

全球僱員 反壟斷 指引



United Technologies Corporation (UTC) 及其關聯公司和附屬公司政策符合我們業務涉及的所有司法管轄區法律。這包括嚴格遵守所有適用反壟斷法律。每位僱員均有責任確保企業按照有關法律及 UTC 道德準則開展業務。

本指引致力於幫助您認識產生反壟斷問題的商業場景，以便您獲取必要建議。本指引並非適用反壟斷法律摘要，反壟斷法律適用於具體情況時非常複雜、微妙。同樣，指引並未涉及 UTC 開展業務的所有司法管轄區的具體反壟斷法律。而是討論一般反壟斷原則，讓您避免造成反壟斷顧慮嫌疑的行為。可能造成反壟斷問題的所有行為應由法律部事先審查。

本指引並未涉及適用於收購、剝離、合併及合資企業的反壟斷法律。若您認為交易中 UTC 會收購或放棄對某企業或其資產的控制權，或建立或加入合資企業，或收購或出售實體少數股權，您應諮詢法律部。

一. 為何反壟斷法律值得我們關注

不遵守反壟斷法律會給公司、其僱員及其股東造成嚴重風險。違規處罰非常嚴重，包括個人面臨監禁、個人和公司面臨高額罰款以及對 UTC 聲譽造成深遠、持久的傷害。部份潛在危險包括：

1. 未能遵守反壟斷法律的僱員將受到紀律處分——取決於違規的嚴重程度，處分可能包括解僱。
2. 監禁——部份國家的法律規定違反反壟斷法律要受到刑事制裁。例如，違反美國主要聯邦反壟斷法令《謝爾曼法》在許多情況下屬於重罪。針對每一項罪行，個人可能面臨最多十年監禁及最高 100 萬美元罰款。美國政府對重罪檢控實施窮追猛打，堅持對限價、串通競標及客戶或市場分配等嚴重反壟斷違規行為判處長期監禁。儘管包括歐盟和中國在內的其他國家法律可能並未規定刑事制裁，但違反有關法律仍會給公司和您個人帶來嚴重後果。
3. 高額罰款——罰款因發現違法的司法管轄區而異。在美國，企業可能被處以 1 億美元或因違法造成的貨幣收入或損失的兩倍金額（以較高者為準）的罰款。在歐盟，罰款可能總計高達 UTC 全球收入的 10%。若干司法管轄區（包括美國、歐盟、墨西哥、巴西、印度和俄羅斯）近期的罰款在數千萬至數億美元不等。

4. 高額損害賠償——民事反壟斷案件中的損害賠償總金額可能高達數億美元或以上。在美國，勝訴申索人會自動獲得確定實際損害三倍的賠償。受三倍損害賠償引誘，分銷商、客戶甚至供應商往往試圖將美國普通商業爭議轉為反壟斷違規。越來越多美國以外司法管轄區亦開始承認聲稱受反競爭活動傷害的私人訴訟當事人的訴訟權。
5. 共同及個別責任——參與違反反壟斷法律的每個個人和企業承擔全部相關損害賠償或過高費用，即便公司僅佔受影響市場的極小銷售份額。此外，公司及其承保人不可就此責任對個人進行賠償。
6. 禁令／同意協議——禁令、「制止令」、其他法院判決及同意或解決協議可包含超出原違規範圍的禁例。這些禁例可持續數十年，可能需要定期和強制政府監督，這些禁例可能嚴重束縛未來業務營運及機遇。
7. 全球反壟斷法律——美國許多州、歐盟及世界上大多數國家——包括歐盟成員國、巴西、加拿大、中國、印度、日本、韓國、墨西哥、俄羅斯、南非、英國及約 100 個其他國家——擁有類似但獨立的執行機制。在一個司法管轄區違法可能導致被多個監管機構調查或同時在兩個或以上法院就同一事宜起訴，導致辯護、時間損失及聲譽損害相關成本翻倍。
8. 政府承包商除名——UTC 可能被因反壟斷法律刑事或民事違規被禁止與美國政府（我們在全球最大的單個客戶）以及其他聯邦、州、當地及外國政府簽約。
9. 機密資訊披露、業務不便和困境——公司人員的口供以及企業文件的製作，包括審前查問時提供的電子郵件和個人日記，可在法院、部份其他公共論壇或透過新聞公開。這些披露可能會損害我們的聲譽，即便所涉及的行為合法。
10. 損失時間——除損害賠償和開支外，反壟斷訴訟會對必須協助案件辯護的公司僱員及行政人員造成重大時間和精力負擔。這往往涉及以下的活動：查找、審閱和製作大量的公司檔及電子文檔；準備作證；答覆長篇的書面質詢；應對對方律師的證詞；及在審訊中作證。
11. 高額合法辯護費用——在反壟斷訴訟和政府調查中進行辯護成本高昂，需要專門反壟斷法律顧問及專業反壟斷經濟師、會計師及其他證人。此外，勝訴申索人會獲得律師費，即便實際給予的損害賠償較少。保險保障可能不存在、不足夠或不適用於支付此合法辯護費用。結果可能給 UTC 營運預算造成沉重負擔，即便公司並無過失。

二. 政府調查、搜查及檢取

政府機構具有廣泛調查權力。政府監管機構可毫無徵兆地到訪公司（稱為「黎明突襲」）、搜查商業處所（及有些情況下搜查私人住宅）及影印所有可構成證據的材料。他們可能獲取口頭陳述、強迫以書面形式回答問題及邀請相關公司、競爭對手及其他第三方舉行聆訊以確定案件事實。

現場檢查無疑屬於嚴肅事宜，但不應造成過度驚慌。這並不意味著公司違反任何法律。若遵循適當指引，檢查只會造成最小限度的干擾。然而務必慎重及適當對待政府機構的現場檢查。

若遇到政府機構索取資訊或搜查文件，您必須立即通知法律部。在與檢察人員或調查人員討論任何事宜前，您應盡最大努力確保有律師在場，但不要阻礙他們的調查。您亦應仔細追蹤執行人員審查及／或影印哪些文件。

三. 商業慣例受到詳細審查：聯合及單方面行為

反壟斷法律的前提是激烈競爭能促進經濟資源的最佳分配，以實現產品和服務以最低的價格、最佳的質素提供。為促成這一目標，反壟斷法律通常禁止兩種行為方式：(1) 不合理限制競爭的聯合行動及(2) 保持公司壟斷勢力或推動公司達至壟斷地位或極有可能有此行為（亦稱為「濫用支配地位」）的不當單方面行動。反壟斷法律的其他方面禁止在定價和其他不公平貿易慣例方面的特定類型歧視。

以下討論概述及提供有關我們與競爭對手、客戶和供應商接觸中最常見反壟斷問題的指引。

A. 與競爭對手接觸

與競爭對手之間的聯絡及協議會造成反壟斷法律下最嚴重的問題，因此，涉及政府監管機構和私人申訴人進行大多數詳細審查。UTC 政策規定就提供哪些產品和服務、提供地點和方式以及如何收費作出獨立決策。您不得邀請競爭對手作出有關向客戶提供產品或服務時間和方式的決策，除非法律部事先明確說明。

競爭對手指希望從公司奪取業務的任何對手。在有些情況下，公司與客戶、供應商或合作夥伴等公司開展業務，另外一些情況下，與競爭對手開展業務。若您對公司在有關情況下與競爭對手接觸的相關政策的應用存有任何疑問，應立即聯絡法律部。

反壟斷法律通常禁止競爭對手之間訂立限制競爭的協議。「協議」概念的詮釋非常廣泛，因此僱員應對與競爭對手有任何聯絡高度敏感。若無有效、合法目的，不得與競爭對手的任何代表訂立有關價格、定價政策、折扣、折讓或其他銷售條款的協議。與競爭對手訂立協議

（或試圖達成協議）以限制生產、分配客戶、市場或地區、聯合抵制任何客戶或供應商或抑制技術發展，均設有類似禁例。

為避免勾結嫌疑，從競爭對手離職加盟 UTC 的僱員不得討論、分享或使用前任僱主的競爭敏感資訊或專有資訊。這包括競標資訊、客戶名單、定價或財務資料、技術手冊、設計或策略或業務計劃。若您對來源於前任僱主的資訊是否屬於競爭敏感或專有資訊存有任何疑問，請在使用或分享資訊前諮詢法律部。

什麼是協議？協議指各方同意按照特定方式作為或不作為的保證交換。反壟斷法律中「協議」的概念非常廣泛，超越單純的競爭對手之間（例如）提升或穩定價格的明確或書面協議。申索人無需任何明確或書面協議證據，便可證明競爭對手之間有「協議」。而陪審團可從所有事實和情況推斷出協議或「諒解」。部份法院和陪審團甚至在參與者並未就指稱協議目的或細節，或其履行方式直接相互溝通的情況下判定存在協議。陪審團可僅憑行為或市場事件推斷出協議，如可能因競爭對手聯絡導致價格上升。

因此，僱員必須避免他人可能推斷出競爭對手間存在協議的任何情況。最安全的方法是拒絕參與與競爭對手的任何會議或溝通，除非您可輕易證明出於有效、合法目的。僱員不得與競爭對手討論有關價格、擬定競標、特定客戶或地區的資訊，或有關商品或服務定價、成本、利潤率或市場推廣的任何資訊。若競爭對手開始討論任何上述事宜，您應立即拒絕參與、以明顯方式離開會議或以其他方式終止討論並立即聯絡法律部。這些指引的例外情況，如合法公司間供應

交易或合資企業，應事先向法律部說明。此外，若不能直接與競爭對手溝通，您亦不得利用第三方（包括顧問和供應商）向競爭對手傳達資訊。

哪些類型的協議不合法？ 法院判定，特定類型的協議非常容易對競爭造成傷害，無需詳細詢問對其進行評估。這些類型的協議視為本質上不合法，因為法院推測這些協議會對競爭造成不利影響，而不考慮其目的或作用。即便試圖訂立此類協議，亦屬違法及違背 UTC 政策。

限價。 本質上的不合法協議中最明顯的屬有關限價的協議。限價的概念非常寬泛，包括共同決定競標、設定或穩定價格、確定價格計算公式或方法、協定標準折扣或打折水平、設定標準信用條款或擔保或協定價格變更公佈時間安排。此行為可能作為非法限價面臨刑事檢控。

在 UTC 開展業務的激烈競爭環境中，建議監控有關競爭對手價格的公開資訊，並對他人的價格變更作出反應，以保持競爭力。任何因素均不可妨礙我們獨立決定定價、應對市場狀況提升價格或對照競爭對手提供的價格降價。

因此，除非法律禁止，否則僱員可從客戶、供應商和行業刊物等合法來源獲得競爭對手的定價或成本資訊。僱員應始終明確記錄從何處獲得有關競爭對手價格、成本的資訊或其他競爭敏感資訊。但 UTC 政策並不允許與競爭對手交換價格清單、成本、競標或報價。這種行為可能造成共謀嫌疑，即便事實上競爭對手之間並無價格相關協議。

分配客戶或地區。 競爭對手之間不爭奪特定客戶或地區等協議可視為本質上不合法。因此，請勿與競爭對手協商或試圖協商向任何客戶或客戶類別銷售或禁止向其銷售。請勿與競爭對手協商或試圖協商在任何地區銷售或禁止在該地銷售，或分配、劃分或分享客戶業務。您亦不得參與可推斷出分配客戶協議的行為。分銷渠道的例外情況應由法律部事先說明。

集體抵制及集體拒絕交易。 競爭對手之間拒絕與另一競爭對手（或客戶或供應商）交易的協議在特定情況下在本質上不合法，特別是在協定競爭對手具有市場勢力的情況下，或他們拒絕被排除方獲取有效競爭所需的某些設施、供應或市場的情況下。為避免不正當行為嫌疑，未事先諮詢法律部，請勿討論第三方爭議或向競爭對手投訴或建議協作懲罰、傷害或聯合抵制供應商、客戶或競爭對手。

貿易協會活動。部份僱員不時參與各種貿易協會或專業組織。貿易協會履行合法職能，如監控政府法規、提議影響行業或提高產品安全性的立法或健康和安全法規。但這些組織若運用不當，可能為競爭對手討論可能視為競爭敏感的事宜提供機會。因此，貿易協會會議上的任何溝通或其他聯合行業活動只包含團體合法履行職能必需的資訊非常重要。不要參與事後看來可能被人指稱達成了非法協議的討論，也不要參與可能支持這方面推斷的討論。僅僅出席討論競爭敏感主題的任何會議可作為您及 UTC 參與不合法協議的證據，即便您並未參與有關討論。

首先，UTC 政策規定，UTC 或僱員所屬的任何貿易協會須安排法律顧問向協會提供反壟斷法律事宜建議。任何背離本政策的情況需要法律部說明。

其次，就貿易協會成員之間有關行業共同利益的主題的所有會議，必須遵循以下程序。

- 每次會議前應傳閱議程，如可行，由法律部審查確定是否包含競爭敏感主題。若議程包含不適當主題，請勿出席會議。若無法在會議前傳閱議程，您應在會議後向法律部提供議程，以便法律部保留協會活動記錄。貿易協會亦應保留會議記錄，公司代表應在收到會議記錄後將其轉交法律部。
- 若會議上提出任何競爭敏感事宜，公司代表須立即及公開劃清自己及公司與討論的距離，並要求將此記錄在會議記錄中，此後立即離席，並即時告知法律部。
- 最重要的是，公司代表不得訂立有關價格、利潤率、銷售條款和條件、產量、研發項目、客戶或市場的任何正式或非正式協議或諒解。此外，不可交換有關單個公司價格或成本、市場推廣、生產或研究計劃或任何近期銷售或運輸統計資料的資訊。允許向貿易協會提供特定歷史資料，以彙總行業整體統計資料，但前提是向競爭對手披露的任何有關資料為彙總及匿名提供。與貿易協會分享任何資料前，您應獲取法律部對分享資料的審查及批准。
- 任何貿易協會成員身份必須經相關業務單位及法律部事先批准，並必須遵守該等指引及業務單位發佈的任何貿易協會指引。

貿易協會活動產生的許多反壟斷問題會連同貿易協會會議在非正式或社會環境中發生。本部份所列與貿易協會有關的所有規則適用於正式和非正式活動和環境。

競爭對手聯絡是最嚴重和敏感的反壟斷顧慮，存在此類聯絡的任何情況下，務必格外謹慎。有關與競爭對手適當溝通或參與貿易協會的任何疑問應反映至法律部。

B. 與客戶接觸

有關客戶的特定活動，如低於成本定價、價格歧視、譏謗競爭對手的產品或服務、產品或服務捆綁、獨家經營、限制客戶轉售條款或無合法目的終止客戶關係，可能導致反壟斷問題。若 UTC 營運單位具有重要或支配性市場地位，許多此類慣例尤其容易受到反壟斷審查。此部份將大概介紹此類慣例，說明在採取任何行動前務必諮詢法律部的情況。

低於成本定價。在特定情況下，反壟斷法律要求公司將其產品和服務價格定在高於適當成本衡量標準的水平，如平均可變成本。若支配性公司實施低於成本定價，則該行為可能會排擠規模較小的對手，而便於公司再提升價格及收回未收回成本及損失利潤，如此，這一問題便會發生。此領域的反壟斷規則非常複雜，因為反壟斷法律力求確保激烈競爭，若我們的任何定價可能被視為低於成本，應聯絡法律部。

搭售和捆綁銷售。買方希望購買一件產品（或服務），而賣方要求買方購買不願購買的第二件產品（或服務），作為購買第一件產品的條件，則屬於搭售安排。若賣方在客戶理想產品領域佔有支配性市場地位，而若客戶不同意購買其他產品或服務則拒絕銷售該產品，賣方則面臨安排構成非法搭售安排申索的風險。在對客戶作出上述安排前應諮詢法律部。

同樣，賣方向購買多件產品（或服務）的客戶提供折扣則發生捆綁銷售。若賣方在「捆綁」中的產品之一領域具有支配性市場地位，並為購買「捆綁」產品向客戶提供折扣，賣方則面臨安排構成非法捆綁銷售安排申索的風險。另一方面，由於捆綁銷售安排往往有利於客戶以較低價格購買捆綁銷售，而通常能促進競爭，屬合法。因此，在提議對客戶作出可能所謂的捆綁銷售安排前應諮詢法律部。

獨家經營安排。獨家經營安排包括買方同意從一個供應商購買所有（或幾乎所有）其所需特定產品或服務的合約。此類安排可促進競爭——例如，若協議有限定期限，買方會因其支付的穩定價格或受保證的供貨情況受益。但在有些情況下，若由佔有重大市場份額的公司（稱為「支配性」公司或具有「市場勢力」的公司）訂立，而有關公司不合理地減少對手機會，則此類安排可能引起反壟斷問題。因此，此類安排應事先向法律部說明。

最惠國條文。「最惠國」或「MFN」條文通常要求供應商以賣方最低價格或最優惠條款向客戶銷售產品或服務。若此類條文損害競爭（如透過減弱供應商折扣動機或促成協調定價），則會引起反壟斷顧慮。特定合約承諾是否屬於損害競爭的 MFN，需要對事實進行具體查詢。因此，您應就向合約對手方作出承諾是否構成可能會損害競爭的 MFN 義務諮詢法律部，這需要額外法律分析。

與轉售客戶的關係。請勿與分銷商協定我們產品的（最低或最高）轉售價格。通常允許提供建議轉售價格，但您必須在作出任何此類建議前諮詢法律部。未經法律部事先批准，請勿基於客戶僅在公司指定市場和地區或向公司指定人士轉售的理解選擇客戶。

我們的產品透過獨立和公司擁有分銷渠道分銷（雙重分銷安排）可能引起反壟斷顧慮，因為公司可能同時為客戶的供應商及客戶的競爭對手。法律並未要求公司擁有和獨立分銷商在價格、產品分配或銷售服務方面享受同等待遇，但若獨立分銷商發現他們未獲得平等條款和條件，往往會提出投訴。雙重分銷安排非常複雜，您應在訂立此類安排前諮詢法律部。另外，由於公司擁有分銷商與獨立分銷商進行競爭，他們之間不能有價格協議。

終止。我們與客戶或分銷商的關係終止必須基於合法商業原因，您應將其完整記錄，並在終止前與法律部討論。

單方面拒絕交易。公司一般有自由單方面決定不與某客戶、競爭對手或供應商交易。但具有重大市場份額（「市場勢力」）的公司單方面拒絕交易，在有些情況下可能引起反壟斷顧慮。例如，若公司在特定產品領域具有市場勢力，而拒絕與持有其競爭對手產品的分銷商交易，其競爭對手可能被拒絕接觸他們需要競爭的分銷商。同樣，若公司具有市場勢力，而拒絕與公司自有短期經濟利益衝突的競爭對手交易，在特定情況下，可能違反反壟斷法律。若您考慮拒絕交易，請在行動前諮詢法律部。

價格歧視。另一種可能引起反壟斷或監管顧慮的定價慣例為對不同買方在產品價格、促銷折讓或服務上的歧視。在有些情況下，法院可能會留意向不同買方出售扣除獎勵、折讓和其他服務價值後的「淨」價格。另一方面，若為滿足競爭或反映開展業務的不同成本需要不同價格，法律會提供抗辯。再次重申，歧視性定價法律非常複雜，只要我們的任何價格可能被視為歧視，您應聯絡法律部。

輕視。儘管我們可將我們的產品及服務與競爭對手進行對比，但我們在與客戶的日常市場推廣聯絡中必須格外謹慎，避免對我們對手的產品或服務作出不公平或不真實評論或比較。向客戶說明競爭對手產品

及服務的負面因素通常為法律所允許，只要描述不具誤導性，並且涉及特定銷售場景，但應事先諮詢法律部。

C. 與供應商接觸

許多適用於我們與客戶接觸的反壟斷原則亦適用於我們與供應商的關係，特別是公司具有重大或支配性市場地位時。這包括搭售及捆綁銷售安排、價格歧視、MFN、終止及獨家經營。在對供應商作出此行為之前，您應諮詢法律部。

互惠原則。基於供應商亦同意向我們購買產品和服務的條件同意向供應商購買產品或服務，在特定情況下已被視為反壟斷問題。在特定市場具有市場勢力的公司應避免使用此購買權利強迫供應商購買其產品和服務。在大多數情況下，有可能構建合法協議購買對方的產品。任何此類安排應事先向法律部說明。

接受歧視性價格。在特定條件下，反壟斷法律禁止買方有意誘使賣方向買方競爭對手提供歧視性價格。由於歧視性定價問題的複雜性，所有情況應反映至法律部進行審查。

供應商的雙重角色。通常您應意識到，公司可能在與我們的一項交易中是供應商（或客戶），而在其他情況下是競爭對手。若任何供應商（或客戶）是或可能是我們的潛在競爭對手，您應謹慎避免傳遞不適合與競爭對手分享的資訊，或訂立任何有關競爭產品價格或銷售條款的協議。請諮詢法律部制定安全措施，致力於預防向亦是競爭對手的供應商傳遞競爭資訊。

四. 留意可能被誤解的歧義陳述。

反壟斷案件往往涉及意圖和動機的主觀問題，陪審團可從公司文件中的內容推斷出協議或存在市場勢力。以下為一些可能被誤解的語句範例：

關於市場地位：

「我們公司計劃取得小工具市場的支配地位。」

顧慮：監管機構或申訴人可能將「計劃取得支配地位」誤認為非法試圖壟斷市場的證據。此外，「市場」或「市場份額」一詞在反壟斷法律中具有具體涵義。在描繪銷售、產品供應、地區或競爭格局時使用「市場」可能導致監管機構或訴訟當事人將描述作為反壟斷分析的市場，不論筆者預期目的如何。

關於您的競爭對手：

「我們應該切斷他們的供氣。」

顧慮：監管機構或申訴人可能將「切斷」、「壓縮」、「阻止」、「毀壞」及其他類似詞語誤認為承認掠奪性或排他性計劃，因為本質上與積極、合法競爭不同。

關於限價：

「行業似乎一致認為會漲價。」

顧慮：監管機構或申訴人可能將市場事件和市場力量的合法詮釋曲解為承認競爭對手已討論及協定漲價。

關於各自競爭區域：

「讓他們守在他們的市場；這是我們的區域。」

顧慮：監管機構或申訴人可能將「他們的市場」和「我們的區域」誤解為表明對手串通分配市場。

關於您的文件：

「閱讀後請銷毀。」

顧慮：監管機構或申訴人可能將此語句或類似語句曲解為表示文件載有不當資訊或建議非法行為。

總結：

慎重對待書面及口頭語言，以避免可能被誤解的陳述——即便是開玩笑。所有文件均可能在政府調查或訴訟中要求出示，包括以往信函和備忘錄草稿（包括電子形式儲存的草稿）、手寫便條、電話訊息、電子郵件、文本或即時訊息、個人日記、行事曆和日曆以及在社會媒體平台上作出的陳述。此外，可能需要就擬定收購或合資企業反壟斷審查向政府提交文件。在書寫及說話時務必牢記反壟斷原則，確保您的書面和口頭語言始終準確。此外，若我們要求第三方為或代表我們的利益編製文件，務必確保這些第三方文件編製時牢記反壟斷原則，因為這些文件亦可能在反壟斷法律程序中被傳審。

五. 法律部的角色

在履行您的工作職責時，您會不時遇到引起反壟斷問題的行為或情況。若您遇到可能涉及反壟斷問題的情況——或若您不確定某種情況是否涉及反壟斷問題——請勿繼續行為或對話，請先諮詢您的主管及聯絡法律部。

六. 報告

所有僱員均有義務立即報告任何可疑反壟斷違規行為。這樣做之所以至關重要，是因為若公司發現問題，許多國家（包括美國）設有寬恕計劃，若首先報告參與刑事反壟斷違規行為，企業可避免刑事責任。

報告可向以下對象作出：

- 您的主管，除非您懷疑您的主管參與或寬容違規行為；
- 法律部；
- 您的道德與合規專員或全球道德與合規代表；或
- UTC 監察專員／對話計劃。

