

**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM**  
**Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**  
-----o0o-----

**HỢP ĐỒNG ĐẠI LÝ**  
Số: [SO HD]/HĐKT

**Bên A: [TEN DOANH NGHIEP]**

Trụ sở: [DIA CHI DOANH NGHIEP]

Tài khoản số: [SO TAI KHOAN]

Điện thoại: [SO DT] Fax: [SO FAX]

Đại diện: Ông (Bà) [HO VA TEN]

**Bên B: [TEN DOANH NGHIEP]**

Địa chỉ đăng ký hoạt động: [DIA CHI DANG KY HOAT DONG]

Giấy phép Đăng ký Kinh doanh: [SO GIAY PHEP KINH DOANH]

Tài khoản số: [SO TAI KHOAN]

Điện thoại: [SO DT] Fax: [SO FAX]

Đại diện: Ông (Bà) [HO VA TEN]

Sau khi bàn bạc hai bên nhất trí cùng ký kết hợp đồng đại lý với nội dung và các điều khoản sau đây:

**Điều 1: Điều khoản chung**

Bên B nhận làm đại lý bao tiêu cho Bên A các sản phẩm [TEN SAN PHAM] mang nhãn hiệu: [TEN NHAN HIEU] và theo đăng ký chất lượng số: [SO DANG KY CHAT LUONG] do Bên A sản xuất và kinh doanh. Bên B tự trang bị cơ sở vật chất, địa điểm kinh doanh, kho bãi và hoàn toàn chịu trách nhiệm tất cả hàng hóa đã giao trong việc tồn trữ, trưng bày, vận chuyển. Bên B bảo đảm thực hiện đúng các biện pháp tồn trữ, giữ được phẩm chất hàng hóa như Bên A đã cung cấp, đến khi giao cho người tiêu thụ. Bên A không chấp nhận hoàn trả hàng hóa do bất kỳ lý do gì (ngoại trừ trường hợp có sai sót về sản phẩm).

**Điều 2: Phương thức giao nhận**

Bên A giao hàng đến cửa kho của Bên B hoặc tại địa điểm thuận tiện do Bên B chỉ định. Bên B đặt hàng với số lượng, loại sản phẩm cụ thể [SO LUONG, LOAI SAN PHAM] bằng thư, fax, điện tính.

- Chi phí xếp dỡ từ xe vào kho của Bên B do Bên B chi trả (kể cả chi phí lưu xe do xếp dỡ chậm).

- Số lượng hàng hóa thực tế Bên A cung cấp cho bên B có thể chênh lệch với đơn đặt hàng nếu Bên A xét thấy đơn đặt hàng đó không hợp lý. Khi đó hai bên phải có sự thỏa thuận về khối lượng, thời gian cung cấp.

- Thời gian giao hàng: [THỜI GIAN THEO THỎA THUẬN] (để tham khảo, sẽ có thời gian cụ thể cho từng cửa hàng).

### **Điều 3: Phương thức thanh toán**

- Bên B thanh toán cho Bên A tương ứng với giá trị số lượng hàng giao ghi trong mỗi hóa đơn trong vòng [SỐ NGÀY] ngày kể từ ngày cuối của tháng Bên B đặt hàng.

- Giới hạn mức nợ: Bên B được nợ tối đa là [SỐ TIỀN] bao gồm giá trị các đơn đặt hàng trước đang tồn đọng cộng với giá trị của đơn đặt hàng mới. Bên A chỉ giao hàng khi Bên B thanh toán cho bên A sao cho tổng số nợ tồn và giá trị đặt hàng mới nằm trong mức nợ được giới hạn.

- Thời điểm thanh toán được tính là ngày Bên A nhận được tiền, không phân biệt cách thức chi trả. Nếu trả làm nhiều lần cho một hóa đơn thì thời điểm được tính là lúc thanh toán cho lần cuối cùng.

- Số tiền chậm trả ngoài thời gian đã quy định, phải chịu lãi theo mức lãi suất cho vay của ngân hàng trong cùng thời điểm. Nếu việc chậm trả kéo dài hơn 3 tháng thì bên B phải chịu thêm lãi suất quá hạn của ngân hàng cho số tiền chậm trả và thời gian vượt quá 3 tháng.

- Trong trường hợp cần thiết, Bên A có thể yêu cầu Bên B thế chấp tài sản mà Bên B có quyền sở hữu để bảo đảm cho việc thanh toán.

### **Điều 4: Giá cả**

- Các sản phẩm cung cấp cho Bên B được tính theo giá bán sỉ, do Bên A công bố thống nhất trong khu vực.

- Giá cung cấp này có thể thay đổi theo thời gian nhưng Bên A sẽ thông báo trước cho Bên B ít nhất là [SỐ NGÀY] ngày. Bên A không chịu trách nhiệm về sự chênh lệch giá trị tồn kho do chênh lệch giá nếu có xảy ra.

- Tỷ lệ hoa hồng: [TỶ LỆ HOA HỒNG TỪNG KHU VỰC VÀ TỪNG CỬA HÀNG SẼ CÓ TỶ LỆ HOA HỒNG KHÁC NHAU].

### **Điều 5: Bảo hành**

Bên A bảo hành riêng biệt cho từng sản phẩm cung cấp cho Bên B trong trường hợp bên B tiến hành việc tồn trữ, vận chuyển, hướng dẫn sử dụng và giám sát, nghiệm thu đúng với nội dung đã huấn luyện và phổ biến của Bên A.

## **Điều 6: Hỗ trợ**

- Bên A cung cấp cho Bên B các tư liệu thông tin khuếch trương thương mại.

- Bên A hướng dẫn cho nhân viên của Bên B những kỹ thuật cơ bản để có thể thực hiện việc bảo quản đúng cách.

- Mọi hoạt động quảng cáo do Bên B tự thực hiện, nếu có sử dụng đến logo hay nhãn hiệu hàng hóa của Bên A phải được sự đồng ý của Bên A.

## **Điều 7: Độc quyền**

- Hợp đồng này không mang tính độc quyền trên khu vực.

- Bên A có thể triển khai ký thêm hợp đồng tổng đại lý với thể nhân khác nếu xét thấy cần thiết để tăng khả năng tiêu thụ hàng hóa của mình.

- Bên A cũng có thể ký kết hợp đồng cung cấp sản phẩm trực tiếp cho các công trình trọng điểm bất cứ nơi nào.

## **Điều 8: Thời hạn hiệu lực, kéo dài và chấm dứt hợp đồng**

- Hợp đồng này có giá trị kể từ ngày ký đến hết ngày [NGAY THANG NAM]. Nếu cả hai bên mong muốn tiếp tục hợp đồng, các thủ tục gia hạn phải được thỏa thuận trước khi hết hạn hợp đồng trong thời gian tối thiểu là [SO NGAY] ngày.

- Trong thời gian hiệu lực, một bên có thể đơn phương chấm dứt hợp đồng nhưng phải báo trước cho Bên kia biết trước tối thiểu là [SO NGAY] ngày.

- Bên A có quyền đình chỉ ngay hợp đồng khi Bên B vi phạm một trong các vấn đề sau đây:

1. Làm giảm uy tín thương mại hoặc làm giảm chất lượng sản phẩm của Bên A bằng bất cứ phương tiện và hành động nào.

2. Bán phá giá so với Bên A quy định.

- Khi bị đình chỉ hợp đồng, Bên B phải thanh toán ngay cho Bên A tất cả nợ còn tồn tại.

## **Điều 9: Bồi thường thiệt hại**

- Bên B phải chịu trách nhiệm bồi thường cho Bên A giá trị thiệt hại do mình gây ra ở các trường hợp sau: