

选择真正的成功

——专访伊顿全球副总裁、法律总顾问 Mark McGuire

做正确的事情，以及以正确的方式去做事，是世界上任何一个伟大的企业能够兴旺发达的根本所在

文 本刊记者 柯浪

与其他一些《财富》500强的企业相比，伊顿（Eaton）似乎显得不事张扬，以致于即使进入中国已有10几个年头，伊顿的名字对大多数中国人来说仍显得相当陌生。实际上，这家总部位于美国克里夫兰的多元化的工业产品制造

商，在许多工业领域都是全球领导者，2006年的销售额达124亿美元，在美国股市，伊顿也是一支备受投资者青睐的大蓝筹。

然而，对于伊顿公司来说，他们最引以为豪的荣誉之一是，他们是

Ethisphere杂志评选的“世界最具道德表率公司”的获得者。Ethisphere杂志是关注盈利与道德操守之间联系的国家出版机构。

作为这家公司的全球副总裁兼法律总顾问，Mark McGuire工作与这一荣誉的取得息息相关。他的重要工作之一就是完善公司的相关制度，使得这家公司在道德上表现更加无可挑剔。“我们非常重视商业道德。”Mark对《法人》说。

伊顿的灵魂

想要证明这不是一句空泛的口号并不容易。因为几乎每个企业会有这样的表态，甚至为此制定一些貌似严格的规章制度。但实际情况又是怎样呢？

企业道德与商业利益哪个更重要？这个问题在现在的生意场上越来越难寻找正确答案。我们已经发现大多迷失的企业，当西门子、朗讯这样一直受人尊敬的名字也和“商业贿赂”这样的字眼扯在一起时，我们的确有理由对与企业在道德方面的表现感到失望。

至少在目前看来，伊顿在商业道德方面的表现值得称道，这也是为什么它能在Ethisphere的评选中榜上有名的原因。在Mark看来，用近乎固执的态度坚持自己商业道德标准，正是伊顿成功的重要原因之一。

“道德观是伊顿集团的灵魂，它使我们有别于那些不问是非的企业。”伊顿的总裁Alexander M. Cutler这样形容



Mark McGuire

道德观在这家企业中的地位。他甚至表示，“宁可失去业务，也不违反价值观”。

“在当今世界，正当经营的含义远不止是知道如何取胜。”Mark对《法人》说，要做到可持续发展，不断发展，保持成功，伊顿的日常决策和行动要以自己的价值观和原则作为基础。做正确的事情，以及以正确的方式去做事，是世界上任何一个伟大的企业能够兴旺发达的根本所在。

如何能使企业的道德观深入人心，而不仅仅是浮于表面？“我觉得这需要更多的教育，培训，告诉他们公司在腐败和商业贿赂方面的立场。”Mark说。

一些国家的伊顿员工参加了旨在适合于其所在地区或业务集团的个性化培训。在印度，有600多名员工参加了全球道德办公室组织的现场培训，各级领导和管理人员接受了深入的道德培训，其中包括如何在市场上处理贿赂和腐败风险，以及道德领导力的重要性的讨论。在中国，我们与上海和北京的领导和管理人员见了面，广泛讨论了关于道德、道德领导力以及如何在中国应对正当经营挑战的问题。

在伊顿，人人都可以公开或者匿名地向伊顿全球道德标准办公室主任报告他们所关心的道德问题，或任何潜在的或事实上违反法律或财务纪律的行为，包括欺诈行为，违反会计制度、审计制度、税务制度，及记录日志事宜。

伊顿 (Eaton) 公司：伊顿公司是一家多元化的工业产品制造商，2006年的销售额达124亿美元。伊顿在许多工业领域都是全球领导者，包括电源质量、电力输配和控制系统及部件、工业设备和移动工程机械以及航空航天所需的液压系统和服务；安全节能的智能化卡车传动系统；以及帮助汽车工业提升性能、燃油经济性和安全性的汽车发动机空气管理系统、传动系统和特种控制系统。

伊顿公司现有员工6万名，产品销往125个国家和地区。伊顿全球总部位于美国俄亥俄州克里夫兰市，位列美国《财富》500强公司。

伊顿经验

除了对员工不断灌输企业的道德观之外，制定一套完善的制度来防治道德出轨行为的发生，也相当重要。

“在伊顿有一本《全球道德准则》，这里面罗列了公司员工在日常经营管理活动中的行为规范，同时伊顿也会每年发表一份关于企业道德的年度报告，把一些好的行动和案例给员工分享。”Mark介绍说。

在伊顿的道德准则中规定，由于伊顿是在美国注册的企业，因此应遵守美国的法律，这一点对集团在全球的业务操作具有同样的约束力。除美国法律外，我们还遵守与集团有业务的其他国家的法律。如果美国法律与当地法律相矛盾，或当地习俗、业务或社会习惯与伊顿的道德准则的原则不一致，则应该寻求帮助，如在采取行动之前必须向自己的主管或全球道德准则办公室主任咨询，获得他们的认可。

在市场销售、采购或者兼并部门工作的员工，必须尤其清楚反垄断法及其他贸易法律和规定。集团员工应避免下列行为：一是同竞争者讨论有关价格、成本、生产能力、产品和服务、竞标方式、销售覆盖范围、分销渠道、供货商、顾客及其他非公开的业务问题；二是在集团已处于领先地位的市场上，不择手段地减少竞争，包括以低于边际成本的价格销售等其他弱肉强食的消减竞争力的做法；三是以不恰当的方式，如偷窃、盗取、复制或欺骗手段等，或通过第三方以不恰当的方式获取竞争者的商业机密；四是明明知道是竞争者的商业秘密仍坚持使用；最后是贬损、指责竞争者，传播捕风捉影的谣言。

在反对商业贿赂问题上，伊顿也规定了严格的门槛。

“贿赂和回扣在全球都是禁止的。”Mark说。禁止集团员工在任何情况下馈赠、赠与、索要或收受任何形式的贿赂或回扣，或类似不道德和不合法的款

项。伊顿禁止贿赂和回扣的原则平等地适用于每一名员工、销售代理人、集团代表、咨询员、分销商和其它代表伊顿的第三方。“本禁止原则在全球范围内适用，不论顾客是谁，当地的习俗、惯例或竞争环境怎么样。”

在伊顿有业务活动的国家，员工必须遵守其所有反腐败法律，包括美国“关于禁止在对外交往中的腐败行为法令”(FCPA)。

为了确保销售代理人、代表、咨询员或分销商不以伊顿的名义支付贿赂或回扣，必须保证与上述各方的协议安排是书面合同，所有条款是根据集团标准的法律和财务制度要求而拟定的。

同时，适度的业务上的礼尚往来和娱乐活动通常被用来与合作伙伴之间建立良好的关系。这样的例子包括工作午餐、体育运动门票和小的公司纪念品。如果礼物或者娱乐活动具有极高价值，接受它就会带来利益冲突或造成冲突的表象，这似乎使收受人的客观判断力大打折扣。赠送礼物的人似乎有权利要求获得优惠待遇，如采购订单、更好的价格、或更有利的销售条件。

“在任何情况下，在任何仪式上接受或馈赠礼物之前，必须事先征得主管的同意。”Mark说。

向政府出售产品和服务更是受到严格管制的。那些与政府顾客进行交易的员工必须保证所有交易和关系符合适用的法律和规定。世界上任何一个国家政府和地方政府都有具体的政府采购法律和规定来保护公众利益，其中最重要的是关于保密信息法律。在与国防有关的项目中，不得索取、接受或处理员工没有资格受理的信息。

“在市场全球化的今天，面对各种复杂的局势，没有人知道全部答案。但我们知道，如果一个组织承诺恪守原则，努力创造一个提倡健康的道德行为环境，不断寻求发展，最好的答案也会随之出现。”Mark说。■