

**Centrum zdrojů**

**pro nepřímé partnery**

**Další dokumenty, které je třeba vzít v úvahu**

* Pokyny ke smlouvám s dílčími distributory a zástupci
* Zásady stanovování komerčních cen

**Pokyny**

1. Upravte zvýrazněné části postupu jmenování dílčího distributora nebo zástupce.
2. Tento postup použijte při jmenování nových nebo obnovování stávajících dílčích distributorů a zástupců.
3. Seznamte s tímto postupem příslušné zaměstnance, zejména ty, kteří určují nové dílčí distributory a zástupce, kteří s nimi řídí vztahy nebo kteří jsou odpovědní za schvalování prodejů a/nebo plateb dílčím distributorům a zástupcům.
4. Pro tyto zaměstnance zajistěte školení o tom, jak bude tento postup uplatňován a vykonáván v budoucnu.

**Jaké výhody vám to přináší?**

Tento postup chrání vaše podnikání tím, že zajišťuje zmírnění rizik spojených s vašimi dílčími distributory a zástupci prostřednictvím definovaných kontrolních mechanismů a procesů pro identifikaci, jmenování a udržování vztahů s dílčími distributory a zástupci.



|  |
| --- |
| **Popis**Postup jmenování dílčích distributorů a zástupců uvádí pokyny k zavedení kontrolních mechanismů ke zmírnění rizik souvisejících s dílčími distributory a zástupci.Vezměte na vědomí, že dceřiní IC mohou, avšak nemusí, převzít vlastnické právok zásobám před konečným prodejem. |

*Verze 1.0*

**Postup jmenování dílčího distributora nebo zástupce**

**POSTUP JMENOVÁNÍ DÍLČÍHO DISTRIBUTORA NEBO ZÁSTUPCE**

Kontrolní mechanismy a procesy definované pro třetí strany představují zásadní nástroje pro zmírnění rizik, která mohou pro společnost představovat naši dílčí distributoři a zástupci. Níže uvedený postup se musí uplatnit u každého dílčího distributora nebo zástupce, jehož společnost jmenuje.

**DEFINICE DÍLČÍHO DODAVATELE A ZÁSTUPCE**

**[Distributorem / prodejním zástupcem]** výrobců zdravotnických produktů jsou všechny třetí strany, které tyto produkty nakupují za účelem dalšího prodeje nebo pomáhají při prodeji těchto produktů zákazníkům. Níže popsaný postup musí být proveden pro každého dílčího distributora či zástupce, s nímž naše společnost obchoduje.

Tento postup se nevztahuje na kontrolní mechanismy a procesy týkající se jiných typů třetích stran, které společnosti poskytují zboží nebo služby (např. celní zprostředkovatelé, cestovní kanceláře, konzultanti). Pokyny týkající se těchto stran naleznete v Postupu jmenování vysoce rizikových prodejců/dodavatelů.

**HLOUBKOVÁ KONTROLA, UZAVÍRÁNÍ SMLUV A JMENOVÁNÍ**

Před jmenováním dílčího distributora či zástupce musí být uplatněn tento postup:

1. **Hloubková kontrola**: Jakmile je dílčí distributor nebo zástupce určen jako potenciální obchodní partner, musí být provedena hloubková kontrola fyzické nebo právnické osoby. Doklady o provedení hloubkové kontroly musí uchovávat **[vložte název oddělení]**. Tyto postupy hloubkové kontroly dílčích distributorů nebo zástupců, ať už je provádí zaměstnanec společnosti nebo určený poskytovatel služeb, musí zahrnovat:
	1. dokumentaci o obchodní potřebě a kvalifikaci dílčího distributora nebo zástupce;
	2. provedení prověrek, vyhodnocení pověsti a negativních vlivů médií na základě informací dostupných na internetu, registrace právnických osob, potvrzení skutečného vlastníka a kontrolu úvěruschopnosti.
2. **Uzavírání smluv**: Před provedením relevantních obchodních transakcí musí být mezi společností a každým dílčím distributorem nebo zástupcem uzavřena platná, zákonná smlouva nebo písemná dohoda. Smlouva musí:
3. Být podepsána **[vložte funkci]** v zastoupení naší společnosti.
4. Jasně definovat zadavatele, výrobky, které spadají do působnosti ujednání s dílčím distributorem nebo zástupcem, služby, které bude dílčí distributor nebo zástupce poskytovat (včetně všech poprodejních služeb a služeb technické podpory, které budou poskytovány všem zákazníkům), a dobu platnosti smlouvy.
5. Zohlednit všechny související provize, pobídky nebo poplatky za služby.
6. Způsob stanovování cen výrobků, pokud bude dílčí distributor nebo zástupce nakupovat výrobky od společnosti.
7. Zahrnovat protiúplatkářské a protikorupční podmínky a ujednání (ABAC). Další informace o uzavírání smluv naleznete v Pokynech ke smlouvám s dílčími distributory a zástupci.
8. **Jmenování:** Po dokončení hloubkové kontroly a uzavření smlouvy může být dílčí distributor nebo zástupce plně přijat. Název, adresa, bankovní informace, dokumentace o provedení hloubkové kontroly a uzavřená smlouva se předají odpovědným pracovníkům, kteří následně nového dílčího distributora nebo zástupce aktivují.

**URČOVÁNÍ CEN, PLATBY, HODNOCENÍ A UKONČENÍ SMLOUVY**

1. **Určování cen**: Prodejní ceny výrobků prodávaných dílčím distributorům a zástupcům musí vycházet z analýzy nákladů, požadovaných výnosů a marží, potenciálních budoucích příležitostí a dalších hmatatelných faktorů, jako jsou například vládní ceníky. Po stanovení standardních cen pro dílčího distributora nebo zástupce musí být tato analýza zdokumentována a schválena **[vložte roli]**. Jakékoli zvláštní ceny, slevy nebo podstatné odchylky (definované jako změna ceny o více než **[definujte procento]**) od tohoto ceníku musí schválit **[vložte roli]**. Další informace a podrobný postup naleznete v Zásadách stanovování komerčních cen.
2. **Platby**: Platby dílčím distributorům a zástupcům je nutné kontrolovat ještě důkladněji než platby jiným třetím stranám. Před schválením jakékoli platby dílčímu distributorovi/zástupci musí veškerou příslušnou dokumentaci (včetně faktury, podkladů dokládajících poskytnuté služby [např. informace o prodeji použité pro výpočet výše provize [a žádosti o platbu) zkontrolovat **[vložte roli]**. Teprve po písemném doložení souhlasů těchto osob může být platba odeslána. Platby smí být vypláceny pouze přímo jednotlivci nebo subjektu, který je uveden ve smlouvě s dílčím distributorem nebo zástupcem.
3. **Hodnocení**: Všichni dílčí distributoři musí být minimálně **[vložte časové období]** vyhodnocováni, aby bylo zajištěno, že i) jejich služby splňují obchodní očekávání a očekávání společnosti v oblasti dodržování předpisů, ii) byly naplněny prodejní cíle (a pokud ne, proč), iii) jejich služby jsou pro společnost stále potřebné, iv) nedošlo k žádným významným změnám, které by ovlivnily výsledek provedené počáteční hloubkové kontroly (např. změna vlastnické struktury). Během tohoto vyhodnocení:
	* 1. Zaměstnanci, kteří řídí vztah s dílčím distributorem nebo zástupcem, musí písemně zdokumentovat, zda dílčí distributor nebo zástupce splnil své cíle a úkoly a zda je pro společnost stále potřebný.
		2. **[Vložte roli]** na základě průzkumu a znalosti dílčího distributora či zástupce nebo diskuzí s odpovědnými zaměstnanci zjistí, zda došlo k událostem, které by vyžadovaly opětovné provedení hloubkové kontroly (např. změna skutečného vlastníka dílčího distributora nebo zástupce).
4. **Ukončení smlouvy**: V okamžiku ukončení smlouvy s dílčím distributorem nebo zástupcem:
	* 1. Vypracujte plán ukončení smlouvy a likvidace zbývajících zásob v držení dílčího distributora nebo zástupce.
		2. Uvědomte dílčího distributora nebo zástupce a přidružené výrobce.
		3. Deaktivujte dílčího distributora nebo zástupce (např. pozastavením prodejů a plateb).
		4. Vyřešte všechny nevyřešené smluvní závazky s koncovými zákazníky nebo jinými stranami, kterých se ukončení smlouvy týká.

Následující okolnosti (nejedná se o vyčerpávající seznam) mohou dle uvážení **[vložte roli]** vyžadovat ukončení smlouvy:

* porušení smluvních ustanovení, včetně smluvních podmínek a ujednání ABAC;
* poznatky o problémech týkajících se dobré pověsti nebo nepříznivého vlivu médií;
* nedostatečné výsledky nebo nesplněné cíle;
* Rozhodnutí, že služby dílčího dodavatele či zástupce již nejsou potřeba.

**DOTAZY A OBAVY**

Pokud máte dotazy týkající se uplatnění postupu uvedeného v tomto dokumentu nebo jakékoli pochybnosti týkající se dílčího distributora nebo zástupce, neprodleně se s nimi obraťte na svého nadřízeného nebo **[vložte roli]**.