

N · E · W · S · P · L · A · Z · A

해외경쟁정책동향

본협회 조사부

미국

미국최고법원, 최고 재판매
가격유지행위에 관하여
「합리의 원칙」을 적용하는
요지로 판례 변경

미국최고법원은 지난 '97년 11월 4일 판례를 변경, 재판매 가격유지행위에 관한 스테이트·오일사 對 칸 사건의 판결에서 「합리의 원칙」을 적용하는 요지로 판시했다.

1. 본건의 개요 및 경위

본건은 일리노이주의 가솔린 스탠드 경영자인 칸씨가 가솔린 도매업자인 스테이트·오일사가 허용한 수준 이상의 가격

으로 가솔린을 판매하고자 함으로써 동사와 충돌, 동사를 상대로 하여 제소한 사건이다.

본건에 대하여 최고법원판결에 앞선 공소심판결은 1968년의 Alhrecht 對 Herald Co. 사건 판결에 준거하여 스테이트·오일사가 행하는 재판매가격유지행위는 반트라스트법의 「당연위법」에 해당한다 하여 동사패소의 판결을 하였다.

2. 본 판결에 있어서 1968년 판례의 평가

본 사건 재판의 O'Corner 판사는 본 판결에서 1968년의 Alhrecht 對 Herald Co. 사건 판결에 관하여 「이 판결은 공급자에 의한 최고 재판매가격규제가 판매업자의 자유를 간섭할 우려가 있다는 것에 입각한 것이다」라고 하였다. 동 사

건에서 최고법원은 신문의 유통업자가 신문의 판매가격에 관하여 최고가격규제를 과함으로써 신문사가 서면법에 위반했다는 요지의 판결을 하였다.

O'Corner 판사는 1968년의 판결에서는 최고판매가격이 너무 낮게 설정됨으로써 유통업자가 소비자에 대하여 반드시 필요한 서비스를 제공할 수 없게 될 우려가 있다는 점을 염려했다는 점에 대해 언급하고 있다.

3. 본 판결의 결론-판례변경의 이유

O'Corner 판사는 「1968년 사건에서 언급되고 있는 잠재적 손해는 법원이 예상하는 정도만큼 실제로는 심각하지 않고 동 사건 판결로 확립된 「당연위법의 원칙」은 실제로는 독점적인 유통업자에 의한 시장지배력

의 분명한 행사를 더욱 심화시킬 가능성도 있다」고 결론지었다. 한편 본 판결은 공급자에 의한 최고재판매가격규제가 항상 합법화되는 것을 의미하는 것이 아니고 문제의 행위에 관한 요인을 종합적으로 판단하고 동 행위가 경쟁상 불합리한 제한이 되고 있는지의 여부를 판단하는 「합리의 원칙」에 따라야 한다는 것을 의미한다.

결국 본건에 관하여 미국신문 협회는 최고재판매가격규제를 허용해야 한다는 「법정의 우방」 의견서를 최고법원에 제출했다. 또한 사법성 및 연방거래위원회도 동일한 방법으로 1968년 판결에 대한 판례변경을 요구하는 「법정의 우방」 의견서를 최고법원에 제출했지만 33주의 사법당국은 판례변경에 반대했다.

■ '97. 11. 5, 미국 신문의 논평

미 법무부, PerSeptive Biosystems사와 Perkin-Elmer사간 기업결합 인가

미국 법무부는 1월 15일

Perkin-Elmer Corporation (이하 “Perkin-Elmer사”라 함)이 3억 6,000만 달러로 PerSeptive BioSystems, Inc. (이하 “PerSeptive사”라 함)을 취득하려는 계획에 대하여, Perkin-Elmer사가 PerSeptive사의 DNA 합성 특허권 일체를 NeXstar Pharmaceuticals, Inc. (이하 “NeXstar사”라 함)에 매각하기로 합의한 이후 이를 인가하였다.

이 자산매각이 이루어지면 NeXstar사는 DNA 분자 합성에 사용되는 기기 및 화학물질을 사용할 수 있게 되며, 이로 인해 Perkin-Elmer사의 PerSeptive사 취득이 이들 제품 생산의 경쟁을 제약할 것이라는 반트러스트 우려는 해소될 것이다.

Perkin-Elmer사와 PerSeptive사는 일정한 DNA 분자 제조에 필요한 특허권을 보유한 유일한 두 회사인데, 이 분자는 일정 치료제의 연구 및 개발에 사용된다.

“본 지적재산권의 매각으로 인하여 분자생물학자들 및 제약 회사들은 경쟁의 이익, 특히 낮은 가격 및 높은 품질이라는 이익을 계속 누릴 수 있게 될 것

이다”라고 법무부 반트러스트 국장인 Joel I. Klein은 말하였다. “이는 궁극적으로 DNA에 기초한 약품을 사용하는 환자들이 또한 이익을 누릴 것임을 의미하는 것이다.”

매서추세츠 주 Framingham에 본사를 두고 있는 PerSeptive사는 생체분자의 정제, 분석 및 합성 제품 통합 라인 및 시스템을 개발, 제조 및 판매하고 있다. PerSeptive사의 매출액은 1997회계년도에 9,600만 달러 이상이었다.

커넥티컷 주 Norwalk에 본사를 두고 있는 Perkin-Elmer사는 제약, 환경 평가, 식품, 농업 및 화학물질 제조에 사용되는 생명과학 시스템 및 자동화 분석 기기를 생산하고 있다. 동 회사가 소유하고 있으며 캘리포니아 Foster City에 소재한 응용 바이오시스템 부문은 전세계에 자동 DNA 분석 시스템을 공급하는 주요업체이다. Perkin-Elmer사는 1997회계년도에 약 13억 달러의 수입을 기록하였다.

NeXstar사는 치료약품을 제조하는 생체약품 제조회사이다. 동 회사는 회계년도 기준으

로 1996년도에 8,020만 달러의 수입을 기록하였다.

■ '98. 1. 15, 미국 법무부 보도

S. C. Johnson사, FTC 제소 해결 위해 자산 매각에 합의

1월 23일 공표된 연방거래위원회(FTC)와의 합의에서 S. C. Johnson사는 11억 2,500만 달러로 DowBrands사를 취득하게 됨에 따라 얻게 될 자산의 일부를 매각하기로 합의하였는데, 이에 DowBrand사의 "Spray'n Wash", "Spray'n Starch" 및 "Glass Plus" 브랜드가 포함된다. 당해 자산매각으로 인해 S. C. Johnson사의 당해사 취득이 경쟁에 악영향을 미치며 가정에서 널리 사용되는 세정제인 오물·얼룩 제거제 및 유리 세정제에 대하여 미국 소비자들이 지불하게 될 가격을 높일 가능성이 있다는 FTC의 제소는 해결될 것이다.

오물·얼룩 제거제는 소비자들이 의류에 묻은 특정한 얼룩을 제거하기 위하여 세제와 함께 사용하는 제품이다. 동 위원회의

조사결과 "SHOUT"의 제조업체인 S. C. Johnson사와 "Spray'n Wash"의 제조업체인 DowBrands사는 미국 오물·얼룩 제거제 제품의 2대 공급업체임이 밝혀졌다. 이들 회사들은 또한 소비자들이 유리, 거울 및 기타 표면을 닦기 위해 사용하는 유리 세정제 제품—S. C. Johnson사는 "Windex"를, DowBrands사는 "Glass Plus"를 판매하고 있음—의 2대 제조업체로서 직접 경쟁하고 있다.

"이 화해안으로 인하여 이들 제품을 구매하는 수백만의 미국 소비자들이 경쟁적 가격으로 이들 제품을 계속 구매할 수 있게 될 것이다"라고 FTC 경쟁국장인 William J. Baer는 말하였다.

위스콘신 주 Racine에 소재한 S. C. Johnson사에 대한 소장에서 FTC는 당해 취득이 오물·얼룩 제거제 및 유리 세정제 시장에서 미국에 소재한 DowBrands Inc., DowBrands L. P. 및 DowBrands Canada를 포함하는 DowBrands사와 동 회사간의 경쟁을 제거하게 될 것이라고 주장

하였다. FTC의 소장에서는 또한 미국의 오물·얼룩 제거제 및 유리 세정제 시장은 고집중 상태이고 당해 취득이 각각의 시장에서의 집중도를 더욱 증가시킬 것이라고 언급하였다. 더욱이 FTC는 경쟁력 있는 상기 오물·얼룩 제거제 등을 개발 및 판매하는 것이 어렵기 때문에 새로운 경쟁자가 이들 시장에 진입할 가능성이 적다고도 언급하였다. 소장에서 FTC는 또한 이러한 거래는 S. C. Johnson사가 일반적으로 시장력을 행사하여 이들 제품의 소비자 가격을 인상시키게 될 가능성을 높여준다고 주장하였다.

당해 합의의 일부로서 S. C. Johnson사는 DowBrands사의 "Spray'n Wash", "Spray'n Starch" 및 "Glass Plus" 사업부문과 관련된 모든 자산을 영국회사인 Reckitt & Colman plc의 미국 자회사인 Reckitt & Colman, Inc.에 매각하게 된다. 만일 S. C. Johnson사가 이들 자산의 Reckitt & Colman사에의 매각을 완료하지 못할 경우, 동 회사는 "Spray'n Wash", "Spray'n Starch", "Glass Plus" 사업부문과, 동

위원회가 승인한 구매업체의 선택에 따라, 오하이오 주 Urbana에 소재한 DowBrands사의 제조공장과 DowBrands사의 Yes 세제, Vivid 탈색방지 표백제 및 오븐 세정제 사업부문을 분리하여야 할 것이다.

■ '98. 1. 23, FTC 보도

EU

독일경쟁제한금지법, 제6차 개정을 위한 정부(안)이 각의에서 결정

독일 경쟁제한금지법 제6차 개정을 위한 정부(안)이 지난 '97년 10월 29일 각의를 통과하였으며, 이에 대하여 리구스 롯트 연방경제장관은 성명서를 통해 경쟁제한금지법 개정의 필요성에 대하여 ① 동법을 EU법에 조화시키고, ② 수출카르텔에 대한 적용제외규정과 같이 경쟁정책의 관점으로부터 이미 낡은 규정을 삭제하며, ③ 동법의 취지를 훼손하여 경쟁을 방

해하는 적용제외의 범위를 축소 또는 폐지하기 위하여 지금까지 5회에 걸친 개정으로 알기 어려운 동법을 정리하고 간결하게 다듬고, ④ 독일의 경제적 지위에 이익이 되는 경쟁을 촉진하기 위하여 동법의 개정을 카르텔 규제, 시장지배적지위의 남용규제, 합병규제, 적용제외 분야의 중요한 영역에 있어서 신뢰성이 높은 독일법의 원칙에 따라 정리하는 데 있다고 밝혔다.

독일 경쟁제한금지법 제6차 주요 개정 내용(정부(안))은 다음과 같다.

(1) 카르텔관련규정

- ① 카르텔은 명시적으로 금지하고, 적용제외의 요건을 간결하게 하였다. 리베이트 카르텔 및 수출 카르텔은 인정되지 않는다.
- ② EU법을 모방해서 적용제외의 요건을 보완적으로 설정했는데, 예를 들면 연구·개발 또는 환경보호를 위한 사업자간의 협력은 카르텔청에 의하여 허용되는 경우 인정된다.

(2) 시장지배적지위의 남용

- ① 시장지배적지위의 남용은

EU법과 동일하게 금지된다(시장지배적지위의 남용은 제재금의 대상이 된다).

- ② 항만과 같은 중요한 설비업에의 진입을 규제토록 독자적인 요건을 설정하였다.

(3) 합병규제

- ① 10억마르크의 매상고기준을 초과하는 모든 기업의 합병은 그 실시 전에 카르텔청에 신청서를 제출하여야 한다. 그 이유는 사후심사는 이를 해소하는 데 많은 문제가 일어나기 때문이다.
- ② 합병심사의 경우에는 국제적인 상황을 고려해야 한다는 것을 명시하였다.
- ③ 합병규제에 관한 카르텔청의 결정은 금지결정의 경우뿐만 아니라 합병승인의 경우에도 그 이유를 명시해야 한다. 이것은 투명성을 일층 높이기 위한 것이 된다.

(4) 적용제외의 범위

- ① 농업, 은행, 보험, 운수, 저작권사용 회사에 대한 적용제외는 축소시킨다.
- ② 전력사업 및 가스산업에 대한 적용제외의 규정의 폐지는

에너지법의 개정에 따라 이루어진다.

연방경제장관은 독일산업연맹(BDI)이 EU법과 관련시켜 정부(안)을 비판하지만 이러한 비판은 사리에 맞지 않으며 경쟁제한금지법 개정을 저지하려는 의도가 숨겨져 있다고 비판하고 있다. BDI의 요구는 결국에는 독일에 있어 경쟁옹호의 수준을 저하시키는 데 그 목적이 있기 때문에 이를 수용할 수 없으며, 경쟁법 이외의 분야에는 철저한 조화주의자이며, 자기에게 유리한 규제만 EU법으로부터 받아들이려는 생각을 가지고 있다고 언급하였다.

동 개정(안)은 중소기업자의 이해에 관해서도 고려하였다.

- ① 중소기업의 진흥을 위하여 사업자간의 협력에 관한 규정(예를 들면, 조건카르텔)
- ② 많은 규정은 중소기업자에게 유리하도록 개정(예를 들면, 시장지배적지위의 남용금지)

중소사업자는 금회의 개정에 의하여 부담이 제거되었으며, 합병신청서 제출의 매상고기준이 5억마르크에서 10억마르크

로 기준이 인상됨에 따라 카르텔청에 의하여 규제되는 합병의 수가 크게 감소된다. 지금도 카르텔청은 80%의 신고건에 관하여 1개월 이내에 합병을 승인하고 있는데, 이것들은 모든 중소기업자를 위한 것이다.

■ '97. 10. 29, 독일연방경제성 발표

유럽위원회, 회계법인간 기업결합 조사 개시

6대 회계법인 중 4개 법인이 관련된 초대형 기업결합 계획이 1월 20일 유럽위원회 반트루스트 담당위원에 의해서 조사를 받을 것이라고 발표함으로써 심각한 장애에 부딪칠 지도 모르게 되었다.

브뤼셀에서 행해진 Karel Van Miert 위원의 발표는 이들 2건의 기업결합이 경쟁을 저해하고 독립적 감사법인들을 약화시킬 수 있다는 유럽 관리들의 점증하는 우려를 반영한 것이다. 이들 기업결합은 전세계적인 회계 및 감사법인의 범위를 즉각 6대 기업에서 4대 기업으로 축소시키게 될 것이다.

기업결합 계획 중 하나는 Price Waterhouse사와 Coopers & Lybrand사를 결합하여 130억 달러의 수입과 8,500명의 파트너를 보유한 법인으로 만드는 것이고, 또다른 계획은 KPMG Peat Marwick사와 Ernst & Young사를 결합하여 150억 달러의 수입과 11,712명의 파트너를 보유한 법인으로 만드는 것이다.

유럽위원회는 자신의 의의내 용을 성명서로 작성하여 앞으로 몇 주 내에 관련법인에 송부할 것이며, 이들 법인은 EU 경쟁당국에 교정책을 제시할 것으로 예상되고 있다. 조사절차는 약 4개월이 소요되며 과거에는 종종 유럽연합의 행정조직인 유럽위원회 측의 상당한 계획 변경 요구를 야기하여 왔다. 그러나 유럽위원회는 이전에 회계 부문의 기업결합을 다루어 본 적이 없어, 이번 기업결합은 동 당국에 다양한 문제를 제기할 것이다.

1월 22일 동 위원회는 Coopers/Price Waterhouse간 기업결합은 몇몇 EU 국가의 산업분야에 영향을 미칠 것이지만, 그 영향은 북유럽에서 더욱 클 것으로 믿는다고 하였다.

Coopers & Lybrand, UK사의 회장인 Peter Smith는 당해 조사는 예견되어 왔다고 하였다. “우리는 유럽위원회가 제시하는 모든 우려를 불식시킬 수 있을 것으로 확신한다”고 그는 덧붙였다.

회계법인간 기업결합에 대한 반대는 유럽에서 점점하여 왔다. 영란은행 및 감독기관인 British Financial Services Authority는 이들 기업결합은 기업회계결과를 감사하는 감사법인들간의 경쟁을 감소시킬 수 있다고 하였다.

증권 감독기관들은 또한 이들 기업결합이 컨설팅 업무와 감사업무간의 구분을 모호하게 함으로써 회계법인들이 컨설팅 수수료에 의존하도록 만들어, 고객인 기업들이 그들의 장부를 검토하는 감사들에게 영향을 줄 수 있게 된다는 우려를 제기 하였다.

작년 10월에 주식시장 규제당국들의 연합인 International Organization of Securities Commissions는 회계법인 수의 감소 및 “이들 회계법인들의 컨설팅 수수료 및 기타 비감사 서비스에 대한 의존도의 점증”에

대하여 우려를 표명하였다.

KPMG사는 회계법인들이 컨설팅 업무와 감사업무간의 연계에 대하여 규제당국의 감독을 받을 것을 제안함으로써 이러한 비판 중 일부를 수용하려 하였다. 그러나 이러한 제안은 현행 자주규제 체계를 옹호하는 대다수 다른 회계법인들의 공격을 받았다.

유럽의 변호사들 또한 당해 기업결합에 반대하였는데, 이들은 대형 회계법인들이 자신들의 영업을 빼앗아 가고 있다고 두려워하고 있다. 대다수의 유럽 국가들에서 회계법인들은 자체 법률회사를 운영하고 있다.

비록 이들 4개 회계법인들은 미국에 소재하고 있지만 유럽에서도 또한 유력한 활동을 벌이고 있으며 유럽위원회의 규제를 받고 있다.

1월 20일, 이들 법인 중 어느 회사도 논평을 내지 않았으며 이들은 유럽위원회 담당관리로부터 공식적 통지를 받지 못했다고 하였다.

Van Miert 위원은 자신의 의지를 관철하여 온 경력이 있다. 작년에 그는 맥도넬 더글러스사와의 기업결합 인가 조건

으로서 보잉사를 강제하여 그동안 아껴 온 마케팅 관행 포기를 이끌어냈다. 그는 또한 전 유럽의 주요 기업결합 및 제휴에 이의를 제기하여 왔다.

미국 법무부 및 의회 또한 회계법인간 기업결합을 조사하고 있다. 반트러스트 및 경쟁 문제를 검토하는 상원 소위원회 의장인 Mike DeWine 오하이오 주 상원의원실은 1월 20일 동 소위원회가 이 기업결합 계획이 미국 기업들에 미치는 영향을 검토할 계획이라고 하였다.

“어느 산업에서든 경쟁이 감소할 경우 항상 우려가 존재한다”고 DeWine 의원의 대변인인 Charles Boesel은 말하였다.

한편 유럽위원회는 미국과 상반된 결론이 내려지지 않도록 하기 위해 미국 경쟁당국과 협의를 벌이고 있다고 확인하여 주었다.

오랜 기간의 조사는 이들 네 회계법인에 문제가 될 수 있다. KPMG사와 Ernst & Young사는 경쟁적으로 광고 및 마케팅 캠페인을 벌이고 있으며, 이들이 인기를 기다리는 기간이 길어질수록 서로간의 시장점유율 쟁탈을 위해 비용을 지출하여야

하는 기간도 길어지게 된다.

■ '98. 1. 21, The New York Times
& 1. 23, Financial Times

유럽위원회, 독일 방송사간 기업결합 심사 개시

독일 방송그룹인 Kirch사와 Bertelsmann사 및 Deutsche Telekom사가 포함된 기업결합 계획이 실행되면 독일 유료 TV 시장에서의 독점이 형성될 것이라는 우려로 인하여 유럽 연합은 당해 기업결합에 대한 전면적 반트러스트 심사를 개시하기로 결정하였다.

당해 결정은 1월 23일 공포되었는데, 경쟁상 우려를 개관하는 유럽위원회로부터의 성명이 포함되어 있어 이들 회사가 규제당국의 인가를 받는 데에 상당한 고충이 따를 것임을 암시하고 있다.

동 위원회는 4개월 동안 심사를 수행하며 유럽연합 내의 방송사들로부터의 의견청취도 이에 포함된다. 동 위원회는 당해 기업결합을 지지하거나 경쟁상 우려를 해소시키기 위한 변경을 요구할 수 있다.

3년 전 경쟁담당위원인 Karel Van Miert는 독일 최대 방송그룹인 Bertelsmann사와 바바리아 주 방송대기업인 Leo Kirch사가 관련된 유사한 기업결합을 지지하는 거의 전례없는 조치를 취하였다. 이는 이러한 기업결합이 3개의 별개의 시장 - 유료TV 방송, 유료TV와 관련된 기술적 서비스 및 유선네트워크 서비스 시장 -에서 시장지배적 지위를 형성 내지 강화할 것이라는 근거에서였는데, 당시 그는 아직 시작단계인 독일 유료 TV 시장의 발달을 저해한다는 비난을 받았었다. 지난 여름 이들 회사들은 유료TV 부문에서 또다시 기업결합을 시도하기로 합의하였다. 그러나 독일 카르텔청은 이러한 협정에도 불구하고 경쟁에 대한 위협은 여전히 존재한다고 주장하는 서한을 동 위원회에 송부하였다. 카르텔청은 CLT-ufa사(Bertelsmann사가 지분의 40%를 보유)가 Kirch사의 자회사들인 Beta Research사와 Beta Digital사를 취득하려는 계획에서 발생하는 독일 내 6개 시장에서의 시장지배적 지위의 형성 내지 강화의 위협을 경고하였다. 이

들 업체들은 각각 디지털 부호해독 기술에 관한 독일 내에서의 인가를 소유하고 있으며 디지털 텔레비전 방송센터를 운영하고 있다. 별개의 협정에서 이 회사들은 Beta Research사의 지분을 Deutsche Telekom사에 매각할 계획이었다.

지난 1월 23일 동 위원회는 “기업결합 이후 Premiere(제안된 기업결합의 명칭)사는 영속적으로 독일에서 유일한 유료 TV 방송 및 마케팅 사업체가 될 수 있으며 이로 인해 이 사업체는 다른 방송사들이 독일 시장에서 Premiere사와 경쟁하는 조건을 결정할 지위를 가질 우려가 있다는 것이 분명하다”고 하였다.

한편 카르텔청은 동 위원회에 대하여 이 사건을 독일로 환송하여 줄 것을 요청하였으나, 동 위원회는 당해 기업결합의 영향은 독일 이외의 영역에까지 미친다고 하여 이를 거절하였다.

동 위원회는 또한 당해 기업결합이 여타 EU 회원국 유료 TV 공급업체들의 독일계 언어 시장으로의 접근을 제한할 수 있다고 우려하였다.

현재 독일에는 2개의 유료 TV 공급업체가 있는데 하나는 CLT-Ufa사, Kirch사 및 Canal Plus사가 공동으로 소유하고 있는 Premiere사이고 다른 하나는 Kirch사가 소유하고 있는 DF1사이다.

■ '98. 1. 21 & 24, Financial Times

유럽위원회, Roche-Corange간 기업결합 인가

스위스 제약회사인 Roche사는 임상화학 시험관 진단 사업 대부분에 대한 매각에 합의함으로써 독일 진단사업 회사인 Boehringer Mannheim사를 소유하고 있으며 버뮤다에 소재한 회사인 Corange사를 110억 달러로 취득하려는 계획에 대하여 EU 규제당국의 인가를 얻었다.

동 회사는 또한 진단 및 유전 물질 탐지를 위한 DNA 채취에 사용되는 기술인 PCR에 대한 라이선스 확대도 제공하여야 할 것이다.

유럽위원회의 5개월에 걸친 반트러스트 조사는 Roche사가 의학적 진단 전문회사인 Co-

range사를 인수하면 임상화학 부문의 경쟁이 제약될 것이라고 결론을 내렸다. 동 위원회는 이번 합의내용 이행을 면밀히 감시하게 된다.

“EU의 조건은 엄격한 것이지만 당해 취득에 실제적인 영향을 주지는 않는다”고 Roche사는 밝혔다.

당해 기업결합은 앞으로 미국 연방거래위원회(FTC)의 인가도 받아야 한다. Roche사는 FTC의 발표가 “가까운 장래”에 있을 것으로 예상하고 있다.

작년 5월에 발표된 Roche-Corange간 기업결합은 Roche사의 역사상 최대규모의 취득이며 Roche사는 이로 인해 연간 190억 달러 규모의 진단 기기 시장에서 연간 매출액 35억 프랑(23억 달러)과 13,500명의 직원을 보유한 세계 2대 기업의 하나로 도약할 것이다.

동 위원회의 조사는 임상화학 시험관 진단-포도당, 콜레스테롤, 나트륨 및 기타 신체 내 물질 검사를 위해 사용-분야에서는 이 기업결합된 회사가 오스트리아, 덴마크, 독일, 핀란드, 포르투갈, 스페인 및 스웨덴에서 지배적 지위를 갖게

될 것이라고 결론을 내렸다. Roche사는 따라서 이들 회원국에서의 사업부문의 다수를 매각하기로 합의하였다.

동 위원회는 또한 Roche사가 유럽경제지역(EEA)-유럽연합에 노르웨이, 아이슬란드 및 리히텐슈타인이 포함-의 회원국 모두에서 DNA 검사 시장에서 지배적 지위를 확립하였음을 발견하였다.

이번 기업결합은 이러한 지위를 더욱 강화하게 되는데, 왜냐 하면 Boehringer Mannheim사가 당해 시장에 진입하려 하고 있었고 이는 Roche사의 심각한 경쟁업체가 되었을 것이기 때문이었다.

유럽위원회는 PCR 기술을 라이선스하기로 한 당해 합의에 따라 DNA 검사 시장에 신규진입자가 있게 되고 이는 시장의 발달을 촉진시킬 것이라고 믿고 있다.

당해 기업결합을 통해 Roche사는 Corange사가 84.2%의 지분을 가진 미국 상장회사인 DePuy사의 지배권도 획득하게 될 것이다. DePuy사는 세계 인공 관절의 선두 제조업체 중 하나이다.

■ '98. 2. 5, Financial Times

일본

공취위, 소프트웨어 가격
구속으로 SCE사에 배제권고

가정용 게임기인 「플레이 스테이션」을 제조·판매하는 소니 컴퓨터 엔터테인먼트(이하 "SCE사"라 함, 소니사의 사업 부문)가 이 게임기용 소프트웨어의 판매를 둘러싸고 가격을 구속하였다고 하여 공정취인위원회는 1월 20일, 동 회사에 대하여 독점금지법 위반(불공정한 거래방법)으로 배제권고하였다. SCE사 측은 「공취위의 지적은 사실에 반한다」등으로 주장, 권고에 응하지 않을 방침을 굳힌 상태이다.

공취위의 이러한 조치는 동 회사에 대한 거의 1년간의 조사의 결과이며 비디오 게임 시장에서의 소니사의 지배적 지위를 강조하는 것이다.

공취위의 조사에 따르면, 동 회사는 1994년 6월경부터 소매업체 및 거래선 도매업체에 대하여 이 게임기용 소프트웨어의

판매에 대하여서는 희망소매가격으로 판매할 것과 중고 소프트웨어를 취급하지 않을 것을 요청하였고, 이에 따르지 않는 소매업체들에 대하여는 제품의 출하를 정지하는 등으로 행동하였다고 한다. 게임기 본체 등에 대하여서도 도매업체에 대하여 소매업체에게만 판매할 것을 요구, 이른바 "부정유통"을 하지 않도록 하였다.

소프트웨어 판매에 대하여서는 판매잔량이 나오기 시작한 1996년 3월경부터 발매 후 2개월 정도 이내의 신제품에 한하여 희망소매가격을 지키도록 요청하였다고 한다.

공취위는 이러한 행위는 독점금지법에서 금지된 재판매가격의 구속 및 구속조건부 거래에 해당한다고 하고 있다. SCE사가 1월 30일까지 배제권고를 수락하지 않을 경우 공취위는 법원 1심에 해당하는 「심판」절차에 들어가게 된다.

플레이 스테이션은 가장 인기가 높은 가정용 게임기로서 공취위의 조사에 따르면 1996년도까지 일본 국내시장에서 940만 대가 팔려 세가사의 새턴의 판매량 520만 대, 닌텐도사

의 닌텐도64의 판매량 247만대와 비교할 때 게임기 판매에서 약 48%의 점유율을 보이고 있다고 한다.

도쿄에 소재한 닛코 연구센터의 산업분석가인 사와케 히로노부는 당해 배제권고로 인해 소매업체들은 자유로이 가격을 설정할 수 있고 제2선 시장의 발달이 야기될 것이므로 소비자들은 이로부터 이익을 얻을 것으로 보인다고 하였다.

"소니사는 이제 소프트웨어 재고물량 처리방법에 신중하여야 할 것이다"라고 ING 베어링스 도쿄 지점의 산업분석가인 구보타 마사시는 말하고 있다. 분석가들은 사외 소프트웨어 개발업체들이 비교적 쉽게 플레이 스테이션용 소프트웨어를 개발할 수 있도록 하는 소니사의 현 전략은 시장에서 낮은 품질의 소프트웨어가 상당수 존재함을 의미하며 소매업체들은 이를 하드웨어와 연계판매하여 소프트웨어와 하드웨어의 가격 인하를 불러올 것이라고 하였다.

■ '98. 1. 21, 일본경제신문 & 1. 21, Financial Times