

**Центр ресурсов  
для непрямых партнеров**



**Инструкции**

1. Адаптируйте выделенные разделы процедуры назначения субдистрибьютора/агента.
2. Применяйте эту процедуру при назначении новых субдистрибьюторов/агентов или продлении отношений со старыми субдистрибьюторами/агентами.
3. Сообщите об этой процедуре соответствующим сотрудникам, особенно тем, кто находит новых субдистрибьюторов/агентов, управляет отношениями с субдистрибьюторами/агентами и (или) отвечает за утверждение продаж и (или) платежей субдистрибьюторам/агентам.
4. Проведите обучение этих сотрудников тому, как эта процедура будет внедряться и выполняться в будущем.

**Процедура назначения субдистрибьютора/агента**

**Какую пользу это приносит вам?**

Эта процедура поможет защитить ваш бизнес путем снижения рисков, связанных с вашими субдистрибьюторами/агентами, с помощью средств контроля и процессов для определения и назначения ваших субдистрибьюторов/агентов, а также для поддержания отношений с ними.



**Документация**

* Руководство по заключению контрактов с субдистрибьюторами/агентами
* Политика коммерческого ценообразования

|  |
| --- |
| **Описание**  В процедуре назначения субдистрибьютора/агента описываются инструкции  по внедрению средств контроля для снижения рисков, связанных с вашими субдистрибьюторами/агентами.  Обратите внимание, что непрямые субпартнеры могут получить или не получить право собственности на материальные запасы до окончательной продажи. |



*Версия 1.0*

**ПРОЦЕДУРА НАЗНАЧЕНИЯ СУБДИСТРИБЬЮТОРА/АГЕНТА**

Установленные процессы взаимодействия с третьими сторонами и средства их контроля являются важными инструментами для снижения риска, который наши субдистрибьюторы/агенты могут представлять для компании. Описанные ниже действия необходимо применять в отношении каждого субдистрибьютора/агента, назначаемого компанией.

**ОПРЕДЕЛЕНИЕ СУБДИСТРИБЬЮТОРА/АГЕНТА**

Будучи **[дистрибьютором/агентом по продажам]** для производителей продукции здравоохранения, любое стороннее лицо, которое покупает эти продукты для перепродажи или помогает в продаже этих продуктов клиентам, считается субдистрибьютором/агентом. Процедуру, изложенную ниже, необходимо выполнять для каждого субдистрибьютора/агента, с которым наша компания ведет бизнес.

Настоящая процедура не распространяется на средства контроля и процессы, связанные с другими типами сторонних лиц, которые предоставляют компании товары или услуги (например, таможенные брокеры, туристические агенты, консультанты). Инструкции, касающиеся этих сторон, см. в процедуре назначения сторонних продавцов/поставщиков с высоким уровнем риска.

**КОМПЛЕКСНАЯ ПРОВЕРКА, ЗАКЛЮЧЕНИЕ КОНТРАКТА И НАЗНАЧЕНИЕ**

Перед назначением любого субдистрибьютора/агента необходимо выполнить следующие действия:

1. **Комплексная проверка.** После определения субдистрибьютора/агента в качестве потенциального делового партнера необходимо провести комплексную проверку физического или юридического лица. Доказательства проведения комплексной проверки должны храниться в **[укажите название отдела].** Эти процедуры комплексной проверки субдистрибьютора/агента, проводимые сотрудником компании или специализированным поставщиком услуг, должны включать:
   1. Документацию, подтверждающую деловую потребность в субдистрибьюторе/агенте и его квалификацию.
   2. Проведение анализа истории компании, проверки репутации и неблагоприятных статей в СМИ с использованием Интернета, регистрации правового лица, подтверждения бенефициарного собственника и проверки кредитоспособности.
2. **Заключение контракта.** Имеющий юридическую силу контракт или письменное соглашение должны быть заключены между компанией и каждым субдистрибьютором/агентом до совершения каких-либо торговых сделок. Контракт должен:
3. Быть подписанным от имени компании **[вставьте должность];**
4. Четко определять стороны договора, продукты, подпадающие под действие соглашения с субдистрибьютором/агентом, услуги, которые будут предоставляться субдистрибьютором/  
   агентом (включая все услуги послепродажного обслуживания и технической поддержки, которые будут предоставляться клиентам) и срок действия контракта.
5. Отражать все соответствующие комиссионные ставки, льготы или плату за услуги.
6. Определять порядок установки цен на продукцию, если субдистрибьютор/агент будет приобретать продукты у компании.
7. Включать положения о борьбе со взяточничеством и коррупцией (ABAC). Дополнительные инструкции по заключению контрактов см. в Руководстве по заключению контрактов с субдистрибьюторами/агентами.
8. **Назначение.** После проведения комплексной проверки и заключения контракта возможно полное включение субдистрибьютора/агента в работу. Название субдистрибьютора/агента, адрес, банковская информация, документация по комплексной проверке и подписанный контракт должны быть предоставлены ответственным сотрудникам для активации нового субдистрибьютора/агента.

**ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ, ПЛАТЕЖИ, ОЦЕНКА И РАСТОРЖЕНИЕ КОНТРАКТА**

1. **Ценообразование.** Отпускные цены на продукты, продаваемые субдистрибьюторам/агентам, должны основываться на анализе затрат, желаемых доходов и прибыли, потенциальных будущих возможностей и других важных факторов, таких как прайс-листы с установленными государством ценами. После установления стандартных цен для субдистрибьютора/агента этот анализ должен быть задокументирован и одобрен со стороны **[укажите должность].** Все специальные цены, скидки или существенные отклонения (определяемые как изменение цены более чем на **[определите процент]**) от этих цен должны быть одобрены со стороны **[укажите должность].** Дополнительную информацию и порядок действий см. в Политике коммерческого ценообразования.
2. **Платежи.** Платежи субдистрибьюторам/агентам следует проверять более тщательно, чем платежи другим сторонним лицам. Перед утверждением любого платежа субдистрибьютору/агенту вся соответствующая документация (в т. ч. счет, сопроводительные документы, подтверждающие предоставленные услуги [например, информация о продажах, используемая для расчета суммы комиссии], и платежное требование) должна быть проверена со стороны **[укажите должность].** Платеж можно произвести только после письменного подтверждения от проверяющих лиц. Платежи должны производиться только непосредственно физическому или юридическому лицу, указанному в контракте с субдистрибьютором/агентом.
3. **Оценка.** Оценку всех субдистрибьюторов/агентов следует выполнять по крайней мере раз в **[укажите период времени]** для гарантии того, что i) субдистрибьютор/агент соответствует ожиданиям компании в сфере ведения бизнеса и обеспечения нормативного-правового соответствия; ii) цели или задачи продаж достигаются (а если нет, то почему); iii) их услуги   
   по-прежнему необходимы компании и iv) не произошло никаких существенных изменений, которые могли бы повлиять на результат проведенной первоначальной комплексной проверки (например, изменение структуры собственности). В частности, во время оценки:
   * 1. Сотрудники, которые управляют отношениями с субдистрибьютором/агентом, должны письменно документировать достижение субдистрибьютором/агентом своих целей и задач и сохранение потребности в услугах этого субдистрибьютора/агента для компании.
     2. **[Укажите должность]** должен определить на основе исследований и сведений о субдистрибьюторе/агенте или обсуждений с ответственными сотрудниками, произошли ли какие-либо события, которые потребовали бы повторения ранее проведенной комплексной проверки (например, изменение бенефициарного владельца субдистрибьютора/агента).
4. **Расторжение контракта.** На момент расторжения контракта с субдистрибьютором/агентом:
   * 1. разработайте план расторжения контракта и передачи всех оставшихся у субдистрибьютора/агента материальных запасов;
     2. уведомите субдистрибьютора/агента и соответствующих производителей;
     3. деактивируйте субдистрибьютора/агента (т. е. прекратите продажи и платежи);
     4. урегулируйте все незавершенные контрактные обязательства с конечными потребителями или другими сторонами, на которых повлияло расторжение контракта.

Следующие обстоятельства (среди прочего) могут, по усмотрению **[укажите должность],** требовать расторжения контракта:

* Нарушение положений контракта, в том числе положений и условий об ABAC.
* Информация о проблемах с репутацией или неблагоприятных сообщениях в СМИ.
* Невыполнение плановых показателей или невыполненные цели/задачи.
* Решение о том, что услуги субдистрибьютора/агента больше не требуются.

**ВОПРОСЫ И СОМНЕНИЯ**

При возникновении вопросов касательно применения процедуры, указанной в настоящем документе, или сомнений относительно какого-либо субдистрибьютора/агента необходимо незамедлительно сообщить об этом своему руководителю или **[укажите должность].**