

판매점 계약서(Distribution Agreement) 템플릿은 제조사 또는 공급원(Principal)과 판매점(Distributor) 사이의 협력 관계를 정의하는 문서입니다. 이 계약은 특정 지역 내에서의 판매권한을 다루는 만큼, 장기적인 비즈니스 안정성을 중심으로 점검해야 합니다.

상호 신뢰를 바탕으로 한 협력 관계 구축을 위해, 실무에서 확인해야 할 판매점 계약 핵심 체크리스트를 정리해 드립니다.

판매점 계약(Distribution Agreement) 체크리스트

1. 판매 권한 및 지역 설정 (Appointment & Territory)

- 독점권 여부 확인:** 판매점이 해당 지역 내에서 '독점적(Sole/Exclusive)' 권한을 갖는지, 아니면 공급원이 다른 판매점을 추가로 지정할 수 있는 '비독점적' 권한인지 확인
- 대상 지역의 명확성:** 권한이 미치는 지리적 범위(Territory)가 Schedule B 등에 구체적으로 정의되어 있는지 점검
- 재판매 금지 영역:** 지정된 지역 외에서 판매하는 것을 제한하는 규정이 있는지 확인하여 불필요한 마찰을 방지

2. 제품의 범위 및 변경 (Products & Changes)

- 대상 제품군 명시:** 판매권이 부여되는 제품 리스트(Schedule A)가 최신 상태인지 확인
- 제품 단종 및 변경(Section 9):** 공급원이 사전 통지 없이 제품을 단종하거나 변경할 수 있는지 확인하십시오. 판매점 입장에서는 재고 관리 리스크를 줄이기 위해 '사전 통지 기간'을 협의

3. 가격 정책 및 발주 (Pricing & Ordering)

- 가격 결정 방식(Section 10):** 공급가액이 고정된 것인지, 아니면 시장 상황에 따라 상호 합의 하에 변경되는 구조인지 확인
- 최소 구매 수량(Minimum Order):** 템플릿에는 명시되지 않았으나, 실무에서는 판매점이 유지해야 할 최소 구매 수량이나 목표 실적이 있는지 점검하는 것이 중요

4. 상표권 및 지식재산권 (Trademarks - Section 8)

- 상표 사용권 범위:** 판매점이 마케팅 목적으로 공급원의 상표를 사용할 수 있는 범위와 한계를 확인
- 소유권 명시:** 판매 활동을 통해 브랜드 인지도가 높아지더라도, 상표권은 여전히 공급원(Principal)에게 귀속됨을 이해하고 있는지 점검

5. 비밀유지 의무 (Confidentiality - Section 7)

- 정보 보호의 범위:** 영업 비밀, 고객 리스트, 가격 전략 등이 보호 대상에 포함되는지 확인
- 예외 사항 점검:** 이미 공지된 정보나 제3자로부터 정당하게 받은 정보가 비밀유지 의무에서 적절히 제외되었는지 확인

6. 계약 기간 및 해지 (Duration & Termination - Section 11)

- **해지 통보 기간:** 계약을 종료하고자 할 때 '3개월 전 서면 통보'와 같은 조건이 양사 모두에게 충분한 시간인지 확인
- **해지 후 재고 처리:** 계약 종료 시 판매점이 보유한 재고를 공급원이 다시 사줄 것인지 (Buy-back), 아니면 판매점이 일정 기간 내에 소진할 수 있는지에 대한 규정이 있는지 점검

□ 실무 가이드: 균형 잡힌 파트너십을 위하여

판매점 계약은 단순히 물건을 사고파는 것을 넘어, 시장을 함께 개척하는 파트너를 정하는 과정입니다. 특히 Section 9(제품 변경) 조항처럼 공급원에게 유리할 수 있는 부분은 실무적으로 '어떻게 협력하여 재고 리스크를 나눌 것인지'에 대한 운영 묘를 살리는 것이 좋습니다.

계약서를 작성, 수정 및 계약 체결하기에 앞서 반드시 관련 전문가의 검토를 받으시기 바랍니다.