



Avients globala antitrustpolicy



Uppdaterad: februari 2021

Innehåll

Policyöversikt	1
En översikt av USA:s antitrustlagar	2
Överträdelser av antitrustlagar	3
Potentiella problemområden i fråga om antitrust	3
Slutsats	5
Rapportering av eventuella överträdelser	6
Avients Jourlinje för etikfrågor	6
Skydd mot repressalier	6
Antitrust-checklista	7
Snabbreferens: Antitrust – VAD DU BÖR och INTE BÖR GÖRA	9

Vägledning till efterlevnad

Avient förbinder sig att främja rättvis konkurrens och fri företagsamhet på marknaden. Därför har företaget utvecklat och antagit denna globala policy om antitrust ("antitrustpolicy") för att kunna förebygga konkurrensbegränsande affärspraxis, säkerställa efterlevnad av tillämpliga lagar samt upprätthålla vårt rykte. Avient åtar sig att bedriva sin verksamhet med ärlighet, integritet och högsta möjliga etiska normer samt i enlighet med samtliga antitrustlagar.

Denna Policy stärker Avients ståndpunkt vad gäller att främja fri och rättvis företagsamhet samt företagets åtagande om att efterleva samtliga tillämpliga lagar och bestämmelser. Som USA-baserat företag med världsomspännande affärsverksamheter förbinder sig Avient att iakttä de normer med avseende på affärssed som framläggs i USA:s Sherman Act, Clayton Act, Robinson- Patman Act och Federal Trade Commission Act samt alla lokala konkurrenslagar i de länder vari företaget bedriver sin verksamhet (sammantaget, "antitrustlagar").

Denna antitrustpolicy kompletterar avsnittet om konkurrens i Avients uppförandekod. Frågor kring policyn och dess tillämplighet under särskilda omständigheter ska ställas till Avients juristavdelning.

Policyöversikt

Antitrustlagar skyddar konkurrens. Dessa lagar återspeglar övertygelsen om att konkurrenskraftiga marknader tillhandahåller de bästa produkterna och tjänsterna till de lägsta priserna för konsumenterna. Vikten av att efterleva federala, delstatliga och utländska antitrustlagar kan man knappast överskatta. Eventuellt brott mot antitrustlagar kan utsätta Avient och dig personligen för allvarliga straff- och civilrättsliga påföljder. Helt bortsett från rättsliga påföljder så är efterlevnad av antitrustlagar förenlig med Avients åtagande om etiskt uppförande.

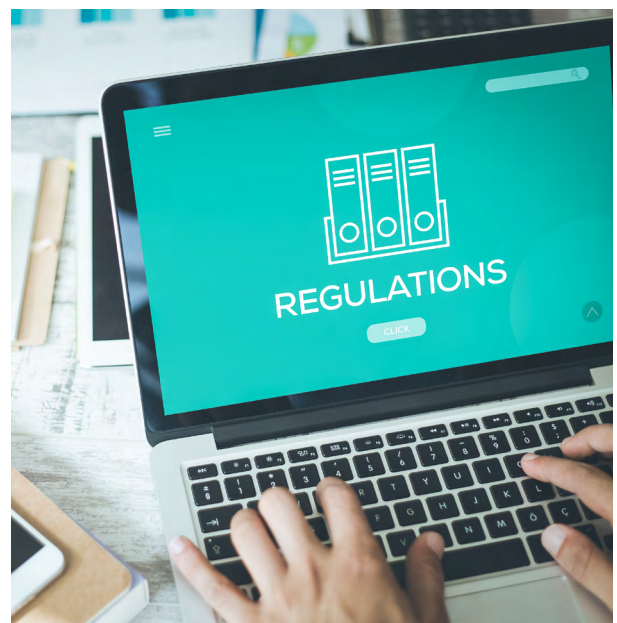
Denna antitrustpolicy gäller för alla på Avient och dess dotterbolag, avdelningar och samriskföretag, inklusive alla tjänstemän, anställda och ombud eller övriga tredje parter som agerar å Avients vägnar runtom i världen. Varje enskild person som arbetar för Avient eller agerar å dess vägnar har personligen ansvar och skyldighet att säkerställa implementering av denna antitrustpolicy samt för att bedriva Avients affärsverksamheter på ett etiskt

sätt och i enlighet med lagen. Det är aldrig acceptabelt att ägna sig åt konkurrensbegränsande göromål och det kan utsätta enskilda personer och Avient för eventuella brottmålsåtal, goodwillskador eller andra allvarliga följder. Företaget kommer att vidta disciplinära åtgärder mot varje person som konstateras ha ägnat sig åt konkurrensbegränsande göromål, ända till och inklusive uppsägning.

Visste du att...?

Överträdelser kan leda till flera miljoner dollar i böter och fängelsestraff för enskilda personer. Eftersom antitrustlagarna är så viktiga och följderna av att överträda dem så allvarliga, måste denna antitrustpolicy efterlevas noggrant. Ingen av företagets tjänstemän, medarbetare eller agenter får berättiga, beordra eller överse med uppföranden som inte är förenliga med denna antitrustpolicy eller antitrustlagarna.

Följande sammanfattning av antitrustlagar avser antitrustlagar i USA, men som medarbetare bör man vara medveten om att det finns delstatliga antitrustlagar och att en hel del andra länder numera har sina egna antitrustlagar som man också måste granska i samband med eventuell internationell affärsverksamhet. Denna sammanfattning är inte menad som heltäckande. Visserligen förväntas du inte bli expert på komplicerade antitrustlagar, men som medarbetare förväntas du känna till denna antitrustpolicy tillräckligt väl för att kunna inse eventuella antitrustproblem och rådfråga Avients juristavdelning.



En översikt av USA:s antitrustlagar

USA:s antitrustlagar har ett brett tillämpningsområde och de organ i USA som genomdriver dem kommer inte att dra sig för att tillämpa lagarna på konkurrensbegränsande aktiviteter utomlands. Dessutom har de flesta andra länder sina egna antitrust- eller konkurrenslagar. Ibland är dessa mer omfattande än USA:s lag.

I varje fall är det möjligt att konkurrensbegränsande affärspraxis som skulle kunna ha en ogynnsam inverkan på USA:s inrikes- eller utrikeshandel bryter mot USA:s antitrustlagar, oavsett var aktiviteten äger rum eller de inblandade personernas nationaliteter.

Exempel på olovligt uppförande omfattar:

- avtal om att fastställa priser på produkter som tillverkas eller säljes
- avtal om att manipulera anbudsförfaranden
- avtal om att dela upp geografiska regioner
- avtal om att fördela kunder
- monopolbeteenden såsom prisdumpning, oskäligen prisökning eller vägran att handla på USA:s marknad.

USA:s federala antitrustlagar inbegriper en rad av författningar, framför allt Sherman Act, Clayton Act, Robinson-Patman Act och Federal Trade Commission Act. Var och en angriper saken på sitt eget sätt och allesammans utgör de hörnstenen i amerikansk antitrustlagstiftning och grunden till flera globala lagar.

1. Sherman Act:

- förbjuder avtal som oskäligt begränsar handeln (däribland fastställande av priser, begränsning av produktion, fördelning av kunder eller territorier mellan konkurrenter, gemensam bojkott samt vissa distributions- och licensieringsbegränsningar)
- beskriver olagliga monopol samt försök till och konspirationer för monopolisering (även om de misslyckas)

2. Clayton Act förbjuder:

- vissa överenskommelser om kopplingsförbehåll samt avtal om exklusiv handel och krav

- vissa fusioner och uppköp mellan konkurrerande företag som olagligen skulle kunna skada konkurrensen
- att en enskild person fungerar som direktör eller tjänsteman hos konkurrerande företag

3. Robinson-Patman Act förbjuder:

- prisdiskriminering och diskriminering vid tillhandahållandet av reklamtjänster och förmåner mellan konkurrerande kunder såvida vissa rättsliga krav uppfylls och inget av de skydd som lagen erbjuder är tillämpligt
- att lyckas få eller medvetet beviljas diskriminerande priser

4. Federal Trade Commission Act förbjuder:

- rutiner som bryter mot övriga antitrustlagars ordalydelse eller anda
- praxis som är orättvisa eller vilseledande mot kunder, såsom vilseledande annonsering eller märkning, underlåtenhet att avslöja produktfel samt orättvisa kreditupplysningspraxis.

Samtliga delstater i USA och fler än 100 länder utanför USA har antitrustlagar. Därtill hör Europeiska Unionen och de flesta av dess medlemsstater samt Kanada, Kina, Japan och Australien. De antitrustproblem som tas upp i denna policy gäller generellt de flesta antitrust- och konkurrensrelaterade lagar runtom i världen. När du misstänker att du utövar konkurrensbegränsande verksamhet i antitrustärenden som skulle kunna ha en inverkan antingen inom eller utanför USA så bör du rådfråga Avients juristavdelning.

Visste du att...?

En bojkott förekommer när man vägrar befatta sig med en viss leverantörs- eller kundgrupp. Detta inbegriper överenskommelser varmed en konkurrent vägrar att göra affärer med en viss kund eller leverantör på det skriftliga eller underförstådda villkoret att dennes konkurrent gör samma sak.

Med ett **avtal om kopplingsförbehåll** bestämmer man att en produkt endast får säljas till en kund på villkor att kunden också köper en annan "kopplad" produkt.

Överträdelser av antitrustlagar

Stark konkurrens på marknaden är bra för både företag och kunder. Det driver på innovation, skapar valmöjligheter och ger upphov till produkter och tjänster av hög kvalitet till lägre priser.

Men när konkurrensen hotas av oetiska eller olagliga affärspraxis gör sig antitrustlagarna gällande. Antitrustlagar kan vara komplexa och är skrivna på ett övergripande sätt. Överträdelser kan inträffa utan att man har någon korrupt avsikt och kan leda till allvarliga följder för både dig själv och företaget.

Prisöverenskommelse är till exempel ett grovt brott som beläggs med tid i fängelse och enorma böter – upp till en miljon dollar för enskilda personer och 100 miljoner dollar eller mer för företag. Bara förekomsten av konkurrensbegränsande beteende kan leda till att företag och enskilda personer anklagas för antitrustbrott. Nedan förklaras vissa nyckelområden man bör vara medveten om.

Visste du att...?

”Samarbete vid budgivning” inträffar när konspirerande konkurrenter i förväg kommer överens om vem som ska lägga in det vinnande anbudet under anbudsförfarandet. I vissa sammanhang kan lägsta anbudsgivare gå med på att återkalla sitt anbud till näst lägsta anbudsgivares fördel mot ett lönsamt avrop, varmed man delar på det högre belopp som olagligen erhållits.

”Anbudsrotation” inträffar när samtliga konspiratörer lägger in anbud men turas om med att vara lägsta anbudsgivare. Konkurrenter kan till exempel turas om med att teckna uppdragsavtal, alltefter uppdragets omfattning, genom att fördela lika belopp till samtliga konspiratörer eller fördela volymer utifrån varje konspiratörsföretags storlek. Ett strängt rotationsmönster trotsar slumpen och tyder på maskopi.

”Anbudsförsummelse” inträffar när en eller fler konkurrenter som i annat fall skulle förväntas lägga in ett anbud eller som tidigare gjort det går med på att avstå från att lägga in något anbud eller på att återkalla ett anbud som redan lagts in så att det blir den avsedda vinnarens anbud som godkänns.

Potentiella problemområden i fråga om antitrust

- 1. Horisontella avtal.** De allvarligaste lagöverträdelserna är horisontella avtal mellan konkurrenter i syfte att begränsa konkurrensen. Exempel på sådana avtal är bland annat följande:
 - Prisöverenskommelse – ett avtal mellan konkurrenter om att fastställa eller på annat sätt påverka priser, anbudsförfaranden eller försäljningsvillkor som erbjuds kunder. Tänk på att Avients kunder och leverantörer också kan vara Avients konkurrenter.
 - Produktionsbegränsningar – avtal mellan konkurrenter om att begränsa eller inskränka produktion i syfte att upprätthålla begränsad tillgång och höga priser.
 - Kvalitetsbegränsningar – avtal mellan konkurrenter om att begränsa konkurrensen utifrån produktkvalitet.
 - Marknadsuppdelning – avtal mellan konkurrenter om att dela upp marknader genom fördelning av försäljningsområden, produktserier eller någon uppdelning eller fördelning av kunder eller leverantörer.
 - Handelsvägranden – avtal mellan konkurrenter om att bojkotta eller vägra befatta sig med ett visst tredjepartsföretag.
- 2. Kontakt med konkurrenter.** I samband med normal affärsverksamhet kan det hända att du kommer i kontakt med konkurrenter. I vissa fall kan det hända att dina kunder även är dina konkurrenter. Du måste vara mycket försiktig när du kontaktar konkurrenter. Utöver att aldrig komma överens med en konkurrent om att göra något som skulle kränka konkurrensen, måste du även undvika all kommunikation med konkurrenter i fråga om priser, rabatter, anbud, produktionsnivåer, försäljningsvillkor samt kund- eller marknadsfördelning. **Du kan dömas utifrån föreställningar – vad åklagaren eller en jury tror att du gjort – även om du är oskyldig.** Därför bör du undvika onödig kontakt med konkurrenter.
- 3. Vertikala begränsningar.** Vertikala begränsningar inbegriper all praxis som begränsar eller inskränker en kunds eller leverantörs handlingsfrihet med avseende på var eller från vem och till vem denne får köpa eller återförsälja produkter samt till vilket pris dessa får återförsäljas. Typer av vertikala begränsningar omfattar:

Följande tre relaterade punkter förtjänar särskild uppmärksamhet och betoning:

För det första behöver man inte teckna något skriftligt avtal för att bryta mot lagen. Du riskerar att fällas med anledning av en informell överenskommelse ("gentlemen's agreement") eller av ett samtal som ägt rum i ett informellt sammanhang och som följts av jämlöpande handlingar som talar för samförstånd i fråga om hur man uppfyller en konkurrensbegränsande målsättning.

För det andra har visserligen fackföreningar och standardiseringsorgan sina legitima fördelar, men deras natur är sådan att de medför möten och samtal med konkurrenter. Man bör undvika medlemskap eller deltagande i fackföreningar eller standardiseringsorgan såvida det inte finns en bestämd legitim fördel. I början av varje sådant möte bör man även påminna sig själv om syftet med mötet. Skulle det hända att du går med i ett sådant organ eller fack måste du dessutom vara försiktig, inte bara i formella sammanhang, utan i vilken informell sammankomst som helst.

För det tredje ska man oavsett sammanhanget aldrig diskutera priser, försäljningsvillkor samt kund- eller marknadsfördelning med någon konkurrent. Skulle det hända att du är närvarande när en konkurrent tar upp någon av dessa frågor ska du omedelbart lämna rummet. Kontakta Avients juristavdelning så snart som möjligt och dokumentera incidenten, samt inkludera svar på följande frågor:

- Vilka närvarade vid mötet?
- När och var ägde mötet rum?
- Vad hände på mötet?

Avients juristavdelning kommer att hjälpa till med att skydda dig och företaget om några frågor senare uppstår.

- Återförsäljningspris – ett avtal med en kund om att fastställa eller på annat sätt påverka återförsäljningspriser eller återförsäljningsvillkor.
- Exklusiv handel – ett avtal som förbjuder en kund från att göra affärer med en konkurrents produkter.
- Kopplingsförbehåll – det att bestämma att en produkt endast får säljas på villkor att man också köper en annan "kopplad" produkt.
- Serie- eller paketkrav – det att kräva att kunden köper en hel produktserie eller ett helt produktpaket för att hen ska få köpa en enskild produkt ur denna serie.
- Reciprok handel – varje avtal med en kund som säger: "jag köper från dig förutsatt att du köper från mig".
- Territoriella och kundmässiga begränsningar – det att begränsa en distributörs frihet att återförsälja utanför ett tilldelat territorium eller utöver vissa kunder eller kundgrupper.

Såvida begränsningarna är oberoende (inte införs som en del av ett avtal mellan konkurrenter), utgör inte sådana vertikala begränsningar automatiskt ett brott mot antitrustlagar. Lagen erkänner faktiskt att sådana begränsningar kan främja märkeskonkurrens och vara helt lagliga. Eftersom det kan vara svårt att vid den här typen av beteenden skilja olagligt från lagligt, bör du rådfråga Avients juristavdelning innan du inför någon av dessa typer av begränsningar.

4. **Monopolisering** – det att missbruka sitt marknadsinflytande. Flera antitrustlagar, däribland Sherman Act, förbjuder olaglig monopolisering och konspirationer för monopolisering av marknaden, oavsett vilken produkt eller tjänst det gäller. Att blott besitta marknadsinflytande utgör inte i sig självt ett brott mot lagen; det krävs att man i viss mening uppsåtligt erhåller eller upprätthåller detta inflytande, om än genom handlingar som i sig själva vore lagliga. Även om man inte har något marknadsinflytande kan det vara olagligt att vidta åtgärder i syfte att dominera en marknad, kontrollera marknadspriser eller utesluta andra företag från marknaden med bestämd avsikt att ernå monopol. När företaget exempelvis har en betydande marknadsställning vore det olagligt att försöka avstänga en konkurrents distributionskanaler eller leveranskällor i syfte att få konkurrenten att lägga ner sin verksamhet. Pris som understiger produktionskostnad är tecken på prisdumpning och

kan också leda till åtal enligt särskilda delstatliga lagar. Att kravet på uppsåt att skada eller eliminera en konkurrent faktiskt uppfylls bevisas vanligtvis med hjälp av indicier. Om man kan visa att det inte funnits något affärsmässigt skäl till att vidta en åtgärd annat än att skada en konkurrent, kan man anta uppsåt. För att undvika sådana anklagelser bör du aldrig ägna dig åt konkurrensbeteenden som inte går att rättfärdiga med hjälp av sunda affärsmässiga överväganden.

Avients medarbetare bör vara medvetna om huruvida de arbetar inom en marknad där Avient utövar monopol (kan unilateralt öka priser eller utesluta konkurrenter) eller har ett marknadsinflytande som tyder på monopolutövande (en marknadsandel som överstiger 40 %). Inom sådana marknader bör du vara särskilt vaksam och rådfråga Avients juristavdelning innan du inför någon av de vertikala begränsningar som beskrivits ovan. Beteenden som vore "skäliga" och "lagliga" för ett företag med mindre marknadsinflytande kan medföra rejäl antitrustrisk om det är en monopolutövande konkurrent som ägnar sig åt dem.

Dessutom bör du rådfråga Avients juristavdelning innan du prissätter produkter på eller under produktionskostnadsnivå. Detta är särskilt bekymmersamt om man utövar monopol eller har en hög marknadsandel på marknaden för produkten i fråga.

Monopolisering innebär att besitta marknadsinflytande, ofta på grund av en dominant marknadsandel, och handla i syfte att upprätthålla eller stärka detta inflytande. Marknadsinflytande avser i stort sett makten att kunna kontrollera priser och slå ut andra från marknaden.

5. Prisdiskriminering. En annan typ av antitrustbrott (enligt Robinson-Patman Act) omfattar diskriminering i fråga om priser eller försäljningsvillkor. Överträdelser kan inträffa både vid försäljning till kunder och vid inköp från leverantörer. Om det skadar en konkurrents förmåga att konkurrera, spelar det enligt lagen ingen roll om priset eller försäljningsvillkoren varit skäliga eller oskäliga. Därför måste man rådfråga Avients juristavdelning innan man går ut med prislistor som omfattar mängdrabatter samt innan man erbjuder några diskriminerande priser eller försäljningsvillkor som skulle kunna orsaka skada för en kund.

Du bör även rådfråga Avients juristavdelning om du jobbar med någon av följande högrisksituationer:

- Prisdiskriminering – att ta olika betalt från konkurrerande kunder för samma produkt.
- Särskilda förmåner – att erbjuda särskilda tjänster, rabatter, betalningsalternativ eller typer av hjälp till en kund som inte erbjuds på proportionellt lika villkor till denna kunds konkurrenter.
- Köparansvar – samtliga transaktioner varmed företaget medvetet beviljas eller försöker beviljas diskriminerande priser eller försäljningsvillkor från en leverantör.

Vad är prisdiskriminering?

Olaglig prisdiskriminering kan inträffa när en säljare tar betalt en viss summa från en kund för en produkt, men begär att en annan kund som konkurrerar med den förstnämnde betalar en högre summa för samma produkt. Det vore dock inte olagligt att som säljare ta betalt en högre summa från en slutanvändare än från en distributör eftersom dessa två köpare befinner sig i olika led inom distributionskedjan. Med andra ord hör de funktionellt sätt till olika kundklasser och konkurrerar inte med varandra. Olaglig diskriminering kan också inträffa ifall man sätter olika betalnings-, leverans- eller försäljningsvillkor som försätter vissa konkurrerande köpare i ofördelaktigt läge. Robinson-Patman Act ställer även krav på att reklamförmåner och reklamtjänster ska vara tillgängliga på lika villkor för konkurrerande konsumenter. Enligt Robinson-Patman Act är det likaså olagligt att som köpare medvetet lyckas få, genom ord, handlingar eller utfästelser, eller att beviljas ett olagligt diskriminerande pris från en säljare.

Slutsats

Denna antitrustpolicy är avsedd att göra dig mer medveten om antitrustrisker. Du förväntas inte bli expert på antitrustlagar. Du bör känna till dem tillräckligt väl för att rådfråga Avients juristavdelning när du ställs inför en situation som skulle kunna överträda antitrustlagar. Du hänvisas också till bifogad checklista för vidare vägledning. Slutligen måste du kunna uppskatta hur allvarliga påföljder sådana överträdelser kan medföra, samt förstå att Avient inte kommer att överse med någon avvikelse från de villkor som förklaras i denna antitrustpolicy eller i lagen.

Rapportering av eventuella överträdelser

Varje medarbetare som har anledning att tro att en överträdelse av denna policy har inträffat eller kan inträffa måste omgående rapportera sin farhåga till minst en av nedanstående resurser så att en ordentlig utredning kan genomföras.

- Din arbetsledare eller vilken chef som helst inom Avient
- Bolagets etikinspektör via e-post på ethics.officer@avient.com
- Avients chefsjurist via e-post på legal.officer@avient.com
- Vilken som helst medarbetare på den juridiska avdelningen
- Avients jourlinje för etikfrågor

Avients Jourlinje för etikfrågor

Jourlinjen för etikfrågor finns tillgänglig globalt på 20 språk, dygnet runt, 7 dagar i veckan, både per telefon och via en webbsida. Ett oberoende bolag tar emot alla webb- och telefonrapporter som inkommer till Jourlinjen för etikfrågor och rapporterar informationen till bolagets etikinspektör. Alla rapporter kommer att hållas konfidentiella i den utsträckning det är möjligt. Webbplatsen för jourlinjen för etikfrågor finns på avient.ethicspoint.com. Du kan framföra en förfrågan eller ett klagomål från denna webbplats eller genom att ringa jourlinjen för tredjepart på något av de landsspecifika telefonnummer som anges på webbplatsen.

Skydd mot repressalier

Vilka som helst repressalier mot en medarbetare som, i god tro, rapporterat en överträdelse eller eventuell överträdelse av denna policy är strängt förbjudna. Medarbetare som överträder denna policy kommer att bli föremål för disciplinära åtgärder, upp till och inklusive avsked.

Jourlinje för etikfrågor

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

Jourlinjen för etikfrågor per telefon

1-877-228-5410



Antitrust-checklista

1. **Du ska** under alla omständigheter bedriva livlig och självständig konkurrens. Du ska under alla omständigheter handla på ett sätt som tydligt visar att du bedriver livlig konkurrens. Undvik onödig kontakt med konkurrenter.
2. **Du ska** inte ingå några som helst informella eller formella avtal eller överenskommelser eller ens ha diskussioner med någon konkurrent rörande frågor såsom priser, vinster, kostnader, försäljningsvillkor, anbud, produktion, marknadsföringsområden eller kunder. Undvik att ens ge intryck av att sådana avtal förekommer, och undvik omständigheter varunder sådana avtal skulle kunna förekomma.
3. **Du ska inte** kommunicera med konkurrenter om några som helst aspekter av ett anbudsförfarande. Du ska inte heller på något annat sätt erhålla information (särskilt prisinformation) direkt från konkurrenter.
4. **Du ska inte** heller på något annat sätt utbyta konkurrenskänslig information med dina konkurrenter. Se till att journalföra och dokumentera den källa varifrån du fått tag på information om konkurrenter (såvida den inte tydligt framgår av sammanhanget). Se dessutom till att dokumentera grunden till samtliga oberoende affärsbeslut du fattat som i fortsättningen skulle kunna väcka misstankar, så att det tydligt framgår att de inte fattats utifrån någon överenskommelse med en konkurrent.
5. **Du ska inte** bli involverad i omständigheter som skulle kunna ge intryck av att ett avtal tecknats med en konkurrent. Gör ingenting som skulle kännas pinsamt ifall det hamnade på första sidan av en fack- eller dagstidning. Du ska under alla omständigheter handla på ett sätt som tydligt visar att du bedriver livlig konkurrens.
6. **Du ska inte** närvara vid möten med konkurrenter (inte ens fackmöten) där man diskuterar priser eller någon annan av ovannämnda frågor.
7. **Du ska** omedelbart avvika från ett eventuellt möte med konkurrenter där man diskuterar priser eller någon annan av ovannämnda frågor, och se till att ditt avvikande är tydligt nog så att samtliga närvarande med all sannolikhet kommer att minnas att du lämnade mötet. (Med andra ord ska du alltså inte bara "smita undan" genom bakdörren.) Du ska dokumentera incidenten och inkludera svar på följande frågor: vilka som närvarade vid mötet, när och var mötet ägde rum och vad som hände på mötet.
8. **Du ska** omedelbart rådfråga Avients juridiska avdelning efter att ha närvarat ett eventuellt möte där man diskuterat någon av dessa frågor.
9. **Respektera din kunds självständighet**; inför aldrig några begränsningar i fråga om priser, områden, kunder eller slutanvändare på din kunds möjlighet att återförsälja Avients produkter såvida du inte fått juristavdelningens föregående godkännande.
10. **Du ska inte** ingå avtal, överenskommelser eller diskussioner med någon kund i fråga om hur Avient väljer eller avskaffar sina övriga kunder eller om de villkor varpå Avient gör affärer med sina övriga kunder, inklusive vilka produkter man säljer, till vem man säljer dem, till vilka priser, och inom vilka territorier eller marknader.
11. **Du ska** rådfråga Avients juristavdelning innan du avslutar samarbetet med någon agent, återförsäljare eller distributör.
12. Såvida du inte fått juristavdelningens föregående godkännande ska du **inte** försöka ingå något avtal med en kund om att hen ska köpa all den mängd hen behöver av en viss produkt endast från Avient, eller att hen ska göra affärer uteslutande med Avient eller att hen inte ska köpa eller på annat sätt befatta sig med konkurrerande produkter. Du ska inte heller begära att en kund köper en produkt eller tjänst som villkor för att du ska sälja kunden en annan produkt eller tjänst, utan att du fått föregående godkännande från Avients juristavdelning.
13. **Undvik all form av taktik** som skulle kunna tolkas som menad att inom vilken som helst verksamhetsledd verksamhet slå ut samtliga eller en betydande andel av Avients konkurrenter från marknaden eller som ett försök att på ett konkurrensbegränsande sätt utplåna en viss konkurrent eller kontrollera priser. Rådfråga Avients juristavdelning ifall du har några frågor.

14. Såvida du inte fått föregående godkännande från Avients juristavdelning ska du **inte** erbjuda olika priser, rabatter eller andra försäljningsvillkor till olika distributörer eller kunder i samma distributionsled för samma produkt eller för liknande produkter, om inte detta är nödvändigt för att kunna leva upp till motsvarande priser eller försäljningsvillkor som en konkurrent erbjuder till denna distributör, eller om det inte kostar betydligt mindre att förse den kund som erbjuds det lägre priset (t.ex. vid lägre transportkostnader på grund av geografisk närhet). Även i det förstnämnda fallet ska du göra allt du kan för att verifiera och dokumentera det konkurrerande priset innan du erbjuder en distributör ett lägre pris i syfte att leva upp till detta konkurrerande pris; försök dock inte att verifiera det konkurrerande priset genom att kontakta konkurrenten direkt. I så fall får du "leva upp till" det konkurrerande priset men inte "slå" det.
15. **Du ska inte** tillhandahålla tekniska tjänster, annonserings- och reklammaterial eller bidrag till annonserings- och reklamtjänster till en fristående distributör såvida du inte ser till att dessa tjänster, material eller bidrag finns tillgängliga för samtliga konkurrerande distributörer på proportionellt lika villkor. Sådana planer bör granskas av Avients juristavdelning innan de implementeras.
16. **Undvik marknadsföringsplaner eller andra planer som skulle kunna sägas vara orättvisa eller vilseledande.** Se till att alltjämt iaktta ärlighets-, öppenhets- och rättframhetsprinciperna vid försäljning av företagets produkter samt vid annonsering eller reklam av dessa produkter.
17. **Du ska inte** gå med i någon fackförening eller något standardiseringsorgan utan tillbörligt godkännande. I allmänhet är det Avients policy att endast ansluta sig till fackföreningar eller standardiseringsorgan när sådana anslutningar medför betydande fördelar som rättfärdigar den tid och kostnad som medlemskapet eller anslutningen kräver.
18. Avients personal bör **alltjämt ta hänsyn till utländska lagar och förordningar i fråga om antitrust.** Avdelningar eller dotterbolag som bedriver sin verksamhet utanför USA måste, utöver iakttagandet av företagets antitrustpolicy, även vara medvetna om och iaktta tillämpliga utländska lagar, regler, förordningar osv. i samband med bedrivandet av affärsverksamhet utomlands.
19. **Du ska inte** indirekt göra sådant du inte heller direkt får göra. Granska dina motiv till det du tänker göra. Handlar det om att uppnå något förbjudet resultat med hjälp av till synes lagenliga medel så låt bli.
 - a. Utgå från att allt du gör eller säger kommer att offentliggöras. Ju större potential en handling eller ett yttrande har att orsaka skada, desto högre är sannolikheten att det finns någon som dokumenterar eller kommer ihåg det. Om du inte kan – eller vill – ge en offentlig förklaring av vad du sagt eller gjort samt varför du sagt eller gjort det, låt bli att över huvud taget säga eller göra det.
 - b. Var särskilt försiktig så att de dokument (inklusive interna PM och e-post) du skriver inte kan misstolkas. Säg precis det du menar på ett noggrant och exakt språk som inte lämnar något utrymme för misstolkningar. Låt bli att spekulera kring en konkurrents framtida handlingar så att du inte ger intryck av att vara i kontakt med konkurrenten. Utgå ifrån att företagsdokument kommer att hamna hos staten eller andra motparter vid eventuell tvist. Kom ihåg att noter som skrivs i dokumentets marginaler och övriga informella meddelanden kan misstolkas och därmed orsaka ännu större skada än formella dokument.
 - c. Vad du än skriver, undvik ord och fraser som tyder på "skuld" såsom "vänligen förstör efter att ha läst". Undvik starka ord som betonar "marknadsandelen" till exempel, eller som skulle kunna tyda på en önskan att "dominera", "slå ut dem" eller "eliminera konkurrensen". Tala istället om att "överträffa", "betjäna kunderna bättre", om "Avients mervärde" och om att "locka till sig kunder".
20. Kontakta Avients juristavdelning om du har några frågor kring huruvida det du tänker göra är tillbörligt eller ej.

Snabbreferens: Antitrust – VAD DU BÖR och INTE BÖR GÖRA

VAD DU BÖR GÖRA

- ✓ Omedelbart skriftligen rapportera till Avients juristavdelning ifall konkurrenter har kontaktat dig och bitt om prissättningsuppgifter eller annan konkurrenskänslig information.
- ✓ Omedelbart avbryta all kontakt varigenom en konkurrent tar upp prissättningsfrågor eller andra förbjudna ämnen och skriftligen rapportera kontaktförsöket till Avients juristavdelning.
- ✓ Dokumentera den källa varifrån du fått tag på konkurrenters prislistor och annan konkurrensrelaterad information du har tillgång till samt det datum detta skedde.
- ✓ Omedelbart lämna ett eventuellt möte där konkurrenter diskuterar priser eller kunder. Skriva en notering så fort du lämnat mötet där du anger tidpunkt, plats och närvarande parter samt underteckna och datera noteringen och lämna över den till Avients juristavdelning.
- ✓ Rådfråga Avients juristavdelning innan du inleder affärer med en konkurrent.

VAD DU INTE BÖR GÖRA

- ✗ Diskutera priser (tidigare, nuvarande eller framtida), prissättningsstrategier, anbudsförfaranden, försäljningsvillkor, kunder eller dylikt med konkurrenter.
- ✗ Utbyta prisuppgifter eller annan konkurrensrelaterad information, vare sig direkt eller via en överenskommen mellanhand, med konkurrenter.
- ✗ Be konkurrenter om prissättningsuppgifter eller annan konkurrensrelaterad information eller berätta om företagets tidigare eller framtida priser för konkurrenter, vare sig de ber dig göra det eller inte.
- ✗ Diskutera med konkurrenter om kunder som företaget inte tänker sälja till eller om leverantörer som företaget inte tänker köpa från.
- ✗ Komma överens om att dela upp områden, produkter eller kunder med konkurrenter.
- ✗ Komma överens om, begära eller berätta för någon att de inte ska göra affärer med någon annan.
- ✗ Diskutera särskild information med avseende på strategisk planering eller marknadsföring, vilket omfattar nuvarande kapacitet/utnyttjande, resursutveckling, framtida produktions- och marknadsplaner eller annan känslig konkurrensrelaterad information.

Skulle det hända att du är närvarande när en konkurrent tar upp någon av dessa frågor ska du omedelbart lämna rummet. Kontakta Avients juristavdelning så snart som möjligt och dokumentera incidenten.



www.avient.com

Nordamerika

Globalt huvudkontor Avon Lake,
USA

33587 Walker Road Avon Lake,
Ohio, USA 44012

Gratis inom USA: +1 866 765 9663
Telefonnummer: +1 440 930 1000
Fax: +440 930 3064

Asien och Stillahavsområdet

Regionalt huvudkontor
Shanghai, Kina

2F, Block C 200 Jush Road
Pudong, 201206 Shanghai, Kina

Telefon: +86 (0) 21 6028 4888
Fax: +86 (0) 21 6028 4999

Sydamerika

Regionalt huvudkontor Sao
Paulo, Brasilien

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

Telefon: +55 11 4593 9200

Europa

Regionalt huvudkontor Pom-
merloch, Luxemburg

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

Telefon: +352 269 050 35
Fax: +352 269 050 45