سياسة Avient العالمية بشأن مكافحة الاحتكار

تاريخ التحديث: فبراير 2021

المحتويات

دليل الامتثال	1
نظرة عامة على السياسة	1
نظرة عامة على قوانين مكافحة الاحتكار الأمريكية	2
انتهاكات قانون مكافحة الاحتكار	3
الجوانب المثيرة للمخاوف المحتملة فيما يتعلق بمكافحة الاحتكار	3
الخلاصة	5
الإبلاغ عن الانتهاكات المحتملة	6
الخط الساخن للأخلاقيات في Avient	6
القائمة المرجعية لمكافحة الاحتكار	7
المرجع السريع: الأوامر والنواهي فيما يتعلق بمكافحة الاحتكار	9

دليل الامتثال

تلتزم Avient بتعزيز المنافسة العادلة واقتصاد السوق الحرة. لهذا السبب، طورت الشركة هذه السياسة العالمية لمكافحة الاحتكار («سياسة مكافحة الاحتكار») واعتمدتها لمنع ممارسة الأعمال المناهضة للمنافسة، وضمان الامتثال للقوانين المعمول بها والحفاظ على سمعتنا. وتحرص Avient على مزاولة أعمالها بأمانة ونزاهة وباستخدام أعلى المعايير الأخلاقية الممكنة وبما يتوافق مع جميع قوانين مكافحة الاحتكار.

تُعبر هذه السياسة عن موقف Avient الذي يعزز المنافسة الحرة العادلة، وتؤكد التزام الشركة بالامتثال لجميع القوانين واللوائح المطبقة. تلتزم Avient، وهي شركة تقع في الولايات المتحدة ويتركز نشاطها على العمليات التجارية العالمية، بالامتثال لمعايير السلوك المنصوص عليها في قانون شيرمان الأمريكي، وقانون كلايتون الأمريكي، وقانون روبنسون - باتمان الأمريكي، وقانون هيئة التجارة الفيدرالية الأمريكية، بالإضافة إلى قوانين المنافسة المحلية لجميع البلدان التي تعمل فيها الشركة (يُشار إليها مجتمعة باسم «قوانين مكافحة الاحتكار»).

وتُعد سياسة مكافحة الاحتكار هذه مكملةً لقسم المنافسة الوارد في مدونة قواعد السلوك الخاصة بشركة Avient. وينبغي توجيه الاستفسارات بشأن السياسة أو إمكانية تطبيقها على الظروف الخاصة إلى إدارة الشؤون القانونية في شركة Avient.

نظرة عامة على السياسة

تعمل قوانين مكافحة الاحتكار على حماية المنافسة. وتعكس هذه القوانين الاعتقاد بأن الأسواق التنافسية توفر للمستهلكين أفضل المنتجات والخدمات بأقل الأسعار. لا تحتاج أهمية الامتثال لقوانين مكافحة الاحتكار الفيدرالية والحكومية والأجنبية إلى مزيدٍ من التأكيد. فانتهاك قانون مكافحة الاحتكار قد يعرض شركة Avient ويعرضك أنت شخصيًا لعقوبات جنائية ومدنية خطيرة. وبصرف النظر تمامًا عن تجنب العقوبات القانونية، يتوافق الالتزام بقوانين مكافحة الاحتكار مع التزام Avient بالسلوك الأخلاقي.

تُطبَّق سياسة مكافحة الاحتكار هذه على جميع الأشخاص العاملين في Avient والشركات التابعة لها، والأقسام والمشاريع المشتركة معها بما في ذلك جميع المسؤولين والموظفين والوكلاء أو الجهات الخارجية الأخرى التي تعمل نيابةً عن Avient في أي مكان في العالم. ويتحمل كل موظف يعمل لدى شركة Avient أو نيابةً عنها مسؤولية شخصية والتزامًا بضمان تنفيذ سياسة مكافحة الاحتكار هذه وتنفيذ أنشطة Avient التجارية بشكل أخلاقي وبما يتوافق مع القانون. ومن غير المقبول على الإطلاق الانخراط في الممارسات المناهضة للمنافسة والتي يمكن أن تُعرّض الأفراد وشركة Avient للملاحقة الجنائية المحتملة، أو تُلحق الأذى بسمعتها، أو تتسبب في عواقب وخيمة أخرى. ستتخذ الشركة إجراءً تأديبيًا ضد أي فرد يُكتشف أنه شارك في ممارسات مناهضة للمنافسة، وقد تتضمن هذه الإجراءات فصله من العمل.

هل تعلم؟

يمكن أن تؤدي الانتهاكات إلى غرامات تصل إلى ملايين الدولارات والسجن لبعض الأفراد. ونظرًا لأن قوانين مكافحة الاحتكار هي قوانين مهمة للغاية ويترتب على انتهاكها عواقب وخيمة، فيجب الالتزام بسياسة مكافحة الاحتكار هذه التزامًا تامًا. لا يجوز لأي مسؤول أو موظف أو وكيل للشركة التصريح بأي سلوك لا يتطابق مع سياسة مكافحة الاحتكار هذه أو قوانين مكافحة الاحتكار أو توجيهه أو غض الطرف عنه.

الملخص التالي لقوانين مكافحة الاحتكار يعرض قوانين مكافحة الاحتكار في الولايات المتحدة، ولكن يجب أن يكون الموظفون على دراية بوجود قوانين مكافحة احتكار حكومية، وأن هناك العديد من الدول الأجنبية التي تطبق حاليًا قوانين مكافحة الاحتكار الخاصة بها والتي يجب أيضًا مراجعتها فيما يتعلق بأي نشاط تجاري دولي. ولا نقصد من هذا الملخص أن يكون ملخصًا شاملاً. ورغم أنه لا يُتوقع منك أن تصبح خبيرًا في التفاصيل المعقدة لقوانين مكافحة الاحتكار، ولكن يُتوقع من الموظفين الإلمام بسياسة مكافحة الاحتكار هذه بما يمكنهم من رصد القضايا المحتملة المتعلقة بمكافحة الاحتكار وطلب المشورة من إدارة الشؤون القانونية لدى Avient.

نظرة عامة على قوانين مكافحة الاحتكار الأمريكية

تُعتبر قوانين مكافحة الاحتكار في الولايات المتحدة واسعة المدى، ولن تتردد الوكالات الأمريكية المعنية بإنفاذها في تطبيق القوانين على الأنشطة المناهضة للمنافسة في الخارج. بالإضافة إلى ذلك، تمتلك معظم البلدان الأجنبية قوانينها الخاصة لمكافحة الاحتكار أو المنافسة. وفي بعض الأحيان تكون هذه القوانين أشمل من قانون الولايات المتحدة.

وعلى أي حال، قد تنتهك الممارسات التجارية المناهضة للمنافسة، التي قد تؤثر سلبًا على التجارة الأمريكية الداخلية أو الخارجية، قوانين مكافحة الاحتكار في الولايات المتحدة، بصرف النظر عن مكان وقوع النشاط أو جنسية الأشخاص المعنيين.

تشمل أمثلة السلوك المحظور ما يلي:

- اتفاقات تحديد الأسعار على المنتجات المنتجة أو المباعة.
- اتفاقات التلاعب في عطاءات المشاريع.
- اتفاقات تقسيم المناطق الجغرافية.
- اتفاقات تقاسم العملاء.
- الممارسات الاحتكارية، مثل: تخفيض الأسعار الاستغلالي أو التلاعب بالأسعار أو رفض التعامل في السوق الأمريكية.

تشمل قوانين مكافحة الاحتكار الفيدرالية الأمريكية سلسلة من القوانين، على رأسها قانون شيرمان، وقانون كلايتون، وقانون روبنسون - باتمان، وقانون هيئة التجارة الفيدرالية. ولكل من هذه القوانين منهج مختلف وكلها تشكل حجر الأساس في قوانين مكافحة الاحتكار في الولايات المتحدة والأساس لكثير من القوانين العالمية.

1. **قانون شيرمان:**
   - يحظر الاتفاقات التي تقيد التجارة بشكل غير مناسب (بما في ذلك تحديد الأسعار، أو تقييد الإنتاج، أو تقاسم العملاء أو الأراضي بين المنافسين، أو المقاطعة الجماعية وبعض القيود على التوزيع والترخيص).
   - يُعلن الاحتكارات والمحاولات والمؤامرات الاحتكارية غير القانونية (حتى لو لم تنجح).

2. **يحظر قانون كلايتون:**
   - بعض اتفاقات تلازم المبيعات، والتعامل الحصري، وعقود الطلبات.
   - بعض عمليات الدمج والاستحواذ بين الشركات المتنافسة التي من شأنها أن تضر بالمنافسة بشكل غير قانوني.
   - عمل أحد الأفراد كمدير أو مسؤول في شركات متنافسة.

3. **يحظر قانون روبنسون - باتمان:**
   - التمييز السعري، والتمييز في تقديم الخدمات الترويجية والاستحقاقات، بين العملاء المتنافسين في حالة استيفاء شروط قضائية معينة وعدم تطبيق أي من دفوع القانون.
   - التحريض على التمايز السعري أو المعرفة بوقوعه.

4. **يحظر قانون هيئة التجارة الفيدرالية:**
   - الممارسات التي تنتهك نصوص قوانين مكافحة الاحتكار الأخرى أو مضمونها.
   - الممارسات غير العادلة أو الخادعة للمستهلكين، مثل الإعلان أو التوسيم الخادع، وعدم الكشف عن عيوب المنتج وممارسات الإبلاغ عن الائتمان غير العادلة.

تمتلك كل ولاية داخل الولايات المتحدة، بالإضافة إلى أكثر من ١٠٠ دولة خارج الولايات المتحدة، قوانين مكافحة الاحتكار الخاصة بها. ويشمل ذلك الاتحاد الأوروبي ومعظم دوله الأعضاء بالإضافة إلى كندا، والصين، واليابان، وأستراليا. وتنطبق قضايا مكافحة الاحتكار التي تمت مناقشتها في هذه السياسة بشكلٍ شامل على معظم قوانين مكافحة الاحتكار والمنافسة ذات العلاقة في جميع أنحاء العالم. وعندما تتوقع المشاركة في أنشطة حساسة خاصة بمكافحة الاحتكار قد يكون لها تأثير داخل الولايات المتحدة أو خارجها، يجب عليك مقدمًا استشارة إدارة الشؤون القانونية لدى Avient.

هل تعلم؟

تحدث **المقاطعة** عندما يشترك الشخص في رفض التعامل مع مجموعة من الموردين أو العملاء. ويشمل ذلك ترتيبات يرفض بموجبها أحد المنافسين القيام بأعمال تجارية مع عميل أو مورد معين مع التفاهم الشفهي أو الكتابي بأن منافسه سيفعل بالمثل.

اتفاقية تلازم المبيعات هي ممارسة تنطوي على اشتراط بيع منتج مقابل موافقة العميل على شراء منتج "متلازم" آخر.

انتهاكات قانون مكافحة الاحتكار

تُعد المنافسة القوية في السوق أمرًا جيدًا لكل من الشركات والمستهلكين. فهي تثير الابتكار، وتوسع مجالات الاختيار، وتجلب منتجات وخدمات ذات جودة أعلى بأسعار أقل.

ولكن عندما تكون المنافسة مهددة بممارسات تجارية غير أخلاقية أو غير قانونية، تُطبَّق قوانين مكافحة الاحتكار. من الممكن أن تكون قوانين مكافحة الاحتكار معقدة، ومكتوبة بشكل شامل. يمكن أن تحدث الانتهاكات بحسن نية ويمكن أن تؤدي إلى عواقب وخيمة لك وللشركة.

على سبيل المثال، يُعد تحديد الأسعار جناية يعاقب عليها القانون بالسجن وغرامات كبيرة - تصل إلى مليون دولار للأفراد و١٠٠ مليون دولار أو أكثر للشركات. حتى ظهور السلوك المناهض للمنافسة يمكن أن يؤدي إلى مزاعم بانتهاكات مكافحة الاحتكار للشركات والأفراد. وفيما يلي بعض الجوانب الرئيسية التي يجب العلم بها.

هل تعلم؟

"التلاعب في العطاءات" يتم عندما يتفق المنافسون المتآمرون مسبقًا على من سيقدم العطاء الفائز في العقد أثناء إجراء عملية المزايدة التنافسية. في بعض الأحيان، سيوافق صاحب العطاء المتدني على سحب عرضه لصالح صاحب العطاء المتدني التالي في مقابل الحصول على عقدٍ مربحٍ من الباطن يُقسّم السعر الأعلى الذي تم الحصول عليه بطريقة غير شرعية بينهما.

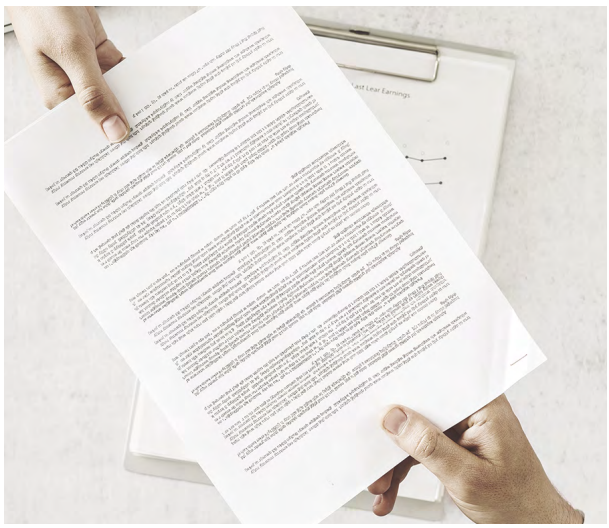
"التناوب في تقديم العطاءات" يُقصد به عندما يقدم جميع المتآمرين عطاءاتهم ولكنهم يتناوبون في القيام بدور من يقدم أقل عطاء. على سبيل المثال قد يتناوب المتنافسون على العقود وفقًا لحجم العقد، أو تخصيص مبالغ متساوية لكل متآمر، أو تخصيص أحجام تقابل حجم نشاط كل شركة متآمرة. ويتعارض النمط الصارم للتناوب في تقديم العطاء مع قانون الصدفة ويشير إلى حدوث التواطؤ.

"حجب العطاء" يُقصد به عندما يوافق متنافس واحد أو أكثر من المتوقع مشاركتهم في العطاء، أو ممن تقدموا سابقًا إلى العطاء، على الامتناع عن تقديم العطاءات أو سحب العطاءات التي قدموها مسبقًا حتى يتم قبول عطاء المنافس الفائز المحدد.

الجوانب المثيرة للمخاوف المحتملة فيما يتعلق بمكافحة الاحتكار

1. **الاتفاقات الأفقية.** تُعد الاتفاقات الأفقية بين المنافسين لمنع المنافسة من أخطر الجرائم. وفيما يلي بعض الأمثلة على هذه الاتفاقات:
   - تحديد الأسعار - وهو اتفاق مع أحد المنافسين لتحديد الأسعار أو العطاءات، أو شروط البيع، أو أحكامه المقدمة للعملاء، أو التأثير عليها بشكلٍ آخر. يجب أن نتذكر أن عملاء شركة Avient وموردِيها قد يكونوا منافسين لها.
   - قيود الإنتاج - اتفاقات مع المنافسين لتحديد الإنتاج أو تقييده لإبقاء الإمدادات محدودة والأسعار مرتفعة.
   - قيود الجودة - اتفاقات مع المنافسين للحد من المنافسة بناءً على جودة المنتج.
   - إدارة التسويق - اتفاق مع منافس لتقسيم الأسواق من خلال تقاسم مناطق البيع، أو خطوط الإنتاج، أو من خلال بعض أشكال تقاسم العملاء أو الموردين أو توزيعهم.
   - رفض التعامل - الاتفاق مع منافس لمقاطعة شركة ثالثة أو عدم التعامل معها.

2. **التواصل مع المنافسين.** في السياق المعتاد للعمل، يجوز لك التواصل مع منافسيك. وفي بعض الحالات، قد يكون عملاؤك هم أيضًا منافسيك. يجب عليك توخي الحذر الشديد عند التواصل مع المنافسين. ليس عليك فقط معارضة قيام أي منافس بأي نشاط يقلل فرص المنافسة، ولكن يجب عليك أيضًا تجنب إظهار أنك كنت على اتصال بمنافسيك فيما يتعلق بالأسعار، والخصومات، والعطاءات، ومستويات الإنتاج، أو شروط البيع، أو أحكامه، أو تقاسم العملاء أو الأسواق. **فقد تُتّهم بسبب تلك المظاهر - حيث قد يعتقد المدعي العام أو هيئة المحلفين أنك فعلت هذا الأمر-** حتى إذا كنت بريئًا. لهذا السبب، تجنَّب الاتصال غير الضروري بمنافسيك.



3. **القيود الرأسية.** تشمل القيود الرأسية أي ممارسة تُقيّد أو تحِد من حرية تصرف العميل أو الموزع فيما يتعلق بالمكان، أو من أو إلى من، يمكنهم شراء المنتجات أو إعادة بيعها، وأسعار إعادة بيع المنتجات. أنواع القيود الرأسية، وتشمل:

- سعر إعادة البيع - اتفاق مع عميل لتحديد الأسعار، أو شروط إعادة البيع، أو أحكامه، أو التأثير عليه بشكلٍ آخر.
- التعامل الحصري - اتفاق يحظر على العميل التعامل في منتجات منافسة.
- تلازم المنتجات - اشتراط بيع منتج أو خدمة معينة بشراء منتج أو خدمة أخرى.
- متطلبات أو حزم المجموعة الكاملة - تتطلب أن يشتري العميل حزمة أو مجموعة كاملة من المنتجات ليحق له شراء منتج فردي ضمن تلك المجموعة.
- التعامل المتبادل - أي اتفاق مع عميل يقول: «سأشتري منك شريطة أن تشتري منّي».
- القيود الإقليمية والقيود المفروضة على العملاء - الحد من حرية الموزع في إعادة البيع خارج منطقة معينة أو إلى عملاء معينين أو فئات معينة من العملاء.

إذا ما تم تحديد القيود بشكل مستقل (وليس كجزء من اتفاق مع المنافسين)، فإن تلك القيود الرأسية لن تخالف قوانين مكافحة الاحتكار تلقائيًا. والقانون يعترف بالفعل بأن تلك القيود يمكن أن تعزز المنافسة فيما بين الأسماء التجارية، وأن تكون قانونية بشكل كامل. ونظرًا لأنه قد يكون من الصعب التمييز بين السلوك غير القانوني من هذا النوع وبين السلوك القانوني، فإنك يجب أن تستشير إدارة الشؤون القانونية لدى Avient قبل الشروع في تنفيذ أي نوع من أنواع هذه القيود.

4. **الاحتكار** - سوء استخدام قوة السوق. يحظر الكثير من قوانين مكافحة الاحتكار، بما في ذلك قانون شيرمان، الاحتكار غير القانوني والمؤامرات الهادفة إلى احتكار السوق بأي سلعة أو خدمة. مجرد الاستحواذ على قوة السوق ليس في حد ذاته مخالفًا للقانون؛ فإنه من المطلوب أن يكون هناك درجة من الاستحواذ على تلك القوة والحفاظ عليها، حتى ولو تم ذلك من خلال تصرفات قانونية في حد ذاتها. وحتى بدون قوة السوق، قد يكون من غير القانوني اتخاذ إجراءات معينة للهيمنة على السوق، أو التحكم في أسعاره، أو استبعاد الشركات الأخرى من السوق بنية محددة ألا وهي محاولة الحصول على وضع احتكاري. على سبيل المثال، إذا ما كانت الشركة تحتل مركزًا سوقيًا كبيرًا، فقد يكون من غير القانوني محاولة إغلاق قنوات التوزيع أو مصادر الإمداد الخاصة بأي منافس، بغرض طرد المنافس خارج القطاع التجاري ذي الصلة. إن التسعير بقيمة أدنى من قيمة التكلفة يُعد دليلًا على انتهاج سلوك عدواني، ويمكن أن يكون قابلًا للتنفيذ بموجب قوانين محددة من قوانين الولاية. ويمكن عادة إثبات وجود النية المطلوبة للإضرار بأي منافس أو إخراجه من السوق، من خلال أدلة ظرفية. وإذا ما ثبت عدم وجود أن مبرر تجاري لاتخاذ إجراء ما بنية معينة غير الإضرار بالمنافس، فإنه يمكن افتراض النية الكامنة وراء هذا الإجراء. ومن أجل تلافي هذه المزاعم، يجب ألا تنخرط في أي سلوك تنافسي لا يمكن تبريره باعتبارات تجارية سليمة.

المحتويات

وتستحق النقاط الثلاث الآتية ذات الصلة اهتمامًا وتركيزًا كبيريْن:

أولاً، ليس هناك حاجة لإبرام اتفاق خطي رسمي لانتهاك القانون. أنت تخاطر بالإدانة بناءً على "اتفاق شرف" أو محادثة في إطار غير رسمي يتبعها عمل موازٍ يدعم وجود التقاء أفكار لتحقيق هدف مضاد للمنافسة.

ثانيًا، في حين أن الاتحادات التجارية ومنظمات وضع المعايير لها فوائد مشروعة، فإنها، بطبيعتها، تنطوي على اجتماعات ومناقشات مع المنافسين. لا ينبغي أن تكون هناك عضوية أو حضور في اتحاد تجاري أو منظمة وضع المعايير ما لم تكن هناك فائدة مشروعة محددة. وفي بداية كل اجتماع، يجب أن يكون هناك أيضًا تذكير بأهداف الاجتماع. علاوة على ذلك، إذا انضممت إلى مثل هذا الاتحاد أو المنظمة، يجب عليك توخي الحذر ليس فقط في الاجتماعات الرسمية، ولكن في أي اجتماع غير رسمي أيضًا.

ثالثًا، مهما كان الوضع، لا تقم مُطلقًا بمناقشة الأسعار، أو شروط البيع، أو مستويات الإنتاج، أو تقاسم العملاء أو الأسواق مع أي منافس. إذا وجدت نفسك في مكان يُثير فيه أحد المنافسين أيًا من هذه الموضوعات، فاترك القاعة على الفور. وفي أول فرصة، اتصل بإدارة الشؤون القانونية لدى Avient لتوثيق الحادث، والذي سيتضمن الإجابة على ما يلي:

- من كان حاضرًا في الاجتماع؟
- متى تم الاجتماع وأين؟
- ماذا حدث في الاجتماع؟

ستُساعدك إدارة الشؤون القانونية في Avient على حماية نفسك والشركة في حالة إثارة التساؤلات لاحقًا.

يجب أن يُدرك موظفو Avient ما إذا كانوا يعملون في سوق معين تملك فيها Avient قوة احتكارية ما (أي قدرة على رفع الأسعار بإجراء أحادي الجانب، أو استبعاد المنافسين) أو حصة سوقية دالة على امتلاك قوة احتكارية (أي حصة سوقية أعلى من ٤٠٪). وفي مثل تلك الأسواق، يجب أن تكون يقظًا بشكل خاص بشأن استشارة إدارة الشؤون القانونية لدى Avient قبل وضع أي من القيود الرأسية الموصوفة أعلاه. والإجراء الذي قد يكون «معقولًا» «وقانونيًا» بالنسبة لأي شركة ذات قوة سوقية أدنى قد ينطوي على مخاطرة احتكارية كبيرة، إذا ما تم اتخاذه من جانب أي منافس ذي قوة احتكارية.

وإضافة إلى ذلك، يجب أن تستشير إدارة الشؤون القانونية لدى Avient قبل تسعير المنتجات بقيمة التكلفة المتغيرة أو بقيمة أدنى منها. وهذا يُعد مصدر قلق كبير، إذا ما كان هناك قوة احتكارية أو حصة سوقية مرتفعة في سوق المنتج ذي الصلة.

يشير الاحتكار إلى الاستحواذ على قوة السوق، الذي غالبًا ما يكون راجعًا إلى امتلاك حصة سوقية مهيمنة، كما يشير إلى اتخاذ إجراء معين للمحافظة على تلك القوة أو تعزيزها. وقوة السوق هي عادة قوة التحكم في الأسعار، أو استبعاد الآخرين من السوق.

5. **تمييز الأسعار.** تتضمن فئة أخرى من جرائم الاحتكار (بموجب قانون روبنسون - باتمان) التمييز في الأسعار أو في شروط البيع. ويمكن أن تحدث المخالفات سواء في البيع للعملاء أو عند الشراء من الموردين. وإذا ما تضررت قدرة أحد المنافسين على المنافسة، فإنه لا يهم بموجب القانون ما إذا كان سعر البيع أو شروطه معقولة أم غير معقولة. ومن ثم فإنه يجب استشارة إدارة الشؤون القانونية لدى Avient قبل نشر أية قوائم أسعار تحتوي على خصومات على الكميات؛ وقبل عرض أي أسعار أو شروط بيع تمييزية مما قد يضر بأي عميل.

ويجب أيضًا استشارة إدارة الشؤون القانونية لدى Avient إذا ما كنتَ تتعامل مع أي من الأوضاع التالية شديدة الخطورة:

- تمييز الأسعار - فرض أسعار مختلفة لنفس المنتج على العملاء المتنافسين.
- الخصومات الخاصة - عرض أي خدمات، أو خصومات، أو مدفوعات، أو أي مساعدة أخرى، خاصة، لعميل واحد مع عدم عرض أي من ذلك على أساس متكافئ نسبيًا لمنافسي ذلك العميل.
- مسؤولية المشتري - أي صفقة تتلقى من خلالها الشركة عمدًا، أو تحاول عمدًا تلقِّي، أسعارًا أو شروط بيع تمييزية من أحد الموردين.

ما هو تمييز الأسعار؟

يمكن أن يحدث التمييز غير القانوني للأسعار عندما يفرض البائع على أحد العملاء سعرًا معينًا بخصوص أحد المنتجات، وفي نفس الوقت يطلب من عميل آخر منافس للعميل الأول دفع سعر أعلى على نفس المنتج. ومع ذلك، فإن فرض البائع سعرًا ما على أحد المستخدمين النهائيين أعلى من السعر الذي يفرضه على الموزع، لا يُعد إجراءً غير قانوني، لأن هذيْن النوعيْن من المشترين يعتبران في مستوييْن مختلفيْن من سلسلة التوزيع. ومعنى آخر، فإنهما يُعدّان في فئتيْن مختلفتيْن وظيفيًا من فئات العملاء، وليسا متنافسيْن مع بعضهما البعض. وقد يحدث التمييز غير القانوني أيضًا عندما تكون هناك فروق في شروط السداد أو التسليم، أو شروط البيع الأخرى التي تضر ببعض المشترين المنافسين. وينص قانون روبنسون - باتمان أيضًا على أن تكون الخصومات والخدمات الترويجية متاحة بشكل متناسب للعملاء المتنافسين. وبموجب قانون - روبنسون باتمان، فإنه من غير القانوني بنفس القدر، أن يستحث أيٌّ مشترٍ عمدًا البائعَ، من خلال الكلمات، أو التصرفات، أو الإقرارات، من أجل الحصول على سعر تمييزي غير قانوني من البائع.

الخلاصة

إن الهدف من سياسة مكافحة الاحتكار هذه هو إحاطتك علمًا بمجالات الخطر المرتبطة بمكافحة الاحتكار. وليس متوقعًا منك أن تصبح خبيرًا في قانون مكافحة الاحتكار، ولكن يجب أن تكون على دراية كافية لطلب المشورة من إدارة الشؤون القانونية لدى Avient، عندما تواجه وضعًا يمكن أن يترتب عليه مخالفة لقوانين مكافحة الاحتكار. ويجب أيضًا أن ترجع إلى القائمة المرجعية المرفقة للحصول على المزيد من التوجيهات. وأخيرًا، يجب أن تُقدّر شدة العقوبات المفروضة في هذا المجال، وأن Avient لن تتغاضى عن أي انحراف عن شروط سياسة مكافحة الاحتكار هذه، أو عن نص القانون.

الإبلاغ عن الانتهاكات المحتملة

أي موظف لديه سبب للاعتقاد بأن انتهاكًا لهذه السياسة قد حدث أو قد يحدث، يجب أن يبلغ هذه المعلومات على الفور إلى أحد المصادر المذكورة أدناه من أجل إجراء تحقيق شامل.

- المشرف عليك أو أي مدير في Avient
- مسؤول الأخلاقيات في الشركة عبر البريد الإلكتروني على ethics.officer@avient.com
- المستشار العام لشركة Avient عبر البريد الإلكتروني على legal.officer@avient.com
- أي عضو من أعضاء إدارة الشؤون القانونية
- الخط الساخن للأخلاقيات في Avient.

الخط الساخن للأخلاقيات في Avient

الخط الساخن للأخلاقيات متاح عالميًا بأكثر من ٢٠ لغة على مدار الساعة طوال أيام الأسبوع، عبر الهاتف أو الموقع الإلكتروني. تستقبل شركة مستقلة جميع البلاغات المرسلة عبر الموقع الإلكتروني والهاتف والتي يتم تقديمها للخط الساخن، وتبلغ المعلومات إلى مسؤول الأخلاقيات في الشركة. ستبقى جميع التقارير سرية إلى أقصى حد ممكن. يمكن العثور على الموقع الإلكتروني للخط الساخن للأخلاقيات على avient.ethicspoint.com. يمكنك تقديم استفسار أو شكوى عن طريق الموقع الإلكتروني أو بالاتصال بالخط الساخن المدار بواسطة طرف خارجي على أي رقم من أرقام الهواتف الخاصة بالدول المذكورة على الموقع الإلكتروني.

الحماية من الانتقام

يُحظر تمامًا الانتقام بأي شكلٍ من الأشكال من الموظف الذي أبلغ بحسن نية عن حدوث انتهاك أو انتهاك محتمل لهذه السياسة. سيخضع الشركاء الذين ينتهكون هذه السياسة لإجراءات تأديبية، والتي قد تصل إلى حد الفصل من العمل.

الخط الساخن للأخلاقيات في

https://www.Avient.com/company/policies-and-governance/ethics-hotline

فاكس

1-877-228-5410

القائمة المرجعية لمكافحة الاحتكار

1. تنافس **فعليًا** بشكل قوي ومستقل في جميع الأوقات. التصرف في جميع الأوقات على نحو يثبت للجميع أنك تنافس بقوة. تجنب الاتصال غير الضروري بمنافسيك.

2. **لا** تبرم أي نوع من الاتفاقات غير الرسمية أو الرسمية، أو "اتفاق شرف"، أو "اتفاق ودي" أو حتى تجري أية مناقشة مع أي منافس بخصوص موضوعات مثل الأسعار، أو الأرباح، أو التكاليف، أو شروط البيع وأحكامه، أو العطاءات، أو الإنتاج، أو مناطق التسويق، أو العملاء. وتجنَّب حتى ظهور أية اتفاق من هذا القبيل، وكذلك تجنب أية ظروف يمكن أن تحدث فيها مثل هذه الاتفاقات.

3. **لا** تتواصل مع المنافسين بشأن أي جانب من جوانب العطاء. ولا تحصل، بأي شكل آخر، على معلومات (لا سيما المعلومات المتعلقة بالأسعار) من المنافسين مباشرة.

4. **لا** تتبادل على أي نحو آخر أي معلومات تنافسية حساسة مع منافسيك. وفي ملفاتك قم بتسجيل وتوثيق مصدر معلوماتك بشأن المنافسين (إذا ما لم يكن واضحًا بالفعل من السياق). وكذلك قم بتوثيق الأساس الذي استند إليه أي قرار تجاري مستقل، والذي قد يكون عرضة في المستقبل للشكوك، حتى يكون واضحًا من خلال السجل أن ذلك القرار لم يتم التوصل إليه بموجب اتفاق ما مع أحد المنافسين.

5. **لا** تتورط في أي ظروف أو أحداث مما يمكن أن يتيح أو يوحي بظهور اتفاق ما مع أحد المنافسين. ولا تفعل أي شيء يمكن أن يشعرك بعدم الارتياح إذا ما رأيته مذكورًا في الصفحة الأولى من أية جريدة أو صحيفة تجارية. وتصرَّف في جميع الأوقات على نحو يثبت للجميع أنك تنافس بقوة.

6. **لا** تحضر أي اجتماعات مع المنافسين (بما في ذلك تجمعات الاتحادات التجارية) حيث تتم مناقشة الأسعار أو أي من الموضوعات المشار إليها أعلاه.

7. **انصرف** فورًا من أي اجتماع مع المنافسين حيث تتم مناقشة الأسعار أو أي من الموضوعات المشار إليها أعلاه، واجعل انصرافك من الاجتماع أو المناقشة واضحًا بدرجة كافية، حتى يمكن للحاضرين تذكُّر مغادرتك. (بعبارة أخرى، لا تكتفي "بالهروب من الباب الخلفي.") قم بتوثيق الواقعة، بما في ذلك الإجابات على الآتي: من كان حاضرًا في الاجتماع؟، متى تم الاجتماع وأين؟، ماذا حدث في الاجتماع؟.

8. **قم** بإخطار إدارة الشؤون القانونية لدى Avient فورًا بعد حضورك أي اجتماع تتم مناقشة أي من تلك الموضوعات فيه.

9. **احترم استقلالية عميلك؛** لا تفرض عليه سعرًا، أو أية قيود إقليمية، أو قيود على العملاء أو المستخدمين النهائيين، فيما يتعلق بقدرة عميلك على إعادة بيع منتجات Avient، دون الحصول على موافقة مسبقة من إدارة الشؤون القانونية لدى Avient.

10. **لا** تُبرم أي اتفاق، أو تفاهم أو تُجري أي مناقشة، مع أي عميل فيما يتعلق باختيار Avient لأي عميل أو إنهائها التعامل معه، أو بشان الشروط التي تتعامل، أو قد تتعامل، بموجبها Avient مع أي عميل آخر، بما في ذلك نوع المنتجات التي ستبيعها، والأطراف التي ستبيعها إليها، وأسعار تلك المنتجات، والأقاليم أو الأسواق التي سيتم بيعها فيها.

11. **قم** بالتشاور مع إدارة الشؤون القانونية لدى Avient قبل إنهاء التعامل مع أي وكيل، أو تاجر أو موزع.

12. ما لم تحصل على موافقة مسبقة من إدارة الشؤون القانونية لدى Avient للقيام بذلك، لا تُحاول الحصول على موافقة من أحد العملاء على شرائه كافة مستلزماته من أي منتج معين من Avient وحدها دون سواها، أو على تعامله بشكل حصري مع Avient، أو عدم شرائه، أو تعامله على أي نحو آخر مع منتجات المنافسين. ولا تطلب أيضًا من أي عميل شراء أحد المنتجات أو الخدمات كشرط لأن تبيعَ له منتجًا آخر أو خدمة أخرى، دون الحصول على موافقة مسبقة من إدارة الشؤون القانونية لدى Avient.

13. **تجنَّب أسلوب المناورات** الذي يمكن أن يفَسَّر على أنه مقصود لاستبعاد كل منافسي Avient أو نسبة كبيرة منهم، في أي مجال تجاري، من السوق، أو يمكن أن يُفسَّر على أنه محاولة لتدمير منافس معين أو السيطرة على الأسعار على نحو منافٍ لنهج التنافسية. وتشاوَر مع إدارة الشؤون القانونية لدى Avient إذا ما كانت لديك أي أسئلة.

14. ما لم تحصل على موافقة مسبقة من إدارة الشؤون القانونية لدى Avient للقيام بذلك، لا تعرض على الموزعين أو العملاء المستقلين الذين في نفس مستوى التوزيع، أسعارًا، أو خصومات، أو تخفيضات، أو أي شروط بيع أخرى، مختلفة، بخصوص نفس المنتجات، أو منتجات مماثلة، ما لم يكن القيام بذلك ضروريًا للتماشي مع أسعار أو شروط بيع مماثلة وموثقة، تم عرضها على ذلك الموزع من جانب أحد المنافسين، أو ما لم تكن تكلفة خدمة العميل، المعروض عليه سعرًا أدنى، أقل بشكل واضح (مثل تكلفة الشحن الأقل بسبب قرب العميل). وحتى في الحالة الأولى، ابذل كل جهد ممكن للتحقق من السعر المنافس وتوثيقه، قبل أن تعرض على أي موزع سعرًا أدنى بقصد التماشي مع ذلك السعر التنافسي؛ ولا تُحاول، مع ذلك، التحقق من السعر المنافس عبر الاتصال المباشر بالمنافس. وفي هذه الحالة، يجوز لك "التماشي" مع السعر التنافسي ولكن لا يجوز لك "التغلب عليه".

15. لا تُقدّم خدمات فنية، أو إعلانات، أو مواد ترويجية، أو خصومات للإعلانات، أو خدمات ترويجية، لموزع واحد مستقل، ما لم تجعل تلك الخدمات، أو المواد، أو الخصومات متاحة لجميع الموزعين المنافسين، على أساس متكافئ نسبيًا. وأي برنامج من هذا القبيل يجب مراجعته من جانب إدارة الشؤون القانونية لدى Avient قبل أن يتم تطبيقه.

16. **تجنَّب أي برنامج تسويقي أو أي برامج أخرى يمكن أن تتسم بعدم العدالة أو الخداع**. وتمسَّك دائمًا بمبادئ الأمانة، والصراحة، والوضوح في بيع منتجات الشركة، بما في ذلك الإعلان عن تلك المنتجات والترويج لها.

17. **لا** تشترك في أي اتحاد تجاري أو اتحاد معني بالمعايير قبل الحصول على الموافقة الملائمة. وبشكل عام، تنص سياسة Avient على أنه لا يجوز الانتماء للاتحادات التجارية أو الاتحاد المعني بالمعايير، إلا عندما تكون المزايا المتحققة من الانضمام إليها كبيرة بما يكفي لتبرير الوقت وتكلفة العضوية والدعم المتكبدة في هذا السبيل.

18. يجب على موظفي Avient **أن يراعوا دائمًا القوانين واللوائح الأجنبية في مجال مكافحة الاحتكار.** فيجب أن تطّلع الأقسام أو الشركات التابعة، العاملة خارج الولايات المتحدة، على القوانين، والقواعد، واللوائح القانونية الأجنبية، المتعلقة بمزاولتها عملها في الخارج، كما يجب أن تلتزم بتلك القوانين، والقواعد، واللوائح، بالإضافة إلى التزامها بتوجيهات الشركة فيما يتعلق بمكافحة الاحتكار.

19. لا تفعل بشكل غير مباشر ما هو محظور عليك فعله بشكل مباشر. واختبر دوافعك الكامنة وراء الانخراط في أي سلوك معين. وإذا ما كان دافعك هو تحقيق نتيجة معينة محظورة عبر وسائل قانونية ظاهريًا، فلا تقم بهذا الفعل.

أ. افترض أن كل ما ستفعله أو تقوله سوف يُذاع على الملأ. وكلما ازدادت احتمالية أن يكون أي فعل أو قول مدمرًا، فإنه من المرجح أن شخصًا آخر سوف يُدوّنه أو يتذكّره. وإذا ما كنت لا تستطيع -أو لا تود- أن تشرح علانية ما تفوّهت به أو فعلته، أو أن تشرح أسبابه، فلا تقُله أو تفعله على الإطلاق.

ب. احرص بشكل خاص على ألا تتعرض أي مستندات (بما في ذلك المذكرات الداخلية والبريد الإلكتروني) تقوم بإعدادها، لأي سوء تفسير محتمل. وقُل ما تعنيه بدقة وبلغة متأنية، ومحددة لا تدع أي مجال للتفسيرات الخبيثة. ولا تتكهن بالتصرفات المستقبلية لأي منافس، حتى لا تُنشئ انطباعًا خاطئًا بأنك على اتصال بالمنافس. وافترض أن مستندات الشركة سوف ينتهي بها المآل في يد الحكومة أو أيدي أي أطراف أخرى معادية في حالة نشوب أية منازعات قضائية. وتذكَّر أن الملاحظات المدونة في هوامش المستندات، وغيرها من المراسلات الخطية غير الرسمية الأخرى، يمكن إساءة تفسيرها، ومن ثم يمكن أن تكون أكثر تدميرًا من المستندات الرسمية.

ج. تجنَّب في كتاباتك الكلمات الدالة على "الإثم" أو العبارات التي على شاكلة "يرجى تدميره بعد الاطلاع عليه." وتجنَّب استخدام الكلمات الدالة على القوة، والتي تُشدّد على الحصة "السوقية"، على سبيل المثال، أو التي قد تُوحي بأية رغبة في "الهيمنة"، أو "إخراجهم من السوق"، أو "إزالة المنافسة". تكلَّم بدلًا من ذلك عن "التغلب التنافسي"، أو "خدمة العملاء بشكل أفضل"، أو "مقترح القيمة الخاص بشركة Avient"، أو "كيفية جذب العملاء".

20. اتصل بإدارة الشؤون القانونية لدى Avient إذا ما كانت لديك أي أسئلة بخصوص صحة أي إجراء أنت مزمع على اتخاذه.

المرجع السريع: الأوامر والنواهي فيما يتعلق بمكافحة الاحتكار

الممارسات المسموح بها

✓ أبلِغ إدارة الشؤون القانونية لدى Avient في الحال وخطيًا، بجهات الاتصال التابعة للمنافسين التي تطلب الحصول على الأسعار أو أي معلومات تنافسية حساسة أخرى، أو التي تُبلّغ عن تلك المعلومات الحساسة.

✓ اقطع أي حوار فورًا يتعرض فيه أي منافس لمسائل تتعلق بالأسعار، أو أي موضوعات أخرى محظورة، وأبلِغ إدارة الشؤون لدى Avient عن ذلك الحوار المدبّر كتابيًا.

✓ قم بتوثيق مصدر كافة قوائم أسعار المنافسين، والبيانات التنافسية الأخرى المضمنة في ملفاتك، وقم أيضًا بتسجيل تاريخ استلام تلك المعلومات.

✓ غادر فورًا أي اجتماعات يتناقش فيها المتنافسون حول الأسعار أو العملاء. وبعد المغادرة مباشرة، اكتب ملاحظة عن وقت المناقشة، ومكانها، والأطراف المتورطة فيها، ووقّع على الملاحظة وسجّل تاريخها، ثم قدّمها لإدارة الشؤون القانونية لدى Avient.

✓ تشاور مع إدارة الشؤون القانونية لدى Avient قبل التعامل التجاري مع أي منافس.

الممارسات المحظورة

× عليك أن تتناقش مع المنافسين حول الأسعار (الماضية، أو الحالية، أو المستقبلية)، أو استراتيجيات التسعير، أو العطاءات أو عروض الأسعار، أو شروط البيع وأحكامه، أو العملاء أو ما شابه ذلك.

× عليك أن تتبادل الأسعار أو أي معلومات تنافسية أخرى مع المنافسين، سواء بشكل مباشر أو من خلال أي وسيط متفق عليه.

× عليك أن تطلب من المنافسين أسعارهم أو معلوماتهم التنافسية الأخرى، وكذلك لا تُقدّم لهم أسعار الشركة الحالية أو المستقبلية عند طلبهم ذلك أو في أي حالة أخرى.

× عليك أن تتناقش مع أي منافس حول العملاء الذين لا تنوي الشركة البيع لهم، أو الموردين الذين لا تنوي الشركة الشراء منهم.

× عليك أن تتفق مع المنافسين على تقسيم الأقاليم، أو المنتجات، أو العملاء.

× عليك أن تتفق مع أي شخص، أو تحُثّه، أو تطلب منه عدم التعامل مع أي شخص آخر.

× ناقش أي تخطيط استراتيجي محدد، أو أي معلومات تسويقية، بما في ذلك مستوى الطاقة/ الاستغلال الحالي، أو تطوير المنشأة، أو المنتجات، أو خطط السوق المستقبلية، أو غير ذلك من المعلومات التنافسية الحساسة الأخرى.

إذا وجدت نفسك في مكان يُثير فيه أحد المنافسين أيًا من هذه الموضوعات، فاترك القاعة على الفور. واتصل بإدارة الشؤون القانونية لدى Avient عندما تسنح أول فرصة لذلك، وقم بتوثيق الواقعة.

www.avient.com

أوروبا
المقر الإقليمي بومرلوتش، لوكسمبورغ

طريق باستون بومرلوتش، 19
L-9638، لوكسمبورغ

الهاتف: 35 050 269 352+
الفاكس: 45 050 269 352+

أمريكا الجنوبية
المقر الإقليمي ساو باولو ، البرازيل
جادة فرانسيسكو ناكاساتو، 1700
إتوبيفا، ساو باولو، 000- 13295
البرازيل

الهاتف: 9200 4593 11 55+

آسيا والمحيط الهادئ
المقر الإقليمي بشنغهاي الصين

ف، بلوك سي 200 جينسو رود2
بودونغ، 201206، شنغهاي، الصين

الهاتف: 4888 6028 21 (0) 86+
الفاكس: 4999 6028 21 (0) 86+

أمريكا الشمالية
المقر العالمي آفون ليك، الولايات المتحدة الأمريكية

ووكر رود آفون ليك، أوهايو ، 33587
الولايات المتحدة 44012

الخط المجاني: 9663 765 866 1+
الهاتف: 1000 930 440 1+
الفاكس:3064 930 440 1+