مانع ارتکاز معیشت (اینٹی ٹرسٹ) پر Avient کی عالمی پالیسی

اپ ڈیٹ کردہ: فروری 2021

مشمولات

تعمیل کا رہنما کتابچہ 1

پالیسی کا جائزہ 1

امریکی مانع ارتکاز معیشت قوانین کا ایک جائزہ 2

مانع ارتکاز معیشت قانون کی خلاف ورزیاں 3

مانع ارتکاز معیشت سے متعلق ممکنہ تشویش کے شعبے 3

نتیجہ 5

ممکنہ خلاف ورزیوں کی اطلاع دینا 6

Avient ایتھکس ہاٹ لائن 6

انتقامی کارروائی سے تحفظ 6

مانع ارتکاز معیشت کی چیک لسٹ 7

فوری حوالہ: مانع ارتکازِ معیشت کے 'کریں' اور 'نہ کریں' 9

تعمیل کا رہنما کتابچہ

Avient مارکیٹ میں منصفانہ مسابقت اور آزاد کاروبار کو فروغ دینے کے لیے پرعزم ہے۔ اسی وجہ سے، کمپنی نے مسابقت مخالف کاروباری عمل کو روکنے، قابل اطلاق قوانین کی تعمیل کو یقینی بنانے اور ہماری ساکھ کو برقرار رکھنے کے لیے اس عالمگیر مانع ارتکاز معیشت پالیسی (مانع ارتکاز معیشت پالیسی) تیار کی ہے اور اسے اختیار کیا ہے۔ Avient اپنے کاروبار کو ایمانداری، دیانتداری اور ممکنہ اعلیٰ ترین اخلاقی معیار کے ساتھ اور تمام مانع ارتکاز معیشت قوانین کی پابندی کرتے ہوئے انجام دینے کی پابند ہے۔

یہ پالیسی آزادانہ اور منصفانہ مسابقت کو فروغ دینے اور کمپنی کے ذریعہ تمام قابل اطلاق قوانین و ضوابط کی تعمیل کرنے کے عہد کے حوالے سے Avient کے مؤقف کو تقویت دیتی ہے۔ ریاستہائے متحدہ امریکہ میں عالمی پیمانے پر کاروباری امور انجام دینے والی کمپنی کے طور پر، Avient یو-ایس شرمن ایکٹ، یو۔ایس کلیٹن ایکٹ، یو-ایس رابنسن-پیٹ مین ایکٹ اور یو-ایس فیڈرل ٹریڈ کمیشن ایکٹ کے ساتھ ہی یو۔ایس فیڈرل ٹریڈ کمیشن ایکٹ میں مذکور طرز عمل کے معیارات اور ان تمام ممالک کے مقامی مسابقتی قوانین کی تعمیل کرنے کے لیے پابند عہد ہے جہاں کمپنی کام کرتی ہے (اجتماعی طور پر، "مانع ارتکاز معیشت قوانین")۔

یہ مانع ارتکاز معیشت پالیسی Avient کے ضابطۂ اخلاق کے مسابقتی سیکشن کی تکمیل کرتی ہے۔ پالیسی کے بارے میں سوالات یا مخصوص حالات میں اس کی اطلاق پذیری کے بارے میں سوالات Avient کے قانونی شعبے کو بھیجے جائیں۔

پالیسی کا جائزہ

مانع ارتکاز معیشت قوانین، مسابقت کا تحفظ کرتے ہیں۔ یہ قوانین اس یقین کی عکاسی کرتے ہیں کہ مسابقتی بازار گاہکوں کو کم قیمت پر بہترین مصنوعات اور سروسز فراہم کریں گی۔ وفاقی، ریاستی اور غیرملکی مانع ارتکاز معیشت قوانین کی تعمیل کی اہمیت میں مبالغہ آرائی نہیں کی جا سکتی ہے۔ مانع ارتکاز معیشت قانون کی خلاف ورزی کی وجہ سے Avient اور آپ کو ذاتی طور پر سنگین فوجداری اور دیوانی جرمانوں کا سامنا کرنا پڑ سکتا ہے۔ قانونی سزاؤں سے بچنے کے علاوہ، مانع ارتکاز معیشت قوانین کی تعمیل Avient کے اخلاقی طرز عمل سے متعلق وعدے سے وابستہ ہے۔

مانع ارتکاز معیشت پالیسی کا اطلاق Avient اور اس کی ذیلی تنظیموں، ڈویژنوں اور مشترکہ کاروباروں کے تمام افسران، ملازمین اور Avient کی جانب سے دنیا میں کہیں بھی کام کرنے والے دیگر فریق ثالث، ہر ایک پر ہوتا ہے۔ Avient کے لیے یا اس کی جانب سے کام کرنے والے ہر فرد پر ذاتی ذمہ داری اور جوابدہی عائد ہوتی ہے کہ وہ اس مانع ارتکاز معیشت پالیسی پر عمل درآمد کو یقینی بنائے اور Avient کی کاروباری سرگرمیوں کو اخلاقی معیارات کے مطابق اور قانون کی تعمیل کرتے ہوئے انجام دے۔ مسابقت مخالف اعمال میں مصروف ہونا کبھی بھی قابل قبول نہیں ہوتا ہے اور اس کے سبب افراد اور Avient کو امکانی طور پر فوجداری استغاثہ کا سامنا کرنا پڑ سکتا ہے، ساکھ کو نقصان پہنچ سکتا ہے یا دیگر سنگین نتائج ہو سکتے ہیں۔ کمپنی کسی بھی ایسے فرد کے خلاف تادیبی کارروائی کرے گی جو مسابقت مخالف اعمال میں ملوث ہو، جس میں ملازمت کا خاتمہ اور اس کے بشمول تک شامل ہو سکتا ہے۔

کیا آپ جانتے ہیں؟

خلاف ورزی کے نتیجے میں لاکھوں ڈالر کے جرمانے اور افراد کو قید کی سزا مل سکتی ہے۔ چونکہ مانع ارتکاز معیشت قوانین بہت اہم ہیں اور خلاف ورزی کے نتائج اتنے سنگین ہیں اس لیے مانع ارتکاز معیشت کی پالیسی پر سختی سے عمل کیا جانا چاہیے۔ کوئی بھی افسر، ملازم، یا کمپنی کا ایجنٹ اس مانع ارتکاز معیشت پالیسی یا مانع ارتکاز معیشت قوانین کے خلاف کسی بھی عمل کا اختیار، حکم نہیں دے سکتا یا اسے نظر انداز نہیں کرسکتا۔

مانع ارتکاز معیشت قوانین کا مندرجہ ذیل خلاصہ امریکی مانع ارتکاز معیشت قوانین کے مطابق ہے، لیکن ملازمین کو آگاہ ہونا چاہیے کہ ریاستی مانع ارتکاز معیشت قوانین موجود ہیں، اور اب غیر ممالک میں بہتوں کے پاس اپنے مانع ارتکاز معیشت قوانین ہیں جن کا کسی بھی بین الاقوامی کاروباری سرگرمی کے سلسلے میں جائزہ لیا جانا ضروری ہے۔ اس خلاصہ کا مقصد ہر چیز کو شامل کرنا نہیں ہے۔ اگرچہ یہ توقع نہیں کی جاتی ہے کہ آپ مانع ارتکاز معیشت قانون کی پیچیدگیوں میں ماہر ہوجائیں گے، لیکن ملازمین سے توقع کی جاتی ہے کہ انہیں اس مانع ارتکاز معیشت پالیسی سے اتنی واقفیت حاصل ہو جو ممکنہ مانع ارتکاز معیشت والے مسائل کو پہچاننے اور Avient کے قانونی شعبہ سے مشورہ لینے کے لیے کافی ہو۔

امریکی مانع ارتکاز معیشت قوانین کا ایک جائزہ

امریکی مانع ارتکاز معیشت قوانین کا دائرہ وسیع ہے، اور ان کو نافذ کرنے والی امریکی ایجنسیاں بیرون ملک مانع مسابقت سرگرمیوں پر ان قوانین کا اطلاق کرنے سے گریز نہیں کریں گی۔ اس کے علاوہ، زیادہ تر غیر ممالک میں ان کے اپنے مانع ارتکاز معیشت یا مسابقتی قوانین ہیں۔ بعض اوقات یہ امریکی قانون سے بھی وسیع دائرے والے ہوتے ہیں۔

کسی بھی صورت میں، ایسے مسابقت مخالف کاروباری طرز عمل جو امریکی گھریلو یا غیر ملکی تجارت پر منفی اثر ڈال سکتے ہیں، وہ امریکی مانع ارتکاز معیشت قوانین کے خلاف ہو سکتے ہیں، جو اس بات سے قطع نظر ہے کہ یہ سرگرمی کہاں ہوتی ہے یا اس میں ملوث لوگوں کی قومیت کیا ہے۔

ممنوعہ طرز عمل کی مثالوں میں شامل ہیں:

- تیار کردہ یا فروخت کردہ مصنوعات کی مقررہ قیمتیں رکھنے کے معاہدے
- پروجیکٹ پر بولی لگانے کے معاہدے
- جغرافیائی علاقوں کو تقسیم کرنے کے معاہدے
- گاہکوں کو مختص کرنے کے معاہدے
- اجارہ داری والے طرز عمل جیسے للچانے کے لیے قیمت میں حد سے زیادہ کمی، قیمتوں میں حد سے زیادہ اضافہ، یا امریکی مارکیٹ میں ڈیل کرنے سے انکار۔

امریکی وفاقی مانع ارتکاز معیشت قوانین میں متعدد قوانین شامل ہیں، بنیادی طور پر شرمن ایکٹ، کلیٹن ایکٹ، رابنسن-پیٹ مین ایکٹ اور فیڈرل ٹریڈ کمیشن ایکٹ۔ ہر ایک کا نقطہ نظر مختلف ہے اور یہ سب امریکی مانع ارتکاز معیشت قوانین پر مبنی ہیں اور بہت سارے عالمی قوانین کی بنیاد ہیں۔

1. **شرمن ایکٹ:**

- ایسے معاہدوں پر پابندی عائد کرتی ہے جو تجارت کو غیر مناسب طور پر روکتی ہے (بشمول قیمتوں کا تعین، پیداوار کو محدود کرنا، حریفوں کے درمیان کسٹمر اور علاقوں کی تقسیم، گروپ بائیکاٹ اور تقسیم اور لائسنس سے متعلق کچھ پابندیاں)
- غیر قانونی اجارہ داریوں اور اجارہ داری کی کوششوں اور سازشوں کا اعلان کرتا ہے (چاہے وہ کامیاب نہ ہو)

2. **کلیٹن ایکٹ ممنوع قرار دیتا ہے:**

- بعض ٹائنگ (شرائط والے) معاہدے، خصوصی ڈیلنگ اور ضروریات سے متعلق معاہدے
- مسابقتی فرموں کے درمیان بعض انضمام اور حصول سے، جن کے سبب مقابلہ کو غیر قانونی طور پر نقصان پہنچے
- •ایک فرد جو مسابقتی کارپوریشنوں کے ڈائریکٹر یا افسر کی حیثیت سے خدمات انجام دیتا ہے

3. **رابنسن-پیٹ مین ایکٹ ممنوع قرار دیتا ہے:**

- ایسی صورت میں مسابقتی گاہکوں کے درمیان قیمتوں میں امتیاز، اور تشہیری خدمات کی فراہمی اور الاؤنسز کی فراہمی میں تفریق اگر کچھ قانونی اختیارات کے تقاضے پورے ہوں اور قانون سے متعلق کسی بھی دفاع کا اطلاق نہیں ہوتا ہو
- امتیازی قیمت کی ترغیب دینا یا جان بوجھ حاصل کرنا

4. **فیڈرل ٹریڈ کمیشن ایکٹ ممنوع قرار دیتا ہے:**

- وہ عمل جومانع ارتکاز معیشت کے دوسرے قوانین کے الفاظ یا روح کی خلاف ورزی کرتے ہیں
- وہ عمل جو گاہکوں کے ساتھ غیر منصفانہ یا فریب دہی پر مشتمل ہیں، جیسے دھوکہ دینے والے اشتہارات یا لیبل سازی، مصنوع کے نقائص کو ظاہر کرنے میں ناکامی اور کریڈٹ رپورٹنگ کے غیر منصفانہ طریقے۔

ریاستہائے متحدہ میں ہر ریاست کے ساتھ امریکہ سے باہر 100 سے زیادہ ممالک میں مانع ارتکاز معیشت قوانین ہیں۔ اس میں یوروپی یونین اور اس کے بیشتر ممبر ممالک ساتھ ہی کینیڈا، چین، جاپان، اور آسٹریلیا بھی شامل ہیں۔ اس پالیسی میں زیربحث مانع ارتکاز معیشت کے معاملات پوری دنیا میں مانع ارتکاز معیشت اور مسابقت کے قوانین پر وسیع پیمانے پر لاگو ہوتے ہیں۔ جب بھی آپ کو مانع ارتکاز معیشت کے تئیں ایسی حساس سرگرمیوں میں شامل ہونے کی توقع ہو، جن کا اثر ریاستہائے متحدہ کے اندر یا اس کے باہر ہوسکتا ہے، تو آپ کو پیشگی طور پر Avient کے قانونی شعبہ سے مشورہ کرنا چاہیے۔

کیا آپ جانتے ہیں؟

بائیکاٹ تب واقع ہوتا ہے جب کوئی کسی سپلائر یا گاہکوں کے گروپ کے ساتھ کاروبار کرنے سے انکار کرتا ہے۔ اس میں وہ انتظامات شامل ہیں جس کے ذریعہ ایک حریف کسی مخصوص گاہک یا سپلائر کے ساتھ تحریری یا غیر تحریری تفہیم کی بنیاد پر کاروبار کرنے سے انکار کرتا ہے کہ ان کا حریف بھی ایسا ہی کرے گا۔

ٹائنگ معاہدہ ایک ایسا عمل ہے جس میں گاہک کے معاہدے کے تحت کسی مصنوع کی فروخت کی کنڈیشنگ کرنے کے ساتھ مختلف "بندھی ہوئی" مصنوع کی خریداری بھی شامل ہے۔

مانع ارتکاز معیشت قانون کی خلاف ورزیاں

بازار میں زبردست مسابقتی کاروبار اور گاہک دونوں کے لیے اچھا ہے۔ اس سے ایجاد کو تحریک ملتی ہے، انتخاب کی تخلیق ہوتی ہے اور کم قیمتوں پر اعلی معیار کی مصنوعات اور سروسز حاصل ہو جاتی ہیں۔

تاہم، جب مسابقت کو غیر اخلاقی یا غیر قانونی کاروباری طریقوں سے خطرہ لاحق ہو تو مانع ارتکاز معیشت کے قوانین کا اطلاق ہوتا ہے۔ مانع ارتکاز معیشت قوانین پیچیدہ ہو سکتے ہیں، اور وہ مکمل طور پر تحریری شکل میں ہیں۔ خلاف ورزی برے ارادے کے بغیر ہوسکتی ہے اور آپ اور کمپنی دونوں کے لیے سنگین نتائج کا باعث بن سکتی ہے۔

مثال کے طور پر، قیمتوں کا تعین (پرائس فکسنگ) ایک ایسا جرم ہے جس کی وجہ سے جیل ہو سکتی ہے اور بڑے جرمانے عائد ہو سکتے ہیں—کسی فرد کے لیے 1 ملین ڈالر تک اور کمپنیوں پر 100 ملین یا زائد کا جرمانہ عائد ہو سکتا ہے۔ حتیٰ کہ مسابقتی رویے کی موجودگی بھی کمپنیوں اور افراد کے لیے مانع ارتکاز معیشت کی خلاف ورزی کے الزامات کا باعث بن سکتی ہے۔ ذیل میں کچھ کلیدی شعبے ہیں جن سے آگاہی ضروری ہے۔

کیا آپ جانتے ہیں؟

"بولی لگانا" اس وقت ہوتا ہے جب سازش کرنے والے حریف پیشگی طور پر اس بات پر اتفاق کرلیتے ہیں کہ مقابلہ جاتی بولی کے عمل کے دوران کون کسی معاہدہ کے لیے جیت کی بولی جمع کرے گا۔ کچھ اسکیموں میں، ایک کم بولی دہندہ اگلے کم بولی لگانے والے کے حق میں اپنی بولی واپس لینے پر راضی ہوجائے گا جو منافع بخش ذیلی ٹھیکے کے عوض ان کے درمیان غیر قانونی طور پر حاصل شدہ اعلی قیمت کو تقسیم کرتا ہے۔

"باری باری بولی لگانا" کا مطلب ہے جب تمام سازشی لوگ بولیاں جمع کرواتے ہیں لیکن باری باری سے ان کی بولی کی رقم میں کمی آتی ہے۔ مثال کے طور پر، حریف معاہدے کے سائز کے مطابق معاہدے کی اپنی بولی لگا سکتے ہیں، جس سے ہر سازشی کو مساوی مقدار مل جاتی ہے یا وہ مقداریں مل جاتی ہیں جو ہر سازشی کمپنی کے سائز کے مطابق ہوتی ہیں۔ ایک باری باری بولی لگانے کی ترتیب کا ایک محتاط نمونہ موقع کے قانون کی خلاف ورزی کرتا ہے اور یہ سمجھاتا ہے کہ ملی بھگت ہو رہی ہے۔

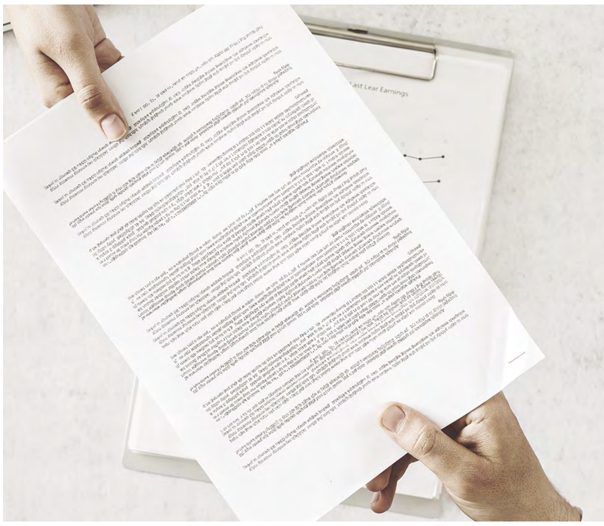
"بولی دبانا" کا مطلب ہے جب ایک یا زیادہ حریف جن سے دوسری صورت میں بولی کی توقع کی جاتی ہے، یا جنہوں نے پہلے بولی لگائی ہے، بولی لگانے سے باز رہیں یا پہلے پیش کی گئی بولی کو واپس لیں تاکہ نامزد فاتح مقابلہ کنندہ کی بولی لگ جائے اور اسے قبول کیا جائے۔

مانع ارتکاز معیشت سے متعلق ممکنہ تشویش کے شعبے

1. **افقی معاہدے** (Horizontal agreements)۔ سب سے سنگین جرائم، مسابقت کو روکنے کے لیے حریفوں کے درمیان افقی معاہدے ہیں۔ اس طرح کے معاہدوں کی مثالوں میں درج ذیل شامل ہیں:

- سمجھوتہ کرکے قیمت مقرر کرنا—حریف کے ساتھ قیمت، بولی، گاہک کو پیش کی جانے والی فروخت کی شرائط و ضوابط مقرر کرنے یا دوسری صورت میں متاثر کرنے کے لیے کیا جانے والا معاہدہ۔ یہ یاد رکھنا چاہیے کہ Avient کے گاہک اور سپلائر Avient کے حریف بھی ہوسکتے ہیں۔
- پیداوار سے متعلق پابندیاں—سپلائی کو محدود اور قیمتوں کو زیادہ رکھنے کے لیے پیداوار کو محدود کرنے یا اس پر روک لگانے سے متعلق حریف کے ساتھ معاہدے۔
- کوالٹی کی پابندیاں—مصنوع کی کوالٹی کی بنیاد پر مسابقت کو محدود کرنے کے لیے حریفوں کے ساتھ معاہدے۔
- مارکیٹ کی تقسیم—کسی حریف کے ساتھ ایک معاہدہ جس میں شامل ہے فروخت کے علاقوں، پروڈکٹ لائن کی تفویض کے ذریعے یا گاہکوں یا سپلائرز کی تفویض کے ذریعے مارکیٹ کی تقسیم۔
- کاروبار سے انکار—کسی تیسری کمپنی کا بائیکاٹ کرنے یا اس کے ساتھ کاروبار نہ کرنے کے لیے حریف کے ساتھ معاہدہ۔

2. **حریفوں کے ساتھ رابطے**۔ معمول کے کاروبار میں، آپ حریفوں کے رابطے میں آ سکتے ہیں۔ کچھ مثالوں میں، آپ کے گاہک آپ کے حریف بھی ہوسکتے ہیں۔ حریفوں سے رابطہ کرتے وقت آپ کو بہت احتیاط برتنی چاہیے۔ نہ صرف آپ کو کسی حریف کے ساتھ ایسا معاہدہ کرنا چاہیے جس سے مسابقت میں کمی آئے، بلکہ آپ کو قیمتوں، چھوٹ، بولی، پیداوار کی سطح، شرائط یا فروخت کی شرط، یا گاہکوں یا مارکیٹ کی تقسیم کے بارے میں بھی حریف سے بات چیت **کرنے سے بچنا چاہیے۔ آپ کو ظاہری ثبوت کی بنیاد پر مجرم قرار دیا جاسکتا ہے—وکیل یا جیوری سمجھتے ہیں کہ آپ نے ایسا کیا—اگر آپ بے قصور ہیں۔** اس وجہ سے، حریف کے ساتھ غیرضروری رابطے سے گریز کریں۔



3. **عمودی پابندیاں۔** عمودی پابندیوں میں کسی بھی ایسے عمل کو شامل کیا جاتا ہے جو کسی گاہک یا ڈسٹری بیوٹر پر اس بارے میں آزادی عمل پر پابندی عائد کرتا ہے کہ وہ کہاں سے، یا کس سے یا کس کو، اس مصنوعات کی خرید و فروخت کرسکتے ہیں یا دوبارہ بیچ سکتے ہیں، اور مصنوعات کو دوبارہ فروخت کرنے کی قیمت کیا ہوگی۔ عمودی پابندیوں کی اقسام میں شامل ہیں:

- دوبارہ فروخت کی قیمت—اشیاء کی دوبارہ فروخت کی قیمت، میعاد یا شرائط مقرر کرنے یا متاثر کرنے کے لیے کسی حریف کے ساتھ معاہدہ۔
- خصوصی معاملات—ایک معاہدہ جو کسی گاہک کو حریف کی مصنوعات میں لین دین کرنے سے روکتا ہے۔
- بندھے ہوئے پروڈکٹس—کسی دوسرے پروڈکٹ یا سروس کی خریداری سے کسی مصنوع یا سروس کی فروخت کو مشروط کرنا۔
- فل-لائن ضروریات یا بنڈلنگ—اس بات کا تقاضا کرتا ہے کہ اگر گاہک فل-لائن پروڈکٹ کا بنڈل خریدے گا تو وہ اس لائن کے اندر کسی انفرادی پروڈکٹ کی خریداری کا حقدار ہو سکتا ہے۔
- باہمی معاملات—گاہک کے ساتھ کوئی ایسا معاہدہ جس میں یہ کہا گیا ہو کہ، "میں آپ سے اس شرط پر خریدوں گا جب آپ مجھ سے خریدیں۔"
- علاقائی اور گاہک کی پابندیاں–ڈسٹری بیوٹر کی آزادی کو اس طرح محدود کرنا کہ وہ کسی مقررہ علاقے کے باہر دوبارہ فروخت نہیں کرے گا یا کچھ مخصوص گاہکوں کو یا گاہکوں کے زمروں کو فروخت نہیں کرے گا۔

اگر یہ پابندیاں آزادانہ طور پر طے کی جائیں (حریفوں کے ساتھ معاہدے کے حصے کے طور پر نہیں)، تو اس طرح کی عمودی پابندیاں خود سے مانع ارتکاز معیشت کی خلاف ورزی نہیں کریں گی۔ درحقیقت، قانون تسلیم کرتا ہے کہ ایسی پابندیاں اندرون برانڈ مسابقت کو فروغ دے سکتی ہیں اور بالکل قانون کے دائرے میں ہوسکتی ہیں۔ چونکہ اس نوعیت کے غیر قانونی طرز عمل کو قانونی طرز عمل سے ممتاز کرنا مشکل ہوسکتا ہے، لہذا آپ کو ان اقسام کی پابندیاں لگانے سے پہلے Avient قانونی محکمہ سے مشورہ کرنا چاہیے۔

4. **اجارہ داری**—مارکیٹ کے اقتدار کا غلط استعمال۔ بہت سے مانع ارتکاز معیشت قوانین، بشمول شرمن ایکٹ، غیر قانونی اجارہ داری اور کسی بھی مصنوع یا خدمات کے لیے مارکیٹ پر اجارہ داری قائم کرنے کی سازشوں پر پابندی عائد کرتے ہیں۔ مارکیٹ کے اقتدار پر صرف قبضہ خود قانون کی خلاف ورزی نہیں ہے۔ جان بوجھ کر حصول یا اس طاقت کی بحالی کا کچھ عنصر، یہاں تک کہ ان اقدامات کے ذریعہ جو خود میں بصورت دیگر جائز ہیں، کی ضرورت ہے۔ یہاں تک کہ مارکیٹ کے اقتدار کے بغیر بھی، کسی مارکیٹ پر حاوی ہونے، مارکیٹ کی قیمتوں پر قابو پانے، یا اجارہ داری حاصل کرنے کی کوشش کرنے کے مخصوص ارادے کے ساتھ دوسری کمپنیوں کو مارکیٹ سے خارج کرنے کے لیے اقدامات کرنا غیر قانونی ہوسکتا ہے۔ مثال کے طور پر، جہاں کمپنی کی مارکیٹنگ پوزیشن مستحکم ہے، حریف کو کاروبار سے ہٹانے کے مقصد سے کسی حریف کے تقسیمی چینل یا سپلائی کے وسائل کو بند کرنے کی کوشش کرنا غیر قانونی ہوگا۔ لاگت سے کم قیمت طے کرنا شکار پھنسانے والے عمل کا ثبوت ہے اور مخصوص

مندرجہ ذیل تین متعلقہ نکات خصوصی توجہ کے مستحق ہیں:

پہلا، قانون کی خلاف ورزی کرنے کے لیے باضابطہ تحریری معاہدے کی ضرورت نہیں ہوتی ہے۔ آپ کسی "شرفاء کے معاہدے" یا غیر رسمی ترتیب میں ہونے والی گفتگو کی بنیاد پر سزا کا خطرہ مول لیتے ہیں جس کے بعد ویسا ہی کام کرتے ہیں اور مسابقت مخالف مقصد کو حاصل کرنے کے لیے ہم خیال لوگوں کی میٹنگ کی حمایت کرتے ہیں۔

دوسرا، اگرچہ تجارتی ایسوسی ایشن اور معیار قائم کرنے والی تنظیم کے جائز فوائد ہیں، لیکن اپنی نوعیت کے مطابق ان میں حریفوں کے ساتھ میٹنگ اور گفتگو شامل ہوتی ہیں۔ کسی ٹریڈ ایسوسی ایشن یا معیار قائم کرنے والی تنظیم میں کوئی رکنیت یا شرکت نہیں ہونی چاہیے جب تک کہ کوئی متعین جائز فائدہ نہ ہو۔ ہر میٹنگ کے آغاز میں، میٹنگ کے مقاصد کے بارے میں بھی ایک یاد دہانی ہونی چاہیے۔ مزید یہ کہ، اگر آپ اس طرح کی کسی تنظیم یا انجمن میں شامل ہوجاتے ہیں تو، آپ کو نہ صرف باضابطہ میٹنگوں میں، بلکہ کسی عام اجتماع میں بھی احتیاط برتنی ہوگی۔

تیسرا، جو بھی صورتحال ہو، کسی حریف کے ساتھ قیمتوں، فروخت کی شرائط، آؤٹ پٹ کی سطح، یا گاہکوں یا مارکیٹ کی تقسیم کے بارے میں بات کبھی نہیں کریں۔ اگر کوئی حریف ان میں کسی موضوع پر بات چیت شروع کرتا ہے اور آپ اپنے آپ کو وہاں موجود پاتے ہیں تو فوراً کمرے کو چھوڑ دیں۔ پہلا موقع ملنے پر Avient کے قانونی محکمہ سے رابطہ کریں اور درج ذیل جوابات سمیت واقعے کو درج کر لیں:

- میٹنگ میں کون موجود تھا؟
- میٹنگ کب اور کہاں ہوئی؟
- میٹنگ میں کیا ہوا؟

اگر بعد میں سوالات اٹھتے ہیں تو Avient کا قانونی محکمہ آپ کو اور کمپنی کو بچانے میں مدد کرے گا۔

ریاستی قوانین کے تحت بھی قابل کارروائی ہوسکتا ہے۔ کسی حریف کو ضرر پہنچانے یا ختم کرنے کے لیے درکار ارادے کا وجود عام طور پر واقعاتی ثبوت کے ذریعہ ثابت ہوتا ہے۔ اگر یہ دکھایا جاسکتا ہے کہ کسی حریف کو ضرر پہنچانے کے علاوہ کسی کارروائی کا کوئی کاروباری جواز نہیں ہے، تو ارادہ قیاس کیا جاسکتا ہے۔ اس طرح کے الزامات سے بچنے کے لیے، آپ کو کبھی بھی ایسے مسابقتی طرز عمل میں شامل نہیں ہونا چاہیے جس کا مناسب کاروباری تحفظات سے جواز نہ ملے۔

Avient ملازمین کو اس بات سے آگاہ ہونا چاہیے کہ آیا وہ کسی ایسی مارکیٹ میں کام کر رہے ہیں جہاں Avient کے پاس اجارہ داری کی طاقت ہے (یکطرفہ قیمتوں میں اضافہ کرنے یا حریف کو خارج کرنے کی صلاحیت) یا مارکیٹ شیئر اجارہ داری کی طاقت کا اشارہ کرتا ہے (40 فیصد سے زیادہ کا مارکیٹ شیئر)۔ ایسے مارکیٹس میں، آپ کو اوپر بیان کردہ عمودی پابندیوں میں سے کسی ایک کو نافذ کرنے سے پہلے Avient کے قانونی محکمہ سے مشورہ کرنے کے بارے میں خاص طور پر چوکنا رہنا چاہیے۔ جو طرز عمل کسی کم مارکیٹ پاور والی کمپنی کے لیے معقول اور جائز ہوگا اس میں مانع ارتکاز معیشت کا بڑا جوکھم ہو سکتا ہے اگر یہ کسی اجارہ داری کی طاقت والے حریف کے ذریعہ کیا جاتا ہے۔

اس کے علاوہ، آپ متغیر لاگت یا اس سے کم پر مصنوعات کی قیمت متعین کرنے سے پہلے Avient قانونی محکمہ سے مشورہ کریں۔ یہ اس وقت خاص تشویش کی بات ہے جب متعلقہ پروڈکٹ مارکیٹ میں اجارہ داری کی طاقت ہو یا مارکیٹ شیئر زیادہ ہو۔

اجارہ داری سے مراد مارکیٹ کی طاقت حاصل ہونا ہے، اکثر مارکیٹ میں سب سے زیادہ شیئر ہونے کی وجہ سے، اور اس طاقت کو برقرار رکھنے یا بڑھانے کی کوشش کرنا۔ مارکیٹ کی طاقت عام طور پر قیمتوں پر قابو پانے یا دوسروں کو مارکیٹ سے خارج کرنے کی طاقت ہے۔

5. **قیمت میں امتیاز**۔ مانع ارتکاز معیشت جرائم کی ایک اور قسم (رابنسن-پیٹ مین ایکٹ کے تحت) قیمتوں یا فروخت کی شرائط میں فرق کرنا۔ خلاف ورزیاں گاہکوں کو فروخت کرنے میں یا سپلائرز سے خریداری کرنے دونوں میں بھی ہوسکتی ہیں۔ اگر کسی حریف کی مسابقتی اہلیت کو نقصان پہنچتا ہے تو، اس سے قانون کے تحت کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ آیا فروخت کی قیمت یا شرائط معقول تھیں یا غیر مناسب تھیں۔ لہذا، قیمت کی ایسی فہرستوں کو شائع کرنے سے پہلے، جس میں مقدار پر چھوٹ ہو؛ اور کسی بھی امتیازی قیمتوں یا فروخت کی شرائط کی پیش کش سے پہلے، جو کسی گاہک کو نقصان پہنچاسکے، Avient کے قانونی محکمہ سے مشورہ کرنا ضروری ہے۔

اگر آپ مندرجہ ذیل اعلی خطرہ والے حالات میں سے کسی میں کام کر رہے ہیں تو Avient کے قانونی محکمہ سے بھی مشورہ کیا جانا چاہیے:

- قیمت میں امتیاز—ایک ہی پروڈکٹ کے لیے کسٹمر سے مختلف قیمت وصول کرنا۔
- خصوصی الاؤنسز—کسی گاہک کو کسی خاص خدمات، رعایات، ادائیگی، یا دیگر امداد کی پیش کش کرنا جو اس گاہک کے حریف کو متناسب مساوی بنیاد پر پیش نہیں کی جاتی ہیں۔
- خریدار کی ذمہ داری — کوئی بھی لین دین جہاں کمپنی کسی سپلائر سے جان بوجھ کر امتیازی قیمتیں یا فروخت کی شرائط حاصل کرتی ہے یا حاصل کرنے کی کوشش کرتی ہے۔

قیمت میں امتیاز کیا ہوتا ہے؟

قیمت میں غیر قانونی امتیاز اس وقت ہوسکتا ہے جب بیچنے والا ایک گاہک سے ایک ایک سامان کے لیے ایک قیمت وصول کرتا ہے، لیکن کسی دوسرے مدمقابل کسٹمر سے اسی پروڈکٹ کے لیے زیادہ قیمت وصول کرتا ہے۔ تاہم، فروخت کنندہ کا کسی ڈسٹری بیوٹر کے مقابلے کسی گاہک سے زیادہ قیمت وصول کرنا غیر قانونی نہیں ہوگا، کیونکہ یہ دونوں خریدار تقسیم چین کے مختلف درجوں پر ہیں۔ دوسرے لفظوں میں، وہ مختلف درجے کے گاہک ہیں، اور وہ ایک دوسرے کے مدمقابل نہیں ہیں۔ غیرقانونی امتیاز وہاں بھی ہوسکتا ہے جہاں رقم کی ادائیگی، ڈیلیوری کی شرائط میں یا فروخت کے دیگر شرائط میں اختلافات موجود ہوں جو کچھ مدمقابل خریداروں کو ایک نقصان میں ڈالتا ہے۔ رابنسن-پیٹ مین ایکٹ کے تحت یہ بھی تقاضا کیا گیا ہے کہ مدمقابل گاہکوں کے لیے تشہیری الاؤنس اور سروسز متناسب طور پر دستیاب ہوں۔ روبسن-پیٹ مین ایکٹ کے تحت یہ بھی اتنا ہی غیر قانونی ہے کہ کوئی خریدار جان بوجھ کر فروخت کار کو الفاظ، عمل یا نمائندگی کا لالچ دے، یا فروخت کار سے کوئی غیر قانونی امتیازی قیمت حاصل کرے۔

نتیجہ

اس مانع ارتکاز معیشت کی پالیسی کا مقصد آپ کو مانع ارتکاز معیشت کے خطرے سے متعلق علاقوں سے زیادہ آگاہی فراہم کرنا ہے۔ آپ سے توقع نہیں کی جاتی ہے کہ آپ مانع ارتکاز معیشت کے قانون کے ماہر بن جائیں گے۔ جب آپ کو ایسی صورتحال کا سامنا کرنا پڑتا ہے جس سے مانع ارتکاز معیشت کے قوانین کی خلاف ورزی ہوسکتی ہے تو آپ کو Avient کے قانونی شعبہ سے رہنمائی حاصل کرنے کے لیے کافی واقفیت حاصل کرنی چاہیے۔ مزید رہنمائی کے لیے، آپ کو منسلک چیک لسٹ بھی ملاحظہ کرنی چاہیے۔ آخر میں، آپ کو اس شعبے میں جرمانے کی شدت کو ملحوظ رکھنا ہوگا، اور یہ کہ Avient اس مانع ارتکاز معیشت کی پالیسی کی شرائط یا قانون کے الفاظ سے کسی بھی انحراف کو نظر انداز نہیں کرے گی۔

ممکنہ خلاف ورزیوں کی اطلاع دینا

کوئی بھی ملازم جس کے پاس یہ یقین کرنے کی وجہ ہو کہ اس پالیسی کی خلاف ورزی ہوئی ہے، یا ہوسکتی ہے، اسے فوری طور پر اپنی تشویش کی اطلاع نیچے دیے گئے کسی بھی وسائل کو دینی چاہیے تاکہ مکمل تحقیقات کی جاسکیں۔

- آپ کا سپروائزر یا Avient کا کوئی بھی مینیجر
- کارپوریٹ ایتھکس آفیسر سے بذریعہ ای میل اس پتے پر Ethics.Officer@avient.com
- Avient کے جنرل کونسل سے بذریعہ ای میل اس پتے پر Legal.Officer@avient.com
- قانونی محکمہ کا کوئی بھی ممبر
- Avient کی ایتھکس ہاٹ لائن

Avient ایتھکس ہاٹ لائن

ایتھکس ہاٹ لائن عالمی سطح پر 20 سے زیادہ زبانوں میں، دن کے 24 گھنٹے، ہفتے کے 7 دن، فون اور کسی ویب سائٹ کے ذریعے دستیاب ہے۔ ایک آزاد کمپنی ایتھکس ہاٹ لائن کو موصول ہونے والی تمام ویب سائٹ اور فون رپورٹس وصول کرتی ہے اور کارپوریٹ ایتھکس آفیسر کو اس کی اطلاع دیتی ہے۔ تمام اطلاعات کو ممکنہ حد تک خفیہ رکھا جائے گا۔ ایتھکس ہاٹ لائن کی ویب سائٹ avient.ethicspoint.com پر مل سکتی ہے۔ آپ اس ویب سائٹ سے یا ویب سائٹ پر درج کسی بھی مخصوص ٹیلیفون نمبر پر کسی فریق ثالث کے ہاٹ لائن پر کال کرکے انکوائری یا شکایت کرسکتے ہیں۔

انتقامی کارروائی سے تحفظ

کسی ایسے ملازم کے خلاف کسی بھی شکل میں انتقامی کارروائی سختی سے ممنوع ہے، جس نے نیک نیتی سے، اس پالیسی کی خلاف ورزی یا ممکنہ خلاف ورزی کی اطلاع دی ہو۔ اس پالیسی کی خلاف ورزی کرنے والے متعلقین انضباطی کارروائی کے پابند ہوں گے، جن میں برطرفی تک شامل ہے۔

ایتھکس ہاٹ لائن

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

ٹیلیفون

1-877-228-5410

مانع ارتکاز معیشت کی چیک لسٹ

1. ہمیشہ سخت اور آزادانہ طور پر مقابلہ **کریں** ہر وقت اس انداز میں عمل کریں جو ہر ایک کے سامنے یہ ظاہر کرے کہ آپ سخت مسابقت کر رہے ہیں۔ حریفوں کے ساتھ غیرضروری رابطے سے گریز کریں۔

2. قیمتوں، منافع، لاگتوں، فروخت کے شرائط و ضوابط، بولی، پیداوار، مارکیٹنگ کے علاقوں اور کسٹمر کی تقسیم جیسے موضوعات کے حوالے سے کسی بھی حریف کے ساتھ کسی بھی قسم کا رسمی و غیر رسمی معاہدہ، "شرفاء کا سمجھوتہ" یا یہاں تک کہ کسی بھی طرح کا تبادلۂ خیال **نہ کریں**۔ یہاں تک کہ کسی ایسے معاہدے کی ظاہری شکل سے بھی پرہیز کریں اور ایسے حالات سے بچیں جہاں ایسے معاہدے ہوسکتے ہیں۔

3. بولی لگانے کے کسی بھی پہلو پر حریف کے ساتھ مواصلات **نہ کریں**۔ بصورت دیگر حریف سے براہ راست معلومات (خاص طور پر قیمت کی معلومات) حاصل نہیں کریں۔

4. دوسری صورت میں اپنے حریف کے ساتھ مسابقتی طور پر حساس معلومات کا تبادلہ **نہ کریں**۔ اپنی فائلوں میں حریف کے بارے میں آپ کی معلومات کا ماخذ ریکارڈ کریں اور درج کریں (اگر یہ سیاق و سباق سے پہلے ہی واضح نہیں ہو)۔ نیز، کسی بھی آزاد کاروباری فیصلے کی بنیاد کو تحریر کریں کہ آئندہ بھی اس میں شکوک و شبہات ہوسکتے ہیں تاکہ ریکارڈ واضح ہو کہ یہ کسی حریف کے ساتھ معاہدے کے تحت نہیں پہنچا تھا۔

5. ان حالات میں شامل **نہیں** ہوں جو کسی حریف کے ساتھ معاہدے کی پیش کش کرسکتے ہیں یا تجویز کرسکتے ہیں۔ کوئی بھی ایسا کام نہ کریں جس کو آپ کسی تجارتی کاغذ یا اخبار کے اگلے صفحہ پر دیکھیں تو آپ کو اچھا محسوس نہ ہو۔ ہر وقت اس انداز میں کام کریں جس سے ہر ایک کو یہ ثبوت ملے کہ آپ بھرپور مسابقت کر رہے ہیں۔

6. حریفوں (جن میں ٹریڈ ایسوسی ایشن کی میٹنگیں بھی شامل ہیں) کے ساتھ میٹنگوں میں شرکت **نہیں** کریں جس پر قیمتوں یا مذکورہ بالا مضامین میں سے کسی پر تبادلۂ خیال کیا جائے۔

7. حریفوں کے ساتھ کسی بھی ایسی میٹنگ سے فوری طور پر خود کو الگ **کر لیں** جہاں قیمت پر یا مذکورہ بالا کسی بھی موضوع پر تبادلہ خیال کیا جائے اور میٹنگ یا بحث سے اپنے آپ کو اتنے واضح انداز میں الگ کریں کہ جو لوگ موجود ہیں انھیں آپ کا خود کو الگ کرنا یاد رہ جانے کا امکان ہو۔ (دوسرے الفاظ میں، "پچھلے دروازے سے نکل جائیں۔") مندرجہ ذیل کے جوابات سمیت واقعے کو درج کرلیں: میٹنگ میں کون موجود تھا، میٹنگ کب اور کہاں ہوئی، اور میٹنگ میں کیا ہوا۔

8. کسی بھی میٹنگ میں شرکت کے فوراً بعد Avient قانونی محکمہ سے مشورہ **کریں** جہاں ان مضامین میں سے کسی پر تبادلہ خیال کیا گیا ہو۔

9. **اپنے کسٹمر کی آزادی کا احترام کریں؛** Avient کے قانونی محکمہ کی پیشگی منظوری کے بغیر Avient کی مصنوعات کو دوبارہ فروخت کرنے کے اپنے گاہک کی صلاحیت پر کبھی بھی قیمت، علاقائی، گاہک اور اختتامی استعمال کی پابندیاں عائد نہ کریں۔

10. Avient کے انتخاب یا کسی دوسرے گاہک کے اختتام کے بارے میں کسی بھی گاہک کے ساتھ کوئی معاہدہ، سمجھوتہ یا بات چیت **نہ** کریں یا ان شرائط کے بارے میں جن پر Avient کسی دوسرے کسٹمر کے ساتھ معاملت کرتی ہے یا کر سکتی ہے، اس میں یہ بھی شامل ہے کہ کون سی مصنوعات فروخت کرنی ہے، کس کو فروخت کرنی ہے، کس قیمت پر فروخت کرنی ہے اور کن علاقوں یا مارکیٹ میں فروخت کرنی ہے۔

11. کسی بھی ایجنٹ، ڈیلر یا ڈسٹری بیوٹر کو ختم کرنے سے پہلے Avient کے قانونی محکمہ سے مشورہ **کریں**۔

12. جب تک آپ کے پاس Avient قانونی محکمہ کی پیشگی منظوری نہ ہو، کسی گاہک سے معاہدہ حاصل کرنے کی کوشش **نہیں کریں** کہ وہ کسی خاص مصنوع کی اپنی تمام ضروریات کو مکمل طور پر Avient سے خریدے گا، اور یہ کہ وہ خصوصی طور پر Avient کے ساتھ لین دین کرے گا یا یہ کہ وہ مسابقتی مصنوعات کہیں اور سے نہیں خریدے گا۔ نیز، Avient کے قانونی محکمہ کی پیشگی اجازت کے بغیر کسی کسٹمر پر اس بات کی شرط نہ لگائیں کہ آپ اس کو اپنا پروڈکٹ یا سروس اسی صورت میں فروخت کریں گے جب وہ کوئی دوسرا پروڈکٹ یا سروس خریدے گا۔

13. **ایسے حربوں سے پرہیز** کریں جس سے یہ سمجھا جاسکتا ہے کہ Avient کے سبھی یا کسی بھی حریف کو کسی بھی کاروبار میں بازار سے نکالنے کے لیے یہ حربہ تیار کیا گیا ہے یا یہ سمجھا جائے کہ کسی خاص حریف کو مسابقت سے دور کرنے کی کوشش ہے یا قیمت کو کنٹرول کرنے کی کوشش ہے۔ اگر آپ کے ذہن میں کوئی سوالات ہیں تو Avient قانونی محکمہ سے مشورہ کریں۔

14. جب تک آپ کو Avient کے قانونی شعبے کی پیشگی منظوری حاصل نہیں ہوتی ہے، مختلف آزاد ڈسٹری بیوٹر یا گاہکوں کو ایک ہی سطح پر مختلف قیمتوں، چھوٹ، یا فروخت کی دیگر شرائط یا اسی طرح کی مصنوعات کی پیش کش نہیں **کریں**، الّا یہ کہ اس طرح کی تحریر کردہ قیمت اور فروخت کی شرائط کو پورا کرنے کے لیے ایسا کرنا ضروری ہو جو اس ڈسٹری بیوٹر کو حریف کے ذریعہ پیش کیا جا رہا ہے، یا اس گاہک کو کم قیمت دینا ہے جس کو کم قیمت کی پیشکش کی جا رہی ہے (جیسے، کسٹمر کی قربت کی وجہ سے سامان کے ارسال کی لاگت میں کمی)۔ یہاں تک کہ پہلی مثال میں، کسی تقسیم کار کو اس مسابقتی قیمت کو پورا کرنے کے لیے کم قیمت پیش کرنے سے پہلے، مسابقتی قیمت کی تصدیق اور تحریر کرنے کی پوری کوشش کریں۔ تاہم، حریف سے براہ راست رابطہ کرکے مسابقتی قیمت کی تصدیق کرنے کی کوشش نہ کریں۔ ایسی صورتحال میں، آپ مسابقتی قیمت کو "پورا" کرسکتے ہیں لیکن اس کو "شکست" نہیں دے سکتے ہیں۔

15. ایک آزاد ڈسٹری بیوٹر کو تکنیکی خدمات، اشتہاری، تشہیری مواد یا تشہیری یا پروموشنل سروسز کے لیے الاؤنس پیش **نہیں کریں** الّا یہ کہ آپ مسابقتی طور پر مساوی بنیاد پر یہ سروسز، مواد یا الاؤنس سبھی مدمقابل ڈسٹری بیوٹر کو دستیاب کروائیں۔ اس طرح کے کسی بھی پروگرام پر عمل درآمد سے قبل Avient کے قانونی محکمہ کے ذریعہ جائزہ لینا چاہیے۔

16. **کسی بھی مارکیٹنگ یا دوسرے پروگرام سے اجتناب کریں جس میں ناانصافی یا فریب کی صفت موجود ہو سکتی ہے۔** کمپنی کی مصنوعات کی فروخت میں، بشمول ان مصنوعات کی تشہیر یا پروموشن میں ہمیشہ ایمانداری، صاف گوئی اور صداقت کے اصولوں پر عمل کریں۔

17. مناسب منظوری کے بغیر کسی تجارت یا اسٹنڈرڈ ایسوسی ایشن میں شامل **نہیں** ہوں۔ عام طور پر، Avient کی پالیسی ہے کہ تجارت اور اسٹنڈرڈ ایسوسی ایشن سے صرف اسی وقت تعلق رکھیں جب اس طرح کے گروپ ممبرشپ یا تعاون کے وقت اور لاگت کا جواز پیش کرنے کے لیے اہم فوائد دیتے ہوں۔

18. Avient اہلکاروں کو **مانع ارتکاز معیشت کے شعبے میں غیر ملکی قانون سازی اور ضوابط پر ہمیشہ غور کرنا چاہیے۔** ریاستہائے متحدہ سے باہر کام کرنے والے ڈویژن یا ماتحت اداروں کو کمپنی کے مانع ارتکاز معیشت رہنما خطوط پر عمل کرنے کے علاوہ بیرون ملک کاروبار کرنے میں قابل اطلاق غیر ملکی قوانین، قواعد و ضوابط، وغیرہ کا بھی جاننا اور ان پر عمل پیرا ہونا چاہیے

19. بالواسطہ طور پر وہ کام **نہیں** کریں جو آپ کو براہ راست کرنے سے منع کیا گیا ہو۔ کسی خاص طرز عمل میں شامل ہونے کے لیے اپنے مقاصد کی جانچ کریں۔ اگر اس سے کسی حد تک قانونی طریقے سے کسی ممنوعہ نتیجہ کو حاصل کرنا ہے تو، ایسا نہ کریں۔

a. فرض کرلیں کہ آپ جو کچھ کرتے یا کہتے ہیں وہ عام ہو جائے گا۔ کوئی عمل یا بیان اتنا ہی زیادہ ممکنہ طور پر نقصان دہ ہوتا ہے، جتنا زیادہ امکان ہوتا ہے کہ کوئی اور اسے لکھ لے یا اسے یاد رکھ لے۔ اگر آپ ایسا نہیں کر سکتے ہیں – یا نہیں کرنا چاہتے – تو عوامی طور پر سمجھائیں کہ آپ نے کیا کہا یا کیا کیا یا کیوں کیا، یہ نہیں کہا یا نہیں کیا۔

b. خاص طور پر محتاط رہیں کہ جو بھی دستاویزات (بشمول داخلی یادداشت اور الیکٹرانک میل) آپ تیار کرتے ہیں ان کا ممکنہ طور پر غلط مطلب نہ نکال لیا جائے۔ جو بھی آپ کو کہنا ہے وہ دھیان سے، درست زبان میں ہوبہو کہیں تا کہ غلط مطلب نکلنے کا کوئی راستہ باقی نہ رہے۔ کسی حریف کے مستقبل کے اقدامات کے بارے میں قیاس آرائی نہ کریں تاکہ یہ غلط تاثر پیدا کیا جا سکے کہ آپ حریف کے ساتھ بات چیت کر رہے ہیں۔ فرض کرلیں کہ قانونی چارہ جوئی کی صورت میں کمپنی کے دستاویزات حکومت یا دیگر مخالف جماعتوں کے ہاتھوں میں آئیں گے۔ یاد رکھیں کہ کسی دستاویز اور دیگر غیر رسمی تحریری مواصلات کے حاشیے میں لکھے گئے نوٹس کو غلط سمجھا جا سکتا ہے اور، اسی وجہ سے رسمی دستاویزات سے بھی زیادہ نقصان دہ ہے۔

c. اپنی تحریروں میں، "قصور وار" الفاظ یا "براہ کرم پڑھنے کے بعد تباہ کردیں" جیسے جملوں سے پرہیز کریں۔ مثال کے طور پر پاور کے الفاظ استعمال کرنے سے گریز کریں جس کی خاص توجہ "مارکیٹ" کا شیئر ہو، یا جس سے غلبہ حاصل کرنے کی خواہش کا اشارہ ملے"، "انہیں کاروبار سے بے دخل کرنے" یا "مسابقت کو ختم کرنے" کا اشارہ ملے۔ اس کے بجائے "مسابقت کرنے"، "کسٹمر کی بہتر خدمت کرنے،" "Avient کی قدروں کی تجویز،" اور "گاہکوں کو راغب کرنے" کے بارے میں بات کریں۔

20. اگر آپ کے پاس کسی عمل کی معقولیت کے بارے میں کوئی سوالات ہیں جن پر آپ غور کر رہے ہیں تو Avient قانونی محکمہ سے رابطہ کریں۔

فوری حوالہ: مانع ارتکازِ معیشت کے 'کریں' اور 'نہ کریں'

کریں

- ✓ اگر حریف قیمت سازی یا دیگر مسابقتی طور پر حساس معلومات کی درخواست کرتے ہیں یا اس کی مواصلت کرتے ہیں تو Avient کے قانونی محکمہ کو فوری طور پر اس کی اطلاع دیں۔
- ✓ کسی بھی ایسی بات چیت کو فوری طور پر بند کردیں جس میں کوئی حریف قیمتوں کے معاملات، یا دیگر ممنوعہ موضوعات کو پیش کرتا ہے، اور Avient کے قانونی محکمہ کو تحریری طور پر اس گفتگو کی اطلاع دیں۔
- ✓ اپنی فائلوں میں تمام حریفوں کی قیمت کی فہرستوں اور دیگر مسابقتی ڈیٹا کی وصولی کا ماخذ اور تاریخ درج کریں۔
- ✓ کسی بھی ایسی میٹنگ کو فوری طور پر چھوڑ دیں جہاں حریف قیمتوں یا گاہکوں پر تبادلہ خیال کر رہے ہوں۔ میٹنگ چھوڑنے کے فوراً بعد، بحث کے وقت، جگہ اور شامل فریقوں سے متعلق ایک نوٹ لکھیں، اس نوٹ پر دستخط کریں اور تاریخ ڈالیں اور اسے Avient کے قانونی محکمہ کو دیں۔
- ✓ کسی حریف کے ساتھ کاروبار کرنے سے پہلے Avient کے قانونی محکمہ سے مشورہ کریں۔

نہ کریں

- ✕ حریفوں کے ساتھ قیمت (ماضی، حال، مستقبل)، قیمتوں کا تعین کرنے کی حکمت عملی، بولی یا کوٹ، فروخت کی شرائط، گاہکوں وغیرہ کے بارے میں بات ہرگز نہ کریں۔
- ✕ حریفوں کے ساتھ قیمتوں یا دیگر مسابقتی معلومات کا تبادلہ ہرگز نہ کریں، خواہ وہ براہ راست ہو یا کسی متفقہ ثالث کے ذریعے ہو۔
- ✕ قیمت یا دیگر مسابقتی معلومات کے بارے میں حریفوں سے نہ پوچھیں یا ایسی درخواست پر یا کسی اور طرح سے کمپنی کی موجودہ یا ممکنہ قیمتوں کے بارے میں حریف کو ہرگز نہ بتائیں۔
- ✕ کسی بھی ایسے حریف یا گاہک کے ساتھ، جس کے ساتھ کمپنی فروخت کرنے کا ارادہ نہیں رکھتی ہے، یا ان سپلائرز کے ساتھ، جن سے کمپنی خریدنے کا ارادہ نہیں رکھتی ہے ہرگز بات چیت نہ کریں۔
- ✕ حریفوں کے ساتھ علاقوں، مصنوعات یا گاہکوں کی تقسیم پر ہرگز اتفاق نہ کریں۔
- ✕ کسی کے ساتھ ڈیل نہ کرنے کے بارے میں کسی سے ہرگز اتفاق نہ کریں، اس کا مطالبہ نہ کریں یا کسی کو ایسا کرنے کے لیے نہ کہیں۔
- ✕ موجودہ گنجائش/استعمال، فیسلیٹی کی ترقی، مستقبل کی مصنوعات یا مارکیٹ کے منصوبوں یا دیگر حساس مسابقتی معلومات سمیت مخصوص اسٹریٹجک پلاننگ یا مارکیٹنگ کی معلومات پر گفتگو ہرگز نہ کریں۔

اگر کوئی حریف ان میں کسی موضوع پر بات چیت شروع کرتا ہے اور آپ اپنے آپ کو وہاں موجود پاتے ہیں تو فوراً کمرے کو چھوڑ دیں۔ سب سے پہلے Avient کے قانونی شعبہ سے رابطہ کریں اور واقعے کو درج کرائیں۔

www.avient.com

شمالی امریکہ
,Global Headquarters Avon Lake
United States

33587 Walker Road Avon Lake, OH,
United States 44012

:ٹول فری +1 866 765 9663
:فون +1 440 930 1000
:فیکس+1 440 930 3064

ایشیا پیسیفک
Regional Headquarters Shanghai,
China

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

:ٹیلیفون +86 (0) 21 6028 4888
: فیکس +86 (0) 21 6028 4999

جنوبی امریکہ
Regional Headquarters Sao Paulo,
Brazil

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

:اٹیلیفون +55 11 4593 9200

یورپ
Regional Headquarters Pommerloch,
Luxembourg

19 Route de Bastogne Pommerloch,
Luxembourg, L-9638

:ٹیلیفون +352 269 050 35
:فیکس +352 269 050 45