

Số: 09 /2024/QĐ-CIC

Hà Nội, ngày 02 tháng 01 năm 2024

QUYẾT ĐỊNH

Về việc ban hành Quy chế Phối hợp kinh doanh
đối với các Case LC (License compliance)

TỔNG GIÁM ĐỐC CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ VÀ TƯ VẤN CIC

- Căn cứ Luật doanh nghiệp số 59/2020/QH14 do Quốc hội nước CHXHCN Việt Nam ngày 17/06/2020;
- Căn cứ Điều lệ Công ty Cổ phần Công nghệ và Tư vấn CIC được sửa đổi, bổ sung, chỉnh lý và thông qua Đại hội đồng cổ đông tháng 12 năm 2023;
- Căn cứ vào tình hình sản xuất, kinh doanh của Công ty;

QUYẾT ĐỊNH

Điều 1: Ban hành kèm theo Quyết định này Quy chế Phối hợp kinh doanh đối với các Case LC (License compliance).

Điều 2: Quyết định này có hiệu lực kể từ ngày ký.

Điều 3: Các Ông/bà Phó Tổng Giám đốc, Kế Toán trưởng, Phòng Tổng hợp, Trung Tâm Phân phối phần mềm nhập khẩu trong Xây dựng, Chi nhánh thành phố Hồ Chí Minh và các đơn vị có liên quan khác chịu trách nhiệm thi hành Quyết định này.

Nơi nhận:

- Như Điều 3;
- Chủ tịch HĐQT (để b/c)
- Lưu VT, TH.



Nguyễn Hoàng Hà

QUY CHÉ

PHỐI HỢP KINH DOANH ĐỐI VỚI CÁC CASE LC (LICENSE COMPLIANCE)

(Ban hành kèm theo Quyết định số 09/2024/QĐ-CIC, ngày 02/01/2024)

Điều 1. Phạm vi áp dụng: Áp dụng đối với Trung Tâm Phân phối phần mềm nhập khẩu trong Xây dựng (DCS) và Chi nhánh thành phố Hồ Chí Minh (Chi nhánh).

Điều 2. Giải thích từ ngữ:

- *Case LC (license compliance):* Là các trường hợp công ty/dơn vị vi phạm bản quyền phần mềm và buộc phải mua bản quyền các sản phẩm phần mềm theo quy định của các Hãng.

- *Khu vực Miền Nam:* Bao gồm 19 tỉnh, thành phố phía Nam: Bình Phước, Bình Dương, Đồng Nai, Tây Ninh, Bà Rịa-Vũng Tàu, Thành phố Hồ Chí Minh, Long An, Đồng Tháp, Tiền Giang, An Giang, Bến Tre, Vĩnh Long, Trà Vinh, Hậu Giang, Kiên Giang, Sóc Trăng, Bạc Liêu, Cà Mau và Thành phố Cần Thơ.

- *Khu vực Miền Bắc và Miền Trung:* Bao gồm các tỉnh và thành phố còn lại.

- *Đóng Deal:* Là trường hợp đi đến ký kết Hợp đồng mua bán sản phẩm với khách hàng.

- *Hệ thống Bitrix:* Hệ thống quản lý khách hàng mà Công ty đang sử dụng (hoạt động dựa trên Quy chế vận hành hệ thống quản trị khách hàng CRM).

- *Sales:* Cán bộ kinh doanh của các trung tâm thuộc Công ty Cổ phần Công nghệ và Tư vấn CIC

Điều 3. Nội dung cụ thể:

3.1. Công ty sẽ là đầu mối về tất cả các vấn đề liên quan đến trường hợp LC của các hãng nước ngoài.

3.2. Tùy thuộc vào tình hình, công ty sẽ phân công cho các cá nhân/dơn vị thay mặt công ty làm đầu mối LC với một hoặc nhiều hãng.

3.3. Các cá nhân/ đơn vị đầu mối nhận được danh sách LC (hoặc biết được Khách hàng đang thuộc diện LC) có trách nhiệm thông báo danh sách LC cho các Sales của Công ty có liên quan đến mảng sản phẩm/dịch vụ của Case LC này. Đảm bảo việc TẤT CẢ các Sales thuộc Trung Tâm Phân phối phần mềm nhập khẩu trong Xây dựng và chi nhánh Hồ Chí Minh nắm được thông tin danh sách LC có liên quan và phối hợp thực hiện theo quy định.

Điều 4. Quy định phối hợp thực hiện

Cán bộ/dơn vị đầu mối của công ty có trách nhiệm phối hợp, chia sẻ thông tin cho nhân viên Sales đang phụ trách khách hàng, đồng thời hỗ trợ Sales để đi đến việc ký kết hợp đồng.

4.1. Đối với khách hàng thuộc diện LC đã có trên hệ thống Bitrix và đang có Sales phụ trách sản phẩm/dịch vụ thuộc diện LC, việc kinh doanh sẽ được thực hiện theo quy trình CRM của công ty, cụ thể như sau:



- a) Đơn vị đầu mối hỗ trợ Sales (gọi là Sales A) chốt hợp đồng. Khi khách hàng ký hợp đồng mua, doanh số sẽ được ghi nhận 100% cho Sales A phụ trách khách hàng đó.
- b) Nếu khách hàng đồng ý mua nhưng ký hợp đồng với cá nhân hoặc pháp nhân khác do Sales B chăm sóc theo quy trình CRM, thì Sales A và Sales B sẽ phối hợp thực hiện hợp đồng. Các chỉ tiêu về Ký kết, Doanh thu và Lợi nhuận gộp của hợp đồng sẽ được chia đều cho Sales A và Sales B (mỗi bên 50%).

4.2. Đối với khách hàng thuộc diện LC (KH) chưa có trên hệ thống Bitrix: Ban lãnh đạo công ty sẽ quyết định phân bổ khách hàng thuộc diện LC dựa trên các thứ tự ưu tiên như sau:

- Ưu thế đối với mảng khách hàng, khả năng chốt hợp đồng của Sales với khách hàng.
- Ưu thế về vùng địa lý: chi nhánh Hồ Chí Minh được ưu tiên khu vực Miền Nam, Trung Tâm Phân phối phần mềm nhập khẩu trong Xây dựng ưu tiên khu vực Miền Trung và Miền Bắc.
- Trong trường hợp này, Công ty sẽ ghi nhận toàn bộ doanh số cho Sales được phân bổ.

Điều 5: Quy định về cơ chế tài chính

Các chỉ tiêu về ký kết, Doanh thu, Lợi nhuận gộp được phân chia theo tỉ lệ 50% - 50% hoặc 100% theo từng trường hợp được quy định tại điểm 4.1 của Quy chế này.

Công ty sẽ thu phí quản lý từ Chi nhánh với tỉ lệ 25% lợi nhuận gộp của mỗi Hợp đồng mà Chi nhánh nhận được đối với các trường hợp LC này.

Đối với trung tâm Phân phối phần mềm nhập khẩu trong Xây dựng (DCS): Lợi nhuận gộp từ các trường hợp LC này được tính vào Lợi nhuận gộp chung của trung tâm và được hạch toán theo quy định của Công ty.

Điều 6. Điều khoản thi hành:

Quy chế này có hiệu lực kể từ ngày 02/01/2024 và chỉ áp dụng cho các trường hợp làm LC, các quy định đã ban hành trước đây nếu trái với quy định này thì bị thay thế bởi quy định này.

Các quy định khác của công ty không được đề cập trong Quy chế này vẫn có hiệu lực áp dụng.

TỔNG GIÁM ĐỐC CÔNG TY



NGUYỄN HOÀNG HÀ