



公司会计和 财务规程

系列
号
140

序
号
30

发行日期：2014 年 2 月 修订日期：2016 年 11 月 最后审查日期：2017 年 4 月	主旨： 全球反垄断和公平竞争政策	第 1 页，共 8 页
部门： 法律部	部门联络人： 副总裁兼道德与合规官（414） 524-2370	审批人： Judy Reinsdorf

适用性

公司 是
美国分部和控股子公司..... 是
非美国分部和控股子公司..... 是
并表的合资公司和关联公司..... 是
非并表的合资关联公司..... **
**** 由业务单位管理层自行酌情决定。**

简介

Johnson Controls 将在全球市场竭尽全力寻求业务机会。因此，无论在哪里营商，Johnson Controls 致力采取遵守全球反垄断和公平竞争法（“竞争法”）的业务措施。本政策的目的因此包括 (i) 告知 Johnson Controls 雇员有关竞争法的基本规定以及雇员遵守相关规则的责任，(ii) 确立 Johnson Controls 业务部门就竞争相关事宜向雇员提供支持和培训的责任，以及 (iii) 告知雇员如何就竞争法合规事宜寻求协助或举报问题。

范围

本政策适用 Johnson Controls、其子公司、关联公司以及业务部门（无论其成立、特许、组建或营业的地点为何），包括 Johnson Controls 拥有控制权的相关公司、合伙公司和合资企业的所有董事、主管和雇员。



公司会计和 财务规程

系列
号
140

序
号
30

发行日期：2014 年 2 月 修订日期：2016 年 11 月 最后审查日期：2017 年 4 月	主旨： 全球反垄断和公平竞争政策	第 2 页，共 8 页
部门： 法律部	部门联络人： 副总裁兼道德与合规官（414） 524-2370	审批人： Judy Reinsdorf

政策和职责

Johnson Controls 的所有雇员、合作伙伴、代理人 and 代表均必须遵守竞争法。反竞争行为一律不予批准。Johnson Controls 雇员不得授权、指示、配合、参与、促进、执行、批准或容忍违反反垄断法或竞争法的行为。

所有雇员只要得知任何违反公平竞争法的行为，均应立即向法律部门和/或 Johnson Controls 的 Ethics Helpline 举报。所有 Johnson Controls 指定雇员每两年必须作出保证，证明其已阅读并了解公平竞争政策。Johnson Controls 雇员应请求法律部门审查任何与本政策有关或可能与本政策抵触的活动。违反本政策的雇员可能会受到严重违纪处分，最严重者可终止与雇员的劳动合同，还可能面临罚款和监禁等刑事处罚。

所有指定经理必须确保，其指定直接下属每两年证明其已阅读并了解本政策。经理必须实施内部控制，以降低 Johnson Controls 雇员从事反竞争行为的机会或能力，并指定须接受公平竞争培训的新进雇员和现有雇员。

雇员对涉及竞争的敏感行为（解释如下）存有疑问或疑虑时，法律部门将给予指引和支持。

涉及竞争的敏感情况

1. 与竞争者的关系

最常见违反竞争法的行为牵涉到与竞争者的关系。竞争法禁止竞争者之间彼此约定可能产生反竞争效应且伤害消费者的协议。监管人员、法官或陪审员可能会依据最低限度的证据就推断竞争者之间存在协议，例如竞争者的雇员之间一次不经意的讨论或随意写下的一些文字。请一定要记住，你与竞争者的沟通可能会遭到误解。



公司会计和
财务规程

系列
号
140

序
号
30

发行日期：2014 年 2 月 修订日期：2016 年 11 月 最后审查日期：2017 年 4 月	主旨： 全球反垄断和公平竞争政策	第 3 页，共 8 页
部门： 法律部	部门联络人： 副总裁兼道德与合规官（414） 524-2370	审批人： Judy Reinsdorf

最常遭到起诉的竞争者关系犯罪都与对消费者必然有害的反竞争行为有关，因此，协议（1）水平定价、（2）市场/客户分配和围标、或（3）联合抵制，本质上都是非法协议。本质上违法的定义会因国家和地区而异。部分本质上违反竞争法以及其他反竞争不当行为的例子如下。如果对特定行为是否可能违反竞争法存有疑问，请务必咨询法律部门。

2. 水平定价

竞争者同意直接或间接固定所要收取/支付的价格或订立其他影响价格的条款，就是“水平定价”。大多数国家对这种行为采用最重的竞争法处罚，其中包括：对涉案雇员处以长期监禁、对 Johnson Controls 和个人处以巨额罚款，以及在私人案件中裁定大笔的损害赔偿金额。定价规则包括与竞争者订立任何影响价格的协议，包括价格组成协议，制定有关价格、折扣、投标、回扣和信贷条件等流程的协议。

3. 市场分配和围标

竞争者彼此之间分配产品市场、产品线、业务机会、供应来源、销售区域或客户，不论是否产生竞争效应或声称有正当理由，一律视为非法。例如，竞争者不得协议在指定地理区域内销售或不销售产品，或协议向特定客户或特定类型的客户提供或不提供服务。同理，竞争者之间以任何方式协议围标一律视为非法。这类非法行为包括竞争者协议由谁报价和/或如何报价。这种违法行为也可能导致雇员被处以长期监禁、使 Johnson Controls 和个人遭受巨额罚款，以及在私人案件中裁定大笔的损害赔偿金额。

4. 联合抵制

当两家以上的公司同意不与另一家公司业务往来时，该协议有可能违反竞争法。独立公司通常有权选择想要业务往来的人员或公司。



公司会计和 财务规程

系列
号
140

序
号
30

发行日期：2014 年 2 月 修订日期：2016 年 11 月 最后审查日期：2017 年 4 月	主旨： 全球反垄断和公平竞争政策	第 4 页，共 8 页
部门： 法律部	部门联络人： 副总裁兼道德与合规官（414） 524-2370	审批人： Judy Reinsdorf

5. 与竞争者的非法沟通

竞争法通常也禁止竞争者之间进行与非法协议具有相同效果的任何其他通讯。例如，竞争者分享保密业务信息以协调其市场行为等情形。因此，Johnson Controls 雇员 不得 与竞争者分享投标意向、成本、客户、制造能力和投资计划等保密信息。但是，Johnson Controls 雇员 可以 从公开来源收集有关竞争者的活动信息。

6. 与竞争者的合法沟通

若基于合法目的沟通，且最终会使消费者受益，与竞争者就以下活动进行的沟通便具有合理性：

- a. 商会和专业协会
- b. 标准化活动
- c. 影响政府行动的联合活动
- d. 收购和合资
- e. 合作安排和共同研发

就有关活动与竞争者沟通的 Johnson Controls 雇员，应与法律部门合作，确保业务联络和沟通仅限于适当主题，并遵循适当程序来记录这些活动的性质和范围。与竞争者进行任何沟通之前，应尽可能先联络法律部门。

7. 垄断

因产品优异、商业敏锐度或历史偶发事件而拥有垄断地位者，并不违法。竞争法禁止以掠夺性或排他性的行为取得或保有垄断性或主导性市占率。“主导性市占率”可能远低于 100%；在某些国家/地区，主导性市占率可低至 30%，若主管机关发现少数公司的市占率总和具有主导性，主导性市占率甚至可能更低。因此，拥有高市占率的公司如何在分配和销售其产品方面可能会面临多种



公司会计和
财务规程

系列
号
140

序
号
30

发行日期：2014 年 2 月 修订日期：2016 年 11 月 最后审查日期：2017 年 4 月	主旨： 全球反垄断和公平竞争政策	第 5 页，共 8 页
部门： 法律部	部门联络人： 副总裁兼道德与合规官（414） 524-2370	审批人： Judy Reinsdorf

限制。Johnson Controls 业务部门若达到可被视为具有主导性的市占率，在采用新的销售或营销战术之前，必须先咨询法律部门。

8. 与客户的关系

客户关系也可能违反竞争法。Johnson Controls 通常可自由选择客户，并对有关客户采取某些限制。不过，竞争法禁止具有反竞争效果的限制。

9. 垂直定价：

竞争法限制制造商与经销商或分销商之间，或经销商与零售商之间，就产品转售价格进行协议。这些法律通常不限制 Johnson Controls 向客户建议转售价格。不过，与客户协议转售价格则 违反本政策。此外，以客户是否愿意以本公司建议转售价格销售产品做为业务往来条件，或向客户提供奖励或进行制裁以确保客户遵循转售价格建议，也 违反本政策。

10. 非价格限制：

大多数司法管辖区通常准许 Johnson Controls 对销售本公司产品的客户实施合理的非价格限制。例如，Johnson Controls 通常可以限制客户向特定区域或客群销售本公司产品，或要求客户仅销售 Johnson Controls 产品。如欲实施这类限制，必须符合以下两项要求：（1）相关限制必须有合法的业务理由，例如鼓励经销商积极销售；且（2）该限制必须基于 Johnson Controls 的独立决定，而不是与竞争者或其他经销商协议的结果。对客户实施任何非价格限制之前，请先咨询法律部门。

此外，Johnson Controls 雇员不得同时与两个以上的经销商或零售商会面或沟通讨论下列事项：

- a) 经销商或零售商的选择、数目或指定；
- b) 对经销商或零售商实施销售区域限制；



公司会计和 财务规程

系列
号
140

序
号
30

发行日期：2014 年 2 月 修订日期：2016 年 11 月 最后审查日期：2017 年 4 月	主旨： 全球反垄断和公平竞争政策	第 6 页，共 8 页
部门： 法律部	部门联络人： 副总裁兼道德与合规官（414） 524-2370	审批人： Judy Reinsdorf

- c) 经销商或零售商定价的作法；或
- d) 建议经销商或零售商采用的定价政策。

重要的是，由于在全球各地强制实施竞争法的监管机构可能将这类讨论解释为 Johnson Controls 促成一群相互竞争的经销商或零售商之间达成协议，因此不得进行这类沟通。

11. 搭配销售

在某些情况下，竞争法禁止将一种产品与另一种产品搭配销售。例如，搭配销售安排可能会要求客户必须购买第二项产品（“被搭售产品”）才能购买第一项产品（“搭售产品”）。在这类情况下，竞争法关切的重点在于：卖方将运用“借力使力”的杠杆操作，透过销售客户想要的产品（搭售产品），迫使客户购买较不想要的产品（被搭售产品）。不仅客户可能处于不利地位，销售与被搭售产品类似产品的竞争者也可能因此受害。搭配销售禁令仅适用下列情况：（1）两项实际上不同的产品；且（2）卖方对其中一项产品拥有相当大的市占率，因此可“借力使力”，强迫客户购买第二项产品。在大多数国家中，产品分开销售若不具实际经济效益，不受搭配销售规则的限制。只要产品售价不低于成本，通常允许将两项产品组合，把其中一项产品打折促销。搭配销售规则可能因国家和地区而异。重点是，进行任何产品搭售计划之前，必须先联络法律部门，确认该计划的合法性。

12. 互惠互利

根据某些竞争法规定，Johnson Controls 若以客户购买本公司产品作为向客户采购的条件，将属违法行为。若无主导性的问题存在，Johnson Controls 自主决定向现有或潜在客户下单，以诱使该客户进一步向 Johnson Controls 进行采购，并不算违法。



公司会计和
财务规程

系列
号
140

序
号
30

发行日期：2014 年 2 月 修订日期：2016 年 11 月 最后审查日期：2017 年 4 月	主旨： 全球反垄断和公平竞争政策	第 7 页，共 8 页
部门： 法律部	部门联络人： 副总裁兼道德与合规官（414） 524-2370	审批人： Judy Reinsdorf

13. 削弱竞争力的差别定价

当价格差异有可能削弱竞争力，或比较容易在任何业务领域造成垄断时，某些竞争法不允许卖方针对相同产品，向不同买方收取不同价格。不过，若两个客户彼此互不竞争，或在必要情况下为达到竞争力而向客户降价，则允许价格差异。在确定要降价才能“达到竞争力”时，负责定价的雇员应确保（i）较低价格仅限向竞争者能以较低价格供应产品的客户提供；（ii）较低价格是依诚信原则订定，也就是说，负责定价的雇员依据其已知事实诚实定价，以达到竞争力；（iii）较低价格仅为达到竞争力而提供；且（iv）较低价格并不代表掠夺性的大减价。负责定价的雇员应记录提供较低价格的原因。禁止为了记录价格而与竞争者接触。为确认较低价格而与竞争者接触，本质上属非法行为。

此外，在未事先咨询法律部门，确保相关差别定价属合法行为之前，禁止 Johnson Controls 雇员向某客户提供比购买类似数量产品的竞争客户更优惠的价格或条件。

14. 商会、会议，以及有竞争者与会的会议

如有商会、产业会议或任何其他竞争者与会的会议讨论以下任何一项内容，Johnson Controls 雇员即禁止参加该会议：（i）价格、定价政策、价格变动或价格计划或意向；（ii）销售条款或条件，包括信用或付款条件；（iii）向客户提供的折扣；（iv）利润、利润率或成本；（v）特定或预期客户（出席和支持会议的客户除外）；（vii）公司批准的营销措施；（viii）市占率；（ix）投标、轮流投标、投标意向或投标条款；（x）销售区域或市场；（xi）销售、营销或促销活动或策略；（xii）产出或生产计划；（xiii）经销作法；（xiv）产品开发计划或活动；（xv）竞争信息；及（xvi）与 Johnson Controls 执行其业务时之行动自由和独立性不符的任何其他事项。



公司会计和
财务规程

系列
号
140

序
号
30

发行日期：2014 年 2 月 修订日期：2016 年 11 月 最后审查日期：2017 年 4 月	主旨： 全球反垄断和公平竞争政策	第 8 页，共 8 页
部门： 法律部	部门联络人： 副总裁兼道德与合规官（414） 524-2370	审批人： Judy Reinsdorf

15. 合并、收购、合资和其他公司结合

竞争法适用于公司结合或整合，即使公司彼此并非竞争者也是如此。在许多司法管辖区域中，无论是否对竞争有影响或可能产生影响，重大收购或合并案应向政府监管机构申报备案。不需要申报监管文件的收购、合并、合资或其他公司结合，也可能受到反垄断或竞争的政府机构关注，因此必须采取结构化、审慎的作法。雇员评估这类型交易时，应向公司法律部门咨询，以得到适当的行为指引。在合并或收购过程中，Johnson Controls 雇员必须留意并避免过早整合或“提前行动”。在得到监管机关批准和交易结束之前，Johnson Controls 和任何潜在收购对象仍必须保持竞争关系。未经事先审查和法律部的批准，在收购期间禁止共享竞争情报，特别是关于价格、即将开始的投标和客户。