

HỢP ĐỒNG ĐẠI LÝ BÁN HÀNG HÓA

Số: 195/2026/NS-HĐDL

Căn cứ vào bộ luật, luật và các quy định hiện hành của Pháp Luật Việt Nam.

Căn cứ vào khả năng, nhu cầu và thoả thuận của các bên.

Hôm nay, ngày 01 tháng 9 năm 2026, chúng tôi gồm:

**BÊN A : NHÀ MÁY SỮA ĐẬU NÀNH VIỆT NAM VINASOY
CHI NHÁNH CÔNG TY CỔ PHẦN ĐƯỜNG QUẢNG NGÃI.**

Địa chỉ : 02 Nguyễn Chí Thanh, Phường Nghĩa Lộ, Tỉnh Quảng Ngãi, Việt Nam.

Điện thoại : 0255 – 3.726.682

Mã số chi nhánh: 4300205943 – 019 do Sở Tài chính tỉnh Quảng Ngãi cấp.

Đại diện ông : **Ngô Anh Tịnh** Chức vụ: Phó Giám đốc.

Giấy ủy quyền số 162b/GUQ-VNS ký ngày 10/4/2026.

Bên B : CÔNG TY TNHH LÊ GIA FOODS

Địa chỉ theo giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp: Đường Nguyễn Chích, Khối phố Phương Hòa Nam, Phường Hòa Thuận, Thành phố Tam Kỳ, Tỉnh Quảng Nam, Việt Nam.

Địa chỉ xuất hóa đơn: Đường Nguyễn Chích, Khối phố Phương Hòa Nam, Phường Bàn Thạch, Thành phố Đà Nẵng, Việt Nam.

Địa chỉ nhận hàng : Đường Nguyễn Chích, Khối phố Phương Hòa Nam, Phường Bàn Thạch, Thành phố Đà Nẵng, Việt Nam.

Điện thoại : 0906.483.444

Mã số doanh nghiệp: 4001263714 do sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Quảng Nam cấp ngày 02 tháng 3 năm 2023, (Thay đổi lần thứ 1 ngày 10/4/2024).

Số tài khoản : 119002933961 tại ngân hàng Vietinbank - Chi nhánh Nam Đà Nẵng

Đại diện bà : **Lê Hoàng Yến** Chức vụ: Giám đốc

**Bên C : NHÀ MÁY SỮA ĐẬU NÀNH VINASOY BẮC NINH
CHI NHÁNH CÔNG TY CỔ PHẦN ĐƯỜNG QUẢNG NGÃI**

Địa chỉ : Đường TS5, khu CN Tiên Sơn, Phường Đồng Nguyên, Tỉnh Bắc Ninh, Việt Nam.

Điện thoại : 0241 - 3 714 714

Mã số chi nhánh 4300205943–001 do Sở Tài chính tỉnh Bắc Ninh cấp.

**Bên D : NHÀ MÁY SỮA ĐẬU NÀNH VINASOY BÌNH DƯƠNG (VND)
CHI NHÁNH CÔNG TY CỔ PHẦN ĐƯỜNG QUẢNG NGÃI**

Địa chỉ : Số 15, đường số 31, KCN VSIP II-A, Phường Vĩnh Tân, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam.

Điện thoại : 0274 – 222 1919

Mã số chi nhánh: 4300205943–004 do Sở Tài chính Thành phố Hồ Chí Minh cấp.

Bên A, bên B, bên C, bên D sau đây được gọi chung là “các bên” và được gọi riêng là “bên”

XÉT RẰNG:

Xét rằng bên A, bên C và bên D là các đơn vị trực thuộc Công Ty Cổ Phần Đường Quảng Ngãi và bên A đã được ủy quyền để thương lượng, ký kết hợp đồng nhằm thực hiện một phần hoặc toàn bộ các quyền và nghĩa vụ theo hợp đồng này, để phục vụ cho hoạt động bán hàng và các nghiệp vụ có liên quan.

Xét rằng bên A và bên B mong muốn ký kết một hợp đồng đại lý bán hàng hoá mà bên A, bên C, bên D sẽ cung cấp hàng hoá cho bên B dưới sự điều phối của bên A.

Các bên chịu trách nhiệm về người đại diện pháp luật của mình, khi bên nào có thay đổi thì phải thông báo cho bên kia bằng văn bản trong thời gian 02 ngày làm việc kể từ ngày thay đổi.

NAY CÁC BÊN ĐỒNG Ý CÁC ĐIỀU KHOẢN SAU:

ĐIỀU 1: NỘI DUNG HỢP ĐỒNG

Bên A đồng ý giao và bên B đồng ý nhận làm đại lý bán các mặt hàng, sản phẩm do bên A sản xuất và phân phối (Đường; Nước khoáng Thạch Bích...).

Khi có phát sinh sản phẩm mới hay ngành hàng mới bên A sẽ gửi thông báo đến bên B để cùng phối hợp thực hiện.

Địa bàn phân phối: Bên A giao cho bên B bán cho các nhà máy, cơ quan, xí nghiệp, bệnh viện... (gọi chung là khách hàng kênh công nghiệp) và cho các trường học (gọi tắt là kênh trường học) tại Thành phố Đà Nẵng.

Bên B không được bán sản phẩm ra các cửa hàng kênh truyền thống, kênh siêu thị, cửa hàng tiện lợi kênh siêu thị, kênh xuất khẩu và toàn bộ kênh online.

Bên B đồng ý thực hiện triển khai các hoạt động xúc tiến thương mại bao gồm nhưng không giới hạn như các hoạt động khuyến mại, hoạt động phát mẫu, chào hàng, các hoạt động xúc tiến trên kênh thương mại điện tử (app bán hàng, ...) và các hoạt động hỗ trợ khác theo thông báo của bên A nhằm hỗ trợ cho công tác bán hàng.

ĐIỀU 2: NGUYÊN TẮC TUÂN THỦ

Các bên cam kết tuân thủ đầy đủ các điều khoản của hợp đồng này, đồng thời thực hiện đúng các quy định pháp luật Việt Nam hiện hành và các quy trình, hướng dẫn liên quan.

Hướng dẫn thực hiện tuyển dụng, phối hợp quản lý vận hành và hỗ trợ chi phí nhân viên bán hàng cho nhà phân phối được đính kèm theo hợp đồng này và có giá trị pháp lý ràng buộc như một phần không tách rời của hợp đồng. Các Bên có trách nhiệm thực hiện đầy đủ, chính xác các quy định trong hướng dẫn, đồng thời đảm bảo tuân thủ các điều khoản của hợp đồng.

Trong trường hợp có mâu thuẫn giữa nội dung của hợp đồng và hướng dẫn, hợp đồng sẽ được ưu tiên áp dụng, trừ khi có thỏa thuận khác bằng văn bản giữa các bên.

ĐIỀU 3: CHẤT LƯỢNG - QUY CÁCH - SỐ LƯỢNG HÀNG HÓA

Chất lượng, quy cách và số lượng hàng nhận bán được quy định cụ thể như sau:

1/ Chất lượng – Quy cách:

Sản phẩm Sữa Đậu Nành được sản xuất theo tiêu chuẩn chất lượng đã được công bố và được đóng gói theo quy cách của bên A.

Các mặt hàng, sản phẩm khác được sản xuất theo tiêu chuẩn chất lượng đã được công bố và được đóng gói theo quy cách của nhà sản xuất và có sự giám sát của bên A.

2/ Số lượng:

Sản lượng (doanh số) tiêu thụ từng tháng, bên A sẽ gửi cho bên B vào mỗi đầu tháng.

ĐIỀU 4: ĐƠN HÀNG - TỒN KHO - GIAO NHẬN - BỐC XẾP

1/ Đơn hàng :

Căn cứ vào số lượng hàng bán ra và ngày tồn kho tại kho bên B, đơn hàng sẽ được phát sinh tự động trên hệ thống của bên A và được gửi đến hộp thư điện tử của bên B.

Căn cứ vào số tiền phát sinh trên đơn hàng, bên B thanh toán đúng hạn cho bên A.

Khi đơn hàng đã được thanh toán, bên A sẽ tiến hành giao hàng cho bên B.

2/ Tồn kho:

Bên B phải đảm bảo tất cả các mặt hàng được dự trữ tối thiểu trong kho theo đúng số ngày mà bên A qui định.

Số ngày qui định tùy vào từng thời điểm bên A sẽ thông báo cho bên B.

3/ Giao nhận:

Bên A tổ chức giao hàng cho bên B theo đơn hàng đã được xác nhận.

Địa điểm nhận hàng thực tế là địa chỉ nhận hàng của Bên B thể hiện trong hợp đồng này.

Khi có thay đổi địa chỉ nhận hàng, bên B gửi thông báo cho bên A.

Việc Bên A thuê phương tiện vận chuyển chở hàng đến địa điểm của Bên B là hoạt động logistics thương mại nhằm thuận tiện cho các bên và không làm thay đổi thời điểm chuyển giao quyền sở hữu hàng hóa quy định tại Điều 5.

Bên B có trách nhiệm cử người đại diện kiểm tra khi nhận hàng. Bên A không chịu trách nhiệm về mất mát, hư hỏng sau khi bên B đã nhận hàng.

Thời gian bên B dỡ hàng xuống khỏi xe là trong vòng 5 giờ kể từ khi xe vận chuyển hàng đến kho bên B (tính trong giờ hành chính).

Nếu quá 8 giờ mà bên B chưa dỡ hàng xuống khỏi xe, thì sẽ bị tính chi phí lưu xe kể từ giờ thứ 8 trở đi với đơn giá là 500.000đ/giờ (Năm trăm ngàn đồng).

Nếu hàng hóa bị mất mát hoặc hư hỏng do lỗi của đơn vị vận chuyển do Bên A chỉ định, Bên A có trách nhiệm phối hợp đổi hàng hoặc bù hàng theo chính sách thương mại hiện hành.

Bên B được từ chối nhận hàng trong các trường hợp:

- Sai chủng loại theo đơn hàng
- Hàng hóa bị hư hỏng không thể tiêu thụ ngoài thị trường

Việc từ chối nhận hàng được xử lý bằng nghiệp vụ trả hàng hoặc điều chỉnh chứng từ theo quy định pháp luật.

Trường hợp đã đặt đơn hàng và chuyển tiền nhưng vì lý do khách quan, bên B chưa thể nhận hàng được thì bên B phải có văn bản cho bên A về việc gửi kho, việc gửi kho chỉ được xác nhận khi có sự đồng ý của bên A. Bên B hoàn toàn chịu trách nhiệm về hàng hóa của mình nếu xảy ra các sự kiện bất khả kháng tại kho bên A dẫn đến thiệt hại hàng hóa của bên B.

4/ Bốc xếp: Mỗi bên chịu một đầu.

Đầu bên A bao gồm chi phí bốc dỡ từ kho bên A lên thùng xe nhà vận chuyển.

Đầu bên B bao gồm chi phí bốc dỡ từ trên, trong thùng xe nhà vận chuyển xếp vào kho bên B.

ĐIỀU 5 : CHUYỂN GIAO QUYỀN SỞ HỮU, QUYỀN KIỂM SOÁT VÀ RỦI RO

Quyền sở hữu, quyền kiểm soát và rủi ro đối với hàng hóa được chuyển từ Bên A sang Bên B kể từ thời điểm hàng hóa được bàn giao cho đơn vị vận chuyển tại kho của Bên A.

Kể từ thời điểm nêu trên:

- Hàng hóa được xác định là đã bán cho Bên B
- Bên B có quyền định đoạt và thực hiện phân phối theo đúng các điều khoản trong hợp đồng này.

- Rủi ro liên quan đến hàng hóa thuộc Bên B, trừ trường hợp được xử lý theo Điều 6.1
Việc xác nhận, nhận hàng tại kho Bên B chỉ là hoạt động kiểm đếm và xác nhận tình trạng hàng hóa, không phải là điều kiện làm phát sinh hoặc thay đổi thời điểm chuyển giao quyền sở hữu.

ĐIỀU 6 : LẬP HOÁ ĐƠN VÀ CHỨNG TỪ

1/ Thời điểm lập hoá đơn

Hóa đơn giá trị gia tăng được lập tại thời điểm chuyển giao quyền sở hữu theo Điều 5, phù hợp quy định pháp luật hiện hành về hóa đơn và thuế.

Trường hợp phát sinh chênh lệch số lượng hoặc hàng hóa hư hỏng trong quá trình vận chuyển, các bên thực hiện điều chỉnh thông qua nghiệp vụ đổi hàng, trả hàng hoặc hóa đơn điều chỉnh theo quy định pháp luật, việc này không làm thay đổi thời điểm lập hóa đơn ban đầu.

2/ Phương thức xuất hoá đơn: Xuất hoá đơn cho bên B theo các phương thức sau :

Bên A xuất hoá đơn cho bên B:

- Đơn vị bán hàng: Công Ty CP Đường Quảng Ngãi
- Mã số thuế: 4300205943
- Địa chỉ: 02 Nguyễn Chí Thanh, Phường Nghĩa Lộ, Tỉnh Quảng Ngãi, Việt Nam.

Bên C xuất hoá đơn cho bên B:

- Đơn vị bán hàng: Nhà Máy Sữa Đậu Nành Vinasoy Bắc Ninh – Chi nhánh Công Ty CP Đường Quảng Ngãi
- Mã số thuế: 4300205943 – 001
- Địa chỉ: Đường TS5, khu CN Tiên Sơn, Phường Đồng Nguyên, tỉnh Bắc Ninh, Việt Nam.

Bên D xuất hoá đơn cho bên B:

- Đơn vị bán hàng: Nhà Máy Sữa Đậu Nành Vinasoy Bình Dương (VND) – Chi nhánh Công Ty CP Đường Quảng Ngãi
- Mã số thuế: 4300205943 – 004
- Địa chỉ: Số 15, đường số 31, KCN VSIP II-A, Phường Vĩnh Tân, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam.

ĐIỀU 7 : GIÁ BÁN-CHIẾT KHẤU-PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN TIỀN HÀNG

1/ Giá bán - Chiết khấu :

Giá bán và chiết khấu do bên A quy định và được ổn định trong từng thời điểm và ghi trên hóa đơn tài chính (GTGT) của bên A xuất cho bên B. Bên B bán ra theo giá quy định của bên A.

Khi có thay đổi về giá bán và chiết khấu, bên A sẽ thông báo cho bên B bằng văn bản để cùng thực hiện.

2/ Thanh toán tiền hàng :

- Hình thức thanh toán : Bằng chuyển khoản hoặc cán trừ công nợ.
- Tài khoản số : 116.002.655.751 tại Vietin Bank tỉnh Quảng Ngãi
: 6515.138.687.777 tại MB Bank tỉnh Quảng Ngãi
: 040.068.066.788 tại Sacom Bank tỉnh Quảng Ngãi
: 570.456.6688 tại BIDV Bank tỉnh Quảng Ngãi
: 027.100.1085938 tại VCB Quảng Ngãi

- Đơn vị nhận tiền : CÔNG TY CỔ PHẦN ĐƯỜNG QUẢNG NGÃI
- Nội dung chuyển tiền : Chuyển trả tiền hàng cho Nhà Máy Sữa Vinasoy.
- Thời gian thanh toán : Thanh toán ngay khi đặt hàng.

Thông tin tài khoản ngân hàng có thể được thay đổi, khi có sự thay đổi bên A sẽ gửi thông báo đến bên B để cùng thực hiện.

ĐIỀU 8: THỜI HẠN HỢP ĐỒNG

Thời hạn hiệu lực hợp đồng bắt đầu từ ngày 01/9/2026 đến hết ngày 31/12/2027. Thời hạn thương lượng có thể kéo dài tối đa đến hết ngày 31/3/2028, trừ khi các bên có thỏa thuận khác. Trong thời hạn thương lượng các điều khoản tại hợp đồng này vẫn giữ nguyên và tiếp tục có hiệu lực đối với các bên.

Nếu bất kỳ điều khoản nào của hợp đồng bị tòa án có thẩm quyền tuyên bố là vô hiệu hoặc vi phạm pháp luật thì tất cả các điều khoản còn lại vẫn giữ nguyên hiệu lực.

Trong trường hợp này, các bên sẽ thống nhất lại các điều khoản mà các điều khoản này không vi phạm pháp luật và thể hiện thiện chí của các bên.

ĐIỀU 9: TRÁCH NHIỆM CỦA MỖI BÊN

1/ Trách nhiệm của bên A:

Cung ứng hàng cho bên B đúng chủng loại, quy cách, chất lượng và số lượng theo nhu cầu bán hàng thực tế của bên B và khả năng sản xuất, phân phối của bên A.

Trường hợp vì lý do khách quan, hàng không đủ cung ứng thì bên A sẽ phân phối theo tỉ lệ hợp lý cho bên B.

Đổi lại các sản phẩm hư hỏng, kém chất lượng do quá trình sản xuất của bên A gây ra.

Giải quyết kịp thời các khiếu nại của bên B về chất lượng, số lượng, giá cả, chủng loại sản phẩm và thái độ phục vụ của nhân viên mình.

Tùy theo tình hình tiêu thụ trên thị trường, bên A sẽ thực hiện các chính sách bán hàng phù hợp cho bên B hoặc khách hàng của bên B bằng văn bản.

Thực hiện kiểm tra các hoạt động bán hàng ngoài thị trường và hàng tồn kho của bên B.

2/ Trách nhiệm của bên B:

Đảm bảo hoạt động hợp pháp theo quy định pháp luật về đăng ký kinh doanh.

Đảm bảo đăng ký, duy trì hiệu lực các giấy chứng nhận và các giấy tờ cần thiết theo quy định của pháp luật nhằm mục đích thực hiện các hoạt động mua và phân phối sản phẩm, hàng hóa, hoạt động xúc tiến thương mại và các hoạt động khác theo thỏa thuận tại hợp đồng này.

Thực hiện việc vận chuyển và giao hàng kịp thời, đầy đủ về số lượng, chủng loại hàng hóa cho khách hàng trong khu vực phân phối đã thỏa thuận.

Bán theo giá quy định của bên A và thực hiện các chính sách bán hàng đúng thời gian, đúng đối tượng thụ hưởng, đúng mục tiêu như trong văn bản thông báo của bên A.

Không được phân phối Sữa Đậu Nành của các hãng khác.

Phải có kho chứa hàng riêng phù hợp, bảo quản, chất xếp hàng hóa theo đúng quy định của bên A và hướng dẫn ghi trên bao bì. Thường xuyên kiểm tra lượng hàng tồn kho và thông

báo cho bên A biết những sản phẩm gần hết thời hạn sử dụng (*tối thiểu còn 45 ngày*) để cùng nhau giải quyết. Bên A không chịu trách nhiệm đối với các hàng hóa còn thời hạn sử dụng dưới 45 ngày.

Không được bán các sản phẩm hết hạn sử dụng, có hạn sử dụng dưới 45 ngày và các sản phẩm không đạt chất lượng ra ngoài thị trường.

Thu hồi ngay các sản phẩm không đạt chất lượng từ thị trường khi có yêu cầu từ bên A hoặc khách hàng.

Phối hợp cùng bên A thực hiện tiêu hủy sản phẩm hỏng/hết hạn sử dụng thu hồi từ thị trường.

Thông tin kịp thời cho bên A các ý kiến phản ánh của khách hàng về chất lượng sản phẩm, tình hình tiêu thụ và biến động thị trường có liên quan đến sản phẩm của bên A.

Thực hiện việc kiểm kê hàng tồn kho và báo cáo tồn kho hàng tháng theo định kỳ hoặc đột xuất, theo yêu cầu của bên A.

Định kỳ 06 tháng phải đối chiếu và xác nhận nợ với bên A.

ĐIỀU 10: BẢO MẬT

Mỗi bên phải giữ bí mật nội dung của hợp đồng này và tất cả thông tin bao gồm nhưng không giới hạn thông tin về kế hoạch bán sản phẩm, nghiên cứu thị trường, chiến dịch xúc tiến thương mại, khuyến mãi, số liệu bán hàng, các hoạt động tiếp thị, cho bất kỳ bên thứ ba nào, trừ khi phải cung cấp theo quy định của pháp luật hoặc của cơ quan có thẩm quyền.

Điều này sẽ có hiệu lực suốt thời hạn của hợp đồng và vẫn sẽ giữ nguyên hiệu lực ngay cả khi hợp đồng này được chấm dứt.

ĐIỀU 11: CHỐNG HỐI LỘ

Bằng việc ký hợp đồng này, các bên cùng đồng thời chấp thuận thông báo cho bên kia biết về những đòi hỏi, yêu cầu, gợi ý, nài nỉ không chính đáng về những khoản lợi ích vật chất dưới mọi hình thức của bất kỳ người lao động ở mọi cấp bậc công tác nào của bên kia hoặc những người thực hiện công việc dưới danh nghĩa đại diện cho bên kia.

Hai bên đồng ý rằng việc vi phạm điều khoản này của bất kỳ bên nào được xem là nguyên nhân chính đáng để chấm dứt hợp đồng bằng một văn bản thông báo cho bên vi phạm biết và sẽ không có bất kỳ yêu cầu bồi thường nào được áp dụng.

ĐIỀU 12: CHẤM DỨT – THANH LÝ HỢP ĐỒNG

1/. Chấm dứt hợp đồng :

Hợp đồng được chấm dứt trong những trường hợp sau:

+ Hết hạn hiệu lực hợp đồng.

+ Hai bên thỏa thuận chấm dứt hợp đồng trước thời hạn.

Bên A có quyền đơn phương chấm dứt hợp đồng trong các trường hợp sau:

+ Trong 02 tháng liên tiếp mà bên B không đạt chỉ tiêu doanh số qui định tại khoản 2 điều 3 của hợp đồng này.

+ Bên B vi phạm các điều khoản trong hợp đồng như khu vực phân phối, phân phối Sữa Đậu Nành của hãng khác, tồn kho, giá bán, thanh toán, ... hoặc thực hiện không đúng các chính sách bán hàng như thỏa thuận và/hoặc thông báo của bên A mà theo bên A là có hại đến quyền lợi của bên A.

2/. Thanh lý hợp đồng :

Trường hợp hợp đồng được các bên tái ký thì hợp đồng trước đó mặc nhiên được thanh lý sau khi các bên đã thực hiện xong các nghĩa vụ qui định trong hợp đồng.

+ Số lượng hàng tồn kho và các vấn đề phát sinh ngoài thị trường sẽ được chuyển sang hợp đồng kế tiếp.

Trường hợp hai bên đồng ý chấm dứt hợp đồng này thì sẽ tiến hành thanh lý hợp đồng, số lượng hàng tồn kho và các vấn đề phát sinh được xử lý như sau:

+ Nếu bên B đã thanh toán hết cho bên A về số hàng đã mua nhưng chưa tiêu thụ hết số lượng hàng trong kho, thì bên A sẽ thu hồi số lượng hàng còn tồn tại kho bên B.

(Hàng nguyên đai, nguyên kiện và hạn sử dụng còn lại phải lớn hơn 45 ngày) và thanh toán lại tiền cho bên B theo giá ghi trên hóa đơn gần nhất mà bên A đã cung cấp cho bên B (đã trừ chiết khấu) và thu hồi lại hàng khuyến mãi (nếu có).

+ Nếu bên B chưa thanh toán hết tiền hàng cho bên A thì số hàng tồn kho (hàng nguyên đai, nguyên kiện và hạn sử dụng còn lại phải lớn hơn 45 ngày) sẽ được khấu trừ vào số tiền bên B còn thiếu. Sau khi khấu trừ mà bên B vẫn còn thiếu tiền bên A thì bên B phải thanh toán đủ số tiền còn thiếu trong vòng 05 ngày kể từ ngày hai bên ký bản đối chiếu công nợ hàng tồn kho.

ĐIỀU 13 : ĐIỀU KIỆN BẤT KHẢ KHÁNG**1/. Sự kiện bất khả kháng**

Sự kiện bất khả kháng là các sự kiện xảy ra ngoài khả năng kiểm soát hợp lý của các Bên, không thể lường trước và không thể khắc phục được, bao gồm nhưng không giới hạn: thiên tai, bão lụt, hỏa hoạn, dịch bệnh, đình công hoặc quyết định của cơ quan nhà nước có thẩm quyền khiến một hoặc các Bên không thể thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ theo Hợp đồng.

2/. Thông báo

Bên bị ảnh hưởng bởi sự kiện bất khả kháng có trách nhiệm thông báo cho Bên kia bằng văn bản trong thời hạn 03 (ba) ngày làm việc kể từ ngày xảy ra sự kiện, đính kèm là bản thông báo chi tiết lý do không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ theo hợp đồng.

3/. Bảo hiểm và phân bổ rủi ro

Bên B có trách nhiệm mua và duy trì đầy đủ các loại bảo hiểm hàng hóa, kho bãi và các bảo hiểm cần thiết khác liên quan đến việc lưu trữ, bảo quản và vận chuyển hàng hóa theo Hợp đồng. Trường hợp phát sinh mất mát, hư hỏng hoặc thiệt hại đối với hàng hóa do sự kiện bất khả kháng hoặc các nguyên nhân ngoài phạm vi kiểm soát của các Bên, Bên A không có nghĩa vụ bồi thường hoặc hỗ trợ; Bên B có trách nhiệm làm việc và giải quyết quyền lợi với doanh nghiệp bảo hiểm theo quy định pháp luật.

4/. Mặc nhiên chịu rủi ro

Trường hợp Bên B không mua, không duy trì hoặc để gián đoạn hiệu lực bảo hiểm theo quy định tại Điều này, thì mọi rủi ro, mất mát, hư hỏng hoặc tổn thất phát sinh đối với hàng hóa, kể cả trong trường hợp bất khả kháng, sẽ do Bên B tự chịu hoàn toàn và Bên B không có quyền yêu cầu Bên A bồi thường, hỗ trợ hoặc chịu trách nhiệm.

ĐIỀU 14: ĐIỀU KHOẢN CHUNG

Hai bên cam kết nghiêm túc thực hiện các điều kiện và điều khoản của hợp đồng.

Hai bên cần chủ động thông báo cho nhau về tiến độ thực hiện hợp đồng. Nếu có khó khăn, vướng mắc, tranh chấp phải thông báo cho nhau và cùng nhau bàn bạc giải quyết trên tinh thần thiện chí và cùng có lợi.

Nếu không giải quyết được bằng thương lượng các bên có quyền đưa vụ việc ra toà án xin giải quyết. Bên thua sẽ phải trả án phí và bồi thường thiệt hại cho bên kia.

Mọi thay đổi, bổ sung, sửa chữa hợp đồng phải được thỏa thuận bằng văn bản của các bên mới có giá trị thực hiện. Các hoạt động khác phát sinh sẽ được các bên lập thành phụ lục riêng và trở thành một phần không tách rời khỏi hợp đồng.

Hợp đồng này được ký bằng chữ ký số, có hiệu lực pháp lý như ký bằng tay và được lưu trữ điện tử.

ĐẠI DIỆN BÊN B**Digitally signed**

Digitally signed by/Ký bởi:
CÔNG TY TNHH LÊ GIA FOODS
Signing Date/Ngày ký:
26/08/2026 19:22:35 +07'00'

**ĐẠI DIỆN BÊN A**

Ký số bởi: Ngô Anh Tịnh

Ngày ký: 26/08/2026 19:41:31



HƯỚNG DẪN THỰC HIỆN TUYỂN DỤNG, PHỐI HỢP QUẢN LÝ VẬN HÀNH VÀ HỖ TRỢ CHI PHÍ NHÂN VIÊN BÁN HÀNG CHO NHÀ PHÂN PHỐI

1. MỤC ĐÍCH VÀ PHẠM VI ÁP DỤNG

Tài liệu này hướng dẫn trách nhiệm phối hợp của các bên trong việc Tuyển dụng, phối hợp quản lý vận hành và hỗ trợ chi phí Nhân viên bán hàng cho Nhà phân phối gồm Nhân viên bán hàng và PG (NVBH/PG) do Bên B sử dụng, nhằm đảm bảo hoạt động phân phối sản phẩm của Bên A được duy trì liên tục, không bị gián đoạn. Việc Bên A tham gia theo hướng dẫn này chỉ nhằm hỗ trợ, kiểm tra và phối hợp trong phạm vi hợp tác phân phối, không thay thế quyền quản lý lao động của Bên B và không làm phát sinh quan hệ lao động giữa Bên A với NVBH/PG.

NVBH/PG là người lao động do Bên B tuyển dụng, ký kết hợp đồng lao động, quản lý, điều hành và thực hiện đầy đủ quyền, nghĩa vụ của người sử dụng lao động theo quy định pháp luật.

Hướng dẫn này là một phần không tách rời của Hợp đồng đại lý bán hàng hóa số **195/2026/NS-HĐDL ký ngày 01/9/2026** và được áp dụng theo các điều khoản của hợp đồng.

2. TRÁCH NHIỆM CỦA CÁC BÊN

2.1. Tuyển dụng Nhân viên bán hàng (NVBH/PG)

Bên A:

- Cử đại diện là Giám sát bán hàng (GSBH) phối hợp với Bên B trong việc trao đổi nhu cầu, tiêu chuẩn phục vụ hoạt động phân phối sản phẩm của Bên A và theo dõi việc thực hiện các nội dung của hướng dẫn này.
- Cử đại diện tham gia theo đề nghị của Bên B để góp ý về tiêu chuẩn, năng lực phục vụ hoạt động phân phối sản phẩm của Bên A; việc đánh giá, lựa chọn và tuyển dụng NVBH/PG do Bên B quyết định.

Bên B:

- Thành lập hội đồng đánh giá và trực tiếp tuyển dụng NVBH/PG đáp ứng số lượng, tiêu chuẩn phục vụ hoạt động phân phối sản phẩm của Bên A theo thỏa thuận giữa hai bên, đảm bảo các nhân sự này thực hiện công việc bán hàng hóa của Bên A theo phạm vi hợp tác phân phối.

2.2. Quản lý Nhân viên bán hàng (NVBH/PG)

Bên A:

- GSBH cùng GĐBH kiểm tra, ghi nhận các nội dung liên quan đến hoạt động bán hàng, dữ liệu thị trường và vận hành phân phối của NVBH/PG để phối hợp với Bên B xử lý kịp thời, đảm bảo hoạt động phân phối sản phẩm của Bên A không bị gián đoạn. Hoạt động này không thay thế quyền quản lý, điều hành lao động của Bên B.

- Hướng dẫn Bên B ký, xác nhận và gửi bảng chấm công, bảng tính chi phí hỗ trợ và các chứng từ liên quan theo mẫu của Bên A để làm căn cứ đối soát, thanh toán chi phí hỗ trợ.
- Tùy theo điều kiện thực tế, Bên A có thể trang bị cho Bên B phương tiện phục vụ vận hành phân phối, dùng cho công tác đặt hàng, báo cáo dữ liệu, định vị khách hàng... (máy tính bảng, điện thoại, sim...) và các vật tư giới thiệu, quảng bá thương hiệu (đồng phục, mũ bảo hiểm,...). Các phương tiện, công cụ và vật tư này thuộc quyền sở hữu tài sản của Bên A và được sử dụng trong phạm vi hợp tác phân phối.
- Bên A được quyền tổ chức hoặc thuê đơn vị thứ ba tổ chức các hoạt động hỗ trợ công tác bán hàng; khóa huấn luyện, đào tạo; chương trình hỗ trợ, khuyến khích bán hàng; hội họp, tổng kết, triển khai kế hoạch bán hàng dành cho lực lượng phụ trách bán các sản phẩm của Bên A. Các hoạt động này nhằm thống nhất thông tin sản phẩm, quy trình phân phối và chương trình bán hàng trong phạm vi hợp tác thương mại; Bên A thanh toán chi phí trực tiếp cho nhà cung cấp hoặc đơn vị thứ ba và sẽ thông báo cụ thể cho Bên B bằng văn bản.
- Tùy tình hình thực tế, Bên A có thể hỗ trợ các chính sách khác trong phạm vi hợp tác phân phối và sẽ thông báo cho Bên B bằng văn bản.

Bên B:

- Có trách nhiệm giao kết hợp đồng lao động (HĐLĐ) và bố trí NVBH/PG thực hiện công việc bán hàng trong phạm vi hợp tác phân phối. Đồng thời đóng bảo hiểm bắt buộc theo quy định gồm Bảo hiểm xã hội (BHXH), Bảo hiểm y tế (BHYT), Bảo hiểm thất nghiệp (BHTN); thực hiện các nghĩa vụ khác của người sử dụng lao động theo quy định của Luật lao động và cung cấp cho Bên A các hồ sơ, chứng từ liên quan khi có yêu cầu.
- Có trách nhiệm cử đại diện bán hàng tham dự đầy đủ các hoạt động hỗ trợ công tác bán hàng; khóa huấn luyện, đào tạo; chương trình hỗ trợ, khuyến khích bán hàng; hội họp, tổng kết, triển khai kế hoạch bán hàng... do Bên A tổ chức theo thông báo.
- Có trách nhiệm tiếp nhận, xử lý đơn xin chấm dứt hợp đồng lao động, biên bản bàn giao công việc, phương tiện làm việc của NVBH/PG theo quan hệ lao động giữa Bên B và NVBH/PG. Bên B phối hợp với đại diện Bên A trong việc ghi nhận tình trạng bàn giao phương tiện, vật tư và các nội dung liên quan đến hoạt động phân phối của Bên A.
- Khi NVBH/PG chấm dứt hợp đồng lao động hoặc có kế hoạch nghỉ việc, Bên B thông báo cho Bên A để hai bên phối hợp phương án duy trì hoạt động bán hàng, bàn giao phương tiện, vật tư và dữ liệu liên quan nhằm tránh gián đoạn hoạt động phân phối. Việc tiếp nhận thông báo, xử lý nghỉ việc và thực hiện thủ tục chấm dứt HĐLĐ thuộc trách nhiệm của Bên B theo quy định của Pháp luật. Thời hạn báo trước nghỉ việc của NVBH/PG thực hiện như sau:

Loại HĐLĐ	Xác định thời hạn dưới 12 tháng	Xác định thời hạn từ 12 đến 36 tháng	Không xác định thời hạn
Thời hạn báo trước tối thiểu	3 ngày	30 ngày	45 ngày

+ Trường hợp NVBH/PG vi phạm thời hạn báo trước khi nghỉ việc hoặc tự ý nghỉ việc thì việc xác định trách nhiệm bồi thường của NVBH/PG đối với Bên B được thực hiện theo HĐLĐ và quy định của Pháp luật lao động. Bên B chịu trách nhiệm xử lý, thu hồi hoặc yêu cầu bồi thường từ NVBH/PG theo đúng thẩm quyền của người sử dụng lao động. Trên cơ sở hồ sơ, chứng từ hợp lệ, giá trị nghĩa vụ chưa hoàn thành và thỏa thuận giữa hai bên, Bên A được quyền xem xét tạm giữ, điều chỉnh, khấu trừ hoặc thu hồi khoản chi phí hỗ trợ phải thanh toán cho Bên B.

+ Bên B phối hợp cùng đại diện của Bên A trong việc ghi nhận tình trạng bàn giao phương tiện phục vụ vận hành phân phối và các vật tư giới thiệu trước khi NVBH/PG chấm dứt HĐLĐ. Trường hợp NVBH/PG không bàn giao hoặc bàn giao không đầy đủ, Bên B chịu trách nhiệm làm việc với NVBH/PG theo HĐLĐ và quy định pháp luật; Bên A có quyền yêu cầu Bên B hoàn trả hoặc khấu trừ giá trị phương tiện, vật tư thuộc sở hữu của Bên A theo thỏa thuận giữa hai bên.

2.3. Hỗ trợ chi phí và thanh toán

Bên A:

- Hỗ trợ cho Bên B các khoản chi phí nhân sự phục vụ bán hàng, gồm: chi phí hỗ trợ bán hàng cơ bản, hỗ trợ bán hàng hoàn thành chỉ tiêu tháng, quý, năm, chi phí thưởng dịp lễ tết (tùy theo kết quả kinh doanh của Bên A), chi phí bảo hiểm bắt buộc và các chi phí hỗ trợ thực hiện bán hàng khác cho NVBH/PG đang làm việc tại Bên B (nếu có).

- Điều kiện hỗ trợ:

- + NVBH/PG đã giao kết HĐLĐ với Bên B, tham gia bảo hiểm bắt buộc theo quy định Pháp luật về lao động, có mã số thuế Thu nhập cá nhân (TNCN).
- + Bên B đáp ứng các nguyên tắc tuyển dụng, phối hợp quản lý vận hành NVBH/PG theo hướng dẫn này.
- + Chi phí bảo hiểm bắt buộc: hỗ trợ cho NVBH/PG làm việc từ đủ 2 tháng trở lên và đủ điều kiện ngày công.

- Mức hỗ trợ:

- + Chi phí hỗ trợ bán hàng cơ bản, chi phí hỗ trợ bán hàng hoàn thành chỉ tiêu tháng, quý, năm, chi phí thưởng dịp lễ tết: theo bảng thanh toán chi phí hỗ trợ nhân viên bán hàng từ Bên A.
- + Chi phí bảo hiểm bắt buộc: Bên A hỗ trợ Bên B tỷ lệ 21,5% mức đóng và NVBH/PG chịu tỷ lệ 10,5% mức đóng, mức đóng căn cứ theo mức lương tối thiểu vùng tại nơi đăng ký địa chỉ kinh doanh của Bên B. NVBH/PG không làm việc và không hưởng lương từ 14 ngày làm việc trở lên trong tháng thì không được hỗ trợ bảo hiểm bắt buộc tháng đó.
- + Ngoài các khoản hỗ trợ nêu trên, tùy theo tình hình thực tế, Bên A sẽ hỗ trợ Bên B các khoản chi phí hỗ trợ bán hàng khác cho NVBH/PG theo thông báo của Bên A tại từng thời điểm.

- Bên A thanh toán chi phí hỗ trợ cho Bên B bằng hình thức cắt trừ công nợ hoặc chuyển khoản vào tài khoản của Bên B theo thông tin tại hợp đồng này.

- Hồ sơ thanh toán: hóa đơn điện tử theo quy định của Pháp luật và các hồ sơ có liên quan theo yêu cầu của Bên A.

- Bên A không chịu trách nhiệm thanh toán hoặc bồi thường hoặc giải quyết bất kỳ yêu cầu nào của Bên B liên quan đến vay nợ hoặc các tài sản khác phát sinh giữa cá nhân NVBH/PG với Bên B hoặc giữa đại diện Bên A với Bên B.

Bên B:

- Chịu trách nhiệm phối hợp với đại diện Bên A hoàn tất bảng chấm công, bảng kê phụ cấp, bảng xét hoàn thành chỉ tiêu của NVBH/PG và gửi cho Bên A chậm nhất ngày 03 hàng tháng.

- Triển khai và hướng dẫn người lao động đăng ký giảm trừ gia cảnh và khấu trừ thuế TNCN theo quy định. Thực hiện quyết toán thuế TNCN hàng năm (nếu có) căn cứ vào bảng thanh toán chi phí hỗ trợ nhân viên bán hàng từ Bên A.

- Định kỳ vào ngày 10 hằng tháng, Bên A sẽ gửi bảng tính hỗ trợ chi phí và thông tin hướng dẫn xuất hóa đơn cho Bên B; Bên B kiểm tra số liệu và xuất hóa đơn theo đúng nội dung hướng dẫn.

- + Hóa đơn được gửi về địa chỉ email: invoice@vinasoy.com trong vòng 02 ngày làm việc kể từ ngày nhận được email đối soát.
- + Hóa đơn gửi trễ quá 30 ngày so với thời hạn quy định sẽ không được thanh toán.
- + Nội dung xuất hóa đơn: “Hỗ trợ chi phí nhân viên thị trường tháng/20...”.
- + Hình thức thanh toán: Cấn trừ công nợ hoặc chuyển khoản.
- + Thời gian thanh toán: Chậm nhất vào ngày 15 của tháng liền kề, trường hợp ngày 15 trùng vào ngày nghỉ theo quy định sẽ được thanh toán vào ngày làm việc tiếp theo.

- Sau khi trừ các khoản bảo hiểm bắt buộc và thuế TNCN theo quy định, Bên B chi trả phần chi phí hỗ trợ còn lại cho NVBH/PG trong vòng 24 giờ làm việc kể từ thời điểm Bên B nhận được báo có vào tài khoản. Việc chi trả do Bên B thực hiện với tư cách người sử dụng lao động và phải phù hợp với HĐLĐ, quy chế của Bên B và quy định pháp luật hiện hành.

3. HIỆU LỰC THỰC HIỆN

- Hướng dẫn này có hiệu lực cùng thời gian với **Hợp đồng Đại lý bán hàng hóa số 195/2026/NS-HĐDL ký ngày 01/9/2026** và là một phần không tách rời của hợp đồng.

- Mọi sửa đổi, bổ sung hướng dẫn phải được thống nhất bằng văn bản giữa hai bên.

=====***=====