공정거래법

부당한 공동행위

2010. 10.

시스템에어컨 정부조달계약 관련 3개 사업자의 부당한 공동행위에 대한 건 (2010카총2449)

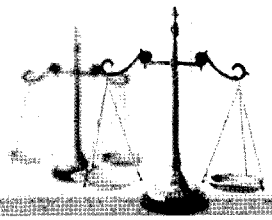
▶ **위반내용**

피심인들은 2007년부터 2009년까지 조달청과 시스템에어컨 연간 조달단가계약을 체결하는 과정에서 조달청과의 단가협상 전에 조달단가를 인상 또는 유지하기로 합의하고 이를 실행하였다.

피심인들의 합의대상인 시스템에어컨의 조달단가는 관공서, 군부대, 각급 학교 등 수요기관의 거래가격 혹은 기준가격이 되므로, 법 제19조 제1항 제1호에서 말하는 가격에 해당된다. 따라서 시스템에어컨 조달단가를 인상하거나 유지한 피심인들의 행위는 법 제19조 제1항 제1호에서 규정하고 있는 '가격을 결정·유지 또는 변경하는 행위'에 해당된다. 부당한 공동행위에 있어서의 합의는 사업자간 의사의 연락을 의미하는 것으로서 계약, 협정 등과 같은 명시적인 합의뿐만 아니라 사업자간의 양해와 같은 묵시적인 합의 내지는 암묵의 요해(了解)에 그치는 경우도 포함된다. 이 사건의 경우 피심인들이 2007년부터 2009년까지 매년 조달청 담당자와의 협상을 전후로 대면 회의, 이메일 교환, 전화 연락 등을 통하여 시스템에어컨 조달단가를 인상(2007년 및 2009년) 또는 유지(2008년)하기로 합의하였음이 인정된다.

당해 공동행위가 '경쟁제한성'을 가지는지 여부는 당해 상품의 특성, 소비자의 제품선택 기준, 당해 행위가 시장 및 사업자들의 경쟁에 미치는 영향 등 여러 사정을 고려하여, 당해 공동행위로 인하여 일정한 거래분야에서의 경쟁이 감소하여 가격·수량·품질 기타 거래조건 등의 결정에 영향을 미치거나 미칠 우려가 있는지를 살펴 개별적으로 판단하여야 한다. 다음과 같은 점을 종합적으로 고려해 보면, 이 사건에서 피심인들이 상호 간의 합의에 의해 시스템에어컨 정부조달시장에서 공동으로 조달단가를 인상 또는 유지하기로 한 행위는 경쟁을 제한하는 효과를 지니고 있음이 명백하다. 이 사건 공동행위는 시스템에어컨 정부조달시장에서 가장 핵심적인 경쟁수단인 가격(조달단가)을 합의를 통해 인상 또는 유지한 것으로서 경쟁제한효과가 매우 크다. 시스템에어컨 정부조달시장에서 피심인들의 시장점유율이 거의 100%에 해당되어 피심인들의 가격합의의 효과는 시스템에어컨 정부조달시장 전체에 직접적으로 영향을 미쳐 경쟁을 완전히 소멸시켰다. 이 사건 공동행위는 시스템에어컨 정부조달시장에서 경쟁관계에 있는 사업자들이 조달단가를 공동으로 결정하기로 한 것으로서, 합의에 참여한 사업자들의 가격경쟁을 직접적으로 제한함으로써 소비자가격을 높게 형성시켜 소비자 후생을 훼손하는 폐해를 초래하였을 뿐 효율성 증대효과를 찾기 어렵다. 이 사건 공동행위는 2007년부터 2009년까지 지속적으로 실행되었다는 점에서 경쟁제한의 효과가 장기간에 걸쳐 발생하였다. 피심인들은 이 사건 공동행위에 대하여 공정거래위원회로부터 인가를 받은 사실이 없다. 따라서 피심인들의 위의 행위는 시스템에어컨 정부조달시장에서 다른 사업자와 공동으로 부당하게 경쟁을 제한하는 가격을 결정·유지 또는 변경할 것을 합의하는 행위에 해당되므로 법 제19조 제1항 제1호에 위반된다.

이 사건 공동행위가 이미 중단된 것은 인정되나 시스템에어컨 정부조달시장이 공동행위에 취약한 구조라는 점을 감안하여 피심인들에게 향후 시스템에어컨 정부조달시장에서 조달단가의 인상 또는 유지와 관련된 공동행위를 다시 하지 못하도록 공동행위 금지명령을 부과한다. 법 제21조에서 규정한 '기타 시정을 위한 필요한 조치'에는 행위의 중지뿐만 아니라 그 위법을 시정하기 위하여 필요하다고 인정되는 제반 조치가 포함된다고 할 것이므로, 사업자들이 상호 정보교환을 통하여 부당한 공동행위를 하기에 이른 경우에 공정거래위원회는 그것이 부당한 공동행위의 시정을 위하여 필요하다면 그 사업자들에 대하여 정보교환 금지명령을 할 수 있다. 다만 그와 같은 정보교환 금지명령이 법 제21조에서



정한 필요한 조치로서 허용되는지는 그 정보교환의 목적, 관련시장의 구조 및 특성, 정보교환의 방식, 교환된 정보의 내용, 성질 및 시간적 범위 등을 종합적으로 고려하여 판단하여야 한다. 이 사건 공동행위의 경우, 피심인들이 조달청과의 시스템에어컨 조달단가 협상에 있어 대면회의, 유무선 전화 연락, 이메일 교환 등을 통해 자신들의 가격협상안에 관하여 정보를 교환하고 사전 조율하는 방식으로 합의하고 이를 실행하였는 바, 이와 같은 행위는 ① 정보교환이 조달단가를 인상 또는 유지하려는 목적에서 이루어진 것이 명백하고 ② 시스템에어컨 정부조달시장에서 피심인들의 시장점유율이 거의 100%에 가까우며 ③ 피심인들의 정보교환행위가 직접적으로 합의에 이르고 있고 ④ 정보교환행위가 특정 연도에 국한된 것이 아니라 2007년부터 2009년에 걸쳐 매년 반복적으로 발생하고 있다는 점들을 고려하여, 피심인들이 직접 접촉, 유무선 전화 연락, 이메일 교환 등 기타 어떠한 방법으로도 시스템에어컨의 정부조달계약에 있어 당시 또는 장래에 대하여 공개되지 아니한 내부적인 협상안이나 원가자료에 관한 정보를 교환하지 못하도록 금지명령을 부과한다.

시스템에어컨 정부조달시장에서 거의 100%에 가까운 시장점유율을 가지고 있는 피심인들의 법위반행위는 가격의 결정·유지·변경을 목적으로 하는 부당한 공동행위로서 경쟁질서를 저해하는 효과가 크고 소비자에게 미치는 영향이 직접적이고 중대하므로, 법 시행령 [별표2](위반행위의 과징금 부과기준) 및 「과징금부과 세부기준 등에 관한 고시」[공정거래위원회 고시 제2009-36호(2009. 8. 20.)](이하 "과징금고시"라 한다) Ⅲ.1.가., 1.나.(1), 2.다.(1)에 비추어 과징금을 부과하는 것이 타당하다. 피심인들의 이 사건 위반행위에 대한 과징금 부과액 산정에 대해서는 법 제22조(과징금), 제55조의3(과징금 부과), 같은 법 시행령 제61조(과징금 부과기준) 및 과징금고시를 적용한다.

피심인들의 위의 행위는 법 제19조 제1항 제1호에 위반되므로, 시정명령에 대하여는 법 제21조를, 과징금 부과에 대하여는 법 제22조를, 자진신고 등에 대한 감면에 관하여는 법 제22조의2를 각 적용한다.

▶ 조치내용

피심인 삼성전자 주식회사, 피심인 캐리어 주식회사는 시스템에어컨의 정부조달계약을 위한 조달청과의 협상에 있어 경쟁사들과 조달단가 및 품목을 합의하는 방법으로 시스템에어컨 정부조달시장에서 부당하게 경쟁을 제한하는 행위를 다시 하여서는 아니 된다. 피심인 삼성전자 주식회사, 피심인 캐리어 주식회사는 직접 접촉, 유무선 전화통화, 이메일 교환 등 기타 어떠한 방법으로도 시스템에어컨의 정부조달계약에 있어 당시 또는 장래에 대하여 공개되지 아니한 내부적인 협상안이나 원가자료에 관한 정보를 경쟁사들과 교환하여서는 아니 된다. 피심인 삼성전자 주식회사, 피심인 캐리어 주식회사는 과징금 16,001,000,000원과 1,651,000,000원을 국고에 납부하여야 한다. 피심인 LG전자 주식회사에 대한 시정조치 및 과징금을 면제한다.

11.29.

26개 항공화물운송사업자의 부당한 공동행위에 대한 건 : 한국발 (2009국카3104)

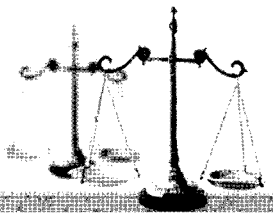
▶ 위반내용

피심인들은 항공운송대표자화물분과회의(Board of Airline Representative Cargo Sub-Committee; BAR-CSC, 이하 "바미팅"이라 한다), 노선별 항공사 모임(Carrier Meeting) 등 다자간 접촉과 항공사 직원들 간의 양자접촉 등을 통하여 가격을 논의하거나 수급상황 등 항공화물운송 관련 가격결정에 중요한 정보를 교환하는 관행을 오랫동안 지속하여 왔다. 이와 같이 업계 내에 가격공조 관행이 만연한 상황에서 1997년 IATA가 유류할증료 도입을 결정하고, 1999년 말 유가급등에 따라 전 세계적으로 유류할증료가 도입되기 시작하자 국내에서도 2000년부터 국적항공사인 대한항공과 아시아나를 중심으로 본격적으로 유류할증료 도입시도가 전개되었으나, 국토해양부가 인가를 해주지 않아 성공하지 못하였다. 그 후에도 피심인들은 유류할증료의 도입을 지속적으로 추진하였고, 2002. 6. 12. 대한항공과 루프트한자는 한국

발 전세계행 노선에서 유류할증료를 함께 도입할 것을 합의하였고, 이에 따라 당시 유류할증료 신고대상 항공사였던 루프트한자는 2002. 9. 1.부터 한국발 전세계 노선에서 유류할증료를 도입하였다. 그러나 대한항공은 국토해양부의 인가 불허로 한국발 전 세계 노선에서의 유류할증료 도입에 실패하자 다시 아시아나와 함께 유류할증료 도입을 위해 더욱 치밀한 공조전략을 수립·추진하였다. 이런 상황에서 피심인들은, 이하에서 상세히 살피는 바와 같이, 바미팅, 노선별 항공사 모임, 개별연락 등을 통하여 국적사인 대한항공과 아시아나가 유류할증료를 도입하면 나머지 피심인들도 동일하게 유류할증료를 도입하기로 합의하였다. 2003. 4. 16. 대한항공과 아시아나가 국토해양부의 인가를 받아 유류할증료를 도입하자, 나머지 피심인들도 미리 합의한 대로 비슷한 시기에 국토해양부의 인가 등을 받고 동일 또는 유사한 수준의 유류할증료를 도입하였다. 이후에도 피심인들은 대한항공과 아시아나가 유류할증료 적용단계를 추가하면 동일하게 추가하기로 합의하고, 이에 따라 2004년 10월, 2005년 6월 및 2005년 10월 3차례에 걸쳐 대한항공이 유류할증료 적용단계의 상한을 2단계씩 추가하자 이에 동조하여 나머지 피심인들도 동일하게 적용단계의 상한을 추가한 사실이 있다.

2002년 합의에 따라 루프트한자는 2002. 6. 16.에, 2003년 합의에 따라 아시아나는 2003. 2. 13., 대한항공은 아시아나보다 1주일 뒤인 같은 달 20일 각각 국토해양부에 유류할증료 도입을 인가 신청하였고, 그 후 일본항공, 일본화물항공, 전일본공수, 타이항공, 에어프랑스, 케이엘엠, 싱가포르항공, 카고룩스, 스위스항공, 캐세이패시픽 및 말레이시아항공은 같은 해 3. 26. ~ 4. 11.에 각각의 항공협정에 따라 국토해양부에 인가 신청 또는 신고를 하였다. 2004년 합의에 따라 2004. 8. 17. ~ 2004. 9. 20.에 대한항공, 아시아나, 일본항공, 일본화물항공, 전일본공수, 타이항공, 에어프랑스, 케이엘엠, 싱가포르항공, 카고룩스, 루프트한자, 스위스항공, 캐세이패시픽 및 말레이시아항공은 국토해양부에 유류할증료 계산체계 변경을 위해 각각 유류할증료 계산체계 변경 인가 신청 및 신고를 하였다. 2005년 6월 합의에 따라 2005. 4. 29. ~ 2005. 6. 18.에 대한항공, 아시아나, 일본항공, 일본화물항공, 전일본공수, 타이항공, 에어프랑스, 케이엘엠, 싱가포르항공, 카고룩스, 루프트한자, 스위스항공, 캐세이패시픽 및 말레이시아항공은 국토해양부에 유류할증료 계산체계 변경을 위해 각각 유류할증료 계산체계 변경 인가 신청 및 신고를 하였다. 2005년 10월 합의에 따라 2005. 8. 26. ~ 2005. 10. 20.에 대한항공, 아시아나, 일본항공, 일본화물항공, 전일본공수, 타이항공, 에어프랑스, 케이엘엠, 싱가포르항공, 카고룩스, 루프트한자, 스위스항공, 캐세이패시픽 및 말레이시아항공은 국토해양부에 유류할증료 계산체계 변경을 위해 각각 유류할증료 계산체계 변경 인가 신청 및 신고를 하였다. 위에서 기술된 일련의 합의에 따라 대한항공, 아시아나, 에어프랑스, 케이엘엠, 타이항공, 캐세이패시픽, 영국항공, 싱가포르항공, 일본항공, 일본화물항공, 전일본공수, 스위스항공, 카고룩스, 말레이시아항공은 유류할증료 계산체계를 동일하게 도입하였다. 또한 위 합의에 따라 대한항공, 아시아나, 에어프랑스, 타이항공, 캐세이패시픽, 영국항공, 싱가포르항공, 일본항공, 일본화물항공, 전일본공수, 스위스항공, 카고룩스, 말레이시아항공은 자신이 운항하는 한국발 전세계행 노선의 화물에 대하여 위에서 살펴본 유류할증료 계산체계에 따라 계산된 유류할증료 금액을 그대로 부과하였다. 다만, 케이엘엠과 루프트한자의 경우 위의 일련의 합의에 지속적으로 참가하였으므로 부당한 공동행위의 성립에는 지장이 없지만, 실제로 도입한 유류할증료 계산체계는 국적항공사인 대한항공의 계산체계와 다소 차이가 있다.

피심인들이 동일한 시기에 동일하게 유류할증료를 도입 및 변경하기로 합의한 행위는 유류할증료가 피심인들이 항공화물운송서비스를 제공한 대가로 고객인 포워더 또는 화주로부터 받는 경제적 대가이고, 유류할증료의 도입 및 변경의 합의를 통해 피심인들이 제공하는 항공화물운송서비스의 가격을 사실상 인상시키는 효과가 있는 점 등을 감안할 때, 법 제19조 제1항 제1호에서 규정하는 사업자들이 공동으로 가격을 결정·유지 또는 변경하는 행위를 한 것에 해당된다. 위 행위사실에 비추어 보건대, 피심인들이 바미팅, 노선별 항공사 모임, 개별연락 등을 통하여 동일한 시기에 유류할증료 도입 및 변경을 공동으로 결정한 행위는 경쟁을 제한함으로써 자신들의 경제적 이익을 극대화하고자 하는 피심인들의 합치된 의사의 결과에 해당하므로 피심인들의 이러한 행위는 법 제19조 제1항 제1호에서 규정하고 있는 사업자들이 공동으로 가격을 결정·유지하는 행위를 할 것을 합의한 것에 해당된다. 한편, 한국발 전세계행 노선에서 유류할증료를



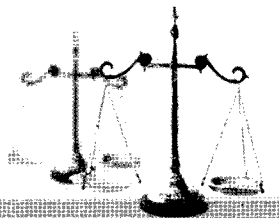
공동으로 도입 및 변경하기로 한 합의가 4회에 걸쳐 이루어졌는데 두 번째 내지 네 번째 합의는 첫 번째 유류할증료 도입 합의에 따른 기존 유류할증료 계산체계에 상한선 단계들을 추가하는 내용으로서 합의의 기본적 성격에 변함이 없고, 합의의 대상과 참여자가 같은 점 등 최초의 합의가 계속 유지되었다고 볼 수 있어 전체적으로 하나의 공동행위가 성립된다.

원칙적으로 부당한 공동행위의 시기는 경쟁을 제한하는 행위를 할 것을 합의한 날이 된다. 그런데 이 사건의 경우 유류할증료 도입 합의가 바미팅, 노선별 항공사 모임 등 다자간 접촉 이외에도 개별적 의사연락 등 다양한 방법으로 이루어졌고, 대한항공이 다른 외국 국적의 피심인들에게 유류할증료 도입을 권유하거나 외국 국적의 피심인들의 추종의사를 확인하는 형태로 지속적으로 이루어졌기 때문에, 합의한 일자가 명확하지 않아 최초의 합의일자를 특정하기가 곤란하다. 그러나 피심인들이 합의한 유류할증료를 적용하기 위해서는 국토해양부의 인가나 신고수리 과정을 거쳐야 하고, 피심인들의 인가 신청이나 신고 행위는 이미 성립한 합의의 실행을 위한 과정으로 볼 수 있는 점 등을 고려할 때, 적어도 피심인들이 국토해양부에 유류할증료를 인가 신청하거나 신고한 날 이전에는 유류할증료 도입에 대한 합의가 있었다고 볼 수 있다. 따라서 피심인 중 유류할증료 적용을 위하여 국토해양부의 인가나 신고수리가 필요한 피심인의 경우에는 인가 또는 신고일을, 인가나 신고수리가 불필요한 피심인의 경우에는 유류할증료를 실제로 부과한 날을 동 공동행위의 시기로 본다. 다만, 국토해양부의 인가나 신고수리가 필요한 피심인이라 하더라도 국토해양부에 인가신청이나 신고한 날의 확인이 곤란할 경우에는 부득이 실제 부과한 날을 시기로 본다. 위와 같은 기준을 적용할 때 대한항공은 2003. 2. 20., 아시아나는 같은 해 1. 29., 루프트한자는 2002. 6. 18., 카고룩스는 2003. 3. 26., 싱가포르항공은 2003. 4. 1., 타이항공과 캐세이패시픽은 같은 달 2일, 케이엘엠은 같은 달 3일, 말레이시아항공은 같은 달 7일, 일본화물항공과 전일본공수는 같은 달 9일, 에어프랑스는 같은 달 11일에 각각 국토해양부에 인가 신청이나 신고를 하였으므로 이 날이 시기가 되고, 스위스항공, 영국항공 및 일본항공은 국토해양부에 인가 신청이나 신고 없이 2003. 4. 16. 다른 피심인들과 동일한 유류할증료를 실제 적용하였으므로 이 날이 시기가 된다. 이에 대하여 카고룩스는, 2003년 합의에 참가하였지만, 2003. 4. 15. ~ 5. 15. 다른 피심인들과 달리 카고룩스는 유류할증료 금액(120원)을 변경하지 않았는 바, 이는 이 사건 공동행위에서 이탈한 것으로 평가할 수 있으므로 다른 피심인들과 동일한 유류할증료 금액을 적용한 2004. 5. 16.를 공동행위 시기로 보아야 한다고 주장한다. 살피건대, 카고룩스가 2003. 4. 15. ~ 5. 15. 다른 피심인들과 달리 유류할증료 금액을 변경하지 아니한 것은 사실이나, 2003. 5. 20. 및 같은 해 7. 18. 각 「일본항공 OOO 부장의 업무수첩」, 2003. 5. 20. 및 같은 해 6. 20. 각 「유럽노선 모임에 참석했던 일본항공 직원이 작성한 필기 문서」, 일본항공 OOO의 진술조서 등의 기재에 의하면, 카고룩스가 유류할증료 금액을 변경하지 않는 기간에도 계속 노선별 항공사 모임 등에 참석한 사실이 인정되며, 2004. 6. 16. 이후에는 다른 피심인들과 동일한 유류할증료를 부과하였는 바, 합의된 유류할증료를 일정기간 부과하지 않았다는 이유만으로 카고룩스가 한국발 공동행위에서 이탈한 것으로 볼 수 없으므로 위 피심인의 주장은 받아들이지 아니한다. 일반적으로 공동행위의 종기는 합의가 더 이상 존속하지 아니하게 된 날을 의미한다. 그리고 부당한 공동행위에 해당하는 합의가 실행된 경우에는 합의에 참가한 사업자들이 명시적으로 합의를 파기하고 각 사업자가 독자적인 판단에 따라 합의가 없었더라면 존재하였을 가격 수준으로 환원하는 등 합의에 반하는 행위를 하거나, 합의에 참가한 사업자들 사이에 반복적인 가격경쟁이 일정 기간 계속되는 등 합의가 사실상 파기되었다고 볼 수 있을 만한 사정이 있어야 한다. 이 사건 공동행위 종기는 주도 항공사 등의 탈퇴, 합의 모임의 종료나 해체 등 합의가 사실상 파기되었다고 볼만한 사정이 있는지 여부를 종합적으로 고려하여 결정하여야 할 것이다. 이와 관련하여, 루프트한자 및 스위스항공은 2005. 12. 29., 대한항공은 2006. 7. 12., 캐세이패시픽은 2007. 6. 4.에 각각 이 사건 공동행위에서 탈퇴하였고, 타이항공은 2006. 11. 31. 다른 피심인들과 달리 독자적인 유류할증료 금액을 적용하기 시작하였고, 일본화물항공은 2006. 7. 28.에 한국내 항공화물운송 영업을 중단하였다. 한편 피심인들은 2007. 7. 31. 주된 합의의 장이었던 바미팅을 종료하고 더 이상 유류할증료에 대한 정보 교환을 하지 않기로 결정하였는 바, 이는 사실상 공동행위의 합의 파기의사를 명시적으로 표명한 것으로 볼 수 있다. 따라서 나머지 피심인들에 대한 이 사건

공동행위의 종기는 바미팅을 종료하기로 결정한 전날인 2007. 7. 30.로 보는 것이 타당하다. 그러므로 아시아나, 케이엘엠, 에어프랑스, 싱가포르항공, 말레이시아항공, 카고룩스, 일본항공, 전일본공수는 각각 2007. 7. 30., 루프트한자 및 스위스항공은 각각 2005. 12. 29., 대한항공은 2006. 7. 12., 캐세이패시픽은 2007. 6. 4., 타이항공은 2006. 11. 30., 일본화물항공은 2006. 7. 28.이 각각 공동행위 종료일이 된다. 이에 대하여 말레이시아항공, 대한항공, 아시아나, 에어프랑스, 일본항공, 일본화물항공, 카고룩스, 케이엘엠 등은 2006. 2. 14. 한국의 공정거래위원회를 비롯한 미국 및 유럽 경쟁당국이 대한항공, 에어프랑스, 케이엘엠 등 일부 피심인들에 대한 현장조사를 실시하여 그 이후에는 사실상 공동행위를 지속하는 것이 불가능하였으므로, 현장조사일에 사실상 한국발 공동행위가 종료되었다고 주장한다. 살피건대, 합의에 참가한 사업자 전부에 대하여 부당한 공동행위가 종료되었다고 하기 위해서는 합의에 참가한 사업자들이 명시적으로 합의를 파기하고 각 사업자가 독자적인 판단에 따라 담합이 없었더라면 존재하였을 가격 수준으로 인하하는 등 합의에 반하는 행위를 하거나, 또는 합의에 참가한 사업자들 사이에 반복적인 가격경쟁이 일정기간 계속되는 등 합의가 사실상 파기되었다고 볼 수 있을 만한 사정이 있어야 한다. 그런데 이 사건 공동행위와 관련하여 피심인들은 2006. 2. 14. 현장조사가 이루어진 후에도 이 사건 공동행위의 주된 합의가 이루어진 바미팅, 노선별 항공사 모임 등에 2007년 7월까지 계속 참가하였고 이 사건 공동행위 관련 합의를 파기한다는 의사를 명시적으로 밝힌 사실도 없었다. 그러므로 단순히 2006. 2 14. 현장조사가 이루어진 사실만으로는 합의 파기로 볼만한 사정이 생겼다고 볼 수 없는 바, 이 현장조사일을 공동행위의 종기로 보아야 한다는 위 피심인들의 주장은 이유 없다. 또한 말레이시아항공, 아시아나, 에어프랑스, 일본항공, 일본화물항공, 케이엘엠 등은 한국발 전세계행 노선 공동행위의 경우 대한항공이 바미팅, 노선별 모임 등을 주최하여 유류할증료 도입 및 변경 합의를 주도하였고, 외국 항공사인 피심인들의 경우 대한항공의 유류할증료 계산체계를 추종한 것에 불과하여 대한항공이 공동행위에서 탈퇴할 경우 이 사건 공동행위는 유지될 수 없다고 할 것인데, 2006. 2. 14. 이후 여러 정황상 대한항공이 공정거래위원회에 이 사건 공동행위를 자진신고하였다고 보이므로 대한항공의 자진신고 전날에 공동행위가 종료된 것으로 보아야 한다고 주장한다. 살피건대, 이 사건 공동행위와 관련하여 대한항공이 다른 피심인들에게 합의 탈퇴 의사를 명시적으로 밝힌 사실이 없고, 한국발 공동행위의 주된 합의가 이루어진 바미팅, 노선별 항공사 모임 등이 2007. 7. 31.까지 계속되었다. 또한 이 사건 공동행위 관련 자진신고가 있었는지 여부와는 별론으로, 그러한 자신신고가 있었다는 사실만으로 공동행위가 파기되었다고 볼 수 없는 바, 위 피심인들의 주장은 어느모로 보나 이유 없다.

가격이나 생산량의 공동결정, 판매지역이나 판매대상의 분할 등 경쟁제한적 효과가 명백한 공동행위에 대하여는 관련 시장의 획정에 대한 언급 없이 부당한 공동행위로 인정하는 것이 주요국의 일반적 관례라 할 수 있다. 그러함에도 이 사건 공동행위의 관련시장을 살펴본다면, 피심인들은 한국이라는 동일한 출발지에서 복수의 노선을 운항하고 있고, 직항노선과 경유노선간의 경쟁도 가능함에 따라 이들 항공사들이 한국발 노선에서 경쟁관계에 있는 점 등을 감안하면, 관련 시장은 한국발 전세계행 노선에서의 항공화물 운송서비스 시장으로 획정함이 타당하다. 피심인들의 위와 같은 행위는 다음과 같은 점을 고려할 때 한국발 전세계행 항공화물운송서비스 시장에서의 경쟁을 부당하게 제한하였다고 판단된다. 첫째, 피심인들이 위에서 본 바와 같이 합의함으로써 유류할증료 도입 여부 및 가격 수준에 대한 자유로운 의사결정에 영향을 미쳤는 바, 이러한 합의가 없었더라면 한국발 노선에서 가격경쟁이 더욱 치열해져 가격이 인하되었을 것이다. 둘째, 2003년부터 2005년까지 한국발 노선에서 50%가 넘는 시장점유율을 가진 피심인들이 유류할증료를 합의하여 결정함으로써 소비자들은 한국발 공동행위가 없었더라면 지불하였을 가격보다 더 높은 가격을 지불하게 되는 결과가 초래될 수밖에 없었다고 보여 진다. 더구나 유류할증료를 기타 운임으로 분류하여 수급상황에 관계없이 할인하지 않기로 함으로써 성수기에는 할증료만큼 가격이 인상되고 비수기에도 할증료를 명분으로 가격인하가 억제되는 효과가 발생한 것으로 판단된다.

이 사건 위반행위 기간 중 「독점규제 및 공정거래에 관한 법률」(2005. 3. 31. 법률 제7492로 개정되기 전의 것, 이하 "2004년 법"이라 한다) 및 「독점규제 및 공정거래에 관한 법률 시행령」(2005. 6. 30. 대통령령 제18921호로 개정되기



전의 것, 이하 "2005년 시행령" 이라 한다), 「과징금부과 세부기준 등에 관한 고시」(2005. 4. 1.개정, 공정거래위원회 고시 제2005-3호, 이하 "과징금고시"라 한다)가 개정되어 2005. 4. 1. 시행되었으나, 이 사건 은 이 법령 및 고시의 시행 전의 행위로서 이 법령 및 고시의 시행 후에도 그 상태가 지속되는 행위에 해당되므로, 2004년 법 부칙(제8조)?2005년 시행령 부칙(제4항) 및 과징금부과고시 부칙(제2항)에 의하여 종전의 규정인 「독점규제 및 공정거래에 관한 법률」(2004. 12. 31. 법률 제7315호로 개정되기 전의 것, 이하 "2002년 법"이라 한다), 「독점규제 및 공정거래에 관한 법률 시행령」(2005. 3. 31. 대통령령 제18768호로 개정되기 전의 것, 이하 "2004년 시행령"이라 한다) 및 「과징금 부과 세부기준 등에 관한 고시」(2004. 4. 1. 공정거래위원회 고시 제2004-7호, 이하 "구과징금고시"라 한다)를 적용한다.

이 사건 부당한 공동행위에 참여한 피심인들의 한국발 전세계행 노선에서 목적지에 따라 51~99%의 시장점유율을 차지하고 있으므로, 피심인들의 법 위반행위는 위에서 본 바와 같이 시장에 미치는 경쟁제한효과 및 파급효과의 정도가 크다고 인정되므로, 2002년 법 제22조, 2004년 시행령 제61조 관련 별표2와 구 과징금고시 Ⅲ.1.가, 나 및 Ⅲ.2.다.(1)의 규정에 의하여 과징금을 부과한다.

피심인들의 위의 행위는 법 제19조 제1항 제1호에 위반되므로, 시정명령에 대하여는 제21조의 규정을, 과징금 부과에 대하여는 제22조의 규정을 각각 적용한다.

▶ 조치내용

피심인 주식회사 대한항공, 피심인 아시아나항공 주식회사, 피심인 주식회사 일본항공인터내셔널, 피심인 일본화물항공 주식회사, 피심인 전일본공수 주식회사, 피심인 타이 에어웨이즈 인터내셔널 퍼블릭 컴퍼니 리미티드, 피심인 소시에떼 에어프랑스, 피심인 케이엘엠 엔브이, 피심인 에어프랑스 대시 케이엘엠, 피심인 싱가포르 에어라인즈 카고 피티이 엘티디, 피심인 카고룩스 에어라인즈 인터내셔널 에스에이, 피심인 브리티쉬 에어웨이즈 피엘씨, 피심인 루프트한자 카고 아게, 피심인 스위스 인터내셔널 에어라인즈 엘티디, 피심인 캐세이패시픽 에어웨이즈 리미티드, 피심인 말레이시아 에어라인즈 카고 에스디엔 비에이치디는 대한민국에서 출발하는 전세계행 노선의 항공화물운송서비스를 제공함에 있어 다른 항공화물운송사업자들과 합의하여 유류할증료를 공동으로 도입하거나 변경하는 등의 방법으로 항공화물 운송서비스 시장의 경쟁을 부당하게 제한하는 행위를 다시 하여서는 아니 된다. 피심인 주식회사 대한항공 41,694,000,000원, 아시아나항공 주식회사 17,958,000,000원, 주식회사 일본항공인터내셔널 3,200,000,000원, 일본화물항공 주식회사 1,450,000,000원, 전일본공수 주식회사 1,304,000,000원, 타이 에어웨이즈 인터내셔널 퍼블릭 컴퍼니 리미티드 2,198,000,000원, 소시에떼 에어프랑스 1,884,000,000원, 케이엘엠 엔브이 2,750,000,000원, 에어프랑스 대시 케이엘엠 731,000,000원, 싱가포르 에어라인즈 카고 피티이 엘티디 2,921,000,000원, 카고룩스 에어라인즈 인터내셔널 에스에이 1,154,000,000원, 브리티쉬 에어웨이즈 피엘씨 828,000,000원, 루프트한자 카고 아게 3,836,000,000원, 스위스 인터내셔널 에어라인즈 엘티디 68,000,000원, 캐세이패시픽 에어웨이즈 리미티드 2,414,000,000원, 말레이시아 에어라인즈 카고 에스디엔 비에이치디 1,200,000,000원의 과징금을 각각 국고에 납부하여야 한다.

12. 15.

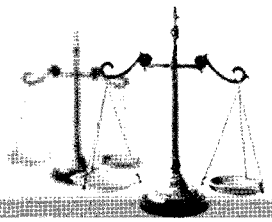
7개 필름판매사업자의 부당한 공동행위에 대한 건 (2010카조0370)

▶ 위반내용

아그파코리아, 성도지엘, 성도솔루윈, 코닥그래픽, 한국코닥, 한국필름, 스크린코리아는 2008. 6. 18. 및 2008. 10. 30., 2차례에 걸쳐 인쇄출력용 필름 및 플레이트의 가격을 인상하기로 합의하고 이를 실행(이하 "이 사건 행위"라 한다)하였다.

2008. 6. 18. 아그파코리아 ○○○ 대표이사, 성도지엘 및 성도솔루윈 ○○○ 전무, 코닥그래픽 ○○○ 대표, 한국필름 ○○○ 전무 및 스크린코리아 ○○○ 대표이사는 서울 중구 남산동 2가에 소재하는 음식점인 동보성에서 회합을 갖고 원자재값 인상을 이유로 인쇄출력용 필름 및 플레이트 가격을 인상하기로 합의하였다. 아그파코리아는 2008 8. 1. 같은 해 9. 1.부터 인쇄출력용 필름(약품 포함) 가격을 10~15%, 플레이트(약품 포함) 가격을 10% 인상하겠다는 내용의 문서('상품 공급가격 조정에 관한 건')를 자기의 거래처에 보내 가격인상을 통보하고, 실제로 인쇄출력용 필름 가격을 0~12.4%, 플레이트 가격을 0~4.5% 인상하였다. 성도지엘은 2008. 7. 18. 같은 해 8. 20.부터 인쇄출력용 필름(약품 포함) 가격을 15%, 플레이트(약품 포함) 가격을 10% 인상하겠다는 내용의 문서('필름 및 약품 판매 가격 조정에 관한 건')를 자기의 거래처에 보내 가격인상을 통보하고, 실제로 인쇄출력용 필름 가격은 1.6~8.9%, 플레이트 가격은 5.1~6.7% 인상하였다. 성도솔루윈은 2008. 7. 18. 같은 해 8. 20.부터 인쇄출력용 필름(약품 포함) 가격을 15%, 플레이트(약품 포함) 가격을 10% 인상하겠다는 내용의 문서('필름 및 약품 판매 가격 조정에 관한 건')를 자기의 거래처에 보내 가격인상을 통보하고, 실제로 인쇄출력용 필름 가격은 4.9~11.1%, 플레이트 가격은 0~5.2% 인상하였다. 코닥그래픽은 2008. 7. 11. 같은 해 8. 1.부터 인쇄출력용 필름(약품 포함) 가격을 15% 내외로 인상하겠다는 내용의 문서('인쇄용 필름 및 관련 약품 가격 인상 건')를, 2008. 9. 3. 같은 해 10. 1.부터 플레이트(약품 포함) 가격을 10% 인상하겠다는 내용의 문서('인쇄용 판재 및 관련 약품 가격 인상 건')를 자기의 거래처에 보내 가격인상을 통보하고, 실제로 인쇄출력용 필름 가격은 6.2~13.6%, 플레이트 가격은 3.9~10.7% 인상하였다. 한국필름은 2008. 6. 25. 같은 해 8. 1.부터 인쇄출력용 필름(약품 포함) 가격을 15% 인상하겠다는 내용의 문서('인쇄용 필름 가격조정에 관한 건')를 자기의 거래처에 보내 가격인상을 통보하고, 실제로 인쇄필름용 필름 가격을 7.9~10.5% 인상하였다. 스크린코리아는 2008. 7. 14. 같은 해 2008. 8. 1.부터 인쇄출력용 필름(약품 포함)의 가격을 15%, 플레이트(약품 포함)의 가격을 10% 인상하겠다는 내용의 문서('출력용 FILM 및 CTP 판재 가격 인상 통지의 건')를 자기의 거래처에 보내 가격인상을 통보하고, 실제로 인쇄출력용 필름 가격을 0~11.3% 인상하였다.

2008. 10. 30. 아그파코리아 ○○○ 대표이사, 성도지엘 및 성도솔루윈 ○○○ 전무, 한국코닥 ○○○ 대표이사, 한국필름 ○○○ 전무 및 스크린코리아 ○○○ 대표이사는 서울시 중구 봉래동 1가에 소재하는 스크린코리아 사무실에서 만나 급격한 환율인상에 대응하기 위하여 인쇄출력용 필름 및 플레이트의 가격을 환율연동가격제를 적용하여 인상하기로 합의하였다. 아그파코리아는 2008. 11. 10. 같은 달 17일부터 인쇄출력용 필름(약품 포함) 및 플레이트(약품 포함)에 대하여 환율변동율의 90%를 적용하는 환율연동가격제를 시행하겠다는 내용의 문서('환율변동에 따른 상품가격 조정에 관한 건')를 자기의 거래처에 보내 가격인상을 통보하고, 실제로 환율변동율의 50~90%를 적용하여 가격을 인상하였다. 성도지엘은 2008. 11. 14. 같은 달 20일부터 인쇄출력용 필름(약품 포함) 및 플레이트(약품 포함)에 대하여 환율변동율의 90%를 적용하는 환율연동가격제를 시행하겠다는 내용의 문서('Fujifilm Graphic Art Film/PS Plate/CTP Plate/Chemical 환율 변동제 가격 적용건')를 자기의 거래처에 보내 가격인상을 통보하고, 실제로 환율변동율의 90%를 적용하여 가격을 인상하였다. 성도솔루윈은 2008. 11. 14. 같은 달 20일부터 인쇄출력용 필름(약품 포함) 및 플레이트(약품 포함)에 대하여 환율변동율의 90%를 적용하는 환율연동가격제를 시행하겠다는 내용의 문서('Fujifilm Graphic Art Film/PS Plate/CTP Plate/Chemical 환율 변동제 가격 적용건')를 자기의 거래처에 보내 가격인상을 통보하고, 실제로 환율변동율의 90%를 적용하여 가격을 인상하였다. 한국코닥은 2008. 11. 12. 같은 달 20일부터 인쇄출력용 필름



(약품 포함) 및 플레이트(약품 포함)에 대하여 환율변동율의 90%를 적용하는 환율연동가격제를 시행하겠다는 내용의 문서('환율변동에 따른 가격연동제 시행 안내')를 자기의 거래처에 보내 가격인상을 통보하고, 실제로 환율변동율의 35~107%를 적용하여 가격을 인상하였다. 한국필름은 2008. 11. 11. 같은 달 17일부터 인쇄출력용 필름(약품 포함)에 대하여 환율변동율의 90%를 적용하는 환율연동가격제를 시행하겠다는 내용의 문서('환율 인상에 따른 인쇄용 필름 가격 조정에 관한 건')를 자기의 거래처에 보내 가격인상을 통보하고, 실제로 환율변동율의 73.5~89.9%를 적용하여 가격을 인상하였다. 스크린코리아는 2008. 11. 11. 같은 달 24일부터 인쇄출력용 필름(약품 포함) 및 플레이트(약품 포함)에 대하여 환율변동율의 90%를 적용하는 환율연동가격제를 시행하겠다는 내용의 문서('인쇄용 재료 환율 연동 가격제 시행의 건')를 자기의 거래처에 보내 가격인상을 통보하고, 실제로 환율변동율의 70~77%를 적용하여 가격을 인상하였다.

성도지엘 및 성도솔루원은 2009. 4. 30. 아그파코리아, 한국코닥, 한국필름, 스크린코리아 등에게 이 사건 행위를 파기하는 내용의 문서('공정거래 관련법령 준수에 관한 협조 요청')를 발송하였다. 또한, 같은 날 자사 임직원에게 이 사건 행위는 파기되었고 향후 공정거래법에 위반되는 사례가 발생하지 않도록 각별히 유의하라는 내용의 공정거래 관련법령 준수 지침을 공지하였다. 한국필름은 2009. 4. 30. 성도지엘 및 성도솔루원으로부터 담합파기 공문을 받음과 동시에 이 사건 행위를 파기하기로 결정하였고, 다음 날인 5. 1. 자기의 거래처에 인쇄출력용 필름 가격을 인하한다는 내용의 문서를 발송하였다. 아그파코리아는 2009. 5. 1. 독자적인 가격 정책을 수립실행하고 있음과 이 사건 행위를 중단하는 내용의 문서를 성도지엘, 성도솔루원, 한국코닥, 한국필름, 스크린코리아 등에게 발송하였다. 한국코닥은 2009. 6. 18. 아그파코리아, 성도지엘, 성도솔루원, 한국필름, 스크린코리아 등에게 이 사건 행위를 파기한다는 내용의 문서('공정거래 관련 법령 준수에 관한 협조 요청')를 발송하였다. 스크린코리아는 2009. 5. 1. 인쇄출력용 필름(약품 포함) 및 플레이트(약품 포함)의 가격을 인하하고, 2009. 7. 31. 아그파코리아, 성도지엘, 성도솔루원, 한국코닥, 한국필름 등에게 합의파기 통지서를 발송하였다.

법 제19조 제1항에서 말하는 사업자간의 합의는 '의사의 합치' 또는 '의사의 연락'을 말한다. 여기서 '의사의 합치' 또는 '의사의 연락'이라 함은 넓은 의미에서의 합의를 말하는 것으로서 반드시 청약 · 승낙으로 이루어지는 법률적으로 유효한 계약일 필요는 없다. 위의 행위사실을 살피건대 피심인들이 모임을 통해 인쇄출력용 필름 및 플레이트의 가격을 인상하기로 합의한 후 이를 실행한 사실이 명백하므로 합의의 존재가 인정된다.

부당하게 경쟁을 제한하는지 여부는 당해 행위로 인하여 일정한 거래분야에서 경쟁이 감소하여 특정 사업자 또는 사업자단체의 의사에 따라 어느 정도 자유로이 가격 · 수량 · 품질 기타 거래조건 등의 결정에 영향을 미치거나 미칠 우려가 있는지를 살펴 개별적으로 판단하여야 한다. 피심인들의 시장점유율이 인쇄출력용 필름 판매시장에서 약 86%, 플레이트 판매시장에서 약 45%에 달하여 피심인들이 인쇄출력용 필름에 대하여 공동으로 가격, 거래조건 등의 결정에 영향을 미칠 수 있는 충분한 능력을 보유하고 있는 점, 개별 회사별로 가격 및 비용 책정 구조, 경영사정 및 거래처와의 판매조건이 상이함에도 일률적으로 가격을 인상하도록 합의한 점 등을 고려하면 이 사건 행위는 인쇄출력용 필름 및 플레이트 판매 시장에서 경쟁을 부당하게 제한하는 행위로 인정된다. 피심인들의 위의 행위는 위의 위법요건 해당성에서 살핀 바와 같이, 법 제19조 제1항 제1호를 위반하는 부당한 공동행위에 해당한다.

피심인들은 인쇄용필름 판매시장에서 86%의 시장점유율을 갖고 있는 등 이 사건 행위로 인한 해당 시장에서의 가격경쟁을 제한하는 효과 및 거래상대방에 미치는 파급효과가 크다고 판단되므로, 향후 위반행위의 재발을 막기 위하여 법 제21조에 따라 시정명령하고, 법 제22조 및 제55조의3, 법 시행령 제61조 및 별표 2, 과징금부과 세부기준 등에 관한 고시(2010. 10. 20. 개정 공정거래위원회 고시 제2010-9호, 이하 "과징금고시"라 한다) Ⅲ. 1. 다. (1)의 규정에 따라 과징금을 부과한다.

피심인들의 위의 행위는 법 제19조 제1항에 위반되므로, 시정조치에 대해서는 법 제21조를, 과징금 부과에 대해서는 법 제22조를, 자진신고자 등에 대해서는 법 제22조의2를 각 적용한다.

▶ **조치내용**

피심인들은 인쇄출력용 필름 및 플레이트의 가격을 인상하기로 합의함으로써 인쇄출력용 필름 및 플레이트 시장에서 부당하게 경쟁을 제한하는 행위를 다시 하여서는 아니 된다. 피심인 주식회사 성도지엘, 주식회사 성도솔루윈, 코닥그래픽커뮤니케이션스아시아퍼시픽피티이엘티디, 한국코닥 주식회사, 주식회사 한국필름, 다이니폰스크린코리아 주식회사는 과징금 215,000,000원, 220,000,000원, 187,000,000원, 532,000,000원, 238,000,000원, 328,000,000원을 각각 국고에 납부하여야 한다.

12. 23.

대구 · 경북지역 25개 철스크랩 사업자의 부당한 공동행위에 대한 건 (2010카총2310)

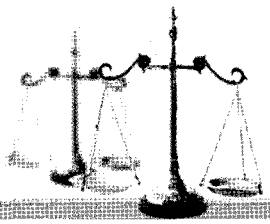
▶ **위반내용**

대구 · 경북 지역 철스크랩 사업자인 피심인들은 2006년 1월 또는 2008. 4. 11.부터 2009. 3. 19.까지 대구 · 경북지역 주물업체에 판매하는 압축고철 가격의 인상 · 인하폭 또는 대금결제조건을 합의하여 결정하였다.

첫째, 2006년 1월부터 2008년 11월까지 명성철강 등의 19개 피심인들은 명성철강, 동조철강, 명성상회 등 3개 피심인들이 협의 · 결정하는 주물업체에 대한 압축고철 판매가격의 인상 또는 인하폭을 친분 있는 피심인들끼리 서로 전달하여 동일하게 적용하였다. 둘째, 2008. 4. 11. 명성철강 등의 17개 피심인들은 주물업체들의 압축고철 대금 결제방식을 '한달 거래 마감 후 결제방식'에서 '15일 동안 거래 마감 후 결제방식'으로 변경할 것을 합의하고 이를 실행하였다. 셋째, 2008. 12. 21. 피심인들은 명성철강, 동조철강, 명성상회 등 3개 피심인들이 협의 · 결정하는 압축고철 판매가격의 인상 또는 인하폭을 25개 피심인 모두가 동시에 통보받고 그와 동일하게 판매하기로 합의한 후 2009. 3. 19.까지 이를 실행하였다. 넷째, 2008. 11. 21. 명성철강 등의 18개 피심인들은 압축고철 대금 결제방식을 '15일 동안 거래 마감 및 15일 후 결제 방식'에서 '한 달 거래 마감 및 한 달 후 결제 방식'으로 변경하려는 주물업체들의 요구를 수용하지 않기로 합의하고 이를 실행하였다.

명성철강, 금강스틸, 군위철강, 미래철강, 대승상사, 명성스틸, 삼일철강, 대진상사, 하나자원, 청송상회, 신일자원, 금강철강, 양지철강, 명성상회, 진경자원, 대화스틸, 동조철강, 승창철강, 태광스틸스크랩 등 19개 피심인들은 2006년 1월부터 명성철강, 명성상회, 동조철강 등 3개 피심인들이 서로 협의하여 대구 · 경북지역 주물업체에 대한 압축고철 판매가격 인상 또는 인하폭을 결정한 다음 각각 친분이 있는 다른 피심인들에게 전달하면 이를 전달받은 피심인들은 다시 자기와 친분이 있는 또 다른 피심인들에게 전달하는 방식으로 주물업체에 납품하는 압축고철의 가격을 결정하였다. 이때 명성철강, 동조철강, 명성상회 등 3개 피심인들이 먼저 다른 피심인들에게 전화를 이용하여 또는 만나서 알려주는 경우도 있었으나, 주로 다른 피심인들이 이들 3개 피심인들에게 판매가격 변동폭과 변동일자를 문의하면 3개 피심인들이 이에 답변하는 형식으로 전달하는 경우가 많았다. 위 19개 피심인들은 2006년 1월부터 2008년 11월까지 명성철강, 동조철강, 명성상회 등 3개 피심인들이 협의 · 결정한 압축고철 판매가격을 대구 · 경북지역 주물업체에 통보하고 적용함으로써 합의를 실행하였다.

군위철강, 삼일철강, 대진상사, 양지철강, 명성상회, 진경자원, 동조철강, 태광스틸스크랩 등 8개 피심인들은 2008. 4. 11. 대구 성서공단내 중식당 아방궁에서 모임을 갖고 주물업체들의 압축고철 대금 결제방식을 '한달 거래 마감 후 결제방식'에서 '15일 동안 거래 마감 후 결제방식'으로 변경하기로 합의하였으며 이 날 모임에 참석하지 못한 피심인들에게는 태광스틸스크랩 상무이사 ○○○이 합의내용을 문서로 작성하여 통보하였다. 이에 따라 위 아방궁 모임에 참석하지 않았던 명성철강, 금강스틸, 미래철강, 대승상사, 명성스틸, 하나자원, 신일자원, 금강철강, 승창철강 등 9개 피심인들도 위 합의에 참여하게 되었다. 위 17개 피심인들은 주물업체들의 압축고철 대금 결제방식을 '한달 거래 마감 후 결제방식'에서 '15일 동안 거래 마감 후 결제방식'으로 변경하도록 주물업체와 교섭함으로써 합의를 실행하였다.



그린자원, 명성철강, 군위철강, 대승상사, 삼일철강, 대진상사, 청송상회, 양지철강, 명성상회, 대철상사, 경원산업, 진경자원, 대화스틸, 동조철강, 성진자원, 태광스틸스크랩 등 16개 피심인들은 2008. 11. 21. 대구 달서구 성서공단 근처 식당 지구촌해장국집에서 모임을 갖고, 명성철강, 동조철강, 명성상회 등 3개 피심인들이 협의하여 결정하는 압축고철 판매가격의 인상 또는 인하폭을 25개 피심인 모두가 동시에 통보받고 그와 동일하게 가격을 인상 또는 인하하기로 합의하였다. 이에 따라 2008. 12. 1.부터 2009년 3월까지 명성철강, 명성상회, 동조철강 등 3개 피심인들은 자신들이 협의 · 결정한 주물업체 납품용 압축고철 판매가격의 인상 · 인하폭을 대진상사 ○○○(철스크랩공업협회 대구 · 경북지부장)에게 전달하였고 ○○○은 이를 다시 태광스틸스크랩 상무이사 ○○○(철스크랩공업협회 대구 · 경북지부 총무)에게 전달하였으며 ○○○은 이를 네이트온 문자메시지를 이용하여 25개 피심인 모두에게 동시에 통보하였다. 금강스틸, 미래철강, 명성스틸, 하나자원, 신일자원, 금강철강, 달성철강, 승창철강, 성산철강 등 위 모임에 참석하지 않았던 9개 피심인도 네이트온 문자메시지를 받고 그에 따라 압축고철 판매가격을 동일하게 결정함으로써 2008. 11. 21.의 압축고철 판매가격 인상 · 인하폭 합의에 참여하였다. 위 25개 피심인들은 2008. 12. 1.부터 2009년 3월까지 명성철강, 명성상회, 동조철강 등 3개 피심인들이 협의 · 결정한 주물업체 납품 압축고철 가격의 인상 · 인하폭과 동일 또는 유사하게 판매가격을 결정 · 변경함으로써 합의를 실행하였다.

명성철강, 군위철강, 대승상사, 삼일철강, 대진상사, 양지철강, 명성상회, 진경자원, 동조철강, 성진자원, 태광스틸스크랩 등 11개 피심인들은 위 4)에서 기술한 2008. 11. 21. 모임에서 압축고철 대금 결제방식을 '15일 동안 거래 마감 및 15일 후 결제 방식'에서 '한달 거래 마감 및 한달 후 결제 방식'으로 변경하려는 주물업체들의 요구를 수용하지 않기로 합의하였다. 금강스틸, 미래철강, 명성스틸, 하나자원, 신일자원, 금강철강, 승창철강 등 위 모임에 참석하지 않았던 7개 피심인들도 합의내용을 전달받고 각자가 거래하는 주물업체에 합의된 내용을 통지함으로써 위의 결제조건 합의에 참여하였다. 위 18개 피심인들은 각자가 거래하는 주물업체 중 '15일 동안 거래 마감 및 15일 후 결제 방식'에서 '한달 거래 마감 및 한달 후 결제 방식'으로 변경하려는 업체들에게 합의된 내용을 통지하였고, 그 결과 기존의 대금결제방법이 유지되었다. 피심인들의 위와 같은 행위는 2009. 3. 3. ~ 3. 4. 공정거래위원회의 현장조사가 있은 후 문자메시지 통보가 중단되고 명성철강, 명성상회, 동조철강 등 3개 피심인들이 협의 · 결정한 압축고철 가격을 다른 피심인들에게 전달하는 중추적 역할을 한 태광스틸스크랩이 독자적 판단에 따라 결정한 가격을 거래 주물업체에 적용하기 시작한 2009. 3. 20.의 전일인 2009. 3. 19.까지 계속되었다. 다른 피심인들도 2009. 3. 20.부터 각자 독자적 판단에 따라 주물업체에 납품하는 고철가격을 결정 및 적용하였다.

첫째, 법 제19조 제1항 제1호의 가격결정 행위는 사업자들이 동일한 상품에 대하여 동일하게 최종거래가격을 정하는 경우뿐만 아니라, 동일 · 유사한 상품에 대하여 평균가격, 표준가격, 기준가격, 최고 · 최저가격 등 가격결정의 기준을 정하는 행위, 가격인상 · 인하율(폭)을 정하는 행위, 이윤율, 할인율 등 가격의 구성요소에 대해 그 수준이나 한도를 정하는 행위 등을 통하여 실질적으로 동일한 수준의 가격을 결정하는 행위를 하고 있는 경우도 모두 포함한다(서울고법 2007. 1. 17. 선고 2004누17060 판결). 따라서 피심인들이 위에서 기술한 바와 같이 주물업체들에게 판매하는 압축고철 가격의 인상 · 인하폭을 동일한 시기에 동일하게 적용하기로 합의한 행위는 법 제19조 제1항 제1호의 '가격을 결정 · 유지 또는 변경하는 행위'에 해당된다. 둘째, 법 제19조 제1항 제2호에서 말하는 '상품 또는 용역의 거래조건을 정하는 행위'라 함은 상품 또는 용역의 거래를 함에 있어서 가격 이외의 거래에 관한 조건 등을 정하는 행위를 말하며, 이러한 거래조건은 가격수준과 함께 당해 거래의 성립 여부에 중요한 영향을 미치는 요소이다(공정거래위원회 2009. 3. 2. 의결 제2009-071호). 따라서 피심인들이 압축고철 대금 지급방식을 한달 거래를 마감하여 결제하는 방식에서 15일 동안의 거래를 마감하여 결제하는 방식으로 변경하거나 변경된 결제조건을 유지하기로 합의한 행위는 법 제19조 제1항 제2호의 '상품 또는 용역의 거래조건이나 그 대금 또는 대가의 지급조건을 정하는 행위'에 해당된다.

부당한 공동행위에 있어서의 합의는 사업자 간의 의사의 연락을 의미하는 것으로서 명시적인 합의뿐만 아니라 묵시적인 합의 내지는 암묵의 요해에 그치는 경우도 포함된다(서울고법 2008. 5. 29. 선고 2007누22858 판결). 따라서 피심

인들이 2006년 1월부터 명성철강, 명성상회, 동조철강 등 3개 피심인들이 협의 · 결정한 압축고철 가격을 친분이 있는 피심인들끼리 서로 전달하여 동일한 가격을 거래 주물업체에 적용한 행위, 2008. 4. 11. 및 11. 21. 각각 모임을 갖고 압축고철 가격 및 대금결제조건을 협의 · 결정한 행위 등은 모두 법 제19조 제1항의 '합의'에 해당된다.

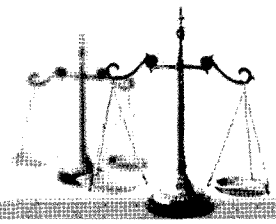
어떠한 공동행위가 공정거래법 제19조 제1항이 정하고 있는 경쟁제한성을 가지는지 여부는 당해 상품의 특성, 소비자의 제품선택 기준, 당해 행위가 시장 및 사업자들의 경쟁에 미치는 영향 등 여러 사정을 고려하여, 당해 공동행위로 인하여 가격 · 수량 · 품질 기타 거래조건 등의 결정에 영향을 미치거나 미칠 우려가 있는지를 살펴, 개별적으로 판단하여야 한다. 한편, 사업자들이 공동으로 가격을 결정하거나 변경하는 행위는 그 범위 내에서 가격경쟁을 감소시킴으로써 그들의 의사에 따라 어느 정도 자유로이 가격 결정에 영향을 미치거나 미칠 우려가 있는 상태를 초래하게 되므로 원칙적으로 부당하고, 다만 그 공동행위가 법령에 근거한 정부기관의 행정지도에 따라 적합하게 이루어진 경우라든지 또는 경제 전반의 효율성 증대로 인하여 친경쟁적 효과가 매우 큰 경우와 같이 특별한 사정이 있는 경우에는 부당하다고 할 수 없다(대법원 2009. 7. 9. 선고 2007두26117 판결). 본 건에서 피심인들이 공동으로 압축고철의 판매가격 및 대금 결제조건을 협의 · 결정한 위의 행위는 그 범위 내에서 가격경쟁을 감소시킴으로서 그들의 의사에 따라 어느 정도 자유로이 가격 결정에 영향을 미치거나 미칠 우려가 있는 상태를 초래하는 반면에 부당성을 상쇄하는 특별한 사정도 없으므로 법 제19조 제1항의 '부당하게 경쟁을 제한하는' 행위에 해당된다. 피심인들의 위의 행위는 법 제19조 제1항 제1호 및 제2호에 해당된다.

피심인들의 위의 주물업체에 대한 압축고철 판매가격 합의에 대하여는 법위반행위가 이미 종료되었으나 가까운 장래에 동일 또는 유사한 행위가 반복될 우려가 있으므로 법 제21조에 의해 금지를 명하되, 대금결제조건 합의는 금융비용 전가를 목적으로 하고 있어서 가격합의와 밀접히 관련되어 있고 독자적 의미를 가진다고 보기 어려운 점 등을 감안하여 별도로 시정명령하지 않기로 한다. 피심인들의 위의 주물업체에 대한 압축고철 판매가격 합의 및 대금결제조건 합의는 피심인들이 대구 · 경북지역 압축고철 제조 · 판매시장에서 90% 이상의 시장점유율을 차지하는 점, 피심인들의 행위가 가격을 직접적으로 결정 · 유지 · 변경하는 행위인 점 등을 감안할 때 자유롭고 공정한 경쟁질서의 저해효과가 중대한 것으로 인정되므로 법 제22조 및 제55조의3, 같은 법 시행령(2009. 5. 13. 대통령령 제21492호로 개정되기 전의 것을 말한다. 이하 "영"이라 한다) 제9조, 제61조 및 별표 2, 「과징금부과 세부기준 등에 관한 고시」(2009. 8. 20. 공정거래위원회 고시 제2009-36호로 개정되기 전의 것을 말한다. 이하 "과징금고시"라 한다) Ⅲ. 1. 가.와 나. 및 Ⅲ. 2. 다. (1)의 규정에 의하여 과징금을 부과한다.

피심인들의 위의 행위는 법 제19조 제1항 제1호에 위반되므로 시정명령에 대해서는 법 제21조의 규정을, 과징금 부과에 대해서는 법 제22조의 규정을 각각 적용한다.

▶ 조치내용

피심인들은 주물회사에 납품하는 압축고철의 가격을 공동으로 합의하여 결정 · 유지하는 방법으로 철스크랩을 판매하는 시장에서 부당하게 경쟁을 제한하는 행위를 다시 하여서는 아니 된다. 피심인 김○○(명성철강 대표) 376,000,000원, 김○○(금강스틸 대표) 36,000,000원, 김○○(군위철강 대표) 27,000,000원, 김○○(미래철강 대표) 54,000,000원, 남○○(대승상사 대표) 77,000,000원, 명성스틸 주식회사 119,000,000원, 서○○(삼일철강 대표) 29,000,000원, 서○○(대진상사 대표) 29,000,000원, 신○○(하나자원 대표) 29,000,000원, 안○○(청송상회 대표) 63,000,000원, 안○(신일자원 대표) 8,000,000원, 오○○(금강철강 대표) 16,000,000원, 윤○○(양지철강 대표) 16,000,000원, 이○○(명성상회 대표) 216,000,000원, 조○○(대철상사 대표) 2,000,000원, 조○○(경원산업 대표) 5,000,000원, 조○○(진경자원 대표) 15,000,000원, 주식회사 대화스틸 11,000,000원, 주식회사 동조철강 377,000,000원, 주식회사 승창철강 49,000,000원, 주식회사 태광스틸스크랩 81,000,000원, 최○○(성산철강 대표) 5,000,000원의 과징금을 각각 국고에 납부하여야 한다.



사업자단체금지행위

12. 1. 전주대영연합의 사업자단체금지행위에 대한 건 (2010광사2337)

▶ 위반내용

피심인은 2010. 3. 5. 전주시 서신동 소재 우도일식에서 임원모임(8개 콜센터장 모임)을 개최하여 2010. 3. 8.부터 대리운전 요금을 기존 8,000원에서 10,000원으로, 콜 수수료를 기존 2,000원에서 3,000원으로 각각 인상하기로 결의한 사실이 있다. 이 후, 피심인의 임원 8개 콜센터장들은 각각 콜센터 회의를 개최 또는 일방적으로 자신의 회원사 및 지사들에게 피심인의 2010. 3. 5.자 결의사항을 통보하고, 2010. 3. 8.부터 같은 해 4. 1. 기간 사이에 대리운전 요금과 콜 수수료를 각각 10,000원과 3,000원으로 인상한 사실이 있다.

법 제26조 제1항 제1호에 의하여 사업자단체 금지행위에 해당되는 법 제19조 제1항 제1호의 '가격을 결정·유지 또는 변경하는 행위'가 성립하기 위해서는 ① 사업자단체 의사에 의한 가격결정행위가 존재하고 ② 이와 같은 행위가 구성사업자의 가격결정에 영향을 미쳐야 하며 ③ 그 결과 일정한 거래분야에서의 가격경쟁이 부당하게 제한되어야 한다(대법원 2002. 6. 14. 선고 2000두8905 판결 참조). '사업자단체의 의사'란 총회, 이사회, 임원회의, 간부회의, 분과위원회 등 그 형식에는 구애됨이 없이 사업자단체의 활동에서 결의, 결정 등의 형태로 나타난다. 정관, 규정 또는 시행중인 사업계획서 등에 의하여 이루어지는 금지 행위의 경우에는 그 자체를 사업자단체의 의사로 본다. '가격결정행위'라 함은 최종거래 가격을 결정하는 행위는 물론 최종가격을 결정 하는데 필요한 요소를 결정하는 행위를 포괄하는 것으로 최종가격은 물론 평균가격, 표준가격, 기준가격, 최고·최저가격 등 명칭여하를 불문한다(대법원 2002. 6. 14. 선고 2000두8905 판결 참조). 피심인이, 2010. 8. 17. 진술한 진술내용에서 2010. 3. 5. 전주시 서신동 소재 우도일식에서 개최된 임원회의에서 2010. 3. 8.부터 전주지역 대리운전 요금을 기존 8,000원에서 10,000원으로, 콜수수료를 기존 2,000원에서 3,000원으로 각각 인상하기로 결의한 사실을 스스로 인정하고 있고, 피심인의 임원 4명(콜센터장)도, 2010. 8. 20.자 확인서에서, 2010. 3. 5. 피심인의 임원회의에 참석하여 전주지역 대리운전 요금과 콜수수료를 각각 10,000원과 3,000원으로 인상한 사실을 인정하고 있는 점 등을 종합해 볼 때, 피심인에 의한 가격결정행위가 존재한 것으로 인정된다.

'사업자단체의 금지행위'는 사업자단체가 부당하게 경쟁을 제한하는 법 제19조 제1항 각호에 규정된 행위를 할 것을 결정하고 사업자단체의 구성원 간에 사업자단체의 의사결정을 준수하여야 한다는 공동인식이 형성됨으로써 성립하고, 사업자단체의 구성원이 사업자단체의 의사결정에 따른 행위를 현실적으로 하였을 것을 요하는 것은 아니다(대법원 2006. 11. 24. 선고 2004두10319 판결 참조). (주)대영○○○이 2010. 8. 26. 제출한 자료에 의하면, 피심인의 구성 사업자들이 2010. 3. 8.부터 같은 해 4. 1. 사이에 대리운전 요금과 콜수수료를 각각 10,000원과 3,000원으로 인상한 사실을 인정할 수 있고, 피심인의 임원 4개 센터장들도, 2010. 8. 20.자 확인서에서, 피심인의 2010. 3. 5. 결의사항에 따라 2010. 3. 8.부터 같은 해 4. 1. 사이에 대리운전 요금 및 콜수수료를 각각 10,000원과 3,000원으로 인상한 사실을 스스로 인정하고 있는 점 등으로 볼 때, 피심인의 위의 행위는 구성 사업자들의 가격결정에 상당한 영향을 미친 것으로 인정된다.

사업자단체의 가격결정행위가 부당하게 경쟁을 제한하는지 여부는 사업자단체의 시장점유율, 경쟁자의 수와 공급여력, 대체성 등 여러 사정을 종합하여 판단하여야 한다(대법원 2005.1.27.선고 2002다42605). 피심인의 구성사업자들은 각각 독립적인 사업자로서의 지위를 보유하고 있으므로 시장의 수급상황, 자신의 영업전략 등에 따라 자율적으로 대리운전 요금 및 대리기사와의 콜수수료 등을 결정할 수 있어야 한다. 그럼에도 불구하고, 전주지역 대리운전 시장의 약

90% 이상의 시장 점유율을 가진 피심인이 전주지역 대리운전 요금과 콜수수료를 각각 10,000원과 3,000원으로 결정하여 자신의 구성사업자들로 하여금 일률적으로 인상하도록 요구하였고, 이에 응하여 피심인의 구성사업자들이 전주시내 대리운전 요금과 콜수수료를 일제히 10,000원과 3,000원으로 인상하였고, 그 결과 피심인의 구성사업자들간 공정하고 자유로운 경쟁을 저해하는 결과를 초래하였으므로, 피심인의 위의 행위는 전주지역 대리운전업 분야의 가격 경쟁을 부당하게 제한하는 행위로 인정된다. 피심인은 위의 행위사실과 관련하여 사전에 공정거래위원회의 인가를 받은 사실이 없다. 피심인의 위의 행위는 법 제19조 제1항 제1호에서 금지하고 있는 '가격을 결정·유지 또는 변경하는 행위'에 해당되어, 법 제26조 제1항 제1호의 '사업자단체금지행위'에 해당된다.
피심인의 위의 행위는 법 제19조 제1항 제1호에서 금지하고 있는 '가격을 결정·유지 또는 변경하는 행위'에 해당되어, 법 제26조 제1항 제1호의 '사업자단체금지행위'에 해당되므로 법 제27조의 규정을 적용한다.

▶ 조치내용

피심인은 구성사업자들이 자율적으로 결정해야 할 대리운전 요금 및 콜수수료를 자신이 결정하는 방법으로 전주지역 대리운전업 시장에서 부당하게 경쟁을 제한하는 행위를 다시 하여서는 아니 된다. 피심인은 이 시정명령을 받은 날로부터 30일 이내에, 위의 행위를 함으로써 독점규제 및 공정거래에 관한 법률을 위반하였다는 이유로 공정거래위원회로부터 시정명령을 받았다는 사실을 '별지의 기재문안'대로 자신의 모든 구성사업자들에게 통지하여야 한다. 피심인은 위의 내용을 이행한 날로부터 30일 이내에 공정거래위원회에 서면으로 보고하여야 한다.

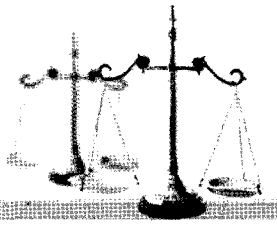
부당한 고객유인행위

12. 21.

매일유업(주)의 부당한 고객유인행위에 대한 건 (2009제감3284)

▶ 위반내용

피심인의 내부 보고서 및 영업보증금 지급 내역서 등에 따르면, 피심인은 2007. 7. 3. 공정거래위원회로부터 산부인과 병원에 대한 저리의 대여금 제공행위가 부당한 고객유인행위에 해당하여 위법하므로 향후 이를 금지한다는 취지의 시정명령(공정거래위원회 의결 제2007-345호, 이후 "2007년 시정조치"라 한다)을 받은 이후, 기존에 산부인과 병원에 제공하던 대여금을 영업보증금으로 전환하기로 계획을 세우고, 2007. 10. ~ 2009. 7. 기간 중 린산부인과병원 등 39개 병원에 대하여 총 18,575백만 원(1개 병원 당 평균 476백만 원)의 영업보증금을 일정 기간 동안 무이자로 제공하였다. 피심인이 자신과 거래하는 산부인과 병원에 무이자로 제공한 영업보증금 규모를 연도별로 살펴보면, 2007년 9건 4,075백만 원에서 2008년 14건 5,000백만 원, 2009년 18건 9,500백만 원 등 지속적으로 증가하는 추세임을 알 수 있다. 영업보증금 제공기간은 5년 미만이 15개 병원, 5년 이상 10년 미만이 23개 병원, 10년 이상이 1개 병원으로 최장 기간은 10년이다. 피심인이 제공하는 영업보증금은 이자 없이 계약기간 동안 산부인과병원에 예치되는 금전으로서, 산부인과병원 입장에서는 은행평균 대출금리(기업운전자금 평균 대출금리)를 감안할 때 최소 5.6%부터 최대 7.1%까지 낮은 수준에서 자금을 제공받는 것이다. 또한 피심인은 위의 39개 산부인과병원과 사이에 피심인의 조제분유제품만을 사용하기로 하고 이를 위반하거나 파기할 경우에는 영업보증금 전액 및 위 금액에 법정최고이자율에 따른 이자를 가산한 금액을 즉시 반환하여야 한다는 등의 구속조건이 담긴 내용의 계약을 체결하고, 실제로 위 병원들에 피심인의 조제분



유제품을 독점 공급하였다. 피심인의 대여금 지급내역서에 따르면, 피심인은 2006년 10월~2008년 6월 기간 중 한사랑병원 등 6개 산부인과병원에 대하여 연 3.0~5.0%의 이자율을 적용하여 2,425백만 원(1개 병원당 평균 404백만 원)의 대여금을 제공하였다. 피심인은 한사랑병원, 순산부인과, 린산부인과, 진해예인산부인과(현재 예인여성병원)의 4개 병원과는 기존의 대여금 계약기간 만료에 즈음하여 대여금을 위에서 서술한 영업보증금으로 전환하여 재계약하였고, 나머지 2개 병원인, 거제미즈맘산부인과(대여금리는 2007년 12월에 연 5.0%로 인상)와 장스여성병원은 현재까지 대여계약을 유지하고 있다. 이들 6개 병원의 대여 시점의 대여금리를 은행평균 대출금리(기업운전자금 평균 대출금리)와 비교하면 최소 2.1%부터 최대 3.2%까지 낮은 수준이다. 한편, 피심인은 6개 병원 중 장스여성병원을 제외한 5개 병원과 피심인의 조제분유제품만을 사용하기로 하고 이를 위반하거나 파기할 경우에는 영업보증금 전액 및 이 금액에 법정최고이자율에 따른 이자를 가산한 금액을 즉시 반환하여야 한다는 등의 구속조건이 담긴 계약을 체결하고, 실제로 위 병원들에 피심인의 조제분유제품을 독점 공급하였다. 피심인의 지원물품 자급 내역서, 내부 품의서 및 회계자료 등에 따르면, 피심인은 2006년 1월~2009년 12월 기간 중 광명파티마산과 등 87개 산부인과병원에 대하여 가구, 가전제품, 의료기자재 등 총 3,048백만 원(1개 병원 당 평균 35백만 원) 상당의 물품을 무상으로 제공하였다. 또한 피심인은 씨엘산부인과 등 37개 병원과는 피심인의 조제분유제품만을 사용하기로 하고 이를 위반하거나 파기할 경우에는 영업보증금 전액 및 이 금액에 법정최고이자율에 따른 이자를 가산한 금액을 즉시 반환하여야 한다는 등의 구속조건이 담긴 계약을 체결하고, 실제로 피심인의 조제분유제품을 독점 공급하였다. 피심인은 위의 방식을 통하여 린산부인과병원 등 총 115개 산부인과 병원에 총 197,729캔, 1,173백만 원 상당의 조제분유제품을 독점 공급하였다.

법 제23조 제1항 및 법 시행령 제36조 제1항 관련 [별표 1의2] 제4호 가목에 따른 '부당한 이익에 의한 고객유인' 행위가 성립하기 위해서는 첫째, 정상적인 거래관행에 비추어 부당하거나 과대한 이익을 제공 또는 제공할 제의를 하여 둘째, 경쟁사업자의 고객을 자기와 거래하도록 유인함으로써 공정한 거래를 저해할 우려가 있어야 한다. 정상적인 거래관행이란 원칙적으로 해당업계의 통상적인 거래관행을 기준으로 판단하되 구체적인 사안에 따라 바람직한 경쟁질서에 부합하는 관행을 의미하며, 현실의 거래관행과 항상 일치하는 것은 아니다. 부당한 이익에 해당되는지는 관련 법령에 의해 금지되거나 정상적인 거래관행에 비추어 바람직하지 않은 이익인지 여부로 판단하고, 과대한 이익에 해당되는지는 정상적인 거래관행에 비추어 통상적인 수준을 넘어서는지 여부로 판단한다. 경쟁사업자의 고객이란 경쟁사업자와 실제로 거래하고 있는 고객뿐만 아니라 장래에 경쟁사업자의 고객이 될 가능성이 있는 잠재적 고객도 포함한다. 또한 이익을 제공 또는 제의하는 사업자가 경쟁사업자의 고객과 실제로 거래하고 있을 필요는 없고 객관적으로 고객의 상품 구매결정에 상당한 영향을 미칠 수 있는 가능성이 있으면 고객유인가능성을 인정할 수 있다.

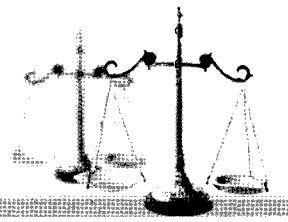
피심인의 위의 행위는 다음과 같은 점을 고려할 때, 정상적인 거래관행에 비추어 부당하거나 과대한 이익을 제공하는 행위에 해당한다. 첫째, 사업자가 고객의 수요를 얻기 위하여 가격, 품질 또는 서비스 등 장점에 의한 경쟁(Competition on Merits)을 하는 것이 정상적인 거래관행이라 할 것이나, 피심인은 산부인과병원에 영업보증금 제공, 대여금 제공, 물품 무상 제공 등(이하 "경제상 이익 제공"이라 한다) 불공정한 경쟁수단을 사용함으로써 조제분유시장에서의 바람직한 경쟁질서를 저해한 것으로 인정된다. 즉, 피심인의 경제상 이익 제공 행위는 산부인과 병원으로 하여금 가격이나 품질이 아닌 경제상 이익 제공 여부에 따라 조제분유를 선택하도록 함으로써 산부인과 병원이 수요자인 조제분유 시장에서의 경쟁질서를 저해하였고, 나아가 일반소비자가 수요자인 조제분유시장에서 산모들이 분만 당시 산부인과 병원에서 공급받은 조제분유와 같은 제품을 구매하도록 유도함으로써 동 시장에서의 경쟁질서를 간접적으로 저해한 것으로 볼 수 있다(산모들이 신생아에 대해 산부인과 퇴원 후에도 산부인과에서 먹였던 분유를 계속하여 선택·공급하는 경향, 즉 Lock-in 효과에 대하여는 앞에서 기술한 조제분유시장 현황에서 설명한 바 있다). 둘째, 피심인이 산부인과병원에 제공한 경제상 이익의 규모는 무이자부로 제공된 영업보증금 18,575백만 원, 저리로 제공된 대여금 2,425백만 원, 무상 제공된 물품 3,048백만 원으로 총 24,048백만 원이고, 산부인과병원이 실제 얻는 경제상 이익은 영업보증금 및 대여금 제공으로 인한 최소 이익(산부인과병원의 대여일부터 이 사건 심의일까지의 기간 동안 영업보증금 또는 대여금 총

액을 5.61%에서 피심인의 대여금리를 뺀 이율을 적용하여 계산한 금액)이 2,323백만 원인 점을 감안할 때 최소한 5,371백만 원(무이자부 영업보증금 및 저리 대여금 제공으로 인한 이자 상당 이익 2,323백만 원 + 무상 제공된 물품 3,048백만 원)을 초과하는 것으로 판단되는데, 이는 피심인이 같은 산부인과병원에 독점 공급한 조제분유의 가치 1,173백만 원에 비하면 4.6배 내지 20.5배 수준으로, 이러한 경제상 이익을 자신의 거래상대방에게 제공한 피심인의 행위는 정상적인 거래관행에 비추어 통상적인 수준을 넘는 것으로 인정된다. 셋째, 「축산물가공처리법 시행규칙」 제51조, 별표 12 및 13에 따라 피심인은 의료기관 등에 조제분유를 무료 또는 저가로 공급하는 판매촉진행위를 할 수 없음에도, 산부인과병원에 대하여 각종 경제상 이익을 제공하여 자기의 제품만을 사용하도록 함으로써 사실상 축산물가공처리법을 우회적으로 위반하는 탈법행위를 하였다. 이는 관련 법령에 의하여 금지되는 부당한 이익을 제공한 것으로 인정된다. 넷째, 피심인의 법무담당 직원의 진술서 및 피심인의 내부 기안서 등에 따르면 피심인이 경제상 이익 제공을 한 이유가 산부인과병원에 대하여 상품 홍보 등 정상적인 판촉활동을 하기 위한 것이라기보다는 자기의 제품만을 지속적으로 공급하고 경쟁을 회피하기 위한 것으로 판단되는 바, 이는 바람직한 경쟁질서에 부합하는 거래관행으로 볼 수 없다. 다섯째, 피심인의 대여금 제공 행위는 과거 2007년 시정조치를 통하여 부당하거나 과대한 이익 제공 행위로 이미 판단된 바 있고, 영업보증금 제공 행위의 경우 2007년 시정조치를 회피하려는 목적에서 이루어졌고 대여금 제공보다 더 큰 경제상 이익을 제공(무이자로 대여금을 제공한 것과 같음)하였으므로 부당하거나 과대한 이익을 제공한 것으로 인정된다.

피심인의 위의 행위는 다음과 같은 점을 고려할 때, 경쟁사업자의 고객을 자기와 거래하도록 유인할 가능성이 있는 행위에 해당한다. 첫째, 피심인의 경제상 이익 제공 행위는 개설 · 운영 자금이 필요한 산부인과병원의 조제분유제품의 구입처 선택에 상당한 영향을 미칠 가능성이 높은 것으로 인정된다. 산부인과병원은 자신의 병원에서 출산한 신생아들이 먹을 조제분유제품을 선택할 때 조제분유제품의 가격이나 품질 등이 아닌 제조업자가 자신에게 제공하는 경제상 이익 규모에 따라 제품을 결정할 것으로 판단된다. 이는 국내에서 생산되는 조제분유제품의 가격, 성분 및 품질 등이 거의 비슷하므로 어떠한 제품을 신생아에게 먹이더라도 건강상 큰 문제가 없기 때문이다. 둘째, 피심인이 경제상 이익을 제공한 산부인과병원에 자기의 조제분유제품을 독점 공급하여 고객 유인효과가 실제로 발생한 것으로 인정된다. 셋째, 위에서 살펴본 바와 같이, 산모들은 산부인과병원에서 수유하던 조제분유제품과 동일한 제품을 퇴원 후에도 지속적으로 구매하는 경향이 있어 피심인의 경제상 이익 제공 행위는 산부인과병원 뿐만 아니라 향후 산모들의 제품 선택에도 상당한 영향을 미칠 가능성이 높은 것으로 인정된다. 넷째, 피심인도 경제상 이익 제공 행위가 산부인과병원을 적극적으로 유인하기 위한 목적임을 인정하고 있다. 피심인의 확인서 등에 따르면, 피심인은 분만시장에서 영향력 있는 산부인과병원을 고객유인 대상으로 삼고, 병원의 증 · 개축 등 자금을 필요로 하는 산부인과병원을 중심으로 집중적으로 프로모션을 실행함으로써 자사제품의 매출증대수단으로 영업보증금 지원을 적극적으로 활용하고 있다. 피심인은 실제 경제상 이익 제공시 병원의 분만 산건 등을 고려하여 지원규모를 달리하였다. 피심인의 위의 행위는 법 제23조 제1항 제3호 전단 및 같은 법 시행령 제36조 제1항 관련 [별표 1의2] 불공정거래행위 유형 및 기준 제4호 가목의 부당한 이익에 의한 고객유인행위에 해당된다.

피심인이 국내 조제분유시장에서 39.9%의 시장점유율을 가진 사업자로서, 장기간에 걸쳐 위반행위를 지속하였으며, 2007년 시정조치를 받은 후에도 사실상 동일한 위반행위를 반복하여 위반행위가 악의적인 점 등 이 사건 행위로 인하여 조제분유시장의 경쟁질서를 저해하는 효과가 크다고 인정되므로, 향후 위반행위의 재발을 막기 위하여 법 제24조에 따라 시정명령하고, 법 제24조의2 및 제55조의3, 법 시행령 제61조 및 [별표 2], 「과징금부과 세부기준 등에 관한 고시」(2010. 10. 20. 개정 공정거래위원회 고시 제2010-9호, 이하 "과징금고시"라 한다) Ⅲ. 1. 나. (2)의 규정에 따라 과징금을 부과한다.

피심인의 위의 행위는 법 제23조 제1항 제3호에 위반되므로 시정조치에 대해서는 법 제24조를, 과징금 부과에 대해서는 법 제24조의2를 각각 적용한다.



▶ **조치내용**

피심인은 자기와 거래하는 산부인과 병원에 대하여 저리의 대여금 또는 무이자부 영업보증금을 제공하거나 물품을 무상으로 제공하는 등의 방법으로 자기가 생산하는 조제분유제품의 판매와 관련하여 정상적인 거래관행에 비추어볼 때 부당하거나 과대한 경제상 이익을 제공함으로써 경쟁사업자의 고객을 자기와 거래하도록 유인하는 행위를 다시 하여서는 아니 된다. 피심인은 과징금 240,000,000 원을 국고에 납부하여야 한다.

과징금 재산정

2. 22. 현대자동차(주)의 시장지배적지위 남용행위 등에 대한 과징금 재산정 및 부과의 건 (2010제감2558)

▶ **위반내용**

피심인은 2004년 이전에는 간헐적으로, 2004. 1. 1.부터 2006. 12. 31.까지 기간 중에는 집중적으로, 노조 반대 등을 이유로 들어 독립 사업자인 판매대리점(이하 "대리점"이라 한다)에 대하여 거점이전 및 인원채용을 제한하는 한편 과도한 판매목표를 일방적으로 설정·강제하였다. 그 구체적 내역은 다음과 같다. 첫째, 피심인은 2000년부터 2004년 말까지는 대리점이 거점을 이전하고자 할 때 피심인과 사전에 합의하여야 한다고 판매계약서에 규정하였다가, 이 조항이 약관의 규제에 관한 법률에 위반되는지 여부에 관한 공정거래위원회(이하 "위원회"라 한다)의 심사가 진행되는 도중인 2005년 1월경 대리점은 피심인과 사전협의를 거쳐 거점을 이전할 수 있다는 내용으로 위 조항을 변경하였다. 피심인은 위 계약조항에 근거하여 경주 남부 대림계리점 등 9개 대리점의 거점이전 신청에 대한 승인을 지연하거나 거부하였다. 둘째, 피심인은 대리점이 판매인원을 채용하는 경우 피심인에 대한 등록을 의무화하고 2000. 5. 22.부터 2006. 12. 31.까지 174개 대리점의 등록에 대한 심사를 지연 또는 거부하였다. 셋째, 피심인은 2000년 5월경부터 2006년 4월경까지 대리점과 상호 협의하여 판매목표를 결정하고 대리점은 판매목표를 달성할 수 있도록 노력한다는 계약에도 불구하고 피심인이 일방적으로 대리점의 판매목표를 정하였고, 2006년 4월경에는 피심인이 일방적으로 판매목표를 정할 수 있는 것으로 대리점계약의 내용조차 변경하였다. 피심인은 대리점에 대한 일방적 선출고 및 관리비용 전가, 판매실적 부진시 재계약 거부 등 방법을 통해 피심인이 일방적으로 정한 판매목표를 달성하도록 강요하였다.

위원회는 위의 행위가 독점규제 및 공정거래에 관한 법률(2007. 4. 13. 법률 제8382호로 개정되기 전의 것, 이하 "법"이라 한다) 제3조의2 제1항 제3호에 위반된다고 판단하여 공정거래위원회 2007. 5. 18. 전원회의 의결 제2007-281호(이하 "원심결"이라 한다)로 피심인에 대하여 시정명령, 피심인의 지점·판매대리점에 대한 수명사실 통지명령(이하 "통지명령"이라 한다) 및 과징금 납부명령(21,581백만 원)을 의결하였다. 원심결 당시 위원회는 다음과 같은 기준으로 위 과징금을 산정하였다. 피심인과 대리점과의 거래대상인 승용차 및 5톤 이하 화물차가 대리점을 통해 판매된 부분을 관련 상품으로, 위반행위가 집중된 2004. 1. 1.부터 2006. 12. 31.까지의 기간을 위반기간으로 하여 관련 매출액을 11,989,949,270,000원으로 산정하였다. 이 사건 위반행위가 대리점의 사업활동을 방해하는 행위로서 초과이윤의 획득이나 소비자이익의 침해가 직접적으로 발생한 경우로 보기 어렵고 경쟁사업자의 배제 또는 봉쇄를 통한 경쟁제한의 우려가 비교적 약한 점을 고려하여 중대성이 약한 위반행위로 보고 부과기준율 0.3%를 적용하여 기본과징금을 35,969,840,000원으로 산정하였다. 의무적 조정과징금의 산정단계에서는 조정사유가 없어 기본과징금을 그대로 의무

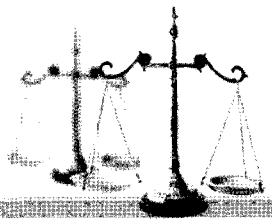
적 조정과징금으로 산정하였고, 임의적 조정과징금 산정단계에서는 피심인이 공정거래 자율준수 프로그램의 모범적 설계·운용에 관한 기준에 해당되어 의무적 조정과징금에서 20% 감경하여 임의적 조정과징금을 28,775,870,000원으로 산정하였다. 부과과징금 산정단계에서는 피심인이 발생시킨 경제적 또는 재정적 이익이 크지 않은 점 및 자동차 판매시장의 구조적 특성을 감안할 때 피심인에 대한 임의적 조정과징금이 부당이득 환수, 법위반 방지 또는 제재목적을 달성하기에 필요한 범위에 비하여 과중한 것으로 판단하여 임의적 조정과징금에서 25% 감경하여 최종 부과과징금을 21,581,000,000원(1백만 원 미만 절사)으로 결정하였다.

피심인은 서울고등법원에 원심결의 시정명령·통지명령 및 과징금 납부명령의 각 취소를 구하는 행정소송을 제기하였다. 이에 대하여 서울고등법원은, 피심인의 거점이전 및 인원채용 제한행위의 부당성을 인정하였고, 그 과정에서 위원회가 원심결에서 확인한 174개 대리점 외에 2개 대리점에 대한 인원채용 제한행위를 추가로 확인·인정하였으나, 판매목표 강제행위에 대해서는 부당성을 인정하지 않았다. 또한 과징금의 경우 구체적 법위반사실과 관련이 있는 개별 대리점들에 대한 매출액 및 위반기간에 따라 관련 매출액을 산정해야 한다고 판단하였다. 이에 따라 판매목표 강제행위 부분에 대한 시정명령·통지명령과 전체 위반행위에 대한 과징금 납부명령을 각 취소하는 판결을 하였다(서울고등법원 2008. 4. 16. 선고 2007누16051 판결). 한편, 위 고등법원에 대한 상고심에서 대법원은, 이 사건 관련 매출액은 원고의 직영판매점 매출액을 기준으로 하되 그중에서도 특히 사업활동 방해를 받은 개별 대리점과 경쟁관계에 있어 그 직접 또는 간접적인 영향을 받았다고 볼 수 있는 인근 직영판매점의 매출액 및 위반기간을 개별로 따져 관련 매출액을 산정하여야 한다고 판단하였다(대법원 2010. 3. 25. 선고 2008두7465 판결).

대법원 판결취지에 따라 사업활동 방해를 받은 대리점의 인근 직영판매점 별로 관련 매출액을 산정하여 합산하되, 관련매출액을 정확히 산정할 수 없는 일부 인원채용제한 부분에 대해서는 비례의 원칙을 감안하여 관련 매출액이 정확히 산정되는 직영판매점들의 관련 매출액 평균을 관련 매출액으로 추산한다. 피심인은 이 사건 행위를 포괄하여 하나의 위반행위 또는 거점이전제한 및 인원채용제한 등 두 개의 위반행위로 보아야 하며 이 경우 하나 또는 두 개의 정액과징금 부과대상이라고 주장하나, 법원의 판결 취지는 각 사업활동 방해 별로 인근 직영판매점의 관련 매출액을 따져 합산하라는 것이므로 설사 피심인 주장에 따라 이 사건 행위를 하나 또는 두 개의 위반행위로 보더라도 관련 매출액은 개개 사업활동 방해별로 산정하여 합산하게 되며 이 경우에도 비례의 원칙을 감안하여 관련 매출액이 정확히 산정되는 인원채용제한 부분의 평균 관련 매출액을 관련 매출액이 정확히 산정되지 않는 인원채용제한 부분의 각 관련 매출액으로 산정할 것이므로 관련 매출액 합산액은 달라지지 않는다. 따라서 피심인의 위 주장은 이유 없다.

위와 같이 법원의 판결취지에 따라 관련 매출액을 산정하고 그에 따라 과징금을 재산정한 내역은 다음과 같다. 피심인의 위반행위 중 관련 매출액을 정확히 산정할 수 있는 부분은 9개 대리점에 대한 거점이전제한 관련 82,185,460,000원 및 12개 대리점에 대한 인원채용제한 관련 51,769,207,000원이다. 한편 관련 매출액을 정확히 산정하기 어려운 164개 대리점의 경우, 관련 매출액이 정확히 산정되는 대리점들의 개별적 인원채용제한 부분의 평균 관련 매출액 4,314,100,000원(51,769,207,000원 ÷ 12건)을 164개 대리점의 인원채용제한 부분의 관련 매출액으로 추산하면 707,512,400,000원(4,314,100,000원 × 164건)인 바, 결국 이 사건 위반행위의 총 관련 매출액은 841,467,067,000원(82,185,460,000원 + 51,769,207,000원 + 707,512,400,000원)이다.

위의 관련 매출액에 원심결과 동일하게 부과기준율 0.3%를 적용하면 기본과징금은 2,524,401,000원(841,467,067,000원×0.3%)이고, 의무적 조정과징금 조정사유가 없으므로 의무적 조정과징금은 기본과징금과 같으며, 공정거래 자율준수 프로그램의 모범적 설계·운용에 의한 임의적 조정과징금 감경 20%를 적용하면 임의적 조정과징금은 2,019,520,000원{2,524,401,000원 − (2,524,401,000원 × 20%)}이다. 부과과징금 결정과정에서는 원심결과 달리 임의적 조정과징금을 감액하지 않는다. 원심결에서는 임의적 조정과징금이 부당이득의 환수, 법위반의 방지 또는 제재목적을 달성하기에 필요한 범위에 비하여 과중하다고 판단하여 임의적 조정과징금에서 25% 감액하여 부과과징금을 결정하였으나, 과징금 재산정 결과 그러한 사유가 없는 것으로 판단되기 때문이다. 따라서 부과과징금은 2,019,000,000원(1



백만 원 미만 절사)이다.
법원의 판결 취지에 따라 위와 같이 과징금을 재산정한다.

▶ 조치내용

피심인은 과징금 2,019,000,000원을 국고에 납부하여야 한다.

12. 2. (주)세진중공업의 불공정하도급거래행위에 대한 건 (2010부사1773)

▶ 위반내용

피심인은 2009. 5. 5. 부터 2010. 3. 10. 까지 'DSME 5309호선 ENGINE ROOM' 등 27건의 선박부품제작을 ○○산업에게 제조위탁하면서 위탁일, 위탁내용, 납품시기 및 장소, 목적물의 검사방법 및 시기, 하도급대금과 그 지급방법 및 지급기일 등 법에서 규정하고 있는 사항을 기재하고, 피심인과 선진산업이 기명날인한 제조위탁서면을 작업 착수 전에 선진산업에게 교부하지 아니한 사실이 있다.
하도급대금 등 일정한 사항을 기재한 서면을 하도급 계약 시에 교부하도록 하는 것은 원사업자와 수급사업자간의 권리의무를 분명히 하여 장래에 발생할 수 있는 분쟁을 예방하는 데 목적이 있다. 법 제3조 제1항에 의하면 원사업자는 하도급 위탁 시에 정당한 사유가 없는 한 일정한 사항을 기재한 서면을 사전(수급사업자가 작업에 착수하기 전)에 수급사업자에게 교부하도록 규정하고 있다. 따라서 원사업자가 정당한 사유 없이 서면을 수급사업자에게 교부하지 않는 경우 위법이 된다 할 것이다.
피심인은 선진산업에게 위탁한 선박부품 제작이 초행작업이고 빈번한 거래로 인해 서면을 미교부하였으며, 계약시 하도급기본계약서를 교부하였고 하도급대금 등 세부사항에 대해서는 계약시 구두협의를 거쳐 목적물 인수 후 정산합의서로 계약서를 대체하였기 때문에 적법한 서면교부라고 주장한다. 그러나 피심인과 선진산업의 거래형태를 살펴보면 거래행위에 급박한 사정이 있었다고 보기 힘들고, 월 1~4 차례 정도의 발주가 있는 등 빈번한 거래가 있었다고도 보기 어렵다. 또한 피심인이 제시하고 있는 정산합의서는 일부 위탁 건의 기성부분에 대한 하도급대금에 대해 당사자간 합의한 것에 불과한 것으로 이 합의서가 서면교부를 대신한다고 볼 수 없고, 기본 계약서를 교부 후 해당 위탁물의 위탁일, 품명, 수량, 단가, 납기 등의 사항을 정한 발주서나 작업지시서 등을 교부한 사실도 없으므로 적법한 서면교부로 인정하기 어렵다. 따라서 피심인의 위의 행위는 수급사업자에게 하도급대금과 그 지급방법 및 지급기일 등 일정한 사항이 기재된 계약서면을 사전에 교부하도록 규정한 법 제3조 제1항에 위반되는 불공정하도급거래행위로 인정된다.
피심인의 행위는 법 제3조 제1항의 규정에 위반되므로 같은 법 제25조 제1항의 규정을 적용한다.

▶ 조치내용

피심인은 하도급법위반행위에 대한 교육이수명령 통지서의 내용에 따라 하도급거래 관련 법령과 제도내용에 관한 교육을 이수하고 그 결과를 공정거래위원회에 보고하여야 한다.

표시·광고법

12. 7. 근화건설(주)의 부당한 광고행위에 대한 건 (2009광사4482)

▶ **위반내용**

피심인은 2006년 11월부터 2007년 2월까지의 기간 동안 전남 무안군 남악지구에 소재한 자신의 근화베아채 임대아파트(이하 "이 사건 임대아파트"라 한다) 관련, 모델하우스 내에 비치된 전단지를 통하여 "남악신도시 근화베아채는 임대에서 분양전환까지 입주예정자(계약자)를 안전하게 지켜드립니다"라는 제목 아래, "3단계-입주-대한주택보증(주)-임대보증금보증"이라고 광고하였다.

법 제3조 제1항 제2호에서 규정한 기만적인 표시·광고는 사실을 은폐하거나 축소하는 등의 방법으로 소비자를 속이거나 소비자로 하여금 잘못 알게 할 우려가 있는 광고행위로써 공정한 거래질서를 저해할 우려가 있는 행위를 말한다. 당해 규정의 위법성 성립요건은 광고내용의 기만성, 소비자 오인성, 공정거래저해성이다. 한편, 광고가 소비자를 속이거나 소비자로 하여금 잘못 알게 할 우려가 있는지는 보통의 주의력을 가진 일반 소비자가 당해 광고를 받아들이는 전체적·궁극적 인상을 기준으로 하여 객관적으로 판단한다(대법원 2003. 6. 27. 선고 2002두6965 판결 참조). 임대주택법 및 같은 법 시행령에서는 공공건설임대주택 임대사업자에 한하여 임대보증금에 관한 보증에 가입하도록 의무를 부과하고 있을 뿐, 피심인과 같은 민간건설임대주택 임대사업자에게는 이 의무를 부과하고 있지 않다. 그러나 피심인은 이 사건 광고 전단지에 임대보증금에 관한 보증과 관련된 법령을 기재하는 방법으로 이 사건 임대아파트를 광고하면서, 관계 법령상 대보증금 보증에 가입할 의무가 있는 임대주택사업자의 범위 관련된 규정은 은폐함으로써, 마치 피심인도 임대보증금 보증 가입의무가 있는 임대주택사업자이며 임차인들의 임대보증금이 대한주택보증(주)의 보증에 가입되어 안전하게 보호되는 것처럼 광고하였다. 피심인의 이러한 행위는 사실을 은폐하거나 축소하는 등의 방법으로 소비자를 속이거나 소비자로 하여금 잘못 알게 할 우려가 있는 광고행위에 해당한다. 보통의 주의력을 가진 소비자가 이 사건 광고를 접하는 경우, 소비자는 피심인이 임대주택법상 임대보증금에 관한 보증에 가입할 의무가 있는 사업자이고 동 보증에 의해 자신의 임대보증금이 안전하게 보호받을 수 있는 것으로 오인할 우려가 있다. 임대주택사업자가 임대보증금에 관한 보증에 가입할 의무가 있는지 여부 및 보증에 가입되어 있는지 여부는 임차인이 자신의 임대보증금을 안전하게 회수할 수 있는지와 직접 관련되므로 임대아파트를 분양받고자 하는 소비자들의 입장에서는 매우 중요한 고려요소라고 할 것이다. 따라서 임대보증금에 관한 보증에 가입할 의무가 없는 민간건설 임대주택사업자인 피심인이 마치 자신에게 이러한 의무가 있고, 이미 가입되어 있어 임차인의 임대보증금이 안전하게 보호되는 것처럼 광고한 행위는 소비자의 합리적인 선택을 방해함으로써 시장에서의 공정한 거래질서를 저해할 우려가 있다고 할 것이다.

피심인은 2006. 10. 27.부터 2009. 1. 14.까지의 기간 동안 이 사건 임대아파트 견본주택 내 패널(Panel)을 통하여 "근화베아채만의 특혜" 제목 아래, "4년 6개월 후 분양 전환시 시세보다 저렴한 확정분양가 아파트!"라고 광고한 사실이 있다.

법 제3조 제1항 제1호에서 규정한 허위·과장의 표시·광고는 사실과 다르게 광고하거나 사실을 지나치게 부풀려 광고하여 소비자를 속이거나 소비자로 하여금 잘못 알게 할 우려가 있는 광고로써 공정한 거래질서를 저해할 우려가 있는 광고를 말한다. 당해 규정의 위법성 성립요건은 광고내용의 허위·과장성, 소비자 오인성, 공정거래 저해성이다. 한편, 광고가 소비자를 속이거나 소비자로 하여금 잘못 알게 할 우려가 있는지는 보통의 주의력을 가진 일반 소비자가 당해 광고를 받아들이는 전체적·궁극적 인상을 기준으로 하여 객관적으로 판단한다(대법원 2003. 6. 27. 선고 2002두6965 판결 참조). 일반적으로 아파트의 시세 및 분양가격은 해당 아파트의 건설주체, 세대수, 입지여건, 경기상황 등 다

양한 요인들로부터 크게 영향을 받으므로 미래의 시세를 정확하게 예측하는 것은 매우 어렵다고 할 것이다. 그럼에도 불구하고 피심인이 객관적인 근거 없이 이 사건 임대아파트의 분양전환 시점인 4년 6개월 뒤의 시세가 위 임대아파트 분양전환 확정가격보다 비쌀 것이라는 추측만으로 위와 같이 광고한 행위는 사실과 다르게 광고하거나 사실을 지나치게 부풀려 광고한 행위에 해당한다. 보통의 주의력을 가진 소비자가 이 사건 광고를 접하는 경우 소비자는 이 사건 임대아파트 확정분양가격이 4년 6개월 뒤의 분양전환 시점에 인근 시세보다 저렴할 것으로 오인할 우려가 있다. 임대아파트가 향후 분양전환 될 경우 시세보다 저렴하게 분양받을 수 있는지 여부는 임대아파트를 분양받고자 하는 소비자들의 입장에서는 매우 중요한 고려요소라고 할 것이다. 따라서 객관적인 근거 없이 이 사건 임대아파트의 분양 전환시 확정가격이 시세보다 저렴하다고 광고한 피심인의 행위는 소비자의 합리적인 선택을 방해함으로써 시장에서의 공정한 거래질서를 저해할 우려가 있다고 할 것이다.

이 사건 광고행위는 이미 종료되었으나 향후 동일한 법위반행위의 발생을 방지하기 위한 필요성이 인정되므로 법 제7조 제1항의 규정에 의하여 시정조치를 하기로 한다. 피심인의 위의 행위는 법 제3조 제1항 제2호의 규정과 법 제3조 제1항 제1호에 각각 위반되므로, 법 제7조 제1항의 규정을 적용한다.

▶ 조치내용

피심인은 민간건설 임대주택 임대사업자로서 임차인의 임대보증금에 관한 보증에 가입할 의무가 없어 위 보증에 가입한 사실도 없음에도 불구하고, 피심인의 아파트 등 주거용 집합건물에 대한 임대광고를 하면서 피심인이 임대보증금 관련 보증에 가입되어 임차인의 임대보증금이 안전하게 보호되는 것처럼 소비자를 속이거나 소비자로 하여금 잘못 알게 할 우려가 있는 기만적인 광고행위를 다시 하여서는 아니 된다. 피심인은 임대차 종료 후 분양전환 되는 시점의 부동산 시세를 정확히 예측할 수 없음에도 불구하고, 자신의 아파트 등 주거용 집합건물에 대한 임대광고를 하면서 객관적인 근거 없이 위 집합건물의 분양전환시의 가격이 주변 다른 아파트 등의 시세보다 저렴한 것처럼 광고함으로써 소비자를 속이거나 소비자로 하여금 잘못 알게 할 우려가 있는 허위 · 과장의 광고행위를 다시 하여서는 아니 된다.