

# Kebijakan Antimonopoli

---

## Tujuan

Graphic Packaging International, LLC, dan anak perusahaannya (secara bersama-sama disebut "Perusahaan" atau "GPI") sepenuhnya mematuhi semua undang-undang antimonopoli dan persaingan di tingkat federal, negara bagian, dan global. Perusahaan percaya pada sistem pasar bebas, dan kepatuhan pada undang-undang ini sangat penting untuk menjaga reputasi GPI sebagai perusahaan dengan standar perilaku etis tertinggi. Perusahaan menyusun Kebijakan Antimonopoli ini untuk mendidik karyawan tentang undang-undang antimonopoli dan persaingan yang paling berlaku untuk bisnis kita.

## Mendiskusikan Harga dengan Pesaing

Karyawan harus menghindari semua komunikasi langsung dan tidak langsung dengan pesaing tentang penetapan harga, dan harus selalu ingat bahwa kadang-kadang karyawan perlu berkomunikasi dengan pesaing karena mereka juga pelanggan atau pemasok kita. Undang-undang antimonopoli secara mutlak melarang kesepakatan apa pun antara sesama pesaing atau calon pesaing untuk mematok harga.

Khususnya, para pesaing dianggap melanggar hukum apabila menyetujui harga yang akan dikenakan oleh salah satu atau kedua belah pihak untuk produk atau jasa mereka. Istilah "harga" secara luas diartikan bukan hanya harga jual produk, melainkan juga syarat pembayaran, biaya transportasi, rabat, diskon, atau kelonggaran lainnya. Undang-undang juga secara luas mendefinisikan "perjanjian" untuk mencakup lebih dari sekadar kontrak formal yang ditandatangani. *Kesepakatan* apa pun di antara para pesaing untuk mengubah atau menstabilkan harga adalah tindakan melanggar hukum. Misalnya, pengadilan mengasumsikan adanya kesepakatan apabila para pesaing menaikkan harga setelah melakukan diskusi informal tentang masalah yang muncul akibat kenaikan biaya. Tidak jadi soal apakah para pesaing secara khusus setuju untuk menaikkan harga atau apakah mereka menyetujui harga tertentu. Fakta bahwa para pesaing menaikkan harga setelah saling berdiskusi sudah cukup untuk menyiratkan bahwa ada kesepakatan untuk mematok harga.

Mengingat undang-undang antimonopoli mendefinisikan "perjanjian" dan "harga" secara luas, karyawan tidak boleh mendiskusikan dengan pesaing atau calon pesaing mengenai hal-hal berikut ini tentang Perusahaan atau perusahaan pesaing:

- Harga dahulu, harga sekarang, atau harga di waktu mendatang
- Kebijakan penetapan harga
- Diskon
- Promosi
- Syarat dan ketentuan penjualan
- Laba atau margin laba
- Biaya-biaya
- Pembatasan rencana produksi atau waktu henti
- Tingkat inventaris

Selain itu, undang-undang antimonopoli mengakui bahwa para pesaing dapat menggunakan berbagai teknik untuk menekan persaingan. Tidak patut apabila para pesaing bersepakat untuk tidak bersaing untuk pelanggan tertentu atau tidak bersaing dalam wilayah tertentu karena kesepakatan itu akan membatasi pilihan pelanggan mengenai barang dan jasa. Undang-undang antimonopoli melarang kesepakatan dengan pesaing untuk membagi wilayah, mengalokasikan pelanggan, atau menolak berurusan dengan pemasok atau pelanggan tertentu.

Jika ada pesaing yang mencoba mendiskusikan informasi semacam ini dengan seorang karyawan, karyawan tersebut harus mengatakan bahwa dia tidak bersedia ikut dalam diskusi yang tidak pantas tersebut dan menghentikan percakapan itu. Karyawan harus selalu melaporkan upaya pesaing untuk melakukan percakapan yang dilarang oleh Kebijakan ini dengan menggunakan salah satu metode pelaporan yang dijelaskan di bawah ini.

## Apabila Pesaing Juga Pelanggan atau Pemasok

GPI menjual kertas karton ke konverter independen yang mungkin bersaing – dalam penjualan produk hasil konversi – dengan fasilitas konversi GPI. Sebagai pesaing bagi pelanggannya, operasi dan aktivitas GPI dapat melibatkan undang-undang antimonopoli. Selain itu, kontrak penjualan GPI dengan pelanggan dapat mencakup kewajiban menjaga rahasia yang membatasi penggunaan informasi yang diterima GPI sewaktu melakukan negosiasi. Oleh karena itu, staf penjualan dan staf penetapan harga GPI harus berhati-hati untuk tidak memperoleh informasi sensitif persaingan dari pelanggan yang dapat digunakan untuk melawan mereka oleh operasi konversi GPI. Khususnya, staf penjualan GPI harus menghindari diskusi dengan pelanggan mengenai hal-hal berikut tentang pelanggan konverter:

- Volume penjualan, harga, biaya (kecuali serat), atau margin;
- Identitas, lokasi, atau harga pelanggan; dan
- Rencana perluasan, pencabutan, atau topik sensitif persaingan lainnya.

Penetapan harga berdasarkan volume harus diperluas tanpa target volume tertentu, sejauh mungkin. Jika staf penjualan menggunakan target volume dalam penetapan harga serat ke pelanggan konverter, dia harus memastikan bahwa informasi tersebut tidak dikomunikasikan kepada staf GPI yang bertanggung jawab dalam penetapan harga atau penjualan untuk setiap operasi konversi yang mungkin bersaing dengan pelanggan konverter. Informasi sensitif persaingan lainnya yang mungkin didapatkan oleh staf penjualan GPI tentang volume pelanggannya, penetapan harga kepada pelanggan, atau topik serupa, baik secara tidak sengaja atau sengaja, juga tidak boleh diungkapkan kepada staf GPI yang terlibat dalam penetapan harga atau aktivitas penjualan untuk operasi konversi yang bersaing.

Karyawan harus sangat berhati-hati saat berinteraksi dengan pelanggan atau pemasok yang juga merupakan pesaing dan harus membatasi diskusi rapat hanya untuk tujuan bisnis sebagaimana yang tercantum dalam agenda yang didokumentasikan.

### **Serikat Dagang dan Pameran Dagang**

Meskipun aktivitas serikat dagang umumnya legal dan pro-persaingan, aktivitas itu juga menimbulkan risiko antimonopoli karena menyatukan para pesaing untuk mengupayakan kerja sama. Sejumlah besar kasus kriminal berkisar pada diskusi yang diduga terjadi dalam rapat serikat dagang atau di pameran dagang. Oleh karena itu, karyawan harus sangat berhati-hati untuk menghindari kesan bahwa kesepakatan ilegal telah dicapai dalam rapat-rapat itu. Untuk membantu mencapai sasaran ini, serikat dagang harus:

- Menetapkan persyaratan keanggotaan yang objektif;
- Memformalkan prosedur rapat;
- Menyiapkan dan mengedarkan agenda tertulis untuk rapat;
- Melarang diskusi tentang topik yang tidak pantas; dan
- Meminta seorang pengacara hadir jika perlu.

Karyawan harus ingat bahwa tidak semua anggota sudah memahami dengan baik undang-undang antimonopoli sebagaimana adanya. Jadi, jika karyawan GPI yakin bahwa percakapan mengarah ke topik yang tidak pantas, dia harus segera menghentikan diskusi itu. Jika diskusi terus berlanjut, karyawan tersebut harus meninggalkan ruangan.

Tentu saja, banyak aktivitas serikat dagang yang diperbolehkan. Misalnya, umumnya diperbolehkan menyusun program pelaporan statistik tentang masalah produksi jika serikat dagang menetapkan penjagaan yang tepat untuk program tersebut. Khususnya, serikat dagang harus melaporkan data hanya dalam bentuk agregat dan tidak membagikan data seorang anggota kepada anggota lain.

### **Perjanjian Mengikat (*tying*)**

Penjualan dua atau lebih produk dalam satu paket dilakukan ketika penjual mengharuskan pelanggan membeli suatu produk agar dapat membeli produk lain. Perjanjian mengikat ini juga dapat terjadi ketika penjual mengharuskan pelanggan membeli stok atau barang dari sumber tertentu.

Ilegal tidaknya perjanjian mengikat ini tergantung pada keadaan tertentu, seperti kekuatan pasar si penjual untuk produk paket itu, kepentingan ekonomi si penjual dalam penjualan produk paket itu, dan tatanan persaingan aktual di pasar yang dipermasalahkan.

Menjual produk dalam bentuk paket mungkin merupakan pelanggaran antimonopoli dalam keadaan tertentu. Karyawan harus berkonsultasi dengan Penasihat Umum atau pengacara GPI lainnya apabila dia yakin bahwa Perusahaan sedang atau mungkin terlibat dalam perjanjian mengikat.

### **Aturan untuk Penjualan dan Pemasaran yang Aman dan Sah**

Untuk memastikan kepatuhan pada undang-undang antimonopoli yang berlaku, semua karyawan GPI harus mematuhi aturan berikut:

- Jangan sekali-kali setuju dengan pesaing bahwa baik karyawan, GPI, ataupun pesaing akan mengambil tindakan tertentu atau akan menahan diri untuk tidak mengambil tindakan tertentu, terutama yang berkaitan dengan produk, harga, pelanggan, pemasok, atau wilayah.
- Mengakui bahwa pelanggan adalah entitas persaingan yang independen. Selalu mengizinkan pelanggan untuk membuat keputusan bisnisnya sendiri, terutama tentang harga jual kembali, pelanggan yang menjadi sasaran penjualannya, dan wilayah tempat penjualannya.
- Bersaing dengan sehat. Taktik persaingan yang tidak masuk akal seperti melakukan banting harga, iklan yang muluk-muluk, dan penghinaan jahat terhadap produk pesaing bukan saja ilegal, tetapi juga tidak sejalan dengan Nilai-nilai Inti GPI.
- Apabila pesaing GPI juga merupakan pelanggan atau pemasoknya, karyawan GPI harus sangat berhati-hati untuk tidak membahas pelanggan GPI, wilayah GPI, harga GPI (selain harga jual atau harga beli GPI ke atau dari perusahaan itu), atau strategi dengan perusahaan tersebut.

Jika ragu, karyawan harus berkonsultasi dengan penyelia atau atasannya untuk mendiskusikan situasi dan mengajukan pertanyaan. Jika perlu, karyawan harus menghubungi anggota Departemen Hukum untuk meminta nasihat tentang masalah yang timbul berdasarkan Kebijakan ini.

### **Melaporkan dan Menyelidiki Pelanggaran**

Siapa pun yang mengetahui atau mencurigai adanya pelanggaran terhadap Kebijakan ini harus segera melaporkan tindakan tersebut ke salah satu dari yang berikut ini:

- Penasihat Umum di [GeneralCounsel@graphicpkg.com](mailto:GeneralCounsel@graphicpkg.com)
- Graphic Packaging Business Conduct Alertline melalui situs webnya di [www.gpibusinessconductalertline.ethicspoint.com](http://www.gpibusinessconductalertline.ethicspoint.com) atau melalui nomor bebas-biaya menurut negara

Graphic Packaging Alertline tersedia 24 jam sehari. Laporan dapat dibuat secara anonim jika pelapor menghendakinya. Nomor telepon Business Conduct Alertline menurut negara:

Australia	1800565761	Italia	800 725 944
Austria	0800 017868	Jepang	0800-700-9401
Belgia	0800 77 076	Meksiko	800 681 6714
Brasil	0800 000 0572	Belanda	0800 0229398
Kanada	1.866.898.3750 1.855.350.9393	Selandia Baru	0800 426 361
Tiongkok	400 120 3531	Nigeria	0-708-060-1816, lalu 1866-898-3750
Kroasia	800-528-422	Norwegia	80062436
Estonia	8000044232	Polandia	800005072
Finlandia	800416130	Spanyol	900.991.498
Prancis	0,800.90,2500	Swedia	020-088 00 16
Jerman	0800 1810751	Swiss	0800 000 329
Yunani	0.080.012.6576	Inggris	0800 048 5494
Indonesia	0800 1401907	Amerika Serikat	1.866.898.3750
Irlandia	1800 851 822		

Semua laporan tentang dugaan pelanggaran Kebijakan ini atau undang-undang antimonopoli akan diselidiki secara objektif dan tepat waktu. Perusahaan akan menjaga kerahasiaan semua laporan sejauh mungkin mengingat kewajibannya untuk menyelidiki. Semua karyawan diharapkan bekerja sama dalam penyelidikan. Menolak untuk bekerja sama dalam penyelidikan dapat mengakibatkan tindakan disipliner.