

끼워팔기(Tying)에 관한 미국 법원의 판결(I)

서헌재 / 중앙대 법대 교수

판례에 관한 개괄적 동향

끼워팔기는 어떤 제품(주된 제품 ; tying product)의 생산자가 그 제품의 판매조건으로 부차적인 제품(종된 제품 ; tied product)을 구입할 것을 요구하는 것을 말한다. 끼워팔기는 주된제품의 시장지배력을 종된 제품에 확장함으로써 경쟁사업자를 시장에서 배척하는 “배타적 관행”의 하나이다. 가령 제품 X의 생산자가 독점사업자라면, 제품X의 판매에 제품Y를 연계시킴으로써 독점사업자는 제품Y에 대해서도 독점적 지위를 얻을 수 있다. 그 결과 제품Y의 다른 생산자들은 X의 구매자들에게 제품Y를 판매할 수 있는 기회를 박탈당하게 된다. 따라서 X의 판매업자는 주된 제품에서의 독점력을 종된 제품으로 이전하게 된다. 이것을 끼워팔기에 있어서의 “지렛대이론”(leverage theory)이라고 한다.

Henry v. A. B. Dick Company(1912)판결

판례법상 지렛대이론이 소개된 첫번째 사례는 1912년에 내려진 Henry v. A. B. Dick Company사건에서 White판사의 반대의견이었다. 이 판결에서 다수의견은 끼워팔기를 적법한 것으로 보았으나 White판사의 반대의견은 끼워팔기의 경쟁제한적 위험성을 언급하였다. 가령 재봉틀에 대한 독점은 실, 바늘 및 윤활유와 연계될 수 있는 것으로서 White판사는 끼워팔기를 통하여 독점사업자가 점차 증대할 것으로 보았다. White판사가 제시한 예시가 지렛대이론에 대한 reductio ad absurdum으로 보일 수도 있으나, 이는 White판사 뿐 아니라 그 뒤의 여러 법원에 의해 심각하게 받아들여졌고, 그 결과 끼워팔기를 다른 반트러스트법을 위반관행과 마찬가지로 엄격하게 다루게 되었다.

International Salt Co. Inc. , v. United States(1947)판결

이 사건은 끼워팔기에 대한 지도적 판례로서 이후 거의 모든 끼워팔기사례에서 선례로 인용되고 있다. 산업용 소금의 최대 생산업자인 International Salt Company는 소금주입기계(salt dispensing machine)에 대한 특허를 보유하고 있었다. 이 기계는 캔에 포장하는 도중 캔에 든 제품에 소금을 주입하는 등 다양한 공정에 이용되었다. 그런데 International Salt Company사는 이 기계를 임차하고자 하는 자에게 이 기계에서 사용되는 모든 소금을 구입하도록 요구하였다. 법원은 이러한 끼워팔기는 다른 소금생산자들에게 대하여 시장을 봉쇄하는 것으로 보고, 반트러스트법의 위반으로서 특허에 의해 허용되는 독점권을 부인하였다.

Northern Pacific Railway Co. v. United States(1958)판결

이 사건은, 판매자가 주된 제품에 대한 특허권을 보유함으로써 종된 제품에 이전시킬 독점력을 갖고 있었던 International Salt Company사건과는 달리, 주된 시장에서의 독점력을 보유하고 있었다는 전제가 없었다. Northern Pacific Railway사는, 자사가 소유하는 토지를 자사의 철도에 대한 권리(주된 제품)와 함께 판매하면서 토지 구입자에게, 다른 경쟁 운송업자의 요금과 동등한 운임으로, 자기회사의 로션을 이용해야 한다는 조건(종된제품)을 부가하였다. Northern Pacific사가 Pacific Northwest지역에서 공장용 토지(주된제품)에 대한 독점력을 가지고 있었는가에 대한 명확한 입증이 없었음에도 불구하고 법원은 Northern Pacific사가 구입자들에게 끼워팔기에 동의하도록 할 수 있었다는 사실로부터 독점력을 인정하였다. 그러나 끼워팔기에서 독점력이 입증되지 않을 경우 끼워팔기에 대한 지렛대이론이 유효하지 않다는 반대견해도 제시되었다.

United States v. Loew's, Inc. (1962)판결

이 사건은 “blocking booking”으로 알려진 끼워팔기의 한 형태에 관한 것이다. 텔레비전용 영화필름의 배급회사들이 단체로 필름을 패키지로 판매하였기 때문에 TV방송사들은, 그다지 인기없는 필름까지 함께 구입해야만 했다. 법원은 이러한 끼워팔기가 경쟁사인 필름배급업자들에 대하여 시장을 봉쇄하는 배타적인 관행으로서 셔먼법 위반이라고 판시하였다.

Siegel v. Chicken Delight, Inc. (1971)판결

이 사건에서 법원은 가맹점들(franchisees)에게 프랜차이즈운영에 대한 라이선스의 조건으로 프랜차이즈(가맹본부)로부터 장비, 포장 및 기타 품목을 구입하도록 요구하는 프랜차이즈계약이 일종의 끼워팔기라고 판시하였다. 끼워팔기에 관한 선례에 따라, 법원은 가맹본부가 주된 제품(라이선스)에서 경쟁을 제한하기에 충분한 경제력을 가지고 있고 장비등의 구입(종된 제품)의 상당한 부분이 라이선스계약에 의하여 영향을 받는다면, 그러한 관행은 위법한 것이라고 판시하였다. 그러나 이 사건은 상표권을 포함하는 프랜차이즈가 문제되었기 때문에 끼워팔기에 관한 앞에서 본 선례로는 해결되지 않는 특수한 쟁점을 야기하였다. 즉 이 사건에서는 ‘Chicken Delight’라는 상표의 사용허락에 따라 끼워팔기가 “수입을 측정하고 집계하기 위한 수단”이고 자기 제품의 통일성과 품질을 보장하기 위한 하나의 방법이었다는 점에 대한 정당성 여부가 관심의 대상이 된다.

Jefferson Parish Hospital District No. 2 v. Hyde(1984)판결

이 사건에서는 끼워팔기에 적용될 법원칙에 대한 근본적인 재검토가 행하여 졌다. 즉, 종래의 끼워팔기에 관한 판례에서는 당연위법의 원칙이 적용되었지만 이 판례에서 Stevens판사는, 끼워팔기에 대한 당연위법

의 원칙이 적용되기 전에 시장지배력이 존재하는가에 대한 증거가 제시되어야 한다는 의견을 제시하였고 O'Connor판사는 경제적 분석에 따라서는 끼워팔기가 경쟁촉진적 일수도 있다는 가능성이 있기 때문에 끼워팔기의 위법성에 대하여는 합리성의 원칙을 적용해야 한다고 하였다.

Siegel et al. v. Chicken Delight, Inc. et al. (1971)판결

1. 사건의 개요

통닭의 가정배달을 사업내용으로 하는 Chicken Delight는 수백의 가맹점과 프랜차이즈계약을 체결하여 18년 이상 기간동안 사업을 운용하여 왔다. 同社는 그의 가맹점들에게 프랜차이즈료(로얄티)를 전혀 부과하지 않은 대신, 자기의 상표를 이용하여 일정한 식품의 제조 및 판매를 할 수 있는 권리를 제공하는 라이선스의 대가로, 자기로부터 특정한 수의 조리기, 튀김용기와 일정한 재료를 구입하도록 요구하였다. 이들의 구매가격은 경쟁회사들보다 높았고, 경쟁회사들이 판매하는 제품보다 이윤율이 높았다. 이 건에서 Chicken Delight의 이름, 상표, 경영방식의 사용에 대한 라이선스는 전통적인 의미에서의 끼워팔기상의 '주된 제품'이며, 요리기구와 튀김용기, 패키지제품 및 혼합재료는 '종된 제품'이라고 할 수 있다.

2. 사안의 쟁점

종래의 판례법에 의하면 위법한 끼워팔기가 성립하기 위하여는 다음 세 가지 요건이 존재해야 한다. 첫째, 물품의 구매가 두 종류의 제품과 관련되어 있고, 그중 하나(주된 제품)는 다른 하나(종된 제품)와 함께 하지 않는다면 구매할 수 없어야 한다. 둘째, 판매자가 종된 제품시장에서의 경쟁을 제한하기에 충분한 경제력을 주된 제품시장에서 보유하고 있어야 한다. 셋째, 州間通商(interstate commerce)의 상당부분이 그러한 끼워팔기에 의하여 영향을 받아야 한다.

이 사안에서 세번째 요건에 대하여는 다툼이 없었지만 피고인 Chicken Delight는 첫번째와 두번째 요건의 충족에 대하여는 이의를 제기하였고 나아가 이들이 존재한다고 할지라도 프랜차이즈에 관한 이 건에서는 다른 일반적인 끼워팔기와는 달리 정당화사유가 존재한다고 주장하였다. 즉 Chicken Delight는 그의 상표와 결합된 프랜차이즈 라이선스는 영업패키지, 혼합재료 및 설비와 분리될 수 있는 별개의 제품이 아니며, 프랜차이즈시스템의 본질적인 구성요소라고 주장하였다. 동사의 주장에 의하면, 이러한 결합판매를 반트러스트법상 끼워팔기로 취급하는 것은 마치 자동차에 타이어를 결합하여 판매하거나 왼쪽신발과 오른쪽신발을 함께 판매하는 것에 대해서 반트러스트법을 적용하는 것과 마찬가지로 한다. 따라서 프랜차이즈 방식에 필연적으로 부수하는 끼워팔기의 위법성 여부는 종래의 끼워팔기에 관한 판례법이 기준이 되어서는 안 된다는 것이다.

3. 판결내용

* Merrill판사에 의해 제시된 법원의 판결내용은 다음과 같다.

결합판매의 기능

어떠한 두 가지 이상의 품목을 합쳐서 판매하는 것이 제품판매에 있어서 끼워팔기에 해당하는지를 결정함에 있어서는 결합판매의 기능을 살펴야 한다. 즉, 제품의 결합판매가 판매비용절감이나 끼워팔기의 일반적 효과와는 별도로 비용 절감을 초래하는 여부 및 그러한 품목들이 독립된 단위로서 판매되는 여부를 고려하여야 한다. 그리고 전체의 일부분으로서 판매되는 종된 제품으로서의 라이선스와 기타 항목들이 별개의 시장에서 거래될 수 있는 독립적인 제품으로서 간주될 수 있는지의 여부를 판단함에 있어서는 상표(trade-marks)가 가지고 있는 기능을 고려하지 않으면 안 된다.

끼워팔기와 상표프랜차이즈

점점 확대일로에 있는 프랜차이즈사업은 상표 라이선스를 하나의 상관행으로 만들었으며, 상표를 제품의 품질표시로서 발전시키는 결과를 가져왔다. 이는 단지 가맹본부의 상표부착상품을 유통시키기 위한 프랜차이즈가 아니라 이 견에서와 같이 공통의 상표나 상호에 따라 가맹점이 사업을 영위하는 프랜차이즈시스템의 경우에는 특히 그러하다. 이러한 형태의 프랜차이즈하에서 상표는 그것이 나타내는 기업의 goodwill과 품질기준만을 반영한다. 따라서 가맹점의 영업활동시스템이 그러한 품질기준에 의존하고 있고, 일반 소비자가 오도되지 않도록 상표로 표시되어 있는 한, 법이 상표에 부여한 보호나 이용권자(licensee)가 상표에 대하여 갖는 가치는 그러한 구성요소의 원천에 달려 있다.

그렇다면, Chicken Delight상표의 goodwill이 라이선스된 판매시스템의 운영이나 최종제품의 생산과정에서 이용되는 여러개의 제품과 무관하다는 것은 뚜렷하다. 그것은 현재 이용되고 있는 것이 아니라 이용하는 방법이고, 그러한 시스템과 최종제품에 관련하는 것이다. 즉 일반 소비자가 신뢰를 가지고 따라서 goodwill의 대상이 되는 것은 바로 이러한 시스템과 최종제품이다.

주된제품에 대한 지배력

Chicken Delight는 자신이 패스트푸드 프랜차이즈분야에서 개척자이었지만 최근 이 분야에서 많은 신규진입자들이 유입됨으로써 치열한 경쟁이 진행되고 있어 끼워팔기 요건의 하나인 시장지배력이 존재하지 않는다고 항변하였다. 그러나 원심법원은 Chicken Delight의 고유한 등록상표는 끼워팔기를 할 수 있는 충분한 시장지배력을 가지고 있다고 판단하였다. 특히 주된 제품이 특허를 받았거나 저작권의 보호를 받는 경우에는 시장지배력은 충분히 추정된다. 따라서 원심법원이 Chicken Delight가 주된 제품시장에서 셔먼법의 적용대상이 되기에 충분한 시장지배력을 보유하고 있다고 판시한 것은 아무런 잘못이 없다.

정당한 사유의 존재

Chicken Delight는 비록 끼워팔기 요건에 해당한다고 하더라도 이권 프랜차이즈는 다음과 같은 몇가지 이유에서 셔먼법상 부당한 거래제한은 아니라고 주장한다. 첫째, 프랜차이즈사업에서는 끼워팔기가 로얄티를 계산의 목적상 가맹점의 수입을 종합하기 위한 합리적인 수단이라고 주장한다. 그러나 끼워팔기를 하지 않고도 판매량에 따른 로얄티나 단위시간으로 계산되는 요금제와 같이 합법적인 프랜차이즈요금의 산출방식을 이용할 수 있기 때문에 Chicken Delight의 주장은 타당하지 않다. 둘째, Chicken Delight는 1952년에 처음으로 새로운 분야인 패스트 푸드사업에 뛰어들어 이를 개척하였고 신규개척자로서의 특권을 누릴

수 있다고 주장한다. 그러나 이 주장을 받아들일 경우, 새로운 사업이라는 정당화(new business justification)는 합법적인 거래제한 사유로 계속 존속하게 될 것이기 때문에 받아들일수 없다.

셋째, Chicken Delight는 프랜차이즈사업에서 가맹본부는 자기 제품의 특성, 통일성 및 품질의 유지라는 판매상의 정체성(marketing identity) 목적을 위하여 부득이 끼워팔기를 하여야 한다고 주장한다. 상표의 라이선스가 포함되는 프랜차이즈에 있어서는 이러한 목적은 존중되어야 하고 가맹본부의 goodwill도 이와 관련되는 것은 사실이다. 왜냐하면 상표권자는 일반 소비자에 대하여 그의 상표이용자의 품질 유지를 담보할 적극적인 의무를 부담하기 때문이다. 그러나 그런 의무의 존재를 인식한다는 것이 바로 그러한 의무를 충족시키는 모든 수단을 정당화하는 것은 아니다. 어떠한 경쟁제한행위는 보다 덜 제한적인 대안이 존재하지 않는 경우에만 정당화될 수 있는 것이다. 따라서 주방기구나 양념 등의 경우에 효과적인 품질통제가 자세한 설명서에 의해 실현될 수 있다고 한다면 반드시 끼워팔기를 통해서만 품질이 유지될 수 있다는 Chicken Delight의 주장은 용납되기 어렵다고 하겠다.

판 결

법원은 Chicken Delight의 프랜차이즈계약상 요구조건이 서면법 제1조에 반하는 끼워팔기에 해당한다고 판시한데 아무런 잘못이 없다고 결론 짓는다. 따라서 원심판결을 확정한다.

* 본고는 본지 제30호(98. 2. 26) 해외독법 연구 “끼워팔기(Tying)에 대한 미국 법원의 판결(II)”에 앞서 게재 될 글이었습니다. 순서가 바뀐 점 양해해 주시기 바랍니다.

공정거래위원회 인사

(’98년 3월 현재)

과장급

- 기획관리관실 행정법무담당관
유 희 상(柳熙相, 前 공정거래위원회)
- 정책국 국제업무2과장
김 치 결(金治杰, 前 공정거래위원회)
- 청와대 경제수석실
박 상 용(朴商龍, 前 국제업무 2과장)
- 본 부
강 평 수(姜平秀, 前 행정담당관리관)

공정거래위원회 주요 심결사례

1998. 1. 31. 심결

사건명	위반내용	시정조치
<p>대규모기업집단 「현대」 계열 18개 사업자의 계열 회사를 위한 차별적 취급 행위 등 (9712독관1731~48)</p> <p>(현대전자(주), 현대자동차(주), 현대중공업(주), 현대산업개발(주), 인천제철(주), 현대자동차씨비스(주), 현대종합금융(주), 고려산업개발(주), 현대증권(주), 현대건설(주), 금강개발산업(주), (주)현대미포조선, 현대정공(주), (주)금강기획, 현대엘리베이터(주), 현대상선(주), 현대해상화재보험(주), 현대정유(주))</p>	<p>현대전자산업(주) 등 18개 대규모기업집단 「현대」 계열 18개 사업자는 정당한 이유없이 계열회사인 (주)현대문화신문이 발행하는 문화일보에 대하여 시중단가보다 현저히 높은 금액으로 광고를 게재하는 등 통상의 거래조건에 비해 현저히 유리한 조건으로 광고를 게재하였으며, 대규모기업집단 「현대」 계열 광고대행사인 (주)금강기획은 광고대행사가 자신이 광고대행한 광고주의 신문광고금액의 15%를 신문사로부터 대행수수료로 받는 것은 우리 나라 뿐만 아니라 세계적인 광고업계의 관행임에도 불구하고 계열 광고주들의 1994년 문화일보 광고집행금액인 240억 중 72억만 자신이 대행한 것으로 하여 15%의 대행수수료를 받고, 나머지 168억원에 대하여는 대행수수료를 받지 않는 등 계열회사인 (주)현대문화신문을 유리하게 하기 위한 차별적취급행위를 하였으며, 현대전자산업(주)와 현대중공업(주)는 내부 대금지급기준에 의거 대기업에 대한 대금지급시 계열 여부에 관계없이 통상 90일짜리 어음으로 결제하고 있음에도 불구하고 계열회사이며 대기업에 해당하는 (주)금강기획에 대하여는 예외적으로 1995년 1월부터 1997년 3월까지의 기간 중 현대전자산업(주)의 경우는 60일짜리 어음으로, 현대중공업(주)의 경우는 현금으로 결제함으로써 계열회사인 (주)금강기획에 대하여 현저히 유리하게 차별적취급행위를 함으로써 각각 구 공정거래법 제23조제1항제1호 후단 위반</p>	<p>㉟ 계열회사를 위한 차별적 취급행위를 하지 말라는 시정명령</p>

1998. 2. 2. 심결

사건명	위반내용	시정조치
<p>SK텔레콤(주)의 계열회사를 위한 차별적 취급행위 (9712독관1783)</p>	<p>대규모기업집단 「SK」의 계열회사인 SK텔레콤(주)는 계열회사인 대한텔레콤(주)와 1995. 3. 13.부터 1997. 10. 2.까지 체결한 9건의 용역거래 중 대한텔레콤(주)가 제3자에게 의뢰하여 수행한 외주용역에 대한 부분과 1995. 4. 27.부터 1997. 3. 25.까지 체결한 4건의 장비구매거래계약에 대해 실제 외주용역에 들어간</p>	<p>㉟ 계열회사를 위한 차별적 취급행위를 하지 말라는 시정명령</p>

공정거래위원회 주요 심결사례

사건명	위 반 내 용	시 정 조 처
	<p>비용보다 평균 46.5%, 장비의 조달원가보다 평균 38.3%에 해당하는 거래차액을 대한텔레콤(주)가 취하도록 하는 등 정당한 이유 없이 실제비용이나 조달원가를 적절하게 반영하지 않은 과도한 대가를 지급하였으며, 1996. 4월부터 1997. 2월까지 자신의 대리점에 계열회사인 SK유통(주)로 하여금 CDMA(코드분할 디지털 방식) 이동전화단말기를 공급하는 업무를 맡기면서 정당한 이유 없이 약정 업무대행수수료인 매출액의 1.5%보다 현저하게 과도한 매출액의 5%에 해당하는 업무대행수수료를 지급하는 등 정당한 이유 없이 자신의 계열회사를 유리하게 취급하는 차별적취급행위를 함으로써 공정거래법 제23조제1항제1호 위반</p>	

1998. 2. 6. 심결

사건명	위 반 내 용	시 정 조 처
<p>(주)가파치의 재판매가격 유지행위 등 (9711조기1606)</p>	<p>(주)가파치는 1996. 1월부터 1997. 8월까지 자신이 생산하는 여성용 핸드백 등 가죽제품을 판매함에 있어 가파치 삼천포점 등 자신의 94개 대리점에게 판매가격을 미리 정하여 주고 그 가격대로 판매할 것을 강제하였으며, 대리점으로 하여금 자신이 지정한 장소 이외에서의 상품 판매를 금지하거나 자신의 승인 없이는 타사제품 및 유사품을 판매하지 못하도록 하는 조건으로 거래하는 등 자신의 대리점의 사업활동을 부당하게 구속하였으며, 거래약정서에 관하여 자신과 대리점간에 해석상의 견해차이가 있을 때에는 자신의 해석을 우선으로 하며, 거래약정서로 인하여 발생하는 소송의 관할은 피심인의 주소지 관할법원으로 하는 등 자신에게 유리한 거래조건을 설정하여 자신의 거래상의 지위를 부당하게 이용하여 대리점에게 불이익을 주는 행위를 함으로써 공정거래법 제29조제1항, 제23조제1항제5호 전단 및 제23조제1항제4호 위반</p>	<p>◎ 재판매가격유지행위 등을 하지 말라는 시정명령 및 시정명령을 받은 사실을 시정명령을 받은 날부터 30일 이내에 자신의 모든 대리점에게 서면으로 통지하도록 함</p>

1998. 2. 18. 심결

사건명	위 반 내 용	시 정 조 처
<p>서울특별시의 체비지매 매 계약서상의 불공정약</p>	<p>서울특별시가 체비지매매계약을 체결함에 있어서 매매 대상토지별로 인도예정일 또는 토지사용시기를 특정하</p>	<p>◎ 시정명령을 받은 날부터 60일 이내에 불공정한 약</p>

공정거래위원회 주요 심결사례

사건명	위반내용	시정조치
<p>관조항 (9712약이1647)</p>	<p>지 않는 것이 체비지매매계약의 특징이라 하더라도 매도인은 가능한 한 빠른 시기에 매수인이 목적물을 사용·수익할 수 있는 상태를 조성하여 인도해야 할 계약상의 의무가 있고, 토지구획정리사업법은 사업시행자에게 건축물 및 장애물에 대한 이전·제거권한을 부여하고 있으므로 체비지 내에 건축물 및 장애물로 인하여 매수인이 체비지를 사용·수익하는 데 장애사유가 있는 경우 사업시행자인 매도인은 장애물의 이전·제거권한을 행사하여 매수인이 체비지를 사용·수익할 수 있도록 성실히 노력할 계약상의 의무가 있음에도 불구하고 체비지매매계약서 제6조에 철거·명도 등에 관한 책임배제조항을 두어 계약재산에 부수된 철거 및 명도에 대한 책임에 대해 매수인에게 일방적으로 전가하였으며, 불명확하거나 불비한 약관조항에 대하여는 민·상법상의 규정이나 신의칙에 따라 공정하고 객관적으로 해석·보충되어야 하며, 특히 사업자가 일방적으로 사전에 작성하여 제시하는 약관의 경우에는 '작성자 불이익의 원칙'에 의해 그 불명확의 위험을 사업자가 부담하여야 함에도 불구하고 동 계약서 제8조에 사업자의 자의에 의한 해석을 우선하도록 규정하는 등 고객에 대하여 부당하게 불리한 조항을 사용함으로써 약관규제법 제6조제2항제1호 위반</p>	<p>관조항을 수정 또는 삭제토록 함</p>
<p>쌍용제지(주)의 재판매 가격유지행위 등 (9711조일1602)</p>	<p>쌍용제지(주)는 1997. 1. 8. 농업협동조합중앙회와 자신이 생산하는 화장지에 대하여 단기일괄방식으로 판매계약을 체결한 후 전국의 약 2,000개 농업협동조합수퍼들에게 화장지 등을 판매함에 있어서 자신의 대리점들을 보호하기 위해 농업협동조합중앙회로 하여금 화장지에 대한 저가판매를 금지토록 해 줄 것을 요청하고, 화장지의 규격별 최저 판매기준가격을 정하여 농업협동조합수퍼들로 하여금 그 가격 이하로의 판매를 금지토록 강제하였으며, 또한 1996. 11. 11. 종이생리대의 원료인 속종이를 (주)연성MHL에게 제조를 의뢰하면서 자신이 판매하는 필프를 사용하도록 강제하는 거래조건을 설정하는 등 자신의 거래상의 지위를 부당하게 이용하여 거래상대방에게 불이익을 주는 행위를 함으로써 공정거래법 제29조제1항 및 제23조제1항제4호 위반</p>	<p>㉠ 재판매가격유지행위 등을 하지 말라는 시정명령 및 시정명령을 받은 날부터 30일 이내에 시정명령을 받은 사실을 해당업체에게 서면으로 통지토록 함</p>

공정거래위원회의 주요 심결사례

사건명	위반내용	시정조치
<p>서울특별시의 임대주택분양계약서상의 불공정약관 조항 (9712약이1648)</p>	<p>서울특별시가 임대주택분양계약서에 사용하고 있는 임대주택분양계약서에서 분양금지급에 대해서 예산미확보를 면책사유로 하기 위해서는 예산미확보가 불가피하게 발생하거나 상대방의 귀책사유에 기인하는 경우로 한정하는 등 그 요건을 명확하게 해야 함에도 불구하고 동 분양계약서 제2조제5항에 막연하게 “예산미확보 등 특별한 사유”가 있는 경우에는 분양대금에 대한 연체료를 지급하지 않을 수 있도록 규정하고, 사실상의 소유권이전 시기는 매수인이 목적물을 사용·수익하는 입주시라고 할 수 있으므로 분양대금에 대한 잔금지급과 입주를 동시이행의 관계에 있다고 보는 것이 타당함에도 불구하고 분양처분 고시일을 잔금지급일로 하여 건축물 사용심사를 한 경우에는 잔금수령 전이라도 입주할 수 있도록 동 분양계약서 제2조제4항 및 제4조제1항에서 규정하여 법률의 규정에 의한 고객의 항변권, 상계권 등의 권리를 상당한 이유 없이 배제 또는 제한하는 조항을 사용함으로써 약관규제법 제7조제1호 및 제11조제1호 위반</p>	<p>㉠ 시정명령을 받은 날부터 60일 이내에 불공정한 약관조항을 수정 또는 삭제토록 함</p>
<p>프록터 앤드 갬블 에프이다사(Procter & Gamble FED Inc.)의 거래상지위 남용행위 (9711조일1599)</p>	<p>프록터 앤드 갬블 에프이다사(Procter & Gamble FED Inc.)는 신상품이 출시될 때 재고상품의 소진을 위해 재고상품을 대리점에게 강제로 할당한 후 이를 구입한 경우에만 신상품을 공급하고, 강제 할당된 구상품의 구입 완료 전에는 신상품의 출고를 중단하였으며, 대리점에게 매월 판매목표를 일방적으로 설정하여 통보하고 일정기간 내에 이를 달성하도록 강요한 후 이를 달성하지 못한 대리점에게는 정해진 인센티브를 주지 않는 등 자신의 거래상 우월한 지위를 이용하여 대리점에게 불이익을 주었으며, 대리점 거래시에 사용하는 거래약정서에 일방적으로 소송관할을 자신의 주소지 관할로 정하는 등의 거래상지위남용행위를 하였으며, 자신의 대리점에게 자신의 서면동의 없이는 자신이 공급하는 제품 이외에 경쟁사업자의 상품을 취급·판매할 수 없도록 하고 다른 대리점 등으로부터 자기의 상품을 구입하지 못하도록 하는 구속조건부거래행위를 하였으며, 대리점이 시장의 가격질서에 혼란을 초래하게 하여</p>	<p>㉠ 거래상지위남용행위 등을 하지 말라는 시정명령 및 시정명령을 받은 사실을 시정명령을 받은 날부터 30일 이내에 자신의 모든 대리점에게 서면으로 통지토록 함</p>

공정거래위원회의 주요 심결사례

사건명	위반내용	시정조치
	타거래선으로부터 반발을 유도했을 경우에는 계약을 해지할 수 있도록 하는 내용을 거래약정서에 설정하고, 자신의 대리점에게 신상품이 출시될 때마다 대리점이 소매점에 공급하는 가격과 소매점이 소비자에게 판매하는 가격을 정하고 그 가격대로 판매하도록 강제하는 재판매가격유지행위를 함으로써 공정거래법 제23조제1항제4호, 제23조제1항제5호 및 제29조제1항 위반	

1998. 2. 24. 심결

사건명	위반내용	시정조치
현대정보기술(주)의 부당염매행위 (9710유거1459)	현대기술정보(주)는 1997. 10. 8. 인천광역시가 2020년 인천드림계획 및 신공항구축과 연계한 정보화장기 발전청사진과 그 실현방안 제시를 위한 『인천광역시 지역정보화계획 수립』의 용역입찰에 대우정보시스템(주), 삼성SDS 등 자신의 경쟁사업자와 함께 참가하고, 동 입찰 용역에서 낙찰될 경우 향후 각 지방자치단체에서 실시할 것으로 예상되는 정보화기본계획에 자신이 관례적으로 유리한 지위를 확보할 수 있다는 판단하에 최소한의 기초가격보다도 현저히 낮은 금액으로 참가하여 수주함으로써 용역을 부당하게 낮은 대가로 책정·공급하여 자기의 경쟁사업자를 배제시킬 우려가 있는 부당염매행위를 함으로써 공정거래법 제23조제1항제2호 위반	<ul style="list-style-type: none"> ◎ 부당염매행위를 하지 말라는 시정명령 및 시정명령을 받은 날부터 30일 이내에 시정명령을 받은 사실을 1개 중앙일간지(전판)에 3단×10cm 크기로 게재하여 공표토록 함 ◎ 과징금 부과 (2,960만원)

■ 이것은 무엇이다... 디폴트(Default)

「디폴트」의 사전(辭典)적 의미는 「채무불이행」이다. 공사채나 은행용자를 통해 돈을 끌어 쓴 후 이에 대한 원금과 이자를 계약서상의 정해진 기한 내에 갚지 못하는 것을 디폴트라고 한다.

채무국의 중앙은행이 국제 결제수단인 달러를 충분히 갖고 있지 못하면 달러를 차입했던 민간 금융기관이나 기업은 대외채무를 갚지 못하는 상황이 발생한다. 디폴트가 무서운 것은 이로 인해 대외신용이 상실되어 더이상 달러 차입이 어려워진다는 데 있다.

채무국은 디폴트에 빠지기 전에 모라토리엄(대외채무

지급불이행)을 선언한다. 이것은 채무국이 자국의 모든 대외채무에 대한 상황을 당분간 유예해줄 것을 채권단에 게 요청하는 비정상적 조치이다. 선언 후 채권단과 협상에 들어가는데 채무국은 부도 직전이기 때문에 주도권은 당연히 채권단이 쥔다.

한국은 뒤늦게나마 국제 공공금융기관인 IMF에 구제금융을 신청하고 뉴욕 단기외채 협상을 조기에 마무리지음으로써 모라토리엄의 위기는 간신히 모면했다. 그러나 금리조건이 더욱 악화되는 등 외환관리를 어설피게 한 데 대한 값비싼 대가를 치르고 있다.