

КОДЕКС ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ЭТИКИ В ОБЛАСТИ ПРЯМЫХ ПРОДАЖ

ПРЕАМБУЛА

Настоящий Кодекс содержит руководящие указания в отношении взаимодействия между:

1. Компаниями - членами АПП, их действующими и потенциальными Независимыми Консультантами;
2. Компаниями- членами АПП, их Независимыми Консультантами и Потребителями Продукции Компаний;
3. Компаниями-членами АПП, в их деятельности на рынке;
4. Индивидуальными заявителями жалоб, Администратором Кодекса АПП и Компаниями-членами АПП.

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. СФЕРА ПРИМЕНЕНИЯ

Данный Кодекс содержит следующие разделы: «Профессиональная этика во взаимоотношениях с Потребителями», «Профессиональная этика во взаимоотношениях между Компаниями и Независимыми Консультантами», а также «Профессиональная этика во взаимоотношениях между Компаниями». Эти три раздела охватывают широкий спектр взаимоотношений в сфере Прямых Продаж.

Кодекс разработан для того, чтобы помочь удовлетворить и защитить Потребителей, содействовать честной конкуренции в духе свободного предпринимательства, а также для дальнейшего формирования положительного образа индустрии Прямых Продаж.

Документ основан на положениях Кодекса этики **Всемирной Федерации Ассоциаций Прямых Продаж** (далее - **ВФАПП**), утвержденного Представительным Советом ВФАПП 30 сентября 2025 г.

1.2. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Прямые продажи —метод розничной торговли, при котором товар продается непосредственно потребителю, минуя традиционные каналы розничной торговли. Такой метод подразумевает непосредственное участие дистрибьюторов или независимых продавцов (независимых консультантов), которые осуществляют продажи и продвижение товаров посредством личного взаимодействия с покупателями, такого как личные встречи, взаимодействие онлайн или демонстрация товаров на дому.

Особенности прямых продаж:

- **Персонализация продажи:** независимые консультанты выстраивают личные отношения с клиентами и дают персонализированные рекомендации на основе индивидуальных предпочтений последних.
- **Гибкость в отношении места продажи:** прямые продажи, как правило, осуществляются вне стационарных точек розничной торговли и могут осуществляться где угодно - например, дома у покупателя, через интернет или во время неформальных встреч и мероприятий.
- **Независимые консультанты:** продавцы в прямых продажах являются независимыми подрядчиками или дистрибьюторами, которые получают комиссионное вознаграждение за товары, приобретенные на основе их рекомендаций потребителями непосредственно у компании, с которой они сотрудничают, или за продаваемые ими товары, а в некоторых случаях и за продажи, осуществляемые другими лицами, являющимися членами их команды.
- **Ассортимент товаров:** с помощью прямых продаж осуществляется продажа широкого спектра товаров, включая товары для красоты и здоровья, товары для дома, биологически активные добавки и предметы личной гигиены.

Администратор Кодекса: Независимое лицо или организация, назначенная Ассоциацией Прямых Продаж для наблюдения за соблюдением Компаниями положений настоящего Кодекса, а также для урегулирования жалоб в рамках Кодекса.

Компания: Коммерческая организация, которая использует метод Прямых Продаж для реализации своей Продукции и является членом Ассоциации Прямых Продаж.

Потребитель: Любое лицо, приобретающее для конечного потребления Продукцию у Независимого Консультанта или Компании Прямых Продаж.

Онлайн-продажа: Продажа товаров или услуг онлайн, с использованием электронных или цифровых инструментов, включая интернет-сайты компаний, социальные сети, интернет-ресурсы, электронную торговлю и любые другие подобные законные цифровые инструменты с целью получения комиссии, бонуса или любого другого вознаграждения.

Независимый Консультант: Физическое или юридическое лицо, наделенное правом приобретения, продажи товара Компании и/или его продвижения, которое строит личные взаимоотношения с потребителями с целью предоставить персональные рекомендации на основании потребностей потребителя.

Независимый Консультант осуществляет продажу или продвижение товара Потребителю вне постоянных стационарных точек розничной торговли, в том числе, у потребителя дома, онлайн или на групповых встречах (на различных мероприятиях или собраниях), как правило, посредством объяснения или демонстрации товаров и услуг. Независимый Консультант может являться независимым торговым агентом, независимым подрядчиком, независимым продавцом или дистрибьютором, наемным или самозанятым представителем, а также любым подобным торговым представителем Компании.

Товары для продажи и продвижения: включают приобретенные независимым продавцом товары надлежащего качества в оригинальной запечатанной упаковке, с неистекшим сроком годности. К ним не относятся сезонные товары, товары, снятые с реализации компанией, акционные и персонализированные продукты, которые на момент покупки были заявлены как не подлежащие возврату.

Бланк розничного заказа: Печатный, электронный или письменный документ, который описывает детали заказа потребителя и подтверждает факт покупки. В случае, если покупки осуществлена в сети Интернет, бланк, содержащий все условия заказа и покупки предоставляется в формате, пригодном для скачивания и распечатки.

Продукция: Материальные и нематериальные потребительские товары и услуги.

Рекрутирование: Любая деятельность, осуществляемая с целью привлечения какого-либо лица в качестве Независимого Консультанта.

1.3. КОМПАНИИ

Компании в качестве условия для вступления в члены Ассоциации и для сохранения своего членства в ней обязуются, как минимум, принять и соблюдать настоящий Кодекс этики. Компании также обязуются популяризировать Кодекс, в том числе, распространяя информацию о его общих положениях в той части, которая касается Потребителей и Независимых Консультантов, а также о том, где Потребители и Независимые Консультанты могут получить экземпляр данного Кодекса.

1.4 НЕЗАВИСИМЫЕ КОНСУЛЬТАНТЫ

Кодекс не устанавливает требований непосредственно для Независимых Консультантов, однако Компании должны требовать от них соблюдения Кодекса в качестве условия их участия в системе дистрибуции Продукции Компании.

1.5 САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ

Кодекс— это гораздо больше, чем свод правил. Он призван служить руководством по этичному поведению для компаний прямых продаж и независимых Консультантов, которое соответствует или превосходит соответствующие требования законодательства, с целью обеспечения этичности ведения бизнеса и защиты прав потребителей. Несоблюдение Кодекса не влечет за собой гражданско-правовой или юридической ответственности. С прекращением членства в Ассоциации Прямых Продаж с членов снимаются обязательства, возлагаемые данным Кодексом. Положения Кодекса распространяются на события или сделки, которые имели место в период членства Компании в Ассоциации Прямых Продаж.

1.6 ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

Компании и Независимые Консультанты обязаны соблюдать все требования действующего законодательства Российской Федерации. Поэтому положения Кодекса не повторяют все предусмотренные юридические требования. Соблюдение Компанией и Независимыми Консультантами нормативных и законодательных актов Российской Федерации является условием для принятия в члены Ассоциации Прямых Продаж и для сохранения членства в Ассоциации.

1.7 ЭКСТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ ДЕЙСТВИЕ

В качестве условия для вступления в члены и сохранения членства в Ассоциации Прямых Продаж Ассоциация принимает на себя обязательство требовать от каждого из своих членов:

- а) соблюдения положений Кодекса Этики национальных Ассоциаций Прямых Продаж в отношении деятельности в области прямых продаж, совершаемой за пределами Российской Федерации, в случае если Компания является членом национальных Ассоциаций Прямых Продаж, аффилированных с ВФАПП, в соответствующих странах;
- б) соблюдения положений ВФАПП в отношении деятельности в области прямых продаж, совершаемой за пределами Российской Федерации, в случае если Компания не является членом национальных Ассоциаций Прямых Продаж соответствующих стран или является членом национальных Ассоциаций Прямых Продаж, не аффилированных с ВФАПП.

В случае если в адрес Компании поступает жалоба или претензия от заявителя из страны, в которой Компания не является членом национальной Ассоциации Прямых Продаж, Компания признает юрисдикцию Администратора Кодекса в стране нахождения головного офиса (или в любой другой стране, где Компания является членом национальной Ассоциации Прямых Продаж, если не является таковой в стране нахождения ее головного офиса) и принимает на себя разумные расходы, связанные с рассмотрением жалобы Администратором Кодекса. Кроме того, Администратор Кодекса Ассоциации в стране нахождения головного офиса компании может координировать работу с Администратором Кодекса (при наличии) национальной Ассоциации в стране заявителя и при рассмотрении жалобы применять в порядке приоритетности: (а) положения Этического Кодекса в стране заявителя, или (б) положения Этического

Кодекса в стране нахождения головного офиса компании, в адрес которой поступила жалоба; или (в), как минимум, положения Этического Кодекса Всемирной Федерации Ассоциаций Прямых Продаж (ВФАПП).

2. ЭТИКА В ОТНОШЕНИИ ЗАЩИТЫ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

2.1 НЕДОПУСТИМЫЕ ДЕЙСТВИЯ

Независимые Консультанты не должны использовать вводящие в заблуждение, обманные или недобросовестные методы продажи согласно действующему национальному законодательству, а также методы, обозначенные АПП.

2.2 ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ

С момента начала торговой презентации или первой встречи с потенциальным независимым консультантом или потребителем Независимые Консультанты без каких-либо просьб со стороны последних ясно и честно обозначают свою роль, идентифицируют свою Компанию, описывают ее продукцию и цель своего обращения к Потребителю или Независимому Консультанту.

2.3 ОПИСАНИЕ И ДЕМОНСТРАЦИЯ

Компании и Независимые Консультанты должны предоставлять потребителям точные и полные описания и демонстрации Продукции в отношении ее цены и, если применимо, условий приобретения в кредит; условий оплаты; правил возврата товара, включая период охлаждения; условий гарантии; послепродажного обслуживания и сроков доставки.

Независимые Консультанты обязаны давать точные и понятные ответы на все вопросы Потребителей. В отношении заявлений об эффективности предлагаемой Продукции. Независимые Консультанты вправе предоставлять только ту устную или письменную информацию, которая официально одобрена Компанией.

2.4 БЛАНК РОЗНИЧНОГО ЗАКАЗА

Письменный бланк розничного заказа передается или предоставляется Потребителю в момент продажи или до ее начала. В случае если продажа совершается путем заказа товара по почте, по телефону, через сеть

Интернет или любым иным аналогичным способом, не предполагающим личный контакт Независимого Консультанта и Потребителя, необходимо предварительное предоставление копии Бланка розничного заказа, или же копия Бланка розничного заказа должна быть включена в первоначальный заказ или предоставлена в печатной или электронной форме через сеть Интернет. На Бланке розничного заказа ясно указываются сведения о Компании и Независимом Консультанте, приводится полное наименование или имя, постоянный адрес и номер телефона Компании или Независимого Консультанта, а также все существенные условия покупки. Информация о гарантии (при наличии), подробностях послепродажного обслуживания и связанных с ним ограничениях, наименовании и адресе организации, предоставляющей гарантию, сроке гарантии и порядке устранения недостатков, должны быть в явной форме представлены Потребителю, в Бланке розничного заказа или в иной сопутствующей документации, предоставленной вместе с Продукцией. Все условия должны быть представлены ясно и понятно.

2.5 РЕКЛАМНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Рекламные материалы, объявления или почтовые отправления не должны содержать каких-либо описаний Продукции, утверждений, фотографий или иллюстраций, которые являются недостоверными или вводящими в заблуждение. В рекламных материалах должны быть указаны имя и почтовый адрес или номер телефона и адрес электронной почты Компании, а также телефонный номер Независимого Консультанта. Электронные рекламные материалы должны содержать необходимую контактную информацию.

2.6 ОТЗЫВЫ

Компании и Независимые Консультанты не должны использовать какие-либо отзывы или профессиональные рекомендации в случае, если они недостоверны, устарели, вводят в заблуждение, неприемлемы по любым причинам или они не имеют отношения к предлагаемым товарам или услугам или используются любым способом, который может ввести Потребителя в заблуждение.

2.7. ЛОЖНЫЕ ИЛИ ВВОДЯЩИЕ В ЗАБЛУЖДЕНИЕ ЗАЯВЛЕНИЯ

Компании и Независимые Консультанты должны воздерживаться от вводящих в заблуждение сравнений. Сравнения должны быть достоверными, точными, добросовестными и базироваться на фактах, подкрепленных доказательствами. Компании и Независимые Консультанты не должны, прямо или косвенно,

недобросовестно описывать любую Компанию, Предприятие или Продукцию. Компании и Независимые Консультанты должны воздерживаться от любого недобросовестного использования репутации, связанной с фирменным наименованием и товарным знаком другой Компании, предприятия или Продукции.

2.8 ПОРОЧАЩИЕ ЗАЯВЛЕНИЯ

Никто из членов Ассоциации не имеет права делать самим или распространять сделанные третьими лицами заявления в отношении продаж или маркетинг-плана других компаний-членов АПП, в том случае, если такие заявления в соответствии с законами и нормативными актами Российской Федерации являются недобросовестной конкуренцией либо введением в заблуждение.

2.9. ПЕРИОД ОХЛАЖДЕНИЯ И ВОЗВРАТ ТОВАРА

Вне зависимости от того, предусматривается ли это законодательством, Компании и Независимые Консультанты должны предоставить потребителю в письменном виде четко описанный разумный период определенной длительности, применимый для всех способов продажи, практикуемых Компанией, в течение которого Потребитель может отменить заказ и вернуть для возмещения средств доставленную ему продукцию, при условии, что она пригодна для продажи и продвижения как неиспользованная.

Освобождение от обязанности предоставлять Потребителю период охлаждения допускается только в исключительных, прямо предусмотренных национальным законодательством случаях.

2.10. ПРАВО НА НЕПРИКОСНОВЕННОСТЬ ЧАСТНОЙ ЖИЗНИ

Общение личное, по телефону или с помощью цифровых средств коммуникации между Независимыми Консультантами и действующими или потенциальными Потребителями должно вестись корректно, в приемлемые часы и не должно быть навязчивыми. Независимый Консультант обязан прекратить демонстрацию или презентацию Продукции по первому требованию действующего или потенциального Потребителя.

Независимые Консультанты и Компании обязаны предпринимать соответствующие меры для обеспечения защиты персональных данных, предоставленных действующим или потенциальным Потребителем, в соответствии с нормами закона. Сбор, использование и хранение личной информации должно

осуществляться только при наличии законного основания для этого (например, в определенных обстоятельствах, при наличии согласия, законного интереса, условий договора и т. д.). При этом Потребители и потенциальные Потребители должны быть проинформированы о сборе данных с помощью требуемых уведомлений о конфиденциальности, им должны быть предоставлены необходимые варианты согласия и отказа. Объем собираемых данных должен быть минимизирован и сопровожден внедрением и обновлением технических и организационных мер безопасности в отношении хранимых данных.

2.11 ДОБРОПОРЯДОЧНОСТЬ

Независимые Консультанты не должны злоупотреблять доверием Потребителей, должны уважать отсутствие у Потребителей опыта заключения торговых сделок, а также не должны использовать в своих интересах возраст, состояние здоровья Потребителя, непонимание или незнание им терминологии.

2.12. ОБУСЛОВЛЕННЫЕ ПРОДАЖИ

Компании и Независимые Консультанты не должны склонять Потребителя к приобретению товаров или услуг, утверждая при этом, что Потребитель может уменьшить цену или полностью компенсировать стоимость покупки, направляя других потенциальных Потребителей к Независимым Консультантам с целью совершения аналогичных покупок в том случае, если уменьшение цены или компенсация зависят от каких-либо неопределенных будущих событий.

2.13 ПОСТАВКА ТОВАРА

Компании и Независимые Консультанты должны своевременно выполнять заказы Потребителей.

3.0 ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЭТИКА ВО ВЗАИМООТНОШЕНИЯХ С НЕЗАВИСИМЫМИ КОНСУЛЬТАНТАМИ.

3.1 СОБЛЮДЕНИЕ КОДЕКСА НЕЗАВИСИМЫМИ КОНСУЛЬТАНТАМИ

Компании должны требовать от своих Независимых Консультантов соблюдения положений Кодекса АПП в качестве условия участия Независимых Консультантов в компенсационном плане Компании.

3.2 РЕКРУТИРОВАНИЕ

В процессе рекрутирования потенциальных Независимых Консультантов Компании не должны использовать недобросовестные, вводящие в заблуждение или нечестные методы привлечения новых Независимых Консультантов. Все действия по привлечению потенциальных или действующих Независимых Консультантов к деятельности Компании должны быть добросовестными, достоверными и не вводящими в заблуждение.

3.3 ИНФОРМАЦИЯ О БИЗНЕСЕ

Информация, которая предоставляется Компаниями своим Независимым Консультантам или же потенциальным Независимым Консультантам в отношении возможностей занятия предпринимательской деятельностью и связанных с этим прав и обязательств, должна быть точной и полной. Компании не должны сообщать потенциальным Независимым Консультантам какие-либо данные, которые не могут быть подтверждены, а также давать обещания, которые невозможно выполнить. Компании не должны вводить в заблуждение или использовать ложные сведения, рассказывая о преимуществах предпринимательской деятельности потенциальным Независимым Консультантам

3.4 ДОХОДЫ И ОТЧЕТНОСТЬ

Компании периодически предоставляют Независимым Консультантам отчеты, содержащие (при необходимости) информацию об объеме продаж, покупках, сведения о доходах, комиссионном вознаграждении, бонусах, скидках, доставках, отмене заказов, а также иную необходимую информацию в соответствии с договоренностью между Компанией и Независимым Консультантом. Все денежные средства, подлежащие выплате или удержанию, должны производиться в соответствии с договором между Компанией и Независимым Консультантов, при условии, что положения договора не противоречат положениям настоящего Кодекса.

Доходы Независимых Консультантов должны быть обусловлены продажами продуктов или услуг потребителям. Доходы Независимых Консультантов могут быть основаны на продажах и личном потреблении Независимых Консультантов и их нижестоящих партнеров.

Независимые Консультанты не должны получать вознаграждение: а) непосредственно за привлечение других Независимых Консультантов (за исключением минимальных поощрений, которые Компании могут предоставить в соответствии с местным законодательством); б) за приобретение обязательного набора продукции в) за приобретение рекламных материалов, тренингов или обучающих материалов для новых Консультантов.

3.5 СВЕДЕНИЯ О ДОХОДАХ

1. Компании и Независимые Консультанты не должны искажать сведения о фактических и потенциальных объемах продаж или доходов своих Независимых Консультантов.

2. Предоставляемая информация о доходах и объемах продаж должна быть: а) правдивой, точной и поданной без искажения, преувеличения или какой-либо двусмысленности, б) основана на документально подтвержденных фактах на соответствующем рынке.

3. Потенциальные Независимые Консультанты должны быть: а) информированы о том, что фактические доходы и объем продаж индивидуальны и зависят от навыков Независимого Консультанта, времени, усилий и других факторов, б) информированы в достаточной мере для разумной оценки возможности получения дохода в том объеме и в таком формате, которые требуются в соответствии с законодательством Российской Федерации.

3.6 ВЗАИМООТНОШЕНИЯ

Компании предоставляют своим Независимым Консультантам договор в письменной форме, который подписывается Компанией и Независимым Консультантом или подписываемой онлайн, доступной для скачивания электронной форме, который содержит всю необходимую информацию о взаимоотношениях между Независимым Консультантом и Компанией. Компании информируют своих Независимых Консультантов об их обязательствах по договору, включая

оформление любых соответствующих лицензий, регистраций и уплату налогов.

3.7 ВЗНОСЫ

Компании и Независимые Консультанты не должны требовать от Независимых Консультантов или потенциальных Независимых Консультантов необоснованно высокой (для местного рынка) платы за:

- вступительные регистрационные взносы,
- обучение,
- особые права (франшизу) на реализацию Продукции,
- рекламные материалы,
- другие взносы, касающиеся исключительно вступления и участия в системе реализации Продукции Компании.

Компании не должны требовать покупки продукции на этапе заключения соглашения о сотрудничестве с Независимым Консультантом, за исключением продукции, включенной в стартовый набор. Однако, если не запрещено законодательством, требование обязательного приобретения стартового набора допустимо.

В случае прекращения сотрудничества Независимого Консультанта с Компанией любые платежи, внесенные за получение или продление статуса Независимого Консультанта, включая потребовавшиеся дополнительные услуги, предложенные Компанией (например, онлайн-обучение, инструменты электронной торговли, транспортные расходы), совершенные в течение последних 90 дней, должны быть полностью возмещены (за вычетом комиссии, полученной Независимым Консультантом). Возмещаемые взносы ограничиваются только теми, которые Независимый Консультант уплатил в течение 90 дней до прекращения сотрудничества с Компанией.

Выплата комиссионного вознаграждения за взносы, взимаемые за получение или продление статуса Независимого Консультанта, по сути являющаяся платой за привлечение Независимых Консультантов, должна быть запрещена.

3.8 УВАЖЕНИЕ ЧАСТНОЙ ЖИЗНИ

Компании и Независимые Консультанты, чтобы избежать навязчивости, должны обращаться к действующим и потенциальным Независимым Консультантам только по уважительным причинам и в приемлемое время суток. Независимые Консультанты и Компании должны предпринять меры для обеспечения защиты персональной информации, предоставляемой действующим или потенциальным Независимым Консультантом, включая, в том числе, сбор, использование и хранение личной информации осуществляемый только при наличии законного основания для этого (например, в определенных обстоятельствах, при наличии согласия, законного интереса, условий договора и т. д.).

При этом действующие и потенциальные Независимые Консультанты должны быть проинформированы о сборе данных с помощью требуемых уведомлений о конфиденциальности, им должны быть предоставлены необходимые варианты согласия и отказа. Сбор данных должен быть минимизирован и сопровожден внедрением и обновлением технических и организационных мер безопасности в отношении хранимых данных.

3.9 ТОВАРНЫЕ ЗАПАСЫ

Компании не требуют и не побуждают Независимых Консультантов закупать товарные запасы в необоснованно большом объеме. Компании должны предпринять разумные меры, гарантирующие, что продукция, приобретенная Независимым Консультантом для получения комиссионного вознаграждения по результатам продаж нижестоящих партнеров, употребляется или перепродается.

В случае прекращения сотрудничества Независимого Консультанта с Компанией Компания по просьбе Независимого Консультанта обязана выкупить любые непроданные, но пригодные для продажи товарные запасы, а так же рекламные материалы, вспомогательные принадлежности и наборы предметов, облегчающих сбыт продукции, которые были приобретены Независимым Консультантом в течение последних двенадцати месяцев, и выплатить Независимому Консультанту их первоначальную стоимость за вычетом платы за обработку и транспортировку, составляющей не более 10 % от чистой цены покупки, а также за вычетом любых скидок и выгод, полученных Независимым Консультантом при приобретении возвращаемых товаров. Политика выкупа товарных запасов должна быть доведена до сведения Независимых Консультантов максимально понятно.

3.10 ИНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Компании обязаны запрещать Независимым Консультантам продавать и продвигать другим Независимым Консультантам любые материалы, которые не утверждены Компанией и не соответствуют ее политикам и процедурам.

Независимые Консультанты, осуществляющие продажу утвержденных Компанией рекламных или обучающих материалов в печатном виде, в электронной или любой другой доступной форме, обязаны: (а) использовать только те материалы, которые соответствуют корпоративным стандартам Компании, (б) не требовать от других Независимых Консультантов приобретения таких материалов, (в) предоставлять вспомогательные материалы, без значимой наценки, по разумной цене, равной или сопоставимой ценам на аналогичные материалы, доступные на рынке, и (г) предоставлять в письменной форме обязательство в отношении возврата Продукции, аналогичное соответствующей политике Компании, с которой сотрудничает данный Независимый Консультант.

Компании обязаны предпринимать необходимые разумные меры, направленные на то, чтобы вспомогательные торговые средства, создаваемые Независимыми Консультантами, соответствовали положениям настоящего Кодекса и не имели недостоверный или дезориентирующий характер.

Выплата компенсации Независимым Консультантам за продажу рекламных или обучающих материалов для получения или продления статуса Независимого Консультанта, по сути являющаяся платой за привлечение Независимых Консультантов, должна быть запрещена.

3.11 ОБУЧЕНИЕ НЕЗАВИСИМЫХ КОНСУЛЬТАНТОВ

Компании должны обеспечить должное обучение Независимых Консультантов для этичного ведения деятельности.

4. ВЗАИМООТНОШЕНИЯ МЕЖДУ КОМПАНИЯМИ

4.1 ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

Компании, являющиеся членами Ассоциаций Прямых Продаж, должны осуществлять свою деятельность в духе добросовестной конкуренции в отношении других членов Ассоциаций.

4.2 НЕДОБРОСОВЕСТНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Компании и Независимые Консультанты не должны переманивать или стараться привлечь к сотрудничеству Независимых Консультантов, работающих с другими Компаниями.

4.3 ДИФФАМАЦИЯ

Компании не должны использовать какие-либо методы недобросовестной конкуренции или какие-либо вводящие в заблуждение практики в отношении продукции, сведений о продажах, маркетинговых планов или каких-либо иных сведений о другой Компании.

5. ОБЕСПЕЧЕНИЕ СОБЛЮДЕНИЯ КОДЕКСА

5.1 ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КОМПАНИЙ

Основная ответственность за соблюдение Компанией и ее Независимыми Консультантами настоящего Кодекса, лежит на Компании. Компании также несут ответственность за внедрение и обеспечение соблюдения стандартов, изложенных в настоящем Кодексе, в отношении деятельности ее Независимых Консультантов. В случае любого нарушения положений настоящего Кодекса Компании должны предпринять все разумные усилия для удовлетворения жалобы.

5.2 АДМИНИСТРАТОР КОДЕКСА

Ассоциация Прямых Продаж должна назначить независимое лицо или организацию в качестве Администратора Кодекса. Администратор Кодекса осуществляет контроль за соблюдением Кодекса и отвечает за разрешение жалоб и порядок их рассмотрению. Администратор Кодекса также обязан проходить ежегодную сертификацию, установленную ВФАПП, и быть в курсе ключевых изменений как в местном законодательстве, так и в политике Ассоциации в отношении этических вопросов.

Администратор Кодекса разрешает любые неурегулированные жалобы Потребителей, связанные с фактами нарушения настоящего Кодекса.

В случае обнаружения недобросовестных или вводящих в заблуждение рекрутинговых практик в компаниях, являющихся членами Ассоциации Прямых Продаж, Администратор Кодекса может предпринимать любые меры защиты инициатора жалобы от значительных финансовых потерь из-за таких запрещенных практик, включая, но не ограничиваясь требованием выкупа всего объема продукции, рекламных и вспомогательных материалов и/или наборов, которые приобрел инициатор жалобы.

Администратор Кодекса АПП не уполномочен осуществлять юридические консультации или комментировать законодательство, но имеет право интерпретировать и применять положения настоящего Кодекса.

5.3 МЕРЫ

Администратор Кодекса может потребовать возврата приобретенной Продукции, возврата выплаченных средств или исполнения иных необходимых действий, включая официальное предупреждение в адрес Компании или ее Независимых Консультантов, расторжение договора между Независимым Консультантом и Компанией, прекращение сотрудничества Независимого Консультанта с Компанией и официальное предупреждение в адрес Компании, а также возможное исключение Компании из Ассоциации прямых продаж.

В случае неудовлетворения апелляции, сделанной Компанией в соответствии с порядком, установленным АПП, Компания обязана выполнить требования Администратора Кодекса. В случае невыполнения требований Администратора будут приняты меры, установленным Кодексом АПП.

5.4 ПОРЯДОК РАССМОТРЕНИЯ СПОРОВ

Ассоциация Прямых Продаж и Администратор Кодекса должны разработать, внедрить и сделать публично доступной процедуру рассмотрения жалоб и претензий в целях обеспечения оперативного разрешения всех поступающих жалоб. Компании также обязаны разработать, внедрить и сделать публично доступной процедуру рассмотрения жалоб и претензий в соответствии с собственными корпоративными правилами в целях обеспечения оперативного разрешения всех поступивших жалоб и претензий.

5.5 ПУБЛИКАЦИЯ

Все Компании обязаны довести до сведения своих Независимых Консультантов и Потребителей информацию о Кодексе этики Ассоциации Прямых Продаж.

ДОПОЛНЕНИЯ И РАЗЪЯСНЕНИЯ

ДИСТАНЦИОННАЯ ТОРГОВЛЯ

В то время как «удаленную коммуникацию» (например, интернет-продажи) обычно не относят к прямым продажам, последовательное или повторяющееся взаимодействие с участием Независимого Консультанта подпадает под действие Кодекса, даже в том случае, если оно осуществляется посредством дистанционной торговли.

ЭКСТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ ДЕЙСТВИЕ

Настоящее положение призвано содействовать единообразию этических требований, стандартов и норм поведения в глобальном масштабе. Даже если Компания не является членом Ассоциации прямых продаж (АПП) другой страны, членство в АПП своей страны или в другой АПП гарантирует применение определенных стандартов в другой юрисдикции.

При осуществлении деятельности по прямым продажам за пределами данной страны каждая Компания соглашается соблюдать положения Кодекса АПП другой страны (если она является членом).

Предполагается, что если Компания не является членом АПП другой страны, она обязуется соблюдать положения Кодекса АПП той страны, в которой находится ее штаб-квартира (если она является членом АПП этой страны). Если Компания не является членом АПП страны, в которой находится ее штаб-квартира, она обязуется соблюдать положения настоящего Кодекса или Кодекса АПП любой страны, к которой она принадлежит.

ПЕРИОД ОХЛАЖДЕНИЯ И ВОЗВРАТ ТОВАРА

Администратор Кодекса АПП, руководствуясь, в первую очередь, действующими правовыми нормами, а также положениями Кодекса, имеет право определять, какие действия по продаже или рекрутированию

следует признать вводящими в заблуждение, незаконными или неэтичными. Соответствие положениям какого-либо конкретного закона, нормативного акта или Кодекса АПП не является основанием для пересмотра решения Администратора Кодекса о том, что данная практика является вводящей в заблуждение, незаконной или неэтичной. Например, при осуществлении продажи конечному потребителю соответствие закону не запрещает Администратору Кодекса АПП признать, что конкретная практика продаж является вводящей в заблуждение, незаконной или неэтичной и признать, что требуется возврат средств или компенсация.

ОТНОШЕНИЯ

Термин «письменное соглашение» включает документы, предоставленные в электронном виде, при условии, что эти документы можно распечатать или выгрузить через Интернет.

ЗАПАСЫ ПРОДУКЦИИ

Этот раздел не предназначен для создания дополнительной административной нагрузки на Компании, которые не требуют и не поощряют формирование запасов продукции в каком-либо объеме, но используют бизнес-модель, согласно которой Независимые Консультанты приобретают Продукцию только после получения заказов от Потребителей. При определении приемлемого объема запасов Продукции следует учитывать следующее: соотношение запасов с реальными возможностями сбыта, конкурентоспособность Продукции и ситуацию на рынке, а также политику Компании по возврату и возмещению стоимости Продукции.

ОБУЧЕНИЕ НЕЗАВИСИМЫХ КОНСУЛЬТАНОВ

Обучение по этике может проводиться очно или онлайн, с использованием письменных руководств или памяток, а также аудиовизуальных материалов. По результатам прохождения обучения предусматривается выдача соответствующего сертификата, который в дальнейшем необходимо регулярно обновлять/подтверждать.

Ожидается, что компании будут стремиться предоставлять обучение по этике бесплатно или за небольшую плату. В любом случае, компании не должны использовать программы обучения по этике в качестве

источника получения прибыли. Допускается осуществление обучения по этике в рамках более широкого курса обучения, который может быть платным.