

反垄断政策

目的

Charles River Laboratories International, Inc. 及其子公司（以下统称为本“公司”、“CRL”或“我们”）承诺开展公平竞争，以及践行公平的商业行为。我们的政策规定，在开展业务时必须遵守所有适用法律和法规，绝不容许例外。本公司的每一位员工、管理人员和董事均应遵守本政策。在开展公司业务时，员工、管理人员和董事必须避免任何会违反我们开展业务所在的任何国家或地区的反垄断和反不正当竞争法律或法规的活动。

政策

本政策阐述了如果不以适当方式完成，可能会违反反垄断和反不正当竞争法律或法规的活动类型。我们的商业行为和活动不能给人留下试图从事不公平竞争的印象，这一点很重要。由于反垄断法令的复杂性，如果本公司的员工、管理人员和董事遇到他们认为可能违反反垄断法律的情况，应该立即向公司法律部寻求建议。

下列示例虽然不是完整列表，但列出了以往被裁定违反反垄断和/或反不正当竞争法令的某些行为。因此，在从事以下行为之前，应该谨慎行事并咨询公司法律部。

与竞争对手交往

引发反垄断问题的最大潜在风险来自与竞争对手（即生产或销售与我们相同的商品或服务的公司）的关系。竞争对手之间达成的任何类型的协议、谅解或安排，无论是书面还是口头的、正式还是非正式的、明示还是暗示的，只要会对竞争造成限制或影响，都将受到反垄断审查，在极端情况下还可能导致 CRL 和参与非法行为的员工受到严重的刑事处罚。员工、管理人员和董事必须独立于竞争对手，自行决定生产哪些产品、生产数量、提供哪些服务、销售对象、销售价格，以及销售条款和条件。除非是在极少数情况下并且获得监管部门批准，否则实际或潜在竞争对手不得采取一致行动（包括相互传递信号，或者彼此之间达成协议），以固定、设定或控制上述任何方面。

我们不仅会就某些服务和/或产品与我们竞争对手的公司开展业务，而且会就相同或不同服务和/或产品与我们的客户或供应商开展业务。在与这些公司交往时，必须明确区分：(1) 客户和供应商间的交往（其中讨论价格和条款是供应关系的一个必要方面）与 (2) 竞争对手间的讨论（此类讨论可能引起人们的怀疑）。CRL 员工应该避免允许合法的客户-供应商讨论范围扩大到涉及公司间竞争的其他主题，并应采取谨慎措施，以确保仅与必要人员共享在此类讨论或沟通过程中交换的信息，并且仅将这些信息用于适当目的。

在反垄断诉讼中，只需表明竞争对手曾经会面并讨论过业务状况，随后出现涨价，或者某一竞争对手选择不与曾经会面的另一个竞争对手竞投合同，即可证明存在非法协议。即使是刑事判决，也可以将达成协议的间接或推定证据作为依据。因此，您应极为谨慎，避免与竞争对手一对一会面或电话交谈。如果您发现自己不可避免地处于这种情况，明智的做法是明确指出您将不会讨论任何与价格或商业行为有关的内容。同样，在某些公司以客户或供应商的身份与我们交往期间，如果他们在其他服务领域还是 CRL 的竞争对手，则在其试图将讨论转到供应商-客户背景之外时，应明确指出您不会讨论竞争主题，这一点非常重要。

此外，任何达成此类协议、谅解或安排的尝试，即使没有成功，也有可能受到反垄断审查。即使是与竞争对手的员工或代表进行看似清白的谈话，也有可能成为与该竞争对手达成非法协议的指控的支持证据。

为了避免给人留下串通或不当行为的印象，我们不得就竞争重叠领域的以下事宜与实际或潜在竞争对手进行公开或私下讨论或协商（除非公司法律部建议或授予许可这样做，并且参与上述讨论的竞争对手必须兼具客户的身份）：

- 定价政策、折扣、利润率、回扣，以及其他销售条款和条件；
- 供应商、批发商、经销商或客户的定价方法或趋势；
- 投标、投标意向或投标程序；
- 某一指定市场中的预计利润、利润率、市场份额，或者产品或服务集中度；
- 成本和预计成本；
- 商业、市场营销和促销计划，包括产品或服务发布日期，或者对广告宣传计划的控制或限制措施；
- 客户或供应商的选择、拒绝或终止；
- 是否向特定第三方销售或购买；
- 当前或潜在的调研活动；
- 信贷条款；
- 运费或特许权使用费；
- 员工薪酬和员工“挖角”行为；
- 分配销售区域、客户、客户名单或特定客户的业务；
- 控制对于完成任何产品至关重要的任何产品或原材料的生产速度或市场供应速度；或者
- 与潜在竞争对手一起控制或试图控制，或者延迟生产或向市场供应某种产品的任何同类产品、类似或已知替代品（即“有偿延迟”或“逆向付款”规定）。

如果竞争对手请您达成非法或可疑协议，或者共享关于本公司经营惯例的信息，则您应采取以下措施：

1. 通知对方 (a) 此类讨论可能非法，因此有可能导致刑事处罚，包括监禁和/或罚金；以及 (b) 您不会讨论此主题；
2. 立即离开会议，并在任何会议记录中注明您的离开；以及
3. 立即将关于相应事件的信息通知您的主管和公司法律部，并在文件中详细说明。

与客户交往

除与竞争对手交往以外，我们与客户之间的行为也有可能使本公司面临反垄断风险。因此，在对我们的客户或潜在客户实施以下行为之前，应该谨慎行事并咨询公司法律部：

- 要求购买多种不同产品以获得折扣（注意：这与激励客户以高于成本的折扣价格购买多种产品不同，后者是普遍接受的做法）；
- 达成协议，在客户的购买量和我们的购买量都占整个相关市场的很大一部分时，限制客户向其他方购买商品和服务的权利；或者
- 与经销商达成协议或谅解，其中规定经销商将向其客户收取的价格。

此外，员工还不得：

- 要求客户在向客户购买之前，先向我们购买（即互惠交易）；
- 要求客户购买不太受欢迎的产品或服务，以符合资格购买更受欢迎的产品或服务（即搭售）；
- 诱使客户终止、违背或违反与竞争对手的合同；或者
- 贿赂客户或供应商，以帮助我们实现商业利益或者伤害竞争对手。

员工、管理人和董事应避免在客户面前贬低我的竞争对手，或者其产品或服务。关于竞争对手或者其产品或服务的无法证实的言词，可能会违反不正当竞争法令或不公平交易法。由于反垄断法律的复杂性，当我自行定价或投票时，不能偏离我固有的定价标准（包括允许的折扣范围），并且如有疑问，请与法律部联系，以获得更多指引。

举报违反本政策的行为

员工、管理人员或董事若目睹或以其他方式获悉违反本政策的行为，应该与其主管、当地人力资源代表、公司人力资源部或公司法律部联系。员工还可通过拨打 Charles River 帮助热线，举报涉嫌违规的行为。

违规

所有政策都需要全体员工的配合才能取得成功。根据本地法律，如任何员工严重违反本政策，都可能会受到纪律处分，严重的可导致终止雇佣关系。

总则

公司保留在必要情况下随时修订和终止本政策的权利。

范围

Charles River Laboratories International, Inc.（及其附属机构和子公司）的所有董事、管理人员和员工。

责任

对于与本政策的解释有关的任何问题，以及/或者本政策涵盖的主题，请咨询法律合规企业副总裁。

相关文档

商业行为和道德规范