공정거래법

시장지배적 지위 남용행위

8. 31.

(주)대한항공의 시장지배적 지위 남용행위 등에 대한 건 (2009시감3291)

■ 위반내용

피심인은 한성항공, 제주항공 등 저가항공사가 항공여객시장에서 운항을 개시하기 전후부터 피심인의 항공권을 판매하는 여행사에게 경쟁항공사의 항공권을 판매하지 못하도록 통제하는 방식으로 경쟁사업자인 국내외 저가항공사의 항공권 판매를 방해한 사실이 있다.

피심인이 작성한 '국내선 영업부 2006년 영업계획 보고' 의 기재에 따르면, 피심인은 저가항공사의 시장진입에 적극 대응함으로써 시장지배력을 완전히 장악하는 것을 2006년의 7대 중점 추진과제의 하나로 선정하면서 이를 위해 저가항공사(Low Cost Carrier) 제주항공 대응 판매 전략을 수립하였는바, 동 전략은 제주항공 취항 관련 시장동향 분석, 수요분할(Segmentation), 수요별 타겟마케팅(Target Marketing), 부문별 차별화 방안 등으로 대응전략을 세분하고 있다. 한편 세부 대응전략의 일환으로 메이저 유통망(간접판매망, 인터넷) 관리를 강화하여 저가항공사의 초기 시장진입을 차단하려는 계획을 수립한 사실이 있다. 피심인의 'LCC 국내선 대책' 의 기재에 따르면, 피심인은 충청항공(한성항공), 제주항공 등 저가항공사에 대한 판매대응 전략을 다각도로 검토하였으며, 특히 진입 단계에서 과다 출혈로 부정기항공사업이 정착되지 못하도록 저가항공사의 공항시설 이용 등 각종 협력 요청을 거부하고 강력 대응한다는 전략을 수립하고 있다. 피심인의 '지역항공 동향보고' 의 기재에 따르면, 피심인이 지역공항공사의 수속카운터 반납요청을 거부하여 저가항공사의 수속카운터 공간을 확보하지 못하게 한 사실이 인정된다. 피심인의 '국내선 판매회의 자료' 의 기재에 따르면, 한성항공 취항 대책으로 여행사에 대한 세일즈콜링(Sales Calling)시 한성항공 판매 현황을 철저히 파악하여 수요 유실 방지를 위해 적극 노력하였으며, 한성항공의 판매량이 증가할 경우 해당 여행사에 대한 계약해지 등의 제재방안을 강구하는 등 여행사를 대상으로 저가항공사의 항공권 판매 여부에 대한 관리 감독을 강화하는 대책을 수립한 사실이 있다. 피심인의 '국내노선 LCC 난립 대책 보고' 의 기재에 따르면, 피심인은 영남에어의 신규 취항 동향을 파악하면서 저가항공사에 대한 대응 방안으로 간접 판매망의 관리 강화를 제시하고 있으며 구체적인 여행사 관리강화 방법으로 비수기 판매활동을 고려한 성수기 좌석 지원, 기여점수제 등의 활용을 통한 피심인에 대한 충성도(KE Loyalty)의 지속 관리 등을 추진한 사실이 있다. 피심인의 '영남에어 동향 관련 지점 대응 포지션 보고 및 지침요청' 의 기재에 따르면, 피심인의 부산여객지점은 저가항공사의 시장 진입 통제 및 당사 시장지배력 유지를 목적으로 피심인 부산여객지점과 계약관계에 있는 170개 여행사를 대상으로 향후 저가항공사와의 항공권 판매 계약 및 이로 인한 피심인의 판매점유율(KE Share) 감소시 좌석 · 가격 등 차별적 지원에 따른 불이익의 가능성을 전달하여 피심인에 대한 수요 이탈을 사전에 봉쇄하는 방안 등을 수립한 사실이 있다. 피심인의 '부산여객 지점 목표달성 방안' 의 기재에 따르면, 피심인은 국내선 전체적으로 부산발 저가항공사 운항 예정에 따라 시장지배력이 감소하고 있고, 특히 제주노선에서 저가항공사의 간접판매 추진에 따라 시장점유율이 유실되고 있음에 우려를 나타내면서 이에 대한 대응으로 저가항공사의 간접판매 추진에 대비하여 전문 여행사에 대한 지원과 육성을 강화할 것임을 천명하면서 여행사에 대해 실적에 따라 블록(Block)판매 좌석을 차등 지원하고 피

심인 우호 여행사에는 가격을 차등 지원을 계획한 사실이 있다. 피심인의 'LCC 대응 KE 국내선 마케팅 전략' 의 기재에 따르면, 피심인은 저가항공사에 대한 대응전략의 일환으로 여행사 관리강화를 들고 이를 위해 비수기/부진시간대 판매 실적을 고려하여 성수기/선호시간대 좌석을 지원하기로 한 사실이 있다. 피심인의 2008년 9월 저가항공사 특별가 운영현황 및 대응방안 보고' 의 기재에 따르면, 피심인 김포여객서비스지점은 2008년 9월 제주항공, 한성항공, 영남에어 등 저가항공사의 특별가 운영에 대해 직접적인 가격 대응 보다는 간접판매망을 최대 활용하여 피심인에 대한 수요 유실을 차단하는 등의 비가격 수단을 통해 대응하기로 한 사실이 있다. 피심인의 부산여객지점 직원의 전자메일에 있는 'LCC의 판매망 침투 및 KE의 대응방안' 의 기재에 따르면, 피심인 부산여객지점은 저가항공사에 대한 대응방안으로 상품력 제고, 판매망 관리, 지역수요 대상 홍보 활동 강화 등으로 구분하면서, 특히 판매망 관리는 연합 패키지 여행사가 저가항공사와 좌석 지원 계약을 체결하는 것을 불허하며 저가항공사와 계약시 해당 여행사를 연합 패키지 여행사사로부터 배제하기로 한 사실이 있다. 피심인의 'PUS/CJU 노선 현황 분석 및 대책 보고' 기재에 따르면, 피심인은 에어부산과 제주항공이 주요 여행사에 대해 블록 판매를 추진하고 있고 저가항공사의 스케줄과 가격 파괴력에 대한 대응책을 마련할 필요가 있다고 하면서, 여행사 관리강화를 위해 양사(제주항공, 에어부산) 상품의 판매를 불허하여 타 항공사 항공권 판매 여행사를 피심인 쪽으로 전환함으로써 상품 구성 및 계약을 피심인 단독으로 유지하고 실적 부진 여행사에 대해서는 계약을 정리해야 한다는 대책을 수립한 사실이 있다. 또한 동 문건은 BX(에어부산)/OZ(아시아나항공) 메인(Main) 여행사 관리방안을 담고 있는 바, 투어장 · 스마일투어 · 세종항공 등의 여행사로 하여금 에어부산의 항공권 판매를 포기하도록 하고 이를 피심인 항공권 수요로 전환하도록 유도하고 있으며, 피심인과 항공권 판매 계약을 맺고 있는 제주닷컴에 대해서는 아시아나항공이나 저가항공편 판매시 피심인의 지원을 중단하겠다는 대응 방안을 추진한 사실도 있다. 피심인의 '국내선 P/SEAT 운영안' 기재에 따르면, 피심인 부산여객지점은 패키지 좌석의 지원 기준을 설정하면서 단독 패키지 좌석의 경우 홀세일여행사 영업망을 구축하고 피심인 단독 패키지 상품을 희망하는 여행사에 대해 저가항공사 등 경쟁사업자 상품 판매를 금지하는 조건으로 대상 여행사를 선정한 사실이 있다. 피심인의 '국내 저가 지역항공사 관련 대한항공 입장' 의 기재에 따르면, 피심인은 지역항공사가 국가 균형발전 및 지방공항 활성화 취지에 상응하도록 저가항공사는 부정기 지방노선에 한정하여 운영될 필요가 있다고 하면서, 그 근거로 국내 저가항공사에 정기편 취항을 허용하는 것이 당초 지역항공사의 설립 취지를 일탈한 것이며 국가 항공자원의 효율적 운영과 소모적 과당경쟁을 방지하기 위해서 저가항공사의 노선은 부정기 지방노선으로 최소화해야 한다는 입장을 밝히고 있다. 피심인의 '제주항공 설립 추진과 당사 대응방안' 의 기재에 따르면, 제주항공의 출현으로 국내선 시장잠식 및 가격 인하 경쟁으로 수지 악화가 예상되며 제주항공의 성공이 국내 항공사 설립의 붐을 조성할 가능성이 있고 정기운송사업자로 인가를 받을 경우 피심인의 경쟁자로 부각될 가능성이 높다고 전망하면서, 제주항공에 대한 대응방안으로 대정부 정책(설립 인가를 국내선 부정기 운송사업으로 한정하도록 정부에 요구), 제주항공의 안정성에 의문 제기, 건교부의 정기항공운송 인가시 지방발 제주노선 철수방안 제시, 제주항공 협상 가능사항(제주항공에서 피심인의 지원이 필요한 사항), 제주항공 운항 개시시점에서의 대응방안, 대언론관련, 국내선 사업경쟁력 강화 등을 검토한 사실이 있다. 특히 제주항공과의 협상 가능사항과 관련하여, 제주도에서 항공기 유도 및 견인 등의 서비스를 제공할 수 있는 지상조업사가 피심인과 아시아나 계열회사 밖에 없으므로 지상조업 서비스를 지원하지 않는 방식으로 제주항공의 운항을 지연시키거나 부정기면허를 취득하도록 유도하겠다는 방안을 수립한 사실이 있다. 또한 '지역항공사 설립 동향보고' 의 기재에 따르면, 피심인은 제주항공과 한성항공의 설립 동향과 피심인의 수입과 사업수지 등에 미칠 영향을 예측하면서 대응 전략을 단기(저가항공사 시장진입 1년차)와 중 · 장기(시장진입 2~3년차)로 나누어 정리하고 있는 바, 그중 단기

적인 전략목표로 저가항공사의 시장진입 견제 및 완전 봉쇄를 내세우면서 세부 내용으로 시장을 세분화하여 타깃(Target) 마케팅을 실시하고 우수 여행사에 인센티브를 제공하여 저가항공사의 단체시장 진입을 견제하는 등 유통망을 장악하려는 방안을 수립한 사실이 있다. 한편 '제주항공 대응전략'의 기재에 따르면, 제주항공의 시장 진입에 따라 출장 · 학생 · 소규모 단체 수요의 일부 이탈이 발생하고 피심인의 수입이 잠식당하며 주요 노선의 시장점유율이 하락할 가능성이 있는 것으로 분석하면서, 이에 대응하기 위해 제주항공 항공기(Q-400 기종)의 안전성 문제 제기, 공격적 가격 책정, 여행사에 대한 인센티브 제공 등의 방법으로 기존 시장의 우위를 지속하는 동시에 이탈 수요를 최소화 하려는 전략을 수립한 사실도 있다.

피심인 '동남아노선 LCC 대응방안'의 기재에 따르면, 피심인은 방콕과 푸켓 노선 등에서 해외 저가항공사의 급속한 시장잠식과 관련하여 선별적인 저가 항공편 운영 및 피심인에 대한 우호적인 시장 분위기 조성을 통한 여행사의 이탈 방지 필요를 언급하고 있으며, 특히 선별적인 저가 항공편 운항과 관련하여 자신의 항공권 가격을 오리엔트타이항공(OX), 푸켓항공(9R)의 항공권과 일치시켜 이들의 시장점유율 확대를 저지하고 궁극적으로 저가항공사들을 시장에서 퇴출시킨다는 계획을 수립한 사실이 있다. 피심인 '05년 업무계획 보고'의 기재에 따르면 피심인은, 태국 저가항공사들이 저원가 및 저가판매, 오전 출발 스케줄 등의 강점을 가지고 있으나 판매 유통망이 단순하다는 점에 주목하면서 저가항공사와 계약한 여행사에 대해 피심인 좌석의 판매를 제한하여 불이익을 가하는 등의 방식으로 손실을 유도한 사실이 있다. 피심인의 '08 하계 노선 운영 전략'의 기재에 따르면, 피심인은 오리엔트타이항공(OX), 동방항공(MU), 블라디보스톡항공(XF), 세부퍼시픽(5J), 에어필리핀(2P) 등 동남아 10개 항공사가 여행사에 대해 하드블록 판매를 통해 82%의 높은 탑승률을 시현하고 있음에 주목하고 그에 대한 단기 대응방안으로 저가항공사의 유통망을 공략하기 위하여 저가항공사와 하드블록 계약을 체결한 여행사에 대해 피심인 항공권 판매를 제한하고 특히 피심인의 독점 노선인 미주, 구주 등 인기노선에 대한 지원을 축소한다는 방안을 수립한 사실이 있다. 또한 피심인은 자신으로부터 저가항공사로의 수요 이탈을 최소화하는 동시에 장기적으로 부분적인 하드블록 판매방식을 통해 여행사로 하여금 피심인 항공권 구입비율을 증대시켜 궁극적으로 저품질 저가항공사를 퇴출시킨다는 전략을 수립한 사실이 있다. 피심인의 '2006년 하계 SKD 운영계획'의 기재에 따르면, 피심인은 저가항공사에 대한 대응전략으로 저가항공사의 항공권을 판매하는 여행사에 대해 피심인의 공급력을 활용하는 전략을 수립한 사실이 있고, '2008년 노선 판매전략'에 따르면, 동남아 노선에 대한 간접판매 전략으로 성수기 좌석을 지원함에 있어서 신상필벌을 철저히 하는 방안을 수립하였고, '2008 동남아노선 운영계획'에 따르면, 노선운영의 기본 방향으로 저가항공사 판매 여행사에 대해 미주/구주 인기노선에 대한 지원 축소를 제시한 사실이 있으며, 'HKT 노선 OX 재운항 계획 보고'에 따르면, 피심인은 오리엔트타이항공의 푸켓노선 운항 계획을 파악하고 오리엔트타이항공과 판매 계약을 체결한 여행사에 대해 각종 프로모션 제한 및 추계 성수기 지원석 회수도 검토하고 있음을 알 수 있다. 피심인 직원의 전자메일에 있는 'HU 하와이 취항 관련 투어이천 의견'에 따르면, 해남항공(HU)이 하와이 노선에 취항하더라도 피심인의 견제로 인하여 피심인 연합사들이 당분간 해남항공을 이용하여 적극적으로 판매하는 것은 어려울 것이며 어느 정도 시간이 흘러야 판매가 가능할 것이라고 언급하고 있다.

피심인 직원의 전자메일에 있는 '제주항공 PUS/KOJ 동향보고'는 2008년 10월초 제주항공의 부산골프여행사를 통한 부산-가고시마 구간 전세기 취항계획과 관련하여 피심인이 작성한 문건인바, 여기에는 "KE(피심인)의 지속적인 견제로 인해 대리점에서도 명확한 입장정리를 못하고 있는 바, 이후 추가 동향 발생시 즉각 보고 위계입니다"라고 언급하고 있다. 또한 '7C PUS/KOJ노선 CHTR정보보고'에 따르면, 피심인은 2008년 11월초 제주항공이 부산-가고시마 노선에 제이스투어를 전세업자로 하여 총

20회 이상의 전세기 운항을 추진하고 있다는 사실을 확인하고 이를 피심인의 항공편으로 끌어오기 위한 전략을 구사하여 제주항공의 동 노선 전세기 취항을 저지한 사실이 있다. 피심인의 '제주항공 국제선 정기편 취항 추진관련 동향보고 등' 의 기재에 따르면, 피심인은 제주항공이 2007. 8월 이후 한일항공자유화로 일본의 도쿄 이외 지역에 취항이 가능해짐에 따라 상용/관광수요를 흡수할 수 있는 서울(인천)-오사카 정기노선 개설을 추진하고 있는 동향을 확인하고, 동 노선에 대한 피심인의 시장지배력(당해 노선에 대한 피심인 시장점유율은 약 34.3%로 1위임)을 유지하기 위한 대응 방안으로 제주항공의 정기편 취항시 공격적으로 가격을 구사, 한국 · 일본 양 지역의 판매 유통망 철저 관리, 기타 일본내 연계노선의 상품 구성 다양화, 성수기 · 연휴 수요 집중기간 부정기편 적극 운영 등을 추진한 사실이 있다. 나아가 국내 저가항공사 중에서 국제선 운항과 관련하여 제주항공의 움직임이 가장 활발한 상황이므로 제주항공에 대한 철저한 동향 파악과 효과적인 대응이 이루어질 수 있도록 사전 준비할 계획임을 밝히고 있다. 피심인의 '국내 LCC의 국제선 취항 대응(안)' 의 기재에 따르면, 피심인은 자신의 계열 저가항공사인 진에어가 국제선에 본격 진출 예정인 2011년 이전까지는 저가항공사의 시장 잠식을 저지하기 위해 피심인이 직접적으로 대응할 필요가 있다고 하면서 저가항공사 운항노선 및 운항 스케줄에 대응한 공급 및 가격 정책을 실시하고 피심인의 우월한 유통망을 철저히 유지 · 관리해야 함을 밝히고 있다. 피심인의 '제주항공 국제선 정기편 취항계획 관련 동향 및 대응방안 보고' 의 기재에 따르면, 피심인은 제주항공이 오사카노선 뿐만 아니라 기타큐슈 노선에도 진출하여 이원화 시스템으로 운영할 계획임을 확인하고, 이와 관련하여 제주항공의 정기 노선 진출에 대해 정기편 스케줄을 강화하여 네트워크 경쟁력의 우위를 확고히 하고, 한 · 일 양 지역의 유통망 관리를 철저히 하며, 경쟁시간대에 한정한 공격적 가격 구사 등의 대응 방안을 수립한 사실이 있다. 또한, 피심인의 서울여객지점이 작성한 '여객 일일보고' 에는 제주항공의 국제선 정기편 취항과 관련한 보고가 기재되어 있는바, 동 문건을 통해 제주항공이 2009년 3월 13일과 2009년 3월 18일 각각 인천-오사카, 인천-기타큐슈 노선을 정기 취항할 계획임을 확인하면서 이에 대한 대응 방안으로 한 · 일 양 지역의 유통망을 철저히 관리하고 공격적인 가격 책정을 추진한 사실을 확인할 수 있다. 피심인의 '노선별 판매전략' 의 기재에 따르면, 피심인은 제주항공이 2009년 3월 20일에 일본 국제선 정기편 취항과 함께 기존 패키지 여행사를 대상으로 가격덤핑을 실시하고 있는 데 대해 적극적인 가격대응보다는 기존 여행사 관리를 철저히 하고 지원을 강화하는 방안을 통해 대응한 사실이 있다. 또한 '제주항공 취항 관련 보고' 의 기재에 따르면, 제주항공의 항공권을 판매하는 여행사에 대해서는 항공권 수요가 매우 높은 연휴기간 중에 한일선 좌석 배분을 조정한 사실이 있다. 피심인의 '제주항공 KIX, KKJ 취항 관련 보고' 의 기재에 따르면, 피심인은 하늘땅여행, 투어익스프레스, 온누리여행사, 트라이항공, 여행박사 등 일부 여행사가 제주항공과 항공권 판매 계약을 체결하려고 한 사실을 파악하고, 그에 대한 대응전략으로 오사카 및 후쿠오카 노선에 대한 집중 판매를 독려하고 주요 홀세일여행사 및 패키지여행사에 대한 관리를 철저히 할 계획임을 밝히고 있다. 피심인의 '제주항공 동향보고' 의 기재에 따르면, 제주항공의 오사카-기타큐슈 항공권 가격이 36만 9천 원 내지 48만 9천 원으로 피심인의 같은 구간 가격 대비 20만 원 내지 40만 원 정도가 저렴한 수준이고 이러한 공격적인 프로모션이 지속될 경우 기존 2군 여행사 위주로 수요가 유실될 것을 우려하면서, 피심인은 오사카 및 후쿠오카 노선에 대해 집중적으로 판매활동을 강화하는 한편 주요 홀세일여행사 및 패키지여행사를 대상으로 관리를 철저히 할 것임을 대응 전략으로 수립한 사실이 있다. 피심인 계열 저가항공사인 진에어의 '일일업무보고' 의 기재에 따르면, 오사카 노선에서 여행사를 통해 제주항공의 좌석이 제공되며 현재 하나투어는 제주항공 좌석을 판매하지 않고 있는데, 그 이유는 피심인과 아시아나항공의 견제 때문이라고 서술하고 있다. 피심인의 '전입직원 교육자료' 의 기재에 따르면, 피심인은 광고를 통한 기획 모객 중심으로 영업 활동을 전개하는 여행사를 패키지 여행사로 선정하고 가격 및 좌석 지원에서 다

른 여행사 대비 차별화된 지원을 제공하고 있는바, 피심인 좌석판매 점유율이 부진한 여행사에 대해서는 좌석지원을 중단하거나 패키지 여행사에서 배제하는 등의 불이익을 가해질 수 있음을 확인할 수 있다. 피심인의 '2009년 동계 일본노선 운영계획' 및 '2009년 동계 동남아/대양주노선 운영계획'의 기재에 따르면, 피심인은 저가항공사에 대한 대응 전략으로 일본노선에 대해 스케줄 경쟁력을 강화하고 저가항공사의 고수익 노선 진입을 저지하며 부정기편을 공격적으로 운영할 것이라는 방향을 정리하고 있으며, 동남아 방콕노선에 대해서도 공급력과 스케줄 경쟁력 우위에 기반한 시장 장악력 배가로 저가항공사 침투에 대응할 계획임을 밝히고 있다. 피심인의 계열사인 진에어가 작성한 'LJ(진에어) 국제선 운영안'의 기재에 따르면, 제주항공과 경쟁 노선인 방콕 및 오사카 노선에 대한 기본전략이 제주항공 등 저가항공사의 시장잠식에 대해 진에어와 피심인이 공동으로 대응하기 위함임을 명백히 밝히고 있다.
피심인의 상기 위의 행위는 법 제3조의2 제1항 제3호 및 동조 동항 제5호에 위반되므로, 각각의 시정조치에 대하여는 법 제5조의 규정을, 과징금에 대하여는 법 제6조를 적용한다.

■ 조치내용

피심인은 국내선 및 국내발착 국제선 항공여객운송시장에서 시장지배적사업자로서, 피심인과 거래하는 여행사에 대하여 성수기에 피심인의 항공권 공급을 제한하는 등 각종 불이익을 제공하는 방법으로 여행사로 하여금 저가항공사 등 경쟁사업자의 항공권을 판매하지 못하게 함으로써 저가항공사 등 경쟁항공사의 사업 활동을 어렵게 하는 행위를 다시 하여서는 아니 된다. 피심인은 국내발착 국제선 항공여객운송시장에서 시장지배적사업자로서, 피심인과 거래하는 여행사에게 피심인이 정하는 판매실적 비율 내지 판매 신장률이 일정한 조건을 충족할 경우에만 판매장려금(이른바 '볼륨인센티브')을 지급하는 등의 방법으로 여행사로 하여금 저가항공사 등 경쟁사업자의 항공권 대신 피심인의 항공권을 판매하도록 함으로써 부당하게 저가항공사 등 경쟁사업자를 배제하는 행위를 다시 하여서는 아니 된다. 피심인은 과징금 10,397,000,000원을 국고에 납부하여야 한다.

거래상지위 남용행위

9. 14. 농업협동조합중앙회의 거래상지위 남용행위에 대한 건 (2010제감0981)

■ 위반내용

피심인은 2005년부터 2009년까지 매년 1월 농약 제조업체들과 계통구매계약 을 체결하면서 시중 농약 판매상들이 계통구매 가격보다 저가로 농민 등에게 농약을 판매하는 경우 이로 인해 발생한 손해의 일정 부분을 당해 농약 제조업체로 하여금 부담하도록 하거나 미판매 재고를 당해 농약 제조업체에게 반품할 수 있도록 하는 거래조건을 설정하였다. 피심인은 농약 계통구매를 위한 농약 구매 · 납품계약서에 시중 농약 판매상들이 계통구매 농약제품을 계통구매 가격 이하로 판매하여 당해 제품에서 발생한 가격차손금 총액이 당해 제품 계통구매액 총액의 일정비율을 초과하는 경우 당해 농약 제조업체에게 일정금액을 '가격차손장려금' 명목으로 부담하도록 하거나, 계통구매 농약제품이 시중에서 저가로 유통 판매됨으로 인해 피심인의 회원조합이 당해 제품을 정상적으로 판매하지 못하여 재고가 발생하는 경우 당해 제품의 제조업체에게 미판매 재고를 반품할 수 있도록 하는 거래조건을 설정하였다. 특히, 피심인은 2005년부터 2007년까지 계통구매량 및 가격차손 발생이 많은 특정 농약제품에 대해서는 당해 농약 제

조업체로부터 '농약 추가약정 확약서'를 받아 당해 제품에서 발생하는 가격차손금 총액이 당해 제품 계통구매액 총액의 2%를 초과하는 경우 그 금액 전부를 제한 없이 모두 부담하도록 하는 거래조건을 추가로 설정하였다. 2008년부터 2009년까지는 가격차손 발생도, 발생률, 발생액에 대한 기준을 정하여 이들 기준을 모두 충족하는 경우에는 당해 제품에서 발생하는 가격차손금 총액이 당해 제품 계통구매액 총액의 2%를 초과하는 경우 그 금액 전부를 제한 없이 모두 부담하도록 하는 거래조건을 추가로 설정하였다.

피심인은 계통구매 대상 업체로 선정된 모든 농약 제조업체들에 대해 그들이 피심인에게 공급하는 모든 계통농약 제품을 대상으로 가격차손장려금 부담 및 반품 조치에 관한 거래조건을 설정하였다. 피심인은 2005년부터 2008년까지 위의 거래조건을 근거로 농약 계통구매 대상업체인 영일케미컬 등 농약 제조업체들로부터 총 1,264,373천 원을 가격차손장려금으로 지급받았고, 2006년에는 동부하이텍에게 26,190천 원 상당의 계통구매 농약제품을 반품하는 등 거래상대방인 농약 제조업체들에게 총 1,290,563천 원의 금전적인 손해를 입혔다. 다음과 같은 점들을 종합해 볼 때, 피심인은 거래상대방인 농약 제조업체에 대해 이들의 거래활동에 상당한 영향을 미칠 수 있는 지위 즉, 거래상 지위가 있다고 판단된다. 첫째, 2008년 말 기준 국내 농약 유통시장에서 피심인은 계통구매를 통해 약 40%를 구매하고 있음은 물론 피심인의 회원조합 자체구매까지 포함하는 경우 약 50%의 시장점유율을 가지고 있는 거대 수요처이다. 또한, 전국에 있는 농약 판매상은 총 5,263개이며 이 중 피심인 및 그 회원조합이 2,063개를 운영함으로써 약 39.2%를 차지하고 있는 반면에, 나머지 3,200개는 소규모의 시중 농약 판매상(도 · 소매상)들이 운영하고 있어, 농약 제조업체로서는 피심인 및 그 회원조합에 대한 거래가 차단되는 경우 이를 대체할 만한 거래선을 확보하기가 매우 어렵다. 둘째, 피심인의 계통구매는 각 농약 제조업체 매출의 약 35~45%를 차지하고 있다는 점에서 농약 제조업체의 피심인에 대한 거래의존도가 매우 크다. 특히, 가격차손장려금을 가장 많이 부담한 영일케미컬의 경우는 농약 매출 중 계통경로를 통한 판매 비중이 약 80%에 이르고 있다.

다음과 같은 점들을 종합해 볼 때, 피심인이 거래상대방인 농약 제조업체들에게 일방적으로 불리한 거래조건을 설정하고, 실제로 거래과정에서 가격차손장려금을 부담시키거나 농약제품을 반품함으로써 불이익을 준 행위는 그 부당성이 인정된다. 첫째, 피심인이 설정한 농약 구매 · 납품계약서 가격차손장려금 부담 및 반품 조항은 농약 구매에 있어 피심인의 우월한 지위를 이용하여 일방적으로 자신에게 유리하고 농약 제조업체에 불리한 거래조건이다. 농약 제조업체들은, 가격차손장려금 부담 및 반품 조항이 자신들에게 일방적으로 불리한 거래조건이고, 이러한 거래조건 설정이 농약 제조업체들의 자발적 요청이나 합리적인 협상을 통하여 수용된 것이 아니라, 피심인의 거래상 지위 때문에 어쩔 수 없이 받아들인 결과라는 취지로 진술하고 있다. 농약 계통구매를 담당하는 피심인의 직원조차도 가격차손장려금 부담 및 반품 조항은 농약 제조업체들에게 일방적으로 불리한 거래조건으로 피심인의 사실상 강요에 의한 것임을 인정하고 있다. 이에 대해 피심인은, 가격차손장려금 부담 및 반품 조항 설정이 농약 제조업체의 요청 또는 농약 제조업체와의 협의의 결과이고, 이는 최우대 고객조항(Most-Favored-Customer Clause, 이하 "MFC 조항"이라 한다)로 위 MFC 조항은 국내외 민사거래에서 널리 사용되는 거래관행이라는 취지로 주장한다. 살피건대, 피심인이 농약 제조업체에 대해 우월적인 거래상 지위를 가지는 점, 피심인의 농약 구매 · 납품계약서가 약관의 형식을 띠고 있고 2005년부터 2009년까지 피심인과 농약 제조업체 간 체결한 모든 농약 구매 · 납품계약서 상에 제14조(유통질서 유지)가 존재하는 점, 시중 농약 판매상이 계통구매가격 이하로 판매하는데 대하여 농약 제조업체들에게 책임이 있는지 여부를 불문하고 농약 제조업체들에게 일방적으로 가격차손장려금을 부담시키거나 반품이 가능하도록 하여 거래상대방인 농약 제조업체들에게 일방적으로 불리한 거래조건이라는 점, 농약 제조업체 담당자들이 자신들의 자발적 요청이 아닌 피심인의 거래상 지위 때문에 어쩔 수 없이 받아들인 결과라고 진술하고 있는 점,

농약 계통구매를 담당하는 피심인의 직원도 농약 제조업체의 불만과 이의제기에도 불구하고 피심인이 제시한 대로 결정되었다고 진술하는 점 등에 비추어 볼 때, 농약 구매 · 납품계약서상 가격차손장려금 부담 및 반품 조항은 농약 제조업체의 요청 또는 농약 제조업체들과의 통상적인 협의 내지 합의의 결과라고 보기는 어렵다. 또한, 이 사건 가격차손장려금 부담 및 반품 조항은 통상적인 MFC 조항과 같은 것으로 보기 어려우며, 설사 가격차손장려금 부담 및 반품 조항을 MFC 조항의 일종으로 볼 수 있다고 하더라도 정당한 거래조건으로 보기는 어렵다. 즉, MFC 조항은 다른 거래상대방에게 부여하는 가장 유리한 대우를 당해 거래상대방에게 부여하는 조항을 말하는데, 위 가격차손장려금 부담 및 반품 조항은, 농약 제조업체가 시중 농약 판매상에게 얼마에 팔았든지 관계없이 시중 농약 판매상이 계통구매가격보다 싸게 농약을 판매하는 경우 그로 인한 손해의 일정 부분을 농약 제조업체에게 부담시키거나 팔지 못한 농약의 반품을 인정하는 조항으로, 일반적인 MFC 조항과는 상이하다. 그리고 피심인이 농약 제조업체가 시중 농약 판매상에게 저가로 농약을 공급한 경우 이를 이 사건 계약에 반영하는 결과를 가져오기 위한 의도에서 만든 조항이므로, 결과적으로 MFC 조항 유사의 기능을 하는 조항이라는 점을 감안하여 가격차손장려금 부담 및 반품 조항을 MFC 조항의 일종으로 해석하여 본다고 하여도, 가격차손장려금 부담 및 반품 조항은 시중 농약 판매상이 계통구매가격 이하로 판매하기만 하면 농약 제조업체가 시중 농약 판매상에게 계통구매가격 미만의 가격으로 공급했다고 보고, 무조건 농약 제조업체에게 그 책임을 묻는 것으로 피심인이 자신의 우월한 지위를 이용하여 자신에게 일방적으로 유리하도록 거래조건을 설정한 것이고, 가격차손장려금 부담 및 반품 조항은 시중 농약 판매상들이 농민들에게 계통구매가격 미만으로 공급하는 것을 막아 농약 판매시장에서의 가격 경쟁을 소멸시키는 효과를 발생시킬 뿐이고 효율성 증대효과를 발생시킨다고 보기 어려워 정당한 거래조건으로 보기 어렵다. 둘째, 피심인은 농약 제조업체들이 자신보다 열등한 지위에 있다는 점을 이용하여 농약 제조업체들의 귀책사유와 상관없이 농약 제조업체들에게 가격차손장려금 1,264,373천 원을 부담시키고, 26,190천 원 상당의 농약을 반품하여 금전적인 부당이득을 취하였다. 피심인은, 농약 제조업체들의 의사나 의지와 무관하게, 농약 시중 판매상이 임의로 저가 판매한 것으로 농약제조업체에게 책임이 없는 부분에 대해서까지 농약제조업체들에 책임을 물었다. 가격차손장려금 부담 및 반품을 사실상 피심인이 일방적으로 결정하였다. 셋째, 피심인의 행위는 정상적인 거래관행에 배치되는 부당한 행위이다. 시중 농약 판매상이 농약을 계통구매 가격보다 저가로 판매하든 아니면 고가로 판매하든 그것은 시중 농약 판매상의 영업상 자유에 속하는 영역으로 원칙적으로 농약 제조업체가 관여할 영역이 아니며, 이것이 정상적인 거래관행이라고 할 것이다. 그럼에도 불구하고, 피심인은 시중 농약 판매상의 판매가격 결정에 대해 그 귀책사유를 불문하고 무조건 농약 제조업체가 책임을 지도록 거래조건을 설정하고 실제로 책임을 지웠는바, 이를 정상적인 거래관행에 부합된다고 보기는 어렵다. 넷째, 피심인의 행위는 농약 제조업체로 하여금 피심인과 계약한 계통구매 가격 이하로 시중 농약 판매상이 재판매할 수 없도록 판매가격을 책정하여 시중 농약 판매상에 판매하도록 사실상 강제함으로써 그 결과로서 농약 유통경로간(계통구매와 시중 농약 판매상간)의 가격경쟁을 제한하여 농약제품의 최종소비자인 농민들이 계통구매 가격보다 저가로 당해 농약제품을 구입할 수 있는 경로를 차단하는 것으로 소비자후생을 저해한다. 다섯째, 피심인의 이 사건 행위는 피심인이 농약 제조업체 매출의 약 35~45%를 차지할 정도로 대형 구매처로서 그 구매력을 이용하여, 자신이 부담해야 할 비용을 농약 제조업체에게 전가하는 거래조건을 설정하여 소속 조합에 보전해주는 가격차손금을 일부 만회하고, 유통질서 유지라는 명목 하에 가격경쟁을 방지하여 시중 판매 가격을 계통구매가격 이하로 형성되지 못하게 하려는 것으로 그 의도나 목적에 있어 합리적인 사유를 인정하기 어렵다.

농약 구매 · 납품계약서상 가격차손장려금 부담 및 반품 조항 제목은 '가격차손장려금 부담 및 반품'이 아니라 '유통질서 유지'라고 되어 있는 바, 피심인이 발행하는 '농약판매전략'의 기재에 의하면 '농약

유통질서 유지에 농협이 솔선수범' 이라는 제목 하에 "누가 먼저 유통질서를 흐리는가" "농협은 시판상 때문에, 시판상은 농협 때문에 고가민원이 발생하였다고 늘 주장하고 있다. 한마디로 누가 먼저 유통질서를 흐렸다고 꼬집어 말할 수 없다. 농협은 농약고가민원에 시달린 나머지 20~30%의 환원사업 등을 통해 시판보다 싸게 팔려고 하고 시판상은 농협취급품목에 대해 저가 판매함으로써 농협고객을 확보하려는 과정에서 가격경쟁은 끊임없이 발생한다. 이는 농협이 가격 리더로의 역할을 소홀히 할 때 발생하는 현상으로 농협이 판매정책상 우위에 서게 되면 자연적으로 시판상들은 농협가격에 순응하게 된다." 라고 기재되어 있는 바, 이에 비추어 보면 '유통질서 유지'는 피심인과 시판상 간에 가격경쟁을 하지 않는 것을 말하고, 따라서 가격차손장려금 부담 조항은 가격경쟁을 피하고 피심인이 가격선도자가 되기 위한 의도에서 제정된 조문임을 알 수 있다. 피심인은 농약 계통계약 체결에 있어 가격차손장려금 부담 및 반품 조항을 설정한 것은 오로지 최종소비자인 농민들을 위한 것이었다고 주장한다. 즉, 농약 계통계약 체결시 농민들을 위해 최저 가격으로 농약제품을 구매하여야 하는데 피심인이 수백 가지에 이르는 농약제품의 원가 등을 계산하여 합리적 가격을 정하기는 쉽지 않아 차선책으로 위 가격차손장려금 부담 및 반품 조항을 설정한 것이라고 주장한다. 그러나 위에서 본 것처럼 피심인이 가격차손장려금 부담 및 반품 조항을 설정한 것은 오로지 최종소비자인 농민들을 위한 것이라기보다는, 오히려 '유통질서 유지' 라는 명목 하에 피심인 및 피심인의 회원조합과 경쟁관계에 있는 시중 농약 판매상들이 계통구매 농약제품을 계통가격 이하로 판매하여 가격경쟁이 발생하는 것을 막기 위한 의도와 목적에서 이루어진 측면이 강한 것으로 판단되므로 피심인의 위 주장은 이유 없다. 여섯째, 피심인의 이 사건 행위로 인해 효율성 증대효과가 거래내용의 불공정성으로 인한 공정거래저해 효과를 현저히 상회한다거나 위 행위가 불가피하다고 인정할 만한 특별한 사정을 찾기 어렵다. 따라서 피심인의 행위는 법 제23조 제1항 제4호, 시행령 제36조 제1항 관련 [별표 1] 「불공정거래행위의 유형 및 기준」 제6호 라목의 불이익제공에 해당한다.
피심인의 이 사건 행위는 2005년 1월 1일부터 2009년 12월 15일까지 계속되었는 바, 법 제24조의2 및 제55조의3, 시행령 제9조, 제61조 및 [별표 2] '위반행위의 과징금 부과기준', 「과징금부과 세부기준 등에 관한 고시」(2009. 8. 20. 공정거래위원회 고시 제2009-36호로 개정된 것, 이하 "과징금부과고시"라 한다)를 적용한다. 피심인은 과거 3년 간 6회 법 위반으로 조치(경고 포함)받고 벌점 누산 점수가 14점이고, 피심인의 행위로 거래상대방인 농약 제조업체에게 손해가 발생하였고, 피심인이 부당이득을 얻었으므로 과징금부과고시 Ⅲ. 1. 마. 및 2. 라. (1)의 규정에 의거 과징금을 부과하기로 한다.
피심인의 위 행위는 법 제23조 제1항 제4호에 위반되므로, 시정명령에 대해서는 법 제24조의 규정을, 과징금 부과에 대해서는 법 제24조의2의 규정을 각 적용하여 의결한다.

■ 조치내용

피심인은 농약 제조업체들과 계약을 체결함에 있어, 피심인의 거래상의 지위를 이용하여 시중 농약 판매상이 계통구매 농약제품을 피심인의 계통구매가격보다 저가로 판매하는 경우, 이로 인하여 피심인에게 발생되는 손해의 일정 부분을 농약 제조업체들에게 부담시키거나 미판매 재고를 농약 제조업체들에게 반품할 수 있도록 하는 거래조건을 설정하고, 위 거래조건을 근거로 실제 거래과정에서 부당하게 거래상대방에게 불이익을 주는 행위를 다시 하여서는 아니 된다. 피심인은 과징금 4,503,000,000원을 국고에 납부하여야 한다.

부당한 공동행위

9. 28. 구례군 발주 조림 및 숲가꾸기 입찰참가 4개 사업자들의 부당한 공동행위에 대한 건 (2010광사0796)

■ 위반내용

구례군은 2010년 2월 11일 2010년 조림사업(1지구) 등 6건(이하, "구례군 1차 입찰 6건"이라 한다)과 같은 해 2월 18일 2010년 큰나무숲가꾸기사업(구례 계산1지구) 등 4건(이하, '구례군 2차 입찰 4건' 이라 한다)의 입찰을 2차례에 걸쳐 자신의 홈페이지에 공고한 사실이 있다.

건영산림 대표 강○○과 산과사람 이사 ○○○는 2010년 2월 16일 유선으로 구례군이 2010년 2월 11일 발주한 구례군 1차 입찰 6건(①~⑥)에 대하여 '첫째, 조림 관련 입찰 4건은 건영산림이, 숲가꾸기 관련 입찰 2건은 산과사람이 각각 낙찰받기로 하였고 둘째, 건영 산림은 산동에게, 산과사람은 산림조합에게 각각 자신들이 합의한 내용에 대하여 협조를 요청' 하기로 합의한 사실이 있다. 산과사람 이사 ○○○는 2010년 2월 16일 유선으로 산림조합 직원 ○○○에게 위 합의 내용을 전달하며 합의한 내용과 같이 건영산림과 산과사람이 각각 낙찰될 수 있도록 협조를 요청하였고, 산림조합 ○○○가 이를 수락한 사실이 있다. 건영산림 대표 강○○과 산동 대표 김○○은 2010년 2월 17일 12시경 건영산림 사무실에서 당초 건영산림과 산과사람이 각각 낙찰 받기로 합의한 내용을 "조림 관련 입찰 4건은 건영산림이, 숲가꾸기 관련 입찰 2건은 산동이 각각 낙찰 받기로 하고, 추가로 투찰가격은 기초가격의 90% 정도 쓰기"로 합의한 사실이 있다. 또한, 건영산림 대표 강○○은 같은 날 12시 30분경 유선으로 산과사람 이사 ○○○에게 산동 대표 김○○과의 위 합의 내용을 전달하면서 다음 입찰에 낙찰 받을 수 있도록 협조하겠다고 제안하였고, 산과사람 이사 ○○○가 이를 수락한 사실이 있다. 건영산림 대표 강○○, 산과사람 이사 ○○○ 및 산림조합 과장 ○○○는 2010년 2월 23일 유선으로 구례군이 2010년 2월 18일 발주한 구례군 2차 입찰 4건(⑦~⑩)에 대하여 "첫째, 구례 계산1지구 및 2지구 관련 입찰 2건은 산과사람이, 산동신학 시상지구 관련 입찰 1건은 건영산림이, 구례 논곡지구 관련 입찰 1건은 산림조합이 각각 낙찰받기로 하였고 둘째, 투찰가격은 기초가격의 90% 정도 쓰기"로 합의한 사실이 있다.

피심인들은 구례군 발주 10건의 입찰에 참여하여 위 1차, 2차 및 3차 합의내용과 같이 낙찰 받은 사실이 있다. 피심인들이 구례군 1차 입찰 6건에 대하여 2010년 2월 16일 및 17일 각각 유선과 모임을 통하여, 구례군 2차 입찰 4건에 대하여 2010년 2월 23일 유선을 통하여 각각 낙찰자 및 투참금액을 사전에 결정한 사실을 진술조서 및 확인서에서 스스로 인정하고 있는 점, 피심인들의 투찰결과가 피심인들의 진술조서 및 확인서에서 진술한 내용과 일치하고 있는 점 등으로 볼 때, 피심인들은 구례군 발주 조림 및 숲가꾸기 입찰 10건의 낙찰자 및 투찰 가격을 사전에 합의로 결정한 것으로 인정된다. 구례군이 당해 입찰참가자격을 구례군 지역에 주된 영업소를 둔 산림사업법인으로 제한하여 사실상 피심인 4개사로 입찰이 제한된 점, 피심인 4개사는 구례군 지역에 소재하는 산림사업법인 중 숲가꾸기 관련 사업자 전부로서 관련 시장 점유율이 100%인 점 등을 고려할 때, 피심인들의 위의 행위는 구례군 지역 산림사업 시장에서 경쟁을 제한하는 행위로 인정된다. 피심인들은 위의 행위에 대해 사전에 공정거래위원회의 인가를 받은 사실이 없다. 피심인들의 위의 행위는 법 제19조 제1항 제8호에서 금지하고 있는 '입찰 또는 경매에 있어 낙찰자, 투찰금액을 결정하는 행위' 에 해당된다.

피심인들의 위의 행위는 법 제19조 제1항 제8호에서 금지하고 있는 '입찰 또는 경매에 있어 낙찰자, 투찰금액을 결정하는 행위' 에 해당되므로 법 제27조의 규정을 적용한다.

■ 조치내용

피심인 주식회사 건영산림, 주식회사 산과사람, 주식회사 산동, 구례군산림조합은 구례군 조림 및 숲가꾸기 입찰 시장에서 경쟁업체와 사전에 낙찰자 및 투찰가격을 공동으로 결정하는 방법으로 구례군 지역 산림사업 분야에서 부당하게 경쟁을 제한하는 행위를 다시 하여서는 아니 된다.

사업자단체금지행위

8. 23. 한국화물공차정보연합회의 사업자단체금지행위에 대한 건 (2010서총0791)

■ 위반내용

피심인은 자기의 구성사업자가 자기로부터 탈퇴한 사업자들이 운영하는 (주)전국물류정보 등 3개 화물정보 제공업체를 통해 화물운송정보를 제공받고 있는 사실이 파악되자, 2009년 12월 29일 임시총회에서 상기 업체들을 이적단체로 지정하고 구성사업자로 하여금 동 업체들로부터 화물운송정보를 제공받지 못하도록 결의한 사실이 있다. 그리고 피심인은 징계규정을 개정하여 구성사업자가 (주)전국물류정보 등 3개 화물운송정보 제공업체의 서비스 회원에 가입하여 화물운송정보를 제공받을 경우 제명한다는 규정을 마련하고 이를 시행한 사실이 있다. 피심인은 2009년 12월 29일의 임시총회 회의결과를 구성사업자들에게 알리기 위해 2009년 12월 30일부터 2010년 1월 11일까지 총 3차례에 걸쳐 휴대전화 문자메시지를 발송한 사실이 있다. 이후, 피심인은 2010년 1월 9일부터 같은 해 1월 13일까지 총 4차례에 걸쳐 (주)전국물류정보 등 3개 화물운송정보 제공업체의 서비스 회원 탈퇴를 하지 않고 서비스를 계속 이용하고 있는 56명의 구성사업자를 징계규정에 따라 제명한 사실이 있다.

사업자단체는 구성사업자의 공동의 이익을 증진하는 것을 목적으로 하는 단체이므로 그 목적 달성을 위하여 단체의 의사결정에 의하여 구성사업자의 사업 활동에 대하여 일정한 범위의 제한을 하는 것이 어느 정도 예정되어 있다고 하더라도 그 결의의 내용이 구성사업자의 사업내용이나 활동을 과도하게 제한하여 구성사업자 사이의 공정하고 자유로운 경쟁을 저해할 정도에 이른 경우에는 위법하다고 할 것이다. 사업자단체의 구성사업자들은 각각 별개의 독립 사업자로서 각자의 영업전략 및 시장 여건 등에 따라 자율적으로 자신의 사업내용 또는 사업 활동을 결정할 수 있어야 한다. 특히, 피심인의 구성사업자인 화물차주들의 입장에서 보면, 보다 많은 화물운송정보 획득은 영업기회의 증가를 의미하므로 피심인의 구성사업자들은 다양한 화물운송정보 제공업체로부터 자유롭게 화물운송정보 제공 서비스를 이용할 수 있어야 한다. 그럼에도 불구하고 피심인이 특정 화물운송정보 제공업체의 서비스 회원으로 가입하여 화물운송정보를 제공받는다는 이유로 일부 구성사업자들을 제명한 행위는 구성사업자의 사업내용 또는 활동을 부당하게 제한하는 행위인 것으로 판단된다. 따라서 피심인의 위의 행위는 법 제26조 제1항 제3호에서 규정하는 사업자단체가 구성사업자의 사업내용 또는 활동을 부당하게 제한하는 행위에 해당한다. 피심인의 위의 행위는 법 제26조 제1항 제3호에 위반되므로, 법 제27조의 규정을 적용한다.

■ 조치내용

피심인은 구성사업자로 하여금 자기가 지정한 특정 사업자와 거래하는 것을 금지하면서 이를 위반하는 구성사업자를 제명함으로써 구성사업자의 사업내용 또는 활동을 부당하게 제한하는 행위를 다시 하여

서는 아니 된다. 피심인은 이 시정명령을 받은 날로부터 60일 이내에 자기의 징계규정을 위의 취지에 부합하도록 관련 조항을 삭제 또는 수정하여야 한다. 피심인은 이 시정명령을 받은 날로부터 30일 이내에, 위의 행위를 함으로써 독점규제 및 공정거래에 관한 법률을 위반하였다는 이유로 공정거래위원회로부터 시정명령을 받았다는 사실을 각 시 · 도 지역의 대의원인 구성사업자들에게 서면으로 통지하여야 한다.

하도급법

건 설

9. 27. 빅토리창대산업개발(주)의 불공정하도급거래행위에 대한 건 (2010하개1937)

■ 위반내용

피심인은 (주)야성이엔씨 등 3개 수급사업자에게 '밀텍(주) 대덕단지 사무동 신축공사' 중 철골공사 등을 건설위탁한 후, 목적물을 인수하고 만기일이 법정 지급기일(목적물인수일로부터 60일)을 초과하는 어음으로 하도급대금을 지급하면서 발생한 그 초과한 날 이후 만기일까지의 기간에 대한 어음할인료 1,236천원을 지급하지 아니한 사실이 있다.

법 제13조 제6항에 의한 어음할인료 미지급 행위가 성립하기 위해서는 첫째, 하도급대금으로 지급한 어음의 만기일이 법정지급기일을 초과하여야 하고, 둘째, 원사업자가 그 초과기간에 대하여 발생한 할인료를 하도급대금 지급일에 지급하지 아니한 경우이어야 한다. 피심인은 (주)야성이엔씨 등 3개 수급사업자에게 하도급대금을 법정지급기일을 초과하는 어음으로 지급하면서 그 초과기간부터 만기일까지의 기간에 대한 어음할인료를 지급하지 아니한 사실이 있다. 위에서 살펴본 바와 같이, (주)야성이엔씨 등 3개 수급사업자에게 어음할인료를 지급하지 아니한 피심인의 행위는 법 제13조 제6항의 규정에 위반되는 불공정하도급거래행위로 인정된다.

피심인은 세운알미늄공사 등 8개 수급사업자에게 '밀텍(주)대덕단지 사무동 신축공사' 중 창호유리잡철공사 등을 건설위탁한 후, 목적물을 인수하고 상환기일이 법정 지급기일을 초과하는 어음대체결제수단으로 하도급대금을 지급하면서 발생한 그 초과한 날 이후 상환기일까지의 기간에 대한 대체결제수수료 5,890천원을 지급하지 아니한 사실이 있다.

법 제13조 제7항에 의한 대체결제수수료 미지급 행위가 성립하기 위해서는 첫째, 하도급대금으로 지급한 어음대체결제수단의 상환기일이 법정지급기일을 초과하여야 하고, 둘째, 원사업자가 그 초과기간에 대하여 발생한 수수료를 하도급대금 지급일에 지급하지 아니한 경우이어야 한다. 피심인은 세운알미늄공사 등 8개 수급사업자에게 하도급대금을 법정지급기일을 초과하는 어음대체결제수단으로 지급하면서 그 초과기간부터 상환기일까지의 기간에 대한 대체결제수수료를 지급하지 아니한 사실이 있다. 위에서 살펴본 바와 같이, 세운알미늄공사 등 8개 수급사업자에게 대체결제수수료를 지급하지 아니한 피심

인의 행위는 법 제13조 제7항의 규정에 위반되는 불공정하도급거래행위로 인정된다.
피심인은 (주)야성이엔씨 등 7개 수급사업자에게 '한국스리본드(주) 위험물창고 증축공사' 중 철골공사 등을 건설위탁한 후, 목적물을 인수하고 법정 지급기일을 초과하여 하도급대금을 지급하면서 발생한 그 초과기간에 대한 지연이자 2,954천 원을 지급하지 아니한 사실이 있다.
법 제13조 제8항에 의한 지연이자 미지급 행위가 성립하기 위해서는 첫째, 피심인이 하도급대금을 법정지급기일을 초과하여 지급하여야 하고, 둘째, 피심인이 그 초과기간에 대하여 발생한 지연이자를 하도급대금 지급일에 지급하지 아니한 경우이어야 한다. 피심인은 (주)야성이엔씨 등 7개 수급사업자에게 법정지급기일을 초과하여 하도급대금을 지급하면서 그 초과기간에 대한 지연이자를 지급하지 아니한 사실이 있다. 위에서 살펴본 바와 같이, (주)야성이엔씨 등 7개 수급사업자에게 지연이자를 지급하지 아니한 피심인의 행위는 법 제13조 제8항의 규정에 위반되는 불공정하도급거래행위로 인정된다.
피심인의 위의 행위는 하도급법 제13조 제6항의 규정, 동조 제7항의 규정, 동조 제8항의 규정, 법 제13조의 2 제1항의 규정에 위반되므로 각 같은 법 제25조 제1항의 규정을 적용한다.

■ 조치내용

피심인은 수급사업자인 대화공사 등 3개 수급사업자에게 건설위탁한 후, 목적물을 인수하고 하도급대금을 법정지급기일을 초과하여 만기일이 도래하는 어음으로 지급하면서 그 초과한 날로부터 만기일까지의 기간에 대하여 발생한 어음할인료(2,494,000원)를 각각의 수급사업자에게 지체 없이 지급하여야 한다. 피심인은 수급사업자인 대화공사 등 8개 수급사업자에게 건설위탁한 후, 목적물을 인수하고 하도급대금을 법정지급기일을 초과하여 상환기일이 도래하는 어음대체결제수단(기업구매카드)으로 지급하면서 그 초과한 날로부터 만기일까지의 기간에 대하여 발생한 대체결제수수료(6,684,000원)를 각각의 수급사업자에게 지체 없이 지급하여야 한다. 피심인은 수급사업자인 대화공사 등 7개 수급사업자에게 건설위탁한 후, 목적물을 인수하고 하도급대금을 법정지급기일을 초과하여 지급하면서 발생한 그 초과기간에 대한 지연이자(3,943,000원)를 각각의 수급사업자에게 지체없이 지급하여야 한다.

제 조

9. 17.

스멕스(주)의 불공정하도급거래행위에 대한 건 (2010전사1760)

■ 위반내용

피심인은 2008년 7월 1일 ~ 2008년 12월 31일 기간 중 성한정밀 등 11개 수급사업자에게 전자부품 등의 제조를 위탁한 후, 목적물 인수일로부터 60일(이하 "법정지급기일"이라 한다)을 초과하였음에도 하도급대금 55,180,000원과 이 금액에 대한 지연이자를 지급하지 아니하였으며, 성일정밀 등 9개 수급사업자에게 하도급대금 중 187,123,000원을 법정지급기일을 초과하여 지급하면서 그 초과기간에 대하여 발생한 지연이자 25,457,000원을 미지급한 사실이 있다. 또한, 피심인은 같은 기간 중 수급사업자인 성지디지털에게 하도급대금 29,863,000 원을 법정지급기일 이내에 만기일이 법정지급기일을 초과하는 어음으로 지급하면서 그 초과기간에 대한 어음할인료 514,000원을 법정지급기일 이내에 지급하지 아니한 사실이 있다.
법 제13조 제1항 및 제8항의 규정에 의하면 원사업자가 수급사업자에게 제조 등의 위탁물에 대한 하도

급대금을 지급할 때에는 목적물 수령일로부터 60일 이내의 가능한 짧은 기한으로 정한 지급기일까지 하도급대금을 지급하여야 하며 지급기한을 초과하여 지급하는 경우에는 그 초과기간에 대하여 공정거래위원회가 정하여 고시한 이율에 의한 이자를 지급하여야 한다고 규정하고 있다. 또한, 동조 제6항에서는 원사업자가 하도급대금을 어음으로 지급하는 경우에는 법정지급기일을 초과한 날 이후 만기일까지의 기간에 대하여 공정거래위원회가 정하여 고시하는 어음할인율을 적용한 어음할인료를 어음을 교부하는 날 또는 법정 지급기일내에 수급사업자에게 지급하도록 규정하고 있다. 따라서 피심인이 수급사업자로부터 위탁한 목적물을 정상적으로 인수하고 인수한 날부터 60일을 초과하였음에도 하도급대금 55,180,000원과 그에 따른 지연이자 및 법정지급기일을 초과하여 187,123,000원을 지급하면서 발생된 지연이자를 미지급한 행위는 법 제13조 제1항 및 제8항에 위반되며, 하도급대금 29,863,000원을 법정지급기일 이내에 만기일이 법정지급기일을 초과하는 어음으로 지급하면서 법정지급기일을 초과한 날부터 만기일까지의 기간에 대한 어음할인료 514,000원을 법정지급기일 이내에 지급하지 아니한 행위는 법 제13조 제6항에 위반되는 불공정하도급거래행위로 인정된다.

피심인의 위의 행위는 법 제13조 제1항, 제6항 및 제8항의 규정에 위반되는 불공정하도급거래행위로 인정되므로 같은 법 제25조 제1항의 규정을 적용한다.

■ 조치내용

피심인은 성한정밀 등 11개 수급사업자에게 '금형' 등의 제조를 위탁하고 목적물을 인수한 후 60일(법정지급기일)을 초과하였음에도 지급하지 아니한 하도급대금 55,180,000원과 이 금액에 대하여 법정지급기일을 초과한 날부터 실제 지급하는 날까지의 기간에 대한 지연이자(2009년 9월 14일까지는 연리 25%, 2009년 9월 15일부터 실제 지급일까지는 연리 20% 적용)를 수급사업자에게 지체 없이 지급하여야 한다. 피심인은 수급사업자 성지디지털에게 하도급대금을 목적물 수령일로부터 60일(법정지급기일)을 초과하여 만기일이 도래하는 어음으로 지급하면서 그 초과한 날부터 만기일까지의 기간에 대하여 발생한 어음할인료 514,000원을 지체 없이 지급하여야 한다. 피심인은 성일정밀 등 9개 수급사업자에게 '전자부품 임가공' 등의 제조위탁과 관련하여 하도급대금 187,123,000원을 법정지급기일을 초과하여 지급하면서 지급하지 아니한 지연이자 25,457,000원을 수급사업자에게 지체 없이 지급하여야 한다.

표시 · 광고법

부당한 표시

7. 20.

현대일렉트릭(주)의 부당한 표시행위에 대한 건 (2010안정1538)

■ 위반내용

기술표준원 및 한국전기전자시험연구원에서 2009년 8월 6일 ~ 2009년 9월 16일 기간 동안 시중에서 피심인의 케이블릴 30m 제품 1개를 구매하여 길이를 측정해 본 결과, 실제 길이가 피심인이 제품에 표시한 길이에 1m 미달된 사실이 있다.

기술표준원 및 한국전기전자시험연구원에서 실시한 피심인의 케이블릴 30m 제품 길이 측정결과, 실제 길이가 피심인이 표시한 길이에 1m 미달된 바, 피심인의 이 사건 표시는 케이블릴 제품의 실제 길이가 표시한 길이에 미달됨에도 불구하고 마치 표시한 길이와 같은 것처럼 사실과 다르거나 사실을 지나치게 부풀린 것이라 할 것이다. 이 사건 표시를 접한 소비자들은 피심인의 케이블릴 제품의 실제 길이가 제품에 표시된 길이와 같은 것으로 오인하거나 오인할 우려가 있다고 할 것이다. 소비자가 케이블릴 제품을 구매하는 데 있어 당해 제품의 길이가 얼마인지 여부는 중요한 고려요소라고 볼 수 있으므로 제품의 길이에 대하여 사실과 다르게 또는 사실을 지나치게 부풀려 표시한 피심인의 행위는 소비자의 합리적인 선택을 방해함으로써 시장에서의 공정한 거래질서를 저해할 우려가 있다고 할 것이다.
피심인의 위의 행위는 법 제3조 제1항 제1호에 위반되므로 법 제7조 제1항의 규정을 적용한다.

■ 조치내용

피심인은 케이블릴 제품을 제조하여 판매하면서 제품의 실제 길이가 표시한 길이에 미달됨에도 불구하고 마치 표시한 길이와 같은 것처럼 소비자를 속이거나 소비자로 하여금 잘못 알게 할 우려가 있는 허위 · 과장의 표시행위를 다시 하여서는 아니 된다.

방문판매법

8. 24. (주)아이지건강의 방문판매법 위반행위에 대한 건 (2010특수0705)

■ 위반내용

피심인 ㈜아이지건강은 2009년 8월경부터 회원(방문판매원) 등록 조건으로 금 165,000원 상당의 물품을 구매해야 한다는 '신방판마케팅'을 시행하면서, 회원 가입 시에는 온열기인 물가마 또는 건강보조식품인 락틴 플러스를 구매하도록 하는 내용의 '회원가입신청서'를 사용하여, ○○○ 등에게 방문판매원이 되기 위한 조건으로 금 165,000원에 상당하는 물가마 1개를 의무적으로 구입하도록 한 사실이 있다.
피심인 ㈜아이지건강이 제출한 판매원 ○○○의 '회원가입신청서' 물가마 신청란에는 "○"라고 표시되어 있고, '물품출고장부'에는 "날짜 : 8/21, 입고 : 신규, 출고 : 물가마 1EA, 회원명 : ○○○, 서명"이라고 기록되어 있어 회원 가입시에는 물가마를 구입토록하고 있다는 것을 알 수 있다. 피심인 ㈜아이지건강이 제출한 후원수당 산정 및 지급기준인 '신방판마케팅'에는 "회원등록 : 165,000"라고 표기되어 있다. 이상에서 살펴본 바와 같이 피심인 ㈜아이지건강이 방문판매원이 되려고 하는 자에게 방문판매원이 되기 위한 조건으로 대통령령이 정하는 수준 이상의 재화를 구매하게 한 사실이 있고, 이러한 행위는 법 제11조 제1항 제3호의 규정에 위반된다.
피심인 ㈜아이지건강은 2009년 6월 24일 자신의 관할청인 관악구청장에게 방문판매업을 신고한 후, 조사시점인 2009년 10월 13일까지 다단계판매조직을 이용하여 다음과 같이 사실상 다단계판매업을 영위하고 있으나, 주된 사무소소재지를 관할하는 서울특별시장에게 다단계판매업 영위를 위한 등록을 하지 아니한 사실이 있다. 첫째, 피심인은 자신이 판매하는 물품을 구매한 소비자만 판매원으로 가입하도록 하고 있다. 둘째, 피심인 ㈜아이지건강의 판매원은 소비자가격 보다 30%할인된 금액으로 물품을 구

매할 수 있어 소비자 가격의 30%에 해당하는 금액의 소매이익을 얻을 수 있다. 셋째, 피심인의 하위 판매원의 물품 구매시 상위 판매원은 후원수당(추천수당 및 판권수당)을 지급받을 수 있다. 넷째, 피심인 ㈜아이지건강의 판매원 가입이 단계적으로 3단계 이상 이루어져 있다. 피심인 ㈜아이지건강이 제출한 '회원가입 신청서'에는 신청인과 신청제품명이 함께 표기되어 ㈜아이지건강의 회원으로 등록하기 위해서는 물가마 1개를 구입하도록 되어 있고, 한편, 법 제2조 제10호 및 시행령 제4조 제3호에 의하면, 재화 등을 소비생활을 목적으로 사용하는 자 외에 소비생활 목적이 아니더라도 다단계판매원이 되고자 다단계판매업자로부터 재화 등을 최초로 구매하는 자를 소비자의 범위에 포함하고 있다. 피심인 ㈜아이지건강이 제출한 '소비자 가격표'에는 피심인이 판매하는 물품의 소비자 가격을 표시하고 있고, '회원 가격표'에는 소비자 가격에서 30% 할인된 회원가격이 표시되어 있다. 피심인 ㈜아이지건강의 특정 판매원은 하위 판매원을 추천하여 판매원으로 가입시키는 경우 추천수당으로 50,000원을 지급받을 수 있고, 특정 판매원의 상위 판매원은 판권수당으로 직급에 따른 금액을 지급받음으로써 후원수당을 얻고 있다는 것을 확인할 수 있다. 피심인 ㈜아이지건강이 제출한 '소비자 가격표'에는 피심인이 판매하는 물품의 소비자 가격을 표시되어 있고, '회원 가격표'에는 소비자 가격에서 30% 할인된 회원가격이 표시되어 있어 피심인 ㈜아이지건강의 판매원은 소매이익을 얻고 있는 것을 알 수 있다. '신방판마케팅'에는 피심인 ㈜아이지건강의 판매원들은 추천관계에 따라 판매원의 단계를 구성하여 후원수당(추천수당 및 판권수당)을 지급받고 있는 것을 알 수 있다.

피심인 ㈜아이지건강이 제출한 '신방판마케팅'에는 추천에 의해 판매원이 모집되고 모집된 판매원은 추천한 판매원의 하위판매원이 된다는 것을 알 수 있다. 다음과 같은 증거자료에 의하여 판매원 가입이 단계적으로 3단계이상 이루어진 구체적인 사례를 볼 수 있으며, 실제로 판매원에게 어떻게 후원수당을 지급하였는지 확인할 수 있다. 피심인 ㈜아이지건강이 제출한 '물품출고장부' 및 '계좌이체내역'에는 회원가입에 따른 후원수당이 지급된 내역을 볼 수 있다.

피심인 ㈜아이지건강은 2009년 6월경부터 2009년 10월 13일 조사시점까지 다단계판매조직을 이용하여 사실상 다단계판매업을 영위하고 있으나, 주된 사무소 소재지를 관할하는 관악구청장에게 방문판매업신고를 하였을 뿐 서울특별시장에게 다단계판매업 등록을 한 사실이 없다는 것을 확인할 수 있다. 피심인 ㈜아이지건강이 제출한 '방문판매업신고증'에는 2009년 6월 24일 방문판매업을 신고한 것으로 되어 있다.

이상에서 살펴본 바와 같이 피심인 ㈜아이지건강은 다단계판매조직을 개설하여 관리·운영하고 있어 다단계판매업자에 해당됨에도 불구하고 서울특별시장에게 다단계판매업 등록을 한 사실이 없으므로 방문판매법 제13조 제1항의 규정에 위반되는 것으로 판단된다.

피심인 ㈜아이지건강은 방문판매원이 되고자 하는 자에게 방문판매원이 되기 위한 조건으로 금 165,000원짜리 물가마 1개를 의무적으로 구입하여야만 방문판매원이 될 수 있도록 한 사실이 있으므로 법 제55조 제2호의 규정을 적용하여 형사책임을 물어야 할 필요가 있다고 판단된다. 피심인 ㈜아이지건강은 주된 사무소를 관할하는 시·도지사에게 등록하지 아니하고 다단계판매방식으로 영업을 한 사실이 있으므로 법 제51조 제1항 제1호의 규정을 적용하여 형사책임을 물어야 할 필요가 있다고 판단된다. 피심인 ㈜아이지건강의 대표이사로서 피심인 ㈜아이지건강의업무에 관하여 모든 책임을 지고 있는 피심인 ○○○○은 피심인 ㈜아이지건강의 업무에 관하여 전항과 같이 방문판매원이 되고자 하는 자에게 방문판매원이 되기 위한 조건으로서 1인당 연간 20,000원 이상의 재화를 구매하게 하는 의무를 부과하여서는 안 될 책임이 있음에도 금 165,000원짜리 물가마 1개를 의무적으로 구입하여야만 방문판매원이 될 수 있도록 한 사실이 있으므로 법 제57조 제1항에 의거 법 제55조 제2호의 규정을 적용하여 형사책임을 물어야 할 필요가 있다고 판단된다. 피심인 ㈜아이지건강의 대표이사로서 피심인 ㈜아이지건강의

업무에 관하여 모든 책임을 지고 있는 피심인 ○○○○은 피심인 ㈜아이지건강의 업무에 관하여 전항과 같이 피심인 ㈜아이지건강의 주된 사무소 소재지를 관할하는 시 · 도지사에게 다단계판매업 등록을 하지 않았으므로 법 제57조 제1항에 의거 법 제51조 제1항 제1호의 규정을 적용하여 형사책임을 물어야 할 필요가 있다고 판단된다.
위의 행위는 각각 법 제11조 제1항 제3호, 법 제13조 제1항에 위반되는 행위이므로 법 제42조 제1항, 제2항, 제51조 제1항 제1호, 제55조 제2호 및 제57조 제1항의 규정을 적용한다.

■ 조치내용

피심인 ㈜아이지건강은 자신의 방문판매원이 되고자 하는 자에게 방문판매원이 되기 위한 조건으로 1인당 연간 20,000원 이상의 재화를 구매하게 하는 의무 부과 행위를 다시 하여서는 아니 된다. 피심인 ㈜아이지건강은 주된 사무소 소재지를 관할하는 특별시장 · 광역시장 · 도지사에게 다단계판매업자로 등록하지 아니하고 다단계판매조직을 통하여 재화등을 판매하는 행위를 다시 하여서는 아니 된다. 피심인 ㈜아이지건강은 다단계판매조직을 통하여 재화 등을 판매하는 행위를 하고자 하는 경우에는 이 시정명령을 받은 날로부터 60일 이내에 법 제13조 제1항에 의한 등록을 하여야 한다. 피심인 ㈜아이지건강, 피심인 ○○○○을 각각 고발한다.

가맹사업법

10. 11. 하나로국제결혼정보(주)의 가맹사업법 위반행위에 대한 건 (2010서제0658)

■ 위반내용

피심인은 2008년 8월 4일부터 2010년 4월 30일까지의 기간 동안 김○○(**점 대표) 17명의 가맹희망자들에게 공정거래위원회(이하 "공정위"라 한다)에 등록된 정보 공개서를 제공하지 않은 상태에서 가맹계약을 체결하고 가맹금을 수령하였다.
법 제7조 제2항은 가맹본부가 가맹희망자에게 공정위에 등록된 정보공개서를 제공하지 않거나 정보공개서 제공 후 14일이 경과하지 않은 상태에서 가맹계약을 체결하거나 가맹금을 수령하는 행위를 금지하고 있다. 따라서 공정위에 '등록된' 정보공개서를 제공하지 않은 행위, 즉 정보공개서를 공정위에 미등록한 상태에서 가맹계약을 체결하거나 가맹금을 수령하는 행위는 정보공개서 제공여부와 무관하게 법 위반에 해당한다. 피심인이 위와 같이 17명의 가맹희망자들에게 공정위에 등록된 정보공개서를 제공하지 않은 상태에서 가맹계약을 체결하고 가맹금을 수령한 행위는 법 제7조 제2항의 정보공개서 제공의무 위반행위에 해당한다.
피심인은 2008년 8월 4일부터 2010년 4월 30일까지의 기간 동안 가맹점사업자피해보상보험계약 등을 체결하지 아니한 상태에서 김○○(***점 대표) 15명의 가맹점사업자들로 하여금 가맹금을 예치기관에 예치하도록 하지 않고 직접 수령하였다.
법 제6조의5 제1항은 가맹본부가 법 제15조의2에 따른 가맹점사업자피해보상보험계약 등을 체결한 경우를 제외하고는, 가맹점사업자(가맹희망자 포함)로 하여금 예치가맹금(법 제2조 제6호 가목 및 나목에

해당하는 대가로서 지급하는 금전)을 예치기관에 예치하도록 하여야 한다고 규정하고 있다. 따라서 법 위반에 해당되기 위해서는 가맹본부가 수령한 가맹금이 예치가맹금에 해당되어야 하고, 가맹본부가 가맹점사업자피해보상보험계약 등을 체결하지 아니한 상태에서 가맹점사업자들로 하여금 예치가맹금을 예치기관에 예치하도록 하지 아니하고 직접 수령하여야 한다. 피심인이 15명의 가맹점사업자들로부터 수령한 가맹비는 가맹점사업자가 영업표지의 사용허락 등 가맹점운영권이나 영업활동에 대한 지원 · 교육 등을 받기 위하여 피심인에게 지급하는 대가로서 법 제2조 제6호 가목에 해당되는 금전이므로 법 제6조의5 제1항에 의한 예치가맹금에 해당된다. 또한, 피심인은 가맹점사업자피해보상보험계약 등을 체결하지 아니한 상태에서 15명의 가맹점사업자들로 하여금 예치가맹금을 예치기관에 예치하도록 하지 아니하고 직접 수령하였다. 따라서 피심인이 위와 같이 가맹점사업자피해보상보험계약 등을 체결하지 아니한 상태에서 가맹점사업자들로 하여금 예치가맹금을 예치기관에 예치하도록 하지 않고 직접 수령한 행위는 법 제6조의5 제1항의 가맹금 예치의무 위반행위에 해당한다.

피심인의 위의 행위는 법 제7조 제2항과 법 6조의5 제1항에 위반되므로, 법 제33조 제1항의 규정을 적용한다.

■ 조치내용

피심인은 김○○(**점 대표) 등 17명의 가맹희망자들에게 공정거래위원회에 등록된 정보공개서를 제공하지 않은 상태에서 가맹계약을 체결하고 가맹금을 수령한 것과 같이, 공정거래위원회에 등록된 정보공개서를 제공하지 아니하거나 정보공개서를 제공한 날로부터 14일(가맹희망자가 정보공개서에 대하여 변호사 또는 가맹사업거래의 공정화에 관한 법률 제27조에 따른 가맹거래사의 자문을 받은 경우에는 7일)이 지나지 않았음에도 가맹희망자와 가맹계약을 체결하거나 가맹희망자로부터 가맹금을 수령하는 행위를 다시 하여서는 아니 된다. 피심인은 김○○(***점 대표) 등 15명의 가맹점사업자(가맹희망자 포함)들과 가맹계약을 체결하면서 가맹금을 직접 수령한 것과 같이, 가맹점사업자피해보상보험계약 등을 체결하지 아니한 상태에서 가맹점사업자로부터 가맹금을 직접 수령함으로써 가맹점사업자가 가맹금을 법정 예치기관에 예치할 수 없도록 하는 행위를 다시 하여서는 아니된다. 피심인은 이 시정명령을 받은 날로부터 180일 이내에, 위의 행위와 유사한 행위가 발생하지 않도록 이 사건 위반행위와 관련된 업무 담당자 및 책임 임원에 대하여 법 위반 내용과 관련된 법령 내용에 대해 3시간 이상의 교육을 실시하고, 그 결과를 공정위에 보고하여야 한다.

전자상거래소비자보호법

9. 28.

예스이십사(주)의 전자상거래소비자보호법 위반행위에 대한 건 (2010전자1639)

■ 위반내용

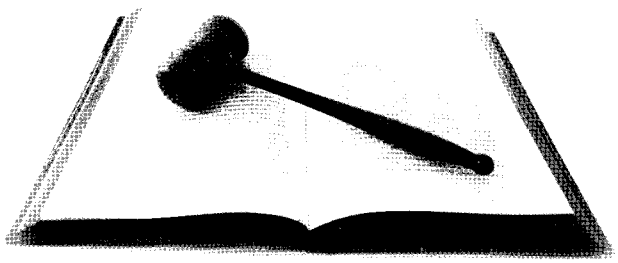
피심인은 2007년 8월부터 공정거래위원회 조사일(2010년 3월 17일) 현재까지 자신의 사이버몰(ticket.yes24.com)에서 연극, 뮤지컬 등 공연 티켓을 통신판매 형식으로 판매하면서 소비자가 예매 후 7일 이내에 예매 취소하는 경우 티켓금액의 10%를 취소수수료로 부과하였다. 구체적으로 확인된 자료

에 의하면, 피심인은 2009년 7월부터 2010년 3월까지 9개월간 10개의 대표적인 공연에서만 총 207건의 취소수수료 부과하였다.

'비대면 판매' 라는 통신판매의 특성상 법 제17조 제1항에서는 청약일로부터 7일 이내에는 소비자의 제한 없는 청약 철회를 인정하고 있고, 법 제18조 제9항에서는 법 제17조 제1항의 규정에 의한 청약 철회 등의 경우에 통신판매업자는 소비자에게 청약 철회 등을 이유로 위약금 또는 손해배상을 청구할 수 없다고 규정되어 있다. 따라서 소비자의 청약철회가 법 제17조 제1항의 규정에 따른 청약 철회 등에 해당되고, 이에 대해 통신판매업자가 위약금 또는 손해배상을 소비자에게 청구한 행위가 있으면 법 제18조 재9항을 위반하는 것으로서 위법성이 성립된다.

취소수수료 부과내역을 살펴보면, 소비자의 예매취소일은 예매 후 7일 이내이며, 또한 그 취소일은 공연일로부터 10일 이상의 기간이 남아 있어 법 제17조 제2항의 제한사유(시간의 경과에 의하여 재판매가 곤란할 정도로 재화 등의 가치가 현저히 감소한 경우)에도 해당되지 않아 소비자의 예매 취소는 법 제17조 제1항의 청약 철회에 해당된다. 피심인이 소비자의 법상 보장된 예매 후 7일 이내의 청약 철회에 대하여 일률적으로 티켓금액의 10%의 취소수수료를 부과한 것은 다음과 같은 점으로 볼 때, 일반적 계약관계에서의 계약해지에 따른 위약금을 부과한 것으로 밖에 볼 수 없어 위약금 또는 손해배상의 청구에 해당된다고 판단되므로 법 제18조 제9항을 위반한 것으로 인정된다. 첫째, 소비자가 법 제17조 제1항에 따라 청약 철회 등을 하는 경우에는 공급받은 재화 등의 반환에 필요한 비용을 부담하도록 되어 있으나, 대부분의 소비자는 공연티켓을 별도 배송 받지 않고 예약번호만을 부여받아 공연장을 방문하여 공연을 관람하기 때문에 배송되는 재화 등이 없어 이의 반환에 필요한 비용이 없는 것으로 볼 때, 피심인이 공연예매 취소수수료로 부과한 금액은 재화 등의 반환에 필요한 비용으로 보기가 어려운 점 둘째, 전산으로 운영되는 예매시스템의 특성상 예매된 티켓을 취소하는 과정에서 소요되는 전산처리비용을 '반환에 필요한 비용' 이라 인정하더라도 예매수수료는 건당 500원 또는 1,000원 인데 반해, 피심인이 부과한 취소수수료는 티켓금액의 10%로서 티켓금액이 10만 원 이상인 고가의 뮤지컬공연의 경우 취소수수료가 10,000원을 초과하여 예매수수료에 비해 훨씬 과도한 금액으로, 이는 청약 철회에 따른 재화 등의 반환에 필요한 비용보다는 위약금 또는 손해배상 청구에 해당된다고 볼 수 있는 점이다.

피심인의 위의 행위는 법 제18조 제9항의 규정에 위반되므로 법 제32조의 규정을 적용한다.

■ 조치내용

피심인은 전자상거래 등에서의 소비자보호에 관한 법률 제17조 제1항에 따른 청약 철회 등의 경우 소비자에게 위약금 또는 손해배상을 청구하는 행위를 하여서는 아니 된다.