

전속대리점의 개념적 이해와 그 보호를 위한 입법 방향*

유영국**

〈국문초록〉

전속(專屬)대리점은 하나의 사업자와 판매계약을 체결하면서 그 사업자의 상품만 다루기로 하는 거래유형으로, 다른 상품 또는 경쟁사업자의 상품을 취급하지 않기로 하는 내용의 계약이 체결된다는 점에서 업종별 특성에 따른 차이를 고려하더라도 전속계약상 배타성 또는 구속성이 공통적으로 내재될 수밖에 없다. 이렇듯 전속대리점의 거래 실질이 가맹사업과 유사할 정도의 종속성 내지 의존성을 넘어 배타성을 띠거나 당사자 간 거래충성도와 협력, 신뢰관계 형성의 면에서 일반대리점과는 뚜렷한 차이를 보이는 경우, 실효성 있는 규제를 위해 전속대리점을 보다 두텁게 보호하는 방안이 입법적으로 고려될 여지가 있다.

다만, 이러한 입법적 개선을 통해 전속대리점 보호를 위한 제도적 장치를 법령에 반영하고자 한다면, 전속과 비전속을 구분하기 위한 현실적이고 설득력 있는 기준 도출이 선행되어야 한다. 하지만 이러한 구분을 위한 엄격한 기준 도출이 쉽지 않음은 물론 정의조항의 개정 등을 전제할 경우 법령 전반의 변화를 수반할 수 있어 신중한 방법론적 접근이 요구된다. 그럼에도 불구하고 전속대리점에 대한 별도의 보호 수단·기준을 법제화하고자 한다면, 계약적·실질적 측면에서 양자를 구분할 수 있는 개념적 표지를 두고, 그 보호에 있어 상대적 차이를 인정할 만한 충분한 이유가 있는 부분을 한정하는 작업이 요구된다.

이에 국회에 제출된 대리점법 개정안의 내용과 공정거래위원회의 대리점거래 실태조사 결과 등을 고려하여 배타성·종속성 강화에 따른 교섭력 불균형의 심화를 개선하고 (전속)대리점 운영의 안정성 제고를 기대할 수 있는 방안으로 단체구성권의 도입, 계약갱신요구권의 행사 기간 및 계약해지를 위한 유예기간 설정 등에 관한 규정의 우선적 입법을 고려해 볼 여지가 있다.

주제어 : 대리점법, 전속대리점, 비전속대리점, 단체구성권, 협의요청권, 계약해지제한, 계약갱신요구권

• 투고일 : 2025.12.31. / 심사일 : 2026.01.27. / 게재확정일 : 2026.01.27.

* 이 논문은 한신대학교 학술연구비 지원에 의하여 작성되었음.

** 한신대학교 평화교양대학 조교수, 법학박사(Dr. iur., LL.M.)

I. 들어가며

사업자가 행하는 모든 형태의 경제적 교환 및 활동을 포괄하는 ‘거래관계’에 대한 광의의 이해는 개별 거래관계의 속성과 현실에 대한 실질적 이해라는 이론·실무적 과제를 남긴다. 이는 특정 거래를 위한 다양한 계약유형과 그 속성에 따라 거래당사자 간 관계 설정뿐만 아니라 당해 시장의 경쟁에 미치는 영향 등이 달리 평가될 수 있음을 시사한다.

이러한 맥락에서, 전속적 속성에 기반한 거래관계의 형성·유지는 당해 거래관계에서 상대적으로 강한 종속 내지 의존성을 야기할 수 있음은 물론 거래당사자 간 계약을 통해 경쟁 기회 자체를 일정 부분 제한하는 결과로 이어질 수 있기 때문에 일반적 거래관계에 비추어 보다 주의 깊은 접근이 요구된다.

위와 같은 속성이 해당 거래의 본질로 여겨지는 유형으로 가맹거래와 대리점거래가 어렵지 않게 떠올려지며, 이들 거래유형을 이른바 갑을관계라는 구조에 포섭하여 거래공정화 관점에서 접근하고자 하는 시도는 그 거래상 공통된 속성의 인식에 따른 것으로 보아야 한다. 실제로 법 해석·적용을 넘어 입법론에 있어서도 양 거래유형의 이론·실무적 비교는 필수적으로 받아들여지는 점 역시 그와 같은 인식의 공유에 따른 것으로 보인다.

물론 이 글에서 주목한 대리점거래는 가맹거래와 구분되는 일정한 차이를 보이면서 그 자체가 하나의 독자적 거래유형으로 인식되고 있다. 한편, 대리점거래의 경우 세부적으로는 전속과 비전속거래로 구분이 가능하나, 이때의 구분이 관련 법령상 명확한 근거에 기반한 것은 아니며 실제 거래에서 엄격한 경계를 도출하는 것 또한 쉽지 않다. 다만, 이러한 구분에 대한 현실적 요구가 양 자의 보호 필요성 내지 방법에 있어 일정한 차이를 두어야 하는 것은 아닌가 하는 의문에 따른 것임은 유념할 필요가 있다.

실제로 2023년 하반기 이후 국회와 언론 등을 통해 대리점의 안정적 거래기간 확보 및 대리점 권익 보호를 위한 제도적 기반 마련 필요성이 강하게 제기되어 왔다. 이와 같은 요구는 아디다스코리아 본사 측이 국내 사업 구조조정을 명목으로 추진한 ‘퓨처 파트너’(Future partner)정책을 추진하면서 판매점주의 온라인 판매권을 박탈하고 일방적으로 계약해지를 통보해 촉발된 이른바 ‘아디다스 사태’가 주된 배경이 되기도 하였다.¹⁾ 물론 동 사안의 경우 본사와 점주

1) 아디다스코리아(본사)는 2022년 1월 온라인과 직영점을 중심으로 사업을 개편하면서 국내 판매점(대리점)의 80%와 계약갱신을 거절하였고, 이에 점주들은 당초 계약종료기간이 2025년 6월까지임에도 본사가 정당한 이유 없이 일방적으로 계약을 해지하거나 계약갱신

협의회가 계약갱신·인기 상품 제공 등에 관한 합의안을 도출하면서 신고인이 당해 신고를 취하해 공정거래위원회(이하 ‘공정위’)의 조사가 중단되면서 일단락되기는 하였으나,²⁾ 전속대리점 보호의 필요성과 그 구체적 방안에 관한 본격적 논의의 단초가 되었음은 분명하다.

이하에서는 일반론으로서 「대리점거래의 공정화에 관한 법률」(이하 ‘대리점법’) 제·개정 지향과 현재까지의 진전을 살피고 법개정에 대한 지속적 요구(Ⅱ)를 먼저 제시하고자 한다. 이어 규제·보호범위를 고려한 대리점거래 개념에 대한 포괄적 설정의 불가피성을 밝히는 동시에 유통단계에서의 중요성(Ⅲ)을 재확인하고, 이를 토대로 전속대리점의 개념과 속성을 고려한 보호 필요성(Ⅳ)과 입법정책적 대응 방향을 제언(Ⅴ)하고자 한다.

Ⅱ. 대리점법 제·개정 지향과 지속적 개정 요구

1. 법 제·개정 지향과 진전

대리점법은 거래관계의 일반법으로서 「독점규제 및 공정거래에 관한 법률」(이하 ‘공정거래법’)을 통한 대리점거래 관계 규율의 한계를 극복하고 공급업자(본사)의 거래상 지위 남용행위를 실질적으로 규제하며 대리점거래의 공정성을 보장하고자 제정되었으며,³⁾ 그 제정을 둘러싼 상반된 평가와 기대에도 불구하고⁴⁾ 우리나라의 특유한 거래현실에 그 배경을 둔⁵⁾ 대리점거래에 있어 경

을 거절해 가맹사업법을 위반하였다는 이유로 2023년 3월과 9월에 공정위에 신고하였음. 이에 공정위는 2023년 5월과 12월에 본사와 판매점 간의 계약관계가 가맹거래가 아니라고 판단하여 심사불개시 결정을 내렸으나, 계약기간 내 일방적 계약해지나 물량 밀어내기 등의 정황은 본사의 대리점법 위반으로 볼 여지가 있다고 판단하고 직권조사를 개시한 바 있음. 동아경제, “대리점이라니... 아디다스 가맹점주들 ‘본사 갑질’ 재신고”, 2023.9.12.; 쿠키뉴스, 공정위, 2년 9개월만에 아디다스 직권 조사...“기업 갑질 철폐해야”, 2024.10.25.보도 등 참조.

- 2) 조선비즈, 공정위, ‘점주 갑질’ 의혹 아디다스 조사 종료... 합의로 신고 취하돼, 2025.7.16. 기사 참조.
- 3) 국회 정무위원회, 「대리점거래의 공정화에 관한 법률안」 - 의안번호 5018 및 5090 검토보고서, 2013.6., 7-8면. 반면, 제정 당시 대리점법의 실질적 내용에 비추어 독자적인 법률로 제정할 필요성 내지 실익이 있는지에 대한 의문이 제기되기도 하였음. 최영홍, “대리점법에 대한 법리적 검토”, 『경제법연구』 제15권 제1호, 한국경제법학회, 2016, 177-179면; 김용중·이황, “대리점법의 문제점과 향후 과제”, 『법학연구』 제57권 제2호, 부산대학교 법학연구소, 2016, 2면 및 15면; 이기중, “대리점법의 효과적인 집행 및 그 개선을 위한 방안”, 『상사법연구』 제36권 제2호, 한국상사법학회, 2017, 377-278면.

쟁당국의 핵심적 규제 수단이자 분쟁해결의 기준으로 기능해 오고 있다. 다만 입법과정에서 대리점주들의 요구사항이었던 단체결성권이나 단체교섭권, 계약갱신요구권 등은 제정 법률에 반영되지 않았으며, 징벌적 손해배상안은 3배 배상소송으로 변경되어 최종 편입된 바 있다.⁶⁾ 그러한 까닭에 공급업자에 비해 취약한 교섭력을 가질 수밖에 없는 개별대리점은 독자적이고 대등한 협상의 제도적 토대 마련을 위한 단체구성권과 단체협회의요구권 도입 필요성을 꾸준히 제기해 왔다.⁷⁾

실제 대리점들이 느끼는 어려움이 주로 계약해지나 계약갱신거절과 같은 계속적 거래관계의 종료에 있음에도 불구하고 계약갱신요구권이 인정되지 않아 공급업자 측의 부당한 거래요구를 뿌리치기 어렵다는 호소는 앞서의 주장과 그 맥락을 같이 한다. 한편, 비록 다른 공정화법에 따른 특정 행위에 관한 것이기는 하나 징벌적 손해배상⁸⁾ 한도를 상향하여⁹⁾ 법 위반행위에 대한 억지력

-
- 4) 신영수, “거래공정화 규제체계상 ‘대리점법’의 지위와 역할”, 『정쟁법연구』 제35권, 한국정쟁법학회, 2017, 4면 및 8-10면: “[...] 우리 거래 현실에 만연해 있는 불공정의 문제의 해결을 위한 강력한 수단으로 기능할 것이라는 기대와, 거래공정화 입법의 과잉이 우려 된다는 시각이 함께 대두되고 있다.”
- 5) 우리나라의 특수한 거래현실에서 비롯된 거래상 지위남용 규제 체계의 의미에 관하여는 신영수, “이동통신 대리점에 대한 거래상 지위남용 관련 분쟁의 쟁점과 해석”, 『아주법학』 제11권 제4호, 아주대학교 법학연구소, 2018, 45-46면: “공정거래법이나 대리점법상 거래상 지위남용 규제는 그와 관련한 한국적 거래현실을 배경으로 한 것이다. 사실 거래상 지위의 차이에서 발생하는 남용행위는 비단 우리뿐만 아니라 거래현실에서 일반적으로 목격되는 현상이지만, 경제와 자본의 압축적인 성장과 함께 서구식 계약 이념이 충분한 성숙의 과정을 거치지 않은 채 도입된 우리의 경우 경제규모나 교섭력의 차이에 기반한 계약당사자간의 거래 조건들이 대단히 악질적인 양상으로서 일반 사법 내지 경쟁법으로 규율할 수 없는 기형적 형태로 출현하여 온 특징을 가지고 있다.”
- 6) 대리점법상 징벌적 손해배상제도 도입의 상황적 필요성에 대한 추론 및 비판적 관점으로 신영수, 앞의 글, 2017, 25면.
- 7) 이와 관련하여 중기이코노미, 공정위에 더 이상 기대할 것 없어 대리점 뭉친다, 2017.10.17. 기사; 경향신문, 택배기사와 대리점 갈등에 가려진 ‘진짜 갑’ 택배회사, 2021.9.14. 기사; 참여연대, 乙 살리는 ‘상생협약 6법’, 신속한 처리를 촉구한다, 2024.2.23. 기자회견 등 참조.
- 8) 대리점법 제정(법률 제13614호, 2015.12.22. 제정) 시부터 제34조 제2항, 제3항에 3배 배상에 관한 근거가 마련되었고 이후 타법개정 및 일부개정이 각각 1회씩 이루어졌음. 당초 법 제6조 및 제7조에 따른 구입강제, 경제상 이익제공 강요행위에 대하여만 적용되었으나 2021년 12월 7일 법 개정을 통해 공급업자가 보복조치로 대리점에게 손해를 입힌 경우(법 제12조)까지 징벌적 손해배상제도의 적용을 확대하였음. 이와 관련한 기존의 논의는 정병덕, “공정거래법상의 3배 배상제도에 관한 연구”, 『법학논총』 제43권 제4호, 단국대학교 법학연구소, 2019, 379면; 김건식·김건호, “대리점법 제정 의의와 규제대상에 관한 검토”, 『선진상사법률연구』 제74호, 법무부, 2016, 64-66면.
- 9) 「하도급거래 공정화에 관한 법률」개정안이 2024년 2월 1일 국회 본회의에서 통과되어 기술유통행위에 대한 징벌적 손해배상액 한도가 손해액의 최대 3배에서 최대 5배로 상향된 바 있음. 참고로 법 개정 전 제35조에 따른 3배 이내 배상 규정에도 불구하고 기술유통행

을 강화하고자 하는 일련의 시도 역시 향후 대리점법 개정을 둘러싼 논의에서 주요하게 고려될 여지가 있다.¹⁰⁾

이에 공정위는 ‘대리점주 지위 향상을 위한 제도개선 및 불공정관행 감시 강화’를 2025년 주요 업무 중 하나로 정하고, 이를 위해 사업자단체 구성권 보장을 통해 대리점주의 협상력을 제고하고, 대리점거래 계약해지 시 반드시 사전 통지하도록 하는 등 관련 절차를 엄격히 하는 대리점법 개정 추진을 밝힌 바 있다.¹¹⁾ 이처럼 개별 정책에 대한 상반된 시각과 평가는 별론으로 하더라도, ‘대리점의 협상력 제고와 안정적 거래 기반 확보’라는 대리점법·정책 추진의 일관된 지향 아래 이루어진 법개정 수요에 대한 꾸준한 대응 자체에 대하여는 긍정적 평가가 가능할 것이다.

2. 법 개정의 지속적 요구

대리점법 제·개정과 관련하여¹²⁾ 보다 면밀히 살펴보면, 동법의 경우 대리점거래에 만연해 있던 공급업자의 불공정행위들이 남양유업 사태로 정치·사회적 관심과 주목을 받으며 급속하게 입법된 측면이 없지 않다. 그러한 이유로 입법 당시부터 대리점거래에 대한 법적 규제의 필요성 자체는 물론 그 실효성, 법제적 정합성에 관한 논의가 있어 왔으며,¹³⁾ 다른 한편에서는 경제력이나 힘의 격차에서 발생하는 불공정거래행위를 규율하기 위해 제정된 다른 법률, 예

위로 인한 손해배상액이 손해액의 최대 2배 정도로 제한적으로 인정되는 실무적 경향이 있었음(서울고법 2021.12.23. 선고 2020나2032402 판결 등); 법률신문, 하도급법 개정안 국회 본회의 통과 및 시사점, 2024.2.25. 기사 참조.

- 10) 다만, 이때에도 대리점법에 마련된 징벌적 손해배상제도가 그간 공급업자의 불공정행위를 억지하고 피해자 구제에 실효적이었는지를 실증적으로 검토해야만 배상한도의 증액 여부나 적용대상의 확대를 논할 수 있을 것임.
- 11) 공정위, 2025년 주요업무 추진계획 - 민생경제 회복 및 미래 대비를 위한 공정거래 기반 조성, 2025.1., 5면. 이와 함께 공정위는 유제품·타이어 대리점주 대상 비용전가·경영간섭, 출판사·대형·중소서점 간 거래거절 등 국민생활 밀접 분야의 불공정관행 점검 추진 계획을 밝힌 바 있음.
- 12) 2015년 12월 22일 제정되어 2016년 12월 23일부터 시행되어 온 대리점법은 2025년 12월 현재까지 공정거래법 및 「정부조직법」 일부개정과 「전자서명법」 전부개정을 이유로 한 4회의 타법개정을 포함 총 14회 개정되었음. 법 제정 배경과 경과에 관하여는 신영수, 앞의 글, 2017, 5-7면.
- 13) 대리점법의 경우 제정 당시부터 대리점거래관계에 대한 법체계와 규제내용의 타당성 검증의 어려움이 지적된 바 있으며, 그에 따라 공정위는 2013년 이후 대리점 거래 관행 개선을 위해 실태파악 및 제도 개선방안 마련을 위한 정책을 지속해 오고 있음. 앞의 국회 정무위원회 검토보고서, 8면; 공정위, 공정위, 대리점 거래 관행 개선을 위해 실태파악 및 제도 개선방안 마련에 나서, 2013.6.11. 보도자료.

컨대 「가맹사업거래의 공정화에 관한 법률」(이하 ‘가맹거래법’)이나 「대규모유통업에서의 거래 공정화에 관한 법률」(이하 ‘대규모유통업법’) 또는 「하도급거래 공정화에 관한 법률」(이하 ‘하도급법’) 등 다른 거래공정화 법률과 비교해 볼 때 전속적 형태의 대리점 보호를 위한 제도적 장치 마련의 필요성이 상대적으로 클 수 있다는 평가도 있어 왔다.¹⁴⁾

한편 대리점거래의 경우 거래형태나 방식이 상대적으로 다양하지만 그와 같은 거래현실이 법·정책적으로 적절히 반영되고 있는지에 대한 의문은 여전히 존재한다. 특히, 전속대리점의 경우에는 공급업자와 대리점의 관계가 상당히 긴밀하고 수직적·계속적 거래관계에서 비롯되는 지위의 구조적 격차가 강화 내지 고착될 수 있음에도 불구하고 비전속대리점과 별다른 차이 없이 규율되어 왔다. 이에 거래공정화의 관점에서 대리점거래 전반에서 대리점주의 거래상 지위 제고를 고려하는 동시에 업종별 혹은 유형별 거래실태와 속성을 반영하여 차별화된 대책을 마련할 필요성이 있는지에 관하여도 입법적 고민이 요구된다.

아울러 거래공정화법의 공통적 문제의식으로서 거래당사자 간 거래상 지위에 따른 교섭력 차이를 법제도적으로 극복하기 위한 방안 마련이 요구된다는 정부정책 방향이 분명해진 상황¹⁵⁾ 역시 대리법 개정의 중요한 동인으로 받아들여질 수 있다.¹⁶⁾

Ⅲ. 대리점거래의 포괄적 개념 범위와 유통단계에서의 중요성

1. 대리점거래의 개념: 규제·보호범위 고려와 포괄적 개념설정의 불가피성

대리점법 제2조 제1호는 “대리점거래란 공급업자와 대리점 사이에 상품 또

14) 대한민국 정책브리핑, 국민과 함께하는 민생토론회 및 2024년 공정위 주요정책 추진계획 관련 사전브리핑, 2024.2.8.; 공정위, 민생·혁신 지원하는 공정한 시장경제 구축, 2024.2.8. 보도참고자료, 3면.

15) 대한민국 정부, 이재명정부 123대 국정과제, 2025.9., 105면(64. 공정한 시장질서 확립): 공정한 플랫폼 생태계 조성을 위한 단체구성권 등을 통해 협상력 강화, 경제적 약자 보호 기반 강화를 위한 가맹본부·원사업자 등 우월적 지위 사업자에 대항할 수 있도록 중소기업의 협상력을 강화 등.

16) 뉴시스, 주병기 후보자 “플랫폼법 美 차별 적용 없다…통상마찰 최소화”, 2025.9.4. 기사: “단체구성권 등을 부여할 필요가 있다는 의견에 적극 공감”, “가맹·대리점주의 협상력 강화는 갑을 간 힘의 불균형을 해소해 공정거래질서 확립의 초석이 될 것”, 다만 “협상력 보완의 수준과 방식은 각 거래 분야별 특성을 고려해 차등화할 필요”

는 용역의 재판매 또는 위탁판매를 위하여 행하여지는 거래로서 일정 기간 지속되는 계약을 체결하여 반복적으로 행하여지는 거래를 말한다”고 정의하고 있다. 그에 따라 ‘재판매 또는 위탁판매를 위해’ ‘일정 기간 지속되는 계약’, 반복적 거래 등 유통 분야에서 이루어지는 대부분의 거래적 특성을 모두 포섭하게 됨으로써 대리점이라는 명칭에도 불구하고 그 법적 성격은 가맹점과 대리상, 중개인, 위탁매매인 등 다양한 개념까지도 포괄할 수 있는 것으로 해석될 수 있다.¹⁷⁾

이렇듯 법령상 포괄적 개념이 사용된 것은¹⁸⁾ 대리점거래의 현실을 반영한 것으로 어떤 한 유형을 특정하여 개념을 정립하기보다 법적 보호가 필요한 대부분의 대리점유형을 망라하기 위한 태도로 보인다. 한편, 이와 같은 상대적으로 넓게 설정된 대리점법의 적용범위로 인한 법해석·적용상 양면적 효과의 예상이 가능해진다. 먼저 이로 인해 경쟁당국은 향후 규제가 실질적으로 필요한 거래유형을 선별하여 더 높은 예측가능성과 법적안정성을 확보하고, 규제의 실효성을 높여야 할 과제에 직면할 수 있는 반면, 다른 한편으로는 현재와 같은 개념정의를 통해 일회적·단발적 거래를 제외한 가맹사업법이나 대규모유통업법을 적용하기 어려운 대리점업 전반에 대한 규제·보호 가능성을 담보할 수도 있다는 점이다.

2. 법 적용대상 범위와 경계 설정의 필요성

한편 동 조 제3호에 적용제외 사유를 규정하면서 가맹사업거래와 대규모유통업에서의 거래를 제외하고 있고,¹⁹⁾ 공급업자가 중소기업에 해당하거나 대리점이 중소기업자에 해당하지 않는 경우에도 동법의 적용을 제외하며, 상품시장

17) 이러한 해석에 대한 경계적 시각으로 윤선우, “대리점거래의 공정화에 관한 법률의 규제 및 집행개선 방향에 관한 연구”, 『유통법연구』 제5권 제1호, 한국유통법학회, 2018, 186-187면. 법의 보호가 실질적으로 요구되지 않는 분야로까지 과잉규제가 이루어질 경우 오히려 유통거래관계가 경직되거나 축소될 우려가 있으므로 적용범위 해석에 주의를 기울여야 한다는 지적은 주목할 만함.

18) 김용중·이황, 앞의 글, 187면: “[...] 이러한 정의규정은 결과적으로 유통분야에 있어 단기간 또는 일회성 거래를 제외하고는 대부분의 거래행태를 모두 포섭할 수 있는 결과를 초래하여, 결과적으로 대리점법의 적용범위를 대단히 넓게 설정하는 결과를 가져왔다. 이는 역설적으로 유통분야의 여러 거래행위 중 실질적으로 규제가 필요한 대리점거래를 추출해내는데 어려움을 초래하게 되었다.”

19) 이와 같은 적용제외 사유로 유통분야에서 가맹사업거래, 대규모유통업에서의 거래를 제외한 거의 대부분의 거래행태를 포섭하게 됨. 이기중, 앞의 글, 388-390면.

및 유통시장의 구조, 공급업자와 대리점 간의 사업능력의 격차, 대리점의 공급업자에 대한 거래의존도, 거래 대상이 되는 상품 또는 용역의 특성을 고려하여 공급업자가 대리점에 대하여 거래상 우월적 지위를 가지고 있다고 인정되지 않는 경우에는 대리점법이 적용되지 않는다.

이처럼 법상 명시적 적용제외 사유에도 불구하고 규제대상이 되는 거래범위가 매우 광범위하기 때문에 유통산업의 구조, 거래관계의 법적 성격, 거래관행과 유형 등을 면밀히 살펴 실질적으로 규제가 반드시 필요한 대리점거래를 구분함으로써 규제와 보호의 대상범위와 경계의 설정이 요구된다.

이러한 맥락에서 비전속 내지 혼합대리점과 전속대리점을 구분하는 거래상표지나 특성이 있는지 여부에 관한 파악의 선행은 중요한 의미를 지닌다. 현행 대리점법상으로는 비전속과 전속대리점 간 개념 구분이나 보호 수준의 차이는 없으나, 규제의 실효성 측면에서 가맹사업에 준할 정도의 거래종속성이 인정될 수 있는 전속대리점의 경우 현행 법령상 보호만으로는 충분치 않을 수 있다는 지적이 가능하기 때문이다. 즉, 거래현실상 공급업자와의 거래관계의 계속성과 거래의존도(종속성)면에서²⁰⁾ 비전속대리점과 차이가 상당한 것으로 볼 수 있는 만큼 대리점법상 관련 규정 개정을 통한 제도적 개선이 고려될 수 있다.

3. 대리점거래의 유형적 다양성과 유통단계에서의 중요성

주지한 바와 같이 대리점이라는 용어는 주로 ‘상품의 공급업자가 상품판매 활동에 전문적으로 종사하는 특정 사업자에게 자신의 상품을 계속적으로 공급하고, 이 판매업자의 판매활동을 통해 상품의 판로를 확보하는 거래유형’을 가리킬 때 사용된다. 이들은 주로 총판대리점, 특약점, 판매점, 양판점 등 상품 및 시장상황에 따라 다양한 명칭과 형태를 가지고 유통단계에서 활동하고 있

20) 독일 경쟁제한방지법(Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen, GWB)상 상대적 지배력의 판단기준으로 ‘상품관련 종속성’(sortimentsbedingte-), ‘사업자기반 종속성’(unternehmensbedingte-), ‘수요기반 종속성’(nachfragebedingte-), ‘최소성기반 종속성’(kanppheitsbedingte Abhängigkeit) 등에 관한 설명은 공정위, 대리점거래에서의 불공정거래행위 심사지침 마련을 위한 연구(정책연구용역보고서), 서울대학교 산학협력단(연구책임자: 이봉의 교수), 2019.11., 43-46면: “‘상품 관련 종속성’이나 ‘사업자 관련 종속성’과 관련하여, 전자의 예로, 유명 상표 브랜드를 가진 독점적 또는 선도적 제조업자는 해당 브랜드가 중요한 경쟁조건이 되는 유통업자에게 상대적 지배력을 가질 수 있음. 후자는, 장기에 걸친 거래관계에 있는 제조업자는 그에게 의존도가 높아 현저한 경쟁상 불이익을 감수하지 않고서 다른 거래처로 변경하는 것이 어려운 유통업자에게 상대적 지배력을 가질 수 있음.”; 황태희, 독일의 거래상 지위남용 법제 및 규제현황, 『Global Issue Paper』 17-03, 한국법제연구원, 2017, 7면.

다.²¹⁾ 과거 공정위 심결에 따르면, 대리점을 유통구조상 다양한 형태의 판매방식 중 하나로 파악하면서 대리점을 도매상 내지 소매상과 유사한 개념으로 이해하고 있었고,²²⁾ 공급업자와의 독립성을 기준으로 직영점과 대리점을 대비되는 개념으로 파악하고 있을 뿐²³⁾ 특별히 대리점거래를 명확하게 정의하거나 구분하고 있지 않다.

실제로도 대리점은 거의 모든 산업영역의 유통단계에 존재하고 있으면서²⁴⁾ 그 거래형태나 영업 방식은 매우 다양하게 나타나고 있다. 그리고 최근 디지털 경제로의 급격한 전환에 따라 플랫폼을 통한 거래가 일상화되는 동시에 온라인 판매 등 유통방식이 다양화·세분화됨에²⁵⁾ 따라 기존의 전통적 방식으로 구분될 수 있는 오프라인 중심의 대리점업계의 성장은 다소 정체되고 있다.

그럼에도 불구하고 대리점은 여전히 제조업자가 생산한 상품의 판매와 유통에서 핵심적인 판매 창구로서 역할하고 있고, 온라인 판매방식의 성장에 따라 그 비중이 다소 조정될 수는 있으나 자동차나 석유 제품 등 상품의 특성상 오프라인에서 대면거래방식으로 이루어지는 상품 역시 많기 때문에 대리점거래방식의 판매가 유통단계에서 갖는 중요성은 쉽게 저평가되기 어려울 것이다.²⁶⁾

이러한 평가는, 안정적 유통망 구축이라는 공통의 과제에 직면하게 되는 공급업자의 관점에서 전속적 속성이 강한 대리점의 유지·확장이 당해 과제 해결의 핵심 요소가 될 수 있다는 점에서 가능해진다. 또한 이는 공급업자의 안정적 매출과 경쟁우위 확보 등의 측면에서 보더라도 비전속에 비해 그 거래관

21) 기존의 유통실무상 대리점은 재판매를 하는 상인을 의미하였으나 대리점법 제정 과정에서 위탁판매까지 포함하게 되었으며, 이는 유통업계에서 발생하는 다양한 불공정관행들을 시정하기 위한 입법적 태도로 파악됨.

22) 공정위 2013.7.15. 의결 제2013-002호.

23) 공정위 2012.9.3. 의결 제2012-118호.

24) 대리점거래분야에 대한 공정위 서면실태조사에 있어, 생활소비재·유통분야, 내구재·전문장비분야, 산업원자재·기타 분야 등 그 대상 분야에 20개 이상의 주요 업종이 포함된 점은 이를 방증함. 공정위, 2024년도 대리점거래 분야 서면실태조사 결과 발표 - 대리점 권익향상을 위한 제도 보완 및 상생협력‧모범기준을 통한 거래관행 개선 추진, 2024.12.18. 보도자료, 1면 및 6면(실태조사 실시내역): “[...] 20개 업종의 522개 공급업자 및 50,000개 대리점을 대상으로 실시 [...]”

25) 공정위, 2025년도 대리점거래 서면실태조사 결과 발표 - 단체구성권 도입 등 대리점주 권익향상을 위한 제도 보완 및 거래관행 개선 추진, 2025.12.21. 보도자료, 16-17면 참조.

26) 이러한 평가를 가능하게 하는 대리점거래 일반현화에 관하여는 공정위, 앞의 2025.12.21. 보도자료, 7면: “(유통비중) [공급업자] 유통경로별 매출액 비중은 대리점 51.9%, 직접납품 19.4%, 직영점 8.4%, 온라인 7.3% 순임. '24년도와 비교시 대리점, 직접납품 비중은 상승한 반면, 직영점·온라인 비중은 소폭 감소한 것으로 나타남”

계 유지의 충분한 유인이 제공될 수 있음을 유념할 필요가 있다.²⁷⁾

IV. 전속대리점의 개념적 이해와 속성

1. 전속 및 비전속대리점의 개념적 비교

통상적으로 전속(專屬)대리점이란 하나의 공급업자(본사)와 계약을 체결하여 그 공급업자의 상품만을 판매하는 대리점을 의미하며,²⁸⁾ 이러한 맥락에서 제조업자가 판매업자에 대해 자기의 제품만을 본사의 상호를 사용해서 판매하도록 하는 대리점의 일종을 전매점(專買店)이라고도 한다.²⁹⁾

앞서 설명한 바와 같이 대리점법은 전속대리점과 일반대리점(비전속대리점 혹은 혼합대리점), 직영대리점 등을 구분하고 있지는 않으나,³⁰⁾ 제조업자가 직접 구축한 판매점인 직영점과는 달리 전속대리점은 독립된 사업자가 자신의 사업으로 특정 공급업자와 상품공급에 관해 대리점계약을 체결하고, 이를 소매상이나 소비자에게 유통하는 방식의 거래를 행하는 사업자로 볼 수 있다. 그러한 점에서 일반대리점이 여러 공급업자로부터 상품을 공급받아 복수의 상품을 취급·판매하는 것과는 대비된다.³¹⁾

이처럼 비전속대리점은 하나의 공급업자 혹은 특정 사업자의 상품만을 취급

27) 이러한 맥락에서 전속대리점에 대한 상대적으로 두터운 보호를 위한 법·제도적 장치 마련이 공급업자로 하여금 전속대리점 운영 축소나 포기, 혹은 비전속으로의 전환 등을 촉진할 수도 있다는 지나친 우려는 오히려 법개정의 걸림돌이 될 수 있음을 시사함.

28) 공정위 2009.4.15. 의결 제2009-097호. 공정위는 동 의결에서 ‘직접 판매’, ‘대리점 유통’ 및 ‘도매점 유통’ 방식의 구분을 통해 유통구조를 검토하면서, 대리점 유통의 경우 일반적으로 제조업체와 당해 제조업체의 제품만을 거래하는 전속대리점 계약을 맺는 것으로 설명한 바 있음. 대리점거래의 법률적 성질에 관하여는 홍현석, “대리점주 권익보호를 위한 대리점법의 문제점과 개선방안”, 『법학논총』 제31권 제1호, 국민대학교 법학연구소, 2018, 297-299면.

29) 공정위 전문용어사전 웹페이지 참조.

30) 다만, 실무적으로 공정위는 대리점거래 실태조사에 있어 대리점유형(도·소매), 거래방식(재판매, 위탁, 혼합)을 기준으로 현황을 조사는 동시에 전속여부에 따라 전속과 비전속대리점을 구분하여 세부적인 조사결과를 도출하고 있음.

31) 2025년 기준 대리점거래에 있어 전속여부에 관한 조사결과는 공정위, 앞의 2025.12.21. 보도자료, 8면: “(전속여부) 전속·비전속 여부에 대해 대리점은 각각 47%, 53%라고 응답하였으나, 공급업자는 각각 32.1%, 67.9%로 응답. 대리점과 공급업자 모두 의류·자동차 판매·보일러 업종은 전속대리점 비중이 높았고, 제약·주류·의료기기 업종의 경우 비전속대리점의 비중이 높게 나타남”

하는 전속대리점과 달리 여러 공급업자로부터 상품을 공급받아 판매하는 대리점을 말하는 것으로, 그 거래방식과 형태로부터 세부적 구분을 위한 일정한 기준 도출이 사실상 불가능할 정도로 다양한 양태를 보인다.

비전속대리점의 경우 복수의 거래상대방과 계약을 체결한다는 점에서 특정 공급업자가 설령 거래상 우월적 지위에 있더라도 그 지위를 이용해 자신에게만 유리한 거래관계를 형성하기 어려운 측면이 있고, 거래상대방이 지게 되는 사업상 부담이 상대적으로 크지 않을 수 있다. 말하자면 복수의 사업자로부터 상품을 공급받기 때문에 특정 공급업자의 불공정거래행위가 문제되어 거래를 중단해야 하는 상황이 발생할지라도 사업상 위험의 크기나 강도, 위험 회피 가능성 등의 차원에서 전속대리점과 차이를 보일 수밖에 없는 만큼, 어느 정도의 사업 유지 가능성을 기대할 수 있다.

물론 혼합판매점의 경우에도 자신이 다루는 상품들 중 특정 공급업자가 차지하는 상품의 사업상 중요도나 비중이 월등하거나 그 공급업자에게 거래가 편중되어 있다면 전속대리점과 유사한 거래상 위험에 노출될 여지도 있다. 하지만 일반적으로는 전속대리점에 비해 거래종속성이 상대적으로 약하다는 점에서 현행 대리점법을 유지하더라도 규제범위 포섭에 있어 흠결이 크지 않을 수 있다.

2. 전속대리점의 속성: 배타성·종속성 강화와 그에 따른 교섭력 불균형 심화

주지한 바와 같이 전속대리점은 하나의 사업자와 판매계약을 체결하면서 그 사업자의 상품만을 다루기로 하는 거래유형으로, 다른 상품 또는 경쟁사업자의 상품을 취급하지 않기로 하는 내용의 계약이 체결된다는 점에서 업종별 특성에 따른 차이를 고려하더라도 전속계약상 배타성 또는 구속성이 공통적으로 내재될 수밖에 없다.³²⁾ 이러한 속성상 이유로 전속대리점거래는 공급업자가 자신의 유통망에 대한 통제가능성을 토대로 자신의 상품 판매를 안정적으로 유지하기 위한 거래방식으로 활용된다. 이때 업종별 차이는 있을 수 있으나 공

32) 대리점거래의 일유형으로서 전속대리점은 이러한 속성, 즉 배타성 내지 구속성이 강하기 때문에 공정거래법 위반에 대한 사업자의 우려가 존재함. 이처럼 범위만 여부의 경계를 사업자 스스로 명확히 도출하기 어려운 상황에서 실제 대리점거래에 보편화되어 있는 전속대리점계약 체결을 두고도 공급업자는 물론 대리점사업자의 부담이 발생하는 것은 사실임. 이러한 점 또한 대리점법의 이론·실무적 쟁점으로 다루어져야 할 필요가 있음.

급업자가 대리점에 대해 판매전략, 광고, 자금지원, 경영지도 등 대리점운영 전반에 직·간접적 지원 및 관리체계를 구축하고 유지함으로써 그 관계가 혼합 대리점에 비하여 상당히 밀착된 경우가 일반적이다.

물론 당사자 상호가 부담하는 계약상 의무의 내용은 대리점계약을 통해 구체적으로 확정되겠지만, 일반적으로 배타성이 부여되는 계약의 경우 기본적으로 계약의 자유가 일정 부분 제한되며, 상대방에게 구속되는 속성이 있다. 더욱이 계약의 배타성이 전속대리점에게만 일방적으로 부과된다면 교섭력의 차이에 따른 불균형을 시정해야 할 필요성이 상대적으로 강하게 인정될 여지는 있다. 이와 관련하여 “권력-의존이론(power-dependence theory)의 관점에 따르면, 상대방의 행위에 영향을 미칠 수 있는 권력인 교섭력은 자원에 대한 의존성으로 유발된다. 기업 간 관계에서 특정 거래기업에 대한 의존은 교환파트너로부터 받는 가치와 교환파트너의 대체불가능성에 대한 인식으로부터 출발한다.” 그리고 “교섭지위의 상실은 거래상대방의 행동을 조절할 수 있는 권력 즉, 통제가능성 상실을 의미한다”는 ‘교섭상황과 상호의존도’의 관계 등에 대한 실증연구 결과는 시사하는 바가 크다.³³⁾

보다 구체적으로 살펴보면, 전속대리점의 경우 거래조건 등에 관한 교섭 여지가 인정되기 어려운 상황에서 특정 브랜드를 상징하는 영업표지, 판매에 필요한 유무형의 설비를 갖추는 등 전속적 관계에서 비롯된 비용의 부담이 불가피하다. 한편, 이러한 거래관계 형성을 위해 전속대리점이 투입한 비용의 회수를 위해 일정 기간 계속적 거래관계를 유지할 필요가 있는 데다가 계약기간 중 거래처 전환이 사실상 불가능하기 때문에 그에 따른 교섭력의 차이가 명확히 노정되며 공급업자의 불공정거래행위가 발생하더라도 적절히 대처하지 못하는 악순환의 상황까지 발생될 여지가 있다.

요컨대 계속적 거래관계 유지를 위해 거래당사자가 투입하는 자본과 설비, 인력, 기술 등이 지속적으로 투입되는 이상 공급업자가 부당한 요구나 거래조건을 제시할지라도 이를 거부하기란 사실상 불가능하고, 거래처 전환 가능성이 극히 제한된은 물론 정작 공급업자는 온라인상 동일 상품을 판매함으로써 거래관계에 있는 대리점과 경쟁관계를 형성하기도 하면서 대리점의 온라인 판매가능성을 제한하는 경우³⁴⁾ 역시 존재하기 때문에 기존 거래관계에 고착되는

33) 조형남·김태웅·류성민, “공급망 내 교섭지위와 기업 간 거래관계에 관한 실증연구”, 『디지털융복합연구』 제12권 제4호, 한국디지털정책학회, 2014, 104면 및 106면.

34) 공정위, 앞의 2025.12.21. 보도자료, 16-17면: “대리점 유형별로 공급업자가 온라인 판매를 한다는 응답은 전속대리점이 38.1%로 비전속대리점의 21.4% 대비 높음”, “[대리점] 현재

동시에 부당한 경쟁상황에 직면할 수 있다는 점을 유념하여야 한다.³⁵⁾

3. 소결: 보호필요성 검토에 따른 법·정책 대응 방향

전속대리점 보호필요성 논의에 앞서 “거래상 지위남용을 금지하는 궁극적인 이유는 현실 거래관계 속의 경제력, 교섭력 측면에서 우위를 점하여 상대적 지배력을 보유하게 된 사업자와 그렇지 못한 거래상대방 사업자 사이에 대등한 지위를 확보해 줌으로써 당사자들이 속한 시장에서 공정한 거래환경을 조성하려는 데에 있다”³⁶⁾ 대리점거래의 종속성에서 비롯된 불공정한 거래관행 해결이라는 거래상 지위남용 규제의 함의에 대한 지적은 전속대리점을 넘어 대리점거래 전반에 관한 법·정책 대응 방향 마련의 기초가 되어야 함을 유념할 필요가 있다.

이에 거래현실에서 전속대리점과 여타 대리점 간에 공급업자와의 거래의존도 차이에서 비롯되는 보호의 필요성 및 요구되는 보호 수준이 상이하다고 판단되면 지금과 같은 일률적 보호·규제방식에 대해서는 재고의 여지가 있어 보인다. 또한 전속대리점의 거래 실질이 가맹사업과 유사할 정도의 종속성 내지 의존성을 넘어 배타성을 띠거나 당사자 간 거래충성도, 협력과 신뢰관계 형성의 면에서 일반대리점과는 뚜렷한 차이를 보이는 경우 실효성 있는 규제를 위해 전속대리점을 보다 두텁게 보호하는 방안 마련이 고려될 수 있다.

그리고 이와 같은 보호 요구에 대한 법·정책 대응의 초점이 전속대리점에만 맞춰질 것인지, 아니면 전속 및 비전속의 경계와 무관하게 대리점법상 적용 대상 전반에 대한 보호수준 상향과 방식 개선으로 이루어질 것인지 등에 관하여는 경쟁당국의 고민이 필요해 보인다.

온라인판매를 하고 있거나 과거 판매한 경험이 있는 대리점이 공급업자로부터 온라인 판매를 금지 또는 제한하도록 요청받았다는 비율은 23.6%임 [...] 대리점 유형별로는 전속대리점의 경험이 29.9%로 비전속대리점의 18.3% 보다 높게 나타남.”

35) 이처럼 전속대리점의 경우 상대적으로 강한 종속성에 직면하는 반면 매출 전망이 그다지 긍정적이지 않은 것은 물론 대리점거래 만족도 역시 비전속에 비해 낮은 것으로 나타난 2025년 대리점거래 실태조사 결과는 유념할 필요가 있음. 공정위, 앞의 2025.12.21. 보도자료, 8-9면: “(향후전망) 공급업자는 향후 대리점을 통한 매출 비중의 전망에 대해 감소 19.8%, 현상황 유지 58.2%, 증가 22.0%라고 응답함. 반면, 대리점은 각각 45%, 32.9%, 22.1%로 비교적 부정적으로 전망. 특히, 전속대리점이 각각 53.7%, 28.2%, 18.2%로써 비전속대리점의 37.2%, 37.2%, 25.6%에 비해 감소할 것이라는 전망이 크게 높았음”; “전속대리점의 만족도가 83.4%로 비전속대리점의 93.2%보다 낮았음”

36) 신영수, 앞의 글, 2018, 45면; 대법원 2000.6.9. 선고 97누19427 판결, 대법원 2011.6.9. 선고 2008두13811 판결 등.

다만 이러한 고민 과정에서 보호·규제방식의 변화가 특정 유형에만 유·불리한 결과를 야기할 경우 공급업자가 대리점유통의 비중 자체를 전략적으로 축소, 비전속 내지 직영 중심으로 거래방식을 전환하거나 온라인 판매를 확대하는 등 다른 형태의 유통채널을 강화하는 방식으로 규제를 우회할 가능성이 있고,³⁷⁾ 규제강화로 인해 오히려 대리점주들에게 불리한 상황이 전개될 수도 있는 만큼 법·정책적 개선 방안의 고려에 있어 이러한 반사적 효과를 반드시 염두에 두어야 한다.

V. 나가며 : 전속대리점 보호를 위한 입법 방향 제언

1. 대리점법 개정안 발의 경과와 주요 관련 법안의 내용

제22대 국회에서 발의된 대리점법 개정안은 총 10건(2025.12.30. 기준)으로, 전속대리점에 초점을 맞추어 그 보호 방안을 담고 있는 법안은 보이지 않는다. 하지만, 전속과 비전속 구분과 무관하게 대리점 보호를 위한 개선방안이 제시된 바 있으며, 그 대표적 내용을 살펴보면 아래와 같다.

개별대리점의 경우 공급업자와의 현격한 거래상 지위 차이로 공급업자의 일방적 계약조건 변경 등 거래조건상 불이익을 받더라도 사실상 이를 거부하기 어려운 거래현실을 고려해, 대리점이 공급업자의 부당한 행위에 대해 공동대응할 수 있도록 하여 대리점의 협상력을 강화하기 위한 ‘사업자단체구성권’을 명문화하고, 대리점사업자단체 구성·가입·활동을 이유로 공급업자가 대리점에게 계약 해지, 공급 중단 등과 같은 불이익을 제공하는 행위를 금지하는 법안이 발의되었다.³⁸⁾ 또한 위와 같은 단체구성권에 더하여 공급업자와 대리점간 거래에서의 동등한 지위를 보장하고 대리점사업자들의 생계가 안정적으로 유지될 수 있도록 ‘계약해지의 제한’, ‘대리점단체의 교섭권 보장’ 등을 규정한 법안 역시 발의된 상황이다.³⁹⁾

37) 이러한 현실적 우려는 법 제정 당시부터 제기된 바 있음. 신영수, 앞의 글, 2017, 8면.

38) 이정문 의원 등 14인, 2025-12-11 제안(의안번호: 2215173): 대리점단체 구성(안 제12조의 5 신설) / 대리점계약해지의 제한(안 제12조의6 신설); 이학영 의원 등 10인, 2024-06-24 제안(의안번호: 2200828): 대리점의 사업자단체구성권을 명문화(안 제11조의2 신설) / 대리점사업자단체 구성·가입·활동을 이유로 공급업자가 대리점에게 계약 해지, 공급 중단 등과 같은 불이익을 제공하는 행위를 금지함(안 제12조제1호 신설).

39) 이강일 의원 등 19인, 2024-07-10 제안(의안번호: 2201589): 대리점이 계약기간 만료 전

2. 대리점사업자단체 관련 대리점거래 실태조사 결과

앞서 법률안에 마련된 제도 중 ‘대리점단체구성권’ 도입에 관한 공급업자와 대리점의 입장을 보여주는 공정위 대리점거래 실태조사 결과 역시 입법 방향 설정에 있어 중요한 참고가 될 수 있다. 2025년 조사결과에 의하면 업종에 따라서 당해 사업자단체 구성 여부에 일정한 차이를 보이기는 하나 조사대상 공급업자 17.5%, 대리점 20.8%만이 현재 동일한 공급업자에 대한 대리점사업자단체가 구성되어 있다고 응답하였다.

또한 대리점단체구성권의 도입 여부에 관한 설문결과 공급업자와 대리점 각각 47.3%와 66.9%가 찬성하는 것으로 나타났다. 공급업자는 찬성 이유로 상생 협력에 도움(87.6%), 시장현황 파악 용이(26.1%), 대리점별 개별협상에 따른 부담 완화(19.5%)를 든 반면, 대리점의 경우 공급업자 불공정거래행위 시정(59.8% - 전년 대비 +20.1%), 건의사항 전달(56.8%), 공급업자와 거래조건 협상 용이(40.6%)를 이유로 꼽아 제도 도입에 따른 기대효과를 두고 상이한 평가가 이루어지고 있음을 보여줬다.⁴⁰⁾

한편, 이번 조사결과에서 주목한 만한 점은 대리점의 경우 2024년 대비 단체구성권 도입 찬성비율이 17%p 상승한 것으로 나타나⁴¹⁾ 제도 도입 필요성에 대한 대리점들의 공감 수준이 제고되는 것으로 볼 수 있다는 점이다.

3. 향후 입법 방향 설정에 있어 고려 요소와 내용적 제한

1) 입법 방향 설정의 고려 요소

입법적 결론에 이르기 위한 과정에서 반드시 고려할 점 중 하나가 그 입법

180일부터 90일까지 계약갱신을 요구하는 경우 정당한 사유 없이 공급업자가 이를 거절하지 못하도록 하고, 공급업자가 서면으로 갱신거절 등을 통지하지 아니하는 경우에는 이전 계약과 같은 조건의 계약이 갱신된 것으로 봄(안 제5조의3 신설) / 공급업자가 대리점 거래계약을 해지하려는 경우 그 절차와 요건을 규정(안 제5조의4 신설) / 대리점단체의 구성을 허용하고, 대리점단체가 공급업자와 거래조건에 대한 협의를 할 수 있고, 협의를 요청받은 공급업자로 하여금 성실하게 협의에 응하도록 함(안 제5조의5 신설).

40) 공정위, 앞의 2025.12.21. 보도자료, 23면. 도입 반대 이유로 공급업자는 일부 주도 대리점만의 영향력 강화(62.1%), 미소속 대리점 불이익 우려(55.4%), 본사와 대리점 간 대립 격화로 인한 사업활동 어려움(43.1%), 대리점간 경쟁저하 및 서비스 획일화(37.2%)를 들었으며, 대리점은 단체 미가입 대리점 소외(37.9%), 일부 대리점 영향력 강화(30.7%), 자유로운 영업 제한(26.4%), 본사와의 대립으로 사업어려움 우려(18.7%)를 꼽았음.

41) 2024년 조사결과 제도 도입 찬성비율은 공급업자 41.8%, 대리점 49.9% 수준으로 나타난 바 있음.

가능성이다. 특히, 입장을 달리하는 양 당사자를 둔 법률안이라면 입법하고자 하는 여러 사항들 중 양 당사자간 이해의 간극이 상대적으로 좁거나, 합의점 도출이 용이한 사항을 우선 반영하는 방식이 고려될 수 있다. 따라서 전속과 비전속대리점 모두에서 요구되는 보호방안들 중 대리점의 요구와 공급업자의 수용 가능 범위가 교차되는 부분에 놓인 사항을 구분하여 먼저 입법하고,⁴²⁾ 나머지 사항들은 추가 논의를 통한 단계적 입법 추진은 전략적 선택이 될 수 있을 것이다.

전속대리점 보호를 위한 제도적 장치를 법령에 반영하고자 한다면, 전속과 비전속을 구분하는 현실적이고 설득력 있는 기준 도출이 선행되어야 한다. 하지만 이러한 구분을 위한 엄격한 기준을 정하기란 쉽지 않음은 물론 정의조항의 개정 등을 전제할 경우 법령 전반의 변화를 수반할 수 있는 만큼⁴³⁾ 신중한 방법론적 접근이 요구된다. 그럼에도 불구하고 전속대리점에 대한 별도의 보호 수단·기준을 법제화하고자 한다면, 계약적·실질적 측면에서 양자를 구분할 수 있는 개념적 표지를 두고, 그 보호에 있어 상대적 차이를 인정할 만한 충분한 이유가 있는 부분을 한정하는 작업이 요구된다.

이러한 맥락에서 이미 제출된 법안의 내용을 고려해 배타성·종속성 강화에 따른 교섭력 불균형의 심화를 개선하고 전속대리점 운영의 안정성 제고를 기대할 수 있는 방안으로, 단체구성권의 도입, 계약갱신요구권의 행사 기간 및 계약해지를 위한 유예기간 설정 등에 관한 규정의 우선적 입법을 고려해 볼 여지가 있다.

2) 단계적 권리의 필요성과 단계적 도입 고려 등

거래상 우월적 지위에서 비롯된 거래공정화 관련 다양한 쟁점을 해결하기 위한 법·정책적 방안 마련의 출발점으로 제시되는 것이 이른바 ‘을’의 단계적

42) 이러한 합의점은 공정위가 실시하는 대리점 업종별 실태조사 결과의 종합적 분석을 통해 사전에 일정 수준으로 도출될 수 있으며, 이후 관련 분야 간담회를 통해 앞서 도출된 분석 결과의 현실적 타당성을 확인하는 과정을 거칠 수 있음.

43) 유영국, “법령상 정의규정의 체계상 지위와 규범적 기능에 관한 검토 - 전자상거래법상 통신판매 중심의 규율에 따른 한계를 중심으로”, 『입법과 정책』 제15권 제3호, 국회입법조사처, 2023, 34-35면: “법령의 해석·적용에 관한 방향을 명확히 하는 지침으로 정의규정의 기능적 함의를 염두에 둔다면 그 개정에 따른 해석·적용상 변화와 영향의 정도는 상당할 수밖에 없다. 이러한 정의규정의 속성상 당해 규정의 개정 가능성은 상대적으로 낮으며 법령 개정이 이루어지더라도 상당한 주의를 요하게 된다. 이는 개정 수준에 따라서 그 적용 범위와 대상은 물론 요건 등 법령 전반에 대한 내용적 수정 등 후속적 조치가 요구될 수 있기 때문이다.”

권리 도입 논의이며, 대리점법 또한 다르지 않아 보인다. 이는 수직적·계속적 거래관계에서 발생해 고착화된 구조적 관계를 근본적으로 개선함으로써 개별 대리점의 협상력을 제고하기 위한 것으로, 이를 통해 거래당사자 간 지위의 불균형 상태를 완화하여⁴⁴⁾ 협상 개시 자체가 어렵다고 인식되던 종래의 상황에서 벗어나고자 하는 대리점의 기대와 맞닿아 있다.

이렇듯 단체적 권리 부여는 거래구조적 관점에서 공정한 거래기반 마련을 위한 근본적 접근으로,⁴⁵⁾ 공급업자에 대응해 대리점이 집단적으로 자신의 권리 보호에 나설 수 있는 제도적 경로 마련이라는 함의를 가진다. 공정위가 2025년 대리점거래 서면실태조사 결과 후속조치로 밝힌 대리점법상 단체구성권을 보장하는 제도 마련을 통한 대리점주들의 협상력과 불공정행위에 대한 대응력 강화 계획은⁴⁶⁾ 앞서 지적한 제도적 함의에 그 맥락을 같이 하는 것으로 볼 수 있다.

그럼에도 불구하고 영업방식과 거래형태가 다양하고, 복수의 영업표지를 사용하거나 복수의 공급업자와 거래하는 일반대리점 등이 상당수 존재하는 대리점거래 분야의 상황에 비추어, 단체구성권 도입 여부를 넘어 그 거래현실에 대한 고려없이 협의요청권을 동시에 일괄 부여하는 것이 적절한지에 관한 의문이 제기될 수 있다. 이에 대리점단체구성권과 협의요청권의 단계적 도입을 전제한 입법논의가 동 제도 도입에 따른 부침을 최소화하는 동시에 대리점거래에 보다 적합한 제도 설계의 기회를 얻는 방식이 될 수 있어 보인다. 나아가 전속과 비전속의 구분이 전제되는 경우라면, 전속대리점에 대한 단체구성권 인정을 우선 고려하는 방안 역시 고민해 볼만 하다.

한편, 대리점법에 단체구성권을 앞서 도입할 경우에도 대리점단체의 구성·가입·활동을 이유로 한 불이익을 주거나 단체에 가입 또는 가입하지 아니할 것을 조건으로 대리점계약을 체결하는 행위를 엄격히 금지하는 규정이 함께 마련되어야 할 것이다. 또한 이론적 관점에서 단체가 구성되고 거래조건 협의

44) 홍명수, “대리점거래의 공정화 방안으로서 단체적 권리의 도입에 관한 검토”, 『법학연구』 통권 제58집, 전북대학교 법학연구소, 2018, 64면.

45) 대리점거래에서의 다양한 유형의 불공정거래행위 억제·시정을 위한 업종 제재, 자발적 거래관행개선 유도, 실질적 피해구제 등과 같은 경쟁당국 차원의 다각적인 제도개선·추진 노력도 중요하지만, 거래관계에 잠복된 지위의 불균형 해소를 위한 시도가 병행될 필요가 있음.

46) 공정위, 앞의 2025.12.21. 보도자료, 4면; 대한민국 정책브리핑, 공정경제 강화 본격화...하도급·민생·디지털 전반 손본다, 2025.12.19.: “아울러 중소기업·소상공인의 단체행동과 협상권 강화를 위한 제도 개선을 검토하고, 가맹점주·대리점주·하도급기업의 협상력을 높여 동반성장 기반을 마련한다.”

등 그 단체의 활동까지 제도적으로 보장되어야만 공급업자와의 거래관계에서 유효적절한 대응 가능성, 즉 실질적 협상력이 담보될 수 있다면 중·장기적으로는 단체구성권과 협의요청권이 상호 유기적으로 기능하고 받아들여질 수 있는 시장과 사회적 상황 및 그 시점의 포착도 중요할 수 있다.⁴⁷⁾

다만, 대리점단체구성을 위한 법적 근거를 마련하더라도 당해 단체의 조직, 구성을 불문하고 대리점단체는 공정거래법상 사업자단체로서 그 활동 내용과 방식에 따라서는 부당한 공동행위 등에 대한 공정거래법상 규제가능성을 배제할 수 없음은 유념해야 할 것이다.

3) 계약해지제한의 필요성과 기존 규정 강화 고려

계속적 계약관계에 있는 거래당사자 모두는 자신의 이익실현 여부와 규모 등이 계약기간에 큰 영향을 받게 된다. 무엇보다도, 일부 업종의 경우 계약기간 유지 기간이 상대적으로 짧게 나타나는 현실에서⁴⁸⁾ 일방당사자의 거래의존도와 상대방 계약해지권의 위력은 정의관계에 놓일 수 있는데, 종속성이 강한 전속대리점의 경우 투자자본의 회수와 이익실현의 기대가 계약기간과 밀접하게 관련되기 때문에 계약의 종료로 인한 거래관계의 해소는 특히 민감한 문제가 될 수 있다.

물론 계약의 종료는 공급업자로 하여금 경영효율성 제고의 수단으로서 불성실한 거래상대방을 퇴출하여 경영합리화를 꾀할 수 있는 기회를 제공한다. 또한 당사자 간 상호 이해관계의 변화에 따라 기존 거래관계를 원만하게 해소하는 수단이 되기도 하는 점에서 거래합리성 실현의 방안이 되기도 한다. 다만 계약해지나 계약종료행위가 일방당사자의 강요나 억압의 수단으로 부당하게 활용되는 것은 결코 허용될 수 없을 것이다.

이러한 맥락에서 대리점거래 계약서에 ‘계약해지의 사유 및 계약해지 절차

47) 다만, 향후 협의요청권 도입을 고려할 경우에도 공급업자의 성실협의를무, 복수의 단체 구성 시 우선협의권 유무와 방식, 협의요청 거부에 따른 대응 방안 등 제도적 보완장치의 필요성과 효과, 요건 등을 검토하여 법해석·적용상 혼란을 사전에 방지하는 노력이 동시에 요구됨. 이와 관련하여 가맹사업법상 단체적 권리 도입경과를 참고할 수 있을 것임. 공정위, 가맹점사업자 협상력 강화 및 가맹지역본부 보호를 위한 가맹사업법 개정안 국회 통과, 2025.12.11. 보도자료: ① 가맹점사업자단체 등록제 도입, ② 등록 가맹점사업자단체와의 협의 의무화, ③ 가맹지역본부에 대한 보호조치 등.

48) 공정위, 앞의 2025.12.21. 보도자료, 12면: “(계약관계 유지 기간) [공급업자] 대리점과의 계약관계 유지 기간은 전속(혼합)대리점 및 비전속대리점 모두 10년 이상이 각각 50.4%, 42.1%로 가장 높게 나타남. 한편, 통신, 보일러, 석유유통, 여행 업종에서는 0~3년 미만의 비중이 상대적으로 높았음”

에 관한 사항'을 명시하도록 규정하고 있는 대리점법 제5조 제1항 제6호는 비교적 낮은 수준의 규율로 보이며, 공급업자가 자신의 우월적 지위를 이용하여 계약기간을 단기로 설정하거나 일방적으로 계약을 해지하는 부당한 계약종료 및 해지 등 공급업자의 계약해지권 행사에 따른 대리점의 손해 발생을 예방하기에 다소 부족한 측면이 있어 보인다.

이에 대리점법상 계약해지제한 규정 마련 시⁴⁹⁾ 사전예고기간 및 통지 횟수 등을 명시하되⁵⁰⁾ 대리점거래실태를 반영하여 그에 적합한 해지사유를 새롭게 설정하는 것도 고려할 수 있을 것이다.

4) 계약갱신요구권의 필요성과 대리점거래의 속성 고려

공급업자와 대리점의 협상력 차이는 계약갱신 여부에 대한 공급업자의 일방적 결정에 크게 기여하므로 대리점주의 영업권 보장을 위한 일정 기간의 계약갱신요구권 보장이 고려될 수 있다. 무엇보다도, 계약갱신 주기를 1년으로 정하는 등 그 자체가 상당히 짧거나 이를 정하지 않는 경우도 적지 않은 상황에서⁵¹⁾ 당해 대리점거래를 위해 특유한 전속적 설비 등을 구비하고, 특정 공급업자와의 거래관계가 대리점 매출액의 전부 혹은 대부분을 차지하는 등 거래의존도와 종속성이 상당하거나 장기간 계속적 거래관계에 있었던 경우 계약갱신요구권 보장 요구가 클 수 있다.

이처럼 공급업자의 계약갱신 거절에 따라 대리점이 부담해야 할 거래상 위험이 상대적으로 클 수 있음을 유념한다면, 설령 정당한 이유로 계약을 종료하게 되더라도 대리점주가 기존의 사업을 정리하거나 거래관계를 해소하는 데

49) 거래공정화를 위한 입법론적 제언으로서 계약해지 조항 신설 주장으로 송일두, “대리점법의 합리적 운영에 관한 연구”, 『유통법연구』 제8권 제1호, 한국유통법학회, 2021, 141-142면.

50) 이와 관련하여 가맹본부가 계약을 해지하려는 경우에는 가맹사업자에게 2개월 이상의 유예기간을 두고 계약의 위반사실을 구체적으로 밝히고, 이를 시정하지 아니하면 계약을 해지한다는 사실을 서면으로 2회 이상 통지하도록 규정한 가맹사업법 제14조(가맹계약해지의 제한)의 제·개정 이유 및 연혁, 동 규정을 강행규정으로 본 판례(대법원 2021.8.19. 선고 2021다225708 판결) 등을 참고할 수 있을 것임. 같은 맥락에서 이정문 의원이 대표발의(2025-12-11)한 대리점법 개정안 제12조의6(대리점계약해지의 제한) ① 공급업자는 대리점계약을 해지하려는 경우에는 대리점에게 계약의 위반 사실을 구체적으로 밝히고 이를 시정하지 아니하면 그 계약을 해지한다는 사실을 최초 통지일로부터 2개월 이상의 유예기간을 두고 서면으로 2회 이상 통지하여야 한다. 다만, 대리점거래를 지속하기 어려운 경우로서 대통령령으로 정하는 경우에는 그러하지 아니하다. ② 제1항의 절차를 거치지 아니한 대리점계약의 해지는 그 효력이 없다.

51) 공정위, 앞의 2025.12.21. 보도자료, 12면: “(계약갱신 주기) [공급업자] 대리점의 계약갱신 주기는 전속(혼합)대리점 및 비전속대리점 모두 1년이 각각 66.7%, 57.6%로 가장 높고, 별도로 계약기간을 정하지 않는 경우도 각각 13.4%, 21.2%로 상당히 높았음”

요구되는 일정 기간의 보장은 불가피하다. 다만, 이 경우 가맹사업법 제13조 등 계약갱신 규정이 참고될 수 있으나,⁵²⁾ 대리점거래의 본질적 속성이 반영된⁵³⁾ 정당한 사유와 구체적 기간 등을 신중하게 도출하는 과정은 필수적일 것이다.⁵⁴⁾

이러한 맥락에서 대리점이 계약갱신요구권 행사 연한 이내에 이를 행사하는 경우 공급업자는 원칙적으로 이를 수용하여야 하고, 법정해지사유나 이에 준하는 사유 등 예외적으로 당사자 간 계약관계 유지가 불가능한 사항이 있거나 그 행사 연한이 만료된 경우에는 이를 거절할 수 있도록 하는 방안을 고려할 수 있을 것이다.

52) 가맹사업법 제13조 제1항 단서에 따른 계약갱신거절 사유는 대리점거래의 현실에 부합하도록 정하되, 공급업자 역시 대리점에 대하여 계약기간 만료 전 180일에서 90일 사이에 대리점계약을 갱신하지 않겠다는 사실을 서면으로 통지하여 대리점계약을 종료시킬 수 있도록 하는 규정의 마련을 고려할 수 있을 것임.

53) 가맹사업법상 규제의 대리점법 도입시 고려할 점에 대하여는 정주미, “가맹사업법상 규제의 대리점법 도입의 적절성 - 정보제공, 계약의 갱신·해지, 단체구성·교섭 측면을 중심으로”, 『경쟁법연구』 제40권, 한국경쟁법학회, 2019, 41-44면.

54) 가맹사업법 제13조(가맹계약의 갱신 등)의 제·개정 이유 및 연혁, 관련 판례(대법원 2020.7.23. 선고 2019다289495 판결)은 물론 공정위 실태조사 결과 등이 참고될 수 있을 것임.

[참고문헌]

- 김건식 · 김건호, “대리점법 제정 의의와 규제대상에 관한 검토”, 『선진상사법률연구』 제74호, 법무부, 2016.
- 김용중 · 이황, “대리점법의 문제점과 향후 과제”, 『법학연구』 제57권 제2호, 부산대학교 법학연구소, 2016.
- 송일두, “대리점법의 합리적 운영에 관한 연구”, 『유통법연구』 제8권 제1호, 한국유통법학회, 2021.
- 신영수, “거래공정화 규제체계상 ‘대리점법’의 지위와 역할”, 『경쟁법연구』 제35권, 한국경제법학회, 2017.
- _____, “이동통신 대리점에 대한 거래상 지위남용 관련분쟁의 쟁점과 해석”, 『아주법학』 제11권 제4호, 아주대학교 법학연구소, 2018.
- 유영국, “법령상 정의규정의 체계상 지위와 규범적 기능에 관한 검토 - 전자상거래법상 통신판매 중심의 규율에 따른 한계를 중심으로”, 『입법과 정책』 제15권 제3호, 국회입법조사처, 2023.
- 윤선우, “대리점거래의 공정화에 관한 법률의 규제 및 집행개선 방향에 관한 연구”, 『유통법연구』 제5권 제1호, 한국유통법학회, 2018.
- 이기중, “대리점법의 효과적인 집행 및 그 개선을 위한 방안”, 『상사법연구』 제36권 제2호, 한국상사법학회, 2017.
- 정병덕, “공정거래법상의 3배 배상제도에 관한 연구”, 『법학논총』 제43권 제4호, 단국대학교 법학연구소, 2019.
- 정주미, “가맹사업법상 규제의 대리점법 도입의 적절성 - 정보제공, 계약의 갱신·해지, 단체구성·교섭 측면을 중심으로”, 『경쟁법연구』 제40권, 한국경제법학회, 2019.
- 조형남 · 김태웅 · 류성민, “공급망 내 교섭지위와 기업 간 거래관계에 관한 실증연구”, 『디지털융복합연구』 제12권 제4호, 한국디지털정책학회, 2014.
- 최영홍, “대리점법에 대한 법리적 검토”, 『경제법연구』 제15권 제1호, 한국경제법학회, 2016.
- 홍명수, “대리점거래의 공정화 방안으로서 단체적 권리의 도입에 관한 검토”, 『법학연구』 제58집, 전북대학교 법학연구소, 2018.
- 홍현석, “대리점주 권익보호를 위한 대리점법의 문제점과 개선방안”, 『법학논총』 제31권 제1호, 국민대학교 법학연구소, 2018.
- 황태희, “독일의 거래상 지위남용 법제 및 규제현황”, 『Global Issue Paper』

17-03, 한국법제연구원, 2017.

- 공정위, 대리점거래에서의 불공정거래행위 심사지침 마련을 위한 연구(정책연구용
역보고서), 서울대학교 산학협력단(연구책임자: 이봉의 교수), 2019.
- _____, 2024년도 대리점거래 분야 서면실태조사 결과 발표 - 대리점 권익 향상을
위한 제도 보완 및 상생협력·모범기준을 통한 거래관행 개선 추진,
2024.12.18.
- _____, 2025년 주요업무 추진계획 - 민생경제 회복 및 미래 대비를 위한 공정거
래 기반 조성, 2025.
- _____, 2025년도 대리점거래 서면실태조사 결과 발표 - 단체구성권 도입 등 대리
점주 권익향상을 위한 제도 보완 및 거래관행 개선 추진, 2025.12.21.
- 국회 정무위원회, 「대리점거래의 공정화에 관한 법률안」 - 의안번호 5018 및 5090
검토보고서, 2013.6.

[Abstract]

Conceptual Understanding of Exclusive Agency and Legislative Directions for Protection

You, Young Gug*

An exclusive agency agreement inherently involves exclusivity or binding nature, as it is a contract where a single business operator enters into a sales agreement to handle only that operator's products, meaning they do not handle other products or those of competing businesses. This is true even when considering differences based on industry-specific characteristics. Thus, when the transactional reality of an exclusive agency goes beyond the dependency or reliance typical of franchise businesses to exhibit exclusivity, or when it shows distinct differences from general agencies in terms of transaction loyalty, cooperation, and the formation of trust relationships between the parties, there is room for legislative consideration of measures to provide stronger protection for exclusive agencies to ensure effective regulation.

However, if such legislative improvements aim to incorporate institutional safeguards for exclusive agents into statutes, realistic and persuasive criteria for distinguishing exclusivity from non-exclusivity must first be established. Deriving strict criteria for this distinction is inherently challenging, and any revision involving amendments to definitional provisions could necessitate broad statutory changes, demanding a cautious methodological approach. Nevertheless, if separate protective measures and standards for exclusive agents are to be codified, it is necessary to establish conceptual markers that distinguish between the two types from contractual and substantive perspectives, and to limit the scope of protection to areas where there are sufficient grounds to recognize relative differences.

Considering the content of the Fair Agency Transactions Act amendment bill submitted to the National Assembly, there is room to consider prioritizing

* Assistant Professor (Dr. jur., LL.M.), Hanshin University.

legislation on provisions such as introducing the right to association, setting the period for exercising the right to request contract renewal, and establishing a grace period for contract termination. These measures could improve the imbalance in bargaining power resulting from strengthened exclusivity and dependency and enhance the stability of exclusive agency operations.

Keywords : Fair Agency Transactions Act, exclusive agency, non-exclusive agency, right to association, right to consultation, restriction on contract termination, right to request contract renewal