



## 독점 금지 준수

---

- A. 요약
- B. 적용 대상
- C. 정책
- D. 절차
- E. 참고 문헌



윤리 강령

## A. 요약

당사와 그 직원은 당사가 사업을 수행하는 모든 곳에서 모든 해당 독점 금지법(일부 국가에서는 경쟁법으로 알려짐)을 엄격히 준수할 것입니다. 이 독점 금지법들은 경쟁을 장려하고 불공정 사업 협정 및 관행으로부터 소비자를 보호하기 위해 고안되었습니다. 독점 금지법 위반은 당사에 대한 거액의 벌금 및 사업 제한 뿐만 아니라 개별 직원에 대한 벌금 및 징역형을 포함하는 심각한 처벌을 초래할 수 있습니다. 정부 소송 외에도 개인 당사자들이 고소할 수 있으며 당사가 궁극적으로 승소하더라도 소송 변호에 드는 거액의 법률 비용이 발생하는 만큼 거액의 손해 배상액을 부담해야 할 수 있습니다. 따라서 모든 직원은 회사에서 맡은 직위에 상관없이 해당 독점 금지법 준수의 책임이 있습니다.

## B. 적용 대상

이 정책은 당사의 모든 직원과 활동 및 모든 자회사, 사업부 및 전세계적으로 당사의 통제를 받는 기타 법인에 적용됩니다.

## C. 정책

당사 및 직원들은 모든 해당 독점 금지법을 엄격히 준수할 것입니다. 모든 직원은 모든 사업부 특정 정책을 포함하여 당사의 독점 금지 정책 및 절차를 준수해야 합니다. 당사 및 사업부들은 임원 및 직원들이 합법적인 방식으로 당사의 사업을 수행하도록 보장하기 위해 독점 금지 준수 검토뿐 아니라 독점 금지 교육 프로그램(인터넷을 통해 전자적으로 제공되는 프로그램 포함)을 정기적으로 실시합니다. 이 교육은 직원이 직무상 경쟁사와 접촉하거나 직원의 직무가 가격 책정, 가격 책정 정책, 판매 조건 또는 기타 마케팅 책임을 수반하는 경우 특히 중요합니다.

미국 이외 지역에서의 활동은 미국 및 기타 국가들의 독점 금지법 적용을 받을 수 있습니다. 따라서 미국 이외 지역에서 사업을 수행하는 법인들은 현지 사법 관할권, 미국뿐만 아니라 논란이 되는 업무 행위의 영향을 받는 모든 기타 국가들의 독점 금지법을 포함하는 모든 해당 독점 금지법을 인지하고 준수해야 합니다. 지역 특정 독점 금지 지침은 [섹션 E. - 참고 문헌에 있는 참고 문헌을 참조하십시오](#).

독점 금지법은 복잡하며 하나의 회사 또는 거래에 대한 법 적용은 다양한 요인들에 따라 다릅니다. 문제가 발생할 때 이 정책을 검토하고 귀하의 법무 부서와 상의해야 합니다. 그러나 부적절한 행위로 보이는 것조차 예방하기 위해 다음의 지침을 준수해야 합니다.



1. **경쟁사와의 상호작용.** 어떠한 경쟁사(당사와 경쟁하여 거래를 얻고자 노력하는 모든 회사로 정의됨) 또는 잠재적 경쟁사와 다음의 내용에 대해 합의, 논의 또는 의사소통하지 마십시오(구두, 서면 또는 전자적 방식이든 관계없이).
  - 가격 및 가격 관련 정보
  - 가격 책정 정책 또는 제안된 또는 계획된 가격 변동
  - 할인, 공제, 신용 또는 기타 판매 조건
  - 비용, 수익, 수익률, 생산 능력 또는 설비 가동 능력
  - 특정 사업에 대한 과거 또는 미래의 입찰 또는 불입찰 계획
  - 지속적인 또는 계획된 연구, 개발, 신상품 도입, 개선 사항 또는 마케팅 접근법
  - 어떠한 제3자(고객, 경쟁사 또는 공급업체)와도 거래 거절, 그리고
  - 고객 특정 정보.
  
2. **거래.** 합작 투자, 합병, 인수, 기업 분할, 협업 합의 또는 공급 거래 등에 관해 경쟁사와 의사소통을 시작하기 전에 법무 부서와 상의하십시오.
  
3. **경쟁 관련 정보.** 당사의 사업 조직들은 제품 및 서비스 제안 및 비품 구매 시, 독자적인 일방적 결정을 내립니다. 제품이나 서비스에 대한 사업 조직의 가격 및 판매 조건을 정하기 전에 경쟁사의 가격과 조건을 고려할 수 있습니다. 그러나 경쟁사와의 직간접적인 의사소통이 아닌 고객 및 공개적으로 이용 가능한 시장 데이터와 같은 정상적인 시장 채널을 통해 그러한 정보를 얻어야 합니다. 또한 경쟁사의 가격 정보 또는 기타 민감한 경쟁사 정보의 출처를 귀하의 파일에 문서화해야 합니다. 경쟁 관련 정보 수집을 참조하십시오 - **섹션 E. - 참고 문헌**
  
4. **업계 협회.** 업계 협회에서의 회원자격은 일반적으로 경쟁자들과의 연락을 수반하기 때문에, 업계 협회의 모든 회원자격은 소속 사업부 경영진 및 법무 부서의 사전 승인승인을 받아야 하며, 모든 업계 협회 참여는 당사가 모든 직원에게 제공하는 독점 금지 지침, 소속 사업부의 업계 협회 정책 및 글로벌 직원을 위한 독점 금지 가이드 -**섹션 E. - 참고 문헌**에 포함된, 당사가 발행한 업계 협회 지침에 따라 수행되어야 합니다.
  
5. **고객 및 공급업체들과의 합의.** 일반적으로, 독점 금지법은 경쟁사가 아닌 다른 자들(예를 들면, 고객, 유통업체, 공급업체, 기타)과의 합의에 대해 덜 제한적입니다. 그러나 어떤 회사가 상당한 시장 점유율을 가진 것으로 보일 수 있는 경우, 고객, 유통업체 또는 공급업체와의 계약적 합의는 경쟁을 해치는 것으로 간주될 수 있습니다. 그러한 합의로는 배타성 또는 최혜국 조항, 원가 이하 가격 책정, 여러 제품 묶음판매, 한 제품이나 서비스를 다른 것에 끼워팔기 또는 잠재적 경쟁자가 될 수 있는 고객, 유통업체 또는 공급업체와의 관계 종료 등이 포함될 수 있습니다. 일체의 그러한 합의를 체결하기 전에 법무 부서에 연락하여 법률적 승인을 받으십시오.



D. 절차

독점 금지 준수 또는 본 정책에 대해 질문이 있는 경우, 법무 부서에 연락하십시오. 독점 금지법 및 이와 관련된 당사의 정책 및 절차에 관한 보다 더 구체적이고 자세한 논의는 [섹션 E. - 참고 문헌](#)(아래)의 참고문헌을 참조하십시오.

E. 참고 문헌

[직원용 글로벌 독점 금지 가이드](#)  
[경쟁 관련 정보의 수집](#)