

**Indirect Channel**

**리소스 센터**

**기대 가능한 편익**

이 지침은 특정 구성 요소 및 조항을 서면 협약 및 계약에 통합함으로써 서브 딜러/에이전트 판매 및 서비스 활동과 관련된 위험을 완화하는 데 도움이 됩니다.

**고려해야 할 기타 문서**

* 서브 딜러/에이전트 지정 절차

**지침**

1. 새로운 서브 딜러/에이전트 계약 또는 서면 협약을 체결하기 전에 이 지침을 검토하십시오.
2. 모든 신규 서브 딜러/에이전트와 서면 협약을 체결하고 제공된 조항 및 항목을 포함합니다.
3. 기존 서브 딜러/에이전트 관계의 경우, 이미 하나에 포함되지 않은 모든 서브 딜러/에이전트와의 협약을 체결해야 합니다.
4. 제조업체와의 서브 딜러/에이전트 협약을 검토하여 제조업체 별 요건 또는
계약 조건을 확인합니다.

|  |
| --- |
| **설명**서브 딜러/에이전트 계약 지침은 최종 고객에 대한 제품의 판매 또는 서비스에 관련된 서브 딜러/에이전트와 계약 체결을 하기 위한 권장 사항 및 주요 관행을 제공합니다. |

*버전 1.0*

**서브 딜러/에이전트 계약 지침**

**서브 딜러/에이전트 계약 지침**

서면 협약은 서브 딜러/에이전트가 제기하는 위험을 완화하기 위한 중요한 도구입니다.
이 지침을 활용하여 포함되어야 하는 구성 요소를 이해하십시오.

**계약은 언제 필요합니까?**

계약은 당사가 지정할 모든 서브 딜러/에이전트와 체결해야 합니다. 잠재적인 서브 딜러/에이전트가 서면 협약의 개시를 거부하는 경우 해당 법인이 비즈니스 파트너로
적합한지 재고해야 합니다.

**그 밖에 무엇을 해야 합니까?**

서브 딜러/에이전트와 계약을 체결하기 전에 각 제조업체와 상의하여 서브 딜러/에이전트 협약에 포함되어야 하는 필수 계약 조항을 확인해야 하지만, 최소한 다음을 수행해야 합니다.

* 잠재적인 서브 딜러/에이전트가 서비스를 제공할 각 제조업체에 통지합니다(또한 필요한 경우 승인을 받습니다).
* 잠재적인 서브 딜러/에이전트에 대해 실사를 합니다(제조업체에서 실사를 하지 않는 경우).
* 잠재적인 서브 딜러/에이전트에게 비즈니스 및 이행 기대치에 대한 교육을 제공합니다.

**어떤 구성 요소가 계약에 포함되어야 합니까?**

당사의 계약은 서비스의 범위와 관계를 가능한 한 상세히 설명해야 하며 최소한 다음을 포함해야 합니다.

* 각 계약 체결 당사자의 법적 이름
* 각 계약 체결 당사자의 책임
* 서브 딜러/에이전트가 수행한 서비스에 대해 보상을 받는 방법(예: 커미션, 고정 수수료).
* 계약 상의 협약 조건
* 일방 당사자가 의무를 충족하지 않는 경우에 사용할 수 있는 구제 방안

**어떤 약관 이행 조건이 포함되어야 합니까?**

다음 조건은 서브 딜러/에이전트와 관련된 위험 증가로부터 우리를 보호하는 데 도움이 되며 계약에 포함되어야 합니다.

* 미국 해외부패방지법과 같이 제조업체와의 유통업자/에이전트 협약에 따라 귀하가 약속할 수 있는 국제법을 포함하여 서브 딜러/에이전트가 모든 해당 법률 및 규정을 이행하도록 요구하는 조항.
* 서브 딜러/에이전트가 당사의 행동 강령, 제조업체의 행동 강령 및 기타 적절한 정책 및 절차를 이행할 것임을 인증하는 조항.
* 조항을 위반하는 경우 계약 해지를 허용하는 조항
* 계약 이행 여부를 평가하기 위해 당사가 서브 딜러/에이전트의 장부와 기록을 검사하거나 감사하는 것을 허용하는 조항
* 서브 딜러/에이전트가 당사 또는 당사 제조업체에 서비스를 제공하는 데 참여할 모든 직원에게 뇌물수수방지 부패방지 교육을 제공하도록 요구하는 조항

*참고: 제3자와의 계약 준비를 시작하기 전에 법률 고문과 상의하십시오.*