



United Technologies

# 全球员工 反垄断指引



United Technologies Corporation (UTC) 及其关联公司和附属公司政策符合我们业务涉及的所有司法管辖区法律。这包括严格遵守所有适用反垄断法律。每位员工均有责任确保企业按照有关法律及 UTC 道德准则开展业务。

本指引致力于帮助您认识产生反垄断问题的商业场景，以便您获取必要建议。本指引并非适用反垄断法律摘要，反垄断法律适用于具体情况时非常复杂、微妙。同样，指引并未涉及 UTC 开展业务的所有司法管辖区的具体反垄断法律。而是讨论一般反垄断原则，让您避免造成反垄断顾虑嫌疑的行为。可能造成反垄断问题的所有行为应由法律部事先审查。

本指引并未涉及适用于收购、剥离、兼并及合资企业的反垄断法律。若您认为交易中 UTC 会收购或放弃对某企业或其资产的控制权，或建立或加入合资企业，或收购或出售实体少数股权，您应咨询法律部。

## 一. 为何反垄断法律值得我们关注

不遵守反垄断法律会给公司、其员工及其股东造成严重风险。违规处罚非常严重，包括个人面临监禁、个人和公司面临高额罚金以及对 UTC 声誉造成深远、持久的伤害。部分潜在危险包括：

1. 未能遵守反垄断法律的员工将受到纪律处分——取决于违规的严重程度，处分可能包括解雇。
2. 监禁——部分国家的法律规定违反反垄断法律要受到刑事制裁。例如，违反美国主要联邦反垄断法令《谢尔曼法》在许多情况下属于重罪。针对每一项罪行，个人可能面临最多十年监禁及最高 100 万美元罚金。美国政府对重罪检控穷追猛打，坚持对限价、串通竞标及客户或市场分配等严重反垄断违规行为判处长期监禁。尽管包括欧盟和中国在内的其他国家法律可能并未规定刑事制裁，但违反有关法律仍会给公司和您个人带来严重后果。

3. 高额罚金——罚金因发现违法的司法管辖区而异。在美国，企业可能被处以 1 亿美元或因违法造成的货币收入或损失的两倍金额（以较高者为准）的罚金。在欧盟，罚金可能总计高达 UTC 全球收入的 10%。若干司法管辖区（包括美国、欧盟、墨西哥、巴西、印度和俄罗斯）近期的罚金在数千万至数亿美元不等。
4. 高额损害赔偿——民事反垄断案件中的损害赔偿总金额可能高达数亿美元或以上。在美国，胜诉申请人会自动获得确定实际损害三倍的赔偿。受三倍损害赔偿引诱，分销商、客户甚至供应商往往试图将美国普通商业争议转为反垄断违规。越来越多美国以外司法管辖区也开始承认声称受反竞争活动伤害的私人诉讼当事人的诉讼权。
5. 共同及个别责任——参与违反反垄断法律的每个人和企业承担全部相关损害赔偿或过高费用，即便公司仅占受影响市场的极小销售份额。此外，公司及其承保人不可就此责任对个人进行赔偿。
6. 禁令 / 同意协议——禁令、“制止令”、其他法院判决及同意或解决协议可包含超出原违规范围的禁例。这些禁例可持续数十年，可能需要定期和强制政府监督，这些禁例可能严重束缚未来业务营运及机遇。
7. 全球反垄断法律——美国许多州、欧盟及世界上大多数国家——包括欧盟成员国、巴西、加拿大、中国、印度、日本、韩国、墨西哥、俄罗斯、南非、英国及约 100 个其他国家——拥有类似但独立的执行机制。在一个司法管辖区违法可能导致被多个监管机构调查或同时在两个或以上法院就同一事宜起诉，导致辩护、时间损失及声誉损害相关成本翻倍。
8. 政府承包商除名——UTC 可能被因反垄断法律刑事或民事违规被禁止与美国政府（我们在全球最大的单个客户）以及其他联邦、州、当地及外国政府签约。

9. 机密信息披露、业务不便和困境——公司人员的口供以及企业文件的制作，包括审前查问时提供的电子邮件和个人日记，可在法院、部分其他公共论坛或通过新闻公开。这些披露可能会损害我们的声誉，即便所涉及的行为合法。
10. 损失时间——除损害赔偿和开支外，反垄断诉讼会对必须协助案件辩护的公司员工及执行人员造成重大时间和精力负担。这通常涉及以下的活动：查找、审阅和制作大量的公司文件及电子文档；准备作证；答复长篇的书面质询；应对对方律师的证词；及在审讯中作证。
11. 高额合法辩护费用——在反垄断诉讼和政府调查中进行辩护成本高昂，需要专门反垄断法律顾问及专业反垄断经济师、会计师及其他证人。此外，胜诉申请人会获得律师费，即便实际给予的损害赔偿较少。承保范围可能不存在、不足够或不适用于支付此合法辩护费用。结果可能给 UTC 营运预算造成沉重负担，即便公司并无过失。

## 二. 政府调查、搜查及检取

政府机构具有广泛调查权力。政府监管机构可毫无征兆地到访公司（称为“黎明突袭”）、搜查商业处所（及有些情况下搜查私人住宅）及影印所有可构成证据的材料。他们可获取口头陈述、强迫以书面形式回答问题及邀请相关公司、竞争对手及其他第三方举行聆讯以确定案件事实。

现场检查无疑属于严肃事宜，但不应造成过度惊慌。这并不意味着公司违反任何法律。若遵循适当指引，检查只会造成最小限度的干扰。然而务必慎重及适当对待政府机构的现场检查。

若遇到政府机构索取信息或搜查文件，您必须立即通知法律部。在与检察人员或调查人员讨论任何事宜前，您应尽最大努力确保有律师在场，但不要阻碍他们的调查。您还应仔细追踪执行人员审查及/或影印哪些文件。

## 三. 商业惯例受到详细审查：联合及单方面行为

反垄断法律的前提是激烈竞争能促进经济资源的最佳分配，以实现产品和服务以最低的价格、最佳的质量提供。为促成这一目标，反垄断法律通常禁止两种行为方式：(1) 不合理限制竞争的联合行动及(2) 保持公司垄断势力或推动公司达到垄断地位或极有可能有此行为（也称为“滥用支配地位”）的不当单方面行动。反垄断法律的其他方面禁止在定价和其他不公平贸易惯例方面的特定类型歧视。

以下讨论概述及提供有关我们与竞争对手、客户和供应商接触中最常见反垄断问题的指引。

## A. 与竞争对手接触

与竞争对手之间的联系及协议会造成反垄断法律下最严重的问题，因此，涉及政府监管机构和私人申诉人进行大多数详细审查。UTC 政策规定就提供哪些产品和服务、提供地点和方式以及如何收费做出独立决策。您不得邀请竞争对手作出有关向客户提供产品或服务时间和方式的决策，除非法律部事先明确说明。

竞争对手指希望从公司夺取业务的任何对手。在有些情况下，公司与客户、供应商或合作伙伴等公司开展业务，另外一些情况下，与竞争对手开展业务。若您对公司在有关情况下与竞争对手接触的相关政策的应用存有任何疑问，应立即联系法律部。

反垄断法律通常禁止竞争对手之间订立限制竞争的协议。“协议”概念的诠释非常广泛，因此员工应对与竞争对手有任何联系高度敏感。若无有效、合法目的，不得与竞争对手的任何代表订立有关价格、定价政策、折扣、折让或其他销售条款的协议。与竞争对手订立协议（或试图达成协议）以限制生产、分配客户、市场或地区、联合抵制任何客户或供应商或抑制技术发展，均设有类似禁例。

为避免勾结嫌疑，从竞争对手离职加盟 UTC 的员工不得讨论、分享或使用前任雇主的竞争敏感信息或专有信息。这包括竞标信息、客户名单、定价或财务数据、技术手册、设计或策略或业务计划。若您对来源于前任雇主的信息是否属于竞争敏感或专有信息存有任何疑问，请在使用或分享信息前咨询法律部。

什么是协议？协议指各方同意按照特定方式作为或不作为的保证交换。反垄断法律中“协议”的概念非常广泛，超越单纯的竞争对手之间（例如）提升或稳定价格的明确或书面协议。申索人无需任何明确或书面协议证据，便可证明竞争对手之间有“协议”。而陪审团可从所有事实和情况推断出协议或“谅解”。部分法院和陪审团甚至在参与者并未就指称协议目的或细节，或其履行方式直接相互沟通的情况下判定存在协议。陪审团可单凭行为或市场事件推断出协议，如可能因竞争对手联系导致价格上升。

因此，员工必须避免他人可能推断出竞争对手间存在协议的任何情况。最安全的方法是拒绝参与与竞争对手的任何会议或沟通，除非您可轻易证明出于有效、合法目的。员工不得与竞争对手讨论有关价格、拟定竞标、特定客户或地区的信息，或有关商品或服务定价、成本、利润率或市场推广的任何信息。若竞争对手开始讨论任何上述事宜，您应立即拒绝参与、以明显方式离开会议或以其他方式终止讨论并立即联系法律部。这些指引的例外情况，如合法公司间供应交易或合资企业，应事先向法律部说明。此外，若不能直接与竞争对手沟通，您也不得利用第三方（包括顾问和供应商）向竞争对手传达信息。

*哪些类型的协议不合法？* 法院判定，特定类型的协议非常容易对竞争造成伤害，无需详细询问对其进行评估。这些类型的协议视为本质上不合法，因为法院推测这些协议会对竞争造成不利影响，而不考虑其目的或作用。即便试图订立此类协议，也属违法及违背 UTC 政策。

*限价。* 本质上的不合法协议中最明显的属有关限价的协议。限价的<sup>1</sup>概念非常宽泛，包括共同决定竞标、设定或稳定价格、确定价格计算公式或方法、协定标准折扣或打折水平、设定标准信用条款或担保或协定价格变更公布时间安排。此行为可能作为非法限价面临刑事检控。

在 UTC 开展业务的激烈竞争环境中，建议监控有关竞争对手价格的公开信息，并对他人的价格变更作出反应，以保持竞争力。任何因素均不可妨碍我们独立决定定价、应对市场状况提高价格或对照竞争对手提供的价格予以降价。

因此，除非法律禁止，否则员工可从客户、供应商和行业刊物等合法来源获得竞争对手的定价或成本信息。员工应始终明确记录从何处获得有关竞争对手价格、成本的信息或其他竞争敏感信息。但 UTC 政策并不允许与竞争对手交换价格清单、成本、竞标或报价。这种行为可能造成共谋嫌疑，即便事实上竞争对手之间并无价格相关协议。

分配客户或地区。竞争对手之间不争夺特定客户或地区等协议可视为本质上不合法。因此，请勿与竞争对手协商或试图协商向任何客户或客户类别销售或禁止向其销售。请勿与竞争对手协商或试图协商在任何地区销售或禁止在该地销售，或分配、划分或分享客户业务。您也不得参与可推断出分配客户协议的行为。分销渠道的例外情况应由法律部事先说明。

集体抵制及集体拒绝交易。竞争对手之间拒绝与另一竞争对手（或客户或供应商）交易的协议在特定情况下在本质上不合法，特别是在协定竞争对手具有市场势力的情况下，或他们拒绝被排除方获取有效竞争所需的某些设施、供应或市场的情况下。为避免不正当行为嫌疑，未事先咨询法律部，请勿讨论第三方争议或向竞争对手投诉或建议协作惩罚、伤害或联合抵制供应商、客户或竞争对手。

贸易协会活动。部分员工不时参与各种贸易协会或专业组织。贸易协会履行合法职能，如监控政府法规、提议影响行业或提高产品安全性的立法或健康和法规。但这些组织若运用不当，可能为竞争对手讨论可能视为竞争敏感的事宜提供机会。因此，贸易协会会员上的任何沟通或其他联合行业活动只包含团体合法履行职能必需的信息非常重要。不要参与事后看来可能被人指称达成了非法协议的讨论，也不要参与可能支持这方面推断的讨论。仅仅出席讨论竞争敏感主题的任何会议可作为您及 UTC 参与不合法协议的证据，即便您并未参与有关讨论。

首先，UTC 政策规定，UTC 或员工所属的任何贸易协会须安排法律顾问向协会提供反垄断法律事宜建议。任何背离本政策的情况需要法律部说明。

其次，就贸易协会会员之间有关行业共同利益的主题的所有会议，必须遵循以下程序。

- 每次会议前应传阅议程，如可行，由法律部审查确定是否包含竞争敏感主题。若议程包含不适当主题，请勿出席会议。若无法在会议前传阅议程，您应在会议后向法律部提供议程，以便法律部保留协会活动记录。贸易协会还应保留会议记录，公司代表应在收到会议记录后将其转交法律部。



- 若会议上提出任何竞争敏感事宜，公司代表须立即及公开划清自己及公司与讨论的距离，并要求将此记录在会议记录中，此后立即离席，并即时告知法律部。
- 最重要的是，公司代表不得订立有关价格、利润率、销售条款和条件、产量、研发项目、客户或市场的任何正式或非正式协议或谅解。此外，不可交换有关单个公司价格或成本、市场推广、生产或研究计划或任何近期销售或运输统计资料的信息。允许向贸易协会提供特定历史资料，以汇总行业整体统计数据，但前提是向竞争对手披露的任何有关资料为汇总及匿名提供。与贸易协会分享任何资料前，您应获取法律部对分享数据的审查及批准。
- 任何贸易协会会员身份必须经相关业务单位及法律部事先批准，并必须遵守该等指引及业务单位发布的任何贸易协会指引。

贸易协会活动产生的许多反垄断问题会连同贸易协会会议在非正式或社会环境中发生。本部分所列与贸易协会有关的所有规则适用于正式和非正式活动和环境。

竞争对手联系是最严重和敏感的反垄断顾虑，存在此类联系的任何情况下，务必格外谨慎。有关与竞争对手适当沟通或参与贸易协会的任何疑问应反映至法律部。

## **B. 与客户接触**

有关客户的特定活动，如低于成本定价、价格歧视、毁谤竞争对手的产品或服务、产品或服务捆绑、独家经营、限制客户转售条款或不合法目的终止客户关系，可能导致反垄断问题。若 UTC 营运单位具有重要或支配性市场地位，许多此类惯例尤其容易受到反垄断审查。此部分将大概介绍此类惯例，说明在采取任何行动前务必咨询法律部的情况。

低于成本定价。在特定情况下，反垄断法律要求公司将其产品和服务价格定在高于适当成本衡量标准的水平，如平均可变成本。若支配性公司低于成本定价，则该行为可能会排挤规模较小的对手，而便于公司再提升价格及收回未收回成本及损失利润，如此一来，这一问题便会发生。此领域的反垄断规则非常复杂，因为反垄断法律力求确保激烈竞争，若我们的任何定价可能被视为低于成本，应联系法律部。

**搭售和捆绑销售。**买方希望购买一件产品（或服务），而卖方要求买方购买不愿购买的第二件产品（或服务），作为购买第一件产品的条件，则属于搭售安排。若卖方在客户理想产品领域占有支配性市场地位，而若客户不同意购买其他产品或服务则拒绝销售该产品，卖方则面临安排构成非法搭售安排申索的风险。在对客户作出上述安排前应咨询法律部。

同样，卖方向购买多件产品（或服务）的客户提供折扣则发生捆绑销售。若卖方在“捆绑”中的某一产品领域具有支配性市场地位，并为购买“捆绑”产品向客户提供折扣，卖方则面临安排构成非法捆绑销售安排申索的风险。另一方面，由于捆绑销售安排往往有利于客户以较低价格购买捆绑销售，而通常能促进竞争，属合法。因此，在提议对客户做出可能所谓的捆绑销售安排前应咨询法律部。

**独家经营安排。**独家经营安排包括买方同意从一个供应商购买所有（或几乎所有）其所需特定产品或服务的合同。此类安排可促进竞争——例如，若协议有限定期限，买方会因其支付的稳定价格或受保证的供货情况受益。但在有些情况下，若由占有重大市场份额的公司（称为“支配性”公司或具有“市场势力”的公司）订立，而有关公司不合理地减少对手机会，则此类安排可能引起反垄断问题。因此，此类安排应事先向法律部说明。

最惠国条文。“最惠国”或“MFN”条文通常要求供应商以卖方最低价格或最优惠条款向客户销售产品或服务。若此类条文损害竞争（如通过减弱供应商折扣动机或促成协调定价），则会引起反垄断顾虑。特定合同承诺是否属于损害竞争的 MFN，需要对事实进行具体查询。因此，您应就向合同对手方做出承诺是否构成可能会损害竞争的 MFN 义务咨询法律部，这需要额外法律分析。

与转售客户的关系。请勿与分销商协定我们产品的（最低或最高）转售价格。通常允许提供建议转售价格，但您必须在做出任何此类建议前咨询法律部。未经法律部事先批准，请勿基于客户仅在公司指定市场和地区或向公司指定人士转售的理解选择客户。

我们的产品通过独立和公司拥有分销渠道分销（双重分销安排）可能引起反垄断顾虑，因为公司可能同时为客户的供应商及客户的竞争对手。法律并未要求公司拥有和独立分销商在价格、产品分配或销售服务方面享受同等待遇，但若独立分销商发现他们未获得平等条款和条件，往往会提出投诉。双重分销安排非常复杂，您应在订立此类安排前咨询法律部。另外，由于公司拥有分销商与独立分销商进行竞争，他们之间不能有价格协议。

终止。我们与客户或分销商的关系终止必须基于合法商业原因，您应将其完整记录，并在终止前与法律部讨论。

**单方面拒绝交易。**公司一般有自由单方面决定不与某客户、竞争对手或供应商交易。但具有重大市场份额（“市场势力”）的公司单方面拒绝交易，在有些情况下可能引起反垄断顾虑。例如，若公司在特定产品领域具有市场势力，而拒绝与持有其竞争对手产品的分销商交易，其竞争对手可能被拒绝接触他们需要竞争的分销商。同样，若公司具有市场势力，而拒绝与公司自有短期经济利益冲突的竞争对手交易，在特定情况下，可能违反反垄断法律。若您考虑拒绝交易，请在行动前咨询法律部。

**价格歧视。**另一种可能引起反垄断或监管顾虑的定价惯例为对不同买方在产品价格、促销折让或服务上的歧视。在有些情况下，法院可能会留意向不同买方出售扣除奖励、折让和其他服务价值后的“净”价格。另一方面，若为满足竞争或反映开展业务的不同成本需要不同价格，法律会提供抗辩。再次重申，歧视性定价法律非常复杂，只要我们的任何价格可能被视为歧视，您应联系法律部。

**轻视。**尽管我们可将我们的产品及服务与竞争对手进行对比，但我们在与客户的日常市场推广联系中必须格外谨慎，避免对我们对手的产品或服务做出不公平或不真实评论或比较。向客户说明竞争对手产品及服务的负面因素通常为法律所允许，只要描述不具误导性，并且涉及特定销售场景，但应事先咨询法律部。

## C. 与供应商接触

许多适用于我们与客户接触的反垄断原则也适用于我们与供应商的关系，特别是公司具有重大或支配性市场地位时。这包括搭售及捆绑销售安排、价格歧视、MFN、终止及独家经营。在对供应商做出此行为之前，您应咨询法律部。

**互惠原则。**基于供应商也同意向我们购买产品和服务的条件同意向供应商购买产品或服务，在特定情况下已被视为反垄断问题。在特定市场具有市场势力的公司应避免使用此购买权利强迫供应商购买其产品或服务。在大多数情况下，有可能构建合法协议购买对方的产品。任何此类安排应事先向法律部说明。

**接受歧视性价格。**在特定条件下，反垄断法律禁止买方有意诱使卖方向买方竞争对手提供歧视性价格。由于歧视性定价问题的复杂性，所有情况应反映至法律部进行审查。

**供应商的双重角色。**通常您应意识到，公司可能在与我们的一项交易中是供应商（或客户），而在其他情况下是竞争对手。若任何供应商（或客户）是或可能是我们的潜在竞争对手，您应谨慎避免传递不适合与竞争对手分享的信息，或订立任何有关竞争产品价格或销售条款的协议。请咨询法律部制定安全措施，致力于预防向还是竞争对手的供应商传递竞争信息。

#### 四. 留意可能被误解的歧义陈述。

反垄断案件往往涉及意图和动机的主观问题，陪审团可从公司文件中的内容推断出协议或存在市场势力。以下为一些可能被误解的语句范例：

##### **关于市场地位：**

*“我们公司计划取得小工具市场的支配地位。”*

**顾虑：**监管机构或申诉人可能将“计划取得支配地位”误认为非法试图垄断市场的证据。此外，“市场”或“市场份额”一词在反垄断法律中具有具体涵义。在描绘销售、产品供应、地区或竞争格局时使用“市场”可能导致监管机构或诉讼当事人将描述作为反垄断分析的市场，不论笔者预期目的如何。

##### **关于您的竞争对手：**

*“我们应该切断他们的供气。”*

**顾虑：**监管机构或申诉人可能将“切断”、“压缩”、“阻止”、“毁坏”及其他类似词语误认为承认掠夺性或排他性计划，因为本质上与积极、合法竞争不同。

##### **关于限价：**

*“行业似乎一致认为会涨价。”*

**顾虑：**监管机构或申诉人可能将市场事件和市场力量的合法诠释曲解为承认竞争对手已讨论及协定涨价。

##### **关于各自竞争区域：**

*“让他们守在他们的市场；这是我们的区域。”*

**顾虑：**监管机构或申诉人可能将“他们的市场”和“我们的区域”误解为表明对手串通分配市场。

## 关于您的文件：

“阅读后请销毁。”

**顾虑：**监管机构或申诉人可能将此语句或类似语句曲解为表示文件载有不当信息或建议非法行为。

## 总结：

慎重对待书面和口头语言，以避免可能被误解的陈述——即便是开玩笑。所有文件均可能在政府调查或诉讼中要求出示，包括以往信函和备忘录草稿（包括电子形式储存的草稿）、手写便条、电话讯息、电子邮件、文本或即时讯息、个人日记、日程表和日历以及在社交媒体平台上作出的陈述。此外，可能需要就拟定收购或合资企业反垄断审查向政府提交文件。在书写及说话时务必牢记反垄断原则，确保您的书面和口头语言始终准确。此外，若我们要求第三方为或代表我们的利益编制文件，务必确保这些第三方文件编制时牢记反垄断原则，因为这些文件还可能在反垄断法律程序中被传审。

## 五. 法律部的角色

在履行您的工作职责时，您会不时遇到引起反垄断问题的行为或情况。若您遇到可能涉及反垄断问题的情况——或若您不确定某种情况是否涉及反垄断问题——请勿继续行为或对话，请先咨询您的主管及联系法律部。

## 六. 报告

所有员工均有义务立即报告任何可疑反垄断违规行为。这样做之所以至关重要，是因为若公司发现问题，许多国家（包括美国）设有宽恕计划，若首先报告参与刑事反垄断违规行为，则企业可避免刑事责任。

报告可向以下对象作出：

- 您的主管，除非您怀疑您的主管参与或宽容违规行为；
- 法律部；
- 您的道德与合规专员或全球道德与合规代表；或
- UTC 监察专员 / 对话计划。



