

# 배보다 배꼽이 더 큰 소송

● “배보다 배꼽이 더 크다”는 속담이 있다. 어린 시절부터 자주 들었던 얘기다. 어머니가 신문을 읽으면서 해 주시던 여러 교훈 가운데 하나였다. 어릴 적엔 그저 재미있는 얘기라고 생각했다. 항상 때가 묻어 있는 배꼽이 배보다 크다는 것이 말도 안된다고 생각하면서 마치 만화책을 읽을 때 어이 없어 웃는 것처럼 배꼽을 잡고 뒹굴었던 기억이 있다. 그러나 변호사가 되어 소송을 하면서 이 속담처럼 맞는 표현이 또 있을까 하는 생각을 자주 하곤 한다. 물론 소송이 불필요하다는 얘기가 아니다. 분쟁이 생기면 누가 옳은지는 제3자가 결정할 수밖에 없다. 그러나 그 결과를 얻기 위해 들어가는 비용, 시간, 열정을 감안하면 진짜 배보다 배꼽이 큰 경우가 나올 수 있다.

상표나 저작권 논쟁을 보자. 상표등록의 경우 새로 등록하려는 상표가 이미 등록되어 있는 상표와 혼란을 야기시킬 수 있는지에 대해 검토한다. 여기서 고려되는 요소들은 제품의 관련성, 상표의 유사성, 외관의 유사성, 소리의 유사성, 의미의 유사성, 소비자의 혼동 가능성 등이다. 당연히 한쪽은 혼란스럽다고 주장하고 반대쪽은 그렇지 않다는 주장으로 소송이 진행된다. 슬픈 사실이지만 자본이 많고 더 많이 지출할 준비가 된 쪽이 이길 가능성이 높다. 왜냐하면 위의 요소들을 증빙하기 위해선 전문가로 구성된 증인들이 필요하기 때문이다. 이런 전문가들의 의견을 받기 위한 비용이 만만치 않다. 적게는 2만 5000달러에서 추가 조사나 여행경비까지 더해지면 5만 달러를 쉽게 넘어간다.

저작권 소송도 비슷하다. 피고의 저작물이 원고 저작물의 구성요소를 침해하는지를 검토하는 것에서부터 시작된다. 의류산업에선 패턴(pattern)에 대한 소송이 많다. 여기서 고려해야 할 요소들은 다섯 가지다. Subject matter(주제), Shapes(모양), Arrangement of representations(구성물 배치),



이기남 변호사  
(LPL Lawyers  
대표변호사)

Colors(색감), 그리고 Materials(자재)가 그것이다. 상표와 마찬가지로 저작권 분쟁에서도 전문가의 역할이 매우 크다. 전문가들의 의견에 따라 케이스 결과가 바뀌곤 한다.

마지막으로 손해배상 문제다. 상표 소송이나 저작권 소송에서 성공적인 원고는 실제 피해와 침해자의 이익을 회수할 권리가 있다. 실제 손해배상액은 침해로 인한 공정한 시장가치를 보상해 주는 액수다. 성공적인 원고는 침해자의 총수익을 조사해 침해에 기인한 수익 부분을 받을 수 있다. 이때도 전문가가 조사해 의견을 낸다.

그래서 소송을 할 때는 항상 비용과 가치의 균형을 맞춰야 한다. 비용을 통제하지 않으면 진짜 배보다 배꼽이 더 커지는 상황이 될 수 있다. 굳이 소송을 진행했어야 했는지 생각할 수밖에 없다. 경제학에서는 기회비용이라고 부른다. 비즈니스 관계를 발전시키고 신뢰를 구축하기 위해선 수년간의 노력이 필요하다. 그러므로 분쟁의 첫 징후가 있을 때 당사자는 소송을 제기하겠다는 협박의 결과를 신중히 고려해야 한다. 많은 시간을 투자한 비즈니스 관계라도 일단 소송이 시작되면 단절되기 마련이기 때문이다. 따라서 분쟁 해결의 우선 순위를 이해하는 변호사를 선정하고, 소송을 제기하기 전에 모든 옵션을 탐색하는 것이 현명한 사업 결정이 될 수 있다. 피고인의 입장도 비슷하다. 소장을 받으면 당연히 화가 나고, 어이없고, 억울하다. 무조건 싸워서 이기고, 상대방으로 하여금 무언가 잘못했음을 느끼도록 하고 싶은 마음은 양쪽 다 같을 것이다. 합의를 하면 왠지 잘못을 인정한다는 느낌을 받을 수 있지만, 배보다 배꼽이 커질 수 있는 소송에서는 이런 감정적인 판단보다는 객관적이고 비즈니스적인 판단이 필요하다. 무엇보다 큰 그림으로 보았을 때 빠른 합의는 실질적 피해를 최소화할 수 있는 현명한 선택이 될 수 있다. ■