

공정거래자율준수편람



공정거래 자율준수 선언

두산은 '좋은 제품과 건전한 기업활동을 통해 소비자의 이익은 물론 사회발전에 기여한다'는 원칙 아래, 투명성과 공정성을 높이기 위한 다각적인 노력을 기울이고 있습니다.

(주)두산 임직원 여러분!

우리 두산은 건전한 공정거래 질서 확립을 위해 공정하고 자유로운 경쟁 실천과 국내외 공정거래 제반 법규의 자율적 준수를 선언하고, 2004년부터 '공정거래자율준수 프로그램(CP)'을 지속 발전시켜 운영해 오고 있습니다. 이는 자율적인 법규 준수가 기업의 지속가능경영을 뒷받침하는 핵심 경쟁력이자 타협할 수 없는 최고의 가치임을 확고히 실천해 나간다는 의미입니다. 아울러 동반성장지수 평가 대상 기업으로서 협력사 역량 강화 지원과 공급망 전반의 상생생태계 조성을 위한 다양한 동반성장 프로그램을 고도화해 나가고 있습니다.

앞으로도 (주)두산은 법규 준수를 확고히 체질화하고, 협력사와 진정한 동반자적 관점에서 지속가능한 미래를 함께 만들어가기 위해 임직원 여러분께 다음 사항을 당부 드립니다.

첫째, 협력사와의 거래 시 하도급법, 상생협력법 등 공정거래 관련 법규를 철저히 준수해 주시기 바랍니다.

회사는 하도급 거래 등 주요 영역을 상시 모니터링하여 법 위반 리스크를 사전에 예방하고, 전 임직원이 체감할 수 있는 CP 교육을 정기적으로 실시하고 있습니다. 특히 최근 더욱 강조되고 있는 중소기업의 핵심 기술 보호와 정당한 권익 보장을 위해, 기술자료 및 정보 요청 시에는 반드시 구축된 '협력사 자료요청 시스템'을 통해 적법한 서면 교부 절차를 거쳐야 합니다. 이를 통해 예기치 못한 위반을 방지하고 상호 신뢰를 확고히 해 주시기 바랍니다.

둘째, 협력사의 경쟁력이 곧 두산의 경쟁력이라는 인식으로 실질적인 동반성장을 이끌어 주시기 바랍니다.

회사는 협력사의 미래 경쟁력 확보를 위해 DX/스마트공장 구축, 전문 컨설팅, ESG 경영 지원 및 금융·재무 지원 등 실질적인 상생 프로그램을 확대해 나가고 있습니다. 협력사의 체질 개선과 질적 성장이 곧 두산의 근원적 경쟁력 강화로 직결됨을 명심하고, 긴밀한 소통과 협업을 통해 기술 및 원가 경쟁력을 함께 고도화해 나가는 데 앞장서 주시기 바랍니다.

셋째, 계열사 및 특수관계인과의 거래는 한층 더 엄격하고 투명하게 진행해 주시기 바랍니다.

기업 지배구조의 투명성과 내부거래에 대한 사회적 기준 및 규제 당국의 점검 수위는 지속적으로 강화되고 있습니다. 사업 포트폴리오 재편 및 신성장 동력 추진 과정에서의 계열사 간 거래는 효율성, 긴급성, 보안성 등의 타당성을 사전에 철저히 검토해야 합니다. 관련 업무를 수행하는 임직원께서는 거래 착수 전 법무, ESG, 컴플라이언스 등 유관 부서와의 사전 협의를 필히 거쳐 적법성과 공정성을 확보해 주시기 바랍니다.

임직원 여러분,

두산은 급변하는 대내외 환경 속에서도 원칙을 지키며 위기를 새로운 도약의 기회로 전환해 왔습니다. 임직원 모두가 '두산 Credo'를 바탕으로 협력사를 존중하는 비즈니스 파트너로 대하고, 글로벌 스탠다드에 부합하는 투명하고 윤리적인 경영을 실천할 때 비로소 사회로부터 신뢰받는 기업이 될 수 있습니다.

2026년에도 공정거래 문화의 정착과 지속가능한 동반성장을 위해 전 임직원의 적극적인 관심과 주도적인 실천을 당부 드립니다.

감사합니다.

2026년 9월

(주)두산 대표이사 사장 유승우

공정거래 자율준수관리자 메시지

(주)두산 임직원 여러분, 안녕하십니까.

자율준수관리자 배형식 상무입니다.

대표이사께서 강조하신 바와 같이, 공정거래와 윤리경영의 자율적 실천은 기업의 지속가능성을 지탱하는 가장 견고한 기반이자 두산의 핵심 경쟁력입니다. 법과 원칙을 준수하는 일은 규제에 대한 수동적 대응을 넘어, 고객과 파트너사로부터 확고한 신뢰를 얻기 위한 필수적인 경영 활동입니다.

자율준수관리자로서 2026년 한 해 동안 임직원 여러분께서 현업에서 실천해 주셔야 할 세 가지 핵심 실행 지침을 당부 드립니다.

1. 일상 업무 속 '사전 예방' 중심의 컴플라이언스 체질화

하도급 거래 및 기술보호 절차 준수: 협력사와 거래 시 법정 서면 발급 의무를 철저히 이행하고, 기술자료나 경영정보를 요구할 때는 반드시 '협력사 자료요청 시스템'을 활용하여 적법한 서면 교부 절차를 거쳐 주시기 바랍니다.

상시 모니터링 체계 가동: 법 위반 리스크를 사전에 식별하고 차단하기 위해 업무 프로세스 전반의 사전 점검을 한층 강화하겠습니다.

2. 실질적 상생과 공정경쟁을 바탕으로 한 파트너십 구축

협력사의 경쟁력이 곧 회사의 경쟁력으로 연결될 수 있도록, 거래 전 과정에서 우월적 지위 남용이나 부당한 요구를 근절하고 대등한 파트너로서 존중하는 거래 관행을 정착시켜 주시기 바랍니다.

공급망 전반의 투명성과 신뢰를 높이는 동반성장 활동에 실무 부서의 적극적인 협조를 부탁드립니다.

3. 계열사 거래의 타당성 사전 검토 및 투명성 확보

계열사 간 거래는 효율성, 긴급성, 보안성 등 거래 타당성을 엄격히 검토해야 합니다.

계약 체결 전 반드시 법무·컴플라이언스 유관 부서와의 사전 협의를 거치고, 내부 검토 절차를 철저히 준수하여 거래의 공정성과 적법성을 명확히 확보해 주시기 바랍니다.

자율준수관리자 및 지원 조직은 임직원 여러분이 현장에서 직면하는 법적 불확실성과 리스크를 신속하게 해결할 수 있도록 사전 상담 제도, 실무 맞춤형 CP 교육, 상시 위험 진단 시스템을 적극 지원할 것입니다.

의문이 생기거나 법적 리스크가 우려되는 상황에서는 주저하지 말고 자율준수 주관부서와 상의해 주십시오. 작은 원칙 하나를 지키는 여러분의 실천이 모여 두산의 높은 신뢰와 윤리적 자부심을 완성합니다.

2026년에도 공정하고 투명한 두산을 만드는 여정에 임직원 여러분의 능동적인 동참을 부탁드립니다.

감사합니다.

2026년 9월

(주)두산 자율준수관리자 상무 배형식

1장	공정거래자율준수프로그램	9
1	공정거래자율준수프로그램 이해	10
2	CP등급평가제도	13
3	회사의 공정거래자율준수프로그램	16
4	운영 개요	20
2장	공정거래법	22
1	공정거래법 개요	23
2	공정거래법 특성	26
3	공정거래법의 구조(주요 내용 체계)	27
4	공정거래법상의 금지행위 개요	28
5	금지행위별 제재	29
6	부당한 공동행위 자진신고자 감면제도	30
7	사례: 심결례	31
8	Q&A	36
9	행동지침(Do's & Don'ts)	47
10	자율점검표	49
3장	하도급법	51
1	하도급법 개요	52
2	하도급법의 적용 대상	54
3	원사업자 의무 및 금지사항	56
4	위반 시 제재	59
5	사례: 심결례	65
6	Q&A	69
7	행동지침(Do's & Don'ts)	88
8	자율점검표(체크리스트)	92

4장	대규모유통업법	95
1	대규모유통업법 개요	96
2	(주)두산과 대규모유통업법	99
3	금지행위별 제재	101
4	사례: 심결례	104
5	Q&A	108
6	행동지침(Do's & Don'ts)	114
7	자율점검표	118

5장	대리점법	119
1	대리점법 개요	120
2	대리점법 특징	122
3	업무단계별 유의사항	122
4	대리점법 위반 시 제재 유형	123
5	사례: 심결례	125
6	Q&A	128
7	행동지침(Do's & Don'ts)	132
8	자율점검표	135

공정거래자율준수 프로그램 운영 가이드(이하 '편람') 활용 방법

- 임직원들이 공정거래 관련 법령을 자율적으로 준수하여 업무를 수행할 수 있도록 업무와 연관된 공정거래 관련 법규 내용을 종합으로 정리한 운영 가이드입니다.
- 임직원들은 본 편람에 수록된 공정거래 관련 법규의 개요, 최신 위반사례/판례 위반 시 제재, Q&A를 통해 업무수행과 관련된 공정거래 내용을 쉽게 파악할 수 있고, 업무 시 유의사항(Do's & Don'ts), 자율준수점검표 등을 참고하여 업무를 수행하면, 법 위반을 효율적으로 예방할 수 있습니다.

운영 가이드에 수록된 법률

공정거래법	부당한 공동행위(담합), 불공정거래 행위를 금지하여 중소기업 및 소비자와의 자유롭고 공정한 경쟁 질서를 확립하는 기본법입니다.
하도급법	제조·수리·건설·용역 등의 위탁 과정에서 원사업자가 우월적 지위를 남용하여 대금을 부당하게 깎거나 지급을 미루는 등 중소 수급 사업자에게 불이익을 주는 행위를 방지합니다
대규모 유통업법	대규모유통업법은 대등한 지위에서의 공정한 거래질서 확립과 상생 발전을 목적으로 하는 법률로, (주)두산은 두타몰 매장임대 사업자(의제 대규모유통업자)로서 입점 임차인 보호를 위한 법정 준수 의무를 엄격히 이행해야 합니다.
대리점법	공급업자와 대리점 간의 거래에서 발생하는 갑질(구입 강제, 불이익 제공 등)을 막고, 대등한 지위에서 균형 있게 발전할 수 있도록 돕습니다.

편람의 활용

본 편람을 활용하여 공정거래 관련 법률 위반사항을 선제적으로 예방할 수 있습니다

STEP 1	STEP 2	STEP 3	STEP 4
법률(제재 포함)	위반 사례	Do's & Don'ts	자율점검표
공정거래관련 법률 및 제재	업무 관련 사례 이해	주요 유의사항	법 위반 자가점검

1장

공정거래 자율준수프로그램

공정거래 자율준수 프로그램(Compliance Program)은 공정거래법을 자발적으로 준수하기 위해 기업이 자체적으로 운영하는 내부 준법 시스템입니다.

관련 부서

전체 부서

2026

공정거래자율준수편람

1. 공정거래 자율준수 프로그램(Compliance Program) 이해

공정거래위원회는 공정거래위원회 소관 법령을 자율적으로 준수하기 위하여 내부준법제도 (이하 "공정거래 자율준수제도"라 한다)를 운영하는 사업자를 대상으로 그 운영상황에 대하여 평가 (이하 평가(이하 "공정거래 자율준수평가"라 한다)를 할 수 있다.

공정거래법 제120조의2(공정거래 자율준수 문화의 확산)

1) 공정거래 자율준수 프로그램의 목적

CP를 통해 구성원들에게 공정거래 관련 법규의 준수를 위한 명확한 행동기준을 제시하여 법 위반 행위를 사전에 예방하고, 자유롭고 공정한 경쟁질서의 조성에 자발적으로 기여하는 것을 목적으로 하고 있습니다.

2) 공정거래 자율준수 프로그램 운영의 효과

공정거래 자율준수 프로그램(CP)을 도입하고 운영하면 회사뿐만 아니라 임직원 개인에게도 확실한 보호막과 무기가 생깁니다

(1) 임직원 측면의 효과 (개인 보호와 역량 강화)

공정거래법 위반은 회사뿐 만 아니라 개별 임직원에게도 형사처벌이나 과태료가 부과될 수 있는 중대한 사안입니다. CP는 임직원을 보호하는 가장 강력한 수단입니다.

- **개인의 법적 리스크 예방:** 모호한 업무 상황에서 "이게 법에 걸릴까?" 확신이 서지 않을 때, CP 가이드라인과 사전 업무 협의 채널을 통해 본인도 모르게 범법 행위를 저지르는 리스크를 예방합니다.
- **부당한 업무 지시 거부 권한:** 상사나 거래처로부터 "좋은 게 좋은 거니 그냥 처리하자"라며 위법한 지시나 제안을 받을 때, CP 제도를 근거로 "회사의 준법 가이드라인에 위배되어 수행할 수 없습니다" 라고 거절할 수 있는 명분이 됩니다.

(2) 회사 측면의 효과 (위험 관리와 신뢰 자산)

회사의 입장에서는 대규모 과징금을 막는 경제적 이익부터 대외 신인도 상승까지 전방위 적인 효과가 있습니다.

- **막대한 과징금 및 법적 제재 감경:** 공정거래위원회 등 정부 기관의 조사나 제재를 받을 때, CP를 실질적으로 모범 운영해 온 사실이 입증되면 과징금 감경, 고발 제외 등 법적인 인센티브를 받을 수 있어 리스크 비용을 크게 아낄 수 있습니다.
- **기업 이미지 및 브랜드 가치 제고:** ESG(환경·사회·지배구조) 경영이 필수인 글로벌 시장에서 '준법경영을 실천하는 투명한 기업'이라는 신뢰를 주어, 기업 이미지 및 브랜드 가치 등 비재무적 성과를 높일 수 있습니다.
- **내부 통제 및 자정 능력 확보:** 상시 모니터링과 제보 시스템을 통해 법 위반 행위가 발생하더라도 외부로 알려지기 전에 내부에서 먼저 인지하고 스스로 시정할 수 있는 자정 메커니즘이 구축됩니다.

3) 공정거래 자율준수 프로그램 도입 요건

기업 등이 CP를 도입한 것으로 인정받기 위해서는 8개 요건을 충족하여야 합니다.

가. 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.

나. 최고경영자의 자율준수 의지 및 지원

최고경영자는 공정거래 관련 법규 자율준수 의지와 방침을 공개적으로 표명하고 CP 운영을 적극 지원하여야 합니다.

다. CP의 운영을 담당하는 자율준수관리자 임명

최고경영자는 조직 내 자율준수관리자를 임명하고 그 사실을 최고의사결정기구에 보고하며, 자율준수관리자에게 효과적인 CP운영에 대한 책임을 부여하여야 합니다.

라. 자율준수편람의 제작·활용

자율준수편람은 자율준수관리자의 책임 하에 작성된 것으로 공정거래 관련 법규 및 CP 기준과 절차 등을 포함합니다. 편람은 모든 임직원이 쉽게 접근하여 활용할 수 있는 문서 혹은 전자파일 등의 형태로 제작되어야 합니다.

마. 지속적이고 체계적인 자율준수교육 실시

CP 기준과 절차 및 공정거래 관련 법규 준수 사항 등에 대하여 최고 경영자 및 구매·영업부서 등 공정거래 관련 위반 가능성이 높은 분야의 임직원을 대상으로 효과적인 교육을 실시하여야 합니다.

바. 내부 감시체계 구축

위법행위의 예방 또는 조기 발견을 위해 합리적으로 계획된 감시 및 감사 시스템을 구축하여 운용하여야 합니다. 감사 및 감사 결과는 주기적으로(최소 연 1회 이상) 최고 의사결정기구에 보고되어야 합니다.

사. 공정거래 관련 법규 위반 임직원에 대한 제재

공정거래 관련 법규 위반책임이 있는 임직원에 대하여 그 위반정도에 상응하는 제재조치를 규정한 사규를 마련·운용하여야 합니다. 또한 임직원의 법 위반행위 발견 시 적극적으로 대응하고 추후 유사한 행위가 재발되지 않도록 예방하여야 합니다.

아. 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.

2. 공정거래자율준수프로그램(Compliance Program, 약칭 CP) 등급평가 제도

1) CP 등급평가 제도

CP를 도입한지 1년 이상 경과한 기업 중 평가를 신청한 기업을 대상으로, 매년 1회 이상 CP 운영 실적 등을 기준으로 기업별 등급을 산정하는 제도

법률 정의	공정거래법 시행령 제90조의2 제2항에 의거 평가를 신청한 기업 등의 CP 운영실적을 고시된 평가기준에 따라 심사하여 등급을 산정하는 것	한국공정거래조정원에서 심사 후 등급(AAA, AA, A) 부여
신청 절차	공정거래법 제120조의2 제3항에 의거, 자율준수평가를 신청하려는 사업자는 평가 기준에 관한 증빙 서류를 공정거래위원회에 제출해야 함	운영 실적보고서 및 관련 사규, 교육 기록 등 제출 필요

2) CP 등급평가 기준 및 절차 (제90조의2 제1~3항 관련)

공정거래위원회는 기업의 자율준수 실천 노력을 종합적으로 고려하여 등급을 부여합니다.
(※ 단, 도입 기간이 1년 미만인 경우 평가 제외 가능)

평가	세부 평가 내용	기업의 실천 과제
①경영진의 의지	공정거래자율준수를 위한 경영진의 의지 및 지원 정도	최고경영자의 준법 선언 및 예산·인력 지원
②시스템 수립	공정거래자율준수 관련 업무 기준 및 절차의 수립·운영	회사 내부의 CP 운영 규정과 명확한 절차 마련
③내부감시 체계	위법행위의 예방 및 조기 발견을 위한 내부감시 체계 구축·운영	상시 모니터링 시스템 및 내부고발제도 활성화
④실무 가이드	공정거래자율준수를 위한 편람(가이드북)의 작성 및 활용	전 임직원이 상시 열람 가능한 편람 제작·배포
⑤교육훈련	임직원 대상 공정거래자율준수 교육	위반 가능성이 높은 부서 대상 체계적 교육
⑥인사제도 반영	법령 위반 임직원 징계 및 자율준수 관리자 임명 등	위반자에 대한 엄격한 인사 제재 및 CP운영 조직 확보
⑦법령준수	공정거래위원회 소관 법령에 따른 의무·명령 등의 준수 여부	실제 공정위 제재 및 법 위반 이력 관리

출처: 독점규제 및 공정거래에 관한 법률 시행령 90조의2제90조의2(공정거래 자율준수평가의 기준 및 절차 등)

3) CP등급평가 프로세스

1	CP등급평가 신청 CP도입기업 중 등급평가에 참여하고자 하는 기업은 등급평가 접수를 하며, 공정거래조정원이 안내한 기준에 맞추어 정해진 기간 내에 CP운영현황을 증빙할 수 있는 자료를 제출합니다	2	CP등급평가 공정거래조정원은 평가기업이 제출한 자료를 평가위원에게 전달하며 1차 서류평가를 진행하며, 서류평가결과를 바탕으로 2차 대면 및 (현장평가)를 실시합니다.	3	평가등급 결과통보 각 단계별 평가결과를 분석한 후, 공정거래위원회가 개별평가기업에게 최종 등급을 통보합니다.
---	--	---	--	---	--

4) CP등급평가체계

평가등급 (배점)	정의	과징금 감경 (유효기한내1회)	직권조사 면제	시정명령 사실공표	평가증 수여	하도급법 벌점 경감
AAA (90점 이상)	모든 부문에서 체계적인 시스템을 갖추고 매우 높은 성과를 시현	15% 이내 (조건 ^{주1)} 충족 시 최대 5% 추가 가능)	2년	공고문 (2단계 하향조정)	평가증 수여	2점 경감
AA (80점 ~90점 미만)	거의 모든 부문에서 체계적인 시스템을 갖추고 높은 성과를 시현	10% 이내 (조건 ^{주1)} 충족 시 최대 5% 추가 가능)	1년6개월	공고문 (1단계 하향조정)	평가증 수여	1.5점 경감
A (70점 ~80점 미만)	각 부문에서 비교적 우수한 시스템을 갖추고 비교적 우수한 성과를 시현	해당 없음			평가증 수여	1점 경감

주1) 조건: CP의 효과적 운영을 통해 당해 법 위반행위를 탐지하여 중단하였음을 입증한 경우

- 제17조(등급 유효 기간) 평가등급의 유효기간은 평가신청 다음연도 1월 1일부터 2년으로 하며, 구체적인 유효기간은 평가등급 부여 시 서면으로 기재하여 통보한다.
공정거래 자율준수제도(CP) 운영·평가에 관한 규정 제17조(등급유효기간)

기존의 규범준수와 공정거래 자율준수 프로그램은 무엇이 다른 가?

- 대다수 조직이 법 준수를 위한 노력을 기울이고 있지만, 기존의 활동은 대개 단편적이고 개별적인 법규 대응에 치우쳐 있습니다. 교육이나 캠페인 역시 상시 진행되지만, 공정거래 위반 예방이라는 궁극적 목적과 유기적으로 연결되지 못하는 경우가 많습니다. 반면, CP는 최고경영자의 리더십과 전사적 참여를 중심으로 움직이는 '체계적인 시스템'입니다.
- 목적 구체화: '공정거래 법규 준수'라는 명확한 목표 아래 모든 활동을 유기적으로 연계
- 의도적 기획과 수행: 단편적 대응을 넘어, 리스크 예방 프로세스를 전사적으로 설계

따라서 규범 준수 활동의 체계화 수준이 곧 그 조직의 CP 역량이며, 이를 통해 조직이 공정거래 리스크를 얼마나 실효성 있게 통제하고 있는지 평가할 수 있습니다.

3. 회사의 공정거래 자율준수 프로그램

1) 공정거래 자율준수 프로그램(CP)의 운영

회사는 공정거래 리스크를 선제적으로 관리하기 위해 공정위의 CP도입 인정기준에 따라 다음과 같이 CP를 도입하여 운영하고 있습니다.

<CP의 8대 도입 기준과 회사에서 운영 중인 CP>

	CP 기준	우리 회사의 CP
1	• CP기준 • 절차의 마련 및 시행	• CP규정 및 관련 지침을 제정하여 시행
2	• 최고경영자의 자율준수 의지 및 지원	• CEO의 CP실천의지 공표, CP조직 및 예산
3	• 자율준수관리자 임명	• 이사회에서 자율준수관리자 임명
4	• 자율준수편람의 제작 • 활용	• 자율준수편람 제작 및 배포
5	• 자율준수교육 지속적 • 체계적 운영	• 자율준수교육을 정기적으로 운영
6	• 내부 감시체계 구축	• 위험성평가, 사전업무협의, 내부고발, 감사
7	• 공정거래 위반 임직원 제재	• 법규 위반자 제재 규정(CP운영규정)
8	• 효과성 평가와 개선조치	• CP운영 상황 점검 후 개선 조치 실시

2) CP운영 조직

조직	역할
최고 경영자	• CP 운영 관련 최고 의사결정 권한을 가짐 • 자율준수관리자를 임명하며, 예산과 자원을 배분함
자율준수관리자	• CP 및 공정거래 관련 법규 위반 행위에 대한 점검 및 조사 권한 • 회사 전체의 자율준수프로그램을 주관
자율준수주관부서	• 자율준수 관리자의 업무 수행을 지원하여 회사 전체의 자율준수프로그램을 지원 및 운영
자율준수협의회	• 구성: 자율준수관리자(의장)와 각 BG(U) 자율준수책임자(위원)를 포함한 4인 이상의 위원으로 구성하며, 주관부서가 간사 역할을 수행함 • 심의·협의 역할: CP 운영 계획 및 사내 가이드라인 제·개정, 사업부별 공정거래 위험성 평가와 준법 교육·감사 결과를 검토함

3) CP 교육과 공정거래자율준수편람(이하 자율준수편람이라 함)

- CP교육은 임원급 및 고위험부서를 대상으로 우선하여 실시합니다.
- 특히 고위험부서의 경우에는 관련 공정거래 위험성을 숙지하도록 교육 후에 테스트 또는 설문조사를 통해 교육의 효과성을 평가하게 됩니다.
- 교육은 미이수자를 대상으로 하는 보충교육과 CP운영규정을 위반한 임직원을 대상으로 하는 특별 교육을 반드시 포함하여 계획을 수립하여야 합니다.
- 교육 내용은 자율준수편람을 주로 활용하여 실시하되, 공정거래담당이 교육을 담당하거나 외부 전문가를 초빙할 수도 있습니다.
- 자율준수편람은 회사의 공정거래 위험성에 대응하기 위하여 임직원이 준수하여야 할 법규의 내용과 이해를 돕기 위한 예시, 실제 법 위반 사례 등을 중심으로 구성됩니다.

4) 모니터링

모니터링에서 발견된 위법·부당 행위로 의심되는 사례는 자율준수관리자에게 보고되며, 위반의 정도 및 당사자의 의도성에 따른 제재 및 유사 행위가 재발하지 않도록 하기 위해 필요한 조치 방안이 마련됩니다.

- 상시: 공정거래관련 법규 및 사규 등에 따른 업무 진행 시 검토 및 승인
- 정기: 부서별 자율준수점검표의 분기별 점검 결과, 중간이상 위험성의 통제수단 효과성 및 운영결과

5) 신고 및 내부제보 제도

- 공정거래법규 위반 행위에 대해 제보하기 위한 절차 및 기준 등이 포함된 내부고발(제보) 시스템을 설치하여야 합니다.
- 내부고발(제보)은 제보부터 결과통지까지 제보자의 익명성이 보장되도록 제도가 마련되어야 하며, 제보한 임직원이 타 부서의 보복, 차별, 인사상의 불이익 등을 받지 않도록 철저히 보호하여야 합니다.

내부 제보 채널	
• 두산 사이버 신고센터 운영방침	
①	두산 사이버신고센터는 임직원과 외부인 모두에게 열려 있으며, 법령, 두산 Credo 및 윤리규범 등 내부규정 위반행위, 기타 부당한 행위를 신고대상으로 합니다.

- ② 신고는 익명 또는 실명으로 하실 수 있습니다. 다만, 회사는 구체적인 증거가 제시되지 않은 익명신고 등에 대하여 조사하지 않을 수 있습니다
- ③ 회사는 신고자의 신원 및 신고내용 등에 대한 비밀을 보장하며, 선의의 신고자에 대한 불이익을 금지합니다.
- ④ 임직원의 신고에는 회사의 내부신고제도 운영규정이 적용되며, 본 규정은 두드림 또는 주관부서를 통하여 안내받으실 수 있습니다.
- ⑤ 회사는 사이버신고센터 이외에도 우편, 전화, 팩스, 이메일, 주관부서 방문 등 다양한 경로를 통하여 신고를 받고 있습니다.
- 신고 채널 : [두산 사이버 신고센터](https://ethicshelpline.doosan.com/cbrpt/frontView.do) <https://ethicshelpline.doosan.com/cbrpt/frontView.do>

신고대상회사

신고하고자 하는 회사를 선택하여 담당자 정보를 확인해주시기 바랍니다.

두산(사업부문)

온라인 신고하기 클릭

우편신고

서울시 중구 장충단로 275
두산타워 18층
Compliance팀

전화/팩스신고

전화 : 02-3398-3718
팩스 : 02-3398-3792

이메일신고

ds_compliance@doosan.com

• 협력사 HELP DESK 운영

① (주)두산 협력사 Help Desk

전화 : 02-3398-3718 / 팩스 : 02-3398-3792

이메일 : ds_compliance@doosan.com

우편접수 : 04563 서울시 중구 장충단로 275 두산타워 18F (주)두산 Compliance팀

② 상담 또는 건의내용

(주)두산 동반성장 프로그램 문의(경쟁력 강화 지원, 재무지원 등)

동반성장 관련 건의사항

공정거래 관련 건의사항

- 원사업자 의무사항 (하도급대금 미지급, 서면 미교부, 검사결과 미통지 등)
- 원사업자 금지사항 (부당한 수령거부, 하도급대금 부당감액, 부당한 경영간섭 등)

③ 비밀 보호

내/외부 신고자의 비밀은 철저히 보장하며, 신고내용으로 인해 어떠한 불이익도 발생하지 않습니다.

6) CP 규정 위반자에 대한 제재

- CP 운영 과정에서 임직원의 법위반행위, CP 규정 위반행위 등을 확인한 경우 해당 임직원
에 대한 제재조치를 인사위원회에 요구할 수 있습니다.
- 인사제재가 필요한 경우, 제재 절차, 방법, 기준 등에 대하여는 회사의 징계 관련 규정에 의
합니다.

4. 운영 개요

1) 공정거래자율준수프로그램(CP)의 운영

임직원은 이해관계자의 업무 수행 시, 독점규제 및 공정거래에 관한 법률, 하도급법(또는 상생협력법), 대규모유통업법, 대리점법, 약관법, 표시광고법 등을 준수하여야 합니다.

회사는 공정하고 투명한 직무수행을 할 수 있도록 최소한의 기준을 정하여 사내규정을 마련하여 운영하고 있습니다. 업무 수행 시, 최신 버전을 확인하여 준수하여야 합니다

2) 회사에 적용되는 공정거래관련 법률

구분	법규	회사 적용 여부
공정한 시장경제 질서 확립	공정거래법	적용
중소기업 보호	하도급법(+상생협력법)	적용
	대리점법	
	대규모 유통업법	
소비자 보호	표시광고법	해당 없음
	약관법	
	방문판매법	
	전자상거래법	
	할부거래법	
기타	CP운영 관련 제 규정	적용

3) 두산의 공정거래자율준수프로그램 운영 추진 실적

연도	주요내용
2004년	CP 도입 선포
	자율준수관리자 이사회 선임(최초 선임 : 이태희 부사장)
	공정거래법 준수를 위한 가이드라인 및 체크리스트 배포
	공정거래 자율준수프로그램 운영규정 제정
	공정거래 자율준수편람 제정
2005년	자율준수관리자 변경 (이태희 부사장→ 조용만 상무)
2007년	공정거래 자율준수편람 1차 개정
2011년	공정거래 자율준수편람 2차 개정
2012년	기업 철학/문화(Doosan Credo) 공표

2013년	Doosan Credo에 준법 및 동반성장 의지 표명
	Credo 내용 사업장 게시 및 임직원에게 가이드북, 핸드북 배포
	내부신고제도 운영규정 정비
	자율준수프로그램 운영규정 개정(위반 임직원 제재기준 추가)
	협력사 CP도입(5개사) 지원 선포식
	공정거래 자율준수편람 3차 개정
	임원 및 팀장 대상 공정거래 특별교육(14명)
	하도급거래 모니터링 실시(지속 운영 중)
	자율준수 Checklist(가이드) 배포
2014년	공정거래 Council (사업부 담당자간 협의체) 운영
	두산그룹 윤리규범 정비
	(Code of Conduct) (공정한 경쟁을 위한 업무지침 제정)
	내부거래 모니터링 실시 (지속 운영 중)
2015년	공정거래 자율준수편람 4차 개정
	자율준수관리자 변경 (조용만 부사장 → 박완석 부사장)
	하도급거래 Guide Book 제작 및 배포
	(주)두산 공정거래 Workshop 실시
	자율준수프로그램 운영규정 개정 (인센티브 규정 추가)
2016년	내부거래 Guide Book 배포
	공정거래 Q&A 집 발간
2017년	공정거래 자율준수편람 5차 개정
2018년	대리점법 가이드북 제작 및 배포
	하도급거래 가이드북 개정 및 배포
2019년	공정거래 협약 이행평가 4대 실천사항 도입
	하도급거래 심의위원회 운영
	자율준수관리자 변경 (박완석 부사장 → 김윤건 전무)
	공정거래 자율준수프로그램 운영규정 개정 (자율준수관리자 선임 및 권한 등 일부 개정)
	협력사 자료관리 System 구축
	대규모유통업법 준수를 위한 가이드라인 작성 및 배포
2020년	공정거래 자율준수편람 6차 개정
2024년	기술자료관리 프로세스 재정립 및 매뉴얼 배포
	공정거래 자율준수 프로그램 운영규정 개정 (주관부서 변경 등 일부개정)
	공정거래 자율준수 편람 7차 개정
2026년	공정거래 자율준수편람 8차 개정

2장

공정거래법

공정거래법은 시장지배적지위 남용, 담합, 불공정거래 등 불공정 행위를 금지 및 규제하여 시장 내 공정하고 자유로운 경쟁 환경을 촉진하는 법률입니다. 이를 통해 기업의 창의적인 활동을 돕고 소비자를 보호하며, 궁극적으로는 국민경제의 균형 있는 발전을 이루는 것을 핵심 개념으로 합니다

관련 부서

전체 부서

2026

공정거래자율준수편람

1. 공정거래법 개요

1) 공정거래법의 목적

공정거래법은 사업자의 시장지배적지위의 남용과 과도한 경제력의 집중을 방지하고, 부당한 공동행위 및 불공정 거래행위를 규제하여 공정하고 자유로운 경쟁을 촉진함으로써 창의적인 기업활동을 조장하고 소비자를 보호함과 아울러 국민경제의 균형 있는 발전을 도모함을 목적으로 함

독점규제 및 공정거래에 관한 법률 제1조

⇒ 공정거래법 제1조에 명시된 이 법의 궁극적인 목적은 공정하고 자유로운 경쟁을 촉진하는 것입니다.

- **시장 부작용 방지:** 사업자의 시장 지배적 지위 남용과 과도한 경제력 집중을 방지
- **부당 행위 규제:** 부당한 공동행위(담합) 및 불공정거래행위를 규제
- **경제적 효과:** 창의적인 기업 활동을 조장하고 소비자를 보호하며, 궁극적으로 국민경제의 균형 있는 발전을 도모함

2) 용어의 정의

① 행위 규정 및 리스크 관련 용어

용어	법적 정의 및 핵심 내용	임직원 유의사항
40조 부당한 공동행위 (담합)	• 사업자가 계약·협정·결의 등의 방법으로 다른 사업자와 공동으로 부당하게 경쟁을 제한하는 행위 • 가격 결정·유지, 거래조건 설정, 생산·출고 제한, 입찰 담합 등	• [정보교환] 경쟁사 직원과 만나거나 연락하여 가격, 수량, 거래조건 등의 정보를 교환하는 것만으로도 합의가 있는 것으로 추정될 수 있으므로 절대 금지해야 함
45조 불공정 거래행위	• 공정한 거래를 해칠 우려가 있는 행위로서, 부당한 거래거절, 차별취급, 경쟁자 배제, 부당한 고객유인/강제, 거래상 지위남용(갑질), 조건부거래 등이 포함됨	• 특히, 구매, 영업 마케팅 부서에서 유의해야 함 • 협력업체에 계약 외 무리한 요구를 하거나(지위남용), 경쟁사 고객을 부당한 이익 제공으로 유인하는 행위 등을 점검해야 함

46조 재판매 가격유지 행위	• 상품 또는 용역을 거래할 때 거래상대방(유통업체 등)에게 거래가격을 정하여 그 가격대로 판매할 것을 강제하거나 구속조건을 붙여 거래하는 행위	• 대리점이나 유통 채널에 "소비자 가격을 반드시 얼마 이상으로 받으라"고 강제하거나, 이를 어겼을 때 공급 중단 등의 불이익을 주는 행위는 원칙적으로 금지됨
5조 시장지배 적지위 남용	• 시장에서 독점적 지위를 가진 사업자가 부당하게 가격을 결정·유지하거나, 판매 조절, 다른 사업자의 사업활동 방해, 새로운 경쟁사 진입 방해 등을 하는 행위	• 회사의 시장 점유율이 높거나 타사 대비 거래 우위가 확고한 분야가 있다면, 경쟁 전략 수립 시에는 유의해야 함
48조 보복조치 의 금지	• 사업자가 불공정거래행위나 재판매가 가격유지행위와 관련하여 분쟁조정을 신청하거나 공정위에 신고·조사 협조한 거래처에 대해 거래 정지, 물량 축소 등 불이익을 주는 행위	• 회사의 부당행위에 대해 문제를 제기한 협력업체나 대리점에게 과심죄를 적용하여 일방적으로 계약을 해지하거나 물량을 줄이는 보복성 조치는 엄격히 금지됨
47조 특수 관계 인에 대한 부당한 이익제공	• 공시대상기업집단 소속 회사가 계열사 내 특수 관계인(동일인 및 친족)이나 지분을 요건을 충족하는 계열사에 부당하게 상당히 유리한 조건으로 거래하거나 사업기회를 제공하는 행위 (일명: 일감 몰아주기)	• 구매 및 계약 부서에서 계열사간 수의 계약을 체결하거나 거래 조건을 설정할 때, 정상적인 시장 가격(정상가격) 대비 특혜가 없는지 객관적으로 증빙해야 함

② 규제 대상 및 주체 관련 용어

용어	법적 정의 및 기준	실무 관점의 이해
사업자	• 제조업, 서비스업 또는 그 밖의 사업을 하는 자 • 공정거래법 적용 시 사업자의 이익을 위해 행위 하는 임원, 종업원, 대리인 등도 사업자로 봅니다	• "직원 개인의 일탈도 회사의 위반 행위가 됩니다." 직원이 업무 중 행한 위반은 회사와 직원이 함께 처벌받을 수 있으므로 공정거래법 준수의 주체는 임직원 전원입니다

5조, 6조 시장지배 적사업자 (추정 기준)	• 단독으로 또는 다른 사업자와 함께 가격, 수량 등을 결정·유지·변경할 수 있는 시장지위를 가진 사업자 - 1개사 점유율 : 50% 이상 - 3개사 이하 점유율 합계 : 75%이상 (점유율 10% 미만 제외) ※연간 매출액/구매액 80억 미만 제외	• 회사의 특정 상품군이 시장에서 과점 상태 (상위 3개사 이내)에 있다면, 일반 불공정거래행위 규제 외에 훨씬 엄격한 '시장지배적 지위 남용' 규제가 적용될 수 있음'을 인지해야 합니다
기업집단& 계열회사	• 동일인(총수)이 사실상 그 사업 내용을 지배하는 회사의 집단 (기업집단) 및 그 집단에 속하는 개별(계열) 회사) - 지분율 30% 이상 소유 및 최다출자자, 혹은 경영상 지배적 영향력 행사 기준	• 특수관계인 부당 이익제공 금지 (일감 몰아주기) 및 대규모 내부 거래 공시 의무 등이 계열회사 간의 거래를 대상으로 작동합니다
공시대상 기업집단	• 자산총액의 합계액이 5조원 이상인 기업집단	• 이 지정을 받게 되면 대규모 내부 거래 시 이사회 의결 및 공시 의무, 비상장회사의 중요사항 공시 의무 등이 발생하므로 내부 절차 준수가 필수적입니다.
상호출자 제한기업 집단	• 공시대상기업집단 중 자산총액이 국내총생산액(GDP)의 1,000분의 5 이상인 기업집단	• 대기업집단 규제의 최고 단계로 상호출자 금지, 순환출자 금지, 국내 계열회사에 대한 채무보증 금지 등 강력한 구조적 규제를 받습니다.

③ 제도 및 절차 관련 핵심 용어

용어명	법적 정의 및 핵심 내용	실무적 활용 및 의미
120조의2 공정거래 자율준수 제도(CP)	사업자가 공정거래 소관 법령을 자율적으로 준수하기 위해 운영하는 내부 준법제도	회사가 CP를 도입하여 운영하고 공정위 평가에서 우수한 등급을 받으면, 향후 법 위반 발생 시 시정명령 공시 조건 완화, 시정조치/과징금 감경 등의 혜택을 받을 수 있음
44조 자진신고 자 감면제 도	부당한 공동행위(담합) 사실을 자진신고 하거나 조사에 협조한 자에 대해 시정 조치나 과징금을 감면하고 고발을 면제하는 제도	만약 과거의 담합 사실을 인 지했거나 연루되었다면, 공정 위 조사 전 최초로 자진 신고 시 과징금과 시정조치 100%를 면제 받을 수 있어 리스크 최소화를 위한 조기 신고가 중요함
89조 동의의결	공정위조사를 받는 사업자가 자발적 시정방안(피해구제, 거래질서 개선 등)을 제출하고, 공정위가 이를 타당하다고 인정하면 위법 여부를 확정하지 않고 사건을 종결하는 제도	법적 공방을 길게 끄는 대신 소비자 피해를 신속히 구제하고 기업 이미지 타격을 줄이면서 사태를 조기에 해결하는 카드로 실무진이 검토할 수 있음(단, 담합 사건은 제외)
76조 분쟁조정 제도	불공정거래행위 혐의로 인해 피해를 입은 사업자가 공정거래분쟁조정협의회에 조정을 신청하여 조서를 작성함으로써 재판상 화해와 동일한 효력을 얻는 제도	거래처와의 갈등이나 불공정 거래 시비가 붙었을 때, 오랜 시간이 걸리는 소송 대신 한국공정거래조정원을 통해 신속하게 합의를 도출해내는 분쟁 해결 절차

2. 공정거래법의 특성

- **국외 행위의 역외 적용:** 국외에서 이루어진 행위라 할지라도 그 행위가 국내 시장에 영향을 미치는 경우에는 국내 공정거래법을 적용하는 '역외 적용' 특성을 가짐
- **자율 준수의 강조 및 인센티브:** 기업이 스스로 법령을 준수하도록 '공정거래 자율준수제도 (CP)'의 운영과 평가 기준을 체계화하고 있으며, 우수 기업에게는 시정명령 공표 축소, 과징금 감경 등의 혜택을 부여함

- **행정·형사·민사적 제재의 복합성**: 위반 행위에 대해 공정거래위원회의 시정조치 및 과징금(행정), 검찰 고발을 통한 징역·벌금(형사), 징벌적 손해배상 및 비밀유지명령(민사) 등 다각적인 제재 수단을 동원함
- **자진신고자 감면(리니언시)**: 부당한 공동행위(담합)를 자진 신고하거나 조사에 협조한 자에게 처벌을 감면해 주어 담합을 내부에서 깨뜨리도록 유도하는 제도를 시행하고 있음

3. 공정거래법의 구조 (주요 내용 체계)

1) 실체적 규제 영역 (시장의 공정성 확보)

- **시장지배적지위의 남용금지 (제2장)**: 독과점 사업자가 부당하게 가격을 결정·유지하거나 공급량을 조절하고, 경쟁사를 배제하는 행위를 금지함
- **기업결합 제한 및 신고 (제3장)**: 시장의 경쟁을 실질적으로 제한하는 주식취득, 합병, 영업양수 등을 금지하며, 일정 규모 이상의 기업결합 시 공정위에 신고하도록 규정
- **경제력 집중의 억제 (제4장)**: 지주회사의 행위제한(부채비율, 주식보유기준 등), 대기업 집단의 상호출자·순환출자·채무보증 금지, 대규모 내부거래의 이사회 의결 및 공시 의무를 다룸
- **부당한 공동행위 제한 (제5장)**: 가격, 거래조건, 입찰(담합) 등을 사업자 간에 합의하여 경쟁을 제한하는 행위를 엄격히 금지함
- **불공정거래 및 특수관계인 부당이익 제공 금지 (제6장)**: 거래거절, 지위남용 등 불공정 행위 및 대기업 총수 일가(특수 관계인)에 대한 사익편취(일감 몰아주기 등) 행위를 금지함

2) 집행 및 조사 절차(전담 기구의 가동)

- **공정거래위원회 (제8장)**: 국무총리 소속의 독립된 중앙행정기관으로, 전원회의와 소회의를 통해 공정거래 사건을 심의·의결함
- **조사 및 처분 절차 (제10장)**: 위반행위의 인지 및 신고방법, 출입조사권 및 자료제출 명령, 기업의 조력을 받을 권리(변호인 참여) 등을 규정함.
- **동의의결 제도(89조)**: 조사 대상 사업자가 스스로 시정방안을 제시하면 공정위가 법 위반 여

부를 확정하지 않고 사건을 신속히 종결하는 제도

3) 분쟁 및 구제 체계 (사후 구제 및 벌칙)

- 한국공정거래조정원 및 분쟁조정 (제9장): 불공정거래행위 등으로 인한 중소기업 등의 피해를 법원 소송 전에 신속히 조정할 수 있는 분쟁조정협의회를 운영
- 금지청구 및 손해배상 (제12장): 피해자가 법원에 위반행위 금지를 직접 청구할 수 있으며, 담합·보복조치 등에 대해서는 실제 손해의 최대 3배까지 배상하도록 하는 징벌적 손해배상 제도를 두고 있음(109조②항)
- 벌칙 및 과태료 (제15장): 법 위반의 경중에 따라 징역·벌금형(양벌규정 포함)에 처하거나, 신고 의무 위반 등에 대해 과태료를 부과합니다. 공정위의 고발이 있어야만 기소할 수 있는 '전속고발권'도 명시되어 있음

4. 공정거래법상의 금지 행위 개요

구분	주요 내용	행동 시 유의사항	조항
①시장지배적 지위 남용	• 가격의 부당 결정·유지·변경 금지 • 판매·공급 조절 금지 • 타사 활동 방해 금지	• 시장지배적 사업자 행위 제한 • 경쟁사 배제·소비자 피해 유발 행위 금지	제5조
②기업결합 (경쟁제한적 결합)	• 경쟁을 실질적으로 제한하는 주식 취득·합병·임원겸임·영업양수 등 제한	• M&A 사전검토 의무 • 거래 전 공정위 심사 대상 여부 확인	제9조
③부당한 공동행위 (담합)	• 가격결정·거래제한·입찰담합 등 경쟁 제한 행위 금지	• 경쟁사와 가격·물량·입찰 정보 공유·합의 절대 금지	제40조
④불공정거래 행위	• 거래거절·차별취급·경쟁자 배제·갑질·부당지원행위 등 금지	• 협력업체·대리점 대상 우월적 지위 남용 금지 • 거래조건 공정성 유지	제45조
⑤재판매가격 유지	• 거래상대방에게 판매가격 강제 또는 구속조건 부과 금지	• 본사·유통 최종가격 강제 불가 • 유통업체 자율가격 보장	제46조
⑥특수관계인 부당이익 (사익편취)	• 공시대상기업집단 소속 회사의 계열사·대주주 일가에 유리한 거래·지원 금지	• 일감 몰아주기·통행세 취득 제한 • 내부거래 공정성 확보	제47조
⑦보복금지	• 분쟁조정 신청·신고·조사 협조한 상대방에 대한 거래정지 등 보복금지	• 법적 권리 행사에 대한 보복 금지 • 신고·협조자 보호 준수	제48조

5. 금지행위별 제재 행위

금지사항 (법률 조항)	행정제재 (과징금 등)	형사처벌 (벌칙)
시장지배적지위 남용 (제5조)	• 관련 매출액의 6% 이하 • 관련 매출액이 없는 경우 등: 20억원 이하	• 3년 이하의 징역 또는 • 2억원 이하의 벌금
경쟁제한적 기업결합 (제9조)	• 이행강제금: 주식 장부가액 등 기준으로 매일 부과 (시정조치 불이행 시) ※ 기업결합 자체는 행정처분 (처분명령, 주식처분 등) 대상임	• 의결권 강제 행사 시: 3년 이하 징역 또는 2억원 이하 벌금 • 시정조치 불이행 시: 2년 이하 징역 또는 1.5억 이하 벌금
부당한 공동행위 (담합) (제40조)	• 관련매출액의 20% 이하 • 관련매출액이 없는 경우 등: 40억원 이하	• 3년 이하의 징역 또는 • 2억원 이하의 벌금
불공정거래행위 (제45조제1항 일반행위)	• 관련매출액의 4% 이하 • 관련매출액이 없는 경우 등: 10억원 이하	• 2년 이하의 징역 또는 • 1억 5천만원 이하의 벌금 (일부 행위 제외)
부당지원행위 (제45조제1항제9호 등)	• 관련매출액의 10% 이하 (지원 주체 및 객체 모두 부과 가능) • 관련매출액이 없는 경우 등: 40억원 이하	• 3년 이하의 징역 또는 • 2억원 이하의 벌금
재판매가가격유지행위 (제46조)	• 관련매출액의 4% 이하 • 관련매출액이 없는 경우 등: 10억원 이하	• 2년 이하의 징역 또는 • 1억 5천만원 이하의 벌금
특수관계인 부당이익제공 (제47조, 사익 편취)	• 관련매출액의 10% 이하 (제공·제공받는 자 모두 부과 가능) • 관련매출액이 없는 경우 등: 40억원 이하	• 3년 이하의 징역 또는 • 2억원 이하의 벌금

보복조치 행위 (제48조)	• 관련매출액의 4% 이하 • 관련매출액이 없는 경우 등: 10억원 이하	• 3년 이하의 징역 또는 • 2억원 이하의 벌금
--------------------------	---	--

유의사항

- 양벌규정(제128조) : 법 위반 행위를 한 임직원 개인을 처벌하는 것 외에, 그 회사(법인)에도 동일하게 벌금형을 부과하므로 위험성이 매우 높습니다.
- 시정조치 불이행 벌칙(125조) : 공정위의 위반행위 중지, 계약조항 삭제 등의 시정명령을 기한 내 따르지 않을 때도 2년 이하의 징역 또는 1.5억 원 이하의 벌금에 처해집니다.

6. 부당한 공동행위 자진신고자 감면제도(리니언시, Leniency)

 부당한 공동행위가 문제되는 경우, 자진신고한 순서에 따라 법적 책임이 감경 또는 면제될 수 있으므로, 인지 즉시 임직원은 즉시 "법무팀"에 신고를 바랍니다.

• 제도의 개요 및 운영 배경

법률적 근거	• 「독점규제 및 공정거래에 관한 법률」제44조 (자진신고자등에 대한 감면 등)
운영 배경	• 대법원에서는 본 제도 운영 배경은 부당한 공동행위(담합)를 규제하는 집행기관의 조사에 협조한 대가로 단순히 혜택을 부여하는 것에 머물지 않고, • 혜택을 부여함으로써 공동행위에 참여한 사업자들 간의 신뢰를 약화시켜 부당한 공동행위를 중지 또는 예방하고자 하는데 그 제도적 취지가 있다고 밝힌바 있음 (대법원 2010. 1. 14. 선고 2009두15043 판결)

• 신고 시 감면 혜택

구분	시정조치	과징금	형사고발
1순위 자진 신고자 (조사 개시 전)	면제	면제	면제
1순위 조사 협조자 (조사 개시 후)	감경 또는 면제	면제	면제
2순위 자진 신고자 (조사 개시 전)	감경 가능	50% 감경	면제
2순위 조사 협조자 (조사 개시 후)	감경 가능	50% 감경	면제

7. 사례: 심결례

부당한 공동행위 심결례			
구분	주요 담합 행위	심결 요지	제재 결과
벽지업체	• 협의회 모임을 활용하여 시판·특판시장 가격 인상 합의 및 점검	• 가격 인상 합의 후 대리점 통보 및 실행, 분기별 준수 여부 점검	시정명령(13개사), 과징금(총 193억원)
치즈업체	• '유정회' 모임을 통해 가격 정보 교환 및 공동 인상	• 상위 4개사(점유율 95%)가 가격 인상을 주도하고 동조하는 담합 실행	시정명령, 과징금(총 106억원)
석유화학업체	• 영업 실무자 간 정기 모임 및 전화를 통한 판매 가격 공식 및 구체적 가격 결정	• 석유화학 6개 품목 판매 가격을 공동으로 합의결정	시정명령, 과징금(총127.03억원)

시장지배적 지위남용 심결례			
구분	주요 남용 행위	심결 요지	제재 결과
현대자동차	• 노조 반대 등을 이유로 판매대리점의 거점 이전 승인을 지연·불허 • 영업직원 채용심사를 지연·거부하여 채용 제한	• 현대자동차는 승용차 및 5톤 이하 화물차 시장의 시장지배적 사업자임 • 판매대리점의 영업장소 이전 제한 및 채용 자기결정권 침해는 거래상 대방에게 부당한 불이익을 주고 사업활동을 방해한 행위임	• 시정명령 • 서면통지명령 (지점·대리점) • 과징금: 215.81억
현대모비스	• 대리점에 비순정품(경쟁부품) 매입 판매 금지의무 부과 • 위반 시, 대리점 등급 평가 반영 등 불이익 제공 및 계약 통제	• 자동차 부품시장에서 약 70% 점유율을 가진 시장지배적 사업자임 • 경쟁부품 판매 금지 및 위반 시 가격 할증, 계약 해지 등으로 대리점을 통한 제한 행위는 사실상 구속력이 인정되는 경쟁사업자 배제행위임	• 시정명령 • 법 위반 사실 공표 • 과징금: 150억

• 시장지배적 사업자 추정제도

일정한 거래분야에서 시장점유율이 다음에 해당하는 각 사업자는 시장지배적사업자로 추정함

- ① 1개 사업자의 시장점유율이 50%이상
- ② 3개 이하 사업자의 시장점유율의 합계가 75%이상, 단, 시장점유율 10%미만인 자는 제외(연간 매출액 또는 구매액이 80억원 미만 사업자 제외)

불공정 거래행위 심결례

구분	위반 행위 (사례)	심결 요지	제재 내용
포스코	- 비계열사에는 제품 출고 전 선수금이나 외상 30일로 대금을 받음 - But, 계열사인 (주)포스틸에는 제품 출고 후 70일 만기어음으로 받아 결제 기간을 우대	거래규모나 판매가격 등을 고려할 때 경쟁 관계인 계열사와 비계열사를 차별할 정당한 이유가 없으므로, 정당한 이유 없는 계열사 결제조건 현저한 차별취급에 해당	- 시정명령 - 공표명령 (1개 중앙일간지에 1회 게재)
한국야쿠르트	지점·제품별 차기년도 판매목표를 수립해 통보한 뒤, 목표 미달성 대리점에 패널티 부과(수수료 공제) 및 경고조치(벌점 30점)로 판매목표를 강제함.	대리점의 초기 투자비용 회수 필요성, 타 거래처 이전의 어려움 등으로 한국야쿠르트의 거래상 지위가 인정되며, 판매목표를 제시하고 달성을 강제한 것은 거래상 지위남용에 해당함.	시정명령
KT&G	담배소매상에게 경쟁사 담배를 한시적/일정 기간 판매하지 않거나, 경쟁사 담배 및 광고물을 진열하지 않는 조건으로 담배대금 할인 및 금전을 지급함.	가격·품질 경쟁이 아닌, 소매상과의 약정을 통해 경쟁사 거래를 제약하는 불공정한 수단으로 자사 수요를 인위적으로 유지·창출하려 하였으므로 부당한 고객유인에 해당함.	시정명령
NHN(주)	본인이 빌딩을 임차한 가격보다 현저히 낮은 가격으로 자회사들(서치솔루션, NHN서비스)과 전대차 계약을 체결하여 계열사를 지원함.	자회사 설립 초기나 설립과 동시에 지원이 이루어졌고, 지원 규모가 각 사 당기순이익의 8%, 15%에 달하는 등 공정거래법상 부당지원 행위에 해당함.	- 시정명령 - 과징금 (총 2.27억)

[참고] 불공정 거래행위 유형

위반 유형	구체적 세부 유형	개념 (정의)	주요 법적·경제적 특성
거래 거절	• 단독의 거래 거절 • 공동의 거래 거절	정당한 이유 없이 특정 사업자에 대해 거래의 개시를 거절하거나, 기존 거래 관계를 중단하는 행위	• 단독 거절: 특정 기업과의 거래 중단이 시장 경쟁을 제한하거나 유력 경쟁사를 배제할 때 위법성이 인정됨 • 공동 거절: 복수의 사업자가 짜고 특정 회사를 배제시키는 행위로, 담합과 연계되어 매우 엄격하게 처벌됨
차별적 취급	• 가격 차별 • 거래조건 차별 • 계열회사를 위한 차별	특정 사업자에게 거래지역이나 거래상대방에 따라 가격, 수수료, 대금결제 조건 등을 유리하거나 불리하게 차별하는 행위	• 경쟁제한성: 차별 행위로 인해 특정 사업자가 시장에서 고립되거나 경쟁력을 상실하는지 여부가 핵심 판단 기준임 • 계열사 차별: 대기업 집단 내 소속 계열사를 부당하게 우대하는 행위는 부당지원 행위와 긴밀히 연계됨
경쟁 사업자 배제	• 부당 옴매 (덤핑) • 부당 고가 매입	상품 또는 용역을 공급비용보다 현저히 낮은 가격으로 판매하거나, 현저히 높은 가격으로 매입하여 경쟁사를 몰아내는 행위	• 주요 목적: 시장 내 유력한 경쟁사를 퇴출시켜 장기적으로 독과점 지위를 형성·강화하려는 의도가 강함 • 판단 기준: 단순히 '싸게 파는 것'이 아니라, 경쟁사 퇴출 후 다시 가격을 올릴 우려가 있는지를 종합 평가함
구속 조건부 거래	• 배타적 거래 • 거래지역 제한 • 거래상대방 제한	거래상대방이 경쟁사업자와 거래하지 못하도록 구속하거나, 영업할 수 있는 지역/상대방을 강제하는 행위	• 시장봉쇄 효과: 경쟁사의 신규 진입이나 유통망 확보를 원천 차단하여 시장의 역동성을 저해함 • 프랜차이즈/대리점: 본사와 대리점 간 계약 시 빈번하게 발생하여 전형적인 갑질 논란의 중심이 되는 유형
거래상 지위남 용 (갑 질)	• 구입강제 (밀어내기) • 이익제공 강요 • 판매목표	자신과 거래하는 상대방보다 우월한 경제적 지위(갑)를 이용하여 상대방에게 부당하게 불이익을 주는 행위	• 상대적 우월성: 시장 지배적 사업자가 아니더라도, 해당 대리점이나 협력업체가 자기에게 종속되어 있다면 지위가 인정됨 • 실무상 빈도 최고: 불공정거래행위

	강제 • 불이익 제공		중 공정위 신고 및 분쟁조정 신청이 가장 빈번하게 발생하는 유형임
사업 활동 방해	• 부당한 인력 가로채기 • 기술 유용 및 방해	정당한 이유 없이 다른 사업자의 핵심 인력을 빼 내거나 기술, 영업비밀 등을 입수·악용하여 사업 활동을 심히 곤란하게 하 는 행위	• 도덕적 비난 가능성: 공정한 품질·가 격 경쟁이 아닌, 경쟁사의 핵심 자산 을 인위적으로 마비시키는 악의적 행태로 변호사·임직원 컴플라이언스 교육 시 필수 강조 대상임
부당한 고객유 인	• 부당한 이익 제공 • 위계에 의한 유인 • 기타 부당한 유인	경쟁사업자의 고객을 자 기와 거래하도록 만들기 위해 과도한 이익(리베이 트, 뇌물 등)을 제공하거 나 속임수를 쓰는 행위	• 불공정 경쟁: 상품 고유의 품질이나 서비스 경쟁이 아닌, 음성적·외적인 대가 제공을 통해 시장의 선택을 왜 곡함

특수관계인에 대한 부당한 이익제공금지 심결례			
구분	위반 행위	심결 요지	제재 내용
셀트리온 (제공주 체)	• 의약품 보관용역 무상 제공: - 소유권이 이전된 의약 품을 셀트리온의 냉동· 냉장 창고에 보관하면 서 舊셀트리온헬스케 어로부터 보관료를 받 지 않음 • 상표권 무상제공: 자신의 CI 상표권 (‘CELLTRION’)을 계열사 인 舊셀트리온 헬스케 어 및 셀트리온 스킨큐 어가 사명과 결합하여 무상으로 사용하도록 허용함.	• 정상적 거래관행 위반: 물품 보관 대가나 상표권 가치 에 대한 사용료를 수취하지 않 은 것은 경제적 합리성이 결여 되고 정상적인 거래관행에 위 반함. • 특수관계인 부당이익 귀속: 취약한 재무상태의 계열사들을 지원하여 기업가치를 제고했으 며, 지분 구조상 동일인 서정진 에게 직접 이익이 귀속되어 경 제력 집중 유지·심화 우려가 인정됨.	• 시정명령 유리한 조건의 거래 를 통한 부당한 이 익제공행위 금지명 령 • 과징금 총 4.3억 원 부과 (舊셀트리온헬스케어 제공객체 부과분 합 산)

셀트리온 스킨큐어 (제공 객체)	• 상표권 무상사용: 셀트리온의 'CELLTRION' 상표를 무 상으로 지급받아 자사 의 상표 표기, 홈페이 지, 명함, 상품 광고 등 에 사용함.	• 제공객체의 위법성 인정: 법 전문가는 아니더라도 일반인 의 관점에서 사회통념상 상당히 유리한 조건의 거래(부당이익 제 공)에 해당할 우려가 있음을 충 분히 인식할 수 있었음에도 해 당 지원을 받음.	• 시정명령 부당한 이익을 제공 받는 행위에 해당할 우려가 있는 거래의 금지명령 • 과징금 500만 원 부과
----------------------------	--	--	---

재판매가격유지행위 심결례			
구분	위반 행위	심결 요지	제재 내용
○○음료	• 음료제품의 판매가격을 지정하 고 유지할 목적으로 대리점에 판매수수료 지급 • 대리점이 지정가에서 마진을 차 감한 금액 이하로 거래하지 못 하도록 각서 징구 • 불이행 시 계약해지 등 제재조 치 고지	• 경쟁사업자와 거래 중인 대리 점을 자사 대리점으로 영입하 기 위해 부당하게 경제상 이 익을 제공하고, 그 결과 경쟁 사업자 사업활동을 심히 곤란 하게 한 행위 인정	• 시정명령 • 과징금: 1.4억

8. Q&A

시장지배적 지위남용 금지 행위(5조)

Q1 공정거래법 제5조에서 규정하고 있는 시장지배적사업자의 '남용행위'란 구체적으로 무엇이며, 법으로 금지하는 이유는 무엇인가요?

A1 시장 지배적 사업자는 독점적이거나 우월한 시장 지위를 가지고 있어 단독으로도 시장의 가격이나 거래조건을 좌우할 수 있습니다. 이들이 자신의 우월한 힘을 이용해 경쟁을 제한하거나 소비자에게 피해를 주는 행위를 방지하기 위해 법 제5조에서 이를 엄격히 금지하고 있습니다. 법에서 명시하는 남용행위의 유형은 크게 5가지로 다음과 같습니다.

- ① 상품의 가격이나 용역의 대가를 부당하게 결정·유지 또는 변경하는 행위 (가격남용)
- ② 상품의 판매 또는 용역의 제공을 부당하게 조절하는 행위 (출고조절)
- ③ 다른 사업자의 사업활동을 부당하게 방해하는 행위 (사업활동방해)
- ④ 새로운 경쟁사업자의 참가를 부당하게 방해하는 행위 (진입방해)
- ⑤ 부당하게 경쟁사업자를 배제하기 위하여 거래하거나 소비자의 이익을 현저히 해칠 우려가 있는 행위 (경쟁사업자배제 및 소비자이익 저해)

Q2 시장 지배적 사업자가 가격을 올리거나 내리는 행위가 어떤 경우에 부당한 '가격남용'으로 판단되나요?

A2 시장 지배적 사업자가 수급의 변동이나 비용의 유의미한 변화가 없음에도 독점적 지위를 이용해 가격을 부당하게 높게 결정·유지·변경하여 폭리를 취하거나, 반대로 경쟁사를 시장에서 퇴출시키기 위해 자금력을 바탕으로 "부당하게 가격을 낮추어 거래(약탈적 가격설정)"하는 행위 등이 해당합니다.

정당한 이유 없이 거래 단계나 상대방에 따라 가격을 부당하게 변경하는 행위 역시 제5조 제1항 제1호 위반이 될 수 있습니다.

Q3 원료나 부자재 공급처의 문제로 인해 불가피하게 제품 공급이 지연되고 있습니다. 이 경우에도 공정거래법 제5조 제1항 제2호의 '부당한 상품 판매 조절 행위(공급 제한)'로 처

별반을 수 있나요?

A3 원칙적으로 시장지배적사업자가 가격 인상이나 경쟁사 배제 등 인위적·목적적 의도를 가지고 물량을 제한했을 때만 위법성이 인정됩니다.

원료 부족이나 부자재 공급 마비 등 '예측 불가능한 외인성 사유'로 인한 지연은 남용행위에 해당하지 않습니다. 다만, 공정거래위원회나 거래처가 "의도적인 공급 제한이나 차별적 거절이 아닌가?"라는 의혹을 제기할 수 있으므로, 회사가 불가피한 경영상 사유였음을 객관적인 증빙자료로 입증할 수 있어야 법적 리스크를 예방할 수 있습니다.

Q4 물량이 부족한 상황에서 특정 거래처들로부터 "우리만 차별하여 물량을 안 주는 것 아니냐"는 불만이 나옵니다. 배분 과정의 공정성을 입증할 방법은 무엇인가요?

A4 부족한 물량을 전체 거래처에 합리적이고 공평하게 배분(Allocation)했음을 보여주어야 합니다.

- ① **물량 배분 기준안(Allocation Policy):** 공급 부족 사태 발생 시 모든 거래처를 대상으로 기존 거래 비율에 맞추어 평등하게 감축 공급한다는 내부 가이드라인
- ② **거래처별 출고 실적 데이터:** 특정 업체(또는 경쟁사 계열)만 타겟팅하여 공급을 끊은 것이 아니라, 전 거래처의 공급량이 균등하게 감축·지연되었음을 증명하는 매출/출고 비교 테이블
- ③ **사전 공지 프로세스:** 거래처들에 공급 지연 가능성을 실시간으로 안내하고 협조를 구한 안내문, 설명회 자료, 이메일 발송 이력

기업결합의 제한 및 경제력 집중의 억제 (제9조, 제11조, 제21조~제31조)

Q1 회사의 사업부를 분할·합병하거나 타사 주식을 취득할 때 공정거래위원회의 기업결합 심사를 반드시 사전에 받아야 하나요?

A1 네, 일정 규모 이상의 기업결합은 법적 신고 및 심사 절차가 필수적입니다. (주)두산과 같은 대규모회사가 다른 회사의 주식 15%(상장사) 또는 20%(비상장사) 이상 취득, 임원 겸임, 영업양수, 합병 등을 진행할 경우 공정위에 신고하여 경쟁제한성이 없음을 확인받아야 합니다(법 제9조, 제11조). 특히 대규모회사가 참여하는 합병·영업양수 등은 사전

신고 대상이므로 공정위의 심사결과 통지 전에는 합병등기나 계약 이행을 완료해서는 안 됩니다(법 제11조 제8항).

Q2 두산그룹은 상호출자제한기업집단이자 공시대상기업집단에 해당하는데, 이에 따라 계열사 간 거래에서 어떤 제한을 받나요?

A2 자산총액 기준에 따라 상호출자제한기업집단 및 공시대상기업집단으로 지정되어 다음과 같은 강력한 사전 규제를 받습니다(법 제31조).

- 지분 및 금융 규제: 계열사 간 상호출자(법 제21조) 및 순환출자 형성·강화(법 제22조)가 전면 금지되며, 금융기관 여신과 관련한 계열사 간 채무보증도 금지됩니다(법 제24조).
- 대규모 내부거래 사전 이사회 의결 및 공시: 특수관계인을 상대방으로 하거나 특수관계인을 위한 일정 규모 이상의 자금·유가증권·자산·상품·용역 거래 시 반드시 사전에 이사회 의결을 거쳐 공시해야 합니다(법 제26조).

부당한 공동행위의 금지(40조)

Q1 경쟁사와 명시적인 합의 등을 하지 않고 구두 협이나 정보 교환만 한 경우도 부당한 공동행위로 처벌받나요?

A1 네, 그렇습니다. 법 제40조는 계약, 협정, 결의뿐만 아니라 '그 밖의 어떠한 방법으로도' 다른 사업자와 공동으로 합의하는 행위를 금지합니다. 특히, 시장 상황이나 제반 사정상 공동행위를 한 것으로 볼 수 있는 상당한 개연성이 있거나, 가격·생산량 등의 필요한 정보를 주고받은 사실만으로도 공동으로 합의한 것으로 추정하여 처벌받을 수 있습니다.

Q2 타사로 이직한 과거 동료가 사적으로 연락해 와 단순 안부인사 겸 이번 입찰에 우리 회사가 참여하는지 물어보기에 "참여한다"고 사실대로 말했습니다. 이것도 공정거래법상 부당한 공동행위(입찰담합)가 될 수 있나요?

A2 네, 부당한 공동행위로 처벌받을 실질적인 리스크가 있습니다. 공정거래법 제40조 제1항 제8호는 입찰의 가격이나 낙찰자뿐만 아니라 입찰의 경쟁 요

소를 제한하는 행위를 금지하고 있습니다. 특히 공정거래법 시행령 제44조 제1항 제3호에 따르면, 법에서 위임한 금지 대상인 입찰 담합 사항으로 "그 밖에 입찰 또는 경매의 경쟁 요소가 되는 사항"을 명시하고 있습니다. 특정 입찰에 어떤 경쟁사가 최종적으로 진입하는지, 혹은 불참하는지 등의 "입찰 참여 여부"는 입찰 시장의 경쟁 구도와 투찰 전략을 결정짓는 중요한 "경쟁 요소"에 해당합니다. 따라서 이직한 직원이 현재 우리와 경쟁 관계에 있는 회사에 근무하고 있다면, 비록 과거의 친분이나 단순 안부 성격의 대화였을지라도 법적으로는 시행령 제44조에서 금지하는 "입찰의 핵심 경쟁 요소에 관한 정보 교환"을 행한 것이 될 수 있습니다. 향후 입찰 결과에 따라 부당한 공동행위(합의)를 한 것으로 추정되어 회사와 행위자 모두 처벌을 받을 수 있으므로 이러한 정보 공유는 금지됩니다.

★ 행동 수칙 ★

과거 동료나 경쟁사 임직원으로부터 입찰 참여 여부, 투찰 가격 등 입찰의 경쟁 요소가 되는 사항(시행령 제44조 제1항)이나 원가, 출고량 등 주요 경영 정보(시행령 제44조 제2항)에 대해 조금이라도 문의를 받거나 관련 대화가 발생할 경우에는 즉시 소통을 중단하고 즉시 컴플라이언스팀에 문의하여 도움을 받으시기 바랍니다.

Q3 입찰담합(부당한 공동행위) 조사를 받게 되면 회사와 임직원은 구체적으로 어떤 처벌을 받게 되나요?

A3 적발 시 회사와 행위자 개인 모두 엄중한 법적 책임을 지게 됩니다.

- **회사에 대한 제재:** 해당 담합 행위 중지 명령 등의 시정조치와 함께, 입찰 관련 매출액의 최대 100분의 20 이하의 막대한 과징금이 부과될 수 있습니다.
- **개인(임직원)에 대한 제재:** 담합을 주도하거나 관여한 개인은 3년 이하의 징역 또는 2억원 이하의 벌금에 처해지는 형사처벌 대상이 됩니다.

불공정거래행위(45조)

Q1 [거래거절] 합리적인 이유 없이 특정 업체와 거래를 시작하지 않거나 기존 거래를 끊는 것도 법 위반인가요?

A1 네, 그렇습니다. 법 제45조 제1항 제1호에 따라 부당하게 거래를 거절하는 행위는 불공정거래행위에 해당하여 금지됩니다.

Q2 [차별적 취급] 거래처별로 공급 가격이나 대금 결제 조건을 다르게 설정하면 안 되나요?

A2 시장 상황이나 거래 성격상 합리적인 근거가 없음에도 불리하게 가격이나 조건을 다르게 적용하여 부당하게 거래의 상대방을 차별하여 취급하는 행위는 법 위반이 될 수 있습니다.

Q3 [경쟁자 배제] 경쟁사를 시장에서 완전히 퇴출시키기 위해 의도적으로 상품을 원가 이하로 판매하는 행위는 괜찮나요?

A3 안 됩니다. 대기업 등이 부당하게 경쟁사를 시장에서 배제하기 위해 일시적으로 손해를 감수하며 비정상적인 거래를 하는 것은 부당한 경쟁자 배제 행위로 엄격히 규제됩니다.

Q4 [부당한 고객유인] 과도한 이익 제공이나 사은품을 내걸어 경쟁사의 고객이 우리와 거래하도록 유도해도 되나요?

A4 부당하게 경쟁사의 고객을 자기와 거래하도록 유인하는 행위는 금지됩니다.

Q5 [거래강제] 우리 회사 제품을 구매하는 조건으로 계열사나 다른 특정 업체의 제품까지 함께 사도록 요구하는 것은 가능한가요?

A5 안됩니다. 상대방이 원하지 않는 상품이나 용역을 묶어서 사도록 강제하거나 임직원에게 자사 제품을 강매하는 등 부당하게 경쟁사의 고객을 자기와 거래하도록 강제하는 행위는 법에 위배됩니다.

Q6 [거래상 지위 남용] 이른바 '갑질'로 불리는 거래상 지위 남용행위의 기준은 무엇인가요?

A6 구입 강제, 이익제공 강요, 판매목표 강제, 불이익 제공 등 자신의 거래상 우월한 지위를 부당하게 이용하여 상대방과 불리한 거래를 행하는 전반적인 행위를 의미하며, 이는 전면 금지됩니다.

Q7 [구속조건부 거래] 대리점이나 유통업체에게 특정 지역 안에서만 판매하게 하거나 경쟁사 제품을 취급하지 못하게 조치할 수 있나요?

A7 거래 상대방의 사업활동을 부당하게 구속하는 조건으로 거래하는 행위에 해당하여 원칙적으로 위법입니다. 유통 채널의 영업 자유를 부당하게 제한해서는 안 됩니다

Q8 [사업활동 방해] 경쟁사의 핵심 인력을 빼돌리거나 거래처 정보를 알아내어 회사에 보고 후에 활용하면 안되나요?

A8 네, 부당하게 다른 사업자의 사업활동을 방해하는 행위로서 불공정거래행위에 해당합니다. 정상적인 경쟁 범위를 벗어나 타사의 경영을 곤란하게 만드는 행위는 제재 대상입니다

Q9 [부당지원행위] 계열회사에 무상이나 아주 낮은 이율로 자금을 대여해주거나 인력을 지원하는 것은 계열사 간 거래로 인정받나요?

A9 안됩니다. 가지급금·대여금·인력·부동산·상품·용역 등을 당사자 간 상당히 유리한 조건으로 거래하여 특수관계인 또는 다른 회사를 부당하게 지원하는 행위는 금지됩니다. 실질적 역할이 없는 통행세를 받는 회사를 매개로 거래하는 행위도 포함되며, 지원을 준 기업뿐만 아니라 지원을 받은 특수관계인이나 회사도 함께 처벌받습니다.

재판매 가격유지행위 금지(46조)

Q1 대리점이나 유통업체가 제품을 판매할 때 특정 가격 이하로 팔지 못하도록 강제할 수 있나요?

A1 원칙적으로 안 됩니다. 사업자가 거래상대방이나 다음 거래단계별 사업자에 대하여 거래 가격을 정하여 그 가격대로 판매할 것을 강제하거나, 가격 구속 조건을 붙여 거래하는 '재판매가격유지행위'는 법 제46조에 의해 금지되어 있습니다.

Q2 제조·판매사가 브랜드 가치 유지나 유통 질서 확립을 위해 대리점이나 유통업체의 판매 가격을 일정 수준 이하로 떨어뜨리지 못하게 통제하고 싶습니다. 예외적으로 허용되는 경우가 있나요?

A2 원칙적으로 유통업체의 판매 가격을 지정하고 이를 강제하는 행위는 금지됩니다.. 그러나 법 제46조 제1호에 따른 극히 예외적인 조건(정당한 이유)을 충족하는 경우에만 제한적으로 허용될 수 있습니다.

법적으로 인정받을 수 있는 예외 기준과 실무적 주의사항은 다음과 같습니다.

★ 법상 예외 허용 기준 (제46조 제1호):

브랜드사가 대리점이나 온·오프라인 유통업체의 재판매가격을 제한함으로써 '효율성 증대로 인한 소비자 후생 증대 효과'가 '경쟁 제한으로 인한 폐해'보다 명백하게 크다는 점을 객관적으로 입증할 수 있어야 합니다.

단순히 "브랜드 프리미엄 이미지를 지키기 위해서", "유통 채널 간 가격 덩핑으로 인한 대리점 손실 문제를 해결하기 위해서"와 같은 사유는 법상 '정당한 이유'로 인정받을 수 없습니다. 가격 통제로 인해 온·오프라인 시장의 자유로운 가격 경쟁이 저해되는 폐해가 더 크다고 판단되면 시정조치 및 막대한 과징금 처분을 받게 되므로, 최종 판매 가격을 구속하는 약정이나 패널티(출고 정지, 계약 해지 등)를 부과해서는 안됩니다. 기타 별도 계획이 있을 경우에도 반드시 사전에 컴플라이언스팀과 공정거래 리스크를 검토하셔야 합니다.

특수 관계인에 대한 부당한 이익 제공 등 금지(47조)

Q1 공시대상기업집단 소속 회사로서 특수관계인(총수 및 친족) 지분이 20% 이상인 계열회사(및 해당 계열사가 50%를 초과하여 보유한 자회사)와의 거래가 대상입니다(법 제47조 제1항). (주)두산은 본 규제의 직접 적용 대상이며, 아래 4가지 행위가 금지됩니다

A1 공시대상기업집단 소속 회사로서 특수관계인(총수 및 친족) 지분이 20% 이상인 계열회사(및 해당 계열사가 50%를 초과하여 보유한 자회사)와의 거래가 대상입니다(법 제47조

제1항). (주)두산은 본 규제의 직접 적용 대상이며, 아래 4가지 행위가 금지됩니다

①**상당히 유리한 조건의 거래**: 정상조건 대비 현저히 유리한 가격·대금 조건 거래

②**사업기회 제공**: 회사가 수행 시 상당한 이익이 될 유망 사업기회를 넘겨주는 행위

③**금융상품 유리한 거래**: 현금 및 유가증권을 상당히 유리한 조건으로 거래하는 행위

④**합리적 검토·비교 없는 상당한 규모의 거래**: 시장가격과의 비교나 경쟁입찰 등 통상적인 선정 과정 없이 대규모 물량을 몰아주는 행위

Q2 계열사와의 거래가 정상가격(시가) 수준이면 사익편취 규제에서 완전히 자유로운가요?

A2 그렇지 않습니다.

일반 부당지원(제45조)과 달리, 사익 편취 규제(제47조 제1항 제4호)는 거래가격이 정상 가격이라 하더라도 "충분한 사전 검토 및 타 사업자와의 객관적 비교 과정 없이 상당한 규모로 거래한 경우" 그 자체로 위법이 성립합니다. 따라서 계열사와 수의계약을 체결할 때에는 반드시 효율성, 보안성, 긴급성 등 거래 불가피성을 사전 품의서 등에 명확히 소명하고 컴플라이언스 유관 부서와의 사전 협의를 거쳐야 합니다.

Q3 100% 지분을 보유한 완전 자회사와의 내부거래도 부당지원이나 사익편취 규제의 대상이 되나요?

A3 네, 규제 대상이 될 수 있습니다.

공정거래법상 지분을 100% 자회사라 하더라도 법인격이 분리된 독립된 거래 주체로 판단하므로, 비정상적인 저리 대여나 고가 매입 등 부당한 경제적 이익을 이전하는 행위는 부당지원행위로 제재 받을 수 있습니다.

Q4 두타물이나 두산베어스 등에서 상품권이나 입장권을 구매하는 경우에도 부당한 지원에 해당하나요?

A4 원칙적으로 업무상 필요나 직원 복리후생 목적에 따라 정상가격(시가)으로 매입하는 경우에는 부당지원행위에 해당하지 않습니다.

다만, 거래의 실질과 상황에 따라 공정거래법상 리스크가 발생할 수 있으므로 다음 사항에 유의해야 합니다.

① 부당지원으로 보지 않는 기준 (적법한 거래)

- 실제 필요성: 명절 직원 선물, 사내 복리후생, 영업 마케팅 등 실질적인 사업·업무 목적을 위해 구매하는 경우
- 정상가격 거래: 비계열사나 일반 소비자에게 판매되는 통상적인 가격(할인을 포함)과 동일한 조건으로 구매하는 경우
- 합리적 규모: 필요 수량을 합리적으로 산정하여 통상적인 예산 범위 내에서 구매하는 경우

② 법 위반(부당지원·사익편취) 리스크가 발생하는 경우

- 비정상적 고가 매입: 일반 거래처보다 불리한 조건(비정상적으로 높은 가격 등)으로 구매하여 계열사에 과다한 이익을 제공하는 경우
- 합리적 비교 없는 대규모 몰아주기: 사내 수요나 복리후생 목적을 초과하여 계열사의 매출 증대나 유동성 지원을 목적으로 대량 구매하는 경우
- 강매 및 거래강제: 구매한 상품권이나 입장권을 사내 임직원이나 협력사에 강제로 할당·판매(사원판매 등)하는 경우

실무 권고사항:

계열사의 상품권이나 입장권을 구매할 때에는

① 구매 목적(복리후생 계획 등), ② 필요 수량 산출 근거, ③ 정상가격 확인 자료를 품의서 및 회계 증빙에 명확히 남겨두는 것이 안전합니다. 대규모 구매가 필요하거나 특이 조건이 수반되는 경우에는 사전에 컴플라이언스팀의 검토를 거치는 것을 권장합니다

Q5 해외자회사 (당사의 중국생산법인)의 직원들을 국내 사업장에서 실무교육을 진행하고자 합니다. 관련 비용은 국내법인이 부담하는 경우에도 부당한 지원 등에 해당하나요?

A5 원칙적으로 부당한 지원행위에 해당하지 않습니다

해당 교육 진행과 관련하여 부당지원으로 보지 않는 근거 및 실무상 유의사항은 다음과 같습니다.

① 부당지원으로 보지 않는 이유

- 본사의 직접적인 사업적 필요성 및 경영상 이익:

해외 생산법인의 기술·품질 역량 향상은 국내 본사의 제품 품질 안정화, 원가 절감, 공급망 관리 등 국내 본사의 직접적인 경영성과와 경쟁력 제고로 직결됩니다. 따라서 본사가 자사 사업 목적 달성을 위해 관련 교육 비용을 부담하는 데에는 합리적인 사업상 필요성이 인정됩니다.

• 공정거래법 적용 측면:

공정거래법상 부당지원행위 규제는 주로 국내 시장에서의 공정한 거래질서 저해 및 과도한 경제력 집중 방지를 목적으로 하므로, 본사의 정상적인 사업 활동의 일환으로 이루어지는 해외 생산기지 직무교육은 위법한 지원행위로 보기 어렵습니다.

• 비용 규모의 합리성:

소요 비용이 통상적인 직무 훈련 및 연수 목적에 부합하는 적정 수준인 경우, 과도한 경제상 이익을 무상 이전한 것으로 평가되지 않습니다.

② 실무 진행 시 유의사항

공정거래 리스크는 없더라도, 세무(이전가격·손금 산입) 및 내부 통제 관리를 위해 다음 사항을 사전에 구비해 두는 것이 바람직합니다.

- 교육 목적의 명확화: 품의서에 단순 해외법인 지원이 아닌 '본사 제품의 품질 표준화, 공정 개선, 생산성 향상을 위한 필수 실무 교육'임을 명시합니다.
- 증빙 자료 보관: 교육 프로그램, 참석자 명단, 비용 지출 내역(교통비, 숙박비, 강사료 등)을 체계적으로 보관합니다.
- 비용의 적정성 유지: 교육 목적을 벗어난 과도한 관광 경비나 사적 지원성 경비가 포함되지 않도록 실비 중심으로 정산합니다.

기타: 공시 등

Q1 회사가 운영 중인 공정거래자율준수프로그램(CP)의 연간 운영 계획이나 실적도 사외에 공시할 수 있나요? 만약 공시한다면 어떤 이점이 있습니까?

A1 네, 자율적인 사내외 공시(자율공시)가 가능하며, 오히려 공정위의 CP 등급평가 및 ESG 평가 등에서 매우 긍정적인 인센티브를 받을 수 있어 적극 권장됩니다.

공정거래법상 대규모 내부거래나 중요사항 공시(법 제26조, 제27조)처럼 법적 의무는 아니지만, 최고경영자(CEO)의 자율준수 의지 선언문, 연간 교육 계획, 모니터링 실적 등을 홈페이지나 지속가능경영보고서 등에 공개하는 것은 기업 신뢰도 향상에 도움이 됩니다. 다만, 내부 감사를 통해 발견된 개별적인 불법행위 의심 사례나 민감한 조사 내용 등 회사의 핵심 영업비밀 및 보안에 속하는 상세 내역까지 가감 없이 공개할 필요는 없습니다.

<공시 가능한 주요 내용 예시>

- 최고경영자(CEO)의 공정거래 자율준수 선언 및 메시지
- 자율준수관리자의 임명 사실 및 주요 역할
- 임직원 대상 공정거래 교육 실적(횟수, 참석률) 및 향후 계획
- 내부감시체계(모니터링) 가동 현황 및 위반 방지 조치 실적

9. 행동지침(Do's & Don'ts)

구분	Do's (반드시 해야 할 일)	Don'ts (절대 하지 말아야 할 일)
시장지배적지위 남용금지(공정거래법 제5조)	주요 소재·장비의 원가 상승이나 글로벌 수급 변동에 따라 공급량·가격을 조정할 경우, 객관적 원가 산출 근거와 사전 검토 품의서를 반드시 구비할 것.	시장 내 우월적 지위를 이용하여 경쟁사를 배제하거나, 정당한 이유 없이 인위적인 출고 제한·납품 지연으로 거래처에 피해를 주지 말 것.
거래거절(제45조 제1항 제1호)	부품 공급 중단, 대리점 계약 해지, 두타몰 입점 거절 시 사전 통지 기간을 충분히 두고, 객관적 평가 기준(품질 기준 미달, 계약 위반 등)을 문서화할 것.	합리적 근거 없이 일방적·즉시 거래를 단절하거나, 경쟁사업자들과 공동으로 특정 공급업체/협력사와의 거래를 거절·담합하지 말 것.
차별적 취급(제45조 제1항 제2호)	발주량(대량구매), 운송 조건, 대금 결제 조건 등에 따라 납품 단가에 차등을 둘 경우, 원가 절감 효과 등 객관적·합리적 산정 기준을 증빙으로 남길 것.	계열사 또는 특정 협력사에만 유리한 가격·결제 조건을 부여하거나, 두산 경쟁사와 거래한다는 이유로 공급 가격 및 납품 조건을 차별하지 말 것.
경쟁자 배제(제45조 제1항 제3호)	신제품 프로모션이나 재고 소진 등 한시적 저가 판매 시, 기간과 목적, 내부 승인 자료를 명확히 구비하고 시장 영향을 사전에 검토할 것.	신규 진입 업체를 배제할 목적으로 정상 제조원가를 현저히 하회하는 초저가(부당염매)로 장기 공급하거나 원자재를 고가로 선점·독점 매입하지 말 것.
부당한 고객 유인 & 사업 활동 방해(제45조 제1항 제4호, 제8호)	- 프로모션·장려금 지급 시 사전 약정 기준과 지급 근거를 명확히 하고, 비교 마케팅 시 공인 시험 성적서 등 객관적 실증 데이터를 확보할 것. - 기술·정보 요청 시 '협력사 자료요청 시스템'을 활용할 것.	경쟁사 제품 거래 중단을 조건으로 비공식적 리베이트를 제공하거나, 협력사·경쟁사의 핵심 엔지니어링 인력 및 기술자료를 부당하게 유인·탈취·도용하지 말 것.
거래상 지위 남용(제45조 제1항 제6호)	- 대리점/판매점에 목표 물량 제시 시 권장 사항임을 명시하고, 미 달성 시에도 출고 제한 등 불이익이 없음을 계약서·서면에 명시할 것. - 협력사 거래 시 법정 서면을 사전에 교부하고 검수 완료 즉시 대금을 적기 지급할 것.	부품 재고 밀어내기, 사원판매 강요, 협찬금·기부금 등 경제적 이익 요구, 발주 후 일방적 주문 취소·단가 인하, 하자보증 종료 후 무상 보수 강요를 일체하지 말 것.
구속조건부	핵심 기술 유출 방지나 생산 효율성	대리점·협력사에 타사(경쟁사) 제품 취

거래(제45조 제1항 제7호)	극대화를 위해 전속 공급/거래가 불가피한 경우에 한하여 컴플라이언스팀 사전 검토 후 계약을 체결할 것.	급을 일체 금지하거나, 두타몰 임차인에게 타 쇼핑몰/온라인몰 입점을 제한하는 배타적 구속 행위를 하지 말 것.
부당지원 및 사익편취(일감 몰아주기)(제45조 제1항 제9호, 제47조)	• 계열사와의 거래는 원칙적으로 경쟁 입찰을 적용하고, 수의계약 시 긴급성·보안성·효율성 사유 및 시장가격(정상가격) 비교 자료를 품의서에 철저히 남길 것. • 대규모 내부거래 시 이사회 사전 의결 및 공시 절차를 준수할 것.	• 단지 계열사라는 이유로 비교 검토 없이 수의계약을 진행하거나, 시장가격보다 유리한 조건(저리 대여, 인력 무상 파견, 통행세 거래 등)을 제공하지 말 것.
재판매가격유지행위(제46조)	• 제품 판매 시 대리점 및 유통업체에 제시하는 가격은 반드시 '권장·희망소비자가격'임을 명기하고 최종 판매가격은 유통업체가 자율적으로 결정하도록 할 것.	• 대리점이 제품을 할인 판매한다는 이유로 출고를 정지하거나 공급 물량을 축소·계약 해지하는 등 최종 판매가격을 통제·구속하지 말 것.
대규모유통업법 준수(두타몰 임대사업)	• 입점 매장 임대차 계약 체결 즉시 법정 서면을 교부·보존하고, 위탁판매대금은 법정기한(월 마감 후 40일 이내) 내 지급하며 판촉비용은 사전 서면 합의할 것.	• 임차인의 질병 등 불가피한 사유에도 영업시간 단축을 거부하거나, 계약 기간 중 일방적 매장 위치 변경, 타 유통 채널 입점조건(경영정보) 요구를 하지 말 것.

10. 자율점검표

No	기준	점검 항목	Y	N	N/A
1	시장 지배적 지위남용	시장 점유율이 높은 핵심 소재·부품 또는 완제품 공급 시, 경쟁사를 배제하거나 부당한 이익을 취할 목적으로 원가 상승 등 정당한 사유 없이 공급을 인위적으로 중단·지연하거나 가격을 부당하게 인상하는가 ?			
2	부당한 공동행위 (담합)	경쟁 업체들과 제품 공급 가격, 가격 인상 폭·시기, 생산량·출고량, 대리점 거래조건 등 영업 기밀 및 민감 정보를 교환하거나 사전에 조율·합의하는가?			
3	부당한 공동행위 (입찰담합)	공공기관 및 민간 기업 입찰(장비, 부품, 용역 등) 참여 시, 경쟁사와 사전에 입찰 참여 여부, 낙찰예정자, 들러리 투찰가, 투찰 물량 배분 등을 조율하는가?			
4	불공정 거래 행위	거래 거절	합리적이고 객관적인 기준(품질 미달, 중대한 계약 위반 등) 없이 특정 대리점·협력사 또는 B2B 거래처에 제품 공급을 부당하게 거절·단절(출고 정지 등)하는가?		
5			대리점 계약해지나 핵심 협력사 거래 중단 시, 상대방이 대책을 세우거나 재고를 소진할 수 있도록 충분한 사전 유예기간(계약서상 사전 통지 기간 등)을 두지 않고 일방적으로 통보했는가		
6		구속 조건부	대리점이나 판매 파트너사에 두산 제품만 취급하도록 강제하거나, 경쟁사의 부품·장비 취급 및 유통을 부당하게 금지·제한(배타조건부 거래)하는가?		
7			파트너 대리점의 영업 지역을 특정 시·도나 상권으로 엄격히 한정하여, 타 지역으로의 유연한 판매 및 정상적인 영업 활동을 부당하게 제한하는가?		
8		차별적 취급	경쟁사 제품을 함께 취급한다는 등의 이유로 특정 대리점에만 신제품 공급을 고의로 지연하거나, 대금 결제 조건을 부당하게 불리하게 차별하는가?		
9			대량 발주에 따른 원가 절감 등 객관적·합리적 근거 없이, 특정 거래처에만 현저히 유리한 공급 단가나 결제 조건을 제공하여 타 거래처를 차별하는가?		
10		지위 남용	대리점이나 판매처에 사전 합의되지 않은 무리한 판매 목표를 일방적으로 강제하고, 미달성 시 출고 정지나 계약 해지, 공급가 인상 등 불이익을 주는가?		

11	불 공 정 거 래 행 위	지위 남용	신제품 출시나 분기 말에 대리점의 주문서나 명시적 의사와 무관하게 재고나 비인기 품목을 강제로 배송(일명 '밀어내기') 하는 행위를 하는가?			
12			거래 관계와 무관하게 회사의 행사비, 판촉비, 기부금, 협찬금 등을 거래상 열위에 있는 대리점이나 협력사에 일방적으로 부담·전가하는가?			
13			협력사와 거래 시 법정 서면을 사전에 교부하지 않거나, 일방적인 납기 단축·단가 인하 요구, 검수 지연에 따른 귀책 전가, 정상 제품의 부당 반품을 하는가?			
14		기술 보호	협력사에 도면, 공정 노하우 등 핵심 기술자료를 요청하면서 법정 '협력사 자료요청 시스템'을 거치지 않고 구두나 이메일로 부당하게 요구·탈취하는가?			
15	재판매 가격유지 행위		온·오프라인 대리점이나 유통사에 제품을 공급하면서, 회사가 정한 가격(희망·권장가격 등) 이하로 할인 판매하지 못하도록 가격을 강제하거나 출고 제한 등의 제재를 가하는가?			
16	부당이익 제공금지		특수관계인(오너 일가) 지분이 높은 계열사 또는 일반 계열사와 거래 시, 경쟁입찰이나 객관적 시장가격 비교 검토 없이 수의계약으로 상당한 규모의 물량을 몰아주는가?			
17			계열사에 자금을 저리로 대여하거나, 업무 지원 목적으로 인력을 파견하면서 급여 및 제반 비용을 당사가 대신 부담해 주는 등의 과도한 경제적 이익을 제공하는가?			
18			원자재·부품 거래 시 직접 거래하면 회사에 유리함에도, 실질적 역할이 미미한 계열사를 중간 매개로 끼워 넣어 과도한 수수료(통행세)를 지급하고 있는가?			

3장

하도급법

하도급법은 서면 교부 의무 준수, 하도급대금 적기 지급 및 연동제 실시, 부당 감액·특약 금지 등을 통해 원사업자와 수급사업자 간의 불공정 거래 행위를 금지하고 규제하는 법률입니다. 이를 통해 원사업자와 수급사업자가 대등한 지위에서 상호 보완하며 균형 있게 발전할 수 있는 공정한 하도급거래질서를 확립하고, 궁극적으로는 국민경제의 건전한 발전에 이바지하는 것을 핵심 개념으로 합니다.

관련 부서

구매, IT, 생산, R&D 등

2026

공정거래자율준수편람

1. 하도급법 개요

1) 하도급법 목적

공정한 하도급거래질서를 확립하여 원사업자(原事業者)와 수급사업자(受給事業者)가 대등한 지위에서 상호 보완하며 균형 있게 발전할 수 있도록 함으로써 국민경제의 건전한 발전에 이바지함을 목적으로 한다. 하도급거래 공정화에 관한 법률 제1조

하도급 거래	원사업자가 수급사업자에게 목적물의 제조·건설·수리·용역 등을 위탁하고, 수급사업자는 위탁 받은 부분을 제조·수리·시공하거나, 용역수행하여 원사업자에게 납품·인도하고 그 대가를 수령하는 행위
--------	---

구분	일반 거래 (기성품 단순 구매)	하도급거래 (OEM · 사양 지정 제조위탁)
법적 의무	• 계약서 규정에 따른 이행	• 작업 시작 전 법정 서면 발급 의무 • 원재료/에너지 가격 변동 시 대금 연동 의무
대금 지급	• 인도 시 또는 계약된 대금 지급일 지급	• 목적물 수령일로부터 60일 이내 마감 및 지급
단가 조정	• 시장 가격 및 협의에 따름	• 정당한 사유 없는 일방적 단가 인하 및 감액 절대 금지
위반 시 제재	• 민사 소송 및 거래 조건 변경	• 공정위 시정명령, 벌점 부과 • 하도급대금 2배 이내 과징금

2) 하도급법의 특성

- 하도급법은 강행법이므로 당사자간 합의로 법 적용을 배제하지 못한다.
- 하도급법은 공정거래법상 불공정 거래행위보다 우선 적용된다.
- 건설산업기본법, 대중소기업 상생협력촉진에 관한 법률, 전기공사업법, 정보통신공사업법

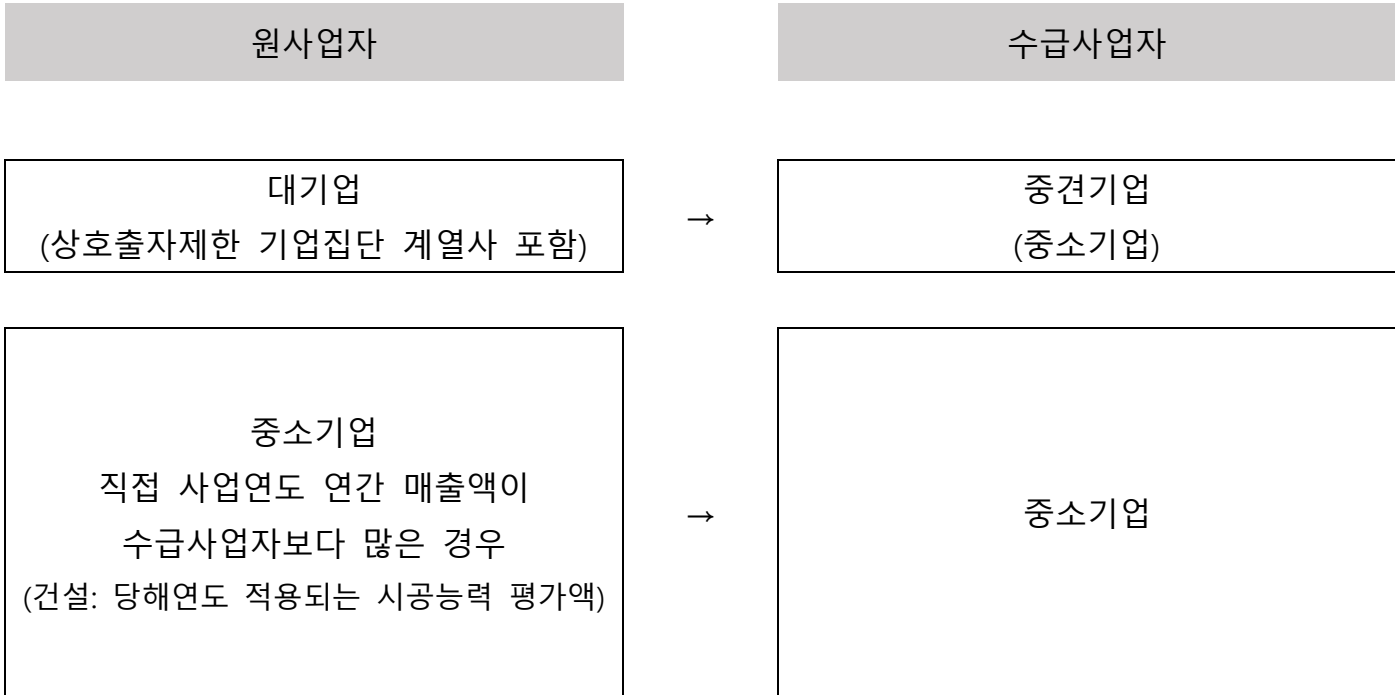
등과 중복 적용 가능하다.

단, 위 법 적용이 하도급법에 어긋나는 경우에는 하도급법이 우선 적용된다.

- 발주자가 해외사업자인지 여부와 상관없이 원사업자와 수급사업자가 국내 사업자(법인)인 경우에만 하도급법이 적용된다. 또한, 외국인이 국내에 법인을 가진 경우에는 하도급법의 적용 대상이 된다.

구분	주요 내용
법의 특성	• 타 관련 법률에 대한 우선 적용(특별법적 지위): 건설산업기본법, 대·중소기업 상생협력 촉진에 관한 법률, 전기공사업법, 정보통신공사업법 등 다른 개별 법률이 하도급법에 어긋나는 경우에는 하도급법을 우선하여 적용함 (하도급법 제34조) • 공정거래법에 대한 특별법 및 이중규제 배제: 하도급거래에 관하여 하도급법의 적용을 받는 사항에 대해서는 일반법인 공정거래법 제45조 제1항 제6호 (불공정거래행위 중 거래상 지위 남용 등) 규정을 적용하지 아니함 (하도급법 제28조) • 대금지급채무의 직접지급 전환성 (직접지급의무): 원사업자의 지급정지·파산, 2회 이상 대금 미지급, 대금지급보증 미이행 등의 사유 발생 시, 발주자가 수급사업자에게 대금을 직접 지급하며 그 범위 내에서 원사업자의 채무는 소멸함 (하도급법 제14조) • 행정·형사·민사 제재의 복합성 및 입찰참가제한 요청: 시정명령·과징금(행정), 벌금·고발제도(형사), 3배/5배 징벌적 손해배상 및 금지청구권(민사)이 복합 적용되며, 위반 벌점 초과 시 관계 기관에 입찰참가자격 제한 및 영업정지 요청이 의무화됨 (하도급법 제25조, 제25조의3, 제26조, 제30조, 제34조의2, 35조) • 자율적 분쟁조정 및 실태조사를 통한 예방적 행정절차: 공정거래위원회는 매년 서면실태조사를 실시·공표하며, 하도급분쟁조정협의회를 두어 정식 행정처분 전 분쟁의 자율적·신속한 해결 및 동의를결제도를 제공함 (하도급법 제22조의2, 제24조, 제24조의9)

2. 하도급법의 적용 대상



원사업자 :
수급사업자에게 제조·수리·건설 또는 용역위탁(제조 등의 위탁)한 사업자

- ① 대기업(상호출자제한기업집단 소속회사), 중견기업, 중소기업의 직전년도 매출액, 시공능력 평가액이 수급사업자보다 많은 경우
- ② 중소기업 중 아래 해당 시 원사업자 적용 제외
 - 건설위탁: 시공능력평가액 45억 원 미만
 - 제조/수리 위탁: 연간 매출액 30억 원 미만
 - 용역위탁: 연간 매출액 10억 원 미만

수급사업자 :
원사업자로부터 제조 등의 위탁을 받은 중소기업자

- ① 중소기업
 - 자산총액 5,000억 원 미만
 - 자산총액 5,000억 원 이상 법인이 당해 기업의 지분30%이상인 최대출자자가 아닐 것
- ② 직전사업년도 매출액 3,000억 원 미만의 중견기업
 - 중견기업은 하도급법상 완전한 수급사업자가 아니며, 하도급대금 지급(제13조) 및 보복 조치의 금지(제19조) 등 일부 조항을 적용할 때만 제한적으로 수급사업자로 인정

1) 적용 대상 거래

하도급거래의 성립을 위한 공통 요건

① 원사업자의 업(業)에 따른 위탁일 것

- 하도급법이 적용되려면 원사업자가 해당 제조·수리·건설·용역행위를 업(業)으로 하고 있어야 하며, 그 업에 따른 목적물 등을 위탁해야 합니다.
- '업(業)으로 한다'는 것은 영리를 목적으로 동종의 행위를 반복·계속할 의사로 행하는 것을 의미하며, 반드시 회사의 주된 사업(본업)이어야 하는 것은 아닙니다.

② 사양 지정을 동반한 '위탁' 행위가 존재할 것

- 하도급법상의 '위탁'이란, 시장에 이미 완성되어 있는 규격품을 단순히 구매하는 매매 계약과 구별됩니다.
- 원사업자가 수급사업자에게 규격, 품질, 디자인 등 구체적인 사양을 지정하여 그 조건에 맞추어 작업하도록 의뢰하는 배타적 주문 행위여야 합니다.

③ 외주 가공 및 무형적 결과물 제공의 포함

- 원사업자의 요구와 사양에 따라 원재료의 일부 또는 전부를 가공하여 납품하는 행위(가공위탁) 역시 제조위탁에 포함되어 하도급법의 적용을 받습니다.
- 물건의 납품·인도뿐 만 아니라 소프트웨어나 서비스 등 무형의 성과물을 제공하는 형태의 위탁도 모두 포함됩니다.
- 하도급법은 원사업자가 수급사업자에게 제조위탁, 수리위탁, 건설위탁, 용역위탁을 하거나, 다른 사업자로부터 위탁 받은 일감을 다시 위탁(재하도급)하는 거래에 적용됩니다.

하도급거래 유형

① 거래유형

구분	내용
제조 위탁	제품의 제조를 수급사업자에게 위탁하는 경우
수리 위탁	물품의 수리를 업으로 하는 사업자가 주문받은 물품의 수리나 자기가 사용하는 설비·물품의 수리를 수급사업자에게 위탁하는 경우
건설 위탁	건설업자가 토목, 건축, 플랜트 신축/증축/보수 등 건설공사의 전부 또는 일부를 수급사업자에게 위탁하는 경우
용역 위탁	지식·정보성과물의 작성(소프트웨어 개발, 설계 등)이나 역무의 제공(품질검사, 시험/분석, 물류/운송, 유지보수 등)을 업으로 하는 사업자가 해당 업무를 수급사업자에게 위탁하는 경우

② 실무상 주의사항

구분	내용
위탁유형 명확화	계약체결 시 위탁유형(제조/용역 등)을 명확히 구분
서면 계약 체결	모든 하도급 거래는 필수로 서면계약을 체결하고 주요 조건을 명시
재위탁 관리	재위탁 발생 시에도 하도급법 적용여부를 사전에 검토

3. 하도급 거래 단계별 원사업자 의무 및 금지사항

원사업자의 준수 및 금지사항을 하도급 거래 단계로 구분하면 다음과 같습니다.

거래단계	원사업자 준수 및 금지사항	세부 내용 및 특징
계약 체결	①제3조 서면 발급 및 보존 의무	작업을 시작하기 전에 하도급 대금, 지급방법 등을 적은 서면 발급의무 <기본 계약 및 거래 조건 - 필수 항목> - 위탁일 및 목적물 등의 내용: 작업(제조·수리·시공·용역)을 위탁한 날짜와 위탁할 대상의 상세 내용 - 납품/인도/제공 시기 및 장소: 물품이나 완성물을 전달할 기한과 장소 - 검사의 방법 및 시기: 완성품의 합격 여부를 판정하는 방식과 기간 - 하도급 대금, 지급 방법, 지급 기일: 지급할 대금액수(단가·수량 포함), 지급 수단(현금, 어음 등), 지급 날짜 <조건부 포함 항목 -해당 사항이 있을 경우> - 원재료 공급 관련 사항: 원사업자가 원자재나 부자재를 직접 제공할 경우, 해당 원재료의 품명·수량·제공일·대가 및 대가의 지급 방법과 지급 기일 - 대금 조정 관련 절차: 위탁 이후 원재료 가격 등 물가가 변동될 경우 하도급 대금을 조정하기 위한 요건·방법 및 절차 <서면 발급 시 주의할 점> - 서명/기명날인 필수: 위 기재 사항이 모두 작성되었더라도 양 당사자의 "서명 또는 기명날인(전자

		서명 포함)"이 빠지면 서면 미발급으로 간주됩니다 • 발급 시점: 수급사업자가 작업을 시작하기 전까지 서면을 발급해야 하는 것이 원칙.
	②제3조2항 하도급대금 연동사항 기재	• 주요 원재료 가격뿐 만 아니라 주요 에너지 비용 변동 시 연동 조정을 위한 기준 지표, 산식 등을 서면에 의무 기재 및 성실 협의 필요 <개정 2026. 2. 10.>
	③제3조의4 부당한 특약의 금지	• 수급사업자의 이익을 부당하게 침해·제한하는 계약조건 설정 금지 √ 부당한 특약은 당사자 일방에게 현저하게 불공정한 경우 그 부분에 한정하여 무효로 한다. <신설 2025. 4.1.>
	④제4조 부당한 하도급대금 결정 금지	• 일방적으로 낮은 단가 결정, 경쟁 입찰 시 최저가보다 낮은 금액 결정 금지 <주요 위반유형 및 예시> - 추가 협상에 의한 감액: 경쟁입찰을 실시해 최저가를 적어낸 A업체를 선정해 두고, 추가 단가 인하를 요구하여 결정하는 경우 - 재입찰 및 변경 요구: 정당한 사유(설계 변경, 스펙 변경 등)없이 최저 입찰가가 예상 범위를 초과했다는 이유로 재입찰을 유도하여 감액하는 경우

거래단계	원사업자 준수 및 금지사항	세부 내용
계약 이행	①제5조 물품 등의 구매 강제금지	•정당한 사유 없이 지정 물품·장비·역무를 매입·이용 강요 금지
	②제8조 부당한 위탁취소·수령 거부 금지	•수급사업자의 귀책사유가 없음에도 임의 취소하거나 수령을 지연·거부 금지
	③제9조	•목적물 수령 후 10일 이내에 검사결과를 서면 통

	검사 및 결과통보 의무	지 → 미 통지 시 합격 추정
	④제10조 부당 반품 금지	•수급사업자 책임 없는 반품 금지
	⑤제11조 감액 금지	•위탁 시 정한 하도급 대금을 감액하는 행위 원칙적 금지
	⑥제12조의2 경제적이익 부당요구 금지	•정당한 사유 없이 금전, 물품, 용역 등 경제적 이익 제공 요구 금지
	⑦제12조의3 기술자료 제공요구 금지등	•기술자료 요구금지 및 취소, 비밀유지계약 체결 의무화
	⑧제13조의2 건설 하도급대금 지급보증 의무	•건설 위탁 시 계약체결일로부터 30일 이내 공사 대금 지급 보증의무<개정 2026. 2. 10.>
	⑨제18조 부당한 경영간섭 금지	•하도급 거래량 조절 등을 통해 수급사업자의 경영간섭 행위 금지
	⑩제19조 보복조치 금지	•신고, 조정 신청, 실태조사 협조 등을 이유로 불이익 주는 행위 금지
	⑪제20조 탈법행위 금지	•우회적인 방법으로 법 적용을 회피하는 행위 금지
	⑫제7조 내국신용장의 개설	•수출할 물품을 수급사업자에게 제조위탁 또는 용역위탁한 경우에 위탁한 날부터 15일 이내에 내국신용장 개설 의무

거래단계	원사업자 준수 및 금지사항	세부 내용
대금 지급	①제13조 하도급대금 지급 의무	•목적물 수령일로부터 60일 이내의 가능한 짧은 기한 내에 대금 지급
	②제6조 선급금 지급 의무	•발주자로부터 선급금을 받은 경우 15일 이내에 비율대로 지급
	③제12조 물품구매대금등의 부당결제 청구의 금지	•대금 지급기일 전에 자사 물품구매대금을 먼저 상계하거나 청구하는 행위 금지
	④제14조 하도급대금의 직접 지급	•원사업자 부도•파산, 대금2회분 이상 미지급 시 발주자가 직접 지급

거래단계	원사업자 준수 및 금지사항	세부 내용
대금 지급	⑤제15조 관세 등 환급액 지급의무	•관세 등을 환급받은 날부터 15일 이내에 수 급사업자에게 지급
	⑥제16조 설계변경 등에 따른 대금 조정	•발주자로부터 대금을 증액·감액 받은 경우 그 내용 과 비율에 따라 조정
	⑦제16조의2 공급원가 변동에 따른 대 금 조정	•공급원가 변동 시 수급사업자(또는 조합)의 신청에 따라 협의 개시 의무
	⑧제17조 부당한 대물변제 금지	•하도급 대금을 물품으로 지급하는 행위 원칙 적 금지

4. 위반 시 제재

분류	처벌	구체적인 제재 내용 및 기준	법적 근거
행정적 제재	시정조치	• 특약 삭제나 수정 • 법 위반행위 중지명령 • 하도급대금 등 지급명령 • 재발방지 명령 등	제25조제1항
	공표명령	• 시정명령을 받은 사실에 대한 대외 공표명령	제25조제3항
	과징금 부과	• 하도급대금의 2배 이하 (법 위반 금액비율 등에 따라 산정) ※ 10억(중소기업 5억) 초과 시 분할납부 가능	제25조의3제1항 시행령 제13조의2
	상습 법위반 자 명단 공표	• 직전 3년간 경고·시정조치·시정 권고 3회 이 상 & 누산 벌점 4점 초과 시 명단 공표	제25조의4제1항 시행령 제15조제1항
	입찰참가자격 제한 요청	• 직전 3년간 누산 벌점 5점 초과 시 관계 기 관 에 제한 요청	제26조제2항 시행령 제17조제2항
	영업정지 요청	• 직전 3년간 누산 벌점 10점 초과 시 관계기 관에 정지요청(건설 위탁 등)	제26조제2항 시행령 제17조제2항

분류	처벌대상행위	구체적인 제재 내용 및 기준	법적 근거
행정 질서벌 (과태료)	공시 의무 위반	하도급대금 결제조건 등을 공시하지 않거나 누락·거짓 공시 사업자 1억 원 이하, 임직원 1,000만 원 이하	제30조의2제1항
	조사 불출석 자료 미제출	공정위 출석처분 위반, 보고 및 자료·물건 미제출·거짓 제출 사업자 1억 원 이하, 임직원 1,000만 원 이하	제30조의2제1항
	연동사항 서면 미기재	(신설) 서면에 하도급대금 연동에 관한 필수 사항을 적지 않은 경우: 사업자 1,000만 원 이하	제30조의2제5항
	서면실태조사 불응	실태조사 자료를 제출하지 않거나 거짓으로 제출한 원사업자: 500만 원 이하	제30조의2제6항
	질서유지명령 위반	공정위 심판정 질서유지명령 미이행: 100만 원 이하	제30조의2제7항

분류	처벌대상행위	구체적인 제재 내용 및 기준	법적 근거
행정 질서벌 (과태료)	조사 거부·방해· 기피	조사를 거부·방해·기피한 행위: 사업자 2억 원 이하, 임직원 5,000만 원 이하	제30조의2제2항
	대금 연동제 회피 (탈법)	(신설) 거래상 지위 남용, 부정한 방법으로 하도급대금 연동제 적용을 피하려는 경우: 원사업자 5,000만 원 이하	제30조의2제4항
	실태조사 방해 행위	수급사업자에게 서면실태조사자료를 제출하지 못하게 하거나 거짓 제출을 요구한 경우: 원사업자 5,000만 원 이하, 임직원 500만 원 이하	제30조의2제3항

분류	처벌	구체적인 제재 내용 및 기준	법적 근거
형사적 제재	하도급대금 2배 이하 벌금	• 원사업자의 주요 의무 및 금지사항 위반 (서면 미발급, 부당대금결정, 부당위탁취소, 부당반품, 감액, 기술자료 요구금지위반 등)	제30조제1항
	3억 원 이하 벌금	• 보복조치 금지(제19조) 위반	제30조제2항
	1억 5천만 원 이하 벌금	• 공정위의 시정명령 불이행, 부당한 경영 간섭(제18조), 탈법행위(제20조) 위반	제30조제2항
	형사 고발 기준	• 위반 정도가 객관적으로 명백하고 중대하여 하도급거래질서를 현저히 저해한다고 인정하는 경우 공정위가 검찰총장에게 고발	제32조제2항
	양벌 규정	• 행위자를 벌하는 외에 법인 또는 개인에게도 해당 조문의 벌금형 부과	제31조

분류	처벌	구체적인 제재 내용 및 기준	법적 근거
민사적 제재	일반 손해배상	• 하도급법 위반으로 손해를 입힌 경우 배상책임 (고의·과실 없음, 원사업자가 입증 시 면책)	제35조제1항
	5배 손해배상 (징벌적)	• (강화) 기술자료 유용 행위(제12조의3제4항 위반): 발생한 손해의 5배이내 배상	제35조제2항
	3배 손해배상 (징벌적)	• 주요 불공정 하도급 거래행위: 발생한 손해의 3배 이내 배상 1. 부당한 하도급대금 결정 (제4조) 2. 부당한 위탁취소 및 수령거부 (제8조제1항) 3. 부당반품 (제10조) 4. 부당 감액 (제11조제1항 및 제2항) 5. 보복조치 (제19조)	제35조제2항

벌점 산정기준	- 동일한 위반 행위에 대해 여러 유형의 시정조치가 중첩된 경우에는 가장 중한 시정조치 유형의 점수만 반영합니다. - 예시: 시정명령(2.0점) + 과징금(2.5점) + 고발(3.0점) → 3.0점 반영
---------	--

시정조치 유형	세부 부과 기준	벌점
경고	일반 경고 조치 (자진시정 외 공정위 처분)	0.5점
시정명령	향후 재발방지 명령, 시정구제명령 등	2.0점
과징금	일반 하도급법 위반행위로 과징금이 부과된 경우	2.5점
	부당단가 인하, 기술자료 부당사용, 보복조치, 부당반품 등	2.6점
고발	일반 하도급법 위반행위로 검찰 고발된 경우	3.0점
	부당단가 인하, 기술자료 부당사용, 보복조치, 부당반품 등	5.1점

벌점 감경 기준

- 벌점 감경 시, 각 항목마다 직전 3년 이내 1회만 감경을 적용합니다.

감경 유형	경감 조건 및 세부 점수
표준하도급 계약서 사용	• 2.0점: 표준하도급계약서 사용 비율 90% 이상 • 1.0점: 표준하도급계약서 사용 비율 70% 이상 ~ 90% 미만
하도급대금 직접 지급	• 1.0점: 하도급대금지급관리시스템 활용 또는 직지급 합의 비율 50% 이상 • 0.5점: 하도급대금지급관리시스템 활용 또는 직지급 합의 비율 50% 미만
하도급거래 모범업체	• 3.0점: 공정거래위원회로부터 하도급거래 모범업체로 선정된 경우
현금 결제 비율	• 1.0점: 현금결제비율 100% • 0.5점: 현금결제비율 80% 이상 ~ 100% 미만
입찰정보 공개 비율	• 1.0점: 입찰정보 공개비율 80% 이상 • 0.5점: 입찰정보 공개비율 80% 미만

동반성장 협약 평가	• 3.0점: 등급평가 결과 '최우수' • 2.0점: 등급평가 결과 '우수' • 1.0점: 등급평가 결과 '양호'
공정거래 자율 준수(CP)	• 2.0점: CP 등급평가 최우수(AAA) • 1.5점: CP 등급평가 우수(AA) • 1.0점: CP 등급평가 양호(A)
자발적 피해 구제	• 벌점의 25% 초과 ~ 50% 이하 경감: 피해구제비율이 100% 경우 • 벌점의 25% 이하 경감: 피해구제비율이 50% 이상 ~ 100% 미만인 경우

자발적 피해 구제

• 하도급법 벌점 규정에서 '자발적 피해구제'는 원사업자가 법 위반 행위를 했거나, 거래 과정에서 분쟁이 발생했을 때, 공정거래위원회의 최종 제재 처분이 내려지기 전에 수급사업자(협력업체)의 피해를 스스로 해결해 준 경우 벌점을 깎아주는 제도 • 이 규정은 다른 정량적 경감 항목(표준계약서 사용, 현금결제 등)과 달리, 이미 발생한 위반 리스크를 사후에 적극적으로 만회할 수 있는 매우 중요한 리스크 관리 수단임		
• 자발적 피해구제의 핵심 요건 ① 자발성: 공정위가 시정명령이나 과징금 처분을 확정하여 내리기 전에, 원사업자가 주도하여 협력업체와 합의하거나 피해를 보상해야 합니다. ② 구제 대상: 미지급된 하도급 대금, 지연이자, 부당한 대금 인하분, 보복 조치나 기술 유용으로 발생한 손실액 등 위반 행위와 직접 관련된 피해 전체를 의미합니다.		
• 피해구제 비율별 벌점 경감 기준 자발적 피해구제는 고정된 점수(예: 1점, 2점)를 깎아주는 것이 아니라, 해당 위반 행위로 인해 받게 될 총 벌점의 '퍼센트(%)'를 비율로 차감하는 방식을 취합니다.		
피해구제 비율	벌점 경감 범위	실무적 의미 및 적용
피해구제비율이 100%인 경우	벌점의 25% 초과 ~ 50% 이하 경감	• 법 위반으로 발생한 협력업체의 피해금액과 이자 등을 전액 보상(100%)하고 원만히 합의한 경우 • 사안의 중대성이나 협력 정도에 따라 공

		정위 심의를 통해 최대 절반(50%)까지 벌점을 삭제받을 수 있음
피해구제비율이 50% 이상 ~ 100% 미만인 경우	벌점의 25% 이하 경감	• 피해 금액의 전액은 아니지만, 최소 절반(50%) 이상은 보상하여 피해를 상당 부분 해소해 준 경우 • 이때는 최대 25%까지 벌점이 경감
피해구제비율이 50% 미만인 경우	경감 없음 (0%)	• 피해구제비율이 50%에 미치지 못하면 자발적 피해구제로 인한 벌점 경감 혜택을 전혀 받을 수 없음.

• **자발적 피해구제는 '최후의 방어선'입니다.**

영업, 구매, 계약 부서에서 하도급법 위반 소지가 있는 사안이 사내 모니터링 시스템이나 감사 등 지원부서에서 인지했으며, 공정위의 최종 의결이 있기 전 "협력업체와의 신속한 합의 및 대금 지급"을 완료하는 것이 벌점 누적으로 인한 영업정지나 입찰참가 제한 리스크를 막는 효과적인 방법입니다. 다만, 피해구제 비율이 최소 50% 이상이어야만 벌점 차감 효력이 발생하므로 어설픈 합의보다는 확실한 전액 구제(100%)를 목표로 조치해야 합니다.

벌점 누산점수 산정원칙

- 누산 점수 공식: 직전 3년간 부과된 총 벌점에서 총 경감점수를 차감한 점수의 합계
- 사건별 벌점 반영 기점 (역산 기준일):
 - 신고사건: 최초 신고 접수일을 기준으로 직전 3년을 역산합니다.
 - 직권조사 사건: 공정위 내부 조사계획 발표일 또는 피조사업체에 조사공문이 발송된 날 중 더 늦은 날을 기준으로 역산합니다.
 - 상습법위반자 명단공표: 하도급법 제25조의4에 의거, 매년 명단공표 위원회 개최일이 속한 연도의 직전 연도부터 과거 3년간의 누적 벌점을 합산하여 선정합니다.

- 누적 벌점이 5.0점을 초과하면
 공정위가 관계 행정기관에 영업정지 요청을 할 수 있으며, 10.0점을 초과하면 건설업 등록 말소 또는 대규모 공공입찰 참가자격 제한(입찰참가 제한) 조치가 들어옵니다.
 따라서 CP 등급 획득(최대 2점 감경) 및 표준계약서 도입을 통해 선제적으로 벌점 경감 여력을 확보하는 것이 기업 리스크 관리의 핵심임

※ 누산 벌점 초과에 따른 법적 영향 및 제재

구분	제재 발생 기준 및 영향
상습법 위반 사업자 (25조의 4)	- 직전연도부터 과거 3년간 3회 이상 경고 이상 처분을 받고, 누산 벌점이 4점을 초과하는 경우 명단 공표 ※ PQ신인도 평가 시 - 7점
입찰 참가자격 제한 (26조의 2항)	직전 3년간 누산 벌점이 5점을 초과하는 경우, 공정위는 관계 행정기관의 장에게 입찰참가자격 제한을 취하도록 요청하여야 함
영업 정지 요청 (26조의 2항)	직전 3년간 누산 벌점이 10점을 초과하는 경우, 공정위는 관계 행정기관의 장에게 영업정지 처분(건설산업기본법 등 관련)을 취하도록 요청하여야 함

5. 사례: 심결례

계약체결 단계			
구분	위반 행위 (사례)	심결 요지	제재 내용
서면 미발급	대성산업㈜ - 구두로 제조위탁을 진행하고 법정 서면 미발급 - 오디오 방열판 5,000개 발주 내용 변경 시 변경 서면 미발급	원사업자가 제조위탁 또는 발주내용 변경 시 법정 사항을 기재한 서면을 발급하지 않고 구두로 위탁 및 변경한 행위는 하도급법 제3조 제1항 및 제2항 위반임	시정명령 미발급 및 변경 관련 법정 계약 서면을 발급토록 시정조치
서면 지연발급	대우조선해양㈜ 5개 수급사업자에게 해양비철 설치공사 등 25건 공사 위탁 - 작업 착수 후에 법정사항 기재 및 기명 날인된 서면 발급	수급사업자가 물품납품위한 작업에 착수 이후에 정당한 사유 없이 하도급대금 등 법정사항이 기재된 서면을 발급한 행위는 하도급법 제3조 제1항 및 제2항 위반임	시정명령 서면 지연 발급 행위 재발 방지 하도록 시정조치
서면 미발급 (기명날인 누락)	주식회사 경동나비엔 98개 수급사업자에게	단가합의서는 하도급 대금 등 계약 내용을 확정하는 서면이므로 양 당사자의 기	시정명령 향후 재발방지명령

	보일러 부품 등의 제조를 위탁하면서 하도급대금 등 법정 사항이 적힌 단가합의서 총 436건에 대해 피심인 또는 양 당사자의 직인/서명을 누락한 채 발급함	명날인 또는 서명이 필수 당사자 기명날인이 누락되거나 직인 대신 실무자 서명·명판만 찍혀 발급된 행위는 법정 계약서면을 적법하게 발급하지 아니한 것으로 하도급법 제3조 제2항 위반	과징금 부과: 52,000,000원
부당한 대금 결정 (부당 재입찰)	SK건설 - 현장설명회에서 '최저가 낙찰' 기준을 고지하고 입찰실시 - 최저가 투찰업체가 내부기준예가 미달이라는 이유로 낙찰/유찰 선언 없이 최저가 2개사 대상 재입찰 실시	당초 낙찰 기준을 '최저가'로 공지한 후, 낙찰·유찰 선언 없이 재입찰을 실시한 행위는 정당한 사유 없이 단가를 인하하고자 하는 부당한 하도급대금 결정에 해당함	- 시정명령 - 경쟁입찰 시 최저가 입찰 금액보다 낮은 금액으로 하도급 대금을 결정 금지
부당한 대금 결정 (물량 기만 감액)	LS전선 - 발주물량이 17% 증가할 것이라며 납품가격을 5% 인하 - 실제로는 물량이 17% 감소하여 수급사업자에게 3,100만 원 손실 발생	수급사업자에게 다음 계약의 물량 증가를 이유로 해당 하도급계약 금액을 감액하는 행위는 수급사업자를 기만하는 행위로서 부당한 하도급대금 결정에 해당함	- 경고 - 손실분 3,100만 원 자진시정으로 경고 조치
부당한 대금 결정 (직접공사비 미달)	포철산기 6개 수급사업자와 11건 공사를 수의계약으로 체결 - 도급내역상의 직접공사비(재료비, 노무비, 경비) 합계보다 낮은 금액으로 하도급대금 결정	수의계약 체결 시 정당한 사유 없이 도급내역상의 직접공사비 항목의 합보다 낮은 금액으로 하도급 대금을 결정하는 행위는 부당한 하도급대금 결정으로 간주됨	- 과징금 - 부당 하도급대금 결정으로 과징금 4,000만 원 처분

부당한 대금 결정 (내부규정 재입찰)	대성산업 •경쟁입찰 후 사전 고지되지 않은 내부규정('최저가 대비 3% 이내 업체 재입찰')을 이유로 저가 2개사 재입찰 실시 •당초 최저가 입찰금액보다 낮은 금액으로 하도급대금 결정	•특단의 사정이 없는 한 최저가 업체를 낙찰해야 함에도 사전 미고지된 내부규정을 근거로 재입찰을 실시하여 최저가보다 낮게 대금을 결정한 행위는 부당한 하도급 대금 결정임	• 시정명령 당초 최저가 입찰 금액과의 차액에 대해 지급명령
부당한 대금 결정 (일률적 대금 인하)	STX조선해양 •M/H 단가(시간당 인건비) 기준을 비공개하고 총액만 결정해 계약 체결 •조선경기 불황 및 수주부진을 이유로 일률적(선행탑재 25%, 탑재 30%)으로 대금 인하	•단가 인하 시 그 하락 요인을 객관적으로 반영하였다고 보기 어려우므로 부당한 하도급대금 결정에 해당함	•시정명령 및 과징금 과징금 5,100만 원 부과 및 단가 인하 전 대금과의 차액 지급명령

계약이행 단계			
구분	위반 행위 (사례)	심결 요지	제재 내용
경제적 이익 부당 요구	대림종합건설 주식회사 • 아파트 신축공사 중 철근 콘크리트 공사를 건설 위탁함 • 발주자로부터 요구받은 감리단 사무실 개설비용(임대료, 비품 구입비 등 800만원)을 수급사업자 현장 소장에게 부담시키고 현금으로 전달받음	• 수급사업자가 부담할 법률상·계약상 의무가 없음에도 정당한 사유없이 금전을 요구하여 제공받은 행위는 하도급법 제12조의2(경제적이익의 부당요구 금지) 위반임	•시정명령: 향후 재발방지명령

부당한 경영 간섭	주식회사 포스코케미칼 • 협력사 경영관리 기준을 정하여 임원 임기·처우, 지분 구조, 배당률, 이익잉여금 등을 제한하고, 준수 여부를 KPI 평가에 반영하여 계약 재 체결 및 물량 배정과 연계함 • 내부 임직원의 퇴직 후 전직 창구로 활용하며 임원 선임·해임에 직접 관여하고, 임원 지분을 타 협력사에 양도하도록 강요함	• 원사업자가 거래상 지위를 이용하여 독립된 법인인 협력사·수급 사업자의 경영 자율 사항에 관여하고 임원 인사를 강요한 행위는 하도급법 제18조 제1항 및 공정거래법 제45조 제1항(경영간섭) 위반임	• 시정명령: 부당 경영간섭 행위 즉시 중지 및 향후 재발방지 명령 • 통지명령: 공정위 시정명령 수신 사실을 30일 이내에 협력사들에 통지 • 과징금 부과: 580,000,000원
-----------	--	---	---

대금 지급 단계			
구분	위반 행위 (사례)	심결 요지	제재 내용
하도급대금 미지급	롯데건설 주식회사 • 52개 수급사업자에게 복합 개발사업 관련 건설공사 및 주방기구 제조를 위탁함 • 목적물 인수/수령일로부터 60일이 지났음에도 하도급대금 총 120억 4,158만 원을 지급하지 않음	• 원사업자는 목적물 수령일 (건설은 인수일)로부터 60일 이내의 지급기일까지 하도급대금을 지급할 의무가 있음 • 법정지급기일을 초과하여 하도급대금을 지급하지 아니한 행위는 하도급법 제13조 제1항 위반임 ※ 조사 개시 후 미지급 대금 및 지연이자를 전액 자진 시정 지급함	• 시정명령: 향후 재발방지명령 (피해 규모 등을 고려하여 자진 시정에도 불구하고 재발방지명령 부과)

6. Q&A

제2조 (정의)

Q1 하도급대금 연동제의 적용 대상인 '주요 원재료'의 기준과 계약서면(연동표) 기재 의무는 무엇인가요?

A1 목적물 등의 제조·수리·시공·용역에 사용되는 원재료로서 그 비용이 하도급대금의 10% 이상인 원재료를 의미합니다(법 제2조 제16항).

- **연동표 작성 의무:** 주요 원재료가 있는 하도급거래 체결 시, 연동 대상 목적물, 주요 원재료 명칭, 공신력 있는 기준 지표(LME, 한국은행 고시 등), 조정요건(10% 이내 변동), 연동산식 등을 적은 서면(연동표)을 의무적으로 교부해야 합니다(법 제3조 제2항 제3호, 운영지침 IV.2.나).

- **적용 예외:** 원사업자가 소기업인 경우, 계약기간 90일 이내, 하도급대금 1억 원 이하, 또는 당사자 간 성실히 협의하여 미연동 합의서를 작성한 경우에만 서면 기재를 생략할 수 있습니다(법 제3조 제4항, 운영지침 Ⅲ)

제3조 (서면의 교부 및 서류의 보존)

Q1 원사업자가 수급사업자에게 시스템 개발 및 관리 등을 위탁할 때, 하도급법상 서면 발급 및 서류 보존 의무와 관련하여 발생할 수 있는 위반 행위에는 어떤 것들이 있나요?

A1 수급사업자에게 용역을 위탁하는 과정에서 발생할 수 있는 주요 법 위반 행위는 크게 서면 미발급(지연발급), 불완전 서면 발급, 그리고 서류 미보존으로 구분됩니다.

- ① 서면 미발급(지연발급): 용역 수행 행위를 시작하기 전까지 하도급대금 등 법정 기재 사항을 적은 계약서면을 발급해야 하나, 작업을 착수한 후에 뒤늦게 교부하는 행위입니다. (예: 용역 착수 후 1~2개월 후에 서면을 교부하는 경우)
- ② 불완전 서면 발급: 서면을 사전에 제공하더라도 대금 지급기일, 산출물 검사의 시기·방법 등 중요 항목을 구체적으로 적시하지 않고 “검수 완료 후”와 같이 불명확하게 기재하여 발급하는 행위입니다.

③ 서류 보존 의무 위반: 하도급법 제3조 제12항에 따라 **하도급거래 관련 법정 서류를 3년간 의무적으로 보존**해야 함에도 이를 보존하지 않는 행위입니다.

Q2 용역 하도급거래에서 서면 미발급, 불완전 발급, 서류 미보존 등의 행위가 적발될 경우 어떠한 행정적·법적 제재를 받게 되나요?

A2 위반 행위의 기간, 피해 규모, 거래상 지위 격차 등에 따라 시정명령(향후 재발방지명령), 과징금 부과, 경고 등의 제재조치를 받게 됩니다.

- **시정명령 및 과징금 부과:** 서면 미발급(지연발급) 행위의 기간이 길고, 전체 계약에서 차지하는 비중이 크며, 위반 규모 및 거래상 지위 격차가 상당한 경우 강력한 재발방지명령과 함께 억 단위의 과징금이 부과될 수 있습니다.
- **경고 조치:** 주요 대금 항목 등은 포함되었으나 검수 시기나 지급기일 기재가 명확하지 않은 불완전 서면 발급 행위 또는 법정 서류 미보존 행위 등은 위법성이 인정되면 그 경중에 따라 경고 조치가 내려질 수 있습니다.

Q3 계약서 등에 “품질기준은 별도 협의”로 기재하고 구두로 검사기준을 합의하거나, 이메일/전산(ERP)으로만 통보하는 경우 서면 미발급에 해당하나요?

A3 네, 불완전 서면 발급 또는 서면 미발급에 해당하여 법 위반입니다(법 제3조 제1항, 제2항).

- **구두 합의의 위법성:** 품질 검사기준, 대금 지급방법 등 법정 필수 기재사항을 계약서(또는 사양서, 품질협정서)에 구체적으로 명시하지 않고 구두로 합의하는 것은 불완전 서면 발급에 해당합니다. 사전에 합의되지 않은 기준을 일방 적용하여 불합격 처리하면 부당반품(제10조) 리스크까지 발생합니다.
- **전자 서면의 인정 기준:** 공인전자서명이 포함된 전자문서(ERP 등)를 통해 상호 날인하여 발급하는 것은 적법하나, 상호 합의가 필요한 사항(대금 감액, 계약 변경 등)을 **일방적인 이메일로 통보하고 무응답 시 동의로 간주하는 행위는 정당한 서면 교부로 인정되지 않습니다.**

Q4 긴급 복구공사나 돌발 작업이 발생하는 경우에도 반드시 작업 착수 전에 서면을 발급해야 하나요?

A4 네, 긴급작업이라 하더라도 작업 착수 전에 서면을 교부해야 합니다(법 제3조 제1항, 제6항).

- **예외적 일부 미기재 허용:** 위탁 시점에 하도급대금이나 작업 범위를 확정하기 곤란한 정당한 사유가 있는 경우, 해당 사항이 정해지지 않은 사유와 확정 예정일을 명시한 서면을 먼저 교부하고 작업에 착수해야 합니다(법 제3조 제6항).

- **확정 시 재교부 의무:** 해당 조건이 확정되는 즉시 지체 없이 확정 내용을 적은 완전한 서면을 재발급해야 합니다(법 제3조 제7항).

제3조의4 (부당한 특약의 금지)

Q1 [물가상승 및 대금 조정 신청권 포기 강요] "원자재 가격이나 물가가 아무리 오르더라도 단가 인상이나 대금 조정을 청구할 수 없다"는 물가 변동 포기 특약을 체결한 경우, 수급사업자는 대금 조정을 신청할 수 없나요?

A1 아닙니다. 해당 특약은 무효이므로 법 제16조의2에 따라 대금 조정을 신청할 수 있습니다.

- 법적 기준: 하도급법 제3조의4 제2항 제4호 및 시행령에 따라, 법이 보호하는 수급사업자의 권리(물가상승 및 공급원가 변동에 따른 대금 조정 신청권 등)를 제한하거나 원사업자의 의무를 수급사업자에게 전가하는 약정은 부당특약에 해당합니다.

- 타사의 주요 위반 사례: 원자재 가격 급등 시 수급사업자가 제16조의2에 따른 대금 조정을 신청하지 못하도록 계약 체결 시 "향후 원자재 가격 상승에 따른 대금 인상 청구권을 포기한다"는 확약서나 부당 특약을 강요하는 행위

- 제재 및 구제: 이러한 포기 특약은 당사자 일방에게 현저하게 불공정한 경우 무효이며, 공정거래위원회의 시정명령 및 과징금 부과 대상이 됩니다. 수급사업자는 해당 특약과 상관없이 원사업자나 중소기업협동조합을 통해 정당하게 하도급대금 조정을 신청할 수 있습니다.

Q2 수급사업자와 '미연동 합의'를 체결할 때 주의해야 할 탈법행위 및 위반 시 제재는 무엇 인가요?

A2 거래상 지위를 남용하여 미연동 합의를 강요하거나 유도하는 행위는 엄격히 금지됩니다 (법 제3조 제5항, 제20조 제2항).

• **주요 위반(탈법) 유형:** ① 미연동 합의를 거래 개시 또는 계약 체결의 전제조건으로 요구하는 행위, ② 연동제 적용을 회피하기 위해 계약기간(90일 이하)이나 대금(1억 원 이하)을 고의로 쪼개는 행위, ③ 주요 원재료 품목을 인위적으로 분할 기재하는 행위(운영지침 IV.4).

• **제재:** 탈법행위 적발 시 5천만 원 이하의 과태료가 부과되며(법 제30조의2 제4항), 연 동표 미기재 시 1천만 원 이하의 과태료 처분을 받습니다(법 제30조의2 제5항 제1호).

Q3 구매부서의 정식 발주서 없이 현업(생산팀 등)이 구두 발주한 건에 대해 "회사는 대금을 지급하지 않는다"는 면책 조항을 계약서에 넣는 것은 적법한가요?

A3 위법하며, 하도급법 제3조의4(부당한 특약의 금지) 위반에 해당합니다.

• **부당특약 해당:** 사내 절차상 발주 부서를 특정하는 것은 가능하나, 당사 임직원의 구두 발주로 인해 수급사업자가 이미 제조·작업에 착수했음에도 **내부 결재 미비를 이유로 대 금 지급 의무를 전면 면책시키는 약정**은 원사업자의 의무를 수급사업자에게 전가하는 부당특약으로서 무효입니다(법 제3조의4 제2항 제4호, 제3항)

제4조 (부당한 하도급대금의 결정 금지)

Q1 경쟁입찰 후 유찰되어 1개 참여업체와 수의계약으로 전환할 때, 당초 입찰 예정가보다 낮은 해당 업체의 최초 투찰가보다 추가로 더 단가를 깎아 계약을 체결해도 되나요?

A1 불가능하며, 명백한 하도급법 제4조 제2항 제5호 및 제7호 위반(부당한 하도급대금 결 정)에 해당합니다.

• **위법성 판단:** 수의계약으로 전환되었더라도 최초 경쟁입찰 시 제시된 가격이 당사 예 정가 이하인 상태였다면 최초 입찰가 수준으로 계약을 체결해야 합니다. 유찰을 빌미로 추가 견적 제출을 요구하여 최저 입찰가 이하로 단가를 낮추는 것은 부당한 단가결정으로 제재를 받습니다(법 제4조 제2항 제7호)

Q2 주요 원자재 시세가 크게 하락하거나, 동일 부품을 납품하는 타 공장의 최저가 납품업체가 있는 경우 단가 인하를 요구할 수 있나요?

A2 상호 협의를 거쳐 객관적 근거를 바탕으로 조정하는 것은 가능합니다(법 제4조 제2항 제1호 단서).

- 적법 요건: 원자재 가격 하락률이나 고정비 감소분 등 객관적·합리적 산출 근거를 바탕으로 수급사업자와 실질적 협의를 거쳐야 합니다.
- 주의사항: 기존 계약기간이나 확정 물량을 일방적으로 무시하고 강제로 최저가 단가를 소급 적용하거나, 일방적 통보로 가격을 삭감하는 행위는 부당한 대금결정(제4조) 또는 부당감액(제11조)에 해당합니다.

Q3 [일률적 감액 및 이전 유사 건적 이용] 원자재 가격 하락이나 원사업자의 경영 적자를 이유로 전체 협력업체의 단가를 일률적으로 5%씩 낮추거나, 이전 유사 건적을 보여주며 인하를 강요하는 행위도 불법인가요?

A3 네, 하도급법 제4조 제2항 제1호, 제4호 및 제8호 위반입니다.

• 법적 기준

- ① 품목별 특성을 고려하지 않고 정당한 사유 없이 일률적인 비율로 단가를 인하하는 행위 (제1호)
- ② 다른 사업자의 거짓 건적을 내보이거나 발주량을 부풀리는 등 수급사업자를 속이고 이를 이용하여 낮은 단가를 결정하는 행위 (제4호)
- ③ 원사업자의 경영적자, 판매가 인하 등 수급사업자 책임이 아닌 사유로 대금을 수급사업자에게 불리하게 결정하는 행위 (제8호)

• 타사의 주요 위반 사례

- ① 원사업자의 영업이익률 감소나 매출 부진을 이유로 전 수급사업자에게 "일괄 3% 단가 인하 동의서" 제출을 강요하는 경우
- ② "A업체는 이 단가에 공급하겠다고 했다"며 존재하지 않는 타사의 저가 견적서를 제시해 단가 인하를 유도한 후, 정작 향후 계약 물량은 축소하여 수급사업자에게 손실을 입히는 경우

• 제재 및 구제 내용

- ① 행정 제재: 공정위로부터 부당하게 낮춘 금액과의 차액 지급명령, 과징금 부과 및 형사고발(대금 2배 이하 벌금) 대상이 됩니다

- ② 구제 조치: 수급사업자는 공정위 신고나 금지청구소송(제34조의2)을 통해 위반행위의 금지를 청구할 수 있으며, 자진시정 절차가 진행될 경우 단가 인하 전 대금과의 차액을 돌려받을 수 있습니다.

제8조 및 제10조 (부당한 위탁취소 및 부당반품 금지)

Q1 당사의 생산계획 변경이나 고객사의 주문 취소로 인해 자재 입고를 3개월 연기(수령지연)하거나, 발주를 취소하고 재발주하는 것은 가능한가요?

A1 수급사업자의 귀책이 없다면 명백한 하도급법 제8조 제1항(부당한 위탁취소 및 수령거부) 위반입니다.

- **위법 사유:** 당사의 공장 공간 부족, 자체 생산일정 변경, 고객사의 발주 취소 등은 수급사업자의 귀책사유가 아니므로 임의로 납품 수령을 거부·지연하거나 발주를 취소할 수 없습니다(법 제8조 제1항).
- **적법한 취소 요건:** 고객사 사정 등으로 위탁 취소가 불가피한 경우, 수급사업자와 사전에 충분히 협의하고 이미 투입된 원자재 비용 등 수급사업자의 손실에 대해 정당한 보상을 완료한 후에만 합의 해지가 인정됩니다.

Q2 제품 검사 불합격품을 반품할 때 필수 서면 절차와 물품수령증명서 발급 기준은 무엇인가요?

A2 법정 서면 발급주의가 엄격히 적용됩니다(법 제8조 제2항, 제9조).

- **물품수령증명서:** 물품이 당사 지정 장소에 입고된 즉시(검사 전이라도) 물품명, 수량, 인수일자, 인수자가 적힌 수령증명서를 발급해야 합니다(법 제8조 제2항).
- **반품통지서:** 불합격품을 반품할 때에는 구체적인 반품 사유와 수량, 불합격 근거를 명확히 적은 법정 반품통지서를 서면으로 교부해야 부당반품(제10조) 시비를 방지할 수 있습니다.

Q3 [원사업자의 사정에 따른 임의 취소] 발주처의 사정 변경이나 원사업자의 자체 사업계획 변경으로 공사/제조 계약을 취소해야 하는 상황입니다
수급사업자에게 미리 통보만 하면 하도급계약을 임의로 취소하거나 변경해도 되나요?

- A3** 수급사업자의 귀책사유가 없다면 명백한 하도급법 제8조 제1항 제1호 위반(부당한 위탁 취소)에 해당합니다.
- 법적 기준: 원사업자는 제조 등의 위탁을 한 후 수급사업자에게 책임을 돌릴 사유가 없는 경우, 임의로 위탁을 취소하거나 변경해서는 안 됩니다. 발주자의 발주 취소, 원사업자의 설계 변경, 경영 악화 등 원사업자 측 사유는 수급사업자의 귀책사유로 인정되지 않습니다.
 - 주요 위반 사례:
 - ① 원사업자가 사업성 저하나 자체 예산 절감을 이유로 계약 체결 후 작업에 착수한 수급사업자에게 일방적으로 해지 통보를 하는 행위.
 - ② 발주자로부터 설계 변경이나 공사 축소 통보를 받은 후, 수급사업자와 서면 합의나 적절한 손실 보상 없이 일방적으로 위탁 내용을 변경 또는 취소하는 행위.
 - 제재 및 구제 내용
 - ① 행정 제재: 공정거래위원회로부터 시정명령(위탁취소 철회, 손해 정산 등) 및 하도급대금의 2배 이하에 상당하는 과징금이 부과될 수 있습니다
 - ② 민사상 배상 책임(징벌적 손해배상): 수급사업자의 책임 없는 부당한 위탁취소는 손해의 최대 3배 이내에서 배상 책임을 지게 되는 징벌적 손해배상 대상에 해당합니다

Q4 [수령 거부 및 지연] 수급사업자가 납품한 제품이나 완성된 공사 목적물에 대해, 원사업자가 "창고 공간이 부족하다"거나 "검사 기준이 명확하지 않다"는 이유로 인수를 미루거나 거부할 수 있나요?

- A4** 정당한 사유가 없다면 하도급법 제8조 제1항 제2호 위반(부당한 수령/인수 거부·지연)에 해당합니다.
- 법적 기준: 수급사업자의 귀책사유가 없는 한 목적물 등의 납품에 대한 수령 또는 인수를 거부하거나 지연하여서는 안 됩니다. 건설위탁의 경우 검사가 끝나는 즉시 해당 목적물을 인수해야 합니다.
 - 주요 위반 사례:
 - ① 원사업자의 고객사 발주 취소나 납기 조정 요청을 이유로, 이미 제작이 완료되어 도착한 물품의 수령을 거부하거나 현장 입고를 일방적으로 지연시키는 행위
 - ② 명확한 불합격 사유나 정당한 검사 기준 제시 없이 검사를 지연시키면서 목적물의 인수를 차일피일 미루는 행위
 - 제재 및 구제 내용

- ① 행정 및 민사 제재: 부당 수령거부/지연 역시 징벌적 손해배상(최대 3배) 적용 대상 유형입니다. 공정위 시정명령을 통해 목적물 인수 명령 및 미지급 대금과 지연이자 지급 명령이 내려질 수 있습니다

Q5 [수령증명서 발급 의무] 수급사업자가 제품을 납품했을 때, 원사업자는 검사가 끝나기 전이라도 납품 사실을 확인해 주는 서류를 즉시 주어야 하나요?

A5 네, 하도급법 제8조 제2항에 따라 검사 전이라도 즉시 수령증명서를 발급해야 합니다

- 법적 기준: 원사업자는 목적물등의 납품이 있는 때에는(역무 공급 위탁 제외) 검사 전이라도 즉시 수령증명서를 수급사업자에게 발급해야 합니다. (단, 내국신용장을 개설한 경우 검사 완료 즉시 발급)
- 주요 위반 사례:
 - ① 수급사업자가 목적물을 인수도 했음에도 "최종 검사가 완료되어야 확인해 줄 수 있다"며 납품 사실을 증명하는 수령증명서 발급을 거부하거나 차등 지급 정산용으로 미루는 행위
 - ② 납품 시점과 대금 청구 시점 간의 분쟁 발생 시, 납품 입증 책임을 수급사업자에게 전가하기 위해 수령 확인 서명을 회피하는 행위
- 제재 및 구제 내용
 - ① 행정 제재: 공정거래위원회의 시정명령 대상이 되며, 수령 시점이 명확히 확정되지 않아 대금 지급이 지연된 경우 제13조(하도급대금의 지급) 위반과 연계되어 지연이자 지급명령 및 벌점 처분을 받을 수 있습니다

제9조 (검사의 서면통지)

Q1 하도급법 제9조에서 규정하고 있는 원사업자의 '검사결과 서면통지 의무'란 무엇이며, 이를 지키지 않았을 때 발생하는 법적 효과(합격간주)는 무엇인가요?

A1 원사업자가 수급사업자로부터 목적물등을 수령한 날(건설위탁의 경우 준공/기성 통지를 받은 날 등)부터 정해진 법정 기한 내에 검사 결과를 서면으로 통지해야 하는 의무를 말합니다.

주요 규정 내용과 법적 효과는 다음과 같습니다.

- ① 서면통지 기한 및 방법: 원사업자는 정당한 사유가 있는 경우를 제외하고는 목적물을

받은 날부터 10일 이내에 검사 결과를 수급사업자에게 서면으로 통지해야 합니다.
(※ 용역위탁 중 역무 공급 위탁은 제외)

- ② 검사 합격 간주: 정당한 사유 없이 10일 이내에 검사 결과를 서면으로 통지하지 않은 경우, 해당 목적물은 검사에 합격한 것으로 간주됩니다.
- ③ 대금 지급의무 발생: 검사 결과 미통지로 합격 간주가 되면 그에 따른 하도급대금 지급 채무가 확정되므로, 원사업자는 하도급법이 정한 지급기일 내에 대금을 지급해야 합니다.

Q2 하도급거래 실무에서 원사업자가 하도급법 제9조를 위반하여 적발되는 대표적인 위반 유형과 행정적·법적 제재 결과는 무엇인가요?

A2 실무에서 적발되는 주요 위반 사례는 다음과 같습니다.

■ 주요 위반 행위 유형

- **검사결과 무통지 및 지연통지:** 목적물을 수령하거나 준공 통지를 받은 후, 10일이 지났음에도 구두나 서면으로 검사 합격/불합격 여부를 전혀 알려주지 않거나 뒤늦게 서면을 전달하는 행위.
- **합격 간주 후 부당 반품 및 감액:** 10일 이내에 통지를 하지 않아 법적으로 '합격 간주' 되었음에도, 수개월이 지난 후 품질 미달이나 불량을 이유로 목적물을 부당하게 반품하거나 하도급대금을 깎는(감액하는) 행위.
- **불명확한 검사기준 일방 적용:** 당사자 간 사전 협의 없이 원사업자가 일방적으로 검사 기준·방법을 변경하여 부당하게 불합격 처리하는 행위.

■ 공정거래위원회 및 법원의 제재 결과

- **시정명령(향후 재발방지명령 등):** 서면 미통지 행위 자체만으로도 법 위반이 성립하므로, 공정거래위원회로부터 향후 동일한 행위를 하지 않도록 명령을 받게 됩니다.
- **하도급대금 및 지연이자 지급명령:** 검사결과 미통지로 합격 간주되었음에도 대금을 지급하지 않은 경우, 미지급 하도급대금과 그에 따른 지연이자를 즉시 지급하라는 시정명령이 부과됩니다.
- **벌점 및 과징금:** 위반 건수, 미통지 기간, 수급사업자의 피해 규모 등에 따라 벌점 부과 및 과징금 처분을 받을 수 있습니다.

제11조 (감액금지)

Q1 협력사의 명확한 품질 불량(Claim)으로 당사에 손해가 발생한 경우, 하도급대금에서 상계(차감 정산)할 수 있나요?

A1 사전 서면 교부 및 상호 합의 절차를 철저히 준수한 경우에 한하여 제한적으로 가능합니다(법 제11조 제1항, 제3항).

- **법적 절차:** 원사업자가 대금을 감액하려면 감액 실행 전에 감액 사유, 기준, 대상 물량, 감액 금액, 산출 근거를 적은 서면을 수급사업자에게 미리 교부해야 합니다(법 제11조 제3항, 시행령 제7조의2). **이메일 통보나 일방적 공제는 위법입니다.**
- **손해액 청구 범위:** 물품 대금 및 품질 불량으로 직접 발생한 실비용에 한정해야 하며, 당사의 영업 기회비용 손실이나 징벌적 배상(손실액의 2~3배)을 일방 공제하는 것은 부당 감액(제11조) 및 경제적 이익 부당요구(제12조의2)에 해당합니다.

Q2 [합의 단가 소급 적용 및 경영상 사유 감액] 협력업체와 합의하여 납품 단가를 인하하기로 정했습니다. 인하 합의 이전에 이미 위탁하여 납품이 완료되었거나 진행 중인 물량에 대해서도 인하된 단가를 소급하여 적용할 수 있나요?

A2 불가능하며, 명백한 하도급법 제11조 제2항 제2호 위반(부당 감액)에 해당합니다.

- **법적 기준:** 원사업자는 정당한 사유 없이 결정된 하도급대금을 감액해서는 안 됩니다. 당사자 간 단가 인하에 관한 합의가 성립되었더라도, 그 합의 성립 전에 위탁한 부분까지 인하 내용을 소급 적용하여 대금을 깎는 행위는 법령상 정당한 사유로 인정되지 않는 대표적인 부당 감액 행위입니다. 또한 경영적자나 판매가 인하 등 원사업자의 사정을 이유로 단가를 깎는 것 역시 금지됩니다 (제7호)
- **주요 위반 사례**
 - ① 신규 단가인하 계약을 체결하면서 "올해 1월 1일 자 발주 물량부터 소급 적용한다"는 조항을 넣고, 이미 기성 청구되었거나 발주가 완료된 대금에서 차액을 일방적으로 공제하고 지급하는 행위
 - ② 원사업자의 실적 악화나 발주처의 단가 인하 요구를 이유로 기존 확정 계약금액의 일정 비율(예: 3~5%)을 "협조 요청" 명목으로 일방적으로 감액 후 지급하는 행위
- **제재 및 구제 내용**
 - ① 행정 제재: 공정거래위원회로부터 부당하게 감액한 금액과 지연이자(연 15.5%)의 즉

시 지급명령, 향후 재발방지명령(시정명령) 및 하도급대금의 2배 이하에 상당하는 과징금이 부과될 수 있습니다.

- ② 민사상 배상 책임(징벌적 손해배상): 정당한 사유 없는 부당 감액은 수급사업자에게 발생한 손해의 최대 3배 이내에서 배상 책임을 지게 되는 징벌적 손해배상 대상입니다 (제35조 제2항).

Q3 [조기지급/현금지급 명목 감액 및 경비 전가] 대금을 법정지급기일(60일)보다 일찍 현금으로 지급해 주는 대가로 대금의 일부를 차감하거나, 법정 경비를 수급사업자에게 전가하여 차감 정산해도 되나요?

A3 정당한 범위를 벗어난 과도한 감액 및 경비 전가는 하도급법 제11조 제2항 제3호 및 제8호 위반에 해당합니다.

- 법적 기준: 하도급대금을 현금으로 지급하거나 지급기일 전에 조기 지급한다는 이유로 대금을 지나치게 감액하는 행위는 정당한 사유로 인정되지 않습니다 (제3호). 또한, 원사업자가 법령상 부담해야 하는 고용보험료, 산업안전보건관리비, 기타 안전 관련 경비를 수급사업자에게 부담시키고 이를 대금에서 공제하는 행위도 엄격히 금지됩니다 (제8호).

• 주요 위반 사례

- ① "현금 조기 지급"을 조건으로 시중 금융기관의 상업어음 할인율이나 연체이율을 현저히 초과하는 과도한 할인율(예: 월 1.5~2%)을 적용하여 대금을 차감하고 지급하는 행위
- ② 도급 내역상 원사업자가 계상해야 할 산업안전보건관리비나 고용·산재보험료를 하도급업체 대금 지급 시 일방적으로 공제 정산하는 행위

• 제재 및 구제 내용

- ① 행정 및 형사 제재: 부당하게 차감된 금액에 대해 지급명령 및 과징금이 부과되며, 법 위반 정도가 중대한 경우 하도급대금의 2배 이하에 상당하는 벌금형(형사고발)을 받을 수 있습니다

Q4 [정당한 감액의 요건 및 절차] 제품 하자나 수급사업자의 귀책사유로 어쩔 수 없이 대금을 감액해야 하는 경우, 어떤 요건과 절차를 거쳐야 법 위반을 피할 수 있나요?

A4 원사업자가 정당한 감액 사유를 입증해야 하며, 감액 전에 반드시 감액 서면을 미리 교

부해야 합니다 (제11조 제1항 및 제3항).

• 법적 기준: 원사업자가 대금을 감액하려면 감액의 정당한 사유(수급사업자의 명확한 귀책으로 인한 손해 발생 등)를 원사업자가 직접 입증해야 합니다. 또한 정당한 사유가 있더라도 감액을 실행하기 전에 감액사유와 산출 기준 등 대통령령으로 정하는 사항을 적은 서면을 수급사업자에게 미리 제공해야 합니다 (제3항)

※ 제7조의2(하도급대금 감액 시 서면 기재사항) 법 제11조제3항에서 "감액사유와 기준 등 대통령령으로 정하는 사항"이란 다음 각 호의 사항을 말한다.

1. 감액 시 그 사유와 기준
2. 감액의 대상이 되는 목적물등의 물량
3. 감액금액
4. 공제 등 감액방법
5. 그 밖에 원사업자의 감액이 정당함을 입증할 수 있는 사항

• 주요 위반 사례:

- ① 수급사업자의 귀책사유로 인한 손해 발생액이 확정되지 않았음에도 원사업자가 일방적으로 추산한 금액을 하도급대금에서 즉시 공제하는 행위.
- ② 사전 당사자 간 협의나 법정 감액 서면 교부 없이, 대금 지급 시점에 "하자 보수비 공제" 명목으로 일부 금액을 입금 누락하는 행위.

• 제재 및 구제 내용

- ① 절차 위반 시 제재: 실질적인 감액 사유가 존재하더라도 사전 감액 서면을 교부하지 않거나 절차를 위반한 경우 공정위로부터 시정명령 및 과징금 부과 대상이 됩니다.
- ② 구제 조치: 수급사업자는 정당한 절차를 거치지 않은 감액에 대해 공정위에 신고하거나 금지청구소송(제34조의2)을 제기할 수 있으며, 감액된 날부터 60일이 지난 후 지급받을 경우 지연이자까지 추가로 보상받을 수 있습니다 (제4항).

제12조의3 (기술자료 요구 및 유용 금지)

Q1 [정당한 사유 없는 요구 및 기술자료 요구서 미발급] 신제품 개발이나 하자 처리 과정에서 수급사업자의 도면, 공정도, 원재료 성분표 등 기술자료를 요구해야 합니다
원사업자가 필요할 때 구두나 이메일로 요청해서 받아도 되나요?

A1 정당한 사유 입증 및 법정 서면(기술자료 요구서) 교부 없는 요구는 하도급법 제12조의3 제1항 및 제2항 위반에 해당합니다.

- 법적 기준

- ① 원사업자는 원칙적으로 수급사업자의 기술자료 제공 요구가 금지되며, 요구에 대한 정당한 사유를 원사업자가 직접 입증해야 합니다 (제1항).
- ② 정당한 사유가 있더라도 기술자료를 요구할 때에는 요구목적, 권리귀속 관계, 대가, 인도일 등 법정 기재사항을 미리 협의하여 적은 서면(기술자료 요구서)을 사전에 발급해야 합니다 (제2항)

- 주요 위반 사례

- ① 부품 납품 승인이나 품질 검사 명목으로 수급사업자의 핵심 제조 공정도, 승인도, 소스코드 등을 요구하면서 법정 기술자료 요구서를 발급하지 않는 행위.
- ② 단가 인하 협상 또는 타사와의 경쟁입찰 진행 과정에서 수급사업자의 원가 산정 관련 상세 연구 데이터나 설계도면 제출을 구두나 이메일로 강요하는 행위

- 제재 및 구제 내용

- ① 행정 제재: 공정거래위원회로부터 향후 재발방지명령(시정명령) 및 과징금 부과 대상이 됩니다.
- ② 과태료 부과: 기술자료 요구 시 법정 서면을 발급하지 않거나 불완전하게 발급한 경우 과징금 처분과 별개로 벌점 및 행정 제재 조치가 취해집니다.

Q2 [비밀유지계약(NDA) 체결 의무] 기술자료 요구서 외에, 수급사업자로부터 기술자료를 제공받을 때 비밀유지계약(NDA)을 반드시 따로 체결해야 하나요?

A2 네, 하도급법 제12조의3 제3항에 따라 자료를 제공받는 날까지 반드시 비밀유지계약을 체결해야 합니다

- 법적 기준

원사업자가 수급사업자로부터 기술자료를 제공받는 경우, 자료를 제공받는 날까지 기술자료의 범위, 보유 임직원 명단, 비밀유지의무, 목적 외 사용금지, 위반 시 배상 관계 등이 포함된 비밀유지계약을 체결해야 합니다. 공정위는 표준비밀유지계약서 사용을 권장하고 있습니다 (제5항)

- 주요 위반 사례

- ① 기술자료 요구서는 작성·교부했으나, 기술자료를 실제로 제공받는 시점까지 비밀유지계약(NDA) 체결을 누락하는 행위
- ② 비밀유지계약서 내에 법정 필수 항목인 '기술자료를 제공받아 보유할 임직원의 명단'이나 '목적 외 사용금지 및 위반 시 배상' 조항을 누락하는 행위

- 행정 제재: 비밀유지계약 미체결 행위 자체로 법 위반이 성립하여 시정명령 및 과징금

Q3 [기술자료 유용 및 제3자 제공] 수급사업자에게 제공받은 설계도면이나 기술자료를 단가 절감을 위해 다른 협력업체에 전달하여 동일 제품을 생산하게 하거나, 자사가 직접 선(先)출원해도 되나요?

A3 절대 불가능하며, 명백한 하도급법 제12조의3 제4항 위반(부당한 기술자료 사용·제공)으로 가장 엄격한 제재를 받게 됩니다.

• 법적 기준

원사업자는 취득한 수급사업자의 기술자료를 정해진 목적 외에 자기 또는 제3자를 위하여 사용하거나 제3자에게 제공(유출)해서는 안 됩니다. 이는 계약 체결 전 단계(입찰·협상 과정)에서 취득한 기술자료에도 동일하게 적용됩니다.

• 주요 위반 사례

- ① 기존 수급사업자의 기술자료(제작 도면, 작업표준서 등)를 제3의 경쟁업체나 해외 현지 법인 협력사에 전달하여 동일 부품을 제작·납품하도록 한 경우
- ② 거래 개시 또는 공동개발 과정에서 습득한 수급사업자의 독창적인 디자인, 공법, 기술을 이용해 원사업자 명의로 특허·실용신안을 무단 선출원하거나 자체 상용화하는 행위

• 제재 및 구제내용

- ① 행정 및 형사 제재: 시정명령, 과징금 부과와 함께 중대한 위반으로 인정될 경우 검찰 고발(2년 이하의 징역 또는 2천만 원 이하의 벌금) 처분을 받게 됩니다
- ② 징벌적 손해배상(최대 5배): 하도급법상 가장 강력한 수치인 손해액의 최대 5배 이내에서 징벌적 손해배상 책임이 적용됩니다 (제35조 제2항 제2호)
- ③ 손해액 추정 및 금지청구: 손해배상 소송 시 수급사업자의 손해액 산정을 돕는 손해액 추정 규정(제35조의6)이 적용되며, 수급사업자는 법원에 해당 위반행위의 금지 및 예방, 설비의 제거 등을 직접 청구(제34조의2)할 수 있습니다.

Q4 품질개선대책서 요구 시 협력사 기술자료에 해당하면 제출하지 말라고 구두 안내했거나, 100% 해외 자회사에 자료를 전달하는 것은 법 위반인가요?

A4 모두 명백한 하도급법 제12조의3 위반(기술자료 부당요구 및 기술유용)에 해당합니다.

• **요구서 발급 의무:** 품질개선대책서 등에는 설비 운용 노하우, 제조 공정도 등 수급사업자의 기술자료가 포함되는 경우가 많습니다. "기술자료면 주지 말라"는 구두 언급과

무관하게, 기술자료를 수령할 때에는 반드시 사전 협의 후 법정 '협력사 기술자료 요구서'를 발급하고 비밀유지계약(NDA)을 체결해야 합니다(법 제12조의3 제2항, 제3항).

• **해외 자회사 제공(기술유용):** 100% 지분을 보유한 해외 법인이라 하더라도 별개의 독립 법인이므로, 수급사업자의 사전 서면 동의 없이 도면·기술을 공유하는 것은 기술자료 유용(제12조의3 제4항)에 해당하여 최대 5배의 징벌적 손해배상 및 형사고발 대상이 됩니다(법 제35조 제2항 제2호).

제13조 (하도급대금의 지급)

Q1 [지연이자 미지급] 원사업자가 목적물 수령일로부터 60일을 초과하여 하도급대금 본금을 지급했으나, 초과 기간에 대한 지연이자를 지급하지 않는 경우 하도급법 위반에 해당하나요?

A1 네, 명백한 하도급법 제13조 제8항 위반에 해당합니다.

• **법적 기준:** 원사업자는 목적물등의 수령일로부터 60일 이내에 하도급대금을 지급해야 합니다. 만약 60일을 초과하여 대금을 지급하는 경우에는 그 초과 기간에 대해 공정거래위원회가 정하여 고시하는 지연이율(연 15.5%)에 따른 지연이자를 함께 지급해야 합니다.

• **주요 위반 사례:** 실무에서 원사업자가 당초 하도급대금 본금만 늦게 지급하고 "원금은 모두 정산했으니 끝났다"고 주장하며 지연이자를 지급하지 않는 경우가 매우 흔합니다. 공정거래위원회는 하도급대금 본금을 뒤늦게 지급했더라도 지연이자를 미지급한 행위에 대해 시정명령 및 과징금을 부과합니다.

Q2 [어음할인료 및 어음대체결제수수료 미지급] 하도급대금을 현금 대신 어음이나 어음대체결제수단(외상매출채권 담보대출, 기업구매전용카드 등)으로 지급했습니다. 만기일이나 상환기일이 60일을 넘는데 수수료나 할인료를 안 주면 어떻게 되나요?

A2 . 하도급법 제13조 제6항 및 제7항 위반에 해당합니다.

• **법적 기준:** 목적물 수령일부터 60일을 초과하는 만기일의 어음이나 상환기일의 결제수

단으로 대금을 지급할 경우, 수령일 60일이 지난 날부터 만기일/상환기일까지의 기간에 대한 어음할인료(연 7.5%) 또는 어음대체결제 수수료를 수급사업자에게 지급해야 합니다.

• **주요 위반 사례:** 원사업자가 어음이나 결제수단 발행 자체는 60일 이내에 마쳤다는 이유로 만기일까지 발생하는 금융비용(할인료 및 수수료) 지급을 누락하는 사례가 자주 적발됩니다. 대법원 판례에 따라서도 당사자 간 대금 정산 합의를 마쳤더라도 미지급된 어음할인료/수수료에 대한 시정명령은 정당하다고 판단됩니다.

제16조, 제16조의2 (하도급대금의 조정 및 연동)

Q1 [공급원가 변동 신청에 대한 협의 거부] 원자재 가격이나 노무비, 관리비 등이 대폭 올라 수급사업자가 하도급대금 조정을 신청했습니다. 원사업자가 "이미 확정 단가로 계약했다"며 협의 자체를 거부할 수 있나요?

A1 거부할 수 없으며, 하도급법 제16조의2 제10항 및 제30조 위반에 해당합니다.

• **[법적 기준]협의 개시 의무(제10항):** 수급사업자(또는 중소기업협동조합, 중소기업중앙회)가 공급원가 변동 등을 이유로 조정을 신청하면, 원사업자는 신청받은 날부터 10일 이내에 반드시 대금 조정을 위한 협의를 개시해야 합니다.

• **벌칙 적용(제30조 제1항 제4호):** 정당한 사유 없이 협의를 거부하거나 게을리할 경우 벌금 부과 및 시정명령 대상이 됩니다.

• **현장 주요 위반 사례:** 계약서상 "원자재 가격이 상승해도 대금은 인상하지 아니한다"는 물가 변동 포기 특약(부당특약)을 근거로 제시하며 협의 요청 공문을 아예 무시하거나, 협의 테이블 자체를 마비시키는 행위가 빈번하게 적발됩니다.

(※ 이러한 물가 변동 포기 특약은 제3조의4 부당특약 금지 위반으로 무효 처리됩니다.)

Q2 [하도급대금 연동제 우회 및 부당 미연동] 주요 원재료 가격이 변동할 때 대금을 자동으로 조정해 주는 '하도급대금 연동제'와 관련해, 현장에서 자주 적발되는 편법이나 탈법 행위는 무엇인가요?

A2 연동 합의 작성을 강요하거나, 거래상 지위를 남용하여 미연동 합의를 종용하는 행위 등

이 대표적입니다.

• **법적 기준:** 하도급대금의 10% 이상을 차지하는 주요 원재료나 주요 에너지가 있는 경우, 연동 대상·요건·산식 등을 계약서면 명시해야 합니다. 단, 법령상 소기업 거래, 단기·소액 거래 또는 당사자 간 합의하여 미연동 사유를 명시한 경우에는 예외가 인정됩니다.

• **현장 주요 위반 사례 (탈법행위):미연동 합의 강요**

- ① 계약 체결 시 거래절벽을 우려하는 수급사업자에게 "대금 연동을 적용하지 않는다"는 미연동 합의서 작성을 계약 조건으로 강요하거나 수동적 동의를 유도하는 행위 (과태료 및 벌점 부과 대상).
- ② 주요 원재료 누락/쪼개기: 하도급대금의 10% 이상에 해당하는 주요 원재료임에도 불구하고 품목을 의도적으로 분할하거나 평가절하하여 연동 대상에서 배제하는 행위.
- ③ 거짓/부정 방법 피회피(제3조 제5항, 제20조 제2항): 연동제 적용을 피하기 위해 거래상 지위를 남용하거나 수수료·별도 부대비용 형태로 감액 정산하는 우회 행위.

Q3 발주자로부터 설계변경으로 증액을 받았거나, 수급사업자가 원재료비 급등으로 대금 조정을 신청한 경우 회사는 어떻게 조치해야 하나요?

A3 법정 기한 내에 통지·협의 및 변경계약을 체결해야 합니다(법 제16조, 제16조의2).

- **설계변경 증액(제16조) :** 발주자로부터 대금을 증액받은 날부터 15일 이내에 사유와 내용을 수급사업자에게 통지하고, 30일 이내에 증액 내용과 비율에 따라 하도급 변경계약을 체결해야 합니다(법 제16조 제2항, 제3항).
- **공급원가 변동 조정(제16조의2):** 수급사업자(또는 조합)가 원자재가 상승을 이유로 조정을 신청한 경우, 신청일로부터 10일 이내에 반드시 협의를 개시해야 합니다(법 제16조의2 제10항). 정당한 사유 없이 협의를 거부하거나 해태할 경우 벌금형 대상이 됩니다(법 제30조 제1항 제4호)

제18조 (부당한 경영간섭 금지)

Q1 [원가자료 등 경영정보 요구] 원사업자가 하도급 단가를 책정하거나 재계약 여부를 검토하기 위해 수급사업자의 인건비, 재료비 내역이 담긴 원가자료나 재무제표 제출을 요구할 수 있나요?

A1	정당한 사유가 없다면 명백한 하도급법 제18조 제2항 제3호 위반(부당한 경영간섭)에 해당합니다. • 법적 기준 원사업자는 정당한 사유 없이 수급사업자에게 원가자료, 타사와의 거래조건, 임직원 인사 정보 등 공정거래위원회가 고시하는 경영상의 정보를 요구해서는 안 됩니다. • 주요 위반 사례 ① 단가 인하 협상 과정에서 원사업자의 우월적 지위를 이용하여 수급사업자의 세부 세무조정계산서, 제조원가명세서, 임직원 급여 내역 등을 요구하는 행위 ② 수급사업자가 타사(원사업자의 경쟁사)에 공급하는 제품의 수량, 단가, 공급조건 등의 영업비밀 정보를 제출하도록 강요하는 행위 • 제재 및 구제 내용 ① 행정 및 형사 제재: 공정거래위원회로부터 시정명령(향후 재발방지명령 등) 및 과징금(하도급대금의 2배 이하) 처분을 받거나, 중대한 위반인 경우 1억 5천만 원 이하의 벌금형(형사고발)에 처해질 수 있습니다 ② 손해배상 책임: 부당한 경영정보 요구로 피해를 입은 수급사업자는 발생한 손해에 대해 배상을 청구할 수 있습니다 (제35조 제1항)
-----------	---

Q2	[거래 상대방 구속 및 기술 수출 제한] 수급사업자가 보유한 기술이나 제품을 해외에 수출하지 못하게 하거나, 특정 협력업체와 거래하도록 구속하는 것도 경영간섭인가요?
-----------	---

A2	네, 하도급법 제18조 제2항 제1호 및 제2호 위반에 해당합니다 • 법적 기준 ① 정당한 사유 없이 수급사업자가 자신의 기술자료를 해외에 수출하는 행위를 제한하거나, 수출을 이유로 거래를 제한하는 행위 (제1호) ② 정당한 사유 없이 수급사업자로 하여금 원사업자 또는 원사업자가 지정하는 특정 사업자하고만 거래하도록 거래 상대방을 구속하는 행위 (제2호) • 주요 위반 사례 ① 수급사업자가 독자적으로 개발한 기술 제품을 해외 기업에 수출하려고 하자, "당사와의 거래 단절"을 빌미로 수출 계약을 포기하도록 압박하는 행위 ② 수급사업자가 원재료나 부품을 구매할 때, 정당한 사유(품질 유지 등) 없이 원사업자의 계열사나 특정 친인척 업체로부터만 공급받도록 거래처를 지정하여 강제하는 행위 • 제재 및 구제 내용
-----------	---

- ① 행정 제재: 공정위 시정명령, 과징금 부과 및 벌점 부과 대상이 됩니다.
- ② 금지청구소송: 수급사업자는 원사업자의 부당한 거래 구속이나 수출 제한 행위로 인해 피해를 입거나 입을 우려가 있는 경우, 법원에 직접 해당 위반행위의 금지 또는 예방을 청구할 수 있습니다 (제34조의2)

Q3 품질 점검을 목적으로 사전 예고 없이 협력사의 공장 시설과 투입 인력을 불시에 점검·지정하는 조항을 계약서에 둘 수 있나요?

A3 부당한 경영간섭(법 제18조) 및 부당특약(제3조의4)에 해당하여 금지됩니다.

- **경영간섭 기준:** 협력사의 생산시설 점검은 계약상 합의된 정당한 기준과 절차에 따라 진행해야 하며, 사전 합의 없는 불시 출입이나 특정 생산 인력의 강제 교체·지정은 부당한 경영간섭에 해당합니다(법 제18조 제1항).
- **특약 무효:** 실제 실행하지 않더라도 계약서에 일방적 불시 점검 조항을 기재하는 행위 자체만으로도 부당특약으로 처벌받을 수 있습니다(법 제3조의4)

7. 행동지침(Do's & Don'ts)

구분	Do's	Don'ts
서면의 교부 및 보존 (제3조)	• 위탁 작업을 시작하기 전(제조·수리·시공·용역 착수 전)에 법정 기재 사항이 적힌 서면에 양 당사자 서명/날인 후 교부할 것 • 하도급거래 관련 법정 서류는 거래 종료 후 3년간 의무적으로 보존할 것	• 정식 계약서면 교부 없이 구두, 이메일, 메신저 등으로 우선 작업을 지시하지 말 것 • 대금 지급기일, 검수 시기·방법 등 주요 계약 조건을 "검수 완료 후"와 같이 불명확하게 기재하여 불완전한 서면을 교부하지 말 것
부당한 특약 금지 (제3조의4)	• 서면에 기재되지 않은 사항이나 민원 처리, 산업재해, 환경 관리 등 원사업자가 부담해야 할 비용은 적정 계약금액에 반영할 것 • 계약 조건 변경 시 당사자 간 성실히 협의하여 서면에 반영할 것	• "도면 오차, 입찰 조건 외 추가 공사비, 민원 처리비는 수급사업자가 부담한다"는 부당한 특약을 설정하지 말 것 • "원자재 가격이 급등하더라도 단가 인상이나 대금 조정을 청구할 수 없다"는 물가 변동 포기 약속서/특약을 강요하지 말 것
부당한 하도급 대금 결정 금지 (제4조)	• 경쟁입찰 시 낙찰 기준을 사전에 명확히 고지하고, 최저가 투찰금액으로 계약을 체결할 것 • 수의계약 시 발주처 도급 내역상의 직접공사비(재료비+노무비+경비) 이상으로 대금을 결정할 것	• 최저가 낙찰 후 정당한 사유 없이 추가 협상을 통해 단가를 낮추거나 미고지된 내부 예산을 이유로 재입찰을 실시해 단가를 깎지 말 것 • 원사업자의 경영 적자나 판매가 인하를 이유로 수급사업자들에게 일률적 비율로 단가를 인하하거나 거짓 견적을 보여주며 인하를 강요하지 말 것
부당한 위탁취소 및 부당반품	• 수급사업자의 귀책사유로 계약을 해지/변경할 경우 객관적 증빙 자료	• 발주자의 발주 취소, 원사업자의 사업 계획 변경·예산 절감 등을 이유

금지 (제8조, 제10조)	를 확보하고 정해진 절차에 따라 통지할 것 • 목적물 납품 즉시(건설은 인수 즉시) 수령증명서를 발급하고 정해진 기한 내 검사를 진행할 것	로 임의로 계약을 취소하거나 변경하지 말 것 • 창고 부족, 고객사 납기 조정 등을 이유로 목적물 수령을 거부·지연하거나, 검사 결과 미통지로 합격 간주된 목적물을 부당하게 반품하지 말 것
검사의 서면통지 (제9조)	• 수급사업자로부터 목적물등을 수령한 날(준공/기성 통지일)부터 10일 이내에 검사 결과를 서면으로 통지할 것 • 검사 기준 및 방법은 사전 협의하여 객관적이고 공정하게 정할 것	• 목적물을 수령하고 10일이 지날 때까지 검사 결과를 구두나 서면으로 통지하지 않고 방치하지 말 것 • 사전 협의 없이 원사업자가 일방적으로 검사 기준을 변경하여 불합격 처리를 하지 말 것
부당 감액 금지 (제11조)	• 수급사업자 귀책으로 정당하게 대금을 감액할 경우, 사전 입증 자료를 갖추고 감액사유·기준·물량·금액이 적힌 서면을 미리 교부할 것 • 단가 인하 합의 성립 시 합의일 이후 발주/위탁 물량부터 적용할 것	• 단가 인하 합의 이전 이미 위탁·납품된 물량에 대해 인하된 단가를 소급 적용하여 대금을 차감하지 말 것 • 대금 현금/조기 지급을 이유로 지나친 할인율을 적용하거나, 산업안전보건관리비·고용산재보험료 등 원사업자 부담 경비를 대금에서 공제하지 말 것
하도급대금 지급 및 지연이자 (제13조)	• 목적물 수령일로부터 60일 이내에 대금을 지급하고, 60일 초과 지급 시 지연이자(연 15.5%)를 함께 지급할 것 • 발주자로부터 준공금/기성금을 수령한 경우 받은 날부터 15일 이내에 수급사업자에게 지급할 것	• 대금 본금만 뒤늦게 지급하고 지연이자를 미지급하거나 지급을 누락하지 말 것 • 60일을 초과하는 어음/어음대체결제수단으로 지급하면서 할인료(연 7.5%)나 결제 수수료 지급을 빼놓지 말 것

		• 발주자로부터 현금을 받고 수급사업자에게는 어음으로 지급하지 말 것
대금 조정 및 연동제 (제16조, 제16조의2)	• 발주자로부터 원자재가 상승/설계 변경으로 증액받은 경우 15일 이내 통지하고 30일 이내 하도급대금을 증액할 것 • 수급사업자의 공급원가 변동에 따른 대금 조정 신청 시 10일 이내에 협의를 개시할 것 • 주요 원재료(대금의 10% 이상)가 있는 경우 하도급대금 연동 사항을 서면에 명시할 것	• 발주자로부터 대금을 증액받고도 수급사업자에게 통지하지 않거나 증액 반영을 미루지 말 것 • 확정 단가 계약이나 물가 포기 특약을 이유로 수급사업자의 대금 조정 요청 협의를 거부하거나 게을리하지 말 것 • 거래상 지위를 이용해 "미연동 합의서" 작성을 강요하거나 주요 원재료 품목을 쪼개어 연동제 적용을 회피하지 말 것
기술자료 요구 및 유용 금지 (제12조의3)	• 기술자료 요구가 불가피한 정당한 사유가 있는 경우, 요구목적·권리귀속·대가 등이 적힌 법정 '기술자료 요구서'를 사전 교부할 것 • 기술자료 제공 시 제공 당일까지 '비밀유지계약(NDA)'을 반드시 체결할 것	• 구두, 이메일, 전화 등으로 수급사업자의 도면, 승인도, 공정도, 원가자료 등 기술자료 제출을 요구하지 말 것 • 취득한 기술자료를 목적 외로 사용하거나, 단가 절감을 위해 제3자(경쟁 협력사 등)에게 제공·유출하거나 원사업자 명의로 특허 선출원하지 말 것
부당한 경영간섭 금지 (제18조)	• 하도급 단가 산정이나 계약 체결 시 필요 최소한의 범위 내에서 정당한 절차를 통해 합리적 자료만을 요청할 것 • 수급사업자의 기술 개발, 거래처	• 단가 인하 등을 목적으로 정당한 사유 없이 수급사업자의 세부 원가자료, 임직원 급여 내역, 타사와의 거래 조건 등 경영정보 제출을 요구하지 말 것

	선택, 인사 등 독자적인 경영 자율권을 보장할 것	• 수급사업자의 기술 해외 수출을 제한하거나, 계열사 등 특정 업체와만 거래하도록 강제하거나, 발주물량을 비밀로 임원 인사·지분 구조에 간섭하지 말 것
--	------------------------------------	--

8. 자율점검표(체크리스트)

구분	점검항목	Y	N	N/A
서면의 교부 및 보존 (제3조)	제조·가공·수리·용역 등 위탁 작업 시작 전(착수 전)에 법정 기재사항(대금, 납기, 연동표 등)이 적힌 계약 서면을 전자서명(ERP/전자계약) 또는 서명·날인하여 교부하였는가?			
	구두, 이메일, 메신저 등으로 선(先)작업을 지시하지 않고, 반드시 사전 서면 교부 원칙을 준수하고 있는가?			
	대금 지급기일, 검수 시기 및 방법 등 중요 계약 조건을 "검수 완료 후"와 같이 불명확하게 기재하지 않고 구체적으로 명시하였는가?			
	발주서, 검수기록, 대금결제 증빙 등 하도급거래 관련 법정 서류를 거래 종료일로부터 3년간 누락 없이 보존·관리하고 있는가?			
부당한 특약금지 (제3조의4)	사내 구매부서 발주가 아니라는 이유로 대금 지급을 면책하거나, 도면 오차·민원 처리·산재 비용 등 원사업자 부담 경비를 협력사에 전가하는 특약을 설정하지 않았는가?			
	"원자재 가격이 급등하더라도 단가 인상이나 대금 조정을 청구할 수 없다"는 식의 법정 권리(물가변동·공급원가 대금조정 청구권)를 제한·포기하게 하는 부당특약을 계약에 포함하지 않았는가?			
부당한 하도급 대금 결정금지(제4조)	경쟁입찰 시 객관적인 사전 예정가를 구비하고 낙찰 기준을 사전 고지하였으며, 최저가 투찰 금액으로 정상 계약을 체결하였는가? (낙찰 후 추가 네고 금지 준수 여부)			
	단독 입찰로 유찰되어 수의계약으로 전환하는 경우, 협력사가 최초 입찰 시 제시한 가격(당사 예정가 이하인 경우)보다 부당하게 추가로 단가를 깎아 계약하지 않았는가?			
	수의계약 시 발주처 도급 내역상의 직접공사비(재료비+노무비+경비) 이상으로 대금을 결정하였는가?			
	당사의 경영 실적 악화나 판매가 인하를 이유로 협력사들에 일률적 비율(예: 일괄 3~5%)로 단가를 인하하거나, 허위 비교 견적을 제시하여 단가 인하를 강요하지 않았는가?			

구분	점검항목	Y	N	N/A
부당한 위탁 취소 및 부당 반품금지(제8 조,제10조)	수급사업자의 귀책사유로 계약 해지/변경 시 객관적 증빙자료를 확보하고 정해진 절차에 따라 통지하였는가?			
	협력사의 귀책사유가 없음에도 당사의 생산계획 변경, 고객사(End-user)의 주문 취소 등을 이유로 임의로 발주를 취소·변경하지 않고 정상 이행(또는 손실 보상 합의)하였는가?			
	목적물이 당사 공장/지정 장소에 도착한 즉시(검사 전이라도) 수령 증명서를 발급하였으며, 창고 공간 부족이나 납기 조정을 이유로 입고를 지연·거부하지 않았는가?			
	정당한 사유 없는 반품을 하지 않았으며, 불합격품 반품 시 구체적 사유와 수량이 명시된 법정 반품통지서를 서면으로 교부하였는가?			
검사의 서면 통지(제9조)	목적물 수령일(준공/기성 통지일)로부터 10일 이내에 검사 결과를 서면으로 통지하였는가?			
	검사 기준 및 방법은 사전 협의하여 객관적이고 공정하게 정하였으며, 일방적으로 변경하여 불합격 처리하지 않았는가?			
부당 감액 금지(제11조)	협력사 귀책(Claim)으로 대금을 상계·감액할 경우, 실손해액을 기준으로 상호 합의하고 감액 사유·기준·수량·금액을 적은 법정 서면을 사전에 교부하였는가?			
	단가 인하 합의가 성립된 경우, 합의일 이전에 이미 발주되었거나 납품이 완료된 물량에 대해 인하 단가를 소급 적용하여 대금을 깎지 않았는가?			
	대금 현금/조기 지급을 이유로 지나친 할인율을 적용하거나, 원사업자 부담경비(산업안전보건관리비등)를 대금에서 공제하지 않았는가?			
하도급 대금 지급 및 지연 이자(제13조)	목적물 수령일로부터 60일 이내에 대금을 지급하고, 60일 초과 시 지연이자(연 15.5%) 또는 어음할인료(연 7.5%)를 지불하였는가?			
	대금 지급이 60일을 초과한 경우 법정 지연이자(연 15.5%)를 지급하였고, 60일 초과 만기의 외담대 결제 시 어음대체결제수수료를 누락 없이 전액 정산 지급하였는가?			
대금조정 및 연동제	발주자로부터 원자재가 상승/설계변경으로 증액받은 경우 15일 이내 통지하고 30일 이내 하도급대금을 증액하였는가?			

구분	점검항목	Y	N	N/A
(제16조~제16조의2)	수급사업자의 공급원가 변동에 따른 대금 조정 신청 시 10일 이내에 협의를 개시하였는가?			
	주요 원재료(대금의 10% 이상)가 있는 경우 하도급대금 연동 사항을 서면에 명시하였으며, '미연동 합의서' 작성을 강요하지 않았는가?			
	연동제 적용을 회피하기 위해 거래 기간(90일 이하)이나 계약 대금(1억 원 이하)을 의도적으로 분할·쪼개기 계약하지 않았는가?			
기술자료요구 및 유용금지(제12조의3)	기술자료 요구 시 정당한 사유와 함께 서면 '기술자료 요구서'를 사전 교부하고 '비밀유지계약(NDA)'을 체결하였는가?			
	구두, 이메일 등으로 도면·원가자료 등을 요구하거나 취득한 기술자료를 목적 외 사용/제3자 유출/무단 특허 출원하지 않았는가?			
부당한 경영 간섭금지(제18조)	단가 인하 등을 목적으로 수급사업자의 세부 원가자료, 임직원 급여 내역, 타사 거래 조건 등 경영정보 제출을 요구하지 않았는가?			
	수급사업자의 기술 해외 수출 제한, 특정 업체와의 거래 강제, 임원 인사·지분 구조 간섭 등을 하지 않았는가?			

4장

대규모유통업법

대규모유통업법은 유통·임대 시장에서 대등한 지위 확립과 공정한 거래질서 조성을 목적으로 하며, (주)두산은 두타몰 매장임대 사업자(의제 대규모유통업자)로서 입점 임차인 보호를 위한 서면 교부, 대금 적기 지급 등 법정 의무를 철저히 이행해야 합니다

관련 부서

유통BU Operation부서

2026

공정거래자율준수편람

1. 대규모 유통업법 개요

1) 대규모 유통업법의 목적

대규모유통업에서의 공정한 거래질서를 확립하고 대규모유통업자와 납품업자 또는 매장임차인이 대등한 지위에서 상호 보완적으로 발전할 수 있도록 함으로써 국민경제의 균형 있는 성장 및 발전에 이바지함을 목적으로 한다.

대규모유통업에서의 거래 공정화에 관한 법률 제1조

⇒ 대형마트, 백화점, 홈쇼핑, 대규모 복합쇼핑몰 등 유통업체의 대형화 과정에서 납품업자 및 매장임차인에 대한 우월적 지위 남용 행위(구두 발주 후 취소, 부당 반품, 판촉비용 전가 등)가 빈번하게 발생하였습니다. 이에 따라 기존 공정거래법의 일반 불공정거래행위 규정만으로는 규율하기 어려운 유통 분야의 특수성을 반영한 특별법의 필요성이 대두되어 제정되었습니다

2) 용어의 정의

구분	법정 용어	법률상 정의 (제2조)	주요 특징
당사자	대규모유통업자	소비자가 사용하는 상품을 다수의 사업자로부터 납품받아 판매하는 자 중 ① 직전 사업연도 소매업종 매출액 1천억 원 이상이거나 ② 매장면적 합계 3천㎡ 이상인 점포를 소매업에 사용하는 자(가맹본부 포함)	• 복합쇼핑몰 등 임대사업자도 일정 요건 충족 시 의제 적용됨(제2조의2)
당사자	납품업자	거래형태에 상관없이 대규모유통업자가 판매할 상품을 대규모유통업자에게 공급(소비자에게 직접 공급하는 경우 포함)하는 자	• 직매입, 특약매입 등 납품 방식 불문

구분	법정 용어	법률상 정의 (제2조)	주요 특징
당사자	매장임차인	대규모유통업자로부터 매장의 일부를 임차하여 소비자가 사용하는 상품의 판매에 사용하고 그 대가를 대규모유통업자에게 지급하는 거래를 하는 자	• 임대 을(판매대금 유통업자 관리) 및 임대 갑 형태 포괄
거래형태	직매입거래	대규모유통업자가 매입한 상품 중 판매되지 아니한 상품에 대한 판매책임을 부담하고 납품업자로부터 상품을 매입하는 형태의 거래	• 재고 위험을 유통업자가 부담하므로 원칙적 반품 금지(제10조) • 상품수령일부터 60일 이내 대금 지급(제8조제2항)
거래형태	특약매입거래	대규모유통업자가 매입한 상품 중 판매되지 아니한 상품을 반품할 수 있는 조건으로 외상 매입하고 상품판매 후 일정률·일정액의 판매수익을 공제한 판매대금을 지급하는 거래	• 사전에 구체적으로 약정한 조건에 따라 반품 가능(제10조제1항제1호) • 월 판매마감일부터 40일 이내 대금 지급(제8조제1항)
거래형태	위·수탁거래	대규모유통업자가 납품업자가 납품한 상품을 자기 명의로 판매하고 상품판매 후 일정률·일정액의 수수료를 공제한 상품 판매대금을 납품업자에게 지급하는 형태의 거래	• 미판매 시 반품 가능(제10조제1항제2호) • 월 판매마감일부터 40일 이내 대금 지급(제8조제1항)
거래행위	반품	대규모유통업자가 납품받은 상품을 되돌려주거나 납품업자의 다른 상품과 바꾸는 등 형식에 상관없이 납품받은 상품을 납품업자에게 실질적으로 되돌려주는 모든 행위	• 교환, 수탁 반환 등 실질적 반환 행위를 모두 포함
판촉/이익	판매촉진행사	상품에 대한 수요를 늘려 판매를 증진시킬 목적으로 행하는 모든 행사 또는 활동	• 사전 서면 약정 필수 및 납품업자 부담비율 50% 초과 금지(제11조)

구분	법정 용어	법률상 정의 (제2조)	주요 특징
판촉/이익	판매장려금	명칭에 상관없이 직매입거래에서 상품의 판매촉진을 위하여 연간거래 기본계약에 명시된 조건에 따라 납품업자가 대규모유통업자에게 지급하는 경제적 이익	• 직매입거래에 한정 적용 • 연간 기본계약에 명시된 합리적 범위 내에서만 허용 (제15조제2항)
상품특성	신선농·수·축산물	시간이 지남에 따라 부패하기 쉬운 특성을 지닌 신선상태의 농·수·축산물로서 건조·염장 등 가공을 하지 아니한 것	• 하자/오손에 따른 감액 및 반품 시 엄격한 기간 제한 적용(제7조제2항, 제10조제2항)

2. (주)두산과 대규모유통업법

(주)두산은 두타몰을 임대하는 임대사업자로서 임대와 관련된 부분만 적용을 받습니다

구분	조항	조문 제목	(주)두산(임대사업자)의 주요 적용 내용
계약/서면	제6조	서면의 교부 및 서류의 보존 등	- 임대차계약 체결 즉시 법정 계약사항이 명시된 서면(전자문서)을 교부해야 함 - 양 당사자 서명/날인 필수이며, 계약 종료 후 5년간 서류 보존 의무 - 서면 미교부 시 매장임차인의 계약내용 확인 요청 및 15일 내 미회신 시 계약이 체결된 것으로 법적으로 추정됨 ※ 계약 체결의 추정 (제6조제5항 후단)대규모 유통업자가 15일 이내에 인정·부인의 서면 회신을 발송하지 아니한 경우, 납품업자등이 통지한 내용대로 계약이 체결된 것으로 법적으로 추정합니다.
계약/표준	제6조의2	표준거래계약서	공정위가 마련·권장하는 표준임대차거래 계약서의 준수 및 사용 권장 대상
대금 지급	제8조	상품판매대금 등의 지급	- 매장임차인의 상품판매대금을 받아 관리하는 경우(임대 을 등), 월 판매마감일부터 40일 이내에 정산하여 지급해야 함 - 기한 초과 시 법정 지연이자 지급 의무 및 상품권/물품 지급 금지
판촉 관리	제11조	판매촉진비용의 부담전 가 금지	- 몰 차원의 세일·이벤트 등 판촉행사 진행 시 사전에 서면 약정 필수 - 매장임차인의 판촉비용 부담비율은 50%를 초과할 수 없음
인력 관리	제12조	납품업자등의 종업원 사용 금지 등	- 매장임차인의 판매원/종업원을 임의로 쇼핑물 공용 업무 등에 전용하거나 파견 강요 금지 - 임대인 소속 직원의 인건비를 매장임차인에게 전가하는 행위 금지

구분	조항	조문 제목	(주)두산(임대사업자)의 주요 적용 내용
영업 방해	제13조	배타적 거래 강요 금지	• 매장임차인이 인근 동대문 상권이나 타 쇼핑몰·백화점에 중복 입점하는 것을 부당하게 제한·방해하는 행위 금지
정보 요구	제14조	경영정보 제공 요구 금지	• 매장임차인이 다른 유통업체/쇼핑몰에 입점하기 위한 입점조건(임차료, 수수료율 등) 및 타사 매출정보 등 민감 경영정보의 부당 요구 금지
경영 간섭	제14조의2	경영활동 간섭 금지	• 거래상 지위를 부당하게 이용하여 매장임차인의 인사, 가격 책정, 프로모션 등 독자적 경영활동에 간섭하는 행위 금지
부당 이익	제15조	경제적 이익 제공 요구 금지	• 정당한 사유 없이 임차인에게 협찬금, 기부금, 기타 경제적 이익 제공을 요구금지
영업 구속	제15조의2	부당한 영업시간 구속 금지	• 매장임차인이 질병 치료 등 불가피한 사유로 단축영업을 요청함에도 심야/연장영업을 강제하는 등 영업시간을 부당하게 구속하는 행위 금지
설비 보상	제16조	매장 설비비용의 보상	• 임대인 사정으로 계약기간 중 거래 중단, 계약 거절, 또는 매장 위치·면적·시설을 변경 하는 경우 잔여 계약기간 비율만큼 인테리어 등 매장 설비비용을 보상 해야 함
불이익 제공	제17조	불이익 제공행위의 금지	• 상품권 강매, 계약기간 중 일방적 매장 이동(MD 개편 시 강제 이동), 임대조건 불리 변경, 타 점포 입점 강요/퇴점 방해금지
보복 금지	제18조	보복조치의 금지	• 임차인이 분쟁조정 신청, 공정위 신고, 서면실태조사/공정위 조사에 협조했다는 이유로 계약 갱신 거절, 매장 면적 축소 등 불이익 조치 전면 금지

제2조의2(대규모유통업자의 의제) 매장을 임대하는 자로서 임차인으로부터 상품 매출액에 연동되는 임차료 또는 이에 준하는 경제적 이익(이하 “임차료등”이라 한다)을 수취하는 사업자 중 다음 각 호의 어느 하나에 해당하는 자는 제6조, 제6조의2, 제8조, 제11조부터 제14조까지, 제14조의2, 제15조, 제15조의2, 제16조부터 제18조까지 규정의 적용에 있어서는 “대규모유통업자”로 본다.

3. 두타몰 임대사업자로서의 금지행위별 제재 행위

- 의제 적용 범위: 정액 임대료만 받는 매장은 제외되나, 매출 연동 수수료를 수취하는 매장에 대해서는 아래 전 조항이 엄격히 적용됩니다.
- 형벌 및 징벌적 손해배상 리스크: 특히 배타적 거래 강요(제13조), 경영정보 요구(제14조), 경영간섭(제14조의2), 보복조치(제18조)는 형사처벌(징역/벌금) 대상이며, 보복조치(제18조) 및 종업원 부당사용(제12조)은 3배 징벌적 손해배상 책임이 부과될 수 있어 각별한 준법 관리가 요구됩니다.

구분	관련 조항	주요 법 위반 행위 유형	제재 및 법적 책임
서면 미교부·지연	제6조 (서면 교부 및 보존)	• 임대차계약 체결 즉시 법정 기재사항이 담긴 서면(계약서) 미교부 또는 지연 교부 • 양 당사자 서명/날인 누락 • 계약 종료 후 5년간 계약 관련 서류 미보존	• 시정명령(제32조) • 과징금(제35조) • 서류 미보존 시 1천만원 이하 과태료(제41조제4항)
정산대금 지연 지급	제8조 (판매대금의 지급)	• 매장임차인의 상품판매대금을 받아 관리(임대료 등)하면서 월 판매마감일로부터 40일을 초과하여 정산·지급하는 행위 • 정산대금을 현금이 아닌 상품권/물품으로 대체 지급하는 행위	• 시정명령 (지급명령 포함) • 지연이자 지급 의무 (연 40% 이내 고시 비율) • 과징금 부과 대상
판촉비용 전가	제11조 (판촉비용 부담전가)	• 물 전체 할인 행사, 이벤트 등 판매촉진행사 전 사전 서면 약정 없이 행사 진행 • 사은품, 광고비 등 판촉비용을 임차인에게 50%를 초과하여 부담시키는 행위	• 시정명령 • 과징금 부과 대상
임차인 인력 부당사용	제12조 (종업원 사용 금지)	• 매장임차인 소속 판매직원/종업원을 쇼핑물 공용 업무나 타 행사 지원에 강제 동원 • 두산 직원 인건비를 매장임차인에게 전가하는 행위	• 시정명령 및 과징금 • 3배 징벌적 손해배상 대상(제35조의2)

구분	관련 조항	주요 법 위반 행위 유형	제재 및 법적 책임
경쟁사 입점 방해	제13조 (배타적 거래 강요)	• 임차인이 인근 동대문 쇼핑 물이나 타 복합쇼핑몰·백화점에 중복 입점하지 못하도록 강요하거나 방해하는 행위	• 시정명령 및 과징금 • 형벌 : 2년 이하 징역 또는 1.5억원 이하 벌금(제39조제1항제1호)
입점정보 등 요구	제14조 (경영정보 제공 요구)	• 임차인이 타 쇼핑몰·백화점에 입점하기 위한 입점조건 (수수료율, 임차료 등) 또는 타사 매출 자료 등 핵심 경영정보를 부당하게 요구하는 행위	• 시정명령 및 과징금 • 형벌 : 2년 이하 징역 또는 1.5억원 이하 벌금(제39조제1항제2호)
부당 경영간섭	제14조의2 (경영활동 간섭)	• 거래상 지위를 남용하여 임차인의 매장 운영 방식, 인사, 독자적 프로모션, 판매가격 책정 등에 간섭하는 행위	• 시정명령 및 과징금 • 형벌 : 2년 이하 징역 또는 1.5억원 이하 벌금(제39조제1항제3호)
부당 경제이익 요구	제15조 (경제적이익 제공 요구)	• 정당한 사유 없이 임차인에게 협찬금, 기부금, 시설지원금 등 금전·물품·용역을 요구하는 행위	• 시정명령 • 과징금 부과 대상
영업시간 강제	제15조의2 (부당한 영업시간 구속)	• 임차인이 질병 발병/치료 등 불가피한 사유로 단축영업을 요청했음에도 허용하지 않고 심야·연장영업을 강제하는 행위	• 시정명령 • 과징금 부과 대상
설비비용 미보상	제16조 (매장 설비비용의 보상)	• 계약기간 중 임대인의 사정(MD 개편 등)으로 거래를 중단하거나 매장 위치·면적·시설을 변경하면서 잔여기간에 해당하는 인테리어 설비비용을 보상하지 않는 행위	• 시정명령(보상금 지급명령 포함) • 과징금 부과 대상

구분	관련 조항	주요 법 위반 행위 유형	제재 및 법적 책임
불이익 제공	제17조 (불이익 제공행위)	• 상품권 강매, 계약기간 중 일방적 매장 이동, 임대수수료율 불리 변경, 퇴점 방해 또는 원치 않는 타 점포 입점 강요 행위	• 시정명령 • 과징금 부과 대상
보복조치	제18조 (보복조치의 금지)	• 임차인이 공정위 신고, 분쟁 조정 신청, 실태조사 협조 등을 했다는 이유로 계약 갱신 거절, 매장 면적 축소 등 불이익을 주는 행위	• 시정명령 및 과징금 • 형벌: 2년 이하 징역 또는 1.5억원 이하 벌금(제39조제1항제4호) • 3배 징벌적 손해배상 대상(제35조의2)

4. 심결례

1) 에이케이(AK)플라자 (에이케이에스앤디 & 수원애경역사)

구분	위반 행위 (사례)	심결 요지	제재 내용
계약서면 지연교부 (제6조 위반)	에이케이에스앤디(주) & 수원애경역사(주) • 특약매입거래 재계약(총 5건)을 체결하면서 계약사항이 명시되고 양 당사자가 서명·날인한 계약서면을 거래개시일보다 최소 3일에서 최대 14일 지나서 교부함	• 계약을 체결한 즉시 법정 계약서면을 교부해야 함에도 거래가 개시된 이후 지연 교부한 행위는 법 제6조 제1항 및 제2항 위반임	• 시정명령: - 향후 재발방지명령 - 모든 거래 납품업자에게 시정명령 수신 사실 통지명령(30일 이내)
판매대금 지연지급 및 지연이자 미지급 (제8조 위반)	• 납품업자 판매대금 채권에 가압류·전부명령 등이 부과되었다는 사유로 법정지급기한(월 마감일+40일)을 최소 1일~최대 455일 초과 지급 하고 지연이자 총 5,255,596원 미지급 (조사 중 자진시정 완료)	• 채권가압류 등을 송달받았다는 사정만으로 법정기한 초과 책임을 면할 수 없으며, 대금 지연지급 및 지연이자 미지급은 법 제8조 제1항 및 제3항 위반임	• 시정명령: - 향후 재발방지명령 - 모든 거래 납품업자에게 시정명령 수신 사실 통지명령(30일 이내)

2) (주)신세계사이먼

구분	위반 행위 (사례)	심결 요지	제재 내용
계약서면 지연교부 (제6조 위반)	주식회사 신세계사이먼 • 37개 매장임차인과 40건의 매장임대차 계약을 체결하면서 양 당사자가 서명한 계약서면을 임대차 시작일로부터 1일~34일 지연 교부함	• 대규모유통업자로 의제되는 임대사업자로서 계약체결 즉시 서면을 교부하지 않은 행위는 법 제6조 제1항 및 제2항 위반임	• 시정명령: - 향후 재발방지명령

판촉비용 부담전가 (제11조 위반)	• '프리미엄 아울렛 멤버스 데이' 행사를 주도적으로 기획·추진하면서, 사전 서면약정 없이 177개 임차인에게 추가할인 및 사은품 증정 등 판촉비용을 부담시킴 (최소 205,379,775원)	• 유통업체 주도 행사로 납품업자의 '자발적 요청'이나 '차별화된 행사'(법 제11조제5항 예외)에 해당하지 않으며, 사전 서면약정 없이 비용을 전가한 행위는 법 제11조 제1항 및 제2항 위반임	• 시정명령: - 향후 재발방지명령 • 과징금 부과: - 140,000,000원
------------------------	--	--	--

3) (주)현대백화점 및 한무쇼핑(주)

구분	위반 행위 (사례)	심결 요지	제재 내용
판매대금 지연지급 (제8조 위반)	주식회사 현대백화점 • 매장임차인의 상품판매대금(총 350,984,287원)을 관리하면서 채권 가압류를 이유로 월 판매마감일부터 40일 이내에 지급하지 않음 (심사 중 원금 및 지연이자 1,928만 원 법원 공탁 완료)	• 가압류 송달 사정만으로 법정기한 경과 책임을 면할 수 없어 법 제8조 제1항 위반에 해당하나, 자진 공탁 및 실질적 피해가 없었던 점을 고려함	• 경고 (자진 시정 및 위반 정도 경미 반영)
판촉비용 부담전가 (제11조 위반)	주식회사 현대백화점 & 한무쇼핑 주식회사 • 아울렛 '슈퍼위켄드' 추가 할인 행사를 기획·진행하면서 사전 서면약정 없이 80개 매장임차인등(108개 브랜드)에게 판촉비용 총 264,553,472원(현대 1.4억, 한무 1.2억)을 부담시킴	• 유통업체가 주도한 판촉행사로 사전 법정 서면약정 없이 임차인에게 할인비용을 전가한 행위는 법 제11조 제1항 및 제2항 위반임	• 시정명령: - 향후 재발방지명령 • 과징금 부과: - 현대백화점: 112,000,000원 - 한무쇼핑: 59,000,000원

4) 롯데쇼핑(주)

구분	위반 행위 (사례)	심결 요지	제재 내용
계약서면 지연교부 (제6조 위반)	롯데쇼핑 주식회사 • 97개 납품업자(임차인)와 101건의 계약(직매입·특약매입·임대차 등)을 체결하면서 계약체결 즉시 서면을 교부하지 않고 거래 개시 후 1일~201일(평균 전자 8.4일, 수기 58.8일) 지연 교부함	• 계약조건 합의 증명 서면은 계약체결 즉시(거래개시 전) 교부되어야 하므로 법 제6조 제1항 및 제2항 위반 임	• 시정명령: - 향후 재발방지명령 및 납품업자 통지명령 • 과징금 부과: - 390,000,000원
판매대금 등 지급의무 위 반 (제8조 위반)	롯데쇼핑 주식회사 • 직매입 21개사 대금을 상품수령 후 60일을 초과하여 지급하면서 지연이자(3,180만 원) 미지급 • 특약·위수탁 59개사 대금을 채권가압류 등을 이유로 40일을 초과하여 지급하고 지연이자(253만 원) 미지급 (조사 후 전액 자진시정 완료)	• 법정지급기한(직매입 60일, 특약·위수탁 40일)을 초과하여 대금을 지급하거나 지연이자를 미지급한 행위는 법 제8조 제1항, 제2항, 제3항 위반 임	• 경고 (조사 과정에서 지연이자 전액 자진지급·공탁 완료 반영)
직매입 상품 부당 반품 (제10조 위반)	롯데쇼핑 주식회사 • 직매입한 9개 납품업자의 상품 19,853개(총 224,671,090원)를 '자발적 반품'으로 처리했으나, 공문에 반품이 납품업자에게 직접적 이익이 된다는 객관적 근거자료가 미첨부됨	• 직매입은 원칙적 반품 금지 대상이며, 객관적 이익 입증자료가 누락된 자발적 반품은 정당한 사유로 인정될 수 없어 법 제10조 제1항 위 반임	• 시정명령: - 향후 재발방지명령 및 납품업자 통지명령 • 과징금 부과: - 179,000,000원

종업원 부당 사용 (제12조 위반)	롯데쇼핑 주식회사 • 6개 납품업자로부터 판촉사원 파견요청을 받고, 사전에 서면 파견약정을 체결하지 아니한 채 종업원들을 먼저 매장에 파견받아 근무(근무 시작 후 1일~50일 지나 약정)하게 함	• 납품업자의 자발적 요청이라도 사전에 파견조건을 서면으로 약정해야 하므로 법 제12조 제1항 위반임	• 시정명령: - 향후 재발방지명령 및 납품업자 통지명령 <i>(과징금은 비중 미미 및 시스템 개선 고려 미부과)</i>
--------------------------------	---	---	--

5. Q&A

제2조의2 및 제3조 (적용 대상 및 의제)

Q1 (주)두산은 직매입이나 유통업을 직접 영위하지 않는 임대사업자인데도 대규모유통업법의 적용을 받나요?

A1 네, 적용을 받습니다.

- **대규모유통업자 의제:** 매장을 임대하는 자로서 매장임차인으로부터 상품 매출액에 연동되는 임차료(수수료 매장 등)를 수취하고, 임대 매장 소매업 매출액이 1천억 원 이상이거나 매장면적 합계가 3천㎡ 이상인 경우 대규모유통업자로 의제되어 법의 적용을 받습니다(법 제2조의2).
- **적용 제외 거래:** 다만, 다수의 매장임차인 중 매출액 연동 임차료가 아닌 순수 고정 월세(정액 임대료)만 수취하는 매장임차인과의 거래는 대규모유통업법 적용에서 제외됩니다(법 제3조제1항제2호).

제6조 (서면 교부 및 보존)

Q1 매장임차인과 신규 입점 또는 재계약 체결 시 서면 교부 및 보존 기준은 어떻게 되나요?

A1 계약 체결 즉시 교부하고 5년간 보존해야 합니다.

- **즉시 서면 교부 의무:** 계약 체결 즉시 거래형태, 임차료, 계약기간 등 법정 계약사항이 명시되고 양 당사자가 서명 또는 기명날인한 서면(전자문서 포함)을 교부해야 합니다(법 제6조제1항, 제2항).
- **계약 추정제 주의:** 서면을 미교부하여 임차인이 서면으로 계약내용 확인을 요청해 온 경우, 15일 이내에 인정/부인 회신을 서면으로 발송하지 않으면 임차인이 통지한 내용대로 계약이 체결된 것으로 추정됩니다(법 제6조제4항, 제5항)
- **서류 보존 의무:** 계약이 끝난 날부터 5년간 거래 관련 서류를 보존해야 하며, 위반 시 1천만 원 이하의 과태료가 부과됩니다(법 제6조제8항, 제41조제4항)

제8조 (판매대금 등의 정산 및 지급)

Q1 두타몰에서 입점업체의 신용카드 결제 및 판매대금을 통합 관리(임대율)하는 경우 정산대금 지급 기한은 언제까지인가요?

A1 월 판매마감일부터 40일 이내에 정산하여 지급해야 합니다(법 제8조제1항제2호).
• **지연이자 지급:** 40일을 초과하여 지급할 경우 초과 기간에 대하여 법정 연체이자(공정위 고시 이율, 연 40% 이내)를 가산하여 지급해야 합니다(법 제8조제3항).
• **현금 지급 원칙:** 판매정산대금 및 지연이자를 상품권이나 물품으로 지급(대물변제)하는 행위는 엄격히 금지됩니다(법 제8조제4항).

제11조 (판매촉진비용의 부담전가 금지)

Q1 두타몰 전체 차원의 정기 세일, 사은행사, 팝업 이벤트 진행 시 판촉비용은 어떻게 부담해야 하나요?

A1 사전 서면 약정이 필수이며, 임차인 부담비율은 50%를 초과할 수 없습니다(법 제11조제1항~제4항).
• **사전 서면 약정 의무:** 행사 실시 전에 행사 명칭, 기간, 소요 비용, 부담 비율 등을 명시하여 양 당사자가 서명/기명날인한 서면을 체결해야 합니다(법 제11조제1항, 제2항).
• **비용 부담 한도:** 임차인이 얻을 예상이익 비율에 따라 정하되, 임차인의 부담 비율은 최대 50%로 제한됩니다(법 제11조제3항, 제4항).
예외: 임차인이 다른 매장과 차별화되는 행사를 자발적으로 요청한 경우에만 상호 협의로 별도 부담비율을 정할 수 있습니다(법 제11조제5항).
⇒ 두타몰 등에서 특정 입점 브랜드가 단독 브랜드 데이, 브랜드 런칭 팝업 등을 자발적으로 기획해 판촉비의 50% 이상을 자체 부담하겠다고 요청해 온 경우에는
① 임차인의 자발적 요청 공문/신청서, ② 차별화된 행사 기획안, ③ 상호 협의된 부담비용 합의 서면을 구비해 두어야 추후 50% 초과 부담에 따른 공정위 리스크를 방지할 수 있습니다.

제12조 (종업원 사용 금지)

Q1 쇼핑몰 공용 행사, 안내 데스크, 주차 안내 등에 매장임차인 소속 직원을 지원받아 근무하게 해도 되나요?

A1 원칙적으로 절대 금지됩니다(법 제12조제1항).

- **파견 및 사용 금지:** 임차인 소속 판매인력/종업원을 임의로 파견받아 쇼핑몰 업무에 종사하게 하거나, 두산 소속 직원의 인건비를 임차인에게 전가하는 행위는 금지됩니다(법 제12조제1항, 제3항).
- **손해배상 리스크:** 본 조항 위반 시 공정위 제재는 물론, 임차인에게 발생한 손해의 최대 3배 징벌적 손해배상 책임을 부담할 수 있습니다(법 제35조의2제2항)

제13조 (배타적 거래 강요 금지)

Q1 두타몰 입점 브랜드가 인근 동대문 쇼핑몰이나 경쟁 복합쇼핑몰에 입점하지 못하도록 제한할 수 있나요?

A1 절대 금지됩니다(법 제13조).

- **경쟁사 입점 방해 금지:** 부당하게 임차인에게 배타적 거래를 요구하거나, 타 유통업체·경쟁 쇼핑몰에 입점·거래하는 것을 방해하는 행위는 위법입니다(법 제13조).
- **형사처벌 규정:** 위반 시 공정위 과징금 외에도 2년 이하의 징역 또는 1억 5천만 원 이하의 벌금 대상이 됩니다(법 제39조제1항제1호).

제14조 (경영정보 제공 요구 금지)

Q1 수수료를 협의나 매장 재배치를 위해 임차인에게 타 백화점·쇼핑몰 입점조건이나 타사 매출 자료를 요구해도 되나요?

A1 부당한 경영정보 요구로서 전면 금지됩니다(법 제14조제1항).

- **금지 대상 정보:** 임차인이 다른 유통업체 매장에 들어가기 위한 입점조건(임차료, 수수료율 등) 및 타 유통업체 공급가격·매출 정보 요구는 금지됩니다(법 제14조제1항제1호, 제2호).

- **예외적 요구 시 절차:** 정당한 사유로 최소한의 범위 내에서 요구하는 경우에도 사전에 요구목적, 비밀유지 사항을 기재한 서면을 제공하고 양자 서명·날인해야 합니다(법 제14조제2항~제4항).

- **형사처벌:** 위반 시 2년 이하의 징역 또는 1억 5천만 원 이하의 벌금에 처해집니다(법 제39조제1항제2호).

제14조의2 (경영활동 간섭 금지)

Q1 임차인의 매장 직원 채용, 판매 가격 결정, 자체 할인 프로모션 진행 등에 대해 가이드를 주거나 관여해도 되나요?

A1 거래상 지위를 부당하게 이용한 경영간섭에 해당하여 위법입니다(법 제14조의2제1항).

- **경영간섭 금지:** 임대인의 우월적 지위를 이용하여 임차인의 독자적 인사, 제품 가격 책정, 프로모션 등 내부 경영활동에 간섭하거나 관여해서는 안 됩니다(법 제14조의2제1항).

- **형사처벌:** 위반 시 2년 이하의 징역 또는 1억 5천만 원 이하의 벌금에 처해질 수 있습니다(법 제39조제1항제3호).

제15조의2 (부당한 영업시간 구속 금지)

Q1 야간영업이나 심야영업 시 매장 점주가 질병이나 치료로 단축영업을 요청하는 경우 반드시 허용해야 하나요?

A1 네, 허용해야 합니다(법 제15조의2).

- **영업시간 구속 금지:** 매장임차인이 질병의 발병과 치료 등 불가피한 사유로 필요 최소한의 범위에서 영업시간 단축을 요구함에도 이를 불허하고 정상 영업을 강제하는 행위는 위법입니다(법 제15조의2).

- 위반 시 공정위 시정명령 및 과징금 부과 대상이 됩니다(법 제32조, 제35조)

제16조 (매장 설비비용의 보상)

Q1 쇼핑몰 MD 개편으로 계약기간 중에 특정 임차인의 매장 위치나 면적을 부득이하게 변경하거나 중단하는 경우 인테리어 비용은 어떻게 처리해야 하나요?

A1 잔여 계약기간에 비례하여 매장 설비비용을 의무적으로 보상해야 합니다(법 제16조).

- 보상 산식:

$$\text{보상금액} \geq \text{임차인 지출 설비비용 총액} \times \left(\frac{\text{사유 발생일부터 계약만료일까지의 잔여기간}}{\text{전체 계약기간(1년 미만은 1년으로 산정)}} \right)$$
- 주의사항: 임차인의 동의 없이 일방적으로 매장 위치·면적을 변경하는 것은 불이익 제공(제17조제8호)에도 해당하므로 사전에 서면 합의 및 설비비용 보상 절차를 철저히 이행해야 합니다.

제17조 (불이익 제공행위의 금지)

Q1 명절이나 이벤트 기간에 임차인에게 상품권을 구매하도록 권유하거나, 계약기간 중 수수료율을 인상할 수 있나요?

A1 정당한 사유 없는 불이익 제공행위로 엄격히 금지됩니다(법 제17조).

- 주요 금지 행위:
 - ① 상품권이나 물품을 구입하게 하는 행위(제1호)
 - ② 계약기간 중 판매장려금 비율, 임대조건 등 계약조건을 불리하게 변경하는 행위(제9호)
 - ③ 임차인 의사에 반하여 광고를 하게 하거나 타 점포 입점을 강요/퇴점을 방해하는 행위(제6호, 제7호)
- 위반 시 시정명령 및 연간 임대료 기준 과징금이 부과될 수 있습니다(법 제32조, 제35조).

제18조 및 제35조의2 (보복조치 금지 및 징벌적 손해배상)

Q1 임차인이 공정위 신고나 분쟁조정 신청을 제기한 경우 계약 갱신 거절이나 매장 축소 등의 조치를 취할 수 있나요?

A1 절대 금지되며, 가장 중대한 법 위반으로 강력한 제재를 받게 됩니다(법 제18조).

- **보복조치 금지:** 임차인이 공정위 신고, 분쟁조정 신청, 서면실태조사/공정위 조사 협조 등을 이유로 계약조건을 불리하게 변경하거나 계약 갱신을 거절하는 등 불이익을 주는 행위는 전면 금지됩니다(법 제18조).

- **중대 제재:** 형사처벌: 2년 이하의 징역 또는 1억 5천만 원 이하의 벌금(법 제39조제1항 제4호)

- **징벌적 손해배상:** 발생 손해의 최대 3배까지 배상 책임 부과(법 제35조의2제2항)

6. 행동지침(Do's & Don'ts)

구분	Do's	Don'ts
서면의 교부 및 서류 보존 (제6조)	• 임대차계약 체결 즉시(매장 입점/영업 개시 전) 법정 기재사항이 명시된 서면에 양 당사자 서명/날인 후 교부할 것 • 매장임차인이 서면 내용 확인 요청을 보낸 경우, 수령일로부터 15일 이내에 인정/부인 서면 회신을 발송할 것 • 계약 종료일로부터 5년간 임대차 거래 관련 법정서류를 의무보존할 것	• 정식 계약서면 교부 없이 구두, 메신저 등으로 먼저 인테리어 공사나 영업 개시를 지시하지 말 것 • 서면 미교부 상태에서 임차인의 계약 확인 통지를 받고도 15일간 방치하여 임차인 통지 내용대로 계약 체결이 추정되게 하지 말 것 • 거래 종료 후 5년이 지나지 않은 계약서 및 정산 증빙 서류를 임의로 폐기하지 말 것
상품판매대금 지급 및 지연이자 (제8조)	• 매장임차인의 판매대금을 위탁받아 관리하는 경우(임대인 등), 월 판매 마감일부터 40일 이내에 정산하여 지급할 것 • 40일을 초과하여 지급할 경우 초과 기간에 대한 법정지연이자(연 15.5%)를 반드시 가산하여 지급할 것 • 대금 지급 및 지연이자는 전액 현금(계좌이체)으로 지급할 것	• 임차인 채권에 가압류 등이 걸렸다는 사유만으로 40일을 넘겨 대금 지급을 보류하면서 지연이자 정산을 누락하지 말 것 • 40일 기한을 넘겨 원금만 지급하고 발생한 지연이자를 미지급하지 말 것 • 판매정산대금이나 지연이자를 두타물 상품권, 물품 등으로 대체 지급(대물변제)하지 말 것
판매촉진비용의 부담전가 금지 (제11조)	• 물 전체 세일, 팝업, 이벤트 등 판촉행사 실시 이전에 명칭, 기간, 소요비용, 부담비율이 명시된 법정 서면 약정을 체결할 것 • 매장임차인의 행사비용(추가할인, 사은품 등) 부담 비율은 50% 이하로 설정할 것 • 50% 초과 부담은 임차인이 자발적으로 차별화된 행사를 기획·요청한 객관적 입증 자료가 있는 경우에만 적용할 것	• 유통사가 주도한 세일/프로모션 행사에 사전 서면 약정 없이 임차인을 참여시켜 추가할인 비용이나 사은품 비용을 전가하지 말 것 • 임차인의 행사비용 부담률이 실질적으로 50%를 넘도록 비용 구조를 설계하지 말 것 • 유통사가 서식을 미리 만들어 일괄 서명만 받는 방식으로 '자발적 요청'을 형식적으로 꾸며내지 말 것

구분	Do's	Don'ts
임차인 종업원 사용 금지 (제12조)	• 매장임차인 소속 직원은 해당 매장의 판매 및 관리 업무에만 전념하도록 할 것 • 예외적 파견(임차인의 자발적 서면 요청 등) 시에도 근무 개시 전에 법정 파견조건 서면 약정을 완료할 것	• 쇼핑몰 공용 행사, 사은행사장, 안내 데스크, 주차 지원 등에 임차인 소속 직원을 파견받아 근무하게 하지 말 것 • (주)두산 소속 직원이나 파견 용역 직원의 인건비를 매장임차인 관리비 등에 전가하지 말 것 • 사전 서면약정 체결 없이 임차인 직원을 먼저 매장에 투입시키지 말 것
배타적 거래 강요 금지 (제13조)	• 임차인이 두타몰 외에 다른 쇼핑몰, 백화점, 온라인 플랫폼 등에 자유롭게 입점할 수 있도록 거래 자율성을 보장할 것	• 인근 동대문 상권 경쟁 쇼핑몰이나 타사 아울렛·백화점에 중복 입점하지 못하도록 강요하거나 계약상 제약을 두지 말 것 • 타사 매장에 입점했다는 이유로 두타몰 매장의 재계약을 거부하거나 불이익을 주지 말 것
경영정보 제공 요구 금지 (제14조)	• 입점 상담 및 계약 체결 시 임대차 목적에 직접 필요한 최소한의 정보만을 요청할 것 • 불가피하게 경영정보를 요구할 경우 요구목적과 비밀유지 서면을 사전에 교부하고 상호 날인할 것	• 수수료율 협의나 매장 배치를 빌미로 임차인의 "타 쇼핑몰 입점조건(임차료, 수수료율 등)"을 요구하지 말 것 • 임차인의 타 유통업체 공급단가, 타 매장 매출원가 등 민감한 영업비밀 자료 제출을 요구하지 말 것
부당한 경영간섭 금지 (제14조의2)	• 매장임차인의 직원 채용, 근무 편성, 판매가격 설정, 자체 프로모션 등 독자적 경영활동의 자율성을 존중할 것	• 거래상 지위를 이용해 임차인 매장의 직원 채용·해고에 관여하거나 특정 판매가격을 유지하도록 강요하지 말 것 • 임차인의 지분 구조, 본사 경영 의사결정에 부당하게 개입하거나 간섭하지 말 것

구분	Do's	Don'ts
경제적 이익 부담 요구 금지 (제15조)	임대료 및 공용관리비 외 추가 비용 징수가 필요한 경우 계약상 명확한 근거와 정당한 반대급부를 갖출 것	- 리뉴얼 축하금, 쇼핑물 환경개선 기부금, 협찬금, 행사 지원금 명목으로 금전이나 물품을 요구하지 말 것 - 임차인에게 쇼핑물 홍보용 물품이나 장비를 무상으로 제공하도록 요구하지 말 것
부당한 영업시간 구속 금지 (제15조의2)	매장 점주나 직원이 질병 치료 등 불가피한 사유로 영업시간 단축을 요청할 경우 합리적 범위 내에서 승인할 것	- 질병 발병/치료 등 정당한 사유가 있음에도 쇼핑물 운영 규정을 이유로 심야영업이나 조기 오픈을 강제하지 말 것 - 영업시간 단축 요청을 불허하고 무단 단축 시 페널티를 부과하겠다고 압박하지 말 것
매장 설비비용 보상 (제16조)	- 임대인 사정(MD 개편 등)으로 계약기간 중 매장 위치·면적을 변경하거나 중단할 경우 사전 서면 합의를 진행할 것 - 잔여 계약기간 비율에 따라 인테리어 설비비용 잔존가액을 의무적으로 산정하여 보상할 것	- MD 개편을 이유로 계약기간 중 임차인의 매장 위치를 일방적으로 이동시키거나 축소하지 말 것 - 임대인 사유로 조기 퇴점시키거나 위치를 변경하면서 임차인이 지출한 인테리어 비용 보상을 거부·누락하지 말 것
불이익 제공행위 금지 (제17조)	- 임대수수료율, 관리비 산정 방식 등 계약조건 변경 시 임차인과 사전에 성실히 협의하고 서면 변경 계약을 체결할 것 - 관리비(부가세 포함 여부 등)는 계약서에 명확히 규정하여 투명하게 부과할 것	- 명절이나 목표 미달 시 임차인에게 상품권을 강매하거나 행사 물품을 강제 구입하게 하지 말 것 - 계약기간 중 판매수수료율을 일방적으로 인상하거나, 임차인의 의사에 반해 타 매장 입점 강요/퇴점을 방해하지 말 것 - 계약상 근거 없이 공용관리비나 부가세를 임의로 과다 부과하지 말 것

구분	Do's	Don'ts
보복조치 금지 (제18조)	• 임차인이 법적 권리를 행사(분쟁조정 신청, 공정위 신고 등)하더라도 기존 계약에 따라 공정하고 차별 없이 대우할 것	• 공정위 실태조사 응답, 신고, 분쟁조정 신청을 이유로 계약 갱신을 거절하거나 매장을 불리한 위치로 이동시키지 말 것 • 조사 협조 등을 빌미로 행사 참여 배제, 계약 해지 등 유무형의 불이익 처분을 가하지 말 것

8. 자율점검표

구분	점검항목	Y	N	N/A
서면 교부·보존 (제6조)	• 입점·공사 시작 전 양자 서명/날인된 계약서면을 즉시 교부하였는가?			
	• 임대차 거래 관련 법정 서류를 계약 종료 후 5년간 보존하고 있는가?			
판매대금 정산 (제8조)	• 임대인이 판매정산대금을 월 마감일부터 40일 이내에 현금으로 전액 지급하였는가?			
	• 기한 초과 시 법정 지연이자(연 15.5%)를 누락 없이 가산하여 지급(공탁)하였는가?			
판촉비용 분담 (제11조)	• 세일·행사 시작 전에 비용 분담 서면 약정 을 체결하였는가?			
	• 임차인의 판촉비용(할인·사은품 등) 분담률이 50%를 초과하지 않는가?			
인력 파견 제한 (제12조)	• 임차인 소속 직원을 쇼핑물 공용 업무나 행사에 임의로 동원하지 않았는가?			
영업 자율성 보장 (제13조, 제14조, 제14조의2)	• 임차인의 타 쇼핑물 중복 입점을 제한하지 않았는가?			
	• 임차인에게 타사 입점조건(수수료율 등)이나 매출원가 자료를 요구하지 않았는가?			
	• 임차인의 직원 인사, 판매가격 결정 등 고유 경영활동에 간섭하지 않았는가?			
부당 요구·구속 금지 (제15조, 제15조의2)	• 협찬금, 기부금 등 정당한 반대급부 없는 금전·물품을 요구하지 않았는가?			
	• 임차인이 질병 치료 등으로 요청한 영업시간 단축을 부당하게 불허하지 않았는가?			
설비 보상·불이익 금지 (제16조, 제17조, 제18조)	• MD 개편 등 임대인 사정으로 매장 이동/중단 시 잔존 인테리어 비용을 보상하였는가?			
	• 임차인에게 상품권 강매, 계약기간 중 수수료율 인상 등 불이익을 주지 않았는가?			
	• 공정위 신고, 분쟁조정 신청 등을 이유로 계약 갱신 거절 등 보복조치를 하지 않았는가?			

5장

대리점법

대리점법은 대리점과의 거래에서 공정한 질서를 확립하고, 본사와 대리점이 대등한 파트너로서 함께 성장하며 국민경제 발전에 이바지하는 것을 목적으로 합니다.

관련 부서

대리점 영업부서

2026

공정거래자율준수편람

1. 대리점법 개요

1) 대리점법 목적

대리점거래의 공정한 거래질서를 확립하고 공급업자와 대리점이 대등한 지위에서 상호보완 적으로 균형 있게 발전하도록 함으로써 국민경제의 건전한 발전에 이바지함을 목적으로 함 (대리점거래의 공정화에 관한 법률 제1조)

대리점 거래	공급업자와 대리점 사이에 상품 또는 용역의 재판매 또는 위탁판매를 위하여 행하여지는 거래로서 일정 기간 지속되는 계약을 체결하여 반복적으로 행하여 지는 거래를 말한다.
---------------	---

- 공급업자: 생산 또는 구매한 상품 또는 용역을 대리점에게 공급하는 사업자(제2조 제2호).
- 대리점: 공급업자로부터 상품 또는 용역을 공급받아 불특정다수의 소매업자 또는 소비자에게 재판매 또는 위탁판매 하는 사업자(제2조 제3호)
- 반품: 대리점이 공급받은 상품을 되돌려주거나 대리점의 다른 상품과 바꾸는 등 형식에 상관없이 공급받은 상품을 공급업자에게 실질적으로 되돌려주는 모든 행위 (제2조 제4호)
- 판매장려금: 명칭에 상관없이 상품의 판매촉진을 위하여 공급업자가 대리점에게 지급하는 경제적 이익(제2조 제5호)

■ 대리점 거래와 가맹 거래 비교

구분	대리점 거래 (대리점법 적용)	가맹 거래 (가맹사업법 적용)
근거 법률	대리점거래의 공정화에 관한 법률	가맹사업거래의 공정화에 관한 법률
거래의 중심	상품 또는 용역의 유통 (재판매·위탁판매)	비즈니스 시스템 전체 (상표 사용자격 + 경영 통제/지원)
가맹금 (Royalty)	없음 (물건 값이나 수수료)	있음 (가맹비, 교육비, 로열티 등 지급 필수)
통제와 지원	상대적으로 독립적 ★ 경영 간섭 금지	본사의 강한 통제와 영업 지도·지원이 필수적

구분	대리점 거래 (대리점법 적용)	가맹 거래 (가맹사업법 적용)
인테리어 설비	통상 불필요 ★ 공급업자가 인테리어 등을 강제하면 위반	브랜드 통일성을 위해 본사 가이드라인 필수 적용
대표 업종	자동차 대리점, 가전 대리점, 제약 대리점 등	편의점, 치킨·커피 전문점, 외식 프랜차 이즈 등

2) 적용 제외 (법 제3조)

다음 중 어느 하나에 해당하는 경우에는 대리점법을 적용하지 않습니다.

(1) 당사자 및 지위 기준에 따른 제외

- 공급업자가 중소기업자인 경우
- 대리점이 중소기업자가 아닌 경우
- 공급업자가 대리점에 대하여 거래상 우월한 지위를 가지고 있다고 인정되지 아니하는 경우

거래상 우월한 지위 판단 요소
상품·유통시장의 구조, 공급업자와 대리점 간의 사업능력 격차, 대리점의 공급업자에 대한 거래 의존도, 거래 대상 상품·용역의 특성 등을 종합적으로 고려함.

(2) 타 법률 적용 및 거래 성격에 따른 제외

- 「가맹사업거래의 공정화에 관한 법률」에 따른 가맹사업 거래
- 「자본시장과 금융투자업에 관한 법률」에 따른 금융투자업 거래
- 「대규모유통업에서의 거래 공정화에 관한 법률」에 따른 대규모유통업자와 납품업자 등 사이의 거래
- 그 밖에 거래의 성격 및 대리점 보호 필요성 등을 고려하여 대통령령으로 정하는 거래

3) 다른 법률과의 관계 (법 제4조)

이 법은 공급업자와 대리점 간의 대리점거래에 관하여 「독점규제 및 공정거래에 관한 법률」 제45조제1항제6호(불공정거래행위 중 거래상 지위 남용 관련 내용)에 우선하여 적용합니다.

2. 대리점법의 특징

구분	주요 내용
법의 특징	• 독립적 사업자 간 거래(B2B) 규제 공급업자(본사)와 대리점이라는 독립된 사업자 간의 지속적인 상품·용역 거래를 대상으로 합니다. • '거래상 우월적 지위' 남용 방지 공정거래법상의 '거래상 지위 남용' 규정을 대리점 거래 특성에 맞춰 한층 강화하고 구체화한 특별법입니다 • 계약의 서면화 및 투명성 제고 계약 체결 즉시 서면 계약서를 교부하도록 의무화하여 구두 계약이나 부당한 계약 변경으로 인한 피해를 예방합니다 • 강력한 피해 구제 및 제재 수단 공정거래위원회의 시정명령 및 과징금 외에도 분쟁조정제도, 주요 위반 행위에 대한 최대 3배의 손해배상 책임(징벌적 손해배상) 및 형벌 규정을 두고 있습니다.(34조 손해배상의 책임)

3. 업무단계별 유의사항

구분	업무별 유의사항
계약 체결 및 관리 단계	• 계약서 즉시 교부 및 보관 의무 준수 (제5조) ① 유의사항 - 대리점과 계약 체결 즉시 주요 거래 조건(거래 품목, 대금 지급 방식, 반품 조건, 해지 절차 등)이 명시된 서면(또는 전자문서) 계약서를 교부해야 합니다. 또한 계약 종료일로부터 3년간 보관해야 하며, 위반 시 과태료가 부과됩니다. ② 관련 조항: 제5조(대리점거래 계약서의 작성의무), 제32조제1항제4호(과태료)
영업 및 거래 진행 단계 (7대 불공정 행위 금지)	• 불공정거래행위 유형 명시 (7대 금지행위) ① 구입강제: 불필요한 상품/용역 구매 강요 금지 ② 경제상 이익 제공 강요: 금품, 물품, 용역 등 경제적 이익 수수 강요 금지 - 유의사항: 본사의 비용 부담을 대리점에 전가하거나, 판촉 행사 비용·판촉물 구매 등을 부당하게 강요해서는 안 됩니다 ③ 판매목표 강제: 제시된 목표 달성을 부당하게 강제 금지 ④ 불이익 제공: 거래조건 부당 변경 등 불이익 부여 금지 ⑤ 경영활동 간섭: 경영에 관한 부당한 간섭 금지

	- 유의사항: 대리점의 임직원 인사, 판매 지역/거래 상대방 제한, 영업시간 등 자율적인 경영활동에 부당하게 개입해서는 안 됩니다 ⑥ 주문내역 확인 거부·회피: 대리점의 주문내역 확인 요청 거부/회피 금지 ※ 분쟁 발생 단계 ⑦ 보복조치 금지: 신고, 분쟁조정 신청 등을 이유로 한 불이익 제공 금지
--	--

구분	업무별 유의사항
분쟁 발생 및 관계 해 지단계	• 보복조치 절대 금지 (제12조) - 유의사항: 대리점이 공정위 신고, 분쟁조정 신청, 서면실태조사 협조 등을 했다는 이유로 거래 정지, 물량 축소 등 보복성 불이익 조치를 취해서는 안 됩니다 • 징벌적 손해배상 책임 유의 (제34조) - 유의사항: 구입강제(제6조), 경제상 이익 제공 강요(제7조), 보복조치(제12조) 위반으로 대리점에 손해를 입힌 경우, 고의·과실에 따라 발생 손해의 최대 3배까지 배상 책임을 질 수 있습니다 • 형벌 및 과징금 리스크 (제25조, 제30조) - 유의사항: 주요 금지행위 위반 시 공정위 과징금 부과(법 위반 금액 범위 내 또는 최대 5억 원)는 물론, 2년 이하의 징역 또는 1억 5천만 원 이하의 벌금에 처해질 수 있습니다.

4. 대리점법 위반 시 제재 유형

- 대리점법 위반 행위에 대해서는 행정적·형사적·민사적 제재가 부과될 수 있습니다.
- 구입강제, 경제상 이익 제공 강요, 판매목표 강제, 불이익 제공, 경영활동 간섭, 주문내역확인 거부/회피, 보복조치 등

위반 행위 유형	행정제재	형벌 (벌칙)	손해배상
제5조 대리점거래 계약서 작성·제공 의무 위반 (미제공 또는 서명·기명날인 누락)	-	5천만원 이하 과태료	-
제5조 대리점거래 계약서 보관의무 위반 (종료일로부터 3년간 미보관)	-	1천만원 이하 과태료	-
제6조 구입강제 행위	시정조치,	2년 이하 징역 또는	최대

(의사 없는 상품·용역 구입 강제)	과징금	1억 5천만원 이하 벌금	3배 배상
제7조 경제상 이익 제공 강요 행위	시정조치, 과징금	2년 이하 징역 또는 1억 5천만원 이하 벌금	최대 3배 배상
제8조 판매목표 강제 행위	시정조치, 과징금	2년 이하 징역 또는 1억 5천만원 이하 벌금	일반 손해배상
제9조 불이익 제공 행위	시정조치, 과징금	2년 이하 징역 또는 1억 5천만원 이하 벌금	일반 손해배상
제10조 경영활동 간섭 행위	시정조치, 과징금	2년 이하 징역 또는 1억 5천만원 이하 벌금	일반 손해배상
제11조 주문내역 확인요청 거부·회피 행위	시정조치, 과징금	2년 이하 징역 또는 1억 5천만원 이하 벌금	일반 손해배상
제12조 보복조치 행위 (분쟁조정 신청, 신고, 조사협조 등을 이유로 불이익)	시정조치, 과징금	2년 이하 징역 또는 1억 5천만원 이하 벌금	최대 3배 배상

5. 심결례

구분	위반 행위 (사례)	심결 요지	제재 내용
구입강제 <i>(사이즈 비공개 후 임의 배분)</i>	아디다스 유한책임회사 - 상설 할인매장 대리점에 사이즈 정보를 비공개한 채 품목별 수량만 주문 받음 - 본사가 임의로 사이즈를 배분(사이즈런)하여 출고하고, 불만족한 비인기 사이즈에 대한 반품은 거부함	- 상설 대리점은 제품 구입 후 소유권 및 재고 리스크를 부담하므로 선택권이 보장되어야 함 - 사이즈 미공개 및 임의 배분 후 반품 거부하는 거래상 지위를 부당하게 이용하여 구입을 강제한 행위에 해당함	• 시정명령 (행위금지명령) (유사 위반행위 재발 방지)
불이익 제공 <i>(연대보증인 일률적 용 및 최고액 미지정)</i>	오비맥주 주식회사 - 채권 미회수 위험 관리가 충분한 대리점 및 현금결제 대리점에도 일률적으로 연대보증인 입보 요구 - 포괄근연대보증서 작성 시 채무 최고액 한도를 서면으로 특정하지 않음	- 물적담보/채권한도로 이미 채권 관리가 충분하거나 현금 결제로 위험이 없는 경우에도 중첩적으로 인적 담보를 요구한 것은 과중한 불이익임 - 채무 최고액 미지정 또한 거래상 지위를 부당하게 이용한 불이익 제공에 해당함	• 시정명령 - 행위중지명령 - 계약서 조항 수정/삭제 및 담보설정방안 마련 - 거래상대방 서면통지명령 및 보고 명령
판매목표 강제 <i>(목표 미달 시 페널티 부과)</i>	주식회사 에넥스 - 쇼룸 대리점에 분기별 매출 목표를 제시함 - 목표 미달 시 분기당 최대 백만 원 단위의 매출 페널티(익월 월세 공제)를 부과하고 계약 파기 조항을 운용함	대리점에게 판매목표를 제시하고 미달 시 페널티를 부과하거나 계약 파기 조항을 두어 이행을 강제하는 행위는 부당한 판매목표 강제에 해당함	• 시정명령 - 향후 재발방지명령 - 거래상대방 서면/전자 통지명령 <i>(페널티 전액 자진 환급/면제 조치 완료 반영)</i>
불이익 제공	주식회사 퍼시스 대리점이 월 매출 요건을	판매 리베이트는 실적 인센티브로서 외상대금 지급 의무	• 시정명령 행위금지명령

(외상대금 미결제 시 리베이트 미지급)	달성하더라도 결제일까지 외상대금을 완납하지 않 으면 판매 리베이트 지급 을 중지함 • 미납 비율이나 지연일수 (1~2일)와 상관없이 리베 이트 전체를 미지급함	와 동시이행 관계가 아님 • 이미 보증금, 여신한도, 지연 이자 등 안전장치가 있음에 도 리베이트 전체를 미지급 하는 거래조건 설정은 일방적 으로 불리한 불이익 제공임	- 거래상대방 서면통지명령 (약정서 조항 자진 삭제 반영)
--------------------------------	---	--	---

구분	위반 행위 (사례)	심결 요지	제재 내용
경영활동 간섭 (영업비밀 요구 및 소 모품 거래 처 제한)	한국타이어앤테크놀로지 주 식회사 • 전산프로그램(스마트시스 템)을 통해 출고단가·금액 등 판매정보를 입력 받아 실시간 취득하고, 평가를 통해 장려금을 차감함 • 특정 대리점 계약 시 타 이어 외 소모품의 다른 공급처 자체 조달을 금지 함	• 대리점의 판매금액 정보는 마진율이 노출되는 영업상 비밀이므로 합리적 이유 없이 요구하는 것은 부당함 • 비전속 대리점의 소모품 거래 처를 일방적으로 제한하고 위반 시 불이익을 주는 행위 는 경영간섭에 해당함	• 시정명령 - 행위중지명령 - 거래상대방 서면통지명령 및 보고명령 (정보접근 권한 및 거래처 제한 조항 자 진삭제 반영)
경영활동 간섭 (인사 관여, 영업비밀 요구, 전시 장·지역 제 한)	스텔란티스코리아 주식회사 • 핵심인력 채용 시 사전승 인을 받도록 하고 영업인 력 충원을 요구 • 손익자료(소비자판매가, 자체할인 등) 미제출 시 인센티브를 차감함 • 전시장 운영지침 미준수 시 인센티브를 차감하고, 인터넷 등 계약 지역 외 영업을 제한함	• 대리점의 독립적인 임직원 인사권, 자율적인 전시장 운 영권, 영업지역·방식 결정권 을 부당하게 제한·간섭함 • 대리점 마진이 노출되는 영업 비밀 성격의 손익자료 제출을 강요하는 것은 경영활동 간섭 에 해당함	• 시정명령 - 행위금지명령 - 거래상대방 서면통지명령 및 보고명령

불이익 제 공 및 계약 서 미교부 <i>(직거래처 연체이자 전가)</i>	제일사료 주식회사 • 대리점이 관리는 하지만 본사와 직접 계약한 직거래처가 사료대금을 연체하자, 대리점의 귀책 없이 연체이자를 대리점 수수료에서 차감함 • 대리점 계약 갱신 시 대리점거래 계약서를 서면 교부하지 아니함	• 직거래처 사료대금 회수 및 연체 책임은 원칙적으로 본사에 있으므로, 귀책 없는 대리점 수수료에서 연체이자를 차감한 것은 부당한 불이익 제공임 • 계약 체결/갱신 시 대리점거래 계약서를 서면으로 미교부한 것은 법률상 의무 위반임	• 시정명령 (행위금지 및 통지명령) • 과징금 부과: 총 9억 6,700만 원 • 과태료 부과: 1,250만 원 (계약서 미교부)
--	---	---	--

6. Q&A

제2조 및 제3조 (적용 대상 및 적용 제외)

Q1 공급업자와 대리점 간 거래라면 모든 거래에 대리점법이 적용되나요?

A1 아닙니다.

공급업자와 대리점의 규모 및 우월적 지위 여부에 따라 적용 대상이 결정됩니다(법 제3조).

- **적용 제외 요건:** 공급업자가 중소기업에 해당하거나, 반대로 대리점이 중소기업이 아닌 대기업·중견기업인 경우, 또는 공급업자의 거래상 우월적 지위가 인정되지 않는 거래에는 대리점법이 적용되지 않습니다(법 제3조제1항).
- **타 법률과의 관계:** 가맹사업법상 가맹사업, 자본시장법상 금융투자업, 대규모유통업법상 대규모유통업자와 납품업자 간 거래 등 다른 특별법이 적용되는 거래는 적용에서 제외됩니다(법 제3조제2항).

제5조 (대리점거래 계약서의 작성 및 보관 의무)

Q1 대리점 계약 체결 시 계약서 교부 및 보관과 관련하여 준수해야 할 사항은 무엇인가요?

A1 계약 체결 즉시 법정 기재사항이 담긴 서면을 교부하고 3년간 보관해야 합니다(법 제5조).

- **계약서 즉시 교부 의무:** 공급업자는 계약을 체결한 즉시 품목, 기간, 납품장소, 대금 지급시기, 반품조건, 계약해지 사유·절차 등이 명시되고 양 당사자가 서명 또는 기명날인한 서면(전자문서 포함)을 대리점에게 제공해야 합니다(법 제5조제1항, 제2항).
- **계약서 보관 의무:** 거래가 종료된 날부터 3년간 대리점거래 계약서를 의무적으로 보관해야 합니다(법 제5조제3항).
- **위반 시 제재:** 계약서 미교부·기재사항 누락 시 5천만 원 이하, 3년 보관의무 위반 시 1천만 원 이하의 과태료가 부과됩니다(법 제32조제1항제4호, 제5호).

제6조 (구입강제 행위의 금지)

Q1 대리점이 주문하지 않았거나 원하지 않는 제품을 끼워팔기 형태로 공급할 수 있나요?

A1 절대 금지되며, 강력한 제재와 징벌적 손해배상 대상이 됩니다(법 제6조).

- **구입강제(밀어내기) 금지:** 거래상 지위를 이용하여 대리점이 구입할 의사가 없는 상품 또는 용역을 구입하도록 강제하거나, 계열회사 등을 통해 이를 행하도록 하는 행위는 위법입니다(법 제6조제1항).
- **중대 제재:** 공정위 시정조치(제23조), 과징금(제25조), 2년 이하의 징역 또는 1억 5천만 원 이하의 벌금(제30조제1항제1호)에 처해집니다.
- **징벌적 손해배상:** 대리점에 발생한 손해의 최대 3배까지 배상 책임이 부과됩니다(법 제34조제2항).

제7조 (경제상 이익 제공 강요행위의 금지)

Q1 공급업자의 판촉행사 비용, 인테리어 비용, 기부금 등을 대리점에 분담하거나 요구할 수 있나요?

A1 정당한 이유 없이 경제상 이익 제공을 강요하는 것은 전면 금지됩니다(법 제7조).

- **이익제공 강요 금지:** 거래상 지위를 이용하여 자기를 위하여 금전·물품·용역, 판촉비용 분담, 인건비 전가 등 그 밖의 경제상 이익을 제공하도록 강요하는 행위는 금지됩니다(법 제7조제1항).
- **중대 제재:** 공정위 시정명령, 과징금 부과 및 2년 이하 징역 또는 1억 5천만 원 이하 벌금(제30조제1항제2호)이 적용됩니다.
- **징벌적 손해배상:** 위반으로 대리점에 손해를 입힌 경우 최대 3배의 징벌적 손해배상 책임을 집니다(법 제34조제2항)

제8조 (판매목표 강제 행위의 금지)

Q1 대리점에 월별·분기별 매출 목표를 부여하고, 이를 달성하지 못하면 페널티를 부과해도 되나요?

A1 목표 미달을 이유로 불이익을 주어 달성을 강제하는 행위는 금지됩니다(법 제8조).

- **판매목표 강제 금지:** 거래상 지위를 이용하여 상품·용역의 거래 목표를 제시하고, 이를 달성하도록 강제(미달성 시 공급 중단, 계약 해지, 대금 결제조건 불리 변경 등)하는 행위는 위법입니다(법 제8조제1항).
- **위반 시 처벌:** 시정명령, 과징금 부과 및 2년 이하의 징역 또는 1억 5천만 원 이하의 벌금 대상이 됩니다(법 제30조제1항제3호).

제9조 (불이익 제공행위의 금지)

Q1 계약기간 중 대리점 수수료를 일방적으로 삭감하거나, 부당하게 반품을 거부할 수 있나요?

A1 부당한 불이익 제공행위로 엄격히 금지됩니다(법 제9조).

- **불이익 제공 금지:** 구입강제·이익강요·목표강제 외의 방법으로 대리점에게 불이익이 되도록 거래조건을 설정·변경하거나 이행과정에서 일방적 반품 거부, 결제조건 악화 등 불이익을 주는 행위는 금지됩니다(법 제9조제1항).
- **위반 시 처벌:** 시정명령, 과징금 및 2년 이하의 징역 또는 1억 5천만 원 이하의 벌금에 처해집니다(법 제30조제1항제4호)

제10조 (경영활동 간섭 금지)

Q1 대리점의 직원 인사, 거래처(소매상) 선택, 판매가격 책정 등에 관여할 수 있나요?

A1 대리점의 고유 경영활동에 대한 부당한 간섭으로 금지됩니다(법 제10조).

- **경영간섭 금지:** 거래상 지위를 부당하게 이용하여 대리점의 직원 채용·해고, 영업지역/거래처 제한, 재판매가격 강제 등 독자적인 경영활동에 간섭하는 행위는 금지됩니다(법 제10조제1항).
- **위반 시 처벌:** 시정명령, 과징금 및 2년 이하의 징역 또는 1억 5천만 원 이하의 벌금에 처해질 수 있습니다(법 제30조제1항제5호).

제11조 (주문내역의 확인요청 거부 또는 회피 금지)

Q1 대리점이 자신이 발주한 제품 수량이나 주문내역의 확인을 요청하는 경우 거부할 수 있나요?

A1 정당한 사유 없이 거부하거나 회피할 수 없습니다(법 제11조).

- **주문내역 확인의무:** 대리점이 청약 또는 구입의사를 표시한 제품의 종류, 수량 등 주문내역에 대해 정당하게 확인을 요청할 경우 이를 거부하거나 회피해서는 안 됩니다(법 제11조).
- **위반 시 처벌:** 주문내역 전산 조작·회피 등의 행위 시 시정명령, 과징금 및 2년 이하의 징역 또는 1억 5천만 원 이하의 벌금 대상이 됩니다(법 제30조제1항제6호)

제12조 및 제34조 (보복조치의 금지 및 징벌적 손해배상)

Q1 대리점이 자신이 발주한 제품 수량이나 주문내역의 확인을 요청하는 경우 거부할 수 있나요?

A1 절대 금지되며, 가장 중대한 법 위반으로 강력한 형사처벌과 징벌적 손해배상을 받게 됩니다(법 제12조).

- **보복조치 금지:** 대리점이 분쟁조정 신청, 공정위 신고, 공정위 조사 협조, 서면실태조사 협조를 했다는 이유로 거래를 정지하거나 물량을 축소하는 등 불이익을 주는 행위는 전면 금지됩니다(법 제12조).
- **중대 제재:** 공정위 시정명령, 과징금 부과 및 2년 이하의 징역 또는 1억 5천만 원 이하의 벌금(법 제30조제1항제7호)에 처해집니다.
- **징벌적 손해배상:** 위반으로 대리점에 손해가 발생한 경우 실제 손해의 최대 3배까지 배상 책임이 부과됩니다(법 제34조제2항).

7. 행동지침(Do's & Don'ts)

영역	Do's (권장 및 준수 사항)	Don'ts (금지 사항)	법률 조항
계약서 작성 및 제공	- 계약 체결 즉시 필수 명시사항(거래형태, 납품·반품조건, 대금지급, 해지사유, 장려금 등)이 기재된 서면 계약서를 대리점에게 제공하기 - 계약서에 당사자 간 각각 서명 또는 기명날인하기 - 대리점거래 종료일로부터 3년간 계약서 보관하기	- 계약서를 서면(전자문서)으로 작성·제공하지 않거나 구두로만 계약 체결하지 않기 - 필수 기재사항을 누락하거나 서명/기명날인을 빠뜨리지 않기 - 거래 종료 후 3년이 지나기 전에 계약서를 임의 파기하지 않기	제5조 (대리점 거래 계약서의 작성의무)
상품 및 용역 구입	- 대리점이 자율적인 의사에 따라 필요한 상품 및 용역의 수량과 종류를 주문·구입하도록 보장하기 - 이월상품이나 신제품 출시 시 자발적 수요에 기반하여 공급하기	- 거래상 지위를 이용해 대리점이 구입 의사가 없는 상품/용역을 구입하도록 강제하지 않기 - 특정 상품의 주문을 강요하거나 주문할 수밖에 없는 상황을 조성(끼워팔기, 밀어내기 등)하지 않기	제6조 (구입강제 행위의 금지)
경제상 이익 제공	- 판매장려금, 판촉비 부담 등 합의된 대가 지급 기준을 명확히 하고 약정대로 지급하기 - 판촉 행사 시 합리적인 부담 비율에 따라 사전 서면 약정 후 진행하기	- 공급업자를 위하여 금전, 물품, 용역 등 기타 경제상 이익을 제공하도록 대리점에 강요하지 않기 - 본사 인테리어 비용, 판촉비, 판촉물 비용 등을 대리점에 일방적으로 부담 전가하지 않기	제7조 (경제상 이익 제공 강요행위의 금지)
판매목표 설정 및 관리	- 시장 상황과 대리점의 영업여건을 고려하여 합리적인 판매 목표를 제시·권장하기 - 목표 달성 시 합의된 인센티브/장려금을 정당하게 지급하기	- 제시한 판매목표 달성을 대리점에 강제하지 않기 - 목표 미달성을 이유로 계약중도해지, 공급 중단, 대금/장려금 미지급, 페널티 부과 등 불이익을 주지 않기	제8조 (판매목표 강제 행위의 금지)

영역	Do's (권장 및 준수 사항)	Don'ts (금지 사항)	법률 조항
거래조건 설정 및 이행	• 계약 변경이 필요한 경우 미리 대리점과 협의하고 서면으로 합의하여 진행하기 • 대리점의 과실이 없는 경우 정당하게 납품 및 대금 정산을 이행	• 계약 이행 과정에서 대리점에 일방적으로 불리하도록 거래조건을 설정·변경하거나 불이익을 주지 않기 • 대리점에 귀책사유가 없는 연체이자·손실을 대리점 수수료에서 부담 차감하지 않기	제9조 (불이익 제공행위의 금지)
대리점 경영 자율성	• 대리점이 독자적인 사업자로서 인력 운영, 거래처선정, 마진/가격 결정 등을 자율적으로 수행하도록 보장하기 • 필요 시 합리적인 범위 내에서 경영 컨설팅이나 교육을 권장/지원하기	• 대리점의 임직원 인사(채용·해임)나 근무조건 결정 시 사전 승인을 받도록 제한하지 않기 • 합리적 이유 없이 거래처 현황, 매출 내역, 마진 등 영업비밀 제공을 요구하거나 판매가격/거래처/영업지역을 일방적으로 제한 간섭하지 않기	제10조 (경영활동 간섭금지)
주문 정보 확인	• 대리점이 청약/구입 의사를 표시한 제품·수량 등 주문내역을 신속하고 정확하게 서면 또는 전산으로 확인해주기	• 대리점의 정당한 주문내역 확인 요청에 대해 이를 거부하거나 회피하지 않기 • 주문내역을 본사가 일방적으로 수정·변경하여 출고하지 않기	제11조 (주문내역의 확인 요청 거부 또는 회피 금지)
분쟁 및 신고 대응	• 대리점과의 분쟁 발생 시 대리점 분쟁조정협의회나 자발적 협약 등을 통해 공정하게 해결하도록 노력하기	• 대리점이 분쟁조정 신청, 공정위 신고, 공정위 조사 협조, 서면실태 조사 협조 등을 한 것을 이유로 거래정지, 물량축소 등 보복조치를 하지 않기	제12조 (보복조치의 금지)

구입강제(6조)와 판매목표 강제(8조)의 차이

• 정의

- ① 구입 강제: 대리점이 구입할 의사가 없는 상품·용역을 구입하도록 강제하는 행위
⇒ '매입 단계'의 직접적 강요((원치 않는 제품의 떠넘기기·강제 출고)
- ② 판매목표 강제: 대리점에게 거래에 관한 목표를 제시하고 이를 달성하도록 강제하는 행위
⇒ '판매 결과/실적'에 대한 사후 강요(목표 할당 및 미달성 시 페널티 부여)

• 구체적인 법률적 차이점

① 행위 완성 시점 및 직접성

- ✓ **구입강제**: 대리점의 자발적 구매 의사가 없음에도 불구하고 물품의 구매나 인수를 직접적으로 강요하는 순간 위법이 성립합니다.
- ✓ **판매목표 강제**: 목표를 제시하는 것 자체만으로는 위법이 아니며(단순 권장·가이드라인은 적법), 목표 미달 시 계약 해지, 공급 중단, 결제조건 악화 등 구속 수단(불이익)을 결부시켜 달성을 강제할 때 위법이 성립합니다.

② 징벌적 손해배상(3배 배상) 적용 여부의 차이

대리점법 제34조에 따른 징벌적 손해배상 책임 적용 범위에서 중대한 차이가 있습니다.

- ✓ **구입강제(제6조 위반)**: 법 제34조제2항에 따라 대리점에 손해를 입힌 경우 실제 손해액의 최대 3배까지 배상 책임(징벌적 배상)이 적용됩니다.
- ✓ **판매목표 강제(제8조 위반)**: 제34조제2항의 3배 배상 열거 대상(제6조, 제7조, 제12조)에 포함되지 않아, 일반 손해배상 책임(실제 발생한 손해액 범위 내)을 부담합니다

8. 자율점검표

구분	점검 항목	Y	N	조치사항
1. 대리점 계약서 서면 교부 및 보관	대리점과 계약 체결(또는 갱신) 즉시 거래 형태, 납품·반품조건, 대금지급방식, 해지 사유, 장려금 등이 명시된 계약서를 서면(전자문서 포함)으로 교부하고 서명/기명 날인 하였습니다습니까?			'아니오'인 경우 즉시 계약서 서면 교부 및 보관 조치 필요 - 미교부 시 5천만원 이하 - 미보관 시 1천만원 이하 (과태료)
	계약서를 거래 종료일로부터 3년간 보관하고 있습니까?			
2. 구입강제 (밀어내기) 금지	대리점이 구입 의사가 없는 제품(이월 재고, 특정 비인기 품목 등)이나 용역을 강제로 구입하도록 주문을 강요하거나 상황을 조성하지 않았습니까?			'아니오'인 경우 법 위반 (2년 이하 징역 / 1.5억원 이하 벌금, 과징금, 최대 3배 징벌적 손해배상 대상)
3. 경제상 이익 제공 강요 금지	판촉행사비, 인테리어 비용, 판촉물 비용 등 공급 업자를 위한 경제적 이익을 대리점에게 부당하게 부담하거나 제공하도록 강요한 사실이 있습니까?			'아니오'인 경우 법 위반 (2년 이하 징역 / 1.5억원 이하 벌금, 과징금, 최대 3배 징벌적 손해배상 대상)
4. 판매목표 강제 금지	판매 목표를 제시한 후, 이를 달성하지 못했다는 이유로 계약 해지, 공급 중단, 대금/장려금 미지급, 페널티 부과 등 불이익을 주거나 강제 하지 않았습니까?			'아니오'인 경우 법 위반 (2년 이하 징역 / 1.5억원 이하 벌금, 시정명령 및 과징금 대상)
5. 불이익 제공 금지	계약기간 중 대리점에게 일방적으로 불리하게 거래조건을 변경하거나, 대리점 과실/귀책이 없음 에도 판매장려금 감액, 수수료 부당 차감 등 불이익을 주지 않았습니까?			'아니오'인 경우 법 위반 (2년 이하 징역/1.5억원 이하 벌금, 시정명령 및 과징금 대상)
6. 경영활동 간섭 금지	대리점의 임직원 채용·인사, 소비자가격(마진), 판촉활동, 거래처 선정, 영업지역 등을 본사가 일방적으로 제한·간섭하거나 마진율/원가 등 영업비밀을 요구하지 않았			'아니오'인 경우 법 위반 (2년 이하 징역/1.5억원 이하 벌금, 시정명령 및 과징금 대상)

	습니까?			
7. 주문내역 확인 거부·회 피 금지	대리점이 청약/구입 의사를 표시한 품목, 수량 등 정당한 주문내역 확인 요청에 대 해 거부하거나 회피하지 않고 정확히 제 공하고 있습니까?			'아니오'인 경우 법 위반 (2년 이하 징역/1.5억원 이하 벌금, 시정명령 및 과징금 대상)
8. 보복조치 금지	대리점이 분쟁조정 신청, 공정위 신고, 조 사 협조, 서면실태조사 응답 등을 했다는 이유로 거래정지, 물량 축소 등 불이익을 주는 행위가 있습니까?			'아니오'인 경우 법 위반 (2년 이하 징역/1.5억원 이하 벌금, 최대 3배 징 벌적 손해배상 대상)