

## الموزعون ومندوبو المبيعات غير الموظفين

أ- ملخص

ب- قابلية التطبيق

ج- تعريفات

د- السياسة

هـ- مسؤوليات

المستند 1 - تعريفات

المستند 2 - إجراءات ومتطلبات

المستند 3 - العناية الواجبة، المراقبة والتدريب

المستند 4 - مذكرة تقديم

المستند 5 - موافقات وإشعارات

المستند 6 - اتفاقية وسيط البيع

**أ- ملخص**

يجب أن تقوم شركة United Technologies Corporation باختيار جميع الموزعين ومندوبي المبيعات غير الموظفين، وفحصهم، ومراقبتهم عن كثب وإدارتهم بشكل فعال لضمان الحصول على تمثيل حسن السمعة والامتثال الصارم لسياسات الشركة والقوانين السارية، بما في ذلك تلك القوانين التي تمنع الممارسات المنافية للتنافس والممارسات الفاسدة.

**ب- قابلية التطبيق**

تُطبق هذه السياسة على شركة United Technologies Corporation، ووحدات الأعمال الخاصة بها، والشركات التابعة لها، وأقسامها، والكيانات التجارية الأخرى الخاضعة لها، وعملياتها ("وحدات التشغيل")، وجميع المديرين، والمسؤولين، والموظفين فيها، في جميع أنحاء العالم (ويُشار إليهم جميعًا باسم "UTC"). يخضع الاختيار، والفحص، والحفظ ومراقبة أعضاء جماعة الضغط لـ [دليل سياسة الشركة رقم 48D](#): أعضاء الجماعة الضاغطة.

**ج- تعريفات**

تعني "المؤسسة" مكتب مؤسسة "UTC" و"وحدة الأعمال" أو "BU" تعني Otis Elevator Company، وPratt & Whitney، و، و UTC Aerospace Systems (يُشار إليها جميعًا باسم Pratt & Whitney، و("Aero BUS"، و UTC Climate, Controls & Security، ومركز أبحاث United Technologies Research. تعني "CPM" دليل سياسة الشركة. تم تعريف المصطلحات الأخرى ذات الخط السميك في [المستند 1](#).

**د- السياسة**

سُيطلب من جميع الموزعين ومندوبي المبيعات غير الموظفين (يُشار إليهم جميعًا باسم "وسطاء البيع") الامتناع بشكل قاطع عن السماح بأي رشوة، أو عرضها، أو التعهد بها، أو تقديمها أو تسهيلها بأي شكل من الأشكال بواسطة UTC أو نيابةً عنها. لن تستبقي شركة UTC على وسطاء البيع المحتملين إنهاء عقد الحاليين غير القادرين على الامتثال أو العاجزين عن ذلك. سيتم اختيار وسطاء البيع، وفحصهم، والاحتفاظ بهم، ومراقبتهم وإدارتهم وفقًا [للمستند 2](#).

**هـ- مسؤوليات**

1. الرؤساء التنفيذيون لوحدة العمل. الرئيس التنفيذي لوحدة العمل مسؤول عن إنفاذ وحدة العمل لهذه السياسة والامتثال لها (بما في ذلك [المستند 2](#)).
2. ممثلو وحدة العمل. يقوم الرئيس التنفيذي لوحدة العمل بتعيين موظف تنفيذي، بمشاركة CVP GEC وموافقته، لتمثيله/تمثيلها في إنفاذ هذه السياسة ("ممثل وحدة العمل"). يجب أن يكون ممثل وحدة العمل مستقلاً عن مؤسسة المبيعات والتسويق ويتمتع بالوصول غير المقيد إلى الرئيس التنفيذي في جميع المسائل التي تتعلق بهذه السياسة. قد يقوم ممثل وحدة العمل بتحديد أو تعيين هؤلاء الموظفين الإضافيين كما هو مطلوب لإنفاذ هذه السياسة بشكل فعال على مستوى وحدة التشغيل. عندما يكون ذلك مطلوبًا بهذه السياسة، يجب أن يكون هؤلاء الموظفون مستقلين عن مؤسسة المبيعات والتسويق ويتمتعون بالوصول غير المقيد إلى ممثل وحدة العمل والرئيس التنفيذي بوحدة التشغيل في جميع المسائل المتعلقة بهذه السياسة.
3. الرعاة. يجب أن يقوم المسؤول التنفيذي على مستوى وحدة التشغيل بتعيين موظف لكل وسيط مبيعات ("راعي") يكون مسؤولاً وخاضعاً للمساءلة بشكل أساسي عن رعاية ترشيحه (سواء كان ترشيحاً جديداً أو مجدداً) ومراقبة أدائه، في كل حالة لضمان الامتثال الصارم لكلمات وروح هذه السياسة. يجب أن يكون الرعاة موظفين على مستوى مديرين بوحدة التشغيل الأكثر ارتباطاً بأنشطة وسيط البيع الذي يجب أن يصدّق على أساس الإقرار المباشر بتمثيله حسن السمعة والامتثال الصارم لهذه السياسة.

1 يُسمح لنائب رئيس الشركة، الأخلاقيات العامة والامتثال ("VP GEC") بفرض [المستندات من 1 إلى 6](#) وتعديلها حيثما اعتُبر ذلك ضرورياً لضمان الامتثال لهذه السياسة و [دليل سياسة الشركة رقم 48](#): مكافحة الفساد.

### المستند 1: تعريفات

الشركة التابعة تعني كيان:

- يراقب الكيان المُشار إليه؛ أو
- يراقب الكيان المُشار إليه الذي يمارس المراقبة؛ أو
- يخضع، مع الكيان المُشار إليه، للمراقبة المشتركة من كيان آخر.

كتب وسجلات معرفة في [دليل سياسة الشركة رقم 48: مكافحة الفساد.](#)

التعويض العرضي (ويُعرف أيضًا بالعمولة) يعني التعويض على وسيط البيع في معاملة البيع المباشرة على هيئة نسبة مئوية ثابتة من صافي سعر بيع المنتجات/الخدمات المباعة أو مبلغ مالي ثابت/موحد، مشروط بالامتثال والدفع عند إتمام شركة UTC لمعاملة البيع المباشرة واستلام شركة UTC لصافي سعر البيع بأكمله أو جزء منه، على التوالي.

المراقبة تعني السلطة المباشرة وغير المباشرة، لـ:

- للتصويت على أكثر من 50% من أسهم الكيان التي تتمتع بسلطة التصويت لتعيين أعضاء هيئة إدارة الكيان؛ أو
- توجيه قرارات وسياسات العمل يومًا بعد يوم بالكيان أو التسبب بالتوجيه، سواء كان ذلك عبر امتلاك أسهم التصويت، أو بالعقد أو غير ذلك.

الرشوة معرفة في [دليل سياسة الشركة رقم 48: مكافحة الفساد.](#)

العملاء تعني أي طرف خارجي يشتري ويستخدم منتجات أو خدمات شركة UTC أو يستهلكها.

معاملة (معاملات) البيع المباشر تعني عقد لبيع منتجات أو خدمات شركة UTC بين شركة UTC والعميل.

الموزع يعني أي بائع حالي أو محتمل لم يتم منحه إعفاءً من هذه السياسة وقد تم تحديده أو الاحتفاظ به لإجراء معاملة بيع غير مباشرة بغض النظر عن كون هذا الكيان أم لا:

- تدعن نفسها أو يذعن نفسه لكونه مجالاً في معاملات البيع غير المباشرة أو نيابةً عن شركة UTC أو شركات أخرى؛ أو
  - عمل أو يعمل بقدرة مختلفة (على سبيل المثال، NSR، بائع آخر) نيابةً عن شركة UTC أو شركات أخرى.
- للتوضيح، الغرض من هذه السياسة هو إدارة البائعين المشاركين في عمليات البيع غير المباشرة التي تتميز بواجب الرعاية والولاء الأساسي (الناشئ عن عقد أو غير ذلك) لشركة UTC. وبالتالي، يقوم الموزع باستثناء، بالإضافة إلى البائعين الذين تم منحهم إعفاءً من الحظر من هذه السياسة، تجار التجزئة الخارجيين (على سبيل المثال، "متجر كبير" أو متاجر الأقسام أو منافذ البيع بالتجزئة) الذين يقومون بالتوزيع على العامة بدون حصر، بالإضافة إلى المتعاقدين الذين يقومون بشراء المنتجات (شركة UTC وغيرها) بهدف توزيعها على العملاء على أساس عروض الأسعار التنافسية أو الاختيار؛ بشرط أن تتم معاملة هذا الموزع الخارجي والمتعاقدين العامين بصفتهم عملاء لتحقيق أهداف هذه السياسة و**دليل سياسة الشركة رقم 48: مكافحة الفساد.**

الكيان يعني أي شركة، أو شركة ذات مسؤولية محدودة، أو شراكة، أو ملكية فردية، أو ثقة أو كيان تجاري مماثل، سواء يهدف إلى الربح أم لا.

هيئة الطيران الحكومية (GAA) معرفة في [دليل سياسة الشركة رقم 48B: رعاية سفر الطرف الخارجي.](#)

الحكومة تعني أي:

- حكومة، أجنبية أو محلية، سواء كانت على المستوى الوطني، أو الإقليمي، أو المحلي أو على مستوى البلدية؛
- هيئة طيران حكومية (GAA)؛
- خط طيران تمتلكه وتقوم بإدارته الحكومة؛
- كيان يعمل بصفة رسمية نيابةً عن الحكومة؛
- كيان، أو شركة، أو عمل تجاري تقوم فيه الإدارة بالرقابة؛
- حزب سياسي؛
- منظمة دولية عامة (على سبيل المثال، الأمم المتحدة، البنك العالمي، منظمة التجارة العالمية، منظمة الطيران المدني الدولي)؛ أو
- إدارة، أو وكالة، أو تقسيم فرعي، أو جهاز من أي مما سبق.

المسؤول الحكومي يعني أي موظف أو مسؤول أو مدير (سواء كان منتخباً أو معيناً) حكومي أو أي مرشح لأي منصب مذكور هنا.

معاملة (معاملات) البيع غير المباشرة تعني عقد البيع لمنتجات شركة UTC بين شركة UTC ووسيط البيع بهدف حصول وسيط البيع على تسمية لهذه المنتجات لتوزيعها (سواء كان على حسابه الخاص أم لا) على العميل.

جماعة (جماعات) الضغط معرفة في [دليل سياسة الشركة رقم D48: جماعات الضغط والتسويق الحكومي الأمريكي ومستشارو المبيعات.](#)

التغيير الجوهرى يعني، فيما يتعلق بوسيط البيع، أي تغيير في:

- المراقبة؛
- الملكية بزيادة 10% والتي، من وجهة نظر ممثل وحدة العمل أو المستشار القانوني لوحدة العمل، تؤدي إلى زيادة مخاطر الامتثال وتضمن العناية الواجبة الإضافية؛
- حقيقة أو ظروف أخرى والتي، من وجهة نظر ممثل وحدة العمل أو المستشار القانوني، تزيد من مخاطر الامتثال مادياً؛ أو
- لأغراض موافقات الشركة المطلوبة، أي تعديل على اتفاقية وسيط البيع التي تمت الموافقة عليها مسبقاً بواسطة الشركة التي تؤدي إلى زيادة مخاطر الامتثال أو التعويض مما تمت الموافقة عليها مسبقاً.

مندوب المبيعات غير الموظف (NSR) تعني أي بائع حالي أو محتمل لم يتم منحه إعفاء من الحظر من هذه السياسة ويتم اختياره أو الاحتفاظ به لمساعدة شركة UTC في تعريف وتأمين معاملة البيع المباشرة، أو اتفاقية المقاصة، أو عملية المقاصة، أو لتوفير التسويق الحكومي الأمريكي أو المبيعات الحكومية الأمريكية، في كل حالة من حالات صرف التعويض (بأي مبلغ، أو هيئة، أو بأي طريقة)، بغض النظر عن كون هذا الكيان أم لا:

- ندعن أنفسها أو يدعن نفسه لكونه مجالاً في معاملات البيع غير المباشرة، أو كونها مجالاً لتعريف وتأمين معاملات البيع المباشرة أو معاملات المقاصة أو توفير التسويق الحكومي الأمريكي أو المبيعات الحكومية الأمريكية أو ما يماثلها، أو نيابة عن شركة UTC أو شركات أخرى؛ أو
- عمل أو يعمل بقدرة مختلفة (على سبيل المثال، موزع، بائع) نيابة عن شركة UTC أو شركات أخرى.

عملية المقاصة معرّفة في [دليل سياسة الشركة رقم 44](#): التعاون الصناعي والتوازن الاقتصادي.

ملف البائع المرفوض يعني ملفاً تم حفظه بواسطة وحدة التشغيل لجميع البائعين الذين تم فضهم أو إنهاء عقدهم نظراً لاحتواء وحدة التشغيل، ما لم يكن ذلك محظوراً بواسطة القانون المعمول به، على المعلومات التالية لكل بائع: رقم البائع، والاسم القانوني بالكامل، والاسم القانوني الكامل ورقم التسجيل لكل من المساهمين بالشركة، والاسم بالكامل ورقم التعريف لكل فرد من المساهمين، والاسم بالكامل ورقم التعريف لكل رئيس تنفيذي، والاسم بالكامل ورقم التعريف لمتلته القانوني أو الوكيل لإجراء العملية.

الطرف ذو الصلة يعني، فيما يتعلق بـ:

- الفرد، أو أحد أفراد العائلة غير المباشرة أو الكبيرة لهذا الفرد، ويشمل على سبيل المثال لا الحصر، الآباء، والأخوة، والأزواج، والأعمام، والعمات، وأبناء الأخ وبنات الأخت؛
- الكيان، الشركة التابعة لهذا الكيان.

السفر الخاضع للرعاية معرّف في [دليل سياسة الشركة رقم 48B](#): رعاية سفر الطرف الخارجي.

رسم (رسوم) المنطقة تعني المبلغ المستحق لوسيط البيع في حال تتعهد شركة UTC بمعاملة بيع مباشرة أو معاملة بيع غير مباشرة في بلد محددة تنتهك شروط الحصرية في اتفاقية وسيط البيع أو القانون المعمول به.

الطرف الخارجي يعني فيما يتعلق بـ:

- الفرد، أي فرد غير موظف بشركة UTC أو أي شركة تابعة لها؛
- الكيان، أي كيان غير شركة UTC أو شركة تابعة لها (للتوضيح، لأغراض هذه السياسة، وشركاء المشاريع المشتركة، والبائعين والشركات التابعة لهم، هي الطرف الخارجي).

الميزة التنافسية غير العادلة تعني تنافس المتعاقد للحصول على أي مكافأة من أي عقد فيدرالي أمريكي أو حكومي بالولاية/محلي يمتلك ما يلي:

- معلومات الملكية التي تم الحصول عليها بدون تصريح ملائم من موظف أو ممثل لهذه الحكومة؛ أو
- معلومات اختيار المصدر المرتبطة بالعقد لكنها لا تتوفر لجميع المنافسين، وقد تساعد هذه المعلومات المتعاقد في الحصول على العقد.

التسويق الحكومي الأمريكي يعني المساعدة المقدمة من بائع لشركة UTC فيما يتعلق بإعداد عرض تقدمه شركة UTC من أجل الحصول على عقد فيدرالي أمريكي أو عقد حكومي أمريكي للدولة/محلي أو عقد من الباطن على هيئة نصيحة ومعلومات بشكل ساند، وتكون اتصالات البائع مع العملاء وموظفي الحكومة محدودة وفي حضور موظفي شركة UTC، مثل:

- تطوير فرص العمل أو تحديدها؛
  - تطوير خطط أو استراتيجيات التسويق بشركة UTC أو مراجعتها؛
  - تحديد متطلبات الشراء؛ أو
  - إعداد عروض الأسعار أو الاقتراحات، بما في ذلك المشاركة في مراجعة "الفريق الأحمر".
- التسويق الحكومي الأمريكي يستثني المبيعات الحكومية الأمريكية.

المبيعات الحكومية الأمريكية تعني المساعدة المقدمة من بائع لشركة UTC فيما يتعلق بإعداد عرض تقدمه شركة UTC من أجل الحصول على عقد فيدرالي أمريكي أو عقد حكومي أمريكي للدولة/محلي أو عقد من الباطن بالإضافة إلى تنفيذ وأداء هذه السياسة التي قد تشمل أيضاً التسويق الحكومي الأمريكي ولكن على هيئة نشاط مبيعات بشكل ساند، وتكون اتصالات البائع مع العملاء وموظفي الحكومة محدودة وفي حضور موظفي شركة UTC، مثل:

- الترويج لمنتجات أو خدمات شركة UTC، أو التسويق لها أو بيعها؛
- الاتصال نيابةً عن شركة UTC، أو أي عميل أو موظف حكومي؛ أو
- الاتصال أولاً أو الظهور نيابةً عن شركة UTC لأي مسؤول أو موظف بأي من:
  - الوكالة الفيدرالية الأمريكية، أو عضو الكونجرس الأمريكي، أو مسؤول أو موظف بالكونجرس الأمريكي، أو موظف بعضو الكونجرس الأمريكي فيما يتعلق بالمكافأة، أو التمديد، أو الاستمرارية، أو التجديد، أو التحسين، أو التعديل بالعقد الفيدرالي، أو اتفاقية المنح أو القرض أو الاتفاقية التعاونية (يتم تنظيم هذا النوع من النشاط بموجب قانون الإفصاح عن ممارسة الضغط، قانون الإفصاح عن جماعة الضغط، الفقرة الفرعية 1601 من 2 الدستور الأمريكي. وغيره وقانون "التعديل لبيرد"، الفقرة الفرعية 1352 من الدستور الأمريكي والقسم الفرعي من ميثاق FAR رقم P)3.8 وكالة، أو هيئة تشريعية، أو هيئة إدارية بإحدى الولايات الأمريكية، أو حكومة محلية/بلدية لنفس الأغراض.

البائع يعني أي متعاقد خارجي حالي أو محتمل أو مورّد للمواد أو الخدمات لشركة UTC.

**المستند 2: إجراءات ومتطلبات**
**أ- اختيار**

1. يتولى الرؤساء التنفيذيون لوحدة التشغيل، بالتشاور مع الإدارة العليا لوحدة العمل، مسؤولية تحديد متى يكون من الضروري أو من المفيد الاستفادة من وسيط البيع ولماذا بدلاً من موظفي UTC أو بالإضافة إليهم. عند إجراء هذا التحديد، من المتوقع أن يقوم المسؤول التنفيذي لوحدة التشغيل بإجراء تحليل التكلفة والعائد (والذي يشمل تقييماً للموارد الداخلية المطلوبة لتنفيذ هذه السياسة بشكل فعال على مستوى وحدة التشغيل)، وتطبيق الشكوك الصحية في قطاعات السوق مع وجود مخاطر هائلة من الممارسات المناهضة للمنافسة أو الممارسات الفاسدة أو العقبات التي تعيق تنفيذ هذه السياسة (على سبيل المثال، عدم القدرة على إجراء العناية الواجبة الفعالة، والمراقبة، وغير ذلك). يجب أن تحدد القرارات الإيجابية المعايير الموضوعية (على سبيل المثال، بيانات الاعتماد، والمؤهلات، ومعايير الأداء، وبيان العمل، وغير ذلك) لوسيط البيع المحتمل ("المرشح"). عند تحديد مرشح<sup>2</sup>، سيقوم الراعي بالإعداد لتضمين بيان عمل مسوغ تفصيلي في حزمة البرامج التطبيقية يوضح كيفية إرضاء المرشح لهذه المعايير ولماذا.
2. قبل عقد المباحثات التمهيديّة مع أي مرشح يعتبر مورد خدمات فردي ومسؤول حكومي حالي أو طرف ذو صلة بأي مسؤول حكومي حالي، يتعين على وحدة التشغيل المعنية الامتثال بمتطلبات المستند **CPM 48C: توظيف أو استبقاء مسؤولين حكوميين، حاليين أو سابقين، وأقربائهم**<sup>3</sup>.

**ب- ترتيب المخاطر والمراقبة (العناية الواجبة)**

1. يتعين على كل BU عقد ترتيب ("ترتيب المخاطر") لمخاطر الامتثال النسبية الناجمة عن كل مرشح/وسيط مبيعات، مع مجموعات وسطاء المبيعات ذوي الأوضاع المماثلة والمصنفة في ترتيب تنازلي للمخاطر باعتبارها تنتمي إلى أي من الفئات "1" أو "2" أو "3" أو "4" أو "5" (انظر **مستند 3**).
2. يتعين على ممثل وحدة الأعمال أو محامي وحدة التشغيل (أو من يوب عنهم من خارج إدارة المبيعات والتسويق) مراقبة جميع المرشحين للتحقق من بيانات الاعتماد الخاصة بهم ومؤهلاتهم ومدى نزاهتهم، وعليه يتم إيداع النتائج في ملف العناية الواجبة ("ملف العناية الواجبة") المؤلف من البند من 1 إلى 16 من **مستند 3** (كما هو مطلوب/معمول به). وينبغي أن تعكس طبيعة العناية الواجبة ونطاقها ترتيب المخاطر لدى وحدة الأعمال فيما يتعلق بوسطاء المبيعات، ذوي الأوضاع المماثلة، بالإضافة إلى الخطر المتأصل في الممارسات الاحتكارية وممارسات الفساد وتسهيل الوصول إلى معلومات العناية الواجبة ذات الصلة داخل شريحة سوقية معينة. يوضح **مستند 3 الحد الأدنى من متطلبات العناية الواجبة لجميع المرشحين**.
3. كما يتعين على محامي وحدة التشغيل التأكد أن الأعمال المقترحة الخاصة بالتسويق الحكومي الأمريكي أو المبيعات الحكومية الأمريكية والتي تضم الحكومة الفيدرالية الأمريكية سوف: (أ) تلبى متطلبات أحكام "نزاهة المشتريات" الواردة في قانون سياسة مكتب المشتريات الفيدرالية ("OFPP") وتنفيذاً عن طريق **لائحة الحيازة الفيدرالية ("3.104 FAR")**، "تعديل Byrd" (وتنفيذه عن طريق FAR 3.8)؛ و(ب) تلبية متطلبات التسجيل وإعداد التقارير ذات الصلة بموجب **قانون الإفصاح عن ممارسة الضغوط**؛ و(ج) عدم منح UTC أي ميزة تنافسية غير عادلة (**FAR 9.5**)<sup>5</sup>. بالنسبة للتسويق الحكومي الأمريكي أو المبيعات الحكومية الأمريكية التي تضم حكومات محلية/ولايات أمريكية، يتعين على محامي وحدة التشغيل تحديد ما إذا كانت المتطلبات أو القيود المشابهة تنطبق أم لا.

**ج- الموافقة**

2 ينبغي لوحدة التشغيل مراعاة المحافظة على الحالة الجيدة التي يتمتع بها وسطاء المبيعات الحاليين والمقبولة وفقاً لهذه السياسة (أو BU المعنية بتنفيذ السياسات) والذين يعملون حالياً على تعزيز المنتجات أو الخدمات الأخرى التابعة لشركة UTC. عند وجود العديد من الأفراد أو الشركات التي سيقع عليها الاختيار عن طريق الأمر المباشر، ينبغي لوحدة التشغيل تحديد المرشح على أساس العطاءات التنافسية المقدمة التي تلبى معايير الأهداف المحددة.

3 يتعين على وحدات التشغيل بدلاً من انتهاج سياسة الباب الدوّار بمقتضى المستند **CPM 48C**؛ الحصول على ضمانات وإقرارات من المرشحين ممن ليسوا موردي خدمات فرديين تتعلق بامتثالهم بقوانين ولوائح الباب الدوّار السائدة. (انظر **مستند 6**).

4 العوامل (من بين غيرها) التي ينبغي مراعاتها عند إجراء ترتيب المخاطر هي: (1) متعلقة بالسوق - الخطر العام من الممارسات الاحتكارية أو ممارسات الفساد ومدى تدخل الدولة؛ أو (2) الزياتن - تجاريين أو حكوميين؛ أو (3) مشاركين آخرين - على سبيل المثال، مدى تدخل الاستشاريين أو المهندسين المعماريين أو المصممين أو غيرهم من المسؤولين الحكوميين/ذوي النفوذ؛ أو (4) وسيط المبيعات - درجة الخبرة أو مدة التعامل مع شركة UTC، تمثيل غير حصري (على سبيل المثال، تمثيل المنافسين)، متمثل في العديد من الكفاءات (على سبيل المثال، موزع، مندوب مبيعات غير موظف، مقاول ميداني، مورد آخر)؛ أو (5) طبيعة أو مستوى التعويض (معاملات البيع المباشر) أو مستوى المبيعات (معاملات البيع غير المباشر)؛ أو (6) معاملة/منتجات وخدمات - مبيعات بالجملة لمستوى أدنى من المنتجات السلعية أو البيع بنظام كل عملية على حدة لمستوى أعلى من المنتجات المميزة/المصممة وفقاً للعقود؛ أو (7) تدخل موظف UTC - درجة التكامل بين موظفي UTC وسطاء المبيعات/الزياتن/المشاركين الآخرين؛ أو (8) وحدة التشغيل - سجل التشغيل (على سبيل المثال، قديم/عمل جوهري أو مكتب حديث/ حالة الدمج والالتزام.

5 ينشأ خطر الميزة التنافسية غير العادلة عادة عند وجود موظف الحكومة الفيدرالية الأمريكية الحاليين أو السابقين أو مسؤولي حكومات البلدية/المحلية أو الولايات الأمريكية الذين ربما يوفر عملهم لصالح الغير (بما في ذلك الحكومات المحلية/الولايات أو الفيدرالية الأمريكية) منفذاً للوصول للممتلكات الخاصة أو معلومات تحديد المصدر.

1. يجب أن تكون جميع طلبات الموافقات مدعومة بحزمة الطلب ("حزمة الطلب") التي تتألف من ملف العناية الواجبة والموافقات المطلوبة مسبقاً والمذكرة المنفذة بالكامل ("مذكرة الطلب") كما هو منصوص عليه في **مستند 4** (المعدل وفقاً لذلك فيما يتعلق بالطلبات التي تحتاج إلى موافقات على مستوى وحدة الأعمال فقط). يتعين على المدير التنفيذي لوحدة التشغيل تنفيذ الإجراءات المتوافقة مع متطلبات هذه السياسة فيما يتعلق بموافقات وحدة التشغيل. ينبغي أن تعكس طبيعة هذه الموافقات ومستواها ترتيب المخاطر لدى وحدة التشغيل فيما يتعلق بوسائط المبيعات ذوي الأوضاع المماثلة، والخطر المتأصل في الممارسات الاحتكارية أو ممارسات الفساد داخل شريحة السوق المعنية بالإضافة إلى مستوى التعويض المقترح للمرشح أو حجم التعاملات معه. يوضح **مستند 5** الحد الأدنى من الموافقات والإخطارات المطلوبة.

2. بغض النظر عن مستوى الموافقات المطلوب، ينبغي أن تقدم جميع حزم الطلبات والموافقات أساساً كافياً لدعم اتخاذ قرار مقبول يفيد بما يلي: (أ) وجود مسوغ تجاري لاستخدام وسيط مبيعات بصورة عامة ومرشح بصورة خاصة؛ و(ب) مرشح يمتلك بيانات الاعتماد والمؤهلات والنزاهة الضرورية، وتلبيته أو من المرجح تلبيته متطلبات الأداء الواردة؛ (ج) وأن بند التسويق الحكومي الأمريكي أو المبيعات الحكومية الأمريكية (في حال وجوده) لن يمنح **UTC** ميزة تنافسية غير عادلة؛ و(د) مرشح قادر على الامتثال الصارم باتفاقية وسيط المبيعات وسياسات **UTC** والقوانين المعمول بها، بما في ذلك تلك القوانين التي تحظر الممارسات الاحتكارية أو ممارسات الفساد.

#### د- الاحتفاظ

1. بالنسبة لكل مرشح تم إرسال طلبه للحصول على الموافقة، يتعين على ممثل وحدة الأعمال أو محامي وحدة التشغيل (أو من ينوب عنهم) القيام بما يلي: (أ) تقديم موافقة كتابية للمرشح تتوافق مع **مستند 6** ("اتفاقية وسيط المبيعات") أو تتشابه معه إلى حد كبير على أن تتضمن هذه الموافقة نطاق العمل ومعايير الأداء والتعويضات وفترات السداد المتوافقة مع بيان عمل مسوغ صادر عن الجهة الراعية وحزمة الطلب؛ و(ب) إخطار المرشح كتابة بما يلي: (1) يعتمد تمثيل **UTC** على تلقي جميع موافقات **UTC** الداخلية الضرورية بالإضافة إلى اتفاقية وسيط المبيعات المنفذة بالكامل؛ و(2) أنه لن ينشأ عن هذا التمثيل وجود استحقاق مدفوعات كما لن يتم تقديم أي مدفوعات مسبقاً؛ و(3) لن يتم سداد أي مدفوعات أو إنشاء امتثالات باستثناء ما يتم تقديمه صراحة بموجب اتفاقية وسيط المبيعات المنفذة؛ و(4) أنه يتعين على المرشح التام باتفاقية وسيط المبيعات المنفذة وهذه السياسة، وأنه من حق **UTC** اتخاذ جميع الإجراءات القانونية المناسبة في حال انتهاك هذه الاتفاقية، بما في ذلك إنهاء الاتفاقية.

2. لا ينبغي أن يشرع وسيط المبيعات في تمثيل **UTC** أو يتلقى تعويضات حتى: (أ) استكمال جميع متطلبات العناية الواجبة الضرورية والموافقات اللازمة بموجب هذه السياسة والحصول عليها؛ و(ب) قيام وحدة التشغيل وسيط المبيعات بالتنفيذ التام لاتفاقية وسيط المبيعات المعتمدة على نحو صحيح.

3. يتعين الاحتفاظ بوسائط المبيعات ممن تمت الموافقة على تجديد التعامل معهم (انظر القسم ح) وفق اتفاقيات وسطاء المبيعات المشرفة على الانتهاء وفقاً للقسم د.

#### هـ- التعويض

1. سياسة التعويضات والتسعير. يتعين على المدير التنفيذي لوحدة الأعمال تنفيذ السياسات و/أو الإجراءات ("سياسة التعويضات والتسعير") المتوافقة مع متطلبات هذه السياسة الحاكمة لجميع أوجه التعويضات (معاملات البيع المباشر والتسويق للحكومة الأمريكية ومبيعات الحكومة الأمريكية) وتحديد أسعار المنتجات (معاملات البيع غير المباشر) لوسائط المبيعات. ينبغي أن تنشئ سياسة التعويضات والتسعير معايير موضوعية ملزمة بحيث يتولد عنها نتائج عملية ومتوقعة وذلك عند تطبيقها على معاملة أو وسيط مبيعات معين أو مجموعة من وسطاء المبيعات ذوي الأوضاع المماثلة. لا ينبغي أن تمنح سياسة التعويضات والتسعير حرية التصرف في الإدارة (ولا يجب أن تُمارس أعمال الإدارة) لتتحرّف بذلك عن المعايير المؤسسة أو النتائج باستثناء ما إذا كانت حرية التصرف الممارسة تهدف للحد من التعويضات المطبقة أو التخفيضات في تسعير المنتجات. عند تنفيذ سياسة التعويضات والتسعير وتطبيقها على ظروف خاصة، ينبغي أن يتمثل العامل الحاكم في طبيعة المعاملة (على سبيل المثال، معاملة البيع المباشر أو التسويق للحكومة الأمريكية أو مبيعات الحكومة الأمريكية أو معاملة البيع غير المباشر)، وليس تصنيف وسيط المبيعات (على سبيل المثال، موزع أو مندوب مبيعات غير موظف)، كما يجب أن تقدم سياسة التعويضات والتسعير دليلاً تفصيلياً إلى وحدات التشغيل التي تستخدم وسطاء المبيعات في العديد من الوظائف (على سبيل المثال، فيما يتعلق بمعاملات البيع المباشر أو التسويق للحكومة الأمريكية أو مبيعات الحكومة الأمريكية و/أو معاملات البيع غير المباشر).

2. توجيه عام. ينبغي هيكلية التعويضات وتخفيضات أسعار المنتجات لكي تقدم عائداً مقبولاً على أساس السوق نظير القيمة المقدمة ومخاطر العمل المفترضة مع الحد بصورة أساسية من مخاطر الفساد. إذا اختارت وحدة الأعمال تقديم أعقاب أو سداد المصاريف ("المصاريف") التي تحملها وسيط المبيعات في تمثيله لشركة **UTC**، ينبغي استبعاد التعويض العرضي أو الحد منه بصورة كبيرة ليعكس عدم افتراض وسيط المبيعات للخطر الكامل لاستعادة تكاليفه. ينبغي تقييم حالات تعويض المصاريف بصورة كبيرة وذلك للحد من نفقات سياق العمل المعتاد (ونفقات السياق غير المعتاد عند تقديم أعقاب) التي تحملها وسيط المبيعات بالفعل والمتعلقة بصورة مباشرة بتمثيله لشركة **UTC** والمساوية في طبيعتها وقيمتها للمصاريف التي تم سدادها لموظفي **UTC** في مواقف مشابهة. باستثناء المواد الترويجية و مواد التدريب ونماذج المنتجات ومطالبات الضمان وغير ذلك من هذا النوع، يُحظر على وحدات التشغيل تعويض المصاريف لصالح وسطاء المبيعات المشاركين بحصة كبيرة في معاملات البيع غير المباشر. وأي تعويض تحفيزي على أساس أداء وسيط المبيعات على مدار فترة زمنية ممتدة أو سلسلة من المعاملات (على سبيل المثال، وحدة تراكمية أو كم من معاملات البيع) فينبغي أن يكون قائماً على معايير موضوعية ملزمة مع خضوعه لرقابة صارمة ومقيدة وذلك لتجنب السلف الفعلية ومسؤولية التوظيف المشترك. بالنسبة لمعاملات البيع غير المباشر، لا يُنصح مطلقاً بتقديم التعويض التحفيزي على شكل مبالغ نقدية (بدلاً من تخفيضات أسعار الكميات لمعاملات شراء المنتجات المستقبلية).

3. معاملات البيع المباشر. بالنسبة لمعاملات البيع المباشر، ينبغي أن يكون الشكل الحصري للتعويض القائم على أساس المعاملات هو التعويض العرضي، كما ينبغي أن تؤسس سياسة التعويضات والتسعير معايير موضوعية ملزمة تحكم هذا التعويض العرضي والتي، عند تطبيقها على وسيط مبيعات معين أو معاملة بيع مباشر أو مجموعة من وسطاء المبيعات المشابهين أو معاملات البيع المباشر المشابهة، فإنه ينشأ عنها ناتج عملي ومتوقع (يعبر عنه في صورة مبلغ مالي ثابت/محدد أو معدل النسبة المئوية). وينبغي أن يكون التعويض العرضي قائم على أساس عمولات السوق أو ما شابهها بالنسبة لمعاملات البيع المباشر المشابهة (وليس لمعاملات البيع غير المباشر التفاضلية فيما يتعلق بمعاملات البيع غير المباشر المشابهة)، مع استبعاد هذا التعويض أو الحد بصورة كبيرة منه في حال حصول وسيط المبيعات على أتعاب أو تعويض نظير المصاريف.
4. المبيعات والتسويق للحكومة الأمريكية. ينبغي أن يكون التعويض نظير التسويق للحكومة الأمريكية ومبيعات الحكومة الأمريكية حصرياً على شكل سعر ثابت أو سعر فاتورة ثابت سواء باليوم أو الساعة نظير الخدمات المقدمة أو، عندما تكون هذه الطريقة غير عملية أو غير مناسبة، فإنه يتم سداد أتعاب شهرية مقبولة. ويُحظر تقديم سلف أو تعويض عرضي أو مبلغ تحفيزي أو هياكل الرسوم بناءً على النجاح المحقق أو ما شابهها.
5. معاملات البيع غير المباشر. بالنسبة لمعاملات البيع غير المباشر، فإن الشكل الحصري الممنوح للفائدة القائمة على أساس المعاملة ينبغي أن يتمثل في التفاضل ("معاملة البيع غير المباشر التفاضلية") (إن وجد) بين سعر حيازة منتج وسيط المبيعات من شركة UTC وسعر إعادة بيع منتجها إلى العميل، كما ينبغي أن تؤسس سياسة التعويضات والتسعير معايير موضوعية ملزمة تحكم سعر (بما في ذلك تخفيضات) المنتجات المباعة عن طريق UTC إلى وسيط المبيعات والتي، عند تطبيقها على وسيط مبيعات معين أو معاملة بيع غير مباشر أو مجموعة من وسطاء المبيعات المشابهين أو معاملات البيع غير المباشر المشابهة، فإنه ينشأ عنها ناتج عملي ومتوقع (يعبر عنه في كل من معدل النسبة المئوية للتخفيض والسعر). لا يتعين على وحدات الأعمال سداد التعويض العرضي أو أي تعويضات نقدية أخرى لها علاقة بمعاملة بيع غير مباشر.

#### و- الدفع

1. يتعين على وسطاء المبيعات تقديم فاتورة مفصلة البنود تصف بدقة وعلى نحو مفصل ومقبول ما يلي: (أ) الخدمات الفعلية المقدمة (حتى التي حصل خلالها وسيط المبيعات على أتعاب أو تعويض عرضي)؛ و(ب) معاملة المبيعات المباشرة أو معاملات البيع المباشر المدعومة؛ و(ج) الأفراد أو الكيانات المنفذة للخدمات؛ و(د) فترة التنفيذ؛ و(هـ) أي مصاريف متحملة قابلة للسداد بموجب اتفاقية وسيط المبيعات، المدعومة بإيصالات أصلية.
2. يتم اعتماد المدفوعات فقط عند تلبية الفاتورة للمتطلبات السابقة وتتمثل المدفوعات والأنشطة القابلة للفوترة فيما يلي: (أ) ما يتم اعتماده صراحة بموجب سياسة التعويضات والتسعير واتفاقية وسيط المبيعات (وأي معاملة معتمدة بطريقة صحيحة ومنفذة بالكامل أو الاتفاقيات محددة المشاريع أو أوامر الشراء أو الملحقات)؛ و(ب) بالنسبة للتعويض العرضي، المدعوم بوثائق كافية تثبت أن وحدة التشغيل قامت باستكمال معاملة البيع المباشر أو معاملات البيع المباشر المشار إليها وتجميع سعر المبيعات الصافي، بالكامل أو جزءاً منه، المستحق عن هذه المعاملة أو المعاملات. في حال عدم وجود الإعفاء من الحظر والممنوح بمعرفة نائب رئيس الشركة للأخلاقيات العامة والامتثال CVP GEC، فإنه ينبغي جعل مبلغ التعويض العرضي المدفوع مناسباً لصافي سعر المبيعات الذي تم جمعه بالفعل.<sup>6</sup>
3. لن تسدد أي مدفوعات تحت أي ظرف إذا: (أ) لم يتم اعتمادها صراحة عن طريق اتفاقية وسيط المبيعات؛ أو (ب) تشكل دفعة من التعويض العرضي (كأن تكون دفعة قبل الاستلام الفعلي لصافي سعر المبيعات أو بأي مبلغ أكبر من بالنسبة والتناسب السابقة لها)؛ أو (ج) تشكل رشوة أو شروفاً فيها.
4. يتعين أن جميع المدفوعات: (أ) وافق عليها مكتب المراقب بالشركة /أو من ينوب عنه (لاتفاقية وسيط المبيعات والتي تنفذها الشركة /UTIO) أو عن طريق إدارة ماليات المقر الرئيسي للشركة لوحدة التشغيل (بدون سلطة تفويض) (في إتفاقية وسيط المبيعات التي تنفذها وحدات الأعمال)؛ و(ب) تتم (بخضوع استثناء غيابها لموافقة نائب الرئيس للأخلاقيات العامة والامتثال) حصرياً بحواله إلى حساب البنك المسجل باسم وسيط المبيعات المفوض في دائرة اختصاص تشكيل وسيط المبيعات؛ و(ج) يتم تسجيلها فوراً وبدقة في الوحدات التشغيل دفاتر وسجلات وحدة التشغيل.
5. بالنسبة للتسويق الحكومي الأمريكي ومبيعات الحكومة الأمريكية، تتولى وحدة التشغيل المتعاقدة مراجعة الفواتير والمصروفات المقدمة للدفع لتحديد إمكانية توزيع تلك التكاليف وفقاً للحكومة الفيدرالية الأمريكية، وقواعد توزيع التكلفة المشروعة. لن تتكبد الحكومة الفيدرالية الأمريكية الرسوم والمصروفات التي يتم دفعها مقابل التسويق الحكومي الأمريكي ومبيعات الحكومة الأمريكية مباشرةً أو غير مباشرةً بدون موافقة مسبقة من الهيئة المحاسبية الحكومية لوحدة التشغيل أو مساعد مدير للمحاسبة الحكومية في UTC.

#### ز- المراقبة والتدريب

<sup>6</sup> على سبيل المثال، إذا كانت سياسة التعويضات والتسعير تسمح بدفع مبلغ نقدي ثابت/محدد بقيمة 2 لكل معاملة بيع مباشر محققة، وفي الواقع تكون معاملة البيع المباشر متحققة عندما يبلغ إجمالي صافي سعر المبيعات 100، وقيام وحدة التشغيل بجمع 50 منها حتى حينه، وعليه فإن التعويض العرضي المستحق والقابل للسداد هو 1 (0.5 \* 2). إذا كانت، عند تطبيق المثال السابق، سياسة التعويضات والتسعير تسمح بدلاً من ذلك بدفع نسبة مئوية ثابتة من صافي سعر المبيعات بنسبة 2% لكل معاملة بيع مباشر متحققة، فإذًا يبلغ التعويض العرضي القابل للسداد 1 (0.02 \* 50).



1. عام تتولى وحدات التشغيل مراقبة وتدريب جميع وسطاء البيع بما يكفي لضمان الامتثال الصارم بخطاب وروح السياسة. تعكس طبيعة ومدى المراقبة والتدريب ترتيب مخاطر وسطاء البيع، ويدع الراعي مسؤولاً ومحاسباً بصفة مبدئية عن ضمان إتمام المراقبة والتدريب المطلوبين. كجزء من مسؤوليات المراقبة، يضغط الراعي شخصياً بوحدة أو أكثر مما يلي (للمدى المتاح) على نحو مستمر بحيث يصدر الراعي الشهادات بناء على معرفة وثيقة: زيارات إلى مكان عمل وسيط المبيعات، وتفتيش قواعد السلوك الخاصة به و/أو السياسات المرتبطة، وإجراء اتصالات ومقابلات مع الإدارة وهيئة العمل لديه، ومراقبة هيئة العمل الخاصة بها بناء على الجهات الخارجية (مندوبي المبيعات غير الموظفين (NSR)، لزيارة المشروع الحالي والمستقبلي أو مواقع الصفقات، أو الاتصالات مع الجهات الخارجية عقد صفقات مع وسيط المبيعات. المستند رقم 3 تحديد الحد الأدنى من متطلبات المراقبة التدريب لوسطاء البيع والرعاة.

2. مراقبة المشروع/ المعاملة وحدات التشغيل تطبيق سياسات و/أو إجراءات تتسق مع متطلبات السياسة الحاكمة لاستخدام وسطاء البيع في المشاريع الفردية أو المعاملات لضمان إدارة قنوات استغلال موحدة/ صادقة مناسبة وأن تلك المشاريع أو المعاملات تتعكس بشكل كامل ودقيق في دفاتر وسجلات وحدات التشغيل. تتطلب طلبات تقديم وسطاء البيع بعد المراحل المبدئية للمشروع أو المعاملات، للتبديل من أحد وسطاء البيع لآخر، أو لتغيير المشروع أو المعاملة الفردية من معاملة البيع المباشر إلى معاملة البيع غير المباشر (أو العكس) حاجة لأعمال قانونية ملحة وموافقات ريفية (تتضمن، على سبيل المثال لا الحصر، محامي وحدة التشغيل) في حالة أن هناك حاجة لأعمال ملحة/ قانونية وتم الموافقة على تغيير هيكل المعاملة الفردية (مثل التغيير من معاملة بيع غير مباشر إلى معاملة بيع مباشر ولأجل متطلبات الأولوية العقدية بناء على حسن نية العميل-OEM) يتمashi التعويض أو أسعار هيكل المعاملة الجديدة بحزم مع المعايير الحالية التي تم تحديدها في سياسة التعويض والتسعير ولن تخضع للتفاوض مع وسطاء البيع. يتم توثيق الظروف الداعمة لسداد رسوم المنطقة بالكامل في دفاتر وسجلات وحدة التشغيل، ولن يتم استخدام شروط رسوم المنطقة والشروط المشابهة لها لتوفير التعويض العرضي بحكم الواقع في حالة أن تطلب وحدة التشغيل استخدامه في معاملة البيع المباشر ويعتمدها وسيط المبيعات في معاملات البيع غير المباشرة، حيث تحصل وحدة التشغيل أو لا على جميع موافقات مندوب المبيعات غير الموظف الضرورية بناء على متطلبات هذه السياسة والتعويض لتلك المشروعات أو أن يتمashi تلك المعاملات بدقة مع سياسة التعويض والأسعار السارية

### ح- موافقة التجديد

يتم تجديد الموافقات على وسطاء البيع كحد أقصى 4 سنوات فاصلة (2 سنتين لوسطاء البيع معينة كالقسم 1 (انظر المستند رقم 3) أو تأييد تسويق الحكومة الأمريكية أو مبيعات الحكومة الأمريكية. قد يمنح محامي وحدة التشغيل مهلة مرة واحدة مدتها ثلاثة أشهر شريطة أن تسجل وحدة التشغيل قرارها أن تبرير الأعمال وأدائها يضمن التجديد، وأن موافقات التجديد جارية، وأن العناية الواجبة لم تؤدي إلى نتائج عكسية كبيرة. قبل البدء في عملية التجديد لأي وسيط مبيعات، تجري وحدة التشغيل التفسير الطالبة تبرير أعمال وتقييم أداء وانتهى بناءً على القسم 1 ارتباطات ووسطاء البيع والتي يعد وجودها غير مبرر (مثل: قطاع السوق، أو العميل الذي يغطيه موظفي UTC بفاعلية؛ من النوع الخامل أو منخفض الأداء بشكل دائم). تعكس طبيعة ومستوى العناية الواجبة المطلوبة وموافقات التجديد لوحدة التشغيل الطالبة التي تحدد بقايا تبرير الأعمال ترتيب مخاطر وسيط المبيعات وأهمية التغيرات (إن وجدت) في حالة وسطاء البيع، ونطاق العمل المقترح، أو اتفاقية وسيط المبيعات المستندان رقم 3 و 5 بحدان الحد الأدنى لمتطلبات العناية الواجبة والموافقات المطلوبة لتجديد وسطاء المبيعات الحاليين على الترتيب.

### ط- الإنهاء

إذا اعتقد ممثل وحدة الأعمال/ أو من ينوب عنه بإنصاف -أثناء عملية التطبيق أو مدة التمثيل- أن أحد المرشحين أو وسطاء البيع، لم يتعاون بشكل كامل أو أنه لن يتعاون بشكل كامل في العناية الواجبة أو المراقبة، أو لم يستجب أو أنه لن يستجيب لاتفاقية ووسطاء البيع، أو سياسة UTC، أو القانون ساري المفعول، يتوجب عليه أن يخطر كتابياً المجلس الاستشاري لوحدة الأعمال أو من ينوب عنه، أو نائب رئيس الشركة للأخلاقيات العامة والامتثال (لوسطاء المبيعات المعتمدين، أو الذين يحتاجون موافقة الشركة) التي تكفل اتخاذ الإجراءات التصحيحية المناسبة.<sup>7</sup> لو فصل وسيط بيع أو لم يُجدد له لسبب يتعلق بالامتثال، تقدم وحدة الأعمال إشعاراً عاجلاً لنائب لرئيس الشركة للأخلاقيات العامة والامتثال.

### ي- الإعفاءات الجماعية

<sup>7</sup> على الرغم من أن مسائل عدم التعاون وعدم الامتثال يجب تقييمها كل حالة على حدة، فإن الأسباب الداعية إلى إنهاء خدمة مرشح أو وسيط مبيعات تشمل، دون حصر، بالنسبة للمرشح أو وسيط مبيعات: (أ) العجز أو رفض استكمال أو تقديم الوثائق أو الشهادات المطلوبة بموجب هذه السياسة، أو تنفيذ سياسات وحدة الأعمال، أو اتفاقية ووسطاء البيع؛ و(ب) تقديم معلومات كاذبة أو غير دقيقة؛ و(ج) فشل أو رفض التعاون مع أنشطة العناية الواجبة، بما في ذلك المشاركة في المقابلات المطلوبة أو التعاون مع أي شركة تحقيق مستقلة أخرى؛ و(د) أن يكون رفض أو حظر الطرف عن أي قائمة صادرة عن الحكومة؛ و(هـ) حدوث تعارض مصالح لا يمكن التوفيق بينها مع أحد موظفي شركة UTC أو أي علاقة غير لائقة، أو محظورة، أو غير مبررة مع منافس، أو عميل، أو الحكومة، أو مسؤولي الحكومة، أو غيرهم من صانعي القرار أو مؤثر في أي صفقة كان المرشح أو وسيط مبيعات سيمثل فيها UTC، (و) أن تكون مطلوبة من عميل أو حكومة أو مسؤول حكومي لعملية أو سلسلة من العمليات معينة، (ي) الاعتراض على إفصاح UTC عن حالة أحد وسطاء البيع كيمثل رسمي لأي عميل

قد يمنح نائب رئيس الشركة للأخلاقيات العامة والامتثال إعفاءات جماعية من متطلبات هذه السياسة لمجموعات من ذوي الأوضاع المماثلة من الموردين، بناء على طلب من وحدة الأعمال يدل على أن هؤلاء الباعة يمثلون مخاطر امتثال لا تكاد تُذكر وهم مع ذلك يخضعون لضوابط ملائمة. يجب على نائب رئيس الشركة للأخلاقيات العامة والامتثال وممثلي وحدة الأعمال المحافظة على قائمة معتمدة من الإعفاءات الجماعية.

#### ك- استحواذ الدمج

عند الاستحواذ على أي شركة لديها علاقات أو اتفاقات مع واحد أو أكثر من الجهات الخارجية فعلياً أو اسمياً يتوانم وتعريف وسيط المبيعات، يجب على وحدة الأعمال الحصول على أسماء واتفاقيات الجهات الخارجية. يضمن مستحوذ وحدة الأعمال في حدود المعقول و عند عدم التمديد من نائب رئيس الشركة للأخلاقيات العامة والامتثال / أو من ينوب عنه، أو منح إعفاء جماعي، أن تتلقى الجهات الخارجية تدريب أخلاقي وامتثالي في موعد أقصاه 6 أشهر بعد ختام الاستحواذ بعد أن يتم اختيارهم، وفحصهم، واعتمادهم، والمحافظة عليهم، وتوعيتهم، ودفع رواتبهم طبقاً لبنود هذه السياسة في موعد أقصاه 12 شهراً بعد ختام الاستحواذ، أو تصبح مثل تلك الاتفاقيات منتهية.

#### ل- البلاغات

ترفع وحدات الأعمال تقريراً سنوياً لمجلس المخاطر والامتثال UTC (انظر: **CPM 34 برنامج الأخلاقيات العامة والامتثال**) عن ما يلي: (أ) بيانات وسيط المبيعات الأساسية (مثل الرقم والنوع والموقع، والشركة الفرعية لوحدة التشغيل، والراتب، ونظرة عامة عن ترتيب المخاطر، (ب) نظرة عامة عن السياسات التي تحكم وسيط المبيعات (وتشمل سياسة التعويض والأسعار) وأي تعديلات جوهرية مقترحة، (ج) برنامج وخطط التدريب والمراقبة (سواء عبر الإنترنت أو شخصياً)، (د) سياسة الاستفادة من وسطاء المبيعات (وتشمل الخطط لاستبدال موظفي المبيعات الداخليين)، (هـ) أي مشكلات جوهرية تتعلق بالإدارة والتوجيه لهذه السياسة، (و) رؤية عامة لوسطاء المبيعات المحتملين الذين تم رفضهم بوصفهم مرشحين خلال فترة التهيئة ووسطاء المبيعات الحالية الذين تم إنهاء خدمتهم أو لم يجدد لهم لأنهم يعد غير مرتبط بالأداء، (ي) أي مسائل أخرى يطلبها المجلس.

#### م- مراجعة الانتقال

في خلال ستة أشهر من تاريخ أي مراجعة موضوعية لهذه الوثيقة (أو أي من مثل هذه الفترات الأخرى التي وافق عليها نائب رئيس الشركة للأخلاقيات العامة والامتثال، تقدم على كل وحدة من وحدات العمل خطة شاملة يوافق عليها نائب رئيس الشركة للأخلاقيات العامة والامتثال من أجل امتثال أي من البائعين الحاليين الذين يمارسون ما يتعلق بالمصطلح وسيط المبيعات أو ذو صلة به من خلال هذه الوثيقة (والذين لم يتم منحهم بطريقة أو بأخرى إعفاء من الحظر) وأي وسطاء بيع قد لا يكونوا ممثلين بشك تام اعتباراً من تاريخ هذه المراجعة. يشمل العرض التقديمي ترتيب المخاطر لوسطاء المبيعات وخطة عاجلة للفئات الأولى والثاني والثالثة لوسطاء المبيعات. وفي جميع الحالات الأخرى التي تتضمن وسطاء المبيعات ممن سبقوا الوسطاء الحاليين، تعد وحدات الأعمال مسؤولة عن التأكيد على الامتثال لجميع شروط الوثيقة، بما في ذلك موافقة الشركة في الحالات التي لم تكن فيها الموافقة مطلوبة في ظل المراجعات السابقة.

أو حكومة أو مسؤول حكومي، و(ك) مزاعم (ومن بينها تحقيقات) بشأن أي تسجيلات لأي فساد أو ممارسات عدم منافسة، (ل) الإدانة بجرانم أو إفلاس أو إضرار في حق الشركة أو الأفراد، (م) الوسم بسمعة سيئة تتعلق بعدم الأمانة أو معاملات غير عادلة أو غير أخلاقية، (ن) أن يصبح شخصاً غير مرغوب فيه في أي ولاية قضائية، (س) العجز عن أو رفض تنفيذ اتفاقية ووسطاء المبيعات، (ع) رفض السماح بأي مراقبة معقولة وأنشطة التدقيق، والعجز المتكرر عن تقديم التقارير المطلوبة أو حضور التدريبات الضرورية أو العجز عن التعاون التام في أي تحقيق داخلي أو خارجي ينشأ من مزاعم بارتكاب مخالفات محتملة تشمل وسطاء المبيعات، أو (ف) خرق اتفاقية ووسطاء المبيعات.

**المستند 3: العناية الواجبة والمراقبة والتدريب**

يحدد الجدول التالي شروط العناية الواجبة والمراقبة والتدريب خلال مراحل تهيئة الموظفين الجدد، العمل والتجديد. عندما ترغب وحدة تشغيل في الاستعانة بخدمات وسيط البيع التي تحصل عليها بالفعل ووحدة تشغيل أخرى من وحدة العمل هذه أو وحدة عمل أخرى، فإن شروط العناية الواجبة رقم 2 و6 و9 و16 في مرحلة تهيئة الموظفين الجدد (إذا لزم الأمر / قابل للتطبيق) ستفي بالغرض عن كامل شروط العناية الواجبة في تلك المرحلة بشرط: (1) أن يكون ترتيب المخاطر للدور الجديد لوسيط البيع هو نفسه الموجود لدوره الحالي، و(2) ألا يرجع تاريخ التقارير الخاصة بالملف المتعلق بشروط العناية الواجبة رقم 4 ومن 13 إلى 15 (إذا لزم الأمر / قابل للتطبيق) لأكثر من عامين. إذا اعتمدت الشركة مسبقاً وسيط البيع، يبلغ ممثل وحدة العمل نائب رئيس الشركة للأخلاقيات العامة والامتثال بأي تعديلات مقترحة قبل تعديل أي اتفاقية حالية لوسيط البيع أو الدخول في واحدة جديدة، وذلك للسماح لنائب رئيس الشركة للأخلاقيات العامة والامتثال بإجراء مراجعة إضافية والموافقة عليها إذا لزم الأمر.

رتبة تصنيف المخاطر							
105	4	93	2	81			
				X	العناية الواجبة لتهيئة الموظفين الجدد 16-1	31	التجديد
			X	غير متاح	العناية الواجبة لتهيئة الموظفين الجدد 14-1 في حالة التغيير الجوهري	30	
			X	غير متاح	العناية الواجبة لتهيئة الموظفين الجدد 13-1	29	
		X	غير متاح	غير متاح	العناية الواجبة لتهيئة الموظفين الجدد 13-1 في حالة التغيير الجوهري	28	
		X	غير متاح	غير متاح	العناية الواجبة لتهيئة الموظفين الجدد 12-1	27	
	X	غير متاح	غير متاح	غير متاح	العناية الواجبة لتهيئة الموظفين الجدد 10-1	26	
X	غير متاح	غير متاح	غير متاح	غير متاح	العناية الواجبة لتهيئة الموظفين الجدد 7-1	25	
				X	مراجعة التامين في الموقع سنوياً والتدريب الشخصي	24	
				X	تقرير نشاط وسيط البيع الشهري	23	
			X	غير متاح	التخطيط لمراجعة التامين في الموقع والتدريب الشخصي	22	
			X	X	قائمة المراقبة السنوية / قاعدة البيانات / تحري وسائل الإعلام	21	
		X	[X]	[X]	البحث السنوي في الإنترنت	20	
		X	X	X	التدريب السنوي لوسيط البيع عبر الإنترنت	19	
		X	X	X	شهادة وسيط البيع السنوية	18	
X	X	X	X	X	شهادة الراعي السنوية	17	
				X	بيان الإفصاح عن مواد الدفاع عن السمسة	16	المرحلة
				X	برنامج التعويض العرضي/مرجع السفارة	15	
			X	X	تقرير محسن من شركة تحقيق مستقلة	14	
		X	X	[X]	تقرير شركة تحقيق مستقلة حسنة السمعة	13	
		X	X	X	مقابلة المرشح	12	
		X	X	X	التحقق من تعارض المصالح بوحدة التشغيل	11	
	X	X	X	X	البحث عبر الإنترنت	10	
	X	X	X	X	التحقق من ملف البائع المرفوض بوحدة التشغيل	9	
	X	X	X	X	بيان عمل مسوِّغ للراعي	8	
X	X	X	X	X	شهادة ممثل وحدة العمل	7	
	X	X	X	X	شهادة الراعي	6	
X	X	X	X	X	التحقق من موظف شركة UTC السابق	5	
X	X	[X]	[X]	[X]	تقرير العمل المرجعي	4	
X	X	X	X	X	البحث في MK denial	3	
X	X	X	X	X	شهادة المرشح	2	
X	X	X	X	X	استبيان المرشح	1	

ملاحظات:

1. قام المرشح بإكمال/إجراء الاستبيان لتفصيل ما يخصه من: (أ) معلومات الشركة/المعلومات الشخصية الأساسية؛ (ب) الملكية؛ (ج) الشركات التابعة؛ (د) الموظفين الرئيسيين؛ (هـ) المدبرون أو الموظفون الذين تم توظيفهم سابقاً بواسطة شركة UTC؛ (و) التصاريح/السمعة الحسنة القدرة على الوفاء؛ (ز) العلاقة مع شركة UTC/الحكومة/الموظفين الحكوميين/العملاء؛ (ح) علاقات/انتماءات أخرى (على سبيل المثال، منافسو شركة UTC، المؤسسات التجارية)؛ (ط) برنامج الأخلاق/الامتثال والسلوك؛ و(ي) المراجع؛
2. يقوم المرشح بإكمال/تنفيذ الشهادة على دقة استبيان المرشح ووثائق التكوين/التشغيل، فهم مدونة سلوك موردي شركة UTC سياسات وقوانين شركة UTC المعمول بها، القدرة/الاستعداد للامتثال بها، وغير ذلك. قد يتم تضمينه كجزء من استبيان المرشح؛

8 الفئة 1 محتجزة لكل من: (أ) حديثي التوظيف من مندوبي مبيعات غير الموظفين لوحدة الأعمال الجوية؛ -/ و (ب) الحاليين من مندوبي مبيعات غير الموظفين لوحدة الأعمال الجوية المخولين لاستلام التعويض العرضي عن المبيعات على الطائرات ومحركات الطائرات، والأنظمة، والأنظمة الفرعية، باستثناء التعويض العرضي فقط عن مبيعات قطع غيار الطائرات).

9 الحد الأدنى من العناية الواجبة والمراقبة والتدريب وشروط التجديد لوسطاء المبيعات المقدمة إلى تسويق الحكومة الأمريكية أو مبيعات الحكومة الأمريكية.

10 يجب الاحتفاظ بالفئة الخامسة لوسطاء المبيعات التي تتعاون في الدول بمؤشر أسعار المستهلك أقل من 65، ولا تبدي مخاطر فساد لا تكاد تذكر حالياً، وعند تطبيق العوامل المحددة في الحاشية 4، وتبدي أقل مخاطر امتثال ذات صلة عند مقارنتها بنظراء وحدة الأعمال.

3. بحث ممثل وحدة البيع/النائب (النواب) عن MK Denial. التأكد من أن المرشح والشركات التابعة المعروفة، ومديره أو موظفه الرئيسيون ليسوا من الأطراف المحظورة أو المقيدة في قوائم المراقبة التي تصدرها الحكومة؛
4. التقرير المعدل لفحص Dun Bradstreet، أو TRAC، أو TRACE الذي يحصل عليه ممثل/نائب (نواب) وحدة العمل. الفحص والتنقيح للمطابقة مع استبيان المرشح وشهادة المرشح؛
5. التحقق بواسطة ممثل وحدة العمل/من ينوب عنه من مديري المرشح أو الموظف الرئيسي المحدد في استبيان المرشح أو كموظف سابق بشركة UTC. التأكيد على عدم وجود تاريخ لسوء السلوك و/أو انتهاك سياسات الشركة خلال فترة التوظيف في شركة UTC في نظام إدارة القضايا أو ملف التوظيف؛
6. قام الراعي بإكمال/تنفيذ الشهادة لمراجعة مدونة سلوك موردي شركة UTC وسياسات UTC المعمول بها مع المرشح (وللجنة 4 و5، توفير تدريب الأخلاق والامتثال الذي تطلبه وحدة العمل) ومراجعة ملف العناية الواجبة، وعدم إدراك الحقائق أو الظروف التي تقترح عدم قدرة/عدم استعداد المرشح للائتمثال لمدونة سلوك موردي شركة UTC وسياسات UTC والقانون المعمول به؛
7. قام ممثل وحدة العمل/من ينوب عنه بإكمال/تنفيذ الشهادة لاستعراض ملف العناية الواجبة، عدم إدراك الحقائق أو الظروف التي تقترح عدم قدرة/عدم استعداد المرشح للائتمثال لمدونة أخلاقيات موردي شركة UTC وسياسات UTC والقانون المعمول به؛
8. تسويق كتيبه/نفاذ الراعي لاستخدام وسيط البيع/المرشح والتعويض المقترح، بما في ذلك وصف وحدة التشغيل وموارد البيع الداخلية، والسوق ذات الصلة، واختيار العملية/المعيار، ومجال العمل/معايير الأداء، والأسباب التي تدعم المرشح، وسياسة التعويض والتسعين المعمول بها، وهيكل التعويض (بما في ذلك الإجمالي المقدر وأغطية ما قبل التعاقد/مدى الحياة، سواء تم تضمينها في سعر منتج UTC وكيفية ذلك (على سبيل المثال، لبرامج المبيعات العسكرية الأجنبية/التمويل العسكري الذي تموله الحكومة الأمريكية، سواء كان التعويض تكلفة مباشرة أو غير مباشرة يُسمح بها ضمن قوانين الحكومة الأمريكية ولوائحها ذات الصلة)؛
9. التحقق بواسطة ممثل وحدة العمل/من ينوب عنه من ملف البائع المفروض بوحدة التشغيل؛ (يؤكد على الرفض/الإنهاء المسبق للمرشح/مديره/موظفه الرئيسيون/الشركات التابعة؛
10. البحث على جوجل أو غيره من طرق البحث المماثلة بواسطة ممثل وحدة العمل/من ينوب عنه لدى المرشح، والشركات التابعة المعروفة، ومديريها/الموظفين الرئيسيين. التأكيد على عدم وجود معلومات سلبية مادياً حول المرشح/المديرين؛
11. التحقق بواسطة ممثل وحدة العمل/من ينوب عنه من قائمة رواتب وحدة التشغيل وقائمة جهات الاتصال لطوارئ الموظفين من المديرين/الموظفين الرئيسيين لدى المرشح؛ للتأكد على عدم وجود موظف بشركة UTC في وحدة التشغيل الثابتة لديه ملكية أو فائدة مالية (مباشرة أو غير مباشرة) مع المرشح؛
12. مقابلة مديري المرشح (سواء هاتفياً، أو شخصياً أو في الموقع) بواسطة ممثل وحدة العمل/من ينوب عنه (من خلال مستشار قانوني (سواء شخصياً أو في الموقع) للجنة 2 بإكمالها، والمستشار القانوني (سواء هاتفياً، أو شخصياً أو في الموقع) للجنة 2 بإكمالها). تأكيد بيانات اعتماد المرشح ومؤهلاته وتقييم دقة استبيان المرشح، وتصريحات المرشح/وثائق التشغيل، وشهادة المرشح؛
13. تقرير وتحقيق شركة تحقيق مستقلة حسنة السمعة (تمت الموافقة عليها بواسطة نائب رئيس الشركة للائتمثال والأخلاقيات العامة/من ينوب عنه) يشمل ما يلي: (أ) التحقق من بيانات الاعتماد (المعلومات الأساسية للشركة/الشخصية، الملكية؛ الشركات التابعة؛ الموظفون الرئيسيون، التصريحات/السمعة/الحسنة/القدرة على الوفاء)؛ (ب) البحث في قاعدة البيانات/الوسائط (بما في ذلك قوائم المراقبة التي تصدرها الحكومة)؛ (ج) تقييم المؤهلات/السمعة عبر استفسارات العملاء، ونظراء الصناعة، والمسؤولين التنظيميين، ومصادر أخرى مستقلة، وموظفي المرشح. قد يعتمد ممثل وحدة العمل/النائب (النواب) عنه على الدليل المقدم في تقرير شهادة شركة التحقيق المستقلة بدلاً من البنود 3 و4 و10؛
14. تحقيق وتقرير محسن لشركة تحقيق مستقلة حسنة السمعة (تمت الموافقة عليه بواسطة نائب رئيس الشركة للائتمثال والأخلاقيات العامة/من ينوب عنه) يشمل ما يلي: (أ) التحقق من بيانات الاعتماد (المعلومات الأساسية للشركة/الشخصية، الملكية؛ الشركات التابعة؛ الموظف الرئيسي، التصريحات/السمعة/الحسنة/القدرة على الوفاء)؛ (ب) البحث في قاعدة البيانات/الوسائط (بما في ذلك قائمة المراقبة التي تصدرها الحكومة)؛ (ج) تقييم المؤهلات/السمعة عبر استفسارات العملاء، ونظراء الصناعة، والمسؤولين التنظيميين، ومصادر أخرى مستقلة، وموظفي المرشح؛ (د) الفحص على الموقع (والصور) للعنوان المسجلة وغاوي التشغيل لدى المرشح واستفسارات موظفي المرشح على الموقع. قد يعتمد ممثل وحدة العمل/النائب (النواب) عنه على الدليل المقدم في التقرير المحسن لشركة التحقيق المستقلة بدلاً من البنود 3 و4 و10؛ قد يعتمد ممثل وحدة البيع/النائب (النواب) عنه أيضاً على شهادة شركة التحقيق المستقلة حسنة السمعة/بدلاً من التقرير المحسن لشركة التحقيق المستقلة؛ بشرط أن يقوم المستشار القانوني بشركة UTC بإجراء فحص وتحقيقات على الموقع (بالاشتراك مع البنود 12) الموضحة في (د)؛
15. الملف التعريفي الدولي للشركة ومرجع من المستشار التجاري لأقرب سفارة أمريكية، ما لم يتم تضمينه في تقرير ICP. سيكون التقرير المحسن من شركة التحقيق المستقلة الذي يشمل تقرير ICP أو مرجع السفارة كافيًا بدلاً من هذا المتطلب؛
16. إذا كان مجال عمل المرشح المقترح يتضمن بنود وخدمات دفاعية، يتم إكمال استبيان ITAR للسمرسة وفقاً لدليل متطلبات الامتثال التجاري الدولي لشركة UTC. إذا كانت متطلبات الجزء 129 من ITAR تنطبق على المرشح، فإن توفير دليل امتثال المرشح - الجزء 129 من ITAR كما هو موضح في دليل متطلبات الامتثال التجاري الدولي لشركة UTC؛
17. قام الراعي بإكمال/إجراء الشهادة لاستمرار دقة استبيان المرشح وإقرارات وضمانات اتفاقية وسيط البيع (أي، بدون تغييرات جوهرية) وامتثال وسيط البيع لمدونة سلوك موردي شركة UTC، وسياسات شركة UTC، والقانون المعمول به واتفاقية وسيط البيع؛
18. قام وسيط البيع بإكمال/إجراء الشهادة لاستمرار دقة استبيان المرشح وإقرارات وضمانات اتفاقية وسيط البيع (أي، بدون تغييرات جوهرية) وامتثال وسيط البيع لمدونة سلوك موردي شركة UTC، وسياسات شركة UTC، والقانون المعمول به واتفاقية وسيط البيع؛
19. إكمال وسيط البيع لمنهج التدريب السنوي عبر الإنترنت المحدد بواسطة وحدة العمل استناداً إلى تصنيف المخاطر؛
20. كما هو الحال في البنود 10، على أساس سنوي؛
21. البحث عن قوائم المراقبة التي تصدرها الحكومة، وقواعد البيانات المتوافقة/وسائل الإعلام بواسطة شركة التحقيق المستقلة المتفق عليها لوسيط البيع، والشركات التابعة المعروفة، ومديريها وموظفيها الرئيسيين. التأكيد على عدم توفير معلومات سلبية مادياً حول وسيط البيع/المساهمين الرئيسيين. قد يعمل ممثل وحدة البيع على 21 بدلاً من Google أو محركات البحث المماثلة (بنود 20) إذا تم إجراء عمليات البحث عن الوسائط بواسطة شركة تحقيق تشمل البحث عن العام عبر الإنترنت؛
22. استعراض الضمان على الموقع (لخطة وحدة العمل) بواسطة موظف امتثال وحدة العمل لوسيط البيع؛
23. تقارير النشاط المكتوبة التي أكملها/نفاذها وسيط البيع تصف بالتفصيل النشاطات التي يديرها وسيط البيع خلال فترة تقديم التقرير. سيشهد وسيط البيع في كل تقرير للنشاط بدقة ما تم ذكره واستمرار دقة استبيان المرشح وإقرارات وضمانات اتفاقية وسيط البيع (أي، بدون تغييرات جوهرية) وامتثال وسيط البيع لمدونة سلوك موردي شركة UTC، وسياسات شركة UTC، والقانون المعمول به، واتفاقية وسيط البيع. سيشهد الراعي بأنه راجع/راجعت تقرير النشاط الكتابي، ويعدم الاستخدام المستمر لوسيط البيع، واستمرار دقة استبيان المرشح وإقرارات وضمانات اتفاقية وسيط البيع (أي، بدون تغييرات جوهرية) وامتثال وسيط البيع لمدونة سلوك موردي شركة UTC، وسياسات شركة UTC، والقانون المعمول به، وموائق اتفاقية وسيط البيع، ويذكر أنه لا توجد معلومات تقترح عدم دقة تقرير النشاط أو اشتراك وسيط البيع في أي إجراء مخالف للقانون، أو مدونة سلوك موردي شركة UTC، أو السياسة، بما في ذلك القسم 48. سيحتفظ الراعي بشرط التمثيل ولمدة 3 سنوات بعد ذلك، ونسخ جميع التقارير التي تم استلامها، وسيقوم بتوفير نسخة من كل تقرير وشهادة لممثل وحدة العمل، الذي سيحتفظ بملف وحدة عمل مركزي لهذه التقارير. تكون شهادات وسيط البيع والراعي المقدمة فيما يتعلق بتقرير النشاط الشهري لوسيط البيع بديلة عن متطلبات 17 و18؛
24. استعراض الضمان السنوي في الموقع بواسطة مستشار وحدة العمل القانوني لوسيط البيع.

**المستند 4: مذكرة الطلب**
**التاريخ:** [ ]

**إلى:** نائب رئيس شركة UTC، المراقب  
نائب رئيس شركة UTC، الأخلاق العامة والامتثال

**من:** [الراعي]  
الرئيس التنفيذي لوحدة التشغيل]  
[ممثل وحدة العمل]

**الرد:** إجراء - اتفاقية وسيط البيع المقترحة مع [المرشح]

**الموافقة المطلوبة**

1. ملخص  
تطلب [وحدة العمل] موافقتك من أجل [المرشح] لتمثيل [وحدة العمل] بصفتها [موزع/مندوب مبيعات غير موظف] [وصف طبيعة التمثيل]. الموافقة المطلوبة وفقاً لدليل سياسة الشركة رقم 48 هـ بسبب [وصف سبب الموافقة المطلوبة (على سبيل المثال، مندوب مبيعات غير موظف جديد بوحدة العمل الجوية، مندوب مبيعات غير موظف بوحدة العمل الجوية مخول لاستلام التعويض العرضي، التأهل للحصول على أتعاب، الشروط غير القياسية، التغيير الجوهري). في حالة التأهيل للتعويض العرضي، قم بتوفير وصف موجز لمعاملة (معاملات) البيع المباشر، بما في ذلك إجمالي وصافي سعر العقد، والتعويض المقترح بالدولار الأمريكي والنسبة المئوية].

2. الاتفاقية المقترحة  
الموافقة على طلبات [وحدة العمل] من أجل [كيان التعاقد لشركة UTC] للدخول في اتفاقية وسيط البيع مع [المرشح]، موفراً بنود وشروط العمل الرئيسية التالية:

الشروط الرئيسية	
المنتجات/الخدمات	يحدد المنتجات والخدمات]
منطقة البيع/مؤشر منظمة الشفافية الدولية والعملاء	يحدد كل بلد في منطقة البيع بمؤشر الفساد الحالي الخاص بمنظمة الشفافية الدولية، وأي وصف ذي صلة أو تعبير للعملاء المشمولين في الاتفاقية]
التعويض	[يلخص الهيكل والمبالغ المشمولة في كل معاملة وعلى مدار المدة التي يعطيها العقد. في حالة التعويض العرضي، يشار إلى النسبة المئوية من سعر البيع وسعر البيع النموذجي أو النطاق. يجب أن يشير هذا الوصف إلى ما إذا كان التعويض العرضي مضمناً في سعر المنتجات أم لا، وإذا كان كذلك، توضيح الكيفية (على سبيل المثال، برامج المبيعات العسكرية الأجنبية/التمويل العسكري الأجنبي التي تمولها الحكومة الأمريكية، سواء كان التعويض العرضي تكاليف مباشرة أو غير مباشرة يُسمح بها بموجب قوانين الحكومة الأمريكية ولوائحها ذات الصلة)]
الحد الأقصى للتعويض	تقدير الحد الأقصى للتعويض الذي قد يحصل عليه المرشح من معاملة واحدة أو مجموعة من المعاملات ذات الصلة خلال المدة بشكل مقبول]
المدة	[على سبيل المثال، "x" من السنوات بدءاً من تاريخ تنفيذ اتفاقية وسيط البيع المتفق عليها"]
الشروط غير القياسية	توضح جميع الشروط غير القياسية]

3. الموافقات  
[توضح جميع موافقات وحدة العمل المطلوبة/التي تم الحصول عليها]

**تسوية العمل**

1. متطلب لوسيط البيع  
[شرح بالتفصيل ضرورة أو فائدة استخدام وسيط بيع بدلاً من موظفي شركة UTC أو بالإضافة إليهم في منطقة البيع، ومدى ارتباط ذلك بالمؤهلات المحددة المطلوبة بأي مرشح، بالإضافة إلى بيان العمل، ومعايير الأداء وشروط الإبلاغ في اتفاقية وسيط البيع المقترحة.]

2. تعريف المرشح واختياره  
[وصف درجة البحث في السوق الذي تم إجراؤه للتعرف على المرشحين المحتملين. قم بتعريف جميع المرشحين المعنيين، وحدد ما إذا تم اعتبار كل مرشح مؤهلاً للإيفاء باحتياجات شركة UTC، وإذا لم يكن كذلك، فما السبب. قم بتوفير وصف تفصيلي للمرشح، بما في ذلك المبادئ، وهيكل الملكية، والمجموعة الكاملة للأنشطة، والموظفون، والمواقع المادية، والعائدات ومعلومات العمل المماثلة، وكيفية تقديم المرشح للخدمات المقترحة، بما في ذلك تعريف الموظفين الرئيسيين. اشرح لماذا تم اختيار المرشح على أساس معايير موضوعية بما في ذلك الأفضلية لإيفاء متطلبات الأداء المحددة وتكلفتها. إذا كان أساس متطلب الموافقة هو التأهيل للتعويض العرضي، فقم بتوضيح لماذا وكيف يمكن للمرشح مساعدة شركة UTC في تأمين عملية البيع المباشر ذات الصلة أو مجموعة عمليات البيع المباشر ذات الصلة.]

**معقولة التعويض المقترح**

إقدم نظرة عامة على سياسة التعويض والتسعير في وحدة العمل، والتعويض المقترح (بما في ذلك جميع البنود التي تشمل التعويض العرضي، الأتعاب، والنفقات، وأي تعويض محفز، وكيفية السماح بالتعويض المقترح بواسطة سياسة التعويض والتسعير. اشرح بالتفصيل لماذا يعد الهيكل المقترح ومستوى التعويض مقبولاً فيما يتعلق بالقيمة المحددة التي سيتم توفيرها ومخاطر العمل التي يفترضها المرشح، ويقلل من خطر الفساد بقدر الإمكان.]

#### **العناية الواجبة**

[صف جميع أنواع العناية الواجبة التي تم إجراؤها]

#### **اتفاقية وسيط البيع**

باستثناء ما هو موضح أعلاه، فقد وافق المرشح على اتفاقية وسيط البيع ("الاتفاقية") التي تم ضبطها وفقاً لطبيعة السوق والمنتجات والخدمات المعنية، بما في ذلك جميع الأحكام المنصوص عليها في **المستند 6** (حسبما معمول به) بقسم دليل سياسة الشركة رقم 48 هـ: وسطاء البيع. يقوم ممثل وحدة العمل (أو من ينوب عنه) بإبلاغ المرشح بوضوح بقرار شركة UTC بوجوب الالتزام بمتطلبات قسم دليل سياسة الشركة رقم 48: مكافحة الفساد والقسم 48 هـ، واتفاقية وسيط البيع، والقانون المعمول به، وأن شركة UTC ستتخذ جميع الإجراءات القانونية اللازمة في حالة انتهاك أي من هذه المتطلبات، بما في ذلك إنهاء اتفاقية وسيط البيع. كما أشار ممثل وحدة العمل (أو من ينوب عنه) أيضاً إلى أن أي اتفاقية تتوقف على استلام جميع الموافقات والتوقعات من جميع أطراف الاتفاقية النهائية؛ ولن يتحمل وسيط البيع أي مدفوعات أو يتم سدادها بموجب اتفاقية وسيط البيع قبل الحصول على جميع الموافقات والتوقعات النهائية؛ ولن يتم سداد أي مدفوعات باستثناء ما هو موضح في الاتفاقية المكتوبة. [شرح وتبرير أي شروط غير قياسية أو انحرافات أخرى عما سبق بالتفصيل]

#### **المراقبة والتدريب**

[صف جميع عمليات المراقبة التي سيقوم الأطراف المسؤولون في وحدة العمل بإجرائها (بما في ذلك الراعي) والتدريب المطلوب اللازم توفيره للمرشح.]

#### **الشهادة**

من خلال إرسال مذكرة الطلب هذه، يشهد كل من الراعي، والرئيس التنفيذي بوحدة التشغيل، وممثل وحدة العمل بموجب هذه السياسة أنه/أنها ليس على معرفة بأي واقعة أو ظرف يقترح انتهاك التعيين المقترح أو تعارضه مع الأقسام 48 أو 48 هـ، أو القانون المعمول به، ويقر الراعي بأن مسؤوليته/مسؤوليتها الرئيسية هي مراقبة المرشح وتدريبه لضمان امتثاله بشكل صارم مع نص وروح أقسام سياسة شركة UTC رقم 48 و48 هـ.

**المستند 5: الموافقات والإشعارات**

يجب أن تمتثل جميع وحدات العمل لأكثر المتطلبات صرامة في متطلبات الموافقة التالية حتى يلبي وسطاء البيع أكثر من معيار في الجداول 1 و/أو 2

**الجدول 1: وسطاء البيع الذين يوفرزون التسويق الحكومي الأمريكي أو البيع الحكومي الأمريكي**

المعايير والموافقة				المرحلة	
البيع الحكومي الأمريكي		التسويق الحكومي الأمريكي			
الحكومة الفيدرالية الأمريكية	حكومة الولاية/الحكومة المحلية الأمريكية	الحكومة الفيدرالية الأمريكية	حكومة الولاية/الحكومة المحلية الأمريكية		
<ul style="list-style-type: none"> <li>المستشار العام</li> <li>بوحة العمل</li> <li>نائب رئيس مكتب الالتزام بالأخلاقيات العامة</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>نائب المستشار العام</li> <li>بوحة العمل</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>نائب المستشار العام</li> <li>بوحة العمل</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>المستشار القانوني</li> <li>بوحة التشغيل</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>لا يوجد تعويض ثابت مؤهل أو جماعة للضغط معتبرة</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>تهيئة الموظفين الجدد</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>المستشار العام</li> <li>بوحة العمل</li> <li>نائب رئيس الشركة</li> <li>لمكتب الالتزام بالأخلاقيات العامة</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>المستشار العام</li> <li>بوحة العمل</li> <li>نائب نائب رئيس الشركة</li> <li>لمكتب الالتزام بالأخلاقيات العامة</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>المستشار العام</li> <li>بوحة العمل</li> <li>نائب نائب رئيس الشركة</li> <li>لمكتب الالتزام بالأخلاقيات العامة</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>نائب المستشار العام</li> <li>بوحة العمل</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>تعويض ثابت مؤهل</li> </ul>	
الموافقات المطلوبة من دليل سياسة الشركة رقم 48: جماعات الضغط				<ul style="list-style-type: none"> <li>جماعة الضغط المعتبرة</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>المستشار العام</li> <li>بوحة العمل</li> <li>نائب رئيس الشركة</li> <li>لمكتب الالتزام بالأخلاقيات العامة</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>المستشار العام</li> <li>بوحة العمل</li> <li>نائب نائب رئيس الشركة</li> <li>لمكتب الالتزام بالأخلاقيات العامة</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>المستشار العام</li> <li>بوحة العمل</li> <li>نائب نائب رئيس الشركة</li> <li>لمكتب الالتزام بالأخلاقيات العامة</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>نائب المستشار العام</li> <li>بوحة العمل</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>التغيير الجوهرى</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>فترة العمل</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>نائب المستشار العام</li> <li>بوحة العمل</li> <li>نائب نائب رئيس الشركة</li> <li>لمكتب الالتزام بالأخلاقيات العامة</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>نائب المستشار العام</li> <li>بوحة العمل</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>المستشار القانوني</li> <li>بوحة التشغيل</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>المستشار القانوني</li> <li>بوحة التشغيل</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>بدون تغيير جوهري</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>التجديد</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>المستشار العام</li> <li>بوحة العمل</li> <li>نائب رئيس الشركة</li> <li>لمكتب الالتزام بالأخلاقيات العامة</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>المستشار العام</li> <li>بوحة العمل</li> <li>نائب نائب رئيس الشركة</li> <li>لمكتب الالتزام بالأخلاقيات العامة</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>المستشار العام</li> <li>بوحة العمل</li> <li>نائب نائب رئيس الشركة</li> <li>لمكتب الالتزام بالأخلاقيات العامة</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>نائب المستشار العام</li> <li>بوحة العمل</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>التغيير الجوهرى</li> </ul>	

**الجدول 2: معايير أخرى**

الموافقة	المعيار	المرحلة
<ul style="list-style-type: none"> <li>المستشار العام بوحة العمل</li> <li>المدير المالي بوحة العمل</li> <li>الرئيس التنفيذي بوحة العمل</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>تعويض ثابت مؤهل لوحة العمل</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>تهيئة الموظفين الجدد</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>الموافقون على تهيئة الموظفين الجدد المذكورون أعلاه في وحدة العمل</li> <li>نائب رئيس شركة UTC، المراقب</li> <li>نائب رئيس الشركة لمكتب الالتزام بالأخلاقيات العامة</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>الفئة 1 أو</li> <li>شروط غير قياسية؛ أو</li> <li>التعويض العرضي المؤهل للشركة؛ أو</li> <li>تعويض ثابت مؤهل</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>الموافقون على تهيئة الموظفين الجدد المذكورون أعلاه في وحدة العمل</li> <li>نائب رئيس شركة UTC، المراقب</li> <li>نائب رئيس الشركة لمكتب الالتزام بالأخلاقيات العامة</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>التغيير الجوهري؛ أو</li> <li>التعويض المؤهل للشركة</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>فترة العمل</li> </ul>

الاستخدام المزدوج	نائب نائب رئيس الشركة لمكتب الالتزام بالأخلاقيات العامة (إشعار)
التجديد	<ul style="list-style-type: none"> <li>نائب المستشار العام بوحدة العمل</li> <li>نائب نائب رئيس الشركة لمكتب الالتزام بالأخلاقيات العامة</li> </ul>
التغيير الجوهرى	<ul style="list-style-type: none"> <li>الموافقون على تهيئة الموظفين الجدد المذكورون أعلاه في وحدة العمل</li> <li>نائب رئيس الشركة لمكتب الالتزام بالأخلاقيات العامة</li> </ul>

لأهداف الجداول 1 و2:

تعويض ثابت مؤهل لوحدة العمل يعني أي تعويض عرضي مقترح لعملية البيع المباشرة، أو مجموعة عمليات البيع المباشرة ذات الصلة، والتي تتجاوز مبلغ 500000 دولار أمريكي.

جماعة الضغط المعتبرة تعني وسيط البيع الذي يعتبر جماعة ضغط بموجب القانون الفيدرالي الأمريكي أو قانون الولاية/القانون المحلى الأمريكي استناداً إلى توفير التسويق الحكومي الأمريكي أو البيع الحكومي الأمريكي.

الاستخدام المزدوج يعني استخدام وسيط البيع الحالي الذي تمت الموافقة عليه مسبقاً بواسطة الشركة بقدرة تختلف عن تلك التي تمت الموافقة عليها أو كشفها مسبقاً للشركة.

التعويض العرضي المؤهل للشركة يعني أي تعويض عرضي مقترح لعملية البيع المباشرة أو مجموعة من عمليات البيع المباشرة ذات الصلة، كالتالي:

الجدول 3: التعويض المؤهل للشركة

حالة وسيط البيع	مؤشر أسعار المستهلك $\geq 50$	مؤشر أسعار المستهلك $< 50$
وسيط بيع جديد	$< 500000$ دولار أمريكي	$< 1.5$ مليون دولار أمريكي
وسيط البيع الحالي	$< 1.5$ مليون دولار أمريكي	$< 3$ ملايين دولار أمريكي

لأهداف الجدول 3:

- "وسيط البيع الحالي" يعني وسيط بيع: (1) يتمتع بخبرة عامين متتاليين ومستمرين أو أكثر في تمثيل وحدة العمل التي تطلب موافقة الشركة؛ أو (2) وافقت عليه الشركة مسبقاً خلال العامين الماضيين لتمثيل وحدة العمل التي تطلب موافقة الشركة في معاملة فردية تتعلق فعلياً (على سبيل المثال، متخذو القرارات المشتركين، المعدات أو الخدمات، التهيئة أو الاستخدام، وغير ذلك) أو مماثلة للمعاملة التي تنتظر الموافقة الآن.
- "وسيط البيع الجديد" يعني وسيط بيع يتمتع بخبرة أقل من عامين متتاليين في تمثيل وحدة عمل التي تطلب موافقة الشركة، ولم تتم الموافقة عليه مسبقاً بواسطة الشركة خلال العامين الماضيين.
- "مؤشر أسعار المستهلك" هي أحدث مؤشر لتقييم الفساد تم نشره بواسطة منظمة الشفافية الدولية للبلد التي ستتم فيها المعاملة أو مجموعة المعاملات ذات الصلة.

شروط غير قياسية تعني: (1) الالتزام بدفع التعويض لإقرار وسيط البيع لشركة UTC الذي يتم بعد انتهاء مدة اتفاقية وسيط البيع؛ (2) تعويض غير مسموح به أو في سياسة التعويض والتسعير بوحدة العمل الحالية أو يزيد عنها؛ (3) دفع أي تعويض على أي أساس بخلاف الحساب البنكي في منطقة البيع المسجلة باسم وسيط البيع؛ (4) دفع أي تعويض عرضي على أي أساس بخلاف التناسب عند الجمع الحالي لصادفي سعر بيع المنتج أو الخدمة بواسطة وحدة التشغيل حيث يكون التعويض العرضي مستحقاً؛ (5) اتفاقية وسيط البيع المقترحة لمندوبي البيع غير الموظفين لمدة تزيد عن 4 سنوات (أو سنتين للفئة 1 (راجع [المستند 3](#)) أو وسطاء البيع الذين يوفرون التسويق الحكومي الأمريكي أو البيع الحكومي الأمريكي)، و(6) اتفاقية وسيط البيع المقترحة التي تختلف جوهرياً عن البنود والشروط المطلوبة الموضحة في [المستند 6](#).



التعويض الثابت المؤهل يعني سعرًا ثابتًا أو أتعابًا ثابتة تزيد عن 15000 دولار أمريكي شهريًا أو 180000 دولار أمريكي سنويًا.

**المستند 6: اتفاقية وسيط البيع ("SIA")**

البنود من 2 إلى 4 ومن 10 إلى 14 مطلوبة للفئة 5، والبنود من 2 إلى 5، ومن 10 إلى 14 مطلوبة للفئة 4، والبنود من 1 إلى 15 مطلوبة للفئة من 1 إلى 3 من وسطاء البيع (راجع المستند 3). البنود 15 مطلوب إذا كان منطبقاً (على سبيل المثال، التسويق الحكومي الأمريكي أو البيع الحكومي الأمريكي).

الرقم	القسم	موضوع عام	التفصيل
1	نشاط تجاري عام	بيان العمل / منطقة البيع	يتم تفصيل بيان العمل ومنطقة البيع بشكل كافٍ لتوفير إطار عمل قابل للقياس/قابل للتدقيق لإجراء مراقبة فعالة وتقييم أداء فعال
2		التعويض	<ul style="list-style-type: none"> <li>الكل: إجمالي الحد الأقصى وحسب نوع التعويض (الحد الأقصى شهرياً/سنوياً/حسب الاتفاق، كلما انطبق ذلك)</li> <li>التعويض العرضي (مندوبو المبيعات غير الموظفين): معدل (معدلات) النسبة المئوية المطبقة والحد الأقصى لكل معاملة</li> <li>التكاليف: وصف تفصيلي للمبلغ مستحق الدفع/غير مستحق الدفع</li> <li>الأتعاب: مبلغ شهري</li> <li>التعويض المحفز: وصف تفصيلي للأهداف والشروط والسعر/المبلغ المطبق</li> </ul>
3		الدفع	<ul style="list-style-type: none"> <li>الكل: حصراً عن طريق حوالة (ما لم يتم منح استثناء) للحساب البنكي في منطقة البيع المسجلة باسم وسيط البيع</li> <li>التعويض العرضي (مندوبو المبيعات غير الموظفين): لا توجد التزامات ما لم تحقق شركة UTC عملية البيع المباشرة والدفع المقصور على التناسب عند الجمع الحالي لصادفي سعر بيع المنتج أو الخدمة بواسطة وحدة التشغيل حيث يكون التعويض العرضي مستحقاً</li> <li>التكاليف: المتأخرات، عند عرض فاتورة مفصلة البنود</li> <li>التعويض المحفز: المتأخرات، عند استيفاء الأهداف والشروط الموضحة</li> </ul>
4	المواثيق	خلافات العمل / الامتثال	<p>يوافق وسيط البيع دون قيد أو شرط على:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>الامتثال دائماً لـ: (أ) القانون المعمول به، بما في ذلك القوانين التي تحظر التآمر، وتعارض المصالح، والفساد، والمنافسة غير العادلة؛ و (ب) مدونة قواعد السلوك الخاصة بمورد شركة UTC؛</li> <li>الامتثال (بشكل مباشر أو غير مباشر) في جميع الأوقات عن عرض، أو التعهد، أو محاولة تقديم، أو تقديم: <ul style="list-style-type: none"> <li>أي رشوة؛ أو</li> <li>أي ملكية، أو أموال، أو مصلحة أخرى لأي موظف بشركة UTC أو عميل، أو موظف حكومي، (على سبيل المثال، منصب حكومي، وظيفة، استشارة، تعاقد) في وساطة البيع؛</li> </ul> </li> <li>الامتثال عن أن يصبح موظفاً حكومياً أو كيبلاً لأي موظف حكومي خلال مدة اتفاقية وسيط البيع؛</li> <li>تسجيل جميع المعاملات و التكاليف المتعلقة بتمثيلها لشركة UTC في الدفاتر والسجلات بشكل فوري ودقيق؛ و</li> <li>الامتثال لجميع متطلبات التسجيل والإبلاغ المطلوبة فيما يتعلق بعمله لدى شركة UTC.</li> </ul>
5		التدريب	<p>يوافق وسيط البيع على الامتثال لجميع التدريبات الإلزامية عبر الإنترنت وحضور جميع التدريبات بصفة شخصية عند الطلب المعقول من شركة UTC.</p>
6		التدقيق	<p>يوافق وسيط البيع على أن يوفر لشركة UTC أو الممثل المخول لها الوصول اللازم إلى مواقع التشغيل والموظفين، والدفاتر والسجلات (الفصص والنسخ)، وذلك عقب إشعار معقول، لتقوم شركة UTC بالتقييم والتحقق من كل ما يتعلق بـ وسيط البيع من:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ممارسات المحاسبة والعمل التي تتعلق بأعمال شركة UTC والمعاملات المرتبطة بشركة UTC؛</li> <li>الامتثال لاتفاقية وسيط البيع، القسم 48، والقوانين المعمول بها</li> </ul>
7		استبقاء الوثيقة	<p>سيقوم وسيط البيع باستبقاء وحفظ جميع الدفاتر والسجلات داخل نطاق حقوق مراجعة شركة UTC لمدة 3 سنوات تالية للدفع النهائي [أو المعاملة في حالة الموزعين] بموجب اتفاقية وسيط البيع أو لفترة زمنية أطول يطلبها القانون. علاوة على ذلك، إذا تم إنهاء اتفاقية وسيط البيع بشكل كامل أو جزئي لأي سبب، فسيقوم وسيط البيع باستبقاء وحفظ جميع الدفاتر والسجلات التي تتعلق بالعمل الذي تم إنجازه لمدة 3 سنوات بعد أي تسوية إنهاء نهائية، وستتوفر السجلات التي تتعلق بالدعاوى، أو النزاعات، أو التقاضي أو تسوية الدعاوى الناتجة بموجب اتفاقية وسيط البيع أو متعلقة بها حتى يتم حل إجراءات الطعن هذه أو التقاضي أو الدعاوى نهائياً.</p>
8	التعاون العام		<p>يوافق وسيط البيع على توفير وتنفيذ: (أ) تقارير النشاط الشهرية؛ - إلزامي على مندوب المبيعات غير الموظفين بوحدة العمل الجوية] (ب) شهادات الامتثال السنوية لاتفاقية وسيط البيع؛ و (ج) وثائق ومستندات أخرى يطلبها القانون أو أداء اتفاقية وسيط البيع.</p>
9	الحصريّة		<p>يجب أن يتمتع وسيط البيع (بشكل مباشر أو غير مباشر) عن الترويج أو البيع في منطقة البيع لأي منتجات أو خدمات تتنافس مع المنتجات أو الخدمات التي تعرضها شركة UTC [مضمنة كما هو مطبق للموزعين ومندوبي المبيعات غير الموظفين]</p>
10	إقرارات و ضمانات		<p>يتعهد وسيط البيع، ويقر ويضمن صراحةً اعتباراً من تاريخ اتفاقية وسيط البيع وبشكل مستمر، باستثناء ما هو موضح في جدول الإفصاح أو ما تم إشعار شركة UTC به كتابياً في أسرع وقت، أنه:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>تم تضمين الاستبيان والشهادات كجزء من اتفاقية وسيط البيع وأنها دقيقة من جميع النواحي؛</li> <li>لا يحتفظ ملاك السجل بفوائدهم في أمانة وسيط البيع أو لمصلحة الآخرين؛</li> <li>لا يكون وسيط البيع أو أي من مسؤوليه أو موظفيه مسؤولاً حكومياً أو كيبلاً لدى أي مسؤول حكومي؛</li> <li>لا يحتفظ موظفو شركة UTC، أو العملاء، أو الحكومة، أو موظف الحكومة بملكية، أو أموال، أو مصالح أخرى في وسيط البيع أو الاستفادة بشكل شخصي من إقرار وسيط البيع بشركة UTC؛</li> <li>اتفاقية وسيط البيع والعمل المنفذ لا ينتهك القانون المعمول به أو يتناقض معه الآن أو مستقبلاً، بما في ذلك أي</li> </ul>



<p>تقييدات (على سبيل المثال، "سياسة الباب الدوار") على موظفي وسيط البيع تكون ناتجة عن وظيفتهم السابقة مع أي حكومة؛</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• يحتفظ وسيط البيع بجميع الأدونات، والترخيص، والتفويضات ويقوم بإجراء جميع الاشتراكات والبلاغات اللازمة لإدارة العمل وتمثيل شركة UTC؛</li> <li>• قرأ وفهم مدونة قواعد السلوك الخاصة بمورد شركة UTC؛</li> <li>• التعويض مستحق الدفع بموجب اتفاقية وسيط البيع هو فقط للخدمات التي يقدمها وسيط البيع لشركة UTC ويجب استخدامها بواسطة وسيط البيع فقط لأغراض العمل التشريعي والقانوني؛</li> <li>• لم يعرض وسيط البيع دفع رشوة، أو تعهد بها، أو دفعها أو قدمها، أو حاول دفعها أو تقديمها أو عرض تقديم أي ملكية أو مال أو مصلحة أخرى في وسيط البيع (على سبيل المثال، منصب حكومي، وظيفة، استشارة، تعاقد) لأي موظف بشركة UTC، أو عميل أو موظف حكومي؛</li> <li>• ستعتمد شركة UTC على الإقرارات والضمانات السابقة في ملء التقارير والكشف الضريبي في الولايات المتحدة وبلدان أخرى؛</li> <li>• يوافق وسيط البيع على إبلاغ شركة UTC على الفور وكتابةً في حال لم يعد الاستبيان أو أي شهادة مقدمة لشركة UTC أو أي إقرارات وضمانات سابقة صالحة ودقيقة بعد الآن بأي شكل من الأشكال.</li> </ul>		
<p>لمندوبي المبيعات غير الموظفين، تعبر عن المدة المحددة [بحد أقصى 4 سنوات؛ سنتان لمندوبي المبيعات غير الموظفين في الفئة 1 (راجع المستند 3) أو توفير التسويق الحكومي الأمريكي أو البيع الحكومي الأمريكي] مع انتهاء المدة تلقائياً ما لم يتم التمديد الكتابي المتبادل</p>	المدة	11
<ul style="list-style-type: none"> <li>• يتم إنهاء العقد وفقاً لإشعار مسبق مقبول لا يتجاوز 90 يوماً (أو غيرها من أقل فترة إشعار مطلوبة حسب القانون المعمول به)؛</li> <li>• إنهاء العقد من طرف واحد بواسطة شركة UTC إذا:             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ أصبح أي وسيط للبيع أو أي من مديره، أو مسؤوليه، أو موظفيه شخصاً غير مرغوب به في منطقة البيع أو لأي حكومة، أو مسؤول حكومي، أو عميل أو تم اتهامه بارتكاب خطأ أو تم منعه أو تعليق عقده بواسطة إحدى الحكومات أو مسؤول حكومي؛</li> <li>○ قام وسيط البيع بخرق اتفاقية وسيط البيع، ويشمل ذلك على سبيل المثال لا الحصر، فشل وسيط البيع أو رفضه التعاون في أي تدقيق للحسابات أو تحقيق بشركة UTC؛</li> <li>○ كان لدى شركة UTC سبب للاعتقاد بأن العروض التقديمية لوسيط البيع أو الضمانات، أو الاستبيان، أو أي شهادة لم تعد صالحة، أو غير دقيقة بدون إشعار كتابي فوري والتصحيح بواسطة وسيط البيع؛</li> <li>○ قررت شركة UTC، وفقاً لتقديرها الخاص، أن سلوك وسيط البيع أو اتفاقية وسيط البيع تنتهك القانون الأمريكي أو القانون المعمول به في منطقة البيع أو تتعارض مع أي منهما؛</li> <li>○ أصبح وسيط البيع معسراً، أو مفلساً، أو تم التحفظ على أمواله؛</li> <li>○ تغيرت ملكية وسيط البيع بالطريقة التي تقرر من خلالها شركة UTC بشكل مقبول أنها (أ) سيكون لها تأثير سلبي جوهري على اتفاقية وسيط البيع؛ أو (ب) تخلق تضارباً في المصالح لوسيط البيع أو أي موظف بشركة UTC؛</li> </ul> </li> <li>• يحق لشركة UTC أن تقوم بتعليق دفع التعويض المستحق وإنهاءه في حالة الإنهاء بسبب خرق وسيط البيع للموائق، أو العروض التقديمية، أو الضمانات وحق استرداد التعويض الذي تم دفعه بالفعل إذا كانت الموائق، أو العروض التقديمية، أو الضمانات التي تم خرقها متعلقة بهذا التعويض؛</li> <li>• يحق لشركة UTC القيام بالموازنة مقابل التعويض المستحق بموجب اتفاقية وسيط البيع لأي تكاليف وأضرار تتحملها شركة UTC وتتعلق بأي تحقيق في انتهاك وسيط البيع المزعم لاتفاقية وسيط البيع أو القانون المعمول به.</li> </ul>	إنهاء العقد / تعليقه	12
<p>وسيط البيع هو متعاقد مستقل لا تؤدي اتفاقية وسيط البيع إلى إنشاء علاقة وكيل بالموكل.</p>	الحالة / بلا وكالة	13
<p>لن يقوم وسيط البيع بتعيين اتفاقية وسيط البيع، أو استخدام أي شخص غير موظف أو كيان آخر لتمثيل شركة UTC، بدون موافقة كتابية مسبقة من المستشار القانوني بشركة UTC، والذي يحق لشركة UTC حجب موافقتها وفقاً لتقديرها.</p>	التعيين/ التعاقد من الباطن	14
<p>تتضمن جميع الاتفاقات الثانوية شروط اتفاقية وسيط البيع، بما في ذلك اتفاقيات التعويض العرضي للمشروع/ العملية الفردية واتفاقيات شراء وبيع المنتج (الموزعون)</p>	الاتفاقات الثانوية	15

البند 16 الإلزامي لوسطاء البيع الذين يمثلون شركة UTC فيما يتعلق بالعقد الحكومي الفيدرالي الأمريكي أو العقد من الباطن

16	عقود حكومية فيدرالية أمريكية	الامتثال للقوانين واللوائح المعمول بها في العقود الحكومية الفيدرالية الأمريكية ودليل سياسة الشركة رقم 4: أخلاقيات وسلوك العمل في التعاقد مع الحكومة الأمريكية (بما في ذلك خطة الامتثال في شركة UTC لمكافحة الاتجار بالأشخاص – راجع المستند 3 بدليل سياسة الشركة رقم 4). حق شركة UTC في إنهاء العقد من طرف واحد لعدم امتثال البائع.
----	------------------------------	--