

제 정 : 2024. 5. 21

2024

공정거래  
자율준수편람

SAMSUNG SDS CP(Compliance Program)

삼성에스디에스 주식회사

# 부당한 공동행위

## I 부당한 공동행위의 의미

1. 부당한 공동행위란, 둘 이상의 사업자간 계약, 협정, 결의 등의 방법으로 상품 또는 용역의 가격, 거래 조건, 거래량, 거래상대방 또는 거래지역을 제한하는 행위를 말하며, 이를 '카르텔' 또는 '담합'이라고도 합니다.
2. 자유시장경제를 경제 질서의 기본으로 채택하고 있는 국가들은 대부분 독점금지법을 두고 있으며, 각 국의 독점금지법은 나름대로 부당한 공동행위를 금지하고 있습니다.

## II 부당한 공동행위의 성립

### 1. 둘 이상 사업자

- 공동행위의 주체는 둘 이상의 사업자이며, 사업자들 간의 공동행위만이 규제대상에 포함됩니다.  
이는 공정거래법 제40조 제1항의 문언상 공동행위의 형식은 합의이고, 합의에는 적어도 둘 이상의 행위주체가 있어야 하기 때문입니다.
- 둘 이상의 사업자는 각각 독립된 법인격을 가지고 있어야 합니다. 그 이유는 공동행위의 본질은 계약이고, 계약이라는 행위를 하기 위해서는 그 당사자인 사업자가 법인격을 갖추고 있어야 하기 때문입니다.

### 2. 사업자간에 공동행위에 대한 합의가 존재해야 합니다

- 둘 이상의 사업자 간에 공정거래법 제40조 제1항 각 호에서 열거하고 있는 유형 중 하나에 해당하는 행위를 할 것을 합의하거나(합의의 존재) 또는 다른 사업자로 하여금 해당 유형의 행위를 행하도록 하여야 합니다.
- 계약/ 협정서/ 약정서 등과 같은 명시적인 합의뿐만 아니라 사업자간의 양해와 같은 묵시적인 합의까지도 포함됩니다.
- 합의가 존재하는 이상 합의 내용에 따른 실행 행위가 존재하지 않더라도 부당한 공동행위에 해당할 수 있습니다.

※ 법원은 다음과 같은 사례에서 합의가 없었다고 판단하기도 하였습니다.

- ① 문제되는 행위가 실제로는 아무런 합의 없이 각 자의 경영판단에 따라 독자적으로 이루어졌음에도 마치 우연한 일치를 보게 된 경우 (대법원 2007두4759 판결 등)
- ② 선도업체의 가격 인상을 후발업체가 단순히 모방한 경우 (대법원2006두13145 판결 등)
- ③ 시장의 특수성으로 인하여 사업자들은 이에 따라야 한다고 불만한 정황이 있는 경우 (대법원2001두5552 판결)
- ④ 행동지도로 인한 경우 (대법원 2001두1239 판결)

### 3. 합의가 부당하게 경쟁을 제한하여야 합니다

- '경쟁제한성'이란, 사업자가 공동으로 어떠한 행위를 함으로써 일정한 거래분야, 즉 관련시장에서의 경쟁이 감소하여 공동행위 참여자의 의사에 따라 가격·수량·품질·기타 거래조건 결정 등에 영향을 미칠 우려가 있는 경우를 말합니다.
- 당해 공동행위가 '경쟁제한성'을 가지는지 여부는 해당 시장의 특성, 제품선택 기준, 당해 행위가 시장 및 사업자들의 경쟁에 미치는 영향 등 여러 사정을 고려하여, 공동행위로 인하여 일정한 거래분야에서의 경쟁이 감소하여 가격·수량·품질 기타 거래조건 등의 결정에 영향을 미치거나 미칠 우려가 있는지를 살펴서 개별적으로 판단해야 합니다.
- 공동행위의 성격상 경쟁제한 효과만 생기는 것이 명백한 경우 (예: 가격·산출량의 결정·제한 시장·고객의 할당 등)에는 특별한 사정이 없는 한, 구체적인 경쟁제한성에 대한 심사없이 부당한 공동행위로 판단될 수 있습니다.

## III 부당한 공동행위의 유형

### 1. 가격을 결정·유지 또는 변경하는 행위

- '가격'이란 사업자가 거래의 상대방에게 상품 또는 용역을 제공하고 반대급부로 받는 일체의 경제적 대가를 의미하며, 권고가격, 기준가격, 표준가격, 수수료, 임대료, 이자 등 명칭에 구애받지 않습니다.

- 가격을 '결정·유지 또는 변경'하는 행위에는 가격을 인상하는 행위뿐만 아니라, 가격을 인하하거나 현행가격을 유지하는 행위, 최고 가격이나 최저 가격범위를 설정하는 행위도 포함됩니다.
- 인상률, 할인율, 할증률, 이윤율 등과 같이 가격에 영향을 미치는 요소를 결정·유지·변경하는 행위와 일률적인 원가계산 방법을 따르도록 함으로써, 실질적으로 가격을 결정·유지·변경하는 행위 등과 같이 가격에 영향을 미치는 행위도 포함됩니다.

## 예시 행위

- 공동으로 가격 인상·인하율을 결정하거나 일정 수준으로 가격을 유지하는 행위
- 평균 가격, 기준 가격, 표준 가격, 최고·최저 가격 등 가격 설정기준을 정하는 행위
- 할인율, 이윤율 등 가격 구성요소의 수준이나 한도를 정하거나 일률적인 원가 계산 방법을 공동으로 결정함으로써 실질적으로 가격을 동일하게 하는 행위
- 과당경쟁 방지, 고시가격 준수 등을 이유로 할인판매를 하지 못하게 하는 행위

## 2. 상품 또는 용역의 거래조건이나, 그 대금 또는 대가의 지급조건을 정하는 행위

- '거래조건'이란 위탁수수료, 출하장려금, 판매장려금 등의 수준, 무료 상품·서비스 제공 여부, 특정 유형의 소비자에 대한 상품·서비스 공급방식, 운송조건 등과 같이 상품 또는 용역의 거래와 관련된 조건을 의미합니다.
- '대금 또는 대가의 지급 조건'이란 지급 수단, 지급 방법, 지급 기간 등과 같이 대금 또는 대가의 지급과 관련된 조건을 의미합니다.

## 예시 행위

- 경쟁사업자와 공동으로 대금지급 방법을 제한하거나 상품 인도일부터 대금지급 기일까지의 기간이나 어음의 만기일 등을 정하는 행위
- 경쟁사업자와 공동으로 상품 등의 인도 장소·방법 등을 제한하거나 보증 기간의 내용·방법 등을 제한하는 행위
- 원재료 공급업체들로부터의 가격인상 요청에 대하여 구입자들이 합의하여 가격인상 요청에 응하지 않기로 하거나 인상 폭을 정하는 행위
- 경쟁사업자와 공동으로 공급자의 가격인상 요구를 거부하기로 하거나 특정 공급자에게서만 구매하기로 하는 행위

### 3. 상품의 생산·출고·수송 또는 거래의 제한이나 용역의 거래를 제한하는 행위

- 상품 또는 용역의 거래에서 생산량, 판매량, 출고량, 거래량, 수송량 등을 일정한 수준 또는 비율로 제한하거나 사업자별로 할당하는 행위가 포함됩니다.
- 가동률, 가동시간, 원료구입 여부 또는 비율 등을 제한함으로써 실질적으로 생산·출고·수송을 제한하는 행위도 포함됩니다.

#### 예시 행위

- 사업자별로 상품의 생산량, 출고량 등을 할당하거나 용역조건을 제한하는 등 공동으로 그 수준을 결정하는 행위
- 최고·최저 생산량, 필요 재고량 등 공동행위 참가 사업자 간에 간에 생산량 등 수량의 수준을 정하는 행위
- 가동률, 가동시간, 시설의 신·증설 및 개체 등을 공동으로 결정함으로써 실질적으로 생산·출고·수송량을 제한하는 행위
- 다른 사업자와 공동으로 구매량·가격, 물품의 인도방법 등을 결정하거나 구매량/납품 업체를 사업자 간에 할당하는 행위

### 4. 거래지역 또는 거래상대방을 제한하는 행위

- 사업자별로 거래지역을 정하는 행위, 특정 지역에서는 거래하지 않도록 하거나 특정 지역에서만 거래하도록 하는 행위 등과 같이 거래지역을 제한하는 행위가 포함됩니다.
- 사업자별로 거래상대방을 정하는 행위, 특정사업자와는 거래하지 않도록 하거나 특정사업자와만 거래하도록 하는 행위 등과 같이 거래상대방을 제한하는 행위가 포함됩니다.

#### 예시 행위

- 공동으로 거래처/ 거래지역을 제한하거나 거래처/ 거래지역을 공동으로 정하여 상호간에 침범하지 않도록 하는 행위
- 특정한 사업자와는 거래하지 않도록 하거나 특정 사업자하고만 거래하도록 공동으로 거래 상대방을 제한하는 행위
- 객관적이고 합리적인 기준없이 공동으로 특정한 사업자를 우량업자 또는 불량업자로 구분함으로써 실질적으로 거래상대방을 제한하는 행위

## 5. 생산 또는 용역의 거래를 위한 설비의 신설 또는 증설이나 장비의 도입을 방해하거나 제한하는 행위

- 업계 전체 또는 개별 사업자별로 설비 총량 또는 신·증설 규모를 정하는 행위, 특정한 장비 도입을 제한하거나 또는 유도하는 행위 등이 포함됩니다.

### 예시 행위

- 사업자별 생산·판매시설 등 설비의 규모를 할당하거나 공동으로 결정하는 행위
- 공동으로 설비의 신·증설 또는 개체를 제한하거나 폐기하도록 하는 행위
- 공동으로 장비의 도입자금 등을 제한함으로써 실질적으로 설비의 신·증설 또는 장비의 도입을 방해하거나 제한하는 행위

## 6. 상품 또는 용역의 생산·거래 시에 그 상품 또는 용역의 종류·규격을 제한하는 행위

- 특정 종류 또는 규격의 상품 또는 용역을 생산 또는 거래하지 않도록 하는 행위, 사업자별로 상품 또는 용역의 종류 또는 규격을 할당하는 행위, 새로운 종류 또는 규격의 상품 또는 용역의 생산 또는 공급을 제한하는 행위가 포함됩니다.

### 예시 행위

- 공동으로 규격 또는 종류별로 생산품목을 할당하거나 공동으로 생산품목을 결정하는 등 사업 영역을 설정하는 행위
- 거래 거부, 시기 제한 등 신상품의 출고를 제한하는 행위

## 7. 영업의 주요부문을 공동으로 수행·관리하거나 수행·관리하기 위한 회사 등을 설립하는 행위

- 상품 또는 용역의 생산, 판매, 거래, 원자재의 구매, 기타 영업의 주요 부분을 공동으로 수행하거나 관리하는 행위, 이를 위해 회사 등을 설립하는 행위가 포함됩니다.

8. 입찰 또는 경매에 있어 낙찰자, 경락자, 투찰가격, 낙찰가격 또는 경락가격, 그 밖에 대통령령으로 정하는 사항을 결정하는 행위

- 낙찰예정자 또는 경락예정자를 사전에 결정하고 그 사업자가 낙찰 또는 경락받을 수 있도록 투찰 여부나 투찰가격 등을 결정하는 행위, 낙찰가격 또는 경락가격을 높이거나 낮추기 위하여 사전에 투찰여부나 투찰가격 등을 결정하는 행위가 포함됩니다.
- 다수의 입찰 또는 경매에서 사업자들이 낙찰 또는 경락받을 비율을 결정하는 행위, 입찰 또는 경매에서 사전에 설계 또는 시공의 방법을 결정하는 행위, 그 밖에 입찰 또는 경매의 경쟁 요소를 결정하는 행위가 포함됩니다.

9. 다른 사업자(그 행위를 한 사업자를 포함한다)의 사업활동 또는 사업내용을 방해하거나 제한함으로써 일정한 거래분야에서 경쟁을 실질적으로 제한하는 행위

- 영업장소의 수 또는 위치를 제한하는 행위, 특정한 원료의 사용 비율을 정하거나 직원의 채용을 제한하는 행위, 자유로운 연구·기술개발을 제한하는 행위 등과 다른 사업자의 사업활동 또는 사업내용을 방해하거나 제한하는 행위가 포함됩니다.
- 공동행위 참여 사업자들이 공동행위에 참여하지 않은 다른 사업자의 사업활동 또는 사업내용을 방해하거나 제한하는 경우뿐만 아니라, 공동행위에 참여한 사업자 자신들의 사업활동 또는 사업내용을 제한하는 경우도 포함됩니다.

10. 가격, 생산량, 그 밖에 대통령령으로 정하는 정보를 주고받음으로써 일정한 거래분야에서 경쟁을 실질적으로 제한하는 행위

- 상세 내용에 대하여 아래의 IV. 정보교환 답합에서 설명드리겠습니다.



## IV 정보교환 담합

### 1. 개요

- '21. 12월 개정 공정거래법이 시행되어 경쟁제한성이 있는 정보교환 행위도 규제가 가능하게 되었음을 유의하셔야 합니다.
- '정보교환'이란, 사업자가 경쟁사업자에게 직·간접적으로 가격, 생산량, 상품 또는 용역의 원가, 출고량·재고량 또는 판매량, 상품·용역의 거래조건 또는 대금·대가의 지급조건 관련 정보 등 경쟁상 민감한 정보를 등의 정보를 알리는 행위를 의미합니다.
  - 우편, 이메일, 전화, 회의 등 알리는 방법은 무관합니다.
  - ① 사업자단체가 구성사업자로부터 정보를 취합하였지만 이 정보가 다른 구성사업자들에게 전달되지 않은 경우, ② 누구나 제한없이 접근할 수 있는 일간지 등 매체에 공개하거나 공표하는 경우 등은 해당하지 않습니다.

### 2. 정보교환 합의의 위법성 성립요건

- 공정거래법 제40조 제1항 제9호(경쟁제한적 정보교환 합의 금지) 규정은 사업자간 정보를 '주고받는' 것을 합의하는 것이 경쟁을 제한하는 경우 이를 금지하는 규정입니다.
 

따라서, 정보교환 합의가 규제 대상이 되기 위해서는 ① 정보교환 합의가 있어야 하고, ② 그 합의의 실행 결과 관련 시장에서의 경쟁이 부당하게 제한되어야 하며, ③ 경쟁제한효과를 상쇄할만한 효율성 증대효과가 없어야 합니다.
- 정보교환 합의
  - 정보교환 합의란 사업자들이 가격, 생산량, 상품·용역의 원가, 출고량, 재고량, 판매량, 상품·용역의 거래조건 또는 대금·대가의 지급조건 등을 교환하기로 하는 상호 간의 의사의 합치(meeting of mind)가 있는 것을 의미합니다.

## - 정보교환 합의의 종류

- 명시적 합의 : 사업자 간 정보를 교환하기로 하는 내용의 의사연락이 있는 경우는 정보를 교환하기로 하는 명시적 합의가 성립합니다.

<p>명시적 합의의 예시</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 경쟁사들이 자신이 대리점들에게 공급하는 제품의 출고가, 지급하는 판매장려금 관련 정보를 교환하기로 하는 합의를 작성하는 경우</li> <li>- 경쟁사들이, 가격, 생산량 등의 정보를 상호 교환하기로 구두로 합의하는 경우             <ul style="list-style-type: none"> <li>• 묵시적 또는 암묵적 합의 : 합의 성립에 반드시 명시적인 의사연락이 필요한 것은 아닙니다. 경쟁사 상호 간 경쟁상 민감한 정보를 교환하기로 한다는 묵시적·암묵적인 의사의 합치가 있는 경우는 묵시적 또는 암묵적 합의가 성립합니다.</li> </ul> </li> </ul>
<p>묵시적 또는 암묵적 합의가 있었다고 볼 수 있는 예시</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 경쟁사들이 가격인상 내부품의 직전에 정보교환이 있었으며, 그 품의에 경쟁사들의 가격 인상안이 기재되어 있는 경우</li> <li>- 시장점유율 상위 기업들이 매월 말 가격정보를 경쟁사들에게 통지하면, 통보받은 경쟁사들이 해당 가격을 참고하여 자신들의 가격을 결정하는 시장 관행이 5년 가량 지속되어 온 경우</li> </ul>

## □ 정보교환 합의가 부당하게 경쟁을 제한하였는지 여부의 평가

- 부당하게 경쟁이 제한되었는지 여부를 판단함에 있어 시장상황, 시장구조 및 상품 특성, 점유율, 정보의 특성, 정보교환의 양태, 정보교환의 목적 등이 종합적으로 고려됩니다.

<p>부당하게 경쟁을 제한하는 것으로 볼 수 있는 예시</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 소수 기업 위주로 구성된 수요 비탄력적인 농기계시장에서 합계 점유율 72%에 달하는 5개 사업자가 9년간 110회 가량 담당 본부장급 회의를 통해 판매량, 재고량, 출고량, 향후 생산계획을 공유해 왔고, 특히 분기별 가격 결정 시점 전에는 가격 인상계획을 집중 교환해 왔는데, 그 결과 매년 농기계 가격이 2~9%씩 인상되어 온 경우</li> </ul>
--	--

## □ 정보교환 합의의 효율성 증대효과

- 부당한 경쟁제한 효과가 있는 정보교환 합의라 하더라도, 기술개발 촉진 등의 효율성 증대효과가 있고, 효율성 증대효과 창출에 정보교환 합의가 필수적이며, 효율성 증대효과가 경쟁제한효과보다 큰 경우 정보교환 합의는 위법하지 아니합니다.

효율성 증대효과가  
있는 것으로  
볼 수 있는 예시

- 경쟁사들이 경쟁제한 가능성이 적은 공동 제품 개발, 기술 개발, 제품 표준규격 개발을 하면서 그 개발에 필요한 범위 내에서 필요한 원가정보를 교환한 경우
- 사업자들이 판촉 목적으로 사은품 제공, 가격 인하 등의 공동 마케팅을 하면서, 판촉 성과분석을 위해 판매량 정보를 교환한 경우

## 3. 정보교환에 의한 합의추정을 받는 경우

## □ 개요

정보교환에 의한 합의추정은 사업자 간 행위의 외형이 일치하고, 외형상 일치에 필요한 정보가 교환된 경우, 정보교환을 근거로 사업자들이 공동으로 가격인상, 생산량 축소, 낙찰자 결정 등을 합의하였음을 법률상 추정할 수 있도록 하는 규정입니다.

## □ 외형상 일치 판단기준

'외형상 일치'란, 경쟁변수의 변동 폭 · 시점이 동일할수록 외형상 일치가 있는 것으로 볼 수 있으나, 완전히 동일해야만 외형상 일치가 인정되는 것은 아닙니다.

외형상 일치가  
있는 것으로  
볼 수 있는 예시

- 10개 손해보험사들이 종래 무료로 제공하던 긴급출동 서비스 중 긴급 견인, 비상급유 서비스를 4개월에 걸쳐, 배터리 충전, 타이어 교체, 잠금장치 해제 서비스를 6개월에 걸쳐 순차적으로 유료화하는 방식으로 거래 조건을 변경한 경우
- 강판 제조업자 3개사가 5년간 10여회에 걸쳐 강판 가격 변동 결정을 하였는데, 결정된 가격이 거의 유사하였고 다소 차이가 있더라도 최대 2.3% 수준에 불과하였으며, 가격 인상시점이 1개월 내로 대체로 근접한 경우

□ 외형상 일치 창출에 '필요한 정보'의 교환 여부 판단 기준

㉠ 교환된 정보가 가격, 생산량 등 경쟁 상 민감한 정보인 경우, ㉡ 의사결정 시점 직전에 교환이 이루어진 경우, ㉢ 외형상 일치 내용과 교환된 정보의 내용이 유사할수록 '필요한 정보의 교환'이 이루어진 것으로 볼 수 있습니다.

필요한 정보의 교환인 경우	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 가격인상 결정 시점에 임박하여 인상일자, 인상계획 내역 등의 교환이 이루어진 경우</li> <li>- 가격인상 계획 정보가 상호 교환이 되었고, 각 회사들이 제시한 가격인상안에 준하는 수준의 가격인상이 실제로 있었던 경우</li> </ul>
필요한 정보의 교환이 아닌 경우	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 외형일치가 나타난 경쟁변수와 교환된 경쟁변수 정보 간 상관관계가 약한 경우</li> </ul>

□ 일정한 경우에는 외형상 일치가 있었다라도 합의에 의한 것이 아님을 입증하여 합의 추정에서 벗어날 수 있습니다.

합의에 의한 것이 아니라고 볼 수 있는 경우	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 다른 업체의 가격 인상 등을 단순 추종하는 과정에서 외형상 일치가 나타난 경우</li> <li>- 행정지도에 '각자' 따른 결과 외형상 일치가 나타난 경우</li> </ul>
--------------------------------	--

## V 공정거래법에 따른 합의의 추정

### 1. 개요

□ 둘 이상의 사업자가 담합을 하였다는 직접적인 증거가 없는 경우에도 다음의 사항에 해당하는 경우, 그 사업자는 부당한 공동행위를 할 것을 합의한 것으로 추정됩니다.

- 해당 거래분야 또는 상품·용역의 특성, 해당 행위의 경제적 이유 및 파급효과, 사업자간 접촉의 횟수, 양태 등 관련 정황에 비추어 그 행위를 공동으로 한 것으로 볼 수 있는 상당한 개연성이 있을 때
- 상기 III. 부당한 공동행위의 유형 중 하나의 행위에 필요한 정보를 주고 받은 때

## 2. 합의를 추정하게 하는 상당한 개연성이 있는 정황증거의 예시

- 직·간접적인 의사연락이나 정보교환 등의 증거가 있는 경우
  - 해당 사업자간 가격인상, 산출량 감축 등 비망록 기입 내용이 일치하는 경우
  - 모임을 갖거나 연락 등을 하고 그 이후 행동이 통일된 경우
  - 특정기업의 가격, 산출량 등 결정을 위한 내부 업무보고 자료에 다른 경쟁기업의 가격, 산출량 등에 대한 향후 계획 등 일반적으로 입수할 수 없는 비공개자료가 포함된 경우
  - 특정 기업이 가격인상 또는 산출량 감축의도를 밝히고 다른 경쟁기업들의 반응을 주시한 후, 그 반응에 따라 가격인상 또는 산출량 감축을 단행한 경우
  
- 공동으로 수행되어야만 당해 사업자들의 이익에 기여할 수 있고 개별적으로 수행되었다면 당해 사업자 각각의 이익에 반하리라고 인정되는 경우
  - 원가상승 요인도 없고 공급과잉 또는 수요가 감소되고 있음에도 불구하고 가격을 동일하게 인상하는 경우
  - 재고가 누적되어 있음에도 불구하고 가격이 동시에 인상된 경우
  
- 당해 사업자들의 행위의 일치를 시장 상황의 결과로 설명할 수 없는 경우
  - 수요공급조건의 변동, 원재료 공급원의 차이, 공급자와 수요자의 지리적 위치 등의 차이에도 불구하고 가격이 동일하고 경직되어 있는 경우.
  - 원재료 구입가격, 제조과정, 임금인상률, 어음할인 금리 등이 달라 제조원가가 각각 다른데도 가격 변동폭이 동일한 경우
  - 시장 상황에 비추어 보아 공동행위가 없이는 단기간에 높은 가격이 형성될 수 없는 경우
  
- 당해 산업구조상 합의가 없이는 행위의 일치가 어려운 경우
  - 제품 차별화가 상당히 이루어진 경우에도 개별 사업자들의 가격이 일치하는 경우
  - 거래 빈도가 낮은 시장 등 공급자의 행위 일치가 어려운 여건에서 행위 일치가 이루어진 경우

## VI 법 위반 시 제재

### 1. 행정적 제재

#### □ 시정조치와 과징금

- 당해 행위의 중지, 시정명령을 받은 사실의 공표, 기타 시정을 위해 필요한 조치를 부과합니다
- 과징금은 당해 사업자에 대해 위반행위 기간 동안 관련 상품·용역 매출액의 20%를 초과하지 않는 범위에서 부과합니다.
- 매출이 없거나 산정이 곤란한 경우에는 40억원을 초과하지 않는 범위 내에서 부과합니다.

### 2. 민사상 손해배상 책임

- 사업자는 부당한 공동행위를 통하여 손해를 입은 자에 대하여 발생한 손해의 3배 범위에서 손해배상 책임을 부과합니다.

### 3. 벌칙

#### □ 3년 이하의 징역 또는 2억원 이하의 벌금

#### □ 2년 이하의 징역 또는 1억 5천만원 이하의 벌금

- 시정조치 등에 응하지 않은 경우

#### □ 그 법인 또는 개인에 대해서도 처벌이 가능합니다.

- ※ 입찰담합의 경우, 부정당업자에 해당되어 아래와 같이 공공 입찰참가 자격이 제한될 수 있습니다.

(국가를 당사자로 하는 계약에 관한 법률 시행규칙 별표2)

① 담합을 주도하여 낙찰을 받은 자 : 2년

② 담합을 주도한 자 : 1년

③ 입찰자 간에 서로 상의하여 미리 입찰가격 등을 협정하거나 특정인의 낙찰 또는 낙품대상자 선정을 위하여 담합한 자 : 6개월

## Ⅶ 부당한 공동행위 예방을 위한 행동 지침

### 1. 경쟁사 모임 관련

- 경쟁사 임원과의 공식·비공식 모임을 제의하거나 수락하지 말고, 참석하지 말아야 합니다.
  - 특히 "업계 담당자간의 모임" 등 가격이나 거래조건이 논의될 수 있는 경쟁사 임직원과의 모임은 절대적으로 피해야 합니다.
- 업계 공식모임의 경우, 사전에 회의 안건을 받아보고 공정거래법에 저촉 우려가 없다고 판단되는 경우에만 참석하고, 판단이 곤란하다면 Compliance팀과 협의해야 합니다.
- 경쟁사 임직원과 만난 자리에서 가격 등 거래조건에 관한 논의가 이루어지는 경우 (협회 등 업계간 또는 경쟁사와의 공식적인 모임, 우연하거나 비공식적인 만남을 포함하는 상황)의 대응 방법
  - ① 이의를 제기하고, ② 이의 제기에도 불구하고 논의가 중단되지 않을 경우, 즉시 자리를 이탈하여야 하며, 이러한 사실을 즉시 법무팀/ Compliance팀에 전달해야 합니다.
  - 공식적인 모임의 경우, 이의를 제기하거나 자리를 떠난 사실을 회의록에 기록될 수 있도록 요청하고, 회사 내부 기록에도 남겨 놓아야 합니다.
- 경쟁사와 논의/ 교환할 수 있는 정보의 종류가 합법적인지 여부를 판단하기 어려운 경우에는 Compliance 팀과 사전에 상의하고, 정확한 내용을 사후에 Compliance팀에 전달해야 합니다.

### 2. 경쟁사와 정보교환 관련

- 판매가격 등을 포함한 거래조건이나 이를 결정하는데 필요한 자료를 경쟁사에게 요구, 제공 또는 교환하지 말아야 합니다.
  - 팩스, 이메일, 전화통화 등 일체의 통신수단을 포함
  - 비공식적이거나 사적인 모임에서 초안 또는 결정(안) 등을 보여주거나, 주고받는 행위도 금지됩니다.
- 경쟁사와 향후 상품개발, 판매 및 마케팅 계획 등에 관한 내용을 서로 교환하지 말아야 합니다.

- 경쟁사로부터 위 정보에 대한 문의 또는 요청을 받은 경우, 제공이 불가능하다는 입장을 분명히 밝히고, 요청이 있었음에도 불구하고 제공하지 않았다는 사실을 Compliance팀에 전달하여 이를 기록으로 남겨야 합니다.
- 경쟁사 관련 정보를 공사자료나 거래처를 통해 적법하게 입수한 경우, 그 입수경위와 출처를 분명히 기록해 두어야 합니다.
- 경쟁사 관련 정보를 독자적인 경로를 통해 파악한 경우에도 이에 맹목적으로 따르지 말고 시장 상황, 고객 수요 및 비용 등 다양한 경쟁적 요소를 고려하여 의사 결정을 해야 합니다.

### 3. 문서작성 관련

- 회사가 독자적으로 사업 판단을 하고 상품 관련 조건을 결정한 경우, 그 내용이 문서 내용에 분명히 나타나도록 해야 합니다.
  - 특히, 경쟁사가 유사한 시기에 상품 내용을 결정 또는 변경할 것이 예상되는 경우에는 주의해야 합니다.
- 회사가 부당한 공동행위를 하지 않았음에도 불구하고 제3자로 하여금 불필요한 오해를 살 수 있는 표현을 지양해야 합니다.
- 문서작성 시 경쟁사 자료 또는 정보를 인용하는 경우 자료 또는 정보의 출처를 명확히 밝혀야 합니다.
- 문서규정의 보존기간을 준수하고, 오해를 살 수 있는 내용의 메일, 기록, 메모를 작성하거나 보관하지 않아야 합니다.
- 회사의 중요 정보는 주관부서에서 자체 관리 및 정보보안을 철저히 하고 담당자 외에는 보관하지 않도록 합니다.
- 회사의 중요정보에 대한 자료를 회의 등의 사유로 배포할 경우, 회의 종료 후 반드시 해당 자료를 회수해야 하고, 메일 형식으로 다시 배포해서는 안 됩니다.



## Ⅷ 부당한 공동행위 관련 Do &amp; Don'ts

다음의 내용은 부당한 공동행위와 관련하여 권장 또는 허용되는 행위와 금지되는 행위를 정리한 것으로, 주로 경쟁사와의 교류할 때 사전 확인하는 것이 필요합니다.

Do	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 경쟁사와의 접촉이 예상되는 경우, 규정된 절차에 따라 사전·사후에 Compliance팀과 협의해야 합니다.</li> <li>- 경쟁사와 회의할 경우 공정거래법 위반이 우려되거나 상품과 서비스의 출시 및 판매, 가격, 거래 조건, 생산량, 판매량, 사업계획 등에 대한 논의가 시작되면 즉시 명시적으로 이의를 제기하고, 다른 참석자들에게 이를 명확히 알리고 즉시 자리를 떠나야 합니다.               <ul style="list-style-type: none"> <li>• 그 내용을 Compliance팀에 공유하고, 이의 제기 사실을 기록으로 남겨야 합니다.</li> <li>• 부적절한 논의가 이루어지는 상황에서의 단순히 침묵하는 경우, 묵시적 동조로 평가될 수 있음을 주의하셔야 합니다.</li> </ul> </li> <li>- 경쟁사로부터 논의가 금지되는 사항에 관한 문의가 있을 경우, 답변을 거절하고, Compliance팀에 관련 사실을 공유해야 합니다.</li> </ul>
Don't	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 개인적인 친분관계가 있다고 하더라도 경쟁사의 임직원인 경우, 정기적인 모임 등 사업활동에 관한 논의가 이루어지는 것으로 의심받을 수 있는 모임의 경우는 참석하면 안 됩니다.</li> <li>- 다음과 같은 사항에 대하여 논의하고 관련 정보를 교환해서는 안 됩니다.               <ul style="list-style-type: none"> <li>• 상품과 서비스의 출시 및 판매, 가격, 거래 조건, 생산량, 판매량, 사업계획</li> <li>• 가격 책정 방법, 가격 변동 시점</li> <li>• 마케팅 정보</li> <li>• 상품이나 서비스의 비용, 마진</li> <li>• 판매 또는 구매 관련 거래조건</li> <li>• 소비자, 공급자 또는 다른 경쟁사들, 시장 점유율</li> </ul> </li> <li>- 문서나 일지 등에 부당한 공동행위로 오인될 만한 표현을 기재해서는 안 됩니다.               <ul style="list-style-type: none"> <li>• "공감대 형성", "Win-Win", "협력관계 유지" 등</li> </ul> </li> </ul>

## IX 질의응답

## [질문 1]

담합은 임원급 이상의 고위직 임원간의 의사연락·정보교환 등이 있을 때에만 문제될 수 있는가?

## [답변 1]

그렇지 않습니다. 실제로 공정위는 임원급이 아니라고 하더라도 경쟁사 실무자간의 모임·협의 등을 통한 의사연락·정보교환 등에 대해서도 규제하고 실제 처벌되고 있으므로 특히 유의해야 하겠습니다.

## [질문 2]

경쟁사 간에 가격과 직접 관련되지 않는 제품·브랜드 관련 정보의 협의, 조직변동, 판촉계획 등의 정보 교환도 담합으로 문제가 될 여지가 있는가?

## [답변 2]

경쟁사업자 간에 이루어지는 소위 '정보교환'은 정보의 성격이나 내용, 교환 시점과 범위, 교환 주체나 방식 등에 따라 담합의 유력한 증거가 될 수 있습니다. 특히, 교환되는 정보가 일반적으로 기업의 비밀(Confidential)에 속하고 경쟁의 핵심적 요소라고 할 수 있다면, 가격인상 계획이나 인상 내용과 같은 정보인 경우뿐만 아니라 신제품 및 신규 입점 브랜드 도입 계획, 조직변동, 지역별 영업 인원, 판촉계획, 사내 행사계획 등도 담합의 목적으로 이루어진 정보교환이라고 판단받을 수도 있습니다.

## X 위반 사례

## 1. 오송역 3개 주차장의 가격담합 적발 및 제재 ('23. 4월)

## □ 개요

'23. 4월, 공정거래위원회는 오송역 3개 주차장 운영사업자들이 '17. 1월 ~ '21. 9월 기간 주차요금을 담합한 행위를 적발하여 시정명령과 함께 과징금 2.75억원을 부과하기로 결정하였습니다.

## □ 법 위반 내용

- 오송역 3개 주차장 운영사업자들은 SRT 개통시점에 맞춰 주차요금을 약 40% 인상하기로 합의하고 '17. 1월부터 '21. 9월까지 4년 8개월간 담합을 지속하였습니다.
- 3개 사업자들은 '16.11월 경 일일요금 및 월 정기요금을 각각 인상하기로 합의한 후 '17. 1월 자로 요금을 인상하였습니다.
  - 주차요금의 급격한 인상으로 이용객 민원이 증가하여 주차장 이용 허가권자인 국가철도공단이 요금 인하 요청공문을 보내자, 3개 사업자는 일일요금 1천원 수준으로 인하폭 또한 합의하였습니다.
  - '18. 1월에서는 기존에 합의된 수준으로 다시 주차요금을 합의하에 인상하였습니다.

## □ 시사점

- 개인사업자들이 운영하는 지역 주차장 간의 담합 행위까지 처벌대상임을 명확히 하였습니다.

## 2. 독일 승용차 제조사들의 배출가스 저감기술 관련 담합 행위 적발 및 제재. ('23. 2월)

## □ 개요

'23. 2월, 공정거래위원회는 독일 경유 승용차 제조사들이 배출가스 저감기술을 개발하면서 요소수 분수량을 줄이는 소프트웨어를 도입하기로 합의한 행위에 대하여 시정명령과 과징금 총 423억원을 부과하기로 결정하였습니다.

## □ 법 위반 내용

## [담합 배경]

- EU는 '14. 9월 시행된 Euro 6b를 통해 이전 단계보다 2배 이상 질소산화물 규제를 강화하였고, 한국도 '14. 1월 질소산화물 규제를 이전보다 2배 이상 강화하였습니다.
- 4개사는 당시 질소산화물 후처리장치를 사용해야만 규제 충족이 가능하다고 판단하였고, 요소수 소비량 감소에 대한 공감대가 형성되었습니다.

## [담합 내용]

- 4개사는 '06. 6월 독일에서 개최된 회의에서 후처리장치 소프트웨어의 요소수 분사전략을 공동으로 논의하면서, 질소산화물을 항상 최대로 저감할 필요는 없다는 공감대가 형성되었습니다.
- '06. 9월, 4개사는 요소수 분사량을 줄이기 위해 분사방식 및 소프트웨어 구동 요건을 합의하였습니다.
- 4개사는 합의내용이 반영된 후처리장치 소프트웨어를 탑재한 경유 승용차를 제조 및 판매하였습니다. (매출액 또는 계약금액 등 기준으로 약 16 ~ 23% 수준)
- 4개사의 행위는 보다 뛰어난 질소산화물 저감 성능을 발휘할 수 있는 경유 승용차의 개발/ 출시를 막은 경쟁제한적인 합의였으며, 이로 인하여 국내 소비자들이 질소산화물 저감 성능이 우수한 친환경차를 선택할 수 있는 기회가 제한되었습니다.

## □ 시사점

- 공정거래위원회는 최초로 기술개발(R&D)와 관련한 사업자들의 행위를 담합으로 제재하였습니다.
- 공정거래위원회는 국내 소비자와 기업들에게 피해를 주는 국제 카르텔에 대한 모니터링을 강화하고, 적발 시 무관용 원칙으로 엄중 조치할 것임을 예고하였습니다.

## 3. 광다중화장치 입찰담합 제재 ('22. 10월)

## □ 개요

'22.10월, 공정거래위원회는 한국철도공사, SK브로드밴드 등이 발주한 광다중화장치 구매 입찰 총 57건에서 낙찰예정자, 투찰가격 등을 합의한 코위버, 우리넷, 텔레필드 3개사에 시정명령과 과징금 총 58.1억원을 부과하기로 결정하였습니다.

- ※ 광다중화장치란 음성, 영상 등 다양한 종류의 데이터 신호를 하나의 장치에서 전송할 수 있도록 구성된 장비로 철도, 도로 등의 통신망 구축에 널리 활용되고 있습니다.

## □ 법 위반 내용

## [담합 배경]

- '10년부터 수요기관이 조달청을 경유하여 구매하였고, 이런 입찰참가자격을 충족하는 사업자는 사실상 3개사뿐이었습니다.
- 이에 따라 저가 경쟁을 회피하고 안정적으로 매출을 확보하기 위하여 '10. 7월 최초로 합의를 작성하여 한국철도공사 입찰을 시작으로 담합을 시작하였고, 이후 3개사 간의 담합이 공고히 유지되면서 담합의 대상을 한국도로공사 입찰, SK브로드밴드 입찰, 도시철도기관 입찰로 확대되었습니다.

## [담합 내용]

- 3개사는 '10. 7월 합의서 작성 후 한국철도공사 발주 입찰에서 낙찰예정자 및 투찰가격을 합의하면서 담합이 시작되었으며, 이후 '11. 6월 한국도로공사, '11. 9월 SK브로드밴드, '14. 12월 도시철도기관 등으로 담합의 대상을 확대하였습니다.
- 3개사는 각 발주기관이 광다중화장치 구매 입찰을 실시하는 경우, 지역분할 방식 또는 순번제 방식으로 낙찰예정자를 결정하기로 하고, 낙찰예정자가 낙찰받을 수 있도록 투찰가격을 합의하였으며, 이러한 합의를 유지하기 위해 이익금을 배분하였습니다.(매출액 또는 계약금액 등 기준으로 약 16~23% 수준)
- 지역/ 순번에 따라 결정된 낙찰예정자의 실무자가 카카오톡 등의 방법으로 다른 입찰참가자에게 투찰가격을 알려주었습니다.
- 합의 실행 결과 총 57건의 입찰 중 53건의 입찰에서 합의된 낙찰예정자가 낙찰받았습니다.

## □ 시사점

- 광다중화장치 입찰 시장에서 약 10년('10년~'20년)에 걸쳐 은밀하게 이루어진 담합을 적발, 제재한 것으로, 향후 통신장비 판매시장에서 경쟁 질서가 확고히 자리매김할 것으로 기대됩니다.
- 공정위는 산업 경쟁력을 저하시키는 기간시설과 관련된 담합에 대한 감시를 더욱 강화하고, 담합 적발 시 무관용 원칙으로 엄중하게 조치할 예정입니다.

## XI 체크리스트

항 목	확인결과
판매가격과 관련하여 경쟁사업자와 직·간접적인 의사연락이나 정보를 교환하였는가?	
경쟁사업자와 공동으로 공급자의 가격인상 요구를 거부하기로 하거나 특정 공급자에게서만 구매하기로 합의하였는가?	
경쟁사업자와 생산량, 출고량, 재고량 등에 대하여 정보를 교환하거나 물량 조정에 대하여 협의하였는가?	
협회 등 사업자단체가 주관하는 회의 또는 모임에서 가격, 생산량, 출고량 등 경쟁을 제한하는 내용이 포함된 의제에 대하여 논의하였는가?	
경쟁사업자와 합리적인 영업활동 등을 명분으로 시장이나 고객을 나누어 서로 침입하지 않기로 명시적 또는 묵시적으로 합의하였는가?	
경쟁입찰 시 사전에 입찰 참가자와 낙찰자, 응찰금액, 응찰물량 등 입찰 관련 자료를 상호 교환하거나 협의하였는가?	
다른 사업자와 공동으로 부당하게 경쟁을 제한하는 행위를 합의(계약, 협정, 결의 등)하였는가?	
사업자간 명시적인 합의가 없다 하더라도 일정한 거래분야에서 경쟁을 실질적으로 제한하는 공동행위를 하였는가?	
경쟁사와의 관계에서 정기적이고 상시적인 채널을 통해 경쟁상 민감한 정보를 요구, 제공 또는 교환하였는가?	

# SAMSUNG SDS | 2024

서울특별시 송파구 올림픽로 35길 125(신천동)

<http://www.samsungsds.com>