

Số: 14 /QĐ-HĐQT

TP Hồ Chí Minh, ngày 12 tháng 01 năm 2010

QUYẾT ĐỊNH

V/v: **Phê duyệt và ban hành Quy chế đại lý tiêu thụ sản phẩm Đạm Phú Mỹ của Tổng công ty Phân bón và Hóa chất Dầu khí – CTCP**

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ TỔNG CÔNG TY PHÂN BÓN VÀ HÓA CHẤT DẦU KHÍ – CTCP

- Căn cứ Điều lệ Tổng công ty Phân bón và Hóa chất Dầu khí – công ty cổ phần đã được Đại hội đồng cổ đông thành lập công ty thông qua ngày 30/06/2007 và được sửa đổi bổ sung tại Đại hội đồng cổ đông thường niên ngày 05/04/2008;
- Căn cứ Quy chế quản lý hoạt động kinh doanh sản phẩm urê ban hành kèm theo Quyết định số 010/QĐ-HĐQT ngày 05/02/2008 của Hội đồng quản trị Tổng công ty;
- Theo đề nghị của Tổng giám đốc Tổng công ty tại Tờ trình số 10/TTr-PBHC ngày 05/01/2010,

QUYẾT ĐỊNH:

Điều 1. Phê duyệt và ban hành “Quy chế đại lý tiêu thụ sản phẩm Đạm Phú Mỹ” của Tổng công ty Phân bón và Hóa chất Dầu khí – CTCP với nội dung theo văn bản đính kèm.

Điều 2. Tổng giám đốc Tổng công ty chịu trách nhiệm chỉ đạo các Ban/đơn vị trực thuộc của Tổng công ty, Người đại diện của Tổng công ty tại các doanh nghiệp có vốn góp của Tổng công ty triển khai thực hiện Quy chế theo đúng các quy định hiện hành.

Điều 3. Tổng giám đốc, các Phó Tổng giám đốc, Thủ trưởng các Ban/đơn vị có liên quan và Người đại diện của Tổng công ty tại các công ty con thuộc Tổng công ty chịu trách nhiệm thi hành Quyết định này./.

Nơi nhận: *kh*

- Như điều 3;
- Các UV HĐQT; BKS;
- Các ban: KH, TCKT&KT, TMTT, PC;
- Lưu VT, VPHĐQT.

7.d



Nguyễn Xuân Thắng

QUY CHẾ ĐẠI LÝ TIÊU THỤ SẢN PHẨM ĐẠM PHÚ MỸ

(Ban hành kèm theo Quyết định số 14 /QĐ-HĐQT ngày 12 tháng 01 năm 2010)

PHẦN I QUY ĐỊNH CHUNG

Điều 1. Phạm vi áp dụng.

Quy chế này áp dụng cho việc quản lý kinh doanh tiêu thụ sản phẩm Đạm Phú Mỹ thông qua hệ thống tiêu thụ tại các Công ty trực thuộc của Tổng Công ty Phân bón và Hóa chất Dầu khí - Công ty cổ phần, với các đối tượng được lựa chọn làm Đại lý và Cửa hàng tiêu thụ sản phẩm Đạm Phú Mỹ.

Điều 2. Mục đích.

Quy định các điều kiện trong mối quan hệ giữa Tổng Công ty Phân bón và Hóa chất Dầu khí – Công ty cổ phần (PVFCCo), các Công ty kinh doanh phân bón trực thuộc Tổng Công ty và các đối tượng được lựa chọn làm Đại lý, Cửa hàng tiêu thụ sản phẩm Đạm Phú Mỹ.

Quy định các điều kiện cơ bản để các đơn vị chủ động ban hành Quy chế quản lý Đại lý/Cửa hàng trong vùng tiêu thụ được Tổng Công ty giao quản lý.

Điều 3. Giải thích thuật ngữ.

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

- 3.1. *Tổng Công ty*: là Tổng Công ty Phân bón và Hóa chất Dầu khí - Công ty cổ phần
- 3.2. *Công ty kinh doanh phân bón*: là đơn vị thành viên của Tổng Công ty Phân bón và Hóa chất Dầu khí - Công ty cổ phần, bao gồm: Công ty trách nhiệm hữu hạn (sau đây gọi tắt là TNHH) một thành viên Phân bón và Hóa chất Dầu khí Miền Bắc, Công ty TNHH một thành viên Phân bón và Hóa chất Dầu khí Miền Trung, Công ty TNHH một thành viên Phân bón và Hóa chất Dầu khí Đông Nam Bộ, Công ty TNHH một thành viên Phân bón và Hóa chất Dầu khí Tây Nam Bộ, sau đây gọi chung là Công ty.
- 3.3. *Đại lý Đạm Phú Mỹ*: là doanh nghiệp đáp ứng các tiêu chuẩn, điều kiện theo Quy chế này và có ký hợp đồng đại lý tiêu thụ sản phẩm với Công ty.
- 3.4. *Cửa hàng Đạm Phú Mỹ*: là các đơn vị tiêu thụ Đạm Phú Mỹ có quy mô nhỏ hơn đại lý, có bán lẻ trực tiếp cho người sử dụng, bà con nông dân. Cửa hàng phải trực thuộc Công ty hoặc phải trực thuộc Đại lý thông qua hợp đồng tiêu thụ với Công ty/Đại lý, thời hạn của hợp đồng không ngắn hơn thời hạn hợp đồng đại lý giữa Công ty với đại lý.
- 3.5. *Vùng tiêu thụ*: là vùng phạm vi thị trường tiêu thụ trong lãnh thổ Việt Nam do Tổng Công ty quy định cho từng Công ty;

- Công ty TNHH một thành viên PVFCCo Miền Bắc: quản lý thị trường phía Bắc, bao gồm các tỉnh từ Quảng Bình trở ra phía Bắc.
 - Công ty TNHH một thành viên PVFCCo Miền Trung: quản lý thị trường miền Trung bao gồm các tỉnh từ Khánh Hòa, Đắk Lắk trở ra đến Quảng Trị.
 - Công ty TNHH một thành viên PVFCCo Đông Nam Bộ: quản lý thị trường miền Đông Nam Bộ bao gồm các tỉnh từ Long An, TP.Hồ Chí Minh trở ra đến Đắk Nông, Lâm Đồng, Ninh Thuận.
 - Công ty TNHH một thành viên PVFCCo Tây Nam Bộ: quản lý thị trường miền Tây Nam Bộ bao gồm các tỉnh từ Đồng Tháp, Tiền Giang trở về đất mũi Cà Mau.
- 3.6. *Khu vực tiêu thụ*: là phạm vi thị trường được giới hạn trong một khu vực trong một (01) tỉnh trực tiếp tiêu thụ Đạm Phú Mỹ và các loại phân bón cho nhu cầu sử dụng của các loại cây trồng công nghiệp, nông nghiệp .
- 3.7. *Địa bàn (địa điểm) tiêu thụ*: là phạm vi thị trường tại địa phương như huyện, xã ... trực tiếp tiêu thụ Đạm Phú Mỹ và các loại phân bón.
- 3.8. *Sản phẩm*: là sản phẩm phân Đạm (urê) chính phẩm, nhãn hiệu “Đạm Phú Mỹ” do Nhà máy Đạm Phú Mỹ thuộc Tổng Công ty sản xuất và đóng bao.
- 3.9. *Hệ thống tiêu thụ (gọi tắt là Hệ thống)*: là mạng lưới cung ứng phân bón từ Tổng Công ty đến các Công ty thành viên và được tiêu thụ vào hệ thống Đại lý, Cửa hàng để đến tay người sử dụng trực tiếp.

PHẦN II

ĐẠI LÝ VÀ TIÊU CHUẨN, ĐIỀU KIỆN ĐẠI LÝ ĐẠM PHÚ MỸ

Điều 4. Đại lý Đạm Phú Mỹ

Các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế đáp ứng đầy đủ các tiêu chuẩn, điều kiện quy định tại Điều 5 Quy chế này được Công ty lựa chọn để ký kết hợp đồng đại lý tiêu thụ sản phẩm.

Điều 5. Tiêu chuẩn, điều kiện đại lý Đạm Phú Mỹ

- 5.1. Có trụ sở/cơ sở kinh doanh chính đặt tại khu vực tiêu thụ do Công ty phụ trách.
- 5.2. Có hệ thống Cửa hàng/khách hàng ổn định đặt tại địa bàn tiêu thụ do Công ty phụ trách, tối thiểu 10 Cửa hàng/khách hàng, có năng lực tiêu thụ tối thiểu 5.000 tấn Sản phẩm/năm.
- 5.3. Doanh nghiệp được thành lập theo quy định của pháp luật, trong Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh có chức năng kinh doanh phân bón và tối thiểu 02 năm kinh nghiệm kinh doanh phân bón.
- 5.4. Có khả năng tài chính và chế độ kế toán lành mạnh và có tổng doanh thu trong lĩnh vực kinh doanh phân bón trong 2 năm liền kề không nhỏ hơn 30 tỷ/năm; vốn chủ sở hữu không nhỏ hơn 10 tỷ đồng Việt Nam (theo báo cáo tài chính niên độ gần nhất).
- 5.5. Có kho chứa sản phẩm tại khu vực tiêu thụ thuộc sở hữu của doanh nghiệp hoặc đồng sở hữu theo hợp đồng liên doanh liên kết góp vốn xây dựng hoặc có hợp đồng thuê dài hạn từ 01 năm trở lên, sức chứa tối thiểu 2.000 tấn phân bón.

5.6. Đại lý không bị ràng buộc pháp lý bởi hợp đồng hay thỏa thuận tiêu thụ Đạm Phú Mỹ với đơn vị khác.

Điều 6. Nguyên tắc hợp tác

- 6.1. Đại lý cam kết thực hiện việc tiêu thụ sản phẩm theo đúng chính sách về giá, đúng kế hoạch (khối lượng, tiến độ), đúng khu vực tiêu thụ, đúng vào hệ thống cửa hàng đăng ký được quy định trong hợp đồng đại lý.
- 6.2. Công ty cam kết thực hiện việc bán hàng đúng giá, đúng khối lượng, chất lượng, tiến độ giao hàng và các nghĩa vụ được quy định trong hợp đồng đại lý.

PHẦN III

CỬA HÀNG VÀ TIÊU CHUẨN, ĐIỀU KIỆN CỬA HÀNG ĐẠM PHÚ MỸ

Điều 7. Tiêu chuẩn, điều kiện Cửa hàng Đạm Phú Mỹ

- 7.1. Có vị trí đặt tại Địa bàn tiêu thụ, có bán lẻ trực tiếp cho bà con nông dân
- 7.2. Có khả năng tài chính và khả năng tiêu thụ Đạm Phú Mỹ ổn định tại địa bàn tiêu thụ, đáp ứng năng lực tiêu thụ tối thiểu 150 tấn sản phẩm/năm đối với Cửa hàng trực thuộc hệ thống của Đại lý và tối thiểu 500 tấn năm đối với Cửa hàng trực thuộc Công ty.
- 7.3. Doanh nghiệp, hộ kinh doanh được thành lập theo quy định của pháp luật trong Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh có chức năng kinh doanh phân bón.
- 7.4. Có kho chứa phân bón tại Địa bàn tiêu thụ thuộc sở hữu của doanh nghiệp hoặc đồng sở hữu theo hợp đồng liên doanh liên kết góp vốn xây dựng hoặc có hợp đồng thuê dài hạn từ 01 năm trở lên, sức chứa tối thiểu 100 tấn phân bón đối với Cửa hàng trực thuộc hệ thống của Đại lý và 500 tấn đối với Cửa hàng trực thuộc Công ty.
- 7.5. Cửa hàng không bị ràng buộc pháp lý bởi hợp đồng hay thỏa thuận tiêu thụ Đạm Phú Mỹ với đơn vị khác.

PHẦN IV

QUYỀN HẠN, NGHĨA VỤ CỦA CÁC BÊN

Điều 8. Quyền hạn và nghĩa vụ của Tổng Công ty:

8.1. Quyền hạn:

- 8.1.1. Quyết định ban hành và điều chỉnh Quy chế đại lý, tiêu chuẩn, điều kiện Đại lý và Cửa hàng Đạm Phú Mỹ.
- 8.1.2. Phê duyệt và điều chỉnh kế hoạch giao hàng cho Công ty theo lịch trình sản xuất và tiêu thụ.
- 8.1.3. Quy định các chế độ giảm giá, khuyến mại, thưởng phạt, hỗ trợ quảng cáo, tiếp thị và thông báo kịp thời cho Công ty.
- 8.1.4. Quyết định giá bán Sản phẩm của Tổng Công ty bán cho các Công ty theo tình hình giá cả thị trường quốc tế và trong nước vào từng thời điểm.
- 8.1.5. Hàng quý hoặc đột xuất tổ chức các đợt khảo sát, kiểm tra việc xây dựng hệ thống Đại lý, Cửa hàng của các Công ty cũng như việc thực hiện các quy định

của Tổng Công ty về khuyến mãi, quảng cáo và hạn chế cạnh tranh không lành mạnh của các Công ty.

8.1.6. Quy định và thông báo cho Công ty các biện pháp quảng cáo, bảo vệ thương hiệu và hạn chế cạnh tranh không lành mạnh.

8.2. Nghĩa vụ:

8.2.1. Đảm bảo cung cấp hàng đầy đủ, đúng hạn và đúng chất lượng cho Công ty. Nếu có sự thay đổi phải thông báo kịp thời cho Công ty.

8.2.2. Thông báo cho Công ty các quy định, quy chế liên quan đến việc tiêu thụ sản phẩm.

8.2.3. Hỗ trợ Công ty các chi phí xây dựng hệ thống Cửa hàng, biển hiệu quảng cáo cho các Cửa hàng tiêu thụ Đạm Phú Mỹ của Đại lý tại Vùng tiêu thụ, trên cơ sở danh sách các Cửa hàng, Đại lý được Công ty báo cáo và đăng ký với Tổng Công ty kèm theo hợp đồng tiêu thụ giữa Đại lý và Cửa hàng cùng các thông tin liên quan đến Cửa hàng (nếu có)

Điều 9. Quyền hạn và nghĩa vụ của Công ty:

9.1. Quyền hạn:

9.1.1. Ban hành Quy định về Đại lý/Cửa hàng tiêu thụ Đạm Phú Mỹ phù hợp với điều kiện kinh doanh tại vùng tiêu thụ của đơn vị nhưng không trái Quy chế Đại lý tiêu thụ sản phẩm Đạm Phú Mỹ của Tổng Công ty.

9.1.2. Trên cơ sở các tiêu chuẩn, điều kiện Đại lý và Cửa hàng Đạm Phú Mỹ nêu tại Điều 5 và Điều 7 của Quy chế này, Giám đốc Công ty được quyền quyết định lựa chọn và chấm dứt hợp đồng đại lý với Đại lý. Tùy theo chính sách phát triển thị trường của Công ty, Giám đốc Công ty có quyền quyết định trong các trường hợp sau:

- Đơn vị có đủ điều kiện làm Đại lý/Cửa hàng, nhưng ở Khu vực tiêu thụ đó đã có Đại lý/Cửa hàng thì có quyền lựa chọn hoặc không lựa chọn thêm.
- Đơn vị chưa đủ điều kiện làm Đại lý/Cửa hàng nhưng ở Khu vực tiêu thụ đó, Công ty chưa có Đại lý/Cửa hàng hoặc đã có Đại lý/Cửa hàng nhưng chưa đảm bảo cung ứng toàn Khu vực tiêu thụ hoặc Địa bàn tiêu thụ thì có quyền lựa chọn và chấp nhận đơn vị đó làm Đại lý/Cửa hàng Đạm Phú Mỹ đồng thời có báo cáo Tổng Công ty, nêu rõ lý do đối với từng trường hợp cụ thể.

9.1.3. Điều chỉnh kế hoạch giao hàng theo lịch trình cung ứng hàng từ Tổng Công ty.

9.1.4. Thực hiện các chế độ giảm giá, khuyến mại, thưởng phạt, hỗ trợ quảng cáo theo quy định của Công ty và thông báo kịp thời cho Đại lý, Cửa hàng.

9.1.5. Quyết định giá bán Sản phẩm của Công ty cho Đại lý trên cơ sở giá Tổng Công ty quy định cho Công ty và phù hợp với tình hình giá cả thị trường quốc tế và trong nước vào từng thời điểm.

9.1.6. Công ty được quyền quyết định mức hoa hồng, chiết khấu hoặc áp dụng các chính sách bán hàng đối với Đại lý và Cửa hàng, theo phân cấp và qui định của Tổng Công ty.

9.1.7. Thường xuyên khảo sát, đôn đốc và kiểm tra việc thực hiện các cam kết của Đại lý/Cửa hàng theo các hợp đồng đã ký với Công ty.

- 9.1.8. Yêu cầu Đại lý hàng tháng/quý báo cáo việc thực hiện kế hoạch tiêu thụ sản phẩm (số lượng đã bán được, số lượng hàng tồn kho và cung cấp các chứng từ liên quan đến khối lượng hàng đã bán vào hệ thống đã đăng ký với công ty.
- 9.1.9. Thực hiện và thông báo cho Đại lý các biện pháp quảng cáo, bảo vệ thương hiệu và hạn chế cạnh tranh không lành mạnh theo quy định của Tổng Công ty.
- 9.1.10. Trong trường hợp Đại lý nào không thực hiện các nghĩa vụ nêu tại Quy chế này và hợp đồng đại lý, tùy theo mức độ thực hiện nghĩa vụ và mức độ vi phạm, Công ty có quyền chấm dứt hợp đồng đại lý, hoặc giảm khối lượng cung cấp Sản phẩm hoặc hạ mức hoa hồng, chiết khấu đại lý (nếu có) đối với Đại lý đó theo chính sách bán hàng của công ty.
- 9.1.11. Khi Đại lý/ Cửa hàng chấp dứt hợp đồng Đại lý/ Cửa hàng theo điều 18, Tổng Công ty dành quyền được thu hồi bảng hiệu đã trang bị cho Đại lý/ Cửa hàng tiêu thụ Đạm Phú Mỹ.

9.2. Nghĩa vụ:

- 9.2.1. Xây dựng hệ thống Đại lý, Cửa hàng trong Vùng tiêu thụ được giao quản lý, hạn chế tối đa các khâu trung gian nhằm đưa Sản phẩm đến tận tay người tiêu dùng và bà con nông dân.
- 9.2.2. Tiêu thụ hết đạm Phú Mỹ được phân bổ trong từng đợt bán hàng của Tổng Công ty và kế hoạch được giao theo năm.
- 9.2.3. Có trách nhiệm giám sát, kiểm tra, đôn đốc Đại lý, Cửa hàng thực hiện các trách nhiệm tiêu thụ các Sản phẩm theo qui định của Tổng Công ty và Công ty trong Vùng tiêu thụ được giao quản lý.
- 9.2.4. Báo cáo và đăng ký với Tổng Công ty các Đại lý, Cửa hàng được Công ty lựa chọn đưa vào hệ thống
- 9.2.5. Đảm bảo cung cấp hàng đầy đủ, đúng hạn và đúng chất lượng cho Đại lý theo hợp đồng đã ký. Nếu có sự thay đổi, phải thông báo kịp thời cho Tổng Công ty và Đại lý nhằm tránh gây thiệt hại cho Đại lý.
- 9.2.6. Trả hoa hồng hoặc chiết khấu hoặc chính sách bán hàng khác cho Đại lý tính trên tổng số lượng hàng Đại lý đã nhận để tiêu thụ thông qua hệ thống (theo hướng dẫn phụ lục 1 đính kèm)
- 9.2.7. Thông báo cho Đại lý các quy định, quy chế liên quan đến việc tiêu thụ sản phẩm.
- 9.2.8. Cung cấp cho Đại lý các thông tin, vật phẩm phục vụ việc quảng cáo sản phẩm, theo chính sách kinh doanh của Tổng Công ty và theo hợp đồng đại lý.
- 9.2.9. Xem xét (nếu có) hỗ trợ một phần hay toàn bộ chi phí, sửa chữa, thiết kế, hệ thống Cửa hàng và biển hiệu quảng cáo cho các Cửa hàng của Đại lý tại Vùng tiêu thụ, trên cơ sở danh sách các Cửa hàng được Đại lý đăng ký và kèm theo hợp đồng tiêu thụ giữa Đại lý và Cửa hàng cùng các thông tin liên quan đến Cửa hàng.
- 9.2.10. Khi xây dựng hệ thống biển hiệu cho các Đại lý, Cửa hàng phải thống nhất sử dụng 01 (một) mẫu maquette chính thức trong cả nước của Tổng Công ty .

Điều 10. Quyền hạn, nghĩa vụ của Đại lý.

10.1. Quyền hạn:

- 10.1.1. Yêu cầu Công ty giao hàng đúng chủng loại, chất lượng, số lượng theo cam kết tại kế hoạch giao nhận hàng và hợp đồng đã ký.
- 10.1.2. Hưởng các chính sách ưu đãi mà Công ty dành cho Đại lý như chiết khấu thương mại, hoa hồng đại lý, thanh toán trả chậm có bảo lãnh của ngân hàng và được Công ty cập nhật về các chính sách đó (nếu có). Được cung cấp thông tin và vật phẩm phục vụ cho việc quảng cáo Sản phẩm theo chính sách kinh doanh của Công ty và theo hợp đồng đại lý.

10.2. Nghĩa vụ:

- 10.2.1. Tiêu thụ hàng đã mua của Công ty thông qua hệ thống các Cửa hàng đã đăng ký với Công ty tại các Khu vực tiêu thụ, Địa bàn tiêu thụ mà hai bên đã thống nhất trong hợp đồng Đại lý. Sản lượng bán cho các hộ sử dụng trực tiếp trong khu vực tiêu thụ được tính vào hệ thống.
- 10.2.2. Bán hàng theo chính sách giá của Công ty cho các Cửa hàng đã được Đại lý/Cửa hàng đăng ký với Công ty và trả hoa hồng, chiết khấu hoặc các hỗ trợ cho Đại lý/Cửa hàng theo quy định và chính sách của Công ty.
- 10.2.3. Xây dựng và phát triển hệ thống các Cửa hàng tiêu thụ Đạm Phú Mỹ đến các Địa bàn tiêu thụ trong Vùng tiêu thụ.
- 10.2.4. Hoa hồng, chiết khấu hoặc các hỗ trợ theo chính sách bán hàng của Công ty chi áp dụng cho khối lượng hàng:
 - Tiêu thụ vào hệ thống đã được Công ty đăng ký với Tổng Công ty, hệ thống này phải được đăng ký kèm theo trong hợp đồng Đại lý
 - Bán cho hộ tiêu thụ trực tiếp tại địa bàn đã đăng ký hoặc được đăng ký trong Hợp đồng Đại lý.
 - Bán theo chính sách giá của Công ty
- 10.2.5. Cung cấp cho Công ty định kỳ hàng tháng/Quý các chứng từ liên quan chứng minh khối lượng sản phẩm Đạm Phú Mỹ đã được tiêu thụ vào hệ thống Cửa hàng tại Vùng tiêu thụ (hóa đơn, phiếu xuất kho, hợp đồng,...) để làm cơ sở cho Công ty quản lý hệ thống và tính chiết khấu (nếu có).
- 10.2.6. Báo cáo chính xác, trung thực hàng tồn kho khi Công ty yêu cầu.
- 10.2.7. Lắp đặt bảng hiệu theo mẫu maquette chính thức của công ty và ký Hợp đồng cam kết tiêu thụ sản phẩm Đạm Phú Mỹ với hệ thống Cửa hàng trực thuộc.
- 10.2.8. Thực hiện các chính sách giá bán hàng của Công ty đến với hệ thống Cửa hàng Đạm Phú Mỹ và những người tiêu thụ trực tiếp.
- 10.2.9. Nhận hết khối lượng sản phẩm và đúng thời gian như đã cam kết theo các kế hoạch giao nhận hàng trong từng đợt bán hàng.
- 10.2.10. Bảo vệ và tích cực quảng bá thương hiệu sản phẩm của Tổng Công ty, có trách nhiệm phát hiện hàng gian, hàng giả, hàng kém phẩm chất và báo cáo ngay về Công ty.
- 10.2.11. Cung cấp các thông tin thị trường đầy đủ và kịp thời theo yêu cầu của Công ty.

10.2.12. Trong trường hợp Đại lý không thực hiện đủ các nghĩa vụ nêu trên, tùy theo mức độ thực hiện nghĩa vụ và căn cứ theo bảng điểm đánh giá đại lý theo từng đợt bán hàng hoặc theo tháng, theo quý. Công ty dành quyền chấm dứt Hợp đồng đại lý hoặc cắt giảm khối lượng hoặc hạ mức chiết khấu, hoa hồng đại lý (nếu có).

Điều 11. Quyền hạn và nghĩa vụ của Cửa hàng tiêu thụ Đạm Phú Mỹ

11.1. Quyền hạn

- 11.1.1. Được cung ứng hàng chính hiệu từ Đại lý của Công ty hoặc trực tiếp từ Công ty.
- 11.1.2. Được ký Hợp đồng tiêu thụ sản phẩm với một Đại lý hoặc với một Công ty của Tổng Công ty.
- 11.1.3. Được treo bảng hiệu có logo Đạm Phú Mỹ và được cung cấp ấn phẩm quảng cáo, vật phẩm quảng cáo....
- 11.1.4. Hưởng các chính sách ưu đãi (nếu có) từ Công ty.
- 11.1.5. Giới thiệu là cửa hàng thuộc hệ thống bán Đạm Phú Mỹ của Tổng Công ty lên các phương tiện thông tin truyền thông (báo, đài, website Đạm Phú Mỹ...) hoặc trong các chương trình hội thảo với bà con ở địa phương và khu vực.

11.2. Nghĩa vụ.

- 11.2.1. Bán theo chính sách giá quy định của Đại lý hoặc Công ty và đúng phân bón Đạm Phú Mỹ được nhận từ Đại lý hoặc Công ty.
- 11.2.2. Tiêu thụ sản phẩm có nguồn gốc từ Đại lý Đạm Phú Mỹ hoặc từ các Công ty tại Địa bàn tiêu thụ đã thoả thuận với Đại lý hoặc Công ty .
- 11.2.3. Bảo vệ và quảng bá thương hiệu Sản phẩm Đạm Phú Mỹ, có trách nhiệm phát hiện Đạm Phú Mỹ bị làm gian, làm giả, làm kém chất lượng và báo ngay cho Đại lý cung cấp hàng hoặc báo về Công ty, Tổng Công ty.
- 11.2.4. Các Cửa hàng phải có hợp đồng tiêu thụ Sản phẩm Đạm Phú Mỹ với Đại lý hoặc Công ty và phải có trách nhiệm báo cáo định kỳ hoặc đột xuất với Đại lý về tình hình tiêu thụ, giao nhận, tồn kho...
- 11.2.5. Có trách nhiệm cung cấp thông tin về tình hình mùa vụ, giá cả thị trường tại khu vực, tồn kho cho Đại lý hoặc cho Công ty, Tổng Công ty khi được yêu cầu.
- 11.2.6. Thực hiện các chính sách bao gồm cả chính sách giá bán của Công ty, Đại lý (nếu có) đến với người tiêu thụ trực tiếp và bà con nông dân.

Điều 12. Kế hoạch xây dựng hệ thống Cửa hàng thuộc Đại lý tiêu thụ Đạm Phú Mỹ

Các Đại lý của Công ty, mỗi Đại lý xây dựng số lượng hệ thống Cửa hàng bán Đạm Phú Mỹ của mình tùy theo năng lực và số lượng được phân bổ, tối thiểu một cửa hàng tiêu thụ từ 150 tấn sản phẩm Đạm Phú Mỹ/năm. Các Đại lý phải có kế hoạch phát triển hệ thống các Cửa hàng đến các Địa bàn tiêu thụ (tại huyện, xã...) nhằm bán trực tiếp Đạm Phú Mỹ đến bà con nông dân.

PHẦN V

GIÁ SẢN PHẨM VÀ THỦ TỤC GIAO DỊCH

Điều 13. Giá sản phẩm.

- 13.1. Cách tính giá: Giá bán sản phẩm Đạm Phú Mỹ được tính toán dựa trên giá thị trường trong nước, có tham khảo giá thị trường thế giới và giá urê nhập khẩu vào Việt Nam có số lượng lớn nhất tại thời điểm tính giá.
- 13.2. Giá bán: Giá giao tại Nhà máy Đạm Phú Mỹ hoặc giá bán tại các khu vực, hoặc giá bán trực tiếp cho người tiêu thụ tại các Đại lý, Cửa hàng.
- 13.3. Mức chiết khấu/ Hoa hồng
- Điều kiện: áp dụng theo điều 10.2.4
 - Mức tối đa không vượt quá 1%, phương pháp tính toán được quy định cụ thể tại Phụ Lục 1: Mức chiết khấu cho khối lượng sản phẩm bán vào Hệ thống, đính kèm quy chế này.

Điều 14. Thủ tục thanh toán, giao hàng.

Hình thức thanh toán và thủ tục thanh toán được quy định chi tiết trong hợp đồng mua bán. Nếu không quy định khác thì hình thức thanh toán ký quỹ hoặc thanh toán trước khi nhận hàng được ưu tiên áp dụng. Nếu Đại lý có nhu cầu thì có thể thỏa thuận các phương thức thanh toán khác như: Trả chậm có bảo lãnh ngân hàng, trả từng phần... và phải được quy định chi tiết trong hợp đồng mua bán.

Điều 15. Thủ tục khác liên quan.

Nếu trong hợp đồng mua bán có quy định khác về thủ tục thanh toán như: bảo lãnh, thế chấp, cầm cố, đặt cọc..., Công ty sẽ giành quyền chỉ định lựa chọn ngân hàng hoặc định chế tài chính khác thực hiện dịch vụ đó.

PHẦN VI

KIỂM TRA GIÁM SÁT VÀ ĐÁNH GIÁ HỆ THỐNG

Điều 16: Kiểm tra

- 16.1. Hàng tháng/quý Công ty và Đại lý sẽ đối chiếu chứng từ liên quan đến khối lượng sản phẩm tiêu thụ vào hệ thống, số liệu này sẽ được chuyển Tổng Công ty để làm cơ sở tính chiết khấu.
- 16.2. Hàng Quý hoặc đột xuất Tổng Công ty sẽ đi kiểm tra hệ thống tiêu thụ và cùng Công ty đối chiếu số liệu, kiểm tra chứng từ liên quan đến khối lượng sản phẩm tiêu thụ vào hệ thống.
- 16.3. Hàng Quý hoặc 6 tháng một lần Tổng Công ty/Công ty sẽ phát phiếu lấy ý kiến của các Đại lý/Cửa hàng
- 16.4. Đại lý có trách nhiệm kiểm tra thường xuyên hệ thống Cửa hàng của mình để đảm bảo sản phẩm được bán đúng địa bàn tiêu thụ.

Điều 17: Đánh giá

Hàng tháng/Quý Công ty sẽ chấm điểm đánh giá Đại lý, Cửa hàng (theo phụ lục 2). Kết quả đánh giá sẽ làm cơ sở thưởng phạt và ký tiếp Hợp đồng đại lý cho các năm sau.

PHẦN VII

CHẤM DỨT HỢP ĐỒNG ĐẠI LÝ/CỬA HÀNG

Điều 18: Chấm dứt Hợp đồng có thể được chấm dứt khi:

- 18.1. Doanh nghiệp không còn muốn tiếp tục làm Đại lý/ Cửa hàng tiêu thụ sản phẩm
- 18.2. Đại lý vi phạm quy chế Đại lý (trên cơ sở kết quả đánh giá Đại lý/ Cửa hàng theo phụ lục 1 và phụ lục 2)
- 18.3. Các lý do khác

Việc chấm dứt hợp đồng phải được các bên thông báo bằng văn bản cho nhau ít nhất 01 (một) tháng trước khi chấm dứt. Hai bên có trách nhiệm phối hợp tiếp tục giải quyết tồn đọng (nếu có) tiến hành thanh lý hợp đồng theo đúng quy định.

**PHẦN IX
HIỆU LỰC THI HÀNH**

Điều 19: Hiệu lực thi hành.

Quy chế này có hiệu lực kể từ ngày ban hành. Bãi bỏ Quy chế đại lý tiêu thụ sản phẩm Đạm Phú Mỹ ban hành tại Quyết định số 968/QĐ-PBHC ngày 10/11/2008 của Tổng giám đốc Tổng công ty.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

CHỦ TỊCH



Nguyễn Xuân Thắng

Phụ lục 1

(Ban hành kèm theo Quy chế đại lý tiêu thụ sản phẩm Đạm Phú Mỹ)

QUY ĐỊNH VỀ CHIẾT KHẤU

(Áp dụng cho Đại lý/Cửa hàng trực tiếp trong hệ thống)

Mức chiết khấu được tính như sau:

$$G_{CK} = k * M_{HT} * P_{HT} = \sum k * M_i * P_i$$

Trong đó:

G_{CK} : Giá trị chiết khấu trong kỳ

M_{HT} ($= \sum M_i$): Tổng khối lượng tiêu thụ vào hệ thống trong khoảng thời gian tính chiết khấu, được tính hàng tháng theo chứng từ hợp lệ.

M_i : Khối lượng tiêu thụ vào hệ thống trong tháng i

P_{HT} : Giá bán đạm Phú Mỹ trong thời gian tính chiết khấu.

P_i : Giá bán đạm Phú Mỹ trong tháng i

Trong cùng tháng có nhiều đợt giá thì P_i được tính bằng bình quân có trọng số giá từng đợt với khối lượng hàng nhận thực tế từ Công ty theo từng đợt.

k : Tỷ lệ chiết khấu

Tỷ lệ tiêu thụ đạm Phú Mỹ vào hệ thống	k
$M_{HT} \leq 50\%$ tổng khối lượng bán trong kỳ	Loại khỏi hệ thống
$50\% < M_{HT} < 60\%$ tổng khối lượng bán trong kỳ	0%
$60\% \leq M_{HT} < 70\%$ tổng khối lượng bán trong kỳ	0.25%
$70\% \leq M_{HT} < 85\%$ tổng khối lượng bán trong kỳ	0.5%
$85\% \leq M_{HT} < 95\%$ tổng khối lượng bán trong kỳ	0.75%
$95\% \leq M_{HT} \leq 100\%$ tổng khối lượng bán trong kỳ	1%

- Kỳ chiết khấu 06 tháng một lần, Công ty tính khối lượng đạm Phú Mỹ tiêu thụ vào hệ thống được hưởng chiết khấu vào ngày cuối cùng của tháng thứ 6 làm cơ sở tính chiết khấu cho Đại lý/Cửa hàng trực tiếp trong kỳ.
- Trong kỳ tính chiết khấu (06 tháng), nếu có 02 tháng tiêu thụ đạm Phú Mỹ vào các cửa hàng/hộ tiêu thụ đã được đăng ký với Công ty có tỷ lệ $\leq 50\%$ trên tổng số lượng hàng bán trong tháng, thì không xem xét tính chiết khấu, 03 tháng xem xét chấm dứt hợp đồng.
- Hình thức trả chiết khấu: Theo tỉ lệ bán hàng vào hệ thống trong kỳ tính chiết khấu, được khấu trừ vào giá bán lô hàng trong tháng đầu tiên của kỳ chiết khấu kế tiếp.

Chế độ này, nhằm khuyến khích đại lý/cửa hàng việc tiêu thụ sản phẩm đạm Phú Mỹ vào hệ thống, được qui định cụ thể trong hợp đồng đại lý./.

7.d

Phụ lục 2
(Ban hành kèm theo Quy chế đại lý tiêu thụ sản phẩm Đạm Phú Mỹ)

BẢNG TỔNG HỢP ĐIỂM ĐẠI LÝ THEO KỲ
Kỳ I: từ tháng 1 đến tháng 6 (Hoặc kỳ II: từ tháng 7 đến tháng 12)

TT	Chỉ tiêu đánh giá	Điểm						Điểm trung bình
		Tháng 1	Tháng 2	Tháng 3	Tháng 4	Tháng 5	Tháng 6	
	Tổng							
1	Mua hàng							
1.1	Khối lượng được phân bổ							
1.2	Thanh toán							
1.3	Giao nhận							
2	Bán hàng							
2.1	Cửa hàng có HĐ tiêu thụ và đăng ký với CT							
2.2	Cửa hàng không bán vượt giá trần							
2.3	Cửa hàng có niêm yết giá theo đợt							
2.4	Tỉ lệ bán vào hệ thống							
2.5	Khối lượng hàng bán/tổng lượng hàng PM							
3	Thương hiệu							
3.1	Thực hiện chăm sóc/khuyến mãi							
3.2	Bảo vệ thương hiệu hình ảnh DPM							
3.3	Phản hồi thông tin từ khách hàng về sản phẩm							
3.4	Phát hiện hàng giả/kém chất lượng báo về Công ty							
4	Báo cáo/thông tin							
4.1	Báo cáo khối lượng hàng bán + chứng từ							
4.2	Báo cáo xuất nhập tồn							
4.3	Cung cấp thông tin thị trường							
5	Khác							
5.1	Tỉ lệ bán hàng PM trên tổng sản lượng cùng loại							
5.2	Phân phối các SP khác của Công ty							
5.3	Phát triển hệ thống phân phối							

Ghi chú: Trong kỳ có 02 tháng điểm 0 điểm cả kỳ =0

Trong kỳ có 03 tháng điểm 0 dừng bán hàng

