

## Steve Taub, Inc. v. Porsche Cars of North America 사건

서헌재 | 중앙대학교 법대 교수

이번 호에서는 미국 연방법원의 판결이 아닌 주 법원의 판결을 소개하기로 한다. 독점금지법과 관련된 미 연방대법원의 판결은 그 빈도가 연간 평균 2-3건에 그쳐서 독점금지법 해석에 중대한 영향을 남기는 판례들이 매우 드문 편인데 비해, 주 차원에서는 단순히 주간통상이 아니라서 연방 법원에 제기되지 않았을 뿐 사건의 중요성이나 법적 쟁점이라는 측면에서 볼 때 주목할 만한 사건들이 적지 않게 다루어지고 있다. 지난해 11월에 있었던 캘리포니아주의 한 지방법원 판결도 그러한 경우의 하나이다.

캘리포니아주의 한 지방법원은 2001년 11월 최고재판매가격유지행위를 함으로써 주 독점금지법 위반으로 제소된 사건에 대해, 지난 1997년 State Oil v. Khan 사건에서의 연방대법원 판결에 입각하여 독점금지법 위반이 아니라는 판결을 내렸다(No. SC068022, Sup. Ct. of Cal., Cty. of LA. Nov. 14, 2001). 연방대법원이 Khan 판결을 통해 최고재판매가격유지행위는 연방독점금지법하에서는 당연위법이 아니라는 획기적인 판결을 내렸음에도 불구하고, 각 주의 법원에서는 여전히 이를 당연위법(per se unlawful)으로 보고 있었다. 특히 캘리포니아주의 경우 주 항소법원에서 기존의 당연위법 입장을 고수함으로써 주의 독점금지법의 관할을 받는 사업자들의 법적 혼란을 초래하고 있었다.

### ● ● ● ● ● ● ● ● 사건의 경위

Steve Taub, Inc(이하, Taub)는 고급자동차인 Porsche를 캘리포니아주 산타모니카 지역에서 취급하던 중개업소(딜러)였다. 그런데 Porsche측이 Taub와의 거래를 중단하려고 하자, Taub측이 독점금지법 위반을 이유로 소를 제기하였다. 원고인 Taub측의 주장은 Porsche가 중개업자들로 하여금 Porsche측이 제안한 소매가격(권장 소매가격) 이상으로 가격을 책정하지 못하도록 하는 강제정책을 채택하였으며, 이것이 소위 Cartwright법으로 불리는 캘리포니아주 독점금지법을 위반하였다는 것이다. 원고는 자사를 비롯한 여러 딜러들에 대해 Porsche가 행한 이와 같은 강

제행위가 주로 차량 공급량의 삭감과 계약의 종료를 통해 이루어졌다고 주장하였다.

가격고정과 관련하여 일찍이 캘리포니아 주 항소법원은 *Kolling v. Daw Jones & Co.*, 137 Cal. App. 3d 709, 720 (Cal. App. 1982) 판결을 통해, 최고가격한도를 설정하는 행위는 당연위법으로서 거래를 제한하는 결합이나 공모에 해당한다고 판시한 바 있다. 그러나 본 건을 맡은 주 법원은 *Kolling* 사건에서 항소법원이 의존한 것은 최고재판매가격유지행위가 서면법 제1조의 당연위반이라고 판시한 바 있는 연방대법원의 *Albrecht v. Herald Co.*, 390 U.S. 145(1968) 판결에 의존했던 것임을 주목하였다. 동 법원은 나아가서 연방대법원은 최근 들어 *Albrecht* 판결의 입장을 번복하여 사업자들의 최고재판매가격유지행위가 소비자들이나 경쟁 자체에 명백한 해악을 주는 것이 아니기 때문에 이는 연방독점금지법의 당연위반을 구성하지 않는다고 판결했던 점을 지적하였다. 대법원은 1997년 *State Oil Co. v. Khan* 판결에서 “비록 수직적 가격고정행위가 비효율적인 중개업자들의 생존능력을 제한하는 것이 될 수도 있지만, 그 결과가 필연적으로 경쟁이나 소비자들에게 해가 되는 것은 아니다”라고 판시하는 한편, 그러한 제한행위는 합리의 원칙에 따라 판단되어야 한다고 보았다.

*Kolling* 판결에서 캘리포니아 주 항소법원이 의존했던 *Albrecht* 판결을 연방대법원이 번복했다는 점에 비추어 볼 때, 주 지방법원은 *Kolling* 판결의 타당성은 더 이상 확고한 것이 아니며, 따라서 동 판결이 이번 사건에 대한 구속력을 가지는 것으로 볼 수 없다고 판단하였다. 이에 따라 법원은 *Porsche*의 조치에 대한 주 독점금지 소송을 기각하였다.

## 본 건의 분석 - 최고재판매가격유지행위와 합리의 원칙 ●●●●●●

서면법 제1조는 불합리하게 거래를 제한하는 협정을 금지하고 있다(*Chicago Board of Trade v. United States*, 246 U.S. 231, 238 (1918)). 캘리포니아의 독점금지법인 *Cartwright*법도 서면법 제1조와 유사한 규정을 두고 있다(Cal. Bus. & Prof. Code §16700 et seq. 참조). 동 법에 따르면 사업자들간의 협정은 다음 중 하나에 해당되는 경우 불합리한 것으로 판단될 수 있다.

- (1) 당연위법에 해당하는 제한조치들의 범주내에 속하는 협정; 혹은
- (2) 실질적으로 경쟁에 부정적인 영향을 가지고 있으면서 친경쟁적 이익이 월등히 크지 않은 협정(합리의 원칙 분석)

*Khan* 판결에 따르면, 연방독점금지법하에서는 최고재판매가격을 부과하는 수직적 협정은 합

리의 원칙에 따라 분석된다. 1997년 이전 *Albrecht* 사건에서는 수직적 최고가격고정협정이 연방 독점금지법하에서는 당연위법으로서 다루어진다고 판시하였다. *Albrecht* 판결은 이후 오랜 동안 법원과 학계의 비난을 받아오다가 결국 *Khan* 사건에서 번복이 되었다. 그러나 *Khan* 사건에서의 연방대법원의 판결에도 불구하고 수직적 최고가격책정행위는 캘리포니아를 비롯한 일부 주의 판례법상 여전히 당연위법으로 남아 있었다.

*Khan* 판결의 여파 속에서 주 법원이 *Khan* 판결의 입장에 동조하고 기존의 주 판례법의 태도에서 탈피할 것인지 여부는 분명치 않은 상태였다. 이는 특히 제조업자들의 입장에서는 최고재판매가격을 시행해도 좋은 것인지가 여전히 불확실하였다. 이는 실로 심급제도가 엄연히 존재함에도 불구하고 주의 사법권이 연방의 그것으로부터 독립되어 있는 미국의 사법제도에서만 발견될 수 있는 특이점이 아닐 수 없다.

어느 특정 협정에 합리의 원칙을 적용하겠다는 것이 곧바로 당해 협정을 합법으로 보겠다는 의미는 결코 아니다. 오히려 이는, 거래를 불합리하게 제한하는지 여부를 판단하기 이전에 법원이 당해 협정과 관련된 제반 상황을 좀 더 신중히 고려하게 됨을 의미하는 것에 지나지 않는다. 합리의 원칙 분석법하에서 볼 때, 협정이 불합리하다는 점, 다시 말해서 합병의 친경쟁적 효과보다 반경쟁적인 효과가 월등히 크다는 점을 입증할 책임은 원고측이 지게 된다. 일반적으로 법원은 협정이 경쟁에 미치는 영향을 가격, 산출량 및 품질 면에서 평가하게 될 것이고, 협정을 맺으려는 당사자의 의도와 아울러 사업상의 정당성을 고려하게 될 것이다. 법원은 다양한 경제적 요소들을 또한 검토하게 된다. 가령 관련시장의 집중도, 시장으로의 진입의 용이성, 제품 차별성 등이 그러한 요소들에 속한다. 특히 수직적 협정을 분석함에 있어서, 법원은 동일 제조업자의 제품을 두고 도매업자들이 벌이는 경쟁(*intra-brand competition*)이 아닌 상표간의 경쟁(*inter-brand competition*), 즉 제조업자들간의 경쟁에 미치는 영향을 고려하게 된다. 독점금지법은 상표내의 경쟁보다는 이러한 상표간의 경쟁을 보호하는데 보다 많은 관심을 기울이게 된다(*Continental T.V., Inc. v. GTE Sylvania Inc.*, 433 U.S. 36 (1977)).

상표간의 치열한 경쟁이 이루어지고 있는 산업분야에서는 최고재판매가격을 부과하는 협정이 합리의 원칙하에서 볼 때 불합리한 것으로 판명될 가능성은 거의 없어 보인다. 그와 같은 협정은 제조업자들이 다른 제조업자들과 더 많은 경쟁을 벌이도록 할 수도 있다. 다시 말해서 상표간의 경쟁을 약화시키는 것이 아니라 오히려 강화시키게 될 수도 있다. 도매업자들이 경쟁가격수준 이상으로 가격을 인상하지 못하도록 함으로써 제조업자는 제품을 보다 많이 판매할 수 있을뿐만 아니라 소비자들은 보다 저렴한 가격에 의해 이익을 얻게 되는 것이다. **증정**