

## 2.4.3 판매목표강제행위(대리점법 제8조)

### (1) 개념

- 공급업자는 자기의 거래상의 지위를 부당하게 이용하여 자기가 공급하는 상품 또는 용역과 관련하여 대리점에게 거래에 관한 목표를 제시하고 이를 달성하도록 강제하는 행위를 하거나, 계열회사 또는 다른 사업자로 하여금 이를 행하도록 하여서는 아니 된다.
- 다시말해, 사업자가 거래상대방에게 판매목표를 정해 주고 이를 달성하도록 강제하는 행위를 말하며, 대체로 상품의 경우는 판매량 할당 확보가 문제된다. 예를 들어 사업자가 대리점업자에게 판매목표를 정해 놓고 미달성시 거래를 중단하거나 대리점이 인수한 것으로 회계처리 하는 등 제재를 가하는 행위 등을 말한다.

### (2) 범위반 유형

- 공급업자는 자기가 공급하는 상품과 관련하여 대리점에게 거래에 관한 목표를 제시하고 이를 달성하지 못하였다는 이유만으로 대리점업자에게 다음 각 호의 어느 하나에 해당하는 불이익을 주거나 줄 것을 나타내는 것을 말한다.
  - 정당한 이유 없이 판매업자와의 계약을 중도에 해지하는 행위
  - 정당한 이유 없이 제품의 공급을 중단하는 행위
  - 정당한 이유 없이 판매업자에게 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 판매점에 지급하게 하는 경우
- 판촉을 위한 순수한 유인수단의 범위를 넘어 판매목표와 연계된 장려금을 지급하는 경우  
예) 장려금이 포함되어야 정상적인 유통마진율이 확보되고 그 장려금 지급율이 정상적인 유통마진율에 근접할 정도로 높은 경우
- 독과점적 지위의 강화, 판매지역제한, 밀어내기 등 공정거래법상 위법·부당한 행위를 달성할 목적으로 판매목표를 강제하는 경우  
예) 자사 제품의 판매비율을 전년도 시장점유율 이상으로 유지하도록 강제하는 행위 등
- 판매목표를 달성하지 못했을 경우 신제품의 판매를 중지하는 등 불이익을 제공하는 경우
- 판매점이 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 판매점을 대신하여 강제로 미판매 물량을 덤핑 판매한 후 발생손실을 판매점의 부담으로 하는 행위

### (3) 관련 사례

<판매목표를 설정하여 판매장려금 등의 명목으로 사실상 이를 달성하도록 강제한 사례(2012서경2437, 공정위 의결 2015-123호)>

#### [사실관계]

판매 마진이 거의 없거나 마이너스 상황에 처한 특약점에 판매 목표를 설정하고 달성하지 못할 경우 판매 장려금을 지급하지 않았음.

### [공정위 판단]

판매목표의 달성의 강제성과 관련하여, 강제의 수단에는 제한이 없고, 목표가 과다한 수준인지 또는 실제 거래상대방이 목표를 달성하였는지 여부는 강제성 인정에 영향을 미치지 않는다. 또한 목표불이행시 실제로 제재수단이 사용되었을 필요는 없다.

아울러, 목표를 달성하지 못하는 경우 대리점계약의 해지나 판매수수료의 미지급 등 불이익이 부과되는 경우에는 강제성이 인정되고, 거래상대방에게 장려금을 지급하는 등 자발적인 협력을 위한 수단으로 판매목표가 사용되는 경우에는 원칙적으로 강제성이 인정되지 아니한다고 볼 수 있으나, 장려금이 정상적인 유통마진을 대체하는 효과가 있어 사실상 판매목표를 강제하는 효과를 갖는 경우에는 그러하지 아니하다.

따라서 공정위는 공정거래법 제23조 제1항 제4호(거래상 지위 남용-판매목표강제) 위반에 따른 시정명령 및 과징금(5억원)을 부과하였다.

## 2.4.4 불이익제공(대리점법 제9조)

### (1) 개념

- 자기의 거래상의 지위를 부당하게 이용하여 제6조부터 제8조까지에 해당하는 행위 외의 방법으로 대리점에게 불이익이 되도록 거래조건을 설정 또는 변경하거나 그 이행과정에서 불이익을 주는 행위를 하거나, 계열회사 또는 다른 사업자로 하여금 이를 행하도록 하는 경우를 말한다.
- 거래상지위남용의 가장 빈발한 행위유형으로 거래상대방에게 일방적으로 불리한 거래조건을 당초부터 설정하였거나 기존의 거래조건을 불리하게 변경하는 것을 말한다.
- 거래조건에는 각종 구속사항, 저가 또는 고가매입, 가격조건, 대금지급방법 및 시기, 반품, 제품검사방법 등 모든 조건이 포함된다. 이러한 행위들로는 반품조건부로 공급한 상품의 반품을 받아주지 아니하여 거래상대방으로 하여금 반품을 포기하도록 하는 행위, 사업자의 귀책사유로 인해 발생한 비용증가분을 인정하지 않는 행위 등을 들 수 있다.

### (2) 범위반 유형

- 계약 유효기간 중에 정상적인 거래관행에 비추어 부당한 거래조건을 추가한 새로운 계약을 일방적으로 체결하는 경우
- 계약의 전부 또는 일부를 해지하더라도 무조건 손해배상을 청구할 수 없도록 하는 경우
- 판매업자에 임대한 장비, 비품이 판매업자의 귀책사유에 의하여 손실, 훼손된 경우 감가상각을 고려하지 않은 당초 구입가격에 근거하여 변상하도록 하는 등 부당한 변상기준을 일방적으로 설정하는 경우
- 계약서 내용에 관한 해석이 일치하지 않을 경우 당사의 일방적인 해석에 따라야 한다는 조건을 설정하는 경우
- 대리점과 제품 판매계약을 체결하면서 상대방에게 일방적으로 불리한 조항을 설정하는 경우
- 거래상대방과의 협의없이 일방적으로 계약을 해지할 수 있는 조항을 설정하는 경우
- 계약내용의 해석에 다툼이 있을 경우 당사에게만 해석권이 있는 것으로 규정한 조항을 설정하는 경우
- 계약내용을 일방적으로 변경, 추가할 수 있도록 한 조항을 설정하는 경우

- 재판관할법원을 일률적으로 자기의 소재지를 관할하는 법원으로 규정한 조항을 설정하는 경우
- 물품에 대한 대금결제 시점에 소유권 판매인에게로 이전되는 것이 아니라 지급기일에 정상결제 될 때까지 소유권을 유보하는 조항을 설정하는 경우
- 계약서상 정하지 않은 사항에 대해서는 자기의 내규를 따르도록 한 조항을 설정하는 경우
- 공급업자의 귀책사유로 인해 상품이 파손 또는 훼손되었음에도 불구하고 반품을 거부하는 행위를 하는 경우
- 공급업자의 귀책사유로 인해 반품이 발생하였음에도 불구하고 운송비 등 반품에 소요되는 비용을 판매업자에게 전가시키는 행위를 하는 경우
- 불량 제품이 발생한 경우 교환비용의 일부를 판매점이 부담하도록 규정하거나 반품에 대해 공동으로 책임지도록 하는 경우
- 상품의 공급 또는 영업의 지원 등을 부당하게 중단 또는 거절하거나 현저히 제한하는 행위를 하는 경우
- 판매장려금 지급 제한 사유와 무관하게 판매장려금을 부당하게 삭감하거나 지급하지 않는 행위를 하게 되는 경우
- 판매물량에 상응하는 부동산 등 담보를 제공받으면서 대금결제의 이행을 보충하기 위해 추가적으로 당좌수표 또는 백지어음을 예치토록 하거나 연대보증인의 입보를 요구하는 등 이중담보제공을 요구하는 경우
- 납품 지체에 대한 지체상금은 규정하면서 대금 지급 지연에 대한 이자지급은 면제하도록 한 조항을 설정하는 경우
- 거래처에게 일방적으로 불리하게 대금지급조건 등의 거래조건을 설정하거나 변경하는 경우
- 대금을 지연지급하면서 이에 대한 지연이자나 어음할인료를 미지급하는 행위를 하는 경우
- 계약서상의 하자보증기간이 종료된 후에도 하자보수를 강제하는 행위를 하게 되는 경우
- 발주자의 귀책사유로 인한 검수지연, 해당물품에 대한 검사기간 등을 납품기간에 포함시켜 거래 상대방에게 지체상금을 부과하는 행위를 하는 경우
- 납품지시후 생산이 완료된 물량을 아무런 하자가 없음에도 이를 취소하는 행위를 하는 경우

### (3) 관련사례

〈제품의 공급을 현저히 축소 중단하거나 일방적으로 거래를 종료하는 것으로 불이익을 준 사례(2010서경 2754, 의결 2013-098호)〉

#### [사실관계]

국순당은 일방적인 도매점 정리계획에 따라 물량공급을 축소하고 계약해지, 판매목표 강제 및 판매 지역제한 행위를 하였다.

#### [공정위 판단]

공정위는 거래상 지위남용(불이익제공)위반에 따른 시정 명령 및 과징금(1억원)을 부과하였다.

〈대리점의 의사에 반하여 방문판매원을 일방적으로 다른 특약점 또는 직영점으로 변경하여 불이익을 준 사례 (2010서경2754, 의결 2013-098호)〉

**[사실관계]**

아포레퍼시픽은 특약점 소속 방문판매원을 특약점 점주 또는 방문판매원의 의사에 반하여 일방적으로 다른 특약점 또는 직영점으로 이동시켰다.

**[공정위 판단]**

공정위는 거래상 지위남용(불이익제공)위반에 따른 시정 명령 및 과징금(5억원)을 부과하였다.

**2.4.5 경영활동간섭금지(대리점법 제10조)**

**(1) 개념**

- 공급업자는 자기의 거래상의 지위를 부당하게 이용하여 대리점의 경영활동을 간섭하는 행위를 하거나, 계열회사 또는 다른 사업자로 하여금 이를 행하도록 하여서는 아니 된다.
- 거래처의 경영에 대한 관여는 제조업자의 판매정책을 침투시키기 위함 이외에 경영지도, 채권보전, 마케팅 정보의 수집 등 여러 가지의 이유에 의하여 행하여지며, 그 행위 자체가 곧바로 공정거래법상 문제가 되는 것은 아니나, 그 결과 거래처의 사업내용 등에 대하여 정상적인 상관습에 비추어 지나친 제한이나 의무를 과하는 것으로 될 경우는 위반이 된다.

**(2) 범위반 유형**

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

**(3) 관련 사례**

<대리점의 영업직원 채용을 간섭한 사례(2012서총3503, 의결 2015-346호)>

**[사실관계]**

기아자동차는 대리점 영업 직원 총 정원제'를 시행하고, 영업직원 채용에 필요한 판매 코드 발급을 지연, 거부하거나 영업직원의 해고를 강요하여 대리점의 영업직원 채용을 간섭하였다.

**[공정위 판단]**

공정위는 거래상 지위남용(경영간섭) 위반에 따른 시정 명령 및 과징금(5억원)을 부과하였다.

#### 2.4.6 주문내역 확인 요청 거부 또는 회피금지(대리점법 제11조)

- 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 말한다.

#### 2.4.7 보복조치금지(대리점법 제12조)

- 공급업자는 제5조부터 제11조까지와 관련하여 다음 각 호의 어느 하나에 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 하여서는 아니 된다.
  - 1. 제19조에 따른 분쟁조정 신청
  - 2. 「독점규제 및 공정거래에 관한 법률」 제49조제2항에 따른 신고
  - 3. 「독점규제 및 공정거래에 관한 법률」 제50조에 따른 공정거래위원회의 조사에 대한 협조

### 3. 체크리스트

| 항목      | 구분(법조항)                          | 점검사항   |
|---------|----------------------------------|--|
| 발주 및 계약 | 대리점법 제5조<br>(대리점 거래 계약서 작성의무)    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 계약체결시 서면이 교부되었는가?</li> <li>• 계약서 없이 선발주 후 계약서를 교부 하지는 않았는가?</li> <li>• 계약서 작성시 대리점의 서명을 받았는가?</li> <li>• 계약서에 필수적인 기재사항이 포함되었는가?</li> <li>• 계약서외 별도 항목의 내용을 추가할 경우 법무팀 내지는 컴플라이언스팀의 사전 검토를 받았는가?</li> </ul>   |
| 서면 보관   |                                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 관련 서류(계약서, 감액 관련 서류, 대금 지급관련 서류등)를 3년간 보관하였는가?</li> </ul>   |
| 구입강제    | 대리점법 제6조<br>(구입강제행위 금지)          | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 남아있는 재고 정리를 위해 주문이 없는데도 대리점에 밀어내기 한 경우가 있는가?</li> <li>• 거래처에 대하여 구입하지 않으면 향후 지속적인 거래에 영향을 받을 것임을 직·간접적으로 알려 구입하도록 하였는가?</li> <li>• 계속적 거래관계에 있는 판매업자에게 주문하지 않은 상품을 임의로 공급하고 반품을 허용하지 않는 행위를 하였는가?</li> <li>• 대리점에 과대한 물량을 할당하고 이를 거부하거나 소화하지 못하는 경우 상대방이 그 할당량을 구입하는 것으로 회계 처리 하는 행위를 하였는가?</li> <li>• 대리점이 청약 또는 주문하지 않은 상품을 정당한 이유 없이 일방적으로 공급하고 이를 구입한 것으로 정산하거나 이에 준하여 회계처리하는 행위를 하였는가?</li> <li>• 대리점의 동의 없이 판매업자로 하여금 유통기간이 임박한 상품, 신제품, 판매가 부진한 비인기 제품 등을 일정 수량 이상 반드시 구입 또는 인수하도록 하는 행위를 하였는가?</li> <li>• 대리점이 판매하는 상품과 무관한 비품 등 구입할 의사가 없는 상품 또는 용역을 구입하도록 강제하는 행위를 하였는가?</li> </ul> |
| 이익제공 강요 | 대리점법 제7조<br>(경제상 이익 제공 강요행위의 금지) | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 공급업자가 자기의 필요에 의해 판매촉진행사를 실시하면서 판매촉진행사에 소요되는 비용의 부담 등을 사전에 대리점업자와 약정하지 아니하고 대리점업자에게 부담하도록 강요하였는가?</li> <li>• 공급업자가 실질적으로 채용·관리하는 자의 인건비의 전부 또는 일부를 대리점업자에게 부담하도록 강</li> </ul>  |