



## 해외 경쟁정책 동향

### 미국

#### 연방법무부, 전직 서점 책임자 가격고정 혐의로 기소

인디애나폴리스의 연방대배심은 인디애나 대학교와 퍼듀 대학교의 연합캠퍼스(IUPI) 경쟁적인 관계에 있는 전직 서점 책임자들이 의학전문서적과 다른 교재들의 가격을 고정하는 공모에 참여한 혐의로 이들을 기소하기도 했다고 연방법무부가 발표했다.

기소장에 따르면, 교재 판매 서점의 전직 책임자인 Harold E. Vogel과 그 경쟁 서점의 책임자인 Dennis L. Saner는 의학서적 및 기타 교재를 판매하는 연합캠퍼스내와 그 근교에서 2001년 4월부터 2002년 11월까지 약 21개월간 경쟁제한적인 담합을 한 것으로 알려졌다.

대학에서 사용되는 교재들은 특정한 과목을 수강하기 위해 필요한 것으로서 대부분의 경우 대학생이나 대학원생들은 대학 서점이나 그 근처에서 구입한다. 의학전문서적은 의과생 및 관련 분야의 전공자들에게 판매할

목적으로 출판되는 교재이다.

“경쟁자들이 경쟁을 중단하고 담합을 하게 되면 소비자들은 피해를 입게 된다”고 James M. Griffin 독점금지국 형사집행부장은 말하면서, “학생들은 경쟁가격과 보다 많은 선택 가능성 등의 경쟁이 주는 이익을 누릴 수 있어야 한다”고 덧붙였다.

기소장에 의하면, 담합 혐의로 피소된 자들은 연합캠퍼스와 그 근교에 있는 서점들의 경쟁 문제에 관해 논의하기 위해 회합을 주선하고 이에 참여해 왔다고 한다. 이러한 회합을 통해 공모자들은 의학서적들에 대한 할인을 해 주지 않기로 하는 동시에, 신규 교재들에 대해서는 자신들의 마진율을 25~27%로 높이기로 했다고 한다.

이에 따라 Saner와 Vogel씨는 서면법 제1조를 위반하여 가격고정을 한 혐의로 최고 3년의 징역과 35만 달러의 벌금형에 처해질 수 있게 됐으며, 경우에 따라서는 법정형보다 형량이 더 늘어날 수도 있다.

2003. 11. 13. 연방법무부

#### 벨기에 물류회사, 미 국방부에 대해 반경쟁적 행위를 한 혐의로 기소

버지니아주 알렉산드리아의 연방대배심은 벨기에의 물류 및 창고회사인 Gosselin World Wide Moving사와 그 대표이사를 미국과 독일에 주둔하고 있는 군인들과 군무원들에게 제공되는 각종 생활용품들을 미 국방부에 대해 가격율을 인상하고 미 국방부를 속인 혐의로 기소했다.

피소된 Gosselin사는 벨기에 엔트워프에 본사를 두고 있으며, 그 대표이사인 Marc Smet씨는 벨기에 국적 소지자로서 지난 2002년 이러한 반경쟁적 행위에 참가했다가 지난 10월 14일 호놀룰루에서 체포되었다.

“이번 사건은 미국의 국익에 해가 되는 반경쟁적 행위에 대한 지속적인 조사의 결과로 밝혀졌다”고 독점금지국장은 말했다. 최근 몇 년간 미 국방부는 매년 1억 달러가 넘는 비용을 독일과 미국에 주둔하고 있는 미군과 군무원들에게 생활용품을 조달하기 위한 물류비용으로 사용해 왔다.

이번 기소는 Gosselin사와 Smet



씨가 서면법을 위반하여 미 국방부에 조달하는 가격율을 고정함으로써 경쟁을 제한한 혐의가 인정되어 이루어진 것이다. 또한 이들에게는 독일에서 미국으로의 이삿짐을 운송해 주고 미 국방부로부터 받은 비용의 요율을 인상하여 미국 정부를 기만한 혐의도 추가적으로 인정되었다.

이번 사건에 대한 조사는 연방법무부 독점금지국이 미 국방부 소속 형사 사건 조사팀과 공조하여 이루어졌다.

2003. 11. 13. 연방법무부

## FTC와 DOJ, 과거의 기업결합 사건 분석 검토

연방거래위원회와 독점금지국은 합동으로 그간 양 당국에서 취급한 수평적 기업결합 사건들에 대해 재검토 및 분석 작업을 하기로 했다. 이러한 결정은 기업결합 사건의 처리에 있어서 보다 더 투명성을 제고하는 동시에 그간의 기업결합 사건 처리 결과들로부터 인사이트를 제공받기 위한 것으로 알려졌다. 분석의 대상이 되는 자료들은 최근 5년간 각 당국에서 취급한 사건들로서 이에 대한 분석 결과는 12월중에 발표될 예정이다.

이번 결정은 지난 미국 변호사협회가 포럼에서 독점금지국장이 이러한 의도를 밝힌 것이 그 직접적인 계기가 되었다. “독점금지국은 시장, 제도 및 시장참가자들간의 관계를 형

성하는 데 있어서 중요한 역할을 한다”고 FTC 위원장은 말했다. 그는 또한 “수평적 기업결합의 주요 분석 요소로서 허핀달-허쉬만 지수를 이용해 온 지도 벌써 20년이 지났다. 이러한 시점에서 FTC와 DOJ가 행하는 공동 검토작업은 독점금지국과 관련된 이해관계자들에게 독점금지국의 법 집행 상황에 관한 중요한 정보들을 제공할 것이며, 과거의 성과들로부터 무엇을 배울 것이고 어떠한 것들을 강조해 나가야 할 것인지 등을 알려 줄 것으로 보인다”고 덧붙였다.

양 당국은 12월중에 이러한 결과물들을 발표하는 동시에, FTC와 DOJ 공동으로 여러 전문가들을 초청한 가운데 워크숍도 개최할 예정이다. 이 공청회는 내년에 개최될 예정이다.

2003. 11. 18. 연방거래위원회

## FTC, Rolls-Royce와 Paccar 사에 대해 가맹사업지침 적용 면제

FTC는 롤스로이스사의 요구에 따라 이 회사와 이 회사가 승인한 터보 프로펠러 엔진, 터보 팬 및 산업용 가스 터빈 수리점 간에는 FTC의 가맹사업지침(Franchise Rule)을 적용 면제해 주기로 했다. FTC는 또한 Paccar사의 요구도 수용해 이 회사의 트럭판매점들에 대해서도 가맹사업지침을 적용하지 않기로 했다.

가맹사업지침에 따르면, 가맹사업자는 프랜차이즈 가맹점에게 당해 가맹사업의 성격과 가맹사업의 조건 등을 포함한 자세한 정보를 담은 서류를 제공하도록 하고 있다. FTC는 예전에도 9개의 자동차 제조사 또는 수입차들을 상대로 가맹사업지침의 적용을 면제해 준 적이 있다.

Rolls-Royce사는 군사용 및 민간용 비행기에 사용되거나 산업용으로 이용되는 터보 프로펠러 엔진, 터보 팬 및 산업용 가스 터빈을 제작하는 회사이다. 이 회사는 또한 자사가 직영하는 유지보수센터와 독립적인 사업자가 이 회사의 승인을 받아 운영하는 유지보수센터를 후방시장으로 가지고 있다. 이러한 유지보수센터에서는 Rolls-Royce 상표를 붙이고 고객들에게 각종 유지·보수·검사업무를 수행하고 있다.

이들에 대한 적용면제를 하는 과정에서, FTC는 가맹계약에서 우월적지위의 남용이라고 볼만한 계약조건들을 발견할 수 없었을 뿐만 아니라 계약체결 과정에서 투자 여부를 결정하는 데에 필요한 정도의 충분한 정보가 가맹점주들에게 제공된다는 점을 발견했다. 또한 Rolls-Royce사와 가맹계약을 체결하려는 자들은 매우 경험이 많고 노련한 사업자들이기 때문에 투자를 하기 전에 신중하게 생각하고 많은 정보도 가지고 있다는 사실도 알아냈다.

FTC가 가맹사업지침을 통해 금지

하고 있는 우월적지위의 남용은 통상 투자자가 사업경험이 부족하거나 가맹사업자와 가맹점주간의 정보가 현저히 불평등하거나 또는 가맹사업의 계약내용이나 관련 서류들을 자세히 검토할 만한 충분한 시간이 없는 경우에 나타난다. 그런데 이러한 요소들이 Rolls-Royce사와 그 유지보수 센터와의 거래관계에서는 나타나지 않았다. 이에 따라 FTC는 Rolls-Royce사가 거래상의 지위를 남용할 우려는 없는 것으로 판단하고 위원 전원의 동의를 얻어 가맹사업지침의 적용을 면제했다.

한편 Paccar사는 트럭과 그 관련부품 등을 만드는 회사이며, 여기서 제작된 물건들은 Kenworth와 Peterbilt라는 이름으로 131개 판매상들을 통해 유통된다. 이 판매상들은 또한 보증기간 중의 수리와 중고차 판매, 렌트, 리스 등의 업무도 병행하고 있으며, 트럭 판매와 관련해서는 보험업무와 융자업무도 함께 하고 있다. 이 판매상들 대부분은 10년 이상 이러한 사업을 해왔고, Paccar사의 판매상 중 3분의 1 정도는 20년 이상 종사해온 자들이다.

이들에 대한 적용 면제를 하는 과정에서, FTC는 Rolls-Royce사와 그 가맹점과의 관계에서와 마찬가지로 가맹계약에서 우월적 지위의 남용이라고 볼만한 계약조건들을 발견할 수 없었을 뿐만 아니라 계약체결 과정에서 투자 여부를 결정하는 데에 필요

한 정도의 충분한 정보가 가맹점주들에게 제공된다는 점을 발견했다. 또한 판매상들은 오랜 경력을 가진 이 분야의 전문가들이므로 사업을 위해 신중하게 생각하고 많은 정보도 가지고 있다는 사실도 알아냈다.

따라서 Paccar사와 그 판매상들간의 거래관계에서는 우월적지위의 남용행위가 나타나지 않았다. 이에 따라 FTC는 Paccar사가 거래상의 지위를 남용할 우려는 없는 것으로 판단하고 위원 전원의 동의를 얻어 가맹사업지침의 적용을 면제했다.

2003. 11. 17. 연방거래위원회

## EU

### 유럽위원회, 특허, 노하우 등의 라이선스에 관한 새로운 일괄 적용면제규칙안을 제안

유럽위원회는 특허, 노하우 및 소프트웨어의 저작권 라이선스에 적용되는 경쟁규칙의 개정안에 대해서 의견을 구하고 있다. 기술이전 라이선스협정은 현행에서는 일정 조건에 합치한 경우 일괄적용면제(=safe harbour, 피난항)의 대상이 된다. 유럽위원회는 현저한 시장지배력을 가진 기업간 협정을 효과적으로 규제하는 것을 확보하면서 규제에 의해 기업의 부담이 경감되는 일괄적용면제의 개정안을

제안하였다. 이 새로운 접근방법은 2004년 5월에 시행되는 EU의 반트러스트 집행규칙의 현대화와 결합되는 것으로서 이해되어야 한다.

라이선스는 경제발전 및 소비자후생에 있어서 중요하다. 왜냐하면 라이선스는 혁신을 보급시키는 동시에 기업이 보완적인 기술 및 능력을 통합하고 이용하는 것을 가능하게 하기 때문이다. 그렇지만 라이선스협정은 반경쟁적인 목적으로 이용될 가능성도 있다. 예를 들면, 경쟁자 둘 사이에서 시장을 분할하기 위해 라이선스협정을 이용하는 경우와 유력한 라이선서(licensor)가 동 라이선시 licensee)에 대해 자신들이 라이선스 한 기술만을 이용하도록 요구함으로써 경쟁하는 다른 기술을 시장으로부터 배제하는 경우 등이다. 경쟁은 혁신과 보급의 주요한 원동력의 하나이다. 그렇기 때문에 경쟁의 보호와 지적재산권의 보호와의 적절한 밸런스를 찾아내는 것이 중요하다.

경쟁을 왜곡시키는 라이선스협정은 공동체경쟁법, 그 중에서도 EC조약 81조의 적용대상이 된다. 그와 같은 협정의 평가지침은 현재 1996년의 「일괄적용면제규칙」(Block Exemption Regulation)에 규정되어 있다. 일괄적용면제규칙에 규정된 요건을 충족하는 협정은 발생할 수 있는 반경쟁적 효과에 대한 유럽위원회, 법원 및 각국 경쟁당국에 의해 개별심사가 행해지지 않고, 금지규정의 적용이 면제된



다. 현행규칙의 다소간의 형식주의적인 측면이 규제를 경직화해 왔다.

현행규칙은 제안된 새로운 규칙으로 대체되게 된다. 새로운 규칙안은 보다 경제학적인 접근을 포함하고 있고, 또한 기업이 사업활동상의 필요성에 따라 보다 자유롭게 라이선스협정을 고안할 수 있도록 하는 것이다. 새로운 규칙안에는 통상 금지되는 하드코어(hardcore 경성) 제한에 대해 명료하고도 간결한 리스트가 정해져 있다. 새로운 규칙안에는 시장점유율이 일정기준을 하회하는 경우의 safe harbour - 경쟁자간의 라이선스협정의 경우는 20%, 비경쟁자간의 협정의 경우는 30% - 도 규정하고 있다. 이러한 safe harbour의 대상이 되지 않는 개별사례에 대한 EC조약 81조의 적용에 대해서는 가이드라인에서 설명된다.

유럽위원회는 모든 이해관계자에 대해서 새로운 규칙 및 가이드라인안에 대한 의견을 2003년 11월 26일까지 송부할 것을 요청했다.

새로운 규칙의 원안에 대해서는 유럽공동체관보(10. 1일자 C235)에 공표되었다. 또한 인터넷상에서도 다음의 주소에서 열람할 수 있다.

[http://europa.eu.int/comm/competition/general\\_info/consultation.html](http://europa.eu.int/comm/competition/general_info/consultation.html)

## 배경

EC조약 81조1항은 회원국간의 거

래에 영향을 미칠 우려가 있고, 공동체시장에서의 경쟁을 방해·제한 내지 왜곡할 목적 또는 이와 같은 효과를 가지는 협정을 금지하고 있다. EC조약 81조3항에 따라 어떠한 반경쟁적 협정이 가져다주는 긍정적인 효과가 부정적인 효과를 상회할 경우에는 당해 협정은 EC조약 81조1항의 금지규정의 적용을 면제받을 수 있다. 유럽위원회는 동일한 성질을 가진 협정의 범주를 「일괄해서 적용면제 한다」는 것이 가능하고, 1996년이래, 특허 및 노하우를 대상으로 하는 현행의 기술이전일괄적용면제규칙(Technology Transfer Block Exemption Regulation) 240/96호(이하 「TTBE」라 한다)에 의해 일정한 라이선스협정을 일괄적용면제하고 있다. 유럽위원회는 2001년 12월 TTBE(12조)에 의해 작성하게 된 중간 재검토 보고서(mid-term review report)를 채택했다. 이것은 지적재산의 라이선스협정에 대한 유럽위원회의 정책의 전반적인 재검토를 시작할 기회이다.

2002년의 대부분은 동 재검토 보고서에 관한 이해관계인과의 협의에 소비되었다. 유럽위원회는 그 후 새로운 일괄적용면제규칙안 및 가이드라인안의 세부책정에 착수하였다. 협의에 부치기 위한 새로운 일괄적용면제규칙안 및 가이드라인안은 하계휴가 직전에 채택되었다. 그러한 draft text에 대해서는 회원국과의 의논을

거쳐서 금번에 사업자단체, 소비자단체, 그 외 이해관계를 가진 제3자와의 협의를 위해 공표되었다. 금번의 public consultation은 10월 및 11월을 의견제출기간으로 하여 개최되는 것이며, 목적은 2004년 5월 반트러스트 집행규칙의 시행에 앞서 새로운 규칙을 제정하는 것이다.

새로운 규칙은 현행 유통협정, 수평적 협력협정에 관한 일괄적용면제규칙 및 가이드라인과 같은 입장을 취하게 된다. 본 건은 2001년 12월 평가보고서에 기재된 다수의 의견에서 요구된 것이다. 새로운 규칙은 다음과 같은 장점을 가지게 된다.

- 새로운 일괄적용면제규칙에는 「black list」 항목만이 정해지게 된다. 현행규칙의 「white list」 및 「gray list」의 항목을 폐지함으로써 규제의 경직화를 회피함과 동시에 규칙의 적용범위가 넓어지고, 보다 유연하게 된다 ; 현행에서는 일괄적용면제에서 명확하게 제외되어 있지 않은 것은 적용면제 된다.
- 새로운 규칙은 상품 또는 서비스 생산을 위해 모든 종류의 기술이전협정을 대상으로 하게 되고, 이에 의해서도 적용면제가 확대된다. 새로운 규칙안은 특허 및 노하우의 라이선스만이 아니라 소프트웨어의 저작권 라이선스에 대해서도 대상으로 한다고 되어 있다. 이것은 평가보고서에 대한

의견을 개진했던 다수에 의해 요구되어진 것이다. 유럽위원회가 일괄적용면제규칙을 채택할 권한을 가지고 있지 않은 분야 - 특허 풀(pool)과 저작권일반 - 에 대해서는 가이드라인이 장래의 집행방침에 대해 명확한 지침을 부여하게 된다.

- 새로운 규칙은 경쟁자간의 라이선스와 비경쟁자간의 라이선스를 명확히 구별하게 된다. 말할 필요도 없이 경쟁정책은 경쟁자간의 라이선스와 비경쟁자간의 라이선스를 구별해야 하고, 특히 하드코어 제한 리스트에 있어서는 다른 것이어야 한다. 경쟁상의 문제는 경쟁자간에서 발생할 가능성이 비경쟁자간에서 보다도 높은 데 있다.

결론으로, 새로운 규칙은 투명성 및 적용범위의 점에서, 또한 경쟁과 혁신의 보호에 있어서 현행의 TTBE에 비해 중요한 개선이 이루어졌음을 의미한다.

2003. 10. 3. 유럽위원회 발표문  
월간 「공정취인」 2003년 11월호 발췌

### EU위원회, 국경을 넘는 기업결합을 용이하도록 하기 위해 지침 마련

EU위원회는 서로 다른 국내법 체계 때문에 회원국간의 국경을 넘는

기업결합에 어려움이 따르자 이를 극복하기 위한 지침을 마련하여 제출했다. 이 지침이 시행되면 회사들간의 기업결합이 보다 간단해 질 것으로 보인다. 그러나 이는 특히 하나의 국가 이상의 회원국에서 사업활동을 하고자 하는 중소기업에 유용할 것이고, 유럽 역내 전체에서 사업활동을 하고자 하는 경우에는 그렇지 않다. 따라서 유럽 회사법상의 회사를 설립하고자 하는 것은 아니다. 이번 지침은 국경을 넘는 기업결합시 각각의 회원국에서 국내 기업결합에 적용되는 원칙과 규정들에 의해 규율되도록 했다. 이 지침은 유럽 회사법의 주요한 공백을 메워 줄 것이며, 2000년 5월에 공간된 EU 회사법 및 회사지배구조에 관한 위원회의 대응 계획에 대한 첫 번째 조치이다. 이 지침은 이른바 “공동 결정” 절차라는 이름으로 유럽각료이사회와 유럽의회에 제출될 것이다.

국내 시장 위원인 Frits Bolkestein 씨는 “국경을 넘는 기업결합을 보다 쉽게 해주는 것은 유럽 시장을 보다 경쟁적으로 만드는 데에 필요한 협력과 재구성을 촉진시키는 매우 중요한 수단이다. 현재 국경을 넘는 기업결합은 매우 어렵거나 불가능한 상황이다”고 말했다.

현행 EU법상 국경을 넘는 기업결합은 기업결합을 원하는 회사들이 특정 회원국내에 설립되어 있는 경우에만 가능하다. 그 밖의 회원국에서는

적용되는 회원국 국내법들간의 차이로 인해, 기업결합을 하고자 하는 회사들은 매우 복잡하고 많은 비용이 소요되는 법적 해결방법에 의지해야 한다. 이러한 법적인 조정은 사업을 자주 복잡하게 만들고 투명성과 법적 확실성을 주지 못하기도 한다. 어떤 경우에는 매우 가치 있는 사업활동을 할 능력이 있는 피결합기업의 사업활동을 중단시키는 결과가 발생하기도 했다.

2003. 11. 18. EU위원회

### EU위원회, BEB사의 가스 사업 분할 승인

EU위원회는 기업결합 심사지침에 따라서, ExxonMobil 그룹과 Royal Dutch/Shell사가 이들의 독일내 합작기업인 BEB Erdgas und Erdol GmbH(이하 BEB)로부터 가스 판매 사업을 가져오고, BEB사는 분할하기로 하는 계획을 승인했다. 이러한 분할이 경쟁상의 문제를 유발하지 않을 뿐만 아니라 오히려 경쟁을 촉진시킬 것으로 예상된다고 위원회는 밝혔다.

BEB는 현재 ExxonMobil과 Royal Dutch/Shell이 50대50의 지분을 가지고 있는 합작기업으로서 독일에서 사업활동을 하고 있다. 이 회사는 주로 독일 북서부 지역에서 천연가스 생산, 구입, 운송, 저장 및 판매사업을 하고 있다.



ExxonMobil과 Shell은 지난 10월 EU위원회에 두 개의 신고서를 통해 그들의 합작기업으로부터 가스 판매 사업을 인수받는 동시에 이 사업을 분할하여 각각 지원을 하도록 하는 내용의 신고를 하였다. 이로써 ExxonMobil Gas Marketing Deutschland GmbH와 Shell Erdgasbeteiligungsgesellschaft GmbH사가 탄생된다. 이러한 사업 양상은 ExxonMobil과 Shell이 독일에서 가스 소비자들을 상대로 독자적으로 경쟁을 하게 되는 것을 의미한다.

이에 EU위원회는 이러한 사업활동이 다음과 같은 두 가지 이유로 경쟁상의 문제를 발생시키지 않을 것으로 보았다. 첫째, ExxonMobil은 자신이 소유하고 있는 Mobil Erdgas Erdol GmbH(이하 MEEG)를 통해 독일내 가스 판매 시장에서 활동하고 있기는 하지만, MEEG와 BEB사의 절반을 합친 시장점유율이 BEB의 현재 시장점유율보다 적다는 점이다. 반면, Shell은 현재 가스 판매시장에서 사업활동을 하고 있지 않다. 둘째로, 위원회는 천연가스의 탐사, 생산, 개발, 운송 및 저장과 같은 연관 시장이 본질적으로 변화하지 않을 것이라는 상황을 고려했다.

2003. 11. 21. EU위원회

## 독일

### 연방카르텔청, 두 개 기업결합 사건 심사

지난 10월 10일 두 개의 기업결합 신고서가 별도로 연방카르텔청에 제출되었다. 하나는 Dr. Pierre Gerckens 씨가 일간신문인 Tagesspiegel사를 기업결합하려는 것이고, 다른 하나는 출판사인 Holtzbrinck 그룹에서 Berliner Verlag의 경영권을 취득하려는 것이다. 당사자 상호간 경영에 참여한다는 점에서, 이 두 개의 기업결합 계획은 서로 밀접한 연관이 있는 것으로 알려졌다. 이러한 일련의 계획들은 Holtzbrinck 그룹과 Gerckens씨간의 합의에 따른 것이다.

Tagesspiegel사를 Gerckens씨에게 매각하는 것과 관련하여, 연방카르텔청은 이번 사례가 기업결합 규제 대상이기는 하지만 그 자체로서 기업결합 금지의 요건을 충족하고 있지는 않았다고 보고 있다. 따라서 이들간의 기업결합 계획은 승인하기로 하되, 동시에 Holtzbrinck 그룹과 Berliner Verlag사와의 기업결합에 대한 세부적인 조사절차에 착수하기로 결정했다.

연방카르텔청장은 "이와 같은 결정에 있어서 연방카르텔청은 Tagesspiegel사가 Holtzbrinck 그룹의 계

열사로 볼 수 있는지 여부를 가장 중요한 문제로 여겼다. 만일 그렇다면, 이번 Holtzbrinck 그룹에 의한 Berliner Verlag의 기업결합 사례는 연방카르텔청에서 그 동안 많이 조사해온 일반적인 기업결합 케이스와 별 차이가 없을 것이다. Holtzbrinck와 Berliner Verlag의 기업결합 사례에서는 무엇보다도 Tagesspiegel사가 아직도 Holtzbrinck 그룹의 계열사에 속해 있는 지와 이번 기업결합과 관련된 일련의 조건 사항들을 강도 높게 조사할 방침이다. 이를 위한 조사 절차는 약 3개월후쯤 매듭지어질 것으로 예상된다"고 말했다.

2003. 11. 7. 연방카르텔청

## 일본

### 공정위, 가전양판점 5사에 대해 경고

공정거래위원회는 가전양판점이 판매하는 가정용 전기제품(이하 가전품)에 부착된 표시에 대해 조사를 실시해 왔다. 조사 결과 공정위는 주식회사 야마다 전기(이하 야마다 전기)가 경품표시법상의 규정을 위반한 혐의가 인정되어 이 회사에 대해 경고 조치했다.

야마다 전기는 올해 1월 무렵 텔레비전을 판매하면서, 자사와 경쟁하는

사업자들의 매장표시가격을 최근 1 주간의 범위에서 조사한 평균적 가격인 이른바 '기본 프라이스'를 설정하고 이 가격으로부터 자사의 상품 가격을 인하해 주는 취지의 표시를 하고 있었지만, 이 제품과 관련되는 기본 프라이스가 사실은 바로 옆에서 아마다 전기사와 경합하는 사업자가 운영하는 매장의 표시가격의 평균가격을 상당 정도 웃도는 경우가 있었다. 또한 텔레비전의 판매 기간에 있어서 해당 평균가격이 거의 변화하고 있지 않음에도 불구하고, 해당 판매 기간의 마지막 날에 기본 프라이스를 인상시킨 다음 그 인상 후의 기본 프라이스로부터 깎아 주는 취지를 표시하고 있었다. 이러한 표시는, 가격인하 폭이 매우 큰 것처럼 소비자에게 보임으로써 매우 유리한 거래조건인 것처럼 일반소비자를 오인시킬 우려가 있다.

또한 사단법인 전국 가정용 전기제품 공정거래협의회(이하 가전 공정거래협의회)의 회원인 주식회사 코지마, 주식회사 기가스, 주식회사 데오데오 및 주식회사 플러그 시티 등 4사(이하 4사)가 가전 공정거래협의회가 정한 「가정용 전기제품 소매업에 있어서의 표시에 관한 공정경쟁 규약」을 위반하여 부당한 표시를 함으로써 4사에 대해 각각 엄중 주의가 이루어졌다.

한편 공정거래위원회는 사업자들의 이러한 행위들이 경합하는 사업자의

매장표시가격의 평균가격 등을 이용한 가격표시를 하고 있는 것이 그 배경이라고 판단하고, 가전 공정거래협의회로 하여금 이러한 가격표시에 대해 「부당한 가격표시에 대한 경품표시법상 지침」(2000년 6월 30일 공정거래위원회 제정)을 근거로 경품표시법상 지침 및 표시상의 유의점을 정리하여 이를 산하 회원사들에게 주지시키도록 했다.

주식회사 코지마는 일부 가전품의 판매에 있어서 자사와 경합하는 사업자에 있어서의 매장표시가격을 최근 1주간의 범위에서 조사한 평균적 가격인 이른바 '시장조사가격'을 설정한 다음 위에서 설명한 아마다 전기와 같은 표시행위를 하고 있었다. 주식회사 기가스, 주식회사 데오데오 및 주식회사 플러그 시티도 일부 가전 물건을 판매하면서 판매기간에 있어 매장표시가격을 판매 직전으로 끌어올린 다음, 그 인상 후의 매장표시 가격으로부터 가격을 깎아 주는 표시를 하고 있었다.

2003. 11. 20. 공정거래위원회

### 공정위, 주식회사 아마다 전기에 대해 경고

공정거래위원회는 주식회사 아마다 전기(이하 아마다 전기)에 대해 독점금지법상의 위반행위 여부에 대한 심사를 해 왔는데, 아마다 전기의 행위

가 동 법 제19조(불공정한 거래방법) 제6항(부당염가판매)의 규정에 위반할 우려가 있다고 인정되어 경고 조치를 했다.

아마다 전기는 아마다 포인트 카드의 회원인 소비자가 아마다 전기로부터 가정용 전기제품 등을 구입하는 경우, 그 소비자가 원칙으로서 다음번 이후 아마다 전기에서 가정용 전기제품 등을 구입할 때의 구입대금의 일부 또는 전부에 1포인트를 1엔으로서 총당할 수 있는 포인트를 발행하는 동시에, 아마다 전기가 판매하는 가정용 전기제품 등의 상품명, 그 판매가격 및 구입시에 발행하는 포인트수의 현금 상당액의 판매 가격에 대한 비율 등을 기재한 신문간지에 끼워 넣는 광고를 매주 하고 있었다.

아마다 전기가 주로 관동지방에 소재하는 7개 점포에서 판매하고 있는 컬러 텔레비전, 퍼스널 컴퓨터 및 냉장고에 대해, 2003년 7월을 중심으로 컬러 텔레비전 13개 품목이 1주간부터 3주간(9개 품목이 1주간, 3개 품목이 2주간, 1개 품목이 3주간), 퍼스널 컴퓨터 6개 품목이 2주간부터 6주간(1개 품목이 2주간, 1개 품목이 3주간, 1개 품목이 5주간, 3개 품목이 6주간), 냉장고 3개 품목이 1주간부터 2주간(2개 품목이 1주간, 1개 품목이 2주간), 그 판매 가격으로 구입시에 소비자에게 발행하는 포인트수의 현금 상당액을 공제한 액이 그 실질적인 구입가격을 밀돌고



있었다. 그런데 이는 아마도 전기가 당해 가정용 전기제품을 그 공급에 필요로 하는 비용을 현저하게 밀도는 가격으로 계속해 판매해, 해당 점포의 주변지역에 있는 가정용 전기제품 소매업자의 사업활동을 곤란하게 할 우려를 일으키게 한 혐의가 있는 행위라고 공정거래위원회는 판단했다. 이에 따라 아마도 전기는 향후 이와 같은 행위를 하지 않을 것을 내용으로 하는 경고를 받았다.

2003. 11. 20. 공정거래위원회

## 공정위, 입찰참가업자에 대해 권고

공정거래위원회는 나가노현 나가노 건설사무소(이하 나가노 건설사무소)가 발주하는 측량 업무 및 건설 컨설턴트 업무의 입찰참가업자 45사의 행위가 동 법 제3조(부당한 거래제한의 금지)의 규정에 위반한다고 보아서 권고조치를 했다. 이 사건에서의 이해관계인은 나가노 건설사무소 관내에서 측량업을 영위하는 35사(이하 35사)와 건설 컨설턴트업을 영위하는 43사(이하 43사)로 나타났다.

먼저, 측량 업무와 관계된 위반행위를 살펴보면, 35사는 나가노 건설사무소가 지명 경쟁입찰 등의 방법에 의해 발주하는 측량 업무 중 나가노 현내에 본점을 두는 사람만이 지명되는 업무에 대해 지난 1999년 4월 1

일 이후 수주가격의 하락 방지 및 수주기회의 균등화를 꾀하기 위해, 공동으로 수주예정자를 결정하여 수주예정자가 수주할 수 있도록 함으로써 공공의 이익에 반해 이 업무의 거래분야에 있어서의 경쟁을 실질적으로 제한해 온 것으로 드러났다.

건설 컨설턴트 업무와 관계된 위반행위를 살펴보면, 43사는 나가노 건설사무소가 지명 경쟁입찰 등의 방법으로 발주하는 건설 컨설턴트 업무 중 나가노현내에 본점을 둔 사업자만이 지명되는 업무에 대해 지난 1999년 4월 1일 이후 수주가격의 하락 방지 및 수주기회의 균등화를 꾀하기 위해 공동으로, 수주예정자를 결정하여 수주예정자가 수주할 수 있도록 하여 공공의 이익에 반해 건설 컨설턴트 업무의 거래분야에 있어서의 경쟁을 실질적으로 제한하고 있었다.

이에 대해 공정거래위원회는 측량 업무와 관련해서는 35사는 이러한 위반행위를 취소하고, 향후 동일한 행위를 하지 않는 동시에 이 사실을 나가노 건설사무소에 통지하도록 했다. 또한 건설 컨설턴트 업무와 관련해서도 위반행위를 한 43사에 대해 이와 동일한 배제조치를 내렸다.

이 권고에 대한 승낙여부의 기한은 12월 1일까지이며, 이를 승낙하는 경우 권고와 같은 취지의 심결을 내리지만, 응낙하지 않는 경우에는 의결절차가 개시된다

2003. 11. 18. 공정거래위원회

## 공공 조달과 경쟁정책에 관한 연구회 보고서에 대해

입찰 담합에 대한 사회적 비판이 고조되면서 「공공공사의입찰및계약의 적정화의촉진에관한법률」이 2001년 4월에 시행되었다. 이로써 국가나 지방자치단체 등에서 실시하는 공공 공사의 입찰·계약에 있어서, 투명성이 확보되고 공정한 경쟁이 촉진되는 등의 성과가 나타나고 있다.

그런데 최근 공공 조달과 관련하여 발주 관청의 직원이 입찰 담합에 관여한 사례들이 발생하고 있어, 이와 같은 발주 기관 직원의 관여를 방지하기 위해 2003년 1월 「입찰담합등 관여행위의배제및방지예관한법률」이 시행되었다.

이러한 상황을 근거로 해 공정거래위원회는 지난 6월 이후 공공 조달에 있어서의 보다 경쟁적인 환경의 실현과 입찰 담합의 효과적인 방지를 꾀하려는 목적으로 「공공 조달과 경쟁정책에 관한 연구회」(회장 카네코 아키라 케이오 기쥬쿠 대학 명예 교수)를 개최하였다. 이 연구회의에서는 공공 조달의 입찰·계약제도 등에 관한 문제들을 추출하여 공공 조달에 있어서의 경쟁의 확보를 위한 개선방안에 대해 검토를 실시해 왔다. 그 보고서의 내용을 살펴보면, 가장 기본적인 관점에서 경쟁성 확보의 필요성을 주장하고 있다. 국가 및 지방자치단체 등이 저렴하고 질 높은 서



비스를 국민에게 제공하기 위해서는 공공 조달에 있어서 어떻게 「(일정한 비용에 비해서) 가장 높은 가치의 상품(서비스)을 조달할까」라고 하는 Value for Money(VFM)의 기본 이념에 근거한 저렴한 고 질 높은 물품이나 서비스를 조달하는 것이 필요하고, 그 실현을 위해서는 가능한 한 경쟁성을 확보해 나가는 것이 중요하다는 것이 그 이유이다. 한편 입찰 담합은 악질적인 독점금지법 위반행위일 뿐만 아니라, 경쟁입찰의 실질을 잃어버리게 하므로 예산의 적정한 집행 등을 저해하는 행위이며, 그 배제·방지를 꾀할 필요가 있다고 설명하고 있다.

이러한 기본 관점 하에서, 첫째 경

쟁입찰에 있어서 경쟁성을 철저히 확보하기 위해서 일반경쟁 입찰의 대상 범위를 확대하고, 적절한 참가자격을 설정하며, 중소기업의 수주기회 확대·지역 진흥을 위한 발주 방법과 경쟁성의 확보가 필요하고, 품질을 확보할 필요가 있다고 보고서에서는 말하고 있다. 따라서 공정거래위원회는 독점금지법상의 부당영가판매에 해당하는 사건을 접했을 경우에는 이에 엄정히 대처해야 한다고 한다. 둘째는 가장 가치있는 조달을 추구하는 것이다. 이를 위해서는 계약자 선정 과정을 다양화해야 하고, 채무 부담 행위를 활용해야 한다고 설명하고 있다. 셋째는 입찰담합에 대한 감독이다. 각 발주자는 입찰 담합을 감시하

기 위해 발주 담당 부서로부터 독립되고 전문가로 구성된 감시기관을 설치해, 입찰 정보의 분석을 실시하는 체제를 정비함과 함께 공정거래위원회와의 제휴·협력을 한층 강화할 필요가 있다. 입찰참가자의 독점금지법 위반행위에 대하여 발주자는 어느 시점에서 지명을 정지할 것인가와 관련하여 어떤 경우에는 심리 판결 등에 의해 공정거래위원회의 최종적인 판단이 나오기 전의 단계에서 지명정지조치를 강구하는 사례도 보이지만, 이 문제는 사업자에게 과도한 부담이 부과되지 않게 적절한 운용이 필요한 것으로 보고 있다.

2003. 11. 18. 공정거래위원회

2004년부터 『월간 공정경쟁』이  
『월간 경쟁저널』로 새롭게 태어납니다.

한국공정거래협회(www.kfta.org)는 공정거래의 대변지 『월간 공정경쟁』을 2004년부터 『월간 경쟁저널』로 제호를 변경하고 '알기쉬운 공정거래법 해설' '경쟁 칼럼' '공정거래 심·판결 분석' '공정거래 관련학회 소식' 등 생생하고 유익한 정보로 독자여러분을 찾아 뵙게 되었습니다.

독자여러분의 지속적인 관심과 성원으로 『월간 경쟁저널』이 더욱 발전할 수 있도록 지도·편달 부탁드립니다.

기고 및 광고 문의 : (사)한국공정거래협회 준법지원실  
TEL. 775-8870/2 FAX. 775-8873