

**間接管道**

**資源中心**

**說明**

1. 自定義子分銷商/代理商委任程序的突出顯示部分
2. 在委任任何新的或更新舊的子分銷商/代理商時適用本程序。
3. 將此程序傳達給相關員工，特別是那些識別新子分銷商/代理商、管理子分銷商/
代理商關係和/或負責批准銷售和/或付款給子分銷商/代理商的員工，
4. 為這些員工提供有關如何在未來實施和執行這項程序的培訓。

**這對您有什麼益處？**

此程序可保護您的業務，確保透過定義的控管和流程來識別、委任和維護您的子分銷商/代理商關係，以減輕與您的子分銷商/代理商相關的風險。

**其他需要考慮的文件檔案**

* 子分銷商/代理商合約指引
* 商業定價政策

|  |
| --- |
| **內容描述**子分銷商/代理商任命程序提供用於實施管控以減輕與您的子分銷商/代理商相關風險的說明。請注意，Sub-IC 可能會或可能不會在最終銷售之前獲得庫存所有權。 |

*版本 1.0*

**子分銷商/代理商委任程序**

**子分銷商/代理商委任程序**

定義的第三方管控和流程是減輕我們子分銷商/代理商可能對公司構成之風險的關鍵工具。
以下步驟必須適用於公司委任的每個子分銷商/代理商。

**子分銷商/代理商定義**

作為醫療保健產品製造商的**[分銷商/銷售代理商]**，購買這些產品用於轉售或協助向客戶銷售這些產品的任何第三方都視為子分銷商/代理商。與我們公司有業務往來的每一個子分銷商/代理商都必須完成下列的程序。

該程序不包括與向公司提供商品或服務之其他類型第三方（例如報關行、旅行社、顧問）相關的控管和流程。有關這些各方的指引，請參閱高風險第三方供應商/供貨商委任程序。

**盡職調查、簽約和委任**

在委任任何子分銷商/代理商之前，必須完成以下步驟：

1. **盡職調查**：一旦將子分銷商/代理商確定為潛在業務合作夥伴，就必須對該個人或實體進行盡職調查。盡職調查完成的證據必須由**[插入部門名稱]**保存。這些子分銷商/代理商盡職調查程序，無論是由公司員工或指定的服務提供者執行，都必須包括：
	1. 子分銷商/代理商的業務需求和資格的文件檔案。
	2. 進行背景搜尋、使用網際網路進行聲譽和不良媒體檢查、法律實體註冊、實益擁有人確認以及信用檢查。
2. **簽約**：在進行任何相關的銷售交易之前，公司與每個子分銷商/代理商之間必須簽署一
份有效、合法的合約或書面協議。合約必須；
3. 由**[插入角色]** 代表公司簽署。
4. 明確定義簽約實體、子分銷商/代理商協議範圍內的產品、子分銷商/代理商提供的服務（包括向任何客戶提供的所有售後和技術支援服務）和合約條款。
5. 反映任何相關的佣金費率、獎勵或服務費。
6. 如果子分銷商/代理商將從公司購買產品，將如何設定產品價格。
7. 包括反賄賂反貪腐 (ABAC) 條款和條件。請參閱子分銷商/代理商合約指引以獲取更多合約說明。
8. **委任：**在盡職調查和簽約完成後，子分銷商/代理商可能會完全加入。子分銷商/代理商的名稱、地址、銀行資訊、盡職調查文件檔案和已執行的合約應提供給負責的員工以啟動新的子分銷商/代理商。

**定價、付款、評估和終止**

1. **定價**：售給子分銷商/代理商的產品銷售價格必須依據對成本、預期收入和利潤、潛在
未來機會和其他明確因素（例如政府定價清單）的分析。在為子分銷商/代理商設定標準
價格後，該分析必須記錄在案並獲得 **[插入角色]**的批准。任何特殊定價、折扣或與此定價的顯著偏差（定義為價格變化大於**[定義百分比]**) 必須得到**[插入角色]**批准。更多資訊和程序請參閱商業定價政策。
2. **付款**：對子分銷商/代理商的付款應該比對其他第三方的付款更嚴格審查。在批准對子分
銷商/代理商的任何付款之前，所有相關文件檔案（包括發票、證明所提供服務的支援文件（例如，用於計算佣金金額的銷售資訊）和付款請求）必須由**[插入角色]** 審查。只有在以書面形式記錄這些個人的核准後，才能發放付款。付款只能直接發給子分銷商/代理商合約中反映的個人或實體。
3. **評估**：所有子分銷商/代理商應評估至少持續**[插入時段]**，以確保 i) 子分銷商/代理符合公司的業務和合規預期，ii) 符合銷售目標或目的（如果沒有，請說明原因）；iii) 公司仍然需要他們的服務，以及 iv) 沒有任何重大變化會影響進行初始盡職調查的結果 (例如，所有權結構變化)。具體來說，在評估時：
	* 1. 管理與子分銷商/代理商關係的員工應以書面方式記錄子分銷商/代理商是否已完成其目的和目標，以及公司是否仍需要該子分銷商/代理商。
		2. **[插入角色]**應透過對子分銷商/代理商的研究和認識，或與負責員工的討論，確定是否發生了任何必要更新之前進行之盡職調查的事件（例如，子分銷商/代理商的實益擁有人發生變化）。
4. **終止**：在子分銷商/代理商終止時：
	* 1. 制定用於終止和處置子分銷商/代理商持有之任何剩餘庫存的計劃。
		2. 通知子分銷商/代理商和相關製造商。
		3. 停用子分銷商/代理商（即銷售和付款暫停）。
		4. 解決與最終客戶或受終止影響之其他方各的任何待決合約義務。

根據**[插入角色]**的判斷，以下情況（除其他外）可能需要終止：

* 違反合約條款，包括 ABAC 條款和條件。
* 知道聲譽問題或不良媒體。
* 績效不佳或遺漏目標/目的。
* 判斷不再需要子分銷商/代理商的服務。

**疑問與顧慮**

如果您對如何應用此處包含的程序有任何疑問或對任何子分銷商/代理商有任何疑慮，您應該立即地向您的主管或**[插入角色]**提出。