

**间接渠道**

**资源中心**



**指导**

1. 围绕《次级经销商/代理任命程序》中重点强调的部分，按需制定规划。
2. 任命任何新的或续签现有次级经销商/代理时应采用此程序。
3. 与相关员工，特别是确定新次级经销商/代理、管理次级经销商/代理关系和/或负责审批销售和/或付款给次级经销商/代理的员工沟通此程序，
4. 向这些员工提供有关如何逐步实施和执行此程序的培训。

**这对您有什么好处？**

此程序可为您的业务提供保护，确保通过识别、任命和维护次级经销商/代理关系的明确控制措施和流程，来减轻与次级经销商/代理相关的风险。



|  |
| --- |
| **说明**  “次级经销商/代理任命程序”提供了在减轻与次级经销商/代理相关风险方面  实施控制的说明。  请注意，次级间接渠道可能会也可能不会在最终销售前获得库存的所有权。 |



**其他需要考虑的文件**

* 次级经销商/代理合同指南
* 商业定价政策

*版本 1.0*

**次级经销商/代理任命程序**

**次级经销商/代理任命程序**

明确的第三方控制措施和流程是减轻次级经销商/代理对公司构成风险的关键工具。必须将以下步骤应用于公司任命的每个次级经销商/代理。

**次级经销商/代理定义**

作为医疗产品制造商的**[经销商/销售代理]**，任何购买了这些产品以进行转售或协助将这些产品销售给客户的第三方均被视为次级经销商/代理。对于与本公司业务往来的每个次级经销商/代理，必须完成以下列出的程序。

该程序不涵盖与向公司提供商品或服务的其他类型第三方（例如，报关代理、旅行社、顾问）有关的控制措施和流程。有关这些机构或人员方面的指导，请参阅《高风险第三方供应商任命程序》。

**尽职调查、订立合同和任命**

在任命任何次级经销商/代理之前，必须完成以下步骤：

1. **尽职调查：**一旦确定次级经销商/代理为潜在的业务合作伙伴，则必须对个人或实体进行尽职调查。尽职调查完成的证据必须由**[插入部门名称]**保留。这些次级经销商/代理尽职调查程序，无论是由公司员工还是指定的服务提供者执行，都必须包括：
   1. 次级经销商/代理的业务需求和资格证明。
   2. 使用互联网、法人实体注册、收益所有人确认和信用状况检查来进行背景调查、  
      名誉和不良媒体信息检索。
2. **订立合同：**在进行任何相关的销售交易之前，公司与每个次级经销商/代理之间必须签署有效的法律合同或书面协议。此类合同必须：
3. 由**[插入职务]**代表公司签署。
4. 明确定义订约实体、为次级经销商/代理安排的产品范围、次级经销商/代理将提供的服务（包括将提供给任何客户的所有售后和技术支持服务）和合同期限。
5. 反映任何相关的佣金率、奖励或服务费。
6. 次级经销商/代理从公司购买产品时的产品价格设定方式。
7. 包括反贿赂与反腐败 (ABAC) 条款和条件。有关其他订约说明，请参阅《次级经销商/代理合同指南》。
8. **任命：**尽职调查和签约完成后，次级经销商/代理可能须办理全面入职。次级经销商/代理的名称、地址、银行信息、尽职调查文件和已签合同应提供给负责的员工以激活新的次级经销商/代理身份。

**定价、付款、评估和终止合同**

1. **定价：**出售给次级经销商/代理的产品的销售价格必须基于对成本、期望的收入和利润、  
   潜在的未来机会以及其他有形因素（例如政府价格表）的分析。为次级经销商/代理设定  
   标准价格后，此分析必须记录在册并由**[插入职务]**审批。任何特殊的定价、折扣或与此定价存在的实质性偏差（定义为大于**[定义百分比]**的价格变化），必须获得**[插入职务]**的批准。有关其他信息和流程，请参阅《商业定价政策》。
2. **付款：**对次级经销商/代理的付款应比对其他第三方的付款进行更多的审查。在批准向次级经销商/代理付款之前，所有相关文件（包括发票、证明所提供服务的支持性文件（例如，用于计算佣金的销售信息）和付款申请）都必须经过 **[插入职务]**审核。只有在以书面形式记录这些人的批准后，款项才可发出。付款应仅直接发送给次级经销商/代理合同中反映的个人或实体。
3. **评估：**所有次级经销商/代理应至少**[插入时间周期]**评估一次，以确保 i）次级经销商/  
   代理达到公司的业务和合规期望，ii）达到销售目标或目的（如果不满足，说明原因）；iii）公司仍然需要他们的服务，并且 iv）没有任何重大变化会影响初始尽职调查的结果（例如所有权结构的变化）。具体来说，在评估时：
   * 1. 管理与次级经销商/代理关系的员工应书面记录次级经销商/代理是否已实现其目的和目标，以及公司是否仍需要该次级经销商/代理。
     2. 该**[插入职务]**应通过对次级经销商/代理的研究和认知，或与负责员工的讨论，确定是否发生了需要重新进行前置尽职调查的任何事件（例如，次级经销商/代理的受益人所有权变更）。
4. **合同终止：**在次级经销商/代理合同终止时：
   * 1. 制定终止和处置次级经销商/代理所拥有的任何剩余库存的计划。
     2. 通知次级经销商/代理和相关制造商。
     3. 停用次级经销商/代理（即销售和付款停止）。
     4. 与最终客户或受终止影响的其他各方解决任何未决的合同义务。

在以下情况（以及其他使用情况）下，根据**[插入职务]**的酌情考量，可能需要终止合同：

* 违反合同条款，包括 ABAC 条款和条件。
* 对方出现声誉问题或不良媒体信息。
* 表现不佳或未达到目标/目的。
* 断定不再需要次级经销商/代理的服务。

**问题与担忧**

如果您对如何应用本政策中包含的程序有疑问，或对任何次级经销商/代理有任何疑问，应立即向您的主管或**[插入职务]**提出。