해외 경쟁정책 동향

독일

연방카르텔청, 폐지재생업자간의 계약체결 과정이 경쟁적임을 인정

Der Grüne Punkt - Duales System Deutschland AG(이하 DSD)사는 3월에 폐지처리업자들과의 계약체결을 위한 공고를 낸다. 이에 따라서 폐지처리업자는 개별계약에 근거해 DSD를 대신하여 표장용지를 수집하고 이를 분류하는 일을 하게 된다. 포장법(Die Verpackungsverordnung)에서는 DSD가 폐지처리업자와 계약을 체결하는 과정에서 경쟁입찰을 하도록 규정하고 있다. 따라서 시장지배적지위에 있는 DSD는 계약체결 과정에서 차별적 취급이나 방해행위를 하지 않도록 유의해야 한다.

연방카르텔청은 DSD와의 수 차례의 회합을 통해서 이러한 불공정거래행위가 발생하지 않도록 요구해 왔다. 또한 계약체결 자체가 다른 사업자의 시장진입을 저해해서도 안 된다. 특히 연방카르텔청은 포장재료에 대한 DSD의 수요를 양적으로 제한함으로써 다른 잠재적 사업자들이 나머지를 확보하는 것이 가능하도록 노력했다. 이러한 이유들에 근거하여 연방카르텔청은 현행 폐기물처리 위탁계약 체결절차가 경쟁제한적이지 않다고 판단했다.

2003. 2. 26. 연방카르텔청

연방카르텔청, 네트워크에 대한 과도한 사용료 부과 금지

연방카르텔청은 E.ON 그룹 계열사인 Thuringer Energie AG(이하 TEAG)가 과도한 네트워크 사용료를 징수하는 것을 금지하고, 현재의 사용료를 약 10% 인하할 것을 명령했다. 연방카르텔청의 이러한 명령은 즉시 발효된다. 카르텔청은 이미 2002년 12월 13일에 경고문을 발송한데 이어, 지난 1월 15일에 열린 공청회를 거쳐 이번 결정을 내렸다. 이로써 과도한 네트워크 사용료에 대한 연방카르텔청의 규제는 지난 2002년 1월말에 처음 이루어진 이래 이번이 10번째 조치이다.

이번 사건은 해당 회사가 산정한 비용을 조사한 최초의 사건이라는 점에서 의미가 있다. TEAG는 이번 사건에서는 비교할만한 회사가 없기 때문에, 경쟁당국에서 통상적으로 선호하는 비교시장이론이 적용될 수 없을 것이라고 주장했다. 그러나 이번 조사는 전기시장에서 유효경쟁을 저해하는 현행 네트워크 사용료를 실질적으로 인하하는 것이 목적이었다. 경쟁당국은 이번 사건이 매주 중요한 신호가 될 것으로 기대한다고 연방카르텔청장은 말했다.

연방카르텔청이 TEAG의 네트워크 사용료를 조사하여 그 비용을 산정한 것에 기초하면, 현재 TEAG는 과도하게 사용료를 책정하고 있다는 혐의가 인정된다. 투입된 비용을 과대 평가함으로써 네트워크 사용료도 과도하게 정해진 것이다. 연방카르텔청의 견해에 따르면, 이러한 과도한 이용료 부과는 법에서 규정하고 있는 차별 없는 네트워크 이용을 어렵게 하는 결과가 된다는 것이다.

2003. 2. 19. 연방카르텔청

연방카르텔청, 독일철도 주식회사의 시장지배적지위 남용행위에 대해 조사 개시

연방카르텔청은 독일철도 주식회사(Deutsche Bahn AG; 이하 DB)에 대한 조사에 착수했다. DB는 열차시각표 등에 관한 자신의 정보시스템에 Connex 그룹에서 운영하는 열차시각표 및 요금을 포함시키기를 거부함에 따라, 시장지배적지위 남용과 행정법규 위반을 한 혐의를 받고 있다.

DB는 그 동안 장거리 철도여객운송 분야에서 유일한 서비스 제공자였다. 그런데 Connex가 비록 한정된 규모이기는 하지만 이 시장에 최초로 진입하여 DB의 경쟁사업자가 되었다. 그래서 연방카르텔청은 DB의 행위가 정당한 이유없이 Connex의 경쟁할 기회에 영향을 미치는지 여부에 대한 조사를 하게 되었다.

그런데 DB의 거절행위는 특히 Connex를 방해하려는 의도가 있다. 왜냐하면 단거리철도여객운송 부문에서 활동하고 있는 회사들의 열차시각표는 이미 DB의 정보시스템 안에 포함되어 있기 때문이다.

Ulf Böge 연방카르텔청장은 철도운송 분야에 신규진입하는 사업자의 열차시각표와 요금 등이 정당한 이유없이 DB의 정보시스템에 포함되지 않아 일반 소비자들이 이를 이용할 수 없게 된다면 철도운송시장의 개방, 특히 경쟁이 위협을 받을 것이라고 보고 있다. 또한 그는 투명성이야말로 경쟁을 위한 필수요건이라고 강조했다.

이러한 논리는 철도운송 분야 뿐만 아니라 전기나 가스와 같은 네트워크 산업에서 경쟁자들의 진입과 관련해서도 마찬가지로 적용된다. 만일 필수적인 투명성이 보장되지 않는다면, 이는 현재의 경쟁자만을 방해할 뿐만 아니라 앞으로 시장에 진입할 잠재적 경쟁자들에게까지 영향을 주게 된다.

2003. 2. 17. 연방카르텔청

미국

FTC, 감량효과를 표방한 「Slim Down Solution」 제품의 광고에 대해 관계사업자 및 대표자 소추

FTC는 금일, 감량효과를 표방한 「Slim Down Solution」 제품의 판매 및 광고에 있어서 허위 및 실증되지 않은 표시(Claims)를 이용한 Slim Down Solution, LLC, Maderia Management, Inc. 및 다수의 관계기업 및 개인을 소추했다.

당해 광고에서, 동 제품의 주요한 성분인 D-글루코사민이 섭취된 지방을 20그램까지 흡수하는 동시에 식이요법과 운동을 하지 않아도 현저히 감량효과를 가져온다고 광고하였고, FTC는 이러한 표시는 허위라고 주장하였다.

FTC 주장에서 지적된 것은 Slim Down Solution, Inc., S.S.T. Management, Inc., The KARA Group, LLC 및 대표자 Ronald Alarcon 및 Kathleen Alarcon(이하 「SDS의 관계인」이라 함) 이외에 Maderia Management, Inc., Polyglucosamine, Ltd. 및 대표자 Steven Pierce(이하 「Maderia의 관계인」이라 함)이다. SDS의 관계인은 Florida주 West Palm Beach에 본사를 두고, Bravo, Comedy Central, PAX Cable 등의 케이블 TV의 채널에서 전국적으로 방송되고 있는 인포마셜(information과 commercial의 합성어. 1편당 15~20분 정도 진행되는 통신판매상품 소개 프로그램)을 통해서, 또한 인터넷 사이트상에서 Slim Down Solution을 광고하고, 계속적인 프로그램에 의해 제품을 판매하고 있다. 이것은 자동적·기계적으로 Slim Down Solution을 소비자에게 방송해 매월 소비자의 크레디트 카드와 은행구좌에서 요금을 인출한다. Maderia의 관계인은 Texas주 Conroe에 본사를 두고 D-글루코사민 제품을 제조하고 www. polyglucosamine.com 등의 인터넷사이트를 통해 직접소비자 및 재판매업자에게 판매하고 있다. 재판매업자는 구입한 제품을 「Fight the Fat」, 「Everslim」, 「Mini Max」, 「Slim Down Solution」 등

의 private brand로 소비자에게 판매했다.

FTC는 전체 관계인에 대해 본안적(permanent) 금지 및 소비자에게 배상해 줄 것을 요구하고 있다. 본 건에 대한 진술서 제출과 함께 FTC는 SDS의 관계인과 약정한 예비적금지명령을 법원에 제출했다. 이 예비적금지명령에 법관이 서명함으로써 광고시 당해 표시의 사용은 예비적으로 금지된다.

감량효과에 관한 기만

「식이요법도 운동도 필요없이 확실한 감량효과가 있다고 선전하는 표시가 허위인 것은 명백하다」고 Howard Beales FTC 소비자보호국장은 언급했다. 「이것은 과학 관계자, 법집행 관계자, 미디어도 이미 알고 있다. 이 문제와 관련해서 여러 차례 법집행이 적극적으로 행해져 왔다. 그러나 이러한 기만적인 표시를 소비자로부터 멀리하게 하기 위해서는 미디어의 도움이 필요하다는 것이 명백하다. 시간을 들이지 않고 간단히 감량하고 싶다고 하는 소원은 영구불변 한 것이지만 현실적으로 유일한 방법은 식사를 감량하고 운동을 늘이는 것이 필요하다는 것이다」.

2002년 11월 FTC는 감량효과를 표방하는 허위표시를 특정(特定)하고, 감량효과에 관한 기만을 방지하기 위해 미디어가 무엇을 할 수 있는가, 그리고 미디어는 무엇을 해야하는가를 찾는 것에 주안점을 두고, 감량효과를 표방하는 광고에 관한 워크샵을 개최했다. 「동 워크샵은 성공했다. 우리는 미디어의 지침을 새로이 추가할 예정이다. 기만적인 감량효과를 표방하는 광고로부터 일반 공중(국민)을 보호하기 위해서는 이러한 광고를 게재·방송하는 미디어의 협력이 필요하다. 우리는 감량효과를 표방하는 제품의 허위표시에 있어서 동종의 기만으로부터 구매자·시청자를 보호하기 위해 우리에게 협력하도록 미디어에게 요청하고 있다」고 Beales 국장은 언급했다.

SDS의 관계인

SDS의 관계인은 동 광고에 있어서 다음과 같은 설명을 하고 있다 :

- 「Slim Down Solution은 D-글루코사민을 성분으로 하는 아주 작은 정제(錠劑)이다. 강력하고 일체 천연소재로 지방을 흡착해서 제거한다…. 1정으로 20그램의 지방을 제거할 수 있다!」
- 「30일간 10파운드(약 4.5㎏) 2인치(약 5㎝) 감량합니다. 그렇지 않으면 대금을 반환합니다!」
- 「그 밖에도 여러 가지 다이어트 프로그램과 시스템이 존재합니다… 그러나, 그러한 프로그램에서는 다이어트 성공을 위해 라이프스타일과 식습관을 바꿔야 합니다. Slim Down Solution은 아무 것도 바꾸지 않아도 괜찮습니다. 그것이 Slim Down Solution의 장점입니다. 노력은 필요 없습니다.」

FTC의 주장에 의하면 SDS의 관계인은 이하와 같은 허위표시를 함으로써 FTC법을 위반했다 :

- Slim Down Solution은 칼로리 제한과 운동 필요 없이 확실한 체중감량을 가져오고, 소비자는 30일간 적어도 체중을 10파운드, 치수를 2인치 감량할 수 있다.
- Slim Down Solution은 설령 소비자가 햄버거, 쵸콜렛, 치즈케익, 치킨너겟, 후라이드포테이토 등의 고지방 식품을 상당량 먹는다고 해도 체중감소를 가져온다. 또한 1정 복용하는 것으로 섭취한 지방을 최대 20그램 분리함과 동시에 그것을 응고시켜 배설물로 만들어 체외로 배출시킨다.

FTC의 주장에 의하면 : SDS의 관계인은 표시를 하는 시점에서 이러한 표시 또는 Slim Down Solution이 체중감소를 가져왔다는 표시를 실증하는 합리적인 근거를 가지고 있지 않았다. 또한 사실이 아님에도 불구하고 미국정부의 기준을 채택하고 있는 독립 연구기관의 시험에 의해 Slim Down Solution이 섭취한 지방을 소화기계에서 응고시키는 것이 입증되었다고 하는 허위의 설명을 하고 있다. 더욱이 SDS의 관계인은 계속적인 프로그램을 통해서 소비자의 신용카드와 은행구좌에서 부적절하게 요금을 자동이체 해 가고 있다.

Maderia의 관계인

FTC의 주장에 의하면 : Maderia의 관계인은 SDS의 관계인이 기만적인 표시를 하도록 하는 방법 · 수단을 제공하고 있다. Maderia의 관계인은 D-글루코사민 제품이 1정마다 섭취한 지방의 16~20그램을 분리하고, 그것을 응고시켜 배설물로 해서 체외로 배출시킨다는 허위의 표시를 하고 있다. 또한 독립한 연구에 의해 D-글루코사민 제품이 섭취한 지방을 흡수함으로써 체중감소를 가져온다는 것이 입증되었다는 허위표시를 하였다. 더욱이 적절한 실증을 하지 않고 D-글루코사민 제품이 체중감소를 가져왔다고 표시하였다.

FTC에서 staff가 제출한 진술서에 따라 심의한 결과 5-0으로 승인했다. 진술 및 약정된 예비적금지명령은 2003년 1월 22일 플로리다 남부지역연방지방법원 West Palm Beach 지부에 제출되었다.

소비자에게의 조언

FTC는 감량효과를 표방하는 상품 또는 프로그램에 관심 있는 소비자에 대해 다음과 같이 조언한다.

· 시간을 들이지 않는 간단한 감량을 약속하는 상품 또는 프로그램은 가짜입니다. 체중을 감량시키기 위해서는 칼로리 섭취량을 줄이고, 운동량을 높여야 합니다.
감량에 걸리는 시간이 짧으면 짧을수록 다시 살찔 가능성은 높아집니다. 전문가는 1주에 1파운드(약 454그램) 감량하는 정도의 페이스를 추천하고 있습니다.

· 「기적적인」 감량효과가 있는 상품 등이라는 것은 존재하지 않습니다. 「감량후의 체중을 영구히 유지할 수 있다」 등으로 표시하고 있는 상품과 프로그램 및 과장된 표시를 의심해 주세요.

2003. 1. 24. 미국 FTC 발표문
(「월간 공정취인」 2003. 2월호 참조)

石原産業㈜, 자성산화철입자 카르텔 참가와 관련, 유죄답변을 하여 벌금 500만 달러 부과

금일, 비디오테잎 피복재(coating)를 제조하는 일본 사업자가 미국 및 그 밖의 지역에 있어서 비디오테잎용 자성산화철(MIO)입자의 판매가격을 결정하고, 고객할당을 위한 공모에 참가하였다는 유죄답변으로 인해 벌금 500만 달러 지불을 명하는 판결을 받았다.

본 건의 대상상품인 피복재는 폴리에스테르필름이라는 비디오테잎의 제조에 사용되는 입자이다. 비디오테잎용 MIO입자는 음악이나 화상을 기록하기 위한 자성(magnetic quality)을 테잎에 주는 것이다.

지난번 필라델피아 연방지방법원에 제기된 하나의 소인(one-count)의 새로운 소송에 따라 일본 오사카에 소재한 石原産業(주)은 1995년 1월부터 1998년 4월까지 미국 및 그 밖의 지역에 있어서 비디오테잎용 MIO입자의 판매가격 결정 및 고객할당을 위한 공모에 참가했다는 것으로 기소되었다.

2001년 7월 25일 石原産業 및 직원 3명은 1991년부터 1998년까지 미국 및 그 밖의 지역에 있어서 MIO입자의 판매가격 결정 및 고객할당을 위한 공모로 정식기소 되었다(2001년 7월 25일 사법소 발표문 참고). 石原産業과의 답변협정에 의해 2001년 7월 25일 石原産業에 대한 정식기소는 각하되었다. 7월 25일에 정식기소 된 3명의 직원은 출두하지 않았다(fugitive).

石原産業은 셔먼법 제1조 위반으로 기소되었는데, 동 조에 의하면 위반한 기업에게는 최대 1,000만 달러의 벌금이 부과될 수 있으며, 당해 범죄에 의해 생긴 이익의 2배액 또는 당해 범죄의 피해자가 입은 손해의 2배액의 어느 쪽이든 셔먼법 제1조 소정의 벌금액 보다도 큰 경우에는 벌금의 최고액을 당해 이익 또는 손해의 2배액까지 돌려 받을 수 있다.

현재 계속중인 MIO입자 제조업에 대한 심사가 반트러스트국 뉴욕 사무국 및 연방수사국(FBI) 뉴저지 사무소에서 실시되고 있다.

2003. 1. 30. 미국법무부 발표문
(「월간 공정취인」 2003. 2월호 참조)

뉴욕 정기간행물협회 시장분할 혐의로 유죄 판결

뉴욕의 정기간행물 도매업자들이 잡지와 도서 등의 도매유통에서 시장분할을 한 혐의에 대해 유죄가 인정되어 5십만 달러의 벌금이 부과되었다. 뉴욕 정기간행물유통협회(New York Periodical Distributors Inc.)는 1998년 가을부터 2000년 여름에 걸쳐 뉴욕 지역에서 잡지 등의 정기간행물과 도서류의 도매시장에서 경쟁을 제한하는 공모를 한 혐의로 연방지방법원에 기소된 바 있다.

도매유통업자들은 잡지 등의 정기간행물과 도서들을 출판업자로부터 직접 받아서, 이를 소매업자나 소비자들에게 판매하고 있다. 기소내용에 의하면 뉴욕 정기간행물유통협회와 다른 도매유통업자들 및 이들의 지점들은 시장을 분할하기로 합의하고 실행에 옮겼다.

독점금지행위에 대한 형사집행부를 담당하고 있는 James M. Griffin 부국장은 정기간행물의 도매유통시장을 지속적으로 조사한 결과 이번 기소를 하게 되었다고 말했다. 결국 뉴욕 정기간행물유통협회는 최고 1천만 달러까지 부과할 수 있는 셔먼법 제1조 위반으로 기소되었다. 그러나 당해 범죄행위로부터 얻은 이익의 두 배 또는 범죄행위로부터 손실된 손해액의 두 배가 1천만 달러를 초과하는 경우에는 벌금은 범죄로 인해 얻은 이익이나 손해액의 두 배까지 부과될 수 있다.

2003. 3. 11. 연방법무부

연방법무부, 기업결합 사전신고 의무 위반으로 제소

연방법무부는 국내에서 최대 규모의 식용돈육가공업체인 Smithfield Inc.가 국내 제2위의 경쟁사인 IBP Inc.의 주식을 취득하면서 이 사실을 사전에 신고하지 않은 혐의로 민사적 독점금지소송을 제기했다. 연방법무부는 Smithfield에게 5,478,000달러의 민사적 벌금을 요구했다.

하트-스코트-로디노법(The Hart-Scott-Rodino; 이하 HSR)에 따르면, 주식취득을 하려고 하는 자는 사전에 주식취득을 알리는 서류를 연방법무부와 연방거래위원회에 제출해야 하며, 기업결합을 하기 전에 대기기간을 거쳐야 한다. 한편 HSR법은 '오직 투자'를 목적으로 주식취득을 하는 경우에는 이러한 사전신고의무를 면제해 주고 있으나, 이번 Smithfield사와 IBP사와의 기업결합은 예외사유에 해당되지 않는다고 연방법무부는 밝혔다.

"기업들은 HSR법상의 면제규정을 통해서 자신들의 의무를 회피하려고 해서는 안 된다"고 Deborah P. Majoras 부국장은 말했다. 또한 "피결합기업의 경영권을 취득하기 위한 주식의 취득은 '오직' 투자만을 목적으로 한 기업결합이라고는 할 수 없다"고 덧붙였다.

연방법무부는 Smithfield사를 연방지방법원에 제소하면서, 이 회사가 1998년과 1999년~2000년에 걸쳐 두 차례 HSR법을 위반했다고 주장했다. HSR법의 목적은 연방경쟁당국에 신고된 사안을 조사하여 그 사안이 독점금지법에 위반되는지 여부를 조사할 수 있는 기회를 제공하려는 것이다. 만일 경쟁당국이 독점금지법 위반이라고 판단하면 신고된 기업결합은 대기기간이 만료되기 전에 금지당한다. 기업결합 당사자가 이를 위반하는 경우 최대 11,000달러×위반일수의 민사적 벌금을 지불해야 한다.

Smithfield사는 버지니아주에 본사를 두고 있는 회사로서, 1998년, 1999년 및 2000년도에 30억 달러가 넘는 수익을 올리고 있는 기업이다.

2003. 2. 28. 연방법무부

FTC, Nestle의 기업결합 금지

연방거래위원회(이하 FTC)는 Nestle Holdings, Inc.와 Dreyer's Grand Ice Cream, Inc.의 기업결합을 허용하지 않기로 했다. 이들은 지난 2002년 6월에 아이스크림 사업분야에서 30억 달러 규모의 기업결합을 하기로 합의했었다.

FTC는 이번 기업결합이 경쟁을 제

한하고 수퍼프리미엄 아이스크림의 가격을 인상시킨다고 주장했다. 네슬레는 Haagen Dazs 브랜드를 가지고 수퍼프리미엄 아이스크림 마케팅을 하고 있으며, 드라이어는 Dreamery, Godiva와 Starbucks 등의 브랜드로서 판매를 하고 있다. 네슬레, 드라이어 및 Ben & Jerry's의 브랜드를 가지고 판매를 하고 있는 Unilever는 약 89%의 프리미엄 아이스크림 판매 시장을 석권하고 있다. 이 상황에서 네슬레가 드라이어를 매수하는 경우 시장의 60%를 점유하게 될 것이다.

"이번 기업결합은 구조상 가격을 상승시키며 소비자의 선택의 기회를 감소시킬 것이다"라고 Joe Simons FTC 경쟁국장은 말했다. "수퍼프리미엄 아이스크림 시장은 이미 고도로 집중화되어 있고, 이번 기업결합은 경쟁자의 수를 셋에서 둘로 줄이는 결과를 야기한다"고 덧붙였다.

수퍼프리미엄 아이스크림 시장에서 드라이어사가 계속 존재함으로써 네슬레사와의 경쟁이 촉진되고 가격이 인하될 것이라고 FTC측은 말하고 있다. 또한 FTC는 드라이어사가 시장에서 사라지면 수퍼프리미엄 아이스크림 시장에서 제품의 다양성이 감소되고 가격이 상승하는 등 반경쟁적 효과가 발생할 것이며, 이러한 반경쟁적 효과를 상쇄할 만큼 시장진입이 충분히 일어나지 않을 것이라고 주장한다. 따라서 FTC는 이번 기업결합을 연방 독점금지법 위반을 이유로 금지시키기로 했다.

Nestle Holding사는 Nestle S.A.의 계열사이며 세계에서 가장 큰 식료품 회사로서, 2001년에는 8억 달러의 매출을 올린 바 있다. 반면, Dreyer's Grand Ice Cream, Inc.는 다양한 브랜드로 아이스크림을 제조·판매하고 있으며 2001년에는 약 14억 달러의 매출을 기록했다.

2003. 3. 4. 연방거래위원회

EU

유럽위원회, 영국 카지노 업체의 기업결합 승인

유럽위원회는 영국의 Candover Partners사와 Cinven사가 빙고와 카지노 사업을 운영하는 Gala사를 주식취득의 형식으로 공동으로 지배하는 것을 승인했다.

Gala Group은 빙고, 카지노 및 각종 도박 기계들을 제조하는 영국 회사이다. 2003년 2월 13일 위원회에 신고된 바에 따르면, 투자 및 경영컨설팅 서비스를 제공하는 Candover사와 Cinven사는 지분 획득의 형식으로 Gala사를 공동으로 지배할 계획인 것으로 알려졌다.

유럽위원회의 조사에 따르면, Candover사는 행락지에서 게임 프로그램 패키지의 일부로서 빙고게임을 제공하여 수익을 올리는 회사로 드러났다. 이러한 유흥지에서의 빙고게임(holiday bingo)을 통한 사업은 Gala사에서 제공하는 상업적인 빙고게임(commercial bingo)과는 구별되는 것으로서, 이들간의 결합은 빙고사업과 관련하여 경쟁제한의 문제를 발생시키지 않을 것으로 위원회는 판단했다.

Cinven사는 영국에 게임 기계들을 제조·운영하는 회사들을 지배하여 이익을 창출하는 회사인데, 이번 기업결합이 게임 기계와 관련된 사업에서 경쟁을 실질적으로 제한하지 않을 것으로 보고, 유럽위원회는 EU 기업결합규칙에 따라 이를 허용했다.

2003. 3. 14. 유럽위원회

유럽위원회, IT 솔루션사의 조인트벤처 승인

유럽위원회는 미국 Maersk Data Inc.와 독일 Eurogate IT Services GmbH.가 공동으로 회사를 설립하는 건을 승인했다. 이들이 설립한 회사인 Global Transport Solutions LLC(이하 GTS)는 항만터미널 운영자들에게 통합운송시스템과 해운사업과 관련된 IT 솔루션을 제공할 예정이다.

Maersk Data사는 화물터미널 운영사업을 직접 하고 있는 덴마크 해운회사인 A.P. Møller Group의 지원

을 받고 있다. Maersk Data사는 운송 및 물류산업에 사용되는 시스템을 개발 · 제고하는 업무를 하고 있다.

Eurogate사는 독일 Eurogate GmbH & Co.의 계열사로서 새로 설립된 회사이기 때문에 아직 사업활동을 하고 있지는 않지만, 앞으로 Eurogate 그룹 및 다른 기업들에게 IT 서비스를 제공할 구상을 가지고 있다. Eurogate 그룹은 화물운송서비스 및 통합운송사업을 하고 있다.

터미널 운영자들은 화물이 해운을 통해 터미널에 도착하고, 이를 보세창고에 보관하며, 트럭이나 철도를 통해 이를 다른 지역으로 운송하는 등의 일련의 화물의 흐름을 관리한다. 이들은 현재 생산성과 효율성 증대를 위해 IT 기술을 점점 더 많이 이용하고 있는 실정이다.

유럽위원회는 한달여에 걸친 조사를 하여 이 시장에 이미 7~8의 다른 사업자들이 활동하고 있기 때문에 이번 기업결합이 경쟁을 제한하지는 않을 것으로 보았다. 또한 GTS의 잠재적 고객들은 하방시장인 터미널 운영시장에서는 경쟁자가 될 것이며, 이들은 결국에는 자신들의 필요를 충족시켜줄 수 있는 소프트웨어를 만들어 내거나 다른 소프트웨어 생산자들과 협력을 할 것으로 예상된다.

따라서 유럽위원회는 이번 기업결합은 시장지배력을 형성시키거나 강화시키지 않으며, 터미널 운영을 위한 IT 서비스 시장에서 경쟁제한적인 행위를 발생시키지 않을 것이라고 결론내렸다.

2003. 3. 13. 유럽위원회

유럽위원회, Euromaster의 기업결합 승인

유럽위원회는 Michelin사가 소유하고 있는 프랑스 회사인 Euromaster사가 덴마크의 Viborg사의 타이어 유통사업 및 재생사업 부문을 취득하는 것을 승인했다. 이번 기업결합으로 타이어 유통 및 재생사업 부문에서 Euromaster의 지리적 사업활동 범위가 확대되었다. 그러나 이로 인해 이 분야에 종사하고 있는 타이어 유통업자나 재생업자 또는 소매업자들에게 심각한 경쟁상의 문제들이 발생하지 않을 것이라고 유럽위원회는 판단했다.

Euromaster사는 타이어 제조업체인 Michelin사의 유통부문을 담당하고 있다. Viborg사는 덴마크, 스웨덴, 프랑스 및 네덜란드에서 활동하는 독자적인 타이어 재생 및 유통업체이며, 현재 Viborg Gruppen Holding A/S의 계열사이다.

타이어 유통시장은 대규모 기업들이 낮은 가격에 최고의 제품을 제공하고자 노력하기 때문에 점점 더 경쟁적이 되고 있다고 위원회는 보았다. 어떤 경쟁사는 Euromaster가 자신의 유럽시장에의 네트워크가 강화되면서 국내시장에서의 판매가 증가될 것이라고 주장했다. 그러나 유럽위원회의 조사에 따르면, 소비자들은 타이어를 교체하는 경우 대부분 자신의 자동차가 있는 곳에서 가까운 장소에서 구매를 한다고 분석했다.

또한 경쟁사들은 Michelin의 유통사업 부문이 강화될 경우 경쟁사의 타이어 브랜드들의 시장접근이 배제된다고 주장했다. 그러나 시장조사 결과 소비자들은 여러 가지 브랜드를 취급하는 독립적인 유통업자를 선호한다는 것으로 드러났다. 따라서 Euromaster가 Michelin의 경쟁사들을 시장에서 배제시키기 위해 이들의 타이어를 취급하지 않는 경우 타이어 유통시장에서 점유율이 줄어들 수 있다는 결론에 이르렀다.

타이어 재생과 관련해서는, 이번 기업결합을 통해 오스트리아, 덴마크, 독일 및 스웨덴에서 그들의 지위가 강화될 것으로 예상되지만, 그 밖의 지역에서는 Bandag(미국), Kraiburg(오스트리아) 및 Marangoni(이태리)와 같은 경쟁사들과 치열한 경쟁을 계속 벌일 것으로 기대된다.

2003. 3. 7. 유럽위원회

일본

공정위, 기업 · 산업재생과 관련된 기업결합심사지침 제정

일본 정부는 과잉채무기업이 보유하고 있는 우량한 경영자원의 재생과 과잉공급구조의 해소를 위해 「기업 · 산업재생에 관한 기본지침」을 지난 해 12월 19일 제정했다. 이 지침에서는 특히 산업활력재생특별조치법의 대상이 되는 사안의 기업결합심사에 대해서는 운용지침을 정해 관계사업자의 협력 아래 심사의 신속화를 보다 더 꾀하도록 하고 있다. 이를 위해 공정거래위원회는 「기업 · 산업재생과 관련된 사안에 관한 기업결합심사에 대하여」를 제정 · 공표 하였는데, 그 내용은 다음과 같다.

1. 심사기간의 단축

(1) 다음의 1에 해당하는 경우에는 통상 30일의 기간 내에서 서면에 의한 사전상담의 심사를 하던 것을 15일로 단축한다.

① 시장구조가 과점적이지 않으며 당사회사 그룹의 시장점유율이 25% 이하인 경우

· 시장구조가 과점적이지 않은 경우란 기업결합 후의 허핀달-허쉬만 지수(HHI)가 1,000 미만인 경우를 말한다.

② 시장구조가 고도로 과점적이지 않으며 당사회사의 시장점유율이 25% 이하인 한편, 10% 이상의 시장점유율을 가진 경쟁자가 존재하는 경우

· 시장구조가 고도로 과점적이지 않는 경우란 기업결합 후의 HHI가 1,800 미만인 경우를 말한다. 이하 같다.

③ 시장구조가 고도로 과점적이지 않으며 당사회사의 시장점유율이 35% 이하인 한편, 10% 이상의 시장점유율을 가진 2 이상의 경쟁자가 존재하는 경우

④ 기업결합에 의한 당사회사 그룹 시장점유율의 증가분이 근소하며, 10% 이상의 시장점유율을 가진 경쟁자가 존재하는 경우

· 시장점유율의 증가분이 근소한 경우란 해당 기업결합에 의한 HHI의 증가분이 100 미만인 경우를 말한다.

⑤ 당사회사 그룹의 시장점유율이 50% 이하이고, 한편 당사회사의 일방이 파탄기업인 경우 또는 당사회사 일방의 기업결합의 대상이 되는 사업부문이 이른바 파탄사업부문이고, 타방 당사회사에 의한 기업결합보다 경쟁에 미치는 영향이 적다고 인정하기 어려운 경우

(2) 사전상담 없이 신고를 한 경우에도 위 ①~⑤에 해당되는 경우에는 위 (1)의 기준에 의해 심사를 한다.

(3) 신규참가, 영업양도 등에 의해 위 ①~⑤에 해당된다는 개연성이 인정되는 경우에는 가능한 한 신속하게 독점금지법상 문제가 없다는 취지나 또는 더욱 상세한 심사가 필요하다는 취지를 당사회사에 통지한다.

2. 대기기간의 단축

사전상담에 대해 독점금지법상 문제가 없다는 취지의 회답을 하는 경우에는 원칙적으로 당사회사의 요구에 따라 합병 등의 대기기간인 30일을 단축한다(7일을 한도로 한다).

2003. 2. 5. 공정거래위원회