



Chính sách toàn cầu về Chống độc quyền của Avient



Cập nhật: Tháng 2 năm 2021

Nội dung

Hướng dẫn Tuân thủ	1
Tổng quan về Chính sách	1
Tổng quan về các Luật chống độc quyền của Hoa Kỳ	2
Vi phạm pháp luật chống độc quyền	3
Các lĩnh vực quan ngại tiềm ẩn về chống độc quyền	3
Kết luận	6
Báo cáo các vi phạm có thể xảy ra	7
Đường dây nóng về Đạo đức của Avient	7
Bảo vệ khỏi sự trả đũa	7
Danh mục kiểm tra Chống độc quyền	8
Tham khảo nhanh: NHỮNG ĐIỀU NÊN LÀM và KHÔNG NÊN LÀM về Chống độc quyền	10

Hướng dẫn Tuân thủ

Avient cam kết thúc đẩy cạnh tranh công bằng và doanh nghiệp tự do trên thị trường. Vì lý do này, Công ty đã xây dựng và thông qua Chính sách toàn cầu về chống độc quyền (“Chính sách Chống độc quyền”) để ngăn chặn hoạt động kinh doanh chống cạnh tranh, đảm bảo tuân thủ luật pháp hiện hành và duy trì danh tiếng của chúng ta. Avient chỉ tiến hành việc kinh doanh với sự trung thực, liêm chính và các tiêu chuẩn đạo đức cao nhất có thể và tuân thủ tất cả các luật về chống độc quyền.

Chính sách này củng cố quan điểm của Avient về việc thúc đẩy cạnh tranh tự do và công bằng cũng như cam kết của Công ty tuân thủ tất cả các luật và quy định hiện hành. Là một công ty có trụ sở tại Hoa Kỳ với các hoạt động kinh doanh toàn cầu, Avient cam kết tuân thủ các tiêu chuẩn ứng xử được quy định trong Đạo luật Sherman của Hoa Kỳ, Đạo luật Clayton của Hoa Kỳ, Đạo luật Robinson-Patman của Hoa Kỳ và Đạo luật của Ủy ban Thương mại Liên bang Hoa Kỳ, cũng như luật cạnh tranh trong nước của tất cả các quốc gia mà Công ty hoạt động (gọi chung là “Các Luật chống độc quyền”).

Chính sách Chống độc quyền này bổ sung phần Cạnh tranh của Bộ Quy tắc Ứng xử Avient. Nếu bạn có câu hỏi về Chính sách hoặc việc áp dụng cho các trường hợp cụ thể, vui lòng liên lạc với Phòng Pháp chế của Avient.

Tổng quan về Chính sách

Các luật chống độc quyền bảo vệ sự cạnh tranh. Các luật này phản ánh niềm tin rằng thị trường cạnh tranh sẽ cung cấp cho người tiêu dùng những sản phẩm và dịch vụ tốt nhất với giá thấp nhất. Tầm quan trọng của việc tuân thủ luật chống độc quyền của liên bang, tiểu bang và nước ngoài không thể được cường điệu hóa. Việc vi phạm luật chống độc quyền có thể khiến Avient và cá nhân bạn phải chịu các hình phạt dân sự và hình sự nghiêm trọng. Ngoài việc tránh phải chịu các hình phạt theo pháp luật, việc tuân thủ luật chống độc quyền phù hợp với cam kết về ứng xử có đạo đức của Avient. Chính sách Chống độc quyền này áp dụng cho mọi người tại Avient và các công ty con, bộ phận và liên doanh, bao gồm tất cả các quản lý, nhân viên và đại lý hoặc các bên thứ ba khác hành động thay mặt cho Avient ở bất kỳ nơi nào trên thế giới. Mỗi cá nhân làm việc cho hoặc nhân danh Avient đều có trách nhiệm và nghĩa vụ riêng trong việc đảm bảo thực hiện Chính sách chống độc quyền này và thực hiện các hoạt động kinh

doanh của Avient phù hợp với đạo đức và tuân thủ pháp luật. Việc tham gia vào các hoạt động chống cạnh tranh không bao giờ được chấp nhận và có thể khiến các cá nhân và Avient bị truy tố hình sự, gây tổn hại về mặt uy tín hoặc các hậu quả nghiêm trọng khác. Công ty sẽ kỷ luật tới mức tối đa là chấm dứt hợp đồng lao động đối với bất kỳ cá nhân nào tham gia vào các hành vi chống cạnh tranh.

Bạn có biết?

Vi phạm có thể dẫn đến số tiền phạt hàng triệu đô la và phạt tù đối với cá nhân. Vì luật chống độc quyền rất quan trọng và hậu quả của việc vi phạm cũng rất nghiêm trọng, Chính sách Chống độc quyền này phải được tuân thủ nghiêm ngặt. Không quản lý, nhân viên hoặc đại lý nào của Công ty được phép ủy quyền, chỉ đạo hoặc tha thứ cho bất kỳ hành vi nào không phù hợp với Chính sách chống độc quyền này hoặc luật chống độc quyền.

Bản tóm tắt sau đây về các luật chống độc quyền là về các luật chống độc quyền của Hoa Kỳ, nhưng các nhân viên nên biết rằng còn có các luật chống độc quyền của các tiểu bang và nhiều quốc gia nước ngoài hiện có luật chống độc quyền, nên cần xem xét các luật này khi thực hiện bất kỳ hoạt động kinh doanh quốc tế nào. Tóm tắt này không có ý định bao gồm tất cả. Mặc dù chúng tôi không yêu cầu nhân viên trở thành một chuyên gia về luật chống độc quyền phức tạp, nhưng bạn cần nắm rõ Chính sách chống độc quyền này đủ để nhận ra các vấn đề chống độc quyền tiềm tàng và tìm kiếm lời khuyên từ Phòng Pháp chế của Avient.



Tổng quan về các Luật chống độc quyền của Hoa Kỳ

Pháp luật chống độc quyền của Hoa Kỳ có phạm vi rộng và các cơ quan thực thi chúng sẽ không ngăn ngại áp dụng luật này cho các hoạt động chống cạnh tranh ở nước ngoài. Ngoài ra, hầu hết các quốc gia nước ngoài đều có luật chống độc quyền hoặc cạnh tranh riêng. Đôi khi các luật này còn rộng hơn luật của Hoa Kỳ.

Trong mọi trường hợp, các hoạt động kinh doanh chống cạnh tranh có thể ảnh hưởng xấu đến thương mại trong nước hoặc nước ngoài của Hoa Kỳ có thể vi phạm luật chống độc quyền của Hoa Kỳ, bất kể hoạt động xảy ra ở đâu và quốc tịch của những người liên quan là gì.

Ví dụ về các hành vi bị nghiêm cấm bao gồm:

- Các thỏa thuận để cố định giá cho các sản phẩm được sản xuất hoặc bán;
- Thỏa thuận để đấu thầu gian lận trong các dự án;
- Thỏa thuận để phân chia các khu vực địa lý;
- Thỏa thuận để phân bổ khách hàng;
- Các hành vi độc quyền như định giá để bán phá giá, cắt giảm giá hoặc từ chối giao dịch tại thị trường Hoa Kỳ.

Các luật chống độc quyền liên bang của Hoa Kỳ bao gồm một loạt các đạo luật, chủ chốt là Đạo luật Sherman, Đạo luật Clayton, Đạo luật Robinson-Patman và Đạo luật Ủy ban Thương mại Liên bang. Mỗi luật có một cách tiếp cận khác nhau và tất cả tạo thành nền tảng của các luật chống độc quyền của Hoa Kỳ và là nền tảng cho nhiều luật toàn cầu.

1. Đạo luật Sherman:

- Cấm các thỏa thuận làm hạn chế thương mại một cách bất hợp lý (bao gồm ấn định giá, hạn chế sản lượng, phân bổ khách hàng hoặc lãnh thổ giữa các đối thủ cạnh tranh, tẩy chay theo nhóm và một số hạn chế phân phối và cấp phép)
- Tuyên bố độc quyền bất hợp pháp và các nỗ lực và âm mưu độc quyền (ngay cả khi các nỗ lực đó không thành công)

2. Đạo luật Clayton cấm:

- Một số thỏa thuận ràng buộc, giao dịch độc quyền và hợp đồng theo yêu cầu;

- Một số vụ sáp nhập và mua lại giữa các công ty cạnh tranh sẽ gây tổn hại bất hợp pháp cho cạnh tranh;
- Một cá nhân làm việc với vai trò giám đốc hoặc quản lý của các tập đoàn cạnh tranh;

3. Đạo luật Robinson-Patman cấm:

- Phân biệt đối xử về giá và phân biệt đối xử trong việc cung cấp các dịch vụ khuyến mại và các khoản hỗ trợ giữa các khách hàng cạnh tranh nếu các yêu cầu về quyền tài phán nhất định được thỏa mãn và không áp dụng biện pháp phòng vệ nào của Đạo luật
- Đòi hỏi hoặc biết được việc nhận được mức giá bị phân biệt đối xử

4. Đạo luật Ủy ban Thương mại Liên bang nghiêm cấm:

- Các hành vi vi phạm nội dung hoặc tinh thần của các luật chống độc quyền khác;
- Các hành vi không công bằng hoặc lừa đảo đối với người tiêu dùng, ví dụ như quảng cáo hoặc ghi nhãn lừa đảo, không thông báo lỗi sản phẩm và hành vi báo cáo tín dụng không công bằng.

Mỗi tiểu bang của Hoa Kỳ, cũng như hơn 100 quốc gia bên ngoài Hoa Kỳ, đều có luật chống độc quyền. Các quốc gia này bao gồm Liên minh Châu Âu và hầu hết các nước thành viên của Liên minh cũng như Canada, Trung Quốc, Nhật Bản, và Úc. Các vấn đề chống độc quyền được thảo luận trong Chính sách này áp dụng rộng rãi đối với các luật liên quan đến chống độc quyền và cạnh tranh trên toàn thế giới. Bất cứ khi nào bạn dự kiến tham gia vào các hoạt động nhạy cảm chống độc quyền có thể có ảnh hưởng trong hoặc ngoài Hoa Kỳ, bạn nên tham khảo trước với phòng Pháp chế của Avient.

Bạn có biết?

Tẩy chay xảy ra khi một người tham gia vào việc từ chối giao dịch với một nhóm nhà cung cấp hoặc khách hàng. Nó bao gồm các thỏa thuận trong đó một đối thủ cạnh tranh từ chối kinh doanh với một khách hàng hoặc nhà cung cấp cụ thể với sự hiểu biết bằng văn bản hoặc bất thành văn rằng đối thủ cạnh tranh của họ cũng sẽ làm như vậy.

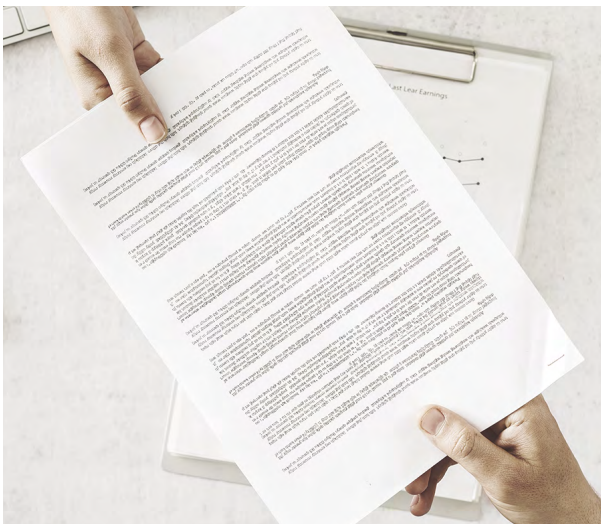
Thỏa thuận ràng buộc là một hành vi liên quan đến việc điều chỉnh việc bán sản phẩm theo thỏa thuận của khách hàng để mua một sản phẩm "ràng buộc" khác.

Vi phạm pháp luật chống độc quyền

Cạnh tranh mạnh mẽ trên thị trường là điều tốt cho cả doanh nghiệp và người tiêu dùng. Nó thúc đẩy sự đổi mới, tạo ra sự lựa chọn và mang lại các sản phẩm và dịch vụ chất lượng cao hơn với giá thấp hơn.

Tuy nhiên, khi cạnh tranh bị đe dọa bởi các hoạt động kinh doanh phi đạo đức hoặc bất hợp pháp, luật chống độc quyền ra đời. Luật chống độc quyền có thể phức tạp, và chúng được viết một cách rộng rãi. Vi phạm có thể xảy ra khi người vi phạm không có ý định tham nhũng và có thể dẫn đến hậu quả nghiêm trọng cho cả người vi phạm và Công ty.

Chẳng hạn, cố định giá là một trọng tội mà người vi phạm sẽ bị phạt tù và phải chịu số tiền phạt khổng lồ lên tới 1 triệu đô la cho cá nhân và 100 triệu đô la trở lên cho các công ty. Ngay cả biểu hiện của hành vi chống cạnh tranh cũng có thể dẫn đến các cáo buộc vi phạm chống độc quyền đối với các công ty và cá nhân. Dưới đây là một số lĩnh vực chính mà bạn cần biết.



Bạn có biết?

“Đấu thầu gian lận” là khi các đối thủ âm mưu thỏa thuận trước ai sẽ nộp hồ sơ dự thầu trúng thầu trong hợp đồng trong khi thực hiện quy trình đấu thầu cạnh tranh. Trong một số chương trình, một nhà thầu có giá thấp sẽ đồng ý rút giá thầu của mình để nhường cho nhà thầu trả giá thấp tiếp theo để đổi lấy một hợp đồng phụ sinh lợi và có sự phân chia bất hợp pháp với giá cao hơn giữa họ.

“Đấu thầu luân chuyển” có nghĩa là tất cả các bên đều nộp hồ sơ dự thầu nhưng lần lượt trở thành nhà thầu có giá thấp nhất. Ví dụ, các đối thủ cạnh tranh có thể thay phiên nhau trúng thầu theo quy mô của hợp đồng, phân bổ số tiền bằng nhau cho từng bên hoặc phân bổ khối lượng tương ứng với quy mô của mỗi công ty tham gia âm mưu. Một kiểu đấu thầu xoay vòng nghiêm ngặt bất chấp luật cơ hội và cho thấy sự thông đồng đang diễn ra.

“Triệt tiêu giá thầu” có nghĩa là khi một hoặc nhiều đối thủ cạnh tranh dự kiến sẽ tham gia đấu thầu, hoặc người đã nộp hồ sơ dự thầu trước đó đồng ý từ chối đấu thầu hoặc rút hồ sơ dự thầu đã gửi trước đó để giá thầu của đối thủ chiến thắng được chỉ định sẽ được chấp nhận.

Các lĩnh vực quan ngại tiềm ẩn về chống độc quyền

1. **Thỏa thuận ngang.** Vi phạm nghiêm trọng nhất là các thỏa thuận ngang giữa các đối thủ để kiềm chế cạnh tranh. Ví dụ về các thỏa thuận đó bao gồm:

- **Ấn định giá** - Một thỏa thuận với đối thủ cạnh tranh để định giá hoặc tác động đến giá cả, giá thầu, điều khoản hoặc điều kiện bán hàng với khách hàng. Cần nhớ rằng khách hàng và nhà cung cấp của Avient cũng có thể là đối thủ của Avient.
- **Hạn chế sản xuất** - Thỏa thuận với các đối thủ cạnh tranh nhằm giới hạn hoặc hạn chế sản xuất để giữ nguồn cung hạn chế và giá cao.

Ba điểm liên quan sau đây cần được chú ý và nhấn mạnh đặc biệt:

Thứ nhất, không có một thỏa thuận chính thức bằng văn bản để vi phạm pháp luật. Bạn có nguy cơ bị kết án dựa trên một “thỏa thuận của người quân tử” hoặc một cuộc trò chuyện trong một môi trường không chính thức, sau đó là hành động song song hỗ trợ sự tồn tại của một cuộc họp của những mưu lược để thực hiện mục tiêu chống cạnh tranh.

Thứ hai, trong khi các hiệp hội thương mại và các tổ chức thiết lập tiêu chuẩn có lợi ích hợp pháp thì họ, về bản chất, tham gia vào các cuộc họp và thảo luận với các đối thủ cạnh tranh. Không nên tham gia hội viên hoặc tham dự trong một hiệp hội thương mại hoặc tổ chức thiết lập tiêu chuẩn trừ khi có một lợi ích hợp pháp được xác định. Vào đầu mỗi cuộc họp, cũng cần có một lời nhắc nhở về mục đích của cuộc họp. Ngoài ra, nếu tham gia một tổ chức hoặc hiệp hội như vậy, bạn phải thận trọng không chỉ trong các cuộc họp chính thức, mà cả trong bất kỳ cuộc họp không chính thức nào.

Thứ ba, bất kể dưới hình thức nào, không bao giờ thảo luận về giá cả, điều khoản bán hàng, mức sản lượng hoặc phân bổ khách hàng hoặc thị trường với bất kỳ đối thủ cạnh tranh nào. Nếu bạn có mặt khi một đối thủ cạnh tranh nêu ra bất kỳ chủ đề nào nêu trên, hãy rời khỏi phòng ngay lập tức. Liên hệ ngay với Phòng Pháp chế của Avient và ghi lại sự cố, bao gồm các câu trả lời cho những điều sau đây:

- Ai đã có mặt tại cuộc họp?
- Cuộc họp diễn ra khi nào và ở đâu?
- Điều gì đã xảy ra tại cuộc họp?

Phòng Pháp chế của Avient sẽ giúp bạn bảo vệ bản thân và Công ty nếu sau đó phát sinh vấn đề.

- Giới hạn chất lượng - Thỏa thuận với các đối thủ cạnh tranh nhằm hạn chế cạnh tranh dựa trên chất lượng sản phẩm.
- Phân chia thị trường - Thỏa thuận với đối thủ để phân chia thị trường thông qua phân bổ lãnh thổ bán hàng, dòng sản phẩm hoặc phân chia hay phân bổ khách hàng hoặc nhà cung cấp.
- Từ chối Giao dịch - Thỏa thuận với một đối thủ cạnh tranh để tẩy chay hoặc không giao dịch với một công ty thứ ba.

2. **Liên lạc với đối thủ cạnh tranh.** Trong quá trình kinh doanh bình thường, bạn có thể tiếp xúc với đối thủ cạnh tranh. Trong một số trường hợp, khách hàng của bạn cũng có thể là đối thủ cạnh tranh của bạn. Bạn phải thận trọng khi tiếp xúc với đối thủ cạnh tranh. Không những bạn không bao giờ được phép đồng ý với bất kỳ đối thủ cạnh tranh nào để làm giảm bớt sự cạnh tranh, mà còn phải tránh biểu hiện của việc liên lạc với đối thủ về giá cả, giảm giá, giá thầu, mức sản lượng, điều khoản hoặc điều kiện bán hàng hoặc phân bổ khách hàng hoặc thị trường. **Bạn có thể bị kết án dựa trên biểu hiện - những gì công tố viên hoặc bồi thẩm đoàn nghĩ bạn đã làm - ngay cả khi bạn vô tội.** Vì lý do này, hãy tránh tiếp xúc không cần thiết với đối thủ cạnh tranh.

3. **Thỏa thuận độc.** Thỏa thuận độc liên quan đến bất kỳ hành vi nào hạn chế hoặc giới hạn quyền tự do hành động của khách hàng hoặc nhà phân phối về nơi hoặc người họ có thể mua hoặc bán lại sản phẩm và giá bán lại sản phẩm. Các loại thỏa thuận độc bao gồm:

- Giá bán lại - Một thỏa thuận với khách hàng để ấn định hoặc tác động đến giá, điều khoản hoặc điều kiện bán lại.
- Giao dịch độc quyền - Một thỏa thuận nghiêm cấm khách hàng kinh doanh các sản phẩm của đối thủ cạnh tranh.
- Sản phẩm ràng buộc - Ra điều kiện về việc bán một sản phẩm hoặc dịch vụ khi mua sản phẩm hoặc dịch vụ khác.
- Yêu cầu toàn bộ dòng sản phẩm hoặc toàn bộ gói sản phẩm - Yêu cầu khách hàng phải mua toàn bộ dòng hoặc gói sản phẩm mới được quyền mua một sản phẩm riêng trong dòng đó.
- Giao dịch tương hỗ - Bất kỳ thỏa thuận nào với khách hàng rằng "Tôi sẽ mua hàng của anh với điều kiện anh mua hàng của tôi".

- Hạn chế về lãnh thổ và khách hàng - Giới hạn quyền tự do của nhà phân phối trong việc bán lại bên ngoài lãnh thổ được chỉ định hoặc cho một số khách hàng hoặc danh mục khách hàng nhất định.

Với điều kiện các hạn chế được thiết lập độc lập (không phải là một phần của thỏa thuận với các đối thủ cạnh tranh), các thỏa thuận độc như vậy sẽ không tự động vi phạm luật chống độc quyền. Thật vậy, luật pháp thừa nhận rằng những hạn chế như vậy có thể thúc đẩy cạnh tranh giữa các thương hiệu và hoàn toàn hợp pháp. Vì có thể khó phân biệt hành vi bất hợp pháp của loại này với hành vi hợp pháp, bạn nên tham khảo ý kiến của phòng Pháp chế Avient trước khi áp dụng bất kỳ loại hạn chế nào trong số này.

4. **Độc quyền** - Lạm dụng quyền lực thị trường. Nhiều luật chống độc quyền, trong đó có Đạo luật Sherman, nghiêm cấm độc quyền và âm mưu bất hợp pháp để độc quyền thị trường cho bất kỳ sản phẩm hoặc dịch vụ nào. Việc sở hữu quyền lực thị trường đơn thuần không phải là vi phạm pháp luật; một số yếu tố của việc cố ý mua lại hoặc duy trì quyền lực đó, thậm chí thông qua các hành động hợp pháp trong đó, là bắt buộc. Ngay cả khi không có sức mạnh thị trường, việc hành động để chiếm lĩnh thị trường, kiểm soát giá cả thị trường hoặc loại trừ các công ty khác khỏi thị trường với mục đích cụ thể là cố gắng để giành độc quyền. Ví dụ, khi công ty có vị thế thị trường đáng kể, việc cố gắng đóng cửa các kênh phân phối hoặc nguồn cung cấp của đối thủ cạnh tranh nhằm mục đích đẩy đối thủ ra khỏi ngành là bất hợp pháp. Giá thấp hơn chi phí là bằng chứng về hành vi tiềm ẩn và cũng có thể bị xử lý theo luật pháp cụ thể của tiểu bang. Sự tồn tại của ý định cần thiết gây tổn hại hoặc loại bỏ đối thủ cạnh tranh thường được chứng minh thông qua bằng chứng gián tiếp. Nếu có thể chứng minh rằng không có lời biện minh mang tính kinh doanh nào cho một hành động ngoài việc gây thương tích cho đối thủ cạnh tranh, bạn có thể bị cáo buộc có ý định đó. Để tránh những cáo buộc như vậy, bạn không bao giờ nên tham gia vào các hành vi cạnh tranh không thể được chứng minh bằng các cân nhắc kinh doanh hợp lý.

Nhân viên Avient nên biết liệu họ có đang làm việc trong một thị trường mà Avient có quyền lực độc quyền (khả năng đơn phương tăng giá hoặc loại trừ đối thủ cạnh tranh) hay thị phần cho thấy sức mạnh độc quyền (thị phần trên 40%). Ở các thị trường như vậy, bạn nên đặc biệt thận trọng về việc tham vấn Phòng

Pháp chế của Avient trước khi đưa ra bất kỳ thỏa thuận độc nào được mô tả ở trên. Hành vi sẽ là “hợp lý” và có thể “hợp pháp” đối với một công ty có sức mạnh thị trường ít hơn có thể có rủi ro chống độc quyền đáng kể nếu được thực hiện bởi một đối thủ cạnh tranh có quyền lực độc quyền.

Ngoài ra, bạn nên tham vấn phòng Pháp chế Avient trước khi định giá các sản phẩm bằng hoặc thấp hơn biến phí. Đây là một mối quan ngại đặc biệt nếu có sức mạnh độc quyền hoặc thị phần cao trong thị trường sản phẩm có liên quan.

Độc quyền đề cập đến việc sở hữu sức mạnh thị trường, thường là do thị phần chi phối và việc tiến hành duy trì hoặc tăng cường sức mạnh đó. Sức mạnh thị trường nói chung là sức mạnh để kiểm soát giá cả hoặc loại trừ những công ty khác khỏi thị trường.

5. **Phân biệt đối xử về giá.** Một loại hành vi vi phạm luật chống độc quyền khác (theo Đạo luật Robinson-Patman) là sự phân biệt đối xử về giá cả hoặc điều khoản bán hàng. Các vi phạm có thể xảy ra cả khi bán hàng cho khách hàng hoặc mua hàng từ các nhà cung cấp. Nếu năng lực cạnh tranh của một đối thủ cạnh tranh bị tổn hại, điều đó không quan trọng theo luật cho dù giá bán hoặc các điều khoản là hợp lý hay không hợp lý. Do đó, cần hỏi ý kiến của phòng Pháp chế Avient trước khi ban hành bất kỳ bảng giá nào có chiết khấu số lượng; và trước khi đưa ra bất kỳ mức giá có tính phân biệt đối xử hoặc điều khoản bán hàng có thể gây hại cho khách hàng nào.

Phòng Pháp chế của Avient cũng nên được hỏi ý kiến nếu bạn đang làm việc với bất kỳ tình huống rủi ro cao nào sau đây:

- Phân biệt đối xử về giá - Tính cho các khách hàng cạnh tranh mức giá khác nhau cho cùng một sản phẩm.
- Các khoản hỗ trợ đặc biệt - Cung cấp các dịch vụ đặc biệt, giảm giá, thanh toán hoặc hỗ trợ cho một khách hàng mà không cung cấp trên cơ sở tương đương cho các đối thủ cạnh tranh của khách hàng đó.

- Trách nhiệm pháp lý của người mua - Bất kỳ giao dịch nào mà Công ty cố tình nhận hoặc cố tình cố gắng nhận, giá hoặc điều khoản bán hàng mang tính phân biệt đối xử từ nhà cung cấp.

Phân biệt đối xử về giá là gì?

Hành vi phân biệt đối xử về giá bất hợp pháp có thể xảy ra khi người bán tính một giá cho một khách hàng khi bán một sản phẩm, nhưng lại yêu cầu một khách hàng khác cạnh tranh với khách hàng đầu tiên trả giá cao hơn cho cùng sản phẩm đó. Tuy nhiên, sẽ không trái pháp luật khi người bán tính phí cho khách hàng sử dụng cuối với giá cao hơn giá bán cho nhà phân phối, bởi hai người mua này ở các cấp khác nhau của chuỗi phân phối. Nói cách khác, họ thuộc các nhóm khách hàng khác nhau về chức năng và không cạnh tranh với nhau. Sự phân biệt đối xử bất hợp pháp cũng có thể xảy ra khi có sự khác biệt về điều khoản thanh toán, giao hàng hoặc các điều kiện bán hàng khác khiến một số người mua cạnh tranh gặp bất lợi. Đạo luật Robinson-Patman cũng yêu cầu các khoản hỗ trợ và dịch vụ khuyến mại phải có sẵn theo tỷ lệ cho các khách hàng cạnh tranh. Theo Đạo luật Robinson-Patman, cũng sẽ là bất hợp pháp khi người mua cố tình đòi hỏi bằng lời nói, hành động hoặc trình bày, hoặc nhận một mức giá phân biệt đối xử bất hợp pháp từ người bán.

Kết luận

Chính sách chống độc quyền này nhằm giúp bạn nhận thức rõ hơn về các lĩnh vực nguy hiểm về chống độc quyền. Bạn không cần phải trở thành chuyên gia về luật chống độc quyền. Bạn chỉ cần đủ thông thạo để tìm kiếm hướng dẫn từ phòng Pháp chế Avient khi gặp phải tình huống có thể vi phạm luật chống độc quyền. Bạn cũng nên tham khảo danh mục kiểm tra đính kèm để được hướng dẫn thêm. Cuối cùng, bạn phải coi trọng mức độ nghiêm trọng của các hình phạt trong lĩnh vực này và Avient sẽ không bỏ qua bất kỳ hành vi nào trái với các điều khoản của Chính sách chống độc quyền này hoặc quy định của pháp luật.

Báo cáo các vi phạm có thể xảy ra

Khi có lý do để tin rằng đã xảy ra hoặc có thể xảy ra sự vi phạm Chính sách này, nhân viên phải báo cáo kịp thời lo ngại của mình cho bất kỳ hoặc tất cả các đầu mối liên lạc dưới đây để có thể tiến hành điều tra kỹ lưỡng.

- Người giám sát của mình hoặc bất kỳ quản lý nào của Avient;
- Nhân viên phụ trách về Đạo đức Doanh nghiệp qua email tại địa chỉ ethics.officer@avient.com
- Trưởng phòng Pháp chế của Avient qua email tại địa chỉ legal.officer@avient.com
- Bất kỳ nhân viên nào của phòng Pháp chế
- Đường dây nóng về Đạo đức của Avient

Đường dây nóng về Đạo đức của Avient

Đường dây nóng về đạo đức có sẵn trên toàn cầu với 20 ngôn ngữ, hoạt động 24 giờ một ngày, 7 ngày một tuần, qua điện thoại và qua trang web. Một công ty độc lập nhận tất cả các báo cáo qua trang web và điện thoại trên Đường dây nóng về Đạo đức và báo cáo thông tin cho Nhân viên phụ trách về Đạo đức Doanh nghiệp. Tất cả các báo cáo sẽ được giữ bí mật trong phạm vi có thể. Có thể tìm thấy trang web Đường dây nóng về Đạo đức trên trang avient.ethicspoint.com. Bạn có thể thực hiện một cuộc điều tra hoặc khiếu nại từ trang web này, hoặc bằng cách gọi đường dây nóng của bên thứ ba tại bất kỳ số điện thoại cụ thể của quốc gia nào được nêu trên trang web.

Bảo vệ khỏi sự trả đũa

Nghiêm cấm việc trả đũa dưới bất kỳ hình thức nào đối với các nhân viên đã có thiện chí báo cáo hành vi vi phạm hoặc có thể vi phạm Chính sách này. Các nhân viên vi phạm Chính sách này sẽ bị kỷ luật tới mức chấm dứt hợp đồng lao động.

Đường dây nóng về Đạo đức của

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

Điện thoại

1-877-228-5410



Danh mục kiểm tra Chống độc quyền

1. **Hãy** cạnh tranh mạnh mẽ và độc lập mọi lúc. Luôn hành động theo cách chứng minh cho mọi người thấy rằng bạn đang cạnh tranh mạnh mẽ. Tránh tiếp xúc không cần thiết với đối thủ cạnh tranh.
2. **Không** tham gia vào bất kỳ thỏa thuận chính thức hay không chính thức nào, “thỏa thuận của người quân tử”, “thỏa thuận bắt tay” hay thậm chí là bất kỳ cuộc thảo luận nào với bất kỳ đối thủ nào về đến các chủ đề như giá cả, lợi nhuận, chi phí, điều khoản hoặc điều kiện bán hàng, giá thầu, sản xuất, lãnh thổ tiếp thị hoặc khách hàng. Thậm chí cần tránh cả biểu hiện của bất kỳ thỏa thuận nào như vậy và tránh các trường hợp có thể xảy ra các thỏa thuận đó.
3. **Không** trao đổi thông tin với đối thủ cạnh tranh về bất kỳ khía cạnh nào của cuộc đấu thầu. Không lấy thông tin (đặc biệt là thông tin về giá) trực tiếp từ đối thủ cạnh tranh.
4. **Không** trao đổi thông tin cạnh tranh nhạy cảm với đối thủ cạnh tranh. Lưu trữ và ghi lại trong hồ sơ của bạn nguồn thông tin của bạn về đối thủ cạnh tranh (nếu chưa rõ ràng trong bối cảnh). Ngoài ra, cần ghi lại cơ sở của bất kỳ quyết định kinh doanh độc lập nào trong tương lai có thể bị nghi ngờ để hồ sơ nêu rõ ràng rằng không đạt được thỏa thuận với đối thủ cạnh tranh.
5. **Không** tham gia vào các tình huống có thể cung cấp hoặc tạo ra biểu hiện của một thỏa thuận với đối thủ cạnh tranh. Không làm điều gì khiến bạn cảm thấy không thoải mái khi mình được đăng trên trang nhất của một tờ tin hướng mại hoặc báo. Luôn hành động theo cách chứng minh cho mọi người thấy rằng bạn đang cạnh tranh mạnh mẽ.
6. **Không** tham dự các cuộc họp với đối thủ cạnh tranh (kể các cuộc họp mặt hiệp hội thương mại) mà tại đó giá cả hoặc bất kỳ chủ đề nào nêu ở trên được thảo luận.
7. **Hãy** rời ngay khỏi bất kỳ cuộc họp nào với các đối thủ cạnh tranh nếu họ thảo luận về giá cả hoặc bất kỳ nội dung nào nêu trên và rời cuộc họp hoặc cuộc thảo luận đủ rõ ràng để những người có mặt sẽ có khả năng nhớ lại rằng bạn đã rời đi. (Nói cách khác, không nên chỉ “chuồn cửa sau”). Hãy ghi lại sự việc, bao gồm các câu trả lời cho những câu hỏi sau đây: ai đã có mặt tại cuộc họp, cuộc họp diễn ra khi nào và ở đâu, và những gì đã xảy ra tại cuộc họp.
8. **Hãy** thông báo cho Phòng Pháp chế Avient ngay sau khi bạn tham dự bất kỳ cuộc họp nào có thảo luận về các chủ đề trên.
9. **Tôn trọng sự độc lập của khách hàng**; không bao giờ áp đặt các hạn chế về giá, lãnh thổ, khách hàng hoặc sử dụng cuối đối với khả năng bán lại các sản phẩm của Avient mà không có sự chấp thuận trước của Phòng Pháp chế Avient.
10. **Không** tham gia vào bất kỳ thỏa thuận, bên bản ghi nhớ hoặc thảo luận với bất kỳ khách hàng nào về việc lựa chọn hoặc chấm dứt kinh doanh với các khách hàng khác của Avient hoặc các điều khoản mà Avient giao dịch hoặc có thể giao dịch với bất kỳ khách hàng nào khác, bao gồm sản phẩm nào được bán, cho ai, với giá nào và ở khu vực hoặc thị trường nào.
11. **Hãy** tham vấn phòng Pháp chế Avient trước khi chấm dứt hợp tác với bất kỳ đại lý hoặc nhà phân phối nào.
12. Trừ khi bạn được sự chấp thuận trước của Phòng Pháp lý Avient, **không** cố gắng đạt được thỏa thuận từ khách hàng rằng họ sẽ mua tất cả các yêu cầu của một sản phẩm cụ thể chỉ từ Avient, rằng họ sẽ giao dịch độc quyền với Avient hoặc họ sẽ không mua hay xử lý các sản phẩm cạnh tranh. Ngoài ra, không được yêu cầu khách hàng mua một sản phẩm hoặc dịch vụ như một điều kiện để bán cho khách hàng một sản phẩm hoặc dịch vụ khác mà không có sự chấp thuận trước của Phòng Pháp chế Avient.
13. **Tránh các chiến thuật** có thể được hiểu là được thiết kế để loại trừ tất cả hoặc một tỷ lệ đáng kể đối thủ của Avient trong bất kỳ lĩnh vực kinh doanh nào trên thị trường hoặc có thể được hiểu là một nỗ lực chống cạnh tranh để tiêu diệt đối thủ cạnh tranh hoặc giá cả cụ thể. Tham khảo ý kiến của Phòng Pháp chế Avient nếu bạn có bất kỳ câu hỏi nào.
14. Trừ khi bạn có sự chấp thuận trước của Phòng Pháp chế Avient, **không** cung cấp cho các nhà phân phối hoặc khách hàng độc lập cùng hạng các mức giá phân phối, giảm giá hoặc các điều khoản bán hàng khác nhau cho cùng một sản phẩm hoặc tương tự, trừ khi cần phải làm như vậy để đáp ứng các giá hoặc điều khoản bán hàng tương tự đã lập thành văn bản được cung cấp cho nhà phân phối bởi đối thủ cạnh tranh, hoặc có chi phí thấp hơn để phục vụ khách hàng được cung cấp với giá thấp hơn (ví dụ:

chi phí vận chuyển thấp hơn vì khách hàng ở gần). Ngay từ đầu, hãy cố gắng xác minh và ghi lại giá cạnh tranh trước khi cung cấp cho nhà phân phối một mức giá thấp hơn nhằm đáp ứng mức giá cạnh tranh đó; tuy nhiên, không được cố gắng xác minh giá cạnh tranh bằng cách liên hệ trực tiếp với đối thủ cạnh tranh. Trong trường hợp như vậy, bạn có thể "đáp ứng" giá cạnh tranh nhưng có thể không "đánh bại" được nó.

15. **Không** cung cấp dịch vụ kỹ thuật, quảng cáo, tài liệu quảng cáo hoặc các khoản hỗ trợ cho quảng cáo hoặc dịch vụ quảng cáo cho một nhà phân phối độc lập, trừ khi bạn cung cấp các dịch vụ, tài liệu hoặc khoản hỗ trợ đó cho tất cả các nhà phân phối cạnh tranh trên cơ sở tương đương. Bất kỳ chương trình nào như trên đều phải được Phòng Pháp chế Avient xem xét trước khi triển khai.

16. **Tránh tất cả các chương trình tiếp thị hoặc chương trình khác có thể được mô tả là không công bằng hoặc lừa đảo.** Luôn tuân thủ các nguyên tắc trung thực và thẳng thắn trong việc bán các sản phẩm của Công ty, bao gồm quảng cáo và quảng bá các sản phẩm đó.

17. **Không** tham gia một hiệp hội thương mại hoặc tiêu chuẩn khi chưa có phê duyệt thích hợp. Nói chung, chính sách của Avient là chỉ tham gia các hiệp hội thương mại và tiêu chuẩn khi các nhóm đó đóng góp lợi ích đáng kể cho thời gian và chi phí hội viên hoặc hỗ trợ hội viên.

18. Nhân viên Avient cần **luôn phải xem xét pháp luật và quy định của nước ngoài về lĩnh vực chống độc quyền.** Các bộ phận hoặc công ty con hoạt động bên ngoài Hoa Kỳ phải nhận thức và tuân thủ luật pháp, nguyên tắc, quy định hiện hành của nước ngoài trong việc thực hiện kinh doanh ở nước ngoài bên cạnh việc tuân thủ các nguyên tắc chống độc quyền của Công ty.

19. **Không** làm gián tiếp những gì bạn bị cấm làm trực tiếp. Xem xét động cơ của bạn khi tham gia vào bất kỳ hành vi ứng xử cụ thể nào. Nếu là để đạt được một số kết quả bị cấm bằng một số cách thức hợp pháp, đừng làm điều đó.

a. Hãy giả sử rằng mọi thứ bạn làm hoặc nói sẽ được công khai. Một hành động hoặc tuyên bố càng có khả năng gây tổn hại thì càng có nhiều khả năng người khác sẽ viết nó ra hoặc ghi nhớ nó. Nếu bạn

không thể hoặc không muốn giải thích công khai những gì bạn đã nói hay đã làm hoặc lý do, vậy thì đừng nói hoặc làm điều đó.

b. Cần hết sức cẩn thận để tất cả các tài liệu (bao gồm cả các bản ghi nhớ nội bộ và thư điện tử) mà bạn đã lập sẽ không bị giải thích sai. Nói chính xác những điều bạn muốn nói bằng ngôn ngữ cẩn thận và chính xác, không để chỗ cho những diễn giải ác ý. Không suy đoán về hành động trong tương lai của đối thủ cạnh tranh để tạo ra sự hiểu lầm là bạn đang giao tiếp với đối thủ cạnh tranh đó. Hãy giả sử rằng các tài liệu của công ty sẽ được nộp cho chính phủ hoặc các bên bất lợi khác trong trường hợp xảy ra kiện tụng. Hãy nhớ rằng các ghi chú được viết ở lề của tài liệu và các thông tin liên lạc bằng văn bản không chính thức khác có thể bị hiểu sai và do đó, thậm chí có thể còn gây hại hơn so với các tài liệu chính thức.

c. Trong các bài viết của bạn, hãy tránh những câu nói hay cụm từ như "hãy xóa sau khi đọc". Ví dụ, tránh sử dụng các từ quyền lực nhấn mạnh vào chia sẻ "thị trường", hoặc có thể gợi ý bất kỳ mong muốn nào về "thống trị", "đưa họ ra khỏi việc kinh doanh" hoặc "chấm dứt cạnh tranh". Thay vào đó, hãy nói về "cạnh tranh", "phục vụ khách hàng tốt hơn", "đề xuất giá trị của Avient" và "thu hút khách hàng".

20. Liên lạc với Phòng Pháp chế của Avient nếu bạn có bất kỳ câu hỏi nào về sự đúng đắn của bất kỳ hành động nào bạn đang dự tính thực hiện.

Tham khảo nhanh: NHỮNG ĐIỀU NÊN LÀM và KHÔNG NÊN LÀM về Chống độc quyền

NHỮNG ĐIỀU NÊN LÀM

- ✓ Hãy báo cáo ngay bằng văn bản cho phòng Pháp chế của Avient về những người của các đối thủ cạnh tranh yêu cầu hoặc tiết lộ giá cả hoặc thông tin cạnh tranh khác.
- ✓ Dừng ngay tất cả các cuộc nói chuyện mà đối thủ cạnh tranh đưa ra các vấn đề về giá hoặc các chủ đề bị cấm khác và báo cáo sự việc bằng văn bản cho Phòng Pháp chế Avient.
- ✓ Ghi lại nguồn và ngày nhận tất cả danh sách giá của đối thủ cạnh tranh và các dữ liệu cạnh tranh khác có trong hồ sơ của bạn.
- ✓ Hãy lập tức rời khỏi bất kỳ cuộc họp nào mà đối thủ cạnh tranh thảo luận về giá cả hoặc khách hàng. Ngay khi rời khỏi, hãy viết ghi chú về thời gian, địa điểm và các bên tham gia vào cuộc thảo luận, ký tên và cung cấp cho Phòng Pháp chế của Avient.
- ✓ Tham vấn Phòng Pháp chế Avient trước khi giao dịch kinh doanh với một đối thủ cạnh tranh

NHỮNG ĐIỀU KHÔNG NÊN LÀM

- ✗ Thảo luận về giá (quá khứ, hiện tại, tương lai), chiến lược giá, giá thầu hoặc báo giá, điều khoản hoặc điều kiện bán hàng, khách hàng hoặc tương tự với đối thủ cạnh tranh.
- ✗ Trao đổi giá hoặc thông tin cạnh tranh khác, trực tiếp hoặc thông qua một trung gian đã thỏa thuận, với các đối thủ cạnh tranh.
- ✗ Hỏi các đối thủ cạnh tranh về giá cả hoặc thông tin cạnh tranh khác hoặc tiết lộ giá hiện tại hoặc tiềm năng của Công ty cho các đối thủ cạnh tranh theo yêu cầu hoặc cách khác.
- ✗ Thảo luận với bất kỳ đối thủ cạnh tranh nào về khách hàng mà Công ty không có ý định bán, hoặc các nhà cung cấp mà Công ty không có ý định mua.
- ✗ Thỏa thuận phân chia lãnh thổ, sản phẩm hoặc khách hàng với đối thủ cạnh tranh.
- ✗ Đồng ý, thúc giục hoặc yêu cầu ai không được giao dịch với người khác.
- ✗ Thảo luận về kế hoạch chiến lược hoặc thông tin tiếp thị cụ thể, bao gồm năng lực/công suất phát huy hiện tại, phát triển cơ sở, sản phẩm hoặc kế hoạch thị trường trong tương lai hoặc thông tin cạnh tranh nhạy cảm khác.

Nếu bạn có mặt khi một đối thủ cạnh tranh nêu ra bất kỳ chủ đề nào nêu trên, hãy rời khỏi phòng ngay lập tức. Liên hệ ngay với Phòng Pháp chế của Avient và ghi lại sự việc.



www.avient.com

Bắc Mỹ

Trụ sở chính Avon Lake, Hoa Kỳ

33587 Walker Road Avon Lake,
OH, Hoa Kỳ 44012

Số điện thoại miễn phí:
+1 866 765 9663

Điện thoại: +1 440 930 1000

Fax: +1 440 930 3064

Châu Á Thái Bình Dương

Trụ sở Khu vực Thượng Hải,
Trung Quốc

2F, Block C 200 Đường Jinsu
Phố Đông, 201206 Thượng Hải,
Trung Quốc

Điện thoại: +86 (0) 21 6028 4888

Fax: +86 (0) 21 6028 4999

Nam Mỹ

Trụ sở Khu vực Sao Paulo, Brazil

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

Điện thoại: +55 11 4593 9200

Châu Âu

Trụ sở Khu vực Pommerloch,
Luxembourg

19 Route de Bastogne
Pommerloch, Luxembourg,
L-9638

Điện thoại: +352 269 050 35

Fax: +352 269 050 45