

**FORD OTOMOTİV SANAYİ A.Ş.  
REKABET HUKUKU UYUM POLİTİKASI**

## 1. AMAÇ VE KAPSAM

İşbu Rekabet Hukuku Uyum Politikası (“**Politika**”), Ford Otomotiv Sanayi A.Ş. ve İştiraklerinin<sup>1</sup> (hepsi birlikte “**Ford Otosan**” olarak anılacaktır) yasalara uygun faaliyet gösterme taahhüdünün önemli bir parçası olarak, rekabet hukuku düzenlemelerine (kısaca “**Rekabet Hukuku**”) uyumu konusundaki temel ilke ve esasları belirlemektir. Bu Politika Ford Otosan’ın Ana Ortakları’nın etik ilkeleri de gözetilerek hazırlanmıştır.

Politika, Ford Otosan’ın tüm süreç ve uygulamalarının rekabet hukukuna uygun olmasını ve rekabet hukuku konusunda farkındalığın sağlanmasını amaçlamaktadır. Ford Otosan, faaliyetlerini Rekabet Hukuku’na uyum konusunda “**SIFIR RİSK**” politikasıyla sürdürmektedir. Ford Otosan bu politika çerçevesinde, Rekabet Hukuku bakımından risk teşkil edebilecek her türlü eylemden kaçınmayı ve bu konudaki farkındalığın sağlanmasını prensip olarak benimsemektedir.

Bu Politika, Ford Otosan’ın ticari faaliyetlerini ve rakipleriyle ilişkilerini yürütürken rekabet hukukuna uygun hareket etmeye verdiği önemin bir göstergesidir. Ford Otosan’ın tüm çalışanları ve yöneticileri, Ford Otosan Çalışma İlkeleri ve Etik Kuralları’nın ayrılmaz bir parçası olan bu Politika’ya uygun hareket etmekte yükümlüdür. Ford Otosan, İş Ortaklarından da ilgili taraf ve/veya işleme uygulanabilir olduğu ölçüde, bu Politika’ya uygun hareket etmesini bekler.

## 2. TEMEL İLKELER

Bu politikanın ihlali, Ford Otosan, yöneticileri, çalışanları ve İş Ortakları için hukuki, idari ve faaliyet gösterilen bölgedeki mevzuata bağlı olarak cezai yaptırımlar da dahil olmak üzere ağır sonuçlar doğurabilecek ve en önemlisi Ford Otosan’ın itibarının ciddi bir şekilde zarar görmesine sebep olabilecektir.

Ford Otosan faaliyetlerinin Rekabet Hukuku kapsamında herhangi bir risk taşımamasını ve işbu Politikanın uygulanmasını temin amacıyla yürüttüğü Rekabet Hukuku Uyum Programı’nın (“RUP”) bir parçası olarak, prosedür, talimat ve bilgilendirme dokümanları hazırlamakta, eğitim ve farkındalık çalışmaları yapmakta, düzenli izleme faaliyetleri yürütmektedir.

Ford Otosan yöneticileri, çalışanları ve İş Ortakları Rekabet Hukuku kapsamına giren faaliyetlerini; Ford Otosan’ın bu konudaki ilgili prosedür, talimat, tamim, kılavuz, duyuru ve imzalanan sözleşmelerdeki ilgili hükümlere uygun bir şekilde yürütmek ve Ford Otosan’ın Rekabet Mevzuatına uyumuna yönelik eğitim ve programlara katılım sağlamakla yükümlüdür. Bu Politika’nın kabul tarihi itibarıyla yürürlükte olan Prosedürler aşağıdaki gibidir.

- *GPRHD-008 kodlu Rekabet Mevzuatı Kapsamında İncelenecek Sözleşmeler ile İlgili Prosedür,*
- *GPRHD-007 kodlu Şirket Dış İletişimlerinin Rekabet Mevzuatı Kapsamında İncelenmesine İlişkin Prosedür,*
- *GPRHD-002 kodlu Rekabet Kurulu Tarafından Delillerin Toplanma Usullerine İlişkin Prosedür,*
- *GPRHD-006 kodlu STK Toplantıları Prosedürü,*

<sup>1</sup> Ford Otosan tarafından doğrudan ya da dolaylı olarak: a) sermayesinin çoğunluğuna veya oy hakkı veren paylarının çoğunluğuna, b) yönetim organında karar alabilecek çoğunluğu oluşturan sayıda üyenin seçimine sahip olunan şirketler bu Politika anlamında İştirak olarak kabul edilmektedir. Ford Otosan, bu tanım dışında kalan ancak hissedarı olduğu diğer şirketlere işbu Politika ve esaslarını benimsemelerini tavsiye eder.

- GPRHD-003 kodlu Benchmark ve Rakiplerle İlişkiler Prosedürü,
- GPRHD-011 kodlu Bayiler ve Yetkili Servisler ile ilişkiler Prosedürü

### 3. TANIMLAR

**“Ana Ortaklar”** Ford Otosan’ın ana hissedarları Ford Motor Company ve Koç Holding A.Ş.’yi ifade eder.

**“Hâkim Durum”** Belirli bir piyasadaki bir veya birden fazla teşebbüsün, rakipleri ve müşterilerinden bağımsız hareket ederek fiyat, arz, üretim ve dağıtım miktarı gibi ekonomik parametreleri belirleyebilme gücünü ifade eder.

**“Hâkim Durumun Kötüye Kullanılması”** Hâkim durumda bulunan teşebbüslerin sahip oldukları bu gücü, pazardaki rekabeti kısıtlayacak şekilde kötüye kullanmalarını ifade eder. Bu uygulamalara örnek olarak, rakip teşebbüslerin faaliyetlerinin zorlaştırılması, pazara yeni girmek isteyen teşebbüslerin engellenmesi, mal ve hizmet sunumunun reddedilmesi, ayrımcı uygulamalar, bir mal ile birlikte başka bir malın da alımının şart koşulması ve aşırı fiyatlandırmanın uygulanması verilebilir.

**“İş Ortakları”** Tedarikçi, distribütör, bayi, yetkili servis ve iş ilişkisi içinde bulunulan diğer tüm üçüncü taraflar ile şirket nam ve hesabına hareket eden her türlü temsilci, taşeron, danışman vb. ile yukarıdakilerin çalışan ve temsilcilerini kapsar.

**“Rekabet”** Mal ve hizmet piyasalarındaki teşebbüsler arasında özgürce ekonomik kararlar verilebilmesini sağlayan yarışı ifade eder.

**“Rekabete Aykırı Anlaşma”**, teşebbüsler arasındaki fiyat tespiti, üretim miktarının belirlenmesi, pazar ve müşteri paylaşımı gibi konuları kapsayabilen yazılı veya sözlü olarak yapılabilen açık veya zımni mutabakatları ifade eder.

**“Rekabete Hassas Bilgi”** Rakiplerle paylaşılması halinde rekabeti bozacak, kısıtlayabilecek ve/veya bu etkiyi doğurabilecek nitelikteki her türlü bilgiyi ifade etmekte olup sayılanlarla sınırlı olmamak üzere; ürün fiyat, fiyat değişiklikleri, zam oranları, zam tarihleri, fiyat stratejisi, indirimler, kar, ihale fiyat teklifleri ve diğer şartları, üretim miktarları, kapasite kullanımları, stok, satış, sipariş, ihracat, ithalat, satış hedefi adetleri, maliyetler, yatırım planları, müşteri listeleri, bayi teşvik ve primleri, teknolojiler, inovasyon ve AR-GE programları gibi kamuya açıklanmamış ve ticari sır niteliğinde olan her türlü bilgiyi içerir.

**“Teşebbüs”** Piyasada mal veya hizmet üreten, pazarlayan, satan gerçek ve tüzel kişilerle, bağımsız karar verebilen ve ekonomik bakımdan bir bütün teşkil eden birimleri ifade eder.

**“Uyumlu Eylem”** Teşebbüsler arasında bir anlaşmanın mevcut olmadığı hallerde, teşebbüslerin bağımsız davranışlarının yerine geçen bir koordinasyon veya pratik bir iş birliği sağlayan doğrudan veya dolaylı ilişkileri ifade eder.

### 4. POLİTİKANIN UYGULANMASI

#### a. Rakiplerle İlişkiler

1. Hiçbir şart ve koşulda belirli bir mal veya hizmet piyasasında doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama amacını taşıyan veya bu etkiyi doğuran yahut doğurabilecek nitelikte olan anlaşmalar yapılamaz.
2. Hiçbir şart ve koşulda belirli bir mal veya hizmet piyasasında doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama amacıyla veya bu etkiyi doğuran ya da doğurabilecek şekilde rakip şirketler ya da çalışanları ile Uyumlu Eylemlerde bulunulamaz.
3. Dernek, oda, vb. teşebbüs birliklerinde, belirli bir mal veya hizmet piyasasında doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti engelleme, bozma ya da kısıtlama amacını taşıyan veya bu etkiyi doğuran yahut doğurabilecek nitelikte olan kararların alınmasına aracılık edilemez ve bu

kararlar doğrultusunda hareket edilemez.

4. Rekabete Hassas Bilgiler hiçbir şekilde ve surette rakip firma çalışanları ile paylaşılamaz.
5. Rakiplerin Rekabete Hassas Bilgileri'ni öğrenmek üzere, rakip firma çalışanları ile iletişime girilmez ve buna yönelik herhangi yazılı, sözlü, vb. iletişimlerde bulunulmaz, herhangi bir şekilde rakiplerle iletişime geçmek için doğrudan ya da dolaylı yöntemlere başvurulamaz,
6. Talebi dışında rakiplere ait Rekabete Hassas Bilgilerin rakipler tarafından kendisine ulaştırılması halinde ilgili firmalara Rekabet Hukuku ihlalini teşkil eden bu iletişimin durdurulması ihtar eder ve gerekli yasal tedbirlerin alınmasını sağlar.
7. Rekabete Hassas Bilgiler mevzuatın ve içtihadın öngördüğü yöntemlerle, basın açıklamalarından, kamuya açıklanan yıllık raporlardan, resmi kayıtlardan ve sadece rakiplerle ilgisi olmayan bağımsız kaynaklardan elde edilir (ör: Gizli Müşteri araştırması). Bu bilgilere sunum, rapor ve benzeri dokümanlarda veya iletişimlerinde yer verilmesi gerekiyorsa muhakkak bilginin yasal kaynağı açık ve anlaşılır şekilde belirtilir.
8. Rakiplerle centilmenlik anlaşması adı altında hiçbir yazılı veya sözlü anlaşma yapılamaz.
9. Fiyat ve fiyatı oluşturan maliyet unsurları ve satış koşulları rakiplerle görüşülemez, birlikte belirlenemez.
10. Rakiplerle coğrafi ya da müşteri temelli bir piyasa paylaşımına veya arz kısıtlamasına gidilemez.
11. Rakiplerle yazılı veya sözlü olarak rekabetten kaçınma konusunda mutabakat yapılamaz.
12. Rakiplerle, belirli rakip ve/veya müşterinin piyasa dışına çıkarılmasını temin etmek amacıyla birlikte hareket edilemez.
13. İhalelere katılım öncesinde ve katılım sırasında fiyat, maliyet unsurları, vb. rekabeti etkileyebilecek hususlarda rakiplerle görüşme yapılmaz, ihalelerde danışıklı hareket edilemez.
14. Rakiplerden gelen rekabet kurallarına aykırılık riski taşıyan taleplere cevap verilmeden önce Uyum Liderliği'ne danışılır, gelen taleplere sessiz kalınmaz ve bu tür taleplerin rekabet kuralları ile bağdaşmadığı ve olumlu cevap verilemeyeceği yazılı olarak taraflara bildirilerek, bu tür bir anlaşmanın tarafı olunmayacağı belgelendirilir.
15. Rekabet Hukuku bakımından risk teşkil edecek bir durumla karşılaşıldığında ya da tereddüt duyulan hususlarla ilgili olarak derhal Ford Otosan Uyum Liderliği bilgilendirilir.

## **b. Müşteri, Bayi ve Tedarikçilerle İlişkiler**

1. Bayilerinin, yetkili servislerin ve tedarikçilerinin, kendi aralarında, birbirlerinin rakibi olduğunun bilincinde olarak bu işletmeler arasında Rekabete Hassas Bilgi paylaşımı, Uyumlu Eylem ya da Rekabete Aykırı Anlaşma teşkil edebilecek her türlü beyan ve eyleme karşı dikkatli olunması gerekmektedir. Bu tip iletişim ve işlemlerden kaçınılması hususunda gerekli uyarılar ilgili taraflara yapılmalı, bu tip bir işlem ya da iletişimden haberdar olduğunda ilgili işlem/iletişimin durdurulması ilgililere ihtar edilmeli ve gerekli

yasal tedbirlerin alınması için derhal Uyum Liderliği ile irtibata geçilmelidir.

2. Bayilere/yetkili servislere sadece tavsiye edilen yeniden satış fiyatı yahut azami yeniden satış fiyatı bildirimini (sabit fiyata dönüşmemek kaydıyla) yapılır.
3. Bayilerin ve yetkili servislerin kendi satış fiyatlarını, kar ve indirim oranlarını belirleme özgürlüklerine saygı duyulur ve bu özgürlüklerin kısıtlandığı izlenimini yaratacak her türlü eylem ve beyandan kaçınılır, her türlü sözlü veya yazılı iletişimde tavsiye edilen yeniden satış fiyatı yahut azami yeniden satış fiyatı ibarelerinin kullanılmasına dikkat edilir.
4. Şirket tarafından sağlanan indirimler ile ilgili olarak bayilerimiz, yetkili servislerimiz, müşterilerimiz ile yapılan iletişimlerde, bayilerin/yetkili servislerin kar marjının, müşterilere satış fiyatının ya da müşterilere yapılacak indirim miktarının tarafımızca belirlendiği şekilde yorumlanabilecek ifadelerden kaçınılır. Bu çerçevede “indirim”, “kar marjı” gibi kullanılan ifadeler yerine “Ford Otosan desteği”, “bayi alış fiyatı” gibi ifadeler kullanılır.
5. Bayilerin ve yetkili servislerin mevzuata uygun olarak eşdeğer parça vb. kullanımını engellemeye yönelik her türlü eylemden kaçınılır.
6. Dağıtım ağıımızda seçici niteliksel ya da seçici niceliksel sistemin uygulandığı alanlarda, bayilerimiz arasında bölge/yaşam alanı paylaşımı yapılmaz, bayilerimizin Türkiye Cumhuriyeti sınırları dahilinde aktif ve pasif satış yapma özgürlüklerine (Rekabet Kurulu grup muafiyet tebliğlerinde tanımlandığı üzere) saygılı olunur.
7. Dağıtım ağıımızda münhasır sistemin uygulandığı alanlarda bayilerimizin Türkiye Cumhuriyeti sınırları dahilinde pasif satış yapma özgürlüklerine (Rekabet Kurulu grup muafiyet tebliğlerinde tanımlandığı üzere) saygılı olunur.
8. Seçilen dağıtım sisteminin esaslarına uygun davranılır. Her zaman ilgili konu (satış, servis, yedek parça) özelinde değerlendirme yapılır ve genel geçer uygulamalardan kaçınılır.

#### **c. Rakiplerle Bir Araya Gelen Sivil Toplum Kuruluşları (STK) İle İlişkiler**

1. STK toplantı gündemlerinin Rekabet Hukuku düzenlemelerine aykırı hususlar içermesi ya da gündemin belirsiz olması halinde söz konusu toplantılara katılmıaz.
2. STK toplantılarında gündem maddeleri dışındaki hususlarda görüş veya tahmin bildirilmez.
3. STK toplantılarında rakip şirket çalışanlarının Rekabete Hassas Bilgileri paylaştıklarına şahit olmaları halinde, bu tip paylaşımların durdurulması için derhal uyarıda bulunulur, konu ile ilgili itirazlar toplantı tutanağına yazdırılır, uygulamanın devam etmesi halinde toplantıyı terkedilir ve durum derhal Uyum Liderliği’ne bildirilir.

#### **d. Hakim Durum Halinde Dikkat Edilmesi Gerekenler**

Ford Otosan, faaliyet gösterdiği farklı pazarlarda Hakim Durumda olabilir. Böyle bir durumda çalışanlar Hakim Durumun gereklerine uygun şekilde faaliyetlerini hassasiyetle yürütür. Hâkim durumun tespiti, teşebbüslerin ve rakiplerin pazardaki paylarına ve bazı spesifik faktörlere dayalı olarak her pazar için ayrı ayrı değerlendirilmekle birlikte, Ford Otosan, faaliyet gösterdiği bir pazarda hâkim sayılabilecek bir durumda olması halinde, kötüye

kullanma olarak değerlendirilebilecek aşağıda belirtilen uygulamalardan kaçınılmalıdır:

- Rakipleri pazardan dışlayan veya belirli müşterilere karşı ayrımcılık yapan fiyatlandırma stratejileri uygulamak. Örneğin; Satış miktarını artırmak amacıyla objektif nitelik taşımayan sadakat indirimleri sunmak.
- Bir ürün ile birlikte başka bir ürün alımının da şart koşulması.
- Objektif gerekçelere dayanmaksızın mal veya hizmet sunumunun reddedilmesi.
- Pazarda faaliyet gösteren veya pazara yeni girmek isteyen rakip teşebbüslerin engellenmesine yönelik faaliyetlerin yürütülmesi.
- Eşit durumdaki alıcılara benzer nitelikteki edimler için farklı şartlar sunulması.
- Aşırı fiyatlandırma uygulamak ve/veya haksız ticari koşullar içeren sözleşmeler sunmak.
- Uzun dönemli münhasırlık sözleşmeleri imzalamak. (Bu konudaki süre kısıtlamaları; ilgili hizmetin/ürünün pazarı bakımından değişiklik gösterebilmektedir. Bu türden sözleşmelerin imzalanmasından evvel mutlaka Ford Otosan Hukuk ve Uyum Liderliği'ne danışılmalıdır)

## e. Yeni Proje ve Uygulamaların Ön Değerlendirme Aşamasında Rekabet Hukuku Analizinin Yapılması

1. Rekabet hukuku ile ilgili bir uygulamanın, projenin veya sözleşme (mutabakat, protokol, niyet mektubu ya da her ne adla olursa olsun yazılı mutabakatlar ile taraflar arasında sözlü ya da elektronik e-posta, vb.) olarak yapılan her türlü iletişimleri dahil) devreye alınmasından önce işbu Politika ve ilgili prosedürlerde yer alan esas ve ilkeler ile uyumlu olması sağlanır. Rekabet Hukuku bakımından risk teşkil edecek bir durumla karşılaşıldığında ya da tereddüt duyulan hususlarla ilgili olarak derhal önden Uyum Liderliği bilgilendirilir.
2. **Birleşme, Devralma, Ortak Girişim:** İki veya daha fazla şirketin birleşmesi ya da bir şirketin kontrolünün tamamen veya kısmen değişmesi (hisse veya malvarlığının satın alınması yoluyla) veya ortak girişim kurulması işlemleri belirli kriterlere göre rekabet otoritelerinin iznine tabi olabilmektedir. İzne tabi olan işlemler için rekabet otoritelerinden izin almadan işlemin gerçekleştirilmesi; işlemin hukuken geçersiz sayılması ve/veya idari para cezası uygulanması riskini doğurmaktadır. Bu kapsamda gerçekleştirilmesi planlanan birleşme, devralma veya ortak girişim işlemlerinin ön aşamalarında, herhangi bir sözleşme imzalanmadan veya yazılı taahhütte bulunmadan evvel, gerekli değerlendirmenin yapılabilmesi için Şirket Hukuk ve Uyum Liderliği 'ne bilgi verilmelidir. **Dış İletişimler ve Yapılan Açıklamalara İlişkin Hususlar**

Ford Otosan çalışan ve yöneticileri, işbu Politika'ya uyumun bir parçası olarak basın, sosyal medya ve sair iletişim mecralarındaki paylaşımlarında oldukça dikkatli hareket etmelidir. Özellikle rakiplerle Rekabete Hassas Bilgi değişimleri bakımından bu mecralar son derece hassas olunması gereken yerlerdir. Bu kapsamda teşebbüslerin, rakiplere tek taraflı bilgi paylaşımı olarak nitelendirilebilecek şekilde özellikle geleceğe yönelik olarak fiyat, stok, kampanya gibi Rekabete Hassas Bilgilerin bu tür mecralar aracılığıyla paylaşımından kaçınılmalıdır.

Ford Otosan'ın basılı, görsel ve sözel iletişim yoluyla kamuya yapılan her türlü duyuru ve açıklamaları, periyodik olarak bayi/yetkili servis dağıtım ağına yayımlanan sirkülerler (kampanya, teşvik, lansman, garanti uygulamaları, denetim, vb.) ile dahil

olunan bayi/tedarikçi vb. toplantılar ile dış iletişimlerde yapılan tüm açıklamaların, gündemlerin, tutanakların Rekabet Hukuku düzenlemeleri, işbu Politika ile ilgili prosedürlere uygun olması sağlanır. Tereddüt duyulan hususlarla ilgili olarak derhal Uyum Liderliğine bilgi verilir.

## **f. Rekabet Otoriteleri Tarafından Yapılan Yerinde İncelemeler ve Bilgi Taleplerine Yönelik Dikkat Edilecek Hususlar**

Rekabet otoriteleri tarafından yapılacak yerinde incelemelerde yetkili rekabet otoritesi görevlileri ile iş birliği yapmak, gelen bilgi taleplerine süresinde, eksiksiz ve doğru bir şekilde yanıt vermek son derece önemlidir. İncelemelerin engellendiği ve zorlaştırıldığı veya eksik, yanlış, yanıltıcı bilgi verildiği durumlarda ağır idari ve hukuki yaptırımların uygulanması söz konusu olabilmektedir. Yerinde incelemeler esnasında, Ford Otosan'ın haklarını korumak amacıyla aşağıdaki hususların dikkate alınması gerekmektedir:

- İncelemeye gelen görevlilerin yetki belgelerini görmeyi talep ediniz ve görevlilerin isimlerini, kurumlarını ve şirkete geldikleri zamanı not alınız.
- Ford Otosan Hukuk ve Uyum Liderliği ile derhal iletişime geçiniz.
- Görevlileri Hukuk ve Uyum Liderliği ve kıdemli bir yöneticiye yönlendiriniz. Bu durumda gerek görülmesi halinde Ana Ortaklar'a da bilgi verilir.

Rekabet Otoritesi görevlileri telefon/e-posta vb. yollarla soru veya bilgi talebinde bulunursa, derhal Hukuk ve Uyum Liderliği'ne yönlendirilir.

## **g. Eğitim ve İzleme**

Ford Otosan Hukuk ve Uyum Liderliği;

- Tüm çalışanlarına düzenli olarak gerekli rekabet hukuku eğitimlerini sağlar,
- Bu Politika'yı gerektiği takdirde şirketin ihtiyaçlarına göre uyarlar, gerekli prosedürleri hazırlar ve gerekli raporlamaları yapar,
- Ana Ortakları ile koordineli olarak şirketin kendi prosedür ve eğitimlerinin içeriğini gözden geçirir, tamamlanma durumlarını takip eder.

## **5. YETKİ VE SORUMLULUKLAR**

Ford Otosan'ın tüm çalışanları ve yöneticileri bu Politika'ya uymaktan ve Ford Otosan'ın ilgili prosedürlerini ve kontrollerini bu Politika'daki gereklilikler doğrultusunda uygulamaktan ve desteklemekten sorumludur. Ford Otosan, ilgili taraf ve işleme uygulanabilir olduğu ölçüde, tüm İş Ortaklarının bu Politika'ya uyumlu davranmasını bekler.

Bu Politika ile Ford Otosan'ın faaliyet gösterdiği ülkelerde geçerli olan yerel mevzuat arasında bir farklılık olması durumunda, ilgili uygulama yerel mevzuata aykırılık teşkil etmediği ölçüde, Politika veya mevzuattan, daha kısıtlayıcı olan geçerli olacaktır.

Bu Politika'ya, yürürlükteki mevzuata veya Ford Otosan Çalışma İlkeleri ve Etik Kuralları'na aykırı olduğu düşünülen herhangi bir eylemden haberdar olunması halinde, İnsan Kaynakları Lideri, Ford Otosan Etik Temsilcileri (Şirket lokasyonlarındaki İnsan Kaynakları Liderleri ve İç Denetim Liderliği nezdinde istihdam edilen Etik Koordinatörü), Hukuk ve Uyum Lideri, İç Denetim Lideri veya Uyum Lideri ile iletişime geçilmelidir.

Sorularınızı veya etik ihlal ile ilgili tüm bildirimlerinizi, “0850 305 50 10” numaralı telefonu arayarak, “etik@ford.com.tr” adresine e-posta göndererek veya “https://www.fordotosan.com.tr/tr/kurumsal/ford-otosan-hakkinda/etik” üzerinden Ford Otosan Etik Bildirim Kanalları aracılığı ile veya Koç Holding Etik Hattı “koc.com.tr/ihbarbildirim” veya Ford Motor Company [SpeakUp@ford.com](mailto:SpeakUp@ford.com) adresi aracılığı ile de iletebilirsiniz.

Ford Otosan çalışanları, işbu Politika ve uygulaması hakkındaki soruları hakkında Ford Otosan Uyum Liderliği’ne danışabilirler. Bu Politika’nın bir çalışan tarafından ihlali, işten çıkarılma dahil olmak üzere önemli disiplin cezalarına neden olabilir. Bu Politika’ya uyumlu hareket etmesi beklenen herhangi bir üçüncü şahsın işbu Politika’ya aykırı hareket etmesi halinde, ilgili sözleşmelerin feshedilmesi ve Ford Otosan’ın uğradığı zararların sorumlularından tahsili dahil gerekli tüm yasal aksiyonlar alınabilecektir.

## 6. REVİZYON GEÇMİŞİ

İşbu Politika 29.12.2021 tarihli Yönetim Kurulu Kararı ile yürürlüğe girmiş olup Politikanın güncellenmesinden Ford Otomotiv Sanayi A.Ş Hukuk ve Uyum Liderliği sorumludur.