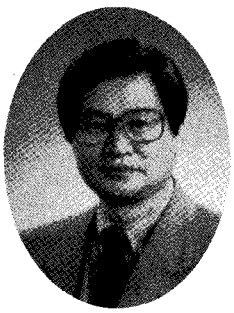
최근 미국의 경쟁법 운용 동향
- 특히 Hi-tech산업에 대한 독금법의 적용* -



서 헌 제
중앙대 법대 교수

1. 머릿말

미국 독점금지법(antitrust law)의 운용주체인 연방거래위원회(FTC)는 Hi-tech산업과 지적재산권에 대해 독금법을 적용하는 문제에 관하여 신중한 입장을 취하고 있다. 그러나 기본적으로는 다른 산업에 있어서와 마찬가지로 기술혁신을 촉진시키고 기술혁신의 혜택을 소비자들에게 확산시키는 데 있어 경쟁이 중요한 역할을 한다는 것을 인정하고 있다. Hi-tech산업에 대한 독금법 적용과 관련하여 Microsoft와 Intel 케이스가 세인의 관심을 끌고 있지만 이들은 두드러진 일부 사례에 지나지 않으며 이외에도 FTC는 가격고정을 위한 특허 풀(patent pool)의 형성이라든가, 특허의 부정취득, 표준설정과정에서의 지배적 지위의 남용, 기술혁신시장에 대한 반경쟁적 시장력의 집중을 초래하는 기업결합, 기타 소비자들이 누릴 중요한 기술혁신의 혜택에 부정적인 반경쟁적 관행에 대하여 독금법을 적용하여 왔다.

이러한 법적용은 오늘에 와서 새로운 것은 아니며 이미 1976년 포드행정부 시절에 제정된 국제반독점가이드라인(Antitrust Guide lines to International Operations)과 1988년 레이건정부때 제정된 1988년 국제반독점가이드라인(Antitrust Guidelines to International Operations) 및 1995년 제정된 지적재산권의 라이센싱에 관한 가이드라인(Antitrust Guidelines for the Licensing of Intellectual Property)에 그 뿌리를 두고 있다. 또 이에 관한 상세한 정책 방향은 FTC가 1996년에 마련한 '21세기를 위한 독금법(Antitrust in the 21st Century)'이라는 보고서에 잘 나타나 있다.

물론 Hi-tech산업 분야에 대한 독금법 적용에 대해 미국 내에서도 많은 논란이 제기되는 것이 사실이다. 그러한 논의는 원래 독금법이 전통적인 제조업과 유통산업을 위해 제정된 것이기 때문에 이들 제품의 수명이 짧고 시장점유율이 빠르게 변화하는 Hi-tech산업에 그대로 적용할 수 있는가 하는 점에 집중되고 있다. 또 지적재산을 보호하는 법인 지적재산권법은 독점을 합법화하고 있기 때문에 지적재산권의 취득과 행사가 주로 문제되는 Hi-tech산업 분야에는 독금법의 적용이 원천적으로 배제되는 것이 아닌가 하는 논의도 있다.

* 이 글은 미국 연방거래위원회(FTC)의 경쟁국 국장인 William J. Baer가 1998년 11월 미국 San Francisco에서 개최된 American Bar Association의 Sections of Business Law, Litigation, and Tort and Insurance Practice 총회에서 행한 "Antitrust Enforcement and High Technology Markets" 연설을 기초로 작성한 것임.

Hi-tech산업에서도 단순한 시장력에 의해 경쟁제한적 구조나 관행이 시정되는 데에는 한계가 있으며, 경쟁당국이 적극적으로 개입해야 할 필요성이 다른 시장의 경우와 마찬가지로 존재

2. Hi-tech산업의 역동성과 독금법 적용

오늘날 빠르게 발전하는 산업들에 있어서는 기술은 하루가 다르게 변화하여 금방 낡아지고 새로운 경쟁자들은 현재 지배적 시장 점유자들을 손쉽게 대체할 수 있다. 만일 이러한 일반화가 Hi-tech산업에서 통일적으로 받아들일 수 있는 것이라면 이 분야에 대한 독금법의 적용은 그다지 중요하지 않을 수도 있다. 즉, 시장지배력의 형성과 그 행사를 위한 불공정관행들이 시장의 힘에 의해 빠르게 교정될 수 있다면, 가격고정이라든가 기타 당연위법(per se illegal) 관행을 제외하고는 독금법의 적용에서 제외시킬 수도 있을 것이다.

그러나 이러한 Hi-tech시장에 대한 일반적 생각들은 어떠한 경우에는 정확하지만 다른 경우에는 부정확하다는 것을 경험으로부터 알 수 있다. 예를 들면 기술혁신에 의해 움직이는 시장에 있어서도 한 세대의 제품이나 기술에서 형성된 지배력은 중요한 투입재에 대한 배타적인 통제력을 가지게 함으로써, 기존 기업이 다음 세대의 제품들에 대해 상대적인 우월성을 가지는 여부에 관계없이 독점적 지배력을 계속 유지하는 것이 종종 나타난다. 나아가 막대한 고정비용이라든지, 높은 위험, 기타 진입장벽의 존재로 말미암아 제품특성의 변화가 빠르게 진행되더라도 지배적 기업은 기존의 우월적 지위를 상당 기간동안 유지하게 된다.

또 빠르게 변화하는 기술은 기존의 확립된 독점력을 파괴하는 역할을 하지만 오히려 이를 증대시키는 반대 효과가 나타나는 수가 많이 있다. Hi-tech산업에서 종종 나타나는 네트워킹효과(networking effect)에 의해, 지배적 기업과 경쟁관계에 있는 다른 기업에게는 거의 아무런 기회가 부여되지 않고, 승자가 모든 것을 차지하는 독점력의 심화현상이 나타나는 경우가 허다하다. 또 첨단 제약시장에서는 FDA(미국식품위생국)에 의한 약품승인과 같은 규제장벽의 존재로 말미암아 새로운 진입자가 시장에 출현하는 것이 매우 어렵거나 많은 시간을 소요하게 한다. 나아가 특허 기타 지적재산권의 존재는 특정한 시장에서 규모의 경제라든가 막대한 고정비용을 요구함으로써 진입장벽의 역할을 한다. 따라서 Hi-tech산업에서도 단순한 시장력에 의해 경쟁제한적 구조나 관행이 시정되는 데에는 한계가 있으며 경쟁당국이 적극적으로 개입하여야 할 필요성이 다른 시장의 경우와 마찬가지로 존재하는 것이다.

3. 지적재산의 독점성과 독금법 적용

(1) 지적재산과 물적재산

앞에서 언급한 바와 같이 지적재산권법과 독금법은, 한쪽에서는 독점을 허용하는 반면 다른 한쪽에서는 독점과 독점력의 행사를 규제하기 때문에 표면적으로는 서로 충돌하는 것처럼 보인다. 그러나 양자간의 충돌은 실제적이 아니거나 잠재적인 것에 불과하다고 하겠다. 이는 무엇보다도 지적재산도 재산권의 일종이며 독금법도 재산권을 존중하는 법이라는 데 기초하고 있다. 독금법

미국의 1995년 지적재산 가이드라인에 담겨진 기본적인 원칙은, 특허가 개재된 사안에
독금법을 적용하기 위하여는 당사자간의 관계가 수평적 즉, 경쟁적인 관계에 있어야 한다는 것이다.

은 재산권 그 자체를 규제대상으로 하는 것이 아니라 재산권을 반경쟁적이고 불법적인 방법으로 사용하지 못하도록 방지하는 것이며, 이는 지적재산의 경우에도 다를 바 없기 때문이다.

물론 물적재산(tangible property)과 지적재산(intellectual property)이 차이가 있는 것은 사실이다. 즉, 물적재산의 경우 관련 당사자들이 경쟁적 관계에 있는가 아니면 보완적 관계에 있는가를 결정하는 기준은 명확하여, 만일 그들이 동일한 시장, 동일한 소비자에게 판매하고 제품의 소비자들이 그들 제품을 대체품으로 간주할 경우 이들은 대부분 경쟁관계에 있다고 할 수 있다. 반면 지적 재산에 있어서는 경쟁적인 여부는 관련 당사자간에 체결된 복잡한 라이센스관계를 살펴보아야 하기 때문에 그 구별이 그다지 명확하지 않은 경우가 많다. 가령 이들이 서로 봉쇄적인 특허(blocking patent)를 보유하고 있어 상대방으로부터 라인센스가 없는 한 제품을 생산할 수 없는 경우에는 그 관계는 경쟁적이 아니고 보완적 관계에 있다. 미국의 1995년 지적재산 가이드라인에 담겨진 기본적인 원칙은, 특허가 개재된 사안에 독금법을 적용하기 위하여는 당사자간의 관계가 수평적 즉, 경쟁적인 관계에 있어야 한다는 것이다. 다시 말하면 당사자간에 라이센스 관계가 없었다면 그들은 사실상 또는 잠재적인 경쟁자였으리라는 것이 전제가 된다.

(2) Summit와 VISX간의 특허 풀 사건

이러한 원칙을 적용한 사건이 Summit와 VISX간의 특허 풀(patent pool) 사건이다. 미국 식품위생국(FDA)으로부터 레이져를 이용한 시력장애 치료제(PRK)의 제조업체로 승인 받은 단 두 회사인 Summit와 VISX간에 체결된 특허풀에 대하여 FTC는 독금법 위반 여부를 조사하였다. FTC는 이들 회사가 지적재산권과 기타 자산을 가지고 시장에 진입한 독립적인 경쟁자였으나 특허풀을 형성하여 가격을 고정(price fixing)시키는데 이를 이용하였다고 보았다. 가격 경쟁 대신에 두 기업은 어느 기업의 장비를 이용하여 안과수술이 행해졌든지 그때마다 250달러의 특허료를 풀에 지급하기로 하고 풀이 획득한 기금은 일정한 공식에 따라 분배하기로 하였다. 그 결과 두 기업이 서로 경쟁하였더라면 형성되었을 시장가격보다 훨씬 높게 수술비가 부과되었다. 이 시력교정 시술이 인기를 얻어갈수록 소비자의 피해는 증대되어 1977년 한해에만 대략 3,000만 달러에 달하는 것으로 추정되었다.

이 사례의 사실관계는 이들 두 회사가 서로 경쟁적인 관계에 있었음을 보여주고 있다. 즉, 이들은 각자 지적재산과 기타 자산을 가지고 독립적으로 시장에 참여하였고 따라서 그들간의 관계는 보완적이라기보다는 경쟁적이었으며, 이들이 특허풀 계약을 체결함으로써 이러한 풀이 없었더라면 존재하였을 잠재적인 경쟁을 제거한 것이다. 당사 기업들은 풀 계약의 체결이 특허를 둘러싼 불필요한 소송위험을 제거하기 위함이었다는 항변을 제출하였다. 그러나 이들간의 특허가 서로 봉쇄되지 아니하였고 따라서 당사자들이 서로 경쟁할 수 있는 소지가 있다고 보여지는 한 경쟁제한적

Hi-tech시장에서 지적재산의 반경쟁적 취득에 대한 규제는 미국경제에
결정적으로 중요한 분야로 인식되는 영역에서 전통적인 반독점 개념을 적용한다는 것을 의미

효과가 큰 것으로 판단될 수밖에 없었다. 그 위법성 여부를 판단함에 있어서는 당사자간에 체결된 특허 풀 계약이 효율성을 달성하기 위한 합리적인 선택이었는가, 아니면 보다 경쟁촉진적인 다른 대안이 있는가 하는 점이 고려되었다. 이 사례에 만일 당사자간에 특허 풀이 아니라 로얄티가 없거나 아주 낮은 단순한 크로스 라인센스(cross licensing) 계약이 체결되었더라면 이는 경쟁에 대한 실질적인 침해가 되지 않고 소송을 회피하기 위한 방안으로 인정받을 수 있었을 것이다.

Summit 케이스에서 FTC가 취한 입장은 지적재산권에 관해 20세기초·중반에 법원이 취하였던 입장과는 좋은 대조를 이루는 것이다. 금세기초에 미국 대법원은 기술이나 다른 효율성의 상호이전이 전혀 없는 분명한 가격고정에 해당하는 풀링 약정에 대하여도 독금법의 적용범위로부터 제외시킨 적이 있었다. 이후 법원은 반대로 당사자간에 상호 봉쇄적인 특허에의 존재 때문에 불가피하게 체결된 교차 라이센스계약에 대하여도 단지 가격고정적 효과가 나타난다는 이유만으로 독금법 위반으로 판단하였다.

이와 같이 지적재산권의 제한적인 행사로부터 바로 경쟁제한적 효과를 추정하였던 종래의 경직적인 태도는 오늘날에 와서는 완화되어 법의 기본적인 입장은 다음과 같은 세가지로 정리할 수 있다. 첫째, 지적재산은 다른 형태의 재산과 비교될 수 있고 따라서 그 소유권은 동일한 권리와 의무를 제공한다. 둘째, 지적재산의 존재는 자동적으로 권리자가 시장지배력을 가지는 것을 의미하는 것은 아니며 셋째, 지적재산의 보유자가 제품의 생산을 위해 필요한 다른 보충적인 기술을 취득하기 위해 타인으로부터 지적재산을 라이센스한 경우에는 효율성을 제고하기 위한 것으로서 경쟁제한적이지 않다는 것이다.

이러한 입장의 정리는 독금법과 지적재산의 관계를 명확히 해주기 때문에 지적재산권자에게는 유리할지는 모르나 이는 지적재산이 항상 독금법 적용으로부터 면제될 수 있다는 것을 의미하지는 않는다. 또 지적재산권의 취득이나 행사가 물적재산의 경우보다 덜 경쟁적이라거나 더 경쟁적이라는 것을 의미하지도 않는다. 다음에서 살펴보는 최근의 지적재산에 관련하여 FTC의 조치들은 이 점을 명확히 해주고 있다.

4. 반경쟁적 특허 매수

특허의 매수가 독점력의 획득이나 유지를 위해 이용될 수 있음은 물론이다. 최근 기업결합 사례에서 FTC는 만일 관련 기업들이 기술집약시장에서 기술개발이 가능한 소수기업 중의 하나이거나 유일한 기업들일 경우에는, 특허 및 관련 기술의 취득이 거의 대부분 반경쟁적효과가 있음을 인정한바 있다. 그러한 특허의 취득은 그것이 없었다면 특허에 접근할 수 있었던 경쟁자들에 의한 잠재적인 경쟁을 차단하며 어떤 경우에는 여러 개의 유사한 특허중 하나만을 취득하여도 이러한 경쟁제한적 효과를 가질 수 있다고 보았다.

이와 같이 Hi-tech시장에서 지적재산의 반경쟁적 취득에 대한 규제는 미국경제에 결정적으로 중요한 분야로 인식되는 영역에서 전통적인 반독

Glaxo 사례에서 FTC는 시정조치의 내용에 제3 취득자로 하여금 연구개발이 성공적으로 이루어질 수 있도록 Glaxo로 하여금 필요한 기술지원과 인력파견을 하도록 요구하였으며, 이러한 조치로 인하여 Glaxo와 Wellcome의 매수기업인 Weneca사 모두 편두통 알약시장에 참여하게 되었다는 점에서 성공적

점 개념을 적용한다는 것을 의미한다. 경쟁의 주된 초점이 가격경쟁보다는 신기술 개발에 있는 산업에서는 경쟁적인 라이벌이 마땅히 보호되어야 하며 만일 관련시장에서의 기술개발능력이 너무 많이 한 개의 기업에 집중되고 대체기업이 존재하지 않게 되면 경쟁은 심각히 저해된다는 것이다

(1) Glaxo/Wellcome 사건

지적재산권의 취득에 관한 이러한 FTC의 입장은 Glaxo와 Wellcome이라는 두 제약회사간의 합병에 관련된 FTC의 조치에 잘 반영되어 있다. 이 건에서 FTC는 합병당사자인 두 기업이 편두통에 대한 알약 개발분야에서 가장 첨단적인 기업이기 때문에 두 기업의 합병은 이 분야의 개발시장에서 있어서 반경쟁적 효과가 있다고 판단하였다. 현재 편두통약은 주사형태로만 가능하고 이는 알약에 대한 관련시장으로 대체될 수 없다는 것이다. Glaxo와 Wellcome은 신약개발에 있어서 경쟁을 하였으며 약이 개발된 이후에도 서로 경쟁적일 것이라는 기대가 있었다. 나아가 FDA의 신약승인과정은 매우 엄격하기 때문에 이를 충족하는데 기초한 진입장벽은 매우 높다고 하겠다. FTC는 양사간에 합병 이후에 Glaxo는 알약을 개발하려는 연구과 노력을 감소시킴으로써 일방적으로 산출량을 감소시킬 수 있을 것이며, 새로운 기업이 FDA의 승인절차를 경유하는 데에는 수년의 시일이 소요되기 때문에 Glaxo로서는 그렇게 할 인센티브는 충분히 존재한다고 보았다.

결국 FTC는 Glaxo가 매수한 Wellcome의 비주사약 분야의 연구개발자산을 다시 분리시켜 제3자에게 인수시킬 것을 내용으로 하는 시정명령을 내렸다. 기술개발시장에 대한 독금법상의 시정조치(remedy)의 하나로서 매수자산의 박탈(divestiture)을 요구할 경우에는, 연구개발 노력의 성공이 복잡한 실험과 지속적인 지식에 의존하는 경우가 많기 때문에 주의를 요한다. 단순한 재산의 취득을 넘어 매수자로 하여금 연구 노력을 성공적으로 완료할 수 있는 가능성을 확실히 하기 위해 보다 지속적인 지원이 필요하다. 따라서 Glaxo 사례에서 FTC는 시정조치의 내용에 제3 취득자로 하여금 연구개발이 성공적으로 이루어질 수 있도록 Glaxo로 하여금 필요한 기술지원과 인력파견을 하도록 요구하였다. 이러한 조치로 인하여 Glaxo와 Wellcome의 매수기업인 Weneca사 모두 편두통 알약시장에 참여하게 되었다는 점에서 성공적이라고 할 수 있으며 Glaxo로부터의 지원에 의해 Weneca는 FDA 승인절차를 불과 15개월만에 완료할 수 있었다.

(2) Ciba-Geigy/Sandoz 사건

Ciba-Geigy와 Sandoz는 유전물질의 조작에 의한 치료제를 개발하여 이를 환자의 세포에 주사하는 방법을 연구개발하는 선두기업들로서, 양사간의 결합을 통해 연구개발비용을 절감하려는 목적으로 합병을 추진하였다. 이들 첨단기업간의 합병을 다룸에 있어서 FTC는 FDA에 의해 현재까지 판매용으로 승인받은 제품이 없음에도 불구하고 유전치료제품의 개발시장 존재를 인정하였다.

단일표준의 채택을 위한 노력은 기술혁신과 소비자에게 이익이 되는 전산업의 효율성을 제고시킬 수 있지만 이러한 표준제정과정을 남용하게 되면 반경쟁적인 효과가 유발되는 경우가 있다.

즉, FTC는 시제품 개발이 2000년 이전에는 가능하지 않지만 2010년까지는 시장이 450억 달러까지 성장할 것으로 추정하였다.

문제가 된 기술은 현재 많은 기업들이 초기단계의 개척자적인 연구를 하고 있지만 합병한 두 기업은 이러한 치료제의 상업화를 위해 필요한 지적재산이나 자산을 보유하고 있는 몇 안되는 기업중의 하나이다. 이들 두 기업은 다른 기업들이 자신의 연구개발 결과를 상업화하기 위하여는 반드시 이들과 합작을 하거나 계약을 하지 않으면 안되는 유전치료제분야에서 지배적인 지위를 가지고 있었다. 따라서 만일 이들이 합병하지 않고 서로 경쟁하는 상태에 있었다면 다른 기업들은 이들과 합작 또는 계약을 함에 있어 보다 공정하고 유리한 지위를 가질 수 있었을 것이다. 그러나 이들간의 합병으로 경쟁이 제거됨에 따라 합병기업은 다른 기업들의 연구성과를 좌지우지할 수 있게 되고, 이는 결과적으로 다른 기업의 연구개발의욕을 저하시키게 된다는 것이다. 더구나 이들 두 기업간에는 특정 치료제품 분야에서는 직접적인 경쟁관계에 있었다.

이러한 이유에서 FTC는 두 기업간에 직접적인 경쟁관계에 있는 특정치료제에 대하여는 제3기업(Rhone Poulenc Rore)에 라이센스할 것을 명령하고 유전치료제개발 분야에 대하여는 다른 기업에 대해 비독점적인 라이센스(non-exclusive license)를 하도록 조치하였다.

5. 표준제정과정의 남용

표준의 제정(standard setting)은 고도기술산업분야에서 형성되는 집단적 행동으로서 경쟁촉진적 잠재성을 지니고 있다. 이는 네트워크효과가 지배하는 경우, 소비자들은 기술의 광범위한 채택에 의한 혜택을 받게되기 때문이다. 다만 단일표준의 채택을 위한 노력은 기술혁신과 소비자에게 이익이 되는 전산업의 효율성을 제고시킬 수 있지만 이러한 표준제정과정을 남용하게 되면 반경쟁적인 효과가 유발되는 경우가 있다. 다음의 Dell 컴퓨터 사례가 그러한 대표적인 경우이다.

Dell은 표준제정협회(VESA)에 의한 컴퓨터 주변기기와 CPU간에 정보를 전달하는 Local bus의 표준제정에 참여하였다. Local bus 표준의 제정은 컴퓨터와 주변기기 제조업자들의 제품을 상호 호환될 수 있도록 함으로써 상당한 효율성을 제고시키는 잠재력이 있다. 이러한 표준에 대한 합의는, 합의에 참여한 기업들이 그러한 표준에 맞게 자신의 제품을 개발하는 것을 봉쇄할 지적재산권을 상호 주장하지 않는다는 표시(representation)를 전제로 하는 것이었다. 그러나 표준제정작업이 성공적으로 완료된 후 이 작업에 참여하였던 Dell측이 새로운 표준이 자신의 특허를 침해한다고 주장하면서, 표준제정과 경쟁제한적 효과의 관계가 표면화된 것이다. 만일 Dell측의 주장이 받아들여져서 Dell에게 로얄티를 지급하지 아니하면 표준을 이용할 수 없다면 Dell은 표준제정을 특허의 남용방법으로 이용한 것이 되며, 이러한 Dell의 기습적인 특허 주장이 반경쟁적 관행에 해당하는 여부가 문제된 것이다.

FTC는 이러한 표준제정을 이용한 반경쟁적 관

Intel 사례에서 문제되는 것은 특허권의 남용규제가 아니라
오히려 독점기업이 타인의 지적재산권을 박탈하기 위해
독점력을 사용할 수 있는가 하는 점이다.

행을 허용하게 되면 이후 Hi-tech산업에서의 새로운 표준 채택은 방해될 것이고, 이러한 디자인 표준 채택의 불확실성은 표준의 제정으로 얻을 수 있는 전체 산업의 효율성 제고의 기회를 박탈하게 된다고 보았다. 이에 따라 FTC는 Dell로 하여금 새로운 표준을 사용하는 제조업체에 대해 자신의 특허를 주장하지 못하도록 금지시켰을 뿐 아니라 이후 Dell은 유사한 표준제정작업에 참여가 금지되었다.

6. 특허의 부정취득

지적 재산의 부정취득(fraudulent procurement)은 대부분 반경쟁적 효과를 야기한다. FTC는 이미 30년 전에 Amercan Cyanamid와 Pfizer간에 항생제 판매를 위한 교차 라이센스(cross-licensing)를 이러한 이유에서 규제한 바 있다. 이 사안에서 FTC는 주요 정보를 은닉하고 주요 사실을 부실기재하는 부정한 방법으로 특허가 취득되고 이후의 교차 라이센스나 약의 구매가 불법적인 독점화를 구성함으로써 FTC법 제5조를 침해한 것이라고 보았다. 물론 특허의 부정취득에 대한 규제가 특허 자체를 문제 삼는 것은 아니며, 오히려 특허 심사관들로 하여금 발명자들의 진정한 표시에 의존하도록 함으로써 특허제도를 보호하는 것이다. 앞에서 본 VISX사건에서 FTC는 VISX가 핵심 특허중 하나를 사기 또는 부적합한 방법으로 취득하였다고 판단하고 특허 사용을 금지시키는 조치를 하였다.

7. 기술산업분야에서의 독점력의 유지

Hi-tech산업분야에서의 독점력 문제는 Intel 케이스에서 대표적으로 다루어지고 있다. Microprocessor분야에서 독점적 지위에 있는 Intel이 자신의 제품을 사용하는 고객들에게, 고객이 보유하고 있는 특허를 Intel에게 라이센스하거나 무료로 제공할 것을 요구하고 이를 거부한 고객들에게 상업적으로 보복을 하였다는 혐의를 받고 있다. FTC는 이러한 Intel의 행동은 자신이 통제하거나 이용할 수 없는 중요한 기술의 존재에 의해 표출될 경쟁적 위협을 감소시킴으로써 Intel의 시장지배력을 유지시키려는 시도로 보았다.

아직 이 사건에 대한 절차가 완료되지 않았지만 이 사례의 쟁점은 크게 다음 세가지로 나누어 볼 수 있다. 첫째, Intel에 대한 FTC의 조치는 지적재산권에 대한 공격이 아니라 오히려 Intel이 고객기업들의 특허권을 포기하도록 하려는 것으로부터 이들의 특허권을 보호하기 위한 것이라는 점이다. 즉, 이 사례에서 문제되는 것은 특허권의 남용규제가 아니라 오히려 독점기업이 타인의 지적재산권을 박탈하기 위해 독점력을 사용할 수 있을 것인가 하는 점이다.

둘째, Intel이 취하려는 보복조치는 단순히 고객들로부터 기술정보의 취득을 중지한다는 소극적인 것이기 때문에 독금법 위반 여부가 문제되는 가이다. 그러나 이 사안에 문제된 정보는 Intel의 마이크로프로세서에 편입시킬 컴퓨터 시스템을 디자인하도록 Intel로부터 고객들에게 지시함으로

Hi-tech산업에 대한 독금법의 적용문제는 소비자에게 경제성장으로 초래되는 기술혁신의 혜택을 확보하기 위해 중요
독금법 적용을 위해 고려되어야 할 Hi-tech산업의 여러 특징들은, 다른 모든 시장과 모든 산업에 대한
독금법 적용에서 그 산업의 특징이 고려되어야 하는 것과 다를 바 없어

써 이루어지는 정보이며, 마이크로프로세서 분야의 다른 경쟁자들이 쉽게 취득할 수 있도록 이용되는 정보는 아닌 것이다. 이는 컴퓨터 제조업체들이 마이크로프로세서 작업에 필요한 기술정보를 어떻게 마련할 것인가에 관한 것이며, Intel이 이러한 지시를 철회한다는 것은 마이크로프로세서의 공급 자체를 철회하는 것과 마찬가지 효과를 가지게 된다. 따라서 이러한 지시로부터 제외된 고객들은 경쟁상 불이익을 당하게 되므로 이는 지배적 지위의 남용 행위를 구성하기에 충분하다고 하겠다. 개혁적인 기술에 대한 특허보호는 초기단계에 있어 매우 중요하며, 특허제도가 독점기업의 수중으로부터 기술개발의 과실을 지키기 위한 유일한 수단이 되는 기술개발시장에서 이러한 행위는 지배적 기업과 경쟁하기 위해 시간과 비용을 투입한 기술개발이 무의미해진다는 강력한 메시지가 되는 것이다. 이는 필연적으로 지배적 기업의 독점력을 강화하거나 유지시켜주게 되기 때문에 이러한 행위는 독금법 위반을 구성하기에 충분하고 하겠다.

셋째, Intel의 행위로 인해 아직 제품의 가격이 상승되거나 제품산출량에 어떠한 영향을 미치지 않았기 때문에 독금법 위반 여부가 문제될 수 있는가 이다. 그러나 미국의 독금법은 독점적 지위의 유지나 강화를 위한 행동에 참여하는 것 자체를 금지시키고 있다는 점에서 반드시 시장왜곡적인 효과가 가시적으로 나타날 필요는 없다는 것이 판례와 다수견해의 입장이다. Scalia 대법관은 독금법에 의한 독점기업의 행동에 대한 조사는 "독점기업이 아니었다면 조사대상이 되지 않을지도 모르는 행위들이, 독점기업에 의해 행해진 경우에는 배타적인 관행으로 보아야 한다는 '특수한 렌즈'를 가지고 하여야 한다"고 언급한 바 있다. 또 법원은 비록 가격이나 산출량에서 두드러진 효과가 없는 경우에도 독점기업의 배타적인 관행에 대해 규제를 가하여야 한다고 판시하였다. 학설도 지배적 지위의 남용은 독점력의 실체와 배타적 행위간의 명시적인 인과관계를 요구하지 않는다고 보고 있다.

결론적으로 Hi-tech산업에 대한 독금법의 적용은 기술개발노력을 저해할 우려가 있는 독점기업의 남용행위로 인한 경쟁제한적 효과를 사후적으로 치유하는 데 그치는 것이 아니라 현실적인 침해가 발생하기 이전에 이를 치유하여야 하는 데 중점을 두고 있다고 하겠다. 기술개발이 미국경제의 사활적 이해관계가 있는 분야이기 때문에 더욱 엄격하게 독금법을 적용함으로서 기술개발에 대한 의욕을 고취시키고 있는 것이다.

Hi-tech산업에 대한 독금법의 적용문제는 소비자에게 경제성장으로 초래되는 기술혁신의 혜택을 확보하기 위해 중요하다. 이러한 산업에서의 기술혁신의 정도나 지적재산권의 독점성은 독금법 적용을 저지하기 위한 논리로서는 타당하지 않다. 반대로 독금법 적용을 위해 고려되어야 할 Hi-tech 산업의 여러 특징들은, 다른 모든 시장과 모든 산업에 대한 독금법 적용에서 그 산업의 특징이 고려되어야 하는 것과 다를 바 없는 것이다.

공정