

CLEAR.
COMPLIANCE.
CAMPAIGN.

MAGAZINE
COMPLIANCE

ISSUE NO.4
FAIR
TRADE

OCTOBER 2022

C

Inspired by MAGAZINE B

FAIR
TRADE

SeAH 세아특수강 × 세아메탈

INTRO

컴플라이언스 문화 형성을 위한 월간지, 매거진C 10월호

서로의 승승(勝勝)을 위한 페어플레이 정신

안녕하십니까? C/P TF 경영기획팀입니다.

매거진C 4호 주제는 “공정 거래(Fair Trade)”인데요.

스포츠 경기에서 모든 선수들이 사전에 경기의 룰(Rule)을 숙지한 상태에서 가지고 있는 기량을 100% 발휘하여 멋진 승부를 겨루듯, 비즈니스 세계에서 공정거래의 룰(규칙)을 준수한다는 것은 **기업 시민으로서 반드시 준수해야 할 직업 윤리**입니다.

공정 경쟁이 문화로 정착된 "공정 경제"는

모든 경제주체가 대등한 기회를 보장받고 공정하게 경쟁하며 일한 만큼 정당하게 보상받는 경제환경을 의미하는데요.

세상을 아름답게 하는 공정한 경쟁 질서

스포츠 분야에는 국제페어플레이위원회에서 매년 수상자를 선정한다고 합니다. '15년에는 덴마크 양궁 선수 마틴 뎀스보가 선정되었는데요. 마틴은 경기 직전 상대의 화살이 부러졌지만, 화살을 빌려주고 승부를 겨뤘다고 해요.

여러분은 어떻게 하시겠어요?

상대의 부러진 화살, 이용하시겠습니까? 공정하게 경쟁하시겠습니까?

이

시장경쟁 원리를 보호하는 방법

우리나라는 전쟁이 끝난 '60년대 정부 주도 성장 우선주의에 따라 경제개발을 추진해왔습니다. 정부 주도 개발전략은 '61~'80년까지 연평균 8.5% 경제성장을 기록, 비약적 발전을 가져왔죠.

하지만 필연적으로 산업 구조의 독과점화가 심화되었고, 정부 지원이 소수기업에 집중되다보니 이들의 제품이 자연스럽게 시장을 지배하게 되었습니다. 이는 '63년 6월 삼분(三粉) 폭리사건 발생으로 본격적인 사회문제가 되었어요. 당시 국민 필수품이었던 설탕, 밀가루, 시멘트를 유통하던 기업이 세금포탈 및 폭리를 취하고 이를 눈 감아준 정당에서 거액의 정치자금을 챙긴 사건이었습니다.

여러 사건을 겪으며 시장 경쟁에 대한 인식이 높아졌고, 1975년 "물가안정 및 공정거래에 관한 법률" 제정, 그 한계를 보완하여 1981년 지금의 "독점규제 및 공정거래에 관한 법률"(약칭 공정거래법)이 시행되었어요.

공정거래법은 사업자의 시장지배적 지위의 남용과 과도한 경제력의 집중을 방지하고, 부당한 공동행위 및 불공정거래행위를 규제하여 공정하고 자유로운 경쟁을 촉진하기 위한 법률이에요.

쉽게 설명하면 1) 자유로운 경쟁이 방해받지 않고, 2) 가격·품질·서비스를 중심으로 경쟁이 전개되며, 3) 거래여부·조건을 사업자가 자주적으로 판단하는 것을 지향하고 있어요.

참고자료 : 국가기록원, "멀고도 힘들었던 공정거래로 가는 길"



공정거래법안 공청회 ('66)

독과점이란?

독점(獨占)과 과점(寡占)을 합친 용어로 어떤 상품공급에 있어서 경쟁자가 없거나 소수이기 때문에 경쟁이 결여된 시장 형태



No 불공정 행위

분야	내용	유관부서
부당한 공동행위 (카르텔)제한	사업자가 다른 사업자와 공동으로 부당하게 경쟁을 제한하는 행위, 즉 부당한 공동행위(카르텔)의 금지	영업팀, 글로벌구매팀 및 소비자부서
시장지배적지위 남용 금지	시장지배적지위를 이용하여 다른 사업자의 사업활동을 방해하거나 거래 상대방·고객에게 부당한 가격 또는 거래조건을 부과하여 착취하는 행위 금지	영업팀, 글로벌구매팀, 업무지원팀 및 소비자부서
불공정 거래행위 금지	사업자가 공정한 거래를 저해할 우려가 있는 행위를 하거나, 계열회사 또는 다른 사업자로 하여금 이를 행하도록 하는 행위 금지	영업팀, 글로벌구매팀 및 소비자부서
부당한 내부거래	부당하게 특수관계인 또는 다른 회사에 대하여 가지급금·대여금·인력·부동산·유가증권·무형재산권 등을 제공하거나 상당히 유리한 조건으로 거래하여 특수관계인 또는 다른 회사를 지원하는 행위 금지	영업팀, 글로벌구매팀, 경영기획팀, 재무팀, 인사팀 및 소비자부서
경쟁력 집중억제	경쟁 제한적인 기업결합을 통한 시장의 독과점화를 방지하기 위해 일정한 거래분야에 있어서 경쟁을 실질적으로 제한하는 기업결합 금지	경영기획팀 및 소비자부서

공정거래법에서 규제하는 불공정 행위는 위 다섯 가지 분야로 구성되어 있어요. 각종 규제는 소수 거대기업이 제품 가격을 마음대로 올리지 못하는 등 소비자의 권리를 보호하고, 협력업체에 대한 불공정 거래 방지로 부품·소재 산업 생태계가 유지되도록 하는 등 기업에 건전한 경영 활동을 보장합니다.

그렇다면 공정거래법을 위반하면 어떻게 될까요?

최근 2년간 기사만 검색해도 수많은 처벌 사례들이 나오는데요. 기업은 과징금 부과, 형사 처벌, 손해배상청구 소송 등의 제재를 받을 수 있습니다. 과징금은 위반 유형에 따라 관련 매출액의 4%에서 20%까지도 책정될 수 있어요.

A, B제강사 등 11개사, 7년간 조달형 철근 입찰 담합... 과징금 2565억원 철회

2014~2018년 연간 900억원 입찰서 담합 개 회사 지명 1명 선정 2명 입찰서 조달형 철근 조달 2회 개 회

C그룹계열사 동원해 3300억대 '부당거래'... 전 회장 1심 징역 10년, 법정 구속

2022년 8월 17일 14+12년 10월 / 2022년 8월 17일 14+12년 9월

'공정거래법 위반' **D건설사** 그룹 회장, 1심 벌금 2억원 선고

공판문 기재 담합 2021-05-27 15:40 ~ 4월 2021-05-27 16:40

E금융그룹 계열사, '부당이익 제공 금지' 처벌... 벌금 6000만원

☞ 금융감독 기자 | ☎ 승인 2022/04/15 15:25 | ☞ 댓글 0

담합 조사하는 공정위 방해... **F제강사** 법 인·직원 벌금형

승인일자 | 2022.02.10 11:11

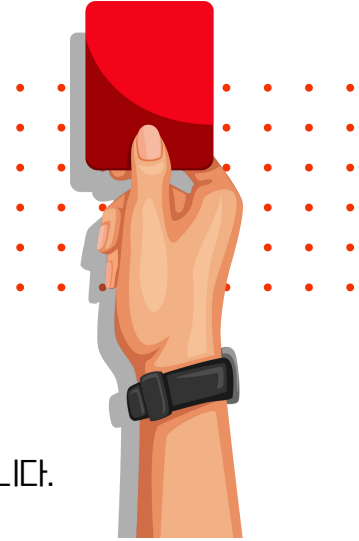
'공정위 조사방해' **G사** 법인·임원 고발... 과태료 3억 부과

네트워킹 광고 임원이 조사공무원 전입 막아서 공정위 "서비 저장 자료집은 방해행위 첫 제재" (서울=뉴스1) 서지연 기자 | 2021-05-31 12:00 송고

닭고깃값 12년간 인상 담합... **H사** 등 16곳, 과징금 1758억원

A 승인일자 | ☎ 승인 2022/05/16 15:22 | ☞ 댓글 0

불공정 반칙왕은 벌칙을 받습니다.



공정거래 제도와 축구경기는 비슷한 점이 많은데요. 축구를 하다가 거친 태클을 하면 심판이 나서서 옐로카드를 주기도 합니다. 이때 심판의 역할을 하는 것이 공정거래위원회(이하 공정위)입니다.

구분	축구 경기	공정거래
반칙	거친 태클, 오프사이드, 핸들링 등	담합, 사업자 단체금지행위, 부당한 고객유인, 경쟁자배제 등
벌칙	프리킥, 패널티킥, 옐로카드, 레드카드	경고, 시정명령, 신문 공표명령, 과징금, 검찰고발 등
영향	선수: 부상 위험 경기: 매끄럽게 진행하기 어려움 관중: 야유	대상: 힘없는 기업이나 소비자 피해 시장: 원활한 경제거래 작동 어려움 국민: 비난, 불매운동

공정위에서 불공정 행위를 적발하면 어떻게 될까요? 우선 조사를 진행한 뒤 결과를 통보해줍니다. 그후 위반 정도에 따라 규제하며, 위반 내용이 매우 중대한 경우 고발조치하여 2년 이하 징역 또는 1억 5천만원 이하 벌금형을 받을 수 있습니다.

- 위반 행위 불인정 or 증거 부족 → 무혐의(주의축구)
- 위반의 정도가 경미 or 피심인이 스스로 시정 → 경고
- 위반 확정 → 시정조치, 과징금 납부 명령, 과태료 부과, 고발조치 등

1번 문항
다음 중 공정거래법 규제 대상 행위가 아닌 것은?

- ① 부당한 내부거래
- ② 불공정 거래행위
- ③ 상표권자의 보호
- ④ 부당한 공동행위 제한



QR코드 촬영하여 정답제출

근로 노이프로 극혐교

공정거래 자율준수 프로그램

CP 프로그램 8대 요소

- 01 기준 및 절차
- 02 최고경영자 의지·지연
- 03 자율준수관리자 임명
- 04 자율준수편람 제작·활용
- 05 지속적이고 체계적인 교육
- 06 내부감시체계 구축
- 07 공정거래법 위반 직원 제재
- 08 효과성 평가 및 개선조치

세아그룹 준법경영 자료

윤리 딜레마

(세아WORKS > 윤리경영)

Q 10 오랫동안 거래하고 있는 거래처가 품성을 대접한다고 합니다. 업무협력을 위한 것으로 괜찮지 않을까요?

→ 거래 활성화 등 업무협의를 위한 건소한 식사대접을 받는 것은 허용됩니다. 통상적인 수준(인당 5만원 이내)을 초과하는 과도한 금액의 식사 대접은 금지됩니다. 또한, 거래처의 업무상 발생하는 비용은 집대를 받는 것보다는 회사가 부담하는 것이 바람직합니다.

윤리 Q&A

(세아WORKS > 윤리경영)

Q 신임사 담당은 자신의 보고장부를 받으면서 처음 소개받은 업체에서 명품선물로 5만원 이하의 선물을 받았는데, 무척 낱을 마음에 없는데서 개인선물을 하기도 할 지 고민입니다. 괜찮을까요?

① 하위 거래처는 4만2천 이하의 선물을 허용하며 받습니다.
② 이해관계자로 볼 수 있으므로 명품 선물은 무조건 받지 않습니다.

A 정답: 2번

명품선물 금액은 3.2 백만원 미만이고 금액 받는 것은 문맥으로 봐도 옳습니다.

컴플라이언스 뉴스레터

(세아WORKS > 게시판 > 준법경영)

Compliance Newsletter

Issue No. 5 | 12, 2021

1. 계열사간 거래 관련 공정거래법상 주요 규제 행위

■ 부당 지원행위의 금지
 *적용대상: 공정거래법 제 33조 제1항 제 7호(대정인 제45조 제1항 제9호)
 *적용기간: 모든 직종 회사에 대하여 자금, 자산, 신용, 용역, 인력 등을
 상대방의 유익한 조건 또는 상당한 규모로 제공 또는 거래하는 행위
 *다른 사업자와 직접 거래가 아니라 유관기업도 포함되고 거래상 실질적
 인·격합이 없는 특수관계인 또는 다른 회사를 매개로 거래하는 행위

이를 기업에서 미리 준비하고 점검할 수 있도록 공정위에서는 공정거래 자율준수 프로그램(CP, Compliance Program)을 운영하고 있어요. CP 프로그램이라고 부르는데요. 이는 공정 거래 관련 법규를 준수하기 위해 자체적으로 제정·운영하는 내부 준법시스템을 의미합니다.

공정거래위원회 예규에 그 기준, 절차가 제정되어 아래와 같이 평가 등급에 따라 경영상의 유인책(인센티브)이 제공되는데요.

등급	시정조치	직권조사	기타
AAA	시정명령 공표 면제	일부규정 위반행위에 대한 직권조사 2년 면제	등급평가증 수여 및 위원장 표창 가능
AA	공표크기와매체수 1단계하향 및 공표기간단축	1년 6개월 면제	등급평가증 수여
A		1년 면제	
B/C/D		없음	

저희 C/P TF 구성, 준법문화 형성 매거진 발간, 교육 실시, 서약 작성, 최고경영자 준법 메시지 선언 등 다양한 활동 모두가 CP 프로그램에 해당하는 내용으로, 세아특수강·세아메탈은 공정 거래에 대한 바람직한 문화 형성에 앞장서서 충실하게 책임을 이행하며 준법경영을 실현을 위해 노력하고 있습니다.

세아그룹 차원에서 업무 중 발생할 수 있는 공정거래상의 딜레마 상황 기준·지침 등 기준을 마련하여 세아웍스에 공유 하고 있어요! 그동안 애매한 딜레마 상황이 있었다면 어떻게 대처해야 하는지 참고해 보시기 바랍니다.

참고자료 : 한국공정거래조정원, "공정거래 자율준수프로그램(CP) 매뉴얼 개발 연구" ;
공정거래 자율준수프로그램 운영 및 유인 부여 등에 관한 규정 ('22.6.1일부 시행)

02

공정하게
경쟁하는 방법

공정거래위원회는 독점 및 불공정 거래 사건을 심의·의결하는 합의제 준사법기관입니다. 공정거래 관련 정책 수립, 조사 및 위반 사건에서 법원 1심과 같은 심판 기능까지도 담당하는데요. 지금부터 우리가 업무 시 공정거래법을 위반하지 않도록 유의해야 하는 불공정 행위를 하나하나 짚어 보려고 합니다.



그 첫번째는 "부당한 공동행위"입니다. 부당한 공동행위(담합, 카르텔)란, 사업자가 계약·협정·결의 기타 어떠한 방법으로도 공동으로 부당하게 경쟁을 제한하는 행위를 하는 것을 의미하며 법으로 금지하고 있어요. 여기서 '공동으로'란 협정, 상담 등 어떠한 명칭이든, 문서화 되지 않은 암묵의 양해든 모두 포함됩니다.

예를 들어, 만일 우리회사가 타 동종사와 제품 가격대를 협의하여 거래처에 판매한다면 이는 부당한 공동행위로 기업은 위반 행위 기간 중 관련 매출액의 20% 이내 과징금을, 임직원 및 기업은 3년 이하의 징역 또는 2억원 이하의 벌금이 부과될 수 있습니다.



2번 문항

다음 중 부당한 공동행위에 해당하는 항목은 무엇일까요?

근로 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22



QR코드 촬영하여
정답제출

- ① 사업자간 협의하여 가격 인상을 결정하였으나 지키지 않은 경우
- ② 동종사 영업사원과 통화하여 가격조정시기에 대해서만 정보 교환
- ③ 명시적인 합의 없이 경쟁사업자를 따라 가격 인상을 하여 시장의 자유경쟁이 제한된 경우
- ④ 상기 항목 모두 해당

부당한 노동행위 (담합)

대상 행위

- 다른 사업자와 공동으로 아래 사항 합의
- 가격을 결정·유지·변경
 - 거래조건·대금 지급조건 결정
 - 상품 생산·출고·수송 또는 거래 제한
 - 거래지역 또는 거래상대방 제한
 - 거래를 위한 설비 신설·증설·장비 도입 방해
 - 생산·거래 시 그 상품 또는 용역 종류·규격 제한
 - 영업 주요부분 공동 수행·관리 등

유관 부서

선재영업팀, 봉강영업팀, 글로벌구매팀, 마케팅팀
및 **소** 부서

다음 Don't & Do를 통해 절대 해서는 안되는 행위와 가능한 행위를 알아볼까요?



판매자 간 담합

- 타 사업자와 판매 및 구매 관련 가격 결정이나 조건을 협의하는 행위
- 고객 분할이나 지역 할당에 의한 시장분할을 협의하는 행위
- 가동률, 가동시간, 원료구입, 설비 산·증설 등을 공동으로 결정하는 행위
- 생산량·출고량·수송량 할당·용역조건 제한 등 그 수준을 공동 결정하는 행위
- 서로 다른 사업자가 판매하고 있는 제품을 판매하지 않도록 협의하는 행위

구매자 간 담합

- 판매 가격이나 조건에 관하여 경쟁 업체들과 정보를 교환하는 행위
- 가격인상 요청에 대해 구매자들이 합의하여 불응or인상폭을 정하는 행위
- 공급업체에 대한 대금지급방법을 제한or이를 결정함에 있어 협의하는 행위

거래조건 담합

- 타 사업자와 업체별 제품 규격, 품종을 제한할 것에 대해 협의하는 행위
- 특정 업체 또는 판매점과 거래 하지 않을 것을 협의하는 행위

정보교환

- 사전 승인 없이 관련 협회나 사업자 단체의 활동에 참여하는 행위
- 타 사업자와 가격이나 기타 민감한 경쟁 관련 문제들을 논의하는 행위
- 상기 이슈에 대해 논의 가능성 있는 회의에 타 사업자와 함께 참여하는 행위
- 타 사업자와 오해를 살 수 있는 불필요한 접촉을 가지는 행위

특히 최근 법 개정을 통해 '정보교환'이 담합 유형에 추가되어(제40조 1항 9호), 가격, 생산량 등 시장에 공개되지 않고, 경쟁에 영향을 미치는 정보를 교환했다는 사실만으로도 '정보교환에 대한 묵시적 합의'로 담합 행위가 될 수 있어요.



- 타 사업자의 가격 인상을 단순히 모방, 동일 수준의 가격 인상
- 동일한 원가구조의 기업들이 동일한 원가상승 요인을 반영, 동일가격 인상
- 정부 물가관리 등 행정지도·법의 실질적 강요로 가격인상을 일치
- 사업자가 이미 공개된 정보를 바탕으로 시장 상황 관련 정보를 교환
- ※ 단, 정보교환 과정 중 가격 등에 대한 암묵적 이해가 형성된 경우 부당행위 간주
- 생산능률 향상, 유통 합리화, 부품 호환성 제고, 조악품 배제 등을 위한 표준화 사업활동

※ 위의 허용행위(Do's)에 해당하더라도 사전에 사업자 간 연락이나 의사교환이 전혀 없어야 하며, 사전연락, 상호간 암묵적인 양해 등의 정황이 있다면 합의 추정에 의해 담합으로 인정될 수 있습니다.

※ 타사업자와 함께한 회의 중 가격 등이 논의되는 경우, 반대이사 표명 후 회의장소를 이탈하는 방식으로 담합행위를 거부할 수 있습니다.

불공정 거래행위

대상 행위

- 부당한 거래 거절, 거래 상대방을 차별하여 취급
- 부당하게 경쟁자를 배제
- 부당하게 경쟁자의 고객을 자기와 거래하도록 유인하거나 강제
- 자기의 거래상의 지위를 부당하게 이용
- 거래 상대방의 사업활동을 부당하게 구속하는 조건으로 거래, 타 사업자의 사업활동 방해

유관 부서

선재영업팀, 봉강영업팀, 구매팀, 업무지원팀 및
소 부서

공정거래법은 사업자 뿐만 아니라 계열회사, 또는 타 사업자 상호 간 공정한 거래를 저해할 우려가 있는 행위를 금지하고 있습니다. 해석하기에 따라 '불공정 거래'로 인식될 수 있는 범위가 굉장히 넓고, 많은 대리점 및 유통사와의 매출 거래 및 다양한 협력업체, 공급업체와의 구매 거래가 빈번한 우리 회사 특성상 더욱 유의해야 할 행위입니다.



Don'ts

부당한 거래거절·차별 취급

- 제조업자들이 할인판매 하는 판매업자를 배제하고자 제품 공급 거절
- 문서, 구두를 불문하고 제조업자가 제시한 가격으로 판매할 것을 협의 or 이러한 조건을 수락한 유통업자를 대상으로만 거래하는 행위

경쟁자 배제

- 공급업체에 압력을 가해 신규진입자에 제품을 공급하지 못하게 하는 행위
- 경쟁심화 지역에서 시장지위 강화를 위해 합리적 이유 없이 타지역 대비 현저히 낮은 가격을 설정, 해당 지역에서 경쟁사업자를 배제하려는 행위

지위남용

- 상대방의 구입 의사가 없는 상품·용역 구입을 강제 (대리점 밀어내기 등)

사업방해

- 정당한 이유없이 거래하는 유통사업자와 배타적 거래계약을 체결
- 타사업자 제품 미취급을 전제로 자기 or 지정사업자 제품을 공급하는 경우
- 타사업자 기술 부당 이용, 인력 부당유인·채용 등의 사업활동 방해 행위

Do's

- 합리적 자격·기준을 정해 기준에 맞지 않는 사업자에게 거래를 거절
- 수년간 특별한 과오는 없었지만 계약만료에 따라 거래를 종료
 - ※ 단, 계약만료 전 계약갱신하지 않겠다는 뜻을 사전에 통지하는 것이 바람직
- 고객사가 특정 업체를 지정하여 공급처에서 제외해 줄 것을 요구하여 충분한 사전고지 후 계약을 해지한 경우
 - ※ 단, 계약서 상 근거가 없는데도 불구하고, 계약기간 중 해지 불가
- 수요·공급에 따라 경쟁이 치열한 지역에서 동일 제품을 상대적으로 저가에 판매하는 경우

시장 지배적 지위남용

대상 행위

- 제품 가격·용역 대가를 부당하게 결정·유지·변경
- 제품의 판매·용역의 제공을 부당하게 조절
- 다른 사업자의 사업활동을 부당하게 방해
- 새로운 경쟁사업자의 참가를 부당하게 방해
- 부당하게 경쟁사업자의 참가를 배제하기 위해 거래하거나 소비자의 이익을 현저히 저해할 우려가 있는 행위

유관 부서

선재영업팀, 봉강영업팀, 글로벌구매팀, 마케팅팀 및
소 부서

공정거래법은 시장지배적 지위를 이용하여 다른 사업자의 사업활동을 방해하거나 거래상대방 또는 고객에게 부당한 가격 및 거래조건을 부과하여 착취하는 행위를 금지하고 있습니다.

‘시장지배적 지위’란 무엇일까요?

시장지배적 지위는 연간 매출액or구매액 40억 이상 사업자를 대상으로

- 1개 사업자의 시장점유율이 50% 이상이거나
- 3개 이하 사업자의 시장점유율 합계가 75% 이상인 경우 (10% 미만 사업자는 제외)

에 해당됩니다. 시장지배적 지위에 해당되는 사업자는 아래 사항을 유의하여 자신의 지위가 남용되지 않도록 유의해야 합니다.



- 정당한 이유없이 타 사업자 생산에 필요한 원재료 구매를 방해
- 정당한 이유없이 타사업자 제품or용역의 생산·공급·판매에 필수적 요소 사용 또는 접근을 거절·중단·제한하는 행위
- 정당한 이유없이 거래하는 유통사업자와 배타적 거래계약을 체결
- 타사업자 제품을 취급하지 않을 것을 전제로 자기 또는 지정사업자 제품을 공급하는 경우
- 제품or용역을 통상 거래가격에 비해 낮거나 높은 대가로 부당하게 구입하여 경쟁사업자를 배제시킬 우려가 있는 경우



- 수입에 의존하던 제품을 국내 특정업체에게 개발하도록 하고, 개발 참여한 업체로부터 일정기간 독점구매계약을 체결하는 경우

부당한 내부거래

대상 행위

- 부당지원 행위
- 사익 편취 행위

유관 부서

경영기획팀, 영업팀, 글로벌구매팀, 재경팀, 인사팀, 업무지원팀 및 소 부서

공정거래법은 사업자가 회사 특수관계인이나 타 회사를 부당하게 지원할 경우 **지원하는 회사**는 경쟁력이 감소되거나 함께 부실화될 우려가 있고, **지원받는 회사**는 부당하게 경쟁상 지위가 강해져 공정거래를 저해할 수 있어 금하고 있는데요. 그렇다면 **'부당지원 행위'**란 무엇일까요?



“ **계열회사 등 특수관계 회사와 거래시 특히 유의해야 합니다.** ”

특수관계인이나 다른 회사에 자금, 자산, 인력, 상품·용역 등을 아래와 같이 부당하게 지원하는 행위는 금지되어 있습니다.

* 자금 : 가자금, 대여금

* 자산 : 부동산, 유가증권, 무체재산권

- ① 상당히 유리한 조건으로 거래하거나,
- ② 실질적인 역할이 없는 타 회사 등을 매개로 거래하는 행위 (일명 통행세 거래)

더불어 금지되어 있는 **'사익편취 행위'**에 대해서도 알아보까요?

“ **세아그룹은 공시대상 기업집단으로 적용 대상입니다.** ”

공시대상 기업집단에 속하는 회사는 특수관계인(동일인 및 그 친족) 또는 특수관계인이 20% 이상 지분을 보유한 계열회사 or 그 계열회사가 50%를 초과하는 지분을 보유한 계열회사에 아래 행위를 통해 부당한 이익을 귀속시키는 행위가 금지되어 있습니다.

- ① 상당히 유리한 조건의 거래를 하거나,
- ② 상당한 이익이 될 **사업기회를 제공**하거나,
- ③ 합리적 고려나 비교 없는 **상당 규모의 거래** 등

✕

Don'ts

- 계열사에 자금을 저리대여, 대여금·대여금 이자 미회수, 지연회수
- 제품·용역 거래와 무관하게 선금명목, 무이자or저리 자금제공
- 지원 회사에 대한 매출채권, 수수료, 자산 매각대금 등의 회수 지연
- 공장·사무실 등을 무상or낮은 금액으로 임대하거나 매매하는 행위
- 정당한 이유없이 계열사에 비계열사 대비 고가구매or저가판매

✓

Do's

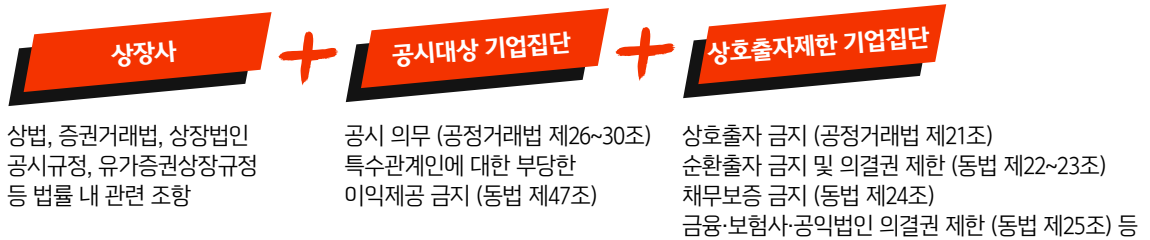
- 효율성 증대, 보안성, 긴급성 등 거래목적 달성 위해 불가피한 경우 (단, 요건의 엄격한 해석 및 객관적이고 명백한 사유와 근거 필요)
- 동일 회사 내 사업부간 내부 거래하는 행위

경제력 집중 억제

- 대상 행위**
 - 대규모기업집단 정책 위반
 - 기업결합 위반
- 유관 부서** 경영기획팀, 재경팀 및 소 부서

공정거래법은 대규모기업집단(대기업) 등 소수의 경제 주체에 과도한 경제력이 집중되어 시장경제 원리가 제대로 작동하지 않는 것을 막기 위해 기업결합, 출자구조, 지주회사 운영 등에 대해 여러 제한을 두는 등 다양한 제도를 규정하여 관리하고 있는데요.

특히 우리회사는 상장사이면서 소속 기업집단 세아가 공시대상 기업임과 동시에 금년도에는 상호출자제한 기업집단(자산총액 10조 이상)으로 신규 지정되어 더 많은 법 조항들이 적용되어 법률적 Risk에 대해 잘 알고 대응해야 하겠습니다.



Don'ts

- 주식소유현황, 재무상황, 타 국내주식 소유현황, 채무보증 등 미신고
- 당사 주식 취득or소유 계열사 주식을 취득 또는 계열사간 채무보증
- 당사 자본의 5% 이상 또는 50억 이상 대규모 내부거래행위 미공시
- 기업결합시 미신고

Do's

- 계열사간 직접적 상호출자가 아닌 종전의 순환출자를 유지

유익지! 3번 문항
다음 중 공정거래법 위반 사례가 아닌 항목은 무엇일까요?
근료 10이보 1~8 극크로



- ① 당사 제품을 고객사에 특정가격에 판매하기로 A 대리점과 협의한 경우
- ② 제품의 규격·품질 등 기술적 특성상 전후방 연관관계에 있는 B 계열사에서 효율성 증대를 위해 해당제품 생산에 필요한 부품·소재를 구매하는 경우
- ③ 100% 지분을 보유한 C 자회사를 상대로 저렴한 임대료에 창고 임대한 경우
- ④ D 경쟁사(시장점유율 25%)를 인수하는 과정에서 많은 비용을 소요한 E사(시장점유율 40%)가 인수 후 제품가격을 급격히 인상한 경우

부당한 공동행위(담합)

Case 1. 제강사 철스크랩 구매 가격담합

'21년 국내 7개 제강사의 철스크랩 구매 기준가격 담합이 적발된 사건이 있었습니다. 이들 회사는 구매팀장 및 실무자들간 정보 교환(기준가격 변동 계획, 재고량, 입고량, 수입 계획 등) 행위를 바탕으로 8년간 철스크랩 구매 기준가격의 변동폭 및 그 시기 등을 합의하고 이를 실행하였는데요.

기준가격 인상 등 합의 내용을 일탈하는 행위에 대한 제재가 없었고, 각 회사 사정에 따라 기준가격에 차이가 있는 등 느슨한 형태의 담합이었음에도 총 3,001억 원이라는 역대 네 번째 대규모의 과징금이 부과되었습니다.

사업자별 과징금 부과내역		A사 직원의 업무수첩 기재내용	
A사 910억원	E사 347억원	"△5원 인하"	"기준가격인하를 통해)"시장을 흔들어야 한다" "26일 인하를 하자" "A급 추가인하 검토 계획"
B사 499억원	F사 313억원		
C사 496억원	G사 6억원		
D사 429억원	합계 3,001억원		

동종 산업인 철강 업계에서 제강사들간 장기간에 걸쳐 이루어진 담합 사례로, 정보 교환을 통한 담합 행위는 무관용 원칙으로 엄중 조치된다는 경각심을 일깨워 준 사건입니다.

불공정 거래행위

Case 2. 거래상 지위남용을 통한 경영간섭

요즘 배달앱을 많이 이용하고 계실텐데요. '20년 온라인 배달 플랫폼 Y앱을 운영하는 D사는, 과거 자사 앱에 가입된 배달 음식점을 대상으로 최저가 보장제를 일방적으로 시행하면서 다른 판매경로(직접 전화주문, 타 배달앱을 통한 주문)에서 자사앱보다 더 저렴하게 판매하는 것을 금지 했는데요. 이뿐 아니라 자체적으로 최저가 보장제를 위반한 144개 배달 음식점을 적발하여 판매 가격 변경 등 시정을 요구하고, 응하지 않으면 계약을 해지하기도 했습니다.

결국 D사는 소비자가 배달 음식점에 접근 할 수 있는 독점적 경로를 보유하고 있는 거래상 지위를 남용하여 배달 음식점의 자유로운 가격 결정권을 제한하고 경영 활동에 간섭한 행위로 시정명령 및 과징금 4억 7천만 원을 부과 받았습니다.



시장지배적 지위 남용

Case 3. 시장지배적 사업자의 타업체 방해

'20년 인터넷 플랫폼의 시장지배적 사업자인 N사는 자신의 검색 알고리즘을 조정 및 변경하여 부당하게 검색결과 노출 순위를 조정함으로써, 자사 상품·서비스(오픈마켓, 동영상 스트리밍 등)는 검색 결과 상단에 올리고 노출 비중을 늘리면서 경쟁사는 하단으로 내린 행위로 시정 명령 및 과징금 총 267억원이 부과되었습니다.

행위 사실	주요 내용
경쟁 오픈마켓 랭킹 하향 조정	경쟁 오픈마켓 상품에 1 미만 가중치(0.975등)를 부여하여 노출 순위 하락
자사 오픈마켓 노출 비중 확대	페이지당 자사 오픈마켓 상품 노출 비율을 인위적으로 보장(15→20%)
자사마켓 판매지수 가중치 부여	자사 오픈마켓 상품 판매지수에 추가 가중치(1.5배) 부여로 노출 비중 상승
동일물 논리 도입	경쟁마켓 상품에 대해서만 불리한 기준을 적용하여 자사마켓 상품 우대
자사 오픈마켓 노출 제한 완화	N페이와 연동되는 자사 오픈마켓 상품 노출 제한 개수를 완화(8→10개)

이와 같이 기존 제조산업 뿐 아니라 최근 급속도로 성장하는 IT서비스 산업에서의 고도화된 경쟁 왜곡 행위까지 시장지배적지위 남용으로 제재된 점을 미루어 볼 때, 업계 내 시장지배력이 큰 우리 회사 또한 공정한 경쟁질서 준수와 확립에 더욱 충실해야 할 때입니다.

부당 내부거래 금지

Case 4. 통행세 거래 등 부당지원

근래 마트나 프랜차이즈 빵집에서 빵 하나를 사려고 해도 부쩍 높아진 가격에 구매를 망설였던 일 없으셨나요?

식품 사업을 주력으로 하는 기업집단 S그룹은 다양한 방식을 통해 특정 계열회사를 부당하게 지원, 이로 인해 타 경쟁사, 원재료 공급업체 등 전반적인 산업 내 경쟁 기반과 소비자의 권리를 침해한 결과 '20년 시정명령 및 총 647억 원의 과징금 부과에 이어 그룹 총수, 경영진 및 법인이 고발 조치된 바 있습니다.

행위 사실	주요 내용
판매망 저가 양도 및 상표권 무상 제공	타 계열사의 판매망을 특정 계열사에 저가로 양도하고, 상표권 또한 무상으로 제공
통행세 거래	최종 완제품 제조판매 계열사들이 원재료 생산 계열사들의 제품을 아무 역할없는 특정 계열사를 통해 구매(9%의 마진 부당 제공)
주식 저가 양도	타 계열사가 보유하고 있던 주식을 특정 계열사에 저가 양도(정상가격 대비 37% ↓)

지금까지의 사례에서 보듯 공정거래법을 통해 소비자로서의 권리를 보호받고 있는 만큼, 회사의 임직원으로서도 준법적인 업무 수행으로 공정하고 자유로운 경쟁을 보장하고 더욱 당당한 세아특수강·세아메탈을 만들도록 해야겠습니다.

내 일은 공정한가요?

몰라서 법을 위반하는 일은 STOP, 그만할 수 있도록

4개 영역 27개의 문항으로 구성된 공정거래법 위반 자가진단표를 만들었습니다.

내가 체크한 행동만 하지 않는다면, 더 공정한 사회를 만드는 데 기여할 수 있을 거예요!

STOP! 불공정 거래

SēAH 세아특수강 × 세아메탈

부당한 공동행위 (담합)

- 경쟁사 임직원과 판매 및 구매 관련 결정이나 조건을 협의한 일이 있다.
- 경쟁사 임직원과 고객분할, 지역할당에 의한 시장분할을 협의한 일이 있다.
- 경쟁사 임직원과 다른 사업자와의 거래 거절을 협의한 일이 있다.
- 경쟁사 임직원과 생산량 제한 또는 감축에 대해 협의한 일이 있다.
- 경쟁사 임직원과 제품가격 또는 판매 조건에 대해 정보를 교환한 일이 있다.
- 이메일·전화·비공식 모임 등 모든 수단 포함하여 경쟁사와 회사 경영관련 정보 혹은 자료를 교환한 일이 있다.
- 가격or민감한 경쟁 관련 권을 논하는 회의에 경쟁사와 참석한 일이 있다.
- 경쟁사와 함께 참석한 회의 중 가격 or 조건이 논의되는 상황에서 암묵적으로 협의하는 태도를 취한 일이 있다.
- 경쟁사와 자칫 오해를 살 수 있는 불필요한 접촉을 가진 일이 있다.
- 사전승인 없이 협회나 사업자 단체의 활동에 참여한 일이 있다.
- 공식적으로 확보한 경쟁사 정보 인용 시 명확한 출처 기재를 잊은 일이 있다.
- 경쟁사 정보 수집을 위해 신분을 속이거나, 협력사에 정보 요구한 일이 있다.
- 외부 조사기관or컨설팅사를 통해 비공개 정보 수집을 의뢰한 일이 있다.
- 담합이 의심되는 권을 보고하지 않은 일이 있다.

시장지배적지위 남용

- 소속회사나 해당 사업영역이 시장에서 시장지배적 지위에 있는지 관심을 가진 적이 없다.

불공정거래행위 금지

- 거래처와 거래조건 설정 시 일방에게만 유리·불리한 조건을 설정한 일이 있다.
- 회사간 계열관계 또는 비합리적 기준에 따라 거래조건을 설정한 일이 있다.
- 거래처에 계약성사 조건으로 경쟁사와 거래하지 말라는 조건을 설정한 일이 있다.
- 거래처와의 계약이행 중 충분한 협의 없이 계약조건을 일방적 변경·통보한 일이 있다.
- 거래처에 일방적으로 회사 제품의 판매 실적을 올려달라고 요구한 일이 있다.
- 계약내용 외 거래처에서 거래는 특정 제품 구입을 일방적으로 요구한 일이 있다.
- 거래처·협력사에 항응·상품권 등 경제적 이익을 요구하거나 받은 일이 있다.
- 대리점·유통사에 재판매하는 당사제품 재판매 가격을 제시or협의한 일이 있다.

부당 내부거래 금지

- 계열사간 거래 시 해당거래의 합리성과 공정성을 면밀히 검토하지 않은 일이 있다.
- 계열사간 거래 시 경쟁입찰을 우선하지 않거나, 긴급·보안·효율성 요건 충족의 면밀한 검토 없이 수의계약한 일이 있다.
- 계열사간 거래 계약조건 설정 시 비계열사와의 조건에 준하지않게 설정한 일이 있다.
- 타 사업자와 거래 하는 것이 유리함에도 거래상 역할이 없거나 미미한 계열사를 매개로 거래한 일이 있다.

공정거래법 위반 자가진단표

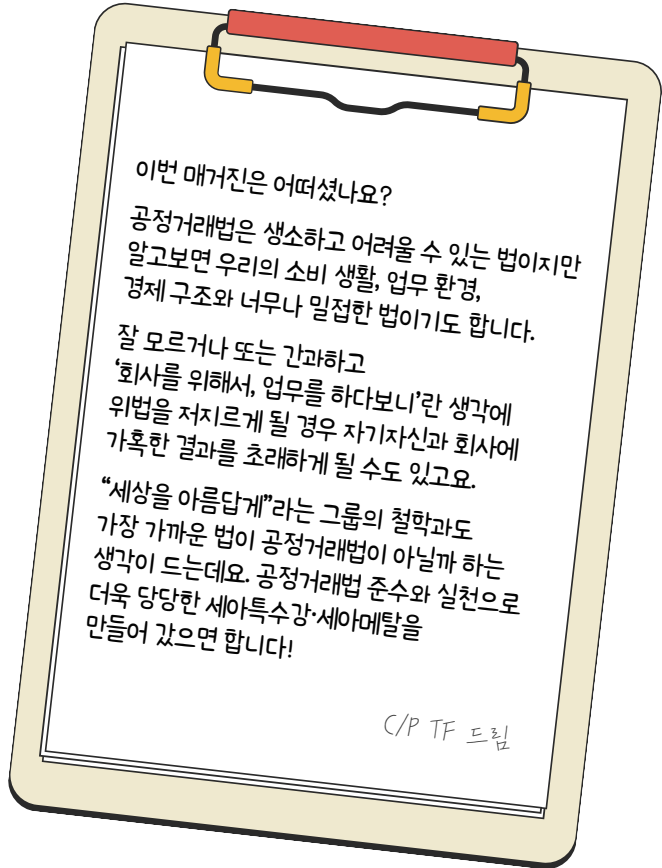
더 당당한 세아를 만드는 공정 거래 WoW

Way of Working (일하는 방식)

- 01 경쟁사와의 모임은 공식·비공식 불문 최대한 자제한다. 친한 친구가 경쟁사에 입사했다면 잠시 잊고 사세요.
- 02 경쟁사와 가격·거래조건·생산량 등을 일체 논하지 않는다. 회사 근처 맛집은 얼마든지 공유하셔도 됩니다.
- 03 담합 의심 내용 논의시 명확한 이익과 반대의사를 표한다. 당장 박차고 나오세요. 공익제보 포상금이 생각보다 꽤 됩니다.
- 04 어떤 수단으로도 경쟁사와 민감 정보를 교환하지 않는다. 손으로 정성스레 쪽지를 써서 고이접어 보내도 안됩니다.
- 05 경쟁사 정보는 공식 자료를 통해 확보 후 출처를 기재한다. 공시, 컨퍼런스콜 자료, 언론기사 등 찾아보면 많아요.
- 06 거래처에 부당한 계약조건을 요구하거나 설정하지 않는다. 공정거래위원회와 법원이 과징금을 징구할 수 있어요.
- 07 대리점·유통사에 당사품 재판매 가격, 조건을 제시하지 않는다. 판매한 제품에 미련 갖지 않기로 해요.
- 08 계열사와의 거래시 거래 필요성, 법적 Risk를 면밀히 검토한다. 상장사, 공시대상기업집단, 상호출자제한기업집단 3관왕, 흔치 않습니다.
- 09 다른 사업자와 어떠한 대가성 물품도 주고 받지 않는다. 두 분이 회의실이 아닌 법정에서 다시 뵙게 됩니다.
- 10 의심스러운 문제들은 언제나 사내 관련 부서에 문의한다. C/P TF, 홀딩스 법무팀 및 컴플라이언스팀이 대기중입니다.

15

CLEAR COMPLIANCE CAMPAIGN



매거진 C

제 3 호	2022년 10월호
발간일	2022년 10월 25일
발행처	세아특수강 C/P TF
주 소	서울 마포구 양화로45 세아타워 24층
문 의	+82.2.6970.0216