



3. 竞争法

我们支持公平竞争的原则。禁止操纵价格、分割市场以及类似的反竞争行为。

欧盟的竞争法、美国的反托拉斯法以及其他国家的等效法律旨在保护竞争性经济。竞争法的宗旨在于保护自由市场，在于公平地向每一个人提供可以凭借出众产品而取得成功的机会，因此我们尊崇竞争法。违反竞争法不仅有悖我们的原则和本政策，还可能造成高额的经济处罚、损害赔偿和刑事责任，个人可能面临监禁。违反竞争/反托拉斯法还会大大分散管理层的时间和精力，造成有损于公司声誉的负面宣传。

所有 [Stora Enso](#)（斯道拉恩索公司）员工和业务合作伙伴均应了解并遵守其开展业务所在国的要求和竞争法。此外，所有员工还应记住，某些地区（例如欧洲或美国）的竞争法可能同样适用于在其他地区所开展的业务。

由于本话题极其复杂，因此当您有竞争法方面的疑虑或疑问时，都应咨询 [Legal](#)（法务部）。

3.1 基本原则

根据竞争法规定（[参阅第 3.2 节](#)），通常禁止有阻止、限制或曲解竞争目的和效果的所有企业之间的协议、企业协会的决定和协同行为。

[Stora Enso](#)（斯道拉恩索公司）必须独立地向客户销售产品和向供应商进行采购，不得试图影响竞争对手的未来市场行为，并且在与竞争对手见面时要格外小心。在进行贸易协会的新会员资格评定（[参阅第 3.2.1.5 节](#)）、参观工厂（[参阅第 3.2.1.6 节](#)）、行业基准比较（[参阅第 3.2.1.7 节](#)）或与竞争对手接触前必须考虑防护措施。还应报告某些已经发生的与竞争对手的接触（[参阅第 3.2.1.8 节](#)）。

支配地位是指一种经济优势地位，它使企业有能力阻碍市场上的有效竞争，以在很大程度上独立于市场开展业务。居支配地位的企业的某些行为可能构成被禁止的滥用支配地位的行为。滥用支配地位的例子包括不公平的定价、歧视某些客户和某些回扣方案等（[参阅第 3.3 节](#)）。

业务的结构调整，如合并、收购、分拆和建立合资企业，通常必须与竞争法都有相关（[参阅第 Section 3.4 和 3.5 节](#)）。

3.2 被禁止的协议、决定和协同行为

3.2.1 与竞争对手建立关系

3.2.1.1 与竞争对手订协议

[Stora Enso](#)（斯道拉恩索公司）不得签订任何可能被认为有可能限制竞争的协议，不论是书面协议还是口头协议，明示的协议或默示的协议。非常有可能严重违反竞争法的协议的例子包括：

- 有关价格的协议，如收取相同价格的协议、应用相同折扣的协议、遵守相同定价公式的协议、以相同百分比涨价或降价的协议等；
- 分割市场或客户的协议，如在特定地理区域不相互竞争的协议，或不争夺某些客户或某一类客户的协议（如一个公司的业务重点是直销，而另一个公司的业务重点是通过经销商销售）；
- 是否与某些供应商、客户或某一类型的供应商/客户做生意的协议（如联合抵制某些被认为要价过高的供应商的协议）；
- 在任何销售或采购过程中协调投标的协议（如为了获得最佳价格）；以及



- 限制或控制生产、技术开发或投资的协议。

限制竞争协议禁令适用于协同行为和正式协议。该禁令的目的是禁止没有签订正式协议，但公司通过与商业目标相关的直接或间接接触，以会影响竞争的方式影响竞争对手的市场行为的情况。

禁令不仅关系到实际上限制竞争的协议，还关系到其性质决定其意图限制竞争的协议。

3.2.1.2 与竞争对手分享信息

Stora Enso（斯道拉恩索公司）的员工不得参与涉及竞争性敏感信息的讨论，不得向竞争对手提供竞争性敏感信息，不得接受竞争对手的竞争性敏感信息，除非根据本政策获得许可，或得到 Legal（法务部）。

“竞争性敏感信息”指：

- Stora Enso（斯道拉恩索公司）¹ 或市场上的一个或多个竞争对手的有关其最近、当前和未来竞争行动、战略和/或方案的任何机密信息，包括：
 - 定价（包括实际价格和价目表或指示性价格，如相关）；
 - 折扣和折扣政策；
 - 招投标操作方法或策略；
 - 客户（包括实际或潜在的客户身份，以及客户分类）；
 - 市场区域（公司销售/不销售产品或打算/不打算销售产品的地区）；
 - 供应商（包括实际或潜在的供应商身份，以及供应商分类）；
 - 销售条款或条件；
 - 与客户谈判的政策或策略；
 - 收益、利润或利润率；
 - 市场份额；
 - 销售、营销、广告或促销的策略或成本；
 - 市场、供求、价格趋势等的的数据或观点（包括但不限于市场上的价格是否过低，价格应处于什么水平，或如何获得更高或更稳定的价格）；
 - 业务扩张/收缩计划；
 - 研发项目、策略或成本；
 - 生产能力、产量或成本；
 - 生产和销售的数量、库存；和
 - 有关公司的内部组织的信息；
- Stora Enso（斯道拉恩索公司）的任何可以被接收人用于做出有关上述事项的决定，或用于预期 Stora Enso（斯道拉恩索公司）的上述事项的策略的机密信息；
- 竞争对手的任何可以被 Stora Enso（斯道拉恩索公司）用于做出有关上述事项的决定，或用于预期竞争对手的上述事项的策略的机密信息；
- Stora Enso（斯道拉恩索公司）的任何其他可以被接收人用于降低竞争的机密信息；或
- 竞争对手的任何其他可以被 Stora Enso（斯道拉恩索公司）用于降低竞争的机密信息。

交换的任何与竞争性敏感信息有关的信息，不论交换该信息的背景是什么，都相当于违反竞争法。



3.2.1.3 公众传播和市场信号传递

Stora Enso（斯道拉恩索公司） 必须遵守某些与公共声明相关的法规和股票交易要求。我们还必须知道，有关我们的产品市场的公共声明，可能会被视为竞争对手之间的市场信号传递，可能会引起严重的反垄断问题。因此，Stora Enso（斯道拉恩索公司） 员工必须遵守下列主要原则：

- 竞争性敏感信息的公众传播（如现在或未来的价格、库存、产能利用率和停机时间）应事先获得 Legal（法务部）的批准，或与 Legal（法务部）讨论；
- 竞争性敏感信息的公众传播（如价格、库存、产能利用率和停机时间）如果只与过去有关，与 Stora Enso（斯道拉恩索公司） 有关，而与 Stora Enso 的竞争对手无关，从竞争法的观点来看，通常是可以接受的；
- 应仅在法规（包括国内劳动法）和股票交易要求需要时，以报告、新闻和公告的形式，告知公众现在和未来的价格、与客户（或供应商）的其他贸易条款或停机时间。
- 总体描述或评估一般未来市场趋势、对公平地估定公司市场价值有必要的的公众传播（前瞻性声明），是法规和股票交易规则的正常要求，通常是可以接受的。但是，应努力确保信息的普遍性，并避免市场信号被感知到。因此，根据历史和当前的因素和需求声明价格目前似乎正在上涨是可以接受的。从竞争法观点来看，说价格有可能（或有希望）在未来上涨 X% 或 Y 金额是不可接受的；
- Stora Enso（斯道拉恩索公司） 的发言人应只谈论 Stora Enso（斯道拉恩索公司） ，不得谈论一般行业、与市场有关的问题或从一般行业的观点建议什么值得拥有/不值得拥有（除非在贸易协会框架内，且只谈论可接受的政治问题；如在贸易协会中谈论行业涨价或降低产量的需求是可以接受的）；
- Stora Enso（斯道拉恩索公司） 的发言人不应对 Stora Enso 竞争对手的竞争对手的行动和业务发表评论；并且
- Stora Enso（斯道拉恩索公司） 应避免向市场调查出版物投稿。只有经过 Legal（法务部） 的批准后才能撰稿。如果善意地贡献准确的数据，如果出版物收集卖方和买方的数据，以及如果发布的数据以汇总的形式呈现，不会披露单个公司（或客户）的数据，则可以获得该批准。

3.2.1.4 与 Stora Enso（斯道拉恩索公司） 的竞争对手做买卖。

与竞争对手做买卖会产生与信息分享和市场信号传递有关的特殊反垄断风险。为防止竞争性敏感信息在竞争对手间流动，为避免疑似不当的信息流动，Stora Enso（斯道拉恩索公司） 在从供应商购买产品或向与 Stora Enso（斯道拉恩索公司） 竞争的买方销售产品时应特别小心。

应仅出于合法的商业原因而向 Stora Enso 的竞争对手销售或购买产品。在与竞争对手进行买卖谈判的情况下，可能有必要交换一些竞争性敏感信息。但是，不应交换超出达成买卖协议之必要范围的信息。与竞争对手进行买卖谈判时，应遵循下列原则：

- 不得利用从一个竞争对手获得的信息与另一个竞争对手
- 不得与竞争对手交换涉及 Stora Enso（斯道拉恩索公司） 的其他客户或供应商的交易的信息，或交换涉及该竞争对手的其他客户或供应商的交易的信息（包括其他交易的价格和数量）；
- 不得与竞争对手交换两家公司的成本的信息。如果价格公示中需要有成本，则该成本应从第三方资源获得（如从一个独立的运输公司获得运输成本）；
- 可能的情况下，使用公开的参考价格来设定价格更好，从而避免披露两家公司各自的价格策略；
- 至于产品交换，一对一交换是避免竞争对手之间敏感的价格谈判的一个方法。

在内部处理竞争对手的信息

参与向 Stora Enso（斯道拉恩索公司） 的竞争对手销售产品的 Stora Enso 的员工，可以访问竞争性敏感信息（如



商定的价格)。这些员工不得将此信息传递给参与销售这些产品，或参与销售含有这些产品的下游产品的 Stora Enso (斯道拉恩索公司) 员工。

同样，参与从竞争对手购买产品的 Stora Enso (斯道拉恩索公司) 的员工，不得将从此次采购中获得的竞争性敏感信息 (包括商定的价格) 传递给参与销售这些产品的 Stora Enso (斯道拉恩索公司) 员工。

可能的情况下，特定产品的采购和销售工作应分开，并由不同的员工负责。如果同一位 Stora Enso (斯道拉恩索公司) 员工必须同时负责采购和销售活动，则在价格谈判中，务必要避免披露任何一方的成本或与其他外部方或其他 Stora Enso (斯道拉恩索公司) 单位之间交易的适用定价策略。这种情况下，通常应当使用公开的参考价格和第三方的成本信息。

有时，如确定符合税法的内部转让价格，可能需要在内部传递有关销售给竞争对手或向竞争对手购买的产品的定价信息。此种情况下，Stora Enso (斯道拉恩索公司) 的员工应把销售员工和采购员工之间的信息传递限制在实现该目的的严格必要范围内。具体而言，如果可能，应只交换反映一般市场状况的平均价格的信息。

积极行动

- 竞争性敏感信息的公众传播 (如现在或未来的价格、库存、产能利用率和停机时间) 应事先获得 Legal (法务部) 的批准，或与 Legal (法务部) 讨论；
- Stora Enso (斯道拉恩索公司) 应避免向市场调查出版物投稿。只有经过 Legal (法务部) 的批准后才能撰稿；并且
- 只要有竞争法方面的疑虑或问题，您都应咨询 Legal (法务部)。

3.2.1.5 参加贸易协会

贸易协会在商界起着重要的作用，有助于发展对其他利益相关者也有益的行业。但是，贸易协会贸易协会中的活动需要接受仔细的检查，因为贸易协会的性质本身就相当于竞争对手之间进行接触的讨论会，因此会带来潜在的竞争风险。

参加贸易协会会员会议 (包括正式和非正式的讨论与沟通) 的 Stora Enso (斯道拉恩索公司) 员工，必须完全遵守第 3.2.1.1 节 《与竞争对手签订的协议》和第 3.2.1.2 节 《与竞争对手分享信息》中的规则。

参加贸易协会会员会议时的最佳实践

<

- 在会议之前，获得一份准确反映将要讨论的话题的议程表。会议过程中，应密切关注该议程表；
- 理想的情况是，在每次贸易协会会员会议上，应首先提醒与会者会议将根据相关竞争法举行，会议记录中应体现出这一点；
- 应做好完整会议记录，记录贸易协会会员会议期间讨论的内容。会议记录应包括完整的与会人员名单；
- 议程表、会议中交换的任何其他文件和会议记录应由顾问 (如贸易协会顾问，若协会有自己的顾问) 复审和定稿，确保其中不含可能错误地暗示存在不适当讨论的、有歧义的或误导性的措辞；
- 如果 Stora Enso (斯道拉恩索公司) 的与会者从竞争法的观点认为行业协会的讨论中提出了不适当的话题，他/她应立即表示反对，并要求暂时搁置该谈论，以便 Stora Enso (斯道拉恩索公司) 与 Legal (法务部) 协商，允许其他与会者征求其各自 Legal (法务部) 的意见。会议记录应明确地指出：Stora Enso (斯道拉恩索公司) 提出了异议，虽然短暂地提出该话题，但并没有讨论该话题。如果 Stora Enso (斯道拉恩索公司) 提出异议后



对话仍在继续，Stora Enso（斯道拉恩索公司）与会者应立即离开会议，并要求明确地在会议记录上记录他/她离开会议的事实；

- 如果贸易协会有自己的顾问，该顾问最好应参加所有会议。如果贸易协会没有自己的顾问，而议程表上有敏感的话题，Stora Enso（斯道拉恩索公司）应请求让自己的顾问参加会议。在提出该请求前，应与 Legal（法务部）讨论该情况；
- 确保您在正式会议之外没有参加敏感话题的非正式讨论；
- 与贸易协会会议有关的所有议程表、会议记录和交换的文件，应至少保存五年；
- 会议结束后，核对会议记录是否准确地反映了正式会议中进行的讨论；
- 如果贸易协会的会议结束后，Stora Enso（斯道拉恩索公司）的与会者不清楚讨论或会议活动是否违反了竞争法，他/她应立即与 Legal（法务部）级别的人员进行讨论。

交换信息

许多贸易协会的会员之间会交换各种问题的信息，如环境问题、安全、行业最佳做法等的信息。前提是该信息不是竞争性敏感信息，通常交换该信息不应引起竞争问题。

通常，贸易协会的会议期间进行的讨论和交换的信息应尽可能限于下列类型的事项：

- 有助于整个行业进步的活动；
- 在国家或超国家级起草新的法律、修改现有法律或对立法提议做出反应；参加全行业的诉讼；
- 降低进出口的关税和减少其他法律障碍；和
- 研究材料、产品或生产方法的安全性或其他技术方面。

贸易协会有时会收集其成员的过去的销量、成本，甚至价格的信息。下列情况下，收集此类信息不会被视作违反竞争规则：成员提供的信息为过去的信息（通常至少是一年以上的信息）；独立的第三方如（贸易协会自身编辑的信息；以汇总的形式呈递的调查结果（这样接收人就不可能识别公司的具体信息）。

积极行动

- 在即将加入的新贸易协会中，如果 Stora Enso（斯道拉恩索公司）的事实或潜在竞争对手也是该协会的成员，就必须得到 Legal, Ethics and Compliance（法律、道德与合规部门）的提前批准之后方可加入。应在 [此处](#) 提交申请。

3.2.1.6 联合采购

联合采购是指任何双方或多方约定共同采购产品或服务的安排。联合采购可有多种形式。它可以通过合同或者更为松散的合营形式由一家公司有控制权且其它成员公司无控制权的联合体去执行。每个主体可能用采购来的产品或服务与其它产品一起进行制造或者以其现存的形式再次销售。

联合采购协议可对客户和市场产生极大的好处。比如，这可以通过降低采购价钱或减少交易次数、运输和仓储费用从而降低成本，让客户间接受益。他们也会推动供应商的创新和推新或改进在售产品。和其它公司联合采购产品或服务是完全合法且是为斯道拉恩索这样的企业节约成本，从而让股东和客户共同受益。



但是，如果联合采购以某种方式阻止，限制或扭曲竞争，则可能有违法竞争法的风险。比如说，涉及固定采购价格可能违反竞争法很严重的禁止性规定，同时，联合采购协议也可视为一种参与固定价格，限量销售和瓜分市场的隐蔽的垄断形式。

是否准许联合采购应由个案的情况而定，且需要经常开展一个全面竞争法分析。额外需要考虑的是：

- 采购公司是市场一个或少数的竞争者；
- 联合采购公司放在一起可能占采购市场且/或下游销售市场很大的比重；
- 所需的产品或服务仅有少数的供应商可以提高，且/或这个采购市场的进入门槛很高；
- 销售市场的现存竞争者极少，且/或少数竞争者被采购市场排除在外；
- 这样的合作超出了联合采购产品或服务的范围且存争议（比如联合市场营销或其它销售行为）；
- 参与的竞争者通过联合采购增加了共同成本；
- 除联合采购协议外，参与的竞争者之间还有其它已存的其它协议。

积极行动

如果你正在计划联合其它竞争者共同采购产品或服务，请考虑上述问题并在此处填写表格。一旦你提交表格，请在行动前听从Legal的指引。

3.2.1.7 行业基准比较

基准比较就是和其他组织比较成本、做法、效率、组织结构、设备或其他竞争信息的做法，可以通过多种方式完成。这种做法在涉及竞争对手时会存在风险，因此必须在进行这些活动前采取某些防护措施。

在公司内部或 [Stora Enso](#)（斯道拉恩索公司）不从事活动的行业进行基准比较。这种基准比较活动不会引发反托拉斯风险，值得提倡。

与竞争对手进行基准比较。使用财务报告、新闻发布、媒体信息等可公开的信息进行基准比较不会引发反托拉斯风险，值得提倡。不过，只有在可以带来巨大潜在利益，并且已经采取适当的相应防护措施的情况下，才能与竞争对手进行基准比较。

- 与竞争对手进行基准比较的提议须经 [Legal, Ethics and Compliance](#)（法律、道德与合规部门）审查和批准。
- 从竞争法观点来看，只有基准测试的对象是普遍认为可以接受的话题，与竞争对手进行的基准比较才会获得批准，如：
 - 一般 Human Resources（人力资源部）；
 - 组织实践；
 - 健康和安全问题；以及
 - 一般环境问题。
- 此外，就纯技术问题（例如，关于纯技术设备或生产工艺解决方案）直接与竞争对手进行基准比较，如果只是偶一为之，并不是定期进行，也可获得批准。
- 如果对竞争性敏感信息进行基准比较，则向参加基准比较的公司提供的信息不应具体标明单个公司或设施的身份，或使该信息能够被识别出来。此外，该信息应至少为六个月之前的历史信息。
- 不得使用预期或预测性数据进行基准比较活动。



严禁 Stora Enso（斯道拉恩索公司）员工和竞争对手员工之间讨论任何竞争性敏感信息

积极行动

- 竞争对手之间的基准比较提议，必须由 Legal, Ethics and Compliance（法律、道德与合规部门）在基准比较项目之前进行审查和批准。应把开展基准研究的申请提交至此处；并且
- 在每次获得批准的基准比较事件之后，还必须把一份总结该事件的报告提交至此处

3.2.1.8 竞争对手的接触

每一名 Stora Enso（斯道拉恩索公司）员工必须极其小心谨慎地与竞争对手会面，以遵守适用的竞争规则。禁止 Stora Enso（斯道拉恩索公司）员工和竞争对手员工之间讨论任何竞争性敏感信息

Stora Enso（斯道拉恩索公司）必须在市场上独立行事，不得试图影响其竞争对手的未来市场行为，或试图事先查明竞争对手的未来市场行为。

Stora Enso（斯道拉恩索公司）可以进行推测和做出预测。但不应出于这种目的获得与竞争对手的未来计划有关的商业机密。

应该强调的是，Stora Enso（斯道拉恩索公司）不仅在其销售产品的市场上参与竞争，而且还在其采购产品的市场上参与竞争，因此无论是作为销售方还是采购方，都应遵守关于竞争对手的同样规则。

尤其重要的是，Stora Enso（斯道拉恩索公司）员工不得与竞争对手就竞争性敏感信息达成协议，甚至不得进行沟通（参阅第 3.2.1.2 节）

积极行动

- Stora Enso（斯道拉恩索公司）集团领导团队的成员和每一个部门领导团队的成员，都应把与 Stora Enso（斯道拉恩索公司）的竞争对手之间的所有会面和接触报告给 Legal, Ethics and Compliance（法律、道德与合规部门）。但是，该一般规则也有两个例外情况：
 - 在竞争对手是 Stora Enso（斯道拉恩索公司）的客户或供应商的情况下，则涉及到与客户/供应商关系的普通商务接触，不需要 Legal, Ethics and Compliance（法律、道德与合规部门）的提前批准；
 - 在接触发生在正式的贸易协会（或类似协会）会议中，并且为该会议制作和分发了反映会议中的讨论的正式会议记录的情况下，不需要报告这些接触；或
 - 其他 Stora Enso（斯道拉恩索公司）员工如果与竞争对手接触，而接触或会面触及到竞争性敏感信息，则他们应报告这些接触。
应在此处提交报告。



3.2.1.9 联合采购

联合采购包括任何两个或两个以上合同方同意共同采购产品或服务的安排。联合采购可以采取多种形式。它可以由共同控制的公司，或可由一家公司和若干无控股的公司组成，也可以通过合作协议或更为松散的共同经营形式。各方均可在其他产品的制造中使用这些产品或服务，也可以将其以现有形式转售。

联合采购协议可为客户和市场造就重大的利益。比如，这样做可以通过低成本的采购或减少交易、运输和仓储成本以节省成本并进而传递给客户。也会鼓励供应商创新和开发新的或改善市场上的产品。因此，和其他公司一起采购产品或服务完全合法，对于斯道拉恩索这样的公司而言是节约成本让股东和客户受益的良好方式。

但是，如果联合采购以任何方式阻止，限制或扭曲竞争，则可能带来相当大的竞争法风险。比如，涉及固定购买价格的协议可能是对竞争的严重限制，而联合采购协议若作为在一个销售市场上参与固定价格、产量限制或分配市场的工具则被视为变相的卡特尔。

联合采购是否被批准应由个案的具体情况决定，一个全面的竞争法分析通常是必要的程序。以下情形需要格外的小心：

- 采购公司是在一个或几个销售市场中的竞争对手；
- 采购公司共同占据了采购市场和/或下游销售市场的很大份额；
- 有关产品或服务的供应商数量有限，和/或进入供应市场的障碍很大；
- 销售市场内只有少量的竞争者，和/或采购联盟外竞争者较少；
- 合作不仅涉及联合采购产品或服务还扩展到其它活动（如联合市场营销或销售活动）；
- 参加的竞争者之间通过联合采购达到了很高比例的成本共性；
- 参与竞争者之前存在既存的关系，比如其它联合采购协议。

积极行动

如果您打算与另一家公司共同采购商品和/或服务，请考虑上述信息并填写此表格。提交表格后，待法务给予指引后再继续。

3.2.2 与客户、经销商和供应商的关系

竞争规则不仅适用于竞争对手之间的关系（横向关系），而且还适用于公司与客户、经销商和供应商之间的关系（纵向关系），因为这两种关系或者包括反竞争协议，或者构成滥用支配地位。

应特别留意以下话题：

- **限制经销商或其他买方决定自己售价权利的协议。** 禁止设定最低售价。只要不是间接的最低价格要求，设定最高价格或建议售价通常是允许的；
- **通过提及地理区域或指定客户来限制经销商或其他买方进行转售的权利。** 此规则有一些例外情况。通常，如果 Stora Enso（斯道拉恩索公司）的买方的销售区域之外的客户联系该买方，则不应限制该买方向该客户销售产品（即必须允许“被动销售”）；
- **长期销售或采购协议。** 涵盖客户或供应商的全部或很大部分需求或产量的长期销售或采购协议（排他性协议）本身就可能有问題，因为此类协议会锁定双方，并限制其他供应商或采购者在市场上开展业务的可能性。但是

肯定有此类协议是合法的情况，如当供应商未获得供应权而必须承担重大投资时，或赞助新的市场进入者时；

- **含有独家供货或采购义务的协议。** 客户只向 Stora Enso（斯道拉恩索公司） 购买一种产品而不得向任何竞争制造商购买这种产品的专属义务，通常会自动被允许，条件是：(1) Stora Enso（斯道拉恩索公司）的这种产品的市场份额低于 30%，且买方在其购买该产品的市场中所占市场份额低于 30%，且 (2) 协议有效期不超过五年，并且按照惯例续期后的总有效期不得超过五年。同样，供应商只向 Stora Enso（斯道拉恩索公司） 供应产品的专属义务在某些情况下也是允许的；和
- **以接受不相关的补充义务为条件签订合同的情况。** 在 Stora Enso（斯道拉恩索公司） 拥有巨大市场份额的市场上，搭售是一个特殊的问题。搭售的一个典型例子是，Stora Enso（斯道拉恩索公司） 只在客户购买其另一种市场地位较弱的产品时，Stora Enso（斯道拉恩索公司） 才会向客户供应其占有巨大市场份额的产品，除非是在正当理由的技术或安全情况下。

3.2.3 研发

研发协议通常伴随着各方巨大的投资成本和长期的付出，并且各方都非常期待通过研发成果的成功商业利用使这些时间和金钱投资获得回报。因此，获得研发成果和有效地分配/限制使用权对于公司建立这种合作非常重要。

下列研发协议不可能引发任何竞争法问题：

- 与早期阶段、远没有达到利用可能的研发成果水平的合作有关的研发协议；
- 非竞争对手之间签订的研发协议，除非该协议能引发封锁效应，并且其中一方凭借关键技术而拥有强大的市场支配力；
- 外包给研究机构和学术团体的研发，这些研究机构和学术团体不参与研发成果的利用；
- 不涉及共同利用研发成果的“纯”研发协议，协议明显降低有效的创新竞争的情况除外。

可能会限制竞争的研发协议为：在现有市场上都拥有市场支配力的合作各方签订的协议和/或明显降低创新竞争的协议。

下列研发规定很有可能引发竞争法问题，除非可以证明这些规定是研发协议必不可少的内容：

- 限制各方在与协议无关的领域开展研究之自由的规定；
- 限制生产或销售的规定。此项规定的例外情况是：在联合利用或联合分配中设定生产或销售目标；利用环境的专业化；联合利用阶段的非竞争条款。另外，使用领域限制不被视为构成生产或销售限制（也不被视为构成区域或客户限制）；
- 固定把合同产品销售给第三方或把合同技术授权给第三方时的价格的规定，例外情况是在联合利用或联合分配的情况下固定向直接客户收取的价格或版税；
- 限制各方可以被动销售合同产品或被动授权合同技术的区域或客户的规定，例外情况是要求排他性地把研发成果授权给另一方；和
- 对于尚未被排他性地分配给其中一方的区域或客户，通过利用环境的专业化要求不在该区域内或不针对该客户进行主动销售，或限制该区域内或针对该客户的主动销售的规定。

3.3 滥用支配地位

术语“支配地位”是指一种经济优势地位，它使拥有支配地位者能够通过力量阻碍市场上的有效竞争，和很大程度上不依赖竞争对手和客户开展业务。



支配不仅仅是一个公司拥有巨大的市场份额。而且还需考虑其他几个因素。支配可能仅在某一产品市场和地理市场中存在。市场的定义可能是一个复杂的工作，需要进行法律和经济评估。

对于公司超过哪一个法律界限会被认为处于支配地位，目前尚不明确。但是，若 Stora Enso（斯道拉恩索公司）的产品处于领先地位或市场份额超过 25%，Stora Enso（斯道拉恩索公司）的人员开展与这些产品有关的业务时应特别小心，并咨询 Legal（法务部）。拥有支配地位的公司不得在没有正当理由的情况下滥用支配地位。

相当于滥用支配地位的行为的例子包括：

- 强加不公平的采购或销售价格或其他不公平的贸易条件，如提出与供应的产品的经济价值无关的高价格或提出低于成本的价格，这种行为会被假定为意图把竞争对手驱逐出市场；
- 限制生产、市场或技术利用，这种行为对消费者不利；
- 歧视，针对与其他贸易方进行的相同交易应用不同的条件，使该贸易方处于竞争劣势地位，而不同的价格并没有体现出向不同客户供应产品的成本差异；
- 搭售，即以另一方接受追加的义务为条件而签订合同，而根据这些义务的性质或商业惯例，这些义务与该合同的主题无关；
- 折扣和回扣政策，如果这些回扣或折扣是忠实折扣，其目的是让客户向供应商购买全部或主要的必需品。如果批量折扣反映了供应商从大规模生产中获得的成本节省，则是允许的；和
- 拒绝供应，如果拒绝供应是联合抵制系统的一部分。拒绝供应通常应有基于市场条件的客观理由，如客户的财务状况。

3.4 兼并与收购

竞争监管机构监控和调查兼并与收购以确保兼并与收购不会损害自由竞争，如通过价钱或建立支配地位损害自由竞争。

合并控制的规则各不相同，但通常包括合并的公司提交一份文件，（基于收入、市场份额和资产价值等）说明其是否达到某些界限的义务。相关机构将根据该文件调查交易是否不利于竞争。

必须经常向 Legal（法务部）咨询合并控制问题。但是，每一位 Stora Enso（斯道拉恩索公司）员工均应理解，该问题可能需要组织通过临时通知提供大量的信息。

尽职调查过程中的信息交换

应注意的是，尽职调查过程中的信息交换很可能会引发反托拉斯问题，尤其是买方、卖方或目标是竞争对手的情况下，因为交换机密信息可能会违反竞争法规（参阅第 3.2.1.2 节）

欧盟委员会称，交换市场信息会限制竞争，尤其是在交换市场信息可能会使公司了解竞争对手的市场策略的情况下。最后，保密协议通常提供重要的保证：通常，尽职调查过程中的信息交换不具有反竞争的目的或效果。从反托拉斯的观点看，有很高相关性的规定包括 (i) 禁止使用机密信息，评估交易除外 (ii) 禁止把该信息披露给除参与该评估的当事方代表之外的任何人，和 (iii) 交易不再继续后归还或销毁该信息的义务。

如果当事方为竞争对手，披露竞争性敏感信息可能会违反竞争法，尤其是在负责审查该信息的团队中有负责接收方商业政策的个人的情况下。在评估交易风险时满足接收方的合法权益，同时降低反托拉斯风险的折中方案包括 (i) 只以汇总或历史记录的方式披露该信息，和/或 (ii) 只把该信息披露给同意（获得其客户的同意）不把该信息披露给接收方的律师、会计师或业务顾问。这些代表，有时称为“清白团队”，也可能会签订补充保密协议，该协议把交换的信息的使用限于有限的目的，如评估交易的适合性、进行交易价格谈判等。清白团队的内部形式为接收方的一个团队，在该团队中，没有人负责接收方的与相关竞争商品或服务有关的商业政策。

积极行动

- 必须经常向 Legal (法务部) 咨询合并控制问题。

3.5 合资公司

着眼于未来商业活动的可能发展的公司，在很多情况下会决定自己需要一个（或不止一个）业务伙伴共同完成一个特定项目。选择业务伙伴的任务涉及仔细考虑讨论中的公司的已知能力和资源。这些公司可能已经是竞争对手，或只是潜在的竞争对手。

提议的合作程度可能十分有限，如联合采购安排或共享实验室工作的营运，也可能非常广泛，如提议的各方在某一特定领域的全部利益的合并，该合并会使各方需要放弃各自在该市场中的业务来支持新的企业。

在竞争法中，某些合资公司被视为合并或收购，因此需要服从相关的合并控制规则。其他合资公司不受合并控制规则的约束，而是受与协议有关的竞争规则的约束。

可以找到下列特定类型的协议的具体指南：

- 研发协议（参阅第 3.2.3 节）
- 采购协议（参阅第 3.2.1.9 节）

在建立合资公司时，应考虑是否会有这样一种（理论性）风险：母公司利用合资公司协调他们在母公司互为竞争对手的市场上，尤其是在与合资公司业务有关的市场上的行为。如果有这种情况，通常应实施一些指南。

3.6 调查

处理来自竞争法主管部门的质问。

Stora Enso (斯道拉恩索公司) 的政策是充分配合竞争监管机构的调查。为确保合法、正当和及时地开展，以及考虑到这可涉及整个集团的行动，任何调查都应立即提交至 Legal (法务部)，并且应当由 Legal (法务部) 作出所有答复。

竞争监管机构在进行反不正当竞争行为或评估各种类型合并活动时，在调取信息方面有很广泛的执法权利。

在公司场所处理黎明突击检查

来自竞争监管机构未经通知的检查一般被叫称作“黎明突击”检查。

在黎明突袭检查中，每个 Stora Enso (斯道拉恩索公司) 办公室和生产设施应由一个人代表 Stora Enso (斯道拉恩索公司) (“负责人”)。此外，该负责人应至少任命两名代表。负责人应确定负责人和代表的身份信息在此列表中时刻保持最新。如果办公室或生产设施未能任命其负责人，则应由 Legal, Ethics and Compliance (法律、道德与合规部门) 任命。

依据欧盟法律，欧盟委员会的检查员有权：

- 进入公司场所并在必要时查封这些场所。欧盟委员会还可以在任何其它场所、土地和交通工具，包括董事、管理人员和其他工作人员的私人住宅进行调查，前提是有合理的理由怀疑可能对证明严重违反欧盟竞争法起重要作用的与业务和所调查事项有关的帐簿或其它记录存放在上述场所。
- 检查并复制与业务有关的所有帐簿和其它记录，无论它们存储在何种介质之上。然而，检查员只有权利获得与调查范围之内的事项有关材料
 - 如果斯道拉恩索成为黎明突击的调查对象，应记录检查员所检查的所有档案和文件，无论检查员是否想复制档案和文件；且
 - 每份影印的文件应复制三份：检查员（Stora Enso（斯道拉恩索公司）和 Legal（法务部）各执一份。确定复制每份文件后，把该文件放回原先存放位置。
- 要求任何代表或工作人员对与调查范围有关的事实或文件作出解释，并记录解释的内容：
 - 若斯道拉恩索成为黎明突击检查的对象且被检查员询问问题，通常公司（而非检查员）有权决定做出解释的人，但是如果检查员要求与逻辑上能够轻松做出解释的特定个人（如文件的作者）交谈，则检查员应该能够与此人交谈；
 - 如果最合格的人员不在，或者无法获取回答问题所需的信息，应向检查员做出解释，并提议稍后以书面形式作出回答；
 - 回答问题时，应根据事实回答，不得作出任何评价，如果答案不确定，则应说明这一点；
 - 应详细记录向检查员回复的全部口头解释，且应向检查员索要一份其所做的记录；
 - 如果可能，在与Stora Enso（斯道拉恩索公司）员工进行的任何形式的面谈中，都应有一名律师在场。
- 使用欧盟委员会自己的硬件和软件以及公司媒介中植入的搜索工具，搜索公司的IT环境（服务器、台式电脑、笔记本电脑、平板电脑和其他移动设备）和所有存储媒体（CD-ROM、DVD、U盘）。还包括用于商业目的的私人自带设备（BYOD）外接硬盘、备份带和云计算服务。检查员可以整体复制数字存储媒体；
- 若检查员在现场检查未完成，欧盟委员会可复印一份数据，将其安全存放在封印的信封内并邀请公司代表在封印和之后在欧盟委员会批准后解封信封时到场。或者，欧盟委员会可决定归还封印的信封给公司报关直到进一步通知。公司将收到一个检查员采集到的所有信息的数据载体（如DVD）并且打印出一份所载信息目录清单并要求其签收。个人数据，如姓名，员工个人的电话号码和电子邮件地址虽不是检查的目标，但若包含在商业信息内可被检查员复印和获取。

另一方面，欧洲委员会检查员无权查看和复印以下文件：

- 包含 Stora Enso（斯道拉恩索公司）和公司外部律师之间通信的文件。公司外部律师（即非公司内部律师）发送和收到的、通常受律师-当事人保密特权保护的文件。任何此类文件都应明确标记为包含律师-当事人通信；
- 包含技术性商业机密的文件；或
- 在检查范围之外的文件。

Stora Enso（斯道拉恩索公司）和潜在的黎明突击检查中检察人员之间的任何分歧（例如关于一个文件是否被法律特权保护）都应该得到详细记录。

为免生疑问，还应阐明国家主管部门的权力应至少与欧洲委员会权力大致相似。

国家主管部门的权力应至少与欧洲委员会权力大致相似。

接待/抵达

为了保护 Stora Enso（斯道拉恩索公司）的合法权益，确保突击检查合法正确地进行，应注意以下各项：

- 当检查员到达公司场所，他们通常会去接待处，表明身份并要求会见高层管理人员。接待处接待员或安保人员



应该立即联系负责人，或者如果负责人不在，则联系一位职务代理人；且

- 检查员应该留在接待处，直到负责人 和一名 Legal（法务部） 成员（可能时）来迎接他们。如果检查员认为他们受到不合理延迟接待，可能会导致公司因不配合而遭受罚款。因此，检查员应该受到接待处及时、有礼貌的对待。

在任何情况下（Stora Enso（斯道拉恩索公司） 的员工都不得向调查员提供任何虚假或误导性信息；不得在调查期间篡改或销毁文件；不得破坏调查员加盖的印章或尝试以任何方式阻碍调查。

针对责任人，接待人员和公司其它职能如何应对黎明突击检查的详细指引可通过[这里](#)查阅。

3.7 文件

所有文件（从词的广义而言；包括书信、备忘录、笔记、电子邮件等。）Stora Enso（斯道拉恩索公司） 集团业务过程中产生的文件可以作为竞争对手主管机构审查的对象。有时文件可能会传达公司与竞争对手就反竞争事项存在联系的假象。为了避免这种误解，务必要清晰仔细地书写所有文件。

文件创建指南：

- 自问是否有人会将自己的表述理解为非您意指的意思；
- 明确引用商业情报资料的来源。例如，除非明确阐明资料来源（即客户姓名、个人姓名、日期等），否则接收到客户提供的竞争对手价格信息将十分可疑；
- 不要使用会引起错误联想到串通行为的语言表达，例如“该定价符合行业政策”；
- 不要通过使用此类措辞“支配地位”、“这将削弱竞争”或“价格领导者”，夸大 Stora Enso（斯道拉恩索公司） 的竞争能力或市场支配力或 Stora Enso（斯道拉恩索公司） 的产品和市场战略的重要性；
- 不要通过使用此类措辞“巨大的市场准入/扩张壁垒”，低估 Stora Enso（斯道拉恩索公司） 竞争对手的竞争能力；
- 不要使用“请在阅读后销毁”等暗示非法或可疑行为的言辞；
- 不要猜测或评论任何特定商业行为的合法性或潜在非法性；并且
- 不要把竞争对手或客户的活动描述为不良或有异议的竞争性活动（例如，客户流失而非被盗，降价不是“破坏性的”或“违背行业利益的”）。

缺少引用来源或包含疏忽的和不当的言语表达的文件可能会让合法行为看似可疑，这可能会引起竞争主管机构的非必要调查从而使 Stora Enso（斯道拉恩索公司） 产生大量的法律诉讼费用且损害 Stora Enso（斯道拉恩索公司） 的公众声誉。花时间准确编写和遵守这些指南是本政策的一个重要组成部分。