



United Technologies

Pedoman Antitrust Global untuk Karyawan



Kebijakan United Technologies Corporation (UTC) serta afiliasi dan anak perusahaannya adalah mematuhi undang-undang di setiap yurisdiksi tempat kita menjalankan usaha. Ini termasuk kepatuhan ketat terhadap semua undang-undang antitrust yang berlaku. Setiap karyawan bertanggung jawab untuk memastikan bahwa bisnis dilaksanakan dengan mematuhi undang-undang ini dan *Kode Etik UTC*.

Panduan ini dirancang untuk membantu Anda mengenali situasi bisnis yang menimbulkan permasalahan antitrust dengan demikian Anda bisa mendapatkan nasihat yang diperlukan. Pedoman ini bukan sebuah ringkasan undang-undang antitrust yang berlaku, yang bisa jadi kompleks dan rumit jika diterapkan pada situasi-situasi khusus. Demikian pula, Pedoman ini tidak mencakup undang-undang antitrust khusus dari tiap yurisdiksi tempat UTC menjalankan bisnis. Sebaliknya, pedoman ini merangkum prinsip-prinsip antitrust umum dan mengarahkan Anda menjauh dari perilaku yang dapat menciptakan kemunculan kekhawatiran antitrust. Semua perilaku yang dapat menimbulkan pertanyaan-pertanyaan antitrust harus diperiksa terlebih dahulu oleh Departemen Hukum Anda.

Pedoman ini tidak mencakup undang-undang antitrust yang berlaku pada akuisisi, divestasi, merger dan usaha bersama. Jika Anda mempertimbangkan transaksi di mana UTC akan mengakuisisi atau melepas kontrol bisnis atau asetnya, atau menciptakan atau bergabung dalam usaha bersama, atau mengakuisisi atau menjual saham minoritas dalam entitas, Anda harus berkonsultasi dengan Departemen Hukum Anda.

I. Mengapa Undang-undang Antitrust Perlu Memperoleh Perhatian Kita

Ketidakpatuhan terhadap undang-undang antitrust memiliki risiko berat bagi perusahaan, karyawannya dan pemegang sahamnya. Penalti untuk pelanggaran adalah berat, termasuk penjara terhadap individu, denda berat terhadap individu dan perusahaan, dan kerugian mendalam dan lama terhadap reputasi UTC. Sebagian bahaya potensial termasuk:

1. Karyawan Yang Tidak Mematuhi Undang-undang Antitrust Akan Dikenai Tindakan Disiplin — Tergantung pada beratnya pelanggaran, tindakan tersebut bisa jadi termasuk pemutusan hubungan kerja.
2. Penjara — Undang-undang di beberapa negara memberikan sanksi pidana terhadap pelanggaran undang-undang antitrust. Contohnya, pelanggaran Undang-undang Sherman, undang-undang pokok antitrust federal di Amerika Serikat, pada banyak kasus merupakan tindak pidana berat. Untuk setiap pelanggaran, seseorang dapat dihukum penjara hingga

- sepuluh tahun dan denda hingga \$1 juta. Pemerintah AS gigih mengupayakan tuntutan pidana berat dan menuntut hukuman penjara berat terhadap pelanggaran antitrust yang berat seperti pengaturan harga, persekongkolan, dan alokasi pelanggan atau pasar. Meskipun undang-undang di negara lain, termasuk Uni Eropa dan Tiongkok, boleh jadi tidak memberikan sanksi pidana, pelanggaran undang-undang ini bisa jadi menimbulkan konsekuensi berat terhadap perusahaan dan diri Anda secara pribadi.
3. Denda Besar – Penalti uang akan bervariasi berdasarkan yurisdiksi yang menemukan pelanggaran undang-undang. Di AS, perusahaan dapat didenda hingga lebih dari \$100 juta atau jumlah yang dua kali keuntungan atau kerugian uang yang timbul dari pelanggaran tersebut. Di Uni Eropa, total denda dapat mencapai 10% dari penerimaan UTC di seluruh dunia. Denda terkini di beberapa yurisdiksi (termasuk AS, Uni Eropa, Meksiko, Brasil, India, dan Rusia) berkisar dari puluhan hingga ratusan juta dolar.
 4. Keputusan Kerugian Yang Besar — Keputusan kerugian pada kasus perdata dapat mencapai total ratusan juta dolar atau lebih. Di AS, penuntut yang menang secara otomatis menerima tiga kali nilai kerugian aktual yang ditemukan. Terpikat oleh ganti rugi tiga kali lipat, distributor, pelanggan dan bahkan pemasok seringkali berusaha untuk mengubah perselisihan komersial biasa menjadi pelanggaran antitrust di AS. Semakin banyak yurisdiksi di luar AS juga telah mulai mengenali hak aksi oleh penggugat swasta yang dituduh dirugikan oleh kegiatan antikompetitif.
 5. Tanggung Jawab Bersama dan Sendiri-sendiri — Setiap orang dan perusahaan yang berpartisipasi dalam pelanggaran undang-undang antitrust bertanggungjawab atas 100% dari kerugian biaya lebih, meskipun perusahaan hanya mempunyai bagian penjualan yang sangat kecil di perusahaan yang terkena dampak. Lebih lanjut, perusahaan dan perusahaan asuransi tidak dapat memberikan ganti rugi kepada individual terhadap tanggung jawab ini.
 6. Penetapan/Perjanjian Persetujuan — Penetapan, “berhenti dan perintah berhenti,” penetapan pengadilan lainnya, dan perjanjian persetujuan atau penyelesaian dapat mencakup pelarangan yang melampaui lingkup pelanggaran aslinya. Pelarangan tersebut, yang bisa jadi berlangsung beberapa dekade dan boleh jadi mensyaratkan pengawasan pemerintah secara rutin dan menonjol, dapat sangat menghambat operasi dan kesempatan bisnis.
 7. Undang-undang Antitrust Dunia — Banyak negara bagian AS, Uni Eropa, dan sebagian besar negara di seluruh dunia – termasuk negara anggota Uni Eropa, Brasil, Kanada, Tiongkok, India, Jepang, Korea, Meksiko, Rusia, Afrika

Selatan, Inggris, dan sekitar 100 negara lainnya – mempunyai undang-undang antitrust yang mempunyai mekanisme pemberlakuan yang serupa tetapi terpisah. Pelanggaran undang-undang di satu yurisdiksi dapat mengakibatkan penyelidikan oleh banyak agensi regulatori atau litigasi hal yang sama di dua pengadilan atau lebih pada saat yang sama, melipatgandakan biaya terkait dengan pembelaan, waktu yang hilang, dan kerugian reputasi.

8. Pelarangan Menjadi Kontraktor Pemerintah — UTC dapat dilarang mengadakan kontrak dengan pemerintah AS (pelanggan tunggal terbesar kita di dunia) mau pun pemerintah federal, negara bagian, lokal, dan asing lainnya karena pelanggaran pidana atau perdata undang-undang antitrust.
9. Pengungkapan Informasi Rahasia, Ketidaknyamanan dan Permaluan Bisnis — Deposisi personel perusahaan dan produksi dokumen perusahaan, termasuk surat elektronik dan catatan harian pribadi yang diberikan dalam penemuan prapersediaan dapat diumumkan di pengadilan, beberapa forum publik lainnya atau melalui pers. Pengungkapan tersebut dapat merusak reputasi kita, bahkan meskipun perilaku yang dipermasalahkan tersebut adalah sah.
10. Waktu Yang Hilang — Selain keputusan kerugian dan pengeluaran, litigasi antitrust memberikan ketegangan besar pada waktu dan energi karyawan perusahaan dan eksekutif yang harus membantu memberikan pembelaan terhadap kasus tersebut. Kegiatan tipikal termasuk penemuan, peninjauan dan pembuatan banyak dokumen perusahaan dan file elektronik, penyiapan untuk memberikan kesaksian, menjawab pertanyaan tertulis, menghadapi deposisi dari pengacara pihak lawan dan memberikan kesaksian di persidangan.
11. Biaya Yang Tinggi untuk Pembelaan Hukum — Membela litigasi antitrust dan penyelidikan pemerintah adalah mahal, memerlukan penasihat antitrust khusus dan ekonom antitrust yang ahli, akuntan dan saksi yang lain. Selain itu, penuntut yang ada dibebani biaya pengacara, meskipun jumlah kerugian aktual kecil. Pertanggungan asuransi bisa jadi tidak ada, tidak memadai atau tidak berlaku untuk membayar biaya pembelaan hukum ini. Konsekuensinya bisa jadi berupa biaya yang berat terhadap anggaran operasi UTC, meskipun perusahaan tidak bersalah melakukan perilaku buruk.

II. Penyelidikan, Pengegedahan dan Penyitaan oleh Pemerintah

Otoritas pemerintah mempunyai kewenangan luas melakukan penyelidikan. Regulator pemerintah dapat mengunjungi perusahaan tanpa peringatan, yang disebut sebagai “serangan fajar,” menggeledah tempat usaha (dan tempat tinggal pribadi pada beberapa situasi) dan mengambil salinan semua material yang boleh jadi merupakan bukti. Mereka dapat mengambil pernyataan tertulis, memaksa memberikan jawaban tertulis terhadap pertanyaan, dan mengadakan dengar pertemuan yang melibatkan perusahaan-perusahaan yang bersangkutan, kompetitor, dan pihak ketiga lainnya untuk menentukan fakta-fakta kasus.

Inspeksi di lokasi tentu saja merupakan masalah yang serius tetapi tidak boleh menjadi penyebab alarm yang tidak semestinya. Ini tidak berarti bahwa perusahaan telah melanggar undang-undang. Jika mematuhi pedoman yang benar, inspeksi hanya boleh menimbulkan gangguan yang minimal. Otoritas pemerintah harus menangani inspeksi di lokasi dengan cermat dan tepat.

Anda harus memberi tahu Departemen Hukum segera apabila menghadapi permintaan informasi atau pengegedahan dokumen oleh otoritas pemerintah. Anda harus berusaha semaksimal mungkin untuk memastikan bahwa pengacara hadir sebelum Anda membahas apa pun dengan petugas inspeksi atau penyelidik, tetapi tidak menghalangi penyelidikan mereka. Anda juga harus menyimpan dengan cermat jejak dokumen yang diperiksa dan/atau disalin petugas.

III. Praktik Bisnis Harus Diperiksa: Perilaku Bersama dan Sepihak

Undang-undang antitrust didasarkan pada dasar pikiran bahwa kompetisi yang gigih akan menghasilkan alokasi terbaik sumber daya ekonomi, yang mengakibatkan ketersediaan produk dan jasa dengan harga terendah dan kualitas terbaik. Untuk mendukung tujuan ini, undang-undang antitrust pada umumnya melarang dua bentuk perilaku: (1) tindakan bersama yang secara tidak wajar menghalangi kompetisi dan (2) tindakan sepihak yang tidak patut yang mempertahankan kekuatan monopoli perusahaan atau mendorong perusahaan kepada posisi monopoli atau secara serius mengancam melakukannya (juga disebut sebagai “penyalahgunaan dominasi”). Aspek lain undang-undang antitrust melarang jenis diskriminasi tertentu dalam penetapan harga dan praktik dagang lainnya yang tidak adil.

Diskusi berikut merangkum dan memberikan pedoman mengenai permasalahan antitrust paling umum yang dapat timbul dalam hubungan kita dengan kompetitor, pelanggan dan pemasok:

A. Hubungan Dengan Kompetitor

Kontak dan perjanjian dengan kompetitor menimbulkan permasalahan paling signifikan berdasarkan undang-undang antitrust dan, dengan demikian, mengundang sebagian besar pemeriksaan dari regulator pemerintah dan penggugat swasta. Kebijakan UTC adalah membuat keputusan-keputusan independennya sendiri mengenai produk dan jasa apa yang ditawarkan, di mana dan bagaimana menawarkannya dan berapa besar biaya yang dipungut terhadap produk dan jasa tersebut. Anda jangan sampai melibatkan kompetitor dalam membuat keputusan tentang kapan dan bagaimana menawarkan produk atau jasa kepada pelanggan, kecuali disetujui terlebih dahulu oleh Departemen Hukum.

Kompetitor adalah saingan yang berusaha memenangkan bisnis melawan perusahaan. Perusahaan menjalankan bisnis dengan perusahaan yang merupakan pelanggan, pemasok, atau mitra di sebagian konteks, tetapi kompetitor di konteks yang lain. Jika Anda mempunyai pertanyaan mengenai aplikasi kebijakan perusahaan tentang hubungan dengan kompetitor pada situasi demikian ini, Anda harus segera menghubungi Departemen Hukum.

Undang-undang antitrust pada umumnya melarang perjanjian di antara kompetitor yang membatasi kompetisi. Gagasan “perjanjian” ditafsirkan secara luas, dan dengan demikian karyawan harus sangat sensitif mengenai kontak dengan kompetitor. Tanpa tujuan yang valid, sah, tidak boleh ada perjanjian (atau upaya untuk mencapai perjanjian) dengan wakil kompetitor mengenai harga, kebijakan penetapan harga, diskon, biaya atau syarat penjualan lainnya. Ada larangan serupa terhadap perjanjian (atau upaya untuk mencapai perjanjian) dengan kompetitor untuk membatasi produksi, mengalokasikan pelanggan, pasar atau wilayah geografis, untuk memboikot pelanggan atau pemasok, atau menekan pengembangan teknologi.

Untuk menghindari munculnya kolusi, karyawan yang telah bergabung dengan UTC dari kompetitor tidak boleh mendiskusikan, berbagi, atau menggunakan secara kompetitif informasi sensitif atau informasi hak milik dari majikan mereka sebelumnya. Ini termasuk informasi penawaran, daftar pelanggan, data keuangan atau penetapan harga, buku pedoman teknis, disain, atau rencana strategis atau bisnis. Jika Anda mempunyai pertanyaan mengenai apakah informasi dari majikan sebelumnya akan dianggap secara kompetitif sensitif atau hak milik, berkonsultasi dengan Departemen Hukum sebelum menggunakan atau berbagi informasi.

Apa Yang Dimaksud Dengan Perjanjian? Perjanjian adalah pertukaran penjaminan bahwa para pihak di dalam perjanjian akan bertindak atau tidak bertindak dengan cara tertentu. Konsep “perjanjian” dalam undang-undang antitrust adalah luas, melebihi dari sekadar perjanjian tersurat atau tertulis antara kompetitor

untuk, contohnya, menaikkan atau menstabilkan harga. Penuntut dapat membuktikan "perjanjian" di antara kompetitor tanpa bukti perjanjian tersurat atau tertulis. Sebaliknya, para juri dapat menyimpulkan perjanjian atau "pemahaman" dari semua fakta dan situasi. Beberapa pengadilan dan juri menetapkan perjanjian meskipun peserta tidak berkomunikasi secara langsung satu sama lain mengenai tujuan atau rincian perjanjian yang dinyatakan, atau sarana untuk melaksanakannya. Para juri dapat menyimpulkan perjanjian hanya dengan perilaku saja atau dari kejadian pasar, mis., kenaikan harga yang dianggap diakibatkan kontak kompetitor.

Dengan demikian, karyawan harus menghindari situasi yang dari situasi ini pihak lain dapat menyimpulkan perjanjian di antara kompetitor. Cara teraman untuk menolak ikut serta dalam rapat atau komunikasi dengan kompetitor kecuali Anda dapat dengan mudah membuktikan bahwa ada tujuan yang valid, sah. Karyawan tidak boleh membahas dengan kompetitor informasi mengenai harga, usulan penawaran, pelanggan atau wilayah khusus atau informasi terkait dengan penetapan harga, biaya, margin, atau pemasaran barang atau jasa. Jika kompetitor mulai membahas permasalahan ini, Anda harus segera menolak berpartisipasi, tinggalkan rapat dengan cara yang terlihat atau akhiri diskusi dan segera hubungi Departemen Hukum. Pengecualian terhadap pedoman ini, seperti usaha bersama atau transaksi pasokan antar perusahaan yang sah, harus disetujui terlebih dahulu oleh Departemen Hukum. Lebih lanjut, Anda tidak boleh menggunakan pihak ketiga, termasuk konsultan dan pemasok, untuk menyampaikan informasi kepada kompetitor, yang tidak patut apabila dikatakan secara langsung kepada kompetitor.

Jenis Perjanjian Apa Saja Yang Ilegal? Pengadilan telah memutuskan jenis perjanjian tertentu kemungkinan mencederai kompetisi sehingga tidak perlu dilakukan penyelidikan terperinci untuk mengevaluasinya. Jenis perjanjian ini dengan sendirinya diperlakukan sebagai ilegal karena pengadilan mengasumsikan jenis ini menimbulkan dampak buruk pada kompetisi, tanpa mempertimbangkan tujuan atau efeknya. Bahkan upaya untuk mengadakan perjanjian tersebut bisa jadi ilegal dan bertentangan dengan kebijakan UTC.

Pengaturan Harga. Yang paling menonjol di antara perjanjian yang dengan sendirinya ilegal adalah yang berkaitan dengan pematokan harga. Konsep pematokan harga adalah luas dan termasuk upaya untuk secara bersama-sama menentukan penawaran, mematok atau menstabilkan harga, menentukan rumus atau metode untuk menghitung harga, setuju dengan diskon standar atau tingkat rabat, menetapkan syarat atau jaminan kredit standar atau setuju mengatur waktu pengumuman perubahan harga. Perilaku ini kemungkinan dikenai tuntutan pidana sebagai pematokan harga yang ilegal.

Di dalam lingkungan yang sangat kompetitif tempat UTC menjalankan bisnis, disarankan untuk memantau informasi publik mengenai harga kompetitor, dan bereaksi terhadap perubahan harga oleh pihak lain agar tetap kompetitif. Tidak ada yang mencegah kita untuk membuat keputusan independen kita sendiri, untuk menaikkan harga sebagai tanggapan terhadap kondisi pasar atau menurunkan harga untuk menghadapi harga yang ditawarkan oleh kompetitor.

Dengan demikian, kecuali dilarang oleh undang-undang, karyawan boleh memperoleh informasi biaya atau penetapan harga kompetitor dari sumber yang sah seperti pelanggan, pemasok, dan publikasi industri. Karyawan harus selalu mendokumentasi secara jelas dokumen asal informasi tentang harga, biaya yang mereka peroleh atau informasi lain yang sensitif dilihat dari sisi kompetisi. Namun demikian kebijakan UTC tidak mengizinkan mempertukarkan daftar harga, biaya, penawaran atau penawaran harga dengan kompetitor. Perilaku demikian ini dapat memberikan kontribusi bagi munculnya persekongkolan, meskipun sebenarnya tidak ada perjanjian terkait harga di antara kompetitor.

Mengalokasikan Pelanggan Atau Wilayah. Perjanjian di antara kompetitor untuk bersaing pelanggan atau wilayah tertentu bisa jadi dianggap dengan sendirinya ilegal. Oleh karena itu, jangan sepakat atau mencoba untuk sepakat dengan kompetitor untuk menjual atau tidak menjual kepada pelanggan atau kelas pelanggan. Jangan sepakat atau mencoba untuk sepakat dengan kompetitor untuk menjual atau tidak menjual di wilayah geografis atau untuk mengalokasikan, membagi, atau berbagi bisnis pelanggan. Anda juga tidak boleh terlibat dalam perilaku yang dari perilaku tersebut dapat disimpulkan adanya perjanjian untuk mengalokasikan pelanggan. Pengecualian dalam konteks saluran distribusi harus disetujui terlebih dahulu oleh Departemen Hukum.

Boikot Oleh Grup Dan Penolakan Kolektif Untuk Mengadakan Kesepakatan. Perjanjian di antara kompetitor untuk menolak mengadakan kesepakatan dengan kompetitor lain (atau pelanggan atau pemasok) bisa jadi dengan sendirinya ilegal pada situasi tertentu, terutama apabila kompetitor yang mengadakan perjanjian mempunyai kekuatan pasar, atau menolak akses pihak yang dikecualikan ke fasilitas, pasokan atau pasar yang dibutuhkan olehnya untuk berkompetisi secara efektif. Untuk menghindari kesan tidak patut, jangan mendiskusikan perselisihan atau keluhan pihak ketiga dengan kompetitor atau menyarankan bekerja untuk menghukum, merugikan, atau memboikot pemasok, pelanggan, atau kompetitor tanpa berkonsultasi terlebih dahulu dengan Departemen Hukum.

Kegiatan Asosiasi Dagang. Beberapa karyawan kadangkala berpartisipasi di berbagai asosiasi dagang dan organisasi profesional. Asosiasi dagang menjalankan fungsi yang sah seperti memantau

peraturan pemerintah, mengusulkan peraturan perundangan atau pedoman kesehatan dan keselamatan yang mempengaruhi industri atau meningkatkan keselamatan produk. Namun demikian, organisasi ini, jika digunakan secara tidak tepat, dapat memberikan peluang bagi kompetitor untuk membahas masalah yang kemungkinan dianggap sensitif dilihat dari sisi kompetisi. Oleh karena itu, komunikasi di pertemuan asosiasi dagang atau kegiatan industri bersama lainnya harus mencakup informasi yang perlu agar grup tersebut berfungsi sah. Hindari diskusi yang jika ditinjau kembali dapat mengakibatkan tuduhan atau mendukung kesimpulan adanya perjanjian yang tidak sah. Sekadar hadir di rapat yang membahas subjek yang sensitif dilihat dari sisi kompetisi dapat digunakan sebagai bukti bahwa Anda dan UTC adalah pihak-pihak di dalam perjanjian yang ilegal, meskipun Anda tidak ikut serta di dalam diskusi tersebut.

Pertama, kebijakan UTC adalah bahwa asosiasi dagang yang diikuti UTC atau karyawan harus dilengkapi dengan penasihat hukum yang memberi saran kepada asosiasi mengenai permasalahan undang-undang antitrust. Penyimpangan dari kebijakan ini mensyaratkan persetujuan dari Departemen Hukum.

Kedua, prosedur berikut harus dipatuhi terkait dengan semua pertemuan di antara anggota asosiasi dagang mengenai subjek kepentingan industri umum:

- Agenda setiap pertemuan harus diedarkan terlebih dahulu dan, jika mungkin, diperiksa oleh Departemen Hukum untuk menentukan apakah termasuk subjek yang sensitif dilihat dari sisi kompetisi. Jangan menghadiri pertemuan jika ada topik yang tidak tepat dimasukkan di dalam agenda. Apabila tidak praktis mengedarkan agenda sebelum pertemuan, Anda harus menyampaikan agenda kepada Departemen Hukum setelah pertemuan sehingga Departemen Hukum dapat menyimpan catatan kegiatan asosiasi. Asosiasi Dagang juga harus menyimpan risalah pertemuan dan wakil perusahaan harus menyampaikan risalah rapat kepada Departemen Hukum setelah diterima.
- Apabila masalah yang sensitif dari sisi kompetisi diangkat di dalam pertemuan, wakil perusahaan harus segera dan secara publik menjauhkan dirinya dan perusahaan dari diskusi tersebut, mintalah agar hal ini dicatat di dalam risalah pertemuan, segera tinggalkan pertemuan setelah itu dan segera memberi tahu Departemen Hukum.
- Yang paling penting, wakil perusahaan tidak boleh mengadakan perjanjian atau kesepakatan, resmi atau tidak resmi, mengenai harga, marjin, syarat dan ketentuan penjualan, volume produksi, proyek penelitian dan pengembangan, pelanggan atau pasar. Selain itu, informasi tidak boleh dipertukarkan terkait dengan harga atau biaya perusahaan individual, rencana pemasaran,

produksi, atau penelitian atau statistik penjualan atau pengiriman terkini. Boleh jadi diizinkan untuk memberikan data riwayat tertentu kepada asosiasi dagang untuk mengumpulkan statistik industri umum, asalkan data yang diungkapkan kepada kompetitor dibuat secara agregat dan tanpa menyebutkan nama. Sebelum data dibagikan kepada asosiasi dagang, Anda harus meminta Departemen Hukum memeriksa data tersebut dan memberikan persetujuan terhadap pengungkapan data.

- Keanggotaan di dalam asosiasi dagang harus disetujui terlebih dahulu oleh unit bisnis terkait dan Departemen Hukum dan harus mematuhi pedoman ini dan pedoman asosiasi dagang yang dikeluarkan oleh unit bisnis.

Banyak masalah antitrust timbul dari kegiatan asosiasi dagang dalam acara informal atau sosial bersama dengan pertemuan asosiasi dagang. Semua aturan yang tercantum di dalam bagian ini sehubungan dengan asosiasi dagang berlaku pada kegiatan dan acara formal maupun informal.

Kontak kompetitor merupakan kekhawatiran antitrust paling serius dan sensitif, dan perlu berhati-hati setiap kali ada kesempatan untuk kontak tersebut. Pertanyaan mengenai komunikasi yang tepat dengan kompetitor atau partisipasi dalam asosiasi dagang harus disampaikan kepada Departemen Hukum.

B. Hubungan Dengan Pelanggan

Kegiatan tertentu terkait dengan pelanggan, seperti penetapan harga di bawah biaya, diskriminasi harga, merendahkan produk atau jasa kompetitor, mengikat satu produk atau jasa dengan produk atau jasa lain, mengadakan kesepakatan eksklusif, membatasi persyaratan pelanggan boleh menjual kembali atau memutuskan pelanggan tanpa tujuan yang sah, dapat menimbulkan permasalahan antitrust. Kebanyakan praktik ini sangat rentan terhadap pemeriksaan antitrust apabila unit operasi UTC mempunyai posisi pasar yang signifikan atau dominan. Bagian ini menjelaskan praktik-praktik ini secara umum dan mengidentifikasi situasi yang mengharuskan konsultasi dengan Departemen Hukum sebelum mengambil tindakan.

Penetapan Harga Di Bawah Biaya. Pada situasi tertentu, undang-undang antitrust mewajibkan agar perusahaan menetapkan harga produk dan jasa mereka di atas ukuran biaya yang tepat, seperti biaya variabel rata-rata. Masalah ini muncul apabila penetapan harga di bawah biaya oleh perusahaan dominan dapat menyingkirkan saingan yang lebih kecil dan memungkinkan perusahaan kemudian menaikkan harga dan mendapatkan kembali biaya yang belum ditutup dan keuntungan yang hilang. Aturan antitrust di area ini adalah kompleks karena undang-undang antitrust berusaha untuk menjamin kompetisi yang gigih dan Departemen Hukum harus dihubungi setiap kali harga kita dapat dianggap di bawah biaya.

Pengikatan dan Penggabungan. Pengaturan pengikatan terjadi ketika penjual mewajibkan pembeli yang menginginkan satu produk (atau jasa) membeli produk (atau jasa) kedua yang boleh jadi tidak diinginkan pembeli sebagai syarat untuk membeli produk pertama. Jika penjual mempunyai posisi pasar dominan pada produk yang diinginkan pelanggan dan menolak untuk menjual produk tersebut tanpa persetujuan pelanggan untuk membeli produk(-produk) atau jasa(-jasa) lain, penjual berisiko menerima gugatan bahwa pengaturan tersebut merupakan pengaturan pengikatan yang ilegal. Departemen Hukum harus dihubungi untuk mendapatkan saran sebelum mengusulkan pengaturan tersebut kepada pelanggan.

Demikian pula, “penggabungan” terjadi apabila penjual menawarkan diskon kepada pelanggan yang membeli beberapa produk (atau jasa). Jika penjual mempunyai posisi pasar yang dominan pada salah satu produk dalam “gabungan” dan menawarkan diskon kepada pelanggan untuk membeli “gabungan” produk, penjual berisiko menerima gugatan bahwa pengaturan tersebut merupakan pengaturan penggabungan yang ilegal. Sebaliknya, pengaturan penggabungan seringkali bersifat pro-kompetitif dan sah karena memungkinkan pelanggan membeli produk dengan harga yang lebih rendah daripada harga yang biasa. Dengan demikian, Departemen Hukum harus dihubungi untuk mendapatkan saran sebelum mengusulkan apa yang dinamakan pengaturan penggabungan kepada pelanggan.

Pengaturan Hubungan Eksklusif. Pengaturan hubungan eksklusif termasuk kontrak yang menyatakan pembeli setuju untuk membeli semua (atau hampir semua) kebutuhannya akan produk atau jasa khusus dari satu pemasok. Pengaturan tersebut bisa jadi pro-kompetitif — contohnya, apabila pengaturan tersebut adalah untuk jangka waktu terbatas dan pembeli memperoleh manfaat dengan menstabilkan harga yang dibayar oleh pembeli tersebut atau dengan menjamin ketersediaannya. Namun demikian, pada beberapa kasus pengaturan demikian ini bisa jadi menimbulkan permasalahan antitrust jika diadakan oleh perusahaan dengan pangsa pasar yang signifikan (disebut sebagai perusahaan “dominan” atau perusahaan dengan “kekuatan pasar”) sejauh mengurangi secara tidak patut peluang adanya saingan. Karena alasan-alasan tersebut, pengaturan tersebut harus disetujui terlebih dahulu oleh Departemen Hukum.

Ketentuan-ketentuan Negara Paling Disukai. Ketentuan-ketentuan “Negara paling disukai” atau “MFN” (Most Favored Nation) biasanya mewajibkan pemasok untuk menjual produk atau jasa kepada pelanggan dengan harga terendah atau persyaratan paling menguntungkan dari penjual. Ketentuan-ketentuan tersebut dapat menimbulkan kekhawatiran antitrust jika ketentuan-ketentuan tersebut merugikan kompetisi (mis., melalui penurunan insentif pemasok pada diskon atau fasilitasi penetapan harga terkoordinasi). Apakah suatu komitmen kontrak khusus merupakan MFN yang dapat merugikan kompetisi adalah penyelidikan spesifik fakta. Oleh

karena itu, Anda harus berkonsultasi dengan Departemen Hukum mengenai, apakah janji kepada rekanan pada kontrak merupakan kewajiban MFN yang dapat merugikan kompetisi, yang akan memerlukan analisis hukum tambahan.

Hubungan Dengan Pelanggan Jual Kembali. Jangan sepakat dengan distributor mengenai harga jual kembali (minimum atau maksimum) untuk produk kita. Harga jual kembali yang disarankan seringkali diizinkan, tetapi Anda harus berkonsultasi dengan Departemen Hukum sebelum memberikan saran tersebut. Jangan memilih pelanggan, tanpa persetujuan sebelumnya dari Departemen Hukum, mengenai pemahaman bahwa mereka akan menjual kembali hanya di pasar dan wilayah atau kepada orang yang ditentukan oleh perusahaan.

Distribusi produk kita melalui saluran distribusi independen dan milik perusahaan (pengaturan distribusi ganda) dapat menimbulkan kekhawatiran antitrust karena perusahaan bisa jadi merupakan pemasok pelanggan kita dan kompetitor pelanggan tersebut pada saat yang bersamaan. Undang-undang tidak mewajibkan distributor independen dan milik perusahaan diberi perlakuan yang sama terkait dengan harga, alokasi produk atau jasa jual beli, tetapi distributor independen seringkali mengeluh jika mereka melihat mereka tidak menerima syarat dan ketentuan yang sama. Pengaturan distribusi ganda adalah rumit dan Anda harus berkonsultasi dengan Departemen Hukum sebelum menyiapkan pengaturan tersebut. Selain itu, karena distributor milik perusahaan tidak bersaing dengan distributor independen, maka tidak boleh ada perjanjian harga di antara distributor.

Pemutusan. Pemutusan hubungan kita dengan pelanggan atau distributor harus didasarkan pada alasan bisnis yang sah, yang harus Anda dokumentasikan dan diskusikan secara lengkap dengan Departemen Hukum sebelum pemutusan.

Penolakan Sepihak Untuk Mengadakan Kesepakatan. Perusahaan pada umumnya dapat dengan bebas memutuskan secara sepihak untuk tidak mengadakan kesepakatan dengan pelanggan, kompetitor, atau pemasok. Namun demikian, penolakan sepihak perusahaan untuk mengadakan kesepakatan dengan pangsa pasar yang signifikan (“kekuatan pasar”) dapat menimbulkan kekhawatiran antitrust pada beberapa situasi. Contohnya, jika sebuah perusahaan memiliki kekuatan pasar pada produk tertentu dan menolak untuk mengadakan kesepakatan dengan distributor yang membawa produk kompetitornya, akses kompetitornya mungkin ditolak ke distributor yang perlu mereka saingi. Demikian pula, jika sebuah perusahaan mempunyai kekuatan pasar dan menolak untuk mengadakan kesepakatan dengan kompetitor terkait dengan kepentingan ekonomi jangka pendek perusahaan sendiri, maka perusahaan mungkin melanggar undang-undang antitrust pada situasi tertentu. Jika Anda mempertimbangkan penolakan untuk

mengadakan kesepakatan, berkonsultasilah dengan Departemen Hukum sebelum melanjutkan.

Diskriminasi Harga. Praktik penetapan harga lain yang dapat menimbulkan kekhawatiran antitrust atau regulatori adalah melakukan diskriminasi antara pembeli yang berbeda pada harga, biaya promosi atau jasa untuk produk. Pada beberapa situasi, pengadilan boleh jadi melihat ke harga "netto" dari suatu produk yang dijual untuk pembeli yang berbeda setelah dipotong dengan nilai insentif, biaya dan jasa lainnya. Sebaliknya, undang-undang tersebut memberikan pembelaan jika harga yang berbeda diperlukan untuk memenuhi kompetisi atau mencerminkan biaya yang berbeda dalam menjalankan bisnis. Di sini, sekali lagi, undang-undang penetapan harga yang bersifat diskriminatif adalah kompleks dan Anda harus menghubungi Departemen Hukum setiap kali harga kita dapat dianggap bersifat diskriminatif.

Perusakan Nama Baik. Walaupun kita dapat membandingkan produk dan jasa kita dengan produk dan jasa kompetitor kita, kita harus berhati-hati dalam melakukan kontak pemasaran kita sehari-hari dengan pelanggan kita agar tidak membuat komentar atau perbandingan yang tidak adil atau tidak benar terhadap produk atau jasa dari saingan kita. Pada umumnya secara hukum diizinkan menjelaskan kepada pelanggan aspek-aspek negatif dari produk dan jasa kompetitor selama keterangannya tidak menyesatkan dan relevan untuk situasi penjualan tertentu, tetapi harus berkonsultasi terlebih dahulu dengan Departemen Hukum.

C. Mengadakan Kesepakatan Dengan Pemasok

Banyak dari prinsip antitrust yang berlaku pada kesepakatan kita dengan pelanggan juga berlaku pada hubungan kita dengan pemasok, terutama apabila perusahaan tersebut memiliki posisi pasar yang signifikan atau dominan. Ini termasuk pengaturan pengikatan dan penggabungan, diskriminasi harga, MFN, pemutusan dan kesepakatan eksklusif. Anda harus berkonsultasi dengan Departemen Hukum sebelum terlibat dalam perilaku ini dengan pemasok.

Hubungan Timbal Balik. Setuju untuk membeli produk atau jasa dari pemasok dengan syarat pemasok juga setuju untuk membeli produk dan jasa dari kita telah dipandang sebagai masalah antitrust pada situasi tertentu. Sebuah perusahaan dengan kekuatan pasar di pasar tertentu harus menghindari menggunakan daya beli untuk memaksa para pemasoknya membeli produk dan jasanya. Pada kebanyakan kasus, Anda dapat menyiapkan struktur pengaturan yang sah untuk membeli produk satu sama lain. Pengaturan tersebut harus disetujui terlebih dahulu oleh Departemen Hukum.

Menerima Harga Diskriminatif. Pada kondisi tertentu, undang-undang antitrust melarang pembeli dari secara sengaja membujuk

penjual untuk menawarkan harga diskriminatif kompetitor (-kompetitor) pembeli. Karena kompleksitas permasalahan penetapan harga yang bersifat diskriminatif, semua permasalahan tersebut harus disampaikan kepada Departemen Hukum untuk diperiksa.

Peran Ganda dari Pemasok. Pada umumnya Anda harus mengetahui bahwa perusahaan mungkin berfungsi dalam satu transaksi dengan kita sebagai pemasok (atau pelanggan) dan sebagai kompetitor pada situasi lainnya. Apabila pemasok (atau pelanggan) adalah atau bisa jadi merupakan kompetitor potensial untuk kita, Anda harus berhati-hati jangan mentransfer informasi yang tidak patut untuk dibagikan kepada kompetitor atau mengadakan perjanjian mengenai harga atau syarat-syarat penjualan produk yang kompetitif. Berkonsultasilah dengan Departemen Hukum untuk menyiapkan pengamanan yang dirancang untuk mencegah transfer informasi kompetitif kepada pemasok yang juga merupakan kompetitor.

IV. Waspadalah Terhadap Pernyataan Ambigu Yang Dapat Disalahartafsirkan.

Kasus antitrust seringkali melibatkan pertanyaan subjektif maksud dan motif, dan juri dapat menyimpulkan perjanjian atau adanya kekuatan pasar dari apa yang telah dikatakan di dalam dokumen perusahaan. Beberapa contoh ungkapan yang disalahartafsirkan diberikan di bawah:

Mengenai Posisi Pasar:

"Rencana Perusahaan kita adalah mencapai dominasi di pasar widget."

Perhatian: Regulator atau penggugat bisa jadi salah menafsirkan "rencana adalah mencapai dominasi" sebagai bukti dari upaya ilegal memonopoli pasar. Selain itu, kata "pasar" atau "pangsa pasar" mempunyai arti khusus di dalam undang-undang antitrust. Dengan menggunakan "pasar" dalam mengkarakterisasi penjualan, penawaran produk, wilayah, atau lanskap kompetitif dapat mengakibatkan regulator atau penggugat menggunakan uraian tersebut sebagai pasar untuk analisis antitrust tanpa memandang tujuan yang diinginkan dari penulis.

Mengenai Kompetitor Anda:

"Kita harus memotong pasokan udara mereka."

Perhatian: Regulator atau penggugat bisa jadi salah menafsirkan "potong," "hancurkan," "blok," "musnahkan" dan istilah-istilah serupa lainnya yang mengakui skema pemangsa atau pengecualian, yang berbeda dari kompetisi agresif, sah pada pokok perkara.

Mengenai Pengaturan Harga:

"Kelihatannya ada konsensus industri bahwa harga akan naik."

Perhatian: Regulator atau penggugat bisa jadi salah mengkarakterisasi penafsiran yang sah peristiwa pasar dan kekuatan pasar sebagai pengakuan bahwa kompetitor telah membahas dan setuju untuk menaikkan harga.

Mengenai Wilayah Kompetisi Masing-masing:

"Biarlah mereka tinggal di pasar mereka; ini adalah wilayah kita."

Perhatian: Regulator atau penggugat bisa jadi salah menafsirkan ungkapan "pasar mereka," dan "wilayah kita" sebagai menunjukkan bahwa saingan berkolusi untuk mengalokasikan pasar.

Mengenai Dokumen Anda:

"Harap musnahkan setelah dibaca."

Perhatian: Regulator atau plaintiff penggugat bisa jadi salah mengkarakterisasi ungkapan ini atau ungkapan serupa untuk menunjukkan bahwa dokumen tersebut berisi informasi yang tidak tepat atau untuk menunjukkan perilaku ilegal.

Kesimpulannya:

Berhati-hatilah dalam tulisan dan ucapan Anda untuk menghindari pernyataan - bahkan jika dilakukan secara bercanda - yang dapat disalahtafsirkan. Semua dokumen mungkin perlu dikeluarkan dalam penyelidikan atau gugatan pemerintah, termasuk draft lama surat dan nota kesepakatan (termasuk draft yang disimpan secara elektronik), catatan tulisan tangan, telepon, email, teks atau pesan instan, catatan harian pribadi, buku tanggal dan kalender, dan pernyataan yang dibuat di media sosial. Selain itu, dokumen mungkin perlu disampaikan kepada pemerintah dalam hubungannya dengan tinjauan antitrust terhadap usulan akuisisi atau usaha patungan. Prinsip antitrust harus selalu diingat ketika menulis dan berbicara dan pastikan bahwa Anda menulis dan berbicara secara akurat setiap saat. Selain itu, apabila kita meminta pihak ketiga untuk mempersiapkan dokumen atas nama kita atau untuk kepentingan kita, dokumen pihak ketiga ini harus disiapkan dengan mengingat prinsip antitrust ini karena dokumen ini mungkin diminta dalam proses hukum antitrust.

V. Peran Departemen Hukum

Dalam melaksanakan tanggung jawab pekerjaan Anda, dari waktu ke waktu Anda akan menghadapi perilaku atau situasi yang menimbulkan permasalahan antitrust. Jika Anda berhadapan dengan

satu situasi yang mungkin melibatkan permasalahan antitrust - atau jika Anda tidak yakin apakah suatu situasi melibatkan permasalahan antitrust - jangan melanjutkan perilaku atau percakapan hingga Anda telah berkonsultasi dengan supervisor Anda dan menghubungi Departemen Hukum.

VI. Pelaporan

Semua karyawan mempunyai kewajiban untuk segera melaporkan dugaan pelanggaran antitrust. Di antara alasan mengapa hal ini begitu penting adalah bahwa jika perusahaan mengetahui adanya masalah, beberapa negara (termasuk AS) memiliki program kelonggaran yang memungkinkan perusahaan menghindari tanggung jawab pidana jika mereka yang pertama melaporkan partisipasi dalam pelanggaran antitrust yang merupakan tindak pidana.

Laporan dapat dibuat untuk hal-hal berikut ini:

- Supervisor Anda, kecuali Anda mencurigai bahwa supervisor Anda terlibat dalam atau membenarkan pelanggaran;
- Departemen Hukum;
- Pejabat Etika & Kepatuhan Anda atau wakil Etika Global & Kepatuhan; atau
- Ombudsman/Program DIALOG UTC.

