

# 가격차별에 대한 정당성 항변의 허용기준

경북대학교 법과대학 조교수 | 신영수

## I. 도입

주지하다시피 가격차별행위에 대한 현행 공정거래법 제23조 제1항 2호 및 동법 시행령은 차별취급의 위법성의 판단기준을 제시하고 있을 뿐, 가격차별의 예외적 허용사유나 범위반협의 사업자가 항변할 수 있는 근거를 별도로 규정하고 있지는 않다. 하지만 차별행위에 대한 공정거래위원회(이하 '공정위')의 부당성 판단과정이나 사업자에 대한 조사 및 심리과정에서 정당성 항변이 다양하게 제기될 수 있는 만큼, 현실적으로는 어떤 경우를 부당하지 않은 가격차별로 볼 것인지의 검토가 중요한 절차이자 관건이 될 것으로 생각된다. 이런 맥락에서 공정위는 '불공정거래행위 심사지침'을 통해 가격차별행위에 대한 구체적인 위법성 판단기준과 함께 몇 가지 정당화 항변 사유 내지 합법적인 차별행위의 요건에 대해 정해 놓은 바가 있다. 다만 아직은 이 같은 항변을 통해 구제받은 구체적 사례가 축적되지 않아서 그 한계와 기준을 어떻게 정립할 것인가가 여전히 정책과제로 남아 있다.

이점에서 우리와 달리 법률(클레이튼법 혹은 로빈슨-패트만법)에 가격차별의 정당화 항변사유(Affirmative Defences)를 명기하고 있는 미국의 규범체계를 검토하고 구체적 적용 사례를 살펴보는 일은 나름대로 의미가 있을 것으로 생각된다. 본고가 소개하려는 사례는 가격차별에 관한 정당성 항변이 어떤 기준 하에 운용되고 있는지에 관한 두 건의 미국 연방대법원 판례이다. 본격적인 판례 분석에 앞서, 이해의 편의를 위하여 현행 독점금지법상 가격차별의 정당성 항변 규정의 내용과 요건부터 고찰해 보기로 한다.

## II. 로빈슨-패트만법상 정당성 항변 사유

로빈슨-패트만법(Robinson-Patman Act)으로 더 알려진 클레이튼법(Clayton Act) 제2조는 ‘동급 및 동질의 상품’에 대한 가격차별이 경쟁을 감소시키는 효과를 가지거나 경쟁을 저해, 파괴 혹은 방해하는 경우에는 이를 금지시키도록 규정하는 한편, 동조 제2조 (a)항과 (b)항을 통해 비록 가격에 관한 차별적 취급행위에 해당하지만 위법으로 인정하지 않을 수도 있는 두 가지의 예외적 경우에 대해 규정해 놓고 있다. 생산·판매·배송 등의 비용 상의 차이에 따른 가격 차이라고 하는 비용 상의 정당화 항변(Cost Justification)이 그 하나이고, 두 번째는 경쟁상대의 제시 가격에 따른 가격제시행위, 이른바 ‘선의에 의한 경쟁대응(Good Faith Meeting Competition)’으로 인정되는 경우이다.<sup>1)</sup>

이 가운데 비용 상의 정당화 사유(Cost Justification)란, 특정 사업자에 의한 차별적 가격책정이 있었다라도 당해 상품이 구매자들에게 판매되거나 인도되는 방법, 수량 상의 차이로 인한 제조, 판매 또는 인도의 비용 상의 차이를 적정하게 고려한 것인 때에는 당해 차별을 금하지는 않는다<sup>2)</sup>는 것이다. 따라서 가격차별로 고발되거나 기소된 사업자들이라도 항변을 통하여 이런 비용 상의 정당화 사유를 충분히 입증할 수 있다면 범위반의 판단으로 부터 벗어날 수 있게 된다. 그렇다면 비용 상의 정당화 사유로는 어떤 경우들이 해당되는지가 중요한데, 일반적으로는 운임이나 배달비용과 같은 판매 및 유통비용이 대표적인 예가 될 것이고, 그 외에도 카탈로그 출판비용,<sup>3)</sup> 감가상각이나 분할상환비용, 중개수수료,<sup>4)</sup> 광고비,<sup>5)</sup> 무상보증비용,<sup>6)</sup> 제조비용<sup>7)</sup> 등을 포함시켰던 사례들이 있었다.

1) 이 두 가지 항변 이외 동법 제2조 (a)항으로 부터 시장상황 변화에 대한 대응(Changing Conditions)을 항변요소로 꼽기도 한다. 동항 후단에 “본 항의 규정은, 훼손되기 쉬운 상품으로서 품질 저하가 실질적이거나 임박한 경우, 계절상품으로서 계절이 지난 경우, 법원의 명령에 의한 강제경매나 관련 상품의 영업중단상태에서의 선의의 판매인 경우 등, 관련 상품의 시장 또는 시장성에 영향을 미치는 상황 변화에 대응하여 그때 그때 가격을 변경하는 것을 금지하지 아니한다”고 한 부분을 이 항변의 근거로 보고 있다. 원문은 다음과 같다. “nothing herein contained shall prevent price changes from time to time where in response to changing conditions affecting the market for or the marketability of the goods concerned, such as but not limited to actual or imminent deterioration of perishable goods, obsolescence of seasonal goods, distress sales under court process, or sales in good faith in discontinuance of business in the goods concerned”

2) 이 항변의 근거가 되는 원문의 규정은 다음과 같다. “... which make only due allowance for differences in the cost of manufacture, sale, or delivery resulting from the differing methods or quantities in which such commodities are to such purchasers sold or delivered”

3) FTC v. Standard Motor Prods., Inc., 371 F.2d 613, 622 (2d Cir. 1967).

4) Thomasville Chair Co. v. FTC, 306 F.2d 541 (5th Cir. 1962).

5) Sylvania Elec. Prods. Inc., 51 F.T.C. 282(1954).

6) Acadia Motors, Inc. v. Ford Motor Co., 44 F.3d 1050(1st Cir. 1995)

7) Hanson v. Pittsburgh Plate Glass Indus., Inc., 482 F.2d 220 (5th Cir. 1973), cert. denied, 414 U.S. 1136 (1974).

정당성이 인정되는 가격차별의 수준이 반드시 비용 상의 차이를 정확히 반영하는 것이어야 하는 것은 아니다. 다시 말해서 비용 상의 차이와 실제 가격 상의 차이 간에 다소의 격차가 있더라도 항변이 성립하는데 결정적인 장애가 되는 것은 아니며, 그 정도의 간극은 법원이 문제 삼지 않는다.

이상과 같은 항변인정제도는 사업자들에게 많은 기대감을 갖게 하는 것이어서 실제로 가격차별에 관한 상당수의 사건에서 비용상 정당화 항변이 제기되는 것으로 알려진다.<sup>8)</sup> 하지만 법원이 항변을 받아들인 경우는 극히 일부에 불과하다.<sup>9)</sup> 그 이유는 아래 판례 분석을 통해 다시 설명키로 한다.

한편 로빈슨-패트만법 제2조 (b)항에서 인정하고 있는 항변 사유로서 선의의 경쟁대응이란, 사업자의 차별적 가격책정이 경쟁사업자와의 선의의 경쟁과정에서 나온 것이라면 범위반에 해당하지 않을 수 있다는 것을 내용으로 한다.<sup>10)</sup> 이런 항변을 주장하기 위해서는 다음 몇 가지의 요건들을 갖추어야 하는 바, 판례를 통해 제시된 구체적 요건들을 간추려 보면 다음과 같다.

먼저 사업자에게 진심에서 우러나는 선의의 경쟁대응이 존재해야 한다. 이때 선의는 경쟁적으로 필요한 상황에 맞추어 자신이 합리적으로 믿는 바에 정당하게 대처하는 건전한 기업을 표준으로 한다.<sup>11)</sup> 또한 대응차원에서 설정된 경쟁가격이 불법적인 것이어서도 안 된다.<sup>12)</sup> 한편, 경쟁에 대응하기 위한 가격을 일일이 개별 고객 별로 책정할 필요는 없으며 관련 지역 전반에 걸쳐 경쟁가격을 부과하는 것도 무방하다. 항변의 타당성은 개별 사건에 특정한 경쟁환경에 따라 결정된다.<sup>13)</sup> 또한 가격책정자는 경쟁에 대응하기 위한 목적에서만 차별할 수 있을 뿐 경쟁자의 저가를 물리치기 위한 것이어서는 안 된다. 사업자가 기존 고객을 유지하기 위해서만이 아니라 새로운 고객을 유인하기 위해 낮은 가격을 책정하였다고 해서 경쟁대응 항변이 배제되는 것은 아니다.<sup>14)</sup> 끝으로 저가책정은 자신의 경쟁자와의 경쟁에 대응하기 위한 것이어야 하며, 고객의 경쟁자와의 경쟁에 대응하기 위한 것인 경우에는 허용되지 않는다.<sup>15)</sup>

8) Julian O. Kalinowski etc., *Antitrust Laws and Trade Regulation: Desk Edition*(2nd ed.), Vol.1, 2005, §5.08[3] 참조.

9) 법원이 항변을 받아들인 대표적인 사례로는 제1항소법원의 *Acadia Motors, Inc. v. Ford Motor Co.*, 44 F.3d 1050(1st Cir. 1995) 판결을 들 수 있다.

10) 이 항변의 근거가 되는 규정의 원문은 다음과 같다 "... nothing herein contained shall prevent a seller rebutting the prima-facie case thus made by showing that his lower price or the furnishing of services or facilities to any purchaser or purchasers was made in good faith to meet an equally low price of a competitor, or the services or facilities furnished by a competitor"

11) *Continental Baking Co.*, [1963-1965 Transfer Binder] Trade Reg. Rep. (CCH) ¶ 16,720, at 21,647 (FTC 1963).

12) *Tri-Valley Packing Ass'n*, 60 F.T.C. 1134, 1173 (1962).

13) *Falls City Industries, Inc. v. Vanco Beverage, Inc.* 460 U.S. 428 (1983).

14) *Ibid.*

15) *FTC v. Sun Oil Co.*, 371 U.S. 505, 83 S. Ct. 358, 9 L. Ed. 2d 466 (1963).

두 가지 항변 사유에 대한 입증책임은 공히 '일응의 추정 증거(Prima-Facie Evidence)'에 의해 가격차별 위반혐의를 받는 피의자측이 부담하는 것이 원칙이다. 이하에서는 위에서 살펴 본 두 항변의 허용기준을 다룬 미국의 대표적 판례에 대해 살펴보기로 한다. 먼저 비용 상의 정당화 항변에 관한 U.S. v. Borden Co. 판결을 살펴본 후, 경쟁대응 항변에 관련된 Falls City Industries, Inc. v. Vanco Beverage, Inc. 판결을 분석하되, 사실관계와 법원의 판결 요지, 그리고 이들 사건이 가지는 의미를 평석하는 순서로 진행하기로 한다.

### III. 항변 관련 판례 분석

#### 1. 비용 상의 정당화 항변 관련 판례:

#### United States v. Borden Co., 370 U.S. 460 (1962)

##### (1) 사실관계

이 사건의 피심인 Boden과 Bowman은 시카고 지역을 영업대상으로 하는 유제품 생산업자였다. 이 사업자들은 유제품의 생산 및 유통에 소요되는 비용구조를 분석한 후에 비용상 차이가 있는 대규모 체인과 독립 판매점을 구별하여 차별적인 가격으로 제품을 공급하기로 하였다. 그 결과 A&P 등 대규모 체인점에는 거래 수량에 관계없이 균일하게 저가로 유제품을 공급하게 된 반면, 독립 판매업자에게는 거래 수량을 기준으로 가격수준을 결정함으로써 상대적으로 비싼 가격이 책정되었다. 이런 가격책정전략 결과, 독립 판매업자가 아무리 높은 수준으로 가격 인하를 적용받게 되더라도 대규모 체인점이 누리는 균일가격에 비해 불리하다는 점이 특히 문제가 되었다.

현실적으로 판매자가 다수의 고객과 거래할 때 일일이 비용을 반영하여 서로 다른 가격을 책정할 것을 요구할 수는 없다. 같은 맥락에서 비용 상의 차이를 이유로 하여 고객을 그룹핑(Grouping)하는 업계 관행 역시 미국 경쟁당국에 의해 오랫동안 정당한 것으로 승인받아 왔다. 물론 고객에 대한 자의적인 구획화를 근거로 한 가격차별인 경우까지 무조건 정당화되는 것은 아니었다. 이 점에서 가격차별과 비용과의 연관성은 개별 사건 별로 판단되어야 한다고 볼 수 있겠다.

이 사건의 경우 연방법무부는 Boden 등의 이 같은 영업전략이 클레이튼법 제2조 위반이 해당하는 가격차별이라고 판단하고, 두 회사를 기소하였다. 이에 대하여 Boden 측은 자신들의 가격차별 행위가 있었다는 점은 인정하되, 대규모 사업자에 대한 평균비용의 차이에 토대로 행해진 것이라

고 하여 자신들의 차별취급이 동조 (a)항에서 인정하는 정당화 사유에 해당한다는 항변을 하였다. 이에 따라 법원에서는 Boden 등이 책정한 차별적 가격이 정당한 것으로서 받아들일 수 있는 것인지가 쟁점이 되었다.

## (2) 판결의 요지

전술한 바와 같이 본건에서 제기된 위법성 여부의 관건은 과연 Borden 등이 실시한 비용구조분석과 이를 통한 가격책정전략이 비용 면에서 정당한 것임이 충분히 입증되고 있는가 하는 점이었다. 이에 관해 Boden과 Bowman의 입장에는 미세한 차이가 있었는데, 먼저 Boden 측은 소매유통 체인에 대한 100달러 판매당 평균비용과 독립 소매상들에 대한 100달러 판매당 평균비용을 비교한 후 양자 간에 현격한 차이가 있다는 점을 확인하고, 이를 토대로 가격을 책정한 것인 만큼 비용 상의 정당화 사유가 존재한다는 논리를 폈다. 이에 비해 Bowman 측은 주장은 판매 수량과 유통방법 상의 차이를 토대로 비용 상의 차이가 발생한다고 하면서, 특히 상품배달원이 독립 소매상에게 배달할 때는 상당히 많은 시간을 소비해야 한다는 점을 이유로 들었다.<sup>16)</sup>

연방지방법원은 논쟁 끝에 결국 Boden 등의 주장을 받아들였다. 유제품 생산업자들이 책정한 가격은 차별적인 것이어서 일견 경쟁제한성이 있지만, 이들이 항변하고 있는 비용 상의 정당화 사유는 관련 고객군에 대해 유제품을 제공하는 데 따른 평균비용에 토대를 둔 것인 만큼 타당성이 인정된다는 것이었다. 이에 법무부는 원심에 불복하고 연방대법원에 상고하였다.

연방대법원은 이 사건을 심리하면서 과연 Boden 등이 시행한 가격차별이 개별 식료품 상인들에 대한 공급비용 상의 차이를 충분히 반영한 것이었는지에 주안점을 두었다. 대법원은 일단 차별한 고객들을 일단의 그룹으로 묶은 후, 평균비용을 기준으로 비용 상의 차이를 도출한 것 자체에는 문제가 없다고 보았다. 다만 고객을 그룹핑하기 위해서는, 그 그룹이 하나로 묶어서 그 평균으로 비용을 산출할 수 있을 만큼의 동일성(Selfsameness)을 가진 사업자들이어야 한다고 보았다. 또한 판매자의 가격은 비용 절감을 발생시키는 요소들과 합리적인 관련성을 가지고 있어야만 한다고 하였다.

연방대법원은 이런 원칙에 비추어 Boden의 분석 결과를 재검토한 결과, 항변은 받아들일 수 없는 것이라는 결론에 이르렀다. 가장 큰 이유는 여러 정황에 비추어 볼 때 판매자들이 자신들에게 공급되는 비용에 따라 분류되어 있지 않다는 것이었다. 예를 들어 대형 식료품 체인과 독립 식료품

<sup>16)</sup> United States v. Borden Co., 370 U.S. 460 (1962), at 470.

상인에 대한 차별취급의 근거로 평균비용 상의 차이를 내세우고 있지만, 독립 식료품 상인들 가운데는 대형유통 체인보다 물량 면에서 더 많이 공급받는 경우도 있었다. 대법원은 Borden 등이 제시한 이 같은 항변은 비용상 차이만을 제시했을 뿐 정당화 사유의 입증으로서 불충분한 것이라고 지적하였다. 대규모 식료품 체인에 대한 출하가격과의 비교에 있어서도 정확한 비용 계산에 의해 적절하게 법적용이 이루어지지 않으면 안 된다고 판시했다. 이에 따라 대법원은 원심 판결을 파기환송하였다.

### (3) 판례의 분석

클레이튼법 제2조 (b)항의 비용상 정당화 항변은 판매자가 차별적으로 책정한 가격이 생산, 판매, 유통 상의 방법과 수량 등에서의 차이에 따른 경우에는 가격차별로서의 책임을 지지 않는다는 것을 내용으로 한다. 이론상으로 이러한 항변을 인정함으로써 로빈슨-패트만법의 집행이 가격차별에 관한 경제학자들의 개념에 부합될 수 있게 되었다는 평가가 내려지기도 한다.<sup>17)</sup>

그러나 전술했다시피 이 항변은 사업자들에게는 그리 현실적인 도움을 주지 못하는 것으로 알려졌다. 무엇보다도 항변의 주장에 필요한 가격과 비용의 분석이 통상적인 회계기록으로부터 추출되기 쉽지 않다는 점이 주된 이유이다. 게다가 특정 구매자에 대한 한계비용과 모든 고객에 대한 한계비용을 계산하는 것에 한계가 있다는 현실적인 문제도 지적된다. 경쟁당국이나 연방법원이 이 항변의 제기를 좀 더 용이하게 하기 위하여 특정 판매군에 의한 매출과 평균매출 개념을 채용하여 단순화시키기는 했지만, 집단 내의 구성원들 간에 공통점이 미약한 경우에는 이러한 단순한 지표 를 가지고 항변을 관철시키기가 쉽지 않다.<sup>18)</sup>

본 판결은 비용 상의 정당화 항변이 가진 이 같은 맹점들을 잘 보여주고 있다. 연방대법원은 가격 차이가 개별 구매자들에 대한 공급비용을 얼마나 정확히 반영하고 있는지를 주목한 후, 피고 Boden이 제시한 분석자료를 받아들이지 않았다. 공급비용을 기준으로 Boden이나 Bowman이 시도한 그룹핑의 타당성에 문제가 있다고 보았기 때문이다.

요컨대, 이 사건에서 연방대법원이 제시한 법리는 차별적인 가격의 비용상 구조를 특정집단을 중심으로 산정할 경우, 비용분배 목적으로 고객들을 한 그룹으로 묶을 만한 동종성(Homogeneity)이 입증되어야 한다는 것으로 요약할 수 있다.<sup>19)</sup>

17) E.T.Sullivan & J.F.Harrison, Understanding Antitrust and Its Economic Implications(3rd. ed.), Lexis, 2000, p. 424.

18) Id.

19) Boden 판결에서 제시된 이 동종성 기준은 이후 하급심법원에 의해 보다 구체화되었다.

## 2. 선의의 경쟁대응 항변 관련 판례 :

### Falls City Industries, Inc. v. Vanco Beverage, Inc. 460 U.S. 28 (1983)

#### (1) 사실관계

본건의 피고 Falls City는 맥주를 제조하여 인디애나 주와 켄터키 주의 주류도매상들에게 공급하던 주류회사였다. 그런데 인디애나 주와 켄터키 주에서 Falls City와 경쟁하고 있던 주류업체들은 두 지역의 맥주가격을 동일하게 책정하지 못하도록 하고 있었다. 이에 Falls City도 맥주가격을 책정하면서 인디애나 주 지역 맥주가격을 켄터키 주보다 높게 유지하기로 하였다. 그 결과 Falls City사는 인디애나 주의 Evansville에 소재하는 도매주류상 Vanco Beverage에 대해서는 다소 비싸게 맥주를 공급한 반면, 인디애나 주와 인접한 켄터키 주 Henderson 카운티에 소재하는 주류도매상 Dawson Springs에게는 Vanco보다 낮은 가격으로 맥주를 판매했다. 이런 차별적 가격책정은 연쇄적으로 주류소매상들에게도 영향을 미치게 되었다. 그 결과 Vanco로부터 맥주를 공급받은 소매상들은 상대적으로 비싸게 구입한 만큼 소매가도 비싸게 책정할 수밖에 없었던 것이다. 이 두 지역은 약 10마일 정도 밖에 떨어져 있지 않아서 같은 메트로폴리탄에 속한 지역으로 인식되고 있었고, 실제로 인디애나 주의 경제지역 거주민들은 켄터키 주에 가서 맥주를 구입하는 일이 발생하였다. 이런 상황의 배경이 된 또 하나의 요인으로는 인디애나 주의 법이 양조업자들로 하여금 같은 주에서는 동일 가격으로 도매업자에게 판매해야 하며, 같은 주의 소매업자는 타 주의 도매업자로부터 구입해서는 안 된다는 규정도 작용하였다.

Falls City의 차별적 가격책정으로 인해 손해를 보게 되었다고 생각한 Vanco는 Falls City를 가격차별 위반 등으로 고소하였다. Falls City는 이에 대해 경쟁양조업자들이 취하고 있는 가격행동에 선의의 경쟁대응을 했을 뿐이며, 로빈슨-패트만법 제2조 (b)항에 의해 예외적 허용되는 가격차별에 해당한다고 주장했다.

#### (2) 판결의 요지

1심 법원은 Falls City의 이 같은 항변을 받아들이지 않았다. 그 이유는 가격차별의 원인이 켄터키 주에서 가격을 인하해서가 아니라 인디애나 주에서 가격을 인상함으로써 인해 발생한 것이었고, 켄터키 주에서의 낮은 가격 또한 개별적인 사정을 고려한 것이 아니라 일반적인 가격책정시스템에 따른 것이라고 보았기 때문이었다. Falls City는 경쟁자의 높은 가격에 맞추어 단순히 이윤 획득을 위해 고가전략을 취했을 뿐이며, 따라서 선의의 경쟁대응으로 볼 수 없다고 하였다. 2심 역시도 Falls city의 가격차별로 인해 Vanco가 입은 손해를 인정하고 1심 판결을 인용했다. 이에 Falls City는 연방대법원에 상고하였다. 그리고 연방대법원은 하급심판결을 번복하고 Falls City에 승소

판결을 내리게 된다.

연방대법원은 원심과는 달리 인디애나 주에서 고가정책을 취하고 있는 것으로 충분하다고 보는 한편, 켄터키 주에서의 저가판매행위가 선의의 경쟁대응이라는 점에서 문제가 없다고 판시하였다. 연방대법원이 A. E. Staley MFG 판결<sup>20)</sup> 등에서 제시해 온 것처럼, 일반적으로 선의의 경쟁대응의 항변은 분별 있는 사업자가 경쟁자의 저가에 선의로 대항하고 있는 경우에 성립하는 것인데, 본건과 같은 경우에는 경쟁자가 지역 전체에 걸쳐 저가판매를 하고 있는 것으로 믿고 있었는지와 관계된다고 하였다. 이에 연방대법원은 원심의 파기환송 판결을 내렸다.

### (3) 판례의 분석

경쟁대응(Good Faith Meeting Competition) 항변은 차별적인 가격책정이 경쟁자의 저가정책에 대응하기 위해 선의에서 행해진 것이라는 점을 주장하는 것으로서, 그것이 입증되는 경우에는 로빈슨-패트만법상 가격차별 규제에서 벗어날 수 있게 된다. 이 항변을 주장하기 위해서는 경쟁에 대처하기 위한 진정한 선의가 존재해야 하며, 판매자가 경쟁자를 패배시키기 위한 것이 아니라 단순히 저가에 대처하려는 차원에서 저가전략을 채택했어야 하고, 고객의 경쟁자가 아닌 판매자 자신의 경쟁자에 대항하기 위한 것이어야 한다는 점이 입증되어야 한다.

그리고 또 하나의 요건으로 들 수 있는 것이 경쟁대응의 범위에 관한 것이다. 미국 연방대법원은 1945년 A. E. Staley MFG 사건<sup>21)</sup>에서 경쟁대응 항변은 현실적인 경쟁자가 저가판매를 실제 사용했다는 사실을 직접 획득한 자만이 제기할 수 있다고 하였다. 이 사건 이래로 경쟁자의 일반적인 가격구조에 대처하는 경우에는 동 항변이 주장될 수 없으며, 개별 거래 별로 경쟁에 대처하기 위한 경우(Customer by Customer Basis)에만 적용될 수 있다는 것이 법원의 일관된 입장이었다.

그런데 동 판결에서 연방대법원은 고객 별로 또는 거래 별로 경쟁에 대처하지 않고도 시장에서 일반적인 저가구조(Area-wide Basis)에 판매자가 대처할 수 있다고 판시함으로써 경쟁대응 항변의 적용 범위를 확대하였다. 대법원은 이 항변에서 가장 주목해야 할 부분은, 차별적 가격이 경쟁자의 저가에 대응하기 위한 선의의 목적에서 실시된 것인지와 분석의 포인트도 이에 맞추어져야 한다고 하였다. 따라서 판매자가 특정 지역 또는 특정 기간 동안의 가격경쟁에 대처하기 위해 조정된 일련의 가격차별행위도 보호대상으로 포섭되었던 것이다.

20) F.T.C. v. A.E. Staley Manufacturing Co., 324 U.S. 746, (1945).

21) Ibid.