

대 법 원

제 1 부

판 결

사 건	2014두40227 시정명령취소청구의소
원고, 상고인	하이트진로음료 주식회사
	소송대리인 변호사 손지열 외 2인
피고, 피상고인	공정거래위원회
	소송대리인 법무법인 케이씨엘
	담당변호사 김용직 외 3인
피고보조참가인	마메든샘물 주식회사
원 심 판 결	서울고등법원 2014. 7. 4. 선고 2013누46411 판결
판 결 선 고	2018. 7. 11.

주 문

상고를 기각한다.

상고비용은 보조참가로 인한 부분을 포함하여 원고가 부담한다.

이 유

상고이유(상고이유서 제출기간이 지난 후에 제출된 상고이유보충서의 기재는 상고이유

를 보충하는 범위 내에서)를 판단한다.

1. 독점규제 및 공정거래에 관한 법률 제23조 제1항 제5호, 구 독점규제 및 공정거래에 관한 법률 시행령(2010. 5. 14. 대통령령 제22160호로 개정되기 전의 것) 제36조 제1항 [별표 1] 제8호 (라)목이 정한 '기타의 사업활동방해'에 해당하려면 사업자의 행위가 부당한 방법으로 다른 사업자의 사업활동을 심히 곤란하게 할 정도로 방해하는 경우이어야 한다.

이때 '부당성'의 유무는, 해당 사업자의 시장에서의 지위, 사용된 방해 수단, 그 수단을 사용한 의도와 목적, 사용된 수단과 관련한 법령의 규정 내용, 문제된 시장의 특성, 통상적인 거래 관행, 방해 행위의 결과 등을 종합적으로 고려하여 그 행위가 공정하고 자유로운 거래를 저해할 우려가 있는지 여부에 따라 판단하여야 한다.

특히 사용된 방해 수단이 더 낮은 가격의 제시에 그칠 경우에는 그것만으로 부당성을 인정하는 데에는 신중해야 한다. 그러나 제시된 거래조건이나 혜택 자체가 경쟁사업자와 기존에 전속적 계약관계를 맺고 있는 대리점에 대한 것이고, 그 혜택이나 함께 사용된 다른 방해 수단이, 통상적인 거래 관행에 비추어 이례적이거나 선량한 풍속 기타 사회질서에 반하는 등으로 관련 법령에 부합하지 않는다면, 단순히 낮은 가격을 제시한 경우와 똑같이 취급할 수는 없다. 이때에는 위에서 본 사정들을 종합적으로 살펴면서 그 방해 수단을 사용한 사업자가 단순히 경쟁사업자와 대리점의 기존 거래계약 관계를 알고 있었던 것에 불과한지, 아니면 더 나아가 경쟁사업자와 기존 대리점 계약관계의 해소에 적극 관여하거나 그 해소를 유도하였는지 여부, 그로 인하여 경쟁사업자의 사업활동이 어려워지게 된 정도 역시 중요하게 고려하여야 한다.

2. 원심판결 이유와 원심이 적법하게 채택한 증거에 의하면 다음과 같은 사실을 알 수

있다.

가. 원고와 피고보조참가인(이하 '참가인 회사'라고 한다)의 지위

소외인은 2004. 8. 2. 참가인 회사를 설립하여 천안 지역을 중심으로 인근 충청남북도 및 경기도 남부 지역까지 먹는샘물(12.5 내지 18.9리터 크기의 플라스틱 통 제품, 이하 '이 사건 제품'이라고 한다)을 공급하였는데, 2008년 7월, 8월경 총 11개의 대리점을 가지고 있었다. 원고는 그 무렵 국내 먹는샘물 시장에서 10% 이상의 점유율을 기록하는 사업자였다. 한편, 천안 인근에서 원고 제품의 판매량은 미미한 수준이었고, 위 11개 대리점이 있던 지역 역시 원고에게 매우 취약한 시장이었다.

나. 원고와 8개 대리점들의 계약체결 경위

원고는 참가인 회사와 그 대리점주들 사이의 대리점 계약 기간이 남아 있음에도 불구하고, 2008년 초부터 같은 해 7월 중순까지 위 대리점주들과 수차례 만나 참가인 회사와의 거래를 중단하고 참가인 회사보다 현저히 유리한 조건으로 자신과 대리점 계약을 체결할 것을 권유하였다. 참가인 회사와 거래하던 11개 대리점 중 8개 대리점은 그 계약 기간 중인 2008. 7. 15. ~ 21.경 참가인 회사와의 대리점 계약에 따른 거래를 종료하였다. 원고는 그 직후인 2008. 8. 1. 이들 8개 대리점주와 계약기간 5년의 대리점 계약을 체결하였다. 한편, 8개 대리점주는 위와 같이 거래가 종료되기 전에 수차례에 걸쳐 참가인 회사에게 원고가 제시한 가격을 알려주면서 더 낮은 가격으로 이 사건 제품을 공급하여 달라고 요구하였다.

다. 원고의 8개 대리점 지원 내역

1) 원고는 8개 대리점이 참가인 회사와의 거래를 종료하고 자신과 새로운 대리점 계약을 체결함에 따라 참가인 회사가 8개 대리점에 대하여 제기할 것으로 예상되는

소송에 대한 변호사비용 중 50%를 8개 대리점에게 지원하기로 약정하였다. 그 후 실제로 참가인 회사와 8개 대리점들 사이에 민사소송이 발생하자 약정에 따라 8개 대리점에 변호사비용을 지원하였다.

2) 원고는 8개 대리점과 사이에 이 사건 제품의 공급가격을 통당 2,000원으로 하되, 통당 총 280원의 장려금을 지원하기로 약정하여 결과적으로 통당 1,720원에 공급한 것과 동일하게 되었다. 나아가 원고는 계약 첫해인 2008. 8. 1.부터 2009. 7. 31.까지 8개 대리점에게 각 대리점의 월 평균판매량 대비 총 600%를 무상 제공하기로 약정하고, 실제로 이를 이행하였다. 그 결과 계약 첫해에 8개 대리점에 공급된 이 사건 제품의 실질적인 평균 공급단가는 808.3원이 되었다. 한편 원고가 주장하는 이 사건 제품에 대한 자신의 공급원가는 631.26원이다.

3) 한편 원고의 실무자는 위 대리점 계약에 대한 결재를 올리면서, 8개 대리점에게 지원한 내용이 기존대리점들에게 제공된 것과 비교하여 월등하게 좋은 것이어서 이에 관한 정보유출을 차단하기 위한 예방책이 필요하다고 보았다. 원고는 이전에도 다른 회사의 대리점을 영입하면서 지원한 내용이 알려질 경우 기존대리점과 마찰이 우려된다면서 매월 판매 마감 후 할인(D/C) 처리하는 등으로 영업조건에 관한 보안 유지 방안을 강구하기도 하였다.

라. 참가인 회사와 기존 8개 대리점 사이에 계약관계가 종료됨에 따라 참가인 회사는 이들 대리점을 통한 사업활동이 불가능하게 되었고, 그 결과 2008년 이후 매출액이 급격히 감소하였다.

3. 이러한 사실관계를 앞서 본 법리에 비추어 살펴본다.

가. 원고는 8개 대리점과 대리점 계약을 체결하는 과정에서 경쟁사업자인 참가인

회사와 8개 대리점 사이의 기존 계약관계 해소에 적극 관여하거나 더 나아가 그 해소를 유도하였다고 평가할 수 있다.

1) 앞서 살핀 바와 같이 원고는 상당 기간 8개 대리점주에게 참가인 회사와의 거래를 중단하고 자신과 대리점 계약을 체결할 것을 권유하였고, 변호사비용 중 일부를 지원하기로 미리 약정하였으므로, 그 자체로 기존 계약관계 해소에 적극적으로 관여하거나 그 해소를 유도한 것으로 볼 수 있다.

2) 참가인 회사의 대리점들이 있던 지역이 취약 지역이었던 원고는 그 지역을 목표로 하여 8개 대리점을 영입할 적극적인 필요성이 인정된다. 반면, 참가인 회사와 8개 대리점주 사이에 이 사건 제품의 품질이나 가격 등에 관하여 일정 부분 이견이 있었던 것으로는 보이나, 나아가 8개 대리점이 급작스럽게 기존의 계약관계를 종료할 만한 특별한 사유가 있었다고 인정하기는 어렵다.

나. 원고가 8개 대리점과 대리점 계약을 체결하면서 변호사비용 중 일부를 지원하기로 한 것은 통상적인 거래 관행으로 보기는 어렵다.

1) 계약의 중도 종료와 관련한 변호사비용을 지원하는 것은 가격, 질, 서비스 등 일반적으로 사용되는 경쟁수단으로 볼 수 없다.

2) 원고는 경쟁업체들도 비슷한 내용의 지원을 한다고 주장하나, 자신이 체결한 일부 계약 외에 이러한 이례적인 수단이 사용된 계약 사례를 제시하지 못하였고, 달리 먹는샘물 시장에 이러한 거래 관행이 존재한다고 보기도 어렵다.

다. 물량지원에 관한 이 사건 계약조건이 통상적인 거래 관행과 부합한다고 보기 어려운 면이 적지 않다. 구체적인 계약조건은 영업비밀에 해당하고 기존대리점과 신규로 영입하는 대리점의 취급에 다소 차이가 있을 수 있다는 점을 고려하더라도, 신규 대리점을

영업하면서 이에 대한 정보유출 예방책을 별도로 마련하는 것은 굉장히 이례에 속하는 사정으로서 물량지원에 관한 이 사건 계약조건이 통상적인 거래 관행에 부합하지 않는다고 의심할 만한 사정에 해당한다.

라. 게다가 전국 시장 단위에서 상당한 지위를 점하고 있는 원고가 천안 지역시장에 진입하기 위하여 특정한 경쟁사업자를 표적으로 삼아 그와 기존에 거래하던 대리점들에게 유리한 거래조건을 선별적으로 제시한 의도와 목적 역시 부당성 판단에 중요하게 고려되어야 한다.

마. 이 사건 제품의 판매사업을 영위하는 데 있어서 대리점이 필수적인 유통채널로 기능하는데, 참가인 회사는 총 11개 대리점들 중 8개와 한꺼번에 거래가 끊겨 사업활동이 심히 곤란하게 되었다.

바. 이러한 사정들을 종합하여 보면, 원고가 참가인 회사와 8개 대리점주 사이의 계약관계 해소에 적극 관여하면서 앞서 본 계약조건들을 제시하여 8개 대리점주와 대리점 계약을 체결한 행위는, 공정하고 자유로운 경쟁을 저해할 우려가 있는 것으로서 그 부당성이 충분히 인정된다.

4. 이와 같은 취지로 판단한 원심판결은 정당하고, 거기에 상고이유 주장과 같이 '기타의 사업활동방해'의 부당성에 관한 법리를 오해하거나 논리와 경험의 법칙을 위반하여 사실을 오인한 잘못이 없다.

5. 그러므로 상고를 기각하고, 상고비용은 패소자가 부담하기로 하여, 관여 대법관의 일치된 의견으로 주문과 같이 판결한다.

재판장 대법관 이기택

주 심 대법관 김 신

 대법관 박상옥

 대법관 박정화