

# 가맹사업거래에 관한 입법 방향



이 은 영  
한국외대 법대학장

가맹사업거래가 가맹본부, 가맹점, 소비자 모두에게 편의와 이익을 가져오게 하기 위해서는 「사업정보의 공개」와 「계약내용의 공정화」에 주력해야 할 것이다. 우선 피해가 가장 많은 가맹희망자에 대한 사기사건을 막기 위해서 예상 수익을 등 사업에 관한 정보를 사전에, 정확하게, 서면으로 전달해 줌으로써 「가맹사업의 투명화」가 실현되어야 한다.

## I. 머리말

1970년대 말부터 우리 나라에 도입된 가맹사업(프랜차이즈사업)은 급속도로 확산되어 서비스상품의 질을 높이는 데에 기여해 왔다. 소비자들은 가맹사업의 상표를 통해 서비스상품을 선택하여 그 품질을 판단하게 되었고, 소비자들의 신뢰를 획득한 서비스사업자는 그 상표를 활용하여 사업의 확장을 꾀할 수 있으며, 점포를 개설하고자 하는 사업희망자는 신뢰를 얻은 가맹사업에 참여함으로써 안전한 사업을 해 볼 것을 도모할 수 있게 되었다.

가맹사업은 잘만 운영된다면 가맹본부, 가맹점(또는 가맹희망자), 소비자의 삼 당사자에게 모두 이익을 가져올 수 있는 영업형태이지만, 언제나 그렇듯이 그 이면에는 사기꾼에 의한 희생자

가 생긴다거나 부당한 강요에 의해 불공정한 계약조건을 수락할 수 밖에 없다거나 하는 부조리가 독버섯처럼 퍼져 나가게 되었다. 심각한 부조리로서는 가맹사업을 빙자하여 가맹점(또는 가맹희망자)을 모집해 놓고 그들로부터 보증금을 받아서 편취하는 사건이 있는가 하면, 그보다 약한 부조리로서는 정상적인 가맹사업이 진행되는 하지만 불공정한 약관으로 가맹점주의 권익이 희생되는 사례를 들 수 있다.

이미 십여 년 전부터 가맹사업에 따른 부조리를 개선하기 위해 특별법의 제정이 필요하다는 논의가 있어 왔다. 이러한 입법요청은 주로 가맹점주와 학자들에 의해 제기되어 왔는데, 노동시장의 불안정으로 인하여 조기퇴직자들이 가맹사업에 발을 들여놓는 사례가 많아지다 보니 그들의 무경험과 미숙함을 이용하여 투자한 퇴직금

을 편취하는 사기사건이 증가하게 되는 등 프랜차이즈 사기사건은 사회문제로 발전하여 법적 규제의 필요성이 더욱 절실히 느껴지게 되었다. 이제 가맹사업에 관한 특별법의 제정을 더 이상 미루기는 곤란한 시점에 이르렀다.

2001년 공정거래위원회는 「가맹사업거래의 공정화에 관한 법률(안)」을 만들어서 그 입법을 위한 절차를 밟아 나가고 있다. 가맹사업에 관한 특별법의 제정이 본격화된 현시점에서 우리는 과연 어떤 것을 규제하여야 할 것이고 어떤 것은 시장의 자율에 맡겨 두어야 할 것인가를 세세히 음미해 보아야 할 것이다.

## II. 사업정보의 공개

가맹사업거래에 관해 법적 규제를 한다면 제일 시급히 필요한 것이 본부가 가맹희망자에게 사업에 관한 정확한 정보를 알려 주도록 의무화하는 것이다. 가맹희망자는 정확한 정보를 제공받음으로써 자기가 그 사업에 가담하여 얼마의 이익을 올릴 수 있고 또한 그 이익을 올리기 위해서 어떠한 노력과 지출을 해야 하는지를 미리 가늠해 볼 수 있다. 그리고 그 정보는 가맹희망자가 가맹사업에 관한 결정을 하기 전에 충분히 숙고할 수 있는 시간적 여유를 두고 제공되어야 한다. 다시 말해서 정보의 정확성과 적시성이 모두 중요한 것이다.

공정거래위원회가 마련한 법안을 살펴보면 가맹사업 관련 정보의 사전공개 의무와 관련하여 「정보공개서」의 작성·교부를 의무화하는 규정을 두고 있는 것을 발견할 수 있다. 아울러 그 정보공개서에 허위·과장의 사항이 포함되어서는 안될 뿐 아니라 그러한 사항을 구두로 전달해서

도 안 되도록 법적 규제를 가하고 있다.

정보공개서의 내용과 관련하여 이 법안에서는 필요적 기재사항을 열거하고 있다. 즉 정보공개서에 기재하여야 하는 사항은 ① 가맹본부의 가맹사업현황 및 전망, 임원의 전력, ② 가맹점의 부담내역, ③ 가맹점의 영업활동에 대한 조건 및 제한, ④ 가맹점에 대한 교육·훈련·지도·감독, ⑤ 가맹계약의 갱신·종료·수정 및 경업 금지 등이다.

특히 가맹희망자에게 중요한 사항은 「가맹사업의 수익률」이므로 그 표시·광고에 관해서는 좀 더 세부적으로 규율할 필요가 있다. 이 법안에서는 가맹본부가 가맹점들의 매출액·수익·매출 총이익·순이익 등 과거의 수익상황이나 앞으로의 예상수익상황을 나타내는 수치를 표시·광고하는 때에는 표시·광고하는 사항에 대하여 이를 실증할 것을 요구하고 있다. 이러한 실증의 요구는 정보공개서를 작성할 때 뿐 아니라 가맹점의 모집을 위하여 구두로 설명 또는 영상자료 등을 제공할 때에도 필요하다. 가맹희망자 또는 가맹점이 수익율 등의 표시·광고한 사항에 대하여 실증을 요구하는 경우에, 가맹본부는 실증 자료를 제시할 의무를 지도록 한다.

정보공개서의 교부시점과 관련하여서는 가맹본부로 하여금 가맹희망자에게 정보공개서를 다음 각 호의 1에 해당하는 시점 중 제일 빠른 시점에 공개하도록 요구하고 있다: ① 가맹희망자와의 첫 번째 이루어지는 면담, ② 가맹희망자가 어떤 명목이든 금전을 지급하는 날의 10일 전, ③ 어떤 형태든 가맹사업에 관한 계약서를 체결하는 날의 10일 전 그 정보공개서는 매 회계연도 말 시점을 기준으로 1개월 이내에 갱신되어 공개되어야 하며, 만약 정보공개서에 기재된 내용이 변경된 경우에는 변경된 시점을 기준으로 1개월

프랜차이즈 거래(가맹사업)와 경쟁정책

이내에 수정된 정보공개서가 공개되어야 한다.

만약 가맹본부가 허위·과장된 정보를 제공하였거나 또는 적시에 정보를 제공하지 못하여 판단을 그르치게 만들었다면, 잘못된 정보 또는 정보의 결여에 기해 투자한 가맹희망자나 가맹점이 그 투자한 돈을 반환 받을 수 있는 방안이 마련되어야 한다.

### III. 가맹계약의 공정화

본부와 가맹점이 가맹사업계약을 체결하는 경우에 대개 본부가 강자의 위치에 있고 가맹점은 약자의 위치에 놓이게 된다. 이러한 강자와 약자의 대비는 거래에 있어서의 주도권, 정보의 원천, 계약조건의 제안자의 위치 등 여러 가지 상황에 의해 유발된다. 따라서 계약을 체결할 것인가 말 것인가, 계약기간 만료 후 계약을 갱신할 것인가 말 것인가에 있어서 가맹본부 측이 주도권을 갖고 가맹점이 본부의 결정에 따르게 되는 경우가 허다하다.

우선 계약의 서면화를 통해 계약내용의 투명성을 높일 것이 요구된다. 당사자가 구두로만 계약 체결에 합의하는 경우에 보증금을 얼마로 하기로 했는지 로알티는 몇 퍼센트로 하기로 했는지 등등 이미 흥정을 통해 합의에 이르른 사항에 관해서도 후에 다른 주장을 하는 사례가 생길 수 있다. 계약을 서면으로 해 둬으로써 합의사항에 관한 분쟁의 소지를 없애는 것이 반드시 필요하다.

계약의 조건은 가맹본부 측에서 약관의 형식으로 사전에 작성해 두는 것이 일반적이다. 그 약관은 계약서에 첨부되어 있는 것이 보통인데, 그 약관을 가맹점 측에 정확히 알려주는 것은 약관의 명시·설명의무로서 약관규제법에 규정되어 있

다. 약관의 내용에 관하여는 약관규제법에서 구체적인 유형별로 그 불공정성을 심사하여 무효화할 수 있도록 제도가 마련되어 있다. 현재 가맹사업거래에 관하여는 공정거래위원회의 심의를 거친 표준약관이 준비되어 있으며 그 사용이 권장되고 있다.

공정거래위원회가 마련한 법안에서는 「가맹본부는 가맹희망자에게 가맹계약서, 계약시 유의사항 등 관련문서를 계약서 서명일 5일전까지 교부할 것」을 의무화하며 「가맹본부 및 가맹점은 가맹계약서 및 관련 문서를 가맹사업거래가 종료된 날부터 3년간 보관할 것」을 요구한다. 계약 내용에 관하여는 「가맹본부는 정당한 이유 없이 가맹점에게 불리한 내용으로 가맹계약서 조항을 설정하거나 변경하여서는 아니 된다」고 규제를 가하려 한다. 아울러 「공정거래위원회는 가맹본부 또는 가맹본부로 구성된 사업자단체에게 표준가맹계약서의 작성 및 사용을 권장할 수 있으며, 가맹본부 또는 가맹본부로 구성된 사업자단체는 공정거래위원회에 대하여 표준가맹계약서의 내용이 이 법에 위반되는지 여부에 대한 심사를 서면으로 청구할 수 있다」고 규정한다.

공정거래위원회가 마련한 특별법안은 가맹계약의 내용규제에 관한 한 기존의 약관규제법(1986년 제정)과 상당부분 중복되고 있다. 약관규제법에는 「신의성실에 반하여 공정을 잃은 약관조항은 무효이다」라는 규정이 있고(이 법 제6조1항), 「고객에 대하여 부당하게 불리한 조항」을 공정을 잃은 것으로 추정하고 있다. 이 법에서는 면책조항의 금지, 손해배상액의 예정, 계약의 해제·해지 등 불공정한 약관조항의 사례를 구체적으로 열거해 놓고 있어 이 법의 적용을 쉽게 해 주고 있다. 그리고 가맹사업거래에 관한 표준약관제도도 이미 약관규제법에 규정되어 있고 그

법에 따라 약관심사위원회의 심의를 받을 수 있게 되어 있다. 이러한 사정을 고려할 때, 가맹사업에 관한 특별법이 현재의 법안 그대로 제정될 경우 법 규정 및 심사절차에서 중복이 예상된다.

#### IV. 가맹본부의 횡포에 관한 금지사항

현재 가맹사업과 관련된 가맹점의 피해사례를 분석해 볼 때, 가맹계약의 공정화와 관련되어 특히 금지되어야 할 사항들은 다음과 같다.

##### (1) 부당한 가격구속의 금지

가맹본부는 정당한 이유 없이 가맹점이 판매하는 상품 또는 용역의 가격을 정하여 그 가격대로 판매하도록 조건을 붙이거나 상품 또는 용역의 가격결정에 있어 가맹점을 부당하게 구속하는 행위를 하여서는 안 되도록 규정할 필요가 있다. 가격의 확정이 가맹점을 부당하게 구속하는 것 인가는 업종·지역 등 구체적인 사례를 고려하여 판단되어야 할 것이다.

##### (2) 가맹점 점포설비의 구입강제 금지

가맹본부는 가맹사업의 목적달성을 위한 필요 범위를 벗어나서 가맹점(가맹희망자를 포함)으로 하여금 점포설비의 구입 및 설치를 자기 또는 자기가 지정한 자로부터 하도록 강요하여서는 아니 된다.

##### (3) 가맹점의 취급상품 및 영업활동 제한의 금지

가맹본부는 가맹사업의 목적달성을 위한 필요 범위를 벗어나서 가맹점의 취급상품 또는 용역과 영업활동을 제한하는 행위를 하여서는 아니 된다.

##### (4) 상품 등의 구입처 제한의 금지

가맹본부는 가맹사업의 목적달성을 위해 필요한 범위를 벗어나서 가맹점의 판매상품 또는 용역을 자기 또는 자기가 지정한 자로부터 공급받도록 하거나 그 구입처의 변경을 제한하는 행위를 하여서는 아니 된다.

##### (5) 영업지역준수 강제의 금지

가맹본부는 부당하게 가맹점에게 영업지역을 준수하도록 조건을 붙여 거래하거나 이를 강제하는 행위를 하여서는 아니 된다.

##### (6) 영업활동에 관련된 부당한 강요행위의 금지

가맹본부는 가맹점에게 가맹사업의 목적달성을 위해 필요한 범위를 벗어나서 할인판매 또는 저가판매, 경품부판매, 옴가판매 등 영업활동에 관련된 행사 또는 행위를 부당하게 강요하여서는 아니 된다.

##### (7) 각종 비용의 부당한 전가 금지

가맹본부는 가맹사업의 목적달성을 위해 필요한 범위를 벗어나서 광고비, 경품비, 과도한 경품행사비 등 판촉비용이나 실내장식 등에 소요되는 비용을 부당하게 청구하거나 전가하는 행위를 하여서는 아니 된다.

##### (8) 영업지원 등의 거절의 금지

가맹본부는 정당한 이유 없이 가맹계약기간 중에 원재료, 상품 또는 용역의 공급 및 영업의 지원 등을 중단 또는 거절하거나 거래하는 원재료, 상품 및 용역 등의 수량이나 내용을 현저히 제한하는 행위를 하여서는 아니 된다.

##### (9) 경업제한의 금지

프랜차이즈 거래(가맹사업)와 경쟁정책

가맹본부는 정당한 이유 없이 가맹점으로 하여금 가맹계약 종료 후 일정기간에 대하여 동종 가맹사업의 영업행위를 제한하거나 자기의 경쟁사업자와의 거래를 제한하는 행위를 하여서는 아니 된다.

**V. 사업기간의 보장**

공정한 계약내용 못지 않게 중요한 것은 가맹사업의 계약기간을 일정기간 보장해 줌으로써 가맹점이 안정성을 갖고 영업활동을 하도록 배려해 주는 것이다. 가맹계약의 기간은 최소한 3년 이상으로서 가맹점이 투자자금을 회수할 수 있는 기간으로 하도록 그 계약기간의 보장이 필요하다. 가맹사업의 업태별·규모별로 적정한 최단계약기간을 정해 두는 것이 바람직하다.

가맹사업이 지속성과 안정성을 가지기 위해서는 가맹계약의 부당한 해지가 제한되어야 한다. 계약의 중도해지는 대개 가맹본부 측에서 일방적으로 통고하는 경우가 많지만, 가맹점 측에서 중도해지를 하려는 경우에도 문제가 생길 수 있다. 그러므로 당사자는 계약기간 중에 부득이한 사유가 발생하여 가맹사업의 거래를 지속하기 어려운 경우 이외에는 가맹계약을 해지해서는 안 되도록 해지제한이 이루어져야 한다. 허용될 수 있는 해지사유로서 ① 양당사자 간의 서면을 통한 가맹계약 종료 합의, ② 가맹본부 또는 가맹점의 파산 또는 지급불능, ③ 가맹본부 및 가맹점의 계속적인 불법행위, ④ 가맹사업 또는 사업장의 몰수 또는 폐쇄, 혹은 채권자, 담보권자, 임대인 등에 의한 압류, 폐쇄 등의 사유를 열거할 수 있다.

계약기간이 만료한 후에도 가급적 기간의 갱신·연장이 이루어지도록 배려되어야 한다. 가

맹본부는 가맹점에게 계약 만료일부터 90일 이전에 가맹계약의 갱신 또는 연장의 거부의를 서면으로 통지하지 않는 한 가맹계약의 갱신 또는 연장을 거부하여서는 아니 되도록 규제할 필요가 있다. 업종에 따라서 계약갱신을 곤란하게 하는 사정이 있거나 갱신거부통지를 충분한 시간을 두고 하지 못할 사정이 있는 때에는 예외를 허용할 수 있을 것이다.

**VI. 맺음말**

프랜차이즈계약이란 명칭으로 우리에게 알려졌던 가맹사업거래에 관하여 이제 법적 규제장치를 마련할 시점에 도달한 것 같다. 가맹사업이 소비자의 선호와 자영업자의 편의성에 힘입어 급속도로 확대되면서 그 계약의 불공정성이 심각한 정도에 이르렀기 때문이다. 그러나 법적 규제를 가한다고 해서 영업의 필요성에 의해 확산되는 가맹사업을 직접적으로 규제한다면 자유로운 경쟁을 추구하는 경제정책에 어긋나게 될 것이다. 가맹사업거래에 관한 법적 규제는 현재 거래계에서 횡행하는 사기사례나 가맹본부의 횡포를 사전에 방지하는 정도에 그쳐야 할 것이다.

가맹사업거래가 가맹본부, 가맹점, 소비자 모두에게 편의와 이익을 가져오게 하기 위해서는 「사업정보의 공개」와 「계약내용의 공정화」에 주력해야 할 것이다. 우선 피해가 가장 많은 가맹희망자에 대한 사기사건을 막기 위해서 예상 수익 등 사업에 관한 정보를 사전에, 정확하게, 서면으로 전달해 줌으로써 「가맹사업의 투명화」가 실현되어야 한다. 계약내용의 공정화를 확보하기 위해서는 가맹사업거래에서 흔히 사용되는 불공정한 조건들을 금지시킬 것이 요망된다. 그

금지사항에는 소매가격의 강요, 점포설비의 시공자 제한, 상품공급처의 제한, 영업지역의 제한 등이 포함되며, 그 금지에 있어서는 각 업종의 특수성을 고려하여 필요한 경우 예외를 인정하는 탄력성을 보여야 할 것이다. 그리고 법적 규제에서 빠뜨려서는 안 되는 것은 최소한의 계약기간을 보장해 준다던가, 중도해지를 제한한다던가, 자동갱신을 인정함으로써 지속적인 투자와 영업의 안정성을 배려해 주어야 한다는 점이다.

2001년 공정거래위원회가 시기적절하게 가맹사업거래에 관한 법안을 내놓았다고 판단된다. 다만 그 법안에 내포되어 있는 약간의 문제점을 수정·보완할 필요는 있다. 첫째, 약관규제법 등

기존에 있는 법 규정과 중복하여 법적 규제를 하는 것은 삼가야 한다. 이 특별법에서는 가맹사업 거래에 특유한 사항을 구체적으로 규정하고 일반적인 사항은 기존의 법률을 활용토록 하는 것이 좋다. 둘째, 가맹사업의 당사자들이 시장의 경쟁법칙에 따르면서 건전한 거래풍토를 조성하도록 간접적인 규제에 그치는 것이 바람직하다. 제한하거나 금지되어야 할 사항을 규정해 두고 당사자들이 그 법 규정을 준수하도록 기다리는 여유가 필요하다. 사전적, 직접적 행정규제 보다는 사후적, 간접적 규제에 그치는 것이 좋으며, 과도한 행정규제 보다는 사법부의 절차를 이용하도록 배려해 주는 것이 요망된다. **공정**