



傲华政策

反垄断政策

2019年7月

反垄断政策

1. 目的与适用范围

这是 Arvos Bidco s.a.r.l. 及其附属公司（“傲华”）的基本原则之一，严格遵守傲华运营的所有法律法规，并在经营过程中保持高道德标准。

傲华管理层坚信，这些最能确保公平竞争的政策不仅符合傲华、其员工和各利益相关者的利益，而且最符合社会利益。因此，傲华的政策是在所有方面严格遵守反垄断法律与法规，努力保护公平竞争，使其免受任何反竞争行为的侵害。

反垄断政策（下称“政策”）自 2019 年 7 月起生效，此修订版本立即生效，并对傲华所有董事、管理人员和员工（下称“员工”）具有约束力。

2. 遵守反垄断法是无条件的，是每个员工的个人责任

傲华完全遵守所有全球适用的反垄断法，并在整个傲华公司强制执行，这是傲华的无条件政策。

该政策概述了傲华开展业务的主要司法管辖区中现行反垄断法的基本规则(下称“基本规则”)。

傲华所有员工必须熟悉并严格遵守其所运营或受其运营影响的相关管辖区内的基本规则和具体反垄断规定。每位员工都应承担个人责任，充分遵守基本规则和有关反垄断的具体规定。不合规行为会受到傲华董事会的严肃对待，并对相关员工造成个人后果。傲华对所有违反反垄断法律或法规的行为持“零容忍”态度。这意味着任何和所有违反本政策的行为都将带来纠正性建议，直至并包括因故终止雇佣、所造成的损害赔偿和本地机构的刑事起诉（如适用）。

3. 违反反垄断法的严重后果

违反反垄断法会造成非常严重的后果。

- 反垄断机构对违反反垄断规定的公司处以高额罚款，尤其是禁止价格协定的规定。根据欧盟法律¹，企业最高可被处以相当于集团年营业额 10% 的罚款。即使这种非法行为只涉及数百种产品中的一种，但罚款还是根据整个公司及其所有产品的总营业额进行计算。不仅如此，在多个国家产生影响的违反反垄断法行为，可能（而且往往）会在多个国家同时被罚款。过去几年中，罚款一直在稳步增加，其数额已危及参与协定的公司的生存。
- 除罚款外，违反反垄断法的公司还可能直接或间接被受到违法行为影响的第三方（例如，由股东提起的客户或股东的衍生诉讼）提起损害赔偿诉讼。长期以来，尽管在欧洲（不同于美国）损害赔偿并不常见，但几年前欧洲反垄断机构已经开始鼓励此类私人损害赔偿（通常被称为“私人执法”），此类索赔要求大幅度增加已经形成明显趋势，而且在索赔数目与索赔数额方面还将进一步增加。
- 违反反垄断法的员工，包括其上级，可能要为对雇主造成的损害承担个人责任，并可能被反垄断机构直接罚款。在欧盟，此类个人罚款最高可达相关员工一年的收入。
- 如果发现傲华或其任何员工违反反垄断法，傲华的声誉可能会受到负面宣传的严重损害。
- 任何违反反垄断法的行为所产生的罚款、损害及相关费用，以及负面宣传，都可能危及傲华的长期生存。因此，对于不能完全遵守基本规则或相关反垄断法的任何员工，傲华管理层不会容忍其任何行为。
- 美国和英国等一些国家也对涉及违反反垄断规定行为的个人雇员实施刑事制裁。刑事诉讼包括个人罚款（除向有关公司征收的罚款外）、以及不同刑期的监禁（在美国，通常可以被判一年监禁，可能长达三年；在德国和日本，串通投标是一种刑事犯罪，可能会导致监禁）。
- 不符合各项反垄断法律法规的条款被视为无效，可能导致整个协议无效、无法执行。尤其是对协议不再“满意”的客户或供应商，可能会寻找理由摆脱合同义务，以“违反反垄断法的理由”为依据，使协议无效 – 即当作从来没有发生过。

4. 增加检控与执法

安全港湾不再存在。与此同时，包括亚洲地区（如中国、印度、日本、韩国等）在内的许多司法管辖区，目前已有 100 多个司法管辖区颁布了反垄断法。更重要的是，相关部门对违反反垄断法行为的追查和执法力度越来越大。

¹ 欧洲联盟运作条约第 101 条与 102 条，德国反不正当竞争法第 81 条，捷克共和国保护竞争法 1991 年第 63 号；波兰：2007 年 2 月 16 日颁布的竞争与消费者保护法第 106 条；印度：2007 年竞争法；日本：禁止私人垄断与公平贸易保护法第九十五条；美国；中国反不正当竞争法第 46 与 47 条；澳大利亚：

此外，在某些司法管辖区仍然合法的商业行为，在其他国家也可能产生反垄断影响。必须要指出的是，仅对其他市场的影响就极有可能违反反垄断法。例如，在全球经济环境下，即使是在欧洲或美国以外的行动，也可能对欧洲和美国市场产生影响，并因此受到严格的欧美反垄断法的约束。因此，所有员工——即使是在没有或实际上不执行反垄断法的国家——都必须遵守基本规则。

5. 不再有“好朋友”——宽大处理政策

在欧洲，欧盟委员会的宽大处理政策是发现反垄断违规行为并强制执行的最有效工具。大多数欧盟成员国、美国²以及中国、印度和日本都采取了类似的政策。宽大处理是竞争法执法机关进行调查的一个非常有效的手段，但也是调查工作的一个薄弱环节。

宽大处理政策的基本原则是：任何第一家向有关机构报告以前不为人知的协议行为、并为机构追捕其他协议成员提供支持的公司，将被免于起诉，或大大减少罚款数额。迄今为止，过去几年间欧盟委员会进行的大多数协议调查，都是由此类“告密者”发起的，他们通知欧盟委员会，以换取免于罚款。

因此，每一位员工都必须意识到，任何违反反垄断法的行为，都极有可能在某些时候引起反垄断监管机构的注意。因为宽大处理，违反反垄断法的行为在较长一段时间内保持秘密的可能性非常低。要注意的一点是，尽管每个国家对宽大处理的适用因素略有不同，但每个国家的执法机构都在配合与协调调查。这就导致一个国家可能给予宽大处理，而另一个国家不一定给予宽大处理。这是一个潜在的危险情况，如果想要申请宽大处理，请联系法律部门。

6. 反垄断法的三大核心规则

尽管在细节上存在差异，但从实践角度来看，反垄断法可以归结为三条基本规则：

- 不得以任何方式直接或间接与（潜在）竞争对手协调您的市场行为。
- 在任何销售或供应合同中，不得合理地限制客户或供应商的商业自由。
- 不得滥用您的市场权利，将其他竞争对手排除在市场之外，或在没有充分理由的情况下阻碍他们，或以其他方式操纵市场。

除了这些应对市场中相关人员或实体行为的基本规则，大多数反垄断法还包括应对因合并或并购企业或业务带来的结构性市场变化的条款。有关的并购控制条例只在政策中作了简短说明，因为它们在不同的管辖范围内差别很大。

² 美国；德国：刑法典第 263 条与 298 条，捷克共和国：刑法典第 248 条；波兰：刑法典第 229.5 条；日本禁止私人垄断与公平贸易保护法第 89 条

7. 协议、协同行为；决策与建议

反垄断法不仅禁止具有反竞争目的或效果的协议，还禁止具有类似效果的行业协会或企业的协同行为和决定与建议。

就反垄断法而言，“协议”一词具有非常广泛的含义。“协议”可以是书面或口头的、签署或未签署的、明示或暗示的，也可以是具有或不具有法律约束力的。此外，“君子协议”或非正式协议也是反垄断法意义上的协议。在最近的案例中，往往是电子邮件泄露了反竞争协议的存在。

此外，从反垄断机构的角度来看，企业在订立“协议”方面可能只起到了有限作用，或者它可能并没有完全致力于执行“协议”，或者只是在其他企业的压力下才参与，但这并不意味着相关企业不是本协议的缔约方。不仅如此，一旦达成反竞争协议，即使您从未在市场上执行过，也已经违反了反垄断法。

如果反竞争行为没有达到“协议”的阶段，也会被禁止，但会以“协同行为”的形式出现。协同行为是指两个或两个以上企业针对其在市场上过去或计划行为交换观点或信息，或是一方试图影响另一方、以某种方式行事。因此，不应该与竞争对手讨论提价或任何其他市场举措，也不应该向竞争对手宣布。相反，如果只观察和分析竞争对手的市场行为，并从中得出结论，以确定傲华应对竞争对手市场动向的方式，则不属于协同行为。这种反竞争行为也适用于所谓的“中心辐射式”串通。中心辐射式串通是指市场上的竞争对手通过串通上游供应商或下游客户，使其达到协调的行为。

反竞争行为的禁令也适用于行业协会的决策、规则或建议。原因显而易见：如果公司就价格达成一致意见是非法的，那么公司组成一个行业协会，并让该协会对公司的价格做出决策或建议，也一定是非法的。

8. 与竞争对手的常规接触

- 除非绝对必要，不得与竞争对手进行任何接触。您必须自己决定市场策略，这与竞争对手无关。任何接触都会引起竞争机构的怀疑。然而，在决定自己的市场策略时，您可以观察竞争对手的行为，并独立将其行为考虑在内。
- 认真起草与竞争对手的通信（包括电子邮件）。起草此类信函时，要假设反垄断机构会读到它。与竞争对手的所有会议或电话都必须制定清晰和明确的议程。该议程必须以书面形式记录下来，与竞争对手的会议记录至少应该包含一些关于讨论内容的关键词。审查并仔细起草与竞争对手的任何会议记录（特别是行业协会的会议记录），以避免被误解为您与竞争对手之间的非法协调。如有疑问，敬请向您的合规专员咨询。

9. 禁止价格协调

- 不得与竞争对手讨论（或商定）任何价格或价格因素。价格协议（无论是明示还是暗示，包括协同行为）被认为是最严重的违反反垄断法的行为，在任何情况下都是不恰当的。其中包括关于最低价格、目标价格、价格倡议、价格上涨、附加费和其他个别价格因素、折扣或回扣的协议。

- 不得将您的价格、涨价或降价意图告知竞争对手。当然，可以在日常业务中告知您当前和潜在的客户。
- 一定要避免对竞争对手的定价政策发表任何批评意见（例如“A公司没有价格规则”），以避免反垄断机构对这些声明产生任何误解。
- 不得与竞争对手讨论（尤其是意见不一致时）采购价格。
- 未经事先征询法律意见，不得与竞争对手达成联合买卖行为，因为只有在非常严格的条件下、视个别情况允许这些行为的出现。

10. 禁止协调市场份额、产能、产量或销售量

- 不得与竞争对手讨论限制生产、确定生产配额或以其他方式限制任何产品或服务供应的可能性。
- 不得与竞争对手讨论分拆市场的可能性，例如按地区、按客户、按产品或按行业。
- 不得与竞争对手讨论退出市场或关闭工厂的可能性。对于以关闭工厂或限制生产能力为目标的竞争对手，与其达成协议是非法的。与竞争对手签订的关于（计划中）关闭一家工厂的供货合同，必须在谈判开始前经过傲华法律部门的审查。

11. 串通投标是竞争法中最严重的违法行为之一

在咨询傲华法律部门之前，不得与竞争对手讨论投标或投标事宜。在许多国家（如德国、英国和美国），串通投标是一种等同于欺诈的刑事犯罪。

12. 不与竞争对手交换信息

不得与竞争对手交换商业敏感信息（包括定价、销售和市场份额信息）。在某些限制条件下，可以交换匿名和历史数据信息，但设置或访问此类系统必须事先得到合规专员的批准。这也适用于您可能想要访问的、由第三方组织的（尤其是行业协会或服务提供者）信息系统。

13. 与竞争对手的法律协议

在与任何外部方（包括竞争对手）讨论之前，一定邀请傲华法律部门审查与竞争对手的任何拟议协议。在某些条件下，与竞争对手达成的某些协议是可以接受的，例如联合制造协议、互换协议、联合研发协议或专业化协议。然而，特殊市场环境或个别合同条款可能使这种协议不合法。

14. 行业协会持续存在违反反垄断法的风险

- 在出席行业协会的会议时，一定要保持高度警惕。行业协会的会议中往往也有竞争对手！所有不能在竞争对手之间讨论的话题（如上所述）既不能在行业协会会议上讨论，也不能成为决策对象，甚至是行业协会的建议。
- 不得出席没有明确议程的行业协会会议。议程缺失或模糊可能会引起反垄断机构的怀疑。

- 不得出席（或马上离开）出现禁止与竞争对手讨论话题的会议。您不能通过保持沉默和不参与讨论的方法避免违反反垄断法。您必须离开房间，并将您的缺席记录在会议记录，或记录到个人笔记的相关文件中；您的合规专员必须收到一份这样的会议记录，或您文件中的记录。
- 不得讨论任何针对特定客户或供应商的集体抵制。
- 一定要避免在行业协会召开正式会议之前或之后与竞争对手举行任何“非正式”会议。傲华保留不报销与此类“非正式会议”（特别是受竞争对手邀请的）任何相关费用的权利，除非能够证明该会议符合反垄断法的合法商业目的。

15. 谨慎处理纵向协议中的限制性条款

“*横向协议*”是指同一生产或分销链级别的企业之间的协议（详见上文），“*纵向协议*”则是指不同生产或分销链级别的企业之间的协议。它们包括，例如，供应商与制造商、制造商与分销商、分销商与零售商、许可方与被许可方之间的协议。此类纵向协议不受反垄断法的禁止。然而，根据反垄断法，一些具有反竞争作用的纵向协议条款是被禁止的，或者至关重要。

因此，每位员工都应该特别注意纵向协议中的以下关键条款：

a. 独家销售协议

根据欧洲反垄断法，*独家销售协议*（供应商同意只向一个分销商销售产品，以便在特定区域转售）和*独家采购协议*（转销商同意只从一个供应商处购买某一类别的所有货物或大批量货物）可能是非法的（具体取决于相关方的市场份额和限制期限）。因此，在签订此类协议之前，应咨询法律部门。

b. 区域限制

- 除非此类限制性义务得到合规专员的批准，否则不得强迫您的客户或分销商*禁止将产品转售到其他国家或地理区域*。根据欧洲法律，分销商有义务不在分配给他们的区域之外积极招揽客户，但是不得禁止向指定区域以外的客户进行“*被动销售*”（*例如*，向主动提供的订单进行销售）。与此相反，在美国，制造商通常被允许独立对经销商施加合理和正当的区域限制。然而，制造商应竞争对手的要求对经销商施加区域限制是非法的。
- 根据欧盟法律，*互联网销售*不属于积极销售形式，因此不能被限制，除非网站特别针对特定的客户群。特别值得一提的是，欧盟委员会不允许以下网上销售的限制：*(i)* 要求分销商阻止位于其他区域的客户浏览其网站，或将其重新路由至制造商或其他分销商处，*(ii)* 要求分销商在客户信用卡数据显示分销商区域以外地址时终止交易，*(iii)* 要求分销商为在线销售产品支付更高的价格，或限制其在线销售总额。

c. 转售价格

不得将傲华交付给客户或分销商的产品*转售价格*强加于客户或分销商。只有以傲华的名义销售产品、并得到傲华指示的代理商才允许定价。制造商或供应商施加的禁止转售价格维持义务可以有不同的形式：

- 仅固定转售价格；
- 设定最低转售价格（与之形成鲜明对比的是，大多数司法管辖区会规定转售价格的最高限额，买方不得在此价格之上销售货物，且该转售价格受到许可）；
- 确定分配利润；
- 确定最高折扣幅度；
- 在坚持一定转售价格水平的前提下，允许回扣或分摊促销成本；或
- 将转售价格与竞争对手的转售价格联系起来。

d. 竞业禁止与独家采购协议

根据欧洲反垄断法，独家协议（禁止合同合作伙伴制造、购买或销售竞争性产品）和独家采购协议（合同伙伴同意只从一个供应商处购买一个类别的所有货物或大批量货物）是非法的（具体取决于限制条件）。因此，在签订此类协议之前，应咨询法律部门。

e. 最惠国条款

“最惠国条款”是指确保受惠方（=买方）将获得与予惠方（=供应商）任何其他客户同等优惠的条款。根据欧洲反垄断法，此类条款一般只在相关方市场份额不超过 30% 的情况下才被接受。

f. “英语条款”或“满足或豁免条款”

“英语条款”或“满足或豁免条款”可视为与最惠国条款相反的条款。他们通常预见到，买方会将其从第三方收到的任何较低报价告知供应商。然后，供应商有权满足任何此类报价，在这种情况下，将现有合同进行相应修改。如果供应商决定不满足报价，买方可以自由转换至其他供应商处。这取决于具体情况（特别是相关方的市场份额、条款的具体措辞），即此类条款是否违反反垄断规定。因此，在就此类条款达成协议之前，应征求法律意见。

对于上述关键条款应该注意的是：如果一家公司的分销商或其他“纵向”业务伙伴不遵守反竞争条款，或者如果条款为“避免性”，但实际的商业实践中反映了各自的默许协议，那么也可以对这家公司处以罚款。

16. 禁止滥用市场权利

在特定市场上拥有“优势地位”的公司（非常粗略的经验法则：市场份额超过 40%）禁止“滥用”自己的市场权力。如果傲华在这样的市场中很活跃，并且拥有这样的“优势地位”：

- 不得使用任何不公平方法、或利用您的市场地位将竞争对手排除在市场之外（例如，威胁竞争对手、低于可变成本的掠夺性定价、价格歧视）。
- 如果不与特定供应商、经销商或其他客户进行交易，一定要基于合理的商业理由。在拒绝向现有或潜在客户供货之前，一定要请求傲华法律部门审查任何拟议的拒绝。
- 不得通过涵盖客户全部或大部分需求的长期合同、或回扣计划（忠诚度回扣、最高部分回扣等）锁定您的客户。

17. 并购控制法

反垄断法不仅禁止某些反竞争行为（详见上文），还要应对兼并收购带来的结构性市场变化。每个管辖区的具体规则会有很大差异。因此，在收购或出售任何公司或业务、或与任何公司或业务合并之前，必须就以下事项取得法律意见，即：是否需要任何并购控制通知或批准；是否需要在交易执行之前遵守通知后的等候时间。

由于傲华的部分资金来自于 Triton，其他由 Triton 提供资金的公司可能会对并购控制的程序和决策产生影响。因此，在与另一业务或公司订立收购或并购协议前，Triton 的法律部门必须得到傲华法律主管的通知。

18. 反垄断机构的调查

如果反垄断机构要求提供信息或进行现场调查，

- 您应该立即通知您的合规专员和法律部门，并且
- 在没有事先咨询律师的情况下，不应该发表任何声明。

为了在所谓的反垄断机构黎明突袭行动中采取正确行为，傲华推出了特别指南。

19. 利用反垄断法保护您的自身利益!

如果您发现任何怀疑可能涉及共享市场、联合抵制、滥用定价或其他您认为可能非法的协议或行为，请立即通知您的合规专员和/或傲华法律部门。应该考虑到，时间在法律咨询中至关重要，尤其是许多司法管辖区的宽大处理立法（见本政策第 5 点）。

20. 问题

如果您对反垄断法的基本规则或普通反垄断法有任何疑问，敬请与下列人员联系：

- Matthias Mautner, 电子邮件: matthias.mautner@arvos-group.com; 电话: +49 (0) 6221 7532 108, 移动电话: +49 (0) 171 228 6019
- Steve List, 电子邮件: steve.list@arvos-group.com; 电话: +1 423 498-2659, 移动电话: +1 (630) 750-8000
- Katsuhiko Kurita, 电子邮件: katsuhiko.kurita@arvos-group.com; 电话: +81 78303 5704, 移动电话: +81 905129 6186
- Peter Bi, 电子邮件: peter.bi@arvos-group.com; 电话: + +86 21 8012 8747, 移动电话: + +86 1391 8998 885

21. 生效日期

该政策自 2015 年 3 月 6 日起生效，此修订版本立即生效，并自 2019 年 7 月起对傲华所有董事、管理人员和员工具有约束力。

傲华政策

反垄断政策
2019年7月

卢森堡，2019年7月2日



Ludger Heuberg



Karsten Stückrath



David Breckinridge



Matthias Mautner