|  |  |
| --- | --- |
| **CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN NANOMILK**  *Số /BBH* | **CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM**  **Độc lập – Tự do – Hạnh phúc**  **--------\*--------** |

**BIÊN BẢN HỌP**

Hôm nay, vào lúc 09 giờ 00 ngày 10 tháng 11 năm 2020

Tại văn phòng Công ty: Số 23 – Lô A12, Geleximco, Lê Trọng Tấn, Hà Nội.

Diễn ra cuộc họp với quan điểm:

* Làm việc trên Hợp đồng hợp tác (Hợp đồng bổ nhiệm, Hợp đồng Đại lý, Hợp đồng NPP miền Nam)
* Làm rõ các vấn đề chưa rõ ràng
* Giải quyết mọi vấn đề Anh Tuấn, Chị Tuyết chưa nắm rõ.

1. **Thành phần tham dự**
2. Chủ trì: Ông Nguyễn Tiến Lâm Chức vụ: Chủ tịch
3. Thư ký: Thái Thúy Hằng, Vũ Hoài Thanh Chức vụ: Kế toán
4. Các thành phần khác:

Nguyễn Anh Tuấn – Trương Thị Tuyết : Đại diện Nanomilk Miền Nam.

1. **Nội dung cuộc họp:**
2. **Những ý kiến của các đại diện Miền Nam.**
   1. **Hợp đồng nhà phân phối.**

**Câu hỏi 1**: Điều 7: Sau 3 tháng thử nghiệm, đã mua 1,7 tỷ tiền sữa, đã thanh toán 800 triệu (tiền mặt, chuyển khoản, thanh toán bù trừ),đã xây dựng được 5 đại lý và kênh phân phối đặc thù. Như vậy, với thiện chí và sự nỗ lực làm việc của 2 bên đã đạt được đầy đủ tư cách nhà phân phối miền nam và cần áp dụng đầy đủ các thỏa thuận trước đó.

**Câu hỏi 2**: Điều 3.1.1: Chính sách thưởng hoa hồng 3% doanh số đã thực hiện chưa? Và nhà phân phối miền nam đã có khoản này để thưởng cho đại lý chưa? (ngày 05, tháng sau mua hàng)

**Câu hỏi 3**: Điều 3.1.2: Hoa hồng 3% doanh số phát sinh tại Miền Nam (Huế trở vào) do đơn vị khác khai thác đã thực hiện chưa? Cơ chế kiểm soát doanh thu như thế nào?

**Câu hỏi 4**: Điều 3.1.5: 15 phần quà khai trương nhà phân phối đã thực hiện chưa?

**Câu hỏi 5**: Điều 3.1.6: Hỗ trợ đào tạo sản phẩm, tư vấn offline, online, làm hình ảnh, marketing, Sale, tổ chức sự kiện cho đại lý? Đã làm gì? Chưa làm gì?

**Câu hỏi 6**: Điều 4: Hỗ trợ vận chuyển (100%) từ Sài Gòn đến các đại lý (Đơn hàng >100 triệu) đã thực hiện chưa?

**Câu hỏi 7**: Điều 5: Thanh toán các khoản thưởng 3% (Ngày 05 hàng tháng) đã thực hiện chưa?

**Câu hỏi 8**: Điều 3.1.10: Việc đại lý được quyền bán các sản phẩm sữa khác (30%) cần quy định rõ.

**Câu hỏi 9**: Điều 3.1.3: Việc nhà phân phối miền Nam phát triển đại lý ở địa bàn Miền Bắc thì như thế nào? Có được làm không? Chính sách thế nào?

**Câu hỏi 10**: Điều 3.1.2: Chiết khấu 50% cho nhà phân phối miền Nam nhưng nếu Sài Gòn làm tất cả chính sách thị trường thì chiết khấu như thế nào?

**Câu hỏi 11**: Điều 3.1.8: Được nợ, gối đầu 30% đơn hàng, bắt đầu thực hiện chưa?

**Câu hỏi 12**: Điều 3.2: Tatico.co.LTD đã cần hóa đơn chưa? Cần bao nhêu? Cách thức như thế nào?

* 1. **Hợp đồng bổ nhiệm:**

**Câu hỏi 1**: Điều 3: Mức hỗ trợ 15 triệu/ tháng bao giờ thực hiện.

**Câu hỏi 2**:Việc hỗ trợ các chương trình tri ân khách hàng.

* 1. **Hợp đồng đại lý**

**Câu hỏi 1**: Mười phần quà khai trương đại lý đã thực hiện chưa?

**Câu hỏi 2**: Hỗ trợ 15 triệu chi phí biển bảng, giá kệ cần phải nói rõ từ đầu để chủ đại lý tùy điều kiện mà quyết định đầu tư, tránh sự đã rồi mà gây tranh cãi.

**Câu hỏi 3**: Đại lý được nợ (gối đầu) 30% cho đơn hàng tiếp theo cần quy định rõ (Công khai).

**Câu hỏi 4**: Thanh toán thưởng (05 của tháng sau) đã thực hiện chưa? Cần quan tâm.

**Câu hỏi 5**: Chiết khấu đại lý 35%+3% thưởng tháng (Hoặc 38%+3% thưởng tháng khi đạt 600 triệu) Việc này Tatico thực hiện theo phương án khác, vậy cần phải thống nhất cách phát ngôn và trên toàn địa bàn.

* 1. **Kiến nghị**
* Cần phân tích các ý kiến đã nêu ở 3 mục I,II,III một cách chi tiết, đi đến kết luận rõ ràng bằng văn bản.
* Công ty Nanomilk làm được những nội dung gì? Tatico có trách nhiệm làm những nội dung gì? Cần phân định rõ trách nhiệm. Không thực hiện được không nói, không phổ biến cho đại lý và người tiêu dùng. Điều gì đã cam kết cần phải thực hiện nghiêm túc.
* Chính sách thưởng năm 2021 cho Nanomilk chi trả. Mọi chính sách trước đó vẫn được bảo lưu.

1. **Phân tích chi tiết**
   1. Hợp đồng nhà phân phối.

Thưởng 50% và 3% độc quyền thị trường

Như vậy tổng 53% + 15 triệu tiền biển bảng kệ

Về phần 15 triệu tiền biển bảng kệ do đại lý liên kết. Có hợp đồng chuyển về công ty, Công ty xác minh => Công ty chuyển tiền.

Câu hỏi1: Sau 3 tháng đạt nhà phân phối miền Nam (từ Huế trở vào), khi chị Tuyết có đủ điều kiện, khi có thêm đại lý (công ty đã xác minh) Công ty sẽ hỗ trợ 10 phần quà khai trương, 15 triệu tiền biển bảng và 3% doanh số kết nối cho NPP Miền Nam.

Câu hỏi 2: Chính sách thưởng 3% hoa hồng kết nối đại lý (thanh toán trong tháng 12/2020)

Câu hỏi 3: Hoa Hồng phát sinh doanh số của NPP Miền Nam (từ Huế trở vào chưa được thực hiện (sẽ thực hiện vào tháng 12/2020)

Câu hỏi 4: 15 phần quà khai trương chưa trả (sẽ thực hiện vào tháng 12/2020)

Câu hỏi 5: Về phía công ty đã hỗ trợ làm hình ảnh, hỗ trợ online. Còn về phần hỗ trợ ofline yêu cầu phía NPP Miền nam cần có dội ngũ, có con người để công ty đào tạo trong thời gian tới.

Sắp tới nếu phí miền nam đáp ứng yêu cầu tập hợp đủ con người. Về phía công ty sẽ đào tạo trong 2 ngày, đào tạo bán hàng ofline cho khách hàng tái sử dụng, hướng dẫn làm hình ảnh, tổ chức sự kiện,….

Bàn bạc về việc hợp tác với đại truyền hình Việt Đức (Đã ký kết hợp đồng)

Câu hỏi 6: Hỗ trợ vận chuyển cho đơn hàng >100 triệu Công ty đã thực hiện đầy đủ.

Câu hỏi 7: Phần thưởng 3% (ngày mồng 5 hàng tháng) chưa thực hiện. Sẽ thực hiện các khoản thưởng năm 2020 trong tháng 12/2020. Sau này, thời gian tiếp theo thanh toán cho Miền Nam sẽ theo quý hoặc theo năm.

Câu hỏi 8: Việc đại lý được bán các sản phẩm sữa khác cần được sự đồng ý và cho phép từ phía công ty bằng văn bản hoặc tin nhắn.

Câu hỏi 9: Việc NPP Miền nam phát triển đại lý ở Miền Bắc:

Có được thực hiện nhưng miền bắc chỉ được hưởng 3% kết nối. Còn 3% độc quyền thị trường sẽ thuộc về Miền bắc.

Câu hỏi 10: Chiết khấu 50% là mức chiết khấu cao nhất cho NPP

Câu hỏi 11: Khi đại lý là NPP chính thức sẽ được nợ (gối) 30% đơn hàng tiếp theo.

Câu hỏi 12: Về hóa đơn, nếu Miền nam yêu cầu công ty sẽ cấp hóa đơn. Thuế 10%.

* 1. Hợp đồng bổ nhiệm

Dựa vào điều kiện hợp đồng bổ nhiệm

Xem xét 2 vấn đề: Điều kiện đã đạt nhà phân phối chưa??

* 1. Hợp đồng đại lý

Yêu cầu miền Nam cung cấp các quy chế chiết khấu của miền nam cho công ty bằng văn bản để công ty kiểm duyệt, xác minh và đồng nhất phát ngôn.

1. Kết luận từ phía công ty.

Doanh số của Miền Nam (hết tháng 12/2020) là: 1.623.440.000 VNĐ

Đã thanh toán: 765.820.000 VNĐ

Còn nợ công ty: 45.900.000 VNĐ

Theo hợp đồng bổ nhiệm đã ký kết ngày 12/01/2020: “Sau 6 tháng kể từ khi kí kết hợp đồng bổ nhiệm, doanh số mỗi tháng 1 tỷ đồng” => Chưa đạt là NPP