



해외 경쟁정책 동향

• 본 연합회 •

미국

미국 법원, 명령 위반한 캐나다인 구속 수감

미 연방지방법원 법관은 2개의 캐나다 기업과 이들의 소유자에 대한 법정모독죄를 적용하고, 개인에 대해서는 법원의 자산동결명령을 위반한 혐의로 구속했다. 법정모독죄가 적용된 이들은 지난 2004년 7월에 연방거래위원회가 독점금지법 위반 혐의로 시카고 연방지방법원에 제소한 자들이다. 구속 이유를 설명한 바에 의하면, 피고들은 캐나다 Ontario에 그들이 소유하고 있던 5곳의 자산에 대해 법원이 자산동결명령을 내렸음에도 불구하고, 이를 다른 회사들에 매각했다는 것이다. 이에 법원은 피고들에 대해 하루당 5천 달러의 벌금을 부과했으며, 기업 소유주인 Terrence Croteau씨에 대해서는 피고 기업들이 법원의 명령을 따를 때까지 교도

소 수감을 명하고 그를 체포했다.

2004. 11. 24. 연방거래위원회

연방법무부, 호출사업자간의 기업결합 승인

연방법무부 독점금지국은 Arch Wireless Inc.(이하 Arch)가 Metrocall Holdings Inc.(이하 Metrocall)의 주식을 취득하는 방식으로 기업결합 하는 것을 승인했다. “이번 기업결합으로 결합기업이 되는 Arch/Metrocall의 시장지배력이 관련시장에서 강화될 것이라는 결론을 내릴만한 근거를 찾지 못했다”고 하면서 이 사건에 대한 조사를 종결한 것이다. 독점금지국 측은 또한 “호출서비스(paging service) 이용자들은 Arch와 Metrocall이 결합을 한 후에도 여러 호출사업자들 중에서 마음에 드는 사업자를 선택할 수 있는 폭이 여전히 넓게 열려져 있다”고 말했다. 그러나 이번 기업결합이 소비자나 경쟁에

해를 끼치지는 않지만, 호출서비스 분야에 대해 관심을 가지고 지속적으로 독점금지법 위반 여부를 감독할 것이라고 밝혔다.

“최근 5년간 이 시장에서 호출서비스 이용자는 급격히 감소하고 있는 추세에 있다. 지난 1999년에는 4,500만 명 이상의 소비자들이 이용하던 것이 올 해에는 1,200만 명이 채 안되고 있는 것이다. 따라서 독점금지국은 호출기를 계속 사용할 필요가 있는 소비자들을 상대로 조사를 했다. 독점금지국은 이번 기업결합으로 어떠한 경쟁상 폐해도 일어나지 않을 것이며, 기업결합 후에도 반경쟁적 효과가 발생할 근거를 찾아내지 못했다. 또한 호출서비스 사업을 행하고 있는 사업자들이 많으므로 소비자들에게는 선택의 가능성이 있으며, 더욱이 와이파이(wi-fi)와 같은 새로운 무선기술의 등장으로 호출서비스를 이용하던 소비자들에게 더 많은 선택의 기회가 주어지게 되었다”고 독점금지국 관계자는 말했다.

Arch는 미국내 최대의 호출서비스 제공업자로서, 호출서비스 이용자 중 약 37%의 점유율을 차지하고 있다. 반면, Metrocall은 약 30%의 시장 점유율을 가지고 있는 동종 제2위 사업자이다. 이번 기업결합을 통해 Arch는 Metrocall 주식의 약 72.5%를 보유하게 되며, 시가로는 약 2억 7,500만 달러에 해당된다.

독점금지국은 지난 2004년 3월 29일 기업결합에 관한 발표가 난 직후부터 조사절차에 착수했다. 조사과정에서 실질적인 정보를 얻기 위해 Arch와 Metrocall 관계자뿐만 아니라 경쟁사, 고객, 호출장비 납품업자 및 호출서비스와 보완관계에 있을 수 있는 다른 기술을 이용한 서비스 제공업자 등 이해관계 있는 제3자들의 의견도 참고했다.

이번 조사에서 독점금지국은 주로 일방향 호출서비스에 초점을 맞추었다. 일방향 호출은 쌍방향 서비스보다 요금이 훨씬 저렴한 것이 특징이다. 쌍방 당사자가 모두 쌍방향 서비스를 이용하는 경우도 있기는 하지만, 이는 매출액 중 매우 적은 부분을 차지하고 있는 실정이다. 또한 쌍방향 호출서비스는 현재 급격한 매출 감소 추세에 있는데, 이는 이동전화와 같은 비슷한 요금대의 다른 대체 기술과 실질적인 경쟁관계에 있기 때문인 것으로 판단했다.

2004. 11. 16. 연방법무부

연방법무부, 기업결합 신고의 무 위반한 사업자에 2백만 달러 벌금

미국내 제1위 돼지고기 생산 및 통조림업자인 Smithfield Foods Inc. (이하 Smithfield)는 동종업계 미국 제2위 사업자인 IBP Inc.(이하 IBP)의 주식을 취득하는 과정에서 기업결합 신고의무를 2차례에 걸쳐 위반한 혐의로 2백만 달러의 민사적 벌금을 내기로 합의했다.

연방법무부 독점금지국은 지난 2003년 2월에 Smithfield가 기업결합전 신고의무와 대기기간을 규정하고 있는 Hart-Scott-Rodino(이하 HSR)법을 위반한 혐의로 컬럼비아 연방지방법원에 소를 제기한 바 있다. 얼마 전인 2004년 8월에는 이 사건이 동 버지니아 연방지방법원으로 이첩되었다. 그 후 연방법무부는 이 법원에 화해안을 제출했는데, 만일 이것이 법원에 의해 받아들여질 경우 이 사건은 종결될 것이다.

소장의 내용에 따르면, Smithfield는 지난 1998년 초와 1999년 초에 각각 HSR법을 위반한 것으로 드러났다. 당시 Smithfield는 IBP의 의결권 있는 주식을 법령에서 정한 것보다 많이 취득하면서도 기업결합 신고의무를 이행하지 않았다는 것이다. 이에 Smithfield는 IBP의 주식 전부는 "오로지 투자의 목적으로" 매입한 것이므로 HSR법의 적용이 제외되어야

한다고 주장했다. 그러나 연방법무부는 그 당시 Smithfield는 IBP와의 기업결합을 적극적으로 고려하고 있던 상황이었으므로 이러한 적용제의 주장은 터무니없는 것이라고 반박했다.

"기업결합 대상으로 삼고 있는 회사에 대한 주식의 취득은 HSR법상의 '오로지 투자를 목적으로' 주식매입을 했다고 볼 수 없으며, 따라서 HSR법의 적용제외 요건도 충족시키지 못하고 있다"고 J. Bruce McDonald 부국장은 말했다. 그는 또한 "이 법상 의무의 이행을 엄격히 요구하는 것은 독점금지법의 효과적인 집행을 위해 꼭 필요하다. 연방법무부는 농업 분야에 대해서 앞으로 계속 독점금지법 이행여부에 대한 모니터링을 실시하겠다"고 덧붙였다.

HSR법은 일정 규모 이상의 개인이나 기업들에게 합병이나 상당한 정도의 주식 또는 자산의 매입을 완료하기 전에 신고하도록 하고 있으며, 이와 함께 대기기간(waiting period)도 규정하고 있다. 이는 정부로 하여금 그 기업결합이 이미 완료되기 전에 독점금지법 위반인지 여부를 조사할 수 있는 시간을 확보해 준다는 점에서 매우 중요한 법집행 수단인 것이다. 개인이나 회사가 이러한 의무를 위반하는 경우, 위반일수에 비례하여 하루당 최대 1만 1천 달러의 벌금을 부과할 수 있다.

Smithfield는 버지니아주 Smithfield시에 본사를 두고 있으며, 지난

회계연도에 90만 달러가 넘는 수익을 올렸다. 한편, 지금은 Tyson's Foods사의 계열사인 IBP는 사우스다코타주의 Dakota Dunes에 본사를 두고 있다.

2004. 11. 10. 연방법무부

반트러스트국, 합병구제조치에 관한 지침 공표

지침은 산업계와 반트러스트의 법조계에 합병구제조치의 체계를 제공하게 된다.

법무부 반트러스트국 R. Hewitt Patt 국장은 금일 합병구제조치에 관한 반트러스트국의 정책을 설명하고, 그 정책의 법적, 경제학적 기초에 대해 언급한 「합병의 구제조치에 관한 반트러스트국의 지침」을 공표하였다. 동 지침은 산업계, 반트러스트의 법조계 및 경제학자들에게 합병사안에 있어서 구제조치를 완성하여 이행해 나갈 때의 반트러스트국의 분석적인 구조에 대한 이해를 제공해 주는 것이다.

「효과적인 반트러스트 집행을 위해서는 견고한 법적·경제학적 원칙에 근거하면서도 인식되는 경쟁상의 손해에 밀접하게 관련한 구제조치가 요구된다. 어떠한 합병이 경쟁을 실질적으로 제한한다고 판단된 경우 반트러스트국은 시장의 경쟁을 완전히 회복시킬 구제조치를 요구하게 된다」고

Pate 국장은 언급했다.

반트러스트국의 모든 합병사안에 대한 구제조치의 발전을 위해 몇 가지의 「지도원칙」을 설명함과 동시에 동 지침은 이하의 중요한 점을 강조한다.

- 유형 또는 무형의 자산 분리를 포함한 구조적인 조치(structural remedies)는 행동적인 구제조치(conduct remedies)보다 바람직하다. 행동적 구제조치는 제한된 상황에서만 적절하다.
 - 자산분리에는 구매자가 효과적, 장기적인 경쟁자가 되기 위해 필요한 모든 자산(중요한 무형자산을 포함한다)이 포함되어야만 한다.
 - 관련제품의 효율적인 제조 및 유통을 위해 필요한 모든 자산을 소유하는 한 개의 현존하는 비즈니스 전체의 분리가 부분적인 분리보다 바람직하다.
 - 만약 반트러스트국이 합병이 법률 위반이 된다고 판단할 경우, 반트러스트국은 소송의 제기 대신에 합병으로부터 발생하는 경쟁상의 문제를 완전히 제거하는 한 당해 합병이 완료하기 전에 당사자가 이행할 구조적인 구제조치(fix)를 받아들여야 한다.
 - 반트러스트국은 구제조치가 완전히 이행된 것을 확인하고 판단을 내린다.
- 「구제조치에 관한 본 지침은 합병구제에 관한 법적·경제학적 중요문

제를 보다 빠르게 확인하기 위해 필요한 수단을 제공함과 동시에 경쟁상 손해에 대하여 특별히 마련된 구제조치에 대해 명확히 하고 있다」고 Pate 국장은 덧붙였다.

본 지침은 반트러스트국 웹사이트에서 입수 가능하다.

2004. 10. 21. 법무부 반트러스트국 발표문

EU

EU위원회, 국경간 기업결합을 심게 하는 내용의 EU이사회의 동의에 환영

EU위원회는 EU각료이사회가 지난 2003년 11월에 위원회가 제안한 국경간(cross-border) 기업결합에 관한 지침에 대해 동의한 것에 환영의 뜻을 표했다. 이번 의미 있는 조치는 사업자들의 강력한 요구와도 부응하는 것이며, 유럽 역내에서의 유한 회사들의 국경간 기업결합도 가능하게 하는 것이다. 현재 이러한 기업결합은 그 실현이 매우 어렵거나 아예 불가능하거나 가능하다고 하더라도 상당한 비용이 필요했던 것으로 알려졌다. 이번 지침은 특히 유럽 전역에서 활동하지 않더라도 1개 이상의 회원국에서 사업활동을 하고자 하는 중소기업들에게 크게 도움이 될 것으로 보이며, 따라서 이들은 유럽 회사법

상의 법인격을 취득할 필요도 없을 것으로 보인다.

단일시장 위원 (Single Market Commissioner)인 Charlie McCreevy는 “국경간 기업결합이 불가능하거나 그 실현이 어려운 경우, 이는 유럽에서의 경쟁활성화에 실질적인 장애로 나타나왔다. 지금이 이를 바로잡을 수 있는 적기이다. EU위원회의 제안과 EU이사회의 동의는 우리가 하나가 되어 그 길로 가고 있음을 의미하는 것이다. 이는 EU가 새로운 국면으로 접어드는 중요한 첫걸음이 되는 것이다. 우리는 유럽 의회가 이 동의안을 지원해 줄 것이라고 기대하고 있다”고 말했다.

EU이사회가 동의한 이 지침은 류츨퍼트와 같은 양도 가능한 증권을 가지고 투자를 하는 기업을 제외한 모든 유한회사들에 적용된다. EU에는 매우 다양한 형태의 협력 방안들이 존재하고 있으므로, 회원국들은 이들이 국경간 기업결합에 참가하는 것을 배제하려고 하는 것이다.

일반적으로, 기업결합은 각 회원국들이 국내 기업결합에 적용하는 기준들과 법령들에 의해 규제되고 있다. 여기서 문제가 되는 주요 이슈 중의 하나가 근로자 참여 규정이다. 회원국들은 각각 매우 상이한 근로자 참여 시스템, 이른바 공동결정제도를 가지고 있다. 이로 인해 국경간 기업결합시 근로자 참여의 정도를 좁혀야 하는지의 문제가 발생되는 것이다.

이 지침은 EU이사회와 EU의회가 모두 최종안에 동의해야만 발효되는데, 현재 EU의회는 2005년 초에 의견서를 채택할 것으로 예상된다.

2004. 11. 25. EU위원회

EU위원회, 이태리 스쿠터 사업자 간의 기업결합 조건부 승인

EU위원회는 EU 기업결합규칙에 따라 신고된 Piaggio & C. S.p.A (이하 Piaggio)의 Aprilia S.p.A. (이하 Aprilia)에 대한 기업결합을 조건부 승인했다. 경쟁을 보호하고 이태리 오토바이 시장에서 양대 사업자들이 스쿠터 시장에서 유럽 소비자들의 이익을 제고한다는 것이 그 조건이다. 이번 기업결합은 50cc 이하의 엔진을 장착한 스쿠터를 구매하려는 이태리 소비자들에게 손실을 줄만큼 경쟁이 제한될 것이라는 심각한 문제가 제기되었다. 그러나 Piaggio는 관심을 표명하는 모든 사업자들에게 50cc 이하 대부분의 엔진을 공급하겠다고 제안함으로써 이러한 문제를 잠재웠다.

지난 8월 오토바이와 스쿠터를 제작하는 이태리 회사인 Piaggio는 베니스 근교에 본사를 두고 동종업계에서 사업을 하고 있는 Aprilia를 기업결합 하겠다고 발표했다. 이 기업결합은 EU 기업결합규칙에 따라 EU위원회에 신고되었다. Piaggio는 이룬

차 시장에서 유럽내 제4위 사업자로서 EU 전역에서 약 10%의 시장점유율을 차지하고 있다. 그 밖에 이 시장에서는 혼다와 아마하가 약 18%, 그리고 스즈키가 약 12%의 시장점유율을 가지고 있다. Piaggio의 주요 상표로는 “Piaggio”, “Vespa”, “Gilera” 및 “Derbi”가 있다. 반면, Aprilia는 비교적 소규모 사업자로서 스쿠터와 오토바이를 생산하고 있으며, “Aprilia”와 “Guzzi” 브랜드를 보유하고 있다.

위원회는 대다수의 유럽 국가들을 상대로 시장을 조사했는데, 이 조사는 특히 Piaggio와 Aprilia가 같이 활동하고 있는 스쿠터와 소형 오토바이 시장에 초점을 맞추어 이루어졌다. 위원회는 이번 기업결합으로 인해 이태리 이외의 모든 EU 국가들 및 50cc 이상의 이태리 스쿠터 시장에서는 어떠한 경쟁상의 문제가 발생하지 않을 것이라는 결론을 내렸다. Aprilia는 이태리 이외에서는 그다지 영향력 있는 사업자가 아니었기 때문이다. 따라서 대부분의 EU 시장에서는 이번 기업결합 후에도 강력하고 경쟁력 있는 경쟁사들이 계속 존재하고 있을 것으로 판단했다. 이 경쟁사들은 주로 혼다, 야마하 및 스즈키와 같은 일본 사업자들인데, 이들은 시장에서 상당한 지위를 확보하고 있으며 다양한 포트폴리오와 브랜드 이미지를 가지고 있는 동시에, 마케팅활동에 엄청난 자금을 투자하고 있으며,

독자적인 유통망도 소유하고 있다. 그러나 조사에 따르면 이태리에서 50cc 이하 스쿠터 시장에서는 경쟁상의 문제가 있는 것으로 밝혀졌다. 이 시장은 규모가 한정되어 있으며, 지난 10년간 점차 그 규모가 적어지고 있는 추세에 있다. 소비자들도 매우 특정 층으로 구성되어 있다. 법적으로 중대형의 오토바이 운전이 금지된 14세에서 16세의 청소년들이 주로 50cc 이하의 스쿠터를 이용하기 때문이다.

위원회는 시장에서 리더인 Piaggio와 제2위에 있는 Aprilia간의 기업결합이 이태리 시장에서 유효경쟁을 감소시킬 것으로 판단했다. 새로이 탄생되는 결합기업이 이미 잘 알려져 있는 여러 종류의 브랜드를 내세워 이태리 시장에 대한 공급 물량의 상당 부분을 차지할 것이고, 또 이 제품들에는 Piaggio에서 생산하는 50cc급 엔진이 장착될 것이기 때문이다.

위원회의 이러한 고민을 해소시키기 위해, Piaggio는 자사에서 생산하는 50cc급 엔진을 원하는 사업자에게는 이를 공급하겠다는 조건을 제시했으며, 이에 따라 위원회는 이러한 조치가 경쟁을 유지시켜 줄 것으로 판단했다.

2004. 11. 23. EU위원회

EU위원회, IT기업들 간의 기업결합 승인

EU위원회는 IBM사가 덴마크 IT기업인 Maersk Data사와 DMdata사의 주식을 취득하는 것을 승인했다. 위원회는 조사에서 IT서비스 분야는 경쟁적이며, 이용자들은 여러 형태의 서비스 공급자에게 여전히 쉽게 접근할 수 있다고 판단했기 때문이다. 지난 10월 12일에 IBM 그룹에 소속되어 있는 IBM Danmark는 덴마크 회사인 Maersk Data와 DMdata의 주식을 A.P. Møller-Maersk, Danske Bank 및 WM-Data사로부터 인수하겠다는 의사를 EU위원회에 신고한 바 있다.

이번 주식취득이 성사됨에 따라 IBM은 운송과 금융부문에서의 IT서비스와 관련하여 보다 더 전문성을 띠게 되었으며, Maersk Data와 DMdata가 기존에 활동하고 있던 북유럽 지역에서 확고한 지위를 차지하게 되었다. 이번 기업결합으로 IBM은 또한 A.P. Møller-Maersk와 Danske Bank라는 매우 중요한 두 고객과 IT서비스 협정을 체결하게 되었다. 이들은 IBM이 결합한 Maersk Data와 DMdata로부터 IT서비스를 제공받아오던 고객들이었다.

한편 위원회는 세계적인 경쟁사들이 즐비한데다가 북유럽 지역에서도 IBM의 경쟁사들이 적지 않기 때문에, IBM의 시장점유율이 증가하더라

도 이것이 경쟁상의 문제들을 발생시키지는 않을 것으로 보고 있다. 또한 위원회의 조사결과, IBM의 경쟁사들은 각종 입찰에 여전히 적극적으로 참여하고 있는 것으로 나타났다.

IBM은 세계시장에서 활동하는 다국적 기업으로서 주로 IT시스템, 장비, 소프트웨어 및 서비스를 제공하고 있는 회사이다. Maersk Data와 DMdata는 주로 북유럽 지역에서 IT 서비스를 제공하고 있었다.

2004. 11. 18. EU위원회

유럽위원회, 바늘과 그 밖의 잡화용품 시장에서 카르텔로 인해 Coats와 Prym에게 제재금 부과

유럽위원회는 Coats와 Prym이 1994년 9월부터 1999년말에 걸쳐서 3번째 기업인 Entaco와 함께 바늘시장에 있어서 카르텔을 행하고, 잡화용품(침, 핀, 단추, 잠그개 및 지퍼 포함)의 유럽 시장을 분할한 것에 대해 총 6,000만 유로의 제재금을 부과했다. Entaco는 동 시장분할협정을 유럽위원회에 알림으로써 제재금이 전액 면제되었다.

「카르텔 행동은 기업이 고객, 궁극적으로는 최종소비자의 뒤에서 부당한 이익을 얻는 반트러스트 위반 중에서 가장 나쁜 것이다. 나는 크든 작든 카르텔에 대한 싸움을 내 지침의 중요한 우선사항으로 해왔고, 이 분

야에 있어서 최후 결정의 하나가 소비자가 분명하게 인식 할 수 있는 제품에 관한 것이라는 점을 기쁘게 생각하고 있다」고 Mario Monti 경쟁담당 위원은 언급했다.

유럽위원회는 금일 영국기업 Coats Holdings Ltd와 Entaco Group Ltd 및 독일의 William Prym GmbH & Co.KG가 자회사와 함께 일련의 서면에 의한 협정, 실제로는 자신들이 제품시장을 분할 또는 분할에 대해 공헌을 한다는 삼자 협정을 체결함으로써 1994년 9월부터 1999년말에 걸쳐서 유럽경쟁규칙에 위반한 것을 인정하는 결정을 내렸다. 특히 그들은 바늘시장을 분할하고, Entaco가 핀과 잠그개라는 다른 잡화용품 시장에서 경쟁을 하지 못하도록 하였다.

본 건의 관련시장은 의류 및 피혁산업에서는 불가결한 것이며, 최종소비자도 일상생활에 있어서 사용하는 것이다.

동 카르텔 결정은 본 건이 단순한 제품 및 지리적인 시장의 분할협정인 점에서 독특하다. 카르텔의 대부분은 다른 시장참가자 간의 가격협정, 때로는 생산할당 또는 국가별 판매량할당으로 구성된다. 그러나 궁극적인 목적은 항상 고객 및 소비자의 부담이 되는 가격의 인상이다. 본 건은 제품시장의 분할협정도 제조 및 유통(도매와 소매의 쌍방) 양당사자의 수준에서 행해졌다. 유럽위원회의 파일

에 있는 증거에 의하면 유럽에서의 바늘과 그 밖의 잡화용품의 주요 유통업자의 하나인 Coats는 Entaco의 바늘 브랜드 Milward를 자사 및 Prym이 제조하는 브랜드와의 경쟁으로부터 보호하는 대신 Entaco에 대해 Prym과의 제조단계의 시장분할협정에 참가하고 이를 유지할 것을 강제하였다.

유럽위원회는 동 기업의 행동은 EC조약 제81조의 매우 중대한 위반이라고 인정하였다. 유럽의 잡화용품 시장은 2003년에 10억 유로 이상이라고 추정되나, 유럽위원회의 분석에 의하면 카르텔의 영향은 제한되었기 때문에 다음의 제재금이 부과되었다.

Coats	3,000만 유로
Prym	3,000만 유로

Entaco는 자진해서 정보를 제공하여 유럽위원회가 본 결정을 내리는 것을 가능케 함으로써 제재금 전액을 면제받았다.

2004. 10. 26. 유럽위원회 발표문

유럽위원회, 유럽에서의 코카콜라 거래방법에 관한 조사를 위해 로 중결

금일 유럽위원회는 EU에서의 코카콜라의 거래방법에 관하여 코카콜라사로부터 확약을 받았다. Monti 위원은 동 확약은 5년간의 조사를 종결시키게 되는 화해결정을 하기에 충분

하다고 생각하고 있다. 동 확약은 유럽의 탄산소프트ドリンク 시장을 한층 더 경쟁적이게 하여 상점 및 카페에서의 소비자 선택의 증대를 가져오는 것이다. 확약은 최종적인 것으로 되기 전에 제3자로부터의 의견을 받기 위해 공표 될 예정이다. 동 확약에 의한 화해결정안은 EU의 새로운 반트러스트 규칙이 금년 5월에 발효된 이래 두 번째이며, 유럽 전체에서는 최초이다.

「코카콜라에 의해 행해지는 확약은 유럽의 탄산소프트ドリンク 시장에 있어서 활동의 장을 평등하게 할 것이다. 위원회의 조치에 의해 소비자는 일반적으로 카페, pub 및 상점에서 보다 한층 상품선택의 폭이 증대되고, 그로 인해 소비자는 제공되는 유일한 상품이라는 이유 때문에 코카콜라를 선택하기보다도 가격과 개인의 기호를 기본으로 하여 상품선택을 하는 지위를 얻게 될 것이다」고 Mario Monti 경쟁담당 위원은 언급하였다.

확약은 금일 브뤼셀에서 행해진 회의에서 코카콜라사 및 코카콜라를 판매하는 주요기업 3사를 대표하여 코카콜라사의 Neville Isdel 사장에 의해 제시되었다. 확약은 이하에서 보는 것과 같다.

■ 배타적 협정의 폐지

항상 코카콜라사의 거래처는 판매의 자유와 그들이 선택하는 어떠한 공급원으로부터도 탄산소프트링크

를 구입할 자유를 갖는다. 당연히, 취급량이 많은 민간부문의 거래처 및 공공기관이 공급원 선정을 위해 경쟁 입찰을 한 결과, 코카콜라사가 최선의 제시를 한 경우는 유일한 탄산소프트ドリンク 공급자가 될 수 있다.

■ 목표 및 신장 리베이트의 폐지

코카콜라사는 과거에 비해 동량 또는 그 이상의 코카콜라사 상품을 구입한 거래처에게만 지불할 어떠한 리베이트도 이제는 더 이상 제공하지 않는다. 이것은 코카콜라의 거래처가 만약 그렇게 희망한다면 다른 탄산소프트ドリンク 상품의 공급자로부터 구입하는 것을 쉽게 한다.

■ 저인기 상품을 판매하기 위한 최강 브랜드 상품의 사용 금지

코카콜라는 한 두 종류의 가장 잘 팔리는 상품(예를 들면, 코카콜라 레귤러, 환타오렌지)만 구입을 희망하는 거래처에게 스프라이트와 바닐라 코크와 같은 다른 코카콜라사 상품도 구입할 의무를 과하지 않는다. 마찬가지로 코카콜라사는 가장 잘 팔리는 상품과 더불어 그 밖의 상품을 구입하는 것 또는 그룹 전상품에 선반을 확보할 것을 약속한 거래처에 지불한 리베이트를 더 이상 지불하지 않기로 한다.

■ 코카콜라가 제공하는 냉장고에 대해 20%의 자유공간 확보

코카콜라사가 무료냉장고를 제공하고 소비자가 직접 이용하는 가게 앞에 대해서, 다른 곳에 냉장음료 공간이 없는 경우, 코카콜라가 제공한 냉장고의 적어도 20%의 공간은 점주 판매점이 선택한 어떠한 상품을 위해서도 자유로 사용할 수 있도록 한다.

코카콜라사의 확약은 EU 관보에 공표 될 예정이다. 확약이 확고한 것이라고 확인되면 이것은 소위 「확약 결정」에 의해 동사를 구속하게 된다. 만약 코카콜라사가 후에 확약결정에 위반한 경우, 제재금이 부과될 가능성이 있다. 기업을 구속하는 자주적인 확약을 할 가능성은 금년 5월에 발효된 새로운 반트러스트 규칙(2003/1호) 제9조에 의해 도입되었다.

2004. 10. 19. 유럽위원회 발표문

일본

공취위, 하도급거래의 적정화를 원사업자들에게 요청

공정취인위원회는 현재의 하도급사업자를 둘러싼 어려운 상황을 맞아, 하도급거래의 적정화를 위한 조치를 강력하게 추진할 필요가 있다고 판단했다. 이에 하도급대금의 지불지연, 대금의 감액, 할인 곤란한 어음(장기어음) 교부 등의 행위를 하는 일이 없도록 원사업자 및 관계 사업단체에

대해, 하도급법(하청대금지불지연등방지법; 이하 법)을 철저히 준수하고 공정취인위원회 위원장 및 경제산업 대신이 공동의 문서를 가지고 요청했다. 이 문서에 따르면, 원사업자들이 준수해야 할 사항으로 다음과 같은 것들을 담고 있다.

1. 서면(주문서)의 교부 및 서류의 작성·보존의무

원사업자는 수급사업자에게 물품의 제조나 수리, 정보 성과물의 작성 또는 역무 제공을 위탁하는 경우, 즉시 주문의 내용, 하도급대금의 액수, 지불기일, 지불방법 등을 명기한 서면(주문서)을 수급사업자에게 교부함과 동시에, 주문의 내용, 물품 등의 수령일, 하도급대금의 액수, 지불일 등을 기재한 서류를 작성하여 2년간 보존해야 한다(법 제3조, 제5조).

2. 하도급대금의 지불기일을 정할 의무 및 지연이자의 지불의무

하도급대금의 지불기일은 원사업자가 하도급사업자로부터 물품 등을 수령한 날로부터 60일 이내로 하는 한편, 가능한 한 짧은 기간내에 정하지 않으면 안 된다(법 제2조의2). 또한 원사업자가 지불기일까지 하도급대금을 지불하지 않았을 때는, 수급사업자로부터 물품 등을 수령한 날로부터 기산하여 60일이 경과한 날로부터 지불을 할 때까지의 기간에 대해서, 그 날수에 따라 미불금액에 연리

14.6%를 곱한 금액을 지연이자로 해서 지불하지 않으면 안 된다(법 제4조의2).

3. 수령 거부 금지

납품된 물품이 주문했던 대로가 아닌 경우 등을 제외하고, 주문한 물품의 수령을 거절해서는 안 된다(법 제4조제1항제1호).

4. 하도급대금의 지불지연 금지

원사업자는 지불기일의 경과 후 더 이상 하도급대금의 지불을 지연시켜서는 안 된다(법 제4조제1항제2호).

5. 하도급대금의 감액 금지

수급사업자에게 책임이 없음에도 불구하고, 하도급대금을 감액해서는 안 된다(법 제4조제1항제3호). 하도급대금을 인하하는 경우는 새로운 단가가 정해진 날 이후의 주문으로부터 적용해야 한다.

6. 반품 금지

거래처로부터의 취소나 판매의 오산 등 수급사업자에게 책임이 없음에도 수급사업자로부터 물품 등을 수령한 후 수급사업자에게 그 물품 등을 인수하게 해서는 안 된다(법 제4조제1항제4호).

7. 부당감액 금지

동종 유사한 위탁거래의 경우에 통상 지불되는 대가에 비해 현저하게

낮은 하도급대금의 액수를 부당하게 정해서는 안 된다(법 제4조제1항제5호).

8. 물품의 구입강제·역무의 이용강제의 금지

정당한 이유 없이 자사 제품, 소유 잉여 재료 그 외 자기의 지정하는 것을 수급사업자에게 강제로 구입시키거나 역무를 강제로 이용하게 해서는 안 된다(법 제4조제1항제6호).

9. 보복조치의 금지

수급사업자가 원사업자의 위반행위에 대해 공정취인위원회 또는 중소기업청에 알린 것을 이유로 해서 거래의 수량을 줄이거나 거래를 정지하는 등의 불이익한 취급을 해서는 안 된다(법 제4조제1항제7호).

10. 유상지급 원재료 등의 대가의 조기 결제 금지

원사업자가 원재료 등을 유상으로 지급했을 경우에 이 원재료 등을 이용해 제조 또는 수리한 물품의 하도급대금의 지불기일보다 빠른 시기에, 이 원재료 등의 대금을 지불하게 하거나 이를 하도급대금에서 공제해서는 안 된다(법 제4조제2항제1호).

11. 할인 곤란한 어음 교부의 금지

하도급대금의 지불에 있어서, 하도급대금의 지불기일까지 일반 금융기관에서 할인을 받는 것이 곤란하다고

인정되는 어음을 교부함으로써 하도급사업자의 이익을 부당하게 해쳐서는 안 된다(법 제4조제2항제2호). 어음 기간은 원칙적으로 섬유업에 있어서는 90일, 그 외 제조업에 있어서는 120일로 되어 있다.

12. 부당한 경제상의 이익제공 요청의 금지

수급사업자에게 자기를 위해서 공전, 역무 그 외의 경제상의 이익을 제공토록 하는 것으로, 수급사업자의 이익을 부당하게 해쳐서는 안 된다(법 제4조제2항제3호).

13. 부당한 급부 내용의 변경·재시도의 금지

수급사업자에게 책임이 없음에도, 발주 내용을 변경하거나 또는 수급사업자로부터 물품 등을 수령한 후(역무제공 위탁의 경우는 역무의 제공 후)에 재시도를 요구하여 수급사업자의 이익을 부당하게 해쳐서는 안 된다(법 제4조제2항제4호).

2004. 11. 29. 공정취인위원회

공취위, 수입 의류품의 판매업자 등에 대해 배계명령

공정취인위원회는 야기통상 주식회사(이하 야기통상)가 수입하는 의류품의 표시에 대하여 조사를 실시, 경품표시법 제4조(원산국의 부당표시)

의 규정을 위반한 사실을 밝혀냈다. 이에 야기통상 및 동사로부터 수입 의류품을 구입하여 판매하고 있던 판매업자 5사에 대해 배제명령을 내리는 한편, 일본 섬유수입조합에 대해 산하 조합원이 동일한 행위를 하는 일이 없도록 적절한 표시를 할 것을 요망했다.

야기통상은 외국 회사가 제조한 바지를 거래하면서, 판매업자 5사에 대해서 해당 상품의 원산국이 이탈리아라고 설명하고 있었다. 또한 야기통상 및 판매업자 5사는 해당 바지를 판매하면서 바지에 부착한 가정용 물건품질표시법에 근거한 품질표시 태그에 해당 바지의 원산국이 루마니아임에도 불구하고, 마치 이탈리아인 것처럼 표시하고 있었다.

이에 대해 공정취인위원회는 일반 소비자가 오인할 수 있는 표시를 했음을 공시하고, 재발방지책을 강구하여 이를 임원 및 종업원에게 철저히 주지시키는 동시에, 향후 일반소비자가 오인할 수 있는 표시를 하지 말라는 내용의 배제명령을 했다.

이와 함께, 일본 섬유수입조합에 대해서는, 향후 산하 조합원이 경품표시법에 위반하는 일이 없도록, 산하 조합원에 대해 이 사건 배제명령의 내용을 주지시키고, 산하 조합원에 대해 외국에서 제조된 의류품의 원산국 표시를 적정하게 하도록 지도해 줄 것을 요망했다.

2004. 11. 24. 공정취인위원회

공취위, 코난상사 주식회사에 대해 권고

공정취인위원회는 코난상사 주식회사(이하 코난상사)에 대해 독점금지법 제19조(우월적지위의 남용 및 백화점업에 있어서의 특정의 불공정한 거래방법)의 규정에 위반한 사실을 밝혀내고 권고조치 했다. 백화점업이란 매장 면적 3,000평방미터(특별구 및 정령 지정 도시 이외의 시읍면에 대하여는 1,500평방미터) 이상의 점포에 소비자가 일상 사용하는 여러 종류의 상품을 소매로 판매하는 사업을 말한다.

코난상사는 계속적 거래관계에 있는 일용 잡화품, 가정용 공구 등의 납품업자를 상대로 그러한 납입 거래관계를 이용하여, 결산에 대비한 총수익 확보를 위해 사업연도 하반기에 기획하는 세일에 협력해 달라는 명목으로서 금전을 요구했다. 또한 새롭게 자사의 점포를 개점하게 된 칸토 지구, 큐슈 지구 등 자사의 본점이 있는 오사카부로부터 멀리 떨어져 있으면서 근린에 유력한 경쟁사가 존재하는 특정의 점포의 신규 개점에 즈음하여 해당 점포의 총수익을 확보하기 위해 금전을 요구하였다.

뿐만 아니라 코난상사는 자사 점포의 신규 개점시 그 거래상의 지위가 자사에 비해 떨어지는 전기납품업자에게 자사의 판매업무를 위한 상품의 진열, 보충 등의 작업을 실시하도록

하기 위해 그 종업원 등을 파견 받기도 했다.

이에 대해 공정취인위원회는 코난상사로 하여금 위와 같은 행위들을 취소하고, 향후에도 이러한 행위들을 하지 않겠다는 취지를 전기납품업자에게 통지함과 동시에, 자사의 종업원에게 철저히 주지시키도록 했다. 또한 독점금지법의 준수에 관한 행동지침을 작성하여 이 행동지침에 근거하여 구입담당자를 상대로 독점금지법에 관한 연수를 행하고 법무담당자에 의한 정기적인 감사를 실시하기 위한 필요한 조치를 강구할 것을 요구하는 배제조치를 했다.

코난상사가 이러한 내용의 권고에 응하는 경우 이와 동일한 취지의 심리판결을 하지만, 이에 응하지 않는 경우에는 심판절차를 개시하게 된다.

2004. 11. 11. 공정취인위원회