



Globální antimonopolní zásady společnosti Avient



Aktualizováno: únor 2021

Obsah

Přehled zásad	1
Een Overzicht van de Amerikaanse Přehled antimonopolních zákonů USA	1
Porušení antimonopolních zákonů	3
Oblasti potenciálně dotčené antimonopolní problematikou	3
Závěr	5
Hlášení možných porušení	6
Horká linka pro etiku společnosti Avient	6
Ochrana před odvetou	6
Antimonopolní kontrolní seznam	7
Rychlé rady: Antimonopolní zásady CO DĚLAT a CO NEDĚLAT	9

Návod k dodržování předpisů

Společnost Avient se zavázala podporovat spravedlivou hospodářskou soutěž a svobodné podnikání na trhu. Z tohoto důvodu společnost vytvořila a přijala tyto Globální antimonopolní zásady (dále jen „antimonopolní zásady“), aby zabránila protisoutěžním obchodním praktikám, zajistila dodržování platných zákonů a udržovala naši dobrou pověst. Společnost Avient je odhodlána podnikat čestně, morálně a podle nejvyšších možných etických standardů a v souladu se všemi antimonopolními zákony.

Tyto zásady upevňují pozici společnosti Avient při propagaci volné a spravedlivé hospodářské soutěže a závazek společnosti dodržovat všechny platné zákony a předpisy. Jelikož společnost Avient sídlí v USA, ale působí po celém světě, je zavázána dodržovat normy stanovené v zákonech USA (Shermanův zákon, Claytonův zákon, Robinsonův–Patmanův zákon a zákon o Federální obchodní komisi), stejně tak jako v místních zákonech o hospodářské soutěži všech zemí, ve kterých společnost působí (souhrnně „antimonopolní zákony“).

Tyto antimonopolní zásady doplňují oddíl o hospodářské soutěži v Kodexu chování společnosti Avient. Otázky týkající se těchto zásad nebo jejich platnosti za konkrétních okolností by měly být směřovány na právní oddělení společnosti Avient.

Přehled zásad

Antimonopolní zákony chrání hospodářskou soutěž. Tyto zákony odrážejí přesvědčení, že konkurenční trhy poskytnou spotřebitelům ty nejlepší produkty a služby za nejnižší ceny. Důležitost dodržování amerických federálních a státních ani zahraničních antimonopolních zákonů nesmí být podceňována. Porušení antimonopolního zákona může vystavit společnost Avient i vás osobně závažným trestněprávním a občanskoprávním postihům. Kromě vyhýbání se právním postihům je dodržování antimonopolních zákonů v souladu se závazkem společnosti Avient k etickému chování.

Tyto antimonopolní zásady se vztahují na všechny osoby ve společnosti Avient a jejích dceřiných společnostech, divizích a společných firmách, včetně všech vedoucích pracovníků, zaměstnanců, zástupců nebo dalších třetích stran jednajících jménem společnosti Avient kdekoli na světě. Každý jednotlivec, který pracuje pro společnost Avient nebo jejím jménem, má osobní odpovědnost a povinnost zajistit dodržení těchto antimonopolních zásad a realizovat obchodní aktivity společnosti Avient

eticky a v souladu se zákony. Použití protisoutěžních praktik je zcela nepřijatelné a může vystavit jednotlivce i společnost Avient potenciálnímu trestnímu stíhání, poškodit dobrou pověst nebo mít jiné závažné důsledky. Společnost podnikne disciplinární opatření proti jakékoli osobě, která použila protisoutěžní praktiky, a to až do a včetně ukončení pracovního poměru.

Věděli jste?

Porušení těchto pravidel může mít za následek pokuty ve výši milionů dolarů i odnětí svobody. Vzhledem k důležitosti antimonopolních zákonů a závažnosti důsledků jejich porušení musí být tyto antimonopolní zásady přísně dodržovány. Žádný vedoucí pracovník, zaměstnanec nebo zástupce společnosti nesmí schvalovat, řídit ani přehlížet jakékoli chování, které by bylo v rozporu s těmito antimonopolními zásadami nebo antimonopolními zákony.

Následující shrnutí antimonopolních zákonů se týká antimonopolních zákonů USA, ale zaměstnanci by měli mít na paměti, že jednotlivé americké státy mají své antimonopolní zákony a též v zahraničí existují různé antimonopolní zákony, které je třeba ohlídat v souvislosti s jakoukoli mezinárodní obchodní činností. Tento souhrn není zcela vyčerpávající. I když se neočekává, že se stanete odborníky na komplexní antimonopolní zákony, zaměstnanci by měli získat dostatečnou úroveň znalosti těchto antimonopolních zásad, aby rozpoznali potenciální antimonopolní problémy a mohli se obrátit na právní oddělení společnosti Avient.



Amerikaanse Přehled antimonopolních zákonů USA

Antimonopolní zákony USA mají široký dosah a americké úřady, které je vymáhají, nebudou váhat je uplatňovat na protisoutěžní aktivity v zahraničí. Kromě toho má většina zahraničních zemí své vlastní antimonopolní zákony nebo zákony na ochranu hospodářské soutěže. V některých případech jsou tyto zákony obsáhlejší než zákony USA.

V každém případě mohou protisoutěžní obchodní praktiky, které by mohly nepříznivě ovlivnit domácí nebo zahraniční obchod v USA, porušovat antimonopolní zákony USA, bez ohledu na místo uskutečnění aktivity nebo národnost zúčastněných osob.

K zakázanému chování patří například:

- dohody o stanovení cen u vyráběných nebo prodávaných produktů
- dohody o manipulaci nabídek na projekty
- dohody o rozdělení geografických oblastí
- dohody o rozdělení zákazníků
- monopolní praktiky, jako jsou predátorské ceny, nepřiměřené zvyšování cen nebo skupinový bojkot na americkém trhu

Pod federální antimonopolní zákony USA patří řada zákonů, zejména Shermanův zákon, Claytonův zákon, Robinsonův–Patmanův zákon a zákon o Federální obchodní komisi. Každý z nich přistupuje k tématu jinak a všechny tvoří základní kameny antimonopolních zákonů USA a podklady pro mnoho globálních zákonů.

1. Shermanův zákon:

- Zakazuje dohody, které bezdůvodně omezují obchod (včetně stanovení cen, omezování výroby, rozdělení zákazníků nebo oblastí mezi konkurenty, skupinových bojkotů a některých distribučních a licenčních omezení).
- Prohlašuje monopolní postavení a pokusy a konspirace k monopolizaci (i neúspěšné) za nezákonné.

2. Claytonův zákon zakazuje:

- některé vázané nabídky, exkluzivní obchodování a výhradní dodávky
- některé fúze a akvizice mezi konkurenčními firmami, které by nezákonně poškodily hospodářskou soutěž

- jednu osobu na pozici ředitele nebo vedoucího pracovníka u více konkurenčních společností zároveň

3. Robinsonův–Patmanův zákon zakazuje:

- cenovou diskriminaci a diskriminaci při poskytování propagačních služeb a finančního zvýhodnění mezi konkurenčními zákazníky, pokud jsou splněny určité požadavky jurisdikce a nevztahují se na ni žádné výjimky z tohoto zákona
- Podněcování k diskriminační ceně nebo její vědomé přijetí

4. Zákon o Federální obchodní komisi zakazuje:

- praktiky, které by porušovaly literu nebo ducha jiných antimonopolních zákonů
- praktiky, které jsou pro spotřebitele nespravedlivé nebo klamavé, jako je klamavá reklama nebo označení, neuvádění vad výrobků a nekalé ovlivňování úvěrové spolehlivosti.

Každý stát v USA, stejně jako více než 100 zemí mimo USA, má své antimonopolní zákony. Mezi nimi Evropská unie a většina jejích členských států, Kanada, Čína, Japonsko a Austrálie. Antimonopolní záležitosti, o kterých pojednávají tyto zásady, obecně platí pro většinu antimonopolních zákonů a zákonů na ochranu hospodářské soutěže po celém světě. Kdykoli očekáváte, že budete zapojeni do aktivit, které by mohly být z hlediska antimonopolních zákonů citlivé v USA nebo mimo ně, měli byste se předem poradit s právním oddělením společnosti Avient.

Věděli jste?

K **bojkotu dochází**, když někdo odmítá obchodovat se skupinou dodavatelů nebo zákazníků. Jde o úmluvy, kdy jeden konkurent odmítá obchodovat s konkrétním zákazníkem nebo dodavatelem na základě písemné nebo i nepsané dohody, že jejich konkurent bude jednat obdobně.

Vázaná nabídka je praktika, kdy je prodej produktu podmíněn souhlasem zákazníka se zakoupením jiného, „vázaného“ produktu.

Porušení antimonopolních zákonů

Silná konkurence na trhu je dobrá jak pro podniky, tak pro spotřebitele. Podněcuje inovace, vytváří možnost výběru a přináší kvalitnější produkty a služby za nižší ceny.

Pokud je však hospodářská soutěž ohrožena neetickými nebo nezákonnými obchodními praktikami, přichází do hry antimonopolní zákony. Antimonopolní zákony mohou být složité a jsou psané obecně. Jejich porušení může nastat i bez korupčního úmyslu a může mít vážné důsledky pro vás i pro společnost.

Například domluvené stanovení cen je trestným činem, který lze trestat odnětím svobody a vysokými pokutami – až do výše 1 milionu USD pro jednotlivce a 100 milionů USD nebo více pro společnost. Dokonce i zdání protisoutěžního chování může vést k obvinění společnosti nebo jednotlivce z porušení antimonopolních zákonů. Níže jsou uvedeny některé klíčové oblasti, které je třeba mít na paměti.

Věděli jste?

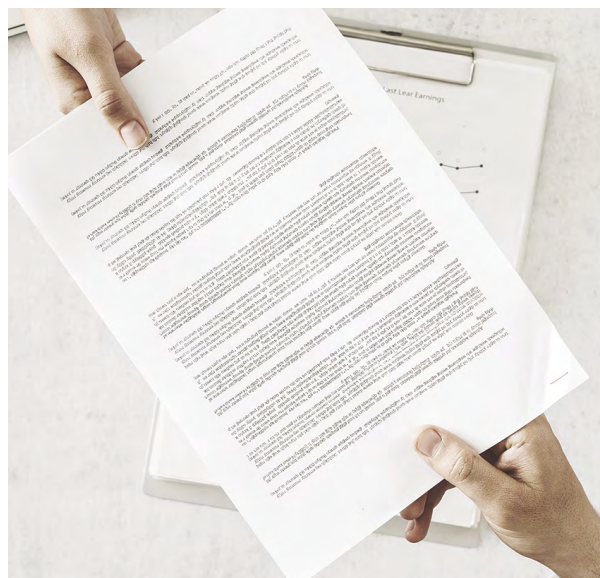
Bid rigging (manipulace nabídek) znamená, že se konkurenti během zadávacího řízení předem dohodnou, kdo předloží vítěznou nabídku na zakázku. V některých případech konkurent s nejnižší nabídkou svolí, že svou nabídku stáhne ve prospěch druhé nejnižší nabídky výměnou za získání lukrativní subdodavatelské zakázky, na jejím základě bude nezákonně vysoutěžená vyšší cena rozdělena mezi tyto dva konkurenty.

Rotace nabídek znamená, že všichni domluvení konkurenti předkládají nabídky, ale střídají se v nejnižší nabídce. Konkurenti se mohou střídát například podle velikosti zakázky a přidělovat každému konkurentovi stejné množství nebo stejný objem v poměru k velikosti jednotlivých společností. Pravidelné střídání nabídek se vymyká zákonu náhody a naznačuje, že existuje tajná dohoda.

Utlumení nabídek znamená, že jeden nebo více konkurentů, od kterých by se jinak očekávalo předložení nabídky nebo kteří dříve nabídky předkládali, se dohodnou, že se zdrží nabídky nebo svou dříve předloženou nabídku stáhnou, aby byla přijata nabídka dohodnutého vítězného konkurenta.

Oblasti potenciálně dotčené antimonopolní problematikou

1. **Horizontální dohody.** Nejzávažnějšími přečiny jsou horizontální dohody mezi konkurenty, které omezují hospodářskou soutěž. Mezi takové dohody patří například:
 - Stanovení cen – dohoda s konkurentem o stanovení nebo jiném ovlivnění cen, nabídek nebo podmínek prodeje nabízených zákazníkům. Je třeba mít na paměti, že zákazníci a dodavatelé společnosti Avient mohou být také konkurenty společnosti Avient.
 - Omezení výroby – dohody s konkurenty o omezení výroby, aby byly dodávky omezené a ceny vysoké.
 - Omezení kvality – dohody s konkurenty o omezení konkurence na základě kvality produktu.
 - Rozdělení trhu – dohoda s konkurentem o rozdělení trhů tím, že si rozdělí prodejní oblasti, produktové řady nebo určitým rozdělením zákazníků či dodavatelů.
 - Odmítnutí obchodovat – dohoda s konkurentem o bojkotu nebo neobchodování s třetí stranou.
2. **Kontakty s konkurenty.** Při běžném podnikání můžete přijít do styku s konkurencí. V některých případech mohou být vaši zákazníci zároveň vašimi konkurenty. Při jednání s konkurenty musíte být velmi opatrní. Nikdy se nesmíte dohodnout s žádným konkurentem na čemkoli, co by snížilo konkurenci, a dokonce musíte zabránit byť jen zdánlivému dojmu, že jste s konkurenty komunikovali o cenách, slevách, nabídkách, intenzitě výroby, podmínkách prodeje nebo rozdělení zákazníků nebo trhů. **Můžete být odsouzeni na základě zdání – tedy toho, co si státní zástupce nebo porota myslí, že jste udělali – i v případech, že jste nevinní.** Proto se vyhněte zbytnému kontaktu s konkurenty.



Zvláštní pozornost a důraz si zaslouží následující tři související body:

Za prvé, není třeba oficiální písemná dohoda, aby došlo k porušení zákona. Můžete být odsouzeni i na základě „gentlemanské dohody“ nebo neoficiální konverzace, po níž podniknete kroky, které by naznačovaly, že existuje dohoda směřující k protisoutěžním cílům.

Za druhé, přestože obchodní sdružení a normalizační organizace mají svůj legitimní přínos, jsou ze své podstaty spojené se setkáváním a diskuzí mezi konkurenty. Žádné členství ani účast v obchodním sdružení nebo normalizační organizaci by nemělo existovat, pokud to nemá definovaný legitimní přínos. Na začátku každé schůze by mělo být připomenuto, jaký je účel schůze. Pokud se k takovému sdružení nebo organizaci připojíte, musíte být opatrní nejen při formálních schůzích, ale také při neformálních setkáních.

Za třetí, bez ohledu na okolnosti nikdy nediskutujte o cenách, podmínkách prodeje, intenzitě výroby nebo rozdělování zákazníkům nebo trhů s žádným konkurentem. Pokud se setkáte se situací, kdy se konkurent dotkne některého z těchto témat, okamžitě opusťte místnost. Při nejbližší příležitosti kontaktujte právní oddělení společnosti Avient a zdokumentujte incident, včetně odpovědí na následující otázky:

- Kdo byl na setkání přítomen?
- Kdy a kde k setkání došlo?
- Co se na setkání odehrálo?

Právní oddělení společnosti Avient vám pomůže chránit sebe sama i společnost v případě budoucích pochybností.

3. **Vertikální omezení.** Mezi vertikální omezení patří jakékoli praktiky, které omezují svobodu zákazníka nebo distributora s ohledem na to, kde nebo od koho mohou nakupovat nebo komu mohou dále prodávat produkty a které omezují ceny produktu při opětovném prodeji. Vertikální omezení zahrnují:

- Ceny pro další prodej – dohoda se zákazníkem o stanovení nebo jiném ovlivnění cen nebo podmínek při opětovném prodeji.
- Výhradní obchodování – dohoda, která zákazníkovi zakazuje obchodovat s výrobky konkurence.
- Vázané produkty – podmínění prodeje jednoho produktu nebo služby nákupem jiného produktu nebo služby.
- Požadavky na celou řadu nebo balíček – podmínění prodeje jednotlivých produktů z produktové řady zakoupením celé řady nebo balíčku produktů.
- Reciproční obchodování – jakákoli dohoda se zákazníkem, typu „Budete od vás nakupovat, pokud vy budete nakupovat ode mě“.
- Omezení distribuce – omezení svobody distributora opětovně prodávat mimo přidělené oblasti nebo určitým zákazníkům či kategoriím zákazníků.

4. **Monopolizace** – Zneužití tržní síly. Mnohé antimonopolní zákony, včetně Shermanova zákona, zakazují nezákonnou monopolizaci a tajné dohody za účelem monopolizace trhu pro jakýkoli produkt nebo službu. Pouhé držení tržní síly samo o sobě není porušením zákona; je třeba některý prvek úmyslného nabytí nebo udržování této síly, a to i prostřednictvím činností, které jsou jinak samy o sobě zákonné. I bez tržní síly může být nezákonné podniknout kroky k ovládnutí trhu, kontrole tržních cen nebo vyloučení jiných firem z trhu s konkrétním záměrem pokusit se získat monopol. Například pokud má společnost významnou pozici na trhu, bylo by nezákonné pokusit se uzavřít distribuční kanály nebo zdroje dodávek konkurenta za účelem vytlačení konkurenta z podnikání. Ceny pod náklady jsou důkazem predátorského chování a mohou být také žalovatelné podle konkrétních státních zákonů. Požadovaná existence záměru poškodit nebo odstranit konkurenta je obvykle prokázána nepřímými důkazy. Pokud lze prokázat, že pro dané jednání neexistuje žádné jiné obchodní odůvodnění než poškodit konkurenta, lze předpokládat, že bylo záměrné. Abyste se takovým obviněním vyhnuli, nikdy byste se neměli zapojovat do soutěžního chování, které nemůže být solidně obchodně odůvodněno.

Zaměstnanci společnosti Avient by si měli být vědomi toho, zda pracují na trhu, kde má společnost Avient monopolní sílu (schopnost jednostranně zvýšit ceny nebo vyřadit konkurenty) nebo podíl na trhu, který naznačuje monopolní sílu (podíl na trhu nad 40 %). Na takových trzích byste měli být obzvláště opatrní a konzultovat s právním oddělením společnosti Avient výše popsaná vertikální omezení předtím, než je aplikujete. Chování, které by bylo „přiměřené“ a „zákonné“ pro společnost s menší tržní silou, může představovat významné antimonopolní riziko, pokud by bylo provedeno konkurentem s monopolní silou.

Kromě toho byste se měli poradit s právním oddělením společnosti Avient předtím, než stanovíte cenu produktu na hranici variabilních nákladů nebo pod ní. Tomu je třeba obzvláště věnovat pozornost, pokud disponuje společnost monopolní silou nebo vysokým podílem na trhu příslušného produktu.

Monopolizace je držení tržní síly, často díky dominantnímu podílu na trhu, a chování s cílem udržet nebo zvýšit tuto sílu. Tržní síla je obecně moc ovládat ceny nebo vyřadit ostatní z trhu.

5. Cenová diskriminace. Další typem antimonopolních přečinů (podle Robinsonova–Patmanova zákona) je diskriminace pomocí cen nebo podmínek prodeje. K porušení může dojít jak při prodeji zákazníkům, tak při nákupu od dodavatelů. Pokud je schopnost konkurenta soutěžit poškozena, nezáleží na tom, zda byly prodejní ceny nebo podmínky přiměřené nebo nepřiměřené. Proto musí uvedení jakýchkoli ceníků obsahujících množstevní slevy a nabídnutí jakýchkoli diskriminačních cen nebo podmínek prodeje, které by mohly poškodit zákazníka, předem konzultováno s právním oddělením společnosti Avient.

Na právní oddělení společnosti Avient byste se měli obrátit také, pokud se dostanete do některé z následujících vysoce rizikových situací:

- Cenová diskriminace – nabízení různých cen konkurenčním zákazníkům za stejné produkty.
- Zvláštní výhody – nabízení jakýchkoli zvláštních služeb, plateb nebo jiné podpory jednomu zákazníkovi, které nejsou nabízeny úměrně rovnocenně konkurentům tohoto zákazníka.

- Odpovědnost kupujícího – jakákoli transakce, při níž společnost od dodavatele vědomě získá nebo se vědomě pokusí získat diskriminační ceny nebo podmínky prodeje.

Co je cenová diskriminace?

K nezákonné cenové diskriminaci může dojít, když prodejce účtuje jednomu zákazníkovi určitou cenu za produkt, ale po jiném zákazníkovi, který soutěží s prvním, požaduje za stejný produkt vyšší cenu. Nicméně by nebylo nezákonné, pokud by prodejce účtoval koncovému zákazníkovi vyšší cenu, než účtuje distributorovi, protože tyto dva odběratelé jsou na různých úrovních distribučního řetězce. Jinými slovy jsou ve funkčně odlišných třídách odběratelů a vzájemně si nekonkurují. K nezákonné diskriminaci může dojít také v případech, že existují rozdíly v platebních, dodacích nebo jiných prodejních podmínkách, které znevýhodňují některé konkurenční kupce. Robinsonův–Patmanův zákon vyžaduje také, aby propagační výhody a služby byly úměrně k dispozici všem konkurujícím zákazníkům. Stejně tak je podle Robinsonova–Patmanova zákona nezákonné, aby kupující vědomě podněcoval slovy, konáním nebo prohlášením k nezákonné diskriminační ceně nebo aby ji od prodejce přijal.

Závěr

Účelem těchto antimonopolních zásad je upozornit vás na oblasti možného ohrožení hospodářské soutěže. Neočekává se, že se stanete odborníky na antimonopolní zákony. Měli byste mít dostatečné znalosti, abyste se mohli obrátit na právní oddělení společnosti Avient, když se setkáte se situací, která by mohla porušit antimonopolní zákony. Projděte si také příložený kontrolní seznam, kde najdete další rady. Na závěr je třeba si uvědomit závažnost postihů v této oblasti a to, že společnost Avient nebude přehlížet žádnou odchylku od těchto antimonopolních zásad nebo litery zákona.

Hlášení možných porušení

Každý zaměstnanec, který má důvod se domnívat, že došlo k porušení těchto zásad nebo že k němu může dojít, musí neprodleně nahlásit své pochybnosti některému nebo všem z níže uvedených, aby bylo možné provést důkladné vyšetřování.

- Vašemu vedoucímu nebo jakémukoli manažerovi společnosti Avient
- Pracovníkovi oddělení korporátní etiky e-mailem na adresu ethics.officer@avient.com
- Právnímu poradci společnosti Avient e-mailem na adresu legal.officer@avient.com
- Jakémukoli členovi právního oddělení
- Na horké lince pro etiku společnosti Avient

Horká linka pro etiku společnosti Avient

Horká linka pro etiku je k dispozici celosvětově ve více než 20 jazycích 24 hodin denně, 7 dní v týdnu, a to telefonicky nebo prostřednictvím webu. Hlášení prostřednictvím webu nebo telefonu na horké lince pro etiku obdrží nezávislá společnost, která tyto informace předá poradci pro korporátní etiku. Veškerá hlášení budou do maximální možné míry anonymní. Web horké linky pro etiku naleznete na adrese avient.ethicspoint.com. Můžete podat dotaz nebo stížnost prostřednictvím tohoto webu nebo zavolat na horkou linku třetí strany na kterékoli z telefonních čísel uvedených na webu.

Ochrana před odvetou

Odveta v jakékoli formě vůči zaměstnanci, který v dobré víře oznámí porušení nebo možné porušení těchto zásad, je přísně zakázána. Zaměstnanci, kteří tyto zásady poruší, budou vystaveni disciplinárnímu řízení, až po a včetně ukončení pracovního poměru.

Horká linka pro etiku

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

telefonu

1-877-228-5410



Antimonopolní kontrolní seznam

1. **Vždy** soutězte aktivně a samostatně. Vždy jednejte způsobem, který všem dá najevo, že aktivně soutěžíte. Vyhněte se zbytečnému kontaktu s konkurenty.
2. **Nezapojujte se** do žádné oficiální ani neoficiální dohody, „gentlemanské dohody“, „dohody na základě podání ruky“ ani žádné diskuze s konkurentem ohledně takových témat, jako jsou ceny, zisky, náklady, podmínky prodeje, nabídky, výroba, tržní oblasti nebo zákazníci. Vyhněte se i pouhému zdání takové dohody a vyhněte se situacím, kdy by takové dohody mohly nastat.
3. **Nekomunikujte** s konkurenty ohledně žádných aspektů nabídky. Nesnažte se žádným způsobem získat přímo od konkurentů informace (zejména o cenách).
4. **Nevyměňujte** si s konkurenty žádným způsobem informace citlivé z hlediska hospodářské soutěže. Zaznamenejte a zdokumentujte ve svých souborech zdroj informací o konkurenci (pokud zdroj není zřejmý z kontextu). Dále zdokumentujte podklady pro jakékoli nezávislé obchodní rozhodnutí, které by v budoucnu mohlo vzbudit podezření, aby bylo zřejmé, že nevzniklo na základě dohody s konkurentem.
5. **Vyhýbejte se** situacím, které by mohly vytvářet nebo vzbuzovat zdání dohody s konkurentem. Nedělejte nic, co byste na titulní straně obchodních periodik nebo novin viděli neradi. Vždy jednejte způsobem, ze kterého bude průkazné, že aktivně soutěžíte.
6. **Neúčastněte se** schůzí s konkurenty (včetně shromáždění obchodních sdružení), na kterých se diskutuje o cenách nebo o kterémkoli z výše uvedených témat.
7. **Opusťte** okamžitě jakékoli setkání s konkurenty, při kterém jsou projednávány ceny nebo některá z výše uvedených témat, a váš odchod ze setkání nebo diskuze dejte důrazně najevo, aby si přítomní váš odchod zapamatovali. (Jinak řečeno, nesnažte se pouze „nepozorovaně vytratit“.) Zdokumentujte incident, včetně odpovědí na následující otázky: kdo byl na schůzi přítomný, kdy a kde se schůze konala a co se na schůzi odehrálo.
8. **Informujte** neprodleně právní oddělení společnosti Avient poté, co se zúčastníte jakéhokoli setkání, kde se o kterémkoli z těchto témat diskutuje.
9. **Respektujte nezávislost svého zákazníka**; nikdy neovlivňujte možnosti zákazníka opětovně prodávat produkty společnosti Avient omezením ceny, oblasti nebo koncového použití bez předchozího souhlasu právního oddělení společnosti Avient.
10. **Nezapojujte se** do žádné dohody, ujednání ani diskuze se zákazníkem ohledně toho, jak společnost Avient vybírá nebo ukončuje spolupráci s ostatními zákazníky, nebo o podmínkách obchodování s ostatními zákazníky, včetně toho, jaké produkty bude prodávat, komu, za jaké ceny a v jakých oblastech nebo na jakých trzích.
11. **Poradte se** s právním oddělením společnosti Avient před ukončením spolupráce s kterýmkoli zástupcem, prodejcem nebo distributorem.
12. Pokud k tomu nemáte předchozí souhlas právního oddělení společnosti Avient, **nepokoušejte se** získat od zákazníka souhlas s tím, že nakoupí všechny požadované součásti konkrétního produktu výhradně od společnosti Avient, že bude obchodovat výhradně se společností Avient nebo že nebude nakupovat nebo jinak nakládat s konkurenčními produkty. Bez předchozího souhlasu právního oddělení společnosti Avient dále nepožadujte, aby si zákazník zakoupil jeden produkt nebo službu jako podmínku prodeje jiného produktu nebo služby.
13. **Vyhýbejte se taktikám**, které by mohly být vykládány tak, že vyřazují z trhu všechny konkurenty společnosti Avient nebo jejich významné procento v jakékoli oblasti podnikání, nebo které by mohly být vykládány jako úsilí protisoutěžně zničit konkrétního konkurenta nebo ovládnout ceny. Máte-li jakékoli dotazy, obraťte se na právní oddělení společnosti Avient.
14. Bez předchozího souhlasu právního oddělení společnosti Avient **nenabízejte** různým samostatným distributorům nebo zákazníkům na stejné úrovni distribuce rozdílné ceny, slevy, rabaty nebo jiné podmínky prodeje pro stejné nebo podobné produkty, pokud to není nutné pro dorovnání zjištěných podobných cen a podmínek prodeje, nabízených danému distributorovi konkurencí, nebo pokud se prokazatelně sníží náklady na služby danému zákazníkovi (např. nižší náklady na dopravu díky nižší vzdálenosti od zákazníka). Přesto se v prvním uvedeném případě snažte ověřit a zdokumentovat konkurenční cenu

před tím, než nabídnete distributorovi nižší cenu, která by měla tuto konkurenční cenu dorovnat; nepokoušejte se však ověřit konkurenční cenu přímým kontaktováním konkurenta. V takovém případě můžete „dorovnat“ konkurenční cenu, ale nesmíte ji „překonat“.

15. **Neposkytujte** jednomu samostatnému distributorovi technické služby, reklamní a propagační materiály nebo výhody jako reklamní nebo propagační služby, pokud tyto služby, materiály nebo výhody nedáte k dispozici všem konkurenčním distributorům úměrně rovnocenným způsobem. Jakékoliv podobné akce by měly být předem zkontrolovány právním oddělením společnosti Avient.
16. **Vyvarujte se jakéhokoli marketingu nebo jiných akcí, které by mohly být označeny za nekalé nebo klamavé.** Při prodeji produktů společnosti, včetně jejich reklamy a propagace, vždy dodržujte principy čestnosti, upřímnosti a otevřenosti.
17. **Nevstupujte** do obchodních nebo normalizačních sdružení bez náležitého schválení. Obecnou zásadou společnosti Avient je, že vstupuje do obchodních nebo normalizačních sdružení pouze tehdy, pokud tyto skupiny mají významný přínos, kterým lze odůvodnit čas a náklady vynaložené na členství nebo jejich podporu.
18. Pracovníci společnosti Avient by měli **v antimonopolních záležitostech vždy brát v úvahu zahraniční legislativu a předpisy.** Divize nebo dceřiné společnosti působící mimo území USA musí vedle dodržování antimonopolních zásad společnosti být při obchodování v zahraničí ználé platných zahraničních zákonů, pravidel, předpisů atd. a dodržovat je.
19. **Nedělejte** nepřímo to, co je zakázáno dělat přímo. Zvažte své pohnutky pro jakékoli konkrétní jednání. Pokud vám jde o dosažení zakázaného cíle některými zdánlivě legálními prostředky, nečiňte tak.
 - a. Předpokládejte, že vše, co uděláte nebo řeknete, bude zveřejněno. Čím je jednání či výrok potencionálně škodlivější, tím spíše si je někdo zapíše nebo zapamatuje. Pokud byste nedokázali veřejně vysvětlit, co a proč jste řekli nebo udělali, tak to neříkejte a nedělejte.
 - b. Dejte si pozor, aby dokumenty (včetně interních sdělení a elektronické pošty), které vytváříte, nemohly být chybně interpretovány. Uveďte přesně to, co máte na mysli, pečlivě vybranými

a jednoznačnými slovy, které neponechávají prostor pro jiný výklad. Nespekulujte o budoucích krocích konkurenta, abyste nevytvořili mylné zdání, že s konkurentem komunikujete. Předpokládejte, že v případě soudního sporu skončí dokumenty společnosti v rukou státních úřadů nebo jiných nespřízněných stran. Pamatujte, že poznámky napsané na okrajích dokumentu nebo jiné formy neoficiální písemné komunikace mohou být vykládány nesprávně, a tím mohou být ještě škodlivější než oficiální dokumenty.

- c. V psaných textech se vyhýbejte slovům nebo frázím naznačujícím vinu, jako např. „po přečtení zničte“. Vyhněte se používání slov naznačujících moc, která zdůrazňují například podíl na trhu nebo která by mohla naznačovat jakoukoli touhu „dominovat“, „vyřadit je z podnikání“ nebo „eliminovat konkurenci“. Místo toho mluvíte o „vítězství v soutěži“, „lepší službě zákazníkům“, „hodnotové nabídce společnosti Avient“ nebo „přilákání zákazníků“.
20. Máte-li jakékoli dotazy ohledně jakéhokoli úkonu, který máte v plánu, obraťte se na právní oddělení společnosti Avient.

Rychlé rady: Antimonopolní zásady CO DĚLAT a CO NEDĚLAT

CO DĚLAT

- ✓ Okamžitě písemně nahlásit právnímu oddělení společnosti Avient kontakt s konkurenty, kdy byly zjišťovány nebo projednávány ceny nebo jiné informace citlivé s ohledem na konkurenci.
- ✓ Okamžitě ukončit jakékoli rozhovory, při kterých konkurent zavede řeč na cenové záležitosti nebo jiná zakázaná témata a pokus o takový rozhovor písemně nahlásit právnímu oddělení společnosti Avient.
- ✓ Zdokumentovat zdroj a datum získání ceníků veškeré konkurence a dalších konkurenčních údajů obsažených ve vašich záznamech.
- ✓ Okamžitě opustit jakékoli schůzky, na kterých konkurenti diskutují o cenách nebo zákaznících. Okamžitě po odchodu si zapsat čas, místo a zúčastněné strany, zápis podepsat, opatřit datem a předat právnímu oddělení společnosti Avient.
- ✓ Před uskutečněním obchodu s konkurentem se poradit s právním oddělením společnosti Avient.

CO NEDĚLAT

- × Diskutovat s konkurenty o cenách (minulých, současných, budoucích), cenových strategiích, nabídkách, podmínkách prodeje, zákaznících apod.
- × Vyměňovat si s konkurenty ceny nebo jiné konkurenční informace, přímo nebo přes dohodnutého prostředníka.
- × Ptát se konkurentů na ceny nebo jiné konkurenční informace o konkurenci nebo sdělovat konkurentům současné nebo zamýšlené ceny společnosti, na požádání nebo za jiných okolností.
- × Diskutovat s konkurentem, kterým zákazníkům společnost nemá v úmyslu prodávat nebo od kterých dodavatelů společnost nemá v úmyslu nakupovat.
- × Dohodnout se s konkurenty na rozdělení oblastí, produktů nebo zákazníků.
- × Dohodnout se s kýmkoli na neobchodování s další stranou, nabídat k tomu nebo to nařizovat.
- × Diskutovat o konkrétním strategickém plánování nebo marketingových informacích, včetně aktuální kapacity a vytížení, inovací a přestaveb, budoucích produktových nebo tržních plánů nebo jiných citlivých s ohledem na konkurenci.

Pokud se setkáte se situací, kdy se konkurent dotkne některého z těchto témat, okamžitě opusťte místnost. Při nejbližší příležitosti kontaktujte právní oddělení společnosti Avient a zdokumentujte incident.



www.avient.com

Severní Amerika

Globální centrála Avon Lake,
Spojené státy

33587 Walker Road Avon Lake,
OH, Spojené státy 44012

Bezplatná linka: +1-866-765-9663
Telefon: +1-440-930-1000
Fax: +440 930 3064

Asie a Tichomoří

Regionální centrála Šanghaj,
Čína

2F, Blok C 200 Jinsu Road
Pudong, 201206 Šanghaj, Čína

Telefonní číslo:
+86 (0) 21 6028 4888
Fax: +86 (0) 21 6028 4999

Jižní Amerika

Regionální centrála Sao Paulo,
Brazílie

Av. Francisco Nakasato, 1700
13295-000 Itreva Sao Paulo,
Brazílie

Telefonní číslo: +55 11 4593 9200

Evropa

Regionální centrála Pommer-
loch, Lucembursko

19 Route de Bastogne Pommer-
loch, Lucembursko, L-9638

Telefonní číslo: +352 269 050 35
Fax: +352 269 050 45