



Avient Küresel Antitröst Politikası



Güncellenme Tarihi: Şubat 2021

İçindekiler

Politikaya Genel Bakış	1
Amerika Birleşik Devletleri Antitröst Yasalarına Genel Bakış	2
Antitröst Yasası İhlalleri	3
Potansiyel Antitröst Endişe Kaynağı Alanlar	3
Sonuç	6
Olası İhlallerin Bildirilmesi	7
Avient Etik Yardım Hattı	7
Misillemeye Karşı Koruma	7
Antitröst Kontrol Listesi	8
Rychlé rady: Antimonopolní zásady CO DĚLAT a CO NEDĚLAT	10

Uyum Kılavuzu

Avient, pazarda adil rekabet ve serbest girişimin geliştirilmesi taahhüdüne bağlıdır. Bu nedenle Şirket rekabet karşıtı iş uygulamalarını önlemek, geçerli yasalara uyumluluğu sağlamak ve itibarımızı sürdürmek için bu Küresel Antitröst Politikasını („Antitröst Politikası“) geliştirmiş ve kabul etmiştir. Avient, faaliyetlerini dürüstlük, bütünlük ve mümkün olan en yüksek etik standartlarını gözeterek ve tüm antitröst yasalarına uygun bir şekilde yürütmeye kendisini adanmıştır.

Bu politika, Avient'in serbest ve adil rekabeti geliştirmeye dayalı konumunu ve Şirketin yürürlükteki tüm kanun ve yönetmeliklere uygun hareket etme taahhüdünü güçlendirmektedir. Avient, Amerika Birleşik Devletleri'nde mukim, küresel iş faaliyetleri olan bir şirket olarak Amerika Birleşik Devletleri Sherman Yasası, Amerika Birleşik Devletleri Clayton Yasası, Amerika Birleşik Devletleri Robinson-Patman Yasası ve Amerika Birleşik Devletleri Ticaret Komisyonu Yasası ve bunların yanı sıra Şirketin faaliyet gösterdiği tüm ülkelerde yerel rekabet yasalarına (toplu olarak „Antitröst Yasaları“) uyma taahhüdüne bağlıdır.

Bu Antitröst Politikası, Avient'in Davranış Kurallarının Rekabet bölümünü destekler niteliktedir. Politika ya da bu politikanın belirli durumlarda uygulanabilirliğine ilişkin sorular Avient Hukuk Departmanına yönlendirilmelidir.

Politikaya Genel Bakış

Antitröst yasaları rekabeti korur. Bu yasalar, rekabetçi pazarların tüketicilere en iyi ürün ve hizmetleri en düşük fiyatlarla sağlayacağı inancını yansıtır. Federal, eyalet ölçeğinde ve yabancı antitröst yasalarına uymak tarif edilemeyecek kadar önemlidir. Antitröst yasasının ihlal edilmesi Avient'i ve kişisel olarak sizi ciddi cezai ve para cezalarına maruz bırakabilir. Yasal cezalardan kaçınmanın da ötesinde, antitröst yasalarına uyum, Avient'in etik davranış taahhüdü ile tutarlıdır. Bu Antitröst Politikası, tüm yetkililer, çalışanlar ve temsilciler veya dünyanın herhangi bir yerinde Avient adına hareket eden tüm üçüncü taraflar dâhil olmak üzere Avient ve bağlı şirketleri, iş birimleri ve ortak girişimlerinde bulunan herkes için geçerlidir. Avient için veya adına çalışan herkesin, bu Antitröst Politikasının uygulanmasını sağlama ve Avient'in ticari faaliyetlerini

etik ve hukuk kurallarına uygun olarak yerine getirme sorumluluğu ve yükümlülüğü bulunmaktadır. Rekabet karşıtı uygulamalarda bulunmak asla kabul edilemez ve kişilerin ve Avient'in cezai yaptırımla karşı karşıya kalmasına, saygınlığını yitirmesine ve diğer ciddi sonuçlara neden olabilir. Şirket, çalışılan süre boyunca ve bu süre sonuna kadar rekabet karşıtı uygulamalarda bulunduğu tespit edilen tüm bireylere karşı disiplin işlemi uygulayacaktır.

Biliyor Muydunuz?

İhlaller, milyonlarca dolar tutarında para cezaları ve bireylerin hapis cezası alması ile sonuçlanabilir. Antitröst yasaları çok önemli olduğu ve bunları ihlal etmenin sonuçları çok ciddi olduğu için bu Antitröst Politikasına sıkı sıkıya uyulmalıdır. Şirketin hiçbir yetkilisi, çalışanı veya temsilcisi bu Antitröst Politikası veya antitröst yasalarıyla tutarlı olmayan herhangi bir davranışa yetki veremez, talimat veremez veya göz yumamaz.

Aşağıdaki antitröst yasaları özeti, Amerika Birleşik Devletleri antitröst yasalarına aittir ancak çalışanlar, eyalet antitröst yasalarının da olduğunu ve artık birçok ülkenin herhangi bir uluslararası iş faaliyeti ile bağlantılı olarak incelenmesi gereken kendi antitröst yasalarının bulunduğunu bilmelidir. Bu özeti tüm hususları kapsamaması amaçlanmamıştır. Her ne kadar antitröst yasasının tüm karmaşık yönleri konusunda bir uzman olmanız beklenmese de çalışanların bu Antitröst Politikası ile potansiyel antitröst sorunlarını tanıyacak ve Avient Hukuk Departmanından tavsiye alacak ölçüde bir aşinalık düzeyinin olması beklenmektedir.



Amerika Birleşik Devletleri Antitröst Yasalarına Genel Bakış

Amerika Birleşik Devletleri antitröst yasalarının kapsamı geniştir ve bunları yürürlüğe koyan Amerika Birleşik Devletleri dahilindeki idareler, yasaları yurtdışındaki rekabet karşıtı faaliyetlere uygulama konusunda tereddüt etmemektedir. Buna ek olarak çoğu yabancı ülkenin kendi antitröst veya rekabet yasaları vardır. Bunlar bazen Amerika Birleşik Devletleri hukukundan daha geniş kapsamlıdır.

Her durumda, Amerika Birleşik Devletleri yurtiçi ve yurtdışı ticaretini olumsuz etkileyebilecek rekabet karşıtı iş uygulamaları faaliyetin nerede gerçekleştiğinden veya bu faaliyeti gösteren kişilerin tabiyetinden bağımsız olarak Amerika Birleşik Devletleri antitröst yasalarını ihlal edebilir.

Yasaklanan davranışlar arasında aşağıdakiler sayılabilir:

- Üretilen veya satılan ürünlerin fiyatını belirleme anlaşmaları
- Proje ihalelerine fesat karıştırmak
- Coğrafi bölgeleri paylaşma anlaşmaları
- Müşterileri paylaşma anlaşmaları
- Yıkıcı fiyatlandırma, fahiş fiyat uygulaması veya Birleşik Devletler pazarında ticaret yapmanın reddedilmesi gibi tekelleri uygulamalar.

Amerika Birleşik Devletleri federal antitröst yasaları bir dizi mevzuatı içerir; bunların arasında özellikle Sherman Yasası, Clayton Yasası, Robinson-Patman Yasası ve Federal Ticaret Komisyonu Yasası sayılabilir. Her birinin farklı bir yaklaşımı vardır ve tümü Amerika Birleşik Devletleri antitröst yasalarının mihenk taşı ve birçok küresel yasanın temelini oluşturur.

1. Sherman Yasası:

- Ticareti makul olmayan bir biçimde sınırlandıran anlaşmaları yasaklar (anlaşmalı fiyat belirleme, çıktıyı sınırlandırma, müşteri veya bölgelerin rakipler arasında paylaşılması, grup boykotları ve bazı dağıtım ve lisans kısıtlamaları gibi)
- Tekelleri ve tekel oluşturma girişimleri ve kompolarını (başarıya ulaşmamış olsalar bile) yasadışı ila eder

2. Clayton Yasası şunları yasaklar:

- Bazı bağlama düzenlemeleri, münhasır ticaret ve koşul sözleşmeleri
- Rakip şirketler arasında rekabete yasadışı olarak zarar verecek bazı birleşme ve iktisaplar
- Bir bireyin, rakip şirketlerin bir yönetim kurulu üyesi veya yetkilisi olarak hizmet vermesi

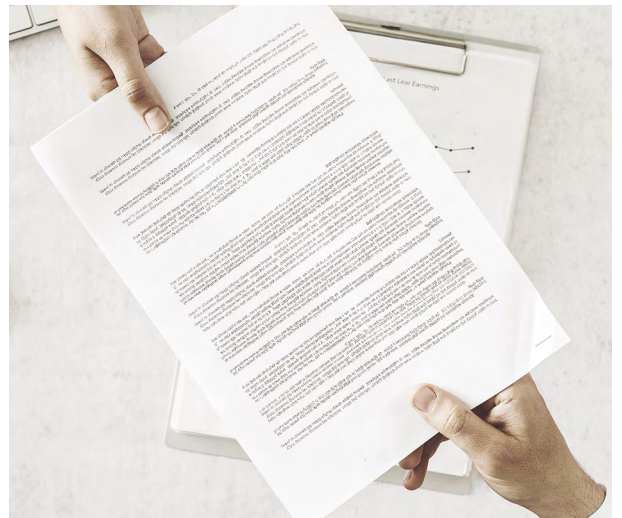
3. Robinson-Patman Yasası şunları yasaklar:

- Belli yargı yetki alanı koşullarının sağlanması ve Yasanın hiçbir savunmasının geçerli olmaması halinde rakip müşteriler arasında fiyat farklılaştırması ve promosyon hizmetlerinin sağlanması konusunda ayrımcılık yapılması
- Ayrıcalıklı bir fiyatın rüşvet olarak verilmesi veya alındığından haberdar olunması

4. Federal Ticaret Komisyonu Yasası şunları yasaklar:

- Antitröst yasalarının lafzına veya ruhuna aykırı olan uygulamalar
- Yanıltıcı reklam ve etiketleme, ürün kusurlarının ifşa edilmemesi ve adil olmayan kredi bildirim uygulamaları gibi müşteriler için adil olmayan veya yanıltıcı olan uygulamalar.

Amerika Birleşik Devletleri içindeki her bir eyaletin ve Amerika Birleşik Devletleri dışındaki 100'den fazla ülkenin antitröst yasaları vardır. Buna Avrupa Birliği ve üyelerinin çoğunun yanı sıra Kanada, Çin, Japonya ve Avustralya dâhildir. Bu Politikada ele alınan antitröst konuları dünya çapında çoğu antitröst ve rekabetle ilişkili yasa için genel anlamda geçerlidir. Amerika Birleşik Devletleri içinde veya dışında bir etkisi olabilecek herhangi bir antitröst yönünden hassas faaliyette bulunacağınızı bekliyorsanız önceden Avient Hukuk Departmanına danışmalısınız.



Biliyor Muydunuz?

Boykot, bir tarafın bir tedarikçi veya müşteri grubu ile ticaret yapmayı reddetmesi durumunda gerçekleşir. Bu, bir rakip şirketin, rakiplerinin de aynı şekilde davranacağına dair yazılı veya yazılı olmayan bir anlaşma uyarınca özel bir müşteri veya tedarikçi ile iş yapmayı reddettiği düzenlemeleri içerir.

Bağlama Sözleşmesi, bir ürünün satılmasını müşterinin farklı bir “bağlı” ürünü de satın alması koşuluna bağlamayı içeren bir uygulamadır.

Antitröst Yasası İhlalleri

Pazarda etkin rekabet, hem işletmeler, hem de tüketiciler için iyidir. Yeniliği teşvik eder, tercih yaratır ve daha kaliteli ürün ve hizmetlerin daha düşük fiyatlarla sunulmasını sağlar.

Bununla birlikte, rekabetin etik olmayan veya yasadışı iş uygulamaları ile tehdit edilmesi durumunda antitröst yasaları devreye girer. Antitröst yasaları karmaşık olabilir ve genel bir dille kaleme alınmışlardır. Yolsuzluk niyeti olmadan da ihlaller gerçekleşebilir ve hem sizin için, hem de Şirket için ciddi sonuçlar doğurabilir.

Örneğin, anlaşmalı fiyat belirleme hapis cezası ve büyük para cezaları ile (bireyler için 1 Milyon ABD Dolarına kadar ve şirketler için 100 Milyon ABD Doları veya daha fazlası) cezalandırılabilen bir suçtur. Rekabet karşıtı davranış izlenimi verilmesi bile şirket ve bireylerin aleyhine antitröst ihlali iddiasında bulunulmasına yıl açabilir. Aşağıda aklınızda tutulması gereken bazı önemli alanlar bulunmaktadır.

Biliyor Muydunuz?

“İhaleye Fesat Karıştırma”, rakiplerin rekabetçi bir ihale sürecinden geçerken kimin kazanan teklifi vereceği konusunda önceden işbirliği yaparak anlaşmasıdır. Bazı ihaleye fesat karıştırma durumlarında daha düşük teklif veren taraf, yasadışı olarak elde edilmiş yüksek fiyatı aralarında bölüştüren kârlı bir altsözleşme karşılığında bir sonraki düşük teklifi veren taraf lehine ihaleden çekilmeyi kabul eder.

“İhale Rotasyonu”, tüm işbirlikçilerin teklif sunduğu ancak sırayla en düşük teklifi verdikleri durumdur. Örneğin, rakipler her bir işbirlikçiye eşit tutarlar paylaştırarak veya her bir işbirlikçi şirketin boyutuna karşılık gelen iş hacimlerini paylaştırarak sözleşmenin boyutuna göre sözleşmeleri sırasıyla alabilirler. Katı katıya uygulanan bir ihale rotasyonu şans yasasına karşı gelir ve bir gizli anlaşma olduğunu aklı getirir.

“İhale Baskısı”, normalde teklif vermesi beklenene veya daha önce teklif sunmuş olan bir veya daha fazla rakibin teklif vermekten kaçınması veya daha önce vermiş oldukları teklifi geri çekmesi böylece kazanan rakibin teklifinin kabul edilmesi anlamına gelmektedir.

Potansiyel Antitröst Endişe Kaynağı Alanlar

1. **Yatay anlaşmalar.** En ciddi suçlar, rakip şirketler arasında rekabeti kısıtlayan yatay anlaşmalar yapılmasıdır. Bu tür sözleşmeler arasında aşağıdakiler sayılabilir:

- Anlaşmalı Fiyat Belirleme—Müşterilere teklif edilen fiyatları, ihaleleri, satış şartlarını veya koşullarını belirlemek veya başka şekillerde etkilemek için bir rakiple yapılan anlaşma. Avient müşterileri ve tedarikçilerinin de Avient’in rakipleri olabileceği unutulmamalıdır.
- Ürün Kısıtlamaları—Arzı sınırlı ve fiyatları yüksek tutmak için rakiplerle üretimi sınırlandırma veya kısıtlama konusunda yapılan anlaşmalar.
- Kalite Kısıtlamaları—Rakiplerle rekabeti ürün kalitesi temelinde sınırlandırmaya yönelik anlaşmalar.

Aşağıdaki üç ilgili nokta özel bir dikkat ve vurgu gerektirmektedir:

İlk olarak, yasayı ihlal etmek için formel bir yazılı sözleşme yapılması gerekmez. Rekabet karşıtı bir amacı gerçekleştirmek için bir fikir mutabakatının mevcut olduğu iddiasını destekleyen paralel bir eylemin takip ettiği bir „centilmenlik anlaşması“ veya gayriresmi bir ortamda yapılan bir konuşma temelinde suçlanma riski ile karşı karşıya kalabilirsiniz.

İkincisi, her ne kadar ticaret birlikleri ve standartları belirleyen kurumların meşru faydaları olsa da mahiyetleri gereği rakiplerle toplantı ve tartışmaları içerirler. Tanımlanmış meşru bir fayda olmaksızın bir ticaret birliği veya standartları belirleme kurumuna herhangi bir üyelik veya katılım sözü konusu olmamalıdır. Her bir toplantının başında, toplantının amacına ilişkin bir hatırlatma yapılmalıdır. Bundan başka, bu tür bir kurum veya birliğe katılırsanız yalnızca formel toplantılarda değil tüm gayriresmi bir araya gelişlerde de temkinli davranmalısınız.

Üçüncüsü, ortam ne olursa olsun fiyatları, satış koşullarını, çıktı düzeylerini veya müşteri veya pazarların paylaşılması konularını asla herhangi bir rakiple tartışmayın. Bir rakibin bu konu başlıklarından herhangi birisine değinmesi durumunda odayı derhal terk edin. İlk fırsatta Avient Hukuk Departmanı ile iletişim kurun ve aşağıdaki sorulara verilen yanıtları da içerecek şekilde olayı belgeleyin:

- Toplantıda kimler hazır bulunuyordu?
- Toplantı ne zaman ve nerede yapıldı?
- Toplantıda ne oldu?

Avient'in hukuk departmanı, daha sonra soru geldiğinde kendinizi ve Şirketi korumanıza yardımcı olacaktır.

- Pazar Paylaşımı—Bir rakiple, satış bölgelerinin, ürün hatlarının paylaşılması veya bazı iş birimlerine göre paylaşımında bulunulması veya müşteri veya tedarikçilerin paylaşılması yoluyla pazarların bölünmesi.
- Ticaret Yapmayı Reddetme—Bir rakiple, üçüncü bir şirketi boykot etme veya ticaret yapmamaya yönelik anlaşma.

2. **Rakiplerle iletişim.** İşin normal seyri içinde rakiplerle iletişim kurabilirsiniz. Bazı durumlarda müşterileriniz aynı zamanda da rakipleriniz olabilir. Rakiplerle iletişim kurarken çok dikkatli olmalısınız. Bir rakiple rekabeti azaltacak herhangi bir şey yapma konusunda asla anlaşma yapmamak bir yana rakiplerle fiyatlar, indirimler, ihale teklifleri, çıktı düzeyleri, satış hüküm veya koşulu veya müşteri veya pazarların paylaşılması konusunda iletişim kurduğunuz izlenimini bile yaratmaktan kaçınmalısınız. **Masum bile olsanız, izlenime —savcı ve jürinin ne yaptığınızı düşündüğüne— bağlı olarak suçlanabilirsiniz.** Bu nedenle rakiplerle gereksiz iletişim kurmaktan kaçının.

3. **Dikey kısıtlamalar.** Dikey kısıtlamalar, bir müşterinin veya dağıtıcının ürünleri nereden veya kimden satın alacakları veya kime satacakları ve ürün satış fiyatları konusunda hareket özgürlüğünü kısıtlayan veya sınırlandıran tüm uygulamaları içerir. Dikey kısıtlamalar arasında aşağıdakiler sayılabilir:

- Satış Fiyatı—Bir müşteri ile satış fiyat, hüküm veya koşullarını anlaşmalı olarak belirleme veya başka türlü etkileme konusunda yapılan bir anlaşma.
- Münhasır Ticaret—Bir müşterinin rakip şirketin ürünleri ile ilgilenmesini yasaklayan bir anlaşma.
- Ürünleri Bağlama—Bir ürün veya hizmetin satılmasını başka bir ürün veya hizmetin satın alınması koşuluna bağlama.
- Ürün Yelpazesindeki Tüm Ürünleri Satın Alma Koşulları veya Paket Satış—Müşterinin ürün yelpazesi içindeki münferit bir ürünü satın alma hakkını elde etmek için ürün yelpazesinde yer alan tüm ürünleri satın alma veya paket satın alma koşulu getirilmesi.
- Mütekeliliğe Dayalı Ticaret—Bir müşteri ile yapılan ve “Sen benden şunu alırsan ben de senden alacağım” ifadesini içeren bir anlaşma.
- Bölgesel ve Müşteri Kısıtlamaları—Bir dağıtıcının tayin edilen bir bölgenin dışında veya belli müşterilere veya müşteri kategorilerine satış yapma özgürlüğünün sınırlandırılması.

Sınırlamaların bağımsız olarak getirilmesi (rakiplerle yapılan bir sözleşmenin bir parçası olmaması) halinde söz konusu dikey kısıtlamalar antitröst yasalarını otomatik olarak ihlal etmez. Gerçekten de yasa söz konusu kısıtlamaların markalar arası rekabeti geliştirebileceğini ve son derece yasal olabileceğini kabul etmektedir. Bu tür bir yasadışı davranışı yasal bir davranıştan ayırt etmek zor olabileceği için bu tür herhangi bir kısıtlamayı devreye sokmadan önce Avient Hukuk Departmanına danışmalısınız.

4. **Tekelleşme**—Pazar gücünün kötüye kullanılması. Sherman Yasası da dâhil olmak üzere birçok Antitröst Yasası yasadışı tekelleşmeyi ve pazarda herhangi bir ürün veya hizmete yönelik yasadışı tekel kurmak için komplo yapılmasını yasaklamaktadır. Pazar gücüne sahip olmak tek başına bir yasa ihlali teşkil etmez; normalde kendi içinde yasal olan eylemlerde bulunurken bile söz konusu gücün kasti olarak elde edilmesi veya sürdürülmesi gerekir. Pazar gücü olmadan bile bir tekel elde etmeyi öngören spesifik bir amaç güderek bir pazarı domine etmek, pazar fiyatlarını kontrol etmek veya diğer şirketleri pazar dışı bırakmak için yapılan eylemler yasadışı olabilir. Örneğin, şirketin büyük bir pazar konumu olduğu yerlerde bir rakibin dağıtım kanallarını veya tedarik kaynaklarını rakibi faaliyet dışı bırakmak amacıyla kapatmaya çalışmak yasadışı olacaktır. Maliyetin altında fiyatlandırma yapılması yıkıcı fiyatlandırma davranışının bir kanıtıdır ve spesifik eyalet yasaları uyarınca dava konusu olabilir. Bir rakibe zarar verme veya ortadan kaldırma niyeti genellikle ikincil kanıtlarla kanıtlanır. Bir rakibe zarar vermekten başka bir iş gerekçesi olmadığı gösterilebilirse niyetin bu olduğu varsayılabilir. Bu tür iddialardan kaçınmak için asla sağlam iş mülahazaları ile gerekçelendirilemeyen bir rekabetçi davranışta bulunmamalısınız.

Avient çalışanları, Avient'in tekel gücüne (fiyatları tek taraflı olarak yükseltme veya rakipleri devre dışı bırakma gücüne) sahip olduğu veya tekel gücüne işaret eden bir pazar payına (%40'ın üzerinde bir pazar payı) sahip oldukları bir pazarda çalışıp çalışmadıklarının farkında olmalıdır. Bu tür pazarlarda yukarıda tarif edilen dikey kısıtlamalardan herhangi birisini tesis etmeden önce Avient'in Hukuk Departmanına danışma konusunda özel dikkat sarf etmelisiniz. Daha düşük bir pazar gücüne sahip bir şirket için "makul" ve "yasal" olacak bir davranış, tekel gücü olan bir rakip tarafından sergilendiğinde önemli bir antitröst riski oluşturabilir.

Buna ek olarak, değişken maliyete eşit veya bu maliyetin altında fiyatlandırma yapmadan önce Avient Hukuk Departmanına başvurmalsınız. İlgili ürün pazarında bir tekel gücü veya yüksek bir pazar payı varsa bu özellikle önemli bir husustur.

Tekelleşme, çoğu zaman baskın bir pazar payına sahip olmaya ve söz konusu gücü sürdürme veya geliştirme davranışı göstermeye bağlı olarak pazar gücüne sahip olmak anlamına gelmektedir. Pazar gücü, genellikle fiyatları kontrol etme veya diğerlerini pazar dışı bırakma gücüdür.

5. **Fiyat farklılaştırma**. Robinson-Patman Yasası uyarınca, antitröst suçlarının bir başka kategorisi de fiyat veya satış koşullarının farklılaştırılmasıdır. İhlaller, hem müşterilere satış yaparken, hem de tedarikçilerden satın alma yaparken gerçekleşebilir. Bir rakibin rekabet etme kabiliyeti zarar görürse, yasa kapsamında satış fiyatı veya koşullarının makul olup olmadığı önemli değildir. Dolayısıyla da miktar üzerinden indirim içeren herhangi bir fiyat teklifi yayınlamadan ve bir müşteriye zarar verebilecek herhangi bir ayrımcı fiyat veya satış koşulu önerilmeden önce Avient Hukuk Departmanına danışılmalıdır.

Aşağıdaki yüksek riskli durumlardan herhangi birisi ile çalışıyorsanız da Avient'in Hukuk Departmanına danışılmalıdır:

- Fiyat Farklılaştırma—Rakip müşterilere aynı ürün için farklı fiyatlar yansıtmak.
- Özel İndirimler—Bir müşteriye, müşterinin rakiplerine orantılı olarak eşit temelde önerilmeyen herhangi bir özel hizmet, indirim, ödeme veya başka yardım önerilmesi.
- Alıcının Yükümlülüğü—Şirketin bir tedarikçiden ayrımcı fiyatlar veya satış koşulları aldığı veya bilerek almaya çalıştığı herhangi bir işlem.

Fiyat Farklılaştırması Nedir?

Yasadışı fiyat farklılaştırması bir satıcının müşteriye bir ürün için bir fiyat yansıması ancak ilk müşteri ile rekabet eden başka bir müşteriye aynı ürün için daha yüksek bir fiyat ödeme koşulunu getirmesidir. Bir satıcının, bir son kullanım müşterisine satıcının distribütöre yansıttığı fiyattan daha yüksek bir fiyat yansıması yasadışı değildir zira iki satın alma tarafı dağıtım zincirinin farklı düzeylerinde bulunmaktadır. Başka bir deyişle, işlevsel olarak farklı müşteri sınıflarında bulunmaktadır ve birbirleri ile rekabet içinde değildirler. Yasadışı ayrımcılık, rekabet halindeki satın alan tarafları dezavantajlı bir duruma sokan ödeme koşulları, teslimat veya diğer satış koşullarının mevcut olması durumunda da gerçekleşebilir. Robinson-Patman Yasası, promosyon indirimleri ve hizmetlerinin rakip müşterilere orantılı olarak sunulması gerektiğini öngörmektedir. Robinson-Patman Yasası uyarınca, bir alıcının söz, eylem veya beyanlar marifetiyle bilerek teşvik etmesi veya bir satıcıdan yasadışı ayrımcı bir fiyat alması da eşit ölçüde yasadışıdır.

Sonuç

Bu Antitröst Politikası, sizi antitröst tehlike alanları konusunda daha bilgili hale getirmeyi amaçlamaktadır. Antitröst yasaları konusunda bir uzman olmanız beklenmemektedir. Antitröst yasalarını ihlal edebilecek bir durumla karşılaştığınızda Avient Hukuk Departmanından kılavuzluk almak için bu yasalara yeterince aşina olmalısınız. Bundan başka daha fazla kılavuzluk için ekli kontrol listesine de başvurmalısınız. Son olarak, bu alandaki cezaların ağırlığını ve Avient'in bu Antitröst Politikası hükümlerinden veya yasanın lafzından herhangi bir sapmaya göz yummayacağını anlamalısınız.

Olası İhlallerin Bildirilmesi

Bu Politikanın ihlal edildiğine ya da edilebileceğine ilişkin bir düşüncesi olan herhangi bir çalışan, kapsamlı bir soruşturma yürütülebilmesi için bu endişeyi derhal aşağıdaki kaynaklardan birine ya da hepsine bildirmelidir.

- Amiriniz veya herhangi bir Avient müdürü
- Kurumsal Etik Yetkilisi e-posta: ethics.officer@avient.com
- Avient Baş Hukuk Müşaviri e-posta: legal.officer@avient.com
- Hukuk bölümünün herhangi bir üyesi
- Avient Etik Yardım Hattı

Avient Etik Yardım Hattı

Etik Yardım Hattı dünya genelinde 20'den fazla dilde, haftanın 7 günü, günde 24 saat, telefonla ve web sitesi aracılığıyla hizmet verir. Etik Yardım Hattına web sitesi üzerinden veya telefon ile iletilen tüm raporları bağımsız bir şirket almakta ve verileri Kurumsal Etik Sorumlusuna rapor etmektedir. Tüm raporlar, mümkün olduğu ölçüde gizli tutulacaktır. Etik Yardım Hattı web sitesini şu adreste bulabilirsiniz: avient.ethicspoint.com. Bu web sitesi üzerinden ya da sitede belirtilmiş olan ülkeye özgü telefon numaralarından istediğiniz zaman üçüncü taraf yardım hattını arayarak bilgi isteyebilir ya da şikayette bulunabilirsiniz.

Misillemeye Karşı Koruma

İyi niyetli bir şekilde, bu Politikanın ihlal edildiğini ya da olası ihlalini bildiren bir çalışana karşı herhangi bir şekilde misillemeye bulunmak kesinlikle yasaktır. Bu Politikayı ihlal eden çalışanlar, fesih dahil olmak üzere disiplin cezasına çarptırılacaktır.

Etik Yardım Hattı

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

Etik Yardım telefon

1-877-228-5410



Antitröst Kontrol Listesi

1. Her zaman etkin ve bağımsız bir biçimde **rekabet edin** Her zaman için herkese etkin bir biçimde rekabet ettiğinizi gösterecek şekilde davranın. Rakiplerle gereksiz iletişim kurmaktan kaçının.
2. Herhangi bir rakiple fiyatlar, kârlar, maliyetler, satış hüküm ve koşulları, ihaleler, üretim, pazarlama bölgeleri veya müşteriler konusunda herhangi anlaşma, herhangi bir resmi olmayan veya resmi anlaşma, „centilmenlik anlaşması“, „el sıkışma anlaşması“ yapmayın veya bu konuda bir tartışmaya bile **girmeyin**. Böyle bir anlaşma izlenimi vermekten bile kaçının ve bu tür anlaşmaların yapılabileceği durumlardan kaçının.
3. Bir ihalenin herhangi bir yönü hakkında rakiplerle iletişim **kurmayın**. Rakiplerden başka türlü bilgi (özellikle de fiyat bilgisi) edinmeyin.
4. Rakiplerinizle başka türlü rekabet açısından hassas bilgi alışverişinde **bulunmayın**. Rakipler hakkındaki bilgilerinizin kaynağını dosyalarınızda kaydedin ve belgeleyin (bağlamdan zaten açık değilse). Ayrıca, gelecekte kuşku uyandırabilecek her bağımsız iş kararının gerekçesini belgelendirin, böylelikle kayıtlar, bu kararın bir rakiple yapılan bir anlaşma uyarınca alınmadığı konusunda açık olacaktır.
5. Kendinizi rakiple bir anlaşma yapıldığı izlenimini yaratabilecek veya akla getirebilecek durumlara **sokmayın** Bir iş bülteni veya bir gazetenin ön sayfasında gördüğünüzde kendinizi rahatsız hissedebileceğiniz hiçbir şey yapmayın. Her zaman için herkese etkin bir biçimde rekabet ettiğinizi kanıtlayacak şekilde davranın.
6. Rakiplerle (ticari birlik toplantıları da dâhil olmak üzere) fiyatların veya yukarıda dile getirilen konuların herhangi birisinin tartışıldığı toplantılara **katılmayın**.
7. Fiyatların veya yukarıda dile getirilen konuların herhangi birisinin tartışıldığı toplantıları derhal **terk edin** ve söz konusu toplantıdan ayrılışınızı yeterince açık yapın ki, toplantıda bazı bulunanlar ayrılışınızı olasılıkla hatırlayabilsin. (Başka bir deyişle “sessiz sedasız çekip gitmeyin.”) Aşağıdaki sorulara verdiğiniz yanıtlar da dâhil olmak üzere olayı belgelendirin: toplantıda kimler vardı; toplantı nerede ve ne zaman yapıldı ve toplantıda ne oldu.
8. Bu konulardan herhangi birisinin tartışıldığı bir toplantıya katıldıktan sonra Avient Hukuk Departmanına derhal **bilgi verin**.
9. **Müşterinizin bağımsızlığına saygı duyun**; Avient Hukuk Departmanının ön onayı olmaksızın müşterinizin Avient ürünlerini satma gücü üzerinde fiyat, bölge, müşteri veya son kullanım kısıtlamaları tesis etmeyin.
10. Avient’in diğer müşterileri seçmesi veya bırakması veya satılacak ürünleri kime satılacağı ve hangi fiyatlarla ve hangi bölge ve pazarlarda satılacağı konuları dâhil olmak üzere, Avient’in başka herhangi bir müşteriyle ticaret yaptığı veya yapabileceği koşullar ile ilgili olarak başka bir müşteriyle herhangi bir anlaşma, mutabakat veya görüşme **yapmayın**.
11. Herhangi bir temsilci, bayi veya dağıtıcı ile çalışmaya son vermeden önce Avient Hukuk Departmanına **danışın**.
12. Avient Hukuk Departmanından ilgili ön onay almaksızın, bir müşteriden özel bir ürüne ilişkin tüm ihtiyaçlarını münhasıran Avient’den satın alacağı, münhasıran Avient ile ticaret yapacağı veya rakip ürünleri satın almayacağı veya başka türlü ilgilenmeyeceği konusunda bir anlaşma koparmaya **çalışmayın**. Bundan başka, Avient Hukuk Departmanından ön onay almaksızın, bir müşteriye başka bir ürün veya hizmeti satma koşuluyla bir ürün veya hizmeti satın alma koşulunu müşteriye getirmeyin.
13. Herhangi bir iş konusunda Avient rakiplerinin tümünü veya önemli bir yüzdelik oranını pazar dışında bırakmak üzere tasarlandığı şeklinde yorumlanabilecek veya özel bir rakibi, rekabet karşıtı olarak yok etme veya fiyatları kontrol etme çabası olarak yorumlanabilecek **taktiklerden kaçının**. Herhangi bir sorunuz varsa Avient Hukuk Departmanına danışın.
14. Avient Hukuk Departmanından ilgili ön onay almaksızın, bir rakibin söz konusu dağıtıcıya sunduğu belgelendirilmiş benzer fiyatları veya satış koşullarını karşılamak üzere gerekli olması veya daha düşük fiyat verilen müşteriye hizmet vermek için kanıtlanabilir daha düşük maliyetler (örneğin,

müşterinin yakınlığı nedeniyle daha düşük navlun ücretleri) olması durumu hariç olmak üzere, aynı dağıtım düzeyindeki farklı bağımsız dağıtıcılara veya müşterilere, aynı veya benzer ürünler için farklı fiyat, indirim, para iadesi veya diğer satış koşulları teklif **etmeyin**. İlk durumda bile, dağıtıcıya söz konusu rekabetçi fiyatı karşılamak niyetiyle daha düşük bir fiyat vermeden önce rekabetçi fiyatı doğrulamak ve belgelendirmek için tüm çabayı gösterin; bununla birlikte rakiple doğrudan iletişim kurarak rekabetçi fiyatı doğrulama girişiminde bulunmayın. Bu durumda rekabetçi fiyatı karşılayabilir ancak onu „yenebilebilirsiniz“.

15. Söz konusu hizmet, malzeme veya indirimleri tüm rakip dağıtıcılara orantısız olarak eşit bir temelde sunmadıkça bir bağımsız dağıtıcıya teknik hizmetler, reklam, promosyon materyali veya reklam veya promosyon hizmetleri için indirim **sağlamayın** Söz konusu tüm programlar, hayata geçirilmeden önce Avient Hukuk Departmanı tarafından incelenmelidir.
16. **Adil olmadığı veya yanıltıcı olduğu şeklinde değerlendirilebilecek herhangi bir pazarlama veya diğer programdan kaçının.** Söz konusu ürünlerin reklam ve promosyonu da dâhil olmak üzere Şirket ürünlerinin satışında her zaman için dürüstlük, içtenlik ve samimiyet ilkelerine bağlı kalın.
17. Uygun onayı almadan bir ticaret veya standart belirleme birliğine **katılmayın** Avient’in politikası genel olarak ticaret ve standart birliklerine yalnızca söz konusu gruplar üyelik ve destek için harcanan zaman ve maliyeti haklı çıkaran önemli faydalar sağladığı takdirde üye olma yönündedir.
18. Avient personeli, **her zaman için antitröst alanındaki yabancı mevzuat ve düzenlemeleri hesaba katmalıdır.** Amerika Birleşik Devletleri dışında faaliyet gösteren iş birimleri veya iştirakler, yurt dışında işlerini yürütürken Şirketin antitröst yönergelerine uymaya ek olarak yabancı ülke yasa, kural, düzenlemelerinden haberdar olmalı ve bunlara uymalıdır.
19. Doğrudan yapmanızın yasaklandığı şeyleri dolaylı olarak **yapmayın** Herhangi bir özel davranışta bulunmanın gerekçelerini inceleyin. Eğer durum, görünürde yasal yöntemleri kullanarak yasaklanmış olan bir sonucu elde etmek anlamına gelecekse, bunu yapmayın.
- a. Yaptığınız veya söylediğiniz her şeyin kamuoyuna mal olacağını varsayın. Bir eylem veya beyan ne kadar potansiyel olarak zarar vericiyse, birisinin bunu yazması veya hatırlaması olasılığı da o ölçüde yüksektir. Söylediğiniz veya yaptığınız şeyi veya neden söylediğinizi veya yaptığınızı halka açık olarak açıklayamıyor veya açıklamak istemiyorsanız hiç söylemeyin veya yapmayın.
- b. Hazırladığınız tüm belgelerin (iç hatırlatma notları ve e-posta dâhil olmak üzere) yanlış yorumlanma olasılığının olmadığına özellikle dikkat edin. Anlatmak istediğinizi, kötü niyetli yorumlara yer bırakmayan dikkatli, doğru bir biçimde tam olarak ifade edin. Rakiple iletişim halinde olduğunuz şeklinde bir yanlış izlenim doğuracak biçimde bir rakibin gelecekteki eylemleri hakkında spekülasyon yapmayın. Bir dava söz konusu olduğunda şirket belgelerinin devletin veya diğer karşı tarafların eline geçeceğini varsayın. Bir belgenin sınırları içine yazılan notların ve diğer gayriresmi yazılı iletişimlerin yanlış yorumlanabileceğini ve dolayısıyla da formel belgelerden daha bile zarar verici olabileceğini unutmayın.
- c. Yazılarınızda „lütfen okuduktan sonra imha edin“ gibi „suç“ söz ve ifadelerine yer vermeyin. Söz gelimi „pazar“ payını vurgulayan veya „onları iş dışı bırakma“ veya „rekabeti ortadan kaldırma“ niyetini akla getiren güç sözcüklerini kullanmaktan kaçının. Bunların yerine “rekabetten kaynaklanan”, “müşterilere daha iyi hizmet sunmak”, “Avient’in değer teklifi” ve “müşterileri cezbetme” konularından bahsedin.
20. Düşündüğünüz herhangi bir eylemin uygunluğu konusunda herhangi bir sorunuz varsa Avient Hukuk Departmanı ile iletişime geçin.

Rychlé rady: Antimonopolní zásady CO DĚLAT a CO NEDĚLAT

CO DĚLAT

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

CO NEDĚLAT

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

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



www.avient.com

Kuzey Amerika

Global Genel Müdürlük Avon
Lake, Amerika Birleşik Devletleri

33587 Walker Road Avon Lake,
OH, Amerika Birleşik Devletleri
44012

Ücretsiz: 1-866-765-9663
Telefon: 1-440-930-1000
Faks: +440 930 3064

Asya Pasifik

Bölge Merkezi Şanghay, Çin

2F, Block C 200 Jinsu Road
Pudong, 201206 Şanghay, Çin

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

Güney Amerika

Bölge Merkezi Sao Paulo,
Brezilya

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

Telefon: +55 11 4593 9200

Avrupa

Bölge Merkezi Pommerloch,
Lüksemburg

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

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