



AU Optronics

友達光電

反托拉斯法律遵循政策

年 月

---

友達全體同仁除了遵守反托拉斯法律遵循政策以外也應 誠信的精神實現在日常行為當中，大家應體認惟有持續堅持誠信的原則，才得以長期維持友達良好的聲譽。

### — 董事長 彭双浪

---

反托拉斯法與競爭法鼓勵企業創新、服務顧客和保護消費者。友達承諾所從事的商業行為均遵循反托拉斯法(或稱為競爭法)的規範。員工從不應去設想，友達會需要員工做出違反相關法規的行為以追求公司利益。相反的，違反友達反托拉斯法律遵循政策的行為，公司會依規定懲處，最嚴重甚至包括除名處分。任何主管皆無權命令或允許友達同仁或代理商從事違反本政策或反托拉斯法令之行為。

反托拉斯法令非常複雜，各國規定不盡相同，目前並無世界公認之一部反托拉斯法典。世界上已有100個以上的國家在執行反托拉斯法與競爭法，這些國家包含了中國、歐盟、日本、韓國、台灣及美國。公司是否違反特定國家競爭法的規範與公司是否坐落於特定國家是無關的。一般而言，判斷是否違法的重要依據是合意與反競爭行為是否影響國家的經濟秩序。全體友達同仁皆應詳閱友達反托拉斯法律遵循手冊之規定，了解各種影響友達商業活動的反托拉斯法令細節。

不過，上述的法律卻有著以下共通的原理原則：當公司處於嚴苛的競爭市場時，社會資源的分配將最有效率，消費者也將因為市場之競爭而獲得最優惠之產品價格。反托拉斯法的目的在避免市場競爭秩序受到反競爭行為的削弱，反競爭行為例如競爭對手間對產品售價的合意、濫用市場支配地位等等。

違反反托拉斯法對友達本身或執行違法行為的同仁、代理商、高階主管或董事而言後果都是很嚴重的。違反美國反托拉斯法是一種會使公司遭罰款、行為人遭判刑的犯罪。違反歐盟競爭法或台灣公平交易法則可能導致前一商業年度(business year)營業收入10%的罰款。針對違反托拉斯法之行為，許多的司法管轄區域都有正式的寬恕政策(俗稱窩裡反條款)。一般而言，公司必須要是第一個向主管機關自首違法行為者，才有寬恕政策之適用。

友達的反托拉斯法律遵循政策不僅僅是要遵循法律，更要避免可能違法之行為或有違法外觀的行為，以避免招致反托拉斯之查或控訴。

**『若你認為可能有違反本政策或任何反托拉斯法律之情形發生，則你應立即向友達法務室或反托拉斯法律遵循最高主管林欣吾博士報告。您還可以向友達的匿名郵件專線**

---

**compliance auo co 報告。友達嚴肅看待 何可能 及反托拉斯法議題之報告，善意提供相關資訊至法務室或林欣吾博士或報告 何可能的違法狀況的之同仁並不會受到 何的處罰或報復。若有發生 何報復事件，同仁應立即通知法務室。』**

本政策提供同仁一個基本的行為準則，協助同仁分辨可能違反反托拉斯法律的議題。除此之外，公司的反托拉斯教育訓練及其他相關補充教材也能協助同仁了解反托拉斯法律的原理原則。

反托拉斯法律因不斷的在發 而更顯複雜，為嚴格遵循本政策遵法之要 求，若有任何涉及反托拉斯法的問題產生，或有任何法律上疑 問，同仁皆應聯絡友達法務室尋 求建議。

---

### 獨立定價、產能分配與銷售決定

友達同仁及代理商(AGENT)皆不應與競爭對手就下列事項達成合意：

- ◎打算銷售給客戶的產品價格；
- ◎其他銷售條件，例如折扣、運輸費用、信用(付款)或保固條款或特定的服務；
- ◎定價的過程，例如競爭性招標或計算產品價格或價格要素的公式；
- ◎誰會 投標或誰不會 投標的資訊；
- ◎友達及競爭對手銷售產品的地區；
- ◎友達及競爭對手打算銷售給客戶的產品；
- ◎友達及其競爭對手打算銷售產品的客戶；
- ◎任何產品的產能利用、產能分配或產量，包括任何工廠停產或減產的決定。

相對的，友達產品的銷售價格、生產數量、客戶及相互競爭銷售的地區，都應依據友達內部之策略、成本、市場情況、客戶需求 及具競爭力的價格等因素獨立決定。友達取得競爭對手價格、產能或產能分配資訊的 源必須合法，合法 源例如市場 查公司、早已公開眾所皆知之資訊、已刊出的價格表或由客戶處得知等等；但合法 源絕不包含競爭對手。

---

## 不與競爭對手溝通

友達同仁及代理商皆不應與競爭對手之任何代表就下列事項進行任何的討論或聯繫：

- ◎價格、價格政策、投標合約、價格要素、折扣、銷售條件及條款；
- ◎與特定客戶或經銷商的交易有關事項或未執行計畫；
- ◎公司計畫要進軍的銷售地區或未計畫要銷售的產品線；
- ◎友達對產品或客戶的戰略規劃；
- ◎成本或產量、產能利用率、產能分配、工廠稼動率、工廠停產或減產。

若有客戶要求友達之售價應比照其競爭對手，友達可能同意或可能不同意，但無論如何，友達同仁皆不得為了證實價格的真實性而與競爭對手有聯繫。

無論其外觀是什麼形式，公司絕對禁止針對投標與定價事項的共同謀議行為。無論是直接或間接，公司同仁皆不得與競爭對手討論關於投標的決定、是否投標或公司之投標價格等事項。提出假出價(phony bid)也是不合法的。所稱假出價指的是主觀上並無得標意圖，但卻讓人認為其有在競爭標案。

若公司同仁收到了競爭對手的不恰當的聯繫，例如邀請參加交換價格資訊的會議、邀約討論如何劃分客戶或產品或市場、邀請參與價格控制機制等，同仁除應明確拒絕邀請外，並應立即通知法務室，使友達得採取額外的必要措施與上述違法活動劃清界線。

## 雙重關係

有時競爭對手會同時具備客戶或供應商之身分。當客戶或供應商同時也是競爭對手的情況下，同仁應謹慎地將價格的討論限縮於客戶有興趣購買或打算要購買產品的範圍內。在某些情況下，客戶或供應商本身雖然並非競爭對手，但其關係企業卻是友達の競爭對手，此時同仁應注意只能和客戶或供應商公司的人員進行聯繫，而不得與友達が競爭關係的關係企業的人員有所接觸。

## 聯合抵制與拒絕交易

一般而言，競爭對手彼此間達成意向合意拒絕與特定公司進行交易是法律所不允許的，這種安排通常涉及抵制(boycott)行為，特別是抵制行為再增強價格控制合意的情形。友達が及其代理商不會同意與競爭對手共同拒絕與第三方之交易或終止與第三方既存之商業關係，也不會同意其他拒絕交易的協議，例如共同排除某公司加入工商協會等。若有客戶或供應

---

商停止與其他競爭對手交易之情形時，友達及其代理商也不應同意與競爭對手共同拒絕與客戶或供應商之交易行為。

一般而言，終止一段既存商業關係的風險是高於一開始就拒絕商業關係的，理由在於被終止方較容易去證明所受的損害。單方面的對客戶或供應商提出終止重要商業關係，而非雙方共同合意終止之情形，同仁皆應通知法務室。

## 工商協會

因工商協會會議成員包含競爭對手，因此協會的活動常有違反反托拉斯法律的問題。在友達成為任何工商協會會員之前，友達要 通知法務室：

- ◎ 審查加入之基本理由；
- ◎ 要 通知提出協會之章程並評估其目的；
- ◎ 書面同意友達的入會申請。

友達同仁應保持謹慎避免在協會會議中有任何不恰當之發言或建議。友達及公司同仁皆有可能因為其他不適當的活動而陷入昂貴的訴訟紛爭中，所謂的不適當活動可能僅僅是一位友達同仁出現在討論價格、標案、客戶、產品分配、銷售市場分配等不適當的主題之現場。一般而言，任何不適合與競爭對手交換的資訊，亦不適合在協會中交換。為了避免抵觸反托拉斯法，同仁在參與工商協會會議時，皆應遵守以下規範：

- ◎ 事先取得會議之書面議程。
- ◎ 依 書面議程參與會議，並詳細記載會議內容。若有人在會議中開始討論不適當之主題，應停止討論並堅持會議之內容應依書面議程進行。若 不適當之議題繼續被討論，同仁應立即離開現場。若有上述情況出現，應立即通知法務室。
- ◎ 無論在會議前或後，同仁皆應避免與爭對手有非正式的討論，包含在用餐或點心時間。

參與工商協會會議之同仁應留意協會各項通知，若通知事項涉及反托拉斯議題時，應立即通知法務室。

---

## 維持轉售價格

一般而言，友達不能要 求 客戶或經銷商去維持轉售價格，也就是去要 求 客戶或經銷商遵循一個最低、最高或特定的價格。但這是競爭法一個複雜領域，因為各個司法管轄區域的規範可能各有不同。也因為這一層複雜性，同仁在討論、參與或執行任何維持轉售價格合意前，都應尋求 法務室的協助。在提出建議售價給經銷商前，同仁應先與主管討論，若主管認為有反托拉斯法上的擔憂時，此時應立即尋求 法務室的協助。此外，若同仁知悉友達的經銷商或代理商可能與其他經銷商或代理商從事控制價格的行為時，應立即向法務室報告。

## 限制經銷商

同樣地，一般而言，經銷商應被允許使用或轉售他們認為合適的產品。歐盟競爭法很嚴厲的看待限制經銷商銷售對象或是限制銷售區域的市場限制行為。因此，無論是直接或間接的合意，在歐盟境內對產品或服務的自由流通進行限制，在歐盟是不合法的。友達同仁絕不能禁止經銷商將產品賣給特定客戶或特定區域客戶，亦不能與他人達成任何可能限制商品在歐盟境內自由流通的合意或協議。若同仁相信有違反歐盟區域市場限制政策的情事發生時，應立即 諮詢法務室意見確認 情事之合法性。但在某些情形，就某特定區域或某類客戶指定獨家經銷商，而要 求 此經銷商在一定期間不去銷售其他競爭產品，或要 求 經銷商應只向友達購買它所需要的產品，此類的安排有可能是合法可行的。在與經銷商或客戶訂定有關限制條款的合約時，請同仁應諮詢法務室確保這些限制條款在相關國家是被允許的。

## 排他或專屬合

除非已 諮詢過法務室意見或依據之合約已經法務室 准，否則不能要 求 客戶只能向友達購買產品。雖然排他性合約或專屬性合約通常是合法的安排，但這類合約在某些情況下可能有牴觸反托拉斯法律之疑 慮，特別是在友達有高市場占有率的情況下。

## 綁售

在未 諮詢過法務室意見之前，不應設定條件，要 求 客戶購買某產品必須一併購買另一種產品。雖然包裹交易並不必然違法，且可能有助於促進競爭，然而在某些情況下，它可能構成違法的綁售(tying)，特別是在友達在某產品有高市場占有率的情況下。

## 掠奪性定價

---

請勿為了破壞競爭而以低於成本之價格販售產品。特別是在友達有高市場占有率的情況下，產品價格低於邊際成本將可能被認為是為了達成破壞競爭的目的。

### 價格歧視

在某些情況下，以不同的價格販售相同的產品給條件相似的客戶可能是違法的。但如果有正當性的客觀理由，則差別定價是可以被允許的，例如大量交易的折扣、未商業合作之可能性或為了因應競爭對手之定價等。如果同仁認為友達的銷售條款可能抵觸競爭法關於價格歧視之規定，則應立即諮詢法務室之意見。

---

當行為涉及不法時，再小心謹慎的用字遣詞也無法避免反托拉斯法律之責任，然而一個合法的行為則可能因為使用易使人誤解的表達方式或不謹慎的用字遣詞而被質疑，甚至是遭受反托拉斯調查。公司內部的溝通及表達亦應小心謹慎，避免使用會讓人誤解為違反反托拉斯法律之不恰當或草率言詞。特別是在使用電子郵件作為溝通工具時要加以注意，因為電子郵件的發信人慣於在內容中使用不精確且容易被誤解的用詞。溝通應依據事實，避免使用挑撥性或判定性之語言。特別應避免發生自己無違法意圖，但卻可能被他人誤解為有意與競爭對手就價格或相關事項進行違法合意或合作意思的語言。

### 禁止報復

若同仁質疑存在違反本政策或任何反托拉斯法律之行為，希望同仁立即向友達法務室或友達的反托拉斯法律遵循最高主管林欣吾博士報告。同仁也可向友達的匿名郵件專線 [compliance@auo.com](mailto:compliance@auo.com) 報告。友達嚴肅看待所有可能違反反托拉斯法議題之報告，善意提供相關資訊給法務室或林博士或報告任何可能的違法狀況的任何同仁不會受到任何形式的處罰或報復。若有發生任何報復事件，同仁應立即通知法務室。

---

遵循反托拉斯法律是全體同仁的責任。同仁應與法務室緊密合作並尋求適當之建議，以落實遵循反托拉斯法的責任並在符合法律的前提下達到友達之商業目標。若您認為友達可能違反反托拉斯法律，則您應立即與主管或法務室討論。欲了解更詳盡之反托拉斯行為應行報告項目，請參考友達反托拉斯法律遵循手冊。

---

若您對是否違反友違反托拉斯法律遵循政策有疑問或是想報告公司違反反托拉斯法律的狀況，請與法務長李耕溥 [Paul KP Lee @ auo.com](mailto:Paul.KP.Lee@auo.com) 聯繫。您也可以聯絡友違反托拉斯法律遵循最高主管：林欣吾博士 [w.lin @ auo.com](mailto:w.lin@auo.com) 。您也可向友違反托拉斯法律遵循最高主管：林欣吾博士 [compliance @ auo.com](mailto:compliance@auo.com) 報告。

---