



GLOBAL BUSINESS PARTNER
CODE OF CONDUCT

Codice di condotta globale dei Partner commerciali di Qurate Retail Group

INTRODUZIONE

I membri di Qurate Retail Group, compresi zulily, HSN, Cornerstone, QVC e le rispettive consociate (congiuntamente indicati come QRG), collaborano con persone e società allo scopo di fornire prodotti della più alta qualità ai nostri clienti. Questi fornitori della catena di approvvigionamento che offrono prodotti per la vendita al dettaglio, siano essi entità governative o entità private, sono definiti Partner commerciali.

Le condotte dei Partner commerciali di QRG e dei rispettivi subappaltatori possono avere impatti su QRG e sulla sua reputazione.

Questo Codice di condotta globale (Codice) dei Partner commerciali di QRG identifica gli standard a cui devono attenersi i Partner commerciali di QRG. I Partner commerciali sono tenuti a rispettare le vigenti normative internazionali e locali. Se certe disposizioni della legge vigente e le prescrizioni del presente Codice hanno ad oggetto la stessa materia, QRG richiede ai Partner commerciali di rispettare lo standard più elevato.

Ambito di applicazione

Le disposizioni di questo Codice si applicano a tutti i Partner commerciali di QRG a livello globale. I partner commerciali di QRG sono tenuti a garantire che anche i rispettivi subappaltatori rispettino i requisiti del presente Codice, in quanto relativo alle aspettative ambientali, sociali e di governance identificate.

Monitoraggio del Codice

QRG svolge azioni di monitoraggio sui Partner commerciali. I Partner commerciali devono assicurare un adeguato riscontro alle richieste ricevute da o per conto di QRG a fini di monitoraggio.

Osservanza

QRG collabora esclusivamente con Partner commerciali che rispettano o superano gli standard di comportamento definiti nel presente Codice. QRG si riserva il diritto di intraprendere tutte le azioni necessarie in risposta alle violazioni del presente Codice, inclusa, a titolo esemplificativo, la risoluzione del rapporto e degli accordi contrattuali con il Partner commerciale.

Contatti

Qualsiasi quesito avente ad oggetto il presente Codice può essere inviato al dipartimento competente per le relazioni con i fornitori di QRG all'indirizzo di posta elettronica: Vendor.Relations@qvc.com

PROCESSI AZIENDALI

I Partner commerciali devono rispettare questo Codice a proprie spese e mediante processi di self-enforcement.

Gestione, monitoraggio e conferma

Ai fini della conformità al presente Codice, i Partner commerciali devono, a seconda dei casi:

- rendere disponibile questo Codice ai dipendenti e ai rispettivi subappaltatori;
- informare i propri dipendenti sull'obbligo di rispettare questo Codice;
- monitorare la conformità a questo Codice;
- accertarsi che i propri agenti e subappaltatori rispettino questo Codice; e
- attuare un programma di azioni correttive per i casi di violazione delle disposizioni di questo Codice.

La documentazione appropriata che dimostra la corretta applicazione delle disposizioni di questo Codice deve essere conservata per un minimo di tre anni.

Ispezione e verifica

I Partner commerciali e i rispettivi subappaltatori possono essere sottoposti a verifiche da parte di QRG o da un revisore indipendente designato da QRG, a spese del Partner commerciale, a intervalli stabiliti da QRG, per verificare la conformità a questo Codice o per valutare i contenuti di una segnalazione o l'esito di una verifica. Le date di tali ispezioni verranno generalmente programmate di comune accordo.

I Partner commerciali devono collaborare con QRG e con le persone incaricate da QRG ai fini di ciascuna di tali verifiche.

I Partner commerciali devono consentire a QRG o al revisore designato di svolgere colloqui privati con i loro dipendenti.

I Partner commerciali devono astenersi da qualsiasi forma di ritorsione nei confronti dei loro dipendenti che abbiano fornito informazioni a QRG e/o a revisori indipendenti designati da QRG.

AMBIENTE

I Partner commerciali di QRG sono tenuti a predisporre policy e procedure adeguate a garantire che l'impatto ambientale sia ridotto al minimo.

I Partner commerciali sono invitati a garantire un continuo e significativo miglioramento delle proprie prestazioni rispetto all'ambiente e al riciclo dei materiali.

CONDIZIONI DEI LAVORATORI

Lavoro forzato o schiavitù

I Partner commerciali non devono in nessun caso utilizzare manodopera forzata, vincolata, coatta o manodopera carceraria o qualsiasi altra forma di manodopera forzata o coatta.

Ai dipendenti dei Partner commerciali deve essere consentito di:

- lavorare senza l'obbligo di pagare una penale;
- lavorare senza l'obbligo di depositare documenti di identificazione originali; e
- rassegnare le dimissioni senza subire l'applicazione di penali illegittime.

Lavoro minorile

I Partner commerciali non devono in nessun caso servirsi di lavoro minorile. È considerato "minore" ai fini della presente disposizione una persona che è:

- al di sotto dei 15 anni di età; o
- al di sotto dell'età di istruzione obbligatoria in base alle leggi vigenti; o
- al di sotto dell'età minima richiesta per lavorare nel Paese in cui svolge la propria attività.

Le persone al di sotto dei **18** anni non devono svolgere lavori pericolosi, inclusi il lavoro notturno e turni straordinari

I programmi di apprendistato sul luogo di lavoro previsti dalla legge sono consentiti. I Partner commerciali devono mantenere la documentazione completa dei programmi di apprendistato sul luogo di lavoro in cui viene dimostrata la conformità alle leggi e agli standard locali.

Salute e sicurezza

I Partner commerciali devono garantire un luogo di lavoro sicuro e conforme alle leggi vigenti. I Partner commerciali devono progettare e gestire il proprio luogo di lavoro in modo da ridurre al minimo i pericoli e da impedire il verificarsi di incidenti e infortuni collegati al lavoro.

Condizioni di lavoro

I Partner commerciali di QRG sono tenuti a:

- rispettare le leggi vigenti e le condizioni previste per gli orari di lavoro;
 - l'orario lavorativo normale non deve superare il limite di 60 ore a settimana, incluso un massimo di 12 ore di straordinario, da considerarsi in ogni caso accettabile solo in casi eccezionali.
- rispettare le leggi e gli standard industriali in materia di retribuzioni e benefit ai dipendenti;
- documentare appropriatamente le condizioni dell'impiego per i propri dipendenti;
- garantire ai propri dipendenti un ambiente lavorativo in cui la discriminazione

e le molestie non vengano tollerate e in cui vengano gestiti appropriatamente eventuali casi di comportamenti inadeguati;

- predisporre una procedura che permetta ai dipendenti di esprimere i propri reclami senza timore di ritorsioni; e
- trattare i dipendenti con rispetto, astenendosi dal porre in essere azioni disciplinari o punizioni inappropriate; e
- corrispondere ai dipendenti retribuzioni eque, che siano calcolate, registrate e mantenute in modo trasparente, senza alcun riguardo al genere.

CONDOTTA ETICA

QRG non tollera alcuna forma di concussione o corruzione.

Norme anti-concussione e anti-corruzione

I Partner commerciali devono rispettare tutte le leggi vigenti anti-concussione e anti-corruzione.

I Partner commerciali, nell'ambito delle proprie attività aziendali, non devono perseguire l'ottenimento di vantaggi che siano frutto di condotte non eque, non legali o non etiche.

I Partner commerciali devono astenersi dall'offrire, fornire, richiedere o accettare benefit o beni di valore al fine di fornire o ricevere un vantaggio improprio. Tale principio si applica in tutti i casi, sia che il bene di valore sia fornito, promesso, offerto, richiesto o accettato direttamente, sia che ciò avvenga indirettamente, ad esempio tramite una persona esterna o un intermediario, oppure mediante un'offerta al coniuge, a un parente stretto, a un amico o una società associata al Partner commerciale, o che la richiesta o l'offerta provenga da un pubblico ufficiale o da un ente pubblico, da una persona fisica o da una persona giuridica.

I Partner commerciali devono predisporre adeguate policy aziendali finalizzate a contrastare la corruzione nell'ambito di un più ampio programma di prevenzione.

Agevolazioni o mazzette

I Partner commerciali non devono offrire, pagare, promettere o fornire benefit o qualsiasi altro bene di valore a funzionari pubblici in cambio di vantaggi commerciali, incluso l'impegno ad accelerare o eseguire attività amministrative di routine.

Conflitto di interessi

I comportamenti, i rapporti commerciali e le decisioni dei Partner commerciali business devono essere esenti da conflitti di interesse e da atti di favoritismo improprio o vantaggio sleale. I Partner commerciali devono anche evitare situazioni che possano dare luogo a sospetti di conflitto di interessi.

I Partner commerciali non devono permettere che la propria obiettività e il proprio processo decisionale in relazione agli interessi commerciali di QRG siano influenzati o compromessi da un vantaggio personale.

Informazioni riservate

I Partner commerciali devono trattare le informazioni riservate di QRG in maniera appropriata e rispettare la proprietà intellettuale di QRG e dei licenzianti di QRG.

Doni e ospitalità

I Partner commerciali non devono offrire o accettare doni, ospitalità, spese promozionali, viaggi o altri benefit o elargizioni, che possano influire impropriamente, o generare sospetti di influenza impropria, sul risultato di una decisione aziendale o che siano poste in essere in violazione di leggi vigenti.

Nell'ambito dei rapporti tra i dipendenti di QRG e i Partner commerciali:

- QRG scoraggia lo scambio di qualsiasi dono o di ospitalità. Qualsiasi dono o offerta di ospitalità deve essere di valore molto basso e non avere lo scopo di influenzare le decisioni aziendali.
- I doni in denaro o di equivalenti di denaro (ad esempio, le carte regalo) non devono mai essere accettati, qualunque sia l'importo.
- I Partner commerciali non devono pagare o offrire il pagamento di spese di viaggio di QRG.
- I Partner commerciali non devono effettuare donazioni di beneficenza per conto di QRG.
- QRG non accetta richieste di sponsorizzazioni o donazioni in assenza dei requisiti definiti nella propria procedura interna in materia.

Conflict Minerals: Alcuni partner commerciali, che forniscono merci alle aziende di QRG, sono soggetti alla Policy di Qurate Retail, Inc., relativa alla normativa sui Conflict Minerals, specificamente inclusa per riferimento nel presente Codice, disponibile anche al link <http://www.qurate-retail.com/investor-relations/conflict-minerals-policy.html>

Documentazione aziendale

I Partner commerciali devono custodire accuratamente libri e documenti disponibili per le ispezioni, che traccino in maniera appropriata e fedele tutte le transazioni finanziarie intercorse con QRG. Tutte le transazioni intercorse con QRG devono essere registrate accuratamente. Non devono essere creati o mantenuti conti inappropriati o non ufficiali.