

遵守竞争法律

(第20.5项政策)

发布日期：2000年10月

替换版本：1993年4月

竞争法律（在美国被称为反垄断法）在GE业务的商业环境中是非常重要的。GE的诸多业务经营活动，如制定价格、采购和营销产品和服务等等，都受到它的规范。

GE致力于在公司的一切活动中遵守竞争法律。每位员工都有责任遵守竞争法律，并且迅速将可能的违法情况向公司法律顾问、高级管理层、或公司诚信疑虑受理人举报。

内容

[要求](#)

[员工责任](#)

[领导层的其它责任](#)

[在全球业务中的适用](#)

[违纪范例](#)

[违纪处罚](#)

[相关政策](#)

[参考资料及其它资源](#)

[问答](#)

要求：

- 遵守所有适用的竞争法律、政策和条约，包括美国联邦和各州反垄断法以及其它GE有业务的国家的竞争法。
- 遵守对GE及其员工有影响的一切适用的竞争法令、命令和承诺。这些法令和承诺也许会禁止一些法律允许的行为。公司法律顾问会向你提供影响你业务的有关法令的信息。

员工责任：

- 了解适用于你业务的竞争法令、命令和承诺中的基本要求。
- 不向任何竞争者提议双方就有关向第三方销售就下列各项问题建议或订立任何明示的或默示的、正式的或非正式的、书面的或口头的协议或谅解：
 - 价格；
 - 销售条款或条件；
 - 成本；
 - 利润或利润率；



- 产品或服务的提供;
- 生产或销售额;
- 生产能力;
- 市场份额;
- 决定报价或不报价;
- 区分或挑选客户或供应商;
- 划分销售区域;
- 经销办法;

必须避免签订该等协议或谅解，即使它们通过行业协会得到履行。

- 绝对不要看不到GE的竞争者是谁。任何能够销售或实际销售竞争性产品或提供竞争性服务的另一方都应作为竞争者对待，即使我们从他们处取得产品或向他们销售产品；即使我们同他们设立了合营企业开展业务；即使我们持有他们的少数股份；即使我们共同参加了一个行业协会。如果你需要帮助以确定是否应将另外一家公司作为我们的竞争者对待，咨询公司的法律顾问。
- 即使有正当理由与竞争对手进行联系(例如是基于真正的买卖关系、寻求潜在的收购、或建立合营关系、或参加行业协会活动)，竞争对手之间的会晤和洽商会出现潜在的法律风险。尽量减少与竞争对手联系，并确保所有该等联系均有合法的商务理由，避免出现与其签订不当协议或达成谅解的迹象。

无论这种交往是通过面议、书面、电话、电子邮件或其它电子通讯方式进行的，都应谨慎从事。与公司法律顾问商讨应采取的行动，尽量减少与竞争对手联系带来的潜在的法律风险。各部门要制订关于与竞争对手联系的申报和记录程序。员工要了解并遵守部门所规定的程序。

- 不要与客户或供应商提议或订立协议或谅解，以限制客户或GE转售、出租任何产品或服务的价格或其它条款。
- 了解并遵守你的业务部门针对与竞争者接触、获取和处理竞争性数据、参与行业公会、专业团体及标准指定及产品认证组织所规定的行为指南。
- 在向公司法律顾问咨询后，才可考虑：
 - 与客户签订协议或达成谅解，规定客户购买一种GE产品或服务是其购买另一种GE产品或服务的条件
 - 与客户或供应商签订协议或达成谅解，规定客户或供应商必须先与GE开展业务，然后GE才会向其购买或销售
 - 与客户签订协议或谅解，限制客户使用或转售GE产品服务的选择权

- 签订协议或谅解，限制某一方生产任何产品、提供任何服务或与任何另一方做生意的自由，或限制该方按选择的价格或其它条款销售的自由
 - 在与竞争者之间签订的由任何一方担任另一方经销商或转售商的协议
 - 签订收购、资产处置或合营协议，包括收购某个实体的少数股份的协议
 - 任何限制许可方和被许可方自由的专利、著作权或专有技术许可安排
 - 包含任何一方享有任何形式排他性包括地域排他性权利的条款的任何销售、供货、采购或经销协议
- 在同意任命GE的某位员工为另一个公司的董事前，咨询公司的法律顾问并取得合适的管理层的批准。在按照GE的防止利益冲突政策（政策30.5）的规定取得事先批准之前，禁止任何GE的员工在竞争者的董事会就职。
 - 在向客户提供（就同等或类似等级和质量的产品而言，并非适用于所有竞争客户的）特定价格或促销折扣或服务之前，要向公司的法律顾问进行咨询。
 - 在实施或改变任何与我们自己的或其他人的产品有关的服务，或与此类服务关联的产品的政策前，咨询公司的法律顾问。
 - 许多国家的合并管理规定，公司应当或可以选择是否公告拟议中的合并、收购、成立合营企业以及收购另外一家实体的少数股份。在许多法律管辖区，拟议交易必须在交易可能完成的一个月前或更早前公告。有些情形下，如果竞争管理机构对交易的竞争性影响展开调查，交易可能会被进一步推迟完成。为确保及时提供所要求的兼并公告，在交易评估过程中应及早咨询公司的法律顾问。
 - 如果任何竞争法执行机关就GE或其他任何人的业务活动与你联系，要求提供信息，应马上通知公司法律顾问。
 - 遵守所有政策中共有的基本的[员工责任](#)，可以通过上网在[查找](#)，也可以在GE的政策指南“诚信精神与政策—我们的承诺”的第5页找到。

▶ 领导层的其它责任:



- 制订与竞争者接触、获取和处理竞争性资料、参与行业公会的本部门具体的实施程序。
- 确保在与新产品、新服务和兼并收购有关的业务程序中恰当地包含了对竞争性事宜的法律审查。

- 有些国家，竞争权力机关可能实施未事先通知的检查，又被称为“黎明前的突然袭击”，要建立并不时更新应对此类检查的具体部门程序。
- 遵守所政策中共有的[领导层责任](#)，具体内容可以上网查找，也可以在GE政策指南“诚信精神与政策—我们的承诺”第6页中找到。

▶ 在全球业务中的适用:



GE或其控股关联公司业务所在地的许多国家有各自的竞争法律，并且越来越多的国家拥有此类法律。其中许多法律的基本原则相似，尽管在适用时可能有差异，这反映了这些国家不同的经济和法律哲理。

尽管如此，无论何时，如果GE的活动在当地产生商务影响，许多包括美国的和欧盟在内的竞争法律可能适用。所以，即使业务发生在一个没有竞争法律的国家，但GE在全球范围内任何地方的活动会受制于几个国家的竞争法律。考虑到不同竞争法律的域外效力，应同公司法律顾问共同审查有关行为或协议发生地的竞争法律是否适用于境外行为。

▶ 违纪范例:



- 与竞争对手议定价格或其它销售条款的协议。
- 与竞争对手议定划分或分配销售地区、客户或产品种类的协议。
- 与竞争对手议定限制产量的协议。
- 与竞争对手协同投标报价的协议。
- 与客户或零售商议定转售价格的协议。

▶ 违纪处罚:



违反了GE诚信精神或政策的员工将受到包括解雇在内的纪律处分。此外，违反美国及某些国家的竞争法律，可能会使公司及授权人、命令人或参与违约的人员被提起刑事诉讼，被裁定违反竞争法的人员，则可能会被判监禁。此外，公司及雇员如违反竞争法律，根据犯罪情形、持续时间和影响，可能会被判巨额罚金，数额高达数亿美元或公司全球营业部收入的10%。此外，在某些国家，受到违反竞争法律行为侵害的当事人可得到实际损失的赔偿，而且在某些情况下，可得到相当于发生的实际损失三倍的款项。

在合并、收购、转让或成立合营企业的情况下，如果没有取得必要的批准，将面临巨额罚款和交易推迟的处罚，甚至要求解除已经完成的交易。

相关政策:



[避免利益冲突—第30.5项政策](#)

[知识产权—第30.10项政策](#)

[与供应商的关系—第30.13项政策](#)

[与政府部门交往—第20.10项政策](#)

参考资料及其它资源:



- [《GE遵守美国反垄断法指南》](#)
- 各业务部门的实施程序
- 请向所属部门指定的反垄断顾问或公司反垄断法律顾问索取关于本政策的更详尽资料。

问答



获取竞争资料

问: 制订市场营销策略时, 能够获得竞争对手正在从事的工作的资料愈多愈好。可不可以直接打电话给竞争对手, 索取价目表或生产成本的资料?

答: 不可以。竞争性资料可以从市场渠道获取(客户、供应商和公开渠道), 但不可以从竞争对手处获取。虽然可以向顾问或其它专家索取竞争环境的资料, 但不要聘用他们向竞争对手索取订价及其它敏感性的竞争资料。如果竞争者通过诸如它的公共网址、法律要求公开的文件、年报或其它面向大众的营销资料向大众提供信息, 在该范围内, 可以象获取其它形式的公众信息一样取得有关竞争对手的竞争性资料来源, 以免使人误将来自正当途径的资料视为通过不正当地与竞争对手联系而获得。

与对手交换敏感信息, 例如价格、成本、销售条款与条件、是否报价的决定等, 会被视为与其达成不正当谅解或协议的证据。特别是在交换信息后, 出现类似的投标、提价或其它重要的竞争行动。

避免出现GE和竞争对手达成不正当协议的现象。与竞争对手商讨应减至最少, 确保所有的商讨都有合法的商业原因支持。

竞争性的报价

问: 有时客户会抱怨GE的价格高于竞争对手的价格。可否向客户索取竞争对手的报价书副本以资证明?

答：可以。从客户处获取信息是恰当的。但要仔细记录信息来源，以免有人将从正当途径获得的信息，说成是通过与竞争者不正当的信息交换获得。

要牢记：从政府获得这类信息并不恰当，在从政府公务员或代表处获取该等信息前，最好与公司法律顾问核对一下。

竞争对手同时是客户或供应商

问：竞争对手常常同时也是我们的客户或供应商。有买卖关系中，怎样与这种竞争对手交流与商讨才算是适当？

答：即使有时我们和竞争者之间发生买卖关系，但我们必须永远把竞争者作为竞争者对待。所以，交流必须限制在与买卖关系有关的事宜上。例如，可以向作为某种产品潜在客户的竞争者提供该产品的有关信息。但要注意，商讨仅限于出售或购买的产品或服务。不要谈及转售价、利润率或哪一方会向特定的客户销售。假如与同时是竞争对手的客户或供应商打交道，最好先与公司法律顾问核查。

与竞争对手的接触

问：在展销会上，遇到为竞争对手工作的老朋友，应怎么办？

答：避免谈及公事，同时依照所属部门的程序报告和记录与竞争者的接触。

交换审慎调查信息

问：我们部门正在考虑同一个竞争者合营或收购该竞争者，为帮助支持我们的业务决策，我能收集什么信息？

答：只要我们是在慎重考虑合营或收购，适当程度的审慎调查需要从竞争者处取得一些竞争性的敏感资料。但我们必须确保我们所取得的信息应限于实施审慎调查的合适程度，同时，所取得的信息不可用于其它用途。在对涉及竞争者进行审慎调查前，咨询公司的法律顾问，确保有适当的保护措施。

分享商机

问：竞争对手说“大家用低价挖取对方的老客户，只会两败俱伤”。她建议双方各自守住自己的客户，双方均可受益。我认为她可能是对的。怎么办才对呢？

答：切勿和竞争对手协议划分客户、销售地区或产品。签订定价类的协议可能会被提起刑事诉讼。即使是仅向竞争对手提出定价或划分客户的建议，也可能被提起刑事诉讼。如有人提出这种协议，须马上直截了当地拒绝。立刻向公司法律顾问报告竞争对手提出的要求。

参加行业公会

问：客户要求我所在的部门加入行业公会。究竟GE应否加入呢？

答：每个部门都有一套关于加入行业公会的政策指南可以遵循。应查阅并遵循有关指南。最好先由公司法律顾问审阅该行业公会的组织章程细则和遵纪守法守则。一般来说，负责拟定价格的GE人员最好不要参与行业公会活动。

行业公会会议

问：在行业公会会议上，话题转到市场状况和预期价格走向，可否参与讨论？

答：不可以。如行业公会会议上讨论到目前或将来的价格，不要参与或逗留，并应清楚表明反对这种讨论，同时将此事向公司法律顾问报告。

问：同一行业公会发布行业年报，为此要求每个成员提供特定的信息，否则，将不向该会员提供该年报。我们应该参加吗？

答：在某些情况下，行业公会可合法地搜集和发布关于整个行业销售量、行业收益和生产能力等历史信息，但不包括特定企业的的历史数据。为确保遵守竞争法和GE政策，在向行业公会提供或索取该等资料前，应先向公司法律顾问咨询。

持有少数股

问：我所在的GE的业务部门在几个部门和合营企业中有投资或持有少数股，它们有的彼此竞争，有的和GE竞争。我们是否可以分享这些公司之间的竞争信息，或它们与GE之间的竞争信息？

答：不可以同GE的竞争者共享敏感的竞争信息，即使GE在其中拥有少数股权益。如果我们同时与竞争者有购销关系，同他们的交换信息必须仅限于买卖关系。而且，我们也不可以交换我们均拥有少数股权益的两个互相竞争的公司的信息。可以就处理少数股权益的问题寻求公司法律顾问的指导。

问：我所在的GE的业务部门正在收购一个竞争者的少数股份，同时我们打算任命一个GE的员工为该公司的董事。是否会涉及竞争事宜？

答：由于该问题中出现的竞争事宜，GE的员工很难在竞争者的董事会中任职。为避免违反竞争法问题，在确定GE的员工是否可在该董事会中任职，以及接受和处理竞争性信息的保护措施是否就位时，必须仔细考虑每种情况的事实和所处情形。在GE的员工成为竞争者的董事前，必须咨询公司的法律顾问，必须取得有关的业务负责人和GE的总法律顾问的批准。如果与对方没有竞争关系，根据利益冲突政策（第30.5项政策），需要律师审查，合适的经理签字。

搭售产品

问：其中一种产品销路非常好，但另一种却不理想，可否要那些买“紧俏”产品的客户把两种产品一起买下来？

答：在某些情况下，要求客户在购买一种产品时要连带购买另一种产品，属于违反竞争法律。因此在采用这种销售方式之前，应向公司法律顾问咨询。

问：如客户同意购买“紧俏产品”和一种不太畅销的产品，可不可以以优惠价配套出售？

答：假如分别提供两种产品，但也允许按优惠价配套出售，则一般不会产生法律问题。但如客户原来不会按这两种产品的各自报价去分别购买它们，且销路较佳的产品又受到专利权保护或对客户特别吸引，则可能会产生法律问题。为避免触犯竞争法，如涉及配套出售这种产品，应先向公司 晒宋首裳

与经销商的来往

问：一个经销商打电话给你，抱怨另一个经销商降低价格和他抢生意。他要求你让那个经销商把价格同“市价”扯平。你是否可以致电那个经销商，要求他抬高价格？

答：不可以。一般来讲，规定经销商的转售价格是非法的。更进一步，如一个经销商抱怨某一个竞争者，你应该向公司的法律顾问汇报并听取他/她的建议以采取行动。尽管你不可以规定经销商的转售价格，但你可以告诉经销商你的建议零售价。但无论如何，你不可以要求或强迫经销商按照该建议价销售。

问：你相信如果分配给每个经销商一个排他区域，经销商们可以更有效地销售GE的产品。（销售）区域排他性是否违反竞争法？

答：如果有好的商业理由，向经销商分配排他性（销售）区域或某特定客户可能是恰当的。但绝对的区域限制，即限制向区域外的顾客进行消极销售，会带来较大的风险，尤其在欧洲。在欧洲，妨害欧盟的不同成员国间两个实体之间销售的安排是被禁止的。所以，在签订该等协议前，一定要同公司的法律顾问商讨任何有关建议的排他性销售区域或客户安排的条款。

问：你相信你的经销商没有尽足够的努力销售GE的产品。你希望能要求他们只销售GE的产品，以便他们可以投入更大的精力销售GE的产品。你是否可以要求经销商只销售GE的产品呢？

答：在某种情形下，你可以要求你的经销商只销售GE的产品。但一个独家经销关系依赖于几个要素，包括GE的市场份额、独家分销协议的期限、产品的本质或特征以及你希望经销商只销售GE产品的商业理由。因为此类安排的合法性依赖这些要素，所以在签订独家分销协议之前咨询公司法律顾问是重要的一步。

选择性折扣

问：由于我的竞争对手降低产品价格，抢走了我的一个最好的客户。我无法承担向我所有的客户把价格降低到对手的价位。我能否只对我和对手争夺的客户降价？

答：可以。一般可以接受针对某个客户把价格调整到对手的价格（但不能低于）。为应付竞争提供折扣前，应该采取合理步骤，确保追求的价格是对手的出价。

首先，同要求折扣的客户核实竞争性报价。也可以在市场上向其他顾客核实，但不可以同竞争者核对。

另外，在提供一个“满足竞争”的价格之前，应该咨询公司的法律顾问，同时就为同对手所要价格相当而提出的价差的基础，填写部门所要求的任何表格。由于有关价格歧视的法律很复杂，所以，向公司法律顾问寻求指导，确定具体情形下是否适用法律，以及如何适用是一个不错的主意。

减少获取原料的成本

问：我的一个供应商告诉我，因为价格歧视法律，如果他们不给我们的竞争者降价，就不可以给我们进一步降价。我该如何做？

答：价格歧视法律很复杂，无论我们是购买还是销售产品，它们都会适用。应向公司的律师咨询在具体情况下它们是如何适用的。

问：我希望我的最佳供应商仅向GE供货。这是否会引起其它问题？

答：在一些情形下，你可以同一供应商达成协议，仅向GE销售产品。但几个因素可能使供货协议的排他性出现竞争法方面的问题，包括排他性协议的期限、供应商的市场份额以及所涉及产品的性质。在同GE的供应商签订排他性供货协议前，必须由公司法律顾问审核每个情况的具体事实。

许可使用专利和其它知识产权

问：如果我们授予某些被许可方对GE的专利行使排他性的使用权，我认为我们可以获取最大的收益。是否允许限制GE专利的许可范围？

答：规定了具体使用范围的许可一般是合法的。但一定情形下的限制会导致违反竞争法律。竞争权力机关将某些排他性许可视为收购，所以在许可被转让前，可能要求向合并管理机构备案。由于许可使用知识产权往往比较复杂，所以，在签订许可协议前，应咨询公司法律顾问。

在全球范围内的适用

问：我的部门正在考虑同一家大的经销商签订协议，它的基地设在我们生产设施所在国。目前，该国没有制定禁止生产商规定经销商零售价格资格的法律。我们是否可以同经销商签订这样一个协议？

答：即使该协议在一个竞争法律并不禁止这类协议的的国家订立，但如果其它国家受到该协议的影响，那么它可能会受到其它国家竞争权力机关的质疑。比如当分销商将产品销售到此类国家时便会出现这种情况。因为有竞争法律的大多数国家一般禁止生产商指定经销商的零售价格，在继续进行前，你们应该咨询法律顾问，评估该协议的后果以及其它国家竞争法律的适用情况。