

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

HỢP ĐỒNG ĐẠI LÝ CẤP 1

Số:.....

Chúng tôi gồm:

Công ty:(sau đây gọi là bên A):

Giấy phép Đăng ký Kinh doanh:.....

Mã số thuế:.....

Đại diện theo pháp luật:.....

Số chứng minh nhân dân:.....

Ngày cấp..... Nơi cấp:.....

Trụ sở:.....

Tài khoản số:.....

Điện thoại: Fax:.....

Đại diện: Ông (Bà):.....

Công ty:(sau đây gọi là bên B):

Giấy phép Đăng ký Kinh doanh:.....

Mã số thuế:.....

Đại diện theo pháp luật:.....

Số chứng minh nhân dân:.....

Ngày cấp..... Nơi cấp:.....

Trụ sở:.....

Tài khoản số:.....

Điện thoại: Fax:.....

Đại diện: Ông (Bà):.....

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 phẩmmang nhãn hiệu:và theo đăng ký chất lượng số: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 phẩmbằng 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 của các bên

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.....ngày kể từ ngày cuối của tháng Bên B đặt hàng.

- Giới hạn mức nợ: Bên B được nợ tối đa là..... 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 ...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: tùy từng khu vực và cửa hàng sẽ có khoản hoa hồng khác nhau , phụ thuộc do hai bên thỏa thuận

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 khuyến 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... tháng..năm ... 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 làngày.
- 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 thiểungày.
- Bên A có quyền đình chỉ ngay hợp đồng khi Bên B vi phạm một trong các vấn đề sau đây:

+ 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.

+ 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:

+ Bên B yêu cầu đơn đặt hàng đặc biệt, Bên A đã sản xuất nhưng sau đó Bên B hủy bỏ đơn đặt hàng đó.

+ Bên B hủy đơn đặt hàng khi Bên A trên đường giao hàng đến Bên B.

+ Bên B vi phạm các vấn đề nói ở Điều 7 đến mức Bên A phải đình chỉ hợp đồng.

- Bên A bồi thường cho Bên B trong trường hợp giao hàng chậm trễ hơn thời gian giao hàng thỏa thuận gây thiệt hại cho Bên B.

- Trong trường hợp đơn phương chấm dứt hợp đồng, bên nào muốn chấm dứt hợp đồng phải bồi thường thiệt hại cho bên kia nếu có.

Điều 10: Xử lý phát sinh và tranh chấp

Trong khi thực hiện nếu có vấn đề phát sinh hai bên cùng nhau bàn bạc thỏa thuận giải quyết. Những chi tiết không ghi cụ thể trong hợp đồng này, nếu có xảy ra, sẽ thực hiện theo quy định chung của Luật Thương mại, Nghị định 25/CP và pháp luật hiện hành.

Nếu hai bên không tự giải quyết được, việc tranh chấp sẽ được phân xử tại Tòa án Kinh tế TP. Hồ Chí Minh. Quyết định của Tòa án là cuối cùng mà các bên phải thi hành. Phí Tòa án sẽ do bên có lỗi chịu trách nhiệm thanh toán.

Hợp đồng này được lập thành 04 bản, mỗi bên giữ 02 bản có giá trị như nhau.

ĐẠI DIỆN BÊN B

Chức vụ

(Ký tên, đóng dấu)

ĐẠI DIỆN BÊN A

Chức vụ

(Ký tên, đóng dấu)

Cách soạn thảo hợp đồng đại lý

Hai bên đại lý có thể thỏa thuận với nhau trong việc sử dụng hình thức hợp đồng, loại hợp đồng. Tuy nhiên, khi soạn thảo hợp đồng cần lưu ý một số vấn đề sau:

Thứ nhất, hợp đồng phải đảm bảo về mặt hình thức: quốc hiệu tiêu ngữ, tên hợp đồng, ngày tháng năm soạn thảo hợp đồng

Thứ hai, Nội dung hợp đồng phải rõ ràng , phải cung cấp đầy đủ thông tin về bên đại lý và bên nhận đại lý như (tên công ty, đại diện theo pháp luật, số chứng minh nhân dân, nơi cấp ngày cấp, địa chỉ liên lạc, email, trụ sở công ty, mã số thuế,...

Hai bên cần thỏa thuận với nhau về các điều khoản trong hợp đồng như: phương thức thanh toán, giá cả, phương thức giao nhận, điều khoản về độc quyền (đối với hợp đồng đại lý độc quyền), quyền và nghĩa vụ các bên, phạt vi phạm hợp đồng, phương án giải quyết tranh chấp,... ngoài ra các bên có quyền thỏa thuận thêm các điều khoản để làm rõ nội dung hợp đồng

Thứ ba, Phần cuối hợp đồng nên có chữ kí đại diện hợp pháp của hai bên