Ⅱ

불공정거래 행위

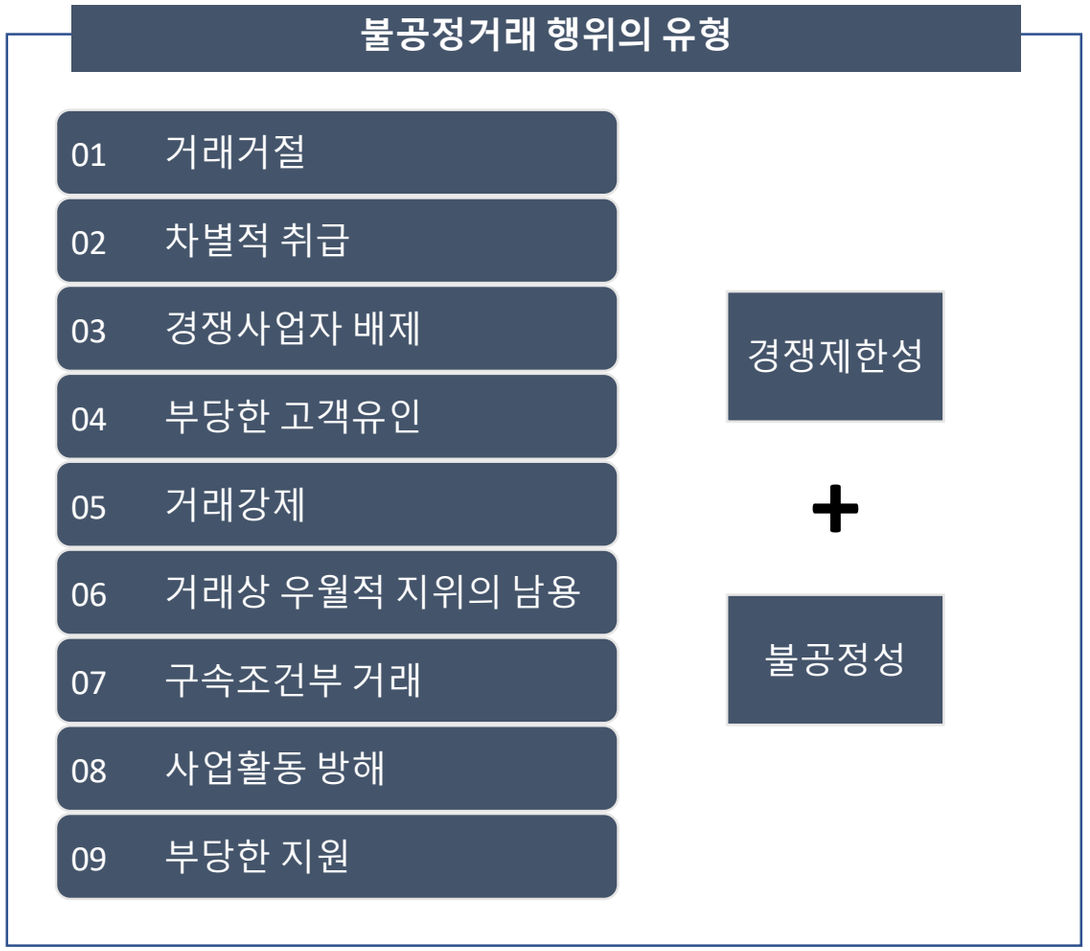
한 페이지로 보는 공정거래 제도

구분	내용
불공정 거래행위	◆ 자유로운 시장경쟁을 저해할 수 있는 공정하지 않거나 정당하지 못한 방법 등을 사용하여 거래하는 행위 ◆ 일반불공정거래행위 유형(공정거래법 제45조) ①거래거절 ②차별적 취급 ③경쟁사업자 배제 ④부당한 고객유인 ⑤거래강제 ⑥거래상지위 남용 ⑦구속조건부 거래 ⑧사업활동 방해 ⑨부당한 자금·자산·인력의 지원(부당지원행위)
부당 지원행위	◆ 사업자가 부당하게 계열회사 등에게 과다한 경제상 이익이 되도록 자금이나 자산 등을 현저하게 유리한 조건으로 거래하는 행위 ◆ 부당지원행위는 개념상으로는 독립된 기업 간에도 발생할 수 있으나, 주로 동일 기업집단내의 계열회사간의 내부거래를 통해 이루어지므로 통상 '부당내부거래'라고 함 ◆ 부당내부거래 유형(법 제45조 제1항 제9호) ①부당한 자금지원 ②부당한 자산 거래 ③부당한 임대차 거래 ④부당한 상품·용역 거래 ⑤부당한 인력제공 ⑥거래 단계를 추가하거나 거쳐서 거래
특수관계인에 대한 부당한 이익제공금지	◆ 대기업집단 총수일가의 사익편취 행위를 규제하기 위해 특수관계인에 대한 부당한 이익제공금지 규정을 별도 운영 (법 제47조) ◆ 규제 내용 - 공시대상기업집단에 속하는 국내 회사는 동일인이 단독으로 또는 다른 특수관계인(동일인과 그 친족으로 한정)과 합하여 발행주식총수의 20% 이상의 주식을 소유한 국내 계열회사 또는 그 계열회사가 단독으로 발행주식총수의 50%를 초과하는 주식을 소유한 국내 계열회사와 거래하여 특수관계인에게 부당한 이익을 귀속시키는 행위를 금지함

1. 불공정거래 행위의 이해

▶ 불공정거래행위란?

- 자유로운 시장경쟁을 저해할 수 있는 공정하지 않거나 정당하지 못한 방법 등을 사용하여 거래하는 행위를 말한다. (법 제45조)



▶ 위법성 판단기준

- 위법성의 핵심은 '공정한 거래를 저해할 우려가 있는 행위' 즉, **공정거래저해성**에 있다.
- 공정거래저해성은 '부당하게'와 그 의미가 동일하며, **경쟁제한성과 불공정성**을 포함하는 개념이다.
  ※ 경쟁제한성 : 당해 행위로 인해 시장 경쟁의 정도 또는 경쟁사업자의 수가 유의미한 수준으로 줄어들거나 줄어들 우려가 있음을 의미
  ※ 불공정성 : 경쟁수단 또는 거래내용이 정당하지 않음을 의미
- **판례, 학설, 공정위** 모두 불공정거래행위의 위법성을 행위유형별로 나눠 당해행위의 특성, 거래당사자의 지위나 시장 상황에 따라 **개별적으로 판단한다.**

2. 불공정거래 행위의 유형

2.1 부당한 거래거절

- 사업자는 거래를 개시 또는 계속할 것인지 여부와 누구와 거래할 것인지를 자유로이 결정할 수 있으나, 거래의 개시나 계속을 거절함으로써 다른 사업자의 사업활동을 현저히 곤란하게 하고 그 결과 당해 시장에서 경쟁의 정도가 감소하거나, 거래 거절이 공정거래법상 금지된 행위의 실효성을 확보하기 위한 수단으로 활용될 경우 이는 관련 시장에서 경쟁을 제한하고 시장의 효율성 저하를 초래하게 되므로 금지된다.

① 공동의 거래거절

- 정당한 이유 없이 자기와 경쟁관계에 있는 다른 사업자와 공동으로 특정사업자에게 거래의 개시를 거절하거나 계속적인 거래관계에 있는 특정사업자에게 거래를 중단하거나 거래하는 상품 또는 용역의 수량이나 내용을 현저히 제한하는 행위

▶ 제한되는 대상 행위 (Don't)

- 거래 상대방에 대하여 공동으로 거래를 거절하는 행위
- 공급거절, 구입거절, 거래개시의 거절, 거래계속의 거절 등
- 거래상대방에게 현저히 불리한 거래조건을 제시하거나 거래하는 상품, 용역의 수량 또는 내용을 현저히 제한하여 사실상 거래를 거절하는 행위

▶ 위법성 판단기준

- 관련시장에서 경쟁을 제한하는지 여부
- 공동의 거래거절은 원칙적으로 경쟁제한성이 있어 위법하다고 판단된다.
- 그러나 아래와 같은 경우 공정거래 저해성이 없는 것으로 판단할 수 있다.
  ①재고부족이나 거래상대방 사업자의 부도 등 채무불이행 가능성 등으로 인해 공동의 거래거절이 합리적이라고 인정되는 경우
  ②특정사업자가 공동의 거래거절을 당하더라도 대체거래선을 용이하게 찾을 수 있는 경우
  ③사업자들이 사전에 당해 사업영위에 합리적이라고 인정되는 거래자격 기준을 정하여 그 기준에 미달되는 사업자와의 거래개시를 거절하는 경우
  ④공동의 거래거절로 인해 발생하는 효율성 증대효과나 소비자후생 증대효과가 경쟁제한 효과를 현저히 상회하는 경우
  ⑤거래상대방에게 현저히 불리한 거래조건을 제시하거나 거래하는 상품, 용역의 수량 또는 내용을 현저히 제한하여 사실상 거래를 거절하는 행위

② 기타의 거래거절

- 부당하게 특정사업자에게 거래의 개시를 거절하거나 계속적인 거래관계에 있는 특정사업자에게 거래를 중단하거나 거래하는 상품 또는 용역의 수량이나 내용을 현저히 제한하는 행위

▶ 제한되는 대상 행위 (Don't)

- 거래 상대방에 대하여 사업자 단독으로 거래를 거절하는 행위
- 거래거절에는 공급거절과 구입거절, 거래개시의 거절과 거래계속의 거절이 포함. 또한, 거래 상대방에게 현저히 불리한 거래조건을 제시하거나 거래하는 상품·용역의 수량 또는 내용을 현저히 제한하여 사실상 거래를 거절하는 행위도 포함된다..
- 불특정다수의 사업자와의 거래를 거절하는 행위는 원칙적으로 대상이 되지 아니한다.

▶ 위법성 판단기준

- 거래거절 물품, 용역이 거래 상대방의 사업 영위에 필수적인지 여부
- 대체거래선을 용이하게 찾을 수 있는지 여부
- 특정사업자의 사업활동이 곤란하게 되는지 여부
- 경쟁사업자의 시장진입이 곤란하게 되는지 여부 등
- 공정거래법에 금지된 행위(재판매가격유지행위, 부당공동행위 등)를 강요하기 위한 수단으로 활용되었는지 여부 등

▶ 합리적인 거래거절에 해당하는 경우

- 생산 또는 재고물량 부족으로 인해 거래상대방이 필요로 하는 물량을 공급할 수 없는 경우
- 거래상대방의 부도 등 신용결함, 명백한 귀책사유, 자신의 도산위험 등 불가피한 사유가 있고 거래거절 이외에 다른 대응 방법으로 대처함이 곤란한 경우
- 당해 거래거절로 인해 발생하는 효율성 증대효과나 소비자후생 증대효과가 경쟁제한효과를 현저히 상회하는 경우
- 단독의 거래거절에 기타 합리적인 사유가 있다고 인정되는 경우 등

법 위반에 해당될 수 있는 행위(예시)

㉠ 합리적 이유없이 거래거절이 행해지고 그 결과 당해 시장에서 사업자의 사업활동이 곤란하게 되고 경쟁의 정도가 실질적으로 감소되는 경우

㉡ 자기 또는 자기와 밀접한 관계에 있는 사업자와 독점적으로 거래하는 사업자와는 거래하면서 경쟁사업자와도 거래하는 사업자에 대하여는 합리적 이유없이 거래를 중단하거나 제한함으로써 관련 시장에서 경쟁의 감소를 초래하는 행위

㉢ 합리적 이유없이 자기로부터 원재료를 공급받는 판매업자나 대리점에게 후방시장에서 자기와 경쟁관계에 있는 사업자에 대해 원재료공급을 거절하게 함으로써 관련 시장에서 경쟁의 감소를 초래하는 행위

㉣ 자신이 활동하는 시장에 새로이 진입하고자 하는 특정사업자에 대하여 합리적 이유없이 원재료 공급을 중단하거나 중단하도록 강요함으로써 관련 시장에서 경쟁의 감소를 초래하는 행위

㉤ 자기가 공급하는 원재료를 사용하여 완성품을 제조하는 자기와 밀접한 관계가 있는 사업자의 경쟁자를 당해 완성품시장에서 배제하기 위해, 당해 경쟁자에 대하여 종래 공급하고 있던 원재료의 공급을 중단하는 행위

㉥ 합리적 이유 없이 원재료 제조업자가 자신의 시장지위를 유지·강화하기 위하여 원재료를 직접 생산·조달하려는 완성품 제조업자에 대해 원재료 공급을 거절하는 행위

㉦ 합리적 이유 없이 할인점이나 온라인 판매업자 등 특정한 유형의 판매업자에 대하여 거래를 거절함으로써 거래거절을 당한 사업자가 오프라인 판매업자 등에 비해 경쟁상 열위에 처하게 되는 경우

㉧ 자기와 거래하기 위해서는 자기가 지정하는 사업자의 물품·용역을 구입할 것을 의무화하고 그에 응하지 않음을 이유로 거래개시를 거절함으로써 당해 물품·용역 시장에서의 경쟁에 영향을 미치는 행위

※ 정당한 이유 없이 지속적으로 거래한 특정사업자와 거래를 중단 또는 수량을 현저히 제한하면 안된다.

관련 사례

사실관계

국내 시장점유율이 70%에 이르는 사업자인 A는 A를 통해 고주파간암 치료기를 공급받아 국내에 판매하던 B사가 A가의 경쟁사 제품을 취급하고, A사의 치료기와 유사한 제품을 자체 개발하여 판매하였다는 이유로 B에 대한 거래를 중지함.

법원 판단

대법원은 A와 B사간의 계약에서 B가 고주파간암치료기를 오로지 A로부터 공급받겠다는 취지의 독점적, 전속적 공급계약에 대항한다고 보기 어렵고, 그 결과 B가 다른 제조사로부터 고주파간압치료기를 공급받는 것이 위 계약에 위반된다거나 자체 개발한 제품이 A의 고주파간암치료기와 유사제품이라 볼 수 없어 A의 거래거절에 위 치료기의 영업권 등을 보호하기 위한 불가피한 사유가 있다고 보기 힘들고, B로서는 국내 고주파간암치료기 판매시장의 사정상 A의 거래거절 이후 대체 공급처 확보가 사실상 불가능하여 총 매출액의 40%를 차지하고 있던 고주파간암치료기 판매영업을 중단하기에 이르렀기에 A의 거래거절은 B의 거래기회를 배제하여 그 사업활동을 곤란하게 한 행위로서 공정하고 자유로운 경쟁을 저해할 우려가 있고, 따라서 그에 대하여 시정조치를 명한 공정위의 판단이 적법하다고 판단함. (대법원 2012.5.9. 선고 2010두24098판결)

Q&A

Q1. 계약만료에 따라 상대방 업체와 계약을 종료할 경우 법 위반에 해당하는가?

A1. 계약자유의 원칙상 계약기간의 종료에 따른 재계약여부는 계약 당사자의 자율적 판단사항이고, 계약만료 시점에 즈음하여 계약을 갱신하지 않겠다는 사전통보를 한 경우라면 문제가 되지 않을 수 있다.

다만, 이는 매우 추상적인 해석이며, 구체적인 사안에 따라사는 계약에 따라 신중한 접근이 필요함. 먼저, 계약으로 인해 상대방이 투입되는 인력과 설비규모, 대체거래선의 부재 등을 감안할 때, 계속적인 거래가 전제 또는 예상된다면 계약종료는 부당한 거래거절에 해당할 수 있다. 또한 우리와의 거래를 믿고 설비 등에 투자한 금액이 큰 경우, 상대방과 이와 관련된 보상 등의 협의가 이루어지지 않은 상황에서의 거래중단은 부당한 거래거절이 될 수 있다.

Q2. 거래종료 당연사유가 아닌 회사 내 정책적인 사유로 인하여 특정 수급사업자와 거래를 중단하고자 할 경우 어떤 절차를 갖춰야 하는가?

A2. 회사의 사정으로 불가피하게 거래를 중단하고자 할 경우, 거래상대방이 다른 거래처를 물색하는데 필요한 만큼의 기간을 부여해야 한다.

2.2 차별적 취급

- 사업자는 가격 등 거래조건, 거래내용을 자유로이 설정할 수 있으나, 사업자가 단독으로 또는 공동으로 거래지역이나 거래상대방에 따라 가격 등 거래조건·거래내용을 차별적으로 설정함으로써 자기가 속한 시장 또는 거래상대방이 속한 시장에서의 정상적인 경쟁을 저해할 경우에는 시장의 효율성 저하를 초래할 수 있으므로 금지된다.

① 가격차별

- 부당하게 거래지역 또는 거래상대방에 따라 현저하게 유리하거나 불리한 가격으로 거래하는 행위

▶ 제한되는 대상 행위 (Don't)

- 거래지역이나 거래상대방에 따른 가격차별이 대상

▶ 위법성 판단기준

- 가격 차별이 행위자가 속한 시장 또는 거래상대방이 속한 시장에서 경쟁을 제한하는지 여부
- 이 때, 경쟁제한성이 있는지 여부는 다음 사항을 종합적으로 고려하여 판단

<행위자가 속한 시장에서의 경쟁제한성>

①행위자가 가격차별로 인해 시장에서의 지위를 유지·강화하거나 할 우려가 있는지 여부

②가격차별이 경쟁사업자를 배제하려는 의도하에 이루어졌는지 여부. 새로운 시장에 진입하기 위하여 행해지는 가격차별은 경쟁에 대응하기 위한 수단으로서 경쟁사업자 배제효과는 크지 않은 것으로 볼 수 있다.

③가격차별 정도가 관련 시장에서 경쟁사업자를 배제할 우려가 있거나, 가격차별에 의해 설정된 가격수준이 상품 또는 용역의 제조원가나 매입원가를 하회하는지 여부

④공동의 거래거절로 인해 발생하는 효율성 증대효과나 소비자후생 증대효과가 경쟁제한효과를 현저히 상회하는 경우

⑤거래상대방에게 현저히 불리한 거래조건을 제시하거나 거래하는 상품, 용역의 수량 또는 내용을 현저히 제한하여 사실상 거래를 거절하는 행위

<거래상대방이 속한 시장에서의 경쟁제한성>

①가격차별의 대상이 되는 거래상대방이 속한 시장에서 가격차별로 인해 거래상대방 또는 거래상대방의 경쟁사업자들이 배제되거나 배제될 우려가 있는지 여부

②가격차별에 의해 상대적으로 불리한 취급을 받게 되는 거래상대방이 거래처를 쉽게 전환할 수 있는지 여부. 가격차별 대상인 거래상대방이 거래선을 용이하게 전환할 수 있다면 경쟁제한성이 낮다고 볼 수 있다.

③가격차별 정도가 거래상대방의 경쟁사업자를 배제할 우려가 있거나, 가격차별에 의해 설정된 가격수준이 상품 또는 용역의 제조원가나 매입원가를 하회하는지 여부

④가격차별이 일회성인지 지속적인지 여부 등. 일회성의 가격차별은 경쟁제한효과가 미미하다고 볼 수 있으며 상당 기간에 걸쳐 지속적 이루어 질수록 경쟁제한효과가 커질 수 있다.

법 위반에 해당될 수 있는 행위(예시)

㉠ 사업자가 경쟁이 심한 지역에서 자신의 시장지위를 강화하기 위해 합리적 이유없이 타 지역에 비해 현저히 낮은 가격을 설정함으로써 당해 지역에서 경쟁사업자를 배제할 우려가 있는 경우

㉡ 자신의 시장지위를 강화하기 위하여 자기가 공급하는 2가지 이상의 상품·용역중 시장점유율이 높은 상품·용역과 그렇지 않은 상품·용역을 동시에 구매하는 거래상대방(사업자 및 소비자)에 대해 가격면에서 현저히 유리한 취급을 함으로써 그렇지 않은 상품·용역시장에서의 경쟁을 저해하는 행위

㉢ 유력한 사업자가 합리적인 이유없이 특정사업자를 가격면에서 현저히 우대한 결과 특정사업자가 그의 경쟁사업자 보다 경쟁상 우위에 서게 되어 정상적인 경쟁이 저해되는 경우

㉣ 과점적 시장구조하에서 용역서비스를 제공하는 사업자가 거래상대방에게 수수료를 부과함에 있어서 매출액 규모, 원가요소 등을 고려하지 않은 채 특정업태에 종사한다는 이유만으로 현저하게 유리 또는 불리한 취급을 하여 경쟁업태에 종사하는 사업자에 비해 경쟁상 우위 또는 열위에 서게 하는 행위

㉤ 시장점유율이 상당한 사업자가 대부분의 거래상대방에 대해서는 구입량에 따라 누진적으로 할인율을 적용하는 반면, 소수의 거래상대방에 대해서는 합리적 이유 없이 구입량과 관계없이 통상 적용하는 최대할인율보다 더 높은 할인율을 획일적으로 적용함으로써 사업자들간의 경쟁력 차이를 초래하는 행위

② 거래조건차별

- 부당하게 특정사업자에게 수량·품질 등의 거래조건이나 거래내용을 현저하게 유리하거나 불리한 취급을 하는 행위

▶ 제한되는 대상 행위 (Don't)

- 가격 이외의 거래조건을 차별하는 행위 중 가격이나 가격에 직접 영향을 미치는 조건(예: 수량할인 등)을 제외한 계약의 이행방법, 대금의 결제조건 등 거래내용면에서의 차별을 말한다.
- 특정사업자를 대상으로 하므로 소비자에 대한 차별은 포함되지 않는다. 다만, 차별대상 사업자가 엄격하게 특정될 것을 요하지 않으며, 특정기준을 충족하는 모든 사업자 또는 특정지역에 소재한 모든 사업자에 대한 차별도 특정성이 있는 것으로 본다.

▶ 위법성 판단기준

- 가격차별이 행위자가 속한 시장 또는 거래상대방이 속한 시장에서 경쟁을 제한하는지 여부
- 이 때, 경쟁제한성이 있는지 여부 및 법 위반으로 보지 않을 수 있는 경우는 가격차별에 준하여 판단

법 위반에 해당될 수 있는 행위(예시)

㉠ 사업자가 경쟁이 심한 지역에서는 합리적 이유없이 타 지역에 비해 현저히 유리한 대금결제 조건을 설정함으로써 당해 시장에서 경쟁사업자를 배제할 우려가 있는 경우

㉡ 사업자가 경쟁사업자의 상품·용역 또는 수입품을 병행 취급하는 대리점(판매업자)에 한하여 합리적 이유없이 자기의 상품·용역의 제공시기, 배송회수, 결제방법 등을 현저하게 불리하게 취급함으로써 당해 대리점의 사업활동을 곤란하게 하거나 대리점간 경쟁을 저해하는 행위

③ 계열회사를 위한 차별

- 정당한 이유 없이 자기의 계열회사를 유리하게 하기 위해 가격·수량·품질 등의 거래조건이나 거래내용을 현저하게 유리하거나 불리하게 하는 행위

▶ 제한되는 대상 행위 (Don't)

- 계열회사를 유리하게 하는 가격 등 거래조건·거래내용 등의 차별행위

▶ 위법성 판단기준

- 경쟁제한성 또는 경제력 집중 우려를 위주로 위법성을 판단하되, 가격 등 거래조건·거래내용 등에 관하여 계열회사에 대해 현저하게 유리하거나 계열회사의 경쟁사업자에 대해 현저하게 불리하게 취급하였을 경우에는 계열회사를 유리하게 하기 위한 행위로 인정하여 원칙적으로 경쟁제한성 또는 경제력 집중 우려가 있는 것으로 본다.
- 그러나, 계열회사를 위한 차별취급을 한 사업자가 '정당한 이유'를 소명하였을 경우 그 타당성을 판단하되, 다음과 같이 정당한 이유가 있다고 인정될 경우에는 법위반으로 보지 않을 수 있다.

  ①당해 행위로 인한 효율성 증대 효과나 소비자 후생 증대효과가 경쟁제한효과를 현저히 상회하는 경우

  ②차별 취급을 함에 있어 기타 합리적 사유가 있다고 인정되는 경우 등

법 위반에 해당될 수 있는 행위(예시)

㉠ 계열회사와 비계열회사의 제품간에 품질이나 거래조건에 있어서 차이가 없음에도 불구하고 정당한 이유없이 계열회사의 제품을 비계열회사의 견적 단가보다 현저히 비싸게 구입한 행위

㉡ 사업자가 자기의 계열회사와 비계열회사를 동시에 거래하면서 정당한 이유없이 계열회사에 비해 비계열회사에 대한 결제조건(현금비율, 어음만기일 등)을 현저히 불리하게 하는 행위

㉢ 사업자가 자기의 계열회사와 비계열회사에 동시에 임가공을 의뢰하면서 정당한 이유없이 계열회사에 지급하는 임가공단가를 비계열회사의 경우에 비해 현저히 유리하게 지급하는 행위

㉣ 계열회사가 경쟁입찰에서 유리한 지위에 설 수 있도록 하기 위해 계열회사의 경쟁사업자에게는 보다 불리한 가격이나 거래조건으로 원재료를 공급하는 행위

④ 집단적 차별

- 집단으로 특정사업자를 부당하게 차별적으로 취급해 그 사업자의 사업활동을 현저하게 유리하거나 불리하게 하는 행위

▶ 제한되는 대상 행위 (Don't)

- 가격, 거래조건, 거래내용 등의 차별행위.

▶ 위법성 판단기준

- 집단적 차별행위의 위법성은 가격차별 및 거래조건 차별의 경우에 준하여 판단한다. 다만, 집단적 차별은 여러 사업자에 의해서 행해지므로 원칙적으로 가격차별 및 거래조건 차별의 경우에 비해 위법성이 인정될 가능성이 큰 것으로 본다.

㉠ 복수의 사업자가 특정사업자에 대해 동시에 합리적인 이유없이 가격차별 또는 거래조건 차별 등을 행하는 경우

㉡ 합리적 이유없이 복수의 판매업자와 제조업자가 공동으로 판매단계에서 경쟁관계에 있는 특정사업자에 대하여 차별적으로 높은 가격을 책정함으로써 그의 사업활동을 곤란하게 하고 그 결과 당해 시장에서의 경쟁에 영향을 미치는 행위㉢ 복수의 제조업자가 공동으로 덤핑판매를 하거나 온라인판매를 한다는 이유만으로 특정판매업자에 대하여 공급가격을 다른 판매업자에 비하여 비싸게 책정함으로써 사업활동을 현저히 불리하게 하고 다른 판매업자를 경쟁상 우위에 서게 하는 행위

관련 사례

사실관계

한국아트라스비엑스는 차량용 배터리 부품을 납품하는 수급사업자에게 지난 10년 동안 최저임금 및 전력비 상승을 이유로 총 4회에 걸쳐 가공비를 29.4% 인상하였으나, 산업용 배터리 부품을 납품하는 특정 수급사업자에게는 2018년 3월 처음으로 가공비 6.7% 인상함.

공정위 판단

위와 같은 한국아트라스비엑스의 행위는 최저임금 및 전력비의 상승은 업종에 구분없이 공통적으로 일어나는 사안이나 특정 수급사업자에게만 가공비를 인상하여 주는 행위는 차별취급에 해당한다고 판단하여 시정명령 부과함.

Q&A

Q1. 동일한 제품을 경쟁이 낮은 곳에서는 높은 가격으로 판매점에게 판매하고 경쟁이 치열한 지역에서는 상대적으로 낮은 가격으로 판매하는 경우 불공정거래 행위에 해당하는가?

A1. 기본적으로 판매가격은 제품의 수요와 공급에 따라 결정되는 것으로서 수요가 매우 많은 지역에서 판매가격을 상대적으로 높게 받는 것은 자연스러운 현상으로 합리적 차별이라 볼 수 있다.

Q2. 특정 판매점에게만 가격할인, 보조금 등 긴밀한 지원을 할 경우는?

A2. 운송비 차이나 거래량의 다과에 따른 합리적인 거래조건 차별이 아니라 특별한 이유 없이 특정 판매점에게만 현저히 유리한 조건으로 거래하여 다른 판매점이 그 판매점과 공정한 경쟁을 할 수 없도록 하는 경우라면 법 위반 가능성이 크다.

Q3. 계열회사에 대하여 연차적으로 수출물량을 확대함으로써 기존 회사의 물량이 상대적으로 축소되는 경우 차별적 행위에 해당하는가?

A3. 물량 이외의 거래조건이 동일하다면 어느 회사에게 어느 정도 비율의 물량을 배정하는가는 자사의 재량이므로 계열회사를 위한 차별적 행위에 해당되지 않는다. 단, 계약기간 중 물량감소가 이루어지는 경우에는 부당한 거래거절이 되는 경우가 있을 수 있다.

Q4. 물품을 구입하면서 비계열회사인 A가 계열회사인 B사보다 견적가격을 싸게 제시하였음에도 B사와 거래하기로 하였다면 법 위반인가?

A4. A사가 공급하는 물품이 가격에 비해 품질이 떨어지거나 불량률이 높은 등 합리적인 이유가 인정된다면 법 위반이라고 보기는 어렵다. 단, 다른 모든 조건이 동일하다는 것이 객관적으로 인정되는 경우에는 계열회사를 위한 차별취급이 될 수 있다.

2.3 경쟁사업자 배제

- 사업자가 상품 또는 용역을 현저히 낮은 가격으로 공급함으로써 경쟁사업자를 시장에서 배제시킨 후 독점적 지위를 구축하여 독점가격 책정이 가능해 질 경우, 이는 경쟁을 저해하고 궁극적으로 소비자후생 수준의 저하로 귀결될 수 있으므로 금지된다. 또한, 사업자가 경쟁사업자를 당해 시장에서 배제할 목적으로 경쟁사업자가 필요로 하는 상품·원재료의 상당량을 고가로 매입할 경우 이는 시장에서의 정상적인 경쟁을 저해하게 되므로 금지된다.

① 부당염매

- 자기의 상품 또는 용역을 공급하는 경우에 정당한 이유 없이 그 공급에 소요되는 비용보다 현저히 낮은 대가로 계속 공급하거나 그 밖에 부당하게 상품 또는 용역을 낮은 대가로 공급하여 자기 또는 계열회사의 경쟁사업자를 배제시킬 우려가 있는 행위

▶ 제한되는 대상 행위 (Don't)

- 부당염매에는 계속적 염매와 일시적 염매가 있다.
- 계속적 염매란 상당기간에 걸쳐 반복해서 공급비용 보다 현저히 낮은 수준으로 상품 또는 용역의 공급이 이루어진 경우를 말한다.
- 일시적 염매란 일회 또는 단기간(1주일이내)에 걸쳐 현저히 낮은 대가로 상품 또는 용역의 공급이 이루어지는 경우를 말한다.
- 부당염매는 유인염매 또는 할인특매와는 구별된다. 유인염매란 사업자가 자신이 취급하는 상품 또는 용역 중 소비자에게 잘 알려진 일부 품목에 대해서만 덤핑판매를 하고 나머지 품목에 대해서는 마진율을 종전같이 하거나 상향조정하여 판매하는 것을 말한다. 이는 판촉전략의 하나로 부당염매와는 구별된다. 한편 할인특매는 실시기간이 확정되는 등 기간이 확정적인 점과 경쟁사업자 배제의도 보다는 계절상품의 처리, 불경기 등 시장상황 변화에 대응하기 위한 경우가 많은 점에서 부당염매와 구별되며 금지되지 않는다.

▶ 위법성 판단기준

- 염매행위가 당해 상품 또는 용역이 거래되는 시장에서 자기 또는 계열회사의 경쟁사업자를 배제시킬 우려(경쟁제한성)가 있는지 여부를 위주로 판단한다.「경쟁사업자를 배제시킬 우려」란 당해 염매행위로 인해 경쟁사업자가 시장에서 배제될 가능성이 있으면 족하고 실제 경쟁사업자가 시장에서 배제될 것을 요구하지 않는다.
- 계속적 염매의 경우, 원칙적으로 경쟁사업자를 배제시킬 우려가 있는 것으로 본다. 그러나, 계속적 염매를 한 사업자들이「정당한 이유」를 소명하였을 경우 그 타당성을 판단하되, 다음과 같이 정당한 이유가 있다고 인정될 경우에는 법위반으로 보지 않는다.

  ①당해 시장에 진입장벽(예: 규모의 경제, 사업영위 인허가, 거래비용 등)이 없어 계속적 염매로 인해 현재의 경쟁사업자들이 배제되더라도 신규 진입자가 잠재적 경쟁사업자로 대두될 수 있는 경우

  ②하자가 있는 상품, 유통기한이 임박한 물건, 계절상품 및 재고의 처리를 위하여 제한된 물량의 범위내에서 염매를 하는 경우

  ③수요보다 공급이 현저히 많아 이를 반영하여 염매로 판매하는 경우

④신규개점 또는 신규 시장진입에 즈음 홍보목적으로 한정된 기간에 걸쳐 염매를 하는 경우

⑤파산이나 지급불능사태를 막기 위해 염매를 하거나 파산 또는 지급불능상태에 있는 사업자가 염매를 하는 경우

⑥계속적 염매로 인한 효율성 증대효과나 소비자후생 증대효과가 경쟁제한효과를 현저히 상회하는 경우

⑦계속적 염매를 함에 있어 기타 합리적인 사유가 있다고 인정되는 경우 등

- 일시적 염매의 경우, 당해 상품 또는 용역이 거래되는 시장에서 경쟁사업자를 배제시킬 우려가 있는지 여부를 위주로 판단한다. 이 때, 경쟁사업자 배제 우려가 있는지 여부는 다음 사항을 종합적으로 고려하여 판단한다.

①염매행위를 하는 동기가 경쟁사업자를 배제하고 시장에서 독과점적 지위를 구축하는데 있는지 여부

②당해 염매행위로 인해 경쟁사업자가 사업활동을 유지하기에 현저히 어려움이 있거나 부도등의 위기에 처할 우려가 있는지 여부

③당해 시장의 경쟁구조. 당해 시장에서의 사업자 수가 적고, 집중도가 높을 경우에는 경쟁사업자 배제우려가 클 수 있다.

④진입장벽 유무 등. 규모의 경제·사업영위 인허가 등 요소가 없어 당해 시장에 진입하는데 실질적인 어려움이 없다면 현재의 경쟁사업자가 배제되더라도 신규 진입자가 잠재적 경쟁사업자로 대두되므로 경쟁사업자 배제우려가 없거나 미미하게 된다.

- 일시적 염매의 경쟁사업자 배제우려가 있다고 판단되는 경우에도 다음과 같이 합리성이 있다고 인정되는 경우에는 법위반으로 보지 않을 수 있다.

①하자가 있는 상품, 유통기한이 임박한 물건, 계절상품 및 재고의 처리를 위하여 제한된 물량의 범위내에서 염매를 하는 경우

②수요보다 공급이 현저히 많아 이를 반영하여 판매하는 경우

③신규개점 또는 신규 시장진입에 즈음 홍보목적으로 한정된 기간에 걸쳐 염매를 하는 경우

④파산이나 지급불능사태를 막기 위해 염매를 하거나 파산 또는 지급불능상태에 있는 사업자가 염매를 하는 경우

⑤일시적 염매로 인한 효율성 증대효과나 소비자후생 증대효과가 경쟁제한효과를 현저히 상회하는 경우

⑥일시적 염매를 함에 있어 기타 합리적인 사유가 있다고 인정되는 경우 등

법 위반에 해당될 수 있는 행위(예시)

㉠ 규모의 경제 등 이유로 당해 시장에의 신규진입이 단기간내 용이하지 않은 상황하에서 경쟁사업자를 퇴출시키기 위한 목적으로 제조원가에 못 미치는 가격으로 계속하여 상품 또는 용역을 공급하는 행위

㉡ 시장에서 유력한 사업자가 신규진입을 시도하는 사업자를 저지하기 위해 제조원가를 하회하는 가격으로 상품 또는 용역을 일정기간 계속적으로 판매하는 행위

㉢ 합리적 이유없이 공공기관 물품구매입찰에서 사업자가 자신이 타 사업자로부터 공급받는 가격보다 낮은 가격으로 응찰하여 낙찰됨으로써 다년간 공급계약을 체결하고 동 물품을 공급하는 행위

② 부당고가매입

- 부당하게 상품 또는 용역을 통상거래가격에 비해 높은 가격으로 구입하여 자기 또는 계열회사의 경쟁사업자를 배제시킬 우려가 있는 행위

▶ 제한되는 대상 행위 (Don't)

- 통상 거래가격에 비하여 높은 가격으로 상품 또는 용역을 구입하는 행위

▶ 위법성 판단기준

- 고가매입이 당해 상품 또는 용역의 품귀를 가져옴으로써 자기 또는 계열회사의 경쟁사업자를 배제시킬 우려(경쟁제한성)가 있는지 여부
- 이 때, 경쟁사업자 배제 우려(경쟁제한성)가 있는지 여부는 다음 사항을 종합적으로 고려하여 판단한다.

①고가매입의 대상이 되는 상품 또는 용역이 경쟁사업자(잠재적 경쟁사업자 포함)의 사업영위에 필수적인지 여부

②당해 상품 또는 용역의 수급이 원활한지 여부와 다른 대체재를 용이하게 조달할 수 있는지 여부. 대체재가 존재하더라도 추가비용이 많이 소요되는 경우에는 경쟁사업자 배제우려가 있을 수 있다.

③고가매입으로 인해 경쟁사업자들의 사업활동이 곤란하게 되거나 곤란해질 가능성이 있는지 여부 등

- 고가매입의 경쟁사업자 배제우려(경쟁제한성)가 있다고 판단되는 경우에도 다음과 같이 합리성이 있다고 인정되는 경우에는 법위반으로 보지 않을 수 있다.

①사업자가 원재료 등의 품귀가능성에 대비하거나 제품의 안정적 생산확보 등을 위해 불가피한 경우

②고가매입으로 인한 효율성 증대효과나 소비자후생 증대효과가 경쟁제한효과를 현저히 상회하는 경우

③고가매입을 함에 있어 기타 합리적인 사유가 있다고 인정되는 경우 등

법 위반에 해당될 수 있는 행위(예시)

㉠ 합리적 이유없이 제품의 생산·판매에 필수적인 요소를 통상거래가격에 비하여 높은 대가로 매점하여 자기 또는 계열회사의 경쟁사업자가 시장에서 배제될 수 있을 정도로 사업활동을 곤란하게 하는 행위

㉡ 신규로 시장에 진입하려는 사업자를 저지하기 위한 목적으로 그 사업자가 필요로 하는 상품 또는 용역을 통상 거래가격보다 높은 가격으로 매점함으로써 사실상 진입을 곤란하게 하는 행위

관련 사례

사실관계

인천광역시는 지역정보화기본계획수립 시스템통합 용역 입찰을 최저가 입찰방식으로 진행하였다. 이 용역입찰의 예정가격은 97,244,000원이었고 이 입찰에는 현대정보기술이 2,900,000원, 대우정보시스템이 19,440,000원, 삼성데이타시스템이 33,300,000원에 응찰하였고, 현대정보기술이 낙찰자가 되었다.

법원 판단

법원은 위와 같이 저가에 입찰한 행위가 부당염매행위인지와 관련하여 낮은 대가인지 여부는 공급에 소요되는 비용을 기준으로 판단하여야 하므로, 제조업체의 경우 고정비와 변동비 모두를 포함한 총원가를 기준으로 저가 여부를 판단해야 한다고 판단하였다.

다만, 법원은 경쟁사업자들 역시 염가에 입찰하였고, 발주처가 향후 해당 용역과 관련된 장비 및 용역을 추가 구매함에 있어서 낙찰자에게 사실상의 우선권을 부여하지 않고 있다는 점에서 해당 용역은 1회성 사업이었으므로 경쟁사업자를 배제할 우려가 없기에 부당염매행위에 해당하지 않는다고 판단하였다.

2.4 부당한 고객유인

- 사업자가 부당한 이익제공이나 위계, 거래방해 등의 방법으로 경쟁사업자의 고객을 유인하는 것은 그 경쟁수단이 불공정한 것으로서 시장에서의 바람직한 경쟁질서를 저해하고 소비자가 품질 좋고 저렴한 상품 또는 용역을 선택하는 것을 방해하므로 금지된다.

① 부당한 이익에 의한 고객유인

- 정상적인 거래관행에 비추어 부당하거나 과대한 이익을 제공 또는 제공할 제의를 하여 경쟁사업자의 고객을 자기와 거래하도록 유인하는 행위

▶ 제한되는 대상 행위 (Don't)

- 자기와 거래하도록 하기 위해 경쟁사업자의 고객에게 이익을 제공하거나 제공할 제의를 하는 행위가 대상이 된다. 이때, 경쟁사업자의 고객에는 경쟁사업자와 거래한 사실이 있거나 현재 거래관계를 유지하고 있는 고객뿐만 아니라 잠재적으로 경쟁사업자와 거래관계를 형성할 가능성이 있는 고객이 포함된다.
- 이익제공 또는 제의의 방법에는 제한이 없으며, 표시·광고를 포함한다.

  ①적극적 이익제공이란 리베이트의 제공이나 가격할인 등 고객에게 유리하도록 거래조건의 설정·변경, 판촉지원금 내지 판촉물의 지급, 경쟁사업자의 제품을 자사제품으로 교환하면서 덤으로 자사제품의 과다한 제공 등

  ②소극적 이익제공이란 원래 부과되어야 할 요금·비용의 감면, 납부기한 연장, 담보제공 의무나 설정료의 면제 등

▶ 위법성 판단기준

- 이익제공 또는 제공제의가 가격과 품질 등에 의한 바람직한 경쟁질서를 저해하는 불공정한 경쟁수단에 해당되는지 여부를 위주로 판단이 때, 경쟁제한성이 있는지 여부는 다음 사항을 종합적으로 고려하여 판단.
- 이 때, 불공정한 경쟁수단에 해당되는지 여부는 다음 사항을 종합적으로 고려하여 판단

  ①정상적인 거래관행에 비추어 부당하거나 과대한 이익제공(제의)에 해당되는지 여부

  ②경쟁사업자(잠재적 경쟁사업자 포함)의 고객을 자기와 거래하도록 유인할 가능성이 있는지 여부 등 이익제공(제의) 사업자가 경쟁사업자의 고객과 실제로 거래하고 있을 필요는 없으며, 객관적으로 고객의 의사결정에 상당한 영향을 미칠 수 있는 가능성이 있으면 유인가능성을 인정할 수 있다.
- 이익제공(제의)이 불공정한 경쟁수단에 해당된다고 판단되는 경우에도 다음과 같이 합리성이 있다고 인정되는 경우에는 법위반으로 보지 않을 수 있다.

  ①이익제공(제의)로 인한 효율성 증대효과나 소비자후생 증대효과가 경쟁수단의 불공정성으로 인한 공정거래저해 효과를 현저히 상회하는 경우

  ②부당한 이익제공(제의)을 함에 기타 합리적인 사유가 있다고 인정되는 경우 등

법 위반에 해당될 수 있는 행위(예시)

㉠ 자기와 거래하도록 하기 위해 자신의 상품 또는 용역을 구입하는 고객에게 음성적인 리베이트를 지급하거나 지급할 제의를 하는 행위

㉡ 경쟁사업자의 고객을 자기와 거래하도록 소개·의뢰·추천하는 자에게 리베이트 등의 이익을 제공하거나 제공하겠다는 제의를 함으로써 고객을 유인하는 행위

㉢ 사업자가 다른 특정사업자로부터 수주하거나 거래를 개시하기 위해 금품 등 음성적인 경제적 이익을 제공하는 행위

② 위계에 의한 고객유인

- 『표시·광고에 공정화에 관한 법률』 제3조에 따른 부당한 표시·광고 외의 방법으로 자기가 공급하는 상품 또는 용역의 내용이나 거래조건 및 그 밖에 거래에 관한 사항을 실제보다 또는 경쟁사업자의 것보다 현저히 우량 또는 유리한 것으로 고객을 오인시키거나 경쟁사업자의 것이 실제보다 또는 자기의 것보다 현저히 불량 또는 불리한 것으로 고객을 오인시켜 경쟁사업자의 고객을 자기와 거래하도록 유인하는 행위

▶ 제한되는 대상 행위 (Don't)

- 자기와 거래하도록 하기 위해 경쟁사업자의 고객을 기만 또는 위계의 방법으로 유인하는 행위가 대상이 된다. 이때, 경쟁사업자의 고객에는 경쟁사업자와 거래를 한 사실이 있거나 현재 거래관계를 유지하고 있는 고객뿐만 아니라 잠재적으로 경쟁사업자와 거래관계를 형성할 가능성이 있는 고객이 포함된다. 또한, 기만 또는 위계는 표시나 광고(표시·광고의 공정화에 관한 법률 적용) 이외의 방법으로 고객을 오인시키거나 오인시킬 우려가 있는 행위를 말한다.
- 상품 또는 용역의 내용이나 거래조건 기타 거래에 관한 사항에 대해 기만 또는 위계의 방법을 사용한 행위가 대상이 된다. 상품 또는 용역의 내용에는 품질, 규격, 제조일자, 원산지, 제조방법, 유효기간 등이 포함된다. 거래조건에는 가격, 수량, 지급조건 등이 포함된다. 기타 거래에 관한 사항에는 국산품 혹은 수입품인지 여부, 신용조건, 업계에서의 지위, 거래은행, 명칭 등이 포함된다.

▶ 위법성 판단기준

- 기만 또는 위계가 가격과 품질 등에 의한 바람직한 경쟁질서를 저해하는 불공정한 경쟁수단에 해당되는지 여부를 위주로 판단
- 이 때, 불공정한 경쟁수단에 해당되는지 여부는 다음 사항을 종합적으로 고려하여 판단

  ①기만 또는 위계가 경쟁사업자(잠재적 경쟁사업자 포함)의 고객을 오인시키거나 오인시킬 우려가 있는지 여부. 오인 또는 오인의 우려는 불특정다수인을 대상으로 하는 표시나 광고의 경우와 달리 거래관계에 놓이게 될 고객의 관점에서 판단하되, 실제로 당해 고객에게 오인의 결과를 발생시켜야 하는 것은 아니며 객관적으로 그의 구매의사결정에 영향을 미칠 가능성이 있으면 충분하다.

  ② 기만 또는 위계가 고객유인을 위한 수단인지 여부 등. 위계로 인하여 경쟁사업자의 고객이 오인할 우려가 있더라도 그 결과 거래처를 전환하여 자기와 거래할 가능성이 없는 경우에는 단순한 비방에 불과할 뿐 부당한 고객유인에는 해당되지 않는다.

- 위계에 의한 고객유인은 그 속성상 합리성 등에 의한 예외를 인정하지 않음을 원칙으로 한다.

법 위반에 해당될 수 있는 행위(예시)

㉠ 사업자가 타 사업자 또는 소비자와 거래함에 있어 표시광고 이외의 방법으로 사실과 달리 자기가 공급하는 상품 또는 용역의 가격이나 품질, 성능, AS 조건 등이 경쟁사업자의 것보다 현저히 우수한 것으로 거래상대방을 오인시켜 자기와 거래하도록 하는 행위

㉡ 할인판매를 한다고 선전하면서 예상 수요를 충족시키기에 현저히 부족한 수량만을 할인판매 대상으로 하여 고객을 유인하는 행위(미끼 상품)

㉢ 사업자가 자신과 경쟁사업자의 영업현황, 제품기능, 기술력 등에 대해 사실과 다른 허위의 비교분석 자료를 작성하여 발주자에게 제출함으로써 당해 사업을 수주하는 행위

㉣ 경쟁사업자의 부도 임박·정부지원 대상에서 제외 등의 근거 없는 사실을 유포하여 고객을 자기와 거래하도록 유인하는 행위

㉤ 영업사원들이 경쟁사업자의 제품을 근거없이 비방하면서 고객을 유인하는 행위

③ 기타의 부당한 고객유인

- 경쟁사업자와 그 고객의 거래를 계약성립의 저지, 계약불이행의 유인 등의 방법으로 거래를 부당하게 방해하여 경쟁사업자의 고객을 자기와 거래하도록 유인하는 행위

▶ 제한되는 대상 행위 (Don't)

- 경쟁사업자와 고객의 거래를 방해함으로써 자기와 거래하도록 유인하는 행위가 대상이 된다. 거래 방해의 수단에는 제한이 없으며, 부당한 이익제공이나 위계를 제외한 모든 수단이 포함된다.

▶ 위법성 판단기준

- 거래방해가 바람직한 경쟁질서를 저해하는 불공정한 경쟁수단에 해당되는지 여부를 위주로 판단
- 이 때, 불공정한 경쟁수단에 해당되는지 여부는 다음 사항을 종합적으로 고려하여 판단

  ①거래방해가 고객유인을 위한 수단인지의 여부. 이를 판단하기 위해서는 방해의 동기나 의도, 방해 이후 고객의 거래처 내지 거래량의 변화추이, 경쟁사업자의 시장지위와 경쟁의 정도 등을 고려한다. 거래방해 그 자체가 거래조건의 이점 등 자기의 효율성에 기초할 경우 고객유인의 효과가 있더라도 법위반으로 보지 않는다. 거래방해는 거래를 곤란하게 하는 것으로 족하며, 실제로 경쟁사업자와 고객간의 거래가 불발로 끝나거나 기존의 거래관계가 종료되었을 것을 요하지 않는다.

②거래방해에 의해 경쟁사업자와 거래를 중단시킴으로써 자기와 거래할 가능성이 있는지 여부

- 기타의 부당한 고객유인이 불공정한 경쟁수단에 해당된다고 판단되는 경우에도 다음과 같이 합리성이 있다고 인정되는 경우에는 법위반으로 보지 않을 수 있다.

①기타의 부당한 고객유인으로 인한 효율성 증대효과나 소비자후생 증대효과가 경쟁수단의 불공정성으로 인한 공정거래저해 효과를 현저히 상회하는 경우

②기타의 부당한 고객유인에 합리적인 사유가 있다고 인정되는 경우 등

법 위반에 해당될 수 있는 행위(예시)

㉠ 경쟁사업자와 고객간의 거래를 방해하기 위한 목적으로 경쟁사업자와 고객간 계약의 성립을 저지하거나 계약해지를 유도하는 행위

㉡ 합리적 이유없이 자신의 시장지위를 이용하여 판매업자에 대해 경쟁사업자의 제품을 매장내의 외진 곳에 진열하도록 강요하는 행위

2.5 거래강제

- 사업자가 거래상대방 또는 자사 직원 등으로 하여금 본인의 의사에 반하여 자기 또는 자기가 지정하는 자의 상품 또는 용역을 구입(판매)하도록 강제하는 행위는 시장에서의 지위를 이용하여 고객을 확보하는 행위로서, 불합리한 수단으로 시장지배력의 확장을 도모하며 소비자의 자율적 선택권을 제약하므로 금지된다.

① 끼워팔기

- 거래상대방에게 자기의 상품 또는 용역을 공급하면서 정상적인 거래관행에 비추어 부당하게 다른 상품 또는 용역을 자기 또는 자기가 지정하는 사업자로부터 구입하도록 하는 행위

▶ 제한되는 대상 행위 (Don't)

- 서로 다른 별개의 상품 또는 용역을 자기 또는 자기가 지정하는 사업자로부터 구입하도록 하는 행위. 끼워팔기를 행하는 주체는 주된 상품(또는 용역)과 종된 상품(또는 용역)을 동시에 공급할 수도 있고, 자기가 지정하는 제3자로 하여금 종된 상품(또는 용역)을 공급하게 할 수 있다. 끼워팔기에는 상품 또는 용역을 판매하는 경우 외에 임대하는 경우도 포함된다.

▶ 위법성 판단기준

- 끼워팔기가 경쟁을 제한하는지 여부를 위주로 판단
- 이 때, 경쟁제한성 여부는 다음 사항을 종합적으로 고려하여 판단

①주된 상품(또는 용역)과 종된 상품(또는 용역)이 별개의 상품(또는 용역)인지 여부. 이를 판단하기 위해서는 주된 상품(또는 용역)과 종된 상품(또는 용역)이 밀접불가분한 구성요소인지 여부, 통상적으로 주된 상품(또는 용역)과 짝지워 하나의 단위로 판매 또는 사용되는지 여부, 주된 상품(또는 용역)과 종된 상품(또는 용역)을 별도로 구매하고자 하는 충분한 수요가 있는지 여부 등을 고려한다.

②끼워팔기 하는 사업자가 주된 상품(또는 용역)시장에서 시장력(market power)이 있는지 여부

③주된 상품(또는 용역)과 종된 상품(또는 용역)을 같이 구입하도록 강제하는지 여부 등. 강제성이 있는지 여부는 거래상대방의 입장에서 서로 다른 두 상품(또는 용역)을 따로 구입하는 것이 자유로운지를 기준으로 판단한다. 이때, '강제성'은 주된 상품(또는 용역)에 대한 구매자의 거래처 전환가능성이 적을수록 큰 것으로 보며, 다른 거래처에서 구입할 경우 주된 상품(또는 용역)의 거래거절이나 공급량감소 등 각종 불이익이 예상됨으로 인하여 사실상 거래처를 전환할 수 없는 경우 등에는 강제성이 인정될 수 있다. 이때 거래상대방이 자기 또는 자기가 지정하는 사업자로부터 실제로 구입하였을 것을 필요로 하지 않는다,

④끼워팔기가 정상적인 거래관행에 비추어 부당한지 여부. 정상적인 거래관행에 해당되는지 여부는 당해 시장에서의 통상적인 거래관행을 기준으로 하되, 통상적인 거래관행에 해당된다고 할지라도 끼워팔기에 의해 경쟁제한효과가 발생하는 경우에는 부당한 것으로 본다.

⑤끼워팔기로 인하여 종된 상품(또는 용역)시장의 경쟁사업자가 배제되거나 배제될 우려가 있는지 여부

- 끼워팔기가 경쟁제한성이 있다고 판단되는 경우에도 다음과 같이 합리성이 있다고 인정되는 경우에는 법위반으로 보지 않을 수 있다.
  ①끼워팔기로 인한 효율성 증대효과나 소비자후생 증대효과가 경쟁제한효과를 현저히 상회하는 경우
  ②끼워팔기를 함에 있어 기타 합리적인 사유가 있다고 인정되는 경우 등

법 위반에 해당될 수 있는 행위(예시)

㉠ 인기 있는 상품 또는 용역을 판매하면서 인기 없는 것을 함께 구입하도록 하거나, 신제품을 판매하면서 구제품이나 재고품을 함께 구입하도록 강제함으로써 관련 시장에서 경쟁의 감소를 초래하는 행위
㉡ 고가의 기계나 장비를 판매하면서 합리적 이유없이 인과관계가 떨어지는 유지·보수 서비스(유료)를 자기로부터 제공받도록 강제함으로써 관련 시장에서 경쟁의 감소를 초래하는 행위
㉢ 특허권 등 지식재산권자가 라이센스 계약을 체결하면서 다른 상품이나 용역의 구입을 강제함으로써 관련 시장에서 경쟁의 감소를 초래하는 행위

② 사원판매

- 부당하게 자기 또는 계열회사의 임직원에게 자기 또는 계열회사의 상품이나 용역을 구입 또는 판매하도록 강제하는 행위

▶ 제한되는 대상 행위 (Don't)

- 자기 또는 계열회사의 임직원에게 자기 또는 계열회사의 상품이나 용역을 구입 또는 판매하도록 강제하는 행위 (임직원에는 정규직, 계약직, 임시직 등 고용의 형태를 묻지 않는다.)
- 임직원(정규직, 계약직, 임시직 등 고용의 형태를 묻지 않는다.) 판매영업을 담당하는 임직원에게 판매를 강요하는 행위는 원칙적으로 적용대상이 되지 않는다. 어떤 임직원이 판매영업을 담당하는 자인지 여부는 당해 상품 또는 용역에 관하여 실질적으로 영업 및 그와 밀접하게 관련된 업무를 수행하는지를 기준으로 판단한다. (판매영업 담당하는 임직원: 매장 기타 영업소에서 판매를 담당하는 자, 영업소 외의 장소에서 전기통신의 방법으로 판매를 권유하는 자 등)

▶ 위법성 판단기준

- 사원판매가 바람직한 경쟁질서를 저해하는 불공정한 경쟁수단에 해당되는지 여부를 위주로 판단
- 이 때, 불공정한 경쟁수단에 해당되는지 여부는 다음 사항을 종합적으로 고려하여 판단

①사업자가 임직원에 대해 자기 또는 계열회사의 상품이나 용역의 구입 또는 판매를 강제하는지 여부
②강제성 인정 경우: 목표량 미달시 인사고과에서 불이익을 가하거나, 판매목표 미달분을 억지로 구입하도록 하거나, 목표달성 여부를 고용관계의 존속이나 비정규직에서 정규직으로의 전환과 결부시키는 경우
③강제성 인정되지 않는 경우: 목표량 달성시 상여금 등 인센티브를 제공하는 경우로서 임직원의 판단에 따라 목표량미달과 각종 이익 중에서 선택가능성이 있는 때, 임직원에게 불이익(사실상 불이익 포함)을 가하지 않고 단순히 자기회사 상품(또는 용역)의 목표를 할당하고 이를 달성할 것을 단순촉구한 행위

- 사원판매가 불공정한 경쟁수단에 해당된다고 판단되는 경우에도 다음과 같이 합리성이 있다고 인정되는 경우에는 법위반으로 보지 않을 수 있다. 그러나, 사원판매의 속성상 제한적으로 해석함을 원칙으로 한다.
  ①사원판매로 인한 효율성 증대효과나 소비자후생 증대효과가 경쟁수단의 불공정성으로 인한 공정거래저해 효과를 현저히 상회하는 경우
  ②부도발생 등 사원판매를 함에 있어 불가피한 사유가 있다고 인정되는 경우 등

법 위반에 해당될 수 있는 행위(예시)

㉠ 자기 또는 계열회사의 상품 또는 용역을 임직원에게 일정 수량씩 할당하면서 판매실적을 체계적으로 관리하거나 대금을 임금에서 공제하는 행위
㉡ 비영업직 임직원에게 자기 또는 계열회사의 상품 또는 용역의 판매에 관한 판매목표를 설정하고, 미달성시 인사상의 불이익을 가하는 행위
㉢ 비영업직 임직원에게 자기 또는 계열회사의 상품 또는 용역의 판매에 관한 판매목표를 설정하고 최고경영자 또는 영업담당 이사에게 주기적으로 그 실적을 보고하고 공식적 계통을 통해 판매독려를 하는 경우
㉣ 자신의 계열회사에게 자신이 생산하는 상품 또는 용역의 일정량을 판매하도록 할당하고 당해 계열회사는 임직원에게 협력업체에 대해 판매할 것을 강요하는 행위

③ 기타의 거래강제

- 정상적인 거래관행에 비추어 부당한 조건 등 불이익을 거래상대방에게 제시해 자기 또는 자기가 지정하는 사업자와 거래하도록 강제하는 행위

▶ 제한되는 대상 행위 (Don't)

- 자기 또는 자기가 지정하는 사업자와 거래하도록 강요하는 행위(명시적인 강요와 묵시적인 강요, 직접적 강요와 간접적 강요를 포함). 기타의 거래강제는 행위자와 상대방간 거래관계 없이도 성립할 수 있으나, 거래상 지위남용(구입강제)의 경우 행위자와 상대방간 거래관계가 있어야 성립할 수 있다는 점에서 구별된다.

①사업자가 임직원에 대해 자기 또는 계열회사의 상품이나 용역의 구입 또는 판매를 강제하는지 여부

②강제성 인정 경우: 목표량 미달시 인사고과에서 불이익을 가하거나, 판매목표 미달분을 억지로 구입하도록 하거나, 목표달성 여부를 고용관계의 존속이나 비정규직에서 정규직으로의 전환과 결부시키는 경우

③강제성 인정되지 않는 경우: 목표량 달성시 상여금 등 인센티브를 제공하는 경우로서 임직원의 판단에 따라 목표량미달과 각종 이익 중에서 선택가능성이 있는 때, 임직원에게 불이익(사실상 불이익 포함)을 가하지 않고 단순히 자기회사 상품(또는 용역)의 목표를 할당하고 이를 달성할 것을 단순촉구한 행위

- 사원판매가 불공정한 경쟁수단에 해당된다고 판단되는 경우에도 다음과 같이 합리성이 있다고 인정되는 경우에는 법위반으로 보지 않을 수 있다. 그러나, 사원판매의 속성상 제한적으로 해석함을 원칙으로 한다.

①사원판매로 인한 효율성 증대효과나 소비자후생 증대효과가 경쟁수단의 불공정성으로 인한 공정거래저해 효과를 현저히 상회하는 경우

②부도발생 등 사원판매를 함에 있어 불가피한 사유가 있다고 인정되는 경우 등

법 위반에 해당될 수 있는 행위(예시)

㉠ 자기 또는 계열회사의 상품 또는 용역을 임직원에게 일정 수량씩 할당하면서 판매실적을 체계적으로 관리하거나 대금을 임금에서 공제하는 행위

㉡ 비영업직 임직원에게 자기 또는 계열회사의 상품 또는 용역의 판매에 관한 판매목표를 설정하고, 미달성시 인사상의 불이익을 가하는 행위

㉢ 비영업직 임직원에게 자기 또는 계열회사의 상품 또는 용역의 판매에 관한 판매목표를 설정하고 최고경영자 또는 영업담당 이사에게 주기적으로 그 실적을 보고하고 공식적 계통을 통해 판매독려를 하는 경우

㉣ 자신의 계열회사에게 자신이 생산하는 상품 또는 용역의 일정량을 판매하도록 할당하고 당해 계열회사는 임직원에게 협력업체에 대해 판매할 것을 강요하는 행위

③ 기타의 거래강제

- 정상적인 거래관행에 비추어 부당한 조건 등 불이익을 거래상대방에게 제시해 자기 또는 자기가 지정하는 사업자와 거래하도록 강제하는 행위

▶ 제한되는 대상 행위 (Don't)

- 자기 또는 자기가 지정하는 사업자와 거래하도록 강요하는 행위(명시적인 강요와 묵시적인 강요, 직접적 강요와 간접적 강요를 포함). 기타의 거래강제는 행위자와 상대방간 거래관계 없이도 성립할 수 있으나, 거래상 지위남용(구입강제)의 경우 행위자와 상대방간 거래관계가 있어야 성립할 수 있다는 점에서 구별된다.

▶ 위법성 판단기준

- 거래강제 행위가 바람직한 경쟁질서를 저해하는 불공정한 경쟁수단에 해당되는지 여부를 위주로 판단
- 이 때, 불공정한 경쟁수단에 해당되는지 여부는 다음 사항을 종합적으로 고려하여 판단

①사업자가 거래상대방에 대해 불이익을 줄 수 있는 지위에 있는지 여부

②당해 불이익이 정상적인 거래관행에 비추어 부당한지 여부. (특별한 사유 없이 주된 거래관계에서 공급량이나 구입량의 축소, 대금지급의 지연, 거래의 중단 또는 미개시, 판매장려금 축소 등)

③거래상대방에 대해 자기 또는 자기가 지정하는 사업자와 거래하도록 강제하는 효과가 있는지 여부 등. 상대방이 행위자의 요구사항을 자유로이 거부할 수 있는지 여부를 기준으로 강제성 여부를 판단한다. 상대방이 주된 거래관계를 다른 거래처로 전환하기가 용이한 경우에는 강제성이 인정되지 않는다. 반면, 자기 또는 자기가 지정하는 사업자와 거래할 경우 일정한 인센티브를 제공하는 것은 강제성이 없는 것으로 본다.

- 기타의 거래강제가 불공정한 경쟁수단에 해당된다고 판단되는 경우에도 다음과 같이 합리성이 있다고 인정되는 경우에는 법위반으로 보지 않을 수 있다. 그러나 기타의 거래강제 속성상 제한적으로 해석함을 원칙으로 한다.

① 기타의 거래강제로 인한 효율성 증대효과나 소비자후생 증대효과가 경쟁수단의 불공정성으로 인한 공정거래저해 효과를 현저히 상회하는 경우

② 기타의 거래강제를 함에 있어 기타 합리적인 사유가 있다고 인정되는 경우 등

법 위반에 해당될 수 있는 행위(예시)

㉠ 사업자가 자신의 계열회사의 협력업체에 대해 자기가 공급하는 상품 또는 용역의 판매목표량을 제시하고 이를 달성하지 않을 경우 계열회사와의 거래물량 축소 등 불이익을 가하겠다고 하여 판매목표량 달성을 강제하는 행위

㉡ 사업자가 자신의 협력업체에 대해 자신의 상품판매 실적이 부진할 경우 협력업체에서 탈락시킬 것임을 고지하여 사실상 상품판매를 강요하는 행위

관련 사례

사실관계

한국토지공사는 인천마전 등 공동주택지의 판매가 저조하자 상대적으로 분양이 양호한 부천 상동 등 공동주택지를 판매하면서 비인기 토지의 매입시 인기토지에 대한 매입우선권을 부여하여 비인기 토지를 매입하지 않고는 사실상 인기토지를 매입할 수 없게 함.

법원 판단

법원은 이와 같은 행위가 불공정거래행위의 유형인 '거래강제'중 '끼워팔기'에 해당하는지와 관련하여, 끼워팔기가 정상적인 거래관행에 비추어 부당한지 여부는 종된 상품을 구입하도록 한 결과가 상대방의 자유로운 선택의 자유를 제한하는 등 가격과 품질을 중심으로 한 공정한 거래질서를 저해할 우려가 있는지 여부에 따라 판단하여야 한다고 봄.

따라서 이와 같은 연계판매행위는 주된 상품을 공급하면서 종된 상품을 구입하도록 하는 행위로서 끼워팔기에 해당하고, 공공부문 택지개발사업의 40% 이상을 점하고 있는 원고의 위와 같은 행위는 주택사업자들의 상품 선택의 자유를 제한하는 등 공정한 거래질서를 침해할 우려가 있으므로 불공정거래행위에 해당한다고 판단함. (대법원 2006.5.26 선고 2004두3014 판결)

2.6 거래상 지위의 남용

- 사업자가 거래상 우월적 지위가 있음을 이용하여 열등한 지위에 있는 거래상대방에 대해 일방적으로 물품 구입강제 등 각종 불이익을 부과하거나 경영에 간섭하는 것은 경제적 약자를 착취하는 행위로서 거래상대방의 자생적 발전기반을 저해하고 공정한 거래기반을 침해하므로 금지된다. 다만, 거래상지위 남용행위는 거래상지위가 있는 예외적인 경우에 한하여 민법의 불공정성 판단기준을 사업자간 거래관계에서 완화한 것이므로 거래상지위는 민법이 예상하고 있는 통상적인 협상력의 차이와 비교할 때 훨씬 엄격한 기준으로 판단되어야 한다.

▶ 민사행위등과의 구별

- 거래개시 단계에서 거래상대방이 자신이 거래사업자를 선택할 수 있었는지와 계약내용을 인지한 상태에서 자신의 판단하에 거래를 선택하였는지 여부를 기준으로 한다. 거래상대방이 자신이 거래할 사업자를 여러 사업자중 선택할 수 있었고 계약내용을 충분히 인지한 상태에서 판단에 따라 거래를 개시하였고 계약내용대로 거래가 이루어지고 있다면 공정거래법 적용대상(거래상 지위남용)에 해당되지 않는다. 그렇지 않고 계속적 거래를 개시하기 위해 특정사업자와 거래할 수 밖에 없는 경우에는 거래상 지위남용에 해당될 수 있다.
- 거래계속 단계에서는 사업자가 거래상대방에 대해 거래상 지위를 가지고 있는지 여부를 기준으로 한다. 사업자가 거래상 지위가 있고 이를 이용하여 각종 불이익을 가한다면 공정거래법 적용대상이 될 수 있다. 그러나, 사업자가 거래상대방에 대해 거래상 지위를 가지지 않는다면 각종 불이익을 가하더라도 이는 공정거래법 적용대상에 해당되지 아니한다.
- 또한, 사업자가 거래상대방에 대해 거래상 지위를 갖는다고 하더라도 양 당사자간 권리의무 귀속관계, 채권채무관계(예: 채무불이행, 손해배상청구, 담보권 설정·해지, 지체상금 등)등과 관련하여 계약서 및 관련 법령 내용 등의 해석에 대해 다툼이 있는 경우에는 공정거래법 적용대상이 되지 아니한다.

▶ 거래상 지위 여부

- 거래상지위가 인정되기 위해서는 우선, 계속적인 거래관계가 존재하여야 한다.
  - ①계속적 거래를 하는 경우에는 통상 특화된 자본설비, 인적자원, 기술 등에 대한 투자가 이루어지게 된다. 이렇게 고착화(lock-in) 현상이 발생하면 상대방은 우월적지위에 있게 되어 이를 이용하여 불이익한 거래조건을 제시하는 것이 가능해지고 그 상대방은 이미 투입한 투자 등을 고려하여 불이익한 거래조건 등을 수용할 수 밖에 없는 상황이 된다.
  - ②계속적 거래관계 여부는 거래관계 유지를 위해 특화된 자본설비, 인적자원, 기술 등에 대한 투자가 존재하는지 여부를 중점적으로 검토한다. (거래상대방이 거래를 위한 전속적인 설비 등을 가지고 있는 경우)
- 거래상지위가 인정되기 위해서는 일방의 타방에 대한 거래의존도가 상당하여야 한다.
  - ①거래의존도가 상당하지 않은 경우에는 계속적 거래관계라 하더라도 거래처 등을 변경하여 불이익한 거래조건을 회피할 수 있으므로 거래상지위가 인정되기 어렵다.
  - ②통상 거래의존도는 일방 사업자의 전체 매출액에서 타방 사업자에 대한 매출이 차지하는 비중을 중심으로 검토한다.
  - ③계속적 거래관계 및 거래의존도를 판단함에 있어 그 구체적인 수준이나 정도는 시장상황, 관련상품 또는 서비스의 특성 등을 종합적으로 고려하여 판단한다.

▶ 위법성 판단 일반기준

- 거래상지위 남용행위는 사업자가 거래상대방에 대해 거래상지위를 가지고 있는지 여부, 거래내용의 공정성을 침해하는지 여부, 합리성이 있는 행위인지 여부를 종합적으로 고려하여 판단
- 거래내용의 공정성 여부는 당해 행위를 한 목적, 거래상대방의 예측가능성, 당해업종에서의 통상적인 거래관행, 관련법령 등을 종합적으로 고려하여 판단
- 합리성이 있는 행위인지 여부는 당해 행위로 인한 효율성 증대효과나 소비자후생 증대효과가 거래내용의 불공정성으로 인한 공정거래저해 효과를 현저히 상회하는지 여부, 기타 합리적인 사유가 있는 여부 등을 종합적으로 고려하여 판단한다. 다만, 거래상지위 남용행위의 속성상 제한적으로 해석함을 원칙으로 한다.

거래상 지위가 인정될 가능성이 있는 거래관계(예시)

㉠ 본사와 협력업체 또는 대리점, 대형소매점과 입점업체, 도시가스사와 지역관리소, 제조업체와 부품납품업체, 지역독점적 공공시설 관리업자와 시설임차사업자, 독점적 공공사업자와 계약업체, 방송사와 방송프로그램 공급사업자 등간 거래관계

㉡ 거래상대방인 판매업자가 특정 사업자가 공급하는 유명상표품을 갖추는 것이 사업운영에 극히 중요한 경우 특정사업자와 판매업자간 거래관계

㉢ 제조업자 또는 판매업자가 사업활동에 필요한 원재료나 부품을 특정 사업자로부터 공급받아야 하는 경우 특정사업자와 제조 또는 판매업자간 거래관계

㉣ 특정 사업자와의 거래가 장기간 계속되고, 거래관계 유지에 대규모투자가 소요됨으로써 거래상대방이 거래처를 전환할 경우 설비전환이 곤란하게 되는 등 막대한 피해가 우려되는 경우 등

① 구입강제

- 거래상대방이 구입할 의사가 없는 상품 또는 용역을 구입하도록 강제하는 행위

▶ 제한되는 대상 행위 (Don't)

- 사업자가 거래상대방에게 구입의사가 없는 상품 또는 용역을 구입하도록 강제하는 행위가 대상이 된다. 구입요청을 거부하여 불이익을 당하였거나 주위의 사정으로 보아 객관적으로 구입하지 않을 수 없는 사정이 인정되는 경우에는 구입강제가 있는 것으로 본다.

▶ 위법성 판단기준

- '위법성 판단 일반기준'에서 제시되는 바에 따라 판단

법 위반에 해당될 수 있는 행위(예시)

㉠ 합리적 이유없이 신제품을 출시하면서 대리점에게 재고품 구입을 강요하는 행위

㉡ 합리적 이유없이 계속적 거래관계에 있는 판매업자에게 주문하지도 않은 상품을 임의로 공급하고 반품을 허용하지 않는 행위

㉢ 합리적 이유없이 자신과 지속적 거래관계에 있는 사업자에 대해 자기가 지정하는 사업자의 물품·용역을 구입할 것을 강요하는 행위

㉣ 합리적 이유없이 도·소매업자(또는 대리점)에게 과다한 물량을 할당하고, 이를 거부하거나 소화하지 못하는 경우 할당량을 도·소매업자(또는 대리점)가 구입한 것으로 회계 처리하는 행위

② 이익제공강요

- 거래상대방에게 자기를 위해 금전·물품·용역 및 그 밖의 경제상이익을 제공하도록 강요하는 행위

▶ 제한되는 대상 행위 (Don't)

- 거래상대방에게 금전·물품 등의 경제상 이익(금전, 유가증권, 물품, 용역을 비롯하여 경제적 가치가 있는 모든 것이 포함, 계열회사의 거래상 지위를 이용하여 이익제공을 강요하는 행위도 포함)을 제공하도록 강요하는 행위
- 이익제공강요에는 거래상대방에게 경제상 이익을 제공하도록 적극적으로 요구하는 행위뿐만 아니라 자신이 부담하여야 할 비용을 거래상대방에게 전가하여 소극적으로 경제적 이익을 누리는 행위도 포함된다.

▶ 위법성 판단기준

- '위법성 판단 일반기준'에서 제시되는 바에 따라 판단

법 위반에 해당될 수 있는 행위(예시)

㉠ 합리적 이유없이 수요측면에서 지배력을 갖는 사업자가 자신이 구입하는 물량의 일정 비율만큼을 무상으로 제공하도록 요구하는 행위

㉡ 합리적 이유없이 사업자가 상품(원재료 포함) 또는 용역 공급업체에 대해 거래와 무관한 기부금 또는 협찬금이나 기타 금품·향응 등을 요구하는 행위㉢ 합리적 이유없이 회원권 시설운영업자가 회원권의 양도양수와 관련하여 실비보다 과다한 명의 개서료를 징수하는 행위

㉣ 합리적 이유없이 대형소매점사업자가 수수료매장의 입점업자에 대해 계약서에 규정되지 아니한 입점비, POS 사용료 등 비용을 부담시키는 행위

③ 판매목표강제

- 자기가 공급하는 상품 또는 용역과 관련하여 거래상대방의 거래에 관한 목표를 제시하고 이를 달성하도록 강제하는 행위

▶ 제한되는 대상 행위 (Don't)

- 사업자가 거래상대방에게 판매목표를 정해주고 이를 달성하도록 강제하는 행위, 대상상품 또는 용역은 사업자가 직접 공급하는 것

▶ 위법성 판단기준

- '위법성 판단 일반기준'에서 제시되는 바에 따라 판단
- 판매목표 달성에 강제성이 있는지 여부를 중점적으로 판단
- 목표를 달성하지 못했을 경우 대리점계약의 해지나 판매수수료의 미지급 등 불이익이 부과되는 경우에는 강제성이 인정되나, 거래상대방에게 장려금을 지급하는 등 자발적인 협력을 위한 수단으로 판매목표가 사용되는 경우에는 원칙적으로 강제성이 인정되지 않는다. 다만, 판매장려금이 정상적인 유통마진을 대체하는 효과가 있어 사실상 판매목표를 강제하는 효과를 갖는 경우에는 그러하지 아니하다.

법 위반에 해당될 수 있는 행위(예시)

㉠ 자기가 공급하는 상품을 판매하는 사업자 및 대리점에 대하여 판매목표를 설정하고 미달성시 공급을 중단하는 등의 제재를 가하는 행위

㉡ 자기가 공급하는 용역을 제공하는 사업자 및 대리점에 대하여 회원이나 가입자의 수를 할당하고 이를 달성하지 못할 경우 대리점계약의 해지나 수수료지급의 중단 등의 제재를 가하는 행위

㉢ 대리점이 판매목표량을 달성하지 못하였을 경우 반품조건부 거래임에도 불구하고 반품하지 못하게 하고 대리점이 제품을 인수한 것으로 회계처리하여 추후 대금지급시 공제하는 행위

㉣ 대리점이 판매목표량을 달성하지 못하였을 경우 본사에서 대리점을 대신하여 강제로 미판매 물량을 덤핑 판매한 후 발생손실을 대리점의 부담으로 하는 행위

㉤ 거래상대방과 상품 또는 용역의 거래단가를 사전에 약정하지 않은 상태에서, 거래상대방의 판매량이 목표에 미달되는 경우에는 목표를 달성하는 경우에 비해 낮은 단가를 적용함으로써 불이익을 주는 행위

④ 불이익제공

- 위에 언급한 행위 외의 방법으로 거래상대방에게 불이익이 되도록 거래조건을 설정 또는 변경하거나 그 이행과정에서 불이익을 주는 행위

▶ 제한되는 대상 행위 (Don't)

- 거래상대방에게 불이익이 되도록 거래조건을 설정 또는 변경하는 행위

  ①거래상대방에게 일방적으로 불리한 거래조건을 당초부터 설정하였거나 기존의 거래조건을 불리하게 변경하는 것을 말한다. 거래조건에는 각종의 구속사항, 저가매입 또는 고가판매, 가격(수수료 등 포함) 조건, 대금지급방법 및 시기, 반품, 제품검사방법, 계약해지 조건 등 모든 조건이 포함된다.

- 거래상대방에게 거래과정에서 불이익을 주는 행위

  ①거래조건을 불이행함은 물론 거래관계에 있어 사실행위를 강요하여 거래상대방에게 불이익이 되도록 하는 행위를 말한다. 불이익제공은 적극적으로 거래상대방에게 불이익이 되는 행위를 하는 작위 뿐만 아니라 소극적으로 자기가 부담해야 할 비용이나 책임 등을 이행하지 않는 부작위에 의해서도 성립할 수 있다. 다만, 불이익이 금전상의 손해인 경우에는 법률상 책임 있는 손해의 존재는 물론 그 범위(손해액)까지 명확하게 확정될 수 있어야 하며 그렇지 않을 경우에는 민사절차에 의해 이 문제가 우선적으로 해결되어야 거래상 지위남용 규정을 적용할 수 있다.

▶ 위법성 판단 일반기준

- '위법성 판단 일반기준'에서 제시되는 바에 따라 판단

법 위반에 해당될 수 있는 행위(예시)

<거래조건의 설정·변경>

㉠ 계약서 내용에 관한 해석이 일치하지 않을 경우 '갑'의 일방적인 해석에 따라야 한다는 조건을 설정하고 거래하는 경우

㉡ 원가계산상의 착오로 인한 경우 '갑'이 해당 계약금액을 무조건 환수 또는 감액할 수 있다는 조건을 설정하고 거래하는 경우

㉢ 계약 유효기간중에 정상적인 거래관행에 비추어 부당한 거래조건을 추가한 새로운 대리점 계약을 일방적으로 체결한 행위

㉣ 계약서상에 외부기관으로부터 계약단가가 고가라는 지적이 있을 경우 거래상대방이 무조건 책임을 지도록 한다는 조건을 설정하고 거래하는 경우

㉤ 계약서에 규정되어 있는 수수료율, 지급대가 수준 등을 일방적으로 거래상대방에게 불리하게 변경하는 행위

㉥계약기간중에 자기의 점포 장기임차인에게 광고선전비의 부과기준을 일방적으로 상향조정한 행위

<불이익제공>

㉠ 설계용역비를 늦게 지급하고 이에 대한 지연이자를 장기간 지급하지 않아 거래상대방이 사실상 수령을 포기한 경우

㉡ 하자보수보증금율을 계약금액의 2%로 약정하였으나, 준공검사시 일방적으로 20%로 상향조정하여 청구한 행위

㉣ 반품조건부로 공급한 상품의 반품을 받아주지 아니하여 거래상대방이 사실상 반품을 포기한 경우

㉤ 사업자가 자기의 귀책사유로 이행지체가 발생한 경우에도 상당기간 지연이자를 지급하지 않아 거래상대방이 사실상 수령을 포기한 경우

㉥ 합리적 이유없이 사업자가 물가변동을 인한 공사비인상 요인을 불인정하거나 자신의 책임으로 인해 추가로 발생한 비용을 불지급하는 행위

㉦ 자신의 거래상 지위가 있음을 이용하여 거래상대방에 대해 합리적 이유없이 거래거절을 하여 불이익을 주는 행위(거래상 지위남용성 거래거절)

⑤ 경영간섭

- 거래상대방의 임직원을 선임·해임하는 경우에 자기의 지시 또는 승인을 얻게 하거나 거래 상대방의 생산품목·시설규모·생산량·거래내용을 제한하여 경영활동을 간섭하는 행위

▶ 제한되는 대상 행위 (Don't)

- 임직원을 선임·해임함에 있어서 자기의 지시 또는 승인을 얻게 하거나 거래상대방의 생산품목·시설규모·생산량·거래내용을 제한함으로써 경영활동에 간섭하는 행위

▶ 위법성 판단기준

- '위법성 판단 일반기준'에서 제시되는 바에 따라 판단
- 의결권의 행사나 채권회수를 위한 간섭으로서 법적 근거가 있거나 합리적인 사유가 있는 경우로서 투자자 또는 채권자로서 권리를 보호하기 위해 필요하다고 인정되는 경우에는 법위반으로 보지 않을 수 있으며, 당해 수단의 합목적성 및 대체수단의 유무 등을 함께 고려하여야 한다.

  ①대리점 등 판매업자에게 상품 또는 용역을 공급하면서 현찰판매 또는 직접판매 의무를 부과하거나 사용방법 등에 관한 설명 및 상담의무를 부과하는 행위는 경영효율성의 제고 또는 상품의 안전성확보 등 정당한 사유가 있는 경우 법위반으로 보지 않는다.

법 위반에 해당될 수 있는 행위(예시)

㉠ 합리적 이유없이 대리점의 거래처 또는 판매내역 등을 조사하거나 제품광고시 자기와 사전 합의하도록 요구하는 행위

㉡ 금융기관이 채권회수에 아무런 곤란이 없음에도 불구하고 자금을 대출해준 회사의 임원선임 및 기타 경영활동에 대하여 간섭하거나 특정 임원의 선임이나 해임을 대출조건으로 요구하는 행위

㉢ 상가를 임대하거나 대리점계약을 체결하면서 당초 계약내용과 달리 취급품목이나 가격, 요금 등에 관하여 지도를 하거나 자신의 허가나 승인을 받도록 하는 행위

㉣ 합리적 이유 없이 대리점 또는 협력업체의 업무용 차량 증가를 요구하는 행위

관련 사례

사실관계

배달앱의 하나인 요기요는 자사 앱에 가입된 배달 음식점을 대상으로 최저가보상제를 일방적으로 시행하면서 요기요 말고 음식점으로서의 직접 전화 주문, 타 배달앱을 통한 주문 등 다른 판매경로에서 더 저렴하게 판매하는 것을 금지하였다. 요기요는 자체적으로 팀을 만들어 최저가보장제가 준수되고 있는지를 관리했으며, 최저가보상제를 위반한 144개 배달 음식점을 적발하여 판매가격 변동 등 시정을 요구하고 응하지 않으면 계약을 해지하였다.

공정위 판단

공정위는 요기요에 대해 배달앱 2위 사업자로, 배달 음식점에 대해 거래상 지위를 갖는 사업자로 판단하고, 요기요의 행위는 자신의 거래상 지위를 남용하여 배달 음식점의 자유로운 가격 결정권을 제한하여 경영활동에 간섭한 행위에 해당한다고 판단하고, 시정명령 및 과징금 4억 6,800만원을 부과하였다.

사실관계

한국야구르트는 시장변동 상황, 근무일수 및 전년도 신장률 등을 고려하여 지점별, 제품별 다음 년도 판매목표를 수립하여 매년 12월 각 지점에 통보하였다. 또한 판매목표 달성률 등이 평가항목으로 되어 있는 경영평가를 실시하여 15개 대리점에 패널티를 부과하여 판매수수료에서 공제하였을 뿐만 아니라 대표이사 경고조치를 하면서 벌점을 부과하는 방법으로 판매목표를 강제하였다.

공정위 판단

위탁대리점이 우유대리점 사업을 하기 위해서는 초기 투자비용이 소요되고, 이를 회수하기 위해서는 상당기간 동안 사업을 영위해야 한다는 점, 다른 거래처를 선택하기가 용이하지 않은 점 등을 고려시 한국야구르트가 위탁대리점에 비해 거래상 지위가 있다. 따라서 한국야구르트가 위탁대리점에 대하여 자기가 공급하는 상품과 관련하여 판매목표 금액을 제시하고 이를 달성하도록 강제한 행위는 거래상 지위남용행위에 해당한다.

Q&A

Q1. 판매점의 원활한 기능 수행을 유도하고 이를 통해 유통구조를 개선하기 위한 기초자료 수집 차원에서 판매점으로부터 최종 소비자에 관한 정보, 매출 상세정보, 생산/판매/재고 현황 및 경영 현황에 관한 자료를 요구하여 이를 모니터링하는 경우 문제가 되는가?

A1. 판매점의 동의를 얻어 정보를 확보하고 동 정보들에 근거하여 판매점의 경영에 간섭을 하는 등 부당한 행위만 하지 않는다면 모니터링 자체만 가지고 거래상 지위남용에 해당한다고 보기는 어렵다. 단, 현실적으로 모니터링 과정에서 대리점이 원하지 않는 자료의 제출을 요구하거나 경영에 간섭할 소지가 있기 때문에 주의할 필요가 있다.

Q2. 판매점이 기 거래실적을 감안하여 상호 협의하여 결정한 분기 판매계획을 초과해서 구매한 경우 초과량에 대하여 가격을 할인해 주면 판매목표 강제행위에 해당하는가?

A2. 계획량을 초과하지 못했을 경우, 아무런 불이익이 없다고 할지라도 그 계획량을 초과했을 경우 일정한 혜택이 돌아간다는 점에서 판매목표 달성을 강제한 행위라고 볼 수 있으나, 판매계획량은 판매점이 전 분기 실적 등을 감안하여 구매하겠다고 요청하는 양을 기준으로 상호 결정한 것이고, 또한 판매점에게 정상적인 마진을 보상해준 상태에서 순수하게 인센티브 차원에서 시행된 것이라면 우월적 지위를 부당하게 이용한 것이라 보기 어렵다.

Q3. 구입강제 행위는 거래상대방이 구입할 의사는 없는 경우 상품을 구입토록 강제하는 행위인데 여기서 구입할 의사가 없는 경우란 어떤 것인가?

A3. 구입할 의사가 없는 경우로 입증된 사례는 다음과 같다.

- ✓ 거래 상대방의 주문이 없는데도 회사의 재고량 해소를 위해 일방적으로 공급하면서 반품을 불허하는 경우
- ✓ 거래상대방의 영업과 무관한 제품을 필요 이상으로 구입하게 하는 경우
- ✓ 신제품을 거래상대방의 의사를 불문하고 대량 공급하고 반품을 불허하는 경우
- ✓ 거래상대방이 자재의 구입을 요청한 사실을 입증할 자료가 없고 전국 어느 지역에서나 용이하게 구입할 수 있는 자재를 별도의 운송비까지 지급하면서 구입한 경우

2.7 구속조건부 거래

- 사업자가 거래상대방에 대해 자기 또는 계열회사의 경쟁사업자와 거래하지 못하도록 함으로써 거래처선택의 자유를 제한함과 동시에 구매·유통경로의 독점을 통해 경쟁사업자의 시장진입을 곤란하게 한다면 시장에서의 경쟁을 저해하고 궁극적으로 소비자후생의 저하를 초래하게 되므로 금지된다. 또한, 거래상대방에게 거래지역이나 거래처를 제한함으로써 당해 지역 또는 거래처에 대한 독점력을 부여하여 경쟁을 저해하게 된다면 소비자후생의 저하를 초래할 수 있게 되므로 금지된다.

① 배타조건부거래

- 부당하게 거래상대방이 자기 또는 계열회사의 경쟁사업자와 거래하지 아니하는 조건으로 그 거래상대방과 거래하는 행위

▶ 제한되는 대상 행위 (Don't)

- 거래상대방이 자기 또는 계열회사의 경쟁사업자(현재 경쟁관계에 있는 사업자 뿐만 아니라 잠재적 경쟁사업자를 포함)와 거래하지 않는 조건으로 그 거래상대방과 거래하는 행위
- 배타조건의 내용에는 거래상대방에 대해 직접적으로 경쟁사업자와의 거래를 금지하거나 제한하는 것 뿐만 아니라 자신이 공급하는 품목에 대한 경쟁품목을 취급하는 것을 금지 또는 제한하는 것을 포함한다. 따라서 판매업자의 소요물량 전부를 자기로부터 구입하도록 하는 독점공급계약과 제조업자의 판매물량을 전부 자기에게만 판매하도록 하는 독점판매계약도 배타조건부거래의 내용에 포함된다. 또한 경쟁사업자와의 기존거래를 중단하는 경우 뿐만 아니라 신규거래 개시를 하지 않을 것을 조건으로 하는 경우도 포함된다.
- 거래 상대방은 소비자가 포함되지 않으며, 배타조건을 정하는 명칭여하를 불문한다.

▶ 위법성 판단기준

- 배타조건부거래가 관련시장에서의 경쟁을 제한하는지 여부를 위주로 판단
- 이 때, 경쟁제한성이 있는지 여부는 다음 사항을 종합적으로 고려하여 배타조건부거래가 물품구입처 또는 유통경로 차단, 경쟁수단의 제한을 통해 자기 또는 계열회사의 경쟁사업자(잠재적 경쟁사업자 포함)를 시장에서 배제하거나 배제할 우려가 있는지 여부를 위주로 판단

①경쟁사업자가 대체적 물품구입처 또는 유통경로를 확보하는 것이 가능한지 여부. 사업자의 배타조건부거래에도 불구하고 경쟁사업자(신규진입자 등 잠재적 경쟁사업자 포함)가 대체적 물품구입처 및 유통경로를 확보하는 것이 용이한 경우에는 경쟁사업자의 시장배제효과가 낮게 된다.

②당해 행위로 인해 경쟁사업자가 경쟁할 수 있는 수단을 침해받는지 여부

③행위자의 시장점유율 및 업계순위. 행위자가 선도기업이거나 시장점유율이 높을수록 경쟁사업자의 물품구입처 및 유통경로 차단효과가 커질 수 있다.

④배타조건부거래 대상이 되는 상대방의 수 및 시장점유율. 배타조건부거래 상대사업자의 숫자가 많고 그 시장점유율이 높을 경우에는 경쟁사업자의 물품구입처 및 유통경로 차단효과가 커질 수 있다,

⑤배타조건부거래 실시기간. 실시기간이 단기인 경우에는 경쟁에 미치는 영향이 미미할 것이나 장기인 경우에는 경쟁에 영향을 미칠 수 있게 된다.

⑥배타조건부거래의 의도 및 목적. 배타조건부거래가 사업초기에 시장에의 신규 진입목적으로 이루어진 경우에는 경쟁사업자의 물품구입처 및 유통경로 차단효과가 낮을 수 있다.

⑦배타조건부거래가 거래지역 제한 또는 재판매가격유지행위 등 타 경쟁제한행위와 동시에 이루어졌는지 여부 등. 동시에 이루어졌을 경우에는 행위자의 시장지위 강화효과가 커질 수 있다.

- 배타조건부거래의 경쟁제한성이 있다고 판단되는 경우에도 다음과 같이 합리성이 있다고 인정되는 경우에는 법위반으로 보지 않을 수 있다.

①당해 상품 또는 용역의 기술성·전문성 등으로 인해 A/S활동 등에 있어 배타조건부거래가 필수 불가피하다고 인정되는 경우

②배타조건부거래로 인해 타 브랜드와의 서비스 경쟁촉진 등 소비자후생 증대효과가 경쟁제한효과를 현저히 상회하는 경우

③배타조건부거래로 인해 유통업체의 무임승차(특정 유통업자가 판매촉진노력을 투입하여 창출한 수요에 대하여 다른 유통업자가 그에 편승하여 별도의 판매촉진 노력을 기울이지 않고 판로를 확보하는 행위) 방지, 판매 및 조달비용의 절감 등 효율성 증대효과가 경쟁제한 효과를 현저히 상회하는 경우 등

법 위반에 해당될 수 있는 행위(예시)

㉠ 경쟁사업자가 유통망을 확보하기 곤란한 상태에서, 시장점유율이 상당한 사업자가 자신의 대리점에 대해 경쟁사업자의 제품을 취급하지 못하도록 함으로써 관련에서의 경쟁을 저해하는 행위

㉡ 경쟁사업자가 대체거래선을 찾기 곤란한 상태에서, 대량구매 등 수요측면에서 영향력을 가진 사업자가 거래상대방에 대해 자기 또는 계열회사의 경쟁사업자에게는 공급하지 않는 조건으로 상품이나 용역을 구입함으로써 경쟁의 감소를 초래하는 행위

㉢ 시장점유율이 상당한 사업자가 다수의 거래상대방과 업무제휴를 하면서 자기 또는 계열회사의 경쟁사업자와 중복제휴를 하지 않는 조건을 부과함으로써 경쟁의 감소를 초래하는 행위(경쟁사업자가 타 업무제휴 상대방을 찾는 것이 용이하지 않은 경우)

㉣ 구입선이 독자적으로 개발한 상품 또는 원재료에 대하여 경쟁사업자에게 판매하지 않는다는 조건으로 구입선과 거래함으로써 경쟁사업자의 생산(또는 판매)활동을 곤란하게 하고 시장에서 경쟁의 감소를 초래하는 행위

㉤ 시장점유율이 상당한 사업자가 거래처인 방문판매업자들에 대해 경쟁사업자 제품의 취급증가를 저지하기 위해 자신의 상품판매를 전업으로 하여 줄 것과 경쟁사업자 제품을 취급시에는 자신의 승인을 받도록 의무화하고 이를 어길시에 계약해지를 할 수 있도록 하는 경우

㉥ 시장점유율이 상당한 사업자가 자신이 공급하는 상품의 병행수입에 대처하기 위해 자신의 총판에게 병행수입업자와 병행수입품을 취급하고 있는 판매(도매 및 소매)업자에 대해서는 자신이 공급하는 상품을 공급하지 말 것을 지시하는 행위

㉦ 석유정제업자가 주유소 등 석유판매업자의 의사에 반하여 석유제품전량구매를 강제하는 등 석유판매업자가 경쟁사업자와 거래하는 행위를 사실상 금지하는 계약을 체결하는 행위

② 거래지역 또는 거래상대방의 제한

- 상품 또는 용역을 거래하는 경우에는 그 거래상대방의 거래지역 또는 거래상대방을 부당하게 구속하는 조건으로 거래하는 행위

▶ 제한되는 대상 행위 (Don't)

- 거래상대방의 판매지역을 구속하는 행위 및 거래상대방의 영업대상 또는 거래처를 제한하는 행위

▶ 위법성 판단기준

- 거래지역 또는 거래상대방 제한이 관련시장에서의 경쟁을 제한하는지 여부를 위주로 판단
- 이 때, 경쟁제한성이 있는지 여부는 다음 사항을 감안하여 브랜드내 경쟁제한효과와 브랜드간 경쟁촉진효과를 비교형량한 후 판단

①거래지역 또는 거래상대방 제한의 정도. 책임지역제 또는 개방 지역제한제와 지역제한을 위반하여도 제재가 없는 등 구속성이 엄격하지 않은 지역제한의 경우 원칙적으로 허용된다. 지역제한을 위반하였을 때 제재가 가해지는 등 구속성이 엄격한 지역제한제는 브랜드 내 경쟁을 제한하므로 위법성이 문제될 수 있다. 또한 거래상대방 제한의 경우도 거래지역 제한의 경우에 준하여 판단한다.

②당해 상품 또는 용역시장에서 브랜드간 경쟁이 활성화되어 있는지 여부. 타 사업자가 생산하는 상품 또는 용역간 브랜드 경쟁이 활성화되어 있다면 지역제한 및 거래상대방 제한한 유통업자들의 판촉활동에 대한 무임승차 경향 방지와 판촉서비스 증대 등을 통해 브랜드간 경쟁촉진효과를 촉진시킬 수 있다.

③행위자의 시장점유율 및 경쟁사업자의 숫자와 시장점유율. 행위자의 시장점유율이 높고 경쟁사업자의 수 및 시장점유율이 낮을수록 브랜드내 경쟁제한효과가 유발되는 정도가 커질 수 있다..

④지역제한이 재판매가격유지행위 등 타 불공정행위와 병행하여 행해지거나 재판매가격유지의 수단으로 사용되는지 여부. 병행하여 사용될 경우 경쟁제한효과가 클 수 있다.

⑤당해 행위로 인해 소비자의 선택권을 침해하거나 서비스 질 제고 및 가격인하 유인이 축소되는지 여부 등

- 경쟁제한성이 있다고 판단되는 경우에도 다음과 같이 거래지역 및 거래상대방 제한의 합리성이 있다고 인정되는 경우에는 법위반으로 보지 않을 수 있다.

①상기 요인 이외에 거래지역 및 거래상대방 제한의 효율성 증대효과나 소비자후생 증대효과가 경쟁제한효과를 현저히 상회하는 경우

②거래지역 및 거래상대방 제한에 기타 합리적인 사유가 있다고 인정되는 경우 등

법 위반에 해당될 수 있는 행위(예시)

㉠ 독과점적 시장구조하에서 시장점유율이 상당한 제조업자가 대리점마다 영업구역을 지정 또는 할당하고, 그 구역 밖에서의 판촉 내지 판매활동을 금지하면서 이를 위반할 경우 계약해지를 할 수 있도록 하는 경우

㉡ 독과점적 시장구조하에서 시장점유율이 상당한 제조업자가 대리점을 가정용과 업소용으로 엄격히 구분하고 이를 어길 경우에 대리점 계약을 해지할 수 있도록 하는 행위

㉢ 제조업자가 재판매가격유지의 실효성 제고를 위해 도매업자에 대해 그 판매선인 소매업자를 한정하여 지정하고 소매업자에 대해서는 특정 도매업자에게서만 매입하도록 하는 행위

관련 사례

사실관계

크라운제과는 자신의 제품을 취급하는 대리점과 거래함에 있어서 계약서상에 대리점이 관할 영업규역 외에서 영업을 할 때, 피심인의 승인을 받도록 하거나 대리점이 관할 영업구역을 이탈하여 거래하는 경우 계약을 해지할 수 있다고 규정하였다.

공정위 판단

크라운제과는 자신의 대리점과 거래함에 있어 대리점의 거래지역에 대하여 행정규역 기준, 일정한 판매지역을 할당해 주고 해당 판매지역 내의 소매점등과 거래하도록 한 사실이 있다. 즉, 대리점이 크라운제과로부터 공급받은 상품을 해당 판매지역 이외의 다른 지역에 판매할 경우 사전에 크라운제과에게 승인을 받아야 하며, 대리점이 피심인에게 승인을 받지 아니하고 해당 판매지역 이외에서 판매할 경우에는 피심인과 대리점간에 체결한 거래약정에 따라 피심인이 계약 자체를 해지할 수 있도록 되어 있다. 이는 거래상대방에 대해 거래지역을 제한하는 행위로 법 위반에 해당한다.

사실관계

㈜정식품은 부산지역 전 대리점장들에 대하여 오프라인 대리점의 인터넷 판매를 금지하는 내용의 공문을 발송하고, 온라인 판매를 지양할 것을 교육 전달하였다.

공정위 판단

법 제45조 제1항 제7호에 따르면 사업자는 거래 상대방의 사업활동을 부당하게 구속하는 조건으로 거래하거나 다른 사업자의 사업활동을 방해하는 행위를 하여서는 아니된다.

공정위는 거래의 상대방 선택은 대리점의 자유로운 의사에 의하여 결정하여야 함에도 불구하고 대리점이 인터넷쇼핑몰업체와 거래하지 않도록 하기 위한 ㈜정식품의 서면 및 구두 공지, 확인서 작성 강요 등의 행위는 대리점의 인터넷쇼핑몰에 대한 판매행위를 차단하겠다는 의도라고 판단하고 또한 이는 사실상 자신이 공급하는 두유의 판매가격을 유지하기 위한 것이라고 보았다. 나아가 두유시장에서 약 45%의 시장점유율을 차지하고 있는 ㈜정식품이 소속 대리점들로 하여금 인터넷쇼핑몰업체와의 거래를 금지함으로써 브랜드 내에서 가격인하 유인을 축소시킬 우려가 법 제45조 제1항 제7호에 위반한다고 판단하여 ㈜정식품에 시정명령 조치를 내렸다. (약식 제2009-206호)

Q&A

Q1. 제조업체가 대리점과 계약시 계약서상에 판매 및 영업지역을 제한하는 규정을 두는 것이 법 위반이 되는지?

A1. 사업자가 상품 또는 용역을 거래함에 있어서 그 상대방의 거래지역 또는 거래 상대방을 부당하게 구속하는 조건으로 거래하는 행위는 거래상대방의 사업활동을 부당하게 구속하는 조건으로 거래하는 행위로서 구속조건부 거래행위에 해당된다. 단, 지역의 판매에 대해 제재를 가하지 않는 특정지역에 대한 판매책임제, 판매거점제 등은 공정거래법상 문제가 되지 않는다.

Q2. 대리점에게 판매지역을 일정한 지역으로 지정하고, 이에 따르지 않을 경우 계약을 해지할 수 있도록 한 것은 문제가 되는가?

A2. 지역제한의 경우 구속성의 정도에 따라 법 위반 여부를 판단할 수 있다. 즉, 지역구속성이 약한 단순한 지역책임제나 판매거점제는 원칙적으로 허용된다.(제조업자가 판매점에 대해 일정한 지역을 주된 판매지역으로 설정할 뿐 지역외의 판매도 허용되는 경우)

그러나 지역구송성이 강한 지역제한은 문제가 된다. 예컨대 해당 제품의 시장이 독과점 상태에 있고, 지역제한이 이를 심화시키는 효과가 있으며 지역제한을 어겼을 때 공급중단, 계약해지 등 제재수단이 규정되어 있는 경우가 이에 해당된다.

Q3. 제조업자가 대리점 계약을 체결하면서 자기의 상호를 부착한 대리점에 대하여 자사 제품을 취급하도록 하는 것은 문제가 되는가?

A3. 자사 상호를 부착한 대리점에 대하여 자사 제품만을 취급하도록 한 것은 부당한 거래제한에 해당되지 않는다.

2.8 사업활동 방해

- 사업자가 다른 사업자의 기술을 부당하게 이용하거나 인력을 부당하게 유인·채용하거나 거래처의 이전을 부당하게 방해하는 등의 방법으로 다른 사업자의 사업활동을 심히 곤란하게 할 정도로 방해할 경우 가격과 질, 서비스에 의한 경쟁을 저해하는 경쟁수단이 불공정한 행위에 해당되므로 금지된다.

① 기술의 부당이용

- 다른 사업자의 기술을 부당하게 이용하여 다른 사업자의 사업활동을 상당히 곤란하게 할 정도로 방해하는 행위

▶ 제한되는 대상 행위 (Don't)

- 다른 사업자(경쟁사업자에 한정되지 않는다)의 기술을 이용하는 행위

▶ 위법성 판단기준

- 기술의 부당이용이 바람직한 경쟁질서를 저해하는 불공정한 경쟁수단에 해당되는지 여부를 위주로 판단
- 이 때, 불공정한 경쟁수단에 해당되는지 여부는 다음 사항을 종합적으로 고려하여 판단

  ①기술이용의 부당성 여부. 이를 판단하기 위해 기술이용의 목적 및 의도, 당해 기술의 특수성, 특허법 등 관련 법령 위반 여부, 통상적인 업계 관행 등이 고려된다.

  ②사업활동이 심히 곤란하게 되는지 여부. 단순히 매출액이 감소되었다는 사실만으로는 부족하며, 매출액의 상당한 감소, 거래상대방의 감소 등으로 인해 현재 또는 미래의 사업활동이 상당히 곤란하게 되거나 될 가능성이 있는 경우를 말한다.
- 기술의 부당이용이 불공정한 경쟁수단에 해당된다고 판단되더라도 이를 함에 있어 합리적인 사유가 있거나 효율성 증대 및 소비자후생 증대효과가 현저하다고 인정되는 경우에는 법위반으로 보지 않을 수 있다.

법 위반에 해당될 수 있는 행위(예시)

㉠ 다른 사업자의 기술을 무단으로 이용하여 다른 사업자의 생산이나 판매활동에 심각한 곤란을 야기시키는 행위

② 인력의 부당유인·채용

- 다른 사업자의 인력을 부당하게 유인·채용해 다른 사업자의 사업활동을 상당히 곤란하게 할 정도로 방해하는 행위

▶ 제한되는 대상 행위 (Don't)

- 다른 사업자(경쟁사업자에 한정되지 않는다)의 인력을 부당하게 유인 ·채용하는 행위

▶ 위법성 판단기준

- 인력의 부당유인·채용이 바람직한 경쟁질서를 저해하는 불공정한 경쟁수단에 해당되는지 여부를 위주로 판단
- 이 때, 불공정한 경쟁수단에 해당되는지 여부는 다음 사항을 종합적으로 고려하여 판단

  ①인력 유인·채용의 부당성 여부. 이를 판단하기 위해 인력유인 채용의 목적 및 의도, 해당 인력이 사업활동에서 차지하는 비중, 인력유인·채용에 사용된 수단, 통상적인 업계의 관행, 관련 법령 등이 고려된다.

  ②사업활동이 심히 곤란하게 되는지 여부. 단순히 매출액이 감소되었다는 사실만으로는 부족하며, 매출액의 상당한 감소, 거래상대방의 감소 등으로 인해 현재 또는 미래의 사업활동이 상당히 곤란하게 되거나 될 가능성이 있는 경우를 말한다.
- 인력의 부당유인·채용이 불공정한 경쟁수단에 해당된다고 판단되더라도 이를 함에 있어 합리적인 사유가 있거나 효율성 증대 및 소비자후생 증대효과가 현저하다고 인정되는 경우에는 법위반으로 보지 않을 수 있다.

법 위반에 해당될 수 있는 행위(예시)

㉠ 다른 사업자의 핵심인력 상당수를 과다한 이익을 제공하거나 제공할 제의를 하여 스카우트함으로써 당해 사업자의 사업활동이 현저히 곤란하게 되는 경우

㉡ 경쟁관계에 있는 다른 사업자의 사업활동 방해 목적으로 핵심인력을 자기의 사업활동에는 필요하지도 않는 핵심인력을 대거 스카우트하여 당해 사업자의 사업활동을 현저히 곤란하게 하는 행위

③ 거래처 이전방해

- 다른 사업자의 거래처 이전을 부당하게 방해하여 다른 사업자의 사업활동을 심히 곤란하게 할 정도로 방해하는 행위

▶ 제한되는 대상 행위 (Don't)

- 거래상대방(경쟁사업자에 한정되지 않는다)의 거래처이전을 방해하는 행위

▶ 위법성 판단기준

- 거래처 이전방해가 바람직한 경쟁질서를 저해하는 불공정한 경쟁수단에 해당되는지 여부를 위주로 판단
- 이 때, 불공정한 경쟁수단에 해당되는지 여부는 다음 사항을 종합적으로 고려하여 판단

  ①거래처 이전방해의 부당성 여부. 이를 판단하기 위해 거래처 이전방해의 목적 및 의도, 거래처 이전방해에 사용된 수단, 당해 업계에서의 통상적인 거래관행, 이전될 거래처가 사업영위에서 차지하는 중요성, 관련 법령 등이 고려된다.

  ②사업활동이 심히 곤란하게 되는지 여부. 단순히 매출액이 감소되었다는 사실만으로는 부족하며 부도발생 우려, 매출액의 상당한 감소, 거래상대방의 감소 등으로 인해 현재 또는 미래의 사업활동이 현저히 곤란하게 되거나 될 가능성이 있는 경우를 말한다.

- 거래처 이전방해가 불공정한 경쟁수단에 해당된다고 판단되더라도 이를 함에 있어 합리적인 사유가 있거나 효율성 증대 및 소비자후생 증대효과가 현저하다고 인정되는 경우에는 법위반으로 보지 않을 수 있다.

법 위반에 해당될 수 있는 행위(예시)

㉠ 거래처 이전 의사를 밝힌 사업자에 대하여 기존에 구입한 물량을 일방적으로 반품처리하거나 담보해제를 해주지 않는 행위

④ 기타의 사업활동 방해

- 위의 규정 외에 부당한 방법으로 다른 사업자의 사업활동을 심히 곤란하게 할 정도로 방해하는 행위

▶ 제한되는 대상 행위 (Don't)

- 기타의 방법으로 다른 사업자(경쟁사업자에 한정되지 않는다)의 사업활동을 현저히 방해하는 모든 행위. 방해의 수단을 묻지 않으며, 자기의 능률이나 효율성과 무관하게 다른 사업자의 사업활동을 방해하는 모든 행위를 포함한다.

▶ 위법성 판단기준

- 사업활동방해가 바람직한 경쟁질서를 저해하는 불공정한 경쟁수단에 해당되는지 여부를 위주로 판단
- 이 때, 불공정한 경쟁수단에 해당되는지 여부는 다음 사항을 종합적으로 고려하여 판단

  ①사업활동방해의 부당성 여부. 이를 판단하기 위해 사업활동방해의 수단, 당해 수단을 사용한 목적 및 의도, 당해 업계에서의 통상적인 거래관행, 관련 법령 등이 고려된다.

  ②사업활동이 심히 곤란하게 되는지 여부. 단순히 매출액이 감소되었다는 사실만으로는 부족하며 부도발생 우려, 매출액의 상당한 감소, 거래상대방의 감소 등으로 인해 현재 또는 미래의 사업활동이 현저히 곤란하게 되거나 될 가능성이 있는 경우를 말한다.
- 사업활동방해가 불공정한 경쟁수단에 해당된다고 판단되더라도 이를 함에 있어 합리적인 사유가 있거나 효율성 증대 및 소비자후생 증대효과가 현저하다고 인정되는 경우에는 법위반으로 보지 않을 수 있다.

법 위반에 해당될 수 있는 행위(예시)

㉠ 사업영위에 필요한 특정시설을 타 사업자가 이용할 수 없도록 의도적으로 방해함으로써 당해 사업자의 사업활동을 곤란하게 하는 행위

㉡ 경쟁사업자의 대리점 또는 소비자에게 경쟁사업자의 도산이 우려된다던지 정부지원대상에서 제외된다는 등의 근거 없는 허위사실을 유포하여 경쟁사업자에게 대리점계약의 해지 및 판매량감소 등을 야기하는 행위

㉢ 타 사업자에 대한 근거없는 비방전단을 살포하여 사업활동을 곤란하게 하는 행위

Q&A

Q1. 경쟁사에서 차세대 사장 물망에 오르고 있는 실력이 매우 뛰어난 직원을 거액의 금전적 보상을 제안하여 당사로 옮기게 한 경우 사업활동 방해가 될 수 있는가?

A1. 인력의 유인·채용이 사업활동방해가 되기 위해서는 동 채용으로 인해 당해사업장의 사업활동이 심히 곤란하게 되어야 하므로 개별적인 사안별로 판단하여야 한다. 일반적으로 일반직원을 유인·채용한 경우에는 사업활동 방해로까지 되기는 어렵다.

Q2. 당사가 경쟁사 특정 부서의 중견 직원 수명을 순차적으로 스카우트 하는 경우 불공정 행위인가?

A2. 당해 부서에서 스카우트한 직원들이 차지하는 역할, 이로 인해 경쟁사 사업활동에 어려움을 초래한 정도를 기준으로 판단한다.

1.2 위반시 제재

구분	과징금	벌칙	비고
거래거절 ~ 사업활동 방해	관련 매출액의 4%이내 (매출액이 없는 경우 10억 이내)	2년 이하의 징역 또는 1억5천만원 이하 벌금	동시 적용 가능
부당지원 (특수관계인 포함)	관련 매출액의 10% 이내 (매출액이 없는 경우 40억 이내)	3년 이하의 징역 또는 2억원 이하 벌금	