



United Technologies

직원용 글로벌 독점 금지 가이드



United Technologies Corporation(UTC)와 그 계열사 및 자회사의 정책은 당사가 사업을 하고 있는 모든 사법 관할권의 법률을 준수하는 것입니다. 여기에는 해당하는 모든 독점 금지법의 엄격한 준수가 포함됩니다. 모든 직원은 사업 수행 시 이러한 독점 금지법과 UTC의 윤리강령이 지켜지도록 할 책임이 있습니다.

이 가이드는 귀하께 필요한 조언을 제공하여 독점 금지 문제를 제기하는 사업 상황을 인식하도록 돕기 위해 기획되었습니다. 본 가이드는 특정 상황에 적용될 경우, 복잡하고 미묘할 수 있는 해당 독점 금지법의 요약이 아닙니다. 또한, 본 가이드는 UTC가 사업을 하고 있는 각 사법 관할권의 구체적인 독점 금지법을 다루지 않습니다. 정확히 말하면, 본 가이드는 일반적인 독점 금지 원칙을 검토하고 독점 금지 문제처럼 보일 수 있는 행위까지도 피할 수 있도록 안내합니다. 독점 금지 문제를 제기할 수 있는 모든 행위는 법무 부서의 사전 검토를 받아야 합니다.

본 가이드는 인수, 기업 분할, 합병 및 합작 투자에 적용되는 독점 금지법을 다루지 않습니다. 귀하가 고려하는 거래에서 UTC가 기업이나 그 자산의 경영권 인수나 양도, 합작 기업의 설립이나 합류, 또는 법인의 소수 지분 인수나 매각을 하게 될 경우, 귀하의 법무 부서와 상의해야 합니다.

1. 독점 금지법에 주목해야 하는 이유

독점 금지법의 불이행은 회사, 직원 및 주주에게 심각한 위험을 초래합니다. 위반에 대한 처벌은 엄중하며, 개인의 구금, 개인 및 회사에 대한 과중한 벌금 및 심각하고 지속적인 UTC 명성의 손상이 포함됩니다. 일부 잠재적 위험은 다음과 같습니다.

1. 독점 금지법을 준수하지 않는 직원은 위반의 심각성에 따라 해고를 포함한 징계 조치를 받습니다.
2. 구류 - 일부 국가의 법률은 독점 금지법 위반에 대해 형사 제재를 허용합니다. 예를 들면, 미국의 주요 연방 독점 금지 법령인 셔먼법(Sherman Act)의 위반은 많은 경우 중죄입니다. 각 범죄에 대해 개인은 최대 징역 10년 및 최대 백만 달러의 벌금형에 처해질 수 있습니다. 미국 정부는 가격 담합, 입찰 조작, 고객 또는 시장 할당 등과 같은 심각한 독점 금지 위반에 대해 중죄 기소를 강력히 추구하고 상당한 기간의 형기를 구형합니다. 유럽 연합과 중국을 포함한 기타 국가의 법률은 형사 제재를 허용하지 않을 수 있지만, 이런 법률의 위반은 여전히 회사와 귀하 개인 모두에게 심각한 결과를 가져올 수 있습니다.

3. 거액의 벌금 - 재정적 처벌은 위법 사실이 발견된 관할권에 따라 다릅니다. 미국에서 회사는 최고 1억 달러 또는 금전적 이득이나 손실의 2배에 해당하는 액수 또는 범죄로 인해 발생한 손실 중 제일 큰 금액의 벌금에 처해질 수 있습니다. 유럽 연합에서는 벌금의 총액이 최고 UTC 전세계 수익의 10%까지 이를 수 있습니다. 여러 사법 관할권(미국, 유럽 연합, 멕시코, 브라질, 인도 및 러시아 등)에서 최근 구형된 벌금은 수천만 달러에서 수억 달러에 이릅니다.
4. 거액의 손해 배상액 - 민사 독점 금지 소송건에서 손해 배상액의 총액은 수익 달러 이상이 될 수 있습니다. 미국에서는 승소한 원고들이 증명된 실제 손해 배상액의 세 배를 자동적으로 보상받습니다. 세 배의 손해 배상액에 현혹되어 유통업체, 고객 및 심지어 공급업체들까지도 일상적인 상사 분쟁을 미국에서 발생한 독점 금지 위반으로 전환하려고 자주 시도합니다. 반경쟁적 활동으로 손해를 입었다고 주장하는 개인 소송 당사자들의 재판 청구권을 인정하기 시작한 미국 밖의 관할권도 점점 늘어나고 있습니다.
5. 공동 연대 책임 - 독점 금지법 위반에 연루된 개인 및 기업은 피해 시장에서 극히 적은 판매 점유율을 가지고 있다 하더라도 초래된 손해 또는 부당 청구액의 100%에 대해 법적 책임이 있습니다. 더 나아가, 위반 회사 및 그 회사의 보험사는 개인을 이러한 법적 책임으로부터 면제할 수 없습니다.
6. 강제 명령/합의 - 강제 명령, "정지 명령", 기타 법원 판결 및 동의 또는 합의 계약에 최초 위반의 범위를 능가하는 금지 조항이 포함될 수 있습니다. 수십년 동안 지속될 수 있고 정기적이고 지나친 정부 감독이 요구되는 그러한 금지 조항은 미래의 사업 운영과 기회를 심각하게 해칠 수 있습니다.
7. 전세계 독점 금지법 - 미국의 여러 주, 유럽 연합 및 세계 대부분의 국가들(유럽 연합 회원국, 브라질, 캐나다, 중국, 인도, 일본, 한국, 멕시코, 러시아, 남아프리카, 영국 및 약 100여개의 기타 국가 포함)은 유사하지만 분리된 집행 기구를 가지고 있는 독점 금지법을 가지고 있습니다. 한 관할권에서의 독점 금지법 위반은 다수의 규제 기관에 의한 조사 또는 둘 이상의 법원에서 동일한 문제에 대한 동시 소송을 초래하여 변호, 시간 손실 및 명예 훼손과 관련된 비용을 크게 증가시킵니다.
8. 정부 도급업 금지 - UTC는 독점 금지법의 형사 및 민사법 위반으로 인해 당사의 전세계 최대 단일 고객인 미국 정부뿐만 아니라 기타 연방 정부, 주 정부, 지역 정부 및 외국 정부와 계약을 맺는 일이 금지될 수 있습니다.

9. 기밀 정보 누출, 사업 상 불편 및 곤혹스러움 -- 재판전 증거 조사에서 제공/제출되는 회사 직원의 증언과 전자 메일 및 개인 일기를 포함한 회사 문서가 법정, 일부 기타 공개 토론 또는 언론에 공개될 수 있습니다. 논란이 된 행위가 합법적일지라도 그러한 공개때문에 당사의 명성이 손상될 수 있습니다.
10. 시간 손실 - 손해 배상액과 비용에 더하여, 독점 금지 소송은 소송의 변호를 지원해야 하는 회사 직원들과 임원들의 시간 및 에너지에 심각한 부담을 줍니다. 전형적인 활동에는 다량의 회사 문서 및 전자 파일의 검색, 검토 및 제출, 증언 준비, 긴 서면 조사에 대한 답변, 원고측 변호사의 심문을 견디는 일과 재판 중 증언이 포함됩니다.
11. 높은 변호 비용 - 독점 금지 소송 및 정부 조사를 변호하는 일은 전문화된 독점 금지 법률 고문과 독점 금지 전문 경제학자, 회계사 및 기타 증인들이 필요하기 때문에 높은 비용이 듭니다. 또한, 실제 보상되는 손해 배상액이 적더라도 승소한 원고들은 변호사 비용을 보상받습니다. 보험 보상은 전혀 없거나 부족하거나 이러한 성격의 변호비 지급에 해당되지 않을 수 있습니다. 그 결과, UTC가 그 어떤 불법 행위에 대해 결백하다 할지라도, 회사의 운영 예산에서 엄청난 비용이 지불될 수 있습니다.

II. 정부 조사, 수색 및 압수

정부 당국은 광범위한 조사권을 가지고 있습니다. 정부 규제 당국자들은 "새벽 기습"이라 불리는 불시 조사 동안 사전 경고 없이 회사를 방문하고, 회사 구내와 경우에 따라서는 개인 주택까지 수색하고, 증거로 성립될 수 있는 모든 자료의 사본을 취할 수 있습니다. 당국자들은 구두 진술을 받고 질문에 대한 서면 답변을 강제하며 관련 회사, 경쟁사 및 기타 제3자들이 연관되는 청문회를 열어 사건 관련 사실들을 입증할 수 있습니다.

물론 현장 조사는 심각한 사안이나 이때문에 지나치게 동요되어서는 안됩니다. 현장 조사는 회사가 어떤 법률을 위반했음을 의미하지는 않습니다. 적절한 지침을 준수하는 경우, 현장 조사는 최소한의 업무 중단만을 야기할 것입니다. 그럼에도 불구하고 정부 당국이 실시하는 현장 조사를 조심스럽고 적절하게 취급하는 것은 중요합니다.

정부 당국에 의한 정보 요청이나 문서 수색에 직면할 경우, 즉시 법무 부서에 알려야 합니다. 조사관이나 조사자와 어떤 사안에 대해 논의하기 전 반드시 변호사가 참석하도록 최선의 노력을 기울여야 하지만, 조사를 방해하지는 마십시오. 또한 집행자들이 검토 및/또는 복사하는 문서들을 상세히 파악해야 합니다.

III. 조사 대상 사업 관행: 공동 및 단독 행위

독점 금지법은 치열한 경쟁이 최상의 경제적 자원 배분을 낳고, 그 결과 최상 품질의 제품과 서비스가 최저 가격에 제공된다는 전제에 근거합니다. 이 목표를 이루기 위해 독점 금지법은 일반적으로 두 가지 유형의 행위를 금지합니다. (1) 불합리하게 경쟁을 제한하는 공동 행위 및 (2) 회사의 독점력을 유지하거나 회사를 독점적 위치로 견인하거나 그렇게 하겠다고 심각하게 위협하는 부적절한 단독 행위(“시장 지배적 지위의 남용”이라고도 불림). 독점 금지법의 다른 면들은 가격 책정 및 기타 불공정 거래 관행에서 특정 유형의 차별을 금지합니다.

다음 논의는 당사가 경쟁사, 고객 및 공급업체와 거래 시 발생할 수 있는 가장 일반적인 독점 금지 문제들에 대한 요약 및 지침입니다.

A. 경쟁사와의 거래

경쟁사와의 접촉과 합의는 독점 금지법에서 가장 심각한 문제들을 제기하며, 따라서 대부분의 정부 규제 당국 및 민사 원고의 조사를 초래합니다. UTC의 정책은 어떤 제품과 서비스를 제공할지, 어디서 어떻게 제공할지 그리고 얼마의 가격을 청구할지와 관련하여 당사만의 독립적인 결정을 내리는 것입니다. 법무 부서의 사전 승인이 없는 한, 언제 어떻게 고객에게 제품 또는 서비스를 제공할지를 결정할 때 결코 경쟁사를 참여시켜서는 안됩니다.

경쟁사는 당사와 경쟁하여 거래를 얻고자 노력하는 모든 경쟁 상대입니다. 당사는 어떤 맥락에서는 고객, 공급업체 또는 파트너와 거래하지만 다른 맥락에서는 경쟁사와 거래합니다. 그러한 상황에서 경쟁사와 거래하는 것에 관한 회사 정책의 적용에 대해 질문이 있으면 즉시 법무 부서에 연락해야 합니다

독점 금지법은 일반적으로 경쟁을 억제하는 경쟁사 간의 합의를 금지합니다. “합의”란 개념은 폭넓게 해석되며, 따라서 직원은 경쟁자와 취하는 모든 연락에 대해 극도의 신중을 기해야 합니다. 타당하고 합법적인 목적이 없다면, 가격, 가격 책정 정책, 할인, 공제 또는 기타 판매 조건에 관하여 어떤 경쟁사 대표자와의 합의(또는 합의를 이루기 위한 시도)도 있어선 안됩니다. 생산 제한, 고객, 시장 또는 지리적 지역의 할당, 고객 또는 공급업체에 대한 배척 또는 기술 발전의 억제를 위한 경쟁사와의 합의(또는 합의를 이루기 위한 시도)에 대해 유사한 금지 조항들이 있습니다.

결탁으로 비치는 것조차 피하기 위해, 경쟁사를 떠나 UTC에 합류한 직원은 경쟁과 관련된 민감한 정보 또는 이전 고용주의 독점 정보를 논의, 공유 또는 사용해서는 안됩니다. 여기에는 입찰 정보, 고객 명단, 가격 책정 또는 재무 데이터, 기술 매뉴얼, 디자인 또는 전략적 계획

혹은 사업 계획이 포함됩니다. 이전 고용주로부터 얻은 정보가 경쟁과 관련된 민감한 정보 또는 독점 정보로 간주될지에 대해 질문이 있는 경우, 그 정보를 사용 또는 공유하기 전에 법무 부서와 상의하십시오.

합의의 정의 합의란 합의 당사자들이 특정 방식으로 행위하거나 하지 않는다는 보장의 교환입니다. 독점 금지법에서 “합의”는 광의의 개념이며, 가격 인상이나 가격 안정과 같은 사안에 대한 경쟁사 간의 단순한 명시적 또는 서면 합의 이상의 개념입니다. 원고는 어떠한 명시적 또는 서면 합의의 증거 없이 경쟁사 간의 “합의”를 증명할 수 있습니다. 오히려, 배심원들이 모든 사실과 정황으로부터 합의 또는 “양해”를 추론할 수 있습니다. 일부 법정 및 배심원들은 의심되는 합의의 목적이나 세부 내용 또는 실행 수단에 대해 참가자들이 직접적으로 서로 의사소통하지 않은 경우에도 합의라고 판단합니다. 배심원들은 행위만으로 또는 경쟁사와의 접촉에서 비롯된 것으로 추정되는 가격 인상과 같은 시장 사건으로부터 합의를 추론할 수 있습니다.

그러므로, 직원들은 다른 사람들이 경쟁사들 간 합의라고 추론할 수 있는 어떠한 상황도 피해야 합니다. 가장 안전한 방침은 타당하고 합법적인 목적이 있음을 쉽게 증명할 수 없는 한, 경쟁사와의 어떠한 회의나 커뮤니케이션도 참여하는 것을 거절하는 것입니다. 직원은 가격, 제안된 입찰가, 특정 고객이나 지역에 관한 정보 또는 가격 책정, 비용, 이윤 또는 제품이나 서비스 마케팅에 대한 모든 정보를 결코 경쟁사와 논의해선 안됩니다. 경쟁사가 이런 사안들 중 어떤 것에 대해 논의를 시작할 경우, 즉시 대화에의 참여를 거절하고, 분명히 드러나게 그 회의 장소를 떠나거나 다른 방식으로 논의를 종료한 후 즉시 법무 부서에 연락해야 합니다. 합법적인 회사 간 공급 거래나 합작 투자와 같은 본 지침의 예외 사항은 법무 부서의 사전 승인이 필요합니다. 더 나아가, 직접 경쟁사에게 말하기 부적절한 정보를 경쟁사에 전달하기 위해 컨설턴트 및 공급업체를 포함한 제3자를 이용하지 말아야 합니다.

불법적인 합의의 유형 법원은 특정 유형의 합의는 경쟁을 해칠 가능성이 너무 크기 때문에 합의 여부를 평가하기 위한 구체적으로 조사할 필요가 없다고 판결했습니다. 이러한 유형의 합의는 법원이 그 합의의 목적 또는 효과를 고려하지 않아도 경쟁에 부정적 영향을 미친다고 추정하기 때문에 그 자체로 불법으로 취급됩니다. 그러한 합의를 시작하기 위한 시도조차도 불법일 수 있으며 UTC 정책에 반할 수 있습니다.

가격 담합. 그 자체로 불법적인 합의 중 가장 두드러지는 것은 가격 담합과 관련된 것입니다. 가격 담합은 광의의 개념으로서, 입찰 결정, 가격 고정 또는 안정, 가격 계산 공식 또는 방법의 수립, 표준 할인이나 리베이트 수준에 대한 합의, 표준 신용 조건 또는 품질보증의 설정 또는 가격 변동 발표 시기에 대한 합의를 위한 집단적인 노력이 포함됩니다.

이러한 행위는 불법 가격 담합으로 형사 기소를 당할 가능성이 높습니다.

UTC가 사업을 수행하는 고도의 경쟁적 환경에서 경쟁력을 유지하기 위하여 경쟁사 가격에 대한 공개 정보를 모니터링하고 다른 사업자들의 가격 변동에 대응하는 것이 바람직할 수 있습니다. 어떤 것도 시장 조건에 대응하여 가격을 인상하거나 경쟁사의 제시 가격에 맞추기 위해 가격을 인하하는 당사만의 가격 책정에 대한 독립적 결정을 막지 못합니다.

따라서 법에 의해 달리 금지되지 않는 한 직원은 고객, 공급업체 및 업계 간행물과 같은 합법적인 출처에서 경쟁사의 가격 책정 또는 비용 정보를 얻을 수 있습니다. 직원은 경쟁사의 가격, 비용에 대한 정보 또는 기타 경쟁과 관련된 민감한 정보를 어디에서 입수했는지 항상 분명하게 문서화해야 합니다. 그러나 UTC의 정책은 경쟁사와 가격 목록, 비용, 입찰가 또는 견적가를 교환하는 것을 허용하지 않습니다. 그와 같은 행위는, 경쟁사 간 가격 관련 합의가 없었다 하더라도, 공모로 비치는 요인이 될 수 있습니다.

고객 또는 지역 할당. 특정 고객 또는 지역을 대상으로 경쟁하지 않겠다는 경쟁사 간 합의 또한 그 자체로 불법으로 간주될 수 있습니다. 따라서 경쟁사와 어떤 고객이나 고객층을 대상으로도 판매하기로 또는 판매를 자제하기로 합의하거나 합의하기 위해 시도하지 마십시오. 경쟁사와 어떤 지리적 영역에서 판매하기로 또는 판매를 자제하기로 또는 고객의 사업을 할당, 분할 또는 공유하기로 합의하거나 합의하기 위해 시도하지 마십시오. 또한 고객 할당의 합의에 대한 추측을 낳을 수 있는 행위에 결코 가담하지 말아야 합니다. 유통 채널이라는 맥락 안에서의 예외 사항은 법무 부서의 사전 승인이 필요합니다.

단체 불매운동 및 집단적 거래 거부. 경쟁사들 간 또다른 경쟁사(또는 고객 또는 공급업체)와의 거래를 거부하는 합의는 특정 상황에서, 특히 합의하는 경쟁사들이 시장 지배력을 가지고 있거나 합의하는 경쟁사들이 제외된 경쟁사가 효과적으로 경쟁하기 위해 필요한 일부 시설, 공급 또는 시장에 대한 접근을 거부하는 경우, 그 자체로 불법이 될 수 있습니다. 부적절한 인상을 주는 것조차 피하기 위해, 법무 부서와 미리 상의하지 않은 채 제3자 분쟁 또는 불만 사항을 경쟁자와 논의하거나 공급업체, 고객 또는 경쟁사를 벌하거나, 해를 끼치거나 배척하기 위해 협력할 것을 제안하지 마십시오.

업계 협회 활동. 일부 직원들은 때때로 다양한 업계 협회 및 전문가 조직에 참여합니다. 업계 협회는 정부 규제의 모니터링, 업계에 영향을 미치거나 제품 안전을 개선하는 입법이나 보건 및 안전 법규의 제안과 같은 합법적인 기능을 수행합니다. 그러나 이러한 조직들은, 부적절하게 이용될 경우, 경쟁사들에게 경쟁과 관련된 민감한 정보로

간주될 수 있는 사안들을 논의하는 기회를 제공할 수 있습니다. 따라서 업계 협회 회의나 기타 공동 업계 활동의 모든 커뮤니케이션에 해당 단체의 합법적인 기능을 위해 필요한 정보만 포함시키는 것이 중요합니다. 돌이켜 볼 때 불법 합의가 있었다는 주장을 초래하거나 그런 추론을 지지할 수 있는 논의를 피하십시오. 단지 경쟁과 관련된 민감한 주제가 논의되는 회의에 참석하는 것은 비록 귀하가 그런 논의에 참여하지 않았다 하더라도 귀하와 UTC가 불법적인 합의의 당사자라는 증거로 사용될 수 있습니다.

첫째, UTC나 그 직원이 소속된 모든 업계 협회가 독점 금지법 관련 문제에 대해 협회에 조언하는 법률 고문을 두어야 하는 것이 UTC의 정책입니다. 이 정책으로부터의 모든 이탈은 법무 부서의 사전 승인이 필요합니다.

둘째, 업계의 공동된 이해관계의 주제에 대한 업계 협회원들 사이의 모든 회의와 관련하여 다음 절차들을 준수해야 합니다.

- 의제는 각 회의 이전에 회람되어야 하며, 실행 가능하다면, 법무부서가 검토하여 의제가 경쟁과 관련된 민감한 주제들을 포함하고 있는지 확인해야 합니다. 부적절한 주제들이 의제에 포함되어 있다면 회의에 참석하지 마십시오. 회의 전 안건을 배포하는 것이 현실적으로 불가능할 경우, 안건을 회의 후에 법무 부서에 제공하여 법무 부서가 협회의 활동 기록을 보관하도록 해야 합니다. 업계 협회도 회의록을 보존해야 하고 회사 대표자는 이 회의록을 입수 즉시 법무 부서에 전달해야 합니다.
- 경쟁과 관련된 민감한 주제가 회의에서 제기될 경우, 회사 대표자는 즉시 공개적으로 자신과 회사를 그 논의로부터 거리를 두며 이것이 회의록에 기록되도록 요구하고 그 후 회의에서 즉시 떠나 신속하게 법무 부서에 알려야 합니다.
- 무엇보다 중요한 점은 회사의 대표자는 가격, 이윤, 판매 약관, 생산량, 연구 및 개발 프로젝트, 고객 또는 시장에 관한 어떠한 공식 또는 비공식 합의나 양해를 시작하지 말아야 한다는 것입니다. 또한 개별 회사의 가격이나 비용, 마케팅, 생산이나 연구 계획 또는 최근 매출 상황 또는 배송 통계와 관련된 어떤 정보도 교환할 수 없습니다. 일반적인 업계 통계를 수집하기 위해 업계 협회에 특정 이전 데이터를 제공하는 것은, 경쟁자들에게 공개되는 모든 데이터가 집계되어 익명 처리될 경우, 허용될 수 있습니다. 어떠한 데이터라도 업계 협회와 공유하기 전에 법무 부서의 검토와 데이터 공유의 승인을 얻어야 합니다.
- 업계 협회에서의 일체의 회원 자격은 관련 사업부와 법무 부서의 사전 승인을 받아야 하며 본 지침과 사업부가 발행한 모든 업계 협회 지침을 준수해야 합니다.

업계 협회 활동에서 생기는 많은 독점 금지 문제들은 업계 협회 회의와 관련한 비공식 또는 사회적 상황에서 발생합니다. 이 섹션에서 제시된 업계 협회에 관한 모든 규칙은 공식 및 비공식 활동과 상황 모두에 적용됩니다.

경쟁사 접촉은 가장 심각하고 민감한 독점 금지 문제이며 그러한 접촉 상황이 존재하는 경우에는 언제든지 더욱 차별한 주의를 기울여야 합니다. 경쟁사 또는 업계 협회 참석자와의 적절한 커뮤니케이션에 관한 모든 질문은 법무 부서로 문의해야 합니다.

B. 고객과의 거래

원가 이하 가격 책정, 가격 차별, 경쟁사 제품이나 서비스에 대한 비방, 한 제품이나 서비스를 다른 것에 끼워팔기, 배타적 거래, 고객의 재판매 조건의 제한 또는 정당한 목적 없이 고객과의 관계 종료와 같이 고객과 관련된 특정 활동들은 독점 금지 문제를 야기할 수 있습니다. 이러한 관행 중 다수는 특히 UTC 운영부가 상당한 또는 지배적인 시장 점유율을 가지고 있는 분야에서 독점 금지 조사를 받기 쉽습니다. 이 섹션은 이러한 관행을 일반적으로 설명하고 조치를 취하기 전 법무 부서와 상의하는 것이 중요한 상황을 확인합니다.

원가 이하 가격 책정. 어떤 경우에는 독점 금지법에 따라 회사가 자사 제품 및 서비스의 가격을 평균 가변 비용과 같은 적절한 비용 척도 이상의 수준으로 정해야 합니다. 이러한 문제는 지배적 회사가 원가 이하 가격 책정을 통해 더 작은 경쟁사들을 퇴출시키고 난 후 가격을 인상하여 손해 비용과 손실된 수익을 상쇄할 때 발생합니다. 독점 금지법이 추구하는 것은 활발한 경쟁의 보장이기 때문에 이 분야의 독점 금지 규칙이 복잡하므로 당사의 가격 중 어떤 것이라도 원가 이하로 간주될 수 있는 경우, 법무 부서에 연락해야 합니다.

끼워팔기와 묶음판매. 끼워팔기 협정은 판매자가 한가지 제품(또는 서비스)을 원하는 구매자에게 그 제품의 구매 조건으로 구매자가 원하지 않을 수 있는 두번째 제품(또는 서비스)을 구매하도록 요구하는 경우에 발생합니다. 판매자가 고객이 원하는 제품에 대해 지배적 시장 점유율을 가지고 있고 다른 제품(들) 또는 서비스(들)를 구입한다는 합의 없이는 그 제품의 판매를 거절하는 경우, 판매자는 그런 거래가 불법적인 끼워팔기 협정에 해당한다는 주장의 위험을 집니다. 그러한 협정을 고객에게 제안하기 전에 법무 부서와 상의해야 합니다.

마찬가지로 “묶음판매”는 판매자가 다수의 제품(또는 서비스)을 구매하는 고객에게 할인을 제공할 때 발생합니다. 판매자가 “묶음”에 포함된 제품들 중 하나에 대해 지배적인 시장 점유율을 가지고 있고 고객에게 제품을 “묶음”으로 구입할 때 할인을 제공하는 경우, 판매자는 그러한 거래가 불법적인 묶음판매 협정에 해당한다는 주장의 위험을

집니다. 한편 묶음판매 협정은 고객들이 보통의 경우보다 더 낮은 가격에 제품을 구입할 수 있도록 해 주기 때문에 흔히 친 경쟁적이며 합법적입니다. 따라서 묶음판매라고 불릴 수 있는 것을 고객에게 제안하기 전 법무 부서와 상의해야 합니다.

배타적 거래 협정. 배타적 거래 협정에는 구매자가 특정 제품이나 서비스를 위한 모든(또는 거의 모든) 필요 물품을 한 공급업체로부터 구매하는 데 합의하는 계약이 포함됩니다. 그러한 협정은 친 경쟁적일 수 있습니다 - 예를 들면, 그 협정이 한시적이고 지불 가격을 안정시키거나 가용성을 보장함으로써 구매자가 혜택을 보는 경우가 해당됩니다. 그러나 어떤 경우에 상당한 시장 점유율을 가진(“지배적” 회사 또는 “시장 지배력”을 가진 회사로 불리는) 회사가 경쟁사의 기회를 불합리하게 축소할 정도로 그러한 협정을 체결할 때 독점 금지 문제를 야기할 수 있습니다. 이러한 이유로 그러한 협정은 법무부서의 사전 승인을 받아야 합니다.

최혜국 조항. “최혜국” 또는 “MFN” 조항은 보통 공급업체가 의무적으로 제품이나 서비스를 최저 판매자 가격 또는 가장 유리한 조건으로 고객에게 판매하게 합니다. 그러한 조항이 경쟁을 해치는 경우(예를 들면, 공급업체의 할인 인센티브를 낮추거나 조율된 가격 책정을 촉진함으로써) 독점 금지 문제를 야기할 수 있습니다. 특정 계약상의 약속이 경쟁을 해칠 수 있는 MFN인지는 구체적인 사실 조사가 필요합니다. 따라서 귀하는 상대방과의 계약상 약속이 경쟁을 해칠 수 있어서 추가적 법률 분석이 필요하게 될 MFN 의무를 구성하는지에 관해 법무 부서와 상의해야 합니다.

재판매 고객과의 관계. 유통업체들과 당사 제품의 재판매 가격(최소 또는 최대)에 대해 합의하지 마십시오. 권장 재판매 가격은 보통 허용되지만 그러한 가격 권장을 하기 전에 법무 부서와 상의해야 합니다. 법무 부서의 사전 승인 없이 고객이 회사가 지정한 시장과 구역에서만 또는 사람에게만 재판매할 것이라는 조건 하에 고객을 선택하지 마십시오.

독립적 유통 채널과 회사 소유 유통 채널 모두를 통해 당사 제품을 유통하는 것은(이중 유통 협정) 회사가 고객들에게는 공급업체이면서 동시에 그 고객들의 경쟁사가 될 수 있기 때문에 독점 금지 문제를 야기할 수 있습니다. 독점 금지법은 회사 소유의 유통업체와 독립적인 유통업체를 가격, 제품 할당 또는 상품화 서비스에 대하여 동등하게 대우할 것을 요구하지 않지만, 독립적인 유통업체는 동등한 약관의 적용을 받지 않는다고 인식할 경우 종종 항의합니다. 이중 유통 협정은 복잡하므로 그러한 협정을 체결하기 전에 법무 부서와 상의해야 합니다. 또한 회사 소유의 유통업체는 독립적인 유통업체와 경쟁하는 것이 맞기 때문에 그들 간에 가격 합의는 있을 수 없습니다.

관계 종료. 고객이나 유통업체와의 관계 종료는 정당한 사업적 이유로 근거해야 하며, 그러한 이유를 완전히 문서화하고 종료 전 법무 부서와 논의해야 합니다.

거래의 일방적 거부. 회사는 보통 일방적으로 고객, 경쟁사 또는 공급업체와 거래하지 않기로 자유롭게 결정할 수 있습니다. 그러나 상당한 시장 점유율(“시장 지배력”)을 가진 회사의 일방적 거래 거절은 어떤 상황에서는 독점 금지 문제를 야기할 수 있습니다. 예를 들면, 한 회사가 특정 제품에 대해 시장 지배력이 있고 경쟁사 제품을 취급하는 유통업체와의 거래를 거부하면 그 회사의 경쟁사들은 경쟁에 필요한 유통업체와의 접근을 거부당할 수 있습니다. 마찬가지로 한 회사가 시장 지배력이 있고 자사의 단기적인 경제적 이익에 불리한 경쟁사와의 거래를 거절할 경우, 일부 상황에서 독점 금지법을 위반할 수 있습니다. 거래 거절을 숙고 중인 경우, 진행하기 전에 법무 부서와 상의하십시오.

가격 차별. 독점 금지 또는 규제 문제를 야기할 수 있는 또 다른 가격 책정 관행은 한 제품에 대한 가격, 판촉 공제 또는 제품 서비스 면에서 서로 다른 구매자들 사이에서 차별하는 것입니다. 경우에 따라 법원은 인센티브, 공제액 및 기타 서비스의 가치가 공제된, 각기 다른 구매자들에게 판매된 제품의 “순” 가격을 고려할 수 있습니다. 반대로 경쟁에 대응거나 각종 사업 비용을 반영하기 위해 각기 다른 가격이 요구되는 경우 독점 금지법으로 방어할 수 있습니다. 여기서도 마찬가지로 차별적 가격 책정 법률은 복잡하므로 당사의 가격 중 어떤 것이 차별적이라고 간주될 수 있는 경우 법무 부서에 연락해야 합니다.

비방. 당사의 제품 및 서비스를 경쟁사의 것과 비교할 수 있지만, 매일 고객과 마케팅 접촉 시, 경쟁사의 제품이나 서비스에 대해 불공정한 또는 사실과 다른 의견을 제시하거나 그런 식으로 비교하지 않도록 주의해야 합니다. 일반적으로 고객들에게 경쟁사 제품 또는 서비스의 부정적인 면을 설명하는 것은 그 설명이 오해의 소지가 없고 특정 영업 상황에 관련이 있는 한 법적으로 허용되지만 법무 부서와 사전에 상의해야 합니다.

C. 공급업체와의 거래

고객들과의 거래에 적용되는 독점 금지 원칙의 다수는, 특히 당사가 상당한 또는 지배적인 시장 점유율이 있는 분야에서, 공급업체들과의 관계에도 적용됩니다. 여기에는 끼워팔기 및 묶음판매 협정, 가격 차별, MFN, 관계 종료 및 배타적 거래가 포함됩니다. 공급업체와 이러한 활동에 참여하기 전에 법무 부서와 상의해야 합니다.

호혜주의. 공급업체도 당사의 제품과 서비스를 구매한다는 조건으로 공급업체의 제품이나 서비스를 구매하기로 합의하는 것이 어떤 경우에는 독점 금지 문제로 간주되어 왔습니다. 특정 시장에서 시장

지배력이 있는 회사는 공급업체가 자기 제품과 서비스를 구매하도록 강요하기 위해 그러한 구매력을 사용하는 것을 삼가야 합니다. 대부분의 경우, 서로의 제품을 구매하기 위한 합법적인 계약을 작성하는 것이 가능할 수 있습니다. 일체의 그러한 합의는 법무 부서의 사전 승인을 받아야 합니다.

차별적 가격의 수용. 독점 금지법은 구매자가 특정 조건 하에서 판매자가 구매자의 경쟁사(들)에게 차별적인 가격을 제시하도록 고의로 유도하는 것을 금지합니다. 차별적 가격 책정 문제는 복잡하므로 모두 법무부서에 문의하여 검토를 받아야 합니다.

공급업체의 이중적 역할. 일반적으로 한 회사가 당사와의 한 가지 거래에서 공급업체(또는 고객)로 기능하고 다른 상황에서는 경쟁사로 기능할 수 있음을 인식해야 합니다. 모든 공급업체가(또는 고객이) 우리에게 잠재적 경쟁사이거나 경쟁사일 수 있는 경우, 경쟁사와의 공유가 부적절한 정보를 전달하지 않도록 또는 경쟁 중인 제품의 가격 또는 판매 조건에 관해 어떠한 합의도 하지 않도록 주의해야 합니다. 경쟁사이면서 공급업체인 회사에 경쟁적 정보의 전달을 방지하도록 설계된 안전장치를 개발하기 위해 법무 부서와 상의하십시오.

IV. 오해의 소지가 있는 모호한 발언을 주의하십시오.

독점 금지 소송은 자주 의도와 동기에 관한 주관적인 질문을 수반하며, 배심원들은 회사 문서에서 언급된 내용으로부터 합의나 시장 지배력의 존재를 추론할 수 있습니다. 오역될 수 있는 구절의 몇 가지 예가 아래에 제시되어 있습니다.

시장 점유율 관련:

“우리 회사의 계획은 위젯 시장의 지배를 달성하는 것입니다.”

우려 사항: 규제 당국자 또는 원고는 “시장 지배 달성 계획”을 시장을 독점하고자 하는 불법적인 시도의 증거로 잘못 해석할 수 있습니다. 또한 “시장” 또는 “시장 점유율”이라는 단어는 독점 금지법에서 특정한 의미를 갖습니다. 매출, 제품 품목, 지역 또는 경쟁적 환경의 성격을 묘사할 때 “시장”이란 단어의 사용은 글쓴이가 의도한 목적과 상관없이 규제 당국자나 소송 당사자가 그 단어를 독점 금지 분석을 위한 시장으로 사용하는 결과를 초래할 수 있습니다.

경쟁사 관련:

“우리는 경쟁사들의 숨통을 끊어야 합니다.”

우려 사항: 규제 당국자나 원고는 “끊다”, “부수다”, “막다”,

“파괴하다” 및 기타 유사한 용어들을 적극적, 합법적인 경쟁이라는 시비 곡직에 따른 해석과 달리 약탈적 또는 배타적 계락을 인정하는 것으로 잘못 해석할 수 있습니다.

가격 담합 관련:

“가격이 상승할 것이라는 업계의 일치된 의견이 있는 것 같습니다.”

우려 사항: 규제 당국자나 원고는 시장 사건들과 시장의 힘에 대한 정당한 해석을 경쟁사들이 가격 인상을 논의하고 합의했음을 인정하는 것으로 잘못 규정할 수 있습니다.

개별적 경쟁 분야 관련:

“그들은 그들의 시장 안에 머물게 두십시오. 여기는 우리 권역입니다.”

우려 사항: 규제 당국자나 원고는 “그들의 시장” 및 “우리 권역”이라는 구절이 경쟁사들이 시장을 할당하기 위해 결탁했음을 나타낸다고 잘못 해석할 수 있습니다.

문서 관련:

“읽은 후 폐기하십시오.”

우려 사항: 규제 당국자나 원고는 이 구절이나 유사한 구절이 해당 문서가 부적절한 정보를 포함하고 있었음을 보여준다거나 또는 불법적 행위를 암시한다고 잘못 규정할 수 있습니다.

요약:

오해의 소지가 있는 일체의 발언을 피하기 위해 농담일지라도 귀하의 글과 말에 주의하십시오. 오래된 편지 및 사내 전달문 초안(전자적으로 저장된 초안 포함), 육필 메모, 전화 메시지, 이메일, 문자 또는 인스턴트 메시지, 개인 일기, 일정 관리 수첩 및 달력, 그리고 소셜 미디어 플랫폼에서의 발언 등을 포함한 모든 문서의 제출이 정부 조사 또는 법률 소송에서 요구될 수 있습니다. 뿐만 아니라 제안된 인수 또는 합작 투자에 대한 독점 금지 검토와 관련된 문서를 정부에 제출해야 할 수도 있습니다. 글을 쓰고 말을 할 때 독점 금지 원칙을 염두에 두고 언제나 정확하게 글을 쓰고 말하도록 주의를 기울이는 것은 대단히 중요합니다. 또한 제3자에게 당사를 대신해서 또는 당사의 이익을 위해 문서를 준비하도록 요청하는 경우, 이러한 제3자 문서들을 준비할 때, 이 문서들도 독점 금지 소송 절차에서 소환될 수 있으므로, 이러한 독점 금지 원칙을 염두에 두고 준비하는 것이 중요합니다.

V. 법무 부서의 역할

귀하가 업무 책임을 수행하면서 때때로 독점 금지 문제를 일으키는 행위나 상황에 부딪히게 될 것입니다. 독점 금지 문제를 수반할 수 있는 상황에 직면하는 경우 - 또는 독점 금지 문제가 수반될 지 명확하지 않은 경우 - 귀하의 관리자와 상의하고 법무 부서에 연락할 때까지 그러한 행위나 대화를 계속 하지 마십시오.

VI. 신고

모든 직원은 의심되는 모든 독점 금지 위반을 즉시 신고할 의무가 있습니다. 이것이 극히 중요한 이유 중 하나는 회사가 문제를 확인하는 경우 여러 국가들이(미국 포함) 형사 독점 금지법 위반에 참여했음을 처음으로 신고하는 경우 형사적 책임을 피할 수 있도록 허용하는 자진신고자 감면제도를 가지고 있습니다.

다음 어느 곳에든 신고해도 됩니다.

- 귀하의 관리자가 위반에 참여 또는 묵인했다고 의심되지 않는 한 귀하의 관리자,
- 법무 부서,
- 귀하의 윤리 및 준법 책임자 또는 글로벌 윤리 및 준법 담당자, 또는
- UTC의 옴부즈맨/대화(DIALOG) 프로그램.

