

**CÔNG TY TNHH MTV XUẤT
NHẬP KHẨU THUỶ SẢN HẢI PHÚ**

Số: /HĐPP.OME 2023/

**CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA
VIỆT NAM**

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

.....***.....

TP, Hồ Chí Minh, ngày Tháng năm 2023.

HỢP ĐỒNG PHÂN PHỐI SẢN PHẨM

Căn cứ Bộ luật Dân sự số 91/2015/QH13 ngày 24/11/2015 của Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam có hiệu lực thi hành từ ngày 01/01/2017;

Căn cứ Luật Thương mại số 36/2005/QH11 ngày 14/6/2005 của Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam có hiệu lực thi hành ngày 01/01/2006;

Hôm nay, ngày tháng năm 2023, hai bên chúng tôi gồm:

**Công ty: CÔNG TY TNHH MTV XUẤT NHẬP KHẨU THUỶ SẢN HẢI PHÚ
(sau đây gọi là bên A):**

Giấy phép Đăng ký Kinh doanh: 4300305232

Mã số thuế: 4300305232

Địa chỉ: Lô 12, khu công nghiệp Quảng Phú, phường Quảng Phú, thành phố Quảng Ngãi, tỉnh Quảng Ngãi.

Đại diện theo pháp luật: Nguyễn Nhật Nguyên – chức vụ:

Tài khoản số: 1007495578 - SHB chi nhánh Quảng Ngãi

Hoặc tài khoản cá nhân: 5201797979 - Chủ tài khoản: Nguyễn Nhật Nguyên, SHB chi nhánh Quảng Ngãi

Điện thoại: 0935.064.268

Nhà Phân Phối:

(sau đây gọi là bên B):

Giấy phép Đăng ký Kinh doanh:

Mã số thuế:

Đại diện theo pháp luật:

Số chứng minh nhân dân:.....

Ngày cấp..... Nơi cấp:.....

Địa chỉ:.....

Tài khoản số:.....

Điện thoại:Fax:.....

Đại diện:, chức vụ:

Hai bên đồng ý ký kết Hợp đồng phân phối sản phẩm với nội dung như sau:

1 CHỈ ĐỊNH :

- 1.1 Bên A đồng ý để bên B phân phối sản phẩm của mình và Bên B đồng ý phân phối sản phẩm cho bên A và theo Phụ lục về “SẢN PHẨM” được đính kèm sau đây (được gọi là “Sản phẩm”) và quy định tại Hợp đồng này.
- 1.2 Để quản lý kênh phân phối hiệu quả, sản phẩm được phân phối đến các địa điểm khác nhau như đã dự kiến, bên B được thực hiện việc phân phối sản phẩm trên khu vực và các tuyến đường được chỉ định của bên A, nếu bên B không đáp ứng được các địa điểm chỉ định của Bên A thì bên A có quyền mở thêm Nhà Phân Phối và Đại Lý.
- 1.3 Bên B phải đảm nhận phân phối tất cả các sản phẩm của bên A không được trừ bất kỳ sản phẩm nào đã được ghi theo phụ lục hợp đồng về “SẢN PHẨM”.
- 1.4 Bên A có quyền thêm hoặc bớt đi bất kỳ Sản Phẩm nào trong phụ lục hợp đồng về “SẢN PHẨM” thông qua hiệu lực “Thông báo” từ Bên A đến Bên B.

2 GIÁ CẢ :

- 2.1 Bên A sẽ bán sản phẩm cho Bên B theo giá do Bên A công bố theo từng thời điểm. Bên A có quyền thay đổi giá của bất kỳ sản phẩm nào theo từng thời điểm và sẽ ra thông báo đến Bên B trước 30 ngày.
- 2.2 Để bảo vệ lợi ích cho Khách hàng/Người Tiêu dùng, giá bán các Sản phẩm của bên A đến các điểm bán sỉ/lẻ trong Tuyến bán hàng hoặc các Chương trình Khuyến mãi/ Trưng bày Sản phẩm (nếu có) đều do Bên A quy định và Bên B phải tuyệt đối tuân thủ các quy định đó. Mọi biểu hiện phá giá dưới bất kỳ hình thức nào đều được xem như vi phạm hợp đồng.

3 PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN :

- 3.1 Sau khi chuyển đơn đặt hàng và nhận được xác nhận đơn hàng từ phía bên A, bên B thanh toán 100% giá trị đơn hàng ngay cho bên A bằng chuyển khoản vào tài khoản do Bên A chỉ định. Đơn hàng tối thiểu quy định cho một lần đặt hàng là 35,000,000 VNĐ (chưa VAT).
- 3.2 Nhằm thể hiện tính cam kết hợp tác lâu dài cũng như tạo niềm tin kinh doanh với với đối tác Nhà Phân Phối của nhau, bên A đồng ý hỗ trợ cho bên B thanh toán 70% giá trị cho đơn hàng đặt đầu tiên. bên B có trách nhiệm thanh toán 30% giá trị còn lại cho đơn hàng đầu tiên trong vòng 90 ngày. Nếu sau thời gian 90 ngày bên B không thanh toán cho bên A thì bên A có quyền chấm dứt hợp đồng phân phối với bên B, và số tiền này sẽ trừ vào các khoản hỗ trợ (nếu có) mà bên A chưa thanh toán cho bên B, hoặc bên B phải chịu lãi suất vay theo mức quy định của ngân hàng tại thời điểm phát sinh, đồng thời bên A không có trách nhiệm giải quyết thanh lí hợp đồng do lỗi chậm hoặc không thanh toán đúng hạn của bên B.
- 3.3 Bên A có trách nhiệm đảm bảo giao hàng cho bên B sau khi bên A nhận được đầy đủ tiền hoặc ủy nhiệm chi chính xác thực đầy đủ giá trị đơn hàng của ngân hàng cho đơn hàng đặt từ bên B.

4 TUYẾN BÁN HÀNG

- 4.1 Bên B cam kết rằng mọi Tuyến bán hàng sẽ được phục vụ chu đáo và đúng thời gian giao hàng đến các cửa hàng bán sỉ/ bán lẻ.
- 4.2 Trong quá trình kinh doanh phát triển, cũng như định hướng chiến lược phát triển thị trường, Bên A có quyền chỉ định lại Tuyến bán hàng có thể tăng thêm hoặc giảm bớt thì sẽ Thông báo cho bên B trước 15 ngày.(Nếu bên B không đáp ứng được tài chính, Thời gian giao hàng trong 24 tiếng cho khách hàng).

Bên B cam kết thực hiện đúng Thông báo đó mà không đòi hỏi sự trợ giúp nào về tài chính từ Bên A.

5 TÒN KHO ,VĂN PHÒNG KHO BÃI & GIAO HÀNG

- 5.1 Bên B phải đảm bảo lượng hàng tồn kho ít nhất 14 ngày bán hàng, đồng thời chịu trách nhiệm bố trí đủ kho đảm bảo các yêu cầu về vệ sinh an toàn thực phẩm để chứa hàng do Bên A cung cấp.
- 5.2 Kho chứa hàng phải đảm bảo diện tích tọa lạc tại địa điểm xe tải chở hàng có thể ra vào thuận tiện. Đảm bảo an toàn khi bốc dỡ và không ảnh hưởng đến chất lượng của Sản phẩm/ Phải đảm bảo An toàn cháy nổ/ Bảo hiểm kho bãi.
- 5.3 Bên B cung cấp thông tin chính xác về địa điểm kho bãi của mình cho Bên A để đảm bảo việc giao nhận hàng đúng nơi, nếu có sự thay đổi cần có thông báo cho Bên A trước thời hạn 01 tháng để lập kế hoạch.

- 5.4 Khi bên A giao Sản phẩm theo đúng đơn hàng mà Bên B đã yêu cầu, Bên B không có quyền từ chối bất kỳ Sản phẩm nào nếu không được sự đồng ý từ Bên A. (Trừ khi những Sản phẩm đó bị lỗi về Chất lượng, mẫu mã, quy cách thì Bên B sẽ phối hợp với Bên A thông qua Giám sát bán hàng của Công ty để xử lý và ra quyết định trong thời gian 3 ngày kể từ ngày nhận hàng.) Bên B có quyền từ chối nhận hàng khi hàng hóa không bảo đảm chất lượng, mẫu mã, quy cách.
- 5.5 Trong thời gian 2 tháng đầu tiên kể từ lúc giao hàng, bên B được phép đổi trả hàng hóa đã mua qua mặt hàng khác cho bên A (Điều kiện: hàng hóa phải được giữ nguyên không hư hỏng, móp méo, trầy xước...), mọi chi phí bên B hoàn toàn chịu trách nhiệm và sau thời hạn 2 tháng lưu kho bên B không được quyền đổi trả cho bên A.
- 5.6 Bên B không được bán các sản phẩm không đảm bảo chất lượng ra thị trường, nếu bên A phát hiện hoặc khách hàng thông báo tới Bên A thì Bên B hoàn toàn chịu trách nhiệm và phải bồi thường cho bên A toàn bộ thiệt hại xảy ra.
- 5.7 Bên B tuân thủ việc giao hàng ra khỏi kho theo nguyên tắc nhập trước – xuất trước (FIFO: First In First Out); hàng cận date hơn xuất trước (FEFO: First Expire – First Out).

6 XỬ LÝ ĐƠN HÀNG – THỜI GIAN GIAO NHẬN VÀ BỐC DỠ HÀNG HÓA

- 6.1 Bên A có trách nhiệm kiểm tra chính xác đơn hàng đặt của bên B và xác nhận đơn hàng bằng mail cho bên B ngay sau khi nhận đơn hàng đặt từ bên B.
- 6.2 Bên B giao đảm bảo Sản Phẩm nhanh và thuận tiện đến khách hàng của mình và không tính chi phí vận chuyển trong thời hạn không quá bốn mươi tám tiếng (48) giờ kể từ khi nhận được đơn hàng của khách hàng, trừ Chủ Nhật và ngày nghỉ lễ theo quy định của pháp luật.
- 6.3 Bên A có trách nhiệm giao hàng cho bên B trong khoản thời gian từ 5 đến 10 ngày làm việc (không kể ngày lễ và chủ nhật) ngay sau khi kế toán bên A xác nhận đơn hàng đặt của bên B đã thanh toán đầy đủ chính xác.

Địa điểm giao nhận hàng hóa theo chỉ định của bên B:

Điện thoại liên lạc:

Đại diện tiếp nhận hàng:

- 6.4 Bốc dỡ hàng hóa: Bên A chịu trách nhiệm bốc dỡ hàng hóa xuống địa chỉ đã được quy định của bên B tại điều 6.3 và không có trách nhiệm bốc dỡ hàng hóa theo yêu cầu của bên B.

7 CAM KẾT THỰC HIỆN SẢN LƯỢNG CỦA BÊN B

- 7.1 Bên B cam kết thúc đẩy thị trường tiêu thụ, hoàn thành chỉ tiêu sản lượng nhập hàng theo kế hoạch bên A giao trong khu vực mình quản lý và tuân thủ các chỉ

số thực hiện chính. Sản lượng và các chỉ số thực hiện chính sẽ được bên A ấn định hàng tháng và thông báo cho bên B ngay từ đầu hàng tháng. (Sản lượng này không bao gồm sản lượng khuyến mại).

- 7.2 Chỉ tiêu Bên A giao cho Bên B doanh số KPI theo từng tháng cụ thể, nếu Bên B liên tục 03 tháng không đạt được sản lượng chỉ tiêu giao theo Bên A yêu cầu thì Bên A có quyền đánh giá lại tiềm năng của bên B và có quyền mở thêm Nhà phân phối mới.

8 THÔNG TIN BÁO CÁO VÀ KIỂM TRA

- 8.1 Bên B thực hiện việc báo cáo cho Bên A theo hệ thống Báo cáo quy chuẩn mà Bên A cung cấp liên quan đến mọi hoạt động kinh doanh sản phẩm của Bên A theo từng thời điểm và tuân thủ thực hiện tính chính xác của các báo cáo đó.
- 8.2 Bên B có trách nhiệm cung cấp số liệu báo cáo liên quan đến hoạt động bán hàng cho bên A nhằm hỗ trợ bên A kiểm tra, đánh giá hoạt động bán hàng hàng ngày, tuần, tháng, quý và năm để có kế hoạch, chiến lược phù hợp tình hình kinh doanh.
- 8.3 Bên A có quyền kiểm tra kho chứa sản phẩm của Bên B mà không cần báo trước

9 SẢN PHẨM HƯ HỎNG, XUỐNG CẤP THU HỒI TỪ THỊ TRƯỜNG

- 9.1 Bên B có nghĩa vụ bảo quản và sử dụng Sản Phẩm đúng theo hướng dẫn của Công Ty. Bên B chịu trách nhiệm xử lý các Sản Phẩm bị xuống cấp hoặc hư hỏng, hết hạn, xuống cấp và/hoặc không thể bán được do cách thức xử lý, sử dụng, lưu trữ, lưu kho, vận chuyển, tai nạn, sai quy cách, hoặc các lỗi khác làm cho Sản Phẩm không đạt được tiêu chuẩn, mà do lỗi của bên B, hoặc các Sản Phẩm quá hạn sử dụng từ thị trường. Việc xử lý các Sản Phẩm này phải tuân thủ hướng dẫn của bên A. **Tùy từng thời điểm và việc hỗ trợ đổi trả sản phẩm liên quan nêu trên bên A xem xét và quyết định.**
- 9.2 Trong trường hợp việc các Sản Phẩm không đạt được tiêu chuẩn như quy định tại Điều 9.1 nêu trên không do lỗi của Nhà Phân Phối, việc xử lý sẽ được thực hiện theo cách thức mà bên A hướng dẫn. Trong trường hợp bên A quyết định thu hồi hàng về từ kho của bên B hoặc từ thị trường, bên A sẽ hợp tác cùng bên B trong việc thu hồi và xử lý các Sản Phẩm này. Bên A sẽ có toàn quyền quyết định đối với việc bồi hoàn cho bên B tùy từng trường hợp. Bên B phải xuất hóa đơn hợp lệ cho số lượng hàng hoàn trả cho bên A.

10 HỖ TRỢ

- 10.1 Bên A cung cấp cho Bên B các tư liệu thông tin khuếch trương thương mại
- 10.2 Bên A hướng dẫn cho nhân viên của Bên B những kỹ thuật cơ bản để có thể thực hiện việc bảo quản đúng cách.

- 10.3 Mọi hoạt động quảng cáo do Bên B tự thực hiện, nếu có sử dụng đến logo hay nhãn hiệu hàng hóa của Bên A phải được sự đồng ý của Bên A.
- 10.4 Bên B cam kết sẽ không có bất cứ một hành động nào gây phương hại đến những nhãn hiệu Sản phẩm của Bên A.

11 THỜI HẠN VÀ CHẤM DỨT HỢP ĐỒNG

9

10

11

- 11.1 Thời hạn của Hợp đồng bắt đầu có hiệu lực từ ngày ký đến hết ngày tháng năm 2023, trừ trường hợp bị chấm dứt trước hạn theo điều 7.2, 10.2 và 10.3 Hợp đồng này. Khi hết hạn, Hợp đồng này có thể được gia hạn theo sự thỏa thuận giữa hai bên.
- 11.2 Bên A có quyền đơn phương chấm dứt Hợp đồng nếu Bên B vi phạm bất kỳ điều khoản nào trong Hợp đồng (Bên A không có trách nhiệm Thanh Lý, bồi thường cho Bên B).
- 11.3 Hợp đồng này sẽ được chấm dứt ngay lập tức nếu giấy phép đầu tư / Giấy phép kinh doanh của Bên B hoặc Bên A bị thu hồi hay hủy bỏ vì lý do nào hoặc nếu Hợp đồng này trở nên bị ngăn cấm theo luật pháp Việt Nam.
- 11.4 Sự chấm dứt Hợp đồng này sẽ dẫn đến việc:
- Bên A có trách nhiệm thanh toán lại cho bên B tất cả các khoản công nợ phát sinh trong kinh doanh (nếu có) theo thông báo và các chứng từ cụ thể.
 - Tương tự Bên B cũng có trách nhiệm thanh toán tất cả các khoản nợ (nếu có) phát sinh trong quá trình kinh doanh cho Bên A – Theo thông báo và chứng từ cụ thể.
 - Bên B sẽ phải chuyển giao lại cho Bên A tất cả các Vật dụng hỗ trợ kinh doanh/ Hỗ trợ quảng cáo mà Bên A đã cung cấp cho Bên B trong thời hạn 15 ngày. Nếu bên B làm thất thoát phải bồi thường theo biên bản.
- 11.5 Hợp đồng này sẽ được tự động thanh lý khi Các Bên hoàn tất mọi quyền và nghĩa vụ quy định tại Hợp đồng này.
- 11.6 Nếu bên A chấm dứt hợp đồng do bên B vi phạm bất kỳ điều khoản nào trong hợp đồng này thì bên B có nghĩa vụ bồi thường toàn bộ những thiệt hại cho bên A (nếu có).
- 11.7 Trong trường hợp bên B ngưng hợp tác với bên A hàng tồn kho không quá 01 tháng thì bên A sẽ thanh lý cho bên B trong khoảng thời gian từ 15 đến 30 ngày kể từ ngày chấm dứt hợp đồng.**

11.8 Hàng thanh lý không đủ tiêu chuẩn (không hư hỏng, móp méo, trầy xước và nguyên đai nguyên kiện) bên B gửi về cho bên A thì bên B phải chịu phí xử lý môi trường, quá trình thanh lý tính từ thời điểm chốt tồn tại Công ty.

12 GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP

Hai bên sẽ nỗ lực giải quyết mọi tranh chấp phát sinh bằng thương lượng, hòa giải.

Trong trường hợp hai Bên không giải quyết được các tranh chấp nêu trên bằng thương lượng, hòa giải trong vòng 30 ngày thì vụ việc sẽ đưa ra Tòa án nhân dân thành phố Hồ Chí Minh giải quyết. Phán quyết của Tòa án là quyết định cuối cùng, bên thua sẽ chịu mọi kinh phí Tòa án.

13 ĐIỀU KHOẢN CHUNG

13.1 Mỗi Bên cam kết và đảm bảo với Bên kia về thẩm quyền/tư cách pháp nhân của mình để ký kết và thực hiện nghĩa vụ của mình theo Hợp đồng này.

Hợp đồng này, bao gồm cả những Phụ lục kèm theo, cấu thành toàn bộ thỏa thuận giữa các bên liên quan tới vấn đề nội dung Hợp đồng. Hợp đồng, phụ lục hợp đồng chỉ được sửa đổi, bổ sung bằng văn bản có chữ ký của cả Hai Bên.

13.2 Nếu một hoặc một vài điều khoản của Hợp đồng này bị xem là vô hiệu lực hoặc bất hợp pháp hay bất khả thi theo qui định pháp luật hiện hành thì việc có hiệu lực thi hành của các điều khoản còn lại cũng không bị ảnh hưởng bằng bất kỳ cách nào.

13.3 Hợp đồng này gồm 06 (sáu) trang và các Phụ lục đính kèm được lập thành 02 (hai) bản, có giá trị pháp lý như nhau; Bên A giữ 01 (một) bản, Bên B giữ 01 (một) bản.

ĐẠI DIỆN BÊN A

ĐẠI DIỆN BÊN B

**CÔNG TY TNHH MTV XUẤT
NHẬP KHẨU THUỶ SẢN HẢI PHÚ**

Số: /HDPP.OME 2023/

**CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA
VIỆT NAM**

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

.....***.....

TP, Hồ Chí Minh, ngày Tháng năm 2023.

PHỤ LỤC HỢP ĐỒNG

Phụ lục hợp đồng được lập ngày tháng năm 2023 là một bộ phận không tách rời của Hợp đồng số /HDPP.OME2023/ ngày tháng năm 2023.

1/ Chiết khấu Phân Phối

STT	ĐIỀU KIỆN	TÊN SẢN PHẨM	% Chiết khấu tính trên Doanh thu chưa bao gồm thuế VAT	Hình thức thanh toán	
1	Theo đơn đặt hàng	KPI GIA VỊ	Nước sốt chấm hải sản 100ml	8%	Trừ trực tiếp trên đơn hàng
			Nước sốt chấm hải sản 320gr		
			Nước sốt chấm hải sản Can 5lit		
			Nước sốt chấm hải sản vị Thái 100ml		
			Nước sốt chấm hải sản vị Thái 320gr		
			Sốt BBQ 240gr		
			Mắm nêm 330 ml		
			Bột nêm Baby 60gr		
			Sochino chay vị nấm cao cấp 350g		
			Cơm cháy chà bông 100g		
			Cơm cháy chà bông chay 100g		
Đạt sản lượng công ty giao trong tháng	Chiết khấu tháng cho NPP	+ Đạt 50% doanh số nhập ngày 15 hàng tháng thưởng	1%	Trả vào đơn hàng tháng kế tiếp	
		+ Đạt 100% doanh số nhập ngày 25 hàng tháng thưởng	3%		
		+ Đạt 100% doanh số nhập ngày cuối tháng thưởng	2%		
Đạt sản lượng công ty giao trong Quý	Chiết khấu Quý cho NPP	+ Đạt 100% doanh số Quý thưởng	0.5%	Trừ vào đơn hàng đặt của tháng đầu Quý tiếp theo	
		+ Đạt 110% doanh số Quý thưởng	1%		

Quy định chung về chiết khấu và các khoản thưởng

- Doanh số mua vào là doanh số bên B mua từ bên A và được tính trên Giá Bán trước thuế GTGT và trừ đi các khoản: giá trị hàng trả lại bên A và các khoản bù giá hàng hư hỏng (nếu có).
- Các khoản thưởng được tổng kết hàng tháng, hàng quý và được bên A giảm trừ vào số tiền bên B phải trả cho hóa đơn mua hàng đầu tiên của tháng, quý tiếp theo sau khi bên B gửi phiếu thu, chứng từ xác nhận khoản thưởng này cho bên A.
- Mức chiết khấu phân phối KPI gia vị được bên A trừ trực tiếp trên đơn hàng đặt của bên B
- Để tránh nhầm lẫn, bất cứ CKTM hay các hoạt động thúc đẩy việc bán hàng sẽ được xem xét thực hiện trên cơ sở phù hợp với quy định pháp luật có liên quan. Một Bên có nghĩa vụ thông báo cho Bên còn lại bất kỳ việc thay đổi nào liên quan đến các hoạt động thúc đẩy bán hàng hay CKTM nhằm phù hợp với quy định pháp luật có liên quan.
- Tại mọi thời điểm, bên A có toàn quyền thay đổi các mức CKTM cho bên B tùy thuộc vào định hướng phát triển kinh doanh của bên A. Khi có sự thay đổi này, bên A sẽ gửi thông báo bằng email/văn bản tới bên B, tùy trường hợp.

Lưu ý:

- Chính sách chiết khấu được áp dụng từ ngày ký hợp đồng đến khi có thông báo mới. Khi có thay đổi Bên A sẽ thông báo cho Bên B.

ĐẠI DIỆN BÊN A

ĐẠI DIỆN BÊN B

- Phụ lục được lập thành 02 (hai) bản, Công ty giữ 01 (một) bản, NPP giữ 01 (một) bản và có giá trị như nhau.

**CÔNG TY TNHH MTV XUẤT
NHẬP KHẨU THUỶ SẢN HẢI PHÚ**

Số: /HĐPP.OME 2023/

**CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA
VIỆT NAM**

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

.....***.....

TP, Hồ Chí Minh, ngày Tháng năm 2023.

PHỤ LỤC HỢP ĐỒNG VỀ SẢN PHẨM

Phụ lục Hợp đồng về Sản Phẩm được lập ngày tháng năm 2023. là một bộ phận không tách rời của Hợp đồng số /HĐKT.OME 2023/ ngày tháng năm 2023.

Kể từ ngày / /2023 Công ty (bên A) có các sản phẩm đưa đến Nhà phân phối (bên B) bao gồm :

STT	TÊN SẢN PHẨM	QUY CÁCH ĐÓNG GÓI	ĐVT	SL	ĐƠN GIÁ THÙNG	THÀNH TIỀN
	TỔNG CỘNG					
	CK NPP 8%					
	NPP Thanh Toán					

Lưu ý:

Giá tất cả sản phẩm trên chưa bao gồm thuế VAT

Phụ lục này được lập thành 02 (hai) bản, bên A giữ 01 bản, bên B giữ 01 bản và có giá trị như nhau.

ĐẠI DIỆN BÊN A

ĐẠI DIỆN BÊN B

**CÔNG TY TNHH MTV XUẤT
NHẬP KHẨU THUỶ SẢN HẢI PHÚ**

Số: /HĐPP.OME 2023/

**CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA
VIỆT NAM**

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

.....***.....

TP, Hồ Chí Minh, ngày Tháng năm 2023.

BIÊN BẢN XÁC NHẬN CÔNG NỢ

- Căn cứ vào hợp đồng mua bán số /HĐPP.OME2023
- Căn cứ vào thỏa thuận giữa hai bên;
- **1/ BÊN A: CÔNG TY TNHH MTV XUẤT NHẬP KHẨU THUỶ SẢN HẢI PHÚ**
- Địa chỉ: Lô 12, khu công nghiệp Quảng Phú, phường Quảng Phú, thành phố Quảng Ngãi, tỉnh Quảng Ngãi
- Mã số thuế: 4300305232
- **2/ BÊN B: NHÀ PHÂN PHỐI...**
- Địa chỉ:.
- Mã số ĐKKD:
- Điện thoại:
- Đại diện Ông(Bà):
- Cùng nhau xác nhận về công nợ, cụ thể như sau:
- Số tiền bên A cho bên B nợ lại đơn hàng đầu tiên là:VNĐ
- (Bằng chữ: đồng)
- Đến hết ngày... tháng... năm... bên B có trách nhiệm tất toán cho bên A.
- Biên bản được lập thành 02 bản, mỗi bên giữ 01 bản.
-

ĐẠI DIỆN BÊN A

(Ký và ghi rõ họ tên)

ĐẠI DIỆN BÊN B

(Ký và ghi rõ họ tên)

