



CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

HỢP ĐỒNG NHÀ PHÂN PHỐI

(Số: KM-SALES14-003)

Căn cứ luật số 33/2005/QH11 của Quốc Hội thông qua khoá XI kỳ họp thứ 7 ngày 14/06/2005 qui định về Luật Dân Sự có hiệu lực thi hành từ ngày 01/01/2006 ,

Căn cứ luật số 36/2005/QH11 của Quốc Hội thông qua khoá XI kỳ họp thứ 7 ngày 14/06/2005 qui định về Luật Thương Mại có hiệu lực thi hành từ ngày 01/01/2006

Hôm nay, ngày 02 tháng 01 năm 2014, đại diện hai bên gồm có:

Bên A (Nhà cung cấp) : CÔNG TY TNHH KONICA MINOLTA BUSINESS SOLUTIONS VIỆT NAM [KMVN]
Địa chỉ : Phòng 3, Lầu 8, tòa nhà Bitexco Financial Tower, quận 1, TP. Hồ Chí Minh, Việt Nam
Điện thoại : +84 – (08) 3 915 4242 Fax: +84 – (08) 3 915 3670
Đại diện : (Ông) TADASU ICHINO
Chức vụ : Tổng Giám Đốc
Mã số thuế : 03 11 78 25 75

Bên B (Nhà Phân Phối) : CÔNG TY TNHH TM-TV-KT SAO NAM
Địa chỉ : 543/49 Nguyễn Đình Chiểu, Phường 2, Quận 3, TP. Hồ Chí Minh, Việt Nam
Điện thoại : +84 – (08) 3 547 2715 Fax: +84 – (08) 3 547 2653
Đại diện : (Ông) TRẦN KIM CHUNG
Chức vụ : Giám Đốc
Mã số thuế : 03 02 39 03 63

Sau khi bàn bạc, trao đổi, hai bên đồng ý thống nhất ý kiến như sau:

- Hợp đồng này được lập và có hiệu lực từ ngày 01 Tháng 04 Năm 2014
- Bên A và Bên B thỏa thuận rằng hai bên sẽ cùng nỗ lực để phát triển kinh doanh cho sản phẩm Konica Minolta ở thị trường Việt Nam.
- Bên B được trao danh hiệu Nhà Phân Phối của Konica Minolta với các điều kiện, quyền lợi và trách nhiệm như sau:

ĐIỀU 1. CHỨC DANH – ĐIỀU KIỆN CÔNG NHẬN – QUYỀN LỢI – TRÁCH NHIỆM

1. Chức danh:
Bên B được Konica Minolta trao danh hiệu "NHÀ PHÂN PHỐI của Konica Minolta"
2. Điều kiện chứng nhận:
2.1 Bên B được trao danh hiệu Nhà Phân Phối của Konica Minolta với các điều kiện sau:



- Nhà Phân Phối bán vật tư tiêu hao và phụ tùng thay thế chính hãng cho khách hàng.
- Nhà Phân Phối có doanh số ổn định hàng quý và hàng năm
- Nhà Phân Phối có văn phòng làm việc và phòng trưng bày ổn định.
- Nhà Phân Phối có phòng hỗ trợ và dịch vụ sửa chữa riêng.
- Nhà Phân Phối phải chịu trách nhiệm đảm bảo thực hiện tốt việc bảo hành đối với máy Konica Minolta cho khách hàng cuối cùng
- Nhà Phân Phối cam kết nhân viên kỹ thuật và nhân viên kinh doanh của Nhà Phân Phối phải hoàn tất khóa huấn luyện chính thức của bên A.

2.2 Quyền lợi và trách nhiệm của Nhà Phân Phối trong việc bổ nhiệm và quản lý đại lý bán lẻ:

- Bên B có thể bổ nhiệm đại lý bán lẻ trong vùng của mình nhưng phải thông qua xét duyệt của bên A trước khi bổ nhiệm đại lý.
- Tất cả các đại lý bán lẻ ủy quyền phải đăng ký với Bên B và bên A theo một trong các hình thức sau:
 - o Đại Lý ủy quyền ưu tú – Authorised Elite Reseller (Cấp độ bán lẻ máy, phụ kiện, vật tư linh kiện, phần mềm và giải pháp)
 - o Đại Lý ủy quyền cao cấp – Authorised Premium Reseller (Cấp độ bán lẻ máy, phụ kiện và vật tư linh kiện)
 - o Đại Lý ủy quyền – Authorised Reseller (Cấp độ bán lẻ máy và phụ kiện)
- Bên B phải khuyến khích đại lý bán lẻ của mình cung cấp vật tư và phụ tùng chính hãng cho người sử dụng cuối cùng.
- Bên A và bên B sẽ không bảo hành cho các sản phẩm cung cấp từ các đơn vị kinh doanh không được ủy quyền

3. Trách nhiệm về chỉ tiêu số lượng và doanh số:

- Chỉ tiêu số lượng và doanh số của bên A giao cho bên B tính theo năm tài chính và được cập nhật hàng năm bằng văn bản cụ thể.
- Nhà phân phối phải đạt tối thiểu 80% chỉ tiêu số lượng và doanh số đã được thỏa thuận của mỗi năm tài chính.
- Doanh số vật tư tiêu hao và vật tư phải đạt ít nhất 15% trên tổng doanh số
- Nhà phân phối phải dự trữ hàng tồn kho tối thiểu 1 tháng bán hàng.

ĐIỀU II. ĐIỀU KIỆN KINH DOANH:

1. Vùng kinh doanh:

- Trên cơ sở qui định của chính sách bán hàng, vùng kinh doanh được phân loại bởi 02 cấp độ hỗ trợ: Vùng chính và vùng phụ. KMVN có trách nhiệm bảo vệ vùng kinh doanh đã thỏa thuận phân cho bên B bán sản phẩm Konica Minolta theo mức độ ưu tiên hỗ trợ trong vùng kinh doanh.
- Phân chia vùng:
 - o Mỗi năm bên A sẽ xem xét việc phân chia vùng dựa vào kết quả kinh doanh của Nhà Phân Phối/ Đại Lý bán lẻ.
 - o Quy định về vùng có thể được xem là ngoại lệ trong trường hợp thầu toàn quốc hay thầu khu vực.
- Phân vùng của bên B: Toàn bộ lãnh thổ Việt Nam

2. Giá cả - Tín dụng - Thanh toán:

2.1 Giá:

- Giá của sản phẩm Konica Minolta tại thị trường Việt Nam do bên A ban hành và được thống nhất sử dụng trên toàn quốc



- Giá: Bao gồm giá máy, phụ kiện, linh kiện, vật tư tiêu hao, vật tư, và các phần mềm
- Chính sách giá là thống nhất và áp dụng cho mỗi nhà phân phối
- Chính sách giảm giá tùy thuộc vào cam kết doanh số, khả năng thực hiện các mục tiêu đã thoả thuận trong hợp đồng, và tình hình thị trường cụ thể trên cơ sở bên A hỗ trợ Nhà Phân Phối phát triển tốt hơn.
- Hàng năm bên A có thể sẽ xem xét và điều chỉnh giá khi có sản phẩm mới hoặc khi có sự thay đổi giá của nhà máy hay giá thị trường (Do tỷ giá hối đoái và hàng hóa thay đổi giá)
- Quy định giá bán lẻ đề nghị (RRP): Nhà Phân Phối của bên A phải niêm yết & chào giá các sản phẩm Konica Minolta cho khách hàng sử dụng cuối cùng với mức giá chào bán là thống nhất do bên A ban hành.
- Quy định giá bán sỉ: Nhà Phân Phối của bên A chào giá bán sỉ của sản phẩm Konica Minolta cho đại lý bán lẻ với giá do bên A ban hành
- ⊕ Một số trường hợp giá bán thấp hơn giá Nhà Phân Phối (nếu có) vì yếu tố đặc biệt như đấu thầu, chào giá cạnh tranh... phải được bên A phê duyệt trước khi chào cho khách hàng, một bản chương trình riêng sẽ được ký và khoảng chênh lệch sẽ trả bằng chiết khấu sau khi hoàn tất giao hàng. Chiết khấu này sẽ sử dụng để "cổn trừ công nợ" vào đơn hàng kế của nhà phân phối
- Bảng giá: sẽ được áp dụng theo từng đơn hàng cụ thể và được cập nhật bằng văn bản khi có sự thay đổi

2.2 Tín dụng:

- Điều kiện tiêu chuẩn: Bên B sẽ thanh toán cho bên A 100% tổng giá trị hoá đơn tuần hoàn trong vòng 30 ngày kể từ ngày nhận hàng.
- Điều kiện phụ:
 - Trường hợp thanh toán trong vòng 07 ngày sau khi nhận hàng: Bên A sẽ chiết khấu thêm cho bên B 2% trên tổng giá trị thanh toán
 - Trường hợp thanh toán chậm sau 30 ngày nhưng không quá 90 ngày sau khi nhận hàng: Bên A sẽ giảm giá trị chiết khấu của mặt hàng. Giá trị giảm sẽ là 2% của tổng giá trị hóa đơn thanh toán chậm và khấu trừ vào tổng tiền chiết khấu của lô hàng thanh toán chậm.
 - Trường hợp thanh toán chậm sau 90 ngày khi nhận hàng: Bên A giảm toàn bộ chiết khấu của các mặt hàng trễ hạn thanh toán quá 90 ngày
- Trên cơ sở thoả thuận hỗ trợ các thương vụ thầu hoặc dự án tùy từng trường hợp cụ thể, hạn mức tín dụng nêu trên có thể không áp dụng cho các trường hợp này nhưng phải được bên A duyệt.
- Hạn mức tín dụng sẽ được bên A duyệt trên cơ sở cam kết doanh số, nhưng không quá 100% doanh số bình quân tháng. Nếu các đơn hàng có giá trị vượt quá hạn mức tín dụng tháng, thì bên B sẽ thanh toán phần vượt trội trong vòng 07 ngày kể từ ngày nhận hàng. .

2.3 Thanh toán:

- Bên B sẽ thanh toán cho bên A theo phương thức chuyển khoản
- Tổng giá trị thanh toán sẽ được chuyển khoản đến :

CÔNG TY TNHH KONICA MINOLTA BUSINESS SOLUTIONS VIỆT NAM
 Tên ngân hàng : Bank of Tokyo Mitsubishi – UFJ chi nhánh TP.HCM
 Số tài khoản : Nội tệ (VND): 34 2637
- Nếu quá thời hạn qui định về việc thanh toán, thì bên B phải chịu phạt tương đương 0,1% cho mỗi ngày trễ hạn trên tổng giá trị còn lại của đơn hàng, và bên A có quyền cắt giảm chiết khấu (nếu có) từ chương trình của quý có đơn hàng thanh toán quá hạn.

3. Giao hàng:

- Giao hàng tận nơi đến kho hay văn phòng của bên B với đơn hàng có giá trị tương đương từ 210,000,000 VND chưa VAT trở lên



- Kể từ khi nhận đơn hàng, bên A sẽ xét duyệt & xử lý giao hàng ngay trong ngày, ngoại trừ các yếu tố khách quan như thiên tai, lũ lụt, động đất, biểu tình, đình công... Giao hàng sẽ được bên A thực hiện:
 - Trong vòng 02 ngày (ngày làm việc) đối với đại lý trong vùng đồng bằng Sông Cửu Long, Đông Nam Bộ, & Tây Nguyên
 - Trong vòng 04 ngày (ngày làm việc) đối với đại lý trong vùng Nam Trung Bộ & Bắc Trung Bộ
 - Trong vòng 06 ngày (ngày làm việc) đối với đại lý trong vùng đồng bằng Sông Hồng, Đông Bắc Bộ & Tây Bắc Bộ

- 4. **Bảo hành:** Vui lòng tham khảo nội dung bảo hành trong chính sách bảo hành.
 - Tất cả sản phẩm Konica Minolta sẽ được giao kèm phiếu đăng ký bảo hành, khách hàng dùng cuối phải đăng ký với bên A
 - Sản phẩm không đăng ký sẽ không được bên A bảo hành
 - Chỉ nhà cung cấp dịch vụ ủy quyền (ASP) được phép thực hiện dịch vụ cho sản phẩm Konica Minolta

- 5. **Sử dụng logo Konica Minolta:**
 - Đại Lý có thể sử dụng logo Konica Minolta trên bảng hiệu, tiêu đề, tài liệu bán hàng... nhưng thiết kế phải được bên A phê duyệt để bảo đảm rằng sử dụng logo đúng như qui cách và hướng dẫn sử dụng của Konica Minolta
 - Logo Konica Minolta sẽ không được phê duyệt nếu xuất hiện trên cùng một thiết kế có logo của những thương hiệu hiện có cung cấp cùng dòng sản phẩm với Konica Minolta tại thị trường Việt Nam.

- 6. **Báo cáo:**
 - Nhà phân phối phải báo cáo dự kiến đặt hàng, số lượng máy tồn kho và số lượng máy bán ra theo mẫu của bên A.
 - Báo cáo kỹ thuật: Báo cáo số MIF và báo cáo hư hỏng trong tháng vào ngày 30 hàng tháng để bên A hỗ trợ kịp thời

- 7. **Tuyển dụng:**
 - Bên A có thể tuyển dụng thêm Nhà Phân Phối/ Đại Lý Bán Lẻ trong vùng của bên B khi bên B không thể đạt chỉ tiêu doanh số hàng năm.
 - Bên A sẽ thông báo trước 01 (một) tháng cho bên B về việc tuyển dụng đại lý mới.

- 8. **Xử lý vi phạm - Chấm dứt hợp đồng:**
 - **Vi phạm quy định vùng, hoặc qui định chính sách giá:**
 Nếu bên B vi phạm quy định về vùng, hoặc vi phạm qui định chính sách giá ở bất kỳ trường hợp nào, bên A có quyền giữ lại hoặc cắt giảm chiết khấu bán hàng của quý xảy ra vi phạm đối với từng nội dung, đồng thời bên A sẽ thông báo bằng công văn theo trình tự sau:
 - + Gửi công văn cảnh cáo khi vi phạm lần thứ nhất.
 - + Gửi công văn cảnh cáo và ngưng cung cấp máy trong vòng một tháng khi vi phạm lần thứ hai.
 - + Gửi công văn cảnh cáo và ngưng cung cấp máy trong vòng ba tháng khi vi phạm lần thứ ba.
 - + Chấm dứt hợp đồng khi vi phạm lần thứ tư.
 - Bên A có quyền chấm dứt hợp đồng nếu bên B vi phạm các điều kiện kinh doanh hoặc đem lại những bất lợi hoặc mâu thuẫn cho việc kinh doanh của bên A cũng như các Nhà Phân Phối khác. Ví dụ tiết lộ giá cả, chương trình hoặc thông tin cho đối thủ cạnh tranh.



- Việc chấm dứt hợp đồng sẽ được xem xét nếu bên B không thể đạt 80% chỉ tiêu doanh số của năm tài chính.
- Việc chấm dứt hợp đồng sẽ có hiệu lực 30 ngày sau khi bên A gửi thư thông báo.
- Bên B sẽ phải ngưng sử dụng bằng hiệu, tài liệu, ấn phẩm quảng cáo có logo Konica Minolta.

ĐIỀU III. HỖ TRỢ KINH DOANH, MARKETING VÀ DỊCH VỤ

1. Hỗ trợ đào tạo:

Bao gồm khoá đào tạo kỹ thuật viên và khoá đào tạo nhân viên kinh doanh

- Bên A sẽ tổ chức đào tạo cho bên B như sau:
 - Đào tạo sản phẩm mới
 - Đào tạo kỹ thuật đối với sản phẩm mới theo lịch trình
- Nội dung đào tạo bao gồm: Kiến thức tổng quan, sản phẩm, giải pháp & kết nối.
- Địa điểm đào tạo định kỳ sẽ do KMVN sắp xếp
- Hạn mức số lượng học viên của nhà cung cấp dịch vụ ủy quyền tham gia học - Chỉ áp dụng với nhân viên kỹ thuật
 - Lần đầu sau khi ký hợp đồng ủy quyền dịch vụ: Số lượng tuỳ thuộc vào nhân sự kỹ thuật hiện có của bên B nhưng không quá 20 nhân viên
 - Từ lần thứ 2 trở đi: Căn cứ theo tổng số MIF máy Konica Minolta hiện có của Nhà Phân Phối, cứ 20 máy của khách hàng cuối cùng đang được Nhà Phân Phối cung cấp dịch vụ, bên A sẽ duyệt cho 01 nhân viên kỹ thuật được tham gia học
- Trường hợp nhân viên của đại lý ủy quyền được bên B đề cử đi học theo khoá đào tạo của bên A, danh sách nhân viên kỹ thuật này phải được bên A duyệt và phải là nhân sự của nhà cung cấp dịch vụ ủy quyền
- Trong trường hợp bên B yêu cầu đào tạo (Kinh doanh và kỹ thuật), bên B sẽ phải chịu chi phí nơi đào tạo và chi phí cá nhân của nhân viên.

2. Hỗ trợ ấn phẩm quảng cáo: bên A sẽ cung cấp ca-ta-lô và vật phẩm quảng cáo miễn phí cho đại lý bán lẻ theo yêu cầu của bên B

3. Hỗ trợ thầu: Vui lòng tham khảo nội dung chính sách hỗ trợ thầu trong chính sách bán hàng.

4. Hỗ trợ bảng hiệu và phòng trưng bày:

- Bên A sẽ xét duyệt hỗ trợ bảng hiệu và phòng trưng bày cho bên B.
- Bên B sẽ đảm nhiệm việc xin giấy phép (nếu cần).

5. Chứng nhận đại lý: Giấy chứng nhận Nhà Phân Phối sẽ được bên A cấp cho bên B theo yêu cầu.

6. Hỗ trợ quảng cáo: Bên A có thể hỗ trợ quảng cáo cho bên B theo yêu cầu và thảo luận giữa hai bên.

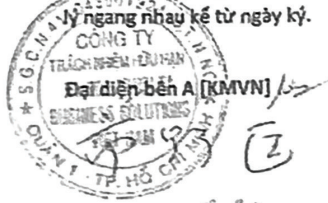
7. Hỗ trợ khuyến mãi:

- Khuyến mãi cho người sử dụng cuối cùng: Do bên A tổ chức sẽ được áp dụng trên toàn quốc.
- Khuyến mãi cho Đại Lý Bán Lẻ: Tùy theo từng vùng hoặc theo yêu cầu của bên B, bên A có thể tổ chức những chương trình khuyến mãi khác nhau cho các Đại Lý khác nhau.
- Mục đích của chương trình khuyến mãi là để đạt được thị phần và không giảm vào giá của sản phẩm, Bên A có quyền giữ lại khuyến mãi nếu đại lý bán lẻ cố ý giảm giá của sản phẩm.



ĐIỀU IV. ĐIỀU KHOẢN CHUNG

1. Bên A có quyền thay đổi điều kiện hay chiến lược kinh doanh chung cho toàn hệ thống hoặc riêng theo vùng đã phân bổ cho bên B trên cơ sở đảm bảo chính sách phải rõ ràng và chiến lược phải hướng đến việc duy trì sự phát triển ổn định của cả hai bên, đồng thời không làm ảnh hưởng đến việc kinh doanh của bên B. Việc thay đổi (nếu có) sẽ được bên A sẽ thông báo cho bên B trước ít nhất là một tháng.
2. Hợp đồng này có hiệu lực 12 (mười hai) tháng kể từ ngày hiệu lực được đề cập ở trên và sau đó sẽ tiếp tục tự động có hiệu lực hằng năm, trừ khi một trong hai bên muốn chấm dứt hợp đồng trước hạn, thì phải thông báo bằng văn bản cho bên kia ít nhất 30 ngày trước khi chấm dứt.
3. Hai bên cam kết thực hiện đúng các điều khoản đề cập ở trên, nếu có thay đổi xảy ra trong khi thực hiện hợp đồng, hai bên sẽ thảo luận để giải quyết. Việc sửa đổi, bổ sung phải được sự chấp thuận của cả hai bên.
4. Toà án kinh tế TP. Hồ Chí Minh được hai bên thoả thuận chọn để giải quyết những tranh chấp nếu có, sự phán quyết của toà án kinh tế TP. Hồ Chí Minh có giá trị cuối cùng. Mọi chi phí phát sinh trong quá trình tranh chấp sẽ do bên vi phạm chịu.
5. Hợp đồng được lập thành 04 bản (02 bằng tiếng Anh & 02 bằng tiếng Việt), mỗi bên giữ 02 bản có giá trị pháp lý ngang nhau kể từ ngày ký.



Radara Ichino
TỔNG GIÁM ĐỐC



GIÁM ĐỐC
TRẦN KIM CHUNG