

## 國際販賣店契約의 主要條項 (ICC Model Distributorship Contract(Pub.518)을 中心으로)

오 원 석\*

- 
- I. 序
  - II. 類似契約과의 差異
    - 1. 代理店契約과의 比較
    - 2. 賣買契約과 比較
  - III. 主要條項의 解説
    - 1. 판매점의 기능
    - 2. 공급자의 제품공급의무
    - 3. 판매점의 최저목표 달성의무와 제조물책임
    - 4. 판매점계약과 경쟁법의 준수
    - 5. 계약기간과 조기종료
    - 6. 준거법
  - IV. Model Contract 활용에 따른 有意點
    - 1. 구체적 상황 고려
    - 2. Annex에 추가기재
    - 3. 구체적 입법부재
  - V. 結言
- 

---

\* 성균관대학교 경영학부 교수

## I. 序

기업의 국제거래의 시작은 國際物品賣買로부터 시작된다. 기업의 국제화가 진전됨에 따라 매도인과 매수인 사이에 매도인을 대신하는 제3자가 개입하여 그 영업소를 매수인 소재지에 둠으로 보다 효율적으로 매수인을 개발하고, 판촉활동을 하며, 계약체결업무를 대신하기도 한다. 이러한 기능을 하는 대리인(Representative)을 代理店(Agent) 또는 販賣店(Distributor)이라고 한다. 전자가 본사와 고객간의 계약체결을 대신하는 기능을 한다면, 후자는 바로 자신이 판매상이 되어 판매업무를 하기 때문에 보다 적극적이고 진전된 판매채널이라고 할 수 있다.

오늘날 국제무역을 하는 다국적기업은 대부분 외국에 판매점을 두고 이를 통하여 기업의 국제화를 실현하고 있다.

이 경우 본사는 바로 현지의 판매점과 國際販賣店契約(International Distributorship Agreement)을 체결해야 할 문제에 직면하게 된다. 이에 관하여 아직 국제적 통일법이 제정되어 있지 않고 단지 지역단위로 반독점규제에 관한 입법이 있을 뿐이다.

國際販賣店契約을 체결하는 자들을 돕기 위하여 ICC는 현재의 국제관행을 반영하고 국제거래종사자들이 자율적으로 조정하여 사용할 수 있는 “The ICC Model Distributorship Contract(Sole Importer-Distributor) ICC Pub. N.518” (이하 ICC Model Contract)를 준비했다. 이를 준비한 ICC작업반은 국제판매점 계약의 양 당사자인 공급자(Supplier)와 판매점(Distributor)의 적법한 이익의 보호와 양자 이해의 균형을 이루도록 작성했다. 본 Model Form에는 총 25개 조항을 두고, 11개의 부록(Annex)이 첨부되어 있으며, 9개항의 서문(Introduction)이 있다. 또한 여러 조항<sup>1)</sup>에서 계약당사자가 선택할 수 있도록 “선택A”(Alternative A)와 “선택B”(Alternative B)를 두고 있다.

본자는 본 논문이 國際販賣店契約을 실제로 체결하는 무역업자들이 계약서 작성시, 실제로 참고가 되기를 바라면서 관련 조항 하나 하나를 심도있게 고찰하고자 하였으나 논문분량의 제한으로 Model Form의 25개 조항 가운데 가장

---

1) Art. 11, 12, 15.2, 18, 20 및 22.2

중요하고 관심을 기우려야 할 것으로 판단되는 조항인, 판매점의 기능(Art. 13), 공급가격조건(Art. 7), 최소목표판매량(Art. 8), 독점판매권과 그룹적용제외(block exemption)(Art. 15), 계약기간과 조기종료(Art. 18~19) 및 준거법(Art. 22)를 중심으로 검토하고자 한다.

판매점계약을 영어로 “Distributorship Agreement”, “Distributorship Contract”, 또는 “Dealership Agreement”으로 불리우나 본고에서는 이 가운데 가장 빈번하게 사용되는 “Distributorship Agreement”란 표현을 사용하고자 한다. 또한 계약 당사자도 공급자를 “Supplier”, “Manufacturer”, “Seller” 또는 “Principal” 등의 표현 가운데 “Supplier”를, 판매상을 “Distributor”, “Dealer”, “Buyer”등의 용어 가운데 “Distributor”란 용어를 사용하고자 한다.

또한 참고로 ICC Model Contract 전문가운데 관련조항을 본 논문에 유첨하고자 한다.

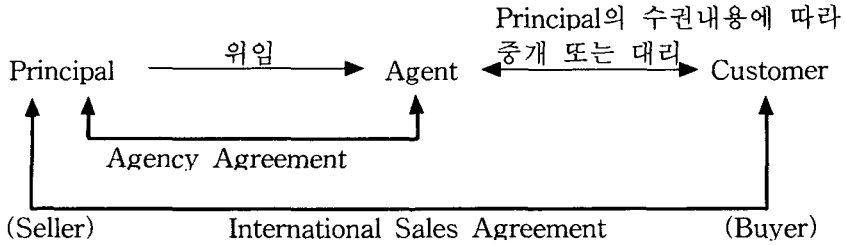
## II. 類似契約과의 差異

### 1. 代理店契約과의 비교

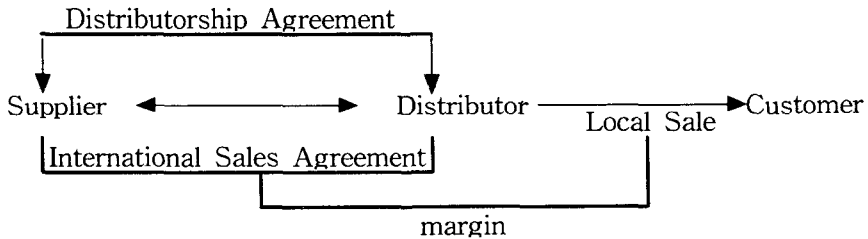
판매점계약이나 대리점계약은 유통서비스계약이라는 점에서는 공통이다. 유통서비스계약도 當事者自治의 原則에 따라 그 내용이 결정되기 때문에 계약서의 명칭만으로 그 내용을 판단하기는 매우 어렵다. 그렇지만 본고에서는 가장 일반적인 형태의 계약서를 중심으로 비교·검토하고자 한다.

代理店契約은 대리점(Agent)이 본사(Principal)로부터 물품의 구매 또는 판매계약체결권을 부여받고 계약체결업무나 주문접수업무를 대행하는 대신 그 대가로 수수료(Commission)를 받기로 한 계약이므로 대리점 자신과 고객과의 모든 거래의 결과는 본사에 귀속된다.

그 결과 國際代理店契約에서의 본사와 대리점 사이에는 아래와 같이 代理店契約이 체결되고, 본사와 고객 사이에는 國際賣買契約이 체결된다.



한편 國際販賣店契約에서는 판매점(Distributor)이 공급자(Supplier)로부터 물품을 공급받아 이를 국내시장에 있는 고객에게 판매하므로 그 차액(margin)을 목표로 하기 때문에 판매조직, 마케팅 전략, 상당한 자본 및 애프터 서비스 등을 수행할 능력이 필요하다.



판매점계약은 공급자와 판매점간 판매지역, 품목, 판매독점권 부여, 목표구매량 설정 등 거래의 일반조건이 정해지며, 이러한 포괄계약에 따라 매거래시마다 매매계약을 체결하고 거래가 이루어진다.

특히 Brand 가치가 중시되거나 애프터서비스가 필수적인 제품이나 장기간 품질보증이 필요한 자동차 등은 주로 판매점계약을 통하여 공급된다.

代理店契約과 販賣店契約의 차이를 보면,

첫째, 전자는 본인의 위험과 비용부담으로 물품이 판매되고 대리점은 단지 자신이 제공한 유통서비스에 대한 수수료를 수령하는데 반하여 후자는 판매점 자신의 위험과 비용으로 판매하는 대신 매매차익을 목표로 하기 때문에 그 능력이 적극적이고 주도적이다.

둘째, 전자는 대리점이 본사를 대신하여 계약을 체결하기 때문에 마케팅기능이나 계약이행 및 그 이후의 A/S의 업무를 담당하지 않는다. 그렇지만 후자

의 경우에는 판매점 자신이 판로를 개척하고 계약 및 그 이행을 담당하고 그 이후의 A/S까지 수행하여야 하기 때문에 충분한 인적조직과 재고관리 및 A/S를 수행할 기술력을 확보하여야 한다. 이러한 점으로 보아 판매점계약이 대리점계약보다 한 단계 더 국제화 전략에 접근했다고 볼 수 있다.

셋째, 전자의 경우 판매된 물품의 품질에 대한 담보책임을 본사가 부담하지만 후자의 경우는 영업소가 고객이 거주하는 현지에 있기 때문에 품질보증이 현지에서 이루어진다. 따라서 고객의 입장에서는 구매의사결정시 보다 안전한 구매를 할 수 있다.

## 2. 賣買契約과 비교

판매점계약과 賣買契約(Sales Agreement)를 구별할 필요가 있다. 전자는 특정물품의 매매에 관한 구체적인 계약조건을 정하는 계약이 아니고 후에 매매계약이 체결될 것을 전제로 지역, 품목, 독점권 부여여부, 목표판매량 등 일반조건을 정하는데 불과하다<sup>2)</sup>

판매점계약의 당사자인 공급자와 판매점은 각각 賣渡人과 買受人으로 후에 구체적인 매매계약을 체결한다. 판매점계약에서 구체적인 품명이나 지급방법 등이 약정될 수도 있으나 대부분의 경우 구체적인 품명, 수량, 단가, 인도방법 등은 매매계약에 의존한다. 판매점계약에 이어서 매매계약이 체결되어 계약이행에 들어가는 것이 일반적이지만 미리 계약지역내 다른 수출상의 진입을 차단하기 위하여 일정기간동안 판매점계약을 체결하고 곧이어 개별 매매계약이 체결되지만, 매매계약이 체결되지 않는 경우에도 판매점계약은 계약기간 동안은 유효하다.

판매점계약은 양당사자간 매매계약의 체결을 전제로 하고 있기 때문에 매도인과 매수인 사이에 합의할 사항도 포함될 수 있으나 통상 공급자의 일반매매조건<sup>3)</sup>(general condition of sale)을 참조하여 작성된다. 그렇지만 계약당사자가 매매계약의 조건, 즉, 가격, 할인, 지급 등의 조건을 판매점계약에 포함된 특별

2) L. D'Arcy, C. Murray and B. Cleave, Schmitthoff's Export Trade, *The Law and Practice of International Trade*, Sweet & Maxwell, 2000, p. 646.

3) 공급자의 일반판매조건은 ICC Model Distributorship Contract AnnexVI 에 첨부되어 있다.

조항을 적용하기로 합의할 수 있다. 이 경우에는 판매점계약의 특별조항이 위의 일반조건과 모순이 생기면 전자가 우선한다.<sup>4)</sup>

### Ⅲ. 主要條項의 解説

#### 1. 판매점의 기능

판매점계약에서 공급자는 판매점에 특정지역(Territory)내에서 특정제품(Product)을 판매할 권한을 부여한다. 그 결과 공급자는 계약기간동안 동지역내에서 동제품에 대한 판매권을 다른 자에게 부여할 수 없으나 자기 자신의 명의로 자신이 직접 판매할 수 있을지 여부는 판매점계약 “Sole Distributorship”(총판매권) 조항 또는 “Exclusive Distributorship”(독점판매권) 조항에 따라 결정된다.<sup>5)</sup>

판매점은 대리점과 달리 중개상(intermediary or broker)이 아니며 자신의 명의로 자신의 책임으로 물품을 수입하고 판매하는 수입상(Importer) 겸 도매상(Wholesaler)이다. “도매상”이라는 의미는 판매조직을 설립하고 유지할 책임이 있다는 뜻이다.

또한 판매점은 단순한 재판매점(Reseller)이 아니라 공급자와 긴밀하고 특수한 관계를 갖고 있다는 점에서 “Distributor”, “Reseller”, “Wholesaler”의 복합적 성격이 결합되어 있다. 따라서 그 특징을 보면, 판매점은 특정지역내 자신의 힘으로 판촉과 판매조직을 확립하고, 동지역내 독점판매권을 행사하며, 공급자와 일정기간 동안 협동하여야 하고, 공급자와 판매점 사이에 깊은 신뢰관계를 구축하고 공급자의 Brand 제품을 판매한다.<sup>6)</sup>

4) ICC Model Distributorship Contract, Introduction 4.

5) “exclusive”나 “sole”의 차이에 관하여 법률적인 규정이 없으나 상관습에서는 종종 양자를 구별하고 있다. 즉, 양자 모두 계약지역내 다른 판매점을 두지 않는다는 점에서는 같으나 전자는 Supplier 자신도 동 지역내에서 Distributor와 경쟁할 수 없는데 반하여 후자의 경우 Distributor 자신은 계약지역내에서 직접 판매가 가능하다. 그렇지만 실제 계약에서는 이러한 관습적 의미차이에 의존하지 말고 명시적인 규정을 두는 것이 바람직하다.(L. D’Arcy et al, op. cit., p. 645.)

6) ICC Model Distributorship Contract, Introduction 2, 3.

ICC Model Contract에는 판매점의 기능을 4가지로 규정하고 있다.(제3조)

첫째, 판매점은 계약지역내에서 공급자가 제공하는 제품을 자신의 명의로 자신의 비용부담으로 판매한다.

둘째, 판매점은 공급자의 정책에 따라 계약지역내에서 계약제품의 판매증대를 위하여 최대한 노력할 것에 동의하며 공급자의 이익을 책임있는 비즈니스맨의 성실함으로 보호하여야 한다.

셋째, 판매점은 사전에 공급자로부터 특별히 권한을 부여받지 않는 한 공급자의 명의로나 공급자를 대신하여 행동할 자격이 없다.

넷째, 판매점은 자신이 구매나 자신의 명의로 재판매를 원하지 않는 경우 그러한 거래는 공급자가 고객에게 직접 판매할 수 있도록 위탁할 수 있다. 이러한 중계자로서의 기능을 부여한데 대해서, 판매점은 공급자로부터 약정된 수수료를 받을 수 있다.<sup>7)</sup>

또한 판매점은 공급자의 이러한 중계자로서의 활동이 자신의 부수적 기능인 한 자신의 명의로나 자신의 비용부담으로 행동하는 판매점의 법적 지위를 변경하지 않을 것을 명시적으로 합의한다.

공급자가 계약제품을 계약지역 밖의 고객에게 판매가능한지 여부에 대해서 ICC Model Contract는 대안A(Alternative A)와 대안B(Alternative B)를 두고 있다.

이 가운데 전자는 비록 계약지역 밖의 고객이 동제품을 계약지역으로 재수출할 의사가 있는 경우라도 그에게 판매가능하도록 규정하고, 공급자로 하여금 계약지역내의 독점판매권을 회피할 목적으로 고객에게 적극적으로 구매간청은 하지 못하도록 규정하고 있다.(Art. 15.2, Alternative A)

반면 후자는 고객이 계약지역내에 재판매할 의사가 있음을 공급자가 알았거나 모를 수가 없었을 경우에는 비록 그 고객이 계약지역 밖에 거주하고 있다고 해도 판매하지 못하도록 규정하고 있다.(Art. 15.2, Alternative B) 후자의 경우는 EEC 독점금지규칙(EC Treaty 제85조)에 저촉된다.

---

7) ICC Model Contract를 사용할 경우, Annex III "Commission on Direct Sale"에 약정된 수수료율과 수수료의 계산 및 지급기준을 따를 수 있다.

## 2. 공급자의 제품공급의무

판매점계약에서 공급자의 최대의무는 계약제품의 공급의무이다.

ICC Model Contract는 이에 대하여 여섯가지를 규정하고 있다.(Art. 7)

첫째, 공급자는 대금지급이 충분히 보장되는 한 자신의 공급가능성을 전제로 주문된 모든 제품을 원칙적으로 공급하여야 한다. 즉, 공급자는 판매점으로부터 수령한 주문을 불합리한 이유로 거절해서는 안된다. 특히 판매점의 판매활동을 방해할 목적으로信義則에 반한 주문거절은 契約違反으로 간주된다.

둘째, 공급자는 자신이 수락한 주문을 이행하기 위하여 최대한 노력을 경주할 것에 동의한다.

셋째, 판매점에 대한 공급자의 제품판매는 유첨된 공급자의 一般賣買條件의 CISG에 의하여 규율된다.<sup>8)</sup> 만약 일반매매조건과 판매점계약조건 사이에 충돌이 생기면 판매점계약이 우선하는 것으로 규정하고 있다.

넷째, 판매점이 공급자에게 결제할 제품가격은 주문을 받을 당시 유효한 공급자의 가격표에 나타난 가격으로, 약정된 할인<sup>9)</sup>이 적용된다. 별도의 약정이 없는 한 이러한 가격은 1개월 전에 통지를 전제로 변경될 수 있다.<sup>10)</sup>

다섯째, 판매점은 당사자간 합의된 지급조건에 최대한 주의를 기우려 이에 따를 것에 동의한다.

여섯째, 양 당사자는 인도된 제품에 대하여 공급자가 대금지급을 수령할 때까지는 공급자가 소유권을 가질 것에 합의한다. 물론 이 조항의 유효성은 제품이 소재하는 국가의 국내법에 따른다. 왜냐하면 위에서 언급한 CISG가 판매점계약의 준거법으로 채택된다 하여도 이것이 매매물품의 소유권에 미치는 계약의 효과에 대하여는 관계하지 않기 때문에<sup>11)</sup> 이러한 법적공백은 국내법으로

8) ICC Model Contract에서 CISG를 언급한 이유는 CISG 체결국간에는 당연히 CISG가 적용되어 문제가 없으나, 비체약국간 거래나 체약국과 비체약국간 거래에서 국제사법규칙이 CISG 적용을 배제시킬 경우에 대비하여 이를 언급한 것으로 여겨진다.

9) ICC Model Contract, Annex VI §2 "Discount and/or Price granted to the Distributor"를 의미한다.

10) 판매점계약에서는 공급자가 가격결정권한을 갖는 것이 일반적이다. 공급자의 이러한 권리의 남용을 막기 위하여 양 당사자는 판매점에 "most-favored customer condition"을 부여할 것에 합의할 수 있다.

11) CISG Art. 4(b).



보충되기 때문이다.

한편 판매점은 자신이 공급자로부터 구매한 제품을 국내 고객들에게 판매할 때의 가격을 판매점 자신의 재량으로 정할 수 있다. 그렇지만 제품이미지에 나쁜 영향을 줄 수 있는 가격산정은 피해야 한다.(Art. 11, Alternative A)

반면에 판매점은 재판매시 공급자가 정해진 가격을 존중하여 이 가격을 고객판매에 적용할 수 있으나(Art. 11, Alternative B) 이러한 약정은 EC의 독점금지원칙에 위배된다. 따라서 양 당사자가 대안B를 선택하여 자신들의 계약에 적용하고자 할 때에는 이러한 조항이 판매점이 소재한 국가의 강행법규와 충돌되지 않는지를 확인하여야 한다.

### 3. 판매점의 최저목표 달성 의무와 제조물 책임

#### (1) 최저목표판매량

판매점계약도 대리점계약과 마찬가지로 공급자가 판매점에게 특정지역에 특정제품에 대한 총판매권 또는 독점판매권을 일정한 기간동안 부여하기 때문에 공급자는 기회상실에 대한 대가로 판매점이 달성하여야 할 목표량을 부과하는 것이 일반적이다.

ICC Model Contract도 판매목표 최소보증목표량(Sales Targets-Guaranteed Minimum Target)조항을 두고 있다.(Art. 8) 동조의 2개항은 목표판매량에 관하여, 그리고 나머지 한 조항은 최소보증목표량에 관한 조항이다.

즉, 계약당사자는 매년 다음해의 판매목표량을 합의할 수 있다.(Art. 1)

계약당사자는 합의된 목표량을 달성하기 위하여 최대의 노력을 경주하여야 한다. 그렇지만 판매점이 약정된 목표에 도달하지 않아도 당사자 일방의 분명한 과실이 없는 한 契約違反으로 간주되지 않는다.(Art. 2)

이와 반대로 제3항은 最小保證目標量 조항으로 여기에 약정된 금액이나 수량을 달성하지 못하면 契約違反이 되어 契約解除 등의 조치가 취해질 수 있다.

앞의 판매목표량은 판매점이 현실적으로 달성을 희망하는 목표치이지만 후자의 최소보증목표량은 공급자가 판매점에게 총판매권 또는 독점판매권을 부여하면서 상실된 것으로 예상되는 기회비용의 최저선이다. 만약 계약당사자간 이러한 조항을 두고자 한다면 ICC Model Contract Annex VII<sup>12)</sup>에 첨부된

“Guaranteed Minimum Target”를 작성하는 것이 좋다.

Annex II에는 판매점이 약정된 최소목표량을 달성하지 못할 경우에 공급자가 취할 救濟方法도 명기되어 있다. 즉, 연말에 판매점이 목표를 달성하지 못할 경우, 그 원인이 자신의 책임에 기인하지 않음을 입증하지 못하면 공급자는 이 사실을 통지한 후 1개월 후에 자신의 선택에 따라 契約解除, 獨占販賣權의 取消 또는 독점지역의 축소 등의 조치를 취할 수 있다. 공급자의 이러한 권리의 행사는 판매점이 목표를 달성하지 못한 이듬해 2개월 이내 문서로 행하여져야 한다.

## (2) 제조물 책임

Bortolotti 교수가 의장인 “Agency and Distributorship Contracts”에 관한 ICC 작업반은 ICC Model Contract에 제조물 책임(product liability)에 관한 조항을 포함시키지 않기로 결정했다.<sup>13)</sup> 즉, 공급자가 免責條項(Exemption Clause)이나 損害防止條項(Hold Harmless Clause)을 통하여 제조물에 대한 자신의 책임을 배제하거나 줄이는 문제는 국가마다 입법내용이 다르며 매우 복잡하기 때문이다.

CISG의 제정과정에도 이 문제가 제기되었으며, 결국은 각국의 소비자보호법과의 충돌을 고려하여 적용범위에서 제외했다.<sup>14)</sup>

제조물 책임에 관하여 EC의 경우 판매를 목적으로 동 지역내로 수입하는 자는 생산자로서 책임을 지도록 하고 있다.<sup>15)</sup>

---

12) This Annex VII is applicable only if the parties have fixed the minimum target by filling in one of the alternative hereafter.

“The Distributor undertakes, during each year, to place orders for not less than  
: \_\_\_\_\_ (amount in Money)  
\_\_\_\_\_ (amount in Products)  
\_\_\_\_\_ % of the target agreed upon in accordance with Article 8.1.”

13) ICC Model Contract, Introduction 2.4.

14) CISG Art. 5.

15) EEC Directive No. 85/374 of 25 July, 1985.

#### 4. 독점판매권과 “Block Exemption”

독점판매점계약은 종종 공급자와 판매점이 자유롭게 경쟁할 기회를 제한한다. 예를 들면 공급자는 판매지역 내 다른 판매점을 지정할 권리나 경우에 따라서는 자기 자신도 동지역내의 고객에게 직접 판매할 권리를 제한 받을 수 있고, 판매점도 역시 판매지역 내 공급자의 제품과 경쟁관계에 있는 제품을 취급할 권리를 포기하거나 경우에 따라서는 판매지역 외의 지역에 공급자의 제품을 판매하지 않겠다고 약정할 수 있다.

그렇지만 법은 당사자가 독점판매점계약을 통하여 계약당사자간 경쟁을 제한하는 것을 금하거나 제한하고 있다. 이러한 법이 경쟁법(Competition Law)이며, 그 대표적인 것이 EC 경쟁법이다.<sup>16)</sup>

EC경쟁법의 기본적 조항은 E.C. Treaty<sup>17)</sup>에 포함되어 있으며, 독점판매계약은 동 협약 제85조에 의하여 규율된다. 제85조가 적용되기 위해서는 동 판매점계약이 EC 회원국가간 거래에 영향을 주고 EC 공동시장내의 경쟁을 방지, 제한 또는 왜곡하는 경우이어야 한다. 그렇다고 공급자와 판매점이 모두 서로 다른 EC 국가 내에 반드시 거주하여야 하는 것은 아니다.

동조 제2항은 제1항에 위배되는 계약은 무효임을 규정하고 있다. 이러한 무효의 효과는 제1항에 위배되는 계약조항에만 국한된다.

동조 제3항은 계약 내에 어떤 경쟁제한사항에 대한 효과를 인정하는 조항이다. 즉, 비록 경쟁이 제한되더라도 제품의 생산과 판매증대에 기여하고 기술이나 경제발달을 촉진하며 그 이익을 소비자들로 하여금 공정하게 나누어 갖도록 하는 계약은 경쟁법으로부터 적용제외를 인정하고 있다. 이러한 적용제외가 인정되더라도 경쟁이 완전히 배제되거나 필요이상으로 제한되는 것이 아님을 전제로 한다.

적용제외를 원하는 당사자는 ICC실무위원회(ICC Commercial Practice Commission)에 적용제외를 요청할 수 있다. 동 위원회가 계약의 유익한 효과를 인정할 때 적용제외를 승인할 수 있다. 그 동안 많은 판매점계약이 경쟁법

16) L. Idot, *Quelques pistes pour la resolution des conflits de droits de la concurrence en matière de distribution*, 1993, D.P.C.I. 2114

17) E.C. Treaty, as amended by the Treaty of Amsterdam, 1993.

의 적용제외의 승인을 받았었다.<sup>18)</sup>

판매점계약은 다른 계약과 마찬가지로 개별계약에 개별적으로 적용제외를 요청하는 것은 매우 번거로운 일이다.

독점판매계약의 경우 개별적으로가 아닌 그룹으로 제85조 제1항의 경쟁제한 금지원칙의 적용제외요건에 따르는 것을 “그룹적용제외”(block exemption)라 한다.<sup>19)</sup> 그렇지만 병행수입을 금하는 독점판매계약은 Regulation 1983/83의 “그룹적용제외”의 혜택을 누릴 수 없다.<sup>20)</sup> 따라서 계약당사자가 독점판매계약을 체결할 때 “그룹적용제외”의 혜택을 누리하고자 한다면 그 기준을 준수하여야 한다.

“그룹적용제외”의 범주에 속하는 것은 독점판매계약 외에도 독점구매계약<sup>21)</sup> (백주공급계약 및 서비스스테이션 계약포함), 전동차량판매계약<sup>22)</sup> 및 프랜차이즈계약<sup>23)</sup> 등이다.

## 5. 계약기간과 조기종료

### (1) 계약기간

ICC Model Contract는 계약기간을 한정하지 않고 단지 계약의 발효일자만 정하는 대안A(Art. 18, Alternative A)와 계약기간을 한정하는 대안B(Art. 18, Alternative B)를 두어 계약당사자가 선택할 수 있도록 하고 있다.

계약기간이 한정되지 않을 경우(Alternative A)의, 계약은 일방의 당사자가 몇 개월 전에 서면통지로 종료될 수 있도록 약정될 수 있다. 이러한 경우에는 판매점은 계약이 언제 종료될지 모르기 때문에 판촉활동이나 고객확보를 위하여 과감한 투자를 기피할 수 있다. 따라서 계약존속기간에 따라 통지기간을 연장하므로 거래기간이 길면 길수록 신뢰관계가 보다 돈독해질 수 있기 때문에,

---

18) “예” Decision of December 19, 1974, Duro-Dyne/Eurpair: (1975) O.J. L29/11 ; Decision of December 19, 1974, Goodyear Italiana/Euram: (1975) O.J. L38/10.

19) Regulation of June 22, 1983, 1983/83: (1983) O.J. L173/1.

20) H.V. Houtte, *The Law of International Trade*, London, Sweet & Maxwell, 1995, p. 164.

21) Regulation of June 22, 1983, 1984/93: (1983) O.J. L173/5.

22) Regulation of December 12, 1984, 123/85: (1985) O.J. L15/16.

23) Regulation of November 30, 1988, 4087/88: (1988) O.J. L359/46.

신뢰가 누적된 관계일수록 계약종료로 발생할 수 있는 새로운 환경에 적응할 보다 충분한 기회를 부여하여야 한다.

물론 쌍방합의 없이 일방이 계약종료를 원할 경우 계약종료통지시에는 다음에 열거할 조기종료의 사유가 입증되어야 한다.

다음으로 계약기간이 한정될 경우(Alternative B), 만기가 가까와 오면 판매점은 재고를 감축하고, 투자를 줄이며, 다른 판매점을 모색하는 등 계약의 누수현상이 생길 수 있다. 그렇지만 공급자가 판매점에 관하여 잘 알지 못할 경우 우선 시험기간(trial period)으로 계약기간을 한정할 수 있다.

대안A와 대안B의 타협안으로 계약기간은 한정하되 만기도래 몇 개월 이전 계약 당사자 일방으로부터 계약종료통지가 없으면 자동적으로 갱신되도록 약정하는 방법이다. 이 경우에는 쌍방이 판매점계약을 통하여 만족하면 계속 갱신되므로 계약기간이 한정되지 않는 경우의 효과를 얻을 수 있고, 만약 어느 일방이나 또는 쌍방 모두 본 계약을 통하여 만족하지 않는다면 만기와 동시에 본 계약을 종료하므로 처음부터 계약기간이 한정된 것과 같은 효과를 얻을 수 있다.

## (2) 조기종료

모든 계약은 계약의 체결일자, 발효일자 및 유효기간이 명기되는 것이 일반적이다. 계약의 효력은 별도의 약정이 없으면 체결된 때부터 발효된다.

체결된 계약은 당사자의 합의로 만기 전에도 종료될 수 있다. 계약당사자 일방이 계약종료를 원할 경우 이를 상대방에게 통지하고 상대방이 이에 동의하면 계약은 종료된다. 여기서 통지기간은 통상 계약서에 약정된다.

ICC Model Contract는 4개월의 통지기간을 규정하고, 만약 계약이 5년 이상 지속된 경우에는 6개월의 통지기간을 규정하고 있다.(Art. 18.2, Alternative A)

한편 계약종료를 위한 통지기간과 함께 계약기간 갱신에 관한 약정도 필요하다. ICC Model Contract는 계약만료 4개월 전에 종료통지가 없으면 1년간의 계약기간이 자동 갱신되는 것으로 규정하고 있다.(Art. 18.2, Alternative B)

또한 Model Contract는 계약이 조기에 종료될 수 있는 조기종료사유를 규정하고 있다.(Art. 19)

첫째, 각 당사자는 상대방이 계약의 實質的 違反(substantial breach) 또는

조기종료를 정당화할 예외적인 경우(exceptional circumstance)에 한하여, 서면 통지를 하고 이에 상대방의 수령증거와 수령일자를 확인하므로 계약을 종료할 수 있다. 한 당사자의 契約不履行이 본 계약에서 상대방이 기대하는 것을 실질적으로 박탈할 만큼의 손해를 유발했다면 이는 계약의 實質的 違反으로 간주된다. 또한 계약종료를 선언하는 당사자로 하여금 계속하여 계약에 구속받도록 요구하는 것이 불합리하다고 여겨지는 상황이 앞에서 언급한 예외적 상황으로 간주된다.

계약당사자는 본 계약조항 가운데 이를 위반하면 實質的 違反으로 추정되는 조항을 열거할 수 있다. 물론 계약의무의 어떤 조항도 그 위반이 반복되면 實質的 違反으로 간주될 수 있다.

또한 양 당사자는 상대방에 의한 조기종료를 정당화할 예외적인 경우는 열거할 수 있다. 즉, 파산, 지급정지, 청산 등 계약당사자의 지속적인 의무이행능력에 영향을 주는 상황 등이 그 사유가 될 수 있다.<sup>24)</sup>

둘째, 양 당사자가 ICC Model Contract의 Annex X를 작성한 경우에는, 본 계약은 Annex X에 규정된 내용에 따라 판매점에 대한 지배력, 소유권 및/또는 경영권에 변화가 생길 경우 공급자는 역시 계약을 종료할 수 있다.

계약의 일방이 본 조항을 적용하여 계약종료를 선언할 경우 그가 제시한 사유가 계약의 조기종료를 정당화하지 않는다면 종료는 유효하지만 그것으로 인하여 상대방이 손해를 입었다면 이를 배상할 책임이 있다. 이 경우 손해배상액은 손해를 입은 당사자가 실제의 손해액이 더 많음을 입증하지 않는 한 전체의 총판매액을 기초로 하여, 통상적 계약종료의 경우 동 계약이 지속되었을 기간 동안 제품판매평균이익과 같다고 보아야 한다. 단 이렇게 계산된 손해배상액은 아래 Art. 20(계약종료시 손해배상액)에 따라 지급될 손해배상액에 추가된다.

정당한 계약종료의 경우 판매점은 영업권에 대한 보상이나 이와 유사한 보상을 요구할 권리가 없다.(Art. 20.1, Alternative A) 그렇지만 판매점에 의한 실질적 계약위반 이외의 이유로 공급자에 의한 계약종료의 경우 판매점은 ICC Model Contract Annex XI에 따라 보상받을 권리가 있다.(Art. 20.1, Alternative B)

24) 예를 들면, "Undertaking not to complete"(제4조), "Agreed terms of payment"(제5조 제5항), "Guaranteed Minimum Target"(제8조 제3항), "Undertaking not to register any trademark or symbols of supplier"(제13조 제2항), "Sole Distributorship"(제15조) 등으로 계약당사자의 의무 가운데 매우 중요한 것에 국한된다.

## 6. 준거법

ICC Model Contract는 특정국가의 국내법에 따르지 않음을 전제로 하고 있다. 반면 그것은 각 계약조항과 판매점계약 전체에 적용되면서 국제거래에서 일반적으로 인식되고 있는 法原理에 따른다.

국제판매점계약에 계약당사자 일방이 거주하는 국가의 국내법이 적용될 경우 다른 당사자는 이를 잘 알지 못하고 경우에 따라서는 자신에게 불리하게 적용될 수 있기 때문에 양 당사자에게 공평하게 적용될 수 있는 법원리가 적용되는 것이 바람직하다. 또한 이러한 해법은 특정 국내법의 특수성을 피할 수 있고, 또한 관련 분쟁사건이 중재에 회부될 경우 중재인들이 판정시에 보다 많은 재량권과 유연성을 확보할 수 있다. 특히 각 국의 국내법은 다양하기 때문에 이를 적용할 경우 국제적 통일을 기할 수 없으나 일반 법원리는 구체성과 확정성 면에서 문제가 될 수 있다고 해도 국제적으로 통일된 법리를 확립할 수 있다는 점에서 그 불리점이 많이 상쇄된다.

ICC Model Contract의 準據法條項(Art. 22)에는 계약당사자가 一般法原理를 선택할 경우(Alternative A)와 특정국가의 국내법을 선택할 경우(Alternative B)를 두어 계약당사자가 자유로 선택할 수 있도록 하고 있다. 만약 당사자가 후자를 선택할 경우 Model Contract의 각 조항이 선택된 국가의 국내법과 일치하는지를 유심히 확인하여야 한다.<sup>25)</sup> 잘못하면 개별 계약조항이 준거법에 의하여 무효가 될 가능성이 있기 때문이다.

비록 계약이 외국법을 준거법으로 하는 경우에도 판매점이 설립된 국가의 강행법규를 고려하여야 한다. 이러한 강행법규의 관련조항은 국제무역의 관점에서 그 적용이 합리적이라고 판단되거나 국제적으로 공인된 법원리를 구현하는 정도까지 고려될 수 있다.<sup>26)</sup>

판매점계약에 따른 분쟁이 중재에 회부되지 않고 소송에 회부된 경우에는 판사들은 준거법조항에 명시한 一般法原理를 추적하지 않고 법정지의 國際私法原則에 따라 특정국의 국내법을 준거법으로 삼으려고 할 것이다.<sup>27)</sup> 따라서

25) ICC Model Contract, Introduction 5.

26) ICC Model Contract, Art. 22.3.

계약당사자간 분쟁해결을 소송에 의존하기로 합의한 경우에는 법정지 선택조항(choice of forum clause)과 함께 준거법 조항(governing law clause)를 삽입하도록 하여야 하며, 이 경우 준거법을 매우 구체적으로 명기하여야 한다.

그렇지만 계약당사자가 분쟁을 仲裁에 회부하기로 합의한 경우에는 仲裁條項(arbitration clause)<sup>28)</sup>을 명기하면 충분하다. 물론 중재조항에는 중재지, 중재기관 및 절차에 관한 준거법이 명기되어 있어야 한다.

한편 유럽공동체내에서는 공급자와 판매점간의 계약관계는 European Contract Convention<sup>29)</sup>이 적용된다.

만약 계약당사자간 준거법이 합의되지 않는 경우 판매점계약은 그 계약과 가장 밀접한 관계가 있는 국가의 법이 적용된다. 밀접한 관계가 있는 국가의 법을 정하긴 어려운 일이나 판매점계약에서 가장 특징적 이행을 하는 당사자가 거주하는 국가가 가장 밀접한 국가로 추정한다. 결국 그 국가는 통상 판매점이 거주하는 국가의 법이다.

#### IV. Model Contract 활용에 따른 有意點

##### 1. 구체적 상황 고려

ICC Model Contract는 계약당사자간 이해의 균형을 추구한다는 목적에 따라 양 당사자에게 공평하게 작성되었다.

실무적으로 계약당사자가 판매점계약을 체결할 때, 양 당사자가 조항 하나 하나를 점검하여 작성하는 경우는 드물다. 대부분의 경우 공급자가 작성한 계약서를 판매점이 점검한 후 필요한 수정이나 조정을 거쳐 확정한다. 따라서 실

27) 국내법에서 판매점보호규정을 둔 국가 중에는 비록 계약서에 중재조항이 있어도 그 효력을 인정하지 않고 분쟁을 국내법원에서 해결하도록 하고 있다.

28) ICC Model Contract에 명기된 중재조항(제22조 제1항)은 다음과 같다. "Any dispute arising out of or in connection with the present contract shall be finally settled in accordance with the Rules of Conciliation and Arbitration of the International Chamber of Commerce by one or more arbitrators appointed in accordance with said Rules."

29) "Rome Convention on the Law Applicable to Contractual Obligation"을 말한다.



제의 판매점계약서는 공급자에게 유리하게 작성되는 경우가 많다.

논자는 계약당사자에게 공평한 본 Model Contract를 기준으로 삼고 구체적 상황에서 고려할 내용을 반영하기를 희망한다. ICC도 본 Model Contract에 모든 조항을 단일조항으로 하지 않고 여러 조항에 대안(Alternatives) A와 B를 제시하여 계약당사자에게 선택권을 부여하고 있다. 그럼에도 계약당사자가 선택을 하지 않을 경우를 대비, 그럴 경우에는 Alternative A가 자동적용되도록 규정하고 있다.<sup>30)</sup>

비록 Model Contract를 사용한다고 해서 반드시 여기에 있는 조항이나, 선택적일 경우 A나 B를 선택하여야 하는 것은 아니다. 당사자가 본 Model Contract의 각 조항에 만족하지 않으면 당사자간 합의된 조항으로 대체할 수 있다. 그렇지만 이 경우에는 매우 신중하여야 한다. 왜냐하면 대체된 조항이 다른 조항과의 관계에서 모순은 없는지, 또한 대체된 조항의 내용이 본 계약의 준거법이나 대리점이 위치한 국가의 강행법규와 충돌하는지를 확인하여야 하기 때문이다.<sup>31)</sup> 잘못된 경우에는 당사자가 합의한 조항이 무효가 되거나 국내의 강행법규와 충돌하여 효력을 상실할 가능성이 있기 때문이다.

만약 계약당사자 가운데 자신의 이익을 보다 강하게 보호받고 싶으면 자신이 속해있는 단체에서 준비된 Model Form을 사용하는 것이 좋을 것이다.

## 2. Annex에 추가기재

ICC Model Contract는 계약조항의 내용을 구체적이고 명확하게 하기 위하여 부록(Annex I ~ Annex XI)을 첨부하여 계약자의 요구사항을 기재하도록 하고 있다. 즉, 계약지역과 계약의 정의, 광고비용의 보상, 공급자의 직접판매에 관한 수수료, 할인조건, 최소보증판매목표, 제품 및 부품의 재고유지량, A/S, 보증, 계약종료시의 보상한도액 등이다.

계약당사자는 유첨된 부록을 작성하고, 필요할 경우 그 내용을 변경할 수 있으며 불필요하다고 생각되면 삭제할 수도 있다.

30) ICC Model Contract, Art. 23.1.

31) 특히 벨기에, 레바논, 중앙아메리카의 몇몇 국가 및 중동 등의 국가와 거래시에는 본 Model Contract와 판매점을 보호하는 국내법이 충돌할 수 있기 때문에 본 Model Contract 사용시 전문가의 조언이 필요하다.

본 Model Contract와 유첨된 부록을 합하면 여러 면이 되기 때문에 각 면에 당사자의 서명 머리글자를 기입하여 각 면이 연결되어 있고 자의로 침삭을 막도록 하여야 한다. 경우에 따라 부록을 기재하지 않은 경우 나중에 문제가 생기면 전체 계약내용과 준거법에 따라 해석된다.

본 Model Contract에 첨부된 부록은 본 계약의 일부로 간주되어 본 계약에 자동편입된 것으로 본다.<sup>32)</sup>

### 3. 구체적 입법부재

판매점계약에 관하여 가장 어려운 문제점은 국제적으로 통일된 규칙이 없다는 점이다. 또한 개별 국가에서는 이에 대한 구체적인 입법조항이 없다. 이에 관한 사건이 법원에 회부될 경우 법원의 판결은 주로 국내 소매상으로 행동하는 판매점을 기준으로 하므로 이러한 법원의 판결은 國際物品賣買契約에 적용하기에는 적절하지 않는 경우가 많다.

국제적 수준에서 몇 가지 원리가 정립되었으나 그들은 주요 계약의 반독점적 측면, 즉 獨占條項의 유효성이나 지역적 제한 등에 관한 것으로 계약 당사자의 모든 권리·의무를 커버하지 못한다. 이러한 상황이 시사하는 것은 계약 당사자들이 자신들의 계약서 작성시 개별히 주의하여 가능한 모든 내용을 계약서에 반영하도록 하여야 한다. ICC에서 본 Model Contract를 초안하게 된 것도 법적 기반이 부족한 이러한 상황에서 당사자들에게 지침을 제공하기 위함이다.

그렇지만 개별국가에서 판매점계약에 관한 입법체계를 갖고 있는 국가도 있다. 그 대표적인 국가가 벨기에<sup>33)</sup>와 독일<sup>34)</sup>이다.

32) ICC Model Contract, Art. 23.2.

33) Belgian Act of July 27, 1961.

34) HGB ; R. Baldi, *Le Droit de la Distribution Commerciale Dans l'Europe Communautaire*, Bruylant, Brussels, 1988, p. 96.

## V. 結言

販賣店契約은 國際代理店契約과 함께 실무적으로 가장 빈번하게 이용되는 계약형태이다. 기업의 국제화가 가속되고 고객의 제품선택기준에서 Brand의 가치가 가장 중요한 결정요소로 간주되면서 Brand 마케팅과 관련된 판매점계약의 사용이 늘어날 것으로 예상된다.

그렇지만 販賣店契約에 관한 국제적인 통일법도 없는 입장에서 계약당사자인 공급자와 판매점이 양자에게 공평하고 합리적인 계약을 체결하는 것이 쉽지 않다. 이러한 점을 감안하여 ICC에서 Model Contract를 제정하였다. 따라서 계약당사자는 계약체결 시 이를 모델로 자신들의 합의내용을 수용할 수 있기 때문에 그 효용성이 높이 평가될 수 있다.

논자는 본 논문에서 본 Model Contract의 주요조항의 의미와 활용 시에 유의할 사항들을 고찰하였다. 계약당사자들은 본 논문의 주요조항에 관한 해설과 유의사항을 이해하므로 Model Contract를 보다 잘 이해하고 활용할 수 있기를 기대한다.

본 논문에서 모든 계약조항을 검토하지 못하고 가장 쟁점사항만을 검토했기 때문에 미진한 사항을 추후에 다시 검토할 것을 약속한다.

특히 國際販賣店契約은 국제적 통일법이 없기 때문에 특정국, 특히 판매점이 위치하는 국가의 국내법이 준거법이 될 가능성이 높기 때문에 법적 예측성과 안정성이 확보되기 어렵다. 이를 피하기 위해서는 동 계약에서 발생하는 분쟁을 소송이 아닌 仲裁로 해결하도록 약정하는 것이 필요하고 준거법도 국제거래의 一般原則으로 명시할 필요가 있다.

계약내용이 當事者自治의 原則에 따를 경우에도 법정지 국내법의 강행규정, 특히 독점금지에 관한 경쟁법과의 관계를 검토할 필요가 있다.

한편 國際販賣店契約은 계약기간이 한정되더라도 계속 갱신되어 장기화되는 경향이 크기 때문에 계약기간 동안에 계약효력을 소멸시키는 종료사유를 명확히 할 필요가 있으며, 계약종료의 효력과 이에 따른 손해보상기준도 구체적으로 약정하는 것이 좋다.

결국 Model Contract는 각각의 계약당사자들이 처한 다양한 개별상황을 모두 고려한 것이 아니기 때문에 당사자들은 구체적 상황에서 우선 Annex의 선택사항을 검토하여 수용하고 이것도 불충분하면 모델계약의 조항을 첨삭하여 자신들의 합의를 수용하도록 하여야 한다.

### 參考文獻

- 오원석, 국제비즈니스계약, 三英社, 2003.
- Baldic. R., *Distributorship, Franchising, Agency*, Kluwer Law Int'l, 1987.
- Baldic, R., *Le Droit de la Distribution Commerciale dan 'Europe Communautaire*, Bruylant, Brussels, 1988.
- Bogaert, G & Lohmann, U., *Commercial Agency and Distribution Agreement : Law and Practice in the Member States of the EC and the EFTA*, Graham & Trotman, London, 1993.
- Grehay, P., *Guide des contract internationaux d'agence et de concession de vente*, Story-Seientia, 1989.
- D'Arcy, L et al., *Schmitthoff's Export Trade, The Law and Practice of International Trade*, London, Sweet & Maxwell, 2000.
- Folsom, R.H., *International Business Transaction*, West Pub. Co., 1996.
- Houtte, H.V., *The Law of International Trade*, London, Sweet & Maxwell, 1995.
- Idot, L., *Qualques pistes pour la resolution des conflicts de droits de la concurrence en matière de distribution*, 1993, D.P.C.I. 2114.
- Ramburg, J., *International Commercial Transaction*, ICC Kluwer Law Int'l, 2000.
- E.C. Treaty ; as amended by the Treaty of Amsterdam, 1997.
- EEC Directive No. 85/374 of 25 July, 1985.
- ICC Model Distributorship Contract(Sole Importer-Distributor) ICC Pub. 518.
- Untied Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, 1980.

## ABSTRACT

### A Study on the Several Important Clauses in ICC Model Distributorship Contract

Oh, Won Suk

International distributorship contract(IDC), as well as international agency contract is a type of contract which is most frequently used in international trade. But one of the main difficulties faced by parties of IDC is the lack of uniform rules for this type of contract. This means that both parties should be careful about each clause of the contract when they draw up it.

The ICC prepared model form which incorporates the prevailing practice in international trade, and which aims at protecting and balancing the legitimate interests of both parties. This author examined the several important clauses in this model contract. The purpose of this examination is to help the contracting parties for better understanding and applying them in their actual contracting practice, which based on this model contract.

When the supplier and the distributor execute their contract or use ICC Model Contract, they should be careful about the following points:

First, some terminologies(like, "territory", "product", "competing products" and "exclusivity") should be clearly defined in their contract.

Second, regarding the supplier's functions including "supplying products" and the distributor's responsibility including "undertaking not to compete", and "attaining guaranteed minimum targets", both parties should make clear about each party's right and obligation as well as one party's remedies available when other party makes breach of its obligation.

Third, both parties should examine the relationship between the "exclusivity" or "sole" and competition law which is regarded as a mandatory rule in the territory.

Forth, when both parties lay down "termination clause" in the contract, they should make clear about the indemnity in case of termination.

Fifth, as there is not uniform law for the distributorship contract, it is inevitable to choose any local law as an applicable law in case of litigation. So both parties should keep in mind to insert arbitration clause to avoid the application of the local law.

Besides, both parties should consider their individual and specific circumstances and try to reflect them in their contract by Annex I to X I attached to the end of model contract.

Key word : Distributorship Contract
-------------------------------------

< 부록 >

ICC Model Distributorship Contract  
(Sole Importer-Distributor)

Between

---

whose registered office is at

---

(hereinafter called "the Supplier")

and

---

whose registered office is at

---

(hereinafter called "the Distributor")

It is agreed as follows :

Article 1 Territory and Products

1.1. The Supplier grants and the Distributor accepts the exclusive right to market and sell the products listed in Annex I, § 1(hereinafter called "the Products") in the territory defined in Annex I, § 2(hereinafter called "the Territory").

1.2. If the Supplier decides to market any other products in the Territory, it shall so inform the Distributor in order to discuss the possibility of



including such other products within the Products defined under Article 1.1. However, the above obligation to inform the Distributor does not apply if, in consideration of the characteristics of the new products and the specialisation of the Distributor, it is not to be expected that such products may be marketed by the Distributor(e.g. products of a completely different range).

## Article 2 Good faith and fair dealing

2.1. In carrying out their obligations under this contract, the parties will act in accordance with good faith and fair dealing.

2.2. The provisions of this contract, as well as any statements made by the parties in connection with this distributorship relationship, shall be interpreted in good faith.

## Article 3 Distributor's functions

3.1. The Distributor sells in its own name and for its own account, in the Territory, the Products supplied by the Supplier.

3.2. The Distributor agrees to use its best efforts to promote the sale of the Products in the Territory in accordance with the Supplier's policy and shall protect the Supplier's interests with the diligence of a responsible businessman.

3.3. The Distributor is not entitled to act in the name or on behalf of the Supplier, unless previously and specifically authorized to do so by the latter.

3.4. The Distributor may, in cases in which it does not want to buy and

resell, refer such business to the Supplier for a direct sale to the customer. For such activity as intermediary the Distributor will receive a commission as set out in Annex II, § 1.(if completed) or otherwise to be agreed upon case by case, to be calculated and paid according to Annex II, § 3. It is expressly agreed that such activity as intermediary, to the extent it remains of an accessory character, does not modify the legal status of the Distributor as a trader acting in its own name and for its own account.

#### Article 4 Undertaking not to compete

4.1. Without the prior written authorisation of the Supplier, the Distributor shall not represent, manufacture, market or sell in the Territory and products which are in competition with the Products, for the entire term of this contract.

4.2. The Distributor is entitled to represent, manufacture, market or sell any products which are not competitive with the Products, provided he informs the Supplier in advance of such activity.

However, the above obligation to inform the Supplier does not apply if, in consideration of : (i) the characteristics of the products which the Distributor wants to represent, and (ii) the field of activity of the supplier for whom the Distributor wishes to act, it is unreasonable to expect that the Supplier's interests may be affected.

4.3. The Distributor declares that it represents (and/or manufactures, markets or sells, directly or indirectly), as of the date on which this contract is signed, the products listed in Annex III.

#### Article 5 Sales organisation

5.1. The Distributor shall set up and maintain an adequate organisation

for sales and, where appropriate, after-sales service, with all means and personal as are reasonably necessary in order to ensure the fulfillment of its obligations under this contract for all Products and throughout the Territory.

5.2. The parties may indicate in Annex IV the names of their existing customers.

#### Article 6 Advertising and Fairs

6.1. The Parties shall discuss in advance the advertising programme for each year. All advertising should be in accordance with the Supplier's image and marketing policies. The costs of agreed advertising shall be shared between the parties in accordance with Annex V (if completed) ; otherwise, each party will bear the advertising expenses it has incurred.

6.2. The parties shall agree on their participation in fairs or exhibitions within the Territory. The costs of the Distributor's participation in such fairs and exhibitions shall be apportioned between the parties as indicated in Annex V, § 2.

#### Article 7 Conditions of supply Prices

7.1. The Supplier shall in principle supply all Products ordered, subject to their availability, and provided payment of the Products is adequately warranted. The Supplier may not unreasonably reject orders received from the Distributor, in particular, a repeated refusal of orders contrary to good faith (e.g. if made for the purpose of hindering the Distributor's activity) shall be considered as a breach of contract by the Supplier.

7.2. The Supplier agrees to make its best efforts to fulfil the orders it has

accepted.

7.3. Sales of the Products to the Distributor shall be governed by the Supplier's general conditions of sale, the currently applicable version of which is attached to this Contract(Annex VI, § 1), and by the United Nations convention on contracts for the international sale of goods(Vienna 1980). In case of conflict between such general conditions and the terms of this contract, the latter shall prevail.

7.4. The prices payable by the Distributor shall be those set forth in the Supplier's price-list in force at the time the order is received by the Supplier with the discount indicated in Annex VI, § 2. Unless otherwise agreed, such prices are subject to change at any time, subject to one month's notice.

7.5. The Distributor agrees to comply, with the utmost care, with the terms of payment agreed upon between the parties.

7.6. It is agreed that the Products delivered remain the Supplier's property until the supplier has received payment in full.

#### Article 8 Sales Targets - Guaranteed Minimum Target

8.1. The parties may agree annually on the sales targets for the forthcoming year.

8.2. The parties shall make their best efforts to attain the targets agreed upon, but the non-attainment shall not be considered as a breach of the contract by a party, unless that party is clearly at fault.

8.3. In Annex VII the parties may agree on a Guaranteed Minimum Target

and on the consequences of its non-attainment.

#### Article 9 Subdistributors or agents

9.1. The Distributor may appoint subdistributors or agents for the sale of the Products in the Territory provided the Distributor informs the Supplier before the engagement.

9.2. The Distributor shall be responsible for its subdistributors or agents.

#### Article 10 Supplier to be kept informed

10.1. The Distributor shall exercise due diligent to keep the Supplier informed about the Distributor's activities, market conditions and the state of competition within the Territory. The Distributor shall answer any reasonable request for information made by the Supplier.

10.2. The Distributor shall exercise due diligence to keep the Supplier informed about : ( i ) the laws and regulations which are applicable in the Territory and relate to the Products(e.g. import regulations, labelling, technical specifications, safety requirement, etc.), and ( ii ), as far as they are relevant for the Supplier, the law and regulations concerning the Distributor's activity.

#### Article 11 Resale prices

A

The Distributor is free to fix the resale prices of the Products. The Distributor shall avoid such pricing policies as would clearly adversely affect the image of the Products.

B

NOT APPLICABLE IN THE EEC

The Distributor agrees to respect the resale prices fixed by the Supplier and to impose such prices on the Distributor's buyers-resellers.

#### Article 12 Sales outside the Territory

A

The Distributor agrees not to advertise the Products or establish any branch or maintain any distribution depot for distribution of the Products outside the Territory.

B

NOT APPLICABLE IN THE EEC

The Distributor shall not sell the Products to customers established outside the Territory or the customer which the Distributor should reasonably expect to resell such Products outside the Territory. The Distributor shall transmit to the Supplier all enquiries from customers established outside of the Territory.

#### Article 13 Supplier's trademarks and symbols

13.1. The Distributor shall use the Supplier's trademarks, trade names or any other symbols. However, the Distributor may do so only for the purpose of identifying and advertising the Products within the scope of this contract and in the Supplier's sole interest.

13.2. The Distributor agrees neither to register, nor to have registered, any trademarks, trade names or symbols of the Supplier(or which are confusingly similar to the Supplier's), in the Territory or elsewhere.

13.3. The Distributor's right to use the Supplier's trademarks, trade names or symbols, as provided for under the first paragraph of this Article, shall cease immediately upon the expiration or termination, for any reason, of the present contract. This does not preclude the Distributor's right to sell the Products in stock at the date of expiration of the contract which bear the Supplier's trademarks.

13.4. The Distributor shall notify the Supplier of any infringement in the Territory of the Supplier's trademarks, trade names or symbols, or other industrial property rights, that comes to the Distributor's attention.

#### Article 14 Stock of Products and spare parts - After-sales service

14.1. The Distributor agrees to maintain at its own expense, for the whole term of this contract, a stock of Products and spare parts sufficient for the normal needs of the Territory, and, in any case, at least as indicated in Annex VIII.

14.2. The Distributor agrees to provide after-sales service according to the terms and conditions set out in Annex IX, provided such Annex has been completed.

#### Article 15 Sole distributorship

15.1. The Supplier shall not, during the life of this contract, grant any other person or undertaking(including a subsidiary of the Supplier) within the Territory the right to represent or market the Products. The Supplier shall furthermore refrain from selling to customers established in the Territory, except pursuant to the conditions set out under Article 16, hereunder.

A

15.2

The Supplier is entitled to sell the Products to customers outside the Territory, even if such customers intent to export the Products into the Territory, but may not actively solicit or otherwise provoke such sales to third parties with the purpose of circumventing the exclusivity under Article 15.1.

B

15.2

NOT APPLICABLE IN THE EEC

The Supplier shall not sell the Products to customers outside the Territory, when the Supplier know, or ought to know, that such customers intent to resell the Products within the Territory. The Supplier will also impose on its other distributors an obligation corresponding to that under this Article 15.2.(B).

Article 16 Direct sales

16.1. The Supplier shall be entitled to deal directly with the special customers listed in Annex II, § 2 : in respect of the sales to such customer, the Distributor shall be entitled to the commission provided for in Annex II, § 2. This Article shall not apply if § 2 of Annex II (Special customers commission) has not been completed by the parties.

16.2. Whenever a commission is due to the Distributor, it shall be calculated and paid according to Annex II, § 3.

Article 17 Distributor to be kept informed



17.1. The Supplier shall provide the Distributor free of charge with all documentation relating to the Products(brochures, etc.) reasonably needed by the Distributor for carrying out its obligations under the contract. The Distributor shall return to the Supplier, at the end of this contract, all documents which have been made available to it by the Supplier and which remain in its possession.

17.2. The Supplier shall provide the Distributor with all other information reasonably needed by the Distributor for carrying out its obligations under the contract, including without limitation any information regarding a material decrease in its supply capacity.

17.3. The Supplier shall keep the Distributor informed of any relevant communication with customers in the Territory.

#### Article 18 Term of the contract

A

18.1.

This contract is concluded for an indefinite period and enters into force on

---

18.2.

This contract may be terminated by either party at any time by notice given in writing by means of communication ensuring evidence and date of receipt(e.g. registered mail with return receipt, special courier), not less than four months in advance. If the contract has been in force for more than five years, the period of notice will be six months. The end of the period of notice must coincide with the end of a calendar month.

B

18.1.

This contract enters into force on the

---

and shall remain in force until

---

18.2.

This contract shall be automatically renewed for successive periods of one year, unless terminated by either party by notice given in writing by means of communication ensuring evidence and date of receipt(e.g. registered mail with return receipt, special courier), not less than four months before the date of expiry. If the contract has been in force for more than five years, the period of notice will be six months.

#### Article 19 Earlier termination

19.1. Each party may terminate this contract with immediate effect, by notice given in writing by means of communication ensuring evidence and date of receipt(e.g. registered mail with return receipt, special courier), in case of a substantial breach by the other party of the obligations arising out of the contract, or in case of exceptional circumstances justifying the earlier termination.

19.2. Any failure by a party to carry out all or part of its obligations under the contract resulting in such detriment to the other party as to substantially deprive such other party of what it is entitled to expect under the contract, shall be considered a substantial breach for the purpose of Article 19.1., above. Circumstances in which it would be unreasonable to require the terminating party to continue to be bound by this contract shall

be considered as exceptional circumstances for the purpose of Article 19.1. above.

19.3. The parties hereby agree that the violation of the provisions under \_\_\_\_\_ of the present contract is to be considered a prima facie evidence of a substantial breach of the contract. Moreover, any violation of the contractual obligations may be considered a substantial breach if such violation is repeated notwithstanding a request by the other party to fulfil the contract obligations.

19.4. The parties agree that the following situations shall be inter alia considered as exceptional circumstances which justify the earlier termination by the other party : bankruptcy, moratorium, receivership, liquidation or any kind of arrangement between debtor and creditors, or any other circumstances which are likely to affect substantially that party's ability to carry out its obligations under this contract.

19.5. If the parties have completed Annex X, the contract may also be terminated by the Supplier with immediate effect in case of change of control, ownership and or management of the Distributor[company], according to the provisions set forth in Annex X.

19.6. If a party terminates the contract invoking this Article, but the reason(if any) put forward by that party do not justify the earlier termination, the termination will be effective, but the other party will be entitled to damages for the unjustified earlier termination. Such damages will be equal to the average profits of the sale of the Products for the period the contract would have lasted in case of normal termination, based on the turnover of the preceding year, unless the damaged party proves that the actual damage is higher (or, respectively, the party having terminated the contract proves that the actual damage is lower). The above

damages are in addition to the indemnity which may be due under Article 20.

#### Article 20 Indemnity in case of termination

A

20.1.

The Distributor shall not be entitled to an indemnity for goodwill or similar compensation("indemnity") in case of termination of the contract.

B

20.1.

In case of termination by the Supplier for reasons other than a substantial breach by the Distributor, the latter shall be entitled to an indemnity according to Annex XI.

20.2. The above provision does not affect the Distributor's right to claim damages for breach of contract insofar as the termination by the Supplier amounts to such a breach, and is not already covered by Article 19.6.

#### Article 21 Return of documents and products in stock

21.1. Upon expiry of this contract, the Distributor shall return to the Supplier all promotional material and other documents and samples which have been supplied to it by the Supplier and are in the Distributor's possession.

21.2. At the Distributor's option, the Supplier will buy from the Distributor all Products the latter has in stock, provided they are still currently sold by the Supplier and are in new condition and in original packaging, at the price originally paid by the Distributor. Products not so

purchased by the Supplier must be sold by the Distributor in accordance with the contract on usual terms.

## Article 22 Arbitration - Applicable law

22.1. Any dispute arising out of or in connection with the present contract shall be finally settled in accordance with the Rules of Conciliation and Arbitration of the International Chamber of Commerce by one or more arbitrators appointed in accordance with said Rules.

A

22.2.

Any questions relating to this contract which are not expressly or implicitly settled by the provisions contained in this contract shall be governed by the principles of law generally recognised in international trade as applicable to international distribution contracts, with the exclusion - subject to Article 22.3. hereunder - of national law.

B

22.2.

This contract is governed by the laws of

---

(name of the country the law of which is to apply)

22.3. In any event, consideration shall be given to mandatory provisions of the law of the country where the Distributor is established which would be applicable even if the contract is governed by a foreign law. Any such provisions will be taken into account to the extent they embody principles which are universally recognised and provided their application appears reasonable in the context of international trade.

#### Article 23 Automatic inclusion under the present contract

23.1. If the parties have not made a choice between the alternative solutions provided in Articles 11, 12, 15.2, 18, 20 and 22.2 under the letters A and B, by deleting one of the alternatives, and provided they have not expressly made a choice by other means, alternative A shall be considered applicable.

23.2. The Annexes attached to this contract form an integral part of the contract. Annexes or parts of Annexes which have not been completed will be effective only to the extent and under the conditions indicated in this contract.

#### Article 24 Previous agreements - Modifications - Nullity - Assignment

24.1. This contract replaces any other preceding agreement between the parties on the subject.

24.2. No addition or modification to this contract shall be valid unless made in writing. However, a party may be precluded by its conduct from asserting the invalidity of additions or modifications not made in writing to the extent that the other party has relied on such conduct.

24.3. If any provision or clause of this contract is found to be null or unenforceable, the contract will be construed as a whole to effect as closely as practicable the original intent of the parties, however, if for good cause, either party would not have entered into the contract knowing the interpretation of the contract resulting from the foregoing, the contract itself shall be null.

24.4. The present contract cannot be assigned without the prior written

國際販賣店契約의 主要條項  
(ICC Model Distributorship Contract(Pub.518)을 中心으로) 73  
agreement of the parties.

Article 25 Authentic text

The English text of this contract is the only authentic text.

The Supplier

The Distributor

\_\_\_\_\_

Made in

\_\_\_\_\_

on the

\_\_\_\_\_

ANNEX I  
PRODUCTS AND TERRITORY  
(Article 1.1.)

§ 1. Products

---

---

---

If this paragraph 1 of Annex 1 has not been filled in ; all products manufactured and/or sold by the Supplier at present and in the future shall be considered as "Products" for the purpose of this contract.

§ 2. Territory

---

---

---

If this paragraph 2 of Annex I has not been filled in ; the whole territory of the country where the Distributor has its place of business will be considered as "Territory" for the purpose of this contract.



ANNEX II

COMMISSION ON DIRECT SALES

§ 1. Normal Commission (Art. 3.4.)

When acting as an intermediary, according to Article 3.4., the Distributor is entitled to a commission of \_\_\_\_\_ %

§ 2. Special customers commission (Art. 16)

On all direct sales to the following customers the Distributor is entitled to the following commission :

_____	_____ %
_____	_____ %
_____	_____ %

§ 3. Calculation and payment of commission

3.1. The commission shall be calculated on the net amount of the invoices, i.e. on the effective sales price (any discount other than cash discounting being deducted) clear of any additional charges (such as packing, transportation, insurance) and clear of all duties or taxes (including value-added tax) of any kind, provided that such additional charges, duties and taxes are separately stated in the invoice.

3.2. The distributor shall acquire the right to commission after full payment by the customer of the invoiced price. In case of partial payment made in compliance with the sales contract, the Distributor shall be entitled to a proportional advance payment.

3.3. Should any governmental authorisation(e.g. due to exchange control regulations in the Supplier's country) be necessary for the Supplier to transfer abroad the commission (or of any other sum the Distributor may be entitled to receive), then the payment of the amount shall be made after such authorisation has been given. The Supplier shall take in due time all necessary steps for obtaining the above authorisations.

3.4. Except as otherwise agreed, the commission shall be calculated in the currency of the sales contract in respect of which the commission is due.

3.5. An taxes imposed on the Distributor's commission in the Territory are for the Distributor's account.

ANNEX III

PRODUCTS AND SUPPLIERS REPRESENTED

BY THE DISTRIBUTOR

(Article 4.3.)

The Distributor hereby declares that it represents(and/or manufactures, markets or sells, directly or indirectly) on the date on which this contract is signed, the following products for the following suppliers :

SUPPLIER

PRODUCTS

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

ANNEX IV

NAMES OF EXISTING CUSTOMERS

(Article 5.2.)

§ 1. The Distributor hereby declares that, before entering into this contract, it was selling products of the same range as the Products to the following customers within the Territory :

---

---

---

---

---

---

---

---

§ 2. The Supplier hereby declares that, before entering into this contract, it was selling (directly or through others) the Products to the following customers within the Territory :

---

---

---

---

---

---

---

---

ANNEX V

ADVERTISING, FAIRS AND EXHIBITIONS

(Article 6)

§ 1. Advertising (Article 6.1.)

Except as otherwise agreed in writing, the costs of agreed advertising shall be shared between the parties as follows :

Supplier                    \_\_\_\_\_ %

Distributor                \_\_\_\_\_ %

If the spaces left blank in the above paragraph are not filled in by the parties, each party will bear the advertising expenses it has incurred.

§ 2. Fairs and Exhibitions (Article 6.2.)

Except as otherwise agreed in writing, the costs for participation in fairs and exhibitions shall be shared between the parties as follows :

Supplier                    \_\_\_\_\_ %

Distributor                \_\_\_\_\_ %

If the spaces left blank in the above paragraph are not filled in by the parties, each party will bear the advertising expenses it has incurred.

ANNEX VI  
CONDITIONS OF SALE - DISCOUNTS  
(Article 7)

§ 1. Supplier's general conditions of sale

To be annexed to the contract

The Supplier's conditions of sale shall apply only if they have been annexed to this document, or if they have been otherwise transmitted in writing to the Distributor for the purposes of this contract.

§ 2. Discounts and/or prices granted to the Distributor

The Distributor is granted a discount of \_\_\_\_\_ % on the list prices referred to in Article 7.3.

If the space left blank in the above paragraph is not filled in by the parties and provided there is no special list price for distributors, the Distributor will be entitled to the discount normally granted by the Supplier to distributors being in the same situation for similar quantities of Products.

ANNEX VII

GUARANTEED MINIMUM TARGET

(Article 8.3.)

This Annex VIII is applicable only if the parties have fixed the minimum target by filling in one of the alternatives hereafter.

The Distributor undertakes, during each year, to place orders for not less than :

\_\_\_\_\_ (amount in money)

\_\_\_\_\_ (amount in Products)

\_\_\_\_\_ % of the target agreed upon in accordance with Article 8.1.

If at the end of the year the above Guaranteed Minimum Target has not been attained, unless the Distributor shows that it cannot be held responsible for such non-attainment, the Supplier shall be entitled, subject to giving one month's notice, at its choice, to terminate this contract, or to cancel the Distributor's exclusivity, or to reduce the extent of the Territory. This right must however be exercised in writing not later than two months after the end of the year in which the Guaranteed Minimum Target has not been attained.

Unless the parties hereafter agree on different figures, the Guaranteed Minimum Target indicated above shall also be applicable for each year of the duration (including the case of renewal) of this contract.

ANNEX VIII

STOCK OF PRODUCTS AND SPARE PARTS

(Article 14.1.)

The Distributor agrees to maintain the following minimum stock of  
Products and spare parts :

---

---

---

---

If the annex hereabove is not filled in by the parties, the minimum stock  
will be determined according to the reasonable requirements for the  
Territory.



ANNEX IX  
AFTER-SALES SERVICE, REPAIRS, WARRANTY  
(Article 14.2.)

This Annex shall be applicable only if signed by the parties.

1. The Distributor agrees to provide, at its expense and with its own personnel and technical means, suitable after-sales service which shall extend to all the Products in respect of which such assistance may be required in the Territory. Such after-sales service shall be provided in accordance with the standards indicated by the Supplier.

2. The Supplier shall provide the Distributor with the training necessary to enable the latter's personnel to provide the above services. The Distributor agrees that, at its own expense, its technical and sales personnel will participate in such relevant training and updating courses as the Supplier may decide to organize.

3. The Distributor shall carry out free of charge all repairs and replacements provided for in the warranty conditions of the Supplier and shall bear all the expenses of such service. The Supplier shall supply the Distributor with the items or parts needed to replace defective items or parts under the warranty conditions.

4. After expiration for whatever reason of this contract, the Distributor shall discontinue any aftersale or warranty service, unless otherwise agreed upon in writing between the parties. Any request from the customers shall be transmitted by the Distributor to the persons indicated by the Supplier.

The Supplier

The Distributor

---

ANNEX X

CHANGE OF CONTROL, OWNERSHIP

AND/OR MANAGEMENT IN THE DISTRIBUTOR[COMPANY]

(Article 19.5.)

The Supplier may terminate the contract with immediate effect, if :

Mr. \_\_\_\_\_ ceases to own more than \_\_\_\_% of the shares of the  
Distributor company

Mr. \_\_\_\_\_ ceases to be the \_\_\_\_\_ of the  
Distributor company

ANNEX XI  
INDEMNITY IN CASE OF TERMINATION  
(Article 20 B)

This Annex shall be applicable only if signed by the parties.

§ 1. In case of contract termination by the Supplier for reasons other than a breach by the Distributor, justifying earlier termination under Article 19, the latter shall be entitled to an indemnity equal to 50 % or \_\_\_\_ % of the annual gross profit made with customers introduced by the Distributor or with customers with whom the Distributor has significantly increased the volume of business, to be calculated on the average of the preceeding five years (or, if the contract has lasted less than five years, on the average of such duration).

§ 2. The Distributor undertakes to make its best efforts to have the existing customers transferred to the Supplier or to the new distributor (or agent) of the Supplier. In pursuance of the above obligation, the Distributor agrees to refrain, for a period of 12 months from contract termination, directly or indirectly, from selling, distributing or promoting any products which are in competition with the products to customers to which it previously sold the Products or promoted the sale of the Products under this contract.

§ 3. The indemnity shall be paid in three instalments of equal amount, respectively, four, eight and twelve months after contract termination. The payment of the indemnity is made conditional upon the performance, by the Distributor, of the obligation under § 2, hereabove.

§ 4. The Distributor has the option to waive its right to indemnity at any time. In this case the noncompetition clause under § 2, above,, as well as

the obligation to encourage the transfer of existing customers to the Supplier or new Distributor(or agent) will cease to apply. Exercising this option shall not require the Distributor or reimburse any instalment which has already been paid.

The Supplier

The Distributor

---