CÔNG TY CỔ PHẦN
DÂY CÁP ĐIỆN VIỆT NAM

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Số : **5577** /QĐ-KD

TP. Hồ Chí Minh, ngày 30 tháng 12 năm 2016

QUYẾT ĐỊNH

Về việc ban hành Quy chế đại lý tiêu thụ sản phẩm

TỔNG GIÁM ĐỐC CÔNG TY CỔ PHẦN DÂY CÁP ĐIỆN VIỆT NAM

Căn cứ Luật Thương mại số 36/2005/QH11 được Quốc Hội thông qua ngày 14/06/2005;

- *Căn cứ Thông tư số 219/2013/TT-BTC của Bộ Tài chính ngày 31/12/2013 hướng dẫn thi hành Luật Thuế giá trị gia tăng và Nghị định số 209/2013/NĐ-CP ngày 18/12/2013 của Chính Phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều Luật Thuế giá trị gia tăng;*
- *Căn cứ Thông tư số 39/2014/TT-BTC của Bộ Tài chính ngày 31/03/2014 hướng dẫn thi hành Nghị định số 51/2010/NĐ-CP ngày 14/05/2010 và Nghị định số 04/2014/NĐ-CP ngày 17/01/2014 của Chính Phủ quy định về hóa đơn bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ;*
- *Căn cứ Thông tư số 26/2015/TT-BTC của Bộ Tài chính ngày 27/2/2015 Hướng dẫn về thuế giá trị gia tăng và quản lý thuế tại Nghị định số 12/2015/NĐ-CP ngày 12 tháng 2 năm 2015 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của các luật về thuế và sửa đổi, bổ sung một số điều của các nghị định về thuế và sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư số 39/2014/TT-BTC ngày 31/3/2014 của Bộ Tài chính về hóa đơn bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ;*
- *Căn cứ Thông tư số 96/2015/TT-BTC của Bộ Tài chính ngày 22/6/2015 Hướng dẫn về thuế thu nhập doanh nghiệp tại Nghị định số 12/2015/NĐ-CP ngày 12/2/2015 của Chính phù quy định chi tiết thi hành Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của các Luật về thuế và sửa đổi bổ sung một số điều của các Nghị định về thuế và sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư số 78/2014/TT-BTC ngày 18/6/2014, Thông tư số 119/2014/TT-BTC ngày 25/8/2014, Thông tư số 151/2014/TT-BTC ngày 10/10/2014 của Bộ Tài chính;*

Theo đề nghị của Ông Giám đốc kinh doanh.

QUYẾT ĐỊNH:

Điều 1. Ban hành kèm theo quyết định này Quy chế đại lý tiêu thụ sản phẩm CADIVI.

Điều 2. Quy định này có hiệu lực từ ngày 01 tháng 01 năm 2017 và thay thế cho các Quy định đã ban hành trước đây.

Điều 3. Các Ông, Bà: Ban Tổng giám đốc, Giám đốc chức năng, Trưởng phòng Công ty, Giám đốc nhà máy, Ban Tổng Giám đốc các Công ty thành viên, chịu trách nhiệm thi hành quyết định này./.

TỔNG GIÁM ĐỐC

M.S.D.N: 0300[illegible] C.T.C.P
CÔNG TY CỔ PHẦN DÂY CÁP ĐIỆN VIỆT NAM
QUẬN 1 - TP. HỒ CHÍ MINH

LÊ QUANG ĐỊNH

Nơi nhận:
- Như điều 3;
- Lưu.

CÔNG TY CỔ PHẦN
DÂY CÁP ĐIỆN VIỆT NAM

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

TP.Hồ Chí Minh, ngày 03 tháng 01 năm 2017

QUY CHẾ
ĐẠI LÝ TIÊU THỤ SẢN PHẨM CADIVI

*Ban hành kèm theo Quyết định số: **5577/QĐ-KD** ngày 30 tháng 12 năm 2016 của Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Dây cáp điện Việt Nam*

PHẦN 1: QUY ĐỊNH CHUNG

Điều 1. Phạm vi áp dụng :

Quy chế này áp dụng cho việc quản lý kinh doanh tiêu thụ sản phẩm CADIVI giữa :
- Công ty cổ phần Dây cáp điện Việt Nam,
- Các Nhà máy trực thuộc,
- Các Công ty con có ký hợp đồng mua bán sản phẩm CADIVI, hợp đồng chuyển nhượng quyền sử dụng nhãn hiệu,

với các đối tượng được lựa chọn làm Đại lý của Công ty.

Điều 2. Thuật ngữ và định nghĩa :

Trong Quy chế này các từ ngữ dưới đây được hiểu như sau:

2.1. *Công ty CADIVI (Công ty, hoặc CADIVI):* là Công ty cổ phần Dây cáp điện Việt Nam.

2.2. *Công ty con:* là Công ty mà CADIVI sở hữu trên 50% vốn điều lệ hoặc tổng số cổ phần phổ thông của công ty đó.

2.3. *Đại lý:* là tổ chức, cá nhân có ký kết hợp đồng tiêu thụ sản phẩm với Công ty CADIVI dưới dạng mua đứt bán đoạn, mua theo giá do Công ty CADIVI quy định và bán theo giá do đại lý tự quyết định. Được hưởng chiết khấu thương mại trên doanh thu theo quy định của CADIVI.

2.4. *Giá bán sản phẩm CADIVI:* là giá bán được Công ty CADIVI công bố và áp dụng theo từng thời điểm, được thông báo rộng rãi cho các Đại lý và được đăng trên website của Công ty.

2.5. *Chiết khấu thương mại:* là khoản tiền giảm trừ có điều kiện, CADIVI bán giảm giá trên giá công bố cho Đại lý mua thường xuyên, số lượng nhiều, doanh số cao, thực hiện đúng, đầy đủ các điều khoản đã ký kết trong hợp đồng mua bán với CADIVI

2.6. *Chiết khấu thanh toán:* là khoản mà người bán giảm trừ cho người mua khi thanh toán trước thời hạn.

2.7. *Ký quỹ:* Đại lý gửi một khoản tiền vào Công ty CADIVI, số tiền này có giá trị tối thiểu bằng số nợ được trả chậm của Đại lý.

2.8. *Thư bảo lãnh thanh toán:* là văn bản cam kết của ngân hàng với CADIVI về việc ngân hàng sẽ thực hiện nghĩa vụ thanh toán thay cho Đại lý khi Đại lý không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ thanh toán đã cam kết với CADIVI. Ngân hàng bảo lãnh phải được sự chấp thuận của CADIVI.

2.9. *Doanh số mua hàng:* là doanh thu thuần, bằng doanh số trước thuế VAT trừ các khoản giảm giá, các khoản chiết khấu, hàng trả lại.

2.10. *Khu vực tiêu thụ:* là phạm vi thị trường được giới hạn trong một khu vực gồm một (01) hoặc nhiều tỉnh trong lãnh thổ Việt Nam do CADIVI qui định

Khu vực Miền Bắc: bao gồm các tỉnh từ Hà Tĩnh trở ra.

Khu vực Miền Trung và Tây Nguyên : bao gồm các tỉnh từ Khánh Hòa trở ra đến Quảng Bình và 04 tỉnh Tây Nguyên (Đắk Nông, Đắk Lắk, Gia Lai, Kon Tum).

Khu vực Miền Nam : bao gồm các tỉnh còn lại.

Điều 3. Điều kiện xét chọn và ký hợp đồng đại lý:

Đại lý phải thỏa mãn các điều kiện sau đây:

3.1. Là doanh nghiệp có giấy phép kinh doanh hợp lệ, cùng ngành nghề dây và cáp điện, thiết bị điện, khí cụ điện, kim khí điện máy…

3.2. Có trụ sở/cơ sở kinh doanh phù hợp với khu vực địa lý theo định hướng phát triển hệ thống phân phối của Công ty.

3.3. Đáp ứng các tiêu chuẩn, điều kiện theo Quy chế này và đồng ý ký Hợp Đồng Đại Lý tiêu thụ sản phẩm với Công ty CADIVI với các điều khoản, điều kiện của Công ty CADIVI.

3.4. Thực hiện việc mua, bán trọn vẹn một khối lượng hàng hoá là sản phẩm của Công ty (mua đứt, bán đoạn): mua theo giá qui định của công ty CADIVI tại từng thời điểm; bán theo giá do Đại lý tự quyết định).

3.5. Được hưởng chiết khấu thương mại trên doanh thu theo quy định của công ty CADIVI.

PHẦN II: GIÁ BÁN, CÁC KHOẢN CHIẾT KHẤU THƯƠNG MẠI, ĐIỂM THƯỞNG, KHUYẾN MẠI

Điều 4. Giá bán sản phẩm của Công ty CADIVI:

4.1. Là giá bán được công ty CADIVI công bố.

4.2. Công ty CADIVI quyết định giá bán sản phẩm theo tình hình giá cả thị trường vào từng thời điểm mà không cần thông báo trước. Các đơn đặt hàng còn hiệu lực và hợp lệ trước ngày Công ty CADIVI ban hành giá mới sẽ không áp dụng theo bảng giá mới.

Điều 5. Mức chiết khấu thương mại:

5.1. Căn cứ vào doanh số mua hàng của Đại lý, Công ty thực hiện tính chiết khấu thương mại cho Đại lý. Chiết khấu thương mại được thực hiện hai lần như sau:

5.1.1. **Chiết khấu lần 1** : là tỷ lệ phần trăm (%) được trừ trực tiếp vào đơn giá bán hàng trên hóa đơn của từng lần mua.

5.1.2. **Chiết khấu lần 2 :** là chiết khấu thương mại căn cứ doanh số mua hàng của mỗi tháng được xác định sau khi kết thúc tháng đó, mức chiết khấu cụ thể quy định tại **Phụ lục 1** kèm theo Quy chế này.

5.2. Các mức chiết khấu lần 1 và lần 2 có thể được Công ty CADIVI thay đổi và ban hành lại tùy từng thời điểm cụ thể.

5.3. Sau khi Đại lý hoàn thành nghĩa vụ theo các điều kiện của Hợp đồng đã ký, Công ty CADIVI sẽ thực hiện phần chiết khấu thương mại lần 2 bằng cách tính điều chỉnh trên hóa đơn bán hàng của kỳ tiếp sau hoặc lần mua cuối cùng. Hóa đơn này sẽ ghi rõ chiết khấu thương mại của các hoá đơn nào hoặc theo bảng kê đính kèm.

5.4. Trường hợp Đại lý lấy hàng ở nhiều Nhà máy (tại Miền Nam) hoặc Công ty TNHH MTV CADIVI Đồng Nai thì được cộng gộp doanh số để tính chiết khấu thương mại theo khu vực Miền Nam. Hàng tháng các Nhà Máy (tại Miền Nam) và Công ty TNHH MTV CADIVI Đồng Nai báo cáo doanh số cho Công ty CADIVI để phối hợp giải quyết.

5.5. Trường hợp Đại lý bán hàng ở nhiều khu vực thì Đại lý bán ở khu vực nào sẽ lấy hàng tại nhà máy/ Công ty con của CADIVI ở khu vực đó và tính doanh số cho đơn vị quản lý Đại lý tại khu vực đó; doanh số phát sinh ở khu vực nào thì được hưởng mức chiết khấu thương mại theo khu vực đó và không được cộng gộp doanh số của từng khu vực để tính chiết khấu thương mại.

5.6. Những trường hợp khác do Tổng Giám đốc quyết định.

Điều 6. Điểm thưởng:

Ngoài khoản chiết khấu thương mại trên, Công ty sẽ có chế độ thưởng trên cơ sở điểm thưởng để khuyến khích Đại lý. Hàng tháng các Nhà máy sẽ tính điểm thưởng cho các Đại lý dựa trên các điều kiện sau :

6.1 Doanh số mua hàng: cứ 50 triệu đồng doanh số mua hàng (chưa VAT) sẽ được tính 20 điểm.

6.2 Thanh toán đúng hạn: cứ 50 triệu đồng doanh số mua hàng (chưa VAT) sẽ được tính 10 điểm. Trường hợp thanh toán không đúng hạn sẽ không được tính điểm.

6.3 Công nợ trong tháng (tính cả thuế VAT) không vượt tiền ký quỹ hoặc giá trị bảo lãnh ngân hàng : cứ 50 triệu đồng doanh số mua hàng (chưa VAT) được tính 10 điểm. Trường hợp công nợ vượt giá trị ký quỹ hoặc giá trị bảo lãnh ngân hàng tại thời điểm cuối tháng sẽ không được tính điểm của doanh số mua hàng của tháng đó.

6.4 Mức độ trung thành: chỉ bán sản phẩm của Công ty: cứ **50 triệu đồng** doanh số sẽ được tính 20 điểm.

Điều 7. Khuyến mại:

Hằng năm, đối với những Đại lý có ký hợp đồng với Công ty CADIVI mua hàng số lượng lớn, doanh thu cao thì Công ty sẽ có chương trình khuyến mại theo chương trình kế hoạch của Công ty CADIVI đã được Sở Công thương của tỉnh/thành phố chấp thuận.

Điều 8. Các trường hợp khác:

Những trường hợp khác với quy định trên, khi có nhu cầu các Đại lý làm văn bản gửi cho đơn vị mà mình trực tiếp nhận hàng để báo cáo về Công ty xem xét giải quyết.

PHẦN III: TỔ CHỨC THỰC HIỆN

Điều 9. Hợp đồng đại lý:

9.1. Việc làm Đại lý tiêu thụ sản phẩm CADIVI phải được xác lập bằng Hợp Đồng Đại Lý (theo mẫu đính kèm).

9.2. Khách hàng có thể liên hệ trực tiếp với Công ty CADIVI, các Nhà máy hoặc Công ty con để được tư vấn và ký Hợp Đồng Đại Lý.

9.3. Đối với khu vực Miền Nam và Miền Trung : Hợp Đồng Đại Lý sẽ do Tổng Giám đốc Công ty CADIVI/Công ty TNHH MTV CADIVI Đồng Nai ký hoặc được Tổng Giám đốc Công ty CADIVI/Công ty TNHH MTV CADIVI Đồng Nai ủy quyền ký. Trong trường hợp Tổng Giám đốc Công ty CADIVI/Công ty TNHH MTV CADIVI Đồng Nai ủy quyền ký Hợp Đồng Đại Lý, Hợp Đồng Đại Lý phải ghi rõ *giấy ủy quyền* số, ngày, tháng, năm do Tổng Giám đốc ký.

9.4. Đối với Khu vực Miền Bắc : Hợp đồng Đại lý sẽ do Tổng Giám đốc Công ty TNHH MTV CADIVI Miền Bắc ký hoặc được Tổng Giám đốc Công ty TNHH MTV CADIVI Miền Bắc ủy quyền ký. Trong trường hợp Tổng Giám đốc Công ty TNHH MTV CADIVI Miền Bắc ủy quyền ký Hợp Đồng Đại Lý, Hợp Đồng Đại Lý phải ghi rõ *giấy ủy quyền* số, ngày, tháng, năm do Tổng Giám đốc ký.

Điều 10. Giao nhận, vận chuyển:

10.1. Công ty CADIVI hoặc Công ty con giao hàng tại địa chỉ kinh doanh của Đại lý đã ghi trong Hợp đồng Đại lý (hoặc trong giấy phép KD) hoặc tại công trình (là khách hàng của đại lý) do đại lý chỉ định thuộc phạm vi trong khu vực đăng ký kinh doanh của đại lý (áp dụng đối với hóa đơn từ 200triệu – 500 triệu trong cự ly 300km tính từ các Công ty con hoặc các Nhà máy ; đối với hóa đơn > 500triệu cự ly TP HCM đến Khánh Hòa: 450km; TP Hà Nội đến Hà Tĩnh: khoảng 400-450 km...).

10.2. Đại lý đăng ký kinh doanh thuộc khu vực miền Nam từ Tỉnh Khánh Hòa trở vào thì Công ty sẽ hỗ trợ giao hàng thuộc khu vực miền Nam.

10.3. Đại lý đăng ký kinh doanh thuộc khu vực miền Trung từ Tỉnh Khánh Hòa trở ra đến tỉnh Quảng Bình và 04 tỉnh Tây Nguyên thì Công ty hoặc Nhà Máy CADIVI Miền Trung sẽ hỗ trợ giao hàng thuộc khu vực miền Trung.

10.4 Đại lý đăng ký kinh doanh thuộc khu vực miền Bắc từ Tỉnh Hà Tỉnh trở ra thì Công ty CADIVI hoặc Công ty TNHH MTV CADIVI MIỀN BẮC sẽ hỗ trợ giao hàng thuộc khu vực miền Bắc.

10.5. Trường hợp Đại lý lấy hàng tại khu vực Đại lý kinh doanh nhưng bán hàng khu vực khác thì đại lý tự vận chuyển, Công ty sẽ không hỗ trợ giao hàng khác khu vực.

10.6. Trong trường hợp Đại lý cần hàng gấp, Đại lý có thể đến đặt hàng và nhận hàng trực tiếp tại các Nhà máy thuộc Công ty CADIVI hoặc các Công ty con. Người thực hiện đặt hàng và nhận hàng phải có giấy giới thiệu hoặc giấy xác nhận của Đại lý.

10.7. Trường hợp Đại lý tự vận chuyển hàng hóa thuộc phạm vi trong khu vực đăng ký kinh doanh của đại lý thì :

10.7.1 Được thanh toán tiền vận chuyển nhưng phải đủ chứng từ hợp lý, hợp lệ và phải có hóa đơn vận chuyển ghi đầy đủ thông tin như sau:

- Tên đơn vị: Công ty cổ phần Dây cáp điện Việt Nam.
- Địa chỉ: 70-72 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Phường Nguyễn Thái Bình, Q1, TP.HCM
- MST: 0300381564
- Hình thức thanh toán: tiền mặt/ chuyển khoản / bù trừ công nợ

10.7.2 Giá cước vận chuyển mà CADIVI sẽ thanh toán cho Đại: thấp hơn hoặc bằng khung giá do Tổng Giám đốc Công ty CADIVI ban hành. Việc quy đổi chiều dài, trọng lượng theo định mức của CADIVI.

10.8. Trường hợp đặc biệt do Tổng Giám đốc quyết định.

Điều 11 Giá bán ra của Đại lý:

11.1. Đại lý tự quyết định giá bán ra.

11.2. Nếu Đại lý có hình thức cạnh tranh không lành mạnh, CADIVI có thể đơn phương chấm dứt Hợp Đồng Đại Lý đã ký.

Điều 12 Phương thức thanh toán:

12.1. **Thanh toán ngay:**

12.1.1 Đại lý thanh toán toàn bộ giá trị lô hàng trước khi nhận hóa đơn tài chính hoặc ngay khi nhận hàng.

12.1.2 Đại lý chịu chi phí chuyển tiền qua Ngân hàng cho bên Công ty CADIVI.

12.1.3 Khi thanh toán ngay, Đại lý được hưởng chiết khấu thanh toán do thanh toán ngay dưới hình thức bằng tiền mặt, chuyển khoản hoặc bù trừ công nợ. Mức chiết khấu do CADIVI quy định phù hợp với từng thời kỳ theo công văn thông báo đến Đại lý.

K' viết KQ - áp dụng K' vio

12.2. **Thanh toán chậm:** Đại lý được thanh toán chậm sau khi nhận hàng trong vòng 30 ngày kể từ ngày ghi trên hóa đơn bán hàng và phải thỏa mãn điều kiện sau:

12.2.1 Đại lý phải có Thư bảo lãnh của ngân hàng hoặc Đại lý có ký quỹ bằng tiền mặt.

12.2.2 Các trường hợp thanh toán chậm không có bảo lãnh thanh toán của ngân hàng hoặc không có tiền ký quỹ hoặc số tiền bảo lãnh thanh toán của ngân hàng (hoặc số tiền ký quỹ) thấp hơn số tiền thanh toán chậm sẽ do Tổng Giám đốc phê duyệt.

Điều 13 Ký quỹ và tiền lãi ký quỹ :

13.1. *Ký quỹ, bảo lãnh :*
Sau khi ký Hợp Đồng Đại Lý, trong vòng 5 ngày làm việc Đại lý phải nộp cho Công ty CADIVI một khoản tiền mặt (hoặc chuyển khoản) gọi là tiền ký quỹ hoặc Thư bảo lãnh thanh toán của ngân hàng (bản chính; hợp pháp). Nếu chưa xác định được doanh số (do mới bắt đầu thực hiện Hợp Đồng Đại Lý) thì sau 3 tháng sẽ xác định lại doanh số tiêu thụ bình quân mỗi tháng để điều chỉnh giá trị ký quỹ.

13.2. *Tiền lãi ký quỹ:*

13.2.1 Số tiền mặt do Đại lý ký quỹ sẽ được Công ty CADIVI trả lãi hàng tháng như đối với tiền vay ngắn hạn, với lãi suất cao hơn lãi suất vay ngân hàng thương mại để khuyến khích bên mua ký quỹ, nhưng lãi suất không vượt quá 150% mức lãi suất cơ bản do Ngân hàng nhà nước Việt Nam công bố.

13.2.2 Để điều tiết tiền lãi ký quỹ phù hợp với tiền chậm trả, lãi suất do Công ty CADIVI quy định theo hai nội dung như sau:

* *Lãi ký quỹ 1*: tính trên số tiền nhận ký quỹ không phụ thuộc doanh số mua, lãi suất tương đương lãi suất cho vay ngắn hạn của Ngân hàng thương mại.

* *Lãi ký quỹ 2:* phụ thuộc doanh số mua. Nếu doanh số mua cao hơn tiền ký quỹ thì tính trên tiền ký quỹ; Nếu doanh số mua thấp hơn tiền ký quỹ thì tính trên doanh số, doanh số bằng 0 thì không trả khoản này.

13.2.3 CADIVI sẽ quy định mức lãi suất phù hợp, áp dụng trong từng thời kỳ nhất định, để đảm bảo quyền lợi cho các Đại lý và phù hợp với quy định của Ngân hàng nhà nước.

13.3. **Trường hợp Đại lý có bảo lãnh thanh toán của ngân hàng thì Đại lý phải chịu chi phí bảo lãnh.**

13.4. Nếu Đại lý thanh toán chậm quá 30 ngày thì Đại lý phải thanh toán ***tiền lãi quá hạn, theo mức lãi suất do CADIVI quy định.***

Tiền lãi quá hạn = Lãi suất quá hạn **x** Số tiền quá hạn **x** Số ngày quá hạn

13.5 Công ty CADIVI sẽ dùng tiền *lãi ký quỹ* hoặc các khoản thưởng khác để bù đắp đủ *tiền lãi quá hạn.* Công ty sẽ không thanh toán lãi ký quỹ kể từ tháng đầu tiên quá hạn thanh toán và nếu quá 3 tháng không thanh toán, Công ty sẽ tự dùng tiền ký quỹ để thanh toán nợ của Đại lý hoặc yêu cầu ngân hàng thanh toán cho Công ty bằng tiền bảo lãnh thanh toán của ngân hàng và thanh lý Hợp Đồng Đại Lý với Đại lý.

13.6. **Nếu Đại lý nợ quá hạn >20 ngày hoặc nợ vượt ký quỹ Công ty tạm ngưng giao hàng cho đến khi Đại lý giải quyết xong nợ hoặc Đại lý tăng mức tiền ký quỹ.**

13.7. Đối với các đơn hàng duyệt dự án công trình :

13.7.1 Khi đặt hàng Đại lý phải tạm ứng (đặt cọc) hoặc có bảo lãnh thực hiện đơn hàng bằng 10% giá trị đơn hàng để bảo lãnh cho đơn hàng dự án, nếu Đại lý thực hiện sai cam kết sẽ bị mất số tiền trên. Số tiền tạm ứng (đặt cọc) sẽ được trừ vào đơn hàng cuối cùng của dự án.

13.7.2 Nếu Đại lý thực hiện mở bảo lãnh thanh toán của Ngân hàng 100% giá trị đơn hàng thì không phải thực hiện mục 13.7.1

13.7.3 Khi giá nguyên liệu biến động lớn thì số tiền tạm ứng (đặt cọc) sẽ có thể được tăng lên từ 20-50% tùy tình hình thực tế.

Điều 14 Trả hàng – Đổi hàng

14.1. Công ty CADIVI chỉ chịu trách nhiệm nhận lại hàng nếu hàng hóa bị hư hỏng do các lỗi kỹ thuật và trong thời gian bảo hành.

14.2. Công ty CADIVI không chịu trách nhiệm nhận lại hàng trả nếu hư hỏng do bên Đại lý vận chuyển, lưu kho hay công trình trả về.

14.3. Trường hợp khi đặt hàng nếu có sự nhầm lẫn về chủng loại, số lượng Công ty CADIVI có thể xem xét đổi hàng cho Đại lý nếu hội đủ các điều kiện sau :

14.3.1 Chỉ áp dụng đối với các loại dây thông dụng đóng cuộn 100m

14.3.2 Thời gian tính từ ngày xuất hóa đơn và nhận hàng: 3 ngày đối với khu vực TP.HCM, 7 ngày đối với các khu vực khác.

14.3.3 Hàng hóa được Công ty CADIVI xác nhận còn mới 100%.

14.3.4 Đại lý phải xuất hóa đơn có thuế GTGT hợp lệ theo đúng giá Công ty CADIVI đã bán cho Đại lý. Hóa đơn phải ghi rõ hàng trả lại theo hóa đơn số, ngày, tháng, năm. Trường hợp Đại lý không có Hóa đơn GTGT thì xuất hóa đơn trực tiếp hợp lệ cho Công ty CADIVI theo sự hướng dẫn của Phòng Tài chính Kế toán Công ty CADIVI.

14.3.5 Đại lý không được tự ý trừ công nợ đối với hàng trả lại. Trường hợp Công ty đồng ý nhận lại hàng trả lại của Đại lý , Phòng TCKT/NSHC của đơn vị giao hàng sẽ thỏa thuận với Đại lý phương thức thanh toán của hàng trả lại. Nếu Đại lý tự ý trả hàng không có sự đồng ý của Công ty CADIVI coi như Đại lý vi phạm Hợp đồng Đại lý.

14.4. Đối với các loại dây không thông dụng, dây đặc chủng thì việc có hoặc không áp dụng đổi/trả hàng sẽ được ghi chú riêng trên từng báo giá của CADIVI.

Điều 15. Chấm dứt Hợp đồng Đại lý:

Hợp đồng Đại lý chấm dứt trong các trường hợp sau:

15.1. Hợp đồng Đại lý đã thực hiện xong hoặc hết thời hạn hiệu lực, hai bên đã hết công nợ với nhau và không gia hạn thực hiện.

15.2. Hai bên thỏa thuận với nhau bằng văn bản chấm dứt Hợp đồng Đại lý trước khi hết thời hạn hiệu lực và giải quyết các vấn đề công nợ liên quan bằng bản thanh lý Hợp đồng Đại lý.

15.3. Hợp Đồng Đại Lý vô hiệu khi nội dung Hợp đồng Đại lý hoặc việc thực hiện Hợp đồng Đại lý trái với quy định của pháp luật.

15.4. Một bên đơn phương đình chỉ Hợp đồng Đại lý khi bên kia cố tình vi phạm Hợp đồng Đại lý, đã được nhắc nhở bằng văn bản ít nhất 2 lần nhưng không chịu khắc phục; Bên vi phạm Hợp đồng Đại lý sẽ phải chịu bồi thường mọi thiệt hại do việc đình chỉ Hợp đồng Đại lý này gây ra.

15.5. Công ty CADIVI có quyền đình chỉ Hợp đồng Đại lý khi Đại lý vi phạm một trong các vấn đề sau :

15.5.1 Đại lý có bất kỳ hành động, phương tiện, văn bản hoặc đưa thông tin lên các phương tiện truyền thông bất kỳ việc gì mà có thể ảnh hưởng và làm giảm uy tín thương hiệu CADIVI.

15.5.2 Có bất kỳ hành động và phương tiện nào làm giảm chất lượng hàng hóa của CADIVI để đưa ra thị trường.

15.5.3 Đại lý đang thực hiện Hợp đồng Đại lý nhưng sau 3 tháng liên tiếp không lấy hàng mà không có văn bản nêu rõ lý do.

15.6. Khi chấm dứt Hợp Đồng Đại Lý, các bên cùng lập biên bản thanh lý Hợp Đồng Đại Lý và giải quyết công nợ theo Hợp Đồng Đại Lý và quy định của pháp luật.

15.7. Các trường hợp khác do pháp luật quy định.

Điều 16. Độc quyền trong kinh doanh

16.1. Hợp đồng Đại lý giữa Công ty CADIVI với Đại lý không mang tính độc quyền trong khu vực phân phối của Đại lý.

16.2. Công ty CADIVI có thể triển khai lựa chọn thêm Đại lý khác nếu xét thấy cần thiết để tăng khả năng tiêu thụ sản phẩm hàng hóa của mình.

16.3. Công ty CADIVI cũng có thể ký hợp đồng cung cấp sản phẩm trực tiếp cho các công trình trọng điểm bất cứ nơi nào.

Điều 17. Hỗ trợ bán hàng

17.1. Tất cả thông tin về Đại lý sẽ được niêm yết công khai trên danh sách đại lý tại website : www.cadivi.vn.

17.2. Công ty sẽ hỗ trợ cấp bảng hiệu và hộp đèn cho các Đại lý theo mẫu chung hoặc tùy theo điều kiện thực tế của cửa hàng. Đại lý tự treo bảng hiệu, hộp đèn tại nơi mở Đại lý.

17.3. Công ty sẽ cung cấp các tài liệu kỹ thuật liên quan đến sản phẩm như catalogue, tờ rơi, banner, hướng dẫn sử dụng sản phẩm, chứng nhận chất lượng sản phẩm… cho Đại lý để Đại lý giới thiệu và cung cấp cho khách hàng.

17.4. Tổ chức các khóa đào tạo tìm hiểu và giới thiệu về sàn phẩm của CADIVI cho nhân viên các Đại lý.

17.5. Tổ chức các buổi hội thảo giới thiệu các sản phẩm mới của CADIVI.

17.6. Khi có yêu cầu của Đại lý, Công ty có thể hỗ trợ huấn luyện kỹ thuật, hướng dẫn công tác kế toán, quản lý tồn kho.

Điều 18. Cách thực hiện các khoản chiết khấu cho đại lý

18.1. Khi giao hàng cho Đại lý phải có hóa đơn GTGT do Công ty cấp theo qui định của nhà nước.

18.2. Chiết khấu thương mại như Phụ lục kèm theo Quy chế Đại lý này được thực hiện như quy định tại Điều 5 của Quy chế Đại lý này.

18.3. Hàng tháng, các đơn vị trực thuộc Công ty CADIVI và Công ty TNHH MTV CADIVI căn cứ vào chứng từ đã nộp tiền mà tính chi các khoản chiết khấu và các khoản chi phí khác cho các Đại lý theo quy chế này.

18.4. Các mức chiết khấu thương mại được áp dụng riêng cho từng vùng miền. Trong trường hợp thị trường biến động lớn, Công ty sẽ thay đổi mức chiết khấu thương mại được quy định tại các Phụ lục cho phù hợp.

Điều 19. Cách thực hiện điểm thưởng cho Đại lý

19.1. Định kỳ 6 tháng các đơn vị căn cứ vào doanh số chưa thuế để tính điểm thưởng của các Đại lý căn cứ theo Điều 6 của Quy chế này, báo cáo về Công ty để tổng hợp, đề xuất lãnh đạo Công ty phương án chi thưởng.

PHẦN IV: CÁC ĐIỀU KHOẢN KHÁC

Điều 20. Bảo mật thông tin

20.1. Công ty CADIVI và Đại lý có trách nhiệm phải giữ kín tất cả những thông tin mà mình nhận được từ phía bên kia trong suốt thời hạn và sau khi hết hạn của Hợp đồng Đại lý đã ký kết tối thiểu là 01 năm và phải thực hiện mọi biện pháp cần thiết duy trì tính bí mật của những thông tin này.

20.2. Mỗi bên (Công ty CADIVI và Đại lý) không được tiết lộ cho bất cứ bên thứ ba nào bất kỳ thông tin nói trên trừ trường hợp được chấp thuận bằng văn bản của bên kia hoặc do cơ quan quản lý Nhà nước có thẩm quyền yêu cầu.

20.3. Mỗi bên phải tiến hành mọi biện pháp cần thiết để đảm bảo rằng không một nhân viên nào hay bất cứ ai thuộc sự quản lý của mình sẽ tiết lộ thông tin trên. Các nghĩa vụ nói trên vẫn kéo dài sau khi hết hạn Hợp đồng Đại lý tối thiểu là 01 năm.

PHẦN V: ĐIỀU KHOẢN THI HÀNH

Điều 21. Hiệu lực và sửa đổi bổ sung

21.1. Quy chế này có hiệu lực kể từ ngày ban hành.

Các quy định trước đây trái với quy chế này đều bị bãi bỏ.

21.2. Khi Nhà nước có các thay đổi về chính sách, chế độ kế toán – tài chính liên quan tới các Đại lý và trong quá trình thực hiện nếu có những điểm chưa phù hợp Công ty CADIVI sẽ xem xét, sửa đổi, bổ sung.

Điều 22. Trách nhiệm tổ chức thực hiện

Các Giám Đốc chức năng liên quan, các Phòng liên quan thuộc Công ty, các Nhà máy trực thuộc, các Công ty con có trách nhiệm thi hành Quy chế này.

TỔNG GIÁM ĐỐC

M.S.D.N: 0300381564 - C.T.C.P
CÔNG TY CỔ PHẦN DÂY CÁP ĐIỆN VIỆT NAM
QUẬN 1 - TP. HỒ CHÍ MINH

LÊ QUANG ĐỊNH

PHỤ LỤC 1

Ban hành kèm theo Quy chế Đại lý tiêu thụ sản phẩm CADIVI
ngày 03 tháng 01 năm 2017

Mức chiết khấu lần 2 :

1. **Áp dụng cho khu vực miền Nam**

Mức chiết khấu thương mại lần 2 theo doanh số tháng **(sau khi trừ chiết khấu lần 1)** của Đại lý	
Giá trị tiền hàng chưa thuế VAT sau khi trừ chiết khấu lần 1 (đvt : VNĐ)	Tỷ lệ mức chiết khấu (%)
< 1 tỷ	**0,5%**
Từ 1 tỷ đến < 3 tỷ	**1,0%**
Từ 3 tỷ đến < 5 tỷ	**1,5%**
Từ 5 tỷ đến < 7 tỷ	**2,0%**
Từ 7 tỷ đến < 9 tỷ	**2,5%**
Từ 9 tỷ đến < 12 tỷ	**2,7%**
Từ 12 tỷ đến < 15 tỷ	**2,8%**
Từ 15 tỷ đến < 20 tỷ	**2,9%**
Từ 20 tỷ trở lên	**3,0%**

2. **Áp dụng cho khu vực miền Trung**

Mức chiết khấu thương mại lần 2 theo doanh số tháng **(sau khi trừ chiết khấu lần 1)** của Đại lý	
Giá trị tiền hàng chưa thuế VAT sau khi trừ chiết khấu lần 1 (đvt : VNĐ)	Tỷ lệ mức chiết khấu
Từ < 300 triệu	**0%**
Từ 300 triệu đến < 400 triệu đồng	**0,5%**
Từ 400 triệu đến < 500 triệu đồng	**1,0%**
Từ 500 triệu đến < 700 triệu đồng	**2,0%**
Từ 700 triệu đến < 900 triệu đồng	**2,3%**
Từ 900 triệu đến < 1,2 tỷ đồng	**2,5%**
Từ 1,2 tỷ đồng đến < 1,5 tỷ đồng	**2,6%**
Từ 1,5 tỷ đồng đến < 2,5 tỷ đồng	**2,7%**
Từ 2,5 tỷ đồng đến < 4,0 tỷ đồng	**2,8%**
Từ 4 tỷ đồng trở lên	**3,0%**

3. **Áp dụng cho khu vực miền Bắc**

Mức chiết khấu thương mại lần 2 theo doanh số tháng **(sau khi trừ chiết khấu lần 1)** của Đại lý	
Giá trị tiền hàng chưa thuế VAT sau khi trừ chiết khấu lần 1 (đvt : VNĐ)	Tỷ lệ mức chiết khấu
Từ < 300 triệu	**0%**
Từ 300 triệu đến < 400 triệu đồng	**0,5%**
Từ 400 triệu đến < 500 triệu đồng	**1,0%**
Từ 500 triệu đến < 700 triệu đồng	**2,0%**
Từ 700 triệu đến < 900 triệu đồng	**2,3%**
Từ 900 triệu đến < 1,2 tỷ đồng	**2,5%**
Từ 1,2 tỷ đồng đến < 1,5 tỷ đồng	**2,6%**
Từ 1,5 tỷ đồng đến < 2,0 tỷ đồng	**2,7%**
Từ 2,0 tỷ đồng đến < 3,0 tỷ đồng	**2,8%**
Từ 3 tỷ đồng trở lên	**3,0%**

CÔNG TY CỔ PHẦN
DÂY CÁP ĐIỆN VIỆT NAM
Số 4141 /CV-KD
V/v: Thông báo về chính sách bán hàng

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc Lập – Tự Do – Hạnh Phúc

TP.Hồ Chí Minh, ngày 04 tháng 09 năm 2018

Kính gởi: QUÝ ĐẠI LÝ

Căn cứ theo quyết định số 5577/QĐ-KD của Công ty CADIVI ngày 30 tháng 12 năm 2016 về việc ban hành quy chế đại lý tiêu thụ sản phẩm;

Căn cứ bảng giá sản phẩm năm 2018 ban hành theo quyết định số 01/QĐ-SX ngày 01/01/2018 và các quyết định giá bán khác;Công ty CADIVI thông báo chính sách bán hàng áp dụng kể từ ngày 04/09/2018 như sau:

1. Mức chiết khấu lần 1: **17,5%** được trừ trực tiếp vào đơn giá bán sản phẩm Dây cáp điện CADIVI trên hóa đơn của từng lần mua.

2. Mức trả lãi ký quỹ là **0,80%/tháng (9,6%/năm)** cụ thể như sau:

- Lãi ký quỹ 1, lãi suất	0,55%/tháng
- Lãi ký quỹ 2, lãi suất	0,25 %/tháng
- Lãi nợ quá hạn, lãi suất	0,035%/ngày

Thông báo này có hiệu lực kể từ ngày 04/09/2018 (thông báo số 05/CV-KD ngày 02/01/2018 V/v "Thông báo về chính sách bán hàng" ngày 02/01/2018 hết hiệu lực).

TỔNG GIÁM ĐỐC

M.S.D.N: 0300981564 - C.T.C.P
CÔNG TY CỔ PHẦN DÂY CÁP ĐIỆN VIỆT NAM
QUẬN 1 - TP. HỒ CHÍ MINH

LÊ QUANG ĐỊNH

Nơi nhận :
-Ban TGĐ "để báo cáo"
-Cty TNHH MTV CADIVI MB
-Cty TNHH MTV CADIVI Đồng Nai
-Các đơn vị trực thuộc
-Các Giám đốc chức năng
-P.Đấu Thầu, P.TCKT
-Lưu P. KD, P.NSHC