

**Έμμεσο κανάλι**

**Κέντρο πόρων**

**Πώς σας ωφελεί αυτό;**

Αυτή η διαδικασία μπορεί να προστατεύσει την επιχείρησή σας διασφαλίζοντας ότι οι κίνδυνοι που σχετίζονται με τους υποδιανομείς/εκπροσώπους σας μετριάζονται μέσω καθορισμένων ελέγχων και διαδικασιών για τον εντοπισμό, τον διορισμό και τη διατήρηση των σχέσεων με τους υποδιανομείς/εκπροσώπους σας.

**Οδηγίες**

1. Προσαρμόστε τις επισημασμένες ενότητες της Διαδικασίας Συνάντησης με Υποδιανομέα/Εκπρόσωπο
2. Εφαρμόστε αυτή τη διαδικασία όταν διορίζετε οποιουσδήποτε νέους ή ανανεώνετε παλιούς υποδιανομείς/εκπροσώπους.
3. Κοινοποιήστε αυτή τη διαδικασία στους σχετικούς υπαλλήλους, ειδικά σε αυτούς που εντοπίζουν νέους υποδιανομείς/εκπροσώπους, διαχειρίζονται σχέσεις με υποδιανομείς/εκπροσώπους ή/και είναι υπεύθυνοι για την έγκριση πωλήσεων
ή/και πληρωμών προς υποδιανομείς/εκπροσώπους,
4. Παρέχετε εκπαίδευση σε αυτούς τους υπαλλήλους σχετικά με τον τρόπο εφαρμογής και εκτέλεσης της διαδικασίας αυτής στο μέλλον.

**Άλλη τεκμηρίωση προς εξέταση**

* Οδηγίες σχετικά με τις Συμβάσεις Υποδιανομέα/Eκπροσώπου
* Πολιτική Εμπορικής Τιμολόγησης

|  |
| --- |
| **Περιγραφή**Η Διαδικασία διορισμού υποδιανομέα/εκπροσώπου παρέχει οδηγίες για την εφαρμογή ελέγχων για τον μετριασμό των κινδύνων που σχετίζονται με τους υποδιανομείς/εκπροσώπους σας.Λάβετε υπόψη ότι τα δευτερεύοντα έμμεσα κανάλια ενδέχεται να λάβουν ή όχι τον τίτλο του αποθέματος πριν από την τελική πώληση. |

*Έκδοση 1.0*

**Διαδικασία διορισμού υποδιανομέα/
εκπροσώπου**

**ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΔΙΟΡΙΣΜΟΥ ΥΠΟΔΙΑΝΟΜΕΑ/ΕΚΠΡΟΣΩΠΟΥ**

Οι ορισμένοι έλεγχοι και οι διαδικασίες τρίτων είναι κρίσιμα εργαλεία για τον μετριασμό του κινδύνου που ενδέχεται να αποτελούν οι υποδιανομείς/εκπρόσωποί μας για την Εταιρεία. Τα παρακάτω βήματα πρέπει να εφαρμόζονται σε κάθε υποδιανομέα/εκπρόσωπο που ορίζει η Εταιρεία.

**ΟΡΙΣΜΟΣ ΥΠΟΔΙΑΝΟΜΕΑ/ΕΚΠΡΟΣΩΠΟΥ**

Ως **[διανομέας/εκπρόσωπος πωλήσεων]** για τους κατασκευαστές προϊόντων υγειονομικής περίθαλψης, τυχόν τρίτα μέρη που αγοράζουν αυτά τα προϊόντα για μεταπώληση ή βοηθούν στην πώληση αυτών των προϊόντων σε πελάτες θεωρούνται υποδιανομείς/εκπρόσωποι. Η διαδικασία που περιγράφεται παρακάτω πρέπει να ολοκληρωθεί για κάθε υποδιανομέα/εκπρόσωπο με τον οποίο συνεργάζεται η Εταιρεία μας.

Η διαδικασία δεν καλύπτει ελέγχους και διαδικασίες που σχετίζονται με άλλους τύπους τρίτων που παρέχουν αγαθά ή υπηρεσίες στην Εταιρεία (π.χ. εκτελωνιστές, ταξιδιωτικούς πράκτορες, συμβούλους). Για καθοδήγηση σχετικά με αυτά τα μέρη, ανατρέξτε στη Διαδικασία διορισμού με τρίτο προμηθευτή/προμηθευτή υψηλού κινδύνου.

**ΔΕΟΥΣΑ ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ, ΣΥΜΒΑΣΗ ΚΑΙ ΔΙΟΡΙΣΜΟΣ**

Πριν από τον διορισμό οποιουδήποτε υποδιανομέα/εκπροσώπου, πρέπει να ολοκληρωθούν τα ακόλουθα βήματα:

1. **Δέουσα επιμέλεια:** Από τη στιγμή που ένας υποδιανομέας/εκπρόσωπος προσδιορίζεται ως δυνητικός συνέταιρος, πρέπει να εφαρμόζεται ο έλεγχος δέουσας επιμέλειας για το άτομο ή την οντότητα. Οι αποδείξεις ολοκλήρωσης της δέουσας επιμέλειας πρέπει να τηρούνται από **[εισάγετε όνομα τμήματος]**. Αυτές οι διαδικασίες δέουσας επιμέλειας υποδιανομέων/εκπροσώπων, που θα διεξάγονται είτε από υπάλληλο της Εταιρείας είτε από εξουσιοδοτημένο πάροχο υπηρεσιών, πρέπει να περιλαμβάνουν:
	1. Τεκμηρίωση της επιχειρηματικής ανάγκης και των προσόντων του υποδιανομέα/εκπροσώπου.
	2. Πραγματοποιήστε αναζητήσεις ιστορικού, έλεγχο φήμης και ανεπιθύμητων μέσων μέσω διαδικτύου, εγγραφή νομικών οντοτήτων, επιβεβαίωση πραγματικού ιδιοκτήτη και έλεγχο πίστωσης.
2. **Σύμβαση:** Μια έγκυρη, νομική σύμβαση ή γραπτή συμφωνία θα πρέπει να συναφθεί μεταξύ της Εταιρείας και κάθε υποδιανομέα/εκπροσώπου πριν από οποιεσδήποτε σχετικές συναλλαγές πωλήσεων. Η σύμβαση πρέπει:

α. Να υπογραφεί για λογαριασμό της Εταιρείας από τον **[εισαγωγή ρόλου]**.

β. Να ορίζει με σαφήνεια τους αναθέτοντες φορείς, τα προϊόντα εντός του πεδίου εφαρμογής της συμφωνίας υποδιανομέα/εκπροσώπου, τις υπηρεσίες που πρέπει να παρέχονται από τον υποδιανομέα/εκπρόσωπο (συμπεριλαμβανομένων όλων των υπηρεσιών μετά την πώληση και τεχνικής υποστήριξης που πρέπει να παρέχονται σε οποιονδήποτε πελάτη) και τον όρο της σύμβασης.

γ. Να αντικατοπτρίζει τυχόν σχετικά ποσοστά προμήθειας, κίνητρα ή χρεώσεις υπηρεσιών.

δ. Να καθορίζει τον τρόπο ορισμού για τις τιμές των προϊόντων, εάν ο υποδιανομέας/
εκπρόσωπος αγοράσει προϊόντα από την Εταιρεία.

ε. Συμπεριλάβετε όρους και προϋποθέσεις για την καταπολέμηση της δωροδοκίας (ABAC). Ανατρέξτε στις Οδηγίες Σύμβασης Υποδιανομέων/Εκπροσώπων για πρόσθετες οδηγίες σύναψης συμβάσεων.

1. **Διορισμός:** Αφού ολοκληρωθεί η δέουσα επιμέλεια και η σύναψη σύμβασης, οι υποδιανομείς/εκπρόσωποι μπορούν να είναι πλήρως ενσωματωμένοι. Στοιχεία όπως το όνομα υποδιανομέα/εκπροσώπου, διεύθυνση, τραπεζικά στοιχεία, η τεκμηρίωση δέουσας επιμέλειας και εκτελεσθείσας σύμβασης θα πρέπει να παρέχονται στους υπεύθυνους υπαλλήλους για την ενεργοποίηση του νέου υποδιανομέα/εκπροσώπου.

**ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ, ΠΛΗΡΩΜΕΣ, ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΚΑΙ ΚΑΤΑΓΓΕΛΙΑ**

1. **Τιμολόγηση:** Οι τιμές πώλησης για προϊόντα που πωλούνται σε υποδιανομείς/εκπροσώπους πρέπει να βασίζονται σε ανάλυση κόστους, επιθυμητών εσόδων και περιθωρίων, πιθανών μελλοντικών ευκαιριών και άλλων απτών παραγόντων, όπως οι κρατικοί τιμοκατάλογοι. Μετά τον καθορισμό τυπικών τιμών για έναν υποδιανομέα/εκπρόσωπο, αυτή η ανάλυση πρέπει να τεκμηριωθεί και να εγκριθεί από **[εισάγετε ρόλο]**. Οποιεσδήποτε ειδικές τιμές, εκπτώσεις ή ουσιαστικές αποκλίσεις (που ορίζονται ως μεταβολή τιμής μεγαλύτερης από **[καθορίστε το ποσοστό]**) από αυτή την τιμολόγηση πρέπει να εγκριθεί από **[εισαγωγή ρόλου]**. Ανατρέξτε στην Πολιτική Εμπορικής Τιμολόγησης για πρόσθετες πληροφορίες και τη διαδικασία.
2. **Πληρωμές:** Οι πληρωμές σε υποδιανομείς/εκπροσώπους θα πρέπει να ελέγχονται περισσότερο από τις πληρωμές σε άλλα τρίτα μέρη. Πριν από την έγκριση οποιασδήποτε πληρωμής σε υποδιανομέα/εκπρόσωπο, όλα τα σχετικά έγγραφα (συμπεριλαμβανομένου του τιμολογίου, των δικαιολογητικών που αποδεικνύουν τις παρεχόμενες υπηρεσίες (π.χ. πληροφορίες πωλήσεων που χρησιμοποιούνται για τον υπολογισμό των ποσών προμήθειας) και το αίτημα πληρωμής) πρέπει να εξετάζονται από **[εισαγωγή ρόλου]**. Μόνο μετά την έγγραφη τεκμηρίωση των εγκρίσεων αυτών των ατόμων μπορεί να εκδοθεί η πληρωμή. Οι πληρωμές θα πρέπει να εκδίδονται απευθείας μόνο στο άτομο ή την οντότητα που αντικατοπτρίζεται στη σύμβαση υποδιανομέων/εκπροσώπων.
3. **Αξιολόγηση:** Όλοι οι υποδιανομείς/εκπρόσωποι θα πρέπει να αξιολογούνται τουλάχιστον **[εισαγωγή χρονικής περιόδου]** για να διασφαλιστεί ότι i) ο υποδιανομέας/εκπρόσωπος ικανοποιεί τις επιχειρηματικές προσδοκίες της Εταιρείας και τη συμμόρφωση, ii) οι στόχοι ή οι στόχοι πωλήσεων επιτυγχάνονται (και εάν όχι, γιατί), iii) οι υπηρεσίες τους εξακολουθούν να απαιτούνται από την Εταιρεία και iv) δεν έχουν υπάρξει σημαντικές αλλαγές που να επηρεάζουν το αποτέλεσμα του αρχικού ελέγχου δέουσας επιμέλειας (π.χ. αλλαγή στην ιδιοκτησιακή δομή). Συγκεκριμένα, κατά την αξιολόγηση:

α. Οι υπάλληλοι που διαχειρίζονται τη σχέση με τον υποδιανομέα/εκπρόσωπο πρέπει να τεκμηριώνουν γραπτώς εάν ο υποδιανομέας/εκπρόσωπος έχει επιτύχει τους στόχους του και εάν αυτός ο υποδιανομέας/εκπρόσωπος εξακολουθεί να χρειάζεται στην Εταιρεία.

β. Ο **[εισαγωγή ρόλου]** θα πρέπει να καθορίσει, μέσω έρευνας και γνώσης του υποδιανομέα/εκπροσώπου ή συζητήσεων με τους υπεύθυνους υπαλλήλους, εάν έχουν συμβεί γεγονότα που θα απαιτούσαν ανανέωση της προηγούμενης δέουσας επιμέλειας (π.χ. αλλαγή της πραγματικής ιδιοκτησίας του υποδιανομέα/
εκπροσώπου).

1. **Λήξη:** Κατά την καταγγελία σύμβασης του υποδιανομέα/εκπροσώπου:

α. Αναπτύξτε ένα σχέδιο για την καταγγελία σύμβασης και τη διάθεση τυχόν υπολειπόμενου αποθέματος που διατηρεί ο υποδιανομέας/εκπρόσωπος.

β. Ειδοποιήστε τον υποδιανομέα/εκπρόσωπο και τους σχετικούς κατασκευαστές.

γ. Απενεργοποιήστε τον υποδιανομέα/εκπρόσωπο (δηλαδή, πραγματοποιήστε αναστολή πωλήσεων και πληρωμών).

δ. Επιλύστε τυχόν εκκρεμείς συμβατικές υποχρεώσεις με τελικούς πελάτες ή άλλα μέρη που επηρεάζονται από την καταγγελία σύμβασης.

Οι ακόλουθες περιστάσεις (μεταξύ άλλων) δύναται, κατά την κρίση του **[εισαγωγή ρόλου]**, να απαιτούν καταγγελία σύμβασης:

* Παραβίαση των συμβατικών ρητρών, συμπεριλαμβανομένων των όρων και προϋποθέσεων της ABAC.
* Γνώση ζητημάτων φήμης ή δυσμενών μέσων.
* Υποαπόδοση ή χαμένοι στόχοι.
* Απόφαση που υποδεικνύει ότι οι υπηρεσίες του υποδιανομέα/εκπροσώπου δεν απαιτούνται πλέον.

**ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΑΝΗΣΥΧΙΕΣ**

Εάν έχετε ερωτήσεις σχετικά με τον τρόπο εφαρμογής αυτής της διαδικασίας που περιέχεται στο παρόν ή τυχόν προβληματισμούς σχετικά με οποιαδήποτε εμπορική συμφωνία, θα πρέπει να τις αναφέρετε στον προϊστάμενό σας ή **[Εισάγετε ρόλο]** αμέσως.