



## QUY CHẾ ĐẠI LÝ TIÊU THỤ SẢN PHẨM ĐẠM PHÚ MỸ

(Ban hành kèm theo Quyết định số 208/QĐ-PBHC ngày 14 tháng 10 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 giữa các Công ty con 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 con của 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 con*: 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/Đại lý cấp 1*: 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 đạm Phú Mỹ với Công ty.
- 3.4. *Cửa hàng đạm Phú Mỹ/Đại lý cấp 2*: chủ yếu bán lẻ sản phẩm đạm Phú Mỹ cho người sử dụng trực tiếp, bà con nông dân. Cửa hàng trực thuộc Công ty hoặc Cửa hàng trực thuộc Đại lý thông qua hợp đồng tiêu thụ với 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. *Người sử dụng trực tiếp*: là cá nhân, hộ gia đình, tổ chức và doanh nghiệp sử dụng trực tiếp sản phẩm đạm Phú Mỹ cho quá trình sản xuất, kinh doanh của cá nhân, hộ gia đình, tổ chức, doanh nghiệp đó.
- 3.9. *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.
- 3.10. *Hệ thống tiêu thụ (gọi tắt là Hệ thống)*: Là mạng lưới cung ứng phân bón từ Tổng Công ty đến các Công ty con và từ các Công ty con đến 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 đặt tại vùng tiêu thụ do Công ty phụ trách.
- 5.2. Có tối thiểu 10 Cửa hàng trong vùng tiêu thụ do Công ty phụ trách và có năng lực tiêu thụ tối thiểu 2.000 tấn phân đạm/năm.

1. d

- 5.3. Doanh nghiệp được thành lập theo quy định của pháp luật, có chức năng kinh doanh phân bón. Có kinh nghiệm kinh doanh phân bón tối thiểu 02 năm.
  - 5.4. Có khả năng tài chính và có tổng doanh thu kinh doanh phân bón trong 02 năm liền kề không nhỏ hơn 10 tỷ/năm; vốn điều lệ không nhỏ hơn 3 tỷ đồng Việt Nam.
  - 5.5. Có kho chứa phân bón tại vùng tiêu thụ thuộc sở hữu của doanh nghiệp hoặc có hợp đồng thuê dài hạn từ 01 năm trở lên, sức chứa tối thiểu 1.000 tấn.
- ❖ 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 có công chứng);
  - b. Giấy chứng nhận quyền sở hữu nhà nơi đặt trụ sở kinh doanh, công trình kho chứa sản phẩm hoặc hợp đồng thuê trụ sở, thuê kho ... (bản sao có công chứng);
  - c. Báo cáo tài chính của Doanh nghiệp để chứng minh khả năng tài chính trong 02 năm liền kề;
  - d. Các giấy tờ có liên quan để chứng minh tài sản của Doanh nghiệp (bản sao có công chứng);
  - e. Tài liệu chứng minh hệ thống khách hàng ổn định tại vùng tiêu thụ.

#### **Điều 6. Nguyên tắc hợp tác**

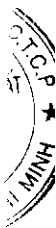
- 6.1. Đại lý cam kết thực hiện việc tiêu thụ sản phẩm theo đúng chính sách về giá, đúng khối lượng, đúng tiến độ nhận hàng, đúng hệ thống tiêu thụ đã đăng ký, ...
- 6.2. Công ty cam kết thực hiện việc bán hàng đúng giá, đúng khối lượng, chất lượng, tiến độ giao hàng và các nghĩa vụ được quy định trong 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, chủ yếu bán lẻ đến người sử dụng trực tiếp
- 7.2. Có khả năng tài chính và khả năng tiêu thụ đạM Phú Mỹ tối thiểu 50 tấn/năm đối với Cửa hàng trực thuộc Đại lý.
- 7.3. Được phép kinh doanh phân bón theo quy định của pháp luật.
- 7.4. Cửa hàng trực thuộc Đại lý phải có kho chứa phân bón nằm tại địa bàn tiêu thụ thuộc sở hữu của doanh nghiệp hoặc kho thuê, sức chứa tối thiểu 10 tấn.



**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/điều chỉnh Quy chế đại lý. Quy chế này là quy chế khung để các Công ty làm cơ sở triển khai xây dựng hệ thống phân phối Sản phẩm.
- 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, chiết khấu, 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 kiểm tra việc xây dựng hệ thống Đại lý, Cửa hàng, bán hàng vào hệ thống của các Công ty cũng như việc thực hiện các quy định của Tổng Công ty về chính sách giá bán, khuyến mãi, quảng cáo và trong việc cạnh tranh không lành mạnh của các Công ty hoặc giữa các cấp đại lý trong hệ thống.

**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 trong việc xây dựng hệ thống phân phối, biển hiệu quảng cáo cho các Đại lý, Cửa hàng tiêu thụ đạm Phú Mỹ, giới thiệu quảng bá hình ảnh thương hiệu đạm Phú Mỹ trên các phương tiện thông tin đại chúng (báo chí, đài phát thanh, truyền hình, websie PVFCCo, hay tại các buổi hội thảo liên quan,...)

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

**9.1. Quyền hạn:**

- 9.1.1. Quyết định ban hành Quy chế Đại lý/Cửa hàng tiêu thụ đạm Phú Mỹ phù hợp với điều kiện kinh doanh của 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.
- 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, chiết khấu, 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 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. Công ty cân đối giá bán, lợi nhuận và xem xét các nghĩa vụ của Đại lý/ Cửa hàng để quyết định mức chiết khấu, nhưng tối đa không vượt quá 2% doanh thu tiêu thụ tính chiết khấu/kỳ chiết khấu.
- 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 tiêu thụ sản phẩm (số lượng đã bán được, số lượng hàng tồn,...).
- 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 , chiết khấu đại lý (nếu có) đối với Đại lý đó theo chính sách bán hàng của công ty.

## **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 theo kế hoạch năm được giao.
- 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 tiêu thụ.
- 9.2.5. Đảm bảo cung cấp hàng đầy đủ, đúng hạn và đúng chất lượng cho Đại lý theo kế hoạch trong 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 chiết khấu cho Đại lý/cửa hàng không vượt quá 2% doanh thu tiêu thụ tính chiết khấu/kỳ chiết khấu. .
- 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 biển hiệu quảng cáo cho các Đại lý, Cửa hàng hay các Pano quảng cáo tại Vùng tiêu thụ.

- 9.2.10. Khi xây dựng hệ thống biên 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.
- 9.2.11. Tổng sản lượng đạm Phú Mỹ bán vào hệ thống đại lý/cửa hàng trực thuộc Công ty và người sử dụng trực tiếp phải đạt 100% trên tổng sản lượng đạm Phú Mỹ do Tổng Công ty phân bổ.
- 9.2.12. Báo cáo diễn biến thị trường, mùa vụ trong vùng tiêu thụ được giao quản lý theo định kỳ, sau các đợt bán hàng báo cáo tình hình tiêu thụ vào hệ thống có đánh giá, phân tích nhận xét.
- 9.2.13. Khi chấp dứt hợp đồng Đại lý theo điều 17, Công ty có nghĩa vụ thu hồi bảng hiệu đã trang bị cho Đại lý và các Cửa hàng trực thuộc đại lý đó.

## **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, 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 đạm Phú Mỹ đã mua của Công ty qua hệ thống các Cửa hàng đã đăng ký với Công ty hoặc bán cho người sử dụng trực tiếp, tại vùng tiêu thụ, mà hai bên đã thống nhất trong hợp đồng Đại lý.
- 10.2.2. Tổng sản lượng đạm Phú Mỹ bán vào hệ thống cửa hàng đã đăng ký với Công ty và người sử dụng trực tiếp phải đạt 100% trên tổng sản lượng đạm Phú Mỹ mua từ Công ty.
- 10.2.3. Bán hàng theo chính sách giá của Công ty cho các Cửa hàng đã đăng ký với Công ty và trả chiết khấu (nếu có) hoặc các hỗ trợ cho Cửa hàng theo quy định và chính sách của Công ty.
- 10.2.4. Xây dựng và phát triển hệ thống các Cửa hàng tiêu thụ đạm Phú Mỹ đến các vùng tiêu thụ trong Vùng tiêu thụ.
- 10.2.5. Báo cáo chính xác, trung thực giá bán, hàng tồn kho khi Công ty yêu cầu.
- 10.2.6. 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.
- 10.2.7. Thực hiện các chính sách giá bán hàng của Công ty đến với hệ thống Cửa hàng đạm Phú Mỹ và những người sử dụng trực tiếp.
- 10.2.8. Thực hiện tiêu thụ 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.

- 10.2.9. 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.
- 10.2.10. Cung cấp các thông tin thị trường đầy đủ và kịp thời theo yêu cầu của Công ty.
- 10.2.11. 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.
- 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 Vùng 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.
- 11.2.7. 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.

7.2

**PHẦN V**  
**GIÁ SẢN PHẨM VÀ THỦ TỤC GIAO DỊCH**

**Điều 12. Giá sản phẩm.**

- 12.1. 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.
- 12.2. 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.

**Điều 13.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 14.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 15. Kiểm tra**

- 15.1. Hàng Quý hoặc đột xuất Tổng Công ty sẽ đi kiểm tra hệ thống tiêu thụ.
- 15.2. Hàng Quý hoặc 6 tháng một lần Tổng Công ty/Công ty sẽ phát phiếu lấy ý kiến của các Đại lý/Cửa hàng.
- 15.3. 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 16. 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.

1. 2

**PHẦN VII**  
**CHẤM DỨT HỢP ĐỒNG ĐẠI LÝ/CỬA HÀNG**

**Điều 17. Chấm dứt Hợp đồng có thể được chấm dứt khi**

- 17.1. Doanh nghiệp không còn muốn tiếp tục làm Đại lý/ Cửa hàng tiêu thụ sản phẩm.
- 17.2. 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).
- 17.3. 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 VIII**  
**ĐIỀU KHOẢN THI HÀNH**

**Điều 18. Hiệu lực**

Quy chế này có hiệu lực thi hành kể từ ngày ban hành. Trong quá trình thực hiện nếu có những điểm chưa phù hợp, Hội đồng quản trị Tổng Công ty sẽ xem xét sửa đổi, bổ sung.

**Điều 19. Trách nhiệm tổ chức thực hiện**

Tổng Giám đốc, Phó Tổng Giám đốc Tổng Công ty Phân bón và Hóa chất Dầu khí – CTCP, các Ban trong Tổng Công ty và các Đơn vị liên quan có trách nhiệm thi hành Quy chế này.

7d

**TM.HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**  
**CHỦ TỊCH**



**Nguyễn Xuân Thắng**