

제 정 : 2024. 5. 21

2024

공정거래
자율준수편람

SAMSUNG SDS CP(Compliance Program)

삼성에스디에스 주식회사

불공정 거래행위

I 불공정 거래행위의 개념

1. 불공정 거래행위란 자유로운 시장경쟁을 저해할 수 있는 공정하지 않거나, 정당하지 못한 방법 등을 사용하여 거래하는 행위를 말합니다.
2. 공정거래법은 제45조에서 총 8가지의 일반 불공정거래행위를 금지하고 있으며, 동법 시행령 제52조의 [별표 2]에서 금지되는 행위유형을 세분화하여 규정하고 있습니다.

II 법률상 요건

1. 불공정 거래행위의 위법성 판단

- 공정거래법에서는 불공정 거래행위의 위법성을 판단하는 요소로 '공정거래 저해성'과 '부당성'을 들고 있고, 불공정 거래행위 심사지침에서는 '공정거래 저해성'을 '경쟁제한성'과 '불공정성'을 포함하는 개념으로 보고있습니다.
- 경쟁제한성
 - 당해 행위로 인해 시정 경쟁의 정도 또는 경쟁사업자(잠재적 경쟁 사업자 포함) 수가 유의미한 수준으로 줄어들거나, 또는 경쟁사업자 수가 줄어들 우려가 있음을 의미합니다.
- 불공정성
 - 경쟁수단 또는 거래내용이 정당하지 않음을 의미합니다.
 - 경쟁수단의 불공정성은 상품, 용역의 가격과 질 이외에 바람직하지 않은 경쟁 수단의 사용으로 정당한 경쟁을 저해하거나, 저해할 우려가 있음을 의미합니다.
 - 거래내용의 불공정성은 거래상대방의 자유로운 의사결정을 저해하거나, 불이익을 강요하여 공정거래의 기반이 침해되거나, 침해될 우려가 있음을 의미합니다.

III 불공정 거래행위의 유형

□ 공정거래법은 일반불공정거래행위로 아래 8가지 유형을 규정하고 있습니다.

불공정거래행위 유형	일반불공정거래행위
거래거절	- 공동의 거래거절 - 기타의 거래거절
차별적 취급	- 가격 차별 - 거래조건 차별 - 계열회사를 위한 차별 - 집단적 차별
경쟁사업자 배제	- 부당염매 - 부당고개매입
부당한 고객유인	- 부당한 이익에 의한 고객유인 - 위계에 의한 고객유인 - 기타의 부당한 고객유인
거래강제	- 끼워팔기 - 사원판매 - 기타의 거래강제
거래상 지위남용	- 구입강제 - 이익제공 강요 - 판매목표 강제 - 불이익 제공 - 경영간섭
구속조건부 거래	- 배타조건부 거래 - 거래지역 · 거래상대방 제한
사업활동 방해	- 기술의 부당이용 - 인력의 부당유인 · 채용 - 거래처 이전 방해 - 기타 사업활동 방해

1. 거래거절

□ 부당하게 특정사업자에 대하여 거래의 개시를 거절하거나, 계속적인 거래관계에 있는 특정사업자에 대하여 거래를 중단하거나, 거래하는 제품 또는 용역의 수량이나 내용을 현저하게 제한하는 행위를 말합니다.
(법 제45조 제1항 제1호)

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

가. 공동의 거래거절

□ 정당한 이유 없이 자기와 경쟁관계에 있는 다른 사업자와 공동으로 특정사업자에 대하여 거래의 개시를 거절하거나, 또는 계속적인 거래관계에 있는 특정사업자에 대하여 거래를 중단하거나, 거래하는 상품 또는 용역의 수량이나 내용을 현저히 제한하는 행위를 말합니다.

법 위반 행위 예시	<ul style="list-style-type: none"> - 거래상대방에 대하여 공동으로 거래를 거절하는 행위 - 공급거절, 구입거절, 거래개시의 거절, 거래계속의 거절 행위 - 거래상대방에게 현저히 불리한 거래조건을 제시하거나, 거래하는 상품, 용역의 수량 또는 내용을 현저히 제한하여 사실상 거래를 거절하는 행위
-----------------------	--

□ 위법성 판단기준

- 여러 사업자와의 거래가 제한되므로 공동의 거래거절은 원칙적으로 경쟁제한성이 인정된다고 보기 때문에 사업자들이 경쟁제한성이 없음을 입증하여야 합니다.

□ 법 위반 행위에 해당되지 않는 행위

- 거래거절의 상대방은 특정사업자인 바, 사업자가 생산 또는 판매정책상 합리적 기준을 설정하여 기준에 맞지 않는 불특정 다수의 사업자와의 거래를 거절하는 행위

- 사업자가 아닌 소비자에 대한 거래거절 행위
- 채고부족이나 거래상대방 사업자의 부도 등 채무불이행 가능성 으로 인해 공동의 거래거절이 합리적이라고 인정되는 경우
- 특정사업자가 공동의 거래거절을 당하더라도 대체거래선을 용이하게 찾을 수 있는 경우
- 사업자들이 사전에 당해 사업영위에 합리적이라고 인정되는 거래자격 기준을 정하여 그 기준에 미달하는 사업자와의 거래개시를 거절하는 경우

나. 기타의 거래 거절

- 사업자가 단독으로 특정사업자에 대하여 부당하게 거래의 개시를 거절하거나, 지속적인 거래 관계에 있는 거래를 중단하거나, 거래하는 상품 또는 용역의 수량이나 내용을 현저히 제한하는 행위를 말합니다.

<p>법 위반 행위 예시</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 거래상대방에 대하여 사업자 단독으로 거래를 거절하는 행위 - 거래거절 행위의 유형에는 공급거절과 구입거절, 거래개시의 거절과 거래계속의 거절이 포함됨 - 거래상대방에게 현저히 불리한 거래조건을 제시하거나, 거래하는 상품·용역의 수량 또는 내용을 현저히 제한하여 사실상 거래를 거절하는 행위도 포함됨
------------------------------	--

□ 위법성 판단 기준

- 거래거절 물품/ 용역이 거래 상대방의 사업에 필수적인지 여부
- 대체거래선을 용이하게 찾을 수 있는지 여부
- 특정사업자의 사업활동이 곤란하게 되는지 여부
- 경쟁사업자의 시장진입이 곤란하게 되는지 여부
- 공정거래법상 금지된 행위(재판매가격 유지행위, 부당공동행위)를 강요하기 위한 수단으로 활용되었는지 여부 등

□ 법 위반 행위에 해당되지 않는 행위

- 생산 또는 재고 물량 부족으로 인해 거래상대방이 필요로 하는 물량을 공급할 수 없는 경우
- 거래 상대방의 부도 등 신용결함, 명백한 귀책사유, 자신의 도산 위험 등 불가피한 사유가 있고, 거래거절 이외의 다른 대응 방법으로 대처함이 곤란한 경우

□ 행동지침

- 협력업체가 경쟁사업자와 거래를 한다는 이유로 거래중단 또는 거래물량을 축소하여서는 안 됩니다.
- 사전 예고기간 없이 거래를 중단하거나, 거래물량을 축소하여서는 안 되며, 협력업체들이 당사와의 거래중단에 따른 대체 거래처를 찾을 수 있도록 통상 3개월의 여유(거래연장)를 주는 것이 판례의 입장입니다.
- 거래중단이 예상되는 업체는 6개월 전에 거래중단을 알리는 경고성 문서를 발송하고, 거래중단 예정 3개월 전에 정식으로 거래중단을 알리는 문서를 발송하는 것이 바람직하며 거래중단에 다른 업체의 피해 및 항변을 듣는다는 의미에서 협력업체에게 소명의 기회를 주어야 합니다.
- 협력업체와의 거래를 중단할 경우, 이에 대한 명확한 사유(품질, 납기 지연, 부정 연루 등)가 있어야 하며, 추후 명확한 증빙자료를 제시할 수 있어야 합니다.

□ 질의응답

[질문 1]

계약 만료에 따라 해당 협력업체와 재계약을 하지 않는 경우 법에 위반되는가?

[답변 1]

시장에서 유력한 지위에 있는 회사가 거래거절을 함으로써 거래거절을 당한 상대방이 다른 거래처를 찾기 쉽지 않은 경우에는 위법성이 인정될 가능성이 있습니다. 따라서 계약 만료 시점에 즈음하여 합리적 사유(품질 저하, 납기 지연, 부정 연루 등)를 들어 계약을 갱신하지 않겠다는 내용의 사전 통보를 하는 것이 필요합니다.

[질문 2]

공정거래법상 협력업체와의 거래를 중단하려고 할 경우 몇 개월 전에 업체에 통보를 해야 하는가?
(사전 통보 기간에 대해서는 계약서상에 상당한 유예기간으로만 규정되어 있는 경우 등)

[답변 2]

공정거래법상 협력업체와의 거래를 중단하려고 할 경우에 사전최고 기간에 대해 달리 정한 바는 없습니다. 따라서 거래형태/ 거래특성/ 거래관행에 따라 정하면 되는데 통상 거래상대방이 대체 거래처를 찾는 데 필요한 기간이라고 보면 되며, 판례는 통상 3개월의 여유를 주는 것이 합리적이라고 하고 있습니다. 거래상대방의 예측가능성을 높이고, 거래관계를 명료화하기 위해 계약중단 사유를 가능하면 구체적이고 명확하게 열거하고, 각각의 사유 별로 사전 최고기간을 정해 두는 것이 바람직하겠습니다.

□ 관련 사례

[한국마이크로소프트의 거래거절 사례, '20. 8. 24]

– 사실관계

- 한국마이크로소프트가 각 시·도 교육청이 발주하는 업무용 표준오피스 소프트웨어 연간사용권 구매 입찰에서 한국마이크로소프트의 업무용 표준오피스 소프트웨어 연간사용권을 공급받아야만 입찰계약을 이행할 수 있는 거래상대방에 대하여 부당하게 공급자증명원 등 관련 서류의 발급을 거절하는 행위를 하였습니다.

– 공정거래위원회의 판단

- A사는 한국마이크로소프트의 공인파트너 대리점으로서 경상북도 교육청 및 그 소속 기관에서 발주하는 소프트웨어 라이선스 구매사업 입찰에 참여하여 1순위 적격심사 대상자로 선정되었으나, A사가 입찰 참여 전 한국마이크로소프트 및 총판과 견적 등에 대해 협의를 하지 않은 점 및 한국마이크로소프트와 이 사건 입찰 건에 대해 미리 협의를 한 B사가 사업을 수주할 수 있도록 하기 위해 A사를 탈락시킬 의도로 A사의 공급자증명원 발급 요청을 거절하였습니다.
- 공정거래위원회는 한국마이크로소프트의 행위가 A사를 이 사건 입찰에서 탈락시킬 목적으로 행하여졌고, 한국마이크로소프트의 행위로 인하여 이 사건 입찰시장에서 대리점 간 경쟁이 부당하게 제한되었다고 보고 한국마이크로소프트에게 시정명령을 부과하였습니다.
(공정거래위원회 의결 제2020-252호, 사건번호 2017서경3050)

2. 차별적 취급

□ 부당하게 특정사업자에 대하여 가격이나 거래조건 등을 차별하여 거래하는 행위를 말합니다.

(법 제45조 제1항 제2호)

□ 사업자는 가격 등 거래조건, 거래내용을 자유로이 설정할 수 있는 것이 원칙이지만, 사업자가 단독으로 또는 공동으로 거래지역이나, 거래상대방에 따라 가격 등 거래조건·거래내용을 차별적으로 설정함으로써 자기가 속한 시장 또는 거래상대방이 속한 시장에서의 정상적인 경쟁을 저해하는 경우에는 시장의 효율성 저하를 초래할 수 있으므로 이를 금지하고 있습니다.

가. 가격차별

□ 부당하게 거래지역 또는 거래상대방에 따라 현저하게 유리하거나, 불리한 가격으로 거래하는 행위를 말합니다.

<p>법 위반 행위 예시</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 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 두 가지 이상의 상품·용역 중 시장점유율이 높은 상품·용역과 그렇지 않은 상품·용역을 동시에 구매하는 거래상대방에 대해 가격 측면에서 현저히 유리한 취급을 함으로써 그렇지 않은 상품·용역시장에서의 경쟁을 저해하는 행위 - 시장점유율이 상당한 사업자가 대부분의 거래상대방에 대해서는 구입량에 따라 누진적으로 할인율을 적용하는 반면, 소수의 거래상대방에 대해서는 합리적 이유 없이 구입량과 관계없이 통상 적용하는 최대할인율보단 더 높은 할인율을 획일적으로 적용함으로써 사업자들간의 경쟁력 차이를 초래하는 행위
------------------------------	--

□ 위법성 판단 기준

- 가격차별이 행위자가 속한 시장 또는 거래상대방이 속한 시장에서의 경쟁을 제한하는지 여부를 위주로 판단합니다.
- 행위자가 가격차별로 인해 시장에서의 지위를 유지·강화하거나, 할 우려가 있는지 여부
- 가격차별이 경쟁사업자 배제 의도 하에 이루어졌는지 여부
- 가격차별 정도가 관련 시장에서 경쟁사업자를 배제할 우려가 있거나, 가격차별에 의해 설정된 가격 수준이 상품 또는 용역의 제조원가나 매입원가를 하회하는지 여부
- 가격차별이 일회성인지 지속적인지 여부 (일회성 가격차별은 경쟁제한 효과가 미미하나, 상당기간에 걸쳐 지속적으로 이루어 질수록 경쟁제한효과가 커질 수 있음)
- 가격차별의 대상이 되는 거래상대방이 속한 시장에서 가격차별로 인해 거래상대방 또는 거래상대방의 경쟁사업자들이 배제되거나 배제될 우려가 있는지 여부
- 가격차별에 의해 상대적으로 불리한 취급을 받게 되는 거래상대방이 거래처를 쉽게 전환할 수 있는 여부

□ 법 위반 행위에 해당되지 않는 행위

- 가격차별이 거래수량의 다과, 운송비, 거래상대방의 역할, 상품의 부패성 등 요소에 근거하여 한계비용 차이나, 시장상황을 반영하는 경우
- 당해 가격차별로 인해 발생하는 효율성 증대효과 또는 소비자후생증대효과가 경쟁제한효과를 현저히 상회하는 등 가격차별의 합리성이 존재하는 경우

나. 거래조건 차별

- 부당하게 특정사업자에 대하여 수량·품질 등 거래조건이나 거래내용에 관하여 현저하게 유리하거나, 불리한 취급을 하는 행위를 말합니다.

<p>법 위반 행위 예시</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 사업자가 경쟁이 심한 지역에서는 합리적 이유 없이 타 지역에 비해 현저히 유리한 대금 결제 조건을 설정함으로써 당해 시장에서 경쟁사업자를 배제할 우려가 있는 경우 - 사업자가 경쟁사업자의 상품·용역을 취급하는 대리점에 한하여 합리적 이유 없이 자기의 상품·용역의 제공시기, 배송회수, 결제방법 등을 현저하게 불리하게 취급함으로써 대리점의 사업활동을 곤란하게 하거나 대리점 간 경쟁을 저해하는 행위
------------------------------	--

□ 위법성 판단 기준

- 거래조건 차별이 행위자가 속한 시장 또는 거래상대방이 속한 시장에서의 경쟁을 제한하는지 여부를 위주로 판단

□ 법 위반 행위에 해당되지 않는 행위

- 특정사업자를 대상으로 한 행위를 말하므로, 소비자에 대한 차별은 법 위반 행위에 해당하지 않음

다. 계열회사를 위한 차별

- 정당한 이유 없이 자기의 계열회사를 유리하게 하기 위하여 가격, 수량, 품질 등의 거래조건이나 거래내용에 관하여 현저하게 유리하거나, 불리하게 하는 행위를 말합니다.

<p>법 위반 행위 예시</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 계열회사와 비계열회사와의 제품간 품질, 거래조건에 있어서 차이가 없음에도 불구하고 정당한 이유 없이 계열회사의 제품을 비계열회사의 견적단가보다 현저히 비싸게 구입하는 행위 - 사업자가 자기의 계열회사와 비계열회사를 동시에 거래하면서 정당한 이유 없이 계열회사에 비해 비계열회사에 대한 결제조건 (현금비율, 어음만기일 등)을 현저히 불리하게 하는 행위 - 계열회사가 경쟁입찰에서 유리한 지위에 설 수 있도록 하기 위해 계열회사의 경쟁사업자에게는 불리한 가격이나 거래조건으로 원재료를 공급하는 행위
------------------------------	--

□ 위법성 판단 기준

- 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 인정

□ 법 위반 행위에 해당되지 않는 행위

- 거래수량의 다과, 운송비, 거래상대방의 역할 등에 근거하여 한계비용 차이나 시장상황을 반영하여 차별 취급하는 경우
- 효율성 증대효과나 소비자후생 증대효과가 경쟁제한 효과를 현저히 상회하는 등 합리적 사유가 인정되는 경우

라. 집단적 차별

- 집단으로 특정사업자를 부당하게 차별적으로 취급하여 그 사업자의 사업활동을 현저하게 유리하거나 불리하게 하는 행위를 말합니다.

<p>법 위반 행위 예시</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 복수의 사업자가 특정사업자에 대해 동시에 합리적인 이유 없이 가격차별 또는 거래조건 차별 등을 행하는 경우 - 합리적 이유 없이 복수의 판매업자와 제조업자가 공동으로 판매 단계에서 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, 온라인 판매를 한다는 이유만으로 특정 판매업자에 대하여 공급가격을 다른 판매업자에 비하여 비싸게 책정함으로써 사업 활동을 현저히 불리하게 하고, 다른 판매업자를 경쟁상 우위에 서게 하는 행위
------------------------------	--

□ 위법성 판단 기준

- 집단적 차별행위의 위법성은 가격차별 및 거래조건 차별의 경우에 준하여 판단하되, 다만, 집단적 차별의 경우 여러 사업자에 의하여 행해지므로 원칙적으로 가격차별 및 거래조건 차별의 경우에 비해 위법성이 인정될 가능성이 큰 것으로 보고 있습니다.

□ 행동지침

- 가격차별을 하는 사업자의 시장에서의 지위가 높을수록 위법성이 인정될 가능성이 높기 때문에 원칙적으로 가격 및 거래조건 차별행위를 해서는 안 됩니다.
- 계열회사와 거래를 할 때에는 거래가격이나 거래조건을 경쟁업체의 것과 비교를 하여 계열회사를 현저하게 유리하게 취급하거나, 경쟁사업자를 현저하게 불리하게 취급하여서는 안 됩니다. (계열회사에 대한 차별취급은 정당한 이유가 있었다는 것을 사업자가 입증하여야 합니다)

□ 질의응답

[질문 1]

계열회사로부터 구매물량을 순차적으로 확대함으로써 기존 거래처의 물량이 상대적으로 축소되는 경우 차별적 취급행위에 해당되는가?

[답변 1]

단순히 계열회사의 물량을 확대한 것 자체만으로는 계열회사를 위한 차별행위로 보기는 어렵습니다. 다만, 계열회사의 제품의 가격·품질·거래조건 등이 비계열회사의 것에 비해 상당히 불리한 것임에도 불구하고 비계열회사와의 거래물량을 상당히 축소하였다는 사정 등이 있다면 불공정거래 행위에 해당될 소지가 있습니다.

[질문 2]

당사와 거래하는 계열회사인 A사와 비계열회사인 B사에 대한 대금지급에 있어서 A사에게는 현금으로, B사에게는 60일 어음으로 지급한다면 문제가 되는가?

[답변 2]

비계열회사에게는 어음으로 지급하면서 계열회사에 대해서만 현금으로 지급한다면 이는 계열회사에 대해서는 차별적으로 경제적 이익을 제공하는 것이므로 부당지원행위 또는 계열회사를 위한 차별적 취급행위에 해당될 가능성 매우 높습니다. 다만, 현금으로 지급하면서 적정이율로 할인하여 지급을 한다면 문제가 되지 않을 것으로 판단됩니다.

[질문 3]

협력업체를 매 분기별로 평가하고, 이를 등급별로 구분하여 등급에 따라 대금결제 방식 또는 결제 금액을 차별화할 경우 문제가 있는가?

[답변 3]

협력업체를 평가 등급에 따라 결제 금액을 증액하는 경우 이는 인센티브 성격의 합리적 차별이라고 볼 수 있으나, 대금을 결제할 금액을 기준으로 감액하여 차별하는 행위는 부당하게 거래 상대방을 차별 취급하는 행위에 해당하거나 거래 상대방에게 불이익한 거래조건을 설정함으로써 거래상 지위 남용행위에 해당될 소지가 높습니다.

[질문 4]

물품을 구입하면서 비계열회사인 A사가 계열회사인 B사보다 견적가격을 싸게 제시하였음에도 B사와 거래하기로 하였다면 법 위반에 해당되는가?

[답변 4]

A사가 공급하는 물품이 가격에 비해 품질이 떨어지거나 불량률이 높은 등 합리적인 이유가 인정된다면 법 위반으로 보기 어렵습니다. 다만, 다른 모든 조건이 동일하다면 계열회사를 위한 차별취급으로 볼 가능성이 높습니다.

□ 관련 사례

[CJ엔터테인먼트의 계열회사를 위한 차별적 취급 사례, '08.8.29]

－ 사실관계

씨제이엔터테인먼트(주)는 동 회사가 판권을 소유하고 있는 영화를 대상으로 케이블TV 방영권을 공급함에 있어, 정당한 이유 없이 자신의 계열회사인 씨제이미디어(주)에게만 독점적으로 공급하고 비계열회사인 다른 영화방송채널사업자에게는 공급하지 않았습니다.

－ 공정거래위원회의 판단

위와 같은 씨제이엔터테인먼트(주)의 행위는 양질의 다양한 영화에 대하여 케이블TV 방영권을 독점적으로 공급받은 결과, 계열회사인 씨제이미디어가 비계열 영화방송채널사업자에 비하여 현저히 유리한 위치에서 경쟁하도록 하여 케이블TV 영화방송시장에서의 시장점유율을 '04년 25.27%에서 '06년 33.92%로 증가시키는 등 공정거래저해성이 인정되므로 공정거래법상 차별취급행위로 인정된다고 판단하였습니다.

3. 경쟁사업자 배제

□ 사업자가 정상적인 경쟁수단을 사용하지 않고 상품 또는 용역을 공급원가보다 현저히 낮은 가격으로 판매하거나, 통상 거래되는 가격에 비하여 부당하게 높은 가격으로 구입하여 경쟁사업자를 시장에서 배제하는 행위를 말합니다. (법 제45조 제1항 제3호)

□ 사업자가 경쟁사업자를 퇴출시킨 후 독점적 지위를 구축하여 독점가격 책정이 가능하며, 사업자가 경쟁사업자를 당해 시장에서 배제할 목적으로 경쟁사업자가 필요로 하는 상품·원재료의 상당량을 고가로 매입할 경우 이는 시장에서의 정상적인 경쟁을 저해하게 되므로 이를 금지하고 있습니다.

가. 부당염매

□ 자기의 상품 또는 용역을 공급함에 있어서 정당한 이유 없이 그 공급에 소요되는 비용보다 현저히 낮은 대가로 계속하여 공급하거나 부당하게 상품 또는 용역을 낮은 대가로 공급함으로써 자기 또는 계열회사의 경쟁사업자를 배제시킬 우려가 있는 행위를 말합니다.

□ 부당염매 유형

구 분	내 용
계속적 염매	- 상당기간에 걸쳐 반복해서 공급비용보다 현저히 낮은 수준으로 상품 또는 용역의 공급이 이루어지는 경우
일시적 염매	- 일회 또는 단기간(1주일 이내)에 걸쳐 현저히 낮은 대가로 상품 또는 용역의 공급이 이루어지는 경우

법 위반 행위 예시	<ul style="list-style-type: none"> - 규모의 경제 등 이유로 당해 시장에서의 신규진입이 단기간 내 용이하지 않은 상황에서 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 이유 없이 공공기관 물품구매 입찰에서 사업자가 자신이 타 사업자로부터 공급받는 가격보다 낮은 가격으로 응찰하여 낙찰됨으로써 다년 공급계약을 체결하고 물품을 공급하는 행위
------------	---

□ 위법성 판단 기준

- 염매행위가 당해 상품 또는 용역이 거래되는 시장에서 자기 또는 계열회사의 경쟁사업자를 배제시킬 우려(경쟁제한성)가 있는 여부를 위주로 판단합니다.
- 염매행위의 상대방에는 사업자뿐 아니라 소비자도 포함합니다.
- 계속적 염매의 경우, 원칙적으로 경쟁사업자를 배제시킬 우려가 있는 것으로 봅니다.

- 일시적 염매의 경우, 당해 상품 또는 용역이 거래되는 시장에서 경쟁사업자를 배제시킬 우려가 있는지 여부를 판단하면서 ① 염매행위를 하는 동기가 경쟁사업자를 배제하고 시장에서 독과점적 지위를 구축하는데 있는지 여부, ② 당해 염매행위로 인해 경쟁사업자가 사업활동을 유지하기에 현저히 어려움이 있거나 부도 등의 위기에 처할 우려가 있는 여부 등을 고려합니다.

□ 법 위반 행위에 해당되지 않는 행위

- 하자가 있거나 유통기한이 임박한 물건, 계절상품 및 재고의 처리를 위하여 제한된 물량의 범위 내에서 염매를 하는 경우
- 수요보다 공급이 현저히 많아 이를 반영하여 판매를 하는 경우
- 신규개점 또는 신규 시장진입에 즈음하여 홍보목적으로 한정된 기간에 걸쳐 염매를 하는 경우

나. 부당 고가매입

- 부당하게 상품 또는 용역을 통상거래가격에 비해 높은 대가로 구입하여 자기 또는 계열회사의 경쟁사업자를 배제시킬 우려가 있는 행위를 말합니다.

<p>법 위반 행위 예시</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 합리적 이유 없이 제품의 생산·판매에 필수적인 요소를 통상거래 가격에 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 거래가격 보다 높은 가격으로 매점함으로써 사실상 진입을 곤란하게 하는 행위
------------------------------	--

□ 위법성 판단 기준

- 고가매입이 당해 상품 또는 용역의 품귀를 가져옴으로써 자기 또는 계열회사의 경쟁사업자를 배제시킬 우려(경쟁제한성)가 있는지 여부를 위주로 판단하면서 ① 고가매입의 대상이 되는 상품 또는 용역이 경쟁사업자의 사업영위에 필수적인지 여부, ② 당해 상품 또는 용역의 수급이 원활한지 여부와 다른 대체재를 용이하게 조달할 수 있는지 여부, ③ 고가매입으로 인해 경쟁사업자들의 사업활동이 곤란하게 되거나 곤란해질 가능성이 있는지 여부 등을 종합적으로 고려합니다.
- 고가매입의 상대방은 사업자에 한하며 소비자는 포함하지 않습니다.

□ 법 위반 행위에 해당되지 않는 행위

- 사업자가 원재료 등의 품귀가능성에 대비하거나 제품의 안정적 생산확보 등을 위해 불가피한 경우
- 고가매입으로 인한 효율성 증대효과나 소비자후생 증대효과가 경쟁제한 효과를 현저히 상회하는 경우 등

□ 행동지침

- 행사 및 특별거래의 목적이 판촉의 범위를 넘어 경쟁사를 배제할 목적으로 옴매 및 고가 매입을 하여서는 안 됩니다.
- 계열회사 및 특수관계인을 위하여 통상의 범위를 넘은 고가매입 등의 행위를 하여서도 안 됩니다.

□ 질의응답

[질문 1]

부당옴매와 유인옴매 또는 할인옴매는 어떻게 구분이 되는가?

[답변 1]

유인옴매는 사업자가 자신이 취급하는 상품 또는 용역 중 소비자에게 잘 알려진 일부 품목에 대해서만 덤핑판매를 하고 나머지 품목에 대해서는 마진율을 종전과 같이 하거나 상향 조정하여 판매하는 것을 말합니다. 이는 판촉전략의 하나로 부당옴매와는 구별이 됩니다.

할인옴매는 공시의 방법으로 실시 기간이 확정되는 등 기간이 확정적인 점, 경쟁사업자 배제 의도 보다는 계절상품의 처리, 불경기 등 시장상황 변화에 대응하기 위한 경우가 많은 점에서 부당옴매와는 구별이 됩니다.

□ 관련 사례

[홈플러스의 부당옴매행위 관련 사례, '01.2.14]

- 사실관계

- 홈플러스 안산점은 '00.8.30.부터 같은 해 11.2.까지 약 2개월간, 코카콜라를 구입원가인 984.5원/1.5L 보다 낮은 가격인 390원~890원/ 1.5L에 판매함

- 공정거래위원회의 판단

- 공정거래위원회는 위 행위가 인지도가 높은 코카콜라를 미끼상품으로 내세워 장기간 동안 고객을 유인함으로써 경쟁관계에 있는 다른 유통업자들의 사업활동을 곤란하게 하여 이들을 시장에서 배제할 우려가 있으므로 부당옴매행위에 해당한다고 판단하였습니다.

[현대정보기술의 부당염매 행위 관련 판례]

- 사실관계

- 인천시는 지역정보화 기본계획수립 시스템통합 용역 입찰을 최저가 낙찰 방식으로 진행하면서 해당 입찰의 예정가격은 97,244,000원으로 정하였는데, 이 입찰에 현대정보기술이 2,900,000원, 대우정보시스템이 19,440,000원에, 삼성데이터시스템이 33,300,000원에 응찰하여 현대정보기술이 낙찰차로 선정이 되었습니다.

- 법원의 판단

- 법원은 저가에 입찰한 행위가 부당 염매행위 인지와 관련하여 낮은 대가인지 여부는 공급에 소요되는 비용을 기준으로 판단하여야 하므로, 제조업체의 경우 고정비와 변동비 모두를 포함한 총원가를 기준으로 저가 여부를 판단해야 한다고 판시하였습니다.
- 다만, 법원은 경쟁사업자들 역시 염가에 응찰을 하였고 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 없기 때문에 부당 염매행위에 해당되지 않는다고 판단하였습니다.

4. 부당한 고객유인

- 사업자가 부당한 이익제공이나 위계, 거래방해 등의 방법으로 경쟁사업자의 고객을 유인하는 행위를 말합니다. (법 제45조 제1항 제4호)
- 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 이를 금지하고 있습니다.

가. 부당한 이익에 의한 고객 유인

- 정상적인 거래관행에 비추어 부당하거나 과도한 이익을 제공 또는 제공할 제의를 하여 경쟁사업자의 고객을 자기와 거래하도록 유인하는 행위를 말합니다.

<p>법 위반 행위 예시</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 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 제공할 것이라는 제의를 함으로써 고객을 유인하는 행위 - 사업자가 다른 특정사업자로부터 수주하거나 거래를 개시하기 위해 금품 등 음성적인 경제적 이익을 제공하는 행위
------------------------------	--

□ 위법성 판단 기준

- 정상 거래관행에 비추어 부당, 과도한 이익제공에 해당되는지 여부로 판단을 하면서 ① 부당한 이익에 해당하는지는 관련 법령에 의해 금지되거나 정상적인 거래관행에 비추어 바람직하지 않은 이익인지 여부, ② 과도한 이익에 해당되는지는 정상적인 거래관행에 비추어 통상적인 수준을 넘어서는지 여부로 판단합니다.

□ 법 위반에 해당되지 않는 행위

- 이익제공으로 인한 효율성 증대효과나 소비자후생 증대 효과가 경쟁수단의 불공정성으로 인한 공정거래저해 효과를 현저히 상회하는 경우
- 부당한 이익제공을 함에 기타 합리적인 사유가 있는 경우

나. 위계에 의한 고객유인

- 부당한 표시·광고 외의 방법으로 자기가 공급하는 상품 또는 용역의 내용이나 거래조건 기타 거래에 관한 사항에 관하여 실제보다 또는 경쟁사업자의 것보다 현저히 우량 또는 유리한 것으로 고객을 오인시키거나 경쟁사업자의 것이 실제보다 또는 자기의 것보다 현저히 불량 또는 불리한 것으로 오인시켜 경쟁사업자의 고객을 자기와 거래하도록 유인하는 행위를 말합니다.

<p>법 위반 행위 예시</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 할인 판매를 한다고 선전하면서 예상 수요를 충족시키기에 현저히 부족한 수량만을 할인 판매 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 부도임박·정부지원 대상에서 제외 등의 근거 없는 사실을 유포하여 고객을 자기와 거래하도록 유인하는 행위
------------------------------	---

□ 위법성 판단 기준

- 기만 또는 위계가 가격과 품질 등에 의한 바람직한 경쟁질서를 저해하는 불공정한 경쟁수단에 해당되는지 여부를 위주로 판단하면서, 불공정한 경쟁수단에 해당되는지 여부는 ① 기만 또는 위계가 경쟁사업자의 고객을 오인시키거나 오인시킬 우려가 있는지 여부, ② 기만 또는 위계가 고객유인을 위한 수단인지 여부 등을 종합적으로 고려하여 판단합니다.

□ 법 위반에 해당되지 않는 행위

- 위계에 의한 고객유인은 그 속성상 합리성을 이유로 예외적으로 허용되는 경우는 없습니다.

다. 기타의 부당한 고객유인

- 경쟁사업자와 그 고객의 거래에 대하여 계약 성립의 저지, 계약 불이행의 유인 등 거래를 부당하게 방해함으로써 경쟁사업자의 고객을 자기와 거래하도록 유인하는 행위를 말합니다.

<p>법 위반 행위 예시</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 경쟁사업자와의 고객간의 거래를 방해하기 위해 경쟁사업자와 객간 계약의 성립을 저지하거나, 계약해지를 유도하는 행위 - 합리적인 이유 없이 자신의 시장지위를 이용하여 판매업자에 대해 경쟁사업자의 제품을 매장 내외 외진 곳에 진열하도록 강요하는 행위
------------------------------	--

□ 위법성 판단 기준

- 거래방해가 바람직한 경쟁질서를 저해하는 불공정한 경쟁수단에 해당되는지 여부는 거래방해가 고객유인을 위한 수단인지의 여부, 거래방해에 의해 경쟁사업자와 거래를 중단시킴으로써 자기와 거래할 가능성이 있는지 여부 등을 종합적으로 고려하여 판단합니다.

□ 법 위반에 해당되지 않는 행위

- 기타의 부당한 고객유인으로 인한 효율성 증대효과나 소비자 후생 증대효과가 경쟁수단의 불공정성으로 인한 공정거래 저해효과를 현저히 상회하는 경우
- 기타 부당한 고객유인에 합리적인 사유가 있다고 인정되는 경우

□ 행동지침

- 과도한 이익 제공/ 제안으로 고객을 유인하는 행위를 하여서는 안 됩니다. 통상의 기준을 벗어나거나 처음 시도되는 방식의 행사를 진행할 경우에는 법무팀과 협의한 후 시행하여야 합니다.
- 경쟁회사의 판촉활동, 영업활동을 방해하거나 제한하는 목적으로 하는 수단 및 행사를 하여서는 안 됩니다.
- 허위, 과장, 기만, 부당한 비교 및 비방광고를 통해 고객을 유인하여서는 안 됩니다.

□ 관련 사례

[네이버의 부당한 고객 유인 사례, 공정위 의결 제2021-021호]

– 사실관계

- 네이버는 고객이 자신의 검색 포털 사이트에서 검색하는 광고 기반 무료 동영상 서비스에 대한 검색 결과에서 자신의 광고 기반 무료 동영상 서비스 또는 동영상을 검색 제휴 사업자의 동영상 서비스 또는 동영상보다 상위에 노출시킴으로써 고객으로 하여금 자신의 광고 기반 무료 동영상 서비스 또는 동영상을 시청하도록 유인하였습니다.
- 구체적으로 동영상 검색 알고리즘 전면적 개편 후 개편 사실을 경쟁사에게 알리지 않고, 자사 동영상 중 네이버TV 테마관에 입점한 동영상에는 직접적으로 가점까지 부여하였습니다.

– 공정거래위원회의 판단

- 위와 같은 네이버의 행위는 검색결과에 대한 인위적 개입으로 자기가 공급하는 광고 기반 무료 동영상 서비스 또는 동영상의 검색적합성이 검색제휴사업자의 것보다 현저히 높은 것으로 고객을 오인시켜 자기의 광고기반 무료 동영상 서비스 또는 동영상을 선택하도록 유인하는 행위이므로 부당하게 경쟁사업자의 고객을 자기와 거래하도록 유인하는 행위에 해당된다고 판단하였습니다.(시정명령 및 과징금 2억원 부과)

5. 거래강제

□ 사업자가 끼워팔기나 회사 임직원으로 하여금 본인의 의사에 반하여 상품이나 용역을 구입·판매하도록 강제하는 행위 등을 통해 경쟁자의 고객을 자기와 거래하도록 강제하는 행위를 말합니다.

(법 제45조 제1항 제5호)

□ 이는 사업자가 시장에서의 지위를 이용하여 고객을 확보하는 행위로서, 불합리한 수단으로 시장지배력의 확장을 도모하여 소비자의 자율적 선택권을 제약하므로 이를 금지하고 있습니다.

가. 끼워팔기

- 거래상대방에 대하여 자기의 상품·용역을 공급하면서 정상적인 거래관행에 비추어 부당하게 다른 상품·용역을 자기 또는 자기가 지정하는 사업자로부터 구입하도록 하는 행위를 말합니다.

<p>법 위반 행위 예시</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 인기가 있는 상품 또는 용역을 판매하면서 인기 없는 것을 함께 구입하도록 하거나, 신제품을 판매하면서 구제품이나 재고품을 함께 구입하도록 강제하는 행위 - 고가의 기계나 장비를 판매하면서 합리적 이유 없이 인과관계가 떨어지는 유지·보수 서비스(유료)를 자기로부터 제공받도록 강제하는 행위 - 특허권 등 지식재산권자가 라이선스 계약을 체결하면서 다른 상품이나 용역의 구입을 강제하는 행위
------------------------------	---

□ 위법성 판단 기준

- 끼워팔기가 경쟁을 제한하는지 여부를 위주로 판단하면서 ① 주된 상품(용역)과 종된 상품(용역)이 별개의 상품(용역)인지 여부, ② 주된 상품(용역)과 종된 상품(용역)을 같이 구입하도록 강제하는지 여부, ③ 끼워팔기가 정상적인 거래관행에 비추어 부당한지 여부 및 ④ 끼워팔기로 인하여 종된 상품(용역) 시장의 경쟁사업자가 배제되거나 배제될 우려가 있는 여부 등을 종합적으로 고려하여 판단합니다.
- 끼워팔기의 상대방에는 사업자 뿐 아니라 소비자도 포함됩니다.

□ 법 위반 행위에 해당되지 않는 행위

- 주된 상품(용역)의 기능에 반드시 필요한 상품을 끼워파는 행위(ex. 프린터와 잉크, 자동차와 타이어 등)
- 두 상품(용역)을 따로 공급하는 것이 기술적으로 매우 곤란하거나, 상당한 비용을 요하는 상품(용역)을 끼워 파는 행위

나. 사원판매

□ 부당하게 자기 또는 계열회사의 임직원으로 하여금 자기 또는 계열회사의 상품이나 용역을 구입 또는 판매하도록 강제하는 행위를 말합니다.

<p>법 위반 행위 예시</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 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 판매목표를 설정하고 미달성 시 인사상의 불이익을 가하는 행위 - 자신의 계열회사에게 자신이 생산하는 상품 또는 용역의 일정량을 판매하도록 할당하고 당해 계열회사는 임직원에게 협력업체에 대해 판매할 것을 강요하는 행위
------------------------------	--

□ 위법성 판단 기준

- 사원판매가 바람직한 경쟁질서를 저해하는 불공정한 경쟁수단에 해당되는지 여부를 판단하면서
 - ① 사업자가 임직원에 대해 자기 또는 계열회사의 상품이나 용역의 구입 또는 판매를 강제하는지 여부, ② 임직원에 대한 구입(또는 판매) 강제가 경쟁사업자의 고객을 자기 또는 계열회사와 거래하도록 하기 위한 수단으로 사용되는지 여부 등을 종합적으로 고려하여 판단합니다.

□ 법 위반 행위에 해당되지 않는 행위

- 사원판매가 합리성이 있다고 인정되는 경우에는 법 위반으로 보지 않을 수 있으나, 사원판매의 속성상 제한적으로 해석함을 원칙으로 합니다.
- 사원판매로 인한 효율성 증대효과나 소비자후생 증대효과가 경쟁 수단의 불공정성으로 인한 공정거래저해 효과를 현저히 상회하는 경우
- 부도 발생 등 사원판매를 함에 있어 불가피한 사유가 있다고 인정되는 경우 등

다. 기타의 거래 강제

- 정상 거래관행에 비추어 부당한 조건 등 불이익을 상대방에게 제시하여 자기 또는 자기가 지정하는 사업자와 거래하도록 강제하는 행위를 말합니다.

<p>법 위반 행위 예시</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 사업자가 자신의 계열회사의 협력업체에 대해 자기가 공급하는 상품 또는 용역의 판매 목표량을 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
------------------------------	--

□ 위법상 판단 기준

- 거래강제 행위가 바람직한 경쟁질서를 저해하는 불공정한 경쟁수단에 해당되는 여부를 위주로 판단하면서 ① 사업자가 거래상대방에 대해 불이익을 줄 수 있는 지위에 있는지 여부, ② 당해 불이익이 정상적인 거래관행에 비추어 부당한지 여부, ③ 거래상대방에 대해 자기 또는 자기가 지정하는 사업자와 거래하도록 강제하는 효과가 있는지 여부 등을 종합적으로 고려하여 판단합니다.

□ 법 위반 행위에 해당되지 않는 행위

- 기타의 거래강제가 불공정한 경쟁수단에 해당된다고 판단되는 경우에도 합리적인 있다고 인정되는 경우에는 법 위반으로 보지 않을 수 있으나, 기타의 거래강제 속성상 제한적으로 해석함을 원칙으로 하고 있습니다.
- 기타의 거래강제로 인한 효율성 증대효과나 소비자후생 증대효과가 경쟁수단의 불공정성으로 인한 공정거래저해 효과를 현저히 상회하는 경우
- 기타의 거래강제를 함에 있어 기타 합리적인 사유가 있다고 인정되는 경우

□ 행동지침

- 매출 부진을 만회하기 위해 부당하게 거래를 강제해서는 안 됩니다.
- 구입에 강제성이 있지 않도록 하여야 하며, 주된 상품(용역)에 종된 상품(용역)을 같이 판매할 경우에는 법 위반에 해당 여부를 미리 법무팀에 문의를 한 후 진행을 하여야 합니다.

□ 질의응답

[질문 1]

끼워팔기와 결합판매는 어떻게 구분되는가?

[답변 1]

구매자의 선택권 보장 여부로 구분하며, 원칙적으로는 구매자가 분리상품을 선택 가능하면 위법성 없는 '결합판매'에 해당되나, 오로지 결합상품을 살 수 밖에 없으면 위법한 '끼워팔기'에 해당합니다.

[질문 2]

거래강제와 구입강제는 어떻게 구분되는가?

[답변 2]

거래강제는 행위자와 상대방간 거래관계가 없어도 성립이 가능하나, 거래상 지위남용의 유형 중 하나인 구입강제는 거래관계에 기초한 우월적 지위를 전제로 하여 행위자와 상대방간 거래관계가 있어야 성립이 가능합니다.

□ 관련 사례

[신일전자의 거래강제행위 사례, 공정위 의결 제2023-048호]

－ 사실관계

- 신일전자는 '13년부터 '21년까지 자기가 판매하는 제품의 매출증대, 부진재고해소 등 경영실적을 개선할 목적 하에 주기적으로 자기의 임직원들에게 자기가 지정한 제품들에 대한 사원판매를 실시하였습니다.
- 그 과정에서 '13년 카페트 매트, '14년/ '16년 제습기, '17년 연수기, '20년 전동칫솔, '21년 가슴기 제품의 사원판매를 위해 판매 목표할당, 중간현황 비교·점검, 실적의 인사평가 반영 예고 및 실행, 상품의 강제할당 등 강제적인 방식을 활용하였습니다.

－ 공정거래위원회의 판단

- 위와 같은 신일전자의 행위는 거래상대방인 소속 임직원들에게 고용관계상의 우월적 지위를 이용하여 자유로운 의사결정을 제한한 상태에서 신일전자 제품의 구입 또는 판매를 강제한 것으로 불공정거래행위에서 금지하고 있는 '사원판매행위'에 해당하여 위법하다고 판단하였습니다.
(시정명령 및 과징금 1천만원 부과)

6. 거래상 지위남용

- 거래상 지위남용이란 자신의 거래상 지위를 부당하게 이용하여 상대방과 거래하는 행위를 말합니다.
(법 제45조 제1항 제6호)

- 사업자가 거래상 우월적 지위가 있음을 이용하여 열등한 지위에 있는 거래상대방에 대해 일방적으로 물품 구입강제 등 불이익을 부과하거나, 경영에 간섭하는 것은 경제적 약자를 착취하는 행위로서 거래상대방의 자생적 발전기반을 저해하고, 공정한 거래 기반을 침해하는 행위이므로 이를 금지하고 있습니다.

- 거래상 지위 여부 판단 기준
 - '거래상 지위'가 인정되기 위해서는 지속적인 거래관계가 존재해야 하고, 상대방에 대한 거래의존도가 상당해야 합니다.
 - 본사와 협력업체, 대형소매점과 입점업체, 도시가스사와 지역관리소, 제조업체와 부품납품업체, 지역독점적 공공시설 관리업자와 시설임차사업자, 독점적 공공사업자와 계약업체, 방송사와 방송프로그램 공급사업자 등 간 거래관계
 - 거래상대방인 판매업자가 특정 사업자가 공급하는 유명 상표품을 갖추는 것이 사업운영에 극히 중요한 경우, 특정사업자와 판매업자 간 거래관계
 - 제조업자 또는 판매업자가 사업활동에 필요한 원재료나 부품을 특정사업자로부터 공급받아야 하는 경우, 특정사업자와 제조 또는 판매업자 간 거래관계
 - 특정 사업자와 거래가 장기간 계속되고 거래관계 유지에 대규모 투자가 소요됨으로써 거래처를 전환할 경우 설비전환이 곤란하게 되는 등 막대한 피해가 우려되는 경우 등

- 위법성 판단 일반기준
 - 거래상 지위남용행위는 사업자가 거래상대방에 대해 거래상 지위를 가지고 있는지 여부, 거래내용의 공정성을 침해하는지 여부, 합리성이 있는지 여부를 종합적으로 고려하여 판단합니다.
 - 거래상대방은 원칙적으로 사업자에 한정되며 소비자는 포함되지 않으나, 불특정 다수의 소비자에게 피해를 입힐 우려가 있거나 유사한 위반행위 유형이 계속적·반복적으로 발생하는 등 거래질서와의 관련성이 인정되는 경우 예외적으로 소비자를 포함할 수 있습니다.

가. 구입강제

□ 거래상대방이 구입할 의사가 없는 상품 또는 용역을 구입하도록 강제하는 행위를 말합니다.

<p>법 위반 행위 예시</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 합리적 이유 없이 신제품을 출시하면서 대리점에게 재고품 구입을 강요하는 행위 - 합리적 이유없이 계속 거래관계에 있는 판매업자에게 주문하지 않은 상품을 임의로 공급하고 반품을 허용하지 않는 행위 - 합리적 이유 없이 자신과 지속적 거래관계에 있는 사업자에 대해 자기가 지정하는 사업자의 물품 또는 용역을 구입할 것을 강요하는 행위 - 합리적 이유 없이 도·소매업자(또는 대리점)에게 과다한 물량을 할당하고, 이를 거부하거나 소화하지 못하는 경우 할당량을 도·소매업자(또는 대리점)가 구입한 것으로 회계 처리하는 행위
------------------------------	---

□ 위법성 판단 기준

- 구입강제행위의 특성상 거래 당사자간 계약 당시 상대방이 추후 당해 상품이나 용역을 구입하게 될 것으로 예상하였거나, 예측할 수 있었는지, 구입을 강요당한 상품 또는 용역이 당해 거래의 수행과 밀접한 관련이 있는지도 중요한 고려요소가 됩니다.

나. 이익제공 강요

□ 거래상대방에게 자기를 위하여 금전·물품·용역 기타의 경제상 이익을 제공하도록 강요하는 행위를 말합니다.

<p>법 위반 행위 예시</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 합리적 이유 없이 수요측면에서 지배력을 갖는 사업자가 자신이 구입하는 물량의 일정 비율만큼을 무상으로 제공하도록 요구하는 행위 - 합리적 이유 없이 사업자가 상품(원재료 포함) 또는 용역 공급업체에 대해 거래와 무관한 기부금 또는 협찬금이나 기타 금품·향응을 요구하는 행위 - 합리적 이유없이 대형소매점 사업자가 수수료매장의 입점업자에 대해 계약서에 규정되지 아니한 입점비, POS 사용료 등 비용을 부담시키는 행위
------------------------------	--

□ 위법성 판단 기준

- ① 사업자가 거래상대방에 대하여 거래상 지위가 있어야 하며, ② 금전·물품·용역 기타의 경제상 이익을 제공하도록 강요하고, ③ 그 이익제공 강요행위가 부당하여야 합니다.

다. 판매목표 강제

- 자기가 공급하는 상품/ 용역과 관련하여 거래상대방의 거래에 목표를 제시하고 이를 달성하도록 강제하는 행위를 말합니다.

<p>법 위반 행위 예시</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 자기가 공급하는 상품을 판매하는 사업자에 대하여 판매목표를 설정하고 미달성 시 공급을 중단하는 등 제재를 가하는 행위 - 자기가 공급하는 용역을 제공하는 사업자에 대하여 회원이나 가입자의 수를 할당하고 이를 달성하지 못할 경우 대리점 계약의 해지나 수수료 지급의 중단 등의 제재를 가하는 행위 - 대리점이 판매목표량을 달성하지 못하였을 경우 반품조건부 거래임에도 불구하고 반품하지 못하게 하고 대리점이 제품을 인수한 것으로 회계 처리하여 추후 대금 지급 시 공제하는 행위 - 거래상대방과 상품/ 용역의 거래단가를 사전에 약정하지 않은 상태에서 거래상대방의 판매량이 목표에 미달되는 경우에는 목표를 달성하는 경우에 비해 낮은 단가를 적용함으로써 불이익을 주는 행위
------------------------------	---

□ 위법성 판단 기준

- ① 사업자가 거래상대방에 대하여 거래상 지위가 있어야 하며, ② 거래상대방에게 판매 목표를 정해 주고, 이를 달성하도록 강제하고, ③ 이러한 행위가 부당하여야 합니다.

라. 불이익제공

□ 구입강제, 이익제공 강요, 판매목표 강제 외의 방법으로 거래상대방에게 불이익이 되도록 거래조건을 설정 또는 변경하거나 그 이행과정에서 불이익을 주는 행위를 말합니다.

<p>법 위반 행위 예시</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 계약서 내용에 관한 해석이 일치하지 않을 경우 "갑"의 일방적인 해석에 따라야 한다는 조건을 설정하고 거래하는 경우 - 계약기간 중에 정상적인 거래관행에 비추어 부당한 거래조건을 추가한 새로운 대리점 계약을 일방적으로 체결한 행위 - 계약서에 규정되어 있는 수수료율, 지급대가 수준 등을 일방적으로 거래상대방에게 불리하게 변경하는 행위 - 설계용역비를 늦게 지급하고 이에 대한 지연이자를 장기간 지급하지 않아 거래상대방이 사실상 수령을 포기한 경우 - 반품조건부로 공급한 상품의 반품을 받아주지 아니하여 거래상대방이 사실상 반품을 포기한 경우 - 합리적 이유 없이 사업자가 물가변동으로 인한 공사비 인상 요인을 불인정하거나, 자신의 책임으로 인해 추가로 발생한 비용을 지급하지 않는 행위
------------------------------	---

□ 위법성 판단 기준

- 사업자가 거래상 지위를 이용하여, 거래상대방에게 불이익이 되도록 부당하게 거래조건을 설정 또는 변경하거나, 거래과정에서 부당하게 불이익을 주는 행위를 하여야 합니다.
- 거래상 지위를 부당하게 이용하여 불이익을 준 행위인지 여부는 행위의 의도·목적, 효과·영향 등 구체적 태양과 상품의 특성, 거래의 상황, 해당 사업자의 시장에서의 우월한 지위의 정도 및 상대방이 받게 되는 불이익의 내용과 정도 등에 비추어 볼 때, 정상적인 거래관행을 벗어난 것으로서 공정한 거래를 저해할 우려가 있는지 여부를 종합적으로 고려하여 판단합니다.

마. 경영간섭

- 임직원을 선임·해임함에 있어서 자기의 지시 또는 승인을 얻게 하거나 거래상대방의 생산품목·시설·규모·생산량·거래내용을 제한함으로써 경영활동을 간섭하는 행위를 말합니다.

<p>법 위반 행위 예시</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 합리적 이유 없이 대리점의 거래처 또는 판매내역 등을 조사하거나 제품광고 시 자기와 사전 합의하도록 요구하는 행위 - 금융기관이 채권회수에 곤란이 없음에도 자금을 대출해 준 회사의 임원 선임 및 기타 경영활동에 대하여 간섭하거나 특정 임원의 선임이나 해임을 대출조건으로 요구하는 행위 - 상가를 임대하거나 대리점 계약을 체결하면서 당초 계약내용과 달리 취급품목이나 가격, 요금 등에 관하여 지도를 하거나 자신의 허가나 승인을 받도록 하는 행위
-----------------------	---

□ 위법성 판단 기준

- ① 사업자가 거래상대방에 대하여 거래상 지위가 있어야 하며, ② 거래상대방의 경영활동에 간섭하고, ③ 이러한 행위가 부당하여야 합니다.

□ 행동 지침

- 구입강제와 관련해 거래상 지위가 있는 사업자는 거래상대방에게 단순한 요청을 하여도 거래상대방은 거래를 강제받는다고 느끼는 경우가 많기 때문에 항상 법 위반 가능성에 유의를 하여야 합니다.
- 단순한 목표 설정을 넘어 이를 달성하지 못하는 경우 제재를 가하는 것은 판매 목표를 강제하는 것으로 인정될 수 있음을 유의하여 행동하여야 합니다.
- 제재를 위한 목적의 공급물량 감축은 거래상 지위를 남용하여 불이익을 제공하는 것으로 인정될 수 있음을 유의하여야 합니다.

□ 질의응답

[질문 1]

어떠한 경우에 거래상 지위가 우월하다고 판단하는지?

[답변 1]

일반적으로 행위자가 속하는 업계가 과점시장으로 상대방이 당해 업계의 거래관행을 무시할 수 없는 경우, 행위자와 상대방의 거래에 의해 상대방이 그에 맞추어 특화된 생산체계를 갖추고 있는 경우, 제품이나 서비스의 특성상 상대방이 그 거래처를 쉽게 변경할 수 없는 경우, 행위자가 대규모 또는 유력한 사업자로서 상대방이 행위자와 계속적인 거래를 하는 것이 사업활동에 필수적인 경우 등이 거래상 지위의 우월성이 인정될 수 있습니다.

[질문 2]

판매처의 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 모니터링 하는 경우 문제가 되는가?

[답변 2]

판매점의 동의를 얻어 정보를 확보하고 동 정보들에 근거하여 판매점의 경영에 간섭하는 등 부당한 행위만 하지 않는다면 모니터링 자체만을 가지고 거래상 지위남용에 해당한다고 보기는 어렵습니다. 단, 모니터링 과정에서 대리점이 원하지 않는 자료의 제출을 요구하거나 경영에 간섭할 소지가 있기 때문에 동의할 필요가 있습니다.

[질문 3]

판매점이 기존 거래실적을 감안하여 상호 협의하여 결정한 분기 판매계획을 초과하여 구매한 경우 초과량에 대하여 가격을 할인해 주면 판매목표 강제행위에 해당하는가?

[답변 3]

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

[질문 4]

구입강제 행위는 거래상대방이 구입할 의사가 없는 경우 상품을 구입하도록 강제하는 행위인데 여기서 구입할 의사가 없는 경우란 어떠한 것인지?

[답변 4]

- ① 거래상대방의 주문이 없는데도 회사의 재고량 해소를 위해 일방적으로 공급하면서 반품을 불허하는 경우
- ② 거래상대방의 영업과 무관한 제품을 필요 이상으로 구입하게 하는 경우
- ③ 신제품을 거래상대방의 의사를 불문하고 대량 공급하고 반품을 불허하는 경우
- ④ 거래상대방이 자재의 구입을 요청한 사실을 입증할 자료가 없고, 전국 어느 지역에서나 용이하게 구입할 수 있는 자재를 별도의 운송비까지 지급하면서 구입한 경우

[질문 5]

경영환경 등 제반사정의 변화에 따라 거래상대방과의 거래조건을 변경할 경우, 변경내용이 거래상대방에게 불리하다는 이유만으로 불이익제공에 해당되는가?

[답변 5]

대법원은 불이익제공이 되기 위해서는 그 행위의 내용이 상대방에게 다소 불이익하다는 점만으로는 부족하고, 구입강제, 이익제공강요, 판매목표강제 등과 동일시 할 수 있을 정도로 일방 당사자가 우월한 지위를 남용하여 그 거래조건을 설정한 것으로 인정이 되고, 그로써 정상적인 거래관행에 비추어 상대방에게 부당하게 불이익을 주어 공정거래를 저해할 우려가 있어야 하는 것이며, 또한 상대방에게 부당하게 불이익을 주는 행위인지 여부는, 문제가 되는 거래조건에 의하여 상대방에게 생길 수 있는 불이익의 내용과 불이익 발생의 개연성, 당사자 사이의 일상 거래과정에 미치는 경쟁제한의 정도, 관련 업계의 거래관행과 거래형태, 일반 경쟁질서에 미치는 영향, 관계 법령의 규정 등 여러 요소를 종합하여 판단하여야 한다고 실시하였습니다. 따라서 경영환경의 변화에 따라 계약조건을 변경한 내용이 거래상대방에게 다소 불리하게 되었다는 이유만으로는 불이익 제공행위로 보기는 어렵습니다.

□ 관련 사례

[포스코 케미칼의 거래상 지위 남용, 공정위 의결 제2022-170호]

– 사실관계

- 포스코케미칼은 '19. 7. 9. 계약기간 중에 있는 특정 협력업체에 대한 발주를 중단한 후 '19. 9. 4. 공문으로 '19.12.31.로 제정비 협력계약이 종료되며, 기존 수의계약에서 경쟁입찰로 사업수행자를 결정할 것임을 통지하고, 이후로 제정비 협력계약은 입찰 공고 등 경쟁입찰을 거쳐 다른 업체와 체결하였습니다.

– 공정거래위원회의 판단

- 공정거래위원회는 포스코케미칼이 '19. 7. 9. 이후 발주를 중단한 행위는 사실상 거래를 일방적으로 중단한 행위이며, 다른 사업자에게 물량을 이관한 행위는 기존 협력업체에게 예상하지 못한 불이익을 제공한 행위이므로, 자기의 거래상 지위를 부당하게 이용하여 거래 상대방에게 불이익을 주는 행위로 판단하였습니다. (시정명령)

[쿠팡의 경영간섭행위, 공정위 의결 제2021-237호]

– 사실관계

- 쿠팡은 자신의 최저가 매칭 가격정책에 따라 발생할 수 있는 마진손실을 최소화하기 위해 '17년부터 '20. 9월까지 자신의 경쟁 온라인몰에서 일시적 할인판매 등으로 판매가격이 하락하면 총 101개 납품업자에게 경쟁 온라인몰의 판매가격 인상을 요구하였습니다.

– 공정거래위원회의 판단

- 공정거래위원회는 쿠팡의 행위에 대하여 납품업자와 경쟁 온라인몰의 거래내용을 제한하거나 영향력을 행사함으로써 납품업자의 의사결정의 자유를 침해하고, 납품업자의 경영활동에 부당하게 관여한 경영간섭행위에 해당하므로 거래상 지위를 남용한 사례에 해당한다고 판단하였습니다. (시정명령 및 과징금 32억 9천 7백만원 부과)

7. 구속조건부거래

- 제품 또는 용역을 거래함에 있어서 그 거래상대방의 거래지역 또는 거래상대방을 부당하게 구속하는 조건으로 거래하는 행위를 말한다. (법 제45조 제1항 제7호)

- 사업자가 거래상대방에 대해 자기 또는 계열회사의 경쟁사업자와 거래하지 못하도록 함으로써 거래처선택의 자유를 제한함과 동시에 구매·유통 경로의 독점을 통해 경쟁사업자의 시장진입을 곤란하게 한다면 시장에서의 경쟁을 저해하고 궁극적으로 소비자후생의 저하를 초래하게 되므로 이를 금지하고 있습니다.

가. 배타조건부 거래

- 부당하게 거래상대방과 자기 또는 계열회사의 경쟁사업자와 거래하지 않는 조건으로 거래하는 행위를 말합니다.

<p>법 위반 행위 예시</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 경쟁사업자가 유통망을 확보하기 곤란한 상태에서 시장점유율이 상당한 사업자가 자신의 대리점에 대해 경쟁사업자의 제품을 취급하지 못하도록 하여 관련 시장에서의 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 - 구입선이 독자적으로 개발한 상품 또는 원재료에 대하여 경쟁사업자에게 판매하지 않는 조건으로 구입선과 거래함으로써 경쟁사업자의 생산(또는 판매) 활동을 곤란하게 하고 시장에서 경쟁의 감소를 초래하는 행위
------------------------------	---

□ 위법성 판단 기준

- 배타조건부 거래가 관련시장에서의 경쟁을 제한하는지 여부를 위주로 판단하면서 경쟁제한성이 있는지 여부는 배타조건부 거래가 물품구입처 또는 유통경로 차단, 경쟁수단의 제한을 통해 자기 또는 계열회사의 경쟁사업자를 시장에서 배제하거나 배제할 우려가 있는 여부를 종합적으로 고려하여 판단합니다.
- 거래상대방에는 소비자를 포함하지 않으며, '배타조건'은 명칭 여부를 불문하고 속성에 따라 판단합니다.

□ 법 위반 행위에 해당되지 않는 행위

- 당해 상품 또는 용역의 기술성·전문성 등으로 인해 A/S 활동 등에 있어 배타조건부 거래가 필수 불가피하다고 인정되는 경우
- 배타조건부 거래로 인해 타 브랜드와의 서비스 경쟁촉진 등 소비자후생 증대효과가 경쟁제한 효과를 현저히 상회하는 경우
- 배타조건부 거래로 인해 유통업체의 무임승차(특정 유통업자가 판매촉진 노력을 투입하여 창출한 수요에 대하여 다른 유통업자가 그에 편승하여 별도의 판매촉진 노력을 기울이지 않고 판로를 확보하는 행위) 방지, 판매 및 조달비용 절감 등 효율성 증대효과가 경쟁제한 효과를 현저히 상회하는 경우

나. 거래지역 또는 거래상대방의 제한

- 상품·용역을 거래함에 있어 부당하게 거래상대방의 거래지역 또는 거래상대방을 구속하는 조건으로 거래하는 행위를 말합니다.

<p>법 위반 행위 예시</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 독과점적 시장구조하에서 시장점유율이 상당한 제조업자가 대리점마다 영업구역을 지정 또는 할당하고, 그 구역 밖에서의 판촉 내지 판매활동을 금지하면서 이를 위반한 경우 계약해지를 할 수 있도록 하는 경우 - 제조업자가 재판매가격유지의 실효성 제고를 위해 도매업자에 대해 그 판매선인 소매업자를 한정하여 지정하고 소매업자에 대해서는 특정 도매업자에게만 매입하도록 하는 행위
--------------------------	--

□ 위법성 판단 기준

- 거래지역 또는 거래상대방 제한이 관련시장에서의 경쟁을 제한하는지 여부를 위주로 판단하면서 이때, 경쟁제한성이 있는지 여부는 브랜드 내 경쟁제한 효과와 브랜드 간 경쟁촉진 효과를 비교형량을 한 후 판단합니다.
- 거래상대방에는 소비자가 포함되지 않습니다.

□ 법 위반 행위에 해당되지 않는 행위

- 지역제한을 위반하여도 제재나 불이익이 없는 등 구속성이 엄격하지 않은 지역제한의 경우 원칙적으로 허용됩니다.
- 사업자가 자신의 계산과 위험부담하에 위탁판매인에게 판매대상 등을 지정하는 위탁매매관계에서는 거래지역, 거래상대방 제한이 허용됩니다.

□ 행동 지침

- 거래상 지위가 있는 사업자가 거래상대방에 대하여 전속적인 관계를 요구하면 법 위반에 해당될 가능성이 매우 높기 때문에 해당 행위를 하지 않도록 각별히 유의를 하여야 합니다.

□ 질의응답

[질문 1]

회사와 경쟁관계에 있는 타 회사의 동종제품을 판매하지 못하도록 약정하거나 제재하는 것이 문제가 되는가?

[답변 1]

시장점유율이 높은 사업자가 협력업체에 대해 경쟁사 제품을 취급하지 못하도록 할 경우 경쟁사 또는 신규사업자는 유통망을 확보하는데 어려움을 겪어 시장에서의 경쟁이 저해되기 때문에 공정거래법상 배타조건부 거래행위에 해당할 수 있습니다.

[질문 2]

협력사 또는 경쟁사와의 거래를 금지하는 계약을 체결하더라도 협력사 또는 경쟁사가 대체 거래선을 확보할 수 있다는 문제가 없는가?

[답변 2]

공정거래법에서 구속조건부 거래를 금지하는 이유는 구속조건으로 거래를 함으로써 거래처 선택의 자유를 제한함과 동시에 구매·유통 경로의 독점을 통해 경쟁사업자의 시장진입을 곤란하게 하여 시장에서의 경쟁을 저해하고 궁극적으로 소비자 후생의 저하를 초래할 수 있기 때문에 대체 거래선을 확보할 수 있더라도 공정거래법상의 문제가 될 소지가 있을 수 있습니다.

[질문 3]

배타조건부 거래를 계약조건으로 하지 않고, 경쟁사와 거래하지 않는 업체에 대해 유·무형의 Merit를 줄 경우에 공정거래법상 문제가 되는가?

[답변 3]

배타조건부의 형식은 배타조건이 계약서에 명시된 경우는 물론이고, 계약서에 명시되지 않았다고 하더라도 경쟁사업자와 거래 시 불이익이 수반됨으로써 사실상 구속성이 인정되는 경우에도 배타조건부 거래에 해당되기 때문에, 경쟁사와 거래하지 않는 업체에 대해 유·무형의 Merit를 줌으로서 경쟁사와 거래하는 업체에 대해 실질적인 불이익을 주는 효과가 있다면 공정거래법상 문제가 됩니다.

□ 관련 사례

[크라운제과의 구속조건부 거래행위, 공정위 의결 제2010-022호]

－ 사실관계

- 크라운제과는 자신의 제품을 취급하는 대리점과 거래함에 있어 계약서상 대리점이 관할 영역구역 외에서 영업을 할 때, 크라운제과의 승인을 받도록 하거나 대리점 관할 영업구역을 이탈하여 거래하는 경우 계약을 해지할 수 있도록 규정하였습니다.

－ 공정거래위원회의 판단

- 공정거래위원회는 크라운제과의 행위는 거래상대방에 대해 거래지역을 제한하는 행위로 보아 법 위반에 해당한다고 판단하였습니다. (시정명령)

8. 사업활동방해

- 사업자가 다른 사업자의 기술을 부당하게 이용하거나, 인력을 부당하게 유인·채용하거나 거래처의 이전을 부당하게 방해하는 등의 방법으로 다른 사업자의 사업활동을 심히 곤란하게 할 정도로 방해하는 행위를 말합니다.(법 제45조 제1항 제8호)
- 사업자가 다른 사업자의 기술을 부당하게 이용하거나, 인력을 부당하게 유인·채용하거나 거래처의 이전을 부당하게 방해하는 등의 방법으로 다른 사업자의 사업활동을 심히 곤란하게 할 경우, 가격과 서비스 질에 의한 경쟁을 저해하는 경쟁수단이 불공정한 행위에 해당되므로 이를 금지하고 있습니다.

가. 기술의 부당이용

- 다른 사업자의 기술을 부당하게 이용하여 다른 사업자의 사업활동을 심히 곤란하게 할 정도로 방해하는 행위를 말합니다.

<p>법 위반 행위 예시</p>	<p>- 다른 사업자의 기술을 무단으로 이용하여 다른 사업자의 생산이나, 판매활동에 심각한 곤란을 야기시키는 행위</p>
------------------------------	---

□ 위법성 판단기준

- 기술의 부당이용이 바람직한 경쟁질서를 저해하는 불공정한 경쟁수단에 해당되는지 여부를 위주로 판단하며, 이를 판단하기 위하여 기술이용의 목적 및 의도, 당해 기술의 특수성, 특허법 등 관련 법령 위반 여부, 통상적인 업계관행 등을 고려하여 판단합니다.

나. 인력의 부당유인·채용

- 다른 사업자의 인력을 부당하게 유인·채용하여 다른 사업자의 사업활동을 심히 곤란하게 할 정도로 방해하는 행위를 말합니다.

<p>법 위반 행위 예시</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 다른 사업자의 핵심인력 상당수를 과도한 이익을 제공하거나 제공할 제의를 하여 스카우트함으로써 당해 사업자의 사업활동이 현저히 곤란하게 되는 경우 - 경쟁관계에 있는 다른 사업자의 사업활동 방해 목적으로 자기의 사업활동에는 필요하지도 않는 핵심인력을 대거 스카우트하여 당해 사업자의 사업활동을 현저히 곤란하게 하는 경우
------------------------------	--

□ 위법성 판단기준

- 인력의 부당유인·채용이 바람직한 경쟁질서를 저해하는 불공정한 경쟁수단에 해당되는지 여부를 위주로 판단하며, 이를 판단하기 위하여 인력유인·채용의 목적 및 의도, 해당 인력이 사업활동에서 차지하는 비중, 인력유인·채용에 사용된 수단, 통상적인 업계의 관행, 관련 법령 등을 고려하여 판단합니다.

다. 거래처 이전 방해

- 다른 사업자의 거래처 이전을 부당하게 방해하여 다른 사업자의 사업활동을 심히 곤란하게 할 정도로 방해하는 행위를 말합니다.

<p>법 위반 행위 예시</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 거래처 이전 의사를 밝힌 사업자에 대하여 기존에 구입한 물량을 일방적으로 반품처리 또는 담보해제를 해 주지 않는 행위
------------------------------	---

□ 위법성 판단기준

- 거래처 이전 방해가 바람직한 경쟁질서를 저해하는 불공정한 경쟁수단에 해당되는지 여부를 위주로 판단하며, 이를 판단하기 위하여 거래처 이전방해의 목적 및 의도, 사용된 수단, 통상적인 거래관행, 이전될 거래처가 사업영위에서 차지하는 중요성, 관련 법령 등을 고려하여 판단합니다.

라. 기타의 사업활동방해

- 기술의 부당이용, 인력의 부당유인·채용, 거래처 이전 방해 외 부당한 방법으로 다른 사업자의 사업활동을 심히 곤란하게 할 정도로 방해하는 행위를 말합니다.

<p>법 위반 행위 예시</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 사업영위에 필요한 특정시설을 타 사업자가 이용할 수 없도록 의도적으로 방해함으로써 당해 사업자의 사업활동을 곤란하게 하는 행위 - 경쟁사업자의 대리점 또는 소비자에게 경쟁사업자의 도산이 우려된다든지, 정부지원 대상에서 제외된다는 등의 근거 없는 허위사실을 유포하여 경쟁사업자에게 대리점계약의 해지 및 판매량 감소 등을 야기하는 행위 - 타 사업에 대한 근거 없는 비방전단을 살포하여 사업활동을 곤란하게 하는 행위
------------------------------	--

□ 위법성 판단기준

- 사업활동 방해가 바람직한 경쟁질서를 저해하는 불공정한 경쟁수단에 해당되는지 여부를 위주로 판단하며, 이를 판단하기 위하여 사업활동방해의 수단, 당해 수단을 사용한 목적 및 의도, 통상적인 거래관행, 관련 법령 등을 고려하여 판단합니다.

□ 행동지침

- 다른 사업자의 '기술'이란 특허법 등 관련 법령에 의해 보호되거나 비밀로 유지된 생산방법·판매방법·영업에 관한 사항을 의미합니다. 따라서 다른 사업자의 기술을 부당하게 이용하여 협력업체 등의 사업활동을 심히 곤란하게 할 정도로 사업활동을 방해하는 경우 기술의 부당이용행위에 해당할 수 있으므로 각별히 유의하여야 합니다.

□ 질의응답

[질문 1]

경쟁사에서 차기 사장 물망에 오르고 있는 실력이 매우 뛰어난 직원 약간 명을 거액의 금전적 보상을 제한하여 당사로 옮기게 한 경우 사업활동방해가 될 수 있는지?

[답변 1]

인력의 유인·채용이 사업활동방해가 되기 위해서는 동 채용으로 인해 당해 사업자의 사업활동이 심히 곤란하게 되어야 하므로, 일반적으로 일반직 직원을 유인 채용한 경우에는 사업활동방해로 보기에는 어려운 부분이 있습니다.

[질문 2]

당사가 경쟁사 특정 부서의 중견 직원 수명을 스카우트 하는 경우 사업활동방해가 될 수 있는가?

[답변 2]

당해 부서에서 스카우트한 직원들이 차지하는 역할, 이로 인해 경쟁사업자의 사업활동에 심각한 어려움을 초래하는지 여부를 기준으로 사업활동방해가 되는지 판단하게 됩니다.

□ 관련 사례

[울산항운노동조합의 사업활동방해행위, 공정위 의결 제2021-078호]

－ 사실관계

- 울산항운노동조합은 세진중공업 내 부두에서 2개의 농성용 텐트를 치고, 2대의 스타렉스 차량과 울산항운노동조합 소속 조합원들을 동원하여 부두/ 선적용 중장비 통행로를 봉쇄하였습니다.

－ 공정거래위원회의 판단

- 공정거래위원회는 울산항운노동조합이 세진중공업의 부두 및 선적용 중장비 통행로를 봉쇄함으로써 온산항운노동조합 조합원들의 부두진입과 선박블록 운송을 저지하여 궁극적으로 온산항운 노동조합의 하역작업을 불가능하게 하여 사업활동을 심히 방해한 바, 울산항운노동조합의 위와 같은 행위는 공정거래법상 불공정거래 행위 유형 중 기타의 사업활동방해 행위에 해당한다고 판단하였습니다. (시정명령, 과징금 1,000만원)

[하이트진로의 사업활동방해행위, 공정위 의결 제2013-142호]

－ 사실관계

- 하이트진로는 경쟁사업자와 거래중인 대리점에게 법률비용 지원, 제품의 공급단가 할인, 제품의 무상제공, 무이자 현금대여 등 경제상 이익을 제공함으로써 경쟁사업자와의 거래를 중단하고 자신과 거래하도록 하였습니다.

－ 공정거래위원회의 판단

- 공정거래위원회는 경쟁사업자와 거래중인 대리점을 자신의 대리점으로 영입하기 위하여 부당하게 경제상의 이익을 제공하고 그 결과 경쟁사업자의 사업활동을 심히 곤란하게 한 행위에 대하여 향후 위반행위의 재발을 막기 위한 시정명령을 부과하였습니다.

IV 법 위반 시 제재 사항

1. 행정적 제재

- 당해 위반행위 중지, 계약조항 삭제, 시정명령을 받은 사실을 공표, 기타 필요한 시정조치를 하게 됩니다.
- 관련 매출액의 4% 이내, 매출액이 없는 경우 10억원 이내에서 부과할 수 있습니다.

2. 민사상 손해배상 책임

- 불공정거래행위 관련 위반행위로 사업자가 피해를 입은 경우에는 사업자 또는 사업자단체는 해당 피해자에 대하여 손해배상책임을 부담하게 됩니다.
- 불공정거래행위를 한 사업자가 그와 관련하여 보복조치를 하는 경우에는 사업자가 고의 또는 과실이 없었음을 입증하는 경우를 제외하고는 피해자 손해의 3배 미만의 손해배상 책임을 부담합니다.

3. 벌칙(형사처벌)

- 불공정거래행위를 한 사업자에 대하여는 2년 이하의 징역 또는 1.5억원 이하의 벌금에 처해지게 됩니다.
(단, 거래거절, 차별적 취급, 경쟁사업자 배제, 구속조건부 거래 등의 불공정거래행위는 형사처벌 대상에서 제외)
- 법인의 경우 대표자, 대리인, 사용인, 종업원과 함께 처벌되는 양벌규정이 적용됩니다.
- 원칙적으로 공정거래위원회의 고발이 있어야만 형사처벌을 위한 공소 제기가 가능합니다.

V 불공정거래행위 관련 Do & Don'ts

다음의 내용은 불공정거래행위와 관련하여 권장 또는 허용되는 행위와 금지되는 행위를 정리한 것으로, 주로 협력업체와의 거래를 진행할 경우 사전 확인이 필요합니다.

1. 부당한 거래거절

Do	<ul style="list-style-type: none"> - 원칙적으로 경쟁사와 함께 특정사업자에 대하여 거래를 거절/ 중단하거나 거래하는 상품 또는 용역의 수량이나 내용을 제한하는 행위는 반드시 법무팀 및 Compliance팀과 논의하고, 의사결정 과정과 의사결정의 근거를 문서화하는 것이 필요합니다. - 거래를 거절/ 중단할 때 다음과 같은 사유를 확인하고 입증자료를 구비해 두어야 합니다. <ul style="list-style-type: none"> • 거래상대방이 필요로 하는 물량을 공급할 수 없는 경우 • 거래상대방의 부도 등 신용결함, 명백한 귀책사유, 자신의 도산위험 등 불가피한 사유가 있고, 거래거절 이외에 다른 대응방법으로 대처하는 것이 곤란한 경우 • 별도로 현저한 효율성 증대효과나 후생 증대효과가 발생하는 경우 - 거래를 거절하거나 중단하는 경우 상대방이 대체거래선을 찾거나 기타 대응방안을 마련할 수 있도록 가급적 장기의 대비기간을 주고, 상대방과 최대한 성실히 진행하며, 거래를 할 수 없는 이유를 명확히 전달하고, 이에 이르게 된 내부 의사결정 근거/ 과정 및 상대방과의 협의 내용을 보존해야 합니다.
Don't	<ul style="list-style-type: none"> - 다음과 같은 사유로 거래를 거절하거나 중단해서는 안 됩니다. <ul style="list-style-type: none"> • 자기와 거래하기 위해서는 자기가 지정하는 사업자의 물품·용역을 구입할 것을 의무화하고 그에 응하지 않음을 이유로 거래를 거절하는 경우 • 자기 또는 계열회사 등 자기와 밀접한 관계에 있는 사업자와 독점적으로 거래하는 사업자와는 거래하면서 경쟁사업자와도 거래하는 사업자에 대하여는 합리적 이유없이 거래를 중단하거나 제한하는 경우 - 사유/ 근거에 관한 충분한 내부 논의 및 협의없이 거래를 거절하거나 중단해서는 안 됩니다. - 협력업체의 사업활동이 곤란해질 여지가 있음에도 불구하고 지나치게 짧은 기간만을 주고 거래를 거절하거나 중단을 일방적으로 통지해서는 안 됩니다. - 협력업체의 협의 요청을 무시하거나 일방적으로 거절해서는 안 됩니다. - 협의 과정에서 일방적/ 단정적인 통보 또는 협상의 여지가 없는 것으로 보이는 태도나 표현을 사용해서는 안 됩니다.

2. 부당한 차별적 취급행위

Do	<ul style="list-style-type: none"> - 거래상대방에 따라 가격이나 거래조건을 다르게 결정하는 경우 다음과 같은 사유를 내부적으로 기록하고 입증자료를 구비해 두셔야 합니다. <ul style="list-style-type: none"> • 별도로 효율성 증대효과가 발생하는지 여부 • 가격이나 거래조건에 차이에 발생하는데 합리적인 이유가 있는 경우 • 비영리기관이나 자선단체에 보다 저렴한 가격으로 공급하는 등 합리성이 인정되는 경우 • 관계의 지속기간, 거래량의 규모, 거래상대방의 신용도 등 합리적인 기준에 따라 거래조건에 차등을 주는 경우 - 일반적인 기준에서 벗어나는 등 통상적인 경우와는 차이가 있는 가격이나 거래조건을 결정하고자 할 때, 그 결정에 이르게 된 의사결정 근거, 의사결정 과정과 상대방과 협의 내용을 보존해 두어야 합니다.
Don't	<ul style="list-style-type: none"> - 다음과 같이 거래상대방을 차별해서는 안 됩니다. <ul style="list-style-type: none"> • 대부분의 거래상대방에 대해서는 거래량에 따라 누진적으로 할인율을 적용하는 반면, 계열회사 등에 대해서는 합리적 이유 없이 거래량과 관계없이 최대할인율을 획일적으로 적용하는 경우 • 계열회사와 비계열회사의 서비스간에 품질이나 거래조건에 있어서 차이가 없음에도 불구하고 정당한 이유없이 계열회사의 서비스를 비계열회사의 서비스보다 고가로 구매하는 경우 • 계열회사가 경쟁입찰에서 유리한 지위에 설 수 있도록 하기 위해서 계열회사의 경쟁사업자에게는 보다 불리한 가격이나 거래조건을 제시하는 경우

3. 경쟁사업자 배제행위

Do	<ul style="list-style-type: none"> - 상품 등을 기존 거래조건 대비 상당히 낮은 가격 등으로 공급하는 경우 다음과 같은 근거를 확인해야 합니다. <ul style="list-style-type: none"> • 해당 상품의 진입 장벽이 없어 현재의 사업자들이 아니더라도 신규 사업자들이 진입할 수 있는지 여부 • 별도로 현저한 효율성 증대효과가 발생하는지 여부 - 상품 또는 용역을 통상적인 거래가격에 비하여 높은 대가로 구입하는 경우 다음과 같은 사유를 확인해야 합니다. <ul style="list-style-type: none"> • 통상적인 거래가격에 비하여 높은 대가를 지불해야 하는 사유가 있는지 여부 • 별도로 현저한 효율성 증대효과가 발생하는지 여부
Don't	<ul style="list-style-type: none"> - 경쟁사를 배제시킬 목적으로 상품 또는 용역의 가격을 현저히 낮은 가격으로 공급해서는 안 됩니다. - 합리적 이유 없이 공공기관 입찰에서 회사가 지나치게 낮은 가격으로 응찰하여 낙찰됨으로써 다년간 공급계약을 체결해서는 안 됩니다.

4. 부당한 고객유인

Do	<ul style="list-style-type: none"> - 고객사 등에 이익을 제공할 경우 이익을 제공하는 고객의 범위 및 이익의 규모를 규정하는 객관적인 기준을 설정하여 고객사에게 제공되는 이익의 근거를 마련해 두어야 합니다. - 위 기준에 벗어나서 이익이 제공되는 경우, 그 결정에 이르게 된 내부 의사결정 근거/과정을 보존해 두어야 합니다.
Don't	<ul style="list-style-type: none"> - 타사와 거래 하는 것을 제한하는 조건으로 하여 고객사에게 근거없이 이익, 혜택 등을 제공해서는 안 됩니다. - 상품 또는 용역의 내용이나 거래조건 등에 관하여 다음과 같이 고객을 오인시켜서는 안 됩니다. <ul style="list-style-type: none"> • 사업자가 자신과 경쟁사업자의 영업현황, 제품 품질, 기술력 등에 대해 사실과 다른 허위의 비교분석 자료를 작성하여 발주자에게 제출하는 경우 • 경쟁사업자 관련 허위사실을 언급하거나 근거없이 비방하는 경우

5. 거래상 지위남용

Do	<ul style="list-style-type: none"> - 거래상대방에 대하여 불이익이 주어질 수 있는 경우, 불이익이 주어지는 거래상대방의 범위 및 규모를 규정하는 객관적인 기준을 설정하여 거래상대방에게 주어지는 불이익의 근거를 마련해야 합니다. - 위 기준에 벗어나서 불이익이 주어지는 경우, 그 결정에 이르게 된 내부 의사결정 근거/과정을 구비해 두어야 합니다. - 거래상대방에게 불이익을 주는 것으로 보일 수 있는 경우, 상대방이 대응방안을 마련할 수 있도록 가능한 장기의 대비기간을 주고, 상대방과 최대한 성실히 협의를 진행해야 합니다.
Don't	<ul style="list-style-type: none"> - 합리적 이유 없이 계속적 거래관계에 있는 대리점 등에게 주문하지도 않은 상품을 임의로 공급하고 반품을 허용하지 않는 행위를 해서는 안 됩니다. - 협력업체로 하여금 자기 또는 해당 부서에게 필요한 비용을 강제적으로 부담시켜서는 안 됩니다. - 다음과 같이 거래상대방에게 불이익을 제공해서는 안 됩니다. <ul style="list-style-type: none"> • 계약서에 명기되어 있지 않은 사항을 일방적으로 요구하는 경우 • 재판관할법원을 일률적으로 자기의 소재지를 관할하는 법원으로 규정한 조항을 설정하는 경우 • 거래상대방에 대해 합리적 이유 없이 거래거절을 하여 불이익을 제공하는 경우 - 상대방의 사업활동이 곤란해질 여지가 있음에도 불구하고, 지나치게 짧은 기간만을 주고 불이익으로 해석될 수 있는 사안을 일방적으로 통지해서는 안 됩니다. - 상대방의 협의 요청을 무시하거나 일방적으로 거절해서는 안 됩니다. - 협의 과정에서 일방적/ 단정적이고 협의가 여지가 없는 것으로 보이는 태도나 표현을 사용해서는 안 됩니다.

6. 구속조건부 거래

Do	<ul style="list-style-type: none"> - 거래상대방이 회사 또는 계열회사의 경쟁사업자와 거래하지 아니하는 조건으로 그 거래상대방과 거래하기 위해서는 당해 상품 또는 용역의 기술성·전문성 등으로 인해 배타조건부거래가 필수 불가피해야 합니다. - 사업자부담으로 거래상대방에게 신제품을 개발하여 납품하도록 하면서 사업자에게 우선 납품하도록 할 수 있습니다.
Don't	<ul style="list-style-type: none"> - 다음과 같이 거래상대방이 회사 또는 계열회사의 경쟁사업자와 거래하지 아니하는 조건으로 그 거래상대방과 거래하는 행위를 해서는 안 됩니다. <ul style="list-style-type: none"> • 경쟁사업자가 대체거래선을 찾기 곤란한 상태에서, 대량구매 등 수요측면에서 영향력을 가지고 있는 거래상대방에 대해 자기 또는 계열회사의 경쟁사업자에게는 공급하지 않는 조건으로 상품이나 용역을 구입하는 행위 • 거래상대방이 독자적으로 개발한 상품 또는 원재료에 대하여 경쟁사업자와 거래하지 않는다는 조건으로 거래하는 행위

7. 사업활동의 방해

Do	<ul style="list-style-type: none"> - 다른 사업자의 기술을 입수 또는 이용하는 경우 이러한 입수 또는 이용의 합리적인 이유 및 근거를 명확하게 자료로 남겨두어야 합니다. - 다른 사업자의 기술을 입수 또는 이용해야 할 경우를 미리 예상할 수 있는 경우 이러한 기술의 입수 및 이용의 시기, 범위, 차를 계약서에 반영해 두어야 합니다. - 경쟁사의 인력을 채용하는 경우 인지하지 못하는 사이에 경쟁사의 영업비밀이 유입되어 회사의 책임이 발생하지 않도록 관련 절차를 준수해야 합니다. - 상대방과의 협의 과정에서 객관적인 근거를 중립적인 태도로 명확히 전달할 것
Don't	<ul style="list-style-type: none"> - 부당한 방법에 의해 거래처·하도급 업체의 기술을 입수 또는 도용하여 자기가 직접 생산하여 사용하고, 다른 수요업체에게 판매해서는 안 됩니다. - 거래상대방의 중요 기술이나 제조비법이 담긴 서류나 설계도를 갖고 온 기술인력을 채용하여 자기가 직접 생산·판매해서는 안 됩니다. - 다른 사업자의 핵심인력 상당수를 과다한 이익을 제공하거나 제공할 제의를 하여 스카우트해서는 안 됩니다.

VI 체크리스트

항 목	확인결과
(거래거절) 거래업체가 경쟁사업자와 거래를 한다는 사유로 거래중단 또는 거래물량을 축소하였는가?	
(차별적 취급) 경쟁이 심한 지역에서 경쟁사업자를 배제시키고 당사의 시장지위를 강화하기 위해 합리적 이유 없이 타 지역에 비해 현저히 낮은 가격을 설정하였는가?	
(차별적 취급) 계열회사와 비계열회사를 상대로 동시에 거래를 하면서 정당한 이유 없이 계열회사에 비해 비계열회사에 대한 결제조건을 현저히 불리하게 설정하였는가?	
(경쟁사업자 배제) 유력사업자인 당사가 신규 진입을 시도하는 사업자를 저지하기 위해 매입원가를 하회하는 가격으로 용역을 일정기간 계속적으로 제공하였는가?	
(부당한 고객유인) 경쟁사업자와 거래하고 있는 고객에 대하여 당사와 거래하도록 하기 위해 리베이트를 지급하거나 지급할 제의를 하였는가?	
(거래강제) 당사가 보유중인 특허권 등 지식재산권이 있는 솔루션 관련 고객사와 라이선스 계약을 체결하며 고객에게 다른 솔루션의 구입을 강제하고 있는가?	
(거래상 지위남용) 당사와 거래중인 협력업체에 대하여 거래와 무관한 기부금이나 협찬금을 요구하거나, 무상 유지보수 등을 요구하는 행위를 하였는가?	
(구속조건부거래) 당사와 거래하고 있는 협력업체에게 당사 또는 계열회사의 경쟁사업자와는 거래하지 않는 조건으로 파트너십 계약을 유지하고 있는 것인 아닌가?	
(사업활동방해) 경쟁사업자의 사업활동을 방해할 목적으로 경쟁사업자의 특정 부서 중견 인력을 상당한 규모로 스카우트 하였는가?	

SAMSUNG SDS | 2024

서울특별시 송파구 올림픽로 35길 125(신천동)

<http://www.samsungsds.com>