

	<b>Global Policy</b>	<b>GP21</b>	<b>Publication Date:</b> <b>March-2021</b>
			<b>Page 1 of 4</b>
<b>Title:</b>	<b>竞争政策</b>		

## I. 目的

本竞争政策（“政策”）确认了摩丁遵守竞争法（也称为“反垄断”法）的承诺，本公司受该等法律约束（下文简称“法律”）。取决于商业环境，该等法律可适用于我们在全球的活动，即使某项法律是由特定国实施，而相关活动发生在另一国。

违反此等法律会导致：

- 为摩丁、我们的主管、高级职员和员工带来巨额罚款；
- 监禁从事这类活动的人员；
- 给摩丁的声誉和业务能力造成重大损害。

## II. 范围

本政策适用于所有摩丁方（定义见下文），并且广泛适用于摩丁或摩丁第三方（定义见下文）与另一无关第三方的交易。

## III. 政策声明

摩丁政策要求：我们的所有业务交易必须仅基于合理的业务决定及公平交易。因此，我们的所有主管和员工（统称为“摩丁方”），以及我们的分销商、代理、代表、顾问、合资伙伴和任何代表摩丁的第三方、我们的子公司和/或附属公司（统称为“摩丁第三方”）应保持最高的道德行为和商业行为标准，包括完全遵守此等法律要求。各摩丁方和摩丁第三方有义务遵守此等法律，并有义务立即举报任何涉嫌违法行为。

所有摩丁方和摩丁第三方应遵守摩丁程序，促进继续遵守本政策。摩丁方不得与不遵守或表示不愿意遵守本政策和/或摩丁程序的任何当前或拟议摩丁第三方开展业务。


由于法律相当复杂，并且因为有许多可能的事实情况可能导致违反法律，所以本政策就某些可能造成违反反托拉斯法的普通情况，为摩丁方和摩丁第三方提供一般性指导。如果对特定情况的合法性存在任何疑问，应咨询摩丁法务部成员后再做处理。

### A. 与竞争对手的关系

1. 此等法律禁止两个竞争对手达成任何协议，无论其为实际的还是暗示的，只要此等协议实质上起到减少竞争的效果。
2. 此外，与竞争对手仅讨论以下主题也属违反此等法律，即使任何竞争方皆未对讨论结果采取任何行动。因此，本政策严禁以下行为：

#### (a) 限价

与竞争对手讨论当前或未来价格、价格范围、利润率、成本、定价体系以及销售条款和条件（如：信用和交货条件、折扣、服务费等）。

	<b>Global Policy</b>	<b>GP21</b>	<b>Publication Date:</b> <b>March-2021</b>
			<b>Page 2 of 4</b>
<b>Title:</b>	<b>竞争政策</b>		

(b) 客户和市场分配

与竞争对手讨论分配或预留某些地理区域或特定客户，或分发特定产品。分配可以包括限额或完全禁止对某些客户或地区的销售、轮流参与竞争性投标、商定使用共同销售代理，或通过同意限制生产来分配市场份额。

(c) 抵制

与竞争对手讨论挑选、拒绝或终止客户或其他客户关系，这种行为被视为“抵制”。

(d) 市场信息

与竞争对手讨论或共享所服务市场、计划、客户和其他竞争对手的业务信息。

3. 贸易协会

参加贸易组织是开展业务的重要组成部分；但这也带来了与竞争对手接触的问题。当您出席竞争对手也在场的贸易协会会员会议或任何其他会议时，如果话题转向价格或任何其他竞争上，比如上述主题，必须毫不犹豫地立刻离开，并向摩丁法务部成员汇报。

4. 竞争对手作为客户或供应商

摩丁可能因客户和/或供应商关系而直接与某竞争对手合作。只要正确管理这类关系，则不会违反此等法律。在各方之间共享的信息应只属于销售或供应关系所需的范畴内。这类信息绝不能包括(a) 正常商业过程中使用的正式文件之外的产品价格信息；或(b) 有关摩丁和第三方竞争领域的其他竞争敏感性信息。必须根据以下B部分（“与客户和供应商的关系”）阐述的指导方针共享这类信息。


5. 与竞争对手的其他会议

在适当情况下，与竞争对手的会议或讨论不仅为法律所允许，而且还是良好的商机。例如：各方可能希望讨论在他们之间没有竞争的领域进行合作。但在这些情况下，您必须让摩丁法务部成员参与协助会议或讨论，包括制定议程、协助会前沟通，并且如果合适，让其参加与竞争对手的会议或讨论。

**B. 与客户和供应商的关系**

虽然与客户和供应商的关系不像与竞争对手讨论那样具有竞争敏感性，但也会面临违反此等法律的情况。一般来说，您应避免与客户和供应商讨论其竞争对手与摩丁的客户和供应商关系。此外，以下行为会引起竞争问题：

1. 转售价格

	<b>Global Policy</b>	<b>GP21</b>	<b>Publication Date:</b> <b>March-2021</b>
			<b>Page 3 of 4</b>
<b>Title:</b>	<b>竞争政策</b>		

对于可能由我们客户转售的产品（例如在分销关系中），我们可以与客户合作，帮助他们确定合适的价格，但我们不能决定允许他们销售的价格。

## 2. 捆绑销售/互惠

把购买第二个摩丁产品作为购买第一个摩丁产品的条件通常是违法的。与之类似，把向某供应商购买货物作为其购买摩丁产品的条件通常也是非法的。

## 3. 价格歧视

多项法律要求所有客户在相同产品上受到平等对待，不加偏袒（即：相同产品必须以相同价格销售给所有客户）。价格歧视还包括付款、交货、折扣、津贴、服务费等方面的差异。此外，支持服务、设施和促销津贴（如：广告、工程、仓储、商品销售等），必须按同等比例提供给所有客户。您还必须认识到（并向寻求优惠待遇的客户指出）诱使或使客户接受优惠待遇是违法的。*澄清说明：为满足特殊客户需要而设计或修改的产品通常不视为“相同产品”，因此不受价格歧视规定约束。* 请注意，这是非常复杂的法律领域，价格歧视有很多例外情况。如有疑问，请联系摩丁法务部成员。如果此等法律适用于您从事的业务领域，为相同产品的客户提供不同待遇前，必须获得摩丁法务部许可。

## C. 与其他员工的关系

从竞争的角度来看，与我们在聘用或留住员工方面存在竞争的公司是就业市场中的竞争者，无论这些公司是否因为制造相同的产品还是提供相同服务而与我们存在竞争关系。我们必须注意不要将我们的政策告诉竞争雇用相同类型员工的其他公司，也不要要求其他公司这样做。


请确保与其他雇主争抢员工时，不会签订不符合雇佣条款的非法协议：

1. 雇主之间就雇用某些雇员或不给予补偿达成协议，无论是直接或通过第三方中间人达成协议，都是非法的。

我们可能违反竞争法，如果：

- (a) 与另一家公司的个人就工资或其他补偿条款达成协议，无论是在特定水平还是在一定范围内（所谓的工资确定协议），或
- (b) 与另一家公司的个人达成协议，拒绝寻求或雇佣此公司的员工（所谓的“不物色人才”协议）。

2. 避免与竞争对手共享敏感信息。

	<b>Global Policy</b>	<b>GP21</b>	<b>Publication Date:</b> <b>March-2021</b>
			<b>Page 4 of 4</b>
<b>Title:</b>	<b>竞争政策</b>		

即使我们不明确同意修改补偿或其他雇佣条款，交换竞争敏感的信息，例如在雇主很少的行业中的当前工资信息，都可以作为隐含的非法协议的证据。

但不是交换所有信息都是非法的。交换以下信息可能是合法的：

- 中立的第三方管理信息交换，
- 信息交换涉及相对陈旧的信息，
- 收集信息用于保护潜在信息提供者的身份，和
- 从多个信息提供者收集信息，以防止竞争对手根据特定数据而联系到某个信息提供者。

#### IV. 合规性责任

所有员工均有责任遵守和支持本政策所载原则，并与同事合作帮助确保公司的合规性。

管理层应在支持该等原则方面以身作则，并负责监督其职责范围内对本政策的遵守情况。任何导致或在知情的情况下允许违反本政策的员工将受到纪律处分。

