

2010. 3.~4.

## 대법원 공정거래사건 판결 요지

대법원 재판연구관, 부장판사 | 노경필

- 지난 3월과 4월에도 공정거래사건에 관하여 10여건의 대법원 판결이 선고되었다. 그 중 절반 정도는 심리불속행 판결들이다. 최근 공정거래사건에 대해서도 심리불속행 판결이 점차 늘어나는 추세인 것으로 보인다. 이는 그동안 공정거래사건과 관련하여서도 많은 대법원 판결들이 축적되었고, 그에 따라 새로운 법리 설시가 필요치 않은 경우가 많아졌기 때문인 것도 그 한 원인일 것으로 추측된다.

3월과 4월 중에 선고된 대법원 판결 중, 이번에 소개하고자 하는 판결은 다음과 같다.

- ① 주택자금대출에서 조기상환수수료 징수행위가 거래상 지위 남용에 해당하는지 여부에 관한 판결(대법원 2010. 3. 11. 선고 2008두4695 판결)
- ② 과징금 산정에 적용되는 법령 및 자진신고자감면제도에서의 '주도적 역할'의 의미에 관한 판결(대법원 2010. 3. 11. 선고 2008두15169 판결)
- ③ 부당공동행위 중기에 관한 판결(대법원 2010. 3. 11. 선고 2008두15176 판결)
- ④ 판매대리점에 대한 시장지배적 사업자의 사업활동 방해행위에 관한 판결(대법원 2010. 3. 25. 선고 2008두7465 판결)

- 대법원 2010. 3. 11. 선고 2008두4695 판결 (일부 파기환송)  
: 조기상환수수료 징수

### [ 사안 및 쟁점 ]

국내 시중은행인 원고는 아파트를 분양받은 고객들에게 대출하여 준 '가계집단중도금대출금'을 중도상환 받으면서 고객들로부터 조기상환수수료를 징수하였다. 그런데 고객들과의 약정서에는 조기상환수수료에 관하여 "대출개시일로부터 ( )개월이 이르기 전에 대출금액의 전부 또는 일부를 상환하

고자 할 경우에는 당해 상환금액에 대하여 ( )%의 조기상환수수료를 지급하기로 한다”는 부동산자(不動文字)가 기재되어 있었으나, 그 괄호 안에 고객의 자필 기재가 없어 아예 공란으로 되어 있거나 혹은 원고 직원들이 추후에 이를 임의로 보충 기재하였다.

피고(공정거래위원회)는 위와 같은 사정 하에서 원고가 고객들로부터 조기상환수수료를 징수한 것은 자기의 거래상 지위를 부당하게 이용하여 거래조건을 설정 또는 변경하거나 그 이행과정에서 불이익을 주는 행위(불이익 제공)에 해당한다고 보고 시정명령 및 과징금부과처분 등을 하였다.

원심은 대출 당시 고객들과 사이에 묵시적으로나마 조기상환수수료 약정이 있었거나 설정 그렇지 않다 하더라도 원고가 그와 같은 약정이 존재하는 것으로 믿었고 그와 같이 믿는 데에 상당한 이유가 있었다고 보아야 하므로, 이 사건 조기상환수수료 징수는 거래상 지위 남용행위에 해당하지 않는다고 판단하였다.

그러나 대법원은 아래에서 보는 바와 같은 이유로 거래상 지위 남용행위에 해당한다고 보아 원심 판결을 파기하고 사건을 원심으로 돌려보냈다.

한편, 이 사건에서는 이러한 쟁점 외에도 시중금리가 하락하였음에도 주택담보대출금리를 고정시킨 행위가 거래상 지위 남용행위로서 불이익 제공행위에 해당하는지 여부가 쟁점이 되어, 그것이 단순한 민사상 행위에 불과한 것인지, 시중은행이 거래상 우월한 지위에 있다고 볼 수 있는지, 금리조정행위가 불이익 제공행위에 해당하는지 여부 등도 다투어졌는데, 이는 2009년 10월 29일 선고된 2007두20812 대법원 판결<sup>1)</sup>에서 이미 불이익 제공행위에 해당하는 것으로 판시된 바 있다. 또한 이 사건에서는 원고가 계열회사의 MMF(Money Market Fund) 상품을 판매하면서 운용보수의 배분비율을 비계열사의 그곳보다 유리하게 설정한 것이 부당지원행위에 해당하는지 여부가 문제되었는데, 부당지원행위임을 인정한 원심 판결을 그대로 확정하였다.

## [ 대법원의 판단의 요지 ]

계약 당사자 사이에 어떠한 계약내용을 처분문서인 서면으로 작성한 경우에 문언의 객관적인 의미가 명확하다면 특별한 사정이 없는 한 문언대로의 의사표시의 존재와 내용을 인정하여야 하고, 그 문언의 객관적인 의미가 명확하게 드러나지 않는 경우에는 그 문언의 내용과 계약이 이루어지게 된 동기 및 경위, 당사자가 계약에 의하여 달성하려고 하는 목적과 진정한 의사, 거래의 관행 등을 종합적으로 고찰하여 사회정의와 형평의 이념에 맞도록 논리와 경험의 법칙, 그리고 사회 일반의 상식과 거래의 통념에 따라 계약내용을 합리적으로 해석하여야 하는바(대법원 2002. 5. 24. 선고 2000다72572 판결, 대법원 2008. 3. 14. 선고 2007다11996 판결 등 참조), 특히 문언의 객관적 의미와 달리 해석함으로써 당사자 사이의 법률관계에 중대한 영향을 초래하게 되는 경우에는 그 문언의 내용을 더욱 엄격하게 해석하여야 할 것이다(대법원 2008. 11. 13. 선고 2008다46531 판결 참조).

원심 판결 및 원심이 적법하게 채택한 증거에 의하면, 이 사건 주택자금대출상품의 대출약정서 제3조

1) 경쟁저널 제147호(2009년 11월호) 54쪽 이하에서 소개된바 있다.

제1항에는 “주기변동이율대출 : 대출개시일로부터 ( )개월이 이르기 전에 대출금액의 전부 또는 일부를 상환하고자 할 경우에는 당해 상환금액에 대하여 ( )%의 조기상환수수료를 지급하기로 한다”고 규정되어 있는 사실, 은행여신거래 기본약관 제8조에 의하면 명시적인 정함이 없는 이상 조기상환수수료를 부담하지 아니함이 원칙인 사실, 그런데 원고는 고객들과 개별적인 대출계약 체결시 조기상환수수료에 관하여 설명하지 아니한 채 위 조항의 괄호부분을 비워두거나 계약 체결 후 고객들의 승낙 없이 이를 보충하여 기재하였음에도 1만 9,489개 계좌의 조기상환금액 6,274억 6,600만 원에 대하여 조기상환수수료로 67억 9,100만 원을 징수한 사실, 그 후 원고는 이에 대하여 항의하는 고객들에게는 조기상환수수료를 반환한 사실, 금융감독원도 위 대출약정시 조기상환수수료에 대하여 충분히 설명하지 않고 채무자들의 자서(自署)조차 받지 아니한 상태에서 대출을 취급하는 등 원고의 업무처리가 적절하지 않았음을 지적한 사실을 알 수 있다. 이러한 사정과 “사업자는 약관에 정하여져 있는 중요한 내용을 고객이 이해할 수 있도록 설명하여야 하고 이에 위반하여 계약을 체결한 때에는 당해 약관을 계약의 내용으로 주장할 수 없으며, 약관의 뜻이 명백하지 아니한 경우에는 고객에게 유리하게 해석되어야 한다”는 구 「약관의 규제에 관한 법률」(2007. 8. 3. 법률 제8632호로 개정되기 전의 것, 이하 “약관법”이라 한다) 제3조 제2항, 제3항, 제5조 제2항의 취지, 정확성과 신용성이 특히 요구되는 은행의 대출계약에서는 대출약정서, 즉 처분문서 자체의 기재가 가장 중요한 의사해석의 기준으로 삼는 것이 상당한 점, 원고가 고객들에게 보낸 대출안내장 등에 조기상환수수료에 관한 기재가 있었다고 하더라도 이는 대출에 관한 개략적인 안내에 불과하고 그 기재내용이 곧바로 대출계약의 내용으로 되는 것은 아닌 점, 만약 대출안내장 등의 기재내용이 대출계약의 내용으로 된다면 위 약관법 조항의 취지에 비추어 볼 때 원고로서는 중요한 내용인 조기상환수수료에 관한 부분을 고객이 이해할 수 있도록 설명하여야 하고 이에 위반하여 계약을 체결한 때에는 그 부분을 계약의 내용으로 주장할 수 없다고 봄이 상당한 점, 조기상환수수료는 변제기(辨濟期) 전의 변제 또는 기한 이익의 포기로 인한 상대방의 손해를 배상하는 것인 한편, 이 사건과 같이 대출기간이 장기인 주택담보대출에 있어서는 차용인으로 하여금 더 낮은 이자율의 다른 대출로 전환하는 것을 어렵게 하는 측면이 있으므로 그 약정의 존재 여부를 엄격하게 해석할 필요가 있는 점 등에 비추어 보면, 이 사건 대출약정서 제3조 제1항의 조기상환수수료에 관한 조항의 괄호부분에 아무런 기재 없거나 원고가 이를 고객들의 승낙 없이 보충한 이상 조기상환수수료에 관한 구체적 약정은 없었다고 보아야 할 것이고, 은행업을 영위하는 금융기관인 원고로서는 조기상환수수료 약정이 제대로 체결되지 못하였음을 알았다고 봄이 상당하므로, 원고의 조기상환수수료 징수행위는 거래상 지위 남용행위에 해당한다고 할 것이다. 그럼에도 불구하고 원심이 원고의 이러한 행위에 대하여 거래상 지위를 부당하게 남용한 것으로 보기 어렵다고 한 것은 거래상 지위 남용행위에 관한 법리를 오해하여 판결에 영향을 미친 위법이 있다.

■ 대법원 2010. 3. 11. 선고 2008두15169 판결 (상고기각)  
 : 개정된 과징금 규정의 적용과 소급입법 문제, 자진신고자감면제도에서의  
 공동행위의 주도적 역할의 의미

[ 사안 및 쟁점 ]

이 사건은 설탕을 제조·판매하는 3개 회사가 설탕의 반출량과 반출비율 등에 관하여 담합행위를 한 사안으로 원고는 그 중 한 회사이다.

피고(공정거래위원회)는 원고 등이 1990년 말부터 담합행위를 시작하여 대외적으로 합의 파기를 표시한 2005년 9월경까지 그 합의가 지속된 것으로 보아 이를 하나의 담합행위로 인정한 다음, 위반행위 전 기간에 대하여 일률적으로 3.5%의 부과기준율을 적용하였다. 이는 행위종료일을 기준으로 그 일자에 적용되는 법령을 위반행위 전 기간에 적용한 것을 의미한다.

원고는 이러한 과징금 산정은 소급입법금지원칙에 어긋나고 비례·평등의 원칙에도 반하여 위법하다고 주장하였다.

그러나 원심은 행위 종료 당시 적용되는 법령을 행위 전 기간에 대하여 적용하는 것은 부진정소급입법(不真正遡及立法)에 불과하다고 하여 원고의 주장을 배척하였으며, 대법원도 이러한 원심 판결을 그대로 확정하였다.

한편, 대법원은 또 다른 쟁점으로 부당공동행위에서의 주도적 역할의 의미에 관하여 다른 사업자를 설득·종용하거나 거부하기 어렵도록 회유함으로써 공동으로 당해 행위에 나아가도록 이끄는 역할을 말한다고 판시하였다.

[ 대법원 판단의 요지 ]

1. 상고이유 제2점에 대하여

행정처분은 그 근거 법령이 개정된 경우에도 경과규정에서 달리 정함이 없는 한 처분 당시 시행되는 개정 법령과 그에서 정한 기준에 의하는 것이 원칙이고, 그 개정 법령이 기존의 사실 또는 법률관계를 적용대상으로 하면서 종전보다 불리한 법률효과를 규정하고 있는 경우에도 그러한 사실 또는 법률관계가 개정 법률이 시행되기 이전에 이미 종결된 것이 아니라면 이를 헌법상 금지되는 소급입법이라고 할 수는 없으며, 그러한 개정 법률의 적용과 관련하여서는 개정 전 법령의 존속에 대한 국민의 신뢰가 개정 법령의 적용에 관한 공익 상의 요구보다 더 보호가치가 있다고 인정되는 경우에 그러한 국민의 신뢰 보호를 위하여 그 적용이 제한될 수 있는 여지가 있을 따름이다(대법원 2001. 10. 12. 선고 2001두274 판결 참조).

원심은 채용 증거를 종합하여 판시와 같은 사실을 인정한 다음, 이 사건 부당한 공동행위에 대한 과징금의 적용에 있어서는 구 공정거래법의 규정이 적용되는 점, 비록 원고가 그 이전의 공정거래법령의 존속에 대한 신뢰를 가졌다고 하더라도, 부당한 공동행위를 규제하는 구 공정거래법의 입법 취지 등에 비추어 볼 때 원고의 그와 같은 신뢰가 구 공정거래법 및 그 시행령 등의 적용에 대한 공익 상의 요구와 비교·형량하여 더 보호가치가 있는 신뢰에 해당한다고 볼 수 없는 점 등을 근거로, 이 사건 부당한 공동행위의 전 기간에 대하여 일률적으로 3.5%의 부과기준율을 적용한 것은 헌법상 소급적용금지의 원칙이나 비례·형평의 원칙에 반한다고 할 수 없다고 판단하였다.

위 법리 및 기록에 비추어 보면 원심의 위와 같은 판단은 정당하고, 거기에 상고이유에서 주장하는 바와 같은 법률의 소급적용에 관한 법리 오해의 위법이 없다.

## 2. 상고이유 제1점 및 제5점에 대하여

피고가 제정한 「공동행위 신고자 등에 대한 감면제도 운영지침」 제5조 제2항 제4호는 조사 협조자에 대한 과징금 면제요건 중의 하나로 ‘당해 부당한 공동행위의 주도적 역할’을 하지 아니하였을 것을 규정하고 있는바, 여기에서 ‘주도적 역할’이라 함은 다른 사업자를 설득·종용하거나 거부하기 어렵도록 회유함으로써 공동으로 당해 행위에 나아가도록 이끄는 역할을 말하는 것이라고 풀이된다.

원심은 채용증거를 종합하여 원고가 특별소비세가 폐지된 2000년 이후 원고 등 3개사의 반출실적을 취합하고 반출물량을 계획하며 가격 인상안을 마련하는 등의 역할을 수행하였고, 2001년 9월 이후 대한제당 주식회사와 주식회사 삼양사에 대하여 기존에 제출한 반출실적의 진위 여부를 소명하도록 한 후 주식회사 삼양사에 대하여 초과 반출물량을 정산하도록 요구하는 등 이 사건 부당한 공동행위를 주도한 사실을 인정한 다음, 이와 같은 원고의 주도행위로 인하여 공동행위 신고자 등에 대한 감면제도 운영지침 제5조 제2항에서 정한 과징금 면제요건을 갖추지 못하였다고 판단하였다.

원심이 인정한 사실에 더하여 기록에 나타난 여러 사실관계를 종합하여 보면, 원심의 위와 같은 판단은 정당하고, 거기에 상고이유에서 주장하는 바와 같은 임의적 조정과징금의 산정에 관한 법령 적용의 위법 및 자진신고에 따른 과징금 면제요건에 관한 법리 오해의 위법이 없다.

### ■ 대법원 2010. 3. 11. 선고 2008두15176 판결 (파기환송) : 부당공동행위의 종료시점

#### [ 사안 및 쟁점 ]

이 사건은 앞의 설탕담합사건과 동일한 사건으로, 다른 참여자가 제기한 사건이다. 다른 쟁점은 앞의 사건과 대체로 동일하고, 다만 담합행위 종료일에 관한 쟁점만 다른데, 이에 관한 새로운 판시라고

할 수 있어 소개하기로 한다.

담합행위에 참가한 3개 회사 중 A사는 2005년 9월 14일에, B사는 2005년 9월 22일에, 이 사건 원고는 2005년 9월 27일에 각각 담합행위에 관한 합의파기의사를 대외적으로 표시하였다. 이에 따라 피고는 각각 그 파기의사를 대외적으로 표시한 날을 각 회사의 공동행위 종료일로 보아 원고에 대해서는 2005년 9월 27일에 담합행위가 종료된 것으로 보았다.

원심은 피고의 이러한 조치가 적법한 것으로 판단하였으나, 대법원은 다음과 같이 실시함으로써 원심 판결을 파기하고 사건을 원심으로 환송하였다.

### [ 대법원 판단의 요지 ]

공정거래법 제6조, 제17조, 제22조, 제24조의2, 제28조, 제31조의2, 제34조의2 등 각 규정을 종합하여 보면, 공정거래위원회는 법 위반행위에 대하여 과징금을 부과할 것인지 여부와 만일 과징금을 부과할 경우 법과 시행령이 정하고 있는 일정한 범위 안에서 과징금의 액수를 구체적으로 얼마로 정할 것인지에 관하여 재량을 가지고 있다고 할 것이므로, 공정거래위원회의 법 위반행위자에 대한 과징금 부과처분은 재량행위라 할 것이고, 다만 이러한 재량을 행사함에 있어서 과징금 부과 기초가 되는 사실을 오인하였거나 비례·평등의 원칙에 위배하는 등의 사유가 있다면 이는 재량권의 일탈·남용으로서 위법하다(대법원 2006. 5. 12. 선고 2004두12315 판결, 대법원 2008. 6. 26. 선고 2006두8792 판결 등 참조).

A사는 2005년 9월 14일, B사는 2005년 9월 22일, 원고는 2005년 9월 27일을 각 이 사건 부당한 공동행위에 관한 합의 파기의사를 대외적으로 표시한 이 사건에서, 원심은 원고가 합의 파기의사를 대외적으로 표시함으로써 그 실행행위를 종료한 날인 2005년 9월 27일을 그 위반행위의 종기(終期)로 판단하였다.

그러나 위와 같이 담합에 참여한 3개사 중 2개사가 담합에서 탈퇴한 것으로 인정되는 경우에는 남아 있는 회사가 1개뿐이고, 이러한 경우에는 담합의 성립요건 중 '2인 이상 사업자들 사이의 의사의 합치'라는 요건을 충족하지 못하게 되므로 그 담합은 종료되었다고 봄이 상당하다.

따라서 원고의 위반행위의 종기는 B사가 합의 파기의사를 대외적으로 표시함으로써 그 실행행위를 종료한 날인 2005년 9월 22일로 보아야 함에도 불구하고, 원심은 그 판시와 같은 사유만으로 2005년 9월 27일을 원고의 위반행위의 종기로 판단하였으니, 이러한 원심 판결에는 위반행위의 종기에 관한 법리를 오해한 나머지 과징금 부과 기초가 되는 사실을 오인함으로써 재량권을 일탈·남용한 위법이 있고, 이러한 위법은 판결에 영향을 미쳤음이 명백하다.

■ 대법원 2010. 3. 25. 선고 2008두7465 판결 (상고기각)  
: 판매대리점에 대한 시장지배적 사업자의 사업활동 방해행위

[ 사안 및 쟁점 ]

원고는 승용차 및 5톤 이하 화물차 제조·판매시장에서 시장지배적 사업자이다. 원고는 자체 생산한 자동차를 본사 직판 또는 직영판매점(지점)과 판매대리점을 통하여 판매하고 있다. 판매대리점은 원고로부터 자동차를 공급받아 자신의 이름과 계산으로 일반 소비자에게 판매하는 독립사업체이다. 피고(공정거래위원회)는 원고가 판매대리점에 대하여 다음과 같은 행위를 하여 사업활동을 부당하게 방해하였다는 이유로 시정명령 및 과징금납부명령 등을 하였다.

① 노동조합의 반대가 심하다는 이유로 거점 이전 승인을 지연하거나 불허하여 거점 이전을 제한하였다.

② 뚜렷한 사유 없이 판매대리점의 신규 판매인원 등록을 거부하여 그 채용을 제한하였다.

③ 판매목표 설정 및 선출고 제도를 운영하여 부진 판매대리점에 대해서는 제재를 가하였다.

원심은 ① 거점 이전 제한과 ② 판매인원 채용 제한행위는 부당한 사업활동 방해행위에 해당한다고 인정한 반면 ③ 판매목표 설정 및 선출고 요구행위에 대해서는 부당성이 인정되지 않는다고 판단하였다.

원고와 피고 쌍방 모두 상고를 제기하였는데, 쟁점은 ① 판매대리점이 다른 사업자에 해당하는지 여부 ② 거점 이전 제한 및 판매인원 채용 제한행위가 사업활동 방해행위로서 부당성이 인정되는지 여부 ③ 판매목표 설정 및 선출고 요구행위에 부당성이 인정되는지 여부 ④ 관련 매출액 산정이 적법한지 여부 등이었다.

대법원은 다음과 같이 판시함으로써 원심 결론이 타당하다고 하여 쌍방의 상고를 모두 기각하였다. 다만, 관련 매출액과 관련해서는 사업활동 방해를 받은 개별 판매대리점과 경쟁관계에 있어 그 직접 또는 간접적인 영향을 받았다고 볼 수 있는 인근 직영판매점의 매출액을 관련 매출액으로 보아야 한다고 하여, 피고가 판매대리점 전체의 매출액으로 본 것이나, 원심이 해당 개별 판매대리점의 매출액을 기준으로 한 것은 모두 잘못된 것이라고 하였다.

각 쟁점마다 새로운 판시 혹은 이에 준하는 것이어서 판결 전문을 그대로 소개하기로 한다.

[ 대법원 판단 ]

1. 원고의 상고이유에 관한 판단

가. 상고이유 제1점에 관하여

「독점규제 및 공정거래에 관한 법률」(이하 “공정거래법”이라 한다) 제3조의2 제1항은 시장지배적 사

업자의 지위 남용행위를 금지하고 있고, 같은 항 제3호는 그 지위 남용행위의 하나로 다른 사업자의 사업활동을 부당하게 방해하는 행위를 규정하고 있는바, 여기에서 '다른 사업자'라 함은 시장지배적 사업자의 거래상대방인 사업자도 포함한다고 봄이 상당하다.

원심이 같은 취지에서, 원고의 판매대리점은 자신의 비용과 노력으로 점포 개설, 직원 채용, 판촉활동 등을 통하여 기본급 없이 판매실적에 따른 수수료를 지급받는 방식으로 독자적인 사업을 하는 독립된 개별사업자로서 자동차 판매시장에서 원고와 판매대리점계약이라는 거래관계에 있는 거래상대방이므로, 공정거래법 제3조의2 제1항 제3호에 정한 '다른 사업자'에 해당한다고 판단한 것은 정당하고, 거기에 사업활동 방해행위의 대상 사업자에 대한 법리 오해 등의 위법이 없다.

#### 나. 상고이유 제2점 및 제3점에 관하여

공정거래법 제3조의2 제1항 제3호가 규정하고 있는 시장지배적 사업자의 지위 남용행위로서의 사업활동 방해행위의 부당성은 '독과점적 시장에서의 경쟁 촉진'이라는 입법 목적에 맞추어 해석하여야 할 것이므로, 시장지배적 사업자가 개별 거래의 상대방인 특정 사업자에 대한 부당한 의도나 목적을 가지고 사업활동을 방해한 모든 경우 또는 그 사업활동 방해로 인하여 특정 사업자가 사업활동에 곤란을 겪게 되었다거나 곤란을 겪게 될 우려가 발생하였다는 것과 같이 특정 사업자가 불이익을 입게 되었다는 사정만으로는 그 부당성을 인정하기에 부족하고, 그중에서도 특히 시장에서의 독점을 유지·강화할 의도나 목적, 즉 시장에서의 자유로운 경쟁을 제한함으로써 인위적으로 시장질서에 영향을 가하려는 의도나 목적을 갖고 객관적으로도 그러한 경쟁제한의 효과가 생길 만한 우려가 있는 행위로 평가될 수 있는 행위로서의 성질을 갖는 사업활동 방해행위를 하였을 때에 그 부당성이 인정될 수 있다.

그러므로 시장지배적 사업자의 사업활동 방해행위가 그 지위 남용행위에 해당한다고 주장하는 피고로서는 그 사업활동 방해행위가 상품의 가격 상승, 산출량 감소, 혁신 저해, 유력한 경쟁사업자의 수의 감소, 다양성 감소 등과 같은 경쟁제한의 효과가 생길 만한 우려가 있는 행위로서 그에 대한 의도와 목적이 있었다는 점을 입증하여야 하고, 사업활동 방해행위로 인하여 현실적으로 위와 같은 효과가 나타났음이 입증된 경우에는 그 행위 당시에 경쟁제한을 초래할 우려가 있었고 또한 그에 대한 의도나 목적이 있었음을 사실상 추정할 수 있을 것이지만, 그렇지 않은 경우에는 사업활동 방해의 경위 및 동기, 사업활동 방해행위의 태양, 관련 시장의 특성, 사업활동 방해로 인하여 그 거래상대방이 입은 불이익의 정도, 관련 시장에서의 가격 및 산출량의 변화 여부, 혁신 저해 및 다양성 감소 여부 등 여러 사정을 종합적으로 고려하여 사업활동 방해행위가 위에서 본 경쟁제한의 효과가 생길 만한 우려가 있는 행위로서 그에 대한 의도나 목적이 있었는지를 판단하여야 한다(대법원 2007. 11. 22. 선고 2002두8626 전원합의체 판결, 대법원 2008. 12. 11. 선고 2007두25183 판결 등 참조).

원심 판결이유 및 원심이 적법하게 채택한 증거에 의하면, 국내 승용차 판매시장 및 5톤 이하 화물차(트럭) 판매시장에서 시장지배적 사업자인 원고는 별다른 합리적인 사유 없이 노동조합과의 협의 지연 또는 노동조합의 반대 등을 이유로 9건의 판매대리점 거점 이전 승인을 지연하거나 거부하고 약



170건의 판매대리점 판매인원 채용등록을 지연하거나 거부하는 등의 이 사건 사업활동 방해행위를 하였는데, 이는 원고가 판매대리점의 거점 이전 및 판매인원 채용으로 인하여 직영판매점의 경쟁력이 약화될 것을 우려하였기 때문인 사실, 판매대리점의 판매를 결정하는 주된 요소는 전시장 거점, 판매인원 수, 판매인원의 판매력으로서 상권에 대한 고려와 함께 고객의 방문을 유도하기 위한 장소의 선택, 방문고객을 위한 차량 전시장의 확보는 판매대리점 영업활동에 있어서 중요한 환경요소이고 판매인원의 증감에 따라 판매실적이 정비례하며, 또한 판매경로 중 방문고객에 대한 판매가 12.3% 내지 40%를 차지하고 판매인원을 통한 판매가 60% 내지 87.7%를 차지하는 사실, 이에 따라 판매대리점으로서의 거점을 이전하여야만 하는 상황에서 이전이 지연되거나 유능한 판매인원을 확보하지 못하게 되면 같은 지역 내에서 경쟁하고 있는 직영판매점에 비하여 경쟁력이 약화될 수밖에 없는 사실, 원고의 시장점유율은 높는데 경쟁사업자의 수는 적고 경쟁사업자의 시장점유율은 낮아 원고의 판매대리점들이 다른 자동차 판매회사의 판매대리점으로 전환할 가능성도 제한되어 있는 사실, 이 사건 사업활동 방해행위의 대상이 된 판매대리점은 400여 개 판매대리점 중 100여 개로서 20%가 넘는 사실, 이 사건 사업활동 방해행위로 인하여 소비자로서는 판매대리점보다 직영판매점을 더 선택할 수밖에 없게 되고 이로 인하여 서비스 질 제고 및 가격 인하 유인이 축소될 수 있는 사실을 알 수 있다.

앞서 본 법리에 따라 위와 같은 사정을 종합적으로 고려하면, 원고의 이 사건 사업활동 방해행위는 국내 승용차 판매시장 및 5톤 이하 화물차(트럭) 판매시장에서 직영판매점과 판매대리점의 자유로운 경쟁을 제한함으로써 인위적으로 시장질서에 영향을 가하려는 의도나 목적을 갖고, 객관적으로도 그러한 경쟁제한의 효과가 생길 만한 우려가 있는 행위로 평가될 수 있으므로 그 부당성이 인정된다. 같은 취지의 원심 판단은 정당하고, 거기에 시장지배적 지위 남용행위의 부당성에 관한 법리 오해 또는 자유심증주의(自由心證主義)의 한계 이탈 등의 위법이 없다.

## 2. 피고의 상고이유에 관한 판단

### 가. 상고이유 제1점에 관하여

원심은 그 판결에서 들고 있는 증거들을 종합하여 그 판시와 같은 사실을 인정한 다음, 원고가 판매대리점들에 대하여 일반적으로 판매목표를 설정한 후에 판매목표 달성을 위하여 선출고를 요구하기도 하고, 자동차 판매실적과 판매목표 달성율 등을 주된 평가요소로 하여 부진한 대리점을 선정하여 경고장 발송, 자구계획서 징구, 재계약 불가 통보를 하는 등의 방법으로 부진한 대리점을 관리함으로써 판매목표 달성을 사실상 강제하였다고 하더라도, 그 판매목표가 직영판매점에 비하여 지나치게 높게 설정되어 판매대리점들이 직영판매점에 비하여 불리한 위치에서 영업을 하였다고 볼 만한 뚜렷한 자료가 없는 점, 원고가 판매목표의 설정을 통하여 달성하고자 했던 것은 매출 신장으로 인한 이윤의 극대화일 뿐 판매대리점에 대한 압박을 통한 판매대리점의 퇴출이나 경쟁력 약화는 아니었던 것으로 보이는 점 등에 비추어 보면, 원고가 직영판매점과 판매대리점의 자유로운 경쟁을 제한함으

로써 인위적으로 시장질서에 영향을 가하려는 의도나 목적 아래 판매대리점에 판매목표를 설정하여 이를 강요하였다고 보기 어렵고, 또한 원고의 위와 같은 행위를 객관적으로 경쟁제한의 효과가 생길 만한 우려가 있는 행위로 볼 수도 없다고 판단하였다.

기록에 비추어 살펴보면, 원심의 위와 같은 판단은 정당하고 거기에 시장지배적 사업자의 사업활동 방해행위와 관련한 부당성에 관한 법리 오해 등의 위법이 없다.

#### 나. 상고이유 제2점에 관하여

공정거래법 제6조, 제55조의3 제1항, 공정거래법 시행령(2007. 11. 2. 대통령령 제20360호로 개정되기 전의 것) 제61조 제1항 별표 2 제2호 가목의 각 규정에 의하면, 공정거래위원회는 시장지배적 사업자가 남용행위를 한 경우 위반행위의 내용 및 정도, 위반행위의 기간 및 횟수, 위반행위로 인해 취득한 이익의 규모 등과 이에 영향을 미치는 사항을 고려하여 과징금을 산정하되, 위반사업자가 위반 기간 동안 판매 또는 매입한 관련 상품(상품에는 용역을 포함한다)의 매출액(매입액을 포함한다) 또는 이에 준하는 금액(이하 “관련 매출액”이라 한다)에 중대성의 정도별로 정하는 부과기준율을 곱한 금액을 기본과징금으로 하여 과징금을 부과하며, 관련 매출액 산정과 관련한 관련 상품의 범위는 위반행위로 인하여 직접 또는 간접적으로 영향을 받는 상품의 종류와 성질, 거래지역, 거래상대방, 거래 단계 등을 고려하여 행위유형별로 개별적이고 구체적으로 판단하여야 한다.

원심 판결이유에 의하여 알 수 있는 다음과 같은 사정, 즉 원고의 이 사건 사업활동 방해행위로 인하여 판매대리점을 통한 매출액은 감소 영향을 받는 반면, 직영판매점의 매출액은 증가 영향을 받는 관계에 있다는 점, 이 사건 사업활동 방해행위와 관련한 원고의 공정거래법 위반사실은 원고가 전체 판매대리점들과 사이에 거점 이전과 인원 채용에 관하여 사전에 원고와 합의 또는 협의하거나 등록하도록 판매대리점계약을 체결한 사실 그 자체가 아니라, 원고가 그와 같은 계약조항을 근거로 하여 합리성이 없는 사유를 내세워 구체적으로 일부 개별 판매대리점들에 대하여 거점 이전 승인이나 인원 등록을 지연하거나 거부한 행위라는 점 및 개별 판매대리점에 대한 사업활동 방해행위로 인하여 전체 직영판매점의 매출액이 직접 또는 간접적으로 영향을 받았다고 보기 어려운 점 등을 종합하여 보면, 이 사건에서 관련 매출액은 원고의 직영판매점 매출액을 기준으로 하되 그중에서도 특히 사업활동 방해를 받은 개별 판매대리점과 경쟁관계에 있어서 그 직접 또는 간접적인 영향을 받았다고 볼 수 있는 인근 직영판매점의 매출액을 관련 매출액으로 봄이 상당하고, 그 위반기간도 구체적인 사업활동 방해행위에 따라 개별로 따져야 할 것이다.

따라서 피고가 판매대리점 전체의 매출액을 이 사건 과징금 산정의 기준이 되는 관련 매출액으로 삼고, 위반기간도 전체적으로 2004년 1월 1일부터 2006년 12월 31일까지로 보아 과징금납부명령을 한 것은 잘못이다.

원심 판결은 인근 직영판매점의 매출액이 아닌 해당 개별 판매대리점의 매출액을 기준으로 삼아야 한다고 본 점에서 그 이유 설시에 다소 부적절한 점이 있으나, 이 사건 과징금납부명령이 위법하다고 본 결론은 정당하므로 판결 결과에 영향을 미친 위법이 없다.