

A long-exposure photograph of a road at night, showing light trails from vehicles and streetlights. The road has white dashed lines and arrows pointing in different directions. The overall color palette is dark with blue and white highlights from the light trails.

행동 및 윤리 준칙
독점규제 및 경쟁에 관한 정책

독점규제 및 경쟁에 관한 정책

Magna는 적극적이면서도 공정하게 경쟁하고, 자유롭고 공정한 경쟁을 지지합니다. 당사는 당사가 사업을 운영하는 국가에서 적용되는 모든 독점규제 관련법을 준수합니다. 본 정책은 Magna International Inc. 및 모든 운영 그룹, 부서, 합작투자회사 및 기타 해외법인들(이하 “Magna”라 총칭함)에 적용됩니다. 또한 본 정책은 직원, 임원, 이사, 컨설턴트 및 대리인 등 Magna를 위하여 활동하는 모든 대상에게 적용됩니다.

독점금지법

독점금지법(“경쟁법”이라고도 함)은 가격 고정 및 시장 점유 또는 지배적 지위를 남용하기 위한 행위 등과 같이 거래를 부당하게 제한하는 경쟁사 간 공식 및 비공식적 합의와 관행을 금지함으로써 비즈니스 경쟁을 보호, 촉진하기 위하여 제정되었습니다. 동법의 위반은 불법이며 Magna 행동강령 및 윤리에 반하는 것입니다.

독점규제법은 국내외 경쟁규제기관들에 의해 적극적으로 시행되고 있으며 해당 기관들의 다수가 수사와 기소에 협력하고 있습니다. 독점규제법의 위반은 (i) Magna 및 직원들에 대한 상당한 벌금의 부과, (ii) 제3자의 손해배상청구 소송, (iii) 직원의 구속 (iv) 상사 계약의 무효 및 (v) 평판 손상을 초래할 수 있습니다.

독점규제법의 준수는 매우 복잡한 영역입니다. 규정이 국가마다 다릅니다. 독점규제법의 준수에 관한 의문사항이 있는 경우 해당 그룹 또는 지역 변호사 또는 Magna 컴플라이언스 담당자와 사전에 상의해야 합니다.

불법적인 합의

경쟁을 완화하기 위한 경쟁사 간의 합의는 독점규제법상 자동적으로 불법이 되므로 절대 하여서는 안 됩니다. 불법 합의에는 다음 사항에 관한 합의들이 포함됩니다.

- 판매 가격을 고정, 인상, 인하 또는 안정시키거나 다른 경쟁 조건(가격 공식, 할인, 환불 또는 리베이트, 마진, 커미션 및 신용 조건 등)을 고정함
- 직원의 임금 또는 보상 조건 고정하거나 서로의 직원을 고용하는 일을 피함
- 생산의 제한 또는 생산능력의 감소
- 고객이나 지역별로 시장을 공유하거나 배분
- 입찰 활동을 조정하거나 “입찰 담합” (하위 단계의 공급업체 간 또는 툴 샵 (tool shop) 간 담합 등)
- 소비자나 공급자에 대한 보이콧에 참여

위반

Magna는 독점 금지법 위반을 용인하지 않습니다. 모든 위반사항은 심각한 사안으로 간주되며 위반한 직원은 해고에 달하는 중징계를 받을 수 있습니다.

[Magna의 행동강령 및 윤리](#) 또는 본 정책을 위반한 자를 알거나 의심스러운 자가 있는 경우 이를 (i) 자신의 관리자, (ii) 부서 또는 그룹의 재무책임자, (iii) 그룹 또는 지역 변호사, (iv) 지역 컴플라이언스 담당자, (v) VP 윤리 및 최고 규정 준수 책임자 또는 (vi) Magna Hotline을 통하여 보고해야 합니다.

[보복 금지](#)에 관한 Magna의 정책에 따라 Magna는 행동강령 및 윤리 또는 본 정책의 위반을 선의로 보고한 개인에 대한 보복을 금지합니다.

유익한 정보

언제나...

- ✓ 경쟁사와 연락할 때 귀하의 행위가 잠재적으로 독점규제에 어떤 영향을 줄지를 고려해야 합니다. 귀하의 행위가 법률을 준수하도록 그룹, 지역 변호사 또는 지역 컴플라이언스 담당자에게 항상 자문해야 합니다.
- ✓ 독점규제법을 위반하는 경우 형사상 책임을 질 수 있다는 점을 유념해야 합니다(또한 벌금이 부과되거나 구속될 수도 있습니다).
- ✓ 상업적으로 민감한 정보를 경쟁사와 단순히 공유하는 행위 등을 포함하여 광범위한 행위가 불법적인 “합의”에 해당합니다. 불법성을 규정하기 위해 “합의”가 따로 형식을 갖추거나 서면으로 작성될 필요는 없습니다.
- ✓ 경쟁사와의 사업에 관한 협의는 합법적인 상업적 목적이 있는 경우에만 진행해야 합니다.
- ✓ 가격 결정, 마케팅 또는 제품 판매와 관련하여 Magna의 독립적인 의사 결정을 유지해야 합니다.
- ✓ 경쟁사와의 부적절한 조정 또는 담합을 암시할 수 있는 모든 행위를 피해야 합니다.
- ✓ 시장 정보는 합법적, 윤리적, 정중한 방식으로 획득하여야 합니다. 경쟁사에 관한 상업과 관련된 민감한 정보(종전 고용주에 관하여 다른 직원이 가지고 있는 비밀 또는 독점적 정보 등)를 우연히 공유하게 된 경우 해당 정보를 사용하거나 이에 근거한 행위를 하기 전에 그룹, 지역 변호사 또는 지역 컴플라이언스 담당자로부터 지침을 구해야 합니다.
- ✓ 업무 협상 중에는, 경쟁사 또는 기타 제3자와 논의하거나 공개하는 모든 정보는 해당 거래를 완료 또는 평가하는 데 반드시 필요한 범위 내로 제한하여야 합니다.
- ✓ 당해 업계의 협회에 가입하고 컨퍼런스에 참여하는 것은 상호 관심사안에 대하여 논의하고자 하는 경쟁사들이 함께 모이는 자리이므로 독점규제법 위반의 위험성을 내포함을 유념해야 합니다. 회의와 행사에 참석하는 동안 독점규제법을 위반할 수도 있는 부적절한 커뮤니케이션 또는 조정으로 비추어지지

않도록 최대한 주의해야 합니다. 당해 업계 협회에 참여하기 전에 귀하의 참여로 인해 독점규제법 관련 우려 사항이 제기되지는 않을지 의심되는 경우 지역 변호사 또는 지역 컴플라이언스 담당자와 상의해야 합니다.

- ✓ 경쟁사의 시설을 방문하거나 경쟁사를 Magna에 초청하는 행위가 독점규제법 위반을 초래할 수 있음을 유의해야 합니다. 귀하는 관련자들이 위와 같은 위험에 대하여 세심한 주의를 기울이도록 하고 적절한 예방조치를 취하여 관련 위반을 방지하도록 주의하여야 합니다. 귀하의 그룹과 지역 변호사 또는 지역 컴플라이언스 담당자는 귀하가 필요한 예방조치를 취할 수 있도록 지원할 수 있습니다.
- ✓ 경쟁사가 독점규제법을 위반하거나 경쟁상 민감한 정보를 공유 또는 제공하는 경우 경영진 및/또는 귀하의 그룹이나 지역 변호사 또는 지역 컴플라이언스 담당자에게 즉시 알려야 합니다. 이와 같은 상황에서 어떠한 조치도 취하지 않을 경우 부적절한 행위에 가담한 것으로 간주될 수 있습니다. 이는 계약의 협상, 당해 업계 협회 회의 또는 컨퍼런스 혹은 사회 또는 자선 행사 등 경쟁사와의 커뮤니케이션이 발생할 수 있는 모든 상황에 적용됩니다. 경쟁사가 상업적으로 민감할 수 있는 주제를 논의하는 것으로 생각되면 귀하는 반드시
 - 해당 주제에 관한 논의를 즉시 중단합니다.
 - 경쟁사가 대화를 계속할 경우 대화를 종료하고 발생한 일에 대해 즉시 상세하게 기록할 준비를 하여 Magna에서 이를 파일로 보관할 수 있도록 합니다.
 - 이러한 상황이 당해 업계 협회의 회의와 같은 공식 회의에서 발생하는 경우, 즉시 회의장을 떠나고 회의장을 떠난다는 사실을 회의록에 기록하도록 요청합니다.
 - 모든 경우에 즉시 이 상황을 그룹 또는 지역 변호사 또는 지역 컴플라이언스 담당자에게 즉시 보고하여야 합니다.
- ✓ Magna가 독점규제법 위반의 피해자가 될 수도 있음을 유념해야 합니다. 예를 들어 독점규제법 위반에 가담한 공급업체의 제품 구매자가 될 수도 있습니다. Magna가 반경쟁적 행위의 피해자라는 의심이 드는 경우, 귀사의 그룹 또는 지역 변호사나 지역 컴플라이언스 담당자와 상의해야 합니다.
- ✓ 이메일과 문자 메시지를 포함한 모든 내·외부 커뮤니케이션, 기타 문서, 협의 및 공표 시 제3자 또는 경쟁규제감독기관 및 법원이 오해할 수 있는 부정확하거나 부주의한 서술을 하면 안 됩니다. 모든 커뮤니케이션은 업무에 한정하고 농담 또는 경솔하거나 자극적인 언어의 사용을 피해야 합니다.
- ✓ Magna 또는 당해 업계의 다른 회사가 관여된 여하한 독점규제 조사와 관련하여 언론매체가 문의하는 경우 모든 사안에 대하여 곧바로 Magna Corporate Communications and Media Relations로 전달해야 합니다.
- ✓ 다음의 경우 귀하의 그룹 또는 지역 변호사나 지역 컴플라이언스 담당자, 또는 더 편하다고 생각되는 경우에는 Magna Hotline에 보고해야 합니다.
 - 자신, 다른 Magna 직원 또는 제3자의 독점규제법 위반 또는 잠재적 위반사실을 알게 되는 경우
 - Magna의 행위 또는 예정된 행위가 독점규제법에 위반되거나 위반될 수 있다는 이의제기를 제3자로부터 받은 경우(증거 존재 여부를 불문함)

- 경쟁사와 상업적으로 민감한 정보를 공유하거나 어떤 협의를 하기 전에 이러한 행위의 적절성 및/또는 적법성에 의문이 있는 경우
- 경쟁을 완화시킬 수 있는 고객 또는 공급업체와 계약(예: 독점 계약, 비경쟁 합의 또는 사업을 수행할 수 있는 지역에 대해 제한을 부과하는 합의 등)을 체결하기 전
- 제3자와 관련된 독점규제 조사를 포함하여 Magna 또는 귀하 개인에게 독점규제감독기관이 연락을 하는 경우 어떤 조치도 취하지 말고 즉시
- 독점규제 문제에 관하여 의문이나 질문이 있는 경우 어떤 조치도 취하지 말고 즉시

절대로...

- ✘ 경쟁의 제한 또는 완화를 목적으로 하거나 그러한 취지로 경쟁사와 직접 또는 간접적으로 (대리인, 공급자 또는 소비자를 포함한 제3자를 통하여) 연락해서는 안 됩니다.
- ✘ 다음의 방식으로 경쟁의 제한 또는 완화를 목적으로 하거나 그러한 취지로 경쟁사나 기타 제3자와 공모 하거나 공모를 시도하거나 합의해서는 안 됩니다.
 - 판매 상품의 가격을 고정, 인상, 인하 또는 안정화
 - 가격 공식, 할인, 마진, 리베이트, 커미션 또는 신용 조건을 비롯한 기타 경쟁 조건을 고정
 - 생산을 제한 또는 확대하거나, 또는 생산력을 감소 또는 제한하기로 합의
 - 입찰 담합을 하거나 기타 입찰이나 입찰활동을 불법적으로 조정
 - 직원의 임금, 혜택 또는 기타 보상 조건 고정
 - 서로의 직원을 고용하는 일을 피함
 - 시장, 소비자, 공급자 또는 지역별로 배분
 - 소비자나 공급자에 대한 보이코트
- ✘ 다음과 같이 경쟁적으로 민감한 정보는 이미 공개된 경우를 제외하고 아래 사항과 관련하여 경쟁사와 어떤 방법으로도 직간접적으로 연락해서는 안 됩니다.
 - 소비자 또는 공급자와의 종전, 현재 또는 장래 협상, 또는 일반 협상 전략
 - 거래의 종전, 현재 또는 장래의 조건 - 가격, 가격책정 공식, 할인, 마진, 리베이트, 커미션 또는 신용 조건을 포함하되 이에 한정되지 않음
 - 비용 정보
 - 생산력, 생산 또는 판매의 계획 및 예측
 - 마케팅 계획, 인수 또는 합작 투자 계획 등을 비롯한 전략적 계획
 - 종전, 현재 또는 장래의 재고 수준, 생산, 판매 데이터나 시장 조건
 - 연구 개발(R&D) 또는 기타 혁신 활동
- ✘ 경쟁사가 유사한 조치를 취할 경우 합의로 의심받을 수 있으므로 Magna의 장래 계획을 경쟁사에게 알리면 안 됩니다.
- ✘ 독점규제 조사(당국에서 불시에 Magna 시설을 방문하여 이른 아침에 급습적으로 또는 수색 영장을 근거로 하여 조사를 수행하는 등) 중에는 감독기관이나 조사관을 방해하면 안 됩니다. 허위 또는 오해의 소지가 있는 정보를 제공하거나 문서를 감추거나 폐기하면 안 됩니다.

추가 정보가 필요한 경우:

추가 정보나 조언이 필요한 경우, 귀하의 그룹 또는 지역 변호사, 지역 컴플라이언스 담당자 또는 Magna의 최고윤리준법책임자 부사장에게 연락해주시기 바랍니다.

Originally Enacted:	June 1, 2014
Current Version:	June 16, 2021
Next Review:	Q2 2024
Issued By:	Ethics & Legal Compliance
Approved By:	Magna Compliance Council



Driving Integrity

Know it.

Speak it.

Live it.