

계약체결 실천사항 운영 지침

1. 목적

본 운영지침은 공정거래위원회「대·중소기업간 상생협력을 위한 바람직한 계약체결 실천사항」을 준용하여 대덕전자(주)와 협력회사간 계약체결에 있어 협력회사의 이익을 정당하게 반영할 수 있게 하고 당사의 우월한 교섭력을 남용하여 계약자유의 원칙을 저해하는 것을 방지하기 위하여 하도급 계약체결에 있어 준수해야 할 내용을 제시함으로써 합리적이고 공정한 거래 관행을 구축하는데 그 목적이 있다.

2. 계약체결방식 및 계약방식 선택 기준

당사는 고객의 주문품을 생산하여 납품하는 사업 특성상 발주품의 지정된 SPEC 및 품질수준을 충족하기 위해 특정공정의 임가공을 위탁할 외주업체가 필요한 경우, 입찰 등의 방법에 의하지 않고 주문품 생산을 위한 특정 설비와 공정, 기술력을 갖춘 외주업체를 Sourcing하여 당사의 「외주업체 개발 및 평가 프로세스」에 의거 기술, 품질, 시스템 등에 관한 일련의 평가를 진행한 후 최종 승인된 협력업체와 계약을 체결하는 것을 원칙으로 한다.

(1) 용어 및 정의

- 1) 발의 : 외주 필요 발생 시 이를 규정된 승인 절차에 따라서 유관부서의 합의를 진행하는 승인 요청 행위
- 2) 승인 : 당사의 외주 기준을 만족하여 거래 가능 업체로 등록하는 행위
- 3) 평가 : 당사와 거래하고 있거나 또는 개발 단계인 외주 업체에 대해서 규정된 평가 양식을 기준으로 각 항목의 달성도를 측정하는 행위

(2) 발의 기준

- 1) 내부 공정의 생산 CAPA 부족으로 증설이 불가피할 시
- 2) 내부 공정에 없는 신규 공정 필요 시
- 3) 내부 공정의 품질 불안정으로 안정된 품질 확보 필요 시 신규 업체 개발

- 4) 제품개발, 사양관리부서의 검토 결과 기존 거래선에서는 제조, 납품 불가로 판정된 신규 수주 제품이 발생한 경우
- 5) 기존 협력업체보다 품질, 가격 및 납기 측면에서 우수하다고 판정된 경우
- 6) 물량증가로 인하여 거래선을 증가해야 하거나 공급업체의 다원화를 위하여 업체 등록이 필요한 경우

(3) 승인의 구분

- 1) 제품승인 : 승인 요구 품목의 품질 평가 결과 당사의 기준에 적합한 경우
- 2) 업체승인 : 경영현황 및 품질시스템 평가 결과 당사의 기준에 적합한 경우
- 3) PPAP(Production Part Approval Process)승인 : 제품 및 업체승인 완료 후 초도 양산평가 결과와 PPAP 제출자료가 당사의 기준에 적합한 경우 (최종승인)

(4) 승인의 절차

- ① 업체선정 및 발의 → ② 승인계획 수립 → ③ 제품 승인 → ④ 업체 승인 → ⑤ PPAP 승인
 → ⑥ 승인결과 협력업체 통지 → ⑦ 업체등록 및 계약체결

단계		내용
1	업체선정 및 발의	발의 기준에 따라 제조부서 및 생산관련부서(생산관리, 기술, 개발, 품질 등), 외주관리부서에서 신규 개발 업체 선정과 발의할 수 있음. 발의 시 업체선정이 되어있는 경우 이를 검토하고, 선정이 되어 있지 않은 경우 적절한 업체를 Sourcing하여 이를 검토한다. 검토결과에 따라 거래가 가능하다고 판단되면 품질부서에 승인을 요청한다.
2	승인계획 수립	업체승인을 요청받은 품질부서는 업체실사 계획, 제품평가 계획 등 승인에 필요한 계획을 세우고 그 내용을 평가 대상업체에 공유한다.
3	제품승인	가) 승인계획에 따라 제품승인 시 필요한 Sample을 준비하여 평가 대상업체에 연결한다. 나) 제품이 완성되면 품질 Check 항목을 결정하여 품질평가를 진행한다. 다) 품질 평가 결과 NG 사항이 발생된 경우, NG 사항이 Minor사항일 때는 해당업체에 개선대책 수립 및 시정조치가 이루어지도록 하고, 3개월 이내에 재승인 절차를 받도록 한다. 라) Major 사항이 NG인 경우에는 품질부서에서 해당 내용을 관련부서에 통보

		하고 승인절차를 통과하지 못했음을 해당 업체에 통보한다.
4	업체승인	가) 업체 승인 시 업체실사를 진행한다. 나) 품질시스템의 구축상태, 당사 제품의 생산 시 품질의 확보 가능성, 이상 발생 시의 조치, 품질보증 체계, 제품의 취급 및 운반 등 품질에 관한 시스템 구축 여부를 체크 Sheet를 이용하여 평가한다. 다) 실사에서 부적합사항으로 지적된 사항에 대해서 해당업체에 개선대책 수립을 요구하고 시정조치 여부를 확인한다.
5	PPAP승인	가) 업체 및 제품 승인 후 평가 대상업체로부터 PPAP(Production Part Approval Process)자료를 접수한다. ※ PPAP 자료: 회사소개서, 공정흐름도, 공정FMEA, 출하성적서, Cpk, 자격인증 현황 등 ※ PPAP 자료 요청 시, 사전에 기술자료 요구서를 작성하여 협력업체에 교부한다. 나) 평가기준에 따라 평가하여 결함이 발견되지 않았을 경우 최종 승인한다.
6	승인결과 통지	모든 평가 및 승인절차가 완료된 업체에 협력업체 최종 승인 완료일로부터 15일 이내에 승인범위와 승인내용 등 그 결과를 서면으로 개별통지하며, 미선정 업체에 대하여는 그 사유를 명기하여 서면 통지한다. 또한 당사의 귀책사유로 협력업체 선정에서 제외되었다고 판단하는 업체에 대하여는 미선정 통지를 받은 날로부터 15일 이상의 기간동안 이의신청 기회를 부여한다. ※ 승인 여부의 판정 가) 가승인 : 제품평가 결과 Minor 결함이 발견되지 않고, 업체 평가결과 점수가 70점 이상인 경우에 해당되며 PPAP 평가의 대상이 된다. 나) 승인 : PPAP 평가 결과 결함이 발견되지 않았을 경우 승인된 것으로 한다. 다) 승인불가 : 제품평가 결과 Major 결함이 발견되거나, 업체 실사 결과 69점 이하
7	업체등록 및 계약체결	최종 승인된 업체를 AVL(Approved Vendor List)에 업체 등록을 하며 '하도급 기본 계약서'를 체결한다. (계약체결 시, 당사는 협력업체의 재무건전성 파악 및 업체평가의 객관성 확보를 위하여 외부 전문 신용평가기관에서 평가한 신용평가서를 요청할 수 있다. 이때 해당 협력업체는 당사가 인정하는 신용평가기관에서 발급된 일정 등급 이상의 신용평가 등급 또는 신용평가 보고서를 제출해야 한다.

(5) 승인의 유지

- 1) 업체 승인의 유지를 위해 거래업체에 대한 품질시스템 Audit를 정기적으로 年1회 실시하여 품질시스템의 유지 여부를 확인한다.
- 2) 정기 Audit 진행 시, Audit 개시 30일 전에 전체 업체에 평가 시행을 공지하며 평가실시 7일 전에 평가 대상 협력사에 정기 평가 Sheet를 발송하여 사전에 자가 진단 및 시정조치 할 수 있도록 한다.

- 3) 업체 승인을 유지하기 위해서는 업체실사결과 시정조치가 완료되어 70점 이상을 얻어야 한다.
- 4) 승인이 유지된 업체에 한해서 매년1회 '하도급 기본 계약서'를 갱신 체결한다. 단 갱신계약 체결 시, 당사는 협력업체의 재무건전성 파악 및 업체평가의 객관성 확보를 위하여 외부 전문 신용평가기관에서 평가한 신용평가서를 접수한다. 따라서 해당 협력업체는 당사가 인정하는 신용평가기관에서 발급된 일정 등급 이상의 신용평가 등급 또는 신용평가 보고서를 제출해야 한다.

(6) 기타 계약체결방식 및 계약방식 선택 기준

당사와 계약을 체결하는 협력업체는 당사의 「외주업체 개발 및 평가 프로세스」에 의거 기술, 품질, 시스템 등에 관한 일련의 평가를 진행한 후 최종 승인된 경우 계약을 체결하는 것을 원칙으로 하며 예외적으로 필요한 경우 다음의 계약체결방식과 선택 기준을 참고한다.

1) 계약방식의 종류

- ① 수의계약 : 입찰 등의 방법에 의하지 않고 당사의 「외주업체 개발 및 평가 프로세스」에 따라 평가를 진행한 후 최종 승인된 상대방과 맺는 계약 (당사 원칙)
- ② 일반경쟁계약 : 입찰에 있어 참가자의 자격을 제한하거나 참가자를 지명하지 않고 자유로이 경쟁에 부친 후 낙찰자를 결정하여 계약을 체결하는 경우
- ③ 제한경쟁계약 : 입찰에 있어 참가자의 자격을 제한하여 경쟁에 부친 후 낙찰자를 결정하여 계약을 체결하는 경우
- ④ 지명경쟁계약 : 입찰에 있어 참가자를 지명하여 경쟁에 부친 후 낙찰자를 결정하여 계약을 체결하는 경우

2) 계약방식 선택의 기준

물품의 중요도	계약사항	
	거래기본	기타
높음	수의계약	제한경쟁계약 지명경쟁계약 일반경쟁계약
낮음	제한경쟁계약 지명경쟁계약	

3) 계약체결 방식의 선택요건

① 계약체결 방식 선택요건 규정 배경 : 입찰제도 제한적 운영

구분	내용
거래 형태	<p>□ 신규 외주 업체 필요사항 발생 시, 당사에서 규정한 신규 업체 발의(개발요청) 기준에 따라 신규 업체를 개발한다. 고객(발주자)의 주문품을 생산하여 납품하는 사업특성상 발주품의 지정된 SPEC 및 품질수준을 충족하기 위해 특정공정의 임가공을 위탁할 신규업체가 필요한 경우, 해당공정 설비 및 생산능력, 제조 기술을 보유한 외주 업체를 개발하여 내부적인 승인 기준 및 절차에 따라 평가한 후 승인을 득한 업체와 계약을 체결한다.</p>
거래 특성	<p>① 고객사(발주자) 주문품 생산 및 납품 ② 특수한 가공 설비 또는 기술 요구 (CNC, FAB, BBT, AFVI 등) ③ 협력업체 신규 등록 시, 고객사(발주자)에 협력업체 품질 및 기술 등 보증 필요 ④ PCB 제품 기종/종류/SPEC/가공기술에 따라 전문화된 임가공업체 시장 內 분포 ⑤ 장치 산업(기종/종류/SPEC 에 따라 장비 보유) 특수성 → PCB 기종별 호환 어려움 ⑥ PCB 제조업체별 특성을 반영한 협력사 Pool 운영, CAPA 확보/유지/관리</p>

② 계약체결 방식의 선택요건

계약 사항	물품 중요도	계약 체결 방식	요건
거래 기본	높음	수의 계약	<p>공통</p> <p>□ 입찰 등의 방법에 의하지 않음 □ 자체 업체 개발 및 평가 프로세스 보유 □ 전자 계약 체결 시스템 사용 □ 예외적으로 필요한 경우</p>
		기존 거래	<p>□ 대상 : 기존 승인(등록) 거래 협력사 ① 정기적인 협력사 평가(Audit)로 품질, 기술수준 유지 확인 ② 기본계약서 상 계약해제 해지 요건에 부합되지 않는 경우 ▶ 매년 계약서 갱신 체결</p>

		신규 거래	<input type="checkbox"/> 대상 : 신규 협력사 <input checked="" type="checkbox"/> ① 특수한 설비 또는 기술, 품질이 요구되는 제조위탁계약 <input checked="" type="checkbox"/> ② 특수한 성능 또는 품질이 요구되는 물품제조계약 <input checked="" type="checkbox"/> ③ 특수한 기술이 요구되는 용역계약 <input type="checkbox"/> 방식 <input checked="" type="checkbox"/> ① 신규업체 수요 발생시 적합업체 Sourcing 진행 <input checked="" type="checkbox"/> ② 평가(기술/품질/시스템)를 통해 승인된 업체와 계약 체결 ※ 신규업체가 공정한 평가를 받을 수 있도록 내부적으로 업체 평가 Process 및 업무지침 마련
거래 기본 및 기타	낮음	예외	<input type="checkbox"/> 물품의 중요도가 낮은 거래기본 계약 체결 또는 거래기본 계약 外 계약체결 시 다음의 계약방식을 고려할 수 있다.
		제한경쟁	<input type="checkbox"/> 해당 위탁 제조설비 보유, 생산능력(CAPA) 또는 해당 위탁제조와 같은 종류의 제조(생산)실적 <input type="checkbox"/> 특수한 설비 또는 기술, 품질이 요구되는 물품제조계약 <input type="checkbox"/> 특수한 성능 또는 품질이 요구되는 물품구매계약 <input type="checkbox"/> 특수한 기술이 요구되는 용역계약 <input type="checkbox"/> 계약이행의 부실화를 방지하기 위하여 필요한 경우에는 참가자의 재무상태 ※ 경쟁 참가자의 자격을 제한하고자 할 때에는 입찰공고 시 그 제한사항과 제한기준을 명시하여야 함
		지명경쟁	<input type="checkbox"/> 계약의 성질 또는 목적에 비추어 특수한 설비, 기술, 자재, 물품 또는 실적이 있는 자가 아니면 계약의 목적을 달성하기 곤란한 경우로서 입찰대상자가 10인 이내인 경우 <input type="checkbox"/> 규격표시를 인증받은 제품, 환경표지의 인증을 받은 제품을 구매할 경우 ※ 5인 이상의 입찰대상자를 지명하여 2인 이상의 입찰참가신청이 있어야 함 (다만, 지명대상자가 5인 미만인 때에는 대상자를 모두 지명)
		일반 경쟁	<input type="checkbox"/> 특별한 기준 없음 - 물품 등의 유형 및 중요성, 거래상대방 수 등을 고려하여 선택

3. 거래 희망업체의 제안제도 운영

당사는 거래를 희망하는 신규업체에 대해 직접 제안을 할 수 있는 현장설명회나 사이버 제안마당을 운영한다.

4. Partner Relationship Management 구축

(1) 당사는 PRM을 구축하되 폐쇄적인 협력회사 관리가 아닌 신규업체와의 거래도 포함하는 개방적인 협력회사 관리를 통해 당사와 협력회사간의 상생을 도모할 수 있도록 노력한다.

※ PRM(Partner Relationship Management) 혹은 SRM(Supplier Relationship Management)이란, 당사가 거래관계에 있는 협력업체와 거래에 필요한 각종 정보를 공유함으로써 거래의 투명성과 안정성을 보장하고 협력업체의 경영활동에 필요한 정보를 제공해 보다 실용적으로 상호발전을 이뤄가는 것을 목표로 하는 관리시스템

(2) 당사와 협력회사간의 원활한 협력관계를 유지하고 상호정보의 교환 및 공동 기술개발을 촉진함으로써 상호 이익을 증진하고 우호 친선과 건전한 발전에 협력함을 목적으로 『대덕전자 협력사 협의회』를 운영한다.

5. 협력업체 지원조직 운영

협력업체에 대한 기술지원, 자금지원, 교육, 제안제도, 경영 지원 등을 담당하는 동반성장 전담부서를 운영한다.

6. 계약체결 준수사항

당사는 하도급법에서 요구하는 각 호의 원사업자의 의무 및 금지 사항을 기본적으로 준수한다

(1) 서면의 사전발급

- 1) 사전에 계약서를 체결하는 것을 원칙으로 하되 최소한 납품 등을 위한 작업에 착수하기 전에 기명날인이 있는 계약서를 체결한다.
- 2) 계약서에는 하도급대금과 그 지급방법 등 하도급계약의 내용과 원자재 가격변동에 따른 하도급대금의 조정요건, 방법 및 절차 등 시행령에서 규정하고 있는 내용을 반드시 포함한다.
- 3) 빈번한 거래인 경우에는 기본계약서를 먼저 발급한 후 일정기간 동안의 거래분에 대해 정산하여 정산서를 교부한다.
- 4) 경미하고 빈번한 추가 작업으로 인해 물량변동이 명백히 예상되는 경우에는 납품 등의 완료 후 즉시 정산합의서를 교부한다.

5) 통상 허용되는 기간보다 현저히 짧은 기간 내에 추가로 요구할 경우에는 주요 내용에 대해 사전에 서면으로 합의한다.

(2) 합리적인 산정방식에 의한 단가결정

- 1) 단가는 수량, 품질, 사양, 납기, 대금지급방법, 재료가격, 노무비 또는 시가의 동향 등을 고려하고 적정한 관리비 및 이익을 가산한 합리적인 산정방식에 따라 협의하여 결정한다.
- 2) 계약기간 중 최초 단가에 변경사유가 발생한 경우 상대방에게 단가조정신청을 할 수 있으며, 이 경우 신청일로부터 30일(30일 연장 가능) 이내에 상호 협의하여 다시 결정한다.
- 3) 특별한 사유로 인하여 단가 결정이 지연될 경우에는 협의하여 정한 임시단가를 적용하되, 이 경우 임시단가와 확정단가의 차액은 확정단가를 정하는 때에 소급하여 정산한다.
- 4) 원가산정에 있어 기준이 되는 임률을 정기적으로 조사하여 현실에 맞는 단가를 제시하되, 동종업계의 인건비를 고려하여 작업여건, 거래업체 규모, 기술수준 등 업체별 특성에 따른 임률을 책정한다.
- 5) 최초 정해진 단가가 변경될 때 당사자간 협의할 수 있는 기준 및 절차를 계약서에 규정한다.
- 6) 단가변경의 사유(물가, 원자재 가격, 환율 변화 등), 협의기간, 대금지급조건 등 구체적인 내용을 적시한다.

(3) 명확한 납기

- 1) 업종별 특성을 고려하여 정상적인 관행에 적합한 납기를 거래업체와 충분한 협의를 거쳐 결정한다.
- 2) 계약 체결 시 납기를 정하고 납기를 변경할 경우 이를 명확히 하며, 긴급발주 등의 명목으로 평소보다 짧은 납기를 정할 경우 거래업체와 협의를 거쳐 합의한다.
- 3) 거래업체의 책임이 없는 경우 부당한 수령지연 또는 거부로 인한 거래업체의 손해를 배상한다.

(4) 객관적 검사기준

- 1) 납품물 등에 대한 검사에 있어 거래업체와 협의하여 객관적이고 공정·타당한 검사의 기준 및 방법을 정한다.

- 2) 납품 등이 있는 때에는 검사 전이라도 즉시 수령증을 교부하며, 검사는 미리 정한 검사규정 및 절차에 따라 신속히 실시한다.
- 3) 정당한 사유가 있는 경우를 제외하고는 거래업체로부터 납품물을 수령한 날로부터 10일 이내에 검사결과를 통지한다.
- 4) 검사 전 또는 검사기간 중의 발주부품에 대하여 선량한 관리자의 주의를 가지고 관리한다.

(5) 합리적인 대금지급 기일 결정

- 1) 거래업체에게 제조 등의 위탁을 하는 경우에는 납품물 등의 수령일(건설의 경우에는 인수일, 용역의 경우에는 위탁받은 용역의 수행을 완료한 날, 납품 등이 빈번하여 거래당사자들이 월 1회 이상 세금계산서의 발행일을 정한 경우에는 그 정한 날)부터 60일 이내의 가능한 짧은 기한으로 정한 지급기일까지 대금을 지급한다.
- 2) 거래업체에게 제조 등의 위탁을 한 경우로서 발주자로부터 제조, 수리, 시공 또는 용역수행행위의 완료에 따라 준공금, 기성금 등을 받은 때에는 대금을 그 지급받은 날부터 15일(대금의 지급기일이 그 전에 도래하는 경우에는 그 지급기일) 이내에 지급한다.
- 3) 대금을 지급함에 있어서는 발주자로부터 당해 제조 등의 위탁과 관련하여 지급받은 현금비율 이상으로 지급한다.
- 4) 대금을 어음으로 지급하는 경우에는 당해 제조 등의 위탁과 관련하여 발주자로부터 교부받은 어음의 지급기간(발행일로부터 만기일까지)내의 어음을 교부한다.
- 5) 대금을 어음으로 지급하는 경우에 그 어음은 법률에 근거하여 설립된 금융기관에서 할인이 가능한 것이어야 하며, 어음을 교부한 날로부터 어음의 만기일까지의 기간에 대한 할인료(공정위가 정하여 고시하는 할인률)를 어음을 교부하는 날에 지급한다.
- 6) 납품물 등의 수령일부터 60일 이내에 어음을 교부하는 경우에는 납품물 등의 수령일로부터 60일을 초과한 날 이후 만기일까지의 기간에 대한 할인료를 납품물 등의 수령일부터 60일 이내에 지급한다.
- 7) 대금을 어음대체결제수단을 이용하여 지급하는 경우 지급일(기업구매전용카드의 경우는 카드결제 승인일, 외상매출채권 담보 대출의 경우는 납품 등의 내역전송일, 구매론의 경우는 구매자금결제일을 말함)부터 하도급대금 상환기일까지의 기간에 대한 수수료를 지급일에 지급한다.
- 8) 납품물 등의 수령일부터 60일 이내에 어음대체결제수단을 이용하여 지급하는 경우에는 목적물등의 수령일부터 60일을 초과한 날 이후 하도급대금 상환기일까지의 기간에 대한 수수료

를 납품물 등의 수령일부터 60일 이내에 수급사업자에게 지급한다.

- 9) 대금을 납품물 등의 수령일로부터 60일을 초과하여 지급하는 경우에는 그 초과기간에 대하여 공정위가 정하여 고시하는 비율에 의한 이자를 지급한다.

(6) 수시 발주에 대한 개선

거래업체의 경영상 불안정성으로 귀결되는 수시발주는 가급적이면 분기별로 예측 가능한 물량을 제시한다.

(7) 기술자료 예치제도

거래상 필요한 경우 거래업체의 원천기술을 보호하기 위해 제3의 기관에 기술자료를 예치하게 하는 '기술자료 예치제도'를 이용한다.

(8) 납품 등 이후 발견되는 하자에 대한 합리적인 반품 처리

하자원인 규명 주체, 하자원인의 종류, 그에 따른 책임부담비율 등을 규정하여 당사자간 합의에 의해 반품처리 한다.

(9) 계약 해제·해지

사유는 당사자간의 합의에 의해 정하고 '최고 없이 가능한 경우'와 '최고가 필요한 경우'를 구분하되 해제·해지사유가 발생한 경우에는 서면으로 즉시 통보한다.

1) 다음의 경우는 최고 없이 계약 해제·해지가 가능하다.

- ① 상대방이 금융기관으로부터 거래정지처분을 받거나, 감독관청으로부터 영업취소 또는 영업정지 등의 처분을 받은 경우
- ② 상대방이 해산, 영업의 양도 또는 타 기업으로의 합병을 결의, 재해 기타 사유로 인해 기본계약 또는 개별계약 이행이 곤란하다고 쌍방이 인정한 경우

2) 다음의 경우에는 상대방에게 1개월 이상의 기간을 정하여 그 이행을 최고하고, 그 기간 내에 이행하지 아니한 때에 해제·해지가 가능하다.

- ① 상대방이 본 기본계약 또는 개별계약의 중요한 내용을 위반한 경우

- ② 납품 등을 받는 업체가 정당한 사유 없이 발주부품의 제작에 필요한 사항의 이행을 지연하여 거래업체의 작업에 지장을 초래한 경우
 - ③ 거래업체가 정당한 사유없이 발주부품의 제작을 거부하거나 착수를 지연하여 납기 내에 납품 등이 곤란하다고 인정되는 경우
 - ④ 거래업체의 기술, 생산 및 품질관리능력이 부족하여 계약내용을 원만히 이행할 수 없다고 인정되는 상당한 이유가 있는 경우
- 3) 계약의 해제 또는 해지 이유 외의 부득이한 사유로 거래를 정지하려는 경우에는 상호 상대방에게 피해가 없도록 3개월 이전의 빠른 시일 내에 상대방에게 서면으로 통보한다.

7. 계약체결시 금지사항

계약체결에 있어 다음과 같은 사항은 지양한다.

(1) 서면을 발급하지 않거나 보존하지 않는 행위

- 1) 정당한 사유 없이 위탁시점에 확정하기 곤란한 사항에 대하여 해당사항을 기재하지 아니한 서면을 발급하면서 해당사항이 정하여지지 아니한 이유, 그 사항을 정하게 되는 예정 기일을 기재하지 않고 발급하는 행위
- 2) 일부사항을 기재하지 아니한 서면을 발급한 이후 해당사항이 확정되었음에도 불구하고 거래업체에게 새로운 서면을 지연 발급하거나 발급하지 아니하는 행위
- 3) 구두위탁(발주)한 내용에 대해 거래업체로부터 위탁한 작업의 내용, 하도급대금, 위탁일시 등 위탁내용의 확인을 요청받고도 15일 이내에 인정 또는 부인의 의사를 서면으로 회신하지 아니하는 행위
- 4) 구두위탁(발주)한 내용에 대해 위탁내용의 인정 또는 부인의 의사를 회신하면서 원사업자(계약담당임원 등 당사 계약 책임자)의 서명 또는 기명날인을 하지 아니하는 행위
- 5) 추가작업의 범위가 구분되고 금액이 상당함에도 이에 대한 구체적인 추가계약서나 작업지시서 등을 발급하지 아니한 행위
- 6) 법정서류를 3년간 보존하지 아니하고 원사업자의 규정 등에 따라 임의적으로 3년 이내 폐기하는 행위
- 7) 거래종료일로부터 3년간 서면(서류)을 보존하고 있으나 허위 서면(서류)이거나 허위내용의 서류

를 사후 작성하여 보존하는 행위

- 8) 입찰내역서, 낙찰자 결정품의서, 견적서 등 하도급대금 결정과 관련된 서류를 보존하지 아니하는 행위

(2) 부당한 하도급대금 결정행위

- 1) 정당한 이유 없이 일률적인 비율로 단가를 인하하여 하도급대금을 결정하는 행위
- 2) 협조요청 등 명목여하를 불문하고 일방적으로 일정금액을 할당한 후 당해 금액을 감하여 하도급대금을 결정하는 행위
- 3) 정당한 이유 없이 특정 거래업체를 차별취급 하여 대금을 결정하거나, 거래업체와의 합의 없이 일방적으로 낮은 단가에 의하여 대금을 결정하는 행위
- 4) 발주량 등 거래조건에 대하여 착오를 일으키게 하거나 다른 사업자의 견적 또는 거짓견적을 내보이는 등의 방법으로 거래업체를 기만하고 이를 이용하여 대금을 결정하는 행위
- 5) 수의계약으로 계약을 체결함에 있어서 정당한 사유 없이 직접공사비 항목의 값을 합한 금액보다 낮은 금액으로 대금을 결정하는 행위
- 6) 경쟁입찰에 의하여 계약을 체결함에 있어서 정당한 사유없이 최저가로 입찰한 금액보다 낮은 금액으로 대금을 결정하는 행위
- 7) 자재의 가격하락 및 노임하락 등 객관적으로 타당한 단가인하 사유가 없이 일률적으로 단가를 인하하여 대금을 결정하는 행위
- 8) 대금지급조건, 거래수량, 작업의 난이도 등의 차이가 없음에도 특정 거래업체를 차별취급 하여 대금을 낮게 결정하는 행위
- 9) 다량 발주를 전제로 하여 견적하도록 한 후, 실제로는 소량 발주하면서 그 견적가격을 기준으로 대금을 결정하는 행위
- 10) 대금을 정하지 않은 채 제조 등의 위탁을 한 후, 거래업체와 협의를 거치지 않고 통상 지급되는 대가를 하회하여 대금을 결정하는 행위
- 11) 납품관련 기술자료 등을 요구하여 넘겨받은 후, 이를 다른 사업자에게 제공하고 다른 사업자의 견적가격 등을 근거로 대금을 인하하는 행위
- 12) 원도급 대금에 비하여 현저히 낮은 실행예산을 작성하여 같은 실행예산 범위 내로 시공하여야 함을 이유로 대금을 낮게 결정하는 행위

- 13) 수출, 할인특별판매, 경품류, 견본용 등을 이유로 통상 지급되는 대가보다 현저하게 하회하여 대금을 결정하는 행위

(3) 구두에 의한 제안서 제시요구 혹은 개발의뢰 행위

설비완료 혹은 생산준비 완료 후 개발을 취소하거나 구두로 요구시 제시한 단가를 인하할 것을 요구하는 행위

(4) 부당한 경영간섭 행위

- 1) 거래업체가 임직원을 선임·해임함에 있어 자기의 지시 또는 승인을 얻게 하거나 수급사업자의 의사에 반하여 특정인을 채용하게 하는 등의 방법으로 인사에 간섭하는 행위
- 2) 재하도급거래에 개입하여 자신의 위탁한 납품물 등의 품질유지 및 납기내 납품여부 등 하도급거래의 목적과 관계없이 선정·계약 조건설정 등 재하도급 거래내용을 제한하는 행위
- 3) 정상적으로 공사를 시공 중에 있음에도 불구하고 중소기업의 의사에 반하여 현장근로자를 동원하여 공사를 시공케 하는 행위
- 4) 거래업체의 생산품목·시설규모 등을 제한하거나 거래업체로 하여금 자신 또는 자신의 계열회사의 경쟁사업자와 거래하지 못하도록 하는 행위
- 5) 거래업체에게 납품관련 기술자료 등을 정당한 이유 없이 요구하여 제공하도록 하는 행위
- 6) 경품부판매, 할인특매 등의 특별판매행사에 거래업체가 참여토록 강요하거나, 상품이나 상품권 등의 구입을 강요하는 행위

(5) 설계변경 등에 따른 하도급대금의 미조정 행위

- 1) 발주자로부터 설계변경 또는 경제상황의 변동 등을 이유로 추가 금액을 수령하고도 이를 지급하지 아니하거나 또는 받은 비율이나 내용보다 적게 지급하는 행위
- 2) 발주자로부터 설계변경 또는 경제상황의 변동 등을 이유로 계약 금액을 조정 받고도 30일을 초과한 날까지 증액 또는 감액하지 아니하거나 30일을 초과하여 조정하는 행위
- 3) 발주자로부터 설계변경 또는 경제상황 등을 이유로 추가금액을 수령한 날부터 15일이 지난 후에 대금을 현금 또는 어음이나 어음대체결제수단을 이용하여 지급하면서 그 초과기간에 대한 지연이자, 어음할인료, 수수료를 지급하지 아니하는 행위

- 4) 설계변경 또는 경제상황의 변동 등의 사유로 발주자로부터 계약 금액을 증액 또는 감액 받고도 받은 날부터 15일 이내에 증액 또는 감액 받은 사유와 내용을 거래업체에게 통지하지 아니하는 행위

(6) 공급원가 변동에 따른 하도급대금의 미조정 행위

- 1) 협의신청에 응답하지 않거나 협의를 개시하겠다고 통보한 후 회의개최, 의견교환, 단가조정안 제시 등 실질적인 협의절차를 진행하지 아니하는 행위
- 2) 협의를 신청한 후 30일이 경과하였음에도 불구하고, 실질적인 단가조정 권한을 가지고 있는 책임자가 협의에 임하지 아니하는 행위
- 3) 단가조정을 위한 시장조사, 원가산정 등 객관적 근거 없이 상대방이 수용할 수 없는 가격을 되풀이하여 제시하는 행위

(7) 전속적 거래 요구 행위

거래업체로 하여금 자신 및 자신이 지정하는 업체와는 거래하지 못하게 하는 행위 (기술개발을 거래업체와 공동으로 하는 것을 이유로 거래업체와 전속적 거래에 합의하는 경우를 제외)

(8) 민원처리 일방적 전가 행위

거래 중 각종 민원발생에 대하여는 경제적·행정적 일체의 책임을 지며, 민원이 해결되지 않고 분쟁의 소지가 계속 지속될 경우 원사업자가 민원에 관해 처리 후 제반비용을 기성에서 공제하는 행위

(9) 부당특약 행위

- 1) 수급사업자의 이익을 부당하게 침해하거나 제한하는 계약조건을 설정하는 행위
- 2) 계약에 기재되지 아니한 사항을 요구함에 따라 발생한 비용을 수급사업자에게 부담시키는 약정을 설정하는 행위
- 3) 원사업자가 부담하여야 할 민원처리, 산업재해 등과 관련된 비용을 수급사업자에게 부담시키는 약정을 설정하는 행위

- 4) 입찰내역에 없는 사항을 요구함에 따라 발생한 비용을 수급사업자에게 부담시키는 약정을 설정하는 행위

8. 계약서 및 관련 법령에 따른 충실한 계약이행

거래당사자들은 계약이행에 있어 다음과 같은 사항은 준수한다.

(1) 민법 등 관련 법령의 준수

신의성실의 원칙, 하도급법, 공정거래법 등 관련 법령을 준수하되 분쟁발생시 서면 자료에 의해서 해결한다.

(2) 단가 인하 시 사전 충분한 합의 및 서면발급

원자재 가격하락, 물량 증대 등을 이유로 한 단가인하의 경우 물량 증대에 따른 단가인하 폭에 대한 합리적인 근거를 제시하여 해결한다.

(3) 계약변경에 따른 대금 조정

추가적인 사양요구 등 계약변경으로 인해 추가비용 소요될 경우 그에 따른 대금을 지급한다.

9. 계약이행시 금지사항

거래당사자들은 계약이행에 있어 다음과 같은 사항은 지양한다.

(1) 부당한 수령거부 행위

- 1) 위탁내용이 불명확하여 납품·시공한 납품물 등의 내용이 위탁내용과 상이한지 판단이 곤란함에도 불구하고 수령을 거부하는 행위
- 2) 발주자·외국수입업자·고객의 클레임, 판매부진 등을 이유로 이미 위탁한 물품의 수령을 거부하는 행위
- 3) 공급하기로 되어 있는 원자재 등을 늦게 공급함으로써 납기내 납품이 불가능함에도 납기지

연을 이유로 수령을 거부하는 행위

- 4) 검사기준을 정하지 아니하고도 통상의 기준보다 높은 기준을 적용하는 행위
- 5) 검사기준을 정하였다고 하더라도 내용이 불분명하거나 당초 계약에서 정한 검사기준보다 높은 기준을 적용하여 수령을 거부하는 행위
- 6) 거래업체로부터 납품 등의 수령요구가 있었음에도 보관장소 부족 등 정당한 이유없이 수령을 거부하는 행위
- 7) 거래업체의 부도 등에 따라 안정적인 공급이 어렵다고 판단해서 이미 발주한 물품의 수령을 임의로 거부하는 행위
- 8) 여러 품목을 제조위탁하고 일부 품목의 불량률 이유로 다른 품목에 대하여도 수령을 거부하거나, 발주자의 발주취소 또는 발주중단 등을 이유로 수령을 거부하는 행위

(2) 부당 반품 행위

- 1) 거래상대방으로부터의 발주취소 또는 경제상황의 변동 등을 이유로 반품하는 행위
- 2) 검사의 기준 및 방법을 불명확하게 정함으로써 부당하게 불합격으로 판정하여 이를 반품하는 행위
- 3) 공급한 원재료의 품질불량으로 인하여 불합격품으로 판정되었음에도 불구하고 이를 반품하는 행위
- 4) 원재료 공급지연에 의한 납기지연임에도 불구하고 이를 이유로 반품하는 행위
- 5) 이미 수령한 물품을 발주자·외국수입업자·고객의 클레임, 판매부진 등을 이유로 반품하는 행위
- 6) 거래업체 이외의 제3자에게 검사를 위탁한 경우로서 납품업체가 제3자의 검사를 필하여 납품하였음에도 이를 반품하는 행위
- 7) 거래업체의 납기 지연이 있었으나 이를 용인한 객관적 사실이 있었음에도 이를 수령한 후 납기지연을 이유로 반품하는 행위

(3) 부당한 대금 감액 행위

- 1) 위탁할 때 대금을 감액할 조건 등을 명시하지 아니하고 위탁 후 협조요청 또는 거래상대방으로부터의 발주취소, 경제상황의 변동 등 불합리한 이유를 들어 대금을 감액하는 행위

- 2) 단가인하에 관한 합의가 성립한 경우 당해 합의 성립 전에 위탁한 부분에 대하여도 일방적으로 이를 소급 적용하는 방법으로 대금을 감액하는 행위
- 3) 대금을 현금으로 또는 지급기일 전에 지급함을 이유로 과다하게 대금을 감액하는 행위
- 4) 손해발생에 실질적 영향을 미치지 아니하는 경미한 거래업체의 과오를 이유로 일방적으로 대금을 감액하는 행위
- 5) 제조·수리·시공 또는 용역수행에 필요한 물품 등을 자기로부터 사게 하거나 자기의 장비 등을 사용하게 한 경우에 적정한 구매대금 또는 사용대가 이상의 금액을 대금에서 공제하는 행위
- 6) 대금 지급시점의 물가나 자재가격 등이 납품 등의 시점에 비하여 떨어진 것을 이유로 대금을 감액하는 행위
- 7) 경영적자 또는 판매가격 인하 등 불합리한 이유로 부당하게 대금을 감액하는 행위
- 8) 당초 계약내용과 다르게 간접 노무비, 일반관리비, 이윤, 부가가치세 등을 감액하는 행위
- 9) 고용보험 및 산업재해보상보험의 보험료징수 등에 관한 법률, 산업안전보건법 등에 따라 원사업자가 부담하여야 하는 고용보험료, 산업안전보건관리비 그 밖의 경비 등을 거래업체에게 부담시키는 행위
- 10) 자재 및 장비 등을 공급하기로 한 경우 이를 지연하여 공급하거나 사실상 무리한 납기·공기를 정해 놓고 이 기간 내에 납품 또는 준공하지 못함을 이유로 감액하는 행위
- 11) 계속적 발주를 이유로 이미 확정된 하도급대금을 감액하거나, 총액으로 계약한 후 제조의 구체적 내역을 이유로 감액하는 행위
- 12) 납품물 등을 저가로 수주하였다는 등의 이유로 당초계약과 다르게 대금을 감액하는 행위
- 13) 위탁내용 및 조건에는 변함이 없음에도 계약을 변경하는 등 결과적으로 대금을 감액하는 행위
- 14) 환차손 등을 거래업체에게 당초계약조건과 다르게 전가시켜 대금을 감액하는 행위

(4) 경제적 이익의 부당요구 행위

- 1) 거래 개시 또는 다량거래 등을 조건으로 협찬금, 장려금, 지원금 등 경제적 이익을 요구하는 행위
- 2) 수익 또는 경영여건 악화 등 불합리한 이유로 협찬금, 장려금, 지원금 등 경제적 이익을 요구하는 행위
- 3) 기타 거래업체가 부담하여야 할 법률상 의무가 없음에도 협찬금, 장려금, 지원금 등 경제적

이익을 요구하는 행위

(5) 자사 원인에 기인한 비용 전가행위

자사의 임금상승, 내부적인 품의절차 지연으로 인한 비용을 거래업체에게 전가하는 행위

(6) 부당한 대물변제 행위

최초 계약과는 달리 거래업체의 의사에 반하여 정해진 대금을 물품으로 지급하고 이를 받아 들일 것을 요구하는 행위

(7) 보복 조치 행위

거래업체가 공정위에 하도급법 위반으로 신고한 것을 이유로 수주기회를 제한하거나 거래의 정지 기타 불이익을 주는 행위

(8) 탈법 행위

- 1) 하도급거래와 관련하여 우회적인 방법에 의하여 실질적으로 하도급법의 적용을 면탈하려는 행위
- 2) 공정위의 시정조치에 따라 대금 등을 거래업체에게 지급한 후 이를 회수하거나 납품대금에서 공제하는 등의 방법으로 환수하는 행위
- 3) 어음할인료·지연이자 등을 거래업체에게 지급한 후 이에 상응하는 금액만큼 일률적으로 단가를 인하하는 행위

(9) 물품등의 구매강제 행위

- 1) 정당한 사유 없이 자사, 계열사 또는 특정회사 등의 제품이나 서비스 등을 거래업체에게 강제로 판매하거나 이용하게 하는 행위
- 2) 정당한 사유 없이 공사현장에서 거래업체가 사용하는 자재를 거래업체의 의사에 반하여 부당하게 구입을 강제하거나 그가 지정하는 물품·장비를 구입·사용하도록 강요하는 행위 "
- 3) 정당한 사유 없이 거래업체가 구매 의사가 없다고 표시하였거나, 의사표시가 없어도 명확히

구매의사가 없다고 인정됨에도 재차 구매를 요청하는 행위

(10) 물품구매대금 등의 부당결제청구 행위

- 1) 거래업체에게 납품 등에 필요한 물품 등을 자기로부터 사게 하거나 자기 장비 등을 사용하게 하고, 대금 지급기일에 앞서 구매대금이나 사용대금의 전부 또는 일부를 지급하게 하는 행위
- 2) 거래업체에게 납품 등에 필요한 물품 등을 자기로부터 사게 하거나 자기 장비 등을 사용하게 하고, 자기가 구입·사용 또는 제3자에게 공급하는 조건보다 현저하게 불리한 조건으로 지급하는 행위

(11) 기술자료 제공 강요금지 행위

- 1) 정당한 사유 없이 거래업체에게 다음 기술자료를 자기 또는 제3자에게 제공하도록 강요하는 행위
 - ① 상당한 노력에 의하여 비밀로 유지된 제조·수리·시공 또는 용역 수행 방법에 관한 자료
 - ② 특허권, 실용신안권, 디자인권, 저작권 등 지식재산권과 관련된 정보
 - ③ 그 밖에 영업활동에 유용하고 독립된 경제적 가치가 있는 기술상 또는 경영상의 정보
- 2) 거래업체로부터 취득한 기술자료를 자기 또는 제3자를 위해 유용하는 행위