



นโยบายสากลว่าด้วยการ ป้องกันการผูกขาดของ Avient



สารบัญ

<u>คู่มือสำหรับการปฏิบัติตามกฎระเบียบ</u>	1
<u>ภาพรวมของนโยบาย</u>	1
<u>ภาพรวมของกฎหมายว่าด้วยการป้องกันการผูกขาดของสหรัฐอเมริกา</u>	2
<u>การละเมิดกฎหมายว่าด้วยการป้องกันการผูกขาด</u>	3
<u>พื้นที่ที่น่ากังวลเกี่ยวกับการป้องกันการผูกขาดที่อาจเกิดขึ้นได้</u>	3
<u>บทสรุป</u>	5
<u>การรายงานการละเมิดที่อาจเกิดขึ้น</u>	6
<u>สายด่วนจริยธรรมของ Avient</u>	6
<u>การป้องกันจากการตอบโต้เอาคืน</u>	6
<u>รายการตรวจสอบการป้องกันการผูกขาด</u>	7
<u>การอ้างอิงด่วน: สิ่งที่ต้องกระทำและสิ่งที่ไม่ควรทำ</u>	9

คู่มือสำหรับการปฏิบัติตามกฎระเบียบ

Avient ยึดมั่นในการส่งเสริมการแข่งขันที่เป็นธรรมและระบบเศรษฐกิจแบบเสรีในตลาดการค้า ด้วยเหตุผลนี้ บริษัทได้พัฒนาและดำเนินนโยบายว่าด้วยการป้องกันการผูกขาดระดับโลกนี้ (“นโยบายว่าด้วยการป้องกันการผูกขาด”) เพื่อป้องกันการปฏิบัติในลักษณะต่อต้านการแข่งขันทางการค้า รับรองถึงการปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องและเพื่อยับยั้งถึงข้อเสียของเรา Avient อุทิศตนเพื่อดำเนินธุรกิจของบริษัทด้วยความซื่อสัตย์ ความมีคุณธรรม และมาตรฐานทางจริยธรรมระดับสูงสุด และการปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยการป้องกันการผูกขาดทั้งหมด

นโยบายนี้ช่วยสร้างเสริมความแข็งแกร่งให้กับจุดยืนของ Avient ในการส่งเสริมการแข่งขันที่เสรีและมีความเป็นธรรม และความมุ่งมั่นของบริษัทในการปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบข้อบังคับทั้งหมดที่เกี่ยวข้อง ในฐานะบริษัทที่ตั้งอยู่ในสหรัฐอเมริกาและมีการดำเนินการทางธุรกิจทั่วโลก Avient ยึดมั่นในการปฏิบัติตามมาตรฐานการปฏิบัติที่ระบุไว้ในกฎหมาย Sherman Act, Clayton Act, Robinson- Patman Act และ Federal Trade Commission Act ของสหรัฐอเมริกา เช่นเดียวกันกับกฎหมายว่าด้วยการแข่งขันระดับท้องถิ่นของประเทศที่บริษัทดำเนินการทางธุรกิจ (รวมเรียกว่า “กฎหมายว่าด้วยการป้องกันการผูกขาด”)

นโยบายว่าด้วยการป้องกันการผูกขาดนี้จัดทำขึ้นเพื่อเป็นส่วนเสริมของหลักจรรยาบรรณของ Avient ในหัวข้อเรื่องการแข่งขัน หากมีคำถามเกี่ยวกับนโยบายนี้หรือการปรับใช้นโยบายนี้ในสถานการณ์ใดที่เฉพาะเจาะจง โปรดส่งให้กับฝ่ายกฎหมายของ Avient

ภาพรวมของนโยบาย

กฎหมายว่าด้วยการป้องกันการผูกขาดปกป้องการแข่งขัน กฎหมายเหล่านี้สะท้อนถึงความเชื่อว่าการแข่งขันจะให้ผลิตภัณฑ์และบริการที่ดีที่สุดกับผู้บริโภคในราคาที่ต่ำที่สุด ความสำคัญของการปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยการป้องกันการผูกขาดของรัฐบาลกลาง รัฐ และต่างประเทศไม่อาจกล่าวย่ำได้อย่างเพียงพอ การละเมิดกฎหมายว่าด้วยการป้องกันการผูกขาดสามารถส่งผลให้ Avient และตัวคุณเองได้รับบทลงโทษทางอาญาและทางแพ่งที่รุนแรงได้ นอกเหนือจากการหลีกเลี่ยงบทลงโทษทางกฎหมายแล้ว การปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยการป้องกันการผูกขาดมีความสอดคล้องกับความยึดมั่นทางจริยธรรมของ Avient

นโยบายว่าด้วยการป้องกันการผูกขาดนี้ มีผลใช้กับบุคลากรทุกคนที่ Avient และบริษัทในเครือ แผนกงาน และการร่วมค้า ซึ่งได้แก่เจ้าหน้าที่ พนักงาน และตัวแทนหรือบุคคลที่สามอื่นใดที่ดำเนินงานในนามของ Avient ในทุกสถานที่ทั่วโลก บุคคลทุกคนที่ทำงานให้กับหรือในนามของ Avient มีความรับผิดชอบส่วนตัวและพันธะหน้าที่ในการรับรองการใช้นโยบายว่าด้วยการป้องกันการผูกขาดนี้ และปฏิบัติตามกิจกรรมทางธุรกิจของ Avient อย่างมีจริยธรรมและเป็นไปตามกฎหมาย การมีส่วนร่วมในการปฏิบัติในลักษณะต่อต้านการ

แข่งขันทางการค้านั้นไม่สามารถยอมรับได้โดยเด็ดขาด และอาจส่งผลให้บุคคลนั้นและ Avient ถูกดำเนินคดีทางอาญา เสื่อมเสียชื่อเสียง หรือได้รับผลตามมาที่ร้ายแรงอื่น ๆ บริษัทจะทำการลงโทษทางวินัยต่อบุคคลที่เข้าไปมีส่วนร่วมในการปฏิบัติในลักษณะต่อต้านการแข่งขันทางการค้าโดยมีโทษสูงสุดและรวมถึงการเลิกจ้าง

คุณทราบหรือไม่

การละเมิดต่าง ๆ ส่งผลให้มีค่าปรับเป็นเงินจำนวนหลายล้านดอลลาร์และมีโทษจำคุกสำหรับตัวบุคคล เนื่องจากกฎหมายว่าด้วยการป้องกันการผูกขาดเป็นสิ่งสำคัญมากและผลที่ตามมาของการละเมิดนั้นเป็นสิ่งที่รุนแรงมาก นโยบายว่าด้วยการป้องกันการผูกขาดจึงต้องได้รับการปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด ไม่มีเจ้าหน้าที่ พนักงาน หรือตัวแทนของบริษัทบุคคลใดที่สามารถอนุญาต ชื่นนำ หรือยกโทษความประพฤติที่ไม่สอดคล้องกับนโยบายว่าด้วยการป้องกันการผูกขาดนี้หรือกฎหมายว่าด้วยการป้องกันการผูกขาด

บทสรุปของกฎหมายว่าด้วยการป้องกันการผูกขาดดังต่อไปนี้เกี่ยวกับกฎหมายว่าด้วยการป้องกันการผูกขาดของสหรัฐอเมริกา อย่างไรก็ตาม พนักงานควรรับทราบว่ามีกฎหมายว่าด้วยการป้องกันการผูกขาดระดับรัฐ และต่างประเทศก็ได้มีกฎหมายว่าด้วยการป้องกันการผูกขาดของตนเองแล้ว ณ ตอนนี้อย่างยังต้องได้รับการตรวจสอบเพื่อเชื่อมโยงกับกิจกรรมทางธุรกิจระหว่างประเทศ บทสรุปนี้ไม่ได้มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นแบบรวมทุกอย่าง ในขณะที่เราไม่ได้คาดหวังให้คุณเชี่ยวชาญในเรื่องของกฎหมายว่าด้วยการป้องกันการผูกขาดอย่างลึกซึ้ง พนักงานควรมีความคุ้นเคยกับนโยบายว่าด้วยการป้องกันการผูกขาดอย่างเพียงพอที่จะรับรู้ถึงปัญหาการผูกขาดที่อาจเกิดขึ้นได้ และมองหาคำแนะนำจากฝ่ายกฎหมายของ Avient



ภาพรวมของกฎหมายว่าด้วยการป้องกันการผูกขาดของสหรัฐอเมริกา

กฎหมายว่าด้วยการป้องกันการผูกขาดของสหรัฐอเมริกามีขอบเขตกว้าง และหน่วยงานราชการของสหรัฐที่บังคับใช้กฎหมายเหล่านี้จะไม่ลังเลที่จะใช้กฎหมายนี้ในกิจกรรมที่ต่อต้านการแข่งขันทางการค้าในต่างประเทศ นอกจากนี้ ประเทศต่าง ๆ ก็ได้มีกฎหมายว่าด้วยการป้องกันการผูกขาดและกฎหมายว่าด้วยการแข่งขันของตนเอง บางครั้ง กฎหมายเหล่านี้มีขอบเขตที่กว้างกว่ากฎหมายของสหรัฐอเมริกา

ในเหตุการณ์ใดก็ตาม การปฏิบัติทางธุรกิจในลักษณะที่ต่อต้านการแข่งขันทางการค้าที่อาจมีผลต่อการค้าในประเทศหรือต่างประเทศของสหรัฐอเมริกาอาจละเมิดกฎหมายว่าด้วยการป้องกันการผูกขาดของสหรัฐอเมริกาได้ ไม่ว่ากิจกรรมจะเกิดขึ้นที่ใดหรือบุคคลสัญชาติใดมีความเกี่ยวข้องก็ตาม

ตัวอย่างของการปฏิบัติที่ต้องห้ามได้แก่:

- การตกลงร่วมกันกำหนดราคาสินค้าที่ผลิตหรือขาย
- การตกลงที่จะสมยอมในการประมูลในโปรเจค
- การตกลงที่จะแบ่งภูมิภาคทางภูมิศาสตร์
- การตกลงที่จะจัดสรรลูกค้า
- การปฏิบัติที่ผูกขาด เช่น การกำหนดราคาเพื่อจัดคู่แข่ง การโกงราคา หรือการปฏิเสธในการทำธุรกิจในตลาดการค้าของสหรัฐอเมริกา

กฎหมายว่าด้วยการป้องกันการผูกขาดของรัฐบาลกลางสหรัฐ รวมถึงพระราชบัญญัติต่าง ๆ โดยส่วนใหญ่ในกฎหมาย Sherman Act, Clayton Act, Robinson-Patman Act และ Federal Trade Commission Act แต่ละกฎหมายมีการปฏิบัติที่ต่างกัน และกฎหมายทั้งหมดประกอบด้วยรากฐานที่สำคัญของกฎหมายและหลักการว่าด้วยการป้องกันการผูกขาดของสหรัฐฯ สำหรับกฎหมายระดับโลกหลายฉบับ

1. กฎหมาย Sherman Act ห้ามมิให้:

- ทำการปฏิบัติร่วมกันที่จำกัดขอบเขตการค้าอย่างไม่สมเหตุสมผล (รวมถึง การตกลงร่วมกันกำหนดราคา การจำกัดผลิตผล การจัดสรรลูกค้าหรืออาณาเขตระหว่างคู่แข่ง การคว่ำบาตรของกลุ่ม และการจำกัดการแจกจ่ายและการออกไปอนุญาตบางอย่าง)
- ประกาศเกี่ยวกับการผูกขาดและความพยายามที่ผิดกฎหมายและสมคบคิดเพื่อผูกขาด (แม้ว่าจะไม่ประสบความสำเร็จก็ตาม)

2. กฎหมาย Clayton Act ห้ามมิให้:

- มีข้อตกลงพ่วง การทำข้อตกลงจำกัดสิทธิ และสัญญาการจัดส่งตามความต้องการ (requirements contract)

- มีการควบรวมกิจการและการซื้อกิจการบางอย่างในบริษัทคู่แข่งที่ทำรายการแข่งขันอย่างผิดกฎหมาย
- บุคคลทำหน้าที่เป็นผู้อำนวยการหรือเจ้าหน้าที่ของบริษัทคู่แข่ง

3. กฎหมาย Robinson-Patman Act ห้ามมิให้:

- มีการเลือกปฏิบัติด้านราคา และการเลือกปฏิบัติด้านเงื่อนไขของบริการส่งเสริมการขายและเงินช่วยเหลือ ระหว่างลูกค้าคู่แข่ง หากมีการเห็นชอบข้อกำหนดด้านเขตอำนาจศาลบางประการและไม่มีการใช้การป้องกันของกฎหมาย
- มีการชักนำหรือการรับรู้ถึงการได้รับการเลือกปฏิบัติด้านราคาที่แตกต่างกัน

4. กฎหมาย Federal Trade Commission Act ห้ามมิให้:

- ทำการปฏิบัติที่ละเมิดอักษรหรือเจตนารมณ์ของกฎหมายว่าด้วยการป้องกันการผูกขาดอื่น
- ทำการปฏิบัติที่ไม่เป็นธรรมหรือหลอกลวงต่อผู้บริโภค เช่น การโฆษณาหรือปิดนรกที่หลอกลวง การไม่เปิดเผยข้อบกพร่องของผลิตภัณฑ์ และการปฏิบัติในการรายงานเครดิตที่ไม่เป็นธรรม

แต่ละรัฐในประเทศสหรัฐอเมริกา เช่นเดียวกันกับอีกกว่า 100 ประเทศนอกสหรัฐอเมริกา มีกฎหมายว่าด้วยการป้องกันการผูกขาด ซึ่งรวมถึงสหภาพยุโรปและรัฐสมาชิกส่วนใหญ่ เช่นเดียวกันกับประเทศแคนาดา จีน ญี่ปุ่น และออสเตรเลีย ปัญหาเกี่ยวกับการป้องกันการผูกขาดที่กล่าวถึงในนโยบายนี้ใช้กับกฎหมายส่วนใหญ่ที่เกี่ยวข้องกับการป้องกันการผูกขาดและการแข่งขันทั่วโลก เมื่อใดที่คุณคาดว่าจะมีส่วนร่วมในกิจกรรมที่มีความอ่อนไหวต่อการต่อต้านการผูกขาดที่อาจส่งผลกระทบ ไม่ว่าจะเป็นภายในหรือภายนอกประเทศสหรัฐอเมริกา คุณควรปรึกษากับฝ่ายกฎหมายของ Avient ล่วงหน้า

คุณทราบหรือไม่

การคว่ำบาตร เกิดขึ้นเมื่อบุคคลหนึ่งมีส่วนร่วมในการปฏิเสธที่จะทำธุรกิจกับกลุ่มผู้ผลิตหรือลูกค้า ซึ่งรวมถึงการจัดการโดยที่คู่แข่งหนึ่งรายปฏิเสธที่จะทำธุรกิจกับลูกค้าหรือผู้ผลิตที่เฉพาะเจาะจงด้วยความเข้าใจที่เขียนหรือไม่เขียนเป็นลายลักษณ์อักษรว่าคู่แข่งของตนจะทำเช่นเดียวกัน

การตกลงพ่วง เป็นการปฏิบัติที่เกี่ยวข้องกับการทำเงื่อนไขการขายผลิตภัณฑ์แก่ข้อตกลงของลูกค้าเพื่อซื้อผลิตภัณฑ์ “พ่วง” อื่น

การละเมิดกฎหมายว่าด้วยการป้องกันการผูกขาด

การแข่งขันที่รุนแรงในตลาดการค้าเป็นสิ่งที่ดีต่อทั้งธุรกิจและผู้บริโภค ทำให้มีนวัตกรรม ตัวเลือก และนำมาซึ่งคุณภาพที่สูงกว่าในผลิตภัณฑ์และบริการในราคาที่ต่ำกว่า

อย่างไรก็ตาม เมื่อการแข่งขันถูกคุกคามโดยการปฏิบัติทางธุรกิจที่ผิดจริยธรรมหรือผิดกฎหมาย กฎหมายว่าด้วยการป้องกันการผูกขาดจะเข้ามาเป็นบทบาท กฎหมายว่าด้วยการป้องกันการผูกขาดอาจเป็นกฎหมายที่ซับซ้อน และมีการเขียนที่กว้างขวาง การละเมิดสามารถเกิดขึ้นได้โดยไม่มีเจตนาเสียหาย และสามารถนำไปสู่ผลตามมาที่รุนแรงสำหรับทั้งคุณและบริษัท

ตัวอย่างเช่น การตกลงร่วมกันกำหนดราคาเป็นความผิดทางอาญามีโทษโดยการจำคุกและจ่ายค่าปรับที่สูงถึง 1 ล้านดอลลาร์สำหรับบุคคล และ 100 ล้านดอลลาร์หรือมากกว่าสำหรับบริษัท แม้แต่การปรากฏให้เห็นของพฤติกรรมต่อต้านการแข่งขันสามารถนำไปสู่ข้อหาการละเมิดการป้องกันการผูกขาดสำหรับบริษัทและบุคคล ด้านล่างนี้คือพื้นที่สำคัญที่ต้องตระหนักไว้

คุณทราบหรือไม่

“การสมยอมในการประมูล (Bid Rigging)” หมายถึง การที่คู่แข่งหลายฝ่ายที่สมควร่วมคิดกันตกลงกันล่วงหน้าว่าใครจะเป็นผู้ชนะการประมูลในสัญญาขณะที่ดำเนินการผ่านกระบวนการประมูลที่มีการแข่งขันกัน ในบางรายการ ผู้ประมูลต่ำจะตกลงที่จะถอนตัวออกจากการประมูลเพื่อประโยชน์ของผู้ประมูลต่ำคนต่อไปเพื่อแลกเปลี่ยนกับสัญญาในช่วงที่มีผลประโยชน์มากซึ่งแบ่งราคาที่สูงกว่าที่ได้รับมาอย่างผิดกฎหมายระหว่างพวกเขา

“การเวียนประมูล (Bid Rotation)” หมายถึง เมื่อผู้สมรู้ร่วมคิดเสนอราคาเสนอประมูลแต่ผลัดกันเป็นผู้ประมูลต่ำ ยกตัวอย่างเช่น คู่แข่งอาจผลัดกันทำสัญญาตามขนาดของสัญญานั้น จัดสรรจำนวนที่เท่าเทียมกันให้แก่ผู้สมรู้ร่วมคิดแต่ละคน หรือจัดสรรปริมาณที่สอดคล้องกับขนาดของบริษัทของผู้สมรู้ร่วมคิดแต่ละคน รูปแบบการเวียนประมูลที่เคร่งครัดนั้นเป็นการทำทลายกฎแห่งความบังเอิญ (the Law of Chance) และบ่งชี้ว่ามีการสมรู้ร่วมคิดเกิดขึ้น

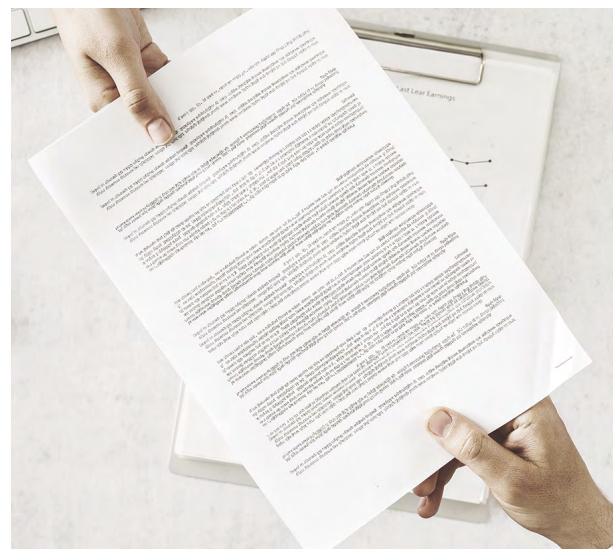
“การถอนตัว (Bid Suppression)” หมายถึง เมื่อคู่แข่งหนึ่งรายหรือหลายรายที่คาดการณ์ว่าจะทำการประมูล หรือผู้ที่ประมูลมาก่อนหน้านี้ ตกลงที่จะละเว้นจากการประมูล หรือถอนตัวจากการประมูลก่อนหน้านี้เพื่อให้การประมูลของคู่แข่งที่ได้รับมอบหมายให้เป็นผู้ชนะได้รับการยอมรับ

พื้นที่ที่น่ากังวลเกี่ยวกับการป้องกันการผูกขาดที่อาจเกิดขึ้นได้

1. **การตกลงร่วมกันในแนวนอน** ความผิดร้ายแรงที่สุดคือการตกลงร่วมกันในแนวนอน (Horizontal agreement) ระหว่างคู่แข่งเพื่อยับยั้งการแข่งขัน ตัวอย่างของการตกลงดังกล่าวรวมถึงสิ่งต่อไปนี้:

- การตกลงร่วมกันกำหนดราคา (Price Fixing)—การตกลงกับคู่แข่งที่จะกำหนดหรือส่งผลกระทบต่อราคา การประมูลเงื่อนไขและข้อกำหนดในการขาย ควรจำไว้ว่าลูกค้าและผู้ผลิตของ Avient อาจเป็นคู่แข่งของ Avient
- การจำกัดการผลิต (Production Restriction)—การตกลงกับคู่แข่งที่จะกำหนดขอบเขตหรือจำกัดการผลิตเพื่อรักษาปริมาณสินค้าให้มีจำนวนจำกัดและมีราคาที่สูง
- การจำกัดคุณภาพ (Quality Restriction)—การตกลงกับคู่แข่งที่จะจำกัดการแข่งขันโดยใช้คุณภาพของผลิตภัณฑ์เป็นพื้นฐาน
- การแบ่งตลาดการค้า (Market Division)—การตกลงกับคู่แข่งที่จะแบ่งตลาดการค้าผ่านการจัดสรรของอาณาเขตการขาย สายผลิตภัณฑ์ หรือโดยการแบ่งหรือการจัดสรรลูกค้าหรือผู้ผลิตบางอย่าง
- การปฏิเสธในการทำธุรกิจ (Refusals to Deal)—การตกลงกับคู่แข่งที่จะคว่ำบาตรหรือไม่ทำธุรกิจกับบริษัทภายนอก

2. **การติดต่อกับคู่แข่ง** โดยปกติในการทำธุรกิจ คุณอาจต้องติดต่อกับคู่แข่งในบางกรณี ลูกค้านของคุณอาจเป็นคู่แข่งของคุณ คุณต้องใช้ความระมัดระวังเป็นอย่างยิ่งเมื่อมีการติดต่อกับคู่แข่ง ไม่เพียงแต่ที่คุณต้องไม่ตกลงกับคู่แข่งที่จะปฏิบัติสิ่งใดก็ตามที่ลดการแข่งขัน คุณต้องหลีกเลี่ยงแม้กระทั่งการปรากฏให้เห็นของการสื่อสารกับคู่แข่งที่เกี่ยวกับราคา ส่วนลด การประมูล ระดับการผลิต ข้อกำหนดและเงื่อนไขในการขาย หรือการจัดสรรลูกค้าหรือตลาดการค้า **คุณสามารถถูกตัดสินลงโทษตามการปรากฏให้เห็น ซึ่งเป็นสิ่งที่พนักงานอัยการหรือคณะลูกขุนคิดว่า คุณทำลงไป** แม้ว่าคุณจะเป็นผู้บริสุทธิ์ก็ตามด้วยเหตุผลนี้ให้หลีกเลี่ยงการติดต่อกับคู่แข่งที่ไม่จำเป็น



ประเด็นสามรายการดังต่อไปนี้ควรได้รับการเฝ้าดูและเน้นย้ำอย่างเป็นพิเศษ:

อย่างหนึ่ง ไม่จำเป็นที่ต้องมีการตกลงที่เป็นลายลักษณ์อักษรอย่างเป็นทางการในการละเมิดกฎหมาย คุณเสี่ยงต่อการพิพากษาลงโทษโดยยึดเรื่อง “สัญญาลูกผู้ชาย (gentlemen’s agreement)” หรือการสื่อสารในสถานที่ที่ไม่เป็นทางการ ตามด้วยการกระทำที่คล้ายกันที่สนับสนุนให้เกิดการประชุมที่มีเจตนาเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ในการต่อต้านการแข่งขัน

อย่างที่สอง ในขณะที่สมาคมการค้าและองค์กรการตั้งค่ามาตรฐานมีผลประโยชน์ที่ถูกต้องตามกฎหมาย โดยปกติแล้วพวกเขามีการประชุมและการพูดคุยกับคู่แข่ง จึงควรที่จะไม่มีการเป็นสมาชิกหรือการเข้าร่วมในสมาคมการค้าหรือองค์กรการตั้งค่ามาตรฐาน เว้นแต่จะมีการกำหนดผลประโยชน์ที่ถูกต้องตามกฎหมาย ในเวลาเริ่มต้นการประชุมแต่ละครั้ง ควรมีการแจ้งเตือนเกี่ยวกับจุดประสงค์ของการประชุมดังกล่าว ยิ่งไปกว่านั้น หากคุณเข้าร่วมองค์กรหรือสมาคมดังกล่าว คุณต้องใช้ความระมัดระวังไม่เพียงแต่ในการประชุมที่เป็นทางการ แต่รวมถึงในการพบปะแบบไม่เป็นทางการเช่นกัน

อย่างที่สาม ไม่ว่าสถานที่จะเป็นที่ใดก็ตาม ห้ามมิให้พูดคุยถึงราคา เงื่อนไขในการขาย ระดับผลผลิต หรือการจัดสรรลูกค้าหรือตลาดการค้ากับคู่แข่งใดก็ตาม หากคุณพบว่าตัวเองอยู่ในที่ที่คู่แข่งยกประเด็นเหล่านี้ขึ้นมาให้ออกจากห้องนั้นโดยทันที ติดต่อฝ่ายกฎหมายของ Avient เมื่อมีโอกาสเป็นครั้งแรก และบันทึกเหตุการณ์ดังกล่าว รวมถึงตอบคำถามดังต่อไปนี้:

- มีใครที่อยู่ที่ประชุมนั้นบ้าง
- การประชุมนั้นเกิดขึ้นเมื่อใดและที่ไหน
- เกิดอะไรขึ้นที่การประชุมนั้น

ฝ่ายกฎหมายของ Avient จะช่วยปกป้องตัวคุณและบริษัท เมื่อมีคำถามเกิดขึ้นในภายหลัง

3. ข้อตกลงที่เป็นการจำกัดการแข่งขันในแนวดิ่ง (Vertical restraints)

ข้อตกลงที่เป็นการจำกัดการแข่งขันในแนวดิ่งเกี่ยวข้องกับการปฏิบัติใดก็ตามที่กำหนดขอบเขตหรือจำกัดเสรีภาพในการปฏิบัติของลูกค้าหรือผู้จัดจำหน่ายที่เกี่ยวข้องกับคำถาม ที่ไหนหรือ จากใครหรือให้ใคร ที่พวกเขาอาจซื้อหรือขายต่อผลิตภัณฑ์และราคาสำหรับการขายต่อผลิตภัณฑ์ ประเภทของข้อตกลงที่เป็นการจำกัดการแข่งขันในแนวดิ่ง รวมถึง:

- ราคาขายต่อ—การตกลงกับลูกค้าที่จะกำหนดหรือ มีฉะนั้น ส่งผลกระทบต่อราคา เงื่อนไข หรือข้อกำหนดในการขายต่อ
- การทำข้อตกลงจำกัดสิทธิ (Exclusive Dealing)—การตกลงที่ห้ามลูกค้าในการทำข้อตกลงกับผลิตภัณฑ์ของคุณคู่แข่ง
- ผลิตภัณฑ์พ่วง—การกำหนดเงื่อนไขการขายของผลิตภัณฑ์หรือบริการหนึ่งตามการซื้อของอีกผลิตภัณฑ์หรือบริการหนึ่ง
- ข้อกำหนดสายผลิตภัณฑ์เต็มรูปแบบ หรือกลุ่มผลิตภัณฑ์—จำเป็นต้องให้ลูกค้าซื้อสายผลิตภัณฑ์เต็มรูปแบบ หรือกลุ่มผลิตภัณฑ์เพื่อที่จะมีสิทธิในการซื้อผลิตภัณฑ์หนึ่งในสายผลิตภัณฑ์นั้น
- การทำข้อตกลงซึ่งกันและกัน (Reciprocal Dealing)—การตกลงใดก็ตามกับลูกค้าที่กล่าวว่า “ฉันจะซื้อจากคุณเพราะคุณซื้อจากฉัน”
- การจำกัดอาณาเขตและลูกค้า—การกำหนดขอบเขตเสรีภาพของผู้จัดจำหน่ายเพื่อการขายต่อภายนอกอาณาเขตที่ได้รับมอบหมาย หรือให้กับลูกค้าหรือประเภทของลูกค้าที่เฉพาะเจาะจง

หัวข้อจำกัดมีการกำหนดที่เป็นของตนเอง (ที่ไม่ใช่ส่วนหนึ่งของการตกลงกับคู่แข่ง) ข้อตกลงที่เป็นการจำกัดการแข่งขันในแนวดิ่งดังกล่าวจะไม่ละเมิดกฎหมายว่าด้วยการป้องกันการผูกขาดโดยอัตโนมัติ โดยแท้จริงแล้ว กฎหมายยอมรับว่าข้อจำกัดดังกล่าวอาจสนับสนุนการแข่งขันแบบอินเตอร์แบรนด์ และเป็นที่ถูกต้องตามกฎหมายอย่างสมบูรณ์ ด้วยเหตุนี้จึงเป็นสิ่งที่ยากที่จะแยกประเภทของการปฏิบัติที่ผิดกฎหมายนี้จากการปฏิบัติที่ถูกกฎหมาย คุณควรปรึกษาฝ่ายกฎหมายของ Avient ก่อนที่จะนำข้อจำกัดใด ๆ เหล่านี้มาใช้

4. การผูกขาด (Monopolization)—การใช้อำนาจทางการตลาด

กฎหมายว่าด้วยการป้องกันการผูกขาดหลายฉบับ รวมถึง กฎหมาย Sherman Act ห้ามมิให้มีการผูกขาดที่ผิดกฎหมายและการสมคบที่จะผูกขาดตลาดการค้าสำหรับผลิตภัณฑ์หรือบริการใดก็ตาม การมีอำนาจครอบครองตลาดเพียงอย่างเดียวไม่เป็นการละเมิดกฎหมายในตัว องค์ประกอบบางส่วนของ การซื้อกิจการโดยเจตนา หรือการรักษาอำนาจนั้น แม้ผ่านการปฏิบัติที่ถูกต้องตามกฎหมายในตัว เป็นสิ่งจำเป็น แม้ว่าไม่มีอำนาจทางการตลาด ก็อาจเป็นสิ่งที่ผิดกฎหมายในการปฏิบัติที่จะครองตลาด ควบคุมราคาตลาด หรือละเว้นบริษัทอื่นจากการเข้าสู่ตลาดด้วยเจตนาที่เจาะจงเพื่อได้รับการผูกขาดในตลาดการค้า ยกตัวอย่างเช่น ในที่ที่บริษัทมีตำแหน่งทางการตลาดที่สำคัญ การพยายามในการปิดช่องทางการจัดจำหน่ายของคู่แข่งหรือแหล่งสินค้าสำหรับจุดประสงค์ในการ

กำจัดคู่แข่งออกจากธุรกิจเป็นสิ่งที่ผิดกฎหมาย การตั้งราคาที่ต่ำกว่าต้นทุนเป็นหลักฐานของการปฏิบัติเพื่อขจัดคู่แข่ง และนอกจากนี้ยังสามารถดำเนินการภายใต้กฎหมายของรัฐที่เฉพาะเจาะจง โดยปกติแล้ว เจตนาที่จะทำร้ายหรือกำจัดคู่แข่งนั้นพิสูจน์ผ่านพยานแวดล้อม อาจมีการสันนิษฐานเจตนา หากแสดงการไม่มีเหตุผลทางธุรกิจใด ๆ สำหรับการปฏิบัตินอกเหนือจากทำร้ายคู่แข่ง เพื่อหลีกเลี่ยงข้อหาดังกล่าว คุณไม่ควรมีส่วนร่วมกับการปฏิบัติของคู่แข่งที่ไม่สามารถพิสูจน์ให้เห็นโดยการพิจารณาทางธุรกิจที่ดี

พนักงานของ Avient ควรคำนึงว่าพวกเขาทำงานในตลาดการค้าที่ Avient มีอำนาจผูกขาด (ความสามารถในการเพิ่มราคาหรือละเว้นคู่แข่งออกจากตลาดแต่เพียงผู้เดียว) หรือส่วนแบ่งการตลาดที่บ่งบอกถึงอำนาจผูกขาด (ส่วนแบ่งการตลาดที่มากกว่า 40%) หรือไม่ ในตลาดการค้าดังกล่าว คุณควรระมัดระวังเป็นพิเศษเกี่ยวกับการปรึกษาฝ่ายกฎหมายของ Avient ก่อนแต่งตั้งข้อตกลงที่เป็นการจำกัดการแข่งขันในแนวดิ่งใด ๆ ตามที่กล่าวไว้ข้างต้น การปฏิบัติที่ดีกว่าเป็นการปฏิบัติที่ “สมเหตุสมผล” และ “ถูกต้องตามกฎหมาย” สำหรับบริษัทที่มีอำนาจทางการตลาดน้อยกว่า อาจมีความเสี่ยงด้านการต่อต้านการผูกขาดที่สำคัญหากปฏิบัติโดยคู่แข่งที่มีอำนาจผูกขาด

นอกจากนี้ คุณปรึกษาฝ่ายกฎหมายของ Avient ก่อนตั้งราคาผลิตภัณฑ์ที่เท่ากับหรือต่ำกว่าราคาต้นทุนแปรผัน นี่เป็นข้อกังวลโดยเฉพาะหากมีอำนาจผูกขาดหรือส่วนแบ่งการตลาดสูงในตลาดผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้อง

การผูกขาด หมายถึงการครอบครองอำนาจทางการตลาด ส่วนใหญ่แล้ว เป็นส่วนแบ่งการตลาดที่มีอำนาจสูง และปฏิบัติเพื่อรักษาหรือเพิ่มอำนาจนั้น อำนาจทางการตลาดโดยทั่วไปคืออำนาจในการควบคุมราคา หรือละเว้นบุคคลอื่นจากตลาดการค้า

5. **การเลือกปฏิบัติด้านราคา** ประเภทของการกระทำผิดในการต่อต้านการผูกขาดอีกอย่างหนึ่ง (ภายใต้กฎหมาย Robinson-Patman Act) เกี่ยวข้องกับการเลือกปฏิบัติด้านราคาหรือเงื่อนไขในการขาย การละเมิดสามารถเกิดขึ้นได้ทั้งจากการขายให้แก่ลูกค้าหรือการซื้อจากผู้ผลิต หากคู่แข่งได้รับอันตราย ภายใต้กฎหมายจะไม่สำคัญว่าราคาขายหรือเงื่อนไขนั้นสมเหตุสมผลหรือไม่ เพราะฉะนั้น ต้องมีการปรึกษาฝ่ายกฎหมายของ Avient ก่อนพิมพ์รายการราคาใดที่มีส่วนลดในจำนวน และก่อนที่จะเสนอการเลือกปฏิบัติด้านราคาหรือเงื่อนไขในการขายใดที่อาจทำร้ายลูกค้าได้

ควรปรึกษาฝ่ายกฎหมายของ Avient หากคุณกำลังประสบกับสถานการณ์ที่มีความเสี่ยงสูงใด ๆ ดังต่อไปนี้

- การเลือกปฏิบัติด้านราคา—การเก็บเงินจากลูกค้าคู่แข่งในราคาที่แตกต่างกันสำหรับผลิตภัณฑ์เดียวกัน

- เงินช่วยเหลือพิเศษ—การให้บริการ การชำระเงิน หรือความช่วยเหลือพิเศษแก่ลูกค้าหนึ่งที่ไม่ได้รับความช่วยเหลือบนพื้นฐานที่เท่าเทียมกันกับคู่แข่งของลูกค้านั้น
- ความรับผิดชอบของผู้ซื้อ—ธุรกรรมใดที่บริษัทรับ หรือพยายามรับการเลือกปฏิบัติด้านราคาหรือเงื่อนไขในการขายจากผู้ผลิตอย่างรู้เท่าทัน

การเลือกปฏิบัติด้านราคาคืออะไร

การเลือกปฏิบัติด้านราคาที่ผิดกฎหมายสามารถเกิดขึ้นได้เมื่อผู้ขายเก็บเงินจากลูกค้าบุคคลหนึ่งในราคาหนึ่งสำหรับผลิตภัณฑ์ แต่ต้องการให้ลูกค้าอีกบุคคลหนึ่งที่แข่งขันกับบุคคลแรกชำระเงินในราคาที่สูงกว่าสำหรับผลิตภัณฑ์เดียวกัน การปฏิบัติจะไม่เป็นการผิดกฎหมายหากผู้ขายเรียกเก็บเงินกับลูกค้าปลายทางในราคาที่สูงกว่าที่ผู้ขายเรียกเก็บจากผู้จัดจำหน่าย เพราะผู้ซื้อสองคนนี้อยู่ในระดับของห่วงโซ่การจัดจำหน่ายที่แตกต่างกัน หรืออีกอย่างหนึ่งก็คือ ผู้ซื้อสองคนนี้อยู่ในประเภทลูกค้าตามหน้าที่ที่แตกต่างกันและไม่ได้ทำการแข่งขันซึ่งกันและกัน การเลือกปฏิบัติที่ผิดกฎหมายสามารถเกิดขึ้นได้ในที่ที่เชื่อมโยงการขาย การชำระเงิน การส่งผลิตภัณฑ์ หรือข้อกำหนดในการขายอื่น ๆ ที่แตกต่างกัน ซึ่งทำให้ผู้ซื้อที่แข่งขันกันบางรายได้รับความเสียเปรียบ กฎหมาย Robinson-Patman Act กำหนดให้เงินช่วยเหลือและบริการส่งเสริมการขายได้รับการแบ่งตามสัดส่วนแก่ลูกค้าคู่แข่ง เป็นสิ่งที่ผิดกฎหมายในระดับที่เท่าเทียมกันสำหรับผู้ซื้อที่ถูกชักนำด้วยค่าพูด การปฏิบัติ หรือการแสดงออก หรือการได้รับการเลือกปฏิบัติด้านราคาที่ผิดกฎหมายจากผู้ขายอย่างรู้เท่าทัน

บทสรุป

นโยบายว่าด้วยการป้องกันการผูกขาดนี้มีเจตนาเพื่อให้คุณได้รับรู้ถึงเขตอันตรายของการต่อต้านการผูกขาด เราไม่หวังให้คุณมีความเชี่ยวชาญในเรื่องกฎหมายว่าด้วยการป้องกันการผูกขาด คุณควรมีความคุ้นเคยเพียงพอที่จะมองหาคำแนะนำจากฝ่ายกฎหมายของ Avient เมื่อคุณประสบกับสถานการณ์ที่อาจละเมิดกฎหมายว่าด้วยการป้องกันการผูกขาด คุณควรใช้รายการตรวจสอบที่แนบมานี้เพื่อเป็นแนวทางเพิ่มเติม ท้ายที่สุดนี้ คุณต้องตระหนักถึงความรุนแรงของการลงโทษในพื้นที่นี้ และตระหนักว่า Avient จะไม่ให้อภัยการปฏิบัติที่คลาดเคลื่อนไปจากเงื่อนไขของนโยบายว่าด้วยการป้องกันการผูกขาดนี้หรืออักษรของกฎหมายดังกล่าว

การรายงานการละเมิดที่อาจเกิดขึ้น

พนักงานคนใดก็ตามที่มีเหตุผลซึ่งทำให้เชื่อว่าการละเมิดนโยบายฉบับนี้เกิดขึ้นหรืออาจเกิดขึ้น พนักงานต้องรีบรายงานข้อกังวลของตนต่อฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งดังต่อไปนี้หรือทั้งหมด เพื่อให้ดำเนินการตรวจสอบโดยละเอียด

- ผู้บังคับบัญชาของคุณหรือผู้จัดการของ Avient คนใดก็ได้
- เจ้าหน้าที่ฝ่ายจริยธรรมองค์กร ผ่านทางอีเมลที่ ethics.officer@avient.com
- ที่ปรึกษาทั่วไปของ Avient ผ่านทางอีเมลที่ legal.officer@avient.com
- เจ้าหน้าที่คนใดก็ได้ของฝ่ายกฎหมาย
- สายด่วนจริยธรรมของ Avient

สายด่วนจริยธรรมของ Avient

สายด่วนจริยธรรมมีให้บริการทั่วโลกใน 20 ภาษา ตลอด 24 ชั่วโมง 7 วันต่อสัปดาห์ ผ่านทางโทรศัพท์และเว็บไซต์ บริษัทภายนอกเป็นผู้รับรายงานทางโทรศัพท์และเว็บไซต์ทั้งหมดผ่านสายด่วนจริยธรรม และรายงานข้อมูลนั้นไปยังเจ้าหน้าที่ฝ่ายจริยธรรมองค์กร การรายงานทั้งหมดจะถูกเก็บไว้เป็นความลับเท่าที่จะสามารถกระทำได้ ดูเว็บไซต์สายด่วนจริยธรรมได้ที่ avient.ethicspoint.com คุณสามารถทำการสอบถามหรือร้องเรียนผ่านทางเว็บไซต์นี้ หรือโดยการโทรติดต่อสายด่วนที่ดำเนินการโดยบุคคลที่สามได้จากประเทศใดก็ตามที่มีหมายเลขโทรศัพท์ระบุไว้ในเว็บไซต์

การป้องกันจากการตอบโต้เอาคืน

ห้ามมิให้มีการตอบโต้ต่อพนักงานที่ได้รายงานการละเมิดหรือกรณีที่อาจเป็นการละเมิดนโยบายนี้โดยเจตนาสูงสุด ไม่ว่ารูปแบบใดก็ตาม โดยเด็ดขาด พนักงานที่ละเมิดนโยบายนี้จะต้องถูกดำเนินการทางวินัย สูงสุดถึงขั้นเลิกจ้าง

สายด่วนจริยธรรมของ

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

หมายเลขโทรศัพท์

1-877-228-5410



รายการตรวจสอบการป้องกันการผูกขาด

1. **แข่งขันอย่างทุ่มเทและเป็นอิสระตลอดเวลา ปฏิบัติในลักษณะที่แสดงให้ผู้อื่นเห็นว่าคู่แข่งอย่างทุ่มเทตลอดเวลา** หลีกเลี่ยงการติดต่อกับคู่แข่งโดยไม่จำเป็น
2. **ห้ามมิให้**ทำการตกลงใด ๆ ที่เป็น “สัญญาลูกผู้ขาย” หรือ แม้แต่การปรึกษาใด ๆ กับคู่แข่งในหัวข้อเกี่ยวกับ ราคา กำไร ต้นทุน เงื่อนไขหรือข้อกำหนดในการขาย การประมูล การผลิต อาณาเขตการตลาดหรือลูกค้า หลีกเลี่ยงแม้แต่การปรากฏให้เห็นถึงการทำข้อตกลงดังกล่าวใด ๆ และหลีกเลี่ยงสถานการณ์ที่ การตกลงดังกล่าวสามารถเกิดขึ้นได้
3. **ห้ามสื่อสารกับคู่แข่งในเรื่องใด ๆ** เกี่ยวกับการประมูล ห้ามมิให้ รับข้อมูล (โดยเฉพาะข้อมูลเกี่ยวกับราคา) โดยตรงจากคู่แข่ง
4. **ห้ามมิให้**แลกเปลี่ยนข้อมูลการแข่งขันกับคู่แข่งของคุณ บันทึก และจัดเอกสารในแฟ้มของคุณถึงแหล่งข้อมูลของคุณที่เกี่ยวข้องกับ คู่แข่ง (หากไม่มีความชัดเจนจากเนื้อหา) นอกจากนี้ บันทึกเกี่ยวกับ พื้นฐานการตัดสินใจทางธุรกิจอย่างอิสระใด ๆ ที่ในอนาคต อาจเกิดความสงสัยเพื่อให้บันทึกมีความชัดเจนว่าไม่ส่งผลไป สู่การทำข้อตกลงกับคู่แข่ง
5. **ห้ามมิให้**เกี่ยวข้องกับสถานการณ์ที่อาจมีการจัดหาหรือบ่งชี้ถึง การมีอยู่ของการทำข้อตกลงกับคู่แข่ง ห้ามทำสิ่งใดที่ทำให้คุณ รู้สึกไม่สะดวกใจที่จะเห็นรายงานบนหน้าหนึ่งของเอกสารการค้า หรือบนหนังสือพิมพ์ ปฏิบัติในลักษณะที่เป็นประจักษ์ต่อทุกคน ว่าคู่แข่งอย่างทุ่มเทตลอดเวลา
6. **ห้ามมิให้**เข้าร่วมการประชุมกับคู่แข่ง (รวมถึงการประชุม สมาคมการค้า) ที่มีการหารือเรื่องราคาหรือหัวข้อใด ๆ ที่มีการ สนทนาก่อนหน้านั้น
7. **ดำเนินการทันที**ในการแยกตัวเองออกมาจากการประชุมใด ๆ กับคู่แข่งซึ่งเป็นที่ยอมรับหรือเรื่องราคาหรือหัวข้อใด ๆ ที่มีการ สนทนาก่อนหน้านั้น และแสดงตัวออกจากการประชุมหรือ การชุมนุมอย่างชัดเจนเพื่อให้ผู้ที่อยู่ที่นี่จำได้ (ในอีกแง่หนึ่ง ก็คืออย่าแค่ “หลบมากออกไป”) ให้บันทึกเหตุการณ์รวมถึงตอบ คำถามดังต่อไปนี้: มีใครอยู่ในการประชุมนั้นบ้าง การประชุม เกิดขึ้นเมื่อใดและที่ไหน และเกิดอะไรขึ้นที่การประชุมนั้น
8. **ดำเนินการแจ้งฝ่ายกฎหมายของ Avient ทันที**หลังจากที่คุณ เข้าร่วมการประชุมใด ๆ ที่หัวข้อใด ๆ เหล่านั้นมีการหารือ
9. **เคารพเสรีภาพของลูกค้าของคุณ** โดยไม่กำหนดข้อจำกัด ด้านราคา อาณาเขต ลูกค้าหรือเรื่องทั่วไปต่อความสามารถของ ลูกค้าของคุณในการขายต่อผลิตภัณฑ์ของ Avient โดยไม่ได้รับ อนุญาตจากฝ่ายกฎหมายของ Avient ล่วงหน้า
10. **ห้ามมิให้**ทำการตกลง ทำความเข้าใจ หรือหารือกับลูกค้าใด ๆ เกี่ยวกับการคัดเลือกหรือเลิกจ้างลูกค้าอื่น ๆ ของ Avient หรือ เจื่อนโซซึ่ง Avient กำลังทำธุรกิจหรือ อาจทำธุรกิจกับลูกค้า อื่นใด รวมถึงผลิตภัณฑ์ที่จะขายให้ใคร ราคาเท่าไร และใน อาณาเขตหรือตลาดใด
11. **ดำเนินการปรึกษา**กับฝ่ายกฎหมายของ Avient ก่อนเลิกจ้าง ตัวแทน ผู้จำหน่ายหรือผู้จัดจำหน่าย
12. **เว้นแต่คุณได้รับอนุญาต**ล่วงหน้าจากฝ่ายกฎหมายของ Avient ที่จะทำการตกลงเช่นนั้น **ห้ามมิให้**พยายามที่จะรับข้อตกลงจาก ลูกค้าที่จะซื้อข้อกำหนดทั้งหมดของผลิตภัณฑ์ที่เฉพาะเจาะจง จาก Avient เท่านั้น ซึ่งจะทำงานกับ Avient แต่ผู้เดียว หรือจะ ไม่ซื้อ หรือมีจะนั้นจะรับผลิตภัณฑ์ที่มีการแข่งขัน นอกจากนี้ ห้ามมิให้เรียกร้องให้ลูกค้าซื้อผลิตภัณฑ์หรือบริการหนึ่งเพื่อเป็น เงื่อนไขในการขายผลิตภัณฑ์หรือบริการอื่นของคุณ โดยไม่ได้รับ การอนุญาตจากฝ่ายกฎหมายของ Avient
13. **หลีกเลี่ยงกลยุทธ์**ที่สามารถตีความได้ว่าถูกออกแบบมาเพื่อแยก เปอร์เซนต์ทั้งหมดหรือที่สำคัญของคู่แข่งของ Avient ในสาย ธุรกิจใด ๆ จากตลาดการค้า หรืออาจถูกตีความได้ว่าเป็นความ พยายามในการทำลายการต่อต้านการแข่งขันคู่แข่งที่เฉพาะ เจาะจง หรือควบคุมราคา ปรึกษาฝ่ายกฎหมายของ Avient หาก มีคำถามใด ๆ
14. **เว้นแต่คุณได้รับการอนุญาต**ล่วงหน้าจากฝ่ายกฎหมายของ Avient ที่จะทำเช่นนั้น **ห้ามมิให้**เสนอราคา ส่วนลด เงินคืน หรือเงื่อนไขในการขายอื่น ๆ ที่แตกต่างกันของผลิตภัณฑ์ชนิด เดียวกันหรือคล้ายคลึงกันแก่ผู้จัดจำหน่ายอิสระ หรือลูกค้าที่ แตกต่างกันในระดับการจัดจำหน่ายเดียวกัน เว้นแต่มีความ จำเป็นในการทำเช่นนั้นเพื่อให้เป็นไปตามราคาหรือเงื่อนไขใน การขายที่คล้ายคลึงกันที่ใดบันทึกไว้ซึ่งกำลังถูกเสนอไปยังผู้จัด จำหน่ายนั้นโดยคู่แข่ง หรือมีการนำเสนอต้นทุนที่ต่ำกว่าไปยัง ลูกค้า (เช่น ต้นทุนการขนส่งต่ำกว่าเพราะระยะทางที่ใกล้ของ ลูกค้า) หากเป็นเช่นนั้นแรก พยายามทุกวิถีทางที่จะตรวจสอบ และบันทึกราคาที่แข่งขันก่อนมีการเสนอผู้จัดจำหน่ายในราคา ที่ต่ำกว่าเพื่อให้เป็นราคาที่แข่งขันได้ อย่างไรก็ตาม ห้ามมิให้ พยายามตรวจสอบราคาแข่งขันโดยการติดต่อคู่แข่งโดยตรง ใน กรณีดังกล่าวที่คุณอาจ “พบ” กับราคาที่แข่งขันได้แต่คุณอาจไม่ ต้อง “ตัด” ราคาก็ได้
15. **ห้ามมิให้**ให้บริการทางเทคนิค ทำโฆษณาให้เอกสารส่งเสริม การขายหรือค่าใช้จ่ายในการโฆษณาหรือทำโปรโมชั่นแก่ผู้จัด จำหน่ายอิสระรายใดรายหนึ่ง เว้นแต่คุณให้บริการให้วัสดุหรือค่า ใช้จ่ายดังกล่าวแก่ผู้จัดจำหน่ายที่ทำการแข่งขันทั้งหมดตามพื้น ฐานในสัดส่วนที่เท่าเทียมกัน โครงการดังกล่าวใด ๆ ต้องได้รับ การทบทวนจากฝ่ายกฎหมายของ Avient ก่อนดำเนินการ

16. **หลีกเลี่ยงการตลาดใด ๆ หรือโครงการอื่น ๆ ที่มีลักษณะของความไม่ยุติธรรมหรือหลอกลวง** ปฏิบัติตามหลักการของความซื่อสัตย์ ความจริงใจ และตรงไปตรงมาในการขายผลิตภัณฑ์ของบริษัท รวมถึงการโฆษณาหรือการทำโปรโมชั่นของผลิตภัณฑ์เหล่านั้น
17. **ห้ามมิให้เข้าร่วมสมาคมการค้าหรือมาตรฐานโดยไม่ได้รับการอนุญาตที่เหมาะสม** โดยทั่วไป นโยบายของ Avient เป็นของสมาคมการค้าและมาตรฐานต่อเมื่อกลุ่มดังกล่าวให้ผลประโยชน์ที่สำคัญเพื่อแสดงให้เห็นถึงเวลาและต้นทุนของการเป็นสมาชิกหรือการช่วยเหลือ
18. **บุคลากรของ Avient ควรตระหนักถึงกฎหมายต่างประเทศและระเบียบข้อบังคับในพื้นที่ที่มีการต่อต้านการผูกขาดอยู่เสมอ** แผนงานหรือบริษัทในเครือที่ดำเนินธุรกิจนอกสหรัฐอเมริกาต้องรับรู้และปฏิบัติตามกฎหมายต่างประเทศ กฎหรือข้อบังคับที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจในประเทศนอกเหนือจากการปฏิบัติตามคู่มือการป้องกันการผูกขาดของบริษัท
19. **ห้ามมิให้ดำเนินการทางอ้อมในสิ่งที่คุณถูกห้ามในการดำเนินการทางตรง** พิจารณาเจตนาของคุณในการมีส่วนร่วมกับการปฏิบัติที่เฉพาะเจาะจงใด ๆ หากมีจุดประสงค์เพื่อบรรลุผลลัพธ์ที่ต้องห้ามบางประการด้วยวิธีทางกฎหมายที่โจ่งแจ้ง ห้ามมิให้กระทำการนั้น

ก. ให้สันนิษฐานว่าทุกสิ่งที่คุณพูดหรือกระทำจะกลายเป็นสิ่งสาธารณะ ยิ่งมีพฤติกรรมหรือคำพูดที่สามารถสร้างความเสียหายมากเท่าใด ก็มีโอกาสมากขึ้นที่ผู้อื่นจะเขียนบันทึกหรือจดจำมากขึ้นเท่านั้น หาก你不能หรือไม่ต้องการอธิบายต่อสาธารณะในสิ่งที่พูดหรือกระทำ หรือเพราะว่าด้วยเหตุผลใด คุณไม่ควรพูดหรือกระทำสิ่งนั้นเลย

ข. ใช้ความระมัดระวังเป็นพิเศษในการเตรียมเอกสารใด ๆ (รวมถึงบันทึกภายใน และจดหมายอิเล็กทรอนิกส์) ที่จะไม่ส่งผลในการตีความที่ผิด พูดตรงประเด็นตามที่คุณต้องการสื่อสารอย่างระมัดระวัง ด้วยภาษาที่ถูกต้องที่ไม่ปล่อยให้มีความกำกวมในการตีความที่เป็นการมุ่งร้าย ห้ามมิให้คาดเดาเกี่ยวกับพฤติกรรมของคู่แข่งในอนาคต เพื่อสร้างความประทับใจผิด ๆ ว่าคุณสื่อสารกับคู่แข่ง ให้สันนิษฐานว่าเอกสารของบริษัทตกอยู่ในมือของรัฐบาลหรือคู่กรณีในเหตุการณ์ที่มีการดำเนินคดี ฟังระวังว่าบันทึกในเอกสารหรือการติดต่อสื่อสารด้วยการเขียนอย่างไม่เป็นทางการสามารถถูกตีความผิด ๆ ได้ และยิ่งไปกว่านั้นสามารถสร้างความเสียหายได้มากกว่าเอกสารที่เป็นทางการ

ค. ในการบันทึกของคุณ หลีกเลี่ยงการใช้คำศัพท์ที่แสดง “ความรู้สึกลึกซึ้ง” หรือวลีเช่น “โปรดทำลายหลังจากอ่านเสร็จ” หลีกเลี่ยงการใช้คำศัพท์ที่ทรงพลัง เช่น ที่เน้นการแบ่งปัน “ตลาด” หรืออาจแนะนำความต้องการใด ๆ ในการ “ครอบครอง” “ทำให้ออกจากธุรกิจ” หรือ “ทำลายการแข่งขัน” ให้พูดถึง “การแข่งขันที่เหนือกว่า” “การบริการลูกค้าให้ดีขึ้น” “คุณค่าที่นำเสนอต่อลูกค้าของ Avient” และ “การดึงดูดลูกค้า” แทน

20. **ติดต่อฝ่ายกฎหมายของ Avient หากคุณมีคำถามใด ๆ ที่เกี่ยวกับความถูกต้องของการปฏิบัติใด ๆ ที่คุณกำลังครุ่นคิด**

การอ้างอิงด่วน: สิ่งที่ต้องกระทำและสิ่งที่ไม่ควรกระทำ

สิ่งที่ต้องกระทำ

- ✓ ดำเนินการเขียนรายงานถึงฝ่ายกฎหมายของ Avient ทันทีที่ได้รับการติดต่อของคู่แข่งในการร้องขอหรือการสื่อสารเกี่ยวกับการตั้งราคาหรือข้อมูลการแข่งขันอื่น ๆ
- ✓ ดำเนินการดับทศณทนาใด ๆ ที่คู่แข่งยกขึ้นมาพูดเกี่ยวกับเรื่องการตั้งราคา หรือหัวข้อที่ต้องห้าม และเขียนรายงานบทสนทนานั้นไปที่ฝ่ายกฎหมายของ Avient
- ✓ บันทึกเอกสารเกี่ยวกับแหล่งที่มาและวันที่ของการได้รับรายการราคาของคู่แข่งทั้งหมดและข้อมูลการแข่งขันอื่น ๆ จัดเก็บในแฟ้มของคุณ
- ✓ ออกจากการประชุมใด ๆ ที่คู่แข่งหรือเรื่องราคาและลูกค้าทันที ทันทีที่ออกมาให้จดเวลา สถานที่ บุคคลที่เกี่ยวข้องกับการหารือ ลงนามและลงวันที่ในบันทึกและส่งไปที่ฝ่ายกฎหมายของ Avient
- ✓ ดำเนินการปรึกษากับฝ่ายกฎหมายของ Avient ก่อนการทำธุรกิจการค้ากับคู่แข่ง

สิ่งที่ไม่ควรกระทำ

- ✗ ห้ามมิให้หารือกับคู่แข่งเรื่องราคา (ในอดีต ปัจจุบัน อนาคต) ยุทธศาสตร์ราคา การประมูลหรือการเสนอราคา เงื่อนไขหรือข้อกำหนดในการขาย ลูกค้า หรือความชอบ
- ✗ ห้ามมิให้แลกเปลี่ยนราคาหรือข้อมูลการแข่งขันอื่น ๆ กับคู่แข่งทั้งโดยตรงหรือผ่านตัวกลาง
- ✗ ห้ามมิให้ถามคู่แข่งเกี่ยวกับการตั้งราคาหรือข้อมูลการแข่งขันอื่น ๆ หรือสื่อสารกับคู่แข่งเกี่ยวกับราคาปัจจุบันหรือราคาคาดหวังของบริษัท เมื่อมีการร้องขอหรือจะไม่มีกรร้องขอก็ตาม
- ✗ ห้ามมิให้หารือกับคู่แข่งใด ๆ เกี่ยวกับลูกค้าที่บริษัทไม่ต้องการขาย หรือผู้ผลิตที่บริษัทไม่ต้องการซื้อ
- ✗ ห้ามมิให้เห็นด้วยการแบ่งอาณาเขต ผลิตภัณฑ์ และลูกค้ากับคู่แข่ง
- ✗ ห้ามมิให้เห็นด้วยการกระตุ้นหรือบอกให้บุคคลอื่นใดทำธุรกิจกับผู้อื่น
- ✗ ห้ามมิให้ปรึกษาแผนยุทธศาสตร์ที่เฉพาะเจาะจงหรือข้อมูลการตลาด รวมถึงกำลังการผลิตหรือทรัพยากรประโยชน์ การพัฒนาสิ่งอำนวยความสะดวก ผลิตภัณฑ์ในอนาคต หรือแผนการตลาดหรือข้อมูลการแข่งขันที่เป็นความลับอื่น ๆ

หากคุณพบว่าตัวคุณเองอยู่ในที่ ที่ คู่แข่งยกประเด็นเหล่านี้ ขึ้นมา ให้ออกจากห้องนั้นโดยทันที ติดต่อฝ่ายกฎหมายของ Avient เมื่อมีโอกาสเป็นครั้งแรก และบันทึกเหตุการณ์ดังกล่าว



www.avient.com

อเมริกาเหนือ

Global Headquarters Avon Lake,
United States

33587 Walker Road Avon Lake, OH,
United States 44012

หมายเลขโทรฟรี: 1-866-765-9663
โทรศัพท์: 1-440-930-1000
โทรสาร +440 930 3064

เอเชียแปซิฟิก

Regional Headquarters Shanghai,
China

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

โทรศัพท์: +86 (0) 21 6028 4888
โทรสาร +86 (0) 21 6028 4999

อเมริกาใต้

Regional Headquarters
Sao Paulo, Brazil

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

โทรศัพท์: +55 11 4593 9200

ยุโรป

Regional Headquarters Pommer-
loch, Luxembourg

19 Route de Bastogne Pommerloch,
Luxembourg, L-9638

โทรศัพท์: +352 269 050 35
โทรสาร +352 269 050 45