

제6장 불공정 거래행위의 금지

- 시장지배력 또는 경제력의 차이에 바탕을 두고 행해지는 ‘거래행태의 개선’을 위한 규제.
- 우리의 유통구조의 계열화로 인한 공급자의 우월적 지위남용 가능성과 대형 유통업체의 등장으로 불공정거래 행위 가능성 존재

제1절 불공정거래행위의 개념

1. 의의

- 불공정거래행위란 법 제23조 1항에 열거된 행위로서 ‘공정한 거래를 저해’할 우려가 있는 행위를 말한다.
- 공정거래저해성은 ①경쟁제한성, ②경쟁수단 또는 거래내용의 불공정성으로 구분.
- 구체적인 공정거래 저해위험성을 필요로 하는 것은 아니고, ‘추상적인 위험성(가능성)’만으로 충분하며 따라서 부당성의 인정범위가 상대적으로 넓어진다(대판 2001. 2. 9, 2000두 6206 - 대우자판의 사원판매 사건).

2. 시장지배적 지위남용행위와 비교

- 독과점 사업자규제와 불공정거래행위규제는 상호 중복되거나 공통되는 경우가 있다(예 경쟁사업자의 부당한 배제행위).
- 양자의 근본적인 차이는 시장지배적 사업자의 남용규제가 시장에서의 ‘지위’에 근거한 특정한 사업자에게만 적용된다면, 불공정거래행위는 시장에서의 ‘행태’에서 나오는 행위를 규제하는 것으로 볼 수 있다.
- 시장지배적 사업자에 대해서는 높은 수준의 주의의무가 요구되므로, 범위반시의 제재도 상대적으로 높다.

제2절 불공정거래행위의 유형(법 제23조 제1항)

- 현행법은 불공정거래행위에 해당될 수 있는 행위의 유형으로 7가지를 포괄적으로 규정하고, 그 유형과 기준은 대통령령에 위임하고 있다(제2항). 이에 따라 시행령 제36조 1항 별표는 모든 사업분야 및 행위에 공통적으로 적용되는 ‘일반불공정거래행위’를 규정.
- 특정사업분야 또는 특정행위에 적용되는 ‘특수불공정거래행위’는 공정거래위원회가 별도로 지정·고시하고 있다.(예, 경품류고시, 대규모소매점업고시, 신문업고시, 병행수입고시 등)
- 이에 근거하여 지정된 행위유형마다 ‘정당한 이유없이’ 또는 ‘부당하게’라는 저해성 여부의 판단기준을 통하여 위법성을 판단하고 있다.

=> 당해 행위의 위법성을 판단함에 있어서 근거 규정이 '정당한 이유없이'로 규정되어 있는 경우에는 그 요건에 해당하는 행위가 있으면 일단 위법한 행위로 보되 정당한 이유가 있는 경우 그 위법성이 조각되는 것으로 보며, '부당하게'로 규정되어 있는 경우에는 행위 자체가 위법한 것은 아니지만 당해 행위가 부당하게 행해지는 경우에만 위법성이 인정되는 것으로 본다.

<일반 불공정거래행위 유형 및 기준>

I. 거래거절

1. 의의

- 거래거절이라 함은 부당하게 거래의 개시를 거절하거나 계속적인 거래관계를 중단하는 행위, 혹은 거래하고 있는 상품 또는 용역의 수량이나 내용을 현저히 제한하는 행위.

2. 유형

(1) 공동의 거래거절

정당한 이유없이 자기와 경쟁관계에 있는 다른 사업자와 공동으로 특정사업자에 대하여 거래의 개시를 거절하거나 계속적인 거래관계에 있는 특정사업자에 대하여 거래를 중단하거나 거래하는 상품 또는 용역의 수량이나 내용을 현저히 제한하는 행위

- 거래거절이 공동으로 행해지고 있기 때문에 특정한 사업자가 거래의 기회를 빼앗겨서 시장으로 부터 배제될 우려가 있고, 거래거절에 참여하는 사업자도 상호 거래처선택의 자유를 제한당하는 결과가 초래되기 때문에 경쟁제한성이 강하다고 할 수 있다. 따라서 정당한 이유가 없는 한 위법한 것으로 된다.

(2) 기타의 거래거절

부당하게 특정한 사업자에 대하여 거래의 개시를 거절하거나 계속적인 거래관계에 있는 특정사업자에 대하여 거래를 중단하거나 거래하는 상품 또는 용역의 수량이나 내용을 현저히 제한하는 행위

- 자유시장경제에서는 사업자가 자신의 거래처를 임의로 선택할 수 있기 때문에 단독으로 행하는 거래거절은 원칙적으로 문제되지 않는 것으로 보지만, 그것이 공정한 거래를 저해할 우려가 있을 때에는 위법성이 인정된다.

II. 차별적 취급

1. 의의

- 차별적 취급이라 함은 사업자가 부당하게 거래상대방을 차별하여 현저하게 유리하거나 불

리하게 취급하는 행위를 말한다(법 23조 1항 1호 후단).

- 독점규제법이 차별적 취급에서 규제대상으로 하는 것은 상품 또는 용역의 가격, 기타 거래조건 등에 차이가 있다는 것 그 자체가 아니라, 차별적 취급에 의해 시장에서의 공정한 경쟁이 저해될 우려가 있는 경우이다.

2. 유형

(1) 가격차별

부당하게 거래지역 또는 거래상대방에 따라 현저하게 유리하거나 불리한 가격으로 거래하는 행위

(2) 거래조건차별

부당하게 특정사업자에 대하여 수량·품질 등의 거래조건이나 거래내용에 관하여 현저하게 유리하거나 불리한 취급을 하는 행위

- 거래조건이란 가격을 제외한 나머지 거래에 관한 제반 조건, 즉 거래대상이 되는 상품의 품질, 규격, 거래수량, 결제조건, 지불조건, 운송조건, 리베이트 등을 말한다.

(3) 계열회사를 위한 차별취급

정당한 이유없이 자기의 계열회사를 유리하게 하기 위하여 가격·수량·품질 등의 거래조건이나 거래내용에 관하여 현저하게 유리하거나 불리하게 하는 행위

- 계열회사를 위한 차별취급의 경우에는 경쟁력이 없는 대규모 기업집단 소속 계열회사들을 유지시킴으로써 경제의 효율성을 떨어뜨리고 경제력집중을 심화시킬 소지가 크기 때문에 다른 차별적 취급보다는 경쟁저해성이 크다고 보아 정당한 이유가 없는 한 위법하다고 보고 있다.
- 이에 대한 규제는 공정한 경쟁질서를 보호하려는 것 이외에 경제력집중 억제 목적을 가지고 있다.

(4) 집단적 차별취급

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

- 집단적 차별취급이 특정사업자를 불리하게 취급하는 경우에는 동기와 효과의 측면에서는 공동의 거래거절과 유사한데, 다만 그 행위가 거래거절에까지는 이르지 않고 차별취급을 하는 단계에 그친 경우를 의미한다.
- 집단적 차별취급의 공정경쟁저해성은 당해행위의 차별성 그 자체에 있는 것은 아니고 당해행위가 객관적으로 경쟁을 저해하는지의 여부에 따라 결정된다.

Ⅲ. 경쟁사업자의 배제

1. 의의

- 경쟁사업자의 배제라 함은 사업자가 시장에서 부당하게 경쟁자를 배제하기 위하여 거래하는 행위를 가리킨다(법 23조 1항 2호). 사업자들이 정상적인 경쟁수단을 사용하지 않고 부당한 방법으로 경쟁사업자를 배제하는 것을 금지.

2. 유형

(1) 부당염매

자기의 상품 또는 용역을 공급함에 있어서 정당한 이유없이 그 공급에 소요되는 비용보다 현저히 낮은 대가로 계속하여 공급하거나 기타 부당하게 상품 또는 용역을 낮은 대가로 공급함으로써 자기 또는 계열회사의 경쟁사업자를 배제시킬 우려가 있는 행위

- 본래 가격경쟁 그 자체는 사업자들이 동원할 수 있는 가장 전형적인 경쟁수단이지만, 사업자가 새로운 경쟁자의 시장진입을 막거나 다른 사업자를 시장으로부터 배제하기 위하여 원가보다 현저히 낮은 가격으로 공급하는 경우에는 부당염매에 해당되어 금지된다.

(2) 부당고가매입

부당하게 상품 또는 용역을 통상거래가격에 비하여 높은 대가로 구입하여 자기 또는 계열회사의 경쟁사업자를 배제시킬 우려가 있는 행위

- 사업자가 특정한 상품이나 용역을 통상적인 가격보다 현저히 높은 가격으로 구입하더라도 거기에 합리적인 이유가 있는 경우에는 문제가 되지 않지만, 경쟁사업자를 배제하기 위한 경우 또는 그러한 우려가 있는 경우에는 부당고가매입에 해당된다.

Ⅳ. 부당한 고객유인

1. 의의

- 부당한 고객유인이라 함은 부당하게 경쟁자의 고객을 자기와 거래하도록 유인하는 행위를 말한다(법 23조 1항 3호). 사업자들이 가격 · 품질 · 서비스 등의 능률경쟁의 방법을 택하지 않고, 거래상대방에게 부당한 이익을 제공하거나 위계에 의하여 고객을 유인할 때에는 불공정거래행위로 인정되어 금지된다.

cf) 경품에 대해서는 공정거래위원회가 이를 특수불공정거래행위의 한 유형으로 따로 고시하고 있으며, 표시광고에 의한 고객유인행위(허위·과장, 기만, 부당비교, 비방 표시광고)에 대해서는 표시광고의 공정화에 관한 법률에서 별도 규제(임시중지명령, 중요정보 공개제, 광고실증제).

2. 유형

(1) 부당한 이익에 의한 고객유인

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

- 제공되는 이익의 부당성 여부는 동 업계의 정상적인 거래관행의 관점에서 판단한다. 특히 당해 행위의 상대방의 수, 당해행위의 계속성·반복성 등 행위의 범위 등을 고려한다.

(2) 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 고객을 오인시켜 경쟁사업자의 고객을 자기와 거래하도록 유인하는 행위

- 고객을 오인시키는지의 여부에 대한 판단에 있어서는 객관적으로 오인시키는 것이라면 충분하며 행위자가 주관적으로 오인시킬 의도를 가지고 있어야 하는 것은 아니다. 또한 고객을 오인시켜 자기와 거래하도록 유인하는 행위 그 자체를 문제로 삼는 것이기 때문에 그 행위에 의해서 실제로 고객을 획득했는지의 여부는 문제되지 않는다.

(3) 기타의 부당한 고객유인

경쟁사업자와 그 고객의 거래에 대하여 계약성립의 저지, 계약불이행 유인 등의 방법으로 거래를 부당하게 방해함으로써 경쟁사업자의 고객을 자기와 거래하도록 유인하는 행위