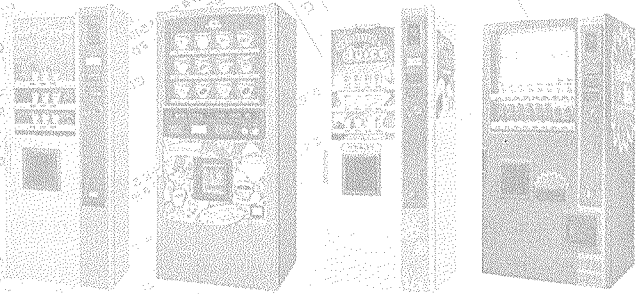
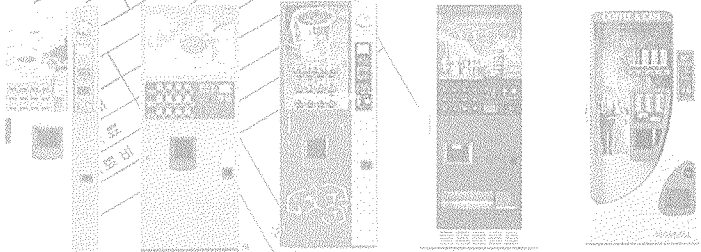
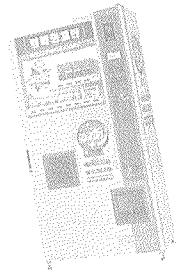


자판기 거래 분쟁 최소화를 위한 新자판기 표준약관 마련된다



자판기 표준약관이 개정된다. 그간 공정거래위원회 약관제도과와 우리 협회에서는 자판기 거래 분쟁 최소화를 위해 기존 약관을 개정키고 합의하고 새로운 표준약관 마련 작업을 진행해 왔다. 새로운 약관을 준비하며 상호간 쟁점이 되는 사항들이 있었지만 절충에 절충을 거쳐 개정안을 도출해 냈다. 이번에 마련된 표준약관 개정안은 그간 자판기 부실판매의 주된 사례로 작용했던 임대료를 전제로 한 기밀판매 행위, 수익성 보장을 전제로 반품을 할 수 있도록 유인하여 판매하는 행위 등을 금지될 수 있도록 계약해제 요건을 구체화했다. 또한 구매자가 자판기 구입 후 3개월 이내에는 일정 손실을 지불하고 임대료를 할 수 있도록 했다.

자판기 구매자 보호 요건들을 강화했음은 물론 거래관계를 명확히 해 상호 분쟁의 요소를 최소화한 것이 특징이다.

이같은 내용을 골자로 하는 자판기 표준안은 공정거래위원회 약관심사 위원회의를 거쳐 1차 승인이 났고, 마지막으로 심의 위원회 최종 승인만을 남겨 놓고 있다. 하지만 자판기 유통시장 정화에 대한 강력한 의지를 반영한 개정안이기 때문에 별다른 수정 없이 승인이 날 것으로 보여진다.

이럴 경우 자판 산업계에서는 다가오는 2006년부터는 새로운 약관을 사용할 수 있게 된다.

금후에서는 새롭게 개정되는 자판기 표준약관의 세부내용을 살펴보고, 자판기 산업계가 어떻게 이를 받아들여야 할지를 살펴봤다.

자판기 표준약관 개정의 배경
올해 자판기 유통시장의 불황의 골은 깊었다. 사상 유례없는 심각한 불황에 관련업체의 한숨 소리는 깊을 수밖에 없었다. 시장이 이렇게 되기에 이른 것은 자판기 유통시장이 구심점을 잃고 방황했던 요인이 크다. 지난해부터 올해까지 공정거래위원회가 자판기 부실판매 추방에 대한 강력한 의지를 바탕으로 유통시장에 대한 숨통을 죄어 온 게 사실이다. 부실 해당 전문점들에게 대한 시정조치와 과징금 부과에 심한 경우 영업정지까지 해대는 상황이 돼버렸다. 여기에 한국소비자단체협의회 산하 자율분쟁조정위원회에서도 자판기 소비자 민원에 대한 수시 조정 활동을

을 진행하며 유통점들의 행보를 더욱 위축되게 했다.

이렇게 자판기 유통시장은 과거와는 다르게 공격적인 영업을 펼치기 힘든 상황이 되어 버렸다. 소비자 권리와 목소리는 크게 높아졌고, 관련 정부기관의 관리 감독은 강화된 상황에서 자판기 영업은 자연 위축이 될 수밖에 없게 된 것이다.

이런 상황에서 자판기 유통시장의 거래 관계를 규정하는 표준약관에 대한 개정의 목소리가 높아졌다. 기존 약관은 구매자와 판매자와 분쟁에 있어 추가 되는 계약해제 요건들이 필드의 현실에 맞게 구체화되어 있지 못했다. 특히 자판기 부실판매의 추가 되는 임대를 전제로 계약을

하고 반품을 해주지 않는 영업행위, 또 수익성 보장을 전제로 하고 반품을 해 준다는 영업행위 등을 마땅히 제재할 준거가 기존 표준약관에는 마련되어 있지 않았다. 이 두가지의 영업행위를 막을 수 있는 규정들이 자판기 약관에 반영이 된다면 부실판매는 크게 줄일 수가 있게 된다. 자연히 약관도 이런 방향으로 개정이 되어야 한다는 목소리가 높아지고 시작했고, 공정위 역시 이런 방향으로 약관을 개정할 것을 산업계에 요구해 왔다. 부실판매를 줄이지 않고서는 유통의 앞날이 더욱 암담한 상황에서 약관을 개정하는 일은 당면과제로 작용하기 시작했다. 공정거래위원회와 협회는 이에 대한 인식을 같이하고 개정안 마련 작업을 진행해 왔다. 약관 개정의 근본취지에 대해서는 인식을 같이 했지만 세부안을 마련하는 작업은 쉽지 않았다. 약관이 공정한 거래 관행 확립의 취지도 살리고, 산업계에 큰 피해가 가지 않는 합리적 안이 되기 위해서는 넘어야 할 벽이 많았다. 특히 구매자가 제품 구입 3개월 이내에 임의해지

를 할 수 있게 한 조항은 참여한 쟁점사항으로 작용했다.

공정거래위원회가 임의해지의 적용을 기정사실화하는 상황에서 산업계는 임의해지의 남용을 막을 수 있는 적절한 방안이 마련이 되어야 함을 누누

이 강조해 왔다. 결국 해지기간과 해지손율을 얼마로 책정하느냐가 쟁점이 되었고, 상호간의 절충 속에 현재의 안이 정해지게 된 것이다.

개정안의 핵심 계약해제 요건들

자판기 개정안의 세부 내용을 살피기에 앞서 얼마 전 자판기 부실판매에 대해 보도된 매체 기사를 살펴보자. 아래에 기재된 기사는 지난 11월 11일 경향신문 경제면에 보도가 되었다.



자판기 업체 ‘악덕상술’ 판친다

영세 자영업자들이 자판기 판매업자들로부터 골탕을 먹는 경우가 많다.

미용실 주인 박모씨는 “미용실 앞에 자판기를 설치하면 월 50만~60만원의 소득이 보장된다. 수익이 나지 않으면 위약금 없이 반품할 수 있다”는 자판기 판매원의 권유에 따라 자판기를 구입했다. 그러나 실제 수익은 월 5만~10만원 정도여서 반품하려고 했지만 자판기 업체는 위약금을 요구하며 계약해지를 거부했다.

식당을 운영하는 김모씨도 커피 자판기를 임대 형식으로 놔주겠다는 자판기 판매원의 권유에 따라 계약서에 서명했다. 불경기에 짝짤한 수익이 보장된다는 말에 귀가 솔깃해졌기 때문이다. 그러나 며칠 뒤 계약서를 꼼꼼히 살펴보면 임대계약이 아니라 매매계약이라는 사실을 알고 계약 취소를 요구했지만 판매업체는 자판기 할부판매가(7백만원)의 30%에 이르는 위약금 2백만원을 요구했다.

공정거래위원회는 11월 10일 “일부 자판기 판매회사들이 식당, 문구점, 슈퍼마켓 등 자영업자들에게 고수익을 미끼로 자판기를 판 뒤 계약 해지를 거부하는 경우가 많다”고 밝혔다.

공정위는 이에 자영업자에게 자판기를 판매한 뒤 계약 해지를 거부하는 등 방문판매법을 위반한 00社 등 3개 자판기 판매업체에 시정 명령을 내리고 과태료 2백만원을 물렸다. 공정위에 따르면 일부 자판기 판매회사는 구매계약을 단순한 할부판매인 것처럼 속이고 있다. 실제로는 할부금융회사로부터 연 16~18%의 고금리로 대출받아 자판기를 구입토록 하는 형식이다. 판매가 5백29만원인 자판기를 36개월 할부로 구입할 경우 금리를 포함해 모두 7백83만원을 지불하게 된다.

일부 회사는 또 “수익이 나지 않으면 무조건 계약 해지 해준다” “임대로 놔주는 것이니 수익금의 일부만 내면 된다”며 매매계약을 유도하고 있으나 실제로 계약을 해지하려면 자판기 가격의 30%가량을 위약금으로 요구하고 있다.

공정위 관계자는 “대부분의 자판기 판매점은 자판기 제조회사로부터 단순히 제품을 공급받아 판매하기 때문에 분쟁이 생길 경우 소비자는 제조회사로부터 아무런 보상을 받을 수 없다”고 말했다.

이 기사를 예시하는 것은 자판기 부실판매의 주된 사례가 그대로 반영이 되어 있기 때문이다. 기사를 통해 볼 수 있듯 자판기 부실 판매의 유형은 크게 두 가지이다.

그 첫 번째가 임대를 전제로 계약을 한 후, 나중에 그 책임을 구매자에게 떠넘기는 행위이다. 단지 몇 개월 자판기를 임대한 것이니 운영을 해보고 반품을 해도 좋다고 해놓고 계약서는 정식 판매계약으로 작성을 한다. 그런 다음 운영자가 자판기 반품을 하려면 위약금을 제시하며 무상 반품을 거부한다.

두 번째의 유형은 수익성을 보장을 전제로 운영을 해보고 그 수익이 안 나면 반품이 가능하다고 약속하고 이를 이행하지 않은 경우이다. 매달 얼마만큼의 수익이 난다는 것을 보장해 놓고 정작 계약이 체결되면 '난 모른다'는 식으로 책임을 지지 않는다.

이 두가지 유형의 소비자 기망 행위는 기존 표준약관에는 별 달리 제어할 방법이 없다.

기존 표준약관의 제9조(계약의 해제) 2항 1호에는 '갑이 명시한 사업권유내용이 사실과 달라 영업수행에 을의 과실이 없었음에도 을의 수익이 갑이 명시한 예상수익 미만인 경우. 다만 그 판단기준은 자판기 설치 일로부터 3개월 이내로 정합니다.'라고 규정이 되어 있다.

그런데 영업사원들은 이 조항을 악용해 위약금 장사를 하는 경우가 많았다. 즉 자판기 판매자가 명시한 예상수익 미만인 경우 설치일로부터 3개월 이내에 소비자가 해제가 가능하다는 조항을 마치 이 기간 안에 운영해 보고 마음에 들지 않으면 무상 반품이 가능한 것처럼 구매자를 현혹한다. 그리고 위약금 등에 대해서는 설명도 하지 않고 계약서에 날인을 하게 하는 만든 후, 차후 반품을 요청하면 위약금을 물린다.

개정되는 신규약관은 기존 약관의 이런 계약해제상의 허점을 철저히 보완했다. 위에서 언급한 두 가지 부실 판매 유형의 책임관계를 명확히 할 수 있도록 계약해

지 요건을 분명히 했다.

새롭게 개정되는 계약의 해제 조항은 다음과 같다

제9조(계약의 해제 등)



② 다음 각 호의 1에 해당하는 경우 을은 갑에 대하여 사용손료 기타 위약금의 지급 없이 계약을 해제하거나 자판기 철거 등 원상회복을 요구할 수 있습니다.

1. 갑이 자판기를 을에게 일정기간 사용한 후 계약의 체결 또는 을의 해

제권행사를 약정하였으나 이를 거부하거나 회피하는 경우(단 을이 일정기간 운영을 한 후, 진정한 구매의사에 따라 계약을 체결하는 경우는 제외함)

2. 갑이 자판기 운영수익성 보장을 전제로 일정기간 운영해보고 그 수익이 나지 않으면 을이 반품할 수 있도록 유인하여 계약하는 경우

3. 갑이 일방적으로 자판기 설치 등의 행위 및 계약체결을 강요한 경우

4. 기타 갑이 허위사실을 알리거나 중요한 사실을 알리지 않는 등의 갑의 기망행위 또는 강박에 의하여 계약을 체결한 경우

1호에서 볼 수 있듯 임대를 전제로 계약한 것처럼 하고 나중에 계약을 해제해 주지 않은 영업행위는 명백한 계약해제 요건에 해당이 된다. 판매자가 자판기를 구매자에게 일정기간 사용한 후, 계약의 체결 또는 을의 해제권행사를 약정하였으나 이를 거부하거나 회피하는 경우 구매자는 계약의 해제가 가능하다. 이같은 규정에 따르면 임대를 전제로 계약을 체결하게 되면 차후에 구매자의 반품 요구가 있을 시 위약금을 물릴 수 없게 된다. 다시 말해 임대를 전제로 선계약을 하는

행위는 원천적으로 하지 못하게 된 것이다. 그렇지만 정상적인 임대영업행위는 계약해제 요건에 해당되지 않는다. 판매자가 구매자에게 임대를 조건으로 계약을 체결하는 것이 아니라 일정 기간 운영을 한 후, 진정한 구매의사에 따라 계약을 체결하는 경우는 제외가 된다.

신규 약관은 이같이 명확하게 임대를 조건으로 하는 계약체결의 범위를 명확히 해 놓음으로 판매자와 구매자 사이에 발생할 수 있는 임대를 둘러싼 분쟁요소를 최소화 했다.

다음은 2호의 규정에서 볼 수 있듯 수익성을 보장을 전제로 일정 기간 운영을 해 보고 반품을 할 수 있게 해주겠다는 영업행위도 계약해제 요건에 포함을 시켰다. 판매자가 자판기 운영수익성 보장을 전제로 일정기간 운영해보고 그 수익이 나지 않으면 구매자가 반품할 수 있도록 유인하여 계약하는 경우는 위약금 없이 계약의 해제가 가능하게 했다. 이 규정을 포함시키게 된 것은 수익성 보장을 전제로 소비자를 기망하는 영업행위를 막기 위해서이다. 자판기가 영업용 기기이니 만큼 수익성 정보에 대해서는 구매자에게 제공하는 것을 불가피하다.

그렇지만 일정기간 내 얼마만큼의 수익성을 보장할 테니 이 금액이 안 나오면 무상으로 반품해 주겠다고 소비자를 기망하는 행위는 용납되지 않게 된다. 정보는 제공을 하되 보장을 해서는 안 되는 것이다

제 9조 계약의 해제에 요건 중 1,2호의 조항이 전격 채택이 되게 된 것은 부실판매 추방에 대한 산업계의 의지가 그만큼 높다는 얘기이다. 그간 필드에서 야기되는 부실판매의 대다수를 차지했던 두 가지 유형의 영업방식이 활개를 치지 못하도록 약관을 명확히 했다. 이는 일정 영업상의 출혈은 있다하더라도 부실판매를 추방하여 자판기 사업에 대한 이미지 악화를 막겠다는 의도이다.

다음 3호와 4호의 계약해제 요건들은 과연 판매자 과

실 여부를 어떻게 입증하느냐에 따라 계약해제 요건이 해당이 되는 지가 결정되게 된다. 3호와 4호의 내용과 같이 명백히 소비자를 기망하는 영업행위가 발생했을 시는 위약금 없이도 계약의 해제가 가능하다. 판매자가 일방적으로 자판기 설치 등의 행위 및 계약체결을 강요한 경우, 또는 판매자가 허위사실을 알리거나 중요한 사실을 알리지 않는 등의 기망행위 또는 강박에 의하여 계약을 체결한 경우에 있어 계약의 해제가 가능하다.



임의해지, 어떻게 받아 드릴 것인가

금번 신규약관에 있어 가장 큰 이슈가 되는 부분은 3항의 임의해지 규정이다.

③ 을은 제1항 및 제2항에 따른 계약해제 이외의 경우에도 갑이 방문판매 또는 전화권유판매의 형태로 자판기를 매도한 경우에는 계약체결 후 3개월 이내에 갑에게 서면으로 계약의 해제를 통보할 수 있습니다.

신규약관에 따르면 판매자가 방문판매 또는 전화권유판매의 형태로 자판기를 매도한 경우에는 계약체결 후 3개월 이내에 계약의 해제를 통보할 수 있도록 되어 있다. 이 규정에 의하면 제품구입 후 3개월 이내에는 구매자가 무조건적으로 계약의 해제를 요청할 수 있게 된다. 어떤 운영상의 불만이 있건 없건 구매자의 마음이 바뀌면 계약해제가 가능하다. 판매자 입장에서는 무슨 이처럼 가혹한 규정이 있느냐는 얘기가 절로 나올 수 있다. 그리고 이처럼 어처구니없는 규정을 수용해야 하느냐는 반감이 클 수도 있다.

그럼에도 불구하고 이같은 규정을 수용하게 되기까지는 어쩔 수 없는 이유가 있다. 공정거래위원회는 자판

기 영업행위를 사업권유거래로 묶고, 특수판매사업자 자율준수 편람을 통해 여러 법적 준거 사항들을 마련해 놓고 있다. 이 준거에 따르면 자판기 영업행위도 구매자의 마음이 바뀌면 임의해지가 가능하도록 되어 있다.

이같은 근거를 바탕으로 공정거래위원회는 자판기 표준약관 개정에서 임의해지를 적용할 것을 강력하게 요구해 왔다. 그러나 이같은 공정위의 요구는 산업계에 막대한 피해를 주는 사안이 될 수 있는 만큼 함부로 약관에 반영할 수는 없는 일이다. 가장 좋은 방법은 임의해지에 대해 표준약관에 적용을 하지 않는 방법이다. 하지만 공정위의 강력한 의지는 임의해지를 적용하지 않고서는 약관개정 자체가 힘든 상황을 만들어 버렸다. 공정위의 유권해석이 분명한 상황에서 이를 거부한다고 해결될 성질의 일이 아니었다. 결국 산업계 입장에서는 임의해지는 수용을 하되 이 행사권이 남발을 막고, 산업 피해를 최소화하는 방안을 강구하는 데 포커스가 맞추어 졌다.

이러한 과정에서 핵심쟁점으로 작용한 것은 임의해지의 기간과 해지손율이었다. 임의해지가 기간에 관계없이 언제 어느 때라도 해지가 가능하도록 할 수는 없는 일이고, 임의해지의 남발을 막을 수 있는 합리적인 해지손율의 설정이 필요했다. 특히 해지손율의 설정을 어떻게 하느냐에 따라 임의해지의 파장이 달라지는 만큼, 적정손율을 지키려는 산업계의 자세는 비장하기까지 했다.

결국 합의점을 도출하기까지는 수차례의 협의와 절충이 필요했다. 임의해지라는 큰 해제권을 산업계가 수용을 하는 대신 임의해지를 할 시, 구매자도 적지 않은 피해를 입을 수밖에 없는 선에서 협의안이 마련이 되었다.

그 구체적인 내용을 살펴보면 우선 임의해지가 가능한 시기는 3개월 내로 한정을 했다. 계약서 체결 후 3개월 이내에 마음이 바뀌면 임의해지를 할 수 있으나

그 기간이 지나면 임의해지가 불가능하다.

다음으로는 임의해지를 하게 되면 물게 되는 손율적용이 만만치가 않게 설정이 되었다. 계약체결 후 15일 이내에 임의해지를 하면 30%의 손율을 물게 된다. 그리고 40개월 이내에는 40%, 2개월 이내에는 45%, 3개월 이내에는 50%의 손율을 물게 된다.

이러한 손율에도 불구하고 구매자가 임의해지를 하게 되면 그 피해의 정도가 만만치 않다. 따라서 구매자가 임의해지를 남발하기는 힘들고 마지못할 사정이나, 정말 큰 운영상의 불만을 가지고 있을 시에나 해제권을 행사할 것으로 보여 진다. 단순히 운영 수익상의 일부 불만을 가지고 임의해지를 하는 구매자는 많지 않을 거란 말이다.

결국 임의해지는 구매자의 의향을 존중해 제품 구입 후 일정기간 동안에도 해제권을 행사할 수 있도록 해주는 반면, 판매자 쪽에게 큰 피해가 가지 않게 하는 합리적인 안이라 할만하다. 권리는 주되 책임이 따르는 해제권은 꼭 필요한 사람만 발동시킬 것이기 때문에 산업계에 미칠 파장은 그다지 크지 않을 것으로 보여 진다.

손율 판매원금으로 산정 된다

약관과 신약관을 비교 할 때 또 다른 변경요인으로 손율적용 기준을 들 수 있다.

④ 제3항에 따라 계약이 해제되는 경우, 을은 갑에게 계약해지의 서면이 접수된 날 기준으로 다음의 제6항의 사용손율에 의한 사용손료(자판기 판매원금×해당 사용손율)와 자판기 철거 및 운송에 관련한 제비용을 지급하고, 갑은 을로부터 이미 지급받은 금액 및 이에 대한 상사법정이율에 의한 이자를 을에게 지급합니다.

약관에서는 손율을 적용할 때 할부가 기준으로 적용되었다. 이러한 할부가 적용 기준은 거래분쟁이 발생했을 시 구매자들의 큰 불만요인이었다. 손율적용이

새로운 약관은 이러한 문제점을 개선하는 데 있어 선구적인 역할을 할 수 있을 것으로 기대 된다. 새로운 약관은 기존 약관이 안고 있는 문제점을 보완했을 뿐더러 부실판매를 최소화할 수 있도록 계약 해제 요건들을 분명히 한 만큼, 유통의 고질적인 문제점 개선에 시금석 역할을 할 것으로 기대된다.

할부가 기준이라는 것이 잘 고지가 되지 않다 보니 구매자들은 생각보다 많은 손실을 물게 된다는 것에 큰 불만을 가졌었다. 또한 자율분쟁조정위원회가 거래분쟁을 조정 시에 있어서도 할부가로 적용함에 따라 약관의 손실이 너무 높다는 의견들이 많았다.

이같은 문제를 해결하고자 신약관에서는 현금가 기준으로 손실을 적용할 수 있게 했다.

이렇게 현금가로 손실을 적용하다보면 구매자가 명확히 손실을 산정할 수 있게 된다. 판매자 입장에서 보면 현금 손실 적용으로 위약금이 과거보다 많이 줄어들지 않을 까 걱정할 수도 있을 것이다. 하지만 이번에 개정될 손실들은 할부대비 현금기준의 차이가 그다지 크지 않도록 손실산정에 반영했기 때문에 큰 폭의 부담을 갖는다고 생각할 필요가 없다.

새로운 표준약관을 받아들이는 산업계의 자세

새롭게 개정된 자판기 표준약관은 공정거래위원회 약관심사위원회를 거쳐 최종 승인이 되게 된다. 이미 쟁점사항들에 대해서는 산업계를 대표하는 협회와 공정위 약관제도과의 합의점을 도출한 상황이기 때문에 약관심사위원회가 별다르게 현재의 내용들을 수정할 것으로는 보이지 않는다.

원활하게 현재의 개정안대로 최종 승인이 될 것으로 보여 산업계는 이제 신약관의 사용을 준비해야 한다. 개정안이 승인이 되고 약관의 계약 확인사항들의 문구를 어떻게 넣을 것인가가 확정이 되면 신약관을 사용할 수 있게 된다. 모든 상황들로 볼 때 2006년도 1월부터는 새로운 약관을 사용할 수 있을 것으로 보여 진다. 신년의 새로운 출발에 걸맞게 신약관을 사용할 수 있

게 되는 것이다.

자판기 유통 분야는 새로운 약관의 사용을 계기로 유통시장의 문제점들을 과감히 개선해



나가야 한다. 지금까지 필드의 상황들은 약관 개정이 불가피할 만큼의 많은 문제점들을 내포하고 있었다. 이런 유통의 문제점들은 아무리 산업계가 자정의지를 높여도 제도적인 허점과 관행화된 구태를 극복하지 못하고 여전히 개선과제로서 남아 왔던 게 사실이다.

새로운 약관은 이러한 문제점을 개선하는 데 있어 선구적인 역할을 할 수 있을 것으로 기대 된다. 새로운 약관은 기존 약관이 안고 있는 문제점을 보완했을 뿐더러 부실판매를 최소화할 수 있도록 계약 해제 요건들을 분명히 한 만큼, 유통의 고질적인 문제점 개선에 시금석 역할을 할 것으로 기대된다. 신약관이 도입되면 판매자와 구매자간의 분쟁이 크게 줄어 자판기 거래행위가 선진화될 수 있는 계기가 마련이 될 것이다.

자판기 산업계는 새로운 약관을 가지고 부실판매 근절을 위해 많은 노력을 기울여야 한다. 부실판매를 줄이는 데 있어 특효약이 될 새로운 약관이 마련된 만큼 유통시장을 정화할 수 있는 기회로 잘 활용을 해야 한다. 자판기 사업에 대한 부정적 인식을 개선하고 공정한 유통질서를 확립해야만 자판기 산업의 새로운 도약이 가능하다는 사실을 명심해야 한다. 유통의 새로운 개혁을 위해 신자판기 표준약관이 속 시원한 역할을 할 수 있기를 기대해 본다.

■ 자동판매기매매 표준약관 개정(안)

현행 표준약관	개정 (안)
<p>제9조(계약의 해제)</p> <p>② 다음 각 호의 1에 해당하는 경우 을은 갑에 대하여 계약의 해제를 통지할 수 있습니다.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 갑이 명시한 사업권유내용이 사실과 달라 영업수행에 을의 과실이 없었음에도 을의 수익이 갑이 명시한 예상 수익 미만인 경우. 다만 그 판단기준은 자판기 설치일로부터 3개월 이내로 정합니다. 2. 을이 갑의 표시광고에 유인되어 계약을 체결하였는데 갑이 당해 표시광고행위에 대해 공정거래위원회로부터 시정 조치를 받은 경우 3. 갑의 권유에 의한 자판기 설치가 관련 법규에 저촉됨에도 이를 을에게 고의·중과실로 고지하지 아니한 경우 <p>③ 전 제1항, 제2항에 따라 계약이 해제되는 경우, 갑이 자판기를 이미 인도한 경우라면 을은 갑에게 실제 사용한 일수에 따른 제5항의 사용손율에 의한 사용손료(할부판매가격 해당 사용손율)의 지급(다만 설치 후 10일 이내인 경우에는 사용손료를 지급하지 아니함) 및 인도 받은 자판기를 반납하며, 갑은 이미 지급 받은 금액(제비용 포함)과 이에 대한 상사법정이율에 의한 이자를 을에게 지급합니다.</p> <p>④ 을이 갑에 대한 할부금 및 기타 대금 지급의무를 이행하지 않는 등의 사유가 있을 때에는 갑은 을에게 14일 이상의 기간을 정하여 서면으로 그 이행을 최고하고 그 후에도 을이 그 이행을 하지 아니한 경우에 계약을 해제할 수 있습니다.</p> <p>⑤ 제4항에서 갑이 을에게 해제를 통지하는 때에는 갑은 지체없이 자판기의 사용손율에 따라 정산{(할부판매가격× 해당 사용손율) - 기 지급한 금액} 하여 을에게 고지하고 상호간에 그 정산금액을 청구할 수 있으며, 을은 자판기를 갑에게 반납합니다. 이 경우 적용할 사용손율은 사용일이 1개월 미만인 때에는 1개월에 해당하는 것으로, 1개월이 경과한 후의 월 단위 미만의 사용일이 있는 때에는 일할 계산을 하여 정한 것으로 합니다.</p>	<p>제9조(계약의 해제 등)</p> <p>② 다음 각 호의 1에 해당하는 경우 을은 갑에 대하여 사용손료 기타 위약금의 지급없이 계약을 해제하거나 자판기 철거 등 원상회복을 요구할 수 있습니다.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 갑이 자판기를 을에게 일정기간 사용한 후 계약의 체결 또는 을의 해제권행사를 약정하였으나 이를 거부하거나 회피하는 경우(단 을이 일정기간 운영을 한 후, 진정한 구매의사에 따라 계약을 체결하는 경우는 제외함) 2. 갑이 자판기 운영수익성 보장을 전제로 일정기간 운영해보고 그 수익이 나지 않으면 을이 반포할 수 있도록 유인하여 계약하는 경우 3. 갑이 일반적으로 자판기 설치 등의 행위 및 계약체결을 강요한 경우 4. 기타 갑이 허위사실을 알리거나 중요한 사실을 알리지 않는 등의 갑의 기망행위 또는 강박에 의하여 계약을 체결한 경우 <p>③ 을은 제1항 및 제2항에 따른 계약해제 이외의 경우에도 갑이 방문판매 또는 전화권유판매의 형태로 자판기를 매도한 경우에는 계약체결 후 3개월 이내에 갑에게 서면으로 계약의 해제를 통보할 수 있습니다.</p> <p>④ 제3항에 따라 계약이 해제되는 경우, 을은 갑에게 계약해지의 서면이 접수된 날 기준으로 다음의 제6항의 사용손율에 의한 사용손료(자판기 판매원금×해당 사용손율)와 자판기 철거 및 운송에 관련한 제비용을 지급하고, 갑은 을로부터 이미 지급받은 금액 및 이에 대한 상사법정이율에 의한 이자를 을에게 지급합니다.</p> <p>⑤ (현행 표준약관 제4항과 같음)</p> <p>⑥ 제5항에서 갑이 을에게 해제를 통지하는 때에는 갑은 지체없이 자판기의 사용손율에 따라 정산{(자판기 판매원금× 해당 사용손율)-기 지급한 금액} 하여 을에게 고지하고 상호간에 그 정산금액을 청구할 수 있으며, 을은 자판기를 갑에게 반납합니다. 이 경우 적용할 사용손율은 사용일이 15일 이하인 때에는 15일에 해당하는 것으로, 16일이 경과한 후의 월 단위 미만의 사용일이 있는 때에는 일할 계산을 하여 정한 것으로 합니다.</p> <p><사용손율> 아래와 같이 일부 수정</p>

사용개월	15일 이내	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	이후
사용손율(%)	30	40	45	50	54	58	62	65	68	71	74	77	80	82	84	85	85