

**HỢP ĐỒNG NGUYÊN TẮC
MUA BÁN HÀNG HÓA**

Số : 0516-2025/KFM-NGOC THOM
Nhóm : CHILLED FODDS
hàng hóa

Căn cứ

- (1) Bộ luật dân sự số 91/2015/QH13 ngày 24/11/2015 của Quốc Hội nước Cộng Hòa Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam;
- (2) Luật Thương mại số 36/2005/QH11 do Quốc Hội nước CHXHCN Việt Nam thông qua ngày 14 tháng 6 năm 2005; và
- (3) Nhu cầu và khả năng kinh doanh của hai bên.

Hợp đồng này được lập ngày 01 tháng 01 năm 2025 (“**Hợp Đồng Nguyên Tắc**”) bởi và giữa:

CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ NGỌC THƠM

Địa chỉ đăng ký : 12/14/18 Đường 49, Khu phố 7, Phường Hiệp Bình Chánh, Thành phố Thủ Đức, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Địa chỉ giao dịch : 207/25/3 Phạm Văn Hai, phường 5, quận Tân Bình, thành phố Hồ Chí Minh
Giấy chứng nhận đăng ký : Số 0309391503 cấp ngày 25/09/2009, bởi Phòng Đăng ký Kinh doanh nghiệp – Sở Kế hoạch & Đầu tư Tp. Hồ Chí Minh.
Mã số thuế : 0309391503
Đại diện bởi : Bà **TRẦN THỊ THƠM** – Chủ tịch
Số Tài khoản ngân hàng : 1027349624 (VND)
Tài khoản mở tại ngân hàng : Vietcombank Chi nhánh: Đông Đồng Nai
Tên tài khoản : Công ty TNHH MTV TM&DV Ngọc Thơm
Email : ngocthom.po@gmail.com
Số điện thoại : 0918 424 325

(Sau đây được gọi là “**Bên Bán**” và/hoặc “**Nhà Cung Cấp**”) và/hoặc “**Bên A**”)

VÀ

CÔNG TY CỔ PHẦN KING FOOD MARKET

Địa chỉ đăng ký : 571 Huỳnh Tấn Phát, Phường Tân Thuận Đông, Quận 7, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam.
Địa chỉ giao dịch : 571 Huỳnh Tấn Phát, Phường Tân Thuận Đông, Quận 7, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam.
Giấy chứng nhận đăng ký : Số 0313403198, cấp lần đầu ngày 17/08/2015, bởi Phòng Đăng ký Kinh doanh nghiệp – Sở Kế hoạch & Đầu tư Tp. Hồ Chí Minh.
Mã số thuế : 0313403198
Đại diện bởi : Bà **NGUYỄN THỊ LAN HƯƠNG** – Giám đốc Cung ứng
Giấy ủy quyền số : Giấy Ủy quyền số 018-2025/UQ-KFM ký ngày 01/01/2025.
Số tài khoản ngân hàng : 040-01-01-009103-9 (VND)
Tài khoản mở tại : Ngân hàng Thương mại Cổ phần Hàng Hải Việt Nam (MSB) - Chi Nhánh Hồ Chí Minh
Tên tài khoản : CÔNG TY CỔ PHẦN KING FOOD MARKET

(Sau đây được gọi là “**Bên Mua**” và/hoặc “**Kingfoodmart**” và/hoặc “**Bên B**”)

Sau khi bàn bạc, hai bên cùng thống nhất ký kết Hợp đồng nguyên tắc mua bán hàng hóa với các điều khoản như sau:



Phần 1 – ĐIỀU KIỆN CHUNG

ĐIỀU 1. HÀNG HÓA, CHẤT LƯỢNG VÀ ĐIỀU KIỆN LƯU THÔNG HÀNG HÓA

1.1 Hàng hóa

- 1.1.1 Bên Bán đồng ý bán và Bên Mua đồng ý mua các loại Hàng Hóa theo nhu cầu của Bên Mua và khả năng cung cấp của Bên Bán (sau đây gọi tắt là “**Hàng Hóa**”);
- 1.1.2 Chủng loại hàng, số lượng, đơn giá sẽ được áp dụng cụ thể theo thỏa thuận của Hai Bên hoặc theo từng Đơn Đặt Hàng được đại diện có thẩm quyền của Hai Bên xác nhận.
- 1.1.3 Bên Mua được quyền mua đầy đủ tất cả các mã hàng, chủng loại mà Bên Bán hiện đang sản xuất và/hoặc phân phối hoặc có kế hoạch phân phối tại thị trường Việt Nam tại thời điểm Bên Mua đặt hàng.
- 1.1.4 Đối với Hàng Hóa có hạn sử dụng, Bên Bán phải đảm bảo rằng vào ngày giao hàng tại kho của Bên Mua, thời hạn sử dụng còn lại của Hàng Hóa đảm bảo điều kiện tối thiểu tại **Mục II, Phụ lục A – Thỏa thuận thương mại** đính kèm Hợp đồng này.

1.2 Chất lượng hàng hóa và điều kiện lưu thông trên thị trường

- 1.2.1 Sản phẩm Bên Bán cung cấp cho Bên Mua là sản phẩm hoàn toàn mới, đáp ứng mọi điều kiện về quản lý ngành và có đầy đủ các giấy tờ, tài liệu, quy chuẩn, tiêu chuẩn cần thiết để lưu hành trên thị trường Việt Nam.
- 1.2.2 Tùy thuộc vào mô hình kinh doanh của Bên Bán là đơn vị sản xuất hay chỉ phân phối sản phẩm, Bên Bán đảm bảo đáp ứng mọi điều kiện để bán hàng hóa cho Bên Mua theo hình thức ghi nhận tại Hợp đồng này và mỗi loại hàng hóa bán cho Bên Mua đảm bảo các tiêu chuẩn, điều kiện, và có đầy đủ các hồ sơ pháp lý theo từng Nhóm hàng theo quy định của pháp luật ở từng thời điểm.
- 1.2.3 **Tạo mã số - mã vạch sản phẩm:** Nhằm thuận tiện cho mục đích xác định các thông tin liên quan sản phẩm, lưu trữ, thống kê, kiểm kê và giao dịch mua bán, Bên Bán có nghĩa vụ đăng ký, tạo lập và quản lý mã vạch sản phẩm theo quy định của pháp luật và thông báo chính xác cho Bên Mua toàn bộ dữ liệu liên quan đến mã số mã vạch sản phẩm, chịu hoàn toàn trách nhiệm về sự chính xác và tin cậy của các thông tin cung cấp. Cho mục đích này, Bên Bán có nghĩa vụ cung cấp thông tin bổ sung theo yêu cầu của Bên Mua. Thông tin sẽ bao gồm:
 - (i) *Mã số - mã vạch của sản phẩm:* là mã số - mã vạch có trên mỗi đơn vị hàng hóa bán cho người tiêu dùng. Mã này phải luôn có trên bao bì của hàng hóa. Mã này phải đọc được trên máy quét áp dụng tại hệ thống siêu thị của Bên Mua.
 - (ii) *Thông tin về hàng hóa:* tên hàng hóa và các thông tin bắt buộc cần thiết cho việc thông tin đến người tiêu dùng khi bày bán tại hệ thống các siêu thị của Bên Mua. Bên Bán có nghĩa vụ cung cấp cho Bên Mua sản phẩm theo đúng nội dung Phiếu thông tin sản phẩm đã cung cấp cho Bên Mua và đã được Bên Mua chấp nhận.
 - (iii) *Bao bì thương phẩm:* Bao bì của một hay nhiều đơn vị hàng hóa bán cho người tiêu dùng phù hợp với quy định của pháp luật về bao bì và nhãn hàng hóa. Bao bì hàng hóa phải được giữ cố định và chỉ được thay đổi khi thông báo trước cho Bên Mua ít nhất 30 (ba mươi) ngày làm việc và được Bên Mua chấp nhận bằng văn bản.
- 1.3 **Ngừng cung cấp hàng hóa:** Trường hợp chấm dứt sản xuất hoặc Bên Bán dừng/tạm dừng bán sản phẩm trên thị trường và/hoặc dừng bán sản phẩm cho Bên Mua, Bên Bán có nghĩa vụ thông báo bằng văn bản cho Bên Mua trước ít nhất 02 (hai) tháng về việc dừng cung cấp này. Đối với nhóm thực phẩm tươi sống, sản phẩm có tính mùa vụ, sản phẩm có hạn sử dụng dưới 10 (mười) ngày việc thông báo này cần thực hiện trước ít nhất 02 (hai) tuần.
- 1.4 Bên Bán có nghĩa vụ thông báo chính thức những thông tin liên quan đến các hồ sơ hồ sơ pháp lý của Bên Bán và Hàng Hóa khi có điều chỉnh, thay đổi hoặc cập nhật khi hết hạn cho Bên Mua trước ngày áp dụng 07 (bảy) ngày. Các thay đổi bao gồm nhưng không giới hạn thay đổi thông tin doanh nghiệp như thay đổi địa chỉ, thay đổi đại diện theo pháp luật, thay đổi người được ủy quyền giao dịch có liên quan đến việc thực hiện Hợp đồng này để mỗi bên nắm rõ. Bên nào

chậm trễ trong việc thông báo, gây thiệt hại cho bên còn lại thì phải hoàn toàn chịu trách nhiệm bồi thường thiệt hại liên quan theo quy định của pháp luật tại từng thời điểm.

- 1.5 Trong trường hợp người được ủy quyền giao dịch của một trong hai bên không được quyền tiếp tục đại diện trong việc giao dịch với bên còn lại, khi đó bên có thay đổi phải thông báo kịp thời, chính thức bằng văn bản hoặc thư điện tử (email) hợp lệ cho gửi người đại diện liên lạc của bên còn lại ngay lập tức. Thông báo được xem là có cơ sở khi được đại diện liên lạc bên nhận thông tin xác nhận đã nhận được thông báo đó. Trong trường hợp bên có thay đổi chậm thông báo gây thiệt hại cho bên còn lại, Bên đó có trách nhiệm bồi thường toàn bộ thiệt hại cho bên còn lại (nếu có).

ĐIỀU 2. GIÁ CẢ VÀ CHÍNH SÁCH BẢO VỆ GIÁ

- 2.1 Đơn giá của Hàng Hóa mà Bên Bán cung cấp cho Bên Mua sẽ được quy định theo **Bảng Giá** được thống nhất và xác nhận bởi đại diện có thẩm quyền của Hai Bên tại từng thời điểm. Các **Bảng Giá** được ký xác nhận bởi đại diện có thẩm quyền của Hai Bên tại từng thời điểm được xem là một phần gắn liền, không tách rời của Hợp Đồng này.
- 2.2 Bên Bán cam kết bán Hàng Hóa cho Bên Mua với mức giá cạnh tranh nhất mà Bên Bán đang áp dụng tại thị trường Việt Nam (giá phải bằng hoặc thấp hơn giá áp dụng cho các bên thứ ba khác). Nếu Bên Bán cung cấp Hàng Hóa cho bên thứ ba khác mức giá ưu đãi hơn mức giá áp dụng với Bên Mua cho cùng chủng loại Hàng Hóa, mức giá ưu đãi hơn này sẽ được áp dụng với Bên Mua kể từ ngày Bên Bán bắt đầu áp dụng cho bên thứ ba hoặc ngày Bên Mua biết được là Bên Bán đã chào bán Hàng Hóa cho bên thứ ba với mức giá ưu đãi hơn, tùy thuộc ngày nào đến trước.
- 2.3 Khi có sự biến động của các yếu tố đầu vào dẫn đến phải thay đổi giá bán Hàng Hóa, mức giá mới chỉ được áp dụng nếu Bên Bán thông báo bằng văn bản cho Bên Mua ít nhất (i) **60 (sáu mươi) ngày đối với thực phẩm công nghệ, đông lạnh, hàng mát và hàng phi thực phẩm**; và (ii) **15 (mười lăm) ngày với hàng tươi sống** trước ngày áp dụng và phải được Bên Mua chấp thuận. Trường hợp giá cả trên thị trường biến động mạnh và liên tục (hàng tươi sống), việc thay đổi giá và thời gian áp dụng được thảo luận và thống nhất giữa Bên Bán và Bên Mua. Mọi trường hợp thay đổi giá tăng phải được chấp thuận từ Bên Mua khi thực hiện. Để đảm bảo tính công bằng, bên Mua toàn quyền quyết định việc chấp thuận việc áp dụng giá tăng hay không. Nhằm mục đích bảo vệ sức mua của khách hàng của mình, Bên Mua có quyền từ chối việc tăng giá mà Bên Bán đưa ra nếu đó là tăng giá thái quá và không có lý do chính đáng. Trong trường hợp này, Bên Mua có quyền không thu mua các Hàng Hóa liên quan.
- 2.4 Giá bán lẻ hàng hóa tại hệ thống thuộc Bên Mua do Bên Mua toàn quyền quyết định sao cho phù hợp với tình hình thị trường.
- 2.5 Bên Bán cam kết không tăng giá trong vòng 03 (ba) tháng đối với sản phẩm mới để Bên Mua ổn định hoạt động kinh doanh (trừ nhóm thực phẩm tươi sống).
- 2.6 Khi có chính sách giảm giá từ nhà sản xuất/nhà phân phối, Bên Bán có nghĩa vụ thông báo và đồng ý giảm giá tất cả các sản phẩm mà Bên Mua chưa bán hết còn tồn thực tế trong kho và/hoặc tại hệ thống siêu thị của Bên Mua. Giá áp dụng bảo vệ giá được căn cứ vào báo giá tại thời điểm Bên Bán ra thông báo bảo vệ giá, theo thông lệ thương mại để bảo vệ quyền lợi cho các đơn vị bán lẻ khi giá giảm.

Công thức tính bảo vệ giá như sau:

- (i) Đơn giá bảo vệ giá (đã bao gồm VAT) = Đơn giá nhập cũ (đã bao gồm VAT) – đơn giá nhập mới (đã bao gồm VAT).
- (ii) Không trễ hơn 7 (bảy) ngày kể từ ngày Bên Bán thông báo, Bên Bán xuất hóa đơn GTGT số tiền bảo vệ giá tại mục (i) khoản này cho Bên Mua để cân trừ công nợ.

ĐIỀU 3. ĐẶT HÀNG

- 3.1 Khi có nhu cầu mua hàng, Bên Mua sẽ gửi đơn đặt hàng với chi tiết số lượng, chủng loại hàng hóa cần mua qua thư điện tử (email)/văn bản cho Bên Bán ("**Đơn Đặt Hàng**"). Bên Bán có trách nhiệm xác nhận về khả năng đáp ứng Đơn Đặt Hàng trong vòng 02 (hai) giờ làm việc kể từ khi nhận được Đơn Đặt Hàng của Bên Mua. Trường hợp quá thời hạn nêu trên, Bên Bán

không xác nhận gì về Đơn Đặt Hàng, thì Đơn Đặt Hàng đó được coi là đã được Bên Bán chấp nhận và mọi quy định trong Hợp Đồng này sẽ được áp dụng cho Đơn Đặt Hàng đó.

3.2 Các Đơn Đặt Hàng đã được Bên Bán chấp thuận qua thư điện tử (email)/văn bản sẽ được xem là một phần không tách rời của Hợp Đồng này và có giá trị pháp lý ràng buộc đối với Các Bên.

3.3 Bên Bán thể hiện mã số Đơn đặt hàng (“PO Number”) theo quy ước của Bên Mua trên hóa đơn mua hàng của Bên Bán xuất cho Bên Mua. Cụ thể chi tiết thể hiện trên hóa đơn với từng trường hợp như sau:

- Đối với các hóa đơn xuất cho từng lần giao hàng (1 hóa đơn - 1 PO), Bên Bán ghi số PO trên hóa đơn:

Số PO : POXXXXXXXXXX (theo số PO Number trên Đơn đặt hàng như Bên Mua gửi đến Bên Bán).

- Đối với các hóa đơn xuất gộp cho nhiều lần giao hàng (nhiều PO xuất chung 1 hóa đơn), Bên Bán ghi chú tất cả các PO Number đã gộp để xuất hóa đơn, mỗi PO Number cách nhau bởi dấu “;” (dấu chấm phẩy):

Ví dụ: Số PO : POXXXXXXXXX1 ; POXXXXXXXXX2; POXXXXXXXXX3...

ĐIỀU 4. GIAO HÀNG

4.1 **Quy cách hàng giao:** Bên Bán giao Hàng Hóa theo đúng Đơn Đặt Hàng của Bên Mua (đúng chủng loại, quy cách, số lượng và các thông tin liên quan khác...). Các sản phẩm giao cùng đợt phải chung 01 lô sản xuất. Trường hợp Bên Bán có lý do chính đáng và Bên Mua đồng ý, Bên Bán chỉ được giao sản phẩm của tối đa 02 lô sản xuất trong cùng đợt giao hàng.

4.2 **Địa điểm giao hàng:** tại các kho hàng/siêu thị của Bên Mua theo quy định tại các Đơn đặt hàng. Chi phí vận chuyển và bốc xếp Hàng Hóa do Bên Bán chịu.

4.3 **Thời gian giao hàng:** Quy định tại **Điều 2 Mục I, Phụ lục A – Thỏa thuận thương mại.**

(i) Trường hợp Bên Bán giao hàng sớm hơn mà không thông báo cho Bên Mua và được Bên Mua chấp thuận, Bên Bán có trách nhiệm chờ Bên Mua sắp xếp kho hàng của Bên Mua để nhận bàn giao Hàng Hóa từ Bên Bán, đồng thời Bên Bán phải tự chịu trách nhiệm thanh toán chi phí phát sinh liên quan đến việc nhận Hàng Hóa sớm hơn Đơn Đặt Hàng (nếu có).

(ii) Trường hợp Bên Bán hủy đơn hàng hoặc giao hàng muộn hơn hoặc giao hàng thiếu/sai số lượng mà không có lý do chính đáng hoặc không thông báo cho Bên Mua thì Bên Bán chịu một khoản phạt được quy định tại **Điều 1.3 Mục I, Phụ lục A – Thỏa thuận thương mại.**

(iii) Bên Mua được quyền cản trừ khoản tiền phạt này vào công nợ mà Bên Mua phải thanh toán cho Bên Bán. Chi tiết được Quy định tại **Điều 1.3 Mục I, Phụ lục A – Thỏa thuận thương mại.**

(iv) Khi Bên Bán giao hàng không đúng thời gian trên xác nhận đặt hàng, Bên Mua có quyền từ chối tiếp nhận đơn hàng đã được xác nhận đó. Việc từ chối này cũng được thực hiện qua phương thức thư điện tử (email) như cách thực hiện chấp nhận đơn đặt hàng.

4.4 Chứng từ giao hàng

Khi giao hàng Bên Bán cung cấp cho Bên Mua các chứng từ gồm:

(i) Đơn đặt hàng đã được Bên Mua xác nhận;

(ii) Biên bản bàn giao (phiếu giao hàng của Bên Bán và phiếu nhận hàng của Bên Mua được xem như là Biên bản bàn giao và được lập thành 02 (hai) bản);

(iii) Hóa đơn điện tử hợp lệ (có thể hiện Số PO-như nội dung tại Khoản 3.3 Điều 3 của Hợp đồng này);

- Bên Bán in hóa đơn điện tử đính kèm chứng từ giao hàng và gửi thông tin tra cứu hóa đơn điện tử về hộp thư điện tử của Bên Mua: accounting@kingfoodmart.com;
- Hóa đơn được xuất khi Bên Bán hoàn thành nghĩa vụ cung cấp hàng hóa và thời hạn công nợ được tính từ ngày hóa đơn. Do đó, Bên Bán không được xuất hóa đơn

trước khi giao hàng. Nếu Bên Bán xuất hóa đơn trước ngày giao hàng thì Bên Mua chỉ chấp nhận hóa đơn được xuất trước ngày giao hàng tối đa 2 (hai ngày) và khi đó Bên Mua được quyền tính thời hạn công nợ kể từ ngày giao hàng.

- Nếu ngày hoá đơn đi kèm hàng hoá xuất trước trên 2 ngày từ ngày Bên Mua thực tế nhận hàng, Bên Mua có quyền từ chối nhận hàng hoặc thanh toán.

Ví dụ: Ngày 10/01 hàng đến kho/siêu thị Bên Mua, hoá đơn đi kèm xuất ngày 08/01 Bên Mua nhận hoá đơn và hàng hoá. Trường hợp hoá đơn xuất từ ngày 07/01 trở về trước Bên Mua có quyền từ chối nhận hoá đơn.

- Đối với ngành hàng tươi nhập thường xuyên đối chiếu định kỳ, Hóa đơn GTGT sẽ được xuất theo quy định của pháp luật bao gồm nhưng không giới hạn trường hợp hóa đơn được xuất khi đến kỳ chốt công nợ hoặc theo từng lần giao hàng. Hóa đơn GTGT Bên Bán xuất phải thể hiện đúng, đầy đủ các thông tin (i) về tên, địa chỉ, mã số thuế Bên Mua, mã số Đơn đặt hàng (Số PO); và (ii) đồng thời thể hiện các địa chỉ nhận hàng hóa đã được nêu trong từng đơn hàng cụ thể); (iii) trường hợp bên bán hủy hóa đơn đã xuất và đã gửi cho bên mua thì bên bán phải thông báo cho bên mua trước khi hủy, hai bên phải ký Biên bản thỏa thuận hủy hóa đơn.-

- (iv) Phiếu bảo hành đính kèm sản phẩm (áp dụng với nhóm hàng hóa có chế độ bảo hành);
- (v) Sản phẩm khuyến mãi đi kèm (nếu có).

4.5 **Phương tiện vận chuyển:** đủ tiêu chuẩn ngành hàng, chi phí vận chuyển và chi phí bốc xếp giao hàng đến các địa điểm chỉ định của Bên Mua do Bên Bán chịu.

4.6 **Nhận bàn giao Hàng Hóa:** Bên Mua có quyền từ chối nhận hàng nếu Bên Bán không xuất trình đầy đủ các chứng từ nêu tại Khoản 4.4 Hợp Đồng này hoặc hàng giao không đúng số lượng, chủng loại, quy cách tại Đơn Đặt Hàng. Bên Mua sẽ chỉ thanh toán cho số Hàng Hóa nhận bàn giao thực tế đúng với Đơn Đặt Hàng và giá trị trên Hóa đơn GTGT, và Bên Bán có trách nhiệm xuất lại Hóa đơn GTGT theo số lượng hàng hóa đã giao.

ĐIỀU 5. THANH TOÁN

5.1 **Phương thức thanh toán:** Bên B sẽ thanh toán cho Bên A bằng đồng Việt Nam (VND) dưới hình thức chuyển khoản vào tài khoản của Bên A nêu tại phần đầu của Hợp Đồng này.

5.2 **Thời hạn thanh toán:** Theo quy định tại Mục III - Phụ lục A: **Thỏa thuận thương mại** đính kèm Hợp Đồng này.

5.3 Việc phát hành hóa đơn, chứng từ theo Hợp Đồng này phải tuân thủ đúng các quy định của Pháp luật Việt Nam.

ĐIỀU 6. ĐIỀU KHOẢN VỀ GIAO DỊCH ĐIỆN TỬ

6.1 Dựa trên các điều khoản và điều kiện ghi nhận tại Hợp Đồng Nguyên Tắc, các Phụ lục về thỏa thuận thương mại sửa đổi bổ sung tùy từng thời điểm, đại diện ngành hàng hai bên sử dụng các phương thức trao đổi, tiến hành đề xuất đơn hàng và chấp thuận đơn hàng thông qua email. Đồng thời, các bên thống nhất rằng các thông báo đề nghị áp dụng chính sách khuyến mại, chương trình thưởng, chính sách chiết khấu ngắn hạn (tối đa 30 ngày), chính sách hỗ trợ bổ sung, chính sách thu bù chiết khấu do chênh lệch giảm giá, để tạo tiện ích trong giao dịch, hai bên cũng được phép xác thực qua thư điện tử (email) theo thỏa thuận tại đây và quy định của pháp luật về giao dịch điện tử.

6.2 Giao dịch qua thư điện tử có hiệu lực ràng buộc hai bên khi thỏa mãn tất cả các điều kiện sau:

- (i) Các đề nghị và phản hồi đề nghị được gửi từ địa chỉ thư điện tử cá nhân đại diện của mỗi bên (thư điện tử này phải được thể hiện trên Hợp đồng này hoặc các văn bản bổ sung từng thời điểm).
- (ii) Thư điện tử đề nghị được gửi đi hợp lệ từ một bên, chỉ được xem là chấp thuận khi và chỉ khi bên còn lại hoặc đại diện hợp lệ của bên còn lại phúc đáp chấp thuận toàn bộ đề nghị qua thư.

- (iii) Việc xác nhận đề nghị qua thư điện tử tại đây đủ để xác lập thỏa thuận giữa hai bên tính từ thời điểm bên đề xuất nhận được chấp thuận bằng thư điện tử và gửi phản hồi xác nhận rằng đã nhận được chấp thuận.
- (iv) Mọi thay đổi đối với đề nghị được xác lập được thực hiện theo thủ tục đề nghị giao kết hợp đồng theo quy định tại Bộ Luật Dân Sự áp dụng vào thời điểm xác lập giao dịch.

ĐIỀU 7. ĐỔI TRẢ HÀNG HÓA

7.1 Trả hàng: chi tiết quy định tại Mục II, Phụ lục A – Thỏa thuận thương mại.

Sản phẩm thuộc trường hợp trả khi đến thời gian trả được Bên B tập kết tại kho trung tâm hoặc tại kho siêu thị, tùy thuộc quyết định của Bên B.

Trong vòng 07 (bảy) ngày làm việc kể từ thời điểm nhận được thông báo trả hàng từ Bên B (bằng văn bản hoặc thư điện tử), Bên A có nghĩa vụ thu hồi sản phẩm tại địa điểm Bên B chỉ định. Quá thời hạn trên mà Bên A không hoàn tất việc nhận lại hàng thì Bên B có quyền tự hoàn tất thủ tục xuất trả hàng và thực hiện cân trừ công nợ mà không cần thông báo và không chịu bất kỳ trách nhiệm nào với Bên A. Trong trường hợp này, hàng hóa sẽ được lưu kho Bên B thêm 3 (ba) ngày làm việc, nếu Bên A không điều phương tiện và cử người đến thu hồi thì Bên B tiến hành xử lý theo quyết định của mình. Để làm rõ, sau 10 (mười) ngày nêu trên, Bên A không tiến hành thu hồi hàng hóa đồng nghĩa với việc Bên A đã từ bỏ mọi quyền đối với các sản phẩm này và Bên B toàn quyền xử lý mà không phải chịu bất kỳ trách nhiệm nào đối với Bên A.

Trong trường hợp trả hàng do lỗi nhà sản xuất hoặc giảm chất lượng khi còn hạn sử dụng mà khách hàng đã mở bao bì thì Bên A cam kết nhận lại hàng hóa do Bên B trả lại trong tình trạng sản phẩm đã có dấu hiệu mở niêm phong, nắp, bị mất hộp, sản phẩm bị trầy xước, cũ, dư, mất tem (sản phẩm không còn nguyên vẹn).

7.2 Quy trình nhận lại hàng được trả

- (i) Bên A cử nhân sự thuộc Bên A mang theo giấy giới thiệu (bản gốc) và CMND (bản photo, cùng bản chính để đối chiếu;
- (ii) Biên bản giao nhận hàng được đại diện có thẩm quyền hoặc người được ủy quyền hai bên ký xác nhận. Bên A có trách nhiệm xuất hoá đơn trong vòng 03 ngày từ ngày ký biên bản giao nhận hàng.
- (iii) Bên A xuất hóa đơn GTGT cho Bên B.
- (iv) Giá trị hàng bị trả lại này sẽ được cân trừ công nợ hai bên. Nếu giá trị công nợ tiền hàng mà Bên B còn giữ của Bên A không đủ để cân trừ thì Bên A bổ sung tiền hàng được trả lại cho Bên B trong 03 (ba) ngày làm việc từ ngày hóa đơn GTGT trả hàng Bên A xuất.
- (v) Trường hợp quá 03 ngày Bên A chưa xuất hoá đơn. Bên B có quyền giữ công nợ tương ứng với số tiền hàng đã xuất trả theo biên bản giao nhận hàng đã ký hai Bên.

ĐIỀU 8. NGHĨA VỤ CỦA BÊN BÁN

- 8.1 Đảm bảo rằng Hàng Hóa cung cấp cho Bên Mua đáp ứng đầy đủ các quy định của Pháp luật hiện hành về Hàng Hóa đó đồng thời chịu mọi trách nhiệm đối với chất lượng, xuất xứ, nguồn gốc, nhãn hiệu và chính sách bảo hành Hàng Hóa (nếu có) do Bên Bán sản xuất và/hoặc phân phối tại thị trường Việt Nam. Bên Bán sẽ cung cấp các tài liệu chứng minh Hàng Hóa đáp ứng tiêu chuẩn theo quy định pháp luật trong vòng 01 ngày kể từ khi Bên Mua có yêu cầu hoặc trong thời gian được yêu cầu của cơ quan Nhà nước có thẩm quyền.
- 8.2 Bồi thường toàn bộ thiệt hại (nếu có) cho Bên Mua và/hoặc đại lý, khách hàng của Bên Mua trong trường hợp thiệt hại phát sinh do lỗi của Bên Bán/nhà sản xuất gây ra, bao gồm nhưng không giới hạn: (i) Hàng Hóa không đảm bảo chất lượng như đã công bố; hoặc (ii) Hàng Hóa bị lỗi, khuyết tật do lỗi của Bên Bán/nhà sản xuất; hoặc (iii) Bên Bán vi phạm quy định pháp luật hay vi phạm quy định tại Hợp Đồng này...
- 8.3 Bên Bán phải tuân thủ các quy định của Pháp luật Việt Nam về nhập khẩu và phải có tem nhập khẩu trong trường hợp tem nhập khẩu là bắt buộc theo quy định của Pháp luật Việt Nam ở từng thời điểm. Các sản phẩm nhập khẩu cung cấp cho Bên Bán phải được dán tem phụ, ghi rõ thành

- phần, nguồn gốc xuất xứ, ngày sản xuất, hạn sử dụng, hướng dẫn sử dụng... bằng tiếng Việt theo quy định của Pháp luật hiện hành.
- 8.4 Trong trường hợp Bên Bán không tuân thủ quy định tại Điều 8.3 của Hợp Đồng này:
- (i) Bên Mua có thể từ chối nhận Hàng Hóa hoặc từ chối thanh toán hóa đơn tương ứng; và/hoặc
 - (ii) Bên Mua có quyền đơn phương chấm dứt Hợp Đồng này ngay lập tức bằng cách gửi thông báo bằng văn bản tới Bên Bán.
- 8.5 Bên Bán phải tuân thủ các quy định của Pháp luật Việt Nam liên quan đến công bố và đăng ký chất lượng Hàng Hóa ở từng thời điểm. Bên Bán phải duy trì và đảm bảo chất lượng Hàng Hóa cung cấp cho Bên Mua luôn như công bố/tự công bố và đăng ký. Cung cấp đầy đủ cho Bên Mua và chịu trách nhiệm Pháp lý đối với các giấy tờ pháp nhân liên quan đến hoạt động của doanh nghiệp, giấy chứng nhận nguồn gốc xuất xứ Hàng Hóa, quy cách, tiêu chuẩn chất lượng... của Hàng Hóa theo đúng quy định của Nhà nước. Phải duy trì hiệu lực của các giấy tờ này trong suốt thời hạn hiệu lực của Hợp Đồng này.
- 8.6 Trong trường hợp Bên Bán không tuân thủ quy định tại Điều 8.5 của Hợp Đồng này:
- (i) Bên Mua có thể từ chối nhận Hàng Hóa hoặc từ chối thanh toán hóa đơn tương ứng. Trong trường hợp này, Bên Bán phải hoàn lại số tiền Bên Mua đã thanh toán tương ứng với số Hàng Hóa không tuân thủ quy định (nếu có) ngay khi nhận được yêu cầu của Bên Mua; và/hoặc
 - (ii) Bên Mua có quyền đơn phương chấm dứt Hợp Đồng này ngay lập tức bằng cách gửi thông báo bằng văn bản tới Bên Bán.
- 8.7 Bên Bán phải tuân thủ các quy định của Pháp luật Việt Nam về nhãn Hàng Hóa cũng như các quy định về mã số, mã vạch. Bên Bán phải đảm bảo tất cả Hàng Hóa cung cấp cho Bên Mua có đầy đủ nhãn bằng Tiếng Việt theo đúng quy định của Pháp luật liên quan.
- 8.8 Bên Bán phải tuân thủ các quy định của Pháp luật Việt Nam và chịu hoàn toàn trách nhiệm trước Pháp luật Việt Nam về quyền sở hữu trí tuệ và cạnh tranh không lành mạnh. Bên Bán phải đảm bảo Hàng Hóa không vi phạm quyền sở hữu trí tuệ và không phải là hàng giả cả về nhãn hiệu và chất lượng. Trong trường hợp có khiếu kiện từ một bên thứ ba đối với Bên Mua do phân phối Hàng Hóa được cung cấp bởi Bên Bán, Bên Bán phải cung cấp cho Bên Mua các tài liệu chứng nhận Bên Bán đã đăng ký bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ hoặc có quyền sử dụng hợp pháp các đối tượng sở hữu trí tuệ được bảo hộ cho Hàng Hóa đó.
- 8.9 Bên Bán phải cung cấp cho Bên Mua toàn bộ các dữ liệu liên quan đến Hàng Hóa theo mẫu quy định đính kèm (tên Hàng Hóa, mã vạch của Hàng Hóa, khối lượng, dung tích, quy cách của Hàng Hóa) và chịu hoàn toàn trách nhiệm về sự chính xác và tin cậy của thông tin đó. Bên Bán phải cung cấp các thông tin bổ sung theo yêu cầu của Bên Mua. Thông tin sẽ bao gồm nhưng không giới hạn ở:
- (i) Mã số - mã vạch của Hàng Hóa: là mã số - mã vạch có trên mỗi đơn vị Hàng Hóa bán cho người tiêu dùng.
 - (ii) Thông tin về Hàng Hóa: là tên Hàng Hóa và các thông tin bắt buộc cần thiết cho việc thông tin cho người tiêu dùng trên trang website và app thuộc sở hữu/sử dụng của Bên Mua. Bên Bán cam kết cung cấp cho Bên Mua Hàng Hóa theo đúng bản thông tin Hàng Hóa đã cung cấp cho Bên Mua và đã được Bên Mua chấp nhận.
- 8.10 Cung cấp những chỉ dẫn cần thiết và hỗ trợ cho Bên Mua để bảo quản Hàng Hóa tốt nhất.
- 8.11 Cung cấp văn bản thông báo/đăng ký chương trình khuyến mại theo quy định pháp luật Thương mại cho Bên Mua khi đề nghị Bên Mua triển khai chương trình khuyến mại theo yêu cầu của Bên Bán.
- 8.12 Tham gia các chương trình khuyến mại cho khách hàng do Bên Mua tổ chức thực hiện.
- 8.13 Thực hiện đổi hàng/hoàn tiền cho Bên Mua theo quy định tại Hợp Đồng này.
- 8.14 Khi phát hiện sản phẩm không đảm bảo an toàn, bằng chi phí của mình tự nguyện yêu cầu tổ chức, cá nhân kinh doanh thực phẩm hợp tác thu hồi và xử lý thực phẩm.

- 8.15 Thông tin trung thực về an toàn thực phẩm, cảnh báo kịp thời, đầy đủ, chính xác về nguy cơ gây mất an toàn của thực phẩm, cách phòng ngừa cho người bán hàng và người tiêu dùng, thông báo yêu cầu về vận chuyển, lưu giữ, bảo quản, sử dụng thực phẩm.
- 8.16 Trừ khi có thỏa thuận khác hoặc Bên Bán chứng minh được Bên Mua bảo quản sản phẩm không đúng quy cách khuyến cáo bởi Bên Bán hoặc nhà sản xuất, Bên Mua không chịu bất kỳ trách nhiệm nào liên quan đến sản phẩm cung cấp bởi Bên Bán mà toàn bộ trách nhiệm thuộc về Bên Bán đối với sản phẩm bán cho Bên Mua. Các trách nhiệm này bao gồm nhưng không giới hạn (i) cung cấp giấy tờ, tài liệu, các phân tích, các xét nghiệm, các kiểm nghiệm, giải trình với cơ quan nhà nước khi có thanh tra, kiểm tra sản phẩm; (ii) các nội dung về hàng giả, hàng kém chất lượng; (iii) các vấn đề, sự cố liên quan đến bệnh tật, sức khỏe người tiêu dùng liên quan đến việc sử dụng thực phẩm; (iv) các tranh chấp, khiếu nại, kiện tụng liên quan đến chất lượng sản phẩm, các tài sản sở hữu trí tuệ liên quan sản phẩm, các quyền thương mại liên quan đến sản xuất và lưu hành sản phẩm, (v) các quyền phân phối, quyền độc quyền phân phối sản phẩm trên lãnh thổ Việt Nam; (vi) liên hệ, giải trình, giải thích, hợp báo để công bố thông tin liên quan các sự cố ATVSTP. Khi có sự việc trên đây xảy ra, Bên Bán bằng chi phí và trách nhiệm của mình giải quyết tất cả vấn đề liên quan, chịu các khoản phạt với cơ quan nhà nước, bồi thường thiệt hại cho người tiêu dùng và khắc phục hậu quả khi có sự cố thực phẩm gây ra.
- 8.17 Nhanh chóng giải quyết tất cả vấn đề liên quan, chịu các khoản phạt, bồi thường thiệt hại cho người tiêu dùng, khắc phục hậu quả và giải trình với cán bộ thanh tra tại các địa điểm kinh doanh thuộc Bên Mua. Bên Bán cần cung cấp các hồ sơ liên quan đến hoạt động phân phối, bán buôn (nếu có).
- 8.18 Khi Bên Bán thực hiện bất kỳ chương trình khuyến mại nào cho người tiêu dùng thông qua Bên Mua, Bên Bán có nghĩa vụ thực hiện các thủ tục đăng ký/thông báo với cơ quan nhà nước theo quy định pháp luật. Mọi thiệt hại đối với Bên Mua liên quan đến việc các chương trình khuyến mại do Bên Bán chủ trì phát sinh từ việc Bên Bán không có giấy phép phù hợp bao gồm xử phạt hành chính, Bên Bán phải hoàn toàn chịu trách nhiệm với Bên Mua. Để làm rõ, Bên Mua được phép căn cứ vào các khoản công nợ của Bên Mua đối với Bên Bán trong trường hợp này mà không cần xin thêm bất kỳ chấp thuận nào khác.

ĐIỀU 9. NGHĨA VỤ CỦA BÊN MUA

- 9.1 Nhận hàng theo đúng đơn đặt hàng Bên Mua đã đặt. Kiểm tra về chủng loại, quy cách và số lượng, hạn sử dụng, tình trạng Hàng Hóa, ký và ghi rõ họ tên người nhận.
- 9.2 Có trách nhiệm tổ chức và tạo mọi điều kiện để Hàng Hóa của Bên Bán được phân phối trong hệ thống của Bên Mua. Đảm bảo Hàng Hóa được bảo quản đúng quy định không làm ảnh hưởng đến chất lượng Hàng Hóa của Bên Bán.
- 9.3 Thực hiện đúng nội dung các chương trình khuyến mại mà Bên Bán triển khai áp dụng riêng cho Bên Mua cũng như các chương trình chung cho tất cả các đối tác của Bên Bán.
- 9.4 Thông báo ngay cho Bên Bán khi phát hiện biến động giá trên thị trường và thông tin bất thường liên quan đến sản phẩm của Bên Bán để Bên Bán kịp thời xử lý.
- 9.5 Phối hợp với Bên Bán tổ chức và thực hiện các chương trình trưng bày, quảng cáo và khuyến mãi sản phẩm mới của Bên Bán tại siêu thị Bên Mua theo ngân sách phân bổ hằng năm và chiến lược kinh doanh của mỗi bên.
- 9.6 Thanh toán đúng thời hạn quy định ở Điều 5 của Hợp đồng này.

ĐIỀU 10: CÁC KHOẢN CHIẾT KHẤU – HỖ TRỢ - CHI PHÍ

- 10.1 Bên A có trách nhiệm thanh toán các khoản chiết khấu, hỗ trợ, chi phí cho Bên B theo quy định tại **Phụ lục A: Thỏa thuận thương mại** của Hợp Đồng này.
- 10.2 Các khoản chiết khấu, hỗ trợ, chi phí có thể được Hai Bên điều chỉnh và thống nhất tại từng thời điểm bằng văn bản hoặc Phụ lục sửa đổi, bổ sung được ký bởi người đại diện có thẩm quyền của Hai Bên.

ĐIỀU 11. PHẠT VI PHẠM VÀ BỒI THƯỜNG THIẾT HẠI

- 11.1 Bên A công nhận và đồng ý rằng việc không đủ hàng hóa để thực hiện trọn vẹn một chương trình khuyến mại của Bên B khi đã được thông báo cho người tiêu dùng sẽ gây thiệt hại lớn về doanh thu, hình ảnh của Bên B, lợi ích của người tiêu dùng và có thể dẫn đến rủi ro pháp lý cho Bên B do truyền thông, quảng cáo, khuyến mại sai sự thật. Do vậy, Bên A sẽ bồi thường cho Bên B mọi thiệt hại mà Bên B phải gánh chịu phát sinh từ việc không nhận đầy đủ số sản phẩm Bên A cam kết thực hiện theo thỏa thuận với Bên B ở từng thời điểm phát sinh bao gồm chi phí truyền thông, hàng khuyến mãi thay thế, giảm giá cho khách hàng,... liên quan đến hàng hoá thuộc chương trình khuyến mãi Bên A giao. Ngoài ra, nếu việc chậm giao sản phẩm thuộc chương trình khuyến mại dẫn đến việc tồn kho sau khi hết chương trình khuyến mại, Bên A có nghĩa vụ thu hồi sản phẩm tồn kho trong vòng 7 (bảy) ngày kể từ ngày hết hạn chương trình khuyến mại đó bằng chi phí vận chuyển gom hàng của mình.
- 11.2 Nếu Bên B kiểm tra và nhận thấy dư lượng các chất không được phép như thuốc trừ sâu, chất bảo quản, phụ gia thực phẩm, hóa chất độc hại, ...có trong sản phẩm hay cao hơn mức công bố và mức quy định, Bên A phải chịu mọi chi phí đưa sản phẩm đến cơ quan chức năng kiểm định và phải bồi hoàn toàn bộ doanh số của lô hàng còn tồn kho cho Bên B khi có kết quả kiểm định từ cơ quan chức năng. Nếu hàng hóa đã bán ra thị trường, khách hàng có khiếu nại đối với sản phẩm, Bên A phải chịu toàn bộ trách nhiệm, hậu quả do vi phạm gây ra và bồi thường thiệt hại cho khách hàng khách hàng do phát sinh từ và/hoặc liên quan đến việc sử dụng sản phẩm kể trên.
- 11.3 Bên Bán phải thanh toán cho Bên Mua tiền phạt do có sai sót về nhãn Hàng Hóa theo mức khoản như sau:
- Hàng Hóa không có mã số - mã vạch hoặc mã số - mã vạch không đọc được: 500.000 VND (Năm trăm nghìn đồng) cho mỗi lần có sai sót.
 - Ghi sai ngày sản xuất, ngày hết hạn sử dụng: 500.000 VND (Năm trăm nghìn đồng) cho mỗi lần có sai sót.
 - Các sai sót khác về nhãn Hàng Hóa, bao gồm nhưng không giới hạn ở nhãn Hàng Hóa không đúng quy định: 500.000 VND (Năm trăm nghìn đồng Việt Nam) cho mỗi sự cố.
 - Ngoài ra, trong bất kỳ trường hợp nào quy định tại điều khoản này, Bên Mua có quyền chấm dứt Hợp Đồng với hiệu lực tức thời bằng việc gửi một thông báo bằng văn bản cho Bên Bán.
 - Tối đa mức phạt vi phạm cho các sai sót về hàng hóa tại khoản này không quá 8% tổng giá trị Đơn hàng có vi phạm.
- 11.4 Trong trường hợp Bên Bán không tuân thủ quy định tại Điều 8.9 của Hợp Đồng này:
- Bên Mua có thể từ chối nhận Hàng Hóa hoặc từ chối thanh toán hóa đơn tương ứng. Trong trường hợp này, Bên Bán phải hoàn lại số tiền Bên Mua đã thanh toán tương ứng với số Hàng Hóa không tuân thủ quy định (nếu có) ngay khi nhận được yêu cầu của Bên B; và/hoặc
 - Bên Bán phải thanh toán cho Bên Mua một khoản phạt tương đương 8% (tám phần trăm) giá trị theo hóa đơn tương ứng nhưng không thấp hơn 1.000.000 VND (Một triệu đồng); và/hoặc
 - Bên Mua có quyền đơn phương chấm dứt Hợp Đồng này ngay lập tức bằng cách gửi thông báo bằng văn bản tới Bên Bán.
- 11.5 Ngoại trừ những quy định bồi thường thiệt hại đã nêu tại điều này và các điều khoản tương ứng tại Hợp đồng, một bên vi phạm bất kỳ nghĩa vụ nào tại hợp đồng này dẫn đến thiệt hại cho bên còn lại thì phải bồi thường đầy đủ và toàn bộ thiệt hại đối dựa trên cơ sở chứng minh thiệt hại và quy định của pháp luật.

ĐIỀU 12: MINH BẠCH VÀ TÍN NHIỆM

Bên Bán cam kết và đảm bảo rằng người quản lý, nhân viên, người lao động, đại lý hay bất kỳ người nào trực tiếp hoặc gián tiếp đại diện thay mặt cho Bên Bán, trong mọi trường hợp,

không dùng tiền, thưởng, quà cáp, chiêu đãi riêng... hay bất kỳ hình thức tương tự nào để cho tặng riêng cho cán bộ, nhân viên của Bên Mua nhằm mục đích lôi kéo, gây tác động, gây ảnh hưởng để đạt được lợi ích riêng như ưu tiên ký kết Hợp Đồng với Bên Mua một cách không minh bạch, hay được miễn trừ (các) nghĩa vụ quy định tại Hợp Đồng, và/hoặc các lợi ích không minh bạch khác. Trường hợp Bên Bán vi phạm quy định tại điều khoản này, Bên Mua được quyền áp dụng các chế tài tại **Thỏa thuận thực hiện nguyên tắc chính trực**.

Phần 2 - ĐIỀU KIỆN RIÊNG

Ngoài việc tuân thủ các điều khoản tại Phần 1 – Điều kiện chung, Bên Bán phải đảm bảo một số điều khoản đặc biệt của từng chủng loại Hàng Hóa như sau:

- ĐỐI VỚI HÀNG THỰC PHẨM

(Áp dụng khi Bên Bán cung cấp loại Hàng Hóa này)

ĐIỀU 13: TRÁCH NHIỆM CỦA BÊN BÁN VỀ VỆ SINH AN TOÀN THỰC PHẨM

- 13.1 Bên Bán phải tuân thủ chặt chẽ các quy định về vệ sinh an toàn thực phẩm. Đặc biệt, Bên Bán phải đảm bảo rằng nhân viên, cơ sở sản xuất và Hàng Hóa của mình đáp ứng yêu cầu của các quy định pháp luật; đồng thời phải cung cấp đầy đủ cho Bên Mua chứng từ liên quan xác nhận nguồn gốc, chứng nhận tiêu chuẩn chất lượng... của Hàng Hóa bán mới nhất, còn hiệu lực.
- 13.2 Bên Bán cho phép nhân viên hoặc người đại diện của Bên Mua đến cơ sở sản xuất của Bên Bán để kiểm tra sự tuân thủ các quy định về vệ sinh an toàn thực phẩm đột xuất hoặc định kỳ.
- 13.3 Bên Bán phải bảo đảm rằng bất kỳ và toàn bộ các Hàng Hóa được giao đến địa điểm của Bên Mua là hàng mới tuyệt đối và được bảo quản trong các điều kiện bảo quản hợp lý để đáp ứng các tiêu chuẩn vệ sinh đã đăng ký và chất lượng bao bì không bị rách hay hư hỏng theo các quy định liên quan đến chất lượng sản phẩm, vệ sinh và các tiêu chuẩn và các quy định liên quan khác theo pháp luật Việt Nam.

Phần 3- ĐIỀU KHOẢN KHÁC

ĐIỀU 14: ĐIỀU KHOẢN KHÁC

- 14.1 Hợp Đồng này có thể được điều chỉnh, bổ sung để phù hợp với tình hình thực tế hoặc theo quy định của Pháp luật. Việc điều chỉnh, bổ sung phải được lập thành văn bản và có chữ ký xác nhận của cả Hai Bên.
- 14.2 Sự vô hiệu hoặc không có khả năng thi hành của bất cứ điều khoản nào trong Hợp Đồng sẽ không làm ảnh hưởng đến hiệu lực hoặc tính bắt buộc thi hành của các điều khoản khác và những điều khoản vô hiệu hoặc không có khả năng thi hành này được xem là bị bãi bỏ;
- 14.3 **Bất khả kháng:** Không Bên nào sẽ chịu trách nhiệm cho bất cứ sự chậm trễ hay vi phạm nào trong việc thực hiện bất cứ phần nào của Hợp Đồng này trong trường hợp những chậm trễ hay vi phạm đó bị gây ra bởi sự kiện bất khả kháng theo quy định pháp luật, bao gồm nhưng không giới hạn: cháy nổ, bão lụt, dịch bệnh, chiến tranh, cấm vận, yêu cầu của chính phủ, quân đội, thiên tai, hay các sự kiện khác tương tự vượt khỏi tầm kiểm soát của mỗi Bên và không có lỗi hay câu trả của Bên chậm trễ hay vi phạm. Bên chịu ảnh hưởng sẽ thông báo cho Bên kia bằng văn bản trong vòng 24 giờ kể từ thời điểm Bên bị ảnh hưởng thực tế hay được cho là biết được bất cứ sự kiện nào như vậy. Khi Bất khả Kháng kéo dài quá 30 (ba mươi) ngày, một trong hai bên có quyền đề nghị thanh lý Hợp đồng và thỏa thuận về việc thực hiện các nghĩa vụ còn lại theo Hợp đồng (nếu có).
- 14.4 Hai Bên cam kết thực hiện nghiêm chỉnh các điều khoản đã thỏa thuận trong Hợp Đồng. Nếu xảy ra vướng mắc, cả Hai Bên cùng nhau giải quyết bằng thương lượng. Nếu thương lượng không thành, vấn đề tranh chấp sẽ được đưa ra tòa án có thẩm quyền giải quyết theo quy định của pháp luật, mọi phán quyết của Tòa án là quyết định cuối cùng buộc Hai Bên phải thực hiện. Mọi lệ phí, án phí, chi phí thuê luật sư của Hai Bên do bên thua kiện chịu.

- 14.5 Các Bên cam kết giữ bí mật các nội dung liên quan đến Hợp Đồng này và không được tiết lộ cho bất kỳ bên thứ ba nào, trừ trường hợp pháp luật quy định. Điều khoản này có hiệu lực kể cả sau khi chấm dứt Hợp Đồng.
- 14.6 Thông báo: Khi có một trong các sự kiện sau phát sinh đối với Các Bên, Bên có sự kiện phải thông báo bằng văn bản và gửi kèm theo các tài liệu liên quan trước 07 (bảy) ngày cho Bên còn lại: (i) Có sự thay đổi thông tin trên Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp, bao gồm: thay đổi loại hình doanh nghiệp, địa chỉ trụ sở chính, tên doanh nghiệp, người đại diện theo pháp luật của doanh nghiệp; và/hoặc (ii) Thay đổi sở hữu, chia, tách, sáp nhập, hợp nhất.

ĐIỀU 15. HIỆU LỰC, CHẤM DỨT VÀ CẤU THÀNH HỢP ĐỒNG

- 15.1 **Hiệu lực:** Hợp đồng này có hiệu lực kể từ ngày ký đến hết ngày **31/12/2029**. Trong vòng một (01) tháng trước khi thời hạn hợp đồng kết thúc, nếu các Bên không có ý kiến gì thì Hợp đồng này sẽ được gia hạn 01 (một) năm tiếp theo và chỉ được gia hạn 01 lần. Khi đó, hai bên sẽ ký Phụ lục gia hạn hiệu lực của Hợp đồng.
- 15.2 **Chấm dứt Hợp đồng trước thời hạn:** Một bên có quyền chấm dứt Hợp đồng này trước thời hạn bằng cách gửi văn bản thông báo cho Bên còn lại trước 30 (ba mươi) ngày.
- 15.3 **Hệ quả của việc chấm dứt Hợp đồng:**
- (i) Việc chấm dứt Hợp đồng không làm ảnh hưởng đến bất kỳ quyền và nghĩa vụ nào của mỗi bên đang tồn tại và/hoặc phát sinh vào ngày chấm dứt Hợp đồng. Mỗi bên đều có quyền yêu cầu bên kia phải bồi thường cho toàn bộ thiệt hại phát sinh bởi việc chấm dứt Hợp đồng do lỗi của bên kia (nếu có).
 - (ii) Trong trường hợp chấm dứt, các Bên phải hoàn tất tất cả các nghĩa vụ theo Hợp đồng đối với Bên còn lại trước khi chấm dứt và hai Bên lập Bản thanh lý Hợp đồng. Biên bản thanh lý sẽ thỏa thuận cụ thể những vấn đề về công nợ, vật phẩm trưng bày còn tồn và các vấn đề khác có liên quan.
 - (iii) Chấm dứt hợp đồng các bên sẽ thỏa thuận cụ thể những vấn đề sau:
 - Khi chấm dứt Hợp đồng hai bên sẽ tiến hành lập Biên bản công nợ Thanh lý Hợp đồng bao gồm các nội dung: Giải quyết hàng hóa tồn kho, tiền nợ khuyến mãi, trưng bày, chiết khấu, trả hàng hóa (nếu có).
 - **Đối chiếu công nợ:**
 - Sau khi kế toán Bên Bán lập bảng đối chiếu công nợ xong gửi cho Bên Mua trong vòng 05 (năm) ngày, Bên Mua xem xét ký và đóng dấu gửi lại cho Bên Bán.
 - Bên Bán tiến hành xuất Hóa đơn trả hàng (trong trường hợp hàng bán không đúng quy cách, chất lượng) hoặc phiếu thu (còn thiếu) cho các khoản đã đối chiếu và gửi lại cho Bên Mua trong vòng 05 ngày kể từ ngày đối chiếu công nợ.
 - **Thanh toán công nợ:**
 - Sau khi Biên bản thanh lý hợp đồng được hai bên xác nhận, trong vòng 10 (mười) ngày bên còn nợ tiền theo Biên bản thanh lý phải hoàn tất việc thanh toán cho bên còn lại.
 - Nếu sau 10 (mười) ngày bên nợ tiền không thanh toán đầy đủ số tiền còn nợ, bên còn lại sẽ gửi công văn cho cơ quan nhà nước có thẩm quyền để yêu cầu giải quyết việc thanh toán này.
- 15.4 Mọi sửa đổi bổ sung, điều chỉnh của hợp đồng này sẽ được hai bên thống nhất bằng thỏa thuận sửa đổi bổ sung, phụ lục hợp đồng tùy từng thời điểm. Các thỏa thuận sửa đổi bổ sung, các phụ lục hợp đồng như vậy sẽ là một phần không tách rời của hợp đồng này.
- 15.5 Hợp đồng này được lập thành 02 (hai) bản tiếng Việt có giá trị pháp lý như nhau, mỗi bên giữ 01 (một) bản để lưu trữ và thực hiện.
- 15.6 Hợp đồng cấu thành gồm:
- (i) Hợp đồng chính;
 - (ii) Phụ lục A – Thỏa thuận thương mại;
 - (iii) Thỏa thuận thực hiện nguyên tắc chính trực.
- Thay mặt và đại diện Thay mặt và đại diện

CÔNG TY CP KING FOOD MARKET

(ký tên, đóng dấu)



luok

NGUYỄN THỊ LAN HƯƠNG

Giám đốc Cung ứng

CÔNG TY TNHH MTV THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ NGỌC THOM

(ký tên, đóng dấu)



Thom

TRẦN THỊ THOM

Chủ tịch



PHỤ LỤC A – THỎA THUẬN THƯƠNG MẠI

Số PL : 01 KFM

Đính kèm HĐNT số : 0516-2025/KFM-NGOC THOM

Ngày ký HĐNT: 01/01/2025

Mã NCC : V000516

Ngày hết hạn HĐNT: 31/12/2029

Thỏa thuận thương mại này (“Thỏa thuận thương mại”) được lập ngày 01/01/ 2025 bởi và giữa: Công Ty TNHH Mtv Thương Mại Và Dịch Vụ Ngọc Thom (Bên A” hoặc “Nhà Cung Cấp”) và Công ty Cổ phần King Food Market (“Bên B”), gồm các nội dung:

MỤC I. GIAO HÀNG

1.1 Địa điểm giao hàng:

STT	Địa điểm thuộc Bên B	Địa điểm giao hàng
1	Tất cả Địa điểm kinh doanh thuộc hệ thống KINGFOODMART tùy từng thời điểm	
2	Kho Trung tâm (Kho DC)	x
3	Địa điểm giao hàng cụ thể được thể hiện trong từng Đơn đặt hàng mà Bên B gửi tới Bên A	

Thông tin các kho trung tâm:

- Kho New Land, Lô A2, A3, KCN Dệt May, Đường số 1, Bình An, Dĩ An, Bình Dương;
- Kho lạnh số 2 của Công ty Cổ phần Giải pháp Thương mại ABa - Lô số 87, Hẻm 1231 Tỉnh lộ 43, Khu chế xuất Linh Trung II, phường Bình Chiểu, quận Thủ Đức, Tp.HCM;
- Công ty TNHH Kho Vận Linker, Số 324 đường DT 743A, Bình Thắng, Dĩ An, Bình Dương;
- Kho ngoại quan, mặt đường Trương Vĩnh Ký, thuộc một phần thửa 384, khu Quy hoạch - Chợ đầu mối nông sản chất lượng cao, Thị trấn Liên Nghĩa, huyện Đức Trọng, tỉnh Lâm Đồng.

Lưu ý: Trong suốt thời gian hiệu lực của Phụ Lục A Bên B sẽ cập nhật bổ sung thêm danh sách kho trung tâm mới cho bên A được thông báo bằng văn bản hoặc thư điện tử (Email) vẫn được hỗ trợ tính chiết khấu (nếu có).

1.2 Thời gian giao hàng:

- Vào ngày/giờ quy định trên Đơn đặt hàng (Purchase Order (PO)); và
- Trong vòng **48 giờ** kể từ lúc gửi đơn đặt hàng; và
- Khi tiến hành giao hàng, Bên A thông báo cho Bên B trước ít nhất 1 (một) ngày.

1.3 Phạt giao hàng:

- Phạt giao hàng trễ:
Trong trường hợp Bên A giao hàng không đúng thời gian quy định mà không thông báo cho Bên B, Bên A sẽ chịu chi phí phạt = 8% x (nhân với) giá trị đơn hàng giao trễ (Đã bao gồm thuế GTGT);
- Phạt giao thiếu hoặc giao sai số lượng:
Trong trường hợp Bên A giao thiếu số lượng mà không thông báo cho Bên B hoặc giao sản phẩm không đúng chủng loại, Bên A sẽ chịu chi phí phạt = 8% x (nhân với) giá trị đơn hàng bị giao thiếu /hoặc sai số lượng (Đã bao gồm thuế GTGT), (giá trị đơn hàng chỉ tính trên giá trị giao thiếu / hoặc giao sai);
- Phạt không giao hàng:



nhk

Trong trường hợp Bên A hủy đơn hàng, Bên A sẽ chịu chi phí phạt = 8% x giá trị đơn hàng không giao;

- Hàng hóa không được giao trong vòng 30 ngày hoặc 5 lần liên tục theo Đơn đặt hàng sẽ bị loại bỏ khỏi hệ thống bên B. Hàng hóa này nếu vào lại hệ thống bên B sẽ chịu khoản phí mở mã và các chi phí phát sinh khác theo Mục VII của Phụ Lục này;

Nếu việc vi phạm quá 03 (lần) trong vòng 1 tháng/ hoặc liên tục, Bên B sẽ chấm dứt Hợp đồng trước thời hạn theo Điều 15 của Hợp Đồng Nguyên Tắc.

Trong trường hợp có sự kiện bất khả kháng, 2 bên sẽ thực hiện theo Điều 14 của Hợp đồng.

Chi phí phạt vi phạm giao hàng: Hai bên ký biên bản xác nhận vi phạm, Bên B xuất phiếu thu (Debit note) và cân trừ công nợ tiền hàng mà Bên B phải thanh toán cho Bên A. Trường hợp hết công nợ Bên A chuyển khoản phí phạt cho Bên B trong 03 (ba) ngày làm việc từ ngày 2 bên hoàn tất ký biên bản vi phạm.

1.4 Đơn hàng tối thiểu

- Đơn hàng tối thiểu/mã hàng: Không áp dụng
- Đơn hàng tối thiểu/tổng các mã hàng: Không áp dụng
-

MỤC II. CÁC ĐIỀU KIỆN HÀNG HÓA

2.1 Thời hạn sử dụng còn lại của Hàng hóa: trên tổng thời hạn sử dụng (tính từ ngày sản xuất đến ngày hết hạn ghi trên nhãn Hàng Hóa và bản thông tin Hàng Hóa đã cung cấp cho Bên B và đã được Bên B chấp nhận):

STT	Nhóm hàng hóa	Thời hạn sử dụng còn lại tối thiểu đạt
01	Thực phẩm Công Nghệ	Hàng trong nước ít nhất 80% Hàng Nhập khẩu ít nhất 60%
02	Thực phẩm Tươi Sống (thịt gia cầm, gia súc, thủy sản, rau củ, trái cây, sữa thanh trùng, sản phẩm có hạn sử dụng dưới 10 ngày)	Hàng trong nước ít nhất 100% Hàng Nhập khẩu ít nhất 80%
03	Sữa và thịt chín	Hàng trong nước ít nhất 90% Hàng Nhập khẩu ít nhất 80%
04	Hoá phẩm, Mỹ phẩm	Hàng trong nước ít nhất 80% Hàng Nhập khẩu ít nhất 60%

2.2 Hoàn trả Hàng hóa:

Chọn	Các trường hợp áp dụng trả hàng
x	(i) Hàng hóa bị khách hàng trả lại do lỗi của Nhà cung cấp
x	(ii) Hàng hóa bị hư hỏng do lỗi của NCC
	(iii) Hàng lưu kho từ ngày giao hàng quá ngày
x	(iv) Sản phẩm có vấn đề nghiêm trọng về chất lượng trong thời gian mà đáng lẽ chất lượng sẽ không giảm mà nguyên nhân không đến từ quá trình bảo quản và bán hàng của bên B
x	(v) Hàng cận date phải thông báo trước ngày hết hạn ít nhất 3 ngày

2.3 Giá trị hoàn trả: 100% giá trị hàng hóa Bên B thông báo (Bên A sẽ xuất hóa đơn giá trị hoàn trả Hàng hóa).

MỤC III. THỜI HẠN THANH TOÁN

3.1 Thời hạn thanh toán

Thanh toán 45 ngày kể từ ngày nhận hóa đơn

Bên B thanh toán cho Bên A 45 ngày kể từ ngày Bên B nhận đầy đủ hàng hóa, hàng tặng phẩm (nếu có) và hóa đơn GTGT từ Bên A. Ngày Bên B nhận hàng được hiểu chính là ngày Bên A hoặc nhà vận chuyển Bên A hoàn tất giao hàng và ký nhận đầy đủ chứng từ giao hàng tại kho hoặc siêu thị của Bên B.

Bên B thanh toán tiền hàng cố định 2 lần/tháng vào các ngày 20-30 hàng tháng. Dù đơn hàng đã đến hạn công nợ nhưng chưa đến lịch thanh toán thì đơn hàng sẽ được thanh toán vào lịch thanh toán tiếp theo.

3.2 Trong trường hợp phát sinh chênh lệch sau khi Bên B gửi đối chiếu công nợ, Bên A cần hoàn tất phản hồi trong vòng 3 (ba) ngày làm việc. Việc thực hiện thanh toán trong trường hợp này sẽ là ngày thanh toán cố định của kỳ hoặc ngày làm việc tiếp theo sau khi hai bên hoàn tất đối chiếu công nợ nếu đã quá hạn thanh toán theo ngày cố định.

3.3 Trường hợp ngày đến hạn thanh toán là ngày nghỉ, ngày lễ thì ngày đến hạn thanh toán được dời sang ngày làm việc tiếp theo.

MỤC IV. CHIẾT KHẤU

STT	Nội dung chiết khấu	Tỷ lệ	Xuất hoá đơn	Áp dụng từ
4.1	Chiết khấu bán hàng: Trường hợp phát sinh hoá đơn nhập chưa trừ đủ theo tỷ lệ % Bên Bán sẽ xuất hoá đơn bù đủ cho Bên Mua theo công thức sau : Công thức bù chênh lệch = Số lượng nhập hàng theo thời gian áp dụng x Đơn giá chào (chưa VAT) x (Tỷ lệ % chiết khấu mới – Tỷ lệ % chiết khấu đã trừ) Nội dung hóa đơn : “Điều chỉnh Chiết khấu bán hàng từ ngày đến ngày.....”	9,5%	Khấu trừ trực tiếp trên hóa đơn GTGT	01/01/2025

MỤC V. THƯỜNG DOANH SỐ : KHÔNG ÁP DỤNG

MỤC VI. CÁC KHOẢN HỖ TRỢ KHAI TRƯƠNG, SINH NHẬT CHUỖI VÀ CÁC HỖ TRỢ DỊP LỄ : KHÔNG ÁP DỤNG

MỤC VII. CÁC KHOẢN CHI PHÍ

STT	Các khoản phí	Chi tiết	Xuất hoá đơn	Áp dụng từ
7.1	Chi phí tạo mã hàng mới:	3.000.000 VND cho mỗi mã hàng bán lần đầu vào	Đối chiếu tháng. Hoá đơn do bên B xuất.	01/01/2025

1503
Y TN
NH
I VÀ D
TH
-TP. HỒ

33198
IGTY
PHÂN
FOC
RKET
HỒ CH




nh

STT	Các khoản phí	Chi tiết	Xuất hoá đơn	Áp dụng từ
		hệ thống (**)		
7.2	Chi phí thay đổi thông tin		Đổi chiếu tháng nếu NCC có phát sinh thay đổi thông tin. Hóa đơn do bên B xuất	01/01/2025
	a. Đổi tên & mã số thuế	2.000.000VND/ lần		
	b. Đổi số tài khoản ngân hàng	500.000VND/ lần		
	c. Đổi thông tin sản phẩm (Barcode...)	1.000.000VND/ sản phẩm		

(**) Phí mục 7.1 áp dụng cho cả trường hợp hàng hóa không giao đúng Đơn đặt hàng theo Điều 1.3 Mục I – Phụ lục này.

MỤC VIII. CÁC ĐIỀU KIỆN KHÁC

- 8.1 **Phụ lục A** – Thỏa thuận thương mại này có hiệu lực từ ngày ký đến hết ngày **31/12/2025**. Trong vòng một (01) tháng trước khi thời hạn phụ lục hợp đồng hết hiệu lực, nếu các Bên không có ý kiến gì thì Phụ lục này sẽ được gia hạn 01 (một) năm tiếp theo và chỉ được gia hạn 01 lần. Khi đó hai bên tiến hành ký gia hạn Phụ lục về Thỏa thuận thương mại này.
- 8.2 Để tránh hiểu lầm, thuật ngữ "tháng" được hiểu là tháng dương lịch bắt đầu từ ngày đầu tiên của tháng cho đến ngày cuối cùng của tháng đó; thuật ngữ "quý" được hiểu là mỗi 3 tháng dương lịch bắt đầu từ ngày đầu tiên của tháng 1 cho đến ngày cuối cùng của tháng 3, hoặc bắt đầu từ ngày đầu tiên của tháng 4 cho đến ngày cuối cùng của tháng 6, hoặc bắt đầu từ ngày đầu tiên của tháng 7 cho đến ngày cuối cùng của tháng 9, hoặc bắt đầu từ ngày đầu tiên của tháng 10 cho đến ngày cuối cùng của tháng 12; thuật ngữ "năm" được hiểu là năm dương lịch bắt đầu từ ngày đầu tiên của tháng 1 cho đến ngày cuối cùng của tháng 12.
- 8.3 Tất cả các khoản tiền nêu trên chưa bao gồm thuế GTGT (thuế GTGT sẽ được cộng vào khi thực thanh toán theo quy định của pháp luật) và sẽ được căn trừ toàn bộ vào các đợt thanh toán tiền hàng gần nhất sau đó, hoặc sẽ được Nhà cung cấp thanh toán trong vòng 05 (năm) ngày làm việc tính từ ngày phát sinh các khoản tiền đó nếu Bên B không còn bất kỳ khoản phải thanh toán nào với Nhà cung cấp.
- 8.4 Ngoại trừ được quy định khác, bất kỳ khoản tiền nào được xác định dựa vào một tỉ lệ phần trăm (%) cụ thể sẽ được hiểu là dựa trên tỉ lệ phần trăm đó trên tổng doanh số chưa bao gồm thuế GTGT của kỳ tương ứng. Kỳ tính toán đầu tiên sẽ được tính từ Ngày bắt đầu.

BÊN B CÔNG TY CỔ PHẦN KING FOOD MARKET	Trưởng ngành hàng	BÊN A CÔNG TY TNHH MTV THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ NGỌC THƠM
 NGUYỄN THỊ LAN HƯƠNG	 PHAN NGỌC ĐÌNH LĂNG	 TRẦN THỊ THƠM
Ngày ký: 01/01/2025	Ngày ký: 01/01/2025	Ngày ký: 01/01/2025

BẢNG GIÁ

Đính kèm HĐNT số : 0516-2025/KFM-NGOC THOM

Ngày ký HĐNT: 01/01/2025

Mã NCC : V000516

Ngày hết hạn HĐNT: 31/12/2029

Bảng báo giá được lập bởi CÔNG TY TNHH MTV THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ NGỌC THƠM (“Bên A” hoặc “Nhà Cung Cấp”)

Ngày báo giá: 01/01/2025

Hiệu lực bảng báo giá: 01/01/2025

DANH SÁCH SẢN PHẨM BÁO GIÁ:




Tất cả Giá được đề cập trên bảng dưới đây là giá chưa có thuế GTGT. thuế GTGT sẽ được áp dụng theo quy định hiện hành;

ST T	Mã sản phẩm (Barcode)	Tên sản phẩm	Đơn vị tính	Quy cách đóng gói	Trọng lượng (gram)	Đơn giá bán lẻ Bên A đề xuất (VNĐ)	Đơn giá Bên A bán cho Bên B (VNĐ)	Tỷ lệ chiết khấu (%)	Đơn giá Bên A bán cho Bên B sau chiết khấu(VNĐ)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
	8938529045856	NGỌC THƠM - CHÂN GIÒ HEO MUỐI 300G	GÓI	1 GÓI	300G	97.000	73.431	9,5%	66.455
	8938529045238	NGỌC THƠM - CHÂN GIÒ HEO MUỐI 500G	GÓI	1 GÓI	500G	149.000	119.066	9,5%	107.755
	8938529045924	NGỌC THƠM - GÀ MUỐI 500G	GÓI	1 GÓI	500G	145.000	111.058	9,5%	100.507



- Bảng giá này có hiệu lực trong **vòng 1 năm** kể từ ngày báo giá. Sau thời gian này, giá có thể thay đổi tùy thuộc vào biến động thị trường và chi phí nguyên vật liệu;
- Bất kỳ sự thay đổi giá nào sẽ được thông báo theo **Điều 2 Giá cả và chính sách bảo vệ giá** của Hợp đồng nguyên tắc;

- Thay đổi giá chỉ được áp dụng đối với các đơn hàng chưa được xác nhận hoặc các sản phẩm đặt mua sau thời điểm có thông báo thay đổi giá;
- Bảng báo giá có hiệu lực từ ngày 01/01/2025 đến ngày 31/12/2025.

<p style="text-align: center;">BÊN A</p> <p style="text-align: center;">CÔNG TY TNHH MTV THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ NGỌC THƠM</p>	<p style="text-align: center;">Trưởng ngành hàng</p>	<p style="text-align: center;">BÊN B</p> <p style="text-align: center;">CÔNG TY CỔ PHẦN KING FOOD MARKET</p>
 <p style="text-align: center;">TRẦN THỊ THƠM</p> <p style="text-align: center;">Ngày ký: 01/01/2025</p>	 <p style="text-align: center;">PHAN NGỌC ĐÌNH LĂNG</p> <p style="text-align: center;">Ngày ký: 01/01/2025</p>	 <p style="text-align: center;">NGUYỄN THỊ LAN HƯƠNG</p> <p style="text-align: center;">Ngày ký: 01/01/2025</p>



THỎA THUẬN THỰC HIỆN NGUYÊN TẮC CHÍNH TRỰC

- Căn cứ Luật phòng chống tham nhũng số 36/2018/QH14 do Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam ban hành ngày 20/11/2018;
- Căn cứ Hợp đồng nguyên tắc mua bán hàng hóa đã được hai bên ký kết,

Cam kết không hối lộ này là một phần không tách rời của hợp đồng nguyên tắc cung cấp hàng hóa số 0516-2025/KFM-NGOC THOM, ngày 01 tháng 01 năm 2025 (“Hợp Đồng Nguyên Tắc”) được lập giữa CÔNG TY CỔ PHẦN KING FOOD MARKET (“KFM”) và Nhà Cung Cấp - CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ NGỌC THƠM (“NCC”).

Nhằm đảm bảo sự minh bạch, công bằng trong quá trình hợp tác kinh doanh giữa hai bên, chúng tôi theo đây đồng ý ký kết Cam kết này với những cam kết sau đây:

1. CAM KẾT KHÔNG HỐI LỘ, GIAN LẬN

- 1.1 KFM cam đoan các nhân viên của KFM khi làm việc, giao dịch với NCC sẽ luôn hành xử ngay thẳng và trung thực, không có bất kỳ hành vi nào liên quan đến tham nhũng, hối lộ, gian lận và đảm bảo tính minh bạch, công bằng giữa các đối tác, nhà cung cấp là như nhau.
- 1.2 NCC cam kết sẽ phối hợp với KFM trong việc thực hiện nguyên tắc trên, cụ thể:
 - Tự nguyện, cam kết thực hiện nguyên tắc không tặng quà, chi tiền hoa hồng, tiền chênh lệch giá, tiền bồi dưỡng hoặc hình thức tương tự khác dưới mọi hình thức cho nhân viên KFM nhằm tác động hoặc thay đổi kết quả lựa chọn đối tác, nhà cung cấp, ký kết hợp đồng, thanh toán chi phí giữa hai Bên.
 - Trường hợp NCC có chính sách chiết khấu, chi tiền hoa hồng theo quy định thì NCC sẽ giảm trừ trực tiếp vào giá trị hàng hóa trên Hợp đồng, đơn hàng được ký kết hoặc thông báo cho KFM theo thông tin tại Điều 3 Cam kết này để thực hiện.
- 1.3 Các Hành vi hối lộ, gian lận theo quy định tại Điều này bao gồm các hành vi thực hiện trước, trong khi và sau khi ký Cam kết này với KFM.

2. CẠNH TRANH CÔNG BẰNG

Hai bên cam kết tuân thủ một cách nghiêm túc các hành vi chống cạnh tranh không lành mạnh, không thực hiện các hành vi ép buộc hoặc đưa ra các điều kiện ràng buộc bất hợp pháp của hàng hóa/dịch vụ, hối lộ thương mại, thông đồng, gián điệp thương mại và/hoặc đánh cắp dữ liệu,...

3. THÔNG BÁO

Nếu có giao dịch không chính thức từ các hành vi sai phạm nêu trên. Một trong hai bên có thể thông báo cho đầu mối tiếp nhận của:

❖ KFM

- (i) Bà Nguyễn Thị Ngọc Thuý – Tổng Giám Đốc
Email: thuy@kingfoodmart.com ; và/hoặc
- (ii) Bà Nguyễn Vũ Thanh Phương – PGĐ HCNS



nh

Email: phuong.nguyen@kingfoodmart.com - 0909694936

❖ NCC

Ông/Bà: **Trần Thị Thơm - Chủ tịch**

Email: ngocthom.po@gmail.com

4. ĐIỀU KHOẢN CHUNG

- 4.1 KFM có quyền chấm dứt hợp đồng, giao dịch với bất kỳ đối tác, nhà cung cấp nào nếu có cơ sở cho rằng có hành vi vi phạm các Cam kết nói trên. Theo đó, bất kỳ khoản nợ chưa thanh toán nào hiện có của KFM với đối tác, NCC sẽ được xem là khoản phạt và bồi thường cho việc vi phạm Cam kết này của đối tác, NCC và đối tác, NCC vi phạm sẽ không có quyền tham gia ký kết bất kỳ hợp đồng, giao dịch nào với KFM trong thời hạn ít nhất **01 năm** kể từ ngày phát hiện có vi phạm.
- 4.2 Nếu vụ việc có dấu hiệu cấu thành tội phạm hình sự thì Bên bị vi phạm có quyền tố cáo vụ việc vi phạm đến cơ quan nhà nước có thẩm quyền để xử lý theo quy định pháp luật.
- 4.3 Cam kết này được lập thành 02 (hai) bản giống nhau và có giá trị pháp lý như nhau. Mỗi Bên giữ 01 (một) bản để làm căn cứ thực hiện.
- 4.4 Cam kết này có hiệu lực kể từ ngày ký và có giá trị trong suốt thời gian hợp tác kinh doanh giữa hai Bên.
- 4.5 Các Bên cam kết đã đọc và hiểu đầy đủ nội dung của Cam kết và đồng ý ký kết dưới đây.

Thay mặt và đại diện

CÔNG TY CP KING FOOD MARKET
(ký tên, đóng dấu)



NGUYỄN THỊ LAN HƯƠNG
Giám đốc Cung ứng

Thay mặt và đại diện

CÔNG TY TNHH MTV THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ NGỌC THƠM
(ký tên, đóng dấu)



TRẦN THỊ THƠM
Chủ tịch

