

플랫폼 시대 기업결합 규제 변화와 실무상 쟁점*

법무법인(유) 지평 변호사 || 장 품

I. 들어가며

디지털 경제와 플랫폼의 발전은 전세계 경쟁법의 집행 실무에 변화를 가져왔다. 많은 학자들과 실무가들이 지적하는 것처럼, 그 배경에는 자국 산업 보호를 위한 미국 빅테크 기업(Google, Amazon, Facebook, Apple, MS) 견제, 미국 뉴 브랜다이시(New Brandise) 학파의 대두와 같은 정치적 상황이 깔려 있다.¹⁾ 우리나라의 경우 이러한 정치적 배경의 부재에도 불구하고 경쟁법은 온라인 플랫폼 규제 강화의 흐름으로 이어지고 있는 것으로 보인다. 공정거래위원회의 온라인 플랫폼 독과점 심사지침이 제정되어 멀티호밍(multi-homing) 제한, 최혜대우(MFN) 요구, 자사우대(Self-preferencing) 등 온라인 플랫폼 사업자의 시장지배적 지위 남용행위가 별도로 상정되었고, 양면시장과 교차 네트워크 효과, 데이터 집중과 상호운용성, 게이트키퍼(gatekeeper)와 시장지배력 전이, 명목상 무료 서비스와 쓸림 현상(tipping effect) 등 온라인 플랫폼의 주요 특성은 실제 경제 현실에서 작동됨을 전제로 시장획정과 위법성 판단 기준이 정비되었다.²⁾ 기업결합 규제도 변화되었는데, 온라인 플랫폼의 스타트업(start-up) 기업 인수를 염두에 두고 기업결합 대상회사로서 소규모 피취득회사가 추가되었고, 기업결합 심사기준으로 데이터 자산의 취득을 고려하도록 하였다.³⁾ 적어도 입법상으로는 그 방향의 옳고 그름을 떠나, 디지털 경제시대의 급격한 발전과 플랫폼의 특수성에 맞추어 신속하고 정교한 규제가 필요하다는 데 공감대가 형성된 것으로 보인다.

* 본 글은 필자가 소속된 법무법인의 공식 견해와 무관함을 밝힙니다.

1) 정영진, "리나 칸: '반독점역사의 종말론'과 뉴 브랜다이시 운동", 경쟁저널(2021. 8.); 주진열, "플랫폼 기업결합 규제론에 대한 고찰-데이터독점론과 킬러인수론을 중심으로", 경쟁법연구 제46권, 5쪽, 13쪽; 박경미, "디지털 플랫폼과 동태적 경쟁에 관한 연구-배달앱의 수평적 기업결합 사건을 중심으로", 법제(2021. 3.), 138쪽, 정인석, "디지털 플랫폼의 규제와 경쟁정책에 관한 고찰", 산업조직연구 제29집 제2호(2021), 36쪽, 장품, "온라인 플랫폼의 '자사우대'와 경쟁법상 쟁점", 경쟁저널(2022. 11.) 28쪽; Economist, 'The EU unveils its plan to rein in big tech'. (2020.12. 15.) 등.

2) 공정거래위원회, 온라인 플랫폼 사업자의 시장지배적 지위 남용행위에 대한 심사지침(2023. 1.12. 제정).

3) 공정거래위원회, 2023년 11월 15일자 기업결합 심사기준 행정예고 보도자료.

II 플랫폼 시대 기업결합 규제 변화와 실무상 쟁점

문제는 이러한 입법에 기반한 집행이 실제 사례에서 시장 상황과 현실에 대한 실증적 분석을 바탕으로 면밀하게 진행되는지 여부이다. 플랫폼 산업 영역에서는 사업자들의 경쟁이 가격이나 산출량에 근거한 정태적 경쟁(static competition)보다 새로운 서비스와 비즈니스 모델 개발 등 혁신을 통한 동태적 경쟁(dynamic competition)의 성격을 갖는다.⁴⁾ 동태적 경쟁으로 인해 회사 규모와 상관없이 압도적 기술이나 혁신적인 서비스로 새로운 시장이 발굴된다.⁵⁾ 이른바 ‘시장 내 경쟁(competition in market)’이 아니라 ‘시장을 획득하는 경쟁(competition for market)’이 발생하는 것이다.⁶⁾

동태적 경쟁과 혁신이 발생하는 시장에서는 경쟁당국의 집행오류(false positive)가 발생할 우려가 있다. 경쟁당국은 전통적인 경쟁법의 분석틀/framework로 판단하기 어려운 산업이나 기업활동에 대해 과소집행(false negative)의 우려를 갖게 되고, 그에 대한 반작용으로 과다집행의 유인이 발생하기 때문이다.⁷⁾ 기술혁신의 고도화로 인한 정보 비대칭성의 문제도 커진다. 경쟁법 집행이 현재의 제한된 정보를 바탕으로 미래의 시장 상황을 가정적으로 판단해야 하는 본질적인 한계가 있음을 감안하더라도, 점점 어려운 과제가 될 수밖에 없다.

현재 우리의 플랫폼 규제 입법은, 문언상으로는 플랫폼 사업의 경쟁제한적 속성과 함께 혁신성, 효율성 등을 두루 고려하도록 만들어져 있는 것으로 보인다. 다만, 이러한 입법의 실제 집행에서 ‘종합적 접근 방식’이 실효성 있게 작동되는 것은 별개의 문제가 될 수 있다. 모든 가능성을 종합적으로 고려하는 판단 방식(totality of circumstance test)은 판단주체의 재량을 극대화하는 결과로 이어질 수 있기 때문이다. 결국, 입법을 적용하고 규제를 집행하는 실제 사례에서 판단 기준이 재정립되고 규칙이 구체화되어야 하는 이유이다.⁸⁾

이러한 문제의식에 기반하여, 플랫폼 사업이 특히 국내 공정거래법의 기업결합법제에 미친 영향을 중심으로 실무상 집행오류를 피하기 위한 판단 기준에 대하여 단상(斷想)을 정리하고자 한다.

4) 박경미, 위 논문, 138쪽.

5) 이효석, “동태적 시장에서의 기업결합 규제”, 법학논고 제81집(2023. 4.), 378쪽.

6) Evans, D and R. Schmalensee. “Some Economic Aspects of Antitrust Analysis in Dynamically Competitive Industries” in Jaffe et al. eds, Innovation Policy and the Economy, 2002; 박경미 위 논문 144쪽에서 재인용; 권남훈, “동태적 혁신산업과 경쟁법의 진행”, 경쟁저널(2012. 5.), 48쪽.

7) 유사한 취지로서 회사들의 사업 내용이 점점 비전문가가 이해하기 어려워지고, 만일의 경우에 발생할 수 있는 시장구조의 고착화나 반경쟁적행위의 가능성을 보다 비중 있게 다루려는 경향이 있다는 견해는 김경연, “최근 주요 국내의 기업결합사례 검토 및 평가-Illumina/Grail 사건을 중심으로”, 2023. 10. 13. 한국경제법학회 공동학술대회 자료집, 5쪽.

8) 홍대식, “플랫폼 경제에 대한 경쟁법의 적용-온라인 플랫폼을 중심으로”, 법경제학연구 제13권 제1호(2016. 4.), 110쪽.

II. 온라인 플랫폼 산업과 기업결합 규제의 변화

1. 거래금액 기준의 신고의무와 스타트업 인수 규제

우리 공정거래법은 일정 규모 이상의 기업에 대해 기업결합 신고의무를 부과하여 왔다. 소규모 기업들의 결합은 시장의 경쟁을 제한할 가능성이 높지 않고, 모든 기업들에게 신고의무를 부과할 경우 사업자에게는 불필요한 규제 부담을, 경쟁당국에는 불필요한 행정자원 낭비를 가져올 수 있기 때문이다.⁹⁾ 그에 따라 기업결합 신고 대상회사는 계열회사를 합산하여 자산총액 또는 매출액 규모가 3,000억 원 이상인 회사로, 거래상대방이 되는 상대회사는 자산총액 또는 매출액 규모가 300억 원 이상인 회사로 그 범위가 제한되어 왔다.¹⁰⁾

2021년 12월 30일 공정거래법이 개정되면서 거래금액에 기반한 기업결합 신고 기준이 새로 도입되었다. 300억 원에 미달하는 소규모 회사가 결합되는 경우라 하더라도 ① 해당 결합의 대가로 지급되는 거래금액이 6,000억 원 이상이고 ② 결합되는 기업이 국내시장에서 상당한 수준으로 활동하는 경우에는 신고를 해야 한다. 거래금액은 ① 주식 취득·소유로 인한 기업결합의 경우 취득·소유한 주식의 가액(신규 취득금액+기존 소유주식 장부가액)에 인수채무를 더한 금액 ② 합병의 경우 합병 대가로 교부하는 주식에 인수채무와 합병교부금을 더한 금액 ③ 영업양수의 경우 양수대금에 인수채무를 더한 금액 ④ 회사 설립 참여의 경우 합작계약상 최대출자자의 출자금액을 의미한다. “국내시장에서 상당한 수준으로 활동”하는지 여부는 ① 직전 3년간 국내시장에서 월간 100만 명 이상을 대상으로 상품·용역을 판매한 적이 있거나(웹툰, 게임 등의 콘텐츠나 SNS 등 인터넷 기반 서비스의 경우 월간 순이용자 혹은 순방문자가 월간 100만 명을 넘는 경우를 의미) ② 직전 3년간 국내 연구시설 또는 연구인력을 계속 보유·활용하면서 연구시설, 연구인력, 연구활동 등에 대한 연간지출액(경상연구개발비 및 개발비를 합산)이 300억 원이 넘는지 여부를 기준으로 판단한다.¹¹⁾

이러한 입법은 독일 ‘경쟁제한방지법(GWB)’의 영향을 받은 것으로 보인다.¹²⁾ 독일은 기업결합을 위한 반대급부의 가치가 4억 유로 이상이면 규제 대상이다.¹³⁾ 미국의 ‘HSR(Hatt

9) 권오승·서정, 독점규제법(2020), 213쪽.

10) 공정거래법 제11조 제1항, 시행령 제18조.

11) 공정거래법 제11조 제2항, 시행령 제19조 제1항, 제2항; 공정거래위원회, 기업결합 신고 가이드라인(2022), 26~27쪽.

12) 심재한, “공정거래법상 거래금액 기반 기업결합 신고기준 도입의 의미”, 경쟁법연구, 제43권, 225쪽.

II 플랫폼 시대 기업결합 규제 변화와 실무상 쟁점

Scott Rodino)법' 역시 일정 거래 규모를 기준으로 기업결합 신고의무를 부과하는 방식을 취하고 있다. 자산총액이나 매출액과 같은 고정된 지표로 기업결합이 시장에 미치는 영향력을 온전히 파악하지 못한다는 우려를 반영한 것으로 보인다.

이처럼 거래금액을 기준으로 기업결합 신고의무를 부과하게 된 입법 경위에 대해서는 여러 우려의 목소리가 나온 바 있다. 공정거래위원회는 법률 개정의 이유로 “대기업이 규모는 작지만 성장 잠재력이 큰 벤처기업이 스타트업을 거액에 인수하는 경우 피인수기업의 자산총액이나 매출액이 현행 기업결합 신고 대상 기준에 이르지 못하여 신고의무가 발생하지 아니하게 되는 바, 장래에 시장 독과점을 형성하거나 진입장벽을 구축하더라도 기업결합 심사 조차 못할 우려”를 제시하였고,¹⁴⁾ 이에 대해서는 미래의 경쟁사업자를 사전에 제거하기 위한 킬러 인수 규제의 필요성이 입법에 반영된 것이라고 보는 견해가 유력하다.¹⁵⁾

그런데 ‘킬러 인수’ 규제는 그 용어의 부적절함과는 별개로,¹⁶⁾ 필연적으로 과잉규제의 위험성을 야기한다는 점에서 집행에 신중을 기해야 할 필요가 있다. 공정거래위원회가 설명하는 것처럼 “장래에 시장 독과점을 형성하거나 진입장벽을 구축”하는 경우를 우려하여 기업결합 신고의무를 부과하는 방식은, 미래에 다가올 수도 있고 다가오지 않을 수도 있는 가정적 상황에 기초한 규제이기 때문이다. 국내시장에서 “상당한 수준으로 활동”하는 사업자를 거액에 인수하더라도, 그러한 거래와 장래의 경쟁제한 우려 사이에는 많은 인과성의 징검다리가 존재한다. 기업결합 규제는 다른 경쟁법상 규제와 달리, 시장의 구조가 경쟁제한적 구조로 전환하는 것을 사전에 예방하는 사전적 규제라는 점에서 예방적 조치가 불가피하다는 항변이 제기될 수 있으나, 반대로 장래 시장의 영향을 예측하여 그 위법성을 판단해야 하므로 다른 규제보다 본질적으로 불확실성이 높다는 점에서 더욱 신중을 기할 필요가 있다는 반박도 가능하다.

혁신경쟁의 측면에서 보면, 성장 가능성이 큰 스타트업 기업의 창업과 기술개발이 위축되는 효과를 고려해야 한다. 스타트업 기업은 아이디어와 기술을 바탕으로 혁신적인 상품과 서비스를 개발하고, 투자력이 있는 대기업에 매도하여 초기 투자비용을 회수하고 이윤을 얻으

13) 이효석, 위의 논문, 395쪽.

14) 공정거래위원회, 2020. 6. 11. 「독점규제 및 공정거래에 관한 법률」 전부개정법률안 입법예고.

15) 권오승·서정, 위의 책, 214쪽; 주진열, 위의 논문, 25~26쪽.

16) ‘킬러 인수(Killer Acquisition)’은 미래의 경쟁을 미리 제거하기 위한 인수라는 의미로 미국 제약업계에서 상용되기 시작하였으나 ‘경쟁을 제거(killer)하는 인수는 규제해야 한다’는 주장을 반대할 명분이 없다는 점에서, 명명 자체로 논쟁이 차단되는 효과를 야기한다. 이러한 캐치프레이즈(catchphrase) 또는 프로파간다(propaganda) 형식의 용어가 보편적으로 사용될 경우 논쟁의 본질이 왜곡되는 경우가 많다.

기획: 디지털 시장에서의 플랫폼 기업결합 규제에 대한 검토

러는 유인을 갖는다. 영속적인 기업활동보다 기업 매도를 통한 부가가치 창출이 창업의 주된 목적이 되는 것이다. 바꾸어 말하면, 제품과 서비스의 혁신은 장래의 비용 회수 가능성에 대한 시장 내에서의 '보장'을 필요로 하는데, 거래금액에 기반하여 기업결합 신고 대상을 확대하는 방식은 장애요소로 작용된다. 스타트업 기업의 인수는 리스크(risk)가 수반된 불확실한 미래가치에 대한 투자이며, 투자는 규제 허들(hurdle)이 높을수록 위축되기 때문이다.¹⁷⁾

스타트업 기업의 시각과 함께 당해 기업을 매수하는 회사의 시각도 고려할 필요가 있다. 통상적으로 대형 플랫폼 회사들이 소규모 회사를 고가(高價)에 매수하는 거래의 목적은, 기존 사업과의 연계를 통한 시너지 효과 창출과 신(新)사업 영역의 발굴에 있다. '잠재적 경쟁 사업자의 제거'라는 목적이 발현되는 거래를 현실에서 발견하기는 어렵다. 구글(Google)의 안드로이드(Android) 인수나 유튜브(YouTube) 인수가 온라인 검색 서비스의 연계를 통한 신사업 확장이 목적이었는지, 아니면 '미래의 경쟁을 제한'하는 의도에서 시작된 거래인지를 판단하는 문제이다.

거래금액 기반 기업결합 신고 기준이 추가된 결정적 계기는 2014년 페이스북(Facebook)의 왓츠앱(WhatsApp) 인수 사건이다. 190억 달러에 이르는 거액의 인수대가에도 불구하고 왓츠앱의 기업 규모가 당시 기업결합 신고 기준에 미달하여, 해당 기업결합이 메신저 시장 등에 초래할 수 있는 경쟁제한의 가능성을 심사하지 못하여 규제의 공백이 발생하였다는 우려에서 출발한 것인데, 10년이 지난 현재 왓츠앱의 서비스는 정상적으로 유지되고 있으며 무료 메신저 시장의 경쟁이 제한되었다는 징후는 발견하기 어렵다.

이처럼 일정 기준 이상의 거래금액을 기준으로 기업결합 신고 대상을 설정한 현행 입법의 집행이 '플랫폼의 스타트업 인수 규제'에 초점이 맞추어질 경우 과잉규제의 우려를 피할 수 없을 것으로 보인다.

2. 정보자산과 경쟁제한성의 판단

정보자산은 다양한 목적으로 수집되어 통합적으로 관리·분석·활용되는 정보의 집합으로

17) 이러한 점을 감안하여 공정거래위원회 기업결합 심사기준 개정안에서는 "혁신적 디지털 기술을 개발하는 스타트업이 기업결합되는 경우, 기존 투입자본의 회수(exit)가 신규 스타트업 창업 및 시장진입으로 이어져 스타트업 생태계 활성화가 나타날 가능성"을 경쟁제한성을 상쇄하는 효율성 증대 효과의 하나로 고려하도록 한 것으로 보인다.

II 플랫폼 시대 기업결합 규제 변화와 실무상 쟁점

이해된다. 공정거래위원회는 2019년 기업결합 심사기준을 개정하면서 정보자산을 수반하는 기업결합의 경쟁제한성 판단요건을 추가하였다. 기업결합 후 결합당사회사가 정보자산을 활용하여 시장지배력을 형성·강화·유지하는 경우 관련시장에서 경쟁이 실질적으로 제한될 가능성이 있음을 전제로 ① 결합을 통하여 얻게 되는 정보자산이 다른 방법으로는 이를 대체하기 곤란한지 여부 ② 해당 결합으로 인하여 결합당사회사가 정보자산 접근을 제한할 유인 및 능력이 증가하는지 여부 ③ 결합 이후 정보자산 접근 제한 등으로 인하여 경쟁에 부정적인 효과가 발생할 것이 예상되는지 여부 ④ 결합당사회사가 정보자산의 수집·관리·분석·활용 등과 관련한 서비스의 품질을 저하시키는 등 비가격경쟁을 저해할 가능성이 높아지는지 여부 등을 추가로 고려하여 판단하도록 한 것이다.¹⁸⁾ 공정거래위원회는 이러한 개정의 이유로 “4차 산업혁명 분야에서 정보자산은 주요 원재료이자 상품이므로, 신성장을 촉진시키기 위하여 정보자산 독점과 봉쇄 등의 우려가 있는 경쟁제한적 M&A에 선제적으로 대응할 필요”가 있기 때문이라고 설명하였다.¹⁹⁾

그에 따라, 공정거래위원회는 2021년 2월 2일 딜리버리히어로(Delivery Hero SE) 등 4개 배달업사업자의 기업결합 제한 규정 위반행위 사건에서, 정보들이 결합당사회사로 집중되면 결합당사회사와 개별 음식점간 정보의 비대칭성이 한층 심화되고, 결합당사회사는 이러한 비대칭성을 이용하여 음식점에 제공하는 정보자산 관련 서비스의 품질을 저하시킬 가능성이 있다고 판단하였다.²⁰⁾

일단 정보자산의 개념이 무엇인지, 정보자산과 ‘데이터’의 관계는 무엇인지,²¹⁾ 정보 중에서 ‘자산(asset)’이 될 수 있는 정보와 그렇지 않은 정보가 구별되는지 등에 대하여 명확하게 정리된 입법은 없는 것으로 보인다. 이렇게 되면, 각 기업결합 신고사례마다 정보자산의 의미와 범위를 새로 특정되어야 하는 문제가 발생한다. 앞서 언급한 딜리버리히어로의 기업결합 제한 규정 위반행위 사건의 경우 공정거래위원회는 결합당사회사가 얻게 되는 정보자산을 소비자정보, 음식점정보, 거래정보, 배달정보 등 4가지로 구분한 바 있다.

정보자산의 특성과 분류가 중요한 이유는, 기업결합 심사기준이 정보자산의 대체 가능성,

18) 공정거래위원회, 기업결합 심사기준(제2019-1호), VI; 기업결합 심사기준(제2023-20호)도 동일; 권오승·서정, 위의 책, 244~245쪽.

19) 공정거래위원회 2019년 2월 27일자 기업결합 심사기준 개정 및 시행 보도자료.

20) 공정거래위원회 2021년 2월 2일자 의결 제2021-032호.

21) 참고로 공정거래위원회 기업결합 심사기준은 ‘정보자산’이라는 용어를, 온라인 플랫폼 사업자의 시장지배적 지위 남용행위에 대한 심사지침은 ‘데이터’라는 용어를 각각 사용하고 있는데, 의도된 구별인지는 확인하기 어렵다.

기획: 디지털 시장에서의 플랫폼 기업결합 규제에 대한 검토

접근 제한의 유인 등을 고려하여 “정보자산을 활용하여 시장지배력을 형성, 강화, 유지하는 경우”를 폭넓게 상정하고 있기 때문이다. 문제는 현대 경제에서 플랫폼 사업을 비롯한 대부분의 사업활동에는 개인정보이든 상품정보이든 ‘정보자산’의 활용이 불가피하다는 사실이다. 정보가 개별적으로 또는 축적되어 생산과 유통, 판매 등 전 영역에서 활용되고, 그로 인해 경쟁상 우위가 발생할 수 있다는 점에서 모든 정보는 대체 가능성이 있다고 단언하기 어렵고, 같은 이유로 외부로부터의 정보 접근을 제한할 유인도 크다고 할 수 있다.

즉, 심사기준 문언상으로는 “정보자산을 수반하는 기업결합” 또는 “정보자산을 활용하는 기업결합”이 어떠한 기업결합을 특정하는지 예측하기 어려울 수 있다. 그렇다면 정보자산을 수반하는 기업결합을 별도로 특정하여 경쟁제한성을 판단할 실익이 없게 되거나, 반대로 정보자산을 수반하는 기업결합의 특징이 경쟁당국의 광범위한 재량에 따라 좌우될 가능성이 열리게 되는 것이다.

현실적으로는 네이버, 카카오, 쿠팡 등 특정 온라인 플랫폼의 기업결합 사건에서 정보자산을 활용한 시장지배력 판단이 행해질 가능성이 높을 것으로 예상된다. 그렇다면 온라인 플랫폼의 정보자산과 타 사업의 정보자산이 경쟁법상 차별적으로 취급해야 할 필요성의 문제로 귀결된다. 이에 대해 공정거래위원회 ‘온라인 플랫폼 사업자의 시장지배적 지위 남용행위 심사지침’은, 온라인 플랫폼을 중심으로 데이터가 집중될 경우 쏠림 현상이 발생하고, 특히 데이터 이동성(portability)과 상호운용성(interoperability)이 부족한 상황에서 관련 데이터가 특정 온라인 플랫폼 사업자에게 집중될 경우, 시장의 진입장벽을 강화하고 경쟁을 제한하는 요인으로 작용할 수 있다고 설명하고 있다. 이른바 ‘데이터 집중론’ 또는 ‘데이터 독점론’의 관점이다. 그런데 마이크로소프트(Microsoft)의 애저(Azure)나 아마존(Amazon)의 Aws 등 B2B 클라우드 서비스(cloud service)가 급속도로 확산되면서 중소기업이나 스타트업도 빅 데이터 자산을 쉽게 구축할 수 있는 환경이 되었다는 점에서,²²⁾ 데이터 집중을 통한 시장지배력 행사가 현실에서 가능한지는 의문이다.²³⁾ 현재까지 세계적으로 경쟁당국이나 사법부가 이용자 데이터가 진입장벽을 구성한다고 본 사례 역시 확인되지 않는다.²⁴⁾

22) 주진열, 위의 논문, 24쪽.

23) ‘데이터 이동성’과 ‘상호운용성’ 개념은 미국 하원이 4개 빅테크 기업을 겨냥하여 발의한 5개 패키지 법안 중 ‘서비스 전환을 통한 호환성 및 경쟁 증진 법률(Augmenting Compatibility and Competition by Enabling Service Switching Act)’ 안이 참고된 것으로 보이며, 해당 법률은 117대 미국 의회가 회기 내에 통과시키지 않아 전부 폐기되었다는 사실에 주목할 필요가 있다.

24) 최난설현, “기업결합 심사에 있어서 빅데이터의 경쟁법적 의의”, 외법논집 제41권 제4호(2017. 11.), 339쪽.

III. 결론: 온라인 플랫폼에 대한 ‘차별취급’의 정당성

공정거래위원회는 2023년 11월 15일 온라인 플랫폼의 특성을 대거 반영한 ‘기업결합 심사 기준’ 개정안을 행정예고하였다. 이에 따르면, 시장획정과 관련하여 명목상 무료 서비스가 제공되는 경우의 시장획정 방법과 다면시장 획정 기준을 신설하고, 연구개발 등 혁신활동이 활발한 사업자간 결합은 ‘혁신시장’을 별도로 획정할 수 있도록 하였다. 또한, 경쟁제한성 평가 기준과 관련하여, 네트워크 효과를 고려하도록 하고, 명목상 무료 서비스가 제공되는 경우의 경쟁제한성 평가 기준을 신설하였으며, 혼합결합의 경쟁제한성 평가 방식을 끼워팔기 중심으로 정비하였다.²⁵⁾

경쟁법의 목표는 경쟁제한적 요소를 제거하여 경쟁을 촉진하는 것이며, 이는 달리 표현하면 경쟁이 활성화될 수 있는 여건을 저해하지 않도록 주의해야 한다는 의미로도 이해된다.

집행오류의 가능성은 시장 상황에 대한 실증적인 접근을 통해서 최소화될 수 있다고 한다. 국내 온라인 플랫폼 시장이 새로운 시장을 창출하기 위한 비즈니스 모델의 혁신이 발생하는 시장인지, 아니면 미국 빅테크 기업과 같은 특정 플랫폼 기업들이 압도적인 지배력을 행사하는 시장인지에 대한 판단이 우선되어야 하는 이유이다. 온라인 플랫폼 사업의 혁신성을 저해하지 않으면서도 공정한 거래질서 확립에 기여하는 균형점을 찾기 위한 노력이 필요하다.



25) 공정거래위원회 2023년 11월 15일자 기업결합 심사기준 행정예고 보도자료.