

CJ그룹 - 스튜디오드래곤 공정경쟁 정책

당사는 CJ그룹의 공정경쟁 정책을 준수합니다.

2024년 5월 9일

스튜디오드래곤 대표이사



김제현



CJ 글로벌 공정경쟁 정책



DRAGON

목차

| | |
|--|---|
| 1. 서문 (Introduction) | 1 |
| 개요 (Overview) | 1 |
| 범위 및 전 세계적 적용 (Scope and Worldwide Application) | 1 |
| 법규 준수 (Compliance With Applicable Laws) | 1 |
| 2. 정의 (Definitions) | 2 |
| 3. 경쟁사와의 관계 (Interactions with Competitors) | 2 |
| 우리의 기준 (Our Standard) | 2 |
| 금지된 행위 (Prohibited Conducts) | 2 |
| 가격 담합 (Price Fixing) | 3 |
| 시장 분할 (Market Allocation) | 3 |
| 보이콧 (Boycott) | 3 |
| 4. 입찰담합 (Bid Rigging) | 3 |
| 5. 정보 교환 (Information Exchange) | 4 |
| 커뮤니케이션 및 시장 정보 취득시 유의 사항 (Care in Communicating and Market Intelligence) | 4 |
| 조합이나 협회 (Trade Associations) | 5 |
| 경쟁사와의 협업 (Working with Competitors) | 5 |
| 6. 비즈니스 파트너와의 관계 (Interactions with Business Partners) | 5 |
| 7. 시장지배적 지위 남용 (Abuse of Dominant Market Position) | 6 |
| 8. M&A 기업결합신고 (M&A Merger Control) | 6 |
| 9. 보고 및 보복 금지 (Reporting and Anti-Retaliation) | 7 |
| 10. 본 정책 위반의 결과 (Consequences of Violation) | 7 |



1. 서문 (Introduction)

개요 (Overview)

CJ는 ONLYONE 제품과 서비스로 자유롭고 정정당당하게 경쟁하며 공정한 이윤을 추구하는 것을 본원적 경쟁력이라 믿어 왔습니다. CJ는 앞으로도 지속적인 혁신을 통해 고객에게 더 큰 만족을 약속하며 시장에서 열정을 다해 경쟁하되 정직하게 경쟁하기 위해 CJ 글로벌 공정경쟁 정책(이하 “본 정책”)을 수립하였습니다.

본 정책은 CJ행동강령인 <CJ인의 약속>에서 선언하고 있는 공정경쟁의 약속을 실천하기 위한 하위 세부 지침으로, 우리가 사업을 하는 국가와 지역사회의 반독점법 또는 경쟁법(이하 “경쟁법”)을 준수하기 위해 우리가 지켜야 할 보편적인 원칙 및 최소한의 기준을 제시하고 있습니다. 본 정책 이외의 국가별 또는 산업별 추가적인 가이드라인을 제정하는 경우에는 본 정책과 일치되도록 하여야 합니다.

우리는 경쟁법의 기본 원칙을 다루고 있는 본 정책을 철저히 숙지하고 준수해야 하고, 공정경쟁 실천에 관한 CJ의 약속을 이행하기 위하여 모든 사업 및 거래에서 책임 있고 적절한 조치를 취하여야 할 의무가 있습니다. 본 정책 및 각국의 경쟁법 준수와 관련한 조그마한 의문이나 우려라도 있는 경우에는 그 행위를 취하기 전에 법무/Compliance부서에 자문을 구해야 합니다. CJ는 본 정책 위반을 용납하지 않습니다.

범위 및 전 세계적 적용 (Scope and Worldwide Application)

본 정책은 업무 장소, 역할, 지위와 관계없이 세계 각지에서 CJ를 위하여 일하고 있는 모든 사람들에게 적용됩니다. 여기에는 정규직, 계약직 등 고용형태를 불문하고 CJ의 모든 사원, 중간관리자, 임원 및 이사진, 위원/고문(이하 “CJ구성원”)이 포함됩니다.

또한 컨설턴트, 에이전트, 중개자, 대표 등 명칭을 불문하고 CJ를 대리하거나 CJ를 위해 업무를 수행하는 제3자에게도 본 정책 혹은 본 정책과 실질적으로 동등한 수준의 정책을 준수할 것이 요구됩니다.

법규 준수 (Compliance With Applicable Laws)

CJ구성원은 CJ가 사업을 하는 국가나 지역사회에 적용되는 현지 경쟁법뿐만 아니라 EU 경쟁법, 미국 경쟁법(1890년 Sherman Act, 1914년 Clayton Act, 1914년 Robinson-Patman Act, 1914년 Federal Trade Commission Act, 1982년 Foreign Trade Antitrust Improvements Act 등), 한국의 독점규제 및 공정거래에 관한 법률 등 모든 경쟁법을 준수해야 합니다. CJ의 제품과 서비스가 세계 어디에서나 판매·제공될 수 있기에 여러분의 행위는 여러분이 속한 국가의 경쟁법은 물론 다른 나라 경쟁법의 적용도 받을 수 있다는 점을 유념하여야 합니다.

경쟁법 위반은 심각한 범죄이며 사소한 위반 행위조차도 중대한 업무 차질, 평판 훼손, CJ구성원과 CJ를 대상으로 민·형사 및 행정상 제재가 부과되는 등 엄중한 결과를 초래할 수 있다는 점을 유의하시기 바랍니다.



2. 정의 (Definitions)

- A. "CJ"는 씨제이 주식회사와 그 자회사 및 국내외 계열사를 의미합니다.
- B. "비즈니스 파트너"는 CJ의 특정 재화나 서비스의 생산부터 최종 고객에 대한 공급 및 판매에 이르기까지 CJ의 공급망을 직접적 혹은 간접적으로 구성하는 개인 또는 회사/단체를 의미합니다.
- C. "CJ Alert Line"은 본 정책 위반 등에 대한 신고를 접수하기 위해 CJ가 운영하는 웹사이트, 이메일, 팩스, 전화, 서신, CJ Whistle 등 관련된 모든 신고 채널을 의미합니다.

3. 경쟁사와의 관계 (Interactions with Competitors)

우리의 기준 (Our Standard)

CJ구성원은 자체 분석, 고객의 의견 혹은 공공 정보에 의하여 가격과 거래조건을 독자적으로 결정해야 합니다. CJ는 가격이나 거래조건 등에 대하여 경쟁사와 합의하는 것을 엄격히 금지합니다. 합의의 형태, 방식은 중요하지 않습니다. 명시적 합의뿐만 아니라 암묵적인 양해(침묵 속에서의 의사 교환·일치)와 같은 묵시적 합의도 포함됩니다.

CJ구성원은 CJ의 업무를 수행함에 있어 경쟁사와 교류를 하는 경우에 각별히 주의해야 합니다. CJ구성원은 경쟁 제한 행위로 비칠 수 있는 경쟁사와의 합의나 토론에 휘말리지 마시기 바랍니다. 또한 상황에 따라서는 경쟁사와의 교류 과정에서 침묵하는 것이 묵시적 합의가 될 수도 있습니다. 또한, 전임자의 부적절한 관행 혹은 상급자의 부당한 지시를 항상 경계하시기 바랍니다

명확하게 담합 합의가 있다고 볼 수 없는 경우에도 제재 대상이 될 수 있습니다. EU 등 주요 국가에서는 경쟁사의 행동에 동조하는 행위(예: 경쟁을 제한하려는 목적으로 경쟁사가 가격을 올리는 행위에 동조하여 뒤따라 가격을 올리는 행위)에 대해서도 경쟁사와의 담합 합의와 동일하게 불법으로 간주하고 역외 제재(자국의 영역 외에서 발생한 담합 행위를 자국의 경쟁법을 적용하여 제재)를 가하기도 하므로 특히 유의할 필요가 있습니다.

CJ구성원은 경쟁사와 교류가 필요한 경우 사전에 법무/Compliance부서에 문의해야 합니다.

금지된 행위 (Prohibited Conducts)

경쟁사와의 관계에 있어 다음의 각 행위는 그 행위가 명시적이거나 공식적으로 이뤄지지 않더라도 경쟁법에 반하는 위법한 행위입니다. CJ구성원은 형태나 방식을 불문하고 절대로 경쟁사와 다음과 같은 금지된 행위에 대해 합의하거나 논의해서는 안 됩니다.



가격 담합 (Price Fixing)

가격 담합은 특정 재화나 서비스의 가격을 인상, 인하 또는 유지하거나 거래 수량·방법 등 거래조건을 설정하기 위한 경쟁사들과의 합의를 말합니다.

가격 담합의 유형에는, ❶ 판매 또는 구매가격을 결정하는 행위, 인상가격이나 인하가격을 결정하는 행위, 최저가격이나 최고가격 또는 목표가격 범위를 설정하는 행위, ❷ 공급 또는 구매 수량을 제한하는 행위, ❸ 리베이트, 할인 및 기타 공급 또는 구매 조건을 결정하는 행위, ❹ 비용 또는 가격 관련 정보를 교환한 후 유사한 수준으로 가격을 정하는 행위, ❺ 모든 형태의 "입찰담합" 또는 경쟁 입찰 프로세스를 외해하는 행위 등이 포함됩니다.

시장 분할 (Market Allocation)

시장 분할은 거래 지역이나 거래 상대방을 정하여 시장을 나누거나 할당하기 위한 경쟁사들과의 합의를 의미합니다. 시장 분할은 주로 경쟁사들과 특정 고객 또는 고객군, 거래 지역, 거래 제품 또는 공급 채널의 유형을 서로 할당하거나 나누는 모습으로 나타납니다.

보이콧 (Boycott)

보이콧은 주로 경쟁을 제한할 목적으로 경쟁사들 사이에 관련 시장에서 특정 개인 또는 기업과 거래하지 않기로 하는 모든 합의를 의미합니다. 보이콧은 불법적인 가격 담합이나 시장 분할 합의를 이행하는 과정에서 종종 활용됩니다. 보이콧의 예로는 경쟁사와 ❶ 특정 고객 또는 거래처(vendor)를 배제하기로 하거나 ❷ 상호 합의한 특정 조건 하에서만 고객 또는 거래처와 거래하기로 약정하는 것입니다.

CJ구성원 행동 가이드라인: '이의 제기, 자리 이탈, 중거 남기기'

경쟁사가 직·간접적으로 본 정책에 적시된 부적절한 주제를 제기하거나 회의에서 최저 가격, 목표 가격, 판매 전략 또는 시장 분할 등과 같은 상업적으로 민감한 정보를 제공할 경우 즉시 반대 의사표시를 명확히 하고 그 회의 장소를 떠나십시오. 그리고 여러분이 반대 의사 표명과 회의 장소를 떠난 사실이 적절히 서면으로 기록될 수 있도록 해야 합니다. 이는 해당 논의에 더 이상 관여하거나 참여하지 않겠다고 명시적으로 회의록에 기록하거나 경쟁사를 상대로 이메일 등을 보내는 형태로도 가능합니다. 이러한 일이 발생한다면 상사와 CJ Alert Line, 법무/Compliance부서에도 즉시 보고해야 합니다.

4. 입찰담합 (Bid Rigging)

입찰담합은 경쟁사들이 입찰·경매(이하 '입찰') 절차에서 경쟁하지 않기로 상호간에 모의하는 행위를 의미합니다. CJ는 아래와 같은 입찰담합 유형뿐만 아니라 모든 유형의 입찰담합 행위를 금지합니다.



- 다른 입찰자와 가격, 판매 조건 등 입찰 조건을 합의하는 행위
- 둘러리 입찰, 즉 경쟁사들과 사전에 낙찰자를 결정해 놓고 거짓 입찰서를 제출하는 행위
- 경쟁사로부터 어떤 보상을 받는 대가로 입찰을 철회하거나 입찰에 참여하지 않는 행위
- 경쟁사들과 낙찰 순서를 정한 후 순차적으로 입찰 건을 수주하기로 하는 행위
- 낙찰자가 입찰에서 탈락한 경쟁사에게 해당 입찰 거래를 다시 하도급 주기로 사전 담합 행위

경쟁사와의 관계에서 적용되는 기본 원칙들은 입찰에 있어서도 동일하게 적용됩니다. 입찰 참가 또는 철회 여부, 입찰 가격 등 입찰 제안 조건은 경쟁사들과 무관하게 독립적으로 결정되어야 합니다. 입찰 가격 또는 조건, 입찰 참가 또는 철회, 그리고 지역적 시장 배분과 관련하여 절대로 경쟁사와 합의하거나 논의해서는 안 됩니다.

경쟁당국은 입찰담합 행위에 대해 최고 수준의 제재를 가하고 있으며, 벌금 등의 처벌 수준은 다른 경쟁 제한적인 행위보다 그 수위가 더 높은 경향이 있습니다. 그 외에도, 경제적 관점에서 회사가 입게 될 손실은 생각보다 훨씬 클 수 있습니다. 이는 낙찰 취소, 향후 입찰 참가 제한/배제, 발주처의 손해배상청구 등이 입찰담합 제재 후 일반적으로 뒤따르기 때문입니다.

5. 정보 교환 (Information Exchange)

커뮤니케이션 및 시장 정보 취득시 유의 사항 (Care in Communicating and Market Intelligence)

경쟁사와 만나거나 소통할 때에는 특히 주의가 필요합니다. CJ구성원은 현재 시장 또는 미래 시장에 대한 전망치에 대해 경쟁사와 직접 또는 간접적으로 민감한 정보를 논의하거나 교환해서는 안 됩니다. 민감한 정보에는 가격, 이윤, 비용, 판매 조건 또는 구매 조건, 사업 계획, 공급업체 또는 고객 정보, 거래 지역, 수량 예측, 생산량 등 상업적으로 중요할 수 있는 제반 정보가 포함됩니다.

또한 CJ구성원은 의도치 않게 금지된 행위를 암시하는 모호하거나 오해의 소지가 있는 표현, 단어의 사용, 속어 표현도 피해야 합니다. 자신이 작성한 보고서, 누군가의 메모장, 문자 메시지 또는 이메일을 포함하여 여러분이 말하고 있는 것을 담고 있는 모든 기록은 법적 절차에서 증거로 사용될 수 있으며 이때 여러분은 자신의 원래 의도를 설명하거나 증명하는 것이 매우 어려울 수 있다는 점을 명심하여야 합니다.

단 한 번의 경쟁사와의 접촉이나 정보 교환 행위조차도 경쟁법 위반으로 이어질 수 있습니다. 회의 목적이나 정보교환의 목적은 경쟁법 위반 여부를 판단하는 데에 절대적인 것은 아닙니다.

경쟁법 위반 행위는 이메일 교환 외 비즈니스 미팅, 점심 식사, 골프 라운딩 등 어떤 형태나 장소에서도 일어날 수 있습니다. 단순히 회의에 참석하거나 시장 정보에 대한 경쟁사의 의견을 듣는 것 또한 여러분이 요청하거나 의도하지 않았더라도 불법일 수 있습니다.

경쟁정보 또는 시장정보를 수집할 필요가 있는 경우, 공공 자료, 자발적인 고객 의견 및 기타 합법적인



정보원에 기반한 사내 분석 자료를 사용하고 해당 정보를 수집한 날짜와 출처를 기재하시기 바랍니다.

조합이나 협회 (Trade Associations)

동종업계 조합이나 협회에 참가하는 것은 통상적으로 허용되지만, 경쟁사들 사이의 민감한 정보를 교환하는 회의 기타 활동은 CJ와 CJ구성원을 잠재적인 경쟁법 위반의 위험에 노출시킬 수 있습니다. 따라서 이러한 조합/협회나 유사한 모임에 CJ가 참여하는 것과 관련하여 세심한 주의와 모니터링이 필요합니다. CJ구성원은 조합/협회에 가입하거나 조합/협회 활동에 참가하기 위해서 내부 승인을 거치고 회사 규정을 따라야 합니다. 조합/협회에서 부적절한 주제가 다루어질 경우 "이의 제기, 자리 이탈, 증거 남기기"의 CJ구성원 행동 가이드라인에 따라 행동해야 함을 잊어서는 안 됩니다.

경쟁사와의 협업 (Working with Competitors)

관련 법령에서 허용하는 범위에 한하여 경쟁사와 공동의 이익을 도모하기 위한 행정 또는 사법 절차에 참여하거나 입법 보조 활동을 함께 할 수 있습니다. 다만 CJ구성원은 이러한 활동을 함께 하려는 경우 반드시 법무/Compliance 부서에 사전 문의해야 합니다.

6. 비즈니스 파트너와의 관계 (Interactions with Business Partners)

경쟁법은 비즈니스 파트너와의 관계에도 적용됩니다. 비즈니스 파트너와의 관계에서는 다음과 같은 행위로 시장에서의 경쟁을 제한하거나 제한할 여지가 있는 경우 경쟁법 위반이 문제가 될 가능성이 있습니다.

- 재판매가격 유지행위 (Resale Price Maintenance)

비즈니스 파트너에게 재판매가격을 지시하여 이를 준수하게 하거나 최저 또는 최고 재판매 가격을 설정하는 모든 계약 또는 관행

- 끼워팔기 (Tying)

비즈니스 파트너에게 자기의 재화나 서비스를 공급하면서 그 조건으로 다른 재화나 서비스를 자기 또는 자기가 지정하는 사업자로부터 구매하도록 하는 계약 또는 관행

- 기타 제한 행위 (Other Restrictions)

비즈니스 파트너의 자유로운 의사결정을 제한하는 아래와 같은 계약 또는 관행

- ✓ 비즈니스 파트너에게 CJ와만 독점적으로 거래할 것을 요구하는 행위
- ✓ 비즈니스 파트너에게 CJ의 경쟁사와 거래하는 것을 제한하는 행위
- ✓ 특정 지역 또는 고객으로 비즈니스 파트너의 사업을 제한하는 행위
- ✓ 비즈니스 파트너에게 동일한 재화나 서비스를 같은 기간 동안 다른 가격이나 다른 조건으로 특정 고객에게 판매하도록 강제하는 행위

CJ구성원은 비즈니스 파트너와의 관계에서 위와 같은 내용과 관련한 결정을 내리기 전에 반드시 법무/Compliance부서에 자문을 구해야 합니다.



7. 시장지배적 지위 남용 (Abuse of Dominant Market Position)

시장에서 경쟁사보다 높은 기술력 및 가격 경쟁력 등으로 우위를 점하는 것 자체는 반경쟁적인 것이 아닙니다. 그러나, 경쟁을 없애거나 약화시키기 위해 경제적 지위와 능력을 남용하여 시장에 개입하는 경우 경쟁법의 제재 대상인 시장지배적 지위 남용 행위로 해석될 수 있습니다. CJ구성원은 불공정한 방법으로 시장지배적인 지위를 남용하는 것을 규제하는 세계 각국의 경쟁법을 준수해야 합니다.

"시장지배적 지위"를 갖는지 여부를 판단하는 기준은 국가마다 다르며, 이를 판단함에 있어서는 시장점유율을 포함한 다양한 요소를 고려하게 됩니다. 관련 시장에서 시장 점유율이 가장 높다고 하여 시장지배적 지위를 갖는다고 단정적으로 말할 수는 없습니다. 다만, CJ가 상대적으로 높은 시장 점유율을 가지고 있는 사업 부문에서 주의를 기울임으로써 CJ가 경쟁법 위반의 리스크에 노출될 위험을 예방할 수 있을 것입니다.

그러므로 CJ구성원은 이와 같은 사업영역에서 경영 전략을 수립하거나 사업상 결정을 할 때에는, 특히 그러한 전략이나 결정이 다음과 같은 내용과 관련 있을 때에는 주의를 기울여야 하며 조금이라도 의문이 있는 경우에는 반드시 법무/Compliance부서에 자문을 구해야 합니다.

- 고객의 사업 영위에 필수적인 CJ의 재화나 서비스 제공을 거부하는 행위
- 일정한 기간 동안 생산 비용보다 낮은 가격을 책정(일명 '약탈가격')하는 행위
- 합리적인 이유없이 고객을 차별적으로 취급하는 행위
- 고객으로 하여금 CJ의 재화나 서비스의 배타적인 구매를 강요하는 행위 등

8. M&A 기업결합신고 (M&A Merger Control)

영업양수도, 합병, 분할, 주식이나 자산의 취득, 파트너십 또는 합작(JV)계약이나 거래(이하 "M&A 거래")의 경우, M&A 거래를 완료하기 전에 해당 거래로 인하여 영향을 받는 각국 정부에 해당 M&A 거래에 대한 기업결합심사 신청 및/또는 경쟁당국의 승인을 필요로 하기도 합니다. 이러한 과정에서 통상적으로 특정 기업결합이 독과점 형성 등 시장 구조를 왜곡하여 시장 내 건전한 경쟁 관계를 해칠 가능성이 있는지에 대한 심사를 진행합니다. 경쟁당국은 반경쟁적인 결과가 예측되는 기업결합에 대하여 승인을 하지 않거나 다양한 조건을 부과할 수 있습니다.

CJ구성원은 M&A 거래를 계획할 때 이러한 신청, 심사 혹은 승인에 대해 법무/Compliance부서에 문의해야 하며, 경쟁당국의 승인과 거래종결(Closing)전에는 거래상대방과는 민감한 정보를 공유하거나 상호간 사업전략 또는 경영활동을 조율하는 등의 건점핑(Gun Jumping) 행위를 하여서는 아니됩니다.



M&A 거래에서 절대로 하지 말아야 할 사항) 건점핑 (Gun Jumping)

건점핑(Gun Jumping)이란 경쟁당국의 M&A 거래에 대한 심사나 승인 완료 혹은 해당 M&A 거래 종결(Closing) 전에 M&A 거래 당사자 간 통합을 촉진하기 위한 행위로 반경쟁적 효과나 결과를 초래하는 행위를 의미합니다. 일례로 심사기간 중 거래상대방 회사의 경영활동에 상당한 영향력을 행사하거나 민감한 경쟁정보를 교환하는 행위 또는 거래당사자간 제품 가격에 대해 합의하거나 혹은 특정 지역 내에서 제품의 판매를 제한하는 합의를 하는 것이 이에 해당합니다. 이와 같은 행위는 경쟁법 위반을 이유로 한 민사소송이나 형사처벌의 대상이 될 수 있습니다. M&A 거래의 당사자들은 경쟁당국의 심사 및 승인절차 및/또는 M&A 거래 종결이 완료될 때까지 독립된 경쟁자의 지위를 유지해야 합니다.

9. 보고 및 보복 금지 (Reporting and Anti-Retaliation)

CJ구성원은 본 정책 또는 경쟁법 위반 사례나 위반이 의심되는 사례를 CJ Alert Line에 즉시 보고해야 합니다. 여러분의 즉각적인 보고는 경쟁법 위반 리스크를 최소화하여 CJ의 손해를 경감하고 CJ구성원을 보호하는데 큰 도움이 될 수 있습니다. 많은 국가에서 경쟁법 위반 사실을 자진 신고하면 일정한 범위 내에서 책임을 면제 또는 감경하는 리니언서 프로그램을 운영하고 있습니다.

또한, 경쟁당국이나 그와 유사한 규제기관으로부터 본 정책이나 경쟁법과 관련한 정보 제공 요청을 받거나 그와 관련한 어떠한 연락을 받은 때에는 즉시 법무/Compliance부서에 연락하여 법무/Compliance 부서와의 협의 하에 대응하여야 합니다.

CJ는 본 정책 위반 혐의를 신고한 사람, 신고의 의사를 표시한 사람, 신고에 협조한 사람, 조사에 참여하거나 조사를 보조한 사람에 대하여 어떠한 형태의 보복이나 협박을 금지하고 있습니다. 또한 CJ는 본 정책 위반에 관해 합리적인 의심이 드는 행위를 선의로 신고한 사람에게는 결과적으로 위반 사실이 없었음이 확인되더라도 어떠한 불이익 조치도 취하지 않습니다.

10. 본 정책 위반의 결과 (Consequences of Violation)

본 정책의 위반은 CJ구성원에게는 행동강령 및 고용계약 위반, 비즈니스 파트너에게는 계약 위반으로 간주되고, 해고나 사업 관계 종료 등 징계 또는 제재 사유에 해당할 수 있습니다. CJ 및 CJ 구성원은 경쟁법 위반 시 벌금이나 징역형 등을 포함하여 민·형사상 책임을 지게 될 수 있습니다.

