

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

HỢP ĐỒNG ĐẠI LÝ

VV: Phân phối thiết bị điện nhãn hiệu HIMEL

Số: / /HĐKT.

Hôm nay ngày.....tháng.....năm 2014, chúng tôi hai bên gồm có:

Bên bán (Bên A) : CÔNG TY CỔ PHẦN TIN HỌC VÂN THANH

Địa chỉ : Số 83 Thái Hà, Đống Đa, Hà Nội

Điện thoại : 04. 36 36 0326

Mã số thuế : 0101899880

Số tài khoản : 1500201054012

Ngân hàng : Ngân hàng Nông nghiệp & Phát triển Nông thôn, CN Hà Nội

Bên mua (Bên B)

Địa chỉ:

Điện thoại: Fax:

Mã số thuế:

Cùng nhau thống nhất ký hợp đồng mua bán và giới thiệu sản phẩm **Himel** với những điều kiện và điều khoản sau:

Điều 1: Tên hàng, Số lượng, Giá cả.

- Tên hàng: Các mặt hàng thiết bị điện mang nhãn hiệu **Himel**.
- Số lượng: Số lượng hàng hóa được cung cấp theo đề nghị của bên B.
- Giá cả : Giá bán là đơn giá tính theo bảng giá công bố của **Himel VN** với mức chiết khấu là 30%.
- Với những đơn hàng giá trị lớn hoặc hàng hóa đặc biệt thì mức chiết khấu bán hàng có thể thay đổi và có sự thống nhất giữa hai bên.

Điều 2: Phương thức thanh toán và giao nhận hàng.

1. Thời hạn thanh toán:

- Các hóa đơn phải được thanh toán trong 5 ngày kể từ ngày chốt nợ (mỗi tháng sẽ chốt nợ vào ngày 30). Nếu bên B không thanh toán đúng hạn thì bên A sẽ dừng cấp hàng cho bên B.

- Nếu bên B thanh toán ngay khi nhận được hàng, sẽ được chiết khấu thêm 3%.

2. Hình thức thanh toán:

- Chuyển khoản vào tài khoản của công ty.

3. Điều khoản thưởng:

- Bên B sẽ được thưởng doanh số nếu đạt các mức bán hàng như chính sách đại lý.
- Toàn bộ phần thưởng doanh số và chiết khấu thanh toán ngay ở trên sẽ được khấu trừ vào hóa đơn mua hàng tiếp theo.

4. Giao nhận hàng:

- Hàng hóa với giá trị từ **3.000.000** đ trở lên sẽ được bên A giao hàng miễn phí trong phạm vi 15 km, tính từ kho của bên A đến địa điểm do bên B chỉ định. Mọi chi phí vận chuyển từ bến xe, ga nói trên đến kho của bên B do bên B chịu.

Điều 3: Các điều khoản khác.

Trách nhiệm của bên B:

- Đảm bảo doanh số bán hàng tối thiểu là: **20.000.000 VNĐ/tháng**.
- Có trách nhiệm quảng cáo và bán đúng sản phẩm của bên cấp hàng (bên A), đồng thời thực hiện việc thanh toán đúng hạn đã thỏa thuận.
- Có trách nhiệm trưng bày, giới thiệu, quảng cáo và tiêu thụ sản phẩm mới mà bên A phát hành trên thị trường.
- Bảo quản bằng, biển quảng cáo và hàng mẫu (nếu có). Khi có biểu hiện suy giảm về chất lượng phải thông báo cho bên A có biện pháp giải quyết kịp thời.

Trách nhiệm của bên A:

- Hỗ trợ bên B về quảng cáo, tiếp thị: hàng mẫu, catalogue...vv.
- Thông báo kịp thời về sự thay đổi giá cả của sản phẩm cho bên B.
- Bảo hành chất lượng hàng hóa theo đúng cam kết của nhà sản xuất.
- Bên A có quyền điều chỉnh các điều khoản của hợp đồng sau khi đã thông báo với bên B và tiến tới ký hợp đồng mới để phù hợp với tình hình thị trường hay quy định của nhà nước về Hợp đồng kinh tế.

Giải quyết tranh chấp:

- Hai bên cam kết thực hiện nghiêm chỉnh hợp đồng đã ký, không được đơn phương thay đổi hoặc hủy bỏ hợp đồng. Bên nào vi phạm hợp đồng, bên đó phải chịu trách nhiệm về sự vi phạm đó.
- Hai bên lấy quyết định của Tòa Kinh tế thuộc Tòa án Nhân dân thành phố Hà Nội để giải quyết mọi tranh chấp của hợp đồng. Mọi chi phí sẽ do bên thua kiện chịu.

Điều 4: Hiệu lực hợp đồng.

- Hợp đồng có hiệu lực kể từ ngày thángnăm 2014.
- Hợp đồng này được lập thành 02 bản mỗi bên giữ 1 bản, có giá trị pháp lý như nhau.

Đại diện bên A

Đại diện bên B