

- **Hình thức đại lý** được xác định là đại lý bao tiêu. Bên A đồng ý giao, Bên B đồng ý nhận làm đại lý bán lẻ xăng dầu do Bên A cung cấp và hưởng thù lao đại lý. Nguồn xăng dầu do Cty nhập khẩu và cung cấp
- Bên B nhận bán xăng dầu do Bên A giao với số lượng bình quân trong 1 tháng như sau:

MẶT HÀNG	ĐVT	LƯỢNG HÀNG GIAO BÌNH QUÂN TRONG THÁNG	GHI CHÚ
1. XĂNG RON 92	Lít	lít/tháng	
2. XĂNG RON 95	Lít	lít/tháng	
3. DẦU DO 0,05S	Lít	lít/tháng	Có thể tăng hoặc giảm 10%
4. DẦU DO 0,25S	Lít	lít/tháng	
5. DẦU LỬA	Lít	lít/tháng	

- Trong điều kiện bình thường, Bên A đảm bảo cung cấp cho Bên B các mặt hàng với số lượng như trên, ngoại trừ các trường hợp bất khả kháng làm cho đầu vào của Bên A bị bế tắc. Khi nhu cầu tiêu thụ của Bên B tăng hoặc giảm trên **10%**, Bên B phải thông báo ngay cho Bên A để hai bên tiến hành ký Phụ Lục Hợp Đồng điều chỉnh số lượng.
- **Địa điểm kinh doanh của Bên B:** Bên B chỉ nhận và bán duy nhất nguồn hàng do Bên A cung cấp tại địa điểm sau :
-

Khi có thêm cửa hàng mới hay thay đổi địa điểm cửa hàng thì phải thông báo cho Bên A biết trước bằng văn bản cụ thể.

ĐIỀU 2 : PHƯƠNG THỨC VẬN CHUYỂN VÀ GIAO NHẬN HÀNG HÓA

- **Phương thức vận chuyển:** Bên B được lựa chọn giữa 2 phương thức :
- Tự vận chuyển, nhận hàng tại kho của Bên A chỉ định.
- Bên A vận chuyển giao hàng đến kho của Bên B (theo địa chỉ kinh doanh ghi tại Điều 1 của Hợp đồng).
- **Chi phí vận chuyển: (do bên nào chịu).**
- **Khối lượng giao nhận :** Đơn vị tính là lít ở nhiệt độ thực tế. Số lượng giao nhận theo từng chuyến được xác định theo barê-m hợp lệ của phương tiện vận chuyển ở nhiệt độ thực tế lúc giao nhận trong trường hợp Bên A vận chuyển, hoặc theo số lượng ghi trên hóa đơn xuất hàng của Công ty SAIGON PETRO nếu Bên B tự vận chuyển.
- **Chất lượng hàng hóa giao nhận và lưu mẫu:**
- Chất lượng hàng giao nhận được ghi trong đơn hóa nghiệm hoặc giấy chứng chỉ chất lượng kèm theo chai mẫu có niêm phong do kho xuất hàng Công ty cấp cho từng lô hàng, phù hợp với tiêu chuẩn Việt Nam hiện hành. Mẫu phải được lưu giữ trong vòng 07 ngày kể từ ngày giao nhận. Quy trình lấy mẫu dùng để đối chứng được thực hiện như sau:
- Bên B tự vận chuyển: Sau khi giao nhận xong, đại diện Kho của Công ty cùng đại diện phương tiện của Bên B cùng lấy 2 mẫu tại phương tiện và niêm phong mẫu, mỗi bên giữ và lưu 1 mẫu.
- Bên A thuê phương tiện vận chuyển cho Bên B: Cũng làm theo cách thức như trên, và đại diện phương tiện vận chuyển của Bên A trao lại mẫu có niêm phong của Kho cấp hàng cho bên B.
- Khi cần thiết, các mẫu trên sẽ được kiểm nghiệm tại cơ quan giám định hợp pháp do hai bên cùng chỉ định. Kết quả kiểm định sẽ là cơ sở để giải quyết các sai biệt về chất lượng và xác định trách nhiệm của mỗi bên (nếu có). Chi phí kiểm định và mọi tổn thất (nếu có)

sẽ do bên có lỗi trong trường hợp xác định được Bên có lỗi hoặc Bên yêu cầu chịu nếu không xác định được Bên nào có lỗi.

- **Bên B phải đảm bảo an toàn phòng cháy chữa cháy** tại kho của Bên B khi thực hiện nhận hàng theo phương thức Bên A giao hàng tận kho của Bên B. Hoặc phương tiện vận chuyển của Bên B phải đảm bảo các điều kiện an toàn PCCC khi vào kho do Bên A chỉ định để lấy hàng nếu thực hiện phương thức tự vận chuyển và nhận hàng tại kho Bên A.

ĐIỀU 3 : QUYỀN SỞ HỮU VÀ RỦI RO VỀ HÀNG HÓA :

Quyền sở hữu và mọi rủi ro về hàng hóa bao gồm cả những mất mát và thiệt hại sẽ chuyển từ bên A sang bên B kể từ thời điểm xăng dầu bắt đầu vào phương tiện tiếp nhận của bên B (tức là bắt đầu vào phương tiện vận chuyển của Bên B nếu Bên B tự vận chuyển hoặc bắt đầu vào đường ống tiếp nhận của Bên B nếu Bên A vận chuyển đến kho của Bên B). Bên A không chịu bất kỳ một trách nhiệm nào kể từ lúc hàng vào phương tiện tiếp nhận của bên B.

Mỗi bên có trách nhiệm tự bảo hiểm hàng hóa và tài sản của mình kể từ thời điểm chuyển giao quyền sở hữu.

ĐIỀU 4 : GIÁ CẢ VÀ THÙ LAO ĐẠI LÝ:

- **Giá bán lẻ :** Giá bán lẻ các loại xăng dầu do Bên A công bố (theo quy định của Công ty). Khi thay đổi giá bán lẻ, Bên A sẽ thông báo cho Bên B dưới hình thức quyết định giá, hoặc thông báo thay đổi giá gửi cho Bên B thực hiện.
- **Giá bán của Bên B :** Bên B có trách nhiệm phải niêm yết giá bán lẻ tại Cửa hàng đại lý và bán lẻ đúng giá niêm yết . Giá niêm yết tại Cửa Hàng đại lý phải rõ ràng, và không được vượt quá giá bán lẻ do Bên A quy định (theo Điều 4.1).
- **Giá giao của Bên A (giá thanh toán hàng giao cho đại lý):** Là giá bán lô hàng theo từng thời điểm phù hợp giá cả thị trường và phương thức thanh toán, được thể hiện trên từng Hóa đơn do Bên A phát hành. Nếu Bên A vận chuyển giao hàng tại Kho Bên B thì được tính thêm chi phí vận chuyển và được hai bên thỏa thuận thống nhất. Giá thanh toán bao gồm : Giá bán hàng hóa, lệ phí xăng dầu, chi phí vận chuyển (nếu có) và thuế giá trị gia tăng.

Trường hợp số lượng mua hàng của Bên B trên 200.000 lít/tháng thì Bên B được hưởng thêm 10 đồng/lít trên tổng số lượng đã mua trong tháng đó. Tiền giảm giá của tháng trước được căn trừ vào Hóa Đơn mua hàng của tháng sau.

Khi biến động tăng giá, nếu Bên B đã thanh toán tiền và nhận Hóa Đơn nhưng chưa nhận hàng, Bên A sẽ không điều chỉnh tăng giá. Bên B được quyền nhận hàng trong vòng 7 ngày kể từ ngày Bên A phát hành Hóa Đơn. Quá thời hạn này, Bên B có thể phải thanh toán thêm phí lưu kho là 1 đồng/lít/ngày (một đồng) kể từ ngày quá hạn (nếu Công ty có thu lệ phí này).

Ngược lại, khi biến động giảm giá, Bên A sẽ cố gắng can thiệp với Công ty để được hủy Hoá Đơn cho lô hàng đã mua. Khi được chấp thuận, Bên A sẽ hủy Hoá Đơn bán hàng cho Bên B tại thời điểm này nếu Bên B chưa nhận hàng, để phát hành lại Hóa Đơn khác với giá mới thấp hơn.

- **Thù lao đại lý** được hưởng là khoản chênh lệch giữa giá giao của Bên A và giá bán ra của Bên B. Thù lao đại lý thông thường bằng mức thù lao mà Công ty dành cho đại lý bán lẻ. Trường hợp Công ty có thực hiện thù lao bổ sung theo sản lượng

từng lô hàng lớn, thì bên A sẽ dành cho Bên B **100%** mức thù lao bổ sung này tương ứng với sản lượng Bên B đã mua.

ĐIỀU 5: CHÍNH SÁCH THƯƠNG HIỆU VÀ CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG:

Ngoài thù lao bán hàng, Đại lý bán xăng dầu của Bên A được hưởng các chính sách hỗ trợ khách như: các dịch vụ kỹ thuật, chi phí đào tạo, huấn luyện nghiệp vụ để phục vụ cho công tác bán hàng cũng như được hưởng các chương trình quảng bá do Cty thực hiện. Các hình thức hỗ trợ này sẽ được thực hiện theo quy định của Bên A. Ngoài ra, tùy theo tình hình thực tế hàng năm Bên A sẽ trang bị cho khách hàng áo, nón, hoặc các ấn phẩm nhằm quảng cáo thương hiệu

ĐIỀU 6: PHƯƠNG THỨC VÀ THỜI GIAN THANH TOÁN :

- **Hình thức thanh toán** : Tiền mặt hoặc chuyển khoản.
- **Phương thức thanh toán** :
- **Trả ngay**:

Việc thanh toán được thực hiện một lần cho từng lô hàng mua ngay sau khi Bên B nhận Hóa đơn xuất hàng của Bên A giao hoặc ngay sau khi thực hiện xong việc giao nhận hàng hóa theo quy định ở Điều 2 của Hợp Đồng này.

- **Trả chậm**:
- **Bên A đồng ý cho Bên B trả chậm trong thời hạn tối đa không quá 07 ngày** cho từng lô hàng mua và **tổng số hàng mua được trả chậm có số lượng và trị giá không quá 1/3 tổng lượng hàng mua thực tế bình quân mỗi tháng** (khoảng _____ lít xăng dầu tương đương _____ đồng nếu số lượng mua hàng tháng của Bên B như Điều 1, Mục 1.2).

Nếu bên B thanh toán chậm, thì giá giao của Bên A sẽ cao hơn giá khi trả ngay (tăng tương ứng với thời gian chậm trả).

- **Trường hợp thực hiện theo quy định trên mà số tiền hàng nợ của Bên B vượt quá 500.000.000 đồng** thì Bên B phải thực hiện thế chấp tài sản hoặc bảo lãnh thanh toán của Ngân hàng (tương đương số tiền hàng nợ) cho bên A theo đúng thủ tục do pháp luật quy định.
- **Nếu Bên B thanh toán trễ hạn so với thời hạn nêu trên thì phải chịu thêm lãi** vay ngắn hạn do Ngân Hàng Nông Nghiệp quy định cùng thời điểm đối với thời gian thanh toán trễ hạn trên tổng trị giá thanh toán. Quá 15 ngày kể từ ngày đến hạn thanh toán, mà Bên B vẫn chưa thanh toán thì Bên B phải chịu nộp phạt lãi vay nợ quá hạn bằng 150% mức lãi suất ngắn hạn kể từ ngày thứ 16 (tính từ ngày đến hạn thanh toán) trở đi.

Tuy nhiên, thời gian quá hạn thanh toán không được vượt quá 30 ngày kể từ ngày đến hạn thanh toán. Quá thời hạn này mà Bên B vẫn chưa thanh toán, Bên A có quyền ngưng cung cấp hàng và đưa ra Tòa Án giải quyết.

ĐIỀU 7: MỘT SỐ QUY ĐỊNH VỀ TRÁCH NHIỆM CỦA HAI BÊN:

- **Trách nhiệm và quyền hạn của Bên A:**

- Thực hiện đúng các cam kết đã ký trong Hợp Đồng, đảm bảo tính hợp pháp và ổn định nguồn xăng dầu cung ứng cho Bên B.
- Phối hợp cùng Bên B triển khai, giám sát và kiểm tra giá bán, chủng loại, chất lượng, số lượng tiêu thụ, tồn kho hàng hóa, dụng cụ đo lường phải đúng qui định của Nhà Nước,... tại các địa điểm kinh doanh của Bên B.
- Giao cho Bên B các lô gỗ, biểu trưng, hộp đèn,... của Cty cung cấp (nếu có).
- Hàng tháng cùng với Bên B thực hiện đối chiếu số lượng cho lượng hàng đã giao nhận và xác định thù lao đại lý trong tháng.
- Nếu Bên A phát hiện cơ sở kinh doanh của Bên B không đảm bảo các điều kiện để kinh doanh xăng dầu hoặc không thực hiện đúng quy chế kinh doanh xăng dầu của Chính Phủ hay các điều khoản của Hợp Đồng này, thì Bên A có quyền ngưng cung cấp hàng hóa cho đến khi nào Bên B khắc phục xong hoặc Bên A có thể đơn phương chấm dứt Hợp Đồng này.
- **Trách nhiệm và quyền hạn của bên B :**
- Bên B phải hoàn toàn chịu trách nhiệm về các hoạt động tổ chức kinh doanh của mình trước pháp luật, đóng thuế đầy đủ, tuân thủ các quy định của Nhà Nước trong kinh doanh xăng dầu. Chịu sự kiểm tra, kiểm soát của Bên A và các cơ quan Nhà Nước có thẩm quyền và tạo mọi điều kiện để kiểm tra khi có yêu cầu.
- Thực hiện đúng các cam kết đã ký trong Hợp Đồng đại lý, không được tiếp nhận bất kỳ nguồn xăng dầu nào khác không phải do Bên A cung cấp và chịu trách nhiệm trước Nhà Nước về số lượng, chất lượng, giá cả xăng dầu bán ra tại địa điểm kinh doanh của mình.
- Biểu hiệu tại điểm kinh doanh thực hiện theo mẫu quy định thống nhất của Cty TNHH Khi được Bên A cung cấp lô gỗ, biểu trưng, hộp đèn,... thì phải trưng bày tại địa điểm kinh doanh, và không được sử dụng biểu trưng logo của bất kỳ DN kinh doanh xăng dầu nào khác.
- Thực hiện đúng quy trình giao nhận, các quy định về an toàn phòng cháy nổ, vệ sinh môi trường và các quy định khác của pháp luật về kinh doanh xăng dầu khi giao nhận.
- Được hướng dẫn nghiệp vụ, và được hưởng các chương trình khuyến mại do Bên A hoặc Cty TNHH tổ chức.
- Có trách nhiệm lưu giữ, bảo quản nguyên vẹn các chai xăng dầu mẫu đã được pha màu do Cty cung cấp, trưng bày chai mẫu tại điểm bán ở vị trí thuận tiện để người tiêu dùng và cơ quan kiểm soát để đối chứng với sản phẩm Đại lý đang bán (theo quy định của Nhà Nước).
- Cùng bên A thực hiện đối chiếu số liệu giao nhận hàng, công nợ, thù lao đại lý khi kết thúc mỗi kỳ kinh doanh và thanh lý Hợp Đồng này khi kết thúc.

ĐIỀU 8 : THỜI HẠN HIỆU LỰC & CHẤM DỨT HỢP ĐỒNG:

- **Thời hạn hiệu lực :** Hợp Đồng có hiệu lực kể từ ngày được đại diện có thẩm quyền của hai bên ký cho đến hết ngày / / .
- **Chấm dứt Hợp Đồng Đại lý :** Khi xảy ra một trong các trường hợp sau:
- Khi thời hạn hiệu lực của Hợp Đồng kết thúc. Trước khi Hợp Đồng hết hiệu lực 30 ngày, các bên có trách nhiệm thông báo cho nhau để chuẩn bị tiến hành thanh lý và tái ký Hợp Đồng đại lý mới (nếu còn tiếp tục làm đại lý).
- Khi một trong hai bên vi phạm các thỏa thuận của Hợp Đồng, hoặc khi một trong hai bên muốn chấm dứt Hợp Đồng trước thời hạn. Trong trường hợp muốn chấm dứt Hợp Đồng

trước thời hạn, bên muốn chấm dứt hợp đồng phải gửi thông báo bằng văn bản cho bên kia ít nhất 30 ngày trước thời điểm chấm dứt, để các bên giải quyết những tồn tại (nếu có) trước khi tiến hành thủ tục thanh lý, ngoại trừ trường hợp Bên A được quyền đơn phương chấm dứt Hợp Đồng (quy định ở Điều 6, Mục 6.3) và Bên B phải hoàn trả các khoản nợ cho Bên A (nếu có).

Việc chấm dứt Hợp Đồng phải phù hợp với các quy định của Nhà Nước về quản lý kinh doanh xăng dầu.

ĐIỀU 9 : ĐIỀU KHOẢN CHUNG:

- Hợp Đồng này không được chuyển nhượng cho bên thứ ba nếu không có sự thỏa thuận của hai bên.
- Nghĩa vụ nộp thuế của bên nào, bên đó thực hiện theo quy định hiện hành.
- Trong quá trình thực hiện nếu các bên cần điều chỉnh sẽ giải quyết trên cơ sở bàn bạc thỏa thuận và phải được thể hiện bằng văn bản Phụ Lục Hợp Đồng do đại diện có thẩm quyền của hai bên cùng ký. Mọi văn bản qui định hợp pháp về giá cả, kinh doanh,...do Bên A gửi cho Bên B được coi như những Phụ lục không thể tách rời của Hợp Đồng này.
- Mọi tranh chấp phát sinh từ Hợp đồng này sẽ được giải quyết trên cơ sở thương lượng thỏa thuận giữa hai bên. Trong trường hợp không đạt được thỏa thuận thì Tòa Kinh Tế Tòa Án Nhân Dân TP. Hồ Chí Minh là cơ quan phân xử, quyết định của Tòa Án là cuối cùng và bắt buộc đối với hai bên để thi hành.
- Hợp đồng này gồm 5 trang được lập thành 06 bản có giá trị pháp lý như nhau. Bên A giữ 04 bản, Bên B giữ 02 bản.

-
ĐẠI DIỆN BÊN B

ĐẠI DIỆN BÊN A