TỔNG CÔNG TY
PHÂN BÓN VÀ HÓA CHẤT DẦU KHÍ - CTCP
CÔNG TY CỔ PHẦN
PHÂN BÓN VÀ HÓA CHẤT DẦU KHÍ MIỀN TRUNG

Số: 767 /QĐ-CMT

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

Quy Nhơn, ngày 28 tháng 12 năm 2016

QUYẾT ĐỊNH
Về việc ban hành Quy chế tiêu thụ sản phẩm Phân bón Phú Mỹ của CTCP Phân bón và Hóa chất Dầu khí Miền Trung

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CÔNG TY CỔ PHẦN PHÂN BÓN VÀ HÓA CHẤT DẦU KHÍ MIỀN TRUNG

Căn cứ Điều lệ Công ty Cổ phần Phân bón và Hóa chất Dầu khí Miền Trung đã được thông qua tại Đại hội đồng cổ đông thành lập Công ty ngày 30/12/2010 và được sửa đổi, bổ sung lần 3 tại phiên họp Đại hội đồng cổ đông thường niên ngày 10/4/2015;

Căn cứ đề nghị của Giám đốc Công ty tại công văn số 1164/CMT-KD ngày 23/12/2016 về việc trình ban hành Quy chế tiêu thụ sản phẩm phân bón Phú Mỹ,

QUYẾT ĐỊNH:

Điều 1. Phê duyệt và ban hành Quy chế tiêu thụ sản phẩm Phân bón Phú Mỹ của Công ty Cổ phần Phân bón và Hóa chất Dầu khí Miền Trung theo văn bản đính kèm.

Điều 2. Quyết định này có hiệu lực kể từ ngày 01/01/2017 và thay thế Quyết định số 615/QĐ-CMT ngày 29/12/2014 của Hội đồng quản trị Công ty về việc ban hành Quy chế Đại lý tiêu thụ sản phẩm Phân bón Phú Mỹ của Công ty Cổ phần Phân bón và Hóa chất Dầu khí Miền Trung.

Điều 3. Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc, Trưởng các phòng chức năng, các đơn vị thuộc Công ty Cổ phần Phân bón và Hóa chất Dầu khí Miền Trung chịu trách nhiệm thi hành Quyết định này./.

Nơi nhận:
- Như điều 3;
- BKS Cty;
- Lưu: VT, Thư ký Cty (LT).

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH

M.S.D.N: 4100733174-C.T.C. CÔNG TY CỔ PHẦN PHÂN BÓN VÀ HÓA CHẤT DẦU KHÍ MIỀN TRUNG T.P QUY NHƠN-T.BÌNH ĐỊNH

Cao Trung Kiên

TỔNG CÔNG TY
PHÂN BÓN VÀ HÓA CHẤT DẦU KHÍ - CTCP
CÔNG TY CỔ PHẦN
PHÂN BÓN VÀ HÓA CHẤT DẦU KHÍ MIỀN TRUNG

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

QUY CHẾ
TIÊU THỤ SẢN PHẨM PHÂN BÓN PHÚ MỸ

(Ban hành kèm theo Quyết định số 767 /QĐ-CMT ngày 28/12/ 2016 của HĐQT Công ty Cổ phần Phân bón và Hóa chất Dầu khí Miền Trung)

Chương I
QUY ĐỊNH CHUNG

Điều 1. Phạm vi áp dụng

Quy chế này được áp dụng cho việc kinh doanh tiêu thụ sản phẩm phân bón Phú Mỹ giữa Công ty Cổ phần Phân bón và Hóa chất Dầu khí Miền Trung (Công ty Miền Trung) với các đơn vị được lựa chọn làm Đại lý của Công ty Miền Trung.

Điều 2. Mục đích

Quy định các điều kiện trong mối quan hệ giữa Công ty Miền Trung và các đơn vị được lựa chọn làm Đại lý của Công ty Miền Trung.

Quy định các điều kiện cơ bản để các Đại lý chủ động trong mối quan hệ với hệ thống phân phối của mình tại khu vực/địa bàn tiêu thụ.

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 – CTCP.

3.2. *Công ty*: là Công ty Cổ phần Phân bón và Hóa chất Dầu khí Miền Trung.

3.3. *Đại lý*: 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 phân bón Phú Mỹ với Công ty.

3.4. *Vùng tiêu thụ*: các tỉnh Quảng Trị, Thừa Thiên Huế, Đà Nẵng, Quảng Nam, Quảng Ngãi, Bình Định, Phú Yên, Khánh Hòa, Kon Tum, Gia Lai, Đắk Lắk.

3.5. *Khu vực tiêu thụ*: là phạm vi một tỉnh nằm trong vùng tiêu thụ.

3.6. *Địa bàn (địa điểm) tiêu thụ*: là phạm vi thị trường một huyện, xã, nông trường...;

3.7. *Sản phẩm*: Là sản phẩm phân bón thương hiệu Phú Mỹ: Đạm Phú Mỹ, NPK Phú Mỹ, Kali Phú Mỹ, … do Tổng công ty, Công ty cung ứng.

3.8. *Hệ thống tiêu thụ (gọi tắt là Hệ thống)*: là mạng lưới cung ứng phân bón từ Công ty được tiêu thụ vào hệ thống Đại lý để đến tay người sử dụng trực tiếp.

Chương II

TIÊU CHUẨN, ĐIỀU KIỆN LÀM ĐẠI LÝ

Điều 4. Đại lý

4.1 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 phân bón Phú Mỹ.

4.2 Trong trường hợp đặc biệt Công ty có thể lựa chọn đơn vị chưa đủ điều kiện, tiêu chuẩn theo quy định tại Điều 5 Quy chế này làm Đại lý nếu phù hợp với định hướng phát triển của Công ty tại khu vực tiêu thụ.

Điều 5. Tiêu chuẩn, điều kiện Đại lý

5.1. Có trụ sở/cơ sở kinh doanh chính đặt tại vùng tiêu thụ do Công ty quản lý.

5.2. Có hệ thống khách hàng ổn định đặt tại vùng tiêu thụ do Công ty quản lý, có năng lực tiêu thụ tối thiểu 2.000 tấn sản phẩm phân bón/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 02 năm liền kề không nhỏ hơn 20 tỷ đồng/năm, vốn điều lệ không nhỏ hơn 3 tỷ đồng Việt Nam (đối với các đơn vị hoạt động theo loại hình doanh nghiệp tư nhân vốn điều lệ sẽ được tính trên tổng tài sản của doanh nghiệp).

5.5. Có kho chứa sản phẩm tại khu vực tiêu thụ thuộc sở hữu của doanh nghiệp hoặc có hợp 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 500 tấn phân bón.

5.6. Bộ hồ sơ chuẩn yêu cầu làm đại lý:

a. Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh có chức năng kinh doanh phân bón (bản sao công chứng).

b. Giấy chứng nhận quyền sở hữu hoặc hợp đồng thuê trụ sở, thuê kho …).

c. Báo cáo tài chính của doanh nghiệp để chứng minh khả năng tài chính trong 02 năm liền kề.

Điều 6. Nguyên tắc hợp tác

6.1. Đại lý cam kết thực hiện việc tiêu thụ sản phẩm theo đúng chính sách bán hàng, đúng khu vực/địa bàn tiêu thụ.

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 mua bán.

Chương III

QUYỀN HẠN, NGHĨA VỤ CỦA CÁC BÊN

Điều 7. Công ty có quyền hạn và nghĩa vụ như sau

7.1. Quyền hạn

- Lựa chọn các đơn vị có đủ điều kiện quy định tại Điều 5 để ký hợp đồng đại lý.
- Lựa chọn đơn vị chưa đủ điều kiện làm đại lý tại khu vực tiêu thụ phù hợp với định hướng phát triển của Công ty.
- Chấm dứt hợp đồng đại lý đối với các đơn vị vi phạm hợp đồng đại lý và Quy chế này.
- 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 (nếu có).
- Quyết định mức chiết khấu/hoa hồng cho Đại lý.
- Giám sát, kiểm tra việc thực hiện các cam kết của Đại lý theo các điều khoản của hợp đồng đại lý đã ký với Công ty.
- Yêu cầu Đại lý định kỳ hoặc đột xuất, báo cáo việc tiêu thụ sản phẩm và cung cấp các thông tin, ý kiến phản hồi của người tiêu dùng về sản phẩm.

7.2. Nghĩa vụ

- Đảm bảo cung cấp hàng đầy đủ, đúng hạn và đúng chất lượng cho Đại lý theo hợp đồng mua bán đã ký. Nếu có sự thay đổi, phải thông báo kịp thời cho Đại lý nhằm tránh gây thiệt hại cho Đại lý.
- Trả hoa hồng, chiết khấu hoặc chính sách bán hàng khác (nếu có) cho Đại lý.
- Thông báo/hướng dẫn cho Đại lý các quy định, quy chế, chính sách bán hàng liên quan đến việc tiêu thụ sản phẩm.
- Cung cấp cho Đại lý các thông tin, vật phẩm phục vụ việc quảng cáo sản phẩm, theo chính sách kinh doanh của Công ty (nếu có).
- Xem xét hỗ trợ một phần hay toàn bộ chi phí, sửa chữa, thiết kế biển hiệu quảng cáo cho Đại lý tại vùng tiêu thụ; khi xây dựng hệ thống biển hiệu cho các Đại lý phải thống nhất sử dụng 01 (một) mẫu maquette chính thức trong cả nước của Tổng công ty.
- Thực hiện đúng các cam kết giữa các Bên.

Điều 8. Quyền hạn, nghĩa vụ của Đại lý

8.1. Quyền hạn

- Yêu cầu Công ty giao hàng đúng chủng loại, chất lượng, số lượng, tiến độ theo hợp đồng mua bán.
- Hưởng các chính sách ưu đãi mà Công ty dành cho Đại lý như chiết khấu thương mại, hoa hồng, thanh toán trả chậm và được Công ty thông báo 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 (nếu có).

8.2. Nghĩa vụ

- Tiêu thụ sản phẩm đã mua của Công ty tại khu vực/địa bàn tiêu thụ.
- Xây dựng và phát triển hệ thống tiêu thụ phân bón tại khu vực tiêu thụ.
- Báo cáo chính xác, trung thực hàng tồn kho, các thông tin thị trường đầy đủ và kịp thời khi Công ty yêu cầu.
- Lắp đặt bảng hiệu theo mẫu maquette chính thức của Công ty.
- Thực hiện đúng chính sách bán hàng của Công ty.
- Thực hiện đúng các cam kết giữa các Bên.
- Bảo vệ và tích cực quảng bá thương hiệu sản phẩm của Tổng công ty/ Công ty, có trách nhiệm phát hiện hàng gian, hàng giả, hàng kém phẩm chất và báo cáo ngay về Công ty.

Chương IV
GIÁ SẢN PHẨM VÀ THỦ TỤC GIAO DỊCH

Điều 9. Giá sản phẩm

9.1. Cơ sở tính giá: Giá bán sản phẩm được tính toán dựa trên giá thị trường trong nước, có tham khảo giá thị trường thế giới và giá nhập khẩu vào Việt Nam tại từng thời điểm.

9.2. Giá bán: Giá giao tại Nhà máy/cầu tàu/kho trung chuyển/kho khách hàng hoặc giá bán tại các khu vực, giá bán trực tiếp cho người tiêu thụ.

9.3. Mức chiết khấu/ Hoa hồng (nếu có):

Chiết khấu Công ty tính cho Đại lý *(nếu có)* được tính trên doanh thu bán hàng của khối lượng được tính chiết khấu trong kỳ chiết khấu hoặc đối với từng hợp đồng mua bán.

Tỷ lệ chiết khấu có thể thay đổi theo từng thời điểm, từng khu vực thị trường cho phù hợp với tình hình kinh doanh do Giám đốc Công ty quyết định.

9.4. Giám đốc Công ty thành lập Hội đồng/Tổ giá bao gồm các thành viên là Giám đốc, Phó Giám đốc phụ trách Kinh doanh, Kế toán trưởng và Trưởng phòng Kinh doanh để quyết định sản lượng, giá bán, chính sách bán hàng, chiết khấu và điều kiện thanh toán cho mỗi đợt bán hàng.

Điều 10. Thủ tục thanh toán và phương thức giao nhận

Hình thức thanh toán, thủ tục thanh toán và phương thức giao nhận được quy định chi tiết trong hợp đồng mua bán.

Điều 11. 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.

Chương V

KIỂM TRA GIÁM SÁT VÀ ĐÁNH GIÁ

Điều 12. Hình thức kiểm tra của Công ty đối với Đại lý

12.1 Định kỳ hoặc đột xuất Công ty sẽ đi kiểm tra việc thực hiện quy chế tiêu thụ.

12.2 Định kỳ hoặc đột xuất Công ty sẽ phát phiếu lấy ý kiến của các Đại lý.

12.3 Công ty/Đại lý có trách nhiệm phối hợp kiểm tra hệ thống của mình để đảm bảo sản phẩm được bán đúng khu vực/địa bàn tiêu thụ.

Điều 13. Đánh giá hoạt động của Đại lý

Định kỳ 06 tháng, Công ty sẽ chấm điểm đánh giá Đại lý. Kết quả đánh giá sẽ làm cơ sở thưởng/ phạt và ký tiếp hợp đồng đại lý cho năm sau.

Chương VI

PHỐI HỢP GIỮA CÔNG TY VÀ ĐẠI LÝ

Điều 14. Thông báo của Công ty gửi cho các Đại lý

14.1 Tất cả các thông tin liên quan đến lợi ích của Đại lý, Công ty sẽ thông báo bằng điện thoại/fax/e-mail/đường công văn nhanh nhất đến cho Đại lý.

14.2 Các thông báo bằng văn bản của Công ty sẽ gửi bằng hai đường: fax và đường công văn cho các Đại lý.

14.3 Đại lý có trách nhiệm phổ biến chính sách của Công ty đến hệ thống tiêu thụ của mình.

Điều 15. Phối hợp thông tin giữa Đại lý với Công ty

Công ty, Đại lý có trách nhiệm cung cấp thông tin bằng điện thoại/fax/e-mail/đường công văn cho nhau về diễn biến thị trường phân bón.

Điều 16. Đầu mối liên hệ giữa Công ty, Đại lý

Mỗi đơn vị cử người làm đầu mối liên hệ về công việc, khi thay người làm đầu mối liên hệ các bên phải có trách nhiệm thông báo bằng điện thoại/fax/e-mail/văn bản.

Chương VII

BẢO VỆ NGƯỜI TIÊU DÙNG VÀ TRÁCH NHIỆM PHÁP LÝ KHÁC

Điều 17. Trách nhiệm của các bên trong việc bảo đảm chất lượng sản phẩm đến người tiêu dùng cuối cùng

17.1 Trong quá trình giao nhận hàng hóa, nếu khối lượng bao bị thiếu, bao bị rách, khâu không đảm bảo... Đại lý loại ra và báo lại cho Công ty để Công ty tiến hành kiểm tra, xử lý.

17.2 Trong quá trình hàng hoá lưu thông trên thị trường, nếu hàng hoá có khối lượng tịnh thiếu hoặc có các lỗi khác do Nhà sản xuất, Đại lý không được bán cho người tiêu dùng mà báo ngay cho Công ty, để Công ty tiến hành kiểm tra, xử lý.

17.3 Trong vùng tiêu thụ, khu vực tiêu thụ và địa bàn tiêu thụ xuất hiện sản phẩm mang thương hiệu của Công ty, Tổng công ty không rõ nguồn gốc, có nghi ngờ hàng giả, hàng nhái, hàng không đảm bảo chất lượng, Đại lý có trách nhiệm báo Công ty/Đại diện của Công ty tại địa bàn biết để phối hợp xử lý.

Điều 18. Trách nhiệm pháp lý khác

Các bên tự chịu trách nhiệm pháp lý riêng về hoạt động kinh doanh và các hoạt động khác của mỗi bên.

Chương VIII
CHẤM DỨT HỢP ĐỒNG ĐẠI LÝ

Điều 19. Các trường hợp chấm dứt hợp đồng đại lý

Các trường hợp chấm dứt hợp đồng đại lý sẽ được quy định cụ thể trong hợp đồng đại lý.

Chương IX
TỔ CHỨC THỰC HIỆN

Điều 20. Trách nhiệm tổ chức thực hiện của Công ty

Thông báo các quy định trên cơ sở quy chế này cho các Đại lý, các đơn vị đăng ký làm Đại lý và hướng dẫn, giải đáp các thắc mắc, thực hiện kiểm tra, giám sát đúng theo tinh thần Quy chế này.

Điều 21. Trách nhiệm tổ chức thực hiện của Đại lý

Đại lý có trách nhiệm nghiên cứu, nếu có thắc mắc đề nghị Công ty giải đáp, nếu thấy các yêu cầu của Công ty không phù hợp thì có quyền từ chối không ký hợp đồng đại lý với Công ty.

Nếu chấp nhận làm Đại lý của Công ty phải triển khai thực hiện đúng theo hợp đồng đại lý.

Điều 22. Hiệu lực

Quy chế này có hiệu lực kể từ ngày 01 tháng 01 năm 2017./.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH

M.S.D.N: 4100733174-C.T.C.P ★ CÔNG TY CỔ PHẦN PHÂN BÓN VÀ HÓA CHẤT DẦU KHÍ MIỀN TRUNG ★ T.P QUY NHƠN-T.BÌNH ĐỊNH

Cao Trung Kiên