

●● 미국 ●●

가격담합혐의로 적발된 세계적 항공사들, 형사벌금 부담하기로



연방법무부에 의해 수년간 화물항공운송요율을 담합해오다 적발된 주요 국제 항공사들인 Socit Air France(이하 'Air France'), Cathay Pacific Airways Limited(이하 'Cathay'), Koninklijke Luchtvaart Maatschappij N.V.(이하 'KLM'), Martinair Holland N.V.(이하 'Martinair')와 SAS Cargo Group A/S(이하 'SAS') 모두가 유죄를 인정하고, 총 5억400만 달러의 형사벌금을 부담하기로 했다.

이 중 현재 동일한 지주회사의 계열사인 Air France와 KLM은 3억5,000만 달러의 형사벌금을 물게 되어, 역대 독점금지소송에서 두 번째로 많은 벌금을 지불하게 되었다.

컬럼비아 연방지방법원에 제출된 공소장에 의하면, 이들 항공사들은 모두 경쟁제한적인 담합에 참가하여 국제항공운송 고객들이 지불하게 되는 화물운임을 고정한 것으로 드러났다. 이번 담합을 통해 경쟁사들과 소비자들을 상대로 수십억 달러에 이르는 경제적 피해를 유발한 항공사들은 향후 연방법무부의 조사에 협조하기로 했다.

항공사들과 연방법무부 간의 합의는 법원의 승인이 있어야 가능한데 법원이 이를 승인할 경우, 연방법무부는 화물운송산업에 대한 조사에서 총 12억 7,000만 달러가 넘는 벌금을 부과하게 되고, 이는 독점금지사건에서 가장 많은 벌금 부과액으로 기록될 것으로 보인다. 이번 사건에서 Air France와 KLM은 3억 5,000만 달러, Cathay이 6,000만 달러, Martinair는 4,200만 달러, SAS는 5,200만 달

리의 벌금을 각각 내기로 합의했다.

독점금지국 관계자는 "수많은 미국 소비자들과 중소기업부터 대기업에 이르는 사업자들이 화물운송 산업에 의존하여 매일 제품을 구매하거나 판매하고 있다. 이번 사건과 같은 가격고정담합은 이 분야에서 경쟁을 감소시킴으로써 우리 경제와 미국인들에게 해를 끼치는 행위다"라고 말했다. 그는 또 "만일 법원이 Air France와 KLM에 대해 3억 5,000만 달러의 벌금을 부과한다면 연방법무부가 부과한 형사벌 금액 중 가장 큰 액수의 하나로 해당될 것"이라고 덧붙였다.

Air France는 프랑스 법에 의해 설립되고 운영되는 회사이고, KLM은 네덜란드 법에 의해 설립되고 운영되는 회사이다. 담합이 개시될 당시인 2004년 5월 이전까지 두 회사는 각각 독립 운영되어 왔지만, 2004년 5월 초부터 담합이 진행되는 동안 두 회사는 단일 지주회사에 의해 경영됐으며, 미국으로의 화물운송사업을 통합 운영해 왔다.

양사는 2006년 2월까지 미국과 유럽, 기타 지역에서 열린 회합에 참여하여 미국으로의 화물운송요율에 대한 논의를 지속하면서 결정된 운송요율을 지키기로 합의했다. 또한 담합에 의해 결정된 운송요율이 유지될 수 있도록 지속적인 모니터링을 해 온 것으로 밝혀졌다.

(2008년 6월 26일, 연방법무부)

● ● ● 미국 ● ● ●

버라이즌과 RCC간 기업결합에 자산 매각 요청



연방법무부는 Verizon Communications Corp.(이하 'Verizon')에 대해 Rural Cellular Corp.(이하 'RCC')와의 27억 달러 규모의 기업결합을 성사시키기 위해서는 버몬트, 뉴욕, 그리고 워싱턴 지역 6개 지구에 소재하고 있는 자산을 매각해야 한다고 발표했다.

RCC는 현재 'Unicel'이라는 이름으로 사업을 영위하고 있다.

연방법무부는 이번 기업결합이 원래 신고된대로 성사될 경우, 해당 지역 이동통신서비스시장에서 경쟁을 실질적으로 감소시킴으로써 요금 인상과 품질 저하, 네트워크 투자 감소 등으로 인해 소비자들에게 피해를 입힐 것으로 판단했다.

이에 연방법무부 독점금지국은 컬럼비아 연방지방법원에 이번 기업결합을 반대한다는 내용의 민사소송을 제기했다.

이와 함께 동의명령을 제출했는데 법원이 이를 승인할 경우, 이번 기업결합으로 인한 경쟁상의 문제는 해소될 것으로 보인다. Thomas O. Barnett 독점금지국장은 "이번 자산 매각 처분은 버몬트와 뉴욕, 그리고 워싱턴 지역주민들을 위한 경쟁 상의 이익을 유지하기 위해 필요한 조치"라고 말했다.

Verizon은 가입자 기준으로 미국내 제2위의 이동통신서비스사업자로, 49개 주에서 6,500만 명 이상의 가입자들을 확보하고 있다. 2007년에는 이동통신서비스를 통해 약 430억 달러의 이윤을 기록했다.

또 RCC는 가입자 기준으로 미국내 제10위의 이동

통신서비스사업자로, 15개 주에서 79만 명의 가입자를 확보하고 있다. 2007년에는 약 6억3,500만 달러의 이윤을 올렸다.

자산 매각은 신고된 기업결합 건이 영향을 미치는 관련 시장에서의 경쟁을 유지하기 위한 방편으로 사용되는 조치로, 자산 매각이 이행되지 않을 경우 심각한 경쟁상의 손실이 발생할 가능성이 높다.

Verizon과 RCC는 버몬트 주 내의 두 개 서비스 지역에서 가장 경쟁적으로 사업을 영위하고 있으며, 뉴욕과 워싱턴 지역에서도 마찬가지로이다.

법원에 제출한 소장에 따르면, 이번에 신고된 기업결합은 이들 지역에서 이동통신서비스를 제공하는 데 경쟁을 실질적으로 감소시킬 것으로 예상됐다. 즉, 이들이 결합할 경우 Verizon과 RCC의 결합 기업은 약 60% 이상의 가입자를 확보할 수 있기 때문이다.

한편, 이번 기업결합은 연방통신위원회(이하 'FCC')에서도 재검토 될 예정으로 연방법무부는 FCC와 모든 조사과정에서 공조해 왔으며, 버몬트 주도 소송과 동의명령 제출과정에서 연방법무부와 공조하였다.

(2008년 6월 10일, 연방법무부)

USA

기업결합규칙에 따라 노키아의 디지털지도 제작사 인수 허용



EU위원회는 EU기업결합규칙에 따라 신고된 Nokia(핀란드)의 NAVTEQ(미국)에 대한 인수를 허용하기로 했다.

2008년 3월 이후 계속된 심층 조사 결과, EU위원회는 이번 기업결합이 EU 역내와 일부 지역에서 유효경쟁을 심각할 정도로 제한하지 않을 것으로 판단했다.

Nokia는 세계에서 가장 큰 이동전화 단말기 제조 회사이며, NAVTEQ은 유럽 및 북미지역을 완전히 커버할 수 있는 내비게이션 디지털지도를 제공할 수 있는 두 개 회사 중 하나이다.

2007년 10월 1일 Nokia는 NAVTEQ의 모든 지분을 취득하겠다고 발표한 바 있는데, 이번에 신고된 기업결합은 2008년 2월 19일에 EU위원회에 신고된 것이다. 2008년 3월 28일 EU위원회는 Nokia의 NAVTEQ에 대한 수직결합이 EU 역내, 또는 그 일부 지역에서 경쟁제한효과를 발생시킬지 여부를 분석하기 위한 심층조사를 개시했다. 특히 NAVTEQ과 Tele Atlas의 복잡체제로 유지되고 있는 내비게이션 디지털지도 데이터베이스시장과 Nokia가 강력한 시장지배력을 확보하고 있는 이동전화시장에 대해 면밀한 조사가 이루어졌다.

EU위원회는 비수평적 기업결합 분석을 위한 가이드라인에 따라 조사를 진행했으며, 최근 EU위원회가 결정한 TomTom과 Tele Atlas 사건도 참고했다. TomTom은 또 다른 내비게이션 디지털지도 데이터베이스 제작회사였다.

EU위원회는 결합하는 기업들의 능력과 내비게이션

디지털지도 데이터베이스 가격 인상으로 인해 경쟁사들의 비용이 인상될 유인력이 존재하는지 여부에 대해 초점을 맞추고 조사를 실시했다. 또 결합기업이 내비게이션 디지털지도 데이터베이스에 대한 경쟁회사들의 접근을 방해할지 여부에 대해서도 조사했다. 그리고 경쟁회사의 시장접근 방해전략이 경쟁사들과 최종 소비자들에게 어떤 영향을 미칠지에 대해서도 신중하게 분석했다.

이번 조사는 심층적인 경제 분석에 기초하여 이루어졌는데, EU위원회는 결합기업이 전략적으로 경쟁회사를 방해하지는 않을 것이라고 결론내렸다. 결합기업의 능력이 내비게이션 디지털지도 데이터베이스에 대한 경쟁회사들의 접근을 거부할 수 있는 정도는 아니라고 판단한 것이다. Tele Atlas라는 디지털지도 데이터베이스 제작회사가 또 다른 경쟁사로 존재하기 때문이다.

더욱이 결합기업은 디지털지도 데이터베이스 판매손실을 이동전화 판매실적으로 보전할 수 없기 때문에 경쟁회사에 대한 데이터베이스 접근 방해전략을 펴지는 않을 것으로 보였다. 현재 Nokia와 이동전화시장에서 경쟁을 벌이고 있는 회사들은 독립적인 내비게이션 개발이나 응용 사업자와 제휴하여 내비게이션 기능을 갖춘 단말기를 개발하고 있다. 결국 EU위원회는 이번에 신고된 기업결합이 경쟁상의 문제를 발생시키지는 않을 것으로 결론을 내린 것이다.

(2008년 7월 2일, EU위원회)

◆◆◆ E U ◆◆◆

해상운송서비스 경쟁준수 가이드라인 채택 & 카르텔 분쟁 해결 간이절차 도입



EU위원회는 EU조약 제81조와 관련하여 해상운송서비스에서 경쟁준수를 위한 가이드라인을 채택했다.

이는 2007년에 열린 공공 협의회(Public Consultation)의 결정을 따른 것이다.

2006년 유럽회의(Council)는 정기해상운송협회에 대한 EU경쟁규범 일괄면제를 폐지했다.

이에 따라 2008년 10월부터는 정기해상운송사업자들은 자신들의 사업활동이 경쟁법을 준수하고 있는지 여부를 스스로 분석해야 한다.

가이드라인은 해상운송사업자들에게 이러한 변화에 쉽게 적응할 수 있도록 지원하는 역할을 담당하게 되고, 정기해상운송에서의 관련 시장 확정이나 정보 교환, 각종 제휴협정 등에 관한 구체적인 사항들을 제공하고 있다.

Neelie Kroes 경쟁위원은 "유럽 경제에서 물품해상운송은 매우 중요한데, 이 분야에서의 경쟁이 활성화 되어 가격 인하와 서비스 향상이 가능하게 될 것으로 확신한다"며 "해상운송사업자들에게 제공되는 이 가이드라인은 해상운송분야에서 한층 향상된 경쟁집행을 수행할 수 있는 중요한 발판이 될 것"이라고 말했다.

이 가이드라인은 'EU Official Journal'을 통해 공표된다.

(2008년 7월 1일, EU위원회)

EU위원회는 카르텔 사건에 대해 분쟁 해결을 위한 간이절차를 도입키로 했다.

이 절차를 따르게 되면 EU위원회에서 증거를 확보했다는 것을 인지한 당사자는, 자신이 카르텔에 연루되어 있다는 것과 책임이 있다는 것을 인정하게 되면, EU위원회는 이에 대한 대가로 당해 사업자에 대해 과징금을 최대 10%까지 감경할 수 있다.

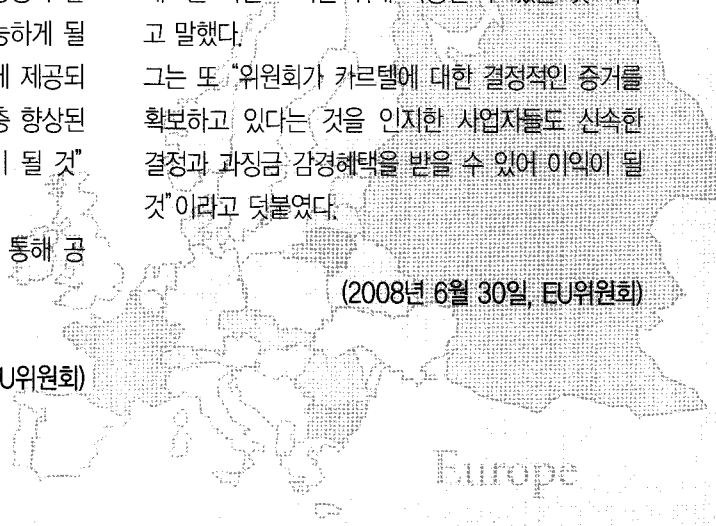
이러한 분쟁 해결의 목적은 행정절차를 간소화 하고 유럽법원에 제기되는 카르텔 소송 건수를 줄이기 위한 것이다.

이를 통해 EU위원회는 인적·물적 자원을 다른 사건들에 배정할 수 있는 효과를 가져 올 것으로 예상하고 있다.

Neelie Kroes 경쟁위원은 "새로운 분쟁 해결 절차는 카르텔 사건에서 위원회가 좀 더 신속하게 절차를 진행하도록 도울 것이며, 이를 통한 여유자원을 새로운 사건 조사를 위해 사용할 수 있을 것"이라고 말했다.

그는 또 "위원회가 카르텔에 대한 결정적인 증거를 확보하고 있다는 것을 인지한 사업자들도 신속한 결정과 과징금 감경혜택을 받을 수 있어 이익이 될 것"이라고 덧붙였다.

(2008년 6월 30일, EU위원회)



●●● 독일 ●●●

가솔린·디젤 연료시장 조사 실시 & 의약품 유통업체에 과징금 부과



연 방카르텔청이 가솔린과 디젤 연료시장에서의 경쟁상황을 알아보기 위한 조사를 시작했다.

이번 조사는 독일 연료시장에서 경쟁이 적절히 가능하고 있는지 여부를 분석하기 위한 것으로, 이른바 '부문별 조사'의 첫 단계로 전반적인 시장상황과 경쟁의 왜곡 가능성이 검토될 예정이다.

이번 조사는 보다 광범위한 조사가 진행될 수도 있는 것으로 알려졌는데, 현재 많은 운전자들이 가솔린과 디젤가격에 대해 불신을 갖고 있는 상황에서, 주유사업자들은 거대 연료회사들이 적정 소매가격보다 높은 도매가격을 책정함으로써 이른바 '이윤 압착'을 시도하고 있다고 고발했다.

연료부문 조사는 "Shell/HPV" 기업결합 사건에 대한 연방카르텔청 의결의 후속조치라고 볼 수 있다. 이 의결에 의하면, 독일의 주유시장은 시장지배적인 과점사업자들이 주도하고 있는 것으로 나타났으며, 실제로 독일내 연료 판매의 약 73%를 Shell, BP(Aral), ConocoPhillips(Jet), ExxonMobil(Esso)과 Total이 점유하고 있다. 이러한 결과에 따라 우선 도매거래시장과 연료부문에서의 가격책정에 이번 조사의 초점을 맞추는 한편, 연료구입카드 및 재판매협정이 경쟁에 미치는 영향에 대해서도 조사가 진행될 예정이다.

이번 조사는 독일 경쟁제한방지법 제32조에 근거를 두고 실시했는데, 제32조는 '연방카르텔청은 독일내 특정 부문에서 경쟁이 제한된다고 보이는 정황이 나타나는 경우, 이 특정 부문에 대한 조사를 개시할 수 있다'고 명시하고 있다.

(2008년 6월 6일, 연방카르텔청)

연 방카르텔청은 독일 Bayer 그룹의 계열사이며 의약품 유통업체인 Bayer Vital GmbH(이하 'Bayer Vital')에 대해 총 1,034만 유로의 과징금을 부과했다.

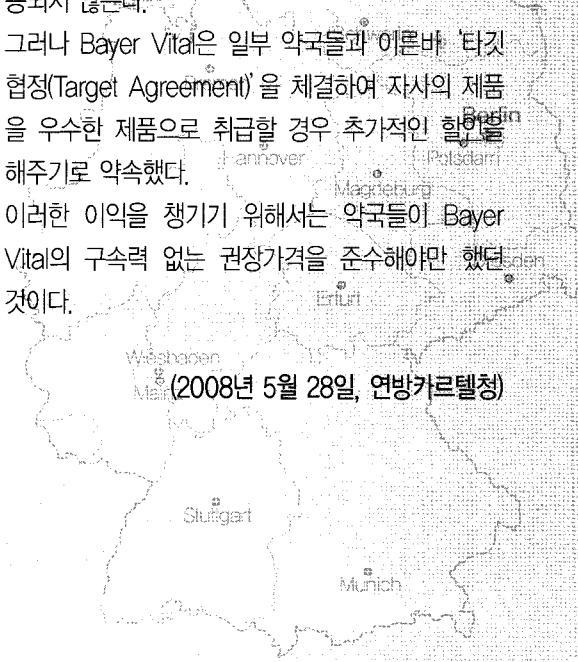
Bayer Vital이 의사의 처방이 필요하지 않은 약품을 약국에 판매하면서 재판매가가격유지행위를 통해 반경쟁적인 행위를 했기 때문이다.

2004년 이후 약국들은 처방전이 필요 없는 약품에 대해서 약국 자체에서 자유롭게 가격을 결정할 수 있다(의료보험기금에서 비용을 상환해 주는 경우 제외).

따라서 제약업자와 소매업자 즉, 약국들은 합의를 통해 약품의 판매가격에 영향을 주려는 시도는 허용되지 않는다.

그러나 Bayer Vital은 일부 약국들과 이른바 '타겟 협정(Target Agreement)'을 체결하여 자사의 제품을 우수한 제품으로 취급할 경우 추가적인 할인을 해주기로 약속했다.

이러한 이익을 챙기기 위해서는 약국들이 Bayer Vital의 구속력 없는 권장가격을 준수해야만 했던 것이다.



●●●● 일본 ●●●●

대규모 소매업체인 야마다전기에 배제조치



공정취인위원회는 주식회사 야마다전기(이하 '야마다전기')에 대해 독점금지법의 규정에 근거하여 심사를 실시한 결과, 동법 제19조(대규모 소매업자에 의한 납입업자와의 거래에 있어서 특정의 불공정한 거래방법 제7항에 해당) 규정에 위반하는 것으로서 드러나 배제조치 명령을 내렸다.

'대규모 소매업자'란, 일반소비자에 의해 일상적으로 사용되는 상품의 소매업을 실시하는 사업자로, 전사업년도 매출액이 100억 엔 이상이거나 매장 면적(소매업을 행하기 위한 점포용으로 제공되는 바닥 면적)이 특별구 및 정령지정도시 구역에서 3,000㎡ 이상, 그 이외의 구역에 있어서는 1,500㎡ 이상의 점포를 가지고 있는 사업자를 말한다.

가전제품 등의 소매업을 영위하고 있는 야마다전기는 신규 매장 오픈 및 개장에 즈음하여 자사와 계속적인 거래관계에 있는 텔레비전, 냉장고, 퍼스널 컴퓨터, 디지털카메라, 가정용 게임소프트웨어 등의 납입업자이다.

야마다전기는 거래상 지위가 자사보다 뒤진 납입업자에게 매장에서 상품 진열, 상품 보충,接客 등의 작업을 위해서, 미리 납입업자와 파견조건에 대한 합의도 없이 통상 필요한 비용도 부담하지 않고 종업원 등을 파견시키고 있었다.

또한 야마다전기는 매장에서 전시를 위해서 사용한 물품과 고객으로부터 반품된 상품을 '전시 처분품'이라고 칭하며, 이를 다시 판매하기 위한 필요한 설정의 초기화 작업 등에 대해, 미리 납입업자와 파견조건에 대한 합의도 없이 통상 필요한 비용

도 부담하지 않은 채 필요한 종업원 등을 파견 받고 있었다.

이에 공정취인위원회는 다음과 같은 배제조치를 했다.

① 야마다전기는 위와 같은 행위를 취소함과 동시에 해당 행위를 취소하는 취지와 향후 해당 행위와 같은 행위를 하지 않는다는 취지를 이사회에서 결의할 것

② 야마다전기는 ①의 조치를 자사와 계속적인 거래관계에 있는 텔레비전, 냉장고, 퍼스널 컴퓨터, 디지털카메라, 가정용 게임소프트웨어 등의 납입업자에게 통지함과 동시에 그 사실을 자사의 종업원에게 철저히 주지시킬 것

③ 야마다전기는 다음과 같은 사항을 실시하기 위해 필요한 조치를 강구할 것

- 납입업자와의 거래에 있어서 독점금지법의 준수에 대한 행동지침 작성 또는 개정
- 납입업자와의 거래에 있어서 독점금지법의 준수에 대한 임원 및 종업원에 대한 정기적인 연수 및 법무담당자에 의한 정기적인 감사

(2008년 6월 30일, 공정취인위원회)

●●● 일본 ●●●

하청대금 지불 지연 등 방지법 위반한 마츠다에 권고조치



공정취인위원회는 마츠다 주식회사(이하 '마츠다')에 대해 조사를 실시해 왔는데, 하청대금 지불 지연 등 방지법(이하 '하청법') 제4조 제1항 제3호(하청대금의 감액금지) 규정에 위반하는 사실을 인정하고, 이 회사에 대해서 권고조치를 내렸다.

위반 사실을 살펴보면, 마츠다는 사업상 판매 목적 물인 승용차 및 트럭에 사용하는 부품 제조를 하청사업자에게 위탁하고 있다.

2005년 7월부터 2006년 11월까지 단가 개정에 대해 합의한 하청사업자에게 단가 개정 합의 이전에 발주한 부품에 대해, 단가 개정 후의 단가를 소급 적용하여 하청사업자에게 지불해야 할 하청대금 중 단가 개정 전의 단가와 단가 개정 후의 단가의 차액에 상당하는 액수를 공제하였다.

이를 통해 하청사업자의 귀책사유가 없음에도 불구하고 해당 하청사업자에게 지불해야 할 하청대금을 감액시키고 있었다.

이렇게 감액한 금액은 하청사업자인 58개사를 상대로 총 7억7,863만9,485엔에 이른다.

마츠다는 공정취인위원회가 하청법 규정에 근거해 조사를 개시함에 따라 2008년 3월 7일과 같은 달 31일에 개최한 이사회에서, 이와 같은 감액행위가 하청법 위반이라는 점과 향후 하청사업자의 귀책사유 없이는 하청대금을 감액하지 않을 것, 그리고 재발 방지책을 강구할 것 등을 결의하고, 그 내용을 자사의 임직원에게 고지했다.

또한 자사가 취한 조치를 모든 하청사업자에게도

통지했으며, 2008년 3월 10일에는 하청업자에 대해 감액분을 반환했다.

이에 대해 공정취인위원회는, 향후에는 하청사업자의 귀책사유 없이는 하청대금을 감액하지 않도록 마츠다의 발주담당자를 대상으로 하청법연수를 실시하는 등 사내 체제 정비를 위해 필요한 조치를 강구하도록 권고했다.

(2008년 6월 27일, 공정취인위원회)



●●●● 일본 ●●●●

대규모 소매업자 관련 독점금지법 위반한 슈퍼마켓 에코스에 배제조치



공정취인위원회는 주식회사 에코스(이하 '에코스')에 대해 독점금지법의 규정에 근거하여 심사한 결과, 이 회사가 동법 제19조(대규모 소매업자에 의한 납입업자와의 거래에 있어서의 특징의 불공정한 거래 방법 제2항, 제7항 및 제8항에 해당)의 규정에 위반했다고 판단하고 배제조치를 명령했다.

식료품 슈퍼마켓인 에코스는 자사 및 자회사 3개사(주식회사 시즌 셀렉트, 주식회사 마스다 및 주식회사 산우리)와 계속적인 거래관계에 있는 식료품 및 잡화 납입업자(자사 이외 자회사 3개사의 전부 또는 일부와 계속적인 거래관계에 있는 것을 포함)와의 관계에서, 에코스의 우월적 지위를 이용하여 일반 식품 및 과자 등의 구입부문과 관련하여 납입업자의 귀책사유가 없음에도 불구하고, 해당 매장의 폐점에 임하여 할인판매를 하거나 개점에 임하여 최초로 진열하는 상품에 대해서 해당 할인판매 전의 판매가격에 50%를 할인한 가격을 납입가격으로 책정하고 있었다.

또한 에코스는 자사 및 자회사 3개사 매장의 개점 및 폐점에 즈음해 납입업자에게 사전합의나 필요한 비용부담도 없이, 해당 매장에서의 상품 진열 및 보충 등의 작업을 수행토록 종업원 등을 파견시키도록 하고 있었다.

이밖에도 납입업자에게 사전에 산출 근거 및 목적 등에 대한 명확한 설명 없이 '협찬금'이라고 칭하는 금전을 부담시키기도 했다.

이에 공정취인위원회는 다음과 같은 배제조치를 내렸다.

- ① 에코스는 이와 같은 행위를 취소하고 향후 이러한 행위를 하지 않겠다는 취지를 이사회에서 결의할 것
- ② 에코스는 ①과 같은 조치를 자사와 계속적인 거래관계에 있는 식료품 또는 잡화 납입업자에게 통지함과 동시에, 자사의 종업원에게 철저히 주지시킬 것
- ③ 에코스는 향후 다음의 사항을 지키기 위해서 필요한 조치를 강구할 것
 - 납입업자와의 거래에 관계하는 독점금지법의 준수에 대한 행동 지침의 작성
 - 납입업자와의 거래에 관계하는 독점금지법의 준수에 대하여 임원 및 구입 담당자에 대한 정기적인 연수 및 법무 담당자에 의한 정기적인 감사

(2008년 6월 23일, 공정취인위원회)

Japan

