

**间接渠道**

**资源中心**

**其他需要考虑的文件**

* 次级经销商/代理任命程序

**次级经销商/代理合同指南**

**指导**

1. 在执行任何新的次级经销商/代理合同或书面协议之前，请阅读本指南。
2. 与所有新的次级经销商/代理签订书面协议，并在其中包括提供的条款和规定。
3. 针对现有的次级经销商/代理关系，应与尚未签订协议的任何次级经销商/代理签定
协议。
4. 查看与制造商签订的次级经销商/代理协议，以识别任何针对制造商的要求或合同
条款。

**这对您有什么好处？**

本指南将通过将某些组成部分和规定纳入书面协议和合同，来确保减轻与次级经销商/
代理销售和服务活动相关的风险。



|  |
| --- |
| **说明**次级经销商/代理合同指南提供了与涉及向您的最终客户销售或提供产品服务的次级经销商/代理签约的建议和首选实践。 |

*版本 1.0*

**次级经销商/代理合同指南**

书面协议是缓解次级经销商/代理造成的风险的重要工具。利用本指南了解应包括哪些组成部分。

**何时需要合同？**

应与我们任命的每个次级经销商/代理签定合同。如果潜在的次级经销商/代理拒绝订立书面协议，则应重新考虑该实体作为业务合作伙伴的适用性。

**我还需要做什么？**

在与次级经销商/代理签定合同之前，您应咨询我们的每个制造商，以确定要包含在次级经销商/代理协议中的任何必需的合同条款，但是，至少，您应该：

* 通知潜在的次级经销商/代理将为其提供服务的每个制造商（并在需要时获得其批准）。
* 对潜在的次级经销商/代理进行完整的尽职调查（如果制造商不进行尽职调查）。
* 为潜在的次级经销商/代理提供有关我们的业务和合规期望的培训。

**合同中应包含哪些组成部分？**

我们的合同应尽可能详细地描述服务的关系和范围，至少应包括以下内容：

* 每个缔约方的法定名称。
* 每个缔约方的责任。
* 次级经销商/代理如何为执行的任何服务获得补偿（例如，佣金、固定费用）。
* 合同协议的期限。
* 如果任何一方未能履行其义务，则可采取哪些补救措施。

**应包括哪些合规性条款和条件？**

以下条件将有助于保护我们免于遭受与次级经销商或代理相关的高风险，这应包括在我们的合
同中：

* 一项要求次级经销商或代理遵守所有适用法律和法规的规定，包括根据您与制造商签订的经销/代理协议可能承诺遵守的国际法（例如美国《反海外腐败法》）。
* 一项证明次级经销商或代理将遵守我们的行为准则、制造商行为准则以及任何其他适当的政策和程序的规定。
* 在出现违反任何条款的行为时允许终止合同的规定。
* 一项使我们可以检查或审核次级经销商或代理的账簿与记录以评估合同的遵守情况的规定。
* 一项要求次级经销商/代理向将为我们或我们的制造商提供服务之所有员工提供反贿赂反腐败培训的规定。

*请注意：与任何第三方制定任何契约安排之前，请先咨询您的法律顾问*。