



CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

CONFIDENTIAL



HỢP ĐỒNG NHÀ PHÂN PHỐI

(Số: KM-SALES15-002)

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

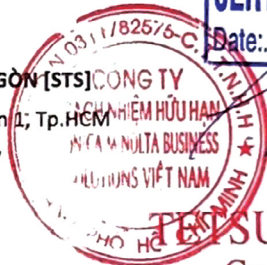
Căn cứ luật số 36/2005/QH11 của Quốc Hội thông qua khoá XI kỳ họp thứ 7 ngày 14/06/2005 qui định về Luật Thương Mại có hiệu lực thi hành từ ngày 01/01/2006

Hôm nay, ngày 01 tháng 12 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 GIẢI PHÁP CÔNG NGHỆ SÀI GÒN [STS] CÔNG TY
Địa chỉ : 27B Nguyễn Đình Chiểu, Phường Đakao, Quận 1, Tp. HCM
Điện thoại : 08 - 38386666 Fax: 08 - 38389727
Đại diện :
Chức vụ :
Mã số thuế : 03 12 37 60 22

CERTIFIED A TRUE COPY
Date:



TSUYA TOKUDA
General Director
Tổng Giám Đốc



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 12 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 I. 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:

Giving Shape to Ideas



JAITV

- 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 và lợi nhuận 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.
- Quản lý và giám sát hàng tồn kho dưới 1 tháng.

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 phụ lục.
- 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 (và lợi nhuận) vật tư tiêu hao và vật tư phải đạt ít nhất 30% trên tổng doanh số (và lợi nhuận).
- Nhà phân phối phải dự trữ hàng tồn kho tối thiểu 1 tháng bán hàng.

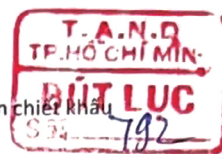
ĐIỀU II. ĐIỀU KIỆN KINH DOANH:

1. Giá cả - Tín dụng - Thanh toán:

1.1 Giá:

- Giá: Bao gồm giá máy, phụ kiện, linh kiện, vật tư tiêu hao, vật tư, và các phần mềm.
- Chính sách giảm giá tùy thuộc vào cam kết doanh số, khả năng thực hiện các mục tiêu đã thỏa thuận của hai bên, 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).
- Giá bán lẻ khuyến cáo (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 do Nhà Phân Phối quyết định.
- Giá bán sỉ khuyến cáo: Nhà Phân Phối của bên A chào giá bán sỉ sản phẩm Konica Minolta cho đại lý bán lẻ của Nhà Phân Phối với mức giá do Nhà Phân Phối quyết định.
- 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 Tổng Giám đốc Bên A phê duyệt trước khi chào cho khách hàng. Chương trình riêng được duyệt sẽ trả bằng chiết khấu sau khi hoàn tất giao hàng. Chiết khấu này sẽ sử dụng để "cấn trừ công

ợ" vào đơn hàng kế của nhà phân phối. Bên B phải gửi cho bên A chứng từ chứng minh các khoản chiết khấu giảm giá được sử dụng cùng với giá của đối thủ cạnh tranh và cách thức áp dụng.



1.2 Tín dụng:

- Điều kiện tiêu chuẩn: Bên B sẽ thanh toán cho bên A 100% tổng giá trị hoá đơn tuần hoàn trong vòng 45 ngày kể từ ngày nhận hàng.
- Dựa trên những thỏa thuận hỗ trợ dự án, hỗ trợ nhà thầu theo từng trường hợp, thời hạn thanh toán sẽ không bị ảnh hưởng tuy nhiên Bên B có thể xin duyệt hỗ trợ từ Bên A.
- Hạn mức tín dụng sẽ được bên A duyệt trên cơ sở cam kết doanh số. Nếu các đơn hàng có giá trị vượt quá hạn mức tín dụng tháng, Bên A sẽ cân nhắc việc giao hàng cho Bên B.

1.3 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): 342637
- 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 số tiền thanh toán trễ hạn.

2. 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 trở lên.
- Thời gian vận chuyển khi có hàng trong kho từ bên A đến bên B ngoại trừ các yếu tố khách quan như thiên tai, lũ lụt, động đất, biểu tình, đình công...như sau:
 - Trong vòng 02 ngày làm việc đối với Nhà Phân Phối hoặc Đại lý được Nhà Phân Phối ủy quyền trong vùng đồng bằng Sông Cửu Long, Đông Nam Bộ, & Tây Nguyên.
 - Trong vòng 04 ngày làm việc đối với Nhà Phân Phối hoặc Đại lý được Nhà Phân Phối trong vùng ủy quyền Nam Trung Bộ & Bắc Trung Bộ.
 - Trong vòng 06 ngày làm việc đối với Nhà Phân Phối hoặc Đại lý được Nhà Phân Phối trong vùng đồng bằng Sông Hồng, Đông Bắc Bộ & Tây Bắc Bộ.

3. Bảo hành: Vui lòng tham khảo nội dung bảo hành trong chính sách bảo hành của bên A. Trước khi Bên B áp dụng chính sách bảo hành, Bên B cần gửi báo cáo và chứng từ kèm theo cho Bên A.

4. Sử dụng logo Konica Minolta:

- Bên B 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.
- Việc sử dụng logo Bên A phải được thông báo trước cho bộ phận Marketing.

5. 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.

6. Tuyển dụng:

- Bên A có thể tuyển dụng thêm Nhà Phân Phối trong phạm vi khu vực kinh doanh của bên B khi bên B không thể đạt chỉ tiêu doanh số hàng năm và Bên A sẽ thông báo trước một tháng cho bên B về việc tuyển dụng Nhà Phân Phối mới.

7. 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 bảng 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:

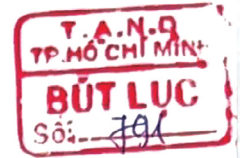
Bao gồm khoá đào tạo kỹ thuật viên và khoá đào tạo nhân viên kinh doanh.

- 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 và kết nối.
- Địa điểm đào tạo định kỳ sẽ do KMVN sắp xếp.
- Hạn mức số lượng học viên của Nhà Phân Phối ủy quyền tham gia học - 04 nhân viên kỹ thuật.
- Trường hợp nhân viên của đại lý được bên B ủy quyền 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: Khi bên A có chương trình, bên A sẽ cung cấp ca-ta-lô và vật phẩm quảng cáo miễn phí cho đại lý bán lẻ của Bên B theo yêu cầu của bên B.

3. Hỗ trợ bảng hiệu và phòng trưng bày:

- Bên A sẽ cân nhắc xét duyệt hỗ trợ bảng hiệu và phòng trưng bày cho bên B dựa trên đề nghị hợp lý của bên B với tỷ lệ đo lường đầu tư (ROI) hợp lý.



- Bên B sẽ đảm nhiệm việc xin giấy phép (nếu cần).
4. **Chứng nhận Nhà Phân Phối:** Giấy chứng nhận Nhà Phân Phối sẽ được bên A cấp cho bên B theo yêu cầu.
5. **Hỗ trợ khuyến mãi:**
- Khuyến mãi cho người sử dụng cuối cùng: Do bên A tổ chức sẽ được áp dụng trên toàn quốc theo yêu cầu của Nhà Phân Phối (nếu có).
 - Khuyến mãi cho Đại Lý Bán Lẻ của Bên B: 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.
 - Khi bên B yêu cầu hỗ trợ khuyến mại, Bên B cần gửi yêu cầu cho bên A cùng với báo cáo tình hình kinh doanh thực tế và kế hoạch cũng như tỷ lệ đo lường đầu tư (ROI) hợp lý.
 - Tất cả các khoản hỗ trợ phải được duyệt bởi Tổng Giám đốc bên A.
 - Bên B phải gửi báo cáo kết quả thực hiện kèm theo chứng từ liên quan cho Bên A ngay sau khi chương trình hỗ trợ đã hoàn thành.

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 thông báo cho bên B trước ít nhất là hai 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.



Đại diện bên A (KMVN)

Eadasu Ichino
TỔNG GIÁM ĐỐC

Đại diện bên B (STS)



Lê Trung Hậu





**PHỤ LỤC HỢP ĐỒNG
ANNEX CONTRACT**

**HỢP ĐỒNG SỐ: KM-SALES15-002
CONTRACT NO.: KM-SALES15-002**

Hôm nay, ngày 08 tháng 12 năm 2014, đại diện hai bên gồm có:

Today, 08 Dec 2014, we are including:

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 GIẢI PHÁP CÔNG NGHỆ SÀI GÒN [STS]

Địa chỉ : 27B Nguyễn Đình Chiểu, Phường Đakao, Quận 1, Tp.HCM
Điện thoại : 08 - 38386666 Fax: 08 - 38389727
Đại diện : Ông LÊ TRUNG HẬU
Chức vụ : Giám Đốc
Mã số thuế : 03 12 37 60 22

Sau khi bàn bạc, trao đổi, hai bên đồng ý bổ sung điều khoản 1.3 Thanh toán như sau:

We would like to revise the article 1.3- Payment term as following:

1.3 Thanh toán / Payment term:

- Bên B sẽ thanh toán cho bên A theo phương thức chuyển khoản hoặc cắn trừ công nợ.

Part B will pay for Party A by bank transfer or debt off-set.

Các điều khoản khác không thay đổi.

There is no change for the other terms.

Bản phụ lục hợp đồng này có giá trị kể từ ngày ký và được lập thành 02 bản, mỗi bên giữ một bản có giá trị pháp lý ngang nhau và là một phần không thể tách rời với bản hợp đồng chính số KM-SALES15-002.

This Annex contract shall come into force and effect from the date of signature and be made in 02 copies of equal value, each Party keeps 01 copy and it is the part of the main contract no. KM-SALES15-002.

Đại diện bên A
TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN
KONICA MINOLTA BUSINESS SOLUTIONS VIỆT NAM
On behalf of the Party A
Tadasu Ichino
TỔNG GIÁM ĐỐC

Đại diện bên B
CÔNG TY
TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN
GIẢI PHÁP CÔNG NGHỆ
SAIGON
On behalf of the Party B
Lê Trung Hậu