



ขั้นตอนทางบัญชีและ
การเงินของบริษัท

หมายเลข	หมายเลข
ชุด	ลำดับ
140	30

วันที่ออก: ก.พ. 2557 วันที่แก้ไข: พ.ย. 2559 วันที่ทบทวนครั้งล่าสุด: เมษายน 2560	เรื่อง: นโยบายป้องกันการผูกขาดสากลและส่งเสริมการแข่งขันอย่างเป็นธรรม	หน้า 1 จาก 11
แผนก: ฝ่ายกฎหมาย	หมายเลขโทรศัพท์ติดต่อของแผนก: รองประธาน, ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายจรรยาบรรณและการปฏิบัติตามกฎหมาย (414) 524-2370	ผู้ให้การรับรอง: Judy Reinsdorf

การบังคับใช้

บริษัท ใช่
แผนกสหรัฐฯ และบริษัทสาขาที่เป็นเจ้าของหลัก ใช่
แผนกไม่ใช่อเมริกาฯ และบริษัทสาขาที่เป็นเจ้าของหลัก ใช่
บริษัทร่วมทุนและบริษัทในเครือที่รวมตัวกัน ใช่
บริษัทร่วมทุนและบริษัทในเครือที่ไม่รวมกัน **
** ตามดุลยพินิจของฝ่ายบริหารของหน่วยธุรกิจ

บทนำ

Johnson Controls จะแสวงหาโอกาสทางธุรกิจในตลาดสากลอย่างเต็มที่ ซึ่ง Johnson Controls ยึดมั่นต่อแนวปฏิบัติทางธุรกิจที่เคารพในกฎหมายป้องกันการผูกขาดอันเป็นสากล และส่งเสริมการแข่งขันอย่างเป็นธรรม (“กฎหมายส่งเสริมการแข่งขัน”) ทุกแห่งที่เราดำเนินธุรกิจ ดังนั้นวัตถุประสงค์ของนโยบายนี้เพื่อ (1) แจ้งให้พนักงาน Johnson Controls รับทราบเกี่ยวกับข้อกำหนดพื้นฐานของกฎหมายส่งเสริมการแข่งขันและหน้าที่ของพนักงานในการปฏิบัติตามกฎหมายเหล่านั้น (2) กำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของธุรกิจ Johnson Controls ในการส่งเสริมและอบรมพนักงานเกี่ยวกับปัญหาในการแข่งขัน และ (3) แจ้งให้พนักงานรับทราบว่าสามารถขอความช่วยเหลือหรือทำรายงานแจ้งข้อกังวลเกี่ยวกับการปฏิบัติตามกฎหมายส่งเสริมการแข่งขันได้จากที่ใด

ขอบเขต

นโยบายนี้นำไปใช้กับผู้อำนวยความสะดวก เจ้าหน้าที่ และพนักงานทุกคนของ Johnson Controls ตลอดจนบริษัทสาขา บริษัทในเครือ และธุรกิจทุกแห่งที่รวมกัน เข้า จัดการ หรือตั้งอยู่ รวมถึงบริษัทที่เกี่ยวข้อง หุ่นยนต์ และบริษัทร่วมทุนใน Johnson Controls มีอำนาจควบคุมอยู่



ขั้นตอนทางบัญชีและ
การเงินของบริษัท

	หมายเลข ชุด 140	หมายเลข ลำดับ 30
วันที่ออก: ก.พ. 2557 วันที่แก้ไข: พ.ย. 2559 วันที่ทบทวนครั้งล่าสุด: เมษายน 2560	เรื่อง: นโยบายป้องกันการผูกขาดสากลและส่งเสริมการแข่งขันอย่างเป็นธรรม	หน้า 2 จาก 11
แผนก: ฝ่ายกฎหมาย	หมายเลขโทรศัพท์ติดต่อของแผนก: รองประธาน, ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายจรรยาบรรณและการปฏิบัติตามกฎหมาย (414) 524-2370	ผู้ให้การรับรอง: Judy Reinsdorf

นโยบายและหน้าที่ความรับผิดชอบ

พนักงาน หุ้นส่วน ตัวแทน และผู้แทนทั้งหมดของ Johnson Controls จะต้องปฏิบัติตามกฎหมายส่งเสริมการแข่งขัน จะไม่มีการอนุมัติให้ต่อต้านการแข่งขันใดๆ ทั้งสิ้น ห้ามพนักงานของ Johnson Controls ให้อนุญาต สั่งการ เข้าร่วม มีส่วนร่วม อำนวยความสะดวก ดำเนินการ อนุมัติ หรือยอมให้มีการละเมิดกฎหมายต่อต้านการผูกขาดหรือกฎหมายส่งเสริมการแข่งขัน

พนักงานทุกคนจะต้องรายงานเกี่ยวกับการละเมิดกฎหมายส่งเสริมการแข่งขันอย่างเป็นการลับทันทีที่สงสัยเพื่อให้ฝ่ายกฎหมายและ/หรือบริการสายช่วยเหลือด้านจรรยาบรรณของ Johnson Controls ได้รับทราบ พนักงานที่ได้รับการแต่งตั้งจาก Johnson Controls ทั้งหมดจะต้องรับรองทุกสองปีว่าได้อ่านและเข้าใจในนโยบายส่งเสริมการแข่งขันอย่างเป็นธรรมเรียบร้อยแล้ว พนักงานของ Johnson Controls ควรร้องขอให้ฝ่ายกฎหมายตรวจสอบกิจกรรมใดๆ ที่ทำให้เกิดข้อสงสัยภายใต้นโยบายนี้ หรือกิจกรรมใดๆ ที่อาจขัดแย้งกับนโยบาย พนักงานที่ละเมิดนโยบายนี้อาจถูกลงโทษตั้งแต่การดำเนินการทางวินัยไปจนถึงการไล่ออก และยังมีโทษทางอาญา ตลอดจนถูกปรับและติดคุกอีกด้วย

ผู้จัดการทุกคนที่ได้รับการแต่งตั้งจะต้องตรวจสอบให้แน่ใจว่าผู้ใต้บังคับบัญชาของตนได้รับรองทุกสองปีว่าได้อ่านและเข้าใจนโยบายนี้เรียบร้อยแล้ว ผู้จัดการต้องดำเนินการควบคุมภายในที่จะไปลดโอกาสหรือความสามารถของพนักงานของ Johnson Controls ในการต่อต้านการแข่งขัน และต้องแต่งตั้งพนักงานใหม่และพนักงานเก่าซึ่งต้องได้รับการฝึกอบรมเกี่ยวกับการส่งเสริมการแข่งขันอย่างเป็นธรรม

**ขั้นตอนทางบัญชีและ
การเงินของบริษัท**

หมายเลข	หมายเลข
ชุด	ลำดับ
140	30

วันที่ออก: ก.พ. 2557 วันที่แก้ไข: พ.ย. 2559 วันที่ทบทวนครั้งล่าสุด: เมษายน 2560	เรื่อง: นโยบายป้องกันการผูกขาดสากลและส่งเสริมการแข่งขันอย่างเป็นธรรม	หน้า 3 จาก 11
แผนก: ฝ่ายกฎหมาย	หมายเลขโทรศัพท์ติดต่อของแผนก: รองประธาน, ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายจรรยาบรรณและการปฏิบัติตามกฎหมาย (414) 524-2370	ผู้ให้การรับรอง: Judy Reinsdorf

ฝ่ายกฎหมายจะให้คำแนะนำและการสนับสนุนแก่พนักงานที่มีคำถามหรือข้อกังวลเกี่ยวกับการดำเนินการใดๆ ที่ละเมิดก่อนทางการแข่งขัน ดังแสดงด้านล่าง

สถานการณ์ที่มีความละเอียดอ่อนทางการแข่งขัน

1. ความสัมพันธ์กับคู่แข่ง

การละเมิดกฎหมายส่งเสริมการแข่งขันส่วนใหญ่จะเกี่ยวข้องกับความสัมพันธ์กับคู่แข่ง กฎหมายส่งเสริมการแข่งขันจะห้ามข้อตกลงระหว่างคู่แข่งที่อาจส่งผลให้เกิดการต่อต้านการแข่งขัน และเป็นการทำร้ายผู้บริโภค ผู้ควบคุมกฎ ผู้พิพากษา หรือคณะลูกขุน อาจอนุมานเกี่ยวกับข้อตกลงระหว่างคู่แข่งโดยพิจารณาจากหลักฐานเพียงเล็กน้อย เช่น การพูดคุยอย่างไม่เป็นทางการระหว่างพนักงานของคู่แข่ง หรือข้อความที่เขียนอย่างไม่ระมัดระวัง สิ่งสำคัญอย่างยิ่งคือต้องระลึกไว้เสมอว่าการติดต่อของคุณกับคู่แข่งอาจทำให้เกิดการตีความผิดๆ

การกระทำผิดกฎหมายโดยเกี่ยวกับความสัมพันธ์กับคู่แข่งซึ่งทำให้เกิดการฟ้องร้องกันส่วนใหญ่จะเป็นการต่อต้านการแข่งขัน การทำให้ผู้บริโภคได้รับอันตราย และข้อตกลงที่ผิดกฎหมายโดยตัวเองที่ทำให้เกิด (1) การกำหนดราคาระหว่างผู้ขายในระดับชั้นเดียวกัน (2) การจัดสรรตลาด/ลูกค้า และการฮั้วประมูล หรือ (3) การคว่ำบาตรทางการค้า

คำจำกัดความของการละเมิดโดยตัวเองจะแตกต่างกันไปในแต่ละประเทศและภูมิภาค การละเมิดโดยตัวเองต่อกฎหมายส่งเสริมการแข่งขันและการประพฤตินิষอบของการต่อต้านการแข่งขัน มีตัวอย่างแสดงไว้ด้านล่าง หากมีคำถามสงสัยว่าการกระทำบางอย่างนั้นถือเป็นการละเมิดกฎหมายส่งเสริมการแข่งขันหรือไม่ คุณจะต้องปรึกษาฝ่ายกฎหมาย

2. การกำหนดราคาระหว่างผู้ขายในระดับชั้นเดียวกัน

**ขั้นตอนทางบัญชีและ
การเงินของบริษัท**

หมายเลข	หมายเลข
ชุด	ลำดับ
140	30

วันที่ออก: ก.พ. 2557 วันที่แก้ไข: พ.ย. 2559 วันที่ทบทวนครั้งล่าสุด: เมษายน 2560	เรื่อง: นโยบายป้องกันการผูกขาดสากลและส่งเสริมการแข่งขันอย่างเป็นธรรม	หน้า 4 จาก 11
แผนก: ฝ่ายกฎหมาย	หมายเลขโทรศัพท์ติดต่อของแผนก: รองประธาน, ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายจรรยาบรรณและการปฏิบัติตามกฎหมาย (414) 524-2370	ผู้ให้การรับรอง: Judy Reinsdorf

“การกำหนดราคาระหว่างผู้ขายในระดับชั้นเดียวกัน”

ใช้เมื่อคู่แข่งตกลงที่จะตั้งราคาโดยคิดค่าใช้จ่าย/ชำระเงินโดยตรงหรือโดยทางอ้อม
หรือด้วยเงื่อนไขอื่นที่มีผลต่อราคา

ประเทศส่วนใหญ่กำหนดบทลงโทษตามกฎหมายส่งเสริมการแข่งขันสำหรับการกระทำในลักษณะนี้รุนแรงมา
ก โดยรวมถึงการจำคุกพนักงานที่มีส่วนร่วมเป็นระยะเวลายาวนาน ค่าปรับเป็นจำนวนเงินมหาศาลสำหรับ
Johnson Controls และรายบุคคล

รวมทั้งคำวินิจฉัยตัดสินที่ทำให้เกิดความเสียหายทางการเงินจำนวนมากในกรณีของภาคเอกชน
กฎเกี่ยวกับการกำหนดราคาจะครอบคลุมถึงข้อตกลงใดๆ กับคู่แข่งที่มีผลกระทบต่อราคา
รวมทั้งข้อตกลงเกี่ยวกับองค์ประกอบของราคา ข้อตกลงเกี่ยวกับขั้นตอนในการตั้งเงื่อนไขสำหรับราคา
ส่วนลด การประมูล เงินที่ต้องจ่ายคืน และเครดิต

3. การจัดสรรตลาดและการฮั้วประมูล

การจัดสรรตลาดของผลิตภัณฑ์ สายผลิตภัณฑ์ โอกาสทางธุรกิจ แหล่งของอุปทาน อาณาเขตหรือลูกค้า
ระหว่างคู่แข่งชั้นเป็นสิ่งที่ผิดกฎหมายเสมอ โดยไม่คำนึงถึงผลต่อการแข่งขัน หรือมูลเหตุที่กล่าวโทษใดๆ
ตัวอย่างเช่น คู่แข่งอาจไม่ตกลงกันเกี่ยวกับพื้นที่ทางภูมิศาสตร์ที่คู่แข่งแต่ละรายจะขายหรือไม่ขาย
หรือตกลงเกี่ยวกับลูกค้าหรือระดับชั้นของลูกค้าโดยเฉพาะที่คู่แข่งแต่ละรายจะให้บริการหรือไม่ให้บริการ
ในทำนองเดียวกัน ข้อตกลงระหว่างคู่แข่งในการสมยอมกันในการเสนอราคา ถือว่าเป็นสิ่งที่ผิดกฎหมายด้วย
การกระทำที่ผิดกฎหมายนี้ หมายรวมถึงข้อตกลงของคู่แข่งว่าใครจะเป็นผู้เสนอราคา
และ/หรือคู่แข่งแต่ละรายจะเสนอราคาอย่างไร

การละเมิดในส่วนนี้อาจส่งผลให้มีการจำคุกพนักงานเป็นระยะเวลายาวนาน
ค่าปรับเป็นจำนวนเงินมหาศาลสำหรับ Johnson Controls และรายบุคคล

รวมทั้งคำวินิจฉัยตัดสินที่ทำให้เกิดความเสียหายทางการเงินจำนวนมากในกรณีของภาคเอกชน

4. การคว่ำบาตรทางการค้า

**ขั้นตอนทางบัญชีและ
การเงินของบริษัท**

หมายเลข	หมายเลข
ชุด	ลำดับ
140	30

วันที่ออก: ก.พ. 2557 วันที่แก้ไข: พ.ย. 2559 วันที่ทบทวนครั้งล่าสุด: เมษายน 2560	เรื่อง: นโยบายป้องกันการผูกขาดสากลและส่งเสริมการแข่งขันอย่างเป็นธรรม	หน้า 5 จาก 11
แผนก: ฝ่ายกฎหมาย	หมายเลขโทรศัพท์ติดต่อของแผนก: รองประธาน, ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายจรรยาบรรณและการปฏิบัติตามกฎหมาย (414) 524-2370	ผู้ให้การรับรอง: Judy Reinsdorf

เมื่อบริษัทสองแห่งหรือมากกว่าตกลงที่จะไม่ทำธุรกิจกับอีกบริษัทหนึ่ง
ข้อตกลงดังกล่าวอาจจะผิดกฎหมายส่งเสริมการแข่งขัน โดยทั่วไปแล้ว บริษัทหนึ่งๆ
ที่ดำเนินการด้วยตนเองย่อมมีสิทธิที่จะเลือกบุคคลหรือบริษัทที่ตนทำธุรกิจด้วยได้

5. การติดต่อสื่อสารกับคู่แข่งที่ผิดกฎหมาย

โดยทั่วไปกฎหมายส่งเสริมการแข่งขันจะห้ามมิให้มีติดต่อสื่อสารกันในระหว่างคู่แข่งที่มีผลเหมือนกับการตกลงที่ผิดกฎหมาย ตัวอย่างเช่น กรณีที่เมื่อคู่แข่งแบ่งปันข้อมูลทางธุรกิจที่เป็นความลับให้แก่กัน
อันจะช่วยให้ต่างฝ่ายสามารถร่วมกันกำหนดพฤติกรรมทางการตลาดของตนได้ ดังนั้นพนักงานของ
Johnson Controls Employees จะต้องไม่แบ่งปันข้อมูลที่เป็นความลับเกี่ยวกับความตั้งใจในการประมูล
ต้นทุน ลูกค้า ความสามารถในการผลิต และการลงทุนที่วางแผนไว้ ให้กับพนักงานของคู่แข่ง
ในทางกลับกัน พนักงานของ Johnson Controls
สามารถรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับกิจกรรมของคู่แข่งจากแหล่งข้อมูลสาธารณะได้

6. การติดต่อสื่อสารกับคู่แข่งที่ชอบด้วยกฎหมาย

การติดต่อสื่อสารกับคู่แข่งที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมต่อไปนี้ อาจถือว่าสมเหตุสมผล
หากการติดต่อสื่อสารนั้นมีวัตถุประสงค์ที่ชอบด้วยกฎหมายและเป็นประโยชน์ในขั้นสุดท้ายแก่ผู้บริโภค:

- สมาคมทางการค้าและสมาคมผู้เชี่ยวชาญด้านวิชาชีพ
- กิจกรรมกำหนดมาตรฐาน
- กิจกรรมร่วมที่ส่งผลต่อนโยบายของรัฐบาล
- การซื้อกิจการและการร่วมทุน
- การจัดเตรียมทีมและการวิจัยและการพัฒนาร่วม



ขั้นตอนทางบัญชีและ
การเงินของบริษัท

หมายเลข	หมายเลข
ชุด	ลำดับ
140	30

วันที่ออก: ก.พ. 2557 วันที่แก้ไข: พ.ย. 2559 วันที่ทบทวนครั้งล่าสุด: เมษายน 2560	เรื่อง: นโยบายป้องกันการผูกขาดสากลและส่งเสริมการแข่งขันอย่างเป็นธรรม	หน้า 6 จาก 11
แผนก: ฝ่ายกฎหมาย	หมายเลขโทรศัพท์ติดต่อของแผนก: รองประธาน, ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายจรรยาบรรณและการปฏิบัติตามกฎหมาย (414) 524-2370	ผู้ให้การรับรอง: Judy Reinsdorf

พนักงานของ Johnson Controls ที่ติดต่อกับคู่แข่งในบริบทของกิจกรรมอย่างใดอย่างหนึ่งเหล่านี้ ควรทำงานร่วมกับฝ่ายกฎหมายเพื่อให้มั่นใจว่าการติดต่อทางธุรกิจและการสื่อสารได้จำกัดในเรื่องที่เหมาะสมและมีการดำเนินการตามกระบวนการขั้นตอนที่เหมาะสมเพื่อบันทึกลักษณะและขอบเขตของกิจกรรมเหล่านี้ไว้ หากเป็นไปได้ คุณควรติดต่อฝ่ายกฎหมายก่อนที่จะติดต่อสื่อสารกับคู่แข่ง

7. การผูกขาด

การมีสถานะผูกขาดอันเป็นผลมาจากการมีผลิตภัณฑ์ที่เหนือกว่า ความมีไหวพริบทางธุรกิจ หรือเหตุบังเอิญในอดีต ไม่ถือว่าเป็นผิดกฎหมาย
กฎหมายส่งเสริมการแข่งขันห้ามการกระทำที่ไล่ล่าหรือแยกตัวออกซึ่งมีเจตนาที่จะได้มาหรือสงวนไว้ซึ่งการผูกขาดหรือส่วนแบ่งสำคัญในตลาด “ส่วนแบ่งสำคัญ” อาจน้อยกว่า 100% ของตลาดมาก
ในบางประเทศอาจต่ำถึง 30% ของตลาด
และอาจต่ำกว่านั้นถ้าเจ้าหน้าที่พบว่าบริษัทน้อยรายที่มีส่วนแบ่งทางการตลาดโดยรวมที่มีความโดดเด่น
ดังนั้นบริษัทที่มีส่วนแบ่งทางการตลาดสูงเหล่านี้อาจพบข้อจำกัดต่างๆ
เกี่ยวกับการกระจายและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของตน ธุรกิจ Johnson Controls
ได้รับส่วนแบ่งทางการตลาดที่อาจดูว่ามีสัดส่วนสูง
จำเป็นต้องปรึกษากับฝ่ายกฎหมายก่อนที่จะรับยุทธวิธีใหม่ทางการขายและการตลาดมาใช้

8. ความสัมพันธ์กับลูกค้า

นอกจากนี้ ความสัมพันธ์กับลูกค้าก็อาจจะผิดกฎหมายส่งเสริมการแข่งขันได้ด้วย โดยทั่วไป Johnson Controls จะทำการเลือกลูกค้าของตนเองและกำหนดข้อจำกัดบางอย่างกับลูกค้าเหล่านั้นได้อย่างอิสระ แต่กฎหมายส่งเสริมการแข่งขันจะห้ามข้อจำกัดที่ส่งผลให้เกิดการต่อต้านการแข่งขัน

9. การกำหนดราคาระหว่างผู้ขายต่างระดับชั้น:



ขั้นตอนทางบัญชีและ
การเงินของบริษัท

หมายเลข	หมายเลข
ชุด	ลำดับ
140	30

วันที่ออก: ก.พ. 2557 วันที่แก้ไข: พ.ย. 2559 วันที่ทบทวนครั้งล่าสุด: เมษายน 2560	เรื่อง: นโยบายป้องกันการผูกขาดสากลและส่งเสริมการแข่งขันอย่างเป็นธรรม	หน้า 7 จาก 11
แผนก: ฝ่ายกฎหมาย	หมายเลขโทรศัพท์ติดต่อของแผนก: รองประธาน, ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายจรรยาบรรณและการปฏิบัติตามกฎหมาย (414) 524-2370	ผู้ให้การรับรอง: Judy Reinsdorf

มีกฎหมายส่งเสริมการแข่งขันที่จำกัดข้อตกลงระหว่างผู้ผลิตกับผู้จัดจำหน่ายหรือตัวแทน หรือระหว่างผู้จัดจำหน่ายกับผู้ค้าปลีกที่เกี่ยวข้องกับราคาผลิตภัณฑ์ที่อาจจะทำการขายต่อ โดยทั่วไปกฎหมายเหล่านี้จะไม่ได้ห้าม Johnson Controls มิให้แนะนำราคาขายต่อแก่ลูกค้า แต่จะถือว่า ข้อตกลงนโยบายนี้ ในการตกลงกับลูกค้าเกี่ยวกับราคาขายต่อ นอกจากนี้ ยังเป็นการ ข้อตกลงนโยบายนี้ ในการตั้งเงื่อนไขธุรกิจของเรากับลูกค้าบนความเต็มใจของลูกค้าเพื่อเสนอแนะราคาของเรา หรือในการให้สิ่งจูงใจหรือการลงโทษเพื่อให้แน่ใจว่าลูกค้าปฏิบัติตามคำแนะนำราคาขายต่อดังกล่าว

10. ข้อจำกัดที่ไม่ใช่ราคา:

โดยทั่วไป เขตอำนาจศาลส่วนใหญ่จะอนุญาตให้สามารถกำหนดข้อจำกัดที่ไม่ใช่ราคา ซึ่งมีความสมเหตุสมผลกับลูกค้าที่ขายผลิตภัณฑ์ของ Johnson Controls ตัวอย่าง โดยทั่วไป Johnson Controls จะสามารถจำกัดยอดขายของลูกค้าสำหรับผลิตภัณฑ์ของเรา ให้แก่อาณาเขตหรือกลุ่มลูกค้าบางกลุ่ม หรือต้องให้ลูกค้าบรรทุกเฉพาะผลิตภัณฑ์ของ Johnson Controls เท่านั้น เพื่อที่จะกำหนดข้อจำกัดดังกล่าว ต้องสอดคล้องกับข้อกำหนดสองประการดังต่อไปนี้: (1) ต้องมีเหตุผลทางธุรกิจที่ขอบด้วยกฎหมายสำหรับการกำหนดข้อจำกัดดังกล่าว เช่น เพื่อส่งเสริมผู้แทนจำหน่ายให้พยายามสร้างยอดขายในเชิงรุก และ (2) ข้อจำกัดนั้นต้องเป็นผลของการตัดสินใจโดยอิสระของ Johnson Controls และไม่กำหนดในฐานะที่เป็นผลต่อข้อตกลงกับคู่แข่งหรือผู้จัดจำหน่ายอื่นๆ ปกป้องฝ่ายกฎหมายก่อนที่จะกำหนดข้อจำกัดที่ไม่ใช่ราคาใดๆ ให้กับลูกค้า

นอกจากนี้ พนักงานของ Johnson Controls ไม่ควรพบหรือติดต่อกับผู้จัดจำหน่ายหรือผู้ค้าปลีกตั้งแต่สองรายในคราวเดียว เพื่อพูดคุยเกี่ยวกับ:

- การเลือกตั้ง หมายเลข หรือการแต่งตั้งผู้แทนจำหน่ายหรือผู้ค้าปลีก

**ขั้นตอนทางบัญชีและ
การเงินของบริษัท**

หมายเลข	หมายเลข
ชุด	ลำดับ
140	30

วันที่ออก: ก.พ. 2557 วันที่แก้ไข: พ.ย. 2559 วันที่ทบทวนครั้งล่าสุด: เมษายน 2560	เรื่อง: นโยบายป้องกันการผูกขาดสากลและส่งเสริมการแข่งขันอย่างเป็นธรรม	หน้า 8 จาก 11
แผนก: ฝ่ายกฎหมาย	หมายเลขโทรศัพท์ติดต่อของแผนก: รองประธาน, ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายทรัพยากรและการปฏิบัติตามกฎหมาย (414) 524-2370	ผู้ให้การรับรอง: Judy Reinsdorf

- b) ข้อจำกัดทางอาณาเขตที่วางไว้กับผู้แทนจำหน่ายหรือผู้ค้าปลีก
- c) การตั้งราคาของผู้แทนจำหน่ายหรือผู้ค้าปลีก หรือ
- d) นโยบายเกี่ยวกับการตั้งราคาที่แนะนำสำหรับผู้แทนจำหน่ายหรือผู้ค้าปลีก

ถือเป็นสิ่งสำคัญที่ไม่ควรเกี่ยวข้องกับการติดต่อสื่อสารในเรื่องเหล่านี้
เนื่องจากผู้ควบคุมกฎซึ่งบังคับใช้กฎหมายส่งเสริมการแข่งขันทั่วโลกอาจแปลความหมายของการพูดคุยกันในเรื่องดังกล่าวว่าเป็นการทำข้อตกลงกันระหว่างกลุ่มผู้แทนจำหน่ายหรือผู้ค้าปลีกที่แข่งขันกันอยู่โดยได้รับการอำนวยความสะดวกจาก Johnson Controls

11. การพ่วง

ในบางสถานการณ์

กฎหมายส่งเสริมการแข่งขันห้ามมิให้ทำการพ่วงขายสินค้าชนิดหนึ่งไปกับการขายสินค้าอีกชนิดหนึ่ง ตัวอย่าง การพ่วงสินค้าอาจอนุญาตให้ลูกค้าสามารถซื้อสินค้ารายการหนึ่งได้ (“สินค้าหลัก”) เฉพาะกรณีที่ลูกค้าสั่งซื้อสินค้าที่สอง (“สินค้าพ่วง”) เท่านั้น ในกรณีเหล่านี้ ประเด็นของกฎหมายส่งเสริมการแข่งขันคือการที่ผู้ขายจะ “ใช้ประโยชน์” จากการขายสินค้าที่เป็นที่ต้องการ (สินค้าหลัก) เพื่อที่จะบังคับให้ลูกค้าซื้อสินค้าที่ต้องการน้อยกว่า (สินค้าพ่วง) ไปด้วย ไม่เพียงแต่ลูกค้ารายนั้นจะเสียเปรียบ แต่คู่แข่งที่ขายสินค้าประเภทเดียวกับสินค้าพ่วงก็อาจได้รับความเสียหายด้วยเช่นกัน การห้ามการขายพ่วงจะใช้เฉพาะเมื่อ: (1) มีสินค้าสองตัวแยกต่างหากจากกัน และ (2) ผู้ขายมีส่วนแบ่งทางการตลาดที่สูงมากในสินค้าตัวหนึ่ง และจึง “ใช้ประโยชน์” จากสิ่งนี้ไปบังคับให้ซื้อสินค้าตัวที่สองด้วย ในประเทศส่วนใหญ่ สินค้าที่อยู่ในทางปฏิบัติไม่สามารถแยกขายต่างหากจากกันได้ในเชิงเศรษฐกิจ จะไม่อยู่ภายใต้กฎการขายพ่วงโดยปกติแล้ว การส่งเสริมการขายสามารถทำได้โดยมีการเสนอสินค้าตัวหนึ่งที่ราคาส่วนลดร่วมกับสินค้าอีกตัวหนึ่ง

**ขั้นตอนทางบัญชีและ
การเงินของบริษัท**

หมายเลข	หมายเลข
ชุด	ลำดับ
140	30

วันที่ออก: ก.พ. 2557 วันที่แก้ไข: พ.ย. 2559 วันที่ทบทวนครั้งล่าสุด: เมษายน 2560	เรื่อง: นโยบายป้องกันการผูกขาดสากลและส่งเสริมการแข่งขันอย่างเป็นธรรม	หน้า 9 จาก 11
แผนก: ฝ่ายกฎหมาย	หมายเลขโทรศัพท์ติดต่อของแผนก: รองประธาน, ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายจรรยาบรรณและการปฏิบัติตามกฎหมาย (414) 524-2370	ผู้ให้การรับรอง: Judy Reinsdorf

โดยมีเงื่อนไขว่าสินค้าตัวนั้นไม่ได้ถูกขายต่ำกว่าต้นทุน
กฎการขายพ่วงจะแตกต่างกันไปในแต่ละประเทศและภูมิภาค
เป็นสิ่งที่สำคัญอย่างยิ่งที่คุณจะต้องตรวจสอบความถูกต้องตามกฎหมายของแผนการใดๆ
ที่จะพ่วงสินค้ากับฝ่ายกฎหมายเสียก่อนที่คุณจะดำเนินการ

12. การพึ่งพาอาศัยกัน

ภายใต้กฎหมายส่งเสริมการแข่งขันบางท้องที่ หาก Johnson Controls ตั้งเงื่อนไขในการสั่งซื้อจากลูกค้า
เมื่อลูกค้าทำการสั่งซื้อสินค้าจาก Johnson Controls จะถือว่าเป็นเรื่องผิดกฎหมาย
กรณีที่ไม่มีปัญหาเรื่องการปกครอง หาก Johnson Controls
ตัดสินใจเองว่าจะวางคำสั่งซื้อกับลูกค้ารายปัจจุบันหรือผู้ที่อาจเป็นลูกค้าเพื่อจูงใจให้ลูกค้ารายนั้นซื้อสินค้า
เพิ่มเติมจาก Johnson Controls ย่อมถือว่าเป็นผิดกฎหมาย

13. การตั้งราคาขายแบบเลือกปฏิบัติที่ลดทอนการแข่งขัน

กฎหมายส่งเสริมการแข่งขันบางประเทศไม่อนุญาตให้ผู้ขายเลือกปฏิบัติระหว่างผู้ซื้อแต่ละกลุ่มสำหรับสินค้า
ชนิดเดียวกันโดยการกำหนดราคาขายต่างกัน เมื่อความแตกต่างของราคาอาจทำให้การแข่งขันลดน้อยลง
หรือมีแนวโน้มที่จะทำให้เกิดการผูกขาดในการค้าขายสายหนึ่งๆ อย่างไรก็ตาม
ความแตกต่างของราคาจะสามารถกระทำได้หากลูกค้าสองรายไม่ได้แข่งขันซึ่งกันและกัน
หรือเป็นสิ่งที่จำเป็นที่จะต้องลดราคาให้ลูกค้ารายหนึ่งเพื่อให้เกิดการแข่งขัน ในการพิสูจน์ว่า การลดราคาเพื่อ
“ให้เกิดการแข่งขัน” พนักงานที่รับผิดชอบในการตั้งราคาควรมั่นใจว่า (1)
ราคาที่ลดลงนั้นมีจำกัดสำหรับลูกค้าที่คู่แข่งทำราคาต่ำลงมาให้ (2)
ราคาที่ลดลงเป็นการกำหนดขึ้นมาจากความสุจริตใจเพื่อให้เกิดการแข่งขัน
โดยอิงตามข้อเท็จจริงที่พนักงานที่รับผิดชอบในการตั้งราคาทราบดีอยู่แล้ว (3)
มีการเสนอราคาที่ลดลงนั้นในระยะเวลาทราบเท่าที่จำเป็นเพื่อให้เกิดการแข่งขัน และ (4)



ขั้นตอนทางบัญชีและ
การเงินของบริษัท

		หมายเลข ชุด 140	หมายเลข ลำดับ 30
วันที่ออก: ก.พ. 2557 วันที่แก้ไข: พ.ย. 2559 วันที่ทบทวนครั้งล่าสุด: เมษายน 2560	เรื่อง: นโยบายป้องกันการผูกขาดสากลและส่งเสริมการแข่งขันอย่างเป็นธรรม	หน้า 10 จาก 11	
แผนก: ฝ่ายกฎหมาย	หมายเลขโทรศัพท์ติดต่อของแผนก: รองประธาน, ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายจรรยาบรรณและการปฏิบัติตามกฎหมาย (414) 524-2370	ผู้ให้การรับรอง: Judy Reinsdorf	

ราคาที่ลดลงนั้นไม่ได้เป็นราคาที่มีจุดประสงค์ในการไล่ล่า
พนักงานที่รับผิดชอบในการตั้งราคาควรบันทึกหลักเกณฑ์สำหรับการเสนอการลดราคา
อย่าติดต่อคู่แข่งเพื่อบันทึกราคาโดยเด็ดขาด
การติดต่อคู่แข่งเพื่อตรวจสอบราคาที่ลดถือว่าเป็นสิ่งผิดกฎหมายโดยตัวเอง

นอกจากนี้ ห้ามมิให้พนักงาน Johnson Controls เสนอราคาหรือเงื่อนไขแก่ลูกค้ารายใดรายหนึ่ง
โดยเป็นราคาหรือเงื่อนไขที่ให้ประโยชน์มากกว่าที่เสนอให้ลูกค้าที่แข่งขันกันรายอื่นๆ
ซึ่งซื้อสินค้าในปริมาณเท่าๆ กันโดยไม่ได้ปรึกษากับฝ่ายกฎหมายเสียก่อน
เพื่อให้แน่ใจว่าการตั้งราคาขายแบบเลือกปฏิบัติดังกล่าวเป็นการกระทำที่ถูกต้องตามกฎหมาย

14. สมาคมทางการค้า การประชุม และการพบปะกับคู่แข่ง

ห้ามมิให้พนักงาน Johnson Controls เข้าร่วมสมาคมทางการค้า การประชุมทางอุตสาหกรรม
หรือการพบปะกับคู่แข่งอื่นใดเพื่อพูดคุยเกี่ยวกับหัวข้อดังต่อไปนี้: (1) ราคา นโยบายราคา
การเปลี่ยนแปลงของราคา แผนหรือเจตนาเกี่ยวกับราคา (2) ข้อกำหนดหรือเงื่อนไขของการขาย
รวมถึงเครดิตหรือเงื่อนไขการชำระเงิน (3) ส่วนลดที่ให้แก่ลูกค้า (4) กำไร ส่วนต่างกำไร หรือค่าใช้จ่าย (5)
ลูกค้าที่เฉพาะเจาะจงหรือที่คาดการณ์ไว้ (นอกเหนือไปจากการนำเสนอและการสนับสนุน) (7)
การตลาดที่ได้รับการอนุมัติจากบริษัท (8) ส่วนแบ่งทางการตลาด (9) การประมูล
การตั้งระบบเวียนการประมูล เจตนาประมูลหรือในแง่ของการประมูล (10) อาณาเขตหรือตลาดในการขาย
(11) ยอดขาย การตลาด กิจกรรมหรือกลยุทธ์ในการส่งเสริม (12) ผลลัพธ์หรือแผนการผลิต (13)
แนวทางในการจัดจำหน่าย (14) แผนหรือกิจกรรมในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ (15) ข้อมูลคู่แข่ง และ (16)
ประเด็นอื่นใดที่ไม่เกี่ยวข้องกับการแข่งขันกันอย่างอิสระและความอิสระของ Johnson Controls
ในการดำเนินธุรกิจของบริษัท

15. การควมรวม การเข้าซื้อกิจการ การร่วมทุน และการรวมธุรกิจอื่นๆ

**ขั้นตอนทางบัญชีและ
การเงินของบริษัท**

หมายเลข	หมายเลข
ชุด	ลำดับ
140	30

วันที่ออก: ก.พ. 2557 วันที่แก้ไข: พ.ย. 2559 วันที่ทบทวนครั้งล่าสุด: เมษายน 2560	เรื่อง: นโยบายป้องกันการผูกขาดสากลและส่งเสริมการแข่งขันอย่างเป็นธรรม	หน้า 11 จาก 11
แผนก: ฝ่ายกฎหมาย	หมายเลขโทรศัพท์ติดต่อของแผนก: รองประธาน, ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายทรัพยากรและการปฏิบัติตามกฎหมาย (414) 524-2370	ผู้ให้การรับรอง: Judy Reinsdorf

กฎหมายส่งเสริมการแข่งขันจะนำไปใช้กับการรวมหรือผสานธุรกิจเข้าด้วยกัน แม้ว่าธุรกิจนั้นจะไม่ใช่คู่แข่งก็ตาม การเข้าซื้อกิจการหรือการควบรวมที่สำคัญจะต้องเป็นไปตามระบบกำกับดูแลของหน่วยงานรัฐในหลายๆ เขตอำนาจศาล ไม่ว่าจะหรืออาจมีผลกระทบต่อคู่แข่งหรือไม่ก็ตาม การเข้าซื้อกิจการ การควบรวม การร่วมทุน หรือการรวมธุรกิจอื่นๆ ที่ไม่จำเป็นต้องมีระบบกำกับดูแล อาจมีส่วนเกี่ยวข้องกับหน่วยงานรัฐที่ต่อต้านการผูกขาดหรือส่งเสริมการแข่งขัน และจำเป็นต้องดำเนินการอย่างระมัดระวังและเป็นระบบ พนักงานควรปรึกษาฝ่ายกฎหมายเพื่อขอความช่วยเหลือเกี่ยวกับพฤติกรรมที่เหมาะสมขณะทำการประเมินธุรกรรมประเภทเหล่านี้ พนักงาน Johnson Controls จะต้องเอาใจใส่และหลีกเลี่ยงการบูรณาการก่อนเวลาอันสมควร หรือ “รีบร้อน” ขณะมีการควบรวมหรือเข้าซื้อกิจการ Johnson Controls และการเข้าซื้อกิจการใดๆ ที่อาจเกิดขึ้น จะยังคงเป็นคู่แข่งกันอยู่ต่อไปจนกว่าธุรกรรมดังกล่าวจะได้รับการอนุมัติและปิดการเจรจาเรียบร้อยแล้ว การแบ่งปันข้อมูลคู่แข่งในขณะเข้าซื้อกิจการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับเรื่องของราคา การประมูลที่กำลังจะเกิดขึ้น และข้อมูลลูกค้า ถือเป็นข้อห้ามหากมิได้รับการตรวจสอบและอนุมัติจากฝ่ายกฎหมาย