

## CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

## HỢP ĐỒNG ĐẠI LÝ, PHÂN PHỐI

Số: HĐ-001/2026

Hôm nay, ngày .../.../....., tại Đà Nẵng, các bên gồm:

**BÊN A (BÊN GIAO HÀNG) TÊN BÊN A (CÔNG TY HOẶC CÁ NHÂN)**

Mã số thuế: .....

Địa chỉ: .....

Điện thoại: .....

**BÊN B (BÊN ĐẠI LÝ HOẶC NHÀ PHÂN PHỐI) TÊN BÊN B (CÔNG TY HOẶC CÁ NHÂN)**

Mã số thuế: .....

Địa chỉ: .....

Điện thoại: .....

Hai bên cùng thống nhất ký kết hợp đồng với các điều khoản sau:

**Điều 1. Mô hình hợp tác**

1.1. Bên A giao hàng cho Bên B làm đại lý bán hàng. Hàng hóa thuộc quyền sở hữu của Bên A cho tới khi Bên B bán được cho khách hàng. Bên B hưởng hoa hồng trên doanh số bán được.

Nhóm hàng Bên B được bán: Nhóm hàng Bên B được bán; danh mục dài thì ghi là theo phụ lục

Danh mục hàng hóa chi tiết và bảng giá được lập thành phụ lục ký kèm hợp đồng này và được cập nhật theo chính sách của Bên A.

**Điều 2. Lãnh thổ hoạt động**

Lãnh thổ hoạt động của Bên B: Ghi cụ thể tới cấp quận huyện hoặc tỉnh.

Bên B không mở điểm bán ngoài lãnh thổ nêu trên nếu không có sự đồng ý bằng văn bản của Bên A.

2.1. Bên B được bán cho khách hàng ngoài lãnh thổ khi khách hàng tự tìm đến, nhưng không chủ động tiếp thị hoặc chào hàng ra ngoài lãnh thổ.

2.2. Hợp đồng này không tạo quan hệ độc quyền. Bên A được chỉ định thêm đại lý khác và được bán trực tiếp trong cùng lãnh thổ.

### Điều 3. Giao hàng và thanh toán

3.1. Bên A giao hàng cho Bên B theo từng đợt trên cơ sở đơn hàng. Hai bên lập biên bản giao nhận ghi rõ số lượng và tình trạng hàng hóa.

3.2. Bên B thanh toán trong vòng 15 ngày kể từ ngày nhận hàng hoặc theo chu kỳ đối chiếu hai bên thống nhất.

Hai bên đối chiếu công nợ định kỳ và lập biên bản đối chiếu có chữ ký của người có thẩm quyền.

### Điều 4. Thù lao và giá bán

4.1. Tỷ lệ hoa hồng của Bên B do hai bên thỏa thuận và ghi tại phụ lục, có thể thay đổi theo chính sách từng thời kỳ với thông báo trước.

4.2. Bên A công bố giá bán lẻ đề xuất. Bên B tham khảo mức giá này khi bán ra thị trường.

Chương trình khuyến mãi, thưởng doanh số và hỗ trợ bán hàng được Bên A thông báo theo từng thời kỳ và áp dụng thống nhất cho các đại lý cùng cấp.

### Điều 5. Chỉ tiêu doanh số

5.1. Hợp đồng này không đặt chỉ tiêu doanh số bắt buộc. Hai bên có thể bổ sung chỉ tiêu bằng phụ lục khi cần.

### Điều 6. Quyền và nghĩa vụ của Bên A

Giao hàng đúng chủng loại, đủ số lượng và đúng thời hạn đã xác nhận.

Cung cấp tài liệu kỹ thuật, tài liệu giới thiệu sản phẩm và hướng dẫn bán hàng cần thiết.

Bảo đảm chất lượng hàng hóa và thực hiện nghĩa vụ bảo hành đối với người tiêu dùng theo chính sách đã công bố.

Thông báo trước cho Bên B khi thay đổi bảng giá, chính sách bán hàng hoặc ngừng cung cấp một mặt hàng.

## Điều 7. Quyền và nghĩa vụ của Bên B

Bán hàng đúng nhóm hàng và trong lãnh thổ đã thỏa thuận, không bán hàng giả, hàng không rõ nguồn gốc dưới thương hiệu của Bên A.

Bảo quản hàng hóa đúng điều kiện khuyến cáo, không tự ý thay đổi bao bì, nhãn mác hoặc tháo rời sản phẩm.

Phản hồi cho Bên A về tình hình thị trường, khiếu nại của khách hàng và lỗi sản phẩm phát hiện được.

Không kinh doanh hàng hóa cùng loại của đối thủ cạnh tranh trực tiếp dưới cùng điểm bán nếu hai bên đã thỏa thuận độc quyền.

## Điều 8. Thương hiệu và nhận diện

Bên B được sử dụng tên thương mại, nhãn hiệu và bộ nhận diện của Bên A trong phạm vi hoạt động bán hàng theo hợp đồng này.

Việc sử dụng phải đúng hướng dẫn nhận diện của Bên A. Bên B không đăng ký nhãn hiệu, tên miền hoặc tài khoản mạng xã hội mang tên thương hiệu của Bên A.

Quyền sử dụng chấm dứt cùng lúc với hợp đồng. Bên B gỡ bỏ biển hiệu, bảng giá và vật phẩm mang thương hiệu trong vòng mười lăm ngày kể từ ngày chấm dứt.

## Điều 9. Thời hạn và chấm dứt

Hợp đồng có hiệu lực 12 tháng kể từ ngày ký và được gia hạn khi hai bên thỏa thuận bằng văn bản.

Một bên được chấm dứt hợp đồng khi thông báo bằng văn bản trước ít nhất 60 ngày.

Một bên được chấm dứt ngay khi bên kia vi phạm nghiêm trọng và không khắc phục trong thời hạn đã được thông báo bằng văn bản.

Bên A cân nhắc thời gian báo trước hợp lý khi Bên B vừa thực hiện khoản đầu tư về kho bãi, biển hiệu hoặc nhân sự theo yêu cầu của Bên A.

## Điều 10. Xử lý khi chấm dứt

10.1. Bên A nhận lại toàn bộ hàng tồn còn nguyên trạng tại Bên B theo đúng giá đã giao.

Hai bên đối chiếu và thanh toán dứt điểm công nợ phát sinh tới thời điểm chấm dứt.

10.2. Bên B bàn giao danh sách khách hàng phát sinh từ hàng hóa của Bên A. Dữ liệu khách hàng thuộc hoạt động kinh doanh khác của Bên B vẫn thuộc về Bên B.

Việc bàn giao dữ liệu khách hàng được thực hiện phù hợp với quy định của pháp luật về bảo vệ dữ liệu cá nhân.

## Điều 11. Điều khoản chung

Hợp đồng và các phụ lục kèm theo là toàn bộ thỏa thuận giữa hai bên, thay thế mọi trao đổi trước đó về cùng nội dung.

Hợp đồng không tạo quan hệ lao động, liên doanh hay đại diện theo pháp luật giữa hai bên. Mỗi bên tự chịu trách nhiệm về nghĩa vụ thuế của mình.

Nếu một điều khoản bị coi là vô hiệu, các điều khoản còn lại vẫn giữ nguyên hiệu lực.

Hợp đồng được lập thành hai bản có giá trị như nhau, mỗi bên giữ một bản. Mọi sửa đổi phải lập thành văn bản có chữ ký của người có thẩm quyền của hai bên.

### ĐẠI DIỆN BÊN A

(Ký, ghi rõ họ tên, đóng dấu nếu có)

**TÊN BÊN A (CÔNG TY HOẶC CÁ  
NHÂN)**

### ĐẠI DIỆN BÊN B

(Ký, ghi rõ họ tên, đóng dấu nếu có)

**TÊN BÊN B (CÔNG TY HOẶC CÁ  
NHÂN)**

Mẫu hợp đồng tham khảo do PCTech tạo. Điều khoản ràng buộc giá bán lại và độc quyền có thể liên quan tới pháp luật cạnh tranh; nên tham vấn người có chuyên môn trước khi ký.