

사원용
유럽 연합
경쟁법
안내서

UTC 동료 여러분,

이 안내서는 사원 여러분이 유럽 연합의 경쟁법을 이해하는 것을 돕기 위해 제작되었습니다. 회사가 성장하고 사업이 전세계로 확대되어 더욱 복잡해짐에 따라 전사원들은 이러한 법규들을 이해하고 준수해야 합니다.

이러한 규정들을 잘 읽고 적용하십시오. 경쟁법에는 미묘한 부분이 많으므로 특정 업무의 적법성에 관해 의문이 있으면 반드시 법무 부서와 상의해야 합니다. 또한 의심스럽게 보이는 행동이나 말을 삼가는 것이 중요합니다.

이 안내서는 인수, 합병 및 합작 투자에 적용되는 경쟁법의 조항은 다루지 않습니다. UTC가 기업이나 그 자산을 인수하거나 또는 경영권을 포기하는 거래를 할 계획이 있으면 법무 부서와 상의하십시오.

이 안내서를 수시로 참고하고 그 지침을 따르면 UTC는 사업 목표를 달성하고 법적 책임을 준수할 수 있습니다.



George David

회장 겸 최고 경영자

목차

	페이지
머리말	1
일반 지침	2
유럽 연합의 경쟁법 개관	3
경쟁업체와의 관계	4
고객과의 관계	6
대리점과의 관계	7
공급업체와의 관계	7
조사, 수색 및 압수	8
문서 작성	8
결론	9

머리말

이 안내서는 사원 여러분이 공정한 거래와 관련된 유럽 연합(“EU”)의 법규를 이해하는 것을 돕기 위해 유나이티드 테크놀로지스 코퍼레이션(“UTC”)과 그 회사들이 제작했습니다.

EU는 다음과 같은 25개 회원국으로 구성되어 있습니다.

- 오스트리아
- 벨기에
- 사이프러스
- 체코 공화국
- 덴마크
- 에스토니아
- 핀란드
- 프랑스
- 독일
- 그리스
- 헝가리
- 아일랜드
- 이탈리아
- 라트비아
- 리투아니아
- 룩셈부르크
- 말타
- 네덜란드
- 폴란드
- 포르투갈
- 슬로바키아
- 슬로베니아
- 스페인
- 스웨덴
- 영국

EU는 회원국 사이의 경제 및 정치 협력을 증진시키고 회원국들의 시장을 더 잘 통합하기 위해 창설되었습니다. 이러한 목적에 맞추어, EU 회원국들은 EU에 영향을 주는 사업상의 거래를 규제하기 위해 수많은 조약과 다른 이니셔티브를 채택했습니다.

EU는 1950년대로 거슬러올라가는 별개의 세 조약, 즉 유럽 석탄 및 철강 공동체, 유럽 원자 에너지 공동체, 유럽 경제 공동체(EEC)로부터 시작되었습니다: 이 세 가지를 합쳐서 유럽 공동체라고 부르게 되었습니다. EEC를 창설한 조약은 1990년대 초에 대폭 수정되어 지금은 “유럽 연합 조약(“EU 조약”)”이라고 부릅니다. 경쟁에 관한 규정은 EU 조약 제 81조에서 89조 사

이에 들어있습니다. EU의 경쟁법은 국내법에 우선하며 회원국에 직접 적용됩니다.

EU의 경쟁법은 회사 사이의 계약, 그리고 회원국 사이의 상업에 영향을 줄 수 있는 회사의 일방적인 행동에 적용됩니다. 유럽 공동체 위원회(“위원회”)와 각 회원국의 국내 경쟁 위원회(“NCA”)의 두 기관이 EU의 경쟁법을 시행합니다. 또한, 대부분의 회원국들은 서로 유사하지만 별도의 집행 권한을 제공하는 자체적인 국내 경쟁법을 보유하고 있습니다. 이 안내서는 EU의 규정에만 적용되지만, 대부분의 원칙들은 회원국의 국내 경쟁 규정에도 적용될 수 있습니다.

위원회나 NCA는 자체적인 결정에 의해, 또는 회원국, 회사 또는 개인이 제기한 불만에 근거하여 조치를 취할 수 있습니다. 위원회의 결정은 룩셈부르크에 있는 EU 법원에서 재심리를 받아야 합니다. NCA의 결정은 회원국의 국내 법원, 그리고 최종적으로 EU 법원의 재심리를 받아야 합니다.

위원회나 NCA는 광범위한 조사권을 가지고 있습니다. 이러한 기관의 직원들은 회사를 불시에 방문하여(“새벽의 기습(dawn raid)”이라고 함) 사업장(특정 상황에서는 개인 주택)을 수색하고 증거가 될 수 있는 모든 자료를 복사할 수 있습니다. 이러한 기관들은 회사의 동의 하에 구두 진술을 받고, 질문에 대한 서면 응답을 요구하고, 관련 회사, 경쟁사 및 다른 제삼자의 출석 하에 심리를 열어 사건의 사실을 입증할 수 있습니다. 이 절차는 매우 복잡합니다. 위원회나 NCA로부터 정보 또는 수색 요청을 받은 사원들은 이를 즉시 법무 부서에 통보해야 합니다. (조사, 수색 및 압수 참조).

EU 조약은 형사 처벌을 명시하고 있지는 않으나, EU의 경쟁법을 위반하면 회사와 개인에게 치명적인 결과를 가져올 수 있습니다. 위원회는 UTC 전세계 매출의 최대 10%까지 벌금을 부과할 수 있습니다. 위원회는 또한 정지 명령을 발부하고 회사의 사업에 중대한 영향을 미칠 수 있는 구조적 시정 조치를 부과할 수 있습니다. 일부 회원국들은 가격 담합 및 경쟁법에 대한 다른 중대한 위반으로 유죄 판결을 받은 회사와 개인 사원들에게 형사 처벌(수감 포함)을 부과할 수 있습니다.

다음의 페이지들에는 다음과 같은 내용이 들어 있습니다: (1) 기본 지침에 대한 짧고 간단한 요약; (2) EU 경쟁법에 대한 간단한 요약; 그리고 (3) 경쟁업체, 고객, 대리점 및 공급업체와 거래하는 것과 관련된 지침에 대한 상세한 설명.

일반 지침

다음의 지침은 EU의 경쟁법의 일반 지침에 근거한 것으로 EU 내에서의 UTC 사업에 적용됩니다:

경쟁업체와의 접촉 및 기타 거래. 사원 여러분은 UTC의 모든 현재 또는 잠재 경쟁업체와 어떤 종류의 반경쟁적인 합의나 담합을 하는 행위(묵시적인 것도 포함)를 피해야 합니다. “담합 관행(concerted practice)”에는 경쟁업체들 사이의 담합과 경쟁업체들이 경쟁을 제한하기 위한 목적으로, 또는 그러한 효과를 얻기 위해 공동 보조를 취하는 다른 형태의 행위들이 포함됩니다. 위원회는 지난 수 년 간 반경쟁적인 담합 관행을 저지른 사실이 밝혀진 경쟁업체들에 대해 막대한 벌금을 부과해 왔습니다.

다음과 같은 사항에 대해서는 절대로 경쟁업체와 논의하지 마십시오:

- 가격 또는 할인
- 판매 조건
- 이익
- 수익
- 원가
- 유통 방법
- 입찰 또는 입찰 의향
- 판매 지역
- 고객의 선택, 거부 또는 종료
- 생산 능력의 증가 또는 감소
- 연구 개발 이니셔티브

경쟁업체에 관한 정보의 출처(예: 고객, 업계 간행물, 공표된 가격표)를 정확하게 기록해 두십시오.

동업계 협회. 동업계 협회에 가입하는 것은 동업계의 일원으로서의 책임을 다하려는 UTC의 중요한 역할 중의 하나가 될 수 있습니다. 그러나, 민감한 경쟁적인 사안을 논의하는 모임에 참석하는 것은 비록 토의에 참여하지 않았더라도 참석한 개인이나 회사가 그 모임에서 결정된 불법적인 행위에 대한 당사자가 될 수 있습니다. 따라서, 모든 동업계 협회에 대한 가입은 여러분이 소속된 사업단위와 관련 법무 부서의 승인을 받아야 하며 참석할 때는 동업계 협회 지침과 각 사업단위가 제정한 지침을 따라야 합니다. 개인 자격으로 동업계 협회에 가입하는 것도 사전에 경영진과 상의해야 합니다.

재판매 고객과의 관계. 대리점과 UTC 제품의 재판매 가격에 대해 합의하지 마십시오. 권장 재판매 가격을 제공하는 것은 허용되나 그러한 권장을 하기 전에 반드시 법무 부서와 상의해야 합니다. 특정 고객에 대한 거래 내용을 회사의 다른 고객 또는 경쟁업체에게 공개하지 마십시오. 법무 부서의 사전 승인이 없이는, 회사가 지정한 시장, 판매 지역 또는 개인에게만 재판매하고 다른 지역으로의 수출을 제한한다는 약속에 의해 고객을 선택하지 마십시오.

필요 물량 계약. 고객이 필요한 모든 물량을 오직 또는 주로 UTC에서 구매하도록 구속하는 계약을 체결할 때는 사전에 법적인 자문을 받으십시오. 위원회는 고객에게 필요한 모든 물량을 의무적으로 자사에서만 구매하게 하거나 “성실 리베이트(fidelity rebate)”를 제공하여 그렇게 하도록 권유하는 지배적인 위치에 있는 회사에 대해 무거운 벌금을 부과할 수 있습니다. (물량에 대해 리베이트를 제공하는 것은 보통은 합법적인 사업 관행이라는 것에 유의하십시오.)

연계. UTC의 제품과 서비스는 자체적인 장점에 의해 판매해야 합니다. UTC가 특정 제품이나 서비스의 지배적인 공급업체인 경우, 고객이 별개의 제품이나 서비스를 구매할 때 지배적인 제품이나 서비스를 구매해야 한다는 조건을 부과하기 전에 법무 부서와 상의하고 승인을 받아야 합니다.

차별. 회사가 시장에서 지배적인 위치에 있는 경우에도 차별 관행, 즉 특정 고객을 다른 고객보다 우대하는 행위를 해서는 안 됩니다. 여기에서 사용하는 “고객”이라는 용어에는 최종 소비자는 물론 도매점과 대리점도 포함됩니다. 회사의 사업 관행이 차별적이라는 의문이 생기면 법무 부서와 상의하십시오.

종료. 고객과의 관계를 종료할 때는 합법적인 사업적인 이유가 있어야 하며, 이에 대한 모든 문서를 파일에 보관해야 합니다. 또한 법무 부서와 사전에 상의해야 합니다. 고객이 UTC와 경쟁하는 서비스 또는 제품을 공급하기로 결정했다고 해서 거래 관계를 종료하면 벌금이 부과됩니다. 특정한 상황에서, UTC가 공급하는 물품에 사활이 달려있는 고객에 대한 공급을 “차단(shut off)”하거나 UTC가 UTC와 경쟁 관계에 있을 수 있는 고객의 사업을 인수하기 위해 고의로 거래 관계를 종료하는 것은 불법이 될 수 있습니다.

유럽 연합의 경쟁법 개관

EU의 경쟁법은 다음과 같은 사항을 구체적으로 금지하고 있습니다:

제한적인 합의. EU는 경쟁을 제한하고 EU의 상거래에 영향을 주는 합의와 담합 관행을 금지합니다. EU는 일반적으로 다음과 같은 합의 및 담합 관행을 금지합니다.

- 직접적 또는 간접적으로 가격이나 다른 거래 조건을 담합;
- 생산, 시장, 기술 개발 또는 투자를 제한하거나 억제;
- 시장이나 공급원을 분할 또는 할당;
- 동종의 거래에 다른 조건을 적용하여 고객을 차별함으로써 경쟁을 저해;
- 경쟁을 제거하기 위해 다른 당사자가 별개의 제품 또는 서비스를 추가로 구매할 것을 수락하는 조건으로 계약을 체결(연계).

이러한 계약은 시행할 수 없으며 위원회, NCA, 경쟁업체 또는 고객이 국내 법원에서 승소하는 경우 무거운 벌금이 부과될 수 있습니다. 경쟁업체 사이의 가격 담합 같은 특정한 종류의 계약은 절대로 승인되지 않습니다.

위원회는 기술 이전, 전문화, 연구 개발 계약, 일부 공급 또는 유통(수직) 계약과 같은 특정한 종류의 계약을 제한적으로 면제하는 규정을 제정했습니다. 이러한 종류의 계약을 협상할 때는 사전에 법무 부서와 상의하십시오.

지배적인 위치의 악용. “지배적인 위치”의 악용을 금지합니다. EU의 경쟁법에서는 한 회사의 관련 제품이나 지역 시장 점유율이 상당히 높은 경우 “지배적인 위치”로 간주합니다. 회사가 지배적인 위치에 있는지를 결정하려면 복잡한 사실 분석 절차가 필요합니다. 다음은 회사가 지배적인 위치를 악용하는 예입니다:

- 직접적 또는 간접적으로 불공정한 구매나 판매 가격 또는 다른 불공정한 거래 조건을 부과;
- 생산, 시장 또는 기술 개발을 제한하여 소비자에게 불이익을 초래;
- 동종의 거래의 다른 조건을 적용하여 고객을 차별함으로써 경쟁을 저해;
- 경쟁을 제거하기 위해 다른 당사자가 별개의 제품 또는 서비스를 추가로 구매할 것을 수락하는 조건으로 계약을 체결(“연계”).

경쟁업체와의 관계

UTC는 일반적으로 EU의 경쟁법을 위반하지 않고 가격과 판매 조건을 결정하거나 고객을 선택할 수 있습니다. 그러나, 회사가 이러한 결정을 할 때 하나 이상의 경쟁업체와 담합해서는 안됩니다. 이러한 합의나 이해를 “수평적인” 담합 행위라고 합니다. EU의 경쟁법에서는 가격, 판매 조건, 생산량, 또는 고객과 판매 지역의 할당에 관한 수평적인 담합 관행은 목적, 사업의 정당성, 실제로 경쟁에 미치는 영향에 상관없이 불법입니다. UTC는 담합 관행을 구성하거나 그러한 것처럼 보이는 행동을 하지 않습니다.

예를 들어, 다음과 같은 행위에는 무거운 벌금이 부과되고 회사의 전세계적인 명성에 막대한 손상을 줍니다.

합의 및 담합 관행. 아래에 제시한 모든 예는 둘 이상의 경쟁업체 사이의 “합의” 또는 “담합 관행”에 의해 이루어진 경우 불법입니다. “합의”라는 용어는 EU의 경쟁법에서 광의로 해석됩니다. 합의는 반드시 공식적이거나 서면에 의한 것일 필요가 없으며, 경쟁업체 사이에 경쟁과 관련된 민감한 정보를 교환하는 거의 모든 연락이 합의의 증거로 사용될 수 있습니다.

아래에 제시된 행동은 합의하지 않았고 단지 “담합 관행”만 있었다라든가 불법입니다. 담합 관행은 동업계 협회 모임이나 골프 회동과 같은 무관한 것처럼 보이는 행사에서 도달한 비공식적인 약속에서도 발생할 수 있습니다. 회사들이 “고의로 경쟁의 위험 대신에 뒷거래나 은밀한 협력을 택하는” 행동은 불법 담합 관행으로 간주됩니다.

불법적인 합의 또는 담합 관행을 입증할 수 있는 서면 증거가 없는 경우도 많지만, 법 집행 기관과 법원은 암호를 사용한 전화 통신, 서투르게 표현된 메모와 전자 우편의 문장, 회사의 사원이 고객이나 경쟁업체에게 한 말, 또는 다른 타당한 설명을 하지 못하는 경우로부터 이러한 합의 또는 담합 관행을 추정할 수 있습니다.

예: 한 회사의 영업사원이 주요 경쟁업체의 영업사원에게 다른 군소 경쟁업체의 제품에 관해 다음과 같이 불평을 합니다—“이 일을 해결하기 위해 어떤 조치를 취해야 할 것 같아요.” 이 경쟁업체의 영업사원은 다음과 같은 메모를 작성하여 회사에 보고합니다. “같은 업종의 다른 주요 회사가 군소 경쟁업체인 X가 일으킨 시장에서의 문제에 대응하기 위해 어떤 조치를 취할 계획이라고 알고 있습니다.” 2주 후에, 불평을 한 영업사원의 회사는 X사의 제품을 겨냥하여 대폭적인 가격 인하 프로그램을 시작하고 그 직후에 그 주요 경쟁업체도 이와 유사한 프로그램을 시작합니다.

이러한 대화를 한 사람들이 가격에 대한 결정을 내리지 않는 않지만, 이러한 메모는 X사를 공격하기 위한 불법적인 합의 또는 담합 관행의 증거로 사용될 수 있습니다.

가격 담합. 특정한 가격이나 가격 범위에 관한 합의가 없어도 가격 담합을 할 수 있습니다.

예: 동업계 협회 모임에 참석한 UTC 사원이 다른 경쟁 제조업체의 사원들과 허물없이 이야기를 나누고 있습니다. 한 사람이 “여러분들은 어떤지 모르겠지만 저희 회사의 수익성이 예전처럼 좋지 않아요” 하고 말했습니다. 그러자 다른 경쟁업체의 사원이 “가격을 대폭 할인하는 것에 대해 좀 어떻게 했으면 좋겠어요” 라고 말했습니다. UTC 사원도 동의하는 것처럼 머리를 끄덕였습니다. 몇 개월이 지난 후에, 이러한 대화에 참여했던 사원들의 회사들은 모두 가격을 인상했습니다.

법 집행 기관이나 법원은 이러한 사실에 근거하여 대화에 참여했던 모든 사원들이 가격 담합을 했다고 결론을 내릴 수 있습니다.

경쟁업체 사원들과 함께 있을 때 경쟁과 관련된 민감한 대화가 시작되면 즉시 반대 의사를 표명하고 그 자리를 떠나서 가능한 한 빨리 그러한 대화에 관해 법무 부서와 상의해야 합니다.

판매 조건에 영향을 주는 합의. 경쟁업체 사이의 합의에 대한 금지 조항은 가격 뿐만이 아니라 신용 조건, 판촉 프로그램, 할인, 서비스 요금 및 인도 조건을 포함하는 다른 판매 조건에도 적용됩니다. 생산 제한에 대한 합의 또는 담합 관행도 경쟁업체가 책정할 가격을 모른다고 하더라도 불법이 될 수 있습니다.

고객에 관한 경쟁업체들의 합의. 경쟁업체들이 고객에 대한 제품 판매 여부에 관해 합의하는 것은 불법입니다. 불법적인 합의나 담합 관행에는 고객과 판매 지역의 할당을 양해하는 것 뿐만이 아니라 경쟁업체들이 특정 고객이나 고객 범주에 대한 불매에 담합하는 관행도 포함됩니다. 예를 들어, 가격을 깎거나 신용이 나쁘거나 부도덕한 상인에 대해 개별적으로 판매를 거부하는 것은 합법이지만, 담합해서 거부하면 불법적인 불매 동맹이 됩니다. 마찬가지로, 몇 개의 회사들이 다른 공급업체와의 거래를 중단하지 않는 고객에게 판매하기를 거부하는 것은 설사 그 공급업체가 불공정한 거래 관행을 저지르고 있다고 해도 불법입니다. 요컨대, EU의 경쟁법은 사업상의 정당성에 상관없이 경쟁업체들이 담합하여 거래 상대방을 결정하는 행위를 허용하지 않습니다.

동업계 협회와 전문가 조직. UTC 직원들은 때때로 여러 종류의 동업계 협회와 전문가 조직에 참석합니다. 동업계 협회는 업계에 영향을 주거나 제품의 안전을 개선하기 위한 정부의 규제, 법안, 또는 보건 안전법을 모니터 하는 것과 같은 합법적인 기능을 수행할 수 있습니다. 그러나, 이러한 단체들을 잘못 이용하면 경쟁업체들이 경쟁과 관련하여 민감하다고 생각되는 문제들을 논의할 기회를 제공할 수 있습니다. 따라서, 동업계 협회 회의나 이러한 협회가 후원하는 다른 활동에서 실제적 또는 잠재적인 경쟁업체들과 하는 대화에는 그러한 단체가 합법적인 기능을 수행하기 위해 필요한 정보만이 포함되어야 하고 나중에 불법적인 합의나 담합 관행이 있었다는 주장이 제기될 수 있는 논의를 피하도록 특별히 주의해야 합니다. 경쟁과 관련된 민감한 주제에 대한 논의에 참여하지 않았더라도, 단지 그러한 모임에 참석하는 것만으로 그 사원과 UTC가 경쟁을 제한하는 타협에 동참한 당사자라는 증거로 사용될 수 있습니다.

첫째, UTC나 사원이 속해 있는 모든 동업계 협회에는 경쟁법 관련 문제에 대한 자문을 제공하는 법률 고문이 있어야 한다는 것이 UTC의 방침입니다. 이 방침에서 벗어나는 모든 사항은 관련 법무 부서의 허가를 받아야 합니다.

둘째, 동업계 협회 회원들이 업계의 공동 이익에 대해 논의하는 모든 모임에 참석할 때는 다음의 절차를 준수해야 합니다:

- 가능하면 각 회의 전에 안전을 관련 법무 부서에 회람시켜 경쟁과 관련된 민감한 주제가 포함되어 있는지 검토하게 해야 합니다. 안전에 부적절한 주제가 포함되어 있으면 그 회의에 참석하지 마십시오. 회의 안전을 사전에 회람시키는 것이 현실적으로 불가능하면 회의가 끝난 후에 법무 부서로 송부하여 필요한 경우 협회 활동에 관한 기록을 유지하도록 노력해야 합니다. 또한 동업계 협회도 회의록을 유지해야 하고 회사의 대표자는, 가능한 경우, 이 회의록을 수령하는 즉시 법무 부서로 송부해야 합니다.
- 회의에서 경쟁과 관련된 민감한 사안이 제기되면, 회사 대표는 즉시 그리고 공개적으로 자신과 회사를 토의에서 제외시키고 이를 회의록에 명시하도록 요청한 후에 지체 없이 회의장을 떠나서 이러한 사실을 신속하게 법무 부서에 통보해야 합니다.

- 가장 중요한 것은, 회사 사원이 가격, 수익, 판매 조건, 생산량, 연구 개발 프로젝트, 고객 또는 시장에 관해 공식적 또는 비공식적으로 합의 또는 양해해서는 안된다는 것입니다. 또한 개별 회사의 가격이나 원가, 마케팅, 생산, 연구 계획, 또는 최근의 판매 또는 출하 실적과 관련된 정보를 교환해서도 안됩니다. 동업계 협회가 일반적인 시장 통계 등에 관한 정보를 취합할 수 있도록 특정한 과거 실적 자료를 제공하는 것은 허용될 수 있으나, 경쟁업체에 공개되는 그러한 자료들은 전체적이고 익명이어야 합니다. 모든 데이터는 동업계 협회에 제공하기 전에 법무 부서의 검토 및 승인을 받아야 합니다.
- 동업계 협회에 회원으로 가입하는 것은 관련 사업 단위와 법무 부서의 사전 승인을 받아야 하고 이와 관련된 모든 활동은 이 지침과 사업 단위가 배포한 모든 동업계 협회 지침을 따라야 합니다.

정부 자문 위원회 및 정부 기관에 대한 프리젠테이션. 사원들은 때때로 다른 동업계 또는 전문가 협회 회원들과 함께 세금, 보건 또는 안전에 관한 문제나 제품에 대한 업계 통일 표준 채택에 관해 정부 기관에 자문을 제공하기 위해 회의에 참석해 달라는 요청을 받을 수 있습니다. 이러한 활동은 적절한 방법으로 수행하는 경우 합법적입니다. 그러나 이러한 활동에는 근본적으로 위험이 내포되어 있기 때문에 정부의 심리나 소송과 관련하여 경쟁업체들과의 연대 행동에 참여하려는 제안은 사전에 법무 부서와 상의해야 합니다.

경쟁업체 활동의 감시. UTC는 제품을 공급하는 모든 시장에서 적극적으로 경쟁에 참여합니다. 경쟁을 하려면 당연히 경쟁업체의 활동에 관해 알아야 합니다. 그러나 회사는 어떠한 경우에도 경쟁업체의 가격, 판촉 또는 이와 유사한 활동에 관한 정보를 경쟁하는 회사로부터 직접 입수해서는 안됩니다. 경쟁과 관련된 정보를 독립 마케팅 조사 기관과 같은 제삼자로부터 얻는 것은 허용됩니다. 이러한 정보는 또한 고객과 같은 다른 소스를 통해서도 합법적으로 얻을 수 있으나, 이러한 소스를 경쟁업체들이 서로 혜택을 얻기 위한 자료 교환의 통로로 사용해서는 안됩니다. **경쟁 정보 수집**이라는 제목의 UTC 회보를 참조하십시오.

고객과의 관계

경쟁법은 UTC가 대 고객 업무를 수행하는 것을 제한합니다. 회사가 단독으로 행동하는 경우에는 회사가 잠재적인 지배적인 위치를 악용하지 않는 한 일반적으로 자유롭게 고객을 선택하고 가격을 결정할 수 있습니다. 이와 마찬가지로, 회사의 고객들도 보통 자유롭게 UTC 제품을 재판매할 그들의 고객을 선택하고 UTC 제품의 재판매 가격을 결정하며 제품을 구매할 공급업체를 선택할 수 있습니다. UTC가 그들의 선택을 제한하려고 하면 경쟁법과 관련하여 문제가 발생합니다.

고객의 선택. UTC는 거래할 고객을 선택할 수 있습니다. 또한 특정한 상황에서 고객들에게 제품을 독점적으로 공급할 수 있습니다. 그러나 UTC가 그 고객의 경쟁업체와 거래하지 않겠다고 약정하는 것은 일반적으로 불법적인 행위입니다. 이러한 이유 때문에 고객들과 다른 실제 또는 잠재 고객과의 거래 또는 미래의 거래 의사에 대해 논의하지 않도록 주의해야 합니다. 이러한 문제가 발생하면 법무 부서와 상의해야 합니다. 회사의 제품 공급에 사활이 달려있는 기존의 고객에게 제품 판매를 중단하거나 그러한 고객이 회사의 실제 또는 잠재 경쟁체인 경우에는 반드시 법무 부서와 상의해야 합니다.

고객과 판매 지역에 영향을 주는 제한. 특정한 상황에서, EU의 경쟁법은 UTC가 다음 사항을 제한하는 것을 허용합니다: (a) 고객이나 대리점이 적극적으로 상품을 재판매 또는 판매할 수 있는 지역과 (b) 고객이나 대리점이 적극적으로 재판매 또는 판매할 수 있는 특정한 종류의 구매자. 고객이나 대리점이 특정한 판매 지역이나 특정한 구매자에 대해 “적극적인” 판매 활동을 하는 것을 제한하는 것은 합법적일 수 있으나, 그러한 판매 지역 밖에 있는 고객이 요청한 “수동적 판매”는 금지할 수 없습니다. 판매 지역과 구매자를 제한하는 것에 관한 규정은 매우 복잡하므로 고객에게 그러한 제한 조치를 취하기 전에 법무 부서와 상의해야 합니다.

재판매 가격의 유지와 차별적인 행동. UTC는 고객이 회사의 제품을 재판매하는 가격이나 다른 판매 조건에 대해 고객과 합의하거나 약정해서는 안됩니다. 재판매 조건에 관한 모든 결정은 고객에게 일임해야 합니다. 회사의 영업 사원이 재판매 가격을 권장할 수는 있으나 고객이 그러한 권장 가격을 자유롭게 무시할 수 있다는 것을 명확하게 밝혀야 합니다. 고객이 회사의 권장 가격을 따르도록 위협하거나 강요해서는 안됩니다.

한 회사가 지배적인 위치에 있는 시장에서는, “차별적인 가격” 또는 리베이트, 특정 시장에서 경쟁업체를 몰아내기 위한 “약탈적인 가격”, 그리고 공급하는 제품이나 서비스의 경제적인 가치와 무관한 “과도한” 가격을 부과하는 것에 대해 복잡한 규정이 적용됩니다. 이러한 개념은 주관적이므로 회사가 차별적 또는 약탈적이거나 과도하다고 생각하지 않는 가격 관행에 대해서도 위원회나 NCA가 이의를 제기할 수 있습니다. 따라서, 회사가 특정한 제품에 대해 지배적인 공급업체인 경우에는 가격 관행에 대해, 특히 실제 또는 잠재 경쟁에 대처하기 위해 가격 관행을 변경하는 경우에는 사전에 법무 부서와 상의해야 합니다.

고객의 판매 및 구매 대상을 제한하는 약정. UTC와 고객 사이의 약정에는 제삼자에 대한 상품 또는 서비스의 판매 및 구매와 관련하여 양 당사자 또는 한 당사자를 제한하는 여러 가지 조항이 포함될 수 있습니다. 가장 일반적인 제한은 다음과 같습니다:

- 고객이 의무적으로 UTC에서만 제품 또는 서비스를 구매하고 UTC 경쟁업체의 제품을 사용하거나 거래하는 것을 금지하는 조항. 이러한 약정은 구매자가 특정 제품에 대한 필요 물량의 전부 또는 대부분을 UTC에서 구매하게 하는 “필요 물량 계약”의 형태를 취할 수 있습니다;
- 구매자가 의무적으로 두 가지의 별개의 상품 및/또는 서비스를 동시에 UTC로부터 구매하게 하는 연계 조항.

UTC가 지배적인 경쟁업체인 시장에서 회사가 이러한 종류의 제한을 강요하면 무거운 벌금이 부과될 수 있습니다. 이 법률 영역은 매우 복잡하므로, UTC 고객과 이러한 제한 조항이 포함된 약정의 체결을 고려하고 있는 경우에는 법무 부서와 상의해야 합니다.

대리점과의 관계

UTC 제품의 대리점은 독립적인 사업체입니다. 대리점의 사업상의 결정을 강요하거나 영향력을 행사하려고 해서는 안됩니다. UTC는 모든 대리점과 공정하게 거래해야 합니다. 그러나, UTC는 대리점들이 기존 또는 미래의 계약 조건, 방침서, 물량 목표 등을 준수할 것을 강력하게 권고할 수 있습니다.

EU와 국내 경쟁법은 대리점이 경쟁업체의 제품을 취급하는 것을 방지하는 UTC의 권리를 제한합니다. 경쟁업체의 제품을 취급하거나 취급을 고려하고 있는 대리점과 UTC의 방침에 관해 논의할 때는 대리점이 경쟁업체의 제품을 취급한다는 사실보다는 UTC가 기대하고 있는 대리점의 실적 및 이러한 실적 목표를 달성할 수 있는 대리점의 능력에 초점을 맞추십시오. 특정한 상황에서, 독점 유통이나 필요 물량의 합의는 허용될 수 있으나, 이 법률 영역은 매우 복잡하기 때문에, UTC 대리점에 이러한 제한을 부과하는 약정의 체결을 고려하고 있는 경우에는 법무 부서와 상의해야 합니다. UTC가 대리점과의 계약 관계에 부과하는 추가적인 제한에 대해 알아보려면 앞에서 설명한 “고객과 판매 지역에 영향을 주는 제한”을 참조하십시오.

UTC가 단독으로 신의 성실에 입각하여 행동할 때는 잠재적인 지배적인 위치를 악용하지 않는 한 고객의 대한 판매를 종료할 수 있습니다. UTC 제품에 영향을 주는 중대한 품질 문제와 연관된 사유와 같이 종료를 정당화할 수 있는 긴급 상황을 제외하고는, 모든 종료는 대리점 계약서의 조건과 현지법을 준수해야 합니다. 대리점 계약의 종료는—특히 UTC 제품에 대한 의존도가 높은 대리점의 경우—경쟁법이나 다른 법적 문제를 야기할 수 있으므로,, 법무 부서와 함께 사전에 검토해야 합니다.

공급업체와의 관계

가격과 조건에 영향을 미치는 합의와 담합 관행. 경쟁 관계에 있는 구매자들이 상품과 서비스를 구매하는 가격과 조건을 논의하거나 합의하는 경우 이러한 구매자들이 그 결과로 영향을 받는 시장(들)을 지배하고 있으면 EU의 경쟁법에서는 불법일 수 있습니다. 어느 경우에도 법무 부서의 사전 검토와 승인 없이 공급업체 또는 공급업체 그룹에서 구매하는 제품의 가격에 대해 다른 회사의 구매자들과 논의해서는 안됩니다. 공동 구매 그룹을 결성하는 것에 관한 논의를 시작하기 전에 관련 법무 부서로부터 조언 및 승인을 받으십시오.

불매 동맹. 일반적으로, 두 회사가 다른 회사로부터 제품을 구매하지 않기로 합의하면 EU의 경쟁법을 위반하게 됩니다. 예를 들어, 구매자들이 특정 공급업체를 “블랙 리스트”에 올리려는 도의에 참석하면, 비록 독립적으로 그리고 일반적으로 그 공급업체와 거래를 하지 않기로 결정했다라도, 위원회나 NCA는 이 공급업체를 보이콧하려는 합의 또는 담합 관행이 있었다고 추정할 수 있습니다.

동업계 포럼이나 협회 회의도 불매 동맹의 소스가 될 수 있습니다. 공식이든 비공식이든, 회의에 참석하는 동안 불매 동맹으로 유도하는 논의를 한다고 생각되면 그러한 논의에 동참해서는 안되며 신속하게 법무 부서와 상의해야 합니다.

독점 공급 계약. 공급업체가 제품과 서비스를 UTC에게만 판매하고 UTC의 경쟁업체에게는 판매하지 못하게 하는 독점 유통 조항은 특정한 상황에서 불법일 수 있습니다. 이러한 계약의 체결을 고려하고 있는 경우에는 법무 부서와 상의해야 합니다.

조사, 수색 및 압수

위원회나 NCA는 직원들을 보내어(때로는 불시에) EU 내에 위치한 UTC 사무소를 조사할 수 있습니다. 현장 조사는 물론 중대한 일이지만 부당한 불안감의 원인이 되어서는 안됩니다. 조사를 받는다고 해서 회사가 법을 위반했다는 것을 의미하는 것은 아닙니다. 적절한 지침을 따르기만 하면 이러한 조사가 큰 혼란을 야기시키지는 않습니다. 그럼에도 불구하고 위원회나 NCA의 현장 조사는 신중하고 적절하게 처리하는 것이 중요합니다. 위원회나 NCA로부터 정보나 문서 수색에 대한 요청을 받으면 즉시 법무 부서에 통지해야 합니다. 여러분은 조사관들과 특정한 문제에 논의하기 전에 변호사를 출석시키도록 최선의 노력을 해야 합니다. 또한 법 집행관들이 검토 및/또는 복사한 문서들에 대한 기록을 주의해서 유지해야 합니다.

문서 작성

UTC 사원이 회사 업무와 관련하여 작성한 모든 문서는—집에서 작성했거나 다른 사람들에게 보여주기 위한 것이 아니더라도—경쟁법 당국에 제공될 수 있다는 것을 명심하십시오. 따라서, 사원들은 문서의 초안이나 전자 우편을 포함하는 전자식 파일을 작성할 때 단지 내부용 또는 개인용인 경우에도 매우 주의해야 합니다. 또한 사원들은 각 사업 단위에 적용되는 문서 보관 방침을 숙지하고 준수해야 합니다.

위원회와 NCA는 회사의 문서—공식 왕복 문서, 보고서 및 메모, 전자 우편, 사원의 개별적인 초안 및 비공식 수기 메모, 통화 기록, 집에 보관한 문서, 그리고 사적인 것처럼 보이는 기타 물건—를 압수할 수 있는 권한을 가지고 있습니다. 이러한 문서는 순수한 의도나 회사 방침이 아닌 특정 개인의 내부적인 사고 과정만을 나타낸다는 사실에 상관없이 경쟁법 집행 당국에 의해 UTC에 불리하게 사용될 수 있습니다.

결론

여러분이 경쟁법 문제가 발생할 가능성이 있다는 것을 알게 되면 이를 법무 부서와 상의할 책임이 있습니다. 법무 부서는 EU의 경쟁법을 철저히 준수하면서도 전세계에서 사업 목표를 달성할 수 있는 방법에 대해 자문을 제공할 수 있습니다.

United Technologies Corporation
United Technologies Building
Hartford, CT 06101