

## Lucas Automotive Engineering 사건

서헌재 | 중앙대학교 법대 교수

미 연방제9항소법원은 지난 해 12월, 연방지방법원이 내린 명령을 파기하는 판결을 내렸다 (Lucas Automotive Engineering, Inc. v. Bridgestone/Firestone, Inc., 9th Cir. Dec. 26, 2001). 동 사건에서 원고는 관련시장내에 피고가 독점력을 가지고 있는 하부시장이 존재한다고 주장하였으나, 법원은 원고가 이를 입증하지 못하였다고 보았다. 동 사건에서 법원은 Brown Shoe Co. v. United States, 370 U.S. 294, 325 (1962)판결에서 수립된 하부시장 관련 원칙들을 동 사건에 적용하는 한편, 동 사건에서 원고가 초창기부터 존재해 오던 브랜드의 고전형 타이어들이 하나의 관련 하부시장을 형성하는지에 대한 사실관계에 대해 소송적합성 문제를 제기하고 있다고 보았다.

### ● ● ● ● ● ● ● ● 사건의 경위와 연방지방법원의 판결내용

원고 Lucas Automotive Engineering, Inc.와 피고 Coker Tire Company, Inc.는 전세계를 시장으로 30년대식 고전형 자동차용 타이어를 판매하는 회사였다. 고전형 타이어(vintage tire)는 현대식 자동차에 사용되는 일반 타이어와는 크기나 면적, 구조, 디자인 및 제조방식에 있어서 차이가 있다. 이런 형태의 타이어는 일종의 복제타이어라고 할 수 있으며, 당초에는 골동품상이나 자동차수집가들에게 팔리고 있었다. 이들 고전형 타이어 브랜드 가운데 하나로 Firestone이 있었는데 Bridgestone/Firestone, Inc.의 자회사인 Firestone Tire and Rubber Company of New Zealand, Inc.가 이 Firestone 상표의 구형타이어를 제조하고 있었으며, 제조된 타이어들은 원고 Lucas Automotive사에 공급되어 이후 재판매되었다.

그런데 1991년 이전에는 Lucas Automotive와 Coker Tire는 Firestone 상표의 고전형 타이어

에 대한 유통권한을 공유하고 있었다. 당시 Coker Tire는 1960년대와 1970년대 이후 고성능 자동차용 타이어를, Lucas Automotive는 보다 고전적인 자동차용 타이어를 판매하고 있었다. 그러던 중 1980년대 후반에 들어서면서 고전형 타이어의 생산이 Firestone New Zealand에게 이득이 남지 않는 사업이 되자 Firestone은 고전형 타이어의 생산을 중단하기로 결정하였다. Bridgestone/Firestone는 Firestone 고전형 타이어의 배타적 유통권을 입찰에 붙이기로 하여, 결국 Coker Tire가 Lucas Automotive를 제치고 낙찰을 받게 되었다. Coker Tire가 Firestone의 유통권을 취득하고 나자, Coker Tire는 Goodyear사와 함께 고전형 자동차가 출현한 당시부터 존재해 온 타이어 브랜드의 배타적 공급자가 되었다. 지방법원에 따르면 그 결과 Coker Tire는 고전형 타이어 시장의 75%를 점하였으며, 그 가운데 초창기부터 존재해오던 타이어 브랜드 시장에서는 90%까지 시장을 점한 것으로 나타났다.

Lucas Automotive는 Bridgestone/Firestone, Coker Tire, Firestone New Zealand를 상대로 소를 제기하였다. Lucas측의 주장은 피고업체들이 전세계의 고전형 자동차 타이어 시장을 독점화 하기 위해 공모를 하였으므로, 서면법 제2조에 위반된다는 것이다. 원고는 또한 Coker Tire사가 배타적 유통권한을 취득한 행위가 클레이튼법 제7조에도 위반된다고 주장하였다. 그 이유는 이 취득행위를 통해 독점을 야기하였고 경쟁에 손상을 주었기 때문이라는 것이다. 이에 대해 지방법원은 Bridgestone/Firestone과 Firestone New Zealand에 대해 summary judgement를 내린 후, Coker Tire의 주장을 지지하는 summary judgement를 내렸다. 지방법원은 Lucas Automotive측이 '초창기부터 존재하던 브랜드의 고전형 타이어'에 대한 하부시장(submarket)이 존재한다고 한 자신의 주장을 입증해 내지 못하였다고 판시하였다. 지방법원은 구체적으로 피고가 획정한 시장획정 즉, 모든 고전형 타이어 제조회사를 포괄하여 획정한 시장을 적용하여 Lucas Automotive가 ① Coker Tire가 시장내에서 지배적인 점유율을 보유하고 있거나, ② 시장내에 심각한 진입장벽이 존재하며 기존 경쟁자들은 단기간내에 출고량을 증가시킬 능력이 없다는 점 가운데 하나를 입증하는데 실패하였다고 보았다.

이에 Lucas Automotive는 연방항소법원에 항소하였다.

## ● ● ● ● ● ● ● 연방 제9항소법원의 견해

Lucas Automotive측은 관련시장이 초창기에 고전형 타이어에 부착되었던 주요 브랜드로서 한정되어야 한다고 주장하였다. 이 타이어들은 당초 고전형 자동차가 출현했던 당시에 제조되어 판매되었던 타이어의 상표들 가령, Firestone, B.F. Goodrich, U.S. Royal, Goodyear 등의 상표를

부착하고 있다. 원고측은 고전형 타이어의 출현 당시 존재하지 않았던 나머지 상표의 타이어들은 관련시장으로부터 배제시키려 하였다.

반면 피고 Coker Tire 측은, 고전형 자동차용 대체타이어를 생산할 능력이 있는 모든 제조업체들을 관련시장내로 포함시켜야 한다는 입장이었다. 따라서 피고측이 제시한 관련시장에는 원래의 타이어 납품업체들 뿐만이 아니라 개별 업체들도 포함되었다. 법원은 피고의 시장확정법을 받아들였다. 법원은 Lucas Automotive가 고전형 자동차가 출현할 당시부터 사용되어 오던 상표의 타이어들이 독립된 하나의 하부시장을 형성한다는 점을 충분히 입증해 내지 못하였다고 판시하였다.

제9항소법원은 클레이튼법 제7조 소정의 관련시장을 확정하기 위한 목적은 “거래를 제한한다고 주장되는 경쟁적 결과를 입증하기 위해서”라는 점을 주목하였다. 아울러 클레이튼법 제7조 위반사건에서 상품시장의 경계는 상품사용의 합리적인 대체가능성과 수요의 교차탄력성에 따라 결정된다는 Brown Shoe 판결의 입장을 재확인하였다(Brown Shoe Co. v. United States, 370 U.S. 294, 325 (1962)). 어느 한 상품의 가격인상이 다른 상품에 대한 수요를 증가시키는 경우에 두 상품은 하나의 상품관련 시장에 포함되어야 한다. 환언하면, 관련시장은 소비자들이 가격의 합리적인 변화가 있는 경우에 거래선을 변경시키게 될 모든 상품들을 포함시켜야 한다는 것이다.

이에 대해 원고는 처음부터 고전형 자동차에 부착되었던 타이어들이 나중에 등장한 개별 타이어 회사 제품들과 경쟁을 벌이지 않는다고 주장하였다. 즉, 고전형 자동차 타이어 시장의 핵심은 초창기부터 존재했던 타이어들이며, 따라서 관련 하부시장을 형성하기에 충분한 독립된 거래분야라는 것이다. 원고측은 초창기부터 고전형 자동차에 부착되어 온 타이어들은 독특한 성질과 용도를 가지고 있어서 정품을 중시하는 별도의 고객층과 가격구조를 가지고 있으며, 이에 따라 개별 타이어 업체들이 생산하는 타이어들의 가격변화에 민감한 반응을 보이지 않음을 입증할만한 증거를 제시하였다. 지방법원은 이러한 증거를 받아들이지 않았으나, 제9항소법원은 지방법원과 다른 입장을 보였다.

법원에 따르면, 원고는 특정 타이어 고객들이 초창기부터 고전형 자동차에 부착되어 온 타이어들에 대해 강한 선호도를 가지고 있음을 입증하였다. 또한 미국내 고전형 자동차 애호가들의 협회에 따르면 회원의 3분의 1이 초창기 브랜드를 선호하고 있으며, 비교적 고가임에도 불구하고 이들 타이어의 구입을 위해 기꺼이 지불할 용의를 가지고 있는 것으로 밝혀졌다. 원고에 따르면 실제로 고전형 자동차 고객의 절반 이상이 이들 타이어를 고집한다고 한다. 아울러 원고측은 피고 역시 일부 고객들 사이에 존재하는 이러한 선호도를 인식하고 있었다고 주장하였다.

제9항소법원은 판시하기를 이러한 증거에 비추어 볼 때 이들 타이어가 독특한 고객층을 확보하고 있고 여타 개별 업체들의 타이어들의 가격에 영향을 받지 않을 가격구조 또한 가지고 있다고 보기에 충분하다고 하였다. 법원은 연방대법원이 하부시장의 존재 여부를 판단하기 위해 제시한 몇 가지 기준들을 인식하고 있었다. 그러한 기준들로는, 독특한 생산시설/전문화된 판매인들/당해 하부시장을 별도의 경제실체로 보는 업계 또는 공공의 인식/구별되는 고객층의 존재/가격변화

에의 민감도 등을 들 수 있다(Brown Shoe Co. v. United States, 370 U.S. at 326).

항소법원은 Brown Shoe 사건에서 도출된 기준과 원고가 제기한 사실관계간에 충분한 상관관계가 존재한다고 보았다. 원고가 제출한 증거는 제조업자와 소매업자 그리고 구매자들이 고전형 타이어의 초창기 브랜드를 이후에 나타난 개별 업체의 제품들과 구분되는 경제적 실체로서 파악하고 있음을 보여주었다는 것이다. 따라서 관련시장의 확정과 관련하여 존재하는 사실관계의 문제에 비추어 볼 때, 지방법원이 내린 summary judgement는 적절치 않았다는 것이다. 항소법원은 이에 따라 원심의 판결을 파기하고 사건을 연방지방법원으로 환송하였다.

## ● ● ● ● ● ● ● 본 건의 분석 - 관련 하부시장(relevant submarket)에 관하여

동 사건에서 연방 제9항소법원은 클레이튼법 제7조 위반사건에서 관련시장을 확정하기 위한 전제로서 Brown Shoe 판결에서 수립된 원칙, 즉 사용의 대체가능성과 수요의 교차탄력성에 따라 시장이 확정되어야 한다는 원칙을 재확인하였다. 그러나 제9항소법원은 이에 앞서서 있었던 서면법 제2조 위반사건에서 “합리적인 시장확정은 또한 공급탄력성을 기초로 하여서도 이루어져야 한다”고 판시한 바가 있었다(Rebel Oil Co., Inc. v. Atlantic Richfield Co., 51 F. 3d 1421, 1436 (9th Cir. 1995)). 더욱이 Brown Shoe 사건에서 “독특한 생산시설”을 하부시장확정에서 고려해야 하는 한 가지 요소로서 언급을 하였던 점을 동 항소법원이 별다른 세부적 분석없이 인용하였다. 그런데, 동 사건에서 법원은 원고가 주장한 하부시장을 분석함에 있어서 수요의 교차탄력성에 관한 요소들에만 초점을 맞추었다. 피고 Coker Tire는 원고가 관련시장을 형성한다고 주장한 주요 브랜드 타이어들을 제조 및 판매할 배타적 권리를 보유하고 있었으며, 어느 사업자도 배타적 계약에 포괄된 상표를 가지고 이들 타이어를 생산할 권리를 가지고 있지 못했다.

한편 수요측면에서, 법원은 상품사용의 합리적인 대체가능성에 관한 증거를 조사하였다. 원고의 증거는 그다지 설득력이 큰 편이 아니었다. 일부 소비자들이 어느 특정 상품에 대해 “강한 선호도”를 가지고 있다는 사실과 이들 고객들이 대체적으로 가격에 상관없이 당해 상품을 구매하는 경향이 있다는 사실만으로는 당해 상품이 다른 상품들과 다른 관련시장에 속한다고 보기에 충분치 않다. 이러한 증거가 소송에서 다루어지기에 충분한 것인지 여부는 확실치 않다. 다만 단순히 일부 고객들이 초창기 브랜드의 타이어를 선호한다는 사실을 토대로 하여, 초창기 브랜드의 고전형 타이어 가격이 초경쟁가격 수준으로 인상되는 경우에 고객들이 덜 비싼 고전형 타이어로 구매선을 변경하지 않을 것이라는 합리적인 추론을 재판관이 할 수 있으리라고 생각하는 것은 다소 무리가 아닌가 한다. **공정**