

Panduan Undang-undang Persaingan Uni Eropa Bagi Pegawai

Rekan-rekan sekerja di UTC yang terhormat,

Pedoman ini disusun untuk membantu anda memahami undang-undang persaingan Uni Eropa. Sementara perusahaan kita bertumbuh dan kegiatan-kegiatan bisnisnya menjadi lebih global dan lebih kompleks, semua pegawai harus memahami dan mematuhi undang-undang ini.

Harap anda baca peraturan-peraturan ini, dan terapkan mereka dengan seksama. Undang-undang persaingan mengandung banyak nuansa, dan anda harus menghubungi Bagian Hukum jika anda merasa ragu-ragu mengenai legalitas suatu kegiatan tertentu. Adalah juga penting bahwa kita menghindari tindakan-tindakan atau pernyataan-pernyataan yang memberikan kesan seolah-olah sebagai tingkah laku yang diragukan.

Pedoman ini tidak membahas undang-undang kompetisi yang mengatur tentang akuisisi, merger dan usaha-usaha patungan. Kalau anda mempertimbangkan kemungkinan melakukan transaksi-transaksi di mana UTC akan memperoleh atau melepas kontrol atas suatu bisnis atau aset-asetnya, anda harus berkonsultasi dengan Bagian Hukum.

Sering-seringlah anda mengaku pada Pedoman ini, dan ikutilah petunjuk-petunjuknya, yang memungkinkan UTC memenuhi tujuan-tujuan bisnisnya dan kewajiban-kewajiban hukumnya.



*George David,
Ketua dan CEO*

Daftar Isi

	Halaman
Introduksi	1
Pedoman Umum	2
Tinjauan atas Undang Undang Persaingan Uni Eropa	3
Hubungan dengan Saingan-Saingan	4
Hubungan dengan Para Pelanggan	6
Hubungan dengan Para Distributor	7
Hubungan dengan Para Pemasok	7
Penyidikan, Pengeledahan dan Penyitaan	8
Pembuatan Dokumen	8
Kesimpulan	9

Introduksi

Pedoman ini disusun oleh United Technologies Corporation (“UTC”) dan anak-anak perusahaannya untuk membantu anda memahami undang-undang Uni Eropa mengenai persaingan yang adil.

Uni Eropa terdiri dari 25 Negara Anggota

- Austria
- Belgia
- Siprus
- Republik Ceko
- Denmark
- Estonia
- Finlandia
- Prancis
- Jerman
- Yunani
- Hongaria
- Irlandia
- Italia
- Latvia
- Lithuania
- Luxembourg
- Malta
- Negeri Belanda
- Polandia
- Portugal
- Slovakia
- Slovenia
- Spanyol
- Swedia
- Inggris

Uni Eropa dibentuk untuk meningkatkan kerjasama politik dan ekonomi antara negara-negara anggotanya dan untuk lebih mengintegrasikan pasar negara-negara anggota. Untuk mencapai tujuan itu, negara-negara anggota Uni Eropa telah menyetujui sejumlah perjanjian dan prakarsa-prakarsa lain yang dirancang untuk mengatur transaksi-transaksi bisnis yang mempengaruhi Uni Eropa.

Uni Eropa dimulai dengan tiga perjanjian terpisah sejak tahun 1950an; Komunitas Batubara dan Baja Eropa, Komunitas Energi Atom Eropa dan Masyarakat Ekonomi Eropa (“EEC”). Secara bersama, mereka dikenal dengan sebutan Masyarakat Eropa. Perjanjian yang menciptakan Masyarakat Ekonomi Eropa direvisi besar-besaran pada awal tahun 1990an dan sekarang dikenal dengan sebutan “Perjanjian Uni Eropa” (“Perjanjian UE”). Peraturan-peraturan mengenai persaingan dimuat dalam Pasal 81 sampai 89 dalam Perjanjian Uni Eropa. Undang-undang persaingan Uni Eropa berlaku untuk perjanjian-perjanjian antara perusahaan-perusahaan dan tingkah laku perusahaan secara sepihak yang mungkin mempengaruhi perdagangan antara negara-negara anggota. Baik Komisi Uni Eropa (“Komisi”) maupun Dinas Urusan Persaingan Nasional (“NCA”) di setiap negara anggota melaksanakan undang-undang persaingan Uni Eropa. Selain itu, sebagian besar negara anggota memiliki undang-undang persaingan nasional mereka sendiri yang menyediakan aturan-aturan penegakan yang terpisah tetapi paralel. Meskipun Pedoman ini hanya merujuk pada peraturan-peraturan Uni Eropa, sebagian besar dasarnya dapat diterapkan pada peraturan-peraturan persaingan nasional masing-masing negara anggota.

Komisi atau Uni Eropa dan Dinas Urusan Persaingan Nasional dapat bertindak berdasarkan pada inisiatif mereka sendiri atau pada keluhan-keluhan negara-negara anggota, perusahaan-perusahaan atau individu-individu. Keputusan-keputusan Komisi dapat ditinjau oleh peradilan-peradilan Uni Eropa di Luxembourg. Keputusan-keputusan Uni Eropa dan Dinas Urusan Persaingan Nasional dapat ditinjau oleh peradilan nasional dari negara anggota dan, akhirnya, oleh peradilan-peradilan Uni Eropa.

Komisi atau Uni Eropa dan Dinas Urusan Persaingan Nasional memiliki wewenang yang luas untuk melakukan investigasi. Staf mereka dapat mengunjungi perusahaan-perusahaan tanpa peringatan dalam yang disebut “razia fajar,” mengeledah tempat-tempat bisnis (dan dalam keadaan-keadaan tertentu tempat tinggal perorangan) dan mengambil kopi semua bahan yang mungkin dapat dijadikan bukti. Mereka dapat mengambil pernyataan lisan dengan persetujuan, mengharuskan jawaban tertulis atas pertanyaan-pertanyaan dan melakukan sidang dengar keterangan mengenai perusahaan-perusahaan yang bersangkutan, saingan-saingan dan pihak-pihak ketiga untuk mengumpulkan fakta-fakta suatu kasus. Prosedur-prosedur ini rumit. Kalau anda dimintai informasi, atau digeledah oleh petugas Komisi Uni Eropa atau Penguasa Persaingan Nasional, anda harus memberitahu Bagian Hukum secepatnya. (Lihat Investigasi, Penggeledahan dan Penyitaan.)

Sementara Perjanjian Uni Eropa tidak menetapkan sanksi-sanksi kriminal, pelanggaran terhadap undang-undang persaingan Uni Eropa dapat membawa konsekuensi berat terhadap perusahaan dan anda sendiri secara pribadi. Komisi Uni Eropa mungkin mengenakan denda cukup besar – sampai 10% pendapatan UTC di seluruh dunia. Komisi Uni Eropa mungkin juga mengeluarkan perintah ‘cease-and-desist’ (perintah untuk menghentikan apapun yang sedang anda lakukan dan memberlakukan perubahan struktural yang berdampak besar terhadap bagaimana perusahaan melakukan urusannya. Beberapa negara anggota Uni Eropa dapat memberlakukan sanksi kriminal (termasuk hukuman penjara) terhadap perusahaan-perusahaan dan pegawai-pegawainya secara perorangan kalau mereka didapati bersalah melakukan pengaturan harga dan pelanggaran-pelanggaran serius lain terhadap undang-undang persaingan.

Pada halaman-halaman berikut, anda akan mendapati: (1) sebuah ringkasan singkat dan sederhana pedoman dasar; (2) sebuah ringkasan singkat undang-undang persaingan Uni Eropa, diskusi yang lebih terinci mengenai pedoman-pedoman dalam berurusan dengan para pesaing, pelanggan, distributor dan pemasok dan petunjuk mengenai bagaimana menangani inspeksi mendadak. Kami harap anda mendapati bahwa petunjuk ini bermanfaat.

Pedoman-Pedoman Umum

Pedoman-pedoman berikut disusun berdasar asas-asas umum undang-undang persaingan Uni Eropa dan berlaku untuk operasi-operasi UTC di Uni Eropa:

Kontak-kontak dan urusan lain dengan para pesaing. Anda harus menghindari segala bentuk perjanjian anti-persaingan atau praktek yang diatur bersama dengan secara diam-diam atau terbuka dengan pesaing-pesaing UTC atau pesaing-pesaing potensial UTC. “Praktek-praktek yang diatur bersama” mencakup kolusi antara sesama pesaing dan bentuk lain apapun tingkah laku yang mencakup para pesaing bertindak bersama dengan tujuan atau yang dampaknya membatasi persaingan. Dalam beberapa tahun terakhir ini, Komisi Uni Eropa telah mengenakan denda-denda sangat besar terhadap para pesaing yang terlibat dalam praktek-praktek anti persaingan yang diatur bersama.

Anda sama sekali tidak boleh membahas hal-hal berikut dengan pesaing:

- harga atau diskon
- syarat atau ketentuan penjualan
- laba
- batas laba
- biaya
- praktek-praktek distribusi
- penawaran atau maksud untuk mengajukan penawaran
- wilayah-wilayah penjualan
- seleksi, penolakan atau pemutusan hubungan dengan pelanggan
- penambahan atau penghapusan kapasitas
- prakarsa-prakarsa riset dan pengembangan.

Catat dengan akurat semua sumber-sumber informasi apapun yang anda peroleh mengenai pesaing (misalnya: pelanggan, publikasi perdagangan, daftar harga yang dipublikasikan).

Asosiasi dagang. Keanggotaan dalam asosiasi dagang dapat menjadi aspek penting dalam peran UTC sebagai anggota yang bertanggungjawab dalam Komunitas bisnis. Namun, kehadiran anda dalam pertemuan apapun di mana suatu subyek yang sensitif dalam hal persaingan dibahas dapat membuat anda dan perusahaan anda terlibat dalam pengaturan ilegal yang dicapai dalam pertemuan itu, meskipun kalau anda tidak berpartisipasi dalam diskusi tersebut. Karena itu, semua keanggotaan dalam asosiasi harus mendapat persetujuan dari satuan bisnis anda dan Bagian Hukum yang relevan, dan partisipasi anda harus mengikuti pedoman asosiasi buruh dalam pamflet ini dan yang diumumkan secara resmi oleh satuan bisnis anda.

Hubungan dengan pelanggan jual kembali. Jangan mencapai kesepakatan dengan distributor mengenai harga jual kembali untuk produk-produk UTC. Rekomendasi harga-harga jual kembali diizinkan, tetapi anda harus berkonsultasi dengan Bagian Hukum sebelum melakukan rekomendasi seperti itu. Jangan membahas urusan-urusan dengan pelanggan tertentu dengan pelanggan-pelanggan lain manapun, atau dengan para pesaing. Jangan, tanpa persetujuan sebelumnya dari Bagian Hukum, menyeleksi pelanggan-pelanggan dengan pengertian bahwa mereka hanya akan menjual kembali di pasar-pasar atau wilayah-wilayah atau kepada perorangan-perorangan yang ditetapkan secara spesifik oleh perusahaan atau bahwa mereka akan membatasi ekspor.

Kontrak-kontrak keperluan. Minta nasihat hukum sebelum menyetujui suatu kontrak di mana anda mengikat seorang pelanggan untuk membeli keperluan-keperluannya hanya dari UTC, atau terutama dari UTC. Komisi Uni Eropa mungkin memberlakukan denda berat terhadap perusahaan-perusahaan yang posisinya dominan, yang mengharuskan pelanggan-pelanggannya membeli semua keperluan-keperluannya dari perusahaan itu secara eksklusif, atau mendorong mereka agar melakukan hal itu dengan memberikan “rabat kesetiaan.” (Catat bahwa memberikan rabat kuantitas pada umumnya adalah suatu praktek bisnis yang sah).

Pengaitan. Produk-produk dan jasa UTC akan dijual berdasarkan baik buruknya produk dan jasa itu sendiri. Kalau UTC adalah pemasok besar suatu produk atau jasa, anda harus berkonsultasi dan memperoleh persetujuan dari Bagian Hukum sebelum anda menyertakan syarat pada pembelian produk atau jasa tersebut oleh pelanggan dengan pembelian produk atau jasa lain.

Diskriminasi. Kalau suatu perusahaan memiliki posisi dominan di suatu pasar, perusahaan itu tidak boleh melakukan praktek-praktek diskriminasi, seperti memperlakukan pelanggan-pelanggan tertentu lebih baik daripada pelanggan lain. Dalam konteks ini, istilah “pelanggan” mencakup grosir dan distributor dan juga pelanggan pengguna akhir. Kalau anda memiliki pertanyaan apapun mengenai apakah praktek-praktek bisnis anda bersifat diskriminatif, harap hubungi Bagian Hukum.

Pemutusan hubungan. Pemutusan hubungan kita dengan pelanggan tertentu harus didasarkan pada alasan-alasan bisnis yang sah, yang harus dicatat secara penuh dalam dokumen-dokumen anda. Bagian Hukum harus dihubungi terlebih dahulu. UTC mungkin akan kena denda kalau anda memutuskan hubungan dengan suatu pelanggan yang telah memutuskan untuk menawarkan produk-produk atau jasa yang menyaingi produk-produk atau jasa UTC. Dalam keadaan-keadaan tertentu, mungkin ilegal untuk memutuskan hubungan dengan suatu pelanggan, yang kelanjutan hidupnya bergantung pada pasokan-pasokan ini, atau di mana pemutusan hubungan dirancang untuk memungkinkan UTC mengambil alih kegiatan-kegiatan suatu pelanggan yang mungkin juga bersaing dengan UTC.

Ikhtisar Undang Undang Persaingan Uni Eropa

Larangan-larangan spesifik dalam Undang-Undang Persaingan Uni Eropa mencakup:

Persetujuan-Persetujuan Restriktif. Uni Eropa melarang perjanjian-perjanjian dan praktek-praktek yang diatur bersama yang membatasi persaingan dan mempengaruhi perdagangan di Uni Eropa. Uni Eropa pada umumnya melarang perjanjian-perjanjian atau praktek-praktek yang diatur bersama yang:

- secara langsung atau tidak langsung mengatur harga atau syarat-syarat perdagangan apapun;
- membatasi atau mengontrol produksi, pasar, pengembangan teknis, atau investasi;
- membagi atau mengalokasi pasar atau sumber-sumber pasukan;
- melakukan diskriminasi terhadap pelanggan-pelanggan dengan memberlakukan persyaratan-persyaratan yang tidak sama terhadap transaksi serupa, sehingga merugikan persaingan;
- memberlakukan syarat bahwa untuk memperoleh suatu kontrak, pihak lain harus menerima kewajiban-kewajiban lain yang menyangkut suatu produk atau jasa terpisah (“pengaitan”) untuk menghapuskan persaingan.

Perjanjian-perjanjian seperti itu tidak dapat dilaksanakan, dan mungkin dapat mengakibatkan dikenakan denda berat kalau perjanjian-perjanjian itu digugat dan kasusnya dimenangkan oleh Komisi Uni Eropa, Dinas Urusan Persaingan Nasional, atau pesaing atau pelanggan di pengadilan nasional.

Komisi Uni Eropa telah mengeluarkan peraturan-peraturan yang menetapkan pengecualian-kecualian terbatas untuk perjanjian-perjanjian dari jenis-jenis tertentu, seperti perjanjian alih teknologi, spesialisasi, riset dan pengembangan dan perjanjian-perjanjian tertentu mengenai pemasokan atau distribusi (vertikal). Anda harus menghubungi Bagian Hukum sebelum merundingkan perjanjian apapun dari jenis ini.

Penyalahgunaan posisi dominan. Penyalahgunaan suatu “posisi dominan” tidak diperbolehkan. Menurut undang-undang persaingan Uni Eropa, suatu “posisi dominan” mungkin timbul kalau suatu perusahaan memiliki pangsa besar produk yang relevan dan pasar geografis. Untuk menentukan apakah suatu posisi dominan ada atau tidak, diperlukan suatu analisis kompleks atas fakta-fakta yang ada. Berikut adalah contoh-contoh penyalahgunaan, kalau suatu perusahaan memiliki posisi dominan:

- secara langsung atau tidak langsung memberlakukan pembelian yang tidak adil atau mencaplok, atau memberlakukan harga-harga jual yang tidak adil, atau kondisi-kondisi tidak adil lainnya;
- membatasi produksi, pasar atau pengembangan teknis yang merugikan konsumen;
- melakukan diskriminasi antara para pelanggan dengan memberlakukan syarat-syarat yang berbeda untuk transaksi-transaksi yang sepadan; sehingga merusak persaingan;
- memberlakukan syarat bahwa untuk memperoleh suatu kontrak, pihak lain harus menerima kewajiban-kewajiban lain yang menyangkut suatu produk atau jasa terpisah (“pengaitan”) untuk menghapuskan persaingan.

Hubungan dengan Para Pesaing

UTC pada umumnya mungkin menetapkan harga, memutuskan syarat-syarat bagi penjualan, dan menyeleksi pelanggan tanpa melanggar undang-undang persaingan Uni Eropa. Namun, UTC tidak boleh membuat putusan-putusan itu dengan pengaturan bersama dengan satu atau lebih pesaingnya. Persetujuan-persetujuan atau saling pengertian seperti itu disebut dengan perilaku yang diatur bersama secara “horizontal”. Menurut undang-undang persaingan Uni Eropa, praktek-praktek apapun yang diatur bersama secara horizontal yang menyangkut harga, syarat-syarat penjualan, volume produksi, atau alokasi wilayah pelanggan, adalah ilegal, tidak soal apapun tujuannya, pembenaran bisnisnya, atau dampak aktualnya terhadap pesaingnya. UTC tidak akan terlibat dalam kegiatan apapun yang merupakan, atau berkesan seolah-olah merupakan, praktek-praktek yang diatur bersama seperti itu.

Misalnya, perilaku berikut dapat membuat UTC dikenai denda berat dan menimbulkan kerusakan besar terhadap nama baik perusahaan di seluruh dunia:

Perjanjian-perjanjian dan praktek-praktek yang diatur bersama.

Semua contoh yang dibahas di bawah ini adalah melanggar hukum kalau mereka dilakukan atas dasar suatu “perjanjian” atau “praktek yang diatur bersama” antara dua atau lebih pesaing. Istilah “perjanjian” ditafsirkan secara luas menurut undang-undang persaingan Uni Eropa. Suatu perjanjian tidak harus formal atau tertulis, dan dapat dikatakan komunikasi apapun dengan pesaing-pesaing yang mencakup pertukaran informasi yang sensitif bagi pesaing dapat digunakan sebagai bukti suatu perjanjian.

Kegiatan-kegiatan yang dibahas di bawah ini adalah melanggar hukum meskipun kalau tidak ada perjanjian, dan hanya ada “praktek yang diatur bersama.” Suatu praktek yang diatur bersama dapat timbul dari suatu saling pengertian informal yang dicapai dalam suatu kejadian yang tampaknya biasa-biasa saja, seperti pertemuan asosiasi buruh, atau dalam permainan golf. Tindakan-tindakan di mana perusahaan-perusahaan dengan sengaja melakukan kerjasama diam-diam untuk menghindari persaingan dianggap sebagai praktek-praktek yang diatur bersama, yang ilegal.

Sering tidak ada bukti tertulis untuk membuktikan perjanjian atau praktek yang diatur bersama, yang melanggar hukum, tetapi para penegak hukum dan hakim dapat menyimpulkan adanya perjanjian atau praktek yang diatur bersama dari komunikasi telepon yang samar-samar, pesan-pesan yang pilihan kata-katanya tidak tepat dalam memoranda dan surat elektronik, kata-kata yang diucapkan pegawai-pegawai perusahaan kepada para pelanggan atau pesaing, atau, sekedar tidak adanya penjelasan lain yang dapat diterima.

Contoh: Anda mengeluh kepada seorang salesman dari sebuah pesaing besar mengenai produk-produk sebuah pesaing kecil – “Saya kira kami harus ambil tindakan untuk meluruskan hal ini.” Salesman pesaing besar tadi menulis sebuah memo kepada perusahaannya mengatakan, “Saya tahu

bahwa sebuah perusahaan besar dalam sektor kita berencana mengambil tindakan untuk mengatasi masalah di pasar yang ditimbulkan oleh pesaing X.” Dua pekan kemudian, perusahaan anda memulai program penurunan harga secara agresif yang ditujukan terhadap produk pesaing kecil X, dan tidak lama kemudian, pesaing anda memulai program serupa.

Meskipun kalau perorangan-perorangan dalam komunikasi tadi tidak membuat putusan mengenai harga, memo tadi besar kemungkinan digunakan sebagai bukti terjadinya suatu perjanjian ilegal, atau praktek yang diatur bersama untuk menyerang X.

Pengaturan Harga. Pengaturan harga terjadi bahkan kalau tidak ada perjanjian mengenai harga-harga atau tingkat harga-harga spesifik.

Contoh: Dalam sebuah pertemuan asosiasi dagang, anda ngobrol secara informal dengan wakil-wakil pabrik-pabrik pesaing. Satu orang mengatakan: “Saya tidak tahu dengan kalian, tetapi tingkat laba kami tidak sebesar dulu.” Seorang wakil dari pesaing lain kemudian berkata: “Seandainya saja kita dapat berbuat sesuatu mengenai diskon-diskon yang begitu besar.” Anda menganggukkan kepala tanda setuju. Selama beberapa bulan berikutnya, semua perusahaan yang wakilnya hadir dalam pembicaraan tadi menaikkan harga.

Berdasar fakta-fakta itu, penegak hukum atau hakim dapat menyimpulkan bahwa para wakil dagang yang hadir dalam pembicaraan tadi terlibat dalam pengaturan harga.

Setiap kali anda bersama pesaing, dan pembicaraan mengenai isu-isu yang sensitif terhadap persaingan berkembang, anda harus segera menyatakan keberatan, meninggalkan ruangan dan secepatnya menghubungi Bagian Hukum untuk mengemukakan pembicaraan tadi.

Persetujuan yang mempengaruhi syarat-syarat penjualan.

Larangan mengenai persetujuan-persetujuan antara para pesaing berlaku tidak saja dalam hal harga, tetapi juga dalam syarat-syarat lain suatu penjualan, termasuk ketentuan-ketentuan mengenai kredit, program-program promosi, diskon, service charge dan ketentuan-ketentuan mengenai pengiriman. Perjanjian atau pengaturan praktek-praktek yang diatur bersama untuk membatasi produksi juga dapat melanggar hukum, meskipun kalau tidak ada saling pengertian mengenai harga-harga yang akan dikenakan oleh pesaing yang manapun.

Persetujuan oleh pesaing-pesaing yang menyangkut pelanggan.

Persetujuan-persetujuan antara para pesaing mengenai pelanggan kepada siapa mereka akan, atau tidak akan, menjual produk adalah ilegal. Persetujuan atau praktek-praktek yang diatur bersama yang melanggar hukum tidak hanya saling pengertian yang menyangkut alokasi pelanggan dan wilayah, tetapi juga praktek-praktek yang diatur bersama oleh para pesaing untuk tidak menjual kepada pelanggan tertentu, atau kategori-kategori pelanggan tertentu. Misalnya, pengaturan bersama untuk menolak menjual kepada pelanggan yang mengurangi harga, yang memiliki risiko kredit buruk, dan bahkan pelanggan-pelanggan yang tidak etis, adalah merupakan boikot yang ilegal, meskipun hal itu akan legal, kalau dilakukan

secara independen. Demikian juga, persetujuan antara beberapa perusahaan untuk tidak mau menjual kepada suatu pelanggan, kecuali kalau pelanggan itu tidak membeli lagi dari pemasok lain, adalah ilegal meskipun kalau pemasok tadi terlibat dalam praktek-praktek perdagangan yang tidak adil. Pendeknya, tidak soal apapun justifikasi bisnisnya, undang-undang persaingan Uni Eropa tidak mengizinkan para pesaing melakukan tindakan yang diatur bersama untuk menetapkan dengan siapa mereka mau, atau tidak mau, berurusan dagang.

Asosiasi-asosiasi dagang dan organisasi-organisasi profesional.

Sebagian pegawai UTC kadang-kadang ikut dalam asosiasi dagang atau organisasi profesional. Asosiasi-asosiasi dagang mungkin melakukan kegiatan yang sah seperti memantau peraturan-peraturan pemerintah, rancangan undang-undang yang diusulkan, atau undang-undang kesehatan dan keselamatan yang menyangkut industri atau memperbaiki keamanan produk. Namun, organisasi-organisasi ini, kalau digunakan secara tidak layak, dapat menjadi peluang bagi para pesaing untuk membahas hal-hal yang mungkin dapat dianggap sensitif pada persaingan. Karena itu, adalah penting bahwa komunikasi-komunikasi apapun dengan para pesaing maupun para pesaing potensial dalam pertemuan-pertemuan asosiasi dagang atau kegiatan-kegiatan lain yang disponsori, hanya berisi informasi yang diperlukan bagi berfungsinya kelompok itu secara sah dan kehati-hatian harus sangat dijaga untuk menghindari diskusi-diskusi yang nantinya dapat mengakibatkan tuduhan-tuduhan bahwa telah terjadi persetujuan atau praktek yang diatur bersama yang ilegal. Kehadiran saja pada suatu pertemuan di mana hal-hal yang sensitif pada persaingan dibahas, dapat digunakan sebagai bukti bahwa anda dan UTC ikut ambil bagian dalam pengaturan terlarang, bahkan kalau anda tidak ikut ambil bagian dalam diskusi-diskusi itu.

Pertama, adalah kebijakan UTC bahwa asosiasi dagang apapun di mana UTC atau pegawai-pegawainya menjadi anggota harus memiliki penasihat hukum yang memberi petunjuk kepada asosiasi itu mengenai isu-isu undang-undang persaingan. Penyimpangan apapun dari kebijakan ini memerlukan izin khusus dari Bagian Hukum anda yang relevan.

Kedua, prosedur-prosedur berikut harus diikuti dalam hal semua pertemuan antara para anggota asosiasi dagang yang menyangkut subyek-subyek yang menjadi kepentingan industri bersama:

- Sebuah agenda harus diedarkan sebelum berlangsungnya setiap pertemuan dan, kalau mungkin, ditinjau oleh Bagian Hukum anda yang relevan untuk menetapkan apakah agenda itu mencakup subyek-subyek yang sensitif pada persaingan. Jangan menghadiri suatu pertemuan kalau topik-topik yang tidak layak termasuk dalam agenda itu. Kalau tidak praktis untuk mengedarkan sebuah agenda sebelum berlangsungnya pertemuan, anda harus menyampaikan agenda itu kepada Bagian Hukum setelah berlangsungnya pertemuan supaya Bagian Hukum, kalau perlu, mencatat kegiatan-kegiatan asosiasi itu. Asosiasi dagang juga harus mencatat notulen jalannya rapat dan wakil-wakil perusahaan harus menyampaikan notulen ini kepada Bagian Hukum, di mana mungkin, begitu menerimanya.

- Dalam peristiwa di mana isu apapun yang sensitif pada persaingan dibahas dalam pertemuan, wakil perusahaan harus segera dan secara terbuka menyatakan dirinya dan perusahaan tidak tersangkut-paut dengan pembicaraan itu, minta supaya itu dicatat dalam notulen, meninggalkan pertemuan seketika setelah itu, dan seketika memberitahu Bagian Hukum.
- Yang paling penting, tidak seorangpun pegawai perusahaan boleh menjadi bagian suatu persetujuan atau saling pengertian, baik formal maupun informal, yang menyangkut harga, laba, syarat-syarat penjualan, volume produksi, proyek-proyek riset dan pengembangan, pelanggan atau pasar. Selain itu, tidak boleh ada informasi yang dipertukarkan yang terkait dengan harga atau biaya, pemasaran, produksi, atau rencana-rencana riset atau penjualan apapun yang baru saja terjadi, atau statistik pengiriman suatu perusahaan individual. Mungkin adalah diperbolehkan untuk memberikan data historis tertentu kepada asosiasi dagang dalam rangka mengumpulkan, misalnya, statistik umum pasar, asal saja data yang diungkapkan kepada para pesaing itu bersifat jumlah dan tanpa nama. Sebelum data apapun dibagi dengan asosiasi dagang, anda harus memperoleh peninjauan atas data itu dan persetujuan dari Bagian Hukum.
- Keanggotaan apapun dalam asosiasi dagang harus disetujui sebelumnya oleh satuan bisnis dan Bagian Hukum yang relevan dan harus dilakukan sesuai dengan pedoman-pedoman ini dan pedoman apapun mengenai asosiasi dagang yang dikeluarkan oleh satuan bisnis.

Komisi Penasihat pemerintah dan presentasi kepada badan-badan pemerintah. Dari waktu ke waktu, para pegawai mungkin ditunjuk untuk ikut bersama para anggota asosiasi dagang atau profesional dalam konsultasi dengan badan-badan pemerintah mengenai pajak, hal-hal Kesehatan dan keselamatan, atau pemberlakuan standar industri yang seragam untuk suatu produk. Kegiatan-kegiatan seperti itu adalah legal kalau dilakukan dengan cara yang layak. Namun karena risiko-risiko yang menyertai kegiatan-kegiatan itu, proposal untuk berpartisipasi dalam aksi gabungan apapun dengan para pesaing sehubungan dengan sidang dengar keterangan atau proses hukum dengan pemerintah harus dibahas terlebih dahulu dengan Bagian Hukum.

Memantau kegiatan para pesaing. UTC akan bersaing dengan gigit di semua pasar yang dilayaninya. Persaingan tentu saja mencakup pengetahuan mengenai kegiatan-kegiatan para pesaing kita. Namun, dalam keadaan apapun, perusahaan tidak boleh mengumpulkan informasi mengenai harga, promosi atau kegiatan-kegiatan serupa para pesaing, yang bersaing langsung dengan perusahaan. Anda boleh memperoleh informasi persaingan dari pihak-pihak ketiga, seperti misalnya organisasi-organisasi riset pemasaran independen. Anda juga boleh secara sah memperoleh informasi dari sumber-sumber lain seperti pelanggan, tetapi sumber-sumber ini tidak boleh digunakan sebagai perantara dalam pertukaran data timbal balik antara para pesaing. Silakan Merujuk pada Edaran UTC berjudul Pengumpulan Informasi Persaingan.

Hubungan dengan Para Pelanggan

Undang-undang persaingan membatasi cara-cara UTC melakukan hubungan dengan para pelanggan. Perusahaan, dengan bertindak sendirian, pada umumnya bebas untuk memilih pelanggan-pelanggannya dan menetapkan harga, asal saja perusahaan itu tidak menyalahgunakan potensi posisi dominan. Seperti juga, pelanggan-pelanggan perusahaan pada umumnya bebas untuk memilih konsumen kepada siapa mereka akan menjual kembali produk-produk UTC, untuk menetapkan harga jual kembali mereka sendiri atas produk-produk UTC, dan untuk memilih pemasok-pemasok, dari mana mereka akan membeli produk. Usaha-usaha UTC untuk membatasi pilihan-pilihan ini besar kemungkinan akan menimbulkan masalah undang-undang persaingan.

Seleksi pelanggan. UTC boleh menyeleksi pelanggan-pelanggan dengan siapa ia mau berurusan. UTC juga boleh secara eksklusif memasok pelanggan-pelanggan dalam situasi-situasi tertentu. Tetapi pada umumnya adalah ilegal untuk mencapai saling pengertian dengan suatu pelanggan bahwa UTC akan menolak berurusan dengan satu atau lebih dari pesaing-pesaing pelanggan tadi. Karena alasan ini, anda harus sangat berhati-hati untuk tidak membahas dengan pelanggan-pelanggan anda, transaksi-transaksi atau rencana-rencana anda pada masa depan yang menyangkut pelanggan atau potensi pelanggan manapun. Kalau hal-hal itu terjadi, anda harus menghubungi Bagian Hukum kalau anda ingin berhenti menjual produk kepada pelanggan yang ada, yang kelangsungan hidupnya mungkin bergantung pada pasukan-pasokan ini, atau kalau pelanggan ini adalah pesaing atau berpotensi sebagai pesaing perusahaan.

Pembatasan-pembatasan yang menyangkut pelanggan-pelanggan dan teritori. Dalam keadaan-keadaan tertentu, undang-undang persaingan Uni Eropa membolehkan UTC untuk membatasi (a) teritori di mana suatu pelanggan atau suatu distributor boleh secara aktif menjual atau memasarkan barang-barang dan (b) jenis tertentu pembeli-pembeli kepada siapa pelanggan atau distributor boleh secara aktif menjual kembali atau memasarkan. Meskipun pembatasan-pembatasan terhadap pelanggan-pelanggan atau para distributor bagi pemasaran “aktif” di wilayah-wilayah tertentu atau kepada pembeli-pembeli tertentu mungkin legal, anda tidak boleh melarang “penjualan pasif” yang diminta oleh pelanggan-pelanggan di luar wilayah. Karena peraturan-peraturan mengenai pembatasan pembeli dan teritori sangat rumit, anda harus menghubungi Bagian Hukum sebelum memberlakukan pembatasan-pembatasan seperti itu kepada para pelanggan.

Memertahankan harga jual kembali dan perilaku yang diskriminatif. UTC tidak boleh setuju atau mencapai saling pengertian dengan pelanggan-pelanggannya mengenai harga-harga atau syarat-syarat penjualan lain di mana pelanggan menjual kembali produk-produk perusahaan. Semua putusan yang menyangkut syarat-syarat penjualan harus diserahkan kepada para pelanggan. Wakil perusahaan boleh menyarankan suatu harga jual kembali, tetapi harus melakukannya dengan cara yang membuat sangat jelas bahwa pelanggan bebas

untuk mengabaikan saran itu. Ancaman atau paksaan tidak boleh digunakan untuk memaksa pelanggan-pelanggan untuk mengikuti saran-saran harga yang diajukan perusahaan.

Di pasar manapun di mana suatu perusahaan dominan, peraturan-peraturan yang kompleks berlaku terhadap pemberlakuan “harga-harga yang diskriminatif” atau rabat, “harga-harga buas” yang dimaksudkan untuk menyingkirkan para pesaing dari suatu pasar tertentu, dan harga-harga “berlebihan” yang sama sekali tidak terkait dengan nilai ekonomi suatu produk atau jasa yang ditawarkan. Konsep-konsep ini adalah subyektif, dan dalam kasus-kasus tertentu Komisi Uni Eropa atau Penguasa Persaingan Nasional mungkin mempertanyakan praktek-praktek harga yang menurut anda tidak bersifat diskriminatif, buas atau berlebihan. Karena itu, kalau perusahaan mungkin adalah pemasok dominan dalam produk-produk tertentu, anda harus menghubungi Bagian Hukum terlebih dahulu dalam hak praktek-praktek penentuan harga, terutama perubahan-perubahan dalam praktek penentuan harga menanggapi pesaing atau potensi pesaing.

Persetujuan yang membatasi penjualan pelanggan kepada, atau pembelian pelanggan dari pihak-pihak lain. Persetujuan-persetujuan antara UTC dan pelanggan-pelanggannya boleh mengandung berbagai pembatasan terhadap kedua pihak yang terkait dengan pemasukan atau pembelian barang-barang atau jasa dari pihak ketiga. Pembatasan-pembatasan yang paling umum adalah sebagai berikut:

- Ketentuan yang mengharuskan suatu pelanggan untuk membeli produk-produk atau jasa dari UTC secara eksklusif, dan untuk tidak menggunakan atau melakukan transaksi mengenai produk-produk buatan pesaing-pesaing UTC. Persetujuan-persetujuan seperti itu dapat berbentuk sebagai “kontrak-kontrak keperluan,” menurut mana pembeli berkomitmen untuk memperoleh semua atau sebagian besar dari keperluannya untuk suatu produk tertentu dari UTC; dan
- Mengaitkan ketentuan-ketentuan yang mewajibkan pembeli secara serentak membeli dua barang dan/atau jasa yang terpisah dari UTC.

Di pasar-pasar di mana UTC mungkin adalah pesaing yang dominan, jenis-jenis pembatasan seperti ini mungkin dapat membuat perusahaan dikenai denda berat. Karena bidang hukum ini sangat rumit, anda harus menghubungi Bagian Hukum kalau anda mempertimbangkan persetujuan yang memberlakukan pembatasan-pembatasan seperti itu kepada pelanggan-pelanggan UTC.

Hubungan dengan para Distributor

Distributor-distributor produk UTC adalah bisnis-bisnis independen. Tidak boleh dilakukan usaha untuk memaksa atau mengontrol putusan-putusan bisnis yang dibuat oleh distributor manapun. UTC akan melakukan transaksi secara adil dengan semua distributor. Namun, UTC mungkin akan berkeras bahwa para distributornya harus mematuhi syarat-syarat suatu kontrak, pernyataan-pernyataan kebijakan, sasaran volume dan lain-lain, yang ada sekarang maupun pada masa yang akan datang.

Undang-undang Uni Eropa dan undang-undang persaingan nasional membatasi hak UTC untuk mencegah distributor-distributornya menangani produk-produk para pesaing. Dalam membahas kebijakan-kebijakan UTC dengan suatu distributor yang menangani atau mempertimbangkan untuk menangani produk-produk pesaing lain, anda harus terfokus pada apa yang diharapkan UTC atas kinerja distributor dan kemampuan distributor memenuhi sasaran-sasaran kinerja ini, dan bukan pada fakta bahwa distributor itu mungkin menangani suatu produk dari pesaing. Meskipun pengaturan eksklusif mengenai distribusi atau keperluan mungkin diperbolehkan dalam keadaan-keadaan tertentu, karena bidang hukum ini sangat rumit, anda harus menghubungi Bagian Hukum kalau anda mempertimbangkan suatu persetujuan yang mengenakan pembatasan-pembatasan seperti itu terhadap para distributor UTC. Harap anda merujuk pada diskusi terdahulu mengenai “Pembatasan-Pembatasan Yang Menyangkut Pelanggan dan Teritori,” untuk mengetahui batas-batas lain mengenai hubungan kontrak antara UTC dan para distributor.

UTC, yang bertindak sendiri atas iktikad baik, mungkin menghentikan penjualan kepada pelanggan manapun, asal saja UTC tidak menyalahgunakan kemungkinan posisi dominan. Kecuali dalam situasi darurat, keputusan apapun harus mematuhi dengan syarat-syarat persetujuan distribusi dan undang-undang setempat. Keputusan hubungan dengan suatu distributor -- terutama distributor yang sangat bergantung pada produk-produk UTC -- mungkin merupakan pelanggaran terhadap undang-undang persaingan atau isu-isu hukum lain, dan karena itu harus ditinjau terlebih dahulu bersama Bagian Hukum.

Hubungan dengan Pemasok

Persetujuan-persetujuan dan praktek-praktek yang diatur bersama yang menyangkut harga dan syarat-syarat. Mungkin adalah melanggar undang-undang persaingan Uni Eropa bagi para pembeli yang bersaing untuk membahas dan menyetujui harga dan syarat-syarat bagi pembelian barang-barang dan jasa, misalnya, di mana pembeli memiliki kekuatan pasar di pasar, atau pasar-pasar, yang bersangkutan. Anda sama sekali tidak diperbolehkan membahas dengan para pembeli, harga yang akan anda bayar untuk suatu produk dari suatu pemasok atau sekelompok pemasok. Sebelum memulai pembicaraan mengenai pembentukan suatu kelompok pembelian gabungan, harap anda mencari petunjuk dan persetujuan dari Badan Hukum yang relevan.

Boikot. Sebagai pedoman umum, persetujuan-persetujuan apapun antara dua perusahaan untuk tidak membeli suatu produk dari sebuah perusahaan ketiga merupakan pelanggaran terhadap undang-undang persaingan Uni Eropa. Sebagai contoh, kalau anda berpartisipasi dalam diskusi-diskusi di antara para pembeli untuk menempatkan suatu pemasok tertentu dalam “daftar hitam,” Komisi Uni Eropa atau Penguasa Persaingan Nasional mungkin menyimpulkan bahwa telah ada persetujuan atau praktek yang diatur bersama untuk memboikot pemasok ini, meskipun mungkin anda telah memutuskan secara independen dan sepihak untuk tidak melakukan bisnis dengan pemasok tadi.

Forum-forum industri dan pertemuan-pertemuan asosiasi dagang dapat menjadi sumber suatu boikot. Kalau anda hadir dalam suatu pertemuan, baik formal atau informal, dan di sana ada suatu diskusi yang anda pikir dapat menjurus pada suatu boikot, anda harus menyatakan diri tidak terlibat dalam diskusi itu, dan segera menghubungi Bagian Hukum.

Persetujuan-persetujuan Pasokan Eksklusif. Klausul-klausul distribusi eksklusif yang mewajibkan suatu pemasok untuk menjual produk-produk atau layanan secara eksklusif kepada UTC dan tidak kepada pesaing-pesaing UTC mungkin ilegal dalam situasi-situasi tertentu. Anda harus berkonsultasi dengan Bagian Hukum kalau anda mempertimbangkan untuk melakukan suatu persetujuan seperti itu.

Investigasi, Pengeledahan dan Penyitaan

Komisi Uni Eropa atau Penguasa Persaingan Nasional suatu negara mungkin mengirim staf (kadang-kadang tanpa pemberitahuan lebih dahulu) untuk menginspeksi kantor-kantor UTC manapun yang berlokasi di dalam wilayah Uni Eropa. Suatu inspeksi di lokasi, tentu saja, adalah hal yang sangat serius tetapi tidak perlu menimbulkan kecemasan yang tidak perlu. Inspeksi mendadak bukan berarti bahwa perusahaan telah melanggar hukum apapun. Kalau pedoman-pedoman diikuti secara layak, inspeksi hanya akan menimbulkan kerepotan kecil. Namun, adalah suatu keharusan untuk menangani inspeksi di lokasi oleh Komisi Eropa atau Dinas Urusan Persaingan Nasional secara layak dan hati-hati. Anda harus memberitahu Bagian Hukum seketika kalau kepada anda diajukan permintaan bagi informasi atau dilakukannya pengeledahan untuk suatu dokumen oleh Komisi Uni Eropa atau Dinas Urusan Persaingan Nasional. Anda harus berusaha sekuat tenaga untuk memastikan bahwa ada seorang pengacara yang hadir pada waktu anda membahas apapun dengan para petugas inspeksi. Anda juga harus mencatat dengan teliti dokumen-dokumen apa yang diperiksa dan/atau difoto-kopi oleh para petugas inspeksi.

Pembuatan Dokumen

Harap selalu ingat bahwa semua dokumen yang dibuat oleh pegawai-pegawai UTC sehubungan dengan pekerjaan mereka di perusahaan – bahkan kalau dibuat di rumah atau tidak dimaksudkan untuk dilihat orang lain – mungkin dapat diperoleh para petugas undang-undang persaingan. Dengan demikian, para pegawai harus sangat berhati-hati dalam merancang semua dokumen dan dalam membuat dokumen elektronik, termasuk e-mail, bahkan kalau dokumen itu dimaksudkan hanya untuk penggunaan perorangan atau intern saja. Para pegawai juga harus tahu dan mematuhi kebijakan mengenai lamanya penyimpanan dokumen yang berlaku untuk satuan bisnis mereka.

Komisi Uni Eropa dan Dinas Urusan Persaingan Nasional memiliki wewenang untuk memperoleh dokumen-dokumen perusahaan – termasuk surat-menyurat resmi, laporan dan memorandum, e-mail, rancangan-rancangan dan catatan-catatan tulisan tangan informal yang dibuat masing-masing pegawai, log telepon, dokumen-dokumen yang disimpan di rumah, dan hal-hal lain yang tampaknya bersifat pribadi. Tidak soal apa maksud pembuatan dokumen itu, tidak soal bahwa dokumen itu hanya mencerminkan proses pemikiran internal seorang pegawai tertentu dan bukan kebijakan perusahaan, para petugas penegak undang-undang persaingan mungkin menggunakannya terhadap UTC.

Kesimpulan

Setiap kali anda tahu tentang kemungkinan adanya masalah dengan undang-undang persaingan, adalah tanggungjawab anda untuk menghubungi Bagian Hukum. Bagian Hukum dapat memberi petunjuk kepada anda mengenai cara mencapai sasaran-sasaran bisnis global anda selagi tetap mematuhi penuh undang-undang persaingan Uni Eropa.

United Technologies Corporation
United Technologies Building
Hartford, CT 06101