



นโยบายต่อต้านการผูกขาด ระดับโลกของ AVIENT

ปรับปรุง: มิถุนายน 2026

สารบัญ

หลักการและวัตถุประสงค์ 1

นโยบายการต่อต้านการผูกขาดของเรา

| | |
|---------------------------------|---|
| ภาพรวมของกฎหมายต่อต้านการผูกขาด | 3 |
| ผลของการไม่ปฏิบัติตาม | 4 |

ประเด็นที่อาจก่อให้เกิดความเสี่ยง

| | |
|---|---|
| การติดต่อกับคู่แข่ง (ข้อตกลงแนบราบ) | 6 |
| การติดต่อกับคู่แข่ง | 7 |
| การติดต่อกับลูกค้า (ข้อจำกัดแนบตั้ง) | 8 |
| การผูกขาด (หรือเรียกว่า การครอบงำตลาด) — การใช้อำนาจตลาดโดยมิชอบ | 9 |
| การเลือกปฏิบัติด้านราคา | 9 |

การสื่อสาร

| | |
|------------|----|
| การสื่อสาร | 11 |
|------------|----|

ข้อกำหนดด้านการปฏิบัติตามเพิ่มเติม

| | |
|------------------------------------|----|
| ข้อกำหนดด้านการปฏิบัติตามเพิ่มเติม | 13 |
| การรายงานข้อกังวล | 13 |

หลักการและวัตถุประสงค์

Avient สนับสนุนการแข่งขันที่เป็นธรรมและสุจริตในทุกสถานที่ที่เราดำเนินธุรกิจ เราปฏิบัติตามกฎหมายต่อต้านการผูกขาดและกฎหมายการแข่งขันทางการค้าทั่วโลก ซึ่งหมายความว่ากฎหมายในเขตอำนาจศาลของคุณ หรือเขตอำนาจศาลที่ได้รับผลกระทบจากธุรกิจของคุณ จะต้องได้รับความเข้าใจและปฏิบัติตาม เพื่อความชัดเจน กฎหมายที่คุ้มครองการแข่งขันในทั่วโลกมักเรียกว่า กฎหมายต่อต้านการผูกขาด หรือกฎหมายการแข่งขันทางการค้า แม้แต่และประเทศจะมีวัตถุประสงค์ทางกฎหมายของตนเอง แต่โดยทั่วไปไม่มีความสอดคล้องกันเกี่ยวกับกิจกรรมที่ถูกห้าม บริษัทในเครือของ Avient ทุกแห่งต้องปฏิบัติตามกฎหมายที่ใช้บังคับในประเทศที่ตนดำเนินธุรกิจ ไม่ว่าพฤติกรรมดังกล่าวจะถูกระบุไว้โดยเฉพาะในนโยบายนี้หรือไม่ก็ตาม

กฎหมายต่อต้านการผูกขาดมีขึ้นเพื่อคุ้มครองการแข่งขัน กฎหมายเหล่านี้สะท้อนความเชื่อที่ว่าตลาดที่มีการแข่งขันจะทำให้ผู้บริโภคได้รับสินค้าและบริการที่ดีที่สุด ในราคาต่ำที่สุด ความสำคัญของการปฏิบัติตามกฎหมายต่อต้านการผูกขาดทั้งในระดับโลกและระดับท้องถิ่นไม่อาจกล่าวเกินจริงได้ ประการแรก การปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องทั้งหมดเป็นพื้นฐานของพันธสัญญาของ Avient ต่อการดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรม ประการที่สอง การฝ่าฝืนกฎหมายต่อต้านการผูกขาดอาจทำให้ Avient และตัวคุณเองต้องเผชิญกับโทษทางอาญาและทางแพ่งที่ร้ายแรง และประการที่สาม การละเมิดกฎหมายการแข่งขันทางการค้าอาจก่อให้เกิดความเสียหายต่อชื่อเสียงอย่างรุนแรงและกระทบต่อสถานะของ Avient ในตลาด

ทุกคนที่ทำงานให้กับหรือในนามของ Avient มีความรับผิดชอบและหน้าที่ส่วนบุคคลในการทำให้แน่ใจว่านโยบายต่อต้านการผูกขาดฉบับนี้ได้รับการนำไปปฏิบัติ และต้องดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจของ Avient อย่างมีจริยธรรมและเป็นไปตามกฎหมาย บริษัทจะดำเนินการทางวินัยต่อบุคคลใดก็ตามที่พบว่ามีส่วนร่วมในพฤติกรรมต่อต้านการแข่งขັນ ซึ่งอาจรวมถึงการเลิกจ้าง นโยบายนี้ใช้กับทุกคนที่ทำงานให้กับ Avient และบริษัทย่อย หรือกระทำการแทน Avient ไม่ว่าที่ไหนในโลก:

- พนักงานและเจ้าหน้าที่ทุกคน
- บริษัทย่อย หน่วยธุรกิจ และกิจการร่วมค้าทั้งหมด
- ผู้รับเหมา ตัวแทน และบุคคลภายนอกอื่น ๆ ที่ดำเนินการแทน Avient (ตามภาระผูกพันตามสัญญา)

นโยบายต่อต้านการผูกขาดฉบับนี้เป็นส่วนเสริมของหัวข้อการแข่งขันในจรรยาบรรณธุรกิจของ Avient หากมีคำถามเกี่ยวกับนโยบายนี้ โปรดติดต่อฝ่ายกฎหมายของ Avient (“Legal”)

นโยบายการต่อต้านการผูกขาดของเรา



ภาพรวมของกฎหมายต่อต้านการผูกขาด

แม้จะไม่ได้คาดหวังให้คุณเป็นผู้เชี่ยวชาญในความซับซ้อนของกฎหมายต่อต้านการผูกขาด แต่คาดหวังให้คุณมีความคุ้นเคยกับนโยบายฉบับนี้มากพอที่จะสามารถระบุประเด็นต่อต้านการผูกขาดที่อาจเกิดขึ้นได้ และขอคำแนะนำจากฝ่ายกฎหมาย

มากกว่า ๑๒๐ ประเทศบังคับใช้กฎหมายต่อต้านการผูกขาดหรือกฎหมายการแข่งขันทางการค้าที่ครอบคลุมกิจกรรมทางการค้าส่วนใหญ่ของโลก โดยเฉพาะอย่างยิ่ง สหรัฐอเมริกา สหภาพยุโรป และสหราชอาณาจักรมีหน่วยงานบังคับใช้กฎหมายต่อต้านการผูกขาดที่เข้มแข็งและมีอำนาจกว้างขวาง และไม่สงสัยว่าจะใช้กฎหมายของตนกับกิจกรรมต่อต้านการแข่งขันที่เกิดขึ้นในต่างประเทศ นอกจากนี้ แต่ละรัฐในสหรัฐอเมริกายังมีกฎหมายต่อต้านการผูกขาดของตนเองนอกเหนือจากกฎหมายของรัฐบาลกลาง

แนวปฏิบัติทางธุรกิจที่ต่อต้านการแข่งขันซึ่งอาจส่งผลเสียต่อการค้าในประเทศหรือระหว่างประเทศ อาจละเมิดกฎหมายต่อต้านการผูกขาดได้ไม่ว่ากิจกรรมนั้นจะเกิดขึ้นที่ใดหรือผู้เกี่ยวข้องจะมีสัญชาติใด หน่วยงานกำกับดูแลการแข่งขันสามารถบังคับใช้กฎหมายข้ามพรมแดนได้ ซึ่งทำให้สามารถควบคุมกิจกรรมต่อต้านการแข่งขันในระดับโลกได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ตัวอย่างของพฤติกรรมที่ถูกห้าม ได้แก่:

- ข้อตกลงในการกำหนดราคาสินค้าที่ผลิตหรือจำหน่าย
- ข้อตกลงในการฮั้วประมูลหรือกำหนดผลการเสนอราคา
- ข้อตกลงในการแบ่งเขตภูมิศาสตร์
- ข้อตกลงในการจัดสรรลูกค้า
- พฤติกรรมผูกขาด เช่น การตั้งราคาทำลายล้าง การโกงราคา หรือการปฏิเสธการทำธุรกรรมในตลาดสหรัฐฯ

กฎหมายต่อต้านการผูกขาดของสหรัฐอเมริกา

กฎหมายต่อต้านการผูกขาดของรัฐบาลกลางสหรัฐฯ ประกอบด้วยกฎหมายหลายฉบับ โดยหลักได้แก่ Sherman Act, Clayton Act, Robinson-Patman Act และ Federal Trade Commission Act กฎหมายเหล่านี้เป็นรากฐานสำคัญของกฎหมายต่อต้านการผูกขาดของสหรัฐฯ และเป็นพื้นฐานของกฎหมายระดับโลกหลายฉบับ

1. Sherman Act:

- ห้าม ข้อตกลงที่จำกัดการค้าอย่างไม่สมเหตุสมผล (รวมถึงการกำหนดราคา การฮั้วประมูล การจำกัดผลผลิต การแบ่งตลาด และการคว่ำบาตรแบบกลุ่มบางประเภท) ข้อตกลงและการกระทำดังกล่าวถือเป็นการละเมิดแบบ “per se” หมายความว่าเป็นการกระทำที่ผิดกฎหมายโดยตัวมันเอง โดยไม่คำนึงถึงผลกระทบต่อตลาด
- ห้ามการผูกขาด การพยายามผูกขาด และการสมคบเพื่อผูกขาด (แม้จะไม่ประสบความสำเร็จก็ตาม)

2. Clayton Act ห้าม:

- ข้อตกลงการขายพ่วงบางประเภท (การเชื่อมโยงการซื้อสินค้าสองชนิดเข้าด้วยกัน) การซื้อขายแบบผูกขาด และสัญญาจัดซื้อที่ส่งผลกระทบต่อการแข่งขัน
- การควบรวมและการซื้อกิจการบางประเภทระหว่างบริษัทคู่แข่งที่อาจก่อให้เกิดความเสียหายต่อการแข่งขันโดยมิชอบ

3. Robinson-Patman Act ห้าม:

- การเลือกปฏิบัติด้านราคา ตลอดจนการเลือกปฏิบัติในการให้บริการส่งเสริมการขายและค่าเผื่อทางการตลาดระหว่างลูกค้าที่แข่งขันกัน ภายใต้เงื่อนไขบางประการ
- การชกฉ้อหรือรับรู้โดยรู้แล้วว่ายอมรับราคาที่เป็นเลือกปฏิบัติซึ่งกฎหมายห้ามไว้ นี่เป็นการละเมิดที่เกิดจากพฤติกรรมของผู้ซื้อ

4. Federal Trade Commission Act ห้าม:

- แนวปฏิบัติที่ขัดต่อถ้อยคำหรือเจตนารมณ์ของกฎหมายต่อต้านการผูกขาดอื่น ๆ
- แนวปฏิบัติที่ไม่เป็นธรรมหรือหลอกลวงต่อผู้บริโภค เช่น การโฆษณาหรือการตัดสินใจที่ทำให้เข้าใจผิด การไม่เปิดเผย ข้อบกพร่องของสินค้า และแนวปฏิบัติด้านการรายงานเครดิตที่ไม่เป็นธรรม

ประเด็นต่อต้านการผูกขาดที่กล่าวถึงในนโยบายนี้ใช้ได้อย่างกว้างขวางกับกฎหมายต่อต้านการผูกขาดและการแข่งขันทางการค้าส่วนใหญ่ทั่วโลก เมื่อใดก็ตามที่คุณคาดว่าจะมีส่วนร่วมในกิจกรรมที่อ่อนไหวต่อกฎหมายต่อต้านการผูกขาดและอาจส่งผลกระทบต่อหรือภายนอกสหรัฐอเมริกา คุณควรรักษาฝ่ายกฎหมายก่อนดำเนินการ

ผลของการไม่ปฏิบัติตาม

กฎหมายต่อต้านการผูกขาดอาจมีความซับซ้อนและมีการเขียนไว้กว้าง การละเมิดสามารถเกิดขึ้นได้แม้ไม่มีเจตนาทุจริต และอาจนำไปสู่ผลกระทบร้ายแรงทั้งต่อคุณและต่อ Avient

ตัวอย่างเช่น การกำหนดราคาเป็นความผิดทางอาญาที่มีโทษจำคุกและค่าปรับจำนวนมาก — สูงสุดถึง ๑ ล้านดอลลาร์สหรัฐสำหรับบุคคล และ ๑๐๐ ล้านดอลลาร์สหรัฐหรือมากกว่าสำหรับบริษัท แม้เพียงพฤติกรรมที่ดูเหมือนต่อต้านการแข่งขันก็อาจนำไปสู่ ข้อกล่าวหาว่าละเมิดกฎหมายต่อต้านการผูกขาดต่อทั้งบริษัทและบุคคล

ทราบหรือไม่?

บริษัทใด ๆ สามารถตัดสินใจโดยอิสระที่จะไม่ทำธุรกิจกับบริษัทอื่น เช่น ลูกค้าหรือซัพพลายเออร์ อย่างไรก็ตาม ข้อตกลงระหว่างคู่แข่งที่จะไม่ทำธุรกิจกับบุคคลหรือธุรกิจที่เฉพาะเจาะจงอาจเป็นการคว่ำบาตรที่ผิดกฎหมาย



ประเด็นที่อาจก่อให้เกิดความเสี่ยง



การติดต่อกับคู่แข่ง (ข้อตกลงแนวราบ)

การละเมิดที่ร้ายแรงที่สุดเกิดขึ้นเมื่อคู่แข่งตกลงกัน ไม่ว่าจะอย่างไรไม่เป็นทางการหรือโดยนัย เพื่อจำกัดการแข่งขัน กลุ่มคู่แข่งที่สมคบกันเช่นนี้เรียกว่า “คาร์เทล” ข้อตกลงไม่จำเป็นต้องเป็นลายลักษณ์อักษร การจับมือ การส่งสัญญาณ หรือการสนทนาที่นำไปสู่การกระทำแบบขนานกัน อาจเป็นหลักฐานของ ข้อตกลงได้

ข้อห้ามเชิงต่อต้านการแข่งขันเหล่านี้ใช้กับทั้งการจัดซื้อและการขาย นอกจากนี้ยังใช้ไม่เพียงกับการซื้อหรือขายสินค้า แต่ยังรวมถึงบริการและแรงงานด้วย ดังนั้น การตกลงกับคู่แข่งเพื่อจำกัดค่าตอบแทนหรือสวัสดิการไม่จ้างพนักงานของคู่แข่ง หรือประสานเงื่อนไขการจ้างงาน จึงเป็นสิ่งต้องห้ามตามกฎหมายต่อต้านการผูกขาด

คุณต้องไม่ตกลงกับคู่แข่งในเรื่องต่อไปนี้:

- กำหนดราคาหรือมีอิทธิพลต่อราคา ส่วนลด ค่าธรรมเนียม ค่าบวกเพิ่ม เงื่อนไขการชำระเงิน หรือเงื่อนไขอื่น ๆ ของการซื้อหรือขาย
- สื่อสารโดยตรงหรือโดยอ้อมเกี่ยวกับ ข้อมูลราคาปัจจุบันหรือในอนาคต เจตนารมณ์ตั้งราคา หรือกลยุทธ์ด้านราคา
- อัดประมูล ตกลงกันว่าใครจะชนะหรือแพ้การเสนอราคา หรือไม่เข้าร่วมกระบวนการประมูล
- แบ่งตลาดตามพื้นที่ ผลิตภัณฑ์ หรือลูกค้า
- จำกัดการผลิตหรือคุณภาพของสินค้าเพื่อควบคุมอุปทานหรือราคา
- คำว่าบารหรือยินยอมไม่ทำธุรกิจกับบริษัทอื่น เช่น ลูกค้าหรือซัพพลายเออร์รายเดียวกัน
- ไม่จ้างหรือไม่ชักชวนพนักงานของบริษัท
- กำหนดหรือจำกัดเงินเดือน เงื่อนไขการจ้างงาน หรือสวัสดิการของพนักงาน

เพิ่มเติมเกี่ยวกับการเสนอราคา — คุณทราบหรือไม่?

การอัดประมูล (Bid Rigging) คือการที่คู่แข่งที่สมคบกันตกลงกันล่วงหน้าว่าใครจะยื่นข้อเสนอที่ชนะในสัญญา ระหว่างที่ดูเหมือนยังคงเข้าร่วมกระบวนการแข่งขันตามปกติในบางรูปแบบ ผู้ยื่นข้อเสนอราคาต่ำจะยอมถอนข้อเสนอของตนเพื่อให้ผู้เสนอราคาต่ำลำดับถัดไปชนะ แลกกับสัญญาช่วงที่ให้ผลกำไร ซึ่งเป็นการแบ่งราคาที่สูงขึ้นโดยไม่ชอบด้วยกฎหมายระหว่างกัน

การหมุนเวียนการเสนอราคา (Bid Rotation) หมายถึงผู้ร่วมสมคบทุกฝ่ายยื่นข้อเสนอ แต่ผลัดกันเป็นผู้เสนอราคาต่ำสุด ตัวอย่างเช่น คู่แข่งอาจผลัดกันได้รับสัญญาตามขนาดของสัญญา โดยจัดสรรจำนวนเงินอย่างเท่าเทียมกันให้ผู้ร่วมสมคบแต่ละราย หรือจัดสรรปริมาณงานให้สอดคล้องกับขนาดของแต่ละบริษัท รูปแบบการหมุนเวียนการเสนอราคาที่เกิดขึ้นซ้ำๆ จะขัดต่อความน่าจะเป็นปกติและบ่งชี้ถึงการสมรู้ร่วมคิด

การกดทับการเสนอราคา (Bid Suppression) หมายถึงเมื่อคู่แข่งหนึ่งรายหรือหลายราย ซึ่งตามปกติคาดว่าจะยื่น ข้อเสนอ หรือเคยยื่น ข้อเสนอมาก่อน ตกลงที่จะงดการยื่นข้อเสนอ หรือถอนข้อเสนอที่ยื่นไปแล้ว เพื่อให้ ข้อเสนอของคู่แข่งที่ถูกกำหนดให้ชนะ ได้รับการยอมรับ

การติดต่อกับคู่แข่ง

ในระหว่างการดำเนินธุรกิจตามปกติ คุณอาจต้องติดต่อกับคู่แข่ง ในบางกรณี ลูกค้าของคุณอาจเป็นคู่แข่ง หรือซัพพลายเออร์ของคุณด้วย คู่แข่งของคุณอาจเป็นเพื่อนหรืออดีตเพื่อนร่วมงานของคุณ คุณต้องใช้ความระมัดระวังอย่างยิ่งเมื่อมีการติดต่อกับคู่แข่ง สิ่งสำคัญคือต้องเคารพขอบเขตของสิ่งที่สามารถพูดคุยกับคู่แข่งได้ และพิจารณาว่าการสนทนาระหว่างคู่แข่งอาจถูกผู้อื่นมองอย่างไร สิ่งใดที่คุณถูกห้ามไม่ให้ทำ คุณก็ไม่ควรพูดถึงเช่นกัน คุณอาจถูกตัดสินจากภาพลักษณ์ภายนอก — จากสิ่งที่อัยการหรือคณะลูกขุนคิดว่าคุณทำ — แม้ว่าคุณจะไม่รู้สึกรังเกียจก็ตาม

เมื่อมีความจำเป็นทางธุรกิจที่ชอบด้วยกฎหมายในการประชุมหรือหารือกับคู่แข่ง ต้องปฏิบัติตามขั้นตอนดังต่อไปนี้:

- บันทึกวัตถุประสงค์ทางธุรกิจของการหารือล่วงหน้า โดยจัดทำวาระการประชุมเป็นลายลักษณ์อักษร หรือแลกเปลี่ยนอีเมลระบุหัวข้อที่จะหารือ
- จำกัดการหารือให้อยู่ภายในวัตถุประสงค์ที่ระบุไว้
- ให้มีเฉพาะผู้ที่จำเป็นต่อวัตถุประสงค์ทางธุรกิจของการหารือเท่านั้น
- จัดทำบันทึกการประชุมหรือการหารือ โดยรวมถึงสิ่งต่อไปนี้:
 - วันที่ เวลา และสถานที่ของการประชุม
 - ผู้เข้าร่วม
 - ประเด็นทั้งหมดที่หารือ; และ
 - การดำเนินการติดตามผลทั้งหมดที่ตกลงกัน
- ให้ฝ่ายกฎหมายตรวจทานวาระการประชุม อีเมล และการบันทึกการประชุมใด ๆ

สมาคมการค้า และกลุ่มกำหนดมาตรฐานอาจมีประโยชน์ แต่ก็มีความเสี่ยง เพราะเพื่อให้สมาคมการค้าสามารถเป็นตัวแทนอุตสาหกรรมได้อย่างมีประสิทธิภาพ คู่แข่งจะมีการติดต่อกันผ่านคณะกรรมการและการประชุม เข้าร่วมหรือเข้าร่วมสมาคมการค้าที่ชอบด้วยกฎหมายเฉพาะเมื่อมีวัตถุประสงค์ทางธุรกิจที่ชัดเจนเท่านั้น และให้ปฏิบัติตามแนวทาง [สำหรับรายละเอียดเพิ่มเติม โปรดดูหลักเกณฑ์สิ่งที่ควรทำและไม่ควรทำในการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าและการประชุมอุตสาหกรรมด้านการต่อต้านการผูกขาด](#)

ควรทำ — รักษาการสนทนาให้เป็นมืออาชีพและจำกัดอยู่ในหัวข้อที่เปิดเผยต่อสาธารณะและไม่อ่อนไหว

ไม่ควรทำ — อย่าพูดคุยเรื่องราคา ต้นทุน ส่วนต่างกำไร ส่วนลด การเสนอราคา กำลังการผลิต ระดับผลผลิต รายชื่อลูกค้า เขตพื้นที่ หรือแผนงานในอนาคต

หากคู่แข่งหยิบยกหัวข้อที่ต้องห้าม ขึ้นมา:

1. **หยุดการสนทนาและออกจากสถานการณ์ทันที**
2. **หากคุณอยู่ในการประชุม ให้ขอให้มีการบันทึกว่าคุณได้ออกจากที่ประชุม**
3. **บันทึกว่าใครอยู่ที่นั่น ที่ไหน เมื่อใด และมีการพูดอะไรบ้าง**
4. **รายงานเหตุการณ์ดังกล่าวต่อฝ่ายกฎหมายทันที**

แหล่ง ข้อมูลการแข่งขัน

การรวบรวม ข้อมูลตลาด รวมถึงข้อมูลราคาของคู่แข่งและการดำเนินการของพวกเขาในตลาด ช่วยให้เราแข่งขันได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น อย่างไรก็ตาม การได้มาซึ่งข้อมูลดังกล่าวโดยตรงจากคู่แข่งเป็นสิ่งต้องห้ามอย่างเคร่งครัด เพราะการแลกเปลี่ยนข้อมูลที่มีความอ่อนไหวอาจบ่งชี้ถึงการมีข้อตกลง ข้อมูลการแข่งขันสามารถได้มาจากแหล่งที่ถูกต้องตามกฎหมายเท่านั้น เช่น:

- สิ่งพิมพ์ในอุตสาหกรรม
- สื่อสาธารณะ รวมถึงอินเทอร์เน็ต
- ลูกค้า
- ที่ปรึกษาที่ชอบด้วยกฎหมาย

ให้บันทึกแหล่งที่มาและวันที่ของ ข้อมูลการแข่งขันที่รวบรวมไว้ แม้ว่าลูกค้าและที่ปรึกษาจะเป็นแหล่ง ข้อมูลการแข่งขันที่ถูกต้องตามกฎหมาย แต่ไม่ควรขอข้อมูลดังกล่าวจากพวกเขาเป็นประจำ เพราะอาจดูเหมือนว่าพวกเขากำลังทำหน้าที่เป็นคนกลางเพื่อสื่อสารกับคู่แข่ง อย่ารับหรือใช้ ข้อมูลการแข่งขันที่ได้รับจากแหล่งที่ไม่ทราบที่มา

การติดต่อกับลูกค้า (ข้อจำกัดแนวตั้ง)

ข้อจำกัดแนวตั้งหมายถึงแนวปฏิบัติใด ๆ ที่จำกัดหรือควบคุมเสรีภาพในการดำเนินการของลูกค้าหรือตัวแทนจำหน่าย เกี่ยวกับสถานที่ที่พวกเขาอาจซื้อหรือขายต่อสินค้า บุคคลที่พวกเขาซื้อจากหรือขายให้ รวมทั้งราคาขายต่อของสินค้า

เพิ่มเติมเกี่ยวกับการตั้งราคา — คุณทราบหรือไม่?

การซื้อขายแบบผูกขาด (Exclusive Dealing) — ข้อตกลงที่ห้ามลูกค้าจำหน่ายสินค้าของคู่แข่ง

การขายพ่วงสินค้า (Tying Products) — การกำหนดให้การขายสินค้าหรือบริการหนึ่ง ขึ้นอยู่กับการขายสินค้า หรือบริการอีกชนิดหนึ่ง

ข้อกำหนดการซื้อครบสายผลิตภัณฑ์หรือการรวมชุด (Full-Line Requirements or Bundling) — การกำหนดให้ลูกค้าต้องซื้อสินค้าครบทั้งไลน์หรือเป็นชุด เพื่อให้มีสิทธิ์ซื้อสินค้ารายการใดรายการหนึ่งในไลน์นั้น

การซื้อขายแบบตอบแทนกัน (Reciprocal Dealing) — ข้อตกลงกับลูกค้าที่มีลักษณะว่า “ฉันจะซื้อจากคุณก็ต่อเมื่อคุณซื้อจากฉัน”

ข้อจำกัดด้านเขตพื้นที่และลูกค้า (Territorial and Customer Restrictions) — การจำกัดเสรีภาพของผู้จัดจำหน่ายในการขายต่อนอกเขตพื้นที่ที่กำหนด หรือแก่ลูกค้าบางรายหรือบางประเภท

โปรดตรวจสอบกับฝ่ายกฎหมายก่อนเสมอ หากคุณจะ:

- กำหนดราคาขายต่อ หรือพยายามควบคุมราคา ส่วนลด หรือเงื่อนไขของผู้ค้าต่อ
- กำหนดให้มีความเป็นผู้จำหน่าย/ผู้ซื้อแต่เพียงผู้เดียว (ลูกค้าไม่สามารถซื้อจากผู้อื่นได้)
- ขายพ่วงสินค้า (ขายสินค้าหนึ่งได้ก็ต่อเมื่อลูกค้าซื้อสินค้าอีกชิ้นด้วย)
- รวมชุดสินค้า (กำหนดให้ต้องซื้อครบทั้งไลน์เพื่อให้ได้สินค้าหนึ่งรายการ)
- จำกัดอาณาเขตหรือกลุ่มลูกค้าของผู้ค้าต่อ
- ตกลงในลักษณะต่างตอบแทน (“เราซื้อจากคุณ หากคุณซื้อจากเรา”)

ทราบได้ที่ข้อจำกัดเหล่านี้ถูกกำหนดขึ้นอย่างเป็นอิสระ (กล่าวคือ ไม่ได้เป็นส่วนหนึ่งของข้อตกลงกับคู่แข่ง) ข้อจำกัดแนวตั้งดังกล่าวจะไม่ใช่การละเมิดกฎหมายต่อต้านการผูกขาดโดยอัตโนมัติ อย่างไรก็ตาม เนื่องจากการพิจารณาว่า ข้อจำกัดแนวตั้งนั้นชอบด้วยกฎหมายหรือไม่จำเป็นต้องมีการวิเคราะห์ทางกฎหมายและเศรษฐกิจที่ซับซ้อน คุณจึงต้องปรึกษาฝ่ายกฎหมายก่อนนำข้อจำกัดประเภทนี้ไปใช้



การผูกขาด (หรือเรียกว่า การครอบงำตลาด) — การใช้อำนาจตลาดโดยมิชอบ

กฎหมายต่อต้านการผูกขาดห้ามพฤติกรรมของบริษัทเดียวที่จำกัดการแข่งขันอย่างไม่สมเหตุสมผลโดยการสร้างหรือคงไว้ซึ่งการผูกขาด รวมถึงการพยายามผูกขาดและการสมคบเพื่อผูกขาด

หากบริษัทมีส่วนแบ่งการตลาดสูง หรือมีแนวโน้มอย่างสมเหตุสมผลที่จะได้ส่วนแบ่งการตลาดสูง พฤติกรรมที่จำกัดความสามารถของผู้อื่นในการแข่งขันอาจเป็นการกระทำที่ผิดกฎหมายได้ พฤติกรรมที่อาจยอมรับได้สำหรับบริษัทขนาดเล็ก อาจเป็นสิ่งผิดกฎหมายสำหรับผู้ผูกขาด อย่างไรก็ตาม ส่วนแบ่งการตลาดที่สูงเพียงอย่างเดียวไม่ได้ละเมิดกฎหมายต่อต้านการผูกขาด และบริษัทจะไม่ละเมิดกฎหมายดังกล่าวหากการดำเนินการของบริษัทเป็นเพียงการแข่งขันด้วยราคาที่ต่ำกว่า ผลิตภัณฑ์ที่ดีกว่า หรือบริการที่ดีกว่า

แม้จะไม่มีอำนาจตลาด การดำเนินการเพื่อครอบงำตลาด ควบคุมราคาตลาด หรือกีดกันบริษัทอื่นออกจากตลาด ก็อาจผิดกฎหมายได้ ตัวอย่างเช่น หากบริษัทมีสถานะทางการตลาดอย่างมีนัยสำคัญ การพยายามตัดช่องทางการจัดจำหน่ายหรือแหล่งจัดหาของคู่แข่งเพื่อผลักดันคู่แข่งออกจากธุรกิจย่อมเป็นการกระทำที่ผิดกฎหมาย การตั้งราคาต่ำกว่าต้นทุนอาจเป็นหลักฐานของพฤติกรรมเชิงล่า การมีอยู่ของเจตนาที่จะทำร้ายหรือกำจัดคู่แข่งนั้น มักพิสูจน์จากพยานหลักฐานแวดล้อม หากสามารถแสดงให้เห็นได้ว่าไม่มีเหตุผลทางธุรกิจใดสำหรับการกระทำนั้นนอกจากเพื่อทำร้ายคู่แข่ง ก็อาจสันนิษฐานได้ว่ามีเจตนาดังกล่าว เพื่อหลีกเลี่ยง ข้อกล่าวหาเหล่านี้ คุณไม่ควรดำเนินพฤติกรรมทางการแข่งขันใด ๆ ที่ไม่อาจอธิบายได้ด้วยเหตุผลทางธุรกิจที่เหมาะสม

พนักงานของ Avient ควรตระหนักว่าตนทำงานอยู่ในตลาดที่ Avient มีอำนาจผูกขาด (ความสามารถในการขึ้นราคาโดยลำพังหรือกีดกันคู่แข่ง) หรือมีส่วนแบ่งการตลาดที่บ่งชี้ถึงอำนาจผูกขาดหรือไม่ (โดยทั่วไปแม้ไม่จำกัดเพียงกรณีนี้ คือ ส่วนแบ่งการตลาดมากกว่าประมาณ ๔๐%) ในตลาดเช่นนี้ คุณควรปรึกษาฝ่ายกฎหมายก่อนกำหนด ข้อจำกัดแนวตั้งใด ๆ

นอกจากนี้ คุณควรปรึกษาฝ่ายกฎหมายก่อนกำหนดราคาสินค้าที่ต้นทุนผันแปรหรือต่ำกว่านั้น สรุปได้ว่า:

- อย่าดำเนินการใด ๆ ที่มุ่งเพียงทำร้ายคู่แข่งหรือผลักดันให้ออกจากตลาด
- อย่ากำหนดราคาต่ำกว่าต้นทุนหากยังไม่ได้รับการทบทวนจากฝ่ายกฎหมาย
- ให้แน่ใจว่าทุกการดำเนินการทางการแข่งขันมีเหตุผลทางธุรกิจที่สมเหตุสมผลรองรับ

การเลือกปฏิบัติด้านราคา

กฎหมายต่อต้านการผูกขาดห้ามบริษัทเรียกเก็บราคาที่แตกต่างกันสำหรับสินค้าชนิดเดียวกันที่จำหน่ายให้แก่ลูกค้าที่อยู่ในสถานการณ์คล้ายกัน หรือให้การสนับสนุนด้านการส่งเสริมการขายหรือโฆษณาในระดับที่แตกต่างกัน กฎหมายเกี่ยวกับการเลือกปฏิบัติด้านราคามี ข้อแก้ต่างหรือ ข้อยกเว้นหลายประการ เช่น การเสนอราคาโดยสุจริตเพื่อตอบสนองต่อราคาที่ต่ำกว่าของคู่แข่ง และความแตกต่างของราคาสำหรับลูกค้าตามต้นทุนการผลิต การขาย หรือการส่งมอบสินค้า แต่ละข้อแก้ต่างมีเงื่อนไขเฉพาะ ดังนั้น จึงเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งที่จะต้องติดต่อฝ่ายกฎหมายเพื่อขอคำแนะนำเมื่อมีการใช้การกำหนดราคาที่แตกต่างกัน



การสื่อสาร



การสื่อสาร

เอกสารและการสื่อสารภายใน เช่น บันทึก อีเมล แชต ข้อความเสียง งานนำเสนอ และข้อความตัวอักษร อาจถูกรวบรวมและใช้เป็นหลักฐานในการสืบสวนหรือการดำเนินการด้านกฎหมายได้ โปรดระมัดระวังอย่าใช้ถ้อยคำที่เลินเล่อหรือไม่รอบคอบ ซึ่งอาจถูกตีความผิดหรือถูกนำออกจากบริบทจนทำให้เกิดภาพลักษณ์ของกิจกรรมที่ผิดกฎหมาย หากคุณมีคำถามเกี่ยวกับการบันทึกกิจกรรมทางธุรกิจอย่างเหมาะสมหรือการสื่อสารภายนอก โปรดติดต่อผู้ประสานงานฝ่ายกฎหมายของคุณ



ข้อกำหนดด้านการปฏิบัติตามเพิ่มเติม



ข้อกำหนดด้านการปฏิบัติตามเพิ่มเติม

Avient อยู่ภายใต้และปฏิบัติตามกฎหมายต่อต้านการผูกขาดที่ครอบคลุมหัวข้อซึ่งไม่ได้รับไว้ในเอกสารนี้ เช่น การควบคุมการควบรวมกิจการ กิจการร่วมค้า และข้อจำกัดในการดำรงตำแหน่งกรรมการ เนื่องจากเรื่องนี้ได้รับการจัดการอย่างใกล้ชิดร่วมกับที่ปรึกษากฎหมาย จึงไม่มีการสรุปหัวข้อดังกล่าวไว้ในนโยบายนี้



การรายงาน ข้อกังวล

พนักงานคนใดก็ตามที่มีเหตุให้เชื่อว่าการละเมิดนโยบายนี้เกิดขึ้นหรืออาจเกิดขึ้น ต้องรายงาน ข้อกังวลดังกล่าวโดยทันทีต่อช่องทางใดช่องทางหนึ่งหรือทุกช่องทางตามที่ระบุด้านล่าง เพื่อให้สามารถดำเนินการสอบสวนอย่างครบถ้วนได้

- หัวหน้างานของคุณหรือผู้จัดการของ Avient คนใดก็ได้
- เจ้าหน้าที่จริยธรรมองค์กรทางอีเมลที่ ethics.officer@avient.com
- ที่ปรึกษากฎหมายสูงสุดของ Avient ทางอีเมลที่ legal.officer@avient.com
- สมาชิกคนใดก็ได้ของฝ่ายกฎหมาย
- สายด่วนจริยธรรมของ Avient ซึ่งเปิดให้บริการทั่วโลกตลอด ๒๔ ชั่วโมงทุกวัน ที่



ผ่าน QR code

avient.ethicspoint.com

1-877-228-5410 (สหรัฐฯ/แคนาดา)

บริษัทอิสระแห่งหนึ่งจะรับรายงานทั้งหมดและส่งต่อข้อมูลไปยังฝ่ายจริยธรรมองค์กร รายงานทั้งหมดจะถูกเก็บเป็นความลับเท่าที่จะเป็นไปได้

Avient ห้ามการตอบโต้บุคคลใดก็ตามที่หยิบยก ข้อกังวลโดยสุจริต ผู้ใดก็ตามที่ตอบโต้จะต้องเผชิญกับการลงโทษทางวินัย ซึ่งอาจรวมถึงการเลิกจ้าง



www.avient.com

อเมริกาเหนือ

33587 Walker Road
Avon Lake, OH, United States 44012

โทรศัพท์: +1 866 765 9663
โทรศัพท์: +1 440 930 1000

เอเชียแปซิฟิก

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

โทรศัพท์: +86 (0) 21 6028 4888

อเมริกาใต้

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

โทรศัพท์: +55 11 4593 9200

ยุโรป

19 Route de Bastogne
Pommerloch, Luxembourg, L-9638

โทรศัพท์: +352 269 050 35