

공정한 경쟁과 상생의 가치 실천을 위한 남양인의 업무 가이드라인

# 컴플라이언스 자율준수편람

## (부당한 공동행위 분야)

(2023. 12. 제정)

Enjoy the Quality



## 편람 개정이력

NO	제 · 개정일	개정사유 및 개정사항
0	2023.12.22	자율준수편람 최초 제정
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
13		
14		
15		
16		
17		
18		
19		
20		



# 목 차

<b>1. 부당한 공동행위(담합)란?</b> .....	1
1.1 개념.....	1
1.2 부당한 공동행위(담합)의 요건.....	1
<b>2. 부당한 공동행위(담합)의 법 위반 유형</b> .....	3
2.1 가격을 결정·유지 또는 변경하는 행위.....	3
2.2 상품 등의 거래조건 등을 정하는 행위.....	3
2.3 상품의 생산·출고·수송 또는 거래의 제한 행위.....	4
2.4 거래지역 또는 거래상대방을 제한하는 행위.....	4
2.5 설비의 신설 또는 증설이나 장비 도입을 제한하는 행위.....	4
2.6 상품의 종류·규격을 제한하는 행위.....	5
2.7 영업의 주요부문 공동관리하는 행위.....	5
2.8 입찰담합.....	5
2.9 정보교환 행위.....	6
<b>3. 업무 가이드라인(Do's &amp; Don'ts)</b> .....	8
3.1 경쟁사 모임 시.....	8
3.2 정보교환 관련 업무상 유의사항.....	9
3.3 문서 작성 및 정보보안 관련 가이드라인.....	10
3.4 기타 유의사항.....	10
<b>4. 위반시 제재</b> .....	11
4.1 행정적 제재.....	11
4.2 형사적 제재.....	11
4.3 민사상 손해배상책임.....	11



- 5. 리니언시(leniency) 제도 - 자진신고자 감면제도 ..... 12
  - 5.1 리니언시란?..... 12
  - 5.2 감면요건 ..... 12
  - 5.3 감면내용 ..... 12
  - 5.4 Amnesty Plus..... 12
- 6. 기타 참고 사항(행정지도에 의한 담합 행위)..... 13
  - 6.1 행정지도란?..... 13
  - 6.2 행정지도에 대한 공정위의 입장..... 13
  - 6.3 행정지도에 대한 공정거래법 적용제외 ..... 14
- 7. 체크리스트 ..... 15



## 1. 부당한 공동행위(담합)란?

### 1.1 개념

- 2 이상의 사업자간 계약, 협정, 결의 등의 방법으로 상품 또는 용역의 가격, 거래조건, 거래량, 거래상대방 또는 거래지역을 제한하는 행위로서, 부당한 공동행위를 카르텔(Cartel) 또는 담합이라고 함(공정거래법 제40조).

#### [관련 조항]

- 주체: 2이상의 사업자가 공동으로
- 합의: 공정거래법 제40조 제1항 각호에 해당하는 행위(행위유형)를 "합의"하여
  - 가격을 결정·유지·변경하는 행위(제1호)
  - 상품 또는 용역의 거래조건이나, 그 대금 또는 대가의 지급 조건을 정하는 행위(제2호)
  - 상품의 생산·출고·수송 또는 거래의 제한이나 용역의 거래를 제한하는 행위(제3호)
  - 거래지역 또는 거래상대방을 제한하는 행위(제4호)
  - 생산 또는 용역의 거래를 위한 설비의 신설 또는 증설이나 장비의 도입을 방해하거나 제한하는 행위(제5호)
  - 상품 또는 용역의 생산·거래 시에 그 상품 또는 용역의 종류·규격을 제한하는 행위(제6호)
  - 영업의 주요부문을 공동으로 수행·관리하거나 수행·관리하기 위한 회사 등을 설립하는 행위(제7호)
  - 입찰 또는 경매에 있어 낙찰자, 경락자, 입찰가격, 낙찰가격 또는 경락가격, 그 밖에 대통령령으로 정하는 사항을 결정하는 행위(제8호)
  - 그 밖의 행위로서 다른 사업자(그 행위를 한 사업자를 포함한다)의 사업활동 또는 사업내용을 방해·제한하거나 가격, 생산량, 그 밖에 령으로 정하는 정보를 주고받음으로써 일정한 거래분야에서 경쟁을 실질적으로 제한하는 행위(제9호)(신설)
- 경쟁제한성: 경쟁을 제한하는 행위

### 1.2 부당한 공동행위(담합)의 요건

#### ■ 사업자간 공동행위에 대한 합의의 존재

- 계약, 협정 등과 같은 명시적인 합의뿐만 아니라 사업자 간의 양해와 같은 묵시적인 합의까지도 포함.
  - Knowing wink can mean more than words(이해한다는 눈짓만으로도 합의가 인정될 수 있음).
  - 특히, 법원은 합의의 의미를 폭넓게 해석하고 있음.
- 합의가 존재하는 이상 그 합의내용에 따른 실행행위가 존재하지 않더라도 카르텔이 성립. 다만 사업자간 합의가 모두 금지되는 것은 아니며, 부당하게 경쟁을 제한하는 합의가 금지의 대상이 됨.



■ **‘경쟁제한성’이 존재**

- 사업자간 합의가 모두 금지되는 것은 아니며, ‘부당하게 경쟁을 제한하는 합의’가 금지의 대상이 됨.
  - ‘경쟁제한성’이란 사업자가 공동으로 어떠한 행위를 함으로써 시장에서의 경쟁이 감소하여 공동행위 참여자의 의사에 따라 가격, 수량, 품질, 기타 거래조건 결정 등에 영향을 미칠 우려가 있는 경우를 말함(2008도6341 판결).
  - 다만 가격담합, 입찰담합은 합의의 존재만 입증되면 공정위가 추가적인 경쟁제한성에 대한 입증·분석없이 곧바로 위법성이 인정됨.



## 2. 부당한 공동행위(담합)의 법 위반 유형

### 2.1 가격을 결정·유지 또는 변경하는 행위

#### ■ 개념

- 다른 사업자와 공동으로 상품이나 용역의 가격을 결정·유지 또는 변경하는 행위를 말하며, '가격'은 사업자가 제공하는 상품 또는 용역의 대가, 즉 사업자가 거래의 상대방으로부터 반대급부로 받는 일체의 경제적 이익을 가리키는 것을 말함.

#### ■ 법위반 유형

- 공동으로 가격을 인상하거나, 인하율(폭)을 결정하거나, 일정수준으로 가격을 유지하는 행위
- 평균가격, 기준가격, 표준가격, 최고 및 최저가격, 금리협정 등 가격설정의 기준을 정하는 행위
- 일률적인 원가 계산 방법을 따르도록 하는 행위
- 할인율, 이윤율 등 가격의 구성요소에 대해 그 수준이나 한도를 정하는 행위
- 과당경쟁금지, 정부고시가격 준수 등을 이유로 일정가격 이하로 응찰하지 않도록 합의하는 행위

### 2.2 상품 등의 거래조건 등을 정하는 행위

#### ■ 개념

- 다른 사업자와 공동으로 상품 또는 용역의 '거래 조건'이나 '대금 또는 대가의 지급조건'을 정하는 행위를 말함.
- '거래조건'은 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 의미하며, '대금 또는 대가의 지급 조건'이란 지급 수단, 지급 방법, 지급 기간 등과 같이 대금 또는 대가의 지급과 관련된 조건을 말함.

#### ■ 법 위반 유형

- 상품 인도일로부터 대금지급기일까지의 기간을 정하거나 어음의 만기일 등을 정하는 행위
- 수요자의 편익이 증대되지 않는데도 상품 등의 인도장소, 방법 등을 제한하는 행위
- 제품출하장려금요율, 판매장려금요율 등을 공동으로 인하 또는 인상하는 행위
- 부대 서비스에 대하여 공동으로 폐지하는 경우



## 2.3 상품의 생산·출고·수송 또는 거래의 제한 행위

### ■ 개념

- 다른 사업자와 공동으로 각 당사자의 생산량이나 판매량을 일정 수준으로 제한하거나 일정한 비율로 감축시키는 것을 말함.

### ■ 법 위반 유형

- 상품 또는 용역의 거래에서 생산량, 판매량, 출고량, 거래량, 수송량 등을 일정한 수준 또는 비율로 제한하거나 사업자별로 할당하는 행위
- 가동률, 가동시간, 원료 구입여부 또는 비율 등을 제한함으로써 실질적으로 생산·출고·수송을 제한하는 행위

## 2.4 거래지역 또는 거래상대방을 제한하는 행위

### ■ 개념

- 다른 사업자와 공동으로 거래지역을 공동으로 정하여 상호 간에 침범하지 않도록 하거나 특정한 사업자와는 거래하지 않도록 하는 행위 등을 말함.

### ■ 법 위반 유형

- 공동으로 수주하도록 합의하거나, 입찰 또는 수주의 순위, 자격 등을 합의하는 행위
- 공동행위 참가사업자 간에 거래처 또는 거래지역을 제한하거나, 거래처 또는 거래지역을 공동으로 정하여 상호간에 침범하지 않도록 하는 행위
- 특정한 사업자와는 거래하지 않도록 하거나 특정 사업자 하고 만 거래하도록 거래상대방을 제한하는 행위
- 객관적이고 합리적인 기준 없이 특정한 사업자를 우량업자 또는 불량업자로 구분함으로써, 실질적으로 거래상대방을 제한하는 행위

## 2.5 설비의 신설 또는 증설이나 장비 도입을 제한하는 행위

### ■ 개념

- 다른 사업자와 공동으로 설비 총량 또는 신·증설 규모를 정하는 행위, 특정한 장비 도입을 제한하거나 또는 유도하는 행위 등을 말함.

### ■ 법 위반 유형

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



## 2.6 상품의 종류·규격을 제한하는 행위

### ■ 개념

- 다른 사업자와 공동으로 특정 종류 또는 규격의 상품 또는 용역을 생산 또는 거래하지 않도록 하는 행위를 말함.

### ■ 법 위반 유형

- 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 행위

## 2.7 영업의 주요부문 공동관리하는 행위

### ■ 개념

- 기업이 영위하는 영업의 주요 부문인 R&D, 원자재의 구매, 상품 또는 용역의 생산, 판매 등을 둘 이상의 기업이 계약을 통하여 공동으로 수행하거나 관리하는 경우를 말함.
  - 영업의 공동 수행 관리는 대부분 정당한 사업목적 달성을 위한 경우가 많고 효율성 증대가 높아 공동수행 및 관리의 목적과 범위, 그 효과 등을 종합적으로 고려하여 위법성을 결정함.

### ■ 법 위반 유형

- 상품 또는 용역의 생산, 판매, 거래, 원자재의 구매, 기타 영업의 주요 부분을 공동으로 수행하거나 관리하는 행위

## 2.8 입찰담합

### ■ 개념

- 입찰담합은(공공 및 민수 입찰)은 둘 이상의 사업자가 계약, 협정, 결의 어떠한 방법으로 입찰에 있어 낙찰자, 낙찰가격, 낙찰의 비율, 설계 또는 시공의 방법 등을 합의하는 것을 말함.
  - 타당한 가격 수준을 위한 것이라든지, 대상이 되는 제조위탁의 질을 확보하기 위해서라든지, 부당한 저가 수주를 방지하기 위한다는 이유로 정당화되지 않음.

### ■ 법 위반 유형

- 공동으로 최저입찰가격(계약목적에 따라서는 최고입찰가격), 수주예정가격을 결정하는 행위
- 사업자가 공동으로 낙찰예정자 또는 낙찰예정자의 선정방법을 결정하는 행위
- 사업자가 공동으로 특정사업자가 수의계약에 의해 계약할 수 있도록 결정·유도하는 행위
- 사업자가 공동으로 입찰에 관련된 수주물량결과와 이러한 수주물량을 나누어 갖기 위해 입찰참가자간 배분 등을 결정하는 행위
- 경영지도 명목으로 입찰가격이나 수주예정자 결정에 영향을 주는 행위



## 2.9 정보교환 행위

### ■ 개념

- 둘 이상의 사업자가 '가격, 생산량, '그 밖에 령'으로 정하는 정보를 주고받음으로써 일정한 거래분야에서 경쟁을 실질적으로 제한하는 행위'를 말하며, 경쟁사업자 간에 시기적으로 임박한 상세한 가격인상 계획을 교환하고 실제로 그 교환된 정보에 부합하는 가격결정이 이루어진 경우 등을 말함.
- 또한 유통업자, 사업자단체, 시장조사기관, 언론 등 제3자를 통한 간접적인 정보교환도 문제될 수 있음.

### [시행령으로 정하는 정보의 유형]

1. 원가
2. 출고량, 재고량 또는 판매량
3. 거래조건 또는 대금·대가의 지급조건

### ■ '정보'의 의미

- '정보의 의미'를 살펴보면 좁게는 담합을 촉진하거나 실행을 용이하게 하는 정보로써 가격인상계획안, 인상내역, 월별매출목표, 매출실적, 목표달성도, 판촉내용, 영업전략 정보 등이 해당되며, 넓게는 기업의 기밀에 속하고, 경쟁의 핵심적 요소인 민감정보에 해당하는 원가 등 가격정보, 생산량 등 생산 능력, 거래조건 등을 말함.
- 판례는 '정보'의 의미에 대하여 담합을 촉진하거나 실행을 용이하게 하는 정보를 말하며, 라면 회사 사건에서 '가격인상 계획 및 인상 내역, 유제품 사업자들의 시유 및 발효유 제품별 가격 인상안, 음료회사들의 월별매출목표, 매출실적, 목표달성도, 판촉내용, 신제품의 가격, 영업전략정보, 가격인상안'을 예시로 들고 있음.

### ■ 교환(주고받음으로써)

- 사업자 간 정보를 '주고받는' 행위는 사업자가 다른 사업자에게 가격, 생산량, 원가 등의 경쟁상 민감한 정보를 알리는 행위를 의미하며, 우편, 전자우편(이메일), 전화통화, 회의 등 알리는 수단은 불문함.

### [필요한 정보교환으로 볼 수 있는 사례]

- 가격, 생산량, 원가, 판매·재고·출고량, 거래조건, 지급조건 등 경쟁상 민감한 정보로서 미래정보, 비공개 정보, 개별 사업자별 경쟁변수가 특정되는 정보가 경쟁사업자 간에만 배타적으로 교환되는 경우
- 가격인상 결정 시점에 임박하여 인상일자, 인상계획 내역 등의 교환이 이루어진 경우
- 가격인상계획 관련 정보가 상호 교환이 되었고, 각 회사들이 제시한 가격인상안에 준하는 수준의 가격인상이 실제로 있었던 경우

### [정보교환이 사업자의 의사에 반하여 이뤄진 경우]

- 경쟁사가 보내온 가격 정보 관련 메일을 수신하자마자 더 이상 관련 메일을 보내지 말 것을 강력히 요청하였고 실제로도 이후 그러한 메일이 오지 아니한 경우
- 사업자단체의 판매량 정보 제공 요청에 대해 타 구성 사업자에게는 공유하지 않는 것을 조건으로 정보 제공에 응하였으나 사업자단체가 해당사업자의 의사에 반해 판매량 정보를 타 구성 사업자에게 공유하는 한편 타 사업자들의 정보를 임의로 해당 사업자에게 송부한 경우



■ **법위반 유형**

- 일상적 정보(인사동정, 소비자 성향 분석 자료, 최신 상품 트렌드 분석자료 등), 단순 경영목표치(목표 성장률, 목표 매출액 등)의 교환이 이뤄진 경우
- 가격의 외형상 일치가 있었는데, 실제로 교환된 정보는 대금지급 정보인 경우



### 3. 업무 가이드라인(Do's & Don'ts)

#### 3.1 경쟁사 모임 시

##### [Do's]

- 어떠한 명목으로든 경쟁사 임직원과의 모임에 참석하고자 하는 경우 자율준수관리자에게 업계 모임 참여에 대한 내용을 공유하고, 업계모임 참여원칙 및 프로세스를 준수하여야 한다.
- 경쟁사 임직원과 만난 자리(협회 등 업계간 또는 경쟁사와의 공식적인 모임, 우연하거나 비공식적인 만남 포함)에서 가격 등 거래조건에 관한 논의가 이루어지는 경우 (i)이의를 제기하고, (ii)이의 제기에도 불구하고 논의가 중단되지 않을 경우 즉시 자리를 이탈하여야 하며, 즉시 공정거래 자율준수담당자를 통하여 공정거래 자율준수관리자에게 보고하여야 한다.
- 공식적인 모임의 경우 이의를 제기하거나 자리를 떠난 사실을 회의록에 기록될 수 있도록 요청하고, 회사 내부 기록에 남겨 놓아야 한다.
- 경쟁사와의 논의 또는 교환될 수 있는 정보의 종류가 합법적인지 여부를 판단하기 어려운 경우에는 공정거래 자율준수 관리자 또는 자율준수전담부서와 사전에 상의하고, 정확한 내용을 사후에 공정거래 자율준수 관리자에게 보고하여야 한다.
- 경쟁사업자와의 모임은 그 형태와 구체적 논의내용, 합의 여부를 불문하고 참가사실만으로도 부당한 공동행위의 정황증거로 사용될 수 있음을 모든 임직원은 명심하여야 한다.
- 업계모임이 공정거래법규를 위배하거나 위배할 가능성이 있는 경우에는 즉시 공정거래 자율준수담당자를 통하여 공정거래 자율준수관리자에게 직접 보고한다.
- 담합은 합의 사항의 실행 없이 합의가 있었다는 사실만으로 처벌되므로 공정거래법 위반 가능성이 있는 협의나 결의가 예상되는 경우에는 불참의 의사표시를 명확히 하며, 법 위반가능성 여부에 의문이 있는 경우에는 즉시 자율준수전담부서의 자문 또는 협의를 받아야 한다.
- 불가피하게 참석하게 되는 경우, 적극적인 찬성을 표시하지 않고 침묵하여도 해당 행위가 참가로 간주되므로 반대 의사 표시를 명확히 하고(의사록을 작성하는 경우에는 명기 요구), 즉시 그 장소를 이탈하는 등의 방법을 통하여 거부 의사를 명확히 알린다.

##### [Don'ts]

- 유가공협회의 회의 참석 후 경쟁사의 임원들과는 티 타임이나 식사모임 등 후속모임 자체를 갖지 말아야 하며 부득이 모임을 가질 경우 가격인상이나 거래조건, 출하량 등에 대한 언급은 절대로 하지 말아야 한다.
- 경쟁사 임직원과의 공식·비공식 모임을 제의 또는 수락하지 말고, 참석하지 말아야 한다.
- 회사가 가격 인상 시점 이전에는 가격 인상 전 사전 정보교환이나 합의 등이 있다는 의심을 사지 않도록 재무제표나 언론 등에 공개된 자료 외에 경쟁사 임직원들의 접촉이나 협조 하에 취득되었다고 의심이 가는 내용의 경쟁사 동향보고는 하지 않아야 한다.
- 특히 '업계 담당자 간의 모임' 등 가격이나 거래조건이 논의될 수 있는 경쟁사 임직원과의 모임은 절대적으로 피하여야 한다.
- 판매, 공급 등 모든 가격, 거래조건 등 공정거래법에서 담합을 금지하고 있는 사항에 대하여는 논의하지 않는다.
- 업계 모임에서 실제로 협의가 없었던 사항이나 일부 참석자가 단순의견 개진한 사항에 대하여 회

의록, 정보보고, 활동보고 등의 형식을 빌어 마치 협의가 있었던 것처럼 작성하면 담합으로 오인되거나 담합의 증거로 사용될 수 있으므로 사실에 입각하여 기록, 허위의 보고를 하지 않아야 한다.

### 3.2 정보교환 관련 업무상 유의사항

#### [Do's]

- 경쟁사의 가격이나 거래조건, 생산량, 마케팅 전략 등이 언급되는 문서를 작성할 때에는 출처를 명확히 제시하여야 한다(기록해 놓아야 함).
- 내부보고 생성시 담합으로 오해받을 수 있는 표현이나 문구를 사전에 예방할 수 있도록 자율준수 전담부서와 사전에 공유하도록 한다.
- 경쟁사 임직원과 불가피하게 접촉한 경우 접촉경위나 모임의 성격을 명확히 기재하여야 한다.
- 가격이나 공급량의 결정이 독자적인 분석과 이에 기초한 경영판단에 의하여 이루어진 것임을 보여줄 수 있는 분석자료와 의사결정 과정에서의 내부자료를 축적 보관하여야 한다.
- 경쟁사로부터 가격, 거래조건 등의 정보에 대한 문의 또는 요청이 있을 경우 제공이 불가능함을 분명히 하고, 요청이 있었음에도 불구하고 제공하지 않은 사실을 공정거래 자율준수 관리자에게 보고하여 이를 기록으로 남겨야 한다.
- 경쟁사 관련 정보를 공사자료나 거래처를 통해 적법하게 입수한 경우 그 입수경위와 출처를 분명히 기록해 둬야 한다.
- 경쟁사 관련 정보를 독자적인 경로를 통해 파악한 경우에도 이에 맹목적으로 따르지 말고 시장 상황, 고객 수요 및 비용 등 다양한 경쟁적 소요를 고려하여 의사결정을 하여야 한다.

#### [Don'ts]

- 기업의 비밀에 속하고 경쟁의 핵심요소인 가격인상 계획이나 인상내역 같은 민감한 정보는 경쟁사와 교환하지 않아야 한다(가격, 판매조건, 이익률, 판매량, 시장점유율, 판매구역 뿐만 아니라 매출, 영업지원책, 홍보 및 판촉 계획, 신제품 출시 계획 등이 모두 경쟁핵심 요소에 포함).
- 전자우편 즉, 이메일은 이메일의 쌍방향적 성격을 감안하여 경쟁사 임직원과는 가급적 이메일을 교환하지 않는 것이 바람직하며, 불가피하게 교환하여야 한다면 내용에 민감한 문구나 과장된 표현은 사용하지 않아야 한다.
- 가격 등을 포함한 거래조건이나 이를 결정하는데 필요한 자료를 경쟁사에게 요구, 제공 또는 교환하지 않아야 한다(팩스, 이메일은 물론 전화통화 등 일체의 수단이 포함되며, 비공식적이거나 사적인 모임에서 초안 또는 결정(안) 등을 보여주거나, 주고받는 행위도 포함).
- 경쟁사와 향후 제품개발, 생산량 계획 내용을 서로 교환하지 않아야 한다.



### 3.3 문서 작성 및 정보보안 관련 가이드라인

#### [Do's]

- 회사가 독자적으로 사업판단을 하고 상품 관련 조건을 결정한 경우 그러한 내용이 문서 내용에 분명히 나타나도록 하여야 한다(특히 경쟁사가 유사한 시기 또는 내용으로 상품 내용으로 상품 내용을 결정 또는 변경할 것이 예상되는 경우).
- 회사가 부당한 공동행위를 하지 않았음에도 불구하고 공정위로부터 불필요한 오해를 살 수 있는 표현의 사용에 주의하여야 한다.
- 문서 작성시 경쟁사 자료 또는 정보를 인용하는 경우 자료 또는 정보의 출처를 명확히 하여야 한다.
- 회사의 중요정보에 대한 자료를 회의 등의 사유로 배포 시 회의 종료 후 필히 회수하고 메일 형식으로 배포하는 것을 지양하여야 한다.
- 회사의 중요정보는 주관부서에서 자체 관리 및 정보보안을 철저히 하여야 한다.

#### [Don'ts]

- 문서규정의 보존기간을 준수하고, 오해를 살 수 있는 내용의 메일, 기록, 메모를 작성하거나 보관하지 않아야 한다.

### 3.4 기타 유의사항

- '실패한 담합'에 대해서도 그에 상응하는 제재

입찰에서 일부 업체들이 낙찰예정자, 투찰가격 등을 합의했지만, 경쟁력있는 다른 업체가 낙찰자로 선정되어 담합이 실패하더라도, 합의한 그 자체만으로 그에 사용하는 처벌(과징금 부과등)

- 담합에 가담하는 '척'만해도 가담자로 처벌 위험

실제로는 담합할 의사가 아니었더라도 마치 가담할 것처럼 행동함으로써 다른 사업자들이 이를 믿고 담합하도록 한 경우에도 담합 가담자로 처벌 가능



## 4. 위반시 제재

### 4.1 행정적 제재

- 공정위는 위반행위의 중지, 시정명령을 받은 사실의 공표, 기타 시정에 필요한 조치를 부과할 수 있음. 또한, 관련매출액(입찰담합의 경우 계약금액을 매출액으로 봄)의 20% 한도내에서 과징금을 부과할 수 있으며 관련 매출액 산정이 어려울 경우에는 정액과징금 40억 원을 부과할 수 있음.
- 입찰담합에 있어 관련매출액은 ①낙찰된 경우에는 계약금액을, ②낙찰은 되었으나 계약이 체결되지 않은 경우에는 낙찰금액을, ③낙찰되지 않은 경우에는 예정금액(또는 응찰금액)으로 봄.

### 4.2 형사적 제재

- 3년 이하 징역 또는 2억 원 이하 벌금에 처해질 수 있음(공정거래법 제124조 제1항).
- 양벌규정(동법 제128조)에 따라 법인의 대표자나 법인 또는 개인의 대리인, 사용인, 그 밖의 종업원이 그 법인 또는 개인의 업무에 관하여 위반행위를 한 경우에는 그 행위자 외에도 법인 또는 개인도 처벌 가능함. 다만, 위반행위를 방지하기 위하여 해당 업무에 관하여 상당한 주의와 감독을 게을리하지 아니한 경우에는 면책될 수 있음.

### 4.3 민사상 손해배상책임

- 공동행위로 인해 손해(=공동행위로 설정한 가격과 경쟁시 형성되었을 정상가격과의 차이)를 입은 제3자나 소비자는 공동행위를 한 사업자에 대해 손해배상을 청구할 수 있으며 최대 3배까지 배상의무 있음(공정거래법 제109조).

#### [손해배상소송 시 자료제출명령제 도입(공정거래법 제111조)]

- 당사자가 정당한 이유 없이 자료제출명령에 따르지 아니한 경우 법원은 “자료의 기재에 대한 상대방의 주장”을 진실한 것으로 인정할 수 있음(동법 제111조 제4항).
- 법원은 당사자가 정당한 이유 없이 자료제출명령에 따르지 않고 자료의 제출을 신청한 당사자가 자료의 기재에 관하여 구체적으로 주장하기에 현저히 곤란한 사정이 있고 자료로 증명할 사실을 다른 증거로 증명하는 것을 기대하기도 어려운 경우, “그 당사자가 자료의 기재로 증명하려는 사실에 관한 주장”을 진실한 것으로 인정할 수 있음(동법 제111조 제5항).



## 5. 리니언시(leniency) 제도 - 자진신고자 감면제도

### 5.1 리니언시란?

- 담합행위를 스스로 신고한 기업에게 과징금 감면, 형사고발 면제해주는 것 또한 제도를 말함.

### 5.2 감면요건

- ① 공동행위 입증에 필요한 증거를 제공한 첫번째 또는 두번째 사업자
  - 위원회 조사개시 전 증거제공 : 자진신고자
  - 위원회 조사개시 후 조사협조 : 조사협조자
- ② 공동행위와 관련된 사실을 모두 질술하고, 관련자료를 제출하는 등 조사가 끝날때까지 성실하게 협조 하였을 것
- ③ 해당 공동행위를 중단하였을 것
- ④ 다른 사업자에게 공동행위에 참여하도록 강요 또는 중단하지 못하도록 강요한 사실이 없을 것
- ⑤ 일정기간 반복적으로 부당한 공동행위를 한 사업자가 아닐 것
  - 시정조치 또는 감면 받은 날로부터 5년 이내 담합한 경우
- ⑥ 증거를 제동한 두번째 사업자의 경우 다음 요건에 해당하지 않을 것
  - 2개 사업자가 부당한 공동행위에 참여하고 그 중의 한 사업자인 경우
  - 첫 번째 사업자가 자진 신고하거나 조사에 협조한 날로부터 2년이 지나 자진신고하거나 조사에 협조한 사업자인 경우

### 5.3 감면내용

구 분		시정조치	과징금	고발
조사개시 전	1순위	면제	면제	면제
	2순위	감경가능	50% 감경	면제
조사개시 후	1순위	감경 또는 면제	면제	면제
	2순위	감경가능	50% 감경	면제

### 5.4 Amnesty Plus

- 당해 담합 외 다른 담합에 대해 자진신고(조사협조)한 경우 시정조치 등을 추가 감면

다른 담합의 규모(관련매출액 기준)		당해 담합에 대한 과징금 추가감경 비율
당해 담합의 규모 이하인 경우		20% 이내
당해 담합의 규모 이상인 경우	2배 미만	30%
	2배 ~ 4배	50%
	4배 이상	면제



## 6. 기타 참고 사항(행정지도에 의한 담합 행위)

### 6.1 행정지도란?

- 행정지도한 행정주체가 스스로 의도하는 바를 실현하기 위하여 상대방의 임의적 협력을 기대하여 행하는 비권력적 사실행위(실제상 지시, 권고, 요망, 주의, 경고 등의 다양한 용어로 시행되고 있다)를 말함.
- 법령상 근거없이 행하는 행정지도도 카르텔이 행해지는 경우 원칙적으로 위법함.
- 행정지도는 비권력적 사실행위에 불과한 것이어서 강제되는 것이 아니므로 독자적으로 공정거래법 위반 여부를 판단하여 행동하여야 할 것이고, 합의가 상공부의 행정지도에 의한 것이라고 하더라도 그것만으로 위법성이 조각된다고 할 수 없다(서울고법 91구2030)'는 것이 판례의 입장임.

### 6.2 행정지도에 대한 공정위의 입장

#### ■ 기본원칙

- 행정지도가 부당한 공동행위의 원인이 되었다 하더라도 그 부당한 공동행위는 원칙적으로 위법하며, 다만 그 부당한 공동행위가 공정거래법 제116조(법령에 따른 정당한 행위)의 요건을 충족하는 경우에 한하여 법 적용이 제외됨(행정지도가 개입된 부당한 공동행위에 대한 심사지침 참고).

#### ■ 판단기준

- 법령상 근거가 없는 행정지도로 행해진 공동행위 -> 원칙적으로 위법
  - 행정지도를 원인으로 행해진 카르텔이라 하더라도, 그 카르텔이 공정거래법 제58조(법령에 따른 정당한 행위)의 요건을 충족하지 않는 경우에는 원칙적으로 위법
- 행정지도후 사업자들간 별도 합의한 경우-> 합의가 존재하므로 부당한 공동행위
  - 행정기관이 5%이하로 가격인상하도록 행정지도하였으나 사업자들이 합의를 통해 5%로 통일한 경우
  - 행정지도 전에 사업자들이 가격인상 정도 등을 합의한 후 행정지도에 공동으로 대응한 경우
  - 사업자들이 개별적으로 행정지도를 받은 후, 별도로 모임을 가지고 행정지도의 수용 여부, 시행절차나 방법 등을 합의한 경우(이 경우에는 합의의 내용 및 성격, 중대성의 정도 등에 따라 위법성 여부가 달라질 수 있음)
- 사업자들이 개별적으로 행정지도를 이행한 경우에는 합의는 존재하지 않음 -> 부당한 공동행위 아님.
  - 정부가 요금인가권을 적법하게 행사한 결과 사업자들간에 가격 기타 거래조건이 유사하게 형성된 경우
- 합의를 유도하는 행정지도 -> 법령상 행정기관의 권한유무에 따라 달라짐. 즉, 권한이 있는 경우 적법하나 권한이 없는 경우 원칙적으로 위법함(91구2030판결, 2003두5817판결).



### 6.3 행정지도에 대한 공정거래법 적용제외

- 사업자간의 부당한 공동행위에 행정기관의 법령에 따른 행정처분이 개입된 경우에는 적용하지 아니함. 다른 법령에서 행정기관에게 사업자들로 하여금 가격 등 경쟁요소에 관하여 행정처분을 할 수 있는 구체적 권한을 부여한 경우, 이러한 처분에 따라 사업자들이 가격 등을 합의한 때에는 공정거래법 제58조(법령에 따른 정당한 행위)에 의해 공정거래법 적용이 제외될 수 있음.
- 다만, 대법원은 법에 따른 정당한 행위를 상당히 제한적으로 해석함에 유의하여야 함. “여기서 법률이란 당해 사업의 특수성으로 경쟁제한이 합리적이라고 인정되는 사업 등에 있어서 자유경쟁의 예외를 구체적으로 인정하고 있는 법률 또는 그 법률에 의한 명령을 말하며, 법령 범위내에서 행하는 필요 최소한의 행위를 법령에 따른 정당한 행위라고 할 것임(대법원 96누150).



## 7. 체크리스트

구분(법 조항)	항목	점검사항	예	아니오
공정거래법 제40조 (부당한 공동 행위금지)	가격협약	• 경쟁사업자와 판매가격과 관련하여 직·간접적인 의사연락이나 정보교환을 하지는 않았는가?		
		• 가격인상 계획이나 인상내역 같은 민감한 정보를 경쟁사와 교환하지는 않았는가?		
	물량조절	• 경쟁사업자와 생산량, 출고량, 재고량 등에 대하여 정보를 교환하거나 협의한 사실이 있지는 않았는가?		
	입찰	• 경쟁입찰 시 사전에 입찰 참가자와 낙찰자, 응찰 금액, 응찰물량 등 입찰 관련 자료를 상호 교환하거나 또는 협의한 사실이 있지는 않았는가?		
		• 돌아가면서 낙찰자(즉, 최저입찰가를 제시한 적격자)가 되는 것에 합의를 하지는 않았는가?		
		• 거래상대방과 입찰가격, 입찰수량, 입찰거래조건 등을 사업자와 공동으로 협의, 약정한 경우가 있지는 않았는가?		
	경쟁업체 모임 시	• 가격협약, 물량조절, 입찰 관련 사항을 논의하기 위해 회의에 참여하거나 회의를 개최한 적이 있지는 않았는가?		
		• 경쟁사 임직원과 만난 자리에서 가격 등 거래 조건에 관한 논의가 이루어진 경우가 있지는 않았는가?		
	행정지도	• 사업자간의 합의가 행정지도의 내용에 포함되어 있지는 않았는가?		
		• 행정기관이 합의를 유도할 법적 권한이 있는지 확인을 누락한 적이 있지는 않았는가?		
		• 행정지도에 대한 수용 여부, 시행절차와 방법, 내용 등을 경쟁사업자와 합의한 적이 있지는 않았는가?		
	문서 작성 시	• 당사가 독자적으로 사업판단을 통해 가격 등을 결정한 경우, 관련 내용이 문서내용에 누락된 경우가 있지는 않았는가?		



구분(법 조항)	항목	점검사항	예	아니오
		<ul style="list-style-type: none"> <li>부당한 공동행위를 하지 않았음에도, 가격이나 거래조건의 결정과 관련하여 불필요한 오해를 살 수 있는 "협력"이나 "공동으로" 문구가 적시되어 있지는 않았는가?</li> </ul>		
		<ul style="list-style-type: none"> <li>문서 작성시, 경쟁사 자료 또는 정보 인용 시 출처를 누락한 경우가 있지는 않았는가?</li> </ul>		
		<ul style="list-style-type: none"> <li>내부보고 생성시 담합으로 오해받을 수 있는 표현이나 문구를 사전에 예방할 수 있도록 자율준수관리자와 사전에 공유를 하고 검토를 받았는가?</li> </ul>		

