

행동 및 윤리 준칙

독점규제 및 경쟁에 관한 정책

ETHICS & LEGAL COMPLIANCE | ISSUED: June 1, 2014 – REVISED: June 20, 2024

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

일반적으로, 독점금지법(“경쟁법”이라고도 함)은 가격 고정 및 시장 점유 또는 지배적 지위를 남용하기 위한 행위 등과 같이 거래를 부당하게 제한하거나 경쟁을 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) 집단 소송을 포함한 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, 리베이트, 마진, 커미션 및 신용 조건 등)을 고정함
- 직원 보상(시간당 임금, 급여, 보너스 포함), 복리후생 또는 기타 고용 약관 수정
- 제한적 예외 사항을 제외하고 서로의 직원 고용 방지
- 생산, 증설, 연구 개발(R&D) 또는 기타 혁신 활동 제한
- 고객이나 지역별로 시장을 공유하거나 배분

- 입찰 또는 입찰 공고 활동 조정(하위 단계의 공급업체 간 또는 툴 샵(tool shop) 간 답함 등) 또는
- 소비자나 공급자에 대한 보이콧에 참여

정보 공유

상업적으로 민감한 정보(예: 가격, 입찰 전략, R&D 활동 또는 직원 보상에 관한 정보)를 경쟁사와 공유하는 행위는 경쟁사와 합의에 이르지 않더라도 독점금지법에 반할 수 있습니다. 이러한 이유로, 상업적으로 민감한 정보는 매우 제한적인 예외 사항을 제외하고 절대로 경쟁사와 공유하면 안 됩니다.

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 개인("신고자") 또는 신고자를 돕거나 신고자와 관련된 모든 사람에 대한 보복(또는 보복 위협)을 금지합니다.

유익한 정보

언제나...

- 경쟁사와의 부적절한 조정 또는 답합을 암시할 수 있는 모든 행위를 피하고 일반적으로 자신의 행동이 다른 사람에게 어떻게 인식되거나 특징지어질 수 있는지 유념하십시오.
- 가격 결정, 마케팅 또는 제품 또는 관련 서비스 판매와 관련하여 Magna의 독립적인 의사 결정을 유지해야 합니다.
- 시장 정보는 합법적, 윤리적, 정중한 방식으로 획득하여야 합니다.
- 경쟁사와의 상업적 협상 중에는 거래를 완료하거나 평가하는 데 꼭 필요한 정보만 공유하십시오.
- 업계 협회, 상공회의소, 컨퍼런스에 참가할 때는 경쟁사와 부적절한 의사소통이나 조정하는 것처럼 보이는 일조차 피하십시오.
- 경쟁사의 시설을 방문하거나 Magna를 방문하도록 경쟁사를 초대할 때 관련자가 독점금지 위험에 민감한지 확인하고 그러한 위반을 방지하기 위한 적절한 예방 조치를 취하십시오.
- 모든 내부 및 외부 커뮤니케이션을 전문적으로 유지하십시오. 제3자, 독점금지 당국 또는 법원이 오해할 수 있는 유머, 느슨하거나 도발적인 언어, 부주의하거나 부정확한 진술을 피하십시오. 자세한 지침은 Magna의 [신중한 커뮤니케이션 정책](#)에 문의하십시오.
- 다음의 경우 귀하의 그룹 또는 지역 변호사나 지역별 규정 준수 책임자에게 연락하십시오.

- Magna의 행위 또는 예정된 행위가 독점규제법에 위반될 수 있다는 이의제기나 주장을 제3자로부터 받은 경우
- 실수로든 고의로든, 경쟁사가 공유하거나 제공하는 상업적으로 민감한 정보를 알게 된 경우. 이 경우에 연락하지 않으면 부적절한 행위에 참여하는 것으로 간주될 수 있습니다.
- Magna가 반경쟁적 활동의 피해자라고 의심되는 경우(예: 독점규제법 위반에 가담한 공급업체의 제품을 구매하는 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
- 즉시, 조치를 취하기 전, 경쟁사와 상업적으로 민감한 정보를 공유하거나 독점금지 문제에 대해 질문이 있어 경쟁사와 논의를 시작하기 전.

절대로...

- 경쟁의 제한 또는 완화를 목적으로 하거나 그러한 취지로 경쟁사와 직접 또는 간접적으로 (대리인, 공급자 또는 소비자를 포함한 제3자를 통하여) 연락해서는 안 됩니다.
- 경쟁의 제한 또는 완화를 의도하거나 그러한 취지로 경쟁사나 기타 제3자와 공모하거나 공모를 시도하거나 합의해서는 안 됩니다.
- 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, 환불, 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 또는 기타 혁신 활동

추가 정보가 필요한 경우

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

Issued: June 1, 2014
Revised: June 20, 2024
Next Review: Q2 2027
Issued By: Ethics & Legal Compliance
Approved By: Magna Compliance Council