

---

TOM 集團有限公司

競爭合規政策

---

(如中英文版本有差異之處，以英文版本為準。)

	2021 年 10 月	第 1 頁 共 13 頁
--	-------------	--------------

## 目錄

1. 目的和範圍
2. 管治原則
3. 政策、培訓和定期審閱
4. 競爭法概覽
5. 與競爭對手的協議
6. 與貿易夥伴的協議
7. 支配地位的濫用
8. 貿易協會
9. 處理查詢和拂曉突擊
10. 口頭和書面溝通管理

## TOM 集團競爭合規政策

---

### 1. 目的和範圍

- 1.1 TOM 集團有限公司 (「TOM 集團」) 致力於維護高標準的商業誠信，並確保其所有業務交易和行為遵守競爭法。TOM 集團的政策規定所有員工完全遵守 TOM 集團業務所在的每個國家、州份和地區的競爭法。
- 1.2 本政策的目的是為集團的業務單位和員工提供一個框架，以確保對各國適用法律的遵循，同時制定一致的方案，以便員工在集團經營的任何地方都應用符合我們全球聲譽和標準的業務做法。
- 1.3 幾乎每個國家都制訂了競爭法。本政策總結了大多數競爭法的原則要求，但其嚴謹程度可能會因應個別國家而有所不同。您有責任了解您業務所在地的法律，並按需要向相關業務單位的法律部尋求指導。
- 1.4 本政策還訂明了關於口頭和書面溝通的指導，以及如何處理競爭規管當局的查詢。
- 1.5 本政策的宗旨不在於詳細描述集團經營所在國家的全國競爭法，也不在於就所有競爭法問題提供明確的答案。尤其是，本政策並非針對企業的兼併、收購和銷售以及合資企業的成立，這些可能由競爭規管當局進行審閱。
- 1.6 本政策不能替代特定的法律意見。如果不確定法律如何適用於特定情況或對合規性有任何疑問，(在適當的情況下) 員工需要向相關業務單位的法律部尋求建議。
- 1.7 不遵守競爭法可能導致 TOM 集團面臨高達年營業額 10% 的嚴厲罰款 (視乎司法管轄區而定)、損害賠償和聲譽損害。除了財務成本外，違反競爭法的安排和協議可能會失效且無法執行。在一些國家 (如英國)，違反競爭法也可能導致刑事處罰 (包括監禁) 和取消董事資格。
- 1.8 作為競爭法合規計劃的一部分，本集團將繼續實施相關政策和指引。這些政策和指引將不時適當地進行修訂。

### 2. 管治原則

- 2.1 本集團致力於遵守我們經營所在市場的競爭法。對競爭法的遵循不妨礙業務單位積極競爭，但我們必須依據競爭規則行事。

---

	2021 年 10 月	第 3 頁 共 13 頁
--	-------------	--------------

## TOM 集團競爭合規政策

---

- 2.2 世界各地的競爭法禁止現有或潛在競爭對手之間訂立損害競爭的協議。合規的關鍵是獨立性。集團內的每家公司在開展所有業務活動時都必須保持獨立——定立價格、折扣、推廣以及購買和銷售條款；選擇客戶、分銷商和供應商；並選擇要生產的產品和銷售量。
- 2.3 作為一個集團，我們將會（以及每個業務單位都應）促進對競爭法的合規；建立組織守則以預防、識別、上報和解決競爭法問題；並確保員工參與競爭法的所有相關培訓課程。
- 2.4 如果員工對競爭法有任何問題或疑慮，或者對其是否適用有任何懷疑，則必須（在適當情況下）及時向相關業務單位的法律部尋求建議。避免問題發生的最佳方法是了解基本規則並在適當的情況下尋求建議。
- 2.5 本集團的所有員工都必須遵守本政策以及相關業務單位所採用的政策。代表集團和 / 或業務單位行事的所有員工、董事和其他人士必須遵守競爭法。本集團不許可或縱容任何可能導致違反競爭法或造成不當情況的行為。本集團擔任管理職務的員工不僅要對自己的行為負責，還要對其下屬員工的行為負責。每位經理都應將本政策和相關業務單位所採用的政策告知其各自的下屬員工，以確保所有員工都能獲得有關這些政策的培訓和建議。
- 2.6 我們將對違反任何競爭法的員工採取適當行動（包括可能最終導致終止僱傭關係的紀律處分）。集團力求營造一種氛圍，讓員工了解到公司全力支持他們舉報可疑或有問題的活動。任何此類報告都將以保密方式處理（除非法律另有要求），並且真誠地提出合理問題的員工將受到保護。

### 3. 政策、培訓和定期審閱

- 3.1 每個業務單位都必須對其員工進行教育和培訓，並確保他們遵守本政策和適用於其業務以及其業務所面對的特定競爭風險的競爭法。
- 3.2 每個業務單位都必須根據適用的競爭法對其業務模式和做法進行定期審閱，以識別潛在的風險領域和競爭法問題。競爭法合規政策和措施應根據需要進行更新（和定制）。
- 3.3 應定期安排競爭合規培訓，以提醒同事履行他們的義務並幫助識別潛在的風險領域。我們鼓勵業務單位利用資訊科技和電子學習平台來教育相關人員。
- 3.4 每個主要企業都應至少擁有一名指定的、對適用的競爭法具備深入了解的內

## TOM 集團競爭合規政策

---

部法律代表，隨時解答員工的疑問。對於複雜的問題，可能需要尋求外部專家的意見。

### 4. 競爭法概覽

#### 4.1 競爭法一般建基於三個關鍵支柱：

- (a) 禁止反競爭協議和協同行為。這包括：(i)競爭對手之間的協議（即橫向協議）和(ii)與供應商、分銷商或客戶等貿易夥伴的協議（即縱向協議）。
- (b) 禁止濫用支配地位或龐大的市場權勢。支配地位或龐大的市場權勢本身並不被禁止，但構成濫用的單邊行為卻是被禁止的。
- (c) 兼併控制，即對收購和合資企業的評估，以防止形成支配地位或大幅削弱競爭。

4.2 本政策聚焦前兩個領域，不針對兼併控制。但是，任何收購、處置或合資決定都應轉介給相關業務單位的法律部。此外，如果業務單位就影響其任何供應商、客戶或競爭對手的兼併或收購收到來自競爭規管當局의任何查詢或問卷，應立即轉交給其業務單位的法律部。

#### 4.3 競爭法存在一些關鍵的基本原則：

- (a) 對於特定司法管轄區的競爭規則是否適用，與所涉及公司的所在地無關。重點是該協議是否可能對該司法管轄區的經濟產生影響。
- (b) 與協議的方式無關。就競爭法的目的而言，「協議」一詞具有非常廣泛的含義，包括有關各方之間的各種合謀安排和諒解。競爭法沒有要求正式的書面協議。非正式的口頭協議甚至默契（「點頭和眨眼」）已構成足夠的條件。
- (c) 是否有意圖違反競爭規則並不一定相關。如果協議或協同行為具有防止、限制或扭曲競爭的效果，則可能構成足夠條件。

4.4 就與競爭對手和其他貿易夥伴進行的交易，以下列出了一些清晰和簡單的規則，以促進對競爭法的合規。但是，每個業務單位都有責任根據其經營所在的市場以及其業務所面對的特定競爭風險定制競爭培訓和合規計劃。

## 5. 與競爭對手的協議

5.1 與競爭對手的接觸構成最大的競爭風險，因為幾乎任何與競爭對手的資訊交流都有可能產生反競爭效果。嚴禁與競爭對手（通常稱為「卡特爾」）直接或間接通過共同貿易夥伴訂立任何影響價格、分割市場、限制產量、抵制行業參與者或操縱投標的協議。

5.2 與競爭對手的任何交易都應遵循以下一般原則。

### 價格和供應條件

5.3 業務單位必須獨立做出有關定價和銷售的所有決策，並且拒絕與競爭對手進行任何協調。禁止與競爭對手訂立固定價格或協調任何定價行為要素的協議。這不僅包括特定價格的設定，還包括任何關於定價政策的協議（例如折扣、促銷、回扣、利潤、成本、定價公式、價格計算方法以及何時更改價格等）。

### 市場共享

5.4 禁止與競爭對手訂立任何共享或分配市場的協議。具體而言，競爭對手不得在地域、產品、服務、客戶和供應來源方面共享或分割市場。

### 產量限制

5.5 禁止與競爭對手訂立任何停止、限制或減少商品或服務供應的協議（例如限制生產或產能）。競爭對手應個別地釐定其生產和產能水平。

### 集體抵制

5.6 禁止與競爭對手訂立抵制特定客戶、供應商或某客戶或供應商類別的任何協議，而其目的是損害或排擠該客戶或供應商，使它無法在市場上開展業務。

### 串通投標

5.7 一般禁止競爭對手之間就應投標請求提交的價格或條款和細則訂立協議。這包括同意不投標。

## TOM 集團競爭合規政策

### 資訊交流

- 5.8 與競爭對手交換任何商業敏感資訊都可能是非法的，因此您不得與競爭對手交換在競爭上敏感的資訊。根據經驗，如果您想進行競爭，請不要分享您不希望您的競爭對手知道的任何內容。
- 5.9 一般來說，如果資訊不是公開可用的，並且是有助於減少市場上競爭對手的商業或戰略不確定性，那麼資訊就具有競爭敏感性。
- 5.10 在競爭上敏感的資訊包括與價格、價格要素（例如折扣、促銷、回扣、利潤、附加費）或價格策略、我們與貿易夥伴的條款、客戶、生產成本、數量、庫存水平、營業額、銷售額、產能、產品質量、營銷計劃、產品發佈、風險、投資、科技和創新有關的資訊。
- 5.11 請記住，不論直接與競爭對手交換在競爭上敏感的資訊，還是通過貿易夥伴以間接的方式交換（目的是將資訊傳遞給競爭對手），兩者都是被禁止的。這與資訊交換的場合或方式無關。即使通過短信、口頭或社交活動分享在競爭上敏感的資訊也將被視為違法。

### 與競爭對手的其他協議

- 5.12 在某些情況下，我們會希望與競爭對手訂立可能產生有用便利性的協議，例如聯合投標、聯合採購、聯合營銷、聯合研究和 / 或開發等。您必須在簽訂此類協議之前諮詢您相關業務單位的法律部。

### 如果有疑問怎麼辦

- 5.13 如果您正在參加的會議或討論出現令您感到不舒服的內容，或者您收到有關競爭對手的機密商業敏感資訊，您必須主動保持距離。你必須：
- (a) 停止有關討論。
  - (b) 提出反對。
  - (d) 忽略收到的不當資訊，不要複製或轉發。
  - (e) 如果有關討論繼續，請離開並清楚記錄有關討論並記下您離開的時間。
  - (f) 通知您相關業務單位的法律部。可能需要交代對事件的後續跟進。



5.14 在許多司法管轄區，即使您沒有積極參與反競爭討論或就有關討論採取行動，亦不構成免責辯護。過去一些公司因沒有積極地與有關討論保持距離而被指違反競爭法以及被罰款。因此，如果確實發生此類討論，您必須停止有關討論、提出反對、離開、通知相關業務單位的法律部以及忽略所收到的資訊。

## 6. 與貿易夥伴的協議

6.1 有別於與競爭對手的協議，與供應商、分銷商和客戶的協議在日常業務過程中是必要且完全恰當的。在這種情況下，「客戶」是指獨立經銷商，而不是消費者或終端客戶。

6.2 但是，競爭法禁止貿易夥伴之間訂立以防止、限制或扭曲競爭為目的或效果的縱向協議。

6.3 該法律領域比競爭對手之間的反競爭橫向協議更為複雜。您能否與您的客戶或分銷商達成一致意見取決於多種因素，並取決於您經營所在的司法管轄區。在與所有供應商、分銷商和客戶交易時需要遵守本節中訂明的規則。

### 操控轉售價格

6.4 一般而言，供應商不得為客戶訂定或強加最低轉售價格。這叫作禁止「操控轉售價格」。這種安排損害了零售商的定價自由並限制了競爭。零售商必須時常保留獨立定價的權利；供應商必須時常允許客戶獨立設定轉售價格。

6.5 供應商可以建議轉售價格，但不得就不遵守建議轉售價格的情況強加或威脅作出懲罰。同樣，供應商不得向遵循建議轉售價格的經銷商給予好處。

### 獨家安排

6.6 當與貿易夥伴訂立獨家安排以從一個來源進行獨家採購或向一個客戶進行獨家供應（獨家分銷、購買、專營或許可協議）時，其他競爭對手、供應商或客戶可能會被排擠而無法在市場上進行競爭。因此，獨家安排可被解釋為對相關市場具有限制競爭的效果。

6.7 在簽訂獨家協議（例如購買、出售或限制地區）之前，您應該向您相關業務單位的法律部尋求意見。需要對長期（一般為 3 年或以上，但要根據當地規則釐定並視個別情況而定）的獨家協議進行仔細考慮，特別是當其中一方擁



## TOM 集團競爭合規政策

---

有較高的市場份額（例如 25%或以上）。

### 資訊交流

- 6.8 公司需要與其貿易夥伴交換商業敏感資訊，以開展我們合理的日常業務。但是，在傳遞商業敏感資訊時，可能存在資訊被貿易夥伴用於反競爭目的的風險。
- 6.9 在向貿易夥伴提供商業敏感資訊時，必須清楚聲明您的機密資訊不得與您的任何競爭對手共享或用於反競爭目的。

### 7. 支配市場地位的濫用

- 7.1 第 5 節和第 6 節涵蓋雙邊行為（即兩方或多方之間的行為）。本節涵蓋單邊行為（即單一公司的行為）。
- 7.2 當企業在市場上具有支配地位時，須制定特殊規則以確保其不會濫用其市場權勢。法例沒有禁止企業取得成功和擁有龐大市場份額，但如果一家公司具「支配地位」，法例則會限制某些可能損害競爭的行為。本節解釋了甚麼是支配地位，並提供了撮要清單列出可能構成濫用的行為類型。

#### 甚麼是支配地位？

- 7.3 一般而言，如果一家公司享有經濟實力，使其能夠（在很大的程度上）通過獨立於其競爭對手、客戶和消費者的行為阻止相關市場上的有效競爭，該公司則具支配地位。
- 7.4 市場權勢的一個有用指標是市場份額。然而，其他因素（例如市場動態、對公司的限制）也在考慮範圍內。
- 7.5 市場支配地位的評估十分複雜，而且因司法管轄區而異，應個別地進行審閱。在貴公司擁有龐大市場份額的國家 / 地區，您必須向相關業務單位的法律部查問，以確保某些考慮採取的行為不會被視為濫用支配地位。
- 7.6 以下是濫用支配地位的例子。

#### 獨家安排

- 7.7 如上文第 6.7 段所述，獨家安排阻截了市場上的其他參與者獲得相同產品。

---

	2021 年 10 月	第 9 頁 共 13 頁
--	-------------	--------------

## TOM 集團競爭合規政策

如果公司在相關市場具有支配地位，則該公司的獨家安排可能限制該市場上的競爭，因而被視為濫用其支配地位。

### **回扣和折扣**

- 7.8 回扣和折扣是許多供應商採用的常見業務做法。有條件回扣的性質通常是，如果客戶在訂明的參考期內的購買超過特定門檻，則對所有購買（即追溯回扣）或僅對高於門檻的超額購買（即增量回扣）給予回扣。
- 7.9 佔主導地位的公司必須小心設計回扣和折扣計劃的結構，以致不會使其他作為競爭對手的供應商無法在市場上進行競爭。
- 7.10 公司在其具有支配地位的市場中應應用透明、基於客觀準則的回扣和折扣，並且應向所有符合準則的（潛在）客戶提供。向客戶提供折扣或回扣是可以接受的，條件是該折扣或回扣理據充分，並能真正節省成本。然而，當所提供的折扣或回扣將客戶和具支配地位的供應商搭配在一起，這是不可接受的。

### **搭售和網綁**

- 7.11 搭售是指供應商以購買另一產品（被搭售產品）為條件銷售所需產品（搭售產品）。在搭售市場具支配地位的供應商可以利用搭售來損害被搭售市場上的競爭對手。具支配地位的公司結合不同產品和服務的銷售時應非常小心。
- 7.12 網綁是指供應商將兩個或多個產品網綁在一起並以折扣價出售。就其中一種被網綁產品具有支配地位的供應商可能會使用網綁方式來損害其餘被網綁產品市場上的競爭對手。

### **壓縮邊際利潤**

- 7.13 壓縮邊際利潤是一種與垂直整合公司相關的濫用行為。如果一家公司同時擁有特定產品或服務的上游供應和下游零售，則該公司便是垂直整合公司。
- 7.14 壓縮邊際利潤是指在上游市場（例如產品 X 的製造和批發）具有支配地位的垂直整合公司降低或「擠壓」向下游市場（例如產品 X 的零售）競爭對手銷售其產品所收取的價格以及其下游業務向其顧客收取的價格之間的利潤，以致下游競爭對手無法有效競爭。

## TOM 集團競爭合規政策

---

### **拒絕交易**

7.15 一般而言，沒有絕對義務規定要與特定貿易夥伴交易，尤其是當涉及之前與您沒有貿易關係的潛在貿易夥伴。然而，在某些情況下，除非有客觀的理據，否則如果一家具支配地位的公司拒絕與實際或潛在的貿易夥伴交易，這可能便構成濫用其支配地位。

### **掠奪性定價**

7.16 以低於成本的價格銷售產品，而此舉的目的是排擠市場上的競爭對手或阻止新參與者進入市場，這個做法是被禁止的。

7.17 如果一家具支配地位的公司持續以低於平均可變成本的方式定價，競爭規管當局將假定此舉是為了尋求排擠競爭對手，因為以如此低的價格提供產品在商業上不合情理。

### **過高式定價**

7.18 根據包括歐盟在內的多個司法管轄區的競爭規則，在特定市場具有市場權勢的公司不得收取過高的價格（由於缺乏競爭）。價格是否「過高」很難釐定，但可以根據所提供產品或服務的經濟價值來評估。

### **價格或其他交易條件方面的歧視**

7.19 在許多司法管轄區，具支配地位的公司在此類情況下對不同的貿易夥伴訂定不同的價格或其他交易條件是違法的。

7.20 如有客觀理據，公司可訂定不同的價格。例如，如果貿易夥伴提供其他貿易夥伴未提供的附加服務或購買量不同，則可容許公司訂定不同的價格。

## **8. 貿易協會**

8.1 TOM 集團業務單位是各個貿易或行業協會的成員，使相關界別的公司能夠為其利益相關者的最大利益推動共同目標。

8.2 由於在這些協會競爭對手雲集，因此存在協會會議上的決定或討論可能被用作「掩飾」受禁止活動的風險，又或存在出現反競爭情況的風險。藉詞此類討論是在協會會議上進行或者是在協會的鼓勵下進行並不能成為抗辯理由。因此，對此類協會或會議的參與必須受到仔細監督。

8.3 在貿易協會會議上可被視為合法的討論主題包括：

- (a) 介紹相關行業的新規例；
- (b) 就覆蓋全行業的問題進行遊說工作，例如環境保護或工作安全；和
- (c) 整體市場趨勢。

## 9. 處理查詢和拂曉突擊

### 來電查詢

9.1 如果您收到來自競爭規管當局有任何查詢，應立即將其轉交給您相關業務單位的法律部。如果未能即時處理，不要將電話轉駁給另一人，而是記下來電者的姓名、來電的目的、檢查員的姓名和編號以及他 / 她的電話號碼。記錄他 / 她提供給您的任何其他資訊，例如可能進行檢查的日期和時間。儘快將所有這些資訊傳遞給相關業務單位的法律部。

### 來信查詢

9.2 競爭規管當局也可能會發出正式信函，要求貴公司提供有關特定協議、貿易夥伴或市場的資訊。如果收到此類資訊要求，必須立即通知您相關業務單位的法律部。任何與競爭規管當局的進一步接觸只應通過相關業務單位的法律部進行。

### 檢查 / 拂曉突擊

9.3 在許多國家，競爭規管當局有權進行通常被稱為「拂曉突擊」的現場調查。當局人員可能在不事先通知的情況下造訪以搜索和複製數位或紙本文件，並向公司代表查問。法律一般要求公司允許調查人員訪問其處所，包括機密（電腦）文件和記錄。視乎不同司法管轄區，不必向競爭規管當局提交享有法律特權和私人（與商業活動無關）的文件。

9.4 每個業務單位都必須制定拂曉突擊政策，並對員工（包括高級管理人員和接待 / 保安人員）進行適當培訓，以應付競爭規管當局的突擊檢查。

## TOM 集團競爭合規政策

---

### 10. 口頭和書面溝通管理

- 10.1 員工不僅必須遵守競爭法，而且他們還必須在任何時候和任何情況下被認為有這樣做。對於與競爭相關的問題，「以身作則」原則至關重要。
- 10.2 在內部或外部溝通中使用不恰當的文字 / 詞語可能會被誤解或錯誤定性為反競爭意圖的表達。在口頭和書面溝通（電子郵件、PowerPoint 投影片、文字短訊）中必須小心，避免作出可能被誤解的陳述。
- 10.3 此外，所有文件都可能在競爭監管機構的調查期間或涉及第三方的法律程序中受到審查，甚至包括那些通常被認為是機密的文件（例如日記、電話記錄或個人筆記本）。在此提及的「文件」不僅限於紙本文件，還包括任何形式的資訊記錄；包括電腦記錄和數據庫、電子郵件和文字短訊。

#### **口頭和書面溝通**

- 10.4 鑑於上述情況，因此向所有員工提供的競爭合規培訓應包括有關口頭和書面溝通的指引。

#### **文件保留**

- 10.5 您不得因認為（根據公司的慣常政策不會進行銷毀的）文件或記錄包含損害性資訊而銷毀它們。如果在調查中曝光，這將損害貴公司（和 TOM 集團）在競爭規管當局眼中的地位，並可能導致刑事處罰。
- 10.6 如果您被告知貴公司正接受競爭規管當局的調查，則必須立即停止銷毀所有文件，直至另行通知。

\* \* \*