

## Antitröst İlkeleri

---

### Amaç

Graphic Packaging International, LLC ve bağılı kuruluşları (bundan böyle müştereken "Şirket" veya "GPI" olarak anılacaktır) antitröst ve rekabet ile ilgili federal kanunlara, eyalet kanunlarına ve uluslararası kanunlara riayet etmektedir. Şirket olarak, serbest piyasa sistemine ve yasalara riayet etmenin, en yüksek etik standartlara sahip bir Şirket olarak GPI'nın itibarını korunmasında önemli olduğuna inanıyoruz. Şirketimiz, işimizle yakından ilgili olan antitröst ve rekabet yasaları konusunda çalışanlarımızı eğitmek amacıyla bir Antitröst İlkeleri belirlemiştir.

### Fiyatların Rakiplerle Görüşülmesi

Rakiplerimiz aynı zamanda müşterimiz veya tedarikçimiz olabildiğinden çalışanlarımızın zaman zaman rakiplerimizle iletişim halinde olması gerekebilmektedir. Bu nedenle, çalışanlarımızın, fiyatlarımız ile ilgili olarak rakiplerimizle doğrudan veya dolaylı şekilde iletişim kurmaktan kaçınması oldukça önemlidir. Antitröst kanunları mevcut veya olası rakipler arasında fiyat sabitleme anlaşmaları yapılmasını kesinlikle yasaklamaktadır.

Özellikle, rakiplerden birinin veya her ikisinin, ürün ve hizmetleri için talep edecekleri fiyatlar konusunda anlaşma yapmaları yasadışıdır. "Fiyat" ifadesinin geniş bir tanımı olup bir ürünün yalnızca satış fiyatını değil o ürünle ilgili ödeme koşullarını, nakliye masraflarını, indirimleri veya diğer imtiyazları da kapsamaktadır. "Anlaşma" ifadesinin de kanunda geniş bir tanımı olup yalnızca resmi ve taraflar arasında imzalanmış sözleşmeleri kapsamaz. Rakipler arasında, fiyatları değiştirmeye veya sabitlemeye yönelik her türlü mutabakat yasadışıdır. Örneğin, mahkemeler, artan maliyetlerin neden olduğu sorunlarla ilgili olarak rakipler arasında yapılan gayri resmi bir görüşme sonrasında rakiplerin fiyatlarını yükseltmesini rakipler arasında bir anlaşma olduğu şeklinde yorumlamaktadır. Bu durumda rakiplerin fiyatları yükseltme veya fiyat belirleme konusunda özellikle bir anlaşma yapıp yapmamasının bir önemi bulunmamaktadır. Fiyatların, rakipler arasındaki bir görüşme sonrasında yükselmiş olması bile fiyatların sabitlenmesine yönelik bir anlaşma yapıldığının göstergesi olabilir.

Antitröst kanunlarının "anlaşma" ve "fiyat" kavramlarına getirmiş olduğu bu geniş tanımları da dikkate alarak çalışanlarımızın gerek mevcut gerekse olası rakiplerle Şirketin veya rakiplerin:

- Geçmiş, mevcut ve gelecekteki fiyatlandırmalarını
- Fiyatlandırma politikalarını
- İndirimlerini
- Promosyonlarını
- Satış koşul ve şartlarını
- Karını veya kâr marjını
- Maliyetlerini
- Üretimle ilgili sınırlılıklarını veya üretimde kesintiye gitme planlarını
- Envanter seviyelerini tartışmaktan kaçınması gerekmektedir.

Antitröst kanunlarında rakiplerin rekabete zarar verebilecek çeşitli yöntemlere başvurabileceği de dikkate alınmaktadır. Rakiplerin belirli bir müşteri için veya belirli bir bölgede rekabete girmeme konusunda anlaşma yapmaları da bu anlaşmalar müşterinin hizmet veya mal alım seçeneklerini sınırladığından yasadışı olarak kabul edilmektedir. Rakiplerin, bölgeleri veya müşterileri paylaşmak ya da belirli bir tedarikçi veya müşteri ile çalışmayı reddetmek üzere anlaşma yapmaları da antitröst kanunlarına göre yasadışıdır.

Herhangi bir rakibin, çalışanlarımızdan biriyle bu gibi bilgileri görüşmek istemesi halinde çalışanımızın bu gibi uygunsuz görüşmelerde bulunmayacağını belirtmesi ve görüşmeyi sonlandırması gerekmektedir. Çalışanlarımızın, rakiplerin buradaki İlkeler altında yasaklanan uygunsuz görüşmelere yönelik girişimlerini aşağıda belirtilen yöntemlerden birini kullanarak bildirmesi gerekmektedir.

## **Rakibimiz aynı zamanda müşterimiz veya tedarikçimiz ise**

GPI, mukavvadan üretilen ürünlerle ilgili olarak GPI ile rekabet içinde olabilecek bağımsız üretici şirketlere mukavva satışı gerçekleştirmektedir. Rakiplerimizin aynı zamanda müşterilerimiz olması GPI'nın faaliyetlerini antitröst kanunları açısından tartışmalı hale getirebilir. Diğer yandan, GPI'nın müşterileri ile yapmış olduğu satış sözleşmelerinde, GPI'nın görüşmeler sırasında edinmiş olduğu bilgileri kullanmasını engelleyen gizlilik yükümlülükleri de bulunabilir. Bu gibi durumlarda, GPI'nın satış temsilcilerinin ve fiyatlandırmadan sorumlu çalışanlarının, müşterilerin rekabet açısından hassas ve GPI tarafından aleyhlerinde kullanılacak bilgilerini edinmemeye özen göstermesi gerekmektedir. Özellikle GPI'nın satış temsilcilerinin, üretici müşterilerle:

- Müşterinin satış hacmi, fiyatları, maliyetleri (elyaf hariç) veya marjları,
- Müşterinin müşterilerinin kimlik bilgileri, adresleri veya fiyatlandırmaları ve
- Müşterinin büyümesi, geri çekilmesi planları gibi konuları veya rekabetle ilgili diğer hassas konuları görüşmekten kaçınması gerekmektedir.

Hacme dayalı toplam fiyatlandırma mümkün olduğunca belirlenen hacim hedeflerinden bağımsız olmalıdır. Satış görevlileri, üretici şirketlere yönelik elyaf fiyatlandırmalarını hacme dayalı olarak yapmaları durumunda, bu bilginin GPI'nın üretici müşteri ile rekabet halinde olabilecek faaliyetlerine yönelik satış veya fiyatlandırma yetkisi bulunan diğer çalışanlarıyla paylaşılmamasını sağlaması gerekmektedir. GPI'nın satış görevlilerinin, müşterilerin iş hacimleri, müşterilerin kendi müşterilerine yönelik fiyatlandırmaları veya benzeri gibi bilerek ya da bilmeyerek öğrendikleri rekabet açısından hassas bilgileri de GPI'nın rekabet oluşturan üretim faaliyetlerine yönelik satış veya fiyatlandırma yetkisi bulunan diğer çalışanları ile paylaşmaması gerekmektedir.

Çalışanlarımızın, aynı zamanda rakibimiz olan müşterilerimiz veya tedarikçilerimizle etkileşimlerinde azami özeni göstermesi ve toplantılardaki görüşmelerini, belirlenen gündeme doğrultusunda yalnızca iş amaçlı olacak şekilde sınırlamaları gerekmektedir.

## **Ticaret Birlikleri ve Ticari Fuarlar**

Ticaret birliklerinin etkinlikleri genel olarak yasal ve rekabet yanlısı etkinlikler olmakla birlikte rakipleri iş birliği amacıyla bir araya getirmeleri nedeniyle antitröst kanunları açısından riskler de barındırabilmektedir. Bu konuda görülmekte olan ceza davalarının birçoğu, ticaret birliklerinin toplantılarında veya ticari fuarlarda yapıldığı ileri sürülen görüşmelere dayanmaktadır. Bu durumda, çalışanlarımızın bu gibi toplantılarda yasadışı anlaşmalar yapıldığının izleniminden dahi kaçınmak için azami özeni göstermesi önemlidir. Bu hedefin gerçekleştirilebilmesi için bir ticaret birliğinin:

- Tarafsız üyelik şartları belirlemesi;
- Toplantı prosedürlerini resmi hale getirmesi;
- Toplantılar için yazılı bir gündem hazırlayıp yayınlanması;
- Uygunsuz konuların görüşülmesini yasaklaması ve
- Uygun olması halinde toplantılarda bir hukuk danışmanı bulundurması gerekmektedir.

Çalışanlarımız, toplantı veya fuarlara katılan her üyenin, antitröst kanunları hakkında kendileri gibi eğitim almamış olabileceğini unutmamalıdır. Bu nedenle GPI çalışanlarının, görüşmenin uygunsuz bir konuya evrildiğini fark etmeleri halinde görüşmeyi derhal sonlandırması, görüşmenin devam etmesi halinde ise görüşmenin yapıldığı yerden uzaklaşması gerekmektedir.

Şüphesiz birçok ticari birlik etkinliğinin yapılmasında bir sakınca yoktur. Örneğin, üretim sorunları ile ilgili bir istatistiksel raporlama programının hazırlanması, ticaret birliğinin programla ilgili uygun tedbirleri alması halinde genel olarak kabul edilebilirdir. Ancak, ticaret birliği verileri bir bütün halinde sunmalı ve herhangi bir üyenin verilerinin bir başka üye ile paylaşmamasıdır.

## **Bağlayıcı Düzenlemeler**

İki veya daha fazla ürünün bağlanması, satıcının, müşterinin bir ürünü alabilmesini başka bir ürünü alması şartına bağlaması durumunda ortaya çıkar. Bağlayıcı düzenlemeler, satıcının, müşteriye malzeme veya ürünleri belirli bir kaynaktan temin etmesi şartını ileri sürmesi durumunda da ortaya çıkabilir.

Bir bağlayıcı sözleşmenin yasadışı olup olmadığı satıcının bağlı ürüne ilişkin pazar gücü, bağlı ürünün satışına ilişkin ekonomik çıkarları ve ilgili pazardaki rekabetin gerçek durumu gibi belirli koşullara göre değişiklik göstermektedir.

Ürünlerin birbirine bağlanması belirli durumlarda antitröst kanunlarına aykırı olabilir. Çalışanlarımızın, Şirketin bağlayıcı bir düzenleme ile karşı karşıya olduğunu veya olabileceğini düşündükleri durumlarda Hukuk Başdanışmanı ya da GPI'nin diğer hukuk danışmanları ile iletişime geçmesi gerekmektedir.

### Güvenli ve Yasal Satış ve Pazarlama Kuralları

Yürürlükte tüm antitröst kanunlarına riayet edilmesini sağlamak için tüm GPI çalışanlarının aşağıdaki kurallara uyması gerekmektedir:

- Özellikle ürünler, fiyatlar, tedarikçiler veya bölgelerle ilgili olarak herhangi bir çalışana, GPI'ya veya rakibe bir eylem ya da eylemden kaçınma yoluyla avantaj sağlayabilecek konularda rakiplerle asla anlaşma yapmayın.
- Müşterilerin aynı zamanda bağımsız birer rakip olduğunu bilin ve müşterilerin, özellikle perakende satış fiyatları, satış yapacakları müşteriler ve satış yapacakları bölgelerle ilgili kararları kendilerinin vermesine olanak tanıyın.
- Adil rekabet edin. Yıkıcı fiyatlandırma, abartılı reklam ve rakiplerin ürünlerinin kötü niyetle aşağılanması gibi makul olmayan rekabet uygulamaları sadece yasadışı olmakla kalmayıp GPI'nın Temel Değerlerine de aykırıdır.
- GPI'nın rakiplerinin aynı zamanda GPI'nın müşterileri veya tedarikçileri olmaları durumunda, GPI çalışanlarının bu şirketlerle GPI'nın müşterileri, bölgeleri, fiyatları (GPI'nın söz konusu şirkete satışını yapacağı veya söz konusu şirketten tedarik edeceği ürünlerin fiyatları hariç) veya stratejileri hakkında görüşme konusunda azami özeni göstermesi gerekmektedir.

Çalışanlarımızın, emin olmadıkları durumları görüşmek ve sorularını iletmek üzere amirlerine veya yöneticilerine danışmaları gerekmektedir. Gerekli durumlarda, buradaki İlkelerle ilgili konularda tavsiye almak üzere Hukuk Birimi çalışanları ile iletişime geçilebilir.

### İhlallerin Bildirilmesi ve Soruşturulması

Burada yer alan ilkelerin ihlal edildiğinden haberdar olan ya da şüphe eden her çalışanın, durumu derhal:

- GeneralCounsel@graphicpkg.com e-posta adresi üzerinden Hukuk Başdanışmanına
- [www.gpibusinessconductalertline.ethicspoint.com](http://www.gpibusinessconductalertline.ethicspoint.com) adresini ziyaret ederek ya da ilgili ülkedeki ücretsiz danışma hattını arayarak Graphic Packaging İş Etiği Yardım Hattına bildirmesi gerekmektedir

Graphic Packaging İş Etiği Yardım Hattı günün 24 saati hizmet vermektedir. Bildirimleriniz sırasında kimliğinizi gizli tutabilirsiniz. Ülkelere göre İş Etiği Yardım Hattı telefon numaraları:

Avustralya	1800565761	İtalya	800 725 944
Avusturya	0800 017868	Japonya	0800-700-9401
Belçika	0800 77 076	Meksika	800 681 6714
Brezilya	0800 000 0572	Hollanda	0800 0229398
Kanada	1.866.898.3750 1.855.350.9393	Yeni Zelanda	0800 426 361
Çin	400 120 3531	Nijerya	0-708-060-1816 ve sonrasında 866-898- 3750
Hırvatistan	800-528-422	Norveç	80062436
Estonya	8000044232	Polonya	800005072
Finlandiya	800416130	İspanya	900.991.498
Fransa	0.800.90.2500	İsveç	020-088 00 16
Almanya	0800 1810751	İsviçre	0800 000 329
Yunanistan	0.080.012.6576	Birleşik Krallık	0800 048 5494
Endonezya	0800 1401907	Birleşik Devletler	1.866.898.3750
İrlanda	1800 851 822		

Burada yer alan İlkelerin veya antitröst kanunlarının ihlal edildiği Őüphesi ile yapılan tüm bildirimler tarafsız bir Şekilde ve zaman kaybetmeden soruŐturulacaktır. Şirket, soruŐturma yũkũmlũlũkleri kapsamında mũmkũn olduğu ۆlçũde her tũrlũ bildirimi gizli tutacaktır. Tũm çalışanlarımızın soruŐurmalar sırasında iŐ birliği yapması beklenmektedir. SoruŐurmalar esnasında iŐ birliği yapılmaması disiplin yaptırımları ile sonuçlanabilir.