



QUYẾT ĐỊNH CỦA GIÁM ĐỐC CÔNG TY CỔ PHẦN ĐIỆN TỬ TIN HỌC FSC

Về/việc: Quy chế Đại lý tiêu thụ sản phẩm phần mềm

GIÁM ĐỐC CÔNG TY CỔ PHẦN ĐIỆN TỬ TIN HỌC FSC

Căn cứ vào :

- Quyết định thành lập Công ty Cổ phần Điện tử - Tin học FSC.
- Quy chế điều lệ hoạt động của Công ty Cổ phần Điện tử - Tin học FSC .
- Chức năng nhiệm vụ quyền hạn của Giám đốc Công ty Cổ phần Điện tử - Tin học FSC.
- Nhu cầu mở rộng thị trường và thúc đẩy tiêu thụ sản phẩm của Công ty.

QUYẾT ĐỊNH

Điều 1:

Ban hành kèm theo quyết định này QUY CHẾ VỀ ĐẠI LÝ TIÊU THỤ SẢN PHẨM PHẦN MỀM CỦA CÔNG TY.

Điều 2:

Các ông (bà) trưởng/phó phòng ban chịu trách nhiệm phổ biến quy chế cho toàn bộ các nhân viên trong bộ phận mình quản lý.

Điều 3:

Yêu cầu tất cả các cán bộ, nhân viên trong Công ty, các Đại lý tiêu thụ sản phẩm của công ty nghiêm túc thực hiện quy quyết định này.

Điều 4:

Quyết định và các QUY CHẾ kèm theo có hiệu lực kể từ ngày ký

Hà nội ngày 01 tháng 06 năm 2005

GIÁM ĐỐC CÔNG TY

Đã ký

Nơi nhận:

Tất cả các phòng ban

Lưu tại:

Phòng hành chính

Phòng Tài chính - kế toán

QUY CHẾ ĐẠI LÝ

(Tiêu thụ sản phẩm phần mềm)

I. PHẠM VI ÁP DỤNG:

1. Đối tượng áp dụng.

Áp dụng cho các cá nhân, tổ chức, doanh nghiệp đủ điều kiện và trở thành Đại lý tiêu thụ các sản phẩm phần mềm của Công ty cổ phần Điện tử Tin học FSC (sau đây gọi tắt là Công ty FSC) thông qua hợp đồng và chứng nhận Đại lý.

2. Thời gian áp dụng.

Quy chế này có hiệu lực kể từ ngày được Ban giám đốc ký cho đến khi có quy định sửa đổi bổ sung thay thế.

II. CÁC HÌNH THỨC ĐẠI LÝ:

1. Đại lý phổ thông:

Là các Đại lý ký hợp đồng phân phối và tiêu thụ sản phẩm của Công ty FSC theo các tiêu chuẩn và quy định của Đại lý phổ thông được ghi trong phần dưới đây.

2. Đại lý độc quyền:

Là các Đại lý ký hợp đồng phân phối và tiêu thụ sản phẩm của Công ty FSC theo các tiêu chuẩn và quy định Đại lý độc quyền được ghi trong phần dưới đây.

3. Phân loại Đại lý và hoa hồng:

Bảng 1 – Phân loại Đại lý và tỷ lệ hoa hồng tương ứng.

TT	PHÂN LOẠI	QUY ĐỊNH DOANH SỐ (1 năm)	HOA HỒNG ĐẠI LÝ	
			Đại lý thực hiện chuyển giao và bảo hành	Đại lý không thực hiện chuyển giao và bảo hành
I. Đại lý phổ thông				
1.	Đại lý cấp 1	Trên 40 sản phẩm hoặc tương đương 200 triệu trở lên	35% x doanh thu	25% x doanh thu
2.	Đại lý cấp 2	Từ 20 sản phẩm đến 40 sản phẩm hoặc tương đương từ 100 triệu đến 200 triệu.	30% x doanh thu	20% x doanh thu
3.	Đại lý cấp 3	Tối thiểu là 20 triệu đồng/ 1 năm.	Hưởng theo bảng 2	Hưởng theo bảng 2
II.	Đại lý độc quyền	Đại lý phải có khả năng tiêu thụ sản phẩm trên 400 triệu hoặc phạm vi toàn tỉnh, thành phố, ngành hoặc có khả năng mở thêm các Đại lý trên địa bàn hoạt động	40% x doanh thu	30% x doanh thu

Ghi chú:

Quy chế Đại lý

- Sản phẩm được tính bằng tổng số lượng sản phẩm cung cấp tới khách hàng trong thời gian 1 năm.
- Doanh thu ở đây được hiểu là phần doanh thu thực không kể các khoản tiền gửi, hoa hồng, chiết khấu giảm giá, các khoản nợ khó đòi..v.v
- Thực hiện chuyển giao và bảo hành được hiểu là các công việc bao gồm:
 - Khảo sát yêu cầu khách hàng.
 - Cài đặt phần mềm.
 - Hướng dẫn sử dụng.
 - Thực hiện các thủ tục nghiệm thu thanh toán.
 - Bảo hành: thực hiện cài đặt lại hoặc khắc phục các lỗi, sự cố tại nơi sử dụng.

Bảng 2 Quy định doanh số và tỷ lệ hoa hồng đối với Đại lý phổ thông cấp 3

Mức	QUY ĐỊNH DOANH SỐ (Thời gian 1 năm, đơn vị tính VNĐ)	HOA HỒNG ĐẠI LÝ	
		Đại lý thực hiện lắp đặt chuyên giao và bảo hành	Đại lý không thực hiện lắp đặt bảo hành
1.	đến 100 triệu.	25% x doanh thu	15% x doanh thu
2.	Từ 100 triệu đến 200 triệu.	30% x doanh thu	20% x doanh thu
3.	Từ 200 triệu trở lên.	35% x doanh thu	25% x doanh thu

III. CÁC NGUYÊN TẮC MỞ ĐẠI LÝ:

1. Điều kiện trở thành Đại lý:

Tất cả các tổ chức, doanh nghiệp có mong muốn trở thành Đại lý của Công ty FSC đều phải thoả mãn các điều kiện sau:

- 1.1. Hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực điện tử, công nghệ thông tin, truyền thông, hoặc các ngành nghề có liên quan đến các lĩnh vực trên.
- 1.2. Có đủ kinh nghiệm năng lực và trình độ để trở thành Đại lý thông qua kết quả thẩm định Đại lý do Công ty FSC tiến hành.
- 1.3. Đối với hình thức Đại lý độc quyền, phải là các tổ chức doanh nghiệp và có giấy phép kinh doanh trong lĩnh vực công nghệ thông tin tại thị trường Việt Nam.
- 1.4. Phòng kinh doanh của công ty FSC có trách nhiệm thẩm định Đại lý và báo cáo kết quả thẩm định (tham khảo mẫu Báo cáo thẩm định Đại lý) với Ban giám đốc công ty FSC và gửi kết quả thẩm định cho các đối tác để quyết định việc ký kết hợp đồng Đại lý.

2. Thẩm quyền thẩm định, ký kết hợp đồng và giao dịch.

- 2.1. Trưởng phòng kinh doanh phần mềm của Công ty FSC là người chịu trách nhiệm về kết quả thẩm định điều kiện để mở Đại lý. Giám đốc hoặc người được giám

đốc uỷ quyền là người có thẩm quyền ký kết hợp đồng mở Đại lý hoặc chấm dứt hoạt động với tư cách là Đại lý của công ty. Đối với đại lý độc quyền thì phải do Giám đốc Công ty ký thông qua sự nhất trí bằng văn bản của toàn thể Ban giám đốc và Trưởng phòng kinh doanh phần mềm.

- 2.2. Trưởng phòng kinh doanh phần mềm của Công ty FSC là người trực tiếp thực hiện các giao dịch và làm việc với các Đại lý.
- 2.3. Các nghĩa vụ quyền lợi và trách nhiệm của Công ty và Đại lý chỉ có hiệu lực kể từ thời điểm hợp đồng Đại lý được ký giữa Công ty và Đại lý cho đến khi thanh lý hợp đồng.

3. Nâng, hạ cấp Đại lý:

- 3.1. Cấp đầu tiên mà Đại lý được xếp loại là cấp 2 hoặc cấp 3 tùy thuộc vào kết quả thẩm định Đại lý. Các trường hợp đặc biệt phải có sự thẩm định của Ban giám đốc Công ty.
- 3.2. Trong quá trình hoạt động của Đại lý, nếu Đại lý hoạt động hiệu quả, vượt doanh số quy định và có nhu cầu nâng cấp Đại lý thì phải thông báo cho công ty để hai bên cùng bàn bạc thống nhất các phương án nâng cấp Đại lý.
- 3.3. Trong khoảng thời gian 1 năm, nếu công ty xét thấy Đại lý hoạt động không đảm bảo doanh số, công ty sẽ xem xét việc hạ cấp hoặc chấm dứt tư cách hoạt động Đại lý.
- 3.4. Việc nâng, hạ cấp Đại lý sẽ nâng, hạ mức hoa hồng Đại lý tương ứng và các chế độ ưu đãi của công ty dành cho các Đại lý (tham khảo trong phần *Nghĩa vụ quyền lợi của Đại lý* dưới đây).
- 3.5. Các trường hợp nâng hạ cấp đại lý đều phải được ký kết bằng các hợp đồng mới thay thế hợp đồng cũ.

4. Chấm dứt Đại lý.

Giám đốc FSC có quyền đơn phương chấm dứt hoạt động với tư cách Đại lý của Công ty FSC đối với các cá nhân, tổ chức, doanh nghiệp khi xảy ra một trong các trường hợp sau:

- 4.1. Hoạt động của Đại lý không hiệu quả hoặc làm phương hại tới uy tín và lợi ích của Công ty.
- 4.2. Đại lý vi phạm các nguyên tắc đã ghi trong hợp đồng Đại lý.
- 4.3. Đại lý không phát sinh doanh thu trong năm hoặc doanh thu không đảm bảo quy định.
- 4.4. Hợp đồng Đại lý hết hạn mà không đàm phán ký tiếp.

- 4.5. Hai bên không thống nhất được các điều khoản về quyền lợi, nghĩa vụ, nâng hạ cấp Đại lý.

IV. CÁC QUY ĐỊNH CHUNG

1. Nghĩa vụ quyền lợi:

1.1. Quyền lợi của Đại lý:

- 1.1.1. Các đại lý được tham gia các khoá đào tạo miễn phí tại công ty về nghiệp vụ kinh doanh phần mềm, kiến thức tin học, sử dụng và bảo hành các phần mềm của Công ty.
- 1.1.2. Đại lý cấp 1,2 và Đại lý độc quyền được công ty hỗ trợ về kinh phí đi lại ăn ở trong quá trình đào tạo tại Hà nội hoặc được Công ty FSC cử cán bộ tới địa điểm của Đại lý đào tạo về các nghiệp vụ có liên quan.
- 1.1.3. Hưởng tỷ lệ hoa hồng trên doanh số bán hàng.
- 1.1.4. Đối với các Đại lý độc quyền được độc quyền phân phối sản phẩm trên địa bàn theo phạm vi quy định trên hợp đồng.

1.2. Nghĩa vụ của Đại lý:

- 1.2.1. Nghiên cứu tính năng của sản phẩm, các đặc điểm, chỉ tiêu thông số kỹ thuật. Phương pháp bảo hành, bảo trì, hỗ trợ kỹ thuật.
- 1.2.2. Tìm kiếm, khai thác khách hàng, tiêu thụ sản phẩm.
- 1.2.3. Tôn trọng và bảo vệ bản quyền sản phẩm, sở hữu trí tuệ.
- 1.2.4. Thanh toán với công ty theo đúng các quy định và hợp đồng.
- 1.2.5. Cung cấp cho công ty FSC đầy đủ các thông tin về khách hàng, hợp đồng, thông tin phản ánh của khách hàng về chất lượng, giá cả sản phẩm và các thông tin khác có liên quan đến uy tín và quyền lợi của Công ty.
- 1.2.6. Trường hợp Đại lý độc quyền từ chối thực hiện việc phân phối sản phẩm trong phạm vi địa bàn đã quy định thì phải có văn bản gửi công ty FSC.

1.3. Quyền lợi của công ty:

- 1.3.1. Hưởng một phần doanh số tiêu thụ sản phẩm của các Đại lý.
- 1.3.2. Mở rộng thị trường và uy tín và thương hiệu.

1.4. Nghĩa vụ của Công ty FSC:

- 1.4.1. Tổ chức đào tạo và hỗ trợ các Đại lý trong việc nghiên cứu sản phẩm, thị trường, công nghệ mới.

- 1.4.2. Hỗ trợ Đại lý trong việc quảng bá, giới thiệu, tiêu thụ, bảo hành sản phẩm.
- 1.4.3. Tôn trọng và bảo vệ quyền sở hữu thông tin, quan hệ khách hàng của các Đại lý.
- 1.4.4. Thanh toán với các Đại lý theo đúng các quy định và hợp đồng.
- 1.4.5. Cung cấp cho Đại lý đầy đủ các thông tin về sản phẩm, giá cả, giải đáp các thắc mắc về tính năng sản phẩm, bảo hành các lỗi sản phẩm khi Đại lý yêu cầu. Bảo vệ uy tín và quyền lợi của Đại lý.

2. Quy định về sản phẩm:

2.1. Thông tin về sản phẩm

Đại lý khi thực hiện giao dịch, quảng cáo và tiêu thụ, lắp đặt sản phẩm cho khách hàng đều phải tuân thủ đúng các thông tin về sản phẩm do Công ty quy định:

- 2.1.1. Tên gọi, phiên bản, đơn vị sản xuất, thời hạn bảo hành.
- 2.1.2. Kiểu dáng, mẫu mã bao bì.
- 2.1.3. Các phụ kiện và linh kiện đi kèm.
- 2.1.4. Các thông tin về bản quyền, sở hữu trí tuệ.
- 2.1.5. Các thông tin khác nếu có quy định trên hợp đồng và thông báo bằng văn bản của Công ty FSC.

2.2. Bản quyền sản phẩm:

- 2.2.1. Đại lý và Công ty FSC phải tuyệt đối tuân thủ các quy định về bản quyền.
- 2.2.2. Trường hợp công ty FSC phát hiện Đại lý có biểu hiện vi phạm bản quyền hoặc tiêu thụ sản phẩm không hợp lệ như: sao chép, phá khoá, tiêu thụ các sản phẩm lậu, liên hệ với nhân viên của Công ty không thông qua người đại diện ... hoặc tiêu thụ sản phẩm mà không thông báo với công ty dưới bất kỳ hình thức nào, Công ty sẽ yêu cầu bồi thường thiệt hại với mức thấp nhất là gấp hai (02) lần và cao nhất là mười (10) lần tổng giá trị sản phẩm tiêu thụ không hợp lệ. Trường hợp nghiêm trọng sẽ khởi kiện tại toà án kinh tế thành phố Hà nội.

2.3. Danh mục sản phẩm:

- 2.3.1. Công ty chịu trách nhiệm cung cấp danh mục các sản phẩm và tính năng, chỉ tiêu kỹ thuật đi kèm cho các Đại lý để các Đại lý lựa chọn các sản phẩm sẽ tiêu thụ cho công ty.

2.3.2. Mỗi loại sản phẩm, công ty sẽ cung cấp cho Đại lý các phần sau:

STT	Tên gọi	SL	Ghi chú
1	Đĩa cài đặt sản phẩm và các phần mềm phụ trợ (nếu có).	01	Khi có hợp đồng phát sinh, Công ty sẽ cung cấp số lượng theo hợp đồng.
2	Tài liệu hướng dẫn sử dụng.	01	Khi có hợp đồng phát sinh, Công ty sẽ cung cấp số lượng theo hợp đồng.
3	Bảng đặc điểm, tính năng, chỉ tiêu kỹ thuật.	01	Khi có hợp đồng phát sinh, Công ty sẽ cung cấp số lượng theo hợp đồng.
4	Các tài liệu để demo, quảng cáo, giới thiệu sản phẩm (nếu có)		Tùy thuộc từng Đại lý
5	Quy trình cài đặt chuyển giao, hướng dẫn sử dụng	01	

3. Quy định về giá:

3.1. Bảng giá sản phẩm: Công ty sẽ báo giá sản phẩm theo từng loại với hiệu lực trong khoảng thời gian cụ thể (thường là 1 năm). Trong các trường hợp có sự thay đổi giá hoặc viết phần mềm theo đơn đặt hàng, công ty sẽ có thông báo tới các Đại lý có liên quan bằng văn bản.

3.2. Đại lý được phép báo giá tới khách cao hơn hoặc thấp hơn bảng giá của Công ty nhưng phải tuân thủ các quy định sau:

3.2.1. Tất cả các báo giá phải ghi rõ thời hạn có hiệu lực.

3.2.2. Đại lý không được tự ý bán giá cao hơn 30% bảng giá quy định chuẩn của Công ty, trong trường hợp này Đại lý phải trích lại cho công ty 16% tính trên tổng số tiền chênh lệch.

3.2.3. Trường hợp Đại lý bán giá thấp hơn giá quy định của Công ty thì sẽ bị trừ vào số hoa hồng mà Đại lý được hưởng.

3.3. Các trường hợp đặc biệt về giá, Đại lý phải có thông báo và được sự chấp nhận của công ty.

Ví dụ 1: Giả sử một Đại lý cấp 2 bán sản phẩm của Công ty có giá là 10.000.000 VNĐ

- Trường hợp Đại lý không thực hiện cài đặt chuyển giao, bảo hành:

o Bán đúng giá Đại lý được hưởng hoa hồng: $10.000.000 \times 20\% = 2.000.000$ đ

Quy chế Đại lý

- Nếu Đại lý bán giá cao hơn giá sử giá bán 12.000.000, Đại lý được hưởng:
 $10.000.000 \times 20\% + 2.000.000 \times 84\% = 3.680.000 \text{ VNĐ}$
- Nếu Đại lý bán giá thấp hơn giá sử giá bán: 9.000.000, Đại lý được hưởng:
 $10.000.000 \times 20\% - (10.000.000 - 9.000.000) = 1.000.000 \text{ VNĐ}$
- Trường hợp Đại lý thực hiện cài đặt chuyển giao, bảo hành:
 - Bán đúng giá Đại lý được hưởng hoa hồng: $10.000.000 \times 30\% = 3.000.000 \text{ VNĐ}$
 - Nếu Đại lý bán giá cao hơn giá sử giá bán 12.000.000, Đại lý được hưởng:
 $10.000.000 \times 30\% + 2.000.000 \times 84\% = 4.680.000 \text{ VNĐ}$
 - Nếu Đại lý bán giá thấp hơn giá sử giá bán: 9.000.000, Đại lý được hưởng:
 $10.000.000 \times 30\% - (10.000.000 - 9.000.000) = 2.000.000 \text{ VNĐ}$

4. Ký hợp đồng:

- 4.1. Nếu Đại lý là doanh nghiệp hoặc cơ quan tổ chức có tư cách pháp nhân thì có thể lựa chọn một trong hai hình thức: ký hợp đồng trực tiếp với khách hàng hoặc thông qua Công ty FSC để ký hợp đồng với khách hàng. Trường hợp ký hợp đồng trực tiếp với khách hàng thì Đại lý phải là pháp nhân trực tiếp ký hợp đồng với khách hàng (không qua trung gian) và phải chuyển cho công ty FSC ít nhất 1 bản photo hợp đồng.
- 4.2. Trường hợp Đại lý là các cá nhân, tập thể không đủ tư cách pháp nhân thì chỉ được phép thông qua duy nhất Công ty FSC để ký hợp đồng với khách hàng.

5. Giao hàng, chuyển giao, hướng dẫn sử dụng:

- 5.1. Căn cứ vào thời hạn quy định trên hợp đồng, công ty phải có trách nhiệm cung cấp sản phẩm và giao hàng cho Đại lý.
- 5.2. Việc giao hàng, chuyển giao hướng dẫn sử dụng có thể do Đại lý đảm nhiệm hoặc công ty đảm nhiệm:
 - 5.2.1. Nếu công ty đảm nhiệm thì việc giao hàng, chuyển giao, hướng dẫn sử dụng tại địa điểm của khách hàng hoặc địa điểm ghi trên hợp đồng.
 - 5.2.2. Nếu Đại lý đảm nhiệm việc giao hàng tại địa điểm của đại lý. Quy trình thực hiện việc giao hàng, chuyển giao hướng dẫn sử dụng phải tuân thủ theo đúng quy định của Công ty.
- 5.3. Công ty chỉ cấp giấy phép chứng nhận bản quyền sử dụng và mã khoá bản quyền khi hợp đồng tiêu thụ sản phẩm đã được ký giữa Công ty và khách hàng hoặc Công ty nhận được bản photo hợp đồng ký kết giữa Đại lý và khách hàng.

6. Quyết toán, thanh toán:

- 6.1. Thanh toán:
 - 6.1.1. Với mỗi hợp đồng hoặc khách hàng, Công ty phải cung cấp hoá đơn tài chính và thực hiện các thủ tục có liên quan trong vòng 7 ngày, Đại lý

phải có trách nhiệm thanh toán cho công ty trong vòng 15 ngày kể từ ngày nhận được hoá đơn tài chính.

6.1.2. Số tiền thanh toán = Giá quy định của công ty – hoa hồng đại lý theo tỷ lệ quy định + tiền chênh lệch giá (nếu có).

6.2. Quyết toán:

6.2.1. Định kỳ hàng năm, phòng kế toán và phòng kinh doanh của Công ty và các Đại lý phải thực hiện việc quyết toán doanh số, tiền hoa hồng, các khoản công nợ, khấu trừ.

6.2.2. Trường hợp Đại lý có doanh số vượt quá doanh số đăng ký thì công ty sẽ tính hoa hồng cho đại lý theo tỷ lệ phù hợp doanh số, số tiền chênh lệch sẽ được thanh toán cho Đại lý vào đầu các năm tiếp theo.

Ví dụ 2: Mỗi lần Đại lý cấp 2 bán sản phẩm của Công ty có giá là 10.000.000 VNĐ. Định kỳ mỗi lần mà đại lý bán sản phẩm (không thực hiện chuyển giao bảo hành), Đại lý sẽ được hưởng 20% doanh số tương đương 2.000.000.vnd

Theo quy định, doanh số của đại lý cấp 2 trong khoảng 100.000.000 – 200.000.000, tỷ lệ hoa hồng 20%

Nếu trong cả năm doanh số đại lý đạt 220.000.000 đ thì đại lý sẽ được tính tỷ lệ như đại lý cấp 1 (25%). Khi đó ngoài số tiền hoa hồng đã nhận theo từng hợp đồng, đại lý sẽ được quyết toán thêm số tiền là:

$$220.000.000 \times 25\% - 220.000.000 \times 20\% = 11.000.000 \text{ vnd}$$

7. Bảo hành sản phẩm:

7.1. Công ty FSC có trách nhiệm bảo hành các lỗi sản phẩm tại địa điểm tùy thuộc vào từng hợp đồng.

7.1.1. Trường hợp Công ty FSC thực hiện việc lắp đặt, chuyển giao hướng dẫn sử dụng thì công ty có trách nhiệm bảo hành sản phẩm hoặc hướng dẫn phương pháp bảo hành sản phẩm để Đại lý hỗ trợ việc bảo hành.

7.1.2. Trường hợp Đại lý thực hiện việc cài đặt đào tạo chuyển giao hướng dẫn sử dụng thì Đại lý phải thực hiện bảo hành sản phẩm theo hướng dẫn và hỗ trợ kỹ thuật của công ty.

7.1.3. Thời gian tiếp nhận yêu cầu bảo hành hoặc kiểm tra lỗi tại địa điểm của khách hàng trong vòng 2 ngày kể từ thời điểm nhận được thông báo. Thời gian hoàn tất bảo hành cho khách hàng trong vòng 15 ngày kể từ ngày tiếp nhận yêu cầu (không kể các trường hợp bất khả kháng như: thiên tai, lũ lụt, địch hoạ...). Trường hợp đặc biệt thì Công ty phải có thông báo cụ thể tới Đại lý hoặc khách hàng.

- 7.2. Công ty chỉ có trách nhiệm bảo hành sản phẩm theo các tính năng được ghi trong hợp đồng hoặc mô tả trong tài liệu kỹ thuật của sản phẩm.

8. Quy định khác:

- 8.1. Công ty FSC và các Đại lý phải cử người đại diện cụ thể để tiến hành các giao dịch trong quá trình hợp tác.
- 8.2. Nghiêm cấm các hình thức tự ý liên hệ trực tiếp giữa các nhân viên của Đại lý và nhân viên của công ty FSC mà không được sự đồng ý của đại diện các bên.
- 8.3. Trường hợp công ty phát hiện ra những nhân viên của Công ty có các giao dịch trái với quy định sẽ có các hình thức xử lý thích đáng.

V. CÁC THỦ TỤC GIAO DỊCH VỚI ĐẠI LÝ

1. Duyệt và chấp nhận Đại lý.

- 1.1. Khi có cá nhân, tổ chức có nhu cầu làm Đại lý hoặc Công ty FSC mời làm Đại lý thì người phụ trách Đại lý phải gửi phiếu khảo sát thông tin Đại lý. Thông thường là bản tài liệu dưới dạng tệp dữ liệu, nếu đơn vị không có hòm thư điện tử thì gửi văn bản giấy chậm nhất là trong 3 ngày và yêu cầu đơn vị điền đầy đủ thông tin rồi gửi về văn phòng công ty FSC trong thời gian chậm nhất là 3 tuần kể từ ngày nhận được phiếu khảo sát.
- 1.2. Khi nhận được phiếu khảo sát từ đơn vị, người phụ trách Đại lý phải tiến hành tính điểm Đại lý căn cứ trên quy định của Công ty FSC đề ra đồng thời đối chiếu với nguyên tắc chấp nhận Đại lý để kiến nghị chấp nhận hay không chấp nhận Đại lý đối với đơn vị liên quan. Thời hạn tối đa cho việc đưa ra quyết định là 3 ngày kể từ khi nhận được phiếu khảo sát.
- 1.3. Trong trường hợp đơn vị được công nhận Đại lý, người phụ trách Đại lý có trách nhiệm soạn thảo hợp đồng Đại lý và chứng chỉ Đại lý trình Giám đốc ký. Thời hạn tối đa cho việc này là 1 ngày kể từ khi tờ trình được chấp nhận.
- 1.4. Trong trường hợp đơn vị không được chấp nhận làm Đại lý, người phụ trách Đại lý có trách nhiệm viết thư từ chối Đại lý chậm nhất là trong vòng 7 ngày kể từ khi tờ trình không được duyệt. Khi hợp đồng Đại lý đã được hai bên ký kết, người phụ trách Đại lý có trách nhiệm gửi cho đơn vị đầy đủ các tài liệu và sản phẩm.

2. Chấm dứt hoạt động của Đại lý.

- 2.1. Khi Giám đốc Công ty FSC ra lệnh chấm dứt quyền Đại lý của một đơn vị, người phụ trách Đại lý có trách nhiệm soạn thảo công văn chấm dứt Đại lý để thông báo cho đơn vị, công văn chấm dứt Đại lý phải nêu rõ lý do chấm dứt Đại lý. Thời hạn tối đa cho công việc này là 1 ngày kể từ khi nhận được mệnh lệnh.

- 2.2. Trước khi chấm dứt Đại lý phải trao đổi trước với phòng Tài chính Kế toán để có phương pháp thu hồi nợ, đồng thời gửi thông báo cho toàn bộ phòng Kinh doanh biết về việc chấm dứt hoạt động của Đại lý này.
- 2.3. Sau khi đã chấm dứt hoạt động của Đại lý phải thông báo cho các bộ phận có liên quan đến việc công bố, quảng bá Đại lý để cập nhật lại danh sách Đại lý đồng thời thông báo cho phòng Kinh doanh Phần mềm để gửi thư đến tất cả các khách hàng nằm trong khu vực quản lý của Đại lý.

3. Phát sinh nghiệp vụ bán hàng.

- 3.1. Khi Đại lý phát sinh nghiệp vụ bán hàng, người phụ trách Đại lý phải yêu cầu Đại lý gửi bản sao hợp đồng hoặc ký hợp đồng với khách hàng kèm theo phiếu đề nghị cấp bản quyền.
- 3.2. Khi nhận được bản sao hợp đồng hoặc hoàn tất thủ tục ký kết hợp đồng và phiếu đề nghị cấp bản quyền, người phụ trách Đại lý phải chuyển qua cho phòng Kế toán để ghi công nợ và phòng Kế toán sẽ đề nghị người phụ trách cấp bản quyền rồi chuyển bản quyền lại cho người phụ trách Đại lý, người phụ trách Đại lý sẽ tiến hành chuyển toàn bộ sản phẩm cho Đại lý. Thời hạn chậm nhất cho công việc này là 1 ngày kể từ khi nhận được bản sao hợp đồng và phiếu đề nghị cấp bản quyền của Đại lý.
- 3.3. Phòng Kế toán sẽ gửi cho Đại lý biên bản xác nhận công nợ, hoá đơn và thực hiện các thủ tục thanh toán cần thiết cần thiết. Thời hạn chậm nhất cho công việc này là 1 ngày kể từ khi nhận được bản sao hợp đồng và phiếu đề nghị cấp bản quyền của Đại lý.

BÁO CÁO THẨM ĐỊNH ĐẠI LÝ

(dành cho các đơn vị, tổ chức, doanh nghiệp là pháp nhân)

PHẦN I – THÔNG TIN VỀ ĐƠN VỊ ĐĂNG KÝ

Tên đơn vị:

Tên tiếng Anh:

Địa chỉ trụ sở:

Địa chỉ giao dịch:

Điện thoại:

FAX:

Website:

Email:

PHẦN II – KINH NGHIỆM NĂNG LỰC CỦA ĐẠI LÝ

ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG

Ngành nghề kinh doanh chính:

Mã số thuế:

Ngày tháng năm thành lập:

Số giấy phép đăng ký KD:

Số năm hoạt động trong lĩnh vực Điện tử, Công nghệ thông tin, truyền thông:

Có chi nhánh, đại lý trực thuộc :

Số lượng chi nhánh:

Đại lý:

Phạm vi hoạt động⁽¹⁾:

Địa bàn hoạt động:

Doanh số trong 2 năm gần nhất:

Trong đó: Phần mềm :

Phần cứng:

Khác:

Danh sách khách hàng tiêu biểu:

Tên khách hàng	Tên người tham chiếu	Số điện thoại

Kèm theo các bản copy hợp đồng tiêu biểu (nếu có)

¹ Ghi thông tin về lĩnh vực ngành nghề, đối tượng khách hàng mà đơn vị có ưu thế, VD: chuyên cung cấp sản phẩm cho ngành may mặc, thép, trường học...

TÌNH HÌNH NHÂN SỰ

Tổng số nhân viên:

Trong đó: trình độ trên đại học: Trình độ đại học: Khác:

Tuổi đời bình quân: Kinh nghiệm bình quân: Tỷ lệ nam nữ:

Số nhân viên tốt nghiệp chuyên ngành điện tử, CNTT, truyền thông:

PHẦN III – ĐĂNG KÝ HOẠT ĐỘNG ĐẠI LÝ

Người đại diện: Sinh năm: giới tính:

Chức vụ: Điện thoại:

Hình thức đại lý đăng ký:

Phổ thông cấp 1 Phổ thông cấp 2 Phổ thông cấp 3 Độc quyền

Thời gian hoạt động đại lý: năm, dự kiến từ ngày

Số nhân viên đăng ký tham gia đào tạo: người.

Dự kiến doanh số /năm:

Các ý kiến khác (đề xuất, nguyện vọng):

Thay mặt đơn vị, Tôi xin cam đoan những lời tự khai trên là hoàn toàn trung thực và đúng sự thật và xin hoàn toàn chịu trách nhiệm trước pháp luật với những thông tin trên.

PHẦN IV – NHẬN XÉT, KẾT LUẬN (dành cho Công ty FSC)

Ban giám đốc công ty
(Ký, ghi rõ họ tên)

Phòng kinh doanh
(ký, ghi rõ họ tên)

Cán bộ thẩm định
(ký, ghi rõ họ tên)

Đại diện đơn vị
(ký, ghi rõ họ tên)

BÁO CÁO THẨM ĐỊNH ĐẠI LÝ

(dành cho cá nhân)

PHẦN I – THÔNG TIN VỀ CÁ NHÂN ĐĂNG KÝ

Tên cá nhân:

Địa chỉ thường trú:

Địa chỉ giao dịch:

Điện thoại:

FAX:

Website:

Email:

PHẦN II – KINH NGHIỆM NĂNG LỰC CỦA ĐẠI LÝ

Trình độ văn hoá:

Trình độ chuyên môn:

Tốt nghiệp trường:

Chuyên ngành:

Nơi công tác hiện tại:

Chức vụ:

Kinh nghiệm, quá trình công tác:

Phạm vi hoạt động đại lý dự kiến:

Địa bàn hoạt động đại lý dự kiến:

PHẦN III – ĐĂNG KÝ HOẠT ĐỘNG ĐẠI LÝ

Người đại diện:

Sinh năm:

giới tính:

Địa chỉ:

Điện thoại:

Email:

Hình thức đại lý dự kiến:

Phổ thông cấp 2

Phổ thông cấp 3

Thời gian hoạt động đại lý:

năm, dự kiến từ ngày:

Số nhân viên đăng ký tham gia đào tạo: _____ người.

Dự kiến doanh số /năm: _____

Các ý kiến khác (đề xuất, nguyện vọng): _____

Tôi xin cam đoan những lời tự khai trên là hoàn toàn trung thực và đúng sự thật và xin hoàn toàn chịu trách nhiệm trước pháp luật với những thông tin trên.

PHẦN IV – NHẬN XÉT, KẾT LUẬN (dành cho Công ty FSC)

Ban giám đốc công ty
(Ký, ghi rõ họ tên)

Phòng kinh doanh
(ký, ghi rõ họ tên)

Cán bộ thẩm định
(ký, ghi rõ họ tên)

Cá nhân ký tên
(ký, ghi rõ họ tên)