



United Technologies

# Panduan Antitrust Global untuk Pekerja



Dasar United Technologies Corporation (UTC) dan sekutu serta subsidiarinya dikehendaki mematuhi undang-undang setiap bidang kuasa dalam urusan perniagaan kita. Ini termasuk pematuhan kepada semua undang-undang antitrust yang berkenaan. Setiap pekerja bertanggungjawab untuk memastikan bahawa perniagaan dikendalikan dalam pematuhan kepada undang-undang dan *Tataetika* UTC.

Panduan ini direka untuk membantu anda dalam mengenal pasti situasi perniagaan yang menimbulkan isu antitrust agar anda boleh mendapatkan nasihat yang diperlukan. Panduan ini bukan ringkasan undang-undang antitrust yang berkenaan, yang rumit dan teliti apabila diguna pakai kepada keadaan tertentu. Begitu juga, ia tidak menangani undang-undang antitrust khusus setiap bidang kuasa dalam urusan perniagaan UTC. Sebaliknya, ia menyemak semula prinsip antitrust secara umum dan menunjukkan anda contoh kelakuan yang boleh mewujudkan penampakan kekuartiran antitrust. Semua kelakuan yang mungkin menimbulkan persoalan antitrust harus disemak semula dengan Jabatan Undang-undang anda terlebih dahulu.

Panduan ini tidak menangani undang-undang antitrust kerana ia diguna pakai kepada pemerolehan, penyahlaburan, penggabungan dan usaha sama. Jika anda mempertimbangkan transaksi yang UTC akan memperoleh atau menyerahkan kawalan perniagaan atau asetnya, atau mewujudkan atau menyertai usaha sama, atau memperoleh atau menjual pegangan minoriti dalam entiti, anda harus berunding dengan Jabatan Perundangan anda.

## I. Sebab Undang-undang Antitrust Patut Diberi Perhatian

Ketidakpatuhan kepada undang-undang antitrust menimbulkan risiko besar kepada syarikat, pekerja dan pemegang sahamnya. Penalti untuk pelanggaran adalah berat, termasuk hukuman penjara bagi individu, denda berat bagi individu dan syarikat, dan kerosakan yang teruk dan berpanjangan terhadap reputasi UTC. Sesetengah pendakwaan yang berpotensi termasuk:

1. Pekerja Yang Gagal Untuk Mematuhi Undang-undang Antitrust Akan Tertakluk kepada Tindakan Disiplin — Bergantung kepada keterukan pelanggaran, tindakan sebegini mungkin termasuk pemberhentian pekerjaan.
2. Penjara — Undang-undang di sesetengah negara mengamalkan sekatan jenayah untuk pelanggaran undang-undang antitrust. Sebagai contoh, pelanggaran terhadap Akta Sherman, akta antitrust persekutuan utama di Amerika Syarikat, adalah feloni dalam kebanyakan kes. Untuk setiap kesalahan, individu mungkin dikenakan hukuman penjara sehingga sepuluh tahun dan denda sehingga \$1 juta. Kerajaan

AS mendesakkan pendakwaan feloni dengan bersungguh-sungguh dan menegaskan tempoh penjara yang setimpal untuk pelanggaran antitrust yang teruk seperti penetapan harga, memanipulasi bidaan, dan peruntukkan pelanggan serta pasaran. Manakala undang-undang di negara lain, termasuk Kesatuan Eropah dan Cina, mungkin tidak memberi sekatan jenayah, pelanggaran terhadap undang-undang ini masih mempunyai akibat teruk bagi syarikat dan diri anda secara peribadi.

3. Denda Berat - Penalti kewangan berbeza-beza berdasarkan bidang kuasa yang didapati pelanggaran undang-undang. Dalam AS, syarikat mungkin dikenakan denda sehingga lebih daripada jumlah \$100 juta atau jumlah yang bersamaan dengan dua kali ganda keuntungan atau kerugian kewangan yang timbul daripada kesalahan itu. Di Kesatuan Eropah, denda mungkin berjumlah sehingga 10% daripada pendapatan global UTC. Denda baru-baru ini dalam beberapa bidang kuasa (termasuk AS, Kesatuan Eropah, Mexico, Brazil, India dan Rusia) berada dalam lingkungan dari sepuluh hingga beratus-ratus juta dolar.
4. Kerosakan Teruk - Award kerosakan yang teruk dalam kes antitrust sivil boleh berjumlah beratus-ratus juta dolar atau lebih. Dalam AS, pihak menuntut yang berjaya akan secara automatik mendapat award tiga kali ganda daripada kerosakan sebenar yang diputuskan. Terpedaya dengan kerosakan, pengedar, pelanggan dan pembekal senantiasa cuba untuk menukarkan pertikaian komersial biasa menjadi pelanggaran antitrust dalam AS. Bilangan bidang kuasa di luar AS yang semakin meningkat juga mula mengiktiraf hak tindakan oleh litigan swasta yang mendakwa terancam oleh aktiviti antipersaingan.
5. Liabiliti Bersama dan Berasingan - Setiap individu dan syarikat yang mengambil bahagian dalam pelanggaran undang-undang antitrust dipertanggungjawab ke atas 100% daripada akibat kerosakan atau caj lebihan, walaupun syarikat tersebut hanya mempunyai saham jualan yang kecil di pasaran yang terjejas. Tambahan pula, syarikat dan syarikat insurannya tidak boleh menanggung ganti rugi individu terhadap liabiliti ini.
6. Perjanjian Injunksi/Persetujuan - Injunksi, "perintah pelanggaran", lain-lain keputusan mahkamah, dan perjanjian persetujuan atau penyelesaian boleh mengandungi larangan yang melampaui skop pelanggaran yang asal. Larangan sebegini, yang boleh berterusan untuk beberapa dekad dan mungkin memerlukan pengawasan kerajaan yang tetap dan nyata, boleh menjelaskan operasi dan peluang perniagaan masa hadapan.

7. Undang-undang antitrust - Banyak negeri A.S., Kesatuan Eropah, dan kebanyakan negara di seluruh dunia - termasuk negeri ahli EU, Brazil, Kanada, Cina, India, Jepun, Korea, Mexico, Rusia, Afrika Selatan, United Kingdom, dan kira-kira 100 lain-lain negara, - mempunyai undang-undang antitrust yang mempunyai mekanisma penguatkuasaan yang serupa tetapi berasingan. Pelanggaran undang-undang dalam satu bidang kuasa boleh mengakibatkan penyiasatan oleh beberapa agensi pengawalseliaan atau litigasi pada perkara yang sama dalam satu atau lebih mahkamah pada masa yang sama, menambah kos yang berkaitan dengan pembelaan, kehilangan masa dan kerosakan reputasi.
8. Penggantungan Kontraktor Kerajaan - UTC boleh digantung daripada berkontrak dengan kerajaan AS (pelanggan global tunggal terbesar kita) serta lain-lain kerajaan persekutuan, negeri, tempatan dan asing disebabkan pelanggaran jenayah atau sivil undang-undang antitrust.
9. Pendedahan Maklumat Sulit, Kesulitan dan Kesusahan Perniagaan -- Pemendapan kakitangan syarikat dan pengeluaran dokumen korporat, termasuk mel elektronik dan diari peribadi disediakan dalam penemuan prapercubaan boleh dikemukakan kepada orang awam di mahkamah, sesetengah forum awam yang lain atau melalui media. Pendedahan sebegini boleh merosakkan reputasi kita, walaupun jika salah laku tersebut adalah sah.
10. Kehilangan Masa - Selain award kerosakan dan perbelanjaan, litigasi antitrust meletakkan ketegangan utama pada masa serta tenaga pekerja syarikat dan eksekutif yang mest membantu dalam pembelaan kes tersebut. Aktiviti tipikal termasuk mencari, mengkaji dan menghasilkan jumlah yang besar dokumen syarikat dan fail elektronik, bersedia untuk memberi keterangan, menjawab interogari bertulis yang panjang, berkekalan dengan pemendapan oleh peguam pihak lawan dan semasa di perbicaraan.
11. Kos yang Tinggi untuk Pembelaan Undang-undang - Membela litigasi antitrust dan penyiasatan kerajaan adalah mahal, memerlukan peguam yang pakar dalam antitrust dan pakar ekonomi antitrust, akauntan dan lain-lain saksi. Selain itu, pihak menuntut akan diberi yuran guaman, walaupun jika kerosakan sebenar yang diputuskan adalah berjumlah kecil. Perlindungan insurans mungkin tidak wujud, tidak memadai atau tidak berkenaan untuk membayar kos pembelaan undang-undang ini. Akibatnya boleh menimbulkan caj yang berat terhadap belanjawan operasi UTC, walaupun jika syarikat didapati tidak bersalah dalam apa-apa tuduhan.

## II. Penyiasatan, Pencarian dan Penyitaan Kerajaan

Pihak berkuasa kerajaan mempunyai kuasa penyiasatan yang meluas. Pengawal selia kerajaan boleh melawat syarikat tanpa amaran, yang dirujuk sebagai "serbuan subuh", mengeledah premis perniagaan (dan kediaman swasta dalam keadaan tertentu) dan membawa salinan semua bahan yang boleh dijadikan bukti. Mereka mungkin mendapatkan pernyataan secara lisan, memaksa maklum balas bertulis kepada soalan, dan menjalankan perbincangan melibatkan syarikat, pesaing, dan lain-lain pihak ketiga yang berkenaan untuk menubuhkan fakta kes tersebut.

Pemeriksaan di tapak, sudah tentu, adalah perkara yang serius tetapi bukan semestinya amaran. Ia tidak bermaksud syarikat telah melanggar sebarang undang-undang. Jika garis panduan yang wajar diikuti, pemeriksaan seharusnya menyebabkan gangguan yang minimal. Ia masih imperatif untuk mengendalikan pemeriksaan di tapak oleh pihak berkuasa kerajaan dengan teliti dan sewajarnya.

Anda mesti menghubungi Jabatan Perundangan dengan serta-merta apabila berhadapan dengan permintaan untuk maklumat atau carian maklumat oleh pihak berkuasa kerajaan. Anda harus menggunakan usaha terbaik untuk memastikan peguam hadir sebelum anda membincangkan sebarang perkara dengan inspektor atau penyiasat, tetapi jangan menghalang penyiasatan mereka. Anda juga harus merekodkan dokumen tertentu yang disemak atau disalin oleh penguatkuasa tersebut.

## III. Amalan Perniagaan Tertakluk Kepada Penelitian: Kelakuan Bersama dan Berasingan

Undang-undang antitrust mengatakan bahawa premis di bawah persaingan yang sihat akan menghasilkan peruntukkan terbaik sumber ekonomi, menyebabkan ketersediaan produk dan perkhidmatan pada harga terendah dan kualiti tertinggi. Dalam menyokong matlamat ini, undang-undang antitrust secara umumnya melarang dua jenis kelakuan: (1) tindakan bergabung yang menyekat persaingan secara tidak munasabah (2) tindakan berasingan yang tidak wajar sama ada mengekalkan kuasa monopoli syarikat atau mendorong syarikat ke dalam kedudukan monopoli atau mengancam untuk berbuat demikian (juga dirujuk sebagai "penyalahgunaan kekuasaan"). Lain-lain aspek undang-undang antitrust melarang sesetengah jenis diskriminasi mengenai harga dan lain-lain amalan perdagangan yang tidak adil.

Perbincangan berikut merumuskan dan menyediakan panduan mengenai isu antitrust paling lazim yang boleh timbul dalam urusan dengan pesaing, pelanggan dan pembekal:

## A. Berurusan Dengan Pesaing

Hubungan dan perjanjian dengan pesaing menimbulkan isu yang paling penting di bawah undang-undang antitrust dan, oleh sebab itu, mendapatkan penelitian terbaik daripada pengawal selia kerajaan dan plaintif swasta. Dasar UTC adalah untuk membuat keputusan tersendiri mengenai produk dan perkhidmatan yang ditawarkan, lokasi dan cara untuk tawaran serta menetapkan harganya. Anda tidak harus melibatkan pesaing dalam pembuatan keputusan mengenai masa dan cara untuk menawarkan produk atau perkhidmatan untuk pelanggan, kecuali dengan kelulusan terlebih dahulu daripada Jabatan Perundangan.

Pesaing adalah sebarang saingan yang berhasrat untuk bersaing dengan syarikat dalam memenangi perniagaan. Syarikat tersebut menjalankan perniagaan dengan firma yang merupakan pelanggan, pembekal, atau rakan niaga dalam sesetengah konteks, tetapi pesaing dalam konteks yang lain. Jika anda terdapat soalan tentang pengamalan dasar syarikat mengenai urusan dengan pesaing dalam situasi sebegini, anda harus menghubungi Jabatan Perundangan dengan serta-merta.

Undang-undang antitrust secara umumnya melarang perjanjian antara pesaing yang menghalang persaingan. Istilah "perjanjian" telah ditakrifkan secara meluas, dan oleh sebab itu, pekerja harus sensitif kepada sebarang hubungan dengan pesaing. Tanpa tujuan yang sah, tidak boleh mengadakan perjanjian (atau percubaan untuk mencapai perjanjian) dengan mana-mana wakil pesaing mengenai harga, harga dasar, diskaun, elaun atau lain-lain terma jualan. Terdapat larangan yang serupa terhadap perjanjian (atau percubaan untuk mencapai perjanjian) dengan pesaing untuk menghadkan pengeluaran, untuk memperuntukkan pelanggan, pasaran atau wilayah geografi, untuk memboikot mana-mana pelanggan atau pembekal, atau untuk menyekat pembangunan teknologi.

Untuk mengelakkan penampakan pakatan, pekerja yang telah menyertai UTC daripada pesaing tidak harus berbincang, berkongsi, atau menggunakan maklumat persaingan yang sensitif atau maklumat proprietari daripada bekas majikan mereka. Ini termasuk maklumat pembidaan, senarai pelanggan, harga atau data kewangan, manual teknikal, reka bentuk, atau plan strategik atau perniagaan. Jika anda terdapat sebarang soalan mengenai sama ada maklumat daripada bekas majikan akan dianggap sebagai maklumat persaingan yang sensitif atau proprietari, berunding dengan Jabatan Perundangan sebelum menggunakan atau berkongsi maklumat tersebut.

*Apakah Perjanjian?* Perjanjian adalah pertukaran jaminan bahawa pihak kepada perjanjian akan bertindak atau tidak bertindak dengan cara tertentu. Konsep "perjanjian" dalam undang-undang antitrust adalah luas, lebih daripada sekadar perjanjian nyata atau bertulis

antara pesaing, sebagai contoh, menaikkan atau menstabilkan harga. Pihak menuntut boleh membuktikan "perjanjian" antara pesaing tanpa sebarang bukti perjanjian nyata atau bertulis. Sebaliknya, para juri boleh membuat kesimpulan bahawa perjanjian atau "persefahaman" daripada semua fakta dan keadaan. Sesetengah mahkamah dan juri mendapati perjanjian walaupun peserta tidak berkomunikasi secara langsung antara satu lain mengenai tujuan atau butiran tentang perjanjian yang diperkatakan itu, atau cara yang dilakukan oleh mereka. Juri boleh memutuskan perjanjian berlaku berdasarkan kelakuan itu sendiri atau melalui acara pasaran, cth., kenaikan harga yang kononnya disebabkan oleh hubungan pesaing.

Dengan itu, pekerja mesti mengelakkan sebarang situasi yang boleh menyebabkan orang lain membuat kesimpulan tentang kewujudan perjanjian di kalangan pesaing. Tindakan yang paling selamat adalah menolak untuk mengambil bahagian dalam sebarang perjumpaan atau komunikasi dengan pesaing melainkan anda boleh membuktikan terdapat tujuan yang sah dan munasabah. Pekerja tidak harus berbincang dengan pesaing tentang maklumat yang berkaitan dengan harga, bidaan cadangan, pelanggan atau wilayah tertentu atau sebarang maklumat mengenai harga, kos, margin, atau pemasaran barangan atau perkhidmatan. Jika pesaing bermula untuk membincangkan sebarang isu ini, anda harus menolak untuk mengambil bahagian dengan serta-merta, meninggalkan perjumpaan dalam keadaan yang ketara atau sebaliknya menamatkan perbincangan dan menghubungi Jabatan Perundangan dengan segera. Pengecualian kepada garis panduan sebegini, seperti transaksi bekalan antara syarikat yang sah atau usaha sama, harus mendapatkan kelulusan terlebih dahulu daripada Jabatan Perundangan. Tambahan pula, anda tidak harus menggunakan pihak ketiga, termasuk perunding dan pembekal, untuk menyampaikan maklumat kepada pesaing, yang tidak wajar jika dikomunikasikan secara langsung kepada pesaing tersebut.

#### *Apakah Jenis Perjanjian Yang Menyalahi Undang-undang?*

Mahkamah telah menentukan beberapa jenis perjanjian yang kemungkinan besar mengancam persaingan tanpa penyiasatan terperinci diperlukan untuk menilainya. Jenis perjanjian ini masing-masing dianggap sebagai salah di sisi undang-undang kerana mahkamah menganggap bahawa ia menjejaskan persaingan dengan teruk, tanpa mempertimbangkan tujuan atau kesan mereka. Walaupun hanya percubaan untuk berbuat demikian namun perjanjian sebegini dianggap salah di sisi undang-undang dan bercanggah dengan dasar UTC.

*Penetapan Harga.* Antara perjanjian yang menyalahi undang-undang, tindakan yang paling utama adalah berkaitan dengan penetapan harga. Konsep penetapan harga adalah luas dan termasuk usaha untuk menentukan bidaan secara kolektif, untuk menetapkan atau menstabilkan harga, untuk menubuhkan formula atau kaedah untuk mengira harga, untuk bersetuju pada diskaun standard atau tahap

rebat, untuk menetapkan terma kredit atau jaminan atau untuk bersetuju dengan pemasaan tentang pengumuman perubahan harga. Kelakuan ini kemungkinan besar didakwa atas kesalahan jenayah sebagai penetapan harga yang menyalahi undang-undang.

Dalam persekitaran persaingan tinggi yang UTC menjalankan perniagaan, UTC dinasihatkan untuk memantau maklumat umum mengenai harga pesaing, dan bertindak terhadap perubahan harga oleh pihak lain untuk mengekalkan daya bersaing. Tiada apa-apa menghalang kita daripada membuat keputusan kita pada harga, untuk menaikkan harga berikutan dengan keadaan pasaran atau untuk menurunkan harga untuk memenuhi harga yang ditawarkan oleh pesaing.

Oleh sebab itu, melainkan ia dilarang oleh undang-undang, pekerja boleh mendapatkan harga pesaing atau maklumat kos daripada sumber yang sah seperti pelanggan, pembekal, dan penerbitan industri. Pekerja harus sentiasa mendokumentasikan dengan jelas sumber mereka mendapatkan maklumat mengenai harga pesaing, kos atau lain-lain maklumat persaingan yang sensitif. Dasar UTC, walau bagaimanapun, tidak membenarkan pertukaran senarai harga, bidaan atau sebut harga dengan pesaing. Kelakuan sebegini mungkin membentuk kemunculan pakatan, walaupun jika tiada perjanjian yang berkaitan dengan harga di kalangan pesaing.

*Memperuntukkan Pelanggan atau Wilayah.* Perjanjian di kalangan pesaing untuk tidak bersaing pada pelanggan atau wilayah tertentu boleh dianggap salah di sisi undang-undang secara inheren. Oleh sebab itu, jangan bersetuju atau mencuba bersetuju dengan pesaing dalam menjual atau menghalang daripada menjual kepada mana-mana pelanggan atau kelas pelanggan. Jangan bersetuju atau mencuba untuk bersetuju dengan pesaing untuk menjual atau menghalang daripada menjual dalam mana-mana kawasan geografi atau untuk memperuntuk, membahagi, atau berkongsi perniagaan pelanggan. Anda tidak harus melibatkan diri dalam perbuatan berkenaan dengan perjanjian untuk memperuntukkan pelanggan yang boleh disimpulkan. Pengecualian dalam konteks saluran pengedaran harus mendapatkan kelulusan terlebih dahulu daripada Jabatan Perundangan.

*Boikot Berkumpulan Dan Penolakan Kolektif Untuk Berurusan.* Perjanjian di kalangan pesaing untuk menolak daripada berurusan dengan pesaing yang lain (atau pelanggan atau pembekal) boleh dianggap menyalahi undang-undang secara inheren dalam keadaan tertentu, khususnya apabila pesaing yang bersetuju tersebut mempunyai kuasa pasaran, atau mereka menolak akses pihak yang dikecualikan kepada kemudahan, bekalan atau pasaran tertentu yang diperlukan untuk bersaing dengan berkesan. Untuk mengelakkan kemunculan ketidakwajaran, jangan membincangkan pihak ketiga atau aduan dengan pesaing atau mencadangkan kerjasama untuk menghukum, mengancam, atau memboikot



pembekal, pelanggan, atau pesaing tanpa berunding dengan Jabatan Perundangan terlebih dahulu.

*Aktiviti Persatuan Perdagangan.* Sesetengah pekerja menyertai pelbagai persatuan perdagangan dan organisasi profesional dari semasa ke semasa. Persatuan perdagangan melaksanakan fungsi yang sah seperti memantau pengawalaturan kerajaan, mencadangkan undang-undang atau kod kesihatan serta keselamatan yang memberi kesan terhadap industri atau menambahbaikkan keselamatan produk. Walaubagaimanapun, organisasi ini, jika digunakan dengan wajar, boleh menyediakan peluang untuk pesaing bagi membincangkan perkara yang boleh dianggap maklumat bersaing sensitif. Oleh sebab itu, adalah penting bahawa semua komunikasi di mesyuarat persatuan perdagangan atau lain-lain aktiviti bersama industri hanya mengandungi maklumat yang diperlukan untuk kefungsiannya sah bagi kumpulan tersebut. Mengelakkan perbincangan yang boleh menyebabkan tuduhan atau menyokong kesimpulan tentang kewujudan perjanjian yang menyalahi undang-undang. Kehadiran di mana-mana mesyuarat dengan perbincangan tentang subjek bersaing sensitif boleh digunakan sebagai bukti bahawa anda dan UTC ialah pihak kepada perjanjian menyalahi undang-undang, walaupun jika anda tidak mengambil bahagian dalam perbincangan tersebut.

Pertama sekali, dasar UTC mengatakan bahawa mana-mana persatuan perdagangan yang kepunyaan UTC atau pekerja harus berunding dengan penasihat undang-undang tentang isu undang-undang antitrust. Sebarang pelanggaran terhadap dasar ini memerlukan kelulusan daripada Jabatan Perundangan.

Kedua, prosedur berikut mesti diperhatikan berhubung dengan semua mesyuarat di kalangan ahli persatuan perdagangan mengenai subjek tentang kepentingan industri umum:

- Agenda harus diedarkan terlebih dahulu sebelum setiap mesyuarat, jika boleh, dikaji oleh Jabatan Perundangan untuk menentukan sama ada ia merangkumi subjek bersaing sensitif. Jangan menghadiri mesyuarat jika agenda merangkumi topik yang tidak wajar. Jika keadaan tidak praktikal untuk mengedarkan agenda terlebih dahulu sebelum mesyuarat, anda harus memberi agenda tersebut kepada Jabatan Perundangan selepas mesyuarat untuk membenarkan Jabatan Perundangan menyimpan rekod tentang aktiviti persatuan. Persatuan perdagangan juga harus mengekalkan minit mesyuarat dan wakil syarikat harus menghantarkan minit ini kepada Jabatan Perundangan sebaik sahaja menerimanya.
- Dalam keadaan sebarang isu bersaing yang sensitif diketengahkan semasa mesyuarat, wakil syarikat harus menjarakkan diri dan syarikat dengan serta-merta dan secara terbuka daripada perbincangan tersebut, meminta supaya perkara tersebut dicatatkan dalam minit mesyuarat,

meninggalkan mesyuarat dengan segera selepas itu dan memaklumkan Jabatan Perundangan dengan segera.

- Paling penting, wakil syarikat tidak harus memulakan perjanjian atau pemahaman, rasmi atau tidak rasmi, berkenaan harga, margin, terma dan syarat jualan, volum pengeluaran, projek penyelidikan dan pembangunan, pelanggan atau pemasaran. Selain itu, tiada pertukaran maklumat yang berkaitan dengan harga atau kos syarikat, pemasaran, pengeluaran, atau pelan penyelidikan atau sebarang statistik jualan atau penghantaran terbaru. Ia mungkin dibenarkan untuk menyediakan sesetengah data sejarah kepada persatuan perdagangan dalam usaha untuk mengumpulkan statistik industri umum, dengan syarat sebarang data sebegini yang didedahkan kepada pesaing adalah diagregat dan dirahsiakan. Sebelum sebarang data dikongsi dengan persatuan perdagangan, anda harus mendapatkan semakan semula dan kelulusan daripada Jabatan Perundangan sebelum berkongsi data tersebut.
- Mana-mana keahlian dalam persatuan perdagangan mesti diluluskan terlebih dahulu oleh unit perniagaan yang berkenaan dan Jabatan Perundangan dan mesti mematuhi garis panduan ini dan sebarang garis panduan persatuan perdagangan yang diterbitkan oleh unit perniagaan.

Banyak masalah antitrust yang timbul daripada aktiviti persatuan perdagangan berlaku dalam tetapan sosial rasmi atau tidak rasmi sempena mesyuarat persatuan perdagangan. Semua peraturan yang ditetapkan dalam bahagian ini berkaitan dengan persatuan perdagangan diguna pakai kepada aktiviti dan tetapan rasmi serta tidak rasmi.

Hubungan pesaing ialah kekuatiran antitrust yang paling serius dan sensitif, dan langkah-langkah berwaspada perlu diambil apabila hubungan sedemikian berlaku. Sebarang soalan mengenai komunikasi yang wajar dengan pesaing atau penyertaan dalam persatuan perdagangan harus dirujuk kepada Jabatan Perundangan.

## **B. Berurusan dengan Pelanggan**

Sesetengah aktiviti yang berkaitan dengan pelanggan, seperti harga lebih rendah daripada kos, harga, diskriminasi, mencaci produk atau perkhidmatan pesaing, mengikatkan produk atau perkhidmatan tertentu kepada yang lain, urusan eksklusif, menyekat terma yang pelanggan mungkin menjual semula atau menamatkan pelanggan tanpa tujuan yang munasabah, boleh menimbulkan isu antitrust. Kebanyakan amalan ini lebih mudah terdedah kepada penelitian antitrust dengan unit operasi UTC yang mempunyai kedudukan pasaran dominan atau penting. Bahagian ini menerangkan amalan ini secara umumnya dan mengenal pasti situasi yang penting untuk berunding dengan Jabatan Perundangan sebelum mengambil sebarang tindakan.

*Harga Di Bawah Kos.* Dalam sesetengah keadaan, undang-undang antitrust memerlukan syarikat meletakkan harga produk dan perkhidmatan melebihi tahap pengukuran kos yang bersesuaian, seperti purata kos pemboleh ubah. Isu ini timbul apabila harga di bawah kos oleh firma dominan boleh mengusir pesaing yang lebih kecil dan membenarkan firma tersebut menaikkan harga dan menampung kos dan kerugian yang tidak diliputi. Peraturan antitrust dalam bidang ini adalah rumit kerana undang-undang antitrust bertujuan untuk memastikan persaingan yang sihat dan Jabatan Perundangan harus dihubungi apabila mana-mana harga kita mungkin dianggap harga di bawah kos.

*Pengikatan dan Penggabungan.* Pengaturan pengikatan berlaku apabila penjual meminta pembeli yang berhasrat untuk membeli produk tertentu (atau perkhidmatan) agar membeli produk kedua (atau perkhidmatan) yang pembeli mungkin tidak mahu sebagai syarat untuk pembelian produk pertama. Jika penjual mempunyai kedudukan pasaran dominan dalam produk yang diingini oleh pelanggan dan penolakan untuk menjual produk tersebut menjadi syarat perjanjian pelanggan untuk membeli produk atau perkhidmatan yang lain, penjual tertakluk kepada risiko menghadapi tuntutan pengaturan tersebut membentuk pengaturan pengikatan yang menyalahi undang-undang. Berunding dengan Jabatan Perundangan sebelum mencadangkan pengaturan sebegini kepada pelanggan.

Begitu juga, "penggabungan" berlaku apabila penjual menawarkan diskaun kepada pelanggan yang membeli pelbagai produk (atau perkhidmatan). Jika penjual mempunyai kedudukan pasaran dominan dalam salah satu produk dalam "gabungan" dan menawarkan pelanggan diskaun untuk membeli "gabungan" produk, penjual tertakluk kepada risiko tuntutan bahawa pengaturan tersebut membentuk pengaturan penggabungan yang menyalahi undang-undang. Di sebaliknya, pengaturan penggabungan sering kali adalah pro-bersaingan dan sah kerana mereka membenarkan pelanggan membeli produk pada harga yang lebih rendah daripada biasa. Sehubungan itu, berunding terlebih dahulu dengan Jabatan Perundangan sebelum mencadangkan terma pengaturan penggabungan kepada pelanggan.

*Pengaturan Berurusan Eksklusif.* Pengaturan berurusan eksklusif termasuk kontrak yang pembeli bersetuju untuk membeli semua (atau hampir semua) daripada keperluannya untuk produk atau perkhidmatan tertentu daripada seorang pembekal. Pengaturan sebegini menyebabkan pro-bersaingan - sebagai contoh, apabila pengaturan adalah untuk tempoh terhad dan pembeli menikmati kelebihan dengan menstabilkan harga atau dengan memastikan ketersediaan. Walau bagaimanapun, dalam sesetengah kes pengaturan sebegini mungkin menimbulkan isu antitrust apabila melibatkan syarikat dengan saham pasaran yang ketara (dirujuk sebagai firma "dominan" atau firma dengan "kuasa pasaran")

telah mengurangkan peluang pesaing secara tidak wajar. Untuk sebab-sebab ini, pengaturannya sebegini harus mendapatkan kelulusan daripada Jabatan Perundangan terlebih dahulu.

*Peruntukkan Negara Yang Diutamakan.* Peruntukkan "Negara yang diutamakan" atau "MFN" biasanya mewajibkan pembekal untuk menjual produk atau perkhidmatan kepada pelanggan pada harga terendah atau terma yang paling baik. Peruntukkan sedemikian boleh menimbulkan kekuartiran antitrust jika ia mengancam persaingan (cth., melalui merendahkan insentif pembekal sebagai diskaun atau memudahkan harga yang diselaraskan). Sama ada komitmen kontrak tersebut ialah MFN yang mungkin mengancam persaingan ia adalah fakta siasatan tertentu. Oleh sebab itu, anda harus berunding dengan Jabatan Perundangan mengenai sama ada janji kepada pihak lain dalam kontrak membentuk kewajipan MFN yang mungkin mengancam persaingan, seterusnya analisis undang-undang tambahan diperlukan.

*Perhubungan Dengan Pelanggan Jualan Semula.* Jangan bersetuju dengan pengedar pada harga jualan semula (minimum atau maksimum) untuk produk kita. Harga jualan semula yang disyorkan sering kali dibenarkan, tetapi anda mesti berunding dengan Jabatan Perundangan sebelum membuat sebarang cadangan yang berkenaan. Jangan, tanpa kelulusan terdahulu daripada Jabatan Perundangan, pilih pelanggan pada persefahaman bahawa mereka hanya akan menjual semula dalam pasaran dan wilayah atau kepada individu tertentu oleh syarikat.

Pengedaran produk kita melalui kedua-dua saluran bebas dan pengedaran milik syarikat (pengaturan pengedaran dual) boleh menimbulkan kekuartiran antitrust kerana syarikat boleh, pada masa yang sama, menjadi pembekal kepada pelanggan kita dan pesaing kepada pelanggan. Undang-undang tidak meminta pengedar milik syarikat dan bebas diberi layanan yang sama rata dalam perkara yang berkaitan dengan harga, peruntukkan produk atau khidmat dagangan, tetapi pengedar bebas sentiasa mengadu bahawa mereka merasakan mereka tidak menerima terma dan syarat yang sama. Pengaturan pengedaran dual adalah rumit dan anda harus berunding dengan Jabatan Perundangan sebelum menetapkan pengaturan sebegini. Juga, memandangkan pengedar milik syarikat bersaing dengan pengedar bebas, maka tiada perjanjian harga antara mereka.

*Penamatan.* Penamatan perhubungan kita dengan pelanggan atau pengedar mesti berdasarkan sebab perniagaan yang sah, yang anda harus mendokumenkan sepenuhnya dan berbincang dengan Jabatan Perundangan sebelum penamatan.

*Keengganan Sehala Untuk Berurusan.* Syarikat boleh secara umumnya memutuskan secara berasingan untuk tidak berurusan dengan pelanggan, pesaing, atau pembekal tertentu. Walau bagaimanapun, keengganan sehala untuk berurusan oleh syarikat

dengan saham pasaran yang ketara ("kuasa pasaran") mungkin menimbulkan kekuatiran antitrust dalam keadaan tertentu. Sebagai contoh, jika syarikat mempunyai kuasa pasaran dalam sesetengah produk dan ia enggan berurusan dengan pengedar yang mengedar produk pesaing, pesaing mungkin menolak akses pengedar yang mereka perlu bersaing. Begitu juga, jika syarikat yang mempunyai kuasa pasaran dan imenolak untuk berurusan dengan pesaing yang bercanggah dengan kepentingan ekonomi jangka pendek syarikat, ia mungkin melanggar dengan undang-undang antitrust di bawah keadaan tertentu. Jika anda sedang mempertimbangkan keengganan untuk berurusan, berunding dengan Jabatan Perundangan sebelum meneruskan.

*Diskriminasi Harga.* Lain-lain amalan harga yang mungkin menimbulkan kekuatiran antitrust atau pengawalaturan ialah diskriminasi antara pembeli yang berlainan dalam harga, elaun promosi atau perkhidmatan bagi produk tertentu. Dalam sesetengah keadaan, mahkamah mungkin lihat pada harga "bersih" produk dijual kepada pembeli yang berlainan selepas menolak nilai insentif, elaun dan lain-lain perkhidmatan. Di sebaliknya, undang-undang memberikan kelonggaran jika harga yang berbeza diperlukan untuk memenuhi persaingan atau mencerminkan kos yang berlainan semasa menguruskan perniagaan. Sekali lagi, undang-undang diskriminasi harga adalah rumit dan anda harus berunding dengan Jabatan Perundangan apabila mana-mana harga kita mungkin dianggap sebagai diskriminasi.

*Memperkecil-kecilkan.* Walaupun kita boleh membandingkan produk dan perkhidmatan kita dengan pesaing kita, kita mesti berwaspada dalam hubungan pemasaran harian kita dengan pelanggan kita agar tidak membuat komen atau perbandingan yang tidak adil atau tidak benar mengenai produk atau perkhidmatan pesaing kita. Secara umumnya, undang-undang membenarkan penerangan dituju kepada pelanggan mengenai aspek negatif tentang produk dan perkhidmatan pesaing selagi penerangan tersebut tidak mengelirukan dan relevan dengan situasi jualan tersebut, tetapi nasihat daripada Jabatan Perundangan harus dirujuk terlebih dahulu.

### **C. Berurusan Dengan Pembekal**

Banyak prinsip antitrust yang diguna pakai kepada urusan kita dengan pelanggan juga diguna pakai kepada perhubungan kita dengan pembekal, khususnya apabila syarikat mempunyai kedudukan pasaran yang penting atau dominan. Ini termasuk pengaturan pengikatan dan penggabungan, diskriminasi harga, MFN, penamatan dan urusan eksklusif. Anda harus berunding dengan Jabatan Perundangan sebelum terlibat dalam urusan dengan pembekal.

*Kesalingan.* Bersetuju untuk membeli produk atau perkhidmatan pembekal pada syarat bahawa pembekal juga bersetuju untuk

membeli produk dan perkhidmatan daripada kita telah dianggap sebagai isu antitrust dalam keadaan tertentu. Syarikat dengan kuasa pasaran dalam pasaran tertentu harus mengelakkan penggunaan kuasa membeli untuk memaksa pembekalnya untuk membeli produk dan perkhidmatannya. Dalam kebanyakan kesnya, menstruktur perjanjian yang sah untuk membeli produk masing-masing mungkin boleh dilakukan. Sebarang pengaturan sebegini harus mendapatkan kelulusan terlebih dahulu daripada Jabatan Perundangan.

*Menerima Harga Diskriminasi.* Di bawah keadaan tertentu, undang-undang antitrust melarang pembeli mendorong penjual secara sengaja untuk menawarkan harga diskriminasi kepada pesaing pembeli. Disebabkan kerumitan isu harga bersifat diskriminasi, semua isu harus dirujuk kepada Jabatan Perundangan untuk semakan semula.

*Peranan Dual Pembekal.* Secara umumnya, anda harus sedar bahawa syarikat mungkin berfungsi dalam satu transaksi dengan kita sebagai pembekal (atau pelanggan) dan sebagai pesaing dalam situasi yang lain. Mana-mana pembekal (atau pelanggan) ialah atau mungkin menjadi pesaing berpotensi kepada kita, anda harus berwaspada agar tidak memindahkan maklumat yang tidak sesuai untuk berkongsi dengan pesaing atau mencapai sebarang perjanjian mengenai harga atau terma jualan untuk produk bersaing. Sila berunding dengan Jabatan Perundangan untuk membangunkan perlindungan yang direka khas untuk mencegah pemindahan maklumat bersaing kepada pembekal yang juga merupakan pesaing.

#### IV. Berwaspada dengan Pernyataan Kabur Yang Mungkin Disalahfahamkan.

Kes antitrust sering kali melibatkan soalan subjektif mengenai tujuan dan motif, dan para juri boleh membuat kesimpulan perjanjian atau kewujudan kuasa pasaran melalui isi kandungan dalam dokumen syarikat. Beberapa contoh frasa yang disalah tafsir seperti di bawah:

##### **Mengenai Kedudukan Pasaran:**

*"Perancangan Syarikat kita adalah untuk mencapai penguasaan dalam pasaran widget."*

**Kekuartiran:** Pengawal selia atau plaintif boleh salah tafsir "pelan untuk mencapai dominan" sebagai bukti percubaan menyalahi undang-undang untuk memonopoli pasaran tertentu. Selain itu, perkataan "pasaran" atau "saham pasaran" mempunyai maksud khusus dalam undang-undang antitrust. Dengan menggunakan "pasaran" dalam menggambarkan jualan, tawaran produk, rantau, atau lanskap persaingan mungkin mengakibatkan pengawal selia atau litigan menggunakan penerangan tersebut sebagai pasaran untuk analisis antitrust tidak mengira tujuan sebenar penulis.

### **Mengenai Pesaing Anda:**

*"Kami mesti memutuskan bekalan udara mereka."*

**Kekuartiran:** Pengawal selia atau plaintif mungkin menyalahafsirkan "memutuskan," "menghancurkan", "menghalang", "memusnahkan" dan lain-lain istilah yang serupa sebagai mengakui skema pemangsa atau exclusionari, sebagai daripada persaingan yang agresif, sah pada merit.

### **Mengenai Penetapan Harga:**

*"Nampaknya terdapat persetujuan industri bahawa harga akan meningkat."*

**Kekuartiran:** Pengawal selia atau plaintif mungkin akan menyalahafsirkan gambaran acara pasaran yang sah dan kuasa pasaran sebagai pengakuan pesaing telah berbincang dan bersetuju untuk menaikkan harga.

### **Mengenai Bidang Persaingan Masing-masing:**

*"Biarkan mereka kekal dalam pasaran mereka; ini ialah wilayah kita."*

**Kekuartiran:** Pengawal selia atau plaintif mungkin menyalahafsirkan frasa "pasaran mereka" dan "wilayah kita" menunjukkan pesaing berpakat untuk memperuntukkan pasaran.

### **Mengenai Dokumen Anda:**

*"Sila hapuskannya selepas baca."*

**Kekuartiran:** Pengawal selia atau plaintif mungkin menyalahafsirkan frasa ini atau frasa yang serupa untuk menunjukkan bahawa dokumen yang mengandungi maklumat tidak wajar atau menimbulkan kelakuan menyalahi undang-undang.

### **Ringkasan:**

Berwaspada dalam penulisan dan percakapan anda untuk mengelakan sebarang pernyataan — walaupun jika ia dibuat semata-mata untuk gurauan — itu boleh disalahfahamkan. Semua dokumen mungkin diperlukan untuk dikemukakan dalam siasatan kerajaan atau kes undang-undang, termasuk lakaran surat dan memoranda dahulu (termasuk lakaran yang disimpan secara elektronik), nota tulisan tangan, mesej telefon, e-mel, mesej teks atau segera, diari peribadi, buku tarikh dan kalendar, dan pernyataan yang dibuat dalam platform media sosial. Selain itu, dokumen mungkin diperlukan untuk diserahkan kepada kerajaan yang berhubung dengan semakan semula antitrust tentang cadangan pemerolehan atau usaha sama. Adalah amat penting untuk mengingati prinsip antitrust apabila menulis dan bercakap dan memastikan anda menulis dan bercakap dengan tepat pada setiap masa. Selain itu,

apabila kita bertanya kepada pihak ketiga untuk menyediakan dokumen bagi pihak kita atau untuk kebaikan kita, adalah penting bahawa dokumen pihak ketiga ini disediakan dengan berasaskan prinsip antitrust memandangkan dokumen ini mungkin juga disepina dalam proseding antitrust.

## V. Peranan Jabatan Perundangan

Dalam melaksanakan tanggungjawab tugas anda, anda akan menghadapi kelakuan atau situasi yang menimbulkan isu antitrust dari semasa ke semasa. Jika anda menghadapi situasi yang mungkin melibatkan isu antitrust — atau jika anda tidak pasti sama ada situasi melibatkan isu antitrust - jangan teruskan perbuatan atau perbuahan sehingga anda telah berunding dengan penyelia anda dan memaklumkan Jabatan Perundangan.

## VI. Pelaporan

Semua pekerja berkewajipan untuk melaporkan sebarang kemungkinan pelanggaran antitrust dengan serta-merta. Antara sebab-sebab ini, adalah amat penting jika syarikat mengenal pasti isu tertentu, beberapa negara (termasuk A.S) mempunyai program kelonggaran yang membenarkan syarikat mengelakkan liabiliti jenayah jika mereka ialah pihak pertama yang melaporkan penyertaan dalam pelanggaran antitrust jenayah.

Laporan boleh dibuat kepada mana-mana daripada berikut:

- Penyelia anda, melainkan anda mengesyaki bahawa penyelia anda mengambil bahagian dalam atau terlibat dalam pelanggaran;
- Jabatan Perundangan;
- Pegawai Pematuhan dan Etika atau wakil Pematuhan dan Etika Global; atau
- Ombudsman UTC/Program DIALOG.



