

**ศูนย์ข้อมูลช่องทาง
จำหน่ายทางอ้อม**

**เอกสารอื่นๆ ที่ต้องพิจารณา**

* ขั้นตอนการแต่งตั้งผู้จัดจำหน่าย/ตัวแทนจำหน่ายย่อย

**คำแนะนำ**

1. ตรวจสอบคำแนะนำนี้ก่อนที่จะทำสัญญาหรือข้อตกลงที่เป็นลายลักษณ์อักษรกับผู้จัดจำหน่าย/ตัวแทนจำหน่ายย่อยรายใหม่
2. ทำข้อตกลงเป็นลายลักษณ์อักษรกับผู้จัดจำหน่าย/ตัวแทนจำหน่ายย่อยรายใหม่ทั้งหมด และรวมข้อย่อย
และข้อกำหนดที่ให้ไว้
3. สำหรับความสัมพันธ์กับผู้จัดจำหน่าย/ตัวแทนจำหน่ายย่อยที่มีอยู่ ควรทำข้อตกลงกับผู้จัดจำหน่าย/
ตัวแทนจำหน่ายย่อยที่ไม่ครอบคลุมภายใต้ข้อตกลงที่มีอยู่แล้ว
4. ตรวจสอบข้อตกลงของผู้จัดจำหน่าย/ตัวแทนจำหน่ายย่อยกับผู้ผลิตของคุณเพื่อระบุข้อกำหนดเฉพาะ
ของผู้ผลิตหรือเงื่อนไขสัญญา

*เวอร์ชัน 1.0*

**คำแนะนำเกี่ยวกับสัญญาสำหรับผู้จัดจำหน่าย/ตัวแทนจำหน่ายย่อย**

|  |
| --- |
| **คำอธิบาย**คำแนะนำเกี่ยวกับสัญญาสำหรับผู้จัดจำหน่าย/ตัวแทนจำหน่ายย่อยจะให้คำแนะนำและวิธีปฏิบัติที่สำคัญสำหรับการทำสัญญากับผู้จัดจำหน่าย/ตัวแทนจำหน่ายย่อยที่เกี่ยวข้องในการขายหรือให้บริการผลิตภัณฑ์แก่ลูกค้าปลายทางของคุณ |

**มีประโยชน์กับคุณอย่างไร**

คำแนะนำนี้จะช่วยให้แน่ใจว่าความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับผู้จัดจำหน่าย/ตัวแทนจำหน่ายย่อยได้รับการบรรเทา
โดยการรวมองค์ประกอบและข้อกำหนดบางอย่างไว้ในข้อตกลงและสัญญาที่เป็นลายลักษณ์อักษร

**คำแนะนำเกี่ยวกับสัญญาสำหรับผู้จัดจำหน่าย/ตัวแทนจำหน่ายย่อย**

ข้อตกลงที่เป็นลายลักษณ์อักษรเป็นเครื่องมือสำคัญในการลดความเสี่ยงที่เกิดจากผู้จัดจำหน่าย/ตัวแทนจำหน่ายย่อย ใช้คำแนะนำนี้เพื่อทำความเข้าใจว่าควรรวมองค์ประกอบใดบ้าง

**เมื่อใดที่จำเป็นต้องมีสัญญา**

ควรทำสัญญากับผู้จัดจำหน่าย/ตัวแทนจำหน่ายย่อยทุกรายที่เราจะแต่งตั้ง หากผู้จัดจำหน่าย/ตัวแทนจำหน่ายย่อย
มุ่งหวังปฏิเสธที่จะทำข้อตกลงเป็นลายลักษณ์อักษร คุณควรพิจารณาความเหมาะสมของนิติบุคคลดังกล่าวในฐานะ
หุ้นส่วนธุรกิจอีกครั้ง

**ฉันต้องทำอะไรอีกบ้าง**

ก่อนทำสัญญากับผู้จัดจำหน่าย/ตัวแทนจำหน่ายย่อย คุณควรปรึกษาผู้ผลิตแต่ละรายของเราเพื่อระบุข้อกำหนด
ในสัญญาที่จำเป็นที่จะรวมอยู่ในข้อตกลงสำหรับผู้จัดจำหน่าย/ตัวแทนจำหน่ายย่อย แต่อย่างน้อย คุณควร:

* แจ้งผู้ผลิตแต่ละรายที่ผู้จัดจำหน่าย/ตัวแทนจำหน่ายย่อยมุ่งหวังดังกล่าวจะให้บริการ (และหากจำเป็น ขอรับการอนุมัติจากผู้ผลิต)
* ดำเนินการตรวจสอบวิเคราะห์สถานะผู้จัดจำหน่าย/ตัวแทนจำหน่ายย่อยมุ่งหวังให้เสร็จสิ้น (หากผู้ผลิตจะไม่ได้ทำการตรวจสอบวิเคราะห์สถานะ)
* จัดการฝึกอบรมให้แก่ผู้จัดจำหน่าย/ตัวแทนจำหน่ายย่อยมุ่งหวังเกี่ยวกับความคาดหวังในด้านธุรกิจและ
การปฏิบัติตามข้อกำหนดของเรา

**องค์ประกอบใดบ้างที่ควรอยู่ในสัญญา**

สัญญาของเราควรอธิบายความสัมพันธ์และขอบเขตของบริการอย่างละเอียดที่สุดเท่าที่เป็นไปได้ และอย่างน้อยที่สุด
ควรครอบคลุมสิ่งต่อไปนี้:

* ชื่อตามกฎหมายของคู่สัญญาแต่ละฝ่าย
* ความรับผิดชอบของคู่สัญญาแต่ละฝ่าย
* วิธีจ่ายค่าตอบแทนให้แก่ผู้จัดจำหน่าย/ตัวแทนจำหน่ายย่อยสำหรับบริการใดๆ ที่ดำเนินการ (เช่น ค่านายหน้า ค่าซ่อมแซมแก้ไข)
* ระยะเวลาของข้อตกลงตามสัญญา
* มาตรการแก้ไขที่มีอยู่ในกรณีที่ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งไม่ปฏิบัติตามภาระผูกพัน

**ควรมีข้อกำหนดและเงื่อนไขตามกฎข้อบังคับใดบ้าง**

เงื่อนไขต่อไปนี้จะช่วยปกป้องเราจากความเสี่ยงที่เพิ่มขึ้นที่เกี่ยวข้องกับผู้จัดจำหน่าย/ตัวแทนจำหน่ายย่อย และควร
รวมอยู่ในสัญญาของเรา:

* ข้อกำหนดที่กำหนดให้ผู้จัดจำหน่าย/ตัวแทนจำหน่ายย่อยปฏิบัติตามกฎหมายและกฎข้อบังคับที่บังคับใช้
ทั้งหมด รวมถึงกฎหมายระหว่างประเทศที่คุณอาจต้องยึดถือภายใต้ข้อตกลงการจัดจำหน่าย/ตัวแทนจำหน่าย
ของคุณกับผู้ผลิต เช่น สหรัฐอเมริกา พระราชบัญญัติว่าด้วยการกระทำทุจริตในต่างประเทศ
* ข้อกำหนดที่รับรองว่าผู้จัดจำหน่าย/ตัวแทนจำหน่ายย่อยจะปฏิบัติตามจรรยาบรรณของเรา จรรยาบรรณของ
ผู้ผลิตของเรา และนโยบายและขั้นตอนอื่นๆ ที่เหมาะสม
* ข้อกำหนดที่อนุญาตให้ยุติการติดต่อหากมีการละเมิดข้อสัญญาใดๆ
* ข้อกำหนดที่อนุญาตให้เราพิจารณาหรือตรวจสอบการบันทึกข้อมูลและการลงบัญชีของผู้จัดจำหน่าย/
ตัวแทนจำหน่ายย่อยเพื่อประเมินการปฏิบัติตามสัญญา
* ข้อกำหนดที่กำหนดให้ผู้จัดจำหน่าย/ตัวแทนจำหน่ายย่อยต้องจัดการฝึกอบรมการต่อต้านการติดสินบนและ
การต่อต้านการทุจริตให้แก่พนักงานทุกคนที่จะมีส่วนร่วมในการให้บริการแก่เราหรือผู้ผลิตของเรา

*หมายเหตุ: ปรึกษาที่ปรึกษากฎหมายของคุณก่อนที่จะทำสัญญาใดๆ กับบุคคลที่สาม*