

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

HỢP ĐỒNG TỔNG ĐẠI LÝ ỦY QUYỀN
Số:...../HDDL

Hôm nay, ngày .. tháng ... năm 2023, tại.....

Chúng tôi gồm:

1. Bên A: CÔNG TY

- Địa chỉ:
- Điện thoại:
- Mã số thuế:
- Tài khoản số:
- Đại diện là: Chức vụ:

2. Bên B: CÔNG TY

- Địa chỉ:
- Điện thoại:
- Mã số thuế:
- Đại diện là: Chức vụ:

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 A bổ nhiệm cho bên B là đại lý phân phối chính thức tại toàn bộ thị trường Việt Nam và quốc tế (châu Á, châu Âu, châu Mỹ, châu Phi và châu Úc), bao gồm cả tới các tổ chức Chính phủ/phi chính phủ. Bên B được phép thay mặt cho bên A để giao dịch thương thảo hợp đồng và ký kết hợp đồng cũng như nhận tiền đặt cọc của các khách hàng sản phẩm cũng như các sản phẩm khác do bên A sản xuất. Bên B đồng ý nhận làm đại lý bao tiêu cho Bên A các sản phẩm theo đăng ký chất lượng số: do Bên A sản xuất (sau đây được gọi là sản phẩm).

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

1. 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 bằng thư, fax, điện tính.
2. 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).
3. 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.
4. Thời gian giao hàng: theo phụ lục hợp đồng kinh tế cụ thể (sẽ có thời gian cụ thể cho từng khu vực).
5. Hồ sơ, chứng từ khi giao hàng: Bên A có nghĩa vụ cung cấp bộ hồ sơ/chứng từ đầy đủ và hợp lệ khi giao hàng cho bên B, bao gồm những loại sau:
 - ✓ Giấy đăng ký kinh doanh
 - ✓ Chứng chỉ quản lý chất lượng ISO và các chứng chỉ quản lý chất lượng khác có liên quan đến sản xuất sản phẩm.
 - ✓ Chứng chỉ chất lượng hàng hóa (liên quan đến sản phẩm).
 - ✓ Phiếu kiểm định chất lượng sản phẩm
 - ✓ Công bố hợp quy sản phẩm theo TCVN
 - ✓ Công bố tiêu chuẩn (TCCS)
 - ✓ Phiếu xuất kho
 - ✓ CE

Điều 3: Phương thức thanh toán

1. Bên B thanh toán cho Bên A tương ứng với giá trị số lượng hàng giao ghi trong mỗi hóa đơn trong vòng 03 ngày kể từ ngày cuối của tháng Bên B đặt hàng.
2. 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.
3. 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.
4. 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.
5. 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

1. Các sản phẩm cung cấp cho Bên B được tính theo giá bán sỉ, do Bên A công bố thống nhất trong khu vực.
2. Giá cung cấp này có thể thay đổi theo thời gian nhưng Bên A sẽ thông báo trước cho Bên B ít nhất là 03 ngày. Bên A không chịu trách nhiệm về sự chênh lệch giá trị tồn kho do chênh lệch giá nếu có xảy ra.
3. Tỷ lệ hoa hồng: theo từng thời điểm sẽ có thông báo bằng văn bản của bên A

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

1. Bên A cung cấp cho Bên B các tư liệu thông tin khuyến khích thương mại.
2. 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.
3. 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
- Đối với thị trường Mỹ bên A đồng ý ủy quyền cho bên B ký kết với một đối tác để phân phối độc quyền sản phẩm (hàng năm Bên A và Bên B sẽ thống nhất áp dụng doanh số năm cho đại lý tại Mỹ)
- 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

1. Hợp đồng này có giá trị kể từ ngày ký đến hết ngàyNếu 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 10 ngày.
2. 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 bằng văn bản
 - 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

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

