

「불공정거래 행위의 유형 및 기준」 고시 개정 배경과 내용

오 성 환 / 공정거래위원회 경쟁정책과장

공정거래위원회는 1995년 7월 8일 「불공정거래 행위의 유형 및 기준」 고시를 일부 개정하여 시행하게 하였다.

현행 공정거래법 제23조 제1항은 불공정거래 행위에 해당될 수 있는 행위를 6가지로 나누어 열거하고 있고, 동조 제2항에 이에 대한 구체적인 유형과 기준을 고시하도록 규정하고 있다. 이번 개정은 동고시의 적용 범위와 불공정거래 행위의 요건에 대한 해석이 불명확한 부분이 있다는 지적에 따른 것으로 동고시의 개정 배경과 내용을 몇 가지 심결례와 함께 살펴보기로 한다.

첫째, 불공정거래 행위의 유형 및 기준고시 제3조(경쟁사업자 배제)에 경쟁사업자를 배제하기 위한 「부당고가매입」의 적용 대상에 자기의 경쟁사업자 뿐만 아니라 자기 계열회사의 경쟁사업자를 배제시킬 우려가 있는 행위도 포함시켰다는 것이다.

여기서 경쟁사업자 배제란 의미는 부당하게 경쟁사업자를 배제하기 위하여 거래하는 행위를 말하는 것으로 시장경쟁 체제에

있어서 거래 가격은 당사자간의 계약 자유의 원칙을 바탕으로 수요와 공급의 상황에 따라 결정된다. 그러므로 양당사자의 합의에 따라 시장가격보다 낮은 가격이나 높은 가격으로 거래가 이루어질 수도 있다.

그러나 사업자들이 정상적인 경쟁수단을 사용하지 아니하고 경쟁사업자를 배제하기 위하여 부당하게 가격을 정하는 것은 위법하다는 것이다. 그 유형에는 '계속거래상의 부당염매' '장기거래계약상의 부당염매' '부당고가 매입'이 있는데, 이 가운데 '부당고가 매입' 조항이 이번에 개정된 것이다. 즉, 종전 고시 제3조 제3호에 의하면 「부당고가 매입」이란 부당하게 상품 또는 용역을 통상거래 가격보다 높게 구입하여 '자기'의 경쟁사업자를 배제시킬 우려가 있는 행위라고 규정하고 있다.

그렇기 때문에 기업집단에 소속된 계열회사가 부당고가 매입을 통하여 '자기 계열회사'의 경쟁사업자를 배제시키는 행위를 할 경우, 예를 들면 자기 계열회

사의 경쟁사업자를 배제시키기 위하여 부당하게 높은 가격으로 계열회사 상품을 구입하는 경우에는 고시 규정의 문리 해석상으로는 부당고가 매입에 해당되지 않았다.

그러나 동고시가 규정하고 있는 경쟁사업자 배제는 기존의 2가지 유형, 즉 계속거래상의 부당염매와 장기 거래 계약상의 부당염매조항이 "자기 뿐만 아니라 계열회사의 경쟁사업자를 배제시킬 우려가 있는 행위"로 규정하고 있는 점을 고려한다면 부당고가 매입의 경우에만 자기 계열회사의 경쟁사업자를 배제시켜야 할 이유가 없는 것이다. 이에 부당고가 매입의 적용 대상에 자기 계열회사의 경쟁사업자를 배제시킬 우려가 있는 행위를 추가하게 되었다.

(주)유공이 91년 1월부터 92년 6월까지 석유화학제품의 원료인 벤젠을 구입함에 있어 계열회사인 유공옥시케미칼(주)로부터 구입하는 경우 비계열회사인 동부화학(주)등 3개사로부터 구입하는 경우보다 1.8~29.3% 높

고시신·구조문 대비표

종	전	현	행
제3조(경쟁사업자 배제)	<ol style="list-style-type: none"> 1. 계속 거래상의 부당 염매 2. 장기 거래계약상의 부당 염매 3. 부당고가 매입 <p>부당하게 상품 또는 용역을 통상거래 가격에 비하여 높은 대가로 구입하여 <u>자기</u>의 경쟁사업자를 배제시킬 우려가 있는 행위</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 좌 동 2. 좌 동 3. 부당고가 매입 <p>부당하게 상품 또는 용역을 통상거래 가격에 비하여 높은 대가로 구입하여 <u>자기 또는 계열회사</u>의 경쟁사업자를 배제시킬 우려가 있는 행위</p>	
제4조(부당한 고객 유인)	<ol style="list-style-type: none"> 1. 부당한 이익에 의한 고객 유인 2. 위계에 의한 고객 유인 <p>(신 설)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 좌 동 2. 좌 동 3. (기타의 부당한 고객 유인 행위) <p>경쟁사업자와 그 고객에 대하여 계약성립의 저지, 계약 불이행의 유인 등의 방법으로 거래를 부당하게 방해함으로써 경쟁사업자의 고객을 자기와 거래하도록 유인하는 행위</p>	
제8조(사업활동 방해)	<p>사업자가 거래 상대방의 사업 활동을 심히 곤란하게 할 정도로 거래 과정에서 알게 된 거래 상대방의 기술 이용, 거래 상대방의 인력의 부당 유인·채용 등 기타의 부당한 방법으로 거래 상대방의 사업 활동을 방해하는 행위</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. (기술의 부당 이용) 사업자가 거래 상대방의 기술을 부당하게 이용하여 거래 상대방의 사업 활동을 심히 곤란하게 할 정도로 방해하는 행위 2. (인력의 부당유인·채용) 사업자가 거래 상대방의 인력을 부당하게 유인·채용하여 거래 상대방의 사업 활동을 심히 곤란하게 할 정도로 방해하는 행위 3. (거래처 이전 방해) 사업자가 거래 상대방의 거래처 이전을 부당하게 방해하여 거래 상대방의 사업 활동을 심히 곤란하게 할 정도로 방해하는 행위 4. (기타의 사업 활동 방해) 사업자가 제1호 내지 제3호 이외의 부당한 방법으로 거래 상대방의 사업 활동을 심히 곤란하게 할 정도로 방해하는 행위 	

은 가격으로 구입한 행위에 대하여, 자기 계열회사를 유리하게 하는 차별적 취급 행위 금지를 명한 원심결[의결 제93-187호,

(주)유공의 부당한 내부거래행위에 대한 시정명령]을 불이행하였다는 이유로 고발조치한 최근의 심결례[의결 제95-30호,

(주)유공의 시정조치 불이행에 대한 건]가 있는 바, 이와 같은 경우 공정거래법상 '차별취급 행위'에 해당되는 이 외에 고가매

입을 통해 계열회사의 경쟁사업자를 배제시킬 우려가 있는 경우에는 새로 개정된 '부당고가 매입'규정의 적용이 가능할 것이다.

둘째, 동고시 제4조 「부당한 고객 유인」은 부당한 고객 유인의 유형을 '부당한 이익 제공에 의한 고객 유인'과 '위계에 의한 고객 유인'만으로 한정해서 규정하고 있기 때문에 이러한 방법 이외의 다른 방법으로 부당하게 고객을 유인하는 경우에는 이를 부당한 고객 유인으로 처리할 수 없는 불합리한 점이 있었다.

예를 들면, 서로 경쟁 관계에 있는 A사와 B사가 있는데, 이 중에서 B사가 C사와 거래를 하려고 하자 A사가 C사에 대하여 B사가 곧 부도가 날 것 같으니 자기와 거래하자고 유인하는 경우가 그렇다. 「부당한 고객 유인」이란 부당하게 경쟁사업자의 고객을 자기와 거래하도록 유인하는 행위를 말하는 것으로 사업자가 고객 확보를 위해 새로운 상품개발이나 서비스 개선등 정당한 경쟁수단을 사용하지 않고 부당한 방법으로 고객을 확보하는 것은 위법한 것으로 인정된다.

이번 개정에서는 고시 제4조의 「부당한 고객 유인」유형에 경쟁사업자와 그 고객의 거래에 대하여 계약 성립을 저지한다거나 계약 불이행의 유인 등의 방법으로 거래를 부당하게 방해함으로써 경쟁사업자의 고객을 자기와 거

래하도록 유인하는 행위도 「부당한 고객 유인」에 포함시키기 위해 「기타의 부당한 고객유인」 조항을 신설하였다.

참고로 일본의 경우에는 이와 유사한 조항으로 「불공정한 거래 방법」(공정취인위원회 고시 제 15호) 제15조에 자기 또는 자기가 주주 혹은 임원인 회사와 국내에서 경쟁관계에 있는 다른 사업자와 그 거래상대방에 대하여 계약 성립의 저지, 계약 불이행의 유인, 기타 방법 여부를 불문하고 그 거래를 부당하게 방해하는 것은 독점금지법상 '거래방해 행위'의 한 유형으로 규정하고 있다. 그러나 우리 고시는 '거래상대방'만을 사업활동 방해의 대상으로 규정하고 있기 때문에 이를 사업활동 방해의 한 유형으로 규정하기는 곤란하여 부당한 고객유인을 목적으로 이와 같은 행위를 하는 경우를 「부당한 고객 유인」의 한 유형으로 새로이 규정하게 되었다.

이에 대한 심결례가 아직 우리나라에는 없으나, 일본 공정취인위원회가 내린 유사한 심결례중에는 자기의 경쟁사업자와 미싱 구입계약을 체결한 일본 소비자에 대하여 해약금의 일부를 지급하면서 계약을 해지케 하고 자기와 계약을 체결도록 한 행위(1963. 1. 9. 동경중기공업주식회사사건, 권고심결)와 기체산소 판매업자인 「山脇酸素」가 동업자와 카르텔을 하면서 카르텔에 불참하고 있는 「奥野가스」업자

의 고객인 철공업자를 유인하기 위하여 「奥野가스」에 산소를 공급하고 있는 「일본산소」에 대하여 「奥野가스」에 공급을 중단하도록 요청한 행위(1975. 4. 2 山脇酸素주식회사사건, 권고심결) 등을 거래방해행위로 처리한 사례가 있다.

셋째, 동고시 제8조 「사업활동 방해」를 개정하여 거래 상대방의 사업 활동 방해의 유형에 '거래처 이전 방해'를 추가하면서 사업 활동 방해를 각각 '기술의 부당 이용' '인력의 부당 유인·채용' '거래처 이전 방해' 및 '기타의 사업 활동 방해'로 구분하여 각호로 규정하였다.

「사업 활동 방해」란 거래 상대방의 사업 활동을 부당하게 방해하는 행위를 말하는 것으로서 동조항은 1993년 11월 19일 개정시 신설되었는데, 이번 개정으로 내용이 보다 구체화되었다.

신설된 '거래처 이전 방해'란 예를 들면, A사가 자기의 대리점인 B사가 거래처를 변경하려고 하자 B사가 담보를 제공하면서 설정된 근저당권 등기를 말소시켜주지 아니하는 방법등으로 B사의 거래처 이진을 방해하는 경우를 들 수 있다. '기타의 사업 활동 방해'에는 허위사실을 유포하는 등의 방법으로 거래 상대방의 신용을 심히 훼손하는 행위를 들 수 있다.

지금까지 「사업활동방해」규정이 적용된 심결례는 쌍용정유(주)의 거래거절 행위등에 대한

건(94. 10. 12. 의결 제94-308)이 유일하다. 이를 상술하면 쌍용정유(주)는 (주)우림석유가 부도가 난다거나 거래처에 대한 물량 공급에 차질이 발생할 우려가 없음에도 불구하고 허위 사실을 유포함으로써 (주)우림석유의 신용을 훼손시키고 자금 회수 곤란 등을 초래케 하여 (주)우림석유의 사업활동을 심히 곤란케 한 행위에 대해 이를 부당한 사업활동방해행위로 인정하였다.

또한 (주)우림석유가 쌍용정유(주)와 계약을 해지하고 다른 거래처와 거래하기 위하여 계약 내용에 따라 계약 만료일(93. 9. 27.)로부터 3개월 이전에 쌍용정유(주)를 방문하여 사전에 계약 해지 의사를 표명하였음에도 불구하고, 선결되어야 할 여러 가지 문제가 있다는 등의 이유로

계약해지를 지연시켰다.

결과적으로 (주)우림석유의 다른 거래처 선택을 방해하였다는 점에서도 사업 활동을 부당하게 방해한 행위로 인정될 뿐만 아니라, 쌍용정유(주)가 (주)우림석유와 담보제공 조건없이 거래해 보다가 일방적으로 담보제공 유무를 문제시하는 것도 대기업이 경영능력이 취약한 영세중소기업에게 무담보 자금지원등을 해준 후 여러 가지 방법을 이용하여 당해 중소기업의 사업 활동을 어렵게 하여 궁극적으로 당해 중소기업의 사업을 인수하는 것과 같은 행위와 유사하므로 부당한 사업활동 방해 행위에 해당된다는 것이다.

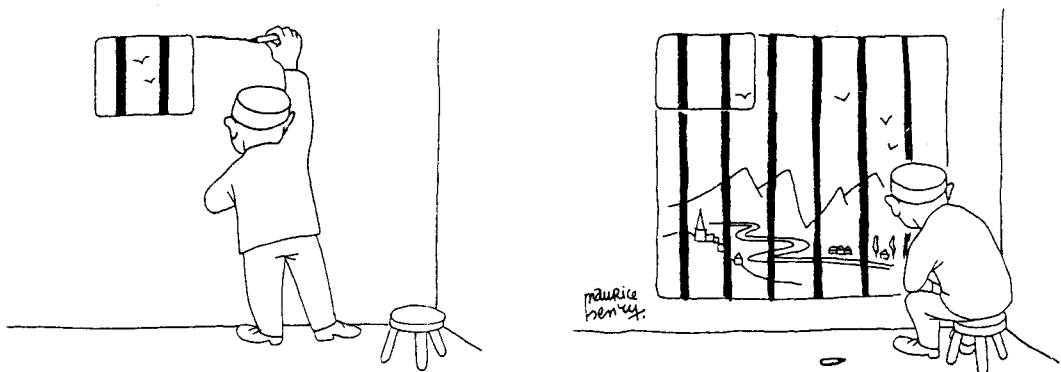
일반적으로 법률은 수시 개정이 어려우므로 사정에 따라 어느 정도의 확대 해석이나 유추 해석이 불가피한 경우가 있을 수 있으나

고시(告示)를 적용함에 있어서는 문리 해석에 최대한 충실하는 것이 바람직하다고 생각된다.

특히, 공정거래 제도를 운용함에 있어 법률이나 대통령령 이외에 고시나 지침을 별도로 많이 두고 있는 것은 법적용을 함에 있어 법운용자의 자의적(恣意的) 판단을 배제함으로써 법적용의 공정성과 정당성을 확보하고자 하는 데 가장 큰 목적이 있다고 사료되므로 최대한 문리 해석에 기초하여 고시를 적용하는 것이 정도(正道)라고 믿는다.

이러한 관점에서 금번 「불공정거래 행위의 유형 및 기준」고시의 개정은 그 폭이 그다지 크지는 않으나, 불공정거래 행위 여부를 판단하는데 있어 확대 해석이나 유추 해석의 소지를 상당히 제거시켰다는 면에서 그 의의를 찾을 수 있다고 생각한다. ■

쉬어가는 법조자



남자 5명과 여자 1명이 같이 산다?

이런 부부가 일광욕 중이었는데, 은근히 음욕이 생긴 부인이 남편의 것을 만져 보았으나 일편단심 요지부동이었다.

걱정을 한 부인이 “여보, 우리 옷 벗고 햇볕에 쬐입시다. 그러면 될 거예요.” 그래서 부부는 일광욕을 계속했다.

얼마 후 부인이 “여보, 나는 따뜻해졌어요.”라고 남편에게 말했는데도 남편은 아직도 요지부동이었다. 머뭇거리다가 부인이 신경질적인 목소리로 재차 언성을 높이자 참지 못한 남편이 말하기를,

“당신은 쪼개서 쪼이지만 나는 통째로 쪼이니 늦을 수밖에 없지 않소!”라고 대꾸를 하였다.

사실이지 남자들은 부부 생활을 할 때 여자들이 생각하는 것보다 훨씬 더 걱정을 한다. ‘발기는 잘 될까?’ ‘조루는 안 될까?’ ‘여자가 오르가즘을 느낄까?’ 등등 수없이 많은 걱정을 하면서 부부 생활에 임한다.

여자의 잘못으로 그 날의 부부 생활의 질이 떨어져도 모든게 남자 탓이라고 생각하며 여자의 욕구가 강할수록 남자의 걱정은 더해진다.

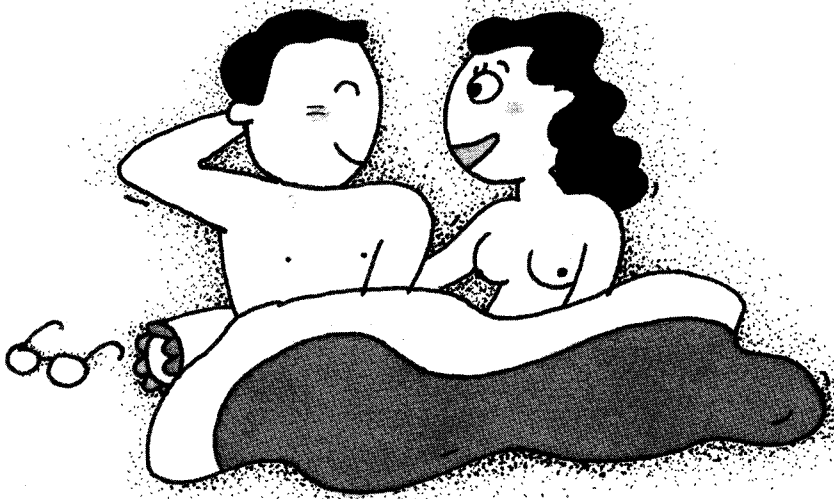
임포텐스, 즉 발기 불능이란 부부 생활시 음경이 발기가 되지 않아 부부 생활에 지장이 있는 것을 말한다. 크게 체질성 발기 불능과 심인성 발기불능으로 나뉜다.

체질성 발기 불능은 선천적, 후천적 성기 이상 뇌척수신경계통의 이상 또는 질병, 당뇨병, 흡연, 과음 등이 원인이 되고, 전체 발기 불능 환자중 10% 밖에 되지 않으며 정말 중요하고 90% 이상이 되는 발기 불능 환자는 정신적 스트레스가 원인이 되는 심인성 발기 불능증이다.

정신적 공포감, 억압, 우울, 열등감, 불안 등이 원인이 되는 심인성 발기 불능은 짧은 시간에 혹은 갑자기 증세가 나타날 수도 있고, 아침에는 발기가 가능하고, 또는 자위행위로서도 발기가 될 수 있으며 또한 특정한 상대에게는 발기가 가능하다.

이 광 연

이광연 한의원 원장



따라서 발기 불능이 있는 대부분의 사람들은 스트레스에 엄청나게 시달림을 받고 있는 것이 사실이다. 그 스트레스의 원인이 직장이 될 수도 있고 가정이 될 수도 있으나 무엇보다도 중요한 것은 부부의 대화로서 문제 해결을 해야 한다는 것이다.

일광욕을 하는 부인처럼 일방적으로 자신의 감정만 표시를 하지 말고, 남편의 기분도 생각해줘야 한다. 남성과 여성의 성욕을 비교해 보았을 때, 남자 5명과 여자 1명이 같이 살면, 즉 1처5부제를 하면 별 문제가 없이 딱 맞게 된다. 이처럼 생리적으로 남자는 항상 여자에게 질 수밖에 없다.

남편이 발기 불능이 되어서 고생할 때 “여보, 괜찮아요. 당신이 이렇게 노력을 하는데 천천히 좋아질 거예요.”라는 한 마디만 들어도 전쟁터 같은 사회생활, 가정생활을 하는 남편에게는 많은 힘이 될 것이다.

한방에서는 침구치료 및 약물요법이 있는데, 침구치료에는 천추(꼬리뼈 위에 있는 뼈)에 부항(한방에서, 고름이나 나쁜 피를 빨아내기 위하여 살갓 위에 종지만한 단지를 붙이는 것)을 하거나 맛사지를 하는 것도 좋고, 천추에 있는 치료라는 혈 자리에 1일 3장씩 뜸을 뜨는 것도 좋다.

약물요법으로는 다섯 가지 열매씨로 만들어진 오자연종환이라는 처방인데, 구기자 320g, 토사자 320g, 오미자 40g, 복분자 160g, 차전자 80g으로 구성되어 있다. 위 약재를 곱게 가루를 내어 3g 크기의 알약을 꿀로 반죽을 해서 공복에 20~30알씩 소금물로 복용하면 된다. ■

남편이 발기 불능이 되어서 고생할 때 “여보, 괜찮아요. 당신이 이렇게 노력을 하는데 천천히 좋아질 거예요.”라는 한 마디만 들어도 전쟁터 같은 사회생활, 가정생활을 하는 남편에게는 많은 힘이 될 것이다.