

공정 경쟁과 상생의 가치 실천을 위한 CJ인의 약속

공정거래 모범 가이드라인

(2022.8.12.까지 공정거래법령 개정 내용 반영)



CONTENTS

01.	들어가며	1
02.	부당한 공동행위 (담합)	2
03.	불공정거래 행위	10
04.	부당내부거래 (부당지원 및 사익편취 행위)	17
05.	시장지배적 지위 남용행위	27

01 들어가며

공정거래란 기업의 자유로운 경제활동을 보장하고, 공정하고 자유로운 경쟁을 촉진함으로써 국민경제의 균형 있는 발전과 소비자 보호를 도모하는 것을 목적으로 합니다.

공정거래 준수를 통해 기업은 소비자들로부터 가치를 평가 받으며, 시장에서의 경쟁력 확보를 통해 지속적으로 성장해 나갈 수 있는 원동력을 구축한다는 점에서 매우 중요하다고 할 수 있습니다.

공정거래 분야에는 일반법인 공정거래법을 중심으로 하도급법, 가맹사업법, 대규모유통업법, 대리점법, 표시광고법 등 다음과 같은 목적을 추구하는 다수의 개별 법령이 있습니다.

■ 공정거래법

과도한 경제력 집중을 방지하고, 부당한 공동행위와 불공정거래 행위 규제 등을 통해 공정하고 자유로운 경쟁 촉진

■ 하도급법

원사업자와 수급사업자(중소기업)간의 건설·수리·제조·용역·하도급 거래에 있어서 균형 있는 발전 도모

■ 가맹사업법

가맹본부와 가맹사업자가 대등한 지위에서 상호 보완적으로 균형 있는 발전 추구

■ 대규모유통업법

대규모유통업자와 납품업자(매장 임차인)가 대등하게 상호 보완적으로 발전 도모

■ 대리점법

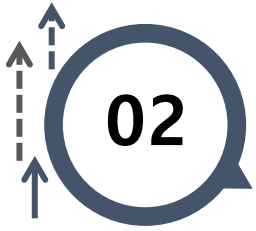
공급업자와 대리점이 대등한 지위에서 상호보완적으로 균형 있는 발전 도모

■ 표시광고법

부당한 표시광고 방지를 통해 소비자에게 올바르고 유용한 정보 제공

본 가이드라인은 공정거래법의 주요 내용을 토대로 우리가 어떻게 행동할 때 경쟁사와 공정 경쟁하고 협력사와 함께 상생하여 지속 가능한 성장을 해 나갈 수 있는지에 대한 나침반을 제공합니다.

공정거래법에 대한 전반적인 이해와 적극적인 실천을 통해 **ONLYONE** 제품과 서비스로 최고의 가치를 창출하여 국가사회에 이바지한다는 미션을 달성하고 글로벌 생활문화기업으로 우뚝 설 수 있도록 본 가이드라인이 유용하게 활용되기를 기대합니다.



부당한 공동행위 (담합)

부당한 공동행위는 기업들의 신기술 및 신상품 개발 유인을 감소시키고 선량한 소비자로서 하여금 낮은 품질의 상품을 비싼 가격으로 선택권 없이 구입하게 함으로써 자칫 국가경제 전체적으로 기술혁신 침체로 이어져 잠재 생산능력의 증가를 저해하는 등 국가경제 전반에 부정적 영향을 미칠 수 있기 때문에 매우 강력하게 규제하고 있습니다.

1 부당한 공동행위란?

일반적으로 “담합, 카르텔” 등으로 불리며, 둘 이상의 사업자가 공동으로 계약·결의·협정 등의 방법을 통하여 가격·거래조건 등을 일정하게 합의하거나, 시장을 분할 또는 상품 등의 출고량 등을 조절함으로써 관련 시장에서의 경쟁을 부당하게 제한하는 행위를 말합니다.



부당한 공동행위(담합) 규제의 특징은 “담합 행위를 할 것을 합의했다는 사실만으로도 법 위반”이 되며, 담합 합의의 실행 여부가 위법 행위 판단의 필수 요소가 아니라는 점 유의

2 합의란?

담합의 합의에는 계약, 협정, 협약, 결의, 양해각서, 동의서 등과 같은 명시적으로 합의한 경우뿐만 아니라, 사업자들 사이의 “암묵적인 양해(침묵 속에서의 의사 교환·일치)”와 같은 묵시적 합의도 포함됩니다.

묵시적 합의

경쟁사업자들과의 모임에서 한 사업자가 “우리 회사는 특정일부터 가격을 10% 인상하겠으니, 여러분들도 잘 판단해서 하세요.” 라고 말한 후 실제로 모임에 참석한 나머지 사업자들이 순차적으로 가격을 인상한 경우

□ 가격의 결정·유지·변경 행위

상품 또는 용역의 가격*을 인상·인하하거나 일정 수준으로 유지하는 것뿐만 아니라, 최고·최저가격 범위, 인상률과 할인율 등을 설정하는 행위를 말합니다.

* 가격이란 상품 또는 용역을 제공하고 받는 경제적 대가를 의미하고, 권고가격·표준가격·수수료·임대료·이자 등 명칭을 불문함

위반 행위 예시

- 경쟁사업자 임원들이 협회 모임을 통해 가격인상이라는 큰 틀의 합의를 한 후 실무자 모임을 통해 가격인상 수준·인상시기 등을 구체적으로 합의한 행위
- 경쟁사업자들이 기준 가격을 합의하고 이를 준수하지 않는 특정 업체를 공동으로 제재하는 행위

□ 거래 및 대금 지급 조건 설정 행위

상품 또는 용역의 품질·거래 장소 및 방법·운송 조건 등의 거래조건이나 지급 수단·방법·기간 등의 대금지급조건을 일정 수준으로 설정하는 행위를 말합니다.

위반 행위 예시

- 경쟁업체에서 근무하고 있는 대학교 동문 선후배들과의 송년회 자리에서 할인판매 경쟁으로 인한 출혈경쟁을 피하기 위하여 유통 매장에서 흔히 접할 수 있는 “1+1, 2+1 등의 할인 판매 행사”를 하지 않기로 협의하는 행위

□ 생산·출고·수송 또는 거래의 제한 행위

사업자별로 상품의 생산량·출고량 등을 할당하거나 용역 조건을 일정 수준으로 제한하는 행위, 시설의 가동률·가동시간, 원료 구입 여부 등을 서로 합의하고 이행함으로써 실질적으로 경쟁을 제한하는 행위를 말합니다.

위반 행위 예시

- 밀가루 판매 사업자들이 공급과잉으로 인한 가격하락과 그로 인한 손실 방지를 위하여 각 업체 영업 담당 임원들이 회의를 갖고, 업체별 밀가루 공급량을 정한 후 반출하기로 합의한 행위

□ 거래지역 또는 거래상대방 제한 행위

사업자별로 거래 지역·거래 상대방을 정하여 특정 지역 또는 특정 사업자에 국한하여 거래하도록 하는 행위를 말합니다.

위반 행위 예 시

- 유사한 상품을 제조·판매하는 경쟁사업자들간 거래처 확보 경쟁이 치열해져 판매장려금 지출 등 비용부담이 커지자, 경쟁사업자들 임직원이 서로 연락하여 자신들이 보유한 기존 거래처에 대하여 다른 경쟁사업자들이 침탈하지 않기로 합의하는 행위

□ 설비의 신·증설 또는 장비 도입 방해·제한 행위

사업자별 특정 설비의 총량이나 신·증설 규모를 정하거나, 공동의 장비 도입 자금 등을 제한함으로써 특정한 장비의 도입을 제한하는 행위를 말합니다.

위반 행위 예 시

- 통신업체들이 차세대 통신기술을 이미 개발했음에도 불구하고, 비용 지출 시기를 늦추기 위한 목적으로 해당 기술의 상용화를 위해 반드시 필요한 중계기 신설을 1년 후로 늦추자고 합의한 행위

□ 상품의 종류·규격 제한 행위

사업자별로 생산품목의 규격 또는 종류를 할당하거나 공동으로 생산품목을 결정하는 행위를 말합니다.

위반 행위 예 시

- 소규모 포장 상품에 비해 상대적으로 수요가 적은 대용량 포장 상품의 생산을 하지 않기로 경쟁사업자들끼리 결의하는 행위

□ 영업의 주요 부문 공동관리 행위

상품 등의 생산·판매·원자재 구매 등 영업의 주요 부분을 공동으로 수행하거나 관리하는 행위 또는 이를 위해 회사 등을 설립하는 행위를 말합니다.

위반 행위 예 시

- 레미콘 업체들이 레미콘 단가는 그대로 유지한 채, 생산비용을 절감하기 위하여 경쟁사업자의 레미콘 생산공장을 서로 사용하고 비용은 매월 말 정산하기로 합의하는 행위

□ 입찰 담합 행위

입찰(경매)에 있어 낙찰자, 경락자, 투찰가격, 낙찰가격, 경락가격, 낙찰·경락 비율 또는 입찰 물건에 대한 설계·시공의 방법 등 입찰(경매)의 경쟁 요소가 되는 사항을 합의하는 행위를 말합니다.

위반 행위 예 시

- 매년 대규모 입찰 물량이 예정되어 있는 정부기관의 특정 입찰에 참가하는 주요 경쟁사업자들이 입찰 전에 모임을 갖고, 해당 입찰 건의 낙찰자 및 투찰가격 등을 사전에 정하고 입찰에 참가하는 행위
- 특정 기업이 발주한 공사 입찰에 참여하면서 사전에 공동으로 일부 공정 및 설비 등을 기본 설계에서 제외하거나 포함시킬지 여부를 합의하는 행위
- 실제로는 단독 입찰이면서 유찰을 방지하기 위해 경쟁자가 있는 것처럼 형식상 입찰에 참여하는 둘러리 사업자를 세우는 행위



입찰 담합은 입찰에 참여하는 모든 사업자가 담합에 참여하는 경우뿐만 아니라, 일부 사업자들만 담합에 가담해도 해당 입찰의 경쟁을 제한하는 행위로 판단되면 법 위반임

□ 다른 사업자의 사업활동 제한 행위

사업자들이 공동으로 다른 사업자의 사업활동 또는 사업내용을 방해·제한하는 행위를 말합니다.

위반 행위 예 시

- 일정한 시장 내에서의 경쟁사업자들이 서로 모여 모임을 갖은 이후 특정 사업자의 영업 장소의 수 또는 위치, 직원 채용 및 연구·기술개발 등 특정 사업자의 사업활동을 방해하기 위하여 모두 협력하기로 약정한 행위

□ 정보교환 행위

가격, 생산량, 원가, 출고량, 재고량, 판매량, 거래조건, 대금·대가의 지급조건 등의 정보를 주고받음으로써 일정한 거래분야에서 실질적으로 경쟁을 제한하는 행위를 말합니다.

위반 행위 예 시

- 경쟁사업자들이 생산하는 특정 상품군에 속한 제품과 관련된 원재료의 공급처·공급가격 등이 서로 다름에도 불구하고, 경쟁사업자 상호간에 해당 제품의 가격 인상 시점 혹은 인상을 등의 정보를 교환함으로써 해당 경쟁사업자들의 제품 가격이 유사한 시점에 인상되는 등 그들간의 경쟁이 실제로 감소되는 경우

정보교환 행위의 위법성 성립 요건

< ① 정보교환 행위 존재 여부 + ② 경쟁제한성 존재 여부 + ③ 효율성 증대 효과 존재 여부 >

- ① **(정보교환 행위 존재)** 가격, 생산량, 원가, 출고량, 재고량, 판매량, 거래조건, 대금·대가의 지급조건 등 정보를 경쟁사업자간 상호 교환한 행위가 존재하는지 여부
- ② **(경쟁제한성 존재)** 정보교환 후 가격 등 경쟁변수가 유사하게 변동하거나 경쟁압력 감소 등이 나타나는지 여부
 - “담합 사업자들의 시장점유율이 높은(독과점 정도가 높은 경우 등) 경우”, “교환된 정보가 현재 또는 미래의 정보가거나, 비공개 등 비밀정보가거나, 경쟁관계상 민감한 정보인 경우”, “정보교환의 기간이 길거나 빈도가 높은 경우” 등에 속할 경우 실질적으로 경쟁이 제한될 가능성이 높아짐
 - 원가상승 요인도 없고 공급 과잉 또는 수요가 감소되고 있음에도 불구하고 가격을 동일하게 인상하는 경우
- ③ **(효율성 증대 효과)** 담합으로 인해 규모의 경제, 범위의 경제, 위험 배분, 지식·경험의 공동활용에 의한 혁신 속도 증가, 중복 비용의 감소 등 경제적 효율성이 존재하는 경우 및 이러한 효율성 증대로 인해 사업자간 경쟁을 촉진시켜 상품의 가격 하락·품질·유통 속도의 제고 등 소비자 편익의 증가로 연결되는지 여부

□ 합의의 추정

사업자들 사이에 합의를 하였다는 직접적 증거가 없는 경우라도 일정한 정황 증거가 있고, 해당 거래 분야 또는 상품·용역의 특성상 그 행위를 사업자들이 공동으로 한 것으로 볼 수 있는 상당한 개연성이 있는 경우에는 담합의 합의가 있었다고 추정될 수 있습니다.

합의의 추정

- **(직·간접적인 의사연락/정보교환)** 경쟁사업자간 모임을 갖거나 연락 등을 하면서 가격이나 산출량에 관한 정보를 교환한 경우
- **(공동으로 수행되어야 사업자들의 이익에 기여)** 원가상승 요인도 없고 공급 과잉 또는 수요가 감소되고 있음에도 불구하고 가격을 동일하게 인상하는 경우
- **(시장상황 결과만으로 설명 불가)** 원재료 구입가격, 제조과정, 임금인상률 등이 달라 제조원가가 다른데도 가격 변동폭이 동일한 경우
- **(산업구조상 합의 존재 추정)** 경쟁사업자들간 특정 상품에 대한 차별화가 개별기업별로 상당히 이루어졌음에도 불구하고, 경쟁사업자들의 해당 상품 가격이 일치하는 경우

(정보 교환에 의한 합의 추정) “경쟁변수의 외형상 일치”와 “외형상 일치 창출에 필요한 정보의 교환”이 있을 경우 담합에 대한 합의 추정 가능

- **경쟁변수의 외형상 일치** : 경쟁사업자간 법 제40조 제1항 제1호~제8호 상의 행위인 “가격, 거래조건, 생산량, 거래 지역, 설비 증설, 상품 규격, 입찰 내역” 등의 경쟁변수 변동율·변동폭·변동시점 등이 유사·동일한 경우
 - 경쟁변수가 다소 차이가 있더라도 그로 인한 소비자의 상품 또는 용역들간 구매대체의 정도가 미미한 경우도 외형상 일치 인정 가능

4 법 위반시 제재 수준은?

시정 조치	- 금지 명령: 법 위반 행위를 다시 하지 말라는 내용의 시정명령 - 중지 명령: 공정위 조사에도 불구하고 계속 지속 중인 위반 행위를 즉시 중지하라는 내용의 시정명령 - 기타: 법 위반 사실 공표 명령 등 - 시정조치 불이행 시 2년 이하의 징역 또는 1억 5천만원 이하의 벌금
과징금	(정률 과징금) 관련 매출액의 20% 이내에서 과징금 부과 (정액 과징금) 관련 매출액의 산출이 불가능하거나 없는 경우에는 40억 원을 초과하지 않는 범위 내에서 과징금 부과
형 벌	3년 이하의 징역 또는 2억원 이하의 벌금 - 행위자 뿐만 아니라 회사도 양벌 규정에 따라 처벌

5 리니언시란?

자진신고자 감경 제도를 리니언시(Leniency)라 부르고, 담합 참가 사업자가 스스로 공동행위 사실을 신고한 후 공정거래위원회 조사에 적극 협조할 경우 자진신고 순위에 따라 과징금 또는 시정조치, 고발을 면제 또는 감경해 주는 제도를 말합니다.

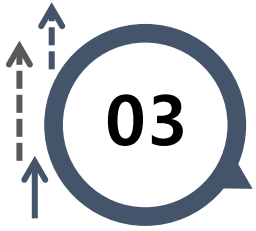
구 분	자진신고 순위	과징금	시정조치	검찰 고발
조사개시 이전 (자진 신고자)	최초 신고자	100% 면제	면 제	면 제
	2번째 신고자	50% 감경	임의 감경	임의 면제
조사개시 이후 (조사 협조자)	최초 조사협조자	100% 면제	면 제	면 제
	2번째 조사협조자	50% 감경	임의 감경	임의 면제
엠네스티 플러스 (Amnesty Plus, 추가 감면 제도)	특정한 담합 사건 조사 과정에서 조사를 받던 사업자가 또 다른 담합에 대한 증거를 첫 번째로 제공하면, 현재 조사 중인 담합 사건에 대해서도 과징금 부과 및 시정조치를 감면 받을 수 있는 제도			

담합은 합의가 있었다는 사실만으로 성립하고, 합의사항의 실행이 없더라도 무방하며, 묵시적인 행위가 합의로 인정될 수 있고, 진정으로 합의할 의사가 없었다고 하더라도 문제가 될 수 있습니다. 경쟁사와 접촉할 때 다음 사항을 유의하여야 하며, 자신의 판단과 행동이 올바른지 조금이라도 애매하면 반드시 법무·컴플라이언스 부서와 협의하시기 바랍니다.

- 불필요한 오해가 생기지 않도록 경쟁사와의 모임은 공식이던 비공식이던 최대한 자제하여야 하고, 정부·지방자치단체 또는 협회가 주관하는 사업자단체 모임이라도 경쟁사가 참석하는 경우라면 신중해야 합니다.
- 경쟁사와 만나는 그 어떠한 형태의 모임이라도, 참석하기 전 미리 모임의 주제나 회의 안건을 확인하여 공정거래법에 위반될 가능성이 있다면 참석해서는 안 되고, 불참 의사를 명확히 하여야 합니다.
- 불가피하게 경쟁사 모임에 참석하는 경우, 그 자리에서 가격·생산량·판매량·입찰 조건 등 담합 행위로 금지하는 사항에 대해서는 일체 언급해서는 안 됩니다. 친분 관계로 만나는 비공식 자리라면 더욱 주의해야 합니다.
- 경쟁사 모임에서 담합으로 의심되는 내용이 논의될 때 합의를 결의하거나 암시하는 등의 언행을 해서는 안 됩니다. 담합을 위한 논의시 침묵마저도 담합에 동조(묵시적 합의, 암묵적 양해)한 것으로 간주될 수 있으므로 명확하게 이의를 제기하거나 반대의사를 표시하여야 합니다.
- 이의 제기에도 불구하고 담합에 대한 논의가 중단되지 않으면 즉시 자리를 이탈하고, 최대한 신속하게 법무·컴플라이언스 부서에 해당 회의 내용을 알려야 합니다.
- 이의를 제기한 사실의 증거를 남기기 위하여, 공식적인 모임의 경우 의사록이나 회의록에 이의를 제기하거나 자리를 떠난 사실을 기록해 줄 것을 요구하여야 하고, 모임 이탈 후 모임 참석자들에게 우편·이메일·SNS 메시지 등으로 이의를 다시 제기한 후 해당 자료를 기록으로 남겨 놓아야 합니다.

정보교환행위 그 자체로 담합이 성립하지는 않으나 담합의 유력한 증거로 평가될 수 있습니다. 사전적 의사 연락이 없더라도 경쟁사 사이에 순차적·병행적으로 가격 등 경쟁 요소의 외형상 일치가 있는 경우 담합으로 추정될 수 있으므로, 경쟁사 정보 수집 또는 교환 행위는 사전에 법무·컴플라이언스 부서와 상의 후 실행하시기 바랍니다.

- 가격, 생산량 등 거래조건이나 이를 결정하는데 필요한 자료를 경쟁사에게 요구하거나 제공 또는 교환하여서는 안 됩니다.
- 경쟁사와 신상품 개발, 판매, 생산량 계획, 마케팅 계획 등 회사 경영과 관련된 정보와 자료 등을 교환해서도 안 됩니다.
- 경쟁사와의 정보교환의 방법에는 이메일, 전화통화 등 일체의 수단이 모두 포함되며, 비공식적이거나 사적인 모임에서 회사 경영자료의 초안 또는 결정안 등을 보여주거나 주고 받는 행위도 금지됩니다.
- 경쟁사로부터 위와 같은 정보에 대한 문의나 요청을 받는 경우, 정보의 제공이 불가능함을 분명히 하고, 그러한 요청이 있음에도 제공하지 않은 사실을 법무·컴플라이언스 부서에 보고하고 기록으로 남겨야 합니다.
- 경쟁사 관련 정보를 공시자료나 언론기사 등을 통하여 공식적으로 확보한 경우, 그 입수경위와 출처를 분명히 기록해 두어야 합니다. 문서 작성시 경쟁사 정보를 인용할 경우에도 자료 또는 정보의 출처를 명확히 기재하여야 합니다.
- 경쟁사가 직접 제공하는 정보라도 비공개 정보라면, 이를 수령하거나 활용해서는 안 됩니다.
- 경쟁사로부터 정보를 입수하기 위해 자신의 신분을 속이거나, 협력사나 비밀유지의무가 있는 경쟁사의 전직 직원에게 경쟁사 정보를 요구해서는 안 됩니다. 외부 조사기관이나 컨설팅사 등을 통하여 비공개 정보의 수집을 의뢰하여서는 안 됩니다.



불공정거래 행위

불공정거래 행위는 가격, 물량 등 거래 수단과 거래상 지위 측면에서 다른 사업자보다 우위에 있는 특정 사업자가 각종 불공정한 방법을 통해 사업자들간 경쟁을 방해하고 개별 사업자들의 경쟁력을 약화시킬 수 있으므로 엄격하게 규제하고 있습니다.

1 불공정거래 행위란?

사업자가 일정한 거래 분야에서 자유로운 시장경쟁을 저해할 수 있는 공정하지 않거나, 정당하지 못한
① 거래거절, ② 차별적 취급, ③ 경쟁사업자 배제, ④ 부당한 고객유인, ⑤ 거래 강제, ⑥ 거래상 지위 남용, ⑦ 구속 조건부 거래, ⑧ 사업활동 방해 등의 방법으로 거래하는 행위를 말합니다.

2 법 위반 행위의 유형은?

□ (거래거절) 부당하게 거래를 거절·중단하는 행위

부당하게 특정사업자에 대하여 거래의 개시를 거절하거나, 계속적인 거래관계에 있는 특정사업자에 대하여 거래를 중단하거나 거래하는 상품 또는 용역의 수량이나 내용을 현저히 제한하는 행위를 말합니다.

위반 행위 예시

- 수년간 계속해서 거래하던 사업자가 거래를 새롭게 시작할 다른 거래처를 쉽게 구할 수 없는 상황에서 충분한 시간도 주지 않고 특별한 이유 없이 갑자기 구매를 중단하는 행위
- 납품업체의 상품에 특별한 하자가 없고, 납품 기한이 만료되지 않았는데도 일방적으로 납품을 중단하도록 하는 행위
- 납품업체가 경쟁사업자의 계열사라는 이유로 갑작스럽게 기존 거래를 거절 또는 중단하는 행위

□ (차별적 취급) 부당하게 거래 상대방을 차별적으로 취급하는 행위

(가격 차별) 부당하게 거래 지역, 거래 상대방(소비자 포함)에 따라 차별적으로 현저하게 유리하거나 불리한 가격으로 거래하는 행위

(거래조건 차별) 부당하게 특정사업자에 대하여 수량·품질 등의 거래 조건이나 거래 내용에 관하여 현저하게 유리하거나 불리한 취급을 하는 행위

(계열회사를 위한 차별) 정당한 이유 없이 자기의 계열회사에게만 유리한 조건의 거래를 하기 위하여, 비계열회사들과 거래시 가격·수량·품질 등의 거래 조건·내용은 현저하게 불리하게 설정하여 거래하는 행위



계열회사를 위한 차별적 거래가 경영상 또는 거래상 필요성 내지 합리성이 인정된다는 사정만으로는 위법성이 부인되지 않으며, 효율성 혹은 소비자 후생 증대 효과가 경쟁제한 효과를 현저히 상회하는지 여부에 따라 해당 거래의 정당성 유무를 판단함

위반 행위 예시

- 특정 사업자가 자신의 거래상대방이 경쟁사업자와 거래한다는 사유 등 합리적 이유 없이 상품·용역 제공 시기, 배송 회수, 결제 방법 등을 다른 거래 상대방에 비해 현저히 불리하게 적용하여 해당 거래 상대방의 사업 활동을 곤란하게 하거나 경쟁을 저해하는 행위
- 계열회사와 비계열회사의 상품간에 품질이나 거래조건에 있어서 차이가 없음에도 불구하고 계열회사의 상품을 비계열회사 상품보다 현저히 비싸게 구입하는 행위

□ (경쟁사업자 배제) 새로운 경쟁사업자의 시장진입을 저지하거나 다른 경쟁사업자를 시장으로부터 배제하기 위한 행위

(부당 염매) 자기의 상품(용역)을 공급함에 있어서 정당한 이유 없이 상품(용역) 공급에 소요되는 비용보다 현저히 낮은 대가로 공급함으로써 자기 또는 계열회사의 경쟁사업자를 배제시킬 우려가 있는 행위

(부당 고가매입) 부당하게 상품(용역)을 통상거래가격에 비하여 높은 대가로 구입하여 자기 또는 계열회사의 경쟁사업자를 배제시킬 우려가 있는 행위

위반 행위 예시

- 시장에서 유력한 사업자가 신규진입을 시도하는 사업자를 배제하기 위하여 제조원가보다 낮은 가격으로 상품을 일정기간 계속적으로 판매하는 행위
- 합리적 이유 없이 경쟁사업자의 상품 생산·판매에 필수적인 원재료를 통상거래가격에 비하여 높은 대가로 구입하여 경쟁사업자가 시장에서 배제될 수 있을 정도로 사업활동을 곤란하게 하는 행위

□ (부당한 고객 유인) 부당하게 경쟁사업자의 고객을 자기와 거래하도록 유인하는 행위

(부당한 이익에 의한 고객 유인) 정상적인 거래관행에 비추어 부당하거나 과도한 이익을 제공 또는 제공할 것을 제의하여 경쟁사업자의 고객을 자기와 거래하도록 유인하는 행위

(위계에 의한 고객 유인) 부당한 표시·광고 외의 방법으로 자기가 공급하는 상품(용역)의 내용이나 거래조건 등에 관하여 경쟁사업자의 상품(용역)보다 현저히 우량(유리) 혹은 불량(불리)한 것으로 오인시켜 경쟁사업자의 고객을 자기와 거래하도록 유인하는 행위

(기타의 부당한 고객 유인) 경쟁사업자와 그 고객의 거래에 대하여 계약성립 자체를 저지하거나, 원활한 계약이행을 부당하게 방해함으로써 경쟁사업자의 고객을 자기와 거래하도록 유인하는 행위

위반 행위 예 시

- 경쟁사업자의 고객을 자기와 거래하도록 하기 위하여 자신의 상품 등을 구입하는 고객에게 과도한 리베이트를 지급하거나 지급할 것을 제의함으로써 경쟁사업자의 고객을 유인하는 행위
- 같은 시장에서 유사한 상품을 판매하고 있는 사업자들이 특정 입찰 건에 모두 참여한 상황에서, 특정 1개 사업자가 경쟁 사업자들의 영업 현황·상품 기능·기술력 등에 관한 허위의 불리한 자료를 발주처에 제공하여 해당 사업자가 당해 입찰을 수주하는 행위

□ (거래강제 행위) 부당하게 경쟁사업자의 고객을 자기와 거래하도록 강제하는 행위

(끼워 팔기) 특정 거래상대방에 대하여 A라는 상품(용역)을 공급하면서 거래상대방의 수요가 적거나 없는 별개의 B라는 상품(용역)을 자기 또는 자기가 지정하는 사업자로부터 구입하도록 강제하는 행위

(사원 판매) 부당하게 자기 또는 계열회사의 비영업 부서 임직원으로 하여금 자기 또는 계열회사의 상품(용역)을 구입 또는 판매하도록 강제하는 행위

(기타의 거래강제) 정상적인 거래관행에 비추어 부당한 조건 등 불이익을 거래상대방에게 제시하여 자기 또는 자기가 지정하는 사업자와 거래하도록 강제하는 행위

위반 행위 예 시

- 고가의 기계를 판매하면서 합리적 이유 없이 기계를 가동하는데 필요하지 않은 유료의 유지보수 서비스를 자기로부터 제공받도록 강제하는 행위
- 비영업 부서 임직원에게 자기 또는 계열회사의 상품의 판매목표를 설정한 후 미달성시 인사상 불이익을 가하거나, 최고경영자나 영업담당 임원에게 주기적으로 실적을 보고하고 공식 계통을 통해 판매촉진을 독려하는 행위
- 사업자가 자신의 거래상대방에게 자신의 상품 판매실적이 부진할 경우, 계약을 종료할 것임을 고지한 후 사실상 상품 판매를 강요하는 행위

□ (거래상 지위 남용 행위) 자기의 거래상 지위를 부당하게 이용하여 상대방과 거래하는 행위

거래상 지위가 인정되기 위해서는 계약 주체들 사이에 일정 기간 지속되는 계속적 거래관계가 존재하여야 하고, 일방의 타방에 대한 거래의존도가 상당하여야 하는데, 계약의 기간 및 체결 횟수·시장상황·관련 상품 또는 서비스의 특성 등을 종합적으로 고려하여 판단합니다.

거래상 지위

- A사와 B사의 거래관계가 장기간 지속되는 도중에 A사가 요구하는 공급량에 맞추기 위하여 B사가 대형 설비 투자를 한 후 A사가 합리적 사유 없이 거래처를 일방적으로 변경할 경우, B사의 설비전환이 곤란하게 되어 막대한 경제적 피해가 우려되므로 A사는 B사에 비하여 거래상 지위 존재
- 제조 사업자가 자신의 사업활동 영위를 위하여 반드시 필요한 원재료(부품)를 특정 사업자로부터 공급받아야 하는 경우, 원재료(부품) 공급 사업자는 제조(판매) 사업자에 비하여 거래상 지위가 존재

(구입강제) 거래상의 지위를 남용하여 거래 상대방이 구입의사가 없는 상품 등을 구입하도록 강제하는 행위

(이익제공강요) 거래 상대방에게 거래상의 지위를 남용하여 자기를 위하여 금전·물품·용역·기타의 경제상 이익을 제공하도록 강요하는 행위

(판매목표강제) 거래상의 지위를 남용하여 자기가 공급하는 상품 또는 용역과 관련하여 거래상대방에게 판매목표를 제시하고 이를 달성하도록 강제하는 행위

(불이익제공) 그 밖의 방법으로 거래상의 지위를 남용하여 거래상대방에게 불이익이 되도록 거래조건을 설정·변경하거나, 이행과정에서 불이익을 주는 행위

(경영간섭) 거래상의 지위를 남용하여 상대방의 임직원을 선임·해임함에 있어 자기의 지시 또는 승인을 받게 하거나, 거래 상대방의 생산품목·생산량·거래내용을 제한하는 행위

위반 행위 예 시

- 일정한 시장에서 특정 상품에 대한 상당한 구매력을 보유한 특정 사업자가 거래 상대방에게 자신이 구입하는 물량의 일정 비율 만큼을 무상으로 제공하도록 요구하거나, 당해 거래와 무관한 기부금·협찬금 또는 입점비 등 각종 비용 지급을 요구하는 행위
- 거래상 지위가 있는 사업자가 계약이행 기간 중 계약서에 규정되어 있던 수수료율·지급대가 등 중요한 거래조건을 거래상대방과 별도의 사전협의 없이 일방적으로 불리하게 변경하는 행위
- 합리적인 이유 없이 거래상대방의 거래처·판매내역 등을 요구 또는 조사하거나, 거래상대방이 상품에 대한 광고를 하고자 하는 경우 사전에 자기와 협의한 후 해당 광고를 시행할 수 있도록 강요하는 행위

□ (구속조건부 거래) 거래상대방의 사업활동을 부당하게 구속하는 조건으로 거래하는 행위

(배타 조건부 거래) 부당하게 거래 상대방이 자기 또는 계열회사의 경쟁사업자와 거래하지 않는 조건으로 그 거래 상대방과 거래하는 행위

(거래지역 또는 거래상대방 제한) 거래상대방이 스스로 결정할 수 있어야 하는 거래지역 또는 거래 상대방을 부당하게 구속하는 조건으로 거래하는 행위

위반 행위
예 시

- 특정 용역에 대한 상당한 구매력을 보유한 사업자가 자신의 거래 상대방에게 경쟁사업자와는 거래하지 않는 조건으로 용역 공급 계약을 체결하는 행위
- 상당한 시장 점유율을 보유한 제조 사업자가 자신의 거래상대방에게 영업 구역을 지정·할당한 후 그 구역 밖에서의 판매 촉진 활동을 금지하고, 이를 어길 경우 계약해지를 하겠다고 규정한 행위

□ (사업활동 방해) 다른 사업자의 기술 이용, 인력 운영, 거래처 이전 등의 사업활동을 부당하게 방해하는 행위

(기술의 부당 이용) 다른 사업자의 기술을 부당하게 이용하여 다른 사업자의 사업활동을 심히 곤란할 정도로 방해하는 행위

(인력의 부당 유인 또는 채용) 다른 사업자의 인력을 부당하게 유인·채용하여 다른 사업자의 사업활동을 심히 곤란할 정도로 방해하는 행위

(거래처 이전 방해) 다른 사업자의 거래처 이전을 부당하게 방해하여 다른 사업자의 사업활동을 심히 곤란하게 할 정도로 방해하는 행위

위반 행위
예 시

- 다른 사업자의 특정 기술을 무단으로 이용하여 해당 사업자의 생산이나 판매 활동에 심각한 곤란을 야기시키는 행위
- 거래처 이전 의사를 밝힌 거래상대방에 대하여 기존에 구입한 물량을 일방적으로 반품 처리하여 해당 거래 상대방의 재무상태를 심히 곤란하게 하는 행위

시정 조치

- 금지 명령: 법 위반 행위를 다시 하지 말라는 내용의 시정명령
- 중지 명령: 위반 행위를 즉시 중지하라는 내용의 시정명령(“계약 조항 삭제” 명령도 가능)
- 기타: 법 위반 사실 공표 명령 등
- 시정조치 불이행 시 2년 이하의 징역 또는 1억 5천만원 이하의 벌금

과징금

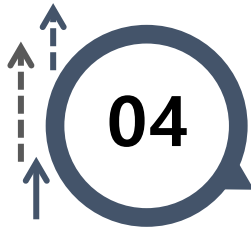
- (정률 과징금) 관련 매출액의 **4%** 이내에서 과징금 부과
- (정액 과징금) 관련 매출액의 산출이 불가능하거나 없는 경우에는 **10억 원**을 초과하지 않는 범위 내에서 과징금 부과

형 벌

- 2년 이하의 징역 또는 1억 5천만원 이하의 벌금
- 행위자 뿐만 아니라 회사도 양벌 규정에 따라 처벌

불공정거래 행위는 양당사자가 존재하는 일반적인 계약관계에서 흔히 발생 가능한 유형의 위반 행위입니다. 자칫 과거의 거래 관행에 얽매어서 거래 상대방이 느낄 수 있는 상대적 불공정함을 사전에 감안하지 못한다면, 계약 체결 전후 및 계약기간 만료 이후에도 이슈가 발생할 수 있으므로 협력사와 거래시 다음과 같은 사항을 유의하여야 하고, 자신의 판단에 조금의 의심이 있다면 반드시 법무·컴플라이언스 부서와 협의하시기 바랍니다

- 상품(용역) 등에 대한 거래를 시작하기 전 거래 상대방과 충분한 사전 협의를 통해 해당 계약의 가격·수량·납품기일·계약기간 등 세부 거래조건을 설정하여야 합니다.
- 계약 해지·단가 변경·수량 변경·납품기일 변경 등 세부적인 거래조건을 설정할 때 거래 당사자 중 일방에게만 유리하거나 불리한 계약조건을 설정하여서는 안됩니다.
- 정당한 사유가 있는 합리적 거래 기준이 아니라, 계열 관계 혹은 비합리적 기준 등에 따라 거래 상대방별로 차별적인 거래조건을 설정하여서는 안됩니다.
- 상품(용역) 계약의 거래 상대방에게 계약 성사 조건으로 경쟁관계에 있는 경쟁사와는 절대 거래하지 말라는 식의 계약조건을 설정하여서는 안됩니다.
- 상품(용역) 등에 대한 계약을 이행되는 도중에 거래 상대방과 충분한 협의도 없이 계약조건을 일방적으로 변경하여 통보해서는 안 됩니다.
- 우리 회사의 상품(용역)을 납품 받아 판매하고 있는 거래 상대방에게 일방적으로 우리 회사 상품 등의 판매실적을 올려달라고 요구해서는 안 됩니다.
- 거래 양당사자의 계약내용에 따라 공급하기로 정해진 상품(용역)만 납품해야 하며, 거래 당사자가 거래하기 꺼리는 특정 상품 등을 일방적으로 구입하도록 강제하여서는 안됩니다.
- 우리 회사와 거래 중인 협력사에게 해당 거래와는 관련이 없는 항응·상품권 등 경제상 이익을 요구해서는 안됩니다.
- 계약기간 중 계약을 해지하고자 하는 경우, 계약 해지 조건을 준수하여야 하고 거래상의 지위를 이용하여 일방적으로 계약을 해지하면 안됩니다.



부당내부거래 (부당지원 및 사익편취 행위)

계열사간 일감 몰아주기 등과 같은 부당한 내부거래는 부실한 계열사의 시장진입을 가능하게 하거나 퇴출을 막아 관련 시장에서의 공정한 경쟁을 저해하고, 자칫 관련 계열사들의 동반 부실을 초래할 수 있으므로 부당내부거래인 부당지원 행위와 사익편취 행위를 엄격히 규제하고 있습니다.

구 분	부당지원 행위	사익편취 행위
관련 규정	법 제45조 제1항 제9호	법 제47조
규제 내용	다른 회사를 부당한 방법으로 지원하는 행위 금지	총수일가에 부당한 이익을 제공하는 행위 금지
지원 주체	제한 없음 (모든 사업자)	공시대상 기업집단 소속 회사
지원 객체	제한 없음 (모든 사업자: 계열사, 비계열사)	동일인 또는 총수일가가 20% 이상 지분 보유한 계열사, 그 계열사가 50% 초과 지분 보유한 자회사
금지 행위	- 상당히 유리한 조건의 거래 - 거래상 실질적인 역할이 없는 회사를 매개로 하는 거래 (통행세 거래)	- 상당히 유리한 조건의 거래 - 상당한 이익이 될 사업기회의 제공 - 합리적 고려나 비교 없는 상당한 규모의 거래 (효율성, 보안성, 긴급성 예외)
공정위의 부당성 판단	공정거래 저해성 여부 입증 필요	경제력 집중의 우려 등 부당성에 대한 입증 필요
제재 대상	지원 주체 뿐만 아니라 지원 객체도 제재 대상	
	법 제45조 제1항 및 제2항	법 제47조 제1항, 제3항, 제4항

부당지원 행위란?

부당하게 특수관계인이나 다른 회사에 대하여 자금(가치급금, 대여금), 자산(부동산, 유가증권, 무체재산권), 인력 및 상품·용역 등을 ① 상당히 유리한 조건으로 거래하거나(거래조건 지원행위), ② 거래상 실질적인 역할이 없는 특수관계인 등을 매개로 거래하는 행위(통행세 거래)를 말합니다.

특수관계인

- 당해 회사를 사실상 지배하고 있는 자(동일인), 동일인 관련자

동일인 관련자

- 친족 (배우자, 4촌 이내의 혈족, 3촌 이내의 인척)
- 비영리 법인, 단체 (법인격이 없는 사단 또는 재단)
 - 동일인 및 동일인 관련자와 합하여 최대 출연자이거나 그 중 1인이 설립자에 해당하는 비영리 법인 또는 단체
 - 동일인 및 동일인 관련자가 지배적 영향력(임원 구성, 사업운용 등)을 행사하는 비영리 법인 또는 단체
- 계열회사
- 위의 비영리 법인/단체, 계열회사의 임원



WARNING

부당지원행위의 지원객체인 '다른 회사'는 지원주체의 계열회사에 한정되지 아니하므로 비계열회사에 대한 부당지원행위도 성립될 수 있고, 모회사와 완전자회사 사이의 지원행위도 규율대상에 포함됨

부당지원 행위는 상당한 수준 혹은 규모의 지원행위가 존재하고 해당 행위가 부당한 경우에 성립하며, 위법성 판단에 있어 지원행위 당시 지원객체의 경쟁사업자가 존재해야 하는 것이 아닙니다. 또한 지원행위 발생 당시 지원객체가 실질적 영업활동을 하고 있지 않더라도 해당 행위가 공정한 거래를 저해할 우려가 있다면 위법한 행위로 판단될 수 있습니다.

법 위반 행위의 유형은?

□ 상당히 유리한 조건의 거래 (거래조건 지원행위): 모든 거래에 적용

지원주체인 사업자가 정상가격에 비해 상당히 낮거나 높은 대가로 계열회사(특수관계인)나 다른 회사와 거래하여 과도한 경제상 이익을 제공하는 행위를 말합니다.

정상가격

- 지원주체와 지원객체 사이에 이루어진 경제적 급부와 동일한 경제적 급부가 시기, 종류, 규모, 기간, 신용상태 등이 유사한 상황에서 특수관계가 없는 독립된 자간에 이루어졌을 경우 형성되었을 거래가격을 의미

상당히

- 지원행위가 상당한지 여부는 급부와 반대급부 사이의 차이는 물론 거래규모와 지원행위로 인한 경제상 이익, 지원기간, 지원횟수, 지원시기, 지원행위 당시 지원객체가 처한 경제적 상황 등을 종합적으로 고려하여 판단

위반 행위 예시

- 계열회사와 상품(용역) 거래를 하면서 계열회사의 외상매출금, 용역대금을 약정기한 내에 회수하지 아니하거나 지연하여 회수하면서 이에 대한 지연이자를 받지 아니한 행위
- 계열회사에 자신의 회사 직원을 파견한 후 해당 파견 직원이 계열회사 업무만 전담함에도 파견회사가 해당 직원의 급여를 부담하는 행위

□ 통행세 거래 : 상품·용역 관련 거래에 적용

지원주체가 다른 사업자와 상품(용역)을 거래하는 것이 상당히 유리함에도 불구하고, 거래상 역할이 없거나 미미한 계열사(특수관계인)나 다른 회사를 거래단계에 추가·경유하여 거래하면서 과도한 대가를 지급하는 행위를 말합니다.

위반 행위 예시

- 수년간 비계열회사인 A사를 통해 특정 원재료를 수입하여 특정 상품을 제조하여 국내 시장에 유통하던 B사가 A사가 수입하는 원재료를 계열회사인 C사를 통해 B사로 공급할 수 있도록 거래 단계를 새로 설정하였으나, C사는 해당 거래 단계에서 실질적인 역할이 거의 없는 행위



부당성 판단은?

부당성이란 지원행위를 통하여 지원객체의 경쟁상 지위를 제고시켜 지원객체가 속한 관련시장에서 경쟁이 저해되거나 경제력 집중이 야기되는 등 공정한 거래를 저해할 우려를 의미합니다.

부당한 경우

- 지원행위로 인하여 일정한 거래분야에서 유력한 사업자로서의 지위를 형성·유지 또는 강화할 우려가 있는 경우
- 지원행위로 인하여 일정한 거래분야에서 경쟁사업자가 배제될 우려가 있는 경우
- 지원행위로 인하여 경쟁사업자에 비하여 경쟁조건이 상당히 유리하게 되는 경우
- 지원행위로 인하여 지원객체의 퇴출이나 타 사업자의 신규진입이 저해되는 경우
- 관련 법령의 면탈·회피 등 불공정한 방법이나 절차를 통해 지원행위가 이루어지고 그로 인해 경쟁이 저해된 경우



지원행위의 부당성은 공정한 거래질서라는 관점에서 판단되어야 하고, 지원행위에 단순한 사업 경영상의 필요 또는 거래상의 합리성 내지 필요성이 있다는 사유만으로는 부당성이 부정되지 아니함

I

사익편취 행위란?

총수 있는 공시대상 기업집단 소속회사가 특수관계인(동일인 및 배우자, 4촌 이내의 혈족, 3촌 이내의 인척) 또는 특수관계인이 20% (상장·비상장 모두 동일) 이상의 지분을 보유한 계열회사 또는 그 계열회사가 50%를 초과하는 지분을 보유한 계열회사에 ① 상당히 유리한 조건의 거래를 하거나, ② 상당한 이익이 될 사업기회를 제공하거나, ③ 합리적 고려나 비교 없는 상당한 규모의 거래 등을 통하여 특수관계인에게 직접 또는 간접으로 부당한 이익을 귀속시키는 행위를 말합니다.



특수관계인의 지분보유비율은 보통주, 우선주, 자사주, 상환주식, 전환주식, 무의결권 주식 등 주식의 종류 및 의결권 제한 여부와는 무관하게 계열회사가 발행한 모든 주식을 기준으로 계산하고, 실질적 소유관계를 기준으로 차명주식, 우회보유 등의 형태를 추하더라도 포함됨. 다만 직접 보유한 지분만 의미하고 두 단계 이상의 소유관계를 통해 간접적으로 영향력을 행사하는 지분은 포함하지 않음

II

법 위반 행위의 유형은?

- (상당히 유리한 조건의 거래) 정상적인 거래에서 적용되거나 적용될 것으로 판단되는 조건보다 사회통념이나 거래관념상 일반인의 인식 범위를 넘어서는 상당히 유리한 조건으로 자금, 자산, 상품·용역, 인력 등을 거래하는 행위를 말합니다.



정상가격의 산정은 유사사례 등을 통해 특수관계가 없는 독립된 사업자들 사이에서 형성될 실제 거래 가격을 합리적인 조정과정을 거쳐 추산하되, 유사사례를 찾기 어려운 경우 국세조세조정에 관한 법률, 상속세 및 증여세법에 정한 방법을 준용함

위반 행위
예 시

- (A사와 B사는 계열사 관계, B사 지분은 특수관계인이 30% 이상 보유)
A사는 B사를 통해 매년 일정량의 사무용 소모품을 구매해오던 중 해당 상품의 공급단가 인상도 없는 상황에서 구매가격을 대폭 인상하는 방법으로 계열사 B에 과도한 유통 차익을 얻게 한 행위
- (C사와 D사는 계열사 관계, D사 지분은 특수관계인이 30% 이상 보유)
C사가 D사로부터 계약상 지급받도록 되어 있는 수수료의 전부 또는 일부를 합리적인 이유 없이 면제해 준 행위

안전지대

다만, 아래의 조건을 모두 충족하는 경우 법 적용 제외

- 특수관계인이 아닌 사업자와의 정상적인 거래에서 적용되거나 적용될 것으로 판단되는 조건의 차이가 7% 미만이고 거래당사자간 해당 연도 거래총액이 50억원(상품·용역의 경우 200억원) 미만인 경우

※ 해당 연도 거래총액은 문제성 거래 규모에 한정하지 않고, 거래당사자간 이루어진 모든 거래(매출액 + 매입액) 포함

- (상당한 이익이 될 사업기회 제공) 지원주체가 직접 또는 자신이 지배하고 있는 회사를 통하여 수행할 경우 회사에 현재 또는 가까운 장래에 상당한 이익이 될 사업기회로서, 회사가 수행하고 있거나 수행할 사업과 밀접한 관련이 있는 사업기회를 제공하는 행위를 말합니다.

사업기회 제공은 회사가 사업양도·위탁, 자회사 주식 양도 등의 적극적 수단뿐만 아니라 유망한 사업기회를 스스로 포기하여 지원객체가 이를 이용할 수 있도록 하거나 지원객체의 사업기회 취득을 묵인하는 소극적인 방법도 포함합니다.



사업기회 제공 당사에는 이익을 내지 못하는 영업권이라 하더라도 사후적으로 많은 영업이익을 낼 것이라는 합리적인 예측이 가능한 경우에는 사업기회 제공에 해당할 수 있음

위반 행위 예 시

- (A사와 B사는 계열사 관계, B사 지분은 특수관계인이 30% 이상 보유)

A사가 직접 개발한 브랜드를 B사로 하여금 출원 등록하게 한 뒤, B사가 다른 계열사로부터 브랜드 수수료를 대신 지급받고 수익을 취하는 행위

안전지대

다만, 아래의 조건에 해당하는 경우 법 적용 제외

- 회사가 해당 사업기회를 법적 또는 경제적으로 수행할 능력이 없는 경우
- 회사가 사업기회 제공에 대한 시장가치 수준의 정당한 대가를 지급받은 경우
- 그 밖에 회사가 과도한 경제적 비용발생 등 합리적인 사유로 사업기회를 거부한 경우

- (상당한 규모의 거래 : 소위 ‘일감 몰아주기’) 거래상대방 선정 및 계약체결 과정에서 사업능력, 재무상태, 신용도, 기술력, 품질, 가격, 거래규모, 거래시기 또는 거래조건 등 의사결정에 필요한 정보를 충분히 수집·조사하고, 이를 합리적으로 검토하거나 다른 사업자와 비교·평가하는 등 해당 거래의 특성상 통상적으로 이루어지거나 이루어질 것으로 기대되는 적합한 거래상대방 선정과정 없이 상당한 규모로 거래하는 행위를 말합니다.

[합리적 고려나 비교가 있다고 인정되는 거래 기준]

경쟁입찰	공정한 과정을 거쳐 이루어진 경쟁입찰은 합리적 고려와 비교가 있었던 거래로 간주
수계약	다음 조건을 모두 충족하는 경우 ① 시장조사 등을 통해 시장참여자에 대한 정보를 수집할 것 ② 주요 시장참여자로부터 제안서를 제출 받는 등 거래조건을 비교할 것 ③ 합리적 사유에 따라 거래상대방을 선정할 것

안전지대

다만, 아래의 조건을 모두 충족하는 경우 법 적용 제외

- 거래당사자간 상품·용역의 해당 연도 거래총액(매출액 + 매입액)이 **200억원** 미만이고,
(2개 이상 회사가 동일한 거래상대방과 거래하는 경우에는 각 회사의 거래금액의 합계액)
- 거래상대방의 매년 직전 3개년도 평균 매출액의 **12%** 미만인 경우

위반 행위 예시

- (A사 지분은 특수관계인이 30% 이상 보유)
특정 그룹으로 새롭게 편입된 B사가 기존의 물류 용역을 수행해주던 여러 비계열회사들과의 거래를 중단하고, 별도의 거래 상대방 선정과정 없이 해당 그룹 소속 물류 회사인 A사에게 수계약 방식을 통해 모든 물류 거래를 몰아주는 행위

III

일감 몰아주기 관련 법 적용 제외는?

합리적 고려나 비교 없는 상당한 규모의 거래에 해당하더라도 효율성 증대, 보안성, 긴급성 등 거래의 목적을 달성하기 위하여 불가피한 경우에는 법 적용이 제외됩니다.

□ 효율성 증대효과가 있는 거래

경쟁입찰이나 제안서 수령 등의 절차를 거치는 것 자체가 비효율을 유발할 정도로 효율성의 증대효과가 객관적으로 명백한 경우여야 함

- ① 상품의 규격·품질 등 기술적 특성상 전후방 연관관계에 있는 계열회사간의 거래로서 해당 상품의 생산에 필요한 부품·소재 등을 공급 또는 구매하는 경우
- ② 회사의 기획·생산·판매 과정에서 필수적으로 요구되는 서비스를 산업연관성이 높은 계열회사로부터 공급받는 경우
- ③ 주된 사업영역에 대한 역량 집중, 구조조정 등을 위하여 회사의 일부 사업을 전문화된 계열회사가 전담하고, 그 일부 사업과 관련하여 그 계열회사와 거래하는 경우
- ④ 긴밀하고 유기적인 거래관계가 오랜 기간 지속되어 노하우 축적, 업무 이해도 및 숙련도 향상 등 인적·물적으로 협업체계가 이미 구축되어 있는 경우
- ⑤ 거래목적상 거래에 필요한 전문 지식 및 인력 보유 현황, 대규모 연속적 사업의 일부로서의 밀접한 연관성 또는 계약이행에 대한 신뢰성 등을 고려하여 계열회사와 거래하는 경우

□ 보안성이 요구되는 거래

물리적 보안장치 구축, 보안 서약서 체결 등 보안장치를 사전에 마련함으로써 외부 업체와 거래하더라도 정보보안을 유지할 수 있는 경우라면 적용제외 되지 아니함

- ① 전사적 자원관리 시스템, 공장, 연구개발시설 또는 통신기반시설 등 필수시설의 구축·운영, 핵심기술의 연구·개발·보유 등과 관련된 경우
- ② 거래 과정에서 영업·판매·구매 등과 관련된 기밀 또는 고객의 개인정보 등 핵심적인 경영정보에 접근 가능한 경우

□ 긴급성이 요구되는 거래

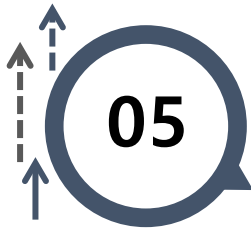
경기의 급변동, 천재지변 등 회사 외적 요인으로 긴급한 사업상 필요에 의한 불가피한 거래에 해당하여야 하고, 회사 스스로 자초하거나 내부적으로 긴급한 사업상 필요가 있다는 사유로는 인정되지 아니함

- ① 회사 외적 요인이란 불가항력적 요인으로, 예견할 수 없거나 예견할 수 있어도 회피할 수 없는 외부의 힘에 의하여 사건이 발생한 경우 (경기급변, 금융위기, 천재지변, 컴퓨터 바이러스에 의한 전산시스템 장애)
- ② 긴급한 사업상 필요란 거래 상대방 선정 과정에 있어 합리적 고려나 다른 사업자와의 비교를 할 만한 시간적 여유가 없는 경우

시정 조치	• 금지 명령: 법 위반 행위를 다시 하지 말라는 내용의 시정명령 • 중지 명령: 공정위 조사에도 불구하고 계속 지속 중인 위반 행위를 즉시 중지하라는 내용의 시정명령 • 기타: 법 위반 사실 공표 명령 등 • 시정조치 불이행 시 2년 이하의 징역 또는 1억 5천만원 이하의 벌금
과징금	※ 지원주체 및 지원객체 모두에 부과 • (정률 과징금) 관련 매출액의 10% 이내에서 과징금 부과 • (정액 과징금) 관련 매출액의 산출이 불가능하거나 없는 경우에는 40억 원을 초과하지 않는 범위 내에서 과징금 부과
형 벌	• 3년 이하의 징역 또는 2억원 이하의 벌금 • 행위자 뿐만 아니라 회사도 양벌 규정에 따라 처벌

부당한 내부거래는 동일한 대기업집단 소속 계열사간 지원성 거래로 인해 경제력 집중과 공정한 경쟁질서 저해 등의 피해가 발생할 수 있어 엄격하게 규제되는 분야로 지속적으로 규제 영역과 제제 수준이 강화되고 있으므로, 계열사간 내부거래에 대한 준법 준수가 더욱 강조됩니다. 계열사와 거래를 할 때에는 다음 사항을 유의해야 하며, 거래 개시 전 반드시 법무·컴플라이언스 부서와 협의하시기 바랍니다.

- 모회사가 100% 지분을 보유한 자회사와의 거래라고 하더라도 두 회사간의 거래도 계열사간 거래이므로 부당한 내부거래에 해당하지 않도록 해당 거래의 합리성과 공정성 등을 면밀히 검토하여야 합니다.
- 계열사간 거래라도 경쟁입찰의 방법에 의하도록 하고, 만일 불가피하게 수의계약을 할 경우 긴급성, 보안성, 효율성 요건이 충족되는지 면밀히 검토하여야 합니다.
- 경쟁입찰 과정을 거쳐 계열사와 거래를 한다고 하더라도 모든 거래가 그 자체만으로 정당한 거래에 해당하는 것은 아니므로, 해당 경쟁입찰 조건과 과정에 불합리한 요소가 없는지 법무·컴플라이언스 부서의 검토를 받으시기 바랍니다.
- 계열사와 상품(용역) 거래시 가격·물량·대금 지급 등 중요한 계약조건을 설정할 때 비계열사와의 거래에 준하여 어느 일방에게 상당히 유리하거나 불리하지 않게 계약조건을 설정해야 합니다.
- 계열사와 상품(용역) 거래가 정상가격으로 이루어지더라도 대규모 거래물량에 따른 비용절감효과가 계열사에게 과도하게 귀속되거나 거래물량만으로도 계열사의 사업위험이 제거되거나 유동성이 확보되는 경우에 부당한 내부거래로 인정될 수 있으므로 유의하여야 합니다.
- 계열사간 거래의 부당성은 막연하게 경영상의 필요가 있다거나 거래상의 합리성, 필요성이 있다는 사유만으로 부당성이 부정되지 않으므로, 효율성·보안성 및 긴급성에 대한 요건을 엄격히 해석하여 해당 거래를 개시하시기 바랍니다.
- 다른 사업자와 거래를 하는 것이 상당히 유리한데도 거래상 역할이 없거나 미미한 계열사를 매개로 거래하는 일이 발생하지 않도록 합니다.
- 계열회사와의 거래가 공정거래법상 대규모 내부거래에 해당하는지 사전에 면밀히 검토하고 해당한다면 이사회 의결 및 공시를 거쳐야 합니다.



시장지배적 지위 남용행위

독과점 시장 내에서 시장지배적 사업자는 일반 사업자에 비해 경쟁 압력이 적다는 점을 이용하여 자기 상품(용역)에 대한 가격과 출고량을 임의로 조절하고, 다른 사업자의 사업활동을 방해하는 등 불공정한 행위를 할 소지가 높기 때문에 이를 엄격히 규제하고 있습니다.

1 시장지배적 지위 남용행위란?

일정한 거래 분야의 공급자나 수요자로서 단독으로 또는 다른 사업자와 함께 상품이나 용역의 가격·수량·품질 기타의 거래조건 등에 실질적인 영향을 미칠 수 있는 지위를 가진 사업자가 그 지위를 남용하는 행위를 말합니다.

2 시장지배적 사업자란?

해당 사업자가 시장지배적 사업자에 해당하는지 여부는 시장점유율, 진입장벽의 존재여부 및 정도, 경쟁사업자의 상대적 규모, 경쟁사업자간의 공동행위 가능성, 유사품 및 인접시장의 존재, 시장봉쇄력, 자금력 등을 종합적으로 고려하여 판단합니다.

[시장지배적 사업자 판단시 주요 고려 요소]

시장 점유율	다음과 같은 시장점유율 요건에 해당하는 사업자는 시장지배적 사업자로 추정 (단, 일정한 거래분야에서 연간 매출액 또는 구매액이 40억원 미만 사업자는 제외) ❶ 하나의 사업자의 시장점유율이 50% 이상인 경우 ❷ 셋 이하의 사업자의 시장점유율 합계가 75 % 이상인 경우 (단, 이 경우 시장점유율이 10% 미만인 사업자는 제외) ※ 시장점유율 = 당해 상품의 국내 총 판매액(수입판매액 포함) 중 당해 회사의 당해 상품 국내 판매액(수입판매액 포함)
진입장벽 존재/정도	법적·제도적인 진입장벽 유무, 필요 최소한의 자금규모, 입지조건, 원재료조달조건, 특허권 기타 지식재산권을 포함한 생산기술조건, 유통계열화의 정도 및 판매망 구축비용, 제품차별화 정도, 수입 비중 및 변화 추이 등을 종합적으로 평가

경쟁사업자

- 당해 사업자에 비해 경쟁사업자의 규모가 상대적으로 큰 경우에는 시장지배적 사업자 가능성 低
- 사업자간의 가격·수량 기타의 거래조건에 관한 명시적·묵시적 공동행위가 이루어지기 용이한 경우에는 시장지배적 사업자 가능성 高

3 법 위반 행위의 유형은?

□ (가격남용행위) 가격을 부당하게 결정·유지 또는 변경하는 행위

정당한 이유 없이 상품(용역)의 가격·대가를 수급 변동이나 공급에 필요한 비용(동종 또는 유사업종의 통상적인 수준의 비용)의 변동에 비하여 현저하게 상승시키거나 근소하게 하락시키는 행위를 말합니다.

위반 행위 예 시

- 원가상승 요인이 일부 있다 하더라도 실질적인 가격 인상률을 원가상승 요인보다 지나치게 높게 책정하는 행위
- 특별한 가격인상 요인이 없는데도 신제품이 출시된 시점부터 가격인상 시점까지의 생산자 물가지수와 비교해 가격 인상률을 높게 책정하는 행위

□ (수량조절행위) 상품 판매 또는 용역 제공을 부당하게 조절하는 행위

정당한 이유 없이 최근의 추세에 비추어 상품(용역)의 공급량을 현저히 감소시키거나, 전체 거래단계 중 중간에 속하는 유통단계에서 공급부족이 있음에도 불구하고 오히려 상품(용역)의 공급량을 감소시키는 행위를 말합니다.

위반 행위 예 시

- 부당하게 특정 사업자에 대하여 상품의 공급을 거절하거나, 거래하는 상품의 수량을 현저히 감소시키는 행위
- 거래상대방에게 정상적인 거래조건에 비추어 타당성이 없는 조건을 제시하고 이를 따르지 않을 경우 상품 등의 공급을 부당하게 감소시키는 행위

□ (사업활동방해) 다른 사업자의 사업활동에 대한 부당한 방해 행위

시장지배적 사업자가 구매·생산·판매·재무·인사활동 등을 통하여 다른 사업자의 사업활동에 직접 또는 간접적으로 간섭하여 당해 사업자의 사업활동을 어렵게 하는 행위를 말합니다.

위반 행위 예 시

- 정당한 이유 없이 다른 사업자의 생산활동에 필요한 원재료(부품, 부재료 포함) 구매를 방해하는 행위
- 정상적인 관행에 비추어 과도한 경제상의 이익을 제공하거나 제공할 것을 약속하면서 다른 사업자의 사업활동에 필수적인 인력을 채용하는 행위
- 정당한 이유 없이 다른 사업자의 상품(용역)의 생산·공급·판매에 필수적인 요소의 사용 또는 접근을 거절·중단하거나 제한하는 행위

□ (시장진입 방해) 새로운 경쟁사업자의 시장참가를 부당하게 방해하는 행위

시장지배적 사업자가 속한 시장에 신규로 진입하려고 하는 경쟁사업자의 신규 진입을 직접 또는 간접적으로 방해하는 행위를 말합니다.

위반 행위 예 시	• 자신과 거래 중인 유통사업자와 배타적 계약을 체결한 후 해당 시장에 신규로 진입하는 사업자와는 거래를 하지 못하게 하는 행위 • 특정 상품의 생산에 필수적인 원재료의 수급을 부당하게 조절함으로써 경쟁사업자의 신규진입을 어렵게 하는 행위 • 정당한 이유 없이 기존사업자의 계속적인 사업활동에 필요한 특허와 같은 권리 등을 매입한 후 해당 기술 사용을 방해하는 행위 • 정당한 이유 없이 새로운 경쟁사업자의 상품 또는 용역의 생산·공급·판매에 필수적인 요소의 사용 또는 접근을 거절·제한하는 행위
--------------	--

□ (경쟁사업자 배제) 부당하게 경쟁사업자를 배제하기 위한 행위

앞서 불공정거래 행위의 유형으로 살펴본 바 있는 부당염매나 배타조건부 거래행위 등과 같은 행위를 통하여 부당하게 경쟁사업자를 시장에서 배제시킬 우려가 있는 행위를 말합니다.

위반 행위 예 시	• 부당하게 상품(용역)을 통상 거래가격에 비하여 낮은 대가로 공급하거나 높은 대가로 구입하여 경쟁사업자를 배제시키는 행위 • 부당하게 거래상대방이 경쟁사업자와 거래하지 않는 조건으로 그 거래상대방과 거래하는 행위
--------------	--



불공정거래행위의 유형인 '부당염매'는 원가보다 낮은 가격으로 판매하는 경우만을 문제 삼는데 반해, 시장지배적 지위 남용행위의 유형인 '부당염매'는 경쟁사업자 배제의 목적만 입증된다면 원가 이상이라도 통상 거래가격에 비하여 낮으면 위법한 행위로 평가됨

4 법 위반시 제재 수준은?

시정조치	• 금지 명령: 법 위반 행위를 다시 하지 말라는 내용의 시정명령 • 중지 명령: 공정위 조사에도 불구하고 계속 지속 중인 위반 행위를 즉시 중지하라는 내용의 시정명령("가격인하 명령, 계약조항 삭제 명령"도 가능) • 기타: 법 위반 사실 공표 명령 등 • 시정조치 불이행 시 2년 이하의 징역 또는 1억 5천만원 이하의 벌금
과징금	• (정를 과징금) 관련 매출액의 6% 이내에서 과징금 부과 • (정책 과징금) 관련 매출액의 산출이 불가능하거나 없는 경우에는 20억 원을 초과하지 않는 범위 내에서 과징금 부과
형 벌	• 3년 이하의 징역 또는 2억원 이하의 벌금 • 행위자 뿐만 아니라 회사도 양벌 규정에 따라 처벌

특정 분야에서 시장지배적 지위를 보유한 회사가 자신의 독점력·경쟁력 등을 바탕으로 행할 수 있는 각종 불공정 행위는 그 파급효과가 커서 제재의 강도도 높습니다. 그러므로 각 회사의 사업 분야 중 시장지배적 지위에 있는 상품(용역) 관련 부서에서 근무하고 있는 경우에는 아래의 가이드라인을 숙지하시고, 본인이 판단하기 어려운 법적 이슈가 있는 경우 항상 법무·컴플라이언스 부서와 긴밀하게 협의하시기 바랍니다.

- 자신이 소속된 회사나 해당 사업 영역이 상품(용역) 시장에서 시장지배적 지위에 있는지 여부는 법무·컴플라이언스 부서와 협의를 통해 확인하시기 바랍니다.
- 시장지배적 사업자는 상품(용역) 거래를 위한 가격·수량·납품기일·대금 지급 방식 및 시기 등 중요 계약조건 설정시 거래 상대방과 사전에 긴밀한 협의를 통해 어느 일방에 유리하거나 불리하지 않게 거래조건을 설정하여야 합니다.
- 상품(용역)에 대한 가격 정책을 변경할 때에는 정당한 사유 없이 동종 또는 유사업종의 통상적인 가격변동 수준보다 현저하게 높게 가격정책을 설정해서는 안 되며, 정책 변경시 조금이라도 법적인 의문점이 있는 경우에는 법무·컴플라이언스 부서와 협의하시기 바랍니다.
- 시장지배적 지위를 보유한 회사는 다른 사업자의 생산활동에 필요한 원재료 구매를 방해하거나 상품(용역)의 생산·공급·판매에 필수적인 요서의 사용·접근을 거절하거나 제한하는 행위를 해서는 안 됩니다.
- 시장지배적 지위를 보유한 상품(용역)을 취급하는 회사는 해당 분야에 신규로 진입하려는 사업자의 사업활동을 방해하거나, 경쟁사업자를 배제하기 위한 행위를 하여서는 안 되며, 공정한 경쟁관계 속에서 자신의 가격 경쟁력과 기술력 등을 바탕으로 사업을 영위하여야 합니다.
- 시장에서 우월한 지위가 있는 시장지배적 사업자는 거래 상대방과 충분한 사전 협의 과정도 없이 계약기간 중간에 계약 해지·단가 인상·수량 축소·납품기일 변경 등의 거래조건을 일방적으로 부당하게 변경하여서는 안 됩니다.