

# 공정거래 규정

2016. 09. 28. 제정

2023. 03. 24. 개정

## 제 1 장 파트너사의 선정 및 운영에 관한 지침

### 제1조 목적

이 지침은 롯데하이마트 주식 회사 이하 회사 라 한다 가 납품업자 매장임차인 등 (이하 '파트너사'라 한다 을 선정하여 운영하는 과정에서 대규모유통업에서의 거래 공정화에 관한 법률(이하 '대규모유통업법' 이라 한다)을 준수하고 회사가 대규모유통업법 위반행위를 스스로 예방 할 수 있게 함을 목적으로 한다

### 제2조 적용범위

이 지침은 거래형태(직매입거래, 특약매입거래, 위·수탁거래, 임대차거래) 및 지점 유형(로드샵, 마트점 등)을 불문하고 회사가 파트너사를 선정하는 단계와 그 이후 사업을 운영하는 단계에서 발생하는 모든 행위를 대상으로 한다.

### 제3조 파트너사 선정에 관한 준수사항

1. 회사는 아래의 절차에 따라 신규 파트너사의 선정을 할 수 있다.
  - ① 인터넷 홈페이지 입점제안, 외부 품평회, 해외 직소싱 등 회사가 사전에 고지한 절차에 따른 제안 취합
  - ② 회사가 사전에 고지한 평가항목에 따른 파트너사 평가
  - ③ 평가 점수가 가장 우수한 파트너사의 최종 선정 및 계약 체결 (단, 해당 파트너사의 포기, 해외 직소싱 등 특별한 사정이 있는 경우에는 사전에 고지한 경우에 한하여 평가 점수 차순위 이하의 파트너사를 선정할 수 있다)
2. 회사는 파트너사를 선정하는 경우 아래 항목에 관하여 구체적인 기준을 수립하고 사전에 공개 및 고지하여야 한다.

- 파트너사의 상품 및 영업능력에 대한 평가 항목
- 파트너사의 재무 상태에 관한 평가 항목
- 파트너사의 운영능력에 대한 평가 항목
- 기타 해당 분야에 있어서 객관적, 합리적으로 필요하다고 인정되는 평가 항목

3. 파트너사와 계약을 체결하는 경우 전자 계약(표준 계약) 방식에 의하여 계약을 체결하며, 파트너사에게 서명 또는 기명날인한(전자서명 포함) 서면을 교부하여야 한다. 계약서에는 아래의 계약사항을 모두 명시하여야 한다.

- 거래형태, 거래품목 및 기간
- 납품방법, 납품장소 및 일시
- 상품대금의 지급수단 및 지급시기
- 상품의 반품조건
- 회사가 상품판매대금에서 공제하는 판매수익 또는 수수료(특약매입거래 또는 위·수탁 거래의 경우만 해당) 및 파트너사가 판매수익 또는 수수료 외에 추가로 부담하는 비용
- 파트너사부터 종업원이나 그 밖에 파트너사에게 고용된 인력(이하 '종업원 등'이라 한다)을 파견 받는 경우 그 종업원 등의 파견조건, 파견비용 부담 여부 및 조건
- 하나의 점포에 복수의 매장이 있는 경우 매장의 위치 및 면적, 매장 설비비용의 부담 여부 및 조건

4. 회사는 파트너사를 선정하는 경우 아래와 같은 행위를 하여서는 아니된다.

- 서면 계약서를 교부하지 않은 상태에서 상품 준비 등을 요구하는 행위
- 부당하게 배타적 거래를 하도록 하거나 다른 사업자가 거래하는 것을 방해하는 행위. 단, 회사의 PB상품 등 배타적 거래의 정당한 이유가 있다면 허용 가능함

#### 제4조 파트너사 운영에 관한 준수사항

1. 회사는 파트너사를 선정하여 운영하는 경우 아래 사항을 준수하여야 한다.

- 대금 지급기일 및 방법의 준수
- 판촉행사 및 인테리어 비용의 부담
- 파트너사의 매장 설비비용의 정당한 보상

- 거래 종료 후 서류의 보존

- ① 회사는 (1) 특약매입거래로 납품 받은 상품을 판매하는 경우, (2) 파트너사로부터 위탁 받아 상품을 판매하고 그 판매대금을 받아 관리하는 경우 해당 상품의 판매대금을 월 판매마감일부터 40 일 이내에 파트너사에게 지급하여야 한다.
  - ② 회사는 파트너사와 거래중 교환한 서류 일체를 계약이 끝난 날부터 최소 5년간 보존하여야 한다(전자적인 형태로 작성, 송수신 또는 저장된 것 포함).
2. 회사는 파트너사를 선정하여 운영하는 경우 아래의 행위를 하여서는 아니된다.

- 회사의 지위를 남용하여 부당하게 대금을 결정하는 행위
- 정당한 사유 없이 대금을 감액하는 행위
- 부당하게 상품 수량을 거부, 지체하거나 반품하는 행위
- 부당하게 경제적 이익의 제공을 요구하는 행위
- 거래상 지위를 남용하여 불이익 등을 제공하는 행위
- 판촉비용을 부당하게 전가하는 행위
- 부당하게 경제적 이익의 제공을 요구하는 행위
- 정당한 사유 없이 불이익을 주거나 이익제공을 강요하는 행위
- 신고에 대한 보복행위 등 불이익 등을 제공하는 행위

- ① 회사는 납품받은 상품이 계약한 상품과 다르거나 파트너사의 책임 있는 사유로 인하여 오손·훼손되었거나 상품에 하자가 있는 등 정당한 사유가 있는 경우로서 해당 거래분야에서 합리적이라고 인정되는 기간 내에 상품대금을 감액하는 것을 제외하고는 어떤 경우에도 납품받은 상품의 대금을 감액할 수 없다.
- ② 회사는 납품받은 상품이 계약한 상품과 다르거나 파트너사의 책임 있는 사유로 인하여 오손·훼손되었거나 상품에 하자가 있는 등 정당한 사유가 있는 경우로서 해당 거래분야에서 합리적이라고 인정되는 기간 내에 상품대금을 감액하는 것을 제외하고는 어떤 경우에도 납품받은 상품의 대금을 감액할 수 없다.
- ③ 회사는 파트너사와 계약 체결 후 상품의 전부 또는 일부의 수량을 거부하거나 지체해서는 아니 된다. 단, 상품의 불일치, 상품의 하자, 파트너사의 책임 있는 사유로 인한 훼손 등 정당한 사유가 있는 경우에는 가능하다.

- ④ 회사는 정당한 사유 없이 납품받은 상품의 전부 또는 일부를 반품하여서는 아니 된다. 다만 아래와 같은 사유가 존재하면서 해당 거래분야에서 합리적이라고 인정되는 기간 내에 반품하는 경우에는 반품을 할 수 있다.

- 특약매입거래의 경우로서 계약체결 시 반품조건을 구체적으로 약정하고 그 반품조건을 명시한 서면을 파트너사에게 준 경우
- 위·수탁거래의 경우
- 납품받은 상품이 파트너사의 책임 있는 사유로 인하여 오손·훼손되었거나 상품에 하자가 있는 경우
- 납품받은 상품이 계약한 상품과 다른 경우
- 회사가 반품으로 인하여 생기는 손실을 스스로 부담하고 해당 파트너사 반품의 동의를 받은 경우
- 직매입거래의 경우로서 일정한 기간이나 계절에 집중적으로 판매되는 상품에 대하여 계약체결 시 반품조건을 구체적으로 약정하고 그 반품조건이 명시된 서면을 파트너사에게 준 경우
- 직매입거래의 경우로서 파트너사가 반품이 자기에게 직접적으로 이익이 된다는 객관적인 근거자료를 첨부한 서면으로 반품일 이전에 자발적으로 반품을 요청한 경우

- ⑤ 회사가 파트너사로부터 판촉비용을 받고자 하는 경우 비용 부담 등을 사전에 서면으로 약정하여야 한다. 이 경우 비용분담 비율은 예상이익의 비율에 따르며, 파트너사의 부담비율이 50%를 초과할 수 없다.
- ⑥ 회사는 정당한 사유 없이 파트너사에게 자기 또는 제 3 자를 위하여 금전, 물품, 용역, 그 밖의 경제적 이익을 제공하게 하여서는 아니된다.
- ⑦ 특약매입거래에서 회사는 기초시설 비용이나 매장 인테리어비용을 파트너사에게 보상해주어야 한다. 계약 기간 중에 파트너사와 거래를 중단·거절하거나, 파트너사의 매장 위치·면적·시설 등을 변경하는 경우, 회사는 파트너사에게 해당 파트너사가 해당 매장에 대하여 지출한 설비 비용 중 잔여 계약기간 부분에 상당하는 금원 이상을 보상하여야 한다.
- ⑧ 회사는 아래와 같이 정당한 사유 없이 파트너사에게 불이익을 주거나 이익을 제공하여서는 아니된다.

- 상품권이나 물품을 구입하게 하는 행위
- 통상적인 시장의 납품 가격보다 현저히 낮은 가격으로 납품하게 하는 행위

- 판매촉진행사를 실시하기 위하여 통상의 납품수량보다 현저히 많은 수량을 납품하게 하는 행위
- 파트너사의 의사에 반하여 판매촉진행사에 참여하게 하는 행위
- 한시적으로 인하하기로 약정한 납품 가격을 기한이 경과한 후에도 정상가격으로 환원하지 아니하거나 환원을 지연하는 행위
- 파트너사의 의사에 반하여 해당 파트너사의 상품에 관한 광고를 하게 하는 행위
- 일정한 점포의 매장에서 퇴점하는 것을 방해하거나 파트너사의 의사에 반하여 자기의 다른 점포의 매장에 입점하게 하는 행위
- 계약기간 중에 파트너사의 매장 위치·면적·시설을 변경하는 행위
- 계약기간 중에 판매장려금의 비율 등 대통령령으로 정하는 계약조건(판매수익 또는 수수료 비율)을 변경하는 행위
- 그 밖에 파트너사에게 불이익을 주거나 이익을 제공하게 하는 행위

⑨ 파트너사가 회사의 법 위반행위를 관계 기관에 신고하거나 알리는 행위를 하였음을 이유로 계약조건을 불리하게 변경하거나, 납품이나 매장 임차의 기회를 제한 하는 행위 또는 계약 이행과정에서 불이익을 주는 행위는 금지된다.

## 제 2 장 특약매입거래의 운영에 관한 지침

### 제5조 목적

이 지침은 특약매입거래 과정에서 발생할 수 있는 회사와 파트너사간 각종 비용 분담에 대해 대규모유통업에서의 거래 공정화에 관한 법을 준수하고, 회사가 대규모유통업법 위반행위를 스스로 방지해 나갈 수 있도록 함을 목적으로 한다.

### 제6조 적용범위

이 지침은 회사가 매입한 상품 중 판매되지 아니한 상품을 반품할 수 있는 조건으로 파트너사로부터 상품을 외상 매입하고 상품판매 후 일정률이나 일정액의 판매수익(판매수수료)을 공제한 상품 판매대금을 파트너사에게 지급하는 형태의 '특약매입거래'에 및 판매분에 한하여 매입 정산하는 '판매분매입거래'에 적용된다.

### 제7조 특약매입거래의 비용분담

## 1. 기본원칙

특약매입거래에서는 회사가 파트너사로부터 상품을 매입하면 상품의 소유권이 회사에게 귀속되므로, 상품 자체의 보관·관리에 소요되는 비용은 회사가 부담하며, 매장운영에 소요되는 비용과 광고 및 판매촉진 활동에 소요되는 비용들은 대규모유통업법 관련 규정에 따라 분담되어야 한다. 단, 판매분매입거래의 경우 고객에게 상품 판매시 매입이 발생한다.

## 2. 세부내용

### ① 상품 입고 및 관리 단계

#### 1) 상품에 대한 재산보장보험 비용

화재, 홍수 등 천재지변과 도난 등에 의해 보유 상품의 피해를 입을 경우를 대비하여 재산보장보험에 가입하는 경우 그 비용은 회사가 부담하여야 하고, 이를 파트너사에 전가하여서는 안된다.

#### 2) 상품보관 비용

회사가 상품에 대한 검품·검수 후 파트너사에게 세금계산서를 발급하면 당해 상품에 대한 소유권을 가지므로, 이후 상품을 보관하는 비용은 회사가 부담하여야 하고 이를 파트너사에게 전가하여서는 안된다.

#### 3) 상품 멸실·훼손(Loss) 비용

회사는 입고된 상품에 대해 검품·검수를 하여 상품의 하자여부와 물량을 확정한다. 검품·검수를 거치고 매입 처리된 상품은 회사의 소유가 되므로, 이후 단계에서 상품이 멸실 또는 훼손되는 경우 회사가 그 비용을 부담하여야 한다. 다만, 파트너사의 판촉사원이 근무하거나 파트너사에게 귀책사유가 있는 경우에는 파트너사가 그 비용을 부담한다. 또한 상품의 입출고가 빈번한 사정 등 있는 경우 양사간 합의하여검품·검수절차를 생략할 수 있다.

### ② 매장 운영, 관리 단계

#### 1) 매장 인테리어 비용

##### A. 기초시설 공사(매장 바닥, 조명, 벽체 등) 비용

기초시설 공사 비용은 회사가 부담하여야 한다. 단, 파트너사가 자신의 고유사양에 의해 기초 공사를 시행하려는 경우, 이때 추가로 소요되는

공사비용에 대해서는 회사와 파트너사가 서로 사전에 서면 약정을 체결하여 비용을 분담할 수 있다.

B. 회사 사유(MD 개편, 매장 리뉴얼 등)로 발생하는 매장 인테리어 비용

회사가 MD 개편, 리뉴얼 공사 시행 등 사유로 파트너사에게 매장을 이동하도록 하거나 인테리어 공사를 시행토록 하는 경우 등에는 회사가 소요되는 비용을 부담하여야 한다. 단, 파트너사가 보다 좋은 위치로 이동하거나 파트너사의 매뉴얼에 따른 인테리어 추가변경이 있는 경우 등 파트너사에게도 이익이 되는 경우에는 회사와 파트너사가 서로 협의하여 사전에 서면 약정에 의해 비용을 분담할 수 있다. 그러나 이 경우에도 파트너사의 분담비율은 100 분의 50 을 초과할 수 없다.

C. 파트너사의 개별적인 사유로 발생하는 매장 인테리어 비용

브랜드 콘셉트 변경, 선호 위치로의 이동 희망 등 사유로 파트너사가 매장위치를 변경하여 매장 인테리어 비용이 발생하는 경우, 이에 소요되는 비용은 회사와 파트너사가 서로 협의하여 분담비율을 정할 수 있다.

2) 판촉사원 비용

판촉사원 비용의 부담은 롯데하이마트 파트너사 종업원 파견 및 사용에 관한 지침에 따른다

3) 매장관리 비용

파트너사가 회사 소유의 상품을 판매하는 과정에서 발생하는 각종 관리 비용(전기료, 가스료, 대금결제 장비 사용료 등)은 회사가 부담하여야 한다. 회사가 자신의 로고 또는 브랜드가 들어간 쇼핑백을 파트너사에게 사용토록 의무화한 경우 쇼핑백 비용은 회사가 부담하여야 한다.

③ 광고 및 판매촉진 활동 단계

1) 점포 차원에서의 광고 비용

회사가 점포 차원에서 행하는 광고는 비용은 회사가 부담하여야 한다.

(예시)

- 회사 자신의 이미지 제고를 위한 광고 비용
- 점포차원에서 집객을 위한 광고 비용(전단지, DM, 카탈로그, 잡지 등)
- 회사가 점포 단위로 통일적으로 연출하는 홍보·광고 장식·제작물 비용 (현수막, POP, 우드락, 배너, 포스터 등)

## 2) 점포 차원에서의 판매촉진행사 비용

회사가 자신의 전체 점포 또는 개별 점포 차원에서 우수고객 등을 대상으로 하는 판매촉진행사에 소요되는 비용은 회사가 부담하여야 한다.

(예시)

- 자신의 점포에서 일정금액 이상 구매자에게 일률적으로 지급하는 사은품 또는 상품권 등
- 제휴 신용카드 할인, 무이자 할부 비용
- 회사가 점포 우수고객에게 발송하는 할인쿠폰
- 회사가 점포 우수고객을 대상으로 실시하는 문화행사(콘서트 등) 등 각종 행사 비용

## 3) 회사와 파트너사 간 공동 판매촉진행사 비용

직접적으로 매출증진 효과가 발생하는 판매촉진행사(예: 특정 파트너사의 구매고객에 대한 사은품 증정 등)를 회사와 개별 파트너사와 공동으로 실시하는 경우에는 그 소요 비용은 회사와 개별 파트너사 간에 판매촉진행사를 통해 직접적으로 얻을 것으로 예상되는 경제적 이익의 비율에 따라 부담하되, 파트너사의 부담비율은 100분의 50을 초과하여서는 아니 된다.

(예시)

- 회사가 개별 파트너사와 공동으로 당해 파트너사의 일정금액 이상 구매고객을 대상으로 지급하는 사은품 또는 상품권 등
- 회사가 개별 파트너사의 우수 구매고객을 대상으로 실시하는 문화행사 (콘서트, 식사초대회, 패션쇼 등) 등 각종 행사 비용

## 제3장 파트너사의 종업원 파견 및 사용에 관한 지침

### 제8조 목적

이 지침은 회사가 파트너사로부터 종업원이나 그 밖에 파트너사에 고용된 인력(이하 '종업원 등'이라 한다)을 파견받아 회사의 사업장에 근무하게 하는 과정에서 대규모유통업법을 준수하고, 회사가 대규모유통업법 위반행위를 스스로 예방할 수 있게 함을 목적으로 한다.

### 제9조 적용범위



이 지침은 거래형태(직매입거래, 특약매입거래, 위·수탁거래, 임대차거래) 및 지점 유형(로 드샵, 마트점 등)을 불문하고 회사가 파트너사로부터 종업원 등을 파견받는 단계와 그 이후 회사의 사업장에서 근무하게 하는 단계에서 발생하는 모든 행위를 대상으로 한다.

### 제10조 준수사항

1. 회사는 대규모유통업법에 따라 아래의 세가지 요건을 모두 충족한 경우에 한하여 종업원 등을 파견받아 사업장에 근무하게 할 수 있다.

- 회사가 파트너사로부터 파견된 종업원 등의 인건비 등 제반 비용을 부담하는 경우
- 파트너사가 종업원 등 파견에 따른 예상이익과 비용의 내역 및 산출근거를 객관적·구체적으로 작성하여 명시한 서면에 의거하여 회사에게 자발적으로 파견을 요청하는 경우
- 상기 두가지 사유에 해당되지 않더라도, 회사가 파트너사로부터 특수한 판매기법 또는 능력을 지닌 숙련된 종업원 등을 파견받는 경우

2. 파트너사와 사전에 파견조건에 관해 서면으로 약정

회사는 파트너사로부터 종업원 등을 파견받는 경우 반드시 사전에 서면으로 약정하고, 파트너사와 각각 서명 또는 기명날인하여야 한다.

3. 해당 파트너사가 납품하는 상품의 판매 및 관리 업무에 종사

회사는 파견된 종업원 등을 해당 파트너사가 납품하는 상품의 판매 및 관리 업무에 종사하도록 해야 한다. 따라서 회사는 특정 파트너사로부터 파견된 종업원 등을 자신의 일반적인 관리 업무나 또는 다른 파트너사가 납품하는 상품의 판매 및 관리 업무에 종사하게 하여서는 아니된다.

### 제11조 파견사유와 관련한 구체적 준수사항

1. 회사가 파견된 종업원 등의 인건비를 비롯한 제반 비용을 부담하는 조건으로 파견을 받은 경우, 그 비용의 일부 또는 전부를 부담하지 않거나 파트너사에게 전가할 수 없다.

2. 회사가 먼저 파트너사에게 종업원 등을 파견할 것을 요구한 경우 파트너사로부터 자발적 요청이 있었음을 이유로 종업원 등을 파견받을 수 없다.

3. 회사가 파견에 따른 제반비용을 부담하거나 파트너사가 자발적으로 파견을 요청하는 경우에 해당되지 않을 경우에는 특수한 판매기법 또는 능력을 지닌 숙련된

종업원만을 파견받을 수 있다. 숙련된 종업원이란 특수한 판매기법 또는 능력이 요구되는 분야에서 1년 이상 종사한 경험이 있는 인력 또는 1년 이상 종사한 경험이 없더라도 특수한 판매기법 또는 능력을 충분히 발휘하여 일반 종업원과 차별화된 판매, 상품관리 등을 할 수 있으면 '숙련된 종업원'으로 보아 파견받을 수 있다.

(대규모유통업법 위반에 해당될 수 있는 행위의 예)

- 비용을 부담하는 조건으로 파견을 받았으나, 파견 인력에 지급하는 비용부담을 이유로 파트너사에게 상품 매입원가의 인하를 요구하거나, 판매장려금 또는 광고비를 추가로 수취하는 행위
- 파견 비용을 부담하는 조건으로 파견을 받았으나, 약정서 상에 기재된 판매활동을 수행함에 있어 소요되는 진열대·거치대 등 설치비용, 샘플·테스트용 상품 비용 등 회사가 부담해야 할 비용 중 일부를 파트너사에게 부담시키는 행위
- 파트너사의 자발적 요청 이전에 회사가 파트너사에게 협조요청 등의 명목으로 종업원 등을 파견하여 줄 것을 구두나 유선 또는 이메일 등으로 비공식적으로 요구하고, 사후에 파트너사로부터 파견요청서를 제출하게 하는 행위
- 회사가 판촉사원 운영에 관한 계획을 수립하여 각 파트너사 별로 파견해야 할 판촉사원의 수를 할당한 다음 개별 파트너사로부터 자발적 파견 요청서를 제출하게 하는 행위
- 회사가 파트너사에 종업원 파견을 요구하면서 이를 거절할 경우 거래개시 거절, 거래지속 중단 등 불이익을 부여하거나, 이를 암시함으로써 파트너사가 그 요구에 응할 수 밖에 없는 경우
- 회사가 파견에 따른 제반비용을 부담하거나 파트너사가 자발적으로 파견을 요청하는 경우에 해당되지 않음에도 불구하고, 상품의 특성이나 판매업무와 관련된 소정의 교육만으로도 가능한 단순 상품판매 업무의 수행을 위해 종업원 등을 파견받는 행위
- 특별한 기술이 필요하지 않은 시연, 고객에 대한 관심제고 수준의 단순 판촉업무에 숙련된 종업원 등을 요구하여 판촉사원을 파견받는 행위
- 특수한 판매기법이나 능력과 무관한 판매대금 수령 등 단순 판매보조업무의 수행을 위해 숙련된 종업원 등을 요구하여 파견받는 행위
- 회사 차원의 동시세일 등 행사 기간에 행사보조업무의 수행을 위한 임시 행사요원을 사전 약정 없이 추가로 요구하여 파견받는 경우

## 제12조 파견절차와 관련한 구체적 준수사항

1. 회사는 사전에 파트너사와 파견조건을 서면으로 약정하여야 한다. 동 서면에는 회사와 파트너사가 각각 서명 또는 기명날인하여야 한다. 이 때, 약정하여야 할 사항은 아래와 같다.

- 종업원 등의 수
- 종업원 등의 근무기간 및 근무시간
- 종업원 등이 종사할 업무내용
- 종업원 등의 인건비 분담 여부 및 조건

2. 파견조건에 전부에 대해 서면약정을 체결하여야 하고, 전부 또는 일부가 누락되지 않도록 유의하여야 하며, 명시적, 구체적으로 작성하여야 한다.
3. 회사는 파견조건을 약정한 서면을 즉시 파트너사에게 교부하여야 하며, 동 서면을 약정이 끝난 날부터 5년간 보존하여야 한다.

(대규모유통업법 위반에 해당될 수 있는 행위 예시)

- 단기(예 : 1주일 이내) 행사라는 이유로 서면약정 없이 파트너사에게 판촉사원 파견을 추가로 요구하고, 사후에 납품업자로부터 파견요청서와 서면약정서(기명날인 포함)를 징구하는 행위
- 1월부터 종업원 등을 파견 받았음에도 불구하고 4월에 파견조건에 대해 약정하고, 이를 1월부터 소급하여 적용하거나 약정일자를 1월 이전으로 수정하여 기재하는 행위
- '파견 종업원 등의 인원수는 차후 협의에 의해 결정한다' 또는 '해당 월의 파견 인원수는 전월 말까지의 협의에 의해 결정한다' 등 파견조건을 사후로 유보하는 행위
- 파견조건을 명시한 서면의 마련은 종업원 등 파견 이전에 이루어졌으나, 한 당사자 또는 양 당사자의 서명 또는 기명 날인은 파견 이후에 이루어진 경우
- 단기 판촉행사 또는 복수의 납품업자가 공동으로 파견하는 경우 등과 같이 서류 작업에 많은 시간이 소요된다는 이유로 파견조건을 사전에 서면으로 약정하지 않고, 구두·이메일·파견요청 문서 등으로 종업원 등 파견을 요청하여 파견받는 행위
- 파트너사가 자발적으로 종업원 등의 파견을 요청했다는 이유로 사전에 서면약정을 체결하지 않는 행위
- 종업원 등의 근무시간 및 근무기간, 업무내용에 대해서는 명확히 약정하였으나, 종업원 등의 수는 예측이 어렵다는 이유로 약정서에 명시하지 않는 행위
- 상시로 판매사원을 파견받아 사용함에도 불구하고, 약정기간 만료 이전에 해당 약정을 갱신하지 않은 상태에서 계속해서 파견받는 행위
- 파견조건에 관한 예측이 가능한 상시근무 판매사원을 파견받으면서 파견 근무시간 등을 명확히 약정하지 않는 행위
- 인원 및 상품매출 변동, 단기 판촉행사 등의 추가인원수요를 감안하더라도 최대 10명이면 가능한 경우임에도 불구하고 종업원 등의 수를 '5명~30명' 또는 '30명 포괄적으로 약정하는 행위
- 종업원 등의 근무기간을 '상반기 중' 또는 '3분기 중' 등으로 모호하게 파트너사가 파견기간을 예측하기 어려운 경우
- 납품업자는 구체적 파견조건이 명시되지 않은 서면에 서명/기명날인만 하고, 구체적인 파견조건은 유통업자가 사후에 일방적으로 기재하는 행위
- 파견조건을 명시한 서면은 마련되었으나, 한 당사자 또는 양 당사자 모두의 서명 또는 기명날인이 누락된 경우
- 약정서면을 파트너사에게 교부하지 않거나, 파견 이후에 교부하는 행위

### 제13조 파견절차와 관련한 구체적 준수사항

회사는 파견 종업원을 해당 인원을 고용한 파트너사가 납품하는 상품의 판매 및 관리 업무에만 종사하게 할 수 있다. 따라서 자사 상품 판매·관리 업무에 해당되지 않는 회사의

고유업무나 타 파트너사 상품에 대한 판매·관리 업무에 종사시키는 행위는 금지된다. 또한, 회사가 파견 종업원에 대해 설정된 판매목표액을 달성하도록 강제하는 등 납품업자의 이익보다 자신의 이익을 일방적으로 추구하는 행위를 하여서는 아니된다.

(대규모유통업법 위반에 해당될 수 있는 행위의 예시)

- 파견된 종업원 등을 계산대에서 현금출납 보조업무, 포장업무 등에 종사시키는 행위
- 파견된 종업원 등에 통로·화장실 등 매장 공용공간 청소, 매장 공용공간에서 매장 전체차원의 고객 응대 및 안내업무 등을 하도록 지시하는 행위
- 파견된 종업원 등을 배송 차량으로부터의 상품 하역, 창고반입 업무, 주차장 관리 및 주차지원 업무에 종사시키는 행위
- 파견된 종업원 등에게 자사 상품 뿐만 아니라 다른 파트너사가 납품하는 상품의 판매 및 재고파악 및 관리, 진열업무 등을 맡기는 행위
- 회사가 자기의 이익을 위한 고유 업무의 일환으로 수행하는 정기 재고조사업무 등의 원활한 수행을 위해 파견 종업원 등으로 하여금 상품의 재고를 파악토록 하는 행위
- 파트너사에 대해 월별 매출목표를 설정하고, 실제 달성여부와는 관계없이 제시된 목표 금액을 기준으로 판매수수료(판매장려금 포함)를 징수하는 행위
- 회사가 파트너사에 대해 판매목표를 설정하고, 파견 종업원에 대해 이를 달성하도록 강요하는 행위

## 제 4 장 판매장려금의 운영에 관한 지침

### 제14조 파견절차와 관련한 구체적 준수사항

이 지침은 회사와 파트너사 사이의 거래에 있어 대규모유통업법에서 규정하고 있는 판매장려금과 관련된 규정을 준수하고, 회사가 대규모유통업법 위반 행위를 스스로 예방할 수 있게 함에 그 목적이 있다.

### 제15조 판매장려금의 개념 및 약정 절차

#### 1. 판매장려금의 개념 및 인정범위

‘판매장려금’이라 함은 명칭에 상관없이 ‘직매입거래’에서 상품의 ‘판매촉진’을 위하여 ‘연간거래 기본계약에 명시된 조건’에 따라 파트너사가 회사에게 지급하는 경제적 이익을 의미한다.

#### 2. 판매장려금 약정에 관한 절차

회사는 연간거래 기본계약의 내용으로 판매장려금의 지급목적, 지급시기 및 횟수, 판매장려금의 비율이나 액수 등의 사항을 파트너사와 약정하고 이에 따라 판매장려금을 받아야 한다. 회사가 판매장려금을 받기 위하여 파트너사와 약정하여야 할 사항은 아래와 같으며, 회사는 파트너사로부터 약정사항이 명시된 서면을 계약을 체결한 즉시 교부하여야 한다.

- 판매장려금의 종류 및 명칭
- 판매장려금의 지급목적, 지급시기 및 지급횟수
- 판매장려금의 비율 또는 액수
- 판매장려금의 결정기준 및 결정절차
- 판매장려금의 변경사유, 변경기준 및 변경절차

### 제16조 준수사항

1. 회사는 판매촉진 즉, '해당 상품에 대한 수요를 늘려 판매를 증진' 시킴을 목적으로 하여 파트너사로부터 판매장려금을 수령하여야 한다. 따라서 직매입 거래에서 '상품에 대한 소비자 수요를 늘려 판매를 증진' 시키는 목적과 직접적 관련성이 없이 판매장려금을 받을 수 없다.

① 판매촉진 목적과의 관련성이 인정되는 판매장려금 항목

1) 성과 장려금

명칭에 상관없이 회사와 파트너사가 합의하여 전년동기 대비 납품액(납품단가x납품물량) 신장목표에 도달하였을 때, 회사가 파트너사로부터 지급받는 형태의 판매장려금

2) 신상품 입점장려금(출시 후 6개월 이내)

명칭에 상관없이 회사가 파트너사의 신상품을 매장에 진열해 주는 대가로 파트너사로부터 받는 형태의 판매장려금이 이에 해당된다. 이때 신상품인지의 여부는 업계의 거래관행 등을 고려하여 출시 후 6개월 이내의 상품을 원칙으로 하며, 실질적으로 기존 상품과 상품코드가 바뀐 것에 불과한 리뉴얼 상품은 이 지침에서의 신상품에 해당되지 아니한다.

3) 매대(진열) 장려금

명칭에 상관없이 회사가 상품을 매출증가 가능성이 큰 자리(매대)에 진열해 주는 서비스에 대한 대가로 파트너사로부터 받는 형태의 판매장려금이 이에 해당된다.

매대위치와 판매장려금 지급수준에 관해서는 사전에 회사와 파트너사가 서면으로 약정하여야 한다.

2. 회사는 판매촉진 즉, '해당 상품에 대한 수요를 늘려 판매를 증진' 시킴을 목적으로 하여 파트너사로부터 판매장려금을 수령하여야 한다. 따라서 직매입 거래에서 '상품에 대한 소비자 수요를 늘려 판매를 증진' 시키는 목적과 직접적 관련성이 없이 판매장려금을 받을 수 없다.

① 판매촉진 목적이 인정되지 아니하는 판매장려금 항목의 예

1) 기본장려금

명칭에 상관없이 회사가 파트너사로부터 상품 매입금액의 일정비율 혹은 일정금액을 받는 형태의 판매장려금은 판매촉진의 목적과의 연관성이 낮아 원칙적으로 수령이 금지된다

2) 직매입 거래의 속성상 인정되지 아니하는 판매장려금 항목의 예

1) 무반품장려금

명칭에 상관없이 회사가 직매입한 상품을 반품하지 않음을 조건으로 파트너사로부터 받는 형태의 판매장려금이 이에 해당된다.

2) 시장판매가격 대응장려금(판매가격이하 비용보전 장려금)

명칭에 상관없이 회사가 파트너사로부터 직매입으로 기납품받은 상품의 판매가격을 인하하기 위한 목적으로 받는 형태의 판매장려금이 이에 해당된다.

3) 재고소진 장려금

명칭에 상관없이 회사가 직매입한 상품의 재고를 소진시킬 목적으로 재고분의 일정 비율에 해당하는 금액을 파트너사로부터 받는 형태의 판매장려금이 이에 해당된다.

4) 폐점 장려금

명칭에 상관없이 회사가 점포 폐점시 덤핑, 가격할인 등을 통해 남아 있는 상품을 소진하는 과정에서 발생하는 비용을 보전하기 위해 파트너사로부터 받는 형태의 판매장려금이 이에 해당된다.

3. 판매장려금 약정은 회사와 파트너사 양자 모두의 이익에 기여하여야 하며 판매장려금 지급 대상 기간 중 회사가 받은 판매장려금액과 해당기간 중 파트너사의 납품액 증가로 인한 이익 간에는 합리적 비례관계가 있어야 한다.

① 대규모유통업법위반에 해당될 수 있는 판매장려금의 예

- 1) 판매장려금 지급 대상 기간 중 회사가 받은 판매장려금액이 해당 기간 파트너사의 납품액 증가로 인한 이익액보다 큰 경우
- 2) 성과장려금과 관련하여, 회사와 파트너사간 협의된 매출신장 목표(예: 전년대비 월별, 분기별, 연별 매출 신장률)에 도달하지 아니하였음에도, 매출신장 목표 달성을 이유로 파트너사에게 판매장려금을 받는 경우
- 3) 매대(진열)장려금과 관련하여, 판매장려금 수입감소 분을 보충하기 위하여, 매대(진열)장려금 지급수준을 통상적인 거래관행에 비해 현저히 상승시키고, 이를 납품업체에 수용하도록 하는 경우

4. 회사와 파트너사는 판매장려금률과 액수가 합리적으로 결정되도록 대규모유통업법령 내용에 따라 투명하고도 예측 가능한 절차에 의해 약정을 체결하여야 한다. 이를 위해 회사와 파트너사가 따라야 할 절차는 아래와 같다.

① 회사는 파트너사와의 판매장려금 지급에 관한 협의에 앞서 파트너사에게 아래 약정 사항에 대한 정보를 파트너사가 충분히 이해할 수 있도록 제공하여야 한다.

- 판매장려금의 종류 및 명칭
- 판매장려금의 지급목적, 지급시기 및 지급횟수
- 판매장려금의 비율 또는 액수
- 판매장려금의 결정기준 및 결정절차
- 판매장려금의 변경사유, 변경기준 및 변경절차

② 회사는 파트너사와 상기 사항이 포함된 판매장려금에 관한 약정을 심리적 압박, 기만, 위계, 강요 등의 배제된 자유로운 의사에 의해 체결하여야 한다.

③ 회사는 판매장려금을 받기 전에 판매장려금에 관한 상기 약정사항을 연간거래 기본계약의 내용에 포함시켜야 하며, 회사는 파트너사와 동 계약이 체결되는 즉시 판매장려금 관련 약정 서면이 포함된 연간거래 기본계약 서면을 파트너사에게 교부하여야 한다.

④ 대규모유통업법위반에 해당될 수 있는 절차의 예



- 1) 당초 연간거래 기본계약시 약정되지 아니하거나 약정된 범위를 초과하여 판매장려금을 파트너사로부터 받는 행위
- 2) 판매장려금의 종류 및 명칭, 판매장려금의 지급목적, 지급시기 및 지급횟수, 판매장려금의 비율 또는 액수 등을 구체적으로 기재함이 없이, 추후에 개별적으로 판매장려금 약정을 체결할 수 있다고 포괄적으로 규정한 후 수시로 판매장려금을 받는 행위
- 3) 회사가 계약기간 중 판매장려금을 또는 액수를 파트너사의 의사와 무관하게 일방적으로 인상하는 경우
- 4) 회사가 연간거래 기본계약 체결시 판매장려금 항목과 비율을 협의절차 없이 일방적으로 정하여 통보하고 판매장려금을 수령하는 경우
- 5) 회사가 매대(진열)장려금과 관련하여 파트너사의 해당 상품이 진열될 위치 및 기간, 위치별 판매장려금을 또는 금액 등 판매장려금 결정 및 변경 기준을 사전에 명확히 구체적으로 규정함이 없이 자신이 정한 규정에 따라 일방적으로 판매장려금을 받는 경우
- 6) 회사의 제안내용을 파트너사가 수용하지 않을 경우 거래중단 등 불이익을 받을 수 있음을 직·간접적으로 암시하는 등 파트너사의 자율적인 의사가 제한된 상태에서 판매장려금 약정이 체결된 경우

## 제 5 장 판촉행사 및 인테리어의 비용분담에 관한 지침

### 제17조 목적

이 지침은 회사가 파트너사와 판매촉진행사나 인테리어 공사를 실시하는 과정에서 대규모유통업법을 준수하고, 회사가 대규모유통업법 위반행위를 스스로 예방할 수 있게 함을 목적으로 한다.

### 제18조 기본 개념 및 절차

#### 1. 개념 및 인정범위

- ① '판매촉진행사'라 함은 명칭이나 형식에 상관없이 상품에 대한 수요를 늘려 판매를 증진시킬 목적으로 행하는 모든 행사 또는 활동을 의미한다.

② 이 지침에서 '인테리어 공사'라 함은 회사의 매장 내부의 천장, 바닥, 벽체, 조명, 집기, 설비 등의 배치 및 설치에 관한 공사를 의미한다.

## 2. 판매촉진행사의 약정에 관한 절차

회사는 판매촉진행사를 실시하기 이전에 판매촉진행사에 소요되는 비용(이하 '판촉비용'이라 다)의 부담 등을 파트너사와 약정하고 이에 따라 판촉비용을 부담하여야 한다. 회사가 판촉비용을 받기 위하여 파트너사와 약정하여야 할 사항은 아래와 같으며, 회사는 파트너사로부터 약정사항이 명시된 서면을 계약을 체결한 즉시 교부하여야 한다.

- 판매촉진행사의 명칭·성격 및 기간
- 판매촉진행사를 통하여 판매할 상품의 품목
- 판매촉진행사에 소요될 것으로 예상되는 비용의 규모 및 사용내역
- 해당 판매촉진행사를 통하여 회사와 파트너사가 얻을 것으로 예상되는 경제적 이익의 비율
- 판매촉진비용의 부담 비율 또는 액수

## 3. 인테리어 공사의 약정에 관한 절차

회사는 인테리어 공사를 실시하기 이전에 인테리어 공사에 소요되는 비용(이하 '공사비용'이라 한다)의 부담 등을 파트너사와 약정하고 이에 따라 공사비용을 부담하여야 한다. 회사가 판촉비용을 받기 위하여 파트너사와 약정하여야 할 사항은 아래와 같으며, 회사는 파트너사로부터 약정사항이 명시된 서면을 계약을 체결한 즉시 교부하여야 한다.

- 인테리어 공사의 항목 및 비용
- 인테리어 공사 중 기초시설 비용과 매장 인테리어 비용의 항목
- 예상되는 비용의 규모 및 사용내역
- 해당 공사를 통하여 회사와 파트너사가 얻을 것으로 예상되는 경제적 이익의 비율
- 공사비용의 부담 비율 또는 액수

## 제19조 준수사항

1. 회사는 파트너사로부터 판촉비용을 지급받기 위하여 아래의 요건을 준수하여야 한다.

- 회사와 파트너사의 판촉비용 부담비율은 각각 해당 판촉행사를 통하여 직접적으로 얻을 것으로 예상되는 경제적 이익의 비율에 따라야 한다.

- 위 경제적 이익의 비율을 산정할 수 없는 경우 예상이익이 같은 것으로 하여야 한다
- 회사와 파트너사의 판촉비용 부담비율이 100분의 50을 초과하는 것은 금지된다

## 2. 자발적, 차별적 판촉행사의 예외

파트너사가 자발적으로 회사에게 요청하여 다른 파트너사와 차별화되는 판촉행사를 실시하려는 경우 회사는 파트너사와 상호 협의하여 판촉비용의 부담비율을 정할 수 있다. 이 경우 위 1.의 요건은 적용하지 아니한다.

## 3. 회사는 파트너사로부터 인테리어 공사비용을 지급받기 위하여 아래의 요건을 준수하여야 한다.

- 회사는 매장 바닥, 조명, 벽체 등 기초시설 공사에 관한 비용을 파트너사에게 부담시키지 않는다. 단, 파트너사의 고유사양에 의해 기초 공사를 시행하려는 경우 추가되는 소요비용에 대해 사전 서면 약정을 체결하여 비용을 부담할 수 있다.
- MD 개편, 매장 리뉴얼 등 회사의 사유로 인테리어 공사를 실시하는 경우 이에 소요되는 비용은 회사가 부담한다. 단, 좋은 위치로의 매장 이동, 파트너사의 내부 매뉴얼에 따른 설비 변경 등 인테리어 변경이 파트너사에게도 이익이 되는 경우에는 회사와 파트너사가 상호 협의하여 사전 서면 약정에 의하여 비용을 부담할 수 있으며, 이 경우에도 파트너사의 부담비율은 100분의 50을 초과하지 않는다
- 브랜드 컨셉 변경, 파트너사의 위치 변경요청 등 파트너사의 개별적인 사유로 인하여 인테리어 공사를 하는 경우, 이에 소요되는 비용은 회사와 파트너사가 협의하여 부담비율을 정한다.

## 제 6 장 하도급법 준수관한 지침

### 제20조 목적

이 지침은 하도급거래 과정에서 발생할 수 있는 회사와 파트너사간 하도급거래 공정화에 관한 법률(이하 '하도급거래법'이라 한다) 및 하도급거래법 시행령(이하 '시행령'이라 한다)을 준수하고, 회사가 하도급 관련 법규를 준수하여 위반행위를 스스로 방지해 나갈 수 있도록 함을 목적으로 한다.

### 제21조 용어의 정의

1. '하도급대금의 결정'이라 함은 회사가 파트너사에게 제조(가공위탁 포함)·수리·건설 또는 용역을 위탁(이하 '제조 등의 위탁'이라 함)할 때 파트너사가 위탁받은 것(이하 '목적물 등'이라 함)을 제조·수리·시공 또는 용역수행 하여 회사에게 납품·인도 또는 제공(이하 '납품 등'이라 함)하고 수령할 대가(이하 '하도급대금'이라 함)를 정하는 행위를 말한다.
2. '하도급대금의 변경'이라 함은 회사가 파트너사에게 제조 등의 위탁을 할 때 정한 하도급대금을 그대로 지급하지 아니하고, 그 금액에서 증감하여 지급하는 행위를 말한다.

## 제22조 하도급대금 결정 관련 준수사항

1. 부당한 하도급대금의 결정 금지
  - ① 하도급대금의 결정과 관련하여 그 내용, 수단·방법 및 절차 등이 객관적이고 합리적이며 공정·타당하여야 한다. 하도급대금의 결정 과정에서 회사는 파트너사에게 목적물 등의 내용, 규격, 품질, 수량, 재질, 용도, 공법, 운송, 대금결제조건 등 가격결정에 필요한 자료·정보·시간 등을 성실하게 제공하고, 파트너사와 실질적이고 충분한 협의를 하여야 하며, 거래상의 지위를 이용하여 파트너사의 자율적인 의사를 제약하는 행위, 정상적인 거래관행에 어긋나거나 사회통념상 옳바르지 못한 것으로 인정되는 행위나 수단 등을 사용하는 행위 등을 하여서는 아니한다.
  - ② 부당한 하도급대금 결정이란 (1) 발주한 내용과 동종 또는 유사한 급부의 내용에 통상 지불하는 대가에 비해 낮은 금액을 (2) 부당하게 정하는 것을 의미한다.
  - ③ 부당한 하도급대금의 결정으로 보는 행위
    - 1) 정당한 사유 없이 일률적인 비율로 단가를 인하하여 하도급대금을 결정하는 행위
    - 2) 협조요청 등 어떠한 명목으로든 일방적으로 일정금액을 할당한 후 그 금액을 빼고 하도급대금을 결정하는 행위
    - 3) 정당한 사유 없이 특정 파트너사를 차별취급 하여 하도급대금을 결정하는 행위
    - 4) 파트너사에게 발주량 등 거래조건에 대하여 착오를 일으키게 하거나 다른 사업자의 견적 또는 거짓 견적을 내보이는 등의 방법으로 파트너사를 속이고 이를 이용하여 하도급대금을 결정하는 행위

- 5) 회사가 일방적으로 낮은 단가에 의하여 하도급대금을 결정하는 행위
- 6) 수의계약으로 하도급계약을 체결할 때 정당한 사유 없이 대통령령이 정하는 바에 따른 직접공사비 항목의 값을 합한 금액보다 낮은 금액으로 하도급대금을 결정하는 행위
- 7) 계속적 거래계약에서 회사의 경영적자, 판매가격 인하 등 파트너사의 책임으로 돌릴 수 없는 사유로 파트너사에게 불리하게 하도급대금을 결정하는 행위

④ 하도급거래법 위반에 해당될 수 있는 행위 (예시)

- 1) 회사가 환율변동, 임금상승, 물가인상, 가격경쟁 심화 등과 같은 경제여건의 변화에 따른 수지개선 또는 이익 극대화를 위한 방안으로 구매비용 절감(원가절감) 목표를 정하여 이를 파트너사별로 일방적으로 절감액을 할당한 후 파트너사의 견적가격 또는 종전 단가를 기준으로 일정금액을 빼고 파트너사에게 협조를 요청하는 등의 방법으로 하도급대금을 결정하는 행위
- 2) 회사가 목적물의 종류, 사양, 대금지급 조건, 거래수량, 작업의 난이도 등이 차이가 없음에도 특정 파트너사에 대해 자신의 경쟁사업자와 거래한다는 이유 또는 자신이 지정한 운송회사를 이용하지 않는다는 이유 등으로 하도급대금을 차별하여 결정하는 행위
- 3) 다른 사업자의 견적서를 위·변조하거나 허위로 작성하여 그것을 보여주는 방법으로 하도급대금을 결정하는 행위
- 4) 해당 단가가 인하분을 타 품목을 위탁할 때 보전해 줄 것처럼 하면서 단가를 인하 한 후 그것을 이행하지 아니하는 행위
- 5) 회사가 종전 계약의 목적물과 동일한 것에 대해 하도급대금을 새로이 결정하면서 미리 정한 자신의 원가절감 목표액을 파트너사의 의사와 무관하게 할당한 후 해당 파트너사가 제출한 견적가를 기준으로 동 파트너사에 해당하는 할당금액을 빼고 하도급대금을 결정하는 행위
- 6) 합의(서)가 존재하더라도 회사가 객관적·합리적 절차와 방법을 결여하고 원가절감, 생산성향상 등 회사 일방의 영업수지 개선계획에 따라 협조요청 등을 명분으로 한 통보나 강요에 의하여 하도급대금을 낮게 결정한 것으로 인정되는 행위

- 7) 합의(서)가 존재하더라도 회사는 소속 임직원에 대한 임금 또는 복리후생 비용 등의 인상, 임직원수의 증가, 영업이익률 증가 등 영업수지가 개선되는 등의 추세를 보이는 반면, 파트너사는 회사의 계속적 또는 반복적 단가인하로 소속 임직원에 대한 임금동결, 인원감원, 영업이익률 등이 하락하거나 원자재가격의 인상 등으로 영업수지가 더욱 악화되는 추세에서 회사가 관례적으로 다시 단가를 인하하는 행위
- 8) 회사가 최저가 경쟁입찰에서 최저가로 입찰한 파트너사에게 업계관행을 이유로 다시 대금인하 협상을 하여 최저가 입찰금액보다 낮은 가격으로 하도급대금을 결정하는 행위
- 9) 회사가 최저가 경쟁입찰에서 최저가로 입찰한 파트너사에게 입찰조건과 달리 하도급대금을 더 낮춰 줄 것을 요구하여 거절당하자, 최저가 입찰자 이외의 입찰자와 단가협상을 통해 최저가 입찰금액보다 낮은 가격으로 하도급대금을 결정하는 행위

### 제23조 하도급대금 변경 관련 준수사항

#### 1. 부당한 하도급대금의 감액 금지

하도급대금의 감액은 하도급계약 체결 및 감액의 경위, 계약이행 내용, 목적물의 특성과 그 시장상황, 감액된 하도급대금의 정도, 감액방법과 수단, 파트너사의 귀책사유 등 여러 사정을 종합적으로 고려하여 정당한 사유가 있는 경우에 한하여 허용된다.

#### 2. 부당한 하도급대금의 감액으로 허용되지 않는 행위

- ① 위탁할 때 하도급대금을 감액할 조건 등을 명시하지 아니하고 위탁 후 협조요청 또는 거래상대방으로부터의 발주취소, 경제상황의 변동 등 불합리한 이유를 들어 하도급대금을 감액하는 행위
- ② 파트너사와 단가인하에 관한 합의가 성립된 경우 그 합의 성립 전에 위탁한 부분에 대하여도 합의내용을 소급하여 적용하는 방법으로 하도급대금을 감액하는 행위
- ③ 하도급대금을 현금으로 지급하거나 지급기일 전에 지급하는 것을 이유로 하도급대금을 지나치게 감액하는 행위
- ④ 회사에 대한 손해발생에 실질적 영향을 미치지 아니하는 파트너사의 과오를 이유로 하도급대금을 감액하는 행위

- ⑤ 목적물 등의 제조·수리·시공 또는 용역 수행에 필요한 물품 등을 자기로부터 사게 하거나 자기의 장비 등을 사용하게 한 경우에 적정한 구매대금 또는 적정한 사용대가 이상의 금액을 하도급대금에서 공제하는 행위
- ⑥ 하도급대금 지급시점의 물가나 자재가격 등이 납품 등의 시점에 비하여 떨어진 것을 이유로 하도급대금을 감액하는 행위
- ⑦ 경영적자 또는 판매가격 인하 등 불합리한 이유로 부당하게 하도급대금을 감액하는 행위
- ⑧ 고용보험 및 산업재해보상보험의 보험료징수 등에 관한 하도급거래법률, 산업안전보건하도급거래법 등에 따라 회사가 부담하여야 하는 고용보험료, 산업안전보건관리비 그 밖의 경비 등을 파트너사에게 부담시키는 행위

3. 하도급거래법 위반에 해당될 수 있는 행위의 예 >

- ① 회사가 불경기에 따른 소비위축으로 인한 판매부진을 만회하기 위해 광고·경품 등의 마케팅 비용의 지출을 늘린 후 그 비용의 일부를 하도급대금에서 공제하는 행위
- ② 회사가 자재 및 장비 등을 공급하기로 한 경우 이를 지연하여 공급하거나 일방적으로 무리한 납기·공기를 정해 놓고 이 기간 내에 납품 또는 준공하지 못함을 이유로 감액하는 행위
- ③ 장기·계속적 발주를 이유로 이미 확정된 하도급대금을 감액하는 행위
- ④ 회사가 자신의 검수조건에 따라 파트너사로부터 납품받은 목적물에 대해 발주자로부터 불량제품이라는 이유로 반품되자 이에 대한 책임소재를 분명하게 가리지 않고 일방적으로 그 제조공정에 관련된 파트너사들에게 그 비용을 부담시키는 행위
- ⑤ 회사가 파트너사와 단가 인하에 관한 합의가 성립한 경우, 합의일 이전에 위탁한 목적물 등에 대하여 인하된 단가를 적용하여 하도급대금을 지급하는 행위
- ⑥ 하도급대금을 목적물 수령일로부터 60일째 되는 날 만기 2개월 어음으로 지급하기로 계약하였으나 회사가 일방적으로 현금으로 지급하면서 당시의 예금은행 가중평균 여신금리(한국은행 발표)에 해당하는 금액을 초과하여 감액하는 행위
- ⑦ 목적물 등의 제조 등에 소요되는 원자재의 가격이 목적물을 발주 또는 납품할 당시까지는 변동이 없었으나, 발주 또는 납품이 이루어진 이후에 하락하였음을 이유로 하도급대금 지급 시 감액하는 행위
- ⑧ 회사가 전년도의 임직원 임금인상, 신규투자 증대, 판매부진, 환율변동 등에 따른 적자폭의 증가를 이유로 당초 계약된 하도급대금을 일방적으로 감액하는 행위

- ⑨ 환율변동으로 회사가 목적물 등에 대한 수출가격이 하락하였다는 이유로 계약조건과 달리 환차손실을 파트너사에게 분담할 것을 협조 요청하는 방법으로 전가시키는 행위
- ⑩ 회사의 노사분규로 인한 경영손실을 고통분담 차원에서 파트너사의 하도급대금에서 감액하는 행위
- ⑪ 회사가 관계법령에 따라 부담해야 할 고용보험료나 산업안전보건관리비를 파트너사로 하여금 지급하도록 하고 이를 보전해 주지 아니하는 행위
- ⑫ 회사가 접대비 등의 영업활동비를 목적물의 수주와 관련 있다는 이유로 파트너사에게 부담시키는 행위

## 제24조 하도급법령 준수 의무

### 1. 서면교부 및 서류보존 의무

### 2. 부당한 특약 금지

회사는 파트너사의 이익을 부당하게 침해하거나 제한하는 부당한 특약을 하여서는 아니된다.

### 3. 부당한 발주취소 및 수령거부, 반품 금지

회사는 상품의 제조 위탁 후 파트너사의 책임으로 돌릴 사유가 없는 경우에는 위탁임의 취소, 변경, 반품을 하여서는 아니된다.

### 4. 물품 등의 구매강제 금지

회사는 파트너사에 상품의 제조 위탁 후 자신이 지정하는 물품이나 장비 등을 구입하게 하거나 사용하도록 강요하는 행위를 하여서는 아니된다.

### 5. 검사 및 검사 결과 통보 의무

회사는 파트너사가 납품한 상품 수령일로부터 10 일 이내에 서면(전자문서 포함)으로 검사결과를 통지하여야 하며, 정당한 사유없이 해당 기간을 경과하는 경우에는 검사에 합격한 것으로 본다.

### 6. 부당경영간섭 금지



회사는 하도급거래량을 조절하는 방법 등을 이용하여 파트너사의 경영에 간섭하는 행위를 하여서는 아니된다.

7. 보복조치 및 탈법행위 금지

회사는 파트너사가 하도급법을 위반하였음을 이유로 신고하거나 조정신청을 한 것을 이유로 불이익을 주어서는 아니된다.

8. 기술자료 제공강요 및 유용금지

회사는 정당한 사유 없이 파트너사의 기술자료를 탈취하거나 유용하여서는 아니된다.

9. 기타 하도급법에서 정하는 의무를 위반하여서는 아니된다.

## 제 7 장 경영정보의 제공 요구에 관한 지침

### 제25조 목적

이 지침은 회사가 파트너사에 대하여 경영정보의 제공을 요구하는 과정에서 발생할 수 있는 대규모유통업법을 준수하고, 회사가 대규모유통업법 위반행위를 스스로 방지해 나갈 수 있도록 함을 목적으로 한다.

### 제26조 기본원칙

1. 경영정보의 개념

파트너사에 대한 제공 요구가 금지되는 '경영정보'는 아래와 같다.

- 파트너사가 다른 사업자에게 공급하는 상품의 공급조건(공급가격을 포함한다)에 관한 정보
- 매장임차인이 다른 사업자의 매장에 입점하기 위한 조건(임차료를 포함한다)에 관한 정보
- 파트너사가 납품하거나 판매하는 상품의 원가에 관한 정보
- 파트너사가 다른 사업자에게 납품하거나 다른 사업자의 점포에서 판매하는 상품의 매출액, 기간별 판매량 등 매출 관련 정보
- 파트너사가 다른 사업자의 점포에서 하는 판매촉진행사의 시기, 횟수 및 거래조건 등 판매촉진행사에 관한 정보

- 파트너사가 다른 사업자와의거래에서 사용하는 전자적 정보교환전산망의 고유식별명칭, 비밀번호 등 해당 전산망에 접속하기 위한 정보

## 2. 경영정보 제공 요구에 관한 절차

회사는 경영정보를 요구하는 경우 경영정보 요구에 앞서 요구목적, 비밀유지에 관한 사항 등을 적은 서면을 해당 파트너사에게 제공하여야 한다.

## 3. 경영정보 제공 요구의 범위

회사는 경영정보를 요구하는 경우 요구목적에 필요한 최소한의 범위에서 하여야 한다.

### 제27조 준수사항

회사는 상기 대규모유통업법령 규정들을 종합적으로 고려하여 파트너사에 대한 경영정보 요구시 아래와 같은 사항을 준수한다.

#### 1. 부당한 요구의 금지

회사는 파트너사에 대하여 부당하게 경영정보를 제공하도록 요구할 수 없다. 따라서 회사는 정당한 사유가 있는 경우에 한하여 경영정보의 제공을 요구할 수 있다.

#### 2. 절차적 타당성

회사는 대규모유통업법에 의한 절차에 따라 경영정보의 제공을 요구하여야 한다. 이를 위해 회사가 따라야 할 절차는 아래와 같다.

##### ① 회사가 파트너사에게 사전 서면 제공

회사는 파트너사에 대한 경영정보의 요구에 앞서 파트너사에게 아래 정보를 파트너사가 충분히 이해할 수 있도록 제공하여야 한다.

- 경영정보 제공을 요구하는 목적
- 비밀유지방법 등 요구 대상 정보의 비밀유지에 관한 사항 및 비밀침해시의 손해배상에 관한 사항
- 경영정보 요구일자, 제공일자 및 제공방법

##### ② 회사와 파트너사의 서명 또는 기명날인

회사가 파트너사에게 경영정보 요구에 앞서 제공하는 서면에는 회사가 서명 또는 기명날인하여야 하며, 파트너사가 이에 동의하는 경우 위 서면에 서명 또는 기명날인하여야 한다.

③ 필요한 최소한의 범위에서 요구하는 것인지 여부

회사는 경영정보를 요구하는 경우 요구하는 목적에 필요한 최소한의 범위에서 하여야 하며, 필요하지 않은 정보를 요구하거나 과도한 정보를 요구하는 것은 금지된다

**제28조 위반에 대한 제재**

회사는 이 규정을 위반한 자에 대하여 인사규정 및 취업규칙에서 정한 바에 따라 징계, 변상조치 기타 필요한 조치를 취할 수 있다.

**제29조 규정의 개폐**

본 규정의 개폐는 준법경영부서장의 승인에 의한다.

**부칙**

이 규정은 2016년 9월 28일부터 시행한다.

**부칙**

이 규정은 2023년 3월 24일부터 개정한다.