

# 서울고등법원

## 제 6 행정부

### 판 결

사 건 2010누42050 시정명령처분등취소

원 고

피 고

공정거래위원회

대표자 위원장 김동수

소송대리인

환송 전 판결

서울고등법원 2009. 5. 14. 선고 2008누2530 판결

환 송 판 결

대법원 2010. 11. 25. 선고 2009두9543 판결

변 론 종 결

2011. 3. 30.

판 결 선 고

2011. 4. 27.

### 주 문

1. 피고가 2007. 12. 20. 전원회의 의결 제2007-553호로 원고에게 한 별지 1 목록의 부당한 고객유인행위에 관한 과징금 36억 1,600만 원의 부과처분을 취소한다.
2. 소송총비용 중 90%는 원고가, 나머지는 피고가 각 부담한다.

### 청 구 취 지

피고가 2007. 12. 20. 전원회의 의결 제2007-553호로 [redacted] (환송 전 판결의 원고로서 2010. 7. 5. [redacted]로 변경하면서 의약품 제조·판매 관련 사업부문 일체를 분할하여 같은 날 설립된 소송수계인이 이 사건 소송을 수계하였다, 이하 ‘원고’라 칭한다)에 대하여 한 별지 1 기재 시정명령과 과징금납부명령을 취소한다.

## 이 유

### 1. 이 법원의 심판범위

원고의 시정명령 취소 청구와 과징금납부명령 중 부당한 고객유인행위로 인한 부분을 제외한 나머지 부분의 취소 청구는 환송 전 판결에 의해 기각되고 이에 대한 원고의 상고가 환송판결로 기각되어 확정되었으므로 이 법원의 심판범위에서 제외되었다.

### 2. 처분의 경위

피고는 2007. 12. 20. 전원회의 의결 제2007-533호로 ‘원고가 2003. 2. 1.경부터 2006. 9. 30.까지 원고 판매의 의약품인 암브로콜정 등 별지 2 기재 의약품 24개 품목에 관하여 [redacted] 등 의료기관 또는 그 소속 의료인 등에게 한 물품·현금·상품권 지급 등의 각종 지원행위’가 독점규제 및 공정거래에 관한 법률(이하 ‘공정거래법’이라 한다) 제23조 제1항 제3호의 ‘부당하게 경쟁자의 고객을 자기와 거래하도록 유인하는 행위’(이하 ‘부당한 고객유인행위’라 한다)에 해당한다는 전제에서 아래의 부과과징금 산정 내역과 같이 원고의 부당한 고객유인행위에 관한 과징금 36억 1,600만 원을 산정하여 원고에게 이를 부과하였다(이하 ‘이 사건 처분’이라 한다).

원고의 부당한 고객유인행위에 관한 부과과징금 산정 내역

---

원고의 부당한 고객유인행위에 관한 관련상품은 구체적인 범위반행위에 의하여 밝혀진 별지 2 기재의 의약품으로 한정하되, 모든 거래처와의 거래 금액인 그 상품 전체의 매출액을 관련매출액으로 보며, 범위반의 시기는 각 약품에 대한 최초 범위반시점(범위반시점이 월중간인 경우에는 그 다음 달 1일부터의 매출액을 관련매출액으로 산정한다)으로 하고, 범위반의 종기는 조사대상 기간인 2006. 9. 30.까지로 한다.

원고의 위 부당한 고객유인행위는 '매우 중대한 위반행위'에 해당하고, 부과기준율은 1.0%를 적용하여 기본과징금을 36억 1,600만 원(백만 원 미만 절사)으로 산정한다.

의무적·임의적 조정사유가 없으므로 부과과징금은 3,616백만 원으로 결정한다.

[인정 근거] 다툼 없음, 갑 제1호증의 기재, 변론 전체의 취지

### 3. 당사자의 주장과 이에 관한 판단

#### 가. 원고의 주장

부당한 고객유인행위에 관한 관련매출액은 위법하다고 인정되는 특정한 고객유인행위와 관련된 거래 상대방에 대한 해당 기간의 실제 해당 제품의 매출액(소위 '개별매출액')만을 기준으로 산정하여야 한다. 그럼에도 피고는 조사 대상 기간 거의 전체를 위반 기간으로 보고 원고가 거래하는 거래처 전체에 대한 매출액(소위 '전체매출액')을 관련매출액으로 산정하였다. 따라서 이 사건 처분은 위법하므로 취소되어야 한다.

#### 나. 관련매출액의 산정

##### 1) 인정 사실

##### 가) 의약품 판매계획

##### (1) 2003년도 판매계획

원고는 2003년 1월부터 3월까지 원고 제조·판매 제품인 '세프틸' 등 항생제, 비스테로이드 항염증약(Non-Steroidal Anti-Inflammatory Drug, NSAIDs), 소화제, 수액제

등의 처방과 판매를 증대시키기 위하여 병원과 그 소속 의사에게 처방 실적에 비례하여 빔프로젝터(450만 원 상당), 노트북(250만 원 상당), 공기청정기의 지원 또는 매출액의 20%에 해당하는 금액을 선지원하기로 계획하였다.

원고는 2003년 7월부터 9월까지 의원 등에 인플루엔자백신(인플루엔자백신은 제품의 유통기간이 1년으로 짧아 한 시즌에 제품을 처분하지 못하면 폐기하여야 하는 특성이 있어 그 해에 유행할 것으로 예상되는 인플루엔자를 정하고 수요량을 예측하여 생산되며 이를 단기간에 소비하여야 하기 때문에 수급불균형이 자주 발생한다)을 판매하면서 경쟁업체들이 같은 시점에 백신을 출하하여 판매가격이 지속적으로 하락하자 재고품을 유통기간 내에 처분하기 위하여 아래 표 ‘처방사례비 등의 지급기준(1병당)’ 기재와 같이 백신가격을 결정하고 의원 등에 처방사례비를 지급하기로 계획하였다.

처방사례비 등의 지급 기준(1병당) (단위: 원)

구 분	처방사례비	기타 지원	출하가격	비고
2003.7.초	판매금액 10% 현금	1병당 1ml 주사기 3개	9,000+VAT	
2003.8.20.	①현금 900+카드 500 ②카드 1,400	상동	9,000+VAT	처방사례비 ①,② 중 선택
2003.9.5.	①현금 900+매출할인 1,000 ②카드 900+매출할인 1,000	상동	9,000+VAT	처방사례비 ①,② 중 선택
2003.9.26.	①현금 900+매출할인 1,000 ②카드 900+매출할인 1,000	상동	9,000+VAT	처방사례비 ①,② 중 선택
2003.10.23.	①현금 800 ②카드 800	상동	8,000+VAT	처방사례비 ①,② 중 선택

원고는 2003. 6. 30. 병의원 소속 의료인 등이 요구하는 물품(의료기 포함)을 지급함으로써 처방 및 판매 증대를 유도하기 위하여 아래 표 ‘영업부 관측예산 변경 운영정책’을 수립하고 이를 시행하였다.

영업부 판촉예산 변경운영정책

구분	내 용	비고
배경 및 목적	1. 고객의 다양한 욕구에 부응하는 판촉물 지급을 통한 거래 활성화 2. 회사차원의 다량 구입을 통한 비용절감	
업체	롯데백화점	
운영	1. [redacted] 별도 사이트 운영 : 보안 및 비밀유지 가능 < [redacted] > 운영 2. 상품 Item 수: [redacted] 전품목(10만여 Items 이상) 3. [redacted] 영업부 전직원 ID, Password 부여, 예산내 운영 4. [redacted] 전담 직원 배치 - 업무일원화 관리	
주문 및 정산	1. 주문 Process: 실시간 배송상황 확인 가능 ① Point 부여(회사)→Site 접속→ID, Password 인증→물품선택→주문→배송→배송확인 ② Site 외 품목 전화주문 가능: 의료기 등 2. 정산 Process ① 매월 25일 마감 결산: 세금계산서 발행 ② 25일 마감→거래명세서 및 세금계산서 청구→거래내역 확인→회계처리→각 팀 예산 차감→지급 ③ 일반물품: 세금계산서 정산(물품대), 상품권: 법인카드 정산(물품대, [redacted]) -견적서 및 거래내역서 첨부	
관리	1. Open: 2003년 7월 1일 2. 회원등록: 전직원 ID, Password 부여, 팀장만 Point 지급→제품구입권한 팀장만 부여 3. 매 분기 초 각 팀별 Point 팀장에 부여 4. 매월 20일 마감→거래명세서 및 세금계산서 발행: 20일 이후 구매분 익월 정산 5. 물품구입 금액 대비 일정비율 상품권 구입권한 부여(최초 20%~30% 운영 후 조정)	설날, 추석 등 특별 행사 시 상품권 50% 가능

6. 계약기간: 3개월 계약 후 1년 단위 연장

(2) 2004년도 판매계획

원고는 아래 표 ‘중병부 2004년도 2분기 전략’ 기재와 같이 처방 금액에 비례하여 병의원 및 약국 등에 대하여 처방사례비, 학회, 물품, 시공품, 시판후조사(PMS) 등 다양한 형태의 지원계획을 수립하였다.

원고의 중병부 2004년도 2분기 전략

전략	전략명	전략품목	전략내용
추가전략	페디핀24 발매전략	페디핀24 (고혈압)	- 페디핀24 처방 Dr. 학회 지원 : 2Q 처방금액 대비 5% 범위내 여비 정리 - 준종합병원 월 200만 원 이상 처방 : 1인당 10례~50례/Max 60례 - 종합병원 월 100만 원 이상 처방 : 1인당 10례~30례/Max 60례
	트리악손 100억 돌파 “명예회복” 전략	트리악손 (항생제)	- 신규처 및 교체처 500만 원(물품) 지원 : 월 500만 원 이상 가능처
	조온 전략	온단트주(항구토제) 온단트 속용정	- 대고객 PMS 강화 : 주사 6cycle(24만 원), 속용정 1cycle(4만 원)
	테스토겔 PMS 전략	테스토겔 (남성호르몬제)	- 모든 처방의 PMS화(1례당 만 원 PMS 경비 지급)
	테스토겔 체험확대 전략	테스토겔	- 중병 A급 이상의 Fan Dr. 558명 중 테스토겔 처방 가능 Dr. 300명에게 샘플 3Box 선 지급
	아섹 랜딩 활성화 전략	아섹 (관절염)	- 선지원 전략
	소화기 Package 전략	셀프라이드, 란소졸, 실리만, 메디락	- 전략품목 성장금액 대비 10% 담당자 개인 예산으로 지급
기존전략	품목추가 예산전략	아섹, 스파부틴 (위·장관기능조절제), 파모티딘(위염, 위궤양)	- 아섹: 신규처 매출액 대비 10% 추가 예산 지급 - 스파부틴, 파모티딘 : 매출액 대비 10% 추가 예산 지급
	PMS 품목	기존제품+신제품 (발매월)+기타품목	- 기존제품 : 유니바스크, 심바스트, 프링크주, 이트라정, 후나졸, 카베닌, 카니틸, 아섹, 셀

			트라, 리스몬TG, 란소졸, 실리만, 설프라이드 - 신제품 : 유니바스크플러스, 페디핀24, 팍셀, 테스트겔, 테라조신, 이소티논(5월), 엘도인(8월), 펠로디핀(9월), 아모디핀(10월), 그리메티드(10월), 디디비나노(10월) - 약가인상품목 : 파모티딘, 스파부딘 - 기타품목 : 전략적 품의 진행
--	--	--	--

원고는 2004년경부터 [redacted]와 항진균제 ‘이트라’ 등 품목을 거래하면서 연간 처방금액에 비례하여 품목에 따라 약 20~35%에 해당하는 처방사례비를 법인신용카드를 빌려주는 등의 방법으로 지급하기로 계획하였다.

원고는 아래 표 ‘아모디틴 발매 전략’ 기재와 같이 종합병원 및 의원이 선발경쟁사인 한국화이자 제약 주식회사의 제품인 ‘노바스크’를 원고의 제품인 ‘아모디핀’으로 교체하여 처방하도록 유도하고, 후발경쟁사의 약품에 대한 처방활동을 차단하기 위하여 각종 지원을하기로 계획하였다.

#### 아모디틴 발매 전략

구분	의원·약국	종합병원
기간	2004년 7월부터 9월까지	2004년 7월부터 12월까지
목표	- 노바스크 처방처 신속한 교체 - 후발 경쟁사의 처방활동 차단	- 노바스크 교체를 위한 신속한 랜딩(L/D)
내용	- 시공품: 의사 20,000명 대상(30T/인) - 시판후조사: 전거래처 대상 30례 기준 1백만 원, 50만 원 미만 처방처는 50만 원까지 선지원 - 처방금액의 5%: 처방규명후 지급 - 약국에 손목시계, 시공품 지급	- 시공품: 종합병원 의사 15,000명 대상 30T - 일반병원: 랜딩을 전제로 시판후조사 계약 시 비용 50% 선지급 - 종합병원: 처방규모 및 약정에 따라 연구자금 또는 발전기금 지원

원고는 2004년 7월부터 12월까지 의원·약국에 대하여 ‘테스토겔’의 처방 활성화를 위한 목적으로 아래 표 ‘테스토겔 의원·약국 동기 부여 전략’ 기재와 같이 매출액의

18.2%(또는 20%)를 지원하기로 계획하였다.

**테스토겔 의원·약국 동기 부여 전략**

구분	의원 400처	약국 전거래처
내용	20건 이상 : 5% 추가 50건 이상 : 10% 추가 100건 이상 : 15% 추가	매출수량의 20% 팀예산 지원
예상매출	32.3억 원	52.3억 원
지원금액	5.91억 원(18.2%)	10.46억 원(20%)

원고는 경구항생제(클래리정/시럽, 세프틸정, 세픽스캡슐/산 등)를 처방하는 이비인후과, 호흡기내과, 비뇨기과 소속의사 등에게 아래 표 '2004년 4분기 중병부 경구항생제 이벤트 전략' 기재와 같이 공연티켓 등 약 46억 원을 지원하기로 계획하였다.

**2004년 4분기 중병부 경구항생제 이벤트 전략**

구분	내용			
전략품목	클래리정(250mg, 500mg)/시럽, 세프틸정, 세픽스캡슐/산			
공략과	이비인후과, 호흡기내과, 비뇨기과			
전략배경	1. 성수기 매출 극대화를 통한 4년 연속 경구항생제 매출 1위 고수 2. 차별화된 판촉 수단(Tool) 제공으로 매출 증대			
세부전략	- 공연티켓 지원 → 성장금액별 차등 지원(기준 : 2003년 4분기 처방 대비 팀별 전략품목 매출)			
	제품명	팀별 성장금액 (기준)	지원내용 (팀별기준)	비고
	클래리정/시럽	3,000만 원 이상	36장	- 티켓금액: 1장 10만 원 이하
	세프틸정	2,000만 원 이상	20장	- 선지원 후차감(팀예산)
세픽스캡슐/산	1,000만 원 이상	8장	- 매출확인(follow-up): 처방자료	
※ 상기 전략품목 팀별 평균 매출 : 5,700만 원(2003년 4분기 기준)				
소요예산	공연티켓: 3,000만 원 이상 5팀 × 360만 원 = 1,800만 원 2,000만 원 이상 10팀 × 200만 원 = 2,000만 원			



1,000만 원 이상 10팀 × 80만 원 = 800만 원 총계: 4,600만 원(증량금액 대비 9% 소요)
---

(3) 2005년도 판매계획

원고는 개원을 준비하고 있는 모든 의사(공중보건의 포함)들을 대상으로 1인당 SK 상품권 10만 원, 개원 후 3개월 내에 월 매출 300만 원 이상 처방시 SK상품권을 추가로 지급하기로 계획하였다.

(4) 2006년도 판매계획

원고는 원고 판매의 의약품을 묶음(Package)으로 처방할 경우 아래 표 '2006년 패키지 확산 추가예산 운영 품목', '처방사례비 지급 기준' 각 기재와 같이 처방사례비를 지급하기로 계획하였다.

2006년 패키지 확산 추가예산 운영 품목

품목군	정책품목	패키지 확산 가정품목	병원별 지원율		
			종합병원	준종합병원	의원약국
순환기	아모디핀 페디핀24	카르베를, 아스피린, 토르셈, 심바스트, 실타졸, 펠로디핀, 유니바스크	별도 기준	5%	10%
내분비	그리메피드	메가폴민		5%	10%
소화기	라메졸 란소졸	레마이드, 파모티딘, 라니빅, 소하벤돌, 설프라이드		20%	20%
경구 항생제	세프틸정 크로세프(의약)	세프틸 건조시럽, 아목클란계, 세픽스계		5%	5%
비뇨기	탐수로이신 피나트라	테라조신, 프리베린		-	5%
피부과	이트라, 후나졸 무조날정	피부외용제(원외처방용) 전체		5%	10%
NSAIDs	아섹, 메록스캠	스피드펜, 록소드펜, 케토라신, 엑소페린		-	5%
진해거담	코푸스티	코쌉, 티리진, 엘도인, 앙브로콜류			10%
치과	젠지겔	-		10%	-

원내처방	트리악손 외 5품목	-	5%	5%	-
------	---------------	---	----	----	---

처방사례비 지급 기준

병원 구분	지급 기준
준종합병원· 의원	- 정책품목 기본예산±정책품목 성장률±패키지 확산품목 성장률 * 정책품목 및 패키지 확산품목이 6% 이상 성장시 ⇒ 성장금액×(성장률+5%) 추가 * 신규 확산품목은 발생시점부터 처방금액의 10% 지급
종합병원	- 신규로 코드인(Code-in)된 모든 품목(원내처방, 젠지겔 별도) ⇒ 분기별 매출액의 10% 지급 * 기 코드인된 품목 ⇒ 분기별 성장금액의 10% 지급

나) 각종 지원 행위

(1) 처방·판매에 따른 물품, 현금, 상품권 등 지원

원고는 2003년 1월부터 7월까지 199개 제품의 처방 및 판매에 대한 대가로 30개의 원 및 약국에 현금, 주유권, 상품권 등 약 3,300만 원 상당을 아래 표 ‘처방·판매사례비 지급 사례’ 기재와 같이 지급하였다.

처방·판매사례비 지급 사례

(단위: 원)

지급일자	지급대상	관련품목	지급금액	지급내역
1. 23.	██████████	암브로콜정 등	437,500	롯데쇼핑(주)
1. 24.	██████████	카베닌주 등	700,000	SK(주) 주유권
1. 29.	██████████	카베닌주 등	519,000	SK(주) 주유권
1. 29.	██████████	암브로콜정 등	481,000	SK(주) 주유권
2. 24.	██████████	카베닌주 등	700,000	SK(주) 주유권
2. 24.	██████████	아섹정 등	500,000	SK(주) 주유권
3. 10.	██████████	카베닌주 등	1,000,000	SK(주) 주유권
3. 22.~25.	██████████	암브로콜정 등	3,200,000	롯데백화점 등
3. 24.	██████████	엑소페린정 등	700,000	SK(주) 주유권
3. 26.	██████████	나출액 등	3,300,000	롯데백화점 등

3. 31.		나출액 등	500,000	SK(주) 주유권
4. 10.~12.		카베닌주 등	1,991,900	현대백화점 등
4. 23.		스파부틴정 등	800,000	SK(주) 주유권
4. 23.		스파부틴정 등	900,000	SK(주) 주유권
4. 24.		미니텐텐 등	2,300,000	SK(주) 주유권
4. 24.		카베닌주 등	440,000	SK(주) 주유권
4. 24.		카베닌주 등	560,000	SK(주) 주유권
4. 25.		나출액 등	890,000	현금
4. 25.		나출액 등	240,000	현금
4. 25.		카베닌주 등	220,000	현금
4. 28.		암브로콜 등	418,000	SK(주) 주유권
4. 28.		스파부틴정 등	382,000	SK(주) 주유권
4. 29.		스파부틴정 등	350,000	현금
4. 29.		암브로콜 등	540,000	현금
4. 29.		나출액 등	220,000	현금
6. 16.		암브로콜정 등	300,000	SK(주) 주유권
6. 29.		미니텐텐 등	2,880,000	현대백화점
6. 29.		나출액 등	4,120,000	현대백화점
6. 30.		나출액 등	1,600,000	SK(주) 주유권
7. 11.		미니텐텐 등	198,000	신세계
7. 11.		카베닌주 등	300,000	SK(주) 주유권
7. 13.		미니텐텐 등	1,006,600	신세계
7. 14.		나출액 등	280,000	현금
7. 14.		카베닌주 등	300,000	현금
7. 14.		히알루드롭점안액 등	130,000	현금
합계	30개 의원·약국		33,274,000	

그리고 원고는 2003. 3. 31. [redacted]에 원고 판매의 항생제인 ‘아목클란듀오’가 랜딩(Landing)되면서 월 300만 원 이상의 처방 증대를 위하여 70만 원 상당의 공기청정기를 지급하였다.

원고는 2003년 4월부터 9월까지 원고 판매의 패혈증 치료제인 ‘카베닌’(Carbenin Star)을 처방한 병원 및 그 소속 의사들에게 약제심사위원회(D/C) 통과 여부 및 처방실

적에 따라 아래 표 ‘처방에 따른 상품권 등 지급 사례’ 기재와 같이 컴퓨터, 관광상품권 등을 지원하였다.

처방에 따른 상품권 등 지급 사례 (단위: 원)

지원일자	지원대상	지원금액(원)	지원내역
2003. 7.경		2,100,000	컴퓨터
2003. 8. 12.		1,500,000	국민관광상품권
2003. 8. 12.		1,500,000	국민관광상품권
2003. 8. 12.		800,000	국민관광상품권
2003. 8. 12.		800,000	국민관광상품권
2003. 8. 12.		800,000	국민관광상품권
합 계		6,700,000	

(2) 골프 등 접대

원고는 2002년 11월부터 2003년 2월까지 아래 표 ‘아섹 무한질주 전략’의 기재와 같은 내용을 시행하면서 원고 판매의 관절염 치료제인 ‘아섹’을 경쟁사 제품인 대응제약 주식회사의 ‘에어탈’을 대신하여 처방(Landing)하거나 증량하여 처방하는 병원의 의사들을 대상으로 처방량에 비례하여 아래 표 ‘아섹 처방 병원 대상 골프 및 여행 접대 사례’ 기재와 같이 골프 여행 또는 허니문 여행비를 제공하였다.

아섹 무한질주 전략

구 분	내 용
전략내용	1. 월 500만 원 이상 증량 또는 랜딩 → 제주도 골프 1개팀 비용 지원(1인당 60만 원 × 4명) 2. 월 1,000만 원 이상 증량 또는 랜딩 → 해남도 골프 1개팀 비용 지원(1인당 100만 원 × 4명)
전략활용병원	1. 종합병원: 일산백, 강동성심, 서울적십자, 성남인하, 강릉아산, 제천서울, 안동병원, 중앙길, 마산삼성, 포항의료원 → 총 10처(창원파티마 포함시 11처) 2. 일반병원: 인천사랑, 부천대성, 연성중앙, 영광종합 → 총 4처

아섹 처방병원 대상 골프 및 여행 접대 사례 (단위: 천 원)

지원시기	병원명	지원내용	지원액	지원 사유
2003. 2.	██████████	해남도 3박5일 골프	4,000	월 5,000 처방
2003. 2.	██████████	제주도	2,400	D/C 상정
2003. 2.	██████████	제주도	2,400	조건부통과
2003. 1.	██████████	해남도 3박5일 골프	4,000	월 17,000 처방
2003. 2.	██████████	관광상품권	4,000	월 10,000 처방
2003. 2.	██████████	필리핀 세부	2,850	월 15,000 처방
2002. 11.	██████████	제주도 골프	2,400	월 2,000 처방
2004. 1.	██████████	제주도 골프	2,400	월 2,000 처방
2002. 11.	██████████	제주도 허니문	2,400	월 3,000 처방
2002. 11.	██████████	제주도	2,400	월 5,000 처방
2003. 2.	██████████	제주도 1박2일 골프	2,400	2월 증량 시작
2002. 12.	██████████	제주도 허니문	2,400	월 5,000 처방
2003. 2.	██████████	무안, 남광주 골프클럽	2,400	월 4,500 처방
		계획수립	-	월 23,000 처방
		"	-	
		"	-	
		"	-	
		"	-	
		"	-	
		"	-	
		"	-	3월 처방 시작
합 계	21개 병원		36,450	

원고는 2003. 3. 7.부터 9.까지 제주신라호텔에서 "SUUMP 2003"이라는 행사를 개최하여 고혈압학회 의사 59명 및 그 가족들을 대상으로 숙박 및 골프, 바다낚시, 평사냥, 테마관광 등의 프로그램을 진행하기 위하여 약 1억 2,000만 원을 지출하였다.

원고는 2004. 12. 17.부터 19.까지 원고 판매의 '테스토겔'을 처방하는 부산대병원 의사 박남철 등 8명과 연구간호사 정호선 등 4명 총 12명을 대상으로 "테스토겔 임상

연구자모임”이라는 명목으로 약 1,000만 원을 들여 금강산 관광을 지원하였다.

(3) 할증 제공

원고는 2003년 9월부터 2004년 12월까지 비보험 전문의약품인 ‘히야론’의 매출을 증대하기 위하여 ‘히야론’ 50관 이상을 주문하는 모든 거래처에 대하여 총 125,423,000원 상당을 할증(주문수량 50관 이상은 40%, 100관 이상은 50%)하여 제공하였다.

(4) 세미나 등 행사경비 지원

원고는 2003. 3. 22.부터 12. 27.까지 개원의·간호사와의 유대관계 유지, 처방 개시 및 증대를 위하여 아래 표 ‘간호사 코디네이터 세미나 진행 현황’과 같이 개원(예정)의 원장, 간호(조무)사 2,422명을 대상으로 간호사 코디네이터 세미나를 시행하였다. 이 행사는 의사 및 간호(조무)사 등을 대상으로 “고객만족과 서비스 클리닉, 화목한 병원 만들기”라는 주제의 세미나로서 강사료, 식사비용, 관측용 샘플 및 행운권 추첨을 통한 선물 등을 제공하는 형식으로 진행되었다.

간호사 코디네이터 세미나 진행 현황 (단위: 천 원)

일자	장 소	참석대상	인원(명)	비 용
3. 22.	██████████	개원(예정)의, 간호사	50	1,570
4. 24.	██████████	관악구 병의원 직원	80	2,010
4. 26.	██████████	개원(예정)의, 간호사	50	1,960
5. 24.	██████████	개원(예정)의, 간호사	50	1,960
6. 12.	██████████	중구 안과·피부과	50	1,880
6. 20.	██████████	연기군(조치원)의사회	60	1,440
6. 21.	██████████	개원(예정)의, 간호사	50	1,960
6. 28.	██████████	시흥시 병원	70	1,760
7. 5.	██████████	부천 오정·원미구 의원	72	1,760
7. 9.	██████████	산부인과, 소아과, 내과, 안과	160	2,480
7. 10.	██████████	은평구 지역의원	100	1,520

7. 26.	■■■■■	개원(예정)의, 간호사	60	1,260
8. 23.	■■■■■	개원(예정)의, 간호사	60	1,260
9. 19.	■■■■■	하나로 클리닉 간호사	80	960
9. 27.	■■■■■	개원(예정)의, 간호사	70	1,360
10. 9.	■■■■■	강북구 개원의	150	1,600
10. 11.	■■■■■	안산 테마의원	40	480
10. 16.	■■■■■	산부인과, 내과, 소아과	70	960
10. 24.	■■■■■	정승기정형외과 외 5	80	960
10. 25.	■■■■■	개원(예정)의, 간호사	70	800
11. 5.	■■■■■	2차 세미나	150	2,380
11. 13.	■■■■■	서대문, 마포구 원장	190	994
11. 19.	■■■■■	마리나산부인과	40	800
11. 21.	■■■■■	CnU피부과, 중앙이비인후과, 김 완중신경외과	30	800
11. 22.	■■■■■	개원(예정)의, 간호사	60	800
11. 25.	■■■■■	인정병원	80	960
12. 8.	■■■■■	그레이스병원	70	960
12. 11.	■■■■■	이연안과	60	940
12. 17.	■■■■■	중앙메디칼의원 외 5	50	900
12. 18.	■■■■■	지현한방병원	60	940
12. 18.	■■■■■	효성정형외과	50	900
12. 20.	■■■■■	제일산부인과, 소아과	50	700
12. 27.	■■■■■	개원(예정)의, 간호사	60	800
합 계			2,362	42,014

원고는 2003. 11. 5. ■■■■■와 ■■■■■의 친선교류대회에 200만 원을 지원하고, 2004. 3. 14. 서울 아산병원 지하 대강당에서 개최된 “알레르기 학회 교육강좌”에 자기가 판매하는 세프틸을 랜딩(Landing)하는 조건으로 총 364만 원을 지원하였다.

원고는 2004. 7. 12. 서울 마포구 소재 홀리데이인서울호텔에서 열린 ‘서울시 병원회 제2차 정기이사회’에 같은 단체 회장이며 월 9천만 원대의 처방을 하고 있는

■■■■■■■■■■의 요청에 따라 명지성모병원이 아모디핀, 그리메피드 등 신제품을 랜딩(Landing)하고 처방한다는 조건으로 위 행사 경비 200만 원을 지원하였다.

원고는 2004. 10. 21. 호텔 리즈칼튼 그랜드 볼룸에서 개최된 ‘이화여대 약대(개국 약사, 병원약사) 동창회’에 자기가 판매하는 아모디핀을 ■■■■■■■■■■에 단독으로 랜딩(Landing)하는 조건으로 총 1,200만 원을 지원하였다.

원고는 카베닌을 비롯한 주사항생제의 처방 증대를 위하여 2004. 12. 6. ■■■■■■■■■■ 등 28명이 참석한 ‘대한감염학회 송년회’ 비용으로 총 800만 원을 지원하고, 같은 목적으로 대한감염학회 송년회에 2002년 1,175만 원, 2003년 800만 원을 각 지원하였다.

원고는 ■■■■■■■■■■ 등의 2005. 3. 약제심사위원회(D/C)에서 자기가 판매하는 통증치료제 가바페닌을 추천하는 조건으로 2005. 3. 27. 고려대학교 인촌기념관에서 열린 ‘고려대학교 의과대학 가정의학교실 연수강좌’에 부스비용 500만 원, 강사료 50만 원 등 총 550만 원을 지원하였다.

원고는 2005. 9. 24.과 25. 제주롯데호텔에서 원고 제조·판매의 피부과 의약품들에 관한 처방을 적극 유도하기 위하여 ‘한센복지협회 심포지움’을 개최하면서 ■■■■■■■■■■ 및 그 동반 가족들에 대하여 약 1,700만 원의 소요 경비를 지원하였다.

#### (5) 인력 지원

원고는 2003년 1월부터 2006년 10월까지 종합병원에 아래 표 ‘연구원 파견 지원 사례’ 기재와 같이 연구원을 파견하여 지원하였다.



연구원 파견 지원 사례

(단위: 원)

병원명	소속과 (의사)	연구원	지원기간	지원금액	총지원금액
			2006년 1월부터 3월	4,154,800	58,308,380
			2006년 1월부터 10월	13,954,300	
			2006년 1월부터 10월	13,954,300	
			2005년 9월부터 10월	2,000,000	
			2005년 9월부터 10월	2,000,000	
			2006년 4월부터 10월	11,200,000	
	-		2006년 1월부터 3월	11,044,980	
			2004년 8월부터 2006년4월	26,790,320	41,306,990
			2006년 5월부터 10월	8,016,670	
	-		2003년12월부터 2004년 4월	6,500,000	
	-		2006년 1월부터 10월	13,954,300	120,639,910
	-		2003년 1월부터 2006년 10월	53,327,870	
	-		2004년 1월부터 2005년 12월	31,200,000	
	-		2002년 1월부터 2003년 5월	22,157,740	
	-		2005년 9월부터 2006년 9월	15,600,000	15,600,000
계					220,255,280

(6) 시판후조사(PMS) 지원

원고는 2003. 6. 30. 원고 판매의 ‘심바스트’ 등의 처방 유도 및 증대를 위하여 시판 후조사(PMS)를 시행하면서 이를 시행하는 경우 랜딩비, 처방사례비와 중복하여 지급하지 못하도록 하였다.

원고는 2005. 7.경 골다공증 치료제인 ‘알렌맥스’를 영광종합병원에 납품(Code-in)하려는 과정에서 경쟁사 제품인 ‘포사맥스’를 처방하고 있는 [redacted]의 반대로 납품이 어렵게 되자, 영광종합병원 구매과 팀장 및 회장으로 부터 ‘알렌맥스’를 처방코드에 진입(Code-in)시키겠다는 약속을 받고, 신경외과 과장 [redacted]

■에게 양주, 골프의류, 생필품 등을 제공하여 처방을 유도하였다. 이후 처방에 대한 대가로 신경외과 과장 ■에게 시판후조사(PMS) 50례(250만 원)를 맡기면서 구매 팀장과 협의하여 경쟁사 제품 포사맥스를 처방코드에서 제외(Code-out)시키고 ‘알렌 맥스’를 처방코드에 진입시켰다.

원고는 2006. 6. 30. 마케팅전략팀에서 수립한 ‘2006년 3분기 마케팅전략팀 운영안’에서 아래 표 ‘시판후조사(PMS) 운영기준’과 같은 기준을 설정하고 아래 표 ‘시판후조사(PMS) 집행 사례(2006년)’ 기재와 같은 시판후조사를 시행하였다.

시판후조사(PMS) 운영 기준

종류	전략적 PMS	Combination PMS	선택적 PMS	일선요청 PMS
기준	매출성장가능성품목 처방경험증대	다품목 처방유도	새로운 시장개척 임상 Data 확보	처방 증량, 랜딩 목적, 방어적 개념
운영 기준	종병: 100례, 5만 원 CI/의약: 50례, 3만 원	종병: 50례, 10만 원 CI/의약: 30례, 10만 원	분기별 전략 입안 일선요청→품의진행	사례수 제한 없음(팀장자율) 종병: 5만 원 CI/의약: 3만 원

시판후조사(PMS) 집행 사례(2006년)

(단위: 천 원)

지원대상	PMS 종류	관련품목명	증례수	금액
■	선택적 PMS	세프틸정	20	1,000
■	Combi PMS	졸피드+셀트라	20	1,000
■	Combi PMS	카니틸+셀트라	20	1,600

원고가 2003년 이후 2006년 9월 까지 의무 없는 시판후조사(PMS)를 실시한 품목, 증례수 내역은 아래 표 내역과 같다.

연도별 시판후조사 실시 내역

품목명	PMS 시행기간	2003년	2004년	2005년	2006년	증례수 (CRF)	거래처 예시
아모디핀	2004-2006	-	31,558	58,573	68,595	158,726	■ 등 261

Twin(아모+그리)	2004-2005	-	63,290	24,711	-	88,001	-
란소졸	2003-2006	6,374	3,801	4,879	13,172	28,226	등 52
이트라	2004-2006	-	7,505	4,705	10,352	22,562	등 15
라메졸	2004-2006	-	60	5,567	15,088	20,715	등 26
심바스트	2003-2006	5,192	9,059	2,261	1,551	18,063	등 17
유니바스크	2003-2006	2,520	11,904	2,627	880	17,931	등 49
셀프라이드	2004-2006	-	12,388	2,599	300	15,287	등 18
페디핀24	2004-2006	-	8,342	5,746	1,030	15,118	등 77
알렌맥스	2005-2006	-	-	500	12,101	12,601	등 52
카니틸	2003-2006	1,128	5,647	2,839	2,400	12,014	등 89
그리메피드	2004-2006	-	1,625	4,912	1,600	8,137	등 44

#### 다) 약품별 구체적 판촉계획과 지원행위의 관련성

순번	의약품	행위 유형	적발된 기간	판촉계획
1	암브로콜정	물품, 현금, 상품권 등	2003.1.~2003.6.	무
2	카베닌	물품, 현금, 상품권, 세미나 행사경비	2003.1.~2004.12.	2004년 2분기 전략 종합
3	아섹정	물품, 현금, 상품권, 골프 접대 등	2002.11.~2004.1.	① 2002년 4분기 아섹 무한질주 전략 ② 2004년 2분기 전략종합 ③ 2006년 묶음처방시 추가예산
4	엑소페린정	물품, 현금, 상품권 등	2003.3.	무
5	나졸액	물품, 현금, 상품권 등	2003.3.~2003.4.	무
6	스파부틴정	물품, 현금, 상품권 등	2003.4.	2004년 2분기 전략종합
7	미니텐텐	물품, 현금, 상품권 등	2003.4.~2003.7.	무
8	히알루드롭 점안액	물품, 현금, 상품권 등	2003.7.	무
9	테스토겔	금강산 관광	2004.12.	① 2004년 2분기 전략종합 ② 2004. 7.~12. 테스토겔 의원/약국 동기 부여
10	히야론	할증	2003.9.~2004.12.	무
11	세프틸	세미나행사 경비	2004.3.	① 2003. 1.~ 3. 세프틸 New

				Launching Strategy 연장전략 ② 2006년 묶음처방시 추가 예산 ③ 2004년 4분기 종합병원부 경구항생제 이벤트 전략
12	아모디핀	세미나행사 경비, 인력지원, 시판 후 조사	2002.1.~2006.	① 2004. 7. ~ 9. 의약부발매전략 ② 2004. 7. ~ 12. 종합병원발매전략 ③ 2004년 2분기 전략종합 ④ 2006년 묶음처방시 추가 예산
13	그리메피드	세미나행사 경비, 시판 후 조사	2004.~2006.	① 2004년 2분기 전략종합 ② 2006년 묶음처방시 추가 예산
14	가바페닌	세미나행사 경비	2005.3.	무
15	알렌맥스	시판 후 조사	2005.~2006.	무
16	셀트라	시판 후 조사	2006.	2004년 2분기 전략종합
17	카니틸	시판 후 조사	2003.~2006.	위와 같음
18	이트라	시판 후 조사	2004.~2006.	① 2004년 2분기 전략종합 ② 한센복지협회 부설 복지피부과 거래 현황 ③ 2006년 묶음처방시 추가 예산
19	라메졸	시판 후 조사	2004.~2006.	2006년 묶음처방시 추가 예산
20	란소졸	시판 후조사	2004.~2006.	① 2004년 2분기 전략종합 ② 2006년 묶음처방시 추가 예산
21	심바스트	시판 후 조사	2004.~2006.	2004년 2분기 전략종합
22	셀프라이드	시판 후 조사	2004.~2006.	위와 같음
23	유니바스크	시판 후 조사	2004.~2006.	위와 같음
24	페디핀24	시판 후 조사	2004.~2006.	① 2004년 2분기 전략종합 ② 2006년 묶음처방시 추가 예산

[인정 근거] 을 제2호증 내지 을 제36호증의 각 기재, 변론 전체의 취지

## 2) 판단

공정거래법 제24조의2, 제55조의3 제1항, 공정거래법 시행령(2007. 11. 2. 대통령령 제20360호로 개정되기 전의 것) 제61조 제1항 [별표 2] 제2호 가목의 각 규정에 의하면, 공정거래위원회는 불공정거래행위의 경우 위반행위의 내용 및 정도, 위반행위의 기

간 및 횟수, 위반행위로 인해 취득한 이익의 규모 등과 이에 영향을 미치는 사항을 고려하여 과징금을 산정하되, 위반사업자가 위반기간 동안 판매 또는 매입한 관련상품(상품에는 용역을 포함한다)의 매출액(매입액을 포함한다) 또는 이에 준하는 금액(이하 '관련매출액'이라 한다)에 중대성의 정도별로 정하는 부과기준율을 곱한 금액을 기본과징금으로 하여 과징금을 부과하며, 관련매출액 산정과 관련한 관련상품의 범위는 위반행위로 인하여 직접 또는 간접적으로 영향을 받는 상품의 종류와 성질, 거래지역, 거래상대방, 거래단계 등을 고려하여 행위유형별로 개별적·구체적으로 판단하여야 한다.

그리고 원고와 같은 제약회사가 의약품의 판매를 증진하기 위하여 의료기관 등에 현금·상품권·물품·시공품 등을 지급하거나 시판후조사를 실시함으로써 부당한 고객유인행위를 하는 경우에는 제약회사 수립의 판촉계획과 실제 이루어진 이익제공 행위의 대상·내용·액수·기간·지속성 및 관련성 등에 비추어 본사 차원에서 의약품별 판촉계획을 수립하여 전국적으로 시행한 것으로 볼 수 있는지 여부, 이익제공 행위의 구체적인 태양이 다르더라도 의약품 판매 증진을 위한 경제적 이익의 제공이라는 점에서 판촉계획의 실행행위 일부로 볼 수 있는지 여부, 이익제공을 위한 비용이 상품가격에 전가될 우려 및 정도, 판촉계획 및 이익제공 행위 적발의 난이도, 법 위반행위 당시의 거래관행 등을 종합적으로 고려하여, 구체적으로 확인된 이익제공 행위가 본사 차원에서 수립된 거래처 일반에 대한 판촉계획의 실행행위로서 이루어진 것으로 볼 수 있으면, 원고의 당해 의약품에 대한 거래처 전체의 매출액을 위반행위로 인하여 영향을 받는 관련상품의 매출액으로 보아야 하고, 그에 비하여 구체적으로 확인된 이익제공 행위가 본사 차원에서 수립된 거래처 일반에 대한 판촉계획의 실행행위로서 이루어진 것으로 보기 어려운 경우에는 부당한 고객유인행위가 행해진 개개의 거래처에 대한 매출액만

을 관련매출액으로 산정하는 것이 타당하다.

앞서 본 인정 사실에 의해 알 수 있는 아래 각 사정을 위 법리에 비추어 살펴보면, 별지 2 기재 의약품 중 카베닌(순번 2번) 등 합계 18개 의약품(이하 ‘카베닌 등 18개 의약품’이라 한다)은 원고가 본사 차원에서 위 각 의약품별로 관측계획을 수립하여 전국적으로 시행하였고 그 관측계획의 실행행위 일부로서 의료기관 또는 의사 등에 대한 부당한 고객유인행위가 이루어졌다고 봄이 타당하지만, 나머지 의약품인 암브로콜정(순번 1번), 엑소페린정(순번 4번), 나졸액(순번 5번), 미니텐텐(순번 7번), 히알루드롭 점안액(순번 8번), 가바페닌(순번 14번) 등 합계 6개 의약품(이하 ‘암브로콜정 등 6개 의약품’이라 한다)은 원고가 본사 차원에서 관측계획을 수립하여 그 관측계획의 실행행위 일부로서 의료기관 또는 의사 등에게 경제적 이익이 제공되었다고 보기 어렵다.

① 카베닌 등 18개 의약품 중 ‘히야론’과 ‘알렌맥스’을 제외한 나머지 16개의 의약품은 원고가 본사 차원에서 의약품의 매출을 증대시키기 위하여 전국적인 차원에서 시행된 것으로 보이는 ‘2004년 2분기 전략종합’, ‘2002년 2분기 아섹 무한질주 전략’, ‘2006년 묽음처방시 추가예산’, ‘2004년 7월부터 12월까지 테스트겔 의원/약국 동기 부여’, ‘2004년 4분기 종합병원부 경구항생제 이벤트 전략’ 등의 관측계획에 지원행위의 대상 품목으로 등장한다. 그리고 법 위반행위 당시 일반 제조업이 판매비 및 관리비로 2005년 기준으로 매출액의 12.18%를 지출함에도 제약회사는 매출액의 35.16%에 지출하였다. 이는 제약회사가 연구개발을 통한 제품의 질 경쟁보다 의료인에 대한 관측 활동에 치중하는 관행에서 비롯된 것이다. 이러한 관측계획과 이익제공 행위의 적발 난이도, 법 위반행위 당시의 거래관행 등에 비추어 볼 때, 위 나머지 16개 의약품에 관하여 구체적으로 확인된 이익제공 행위는 원고가 본사 차원에서 거래처 일반을 대상으로 하여

수립한 판촉계획의 실행행위로서 이루어진 것으로 봄이 타당하다. 그리고 비록 위 해당 의약품별로 원고가 수립한 판촉계획과 실제로 적발된 법 위반행위 사이에 행위 형태가 일치하지 않거나 전략수립 시기와 적발된 기간이 일치하지 않는 측면이 있을지라도, 이러한 사정만으로 이와 달리 볼 것은 아니다.

② 별지 2 기재 의약품 중 ‘히야론’(순번 10번)은 그 매출 증대를 위한 구체적인 판촉계획이 수립되었다는 점을 인정할 만한 자료가 보이지 않지만, 2003년 9월부터 2004년 12월까지 1년여 동안 전국의 모든 거래처에 대해 동일하게 거래처가 일정 수량 이상 주문하면 동일한 할증율에 따라 할증한 점에 비추어 볼 때, 원고 본사 차원에서 판촉계획이 수립되어 그 판촉계획의 구체적 실행으로 할증되었다고 봄이 타당하다.

③ 별지 2 기재 의약품 중 ‘알렌맥스’(순번 15번)는 그 매출의 증대를 위한 구체적인 판촉계획이 수립되었다는 점을 인정할 만한 자료가 보이지 않지만, 위 나)의 (6) ‘시판후조사(PMS) 지원’ 항의 ‘연도별 시판후조사 실시 내역’에서 보는 바와 같이 시판후조사 사례가 2005년도 500건에서 2006년도에 12,101건으로 비약적으로 증가하였고, 그 거래처도 [REDACTED] 등 52곳으로 전국적으로 분산되어 있는 점 등을 경험칙에 비추어 볼 때, 원고 본사 차원에서 판촉계획이 체계적으로 수립되어 그 판촉계획의 실행행위로서 전국적인 시판후조사가 실시된 것으로 보인다.

④ 암브로콜 등 6개 의약품은 위 다) ‘약품별 구체적 판촉계획과 지원행위의 관련성’ 항에서 살펴본 바와 같이 원고 수립의 판촉계획에 포함되어 있지 않고, 그 적발된 지원행위 기간도 단기간이며, 더욱이 ‘가바페닌’을 제외한 5개 의약품은 이 사건 조사대상 기간인 2006. 9. 30.경부터 3년 정도의 시간적 간격이 있는 점 등에 비추어 보면, 을 제4, 12, 21호증의 각 기재만으로는 이들 의약품에 관하여 구체적으로 확인된 이익

제공 행위가 원고의 본사 차원에서 거래처 일반을 상대로 수립된 구체적인 관측계획의 실행행위로서 이루어졌다고 인정하기 어렵고, 달리 이를 인정할 만한 증거가 없다.

#### 다. 소결

이 사건 처분은 카베닌 등 18개 의약품 이외의 의약품에 관하여도 해당 의약품별 거래처 전체에 대한 매출액을 관련매출액으로 산정하였다는 점에서 위법하다. 그리고 피고는 원고의 위 부당한 고객유인행위에 관하여 과징금 부과와 과징금 산정에서 재량권을 가지고 있다. 그러므로 이 사건 처분은 피고가 이 사건 부당한 고객유인행위 전체에 관하여 부과과징금을 다시 산정하여 부과하도록 그 전부를 취소할 수밖에 없다.

#### 4. 결론

따라서 이 법원의 심판범위에 속하는 원고의 청구는 이유 있어 이를 인용한다.

재판장            판사            임종현 \_\_\_\_\_

   판사            노경필 \_\_\_\_\_

   판사            정재오 \_\_\_\_\_



**시정명령 및 과징금납부명령**

1. 원고는 자신이 생산 또는 공급하는 의약품의 판매와 관련하여 의료법 제3조의 의료기관과 그들의 임원, 의료담당자, 기타 종업원 및 약사법 제2조의 약사에게 물품·현금·상품권 지원, 골프·여행·식사 지원, 할증지원, 학회나 세미나 참가자에 대한 지원, 인력파견을 통한 지원, 시판후조사(PMS)를 통한 자금지원 등에 있어서 정상적인 거래관행에 비추어 부당하거나 과도한 이익을 제공하여 경쟁사업자의 고객을 자기와 거래하도록 유인하는 행위를 다시 하여서는 아니된다.
2. 원고는 의약품을 판매함에 있어서 거래상대방인 도매상들의 납품처를 지정하는 방법으로 거래상대방의 사업활동을 부당하게 구속하는 행위를 하여서는 아니된다.
3. 원고는 보험의약품을 판매함에 있어서 거래상대방인 도매상들의 재판매가격을 지정하는 방법으로 보험의약품 판매시장에서의 가격경쟁을 제한하는 행위를 다시 하여서는 아니된다.
4. 원고는 다음 각 호에 따라 과징금을 국고에 납부하여야 한다.
  - 가. 과징금액 : 51억 3,600만 원[부당한 고객유인행위에 관하여 36억 1,600만 원, 재판매가격유지행위에 관하여 15억 2,000만 원]
  - 나. 납부기한 : 과징금 부과고지서에 명시된 납부기한(60일) 이내
  - 다. 납부장소 : 한국은행 국고수납대리점 또는 우체국. -끝-

번호	특정상품	행위유형	거래처	기간	매출액
1	암브로콜정	물품, 현금, 상품권등	■■■■■ 등 6	2003.2.1~2006.9.30	15,636
2	카베닌	물품, 현금, 상품권등	■■■■■ 등	2003.2.1~2006.9.30	4,830
		물품, 현금, 상품권등	■■■■■ 등 6		
		세미나행사경비	■■■■■ 등 28		
3	아섹정	물품, 현금, 상품권등	■■■■■	2003.3.1~2006.9.30	16,968
		골프등 접대	■■■■■ 등 13		
4	엑소페린정	물품, 현금, 상품권등	■■■■■	2003.4.1~2006.9.30	7,586
5	나졸액	물품, 현금, 상품권등	■■■■■	2003.4.1~2006.9.30	893
6	스파부틴정	물품, 현금, 상품권등	■■■■■ 등 4	2003.5.1~2006.9.30	3,677
7	미니텐텐	물품, 현금, 상품권등	■■■■■ 등 3	2003.5.1~2006.9.30	15,887
8	히알루드롬 정안액	물품, 현금, 상품권등	■■■■■	2003.8.1~2006.9.30	5,388
9	테스토겔	골프등 접대	■■■■■	2005.1.1~2006.9.30	1,740
10	히야론	할증	-	2003.10.1~2006.9.30	882
11	세프틸	세미나행사 경비	■■■■■	2003.2.1~2006.9.30	8,596
12	아모디핀	세미나행사 경비	■■■■■ 등	2003.2.1~2006.9.30	85,854
		세미나행사 경비	■■■■■		
		인력지원	■■■■■ 등 4		
		시판후조사	등 261		
13	그리메피드	세미나행사 경비	■■■■■ 등	2004.8.1~2006.9.30	17,457
		시판후조사	■■■■■ 등 44		
14	가바페닌	세미나행사 경비	■■■■■	2005.4.1~2006.9.30	6,232
15	알렌맥스	시판후조사	■■■■■ 등 52	2005.8.1~2006.9.30	3,584
16	셀트라	시판후조사	■■■■■ 등 24	2004.1.1~2006.9.30	5,265
17	카니틸	시판후조사	■■■■■ 등 89	2004.1.1~2006.9.30	34,467
18	이트라	시판후조사	■■■■■ 등 15	2004.1.1~2006.9.30	41,093
19	라메졸	시판후조사	■■■■■ 등 26	2004.1.1~2006.9.30	8,387
20	란소졸	시판후조사	■■■■■ 등 52	2004.1.1~2006.9.30	8,870
21	심바스트	시판후조사	■■■■■ 등 17	2004.1.1~2006.9.30	26,768
22	셀프라이드	시판후조사	■■■■■ 등 18	2004.1.1~2006.9.30	10,867
23	유니바스크	시판후조사	■■■■■ 등 49	2004.1.1~2006.9.30	22,905
24	페디핀24	시판후조사	등 77	2004.5.1~2006.9.30	7,782
합 계					361,613

### ▣ 독점규제 및 공정거래에 관한 법률

**제2조 (정의)** 이 법에서 사용하는 용어의 정의는 다음과 같다.

6. "재판매가격유지행위"라 함은 사업자가 상품 또는 용역을 거래함에 있어서 거래상대방인 사업자 또는 그 다음 거래단계별 사업자에 대하여 거래가격을 정하여 그 가격대로 판매 또는 제공할 것을 강제하거나 이를 위하여 규약 기타 구속조건을 붙여 거래하는 행위를 말한다.

**제23조 (불공정거래행위의 금지)** ① 사업자는 다음 각 호의 어느 하나에 해당하는 행위로서 공정한 거래를 저해할 우려가 있는 행위(이하 "불공정거래행위"라 한다)를 하거나, 계열회사 또는 다른 사업자로 하여금 이를 행하도록 하여서는 아니 된다.

3. 부당하게 경쟁자의 고객을 자기와 거래하도록 유인하거나 강제하는 행위

5. 거래의 상대방의 사업활동을 부당하게 구속하는 조건으로 거래하거나 다른 사업자의 사업활동을 방해하는 행위

② 불공정거래행위의 유형 또는 기준은 대통령령으로 정한다.

④ 사업자 또는 사업자단체는 부당한 고객유인을 방지하기 위하여 자율적으로 규약(이하 "공정경쟁규약"이라 한다)을 정할 수 있다.

**제24조의2 (과징금)** 공정거래위원회는 제23조(불공정거래행위의 금지) 제1항의 규정을 위반하는 행위가 있을 때에는 당해 사업자에 대하여 대통령령이 정하는 매출액에 100분의 2(제7호의 규정에 위반한 경우에는 100분의 5)를 곱한 금액을 초과하지 아니하는 범위 안에서 과징금을 부과할 수 있다. 다만, 매출액이 없는 경우 등에는 5억 원을 초과하지 아니하는 범위 안에서 과징금을 부과할 수 있다.

**제55조의3 (과징금 부과)** ① 공정거래위원회는 이 법의 규정에 의한 과징금을 부과함에 있어서 다음 각호의 사항을 참작하여야 한다.

1. 위반행위의 내용 및 정도
2. 위반행위의 기간 및 회수
3. 위반행위로 인해 취득한 이익의 규모 등

③ 제1항의 규정에 의한 과징금의 부과기준은 대통령령으로 정한다.

### ▣ 독점규제 및 공정거래에 관한 법률 시행령(2007. 11. 2. 대통령령 제20360호로 개정되기 전의 것)

**제9조(과징금의 산정방법)** ① 법 제6조(과징금) 본문·법 제22조(과징금) 본문·법 제24조의2(과징금) 본문·법 제28조(과징금) 제2항 본문·법 제31조의2(과징금) 본문 및 법 제34조의2(과징금) 본문에서 "대통령령이 정하는 매출액"이라 함은 당해 사업자의 직전 3개 사업연도의 평균 매출액(이하 "평균매출액"이라 한다)을 말한다. 다만, 당해 사업연도 초일 현재 사업을 개시한 지 3년이 되지 아니하는 경우에는 그 사업 개시 후 직전 사업연도 말일까지의 매출액을 연평균 매출액으로 환산한 금액을, 당해 사업연도에 사업을

개시한 경우에는 사업개시일부터 위반행위일까지의 매출액을 연 매출액으로 환산한 금액을 말한다.

② 기타 평균매출액의 산정에 관하여 필요한 사항은 공정거래위원회가 정한다.

**제36조 (불공정거래행위의 지정)** ① 법 제23조(불공정거래행위의 금지) 제2항의 규정에 의한 불공정거래행위의 유형 또는 기준은 별표1과 같다.

② 공정거래위원회는 필요하다고 인정하는 경우에는 제1항의 규정에 의한 불공정거래행위의 유형 또는 기준을 특정분야 또는 특정행위에 적용하기 위하여 세부기준을 정하여 고시할 수 있다. 이 경우 공정거래위원회는 미리 관계행정기관의 장의 의견을 들어야 한다.

**[별표 1] 불공정거래행위의 유형 및 기준(제36조 제1항 관련)**

**4. 부당한 고객유인**

법 제23조(불공정거래행위의 금지) 제1항 제3호 전단에서 "부당하게 경쟁자의 고객을 자기와 거래하도록 유인하는 행위"라 함은 다음 각목의 1에 해당하는 행위를 말한다.

가. 부당한 이익에 의한 고객유인

정상적인 거래관행에 비추어 부당하거나 과대한 이익을 제공 또는 제공할 제의를 하여 경쟁사업자의 고객을 자기와 거래하도록 유인하는 행위

**제61조 (과징금 부과기준)** ① 법 제6조(과징금), 법 제17조(과징금), 법 제17조의2(시정조치 등에 대한 특례) 제5항, 법 제22조(과징금), 법 제24조의2(과징금), 법 제28조(과징금), 법 제31조의2(과징금) 및 법 제34조의2(과징금)의 규정에 의한 과징금의 부과기준은 별표 2와 같다.

③ 이 영에 규정한 사항 외에 과징금의 부과에 관하여 필요한 세부기준은 공정거래위원회가 정하여 고시한다.

**[별표 2] 위반행위의 과징금 부과기준 (제61조 제1항 관련)**

**2. 과징금의 산정기준**

과징금은 법 제55조의3(과징금 부과) 제1항 각호에서 정한 참작사유와 이에 영향을 미치는 사항을 고려하여 산정하되, 기본과징금, 의무적 조정과징금, 임의적 조정과징금, 부과과징금의 순서에 따라 단계적으로 산정한다.

가. 기본과징금

법 제55조의3(과징금 부과) 제1항 제1호의 규정에 의한 위반행위의 내용 및 정도에 따라 위반행위를 "중대성이 약한 위반행위", "중대한 위반행위", "매우 중대한 위반행위"로 구분하고, 위반행위의 중대성의 정도별로 다음의 기준에 따라 산정한 금액을 기본과징금으로 한다.

위반행위의 유형	세부 유형	관련 법조문	기본과징금
----------	-------	--------	-------

비고 : 관련매출액을 산정함에 있어서 관련상품의 범위는 위반행위로 인하여 직접 또는 간접적으로 영향을 받는 상품의 종류와 성질, 거래지역, 거래상대방, 거래단계 등을 고려하여 정하고, 위반기간은

위반행위의 개시일부터 종료일까지의 기간으로 하며, 매출액은 사업자의 회계자료 등을 참고하여 정하는 것을 원칙으로 하되, 각각의 범위는 행위유형별로 개별적·구체적으로 판단한다.

### 3. 세부기준의 제정

기본과징금의 부과기준을, 관련매출액의 산정에 관한 세부기준, 의무적 조정과징금 및 임의적 조정과징금의 산정을 위한 기준, 그 밖에 과징금의 부과에 관하여 필요한 세부적인 기준과 방법 등에 관한 사항은 공정거래위원회가 정하여 고시한다.

## ▣ 과징금부과 세부기준 등에 관한 고시(2005. 7. 13. 공정거래위원회 고시 제2005-15호)

### II. 정의

#### 5. 관련매출액

가. “관련매출액”은 위반사업자가 위반기간 동안 판매 또는 매입한 관련상품(상품에는 용역을 포함한다. 이하 같다)의 매출액(매입액을 포함한다. 이하 같다) 또는 이에 준하는 금액을 말한다.

#### 나. 관련상품의 범위

(1) 관련상품은 위반행위로 인하여 직접 또는 간접적으로 영향을 받는 상품의 종류와 성질, 거래지역, 거래상대방, 거래단계 등을 고려하여 행위유형별로 개별적·구체적으로 판단한다. 관련상품에는 당해 위반행위로 인하여 거래가 실제로 이루어지거나 이루어지지 아니한 상품이 포함된다.

(2) 위 (1)에 의하여 관련상품의 범위를 정하기 곤란한 경우에는 당해 위반행위로 인하여 직접 발생하였거나 발생할 우려가 현저하게 된 다른 사업자(사업자단체를 포함한다. 이하 같다)의 피해와 연관된 상품을, 다른 사업자의 직접적 피해가 없는 경우에는 소비자의 직접적 피해와 연관된 상품을 관련상품으로 볼 수 있다. -끝-