

EU 경쟁법상의 기업결합 규제정책의 집행동향



김 두 진

한국법제연구원 수석연구원, 법학박사

● 1. 서언

EU 기업결합규칙¹⁾은 역외적용문제에 관해서 언급하고 있지 않지만, EU위원회는 역외기업간의 결합사건에서 활발하게 관할권을 행사해 오고 있다.

역외기업간의 합병인 Boeing과 McDonnell Douglas간의 기업결합²⁾이나 Gencor/Lonrho간의 기업결합,³⁾ MCI WorldCom과 SPRINT간의 기업결합,⁴⁾ General Electric과 Honeywell간의 기업결합⁵⁾ 등이 그 예이다. 또한 현대자동차의 기아자동차 인수합병⁶⁾이나 현대전자의 LG반도체 인수⁷⁾에 대해서도 이미 유럽연합의 기업결합심사가 행해진 바 있다. 결국 유럽시장에서 영업을 하는 비유럽기업간의

EU 경쟁법의 목적은 크게 회원국간의 통합의 촉진, 즉 통합목적과 유효경쟁의 촉진이라는 경제적 목적 이 두 가지로 볼 수 있는데, 이들의 주요 목적은 상호간에 잠재적으로 대립적이므로 충돌상황이 발생할 수 있다. 그러므로 경제원칙의 적용은 통합목적이나 EU 경쟁법의 다른 목적을 무시한다거나 그 중요성을 간과할 정도로 되면 안 되고, 어떤 상업적 관행의 영향을 평가하는 때에는 각 목적을 독립적으로 고려함으로써 보다 투명하며 일관성이 있어야 한다.

- 1) Council Regulation (EEC) No 4064/89 (1989. 12. 21) OJ L 395, 1989. 12. 30. OJ L 257, 1990. 9. 21. with amendments introduced by Council Regulation (EC) No 1310/97 (1997. 6. 30) OJ L 180, p. 1, 1997. 7. 9.
- 2) Boeing/McDonnell Douglas사건에서는 기업결합관련 당사자가 EU에 제한적인 자산을 보유한 것을 근거로 관할권이 주장되었다. Case IV/M.877 (1997. 7. 30).
- 3) 정작 경쟁법적 우려를 야기한 기업결합 당사기업의 자산은 EU 밖에 위치해 있었으나, 관할권은 행사되었다. Case IV/M.619 (1996. 4. 24) 1997 O.J. (L11) 30.
- 4) Case IV/M.1741 (2000. 6. 28).
at: http://www.europa.eu.int/comm/competition/mergers/cases/decisions/m1741_en.pdf.
- 5) Case IV/M.2220. 2001. 7. 3. press release IP/01/939.
- 6) Case IV/M.1406 (1999. 3. 17).
- 7) Case IV/M.1492 (1999. 6. 23).

경쟁정책 집행동향(기업결합관련 중심)

기업결합 역시 유럽연합의 기업결합심사의 대상이 되고 있다. 이 점에서 유럽시장에서 영업중이거나 장차 진출 계획을 세우고 있는 우리나라 기업들은 유럽연합의 기업결합심사제도에 관하여 관심을 가질 수밖에 없다. 또한 경쟁법의 집행에 관한 국제간 협력의 필요성의 인식이나 그 실천으로 인하여 우리 경쟁당국에서도 마찬가지로 높은 관심을 갖고 있는 것으로 보여진다. 이하에서는 EU의 기업결합규제와 관련한 몇 가지 쟁점에 관하여 심결사례를 중심으로 살펴보고자 한다.

● II. EU 경쟁법의 목적

거대 다국적기업을 포함한 기업결합이나 합작투자에 대해서 미국이나 EU의 경쟁당국의 법적 적용은 종래 상당한 일치를 보여 왔다. 이것은 양 경쟁당국간 협력, 정보공유, 구체책에 관한 협정 등에서 기인한다. 예컨대 WorldCom/MCI 합병사건⁸⁾에서 EU위원회는 미국 연방법무부와 밀접한 협력을 통하여 당해 합병에 의해 야기된 경쟁법적 문제에 관하여 동일한 결론을 도출하였고 MCI의 분할(divestiture)이라는 합병 허용조

건에 대하여 의견의 일치를 본 바 있다. 또한 ABB/Elsag-Bailey 합병사건에서 EU위원회는 미국 연방거래위원회(FTC)와 당해 합병에 의해 영향을 받는 관련시장의 규모에 관하여 신속한 합의에 도달할 수 있었다.⁹⁾ 그러나 Boeing의 McDonnell-Douglas 인수계획에 대하여 미국의 FTC는 허용하는 입장을 보인 반면에 EU위원회는 당해 기업결합이 반경쟁적 효과를 내는 것으로 보고 Boeing의 배타적 계약관행의 변화를 당해 기업결합을 승인하는 조건으로 요구한 바 있다.¹⁰⁾ 또한 Ciba-Geigy/Sandoz사건에서 FTC는 유전자 치료법 상품의 관련시장에서 당해 기업결합에 의해 혁신이 악영향을 받을 것으로 판단하여 분할을 요구하였지만, EU위원회는 유사한 구체책을 요구하지 않기로 결정했다.¹¹⁾ 최근 General Electric/Honeywell사건에서도 미국 법무부는 조건부로 합병을 허용하기로 하였으나, EU위원회는 General Electric의 Honeywell인수를 허용하지 않기로 최종 결정했다.¹²⁾ 동일 대상에 대하여 이러한 차이가 발생하는 원인은 무엇일까. 우선 EU 경쟁법의 적용이 다른 범역, 특히 미국의 경쟁법의 적용과 근본적 차이가 있다는 사실의 원인을 다음에서 살펴볼 EU 경쟁법의 이중 목적구조에서 찾을 수 있지 않나 생각한다. 이

8) Case IV/M.1069 (1998. 7. 8).

9) ABB/Elsag-Bailey, Case IV/M.139 (1998. 12. 16); In the Matter of *Abb Ab* and *Abb Ag*, FTC Docket No. C-1867, 64 F.R. 3130.

10) *Boeing/McDonnell-Douglas*, Case IV/M. 877(1997. 7. 30) O.J. L336/16(1997. 12. 8); *The Boeing Co., et al.*, Joint Statement Closing Investigation of Proposed Merger and Separate Statement of Commissioner Mary L. Azcuenaga, FTC File No. 971-0051(1997. 7. 1), reprinted in 5 Trad. Reg. Rep.(CCH) P 24,295.

11) *Ciba-Geigy, Ltd., et al.*, Consent Order Issued (1997. 3. 24) reprinted in 5 Trad. Reg. Rep. (CCH) P 24, 182. *Ciba-Geigy/Sandoz*, Case IV/M. 737 (1996. 7. 17) OJ L 201 (1997. 7. 29).

12) Case No IV/M.2220. 2001. 7. 3. press release IP/01/939; Department of Justice, News Release at: http://www.usdoj.gov/atr/public/press_releases/2001/8140.pdf.

러한 설명은 나름대로 설득력이 있으나, 분명하지는 않다.¹³⁾

EU 경쟁법의 목적은 크게 보아서 두 가지이다. 회원국간의 통합의 촉진, 즉 통합목적(integration goal)과 유효경쟁의 촉진이라는 경제적 목적(economic goal)이 그것이다. 물론 EU 경쟁법은 다른 목적¹⁴⁾도 갖고 있지만, 이러한 경제적 목적과 통합의 촉진이 실무상 가장 중요하다고 평가된다.¹⁵⁾ 통합목적의 규범적 근거는 유럽공동체조약 제2조¹⁶⁾에서 찾을 수 있다. 여기에서의 “통합”이란 주로 회원국들의 개별적·영역별 시장들의 개방과 접근가능성의 유지가 보장되는 것을 의미한다. EU 경쟁법의 통합목적은 EU위원회의 결정에 큰 영향을 주고 있는데, 특히 역내무역을 금하거나 방해하는 협정이나 사업관행에 대해 위원회가 매우 적대적 태도를 취하는 이유를 상당부분 설명해 준다.¹⁷⁾ 이 통합목적은 경제적 목적과 대비되는 정치적 목적의 일종이라고 평가할 수 있다.

다음으로 경제적 목적의 규범적 근거는 조약 제81조, 제82조 및 기업결합규칙¹⁸⁾ 같은 EU 경

쟁법 조항이 유효경쟁(effective competition)의 유지가 EU 경쟁법의 중심에 위치한다는 것을 보여주는 용어를 사용한다는 점에서 찾을 수 있다.

EU 경쟁법의 이들 두 가지 주요 목적은 상호간에 잠재적으로 대립적이므로 충돌상황이 발생할 수 있다. 예컨대 경제적 효율성을 증진시켜서 친경쟁적인 것으로 보이는 관행이 유럽시장의 통합목적에 반할 수 있고 위원회의 심사대상이 될 수 있는 것이다. 물론 그 반대도 가능하다. 그러므로 경제원칙의 적용은 통합목적이나 EU 경쟁법의 다른 목적을 무시한다거나 그 중요성을 간과할 정도로 되면 아니 되고, 어떤 상업적 관행의 영향을 평가하는 때에는 각 목적을 독립적으로 고려함으로써 보다 투명하며 보다 일관성이 있어야 한다고 지적된다.¹⁹⁾

실무상 통합목적과 경제적 목적은 경우에 따라 상호 우선할 수 있지만,²⁰⁾ 경제적 후생에 미치는 영향을 무시함으로써, 통합목적만을 고려하여 내려진 결정은 잘못된 결과를 도출할 수 있다는 예를 United Distillers결정²¹⁾에서 찾아볼 수 있다.

13) 그 밖에도 집행당국의 역외기업에 대한 편견가능성, 규범이 비슷하더라도 그것의 해석적용상 견해차 발생가능성 등을 생각할 수 있다.

14) 예컨대, 공정성, 중소기업의 육성, 기술적 발전의 촉진, 경제적 및 사회적 단합 등이 있다.

V. Rose, Bellamy & Child *Common Market Law of Competition*, 4th ed. (1993), 1-071.

15) R. Whish, *Competition Law*, 3rd ed. (1993).

16) “공동체는 공동시장의 설립과 회원국들의 경제정책의 진보적 수렴에 의해서 공동체를 통하여 경제활동의 조화로운 발전, 지속적이고 균형있는 확장, 안정성의 증대, 삶의 표준의 지속적인 향상 및 그에 속한 국가들간의 더욱 밀접한 관계 등을 촉진할 사명을 갖는다”

17) S. Bishop and M. Walker, *The Economics of EC Competition Law*, (1999), 1.05.

18) 기업결합규칙 제2조제3항은 “집중이 지배적 지위를 창설하거나 강화하고 그 결과 공동시장 내에서 또는 그 본질적 부분에서 유효경쟁을 현저히 침해하는 경우에는 공동시장과 양립하지 않는다”고 규정한다. 또한 제2조제1항에서 EU위원회가 집중을 평가하는 데 고려하도록 규정되어 있는 요소들은 다분히 경제적인 요소들이다.

19) *id.*, 1.08.

20) D.G. Goyder, *EC Competition Law*, 2nd ed. (1992), p. 13~14.

21) *Distillers Company plc (Red Label)* (1983) C.M.L.R. 173; (1983) O.J. C245/3.

● III. 지배성 기준

EU의 집중규제는 지배성(dominance) 기준에 근거한다. “일정한 집중이 지배적 지위²²⁾를 창설하거나 강화하여 그 결과 공동시장이나 그 본질적 부분에서 유효경쟁이 심각하게 잠식되는 경우에는 그 집중은 공동시장과 양립하지 않는 것으로 선언되어야 한다(기업결합규칙 제2조제3항)”고 하는 동 규정은 지배성 기준에 추가적인 요건을 부가하는 것처럼 보이지만, 위원회는 지배적 지위가 경쟁을 현저하게 침해하는지 여부를 실제로 심사하지는 아니하며, 단지 지배적 지위의 존재만으로도 금지요건에 해당하게 된다.²³⁾ 그러나 이처럼 지배적 지위가 공동시장내의 경쟁을 현저히 잠식하는지 결정하는 심사(the significant impediment test)는 지배성 심사

와 혼동되는 것이 보통이지만, 예외적으로는 이를 통하여 지배적 지위를 창설하거나 강화하는 집중이 승인될 수도 있다. 예컨대 Coca-Cola Enterprises/ Amalgamated Beverages사건²⁴⁾에서, 위원회는 The Coca-Cola Company의 자회사에 의한 The British Bottler of Coca-Cola and Schweppes (CCSB)의 인수가 CCSB의 영국 콜라시장에서의 기존의 지배적 지위를 현저히 변화시키지 않기 때문에 경쟁조건을 상당히 변경하지 않는다는 것을 근거로 인수에 반대하지 않았다.

근래의 대규모 사건으로는 Volvo/Scania사건²⁵⁾이 있다. 이 사건에서 위원회는, 기업결합규칙의 문언과 이념, 소비자를 지배로부터 보호할 것 등을 유지하면서 지배의 기준을 그 크기를 불문하고 모든 관련 지리적 시장에 일관되게 적용

이 사건에서 EU위원회는 영국의 딜러들이 수출하는 위스키 상자마다 5파운드씩 할인해 주도록 요구하는 이중가격제도에 의한 수출억제에 대하여 위법으로 인정했다. 위원회는 이것이 Distiller의 배타적 유통업자들이 판촉을 위하여 상당히 투자한 것에서 병행수입업자들이 (무임승차의) 혜택을 보게 되는 것을 방지함으로써 유통업자들을 보호하는 효과가 있으므로 필요하다는 주장을 받아들이지 않았다. 이 결정의 결과로 영국에서 팔리는 일부 브랜드의 가격이 상승하였고 Johnny Walker Red Label의 영국 내 판매가 감소되었다. 이것은 명백한 (영국)소비자들의 후생의 감소였고 그것을 상쇄할 어떤 이익도 없었다. 나아가서 다른 Distiller의 브랜드는 대륙에서 판촉이 중단되었다. 그러므로 위원회의 결정으로 해서 단일 시장의 통합이 증진된 것이 아니라 실제로는 그것이 저지된 결과를 낳았던 것이다.

22) 지배적 지위(dominant position)의 개념은 유럽공동체조약 제82조에서 사용된 개념에 상응한다. 유럽법원은 이 개념을 하나의 기업 또는 기업집단이 경쟁사업자, 고객 및 궁극적으로 소비자들로부터 상당한 정도 독립적으로 행동할 수 있는 지위를 의미하는 것으로 해석하였다(Case 85/76 Hoffman-La Roche v. Commission [1979] ECR 461). 그러나 기업결합규칙의 지배성 개념이 조약 제82조의 개념에 상응하는 것이라 하더라도, 그 분석은 상이하다. 조약 제82조는 과거 활동의 지배에 관심을 갖으며 그 속성은 회고적이다. 반면에 집중규제는 당연히 미래지향적이다. 기업결합규칙하에서 위원회는 집중의 장래의 효과를 평가해야 한다. 이것은 위원회가 전적으로 현재의 시장분석에 의존할 수 없으며, 시장의 진화를 고려해야 한다는 것을 의미한다. 예컨대, Mannesmann/Hoechst사건(IV/M.222 (1992. 11. 12) O.J. C 114)에서 위원회는, 비록 문제의 철관제조사업자간의 기업결합이 단기적으로는 독일에서 지배적 지위의 창설을 가져오지만, 이에 반대하지 않기로 결정했다. 위원회는 특히, 독일시장은 조화로운 기술표준의 채택과 공적조달지령의 발효를 고려할 때 곧 개방될 것이라는 점을 고려했다.

23) M. van d. Woude and A. Dumas-Eymard, *Merger Control in the EU*, (1999), p. 22.

24) Case IV/M.794 (1997. 1. 22) 1997 O.J. L 218.

25) Case IV/M.1672 (2000. 3. 14). 인근 국가간에도 현저한 가격차별현상의 존재는 물론 상이한 기술적 요소와 구매관습 등 여러 가지 이유에서 중형트럭과 버스시장은 여전히 국가적 범위로 관련 지리적 시장이 정해진다는 것을 증명한 후, 위원회는 신규 결합기업은 스웨덴의 90%의 시장점유율, 아일랜드, 노르웨이 및 핀란드의 50~70%의 시장점유율을 차지할 것으로 보았다. 이처럼 수평적 중복과 높은 시장점유율의 전형적 사건에서, 제안된 기업결합은 과거에는 안정적이고 대칭적인 시장지위를 가졌던 두

한다는 것을 분명히 하였다. Volvo는 위원회에 중형트럭분야에서 Volvo와 Scania의 딜러 네트워크의 개방, Bilia AB사의 지분매각 등의 부담을 제안했으나, 위원회는 그것으로는 집중에 의하여 야기된 경쟁법적 우려를 해결하지 못한다고 보았다. 결국 위원회는 당해 집중을 금지하였다.

위원회는 기업결합규칙을 제안된 집중이 단독 지배(single dominance)를 생성시키는 경우는 물론 집단적 지배(collective dominance)를 창설하는 경우에도 적용하고 있다. Airtours/First Choice사건²⁶⁾에서, 위원회는 영국에서의 패키지 휴일여행상품 분야에서의 적대적 공개매수에 대하여 금지했다. 결정의 근거는 합병된 Airtours/

First Choice와 다른 두 개의 대형, 수직통합된 공급업자인 Thomson과 Thomas Cook 간에, 영국의 단거리 패키지여행 분야에서의 경쟁을 실질적으로 제한할 집단적 지배상황이 발생할 것 이란 점이었다.²⁷⁾ 이것은 위원회가 두 기업간의 집단적 지배를 근거로 한 기업결합에 대해 금지 명령을 내린 최초의 사건이다. 그러나 복수 기업의 지배적 지위에 대한 기업결합규칙의 적용가능성은 전에도 검토된 적이 있다.²⁸⁾

유럽법원은 Kali und Salz사건²⁹⁾에서 집단적 지배적 지위에 대하여 기업결합규칙이 적용된다는 것을 확인하였고, 유럽제1심법원은 Gencor/Lonrho사건³⁰⁾에서 과점을 처리할 위원회의 권한과 위원회가 채택한 접근법을 승인하였다.

당사기업을 합치고 차순위 경쟁사에 비해 몇 배나 강력한 기업의 생성을 초래하는 것 외에도 당해 활동은 특히 비슷한 크기의 두 경쟁자간의 경쟁을 제거할 것으로 판단되었다.

26) Case IV/M.1524 (1999. 9. 22).

27) 관련시장은 시장투명성, 시장완숙도, 혁신의 낮은 비율, 비용구조의 유사성, 과점자간의 상업적 연결(타사업자의 항공좌석의 공급과 각사의 여행사 체인을 통한 타사의 휴일상품의 예약배급 등) 등과 같은 특성을 보여주었고, 시장구조는 당해 기업결합 이전에도 이미 고도로 집중되어 있었다. 여기에 여행업이 갖는 낮은 공급탄력성, 다른 소규모 사업자들의 진입을 막는 장벽의 존재, 과잉공급의 우려 등으로 해서 인수가 실현되면 잔존 3대 사업자들간의 집단적 지배적 지위의 창설과 심각한 반경쟁적 결과를 초래할 것으로 판단되었다.

28) 집단적 지배에 대하여 기업결합규칙을 적용할 수 있는가에 대해서 규칙 제정 초기에는 3설의 대립이 있었다. 그 상세한 내용은 V. Rose, *op. cit.*, 6-076 참조.

위원회는 규칙 제4064/89호 Article 2(3)의 금지는 집단적 지배적 지위의 창설이나 강화의 결과를 발생시키는 집중에도 적용될 수 있다는 원칙을 Nestlé/Perrier 사건에서 확립하였다(Case IV/M.190 (1992. 7. 22) 1992 O.J. L 356/1). 이 사건에서 Nestlé에 의한 Perrier의 인수는 BSN과 Nestlé라는 두 개의 사업자만이 잔존하고 프랑스의 광천수시장이라는 관련시장에서 그 점유율 합계는 94%에 달하는 결과를 가져올 것이었다. 그러나 위원회는 단지 복잡이나 과점의 생성이나 강화만으로는 금지를 정당화하기에 충분하지 않고, 시장주체들이 동조적 방식으로 행동하고 적극적으로 경쟁하지 아니할 경제적 이익을 갖는 이유를 설명해 주는 부가적 요소가 존재해야 한다고 하였다. 이러한 요소는 특히 복잡, 브랜드 로열티, 유사한 비용구조, 시장 투명성, 비탄력적 수요, 시장의 성숙성, 상품의 동질성 및 높은 진입장벽 등의 대칭적 속성과 관련될 수 있다(Mannesmann/Vallourec/Ivva, Case IV/M.315 (1994. 1. 31) 1994 O.J. L 102/15; Unilever France/Ortiz-Miko, Case IV/M.422 (1994. 3. 15); Gencor/Lonrho, Case IV/M.619 (1996. 4. 24)). 다만 Nestlé/Perrier 사건에서 위원회는 Nestlé가 신규 시장참여자에게 자사의 유명브랜드와 충분한 병입생산 생산시설(연간 30억 리터)을 양도하겠다는 부담제안을 받아들여 Perrier의 인수를 금지하지는 않았다.

29) Joined Cases C-68/94 and C-30/95 *French Republic, SCPA and EMC v. Commission* [1998] ECR I-1375.

30) Case T-102/96 *Gencor v. Commission* (1999. 3. 25).

Gencor판결은 다음 몇 가지 점에서 중요하다. 법원은 첫째, 위원회의 집단적 지배적 지위를 저지하는 접근방법을 승인하였다. 특히 시장투명성, 상품동질성, 시장의 완숙도, 혁신의 낮은 비율, 비용구조 및 복수시장 접근 등과 같은 시장의 특성이 시장이 과점적 지배를 하기 쉬운지 여부를 식별하기 위하여 사용될 수 있다고 판시하였다. 둘째, 당해 활동이 얼마나 경쟁자들간의 경쟁관계

● IV. 기업결합평가의 고려 요소

기업결합규칙 제2조제1항³¹⁾은 위원회가 거래의 경쟁에 미치는 효과를 평가하기 위하여 고려할 요소를 규정한다.

위원회는 이들 기준을 적용함에 있어 관련시장에서의 결합된 실체의 시장점유율, 공급의 구조, 잔존 경쟁자의 경쟁력이 어느 정도인가, 시장점유율의 추세, 사업자의 재정력·기술적 이점·브랜드 이미지, 규모의 경제, 장기간의 공급계약, 상품의 종류 그리고 다른 시장주체와의 구조적 연결 등을 고려한다. 위원회의 분석은 동태적이고 잠재적인 경쟁을 포함한 것이어야 한다. 따라서 인근 제조업자 및 인접 지리적 시장의 제조업자 등으로부터 연유한 공급대체성을 고려한다. 이 점에서, 위원회는 높은 매물비용의 투자필요성, 기존 공급자의 초과생산능력, 규제에 의한 진입장벽, 유통협정과 브랜드 로얄티 등과 같은 가

능한 진입장벽을 식별한다.

위원회는 이 분석을 행하면서, 당해 집중의 수평적 측면만이 아니라 그 수직적 효과도 조사한다. 특히 통신, 인터넷과 미디어 등의 서비스분야의 시장에서는 네트워크에 대한 접근이 광범위한 서비스의 공급을 위해 필수적이어서, 수직적 통합상황과 그에 따른 시장의 차단효과(foreclosure effects), 이른바 문지기(gatekeeper) 효과가 주된 관심대상이 될 수 있다. 텔레비전과 언론분야에서의 일련의 합작투자³²⁾가 금지된 주된 이유는 차단효과에 있었다. 이들 합작투자기업은 인접시장에서 지배적 지위나 매우 강력한 지위를 보유한 사업자들을 포함할 예정이었다.³³⁾

위원회는 2000년에 MCI Worldcom/Sprint사건³⁴⁾에서 인터넷분야의 시장에서 문지기효과가 발생할 우려가 있는 사항을 집중적으로 다루었다. 이 사건에서 제안된 기업결합은 1998년의 WorldCom /MCI사건³⁵⁾과 유사한 쟁점을 제기했

를 변화시킬지와 그러므로써 반경쟁적인 병행행위(anti-competitive parallel behaviour)를 저지할 가능성이 있게 되는지를 판단하기 위한 위원회의 분석을 지지하였다. 셋째, 구조적 연결은 집단적 지배의 인정을 위하여 필요한 것은 아니라는 결론을 내렸다. 비록 법원은 상기의 요소들 가운데 어떤 것이 집단적 지배를 판정하기 위해서 특히 중요한 것인지 지침을 제시하지는 않았지만, 이들 모든 요소들이 시장이 반경쟁적인 병행행위를 보일 경향이 있는지 여부에 관한 지표가 될 수 있다는 것을 받아들였다. European Commission, 29th Report on Competition Policy (1999), point 160.

- 31) "(a) 특히 모든 관련시장의 구조와 공동체 내외의 사업자로부터의 실제적 및 잠재적 경쟁 등의 관점에 있어서 공동시장내 유효경쟁을 유지 및 강화할 필요성;
(b) 관련사업자들의 시장내 지위와 경제력 및 재정능력, 공급자와 사용자가 대체 가능한 대상, 공급자와 시장에 대한 그들의 접근, 진입 및 공급에 대한 법적 및 기타의 장벽, 관련상품 및 용역에 대한 수요의 경향, 중간 및 최종소비자들의 이익, 그것이 소비자의 이익이 되고 경쟁에 대한 장애를 형성하지 않음을 전제로 한 기술적 및 경제적 성장의 향상"
- 32) *RTL/Veronica/Endemol*, IV/M.553 (1996. 7. 17); *MSG Media Service*, IV/M.469 (1994. 11. 9); *Nordic Satellite*, IV/M.490 (1995. 7. 19).
- 33) 예컨대 *RTL/Veronica/Endemol* 사건은 네덜란드의 두 주요 상업용 텔레비전 공급자를 덴마크 상업용 텔레비전 프로그램의 주요 공급자인 Endemol과 재편성한 합작투자기업을 설립하려는 것이었다. 그렇게 되면 Endemol은 덴마크 텔레비전 주요 방송지국에 우월한 접근을 할 수 있을 것이었고, 따라서 그 경쟁자의 접근을 차단할 것으로 판단되었다.
- 34) Case IV/M.1741 (2000. 6. 28).
- 35) Case IV/M.1069 (1998. 7. 8). 이 사건에서 위원회는 WorldCom과 MCI간의 합병은 최상위 단계 또는 일반적인 인터넷 접속 공급시장에서 지배적 지위를 창출할 것으로 판단하였다. 위원회의 우려를 해소하기 위하여 당사기업은 MCI의 인터넷 사업부분의 분할을 조건으로 제안하였고, 위원회는 그것을 받아들였다.

다. 당사자는 인터넷분야에서의 지난 몇 년간의 급격한 변화³⁶⁾를 감안한다면 WorldCom/MCI 결정에서 사용된 관련시장 획정이 재고되어야 한다고 주장했다. 합병당사자는 그러한 변화로 인하여 인터넷은 계층적인 것으로 볼 수 없고, 유럽의 ISPs는 전세계적 인터넷 접속을 위하여 더 이상 장거리(미국의) 인터넷 접속공급자에게 의존할 필요가 없어졌다고 주장했다. 그러나 위원회는 신고당사자가 제시한 어느 요소도 시장의 구조에 실질적인 변화를 주지 못했다고 보았다. 위원회는 최상위 접속제공자에 대한 의존성은 어느 정도 감소했고, 유럽의 콘텐츠의 증가로 인해서 더 많은 인터넷 거래가 유럽내에서 이루어진다는 것은 인정했다. 그러나 최대의 유럽 인터넷 접속 제공자조차도 전세계적 접속을 위해서는 여전히 최상위 공급자에게 매우 의존적이었고, 최상위 공급자에게 경쟁적 제한을 부과할 수 없었다. 위원회는 인터넷은 그 계층적 구조를 유지해 오고 있고 이 사건의 평가를 위한 관련시장은 최상위 수준 또는 일반적인(인터넷) 접속 공급 시장이라고 결론을 내렸다. 이 시장에서의 경쟁에 관하여 위원회는 조사결과 MCI WorldCom이 최상위 수준 인터넷 접속 공급자로서 그 주도적 지위를 유지해왔고, Sprint가 그 주요경쟁자 중의 하나라고 보았다. 또한 위원회는 당해 합병은, 결합하는 당사기업들의 광대한 네트워크와 다수의 고객기반의 결합으로, 경쟁사나 고객이 일반적 인터넷 접속을 위해서는 새로 탄생한 기업에 의존해야만 하는, 그 경쟁자에 대하여 절대

적이고 중요한 규모의 기업의 생성을 초래할 것이라고 보았다. 이것은 결합된 기업으로 하여금 그 경쟁자나 고객으로부터 독립적으로 행동할 수 있도록 하고, 기술진보를 조절하며, 가격을 인상하고, 그 경쟁자와의 중계를 선별적으로 품질 저하시켜 시장 조작을 가능하게 할 것이었다. 위원회의 우려를 해소하기 위하여 당사기업은 Sprint의 인터넷 사업을 다른 사업부문으로부터 분할하겠다는 제안을 하였다. 그러나 위원회는 그 정도의 부담으로는 당해 합병이 야기하는 경쟁법적 우려를 해소하기에 부족하다고 보았다. 당사자들은 절차의 진행이 종결단계에 이르렀을 때 제안한 구제책을 철회하였고, 결국 합병계획의 철회를 발표했다.

위원회는 복합적 효과 또는 범위효과(range effects) 때문에 집중을 금지할 수도 있다. 예컨대 Guinness/Grand Metropolitan 사건에서는 EU 위원회는 전 범위를 커버할 수 있는 브랜드나 결합된 기업으로 하여금 하나의 브랜드를 다른 브랜드의 판매를 조건으로 판매할 수 있는 능력을 발생시킬 수 있는 일련의 고급 브랜드의 조합에 대하여 우려를 표시했다. 이와 유사하게 Boeing/McDonnell Douglas 사건에서, 위원회는 Boeing이 그 고객에게 다양한 종류의 항공기를 제공할 수 있다는 사실에 주목했다.

기업결합의 평가요소 가운데 “그것이 소비자의 이익이 되고 경쟁에 대한 장애를 형성하지 않음을 전제로 한 기술적 및 경제적 성장의 향상”은 간접적으로 효율성(efficiency)을 다룬 조항으

36) EC 통신시장의 자유화와 그로 인한 유럽 인터넷 서비스 공급업자(ISPs)와 콘텐츠 공급업자의 수의 증가, multihoming(인터넷 접속을 위한 복수의 접속공급업자의 사용)의 사용 증가, 콘텐츠 제공기술(인터넷을 통하여 교환되는 인터넷 거래의 규제나 제한을 가능하게 해주는 기술)과 인화된 회선임대료 등의 변화가 주장되었다.

경쟁정책 집행동향(기업결합관련 중심)

로 볼 수 있다. 위원회가 기업결합에서 비롯된 기술적 및 경제적 성장에 수반한 잠재적 혜택을 고려한 사건들에서, 이 요소는 기업결합을 허용하는데 있어서는 거의 역할을 하지 않았고 단지 기업결합 절차를 계속하도록 허용하는 구제책으로서의 부담을 승인함에 있어서 완화 요소로 고려된 정도였다. Aerospatiale-Alenia/de Havilland 사건³⁷⁾에서 위원회는 경영의 개선, 조달과 마케팅 분야에서의 비용절감, 통화변동에 대한 보호 등을 포함한 제안된 인수가 가져올 효율성에 관련된 다양한 이점들을 조사하였다. 그러나 위원회는 당해 기업결합이 결합된 기업의 지배적 지위를 강화할 개연성이 크다는 이유로 그러한 이점들의 중요성을 배제하였다. 이 사건에서 EU위

원회는 효율성을 경쟁법적 우려에 대한 반대 평가요소로 사용한다는 원칙을 받아들이지기를 거부했고, 효율성 항변은 대부분 지배(dominance)가 확인된 사건에서는 소용없다는 것을 시사한 것이다. 즉 de Havilland 결정은 EU 경쟁법상 “명백히 시장지배가 존재하는 경우에는 어떤 효율성 항변도 불가능하다”는 것을 확인시켜 주었다.³⁸⁾ 심지어 Du Pont/ICI사건³⁹⁾에서는 당해 기업결합이 시장지배를 창설한다는 결론을 보강하기 위하여 효율성의 증대 사실을 이용하기도 했다. 요컨대 현재까지 EU는 명시적인 효율성 항변의 채택이나 경쟁효과에 평가에 효율성을 편입시키는 것을 꺼리는 입장이다. **공정**

37) Case IV/M.053 (1991. 10. 2), OJ L334/42 (1991. 12. 5).

38) Christopher Jones & F. Enrique Gonzalez-Diaz, *The EEC Merger Regulation* (1992), p. 158.

39) Case IV/M. 214 (1992. 10. 30) O.J. L 7/13.