



DISTRIBUTOŘI A OBCHODNÍ ZÁSTUPCI V JINÉM NEŽ ZAMĚSTNANECKÉM VZTAHU

[SHRNUTÍ](#)

[PLATNOST](#)

[DEFINICE](#)

[ZÁSADY](#)

[ODPOVĚDNOSTI](#)

[Příloha 1 – Definice](#)

[Příloha 2 – Postupy a požadavky](#)

[Příloha 3 – Hlubková kontrola, monitorování a školení](#)

[Příloha 4 – Memorandum žádosti](#)

[Příloha 5 – Schválení a oznámení](#)

[Příloha 6 – Smlouva se zprostředkovatelem prodeje](#)

A. SHRNUTÍ

Společnost United Technologies Corporation pečlivě vybere a prověří, bude přísně monitorovat a účinně spravovat všechny distributory a obchodní zástupce v jiném než zaměstnaneckém vztahu, aby zachovali její dobrou pověst a striktně dodržovali zásady společnosti i příslušná zákonná ustanovení včetně ustanovení zakazujících korupční praktiky a praktiky narušující hospodářskou soutěž.

B. PLATNOST

Tyto zásady platí pro společnost United Technologies Corporation, její **obchodní jednotky**, pobočky, divize a ostatní obchodní subjekty a provozy, které tato společnost kontroluje („**provozní jednotky**“), a všechny jejich ředitele, činitele a zaměstnance po celém světě (dále společně zvané „**UTC**“). Výběr, prověřování, evidence a monitorování **lobistů** se řídí příručkou [CPM 48D: Lobisté](#).

C. DEFINICE

„**Korporací**“ se rozumí sídlo společnosti a „**obchodní jednotkou**“ se rozumí společnosti Otis Elevator Company, Pratt & Whitney („P&W“), UTC Aerospace Systems (společně s Pratt & Whitney „**obchodní jednotky Aero**“), UTC Climate, Controls & Security a United Technologies Research Center. Zkratkou „**CPM**“ se rozumí Příručka podnikových zásad (Corporate Policy Manual). Význam dalších termínů uvedených **tučně** je vysvětlen v [Příloze 1](#).

D. ZÁSADY

Všem **distributorům** a **obchodním zástupcům v jiném než zaměstnaneckém vztahu** (souhrnně „**zprostředkovatelé prodeje**“) je přísně nařízeno zdržovat se jakéhokoli schvalování, nabízení, slibování, poskytování nebo zprostředkovávání veškerých **korupčních plateb** jakýmkoli způsobem, ať už přímo od společnosti **UTC**, nebo jejím jménem. Společnost **UTC** nebude udržovat vztah s potenciálními a ukončí vztah se stávajícími **zprostředkovateli prodeje**, kteří nejsou schopni nebo ochotni se řídit zásadami společnosti. **Zprostředkovatelé prodeje** jsou vybírání, prověřování, evidování, monitorování a spravování v souladu s [Přílohou 2](#).¹

E. ODPOVĚDNOSTI

1. Výkonní ředitelé obchodních jednotek. Výkonný ředitel **obchodní jednotky** odpovídá za zavedení a dodržování těchto zásad v **obchodní jednotce** (včetně [Přílohy 2](#)).
2. Zástupci obchodních jednotek. Výkonný ředitel **obchodní jednotky** na základě doporučení a souhlasu **CVP GEC** jmenuje výkonného pracovníka, který jej bude zastupovat při implementaci těchto zásad („**zástupce obchodní jednotky**“). **Zástupce obchodní jednotky** musí být nezávislý na organizaci prodeje a marketingu a mít neomezený přístup k výkonnému řediteli ve všech záležitostech týkajících se těchto zásad. **Zástupce obchodní jednotky** může jmenovat nebo pověřit další pracovníky, kteří budou potřeba k efektivní implementaci těchto zásad na úrovni **provozní jednotky**. Tam, kde to tyto zásady vyžadují, budou takoví pracovníci nezávislí na organizaci prodeje a marketingu a budou mít neomezený přístup k **zástupci obchodní jednotky** a výkonnému řediteli **provozní jednotky** ve všech záležitostech týkajících se těchto zásad.
3. Sponzoři. Výkonný ředitel na úrovni **provozní jednotky** jmenuje pro každého **zprostředkovatele prodeje** zaměstnance („**sponzora**“), který ponese odpovědnost za sponzorování kandidatury tohoto

¹ Podnikový viceprezident pro globální etické a právní předpisy („**CVP GEC**“) je oprávněn předepisovat a doplňovat [Přílohy 1–6](#), jak pokládá za nezbytné, aby byl zajištěn soulad s těmito zásadami a příručkou [CPM 48: Protikorupční zásady](#).

zprostředkovatele (nové či obnovené) a monitorování jeho výkonnosti, aby byla ve všech případech přísně dodržena litera i duch těchto zásad. **Sponzoři** jsou zaměstnanci na pozici vedoucích pracovníků **provozní jednotky**, která je nejvíce spojena s činností **zprostředkovatele prodeje**, kteří na základě vlastních zkušeností potvrdí dobrou pověst zprostředkovatele při zastupování a přísné dodržování těchto zásad.

PŘÍLOHA 1: DEFINICE

Přidruženým subjektem se rozumí **subjekt**:

- který vykonává **kontrolu** nad zmiňovaným **subjektem**, nebo
- nad kterým vykonává **kontrolu** zmiňovaný **subjekt**, nebo
- který je společně se zmiňovaným **subjektem** pod kontrolou jiného **subjektu**.

Pojem **účetnictví a evidence** je definován v příručce [CPM 48: Protikorupční zásady](#).

Podmíněná odměna (označovaná též jako provize) je odměna **zprostředkovateli prodeje v přímé prodejní transakci** buďto ve formě pevného procenta z čisté prodejní ceny prodaných produktů či služeb, nebo jako pevná peněžní částka, která je podmíněna závazkem a platbou při uskutečnění **přímé prodejní transakce** společností **UTC** resp. přijetím celé čisté prodejní ceny nebo její části společností **UTC**.

Kontrolou se rozumí přímá či nepřímá moc:

- hlasovat silou více než 50 % cenných papírů **subjektu** s právem volit členy jeho správního orgánu;
- řídit nebo působit na řízení každodenních obchodních rozhodnutí **subjektu** a jeho zásad, ať už prostřednictvím vlastnictví cenných papírů s hlasovacím právem, smluvně zajištěné kontroly nebo jiným způsobem.

Pojem **korupční platba** je definován v příručce [CPM 48: Protikorupční zásady](#).

Zákazníkem se rozumí jakákoli **třetí strana**, která zakoupí a používá produkty či služby společnosti **UTC** nebo je jejich spotřebitelem.

Přímá prodejní transakce znamená smlouvu na prodej produktů nebo služeb společnosti **UTC** mezi společností **UTC** a **zákazníkem**.

Distributor je každý stávající nebo potenciální **dodavatel**, kterému nebyla udělena bloková výjimka z těchto zásad a je vybrán nebo již evidován pro provedení **transakce nepřímého prodeje** bez ohledu na to, zda takový **subjekt**:

- sám sebe považuje za účastníka obchodu s **nepřímými prodejními transakcemi** apod. jménem společnosti **UTC** nebo jiných;
- působil nebo působí v jiném postavení (např. jako **obchodní zástupce v jiném než zaměstnaneckém vztahu** nebo jiný **dodavatel**) jménem společnosti **UTC** nebo jiných.

Srozumitelněji řečeno, účelem těchto zásad je řídit činnost **dodavatelů** podílejících se na **nepřímých prodejních transakcích**, kteří mají primární povinnost a loajalitu (vzniklou na základě smlouvy nebo jinak) vůči společnosti **UTC**. Vedle veškerých **dodavatelů**, jimž byla udělena bloková výjimka z těchto zásad, tedy **distributorem**, nemůže být **třetí strana** působící jako maloobchodník (např. velkoplošné prodejny nebo obchodní domy, maloobchodní prodejny), který prodává široké veřejnosti, a také obecní kontraktoři, kteří nakupují produkty (společnosti **UTC** i jiné) za účelem jejich dalšího prodeje **zákazníkům** na základě soutěžní nabídky nebo výběrového řízení. V takovém případě bude tato **třetí strana** působící jako maloobchodník nebo obecný kontraktor považována pro účely těchto zásad a příručky [CPM 48: Protikorupční zásady](#) za **zákazníka**.

Subjektem se rozumí jakákoli korporace, společnost s ručením omezeným, partnerství, výhradní vlastnictví, trust či podobný obchodní subjekt, ať už ziskový nebo neziskový.

Státní letecký úřad je definován v příručce [CPM 48B: Sponzorování cestovních výdajů třetích stran](#).

Veřejnou správou se rozumí jakákoli:

- veřejná správa, zahraniční nebo domácí, ať už na národní, regionální, místní, nebo obecní úrovni;
- **státní letecký úřad**;
- letecká společnost vlastněná nebo provozovaná veřejnou správou;
- **subjekt** s oficiálním oprávněním jednat jménem veřejné správy;
- **subjekt**, společnost nebo podnik, v němž veřejná správa vykonává **kontrolu**;
- politická strana;

- veřejná mezinárodní organizace (např. Organizace spojených národů, Světová banka, Světová obchodní organizace, Mezinárodní organizace pro civilní letectví atd.); nebo
- ministerstvo, agentura, oddělení nebo zařízení kteréhokoliv subjektu z výše uvedených.

Veřejným činitelem se rozumí jakýkoli ředitel, činitel nebo zaměstnanec (zvolený či jmenovaný) **veřejné správy** nebo jakýkoli kandidát na některou z těchto pozic.

Nepřímou prodejní transakcí se rozumí kontrakt na prodej produktů společnosti **UTC** uzavřený mezi společností **UTC** a **zprostředkovatelem prodeje**, který má vést nebo vede k tomu, že **zprostředkovatel prodeje** převezme takové produkty za účelem jejich dalšího prodeje **zákazníkovi** (bez ohledu na to, jestli je to na vlastní účet **zprostředkovatele prodeje**).

Lobisté jsou definováni v příručce [CPM 48D: Lobisté a poradci pro marketingové služby a prodej veřejné správě USA](#).

Podstatnou změnou se vzhledem ke **zprostředkovatelům prodeje** rozumí jakákoli změna:

- **kontroly**;
- vlastnictví v rozsahu větším než 10 %, které podle názoru **zástupce obchodní jednotky** nebo **právního zástupce obchodní jednotky** zvyšuje riziko z hlediska dodržování zákonů a zásad a opodstatňuje další hloubkovou kontrolu;
- jiná skutečnost či okolnost, která dle názoru **zástupce** nebo právního zástupce **obchodní jednotky** podstatně zvyšuje riziko pro dodržování zákonů a zásad; nebo
- pro účely potřebných schválení **korporací**, jakákoliv změna smlouvy se **zprostředkovatelem prodeje** dříve schválené **korporací**, která zvyšuje buď riziko pro dodržování zákonů a zásad, nebo dříve schválenou odměnu.

Obchodní zástupce v jiném než zaměstnaneckém vztahu je každý stávající nebo potenciální **dodavatel**, kterému nebyla udělena bloková výjimka z těchto zásad a je vybrán nebo již evidován pro pomoc společnosti **UTC** při identifikaci a zajištění **přímé prodejní transakce**, **offsetové smlouvy** nebo **offsetové transakce** nebo pro poskytování **marketingových služeb** či **prodeje veřejné správě USA**, a to vždy za odměnu (v jakékoli výši a formě), bez ohledu na to, zda takový **subjekt**:

- sám sebe považuje za **obchodního zástupce v jiném než zaměstnaneckém vztahu** nebo za účastníka obchodu spočívajícího v identifikaci a zajišťování **přímých prodejních transakcí** nebo **offsetových transakcí** nebo poskytování **marketingových služeb** či **prodeje veřejné správě USA** apod. jménem společnosti **UTC** nebo jiných; nebo
- působil nebo působí v jiném postavení (např. jako **distributor** nebo jiný **dodavatel**) jménem společnosti **UTC** nebo jiných.

Pojem **offsetová transakce** je definován v příručce [CPM 44: Průmyslová spolupráce a ekonomický offset](#).

Seznam odmítnutých dodavatelů je **provozní jednotkou** vedený seznam všech **dodavatelů**, kteří byli odmítnuti nebo s nimi byla ukončena spolupráce ze strany **provozní jednotky**. Tento seznam (pokud to platný zákon nezakazuje) obsahuje u každého takového **dodavatele** následující informace: číslo **dodavatele**, jeho celý oficiální název, celé oficiální názvy a registrační čísla všech jeho firemních akcionářů, celá jména a identifikační čísla všech jeho individuálních akcionářů, celé jméno a identifikační číslo výkonného ředitele a celé jméno a identifikační číslo právního zástupce nebo zástupce pro doručování soudních písemností.

Příbuznou stranou se rozumí:

- ve vztahu k osobám: blízký či vzdálený rodinný příslušník takové osoby, mimo jiné včetně rodičů, sourozenců, manžela či manželky, strýců, tet, synovců a neteří;
- ve vztahu k **subjektu**: **přidružený subjekt** tohoto **subjektu**.

Sponzorování cestovních výdajů je definováno v příručce [CPM 48B: Sponzorování cestovních výdajů třetích stran](#).

Teritoriální provize je částka vyplácená **zprostředkovateli prodeje** v případě, že společnost **UTC** provádí **přímou prodejní transakci** nebo **nepřímou prodejní transakci** v konkrétní oblasti v rozporu s ustanovením o exkluzivitě ve **smlouvě se zprostředkovatelem prodeje** nebo s platnými zákony.

Třetí stranou se rozumí:

- ve vztahu k osobám: jakákoli osoba, která není zaměstnancem společnosti **UTC** ani jakéhokoli **přidruženého subjektu** společnosti **UTC**;
- ve vztahu k **subjektu**: jakýkoli **subjekt**, který není společností **UTC** nebo **přidruženým subjektem** společnosti **UTC** (srozumitelněji, pro účely těchto zásad se **třetími stranami** rozumí partneři ve společných podnicích, **dodavatelé** a jejich **přidružené subjekty**).

Nečestnou konkurenční výhodou se rozumí situace, kdy je dodavatel soutěžící o udělení jakékoli veřejné zakázky (federální veřejnou správou USA, veřejnou správou některého státu USA či místní veřejnou správou) držitelem:

- informací chráněných vlastnickými právy, které získal bez náležitého oprávnění od činitele či představitele této **veřejné správy**; nebo
- informací o výběru dodavatele, které jsou pro smlouvu relevantní, ale nejsou dostupné všem soutěžícím a které by dodavateli pomohly kontrakt získat.

Pojem **marketingové služby veřejné správy USA** znamená pomoc, kterou **dodavatel** poskytuje společnosti **UTC** v souvislosti s přípravou nabídky smlouvy nebo subdodavatelské smlouvy společnosti **UTC** pro federální, státní či lokální **veřejnou správu** USA, která je především ve formě doporučení nebo informací, přičemž kontakty **dodavatele** se **zákazníky** a **veřejnými činiteli** jsou omezené a probíhají za přítomnosti zaměstnanců společnosti **UTC**. Patří sem například:

- vypracování nebo identifikace obchodních příležitostí;
- vypracování nebo přezkoumání marketingových plánů a strategií společnosti **UTC**;
- identifikace požadavků na nákup; nebo
- příprava nabídek nebo návrhů, včetně účasti na prověření skupinou „red team“.

Mezi **marketingové služby veřejné správy USA** nepatří **prodej veřejné správy USA**.

Pojem **prodej veřejné správy USA** znamená pomoc, kterou **dodavatel** poskytuje společnosti **UTC** v souvislosti s přípravou, předložením a projednáváním nabídky smlouvy nebo subdodavatelské smlouvy společnosti **UTC** pro federální, státní či lokální **veřejnou správu** USA a také s jejím plněním. Může zahrnovat i **marketingové služby veřejné správy USA**, ale je především ve formě prodejní činnosti, přičemž kontakty **dodavatele** se **zákazníky** a **veřejnými činiteli** jsou regulérní a probíhají v nepřítomnosti zaměstnanců společnosti **UTC**. Patří sem například:

- propagace, marketing a prodej produktů a služeb společnosti **UTC**;
- navazování kontaktů se **zákazníky** nebo **veřejnými činiteli** jménem společnosti **UTC**;
- navázání kontaktů a osobní dostavení se jménem společnosti **UTC** k představiteli nebo zaměstnanci některé z následujících institucí:
 - federální agentura USA, člen kongresu USA, představitel nebo zaměstnanec kongresu USA nebo zaměstnanec člena kongresu USA v souvislosti se získáním, prodloužením, pokračováním, obnovením, změnou nebo úpravou federální smlouvy o kontraktu, grantu, půjčce nebo spolupráci (tento typ činnosti je regulován zákonem o lobování Lobbying Disclosure Act, 2 U.S.C. §1601 et seq. a „Byrdovým dodatkem“, 31 U.S.C. §1352 a FAR podčást 3.8);
 - správním orgánem, zákonodárným sborem nebo řídicím orgánem některého státu USA nebo lokální či obecní veřejné správy za podobným účelem.

Dodavatelem se rozumí jakákoli existující nebo potenciální **třetí strana**, která je zhotovitelem nebo dodavatelem materiálů či služeb pro společnost **UTC**.

PŘÍLOHA 2: POSTUPY A POŽADAVKY

A. VÝBĚR

1. Výkonní ředitelé **provozních jednotek**, po konzultaci s vedením **obchodních jednotek**, zodpovídají za určení toho, kdy a proč je nezbytné nebo výhodné využít **zprostředkovatelů prodeje** místo zaměstnanců společnosti **UTC** či společně s nimi. Při provádění tohoto rozhodnutí by měl výkonný ředitel **provozní jednotky** provést analýzu nákladů a výnosů (která zahrnuje posouzení interních zdrojů potřebných pro efektivní implementaci těchto zásad na úrovni **provozní jednotky**) a se zdravou skepsí by měl posoudit segmenty trhu představující zvýšené riziko korupčních praktik nebo praktik narušujících hospodářskou soutěž nebo překážek k efektivní implementaci těchto zásad (např. nemožnost provádět efektivní hloubkovou kontrolu, monitoring apod.). V případě kladného rozhodnutí by měla být uvedena objektivní kritéria (např. reputace, kvalifikace, výkonnostní standardy, technické podmínky atd.) pro výběr potenciálního **zprostředkovatele prodeje („kandidáta“)**. Jakmile je identifikován vhodný **kandidát**,² připraví **sponzor** podrobné obchodní zdůvodnění k zanesení do **dokumentace žádosti**, v němž vysvětlí, jak a proč tento **kandidát** splňuje uvedená kritéria.
2. Ještě před předběžným prodiskutováním záležitosti s **kandidátem**, který je **samostatným dodavatelem služeb** a v současné době je **veřejným činitelem** nebo **příbuznou stranou** některého **veřejného činitele**, musí žadající **provozní jednotka** splnit požadavky příručky **CPM 48C: Zahájení a udržování pracovního poměru s aktuálními či bývalými veřejnými činiteli a jejich rodinnými příslušníky**.³

B. KLASIFIKACE RIZIK A PROVĚŘOVÁNÍ (HLOUBKOVÁ KONTROLA)

1. Každá obchodní jednotka provede posouzení relativních rizik pro dodržování zásad a předpisů představovaných jednotlivými kandidáty a zprostředkovateli prodeje („**klasifikace rizik**“)⁴ s tím, že skupiny **zprostředkovatelů prodeje** s podobnou situací budou v sestupném pořadí rizika zařazeny do některé z kategorií „1“, „2“, „3“, „4“ nebo „5“ (viz [Příloha 3](#)).
2. **Zástupce obchodní jednotky** nebo právní zástupce **provozní jednotky** (nebo jejich zmocněnci nezávislí na organizaci prodeje a marketingu) prověří všechny **kandidáty**, aby ověřili jejich reputaci, kvalifikaci a integritu. Z jejich poznatků bude sestaven záznam hloubkové kontroly („**záznam hloubkové kontroly**“) obsahující položky 1–16 uvedené v [Příloze 3](#) (podle požadavků či potřeby). Povaha a rozsah hloubkové kontroly by měly odrážet **kvalifikaci rizik obchodní jednotky** pro podobně situované **zprostředkovatele prodeje** i neodmyslitelné riziko spjaté s praktikami narušujícími hospodářskou soutěž nebo korupčními praktikami a snadnost přístupu k informacím relevantním pro hloubkovou kontrolu v daném segmentu trhu. Minimální požadavky na hloubkovou kontrolu týkající se všech **kandidátů** stanoví [Příloha 3](#).
3. Právní zástupce **provozní jednotky** také zajistí, aby navrhované poskytování **marketingových služeb** či **prodeje veřejné správy USA**, které se týká federální **veřejné správy USA**: (a) splňovalo požadavky

² **Provozní jednotky** by měly zvažovat v první řadě stávající **zprostředkovatele prodeje** s dobrou pověstí schválené podle těchto zásad (nebo prováděcích zásad **obchodní jednotky**), kteří již nabízejí jiné produkty nebo služby společnosti **UTC**. V případech, kdy se pro exkluzivní mandát zvažuje výběr mezi několika osobami nebo firmami, by měly **provozní jednotky** vybrat kandidáta na základě soutěžních podání zaměřených na zadaná objektivní kritéria.

³ Místo zajišťování povolení ohledně najímání státních zaměstnanců dle příručky **CPM 48C** získají **provozní jednotky** prohlášení a záruky od **kandidátů**, kteří nejsou **samostatnými dodavateli služeb**, že jsou dodrženy platné zákony a nařízení týkající se problematiky najímání státních zaměstnanců po ukončení jejich angažmá ve veřejné správě. (viz [Příloha 6](#))

⁴ Mezi faktory, které je třeba posoudit při provádění **klasifikace rizik**, patří mimo jiné: (1) příslušný trh – obecné riziko korupčních praktik nebo praktik narušujících hospodářskou soutěž a míra státních zásahů; (2) **zákazníci** – komerční sféra nebo **veřejná správa**; (3) další účastníci - např. míra zásahů poradců, architektů, návrhářů, jiných **veřejných činitelů** a dalších ovlivňovatelů; (4) **zprostředkovatel prodeje** - zkušenosti, spolupráce se společností **UTC**, neexkluzivní zastoupení (např. zastoupení konkurence), evidence v několika kategoriích (např. **distributor, obchodní zástupce v jiném než zaměstnaneckém vztahu, terénní smluvní partner, jiný dodavatel**); (5) charakter a výše odměny (u **přímých prodejních transakcí**) nebo objem prodeje (u **nepřímých prodejních transakcí**); (6) transakce/produkty a služby – hromadný prodej standardizovaných produktů nižší hodnoty nebo jednotlivý prodej diferencovaných nebo na zákazku zkonstruovaných produktů vyšší hodnoty; (7) účast zaměstnanců **UTC** – míra interakce mezi zaměstnanci společnosti **UTC** a **zprostředkovatelem prodeje, zákazníky** a dalšími účastníky; (8) **provozní jednotka** – historie činnosti (např. dlouhodobě působící jednotka s hlavním předmětem podnikání, nově nabytá jednotka nebo jednotka ve stavu integrace) a historie dodržování zásad a předpisů.

ustanovení o „integritě poskytování služeb veřejné správě“ uvedené v zákoně o úřadu pro poskytování služeb federální veřejné správě (Office of Federal Procurement Policy, OFPP) prováděného [Nařízením o federálních akvizicích](#) („FAR“) 3.104 a „Byrdovým dodatkem“ (prováděným nařízením FAR 3.8); (b) splňovalo všechny související požadavky týkající se registrace a vykazování, jak je uvádí [Zákon o odhalování informací souvisejících s lobováním](#); (c) nepřineslo společnosti UTC žádnou **nečestnou konkurenční výhodu**⁵ ([FAR 9.5](#)). V případech, kdy se poskytování **marketingových služeb** či **prodeje veřejné správě USA** týká **veřejných správ** jednotlivých států USA nebo místních **veřejných správ**, rozhodne právní zástupce **provozní jednotky** o tom, zda rovněž platí podobná omezení a požadavky.

C. SCHVÁLENÍ

1. Součástí všech požadavků na schválení je **dokumentace žádosti** („**dokumentace žádosti**“), která obsahuje **záznam hloubkové kontroly**, dřívější souhlasy a plně vyhotovené memorandum („**memorandum žádosti**“), jak stanoví [Příloha 4](#) (vhodně upravené pro případ žádostí vyžadujících souhlas pouze na úrovni **obchodní jednotky**). Výkonný ředitel **obchodní jednotky** zavede pro schvalování na úrovni **obchodní jednotky** postupy vyhovující požadavkům těchto zásad. Povahy a úroveň takového schválení by měly odrážet **kvalifikaci rizik obchodní jednotky** pro podobně situované **zprostředkovatele prodeje**, neodmyslitelné riziko spjaté s praktikami narušujícími hospodářskou soutěž nebo korupčními praktikami a navrhovanou výši odměny nebo objem obchodu s daným **kandidátem**. Minimální požadavky na schválení a oznámení stanoví [Příloha 5](#).
2. Bez ohledu na požadovanou úroveň schválení musí všechny **dokumentace žádosti** a všechna schválení představovat dostatečné podklady pro to, aby šlo důvodně soudit, že: (a) existuje ekonomické opodstatnění pro využití služeb jak **zprostředkovatele prodeje** obecně, tak konkrétně tohoto **kandidáta**; (b) kandidát má nezbytnou reputaci a kvalifikaci, splňuje požadavky na integritu a splňuje či pravděpodobně splní uvedené požadavky na výkonnost; (c) případné poskytování **marketingových služeb** či **prodeje veřejné správě USA** nepřinese společnosti UTC žádnou **nečestnou konkurenční výhodu**; (d) **kandidát** je ochoten a schopen důsledně dodržovat **smlouvu se zprostředkovatelem prodeje**, zásady společnosti UTC a platné zákony, včetně těch, které zakazují korupční praktiky a praktiky narušující hospodářskou soutěž.

D. UDRŽOVÁNÍ VZTAHŮ

1. U každého **kandidáta** předloženého ke schválení provede **zástupce obchodní jednotky** nebo právní zástupce **provozní jednotky** (nebo jejich zmocněnci) následující: (a) poskytne **kandidátovi** písemný souhlas odpovídající nebo značně podobný [Příloze 6](#) („**smlouva se zprostředkovatelem prodeje**“), v němž bude uveden rozsah práce, výkonnostní standardy, odměňování a platební podmínky v souladu se **sponzorovým** prohlášením o obchodním zdůvodnění a **dokumentací žádosti**; (b) písemně upozorní **kandidáta**, že: (i) zastupování společnosti UTC je podmíněno získáním všech požadovaných interních souhlasů společnosti UTC a uzavřením **smlouvy se zprostředkovatelem prodeje**; (ii) do té doby nevzniká nárok na žádné platby ani nebudou žádné platby uhrazeny předem; (iii) nebudou uhrazeny žádné platby ani nevzniknou závazky kromě toho, jak je výslovně uvedeno v uzavřené **smlouvě se zprostředkovatelem prodeje**; (iv) **kandidát** musí přesně dodržovat uzavřenou **smlouvu se zprostředkovatelem prodeje** a tyto zásady a společnost UTC podnikne všechny patřičné právní kroky, pokud dojde k jejich porušení, včetně ukončení **smlouvy**.
2. Žádný **zprostředkovatel prodeje** nezačne se zastupováním společnosti UTC ani přijímání odměn, dokud: (a) není dokončena povinná hloubková kontrola a není schváleno vše, co vyžadují tyto zásady; (b) **provozní jednotka** a **zprostředkovatel prodeje** neuzavřeli řádně ověřenou **smlouvu se zprostředkovatelem prodeje**.

⁵ Riziko **nečestné konkurenční výhody** obvykle vyvstává při udržování vztahů se současnými nebo bývalými **zaměstnanci federální veřejné správy USA** nebo **veřejnými činiteli** na úrovni států USA či na místní/obecní úrovni, jejichž práce pro ostatní (včetně federální, státních a místních **veřejných správ** v USA) jim může zpřístupňovat informace chráněné vlastnickými právy či informace o výběru dodavatele.

3. Se **zprostředkovateli prodeje**, jimž je schváleno obnovení (viz část H) **smlouvy se zprostředkovatelem prodeje**, které skončila platnost, se ve vztahu pokračuje podle této části D.

E. ODMĚŇOVÁNÍ

1. **Odměňování a cenová politika.** Výkonný ředitel **obchodní jednotky** zavede zásady a postupy („**odměňování a cenová politika**“) konzistentní s požadavky kladenými těmito zásadami, kterými se budou řídit všechny formy odměňování (u **přímých prodejních transakcí**, poskytování **marketingových služeb veřejné správě USA** a **prodeje veřejné správě USA**) a stanovování cen produktů (u **nepřímých prodejních transakcí**) pro **zprostředkovatele prodeje**. V rámci **odměňování a cenové politiky** budou stanovena závazná objektivní kritéria, která po aplikaci na konkrétního **zprostředkovatele prodeje** nebo konkrétní transakci, případně na skupinu podobně umístěných **zprostředkovatelů prodeje** nebo transakcí, budou dávat předvídatelný empirický výstup. Zásady **odměňování a cenové politiky** nemohou dát managementu volnou ruku (a management se ani nebude pokoušet) odchýlit se od stanovených kritérií a výstupů, kromě případů snížení platné odměny nebo rabatu z cen produktů. Při zavádění **odměňování a cenové politiky** a její aplikaci na konkrétní okolnosti musí být rozhodujícím faktorem povaha prováděné transakce (tj. **přímá prodejní transakce**, **marketingové služby** nebo **prodej veřejné správě USA** nebo **nepřímá prodejní transakce**), nikoliv klasifikace **zprostředkovatele prodeje** (tj. **distributor**, nebo **obchodní zástupce v jiném než zaměstnaneckém vztahu**), a **odměňování a cenová politika** by měly obsahovat podrobný návod pro **provozní jednotky**, které využívají **zprostředkovatele prodeje** ve více kategoriích (tj. pro **přímé prodejní transakce**, **marketingové služby** nebo **prodej veřejné správě USA** nebo **nepřímé prodejní transakce**).
2. **Všeobecné pokyny.** Odměny a rabaty z cen produktů by měly být nastaveny tak, aby poskytovaly přiměřený tržní výnos za přinesenou hodnotu a podstoupené obchodní riziko a zároveň podstatně snižovaly riziko korupce. Pokud se **obchodní jednotka** rozhodne poskytnout honorář nebo uhradit výdaje („**výdaje**“), které **zprostředkovateli prodeje** vznikly při zastupování společnosti **UTC**, měla by být **podmíněná odměna** zrušena nebo podstatně snížena, aby byla zohledněna skutečnost, že **zprostředkovatel prodeje** nenese plné riziko ohledně návratnosti svých nákladů. Proplacení **výdajů** musí být přísně omezeno na legitimní běžné obchodní výdaje (a neobvyklé výdaje, pokud je poskytován paušální honorář), které **zprostředkovateli prodeje** skutečně vznikly a které se přímo vztahují k tomu, že zastupuje společnost **UTC**. Povahou a výší by měly být srovnatelné s výdaji proplácenými v podobných případech zaměstnancům společnosti **UTC**. Kromě propagačních a školících materiálů, vzorků produktů, reklamních nároků apod. by **provozní jednotky** neměly proplácet **výdaje** takovým **zprostředkovatelům prodeje**, kteří se podílejí převážně na **nepřímých prodejních transakcích**. Veškeré motivační odměny založené na výkonnosti **zprostředkovatele prodeje** za delší časové období nebo sérii transakcí (např. celkový počet kusů nebo objem prodeje) by měly být založeny na stanovených závazných objektivních kritériích a být přísně kontrolovány a omezeny, aby nedocházelo de facto k vyplácení záloh nebo sdílení odpovědnosti. U **nepřímých prodejních transakcí** se důrazně nedoporučují motivační odměny ve formě hotovostního rabatu (místo množstevního rabatu z ceny budoucích nakupovaných produktů).
3. **Přímé prodejní transakce.** U **přímých prodejních transakcí** bude jedinou formou odměny založené na transakcích **podmíněná odměna** a v rámci **odměňování a cenové politiky** by měla být stanovena závazná objektivní kritéria, jimiž se tyto **provize** řídí a jež po aplikaci na konkrétního **zprostředkovatele prodeje** nebo konkrétní **přímou prodejní transakci**, případně na skupinu podobně umístěných **zprostředkovatelů prodeje** nebo **přímých prodejních transakcí**, budou dávat předvídatelný empirický výstup (vyjádřený pevnou peněžní částkou nebo procentní sazbou). **Podmíněné odměny** by měly být založeny na tržních provizích apod. pro podobně zařazené **přímé prodejní transakce** (ne na **cenovém rozdílu nepřímých prodejních transakcí** pro podobně zařazené **nepřímé prodejní transakce**), zrušených nebo podstatně snížených v případě, že **zprostředkovatel prodeje** dostává paušální honorář nebo náhradu **výdajů**.
4. **Marketingové služby a prodej veřejné správě USA.** Odměna za poskytování **marketingových služeb a prodeje veřejné správě USA** bude výhradně ve formě pevné ceny nebo pevné denní či hodinové sazby za provedené služby nebo, pokud by tento postup byl nepraktický nebo nevhodný, v podobě paušálního

měsíčního honoráře. Placení záloh, **podmíněných odměn**, motivačních odměn, odměn za úspěchy apod. je zakázáno.

5. **Nepřímé prodejní transakce.** U **nepřímých prodejních transakcí** bude jedinou formou odměny založené na transakcích případný rozdíl mezi cenou, za niž si **zprostředkovatel prodeje** pořídí produkt od společnosti **UTC**, a cenou, za niž produkt dále prodá **zákazníkovi** („**cenový rozdíl nepřímé prodejní transakce**“), a v rámci **odměňování a cenové politiky** by měla být stanovena závazná objektivní kritéria, jimiž se řídí cena (včetně rabatu) produktů prodávaných společnostmi **UTC zprostředkovateli prodeje** a jež po aplikaci na konkrétního **zprostředkovatele prodeje** nebo konkrétní **nepřímou prodejní transakci**, případně na skupinu podobně umístěných **zprostředkovatelů prodeje** nebo **nepřímých prodejních transakcí**, budou dávat předvídatelný empirický výstup (vyjádřený jak procentní sazbou rabatu, tak cenou). **Obchodní jednotky** nebudou v souvislosti s **nepřímou prodejní transakcí** vyplácet **podmíněné odměny** ani jiné peněžní náhrady.

F. PLATBA

1. **Zprostředkovatelé** prodeje předloží rozepsanou fakturu, na níž bude přesně a s přiměřenou mírou podrobnosti uvedeno následující: (a) skutečně vykonané služby (i v případech, kde je **zprostředkovateli prodeje** vyplácen paušální honorář nebo **podmíněná odměna**); (b) **přímé prodejní transakce** nebo podporované **přímé prodejní transakce**; (c) osoby či **subjekty** vykonávající služby; (d) období výkonu služeb; (e) veškeré vzniklé **náklady**, které lze podle **smlouvy se zprostředkovatelem prodeje** proplatit, doložené originály účtenek.
2. Platba bude autorizována pouze v případě, že faktura splňuje výše uvedené požadavky a že fakturované činnosti a platby jsou: (a) výslovně autorizovány **zásadami odměňování a cenové politiky a smlouvou se zprostředkovatelem prodeje** (a případně plně autorizovanými s řádně uzavřenými dohodami vztahujícími se ke konkrétní transakci nebo projektu, nákupními objednávkami a případnými dodatky); (b) v případě **podmíněné odměny** doloženy dostatečnou dokumentací prokazující, že **provozní jednotka** dokončila příslušné **přímé prodejní transakce** a obdržela celou čistou prodejní cenu nebo její část za příslušné **transakce**. **Není-li viceprezidentem CVP GEC** udělena bloková výjimka, musí vyplacená částka **podmíněné odměny** být striktně úměrná skutečně vyinkasované čisté prodejní ceně.⁶
3. Za žádných okolností nebude provedena žádná platba, která: (a) není výslovně autorizována **smlouvou se zprostředkovatelem prodeje**; (b) by představovala zálohu na **podmíněnou odměnu** (např. platba před skutečným inkasováním čisté prodejní ceny nebo v částce převyšující její příslušnou poměrnou část); (c) představuje nebo budí dojem **korupční platby**.
4. Všechny platby: (a) schválí nebo provede kontrolor či zmocněnec **korporace** (v případě **smluv se zprostředkovatelem prodeje uzavřených korporací/UTIO**) nebo finanční oddělení centrály **provozní jednotky** (bez zplnomocnění) (v případě **smluv se zprostředkovatelem prodeje uzavřených obchodní jednotkou**); (b) se provádí (kromě výjimek schválených viceprezidentem **CVP GEC**) výhradně peněžním převodem na bankovní účet registrovaný na jméno schváleného **zprostředkovatele prodeje** v jurisdikci jeho založení; (c) se neprodleně a přesně zaznamenají do **účetnictví a evidence provozní jednotky**.
5. V případě marketingových služeb či prodeje **veřejné správě USA** zkontroluje zadávající **provozní jednotka** faktury a **výdaje** předložené k proplacení a rozhodne o přípustnosti a správnosti zaúčtování těchto nákladů dle předpisů o přípustnosti nákladů vydaných **federální veřejnou správou USA**. Honoráře a **výdaje** placené za **marketingové služby a prodej veřejné správě USA** se přímo ani nepřímo neúčtují federální **veřejné správě USA**, dokud je neschválí zaměstnanec **provozní jednotky**, který zodpovídá za účetnictví spojené s veřejnou správou, nebo asistující kontrolor společnosti **UTC** pro účetnictví spojené s veřejnou správou.

⁶ Pokud například **odměňování a cenová politika** stanoví pevnou peněžní částku ve výši 2 za dokončenou **přímou prodejní transakci**, tato **přímá prodejní transakce** je ve skutečnosti realizována s celkovou čistou prodejní cenou 100 a **provozní jednotka** z nich k aktuálnímu datu vyinkasovala 50, je splatná **podmíněná odměna** rovna 1 (0,5 x 2). Pokud by u výše uvedeného příkladu zásady **odměňování a cenové politiky** místo toho stanovily pevnou procentní sazbu 2 % z čisté prodejní ceny za každou dokončenou **přímou prodejní transakci**, byla by pak splatná **podmíněná odměna** rovna 1 (0,02 x 50).

G. MONITOROVÁNÍ A ŠKOLENÍ

1. Obecně. **Provozní jednotky** monitorují a školí všechny **zprostředkovatele prodeje** do té míry, aby bylo zajištěno přesné dodržování litery a ducha těchto zásad. Povaha a rozsah monitorování odráží **klasifikaci rizika zprostředkovatele prodeje**, a za provedení požadovaného monitorování a školení v první řadě odpovídá **sponzor**. V rámci monitorování se **sponzor** (v příslušném rozsahu) osobně účastní jedné nebo více z následujících činností, a to tak často, aby **sponzorovo** potvrzení bylo podloženo jeho vlastní zkušeností: návštěvy místa podnikání **zprostředkovatele prodeje**, inspekce jeho etických či souvisejících zásad, komunikace a rozhovory s jeho vedením a zaměstnanci, doprovod zaměstnanců na návštěvách **třetích stran** (v případě **obchodních zástupců v jiném než zaměstnaneckém vztahu**), návštěvy lokalit potenciálních a stávajících projektů nebo transakcí nebo rozhovory se **třetími stranami**, které se **zprostředkovatelem prodeje** spolupracují. Minimální požadavky na monitorování a školení týkající se **zprostředkovatelů prodeje** a **sponzorů** stanoví [Příloha 3](#).
2. Monitorování projektů a transakcí. **Provozní jednotka** zavede zásady a postupy konzistentní s požadavky těchto zásad, kterými se bude řídit využití **zprostředkovatelů prodeje** u jednotlivých projektů či transakcí, aby bylo zajištěno řádné využití a transparentní řízení kanálů a také přesné a úplné zanesení daných projektů či transakcí do **účetnictví a evidence provozní jednotky**. Požadavek na nástup **zprostředkovatele prodeje** po počátečních fázích projektu nebo transakce, změnu **zprostředkovatele prodeje** na jiného nebo změnu struktury projektu nebo transakce z **přímé prodejní transakce** na **nepřímou** (nebo naopak) musí být podložen vážnými a legitimními obchodními důvody a vyžaduje schválení na vyšší úrovni (mimo jiné právním zástupcem **provozní jednotky**). Pokud jsou vážné a legitimní obchodní důvody prokázány a změna struktury transakce je povolena (např. změna z **nepřímé prodejní transakce** na **přímou** s ohledem na (v dobré víře) smluvní společenství zájmu zákazník-OEM), musí odměna nebo tvorba ceny za transakci s novou strukturou zcela odpovídat **stávajícím** kritériím, stanoveným v zásadách **odměňování a cenové politiky**, a nebude předmětem jednání se **zprostředkovatelem prodeje**. Okolnosti podporující vyplacení **teritoriální provize** musí být kompletně zadokumentovány v účetnictví a evidenci provozní jednotky a **teritoriální provize** nesmí být použita jako de facto **podmíněná odměna**. V případě, že **provozní jednotka** chce **zprostředkovatele prodeje**, schváleného pouze pro **nepřímé prodejní transakce**, využít pro **přímou prodejní transakci**, musí tato **provozní jednotka** nejprve získat všechna schválení potřebná pro **obchodní zástupce v jiném než zaměstnaneckém vztahu** podle požadavků těchto zásad a odměna za takové projekty nebo transakce musí zcela odpovídat **stávajícím** zásadám **odměňování a cenové politiky**.

H. OBNOVA SCHVÁLENÍ

Schválení **zprostředkovatelů prodeje** se musí obnovovat nejpozději po 4 letech (a v případě **zprostředkovatelů prodeje** zařazených do **Kategorie 1** (viz [Příloha 3](#)) nebo poskytujících **marketingové služby** nebo **prodej veřejné správě USA** nejpozději po 2 letech). Právní zástupce **provozní jednotky** může udělit jednorázové tříměsíční prodloužení za předpokladu, že **provozní jednotka** doloží svůj závěr, že obchodní zdůvodnění a výkonnost toto prodloužení ospravedlňují, proces obnovy schválení započal a hloubková kontrola neodhalila žádné závažné překážky. Před zahájením procesu obnovy kteréhokoli stávajícího **zprostředkovatele prodeje** provede **provozní jednotka** vyhodnocení obchodního zdůvodnění a výkonnosti a v souladu s částí I ukončí vztahy se **zprostředkovateli prodeje**, pro které nadále nenajde opodstatnění (např. v případě segmentů trhu nebo **zákazníků** efektivně pokrytých zaměstnanci společnosti **UTC** nebo v případě trvale neaktivních nebo nedostatečně výkonných **zprostředkovatelů prodeje**). Povaha a úroveň hloubkové kontroly a schválení obnovy v případech, které **provozní jednotka** shledává nadále opodstatněnými, musí odrážet **klasifikaci rizik zprostředkovatele prodeje** a závažnost případných změn, k nimž došlo u **zprostředkovatele prodeje**, navrhovaného rozsahu práce nebo **smlouvy se zprostředkovatelem prodeje**. Minimální požadavky na hloubkovou kontrolu a požadovaná schválení obnovy vztahu se stávajícími **zprostředkovateli prodeje** stanoví v tomto pořadí [Příloha 3](#) a [5](#).

I. UKONČENÍ

Pokud se kdykoli během procesu žádosti nebo v období zastupování **zástupce** nebo zmocněnc **obchodní jednotky** důvodně domnívá, že **kandidát** nebo **zprostředkovatel prodeje** plně nespolupracuje či nebude plně spolupracovat v otázce hloubkové kontroly nebo monitorování nebo plně nedodržuje či nebude plně dodržovat **smlouvu se zprostředkovatelem prodeje**, zásady společnosti **UTC** nebo příslušné zákony, uvědomí písemně hlavního právního zástupce **obchodní jednotky** (nebo zmocněnce) nebo viceprezidenta **CVP GEC** resp. zmocněnce (u zprostředkovatelů prodeje schválených nebo vyžadujících schválení **společností**), který zajistí provedení náležitých nápravných kroků.⁷ Pokud dojde k ukončení vztahu se **zprostředkovatelem prodeje** nebo nedojde k jeho obnovení z důvodů spojených s dodržováním podmínek, uvědomí **obchodní jednotka** neprodleně viceprezidenta **CVP GEC**.

J. BLOKOVÁ VÝJIMKA

Viceprezident **CVP GEC** může udělit blokovou výjimku z požadavků těchto zásad skupinám podobně umístěných **odávatelů** na základě žádosti **obchodní jednotky** prokazující, že takoví **odávatelé** představují zanedbatelné riziko nedodržení předpisů a jinak jsou podrobeni odpovídajícím kontrolám. **CVP GEC** a **zástupci obchodní jednotky** povedou seznam schválených blokových výjimek.

K. ZAČLENĚNÍ AKVIZIC

Jakmile dojde k akvizici jakékoli společnosti, která udržuje vztahy nebo má uzavřené dohody s jednou nebo více **třetími stranami**, které v praxi nebo názvem odpovídají definici **zprostředkovatele prodeje**, musí **obchodní jednotka**, jež akvizici nabývá, získat jména těchto **třetích stran** a s nimi uzavřené dohody. Co nejdříve je to možné a nedojde-li k prodloužení tohoto období ze strany viceprezidenta **CVP GEC** nebo zmocněnce nebo k udělení blokové výjimky, nabývající **obchodní jednotka** zajistí, aby všechny tyto **třetí strany** absolvovaly školení v oblasti etických zásad a dodržování podmínek nejpozději šest měsíců po uzavření akvizice a aby byly vybrány, prověřeny, schváleny, najaty, monitorovány, školeny, odměněny a zaplacený v souladu s těmito zásadami nejpozději 12 měsíců po uzavření. V případě dohod neodpovídajících těmto podmínkám zajistí jejich ukončení.

L. VYKAZOVÁNÍ

Obchodní jednotky budou každoročně hlásit **Radě pro rizika a dodržování předpisů společnosti UTC** (viz [CPM 34: Program globálních etických a právních předpisů](#)) následující: (a) základní údaje o **zprostředkovatelích prodeje** (např. počet, druh, místo, přidružení k **provozním jednotkám**, odměňování a přehled **klasifikace rizik**); (b) přehled stávajících zásad, kterými se **zprostředkovatelé prodeje** řídí (včetně **odměňování a cenové politiky**), a všech navrhovaných podstatných změn; (c) program a plány monitorování a školení (online i osobního); (d) strategii využívání **zprostředkovatelů prodeje** (včetně plánů na jejich nahrazení interními zaměstnanci prodeje); (e) zásadní problémy ve vedení a správě těchto zásad; (f) přehled

⁷ Ačkoli musí být otázky nedostatečné spolupráce a nedodržování podmínek řešeny případ od případu, důvody, které vedou k ukončení kandidatury nebo vztahu se **zprostředkovatelem prodeje** zahrnují mimo jiné situace, kdy **kandidát** či **zprostředkovatel prodeje**: (a) nedokáže či odmítá dokončit nebo dodat dokumenty či potvrzení požadovaná těmito zásadami, prováděcími zásadami **obchodní jednotky** nebo **smlouvou se zprostředkovatelem prodeje**; (b) uvede nepravdivé nebo nepřesné informace; (c) nedokáže nebo odmítá spolupracovat při hloubkové kontrole, včetně účasti při povinných rozhovorech a včetně spolupráce s nezávislou vyšetřovací společností; (d) je uveden na **veřejnou správu** vydaném seznamu osob, na něž se vztahují sankce nebo omezení; (e) je ve střetu zájmů se zaměstnancem společnosti **UTC** nebo v jiném nevhodném, zakázaném nebo nevyšvětleném vztahu s konkurentem, **zákazníkem**, **veřejnou správou**, **veřejným činitelem** nebo jiným aktérem, který se účastní rozhodování v otázkách, v nichž bude **kandidát** nebo **zprostředkovatel prodeje** zastupovat **UTC**, nebo na toto rozhodování má vliv; (f) je **zákazníkem**, **veřejnou správou** nebo **veřejným činitelem** žádán o určitou transakci nebo sérii transakcí; (g) nesouhlasí s tím, aby společnost **UTC** některému **zákazníkov**, **veřejné správě** nebo **veřejnému činiteli** sdělila skutečnost, že **zprostředkovatel prodeje** je oprávněným zástupcem společnosti **UTC**; (h) byl obviněn nebo vyšetřován z důvodu z korupčních praktik nebo praktik narušujících hospodářskou soutěž či existuje záznam o těchto jeho praktikách; (i) jako jednotlivec nebo firma byl odsouzen za trestný čin, zbankrotoval nebo není způsobilý hradit finanční závazky; (j) je znám svou nečestností nebo neférovým či neetickým jednáním; (k) je považován za *persona non-grata* v jakékoli jurisdikci; (l) nedokáže nebo odmítá uzavřít **smlouvu se zprostředkovatelem prodeje**; (m) odmítá umožnit opodstatněné monitorování a auditní činnost, opakovaně nedokáže dodat požadované výkazy, neúčastní se povinného školení nebo nedokáže plně spolupracovat při interním či externím vyšetřování, které je zapříčiněno obviněním z možného zločinu, s nímž je **zprostředkovatel prodeje** spojen; (n) porušil **smlouvu se zprostředkovatelem prodeje**.

potenciálních **zprostředkovatelů prodeje**, kteří byli jako **kandidáti** odmítnuti během náboru, a stávajících **zprostředkovatelů prodeje**, s nimiž byla spolupráce ukončena nebo nebyla obnovena z důvodů nesouvisejících s výkonností; (g) další záležitosti, o které může **Rada** požádat.

M. KONTROLA PŘECHODU

Do šesti měsíců ode dne jakékoli důležité revize těchto zásad (nebo jiného období schváleného viceprezidentem **CVP GEC**), každá **obchodní jednotka** podá viceprezidentovi **CVP GEC** ke schválení obsáhlý plán kroků, které provede, aby všichni stávající **dodavatelé**, kteří v praxi nebo názvem odpovídají definici **zprostředkovatele prodeje** (a není jim jinak udělena bloková výjimka), a všichni stávající **zprostředkovatelé prodeje**, kteří k datu revize plně nedodržují tyto zásady, nadále jednali zcela v souladu s nimi. U takových **zprostředkovatelů prodeje** zahrnují tyto kroky **klasifikaci rizik** a u **zprostředkovatelů prodeje** kategorií 1, 2 a 3 zahrnují urychlený plán. Ve všech ostatních případech, které se týkají stávajících **zprostředkovatelů prodeje**, nesou příslušné **obchodní jednotky** odpovědnost za dodržení všech požadavků těchto zásad, včetně schválení **společností** v případech, kde to předchozími revizemi nebylo vyžadováno.

PŘÍLOHA 3: HLOUBKOVÁ KONTROLA, MONITOROVÁNÍ A ŠKOLENÍ

Následující tabulka stanoví požadavky na hloubkovou kontrolu, monitorování a školení ve fázi nábory, v průběhu spolupráce a ve fázi obnovy. Pokud chce **provozní jednotka** využít služeb **zprostředkovatele prodeje**, se kterým již spolupracuje jiná **provozní jednotka** stejné **obchodní jednotky** nebo jiná **obchodní jednotka**, bude místo kompletní hloubkové kontroly při nábory stačit splnění požadavků 2, 6-9 a 16 hloubkové kontroly (jsou-li vyžadovány či potřebné) za předpokladu, že: (1) klasifikace rizik **zprostředkovatele prodeje** v nové roli je stejná jako u stávající role a (2) záznamy v protokolu týkající se požadavků 4 a 13-15 hloubkové kontroly (podle požadavků či potřeby) nejsou starší než 2 roky. Pokud byl **zprostředkovatel prodeje** již dříve schválen **společností, zástupce obchodní jednotky** před úpravou stávající nebo uzavření nové **smlouvy se zprostředkovatelem prodeje** upozorní **viceprezidenta CVP GEC** na všechny navrhované změny, aby bylo možno provést další přezkoumání a schválení, pokud to **viceprezident CVP GEC** bude považovat za nutné.

		KATEGORIE KLASIFIKACE RIZIK					
		1 ⁸	2	3 ⁹	4	5 ¹⁰	
OBNOVENÍ	31	Hloubková kontrola při nábory 1-16	X				
	30	Hloubková kontrola při nábory 1-14 v případě podstatné změny	netýká se	X			
	29	Hloubková kontrola při nábory 1-13	netýká se	X			
	28	Hloubková kontrola při nábory 1-13 v případě podstatné změny	netýká se	netýká se	X		
	27	Hloubková kontrola při nábory 1-12	netýká se	netýká se	X		
	26	Hloubková kontrola při nábory 1-10	netýká se	netýká se	netýká se	X	
	25	Hloubková kontrola při nábory 1-7	netýká se	netýká se	netýká se	netýká se	X
FÁZE V PRŮBĚHU SPOLUPRÁCE	24	Každoroční ověřovací přezkum a osobní školení na pracovišti	X				
	23	Měsíční výkaz činnosti zprostředkovatele prodeje	X				
	22	Plánovaný ověřovací přezkum a osobní školení na pracovišti	netýká se	X			
	21	Každoroční prověření seznamů, databází a médií	X	X			
	20	Každoroční vyhledání na internetu	[X]	[X]	X		
	19	Každoroční online školení zprostředkovatele prodeje	X	X	X		
	18	Každoroční potvrzení zprostředkovatele prodeje	X	X	X		
17	Každoroční potvrzení sponzora	X	X	X	X	X	
NÁBOR	16	Prohlášení o zprostředkování obchodu s vojenským materiálem	X				
	15	Prověření ICP nebo dotazy na zastupitelských úřadech	X				
	14	Podrobná zpráva od nezávislé vyšetřovací společnosti	X	X			
	13	Standardní zpráva od nezávislé vyšetřovací společnosti	[X]	X	X		
	12	Rozhovor s kandidátem	X	X	X		
	11	Kontrola střetu zájmů provozní jednotky	X	X	X		
	10	Vyhledání na internetu	X	X	X	X	
	9	Kontrola seznamu odmítnutých dodavatelů provozní jednotky	X	X	X	X	
	8	Sponzorovo obchodní zdůvodnění	X	X	X	X	
	7	Potvrzení zástupce obchodní jednotky	X	X	X	X	X
	6	Potvrzení sponzora	X	X	X	X	X
5	Kontrola bývalých zaměstnanců společnosti UTC	X	X	X	X	X	
4	Zpráva o obchodních referencích	[X]	[X]	[X]	X	X	
3	Vyhledání službou MK Denial	X	X	X	X	X	

⁸Kategorie 1 je vyhrazena pro: (a) **nové NSR obchodní jednotky Aero**; (b) **stávající NSR obchodní jednotky Aero**, kteří jsou schválení jako příjemci **podmíněné odměny** za prodej letadel nebo leteckých motorů, systémů a subsystémů (netýká se **podmíněné odměny** výhradně za prodej náhradních dílů k letadlům).

⁹Minimální požadavky na hloubkovou kontrolu, monitorování, školení a obnovu **zprostředkovatelů prodeje** poskytujících **marketingové služby** či **prodej veřejné správě USA**.

¹⁰Kategorie 5 by obecně měla být vyhrazena **zprostředkovatelům prodeje**, kteří působí v zemích s CPI > 65, představují zanedbatelné riziko korupce a při aplikaci faktorů uvedených v poznámce pod čarou 4 představují relativně nejnižší riziko nedodržování podmínek v porovnání s kolegy z **obchodní jednotky**.

2	Potvrzení kandidáta	X	X	X	X	X
1	Dotazník kandidáta	X	X	X	X	X

Poznámky:

- Dotazník vyplněný a podepsaný **kandidátem**, v němž jsou uvedeny tyto jeho údaje: (a) základní údaje o osobě nebo firmě; (b) vlastnictví; (c) **přidružené subjekty**; (d) zaměstnanci na důležitých pozicích; (e) vedoucí pracovníci a zaměstnanci na důležitých pozicích dříve zaměstnaní společností **UTC**; (f) autorizace / dobré postavení / platební schopnost; (g) vztahy se společností **UTC**, **veřejnými správami**, **veřejnými činiteli** nebo **zákazníky**; (h) jiné vztahy či přidružení (týkající se např. konkurentů společností **UTC** nebo obchodních sdružení); (i) program a chování v otázkách etiky a dodržování podmínek; (j) reference.
- Kandidátem** vyhotovené a podepsané potvrzení o tom, že nadále platí obsah dotazníku **kandidáta** a základních a provozních dokumentů, **kandidát** rozumí **Pravidlům chování dodavatelů společnosti UTC**, platným zásadám společnosti **UTC** a příslušným zákonům a prokazuje schopnost a ochotu v souladu s nimi jednat atd. *Může být součástí dotazníku kandidáta.*
- Vyhledání službou MK Denial, které provede **zástupce** nebo zmocněnci **obchodní jednotky**. *Potvrďte, že kandidát, známé přidružené subjekty ani jeho vedoucí pracovníci a personál na důležitých pozicích nejsou uvedeni na státem vydaném seznamu osob, na něž se vztahují sankce nebo omezení.*
- Zpráva o kontrole ekvivalentní kontrolám prováděným firmami Dun Bradstreet, TRAC nebo TRACE a zajištěná **zástupcem obchodní jednotky** nebo zmocněnci. *Klížová kontrola přesnosti podle dotazníku kandidáta a jeho potvrzení.*
- Zástupcem** nebo zmocněnci **obchodní jednotky** provedená kontrola vedoucích nebo důležitých zaměstnanců **kandidáta**, kteří jsou v dotazníku **kandidáta** nebo jinde označeni za bývalé zaměstnance společnosti **UTC**. *Potvrďte, že kandidát nemá v systému správy případů nebo v evidenci zaměstnanců zaznamenaný případ pochybení nebo porušení zásad společnosti během výkonu spolupráce se společností UTC.*
- Sponzorem** vyhotovené a podepsané potvrzení, že byl kandidát seznámen s **Pravidly chování dodavatelů společnosti UTC** a platnými zásadami společnosti **UTC** (a u kategorií 4 a 5 bylo provedeno školení v oblasti etických zásad a dodržování podmínek požadované **obchodní jednotkou**), proběhlo prověření **záznamu hloubkové kontroly** a nejsou známy skutečnosti nebo okolnosti, které by naznačovaly, že **kandidát** není schopen nebo ochoten dodržovat **Pravidla chování dodavatelů společnosti UTC**, zásady společnosti **UTC** a příslušné zákony.
- Zástupcem** nebo zmocněnci **obchodní jednotky** vyhotovené a podepsané potvrzení o tom, že proběhla revize **záznamu hloubkové kontroly** a nejsou známy skutečnosti nebo okolnosti, které by naznačovaly, že **kandidát** není schopen nebo ochoten dodržovat **Pravidla chování dodavatelů společnosti UTC**, zásady společnosti **UTC** a příslušné zákony;
- Sponzorem** sepsané a podepsané zdůvodnění pro využití služeb **zprostředkovatele prodeje** a navrhovanou odměnu, včetně popisu **provozní jednotky**, interních prodejních zdrojů, příslušného trhu, výběrového procesu a kritérií, rozsahu práce a kritérií výkonnosti, důvodů hovořících ve prospěch daného **kandidáta**, platných zásad **odměňování a cenové politiky** a struktury odměny (včetně odhadu celkových limitů a limitů pro jednotlivé transakce, zda a jak je odměna zahrnuta do ceny produktu **UTC** (např. u programů zahraničních armádních prodejí a financování hrazených **veřejnou správou** USA, zda je odměna přímým či nepřímým nákladem povoleným podle příslušných zákonů a předpisů veřejné správy USA).
- Zástupcem obchodní jednotky** nebo zmocněnci provedená kontrola **seznamu odmítnutých dodavatelů provozní jednotky**; *Potvrďte, že nikdy dříve nedošlo k odmítnutí nebo ukončení spolupráce s kandidátem, jeho vedoucími pracovníky, zaměstnanci na důležitých pozicích nebo přidruženým subjektem;*
- Zástupcem obchodní jednotky** nebo zmocněnci provedené vyhledávání **kandidáta**, známých přidružených subjektů, vedoucích pracovníků a zaměstnanců na důležitých pozicích pomocí Google nebo ekvivalentního nástroje. *Potvrďte, že neexistují žádné zásadní negativní informace o kandidátovi a vedoucích pracovnících.*
- Zástupcem obchodní jednotky** nebo zmocněnci provedené porovnání výplatních listin a pohotovostního seznamu zaměstnaneckých kontaktů **provozní jednotky** se seznamem vedoucích pracovníků a zaměstnanců na důležitých pozicích **kandidáta**; *Potvrďte, že žádný zaměstnanec společnosti UTC z příslušné provozní jednotky nemá vlastnický podíl ani jiný finanční zájem (přímý ani nepřímý) v organizaci kandidáta;*
- Rozhovor (po telefonu, osobně nebo na pracovišti) **zástupce obchodní jednotky** nebo zmocněnců s vedoucími pracovníky **kandidáta** (v případě kategorie 1 povede rozhovor právní poradce, a to osobně nebo na pracovišti, a v případě kategorie 2 povede rozhovor právní poradce buď telefonicky, osobně, nebo na pracovišti). *Potvrďte kandidátovu reputaci a kvalifikaci a zhodnoťte přesnost jeho dotazníku, autorizačních či provozních dokumentů a potvrzení.*
- Šetření a zpráva (standardní zpráva od nezávislé vyšetřovací společnosti) od uznávané nezávislé vyšetřovací společnosti (schválené **CVP GEC**/zmocněnci), která pokrývá následující: (a) ověření údajů (základní informace o osobě nebo firmě, vlastnictví, **přidružené subjekty**, zaměstnanci na důležitých pozicích, autorizace / dobré postavení / platební schopnost), (b) prohledání databází a médií (včetně seznamů vydaných **veřejnou správou**) a (c) vyhodnocení kvalifikace a reputace provedením rozhovorů se **zákazníky**, kolegy z oboru, představiteli regulačních úřadů, jinými nezávislými zdroji a zaměstnanci **kandidáta**. Místo bodů 3, 4, a 10 se **zástupce obchodní jednotky** nebo zmocněnci mohou spolehnout na důkazy uvedené ve standardní zprávě od nezávislé vyšetřovací společnosti (pokud má **kandidát** nebo **zprostředkovatel prodeje** trvalé dobré hodnocení).
- Šetření a zpráva (podrobná zpráva od nezávislé vyšetřovací společnosti) od uznávané nezávislé vyšetřovací společnosti (schválené **CVP GEC**/zmocněnci), která pokrývá následující: (a) ověření údajů (základní informace o osobě nebo firmě, vlastnictví, **přidružené subjekty**, zaměstnanci na důležitých pozicích, autorizace / dobré postavení / platební schopnost), (b) prohledání databází a médií (včetně seznamů vydaných **veřejnou správou**); (c) vyhodnocení kvalifikace a reputace provedením rozhovorů se **zákazníky**, kolegy z oboru, představiteli regulačních úřadů, jinými nezávislými zdroji a zaměstnanci **kandidáta**; (d) kontrolu (včetně pořízení fotografií) v místech registrovaných a skutečně používaných adres **kandidáta** a dotazování jeho zaměstnanců tamtéž. Místo bodů 3, 4, a 10 se **zástupce obchodní jednotky** nebo zmocněnci mohou spolehnout na důkazy uvedené v podrobné zprávě od nezávislé vyšetřovací společnosti (pokud má **kandidát** nebo **zprostředkovatel prodeje** trvalé dobré hodnocení) nebo jejím ekvivalentu od schválené nezávislé vyšetřovací společnosti. Standardní zpráva od **nezávislé vyšetřovací společnosti** mohou **zástupce obchodní jednotky** nebo zmocněnci využít i místo podrobné zprávy od nezávislé vyšetřovací společnosti; v takovém případě provede (v souladu s bodem 12) kontrolu a dotazování na místě podle popisu v položce (d) právní zástupce společnosti **UTC**;
- Mezinárodní profil společnosti („International Company Profile“, ICP), a pokud ji zpráva o mezinárodním profilu společnosti neobsahuje, tak také reference od obchodního rady nejbližšího zastupitelského úřadu USA. Místo tohoto požadavku postačí podrobná zpráva od nezávislé vyšetřovací společnosti obsahující zprávu o mezinárodním profilu společnosti nebo referenci ze zastupitelského úřadu;
- Pokud navrhovaná náplň práce **kandidáta** zahrnuje vojenský materiál nebo služby, jde o dotazník zprostředkovatele podle ITAR (regulace mezinárodního obchodu se zbraněmi) vyplněný v souladu s manuálem společnosti **UTC** pro dodržování požadavků mezinárodního obchodu. Pokud se na **kandidáta** vztahují požadavky ITAR, část 129, jde o doložení souladu **kandidáta** s požadavky **ITAR, část 129**, podle manuálu společnosti **UTC** pro dodržování požadavků mezinárodního obchodu.
- Sponzorem** vyhotovené a podepsané potvrzení o tom, že nadále platí obsah dotazníku **kandidáta** i prohlášení a záruky uvedené ve **smlouvě se zprostředkovatelem prodeje** (tj. nedošlo k **podstatné změně**) a že **zprostředkovatel prodeje** dodržuje **Pravidla chování dodavatelů společnosti UTC**, zásady společnosti **UTC**, příslušné zákony a **smlouva se zprostředkovatelem prodeje**.
- Zprostředkovatelem prodeje** vyhotovené a podepsané potvrzení o tom, že nadále platí obsah dotazníku **kandidáta** i prohlášení a záruky uvedené ve **smlouvě se zprostředkovatelem prodeje** (tj. nedošlo k **podstatné změně**) a že jsou dodržována **Pravidla chování dodavatelů společnosti UTC**, zásady společnosti **UTC**, příslušné zákony a **smlouva se zprostředkovatelem prodeje**.

19. Absolvování požadovaných ročních osnov online školení **zprostředkovatelem prodeje**; osnovy školení stanoví **obchodní jednotka** na základě **klasifikace rizik**.
20. Totéž jako bod 10, ale ročně.
21. Vyhledání **zprostředkovatele prodeje**, známých **přidružených subjektů** a jejich vedoucích pracovníků a zaměstnanců na důležitých pozicích provedené schválenou nezávislou vyšetřovací společností v seznamech vydaných **veřejnou správou**, databázích o dodržování předpisů a médiích. *Potvrďte, že neexistují žádné zásadní negativní informace o **zprostředkovateli prodeje** a **vedoucích pracovnících**.* Místo každoročního vyhledávání pomocí Google nebo ekvivalentního nástroje (bod 20) se **zástupce obchodní jednotky** může spolehnout na bod 21, pokud prohledávání médií prováděné vyšetřovací firmou zahrnuje obecné vyhledávání na internetu.
22. Ověřovací přezkum **zprostředkovatele prodeje** zaměstnanci **obchodní jednotky** pro dodržování předpisů (podle plánu **obchodní jednotky**) na pracovišti.
23. Písemný výkaz činnosti vyhotovený a podepsaný **zprostředkovatelem prodeje**, podrobně popisující činnosti prováděné **zprostředkovatelem prodeje** v době, již se výkaz týká. Zprostředkovatel prodeje v každém **výkazu činnosti** potvrdí jeho přesnost a trvalou platnost dotazníku **kandidáta** a prohlášení a záruk uvedených ve **smlouvě se zprostředkovatelem prodeje** (tj. že nedošlo k žádné **podstatné změně**) a to, že **zprostředkovatel prodeje** dodržuje [Pravidla chování dodavatelů společnosti UTC](#), zásady společnosti **UTC**, příslušné zákony a **smlouvu se zprostředkovatelem prodeje**. **Sponzor** potvrdí, že zkontroloval písemný výkaz činnosti, podporuje pokračující využívání služeb **zprostředkovatele prodeje**, že nadále platí dotazník **kandidáta** a prohlášení a záruky uvedené ve smlouvě se **zprostředkovatelem prodeje** (tj. že nedošlo k žádné **podstatné změně**) a to, že **zprostředkovatel prodeje** dodržuje [Pravidla chování dodavatelů společnosti UTC](#), zásady společnosti **UTC**, příslušné zákony a závazky ze **smlouvy se zprostředkovatelem prodeje**, a že **sponzorovi** nejsou známy žádné informace naznačující, že by výkaz činnosti byl nepřesný nebo že by se **zprostředkovatel prodeje** podílel na jakémkoliv jednání v rozporu se zákonem, [Pravidly chování dodavatelů společnosti UTC](#) nebo jejich zásad, a to včetně části 48. Po dobu zastupování a 3 roky potom si **sponzor** uchová kopie všech obdržených zpráv a poskytne kopii každé takové zprávy nebo potvrzení **zástupci obchodní jednotky**, který povede centrální registr takových zpráv v rámci **obchodní jednotky**. Potvrzení **zprostředkovatele prodeje** a **sponzora**, vyhotovená v souvislosti s měsíčním výkazem činnosti **zprostředkovatele prodeje**, nahrazují požadavky bodů 17 a 18.
24. Roční ověřovací přezkum **zprostředkovatele prodeje** na pracovišti právním zástupcem **obchodní jednotky**.

PŘÍLOHA 4: MEMORANDUM ŽÁDOSTI

DATUM: []

PŘÍJEMCE: Podnikový viceprezident společnosti UTC pro kontrolu
Podnikový viceprezident společnosti UTC pro globální etické a právní předpisy

ODESILATEL: [Sponzor]
[Výkonný ředitel provozní jednotky]
[Zástupce obchodní jednotky]

RE: VĚC — Návrh smlouvy se zprostředkovatelem prodeje s kandidátem [kandidát]

Vyžadováno schválení

- Shrnutí**
[Obchodní jednotka] Vás žádá o schválení toho, aby [kandidát] zastupoval [obchodní jednotku] jako [distributor/obchodní zástupce v jiném než zaměstnaneckém vztahu] [popište charakter zastupování]. Schválení je vyžadováno v souladu s příručkou [CPM 48E](#), protože [popište důvod nutnosti schválení (např. nový obchodní zástupce v jiném než zaměstnaneckém vztahu obchodní jednotky Aero, obchodní zástupce v jiném než zaměstnaneckém vztahu obchodní jednotky Aero oprávněný pobírat podmíněnou odměnu, kvalifikující podmíněná odměna, kvalifikující honorář, nestandardní podmínky, podstatná změna). V případě kvalifikující podmíněné odměny uveďte stručný popis přímé prodejní transakce včetně hrubé a čisté smluvní ceny a navrhované odměny v USD a %].
- Navrhovaná smlouva**
[Obchodní jednotka] žádá schválení toho, aby [smluvní subjekt společnosti UTC] uzavřel s kandidátem [kandidát] smlouvu se zprostředkovatelem prodeje s následujícími hlavními obchodními podmínkami:

Hlavní ustanovení	
Produkty/služby	[Uveďte produkty a služby]
Oblast prodeje/index TI a zákazníci	[Uveďte jednotlivé země v oblasti prodeje s jejich aktuálním indexem vnímání korupce TI a případné relevantní charakteristiky nebo omezení zákazníků , na něž se tato smlouva vztahuje]
Odměňování	[Uveďte shmutí struktury a částek včetně limitů pro jednotlivé transakce a pro celou dobu trvání smlouvy. V případě podmíněné odměny uveďte % z prodejní ceny a typickou prodejní cenu nebo cenový rozsah. Z tohoto popisu by mělo být zřejmé, zda je podmíněná odměna zahrnuta v ceně produktu a pokud ano, jak (např. zda u programů zahraničních armádních prodejí a financování hrazených veřejnou správou USA je podmíněná odměna přímým či nepřímým nákladem povoleným podle příslušných zákonů a předpisů veřejné správy USA)]
Maximální výše odměn	[Uveďte přiměřený odhad maximální odměny, kterou může kandidát získat za jednu transakci nebo za sérii souvisejících transakcí v době platnosti]
Doba platnosti	[např. „x let ode dne uzavření schválené smlouvy se zprostředkovatelem prodeje “]
Nestandardní podmínky	[Popište veškeré nestandardní podmínky]

- Schválení**
[Popište všechna požadovaná a získaná schválení **obchodní jednotky**]

Obchodní zdůvodnění

- Požadavek na zprostředkovatele prodeje**
[Podrobně vysvětlete, proč je v dané oblasti prodeje nezbytné či výhodné využít služeb **zprostředkovatele prodeje** místo zaměstnanců společnosti **UTC** nebo společně s nimi. Kromě technických podmínek, výkonnostních standardů a ustanovení o vykazování v navrhované **smlouvě se zprostředkovatelem prodeje** uveďte také, jak tento návrh splňuje zvláštní kvalifikační požadavky na každého **kandidáta**.]
- Identifikace a výběr kandidáta**
[Popište, do jaké míry byl prozkoumán trh, než byli identifikováni potenciální kandidáti. Identifikujte všechny zvažované kandidáty a uveďte, jestli byl každý z nich shledán dostatečně kvalifikovaným na to, aby vyhověl potřebám společnosti **UTC**, a pokud ne, uveďte z jakých důvodů. Podrobně popište **kandidáta**,

včetně vedoucích zaměstnanců, vlastnické struktury, plného rozsahu činnosti, zaměstnanců, adres sídel, tržeb a podobných obchodních informací. Dále napište, jak **kandidát** zajistí navrhované služby, včetně uvedení klíčových zaměstnanců. Vyložte, z jakých důvodů byl **kandidát** na základě objektivních kritérií vybrán, včetně toho, proč je nejlépe schopen splnit požadavky na výkonnost a náklady. Pokud je podstatou žádosti o schválení **kvalifikující podmíněná odměna**, popište, proč a jak může **kandidát** pomoci společnosti **UTC** při zajištění příslušné **přímé prodejní transakce** nebo série souvisejících **přímých prodejních transakcí**.]

Přiměřenost navrhovaných odměn

[Uvedte přehled zásad **odměňování a cenové politiky obchodní jednotky**, navrhovanou odměnu (obsahující všechny součásti včetně **podmíněné odměny**, honoráře, **výdajů**, motivačních odměn a způsobu, jakým navrhovaná odměna splňuje zásady **odměňování a cenové politiky**. Podrobně vysvětlíte, proč je navrhovaná struktura a výše odměn přiměřená ve vztahu ke konkrétní poskytované hodnotě a obchodnímu riziku, které **kandidát** přináší, a jakou měrou, pokud je to možné, minimalizuje riziko korupce.]

Hlubková kontrola

[Popište veškerou provedenou hloubkovou kontrolu]

Smlouva se zprostředkovatelem prodeje

Kromě výše uvedených případů **kandidát** akceptuje smlouvu se zprostředkovatelem prodeje (dále „smlouva“), vhodně přizpůsobenou povaze trhu a příslušných produktů a služeb, včetně všech ustanovení předepsaných v [Příloze 6](#) (dle potřeby) Příručky podnikových zásad, části 48E: Zprostředkovatelé prodeje. Zástupce obchodní jednotky (nebo zmocněnec) srozumitelně informoval kandidáta, že společnost UTC trvá na tom, aby její zprostředkovatelé prodeje splňovali požadavky Příručky podnikových zásad, části 48: Protikorupční zásady a části 48E, smlouvy se zprostředkovatelem prodeje a příslušných zákonů a že společnost UTC podnikne všechny náležité právní kroky, pokud dojde k porušení jakýchkoli těchto podmínek, včetně vypovězení smlouvy se zprostředkovatelem prodeje. Zástupce obchodní jednotky (nebo zmocněnec) dále kandidátovi sdělil, že uzavření jakékoli dohody je podmíněno získáním všech požadovaných schválení a také tím, že konečnou dohodu podepíší všechny strany; že zprostředkovateli prodeje nevzniká nárok na žádné platby ani nebudou před schválením všeho nezbytného a získáním konečných podpisů vyplaceny žádné platby dle smlouvy se zprostředkovatelem prodeje; a že nebudou provedeny žádné platby kromě těch, které stanoví písemná dohoda. [Podrobně vyložte a odůvodněte veškeré **nestandardní podmínky** nebo jiné odchylky od výše uvedeného.]

Monitorování a školení

[Popište veškeré monitorování, které má být provedeno odpovědnými stranami **obchodní jednotky** (včetně **sponzora**) a požadované školení, které má být poskytnuto **kandidátovi**.]

POTVRZENÍ

Sponzor, výkonný ředitel provozní jednotky a zástupce obchodní jednotky odesláním tohoto memoranda žádosti potvrzují, že nevědí o žádné skutečnosti či okolnosti, která by svědčila o tom, že by navrhované ujednání porušovalo částí 48 nebo 48E nebo příslušné zákony, a sponzor bere na vědomí svou primární odpovědnost za monitorování a školení kandidáta, které má zajistit, aby kandidát přesně dodržoval literu a ducha částí 48 a 48E zásad společnosti UTC.

PŘÍLOHA 5: SCHVÁLENÍ A OZNÁMENÍ

U zprostředkovatelů prodeje vyhovujících více než jednomu z kritérií uvedených v tabulkách 1 a 2 se budou obchodní jednotky řídit přísnějšími z následujících požadavků na schválení

Tabulka 1: Zprostředkovatelé prodeje poskytující marketingové služby veřejné správě USA či prodej veřejné správě USA

FÁZE	KRITÉRIA A SCHVÁLENÍ				
		Marketingové služby veřejné správě USA		Prodej veřejné správě USA	
		Státní/lokální veř. správa USA	Federální veř. spr. USA	Státní/lokální veř. správa USA	Federální veř. spr. USA
Nábor	Žádná kvalifikující pevná odměna <u>nebo</u> považovaný jako lobista	Právní zástupce provozní jednotky	Zmocněnec hlavního právního zástupce obchodní jednotky	Zmocněnec hlavního právního zástupce obchodní jednotky	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Hlavní právní zástupce obchodní jednotky ▪ CVP GEC
	Kvalifikující pevná odměna	Zmocněnec hlavního právního zástupce obchodní jednotky	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Hlavní právní zástupce obchodní jednotky ▪ zmocněnec CVP GEC 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Hlavní právní zástupce obchodní jednotky ▪ zmocněnec CVP GEC 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Hlavní právní zástupce obchodní jednotky ▪ CVP GEC
	Považovaný jako lobista	Schválení požadované příručkou CPM 48D: Lobisté			
V průběhu spolupráce	Podstatná změna	Zmocněnec hlavního právního zástupce obchodní jednotky	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Hlavní právní zástupce obchodní jednotky ▪ zmocněnec CVP GEC 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Hlavní právní zástupce obchodní jednotky ▪ zmocněnec CVP GEC 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Hlavní právní zástupce obchodní jednotky ▪ CVP GEC
Obnova	Žádná podstatná změna	Právní zástupce provozní jednotky	Právní zástupce provozní jednotky	Zmocněnec hlavního právního zástupce obchodní jednotky	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zmocněnec hlavního právního zástupce obchodní jednotky ▪ zmocněnec CVP GEC
	Podstatná změna	Zmocněnec hlavního právního zástupce obchodní jednotky	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Hlavní právní zástupce obchodní jednotky ▪ zmocněnec CVP GEC 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Hlavní právní zástupce obchodní jednotky ▪ zmocněnec CVP GEC 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Hlavní právní zástupce obchodní jednotky ▪ CVP GEC

Tabulka 2: Další kritéria

FÁZE	KRITÉRIA	SCHVÁLENÍ
Nábor	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kvalifikující podmíněná odměna obchodní jednotky 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Hlavní právní zástupce obchodní jednotky ▪ Finanční ředitel obchodní jednotky ▪ Výkonný ředitel obchodní jednotky
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kategorie 1; <u>nebo</u> ▪ nestandardní podmínky; <u>nebo</u> ▪ kvalifikující podmíněná odměna společnosti; <u>nebo</u> ▪ kvalifikující pevná odměna 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Výše uvedení schvalovatelé obchodní jednotky při náboru ▪ Podnikový viceprezident společnosti UTC pro kontrolu ▪ CVP GEC

V průběhu spolupráce	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Podstatná změna; <u>nebo</u> ▪ Kvalifikační podmíněná odměna společnosti 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Výše uvedení schvalovatelé obchodní jednotky při nábore ▪ Podnikový viceprezidentspolečnosti UTC pro kontrolu ▪ CVP GEC
	Dvojí využití	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zmocněnec CVP GEC (oznámení)
Obnova	Žádná podstatná změna	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zmocněnec hlavního právního zástupce obchodní jednotky ▪ zmocněnec CVP GEC
	Podstatná změna	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Výše uvedení schvalovatelé obchodní jednotky při nábore ▪ CVP GEC

Pro účely Tabulky 1 a 2:

Kvalifikační podmíněná odměna obchodní jednotky znamená každou **podmíněnou odměnu** za **přímou prodejní transakci** nebo sérii souvisejících **přímých prodejních transakcí** převyšující 500 000 USD.

Považovaný jako lobista je **zprostředkovatel prodeje**, který je podle federálních, státních nebo lokálních zákonů USA pokládán za lobistu vzhledem k poskytování **marketingových služeb** nebo **prodeje veřejné správě USA**.

Dvojí využití znamená využití služeb stávajícího **zprostředkovatele prodeje** dříve schváleného **korporací** jiným způsobem, než který byl schválen nebo původně sdělen **korporaci**.

Kvalifikační podmíněná odměna společnosti znamená každou **podmíněnou odměnu** za **přímou prodejní transakci** nebo sérii souvisejících **přímých prodejních transakcí** podle následující tabulky:

Tabulka 3: Kvalifikační podmíněná odměna společnosti

Nový zprostředkovatel prodeje	> 500 000 USD	> 1 500 000 USD
Stávající zprostředkovatel prodeje	> 1 500 000 USD	> 3 000 000 USD

Pro účely Tabulky 3:

- „**Stávající zprostředkovatel prodeje**“ je **zprostředkovatel prodeje**: (1) se zkušeností v zastupování **obchodní jednotky** vyžadujícím schválení **společností** trvající dva nebo více po sobě jdoucích roků bez přerušení; nebo (2) během posledních dvou let již schválený **společností** pro zastupování **obchodní jednotky** vyžadujícím schválení **společností** při jednotlivé transakci, která souvisí s transakcí, pro níž se v současné době žádá o schválení, nebo je jí do značné míry podobná (např. o nich rozhodují stejné osoby nebo mají společné vybavení nebo služby, konfiguraci nebo použití apod.).
- „**Nový zprostředkovatel prodeje**“ je **zprostředkovatel prodeje** se zkušeností v zastupování **obchodní jednotky** vyžadujícím schválení **společností** kratší než dva roky, který zároveň nebyl dříve schválen **společností** v průběhu posledních dvou let.
- „**CPI**“ je nejnovější index vnímání korupce zveřejněný organizací **Transparency International** pro zemi, kde se transakce nebo série souvisejících transakcí uskuteční.

Mezi **nestandardní podmínky** patří: (1) závazek k zaplacení odměny **zprostředkovateli prodeje** za zastupování společnosti **UTC**, k němuž dojde po skončení platnosti **smlouvy se zprostředkovatelem prodeje**; (2) odměna neautorizovaná stávajícími zásadami **odměňování a cenové politiky obchodní jednotky** nebo přesahující jimi určenou výši; (3) platba jakékoliv odměny jiným způsobem než na bankovní účet v oblasti prodeje, registrovaný u jména **zprostředkovatele prodeje**; (4) platba **podmíněné odměny** na jiném základě než jako poměrnou část ve chvíli, kdy **provozní jednotka** skutečně obdrží čistou prodejní cenu produktu nebo služby, za niž má být **podmíněná odměna** vyplacena; (5) návrh **smlouvy se zprostředkovatelem prodeje** pro **obchodní zástupce v jiném než zaměstnaneckém vztahu** s dobou platnosti přesahující 4 roky (nebo 2 roky u **Kategorie 1** (viz [Příloha 3](#)) nebo u

zprostředkovatelů prodeje poskytujících **marketingové služby** či **prodej veřejné správě USA**); (6) návrh **smlouvy se zprostředkovatelem prodeje** s podstatnou odchylkou od požadovaných podmínek stanovených v [Příloze 6](#).

Kvalifikační pevnou odměnou se rozumí pevná cena nebo honorář převyšující 15 000 USD za měsíc nebo 180 000 USD za rok.

PŘÍLOHA 6: SMLOUVA SE ZPROSTŘEDKOVATELEM PRODEJE („SIA“)

Body 2-4 a 10-14 jsou vyžadovány pro zprostředkovatele prodeje kategorie 5, body 2-5 a 10-14 pro zprostředkovatele prodeje kategorie 4 a body 1-15 pro zprostředkovatele prodeje kategorie 1-3 (viz Příloha 3). Bod 15 je vyžadován dle potřeby (např. u poskytování marketingových služeb či prodeje veřejné správě USA).

	ČÁST	OBECNÉ TÉMA	PODROBNÉ
1	Obecně obchodní	Technické podmínky / oblast prodeje	Technické detaily práce a oblast prodeje uvedené tak podrobně, aby tvořily rámec, který půjde účinně ověřit monitorováním a vyhodnocením výkonnosti
2		Odměňování	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vše: maximální celkové výše dle typu odměn (uvedte příslušný údaj: měsíční, roční maximum nebo maximum v rámci dohody) ▪ Podmíněná odměna (obchodní zástupci v jiném než zaměstnaneckém vztahu) Platné procentní sazby a maxima na jednu transakci ▪ Výdaje: podrobný popis proplacitelných a neproplacitelných ▪ Paušální honorář: měsíční částka ▪ Motivační odměna: Podrobný popis cílů a podmínek a platných sazeb resp. částek
3		Platba	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vše: Výhradně převodem (pokud není udělena výjimka) na bankovní účet v oblasti prodeje registrovaný na jméno zprostředkovatele prodeje ▪ Podmíněná odměna (obchodní zástupci v jiném než zaměstnaneckém vztahu) Žádný závazek, pokud společnost UTC nedokončí přímou prodejní transakci, a platba omezena na poměrnou část ve chvíli, kdy provozní jednotka skutečně obdrží čistou prodejní cenu produktu nebo služby, za niž má být podmíněná odměna vyplacena ▪ Výdaje: Nedoplatky, ve chvíli předložení podrobně rozepsané faktury ▪ Motivační odměna: Nedoplatky, při splnění stanovených cílů a podmínek
4	Závazky	Obchodní etika a dodržování podmínek	<p>Zprostředkovatel prodeje se bezpodmínečně zavazuje:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Vždy bude dodržovat: (a) příslušné zákony, včetně zákonů zakazujících tajné dohody, střet zájmů, korupci a nekalou soutěž; (b) Pravidla chování dodavatelů společnosti UTC; ▪ Nikdy nebude (přímo ani nepřímo) nabízet, slíbovat, snažit se poskytnout nebo poskytovat následující: <ul style="list-style-type: none"> ○ jakékoli korupční platby; ○ jakémukoli zaměstnanci společnosti UTC, zákazníkovi nebo veřejnému činiteři jakýkoli vlastnický, finanční nebo jiný podíl (např. vysokou pozici, zaměstnání, konzultace, smlouvy) zprostředkovatele prodeje; ▪ Nikdy se během platnosti smlouvy se zprostředkovatelem prodeje nestane veřejným činitelem ani zmocněncem jakéhokoli veřejného činitele; ▪ Neprodleně a přesně zanesou do svého účetnictví a evidence všechny transakce a výdaje spojené se zastupováním společnosti UTC; ▪ Bude dodržovat všechny příslušné požadavky na registraci a vykazování týkající se jeho práce pro společnost UTC.
5		Školení	Zprostředkovatel prodeje souhlasí s tím, že absolvuje veškeré povinné online školení a zúčastní se veškerého osobního školení, pokud o to společnost UTC důvodně požádá.
6		Audit	<p>Zprostředkovatel prodeje souhlasí s tím, že poté, co jej společnost UTC nebo autorizovaný představitel společnosti UTC důvodně požádá, poskytne dostatečný přístup ke svým provozním místům, personálu a účetnictví a evidenci (pro kontrolu a reprodukci), aby mohla společnost UTC zhodnotit a ověřit:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ jeho účetní a obchodní praktiky týkající se podnikání společnosti UTC a transakcí spojených se společností UTC; ▪ dodržování smlouvy se zprostředkovatelem prodeje, část 48 a příslušných zákonů
7		Uchovávání dokumentů	Zprostředkovatel prodeje uchová veškeré účetnictví a evidenci , na něž se vztahují auditorská práva společnosti UTC , po dobu tří let od poslední platby [nebo transakce v případě distributorů] v rámci smlouvy se zprostředkovatelem prodeje nebo po delší dobu, pokud to vyžaduje zákon. Pokud je navíc smlouva se zprostředkovatelem prodeje z jakéhokoli důvodu částečně nebo zcela ukončena, zprostředkovatel prodeje uchová veškeré účetnictví a evidenci týkající se ukončené práce po dobu tří let od jakéhokoli konečného urovnání a záznamy, které se vztahují k nárokům, sporným záležitostem nebo soudním sporům nebo k urovnání nároků vzešlých ze smlouvy se zprostředkovatelem prodeje (nebo ve vztahu k ní), budou dostupné, dokud se taková odvolání, soudní spory a vznesené nároky nerozřeší.
8		Obecná spolupráce	Zprostředkovatel prodeje souhlasí, že poskytne a podepíše: [(a) měsíční výkazy činnosti; - povinné pro obchodní zástupce v jiném než zaměstnaneckém vztahu obchodní jednotky Aero] (b) roční potvrzení o dodržování smlouvy se zprostředkovatelem prodeje ; (c) jiné dokumenty a nástroje vyžadované zákonem nebo potřebné pro plnění smlouvy se zprostředkovatelem prodeje .
9		Exkluzivita	Zprostředkovatel prodeje nebude na území prodeje přímo ani nepřímo propagovat či prodávat žádné produkty nebo služby, které konkurují produktům nebo službám nabízeným společností UTC [zapracovat tak, jak se to distributorů a obchodních zástupců v jiném než zaměstnaneckém vztahu týká]
10	Prohlášení a záruky		<p>Pokud časový plán odhalení nestanoví jinak nebo zprostředkovatel prodeje neprodleně písemně neuvědomí společnost UTC, zprostředkovatel prodeje k datu smlouvy se zprostředkovatelem prodeje a od té doby výslovně přijímá, prohlašuje a zaručuje následující:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ dotazník a potvrzení jsou součástí smlouvy se zprostředkovatelem prodeje a jsou ve všech ohledech přesné;

			<ul style="list-style-type: none"> ▪ oficiální vlastníci nadržují žádný podíl ve zprostředkovateli prodeje ve svěřeneckém fondu či ve prospěch někomu jinému; ▪ žádný zprostředkovatel prodeje ani nikdo z jeho představitelů či zaměstnanců není veřejným činitelem ani zástupcem veřejného činitele; ▪ žádný zaměstnanec společnosti UTC, zákazník, veřejná správa nebo veřejný činitel není držitelem vlastnického, finančního či jiného podílu v organizaci zprostředkovatele prodeje ani nemá jiný osobní prospěch ze skutečnosti, že zprostředkovatel prodeje zastupuje společnost UTC; ▪ smlouva se zprostředkovatelem prodeje a provedená práce neporušuje a neporuší příslušné zákony, včetně veškerých omezení (např. omezení zaměstnávání státních zaměstnanců) vztahujících se na zaměstnance zprostředkovatele prodeje, které plynou z jejich dřívějšího zaměstnání v jakékoli veřejné správě; ▪ zprostředkovatel prodeje je držitelem všech povolení, licencí a autorizací a provedl všechny registrace a vykazování nezbytné k tomu, aby mohl se společností UTC spolupracovat a zastupovat ji; ▪ zprostředkovatel prodeje přečetl a pochopil Pravidla chování dodavatelů společnosti UTC; ▪ odměna vyplácená dle smlouvy se zprostředkovatelem prodeje je výhradně odměnou za služby vykonané zprostředkovatelem prodeje pro společnost UTC a zprostředkovatel prodeje ji použije jedině k zákonným obchodním účelům; ▪ zprostředkovatel prodeje nenabídl, neslíbil, neprovedl, nezajistil ani se nepokusil provést či zajistit žádnou korupční platbu. Rovněž nenabídl, neslíbil, neprovedl, nezajistil ani se nepokusil provést či zajistit vlastnický, finanční či jiný podíl (např. vysokou pozici, zaměstnání, konzultace, smlouvy) na zprostředkovateli prodeje některému zaměstnanci společnosti UTC, zákazníkovi nebo veřejnému činiteli; ▪ společnost UTC bude na výše uvedená prohlášení a záruky spoléhat při vykazování a odevzdávání daňových příjznaní v USA a ostatních státech; ▪ zprostředkovatel prodeje souhlasí s tím, že neprodleně písemně uvědomí společnost UTC, pokud dotazník, jakékoli potvrzení vystavené pro společnost UTC nebo jakékoli z výše uvedených prohlášení a záruk již nebude platné nebo bude v jakémkoli smyslu nepřesné.
11	Doba platnosti		U obchodních zástupců v jiném než zaměstnaneckém vztahu uveďte konečnou dobu platnosti [maximálně 4 roky; u obchodních zástupců v jiném než zaměstnaneckém vztahu patřících do Kategorie 1 (viz Příloha 3) nebo poskytujících marketingové služby či prodej veřejné správy USA maximálně 2 roky], po níž automaticky vyprší platnost smlouvy, pokud se strany písemně nedohodnou na prodloužení.
12	Ukončení nebo přerušeni		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vypovězení bez udání důvodu po oznámení s přiměřeným předstihem, maximálně 90 dní (nebo jinou minimální dobu, kterou požadují příslušné zákony) ▪ Jednostranné ukončení společností UTC, pokud: <ul style="list-style-type: none"> ○ zprostředkovatel prodeje nebo kterýkoli z jeho ředitelů, představitelů nebo zaměstnanců je v oblasti prodeje nebo jakoukoli veřejnou správou, veřejným činitelem či zákazníkem z jakéhokoli důvodu považován za <i>persona non-grata</i> nebo je obviněn z nekalého jednání nebo je veřejnou správou či veřejným činitelem vyloučen či suspendován; ○ zprostředkovatel prodeje porušil smlouvu se zprostředkovatelem prodeje například tím, že nedokázal či odmítl spolupracovat při některém auditu nebo vyšetřování společnosti UTC; ○ společnost UTC má důvod se domnívat, že prohlášení a záruky, dotazník nebo jiné potvrzení zprostředkovatele prodeje pozbylo platnosti nebo je nepřesné, přičemž zprostředkovatel prodeje na to ihned písemně neupozornil a údaje neopravil; ○ společnost UTC na základě vlastního uvážení rozhodne, že jednání zprostředkovatele prodeje nebo smlouva se zprostředkovatelem prodeje porušuje nebo překračuje zákony USA nebo zákony platné v oblasti prodeje; ○ zprostředkovatel prodeje se stane insolventním, zbankrotuje nebo se dostane pod nucenou správu; ○ vlastnictví zprostředkovatele prodeje se změní způsobem, o němž se společnost UTC důvodně domnívá, že (a) má zásadně negativní vliv na smlouvu se zprostředkovatelem prodeje nebo (b) vytváří střet zájmů vzhledem ke zprostředkovateli prodeje nebo jakémukoli zaměstnanci společnosti UTC. ▪ Společnost UTC může přerušit nebo ukončit vyplácení splatných odměn v případě, že dojde k ukončení kvůli tomu, že zprostředkovatel prodeje porušil závazky, prohlášení nebo záruky, a má právo na vrácení již zaplacených odměn, pokud se závazky, prohlášení nebo záruky týkaly jich. ▪ Společnost UTC může od jakékoli odměny, která má být podle smlouvy se zprostředkovatelem prodeje vyplácena, odečíst veškeré náklady a škody, které společnosti UTC vznikly kvůli jakémukoli vyšetřování údajného porušení smlouvy se zprostředkovatelem prodeje nebo příslušných zákonů zprostředkovatelem prodeje.
13	Různé	Status / žádný zprostředkovatel	Zprostředkovatel prodeje je nezávislou smluvní stranou. Smlouva se zprostředkovatelem prodeje nevytváří vztah zmocněného zástupce.
14		Převod a subdodávky	Zprostředkovatel prodeje nepřevéde smlouvu se zprostředkovatelem prodeje ani nenechá společnost UTC zastupovat někým, kdo není jeho zaměstnancem, nebo jiným subjektem, pokud předem od právního zástupce společnosti UTC neobdrží písemný souhlas, který mu ovšem společnost UTC po vlastním zvážení nemusí vydat.
15	Doplňkové dohody		Všechny doplňkové dohody včetně dohod o podmíněné odměně za jednotlivé projekty či transakce a dohod o prodeji produktů a služeb (distributoři) zahrnují podmínky smlouvy se zprostředkovatelem prodeje .

Bod 16 je povinný pro zprostředkovatele prodeje zastupující společnost UTC ve spojitosti se smlouvou nebo subdodavatelskou smlouvou s federální veřejnou správou USA.

16	Zakázky federální veřejné správy USA	Dodržování zákonů a nařízení týkajících se zakázek federální veřejné správy USA a příručka CPM 4: Obchodní etika a zásady při uzavírání smluv s veřejnou správou USA (včetně Plánu společnosti UTC pro boj proti obchodování s lidmi – viz Příloha 3 příručky CPM 4). Společnost UTC má právo jednostranně ukončit dohodu, jestliže dodavatel nejedná v souladu s podmínkami.
----	--------------------------------------	--