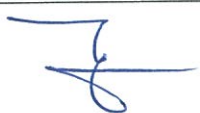

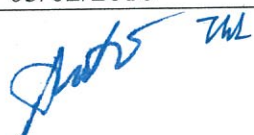
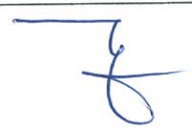



BẢNG KIỂM SOÁT

BIÊN SOẠN		KIỂM SOÁT VĂN BẢN
TRƯỞNG BAN DỰ ÁN XÂY DỰNG QUY TRÌNH, HƯỚNG DẪN		GIÁM ĐỐC NỘI CHÍNH
Ngày	30/01/2016	03/02/2016
Ký		
Họ và tên	TRẦN LÊ TÙNG	ĐẶNG HOÀNG TÙNG
ĐƠN VỊ THAM GIA BIÊN SOẠN		KIỂM SOÁT CHẤT LƯỢNG
PHÒNG KINH DOANH		TRƯỞNG BAN DỰ ÁN XÂY DỰNG QUY TRÌNH, HƯỚNG DẪN
Ngày	03/02/2016	03/02/2016
Ký		
Họ và tên	PHAN ANH HÙNG	TRẦN LÊ TÙNG

PHÊ DUYỆT BAN TỔNG GIÁM ĐỐC	
Ngày	
Ký	
Họ và tên	



HỌ TÊN TỔNG GIÁM ĐỐC
Nguyễn Quang Huy

QUY TRÌNH SỐ: KD-QT-03

1. MỤC ĐÍCH

Lựa chọn nhà phân phối có năng lực để xây dựng hệ thống phân phối nhằm đảm bảo đúng định hướng phát triển của Công ty (sản lượng, lợi nhuận ...).

Quy trình này được áp dụng với cả nhà phân phối mới và nhà phân phối hiện tại trong quá trình đánh giá định kỳ.

2. PHẠM VI ÁP DỤNG

Trên toàn bộ các công ty, chi nhánh trực thuộc Tập đoàn thép Việt Nhật.

3. ĐỊNH NGHĨA VÀ GIẢI THÍCH CÁC TỪ VIẾT TẮT

3.1. Định nghĩa

- **Nhà phân phối** là những đơn vị có tư cách pháp nhân, có giấy phép đăng ký kinh doanh ngành hàng sắt thép xây dựng, có cơ sở vật chất, năng lực, ký hợp đồng bán, phân phối sản phẩm của Công ty Cổ phần thép Việt Nhật có tính chất dài hạn phù hợp với định hướng phát triển của Công ty Cổ phần thép Việt Nhật.

3.2. Chữ viết tắt

- | | |
|----------|-------------------------|
| - B.TGD | Ban Tổng giám đốc |
| - TP.KD: | Trưởng phòng kinh doanh |
| - P.KD: | Phòng Kinh doanh |

3.3. Tài liệu tham khảo

- Không

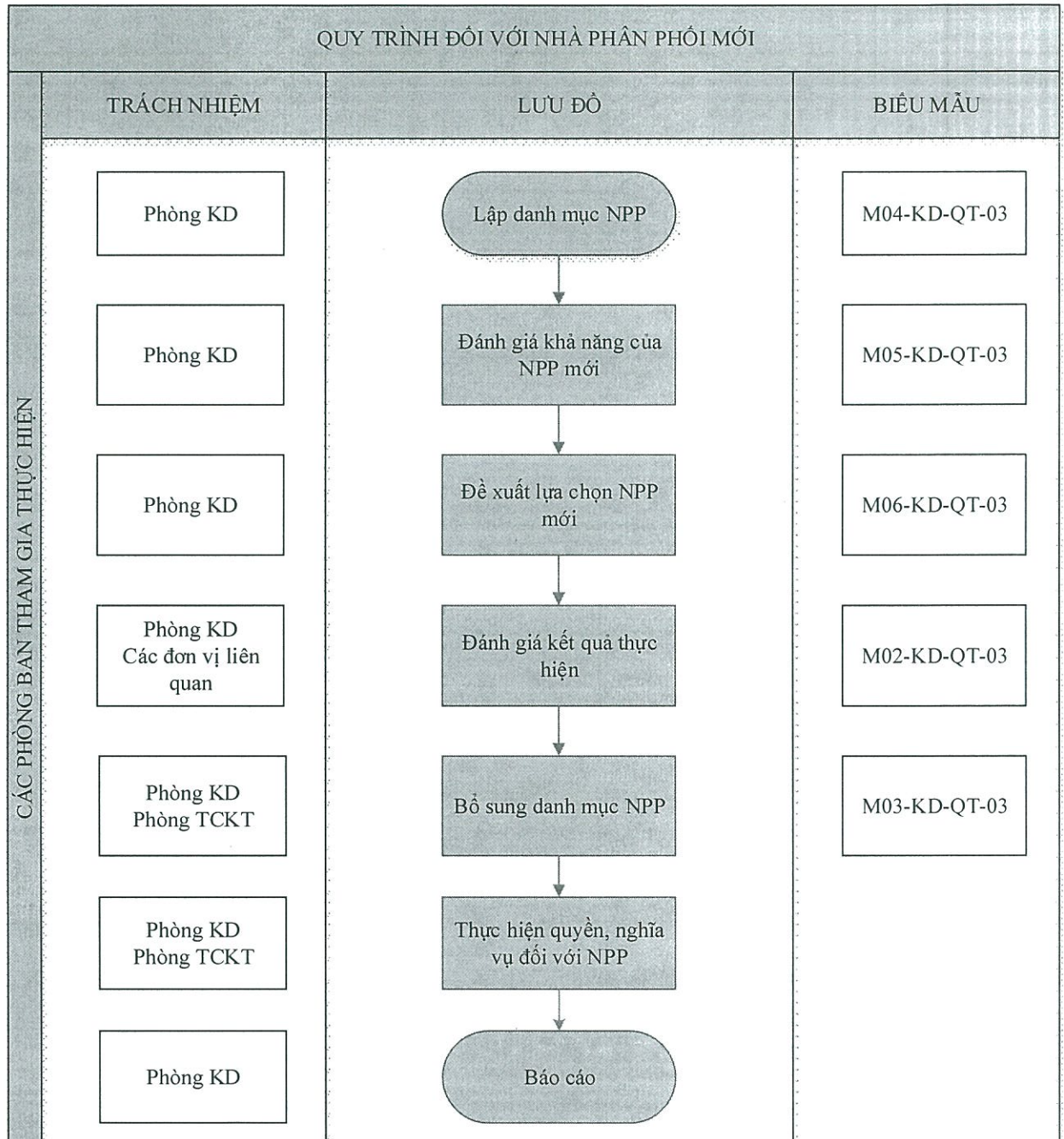
4. NỘI DUNG HƯỚNG DẪN

4.1. Biểu đồ quy trình

4.1.1. Đối với nhà phân phối thường xuyên

QUY TRÌNH ĐỐI VỚI NHÀ PHÂN PHỐI HIỆN TẠI		
TRÁCH NHIỆM	LƯU ĐỒ	BIỂU MẪU
Phòng KD	Lập danh mục NPP	M01-KD-QT-03
Phòng KD	Đánh giá định kỳ	M02-KD-QT-03
Phòng KD	Đề xuất tiếp tục/loại bỏ danh mục nhà phân phối	
Phòng KD Các đơn vị liên quan	Cập nhật danh mục	M03-KD-QT-03
Phòng KD Phòng TCKT	Thực hiện quyền, nghĩa vụ đối với NPP	
Phòng KD Phòng TCKT	Báo cáo	

4.1.2. Đối với nhà phân phối mới



4.2. Diễn giải quy trình

4.2.1. Đối với nhà phân phối thường xuyên

- Lập danh mục NPP

Vào tháng 1 hàng năm, Phòng Kinh doanh lập Danh mục NPP thường xuyên trình Tổng Giám đốc phê duyệt (**Biểu mẫu: M01/KD-QT-03**).

Danh mục NPP được gửi tới các đơn vị liên quan để theo dõi, thực hiện.

- Đánh giá định kỳ

6 tháng/lần, phòng kinh doanh phối hợp với các đơn vị liên quan tổ chức đánh giá quá trình thực hiện của NPP, lưu ý đánh giá kỹ về khả năng tài chính, các tài sản đảm bảo (nếu có) cho khoản tín dụng do Công ty cấp.

Kết quả đánh giá được phản ánh vào Biểu mẫu: M02-KD-QT-03

- **Đề xuất tiếp tục/loại bỏ khỏi Danh sách NPP**

Căn cứ vào kết quả đánh giá định kỳ, Phòng Kinh doanh đề xuất Tổng Giám đốc quyết định tiếp tục hoặc loại bỏ khỏi hệ thống nhà phân phối của Công ty.

- **Cập nhật Danh mục NPP**

Phòng KD thực hiện cập nhật Danh mục NPP trên cơ sở phê duyệt của B.TGD và gửi cho các đơn vị liên quan (Biểu mẫu: M03-KD-QT-03).

- **Thực hiện quyền nghĩa vụ đối với NPP**

Phòng KD phối hợp với các đơn vị liên quan thực hiện và kiểm soát quá trình thực hiện quyền lợi và nghĩa vụ của NPP như sau:

+ Quyền lợi khi trở thành NPP của Công ty:

- ✓ Chiết khấu hàng tháng: được hiểu là chính sách áp dụng cho các nhà phân phối theo tờ trình hàng tháng của Kinh doanh.
- ✓ Tín dụng khách hàng: được áp dụng cho các nhà phân phối trong danh sách được phê duyệt và theo hạn mức quy định của Công ty.
- ✓ Chiết khấu bổ sung: được hiểu là chính sách áp dụng cho các nhà phân phối định kỳ hàng quý khi đánh giá hiệu quả kinh doanh và hợp tác hai bên.
- ✓ Du lịch thường niên (nếu có): được hiểu là chính sách áp dụng cho các nhà phân phối định kỳ hàng năm khi đánh giá hiệu quả kinh doanh và hợp tác hai bên.
- ✓ Biển hiệu cửa hàng: Được cấp cho các nhà phân phối khi hoàn thiện cam kết tối thiểu trong một quý và biển hiệu sẽ được định kỳ nâng cấp theo chính sách Công ty.
- ✓ Các chính sách khác: Được hưởng những chính sách khác theo quy định của Công ty.

+ Nghĩa vụ khi trở thành NPP của Công ty:

- ✓ Tiêu thụ theo đúng sản lượng đã cam kết với hai Công ty.
- ✓ Tuân thủ đúng các nguyên tắc trong phân phối: cạnh tranh lành mạnh, không phá giá thị trường, không bán vào hệ thống phân phối của nhau,...
- ✓ Phản ánh kịp thời các thông tin về thị trường, về đối thủ cạnh tranh,... để hỗ trợ Công ty trong định hướng chiến lược lâu dài với nhà phân phối.

- **Báo cáo**

+ Phòng Kinh doanh có trách nhiệm báo cáo Ban Tổng Giám đốc kết quả đánh giá, lựa chọn NPP định kỳ, đột xuất theo yêu cầu và gửi kết quả đánh giá cho các đơn vị liên quan.

+ Kết quả đánh giá NPP là một cơ sở để Công ty áp dụng các chính sách phù hợp một cách minh bạch và rõ ràng.

4.2.2. Đối với nhà phân phối mới

- **Lập danh mục NPP mới**

Vào tháng 01 hàng năm và/hoặc khi phát sinh, P.KD lập danh mục NPP mới trình B.TGD phê duyệt (Biểu mẫu: M04-KD-QT-03).

Danh mục NPP mới được gửi tới các đơn vị liên quan để theo dõi, thực hiện.

- **Đánh giá lựa chọn NPP mới**

P.KD thực hiện đánh giá trên cơ sở sau và phản ánh kết quả đánh giá vào Biểu mẫu: M05-KD-QT-03.

- + Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh (lưu ý phải có mục kinh doanh các sản phẩm thép)
- + Khả năng về tài chính: Vốn đăng ký trong giấy phép là một trong những cơ sở để xem xét cấp hạn mức tín dụng.
- + Lịch sử kinh doanh: Đối với các nhà phân phối mới phải có thời gian kinh doanh thép tối thiểu 3 năm và không bị xảy ra các vấn đề liên quan đến pháp luật với đối tác kinh doanh, ví dụ: Nợ đọng kéo dài, không có khả năng trả nợ, không giữ chữ tín,...
- **Đề xuất lựa chọn**
 - + Trên cơ sở đánh giá khả năng của nhà phân phối, P.KD đề xuất lựa chọn NPP mới theo nguyên tắc sau:
 - ✓ Sản lượng bình quân/tháng 1.000 tấn.
 - ✓ Có hệ thống phân phối độc lập, không trùng lặp với các hệ thống hiện tại.
 - ✓ Không áp dụng tín chấp trong thời gian thử thách. Trường hợp đặc biệt (nếu có), do P.KD đề xuất và chịu trách nhiệm thu hồi công nợ.
 - ✓ Thời gian thử thách: 3-6 tháng liên tục kể từ ngày lấy hàng đầu tiên. Sau thời gian này, P.KD tổ chức đánh giá lại, nếu đạt tiêu chuẩn sẽ đưa vào danh sách nhà phân phối chính thức và được hưởng quyền và lợi ích như các nhà phân phối cùng cấp khác.
 - + Tùy vào khả năng của nhà phân phối, P.KD đề xuất mức tiêu thụ phù hợp trong thời gian 3 tháng đầu tiên và hạn mức dư nợ (nếu có), (Biểu mẫu: M06-KD-QT-03).
- **Đánh giá kết quả thực hiện**
P.KD tiến hành đánh giá thực tế việc thực hiện hợp đồng của NPP mới sau 03 tháng hợp tác với Công ty (Biểu mẫu: M02-KD-QT-03) và báo cáo B.TGD xem xét, quyết định có hay không đưa vào hệ thống NPP của Công ty.
- **Bổ sung danh mục NPP**
Căn cứ phê duyệt của B.TGD, P.KD thực hiện bổ sung Danh mục NPP của Công ty và gửi cho các đơn vị liên quan (Biểu mẫu: M03-KD-QT-03).
- **Thực hiện quyền, nghĩa vụ đối với NPP**
Trình tự thực hiện như đối với Quy trình của NPP thường xuyên.
- **Báo cáo**
TP.KD chịu trách nhiệm trước B.TGD về kết quả đánh giá, lựa chọn NPP mới.

4.3. Xem xét sửa đổi

Trong quá trình thực hiện TP.KD/P.KD xem xét đề xuất các thay đổi khi cần thiết.

4.4. Trường hợp ngoại lệ

Không

4.5. Các biểu mẫu đính kèm

STT	Mã hiệu	Tên mẫu biểu	Đính kèm
1	M01-KD-QT-03	Danh mục nhà phân phối	Bản đính kèm số I
2	M02-KD-QT-03	Đánh giá định kỳ nhà phân phối	Bản đính kèm số II

3	M03-KD-QT-03	Bản cập nhật danh mục NPP thường xuyên	Bản đính kèm số III
4	M04-KD-QT-03	Danh mục NPP mới	Bản đính kèm số IV
5	M05-KD-QT-03	Đánh giá lựa chọn NPP mới	Bản đính kèm số V
6	M06-KD-QT-03	Đề xuất lựa chọn NPP mới	Bản đính kèm số VI





DANH MỤC NHÀ PHÂN PHỐI THƯỜNG XUYÊN
Năm:.....

Ngày lập: / /

[illegible]

NGƯỜI LẬP

TRƯỞNG PHÒNG KINH DOANH

ĐÁNH GIÁ ĐỊNH KỲ NHÀ PHÂN PHỐI

Kỳ đánh giá:.....

1 - Sản lượng tiêu thụ

TT	Chủng loại	Tháng....	Tháng....	Tháng....	Tháng....	Tháng....	Tháng....	Cộng
1	Thép dân dụng							
2	Thép công trình							
-	Tổng cộng							

2 - Hạn mức tín dụng

2.1 Tín chấp, giá trị:.....

2.2 Thế chấp, giá trị:.....

- Tài sản đảm bảo:.....

3 - Thanh toán công nợ

☐ Thanh toán đúng hạn

☐ Thi thoảng quá hạn

☐ Thường xuyên quá hạn

3 - Tình trạng tài chính

TT	Phải thu	Dự kiến tại thời điểm báo cáo (VNĐ)	Ghi chú
1	Nợ ngân hàng		
2	Nợ VN		
3	Nợ khác		
4			
	Cộng		

4 - Đề nghị của Phòng Kinh doanh

☐ Tiếp tục là Nhà phân phối của Công ty

☐ Loại bỏ khỏi Danh mục nhà phân phối

☐ Đề xuất khác:

TRƯỞNG PHÒNG KINH DOANH

NGƯỜI ĐÁNH GIÁ

CẬP NHẬT DANH MỤC NHÀ PHÂN PHỐI

Ký đánh giá:

- Tổng số nhà phân phối trong Danh mục lập đầu năm:
- Tổng số nhà phân phối loại bỏ của kỳ đánh giá:
- Tổng số nhà phân phối được bổ của kỳ đánh giá:
- Tổng số nhà phân phối hiện tại:

THÔNG TIN NHÀ PHÂN PHỐI LOẠI BỎ

TT	Tên nhà phân phối	Địa chỉ	Điện thoại	Số TT trong Danh mục NPP	Lý do loại bỏ

THÔNG TIN NHÀ PHÂN PHỐI ĐƯỢC BỔ SUNG MỚI

TT	Tên nhà phân phối	Địa chỉ	Điện thoại	Thời điểm được lựa chọn là NPP	Ghi chú

Ngày tháng năm

Người lập



Năm:

Ngày lập: / /

[illegible]

NGƯỜI LẬP

TRƯỞNG PHÒNG KINH DOANH

BẢN ĐÁNH GIÁ NHÀ PHÂN PHỐI MỚI

Bản đánh giá này được thực hiện tại thời điểm:

1- Thông tin chung:

- 1.1- Ngày thành lập:
 1.2- Loại hình doanh nghiệp:
 1.3- Phạm vi kinh doanh:
 1.4- Địa chỉ đăng ký:

2- Vốn và tài sản:

- 2.1 Vốn đăng ký/điều lệ:
 2.2 Giá trị tài sản doanh nghiệp:
 Trong đó: Giá trị Bất động sản theo danh sách đính kèm và ghi chú rõ những tài sản đã thế chấp.
 2.3 Giá trị Tài sản của Chủ doanh nghiệp/cổ đông chính:
 Trong đó: Giá trị Bất động sản theo danh sách đính kèm và ghi chú rõ những tài sản đã thế chấp.

3- Tình hình công nợ:

Tại thời điểm báo cáo

- 3.1 Nợ phải trả
 - Nợ vay ngân hàng:
 - Nợ khác:
 3.2 Nợ phải thu:
 (Ghi rõ nợ khó đòi nếu có)

4- Sản lượng tiêu thụ (3 năm gần nhất):

	Năm 1	Năm 2	Năm 3
4.1 Nhà máy A (Tấn)
4.2 Nhà máy B (Tấn)
4.3 Tổng tiêu thụ (Tấn)

5- Mạng lưới kinh doanh thép:

(Cụ thể theo khu vực, địa bàn, khách hàng - nêu rõ khả năng của các khách hàng,...)

.....

6- Các vấn đề khác:

.....

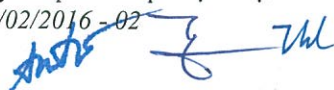
Đề xuất của Phòng Kinh doanh:

- ☐ Là Nhà phân phối của Công ty
☐ Không được lựa chọn
☐ Đề xuất khác:

TP. KINH DOANH

P. TCKT

NGƯỜI ĐÁNH GIÁ



ĐỀ XUẤT LỰA CHỌN NHÀ PHÂN PHỐI MỚI

Kính gửi: Ban Tổng Giám đốc

Sau khi tìm hiểu và đánh giá nhà phân phối ("NPP") theo bản đánh giá đính kèm, Phòng Kinh doanh đề nghị Ban Tổng Giám đốc phê duyệt lựa chọn NPP mới như sau:

- **Nhà phân phối:**

Tên:

Địa chỉ:

Đại diện:

- **Sản lượng tiêu thụ: tấn/tháng.**

- **Thời gian áp dụng:**

03 tháng, kể từ ngày ký Hợp đồng. Sau thời gian này, Phòng Kinh doanh sẽ đánh giá lại và đề xuất chính thức để bổ sung vào Danh mục NPP của Công ty.

- **Hạn mức:**

☐ Không áp dụng

☐ Đề nghị áp dụng:

+ Mức:VNĐ

+ Phòng Kinh doanh cam kết đảm bảo chịu trách nhiệm về khoản công nợ này

+ Lý do:
.....

Kính đề nghị Ban Tổng Giám đốc quan tâm, phê duyệt.

Ngày Tháng Năm

BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

PHÒNG KINH DOANH