

KODEKS ETYCZNY COLWAY INTERNATIONAL S.A.

§ 1 Postanowienia ogólne

1. Celem wprowadzenia Kodeksu Etycznego COLWAY INTERNATIONAL S.A. z siedzibą w Koleczkowie, zwaną też Spółką, jest propagowanie działań Partnerów zgodnie z filozofią marki COLWAY INTERNATIONAL S.A.
2. Kodeks Etyczny COLWAY INTERNATIONAL S.A. stanowi integralną część Regulaminu Współpracy.
3. Spółka prowadzi działalność gospodarczą w zgodzie ze swoją wizją marketingową, misją i wartościami, które propaguje. Celem Spółki jest, by Partnerzy podzielali te same wartości, co Spółka, tworząc w ten sposób jednolity strategię działania.
4. Partner powinien w ramach współpracy ze Spółką przestrzegać warunków współpracy określonych przez Spółkę, a także obowiązujących go przepisów prawa krajowego i międzynarodowego. Partner powinien respektować zasady określone przez Spółkę oraz uwzględniać zalecenia Spółki, co do sposobu wykonywania swoich obowiązków w ramach współpracy.
5. W szczególności Partner zobowiązuje się przy współpracy ze Spółką i Partnerami nie podejmować działań, które mogłyby wypełnić znamiona a. czynu nieuczciwej konkurencji, czyli takiego działania, które jest sprzeczne z prawem lub dobrymi obyczajami, jeżeli zagraża lub narusza interes innego przedsiębiorcy lub klienta w rozumieniu ustawy o czynach nieuczciwej konkurencji z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz.U.2003.153.1503) b. nieuczciwych praktyk rynkowych w rozumieniu ustawy z dnia 23 sierpnia 2007 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym (Dz. U. 2007.12.06).

Za naruszenie dobrego obyczaju – w tym rekrutacyjnego – rozumie się w szczególności wszelkie przejawy tzw. cross-sponsoringu między partnerami Colway International S.A. z siedzibą w Koleczkowie a COLWAY J.ZYCH, N.ZYCH SPÓŁKA JAWNA z siedzibą w Koleczkowie (wpisanej do rejestru przedsiębiorców KRS nr 0000401587), który jest rozumiany jako:

- a. Pozyskiwanie do współpracy osoby z sieci innego Partnera/Menadżera z grupy spółek powiązanych Colway.
- b. Nieetyczne pozyskiwanie do współpracy w projekcie Colway International osób z własnej sieci sprzedaży zbudowanej w ramach Colway s.j., jeśli nie jest to osoba bezpośrednio przez nią zrekrutowana.

Tak pozyskany obrót nie będzie stanowił podstawy naliczenia prowizji i pozostałych benefitów dla Partnera.

6. Partnerzy winni prezentować produkty COLWAY INTERNATIONAL S.A. oraz warunki i perspektywy współpracy z COLWAY INTERNATIONAL S.A. w sposób jasny, rzetelny i uczciwy, prostym językiem, z użyciem materiałów udostępnionych przez Spółkę. Partner ma obowiązek przedstawienia właściwości poszczególnych Produktów w sposób zgodny z informacją katalogową i udostępnionymi przez Spółkę oficjalnymi materiałami reklamowymi.
7. Spółka zaleca Partnerom daleko idącą ostrożność przy opracowywaniu przez nich własnych materiałów promocyjnych, reklamowych i marketingowych, w tym własnych stron internetowych oraz fanpage'ów w mediach społecznościowych, zastrzegając, iż opracowanie tych materiałów nie może odbiegać od standardów estetycznych i merytorycznych stosowanych przez Spółkę. Wykorzystanie znaków towarowych i logo Spółki może nastąpić wyłącznie za zgodą Spółki. Spółka zastrzega sobie prawo żądania usunięcia materiałów niskiej jakości lub nieodpowiednich merytorycznie, godzących w dobre imię lub pozycję Spółki, a także niezgodnych z filozofią COLWAY INTERNATIONAL S.A.

8. Z tytułu zachęcania do współpracy ze Spółką Partner nie powinien pozyskiwać żadnych dodatkowych korzyści, niż te, które są określone w Regulaminach Spółki, Planie Finansowym lub innych dokumentach wewnętrznych COLWAY INTERNATIONAL S.A. Partnerzy mają obowiązek udzielać zainteresowanym wszelkich informacji, w tym poprzez udzielanie odpowiedzi na pytania dotyczące produktów i oferty Spółki.
9. Spółka promuje należyte i terminowe realizowanie przez Partnerów sprzedaży Produktów na rzecz klientów i Klientów Zarejestrowanych, stosowanie uczciwych praktyk kupieckich, a także rozwiązywanie sporów i reklamacji w sposób profesjonalny, z zachowaniem obowiązujących w Spółce procedur. W szczególności Spółka wskazuje, iż nie są zgodne z filozofią marki COLWAY INTERNATIONAL S.A. działania celowo wprowadzające w błąd, kłamliwe, nakierowane na stosowanie nieuczciwych praktyk rekrutowania lub sprzedaży.
10. Partnerzy zobowiązani są do dostosowywania swoich działań adekwatnie do posiadanej Rangi, z poszanowaniem godności osobistej innych Partnerów, w szczególności należących do ich Grupy Osobistej, zgodnie z definicją określoną w § 2 ust. 1 niniejszego Kodeksu.
11. Wykorzystywanie przez Partnerów, niezależnie od sposobu i warunków, sieci sprzedaży produktów COLWAY INTERNATIONAL S.A. do bezpośredniej lub pośredniej promocji, reklamy, sprzedaży produktów lub usług innych podmiotów, w szczególności innych podmiotów prowadzących sprzedaż bezpośrednią stanowi rażące naruszenia zasad etyki i współpracy. W szczególności uzasadnionych przypadkach Zarząd Spółki może wyrazić zgodę na odstąpienie od niniejszego zakazu..
12. Partnerzy dbają o wizerunek Spółki oraz własny przy prowadzeniu działalności gospodarczej, a także realizują sprzedaż wyłącznie oryginalnych produktów COLWAY INTERNATIONAL S.A., w opakowaniach producenta gwarantujących jakość i prawidłowe właściwości użytkowe produktów.
13. Przy prowadzeniu sprzedaży Produktów Partnerzy winni korzystać z użyteczności i funkcjonalności platformy cyfrowej colwayinternational.com, w szczególności dedykowane jest korzystanie z Wirtualnego Biura i Sklepu Internetowego. Spółka zaleca daleko idącą powściągliwość w zakresie korzystania przez Partnerów z krajowych i zagranicznych platform transakcyjnych on-line czy innych podobnych aukcji internetowych do sprzedaży Produktów marki COLWAY INTERNATIONAL S.A., gdyż nie jest to zgodne z modelem biznesowym Spółki.
14. Wszelkie sprawy sporne, które mogą zaistnieć na linii Spółka i Partner, lub pomiędzy Partnerami lub Partnerami i klientami powinny być zakończone w sposób polubowny, z poszanowaniem interesu obu stron, oraz bez uszczerbku dla wizerunku i pozycji Spółki.

§ 2 Grupa Osobista

1. Grupa osobista to wszyscy partnerzy, zaproszeni bezpośrednio i pośrednio aż do najbliższego partnera w tej samej, bądź w wyższej randze płatnej. Przykład: grupę osobistą Managera wyznacza partner w randze co najmniej Manager (lub, jeśli w grupie nie ma Managera – Leader i dalej: Vice Director, Director, Vice President, President, International President).
2. Po skutecznej rekrutacji Partner w Randze co najmniej Managera (lub wyższej) obowiązany jest:
 - a. prowadzić działania edukacyjne zrekrutowanych Partnerów, a w szczególności udzielić przeszkolenia w zakresie struktury organizacyjnej, znajomości Regulaminów Spółki, w tym Planu Finansowego i Kodeksu Etycznego oraz oferty produktowej Spółki, korzystania z narzędzi udostępnionych przez Spółkę, w szczególności takich jak Wirtualne Biuro i Sklep Internetowy,
 - b. wspierać, motywować i udzielać wszelkich niezbędnych informacji Partnerom z jego Grupy Osobistej, w celu zwiększenia efektywności ich

działań – osobiście oraz całej Grupy Osobistej, a także zachęcać ich do osiągnięcia samodzielności w działaniu.

3. Relacje pomiędzy Partnerami w Grupie Osobistej, niezależnie od posiadanej Rangi powinny opierać się na zasadach uprzejmości, a wszelkie działania powinny mieć miejsce z poszanowaniem godności i niezależności poszczególnych Partnerów. Rekrutacja do Grupy Osobistej nie stanowi zatrudnienia w rozumieniu prawa pracy, chyba że co innego wynika wyraźnie z umowy między rekrutującym a rekrutowanym Partnerem. Działania motywacyjne, szkoleniowe i informacyjne Partnera w Randze co najmniej Managera (lub wyższej) na rzecz członków jego Grupy Osobistej wykonywane są nieodpłatnie.
4. Przyjęcie zaproszenia do współpracy od danego Partnera jest czynnością jednorazową, a przynależność do jego Grupy Osobistej nie podlega zmianie, za wyjątkiem sytuacji związanych ze zmianą Rangi. Partnerzy zobowiązani są do powstrzymywania się od działań zachęcających bądź mających na celu przenoszenie się Partnerów z innych Grup Osobistych do jego Grupy Osobistej. Miejsce Partnera w sieci oraz jego przywileje związane z posiadaną Grupą Osobistą mogą podlegać zbyciu, wyłącznie za wyraźną uprzednią zgodą Spółki. Wyjątki określa Regulamin Współpracy.
5. Partner zobowiązuje się do uzyskania uprzedniej zgody na kontaktowanie się z Partnerami, wchodzącymi w skład Grupy Osobistej innego Partnera, w Randze co najmniej Dyrektora. Partner w wyższej Randze zobowiązuje się nie pomijać Partnera w niższej Randze płatnej wchodzącego w skład jego Grupy Osobistej przy organizacji spotkań motywacyjnych, konferencji, szkoleń.
6. Dziedziczenie miejsca w strukturze Partnera następuje z zachowaniem przepisów Kodeksu Cywilnego, odnoszącego się do spadkobrania. W celu uregulowania swojej sytuacji prawnej na wypadek śmierci zaleca się Partnerom w Rangach płatnych rozważyć zastosowanie stosownych instrumentów prawnych np. testamentu czy zapisu windykacyjnego.

§ 3 Odpowiedzialność Dyrektorów COLWAY INTERNATIONAL S.A.

1. Partnerzy, którzy po spełnieniu warunków określonych przez Spółkę uzyskali i posiadają Rangę Vice- Dyrektora lub wyższą przy wykonywaniu swoich działań zobowiązani są do zachowania zasad szczególnej staranności i profesjonalizmu. Dla potrzeb niniejszego paragrafu przez Dyrektora rozumie się Partnerów w Randze Vice-Dyrektor i wyższej.
2. Dyrektor powinien charakteryzować się dbałością o zrekrutowanych Partnerów. Działania Dyrektora winny być nakierowane na rozwój

zrekrutowanych Partnerów, w szczególności należących do jego Grupy Osobistej.

3. Dyrektor powinien zapewnić Partnerom stały rozwój poprzez:
 - a. rozwijanie sieci sprzedaży Produktów, w tym w szczególności poprzez aktywizację Partnerów i rekrutowanie nowych Partnerów,
 - b. podejmowanie stałej aktywności w zakresie informowania, motywowania i szkolenia Partnerów, zaznajamianie Partnerów z obowiązującymi Regulaminami określonymi przez Spółkę, objaśnianie pojęć i zasad współpracy.
 - c. organizowanie okresowych spotkań motywacyjnych, szkoleń i innych wydarzeń,
 - d. określanie celów dla Partnerów z Grupy Osobistej, zaznajamianie z instrumentami oceny skuteczności działań Partnerów;
 - e. budowanie relacji z Partnerami opartych na częstych kontaktach, mających na celu szybki przepływ informacji o działaniach Spółki.
 - f. wspólny udział w wydarzeniach organizowanych przez Spółkę,
 - g. aktywne prowadzenie sprzedaży Produktów COLWAY INTERNATIONAL S.A., propagowanie akcji marketingowych Spółki, realizowanie własnych celów sprzedażowych zgodnie z posiadaną Rangą
4. Dyrektorzy nie mogą bezpośrednio lub pośrednio współpracować z podmiotami konkurencyjnymi w stosunku do Spółki, z podmiotami sprzedaży bezpośredniej z wyłączeniem firm z grupy kapitałowej Colway. Odstępstwo od powyższego zakazu wymaga uzyskania uprzedniej zgody Spółki.
5. Naruszenie przez Partnera powyższych zasad może spowodować wypowiedzenie przez Spółkę współpracy ze skutkiem natychmiastowym.

§ 4 Postanowienia końcowe

Spółka zastrzega sobie zmianę postanowień Kodeksu etycznego. Kodeks etyczny wchodzi w życie z dniem jego ogłoszenia w serwisie internetowym www.colwayinternational.com. W przypadku braku akceptacji zmian wprowadzonych do Kodeksu etycznego, Partner ma możliwość odstąpienia od współpracy w terminie 14 dni od daty jego publikacji. Oświadczenie o braku akceptacji zmian Kodeksu etycznego skutkujące odstąpieniem wymaga dla swojej skuteczności formy pisemnej pod rygorem nieważności. Kontynuowanie współpracy przez Partnera poprzez dokonywanie czynności w ramach współpracy po wprowadzeniu zmian do Kodeksu etycznego poczytywać się będzie z ich akceptacją.

Kodeks etyczny w obecnym brzmieniu wchodzi w życie w dniu 01.01.2021

Prezes Zarządu
Jarosław Zych