



AU Optronics

友达光电

反托拉斯法律遵循政策

2017年12月

友达全体同仁除了遵守反托拉斯法律遵循政策以外也应将诚信的精神实现在日常行为当中，大家应体认惟有持续坚持诚信的原则，才得以长期维持友达良好的声誉。

—董事长 彭双浪

反托拉斯法与竞争法鼓励企业创新、服务顾客和保护消费者。友达承诺所从事的商业行为均遵循反托拉斯法(或称为竞争法)的规范。员工从来不应去设想，友达会需要员工做出违反相关法规的行为以追求公司利益。相反的，违反友达反托拉斯法律遵循政策的行为，公司会依规定惩处，最严重甚至包括除名处分。任何主管皆无权命令或允许友达同仁或代理商从事违反本政策或反托拉斯法令之行为。

反托拉斯法令非常复杂，各国规定不尽相同，目前并无世界公认之一部反托拉斯法典。世界上已有100个以上的国家在执行反托拉斯法与竞争法，这些国家包含了中国、欧盟、日本、韩国、台湾及美国。公司是否违反特定国家竞争法的规范与该公司是否坐落于该特定国家是无关的。一般而言，判断是否违法的重要依据是该合意与反竞争行为是否影响该国家的经济秩序。全体友达同仁皆应详阅友达反托拉斯法律遵循手册之规定，了解各种影响友达商业活动的反托拉斯法令细节。

不过，上述的法律却有着以下共通的原理原则：当公司处于严苛的竞争市场时，社会资源的分配将最有效率，消费者也将因为市场之竞争而获得最优惠之产品价格。反托拉斯法的目的在避免市场竞争秩序受到反竞争行为的削弱，反竞争行为例如竞争对手间对产品售价的合意、滥用市场支配地位等等。

违反反托拉斯法对友达本身或执行违法行为的同仁、代理商、高阶主管或董事而言后果都是很严重的。违反美国反托拉斯法是一种会使公司遭罚款、行为人遭判刑的犯罪。违反欧盟竞争法或台湾公平交易法则可能导致前一商业年度(business year)营业收入10%的罚款。针对违反托拉斯法之行为，许多的司法管辖区域都有正式的宽恕政策(俗称窝里反条款)。一般而言，公司必须要是第一个向主管机关自首违法行为者，才有宽恕政策之适用。

友达的反托拉斯法律遵循政策不仅仅是要遵循该法律，更要避免可能违法之行为或有违法外观的行为，以避免招致反托拉斯之调查或控诉。

『若你认为可能有违反本政策或任何反托拉斯法律之情形发生，则你应立即向友达法务室或反托拉斯法律遵循最高主管林欣吾博士报告。您还可以向友达的匿名邮件专线

compliance@auo.com 报告。友达严肃看待任何可能涉及反托拉斯法议题之报告，善意提供相关信息至法务室或林欣吾博士或报告任何可能的违法状况之同仁并不会受到任何的处罚或报复。若有发生任何报复事件，同仁应立即通知法务室。』

本政策提供同仁一个基本的行为准则，协助同仁分辨可能违反反托拉斯法律的议题。除此之外，公司的反托拉斯教育训练及其它相关补充教材也能协助同仁了解反托拉斯法律的原理原则。

反托拉斯法律因不断的在发展而更显复杂，为严格遵循本政策遵法之要求，若有任何涉及反托拉斯法的问题产生，或有任何法律上疑虑，同仁皆应联络友达法务室寻求建议。

与市场竞争对手间的关系

独立定价、产能分配与销售决定

友达同仁及代理商(AGENT)皆不应与竞争对手就下列事项达成合意：

- ⊙打算销售给客户的产品价格；
- ⊙其它销售条件，例如折扣、运输费用、信用(付款)或保固条款或特定的服务；
- ⊙定价的过程，例如竞争性招标或计算产品价格或价格要素的公式；
- ⊙谁会来投标或谁不会来投标的信息；
- ⊙友达及竞争对手销售产品的地区；
- ⊙友达及竞争对手打算销售给客户的产品；
- ⊙友达及其竞争对手打算销售产品的客户；
- ⊙任何产品的产能利用、产能分配或产量，包括任何工厂停产或减产的决定。

相对的，友达产品的销售价格、生产数量、客户及相互竞争销售的地区，都应依据友达内部之策略、成本、市场情况、客户需求及具竞争力的价格等因素独立决定。友达取得竞争对手价格、产能或产能分配信息的来源必须合法，合法来源例如市场调查公司、早已公开众所皆知之信息、已刊出的价格表或由客户处得知等等；但合法来源绝不包含竞争对手。

不与竞争对手沟通

友达同仁及代理商皆不应与竞争对手之任何代表就下列事项进行任何的讨论或联系：

- ⊙价格、价格政策、投标合约、价格要素、折扣、销售条件及条款；
- ⊙与特定客户或经销商的交易有关事项或未来执行计划；
- ⊙公司计划要进军的销售地区或未来计划要销售的产品线；
- ⊙友达对产品或客户的战略规划；
- ⊙成本或产量、产能利用率、产能分配、工厂稼动率、工厂停产或减产。

若有客户要求友达之售价应比照其竞争对手，友达可能同意或可能不同意，但无论如何，友达同仁皆不得为了证实该价格的真实性而与竞争对手有联系。

无论其外观是什么形式，公司绝对禁止针对投标与定价事项的共同谋议行为。无论是直接或间接，公司同仁皆不得与竞争对手讨论关于投标的决定、是否投标或公司之投标价格等事项。提出假出价(phony bid)也是不合法的。所称假出价指的是主观上并无得标意图，但却让人认为其有在竞争标案。

若公司同仁收到了竞争对手的不恰当的联系，例如邀请参加交换价格信息的会议、邀约讨论如何划分客户或产品或市场、邀请参与价格控制机制等，同仁除应明确拒绝邀请外，并应立即通知法务室，使友达得采取额外的必要措施与上述违法活动划清界线。

双重关系

有时竞争对手会同时具备客户或供货商之身分。当客户或供货商同时也是竞争对手的情况下，同仁应谨慎地将价格的讨论限缩于客户有兴趣购买或打算要购买产品的范围内。在某些情况下，客户或供货商本身虽然并非竞争对手，但其关系企业却是友达的竞争对手，此时同仁应注意只能和该客户或供货商公司的人员进行联系，而不得与友达有竞争关系的关系企业的人员有所接触。

联合抵制与拒绝交易

一般而言，竞争对手彼此间达成横向合意拒绝与特定公司进行交易是法律所不允许的，这种安排通常涉及抵制(boycott)行为，特别是抵制行为再增强价格控制合意的情形。友达及其代理商不会同意与竞争对手共同拒绝与第三方之交易或终止与第三方既存之商业关系，也不会同意其它拒绝交易的协议，例如共同排除某公司加入工商协会等。若有客户或供货

商停止与其它竞争对手交易之情形时，友达及其代理商也不应同意与竞争对手共同拒绝与该客户或供货商之交易行为。

一般而言，终止一段既存商业关系的风险是高于一开始就拒绝该商业关系的，理由在于被终止方较容易去证明所受的损害。单方面的对客户或供货商提出终止重要商业关系，而非双方共同合意终止之情形，同仁皆应通知法务室。

工商协会

因工商协会会员包含竞争对手，因此协会的活动常有违反反托拉斯法律的问题。在友达成为任何工商协会会员之前，友达要求法务室：

- ⊙审查加入之基本理由；
- ⊙要求提出协会之章程并评估其目的；
- ⊙书面同意友达的入会申请。

友达同仁应保持谨慎避免在协会会议中有任何不恰当之发言或建议。友达及公司同仁皆有可能因为其它不适当的活动而陷入昂贵的诉讼纷争中，所谓的不适当活动可能仅仅是一位友达同仁出现在讨论价格、标案、客户、产品分配、销售市场分配等不适当的主题之现场。一般而言，任何不适合与竞争对手交换的信息，亦不适合在协会中交换。为了避免抵触反托拉斯法，同仁在参与工商协会会员会议时，皆应遵守以下规范：

- ⊙事先取得会议之书面议程。
- ⊙依该书面议程参与会议，并详细记载会议内容。若有人在会议中开始讨论不适当之主题，应停止讨论并坚持会议之内容应依书面议程进行。若该不适当之议题继续被讨论，同仁应立即离开现场。若有上述情况出现，应立即通知法务室。
- ⊙无论在会议前或后，同仁皆应避免与竞争对手有非正式的讨论，包含在用餐或点心时间。

参与工商协会会员会议之同仁应留意协会各项通知，若通知事项涉及反托拉斯议题时，应立即通知法务室。

与客户、经销商、供货商间之关系

维持转售价格

一般而言，友达不能要求客户或经销商去维持转售价格，也就是去要求客户或经销商遵循一个最低、最高或特定的价格。但这是竞争法一个复杂领域，因为各个司法管辖区域的规范可能各有不同。也因为这一层复杂性，同仁在讨论、参与或执行任何维持转售价格合意前，都应寻求法务室的协助。在提出建议售价给经销商前，同仁应先与主管讨论，若主管认为有反托拉斯法上的担忧时，此时应立即寻求法务室的协助。此外，若同仁知悉友达的经销商或代理商可能与其它经销商或代理商从事控制价格的行为时，应立即向法务室报告。

限制经销商

同样地，一般而言，经销商应被允许使用或转售他们认为合适的产品。欧盟竞争法很严厉的看待限制经销商销售对象或是限制销售区域的市场限制行为。因此，无论是直接或间接的合意，在欧盟境内对产品或服务的自由流通进行限制，在欧盟是不合法的。友达同仁绝不能禁止经销商将产品卖给特定客户或特定区域客户，亦不能与他人达成任何可能限制商品在欧盟境内自由流通的合意或协议。若同仁相信有违反欧盟区域市场限制政策的情事发生时，应立即征询法务室意见确认该情事之合法性。但在某些情形，就某特定区域或某类客户指定独家经销商，而要求此经销商在一定期间不去销售其它竞争产品，或要求经销商应只向友达购买它所需要的产品，此类的安排有可能是合法可行的。在与经销商或客户订定有关限制条款的合约时，请同仁应咨询法务室确保这些限制条款在相关国家是被允许的。

排他或专属合约

除非已征询过法务室意见或依据之合约已经法务室批准，否则不能要求客户只能向友达购买产品。虽然排他性合约或专属性合约通常是合法的安排，但这类合约在某些情况下可能会有抵触反托拉斯法律之疑虑，特别是在友达有高市场占有率的情况下。

绑售

在未征询过法务室意见之前，不应设定条件，要求客户购买某产品必须一并购买另一种产品。虽然包裹交易并不必然违法，且可能有助于促进竞争，然而在某些情况下，它可能构成违法的绑售(tying)，特别是在友达在某产品有高市场占有率的情况下。

掠夺性定价

请勿为了破坏竞争而以低于成本之价格贩卖产品。特别是在友达有高市场占有率的情况下，产品价格低于边际成本将可能被认为是为了达成破坏竞争的目的。

价格歧视

在某些情况下，以不同的价格贩卖相同的产品给条件相似的客户可能是违法的。但如果具有正当性的客观理由，则差别定价是可以被允许的，例如大量交易的折扣、未来商业合作之可能性或为了因应竞争对手之定价等。如果同仁认为友达的销售条款可能抵触竞争法关于价格歧视之规定，则应立即征询法务室之意见。

文件、电子邮件与表达

当行为涉及不法时，再小心谨慎的用字遣词也无法避免反托拉斯法律之责任，然而一个合法的行为则可能因为使用易使人误解的表达方式或不谨慎的用字遣词而被怀疑，甚至是遭受反托拉斯调查。公司内部的沟通及表达亦应小心谨慎，避免使用会让人误解为违反反托拉斯法律之不恰当或草率言词。特别是在使用电子邮件作为沟通工具时要加以注意，因为电子邮件的发信人惯于在内容中使用不精确且容易被误解的用词。沟通应依据事实，避免使用挑拨性或判定性之语言。特别应避免发生自己无违法意图，但却可能被他人误解为有意与竞争对手就价格或相关事项进行违法合意或合作意思的语言。

禁止报复

若同仁怀疑存在违反本政策或任何反托拉斯法律之行为，希望同仁立即向友达法务室或友达的反托拉斯法律遵循最高主管林欣吾博士报告。同仁也可向友达的匿名邮件专线 compliance@auo.com 报告。友达严肃看待所有可能违反反托拉斯法议题之报告，善意提供相关信息给法务室或林博士或报告任何可能的违法状况的任何同仁不会受到任何形式的处罚或报复。若有发生任何报复事件，同仁应立即通知法务室。

结论

遵循反托拉斯法律是全体同仁的责任。同仁应与法务室紧密合作并寻求适当之建议，以落实遵循反托拉斯法的责任并在符合法律的前提下达到友达之商业目标。若您认为友达可能违反反托拉斯法律，则您应立即与主管或法务室讨论。欲了解更详尽之反托拉斯行为应行报告项目，请参考友达反托拉斯法律遵循手册。

若您对是否违反友达反托拉斯法律遵循政策有疑问或是想报告公司违反反托拉斯法律的状况，请与法务长李耕溥(Paul.KP.Lee@auo.com)联系。您也可以联络友达的反托拉斯法律遵循最高主管：林欣吾博士(xw.lin@auo.com)。您也可向友达的匿名邮件专线compliance@auo.com 报告。