 다만, 인력제공과 관련된 사업의 구분이 가능한 경우에는 그 사업과 관련된 매출액을 지원객체와 지원주체의 매출액으로 할 수 있습니다.
- 예시
 - 업무 지원을 위해 인력을 제공한 후 인건비는 지원주체가 부담하는 경우
 - 인력 파견계약을 체결하고 인력을 제공하면서 지원주체가 퇴직충당금 등 인건비의 전부 또는 일부를 미회수하는 경우
 - 지원객체의 업무를 전적으로 수행하는 인력을 지원주체 회사의 고문 등으로 위촉하여 지원주체가 수당이나 급여를 지급하는 경우
 - 지원주체가 자신의 소속 인력을 지원객체에 전적·파견시키고 급여의 일부를 대신 부담하는 경우
- 한편, (i) 실제지급급여와 정상급여의 차이가 정상급여의 7% 미만이고, (ii) 거래당사자 간 제공된 인력의 해당 연도 인건비 총액이 30억 원 미만인 경우에는 지원행위가 성립하지 아니하는 것으로 판단할 수 있습니다.

■ 사례

- 하이트진로는 소속 직원 2명을 계열회사로서 총수 일가가 소유한 회사인 서영이앤티로 전적시키고 해당 직원들이 서영이앤티의 업무만을 전적으로 수행하였음에도 불구하고 서영이앤티를 대신해 이들 직원의 급여 일부를 지급하였습니다. 또한, 소속 직원

4명을 서영이앤티로 파견하고 해당 직원들이 서영이앤티의 업무만을 전적으로 수행하였음에도 불구하고 이들 직원의 급여 일부만을 서영이앤티로부터 파견수수료 명목으로 지급받고, 나머지 급여 부분은 자신의 부담으로 지급하였습니다. → 대법원은 하이트진로의 행위는 부당한 인력지원행위로서 부당지원행위 및 특수관계인에 대한 부당한 이익제공행위에 해당한다고 판단하였습니다(대법원 2022. 5. 26. 선고 2020두36267 판결).

1.2.6 거래단계를 추가하거나 거쳐서 거래한 경우(통행세 거래)

- 지원주체가 다른 사업자와 상품이나 용역을 거래하면 상당히 유리함에도 불구하고 거래상 역할이 없거나 미미한 지원객체를 거래단계에 추가하거나 거쳐서 거래하는 행위를 통하여 과다한 경제상 이익을 제공하는 것은 지원행위에 해당합니다. 또한 거래상 지원객체의 역할이 있다고 하더라도 그 역할에 비하여 과도한 대가를 지원객체에게 지급하는 행위를 통하여 과다한 경제상 이익을 제공하는 것도 지원행위에 해당합니다.
- 거래단계 추가 등에 의한 지원행위 여부 판단 시에는 다음과 같은 사항을 고려할 수 있습니다.

- | |
|---|
| ① 지원주체가 지원객체를 거래단계에 추가하거나 거쳐서 거래하기로 결정함에 있어 통상적으로 행하는 필요최소한의 분석·검증 작업을 거치지 않는 등 정상적인 경영판단에 따른 결과로 보기 어려운 경우에 해당하는지 여부 |
| ② 통상적인 거래관행이나 지원주체의 과거 거래행태상 이례적인지 여부 |
| ③ 불필요한 거래단계를 추가하는 것이어서 지원주체에게 불리한 조건의 거래방식 인지 여부 |
| ④ 지원주체가 역할이 미미한 지원객체를 거래단계에 추가하거나 거쳐서 거래함으로써 지원객체에게 불필요한 유통비용을 추가적으로 지불한 것으로 볼 수 있는지 여부 |
| ⑤ 지원주체가 지원객체를 거치지 않고 다른 사업자와 직접 거래할 경우 지원객체 를 거쳐서 거래하는 것보다 더 낮은 가격으로 거래하는 것이 가능한지 여부 |

- 예시
 - 통상적인 직거래관행 및 기존의 거래형태와 달리, 지원객체를 통해 제품을 간접적으로 구매하면서 실제 거래에 있어 지원객체의 역할을 지원주체가 수행하거나 지원주체와 지원객체의 역할이 중복되는 등 지원객체가 거래에 있어 실질적인 역할을 하지 않는 경우
 - 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

■ 사례

- 하이트진로는 공캔 제조사로부터 직접 공캔을 매수할 수 있었음에도 불구하고 계열회사로서 총수 일가가 소유한 회사인 서영이앤티가 거래상 실질적인 역할을 담당하지 않음에도 서영이앤티를 거쳐서 공캔을 매수하였습니다. 서영이앤티는 국내 공캔 시장의 대규모 수요자인 하이트진로에 공캔을 전속적으로 판매함에 따라 국내 공캔 시장 점유율이 47%에 이르게 되었습니다. → 대법원은 하이트진로의 공캔 거래는 현저한 규모의 거래로 인하여 과다한 경제상 이익을 제공한 것으로서 부당지원행위에 해당한다고 판단하였습니다(대법원 2022. 5. 26. 선고 2020두36267 판결).

2. 특수관계인에 대한 부당한 이익제공 등 금지(법 제47조)

2.1. 관련법령 내용

2.1.1. 개요

- 공시대상기업집단(동일인이 자연인인 기업집단으로 한정)에 속하는 국내 회사는 특수관계인(동일인 및 그 친족으로 한정), 동일인이 단독으로 또는 다른 특수관계인과 합하여 발행주식총수의 20/100 이상의 주식을 소유한 국내 계열회사 또는 그 계열회사가 단독으로 발행주식총수의 50/100을 초과하는 주식을 소유한 국내 계열회사와 다음의 어느 하나에 해당하는 행위를 통하여 특수관계인에게 부당한 이익을 귀속시키는 행위를 하여서는 아니 됩니다.
- 정상적인 거래에서 적용되거나 적용될 것으로 판단되는 조건보다 상당히 유리한 조건으로 거래하는 행위
- 회사가 직접 또는 자신이 지배하고 있는 회사를 통하여 수행할 경우 회사에 상당한 이익이 될 사업기회를 제공하는 행위
- 특수관계인과 현금이나 그 밖의 금융상품을 상당히 유리한 조건으로 거래하는 행위
- 사업능력, 재무상태, 신용도, 기술력, 품질, 가격 또는 거래조건 등에 대한 합리적인 고려나 다른 사업자와의 비교 없이 상당한 규모로 거래하는 행위
- 세아 그룹은 공시대상기업집단에 해당하므로, 일반 부당지원 규제뿐만 아니라 사익편취행위 관련 규제도 적용받습니다.

<부당지원행위와 사익편취행위 규제의 비교>

	일반 부당지원 규제	총수일가 사익편취행위 규제
규제 내용	다른 회사를 부당한 방법으로 지원하는 행위 금지	동일인 및 그 친족에 부당한 이익을 제공하는 행위 금지
지원주체	제한없음(모든 사업자)	공시대상기업집단(총 자산 5조 원 이상) 소속 회사
지원객체	특수관계인 또는 다른 회사 (계열회사 요건 불필요)	동일인 및 그 친족, 동일인 및 그 친족의 지분이 20% 이상 인 국내 계열회사 및 그 계열회사가 단 독으로 50% 초과하는 주식을 소유한 국내 계열회사
금지행위 유형	① 정상가격에 비해 상당히 유리한 조건의 거래 ② 거래상 실질적인 역할이 없는 회사를 매개로 거래(통행세)	① 정상가격에 비해 상당히 유리한 조건의 거래 ② 사업기회 제공 ③ 상당히 유리한 조건의 현금 및 금융상품 거래 ④ 합리적 고려나 비교 없는 상당한 규모의 거래(효율성, 보안성, 긴급성 예외)
부당성 판단	공정거래저해성	귀속 이익의 부당성

2.1.2 왜 금지할까요?

- 총수 개인 또는 총수 일가에 부당한 내부거래를 통해 편법적으로 부가 승계되는 것을 방지하기 위하여 금지하고 있습니다.

2.2. Must Not do These

2.2.1 상당히 유리한 조건의 거래

- ‘상당히 유리한 조건’이라 함은 정상적인 거래에서 적용되는 대가보다 사회통념이나 거래관념상 일반인의 인식의 범위를 넘어서는 유리한 조건의 거래를 말하고, 현저히 유리한 정도에 미치지 못하여도 상당히 유리한 조건에는 해당할 수 있습니다.
- 제공주체가 직접 제공업체와 상당히 유리한 조건의 거래를 하는 경우는 물론이고, 제공주체가 제3자를 매개하여 제공업체와 상당히 유리한 조건의 거래를 하고 그로 인하여 특수관계인에게 부당한 이익이 귀속되는 경우에도 부당한 이익제공행위에 해당합니다.

니다.

- 상당히 유리한 조건인지 여부는 급부와 반대급부 사이의 차이는 물론 거래규모와 이익제공행위로 인한 경제상 이익, 제공기간, 제공횟수, 제공시기, 제공행위 당시 제공업체가 처한 경제적 상황 등을 종합적으로 고려하여 구체적·개별적으로 판단합니다.
- 다만, (i) 시기, 종류, 규모, 기간, 신용상태 등이 유사한 상황에서 공정거래법 제9조 제1항에 따른 특수관계인이 아닌 자와의 정상적인 거래에서 적용되거나 적용될 것으로 판단되는 조건과의 차이가 7/100 미만이고, (ii) 거래당사자 간 해당 연도 거래총액이 50억 원(상품·용역의 경우에는 200억 원) 미만인 경우에는 상당히 유리한 조건에 해당하지 않는 것으로 봅니다.

2.2.2 사업기회의 제공

- 사업기회의 제공은 회사가 직접 또는 자신이 지배하고 있는 회사를 통하여 수행할 경우 회사에 상당한 이익이 될 사업기회로서 회사가 수행하고 있거나 수행할 사업과 밀접한 관계가 있는 사업기회를 제공하는 행위를 의미합니다.
- '상당한 이익이 될 사업기회'란, 구체적으로 회사에 '현재 또는 가까운 장래에 상당한 이익이 될 수 있는 사업기회'를 의미합니다. 이때, 현재 또는 가까운 장래에 상당한 이익이 발생할 수 있는지 여부는 원칙적으로 사업기회 제공 당시를 기준으로 판단합니다.
- 상당한 이익이 될 사업기회인지 여부는 제공주체인 회사 자신 또는 자신이 지배하는 회사를 기준으로 판단하여야 합니다. 제공업체에게 보다 더 이익이 될 수 있는지 여부, 제공업체가 해당 사업을 수행하는데 필요한 전문성과 능력을 더 잘 갖추고 있다는 등의 사정은 원칙적으로 상당한 이익의 판단과 직접 관련되는 요소가 아닙니다.
- 사업기회 제공 당시에는 이익을 내지 못하는 영업권이라 하더라도 사후적으로 많은 영업이익을 낼 것이라는 합리적 예측이 가능한 경우에는 상당한 이익이 될 사업기회에 해당할 수 있습니다.
- '회사가 수행하고 있거나 수행할 사업과 밀접한 관계가 있는 사업기회'인지 여부는 제공주체 자신 또는 자신이 지배하는 회사의 본래 사업과의 유사성, 본래 사업 수행과정에서 필연적으로 수반되는 업무인지 여부, 본래 사업과 전·후방으로 연관관계에 있는 사업인지 여부, 회사재산의 공동사용 여부 등을 종합적으로 고려하여 판단합니다. 이때 사업기회를 제공받은 회사의 사업과의 관련성은 원칙적으로 그 기준이 되지 아니하며, 회사가 이미 수행하고 있는 사업도 "회사가 수행하고 있거나 수행할 사업과 밀접한 관계가 있는 사업기회"에 해당합니다.
- 사업기회 제공은 회사가 사업양도, 사업위탁, 사업을 수행하거나 수행하려는 자회사의 주식을 제공업체에게 양도하는 행위 등을 통해 제공업체에 사업기회를 직접적으로 제공하는 방식 외에도, 자회사의 유상증자 시 신주인수권을 포기하는 방법으로 제공객

체에게 실권주를 인수시키는 행위, 회사가 유망한 사업기회를 스스로 포기하여 제공업체가 이를 이용할 수 있도록 하거나 제공업체의 사업기회 취득을 묵인하는 소극적 방법 등이 있을 수 있습니다.

- 한편, ① 회사가 해당 사업기회를 수행할 능력이 없는 경우, ② 회사가 사업기회 제공에 대한 정당한 대가를 지급받은 경우, ③ 그 밖에 회사가 합리적인 사유로 사업기회를 거부한 경우에는 사업기회 제공행위에 해당하지 않는 것으로 봅니다.

■ 사례

- 대림산업은 호텔사업 진출을 추진하면서 대림 자체브랜드인 GLAD를 개발하고, 총수 2세 및 3세가 100% 소유하는 법인인 에이플러스디(APD)로 하여금 동 브랜드에 대한 상표권을 출원, 등록하게 하였습니다. 또한 대림산업은 동 브랜드를 적용하여 대림산업 소유 여의도 호텔을 시공한 다음 자신의 자회사이자 호텔운영사인 오라관광이 APD와 브랜드 사용계약을 체결하도록 하였습니다. ➔ 공정위는 대림산업이 수행할 경우 회사에 상당한 이익이 될 수 있는 브랜드를 소유·사용·수익할 수 있는 사업기회를 APD에게 제공함으로써 특수관계인에게 부당한 이익을 귀속시켰다고 판단하였습니다 (공정위 2019. 9. 9. 의결 제2019-217호, 기업집단 대림 소속 계열회사들의 특수관계인에 대한 부당한 이익제공행위에 대한 건).
- SK는 SK실트론 지분 51%를 인수하면서, 나머지 지분 중 KTB투자증권이 보유하던 19.6%를 추가 매입하였습니다. 이후 우리은행은 자신이 보유한 SK 실트론 지분 29.4%를 공개경쟁입찰 방식으로 매각하였는데, SK는 해당입찰에 참여하지 않았고, 동일인이 직접 입찰에 참여해 낙찰을 받아 해당 주식을 취득하였습니다. ➔ 공정위는 SK는 주식의 소유를 통해 다른 회사의 사업활동을 지배·관리하는 지주회사라는 점에서 실트론을 지배하여 경영하기로 하는 사업을 수행하고 있으므로 SK실트론 주식 29.4%의 취득 기회는 SK의 사업기회에 해당하며, SK가 입찰에 참여하지 않은 것은 동일인에게 사업기회를 제공한 것이라고 판단하였습니다(공정위 2022. 3. 16. 의결 제2022-071호, 에스케이(주)의 특수관계인에 대한 부당한 이익제공행위에 대한 건). ➔ 대법원은 계열회사가 특수관계인 등에게 사업기회를 직접적으로 제공하는 방법 외에 유망한 사업기회를 스스로 포기하여 특수관계인 등이 이를 이용할 수 있도록 하거나 특수관계인 등의 사업기회 취득을 묵인하는 등의 소극적 방법으로도 가능하나, 이와 같은 소극적 방법에 의한 사업기회 제공의 경우, 그 과정에서 불확실성이 존재하지 않아야 한다고 까지 볼 수는 없으나 적어도 그러한 제공이 적극적·직접적 제공과 동등한 것으로 평가될 수 있어야 한다고 판단하였습니다. 이를 전제로 대법원은 계열회사가 다른 회사를 인수하며 다수지분을 취득하는 과정에서 소수지분 취득 기회를 포기하고 그 소수지분을 특수관계인이 취득하였다는 사실만으로 사업기회 제공행위가 추단되는 것은 아니라고 판단하여 공정위의 시정명령 및 과징금납부명령을 취소하였습니다(대법원 2025. 6. 26. 선고 2024두34382 판결).

2.2.3 현금, 그 밖의 금융상품의 상당히 유리한 조건의 거래

- 현금, 그 밖의 금융상품의 상당히 유리한 조건의 거래는 제공주체가 특수관계인과 현금, 그 밖의 금융상품을 정상적인 거래에서 적용되는 대가보다 상당히 낮거나 높은 대가로 제공하거나 거래하는 행위를 의미합니다.
- 한편, (i) 시기, 종류, 규모, 기간, 신용상태 등이 유사한 상황에서 공정거래법 제9조 제1항에 따른 특수관계인이 아닌 자와의 정상적인 거래에서 적용되거나 적용될 것으로 판단되는 조건과의 차이가 7/100 미만이고, (ii) 거래당사자 간 해당 연도 거래총액이 50억 원 미만인 경우에는 상당히 유리한 조건에 해당하지 않는 것으로 봅니다.

2.2.4 합리적 고려나 비교 없는 상당한 규모의 거래

- 합리적 고려나 비교 없는 상당한 규모의 거래라 함은 거래상대방 선정 및 계약체결 과정에서 사업능력, 재무상태, 신용도, 기술력, 품질, 가격, 거래규모, 거래시기 또는 거래조건 등 해당 거래의 의사결정에 필요한 정보를 충분히 수집·조사하고, 이를 객관적·합리적으로 검토하거나 다른 사업자와 비교·평가하는 등 해당 거래의 특성상 통상적으로 이루어지거나 이루어질 것으로 기대되는 거래상대방의 적합한 선정과정 없이 상당한 규모로 거래하는 행위를 의미합니다.
- 경쟁입찰(국가를 당사자로 하는 계약에 관한 법률 제7조 제1항 본문의 경쟁입찰 또는 그에 준하는 입찰을 의미한다)을 거친 경우에는 원칙적으로 합리적 고려·비교가 있는 것으로 봅니다. 그러나 형식적으로는 입찰절차를 거쳤지만 애초에 특정 계열회사만 충족할 수 있는 조건을 제시한 경우, 시장참여자들에게 입찰과 관련된 정보를 제대로 알리지 않은 경우, 낙찰자 선정사유가 불합리한 경우 등 실질적으로 경쟁입찰로 볼 수 없는 경우에는 합리적 고려·비교가 없는 것으로 봅니다.
- 수의계약을 체결한 경우라도 사전에 시장참여자에 대한 조사를 거쳐 다수의 사업자로부터 실질적인 내용이 담긴 제안서를 제출받아 이를 비교하거나(복수의 계열회사로부터만 제안서를 제출받은 경우는 제외), 시장조사 내용을 바탕으로 검토보고서 등을 작성한 뒤 통상적인 결재절차를 거쳐서 합리적으로 수의계약 당사자를 선정하는 등 해당 거래의 특성상 통상적으로 이루어지는 적합한 선정과정을 거친 경우에는 합리적 고려·비교가 있는 것으로 볼 수 있습니다.
- '상당한 규모'로 거래하였는지 여부는 제공업체가 속한 시장의 구조와 특성, 거래 당시 제공업체의 경제적 상황, 제공업체가 얻은 경제상 이익, 여타 경쟁사업자의 경쟁능력 등을 종합적으로 고려하여 구체적·개별적으로 판단합니다.
- 한편, 거래당사자 간 상품·용역의 해당 연도 거래총액(2 이상의 회사가 동일한 거래 상대방과 거래하는 경우에는 각 회사의 거래금액의 합계액으로 한다)이 (i) 200억 원 미만이고(거래총액 요건), (ii) 거래상대방의 평균매출액의 12/100 미만인 경우(거래비중 요건)에는 상당한 규모에 해당하지 않는 것으로 봅니다.

- 또한, 합리적 고려나 비교 없는 상당한 규모의 거래에 해당하더라도 효율성 증대, 보안성, 긴급성 등 거래의 목적을 달성하기 위하여 불가피한 경우에는 법 적용이 제외됩니다. 법 적용제외가 인정되려면 아래 표에 기재된 거래 유형에 해당하여야 합니다.

<효율성 증대효과, 보안성, 긴급성의 거래 유형 및 예시>

구분	거래 유형	예시
효율성 증대 효과	① 상품의 규격·품질 등 기술적 특성상 전후방 연관관계에 있는 계열회사 간의 거래로서 해당 상품의 생산에 필요한 부품·소재 등을 공급 또는 구매하는 거래	제조 공정에서 상품의 특성상 계열회사의 부품·소재 등을 반드시 사용하여야 하거나, 계열회사로부터 부품·소재 등을 조달 받아야 효율성을 기대할 수 있는 경우
	② 회사의 기획·생산·판매 과정에 필수적으로 요구되는 서비스를 산업연관성이 높은 계열회사로부터 공급받는 거래	해당 회사가 판매하는 상품 또는 서비스의 기획, 설계, 구현, 운영 등 단계에서 계열회사가 제공하는 서비스 또는 용역이 필수적으로 필요한 경우
	③ 주된 사업영역에 대한 역량 집중, 구조조정 등을 위하여 회사의 일부 사업을 전문화된 계열회사가 전담하는 경우 그 일부 사업과 관련하여 그 계열회사와 하는 거래	계열회사 별로 직접 운영하던 기능 또는 조직을 분사 및 통합하여 전문화된 계열회사를 신설하고, 관련 업무를 해당 전문화된 계열회사와 거래하는 경우
	④ 긴밀하고 유기적인 거래관계가 오랜 기간 지속되어 노하우 축적, 업무 이해도 및 숙련도 향상 등 인적·물적으로 협업체계가 이미 구축되어 있는 거래	업무 절차 또는 관련 전산시스템이 계열회사와 유기적으로 연계되어 있거나 표준화되고 유사한 구조로 구축되어 있어 상호 거래 시 효율성을 기대할 수 있는 경우
	⑤ 거래목적상 거래에 필요한 전문 지식 및 인력 보유 현황, 대규모·연속적 사업의 일부로서의 밀접한 연관성 또는 계약 이행에 대한 신뢰성 등을 고려하여 계열회사와 하는 거래	상품·서비스 생산 공정을 구축 또는 개발한 계열회사와 관련 상품·서비스 생산 공정에 관하여 지속적으로 거래하는 경우
보안성	① 전사적(全社的) 자원관리시스템, 공장, 연구개발시설 또는 통신기반 시설 등 필수시설의 구축·운영, 핵심기술의 연구·개발·보유 등과 관련된 경우	새롭게 개발되어 아직 관련 보안기술이 시장에 보급되지 아니한 필수시설·핵심기술의 관리·보관이 필요한 경우
	② 거래 과정에서 영업·판매·구매 등과 관련된 기밀 또는 고객의 개인정보 등	신상품 개발 및 출시와 관련하여 비계열사를 통한 운송 시 해당 상품의 기술 또

	핵심적인 경영정보에 접근 가능한 경우	는 디자인 등 공개되기 전까지 극비에 붙여야 할 중요 정보가 외부로 유출될 우려가 있는 경우
긴급성	경기급변, 금융위기, 천재지변, 해킹 또는 컴퓨터바이러스로 인한 전산 시스템 장 애 등 회사 외적 요인으로 인한 긴급한 사업상 필요에 따른 불가피한 거래	상품 생산을 위한 핵심 소재·부품, 설비 등을 외국 또는 외국기업으로부터 상당 부분 수입하고 있는 상황에서 그 외국에 서 천재지변이 발생하거나 그 외국정부 가 대한민국에 대하여 수출규제 조치를 시행함으로써 정상적인 공급에 차질이 발생한 경우

3. 위반 시 제재

- 시정조치

- 부당지원행위 또는 특수관계인에 대한 부당한 이익제공행위의 중지 및 재발방지를 위한 조치, 계약조항의 삭제, 시정명령을 받은 사실의 공표 등

- 과징금

- 지원주체 및 지원객체에게 각각 관련매출액의 10% 이내(매출액이 없는 경우 등에는 40억 원 이내)에서 위반액을 기준으로 부과

- 관련 매출액: 특수관계인 또는 다른 회사를 지원한 금액. 단, 지원금액의 산출이 어렵거나 불가능한 경우에는 해당 지원성 거래규모의 10/100에 해당하는 금액
 - 특수관계인에 대한 부당한 이익제공 등 위반액: 특수관계인 또는 계열회사에 제공한 금액(정상적인 거래에서 기대되는 급부와의 차액). 단, 위반금액의 산출이 어렵거나 불가능한 경우에는 그 거래 또는 제공규모(공정거래법 제47조 제1항 제2호의 경우에는 사업기회를 제공받은 특수관계인 또는 계열회사의 관련매출액)의 10/100에 해당하는 금액

- 형벌

- 3년 이하의 징역 또는 2억 원 이하의 벌금

IV. 하도급거래 시 유의사항

1. 하도급거래란



- 하도급법에서 정한 하도급거래란 “원사업자가 수급사업자에게 제조위탁, 수리위탁을 하거나, 원사업자가 다른 사업자로부터 제조위탁을 받은 것을 수급사업자에게 다시 위탁을 하고, 이를 위탁받은 수급사업자가 위탁받은 것을 제조 등 수행하여 이를 원사업자에게 납품, 인도, 제공하고 그 대가(하도급대금)를 수령하는 행위를 말한다”고 규정하고 있습니다(하도급법 제2조 제1항 참조)

⇒ 당사와 관련된 하도급거래 유형으로는 기본적으로 ‘제조위탁’이 있습니다.

1.1 제조위탁

1.1.1 제조위탁 관련 여러 개념 정의

- 「제조위탁」: 사업자가 다른 사업자에게 물품(그 반제품, 부품, 부속품, 원자재 및 이러한 제조에 사용되는 금형을 포함)의 규격 · 품질 · 성능(性能) · 형상(形狀) · 디자인 등을 지정하여 제조(가공을 포함한다)를 의뢰하는 경우를 말합니다.
- 「업(業)으로서」: 사업자가 어떤 행위를 반복 · 계속적으로 행하고 있어, 사회통념상 사업의 수행으로 볼 수 있는 경우를 말합니다.
- 「반제품」: 목적물인 물품의 제조과정에 있는 제조물을 말합니다.

- 「부품」: 목적물인 물품에 그 상태대로 장치하여 물품의 일부를 구성하게 되는 제조물을 말합니다.
- 「부속품」: 목적물인 물품에 그대로 장치(裝置)시킨다든지 목적물인 물품에 부속시킴에 의해 그 효용을 증가시키는 제조물을 말합니다. 예를 들면 아래와 같습니다.
 - 상품이나 제품에 부착시키는 명판, 라벨 등
 - 상품이나 제품을 사용할 시 등에 필요한 취급설명서, 품질보증서, 보호커버, 수납케이스 등
 - 상품이나 제품과 일체로 판매되는 용기 및 포장용 물품 등
- 「원자재」: 목적물인 물품을 만드는데 기본이 되는 자료(원료, 재료)를 말합니다.
- 「이들의 제조에 사용되는 금형」: 물품 등을 제조하기 위해 사용하는 당해 물품 등의 형상을 본뜬 금속제의 물품을 말합니다. 나아가 금형의 제조를 위탁한 원사업자가 그 것을 사용하여 스스로 물품 등을 제조하는 경우에 한하지 않고, 다른 사업자에 대해 그 금형을 사용하여 제조하게 하려고 위탁하는 경우의 금형도 포함합니다.

1.1.2 제조위탁 해당 여부 판정기준

- 제조위탁의 대상이 되는 물품의 고시[1. 나.]
- "물품의 제조·수리과정에서 투입되는 중간재로서 규격 또는 품질 등을 지정하여 주문한 원자재, 부품, 반제품 등. 단 대량생산품목으로 샘플 등에 의해 단순 주문한 것은 제외한다"
- 공정위 심결례를 통해 볼 때, "임가공 위탁" 및 "비대체물에 대한 제조위탁"이 하도급 법 적용대상이라는 점에 관해서는 어느 정도 정립이 된 것으로 판단됩니다.
- 그러나 규격화 또는 표준화가 이루어진 대체물에 대한 제조위탁 사건의 경우에는 하도급 법 적용여부에 대한 논란이 빈번히 발생하고 있는데, 거래조건, 납품비율, 생산물의 특성 등으로 인해 "위탁"에 따른 "제조"로 볼 수 있는지 여부가 핵심적 판단기준으로 되고 있습니다.

<제조위탁거래와 관련된 계약 유형의 비교>

계약의 종류	도급계약	제조물공급계약		매매계약
		비대체물	대체물	
재료조달의무	주문자	제조자	제조자	제조자(판매자)
소유권 이전	주문자가 처음부터 보유	제조자→주문자	제조자→주문자	제조자(판매자)→주문자
일의 완성의무 (제조의무)	본질적 요소 (기제조품의 공급으로 대체불능)	본질적 요소 (기제조품의 공급으로 대체가능)	본질적 요소(X) (기제조품의 공급으로 대체가능)	불발생

민법학의 태도	도급	도급(제조>판매)	매매(제조<판매)	매매
주문자의 제조자에 대한 거래상 우월적 지위	계약구조 자체만으로 우월적 지위 존재	계약구조 자체만으로 우월적 지위 존재	“위탁과 제조 간의 연관성”이 인정되는 범위 내에서 우월적 지위 존재	

1.2 법 적용 대상

1.2.1 법 적용 대상 사업자



⇒ 수급사업자는 중소기업기본법상 중소기업 또는 연간매출액 3천만 원 미만의 중견기업 이어야 합니다(중견기업의 경우 일부 조항만 적용됩니다).

⇒ 당사와 거래를 개시하면서 제출하는 사업자등록증 상에 나타난 “업태”에 ‘도매, 소매’ 혹은 ‘대리점’으로 표기되어 있고 당사에 표준품이나 시장품을 납품하는 업체라고 해서 무조건 하도급법 제외대상인 것은 아닙니다.² 개별적·구체적으로 살펴서 협력업체 가 ‘당사가 요구하는 SPEC에 의해 제조, 납품했느냐’ 하는 관점에 따라 구분되어야 합니다.

1.2.2 법 적용 대상 기간

- 하도급법에 의하면, 공정위는 당해 하도급거래가 종료된 날로부터 3년이 경과하지 아니한 사건에 한하여 조사할 수 있는 것으로 규정되어 있습니다(기술자료 제공 요구 및 유용 행위의 경우 당해 하도급거래가 종료된 날로부터 7년). 다만, 거래가 끝난 날부터 3년 이내에 신고된 사건이나 분쟁조정 당사자가 분쟁조정신청을 한 사건의 경우는 3년이 경과하여도 조사가 가능합니다(법 제23조).
 - 여기서의 “거래종료일”이란, 제조위탁의 경우 수급사업자가 원사업자에게 목적물을 납품 또는 인도한 날을 의미합니다.
 - 다만, 하도급계약이 중도에 해지되거나 중지된 경우에는 해지 또는 중지된 날을 말합니다.

1.2.3 하도급법 위반과 사법상의 효력

² 공정위는, 협력업체가 피심인에게 납품하는 제품은 규격화되어 있거나 단순 샘플 제품이 아니고 피심인이 규격과 수량 등을 기재한 발주서를 협력업체에게 통보하고 협력업체가 피심인이 요구한 규격대로 제품을 가공하여 납품하였다면, 하도급법상 “제조위탁”에 해당된다고 판단한 바 있습니다[삼성공조 이의신청 건 재결서 참조(공정위 2008. 5. 30. 재결 제2008-016호)].

- 대법원은 하도급법을 위반한 경우 사법상의 효력에 관한 규정을 두고 있지 아니하나, 해석상 사법상의 효력까지 무효로 보는 것은 아니라고 판시한 바 있습니다.

2. 하도급거래 단계별 하도급법상의 규제내용

<주된 의무사항>

의무사항	개요
서면의 교부 (제3조)	원사업자는 발주 시에 수급사업자의 급부(법률용어로는 채권의 내용이 되는 채무자의 특정한 행위를 말하나, 이해를 쉽게 하기 위하여 제조위탁물로 대신하여 사용합니다)내용, 하도급대금, 지불기일 및 지불방법 등을 기재한 서면을 수급사업자에게 교부할 의무가 있습니다.
하도급대금 연동 (제3조)	2023. 10. 4. 이후 체결, 변경, 갱신되는 하도급계약에서 하도급대금의 10% 이상을 차지하는 주요 원재료가 있는 경우에는 원-수급사업자 간 연동에 관한 사항을 약정서에 기재할 의무를 부담합니다. 이에 주요 원재료가 있는 하도급계약을 체결하는 경우 소액거래 또는 단기거래 등의 예외사유가 없다면 연동에 관한 사항(물품 등의 명칭, 주요 원재료, 조정요건, 기준지표, 연동 산식, 기준시점 및 비교시점, 조정일, 조정주기, 조정대금 반영일 등)을 성실하게 협의하여야 하고, 협의를 거쳐 결정된 연동에 관한 사항을 서면으로 기재하여야 합니다. 수급사업자와 합의를 통해 연동하지 않기로 한 경우에는 미연동 사유 등을 기재한 미연동계약을 체결하여야 합니다.
서류의 작성 · 보존 (제3조)	원사업자는 수급사업자에 대해 제조위탁, 건설위탁, 수리위탁, 용역위탁을 한 경우는 급부의 내용, 하도급대금 등을 기재한 서류를 작성하여 3년간 보존할 의무가 있습니다.
하도급대금 지급(제13조)	원사업자는 물품 등을 수령한 날로부터 60일 내에 가능한 한 짧은 기간으로 하도급대금 지급기일을 정하고, 법정지급기일 내 지급할 의무가 있습니다.
지연이자 지급(제13조)	원사업자는 하도급대금을 지급일까지 지불하지 않은 경우에는 수급사업자에 대해 물품 등을 수령한 날로부터 기산하여 60일을 경과한 날부터 실제 지불한 날까지의 기간에 대해 이 일수에 따라 당해 미지급액에 공정위 고시상 지연이율(현재 연 15.5%)을 곱한 액의 지연이자를 지불할 의무가 있습니다.
하도급대금의 결제조건 등에 관한 공시(제13조의3)	공시대상기업집단에 속하는 원사업자는 하도급대금 지급수단, 지급금액, 지급기간(원사업자가 목적물 등을 수령한 날부터 수급사업자에게 하도급대금을 지급한 날까지의 기간) 및 하도급대금과 관련하여 수급사업자로부터 제기되는 분쟁 등을 처리하기 위하여 원사업자가 자신의 회사에 설치하는 하도급대금 분쟁조정기구 등에 관한 사항을 매 분기마다 공시할 의무가 있습니다.
설계변경 등에 따른 하도급대금의 조정 (제16조)	원사업자는 제조등의 위탁을 한 후에 (i) 설계변경, 목적물등의 납품등 시기의 변동 또는 경제상황의 변동 등을 이유로 계약금액이 증액되는 경우, (ii) 위 (i)과 같은 이유로 목적물등의 완성 또는 완료에 추가비용이 들 경우 모

	<p>두에 해당하는 때에는 그가 발주자로부터 증액받은 계약금액의 내용과 비율에 따라 하도급대금을 증액하여야 할 의무 있습니다. 한편, 원사업자가 발주자로부터 계약금액을 감액받은 경우에는 그 내용과 비율에 따라 하도급대금을 감액할 수 있습니다.</p> <p>이때, 원사업자는 발주자로부터 계약금액을 증액 또는 감액받은 날부터 15일 이내에 발주자로부터 증액 또는 감액받은 사유와 내용을 해당 수급사업자에게 통지하여야 하며, 원사업자가 발주자로부터 계약금액을 증액 또는 감액받은 날부터 30일 이내에 하도급계약을 변경하여야 합니다.</p>
<p>공급원가 등의 변동에 따른 하도급대금의 조정 (제16조의2)</p>	<p>원사업자는, 수급사업자가 제조등의 위탁을 받은 후 (i) 목적물등의 공급원가가 변동되는 경우, (ii) 수급사업자의 책임으로 돌릴 수 없는 사유로 목적물등의 납품등 시기가 지연되어 관리비 등 공급원가 외의 비용이 변동되는 경우, (iii) 목적물등의 공급원가 또는 그 밖의 비용이 하락할 것으로 예상하여 계약기간 경과에 따라 단계적으로 하도급대금을 인하하는 내용의 계약을 체결하였으나 원사업자가 목적물등의 물량이나 규모를 축소하는 등 수급사업자의 책임이 없는 사유로 공급원가 또는 그 밖의 비용이 하락하지 아니하거나 그 하락률이 하도급대금 인하 비율보다 낮은 경우 중 어느 하나에 해당하여 하도급대금의 조정(調整)이 불가피하여 하도급대금의 조정을 신청하는 경우에는, 신청이 있는 날부터 10일 안에 조정을 신청한 수급사업자와 하도급대금 조정을 위한 협의를 개시하여야 하며, 정당한 사유 없이 협의를 거부하거나 게을리하여서는 아니됩니다.</p>

<주된 금지사항>

금지사항	개요
<p>부당한 특약의 금지(제3조의4)</p>	<p>수급사업자의 이익을 부당하게 침해하거나 제한하는 계약조건(부당특약)을 설정하는 것</p>
<p>부당한 하도급대금 결정 금지 (제4조)</p>	<p>동종 또는 유사품의 가격 또는 시중가격에 비해 현저하게 낮은 하도급대금을 부당하게 결정하는 것</p>
<p>부당한 위탁취소·수령거부 등 금지 (제8조)</p>	<p>수급사업자의 책임으로 돌릴 사유가 없음에도, 제조등의 위탁을 임의로 취소하거나 변경 또는 목적물등의 납품등에 대한 수령 또는 인수를 거부하거나 지연하는 것</p>
<p>부당한 반품금지(제10조)</p>	<p>수급사업자에게 책임을 돌릴 사유가 없으면서 수취한 목적물을 등을 반품하는 것</p>
<p>하도급대금의 감액금지(제11조)</p>	<p>정당한 사유 없이 사전에 정한 하도급대금을 감액하는 것</p>
<p>물품구매대금 등의 부당결제 청구 금지(제12조)</p>	<p>원사업자가 지정한 물품 등을 구입 또는 사용하게 하면서, 정당한 사유 없이 (i) 해당 목적물등에 대한 하도급대금의 지급 기일 전에 구매대금이나 사용대가의 전부 또는 일부를 지급하게 하거나, (ii) 자기가 구입·사용하거나 제3자에게 공급하</p>

	는 조건보다 현저하게 불리한 조건으로 구매대금이나 사용대가를 지급하게 하는 것
경제적 이익의 부당요구 금지(제12조의2)	정당한 사유 없이 수급사업자에게 금전, 물품, 노무 등 경제적 이익의 제공 등을 요구하는 것
기술자료 제공 요구·사용 금지 (제12조의3)(2010. 7. 26. 시행)	(i) 정당한 사유 없이 수급사업자의 기술자료를 자기 또는 제3자에게 제공하도록 요구하는 것 (ii) 수급사업자의 기술자료를 부당하게 자기 또는 제3자를 위하여 사용하거나 제3자에게 제공하는 것
부당한 대물변제의 금지 (제17조)	하도급대금을 물품으로 지급하는 것
부당한 경영간섭의 금지 (제18조)	하도급거래량을 조절하는 방법 등을 이용하여 수급사업자의 경영에 간섭하는 것 (i) 정당한 사유 없이 수급사업자가 기술자료를 해외에 수출하는 행위를 제한하거나 기술자료의 수출을 이유로 거래를 제한하는 것 (ii) 정당한 사유 없이 수급사업자로 하여금 자기 또는 자기가 지정하는 사업자와 거래하도록 구속하는 것 (iii) 정당한 사유 없이 수급사업자에게 원가자료 등 공정거래 위원회가 고시하는 경영상의 정보를 요구하는 것
보복조치의 금지(제19조)	수급사업자가 원사업자의 하도급법 위반 혐의를 공정위에 신고하는 등 행위를 한 것을 이유로, 수급사업자에 대해 수량삭감, 거래정지 등의 불이익을 주는 것
탈법행위의 금지(제20조)	하도급거래와 관련하여 우회적인 방법에 의하여 실질적으로 이 법의 적용을 피하려는 행위를 하는 것

2.0 하도급대금의 결제조건 등에 관한 공시의무(법 제13조의3)(2023. 1. 12. 시행)

- 공시대상기업집단에 속하는 원사업자는 아래와 같은 사항을 공시하여야 합니다.
 - 반기 중 지급된 하도급대금의 지급수단별 지급금액과 그 비중
 - 반기 중 지급된 하도급대금의 지급기간별 지급금액과 그 비중
 - 원사업자의 하도급대금 분쟁조정기구 설치 여부
 - 하도급대금 분쟁조정기구가 설치된 경우 (i) 하도급대금 분쟁조정기구의 담당부서 및 연락처와 (ii) 하도급대금 분쟁조정의 신청 절차·방법과 소요기간
- 지급금액은 매 반기 중 지급된 하도급대금(부가가치세 포함)을 기준으로 작성합니다.
- 지급수단은 현금(수표), 상생결제, 어음대체결제수단, 어음 등 하도급대금 지급수단별

로 만기에 따라 구분하여 지급금액을 기재하고, 현금결제비율 및 현금성결제비율도 공시하여야 합니다. 현금결제비율은 전체 하도급대금 중 현금·수표·만기 1일 이하의 어음대체결제수단·만기 10일 이내의 상생결제를 통해 대금을 지급한 비율을 의미하고, 현금성결제비율은 전체 하도급대금 중 현금·수표·만기 60일 이하의 어음대체결제수단 및 상생결제를 통해 대금을 지급한 비율을 의미합니다.

현금 및 수표	만기 10일 이하	상생결제			어음대체결제수단				어음			기타	계	
		10일 초과 60일 이하	60일 초과	소계	만기 1일 이하	1일 초과 60일 이하	60일 초과	소계	어음 (만기 60일 이하)	어음 (만기 60일 초과)	소계			
지급 금액														
비중	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨	⑩	⑪	⑫	⑬	⑭
현금결제비율												⑮		
현금성결제비율												⑯		

- 지급기간은 매 반기 중 지급된 하도급대금의 지급 기간에 따라 구분된 구간별(10일 이내, 10일 초과 15일 이하, 15일 초과 30일 이하, 30일 초과 60일 이하, 60일 초과) 지급금액을 기재합니다. 지급기간은 '목적물 등의 수령일부터 대금지급일까지의 기간'을 의미합니다.

구분	10일 이내	10일 초과 15일 이하	10일 초과 30일 이하	30일 초과 60일 이하	60일 초과
지급금액					
비중					

- 분쟁조정기구의 경우, 실질적 분쟁예방·조정이 이루어져야 하므로 구매부서 등 계약 담당 부서 내에 설치된 경우 의견청취·조정 조직 등은 명칭을 불문하고 분쟁조정기구로 보지 않습니다.

구분	내용
분쟁조정기구 설치 여부	O/X

담당부서 및 연락처	
분쟁조정 신청 절차·방법	
분쟁조정 예상 소요기간	
비고	

- 매년 2회 반기 말(6. 30. 및 12. 31.)로부터 45일 이내에 공시하여야 합니다.

■ 위반 시 제재

- 법 제13조의3을 위반하여 공시사항을 공시하지 않거나 지연하여 공시하는 경우, 공시사항의 주요내용을 누락하거나 거짓으로 공시하는 경우(공시의무의 불성실이행행위) 시정조치(공시의무 이행 또는 공시내용의 정정 등) 및/또는 1억 원 이하의 과태료(미 공시, 주요 내용 누락 또는 거짓 공시)가 부과될 수 있습니다(법 제25조 제1항, 제30조의2 제1항 제1호, 시행령 제8조의2 제3항, 「하도급대금의 결제조건 등에 관한 공시에 관한 규정」 제8조 제1항 및 제2항).

2.1 하도급계약 체결 단계

2.1.1 서면교부 및 서류보존 의무(법 제3조)

- 원사업자는 정해진 거래조건이 이행되도록 발주 시에는 발주서면을 교부할 의무가 있습니다.
- 구두발주 시에 야기될 다양한 문제들을 미연에 방지하기 위하여 원사업자는 발주 시 발주내용을 명확하게 기재한 서면을 교부하여야 합니다. 기재해야 할 사항은 다음과 같이 법령에서 구체적으로 정하고 있으며 원칙적으로 해당하는 것을 모두 결정한 상태에서 기재할 필요가 있습니다.
 - 원사업자 및 수급사업자의 명칭, 위탁한 일, 수급사업자의 급부의 내용, 수급사업자의 급부를 수령한 기일을 수령한 날, 수급사업자의 급부를 수령한 장소, 수급사업자의 급부에 대해 검사를 한 경우는 검사완료 기일, 하도급대금, 하도급대금 지급기일, 어음을 교부한 경우 어음 금액과 어음 만기, 원재료 등을 유상 지급한 경우는 품명/수량/대가/인도 기일/결제 기일/결제 방법, 법 제16조의2 제1항에 따른 하도급대금 조정의 요건, 방법 및 절차 등
 - (1) 위탁일과 위탁의 내용(수량, 단가 포함)
 - (2) 목적물을 원사업자에게 납품 또는 인도하는 시기 및 장소
 - (3) 목적물의 검사방법 및 시기
 - (4) 하도급대금과 그 지급방법 및 지급기일

- (5) 원사업자가 원재료 등을 제공하고자 하는 경우에는 그 원재료 등의 품명·수량·제공일·대가 및 대가의 지급방법과 지급기일
- (6) 위탁 후 공급원가 등의 변동에 따른 하도급대금 조정의 요건, 방법 및 절차
- (7) 하도급대금 연동 대상 목적물등의 명칭, 하도급대금 연동 대상 목적물등의 주요 원재료, 하도급대금 연동의 조정요건, 주요 원재료 가격의 기준 지표, 하도급대금 연동의 산식, 주요 원재료 가격의 변동률 산정을 위한 기준 시점 및 비교 시점, 하도급대금 연동의 조정일, 조정주기 및 조정대금 반영일
- (8) 원사업자와 수급사업자가 하도급대금 연동을 하지 아니하기로 합의한 경우 그 취지와 사유
- 하도급계약을 체결할 경우에는 수급사업자가 제조나 시공에 착수하기 전에 계약내용에 관한 중요한 사항을 기재하고 회사 또는 대표자 명의의 기명날인(서명)한 계약서를 작성하여 이를 수급사업자에게 교부하여야 하며, 나아가 하도급거래 관련서류는 거래 종료일로부터 3년 간 보존하여야 합니다.

■ 예외

- 원사업자는 위탁시점에 확정하기 곤란한 사항에 대하여는 재해·사고로 인한 긴급복구공사를 하는 경우 등 정당한 사유가 있는 경우에는 해당 사항을 적지 아니한 서면을 발급할 수 있습니다. 이 경우 해당 사항이 정하여지지 아니한 이유와 그 사항을 정하게 되는 예정기일을 서면에 적어야 합니다. 다만 원사업자는 일부 사항을 적지 아니한 서면을 발급한 경우에는 해당 사항이 확정되는 때에 지체 없이 그 사항을 적은 새로운 서면을 발급하여야 합니다.
- **예시/사례: Must Not do These**
 - 법정기재사항이 일부 또는 전부 누락된 서면을 교부한 경우에는 불완전한 서면 교부에 해당하여 하도급법 위반
 - 계약서면은 하도급 계약시에 교부하여야 하는 것이 원칙이나, 최소한 수급사업자가 제조에 착수하기 전에 교부하여야 하며, 공사나 제조에 착수한 후에 서면을 교부하는 경우에도 원칙적으로 하도급법 위반
 - 하도급 계약서면에는 양 당사자의 서명 또는 기명날인이 있어야 하므로 하도급거래 당사자의 서명, 기명날인이 없는 서면을 교부한 경우에는 서면미발급에 해당
 - 추가공사에 대한 구체적인 추가계약서나 작업지시서 등을 발급하지 아니한 경우는 서면미발급에 해당
 - 시공과정에서 추가 또는 변경된 공사물량이 입증되었으나 당사자 간의 정산에 다툼이 있어 변경계약서 또는 정산서를 발급하지 아니하는 경우는 원사업자가 구체적으로 적시하지 않은 책임이 있는 것으로 보아 서면미발급에 해당
 - 구체적인 계약서 형태를 갖추지 않았으나 원사업자의 현장관리자가 추가공사에 대

한 금액산정이 가능한 약식서류 등을 제공한 경우는 불완전한 서면발급에 해당

- 실무 담당자 유의사항
 - 공급원가 변동 등 납품단가 조정사유 발생 시 수급사업자의 단가조정 요청이 있으면 이에 성실히 응해야 하며, 위탁 후 발생한 사정에 따라 원·수급사업자가 납품단가 조정을 할 수 있는 방법 및 절차를 하도급계약서에 미리 명시하여야 합니다.
- 서면 관련 주요 점검 사항
 - 하도급 업체와 거래 시 표준계약서를 사용하고 있는지
 - 특약이나 부관 등에 하도급법 위반 소지가 있는 내용은 없는지
 - 계약서 교부 시기 및 내용
 - 업무 위탁 전에 계약서를 교부하고 있는지
 - 사전에 확정하기 곤란한 내용은 발주서 등으로 보완, 교부하고 있는지
 - 구매 담당자가 계약 추정제도에 대해 숙지하고 있는지
 - 구매 담당자가 사전 발주 또는 구두 발주한 사실은 없는지
 - 사내 접수 문서 관리 system에 문제는 없는지
 - 하도급 관련 문서 접수 시 관리 process는 정비되어 있는지

■ 하도급계약 추정제도(법 제3조 제8항 내지 제10항)

- 구두로 발주한 내용에 대해 수급사업자가 확인을 요청하면 원사업자가 인정 여부를 회신하여야 하며, 회신이 없는 경우 계약 성립을 추정하는 제도입니다.
 - 구두로 작업을 지시받은 수급사업자는 구두계약의 내용 등을 원사업자에게 서면으로 통지하여 확인을 요청하고,
 - 원사업자가 15일 이내에 이를 인정하거나 부인하는 회신을 하지 않는 경우, 당초 수급사업자의 통지 내용대로 계약이 성립한 것으로 추정합니다.
 - 수급사업자의 통지, 원사업자의 회신에는 반드시 서명 날인이 있어야 합니다.
- 수급사업자의 서면통지 사항(시행령 제4조)
 - 원사업자로부터 위탁을 받은 작업의 내용/하도급대금/원사업자로부터 위탁받은 일시/원사업자와 수급사업자의 사업자명과 주소/그 밖에 원사업자가 위탁한 내용
- 통지 및 회신 방법(시행령 제5조)
 - 내용증명우편, 전자문서, 그 밖에 통지와 회신의 내용 및 수신 여부를 객관적으로 확인할 수 있는 방법으로 원, 수급사업자의 주소로 합니다.
- 실무 담당자 유의사항: 회신을 하지 않은 경우 계약 성립이 추정되므로 추후 수급사업자는 추정제도를 통해 소송에서 구제를 청구할 수 있습니다.

2.1.2 하도급대금 연동의무(2023. 7. 18. 신설)

- 하도급대금의 연동이란 주요 원재료의 가격이 원사업자와 수급사업자가 10% 이내의 범위에서 협의하여 정한 비율 이상 변하는 경우 그 변동분에 연동하여 하도급대금을 조정하는 것을 말합니다(법 제2조 제17항).
 - 하도급대금 연동의 대상이 되는 주요 원재료는 수급사업자가 물품의 제조에 사용하는 원재료로서 그 비용이 하도급대금의 10% 이상을 차지하는 원재료를 말합니다(법 제2조 제16항). 여기서 하도급대금은 물품의 제조 및 납품에 대한 대가로 수급사업자에 지급하기로 약정한 금액을 의미하고(1회 발주 금액이 아닌 1건의 계약당 총 하도급대금 기준), 원재료는 물품의 제조를 위해 필요한 재료로서 원료와 재료를 포함하는 개념으로 천연재료/화합물/가공물/중간재 등을 포함합니다. 단, 노무비와 경비는 제외됩니다.
- 하도급대금 연동에 관한 사항(하도급대금 연동의 대상 목적물등의 명칭, 하도급대금 연동 대상 목적물등의 주요 원재료, 하도급대금 연동의 조정요건, 주요 원재료 가격의 기준 지표, 하도급대금 연동의 산식, 주요 원재료 가격의 변동률 산정을 위한 기준 시점 및 비교 시점, 하도급대금 연동의 조정일, 조정주기 및 조정대금 반영일)을 약정서에 기재하여야 합니다(법 제3조 제2항 제3호 및 시행령 제3조 제2항).
- **적법한 서면발급 예시**
 - 기본계약서에 위탁의 내용, 단가, 수량 등을 모두 기재하고 개별계약서(발주서 등 포함)는 수량 통제의 목적으로 발급할 때, 기본계약서를 기준으로 연동에 관한 사항을 담은 서면을 발급한 경우
 - 기본계약서에 위탁의 내용, 단가, 수량 등을 기재하지 않고 개별계약서에 위탁의 내용, 단가, 수량 등을 모두 기재할 때, 개별계약서를 기준으로 연동에 관한 사항을 담은 서면을 발급한 경우
 - 기본계약서에 위탁의 내용, 단가 등을 기재하고 개별계약서를 통해 수량을 특정하는 경우와 같이 하나의 거래가 연속성 있게 이루어지고 과거의 거래관행, 수요 예보 등을 토대로 기본계약서 체결 시 예상 물량을 산출할 수 있을 때, 기본계약서를 기준으로 연동에 관한 사항을 담은 서면을 발급한 경우
 - 단가계약을 체결하면서 주요 원재료 해당 여부는 납품하는 물품의 단가와 원재료 단가를 비교하여 판단하고 연동제 적용 제외사유 해당 여부는 과거의 거래관행, 수요 예보 등을 토대로 판단하여 연동에 관한 사항을 담은 서면을 발급한 경우
 - 계약의 내용 전반 또는 계약의 본질적인 내용을 변경할 때, 변경 이후의 새로운 계약을 기준으로 연동에 관한 사항을 담은 서면을 발급한 경우
 - 목적물 외의 다른 경미한 사항을 변경할 때, 변경 이전의 기존 계약을 기준으로 연동에 관한 사항을 담은 서면을 발급한 경우
 - 다수의 목적물 A, B, C를 위탁할 때, A, B, C 각 목적물별로 연동에 관한 사항을 담은 서면을 발급한 경우

- 하도급대금 연동에 관한 사항을 적을 때 수급사업자의 이익에 반하는 불공정한 내용이 되지 않도록 수급사업자와 성실히 협의하여야 합니다(법 제3조 제3항).

- **성실한 협의의무 위반 예시**

- 원사업자가 수급사업자와 연동계약 여부 및 조건에 관한 실질적 의견 교환을 진행하지 않은 경우
- 원사업자와 수급사업자가 연동에 관한 조건을 협의하는 과정에서 합의가 이루어지지 않자 원사업자가 일방적으로 연동에 관한 조건을 제시하고 이에 합의하도록 강요한 이후 형식적으로 연동에 관한 서면을 발급하고 서명날인한 경우
- 하도급대금 연동과 관련하여 하도급거래에 관한 거래상 지위를 남용하거나 거짓 또는 그 밖의 부정한 방법으로 제3조의 적용을 피하려는 행위는 금지됩니다(법 제3조 제5항).

- **탈법행위 예시**

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

- **예외**

- (i) 하도급거래 기간이 90일 이내이거나, (ii) 하도급대금이 1억 원 이하인 경우, 또는 (iii) 원사업자와 수급사업자가 하도급대금 연동을 하지 않기로 합의한 경우에는 서면에 하도급대금 연동에 관한 사항을 적지 않을 수 있습니다. 다만, 수급사업자와의 합의를 통해 하도급대금을 연동하지 않기로 정하는 경우에는 그 취지와 사유를 분명하게 적어야 합니다(법 제3조 제4항).

- 단기거래/소액거래는 1회 발주당 납품기간/납품금액이 아닌 1건의 계약당 거래기간/거래금액을 의미합니다. 즉 1년 단위의 기본거래 계약을 체결하여 단가를 정하였다면, 개별 발주에 따른 납품기간/납품금액이 단기/소액인 경우라도 하도급대금 연동의 예외사유에 해당하지 않습니다.
- 수급사업자가 연동에 필요한 최소한의 원가정보조차 제공하지 않거나, 객관성이 부족한 자료를 원사업자에 제공하는 경우 수급사업자의 영업비밀 침해 등의 사유로 인한 미연동 합의를 할 수 있습니다. 그러나 주요 원재료가 존재함에도 존재 여부를 알 수 없다는 사유로 연동 대상 원재료가 없는 것으로 간주할 수는 없습니다.

■ 위반 시 제재

- 법 제3조 제2항 제3호를 위반하여 하도급대금 연동에 관한 사항을 적지 않은 사업자에게 시정조치 및/또는 1천만 원 이하의 과태료가 부과될 수 있습니다(법 제25조 제1항, 제30조의2 제5항 제1호).
- 법 제3조 제5항을 위반하여 거래상 지위를 남용하거나 거짓 또는 그 밖의 부정한 방법으로 제3조의 적용을 피하려는 행위를 한 사업자에게는 5천만 원 이하의 과태료 및 시정조치 유형과 관계없는 별도의 별점이 부과될 수 있습니다(법 제26조 제2항, 제30조의2 제4항).

2.1.3 부당한 하도급대금 결정 금지(법 제4조)

- 원칙적 과징금 부과 및 고발 대상입니다.
- 하도급법상 부당한 하도급대금 결정에 해당하기 위하여는 주관적으로는 부당한 방법에 의하여 하도급대금을 결정한 경우이어야 하며, 객관적으로는 통상 지급되는 대가보다 현저히 낮은 가격으로 하도급대금을 결정한 경우입니다.
- 주관적 요건
 - : 이러한 부당한 방법에 의한 하도급대금의 결정에는 원사업자의 강요에 의한 일방적인 경우와 원사업자가 기만의 방법을 이용하여 수급사업자의 가격결정에 관한 판단을 방해하는 경우 등입니다.
- 객관적 요건
 - : 일반적으로 지급되는 대가보다 낮은 경우 부당한 하도급대금 결정에 해당하는 바, 여기서 “일반적으로 지급되는 대가”라 함은 당해 목적물과 동종 또는 유사한 것에 대하여 정상적인 거래관계에서 일반적으로 지급되는 대가를 의미합니다.
- 구체적으로는 하도급대금의 결정 시 수급사업자의 사정을 충분히 고려하여 협의를 다하는 것이 중요합니다.
- 부당한 하도급대금 결정에 해당하는가의 여부는 i) 낮은 가격 수준인가(일반적으로 지급하는 대가와 수급사업자의 급부에 대해 지불하는 대가와의 괴리 상황과 필요에 따

라 이 급부에 필요한 원자재 등의 가격동향 등 고려), ii) 부당하게 정하고 있지 않은 가(하도급대금 결정방법) (수급사업자와 충분한 협의가 행해지고 있었는가의 대가의 결정방법)와 대가가 차별적이었는가 등의 결정내용을 기초로 사례별로 정당과 부당을 종합적으로 판단합니다. 이 때문에 어떠한 절차를 거쳐 정하는가(결정방법) 등에 포인트를 두고 행위의 외형으로부터 하도급법 위반의 우려가 있는가를 판단하고 있습니다.

◦ 하도급대금 부당 결정 예시: Must Not do These

- 정당한 이유 없이 일률적인 비율로 단가를 인하하여 하도급대금을 결정하는 경우
 - 법 위반의 예시: 원사업자가 수급사업자들의 종전 계약가격이 A는 250원, B는 300원, C는 350원으로 각자 다름에도 불구하고 객관적이고 합리적인 산출근거 없이 90%로 획일적으로 인하하여 결정하는 행위
 - 법 위반이 아닌 경우의 예시: 종전 계약에 비해 수급사업자별 또는 품목별로 발주 물량이 동일한 비율로 증가한 경우 그에 따른 고정비의 감소분을 반영하기 위해 객관적이고 합리적으로 산출된 근거에 따라 종전 계약금액을 기준으로 일률적인 비율로 인하하여 하도급대금을 결정하는 경우
- 협조요청 등 명목 여하를 불문하고 일방적으로 일정 금액을 할당한 후, 당해 금액을 감안하여 하도급대금을 감액하여 결정하는 경우
 - 법 위반의 예시: 수급사업자들에게 협조를 요청하는 방법으로 공정위의 시정명령에 따라 지급한 어음할인료, 지연이자 등의 금액의 전부 또는 일부만큼 낮은 가격으로 하도급대금을 결정하는 행위
- 정당한 사유 없이 특정 수급사업자를 차별 취급하여 하도급대금을 결정하는 행위
 - 법 위반의 예시: 원사업자가 목적물의 종류, 사양, 대금지급 조건, 거래수량, 작업의 난이도 등이 차이가 없음에도 특정 수급사업자에 대해 자신의 경쟁사업자와 거래한다는 이유 또는 자신이 지정한 운송회사를 이용하지 않는다는 이유 등으로 하도급대금을 차별하여 결정하는 행위
- 수급사업자에게 발주량 등 거래조건에 대하여 착오를 일으키게 하거나 다른 사업자의 견적 또는 거짓 견적을 내보이는 등의 방법으로 수급사업자를 기만하고 이를 이용하여 하도급대금을 결정하는 경우
 - 법 위반의 예시: 다른 사업자의 견적서를 위·변조하거나 허위로 작성하여 그것을 보여주는 방법으로 하도급대금을 결정하는 행위, 다량 발주를 전제로 하여 수급사업자에게 견적토록 하고, 실제로는 소량 발주하면서 그 견적 가격으로 하도급대금을 결정하는 행위
- 원사업자가 일방적으로 낮은 단가에 의하여 하도급대금을 결정하는 경우
 - 법 위반의 예시: 원사업자가 계속적인 거래관계에 있는 수급사업자에게 신규품목에 대해 종전 가격보다 낮게 임시단가를 정하여 위탁한 후 거래상 지위를 이용하여 임시단가대로 합의해 줄 것을 강요하거나 일방적으로 하도급대금을 낮게 결정하는

경우

<주의!> 하도급대금 결정에 대한 합의(서)가 존재하더라도 합의의 진정성이 인정되지 아니하는 경우에는 위법한 것으로 봅니다.

- 수의계약으로 하도급계약을 체결함에 있어서 정당한 사유 없이 대통령령이 정하는 바에 따른 직접공사비 항목의 값을 합한 금액(**원사업자의 도급내역상의 재료비 + 직접노무비 + 경비**)보다 낮은 금액으로 하도급대금을 결정하는 경우
 - : 다만, 경비 중 원사업자와 수급사업자가 합의하여 원사업자가 부담하기로 한 비목(費目) 및 원사업자가 부담하여야 하는 법정경비는 제외합니다.
 - “정당한 사유”에 해당되는지 여부는 공사현장여건, 수급사업자의 시공능력 등을 고려하여 판단하되, (1) 수급사업자가 특허공법 등 지적재산권을 보유하여 기술력이 우수한 경우 또는 (2) 「건설산업기본법」 제31조의 규정에 따라 발주자가 하도급 계약의 적정성을 심사하여 그 계약의 내용 등이 적정한 것으로 인정한 경우는 정당한 사유가 있는 것으로 추정합니다.
- 경쟁입찰에 의하여 하도급계약을 체결함에 있어서 정당한 이유 없이 최저가로 입찰한 금액보다 낮은 금액으로 하도급대금을 결정하는 행위
 - 법 위반의 예시: 원사업자가 최저가 경쟁입찰에서 최저가로 입찰한 수급사업자에게 업계관행을 이유로 다시 대금인하 협상을 하여 최저가 입찰금액보다 낮은 가격으로 하도급대금을 결정하는 경우
 - 법 위반이 아닌 경우의 예시: 최저가 경쟁입찰에서 낙찰된 수급사업자가 핵심기술 인력의 갑작스런 사망 등과 같이 예상치 못한 사유로 인하여 목적물 등의 일부에 대해 제조 등을 수행할 수 없어 수급사업자가 그 부분에 대한 감액을 요청한 경우, 최저가 경쟁입찰에서 낙찰자가 결정된 직후 미리 예상치 못한 발주물량의 증가 등으로 인해 총계약 금액이 증가함에 따라 객관적이고 합리적인 산출근거에 의해 단가를 최저가보다 낮게 결정하는 경우
- 계속적 거래계약에서 원사업자의 경영적자, 판매가격 인하 등 수급사업자의 책임으로 돌릴 수 없는 사유로 수급사업자에게 불리하게 하도급대금을 결정하는 행위
 - 위법성 요건의 판단기준
 - 부당한 방법: 충분한 협의를 하였는지 여부, 거래상의 지위를 이용하여 수급사업자의 자율적 의사를 제약하였는지 여부, 정상적인 거래관행에 반하는지 여부
 - 정당한 이유 없이 위탁할 때 하도급대금(단가 및 수량)을 확정하지 아니하는 경우
 - 원사업자가 단가결정시 부득이한 사정에 의해 예상수량으로 단가를 정하고 추후 수량을 확정하여 정산을 하는 경우 사전에 수급사업자에게 불리하지 아니한 내용으로 수량증감에 따른 단가조정 기준을 정하지 아니하는 경우
 - 임시단가(또는 가단가)를 정해 위탁한 뒤 나중에 원가계산, 견적가격 등의 산출이 가능할 때(예컨대, 제1회차 납품 후) 대금을 확정하기로 수급사업자와 합의한 후

정당한 이유 없이 1회차 목적물이 납품된 후 상당한 기간을 경과하여 대금을 확정하는 경우

- 일반적으로 지급되는 대가: 정상적인 거래관계에서 다른 사업자에게 지급한 대가와 비교, 소비자 물가상승률, 원자재가격 변동률 등을 고려한 대가와 비교

- [일률적 인하] 예시

- 원사업자의 경영상 어려움을 이유로 종전 계약단가를 기준으로 일방적으로 일정률 씩 획일적으로 인하하는 행위
- 수급사업자의 전년도 영업 이익률이 원사업자보다 높다는 이유로 종전 계약단가를 기준으로 거래규모에 따라 일정 비율(예컨대, 100억 이상인 수급사업자들에게 7%씩, 50억~100억인 수급사업자들에게 5%씩, 50억 이하인 수급사업자들에게 3%씩)로 단가를 인하하기로 정하여 획일적으로 적용하는 행위
- 객관적이고 합리적인 산출근거 없이 종전 계약단가를 기준으로 수급사업자의 납품 단가 규모별로 일정률(예컨대, 10만 원 이상 품목은 5%씩, 10만 원 미만 품목은 3%씩)로 인하하기로 정하여 획일적으로 적용하여 인하하는 행위
- 원사업자가 수급사업자들의 종전 계약가격이 A는 250원, B는 300원, C는 350원으로 각자 다름에도 불구하고 객관적이고 합리적인 산출근거 없이 200원으로 획일적으로 인하하여 결정하는 행위

- [목표할당] 예시

- 원사업자가 환율변동, 임금상승, 물가인상, 가격경쟁 심화 등과 같은 경제 여건의 변화에 따른 수지개선 또는 이익 극대화를 위한 방안으로 구매비용 절감(원가절감) 목표를 정하여 이를 수급사업자별로 일방적으로 절감액을 할당한 후 수급사업자의 견적가격 또는 종전가격을 기준으로 일정금액을 감하여 수급사업자들에게 협조를 요청하는 등의 방법으로 하도급대금을 결정

- [일방적 인하] 예시

- 원사업자가 종전 계약의 목적물과 동일한 것에 대해 하도급대금을 새로이 결정하면서 미리 정한 자신의 원가절감 목표액을 수급사업자의 의사와 무관하게 할당한 후 수급사업자들이 제출한 견적가를 기준으로 할당금액을 감하여 하도급대금을 결정하는 경우
- 수급사업자가 당해 단가 인하에 대해 부정적 또는 수용 불가 의사를 제시함에도 불구하고, 인하 폭을 조금 줄여주는 방법으로 여러 차례에 걸쳐 수용할 것을 독려함에 따라 마지 못해 단가 인하에 합의한 것으로 인정되는 경우
- 단가를 결정하지 않은 채 위탁하여 목적물의 납품이 완료된 후 수급사업자의 가격 협상력이 낮은 상태를 이용하여 수급사업자의 제조원가보다 낮게 하도급대금(단가)을 결정하는 행위

- 원사업자가 신개발품을 발주하면서 우선 임시단가(가단가)를 정하고 추후 목적물의 최초 납품분에 대한 가격산출이 가능한 때 단가를 확정하기로 수급사업자와 합의한 후 객관적이고 합리적인 산출 근거 없이 임시단가 보다 낮게 하도급대금을 결정하는 행위
- 원사업자가 계속적인 거래관계에 있는 수급사업자들과 재계약 시 자신의 임금 인상 및 환율 변동에 따른 비용을 수급사업자에게 전가시키기 위하여 종전 계약에 비해 낮은 단가에 합의하도록 유도하거나 강요하여 하도급대금을 결정하는 행위
- 실무상 주의사항: 하도급 대금 결정 관련 주요 점검 사항
 - 대금 결정의 합리성 여부
 - 단가 인하 시 합리적 사유는 존재하는지
 - 단가 인하에 대해 하도급업체가 이를 인정하는지
 - 단가 인상 요인 발생 시 이를 적극 반영하고 있는지
 - 단가 인상 및 인하 시 근거를 데이터화하여 보관하고 있는지

[하도급대금 연동제] 부당한 하도급대금의 결정 금지

- 부당한 하도급대금의 결정행위 예시
 - 계속적 거래계약 기간 중 원사업자가 원자재 가격 급변 등을 이유로 협의 과정 없이 수급사업자에게 불리하게 기준지표, 조정요건, 연동산식 등의 연동조건을 결정하여 종전에 비해 낮은 단가로 하도급대금을 일방적으로 결정해서 수급사업자에게 통보하는 행위
 - 연동에 관한 서면 및 합의(서)가 존재하더라도 원사업자가 객관적·합리적 절차와 방법을 결여하고 원사업자 일방의 통보나 강요에 의하여 수급사업자에게 불리하게 연동조건을 설정하여 하도급대금을 낮게 결정한 것으로 인정되는 행위
- 부당한 하도급대금의 결정이 아닌 행위 예시
 - 원사업자와 수급사업자가 연동계약을 체결하거나 변경할 때 원사업자와 수급사업자 간 성실한 협의를 통해 기준지표나 산식 등의 연동조건을 설정 또는 변경하는 행위
 - 원사업자와 수급사업자가 연동계약 체결 시 상승과 하락 분의 분담비율을 달리 정하는 경우, 수급사업자에게 불리하지 않은 내용으로 분담비율을 달리 정하는 행위

2.2 하도급거래 이행 단계

2.2.1 부당한 발주취소(수령거부)금지(법 제8조)

- 하도급법에서 금지하는 원사업자의 발주취소나 수령거부 행위가 부당한 경우이어야 합니다. 여기서 부당성에 대한 판단 기준은, 수급사업자에게 책임을 돌릴 만한 사유가 있는지 여부(예컨대, 발주서대로 제조·시공되지 않았거나, 납기를 현저히 초과하였거나, 납품한 목적물에 하자가 있는지 등)와 수급사업자와 실질적인 협의를 거쳤는지 등의 제반 문제를 충분히 고려하여 판단합니다.
- **부당한 발주취소(수령거부) 예시: Must Not do These**
 - 원사업자의 사정(판매부진, 공간부족, 경영상황 악화 등)을 이유로 위탁취소 등을 하는 경우
 - 수급사업자에게 책임이 없거나, 수급사업자가 책임질 수 없는 영역에서 발생한 하자를 이유로 위탁취소 등을 하는 경우
 - 위탁 내용이 불명확하여 수급사업자가 납품·시공한 목적물의 내용이 위탁 내용과 상이한지 판단이 곤란함에도 불구하고 수령을 거부하는 행위
 - 검사기준을 정하지 아니하고 통상의 기준보다 높은 기준을 적용하거나, 검사기준을 정하였다고 하더라도 내용이 불분명하거나 당초 계약에서 정한 검사기준보다 높은 기준을 적용하여 수령을 거부하는 행위
 - 위탁 시 납기를 정하지 아니하거나 납기를 변경할 경우 이를 명확히 하지 아니하고 납기 지연을 이유로 수령을 거부하는 행위
 - 원사업자가 공급하기로 되어 있는 원자재 등을 늦게 공급함으로써 납기·공기 내 납품 또는 시공이 불가능함에도 납기 지연을 이유로 수령을 거부하는 행위
 - 원사업자가 발주자·외국 수입업자·고객의 클레임, 판매부진 등을 이유로 이미 위탁한 물품의 수령을 거부하는 행위(이유가 수급사업자의 귀책사유에 의한 것이 아니기 때문임)
 - 원사업자가 수급사업자로부터 납품의 수령 요구가 있었음에도 정당한 이유 없이 보관장소 부족 등의 사유를 들어 수령을 거부하는 행위
 - 원사업자가 수급사업자의 부도 등에 따라 안정적인 공급이 어렵다고 판단해서 이미 발주한 물품의 수령을 임의로 거부하는 행위
 - 원사업자가 여러 품목을 제조위탁하고 일부 품목의 불량을 이유로 다른 품목에 대하여도 수령을 거부하는 행위
 - 발주자의 발주취소 또는 발주중단 등의 이유로 이미 위탁한 목적물의 수령을 거부하는 행위
- 정당한 발주취소로 인정되는 경우
 - 발주내용과 다른 물품을 납품하거나 납기를 어겨 납품하는 경우 수령의무 없음

- 수급사업자의 부도, 제3자에 의한 강제집행, 파산선고 신청 등 수급사업자의 경영상 중대한 사유가 발생하여 계약내용을 이행할 수 없다고 객관적으로 인정되는 경우 발주 취소 혹은 변경 가능
- 수급사업자가 원사업자의 승인 없이 영업의 양도를 결의하거나 타 회사로 합병될 경우 발주 취소 혹은 변경 가능
- 수급사업자가 특별한 사유 없이 착수를 상당동안 지연하는 등으로 기간 내에 제조 및 건설이 곤란할 경우 발주 취소 혹은 변경 가능
- 실무상 주의사항: 위탁 취소 및 수령거부 관련 주요 점검 사항
 - 구두 발주, 사전 발주 등 발주 system에 문제는 없는가?
 - 구두 발주나 사전 발주에 대한 하도급업체의 대응 방법은 어떠한가?
 - 위탁 취소, 수령 거부 발생 여부
 - 발주 후 임의로 이를 취소 변경하거나, 수령을 거부한 사실은 없는가?
 - 행위 사실이 있다면 이에 대한 정당한 사유는 존재하는가?

2.2.2 물품 등의 구매강제 금지(법 제5조)

- 원사업자가 제조 등의 위탁을 하면서 자신이 지정하는 물품이나 장비 등을 구입하게 하거나 사용하도록 강요하는 행위는 금지됩니다.
- 부당한 물품 등의 구매강제 예시
 - 구매 · 외주 담당자 등 하도급거래에 영향을 미칠 수 있는 지위에 있는 자가 하도급 계약을 체결하는 과정에서 구입을 요청하는 경우
 - 수급사업자에게 목표량을 할당하여 구입을 요청하거나 불용 시 불이익한 취급을 받게 됨을 시사한 것으로 확인된 경우
 - 수급사업자가 구입 의사가 없음에도 재차 구입을 요구하거나 수급사업자의 영업행 위와 관련이 없는 물품의 구매를 요청하는 경우
- 물품구매 요구가 정당한 사유로 인정되는 경우
 - 위탁 목적물의 품질의 유지 · 개선을 위하여 필요하다고 인정되는 경우
 - 발주자, 바이어, 고객이 목적물 제조, 수리 시공 시 특정물품 및 장비 등을 사용하도록 요구하는 경우
- 실무상 주의사항: 구매강제 관련 주요 점검 사항
 - 하도급 업체와 거래 내역
 - 하도급 업체와 본 계약 내용 이외에 물품이나 장비 기타를 거래한 사실이 있는지
 - 거래 시 거래 사유 및 거래 대금은 적정한지
 - 거래 과정에서의 강제성 여부
 - 하도급 업체의 의사에 반하여 구매를 강제하지는 않는지

- 물품 등을 구매, 사용토록 하는 경우 정당한 사유가 존재하는지

2.2.3 검사 및 검사결과 통보의무(법 제9조)

- 목적물에 대한 검사의 기준 및 방법은 원사업자와 수급사업자가 협의하여 객관적이고 공정·타당하게 정하여야 합니다.
- 검사 결과는 목적물 수령일로부터 10일 이내에 서면으로 수급사업자에게 통지하여야 합니다.
 - 여기서 '목적물을 수령한 날'이라 함은 제조위탁의 경우 기성부분의 통지를 받은 날을 말합니다.
- 정당한 사유 없이 위 기간을 경과하는 경우에는 검사에 합격한 것으로 봅니다.
 - 따라서, 이후부터는 원칙적으로 검사에 불합격한 것으로 보아 반품하거나 감액할 수 없으나, 단, 하자가 추후 발견될 경우 민사상 하자담보책임을 별도로 묻는 것은 가능합니다.
- 검사 비용은 별도의 약정이 없는 한, 원사업자 부담이 원칙입니다. 또한, 수급사업자가 원사업자의 지시에 따라 제3의 기관에 검사를 의뢰한 경우에도 그 비용은 원사업자가 부담합니다.
- 제조업의 경우 대량 납품하는 경우 샘플 검사를 하거나 무검사 인수를 하는 것이 일반적인데, 합격한(합격으로 간주된) 후 제품에 하자를 발견한 경우의 위험은 원칙적으로 원사업자가 부담합니다.
 - 다만, 계약서에 반품에 관한 사항(반품사유, 시기, 보상문제 등)이 명백히 밝혀져 있고, 반품사유가 수급사업자의 과실에 의하여 발생한 것이 확정되어 있는 경우에는 예외적으로 반품이 허용되는 것으로 봅니다.
- 검사 및 검사결과 통보의무에 관한 공정위의 유권해석(하도급거래공정화지침 III. 8-1.)
 - 검사의 방법
 - : 검사의 방법으로는 당사자 간에 합의가 있다는 전제 하에 전수검사, 발췌검사, 제3자에 대한 검사의뢰, 수급사업자에게 검사위임, 무검사합격 등이 있습니다.
 - 검사결과의 통지기간(10일)의 예외 사유로 인정될 수 있는 '정당한 사유가 있는 경우'에 대한 판단기준(예시)
 - : 일일 평균 검사물량의 과다, 발주처에의 납기준수 등 통상적인 사유에 대하여는 인정되지 아니하며,
 - : 거대한 건설공사(댐·교량공사, 대단위 플랜트 공사 등), 시스템 통합 용역 등 복잡·다양한 기술적 검사가 필요하여 장기간의 검사가 불가피하게 요구되는 경우에 정당한 사유로 인정할 수 있습니다.
 - 실무상 주의사항: 검사 관련 주요 점검 사항

- 계약서 기재 내용
 - 본 계약서상 검사 기준 및 방법, 시기 등이 법적 요건을 충족하는지
 - 특약이나 부관이 본 계약서 내용과 상반되지는 않는지
- 검사 방법의 타당성
 - 외주 업체에 검사 의뢰 시 검사의 범위는 적당한지
 - 외주 검사 업체와의 계약상 검사 범위 내의 하자를 이유로 claim을 제기하지는 않는지
- 검사 결과 통보 여부
 - 검사 결과를 법 규정 기간 내에 서면으로 통보하고 있는지
 - 검사 결과 미통보 또는 지연 통보 시 합리적인 사유가 존재하는지

2.2.4 부당반품의 금지(법 제10조)

- 원사업자는 수급사업자로부터 목적물 등의 납품 등을 받은 경우 수급사업자에게 책임을 돌릴 사유가 없으면 그 목적물 등을 수급사업자에게 반품하여서는 아니됩니다.
- **부당반품 예시: Must Not do These**
 - 거래상대방으로부터의 발주 취소 또는 경제상황의 변동 등을 이유로 목적물을 반품하는 행위
 - 검사기준 및 방법을 불명확하게 정함으로써 목적물을 부당하게 불합격으로 판정하여 이를 반품하는 행위
 - 원사업자가 공급한 원자재의 품질 불량으로 인하여 목적물이 불합격품으로 판정되었음에도 불구하고 이를 반품하는 행위
 - 원사업자의 원자재 공급 납기지연에도 불구하고 이를 이유로 목적물을 반품하는 경우
 - 원사업자가 이미 납품받은 물품을 발주자 · 외국 수입업자 · 고객의 클레임, 판매부진 등을 이유로 반품하는 행위
 - 원사업자가 수급사업자 이외의 제3자에게 검사를 위탁한 경우로서 수급사업자가 제3자의 검사를 필하여 납품하였음에도 이를 반품하는 행위
 - 수급사업자의 납기 · 공기지연이 있었으나, 이를 용인한 객관적 사실이 있었음에도 이를 수령한 후 납기 · 공정지연을 이유로 반품하는 행위
- 실무상 주의사항: 부당 반품 관련 주요 점검 사항
 - 반품에 대한 관련 임직원의 인식
 - 구매부서나 생산부서에서 관행적으로 기 수령한 제품 등을 반품하고 있지는 않는지
 - 사전 검수가 불가능하다는 이유로 사후에 claim 제기하고 있지는 않는지

- 반품에 대한 회사의 대비책이나 절차 등 존재 여부
 - 반품의 귀책사유에 대해 하도급업체와 사전에 충분히 협의하였는지
 - claim 협약서 등을 사전에 협의하여 작성, 교부하고 있는지

2.2.5 감액금지(법 제11조)

- 수급사업자에게 책임 없이 발주 시에 결정한 하도급대금을 발주 후에 감액하는 것을 말합니다. 협찬금 등의 징수, 원자재 가격의 하락 등 명목과 방법, 금액에 관계없이 감액하는 일체의 감액행위는 원칙적으로 금지됩니다.
- 수급사업자에게 책임 없이 발주 시에 정해진 금액(발주 시에 즉시 교부하였던 서면에 기재된 금액)으로부터 일정액을 감하여 지급하는 것은 전면적으로 금지되며, 값을 깎아준다거나, 협찬금, 할인 등의 감액의 명목, 방법, 금액의 다소를 불문합니다. 또한, 수급사업자와의 합의가 있어도 소급 적용하면 하도급법 위반이 됩니다.
- 판단기준
 - 법 제11조 제1항에 따라 원사업자가 정당한 감액 사유를 입증하지 못하였다며 부당 감액에 해당합니다.
 - 법 제11조 제2항 제1호에 따라 위탁할 때 하도급대금을 감액할 조건 등을 명시하지 아니하고 위탁 후 협조요청 또는 거래 상대방으로부터의 발주취소, 경제상황의 변동 등 불합리한 이유를 들어 하도급대금을 감액하는 경우 부당감액에 해당합니다.
 - 위탁할 때 하도급대금을 감액할 조건을 명시한 경우에도 감액 조건이 수급사업자에게 일방적으로 불리한 것인지 여부, 객관적이고 합리적 정당성을 가지는 것인지의 여부를 고려하여야 합니다. 따라서 수급사업자에게 일방적으로 불리하거나 객관적이고 합리적 정당성을 가지지 못하는 감액조건에 따른 감액은 부당감액에 해당합니다.
 - 법 제11조 제2항 제7호에 따라 경영적자 또는 판매가격 인하 등 불합리한 이유로 부당하게 하도급대금을 감액하는 경우 부당감액에 해당합니다.
 - 이때 불합리한 이유로 부당한 것인지 여부는 원사업자의 경영실책이나 가격 경쟁력 상실 등 자신의 귀책사유에 따른 손실을 수급사업자에게 전가하는 경우와 같이 감액이유 및 방법이 합리적 타당성이 인정되지 아니하는 경우에 해당하는지 여부 등을 기준으로 판단합니다.
- 부당감액 예시: Must Not do These
 - 위탁할 때 하도급대금을 감액할 조건 등을 명시하지 아니하고 위탁 후, 협조요청 또는 거래상대방으로부터의 발주 취소 · 경제상황의 변동 등 불합리한 이유를 들어 감액하는 행위
 - 수급사업자와 단가 인하에 관한 합의가 성립한 경우, 당해 합의 성립 전에 위탁한 부분에 대하여도 이를 소급 적용하는 방법으로 하도급대금을 감액하는 행위

- 하도급대금을 현금으로 또는 지급기일 전에 지급함을 이유로 과다하게 감액하는 행위
- 원사업자에 대한 손해발생에 실질적 영향을 미치지 아니하는 수급사업자의 과오를 이유로 하도급대금을 감액하는 행위
- 목적물의 제조 등에 필요한 물품 등을 자기로부터 사게 하거나 자기의 장비 등을 사용하게 한 경우에 적정한 구매대금 또는 사용대가 이상의 금액을 하도급대금에서 공제하는 행위
- 원사업자가 자재 및 장비 등을 공급하기로 한 경우, 이를 지연하여 공급하거나 사실상 무리한 납기를 정해 놓고 납기 내에 납품하지 못함을 이유로 감액하는 행위
- 계속적 발주를 이유로 이미 확정된 하도급대금을 감액하는 행위
- 총액으로 계약한 후 제조 또는 공사의 구체적 내역을 이유로 감액하는 행위
- 당초 계약내용과 달리 간접노무비, 일반관리비, 이윤, 부가가치세 등을 감액하는 행위
- 하도급대금 지급 시점의 일반물가 및 시공에 소요되는 자재가격 등이 계약 시점보다 낮아진 것을 이유로 일방적으로 하도급대금을 감액하는 행위
- 목적물을 저가로 수주하였다는 등의 이유로 당초 계약과 달리 하도급대금을 감액하는 행위
- 위탁내용 및 조건에는 변함이 없음에도 계약내용을 변경하는 등의 방법을 이용하여 결과적으로 하도급대금을 감액하는 행위
- 고용보험법, 산업안전보건법 등 법령에 의해 원사업자가 일정 부분을 부담하도록 되어 있는 고용보험료, 표준안전관리비 등을 수급사업자에게 전가시키는 행위
- 법 위반 시 이자의 지급: 원사업자가 정당한 사유 없이 감액한 금액을 목적물 등의 수령일부터 60일이 지난 후에 지급하는 경우에는 공정위 고시상 지연이율(현재 연 15.5%)에 따른 이자를 지급하여야 합니다(법 제11조 제4항).
- 원사업자의 감액을 원칙적으로 금지하고, 정당한 사유가 있는 경우에만 예외적으로 감액을 허용하여 감액의 부당성 여부에 대한 입증책임을 수급사업자에서 원사업자로 전환하고, 감액을 할 경우에는 사전에 감액사유와 기준 등을 서면으로 교부하도록 하고 있습니다.
 - 하도급대금을 감액할 경우에는 아래의 사항을 적은 서면을 해당 수급사업자에게 미리 주어야 합니다(법 제11조 제3항, 같은 법 시행령 제7조의2).
 - (1) 감액의 사유와 기준
 - (2) 감액의 대상이 되는 목적물등의 물량
 - (3) 감액금액
 - (4) 공제 등 감액방법
 - (5) 기타 감액이 정당함을 입증할 수 있는 사항

- 다음 사항들의 내용에 특히 주의할 필요가 있습니다.
 - 단가의 인하 요구에 응하지 않는 수급사업자에 대해 사전에 정해진 하도급대금으로부터 일정비율 및 일정액을 감액하는 것: 부당한 하도급대금 결정은 원사업자가 수급사업자에게 발주하는 시점에 생기는 위반행위이나, 하도급대금 감액은 발주 시에 정해진 액을 사후적으로 공제함으로써 생기는 위반행위입니다.
 - '제품을 싼값으로 수주하였다'는 것 또는 '판매 확대를 위해 협력하길 바란다'는 등의 이유로 사전에 정해진 하도급대금으로부터 일정비율 또는 일정액을 감액하는 것: 하도급대금으로부터 공제하는 것 이외에 감액분을 별도 협찬금으로써 징수하는 경우도 감액이 됩니다.
 - 판매확대와 신규판매 route 확보를 목적으로 수급사업자에 대해 하도급대금 총액은 그대로 두고 현품을 첨부시켜 납입수량을 증대시킴으로써 하도급대금을 감액하는 것: 하도급대금 총액은 그대로 두고 수량을 증대시키는 경우도 하도급대금의 감액에 해당합니다.
 - 수급사업자와 단가 인하에 대해 합의가 성립하여 단가 개정이 되었어도 이 합의 전에 이미 발주된 것에 대해서까지 신 단가를 적용하는 것: 구 단가로부터 신 단가로 인하하는 때에는 신 단가는 단가 개정이 합의된 후의 발주분부터 적용할 필요가 있습니다. 이미 발주한 분에 대해서까지 소급하여 신 단가를 적용하는 것도 감액이 됩니다.

- 실무상 주의사항: 감액 관련 주요 점검 사항

- 대금 지급 process 등
 - 비용 절감 등을 이유로 구매담당자에게 하도급대금 감액을 독려하고 있지는 않는지
 - 회사의 결손이나 거래처 요구 등을 하도급업체에게 전가하고 있지는 않는지

2.2.6 부당한 경영간섭 금지(법 제18조)

- **부당한 경영간섭 예시: Must Not do These**

- 수급사업자가 임직원을 선임 · 해임함에 있어 원사업자의 지시 또는 승인을 얻게 하거나 수급사업자의 의사에 반하여 특정인을 채용하게 하는 등의 방법으로 인사에 간섭하는 행위
- 객관적으로 합리적인 범위를 초과하여 수급사업자의 생산품목 · 시설규모 등을 제한하는 행위
- 원사업자가 위탁한 목적물의 품질 유지, 납기 내 납품여부 등 하도급거래의 목적과 관계없이 2차 수급사업자의 선정 · 계약조건 설정 등 재하도급 거래내용을 제한하는 행위
- 수급사업자가 정상적으로 공사를 시공 중에 있음에도 불구하고 수급사업자의 의사

에 반하여 현장근로자를 동원하여 공사를 시공케 하는 행위

- 수급사업자에게 자신 또는 자신의 계열회사의 경쟁사업자와 거래하지 못하게 하는 행위
- 원사업자가 자신이 위탁한 목적물의 품질유지 및 납기 내 납품여부 등 하도급거래의 목적달성과 관계없이 원사업자 자신이나 특정한 자(회사 또는 자연인)의 사적 이득을 위해 수급사업자의 사업장에 출입하여 생산과정, 투입인력, 재료배합 등을 실사하는 행위(다만, 건설위탁의 경우 원사업자가 공사 현장에 출입하는 행위는 이에 해당하지 아니함)
- 부당한 경영간섭에 해당하지 않는 경우의 예시: 다만, 경영간섭이 필요하다는 점, 즉 부당성이 없다는 점에 대한 입증은 원사업자가 부담합니다.
- 원사업자가 수급사업자와 체결한 협약에 따라 협약 체결 수급사업자에게 지원한 조건의 범위 내에서 협약 체결 수급사업자로 하여금 협약 체결 수급사업자의 수급사업자에게 지원하도록 하는 행위
- 원사업자가 수급사업자와 체결한 협약에 따라 협약 체결 수급사업자의 수급사업자에 대해 협약 체결 수급사업자가 지원한 실적을 점검하는 행위

하도급법상 요구가 금지되는 경영상 정보의 종류(공정거래위원회고시 제2018-12호)

1. 수급사업자가 목적물등의 납품을 위해 투입한 재료비, 노무비 등 원가에 관한 정보(원가계산서, 원가내역서, 원가명세서, 원가산출내역서, 재료비, 노무비 등의 세부지급 내역 등)
 2. 수급사업자가 다른 사업자에게 납품하는 목적물등의 매출 관련 정보(매출계산서, 거래처별 매출명세서 등)
 3. 수급사업자의 경영전략 관련 정보(제품 개발·생산 계획, 판매 계획, 신규투자 계획 등에 관한 정보 등)
 4. 수급사업자의 영업 관련 정보(거래처 명부, 다른 사업자에게 납품하는 목적물등의 납품조건(납품가격을 포함)에 관한 정보 등)
 5. 수급사업자가 다른 사업자와의 거래에서 사용하는 전자적 정보 교환 전산망의 고유식별명칭, 비밀번호 등 해당 전산망에 접속하기 위한 정보
- 이때 정당한 사유가 있으면 경영상 정보를 요구할 수 있는데, '정당한 사유'란 당해 행위의 합목적성 및 대체수단의 유무 등을 고려할 때 제조 등 위탁목적을 달성하기 위하여 수급사업자의 경영정보가 절차적·기술적으로 불가피하게 필요하게 되는 경우를 의미합니다. 다만, 이 경우에도 요구되는 정보는 목적달성을 위해 필요한 최소 범위를 넘어서는 아니됩니다. 예를 들어, 원사업자는 수급사업자가 정보제공의 목적과 무관한 일부 내용을 삭제한 상태로 정보를 제공하였음에도 불구하고 완전한 상태의 경영상 정보의 제공을 요구하여서는 아니됩니다.
 - 법 위반이 아닌 경우의 예시: (1) 원사업자가 관계법령상 자신의 의무를 이행하기

위하여 필요한 정보를 요구하는 경우(예: 건설위탁과 관련하여 원사업자가 수급사업자 소속 근로자의 임금을 구분 지급 또는 직접 지급하기 위하여 필요한 임금관련 정보를 요구하는 경우), (2) 원·수급사업자가 공동으로 입찰에 참여하는 과정에서 상호 공유할 필요가 있는 정보를 요구하는 경우, (3) 원·수급사업자가 공동으로 신제품을 개발하는 과정에서 필요한 세부정보를 요구하는 경우, (4) 양산(量產)되지 않거나 시장가격이 형성되지 않은 품목에 관한 하도급계약과 관련하여 정산 등 계약이행을 위해 필요한 정보를 요구하는 경우, (5) 원사업자가 법 제3조의3에 근거한 협약 체결의 대상이 되는 수급사업자에게 2차 또는 그 이하 수급사업자에 대한 지원실적의 증빙자료를 요구하는 경우

실무 담당자 유의 사항: 부당한 경영간섭 행위 관련 주요 점검 사항

- 하도급대금 연동 약정의 체결 및 이행을 위해 필요한 최소한의 원가정보 등을 요구하는 것은 정당한 사유가 인정되기 때문에 법 위반에 해당하지 않지만, 연동 약정과 무관한 노무비, 경비자료까지 요구하는 행위는 필요 최소한의 정보를 넘어 과도한 요구에 해당하여 법 위반이 될 수 있습니다.
 - 원사업자가 관계법령상 자신의 의무를 이행하기 위하여 필요한 정보를 요구하는 경우는 하도급법이 금지하는 경영상의 정보 요구행위에 해당하지 않습니다(하도급 거래공정화지침 III. 17. 마.).
 - 수급사업자가 실제 구매한 원재료 가격을 하도급대금 연동의 기준 지표로 정한 경우, 상승 가격으로 구매한 원재료가 당사 제품에 사용되었다는 증빙을 요구하는 것은 하도급대금 연동을 위해 필요한 정보를 요구하는 행위로서 정당한 사유가 인정될 수 있습니다.
- 산재보험료 산출을 위해 임금대장 등을 요구하는 것은 법 위반이 아닙니다.
- 하도급업체와의 인사 교류 기타 존재 여부
 - 하도급업체에게 재무 관리, 기술력 제고 등의 이유로 주요 임직원을 파견 또는 전보하는 방법으로 인사에 영향력을 행사하지는 않는지
- 하도급업체 관리
 - 상생 목적이 아닌 단가 결정 등의 이유로 하도급 업체의 경영 수지 현황 요구 및 관리 등을 하고 있지 않은지
 - 하도급업체가 특정 업체와 거래하도록 강제하지는 않는지

[하도급대금 연동제] 부당한 경영간섭의 금지

- 부당한 경영간섭행위 예시
 - 원사업자가 수급사업자에게 연동제 관련 의무 이행이라는 목적 달성을 위해 필요한 최소 범위를 넘어서는 정보를 요구하는 행위

- 공인된 고시가격을 기준지표로 설정하여 수급사업자의 원재료 재고현황이 연동제 관련 의무 이행이라는 목적 달성을 위해 불필요함에도 불구하고 원사업자가 수급 사업자에게 원재료 재고현황 등의 경영정보를 요구하는 행위
- 부당한 경영간섭이 아닌 행위 예시
 - 성실한 협의를 거쳐 수급사업자의 의사에 따라 연동에 관한 사항을 서면에 작성하기 위해 원사업자가 수급사업자에게 필요 최소한의 원가정보를 요구하는 행위
 - 성실한 협의를 거쳐 수급사업자의 의사에 따라 연동계약을 이행하기 위해 원사업자가 수급사업자에게 필요 최소한의 원가정보를 요구하는 행위
 - 성실한 협의를 거쳐 수급사업자의 의사에 따라 연동제를 적용하며 '원재료의 판매처가 수급사업자에게 실제로 판매한 원재료의 단위당 판매가격으로서 원사업자가 확인할 수 있는 가격'을 기준지표로 설정한 경우, 원사업자가 수급사업자에게 원재료 비용 증빙 자료 등 필요 최소한의 원가정보를 요구하는 행위

2.2.7 보복조치 및 탈법행위 금지(법 제19조, 제20조)

◦ 부당 보복조치 및 탈법행위 예시: Must Not do These

- 공정위로부터 시정조치를 받은 원사업자가 신고한 수급사업자를 합리적인 이유 없이 협력업체에서 배제시키거나, 협력업체 신용등급을 하향조정 하는 등의 불이익을 주는 행위(보복조치에 해당)
- 공정위의 시정조치에 따라 하도급대금 등을 수급사업자에게 지급한 후, 이를 회수하거나 납품대금에서 공제하는 등의 방법으로 환수하는 행위(탈법행위에 해당)
- 어음할인료 · 지연이자 등을 수급사업자에게 지급한 후 이에 상응하는 금액만큼 일률적으로 단가를 인하하는 행위(탈법행위에 해당)
- 실무 담당자 유의사항: 보복조치 및 탈법행위 관련 주요 점검 사항
 - 보복조치 여부
 - 관계 기관 신고나 고발 등을 이유로 거래 단절, 거래 물량 감축 등의 행위를 하지 않는지
 - 탈법행위 여부
 - 공정위 서면실태조사나 조치 결정 등으로 어음할인료, 지연이자 등을 지급하고 이를 우회적으로 회수하거나 반납하도록 요구하지는 않는지
 - 대금 지급명령, 과태료 부과 등의 조치를 받은 후 이를 납품대금 등에서 감액 처리하지는 않는지

2.2.8 기술자료 제공 요구 금지 등(법 제12조의3)

◦ 수급사업자의 기술자료를 보호하기 위해 정당한 사유 없이 원사업자가 수급사업자의 기술자료를 요구하거나 유용하는 것을 금지합니다.

◦ **기술자료 제공 요구 및 사용·제공 행위 예시: Must Not do These**

- 기술자료 제공 요구: 정당한 사유 없이 수급사업자의 기술자료를 자기 또는 제3자에게 제공하도록 요구하는 행위

- 부당한 기술자료의 사용·제공: 취득한 수급사업자의 기술자료를 자기 또는 제3자를 위하여 사용하거나 제3자에게 제공하는 행위

◦ 원사업자는 수급사업자의 기술자료를 본인 또는 제3자에게 제공하도록 요구하여서는 안 됩니다. 다만, 원사업자가 정당한 사유를 입증한 경우에는 요구할 수 있습니다.

◦ 원사업자가 수급사업자에게 기술자료를 요구할 경우에는 요구목적, 권리귀속관계, 대가 등 대통령령으로 정하는 사항을 해당 수급사업자에게 미리 협의하여 정한 후 그 내용을 적은 서면을 해당 수급사업자에게 주어야 하며, 그 사본을 거래가 끝난 날부터 7년 간 보존해야 합니다.

- 법정 기재사항

- ① 기술자료 제공 요구목적
- ② 요구대상 기술자료와 관련된 권리귀속 관계
- ③ 요구대상 기술자료의 대가 및 대가의 지급방법
- ④ 요구대상 기술자료의 명칭 및 범위
- ⑤ 요구일, 제공일 및 제공방법
- ⑥ 그 밖에 원사업자의 기술자료 제공 요구가 정당함을 입증할 수 있는 사항

- 기술자료 요구서(공정위 양식): 아래 별지 Ⅱ. 3. 참조

◦ 수급사업자와 하도급거래를 함에 있어 품질관리를 위해 불가피한 경우가 아님에도 수급사업자가 자체적으로 개발하여 납품하는 제조업자 설계생산 제품에 대해 제조공정도, 기구도면 등 수급사업자의 핵심 기술자료가 포함된 내용을 요구하는 행위는 금지됩니다.

◦ 납품되는 부품의 호환성 여부를 검토한다는 이유로 기술자료를 제출받거나, 안정적인 부품 확보를 위해 복수 거래처 개발을 이유로 기술자료를 제출받는 행위도 금지됩니다.

◦ 기술자료의 유용은 수급사업자로부터 취득한 기술자료를 그 취득 목적 및 합의된 사용 범위(적용 분야, 지역, 기간 등)를 벗어나 자신 또는 제3자가 이익을 얻거나 수급사업자에게 손해를 입힐 목적으로 사용하거나 자신의 계열회사, 수급사업자의 경쟁사업자 등 제3자에게 제공하는 행위를 의미합니다. 여기에는 원사업자가 법 제12조의3 제1항 및 제2항에 따라 취득한 기술자료뿐만 아니라 그 외의 방법으로 열람 등을 통해 취득한 기술자료를 임의로 사용하는 행위도 포함됩니다.

※ [중요] 원사업자의 비밀유지계약 체결 의무(2022. 2. 18.부터 시행) 별도 준수 필요

- 수급사업자가 원사업자에게 기술자료를 제공하는 경우 원사업자는 해당 기술자료를 제공받는 날까지 해당 기술자료의 범위, 기술자료를 제공받아 보유할 임직원의 명단 등 대통령령으로 정하는 사항이 포함된 비밀유지계약을 수급사업자와 체결하여야 합니다(하도급법 제12조의3 제3항으로 신설).
- 법정 기재사항

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

- 비밀유지계약 체결 의무는 시행일 이후 수급사업자가 원사업자에게 기술자료를 제공하는 경우부터 적용합니다.
- 하도급대금 연동을 위해 수급사업자로부터 제공받은 원가정보가 하도급법상 기술자료에 해당하는 경우 비밀유지계약을 체결할 의무가 발생합니다.
- 위반 시 원사업자에게 시정명령, 과징금, 벌점 등이 부과될 수 있으므로 주의해야 합니다.

※ [참고] 하도급법 제35조(손해배상 책임)

- 원사업자가 제12조의3 제4항을 위반하여 취득한 기술자료를 유용함으로써 손해를 입은 자가 있는 경우에는 그 자에게 발생한 손해의 5배를 넘지 아니하는 범위에서 배상책임을 집니다. 다만, 원사업자가 고의 또는 과실이 없음을 입증한 경우에는 그 러하지 아니합니다.
- 제1항 또는 제2항에 따라 손해배상청구의 소가 제기된 경우 공정거래법 제110조 및 제115조를 준용합니다.

2.3 하도급대금 지급 단계

2.3.1 선급금 지급의무(법 제6조)

- 원사업자가 발주자로부터 선급금을 지급받은 때에는 그 내용과 비율에 따라 선급금을 지급받은 날로부터 15일 이내에 수급사업자에게 지급하여야 합니다. 다만, 발주자가 선급금의 사용용도, 지급 대상품목 등 선급금의 사용내역을 구체적으로 지정하여 원사업자에게 지급한 경우, 원사업자는 그 내역별로 상기 방식과 같이 하도급율을 감안한 선급금을 산정하여 수급사업자에게 지급하면 됩니다
- 15일을 초과하여 지급하는 경우 공정위 고시상 지연이율(현재 연 15.5%)에 따른 이자

를 지급하여야 합니다.

- 선급금을 어음 또는 어음대체수단으로 지급하는 경우 어음만기일이 법정지급기일을 초과할 때에는 초과기간에 대한 어음할인료(연 7.5%) 또는 수수료(금융기관과 체결한 어음대체결제수단의 약정상 수수료율)를 지급하여야 합니다
 - 수급사업자에게 지급하여야 하는 선급금 = 지급받은 선급금 × 하도급율

2.3.2 하도급대금 지급의무(법 제13조)

- 발주한 물품 등을 수령한 날로부터 60일 이내로 정하고 있는 대금지급기일까지 하도급대금을 지급하여야 합니다. 물품 등의 검사 기간 등에도 불구하고 납품 후 60일 이내에 대금을 지급하지 않으면 하도급대금 지연 지급이 됩니다.
- 하도급대금은 목적물 수령일로부터 60일 이내에 지급하는 것이 원칙입니다.
- 한편, 하도급계약 시 하도급대금의 지급시기를 정하지 아니한 경우에는 목적물을 수령한 날이 지급기일이 되며, 목적물 수령일로부터 60일을 초과하는 날을 지급기일로 정한 경우에는 목적물 수령일로부터 60일째 되는 날이 지급기일이 됩니다.

■ 지연이자 지급의무(선급금 등 지연지급 시의 지연이율 고시)

- 하도급대금은 목적물 수령일 또는 세금계산서 발행일(월 1회 이상 일괄마감하기로 정한 경우)로부터 60일 이내에 지급하여야 하나, 이를 초과하여 하도급대금을 지급하는 경우에는 그에 대한 지연이자를 부담하여야 합니다.
- 60일(준공금, 기성금은 15일) 초과 지급 시 지연이자(연 15.5%)
지연이자 = 지연 지급 하도급대금 × 0.155 × 지연일수 / 365일

■ 어음할인료 지급의무

- 하도급대금을 어음으로 지급하는 경우 어음을 교부한 날부터 어음의 만기일까지의 기간에 대한 할인료(연 7.5%)를 어음을 교부하는 날에 수급사업자에게 지급하여야 합니다. 다만, 목적물 수령일부터 60일 이내에 어음을 교부하는 경우에는 목적물 수령일부터 60일을 초과한 날 이후부터 만기일까지의 기간에 대한 할인료를 지급하여야 합니다.

$$\text{어음할인료} = \text{어음지급 하도급대금} \times 0.075 \times \text{지연일수} / 365\text{일}$$

■ 어음대체결제수단의 수수료 지급의무

- 하도급대금을 어음대체결제수단으로 지급하는 경우, 지급일부터 어음대체결제수단 상환기일까지의 기간에 대한 수수료(금융기관과 체결한 어음대체결제수단의 약정상 수수료율)를 지급일에 수급사업자에게 지급하여야 합니다. 다만, 목적물 수령일부터 60일 이내에 어음대체결제수단을 이용하여 지급하는 경우에는 목적물 수령일부터 60일을 초과한 날 이후부터 상환기일까지의 수수료를 지급하여야 합니다.

■ 어음만기일 유지의무(법 제13조 제5항)

- 어음만기일 유지 관련 공정위 유권해석(하도급거래공정화지침 III. 13. 가. 내지 라.)
 - 원사업자가 발주자로부터 교부받은 어음의 지급기간(발행일로부터 만기일까지)이 일정하지 아니한 경우 수급사업자에게 하도급대금을 지급함에 있어서는 하도급대금을 지급하기 직전에 원사업자가 발주자로부터 교부받은 어음의 지급기간을 초과하는 어음으로 하도급대금을 지급하여서는 아니됩니다. 다만, 원사업자가 발주자로부터 제1회 도급대금을 지급받기 전까지 수급사업자에게 하도급대금을 지급하는 경우에는 예외로 할 수 있습니다.
 - 다만, 원사업자가 수급사업자에게 금회 하도급대금을 지급한 후 차회 하도급대금을 지급하기 전까지 발주자로부터 2회 이상 도급대금을 지급받은 경우에는 각각의 어음지급기간을 산술 평균하여 적용합니다.
 - 원사업자가 다수의 발주자에게 납품하는 물품을 다수의 수급사업자에게 제조등 위탁하는 경우에 특정 수급사업자가 납품한 물품이 공급되는 발주자가 명확한 경우에는 당해 발주자로부터 원사업자가 받은 어음지급기간을 적용하고, 불명확할 경우에는 원사업자가 다수의 발주자로부터 교부받은 어음지급기간을 산술평균하여 적용합니다.
 - 발주자가 타인발행의 어음으로 도급대금을 지급한 경우에 어음의 지급기간은 원사업자가 어음을 교부받은 날로부터 만기일까지로 봅니다.
 - 원사업자가 발주자로부터 선급금을 지급받은 때에 어음이 포함되어 있는 경우 교부받은 어음의 지급기간을 초과하는 어음으로 수급사업자에게 교부하여서는 아니됩니다.

■ 현금결제비율 등의 유지의무(법 제13조 제4항)

- 현금결제비율은 원사업자가 수급사업자에게 지급하는 하도급대금 지급액에서 현금지급액이 차지하는 비중입니다.
- 원사업자가 발주자로부터 지급받은 현금비율이 일정할 경우에는 당해 현금비율 이상으로 지급하여야 합니다.

■ 현금결제비율 관련 공정위의 유권해석(하도급거래공정화지침 III. 12. 가. 내지 마.)

- 원사업자가 발주자로부터 지급받은 현금비율이 일정하지 아니한 경우 수급사업자에게 하도급대금을 지급함에 있어서는 하도급대금을 지급하기 직전에 원사업자가 발주자로부터 지급받은 현금비율 이상으로 지급하여야 합니다. 원사업자가 발주자로부터 제1회 도급대금을 지급받기 전까지 수급사업자에게 하도급대금을 지급하는 경우에는 그려하지 아니합니다.
- 다만, 원사업자가 수급사업자에게 금회 하도급대금을 지급한 후 차회 하도급대금을 지급하기 전까지 발주자로부터 2회 이상 도급대금을 지급받은 경우에는 각각의 현

금비율을 산술 평균한 비율 이상으로 지급하여야 합니다.

- 원사업자가 다수의 발주자에게 납품하는 물품을 다수의 수급사업자에게 제조 등 위탁하는 경우에 특정 수급사업자가 납품한 물품이 공급되는 발주자가 명확한 경우에는 당해 발주자로부터 원사업자가 받은 현금비율을 적용하고, 불명확할 경우에는 원사업자가 다수의 발주자로부터 받은 현금비율을 산술 평균하여 적용합니다.
- 원사업자가 발주자로부터 선급금을 받은 때에도 그 지급받은 현금비율 이상으로 수급사업자에게 지급하여야 합니다.
- 전체 목적물 중 일부 목적물에 대해 하도급대금이 도급대금보다 먼저 지급되는 경우 하도급대금의 지급이 현금비율 유지의무를 준수했는지 여부는 나중에 지급되는 도급대금 지급시점까지 하도급대금이 현금화된 정도를 고려하여 판단합니다.
- 실무 담당자 유의사항
 - 자사의 사무처리 지연과 수급사업자로부터의 청구서의 지연을 이유로 수급사업자의 급부를 수령한 날로부터 60일을 초과하여 하도급대금을 지불하는 것은 원칙적으로 법 위반이므로, 원사업자에게 있어서는 사전에 수급사업자가 청구액을 집계하여 통지하는 데 충분한 기간을 확보하는 동시에 수급사업자로부터의 청구가 지연하는 경우에는 신속하게 청구하도록 감독하는 등의 대응을 취하는 것이 바람직합니다.
- 하도급대금 지급 관련 주요 점검 사항
 - 대금 지급기일은 준수하고 있는지
 - 발주처로부터 대금을 받지 못한 경우에도 수급사업자에게 대금을 지급하고 있는지
 - 목적물 수령일로부터 60일 이내에 어음을 지급하였더라도, 어음만기일이 대금 지급기일(목적물 수령일로부터 60일)을 초과하는 경우 어음할인료를 적법하게 지급하는지
 - 대금 지급기일 미준수 시 지연이자는 적법하게 지급하는지

2.3.3 설계변경 등에 따른 하도급대금의 조정 및 지급의무(법 제16조)

- 요건
 - 원사업자가 제조등의 위탁을 한 후에 (i) 설계변경, 목적물등의 납품등 시기의 변동 또는 경제상황의 변동 등이 발생하여 이를 이유로 원사업자가 발주자로부터 계약금액을 증액받고, 동시에 (ii) 수급사업자도 위 (i)과 동일한 이유로 목적물등의 완성 또는 완료에 추가비용이 소요되는 때에는 원사업자는 발주자로부터 증액받은 계약금액의 내용과 비율에 따라 하도급대금을 증액하여야 할 의무가 있습니다. 한편, 원사업자가 발주자로부터 계약금액을 감액받은 경우에는 그 내용과 비율에 따라 하도급대금을 감액할 수 있습니다.
 - 이때, 원사업자는 발주자로부터 계약금액을 증액 또는 감액받은 날부터 15일 이내에 발주자로부터 증액 또는 감액받은 사유와 내용을 해당 수급사업자에게 통지하여

야 하며(통지의무), 원사업자가 발주자로부터 계약금액을 증액 또는 감액받은 날부터 30일 이내에 하도급계약을 변경하여야 합니다(계약변경 의무).

- 한편, 원사업자가 위 계약금액 증액에 따라 발주자로부터 추가금액을 지급받은 날부터 15일이 지난 후에 추가 하도급대금을 지급하는 경우에는 제13조의 자연이자 및 어음할인료 규정을 준용합니다.

- 조정기준(하도급거래공정화지침 III. 16. 가. 내지 바.)

- 설계변경 등에 따라 원사업자가 발주자로부터 받은 추가금액의 내용과 비율이 명확한 경우에는 그 내용과 비율에 따라 수급사업자에게 지급하여야 하고, 내용이 불명확한 경우에는 발주자로부터 지급받은 평균비율에 따라 지급하여야 합니다. 즉, 개별품목별로 조정받은 경우에는 해당 공종별로 세부공사 내역에 따라 조정받은 내용과 비율을 맞추어 지급하여야 하며, 총액지급방식의 경우에는 발주자로부터 지급받은 평균비율을 적용하여 지급합니다.
- 하도급계약이 발주자로부터 조정받기 이전에 체결된 경우라도 원도급대금을 조정받은 원사업자가 조정기준 시점 이후의 잔여공사에 대하여 조정해 주는 것은 적법하며,
- 발주자로부터 조정받은 기준시점 이후에 체결된 하도급계약분에 대해서는 이를 적용하지 아니합니다.
- 물가변동과 관련 발주자로부터 조정받은 추가금액을 수급사업자에게 조정해주는데 있어서 물가변동분 조정기준시점 이전에 지급한 선급금은 물가변동 조정대상금액에서 제외할 수 있습니다.
- 원사업자가 발주자로부터 물가변동 등의 이유로 추가금액을 지급받은 때, 일부 공종에 있어 하도급금액이 원도급금액을 상회한 경우에도 하도급금액을 기준으로 증액해 주어야 합니다.

- 조정기일

- 발주자로부터 조정(증액 또는 감액)받은 날로부터 30일 이내에 하도급계약 내용을 조정해 주어야 합니다(변경계약 체결).

- 예시: Must Not do These

- 원도급계약 체결시점부터 하도급계약 체결시점까지의 물가상승률을 공제하는 것은 원칙적으로 허용되지 아니합니다.
- 하도급법 제16조 제1항: 발주자로부터 지급받은 추가 금액의 내용과 비율에 따라 지급하여야 하며,
- 물가가 기간에 정비례하여 상승하는 것이 아니기 때문에 기간에 비례하여 물가 상승률을 공제하는 것은 부당하며,
- 발주자는 비교시점과 기준시점의 물가차이를 기준으로 물가변동분을 반영한 것이

므로 하도급계약 시점의 물가를 고려하지 아니하고 물가상승률을 공제하면 원사업자가 부당이득을 얻는 것과 같습니다.

- 설계변경 등에 따른 도급계약금액 조정내역 통지 의무

- 하도급대금을 증액 또는 감액할 경우, 원사업자는 발주자로부터 계약금액을 증액 또는 감액받은 날부터 15일 이내에 발주자로부터 증액 또는 감액받은 사유와 내용을 해당 수급사업자에게 통지하여야 합니다. 다만 발주자가 그 사유와 내용을 해당 수급사업자에게 직접 통지한 경우에는 예외에 해당합니다.

- 실무 담당자 유의사항

- 조정기준일 이전에 체결된 하도급계약에 대해서만 적용됩니다. 단, 이전에 체결되지 않았더라도 선시공 등 사실상 하도급거래 사실이 있는 경우에는 조정을 해주어야 합니다.
- 물가변동 조정기준시점 이전에 기지급된 선급금은 조정대상금액에서 제외 가능합니다.
- 하도급금액이 원도급금액을 상회하는 공종의 경우에도 증액해주어야 합니다. 단, 발주자가 공종별로 비율을 정해 조정한 경우에는 그 비율대로 조정하면 됩니다.
- 하도급대금 조정을 하지 않기로 하는 특약은 당사자 일방에게 현저하게 불공정한 경우 그 부분에 한정하여 무효로 합니다(하도급법 제3조의4 제3항, 2025. 10. 2. 시행).
- 원사업자가 발주자로부터 조정받은 물가상승분 중에서 하도급대금을 조정함에 있어 원도급 계약시점부터 하도급계약시점까지 물가상승분을 객관적으로 입증할 경우 공제 가능합니다.
- 하도급계약이 조정기준일 이전에 체결되고 원사업자가 ESC를 적용 받았다면 ESC 조정은 조정기준일 이후의 공사분에 대해 물가상승으로 인한 손실을 보상하기 위한 것이므로 조정기준일 이후의 잔여공사분에 대해서는 ESC를 수급사업자에게 적용하여야 하는 것이 원칙입니다. 다만, 하도급대금 결정에 있어 당시의 물가수준이 충분히 반영되었다는 사실과 원도급계약시점부터 하도급계약 시점까지의 물가상승률을 원사업자가 객관적으로 입증할 수 있다면 수급사업자에 대한 조정률은 원사업자가 적용받은 ESC 조정률을 기준으로 원도급계약 시점부터 하도급계약 시점까지의 물가상승률을 공제하여 결정할 수도 있을 것이나, 입증여부는 사안에 따라 개별적·구체적으로 판단되어야 할 것입니다.

- 설계변경 등 계약금액 조정내역 통지 관련 주요 점검 사항

- 설계변경 등에 따른 계약 금액 변동 여부
 - 하도급업체와 거래 건이 발주자가 존재하는 거래인지
 - 설계변경 등에 따라 발주자와의 계약금액이 변경되었는지
- 계약 금액 변경 등의 적법성 여부

- 설계변경 등에 따라 발주자로부터 증액 또는 감액 받은 경우 하도급업체와의 계약 내용을 변경 내용대로 조정하였는지
- 계약 금액 변경 시 법정기일 내에 변경계약서를 작성, 교부하였는지
- 발주자로부터 추가금액을 받은 경우 이를 기일 내에 지급하였는지

■ 공급원가 등의 변동에 따른 하도급대금의 조정의무(법 제16조의2)

- 원사업자는 수급사업자의 납품단가조정협의 요청(신청) 시 10일 이내에 하도급대금 조정을 위한 협의를 개시하여야 하며 정당한 사유 없이 협의를 거부하거나 게을리하면 아니됩니다.
 - 2009. 4. 1. 납품단가 조정협의 의무제 도입(개정 하도급법 공포 · 시행)
 - 2009. 5. 13. 납품단가 조정협의 의무 위반 시의 구체적 과징금 및 벌점 부과기준 마련(개정 하도급법 시행령 공포 · 시행)
 - 2023. 1. 12. 조정신청 사유 추가 [(i) 목적물 등의 공급원가가 변동되는 경우, (ii) 수급사업자의 책임으로 돌릴 수 없는 사유로 목적물등의 납품등 시기가 지연되어 관리비 등 공급원가 외의 비용이 변동되는 경우, (iii) 목적물등의 공급원가 또는 그 밖의 비용이 하락할 것으로 예상하여 계약기간 경과에 따라 단계적으로 하도급대금을 인하하는 내용의 계약을 체결하였으나 원사업자가 목적물등의 물량이나 규모를 축소하는 등 수급사업자의 책임이 없는 사유로 공급원가 또는 그 밖의 비용이 하락하지 아니하거나 그 하락률이 하도급대금 인하 비율보다 낮은 경우]

◦ 요건

- 수급사업자는 원재료의 가격이 변동되어 하도급대금의 조정이 불가피한 경우 원사업자에게 조정을 신청할 수 있고(조정신청권), 조합원인 수급사업자의 신청을 받은 조합 또는 조합의 신청을 받은 중소기업중앙회도 원사업자와 하도급대금 조정을 위한 협의를 할 수 있습니다.
- 원사업자는 조정신청이 있는 날로부터 10일 이내에 협의를 개시해야 하며,
- 조정신청이 있는 날로부터 10일 내에 원사업자가 협의를 개시하지 않거나 30일 이내에 합의에 도달하지 못한 경우에는 원사업자나 수급사업자는 하도급분쟁조정협의회에 조정을 신청할 수 있습니다.

◦ 협의 거부 · 해태 유형: Must Not do These

- 수급사업자의 협의 신청에 응답하지 않거나, 협의를 개시하겠다고 통보한 후 회의 개최, 의견 교환, 단가조정안 제시 등 실질적인 협의절차를 진행하지 않은 경우
- 수급사업자가 협의를 신청한 후 10일이 경과하였음에도 불구하고, 실질적인 단가조정 권한을 가지고 있는 책임자가 협의(담당자를 통한 단가조정 관련 지시 · 보고 등 간접적 형태의 협의를 포함함)에 임하지 않은 경우
- 단가조정을 위한 시장조사, 원가 산정 등 객관적 근거 없이 수급사업자가 수용할 수

없는 가격을 되풀이하여 제시하는 경우

- 원사업자가 납품단가 조정협의 시 수급사업자의 원재료 재고물량 등 객관적인 사정을 고려할 때 과도하게 하도급대금의 조정시점을 지연하여 제시하면 성실한 협의의무를 위반한 것으로 간주
- 업무상 유의사항
 - 조정협의에 성실하게 임하였다면, 합의가 이루어지지 않았다고 하더라도 법 위반은 아니나, 정당한 사유 없이 협의를 거부하거나 게을리하는 경우 시정명령, 과징금 부과, 고발 등의 시정조치를 받을 수 있습니다.
- 30일의 조정협의 기간 이전에도 하도급분쟁조정협의회에 분쟁조정 신청을 할 수 있는 사유
 - 원사업자 또는 수급사업자가 협의 중단의 의사를 밝힌 경우
 - 원사업자 또는 수급사업자가 서로 제시한 조정금액이 2배 이상 차이가 나는 경우
 - 합의가 지연되면 영업활동이 심각하게 곤란하게 되는 등 원사업자 또는 수급사업자에게 중대한 손해가 예상되는 경우
 - 그 밖에 이에 준하는 사유가 있는 경우

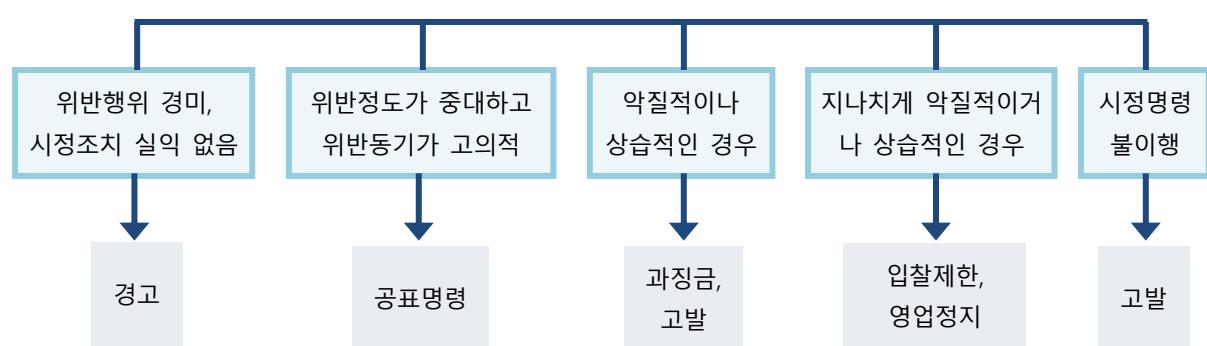
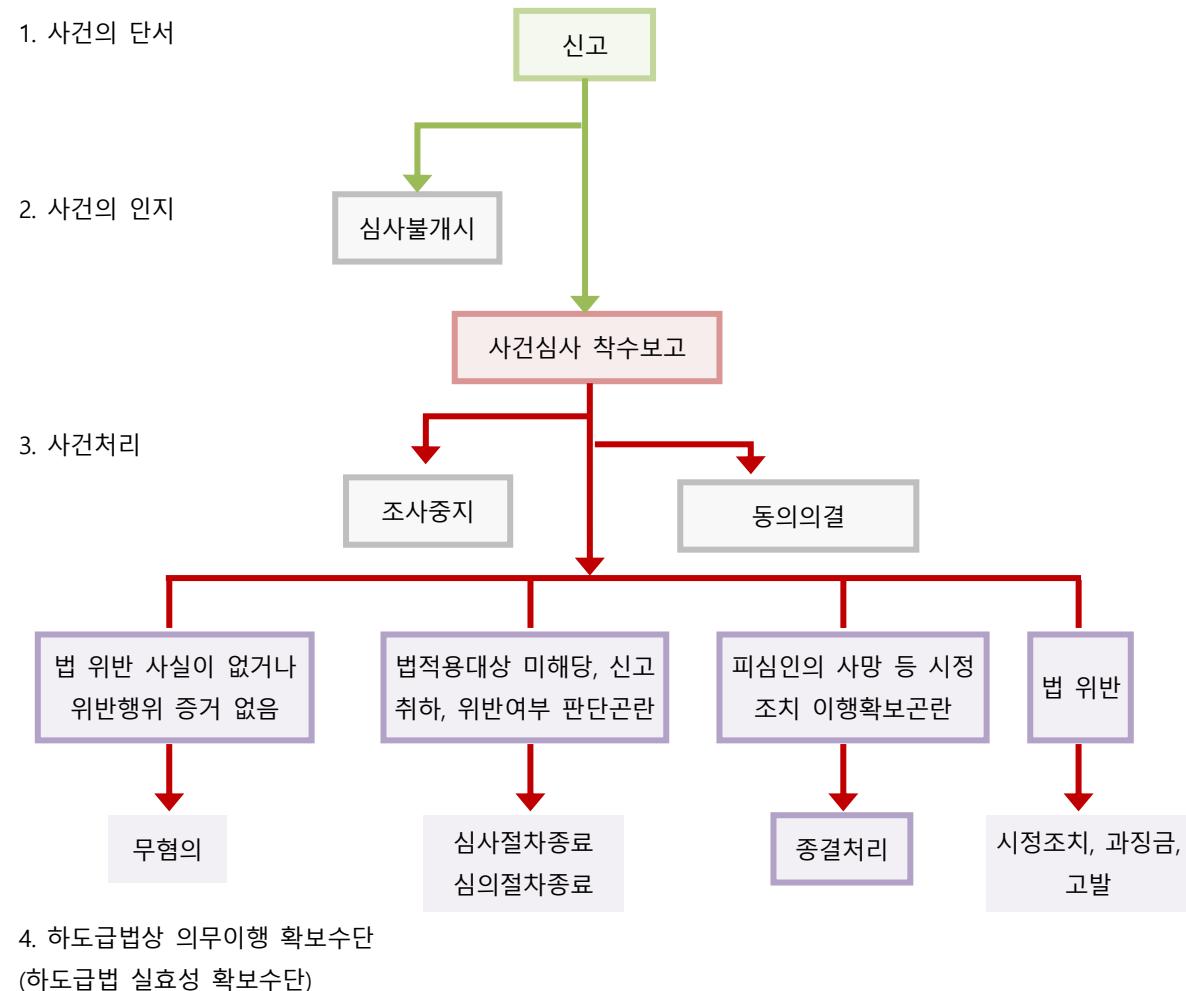
2.3.4 물품구매대금 등의 부당결제 청구의 금지(법 제12조)

- 원사업자는 수급사업자에게 목적물의 제조, 수리 또는 시공에 필요한 물품 등을 자기로부터 사게 하거나, 자기의 장비 등을 사용하게 한 경우에 정당한 이유 없이 (i) 해당 목적물에 대한 하도급대금의 지급기일에 앞서 구매대금이나 사용대가의 전부 또는 일부를 지급하게 하거나, (ii) 자기가 구입, 사용 또는 제3자에게 공급하는 조건보다 현저하게 불리한 조건으로 지급하게 하여서는 아니됩니다.
- 부당결제 청구 예시
 - 계속적인 하도급거래에 있어 원사업자로부터 원재료를 구매한 경우, 실제 투입한 물량에 대한 가액 이상으로 차감하는 것
 - 원사업자가 자신의 장비를 사용하도록 함에 있어 통상적인 범위를 초과하여 사용대가를 과다하게 요구하는 것
- 물품구매 대금 등의 부당결제 청구 관련 주요 점검 사항
 - 하도급업체와 본 계약 이외의 거래 여부
 - 하도급업체와 계약 내용 수행에 필요한 물품이나 장비 등을 회사로부터 구매 또는 사용하도록 한 사실이 있는지
 - 거래 사실이 있는 경우 대가의 적정성 여부
 - 하도급업체의 구매 또는 사용에 대한 대가를 적정하게 계산하고 있는지
 - 하도급 대금 지급기일 전에 대가 지급을 요구하는 등 하도급업체의 이익에 반하는

방법을 사용하지는 않는지

3. 위반 시 제재

3.1 사건처리절차



3.2 과징금 부과

- 위반행위의 중대성과 파급효과를 기준으로 과징금 부과 여부를 결정합니다. 과징금은 하도급대금의 2배까지 부과할 수 있습니다.
- 과징금 부과 여부 판단기준
 - 공정한 하도급거래질서 확립에 미치는 파급효과가 상당하다고 인정되는 경우, 피해 수급사업자의 수나 그 피해금액이 많은 경우, 위반행위의 수가 많거나 과거 법 위반 전력이 많아 향후 법 위반행위의 재발방지를 위해 필요하다고 인정되는 경우에는 과징금을 부과하는 것을 원칙으로 합니다.
 - 다만, 법 위반행위의 중대성 정도가 심각하지 않은 경우로서 공정거래협약평가 우수 등급 이상에 해당되는 자가 자율준수 노력, 외부 법률자문 등 법 위반행위를 하지 아니하기 위하여 상당한 주의를 기울였으나 예상하기 어려운 사정으로 인해 위반행위가 발생된 것으로 인정되는 경우, 시행령 별표2의 제1호 나목에 해당되는 경우(법 위반행위를 한 원사업자 또는 발주자(이하 이 목에서 "원사업자등"이라 한다)가 미지급금을 법 제22조 제2항에 따른 공정거래위원회의 조사가 개시된 날 또는 공정거래위원회로부터 미지급금의 지급에 관한 요청을 받은 날부터 30일 이내에 수급사업자에게 지급한 경우) 또는 공정거래위원회의 조사 개시 이전에 사업자가 자율적으로 점검하여 확인한 법 위반행위를 스스로 시정한 경우에는 과징금을 부과하지 아니할 수 있습니다
 - 참고로, '위반행위의 중대성'은 위반행위의 내용 및 정도에 따라 판단하되 위반행위의 유형, 피해발생 범위, 피해규모 및 정도, 부당성 등을 세부 참작사항으로 하여 마련된 세부평가 기준표에 따라 산정된 점수에 따라 정합니다(하도급법 위반사업자에 대한 과징금 부과기준에 관한 고시 제2023-22호).

구분	행위유형	피해 발생범위	피해정도·규모	부당성
기술유용·보복조치·탈법행위	40%	-	20%	40%
서면 발급, 지급 보증의무 등 원사업자의 작위의무 위반	30%	30%	-	40%
기타 원사업자의 금지의무 위반 등	30%	20%	20%	30%

- 기본산정기준은 하도급대금의 2배에 위반금액의 비율을 곱한 후, 중대성의 정도별 부과기준율을 곱하여 도출합니다.

증대성의 정도	기준표에 따른 산정점수	부과기준율
매우 증대한 위반행위	2.2 이상	60% 이상 80% 이하
증대한 위반행위	1.4 이상 2.2 미만	40% 이상 60% 미만
증대성이 약한 위반행위	1.4 미만	20% 이상 40% 미만

- 이때, 위반금액의 비율을 산정하기 곤란한 경우에는 증대성의 정도별 부과기준금액의 범위 내에서 기본산정기준을 도출합니다.

증대성의 정도	기준표에 따른 산정점수	부과기준금액
매우 증대한 위반행위	2.2 이상	9억 원 이상 20억 원 이하
증대한 위반행위	1.4 이상 2.2 미만	2억 원 이상 9억 원 미만
증대성이 약한 위반행위	1.4 미만	4천만 원 이상 2억 원 미만

위 기본산정기준은 위반행위 횟수, 피해 수급사업자 수, 위반기간에 따라 가중될 수 있고, 위반행위를 자진시정하거나 공정위 조사에 협력한 경우에는 감경될 수 있습니다.

3.3 벌점 부과

- 법 위반 유형에 대하여 각각 시정조치 유형별 점수를 산출하고(같은 유형에 속하는 법 위반행위에 대하여 서로 다른 유형의 시정조치를 한 경우에는 가장 중한 시정조치 유형의 점수만 반영한다), 각 시정조치 유형별 점수를 더하여 정하게 됩니다.
- 시정조치 유형별 벌점 점수: 시행령 제17조 및 [별표3] 벌점의 부과기준 2.

경고(서면 실태조사)	경고(신고 및 직권인지)	시정권고	시정명령	과징금	고발
0.25	0.5	1.0	2.0	2.5	3.0

- 시정명령: 법 위반행위를 자진시정한 원사업자 또는 발주자에 대하여 향후 재발방지 를 명하는 경우에는 1.0점
- 과징금: 부당대금 결정, 감액 금지, 기술자료 유용, 보복조치 위반 시 2.6점
- 고발: 부당대금 결정, 감액 금지, 기술자료 유용, 보복조치 위반 시 5.1점
- 하도급대금 연동제 회피행위 시 시정조치 유형에 관계없이 아래의 벌점이 부과됩니다.
 - 거래상 지위 남용, 거짓 또는 그 밖의 부정한 방법으로 회피행위 시 3.1점
 - 회피행위에 따라 수급사업자와 하도급대금 연동을 하지 않기로 합의한 경우 5.1점
- 누산점수(기산일로부터 3년 간 사업자가 받은 모든 벌점을 더한 점수에서 해당 사업

자가 받은 모든 경감점수를 빼고 모든 가중점수를 더한 점수)가 일정 기준을 초과할 경우 다음과 같은 조치가 이루어질 수 있습니다.

- 상습법위반사업자 명단 공표: 명단공표일이 속하는 연도의 1월 1일을 기준으로 과거 3년 간 누산점수가 4점을 초과하는 경우
- 입찰참가자격제한 요청: 공정위의 시정조치일을 기준으로 과거 3년 간 누산점수가 5점을 초과하는 경우

3.4 손해배상

- 원사업자는 하도급법 규정을 위반함으로써 손해를 입은 자가 있는 경우에는 그 자에게 발생한 손해에 대하여 배상책임을 집니다. 이때 면책이 되기 위해서는 원사업자가 고의 또는 과실이 없었음을 입증하여야 합니다.
- 부당대금 결정, 부당위탁 취소, 부당반품, 감액 금지, 보복조치 위반 시에는 발생한 손해의 3배를 넘지 않는 범위에서 배상책임이 발생합니다.
- 기술자료 유용 시에는 손해의 5배를 넘지 않는 범위에서 배상책임이 발생합니다.

※ [참고] 하도급법 제35조의6 (손해액의 추정 등)

- 원사업자가 제12조의 제3항을 위반함으로써 손해를 입은 자(기술유용피해사업자)가 제35조에 따른 손해배상을 청구하는 경우 원사업자 또는 기술자료를 제공받은 제3자가 제12조의3제4항의 위반행위(침해행위)를 하게 한 목적물등을 판매·제공하였을 때에는 다음 각 호에 해당하는 금액의 합계액을 기술유용피해사업자가 입은 손해액으로 할 수 있습니다.
 - 그 목적물등의 판매·제공 규모(기술유용피해사업자가 그 침해행위 외의 사유로 판매·제공할 수 없었던 사정이 있는 경우에는 그 침해행위 외의 사유로 판매·제공할 수 없었던 규모를 뺀 규모) 중 기술유용피해사업자가 제조·수리·시공하거나 용역수행할 수 있었던 목적물등의 규모에서 실제 판매·제공한 목적물등의 규모를 뺀 나머지 규모를 넘지 아니하는 목적물등의 규모를 기술유용피해사업자가 그 침해행위가 없었다면 판매·제공하여 얻을 수 있었던 이익액
 - 그 목적물등의 판매·제공 규모 중 기술유용피해사업자가 제조·수리·시공하거나 용역수행할 수 있었던 목적물등의 규모에서 실제 판매·제공한 목적물등의 규모를 뺀 규모를 넘는 규모 또는 그 침해행위 외의 사유로 판매·제공할 수 없었던 규모가 있는 경우 그 규모에 대해서는 기술자료의 사용에 대하여 합리적으로 얻을 수 있는 이익액
- 기술유용피해사업자가 제35조에 따른 손해배상을 청구하는 경우 원사업자 또는 기

술자료를 제공받은 제3자가 그 침해행위로 인하여 얻은 이익액을 기술유용피해사업자의 손해액으로 추정합니다.

- 기술유용피해사업자가 제35조에 따른 손해배상을 청구하는 경우 침해행위의 대상이 된 기술자료의 사용에 대하여 합리적으로 받을 수 있는 금액을 자기의 손해액으로 하여 손해배상을 청구할 수 있습니다.
- 제3항에도 불구하고 손해액이 같은 항에 따른 금액을 초과하는 경우에는 그 초과액에 대해서도 손해배상을 청구할 수 있습니다. 이 경우 원사업자에게 고의 또는 중대한 과실이 없으면 법원은 손해배상액을 산정할 때 그 사실을 고려할 수 있습니다.
- 법원은 침해행위로 인한 소송에서 손해가 발생한 것은 인정되나 그 손해액을 증명하기 위하여 필요한 사실을 증명하는 것이 해당 사실의 성질상 극히 곤란한 경우에는 제1항부터 제4항까지에도 불구하고 변론 전체의 취지와 증거조사의 결과에 기초하여 상당한 손해액을 인정할 수 있습니다.

3.5 사인의 금지청구제도(2025. 12. 17. 시행)

- 사인의 금지청구제도란, 원사업자의 불공정한 하도급거래행위에 대응하여 수급사업자가 공정위를 거치지 않고 법원에 직접 해당 위반행위의 금지 또는 예방을 청구할 수 있는 제도를 의미합니다.
- 아래와 같은 하도급법 위반행위로 인하여 피해를 입거나 입을 우려가 있는 수급사업자는, 그 위반행위를 하거나 할 우려가 있는 원사업자에 대하여 법원에 자신과 관련된 그 위반행위의 금지 또는 예방을 청구할 수 있습니다(하도급법 제34조의2 제1항).

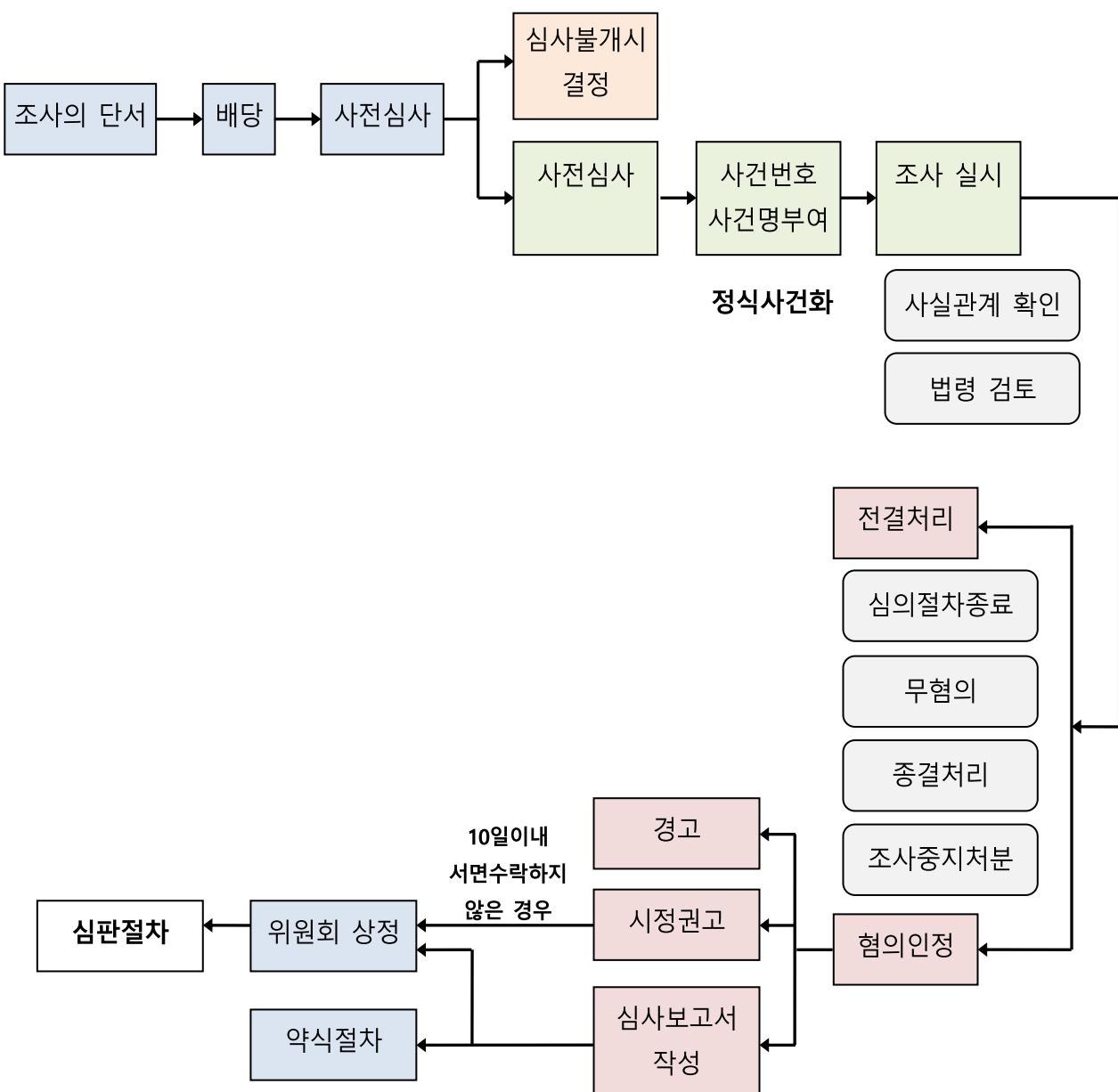
부당특약 설정(하도급법 제3조의4), 부당한 하도급대금의 결정(제4조),
물품 등의 구매강제(제5조), 부당한 위탁취소(제8조 제1항), 부당반품(제10조),
부당감액(제11조 제1항 및 제2항), 물품구매대금 등의 부당결제 청구(제12조),
경제적 이익의 부당요구(제12조의2), 기술자료 제공 요구(제12조의3 제1항 및 제4항),
부당한 대물변제(제17조 제1항), 부당한 경영간섭(제18조), 보복조치(제19조)

- 특히 기술자료 제공 요구(하도급법 제12조의3 제1항 및 제4항)와 관련된 위반행위를 하거나 할 우려가 있는 원사업자에 대하여서는, 그 위반행위의 금지 또는 예방 청구에 더하여, (i) 위반행위를 조성한 물건의 폐기, (ii) 위반행위에 제공된 설비의 제거, 또는 (iii) 그 밖에 하도급법 제12조의3 제1항 및 제4항의 위반행위의 금지 또는 예방을 위하여 필요한 조치를 함께 청구할 수 있습니다(하도급법 제34조의2 제2항).

제4절 공정거래법 위반에 대한 대응 절차

I. 공정거래법 위반 사건의 처리절차

1. 조사절차



1.1 조사 주체

- 사무처 소속의 사건조사업무를 담당하는 6개 국(경쟁정책국/시장감시국/카르텔조사국/소비자정책국/기업집단국/기업거래정책국)과 5개 지방사무소(서울/부산/광주/대전/대구)

1.2 조사 단서

- 사건의 조사는 '신고' 또는 조사관의 '직권발동'에 의해 개시되며,
- 직권발동은 주로 '중점감시업종에 대한 조사', '하도급거래 서면실태조사' 등과 같이 연초에 조사계획을 세우는 경우에 이뤄집니다.

1.3 배당과 사전심사

- 신고 또는 직권발동에 의해 개시된 개별사건은 담당과장에 의해 개별 조사공무원(통상 사무관)에게 배당되며,
- 배당받은 조사공무원은 당해 사건이 공정거래법의 적용대상인지를 사전심사합니다.
- 사전심사결과 ① '피조사인이 사업자 요건에 해당되지 않은 경우' ② '적용제외 사항에 해당되는 경우' ③ '처분시효*'가 완료된 경우'에는 "심사불개시결정"을 내리며
* 부당한 공동행위의 경우, (i) 조사개시일로부터 5년, (ii) 행위종료일로부터 7년. 나머지 법 위반행위의 경우 행위종료일로부터 7년
- 사전심사 결과 위와 같은 사유가 없는 경우에는 "사건착수보고"를 하게 됩니다.

1.4 사건번호·사건명 부여와 조사의 실시

- 사건착수보고가 이뤄지면, 심판관리관실에서 '사건번호'와 '사건명'(예: 2008공동12 000에 대한 건)을 부여함으로써 정식으로 하나의 조사사건이 되며,
- 이후 조사공무원은 조사권을 발동하여 관련 사실관계를 조사·확인한 후, 이러한 사실관계를 토대로 관련 법령을 적용하여 법 위반 여부를 검토합니다.

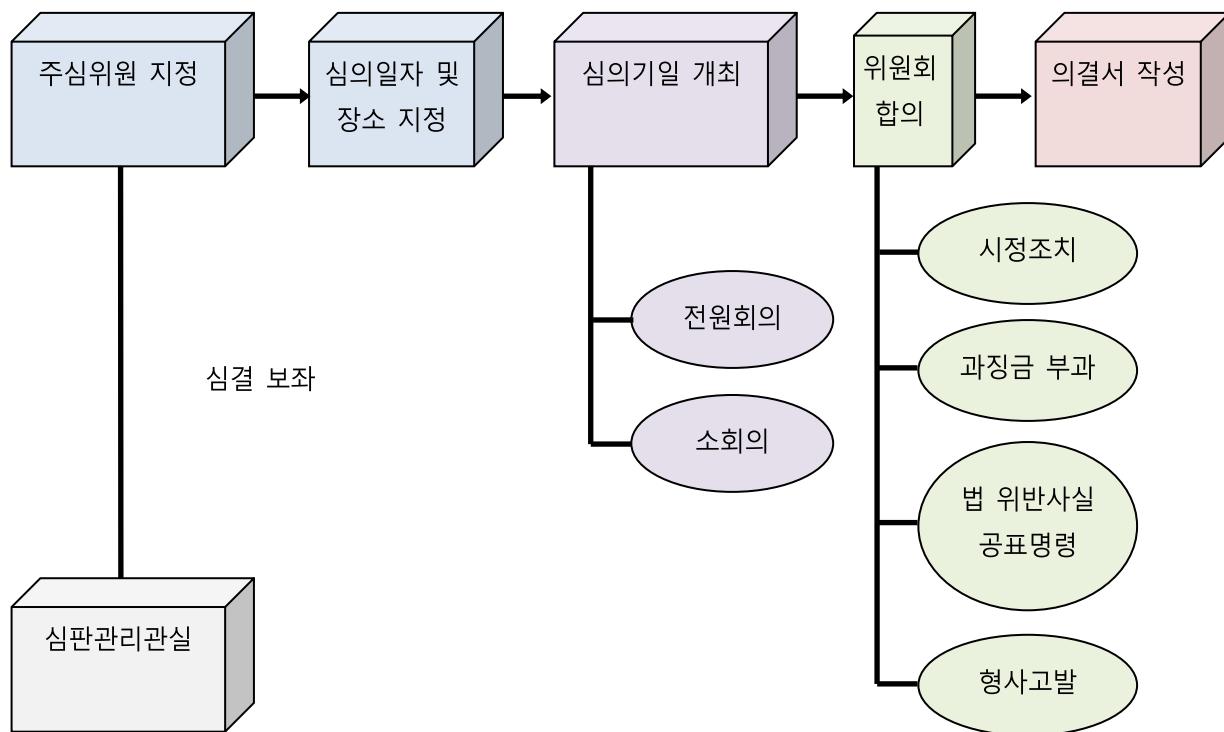
1.5 심사보고서 작성 후 심사관의 조치

- 약식절차: 2가지 경우 존재
 - (심사관의 약식안건 상정) 당해 조사사건이 소회의의 소관사항인 경우, 심사관은 심사보고서를 작성한 후 피심인(피조사인)에게 심사보고서에 기재된 행위사실을 인정하고 심사관 조치의견을 수락하는지 여부를 물어 피심인이 이를 수락하면(만약 30일 이내에 수락 여부에 대한 회신을 하지 않을 경우 불수락으로 간주) 약식 안건으로 상정하며, 약식절차에 회부된 사건은 위원회의 서면심의가 진행된 후 약식의결이

이루어집니다. 이때 ① '심사관 조치의견에 고발이나 과징금납부명령이 포함된 경우' 또는 ② '피심인이 심사관 조치의견을 수락하지 않을 것이 명백한 경우'는 위와 같은 약식절차 대상에서 제외됩니다.

- (심사관의 약식의결 청구 – 과징금 사안에 대해서도 약식절차 가능) 한편, 당해 사건이 소회의 소관사항인 경우 심사관은 사업자의 수락 의사가 명백하거나 예상되는 최대 과징금액이 3억 원 이하인 경우에는 소회의에 약식의결을 청구할 수 있으며, 이 경우 약식의결을 청구받은 소회의는 피심인에게 약식심의 결과의 수락 여부를 물어 피심인이 이를 수락 시 서면심의를 통해 약식의결을 할 수 있습니다.
- 위원회 상정
 - 시정조치·과징금납부명령·공표명령 등의 처분이나 형사고발 조치 등 위원회 의결이 필요하다고 판단되는 경우, 심사관은 심사보고서를 작성하여 사무처장에게 제출하고 사무처장은 자신의 명의로 조사사건을 위원회에 상정하며,
 - 이 때 중요한 사안은 '전원회의'에, 경미한 사안은 '소회의'에 각각 상정합니다.
 - 외국의 경쟁당국은 조사사건의 위원회 상정 여부에 관하여도 위원회가 결정(예: 일본의 심판 개시 결정)함에 비해, 우리의 경우에는 심사관이 일방적으로 상정할 수 있습니다.
 - 심사보고서의 송부 및 의견서 제출 고지
 - 조사사건이 위원회에 상정됨과 동시에, 심사관은 피심인(피조사인)에게 심사보고서를 송부하면서, 이에 대한 의견서를 원칙적으로 4주(소회의 사건의 경우 3주) 이내에 문서로 제출할 것을 고지하며,
 - 실무상으로는 심사관이 사전에 심판관리관과 협의하여 위원회 심의일자를 잠정적으로 정한 후 그 일자의 약 3~4주 이전에 조사사건을 위원회에 상정함과 동시에 심사보고서를 송부하고 있습니다.
 - 피심인은 정해진 기간 내에 심사보고서에 대한 의견서를 서면으로 제출할 수 있습니다.

2. 심판절차



2.1 심판주체

- 위원회이며, 안건에 따라 중요한 사안은 "전원회의"가 경미한 사안은 "소회의"가 담당합니다.
- 전원회의는 5인의 상임위원(위원장·부위원장 포함)과 4인의 비상임위원으로 구성되며,
 - 의장의 직은 위원장이 수행하고, 위원장 유고 시 부위원장이 수행합니다.
- 소회의는 총 5개로, 각 소회의는 1인의 상임위원과 2인의 비상임위원으로 구성되며,
 - 의장의 직은 상임위원이 수행합니다.

2.2 주심위원 지정과 심결보좌

- 주심위원은 법원의 주심법관에 대응하는 역할을 수행하고, 심결보좌기구의 보좌를 받으며,
 - 전원회의 사건에서는 의장이 상임위원 1인을 해당 사건의 주심위원을 지정합니다.
- 심결보좌는 심판관리관실이 담당하며, 심판관리관실의 3개 담당관(경쟁심판/기업거래심판/소비자거래심판)은 상임위원 3인과 일대일 대응관계로 심결보좌업무를 수행하고
 - 심사관의 심사보고서와 피심인의 의견서를 검토하여 종합적인 검토의견을 작성·보고

합니다.

- 소회의 구분/안건 배당에 대한 사항은 아래와 같습니다.
 - 제1, 2, 3상임위원은 각각 제1, 2, 3소회의의 의장이 되며, 소회의 안건은 「공정거래위원회와 그 소속기관 실제 시행규칙」의 구분에 따라 아래와 같이 각 소회의에 배당됩니다.

구분	담당 안건
제1상임위원 (경쟁심판담당관)	「독점규제 및 공정거래에 관한 법률」
제2상임위원 (기업거래심판담당관)	「하도급거래 공정화에 관한 법률」 「가맹사업거래의 공정화에 관한 법률」 「대리점거래의 공정화에 관한 법률」 「대규모유통업에서의 거래 공정화에 관한 법률」
제3상임위원 (소비자거래심판담당관)	「표시·광고의 공정화에 관한 법률」 「약관의 규제에 관한 법률」 「방문판매 등에 관한 법률」 「전자상거래 등에서의 소비자보호에 관한 법률」 「할부거래에 관한 법률」

* 다만, 진행된 사건 건수 및 위원 제척 등의 사유에 따라 위 표의 내용과 달라질 수 있습니다.

2.3 의견청취절차

- 주심위원 또는 소회의 의장은 1) 피심인이 심사보고서의 사실관계, 위법성 판단 등을 다투는 경우, 2) 사실관계가 복잡하거나 쟁점이 많은 경우, 3) 전원회의 의안의 경우, 4) 피심인이 의견청취절차 진행을 요청한 의안으로서 피심인의 방어권 보장, 심의의 효율적 진행을 위해 필요하다고 인정되는 경우 심의 전 의견청취절차를 실시할 수 있습니다.
- 주심위원 등이 기일을 지정하며, 기일의 5일 전까지 피심인에게 일시, 장소 등을 통지합니다.

2.4 심의기일 및 장소의 지정

- 심의기일은 의장이 지정하며, 피심인에게는 지정된 일자의 10일 전까지 통지합니다.
 - 통상 전원회의는 매주 수요일로, 소회의는 매주 금요일로 지정되며,
 - 피심인은 불가피한 사유가 있을 때 심의기일의 변경을 신청할 수 있으며, 의장은 주심위원의 의견을 들어 이를 허가할 수 있습니다.
- 심리장소는 위 심판정으로 지정됩니다(단, 지방사무소에서의 순회심판은 예외).

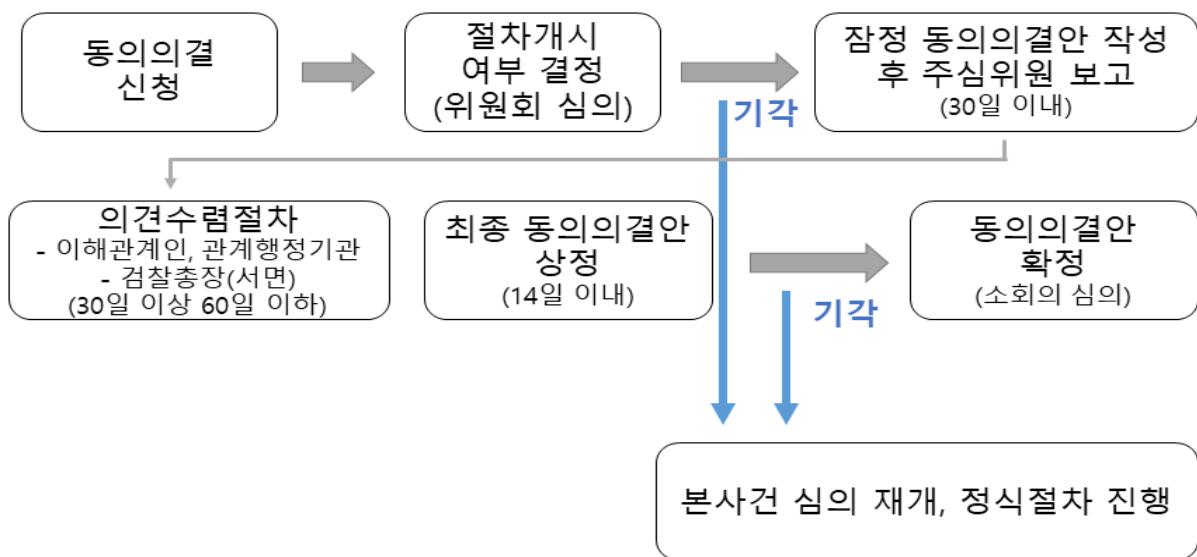
2.5 합의

- 합의는 비공개로 이뤄지며, 원칙적으로 심의가 종료된 당일에 마쳐집니다.
- “위법성 인정”에 대한 합의 후, ‘시정조치’, ‘과징금 부과’, ‘법 위반사실 공표명령’, ‘형사고발’ 등의 “제재수단의 종류와 수준”에 대한 합의를 합니다.
- ‘법 위반사실 공표명령’은 헌법재판소의 위헌결정(2001헌바43) 이후 ‘공정거래법을 위반하였다는 이유로 공정위로부터 시정명령을 받았다’는 사실의 공표명령으로 변경되었습니다.
- 전원회의는 재적위원 과반수 찬성으로, 소회의는 3인의 만장일치로 의결합니다.
- 소회의의 경우 만장일치가 되지 않을 때에는 전원회의에 회부됩니다.

2.6 의결서 작성

- 의결서는 심판관리관실에서 작성하며, 원칙적으로 합의된 날로부터 35일 이내에 작성합니다. 다만, 공정위의 사정에 따라 의결서 송부 일정이 늦어질 수 있습니다.

3. 동의의결 제도



3.1 의의

- 동의의결제란 사업자가 스스로 원상회복, 소비자 또는 거래상대방 피해구제 등 타당한 시정방안을 제안하고, 공정위가 이해관계자 등의 의견수렴을 거쳐 그 타당성을 인정하는 경우 위법 여부를 확정하지 않고 사건을 신속하게 종결하는 제도입니다(공정거래법 제89조 등).

3.2 절차

- 사업자의 신청 → 동의의결 개시 여부 결정 → 잠정안 마련(1개월) → 이해관계자 의견 수렴(1~2개월) → 최종 동의의결안 확정

II. 공정거래법 위반에 대한 대응 절차

1. 사전예방 대책으로서의 공정거래 자율준수프로그램 도입 및 운영

- 대표적인 공정거래법 위반 사전예방책으로는 공정거래법에 대한 자율준수프로그램 (corporate compliance program)을 강화하여야 합니다. 위법행위를 사전에 예방하거나 최대한 이른 시기에 발견하고 신고하는 것은 기업과 관련 임원 및 직원 개인의 형사상 면책과 직결되며, 이를 위해서는 자율적인 준수 및 감시 프로그램을 운영하는 것이 필수적입니다. 이 프로그램에는 기업의 특정 조직, 운영, 요원 및 영업 관행에서 공정거래법 위반을 적발할 수 있는 조항을 반드시 포함하여 실질적으로 예방 및 적발이 원활히 이루어지는 동시에 공정위가 효율적 프로그램이라는 판단을 내릴 수 있도록 해야 합니다.

2. 조사개시 전 단계

2.1 내부적인 조사의 필요

2.1.1 내부적인 조사 시행 여부

- 공정위가 아직 조사에 착수하지 아니하였으나, 당해 회사는 자신이 위법행위를 한 사실을 인식하고 있는 경우 경영진은 그 사실이 밝혀지지 않기를 바라며 내부적 조사에 착수하지 않고 싶은 유혹을 받게 될 것입니다. 그러나 대부분의 경우 회사가 위법행위에 대하여 전혀 파악하고 있지 못한 것보다는 내부적인 조사를 통하여 자신의 행위의 내용과 가능한 짜증을 파악하고 있는 것이 Risk의 예측가능성 제고, 적절한 대응논리의 마련, 위법행위의 중단·자진시정 등을 통한 제재의 축소 내지 면제 가능성 제고, 실효적인 준법시스템의 개선 등의 효과를 기대할 수 있어 더 권장할 만한 조치입니다.

2.1.2 내부적인 조사절차 확정

- 회사 내부의 조사절차는 매우 신중하게 정하여야 하며, 사내변호사/감사/자율준수관리자 등을 통하여 조사를 진행할지 여부를 결정하여야 합니다. 회사는 직원들에 대하여 꼭 필요한 조치만을 취하고, 과도한 조치로 직원이나 제3자로부터 개인정보 침해, 명예훼손으로 인한 법적 책임을 부담하지 않도록 하여야 하고, 조사와 관련된 결재라인을 확정해 놓아야 합니다.

2.1.3 문제가 되는 행위의 확정

- 위법행위가 될 수 있는 부분을 내부적으로 확정하고, 초기 단계에서부터 그 후의 형사, 민사소송에 대한 대응논리 및 근거자료 등을 마련해야 합니다.

2.1.4 위법행위에 관련된 직원에 대한 태도 확정

- 조사에 연루된 직원들에 대한 회사의 입장을 결정하여야 합니다. 확실하지 않은 혐의나 증거 때문에 직원/임원과 회사간에 마찰을 초래할 이유는 없습니다. 이것이 공공연한 분열로 이어질 경우, 형사 및 민사 소송, 그리고 그 이후의 절차에도 심각한 부정적인 영향을 줄 수 있습니다. 회사는 소송 비용, 변호사 선임, 혐의가 있는 직원의 휴직, 휴직 시 임금 지급 문제 등을 고려해 이에 대한 회사의 입장 및 그 논리를 결정하여야 합니다.

2.2 자진신고자 감면정책의 이용 여부의 결정(부당한 공동행위의 경우)

3. 조사개시 후 대책-사건의 파악 및 적절한 대응조치

3.1 개요

- 조사가 개시된 경우 회사는 즉시 다양한 경로로 조사의 초점이 되고 있는 행위의 사실관계를 파악하여야 합니다. 조사개시 전의 사실파악과 중복될 경우도 있으나, 조사개시 후에는 조금 더 구체적인 목적을 가지고 사실관계를 파악한다는 점에서 차이가 있다고 할 것입니다.
- 사실관계를 파악한 후에는 회사는 다른 조사대상자들과의 공동대응 등을 통하여 유기적 협력을 하면서 적절히 대응하여야 합니다. 회사의 입장에서 가장 중요한 것은 공정위의 의도를 적절히 파악해서 그에 맞추어 대응전략을 수립하는 것으로서 주로 정확한 정보수집 및 그에 기한 대응이 핵심이라고 할 것입니다.

3.2 사건의 파악: 사실관계의 파악 및 변호사 선임

3.2.1 사내 자료 보존 및 수집

- 가장 우선적인 과제는 관련 정보를 다루는 직원들에게 서류 및 이메일을 파기 또는 삭제하지 않도록 그 회사의 법률 고문/사내 변호사/자율준수관리자 등을 통해 적절한 방법으로 지시를 내리는 것입니다(잘못하여 관련자료를 파기하다가 추가적으로 엄중한 처벌을 받을 수 있기 때문입니다). 그 과정에서 관련 직원들에게 조사의 성격에 대해 대략적으로 알려주는 동시에 사내 변호사/법률 고문/자율준수관리자의 사전 허락 없이 다른 사람들과 이에 관하여 의논하지 않도록 지시하여야 합니다.

3.2.2 공정위와의 접촉

- 다음으로 할 일은 자율준수관리자/사내 변호사 등을 통해 해당 공정위와 접촉하는 것입니다. 보통은 해당 공정위의 담당 조사관과의 대화를 통해 당국이 어느 정도의 혐의 및 정보를 갖고 이 사건에 임하고 있는지를 파악합니다. 그리하여 사건의 심각성

과 진전도에 따라 다음 단계를 준비하여야 할 것입니다.

3.2.3 직원 인터뷰

- 서류를 수집하고 조사하기 이전에라도 가능한 한 빨리 직원 인터뷰를 통해 사실관계를 파악하는 것이 중요합니다. 이는 실질적으로 회사에 문제가 있는지, 몇 명이나 관여했는지, 아니면 혐의를 어떻게 반박할 수 있는지를 알아내는데 필수적입니다. 이런 인터뷰를 하는 경우, (i) 조사의 성격, (ii) 당국의 입장에 대해 알려진 사실들, (iii) 연루된 다른 회사 및 개인에 대해 알려진 사실, (iv) 해당 회사에서 집중 조사를 받고 있는 직원들의 신분 등에 대해서는 직원들에게 알리는 것이 그들의 입장을 결정하는데 도움이 될 수 있습니다.

3.2.4 비슷한 위치에 있는 회사/개인 접촉

- 또 한 가지 가능한 방법은 비슷한 상황에서 공정위의 조사를 받고 있거나 받게 될 가능성이 높은 당사자들과 접촉하는 것입니다. 경쟁 회사일 경우, 민감한 사항에 있어 쉽게 신뢰해서는 안 되지만 전체적인 분위기 및 회사의 입장 파악에 도움이 될 수 있습니다.

3.2.5 사내 외 변호사 및 외부 전문가 조력

- 형사 소송뿐만 아니라 민사소송도 가능한 경우가 많으므로 공정위의 조사에 대하여는 사내 외 전문가의 조력을 받아 대응하여야 합니다.

3.2.6 CEO 또는 고위 임원의 의사결정 참여

- 사내 외 변호사 및 전문가가 가장 신속히 내려야 할 결정 중 하나는 조사과정에서 내려야 하는 수많은 의사결정에 대한 최종 책임을 질 사내 인사를 결정하는 것입니다. 이들은 조사 자체를 수행하는 것이 아니라 경영진을 대표하여 당국의 조사과정에서 회사가 하여야 하는 의사를 결정하는 것입니다.

III. 행동요령

1. 평상시 행동요령

1.1 경쟁자들과의 정기적·반복적 접촉 자제

- 반드시 필요한 모임이라면 안건에 기재된 토의 주제에 집중할 것
- 실제논의가 이루어진 시간을 반드시 기록해 둘 것
- 그 모임이 이루어진 목적을 상세히 기록해 둘 것
- 모임 전·후에 의심쩍은 부분이 있다면 반드시 전문가와 상의할 것
- 공정거래법에 저촉될 우려가 있는 논의가 이루어진 경우
 - 해당 자리에서 즉시 (i) 이의를 제기하고, (ii) 이의 제기에도 불구하고 논의가 중단 되지 않을 경우 즉시 자리를 이탈하여야 하며, 즉시 해당부서 공정거래 자율준수 담당자를 통하여 공정거래 자율준수관리자에게 직접 보고할 것(공식적인 모임의 경우 이의를 제기하거나 자리를 떠난 사실을 회의록에 기록될 수 있도록 요청하고, 회사 내부 기록에 남겨 놓을 것)
 - 단순한 침묵은 동의로 간주될 수 있고, 나아가 향후 타사의 자진신고 또는 공정위 조사 시 당사의 담합 가담에 대한 근거자료로 활용될 수 있음에 유의합니다.

1.2 Don'ts

1.2.1 경쟁자들과 회사의 과거·현재·미래의 가격, 거래조건, 사업계획, 판매 또는 생산규모, 기술 등에 관한 논의 및 정보교환

- 할인율, 신용조건, 가격정책 등
- 비용, 생산량, 생산규모, 판매량 등
- 공급품목의 사양, 생산 및 마케팅 계획 등
- 응찰계획, 응찰준비 절차 및 내용 등
- 기타 입찰과 관련한 정보 등

1.2.2 단순히 거래처, 유통사 등을 통한 경쟁사 정보 수집은 원칙적으로 가능하나, 고객사, 유통사를 통하여 정보교환 할 것을 경쟁사와 합의(묵시적 합의 포함)했다면, 이러한 제3자를 통한 정보교환도 담합에 해당합니다.

1.2.3 회사 내부문서 작성 시

- 담합, 합의, 협의, 공조, 거래처 상호존중 등 경쟁사업자와 담합한 것으로 오해받거나 지배, 강력한 등 경쟁자를 배제하는 의도로 오해받을 수 있는 용어 사용은 금지합니다(예: 경쟁자 배제, 축출).
- 만약 정보교환에 해당하지 않는 방식으로 유통사로부터 경쟁사와 관련된 매출액 등의 정보를 수집한 경우, 문서 작성 시 1) 반드시 정보의 출처, 2) 수집한 자료상의 내용을 그대로 기재한 것인지 아니면 수집한 자료상의 내용을 바탕으로 작성자가 추정한 것인지 여부 및 3) M/S 확대, 가격 대응 등 경쟁활성화 용도로 활용하는 경우, 반드시 경쟁활성화 활용 용도 등을 기재할 필요가 있습니다.
- 기재 예시

부적절 예시	적절 예시
<ul style="list-style-type: none"> • 시장혼란 방지 위해 가격 대응 자체 • 시장 안정화 • 저가 시장 경쟁 과다 • 경쟁사 가격 인상 동참/편승 • 경쟁사 인상폭과 동일하게 인상 반영 • 협력, 협의, 공동대응, 합의, 공감대 형성, 공유 등 담합 오해 문구 • 유통사/고객사와의 협의 취지로 기재 하였으나 경쟁사와의 협의로 중의적으로 해석될 여지가 있는 문구 	<ul style="list-style-type: none"> • 가격 대응 한계로 제한적 대응 및 품질, 납기 등 대응 • 당사 한계이익 고려하여 판매가 검토 • 원가, 한계이익 고려할 때 [*]% 수준의 인상이 적절하나, 경쟁사 인상폭 고려하여 경쟁사 인상폭 수준으로 인상폭 제한 • 경쟁사 가격 인상 확인 • 가격 대응, 품질 대응, CS 차별화, 물량 확보, MS 확보, 적극 수주 추진 등 경쟁활성화 취지 문구

1.2.4 이메일, 개인수첩, 전화, SNS 메시지 등 활용 시

- 경쟁사업자 담당자와 사적으로 주고받은 이메일, 개인수첩에 기재된 일부 문구, SNS 메시지 등도 담합의 결정적 증거가 될 수 있음에 유의합니다.
- 무심코 통화한 내용도 상대방에 의해 문서화될 수 있습니다.

2. 공정위 조사 시 행동 요령

2.1 현장조사 시

2.1.1 사전통지가 있는 경우

- 사전통지 여부에 대하여 문서수발 철저히 할 것
- 조사할 내용을 미리 보내오는 경우 그에 따라 자료를 준비하되 임의적인 가감이 없도록 주의합니다.

2.1.2 사전통지가 없는 경우

- 담당 조사관이 현장에 도착한 경우, 담당 조사관에게 조사관 신분을 확인하고 증표를 제시할 것을 요구하는 것은 물론, 조사 목적·기간·방법 등이 기재된 조사 공문의 제시도 요청하여야 합니다.
- 조사는 원칙적으로 정규 근무 시간 내에 완료되어야 하며, 근무 시간 이후까지 조사 시간을 연장하려는 경우 담당 조사관과 협의하도록 합니다.
- 조사편의에는 최대한 협조하되, 혐의와 무관해 보이거나 현실적으로 불가능한 요구라고 생각되는 경우에는 해당 요구의 취지에 대하여 질의하고 현실적으로 불가능한 이유를 설명하며 적절한 대안에 대한 의견을 제시하거나 다른 방식으로 조사해줄 것을 요구할 필요가 있습니다.
- 담당 조사관이 자료 제출을 요구할 경우 자료 제출 전에 법무 또는 컴플라이언스 관련 부서/조사 참여 중인 외부 법무법인 담당 변호사 등의 검토를 받습니다.
- 담당 조사관이 제출된 자료 및 저장매체 등을 영치해갈 경우 해당 자료 등의 목록이 기재된 보관 조서의 작성·교부를 요구합니다.
- 향후 법적인 다툼이 발생할 경우를 대비하여 증빙을 남겨 놓는다는 취지에서라도 공정위에 문서를 통한 이의제기도 고려할 만합니다.

2.2 자료제출 요구 시

- 제출자료가 무엇을 의미하는지가 불분명하다고 판단될 경우에는 반드시 담당자에게 확인하며,
- 사용되는 용어의 개념이 불명확할 경우에도 마찬가지입니다.
 - 특히 담합 조사의 경우에는 같은 업계에서도 사업자 간 다른 용어를 사용하는 경우 각주 처리하여야 합니다.
- 공정위 요청자료 양식에 맞추어 작성합니다.
- 요구된 자료만 최소한으로 제출하되, 반드시 사본을 남겨 놓아야 합니다.
- 회사의 입장 등에 대한 보충 설명자료 제출은 신중히 판단하여야 합니다.
- 자료를 성급히 작성하여 제출하는 것은 금물이며, 제출 전 공정거래 자율준수관리자 또는 법무담당부서 검토는 필수입니다.

2.3 출석진술 요구 시

- 어떤 건에 대한 조사인지에 대하여 반드시 확인하고, 가능하다면 사전준비(구체적 자료의 확인 등)를 하는 것이 바람직하며
- 신변상의 문제나 출장 등의 일정이 잡혀 있을 경우 출석일자의 조정이 가능하나, 고

의적으로 진술을 피하기 위한 것이어서는 아니됩니다(조사방해로 인정될 가능성이 있습니다.).

- 진술서, 확인서, 진술조서 작성 관련

- 실무관행상 진술자가 자필로 작성하기보다는 조사관이 작성한 내용에 대해서 서명만 하는 경우가 많으며,
- 진술자의 의도와 다른 내용이 진술서와 확인서에 반영될 가능성이 있으므로, 문구의 의미에 대하여 꼼꼼히 따져보고 용납될 수 없는 경우 서명날인 전에 기재내용의 변경을 요구하여야 합니다.
- 특히 용어 사용에 유의하여야 합니다(담합, 협의 등).

제5절 공정거래 자율준수[CP] Check List

- 목적: 공정거래 자율준수프로그램의 일환으로 당사 업무와 관련하여 공정거래 관련법의 위반 소지가 있는 사항을 점검하기 위한 것입니다.
- 방법: 해당 부서 내 자율준수담당자를 통한 자율점검의 방법으로 실시합니다.
- 점검요령: 자율준수담당자가 소속 부서의 업무와 관련하여 체크리스트에 명시된 세부 위반사항에 대해 그 위반 여부를 자율적으로 점검합니다.
 - - 점검항목에 해당하는 경우
 - △ - 점검항목 해당 유무가 불명확한 경우
 - ✗ - 점검항목에 해당하지 않는 경우
- 본 체크리스트는 공정거래법률을 적용함에 있어 일반적인 업무상 흔히 나타나고 있는 대표적이고 공통적인 사항만을 추출한 것이며, 이에 해당하지 않는다고 하여 법규의 위반이 없는 것으로 판단할 수는 없습니다.
- 자율준수담당자는 체크리스트를 이용하여 점검함에 있어 객관적이고 합리적인 기준으로써 성실히 임해야 합니다.

I. 공정거래법 관련 체크리스트

1. 판매(영업)부문 Check List

1.1 시장지배적사업자 지위남용

세부 체크항목	체크결과		
	○	×	△
◦ 국내 시장기준 해당 제품의 당사의 시장점유율이 50% 이상이거나 당사가 포함된 3개 이하 사업자의 시장점유율 합계가 75% 이상인지			
◦ 위에 해당하는 제품(시장지배적 품목)의 가격을 비용의 변동을 이상으로 인상하였는지(가격남용) (법 제3조의2)			
◦ 위에 해당하는 제품(시장지배적 품목)의 판매(출고)를 수요에 비해 공급부족이 있음에도 불구하고 출고량을 감소시켰는지(판매(출고)조절)			
◦ 경쟁사업자를 감안하여 통상거래가격에 비해 낮은 대가로 공급하거나 높은 대가로 구입하는지(경쟁사업자 배제)			

1.2 부당한 공동행위

세부 체크항목	체크결과		
	○	×	△
◦ 경쟁사업자와 판매가격과 관련하여 직·간접적인 의사연락이나 정보 교환한 사실이 있는지 - 기준가격에 대해 합의한 경우 - 가격을 인하하기로 합의한 경우 - 최고가격에 대해 합의한 경우 - 이윤율에 대해 합의한 경우 ※ 가격/생산량 정보, 구체적 거래내역 정보, 장래 계획정보의 교환은 최소한 암묵적 담합으로 의심			
◦ 경쟁사업자와 생산량, 출고량, 재고량 등에 대하여 정보를 교환하거나 물량 조정에 대하여 협의한 사실이 있는지			
◦ 경쟁사업자와 합리적인 영업활동 등을 명분으로 시장이나 고객을 나누어 서로 침입하지 않기로 둑시적인 신사협정을 한 사실이 있는지			
◦ 협회 등 사업자단체가 주관하는 회의 또는 모임에서 가격, 생산량, 출고량 등 경쟁을 제한하는 내용이 포함된 의제에 대하여 논의한 사실이 있는지			

2. 구매(조달)부문 Check List

2.1 부당한 공동행위

세부 체크항목	체크결과		
	○	×	△
◦ 계약, 협정, 결의 등 다른 사업자와 공동으로 부당하게 경쟁을 제한하는 행위를 합의하는지(부당한 공동행위 금지)			
◦ 사업자간 명시적인 합의가 없어도 일정한 거래분야에서 경쟁을 실질적으로 제한하는 공동행위를 하는지(부당 공동행위 추정)			

2.2 거래거절 행위

세부 체크항목	체크결과		
	○	×	△
◦ 특정 협력업체(거래처)에 대한 상호 협의도 없이 일시에 거래물량을 중단·축소 또는 계약 해지하는 행위를 하는지			
◦ 거래처의 매출 부진 우려 등의 이유로 일방적으로 해당 거래처에 대한 거래중단 및 공급물량을 축소하는 행위를 하는지			
◦ 계약해지 전 거래상대방에게 새로운 거래처 선택의 기회 등 충분한 유예기간을 주지 않고 일방적으로 계약을 해지하는 행위를 하는지			
◦ 거래약정을 체결하고 약정기간 내 또는 투자비용이 많이 투입된 후 상당한 기간이 경과되지 아니한 상태에서 거래를 중단하는 행위를 하는지			

2.3 경영간섭 행위

세부 체크항목	체크결과		
	○	×	△
◦ 임직원의 선임·해임·변경 등에 대하여 자사의 지시 또는 승인을 받게 하고, 이에 따르지 않는 경우 거래중단, 계약해지 등의 불이익을 주는 행위를 하는지			
◦ 협력업체나 하도급업체가 타 거래업체에 제품을 공급하고자 할 경우에 사전승인을 받도록 하는 행위를 하는지.			

2.4 불이익제공행위

세부 체크항목	체크결과		
	○	×	△
◦ 거래상대방과 협의 없이 일방적으로 계약을 해지할 수 있는 계약조항을 설정하거나 일방적으로 계약을 해지하는지			
◦ 계약 전부 또는 일부를 일방적으로 해지하여도 손해배상을 청구할 수 없다는 내용의 계약을 체결하는지			
◦ 계약내용의 해석에 다툼이 있을 경우 자기에게만 해석권이 있는 것으로 계약을 체결하는지			
◦ 계약을 일방적으로 변경/추가할 수 있다는 내용의 계약을 체결하는지			
◦ 협력업체나 하도급업체에게 일방적으로 불리하게 대금지급조건 등의 거래조건을 설정하거나 변경하는지			

3. 전사 공통 Check List

3.1 시장지배적지위 남용행위

세부 체크항목	체크결과		
	○	×	△
◦ 국내 시장기준 해당 제품의 당사의 시장점유율이 50% 이상이거나 당사가 포함된 3개 이하 사업자의 시장점유율 합계가 75% 이상인지			
◦ 위에 해당하는 제품(시장지배적 품목)의 가격을 비용의 변동율 이상으로 인상하였는지(가격남용) (법 제3조의2)			
◦ 위에 해당하는 제품(시장지배적 품목)의 판매(출고)를 수요에 비해 공급부족이 있음에도 불구하고 출고량을 감소시켰는지(판매(출고)조절)			
◦ 대리점에게 자기 또는 자기가 지정하는 사업자의 제품만을 취급하고 다른 사업자의 제품은 취급하지 않는 것을 전제로 자기 또는 자기가 지정하는 사업자의 제품을 공급하는지(시장진입 방해)			
◦ 경쟁사업자를 감안하여 통상거래가격에 비해 낮은 대가로 공급하거나 높은 대가로 구입하는지(경쟁사업자 배제)			

3.2 부당한 공동행위

세부 체크항목	체크결과		
	○	×	△
◦ 경쟁사업자와 판매가격과 관련하여 직·간접적인 의사연락이나 정보 교환한 사실이 있는지			
◦ 경쟁사업자와 생산량, 출고량, 재고량 등에 대하여 정보를 교환하거나 물량 조정에 대하여 협의한 사실이 있는지			
◦ 경쟁사업자와 합리적인 영업활동 등을 명분으로 시장이나 고객을 나누어 서로 침입하지 않기로 묵시적인 신사협정을 한 사실이 있는지			
◦ 협회 등 사업자단체가 주관하는 회의 또는 모임에서 가격, 생산량, 출고량 등 경쟁을 제한하는 내용이 포함된 의제에 대하여 논의한 사실이 있는지			

3.3 불공정거래행위

세부 체크항목	체크결과		
	○	×	△
◦ 경쟁사업자를 배제할 목적으로 부당하게 거래를 거절하고 있지는 않는지(특정 사업자에 대한 거래거절, 협력업체 영업활동 제한 또는 거래상대방 제한 등)			
◦ 특정사업자 또는 계열회사의 경쟁사업자와의 거래를 부당하게 제한하거나 중단하고 있지는 않는지			
◦ 회사가 사원판매를 강요함에 따라 협력업체에게 사원판매품의 구입을 강요하고 있지는 않는지			
◦ 거래개시나 거래지속을 이유로 자기 제품 구입강요나 사원판매를 유도하고 있지는 않는지			
◦ 사원판매 등을 통해 매출을 확대하고자 하는 계획을 하고 있지는 않는지			
◦ 자기의 경쟁사업자와 거래하지 아니한다는 조건으로 거래하고 있지는 않는지			
◦ 경쟁사업자의 인력을 부당하게 유인하여 채용하지는 않는지			
◦ 경쟁사업자의 기술을 부당하게 습득하여 이용하지는 않는지			
◦ 거래상대방의 거래선 변경을 부당한 방법으로 방해하고 있지는 않는지			
◦ 기타 부당한 방법으로 거래상대방의 사업활동을 방해하고 있지는 않는지			

3.4 부당지원 및 사익편취행위

구분	세부 체크항목	체크결과		
		○	×	△
일반 부당지원 관련	◦ 계열회사와의 거래 시 시가로 거래하는지 * 시가: 회사와 계열회사 사이에 이루어진 거래와 시기, 종류, 규모, 기간, 신용상태 등의 조건에서 동일 또는 유사한 거래가 특수관계 없는 독립된 자 사이에 이루어졌을 경우 형성되었을 거래가격			
	◦ 계열회사와의 거래 가격을 시가로 산정하였다는 점을 뒷받침할 수 있는 입증자료(예: 비계열회사의 거래 가격, 시장 조사 가격 등)를 가지고 있는지			
	◦ 계열회사와의 거래가격이 시가와 다른 경우, 합리적인 이유가 존재 하는지(예: 물량 할인, 장기간 거래에 따른 할인 등)			
	◦ 계속적인 거래관계에 있거나, 다수 계열회사를 대상으로 거래하는 경우, 내부적으로 객관적인 거래조건 결정 기준을 마련하고 그 기준을 준수하는지			
	◦ 만약 객관적인 거래조건 결정 기준이 없다면, 거래당사자들 간에 거래조건과 관련하여 치열한 협상을 거쳤는지			
	◦ 계열회사와의 거래가 일회성 거래이거나, 객관적으로 비교 가능한 거래가 없는 경우, 객관적인 가격 결정을 위한 자료(예: 객관적인 감정평가기관에 의한 감정평가서, 양 당사자 간 가격 협상 관련 회의자료 등)를 구비하고 있는지			
	◦ 거래당사자 모두 거래로 인한 이익을 향유하는지(즉, 거래당사자 일방에게만 이익이 주로 귀속되지는 않는지)			
	◦ 계열회사로부터 인력을 파견/지원받는 경우, 회사와 계열회사가 일정한 기준(예: 각 사에서의 근무시간 등)에 따라 해당 인력에 대한 급여를 분담하여 지급하는지			
	◦ 제3자와 직접 거래할 수 있음에도 거래단계 중간에 계열회사를 포함시키고 있지는 않는지			
통행세 거래 관련	◦ 거래단계 중간에 계열회사가 포함된 경우, 해당 계열회사가 거래에서 실질적인 역할을 수행하고 있는지			
	◦ 거래단계 중간에 계열회사가 포함된 경우, 해당 계열회사가 수행하는 역할에 걸맞은 대가가 지급되고 있는지(지급되는 대가가 과도한 수준은 아닌지)			
사익편취	◦ 거래상대방 선정 시 수의계약을 체결하지 않고 경쟁입찰을 거쳤는			

거래 관련	지		
	<ul style="list-style-type: none"> 만약 수의계약을 체결하였다면, 사전에 시장참여자에 대한 조사를 거쳐 다수의 업체들로부터 실질적인 내용이 담긴 제안서를 제출받아 이를 비교하거나, 시장조사 내용을 바탕으로 검토보고서 등을 작성한 뒤에 통상적인 결재절차를 거치는 등 통상적으로 이루어지는 적합한 선정과정을 거쳤는지 		
	<ul style="list-style-type: none"> 경쟁입찰의 업체 평가기준이나 선정기준이 계열회사에게만 유리하게 설정되어 있거나, 계열회사에게 상당한 가점을 부여하고 있지는 않는지 		
	<ul style="list-style-type: none"> 경쟁입찰을 하기는 하나, 계열회사 이외의 업체들이 형식적으로만 입찰에 참여하는 것은 아닌지 		
	<ul style="list-style-type: none"> 다른 업체들과의 비교·평가 등 합리적 고려나 비교 없이 거래상대방을 선정한 경우, 효율성 증대, 보안성, 긴급성 등 거래의 목적을 달성하기 위하여 불가피한 사유가 있는지 		
	<ul style="list-style-type: none"> 특수관계인에게, 직접 또는 자신이 지배하고 있는 회사를 통하여 수행할 경우 회사에 상당한 이익이 될 사업기회로서 회사가 수행하고 있거나, 수행할 사업과 밀접한 관계가 있는 사업기회를 제공하지는 않는지 		
	<ul style="list-style-type: none"> 만약 특수관계인에게 사업기회를 제공하였다면, 사업기회 제공에 대한 정당한 대가를 지급받았거나, 회사가 사업기회를 거부할 합리적인 사유가 있었는지 		

II. 하도급법 관련 체크리스트

1. 거래 단계별/법 조항별 Check List

세부 체크항목			체크결과		
관련 조항	체크 포인트	방법	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
1. 계약체결 단계					
법 제3조 (서면 미교부)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 서면을 교부하는지? ■ 서면은 사전에 교부하였는지? ■ 교부한 서면에는 법정기재사항이 기재되어 있는지? ■ 하도급대금 연동에 관한 사항을 정하였는지? 만약 하도급대금 연동을 하지 않기로 합의하였다면 미연동계약을 체결하였는지? ■ 하도급거래에 관한 서류를 보존하고 있는지? ■ 추가공사에 대한 서면은 교부하였는지? 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 하도급계약서의 내용을 검토 			
법 제3조의4 (부당한 특약의 금지)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 계약서상 다음과 같은 부당한 특약을 설정하지는 않았는지? <ul style="list-style-type: none"> - 원사업자가 법 제3조 제1항의 서면에 기재되지 아니한 사항을 요구함에 따라 발생된 비용을 수급사업자에게 부담시키는 약정 - 원사업자가 부담하여야 할 민원처리, 산업재해 등과 관련된 비용을 수급사업자에게 부담시키는 약정 - 원사업자가 입찰내역에 없는 사항을 요구함에 따라 발생된 비용을 수급사업자에게 부담시키는 약정 - 원사업자(발주자를 포함한다)가 설계나 작업내용을 변경함에 따라 발생하는 비용을 수급사업자에게 부담시키는 약정 - 계약기간 중 수급사업자가 법 16조의 2에 따라 하도급대금 조정을 신청할 수 있는 권리를 제한하는 약정 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 하도급계약서 뿐만 아니라 시방서, 유의서, 특약조건, 합의서 등 계약조건이라 볼 수 있는 서류의 내용을 모두 검토 			

법 제4조 (부당한 하도급대금 결정)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 부당하게 하도급대금이 결정되지 않았는지? ■ 수급사업자 선정 시 경쟁입찰을 실시하면서 정당한 사유 없이 가격협상을 하여 최저가격보다 낮은 가격으로 하도급대금을 결정하였는지? 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 계약방법을 확인한 후 수의계약인 경우 원도급의 직접공사비보다 낮은 금액으로 하도급계약이 체결되었는지 검토 ■ 위탁 후 계약이 체결된 경우 견적금액과 계약금액을 비교검토 ■ 경쟁입찰인 경우 각 업체별 입찰 가격과 낙찰된 가격을 비교 	
법 제5조 (물품 등의 구매강제금지)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 계약 당시 아무런 언급이 없다가 제조 위탁을 한 후에 발주자가 지정한 부품이라고 주장하며 고가의 부품구매를 수급사업자에게 요구하지는 않았는지? ■ 원사업자가 수급사업자에게 하도급공사의 시공과 관련하여 자재 구입처 또는 원재료 구입처를 지정하였는지? ■ 위탁물의 제조에 필요한 제조설비의 구입처를 제한하거나 특정 구입처를 지정하고 있는지? 	-	
2. 계약 이행 / 목적물 인수 단계			
법 제6조 (선급금의 지급)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 선급금은 적정금액이 지급되었는지? ■ 지연지급하지 않았는지? ■ 법정지급기일 내에 지급되었는지? 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 지급받은 선급금과 지급한 선급금 비교 검토 ■ 선급금을 수령하였으나 수령한 비율보다 적게 지급한 것은 아닌지 여부 	
법 제8조 (부당한 위탁취소의 금지)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 수급사업자의 책임이 없음에도 불구하고 하도급계약을 임의로 취소하거나 변경하였는지? 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 하도급계약이 취소된 경우 그 사유 및 수급사업자의 귀책사유 유무 확인 	
법 제16조 (설계변경 등에 따른 하도급대금 조정)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 설계변경 및 ESC와 관련 계약금액을 조정하였는지? ■ 계약금액 조정은 30일 내에 이루어졌는지? 	-	
3. 대금 지급 단계			
법 제11조 (부당감액)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 부당하게 하도급대금을 감액하였는지? ■ 시공물량은 늘었으나 계약금액은 변경되지 않은 공종이 있는지? 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 위탁계약 당시 정한 금액을 추후 수급사업자의 귀책사유나 정당한 사유 없이 감액, 변경한 사실이 있는지 여부 확인 	

법 제12조 (물품구매대금 등 의 부당결제청구 지)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 물품구매대금 등을 부당하게 청구하지 않았는지? 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 원사업자가 수급사업자에게 목적물의 시공에 필요 한 자재 등을 원사업자로부터 구입하게 하였는지 여부와 실제 투입한 물량 가액 이상으로 기성금에서 차감하였는지 여부 확인 		
법 제13조 (하도급대금 지급 등)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 대금지급기일을 지키고 있는지? ■ 대금을 법정지급기일을 초과하여 지급 하는지? ■ 현금결제비율은 지키고 있는지? ■ 어음만기일 유지하고 있는지? ■ 지연이자는 지급하는지? ■ 어음할인료는 지급하는지? 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 회계원장 ■ 어음대장 ■ 구매카드 등 약정서 		
법 제17조 (부당한 대물변제 의 금지)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 다음과 같은 사유가 존재하는지? <ul style="list-style-type: none"> - 원사업자가 발행한 어음 또는 수표가 부도로 되거나 은행과의 당좌거래가 정지 또는 금지된 경우 - 원사업자에 대한 「채무자 회생 및 파산에 관한 법률」에 따른 파산신청, 회생절차개시 또는 간이회생절차개시의 신청이 있는 경우 - 「기업구조조정 촉진법」에 따라 금융 채권자협의회가 원사업자에 대하여 공동관리절차 개시의 의결을 하고 그 절차가 진행 중인 경우로서, 수급사업자 의 요청이 있는 경우 	<ul style="list-style-type: none"> - 		

2. 하도급법 법정기한 관련 규정

2.1 비대금관련 법정 기한

구분	대상자	주요내용	기한	기한미준수 시	비고
서면발급 시기 (법 제3조 제1항)	원사업자	다음의 기한까지 수급사업자에게 서면을 발급하여야 함	제조위탁: 작업착수 전 수리위탁: 수리행위 시작 전 건설위탁: 계약 공사 착 공 전 용역위탁: 용역수행행위 시작 전		

위탁내용 확인 요청에 대한 서면 회신 (법 제3조 제9항)	원사업자	서면을 발급하지 않은 경우 수급사업자가 위탁내용, 대금 등의 사항을 서면으로 통지하여 확인을 요청할 경우 그에 대해 수급사업자에게 서면으로 회신을 발송하여야 함	통지를 받은 날부터 15일 이내	수급사업자가 통지한 내용대로 위탁이 있었던 것으로 추정	단, 천재 등으로 회신이 불가능한 경우는 추정되지 않음
서류보관 (법 제3조 제12항)	원사업자 및 수급사업자	서면 서류는 거래가 끝난 날부터 3년간 보존하여야 함	거래종료 후 3년(기술요구서면의 경우 7년)		
내국신용장 개설 (법 제7조)	원사업자	수출할 물품을 수급사업자에게 제조 또는 용역위탁한 경우에 내국신용장을 개설해 주어야 함	위탁한 날부터 15일 이내		정당한 사유가 있는 경우에는 예외
검사기준 · 방법 및 시기 (법 제9조)	원사업자	수급사업자로부터 목적물을 등을 수령한 경우 수급사업자에게 검사 결과를 통지하여야 함	목적물을 수령한 날*부터 10일 이내 * 제조위탁: 기성부분을 통지받은 날 포함 / 건설위탁: 수급사업자로부터 공사의 준공 또는 기성부분을 통지받은 날	이 기간 내에 통지하지 아니한 경우 검사에 합격한 것으로 봄	<ul style="list-style-type: none"> 정당한 사유가 있는 경우 예외 인정 가능 용역위탁 중 역무의 공급을 위탁하는 경우 적용 제외
신고 통지 (법 시행령 제10조 제4항)	공정위	원사업자의 법 위반행위에 대해 신고가 접수된 사실을 원사업자에게 통지할 때에는 신고자 및 신고내용을 명시한 서면으로 하여야 함	신고 접수된 날부터 7일 이내		
조사대상 거래의 제한 (법 제23조)		하도급 거래가 끝난 날로부터 3년(기술자료요구 · 유용의 경우 7년) 이	거래가 끝난 날부터 3년(기술자료요구 · 유용의 경우 7년)	심사 불가시(미착수종결)	거래가 끝난 날로부터 3년 내에 신고 또는 조정 신청된 경우 3년

		내의 사건만 조사 개시 대상이 됨		(기술자료요구 · 유용의 경우 7년) 이 지난 경우에 도 조사를 개시 할 수 있음
--	--	-----------------------	--	---

2.2 대금관련 법정 기한

구분	대상자	주요내용	기한	기한미준수 시	비고
하도급대금의 지급 (법 제13조 제1항, 제2 항)	원사업자	목적물 등의 수 령일등으로부터 60일 이내의 가 능한 짧은 기한 으로 정한 경우 * 건설위탁: 인 수일 / 용역위 탁: 용역 수행 종료일 / 납품등 이 잦아 원사업 자와 수급사업 자가 월 1회 이 상 세금계산서 의 발행일을 정 한 경우: 그 정 한 날	목적물 등의 수령일등으로 부터 60일 내로서 대금 지급기일로 정한 날	하도급법에 의하 면 각각의 경우에 따라 하도급대금 의 법정 지급기일 을 달리하고 있 음. 그러나 자연이자 는 일률적으로 수 령일부터 60일이 지난 날부터 기산 함(법 제13조 제8 항)	(1) 양 당사자가 대 등한 지위에서 지 급기일을 정한 경 우 또는 (2) 해당 업종의 특수성과 경제여건에 비추어 그 지급기일이 정 당한 것으로 인정 되는 경우(하도급법 제13조 제1항 단 서)에는 법정 대금 지급기일 후에 지 급기일을 정하더라도 그 정한 날을 지급기일로 봄
		하도급대금의 지급 기일이 정 하여져 있지 아 니한 경우	목적물 등의 수령일		
		목적물 등의 수 령일로부터 60 일이 지난 후에 지급기일을 정 한 경우	수령일부터 60일이 되는 날		
		목적물 등의 수령일로 부터 60일이 지난 후에 지급하는 경우에는 공 정위가 정하여 고시하 는 이율(현재 연 15.5%) 에 따른 자연이자를 지 급함	수령일로부터 60일 이후부 터		
지연이자 (법 제13조 제8항)					

어음할인료 지급 (법 제13조 제6항)	어음 을 목적 물 수령 일로 부터 60 일 이내 에 교부 시	목적물 수령일로 부터 60일이 지 난 날 이후부터 만기일까지의 기 간에 대한 할인 료를 수급사업자 에게 지급	목적물 수령 일로부터 60 일 이내에 지 급	연 7.5%의 할인율이 적용된 어음할인료를 지 급	목적물 수령일부터 60일 이후에 교부 하는 경우 60일이 지난날로부터 교부 일까지 지연이자 지급
	어음 을 목적 물 수령 일로 부터 60 일 이후 교부 시	어음을 교부한 날부터 어음의 만기일까지의 기 간에 대한 할인 료를 수급사업자 에게 지급하여야 함	어음을 교부 하는 날에 지 급		
선급금의 지급 (법 제6조)	원사업자	발주자로부터 선급금을 받은 경우에는 그 내용 과 비율에 따라 수급사 업자에게 지급하여야 함	발주자로부터 선급금을 받 은 날부터 15일 이내	연 15.5%의 지연 이자를 지급	
발주자로부터 의 준공금 등 지급 관련 (법 제13조 제3항)	원사업자	발주자로부터 준공금 또는 기성금 등을 받았 을 때에는 수급사업자 가 수행한 부분에 상당 하는 금액을 수급사업 자에게 지급하여야 함		연 15.5%의 지연 이자를 지급 (2015. 7. 1.부터 시행. 그 이전까 지는 20%)	
관세 등 환급액의 지급 (법 제15조)	원사업자	수출할 물품을 수급사 업자에게 제조 또는 용 역위탁한 경우, 관세를 환급 받은 경우 그 받	환급 받은 날 부터 15일 이내	연 15.5%의 지연 이자를 지급 (2015. 7. 1.부터 시행. 그 이전까	

	은 내용에 따라 이를 수급사업자에게 지급하여야 함		지는 20%)	
설계변경 등에 따른 하도급 대금 조정 (법 제16조)	설계변경 등으로 계약 금액이 증감되거나 이로 인해 추가비용이 발생할 경우에 발주자로부터 조정 받은 내용과 비율에 따라 조정하여야 함	발주자로부터 증액 또는 감액 받은 날로부터 15일 이내에 수급사업자에게 통지, 30일 이내에 조정	발주자로부터 추가금액을 받은 날로부터 15일 이후 지연이자 발생	수급사업자의 조정 신청권이 인정되는 경우는 원재료의 가격변동에 따른 하도급대금의 조정에 한함
하도급대금 조정 신청에 대한 협의 의무 (법 제16조의 2)	수급사업자가 하도급대금 조정을 신청하면 조정을 위한 협의를 개시하여야 함	신청이 있은 날부터 10일 이내에 조정 협의를 개시하여야 함	하도급분쟁조정협회의회에 조정 신청 가능	

3. 하도급법 제12조의3 관련 기술자료 요구서(공정위 양식)

기술자료 요구서

1. 원사업자와 수급사업자						
원사업자	사업자명			법인등록번호 또는 사업자등록번호		
	대표자성명			전화번호		
	주 소					
	담당자	성명		소속		전화번호
수급사업자	사업자명			법인등록번호 또는 사업자등록번호		
	대표자성명			전화번호		
	주 소					
	담당자	성명		소속		전화번호
2. 기술자료 요구 관련 사항 (증빙자료가 있는 경우 첨부)						
1) 기술자료 내역	요구하는 기술정보 · 자료의 명칭과 범위 등 구체적 내역을 명시하여 기재(특허등본원부 등 기술자료에 대한 증빙자료 첨부)					
2) 요구 목적	원사업자가 기술자료를 요구하는 정당한 사유 기재					
3) 비밀유지에 관한 사항	(i) 상호간 체결한 비밀유지각서 등 첨부, (ii) 기술자료 중 어느 부분을 비밀로 유지할 것인지에 대하여 구체적으로 적시					
4) 권리 귀속 관계	(i) 원사업자가 요구하는 기술자료의 현재 권리 귀속자, (ii) 상호 간 기술이전계약 체결 여부, (iii) 요구하는 기술이 공동개발한 기술인지 여부, (iv) 기술자료가 제공된 후 권리귀속관계에 대한 상호 합의 사항 등					

5) 대 가	기술자료 제공에 따른 대가에 대한 구체적 사항
6) 인도일 및 인도방법	당해 기술자료의 인도일, 구체적인 인도방법 등을 기재
7) 사용기간	당해 기술자료의 사용기간을 기재
8) 반환 또는 폐기방법 및 반환일 또는 폐기일	당해 기술자료의 반환 또는 폐기일, 구체적인 반환 또는 폐기방법 등을 기재
9) 그 밖의 사항	기술자료 임차계약 체결 여부, 기술자료 요구 시 원사업자와 수급사업자 간 기타 합의한 사항 등

원사업자 ○○○ 와 수급사업자 ○○○는 원사업자의 기술자료 요구 시 위 사항을 상호 협의하여 정함을 확인하고, 위 사항이 기재된 본 서면을 교부하여 원사업자가 수급사업자에게 △△△ 기술자료를 요구하는 바입니다.

년 월 일

원 사업자명 _____ 대표자 _____ (인)

수급사업자명 _____ 대표자 _____ (인)