**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM**

**Độc lập – Tự do – Hạnh phúc**

**HỢP ĐỒNG ĐẠI LÝ**

*Số: …*

*- Căn cứ Bộ luật Dân sự số 91/2015/QH13 ngày 24/11/2015;*

*- Căn cứ Luật Thương mại số 36/2005/QH11 qua ngày 14/6/2005;*

*- Căn cứ vào nhu cầu và khả năng của Các Bên.*

Hôm nay, ngày … tháng … năm …., tại ….. chúng tôi gồm:

**BÊN GIAO ĐẠI LÝ:**

Mã số thuế :

Địa chỉ trụ sở chính :

Địa chỉ liên lạc :

Điện thoại :

Tài khoản :

Đại diện : Chức vụ:

 ***(Sau đây gọi tắt là Bên A)***

**BÊN ĐẠI LÝ:**

CCCD số: do: cấp ngày:

Địa chỉ thường trủ :

Địa chỉ liên lạc :

Điện thoại : email:

Tài khoản :

Mã số thuế cá nhân :

 ***(Sau đây gọi tắt là Bên B)***

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

**ĐIỀU 1. SẢN PHẨM VÀ CHẤT LƯỢNG SẢN PHẨM**

**1.1. Sản phẩm**

Bên B làm đại lý bán hàng của Bên A đối với sản phẩm…….. (Thông tin sản phẩm tại Phụ lục kèm theo Hợp đồng này).

**1.2. Chất lượng sản phẩm**

*1.2.1.* Bên A cung cấp cho Bên Bsản phẩm phù hợp với chất lượng đã cam kết.

*1.2.2.* Trong trường hợp có khách hàng khiếu nại về chất lượng sản phẩm thì Bên B có trách nhiệm tiếp thu ý kiến và gửi khiếu nại, cũng như các chứng cứ có liên quan về khiếu nại cho Bên A để kiểm tra giải quyết. Trong trường hợp này, Bên B có trách nhiệm hỗ trợ và phối hợp cùng Bên A để giải quyết những khiếu nại khi có yêu cầu của Bên A.

*1.2.3.* Bên A không có trách nhiệm đổi sản phẩm bị hư hỏng do quá trình lưu thông, bảo quản không đúng quy định theo yêu cầu và/hoặc chỉ định của Bên A.

*1.2.4*. Trường hợp sản phẩm sắp hết hạn sử dụng nhưng vẫn chưa tiêu thụ hết, thì Bên B phải thông báo cho Bên A biết trước ít nhất 15 ngày trước khi đến thời điểm hết hạn sử dụng của sản phẩm, trên để các Bên có thể tiến hành xem xét phương án xử lý số sản phẩm chưa tiêu thụ.

*1.2.5.* Bên A có quyền thu hồi các sản phẩm đã quá thời hạn quy định tại Điểm 1.2.4, Khoản 1.2, Điều này nhưng vẫn đang được trưng bày tại nơi kinh doanh của Bên B và không có trách nhiệm đổi trả hoặc hoàn tiền cho Bên B số lượng hàng hóa đã thu hồi.

**ĐIỀU 2. GIÁ**

**2.1.** Bên A cung cấp cho Bên B hàng hóa quy định tại Điều 1 Hợp đồng này theo giá hiện hành do Bên A ấn định và sẽ phát hành hóa đơn cho Bên B khi mua hàng.

**2.2.** Bên B quyết định giá bán ra cho khách hàng trên thị trường, nhưng không được bán thấp hơn mức giá tối thiểu do Bên A ấn định.

**2.3.** Mức giá bán tối thiểu quy định tại Điều 3.2 Hợp đồng này sẽ được Bên A ấn định tại văn bản gửi tới Bên B khi Bên B có đơn đặt hàng và có thể được thay đổi bởi Bên A bằng văn bản gửi đến Bên B trước ít nhất 07 (bảy) ngày làm việc kể từ ngày thực hiện thay đổi mức giá.

**ĐIỀU 3. THANH TOÁN**

**3.1.** Phương thức thanh toán: Bên B sẽ thực hiện việc thanh toán cho Bên A qua hình thức chuyển khoản hoặc tiền mặt hoặc hình thức khác theo yêu cầu của Bên A.

**3.2.** Thời hạn thanh toán: Tùy thuộc vào số lượng sản phẩm của mỗi đơn hàng, bên B có thể thanh toán cho Bên A theo các thời hạn khác nhau, cụ thể:

*3.2.1.* Đơn hàng từ 24 đến dưới 100 sản phẩm: Bên B thanh toán toàn bộ tiền sản phẩm cho Bên A ngay tại thời điểm Bên B gửi đơn đặt hàng sang Bên A.

*3.2.2* Đơn hàng từ trên 100: Bên B thanh toán đơn hàng cho Bên A thành 02 đợt:

- Đợt 1: Thanh toán 70% giá trị đơn hàng trong vòng 01 (một) ngày kể từ thời điểm Bên B gửi đơn đặt hàng cho Bên A.

- Đợt 2: Thanh toán 30% giá trị còn lại của đơn hàng trong vòng 07 (bảy) ngày kể từ ngày thanh toán đợt 1.

**3.3.** Vi phạm thanh toán

*3.3.1.* Nếu Bên A đã hoàn thành nghĩa vụ giao hàng nhưng Bên B chậm thanh toán tiền hàng thì Bên A sẽ xem xét ngưng giao hàng cho những đơn hàng tiếp theo và không tính doanh thu của lượng hàng này trong doanh thu được xét đạt chỉ tiêu thưởng (nếu có). Việc giao hàng sẽ thực hiện tiếp khi Bên A nhận được số tiền thanh toán đó.

*3.3.2.* Nếu quá 03 (ba) ngày làm việc kể từ ngày phát sinh nghĩa vụ thanh toán hoặc việc vi phạm như đã nêu tại Điều 4.3.1 bị lặp lại từ 02 (hai) lần trở lên trong suốt thời hạn của Hợp đồng này hoặc Bên A có bằng chứng về việc Bên B giả mạo chứng từ thanh toán thì:

- Bên A có quyền thu lại toàn bộ số lượng sản phẩm đã giao cho Bên B, số lượng sản phẩm thu hồi phải còn giá trị thương mại và tương ứng với số tiền mà Bên B còn nợ Bên A theo giá đã mua từ Bên A hoặc từ bên thứ ba do Bên A chỉ định.

- Bên B có nghĩa vụ tạo mọi điều kiện thuận lợi cần thiết để Bên A có thể thực hiện quyền thu hồi này. Tuy nhiên, việc thu hồi này không giải trừ Bên B khỏi nghĩa vụ trả nợ cho Bên A nếu giá trị thu hồi đó không đủ với nghĩa vụ thanh toán của Bên B với Bên A và không loại trừ việc Bên A có quyền chấm dứt hợp đồng với Bên B.

- Bên B phải thanh toán cho Bên A một khoản tiền lãi do chậm thanh toán theo lãi suất vay quá hạn do Ngân hàng Nhà nước quy định tại thời điểm thanh toán tương ứng với thời gian và số tiền chậm trả.

**3.4** 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. THÙ LAO ĐẠI LÝ**

**4.1.** Thù lao của Bên B là khoản chênh lệch giữa giá mua của Bên B và giá bán của Bên B cho Khách hàng.

**4.2.** Bên B được nhận thù lao trực tiếp từ hoạt động bán hàng trong quá trình kinh doanh sản phẩm của Bên A.

**ĐIỀU 5. KHUYẾN MẠI, CHỈ TIÊU PHÂN PHỐI VÀ CHƯƠNG TRÌNH THI ĐUA**

**5.1.** Bên A có thể tổ chức các chương trình khuyến mại cho Bên B và/hoặc khách hàng của Bên B tùy thuộc vào tình hình thực tế hoạt động sản xuất, kinh doanh.

**5.2.** Bên A có thể áp chỉ tiêu bán hàng hàng tháng hoặc hàng quý để Bên B thực hiện.

**5.3.** Bên A có thể tổ chức các chương trình thi đua cho Bên B, nội dung chương trình sẽ được chuyển cho Bên B theo thống báo chương trình thi đua.

**5.4.** Mức thưởng của chương trình thi đua được tính theo tỷ lệ phần trăm và được tính trên doanh thu bán hàng trong tháng của Bên B.

**5.5.** Mức thưởng được tính dựa trên giá bán trước thuế GTGT.

**ĐIỀU 6. ĐẶT HÀNG – GIAO HÀNG**

**6.1.** Bên B phải gửi đơn đặt hàng tới Bên A trước 02 (hai) ngày để Bên A sắp xếp hàng hóa, xe giao hàng. Đơn đặt hàng của Bên B phải ghi rõ số lượng hàng hóa, thời gian và địa điểm nhận hàng.

**6.2.** Chi phí vận chuyển hàng hóa, tháo dỡ hàng sẽ do Bên B chịu (kể cả chi phí lưu xe do xếp dỡ chậm).

**6.3.** Việc giao hàng của Bên A sẽ được thực hiện trong vòng 48h-72h kể từ ngày nhận được đơn đặt hàng của Bên B. Trường hợp giao hàng không kịp theo tiến độ, Bên A có trách nhiệm thông báo lại thời gian giao hàng cho Bên B.

**6.4.** Nếu hàng được giao không khớp với đơn đặt hàng hoặc số tiền được chuyển của Bên B gửi cho Bên A, Bên B phải lập tức thông báo cho Bên A bằng văn bản để Bên A có thể giải quyết kịp thời.

**6.5.** Trách nhiệm và sở hữu hàng hóa: Toàn bộ quyền sở hữu và rủi ro liên quan đến hàng hóa trong quá trình lưu thông trên thị trường chuyển từ Bên A sang Bên B khi hai bên ký biên bản giao nhận hàng hóa.

**ĐIỀU 7. KHO BÃI – BẢO QUẢN SẢN PHẨM**

**7.1.** Bên B phải giữ gìn và bảo quản kho bãi đúng cách để đảm bảo hàng hóa được lưu trữ an toàn theo tiêu chuẩn do pháp luật và/hoặc do Bên A quy định.

**7.2.** Bên B khi lưu giữ sản phẩm không để các sản phẩm dưới ánh nắng mặt trời, nước hay bất kỳ điều kiện tự nhiên nào khác có thể làm ảnh hưởng đến chất lượng sản phẩm kể cả bao bì của sản phẩm.

**7.3.** Trong quá trình vận chuyển, giao nhận và bảo quản sản phẩm, Bên B phải tuân thủ các tiêu chuẩn về vệ sinh an toàn thực phẩm.

**ĐIỀU 8. MỨC TỒN KHO**

Bên B phải đảm bảo duy trì mức tồn kho hợp lý theo quy định từ Bên A để đảm bảo cung ứng đầy đủ hàng hóa cho khách hàng.

**ĐIỀU 9. QUYỀN SỞ HỮU TRÍ TUỆ**

**9.1.** Mọi quyền sở hữu trí tuệ đối với sản phẩm thuộc sở hữu của Bên A và bất cứ hướng dẫn cho người sử dụng và tài liệu nào đó do Bên A cung cấp cho Bên B liên quan đến các sản phẩm sẽ luôn là tài sản thuộc Bên A.

**9.2.** Bên B không được sử dụng tên thương mại, tên biểu tượng, khẩu hiệu của Bên A trừ trường hợp dùng cho khuyến mại, quảng cáo và bán các sản phẩm và/hoặc được sự đồng ý của Bên A.

**ĐIỀU 10. BẢO MẬT THÔNG TIN**

**10.1.** Bên B phải bảo mật tất cả các thông tin bao gồm: Nội dung hợp đồng đại lý, chính sách bán hàng, giá giao đại lý, chính sách thi đua, các kế hoạch bán sản phẩm, nghiên cứu thị trường, chiến dịch khuyến mại, số liệu bán hàng, các hoạt động tiếp thị, dữ liệu thống kê báo cáo và các hoạt động khác có thể được quy định bởi Bên A trong từng thời điểm theo Hợp đồng này (“Các thông tin bảo mật”).

**10.2.** Trường hợp vi phạm nghĩa vụ bảo mật thông tin nêu tại Khoản 10.1, Hợp đồng này, Bên B có trách nhiệm vật chất theo quy định tại Điều 13, Hợp đồng này.

**ĐIỀU 11. QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA BÊN A**

**11.1** Quyền của bên A

- Ấn định giá giao đại lý và ấn định mức giá tối thiểu bên B được phép bán trên thị trường đối với một đơn vị sản phẩm;

- Yêu cầu bên B thực hiện biện pháp bảo đảm theo quy định pháp luật;

- Yêu cầu bên B thanh toán tiền theo hợp đồng đại lý;

- Yêu cầu Bên B cung cấp hóa đơn tài chính, hóa đơn bán lẻ hoặc các chứng từ khác liên quan đến sản phẩm của Bên A.

- Kiểm tra, giám sát việc thực hiện hợp đồng của bên đại lý;

- Các quyền khác quy định tại Hợp đồng này.

**11.2** Nghĩa vụ của bên A

- Giao hàng cho bên B đúng số lượng, chất lượng, thời gian và địa điểm đã thỏa thuận trong hợp đồng này.

- Hướng dẫn, cung cấp thông tin, tạo điều kiện cho bên B thực hiện hợp đồng đại lý;

- Chịu trách nhiệm về chất lượng của sản phẩm bên A cung cấp cho bên B;

- Thanh toán cho Bên B các khoản thưởng thi đua (nếu có) đúng hạn;

- Liên đới chịu trách nhiệm về hành vi vi phạm của bên B nếu nguyên nhân vi phạm có lỗi của bên A.

- Các nghĩa vụ khác quy định tại Hợp đồng này.

**ĐIỀU 12. QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA BÊN B**

**12.1** Quyền của bên B

- Có quyền ấn định giá bán sản phẩm được giao bởi bên A trên thị trường nhưng không thấp hơn mức giá tối thiểu do Bên A ấn định;

- Yêu cầu bên A giao hàng theo hợp đồng đại lý; nhận tài sản dùng để bảo đảm khi kết thúc hợp đồng;

- Yêu cầu bên A hướng dẫn, cung cấp thông tin và các điều kiện khác có liên quan để thực hiện hợp đồng;

- Được là chủ sở hữu của số hàng hóa quy định tại Điều 1 Hợp đồng này kể từ thời điểm chuyển giao hàng hóa;

- Các quyền khác quy định tại Hợp đồng này.

**13.2** Nghĩa vụ của bên B

- Thực hiện đúng các thỏa thuận về giao tiền, nhận hàng với bên A;

- Phân phối các sản phẩm của Bên A, bán đúng giá và đúng các chương trình khuyến mại mà Bên A triển khai;

- Cung cấp cho Bên A thông tin các điểm bán hàng của Bên B;

- Giá bán ra cho Khách hàng của Bên B phải được thể hiện trên hóa đơn tài chính, hóa đơn bán lẻ hoặc chứng từ khác nhưng không thấp hơn giá quy định của Bên A;

- Cung cấp cho Bên A các hóa đơn tài chính, hóa đơn bán lẻ hoặc chứng từ khác khi nhận được yêu cầu của Bên A;

- Giá bán ra của Bên B phải tuân thủ theo quy định về chính sách giá của Bên A. Giá này sẽ thay đổi tùy vào chính sách của Bên A. Chính sách giá thay đổi tùy thuộc vào tình hình thị trường, tình hình kinh tế, tình hình cạnh tranh, tình hình kinh doanh thực tế;

- Bên B không được thực hiện bất cứ hành động nào gây ảnh hưởng bất lợi tới uy tín nhãn hiệu, bản quyền tác giả, kiểu dáng công nghiệp, nhãn sản phẩm và các quyền sở hữu trí tuệ khác của Bên A đối với sản phẩm.

- Cam kết không xuất khẩu hoặc phân phối hàng hóa cho bên thứ 3 nhằm mục đích xuất khẩu khi chưa được sự đồng thuận của Bên A;

- Chịu mọi rủi ro và trách nhiệm phát sinh đối với sản phẩm lưu thông trên thị trường mà Bên A đã bàn giao cho Bên B.

- Các nghĩa vụ khác quy định tại Hợp đồng này.

**ĐIỀU 13. TRÁCH NHIỆM VẬT CHẤT TRONG THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG**

**13.1.** Trường hợp Bên B hủy bỏ hoặc đơn phương chấm dứt Hợp đồng mà không báo trước cho Bên A hoặc chuyển nhượng Hợp đồng và hoặc chuyển nhượng bất kỳ nghĩa vụ, trách nhiệm nào của Bên B trong Hợp đồng này cho bất kỳ bên thứ ba nào khác mà chưa được sự đồng ý bằng văn bản của Bên A, thì Bên B phải bồi thường thiệt hại cho Bên A số tiền bằng 20% doanh thu mua hàng của tháng trước đó.

**13.2.** Trường hợp Bên B không thực hiện đúng chính sách giá bán hàng mà Bên A quy định hoặc vi phạm nghiêm trọng nội dung của Hợp đồng này, thì Bên B phải bồi thường cho Bên A một khoản tiền là …………………..

**ĐIỀU 14. THỜI HẠN ĐẠI LÝ VÀ CHẤM DỨT HỢP ĐỒNG**

**14.1.** Hợp đồng đại lý này sẽ có hiệu lực từ ngày .... tháng … năm … đến ngày … tháng … năm …. Hợp đồng cũng có thể chấm dứt sớm hơn thời hạn Hợp đồng khi hai Bên có thỏa thuận bằng văn bản hoặc theo quy định của Hợp đồng này.

**14.2.** Hợp đồng này được chấm dứt hoặc mặc nhiên được thanh lý khi hai Bên thực hiện xong nghĩa vụ của mình mà không có bất cứ khiếu nại và các vấn đề liên quan cần giải quyết giữa 02 bên.

**14.3.** Bên A có thể chấm dứt hợp đồng ngay lập tức bằng văn bản thông báo đến Bên B khi Bên B vi phạm bất cứ nghĩa vụ nào đã được quy định trong Hợp đồng này.

**14.4.** Hợp đồng này sẽ mặc nhiên thanh lý nếu Bên A và/hoặc Bên B bị cơ quan chức năng thu hồi giấy phép hoạt động hoặc giấy phép kinh doanh.

**14.5.** Khi Hợp đồng này chấm dứt hiệu lực, Bên A có thể sẽ xem xét thanh lý số hàng tồn kho của Bên B bằng cách mua lại theo giá Bên A bán cho Bên B hoặc giá thấp hơn hoặc chuyển sang Đại lý khác trong vòng 15 ngày kể từ ngày ký biên bản thanh lý hợp đồng.

**14.6.** Trong trường hợp Bên B bán lại các sản phẩm tồn kho cho Bên A, các khoản khuyến mại và thưởng trên các sản phẩm này đã nhận trước đó sẽ được tính và hoàn trả lại cho Bên A.

**14.7.** Trong mọi trường hợp dẫn đến Hợp đồng này bị chấm dứt, Bên A sẽ được miễn trừ trách nhiệm phải trả cho Bên B một khoản tiền với lý do là bồi thường, đền bù cho thời gian mà Bên B làm đại lý cho Bên A.

**ĐIỀU 15. BẤT KHẢ KHÁNG**

Bên A và Bên B đều không phải chịu trách nhiệm về việc trì hoãn hay không thực hiện bất kỳ nghĩa vụ nào trong số các nghĩa vụ của mình quy định tại Hợp đồng này nếu gặp sự kiện bất khả kháng và những trường hợp miễn trách nhiệm, bao gồm nhưng không giới hạn bởi các trường hợp tranh chấp công nghiệp, nổi loạn, tấn công, hỏa hoạn, thiên tai, dịch bệnh, chiến tranh, đình công, quyết định của cơ quan nhà nước hay bất kỳ trường hợp nằm ngoài sự kiểm soát của Bên đó.

**ĐIỀU 16. ĐIỀU KHOẢN CHUNG**

**16.1.** Các Bên cam kết thực hiện các điều khoản trong hợp đồng này. Nếu có bất kỳ khó khăn hay thay đổi nào trong việc thực hiện hợp đồng, các Bên phải bàn bạc thảo luận để tìm giải pháp. Bất kỳ sự đơn phương sửa đổi, bổ sung nào trong Hợp đồng này đều vô hiệu.

**16.2.** Hợp đồng này sẽ được điều chỉnh và giải thích theo pháp luật Việt Nam, nếu có bất cứ tranh chấp nào phát sinh theo Hợp đồng này mà không thể giải quyết thông qua hòa giải, thương lượng giữa các Bên trong vòng 15 (mười lăm) ngày kể từ ngày bắt đầu hòa giải, thương lượng, thì tranh chấp đó có thể được một trong hai Bên đưa ra Tòa án có thẩm quyền của Việt Nam để giải quyết.

**16.3.** Nếu bất cứ điều khoản nào trong Hợp đồng này trở thành bất hợp pháp hay không có hiệu lực thi hành vì bất kỳ lý do nào, thì giá trị pháp lý của những điều khoản còn lại sẽ không bị ảnh hưởng.

**16.4.** Hai Bên không được quyền chuyển nhượng một phần hoặc toàn bộ quyền và nghĩa vụ theo Hợp đồng này cho bên thứ ba nếu chưa được sự đồng ý bằng văn bản của Bên kia.

**16.5.** Hợp đồng này được lập thành 02 (hai) bản, mỗi bên giữ 01 bản và có giá trị pháp lý như nhau.

**BÊN A BÊN B**