



# 해외 경쟁정책 동향

## 미국

### 포스너 판사, 2003년 서먼상 수상

미국 연방제7항소법원 판사이자 시카고 로스쿨 교수인 Richard A. Posner가 그의 일생동안 독점금지법의 집행 및 강의와 독점금지정책을 발전시키기 위해 헌신한 공로가 인정되어 연방법무부에서 시상하는 서먼상(John Sherman Award)을 받았다. 이 상은 독점금지국 창설 70주년을 맞는 11월 6일에 수여됐다.

“포스너 판사는 독점금지법의 건전한 발전을 위해 뛰어난 업적을 남겼다. 독점금지국과 전세계의 독점금지 전문가들은 그가 논문과 예리한 분석 등을 통해 독점금지 이슈들에 시간과 정열을 쏟아온 것에 대해 경의를 표한다”고 연방법무부 독점금지국장은 말했다. 1994년부터 독점금지국이 수여하기 시작한 서먼상은 소비자보호와 경제적 자유 보호에 헌신한 독점금지법 분야에서 뛰어난 업적을 이룩한 자에게 시상된다.

포스너 판사는 1959년 예일대학을 최우등 졸업한 후, 1962년에는 하버드 로스쿨을 우등 졸업했으며, Harvard Law Review의 편집국장을 역임하기도 했다. 그 후 몇 년간 그는 워싱턴에서 William J. Brennan, Jr. 판사의 곁에서 일하고, 케네디 대통령과 존슨대통령 시절에는 연방거래위원회에서 근무하기도 했으며, 존슨 대통령의 통신정책 태스크포스의 책임을 맡기도 했다.

또한 포스너 판사는 1968년부터 스탠포드 로스쿨과 시카고 로스쿨에서 강의를 시작하여 1981년 연방항소법원 판사가 되기까지 전임교수로 재직하였다. 그는 Antitrust Law (2d ed. 2001)를 포함하여 여러 책들을 집필했을 뿐만 아니라 경제 및 법률저널에 많은 논문들을 기고하기도 했다. 포스너 판사는 1993년부터 2000년까지 연방제7항소법원장으로 재직했으며, 시카고 로스쿨에서 강의를 맡고 있다.

한편 서먼상은 미국내 최초의 독점금지법인 1890년 서먼법의 제안자의 이름을 따서 지어졌다. 존 서먼은 상원의원을 거쳐, 1877년부터 1881년

까지는 재무부 장관을, 1897년부터 1898년까지는 국무부 장관을 지냈다.

2003. 10. 30. 연방법무부

### 냉동주스 캔 제조사들간 장비 판매 안하기로 합의

미국내 최대의 냉동주스 캔 제조사들인 Sonoco Products Company와 Pasco Beverages Company는 애초에 예정되었던 캔 제조장비 거래를 하지 않기로 합의하였다. 이 결정은 연방법무부가 이번 거래가 경쟁제한적이라고 결정한 이후에 정해진 것으로 알려지고 있다. 독점금지국은 예정대로 Pasco사가 Sonoco사에 대하여 장비를 판매하는 경우 농축냉동주스를 포장하는데 사용하는 나선형의 캔을 만드는 미국내의 모든 장비가 사실상 Sonoco사의 통제하에 들어가게 되어 경쟁이 제한될 우려가 있다고 말했다.

사업자들이 캔 제조장비 양도를 포기하는 합의를 함과 동시에, 독점금지국은 더 이상의 경쟁상의 문제가

발생하지 않을 것으로 판단하여 이 사건에 대한 조사절차를 중지했다.

R. Hewitt Pate 독점금지국장은 "Sonoco사와 Pasco사가 캔 제조장 비판매를 하기 않기로 함에 따라 주요한 생필품 포장분야에서의 경쟁이 유지될 것이다"고 말했다.

Sonoco사와 Pasco사는 매년 판매되는 컴퍼지식 캔(composite can)의 90% 이상을 생산하고 있다. 연간 매출액이 28억 달러인 Sonoco사는 사우스 캐롤라이나주에 본사를 두고 있으며, 산업용과 일반 소매용 포장재를 생산하고 있다. 이 회사는 현재 올랜드, 플로리다, 캘리포니아 및 시카고 등에 캔 제조공장을 두고 있다.

한편 플로리다주에 본사를 두고 있는 Pasco사는 농축냉동주스와 컴퍼지식 캔 제조분야에서 선도적인 기업으로서, 매일 120만 개 이상의 캔을 생산해내고 있다. 이번 사건에 대한 조사는 Pasco사가 자신이 소유하고 있는 캔 제조장비를 Sonoco사에게 판매할 의향이 있음을 연방법무부에 알려줌으로써 개시되었다.

2003. 10. 29. 연방법무부

### FTC, 체중감량 보조기 판매업자를 허위광고 혐의로 고발

연방거래위원회(이하 FTC)는 BodyFlex<sup>+</sup> System(이하 Body-

Flex) 판매업자를 허위광고 혐의로 고발했다. 이들은 BodyFlex가 체중을 빨리 줄여주며 지방을 감소시킨다고 광고해 온 것으로 드러났다. FTC는 연방지방법원에 판매회사들과 그 대표자들, BodyFlex 창안자 등을 피고로 하여 소장을 제출했다.

BodyFlex<sup>+</sup> System은 운동기구와 심호흡기구 등으로 이루어져 있다. "BodyFlex 18분 운동"이라는 것이 있는데, 이는 BodyFlex 운동기구를 가지고 체조를 한 후에 심호흡과 스트레칭을 하는 것을 말한다. 피고들은 BodyFlex를 전파매체나 인터넷을 통해 홍보해 왔다. 이들은 "BodyFlex와 함께라면 1주일만에 4인치에서 최고 14인치까지 줄어듭니다"라고 선전하며, BodyFlex 심호흡에 지방을 분해시키는 비법이 숨겨져 있다고 광고했다. "이러한 심호흡에 의해 당신의 혈액에 지방을 분해하는 산소가 충분히 공급되어 급속하게 체중이 감량된다"고 그들은 주장했다. BodyFlex 광고에서는 특히 하루에 몇 분만 "운동"해도 되며, 앉아서 해도 상관없다고 강조했다. 또한 피고들은 이러한 "체중감량 프로그램은 음식을 조절하는 것이 절대 아니다"고 강조했다.

"다이어트나 운동을 하지 않고도 쉽게 체중을 줄일 수 있다는 이러한 광고는 체중조절을 하고자 하는 수 많은 비만인들의 심리를 이용한 것이다"고 FTC 소비자보호국장은 말했다.

FTC는 소장에서 피고들이 다음과 같은 허위광고를 했다고 주장했다. 첫째, BodyFlex를 이용하면 첫 1주일만에 칼로리의 감소 없이도 신체의 6군데 부위에서 4인치에서 14인치 정도가 감소된다. 둘째, BodyFlex를 이용하면 사용 1주일만에 체내 지방이 충분히 분해되어 감량효과를 가져온다. 셋째, 의학적인 연구결과 BodyFlex를 이용하면 1주일만에 현저하게 지방분해 및 감량 효과가 발생한다는 것이 밝혀졌다.

BodyFlex 광고는 그 동안 미국내 가장 대중적인 전파매체들을 통해 소비자들에게 전해졌으며, 올 해 2월부터 9월까지 전국 규모의 케이블 방송을 통해 이미 2천회 이상 광고된 것으로 밝혀졌다. FTC는 법원에 대하여 즉시 허위광고를 하지 못하도록 임시중지명령을 내려 줄 것을 요구하는 동시에, 자산동결 조치 등도 청구했다.

2003. 11. 10. 연방거래위원회

### FTC, 효과적인 인터넷 쇼핑을 위해 중고

연말 휴가 시즌이 다가옴에 따라 FTC는 소비자들에게 현명하고 분별력 있는 구매를 할 것을 당부하고 있다. 만일 장난감이나 일용잡화 또는 여행상품을 구입하고자 하는 경우라면 인터넷을 이용한 쇼핑이 쉽고 재



미있으며 실용적일 것이다. 그러나 이 경우 화면상의 상품이 상점의 진열장에서 본 것과 차이가 있지 않은지 여부를 검토할 필요가 있다고 FTC는 경고하고 있다. 만일 온라인 소매상이나 경매를 위한 웹사이트에서 물건을 구입하는 경우에는 다음과 같은 점에 특히 주의해야 한다고 FTC는 조언하고 있다.

- 판매자를 확인하라. 문제가 발생할 경우를 대비하여 온라인 판매자의 주소와 전화번호를 확인해 두라.
- 무엇을 살지를 확실히 하라. 상품에 대한 판매자의 표현을 주의 깊게 읽을 필요가 있다. 특히 “재활용”, “구형” 또는 “엄가처분” 등의 단어들은 그 상품이 신형이거나 새로운 상품은 아님을 의미한다.
- 가격을 비교하라. 동일 상품에 대한 웹사이트간의 가격과 유사상품들과의 가격을 비교하라.
- 개인정보 보호방안을 체크하라. 그 회사의 개인정보보호정책은 그가 무슨 개인정보를 수집하고 있으며, 이를 왜 또는 어떻게 이용할 지를 알려준다.
- 신용카드로 결제하라. 신용카드 결제가 안전하다. 현금을 송금하는 것은 위험하다.
- 안전한 브라우저를 이용하라. 물건을 주문하는 경우 신용정보와 재무정보가 보호되는 웹 판매자들만 거래하라.

- 운송료를 고려하라. 주문시 이를 계산에 넣어야 한다. 그리고 자신에게 가장 적합한 운송방법을 선택하라.
- 온라인 주문내역을 프린트해 두라. 상품의 종류, 가격, 온라인 영수증 및 판매자와 주고받은 전자메일 내용들을 프린트해 두는 것이 안전하다.
- 반품 또는 환불 조건을 알아 두라. 상품에 하자가 있거나 만족스럽지 못한 경우 반품이나 환불을 받을 수 있는가? 상품을 반품하는 경우 비용은 누가 부담하는가?
- 배송기한을 체크하라. FTC 지침에서는 특약이 없는 한, 약속한 날에 배송하거나 또는 주문한 날로부터 30일 이내에 배송해야 한다고 규정하고 있다.

2003. 11. 7. 연방거래위원회

## EU

### 제1심법원, TACA사건의 제재금 2억 7,300만 유로 취소판결

유럽제1심법원은 유럽위원회가 동맹을 형성한 선박회사에 의한 공동의 지배적지위 남용에 대하여 부과한 당시 최고액인 2억 7,300만 유로의 제재금을 취소하였다.

동 취소판결은 부분적으로는 증거의 결여 및 방어권의 침해를 근거로 하고 있으며, 또 한편으로는 유럽위원회로의 신고에 의한 적용면제를 근거로 하고 있다. 더욱이 제1심법원은 유럽위원회에 의한 대서양동맹협정(TACA)의 (경쟁법상의) 적용면제의 거부에 대해서는 지지했다.

정기선동맹(定期船同盟)은 특정의 항로에 있어서 국제적인 정기선화물수송 서비스를 제공하고, 단일 또는 공동의 운임을 적용하는 선박회사의 그룹이다. 제1심법원은 금일 1986년 이사회규칙 제4056호에 규정되어 있는 경쟁법의 적용에 관한 세칙을 근거로 정기선동맹의 상행위의 합법성에 관한 일련의 소송을 매듭 짓는 판결을 내렸다.

1944년에 이미 대서양협정(TAA)이라 불리는 북유럽·미국간의 대서양정기선 서비스에 관한 협정(유럽위원회에 의해 위반으로 되었다)의 당사자였던 선박회사 15개사가 TAA와 동일한 해상무역을 대상으로 하는 대서양동맹협정이라 불리는 정기선동맹을 설립하는 새로운 협정을 체결했다. 1994년말과 1995년에는 한진(Hanjin) 및 현대(Hyundai)의 2개사가 동맹에 참가했다. EC경쟁법에 위반할 염려가 있는 어느 조항 가운데서도 특히 동 협정의 일부 조항은 대서양의 해상수송 자체 및 공동체역내의 복합일관 수송의 일부로서 제공되는 내륙수송에 대해서 운임을 결정

하고, 화주와의 수송계약 조건을 정하며, 특정 상황에 있어서 화물수송업자(freight forwarder)의 수수료를 결정할 것을 정했다.

제1심법원은 TACA가 경쟁법에 위반한다는 유럽위원회의 인정 및 가맹선박회사에 대한 적용면제의 거부 어느 쪽에 대해서도 지지했다.

상기의 경쟁제한조항에 관하여 적용면제에 해당할 수 있는 관점에서 TACA는 유럽위원회에 신고하였다. 유럽위원회는 필요한 요건이 충족되지 않는다고 생각하여 이를 각하하고, TACA의 가맹선박회사에 대해서 제1의 위반행위(해상수송운임의 결정을 제외)를 종료하도록 명령하고, 본 건에 대해서는 제재금을 부과하지 않았다.

제1심법원은 기본적으로 수송계약에 관한 제한이 남용(제1의 남용)에 해당한다는 유럽위원회의 인정을 지지했다. 그러나 증거의 결여 및 방어권의 침해가 있어 경쟁업자를 동맹에 참가하도록 유인한 방책(제2의 남용)에 관한 결정의 일부를 파기했다.

유럽위원회는 1994년부터 1996년 사이에 TACA 가맹선박회사가 북유럽·미국간의 컨테이너 정기선수송 시장에서 공동의 지배적지위 남용에 해당하는 제2의 위반행위를 했다고 생각했다.

유럽위원회에 의하면 제1의 남용은 서비스 계약의 가능성 및 내용의 제한(특히 가맹선박회사가 개별 계약을

체결하는 것의 금지와 복합계약의 금지, contingency 조항 등 1996년 이래 개별 계약으로 적용되고 있는 제한조항)에 관한 것이었다.

제2의 남용은 잠재적인 경쟁업자에 대해 독립계 선박회사로서 대서양무역수송에 참가시키지 않고 TACA에 가맹하도록 유인한 방책에 관한 것이다.

유럽위원회는 이러한 2개의 남용을 위반이라 하여 가맹선박회사 각각에 대해 합계 2억 7,300억 유로의 제재

금을 부과했다(아래 [표] 참조). 이것은 공동의 지배적지위의 남용에 대해서 부과된 당시의 최고액이다. 제재금 중 제2의 남용에 대해서 부과된 부분이 약 90%를 차지하고 있다.

제1심법원은 유럽위원회가 제1의 남용으로 인정한 행위의 (공동체시장과의) 비양립성을 인정했다. 단, 가맹선박회사 간의 정보교환은 남용에 해당하지 않는다고 했다. 왜냐하면 당해 정보는 미국에서 공표되었기 때문

〈유럽위원회가 부과하고 제1심법원이 취소한 TACA 가맹 각 선박회사의 제재금〉

TACA 가맹 각 선박회사	국적	제재금 (ECU=EURO)
A.P.Møller-Maersk Line	덴마크	27,500,000
Atlantic Comtainer Line 류	스페인	6,880,000
Hapag Lloyd Container Line GmbH	독일	20,630,000
P&O Nedlloyd Container Line Limited	영국	41,260,000
Sea-Land Service, Inc	미국	27,500,000
Mediterranean Shipping Co	스위스	13,750,000
Orient Overseas Container Line(UK) Ltd	영국	20,630,000
Polish Ocean Lines	폴란드	6,880,000
DSR-Senator Liner	독일	13,750,000
Cho Yang Shipping Co., Ltd	한국	13,750,000
Neptune Orient Lines Ltd	싱가폴	13,750,000
Nippon Yusen Kaisha	일본	20,630,000
Transportacion Maritima Mexicana SA de CV/Tecomar SA de CV	멕시코	6,880,000
Hanjin Shipping Co., Ltd	한국	20,630,000
Hyundai Merchant Marine Co., Ltd	한국	18,560,000
합 계		272,980,000



이다.

더욱이 남용에 해당할 가능성이 있는 제한을 부과하고 있다고 하여 유럽위원회에 TACA를 신고한 것으로부터 제1심법원은 적용면제에 관한 1986년의 규칙에서 정해진 룰이 적용되고, 그것에 의해 당해 사업자는 금전적 제재에서 보호된다고 인정했다. 따라서 제1심법원은 동 규칙을 근거로 하여 제재금을 취소했다.

복합일관수송의 일부로 제공되는 수송계약 중 내륙수송에 관한 부분에 대해서는 적용면제 되지는 않았지만 제1심법원은 당해 선박회사에 의한 협력 및 남용행위의 인정 및 제재의 가능성에 대한 법적 불확실성은 제재금의 면제를 정당화할 경감사유에 해당한다고 인정했다.

유럽위원회는 다음 2개 유인이 제2의 남용에 해당한다고 결정하였다.

1. 특정 경쟁업자를 대상으로 한 정책(예를 들면, 비밀정보의 개시 및 시장점유율, 동맹의 기존수송계약에의 즉시 참가 약속)
2. 전체 경쟁업자를 대상으로 한 보다 일반적인 수단(유리한 운임으로의 계약체결과 특정 계약의 유보)

유럽위원회는 1994년부터 1996년까지 동맹에 참가한 Hanjin과 Hyundai 2개사가 각자의 상업적 고려가 아닌 특정의 정책에 의해 동맹에 참가하도록 유인되었다는 것을 입증할 수 없었다고 제1심법원은 결론지었다. 더욱이 제1심법원은 유럽위

원회가 적용하려고 한 해석에 대해서 TACA의 가맹선박에 대해 의견제출의 기회 부여 없이 「특정의 정책」에 관한 신고를 지지하는 문서를 채택함으로써 유럽위원회는 방어권을 침해했다고 인정했다. 그래서 당해 문서가 이들 「특정의 정책」의 유일한 증거였다는 것으로부터 제1심법원은 이들 정책이 효과 있는 것으로 말할 수 없다고 인정했다.

제1심법원은 실제로는 경쟁업자를 1개사도 동맹에 참가시키지 않았다는 점에서 유럽위원회가 「유인의 일반적인 정책」이 유인에 해당한다는 것에 대한 법적 필요기준을 제시하지 못하고 있다고 판시했다.

그러므로 제1심법원은 TACA 가맹선박회사가 부당하게 시장구조를 변화시켰다고 인정하는 범위에서의 유럽위원회의 결정 및 제2의 남용에 관해 부과된 제재금을 취소했다.

2003. 9. 30. 유럽법원 발표  
월간 「공정취인」 2003년 10월호 발췌

### 유럽위원회, 솔베이트(sorbate) 카르텔에 참가한 4개사에 총 1억 3,840만 유로의 제재금 부과

유럽위원회는 수요일(10월 1일) 채택된 결정에서 Hoechst AG, CHISSO(주), 다이셀 화학공업(주), 일본합성 화학공업(주) 및 上野 제약(Ueno Fine Chemicals Industry)

(주)이 1979년부터 1996년까지 솔베이트 시장에서 카르텔을 행하였고 결론내렸다. 솔베이트는 유럽에서 마요네즈, 소시지, 음료 등의 식품에서 곰팡이, 세균, 기타 다른 미생물의 증식을 방지하기 위한 화학적 보존료로 가장 널리 사용되고 있는 것 중의 하나이다. 솔베이트는 치즈 포장지의 코팅에 이용되는 외에 화장품에도 이용된다. 유럽위원회의 마리오 몬테위윈(경쟁정책 담당)은 「본 건의 공모에 의해 유럽의 소비자는 많은 일용제품에 있어서 관계 각 사가 경쟁하고 있는 경우에 비해 더 많은 돈을 지출하게 되었다. 카르텔에의 참가는 결코 생각했던 것보다는 수익이 없다. 기업이 고액의 제재금을 부과받지 않기 위한 유일한 방법은 하나도 빠짐없이 자백하고 아무 것도 알지 못하는 소비자에게서 중간적 또는 최종적인 불법이득을 강탈하는 것 이외에 아무 목적도 없는 카르텔에의 참가를 그만두는 것이다」고 언급했다.

금일 공표된 결정은 1978년 12월 말부터 1996년 10월 31일까지의 기간 동안 (일본합성 화학공업에 대해서는 1995년 11월 30일까지의 기간) Hoechst, Chisso, 다이셀 화학공업, 일본합성 화학공업 및 上野 제약이 가격에 대해서 합의하고, 상호 수량을 할당함으로써 카르텔을 실시한 것을 분명히 보여준 신중한 심사를 거쳐 채택된 것이다.

상기 5개사는 1995년에 유럽경제

지역(EEA : EU 가맹국 15개국, 노르웨이, 리히텐슈타인 및 아이슬랜드) 솔베이트 시장의 약 85%를 지배하고 있었다. Hoechst는 1997년에 Nurtrivona에 솔베이트 사업을 양도할 때까지 소르빈산(각종 솔베이트 가운데 주요한 것)에 있어서 가장 큰 사업자이며, 다이셀 화학공업이 2위 사업자였다. Hoechst는 본사를 독일에 두고 있다. 다른 4사의 본사는 모두 일본에 소재하고 있다.

솔베이트는 주로 식품 및 음료에 있어서 이스트, 세균, 곰팡이 등의 미생물의 증식을 억제 또는 방지하는 효과를 가진 화학물질이다. 솔베이트는 의약품 또는 화장품의 안정제로도 사용된다. 솔베이트에는 다음의 3가지 종류가 있다 ; ① 소르빈산(sorbic acid)-특히 마가린, 마요네즈, 음료, 빵에 사용, ② 소르빈산 칼륨(potassium sorbate)-수분이 많은 제품에 이용, ③ 소르빈산 칼슘(calcium sorate)-프랑스 및 이태리에서 치즈 포장지의 코팅으로 이용된다.

본 건의 심사는 1998년 가을 Chisso의 대리인이 유럽위원회의 leniency 고시에 따라 유럽위원회에 접촉함으로써 개시되었다. leniency 고시에 의해 기업은 제재금의 감액 또는 당해 기업이 카르텔에 대해서 최초로 정보를 제공한 경우에는 제재금의 전액면제를 받을 수 있다.

유럽위원회가 수집한 증거는 명백

히 EC조약 81조1항 및 EEA협정 53조에 위반하는 카르텔의 존재를 입증하는 것이었다.

본 건 카르텔의 참가자는 각각 나라별 가격 및 수량배분을 논의하기 위해 통상 년2회 회합하였고, 유럽 및 일본의 여러 장소에서 교대로 개최되었다. 일본의 제조업자는 대부분 동경에서 개최된 공동회합에서 논의한 가격 및 수량을 합의하기 위해 예비적인 회합을 개최하였다.

### 제재금 산정

유럽위원회는 본 건 카르텔 합의가 EU경쟁법의 지극히 중대한 침해라는 견해를 가지고 있다. 유럽위원회는 카르텔 사안의 경우 제재금의 산정에 있어서 위반의 중대성, 실행기간 혹은 악화요인 및 완화요인을 고려하는 것 외에 관련시장에서 당해 기업의 시장점유율 및 그 기업 전체의 규모에 대해서도 감안하고 있다. 규칙(이사회규칙 17/62호)에서 규정되어진 대로 제재금액은 기업의 연간총매출액의 10%를 초과할 수 없다.

Chisso는 전액면제의 조건을 충족시켰기 때문에 제재금은 부과되지 않았다.

Hoechst는 기업의 규모 및 관련시장에서의 시장점유율 혹은 과거에도 유사한 범위반을 하였다든 사실 등에 의해 4개사 중 최고액의 제재금을 부과받았다. Hoechst의 제재금액은 동사가 다이셀 화학공업과 함께 카르텔

의 공동 주도자로서의 역할을 했다는 것도 반영되었다. 그렇지만 Hoechst에 대한 최종적인 제재금액은 심사에 협력함으로써 받은 50%의 감액을 포함한 것이다.

일본의 제조업자에게 부과된 제재금도 유럽위원회에 협력한 정도에 따라 다른 비율의 감액을 포함한 것이다.

각 사에 대한 제재금은 이하와 같다.

- (1유로=약 130엔)
- Hoechst : 9,900만 유로 (약 128억 7,000만 엔)
- 다이셀 화학공업 : 1,660만 유로 (약 21억 5,800만 엔)
- 上野제약 : 1,230만 유로 (약 15억 9,900만 엔)
- 일본합성 화학공업 : 1,050만 유로 (약 13억 6,500만 엔)

2003. 10. 1. 유럽위원회 발표문  
월간 「공정취인」 2003년 10월호 발췌

## EU위원회, 스페인 보험사업자 간의 기업결합 승인

EU위원회는 스페인 기업인 Vidacaixa사가 스페인에서 활동하고 있는 스위스생명보험 및 펀드 주최사의 자회사인 Swiss Life Espana(이하 SLE)의 주식취득에 의한 기업결합을 승인했다. 이 회사들의 사업활동은 스페인에서의 생명보험업 분야의 사업활동에서 유일하게 중복되는데, 이 경우에도 시장지



배적지위를 형성하지는 않는 것으로 결론 내렸다.

Vidacaixa사와 SLE사는 보험사업에서 서로 다른 방식으로 활동을 하고 있으며, 지리적으로도 Vidacaixa사는 EU 전역에서 활동하고 있는 반면에 SLE사는 스페인에서만 활동하고 있다.

Vidacaixa사는 La Caixa사와 Fortis Group이 공동으로 지배하고 있는 Grupo Caifor의 계열사이다. La Caixa사는 스페인과 그 밖의 회원국들에서 주로 금융서비스를 제공하는 사업자이다.

기업결합 당사회사들의 활동이 중복되는 유일한 지리적 시장은 스페인이며, 중복되는 사업활동은 생명보험 사업이다. 그러나 관련시장을 가장 좁게 보아서 생명보험시장으로 확정하는 경우에도 이들의 결합시장점유율은 20%를 넘지 않으며, 여전히 시장에서는 충분한 수의 강력한 경쟁사들이 존재하고 있기 때문에, EU위원회는 이번 기업결합이 역내 시장에서 시장지배적지위를 형성하거나 강화하지 않을 것으로 판단하고 이를 승인하였다.

2003. 11. 3. EU위원회

## EU위원회, 벨기에 건축협회의 권장 최저가격 설정에 대해 경고

EU위원회는 벨기에 건축협회에 그들이 정한 권장 최저가격 설정행위는 EU경쟁법 위반이라는 경고장을 발송했다. 이 문서는 위원회의 사전검토 내용을 반영한 것일 뿐이며, 이 사건에 대한 최종 결론에 영향을 미치지 않는다. 벨기에 건축협회는 2달 이내에 위원회의 사전검토에 대하여 이의를 제기할 수 있으며 공청회를 개최할 수도 있다.

경쟁위원인 Mario Monti는 "확정 가격 또는 권장가격의 설정은 소비자와 구성사업자들에게 모두 해로울 수 있다. 또한 이러한 가격 설정행위가 실제로 서비스 수준의 향상에 기여할지의 여부에 대해서도 매우 의심스럽다. 오히려, 이러한 가격설정엔 소비자들로 하여금 적절한 비용으로 자신의 요구를 충족시킬 수 있는 최선의 선택을 방해한다. 또한 구성사업자들인 건축업자들의 입장에서는 혁신이나 비용절감을 위한 노력을 할 인센티브가 사라지게 된다"고 말했다.

위원회의 사전검토에 따르면, 벨기에 건축협회가 정한 권장 최저가격 설정행위는 다음과 같은 이유들로 인해 EU조약 제81조에 위반된다고 한다.

권장가격 범위설정은 경쟁력 있는 서비스 제공자들이 최저 비용보다 낮은 수준에서 서비스를 제공할 수 있

는 경우에도 가격경쟁을 못하도록 하는 효과를 발생시킨다. 최저가격은 또한 경쟁력이 적은 사업자들을 보호하고 서비스의 질을 향상시키거나 가격을 인하하도록 하는 인센티브를 감소시킨다.

건축협회에서 정한 권장가격 범위는 건축업자들이 공사한 작업의 가치의 비율로서 그 가격이 정해지도록 규정하고 있다. 그러나 위원회의 사전검토에서는 전문적인 서비스의 대가는 건축 기술, 효율성과 비용, 건축가의 명성이나 평판 등이 종합적으로 고려되는 것이지, 건축업자의 작업에 대한 가치의 비율만으로 결정되는 아나라고 서술하고 있다. 어쨌든 건축업자는 자신의 노무의 대가를 독립적으로 고객과의 협의를 통해서만 결정해야 할 것이다.

벨기에 건축협회는 "의무규정"이라는 이름으로 경쟁제한을 목적으로 하는 규정을 채택함으로써 자신의 규제 기능을 남용한 것으로 보인다. 이러한 벨기에 건축협회의 가격 범위설정의 역사는 1967년으로 거슬러 올라간다. 이러한 행위는 국가의 인가를 받아서 하는 것도 아니었다. 권장 최저가격 범위설정은 그 합법성 여부와는 관계없이 벨기에 안에서 제공되는 모든 건축 서비스에 적용할 목적으로 만들어졌던 것이다.

위원회의 사전조사에 따르면, 이러한 가격설정은 건축계약을 통해 자주 일어나는데, 건축서비스가 경제적으로

로 매우 중요한 부분을 차지하는 벨기에에서는 심각한 문제라고 한다.

2003. 11. 5. EU위원회

**영국**

**통신청, 이동통화시장에서의 마지막 규제 폐지**

통신청(Office of Telecommunications: 이하 Oftel)은 이동통화시장에서의 경쟁을 촉진시키기 위한 규제가 더 이상 필요 없게 되었다고 발표했다. 이 시장에서 소비자들의 편익을 증대하고 있으며, 5개의 이동통신 네트워크 사업자들 중 시장지배력을 보유하고 있는 사업자가 없기 때문이다. 따라서 Oftel은 이 부문에서의 경쟁을 촉진하기 위해 유지해왔던 규제를 폐지하기로 결정했다.

Oftel은 상호접속 서비스 제공과 관련하여 Vodafone사와 O2사에 대한 현행 규제를 철폐할 것으로 보인다. 통신사업자들은 최종 고객들에게 이동통신서비스를 제공하기 위해서 Vodafone사와 O2사의 이동통신 네트워크에 접속을 해야 한다. 그런데 이러한 Oftel의 조치로 인해 이 두 회사들은 다른 통신사업자들과 상호접속에 관한 협정을 체결하는 과정에서 보다 유연성 있게 협의할 수 있게 되었다.

David Edmonds 통신청장은 “이동통신시장에서 경쟁이 증가함에 따라 소비자들의 편익이 증가되고 있으며, 최근 몇 년간 요금이 인하되는 추세를 보이고 있다”고 하면서, “영국은 유럽에서 세 번째로 큰 이동통신시장으로서, 이동전화 가입자가 5천만 명에 이르고 있고, 화상 메시지나 화상전화와 같은 새로운 서비스가 제공되고 있다”고 말했다.

그는 또한 “5개 이동통신 네트워크 사업자 중 누구도 이동전화시장에서 시장지배력을 보유하고 있지 않기 때문에, Oftel은 이 분야에서의 Vodafone과 O2에 대한 규제를 없애기로 했다. 이는 최근 몇 년간 경쟁적인 시장에 대해 규제를 철폐하는 Oftel의 업무 중 마지막 작업에 해당된다”고 하면서, “이 사업자들은 다른 통신사업자들과의 협상과정에서 보다 자유롭고 유연하게 경쟁적인 조건들을 제시할 수 있게 되었다”고 설명했다.

Oftel의 이번 작업은 새로운 EU통신지침이 제정된 이후 회원국들 중에서 처음으로 통신시장을 분석하고 그 결과 불필요한 규제를 없앴다는 점에서 의미가 있는 것으로 보고 있다. 이로써 당해 시장에서의 경쟁촉진을 위한 부분별 규제가 더 이상은 존재하지 않기 때문에, Oftel은 앞으로 이 분야에서의 반경쟁적 행위에 대해 제동을 걸기 위해서는 공정거래법에 근거하여 규제를 하게 된다.

2003. 10. 3. 통신청

**일본**

**공정위, 주식회사 유아사와 일본전지주식회사 경영통합을 조건부 허용**

공정거래위원회는 주식회사 유아사 코퍼레이션(이하 유아사) 및 일본전지주식회사(이하 일본전지)로부터, 양사가 예정하고 있는 경영통합에 대한 사전 상담에 근거하여, 이에 대한 검토를 실시해 왔다. 위원회는 당사회사의 설명 및 당사회사가 강구하고자 하는 대응책을 고려하여, 이번 통합은 독점금지법의 규정에 위반할 우려는 없다고 보고 그 결과를 확신했다.

유아사 및 일본전지는 내년 4월에 양사의 모회사가 되는 지주회사를 설립하여 경영통합을 하려는 계획하고 있다. 이에 위원회는 소비자의 입장에서 기능과 효용의 대체가능성 여부를 판단하여 관련시장을 확정하였는데, 다음의 여섯 종류의 납축전지의 제조 판매분야를, 각각 이 사안에 있어서의 일정한 거래 분야로 확정했다.

- 4륜차용 납축전지(신차용)
- 4륜차용 납축전지(보수용)
- 2륜차용 납축전지(신차용)
- 2륜차용 납축전지(보수용)
- 산업용 납축전지
- 소형 썬 납축전지

그 후 공정거래위원회는 일정한 거래분야별로 경쟁제한성 심사를 했는





데, 먼저 4륜차용 납축전지용(신차용 및 보수용), 산업용 납축전지 및 소형 셀 납축전지의 거래 분야에 있어서는 거래처 변경의 용이성이나 소비자의 가격교섭력 등을 감안하면, 각각의 거래 분야에 있어서의 경쟁이 실질적으로 제한되지는 않는 것으로 판단했다.

그러나 2륜차용 납축전지(신차용 및 보수용)의 거래 분야에 대해서는, 머지 않아 당사회사의 시장점유율이 큰 복점 상태가 되기 때문에, 수입 압력이 충분히 있다고는 해도 시장진입 개연성도 부족한 상황이므로, 이 사안 경영통합에 의해 일정한 거래 분야에 있어서 경쟁이 실질적으로 제한될 우려가 있다고 보았다.

이에 따라 당사회사는 경영통합 과정에서 발생할 경쟁법상 문제에 대하여 3가지 대응책을 제시했다. 첫째는 비용 기준의 인수권 설정이다. 이륜차용 납축전지 시장에서 제조 또는 판매를 하는 사업자(경쟁사업자 및 판매만을 실시하는 상사도 포함)에 대해 신뢰사발족 후 2년 이내에, 이륜차용 납축전지의 국내시장에 있어서의 당사회사의 2002년도 판매수량을 상한선으로 하여 비용 기준의 인수권(장기적 공급권)을 부여한다. 또한, 인수권자가 요구하는 경우에는 시장상황 등의 정보를 제공한다. 둘째, 물류 서비스의 제공이다. 인수권자가 요구하는 경우 당사회사가 보유하는 물류 서비스를 실비로 제공한다. 셋째, 실시상황의 보고이다. 이러

한 대응책이 적정하게 실행되도록, 조치의 구체적 조건 및 운용에 대해 사전에 공정거래위원회에 보고한다. 또한, 위원회가 요구하면 모든 대응책의 실시 상황에 대해 보고한다.

이와 같은 당사회사가 제시한 대응책에 대해 공정거래위원회는 다음과 같은 평가를 했다. 대응책이 실제로 시행되는 경우, 이 사안 통합에 의해 감소되는 경쟁의 정도에 상당하는 공급이 독립적으로 이루어지고 제조 설비 등에 대한 별도의 투자 없이 용이하게 시장 진입이 가능해지기 때문에, 당사회사의 판매가격의 설정에 의미가 있는 영향을 미칠 수 있게 되어, 통합 후에도 당사회사에 대해 견제력을 발휘할 수가 있다. 따라서 이러한 대응책이 시행된다면 이 사안 통합에 의해 이륜차용 납축전지 시장에 있어서도 경쟁이 실질적으로 제한되지 않을 것으로 위원회는 생각했다.

이러한 일련의 분석에 따라서, 위원회는 당사회사가 제시한 대응책을 시행한다면 경영통합이 이루어지더라도 각각의 거래 분야에 있어서의 경쟁이 실질적으로 제한되지는 않을 것으로 최종 판단했다.

이와 함께 공정거래위원회는 향후 당사회사가 제시한 대응책의 이행을 확보하기 위해, 필요한 경우 당사회사로부터 보고를 받는 등 대응책의 이행상황을 감시함과 아울러 각각의 거래 분야에 있어서의 경쟁상황에 대해서도 충분히 파악·감시해 나아가

기로 했다.

2003. 11. 7. 공정거래위원회

## 공정위, 부당표시를 한 사업자 에 대해 배제명령

공정거래위원회는 주식회사 우루시아라(이하 우루시아라)의 원산지 부당표시행위에 대해 배제명령을 내렸다. 이와 동시에 일본장갑공업조합에 대해서도 산하 조합원이 이와 같은 행위를 하는 일이 없도록 적정한 표시를 하도록 할 것을 요망했다.

우루시아라는 1999년 11년 2월 무렵부터 올 해 8월 무렵까지 중국에서 제조·수입하여 전국의 백화점을 통해서 소비자에게 판매한 장갑에 대해, 수입할 때에 붙어있던 「중국제」라는 기재가 있는 표시를 떼어버리고 새롭게 「일본제」라는 기재가 있는 라벨을 붙임으로써 마치 국내에서 제조된 것처럼 오인되는 표시를 하여 왔다.

이에 대해 공정거래위원회는 일반 소비자가 오인할 수 있는 표시를 해왔던 이유를 공시하고, 재발방지책을 강구하여 임원 및 중임원에게 철저히 주지시키는 동시에, 향후 일반소비자가 오인할 수 있는 표시를 하지 말라는 내용의 배제조치를 취했다.

또한 일본장갑공업조합에 대해서는, 산하의 조합원에게 이 사건 배제명령의 내용을 주지시키고, 향후 산하의 조합원이 경품표시법에 위반하는

일이 없도록 장갑의 원산국 표시 적정화를 위해 지도할 것을 요망했다.

2003. 11. 10. 공정거래위원회

### 공정위, 주식회사 제일흥상에 권고조치

공정거래위원회는 주식회사 제일흥상(이하 제일흥상)에 대해, 독점금지법의 규정에 근거해 심사를 실시해 온 결과 동 법 제19조(불공정한 거래방법) 제15항(경쟁자에 대한 거래방해)의 규정 위반으로서 권고조치 했다.

가라오케 기기의 판매 및 임대, 가라오케용 악곡 등의 제작 및 공급 등을 하는 제일흥상은 일본크라운 주식회사 및 주식회사 토쿠마재팬커뮤니케이션에 대해 이들의 관리 악곡을 자신의 경쟁사에 대해서는 그 사용의 승낙을 실시하지 못하도록 하고, 거래처나 유희음식점 등에게 경쟁사의 통신 가라오케 기기에서는 이러한 관리 악곡을 사용할 수 없다는 점을 고지하였다.

관리 악곡이란 레코드 제작회사가 작사자 또는 작곡자로부터 그 작품을 녹음 등을 할 수 있는 권리를 독점적으로 부여받은 악곡 가운데, 저작권법의 시행 전에 국내에서 판매된 상업용 레코드에 녹음되어 있는 악곡을 말한다.

또한 통신 가라오케 기기란 미리 가

라오케 기기에 탑재된 가라오케용 악곡과 전화 회선 등의 공중 송신을 이용해 새롭게 전달되는 가라오케용의 악곡 등을 재생하는 기기를 말한다.

이러한 독점금지법 위반행위에 대하여 위원회는 제일흥상으로 하여금 이러한 행위를 하지 말 것을 자사의 종업원, 자회사인 판매회사, 일본크라운 주식회사, 주식회사 토쿠마재팬커뮤니케이션, 거래처매업자 및 유희음식점 등에게 철저히 주지시키는 동시에, 향후 동일한 행위를 경쟁사와 그 거래의 상대방과의 통신 가라오케 기기의 판매 또는 임대에 관한 거래를 부당하게 방해하지 말 것을 권고했다.

2003. 10. 31. 공정거래위원회