

**Dolaylı Kanal**

**Kaynak Merkezi**

|  |
| --- |
| **Açıklama**  Alt Distribütör/Temsilci Atama Prosedürü, alt distribütörlerinizle/temsilcilerinizle  ilgili riskleri azaltmak amacıyla denetimlerin uygulanmasına yönelik talimatlar sunar. |



**Bunun sizin için yararı nedir?**

Bu prosedür, alt distribütör/temsilci ilişkilerinizin belirlenmesi, atanması ve sürdürülmesi için tanımlanmış kontroller ve süreçler üzerinden alt distribütörleriniz/temsilcilerinizle ilişkili risklerin azaltılmasını sağlayarak işletmenizi koruyabilir.



**Talimatlar**

1. Alt Distribütör/Temsilci Atama Prosedürünün vurgulanan bölümlerini özelleştirin
2. Yeni bir alt distribütör/temsilci atarken ya da çalışmakta olduklarınızla sözleşmenizi yenilerken bu prosedürü uygulayın.
3. Bu prosedürü özellikle yeni alt distribütörleri/temsilcileri belirleyen, alt distribütör/temsilci ilişkilerini yöneten ve/veya alt distribütörlere/temsilcilere satışları ve/veya ödemeleri onaylayan ilgili çalışanlara iletin.
4. Bu çalışanlara bu prosedürün nasıl uygulanacağı ve bundan sonra nasıl yürütüleceği konusunda eğitim verin.



**Dikkate alınması gereken diğer belgeler**

* Alt Distribütör/Temsilci Sözleşmesi Kılavuzu
* Ticari Fiyatlandırma Politikası

*Sürüm 1.0*

**Alt Distribütör/Temsilci Atama Prosedürü**

**ALT DİSTRİBÜTÖR/TEMSİLCİ ATAMA PROSEDÜRÜ**

Tanımlanmış üçüncü taraf denetimleri ve süreçleri, alt distribütörlerimizin/temsilcilerimizin Şirket için oluşturabileceği riski azaltmak için kritik araçlardır. Aşağıdaki adımlar, Şirketin atadığı her alt distribütör/temsilci için uygulanmalıdır.

**ALT DİSTRİBÜTÖR/TEMSİLCİ TANIMI**

Sağlık hizmeti ürünleri üreticilerinin bir **[distribütörü/satış temsilcisi]** olarak bu ürünlerin müşterilere satışı ya da satışına destek olmak amacıyla bu ürünleri satın alan tüm üçüncü taraflar alt distribütörler/temsilciler olarak kabul edilir. Aşağıda açıklanmış olan prosedür Şirketimizin iş yaptığı her alt distribütör/temsilci için tamamlanmalıdır.

Prosedür, Şirkete mal veya hizmet sağlayan diğer türdeki üçüncü taraflarla (ör. gümrük komisyoncuları, seyahat acenteleri, danışmanlar) ilgili denetimleri ve süreçleri kapsamaz. Bu taraflarla ilgili kılavuz için Yüksek Riskli Üçüncü Taraf Satıcı/Tedarikçi Atama Prosedürüne göz atın.

**DURUM TESPİTİ, SÖZLEŞME VE ATAMA**

Herhangi bir alt distribütör/temsilci atanmadan önce aşağıdaki adımlar tamamlanmalıdır:

1. **Durum Tespiti:** Bir alt distribütör/temsilci potansiyel bir iş ortağı olarak tanımlandıktan sonra birey ya da kurum üzerinde durum tespiti gerçekleştirilmelidir. **[departman adını girin]** departmanı tarafından durum tespitinin tamamlandığına dair kanıt tutulmalıdır. İster bir Şirket çalışanı ister belirlenmiş hizmet sağlayıcı tarafından gerçekleştirilsin, alt distribütör/temsilci durum tespiti prosedürleri şunları içermelidir:
   1. Alt distribütör/temsilci gerektiren iş ihtiyaçları ve alt distribütörün/temsilcinin yetkinlikleri.
   2. İnternet, tüzel kişi kaydı, intifa hakkı sahibi onayı ve kredi denetimi aracılığıyla arka plan araştırmaları ile itibar ve olumsuz medya denetimi gerçekleştirin.
2. **Sözleşme:** Herhangi bir ilgili satış işleminden önce Şirket ile her alt distribütör/temsilci arasında geçerli bir yasal sözleşme ya da yazılı anlaşma imzalanmalıdır. Sözleşme;
3. **[görevi girin]** tarafından Şirket adına imzalanmış olmalıdır.
4. Sözleşmenin taraflarını, alt distribütör/temsilci düzenlemesinin kapsamındaki ürünleri, alt distribütör/temsilci tarafından sunulacak hizmetleri (herhangi bir müşteriye sunulacak olan tüm satış sonrası ve teknik destek hizmetleri dahil) ve sözleşme süresini açık bir şekilde tanımlamalıdır.
5. Her türlü ilgili komisyon oranları, teşvikler ya da hizmet ücretlerini yansıtmalıdır.
6. Alt distribütör/temsilci ürünleri Şirketten alacaksa ürün fiyatlarının nasıl belirleneceği.
7. Rüşvetle Mücadele Yolsuzlukla Mücadele (ABAC) hüküm ve koşullarını içermelidir. Ek sözleşme talimatları için Alt Distribütör/Temsilci Sözleşmesi Kılavuzuna göz atın.
8. **Atama:** Durum tespiti ve sözleşme süreçleri tamamlandıktan sonra alt distribütör/  
   temsilci tamamen kabul edilebilir. Yeni alt distribütörü/temsilciyi devreye almak için alt distribütörün/temsilcinin adı, adresi, banka bilgileri, durum tespiti belgeleri ve imzalanan sözleşme sorumlu çalışanlara sunulmalıdır.

**FİYATLANDIRMA, ÖDEMELER, DEĞERLENDİRME VE FESİH**

1. **Fiyatlandırma:** Alt distribütörlere/temsilcilere satılan ürünlerin satış fiyatları; maliyet analizine, arzulanan gelirlere ve marjlara, gelecekteki potansiyel fırsatlara ve devlet fiyat listeleri gibi diğer somut faktörlere dayalı olmalıdır. Bir alt distribütör/temsilci için standart fiyatlar belirlendikten sonra bu analizin belgelenmesi ve **[görevi girin]** tarafından onaylanması gerekir. Bu fiyatlandırma için yapılan her türlü özel fiyatlandırma, indirim ya da kayda değer sapma (**[tanımlı yüzde]** oranından daha büyük bir fiyat değişimi olarak tanımlanır) **[görev girin]** tarafından onaylanmalıdır. Ek bilgi ve prosedürler için Ticari Fiyatlandırma Politikasına göz atın.
2. **Ödemeler:** Alt distribütörlere/temsilcilere yapılan ödemeler diğer üçüncü taraflara yapılan ödemelerden daha fazla incelenmelidir. Bir alt distribütöre/temsilciye herhangi bir ödeme onaylanmadan önce ilgili tüm belgeler (fatura, sunulan hizmetleri kanıtlayan destekleyici belgeler (ör. komisyon miktarlarını hesaplamak için kullanılan satış bilgileri) ve ödeme talebi) **[görevi girin]** tarafından incelenmelidir. Sadece bu bireylerin onaylarının yazılı olarak belgelenmesinin ardından ödeme düzenlenebilir. Ödemeler sadece doğrudan alt distribütör/temsilci sözleşmesinde belirtilmiş olan bireye ya da kuruma yapılmalıdır.
3. **Değerlendirme:** Tüm alt distribütörler/temsilciler en az **[süreyi girin]** değerlendirilerek i) alt distribütörün/temsilcinin Şirketin iş ve uyum beklentilerini karşıladığından, ii) satış hedeflerinin ya da amaçlarının karşılandığından (karşılanmamışsa nedeni); iii) hizmetlerine Şirketin gereksinim duymaya devam ettiğinden ve iv) başlangıçta gerçekleştirilen durum tespitinin sonucunu etkileyecek herhangi bir önemli değişikliğin olmadığından (ör. mülkiyet yapısındaki değişiklikler) emin olunması gereklidir. Özellikle değerlendirme sırasında:
   * 1. Alt distribütör/temsilci ile ilişkiyi yöneten çalışanlar, alt distribütör/temsilcinin amaç ve hedeflerine ulaşıp ulaşmadığını ve bu alt distribütöre/temsilciye Şirket tarafından hala ihtiyaç duyulup duyulmadığını yazılı olarak belgelemelidir.
     2. **[görevi girin]**, alt distribütörün/temsilcinin araştırılması ve elde edilen bilgiler ya da sorumlu çalışanlarla yapılan görüşmeler aracılığıyla, gerçekleştirilen önceki durum tespitinin yenilenmesini gerektiren herhangi bir olayın (ör. alt distribütör/temsilcinin mülkiyetindeki bir değişiklik) meydana gelip gelmediğini belirlemelidir.
4. **Fesih:** Alt distribütörün/temsilcinin feshi sırasında:
   * 1. Fesih ve alt distribütör/temsilci tarafından tutulan, kalan her türlü envanterin elden çıkarılması için bir plan geliştirin.
     2. Alt distribütörü/temsilciyi ve ilişkili üreticileri bilgilendirin.
     3. Alt distribütörü/temsilciyi devre dışı bırakın (başka bir deyişle satış ve ödemeleri durdurun).
     4. Fesihten etkilenen son müşteriler ya da diğer taraflarla kalan sözleşme yükümlülüklerini çözüme kavuşturun.

Şu durumlar (diğerlerinin yanı sıra), **[görevi girin]** takdirine bağlı olarak fesih gerektirebilir:

* ABAC hüküm ve koşulları da dahil olmak üzere sözleşme maddelerinin ihlali.
* İtibar sorunları veya olumsuz medya bilgisi.
* Düşük performans veya gerçekleştirilemeyen hedefler/amaçlar.
* Alt distribütörün/temsilcinin hizmetlerinin artık gerekli olmadığına karar verilmesi.

**SORULAR VE ENDİŞELER**

Burada yer alan prosedürün nasıl uygulanacağı hakkında herhangi bir sorunuz varsa ya da herhangi bir alt distribütör/temsilci hakkında herhangi bir endişeniz varsa bunları derhal amirinize ya da **[görevi girin]** bölümüne iletmeniz gereklidir.