

Getinge 全球政策

反垄断和公平竞争全球政策

文档所有者	安娜·龙伯格
版本	v2
董事会通过	2023 年 4 月 26 日

1. 概括

本政策以实用的“注意事项”形式为我们的员工提供了关键反垄断规则的概述。将根据需要制定单独的地方规则，以反映世界各地反垄断法的重要差异。

2. 范围和目标

本全球政策适用于所有 Getinge 公司、其子公司和联合运营机构（统称为“Getinge”），适用于我们的所有员工和董事，以及在 Getinge 经营场所或在 Getinge 指导下工作的顾问和代理人员（所有在本全球政策中称为“员工”）。

本政策也适用于业务合作伙伴，例如销售商和供应商以及分销商、代理商和其他销售中介，Getinge 对代表我们行事的第三方负责。

本政策向我们的员工概述了 Getinge 对公平竞争的承诺，并重点关注：

- 与竞争对手和价值链中其他各方的互动；和
- 滥用支配地位/市场支配力的风险；和
- 以电子邮件和其他形式进行适当的沟通。

有关与竞争对手联系的规则将始终适用于 Getinge，而有关滥用支配地位的规则仅适用于 Getinge 在特定市场可能拥有市场支配力（即占据支配地位）的情况。在进行产品或服务交易时，Getinge 必须始终考虑支配规则是否适用。

为避免创建误导性文件，甚至给人以参与反垄断侵权的印象，或以其他方式削弱 Getinge 的地位（例如在内部或外部电子邮件、报告、新闻稿等中），请参阅下面的沟通指南章节。

相关指南：反垄断当局有权在公司（或私人）场所进行突击检查（“黎明突袭”），以收集信息以帮助证明反垄断侵权行为。为协助管理黎明突袭，Getinge 准备了单独的黎明突袭指南。

有关合并控制的信息，请联系法律团队。

3. 原则

承诺与期望

Getinge 信奉基于诚信、产品质量、价格和客户服务的公平贸易和诚实竞争。Getinge 的政策是确保其日常业务实践完全遵守其经营所在的每个国家/地区的反垄断法。Getinge 致力于在 Getinge 拥有管理控制权的所有运营中完全采用这些原则。我们还将利用我们的影响力在 Getinge 拥有所有权益的其他公司推广这些原则。

违反反垄断法的后果非常严重。反垄断当局可以处以巨额罚款，协议可能无效且无法执行，公共当局可以将侵权方排除在公共采购流程之外，而受到反竞争行为负面影响的私人方的损害赔偿诉讼既常见又代价高昂。此外，违反反垄断法会对公司的声誉造成负面影响，并引发个人的刑事责任，在某些司法管辖区会导致罚款、监禁和取消董事资格。所有 Getinge 员工都应理解并严格按照本政策和反垄断法开展活动。

4. 管理与竞争对手的联系

总体概述

从反垄断的角度来看，与竞争对手（包括潜在竞争对手）的联系非常敏感。以限制竞争为目的或效果的独立公司之间的合作是非法的。示例包括竞争对手同意固定价格、划分区域、分配客户、限制生产（卡特尔）或参与串通投标（与竞争对手合作操纵采购流程）。

根据反托拉斯法，公司可能被视为在超出竞争企业传统概念的情况下“竞争”。纵向构建的买方-卖方/供应商-客户或其他此类关系并不能消除检查竞争关系的需要。如果有证据表明独立公司可能与 Getinge 竞争相同的业务机会，则该独立公司将被视为潜在竞争对手。这也可能适用于分销商，只要 Getinge 可以直接处理特定的投标或市场。该规则的例外情况是特定产品线或地区的独家经销权，前提是适当的商业政策、有效协议涵盖且不代表滥用市场支配地位。在建立基于区域或产品的独家经销商协议之前，必须咨询道德与合规（E&C）办公室和法务部。

并非所有竞争对手之间的互动都是非法的。某些形式的合作是有利于竞争的，因为它们创造了有利于消费者的效率。此类联盟可包括研发协议、联合采购或分包协议。在继续之前，请务必征求 E&C 办公室的意见。

该做什么和不该做什么

在任何情况下与竞争对手打交道时，Getinge 应按以下方式行事：

做：	
	与竞争对手互动时（在会议、电子邮件、电话、社交等方面）， 务必 非常小心。
	务必 对反竞争提议或建议做出反应，明确表示 Getinge 不希望卷入其中。结束讨论或联系，并确保将您的回复存档。

	<p>监督贸易协会会议的参与情况和相关联系人，保存会员记录和出席的活动。提前审查议程；确保会议记录；不要在不适当的讨论期间留在会议上，表达您的异议并离开，坚持在会议记录中注明这一点。</p>
	<p>在与竞争对手建立战略联盟、联合投标（财团投标）或分包安排之前，务必寻求法律建议。在某些情况下，这可能有利于竞争，但对于何时以及如何可接受有严格的规定。例如，如果您有能力/技能单独投标（如果分批投标，则投标的全部或部分），联合投标将更难证明其合理性，即使是透明进行的。</p>
	<p>如果您不清楚自己的反垄断责任，请务必寻求指导。首先联系道德与合规办公室。</p>
不：	
	<p>不要与竞争对手讨论定价或其他商业条件。这包括时间安排、回扣、折扣或任何其他此类战略参数。相同的规则适用于投标情况，例如谁应该投标以及如何投标。</p>
	<p>不得与竞争对手讨论和同意共享客户、数量、供应或划分地域市场。</p>
	<p>不得与竞争对手讨论、同意或交换有关投标策略的信息。投标准备和提交应该是一个独立的过程。不应交换任何敏感信息。</p>
	<p>不得与竞争对手商定投标方案，例如：(i) 涵盖投标 - 同意投标失败；(ii) 投标抑制——撤回或根本不投标；(iii) 投标轮换——轮流通过分配数量或合同来中标；(iv) 市场分配——避免对某些客户或区域进行招标。不得给予或接受付款或其他利益（如分包合同）作为对投标合作的奖励。</p>
	<p>不要与竞争对手分享商业敏感信息（即影响市场行为的信息）。例如，个别客户价格、回扣、信用条件、成本、产量、产能、库存、销售额、市场份额、投标和采购数据、设计、生产、分销或营销计划。这可能出现在任何情况下，包括参与战略联盟、基准测试、贸易协会和类似网络。</p> <p>从竞争对手那里收到此类敏感信息后，做出回应，提醒法务部，并且不要在内部传播该材料，即围栏。</p>
	<p>不得与竞争对手合作将其他技术、竞争对手或组织排除在市场之外（集体抵制）。</p>
	<p>不要与竞争对手讨论限制生产、分销或数量。</p>
	<p>当发生不当讨论时，即使保持沉默，也不要在会议期间留在场内。说出你的担忧然后离开。如果准备了任何会议记录，请坚持将其记录下来。向道德与合规办公室报告该事件。</p>

5. 管理价值链中的联系人

总体概述

必须根据以下准则谨慎处理与价值链的联系，例如独家经销商、代理商和集团采购组织（即与非竞争者的垂直关系）。

该做什么和不该做什么

做：	
	对于所有使用的商业协议模板，如分销协议、代理协议、其他销售代表安排， 请务必 从反垄断的角度寻求事先的道德与合规建议，例如，以确保适当的竞业禁止范围以及对分销商施加的任何地域或其他限制。
不：	
	不得 限制独立买家（包括经销商）在未事先寻求法律建议的情况下确定其销售价格（或类似商业条件，例如折扣）的能力。在许多国家（例如欧盟），强制执行固定或最低转售价格（称为维持转售价格）是非法的。
	不得 施加禁止购买者从其他供应商处购买的非竞争限制。
	不要 将供应链用作向竞争对手传递信息的方式。同样，不要充当相互竞争的供应商或买家之间的渠道。
	在未事先获得法律建议的情况下， 不得 限制经销商在特定地理区域、客户群或平台/渠道（例如在线或实体店）之外销售产品。有时只有在满足某些条件时才能限制主动销售。
	不得 使用对备件、维护服务、软件更新或类似方式的访问权限来（i）在主要市场上发挥杠杆作用或增强实力；（ii）间接限制分配区域以外的销售。
	不要 采用双重分销模式，即 Getinge 在同一市场上与其指定的分销商竞争销售，而没有适当考虑防止敏感信息不当交换的保障措施（例如，见上文）。
	未经事先法律审查， 不得 参与限制性知识产权（IP）许可做法。
	不得 试图限制分销商进行被动销售（即，分销商从其专属区域或客户群之外收到未经请求的订单）。使用互联网做广告或销售产品被认为是一种被动销售形式，即禁止互联网销售通常是非法的。
	不要 试图限制 Getinge 经销商的客户销售的方式和地点。Getinge 与其分销商之间可能合法的限制通常不能推进到链条中的下一个环节，例如地域限制。

6. 具有市场支配力的公司

总体概述

支配地位本身并不反竞争，但如果 Getinge 利用这一地位消除竞争，则被视为滥用职权。如果 Getinge 有能力独立于其竞争对手、客户、供应商以及最终的最终消费者的力量行事、设定价格和引导相关市场，则存在支配地位。市场份额通常被用作评估公司实际支配地位的方法。一般来说，给定产品或业务线的任何市场地位超过 35%（百分之三十五）都应作为关注点。在就此评估做出决定之前，必须咨询 E&C 办公室。

以下行为可能构成滥用支配地位：独家交易；拒绝交易；定价过高；掠夺性定价；歧视；搭售/捆绑。

在 Getinge 占据强势地位的领域，应特别注意遵守以下最佳实践，或就任何偏差寻求事先的 E&C 建议。这个领域可能因您开展业务所在的国家/地区而异。在强大的细分市场和集中市场制定销售策略时，让 E&C 办公室和法务部参与进来。

该做什么和不该做什么

适用于处于市场支配地位的风险中 (> 35%)：

做：	
	在报价、招标、制定定价策略、折扣和捆绑计划以及应对竞争威胁时， 请务必 考虑对占主导地位的公司自由制定定价政策的额外限制（如下文“不应”中所述），例如来自新进入者。
	在 可能 和可行的情况下，记录支持和证明差异定价或回扣计划的任何成本节约。
	在采取任何给其他公司进入市场或在市场上运营造成困难的商业行动之前， 请务必 寻求法律建议，例如强加当地习俗不认可的交易条件。
不：	
	在没有客观理由的情况下， 不得 对类似客户采用不同的价格（或其他商业条件）或对不同类型的客户采用相同的价格（“歧视性定价”）。
	不要 收取过高的价格，以至于它们与所供应产品的经济价值没有合理的关系（“过高的定价”）。
	不要 搞“挤压利润”。当一家公司以某种方式垂直整合，将上游投入品销售给下游竞争对手时，就会发生这种情况。重要的是不要通过对上游输入的下游竞争对手过度收费来利用上游市场的市场力量，然后利用这些收益降低您自己的下游价格并排挤甚至有效率的竞争对手。
	在未寻求法律建议的情况下， 不得 将价格持续低于成本（“掠夺性定价”）。
	不要 根据客户的忠诚度来定价或提供折扣，例如，为了获得该客户的全部或更大份额的业务（“保真回扣”）。
	不要 将独家购买义务强加给客户。
	除非有明确的客观理由（如确实缺乏信用、能力不足等），否则 不得 拒绝提供产品或服务。这包括通过强加不合理条款的建设性拒绝。
	不得 在没有客观理由的情况下拒绝让竞争对手使用基本设施，例如无法从别处获得的关键输入、资源或设施。例如，拒绝向独立维修公司提供必要的备件。
	请勿 将不同产品的购买（通过合同或定价激励）联系起来，迫使买方同时购买这两种产品，以便获得 Getinge 可能具有市场支配力的产品。 例如， 不要 通过将其与主要上游产品的访问权限捆绑在一起来强制买家承诺进行独特的售后服务/服务安排（从而限制仅购买产品）。

7. 沟通指引

在反垄断背景下，Getinge 员工的书面沟通方式非常重要，因为在进行调查时，该材料可用作对 Getinge 和/或其员工不利的证据。类似的纪律应适用于对外口头交流，因为 Getinge 无法控制其他方如何选择记录或报告与我们员工的联系。

除了 Getinge 在这方面的更一般政策外，还应牢记以下沟通准则：

做：	
	在发送任何内部或外部报告、备忘录、电子邮件或类似内容之前， 一定要 问问自己——“这会不会被反垄断机构误解了？” - 并在需要时澄清文本。
	务必 记录与竞争对手会面的正当理由，并保留此类会面的笔记/会议记录。
	明确 将 与律师的通信（或为寻求建议而准备的文件）标记为“法律特权和机密” ¹ 。应尽可能减少此类文件的传阅。
	在创建书面记录之前， 请务必 考虑是否有必要这样做，例如，就反托拉斯问题向法务部成员寻求建议的电话一开始是否与电子邮件一样有效？
	制作文件时 一定要 坚持事实——清晰是关键！在描述竞争格局时，避免模棱两可的陈述并使用积极的语言。例如，考虑“我们的产品始终优于我们的竞争对手”，而不是“竞争无法触及我们”。
不：	
	不要 猜测某项活动或提议是否违法。 不要 使用暗示非法或秘密行为的情绪化词汇（即使是在非正式电子邮件中），例如“ <i>阅读后请销毁</i> ”。
	请勿撰写任何暗示 Getinge 开展业务的依据，而不是基于竞争和独立商业判断的任何内容。即使是幽默/讽刺的陈述也可能被误解，尤其是在多年后阅读时。避免使用诸如垄断、支配、无与伦比、高进入壁垒、排斥等词。
	不要在需要知道的人之外传播法律建议。

8. 角色和职责

所有 Getinge 员工均有责任阅读、理解并遵守本政策。每个员工都有责任按照本政策行事。Getinge 经理有责任确保每个团队成员都能访问本政策和相关指令、说明和指南。

Getinge 员工应接受培训，以确保正确理解本政策中的原则。培训应根据个人的角色、职责和地点量身定制。

Getinge 执行团队和部门/区域总裁有责任确保按照道德与合规部的规定定期向所有员工提供适当的培训，以确保遵守本政策。

违反本政策可能导致纪律处分，直至并包括解雇。

¹在一些国家，例如台湾、泰国、土耳其和日本，法律专业特权不被（或不完全）承认，即当地竞争执法机构可以没收由外部法律顾问准备的或与外部法律顾问的建议相关的文件。尽管如此，将它们标记为具有法律特权仍然是一种很好的做法。

9. 违反全球政策的行为——说出来

不要犹豫，提出问题。任何怀疑违反本全球政策的 Getinge 员工都应向其直属经理、道德与合规办公室或使用 Getinge 举报热线举报并提出问题。Getinge 举报热线可在 Getinge 内部和外部网页上找到。在 Getinge，我们不接受对直言不讳、表达疑虑或意见的人进行任何形式的报复。

进一步了解：全球畅所欲言和禁止报复指令

10. 框架

本政策是 Getinge 治理框架的一部分，其中包括：

- 行为准则、战略框架、董事会批准的政策、首席执行官批准的指令或直接向首席执行官报告以及当地指示
- 由 CEO 或 CEO 批准的授权下的其他决定
- 道德与合规办公室负责确保发布本政策的最新版本并提供给 GetBasics 上的所有员工。
- 本政策将每隔一年或根据需要进行审查。
- 本政策的原文为英文。

11. 指导与协助

为指导我们在反垄断方面的行为，制定了本政策以及若干指令和指南。如果您对本政策有疑问或不确定适用哪些规则，请联系道德与合规办公室。

相关文件

- 行为守则
- 黎明突袭指南指令
- 全球招标指令
- 与竞争对手的互动指令