



Kebijakan Global Avient mengenai Antimonopoli



Diperbarui: Februari 2021

Konten

Ikhtisar Kebijakan	1
Ikhtisar Undang-Undang Antimonopoli A.S.	2
Pelanggaran Hukum Antimonopoli	3
Potensi Bidang yang Harus Diperhatikan untuk Antimonopoli	3
Kesimpulan	6
Melaporkan Kemungkinan Pelanggaran	7
Saluran Langsung Etika Avient	7
Perlindungan dari Pembalasan Dendam	7
Daftar Periksa Antimonopoli	8
Referensi Cepat: ANJURAN dan LARANGAN Antimonopoli	10

Panduan Kepatuhan

Avient berkomitmen untuk menggalakkan persaingan adil dan perusahaan bebas di pasar. Oleh karenanya, Perusahaan telah mengembangkan dan menerapkan Kebijakan Global mengenai Antimonopoli (“Kebijakan Antimonopoli”) untuk mencegah praktik bisnis antipersaingan, memastikan kepatuhan terhadap undang-undang yang berlaku, dan menjunjung reputasi kita. Avient bertekad menjalankan bisnisnya dengan kejujuran, integritas, dan standar etika setinggi mungkin serta sesuai dengan semua undang-undang antimonopoli.

Kebijakan ini memperkuat posisi Avient dalam menggalakkan persaingan bebas dan adil serta komitmen Perusahaan untuk mematuhi semua undang-undang dan peraturan yang berlaku. Sebagai perusahaan yang bertempat di Amerika Serikat dengan operasi bisnis global, Avient berkomitmen untuk mematuhi standar perilaku yang ditetapkan dalam Undang-Undang Sherman A.S., Undang-Undang Clayton A.S., Undang-Undang Robinson-Patman A.S., dan Undang-Undang Komisi Perdagangan Federal A.S., serta undang-undang persaingan setempat di semua negara tempat Perusahaan beroperasi (secara bersama-sama disebut sebagai “Undang-Undang Antimonopoli”). Kebijakan Antimonopoli ini melengkapi bagian Persaingan dari Pedoman Perilaku Avient. Pertanyaan tentang Kebijakan atau penerapannya untuk keadaan tertentu harus diarahkan ke Departemen Hukum Avient.

Ikhtisar Kebijakan

Undang-undang antimonopoli melindungi persaingan. Undang-undang ini mencerminkan keyakinan bahwa pasar yang kompetitif akan memberi konsumen produk dan layanan terbaik dengan harga terendah. Pentingnya mematuhi undang-undang antimonopoli federal, negara bagian, dan asing tidak dapat diremehkan. Pelanggaran hukum antimonopoli dapat memaparkan Avient dan Anda secara pribadi terhadap sanksi pidana dan perdata yang serius. Sepenuhnya terlepas dari upaya menghindari sanksi hukum, kepatuhan terhadap undang-undang antimonopoli sejalan dengan komitmen Avient terhadap perilaku etis.

Kebijakan Antimonopoli ini berlaku terhadap setiap orang di Avient serta anak perusahaan, divisi, dan usaha bersama milik Avient, termasuk semua pejabat, karyawan, dan agen atau pihak ketiga lain yang bertindak atas nama Avient di mana pun di seluruh dunia. Setiap orang yang bekerja untuk atau atas nama Avient memiliki tanggung jawab dan kewajiban pribadi

untuk memastikan tercapainya penerapan Kebijakan Antimonopoli ini serta melakukan kegiatan bisnis Avient secara etis dan sesuai dengan hukum. Terlibat dalam praktik antipersaingan tidak pernah diterima serta dapat memaparkan individu dan Avient pada kemungkinan tuntutan pidana, kerusakan reputasi, atau konsekuensi serius lainnya. Perusahaan akan mengambil tindakan disipliner terhadap setiap orang yang terbukti terlibat dalam praktik antipersaingan, hingga dan termasuk pemecatan.

Tahukah Anda?

Pelanggaran dapat mengakibatkan denda jutaan dolar dan hukuman penjara terhadap individu. Karena undang-undang antimonopoli sangat penting dan konsekuensi pelanggarannya sangat parah, Kebijakan Antimonopoli ini harus dipatuhi secara ketat. Pejabat, karyawan, atau agen Perusahaan tidak boleh mengizinkan, memerintahkan, atau membiarkan perilaku yang tidak sesuai dengan Kebijakan Antimonopoli ini atau undang-undang antimonopoli.

Ringkasan undang-undang antimonopoli berikut membahas tentang undang-undang antimonopoli A.S., tetapi karyawan harus mengetahui bahwa terdapat undang-undang antimonopoli negara bagian, dan banyak negara asing yang sekarang memiliki undang-undang antimonopoli sendiri yang juga harus ditinjau sehubungan dengan kegiatan bisnis internasional. Ringkasan ini tidak dimaksudkan untuk mencakup semuanya. Meskipun Anda tidak diharapkan untuk menjadi pakar dalam undang-undang antimonopoli yang kompleks, karyawan diharapkan memiliki tingkat pemahaman tertentu mengenai Kebijakan Antimonopoli ini, sehingga mereka mampu mengenali potensi masalah antimonopoli dan meminta saran dari Departemen Hukum Avient.



Ikhtisar Undang-Undang Antimonopoli A.S.

Undang-undang antimonopoli A.S. memiliki jangkauan luas, dan lembaga A.S. yang menegakkan undang-undang tersebut tidak akan ragu untuk menerapkan undang-undang tersebut terhadap kegiatan antipersaingan di luar negeri. Selain itu, sebagian besar negara asing memiliki undang-undang antimonopoli atau persaingan mereka sendiri. Terkadang, cakupannya lebih luas daripada hukum A.S.

Dalam segala hal, praktik bisnis antipersaingan yang dapat merugikan perdagangan domestik atau luar negeri A.S. dapat melanggar undang-undang antimonopoli A.S., tanpa memandang tempat kegiatan tersebut terjadi atau kewarganegaraan dari orang-orang yang terlibat.

Contoh perilaku yang dilarang meliputi:

- Perjanjian untuk menetapkan harga produk yang dibuat atau dijual
- Perjanjian untuk bersekongkol dalam tender proyek
- Perjanjian untuk membagi wilayah geografis
- Perjanjian untuk mengalokasikan pelanggan
- Praktik monopoli, seperti penetapan harga agresif, kenaikan harga tidak wajar, atau penolakan untuk bertransaksi di pasar A.S.

Undang-undang antimonopoli federal A.S. mencakup serangkaian perundang-undangan, terutama Undang-Undang Sherman, Undang-Undang Clayton, Undang-Undang Robinson-Patman, dan Undang-Undang Komisi Perdagangan Federal. Masing-masing undang-undang memiliki pendekatan yang berbeda dan semuanya menjadi bagian dari undang-undang antimonopoli A.S. dan landasan bagi berbagai undang-undang global.

1. Undang-Undang Sherman:

- Melarang perjanjian yang secara tidak wajar menghambat perdagangan (termasuk penetapan harga, pembatasan hasil produksi, alokasi pelanggan atau wilayah antarpesaing, boikot kelompok, serta sejumlah pembatasan distribusi dan lisensi)
- Menyatakan monopoli serta upaya dan konspirasi untuk melakukan monopoli sebagai tindakan yang melanggar hukum (sekalipun tidak berhasil)

2. Undang-Undang Clayton melarang:

- Sejumlah pengaturan mengikat, transaksi eksklusif, dan kontrak persyaratan
- Sejumlah merger dan akuisisi di antara perusahaan pesaing yang akan merusak persaingan secara tidak sah
- Seseorang yang bekerja sebagai direktur atau pejabat perusahaan pesaing

3. Undang-Undang Robinson-Patman melarang:

- Diskriminasi harga, serta diskriminasi dalam penyediaan layanan dan potongan promosi, di antara pelanggan yang bersaing, jika persyaratan yurisdiksi tertentu dipenuhi dan tidak ada pembelaan Undang-Undang yang berlaku
- Bujukan atau penerimaan secara sengaja atas harga yang diskriminatif

4. Undang-Undang Komisi Perdagangan Federal melarang:

- Praktik yang melanggar semangat atau ketentuan undang-undang antimonopoli lainnya
- Praktik tidak adil atau yang menipu konsumen, seperti periklanan atau pelabelan yang menipu, kegagalan mengungkapkan cacat produk, dan praktik pelaporan kredit yang tidak adil.

Setiap negara bagian di A.S., serta lebih dari 100 negara di luar A.S., memiliki undang-undang antimonopoli. Ini termasuk Uni Eropa dan sebagian besar negara anggotanya, serta Kanada, Tiongkok, Jepang, dan Australia. Masalah antimonopoli yang dibahas dalam Kebijakan ini berlaku secara luas pada sebagian besar undang-undang terkait antimonopoli dan persaingan di seluruh dunia. Setiap kali Anda memperkirakan akan terlibat dalam kegiatan berpotensi antimonopoli yang mungkin berdampak di dalam maupun di luar A.S., Anda harus berkonsultasi terlebih dahulu dengan Departemen Hukum Avient.

Tahukah Anda?

Boikot terjadi saat seseorang terlibat dalam penolakan untuk menangani sekelompok pemasok atau pelanggan. Ini mencakup pengaturan yang melarang satu pesaing untuk berbisnis dengan pelanggan atau pemasok tertentu dengan kesepakatan tertulis atau tidak tertulis bahwa pesaing mereka akan melakukan hal yang sama.

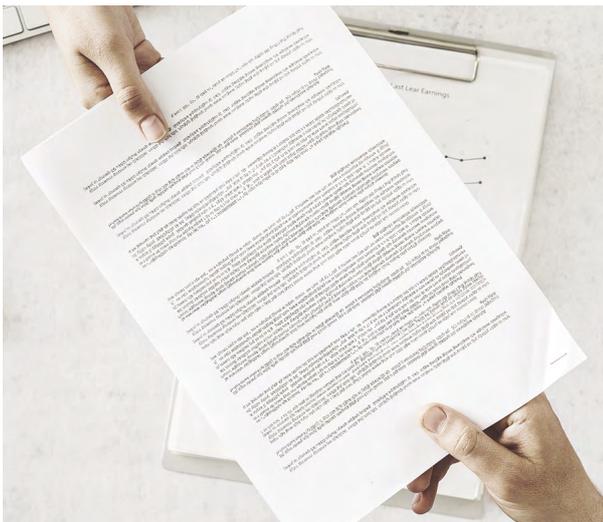
Perjanjian Mengikat adalah praktik yang melibatkan praktik penjualan produk dalam perjanjian pelanggan untuk juga membeli produk lain yang “terikat”.

Pelanggaran Hukum Antimonopoli

Persaingan yang kuat di pasar baik untuk bisnis maupun konsumen. Ini memicu inovasi, menciptakan pilihan, serta menghadirkan produk dan layanan berkualitas lebih baik dengan harga lebih rendah.

Namun demikian, saat persaingan terancam oleh praktik bisnis yang tidak etis atau ilegal, undang-undang antimonopoli akan berlaku. Undang-undang antimonopoli mungkin bersifat kompleks dan tertulis secara luas. Pelanggaran dapat terjadi tanpa niat buruk dan dapat menimbulkan konsekuensi serius terhadap Anda dan Perusahaan.

Misalnya, penetapan harga adalah tindak pidana berat yang dikenakan hukuman penjara dan denda besar—hingga \$1 juta untuk individu dan \$100 juta atau lebih untuk perusahaan. Bahkan kesan perilaku antipersaingan dapat mengakibatkan tuduhan pelanggaran antimonopoli terhadap perusahaan dan individu. Di bawah ini adalah beberapa bidang penting yang perlu diperhatikan.



Tahukah Anda?

“Persekongkolan Tender” adalah ketika pesaing bersekongkol terlebih dahulu dengan satu sama lain mengenai pihak yang memenangkan penawaran tender pada kontrak tertentu selagi menjalani proses penawaran kompetitif. Dalam beberapa skema, penawar rendah akan setuju untuk menarik penawaran mereka demi menguntungkan penawar rendah berikutnya dengan imbalan berupa subkontrak menguntungkan yang membagi harga lebih tinggi yang diperoleh secara ilegal di antara mereka.

“Rotasi Penawaran” berarti ketika semua konspirator bersekongkol mengajukan penawaran, tetapi bergantian menjadi penawar rendah. Misalnya, pesaing dapat bergantian untuk mendapatkan kontrak sesuai dengan ukuran kontrak, mengalokasikan jumlah yang sama untuk setiap konspirator, atau mengalokasikan volume yang sesuai dengan ukuran masing-masing perusahaan konspirator. Pola rotasi penawaran yang ketat bertentangan dengan hukum peluang dan menunjukkan adanya kolusi.

“Penekanan Penawaran” berarti saat satu pesaing atau lebih yang akan diharapkan untuk mengajukan penawaran, atau yang sebelumnya telah mengajukan penawaran, setuju untuk menahan diri dari penawaran atau menarik penawaran yang diajukan sebelumnya, sehingga penawaran pesaing pemenang yang ditetapkan akan diterima.

Potensi Bidang yang Harus Diperhatikan untuk Antimonopoli

1. **Perjanjian horizontal.** Pelanggaran yang paling serius adalah perjanjian horizontal antarpesaing untuk menghambat persaingan. Contoh perjanjian tersebut meliputi:
 - Penetapan Harga—Perjanjian dengan pesaing untuk mengatur atau memengaruhi harga, penawaran, persyaratan, atau ketentuan penjualan yang ditawarkan kepada pelanggan. Perlu diingat bahwa pelanggan dan pemasok Avient juga dapat menjadi pesaing Avient.
 - Pembatasan Produksi—Perjanjian dengan pesaing untuk membatasi atau menekan produksi agar pasokan tetap terbatas dan harga tetap tinggi.

Tiga poin terkait berikut memerlukan perhatian dan penekanan khusus:

Pertama, pelanggaran hukum tidak membutuhkan perjanjian tertulis resmi. Anda berisiko dihukum berdasarkan “kesepakatan tidak resmi” atau percakapan dalam pengaturan informal yang diikuti dengan tindakan paralel yang mendukung adanya pertemuan untuk mencapai tujuan antikompetitif.

Kedua, meskipun asosiasi dagang dan organisasi pengaturan standar memiliki manfaat yang sah, mereka, menurut sifatnya, melibatkan pertemuan dan diskusi dengan pesaing. Tidak boleh ada keanggotaan atau kehadiran dalam asosiasi dagang atau organisasi pengaturan standar, kecuali jika terdapat manfaat sah yang ditetapkan. Pada awal setiap pertemuan, harus terdapat pengingat tentang tujuan pertemuan. Lebih lanjut, jika Anda bergabung dengan organisasi atau asosiasi tersebut, Anda tidak hanya harus berhati-hati dalam pertemuan formal, melainkan juga dalam pertemuan informal apa pun.

Ketiga, apa pun bentuknya, jangan pernah mendiskusikan harga, persyaratan penjualan, tingkat hasil produksi, atau alokasi pelanggan atau pasar dengan pesaing mana pun. Apabila Anda hadir saat pesaing membahas topik ini, segera tinggalkan ruangan. Segera hubungi Departemen Hukum Avient dan dokumentasikan insiden tersebut, termasuk jawaban untuk hal-hal berikut:

- Siapa yang hadir dalam pertemuan tersebut?
- Kapan dan di mana pertemuan tersebut terjadi?
- Apa yang terjadi pada pertemuan tersebut?

Departemen hukum Avient akan membantu melindungi Anda dan Perusahaan jika pertanyaan tersebut kelak diajukan.

- Pembatasan Kualitas—Perjanjian dengan pesaing untuk membatasi persaingan berdasarkan kualitas produk.
- Pembagian Pasar—Perjanjian dengan pesaing untuk membagi pasar melalui alokasi wilayah penjualan, lini produk, atau berdasarkan beberapa pembagian atau alokasi pelanggan atau pemasok.
- Penolakan Bertransaksi—Perjanjian dengan pesaing untuk memboikot atau tidak bertransaksi dengan perusahaan ketiga.

2. **Kontak dengan pesaing.** Dalam kegiatan bisnis normal, Anda dapat berhubungan dengan pesaing. Dalam beberapa kasus, pelanggan Anda juga dapat menjadi pesaing Anda. Anda harus berhati-hati saat berhubungan dengan pesaing. Anda tidak hanya dilarang bersepakat dengan pesaing mana pun untuk melakukan segala hal yang akan mengurangi persaingan, bahkan Anda juga harus menghindari kesan melakukan komunikasi dengan pesaing mengenai harga, diskon, penawaran, tingkat hasil produksi, persyaratan atau ketentuan penjualan, atau alokasi pelanggan atau pasar. **Anda dapat dihukum berdasarkan kesan—pendapat penuntut atau juri mengenai tindakan Anda—sekalipun Anda tidak bersalah.** Karena alasan ini, hindari kontak yang tidak perlu dengan pesaing.

3. **Pembatasan vertikal.** Pembatasan vertikal melibatkan setiap praktik yang menghalangi atau membatasi kebebasan tindakan pelanggan atau distributor mengenai tempat, atau dari atau kepada siapa mereka dapat membeli atau menjual kembali produk, dan harga jual kembali produk. Jenis pembatasan vertikal meliputi:

- Harga Jual Kembali—Perjanjian dengan pelanggan untuk menetapkan atau memengaruhi harga, persyaratan, atau ketentuan penjualan kembali.
- Transaksi Eksklusif—Perjanjian yang melarang pelanggan untuk bertransaksi dengan produk pesaing.
- Produk Terikat—Persyaratan penjualan satu produk atau layanan dengan membeli produk atau layanan lainnya.
- Persyaratan atau Paket Lengkap—Mengharuskan pelanggan membeli lini lengkap atau paket produk tertentu agar berhak membeli produk terpisah dalam lini produk tersebut.
- Transaksi Imbal Balik—Setiap perjanjian dengan pelanggan yang menyebutkan, “Saya akan membeli dari Anda asalkan Anda membeli dari saya.”

- Pembatasan Wilayah dan Pelanggan—Membatasi kebebasan distributor untuk menjual kembali di luar wilayah yang ditetapkan atau kepada pelanggan atau kategori pelanggan tertentu.

Pembatasan vertikal tersebut tidak akan secara otomatis melanggar undang-undang antimonopoli, dengan ketentuan pembatasan diatur secara independen (bukan sebagai bagian dari perjanjian dengan pesaing). Sebenarnya, hukum mengakui bahwa pembatasan tersebut dapat menggalakkan persaingan antarmerek dan benar-benar sah. Karena sulit untuk membedakan perilaku melanggar hukum ini dari perilaku yang sah, Anda harus berkonsultasi dengan Departemen Hukum Avient sebelum memberlakukan jenis pembatasan ini.

4. **Monopolisasi**—Penyalahgunaan kekuatan pasar. Banyak undang-undang Antimonopoli, termasuk Undang-Undang Sherman, melarang monopolisasi yang melanggar hukum dan konspirasi untuk memonopoli pasar untuk produk atau layanan apa pun. Penguasaan pasar saja bukan merupakan pelanggaran undang-undang; diperlukan beberapa elemen yang disengaja atau pemeliharaan penguasaan tersebut, bahkan melalui tindakan yang sah secara hukum. Bahkan tanpa kekuatan pasar, mendominasi pasar, mengendalikan harga pasar, atau mengecualikan perusahaan lain dari pasar dengan maksud tertentu untuk mencoba mendapatkan monopoli dianggap melanggar hukum. Misalnya, ketika perusahaan memiliki kedudukan pasar yang substansial, mencoba menutup saluran distribusi atau sumber pasokan pesaing untuk mendorong pesaing keluar dari bisnis dianggap melanggar hukum. Penetapan harga di bawah biaya merupakan bukti penetapan harga agresif serta dapat ditindaklanjuti berdasarkan undang-undang negara bagian tertentu. Adanya niat yang diperlukan untuk menjatuhkan atau menghilangkan pesaing biasanya dibuktikan melalui bukti situasional. Jika dapat ditunjukkan bahwa tidak ada pembenaran bisnis untuk suatu tindakan selain untuk menjatuhkan pesaing, maka niat tersebut dapat diasumsikan. Untuk menghindari tuduhan tersebut, Anda tidak boleh terlibat dalam perilaku kompetitif yang tidak dapat dibenarkan dengan pertimbangan bisnis yang logis.

Karyawan Avient harus mengetahui jika mereka bekerja di pasar tempat Avient memiliki kekuatan monopoli (kemampuan untuk menaikkan harga atau mengecualikan pesaing secara unilateral) atau pangsa pasar yang menunjukkan kekuatan monopoli

(pangsa pasar di atas 40%). Di pasar tersebut, Anda harus berkonsultasi dengan Departemen Hukum Avient sebelum melakukan pembatasan vertikal apa pun yang dijelaskan di atas. Perilaku “wajar” dan “sah” yang dilakukan oleh perusahaan dengan kekuatan pasar yang lebih sedikit dapat memiliki risiko antimonopoli signifikan jika dilakukan oleh pesaing dengan kekuatan monopoli.

Selain itu, Anda harus berkonsultasi dengan Departemen Hukum Avient sebelum menetapkan harga produk pada atau di bawah biaya variabel. Ini merupakan masalah khususnya jika terdapat kekuatan monopoli atau pangsa pasar yang tinggi di pasar barang terkait.

Monopolisasi mengacu pada kepemilikan kekuatan pasar, sering kali karena pangsa pasar yang dominan, dan perilaku untuk mempertahankan atau meningkatkan kekuatan tersebut. Kekuatan pasar umumnya merupakan kekuatan untuk mengendalikan harga atau mengecualikan pihak lain dari pasar.

5. **Diskriminasi harga.** Kategori pelanggaran antimonopoli lainnya (berdasarkan Undang-Undang Robinson-Patman) melibatkan diskriminasi harga atau persyaratan penjualan. Pelanggaran dapat terjadi, baik dalam penjualan kepada pelanggan ataupun dalam pembelian dari pemasok. Berdasarkan hukum, harga atau persyaratan penjualan wajar atau tidak wajar, tidak lagi penting saat kemampuan pesaing untuk bersaing dirugikan. Oleh karena itu, konsultasi dengan Departemen Hukum Avient harus dilakukan sebelum menerbitkan daftar harga yang memuat diskon kuantitas; dan sebelum menawarkan harga atau persyaratan penjualan diskriminatif yang dapat merugikan pelanggan.

Anda juga harus berkonsultasi dengan Departemen Hukum Avient jika Anda bekerja dalam situasi berisiko tinggi berikut:

- Diskriminasi Harga—Memberikan harga yang berbeda kepada pelanggan yang bersaing untuk produk yang sama.
- Potongan Khusus—Menawarkan layanan, diskon, pembayaran, atau bantuan khusus lain kepada satu pelanggan yang tidak ditawarkan secara proporsional dan setara kepada pesaing pelanggan tersebut.

- Tanggung Jawab Pembeli—Setiap transaksi saat Perusahaan dengan sengaja menerima, atau secara sengaja mencoba menerima, harga atau persyaratan penjualan diskriminatif dari pemasok.

Apa yang dimaksud dengan Diskriminasi Harga?

Diskriminasi harga yang melanggar hukum dapat terjadi ketika penjual mengenakan harga tertentu untuk suatu produk kepada pelanggan, tetapi mewajibkan pelanggan lain yang bersaing dengan pelanggan pertama membayarkan harga lebih tinggi bagi produk yang sama. Namun demikian, penjual tidak dianggap melanggar hukum saat mengenakan harga yang lebih tinggi kepada pelanggan pengguna akhir daripada harga yang diberikan kepada distributor, sebab kedua pembeli ini berada pada tingkat yang berbeda di rantai distribusi. Dengan kata lain, mereka berada dalam kelas pelanggan yang berbeda, dan tidak saling bersaing. Diskriminasi yang melanggar hukum juga dapat terjadi ketika terdapat perbedaan dalam persyaratan pembayaran, pengiriman, atau ketentuan penjualan lainnya yang merugikan pembeli yang bersaing. Undang-Undang Robinson-Patman juga mewajibkan potongan dan layanan promosi tersedia secara proporsional bagi pelanggan yang bersaing. Menurut Undang-Undang Robinson-Patman, pembeli yang secara sengaja membujuk dengan kata-kata, tindakan, atau pernyataan, ataupun yang menerima harga diskriminatif yang melanggar hukum dari penjual juga dianggap melanggar hukum.

Kesimpulan

Kebijakan Antimonopoli ini dimaksudkan untuk membantu Anda lebih memahami area berbahaya di bidang antimonopoli. Anda tidak diharapkan menjadi pakar hukum antimonopoli. Anda harus memahaminya untuk dapat meminta panduan dari Departemen Hukum Avient saat Anda mengalami situasi yang dapat melanggar undang-undang antimonopoli. Anda juga harus memeriksa daftar periksa terlampir untuk mendapatkan panduan lebih lanjut. Terakhir, Anda harus mengenali tingkat keparahan sanksi di bidang ini, dan bahwa Avient tidak akan membiarkan segala penyimpangan dari persyaratan Kebijakan Antimonopoli ini atau ketentuan hukum.

Melaporkan Kemungkinan Pelanggaran

Setiap karyawan yang memiliki alasan untuk meyakini pelanggaran terhadap Kebijakan ini telah terjadi, atau mungkin terjadi, harus segera melaporkan kekhawatiran mereka kepada setiap atau semua sumber daya di bawah ini agar penyelidikan menyeluruh dapat dilakukan.

- Supervisor Anda atau manajer Avient
- Pejabat Etika Perusahaan melalui email di ethics.officer@avient.com
- Penasihat Umum Avient melalui email di legal.officer@avient.com
- Setiap anggota departemen Hukum
- Saluran Langsung Etika Avient

Saluran Langsung Etika Avient

Saluran Langsung Etika tersedia secara global dalam lebih dari 20 bahasa, 24 jam sehari, 7 hari seminggu, melalui telepon dan situs web. Perusahaan independen menerima semua laporan situs web dan telepon yang diterima oleh Saluran Langsung Etika, lalu melaporkan informasi tersebut kepada Pejabat Etika Perusahaan. Semua laporan akan dijaga kerahasiaannya semaksimal mungkin. Situs web Saluran Langsung Etika dapat ditemukan di avient.ethicspoint.com. Anda dapat mengajukan pertanyaan atau keluhan dari situs web ini, atau dengan menghubungi saluran langsung pihak ketiga di nomor telepon khusus negara yang tercantum di situs web.

Perlindungan dari Pembalasan Dendam

Dilarang keras melakukan pembalasan dendam dalam bentuk apa pun terhadap karyawan yang telah, dengan iktikad baik, melaporkan pelanggaran atau kemungkinan pelanggaran terhadap Kebijakan ini. Karyawan yang melanggar Kebijakan ini akan dikenakan tindakan disipliner, hingga dan termasuk pemecatan.

Saluran Langsung Etika

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

Telepon

1-877-228-5410



Daftar Periksa Antimonopoli

1. Senantiasa **bersaing** dengan gigih dan mandiri. Senantiasa bertindak dengan cara yang akan menunjukkan kepada semua orang bahwa Anda bersaing dengan gigih. Hindari kontak yang tidak perlu dengan pesaing.
2. **Jangan** menandatangani perjanjian formal atau tidak formal apa pun, “kesepakatan lisan”, “kesepakatan jabat tangan”, atau bahkan berdiskusi dengan pesaing terkait topik seperti harga, laba, biaya, persyaratan atau ketentuan penjualan, penawaran, produksi, wilayah pemasaran, atau pelanggan. Hindari adanya kesan perjanjian tersebut dan hindari situasi saat perjanjian tersebut dapat terjadi.
3. **Jangan** berkomunikasi dengan pesaing mengenai aspek penawaran apa pun. Jangan mendapatkan informasi (khususnya informasi harga) secara langsung dari pesaing.
4. **Jangan** bertukar informasi sensitif secara kompetitif dengan pesaing. Catat dan dokumentasikan sumber informasi Anda tentang pesaing dalam berkas Anda (jika konteksnya tidak jelas). Selain itu, dokumentasikan dasar setiap keputusan bisnis independen yang ke depannya dapat dicurigai, sehingga terdapat catatan yang jelas bahwa keputusan itu tidak dicapai berdasarkan kesepakatan dengan pesaing.
5. **Jangan** terlibat dalam keadaan yang dapat memberikan atau menyiratkan kesan adanya kesepakatan dengan pesaing. Jangan melakukan apa pun yang membuat Anda merasa tidak nyaman jika melihatnya diberitakan di halaman depan jurnal dagang atau surat kabar. Senantiasa bertindak dengan cara yang akan membuktikan kepada semua orang bahwa Anda bersaing dengan kuat.
6. **Jangan** menghadiri pertemuan dengan pesaing (termasuk pertemuan asosiasi dagang) yang membahas harga atau topik mana pun di atas.
7. **Segera** undur diri dari pertemuan apa pun dengan pesaing yang membahas harga atau salah satu topik di atas, dan buat keputungan Anda dari pertemuan atau diskusi tersebut cukup jelas, sehingga mereka yang hadir akan cenderung mengingat keputungan Anda. (Dengan kata lain, jangan hanya “membiarkan insiden berlalu begitu saja”) Dokumentasikan insiden tersebut, termasuk jawaban terhadap hal berikut: siapa yang hadir dalam pertemuan, kapan dan di mana pertemuan dilaksanakan, serta apa yang terjadi dalam pertemuan tersebut.
8. Segera **beri tahu** Departemen Hukum Avient setelah Anda menghadiri pertemuan yang membahas salah satu dari topik tersebut.
9. **Hormati kebebasan pelanggan Anda**; jangan pernah memaksakan pembatasan harga, wilayah, pelanggan, atau penggunaan akhir atas kemampuan pelanggan Anda untuk menjual kembali produk Avient tanpa persetujuan sebelumnya dari Departemen Hukum Avient.
10. **Jangan** menandatangani perjanjian, kesepakatan, atau diskusi apa pun dengan pelanggan mengenai pemilihan atau pengakhiran pelanggan lain atau persyaratan yang dilakukan atau mungkin dilakukan Avient dengan pelanggan lain, termasuk produk apa yang dijual, kepada siapa, pada harga berapa, dan di wilayah atau pasar mana.
11. **Berkonsultasilah** dengan Departemen Hukum Avient sebelum memberhentikan agen, dealer, atau distributor mana pun.
12. Kecuali jika Anda mendapatkan persetujuan sebelumnya dari Departemen Hukum Avient untuk melakukannya, **jangan** berupaya mendapatkan kesepakatan dari pelanggan bahwa pihaknya akan membeli semua kebutuhan produk tertentu hanya dari Avient, bahwa mereka akan bertransaksi secara eksklusif dengan Avient, atau tidak akan membeli atau menangani produk pesaing. Selain itu, jangan meminta pelanggan untuk membeli satu produk atau layanan sebagai syarat penjualan produk atau layanan lainnya kepada pelanggan tanpa persetujuan sebelumnya dari Departemen Hukum Avient.
13. **Hindari taktik** yang dapat dianggap dirancang untuk mengecualikan semua atau sebagian besar persentase pesaing Avient dalam lini bisnis apa pun dari pasar atau yang dapat dianggap sebagai upaya antipersaingan untuk menghancurkan pesaing tertentu atau mengendalikan harga. Berkonsultasilah dengan Departemen Hukum Avient jika Anda memiliki pertanyaan apa pun.
14. Kecuali jika Anda mendapatkan persetujuan sebelumnya dari Departemen Hukum Avient, **jangan** menawari pelanggan atau distributor independen yang berbeda pada tingkat distribusi yang sama dengan harga, diskon, rabat, atau persyaratan penjualan lain yang berbeda

untuk produk yang sama atau serupa, kecuali jika hal tersebut diperlukan untuk menyamai harga atau persyaratan penjualan serupa yang didokumentasikan yang ditawarkan kepada distributor itu oleh pesaing, atau terdapat biaya yang lebih rendah untuk melayani pelanggan yang ditawari harga lebih rendah (misalnya, biaya pengiriman yang lebih rendah karena jarak pelanggan). Bahkan, pertama-tama, Anda harus mengupayakan untuk memverifikasi dan mendokumentasikan harga yang bersaing sebelum menawarkan harga yang lebih rendah kepada distributor untuk menyamai harga yang kompetitif tersebut; namun demikian, jangan mencoba memverifikasi harga yang bersaing dengan langsung menghubungi pesaing. Dalam kasus seperti itu, Anda boleh “menyamai” harga yang kompetitif, tetapi tidak boleh “mengalahkannya”.

15. **Jangan** menyediakan layanan teknis, iklan, materi promosi, atau potongan layanan iklan atau promosi kepada satu distributor independen, kecuali jika Anda menyediakan layanan, materi, atau potongan tersebut kepada semua distributor yang bersaing dengan setara dan proporsional. Program tersebut harus ditinjau oleh Departemen Hukum Avient sebelum diterapkan.

16. **Hindari setiap pemasaran atau program lain yang dapat dianggap tidak adil atau menipu.** Selalu taati prinsip kejujuran, kelugasan, dan keterbukaan dalam penjualan produk Perusahaan, termasuk iklan dan promosi produk tersebut.

17. **Jangan** bergabung dengan asosiasi perdagangan atau standar tanpa persetujuan yang sesuai. Umumnya, kebijakan Avient hanya memperbolehkan untuk bergabung dengan asosiasi perdagangan dan standar jika kelompok tersebut memberikan manfaat signifikan demi membenarkan waktu dan biaya keanggotaan atau dukungan tersebut.

18. Personel Avient harus **selalu mempertimbangkan peraturan dan perundang-undangan asing dalam bidang antimonopoli.** Divisi atau anak perusahaan yang beroperasi di luar Amerika Serikat harus mengetahui dan menaati undang-undang, aturan, peraturan, dll. yang berlaku saat menjalankan bisnis di luar negeri, di samping mematuhi pedoman antimonopoli Perusahaan

19. **Jangan** secara tidak langsung melakukan tindakan yang tidak boleh Anda lakukan secara langsung. Periksa alasan Anda untuk terlibat dalam perilaku

tertentu. Apabila itu dilakukan untuk mencapai hasil yang dilarang dengan cara yang seolah-olah diizinkan oleh hukum, jangan melakukannya.

a. Anggaplah semua hal yang Anda lakukan atau katakan akan bersifat publik. Semakin besar potensi merugikan dari tindakan atau perilaku tersebut, semakin besar kemungkinan orang lain akan menulis atau mengingatnya. Apabila Anda tidak dapat – atau tidak ingin – menjelaskan kepada publik alasan hal yang Anda lakukan atau katakan, jangan melakukan atau mengatakannya.

b. Berhati-hatilah agar dokumen apa pun (termasuk memorandum internal dan surat elektronik) yang Anda siapkan tidak dapat disalahartikan. Sampaikan maksud Anda dengan tepat dalam bahasa yang cermat dan akurat, sehingga tidak dapat diinterpretasikan dengan buruk. Jangan berspekulasi tentang tindakan pesaing di masa mendatang, sehingga menciptakan kesan yang salah bahwa Anda berkomunikasi dengan pesaing. Anggap dokumen perusahaan akan sampai di tangan pemerintah atau pihak lawan jika terjadi litigasi. Ingatlah bahwa catatan yang ditulis dalam margin dokumen dan komunikasi tertulis informal lainnya dapat disalahartikan dan, oleh karena itu, jauh lebih merugikan daripada dokumen resmi.

c. Dalam tulisan Anda, hindari kata-kata atau frasa “bersalah”, seperti “harap musnahkan setelah membaca.” Hindari penggunaan kata-kata kuat yang misalnya menekankan pangsa “pasar”, atau yang mungkin menyiratkan keinginan untuk “mendominasi”, “membuat mereka bangkrut”, atau “menumpas persaingan.” Alih-alih bicarakan tentang “bersaing,” “melayani pelanggan dengan lebih baik,” “proposisi nilai Avient,” dan “menarik pelanggan”.

20. Hubungi Departemen Hukum Avient jika Anda memiliki pertanyaan apa pun tentang kepatutan dari tindakan apa pun yang sedang Anda pertimbangkan.

Referensi Cepat: ANJURAN dan LARANGAN Antimonopoli

ANJURAN

- ✓ Segera laporkan ke Departemen Hukum Avient secara tertulis tentang kontak oleh pesaing yang meminta atau menyampaikan penetapan harga atau informasi sensitif secara kompetitif lainnya.
- ✓ Segera hentikan percakapan apa pun ketika pesaing memunculkan masalah penetapan harga, atau topik terlarang lainnya, dan laporkan upaya percakapan tersebut secara tertulis ke Departemen Hukum Avient.
- ✓ Dokumentasikan sumber dan tanggal penerimaan semua daftar harga pesaing dan data kompetitif lainnya yang terkandung dalam berkas Anda.
- ✓ Segera tinggalkan pertemuan ketika pesaing membahas harga atau pelanggan. Setelah beranjak, segera tulis catatan mengenai waktu, tempat, dan pihak yang terlibat dalam diskusi, tanda tangani dan bubuhi tanggal pada catatan tersebut, lalu kirimkan ke Departemen Hukum Avient.
- ✓ Berkonsultasilah dengan Departemen Hukum Avient sebelum melakukan transaksi bisnis dengan pesaing

DILARANG

- × Mendiskusikan harga (masa lalu, saat ini, masa depan), strategi penetapan harga, tender atau penawaran, persyaratan atau ketentuan penjualan, pelanggan, atau sejenisnya dengan pesaing.
- × Bertukar harga atau informasi kompetitif lainnya, baik secara langsung ataupun melalui perantara yang disepakati, dengan pesaing.
- × Menanyakan kepada pesaing mengenai penetapan harga atau informasi kompetitif lainnya atau menyampaikan harga terkini atau harga prospektif Perusahaan kepada pesaing atas permintaan pesaing atau sebaliknya.
- × Membahas dengan pesaing mana pun mengenai pelanggan yang tidak ingin dilibatkan dalam penjualan oleh Perusahaan, atau pemasok yang tidak ingin dilibatkan dalam pembelian oleh Perusahaan.
- × Menyepakati untuk membagi wilayah, produk, atau pelanggan dengan pesaing.
- × Menyepakati, mendesak, atau memberi tahu siapa pun untuk tidak bertransaksi dengan orang lain.
- × Membahas informasi pemasaran atau perencanaan strategis tertentu, termasuk kapasitas/penggunaan saat ini, pengembangan fasilitas, rencana pasar atau produk mendatang, atau informasi kompetitif sensitif lainnya.

Apabila Anda hadir saat pesaing membahas topik ini, segera tinggalkan ruangan. Segera hubungi Departemen Hukum Avient dan dokumentasikan insiden tersebut.



www.avient.com

Amerika Utara

Kantor Pusat Global Avon Lake,
Amerika Serikat

33587 Walker Road Avon Lake,
OH, Amerika Serikat 44012

Nomor Bebas Pulsa:
+1 866 765 9663

Nomor Telepon: +1 440 930 1000
Faks: +1 440 930 3064

Asia Pasifik

Kantor Pusat Regional Shanghai,
Tiongkok

2F, Block C 200 Jinsu Road
Pudong, 201206 Shanghai,
Tiongkok

Telepon: +86 (0) 21 6028 4888
Faks: +86 (0) 21 6028 4999

Amerika Selatan

Kantor Pusat Regional
Sao Paulo, Brasil

Av. Francisco Nakasato, 1700
13295-000 Itupeva Sao Paulo,
Brasil

Telepon: +55 11 4593 9200

Eropa

Kantor Pusat Regional
Pommerloch, Luksemburg

19 Route de Bastogne
Pommerloch, Luksemburg,
L-9638

Telepon: +352 269 050 35
Faks: +352 269 050 45