

사원들을 위한  
독점금지  
지침서

## 회장님이 부치는 글

United Technologies 사(UTC)는 독점금지법의 준수를 최우선 사항의 하나로 실천하고 있습니다. 이 지침서는 여러분이 관련된 법을 준수하며 독점금지법의 전반적인 원리 및 위반할 경우에 적용되는 처벌의 이해에 도움을 줄 수 있도록 작성되었습니다. 또한 법률 부서의 자문이 필요한 문제점이나 의문점 등을 인식할 수 있도록 하였습니다.

독점금지법은 경쟁을 보호하고 권장하기 위하여 제정되었습니다. 관련 법 조항은 경쟁 과다의 시장에서는 가장 창의적이며 효율적인 회사가 성공하며 고객의 입장에서 가장 저렴한 가격에 최고의 제품과 서비스를 공급 받을 수 있음에 근거합니다. UTC는 독점금지법의 취지를 달성하기 위해 최선을 다하며, 회사가 이 법 조항들을 준수할 수 있도록 하는 것은 전사원들의 책임으로서 방침을 정하고 있습니다.

한 건의 독점금지법 위반도, 사소한 거래에 관련되었다 하더라도, 개인에게는 구금과 같은 막대한 처벌이 가해질 수 있으며 UTC 회사에게는 거액의 벌금과 장애가 될 수 있습니다. 이 법과 UTC의 방침을 준수하지 않는 사원은 해고 등의 징계 처분을 받게 됩니다. 이 지침을 자세히 읽고 지침 내용을 준수하며, 의문점이 있을 경우는 법률 부서에 문의하기를 간곡히 당부합니다.



회장 겸 대표이사

## 목차

	페이지
United Technologies 사의 독점금지법 준수 방침	1
독점금지법이 중요한 이유	1
조사 대상이 되는 업무 사항들: 합작회사 및 단일회사의 행동	2
경쟁사와의 거래	2
고객과의 거래	4
공급자와의 거래	6
오해를 유발할 수 있는 모호한 표현에 대한 주의	6
법률 부서의 역할	7

## United Technologies 사의 독점금지법 준수 방침

United Technologies 사와 그 계열사 및 자회사의 방침은 미국 정부의 법률과 비즈니스를 하고 있는 지역의 모든 규정을 엄격히 준수하는 것이며, 여기에는 적용되는 모든 독점금지법도 포함된다. 모든 직원들은 UTC 사가 이 법들과 UTC 사 자체 윤리규범을 준수하는 데 참여하여야 한다.

본 지침서는 직원들이 독점금지법에 해당되는 상황을 인식하고 조언을 받을 수 있게 하기 위해 제작되었다. 독점금지법은 특정한 상황에 적용될 때 매우 복잡하고 난해할 수 있으며, 본 지침서는 이 법에 대한 요약이 아니라, 직원들이 독점금지법과 관련된 문제를 일으킬 소지가 있는 행동을 피하기 위한 지침을 제공한다. 독점금지 사항에 해당될 소지가 있는 모든 운영은 변호사의 검토를 미리 거쳐야만 한다.

본 지침서에서는 인수, 매각, 합병 및 합작투자에 적용되는 독점금지법에 대해 다루지 않는다. UTC가 기업의 경영권이나 그 자산의 소유권을 인수 혹은 양도하는 것과 관련된 거래를 하려는 직원들은 반드시 법률 부서와 상의해야 한다.

## 독점금지법이 중요한 이유

독점금지법을 준수하지 않을 경우 회사, 직원들, 주주들이 위험에 처할 수 있다. 위반에 대한 처벌은 엄하여 개인에 대해서는 구금이 포함되며 회사에는 막대한 벌금이 가해지고 UTC의 명성에는 장기적 손상을 미치게 된다.

- 1. 독점금지법을 준수하지 않는 직원은 징계 처분을 받게 된다**—위반의 심각성에 따라 처분에 의해 해고될 수도 있다.
- 2. 형사 처벌**—독점금지에 대한 미국의 주요 연방법인 Sherman 법의 위반은 중죄에 해당된다. 개인은 각 위반 사항에 대해 최고 10년의 구금과 \$100만의 벌금이 적용될 수 있다. 회사의 경우 \$1억 달러의 벌금, 혹은 이 법의 위반으로 인해 발생한 금전적인 이익이나 손해의 최대 두 배에 해당되는 벌금(그 중에서 더 큰 금액)을 부과할 수 있다. 벌금 액이 수억 달러에 이르는 선고가 최근에 있었다. 정부는 가격 고정, 입찰 조작, 고객이나 시장 분할과 같은 중대한 위반에 대해서는 중죄로 기소하며 엄한 구금 기간과 막대한 벌금을 가하도록 주장하고 있다.
- 3. 민사 소송의 손해에 대한 판정**—민사 건에 관련된 손해 배상은 수백 억 달러에 달할 수 있다. 승소한 원고는 발견된 실질 손해의 3배를 즉시 배상 받을 수 있다. 3배의 보상 혜택으로 인해 도매업자, 고객, 심지어는 제조업자들까지도 자신들의 주장의 시비를 무시하고 단순한 영업 분쟁을 독점금지법의 위반으로 몰고 가는 추세가 늘어나고 있다.
- 4. 공동 및 복수 책임**—독점금지법의 위반에 참여한 개인이나 회사는, 회사가 해당 시장에서 극히 적은 판매 비율만을 점유하고 있더라도 그에 의한 손해나 과중 가격의 100%에 대한 책임이 있다. 더욱이, 회사와 보험사가 이러한 책임에 대해 개인에게 배상을 할 수 없다.
- 5. 금지 명령**—금지 명령이나 “중지 명령”은 원 위반 사항을 넘어선 금지를 포함할 수 있다. 이러한 금지 사항은 수십 년 간 지속될 수 있으므로, 향후의 사업 행위와 기회가 중대한 제한을 받을 수 있다.
- 6. 정부 계약자 제외**—연방정부나 주정부의 독점금지법에 대한 민사 혹은 형사 위반으로 인해, UTC는 세계적으로 가장 큰 단일 고객인 연방정부와의 계약에서 제외될 수 있다.

7. **원고 측의 변호사 비용 배상**—승소한 고소자는 실제 손해 배상 금액이 적더라도 변호사 비용을 배상 받는다.
8. **법정 투쟁의 막대한 비용**—독점금지에 관련된 법정 투쟁은 상당히 비싸며 독점금지를 전문으로 하는 변호사, 독점금지 전문 경제가, 회계사 및 증인들을 요한다. 이러한 비용을 보상할 수 있는 보험의 적용 범위는 존재하지 않거나 부적당 혹은 해당되지 않을 수도 있다. 이러한 경우의 결과는 회사가 무죄일지라도 UTC의 운영 예산에 커다란 영향을 미치게 된다.
9. **시간의 낭비**—독점금지 소송은 손해 배상과 경비 외에도 소송을 담당하는 회사 직원들과 증인들의 시간과 에너지에 커다란 무리를 가져온다. 이들이 주로 해야 할 역할은 사실 조사, 방대한 양의 회사 문서 및 전자 파일 작성 및 검토, 증언 준비, 장황한 신문에 답변하기, 상대방 변호사들의 진술 조서를 답변, 그리고 법정에서 증언 등이다.
10. **회사 기밀 내용의 공개, 영업상의 불편 및 곤욕**—회사 직원, 그리고 심리 전 증거 개시에서 제공된 이메일과 개인 일지를 포함하는 회사 문서에 대한 재판 전 심리는 법정, 다른 공공 포럼들, 혹은 언론을 통해서 공개될 수 있다. 이러한 공개는 문제가 된 행동이 합법적이라고 하더라도 회사의 평판을 손상시킬 수 있다.
11. **주정부 및 국제 독점금지법**—미국의 주들과 대부분의 다른 국가들은 보통 연방정부의 독점금지법과는 개별적이지만 대등한 집행 절차를 갖추고 있는 독점금지법(일부 국가에서는 공정 거래법이라고 함)을 보유하고 있다. 이러한 법률을 위반하면 여러 규제 기관으로부터 조사를 받거나 같은 건에 대해 두 곳 이상의 법원에서 동시에 소송을 당할 수 있다.

## 독점금지법의 조사 대상이 되는 업무 사항들: 합작회사 및 단일회사의 행동

연방정부의 독점금지법은 자유 시장 구조를 보호하도록 고안되었으며, 그 원칙은 치열한 경쟁이 최상의 제품이나 서비스를 최저의 가격에 구매할 수 있으며 최고의 경제 자원 배치를 제공할 수 있다는 근거를 두고 있다. 독점금지법은 이러한 목표를 달성하기 위해 보통 다음과 같은 두 가지 종류의 행위를 금지한다: (1) 경쟁을 부당하게 억제하는 연대적 행위, 그리고 (2) 회사의 독점력을 유지하거나, 독점의 위치로 몰거나, 혹은 그럴 목적으로 심하게 위협하는 행위. 독점금지법은 다른 측면에서 특정한 종류의 가격 차별과 불공정 거래를 금지한다.

다음 사항들은 경쟁사, 고객, 제조업자들과 거래 시에 발생할 수 있는 독점금지 관련 사항들을 요약하며 그에 대한 지침을 제공한다.

### 경쟁사와의 거래

경쟁사들과의 계약 및 협정은 매우 위험하며 예전부터 가장 빈번하게 주정부나 연방정부의 형사 감독의 대상이 되어 왔을 뿐만 아니라 개인에 의한 3배상액의 대상이 되어 왔다. UTC는 어떠한 제품과 서비스를 어떠한 방식으로 어떻게 가격을 책정하는지에 대해서 독자적으로 결정하는 것을 원칙으로 하고 있다.

일반적으로 독점금지법은 부당하게 경쟁을 약화시키는 경쟁사와의 협정을 금지한다. 전사원들은 경쟁사들과의 계약에 관해 극히 민감해야 한다. 법적으로 타당한 이유가 없을 시에는 경쟁사를 대표하는 어느 누구하고도 가격, 가격 책정 원칙, 디스카운트에 관한 협정을 (또는 협정을 하려는 시도)해서는 안 된다. 또한 생산의 한도, 고객과 시장 및 구역의 배정, 고객이나 제조업자에 대한 불매, 기술 개발 억압에 관한 경쟁사와의 협정(또는 협정을 하려는 시도)에 대해서도 유사한 금지를 하고 있다.

## 협정이란 무엇인가?

협정이란 쌍방이 서로 어떤 방식으로 행위를 하겠다 혹은 하지 않겠다고 서로에게 약속을 하는 것이다. 독점금지법에 있어서의 “협정”이라는 개념은 무척 광범위하여, 예를 들면 경쟁사와 가격을 올리거나 가격을 안정시키기로 문서상으로 혹은 구두로 협정하는 것 이외의 행위에도 적용된다. 고소자는 문서상 또는 구두상의 증거가 없어도 경쟁사 간의 협정을 입증할 수 있다. 또한 배심원들이 소집되어 협정을 추론하고 관련된 모든 사실과 상황을 “분별”하게 된다. 어떤 법정과 배심원들은 관련된 당사자들이 고소된 사항의 목표, 내용, 이행 방법에 대해 서로 상의한 사실이 없음에도 불구하고 협정이라고 판결을 내릴 수 있다. 배심원들은 행위 자체만으로 또는 예를 들어 가격 인상과 같은 시장 변동에 의해 협정을 추정할 수 있다.

따라서 모든 직원들은 다른 사람들이 경쟁사 간의 협정을 추정할 소지가 있는 상황은 모두 피하여야 한다. 가장 안전한 방법은 법적으로 정당한 목적이 있다는 것을 쉽게 증명할 수 있지 않는 한, 경쟁사가 참석하는 모임에 가거나 대화를 나누는 행위는 삼가는 것이다. 직원들은 절대로 경쟁사의 입찰, 특정 고객 혹은 시장 영역 혹은 경쟁 가격, 제품, 서비스에 관한 정보에 관해 대화를 나누어서는 안 된다. 만약 경쟁사가 이러한 대화를 하려고 시도하면 즉시 참여하기를 거부해야 하며 자리를 떠나는지 대화를 중단하고 가능한 조속히 법률 부서에 보고해야 한다. 예외로서는 합법적인 조합 공급 거래나 공동 투자가 있는데, 이러한 경우에는 미리 법률 부서의 허가를 받아야 한다. 또한 경쟁사에 직접 제공하면 불법일 가능성이 있는 정보를 컨설턴트와 공급자를 포함하는 제3자를 사용하여 경쟁사에 전달해서는 안 된다.

## 어떠한 협정이 불법인가?

법정은 경쟁을 약화시킬 가능성이 큰 일부의 협정들을 지정하여 관련된 경우 세밀한 조사를 요하지 않고 있다. 이러한 유형의 협정들은 당연히 불법으로 간주된다. 왜냐하면 법정은 그 목적이나 영향에 상관없이 경쟁에 부정적인 영향을 미친다고 가정하기 때문이다. 그러한 협정에 참여하려는 시도조차도 불법이며 UTC의 방침에 상반된다.

## • 가격 고정

당연한 불법 협정 중 가장 현저한 내용은 가격 고정에 관한 것이다. 가격 고정의 개념은 매우 광범위하여 집단적인 입찰의 시도, 가격 고정 및 안정, 가격 계산 공식 및 방법 설정, 일반적 디스카운트나 환불의 정도 협정, 신용 대부 조건이나 보증 기준 설정, 가격 변동 시기의 협정 등이 포함된다. 이러한 행위는 불법적인 가격 고정으로 형사 처벌을 받을 수 있다.

UTC는 자신의 사업이 속하는 심한 경쟁의 환경에서는 경쟁사들의 가격을 주시하고 그들의 가격 변동에 대응하는 것이 필요할 수 있다. 우리가 경쟁사의 가격에 대응하기 위해서 독립적으로 단독의 합법적인 노력을 하는 것은 무방하다.

따라서, 직원들은 고객 및 업계 간행물과 같은 합법적인 출처에서 경쟁사의 가격에 대한 정보를 입수하는 것은 무방하다.

그러나, UTC의 방침은 경쟁사와의 가격 명세서, 입찰 가격 혹은 견적서 교환을 허용하지 않는다. 그러한 행위는 사실상 경쟁사와 가격과 관련된 협정을 하지 않았더라도 공모의 소지가 있는 것으로 보일 수 있기 때문이다.

## • 고객이나 영업 지역 배당

경쟁사들 간의 고객이나 지역 배당은 무조건 불법으로 처리된다. 따라서 특정 고객이나 고객 그룹을 대상으로 하는 판매를 하거나 혹은 불매 협정을 경쟁사와 맺거나 혹은 이를 시도해서도 안 된다. 경쟁사와 어떤 특정 지역에서 판매를 하거나 혹은 불매를 하기로 협정하거나 혹은 이를 시도해서도 안 된다. 또한 고객의 사업을 분단하거나 할당하기로 협정하거나 혹은 이를 시도해서도 안 된다.

## • 집단적 불매 동맹과 거래 거부

경쟁사들이 특정 경쟁사와의 거래를 거부하기로 협정하는 것은 그 자체로 불법이 될 수 있다. 특히 협정에 가담한 경쟁사들이 시장 점유를 하고 있거나, 혹은 제외된 경쟁사가 효율적으로 경쟁하기 위해서 어떠한 시설, 공급품 또는 시장에 접근하는 것을 거부하는 경우에 그렇다. 이러한 유형의 협정은 법률 부서의 심사와 허가가 없는 한, 이러한 취지의 조건을 제의 또는 고려하거나, 이에 동의해서는 안 된다.

## • 동업자 단체 활동

일부 사원들은 때때로 동업자 단체와 전문가 단체에 참여한다. 동업자 단체는 업계에 영향을 주거나 제품 안전을 개선하는 정부 규제, 입법 제안, 또는 보건 및 안전법의 모니터링과 같은 합법적인 기능을 수행할 수 있다. 그러나, 이러한 단체들을 부적절하게 사용하면 경쟁사들이 경쟁과 관련하여 민감하다고 간주될 수 있는 문제들을 논의할 기회를 제공한다. 따라서, 협회의 모임이나 기타 업계 공동 행사에서 실질적인 혹은 잠재적인 경쟁사와 나누는 대화는 그 모임의 합법적인 행사에 필요한 정보에 국한시키는 것이 중요하다. 부당한 합의를 했다는 주장이 소급해서 제기될 수 있는 논의는 피해야 한다. 단순히 경쟁과 관련된 민감한 주제를 논의하는 모임에 참석하는 것도 여러분과 UTC가 경쟁 제한에 관한 합의의 당사자라는 증거로 사용될 수 있다(그러한 논의에 참여하지 않은 경우에도).

첫째, UTC나 사원이 속한 동업자 단체는 독점금지법 문제에 대해 조언을 제공하는 법률 고문을 두어야 한다는 것이 UTC의 정책이다. 이 정책에서 벗어나는 경우에는 법률 부서의 허가를 받아야 한다.

둘째, 업계의 공동 이익과 관련된 주제를 논의하는 동업자 협회 회원 사이의 모든 회합은 다음의 절차를 준수해야 한다.

- 의제는 각 회합이 열리기 전에 회람시켜야 하며, 가능한 경우, 법률 부서의 검토를 받아 경쟁과 관련된 민감한 주제가 포함되어 있는지 확인해야 한다. 의제에 부적절한 주제가 포함되어 있는 회합에는 참석하지 말아야 한다. 의제를 회합이 열리기 전에 회람하는 것이 현실적으로 불가능한 경우에는 회합이 끝난 후에 의제를 법률 부서로 송부하여 협회 활동에 대한 기록을 유지하게 해야 한다. 또한 동업자 협회는 의사록을 유지해야 하고 회사 대표는 가능한 경우 이 의사록을 받는 즉시 법률 부서로 송부해야 한다.
- 회합에서 경쟁과 관련된 민감한 문제를 제기하는 경우, 회사 대표는 즉시, 그리고 공개적으로 자신과 회사가 그러한 논의에 참여하지 않을 것이라는 것을 밝히고, 이를 의사록에 기재할 것을 요구하고, 즉시 회합 장소를 떠난 후에, 신속하게 법률 부서에 알려야 한다.

- 더욱 중요한 것은, 회사 대표가 공식적 또는 비공식적으로 가격, 마진, 판매 조건, 생산량, 연구 개발 프로젝트, 고객 및 시장에 관해 약정을 체결하거나 양해해서는 안 된다는 것이다. 또한 개별 회사의 가격 또는 원가, 마케팅, 생산, 연구 계획, 또는 최근의 판매 또는 출하 통계와 관련된 정보를 교환해서는 안 된다. 일반적인 업계 통계 자료를 작성하기 위해 협회에 특정한 과거 자료를 제공하는 것은 허용될 수 있으나, 그러한 자료가 경쟁사에게 공개되는 경우에는 내용을 취합하고 익명성을 유지해야 한다. 동업자 협회와 자료를 공유하는 경우에는 사전에 법률 부서의 검토와 승인을 받아야 한다.
- 동업자 협회의 회원으로 가입하는 것은 사전에 관련 사업 단위와 법률 부서로부터 승인을 받아야 하고, 이 가이드라인과 사업 단위가 발행한 동업자 협회 가이드라인을 준수해야 한다.

경쟁사와의 접촉은 가장 심각하고 민감한 독점 금지 관련 사항임으로 항상 주의해야 한다. 경쟁사와의 적절한 연락이나 동업자 협회 참여에 관한 질문이 있으면 법률 부서에 문의해야 한다.

## 고객과의 거래

원가 미만의 가격 책정, 가격 차별, 경쟁사의 제품이나 서비스에 대한 비방, 다른 제품이나 서비스에 끼워 팔기, 고객의 재판매 조건 제한, 혹은 불법적인 목적으로 고객과의 거래 중지 등과 같은 고객과 관련된 특정한 행위는 중대한 독점금지 문제를 일으킬 수 있다. 많은 경우에 이러한 행위들은 특히 어떤 회사가 시장에서 우세하거나 지배적인 위치에 있는 경우 독점금지 조사 대상이 되기 쉽다. 이 항목에서는 이러한 행위들을 전반적으로 설명하고 행동으로 취하기 전에 법률 부서의 조언을 구하는 것이 필요한 상황들을 확인한다.

## 원가 미만의 가격

상황에 따라 독점금지법은 회사들이 적절히 확정된 원가, 즉 평균 변동 원가 이상으로 제품과 서비스의 가격을 책정하도록 요구한다. 이것은 원가 미만의 가격 더 작은 경쟁사를 몰아낸 후 다시 가격을 올려 손해 본 원가나 이익을 되찾으려고 하는 문제점을 염두에 둔 방침이다. 이러한 문제에 관련된 독점금지 조항들은 매우 복잡하여 자사의 가격이 원가 미만이라고 간주되면 법률 부서에 연락하여야 한다.

## 가격 차별

독점금지법이나 규제에 관한 염려를 야기 시킬 수 있는 또 다른 가격 책정 행위로서 가격 차별이 있다. 즉, 여러 고객이 구매를 할 때 특정한 고객에게만 판촉 할인이나 서비스를 제공하여 경쟁에 영향을 주는 것이다. 어떤 경우에 있어서는 법정은 각 구매자가 구매한 제품의 가격을 판촉 제품, 할인 기타 서비스의 가치를 공제한 후의 가격으로 간주하기도 한다. 반면, 법은 경쟁을 하거나 사업 비용의 차이를 반영하기 위해 가격을 차별하는 것을 허용한다. 다시 언급하지만, 가격 차별에 관한 법은 매우 복잡함으로 자사의 가격에 차별성이 있고 경쟁사나 고객 사이의 정당한 경쟁을 저해한다고 간주되면 법률 부서에 연락하여야 한다.

## 비방

당사의 제품과 서비스를 경쟁사의 것과 비교는 할 수 있지만 고객과 판매상 일상적 접촉을 할 때 경쟁사의 제품이나 서비스에 대해 사실이 아닌 언급이나 비교를 해서는 안 된다. 경쟁사의 제품이나 서비스의 부정적인 면을 고객에게 설명하는 것은 그 설명이 오해를 야기시키지 않고 관련된 특정 판매에 한정되는 경우에만 법적으로 허용된다.

## 끼워 팔기

끼워 팔기란 판매자가 구매자에게 한 가지의 제품(또는 서비스)-끼워 팔기 제품이라 함-을 구매 시 원하지 않더라도 첫 번째 제품을 사는 조건으로 두 번째 제품을 구매하기를 요구하는 것을 말한다. 만약 판매자가 그 끼워 팔기 제품의 시장에서 지배적인 위치에 있고 다른 제품의 시장 경쟁성에 부정적인 영향을 미칠 수 있다면, 그 판매자의 행위는 불법적 끼워 팔기에 관한 고소를 당할 위험에 처한다. 고객에게 그와 같은 판매를 제공하기 전 법률 부서와 상담하여야 한다.

## 독점 거래 협정

독점 거래 협정은 한 구매자가 특정 제품이나 서비스에 필요한 모든 필수품을 한 공급자에게서 구입한다는 계약 등을 포함한다. 그러한 협정은 경쟁을 증진시키는 행위로 인식될 수 있다. 예를 들어 구매자가 정해진 기간 동안 지불해야 할 가격을 고정시킴으로써 혹은 유용성을 확실히 함으로써 혜택을 볼 수가 있다. 그러한 협정은 미리 법률 부서에서 허가를 받아야만 한다. 왜냐하면 그러한 협정은 경쟁사의 기회를 부당하게 감소시킬 수 있기 때문이다.

## 재판매 고객과의 관계

우리 제품의 재판매 가격을 대리점과 협의해서는 안 된다. 권장 재판매 가격을 제시하는 것은 허용되나, 그러한 가격을 제시하기 전에 법률 부서와 상의해야 한다. 법률 부서의 사전 승인 없이, 우리가 지정한 시장이나 판매 구역에서만, 또는 우리가 지정한 개인에게만 재판매한다는 양해하에 고객을 선정해서는 안 된다.

우리의 제품을 독립 유통 채널과 회사 소유 유통 채널을 통해서 유통시키는 경우, 회사 소유 채널은 공급자인 동시에 경쟁사가 되기 때문에 독점금지법과 관련된 문제를 일으킬 수 있다. 법률은 회사 소유 대리점과 독립 대리점을 가격, 제품의 배정 또는 상품 관리 서비스의 측면에서 동등하게 대우할 것을 요구하고 있지는 않으나, 독립 대리점이 동등한 거래 조건을 적용 받고 있지 않다고 느끼는 경우, 불만을 제기하는 경우가 종종 있다. 이중 유통 방식은 매우 복잡하므로 이러한 방식을 사용할 때는 반드시 법률 부서와 상의해야 한다. 또한 회사 소유 대리점은 독립 대리점과 경쟁하므로 이러한 두 종류의 대리점이 서로 가격에 합의해서는 안 된다.

## 고객 관계의 종료

고객과의 관계를 종료할 때는 정당한 사업상의 이유가 있어야 하며, 그러한 이유를 완전하게 문서로 작성해야 한다. 이를 위해서, 법률 부서와 사전에 상의해야 한다. 우리의 제품이나 서비스와 경쟁하는 다른 제품이나 서비스를 취급하기로 결정했다는 이유로 고객 관계를 종료하면 벌금이 부과될 수 있다. 특정한 상황에서, 우리의 제품 또는 서비스 공급에 사활이 달려있는 고객에 대해 “공급을 중단(shut off)” 하거나, 또는 우리 사업과 경쟁이 될 수 있는 고객의 사업을 인수하기 위한 목적으로 이러한 행위를 하는 것은 불법적인 행위가 될 수 있다.

## 공급자와의 거래

고객과의 거래에 적용되는 대부분의 독점금지 원칙은 특히 회사가 시장에서 우세하거나 지배적인 위치에 있는 경우 공급자와의 거래에도 해당된다. 여기에는 끼워 팔기, 가격 차별, 거래 관계의 종료, 독점 거래가 포함된다. 공급자에 대해 이러한 행동을 할 때는 사전에 법률 부서와 상의해야 한다.

### 상호 혜택

상호 혜택이란 당사의 제품과 서비스를 구입하는 조건으로 그 공급자의 제품과 서비스를 구매하기로 협약하는 것이다. 특정 시장에서 구매력이 우세한 회사들은 그 구매력을 이용하여 공급자로 하여금 자사의 제품과 서비스 구매를 강요하지 않도록 각별히 주의하여야 한다. 어떤 경우에는 우리가 그만한 구매력이 없어도 상호 구매하기로 합법적인 협정을 맺을 수도 있지만, 당사의 방침은 그렇게 하지 못하도록 하고 있다. 어떠한 예외도 법률 부서에서 미리 허가를 받아야만 한다.

### 차별 가격의 수락

경우에 따라 독점금지법은 구매자가 고의적으로 공급자에게 차별 가격을 종용하는 것을 금지한다. 차별 가격에 관한 문제들이 복잡하기 때문에 모든 상황을 법률 부서에 문의하여야 한다.

### 공급자의 이중적인 역할

일반적으로, 우리와 공급자로서 거래하고 있는 어떤 회사가 다른 거래에서는 경쟁자가 될 수 있다는 것을 알아두어야 한다. 공급자가 우리의 경쟁자이거나 경쟁자가 될 수 있는 경우에는 경쟁사와 공유하기에 부적절한 정보를 전달하거나 경쟁 제품의 가격이나 판매 조건에 합의하지 않도록 유의해야 한다. 이러한 경우에는 법률 부서와 상의하여 공급자이면서 경쟁사가 될 수 있는 회사에 경쟁과 관련된 정보를 전달하는 것을 방지하기 위한 예방책을 강구해야 한다.

## 오해를 유발할 수 있는 모호한 표현들에 대한 주의

독점 금지 소송은 흔히 의도와 목적에 대한 주관적인 질문을 요구한다. 원고측의 변호인들은 수시로 동정을 구하려 하고 문맥을 벗어나거나 반경쟁의 의도나 행위로 잘못 해석될 수 있는 선동적이고 애매 모호한 구절을 사용한다. 아래에 오해를 일으킬 수 있는 구절들을 열거하였다.

### 시장 위치에 관하여:

“당사의 계획은 시장을 지배하는 것이다.”

문제점: 규제 기관이나 원고는 “시장을 지배할 계획”이라는 말을 시장을 독점하려는 불법적인 시도의 증거라고 잘못 해석할 수 있다.

### 경쟁사에 관하여:

“우리는 이자들을 뭉개버려야 한다.”

문제점: 규제 기관이나 원고는 “뭉개버리다”, “저지하다”, “파괴하다” 혹은 이와 비슷한 용어들은 적극적으로 이익을 추구하는 합법적인 경쟁과는 달리 약탈적이고 불법적인 의도를 인정하는 것으로 잘못 해석할 수 있다.

### 가격 고정에 관하여:

“가격 인상이 업계 전반에서 인정되고 있다.”

문제점: 규제 기관이나 원고는 시장의 동향과 추세에 대한 정당한 해석을 경쟁사들이 가격을 올리기로 합의했다는 것을 인정하는 것으로 잘못 간주할 수 있다.

### 경쟁 지역에 관하여:

“그들을 자기 시장에 있도록 하라. 이곳은 우리의 구역이다.”

문제점: 규제 기관이나 원고는 “그들의 시장”과 “우리의 구역”이라는 말을 경쟁사들끼리 시장을 분할하기로 담합한 것을 나타내는 것으로 잘못 해석할 수 있다.

## 문서에 관하여:

“읽은 후에 파기하십시오.”

**문제점:** 규제 기관이나 원고는 이러한 구절이나 이와 비슷한 구절을 그 문서에 부적절한 정보나 불법적인 행위를 권유하는 내용이 들어있다는 것을 나타낸다고 잘못 간주할 수 있다.

## 요약:

문서를 작성할 때와 말을 할 때에는—농담이라도—오해를 야기시키지 않도록 주의해야 한다. 오래된 편지나 메모의 초안(전산으로 보관된 초안들도 포함), 손으로 쓴 메모, 전화 메시지, 전산 통신, 개인적 일기, 약속 일지, 달력 등을 포함한 모든 문서들은 소송에서 밝혀질 수 있다. 또한 사업 입수나 합작을 계획함에 있어 독점 방지에 관한 검토를 위해 문서들을 정부에 제출할 수도 있다. 문서를 작성할 때나 말을 할 때에 독점 금지의 원칙을 늘 상기하고 처음부터 정확히 하는 것이 대단히 중요하다. 또한 제3자에게 우리를 대신해서 또는 우리를 위해 문서를 작성해 달라고 요청하는 경우에는 이러한 문서도 독점 금지와 관련된 소송에서 제출해야 할 수 있기 때문에 위의 독점 금지 원칙들에 따라 작성하는 것이 중요하다.

## 조사, 수색 및 압수

정부 조사(때로는 불시 조사)의 일환으로, 정부 공무원들이 사무실을 수색하고 문서들을 압수하는 경우가 있다. 현장 조사는 물론 매우 중대한 일이지만 지나치게 놀랄 필요는 없다. 이것이 곧 UTC가 법률을 위반했다는 것을 의미하는 것은 아니다. 적절한 가이드라인을 따르면 이러한 조사는 단지 최소한의 혼란을 일으키는 것에 그친다. 그럼에도 불구하고, 현장 조사는 주의해서 적절하게 처리해야 한다. 정보 제공을 요청 받거나 정부 당국의 수색을 받는 경우에는 즉시 법률 부서에 알려야 한다. 조사관과 어떤 문제에 대해 논의하기 전에 변호사가 참석하도록 최대한으로 노력해야 한다. 또한 정부 담당 공무원이 검토 및/또는 복사한 문서에 대한 기록을 주의해서 유지해야 한다.

## 법률 부서의 역할

사원들은 업무를 수행하는 과정에서 때때로 독점 금지의 문제점을 야기할 수 있는 상황에 접하게 될 것이다. 만약 독점 금지의 문제점을 야기할 수 있는지 확실하지 않은 경우에는 상사 및 법률 부서와 상담을 할 때까지 그러한 업무나 대화를 중단해야 한다.

United Technologies Corporation  
United Technologies Building  
Hartford, CT 06101