

**Pośrednik**

**Centrum zasobów**

**Wytyczne dotyczące umów z subdystrybutorami/przedstawicielami**

**Inne dokumenty, jakie należy rozważyć**

* Procedura wyznaczania subdystrybutora/przedstawiciela

**Możliwe korzyści**

Te wytyczne pomogą zagwarantować, że zagrożenia związane ze sprzedażą i usługami świadczonymi przez subdystrybutorów/przedstawicieli są ograniczone dzięki uwzględnieniu określonych składników i postanowień w umowach pisemnych i kontraktach.

**Instrukcje**

1. Należy zapoznać się z tymi wytycznymi przed zawarciem jakiegokolwiek nowego kontraktu lub umowy pisemnej z nowym subdystrybutorem/przedstawicielem.
2. Należy zawrzeć pisemną umowę z wszystkimi nowymi subdystrybutorami/przedstawicielami i umieścić w niej podane klauzule i postanowienia.
3. W przypadku już nawiązanych relacji z subdystrybutorem/przedstawicielem należy zawrzeć umowę z każdym subdystrybuorem/przedstawicielem, którego nie obejmuje już zawarta umowa.
4. Należy przejrzeć umowy z subdystrybutorami/przedstawicielami wraz z producentem, aby zidentyfikować wszystkie wymagania lub postanowienia umowy szczególne dla danego producenta.

*Wersja 1.0*

|  |
| --- |
| **Opis**Wytyczne dotyczące umów z subdystrybutorami/przedstawicielami zawierają zalecenia i praktyki wiodące w zakresie zawierania umów z subdystrybutorami/przedstawicielami zaangażowanymi w sprzedaż lub usługi dotyczące produktów naszym klientom końcowym. |

**WYTYCZNE DOTYCZĄCE UMÓW Z SUBDYSTRYBUTORAMI/PRZEDSTAWICIELAMI**

Umowy pisemne są ważnym narzędziem ograniczania ryzyka, jakie stwarzają subdystrybutorzy/przedstawiciele. Należy posłużyć się tymi wytycznymi w celu zrozumienia, jakie elementy należy uwzględnić

**KIEDY POTRZEBNA JEST UMOWA?**

Umowę należy zawrzeć z każdym wyznaczanym subdystrybutorem/przedstawicielem. Jeśli potencjalny subdystrybutor/przedstawiciel odmówi zawarcia pisemnej umowy, należy rozważyć odpowiedniość danego podmiotu jako partnera biznesowego.

**CO JESZCZE NALEŻY ZROBIĆ?**

Przed zawarciem umowy z subdystrybutorem/przedstawicielem należy skonsultować się z każdym z naszych producentów, aby określić wszystkie wymagane zapisy umowne, które należy zawrzeć w umowach z subdystrybutorem/przedstawicielem; minimalny zakres czynności obejmuje:

* Powiadomienie każdego producenta, na rzecz którego potencjalny subdystrybutor/przedstawiciel będzie świadczył usługi (i w razie potrzeby uzyskanie jego zgody).
* Przeprowadzenie analizy due diligence potencjalnego subdystrybutora/przedstawiciela (jeśli producent nie przeprowadził wcześniej analizy due diligence).
* Zapewnić szkolenie potencjalnego subdystrybutora/przedstawiciela w zakresie naszej działalności i oczekiwań dotyczących zgodności.

**JAKIE ELEMENTY POWINNY ZNALEŹĆ SIĘ W UMOWIE?**

W naszej umowie należy opisać relacje i zakres świadczonych usług możliwie jak najbardziej szczegółowo; minimalny zakres obejmuje:

* Oficjalną nazwę każdej strony umowy.
* Obowiązki każdej strony umowy.
* Sposób wynagrodzenia subdystrybutora/przedstawiciela za świadczone usługi (np. prowizja, wynagrodzenie stałe).
* Okres obowiązywania umowy.
* Dostępne środki zaradcze na wypadek, gdy którakolwiek ze stron nie wykona swoich zobowiązań.

**JAKIE WARUNKI DOTYCZĄCE ZGODNOŚCI NALEŻY WŁĄCZYĆ DO UMOWY?**

Następujące warunki pomogą ochronić nas przed podwyższonym ryzykiem związanym z subdystrybutorami/przedstawicielami i powinny zostać zawarte w naszych umowach:

* Zapis, zgodnie z którym subdystrybutor/przedstawiciel jest zobowiązany przestrzegać obowiązujących przepisów i regulacji, w tym międzynarodowych przepisów prawnych, które mogą obowiązywać w świetle umów o dystrybucji/przedstawicielstwie z producentami, takich jak prawo amerykańskie. zagranicznym praktykom korupcyjnym.
* Zapis, zgodnie z którym subdystrybutor/przedstawiciel oświadcza, że będzie przestrzegał naszego Kodeksu postępowania, Kodeksów postępowania naszych producentów i wszystkich odpowiednich polityk i procedur.
* Zapis pozwalający na rozwiązanie umowy w przypadku naruszenia którejkolwiek klauzuli.
* Zapis, zgodnie z którym możemy badać i poddawać audytowi dokumentację księgową subdystrybutora/przedstawiciela w celu oceny zgodności z umową.
* Zapis, zgodnie z którym subdystrybutor/przedstawiciel musi zapewnić wszystkim swoim pracownikom, którzy będą zaangażowani w świadczenie usług dla nas lub naszych producentów szkolenia w zakresie przeciwdziałania łapownictwu i korupcji.

*Uwaga: przed zawarciem jakiejkolwiek umowy z każdą stroną trzecią należy skonsultować
się z doradcami prawnymi.*