

雇员反托拉斯法 案指南

主席的信

遵守反托拉斯法案是联合技术公司(UTC)的头等大事。本指南旨在帮助你遵守这些法律,熟悉反托拉斯法案的基本原则以及对触犯该法的处罚,并帮助你们弄清应向法律部门咨询的事项和问题。

反托拉斯法案旨在保护和促进竞争。这些法律所反映的理念是,在激烈的市场竞争中,最有创新和效益的公司将会繁荣发达,而顾客则会以最低的价格换取最好的产品和服务。联合技术公司决心努力实现反托拉斯法案的全部目标。在业务活动中遵守这些法律既是联合技术公司的政策也是每个雇员的责任。

触犯反托拉斯法案,即使只是涉及很小的业务,都可能给个人造成包括监禁在内的严重后果,并可能给联合技术公司造成严厉的经济处罚和窘境。违反该法和联合技术公司政策的雇员还将受到包括除名在内的纪律处罚。我敦促你们认真阅读本指南,遵循它的指导。如有任何问题,和法律部联系。



乔治·大卫
主席兼总裁

目录

	页
联合技术公司关于遵守反托拉斯法案的政策	1
为什么反托拉斯法案值得我们注意	1
受监查的商业行为:	2
公司的联合行为和各公司的单方行为	
和竞争对手的交易	2
和顾客的交易	4
和供货商的交易	6
应注意可能招致误解的含混陈述	6
法律部的职责	7

联合技术公司关于遵守反托拉斯法案的政策

联合技术公司(UTC)及其附属机构和所辖公司的政策是,严格遵守美国和任何其它我们的商务所在地的地方法律。这包括严格遵守所有反托拉斯法案的相关法规。每个职工都有责任确保在其业务经营中遵守这些法律和UTC的职业道德规范。

本指南旨在帮助你们弄清可能导致牵扯反托拉斯问题的商业情景从而获取所需的指导。本指南并非反托拉斯法案的实用概要,因为反托拉斯法案实施到具体的情况时可能十分复杂琐细。它只是为了让你避免那些即使是仅仅招致违犯反托拉斯法嫌疑的行为。一切可能引起牵扯反托拉斯法问题的行为都应事先与法律顾问共同审查。

本指南不涉及购置,合并以及联营企业方面的反托拉斯法律。如果你正在考虑的商务涉及UTC购置企业或其财产或者是弃置对该企业或财产的控制权, 请请示法律部门。

反托拉斯法案为什么值得我们注意

不遵守反托拉斯法案会对公司,雇员和股东构成极大风险。对违法行为的处罚是严厉的,包括个人的监禁,巨额罚款以及对UTC声誉的深远持久的伤害。

- 1. 不遵守反托拉斯法案的雇员将会受到纪律制裁**—根据情节的严重程度,制裁可能包括解雇。
- 2. 刑事制裁**—违反谢尔曼法案,美国联邦的主要反托拉斯法案,属于重大犯罪。每一项罪行,都可对个人判以长达十年的监禁和高达一百万美元的罚款,而对公司的罚款则可高达一亿美元,或实行最高择选罚款,即处罚两倍的非法所得金额或两倍的由违法造成的他方损失金额(选择其中较高金额)。最近有些案例的罚款高达数百万美元。政府对操纵价格,操纵投标和瓜分顾客或市场等严重违法行为,一贯积极寻求对其按重大犯罪加以起诉,并坚持严厉的监禁判决和巨额罚款。
- 3. 高额民事损害赔偿**—民事案件中的损害赔偿总额可达上亿美元。成功的原告可自动获得相当于实际损失三倍的赔偿。因为三倍损害赔偿额的诱惑,批发商,顾客甚至供货商经常试图将一般的商业争执转换成涉及反托拉斯法案的违法事件。
- 4. 共同和各自的责任**—每个参与了违犯托拉斯法案的个人和公司各自都要赔偿100%的损失费或超额收费,即使该公司在该销售市场只占极小的份额。而且,该公司或其保险公司不准就此处罚对个人予以赔偿。
- 5. 禁令**—禁令和“绝对中止令”可能包含超出原有违法范围的禁止条款。该禁止令可能持续数十年,会严重阻碍未来的商业行动和机遇。
- 6. 政府承包商的资格取消**—UTC会因为刑事或民事上触犯联邦或各州反托拉斯法案被取消承包政府项目的资格,而联邦政府是我们世界上最大的单一客户。

7. **原告的律师费用**—即使胜诉的原告索赔损失很小,其律师费也会得到赔偿。
8. **法律辩护的高额费用**—涉及反托拉斯法案的诉讼十分昂贵,需要聘用专门的反托拉斯法案法律顾问和精通反托拉斯法案的经济学家,会计师和其它证人。我们可能没有此类保险,或保险金额不够或所保险类别不能用以支付此类开支。即使在公司没有任何错误的情况下结果也可能耗费UTC大量的业务预算。
9. **时间的损失**—除了损失赔偿和费用外,反托拉斯法案的诉讼还将耗费公司雇员和主管人员的大量时间和精力,因为他们在辩护中必须予以协作。典型的的活动包括寻找,出示,审查公司大量的书面文件和电子文件,准备作证,回答对方律师冗长的书面质询和没完没了的证言,以及出庭作证。
10. **暴露公司机密资料,造成商务不便和困窘**—预审调查过程作为证据所提供的个人和公司文件,包括电子邮件和个人日记可能在法庭上,其他的公开论证会上,或新闻界公开。即使我们的所作所为都是合法的,这种披露也可能损害我们的声誉。
11. **国内或国际反托拉斯法案**—我国各州和其他大部分国家都有自己的反托拉斯法案(在有些国家被称为竞争法),通常提供独立的但与联邦反托拉斯法案并行的执行机构。违反这些法律可能导致多重管理机构的调查或因同一事件导致同时在两个或更多法庭上受到诉讼。

受监管的商业行为: 公司的联合行为和各公司的单方行为

反托拉斯法案旨在保护我们的自由市场体制,因为它赖以存在的前提是:激烈的竞争将产生最佳的经济资源分配和价格最低但质量最高的产品和服务。为了支持这一目标,反托拉斯法案通常禁止两种行为方式:(1)不合理地遏制竞争的联合行为和(2)不适当的单方面行为,这种行为或者为维持一个公司的垄断地位,或造成某家公司的垄断地位,或者严重地显示出这种态势。反托拉斯法案的其它条款禁止各类价格歧视和不公平交易手段。

下面的讨论针对我们在和竞争对手,顾客以及供货商交易中涉及反托拉斯法案的问题做出了概括,并提出指南:

和竞争对手的交易

与竞争对手的接触和协议十分危险,它是反托拉斯法案公诉人实行刑事诉讼的最频繁的对象,它也是个体原告寻求三倍于损失费赔偿的诉讼对象。UTC的政策是,就提供何种产品和服务,何时和如何提供,以及对其如何收费事宜要独立作出自己的决定。

反托拉斯法案通常禁止竞争者之间不合理地遏制竞争的协议。雇员应对与任何竞争者的接触保持极高的敏感性。在没有正当合法的目的时,决不能与竞争对手的代理人就价格,价格政策,折扣,津贴或其它销售条件达成任何协议(或达成协议的企图)。还有类似的条款禁止和竞争对手就限制生产,瓜分顾客,市场或区域,联合抵制任何顾客或供货商或压制技术发展达成协议(或达成协议的企图)。

什么是协议?

协议是一种承诺的交换,协议的各方保证将按照某种方式采取或不采取行动。反托拉斯法案中“协议”的概念是很广泛的,它超出了竞争者之间口头或书面的,比如就提高或稳定价格所达成的协议。原告可以在没有明确表达或书面协议证据的情况下证明某种“协议”的存在。更确切地说,陪审团可能从所有的实事和情景中推论出某种协议或“默契”。有些法庭和陪审员甚至在参与者之间没有就其目的、细节或实施所谓的计划采取什么手段进行直接交流的情况下找到某种协议。陪审团可能只根据行为本身或市场发生的事件,价格上涨可能是由于竞争对手的事先接触而产生的,来推断某种默契的存在。

因此,雇员必须回避任何可能导致别人作出竞争对手之间存有协议的推论的情形。最安全的方法是,除非你可以很容易地证明其目的的合理合法,否则,要拒绝参加任何与竞争对手的会面或交谈。雇员永远不要和竞争者就所做的投标,具体顾客或区域,或任何其它有关竞争性定价或产品服务推销的信息进行商讨。如果某竞争对手开始谈论任何这方面的话题,你应该立刻拒绝参加,离开聚会或中止讨论,并尽快与法律部门联系。例外的情况,如公司内部的供应或合资企业,应事先通过法律部的澄清。另外,如果该信息直接告诉竞争对手不合适的话,你就不应该通过第三者,包括顾问和供应商来向竞争对手转达。

什么样的协议是非法的?

法庭已决定某些协议极可能损害竞争,所以不需要进行详细查询。这类协议被认为自身就是非法的,因为法庭在不考虑其目的或效果的情况下就假定它们会对竞争产生极坏的影响。即使是企图达成这种协议也是非法的,并违背UTC的政策。

• 操纵价格

自身违法的协议中最显著的是那些与操纵价格相关的协议。操纵价格的含意十分广泛,其中包括企图集体确定投标,固定或稳定价格,确定计算价格的公式或方法,商定标准折扣或回扣级别,制定标准信用条款或担保,或商定公布价格变化的时间表。这种行为可能被刑事上指控为非法操纵价格。

UTC从事商务的环境竞争十分激烈,因而有必要监测竞争对手的价格并对其他人的价格变化作出反应。我们有权独立地、单方地、合法地根据其他公司的出价制定价格。

因此,雇员可以通过如顾客及行业刊物等合法渠道,获取竞争对手的价格信息。雇员应该始终明确地以书面形式注明竞争对手价格的获得渠道。

然而,UTC的政策不允许和竞争对手交换价格表,标底或报价。这种行为可能构成阴谋嫌疑,尽管实际上竞争对手间并未达成任何有关价格的协议。

• 顾客或区域的划分

竞争对手之间为划分顾客或区域所达成的协议可能被视为自身非法的协议。因此不要与竞争对手或试图与其就对任何顾客或某类顾客销售或限制销售达成协议。不要与竞争对手或试图与其就在任何地理区域销售或限制销售达成协议,不要针对或试图针对划分或共享顾客业务达成协议。

• 联合抵制和集体拒绝交易

竞争对手之间形成的拒绝与其它竞争对手交易的协议在某些情况下可能本身是非法的,特别是当签约的各方具有市场竞争能力,或不让其它竞争对手接触某些有效竞争所必须的设施,供给或市场的时候。在没有法律部事先审查或澄清的情况下决不要建议,考虑或达成有此类效果的协议。

• 同业公会活动

有些雇员时时会参加各种同业公会和其他专业组织。同业公会可能具有一些合法的功能,如监视政府的各项规定、为影响行业或改进产品安全而建议的立法或提议的健康安全法规。然而这些组织如果使用不当,可能为竞争者提供讨论会被视为敏感的竞争问题的机会。因此,重要的是在同业公会的会议或行业举办的其他活动中与实际的或潜在的竞争者的谈话都应该仅限于其合法的活动内容。避免那些事后可能导致人们推断有不法协议产生的讨论。仅仅出席了涉及竞争敏感话题的集会,即使你没有参与那些讨论,便可能被用来证明你和UTC参与了限制性协议。

首先,UTC的政策是UTC或其雇员参加的任何同业公会都应有法律顾问对该组织就反托拉斯法事宜给予咨询。与此政策有任何出入的情况都要经过你的相关法律部澄清。

第二,所有同业公会成员参加有关行业共同兴趣题目的聚会都要遵循以下程序:

- 如有可能应事先传发每次会议议程,如果可行,则由相关法律部检查是否含有竞争敏感性话题。如果议程中含有不当话题,就不要参加该会议。如果事先传发日程不可行,你应会后争取适当时将日程递交法律部以记录该协会的活动。同业公会同时应该保存会议记录,公司代表收到该纪录后在可行时应该将这些会议记录发送法律部。
- 如果聚会涉及任何竞争性敏感话题,公司的代表应立刻公开声明他或她自己及公司与该讨论无关,并要求将该声明在会议记录中注明,然后立刻离开会议,并马上通知法律部门。

- 最重要的是,任何公司雇员都不能与人就价格,差额,销售条款和条件,产量,研究开发计划,客户或市场事宜达成正式或非正式的协议或默契。此外,也不要交换任何有关某家公司价格或成本,市场开发,生产,或科研计划,或任何近期的销售或出货统计的信息。因同业公会做普通市场统计而提供一些特定历史资料是允许的,只要任何这类透露的资料都是综合性的并且不署名。在向同业公会提供这些信息之前,应该通过法律部门的审核并批准。

- 加入任何同业公会都必须事前通过相关营运单位法律部门的批准,必须遵守本手册以及营运单位所颁发的所有关于同业公会的规定。

竞争者之间的接触是反托拉斯法案最严重和最敏感的问题,所以每当存在这种接触时必须极为谨慎。任何有关如何与竞争对手适当接触或参加同业公会的问题都应提交法律部。

和顾客的交易

某些涉及顾客的行为,如低于成本的定价,价格歧视,贬低竞争对手的产品或服务,使用搭配出售,排斥性交易,限制客户再销的条款或无合法目的情况下终止客户,都能够引起严重的反托拉斯法案纠纷。许多这些做法在公司有相当市场份额或占主导市场的地方都很容易受到反托拉斯法案的仔细检查。本节概括阐述了上述行为并指明那些请示法律部门后才可采取行动的重要情况。

低于成本的价格

在某些情况下,反托拉斯法案要求公司的定价在适当计量的成本之上,如平均浮动成本。这是因为低于成本的定价能够使公司将弱小的竞争对手逐出市场,然后再抬高价格追回损失的成本和利润。反托拉斯法案在这些方面的规定非常复杂,所以每当我们的价格可能被认为是低于成本时要与法律部门联系。

价格歧视

另一个可能引起反托拉斯法案或规章关注的是有碍竞争的对不同采购者在价格、推销补贴或服务上的歧视。有些情况下,法庭可能会注意去掉刺激价值,补贴和其它服务后卖给不同采购者的产品“净”价。另一方面,如果竞争需要不同价格或显示商业营运的不同开支,法律又会对此给予保护。所以,有关价格歧视的法律是非常复杂的,你们应该在我们的任何价格可能被认为有歧视或有损对手间或购买者之间的竞争时和法律部联系。

贬低

尽管我们可以拿我们的产品和服务与竞争对手进行比较,但我们必须在每天对顾客进行推销时小心从事,不要对竞争对手的产品或服务作出不实评论或比较。向顾客说明竞争对手产品和服务的缺点法律上是允许的,只要这种说明没有误导并与具体销售情景相关。

搭配

搭配是指卖主要求喜欢某一产品(或服务)的买主购买该买主不喜欢的第二种商品(或服务)来作为购买第一种商品的条件。如果卖主在第一种产品市场上占主导地位并可能对另一产品市场造成不利于竞争的影响,卖主则可能被指责实行非法的搭配。每当要对顾客搭配销售时应首先和法律部联系。

专卖

专卖包括买主同意从一家供货商处采购全部所需产品或服务的合同。这种协定可能有助于竞争-例如,当这种协定期限合理并且买主享受稳定的价格或得到供货保证。这种协定应事前得到法律部的允许,因为它们在某些情况下可能不合理地减少竞争对手的商业机会。

与转售客户的关系

不要与批发商商定我们产品的转售价格。建议转售价是允许的,但你必须在作出这类建议之前请示法律部门。未经法律部门事先同意,选用客户时,不得以他们是否同意仅在公司指定的市场或区域中或仅向指定的人转售为前提条件。

同时通过独立的和本公司自己的经销渠道进行经销可能引起法托拉斯法方面的问题,因为公司同时是供货商也是竞争者。法律不要求公司自己的经销商和独立的经销商就价格,产品分配或推销服务享有同样的待遇,但独立经销商如果认为条款不同则常常会抱怨。双重经销很复杂,在你决定使用这种经销方式前,应该向法律部咨询。同时,既然公司自己的经销商要和独立的经销商竞争,他们之间就不能有价格协议。

中止关系

中止与客户的关系必须基于正当的业务原因,并应在文件中详实记录。事前应请示法律部门。如果因为某一客户经营与我们相竞争的服务或产品而与其中止关系,将会导致罚款。在某些情况下,如果客户的生存依赖于这些货源,或切断货源是为了我们能够接替该客户的生意而这个客户又是我们某一业务的竞争者,那么这种“中断”客户关系的行就是违法的。

与供货商的交易

大多数适用于我们与竞争对手和顾客交易的反托拉斯法案的原则也同样适用于我们与供货商的关系,特别是在公司占主导地位的市场中。这包括搭配销售,价格歧视和专卖。在与供货商从事这种活动之前,你应该向法律部咨询。

互惠

互惠的意思是,我们同意采购某供货商的产品或服务的条件是该供货商同意购买我们的产品或服务。在特定市场具有极强购买能力的公司应该特别小心地回避使用这种购买力以强迫它的供货商购买其产品和服务。尽管在当我们不具备这种市场能力时,也可能达成某种合法协议进行互惠采购,但我们通常的政策是不要这样做。如有例外,则必须事先征得法律部的同意。

接受有歧视的价格

在某种条件下,反托拉斯法案禁止买主有意引诱卖主提供歧视性价格。因为歧视价格问题的复杂性,相关事宜应提交法律部审核。

供货商的双重身份

通常,你应该明白一个公司在与我们所作的某一交易中是供货商,而在另一交易中则可能是我们的竞争对手。当任何供货商是或可能是潜在的竞争对手时,你应该小心从事,不要传递不应该与竞争对手分享的信息,也不要就竞争性产品达成任何有关价格或销售条款的协议。请向法律部咨询以制定措施确保不向同时是竞争对手的供货商传递竞争性信息。

应注意可能招致误解的含混陈述

反托拉斯法案案例中常常有牵扯到意图和动机的武断性质问。原告律师常常搜索有煽动性或含混的词句,断章取义加以引用或曲解,以期证明他人的反竞争倾向或行为。下面是一些可遭曲解的词句。

关于市场地位:

“我们公司的计划是实现对市场的主导。”

要注意的是执法者或原告可以将“计划是实现主导”一语曲解成为企图非法垄断市场的证据。

关于你的竞争对手:

“我们应该象压葡萄一样压垮这些家伙。”

要注意的是执法者或原告可以将“压垮”“阻挡”“摧毁”以及其它相似词语曲解为承认有掠夺或违法意图,而不被解释为凭自己的长处从事积极合法的竞争。

关于操纵价格:

“好象全行业一致认为价格会上涨。”

要注意的是执法者或原告可以将作者对市场事件和市场能力的正当解释曲解为承认竞争对手间已同意涨价。

关于各自的竞争区域:

“让他们呆在他们的市场吧,这是我们的区域。”

要注意的是执法者或原告可以将“他们的市场”和“我们的区域”一词曲解为竞争对手间对市场进行瓜分的某种合谋。

关于你的文件:

“读后请销毁。”

要注意的是执法者或原告可以用这个短语或同类词汇来显示文件含有不当信息或暗示有不法行为。

总结:

书写和讲话时应小心谨慎,避免任何可能被曲解的言语-即使在玩笑里。所有文件在法律诉讼中都可能被发掘出来,包括过时的信件和备忘录草稿(包括电子储存的草稿),手写笔记,电话留言,电子邮件,个人日记,记事本和日历。另外,文件可能需要同计划中的企业购置或合资项目一起呈报政府接受反托拉斯审查。在书写和讲话时牢记反托拉斯的原则并保证书写和讲话永远准确无误,这是至关重要的。另外,当我们请第三者为我们准备文件时,一定要求他们在准备文件时牢记反托拉斯法的各项原则,因为这些文件也有可能反托拉斯法庭的诉讼程序中被强行调阅。

调查, 搜查和查封

作为政府调查的一部分,政府官员可能检查我们的办公室,要求调阅我们的文件(有时可能不事先通知)。现场检查当然是很严重的事情,但不必惊惶失措。这并不意味着公司已经违法。如果遵循适当的规定,检查造成的破坏应该是极为有限的。当然,重要的是谨慎适当地处理好现场检查。当政府要求提供信息或进行搜查时,你必须立刻通知法律部。你应该尽量保证在你开始和检查人员谈话时有律师在场。你还应该仔细记录政府人员所审阅和/或复印的文件。

法律部门的责任

在履行你们的工作职责时,经常遇到涉及反托拉斯法案问题的活动或情况。如果你遇到某种可能涉及反托拉斯法案的情况-或你不能肯定它是否牵扯反托拉斯法案的问题-先请示你的主管人员并与法律部取得联系后再继续相关的活动或谈话。



United Technologies

United Technologies Corporation
United Technologies Building
Hartford, CT 06101