

绝对垄断行为的可为与不可为示例

⊘ 不可为事项

不得与竞争对手讨论下述话题（“绝对垄断行为”）或就此达成协议：

⊘ 价格与成本

绝不与竞争对手讨论或比较价格与成本，如：

- 销售或采购价格，包括相关的成本要素；
- 最低价、标准价或者价格目录；
- 提价、降价及其相关评估，如讨论目前的价格水平；
- 诸如折扣、利润、计算方法及公式等价格相关因素；
- 标准或特定项目的销售或采购条件。

⊘ 划分销售区域

- 销售区域或禁止销售区域。

⊘ 划分客户或项目

- 新梯销售：如是否向竞争对手的客户销售；
- 在用梯销售：如是否为竞争对手的产品提供服务。

⊘ 划分市场份额或配额

- 就市场份额进行讨论或达成协议；
- 对产量或库存进行限制以提高价格；
- 决定采购和/或销售的配额。

⊘ 递交标书前的投标/报价（所谓的“串通投标”）

竞争对手之间不得：

- 讨论参加或不参与某项投标；
- 通过商定“中标价格”或“失标价格”来预先确定“中标人”。

⊘ 敏感的商业信息

下述信息：

- 不为公众所知的信息，并且
- 能据以确切得出竞争对手市场行为（如：营业额和市场份额的变化发展、盈利和亏损情况、定价策略）的信息，不应与对竞争对手交流，除非获得 CLS 明确的批准。

✓ 可为事项

停住讨论涉及绝对垄断行为的话题

若竞争对手的代表开始谈论此类话题，你必须采取以下三种措施：

1. 要求其立即停止谈论此类话题；
2. 若其不停止，以他人能够记起的方式（记录在案或确信每个在场的人意识到你离开了且为什么离开）离开会场；
3. 立即将情况告知你的法律顾问和 KG 负责人。