

협력사와의 동반성장을 위한 바람직한 계약체결 가이드라인

제정 2013. 07. 1

제1조(목적)

이 가이드라인은 (주)유비쿼스(이하 '당사'라 한다)와 중소기업(이하 '협력사'라 한다)간 계약체결에 있어 업체의 이익을 정당하게 반영하고 업체와의 거래에서 우월한 교섭력을 남용하여 계약자유의 원칙을 저해하는 것을 방지함으로써 합리적이며 공정한 거래관행을 구축하는 것을 목적으로 한다.

제2조(계약체결방식 및 계약방식 선택기준)

1. 계약체결방식의 종류

- 1) **수의 계약** : 입찰 등의 방법에 의하지 않고 적당한 업체를 임의로 선택하여 계약을 체결하는 경우
- 2) **지명경쟁계약** : 입찰에 있어 업체를 지명하여 경쟁에 부친 후 낙찰업체를 결정하여 계약을 체결하는 경우
- 3) **제한경쟁계약** : 입찰에 있어 참가업체의 자격을 제한하여 경쟁에 부친 후 낙찰업체를 결정하여 계약을 체결하는 경우
- 4) **일반경쟁계약** : 입찰에 있어 참가업체의 자격을 제한하거나 참가업체를 지명하지 않고 자유로이 경쟁에 부친 후 낙찰업체를 결정하여 계약을 체결하는 경우

2. 계약체결방식 및 선택기준

당사의 계약체결방식은 지명경쟁계약을 원칙으로 한다. 단, 필요한 경우에는 수의계약에 의할 수 있다.

- 1) 지명경쟁계약은 하기의 수의계약 이외의 경우에 의한다.
- 2) 수의계약은 다음과 같은 경우에 시행할 수 있다.
 - ① 계약의 성질 또는 목적에 의하여 특정인의 기술·용역·설비 또는 특정한 위치·구조·품질·성능·효율 등으로 인하여 경쟁을 할 수 없는 경우
 - ② 해당 구매물품의 공급업체가 당사와 거래하고 있는 업체 중 단일업체인 경우
 - ③ 품질확보 또는 특정사업 수행을 위해 특정사 물품을 공급받는 것이 유리한 경우
 - ④ 당사의 기업비밀 보호를 위하여 필요한 경우
 - ⑤ 적극적인 기술협조나 경쟁력 있는 사전견적 제시로 당사의 경쟁력에 현저히 기여한 업체
 - ⑥ 단가 계약된 업체와 계약을 연장할 경우
 - ⑦ 특정업체가 자체 개발한 제품을 계약할 경우
 - ⑧ 특정업체만 수행할 수 있거나 안전확보, 긴급, 영업비밀 보호, 지역발전 등의 사유로 수의계약이 불가피한 경우
 - ⑨ 원자재가격급등 기타 이에 준하는 경우로써 지명경쟁에 부칠 여유가 없는 경우
 - ⑩ 당해 물품을 제조·공급한 업체 외의 업체로부터 제조·공급을 받게 되면 호환성이 없게 되는 경우
 - ⑪ 사실상 경쟁이 불가능한 경우
 - 특허나 신기술 적용 물품
 - 실용신안등록 또는 디자인등록이 된 물품을 제조·구매하는 경우
 - ⑫ 업체에서 물품을 반납하여 당사 생산에 지장을 초래 할 우려가 있는 경우
 - ⑬ 업체의 부도, 파산, 기타 이에 준하는 문제 발생으로 정상적인 생산을 유지할 수 없는 경우
 - ⑭ 기타 수의계약이 필요하다고 인정되는 경우

제3조(거래 희망업체의 제안제도 운영)

당사는 홈페이지에 'Contact US'를 운영하여 거래를 희망하는 신규업체가 직접 제안을 할 수 있다.

제4조(Partner Relationship Management 구축)

1. 당사는 협력사와의 정기적인 모임을 주선하여 정보를 공유하며, 동반성장을 도모한다.
2. 협력사는 품질확보 및 기타 업무 협력을 위해 자유롭게 의견을 개진할 수 있다.

제5조(중소기업 지원조직 운영)

협력사에 대한 기술지원, 자금지원, 교육지원, 제안제도 등을 담당하는 전담 지원 인력을 구매부서 내에 설치하고 운영한다.

제6조(계약체결 준수사항)

당사는 하도급법에서 요구하는 원사업자의 의무 및 금지사항을 기본적으로 준수한다.

1. 서면의 사전발급

- 1) 사전에 계약서를 체결하는 것을 원칙으로 하되 최소한 납품을 위한 작업에 착수하기 전에 기명날인이 있는 계약서를 체결 하여야 한다.
- 2) 계약서에는 하도급대금과 그 지급방법 등 하도급계약의 내용과 원자재 가격변동에 따른 하도급대금의 조정요건, 방법 및 절차 등의 내용을 포함한다.
- 3) 당사의 계약서에는 기본계약서와 개별계약서로 구분된다
 - ① 기본계약서는 제조하도급 거래에 관한 기본사항을 정한 것으로 별도의 약정이 없는 한 개별계약에 적용되며, 개별계약의 구체적인 사항과 상충되는 경우 개별계약이 우선한다.
 - ② 개별계약서는 발주일자·명칭·사양·수량·단가·납기 등 구체적 거래내용을 정한 물품주문서를 말한다.

2. 합리적인 산정방식에 의한 단가결정

- 1) 물품의 단가는 수량·품질·사양·납기·대금지급방법·재료가격·노무비 또는 시가의 동향 등을 고려하고 적정한 관리비 및 이익을 가산한 합리적인 산정방식에 따라 협의하여 결정하여야 한다.
- 2) 계약기간 중 최초 단가에 변경사유가 발생한 때에는 상대방에게 단가조정신청을 할 수 있으며, 이 경우 신청일로부터 30일(30일 연장 가능) 이내에 상호 협의하여 다시 정하여야 한다.
- 3) 단가결정이 특별한 사유로 인하여 지연될 경우에는 협의하여 정한 임시단가를 적용하되, 이 경우 임시단가와 확정단가의 차액은 확정단가를 정하는 때에 소급하여 정산하여야 한다.
- 4) 원가산정에 있어 기준이 되는 임률을 정기적으로 조사하여 현실에 맞는 단가를 제시하되, 동종업계의 인건비를 고려하여 작업여건, 협력사 규모, 기술수준 등 업체별 특성에 따른 임률을 책정하여야 한다.
- 5) 최초 정해진 단가가 변경될 때 협력사와 협의할 수 있는 기준 및 절차를 계약서에 규정한다.
- 6) 단가변경은 원자재 가격 및 환율 변화 등 합리적인 사유에 의해 가능하며, 계약 상대방의 청구를 받은 날부터 10일 이내에 협의를 개시하여야 하고, 30일 이내에 계약금액을 조정한다. 이 경우 예산배정의 지연 등 불가피한 경우에는 계약상대방과 협의하여 그 조정기한을 연장할 수 있으며, 계약금액을 증액할 수 있는 예산이 없는 경우에는 업무량 등을 조정하여 그 대가를 지급할 수 있다.

3. 명확한 납기

- 1) 물품의 특성을 고려하여 정상적인 관행에 적합한 납기를 업체와 충분한 협의를 거쳐 결정하여야 한다.
- 2) 개별계약(물품의 주문)시 납기를 정하고 납기를 변경할 경우 이를 명확히 하여야 하며, 긴급발주 등의 명목으로 평소보다 짧은 납기를 정할 경우에는 협력사와 협의를 거쳐 합의하여야 한다.
- 3) 협력사에게 책임을 돌릴 사유가 없음에도 불구하고 부당한 수령지연 또는 거부로 인하여 협력사가 손해를 입은 경우에는 이를 배상하여야 한다.

4. 객관적 검사기준

- 1) 납품 물품에 대한 검사에 있어 협력사와 협의하여 객관적이고 공정·타당한 검사의 기준 및 방법을 정하여야 한다.
- 2) 납품이 있는 때에는 검사전이라도 즉시 수령증을 교부하여야 하며, 검사는 미리 정한 검사규정 및 절차에 따라 신속히 실시하여야 한다.
- 3) 정당한 사유가 있는 경우를 제외하고는 업체로부터 납품 물품을 수령한 날로부터 10일 이내에 검사결과를 통지하여야 한다.
- 4) 검사 전 또는 검사기간 중의 발주 물품에 대하여 선량한 관리자의 주의를 가지고 관리하여야 한다.

5. 합리적인 대금지급 기일 결정

- 1) 협력사에게 제조위탁을 하는 경우에는 납품 물품의 수령일(납품 등이 빈번하여 업체와 월1회 이상 세금계산서의 발행일을 정한 경우에는 그 정한 날)부터 60일 이내의 가능한 짧은 기한으로 정한 지급 기일까지 대금을 지급하여야 한다. 단, 하도급법 적용 대상 거래가 아닌 경우에는 100일 이내에 지급할 수도 있다.
- 2) 물품 대금을 납품 물품의 수령일로부터 60일을 초과하여 지급하는 경우에는 그 초과기간에 대하여 공정위가 정하여 고시하는 이율에 의한 이자를 지급하여야 한다.

6. 납품 등 이후 발견되는 하자에 대한 합리적인 반품 처리

납품 이후 발견되는 하자에 대하여 하자원인 규명 주체, 하자원인의 종류, 그에 따른 책임부담 비율 등을 규정하여 계약상대방과 합의에 의해 재작업 또는 반품처리 한다.

7. 계약 해제·해지

- 1) 다음의 경우는 최고없이 계약의 해제·해지가 가능하다
 - ① 금융기관으로부터 거래정지처분 혹은 감독관청으로부터 영업취소·영업정지 등의 처분을 받은 경우
 - ② 해산, 영업을 양도 또는 타 기업으로의 합병을 결의하거나, 재해 등으로 인해 계약이행이 불가능한 경우
- 2) 다음의 경우는 1개월의 최고기간을 두고 그 기간 내에 이행하지 아니한 때에 해제·해지가 가능하다
 - ① 정당한 사유 없이 이행지연으로 납기준수에 지장을 초래한 경우
 - ② 정당한 사유없이 제작을 거부하거나 착수를 지연하여 납기준수에 지장을 초래한 경우
 - ③ 협력사의 기술, 생산 및 품질관리능력의 부족으로 계약이행이 불가능한 경우

제7조(계약체결 시 금지사항)

1. 서면을 발급하지 않거나 보존하지 않는 행위

- 1) 정당한 사유없이 위탁시점에 확정하기 곤란한 사항에 대하여 해당사항을 기재하지 아니한 서면을 발급하면서 해당사항이 정하여지지 아니한 이유, 그 사항을 정하게 되는 예정기일을 기재하지 않고 발급하는 행위
- 2) 일부 사항을 기재하지 아니한 서면을 발급한 이후 해당사항이 확정되었음에도 불구하고 협력사에게 새로운 서면을 지연 발급하거나 발급하지 아니하는 행위
- 3) 구두위탁(발주)한 내용에 대해 업체로 부터 위탁한 작업의 내용, 하도급대금, 위탁 일시 등 위탁내용의 확인을 요청받고도 15일 이내에 인정(認定) 또는 부인(否認)의 의사를 서면으로 회신하지 아니하는 행위
- 4) 구두위탁(발주)한 내용에 대해 위탁내용의 인정 또는 부인의 의사를 회신하면서 당사(회사 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 당사의 규정 등에 따라 임의적으로 3년 이내 폐기하는 행위
- 7) 거래종료일부터 3년간 서면(서류)을 보존하고 있으나 허위 서면(서류)이거나 허위 내용의 서류를 사후 작성하여 보존하는 행위
- 8) 입찰내역서, 협력사 결정품의서, 견적서 등 하도급대금 결정과 관련된 서류를 보존하지 아니하는 행위

2. 부당한 하도급대금 결정 행위

- 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 업체를 차별취급 하여 대금을 결정하거나, 협력사와의 합의 없이 일방적으로 낮은 단가에 의하여 대금을 결정하는 행위
- 4) 발주량 등 거래조건에 대하여 착오를 일으키게 하거나 다른 업체의 견적 또는 거짓 견적을 내보이는 등의 방법으로 업체를 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 협력사를 차별 취급 하여 대금을 낮게 결정하는 행위
- 9) 다량 발주를 전제로 하여 견적하도록 한 후, 실제로는 소량 발주하면서 그 견적 가격을 기준으로 대금을 결정하는 행위
- 10) 대금을 정하지 않은 채 제조등의 위탁을 한후, 협력사와 협의를 거치지 않고 통상 지급되는 대가를 하회하여 대금을 결정하는 행위
- 11) 납품관련 기술자료 등을 요구하여 넘겨받은 후, 이를 다른 협력사에게 제공하고 다른 협력사의 견적가격 등을 근거로 대금을 인하하는 행위
- 12) 수출, 할인특별판매, 경품류, 견본용 등을 이유로 통상 지급되는 대가보다 현저하게 하회하여 대금을 결정하는 행위

3. 구두에 의한 제안서 제시요구 혹은 개발의뢰 행위

생산준비 완료후 취소하거나 구두 요구시 제시한 단가를 인하할 것을 요구하는 행위

4. 부당한 경영간섭 행위

- 1) 협력사가 임직원을 선임·해임함에 있어 당사의 지시 또는 승인을 얻게 하거나 협력사의 의사에 반하여 특정인을 채용하게 하는 등의 방법으로 인사에 간섭하는 행위
- 2) 재하도급거래에 개입하여 당사의 위탁한 납품 물품 등의 품질유지 및 납기내 납품여부 등 하도급거래의 목적과 관계없이 선정·계약조건설정 등 재하도급 거래 내용을 제한하는 행위
- 3) 협력사의 생산품목·시설규모 등을 제한하거나 협력사로 하여금 당사 또는 당사의 계열 회사의 경쟁사업자와 거래하지 못하도록 하는 행위
- 4) 협력사에게 납품관련 기술자료 등을 정당한 이유 없이 요구하여 제공하도록 하는 행위

5. 원재료 가격변동에 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 되풀이하야 제시하는 행위

6. 전속적 거래 요구 행위

협력사로 하여금 자신 및 자신이 지정하는 협력사와는 거래하지 못하게 하는 행위 (기술개발을 협력사와 공동으로 하는 것을 이유로 협력사와 전속적 거래에 합의하는 경우는 제외)

7. 부당한 수령거부 행위

- 1) 위탁내용이 불명확하여 납품 물품 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 원자재를 늦게 공급함으로써 납기내 납품이 불가능함에도 납기지연을 이유로 수령을 거부하는 행위
- 4) 검사기준을 정하지 아니하고도 통상의 기준보다 높은 기준을 적용하는 행위
- 5) 검사기준을 정하였다고 하더라도 내용이 불분명하거나 당초계약에서 정한 검사기준보다 높은 기준을 적용하여 수령을 거부하는 행위
- 6) 협력사로부터 납품 등의 수령요구가 있었음에도 보관장소 부족 등 정당한 이유없이 수령을 거부하는 행위
- 7) 협력사의 부도 등에 따라 안정적인 공급이 어렵다고 판단해서 이미 발주한 물품의 수령을 임의로 거부하는 행위
- 8) 여러 품목을 제조위탁하고 일부 품목의 불량을 이유로 다른 품목에 대하여도 수령을 거부하거나, 발주자의 발주취소 또는 발주중단 등을 이유로 수령을 거부하는 행위

8. 부당한 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) 협력사 이외의 제3자에게 검사를 위탁한 경우로서 협력사가 제3자의 검사를 필하여 납품 하였음에도 이를 반품하는 행위

9. 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 지급기일전에 지급함을 이유로 과다하게 대금을 감액하는 행위
- 4) 손해발생에 실질적 영향을 미치지 아니하는 경미한 거래업체의 과오를 이유로 일방적으로 대금을 감액하는 행위
- 5) 제조·수리에 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 간접노무비, 일반관리비, 이윤, 부가가치세 등을 감액하는 행위
- 9) 고용보험 및 산업재해보상보험의 보험료징수 등에 관한 법률, 산업안전보건법 등에 따라 당사가 부담하여야 하는 고용보험료, 산업안전보건관리비 그 밖의 경비 등을 협력사에게 부담시키는 행위
- 10) 자재 및 장비 등을 공급하기로 한 경우 이를 지연하여 공급하거나 사실상 무리한 납기를 정해 놓고 이 기간 내에 납품하지 못함을 이유로 감액하는 행위
- 11) 계속적 발주를 이유로 이미 확정된 하도급대금을 감액하거나, 총액으로 계약한 후 제조의 구체적 내역을 이유로 감액하는 행위
- 12) 위탁내용 및 조건에는 변함이 없음에도 계약을 변경하는 등 결과적으로 대금을 감액하는 행위
- 13) 환차손 등을 업체에게 당초계약조건과 다르게 전가시켜 대금을 감액하는 행위

10. 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 협력사가 부담하여야 할 법률상 의무가 없음에도 협찬금, 장려금, 지원금 등 경제적 이익을 요구하는 행위

11. 당사 원인에 기인한 비용 전가행위

당사의 임금상승, 내부적인 품의절차 지연으로 인한 비용을 업체에게 전가하는 행위

12. 부당한 대물변제 행위

최초 계약과는 달리 업체의 의사에 반하여 정해진 대금을 물품으로 지급하고 이를 받아들일 것을 요구하는 행위

13. 보복 조치 행위

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

14. 탈법 행위

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

15. 물품 등의 구매강제 행위

- 1) 정당한 사유없이 당사, 계열사 또는 특정회사 등의 제품이나 서비스 등을 협력사에게 강제로 판매하거나 이용하게 하는 행위
- 2) 정당한 사유없이 업체가 사용하는 자재를 업체의 의사에 반하여 부당하게 구입을 강제하거나 그가 지정하는 물품·장비를 구입·사용하도록 강요하는 행위
- 3) 정당한 사유없이 업체가 구매의사가 없다고 표시하였거나, 의사표시가 없어도 명확히 구매의사가 없다고 인정됨에도 재차 구매를 요청하는 행위

16. 물품구매대금 등의 부당결제청구 행위

- 1) 협력사에게 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) 협력사에게 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

17. 기술자료 제공 강요 행위

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

제8조(계약서 및 관련 법령에 따른 충실한 계약이행)

1. 민법 등 관련 법령의 준수

신의성실의 원칙, 하도급법, 공정거래법 등 관련 법령을 준수하되 분쟁발생 시 서면 자료에 의해서 해결하여야 한다.

2. 단가인하 시 사전 충분한 합의 및 서면발급

원자재 가격하락, 물량 증대 등을 이유로 한 단가인하의 경우 물량증대에 따른 단가 인하폭에 대한 합리적인 근거를 제시 해결하여야 한다,

3. 계약변경에 따른 대금 조정

추가적인 사양요구 등 계약변경으로 인해 추가비용이 소요될 경우 그에 따른 대금을

지급 해결하여야 한다.

4. 계약서에 규정된 내용에 따라 계약을 해제·해지하되 계약 해제·해지 이유에 해당하지 않는 거래정지는 2~3개월 이전의 빠른 시일 내에 업체에 서면으로 통보한다.

부 칙

이 가이드라인은 2013. 07. 1부터 시행한다.