

## 5. 제3자 실사 (Third Party Due Diligence)

### 1) 제3자 정의

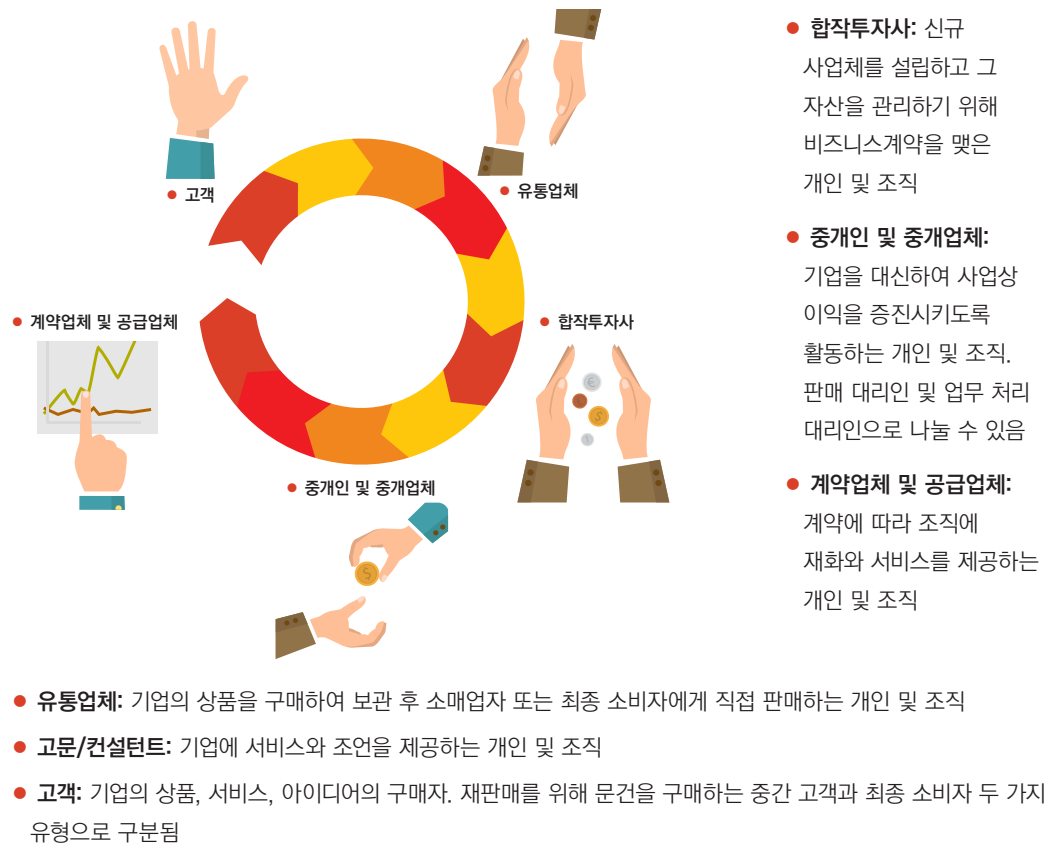
중소기업은 자본 규모와 사업 관계 의존도를 고려할 때 사업 파트너에게 행사할 수 있는 영향력이 작아, 사업 관계 중단과 같은 조치를 단행하여 반부패 기준을 도입하도록 강요하기 어려울 수 있다. 그럼에도 법적, 사업적, 평판 측면의 리스크를 피하기 위해 제3자 실사를 실시해야 한다.

실사는 제3자에 관한 정보를 조사하는 과정으로, 제3자와의 계약으로 발생할 수 있는 부패 리스크를 관리하는 데 매우 중요하다. 실사를 반드시 실시해야 하는 경우는 대리인이나 중개인으로부터 제공받는 서비스를 유지할지 고민할 때이다. 이때 대리인이나

중개인은 계약을 유지하고 그로 인해 손쉽게 수수료를 받기 위해 뇌물을 상납하려는 유혹에 빠질 수 있기 때문이다.

많은 글로벌 대기업이 실사를 포함하여 반부패 준법·윤리 시스템을 갖추고 있다. 실제로 중소기업에서 이러한 실사 요구를 받는 일은 흔하지만, 이들 기업 중 다수는 자체적인 반부패 프로그램 및 준법 감시 절차가 없으며 계약한 제3자에 대한 실사를 실시하지 못하는 경우가 많다.

기업의 비즈니스 수행 시 다양한 제3자와 관계를 맺을 수 있으며, 다음은 제3자의 대표적인 유형들을 정리한 것이다.



## 2) 실사 혜택

실사, 부패 방지 절차, 준법·윤리 시스템에 적극적으로 개입하는 기업은 다음과 같은 사업상의 혜택을 기대할 수 있다.

- 제3자에 대해 다음과 같은 확신을 얻을 수 있음
  - 제3자는 계약한 서비스를 제공할 수 있는 기술과 경험 보유
  - 제3자는 평판이 좋고 믿을 만하다고 검증된 사업 파트너가 됨
  - 제3자는 양심적이고 부정 행위를 저지를 가능성이 적음
  - 제3자는 서비스에 대한 적절한 시장 가격 청구 (뇌물 공여 기업은 뇌물 상납에 필요한 비자금을 조성하기 위해 서비스에 더 많은 금액을 청구 가능)
- 평판이 나쁜 공급업체와 계약을 맺지 않을 수 있음
- 대기업의 실사 요구에 더 수월하고 효율적으로 대처할 수 있으며 더욱 유망한 사업 파트너로서 기업에 대한 선호도 증가
- 윤리 및 준법 경영을 이행하지 않는 다른 기업보다 높은 경쟁력을 갖출 수 있어 고객들의 기업에 대한 선호도 증가

### ※ 실사 시 반드시 다루어야 하는 중요한 항목 여섯 가지는 다음과 같다.

1. 수익적 소유자는 누구인가?
  - 계약을 맺을 제3자의 수익적 소유자를 밝히는 것이 중요
2. 재무 상태와 계약 대금 지급:
  - 지급 대상이나 용도가 분명하지 않은 투명하지 않은 거래가 있는가?
  - 지급 빈도 및 금액과 관련해 특이 사항이 있는가?
3. 제3자의 역량
  - 계약에서 요구하는 서비스를 제공하는 데 자격과 경험이 충분한가?
  - 공무원의 추천을 받았는가?
  - 빠른 지급이나 예외적으로 높은 수수료를 요구한 적이 있는가?
  - 투명한 방법으로 선정되었는가?
  - 이 제3자와 계약을 체결해야 할 사업상의 근거가 충분한가?
4. 공식 기록: 과거의 부패 이력과 부정적인 언론 보도 (인터넷 검색으로도 가능)
5. 평판: 사업과 관련해 주변 관계자의 의견 참고
  - 제3자를 안 지 얼마나 오래 되었으며, 어떻게 알게 되었는가?
  - 제3자와 관련해서 부패의 우려가 있었던 적이 있는가?
  - 제3자나 그 직원의 범죄 행위 혐의에 대해 아는 사실이 있는가?
  - 제3자가 공무원이나 정부 기관과 인맥이 있는지 여부를 알고 있는가?
6. 윤리 경영과 준법 감시에 대한 접근 방식

\* 출처: 국제상공회의소(ICC), 제3자 반부패 실사: 중소기업을 위한 안내서(ICC Anti-Corruption Third Party Due Diligence: A Guide for SMEs)