

## 월 거래액 100억원을 돌파한 이커머스 기업이 꼭 준비해야 할 공정거래

이커머스 회사를 다른 말로 이커머스 ‘플랫폼’이라고도 합니다. ‘플랫폼’이란 말은 최근 많이 쓰이고 있는데, 전통적인 기차역의 플랫폼에서 따온 말이 맞습니다. 기차역에서 사람들이 타고 내리는 공간을 플랫폼이라고 하듯, 판매자는 물건을 갖고 오고, 소비자는 물건을 보러 와서 사는 공간이기 때문에 플랫폼이라고 부른 것입니다. 전통적인 시장도 마찬가지로 의미로 플랫폼이겠죠.

이커머스 기업은 이런 특성 때문에 회계상 매출액 이외에 ‘거래액(GMV: Gross Merchandise Volume)’이라는 조금 생소한 개념으로 기업의 규모를 판단하곤 합니다. 거래액이란 이커머스 플랫폼을 통해 판매자로부터 소비자에게 판매된 상품 또는 서비스의 총 금액을 말합니다. 회계상 매출액은 어떤 이커머스 기업이 직접 상품을 매입해서 판매하느냐, 단지 중개나 위탁을 통해 판매하느냐에 따라 크게 달라집니다. 하지만 거래액은 실제로 이커머스 플랫폼이 얼마나 ‘붐비고’ 있느냐를 정확히 보여주는 수치 중 하나이기 때문에 중요하게 인용됩니다.

이렇게 이커머스는 한 쪽으로는 소비자와 거래하고, 또 한 쪽으로는 판매자와 거래하기 때문에 이러한 양쪽에서의 ‘거래’가 공정한지에 대해 끊임없이 문제 제기를 받고 있습니다.

우선 판매자 쪽으로는 소위 ‘갑질’과 ‘담합’이 끊임없이 문제됩니다. 갑질이란 보통 공정거래법 상 불공정거래행위에 해당하는 각종 거래와 관행을 의미합니다. 이커머스가 판촉행사에서 판매자에게 과도한 비용 부담을 시킨다던지, 상위 노출을 빌미로 리베이트를 받는다던지, 판매가격 인하나 협찬을 강요하는 경우가 많이 적발됩니다. 그리고 기본적으로 유통거래에서의 모든 계약은 서면을 남기고 보존해야 하는 의무가 있는데, 이커머스에서의 서면이란 바로 IT 시스템에 모든 법적 사항이 잘 반영되어 있는 것을 의미합니다.

특히 이커머스 플랫폼이 잘 성장해서 연 거래액이 1천억 원을 돌파하게 되면 똑같은 불법에 대해서도 예전보다 수십 배 이상 강하게 처벌되는 ‘대규모유통업법’의 적용을 받게 됩니다. 이커머스는 IT 플랫폼을 기반으로 하기 때문에, 거래액 증가 전에 이러한 ‘갑질’을 시스템에 반영하여 근절해 두지 않으면 후에 크게 문제가 될 수 있습니다. 즉, 어떤 이커머스 기업이 월 거래액 100억 원을 돌파하면 즐거운 축하와 함께 성장에 따른 법적 준비를 바로 시작해야 하는 의미가 있습니다.

또한 이커머스 업계가 좁다 보니, 친한 담당자들 사이에서 수수료를 비슷하게 유지하거나 비슷하게 올리는 경우도 있습니다. 이런 경우 담합으로 적발될 수 있는데, 담합은 공정거래법에서도 가장 강하게 처벌되는 행위이기 때문에 주의가 필요합니다.

소비자 쪽으로는 기본적으로 ‘전자상거래 등에서의 소비자보호에 관한 법률 (전상법)’ 적용을 받습니다. 가장 자주 문제가 되는 것은 허위과장 표시(제 21 조 제 1 항 제 1 호)입니다. ‘표시·광고의 공정화에 관한 법률’이 있긴 하지만, 이커머스에 관해서는 주로 전상법이 적용됩니다. 소비자의 주문 취소나 환불을 방해하는 행위도 중요하게 다루어집니다.

특히 유의할 점은, 공정거래위원회가 문제된 그 상품의 판매 또는 이커머스 전체의 판매를 일시 중지하도록 명령할 수 있다는 점입니다. 실제로 지난 2017 년 10 월 의류 쇼핑몰 ‘어썸’에 대해서 공정거래위원회가 최초로 온라인 판매 전부를 일시 중지할 것을 명령하는 첫 사례가 나왔습니다. 이커머스에서의 소비자 보호는 더욱 강조되는 추세이므로 앞으로 일시 중지 명령은 보다 빈번하게 발동될 것으로 예상됩니다.



## 알림

공정거래위원회가 해당 인터넷 쇼핑몰 운영자의 전자상거래 또는 통신판매 전부에 대해 임시중지처분을 의결[임] 제 2017-01호]함에 따라 해당 인터넷 쇼핑몰 접속이 일시 중지되고 있음을 알려드립니다.

---

- 쇼핑몰 고객센터 : 070-4079-5288 (평일 PM 1시-PM 5시)  
- 이메일 : [dailyawesomeshop@naver.com](mailto:dailyawesomeshop@naver.com)

이커머스 시장이 커지면서 이제 모든 물건을 파는 종합몰이나 소셜커머스 이외에도 식품, 패션, 화장품 등과 같은 특화된 상품을 판매하는 버티컬 커머스들도 크게 성장하고 있습니다. 버티컬 커머스로 월 거래액 100 억원, 즉 연간 거래액으로 약 1 천억원을 넘는 플랫폼이 속속 등장하고 있습니다. 모든 이커머스 플랫폼이 이러한 공정거래에 관한 사항들을 미리 잘 준비하여 지속적인 성장을 이루는데 도움이 되시길 바랍니다.

본문에 대한 추가적인 내용 혹은 향후 업데이트에 관한 사항은 천준범 변호사에게 문의해 주시기 바랍니다.

천준범 변호사

Partner

[joonbum.cheon@seumlaw.com](mailto:joonbum.cheon@seumlaw.com)