

공정한 경쟁과 상생의 가치 실천을 위한 남양인의 업무 가이드라인

# 컴플라이언스 자율준수편람

## (대리점 분야)

(2023. 12. 제정)

Enjoy the Quality

남양



## 편람 개정이력

NO	제 · 개정일	개정사유 및 개정사항
0	2023.12.22	자율준수편람 최초 제정
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
13		
14		
15		
16		
17		
18		
19		
20		



# 목 차

■ 대리점거래 시 유의사항 ■ .....	1
<b>1. 대리점법이란?</b> .....	1
1.1 대리점거래의 정의.....	1
1.2 적용 제외.....	2
1.3 다른 법률과의 관계 .....	2
<b>2. 법 위반 유형</b> .....	3
2.1 계약서 교부 의무 .....	3
2.2 대리점법상 금지행위.....	3
2.2.1 구입강제 행위(밀어내기)의 금지.....	3
2.2.2 경제상 이익 제공 강요행위의 금지.....	4
2.2.3 판매목표 강제행위의 금지.....	5
2.2.4 불이익 제공행위의 금지 .....	5
2.2.5 경영활동 간섭 금지 .....	6
2.2.6 주문내역 확인요청 거부 또는 회피 금지.....	7
2.2.7 보복조치 금지 .....	7
<b>3. 업무 가이드라인(Do's &amp; Don'ts)</b> .....	8
3.1 대리점 계약시 .....	8
3.2 구입강제 행위(밀어내기)의 금지 .....	9
3.3 경제상 이익 제공 강요행위 금지 .....	9
3.4 판매목표 강제행위의 금지.....	10
3.5 불이익 제공행위의 금지.....	10
3.6 경영활동 간섭 금지 .....	11
<b>4. 위반시 제재</b> .....	12
4.1 행정적 제재 .....	12



4.2 형사적 제재 ..... 12

4.3 민사적 제재 ..... 12

4.4 동의의결 ..... 12

5. 체크리스트 ..... 14



## ■ 대리점거래 시 유의사항 ■

### <대리점법 관련 업무 시 유의 사항 Tip>

- 2013년경 본사의 대리점에 대한 밀어내기가 여러 산업 영역에서 문제되었고, 이에 따라 2015년 말에 대리점법이라는 특별법이 제정되었음. 다만, 대리점법은 공정거래법상 거래상지위남용에 대해서만 특별법이고, 대리점거래에서 발생할 수 있는 다른 거래에 대해서는 여전히 공정거래법이 적용됨.
- 대리점거래와 관련하여서는 종래 공정거래법상 재판매가격유지행위, 구속조건부거래, 거래상지위남용행위가 문제되었음. 대리점법은 이 중 공정거래법상 거래상지위남용 규제를 대리점거래에 관하여 특화한 것이다. 따라서 재판매가격유지행위, 구속조건부거래에 대해서는 여전히 공정거래법이 적용됨.
- 대리점법은 단순히 '대리점'이라는 명칭을 쓰는 거래에서만 적용되는 것이 아니고, 상품 또는 영역의 재판매 또는 위탁 판매가 이뤄지는 수많은 거래에 적용될 수 있다. 그리고 전속 대리점 외에 비전속대리점 또한 대리점법이 적용됨.
- 계약체결 즉시 서면(전자문서 포함)을 제공해야 하므로 거래 개시 이전에 서면 제공이 이루어지지 않을 경우 대리점법이 문제될 수 있음.

## 1. 대리점법이란?

### 1.1 대리점거래의 정의

- "대리점거래"란 공급업자(본사)와 대리점 사이에 상품 또는 영역의 재판매 또는 위탁판매를 위하여 행하여지는 거래로서 일정 기간 지속되는 계약을 체결하여 반복적으로 행하여지는 거래를 말함(대리점법 제2조 제1호).
  - "공급업자"란 생산 또는 구매한 상품 또는 영역을 대리점에게 공급하는 사업자를 말함.
  - "대리점"이란 공급업자로부터 상품 또는 영역을 공급받아 불특정다수의 소매업자 또는 소비자에게 재판매 또는 위탁판매 하는 사업자를 말함.

### [업무 시 유의사항]

- 전속대리점뿐만 아니라 복수 공급업자의 제품을 함께 취급하는 '혼합판매점'도 대리점법상 대리점임.
- 대리점거래는 계약서 작성뿐만 아니라 구두에 의한 계약 체결을 포함



## 1.2 적용 제외 ※ 회사는 대리점에 대한 우월적지위 인정되어 적용제외 해당없음.

- 공급업자(본사)가 중소기업자(중소기업기본법)인 경우
- 대리점이 중소기업자에 해당하지 아니하는 경우
- 공급업자(본사)의 대리점에 대한 거래상 우월적 지위가 인정되지 아니하는 경우(매우 예외적), 거래상 우월적 지위 인정여부에 대한 판단 요소는 다음과 같음.
  - 상품시장 및 유통시장의 구조
  - 공급업자와 대리점 간의 사업능력 격차
  - 대리점의 공급업자에 대한 거래 의존도
  - 거래의 대상이 되는 상품 또는 용역의 특성

### [거래상 우월적 지위의 의의(2000두9395, 2003두12099 등)]

- 거래상 우월적 지위의 의미
  - 절대적 우월성이 아닌 상대적 우월성을 의미
  - 시장의 상황, 전체적 사업능력의 격차, 상품의 특성을 모두 고려
  - 최소한 상대방의 거래활동에 상당한 영향을 미칠 수 있는 지위
- 거래상 우월적 지위의 판단
  - 유통시장 구조/소비실태/사업능력 격차/거래의존도/상품 특성 등
  - 문제가 되는 거래마다 개별적으로 판단

## 1.3 다른 법률과의 관계

- 공정거래법에 우선하여 적용되고, 대리점법에서 규정하지 않은 사항(예: 구속조건부 거래 등 거래상 지위남용 이외의 불공정거래행위 유형)은 공정거래법 규정이 적용됨.



## 2. 법 위반 유형

### 2.1 계약서 교부 의무

- 공급업자는 대리점과 계약을 체결한 즉시 다음 각 호의 사항이 명시된 계약서(이하 "대리점거래 계약서"라 한다)를 대리점에게 서면(전자문서 및 전자거래 기본법 제2조 제1호에 따른 전자문서를 포함)으로 제공하여야 함(대리점법 제5조).
  1. 거래형태, 거래품목 및 기간에 관한 사항
  2. 납품방법, 납품장소 및 일시에 관한 사항
  3. 상품대금의 지급수단 및 지급시기에 관한 사항
  4. 상품의 반품조건에 관한 사항
  5. 영업의 양도에 관한 사항
  6. 계약해지의 사유 및 계약해지 절차에 관한 사항
  7. 판매장려금 지급에 관한 사항
  8. 그 밖에 대리점거래계약 당사자의 권리·의무에 관한 사항으로서 대통령령으로 정하는 사항
- 대리점거래 계약서에는 공급업자와 대리점이 각각 서명(전자서명법 제2조 제3호에 따른 공인전자서명을 포함) 또는 기명날인 하여야 함.
- 공급업자는 대리점거래 계약서를 대리점과의 **대리점거래가 종료된 날부터 3년간 보관**하여야 함.

#### [계약서 작성 및 보관시 유의사항]

- 계약체결 즉시 계약서 작성 및 교부
- 필수적 기재사항 누락이 없는지 확인
- 공급업자 이외에 대리점의 기명 또는 서명 날인 필요
- 거래종료 후 3년간 보관

### 2.2 대리점법상 금지행위

- 그 동안 대리점과 관련된 행위는 공정거래법상의 시장지배적 지위남용행위, 담합, 재판매가격유지행위, 불공정거래행위 등으로 규율하였음.
- 대리점법에서는 공정거래법상 불공정거래행위 중 거래상 지위남용행위와 주문내용 확인요청 거부·회피와 보복조치 금지에 대하여 금지행위로 규율하였음. 따라서 대리점법에서 규율하지 않는 행위에 대하여는 여전히 공정거래법이 적용될 수 있음.

#### 2.2.1 구입강제 행위(밀어내기)의 금지

##### ■ 개념

- 자기의 거래상 지위를 부당하게 이용하여 대리점이 구입할 의사가 없는 상품 또는 용역을 구입하도록 강제하는 행위를 하거나, 계열회사 또는 다른 사업자로 하여금 이를 행하도록 하는 행위를 말함.

##### ■ 법 위반 유형



- 유통기한 임박제품, 대리점이 주문하지 않거나 취급하지 않는 제품 등을 강제할당 및 임의공급 방식으로 구입을 강요하는 행위
- 주문 자체가 없는 상품·용역을 일방적으로 공급하는 행위
- 대리점의 의사에 반하여 서로 다른 종류의 상품이나 용역을 묶음으로만 구입하도록 강제하는 행위
- 본사가 대리점에 대한 공급 물량을 강제적으로 할당한 후, 물품 대금을 대리점의 금융계좌에서 일방적으로 인출하는 방법으로 구입을 강제하는 행위
- 상품의 보관·주문을 위한 시스템, 장비 등을 묶어서 판매하여 원하지 않는 장비의 구입 강제하는 행위
- 남아있는 재고 정리를 위해 주문이 없는데도 대리점에게 밀어내기 하는 행위
- 거래처에 대하여 구입하지 않으면 향후 지속적인 거래에 영향을 받을 것임을 직·간접적으로 알려 구입하도록 하는 행위
- 계속적 거래관계에 있는 대리점에게 주문하지도 않은 상품을 임의로 공급하고 반품을 허용하지 않는 행위
- 대리점에게 과대한 물량을 할당하고 이를 거부하거나 소화하지 못하는 경우 상대방이 그 할당량을 구입하는 것으로 회계 처리하는 행위
- 대리점이 청약 또는 주문하지 않은 상품을 정당한 이유 없이 일방적으로 공급하고 이를 구입한 것으로 정산하거나 이에 준하여 회계처리하는 행위
- 대리점의 동의 없이 신제품, 판매가 부진한 비인기 제품 등을 일정 수량 이상 반드시 구입 또는 인수하도록 하는 행위
- 대리점이 판매하는 상품과 무관한 비품 등 구입할 의사가 없는 상품 또는 용역을 구입하도록 강제하는 행위

## 2.2.2 경제상 이익 제공 강요행위의 금지

### ■ 개념

- 대리점에게 자신의 거래상 지위를 이용하여 경제상의 이익을 제공하도록 강요하는 행위로서 거래와 무관한 기부금이나 협찬금을 요구하는 행위를 말함.

### ■ 법 위반 유형

- 대리점에게 거래와 무관한 기부금, 협찬금 등 경제상 이익을 공급업자를 위하여 제공하도록 강요하는 행위
- 공급업자의 필요에 따라 판매촉진행사를 실시하면서 그 비용·인력 등을 대리점이 부담하도록 강요하는 행위
- 공급업자가 고용한 임직원 인건비의 전부 또는 일부를 대리점이 부담하도록 강요하는 행위
- 대리점이 고용한 임직원을 공급업자의 사업장 등의 장소에서 근무하도록 강요하는 행위
- 대리점에 대하여 산출 근거나 사용처가 명확하지 않은 협찬금이나 기타 금품 또는 향응 요구하는 행위
- 공급업자의 필요에 의해 판촉행사를 실시하면서 대리점으로 하여금 판촉행사에 소요되는 비용을 과도하게 부담시키는 행위
- 공급업자의 연구비용, 직원 야유회 비용 등을 대리점에게 강제적으로 부담시키는 행위





## 2.2.3 판매목표 강제행위의 금지

### ■ 개념

- 대리점에게 판매목표를 정해 놓고 미달성시 거래를 중단하거나 대리점이 인수한 것으로 회계처리 하는 등 제재를 가하는 행위 등을 말함.

### ■ 법 위반 유형

- 신규 가입자 유지 목표를 달성하지 못하는 경우 업무 위탁 수수료를 일률적으로 이월시켜 지급하거나 합리적인 이유 없이 감액하여 지급하는 행위
- 판매목표를 달성하지 못하는 경우 상품·용역의 공급을 중단하거나 반품 조건부 거래임에도 불구하고 반품을 거부하는 행위
- 공급업자는 자기가 공급하는 상품과 관련하여 대리점에게 거래에 관한 목표를 제시하고 이를 달성하지 못하였다는 이유만으로 대리점에게 다음 각 호의 어느 하나에 해당하는 불이익을 주거나 줄 것을 나타내는 행위
  - 정당한 이유 없이 대리점과의 계약을 중도에 해지하는 행위
  - 정당한 이유 없이 제품의 공급을 중단하는 행위
  - 정당한 이유 없이 대리점에게 지급할 의무가 있는 금원의 전부 또는 일부를 지급하지 아니하는 등 불이익을 제공하는 행위
- 대리점에게 매월 일정액 이상의 판매목표를 부여하고 실제 판매액이 목표액에 미달했을 경우 목표액과 실제 판매액과의 차액을 실제로 판매한 것처럼 하여 그에 상당하는 판매수수료를 대리점에 지급하게 하는 행위
- 판촉을 위한 순수한 유인수단의 범위를 넘어 판매목표와 연계된 장려금을 지급하는 행위
  - 장려금이 포함되어야 정상적인 유통마진율이 확보되고 그 장려금 지급율을 정상적인 유통마진율에 근접할 정도로 높이는 행위
- 독과점적 지위의 강화, 판매지역제한, 밀어내기 등 공정거래법상 위법·부당한 행위를 달성할 목적으로 판매목표를 강제하는 행위
  - 자사 제품의 판매비율을 전년도 시장점유율 이상으로 유지하도록 강제하는 행위 등
- 판매목표를 달성하지 못했을 경우 신제품의 판매를 중지하는 등 불이익을 제공하는 행위
- 대리점이 판매목표량을 달성하지 못하였을 경우 반품조건부 거래임에도 불구하고 반품하지 못하게 하고 대리점이 제품을 인수한 것으로 회계처리하여 추후 대금지급시 공제하는 행위
- 대리점이 판매목표량을 달성하지 못하였을 경우 본사에서 대리점을 대신하여 강제로 미판매 물량을 덤핑 판매한 후 발생손실을 대리점의 부담으로 하는 행위

## 2.2.4 불이익 제공행위의 금지

### ■ 개념

- 자기의 거래상의 지위를 부당하게 이용하여 대리점법 제6조 내지 제8조까지에 해당하는 행위 외의 방법으로 대리점에게 불이익이 되도록 거래조건을 설정 또는 변경하거나 그 이행과정에서 불이익을 주는 행위를 말함
- 거래상지위남용의 가장 빈번한 행위유형으로 거래상대방에게 일방적으로 불리한 거래조건을 당초부



터 설정하였거나 기존의 거래조건을 불리하게 변경하는 것을 말함.

#### ■ 법 위반 유형

- 대리점과 제품 판매계약을 체결하면서 상대방에게 일방적으로 불리한 조항을 설정하는 행위
- 거래상대방과의 협의없이 일방적으로 계약을 해지할 수 있는 조항을 설정하는 행위
- 불량이 발생한 경우 교환비용의 일부를 대리점이 부담하도록 규정하거나 반품에 대해 공동으로 책임 지도록 하는 행위
- 상품의 공급 또는 영업의 지원 등을 부당하게 중단 또는 거절하거나 현저히 제한하는 행위를 하는 행위
- 판매장려금 지급 제한 사유와 무관하게 판매장려금을 부당하게 삭감하거나 지급하지 않는 행위
- 판매물량에 상응하는 부동산 등 담보를 제공받으면서 대금결제의 이행을 보충하기 위해 추가적으로 당좌수표 또는 백지어음을 예치하도록 하거나 연대보증인의 입보를 요구하는 등 이중담보제공을 요구하는 행위
- 대리점 계약관계가 존재하는 상황에서 채무이행 등을 촉구하기 위한 수단으로 대리점 업무수행에 필수불가결한 고객 관리용 전산망을 일방적으로 단절시킨 행위
- 정당한 이유 없이 **대리점 지위 양도승인** 등을 거부하는 행위
- 정상거래관행에 비해 기한 내에 이행을 완료하는 것이 사실상 불가능할 정도로 **지나치게 단기로 납품 기한을 설정**하는 행위

### 2.2.5 경영활동 간섭 금지

#### ■ 개념

- 공급업자는 자기의 거래상의 지위를 부당하게 이용하여 대리점의 경영활동을 간섭하는 행위를 하거나, 계열회사 또는 다른 사업자로 하여금 이를 행하도록 하는 것을 말함.

#### ■ 법 위반 유형

- 공급업자가 자기의 필요에 의해 실시하는 판매촉진행사에 대리점이 참여하도록 강요하는 행위
- 대리점에게 소속된 임직원이나 판매원의 선임·해임·계약, 근무·영업지역, 거래조건 등을 일방적으로 정하여 이행을 강요하는 행위
- 대리점의 거래처 현황, 매출 내역, 자금출납 내역 등 판매업자의 사업상 비밀에 해당하는 정보를 제공하도록 강요하는 행위
- 대리점의 거래상대방, 영업시간, 거래지역 등을 공급업자가 일방적으로 정하여 이행을 강요하는 등 부당하게 경영활동을 간섭하는 행위
- 대리점 임직원의 선임·해임, 변경 등에 대하여 자사의 지시 또는 승인을 받게 하고, 이에 따르지 않을 경우 거래중단, 계약해지 등의 불이익을 주는 행위
- 합리적 이유 없이 대리점의 거래처 또는 판매내역 등을 조사하거나 제품 광고 시 자기와 사전 합의하도록 요구하는 행위



### 2.2.6 주문내역 확인요청 거부 또는 회피 금지

- 자신의 거래상 지위를 이용하여 대리점이 청약 또는 구입의사를 표시한 제품, 수량 등 주문내역의 정당한 확인요청에 대하여 이를 거부 또는 회피하거나 계열회사 또는 다른 사업자로 하여금 이를 행하도록 하는 행위를 말함.

### 2.2.7 보복조치 금지

- 공급업자는 다음에 해당하는 행위를 한 대리점에게 그 행위를 한 것을 이유로 거래의 정지 또는 물량의 축소, 그 밖에 불이익을 주는 행위를 하거나, 계열회사 또는 다른 사업자로 하여금 이를 행하도록 하는 행위를 말함.
  - 분쟁조정 신청 및 공정위의 서면실태에 대한 협조
  - 공정위 신고 및 공정위 조사에 대한 협조



### 3. 업무 가이드라인(Do's & Don'ts)

#### 3.1 대리점 계약시

##### [Do's]

- 당사가 대리점을 대등한 협력파트너로 인식하고 있다는 인상을 주도록 하여야 한다.
- 계약서는 반드시 문서 또는 서면(필요시 전자문서 포함)으로 교부하여야 한다.
- 당사가 대리점에 대하여 적용하는 정책 및 지원(장려금제도 및 각종 프로모션 등), 대리점 영업전략, 예상매출액, 판촉활동 등에 대하여 충분히 이해할 수 있을 정도로 설명하여야 한다.
- 계약서에 없으나 대리점에 불이익이 돌아갈 수 있는 거래조건 변경은 사전에 반드시 거래상대방과 합의를 거친 후 진행하여야 한다.
- 평소와 다른 계약조건이나 가격을 제시하기 전에는 그것이 관련업계의 관행에서 벗어나는지 점검해보아야 한다.
- 거래약정서, 부속서류, 이메일, 구두협의 등 형식을 불문하고 장려금 지급기준, 지원 기준 등에 명시적으로 '경쟁사 제품 취급 제한'이라는 문구가 명시되지 않도록 주의하여야 한다.
- 당사의 거래조건을 실제보다 현저히 우량하거나 경쟁사업자의 것보다 현저히 유리한 것으로 고객을 오인시켜 당사와 대리점 계약을 체결하도록 유인하지 말아야 한다.
- 표준대리점 계약서를 사용하되, 수정사항이 발생한 경우 법무팀과 사전에 협의 후 수정한다.
- 계약서에 공급업자 이외에 대리점의 기명 또는 서명 날인을 반드시 받아야 한다.
- 거래종료 후 3년간 계약서 및 관련 서류를 보관하여야 한다.
- 대리점 거래 종료시 사업전환에 필요한 충분한 시간 여유를 주고, 거래관계 종결의 이유도 충분히 설명해 줘야 한다(대리점의 선투자금이 회수되기 이전에는 가급적 거래관계를 종결하지 않아야 함).

##### [Don'ts]

- 대리점 계약을 체결하면서 금전 등을 요구하지 않는다.
- 거짓서면 및 서류(허위계약일자, 이중계약(실계약, 허위계약), 허위내용의 서류 사후작성 등)를 작성하여 교부하지 않는다.
- 대리점 관련 서류는 증거인멸의 의도로 폐기해서는 아니 된다.
- 서명 또는 기명 날인이 없는 불완전한 서면을 교부하지 않는다.
- 대리점이 청약 또는 구입의 의사를 표시한 제품, 수량 등 주문내역의 정당한 확인요청에 대하여 거부 또는 회피하지 않아야 한다.
- 대리점이 분쟁조정 신청, 공정위 신고, 공정위 조사에 대한 협조, 서면실태조사에 대한 협조를 했다는 이유로 거래의 정지 또는 물량의 축소 또는 그 밖에 불이익을 주지 않아야 한다.



### 3.2 구입강제 행위(밀어내기)의 금지

#### [Do's]

- 신제품이나 재고제품의 구입과 관련하여 대리점과 사전에 협의 후 정하되, 대리점이 구입을 거절한다면 이를 받아들이고 불이익이 가지 않도록 하여야 한다.
- 상품이나 용역을 공급할 때 회사는 대리점에서 필요로 하는 상품이나 용역에 대해서만 공급을 하여야 한다.
- 대리점이 반품을 할 경우 반품 발생의 귀책사유가 회사에게 있는 경우 반품을 받고, 공급계약 체결 시에 반품에 대한 기준을 사전에 마련하여 계약서 등에 반영하여야 한다.

#### [Don'ts]

- 대리점 영업을 위해 반드시 구비해야 하는 물품으로서 대리점이 구입할 의사가 있는 경우에도, 일반적으로 공급되는 가격에 비하여 높은 가격을 설정하거나 대리점이 필요로 하는 물량보다 많은 물량을 구매하도록 강제하지 않아야 한다.
- 신제품이 출시되었음에도 재고품을 구입하도록 강요하지 않아야 한다.
- 대리점 의사에 반하여 구입 할당량을 정하고 이를 지키도록 강제하지 않아야 한다.
- 대리점이 주문하지 않는 상품이나 용역의 구입은 강제하지 않아야 한다.
- 회사의 편의와 매출신장을 위해 대리점이 요구하지 않는 상품이나 용역에 대해 구입을 강제하지 않아야 한다.

### 3.3 경제상 이익 제공 강요행위 금지

#### [Do's]

- 판촉행사의 내용, 소요인력 및 경비, 판촉행사로 증대된 매출액 등을 고려하여 대리점과 합리적인 수준에서 분담하여야 한다.
- 대리점거래에 수반되는 비용의 항목, 예상금액, 분담기준 등을 밝히고, 합리적 수준에서 협의하여 결정하여야 한다.
- 공동판촉비 지원과 관련된 업무 규정과 절차는 계약서에 반영 또는 별도의 약정을 통하여 대리점에 사전 설명을 진행하여야 한다.

#### [Don'ts]

- 대리점이 자발적으로 참여한 판촉행사라도 대리점에게 전액을 부담시키지 않으며, 회사의 지원없이 대리점의 의사에 반하여, 강제적인 판촉행사를 유도/강요하지 않아야 한다.
- 명목을 불문하고 대리점 거래와 무관한 비용을 부담시키지 않아야 한다.
- 대리점 거래 관련이 있는 경우라도, 대리점이 부담하지 않아도 되는 비용 부담시키지 않아야 한다.
- 대리점 거래와 관련이 있고, 대리점이 부담할 필요가 있는 경우라 하더라도, 과도한 비용을 부담시키지 않아야 한다.
- 대리점이 실질적으로 채용하는 인력의 인건비를 대리점에게 부담시키지 않아야 한다.
- 회사는 위의 판촉지원 업무 수행에 있어, 당초의 취지와는 다르게 각종 정산과정의 수정/보정을 위한 목적으로 판촉지원 재원 등을 활용하지 않아야 한다.



### 3.4 판매목표 강제행위의 금지

#### [Do's]

- 기업활동이나 영업활동을 향상시키기 위해 판매목표를 설정하고 이를 달성하기 위해 합리적인 경영방침을 정하거나 권장하는 것은 가능하다.
- 판매량의 성장 등 매출 촉진을 위한 장려금지급 등 대리점의 자발적인 노력을 유도하기 위한 인센티브 방식의 육성정책 운영은 바람직하지만 장려금이 정상적인 유통 마진을 대체하지 않도록 하여야 한다.
- 계약에 따라, 목표미달성시 장려금이나 수수료를 적게 지급하는 방식도 장려금 등의 실질적 성격에 따라 허용되지 않을 수 있음을 인지하여야 한다.
- 월 단위 판매정책 운영에 있어, 가급적 일단위, 시간단위의 장려금 지급조건이 변경되는 정책변경을 최소화하여야 한다.

#### [Don'ts]

- 대리점에 판매목표를 설정하고 목표에 미달할 경우의 손익을 설명하며, 사실상 대리점의 자체적인 추가 투자를 유도하는 등의 행위를 하지 않아야 한다.
- 대리점에 상품판매에 대한 목표를 정하고 미달할 경우 패널티를 부여하는 방식의 장려금정책 운영하지 않아야 한다.
- 특정 영업기간 내의 목표달성 성과를 합리적으로 고려하지 않고, 다음 기간의 영업정책 또는 목표 부여시에 강제적으로 반영하지 않아야 한다.

### 3.5 불이익 제공행위의 금지

#### [Do's]

- 당사자간의 이해관계가 일치된 반품행위는 가능하다.
- 납품대금 감액이나 인건비·광고비 부담 요청에 대하여 공통의 이해관계를 가지는 상대방이 자발적으로 동의한 경우에는 가능하다.
- 상대방의 자력이 악화되자 자신의 채권확보를 위해 어음에서 현금이나 수표로 거래조건을 변경한 것은 가능하다(경영상의 정당한 이유가 있는것으로 볼 수 있음).

#### [Don'ts]

- 판매장려금을 계약기간 중 일방적으로 변경하지 않아야 한다.
- 대리점이 미수금을 지급하지 않고 있음을 이유로 당해 대리점이 고객관리용 전산에 접속하는 것을 차단하지 않아야 한다.
- 계약해지 사유가 없음에도 불구하고 계약기간 만료 전에 계약을 일방적으로 해지하지 않아야 한다.
- 대리점이 분쟁조정 신청, 공정위 신고, 공정위 조사에 대한 협조, 서면실태조사에 대한 협조, 각종 대리점 단체 활동을 했다는 이유로 영업정책 상의 정책 수혜 배제, 불이익 배제와 같은 불이익을



제공하지 않아야 한다.

- 대리점에 수시로 계약해지를 압박할 수 있도록 사전협의 없이 본사의 필요에 따라 일방적으로 계약을 해지할 수 있다는 조항을 계약서에 넣지 않아야 한다.
- 계약서에 명기된 수수료율, 지급대가 등을 사업자가 일방적으로 변경하지 않아야 한다.
- 대리점과 사전에 약정된 수수료율을 사전 협의 없이 본사가 일방적으로 낮추지 않아야 한다.
- 대리점의 장려금 정산 결과에 대한 상세 자료 요청에 응대에 소극적이거나, 상세한 수준의 자료 제공을 거부 또는 의도적으로 지연하지 않아야 한다.

### 3.6 경영활동 간섭 금지

#### [Do's]

- 대리점의 합리적인 경영을 위해 조언을 하거나 방향을 제시하는 것은 가능하다.
- 대리점의 매장 출점(직영점) 지역 또는 거래 판매점의 위치 등 영업 지역에 대한 논의는 경영을 위한 조언 수준에 한하여 항상 유의하여 진행하여야 한다.
- 주주로서 의결권 행사 또는 채권자로서 채권회수를 하기 위해 대리점의 경영에 간섭하는 것은 가능하다.

#### [Don'ts]

- 온라인 광고활동을 특정한 온라인매체에서만 전개하도록 제한하지 않아야 한다.
- 대리점의 거래처, 영업시간, 영업지역, 판촉활동 등을 회사가 일방적으로 정하여 이행을 요구하는 행위를 하지 않는다.
- 대리점과 타대리점 또는 거래처와의 분쟁에 있어, 자료 제공이나 요청에 의한 최소한의 지원 외에는 개입하지 않아야 한다.
- 대리점의 영업시간, 거래지역 등을 일방적으로 정하여 이를 이행할것을 강요하지 않아야 한다.
- 대리점이 임직원 등을 선임 또는 해임하거나 임직원 등의 근무지역 또는 근무조건을 결정하는 경우에 회사는 사전 동의 또는 사후 승인을 받는 등 대리점의 인사에 관여하지 않아야 한다.
- 합리적인 이유 없이 대리점에 거래처 현황, 매출 내역 등 영업상 비밀에 해당하는 정보를 제공하도록 요구하지 않아야 한다.
- 합리적인 사유 없이 짧은 주기로 인테리어를 변경하도록 강요하지 않아야 한다.



## 4. 위반시 제재

### 4.1 행정적 제재

- 시정조치: 해당 행위의 중지, 기타 필요한 시정조치, 시정명령을 받은 사실의 공표
- 시정권고: 시정방안을 정하여 따를 것을 권고
- 과징금부과: 법 위반 금액을 초과하지 아니하는 범위에서 과징금 부과, 법 위반 금액을 산정하기 어려운 경우 최대 5억 원 부과 가능

[법위반행위유형별 과징금 부과 기준 금액]

위반행위	위반 금액
구입강제	대리점에 구입하도록 강제한 상품·용역의 가액
경제상 이익 제공 강요	강요한 금전·물품·용역의 가액
판매장려금 삭감 or 미지급	삭감 or 미지급한 판매장려금의 금액
공급업자의 귀책사유로 파손, 훼손된 상품 반품 거부	반품을 거부한 물품의 가액
공급업자의 귀책사유로 인한 반품임에도 반 품 비용 부담	대리점에 부담시킨 반품에 든 비용

- 과태료 부과: 2억 원 이하
  - ① 조사 거부·방해·기피한 자는 2억 원, 관련 임직원은 50백만 원 이하 부과
  - ② 조사 불출석자, 자료제출명령 불이행자는 1억 원 이하, 관련 임직원은 10백만 원 이하 부과 / 서면실태조사 미제출의 경우에는 20백만 원 이하, 관련 임직원은 5백만원 이하 부과
  - ③ 공정위 심판정 질서유지명령 미행자는 1백만 원 이하 부과
  - ④ 계약서 작성의무 위반: 1차 12.5백만 원, 2차 위반 25백만 원, 3차 이상 50백만원
  - ⑤ 계약서 보관의무 위반: 1차 2.5백만 원, 2차 5백만 원, 3차 이상 10백만 원

### 4.2 형사적 제재

- 각종 행위 금지, 불이익제공 금지, 경영간섭 금지, 보복조치 금지 위반시 2년 이하의 징역 또는 1.5억 원 이하의 벌금
- 양벌규정: 행위자 및 법인 처벌

### 4.3 민사적 제재

- 손해배상책임, 다만 공급업자가 고의 또는 과실을 없음을 입증한 경우에만 면책
- 징벌적 손해배상 청구 가능(3배 배상) : 구입강제, 경제상 이익제공 강요, 보복조치

### 4.4 동의의결

- 공정거래 관련 사건에서 조사·심의를 받는 사업자가 스스로 시정방안을 제안하고 그 시정방안의 타당성을 인정하면, 위법여부를 확정하지 않고 사건을 신속하게 종결하는 제도를 말함(대리점법 제24조의 2).





- 기업은 법 위반 판정을 받지 않고 자율적으로 시정방안을 마련해 신속하게 사건을 해결함으로써 사업상 불확실성을 조기에 제거하고 불공정기업 판정으로 인한 이미지 훼손을 막을 수 있으며, 이를 위한 시간과 비용을 절약할 수 있음.
- 공정위는 정당한 이유 없이 동의의결 시 정한 이행기간까지 동의의결을 이행하지 아니한 경우 이행기한이 지난 날부터 1일당 2백만 원 이하의 이행강제금 부과 가능함.



## 5. 체크리스트

항목	구분(법조항)	점검사항	예	아니오
발주 및 계약	대리점법 제5조 (대리점 거래 계약서 작성의무)	• 계약체결시 서면을 교부하였는가?		
		• 계약서 없이 출고 후 계약서를 교부하지는 않았는가?		
		• 계약서 작성시 대리점 및 회사의 서명을 누락하지는 않았는가?		
		• 계약서에 필수적인 기재사항이 누락이 되지는 않았는가?		
서면 보관		• 관련 서류(계약서, 감액 관련 서류, 대금지급관련 서류 등)를 3년간 보관하였는가?		
구입강제	대리점법 제6조 (구입강제행위 금지)	• 거래처에 대하여 구입하지 않으면 향후 지속적인 거래에 영향을 받을 것임을 직·간접적으로 알려 구입하도록 한적이 있는가?		
		• 계속적 거래관계에 있는 판매업자에게 주문하지도 않은 상품을 임의로 공급하고 반품을 허용하지 않는 행위를 한 적이 있는가?		
		• 대리점이 청약 또는 주문하지 않은 상품을 정당한 이유 없이 일방적으로 공급하고 이를 구입한 것으로 정산하거나 이에 준하여 회계처리하는 행위를 한 적이 있는가?		
이익제공 강요	대리점법 제7조 (경제상 이익 제공 강요행위의 금지)	• 공급업자가 실질적으로 채용·관리하는 자의 인건비의 전부 또는 일부를 대리점에게 부담하도록 강요를 한 적이 있는가?		
		• 대리점에게 고용된 인원을 파견 받아 자기의 사업장 또는 자기가 지정하는		



항목	구분(법조항)	점검사항	예	아니오
		사업장에서 근무하도록 강요하지는 않았는가?		
		• 대리점에게 거래와 무관한 기부 금, 협찬금 등 경제상 이익을 공급업자를 위하여 제공하도록 강요하는 행위를 한 적이 있지는 않았는가?		
		• 대리점에게 자신이 구입하는 물량의 일정 비율만큼을 무상으로 제공하도록 요구하는 행위를 하지는 않았는가?		
		• 대리점에게 산출근거나 사용처가 명확하지 않은 협찬금이나 기타 금품 또는 향응을 요구하는 행위를 하지는 않았는가?		
		• 자기의 연구비용, 직원 야유회 비용 등을 강제적으로 부담시킨 경우가 있지는 않았는가?		
판매목표	대리점법 제8조 (판매목표강제행위 금지)	• 공급업자는 자기가 공급하는 상품과 관련하여 대리점의 거래에 관한 목표를 제시하고 이를 달성하지 못하였다는 이유만으로 대리점업자에게 불이익을 준 적이 있지는 않았는가?		
		• 대리점의 판매목표 달성시 지급하는 장려금이 순수한 인센티브 성격의 유인수단을 넘어 사실상 대리점의 유통마진에 해당하지는 않는가?		
불이익제공	대리점법 제9조 (불이익제공행위의 금지)	• 판매목표를 달성하지 못했을 경우 신제품의 판매를 중지하는 등 불이익을 제공하는 경우가 있지는 않았는가?		
		• 대리점이 판매목표량을 달성하지 못하였을 경우 반품조건부 거래임에도 불구하고 반품하지 못하게 하고 대리점이 제품을 인수한 것으로 회계처리하여 추후 대금지급시 공제하는 행위를 하지는 않았는가?		



항목	구분(법조항)	점검사항	예	아니오
		<ul style="list-style-type: none"> <li>대리점이 판매목표량을 달성하지 못하였을 경우 본사에서 대리점을 대신하여 강제로 미판매 물량을 덤핑 판매한 후 발생손실을 대리점에게 부담시킨 경우가 있지는 않았는가?</li> </ul>		
경영활동	대리점법 제10조 (경영활동 간섭 금지)	<ul style="list-style-type: none"> <li>대리점의 경영자료 등 일방적으로 자료를 징구하거나 인사청탁을 명목으로 경영에 간섭하지는 않았는가?</li> </ul>		
		<ul style="list-style-type: none"> <li>거래물량을 조절하는 방법 등으로 대리점의 경영에 간섭하지는 않았는가?</li> </ul>		
주문내역 확인	대리점법 제11조 (주문내역의 확인요청 거부 또는 회피 금지)	<ul style="list-style-type: none"> <li>대리점이 주문한 내역을 회사에서 임의로 수정한 적이 있지는 않았는가?</li> </ul>		
		<ul style="list-style-type: none"> <li>대리점이 주문내역의 확인요청에 대하여 거부하거나 회피한 적이 있지는 않았는가?</li> </ul>		
보복조치	대리점법 제12조 (보복조치의 금지)	<ul style="list-style-type: none"> <li>대리점이 당사의 경쟁사업자와 거래한다는 사유로 거래중단 또는 거래물량을 축소하지는 않았는가?</li> </ul>		
		<ul style="list-style-type: none"> <li>정당한 사유 및 사전예고없이 거래중단 및 물량축소를 하지는 않았는가?</li> </ul>		

