



Kebijakan Undang-Undang Persaingan Usaha

Pemilik kebijakan/ dikeluarkan oleh	Disetujui oleh	Tanggal dikeluarkan/ditinjau	Berlaku sejak	Peninjauan berikutnya
Chief Legal & Risk Officer (Pimpinan Eksekutif Hukum & Risiko) dan Group Company Secretary (Sekretaris Perusahaan Grup)	Group Executive Team (Tim Eksekutif Grup) atas nama Direksi	Juni 2018	Juni 2018	Juni 2019

Daftar isi

1.	Pernyataan kebijakan tentang kepatuhan persaingan usaha	2
2.	Prinsip utama	3
3.	Mengapa Kebijakan itu penting	4
4.	Berurusan dengan pesaing	6
5.	Berurusan dengan asosiasi dagang	11
6.	Berurusan dengan pemasok, distributor, dan mitra	13
7.	Perilaku di pasar dominan	16
8.	Manajemen dokumen	21
9.	Kekuatan otoritas persaingan usaha	22
10.	Penutup	24

1. Pernyataan kebijakan tentang kepatuhan persaingan usaha

Coats berkomitmen untuk bersaing secara adil dan penuh integritas.

Bagian yang tak terpisahkan dari komitmen ini adalah kebijakan Coats yang mengikuti dan mematuhi seluruh undang-undang, aturan, dan peraturan tentang persaingan usaha yang berlaku di seluruh tempat Coats beroperasi di seluruh dunia. Lebih penting lagi, Coats berkomitmen untuk selalu bertindak dengan standar etika tertinggi, dengan cara yang terbuka dan jujur.

Kebijakan kepatuhan persaingan usaha ini termasuk mematuhi seluruh undang-undang persaingan usaha yang berlaku. Setiap ketidakpatuhan terhadap aturan persaingan usaha, atau bahkan kecurigaan bahwa kita atau karyawan atau agen kita belum mematuhi aturan, akan memberikan konsekuensi merugikan yang serius bagi Coats.

Seluruh karyawan dan perwakilan Coats memiliki tanggung jawab yang mendasar untuk membaca kebijakan ini dengan cermat dan memastikan bahwa Anda memahami kerangka legislatif tentang persaingan usaha di tempat Anda beroperasi sehingga dapat bertindak sesuai dengan aturan persaingan usaha di sepanjang waktu. Peninjauan rutin terhadap kepatuhan persaingan usaha akan secara khusus menjadi bagian dari audit tahunan kegiatan Grup. Karyawan yang diwajibkan untuk menyelesaikan pelatihan kepatuhan online Coats juga wajib menyelesaikan modul pelatihan persaingan usaha.

Kebijakan ini dimaksudkan agar Coats dapat tetap beroperasi di pasar dengan mempertahankan persaingan usaha yang sehat tanpa melanggar aturan. Mematuhi kebijakan ini dan undang-undang persaingan usaha sangatlah penting bagi kepentingan Coats dan hal ini bergantung pada kerja sama penuh dari karyawan dan agennya. **Jika Anda terbukti pernah melanggar kebijakan ini, maka Anda akan dikenakan tindakan disipliner termasuk pemutusan hubungan kerja.**

Kebijakan ini tidak dimaksudkan untuk menggantikan saran khusus yang berlaku terhadap situasi tertentu. Jika Anda merasa tidak yakin bagaimana undang-undang tersebut berlaku terhadap setiap diskusi, perjanjian, atau usulan, **MINTALAH SARAN** dari manajer lini Anda atau dari Tim Hukum, yang detailnya tersedia di Coats World.

[Group Executive Team \(Tim Eksekutif Grup\)](#)

2. Prinsip utama

Undang-undang persaingan usaha diberlakukan di lebih dari 140 negara di seluruh dunia. Hampir semua undang-undang tersebut memiliki prinsip penting yang sama dan melarang jenis perilaku antipersaingan usaha ilegal yang sama. Coats menerapkan kebijakan kepatuhan global tunggal berdasarkan kepatuhan terhadap standar tinggi yang sama di mana pun Coats menjalankan bisnis. Kita juga berkomitmen untuk mengikuti aturan yang bersifat spesifik untuk negara atau wilayah tertentu dan Kebijakan ini dirancang untuk memenuhi semua persyaratan setempat yang ada.

2.1 Mohon baca kebijakan ini secara lengkap dan selalu ikuti tujuh aturan utama berikut ini

- Jangan mengadakan kesepakatan atau perjanjian secara lisan atau tertulis dengan pesaing untuk menetapkan harga.
- Jangan mengadakan kesepakatan atau perjanjian secara lisan atau tertulis dengan pesaing untuk mengalokasikan atau berbagi pelanggan, pasar, atau wilayah, atau untuk memboikot pelanggan atau pemasok.
- Jangan mendiskusikan atau bertukar informasi rahasia atau informasi sensitif secara komersial seperti harga atau tanggal kenaikan harga kepada pesaing mana pun.
- Jika Anda menghadiri pertemuan atau mendengarkan diskusi di mana pesaing saling bertukar informasi rahasia atau informasi sensitif secara komersial: tolaklah, minta mereka untuk berhenti, dan tinggalkan pertemuan bila mereka menolak melakukannya. Segera setelah itu, ikuti proses yang diatur di dalam pelatihan online dan beri tahu manajer Anda, Cluster Managing Director (**CMD**) (Direktur Pelaksana Kluster), dan Tim Hukum Coats, atau ikuti proses pengungkapan yang diatur pada Kebijakan Pelaporan (lihat Bagian 3.4 di bawah).
- Jangan memaksakan harga jual kepada pelanggan dan berhati-hatilah untuk tidak membiarkan merek menetapkan harga jual kembali minimum kepada produsen mereka.
- Laporkan masalah persaingan usaha, sekecil apa pun, begitu ada kesempatan.
- Mintalah saran saat Anda ragu.

2.2 Kami menyarankan Anda untuk membaca kembali Kebijakan ini dan berkonsultasi dengan Tim Hukum sebelum melakukan kegiatan berikut ini

- Bertukar data dengan pesaing, bertukar data dengan pihak ketiga untuk penentuan tolok ukur atau perbandingan, atau berpartisipasi dalam pengaturan standar industri atau asosiasi dagang.
- Bergabung dengan asosiasi dagang.
- Berpartisipasi pada proyek bersama, tawaran bersama, atau usaha patungan lain dengan pesaing atau pelanggan.
- Memberikan kontrak eksklusif kepada pemasok, distributor, atau pelanggan jika Coats berisiko mendominasi pasar tersebut (lihat Bagian 7.1 untuk mengidentifikasi dominasi).
- Bersepakat dengan pemasok atau pelanggan yang mungkin memiliki kontrak eksklusif dengan Coats.
- Membuat lisensi paten atau pengetahuan teknis, usaha patungan, merger, atau akuisisi bisnis.
- Menjawab permintaan informasi dari otoritas persaingan usaha atau lembaga pemerintahan.
- Melakukan atau tidak melakukan hal apa pun yang Anda curigai dapat menimbulkan masalah persaingan usaha, betapa pun kecilnya.

**Berkomitmen untuk memahami dan menerapkan Kebijakan Undang-Undang
Persaingan Usaha Coats.**

Melanggar Kebijakan ini berarti melanggar hukum.

3. Mengapa Kebijakan itu penting

Perusahaan seperti Coats bertanggung jawab untuk menjadikan kepatuhan terhadap persaingan usaha sebagai bagian dari budaya mereka. Ini tidak hanya merupakan perlindungan terbaik dari sanksi berat, litigasi, dan kerugian reputasi yang sangat serius, tetapi juga baik untuk bisnis dan secara etis ini adalah hal benar untuk dilakukan.

Coats dan karyawannya dapat dituduh melanggar undang-undang persaingan usaha semata-mata berdasarkan **kecurigaan** bahwa mereka mungkin terlibat dalam perilaku antipersaingan. Meskipun akhirnya tuduhan tidak terbukti, membela perusahaan dan membangun kembali reputasi Coats akan sangat mahal dan menyita banyak waktu. Jika tuduhan terbukti, maka konsekuensinya akan jauh lebih serius.

Pelanggaran persaingan usaha telah menyebabkan kerugian besar bagi Coats di masa lalu: perusahaan dikenakan denda sebesar EUR 160,9 juta oleh Komisi Eropa antara tahun 2004 dan 2007 karena penetapan harga dan berbagi pasar, dan keduanya merupakan pelanggaran undang-undang persaingan usaha yang sangat serius. Kebijakan Undang-Undang Persaingan Usaha ("Kebijakan") ini bertujuan untuk memastikan hal ini tidak akan terjadi lagi.

3.1 Apa saja risikonya?

Denda

- Coats dapat dikenakan denda hingga sebesar 10% dari **omzet grup di seluruh dunia** atas pelanggaran undang-undang persaingan usaha.

Perjanjian tidak berlaku

- Syarat dan ketentuan yang membatasi persaingan usaha secara ilegal dapat **batal demi hukum dan tidak dapat diberlakukan**. Dalam beberapa kasus, keseluruhan perjanjian dapat dianggap tidak berlaku.

Tindakan untuk ganti rugi

- Pelanggan, pesaing, dan pihak ketiga lain yang mengalami kerugian akibat pelanggaran persaingan usaha dapat menuntut **ganti rugi yang besar** di pengadilan.

Penyelidikan resmi

- Melakukan pembelaan dalam penyelidikan pelanggaran antitrust atau persaingan usaha memakan biaya mahal dan menguras **waktu manajemen dan sumber daya**. Penyelidikan juga merusak **reputasi** Coats yang berdampak pada penjualan, keuntungan, dan harga saham.

Penuntutan individu

- Di banyak negara, individu yang dianggap bertanggung jawab atas pelanggaran undang-undang persaingan usaha dapat dikenakan penuntutan individu. Misalnya di AS, individu dikenakan hukuman berupa **denda hingga \$1 juta dan penjara hingga 10 tahun**. Berdasarkan hukum Inggris, individu dapat **dikenai denda tak terbatas dan/atau hukuman penjara paling lama 5 tahun** dan dapat didiskualifikasi dari jabatan sebagai direktur hingga 15 tahun.

3.2 Apa untungnya bagi Coats?

Bertindak secara etis dan mematuhi hukum adalah dasar dari cara Coats menjalankan bisnis. Mengambil langkah untuk mematuhi undang-undang persaingan usaha juga **mengurangi risiko pelanggaran**, dan membantu perusahaan menanggapi dengan cepat jika ditemukan potensi pelanggaran.

Tujuan dari undang-undang persaingan usaha adalah untuk menciptakan kesetaraan di pasar. Ini berarti Coats, pesaing, pelanggan, dan pemasoknya tunduk pada aturan yang sama. Dengan memahami aturan ini serta mencegah Coats melakukan pelanggaran, Anda juga bisa **menyadari pelanggaran yang dilakukan oleh perusahaan lain**. Ini dapat menghentikan mereka dari merugikan Coats atau mendapatkan keuntungan yang tidak wajar di pasar.

3.3 Menerapkan Kebijakan dalam praktik usaha

Keberhasilan Kebijakan ini bergantung pada penerapannya oleh semua manajemen Coats, karyawannya dalam peran komersial, dan agennya. Tiap manajer, karyawan dalam peran komersial, dan agen harus memahami Kebijakan ini karena masing-masing dari mereka berpotensi menyangkutpautkan perusahaan dengan suatu pelanggaran, mulai dari manajemen senior hingga tim penjualan lokal.

Mempraktikkan Kebijakan tidak hanya berarti hanya memahami risiko persaingan usaha, tetapi juga segera melaporkannya saat itu terjadi. Mengenali potensi pelanggaran dan bertindak dengan cepat dapat membedakan antara sanksi berat dan kekebalan penuh. Karena alasan ini, **semua karyawan harus melaporkan masalah persaingan usaha – sekecil apa pun – begitu ada kesempatan**. Jangan mengabaikan atau, lebih buruk lagi, menutupi potensi pelanggaran yang mungkin telah dilakukan oleh Anda, anggota dari tim Anda, atau pihak ketiga seperti pesaing.

Jika Anda membaca, mendengar, atau melihat sesuatu yang mungkin tidak pantas atau ilegal, laporkan kepada manajer lini Anda atau ikuti proses pengungkapan yang ditetapkan pada Kebijakan Pelaporan dan pada Bagian 3.4 di bawah. Coats tidak akan menoleransi pelanggaran karena kelalaian atau yang disengaja terhadap undang-undang persaingan usaha, termasuk kegiatan kartel dan pertukaran informasi. Pelanggaran Kebijakan serius yang tidak dilaporkan dapat mengakibatkan pemecatan.

3.4 Kebijakan Pelaporan

Kebijakan Pelaporan dimasukkan, melalui rujukan, ke dalam Kebijakan ini dan proses pelaporan harus selalu dipatuhi.

Singkatnya, karyawan yang berusaha untuk melaporkan dugaan tindak penipuan atau korupsi serta perilaku yang tidak etis atau ilegal, termasuk pelanggaran undang-undang persaingan usaha, harus mendatangi CMD mereka. Dalam hal tindak penipuan atau korupsi mungkin terjadi, insiden tersebut harus dilaporkan kepada Audit Internal (Head – Group Internal Audit (Kepala – Audit Internal Grup)).

Apabila masalah atau dugaan melibatkan CMD, manajemen yang lebih senior, atau jika karyawan tidak yakin tentang jalur mana yang harus digunakan untuk melaporkan masalah mereka, maka prinsip berikut ini akan berlaku:

- Apabila tindakan tersebut dicurigai melibatkan CMD, maka yang seharusnya dihubungi adalah manajer senior terkait pada tingkat selanjutnya, misalnya President, Business Operations (PBO) (Presiden Operasi Bisnis) atau yang setara, Chief Financial Officer (CFO) (Pimpinan Eksekutif Keuangan) setempat atau Head – Group Internal Audit (Kepala – Audit Internal Grup).
- Apabila tindakan tersebut dicurigai melibatkan PBO, anggota Group Executive Team (Tim Eksekutif Grup), atau apabila karyawan tidak yakin pihak mana yang harus dihubungi, tindakan tersebut harus diungkapkan kepada Chief Legal & Risk Officer (Pimpinan Eksekutif Hukum & Risiko) dan Group Company Secretary (Sekretaris Perusahaan Grup), Group Chief Executive Officer (Pimpinan Eksekutif Grup), Chief Human Resources Officer (Pimpinan Eksekutif Sumber Daya Manusia), atau Chairman of the Audit & Risk Committee (Ketua Komite Audit & Risiko).
- Karyawan juga dapat melaporkan masalah secara rahasia dan, sesuai pilihan mereka, secara anonim ke Ethics Inbox di ethics@coats.com.

4. Berurusan dengan pesaing

RINGKASAN

- **Berhubungan dengan pesaing merupakan sumber risiko persaingan usaha paling serius**
- **Sangatlah dilarang untuk menetapkan unsur harga mana pun dengan pesaing atau untuk berbagi pasar atau mengalokasikan pelanggan.**
- **Bertukar informasi dengan pesaing, baik secara lisan maupun secara tertulis, mengenai penentuan harga, pangsa pasar, atau alokasi pelanggan, sangatlah dilarang.**
- **Jangan mendiskusikan informasi rahasia atau sensitif milik Coats atau milik pihak ketiga (termasuk pelanggan/pemasok/pesaing) dengan pesaing dalam kondisi apa pun.**

Berhubungan dengan pesaing adalah sumber terbesar risiko persaingan usaha bagi sebagian besar perusahaan dan memicu sebagian besar penyelidikan tentang persaingan usaha. Masalah utama dalam area ini adalah kegiatan seperti kartel dan pertukaran informasi.

Kartel sering dianggap sebagai kesepakatan rahasia di antara pesaing, umumnya untuk menetapkan harga. Namun, **kesepakatan formal tidak perlu diadakan untuk melakukan kartel**. Perjanjian tidak tertulis, kesepakatan antar pesaing, dan 'pertemuan pikiran' mengenai faktor apa pun yang memengaruhi persaingan usaha dapat menjadi dasar kartel. Selain penentuan harga, faktor-faktor ini juga termasuk tingkat penjualan/output, alokasi pelanggan atau wilayah, dan strategi penawaran. Masing-masing faktor ini akan dibahas di Bagian 4.1 - 4.4 di bawah.

Seperti halnya kartel, pertukaran informasi antar pesaing dipandang sangat serius dan diselidiki dengan sama gencarnya. Otoritas persaingan usaha memperlakukan semua kontak antar pesaing sebagai mencurigakan, bahkan diskusi biasa pun bisa disalahartikan. Panduan khusus tentang pertukaran informasi diberikan di Bagian 4.5 di bawah.

4.1 Jangan mengadakan perjanjian atau kesepakatan dengan pesaing mengenai harga

Tiap perjanjian atau kesepakatan antar dua perusahaan atau lebih untuk memengaruhi harga produk yang penjualannya saling bersaing dianggap sebagai penetapan harga, dan merupakan pelanggaran hukum. Coats harus menetapkan harganya sendiri, tanpa berkonsultasi dengan ataupun campur tangan dari pesaing mana pun.

Jangan mengadakan perjanjian atau kesepakatan, atau bahkan mendiskusikan, unsur mana pun dari penentuan harga dengan pesaing. Otoritas persaingan usaha menafsirkan "penetapan harga" secara luas, dan telah menuntut berbagai perusahaan karena menyetujui atau bertukar informasi tentang unsur penentuan harga yang sangat berbeda dari harga pelanggan akhir. Yang berikut ini dianggap sebagai penetapan harga dan sangat dilarang:

- Menyetujui rumus atau metode yang sama untuk menghitung harga.
- Menyetujui harga penawaran atau angka awal/minimum yang sama dalam negosiasi dengan pelanggan.
- Menerapkan diskon yang seragam atau serupa atau menyetujui untuk menghilangkan diskon.
- Menyetujui untuk mematuhi daftar harga yang diumumkan, atau untuk tidak melakukan penawaran harga tanpa berkonsultasi dengan pesaing terlebih dahulu.
- Bertanya kepada pesaing apakah, jika Coats mengubah harganya, mereka pun akan melakukan hal yang sama.
- Menyetujui waktu atau pemberitahuan tentang perubahan harga.
- Mengumumkan perubahan harga terlebih dahulu lalu mencabutnya jika pesaing tidak mengubah harga.
- Menetapkan kebijakan kredit, jaminan, atau pengembalian standar.
- Bersepakat dengan pesaing tentang harga yang akan Anda gunakan untuk melakukan pengadaan barang keperluan produksi.

Anda harus **menghindari komunikasi apa pun dengan pesaing mengenai harga**. Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, pesaing tidak perlu benar-benar menerapkan harga yang sama untuk bisa dianggap melanggar undang-undang persaingan usaha – cukup dengan mendiskusikan aspek apa pun dari penentuan harga.

Dalam beberapa kasus, Coats memperoleh barang keperluan produksi dari atau memasok produk ke perusahaan pesaing di pasar lain. Dalam situasi ini, pembahasan tentang informasi harga dengan pesaing tersebut mungkin diperlukan. Jika demikian, maka sangatlah penting untuk berhati-hati dan **membatasi pertukaran informasi hanya pada hal yang paling penting** dalam konteks negosiasi Anda. Panduan selengkapnya tentang masalah ini diuraikan pada Bagian 6 di bawah.

4.2 Jangan mengadakan perjanjian atau kesepakatan untuk membatasi penjualan, output, input, atau produksi

Coats dan para pesaingnya harus **memutuskan penjualan produk dan tingkat produksi secara independen**. Tiap koordinasi, kesepakatan, atau kesepakatan dengan pesaing untuk membatasi produksi, kapasitas, output, atau input merupakan pelanggaran terhadap undang-undang persaingan usaha.

Hal ini berlaku sama untuk strategi Coats saat ini dan untuk rencana jangka panjang lain. Jangan menyetujui atau bahkan mendiskusikan dengan pesaing tentang detail investasi mendatang atau rencana masuk ke suatu pasar, seperti:

- Sepakat dengan pesaing untuk membatasi atau mengendalikan investasi.

- Mendiskusikan kemungkinan investasi yang dipertimbangkan Coats atau pesaing.
- Mengoordinasikan penutupan atau rasionalisasi.

4.3 Dengan pesaing mana pun, jangan mengalokasikan pelanggan, pasar, atau wilayah atau memboikot pelanggan, pemasok, atau pesaing lainnya

Setiap perjanjian atau kesepakatan dengan pesaing untuk **mengalokasikan pelanggan, pasar, wilayah, atau lini produk** dapat dianggap sebagai pelanggaran terhadap undang-undang persaingan usaha. Semua hal berikut ini sangatlah dilarang:

- Menyetujui untuk tidak bersaing dengan pesaing di wilayah tertentu (dengan pengecualian tertentu seperti saat bekerja sama dengan pesaing dalam usaha patungan).
- Membagi penjualan produk-produk yang berbeda antara Coats dan pesaingnya.
- Memperingatkan pesaing atau peserta pasar baru untuk “*menjauhi daerah Coats*”.
- Berdiskusi atau membuat rencana dengan pesaing untuk menjauhkan peserta baru dari pasar.

Pengaturan antara dua pesaing atau lebih untuk menolak melakukan bisnis dengan pesaing, pelanggan, atau pemasok juga dapat melanggar undang-undang persaingan usaha. Coats harus membuat keputusan independen tentang dengan siapa Coats akan bertransaksi dan dengan ketentuan apa, semata-mata berdasarkan kepentingan terbaik Coats.

4.4 Dengan pesaing mana pun, jangan mendiskusikan atau menyetujui strategi terkait penawaran atau tawaran kontrak

Masalah tertentu bisa muncul dalam konteks proses pengadaan yang kompetitif seperti tender. Dalam situasi ini, sangatlah penting untuk bertindak secara independen dan menahan diri untuk berhubungan dengan penawar yang bersaing. Hal-hal berikut ini sangatlah dilarang:

- Sepakat dengan pesaing tentang siapa yang akan/tidak akan mengajukan tawaran untuk kontrak tertentu.
- Mendiskusikan harga dengan pesaing sebelum atau selama tender.
- Sepakat dengan pesaing tentang harga atau syarat dan ketentuan yang akan diajukan dalam penawaran.

4.5 Jangan mendiskusikan atau bertukar informasi rahasia atau informasi sensitif secara komersial dengan pesaing

Saat beberapa pesaing bertukar informasi, ini dapat mengurangi ketidakpastian di pasar dan melemahkan persaingan usaha. Dengan alasan ini, **otoritas persaingan usaha sangat mencurigai semua bentuk pertukaran informasi antar pesaing** dan akan cepat menganggap bahwa ini merupakan dasar untuk kartel.

Masalah serius akan timbul saat dua pesaing atau lebih bertukar informasi secara langsung, seperti melalui email atau telepon antar manajer penjualan. Namun, cakupan pertukaran informasi ilegal jauh lebih luas. Otoritas persaingan usaha juga menyelidiki **pertukaran tidak langsung melalui pihak ketiga** (seperti saat informasi dipertukarkan melalui pelanggan bersama). Mereka bahkan mungkin mencermati **pemberitahuan harga publik** ketika dibuat sebelum implementasi dan memberikan dasar bagi pesaing untuk menyelaraskan strategi mereka.

Berpikirlah dua kali sebelum mengasumsikan bahwa sebuah topik 'aman' untuk didiskusikan dengan pesaing. Jika topik ini terkait dengan salah satu aspek berikut ini, maka diskusinya kemungkinan besar ilegal:

- Strategi perusahaan.
- Penentuan harga.
- Biaya.
- Produksi.
- Penjualan dan output.

Aturan praktisnya, jangan pernah bertukar informasi yang dapat **memengaruhi strategi komersial pesaing** atau yang **dianggap rahasia dalam kegiatan usaha normal**. Jika pesaing memulai diskusi yang melibatkan informasi tersebut, minta mereka untuk berhenti, beri tahu mereka Anda tidak akan berpartisipasi, tinggalkan ruangan/akhiri diskusi, dan ikuti proses pengungkapan yang diatur pada Kebijakan Pelaporan (lihat Bagian 3.4 di atas).

Pesaing dapat bertukar **informasi yang benar-benar umum** tentang perusahaan mereka (misalnya, data yang sudah diterbitkan dalam siaran pers atau laporan tahunan). Anda juga dapat mendiskusikan topik yang tidak spesifik seperti tren ekonomi yang luas atau kondisi pasar secara umum. Tetapi, ketahuilah bahwa diskusi tersebut bisa menyimpang ke area terlarang, dan tanyakan diri Anda mengapa informasi ini diminta atau diberikan.

Berurusan dengan pesaing: jawaban atas pertanyaan Anda

P1 Bolehkah saya berdiskusi dengan pesaing untuk membuat perubahan harga secara serentak?

J1 Tidak. Jenis kegiatan ini merupakan keterlibatan dalam kartel penetapan harga dan merupakan pelanggaran serius terhadap kebijakan perusahaan dan undang-undang persaingan usaha.

P2 Bolehkah saya berdiskusi dengan pesaing tentang harga terkait dengan akun pelanggan tertentu?

J2 Tidak. Jenis kegiatan ini juga dapat dianggap ilegal.

P3 Sebagai distributor untuk dua produsen yang bersaing, bolehkah saya mendiskusikan tingkat harga relatif dengan kedua produsen tersebut?

J3 Anda dapat mendiskusikan penentuan harga dan kondisi pasar secara umum dengan produsen yang produknya Anda distribusikan, tetapi pertukaran informasi harus dibatasi ke hal-hal yang penting dalam konteks negosiasi. Anda tidak boleh memberikan informasi harga atau informasi sensitif lain kepada produsen yang bersaing. Jangan bertindak sebagai media atau fasilitator untuk pertukaran informasi sensitif secara komersial antar perusahaan lain.

P4 Saya memiliki banyak teman dalam industri ini, dan beberapa dari mereka bekerja untuk pesaing. Apakah ini berarti saya tidak boleh mendiskusikan pekerjaan saya dengan mereka?

J4 Hubungan tersebut harus tetap murni sosial. Khususnya, jangan 'mengambil keuntungan' dari kontak Anda untuk mendiskusikan informasi sensitif secara komersial seperti unsur harga, ketentuan pemasokan dan ketentuan pembelian, biaya, margin keuntungan, kapasitas, atau isu komersial strategis.

P5 Bolehkah saya mengunjungi fasilitas produksi pesaing untuk membahas biaya bahan baku, inovasi produk, atau pengembangan teknis?

J5 Dalam banyak kasus, membahas biaya bahan baku akan melanggar undang-undang persaingan usaha. Selain itu, membahas inovasi produk dan pengembangan teknis juga tidak diperbolehkan. Ada keadaan tertentu di mana pertukaran informasi tersebut boleh dilakukan, misalnya dalam konteks perencanaan usaha patungan R&D. Bila ini yang Anda maksud, bicarakan dengan Tim Hukum sebelum memulai diskusi tersebut.

P6 Bolehkah saya menolak untuk memasok kepada pelanggan padahal saya memiliki kapasitas untuk melakukannya jika saya tahu bahwa mereka adalah pelanggan lama dari salah satu pesaing saya?

J6 Jenis 'rasa hormat' ini terhadap posisi pesaing bisa dilihat sebagai keterlibatan dalam kartel dan sebagai bukti pembagian pasar. Selalu putuskan secara independen tentang siapa yang akan Anda pasok dan dengan ketentuan apa, demi kepentingan terbaik Coats.

P7 Bolehkah saya membahas pasar secara umum dengan pesaing dan apakah bisnis berjalan lambat atau sibuk?

J7 Ya, Anda boleh mendiskusikan kondisi pasar secara umum. Tetapi, Anda tidak boleh memberikan informasi harga, volume, atau informasi sensitif lain kepada pesaing.

5. Berurusan dengan asosiasi dagang

RINGKASAN

- **Berpartisipasi dalam asosiasi dagang adalah bagian dari melakukan bisnis dan praktik perusahaan yang dapat diterima.**
Asosiasi dagang menimbulkan risiko persaingan usaha karena dapat berperan sebagai platform untuk kesepakatan ilegal atau pertukaran informasi.
- **Hanya dengan hadir di pertemuan yang mendiskusikan hal yang ilegal akan membuat Anda dan Coats bertanggung jawab atas pelanggaran terhadap undang-undang persaingan usaha.**
- **Jika diskusi menyimpang ke area yang melanggar hukum, selalu tolak dan tinggalkan pertemuan bila perlu.**

Partisipasi Coats dalam asosiasi dagang adalah sah dan diizinkan. Namun, semua karyawan harus memastikan bahwa perilaku mereka di asosiasi dagang, dan perilaku anggota lain, tidak melangkahi batas-batas yang diizinkan.

Hal-hal yang termasuk dalam kategori terlarang dalam Bagian 4 di atas ('Berurusan dengan Pesaing') **TIDAK** boleh dibahas pada pertemuan asosiasi dagang. Selain itu, tindakan perlindungan yang diuraikan di bawah ini harus dilaksanakan untuk memastikan bahwa partisipasi Coats dalam asosiasi dagang tidak menimbulkan risiko persaingan usaha.

Menghadiri pertemuan di mana informasi rahasia dipertukarkan atau topik sensitif secara komersial dibahas akan menyebabkan risiko bagi Coats meskipun peserta dari kita **bersikap 'pasif' dan tidak berpartisipasi dalam diskusi**. Hanya dengan hadir dalam pertemuan tersebut akan membuat Coats diperlakukan sebagai pihak yang melakukan pelanggaran. Selalu menjaga jarak dari setiap diskusi yang dapat menyebabkan kecurigaan sesegera mungkin, dan laporkan peristiwa tersebut kepada Tim Hukum – lihat Bagian 5.2 di bawah.

Panduan berikut berlaku terhadap diskusi selama waktu istirahat dan acara sosial yang diselenggarakan di sekitar pertemuan asosiasi dagang. **Bersikaplah sangat waspada di sela-sela pertemuan dan hindari diskusi 'rahasia'.**

5.1 Panduan untuk menghadiri pertemuan asosiasi dagang

Pemantauan/Pengawasan

- Minta agar agenda diedarkan sebelum pertemuan. Periksa topik dan bicara dengan manajer lini jika Anda merasa khawatir bahwa pertemuan tersebut mungkin melibatkan informasi rahasia atau informasi sensitif secara komersial.
- Jika topik berpotensi melibatkan informasi sensitif, mintalah untuk dihapus dari agenda terlebih dahulu dan pastikan semua anggota diberi tahu tentang perubahan tersebut.
- Ketua harus mengingatkan peserta tentang persyaratan kepatuhan di awal pertemuan.
- Bila mungkin, pengacara (baik yang independen atau penasihat eksternal dari asosiasi tersebut atau salah satu perusahaan yang hadir) harus hadir di tiap pertemuan untuk mengawasi masalah kepatuhan.
- Setelah pertemuan berlangsung, diskusi harus dibatasi pada topik agenda yang telah disetujui.

Pencatatan

- Catat risalah pertemuan itu dengan akurat. Jika asosiasi dagang mengedarkan risalah rapatnya sendiri setelah pertemuan, periksa risalah itu dan pastikan agar mencerminkan secara akurat hal yang didiskusikan.
- Asosiasi dagang harus memberikan dokumen yang menetapkan tujuan, struktur, dan wewenang grup.

Kegiatan yang diizinkan

- Anda dapat membahas topik umum yang menarik bagi industri, seperti pendekatan bersama dalam melakukan lobi/pengajuan ke pemerintah, standar kualitas industri, atau tren ekonomi secara umum.
- Bila perlu, Anda dapat mempertukarkan data historis yang tidak lagi dianggap sensitif secara komersial. Ini bervariasi dari pasar ke pasar, tetapi informasi pada umumnya tidak akan dianggap “historis” kecuali jika berusia minimal satu tahun – terkadang lebih. Pertimbangkan apakah data ini dapat memengaruhi perilaku yang akan datang atau masih relevan di saat ini; jika iya, maka tidak boleh dipertukarkan.
- Bahkan data historis pun tidak boleh dipertukarkan secara langsung dengan pesaing. Data ini hanya dapat diberikan kepada asosiasi perdagangan atau pihak ketiga yang menyatukan hasil dari semua anggota.

5.2 Ikuti langkah berikut ini jika diskusi atau kegiatan tampak melanggar undang-undang persaingan usaha

- Segera **tolak**.
- Minta diskusi/kegiatan tersebut dihentikan.
- Jauhkan diri Anda dari diskusi/kegiatan tersebut.
- Jika diskusi atau kegiatan berlanjut, **tinggalkan** pertemuan.
- Pastikan keberatan dan kepergian Anda **dicatat** dalam risalah pertemuan.

Asosiasi dagang: jawaban atas pertanyaan Anda

P1 Apakah kebijakan perusahaan memungkinkan saya untuk menghadiri pertemuan asosiasi dagang?

J1 Ya. Kebijakan Coats memungkinkan partisipasi dalam asosiasi dagang dan menghadiri pertemuan. Namun, sangatlah penting untuk mengikuti panduan di dalam Kebijakan ini demi mencegah risiko kerugian bagi perusahaan.

P2 Pesaing saya bertukar informasi harga di akhir pertemuan tetapi saya tetap diam. Apakah ini masalah?

J2 Ya. Meskipun Anda tidak mengungkapkan informasi tentang Coats, dengan hanya menghadiri pertukaran informasi ilegal (dan diberitahukan tentang rencana pesaing) bisa membuat perusahaan diselidiki dan berpotensi terkena denda. Segera laporkan situasi ini kepada manajer lini dan Tim Hukum.

P3 Akan ada makan malam yang direncanakan setelah pertemuan asosiasi dagang. Bolehkah saya menghadirinya?

J3 Ya. Menghadiri fungsi sosial di luar pertemuan formal sudah umum terjadi, tetapi ingat bahwa tetap berlaku peraturan yang sama seperti saat pertemuan dilakukan. Jangan biarkan diskusi menyimpang ke area yang tidak dapat diterima dari agenda pertemuan itu sendiri, dan jika ternyata menyimpang, ajukan keberatan.

6. Berurusan dengan pemasok, distributor, dan mitra

RINGKASAN

- **Pemasok tidak dapat menetapkan harga yang harus digunakan distributor atau**
- **Perjanjian eksklusif dengan pemasok, pembeli, atau distributor umumnya diizinkan tetapi memerlukan kehati-hatian jika salah satu pihak memiliki pangsa pasar tinggi (mis., melebihi 30%). Perjanjian eksklusif tersebut juga tunduk pada aturan khusus di UE.**
- **Periode eksklusivitas dalam pengaturan vertikal umumnya tidak boleh melebihi lima tahun.**

Coats setiap hari menghadapi pemasok, distributor, pelanggan, dan mitra lain di pasar. Meskipun hubungan 'vertikal' ini cenderung tidak merugikan persaingan usaha dibandingkan pengaturan 'horizontal' antar pesaing, hubungan ini ternyata menimbulkan masalah khusus. Selain itu, karena hubungan ini pun merupakan inti dari cara Coats melakukan bisnis – dan perusahaan mengadakan ratusan perjanjian setiap tahunnya – penting bagi kita untuk menyadari masalah persaingan usaha utama pada area ini.

Aturan tertentu tentang perjanjian vertikal berbeda-beda di tiap negara. Khususnya, hukum AS menerapkan syarat tertentu mengenai diskriminasi di antara pelanggan, dan UE memberlakukan aturan mengenai batasan teritorial yang tidak berlaku di tempat lain. Kami telah mengidentifikasi masalah khusus ini secara terpisah di bawah ini. Semua aturan dan panduan lain pada bagian ini harus diikuti di mana pun Coats beroperasi di seluruh dunia.

6.1 Menetapkan harga jual kembali distributor atau peritel adalah tindakan ilegal

Pemasok dilarang memberlakukan kepada pembeli seperti distributor atau peritel **harga jual kembali minimum atau yang ditetapkan**. Penetapan harga jual kembali sangatlah membatasi persaingan usaha dan oleh karena itu dilarang.

Saat bertindak sebagai pemasok, Coats dapat menetapkan harga jual kembali maksimum yang tidak boleh dilampaui oleh distributor atau peritel. Coats juga dapat **merekomendasikan harga jual kembali**. Tetapi, dilarang menggunakan insentif (seperti diskon) atau ancaman, sehingga dalam praktiknya harga jual kembali yang direkomendasikan tersebut kemudian menjadi harga jual kembali yang telah ditetapkan. Ingatlah – peritel harus selalu memiliki fleksibilitas untuk menerapkan harga yang **lebih rendah** dari harga yang direkomendasikan, jika mau.

Aturan yang sama berlaku jika Coats bertindak sebagai distributor untuk produsen lain. Jangan pernah menyetujui harga jual kembali yang telah ditetapkan dan laporkan kepada manajer lini setiap upaya yang memaksa Coats untuk mematuhi harga yang direkomendasikan.

6.2 Perjanjian eksklusif

Perjanjian dengan mitra sering kali memuat ketentuan eksklusivitas (mis., produsen setuju untuk memasok hanya kepada satu distributor, atau distributor setuju untuk tidak menjual produk pesaing). Membuat perjanjian vertikal eksklusif mengakibatkan adanya beberapa batasan persaingan usaha, tetapi hal ini pun memiliki dampak positif. Misalnya, distributor yang diberikan eksklusivitas dapat berinvestasi lebih besar dalam sistem distribusinya, sehingga membuat perbaikan yang akan menguntungkan konsumen.

Perjanjian vertikal eksklusif tidak akan dianggap bermasalah kecuali jika hal itu menghapus persaingan usaha untuk atau dengan produk yang mewakili sebagian besar pasar. Hal ini umumnya baru akan menjadi risiko jika pemasok atau distributor memiliki pangsa pasar tinggi (mis., melebihi 30%).

Untuk tujuan Kebijakan ini, ketentuan eksklusivitas dan larangan bersaing dalam perjanjian vertikal akan dianggap dapat diterima jika:

- Kedua pihak dalam perjanjian masing-masing memiliki pangsa pasar di bawah 30%;
- Periode larangan bersaing adalah maksimum lima tahun; dan
- Perjanjian tidak memaksakan penetapan harga jual kembali dalam bentuk apa pun.

Harap diperhatikan bahwa perjanjian eksklusif tidak secara otomatis ilegal jika tolok ukur pangsa pasar ini terlampaui atau jika ketentuan larangan bersaing disetujui untuk durasi yang lebih lama. Namun, perjanjian dan posisi Coats di pasar perlu ditinjau secara lebih terperinci untuk memastikan tidak akan ada kerugian terhadap persaingan usaha. Untuk menghindari risiko kepatuhan, sebelum Anda menandatangani, Tim Hukum harus meninjau setiap perjanjian yang memberikan atau memberlakukan eksklusivitas untuk produk atau wilayah yang memungkinkan perusahaan menghadapi risiko menjadi dominan. Untuk memperoleh panduan tentang dominasi, lihat Bagian 7.1.

6.3 Melisensikan merek dagang kepada dan dari mitra

Produsen dapat memberikan lisensi kepada distributor untuk menggunakan merek dagang mereka terkait dengan penjualan produk mereka. Dalam beberapa kasus, lisensi mungkin eksklusif sehingga hanya satu distributor yang diizinkan untuk menggunakan merek dagang di wilayah tertentu. Lisensi merek dagang eksklusif diperlakukan sama seperti perjanjian vertikal lain berdasarkan undang-undang persaingan usaha, yaitu secara umum diizinkan tetapi dapat menimbulkan masalah jika salah satu pihak memiliki pangsa pasar tinggi (misalnya masing-masing lebih dari 30%). Kebijakan Pengelolaan Merek Dagang harus ditinjau sebelum mengadakan perjanjian lisensi terkait merek dagang.

6.4 Berurusan dengan pesaing sebagai mitra

Ada kalanya Coats bertindak sebagai distributor bagi pemasok yang juga bersaing dengannya, atau Coats menunjuk pesaing sebagai distributornya. Dalam situasi ini, perhatian ekstra harus diberikan untuk memastikan diskusi tidak memasuki area yang berhubungan dengan persaingan usaha antara Coats dan pihak lain tersebut. Khususnya:

- Jangan mendiskusikan atau menyetujui harga, diskon, atau ketentuan kecuali jika terkait dengan perjanjian distribusi yang bersangkutan.
- Jangan bertukar informasi rahasia atau informasi sensitif secara komersial kecuali jika diperlukan untuk tujuan perjanjian.

Jika Coats terlibat dalam kegiatan Merger & Akuisisi, misalnya menyiapkan untuk membeli atau menjual unit bisnis, hal ini mengharuskan dilakukannya pertukaran informasi komersial tertentu. Anda hanya boleh bertukar informasi yang benar-benar diperlukan untuk menyiapkan dan mengimplementasikan kesepakatan (termasuk, dalam hal pelepasan, periode transisi pasca-penyelesaian), dan tindakan pengamanan harus digunakan untuk memastikan informasi hanya diberikan kepada orang-orang terbatas yang memerlukannya untuk tujuan tersebut.

6.5 Aturan AS tentang diskriminasi di antara pelanggan

Berdasarkan hukum AS, pemasok dilarang mengenakan biaya yang berbeda kepada pelanggan yang bersaing satu sama lain dan membeli volume produk yang sama dengan tingkat atau kualitas yang sama pada waktu yang hampir bersamaan, jika (i) ini dapat merugikan persaingan usaha, dan (ii) tidak ada pembenaran objektif. Dalam praktiknya, jika Coats menjual secara serentak barang yang sama dalam kuantitas yang sama kepada pelanggan di AS yang bersaing satu sama lain, maka harga untuk setiap pelanggan harus sama kecuali jika ada alasan yang baik untuk mengenakan harga yang berbeda. Beberapa alasan telah diterima dalam kasus-kasus sebelumnya, misalnya, perbedaan biaya pemasokan kepada masing-masing pelanggan atau perbedaan kelayakan kredit masing-masing pelanggan. Selain itu, pemasok diizinkan untuk mengubah harga untuk memenuhi persaingan usaha pada akun tertentu. Jika Anda yakin ada alasan yang baik untuk mengenakan harga berbeda, konsultasikan dengan Tim Hukum.

Aturan ini tidak berlaku untuk penjualan ekspor oleh perusahaan AS, tetapi berlaku saat perusahaan non-AS menjual ke AS, asalkan semua ketentuan untuk membentuk diskriminasi (seperti di atas) terpenuhi. Harap diperhatikan bahwa di bagian lain dari dunia ini, termasuk UE, diskriminasi harga hanya dilarang jika pemasok adalah perusahaan dominan (lihat Bagian 7 di bawah).

6.6 Aturan UE mengenai batasan terkait wilayah

UE memberlakukan aturan tertentu pada perjanjian vertikal yang dimaksudkan untuk mencegah batasan berdagang di dalam pasar UE. Aturan ini hanya berlaku jika Coats memasok atau mendistribusikan produknya di dalam UE secara keseluruhan atau di sebuah Negara Anggota UE. Coats tidak perlu menerapkan aturan ini saat menunjuk distributor di wilayah non-UE.

Hukum UE membedakan antara “penjualan aktif” dan “penjualan pasif”. Penjualan aktif berarti mendekati pelanggan untuk mengiklankan atau menawarkan penjualan. Penjualan pasif berarti menghasilkan penjualan sebagai respons atas pesanan atau permintaan tanpa diminta. Penjualan online dianggap sebagai penjualan pasif dalam hampir semua kasus.

Jika Coats mengalokasikan wilayah atau sekelompok pelanggan di UE ke distributor eksklusif, atau mengalokasikan wilayah atau sekelompok pelanggan untuk dirinya sendiri, ini **dapat menghalangi distributor lain untuk menjual produknya secara aktif** ke wilayah tersebut atau kepada pelanggan tersebut.

Tetapi, **Coats tidak dapat menghalangi distributor lain untuk melakukan penjualan pasif** ke wilayah atau kepada sekelompok pelanggan yang telah dialokasikan secara eksklusif ke satu distributor atau dialokasikan untuk dirinya sendiri. Dengan kata lain, walaupun Coats telah menunjuk distributor eksklusif di negara UE, distributor di negara lain harus diizinkan untuk menanggapi permintaan dari pelanggan di negara tersebut.

Akhirnya, walaupun telah menunjuk distributor **non-eksklusif** di wilayah UE atau untuk sekelompok pelanggan, Coats tidak dapat menghalangi distributor lain untuk melakukan **penjualan aktif atau pasif** ke wilayah tersebut atau kepada pelanggan tersebut.

Berurusan dengan mitra: jawaban atas pertanyaan Anda

- P1 Bolehkah saya menetapkan harga yang harus digunakan oleh distributor (atau pelanggan lain) untuk menjual produk Coats kepada pihak ketiga?
- J1 Tidak, Anda dapat menunjukkan harga jual kembali maksimal dan merekomendasikan harga jual kembali asalkan Anda tidak mengambil langkah-langkah untuk mencoba memberlakukannya sebagai harga yang ditetapkan, tetapi Anda tidak dapat menetapkan dan memberlakukan harga jual minimal.
- P2 Bolehkah saya menyetujui kontrak pemasokan eksklusif dengan pelanggan?
- J2 Eksklusivitas dengan waktu yang singkat (hingga lima tahun) umumnya akan diizinkan, tetapi bisa menjadi masalah jika Coats memiliki pangsa pasar yang tinggi terkait dengan produk yang dipasok.
- P3 Kontrak dengan distributor eksklusif di negara UE menyatakan: “*Distributor (A) setuju untuk tidak menjual Produk di luar Wilayah yang dialokasikan.*” Apakah hal ini diizinkan? Untuk menghindari keraguan, Wilayah yang dialokasikan berada di dalam UE.
- J3 Tidak. Klausul ini menghalangi Distributor (A) untuk melakukan penjualan di luar wilayahnya, walaupun itu untuk menanggapi permintaan yang tidak diinginkan. Karena mencegah penjualan pasif, maka klausul ini akan dilarang berdasarkan undang-undang persaingan usaha UE. Alternatif yang dapat diterima adalah: “*Distributor (A) setuju untuk tidak memasarkan atau secara aktif menjual Produk di luar Wilayah yang dialokasikan.*”
- Sebagaimana disebutkan di dalam Bagian 6.6, aturan ini tidak berlaku di luar wilayah UE. Distributor yang dialokasikan ke wilayah non-UE dapat dihalangi untuk menjual baik secara aktif maupun secara pasif di luar wilayah tersebut.

7. Perilaku di pasar dominan

RINGKASAN

- **Perusahaan tunduk pada tanggung jawab khusus di pasar tempat mereka memegang posisi**
- **Jika perusahaan dominan, maka harus berhati-hati saat memberikan diskon atau rabat. Diskon dan rabat seharusnya diberikan sebagai apresiasi atas peningkatan penjualan dan tidak ditujukan untuk mencapai eksklusivitas. Perusahaan yang dominan juga harus menghindari penentuan harga sangat rendah yang tujuannya mengusir pesaing dan penentuan harga tinggi secara berlebihan yang**
- **Mungkin akan sulit untuk mengidentifikasi pasar di mana Coats bisa memiliki posisi dominan. Minta saran dari Tim Hukum jika Anda memiliki keraguan.**

Di beberapa pasar, Coats mungkin dianggap memiliki posisi dominan. Untuk tujuan undang-undang persaingan usaha, ini berarti Coats memiliki posisi untuk berperilaku semaunya tanpa mengkhawatirkan pesaing. Misalnya, perusahaan yang dominan dapat menaikkan harga di atas tingkat kompetitif dan posisinya di pasar tidak akan merugi.

Undang-undang persaingan usaha memberikan **tanggung jawab khusus** kepada perusahaan dominan untuk tidak menyalahgunakan kekuatan pasarnya. Oleh karena itu, perusahaan dominan dilarang secara hukum untuk melakukan beberapa jenis perilaku yang mungkin sah bagi perusahaan nondominan. Dengan demikian, suatu perusahaan mungkin dilarang melakukan tindakan tertentu di satu pasar di mana dia dominan, namun diperbolehkan untuk melakukan tindakan tersebut secara bebas di pasar lain di mana dia tidak dominan. Area bermasalah yang paling umum untuk perusahaan dominan antara lain meliputi **rabat dan diskon**.

7.1 Mengidentifikasi dominasi

Karena area undang-undang ini hanya berlaku untuk perusahaan yang dominan, penting untuk menentukan apakah Coats dapat dianggap dominan terkait produk yang dipasoknya. Pertama-tama ini bergantung pada pendefinisian produk terkait dan pasar geografis tempat Coats bersaing.

Tim Hukum dapat membantu Anda menentukan cakupan produk dan pasar geografis tempat Anda beroperasi. Untuk tujuan undang-undang persaingan usaha, pasar dapat didefinisikan secara berbeda dari praktik internal Coats. Misalnya, Coats mungkin memiliki tim penjualan khusus untuk negara tertentu (mis., Vietnam) dan mengawasi posisinya terkait dengan pesaing di “pasar Vietnam”. Tetapi, ada kemungkinan otoritas persaingan usaha menganggap pasar tersebut memiliki skala yang lebih luas daripada skala nasional. Posisi Coats di pasar regional Asia Tenggara mungkin agak berbeda dari posisinya di tingkat nasional. Begitu pula, otoritas persaingan usaha mungkin menganggap suatu pasar geografis atau produk lebih sempit daripada pandangan internal Coats, misalnya, mengidentifikasi pasar tertentu untuk “kain ban” sebagai bagian dari “benang otomotif”. Posisi Coats di pasar yang lebih sempit mungkin lebih kuat atau lebih lemah dibanding posisinya di pasar yang lebih luas.

Setelah pasar terkait didefinisikan, langkah kedua adalah menentukan apakah Coats memang dominan di dalamnya atau diduga dominan. Dominasi ditentukan dengan mengacu pada beberapa faktor, termasuk pangsa pasar di pasar tertentu. Meski sebagian besar otoritas persaingan usaha tidak memberlakukan ambang batas tetap untuk mendefinisikan dominasi, ada berbagai aturan praktis berdasarkan pangsa pasar perusahaan yang dapat digunakan untuk menilai kemungkinan bahwa sebuah perusahaan memiliki posisi dominan:

- Pangsa pasar suatu perusahaan yang terus-menerus melebihi 50%, sementara semua rivalnya memiliki pangsa yang jauh lebih kecil, akan membuat praduga dominasi (meski praduga ini mungkin tidak dapat dibuktikan dengan fakta-fakta).
- Jika sebuah perusahaan memiliki pangsa pasar antara 30% dan 50%, perusahaan tersebut seharusnya tidak dianggap dominan tapi bisa terlihat dominan berdasarkan konteks pasar tempat perusahaan tersebut beroperasi. Salah satu faktor utama dalam hal ini adalah kekuatan pesaingnya. Jika pemimpin pasar memiliki pangsa pasar yang relatif tinggi tetapi tidak mengungguli pesaingnya secara signifikan – misalnya, pemimpin pasar memiliki pangsa pasar 35% tapi pemain terbesar berikutnya masing-masing 20-30% – kemungkinan besar pemimpin pasar ini tidak dominan. Sebaliknya, jika semua pesaing secara konsisten kecil dan terfragmentasi, maka pangsa pasar antara 30 - 50% dapat mengindikasikan dominasi.
- Sangat kecil kemungkinannya sebuah perusahaan akan dianggap dominan jika pangsa pasarnya di bawah 30%, kecuali jika semua pesaingnya jauh lebih kecil dan dalam praktiknya tidak menghadapi tekanan kompetitif yang efektif.

Meski penting, pangsa pasar bukan satu-satunya ukuran yang digunakan otoritas persaingan usaha untuk menentukan apakah sebuah perusahaan memiliki posisi dominan. Selain itu, faktor-faktor lain yang relevan dalam penentuan kekuatan pasar mencakup hambatan bagi pesaing lain untuk masuk atau keluar pasar, dan adanya (atau tidak adanya) daya beli. Oleh karena itu, jangan berasumsi atas dasar pangsa pasar saja apakah suatu bisnis memiliki posisi dominan atau tidak, dan Anda harus meminta pedoman dari Tim Hukum.

7.2 Pemberian rabat dan diskon saat dominan

Menawarkan rabat dan diskon kepada pelanggan umumnya dipandang sebagai tanda persaingan usaha yang sehat yang mengarah ke harga yang lebih rendah. Untuk tujuan undang-undang persaingan usaha, istilah 'rabat' dan 'diskon' sering digunakan secara bergantian. Pedoman dalam Kebijakan ini berlaku untuk rabat dan diskon. Perusahaan yang dominan dibolehkan untuk bersaing secara sehat dalam hal harga dengan pesaing mereka, dan tidak dilarang memberikan rabat. Namun, mereka tunduk pada kondisi tertentu untuk memastikan bahwa rabat yang mereka berikan tidak mengganggu persaingan.

Setiap rabat yang terkait secara langsung dengan loyalitas pelanggan dilarang. Rabat semacam ini mungkin saja dibuat untuk mendorong pembelian dari pemasok dominan atau untuk mencegah pembelian dari pemasok lain. Keduanya dilarang, misalnya:-

- Rabat yang diberikan hanya jika pelanggan membeli lebih dari 80% kebutuhan mereka dari pemasok dominan.
- Rabat yang diberikan hanya jika pelanggan setuju untuk tidak melakukan pembelian dari pemasok selain perusahaan dominan.

Sebaliknya, perusahaan yang dominan dapat memberikan rabat yang terkait dengan pengurangan aktual dalam biaya produksi atau distribusinya. Jika biaya pemasok turun ketika seorang pelanggan memesan dalam jumlah besar, pemasok boleh meneruskan penghematan ini ke pelanggan dalam bentuk rabat atau diskon. Diskon pembayaran langsung juga boleh diberikan, untuk alasan yang sama, karena hal ini dapat mengurangi biaya pembiayaan.

- Rabat **standar**, di mana ambang batas dan tarif diskon yang sama berlaku untuk semua pelanggan, dipandang tidak terlalu berbahaya dibandingkan rabat **individual** yang menargetkan tingkat pembelian tertentu untuk masing-masing pelanggan.
- Rabat harus memiliki struktur yang **jelas dan transparan** sehingga pelanggan memahami apa yang harus mereka lakukan untuk mencapai penghematan tersebut.

Jika Anda memberikan rabat dan kita berisiko menjadi dominan di pasar yang bersangkutan, silakan lihat di Coats World untuk membaca pedoman yang dibuat oleh Tim Hukum tentang rabat dan bicaralah dengan anggota Tim Hukum.

Harap diperhatikan bahwa poin-poin di atas hanyalah panduan umum berdasarkan kasus-kasus sebelumnya, dan masing-masing rabat harus dinilai secara satu per satu. Selain itu, penting untuk diingat bahwa Coats hanya tunduk pada ketentuan-ketentuan khusus tentang rabat tersebut **jika dominan** di pasar bersangkutan. Tim Hukum dapat memberikan bantuan lebih lanjut dan Anda harus berkonsultasi dengan mereka sebelum membuat struktur rabat atau diskon baru.

7.3 Praktik penjualan di pasar dominan

Selain berhati-hati dalam hal rabat dan diskon, **perusahaan yang dominan juga dilarang untuk melakukan hal-hal berikut ini:**

- Menerapkan predatory pricing atau margin squeeze.
- Menetapkan harga yang berlebihan atau diskriminatif.
- Mengikat atau membundel penjualan satu produk dengan penjualan produk lain.
- Menolak untuk memasok pelanggan atau calon pelanggan, tanpa alasan yang sah.

1. Predatory pricing/Margin squeeze

Predatory pricing berarti pemasok dominan menjual produknya dengan harga di bawah rata-rata sehingga pesaing tidak mampu bersaing. Jika harga dari perusahaan dominan berada di bawah rata-rata dan harga tersebut tidak dapat dipertahankan dalam jangka panjang, otoritas persaingan usaha dapat berasumsi bahwa strategi harga tersebut ditujukan untuk menghilangkan pesaing. Jika Coats memiliki posisi dominan dan mengusulkan harga produk di bawah rata-rata yang tidak dapat dipertahankan dalam jangka panjang, hal itu merupakan tanda peringatan yang harus didiskusikan dengan Tim Hukum,

Margin squeeze adalah bentuk penyalahgunaan yang dapat terjadi ketika perusahaan yang dominan beroperasi pada dua tingkat di rantai pasokan. Perusahaan di posisi ini dapat mengatur harga grosir untuk pesaing dan harga ritel untuk pelanggan sedemikian rupa sehingga pesaing tidak dapat bersaing dengannya di tingkat ritel. Ini bisa disebabkan oleh harga grosir yang terlalu tinggi, harga ritel yang terlalu rendah, atau keduanya. Hal ini dianggap sebagai penyalahgunaan jika margin antara harga grosir dan eceran (i) negatif atau (ii) tidak mencakup biaya pemasok dominan di tingkat ritel. Tidak perlu membuktikan bahwa pemasok dominan bermaksud untuk mengusir pesaing.

2. Harga yang berlebihan/diskriminatif

Perusahaan yang dominan dilarang membebankan pelanggan dengan harga yang terlalu tinggi dan tidak terkait secara wajar dengan nilai produk yang disediakan. Kasus berdasarkan harga yang berlebihan cukup langka, karena sulit bagi otoritas persaingan usaha untuk menetapkan berapa harga 'wajar' seharusnya, tetapi praktik harga berlebihan tetap dianggap ilegal.

Selain itu, perusahaan dominan tidak boleh mengenakan harga yang berbeda kepada pelanggan di posisi yang sama (yaitu, mereka membeli volume yang sama dari produk yang sama) kecuali dibenarkan secara objektif. Alasan yang baik untuk membedakan antar pelanggan bisa dikaitkan dengan biaya pemasokan atau faktor objektif lainnya, misalnya kelayakan kredit pelanggan. Sebagai aturan, perusahaan yang dominan harus memberi harga yang wajar dan menawarkan harga yang berhubungan dengan biaya penyediaan kepada setiap pelanggan, secara nondiskriminatif.

Harap diperhatikan bahwa, di AS, harga diskriminatif dilarang untuk semua pemasok dan bukan hanya perusahaan yang dominan. Silakan lihat Bagian 6 di atas untuk panduan terperinci.

3. Tying/Bundling

Tying terjadi ketika suatu perusahaan memaksa pembeli sebuah produknya, dalam hal ini produk tersebut dominan, agar membeli produknya yang lain juga. Contoh, pemasok benang yang dominan menolak untuk menjual benang tersebut ke pelanggan kecuali jika mereka juga membeli ritsletingnya. Ini akan menjadi penyalahgunaan dominasi jika dua barang yang dijual adalah produk terpisah (artinya, jika penjualannya tidak diikat, sejumlah besar pelanggan akan membeli secara terpisah), jika pelanggan tidak punya pilihan selain membeli kedua produk tersebut, dan jika hal ini memiliki efek menghilangkan persaingan usaha.

Jika dua produk ditawarkan secara terpisah tetapi dengan ketentuan yang membuat pembeli berpikir bahwa akan lebih masuk akal jika kedua produk tersebut dibeli secara bersamaan, maka hal ini dianggap sama dengan pengikatan dan disebut sebagai "bundling". Contohnya adalah jika pemasok benang yang dominan menjual benang dan ritsleting secara terpisah tetapi dengan harga keseluruhan yang lebih tinggi daripada jika mereka membeli bersama-sama, dan perbedaan antara harga keseluruhan dan harga bundel tidak dapat dibenarkan, misalnya dengan penghematan biaya.

4. Penolakan untuk memasok

Suatu perusahaan yang dominan akan dianggap menyalahgunakan dominasinya jika menolak memasok (atau mengurangi pasokan ke) pelanggan yang ada tanpa alasan yang wajar. Alasan yang sah antara lain adalah kekhawatiran tentang kelayakan kredit pelanggan atau kelangkaan produk yang bersangkutan. Memutus pelanggan dalam rangka mendisiplinkan pelanggan karena telah membeli dari pesaing tidak dapat diterima.

Harap diperhatikan bahwa perusahaan dominan dan nondominan dilarang secara hukum untuk menolak memasok pelanggan atas dasar kesepakatan dengan pesaing.

Perilaku di pasar dominan: jawaban atas pertanyaan Anda

P1 Bagaimana saya tahu bahwa Coats memiliki posisi dominan di daerah tempat saya bekerja?

J1 Untuk mengidentifikasi dominasi, Anda harus memerhatikan dengan cermat struktur pasar, termasuk pangsa pasar dan hambatan untuk memasukinya. Jika Anda merasa Coats memasok lebih dari sepertiga dari total pasar untuk suatu produk di negara atau wilayah tertentu, Anda harus berhati-hati dan mengikuti pedoman dalam bab ini.

P2 Coats memasok ke lebih dari setengah dari seluruh pelanggan di pasar saya dan saya yakin kita memiliki posisi dominan. Apakah saya masih boleh memberi rabat kepada pelanggan?

J2 Ya. Pemberian rabat selalu boleh dilakukan, tetapi hanya boleh diberikan sebagai apresiasi kepada pelanggan karena telah membeli dalam volume tertentu sehingga mengurangi biaya Coats. Jika dominan, Anda tidak boleh menawarkan diskon kepada pelanggan karena memberi Coats 80% dari bisnis mereka (misalnya), atau karena tidak membeli dari pesaing. Jika Anda menganggap Coats mungkin dominan di pasar Anda, berbicaralah dengan Tim Hukum **sebelum** menerapkan rabat baru.

P3 Bolehkah saya menolak memasok pelanggan?

J3 Kecuali jika Coats secara hukum terikat untuk memasok pelanggan berdasarkan perjanjian yang ada, Anda dapat menolak untuk memasok mereka. Namun, perhatikan hal berikut:

- Jika Coats dominan, Coats tidak boleh menolak untuk memasok pelanggan yang memiliki hubungan sebelumnya dengannya kecuali jika terdapat alasan yang sah untuk melakukannya, seperti kebangkrutan atau kurangnya kredit.
- Setiap keputusan untuk menolak memasok pelanggan harus menjadi keputusan sepihak oleh Coats, dan bukan hasil perjanjian atau kesepakatan dengan pelanggan atau pesaing, dan tidak boleh dilakukan untuk mendisiplinkan pelanggan yang membeli dari pesaing.

P4 Bolehkah saya memaksa pelanggan yang membeli satu produk untuk juga membeli produk lain dari Coats dengan tidak menjualnya secara terpisah?

J4 Jika Coats dominan dalam kaitannya dengan produk pertama dan produk lainnya jelas berbeda (artinya, sejumlah besar pelanggan biasanya tidak akan membeli produk tersebut bersamaan), hal ini bisa dianggap sebagai tying ilegal. Jangan memaksa pelanggan untuk membeli produk yang tidak diinginkannya.

8. Manajemen dokumen

Otoritas persaingan usaha memiliki **kekuasaan yang luas untuk menyita dan meninjau dokumen** jika mereka mencurigai adanya suatu pelanggaran terhadap undang-undang persaingan usaha. Biasanya mereka juga mewajibkan agar dokumen internal diserahkan saat pemberitahuan tentang transaksi, misalnya merger atau usaha patungan, disampaikan kepada mereka untuk ditinjau.

Semua dokumen yang dibuat oleh Coats dan karyawannya mungkin saja wajib diperiksa, kecuali dokumen yang diistimewakan secara hukum, misalnya korespondensi tertentu dengan pengacara eksternal. Ini termasuk, misalnya:

- Email.
- Bentuk komunikasi internal, seperti memo, presentasi, dan risalah rapat.
- Catatan pribadi.

- Buku harian dan catatan kalender.
- ‘Dokumen’ elektronik tidak tertulis seperti catatan dikte digital.
- Pesan suara.

Cakupan tinjauan yang luas berarti bahwa penting bagi kita untuk **berhati-hati saat mendraf dokumen apa pun** untuk diedarkan baik secara internal maupun eksternal, dan bahkan catatan pribadi. Anda juga harus sadar akan gaya bahasa Anda di semua komunikasi bisnis baik secara tertulis maupun lisan (mis., selama percakapan di telepon atau rapat).

Otoritas persaingan usaha berhak menafsirkan dokumen. Sulit untuk menyangkal pernyataan yang tidak menolong dan penggunaan bahasa yang ceroboh dapat sangat merusak. Ingat bahwa pilihan kata yang tidak tepat dapat membuat kegiatan sah terlihat mencurigakan.

8.1 Prinsip utama untuk dokumen yang lebih aman

- JANGAN gunakan frasa yang dapat terlihat **memberi kesan kegiatan atau maksud ilegal**, seperti *“harap hancurkan setelah dibaca”*.
- JANGAN gunakan frasa yang **memberi kesan bahwa Coats tidak menghadapi persaingan usaha yang efektif**, seperti *“kita akan mendominasi pasar”, “kita hampir menyingkirkan semua pesaing”*, atau kata-kata emosional seperti *lenyapkan, bunuh, tekan, hancurkan, rusak, atau kendalikan*.
- JANGAN berspekulasi mengenai **apakah suatu kegiatan bersifat ilegal**, misalnya berkomentar bahwa *“pengaturan ini mungkin dapat melanggar undang-undang persaingan usaha, jadi harap rahasiakan”*.
- JANGAN gunakan istilah yang memberi kesan **tidak adanya persaingan usaha**, seperti *“penghalang mutlak untuk masuk ke pasar”, “kemampuan mengatur harga”, atau “persaingan usaha yang lemah”*.
- JANGAN gunakan istilah yang memberi kesan **kolusi antar pesaing** seperti *“koordinasi harga”, “mencadangan/berbagi/mengotak-kotakkan pasar”, “kuota Coats di pasar”, atau “wilayah Coats”*.
- **SELALU** pikirkan bagaimana dokumen akan dilihat oleh otoritas persaingan usaha.

9. Kekuatan otoritas persaingan usaha

Meskipun tujuan dari Kebijakan ini adalah untuk mencegah situasi yang dapat menjadikan Coats dianggap melanggar undang-undang persaingan usaha, selalu ada kemungkinan perusahaan terlibat dalam penyelidikan. Untuk alasan tersebut, penting untuk memahami kekuasaan apa yang dimiliki otoritas persaingan usaha dalam keadaan tersebut.

Coats memiliki kebijakan untuk bekerja sama dalam penyelidikan atau penggeledahan sesuai hukum yang dilakukan oleh otoritas persaingan usaha. Kegagalan untuk bekerja sama dapat dikenakan hukuman serius dan merupakan masalah disipliner.

9.1 Permintaan informasi

Sering kali, otoritas persaingan usaha yang menyelidiki masalah di pasar akan meminta informasi dengan mengirimkan surat atau kuesioner. Dalam beberapa kasus, menjawabnya merupakan kewajiban, dan hukuman dapat dijatuhkan jika tanggapan terlambat, menyesatkan, atau

tidak lengkap. Lebih penting lagi, mengabaikan permintaan semacam dapat mengakibatkan Coats tidak bisa mengambil tindakan untuk membela diri.

Jika Anda menerima komunikasi dari otoritas persaingan usaha atau lembaga pemerintahan, **selalu hubungi Tim Hukum secepatnya**. Jangan menjawab tanpa meminta saran terlebih dahulu, jangan mengungkapkan dokumen, dan jangan membahas komunikasi tersebut dengan orang di luar perusahaan. Khususnya, jangan bertanya kepada pesaing apakah mereka menerima hal yang serupa.

Permintaan informasi dapat digunakan dalam konteks “pertanyaan sektor”. Ini adalah bentuk pemeriksaan di mana otoritas persaingan melihat industri atau pasar tertentu secara mendalam untuk menentukan apakah persaingan usaha berjalan secara efektif (ketimbang menyelidiki dugaan pelanggaran tertentu atau perusahaan tertentu). Mengirim permintaan informasi umumnya merupakan bagian penting dari proses pengumpulan data dalam pertanyaan sektor. Tahap terakhir dari sebagian besar pertanyaan sektor adalah otoritas persaingan usaha mengusulkan tindakan penegakan hukum dan/atau menyimpulkan bahwa satu perusahaan atau lebih di sektor tersebut telah melanggar aturan persaingan usaha.

9.2 Serangan fajar

Otoritas persaingan juga memiliki kekuasaan untuk melaksanakan penyelidikan mendadak (terkadang disebut ‘**serangan fajar**’) di tempat usaha perusahaan yang diduga melanggar hukum. Serangan fajar umumnya digunakan untuk menyelidiki pelanggaran rahasia seperti kartel, karena ada kekhawatiran bahwa perusahaan akan menyembunyikan atau bahkan menghancurkan bukti jika mereka menerima permintaan informasi secara tertulis.

Selain menyelidiki tempat usaha perusahaan, pihak yang berwenang juga dapat melakukan razia di tempat nonusaha perusahaan. Ini termasuk rumah pribadi dan mobil pribadi atau perusahaan.

Coats telah menerapkan panduan khusus tentang menanggapi serangan fajar, yang disediakan secara terpisah dan harus dirujuk jika terjadi penyelidikan. Harap diingat **poin utama** berikut:

- Segera hubungi Tim Hukum atau kontak hukum setempat Anda.
- Tetaplah tenang dan bersikap sopan terhadap tim pemeriksaan.
- **Jangan memusnahkan atau menghapus dokumen apa pun** (kertas atau elektronik) tentang subjek apa pun, bahkan materi pribadi, hingga pemberitahuan lebih lanjut.
- Jangan menjawab pertanyaan apa pun hingga anggota dari Tim Hukum atau pengacara eksternal telah hadir.
- Jika tim pemeriksaan menyegel ruangan atau lemari arsip/laci, **jangan membuka segelnya** dalam keadaan apa pun.
- Jangan memberitahukan tentang penggerebekan ini kepada siapa pun di luar perusahaan, meskipun mereka menghubungi Anda.

Serangan fajar: jawaban atas pertanyaan Anda

P1 Saya telah menerima surat dari otoritas persaingan usaha yang meminta informasi tentang Coats. Haruskah saya menjawab?

J1 Hubungi Tim Hukum dan teruskan salinan surat tersebut kepada mereka. Jangan menjawab surat tanpa meminta saran dari Tim Hukum, dan jangan beri tahu siapa pun di luar Coats bahwa Anda menerima surat tersebut.

P2 Penyelidik dari otoritas persaingan usaha telah datang tanpa pemberitahuan ke tempat usaha kita dan meminta untuk memeriksa berkas-berkas kita. Apa yang dapat saya lakukan?

J2 Segera hubungi Tim Hukum dan bacalah Panduan Coats untuk Serangan Fajar. Minta penyelidik untuk menunggu Anda berkonsultasi dengan Tim Hukum atau pengacara eksternal sebelum mereka memulai penyelidikan. Jika mereka menolak, catat dan bacalah Panduan untuk Serangan Fajar untuk langkah berikutnya.

P3 Di mana saya dapat menemukan informasi lebih lanjut tentang penanganan pemeriksaan mendadak?

J3 Lihat Panduan Coats untuk Serangan Fajar, yang tersedia di Coats World dan di seluruh tempat usaha setempat.

10. Penutup

Terima kasih telah meluangkan waktu untuk membaca Kebijakan ini secara teliti.

Coats sangat mengharapkan karyawannya untuk memahami kebijakan-kebijakan kepatuhan dan mengamalkannya dalam situasi aktual. Jika, setelah membaca Kebijakan ini, Anda memiliki pertanyaan tentang praktik bisnis tertentu atau pembahasan, acara, atau pertemuan yang pernah atau akan Anda hadiri, jangan ragu untuk menghubungi Tim Hukum.