



공동행위자간의 모의 추정

Petroleum Products Antitrust Litigation 906 F.2d 432(9th Cir. 1990)

서헌재 | 중앙대 법대 교수

I. 사건의 개요

1. 소송의 경과

원고인 Arizona, California, Oregon, Washington주는 각각 피고 Standard Oil, Texaco, Union, Atlantic, Exxon, Mobil, Shell 등 정유회사를 상대로 하여 반독점소송을 제기하였는데 이들은 심리과정에서 하나로 병합되었다. 원고들은 피고 석유회사들이 ① 정제석유제품의 가격을 인상하거나 안정시키기 위한 모의를 하고 이를 위해 가격이나 가격과 관련된 정보를 지속적으로 상호 교환하였으며, ② 미국 서부지역에 대한 정제석유나 원유의 인위적인 출고를 제한하였고, ③ 원고에 대한 입찰에서 서로 경쟁하지 않기로 모의함으로써 셔먼법을 위반하였다고 주장하였다.

개시절차(discovery)후 피고들이 제출한 summary judgement 신청이 지방법원에 의해 허용되자 원고들은 연방항소법원에 항소하였으며, 제9항소법원은 지방법원의 판결을 파기하여 이를 환송하였다.



2. 석유산업 및 유통구조

피고들은 원유를 생산하고 이를 휘발유로 정유하여 유통업자들에게 판매하는 메이저 석유회사들이다. 휘발유는 ① 프랜차이즈 하에 특정한 상표의 휘발유를 판매하는 독립주유소, ② 석유회사의 직영주유소, ③ 주유소에 재판매하는 석유브로커, ④ 대량구매계약에 의해 구매하는 정부기관의 4가지 형태로 유통된다.

가맹사업자(franchisee)로서의 독립딜러들은 특정 가맹사업본부(franchisor)로부터만 구매할 수 있는데 피고회사들은 이들 가맹사업자들에게 “딜러가격(dealer tankwagon price)”으로 판매한다. 공식적인 딜러가격은 대개는 고정되어 있는데 석유회사들은 이 가격에서 딜러들에게 적용되는 할인율을 조정함으로써 공급비용의 변동을 반영한다. 이와 같이 딜러가격으로부터 실제 딜러에게 부과되는 가격의 차액을 “임시적 딜러 지원”, “딜러 원조” 또는 단순히 “할인”으로 부른다.

이러한 시장구조하에서 개별 딜러들이 소비자가격을 독자적으로 결정하는 것처럼 보이지만 석유회사들이 딜러가격으로부터의 할인율을 조정하는 방법으로 소매가격을 통제할 수 있다. 이에 따라 원고는 피고들이 딜러 할인율을 상호 조정함으로써 주유소 펌프에서의 휘발유가격을 일정수준에서 안정시키거나 또는 인상하려는 모의를 하였다고 주장하였다.

II. 쟁점

이 사건에서 당사자들은 첫째, 석유가격(딜러 할인율)의 조정에 있어 피고들간에 모의가 있었는가, 둘째, 석유 공급을 제한함에 있어 피고들간에 모의가 있었는가 하는 점에서 다투고 있다.

1. 가격고정 모의

(1) 가격 산정 패턴

문제된 기간중 피고회사들의 휘발유 판매가격(소비자 가격)이 동일 또는 유사하게 일정한 주기로 톱니바퀴처럼 등락을 거듭하였는데 대개 한번 급격히 상승하다가 그 후에는 점차적으로



하락하는 형태였다. 이러한 가격변동은 달러 할인율의 조절로 인한 것인데, 이러한 유사한 가격변동패턴이 피고회사들간의 달러 할인율에 대한 사전합의에 기한 것인가 아니면 휘발유제품 또는 휘발유시장의 특성에 기한 것인가 하는 점이 문제된다.

(2) 가격정보의 유포(언론보도, 게시)

피고회사들은 사전에 언론보도를 통해 달러 할인율의 축소와 그에 따른 달러가격 인상을 공표하였으며, 또한 이를 공개적으로 게시하였는데, 이러한 가격정보의 유포가 경쟁회사들에게 가격정보를 제공함으로써 모의를 한 것인지 아니면 합리적인 영업관행인지가 문제된다.

(3) 경쟁자들간의 상호접촉

피고회사들은 여러 채널을 통하여 경쟁사의 가격수준과 달러 할인에 대한 정보를 수집하기 위한 접촉을 하였다는 증거가 제시되었는데, 이러한 가격정보의 사전입수노력과 접촉을 모의의 증거로 볼 수 있는가 하는 점이 문제된다.

2. 출고제한 모의

(1) 국내시장에서의 공급제한

1972년의 고비로 석유가격 사이클이 사라지고 지속적인 공급부족현상이 초래됨으로써 1973년 이후에는 가격이 계속 상승하였는데, 이는 피고회사들간의 인위적인 공급제한합의 때문인가 아니면 시장의 상황에 기인한 것인가 하는 점이 문제된다. 당시 피고회사들의 가동율은 거의 100%에 달하였는데, 석유수요의 증대를 예상하면서도 시설을 증설하지 않은 것을 높은 가격을 유지하기 위한 모의로 볼 것인가 아니면 증설에 따르는 막대한 자금과 환경문제 등 합리적인 이유가 있었던 것인가 하는 점이 문제된다.

(2) 해외원유생산의 제한

피고회사들은 당시 최대의 원유생산국인 사우디와 이란에 콘소시움(IOP, Aramco)을 설립하고 이란 정부와 사우디 정부에 공동으로 영향력을 행사하여 원유증산을 억제하였는데, 이러한 해외에서의 공급량제한이 모의에 해당하는가 하는 점이 문제된다.



III. 법원의 판단

1. 가격고정 모의

(1) 가격산정 패턴

가격선도에 따르는 위험은 관련시장이 고도로 분산되어 있거나 가격인상 결정이 기업의 신뢰도를 해치지 않고도 쉽게 반복될 수 있는 경우에는 매우 크기 때문에 사전모의가 뒷받침되지 않고는 가격인상이 불가능하지만, 집중된 시장에서는 가격인상이 상호의존적인 가격결정(interdependent pricing)의 결과인 경우가 많다. 휘발유시장은 한편으로는 상호의존적 가격인상이 전적으로 불가능하지는 않지만 다른 한편으로는 허핀달지수(Herfindal-Hirshiman)에서 말하는 매우 집중된 시장으로서 상호의존적인 가격이 필수적이라고도 할 수 없다는 점에서 일종의 회색지대이다.

Matsushita 기준을 이 사건에 적용하면, 가격설정의 상호의존적 성격에 비추어 이러한 증거만으로 모의를 인정하는 것이 경쟁친화적 행동을 방해하는 결과가 될 것인가를 판단해야 한다. 가격 사이클만을 놓고 본다면 summary judgement를 부인하기에는 부족하다고 판단된다. 이 사례와 같은 톱니바퀴가격 패턴에 있어 독금법 위반을 허용한다면 이는 기업들에게 전적으로 독자적으로 가격결정을 내려야 하고 경쟁자들의 가능한 대응에 대한 고려를 하는 것은 전부 3배 배상의 대상이 된다는 것을 의미한다. 또한 다른 기업의 가격을 모방하는 것만으로 법 위반을 인정하는 것이 된다. 따라서 병행가격증거만으로 모의의 추정을 인정하는 것은 독자적인 가격결정을 왜곡함으로써 오히려 반경쟁적 결과를 초래한다고 본다.

(2) 가격정보의 유포(언론보도, 게시)

관련 당사자들의 증언을 종합하면 딜러 할인율의 감소와 그로 인한 공급가격의 회복(인상)의 공표는 경쟁자들도 신속하게 이러한 사실을 알고 이에 동조해 주도록 함으로써 가격회복이 소기의 효과를 거둘 수 있도록 하기 위한 의도라고 본다. 피고들에게는 가격회복을 선도하는 비용이 매우 크기 때문에 그에 따르는 불확실성을 감소시키고 시장에서의 가격조정을 쉽게 받아들여 질 수 있도록 하기 위해 공표제도를 시행하는 것이다. 따라서 앞에서 상호의존적인 가격설정의 증거만으로는 독금법 위반의 증거로 삼을 수 없다고 판단하였지만, 이러한 가격공표행위의 목적과 관련된 증거들을 함께 고려할 때 가격고정 또는 안정을 위한 합의의 추정이 합리적이고 기능하고 본다.



프랜차이즈 시스템을 고려할 때 일반소비자들은 딜러 할인율에는 관심이 없고 주유소 펌프에서 얼마를 지급하는가 하는 점만 관심이 있다. 따라서 딜러가격을 공표하는 것이 시장의 효율성을 높이는 것과는 무관하다. 따라서 배심원들이 피고의 이러한 행동이 가격에 관한 모의에 따른 것인지 아니면 독자적으로 한 것인지를 판단해야 하기 때문에 이를 생략한 summary judgement의 허용은 파기되어야 한다.

(3) 경쟁자들간의 상호접촉

가격공표나 게시가 Container 판결 이전에 경쟁자들간의 직접적인 접촉과 동일한 목적을 위해 이용되는 대체수단이라는 원고의 주장이 타당하다. 즉 경쟁자들에게 정보를 제공해주는 방식이 직접적인 접촉에서 간접적인 가격공표제로 전환되었다고 할 수 있다. 그러므로 가격공표와 게시로부터 피고들의 가격모의를 추정하는 것은 합리적이다.

다만 경쟁사의 가격에 대한 사전정보의 입수 자체가 서면법 위반에 해당하지는 않기 때문에 이를 위한 경쟁사간의 접촉만으로는 모의의 추정을 위한 증거로 충분하지 않다. 그러나 언론공표와 게시를 통한 가격정보의 전파, Container 판결 이전의 피고들의 직접접촉에 관한 증거들과 함께 고려할 때 모의의 존재에 관한 배심원들의 판단을 받을 필요성이 충분하다.

2. 출고제한 모의

(1) 국내시장에서의 공급제한

원고 측의 주장과 같이 피고회사들이 단독으로 공급제한 할 경우 점유율 하락의 위험이 대단히 크다는 사정을 감안하면, 피고들간의 수급 예상치에 대한 자료교환이 생산능력의 증대 또는 감축에 관한 상호협조를 위한 것이라는 추정이 그다지 어렵지 않다. 물론 이러한 사실만으로 생산량 감축에 관한 모의를 추정하는 것이 언제나 가능한 것은 아니지만, 이로부터 초래할 경쟁친화적 효과를 방해하는 것은 아니라고 할 것이다.

또 정유시설 증설에 따르는 거액의 비용과 환경소송에 따른 비용을 감안한 경영상의 판단에 따라 내려진 증설억제 결정이 각 피고회사별로 독자적으로 이루어진 것으로 볼 것인가의 문제가 있지만 그 판단은 배심원에게 맡겨야 하므로 이를 생략한 summary judgement의 허용은 타당하지 않다.

(2) 해외원유생산의 제한

미국 정부로부터 카르텔을 허용받았다고 해서 피고들의 해외생산 증대를 억제하려는 모의가



합법화되지는 않는다. 피고들의 국내에서의 공급억제 노력의 연장선상에서 볼 때 해외 콘소시움에서 이란과 사우디의 증산억제를 위한 피고들의 일치된 행동은 국내공급량의 억제를 위한 모의의 결과라고 볼 가능성이 충분히 있다. 따라서 본 법원은 생산부족을 유도하기 위해 모의하였다는 원고측 주장이 배심원의 판단을 받기에 충분하다고 본다.

IV. 시사점

1. 의식적 동조행위

이 사례는 의식적 동조행위에 대한 합의추정에 있어서 시장의 집중도에 따른 차별적 접근을 하고, 특히 휘발유시장과 같이 공급자가 비교적 다수이고 독립대리점등이 정유회사와 경쟁하는 등 집중시장과 분산시장의 중간지대(회색지대)에서의 동조행위는 독과점시장의 경우보다 모의추정이 훨씬 용이하다는 점을 시사한다.

2. 의사연락에 관한 검증

이 사례에서는 사업자간의 상호간의 접촉 및 독립참여자와의 접촉이 경쟁사의 가격 및 생산 계획 등에 관한 정보를 입수하려는 목적인가 아니면 가격과 출고량에 대한 모의 또는 교감을 위한 목적인가를 밝히기 위해 관련 증인과 회사의 내부분문에 대한 심도 있는 분석을 하고 있다는 점에서 주목할만 하다. 특히 치열한 경쟁하에 있는 사업자간에는 경쟁상대방에 대한 정보 수집을 위해 실무자간의 접촉이 빈번한데, 이 사례는 이를 어떻게 분석하고 평가하는가에 대한 지침을 제시하고 있다.

3. 증설억제와 합의의 추정

정유산업과 같은 장치산업에서는 시설증대에 막대한 비용이 소요될 뿐 아니라 환경문제도 고려되어야 하지만, 지속적 수요증대가 예상됨에도 불구하고 사업자간의 동조적 증설억제는 합의추정의 근거가 된다고 본 점은 참고할 만하다. 