



Глобальная антимонопольная политика компании Avient



Обновлена: февраль 2021 г.

Содержание

Общие сведения о политике	1
Общий обзор Антимонопольного законодательства США	2
Нарушения антимонопольного законодательства	3
Потенциальные проблемные области в сфере антимонопольного законодательства	3
Заключение	6
Фиксация возможных нарушений	7
Горячая линия по вопросам этики компании Avient	7
Защита от преследований	7
Контрольный список по соблюдению требований антимонопольного законодательства	8
Краткий справочник: Что следует и не следует делать в рамках антимонопольной политики	10

Руководство по нормативно-правовому соответствию

Компания Avient привержена созданию справедливой конкуренции и свободного предпринимательства на рынке. По этой причине Компания разработала и адаптировала настоящую Глобальную антимонопольную политику (далее — «Антимонопольная политика») для предотвращения применения антиконкурентных методов, обеспечения соблюдения применимых законов и сохранения своей репутации. Компания Avient намерена вести свой бизнес честно и добросовестно, в соответствии с самыми высокими этическими стандартами, соблюдая все антимонопольные законы.

Данная Политика закрепляет позицию компании Avient по содействию свободной и справедливой конкуренции, а также обязательства Компании по соблюдению всех применимых законов и нормативных актов. Как компания, основанная в США и осуществляющая свою деятельность во всем мире, Avient соблюдает нормы поведения, установленные Законом Шермана, Законом Клейтона, Законом Робинсона-Патмана и Законом «О Федеральной торговой комиссии», а также местные антимонопольные законы во всех странах, в которых Компания осуществляет деятельность (в совокупности — «Антимонопольное законодательство»).

Данная Антимонопольная политика дополняет раздел «Конкуренция» Кодекса поведения компании Avient. При возникновении вопросов относительно данной Политики и ее применения в определенных обстоятельствах обращайтесь в юридический отдел компании Avient.

Общие сведения о политике

Антимонопольное законодательство защищает конкуренцию. Оно отражает убежденность в том, что конкурентные рынки предоставят покупателям лучшие продукты и услуги по самым низким ценам. Важность соблюдения федерального, регионального и иностранного антимонопольного законодательства трудно переоценить. За нарушение антимонопольного законодательства компанией Avient и вами лично предусмотрено уголовное и административное наказание. Даже если не принимать во внимание вопросы юридической ответственности, соблюдение антимонопольного законодательства соответствует обязательству компании Avient относительно этического поведения.

Данная Антимонопольная политика распространяется на всех работников компании Avient и ее дочерних компаний, подразделений и совместных предприятий, включая всех руководителей, сотрудников, агентов и прочих третьих лиц, действующих от имени компании Avient во всем мире. Каждый сотрудник, работающий в компании Avient или действующий от ее имени, несет персональную ответственность и принимает на себя обязательства соблюдать Антимонопольную политику и осуществлять коммерческую деятельность компании Avient этично и в соответствии с законом. Антиконкурентные методы недопустимы и могут нанести урон репутации, привести к уголовному преследованию или другим серьезным последствиям, как для отдельных сотрудников, так и для компании Avient. Компания будет применять ко всем сотрудникам, вовлеченным в антиконкурентную деятельность, дисциплинарные меры вплоть до увольнения.

Знаете ли вы, что...

Нарушения могут привести к наложению штрафов в миллионы долларов и лишению свободы отдельных лиц. Поскольку антимонопольное законодательство имеет столь важное значение, а последствия нарушения настолько серьезны, настоящая Антимонопольная политика должна строго соблюдаться. Ни одно должностное лицо, сотрудник или агент Компании не могут санкционировать, разрешать или поощрять любое поведение, противоречащее настоящей Антимонопольной политике или антимонопольному законодательству.

Ниже представлено краткое содержание антимонопольных законов США, но сотрудники должны знать, что существуют антимонопольные законы штатов, и на сегодняшний день многие зарубежные страны имеют собственное антимонопольное законодательство, которое должно быть изучено в связи с любой международной предпринимательской деятельностью. Это краткое содержание не является всеобъемлющим. Несмотря на то, что не предполагается, что вы станете специалистом во всех аспектах антимонопольного законодательства, сотрудники должны иметь достаточный уровень осведомленности относительно настоящей Антимонопольной политики для выявления потенциальных проблем в данной области и обращения за советом в юридический отдел компании Avient.

Общий обзор Антимонопольного законодательства США

Антимонопольное законодательство США имеет широкую сферу применения. Учреждения США, которые обеспечивают их соблюдение, без колебаний применяют эти законы к антиконкурентной деятельности за рубежом. Кроме того, большинство зарубежных стран имеют собственное антимонопольное законодательство или законодательство о защите конкуренции. Иногда эти законы имеют более широкую сферу действия, чем законодательство США.

В любом случае антиконкурентные методы ведения деятельности, которые могут негативно сказаться на внутренней или внешней торговле, нарушают антимонопольное законодательство США, вне зависимости от места осуществления деятельности или национальной принадлежности участвующих людей.

Примеры недопустимого поведения:

- сговоры о фиксировании цен на производимые или продаваемые товары;
- сговоры с целью участия в тендерах проектов;
- сговоры о разделе географических регионов;
- сговоры о распределении покупателей;
- монополистические практики, например искусственное занижение или завышение цен либо отказ от ведения деятельности на рынке США.

Федеральное антимонопольное законодательство США включает ряд нормативных актов, главным образом Закон Шермана, Закон Клейтона, Закон Робинсона-Патмана и Закон «О Федеральной торговой комиссии». У каждого из них свой собственный подход, а вместе они являются основой антимонопольного законодательства США и фундаментом для множества глобальных законов.

1. Закон Шермана:

- запрещает соглашения, которые необоснованно ограничивают торговлю (включая фиксирование цен, ограничение объема производства, распределение покупателей или территорий между конкурентами, коллективные бойкоты и некоторые ограничения распределения и лицензирования);
- объявляет незаконными монополии, а также попытки и сговоры с целью монополизации (даже безуспешные).

2. Закон Клейтона запрещает следующее:

- некоторые соглашения, исключительные отношения и договоры с обязательством приобретения товаров/услуг только у определенного поставщика;
- некоторые слияния и поглощения среди конкурирующих фирм, которые незаконно наносят вред конкуренции;
- исполнение одним физическим лицом обязанностей руководителя или сотрудника в конкурирующих компаниях.

3. Закон Робинсона-Патмана запрещает следующее:

- ценовую дискриминацию, дискриминацию при оказании рекламных услуг и предоставлении скидок конкурирующим покупателям, если удовлетворены определенные юрисдикционные требования и не применяется ни одна из защитных мер Закона;
- стимулировать или сознательно допускать установление дискриминационной цены.

4. Закон «О Федеральной торговой комиссии» запрещает следующее:

- деятельность, которая противоречит букве и духу других антимонопольных законов;
- недобросовестную или мошенническую практику в отношении покупателей, например мошенническая реклама или маркировка, несообщение о дефектах товаров и недостоверная кредитная информация.

Антимонопольное законодательство имеет каждый штат США, а также более 100 зарубежных стран. Сюда входит Европейский союз и большинство его государств-членов, а также Канада, Китай, Япония и Австралия. Антимонопольные вопросы, обсуждаемые в настоящей Политике, касаются в целом большинства антимонопольных и связанных с конкуренцией законов во всем мире. Всякий раз, когда ожидается участие в деятельности, несущей риски в антимонопольной сфере, на территории США или за ее пределами, необходимо заранее консультироваться с юридическим отделом компании Avient.

Знаете ли вы, что...

Бойкот — это отказ вести дела с группой поставщиков или покупателей. Сюда входят сговоры, по которым один конкурент отказывается вести дела с конкретным покупателем или поставщиком по письменной или устной договоренности о том, что их конкурент поступит аналогичным образом.

Сговор о навязывании принудительного товара — практика, предусматривающая продажу продукта по соглашению с покупателем при условии приобретения другого «навязываемого» товара.

Нарушения антимонопольного законодательства

Серьезная конкуренция на рынке полезна для бизнеса и покупателей. Она стимулирует инновации, расширяет выбор и повышает качество товаров и услуг по более низким ценам.

Однако когда конкуренции угрожает недобросовестная или незаконная деловая практика, начинает действовать антимонопольное законодательство. Антимонопольные законы могут быть сложными и изложены в общих чертах. Нарушения могут произойти без коррупционного умысла и привести к серьезным последствиям для вас и Компании.

Например, фиксирование цен является правонарушением, наказуемым лишением свободы и огромными штрафами (до 1 млн долларов США для физических лиц и более 100 млн долларов США для компаний). Даже видимость противоконкурентной деятельности может привести к обвинению компаний и физических лиц в нарушении антимонопольного законодательства. Ниже представлены некоторые основные области, о которых следует знать.

Знаете ли вы, что...

«Сговор на торгах» — когда вступившие в сговор конкуренты заранее договариваются о том, кто подаст выигрышную заявку на заключение контракта при проведении конкурсных торгов. В некоторых схемах участник торгов, предложивший самую низкую цену, соглашается отозвать свою заявку в пользу следующего участника, предложившего более высокую цену, в обмен на прибыльный субподрядный договор, который делит незаконно полученную более высокую цену между ними.

«Ротация заявок» — когда участники преступного сговора подают заявки, по очереди указывая самую низкую цену. Например, конкуренты могут по очереди заключать контракты в соответствии с суммой контракта, выделяя равные суммы каждому участнику преступного сговора или распределяя объемы, которые соответствуют размеру компаний, участвующих в сговоре. Модель ротации заявок противоречит закону вероятности и предполагает наличие сговора.

«Подавление заявок» — когда один или несколько конкурентов, которые могли бы рассчитывать на участие в торгах или которые ранее подавали заявку, соглашаются воздержаться от подачи заявки или отозвать ранее поданную заявку, чтобы была одобрена заявка означенного выигравшего конкурента.

Потенциальные проблемные области в сфере антимонопольного законодательства

1. **Горизонтальные соглашения.** Наиболее серьезными нарушениями считаются горизонтальные соглашения между конкурентами для ограничения конкуренции. Ниже приведены примеры таких соглашений:

- фиксирование цен — соглашение с конкурентом об установлении цен или ином влиянии на цены, ценовые предложения, положения или условия продаж, предлагаемые покупателям. Следует помнить, что покупатели и поставщики компании Avient также могут быть ее конкурентами;

Следующие три момента требуют особого внимания.

Во-первых, для нарушения закона не обязательно наличие официального письменного соглашения. Вы рискуете быть обвиненными на основании «джентльменского соглашения» или беседы в неформальной обстановке, за которыми последуют параллельные действия, подкрепленные наличием встреч для достижения антиконкурентной цели.

Во-вторых, несмотря на то, что торговые ассоциации и организации, занимающиеся разработкой стандартов, могут иметь законную выгоду, они, по определению, подразумевают проведение заседаний и дискуссий с конкурентами. Не следует вступать в торговые ассоциации и организации или посещать соответствующие мероприятия, занимающиеся разработкой стандартов, если для этого нет определенной законной выгодной цели. В начале каждого заседания также необходимо напоминать о его целях. Кроме того, если вы вступаете в такую организацию или ассоциацию, вам следует соблюдать осторожность не только в ходе официальных заседаний, но и на любой неформальной встрече.

В-третьих, вне зависимости от ситуации, никогда не обсуждайте с конкурентами цены, условия продаж, уровни производства, распределение клиентов или рынков. Если в вашем присутствии конкурент поднимает любую из этих тем, немедленно покиньте помещение. Свяжитесь с юридическим отделом компании Avient при первой возможности и задокументируйте этот инцидент, в том числе ответы на следующие вопросы:

- Кто присутствовал на заседании?
- Когда и где состоялось заседание?
- Что произошло на заседании?

Юридический отдел компании Avient поможет вам защитить себя и Компанию, если позднее возникнут вопросы.

- ограничения производства — соглашения с конкурентами об ограничении производства для ограничения запасов и удержания высоких цен;
- ограничения качества — соглашения с конкурентами об ограничении конкуренции на основании качества продукции;
- раздел рынков — соглашение с конкурентом о разделе рынков путем распределения территорий сбыта, номенклатуры товаров или путем определенного раздела или распределения покупателей или поставщиков;
- отказ от ведения дел — соглашение с конкурентом о бойкоте или отказе от ведения дел с третьей компанией.

2. Контакты с конкурентами. При обычном ведении дел вы можете контактировать с конкурентами. В ряде случаев, вашими конкурентами могут быть ваши клиенты. Следует проявлять большую осторожность при взаимодействии с конкурентами. Вы не только не должны договариваться с конкурентом о любых действиях, которые могли бы уменьшить конкуренцию, но и должны избегать даже видимости взаимодействия с конкурентами относительно цен, скидок, ценовых предложений, уровня производства, положений или условий продаж или распределения клиентов или рынков. **Вы можете быть обвинены на основании кажущихся действий — на основании того, что прокурор или присяжные думают, что вы сделали — даже если вы невиновны.** По этой причине избегайте ненужных контактов с конкурентами.

3. Вертикальные ограничения. Вертикальные ограничения включают в себя любую практику, которая ограничивает свободу действий покупателя или дистрибьютора в отношении того, где и у кого они могут покупать или кому они могут перепродавать товары, а также в отношении цены на перепродажу товаров. Типы вертикальных ограничений:

- цена перепродажи — сговор с покупателем о фиксировании или ином влиянии на цены, положения или условия перепродажи;
- исключительные отношения — сговор, который запрещает покупателю приобретать товары конкурента;
- навязываемые товары — продажа одного товара или услуги при условии приобретения другого товара или услуги;

- требования приобретения всей линейки товаров или группирование — требование, чтобы покупатель приобрел всю линейку товаров или набор товаров для получения права на приобретение отдельного продукта из этой линейки;
- ведение дел на основе взаимности — любой сговор с покупателем по принципу «я куплю у вас, если вы купите у меня»;
- ограничения в отношении территории и покупателей — ограничение свободы дистрибьютора на перепродажу за пределами назначенной территории или определенным покупателем или категориям покупателей.

Если ограничения устанавливаются самостоятельно (а не как часть сговора с конкурентами), такие вертикальные ограничения не будут автоматически нарушать антимонопольное законодательство. Фактически, закон признает, что такие ограничения могут поощрять конкуренцию между товарными знаками и быть совершенно законными. Поскольку может быть трудно отличить противоправное поведение такого вида от правомерных действий, следует проконсультироваться с юридическим отделом компании Avient перед наложением каких-либо из этих ограничений.

4. **Монополизация** — злоупотребление доминирующим положением. Многие Антимонопольные законы, в том числе Закон Шермана, запрещают незаконную монополизацию и сговор о монополизации рынка для любых товаров или услуг. Простое доминирование на рынке не является нарушением закона. Требуется любой элемент злонамеренного получения или поддержания этого положения даже с помощью действий, которые сами по себе являются законными. Даже без доминирующего положения может быть признано незаконным совершение действий для занятия доминирующего положения на рынке, управления рыночными ценами или лишения других компаний выхода на рынок с конкретным намерением попытаться получить монополию. Например, если компания занимает прочное положение на рынке, попытка закрыть каналы сбыта или источники поставки конкурента в целях его вытеснения из бизнеса будет считаться незаконной. Установление цены ниже себестоимости является доказательством хищнического поведения и может преследоваться в соответствии с конкретными государственными законами. Обязательное наличие намерения

причинить ущерб или устранить конкурента обычно доказываются с помощью косвенных улик. Если можно доказать, что не было никакого продиктованного деловыми соображениями обоснования, кроме причинения ущерба конкуренту, можно предположить наличие намерения. Во избежание такого обвинения никогда не участвуйте в конкурентной деятельности, которая не может быть оправдана разумными коммерческими соображениями.

Сотрудники компании Avient должны знать, работают ли они на рынке, где Avient имеет монопольное право (возможность в одностороннем порядке повышать цены или устранять конкурентов), или занимают часть рынка, свидетельствующую о монопольном положении (доля рынка более 40%). На таких рынках следует строго соблюдать требование о консультировании с юридическим отделом компании Avient до установления любого вертикального ограничения, описанного выше. Поведение, которое считалось бы разумным и законным для компании с меньшей долей рынка, может представлять существенный риск нарушения антимонопольного законодательства, если будет исходить от конкурента с доминирующим положением.

Кроме того, перед установлением цен на товары на уровне или ниже переменных затрат следует проконсультироваться с юридическим отделом компании Avient. Это особенно актуально при наличии доминирующего положения или большой доли на рынке соответствующей продукции.

Монополизация означает обладание доминирующим положением, зачастую вследствие преобладающей доли рынка, и ведет к сохранению или расширению этой власти. Доминирующее положение в целом является возможностью контролировать цены или вытеснять конкурентов с рынка.

5. **Ценовая дискриминация.** К другой категории нарушения антимонопольного законодательства (в соответствии с законом Робинсона-Патмана) относится дискриминация в отношении цен или условий торговли. Нарушения возможны как при продаже покупателям, так и при закупке у поставщиков. Если конкурентоспособности конкурента нанесен вред, по закону не важно,

являлась ли цена или условия продажи разумными или необоснованными. Следовательно, необходимо проконсультироваться с юридическим отделом компании Avient до опубликования любых прайс-листов, которые содержат скидки за количество, а также до предложения любых дискриминационных цен или условий продажи, которые могут нанести ущерб покупателю.

Необходимо также проконсультироваться с юридическим отделом компании Avient при ведении деятельности в любых из перечисленных ниже ситуаций, сопряженных с высокой степенью риска:

- ценовая дискриминация — назначение конкурирующим покупателям различных цен на один и тот же товар;
- специальные скидки — предложение любых специальных услуг, скидок, платежей или другой помощи одному покупателю, которые не предоставляются пропорционально на равных основаниях конкурентам этого покупателя;
- ответственность покупателя — любые операции, когда Компания заведомо получает или старается получить дискриминационные цены или условия продажи от поставщика.

Определение ценовой дискриминации

Незаконная ценовая дискриминация возникает, когда продавец устанавливает для одного покупателя одну цену на товар, а для другого покупателя, который является конкурентом первого, — более высокую цену на аналогичный товар. Однако если продавец устанавливает для конечного покупателя более высокую цену, чем для дистрибьютора, поскольку эти два покупателя находятся на разных уровнях цепочки сбыта, это не считается незаконным. Другими словами, они находятся в функционально разных группах покупателей и не конкурируют друг с другом. Незаконная ценовая дискриминация также может возникнуть при наличии различий в условиях оплаты, доставки или других условиях продажи, которые ставят некоторых конкурирующих покупателей в невыгодное положение. Закон Робинсона-Патмана также требует, чтобы скидки за раскрутку и услуги были пропорционально доступны конкурентным покупателям. По закону Робинсона-Патмана столь же незаконным является то, когда покупатель сознательно просит устно, посредством каких-либо действий или через представителей предоставить незаконную дискриминационную цену либо получает ее от продавца.

Заключение

Настоящая Антимонопольная политика предназначена для информирования вас об опасных сферах антимонопольного законодательства. Не предполагается, что вы станете специалистом по антимонопольному законодательству. Вы должны располагать достаточными знаниями для обращения за указаниями в юридический отдел компании Avient, когда сталкиваетесь с ситуацией, в которой может нарушаться антимонопольное законодательство. Для получения дополнительных руководящих указаний рекомендуем также ознакомиться с прилагаемым контрольным списком. И наконец, вы должны учитывать серьезность наказаний в этой области, и что компания Avient не будет потворствовать нарушениям и уклоняться от соблюдения условий настоящей Антимонопольной политики и буквы закона.

Фиксация возможных нарушений

Все сотрудники, у которых есть достаточное основание полагать, что Политика нарушена или может быть нарушена, для запуска расследования должны сообщить об этом одному из указанных ниже лиц.

- ваш непосредственный руководитель или любой руководитель компании Avient;
- руководитель отдела корпоративной этики, адрес электронной почты ethics.officer@avient.com
- главный юрисконсульт компании Avient, адрес электронной почты legal.officer@avient.com
- любой сотрудник юридического отдела;
- горячая линия по вопросам этики компании Avient.

Горячая линия по вопросам этики компании Avient

Горячая линия по вопросам этики работает круглосуточно по всему миру, сообщения принимаются по телефону или через веб-сайт на 20 языках. Все сообщения, полученные по телефону или через веб-сайт горячей линии, обрабатывает независимая компания, которая передает информацию начальнику отдела корпоративной этики. Все отчеты будут носить конфиденциальный характер насколько это возможно. Адрес веб-сайта горячей линии по вопросам этики представлен на avient.ethicspoint.com. Вы можете подать жалобу или сделать запрос через этот веб-сайт, а также позвонив на горячую линию, организованную третьей стороной, по номерам, указанным на сайте для конкретной страны.

Защита от преследований

Строго запрещено преследование в любой форме сотрудника, который добросовестно сообщил о фактическом или возможном нарушении данной Политики. Сотрудники, нарушившие данную Политику, будут подвергнуты дисциплинарным взысканиям вплоть до увольнения.

Горячая линия по вопросам этики компании

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

телефону

1-877-228-5410



Контрольный список по соблюдению требований антимонопольного законодательства

1. Всегда активно и независимо **участвуйте** в конкурентной борьбе. В любых условиях действуйте так, чтобы продемонстрировать каждому энергичное конкурентное поведение. Избегайте ненужного взаимодействия с конкурентами.
2. **Не** вступайте в сговоры (будь то формальные или неформальные), «джентльменские соглашения», «неофициальные договоренности» и даже дискуссии с конкурентами по таким вопросам как цены, прибыль, себестоимость, условия и положения продажи, заявки, производство, маркетинговые территории или покупатели. Избегайте даже видимости такого рода соглашений, а также ситуаций, в которых они могут возникнуть.
3. **Не** общайтесь с конкурентами по каким-либо вопросам тендера. Запрещается иным образом получать информацию (в частности, о цене) непосредственно от конкурентов.
4. **Запрещается** иным образом обмениваться информацией, представляющей особую ценность для конкурентоспособности, с вашими конкурентами. Документально фиксируйте источник сведений о конкурентах (если это не ясно из контекста). Кроме того, фиксируйте основание для любого независимого делового решения, которое в будущем может вызвать подозрение, чтобы не было сомнений в отсутствии сговора с конкурентом.
5. **Запрещается** участвовать в деятельности, которая может породить сговор с конкурентом или позволяет предположить о его наличии. Не делайте ничего, что вам было бы неприятно увидеть на первой странице отраслевого издания или газеты. В любых условиях действуйте так, чтобы доказать каждому энергичное конкурентное поведение.
6. **Не** присутствуйте на встречах с конкурентами (включая собрания торговых ассоциаций), где обсуждаются цены или любые упомянутые выше темы.
7. Немедленно **покиньте** заседание с конкурентами, на котором обсуждаются цены или любые упомянутые выше темы. Сделайте ваш уход с такого заседания достаточно очевидным, чтобы присутствующие могли вспомнить о нем. (Другими словами, не следует уходить «через черный выход».) Задокументируйте этот инцидент, включая ответы на следующие вопросы: кто присутствовал на заседании, когда и где состоялось заседание, и что произошло на заседании.
8. **Проконсультируйтесь** с юридическим отделом компании Avient сразу же после посещения вами любого заседания, где обсуждались какие-либо из этих тем.
9. **Уважайте независимость вашего покупателя;** никогда не устанавливайте ограничения на цены, территории и покупателей или ограничения на возможность вашего покупателя перепродавать товары компании Avient без предварительного одобрения юридического отдела компании Avient.
10. **Не** вступайте в сговоры, соглашения или дискуссии с любыми покупателями относительно выделения других покупателей или прекращения работы с ними или условий, на которых компания Avient ведет дела или может вести дела с любым другим покупателем, в том числе какие товары продаются, кому, по какой цене и на каких территориях или рынках.
11. **Проконсультируйтесь** с юридическим отделом компании Avient перед прекращением работы с любым агентом, дилером или дистрибьютором.
12. Если у вас нет предварительного одобрения юридического отдела компании Avient, **не** пытайтесь получить от покупателя согласие на приобретение конкретного необходимого товара исключительно у компании Avient, ведение дел исключительно с компанией Avient или на то, что покупатель не будет приобретать или иным образом получать конкурентные товары. Кроме того, не следует требовать, чтобы покупатель приобретал некий товар или услугу при условии покупки у вас другого товара или услуги без предварительного одобрения юридического отдела компании Avient.
13. **Избегайте тактик**, которые могут быть истолкованы, как вытеснение с рынка всех конкурентов компании Avient или их значительной части в любом виде деятельности, или которые могут быть истолкованы как попытка монополистического уничтожения конкретного конкурента или управления ценами. При наличии любых вопросов обращайтесь в юридический отдел компании Avient.

14. Если у вас нет предварительного одобрения юридического отдела компании Avient на это, **не** предлагайте различным независимым дистрибьюторам или покупателям на одном уровне дистрибуции разные цены, скидки, бонусы или другие условия продажи одних и тех же или аналогичных товаров, за исключением тех случаев, когда необходимо соблюдать задокументированные аналогичные цены и условия продажи, которые предлагаются этому дистрибьютору конкурентом, или имеется очевидно более низкая стоимость обслуживания покупателя, обеспечивающая более низкую цену (например, более низкая стоимость доставки из-за близости покупателя). Даже в первом случае приложите все усилия для проверки и документирования конкурентной цены, прежде чем предложить дистрибьютору более низкую цену, которая будет соответствовать конкурентной цене, но не пытайтесь проверить конкурентную цену, обратившись непосредственно к конкуренту. При этом вы можете установить цену, соответствующую конкурентной цене, но не меньше.
15. **Запрещается** предоставлять технические услуги, рекламно-маркетинговые материалы или скидки для рекламных услуг или услуг по продвижению одному независимому дистрибьютору, если вы не предоставляете такие услуги, материалы и скидки всем конкурирующим дистрибьюторам на пропорционально равных основаниях. Все эти программы должны быть рассмотрены юридическим отделом компании Avient до их реализации.
16. **Избегайте реализации любых маркетинговых и прочих программ, которые можно охарактеризовать как нечестные или вводящие в заблуждение.** При продаже товаров Компании, а также их рекламировании и продвижении всегда придерживайтесь принципов честности, откровенности и правдивого изложения.
17. **Не** вступайте в торговые ассоциации и организации, занимающиеся разработкой стандартов, без соответствующего одобрения. В целом, компания Avient придерживается политики вступления в торговые ассоциации и организации, занимающиеся разработкой стандартов, только если такие объединения приносят существенные выгоды, оправдывающие время и расходы на членство или поддержку.
18. Персонал компании Avient должен **всегда соблюдать требования иностранных законов и нормативных актов в антимонопольной области.** Подразделения и дочерние компании, работающие за пределами США, должны знать и соблюдать применимые иностранные законы, правила, нормативные акты и т. п. при ведении деятельности за рубежом, помимо соблюдения антимонопольных руководящих принципов Компании.
19. **Не** делайте косвенно то, что запрещено делать напрямую. Изучите свои мотивы какой-либо линии поведения. Если это нужно для достижения определенного запрещенного результата некоторыми якобы законными средствами, не делайте этого.
- а. Допускайте, что все, что вы делаете или говорите, станет достоянием общественности. Чем опаснее действие или заявление, тем больше вероятность, что кто-то другой запишет или запомнит его. Если вы не можете или не хотите публично объяснять, что вы сказали и почему, не говорите и не делайте этого.
- б. В особенности опасайтесь того, что любой документ (включая внутренний меморандум и электронные сообщения), подготовленные вами, могут быть неправильно истолкованы. Говорите четко, в ясных формулировках, которые не оставляют возможности для неверного истолкования. Не следует делать предположений о будущих действиях конкурента, чтобы не создавалось обманчивое впечатление о вашем взаимодействии с конкурентом. Помните, что в случае судебного процесса документы компании могут оказаться у правоохранительных органов или других противных сторон. Помните, что заметки, написанные на полях документации, и другая неофициальная переписка может быть неверно истолкована и, следовательно, представляет большую опасность, чем официальные документы.
- с. В своих сообщениях избегайте слов «виновность» или таких фраз, как «уничтожьте после прочтения». Избегайте использования усиливающих слов, которые выделяют долю «рынка», например, или которые могут предполагать любое желание «доминировать», «вывести из бизнеса» или «устранить конкуренцию». Вместо этого говорите о «составлении конкуренции», «улучшении обслуживания клиентов», «ценном предложении компании Avient» и «привлечении покупателей».
20. При наличии каких-либо вопросов относительно уместности любых намеченных действий обращайтесь в юридический отдел компании Avient.

Краткий справочник: Что следует и не следует делать в рамках антимонопольной политики

ЧТО СЛЕДУЕТ ДЕЛАТЬ:

- ✓ Незамедлительно сообщать в юридический отдел компании Avient в письменной форме о контактах с конкурентами, запрашивающими информацию о ценах или сообщающими ее и другую информацию, представляющая особую ценность для конкурентоспособности.
- ✓ Немедленно прерывать любые беседы, в которых конкуренты затрагивают темы установления цены или другие запрещенные темы, и сообщать о предпринятой попытке беседы в юридический отдел компании Avient в письменной форме.
- ✓ Фиксировать источник и дату получения любых прайс-листов конкурентов и других конкурентных данных, содержащихся в ваших материалах.
- ✓ Немедленно покидать любое заседание, где конкуренты обсуждают цены или покупателей. Сразу же после ухода написать докладную записку с указанием времени, места и сторон, вовлеченных в дискуссию, поставить подпись и дату и передать в юридический отдел компании Avient.
- ✓ Перед ведением дел с конкурентами проконсультироваться с юридическим отделом компании Avient.

ЧТО НЕ СЛЕДУЕТ ДЕЛАТЬ:

- ✗ Обсуждать цены (прошлые, нынешние, будущие), стратегии установления цен, заявки или квоты, условия и положения продаж, покупателей или аналогичные темы с конкурентами.
- ✗ Обмениваться сведениями о ценах или другой конкурентной информацией, прямо или через согласованного посредника, с конкурентами.
- ✗ Спрашивать конкурентов о ценообразовании, запрашивать другую конкурентную информацию и сообщать конкурентам нынешние или будущие цены Компании, по запросу или иным образом.
- ✗ Обсуждать с конкурентами покупателей, которым Компания не намерена продавать, или поставщиков, у которых Компания не намерена покупать.
- ✗ Сговариваться о разделе территорий, товаров или клиентов с конкурентами.
- ✗ Сговариваться, вынуждать и просить кого-то не вести дела с кем-либо.
- ✗ Обсуждать конкретные стратегические планы или маркетинговую информацию, включая текущую загрузку производственных мощностей, развитие предприятий, будущую продукцию и планы рыночной деятельности или другую закрытую конкурентную информацию.

Если в вашем присутствии конкурент поднимает любую из этих тем, немедленно покиньте помещение. Свяжитесь с юридическим отделом компании Avient при первой возможности и задокументируйте этот инцидент.



www.avient.com

Северная Америка

Международная
штаб-квартира в г.
Эйвон-Лейк, США

33587 Walker Road Avon Lake,
OH, United States 44012

Бесплатный тел.:
+1-866-765-9663
Телефон: +1-440-930-1000
Факс: +1-440 930 3064

**Азиатско-Тихоокеанский
регион**

Региональный офис в Шанхае,
Китай

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

Телефон: +86 (0) 21 6028 4888
Факс: +86 (0) 21 6028 4999

Южная Америка

Региональный офис в
Сан-Паулу, Бразилия

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

Телефон: +55 11 4593 9200

Европа

Региональный офис компа-
нии в г. Поммерлох, Люксем-
бург

19 Route de Bastogne
Pommerloch, Luxembourg,
L-9638

Телефон: +352 269 050 35
Факс: +352 269 050 45